

## 業況DIは6.8ポイントの上昇、商業・サービス業が大きく改善 価格転嫁は、約3社に1社ができておらず

～令和4年10-12月期中小企業景気動向調査及び価格転嫁に関する特別調査結果～

公益財団法人神奈川産業振興センター（KIP）では、四半期ごとに県内中小企業の景気動向等を把握するため、県内中小企業2,000社を対象とした「中小企業景気動向調査」を実施しています。

なお、今回は価格転嫁に関する特別調査も行いましたので、令和4年10-12月期の調査結果と併せてご報告いたします。

### ◇ 中小企業景気動向調査要旨

#### 1. 調査結果（総合）特徴 ～ 総合の業況DI、前期3ヵ月後予想よりも上昇 ～

総合の業況DIは、前期比6.8ポイント上昇の▲33.6となりました。前期の3ヵ月後見込（▲41.2）よりも7.6ポイントの上昇となりました。

一方、今後については3ヵ月後が現在比6.1ポイント低下の▲39.7（前期の半年後見込▲37.9）、半年後が同5.1ポイント低下の▲38.7ポイントを見込み、次期については前回の見込より厳しい見方がされています。新型コロナウイルスや物価高騰、人手不足の影響により、先行きは依然として不透明な状態が続くことを懸念しています。

#### 2. 業種別特徴 ～ 業況DI、商業・サービス業が大幅上昇 ～

製造業の業況DIは前期比2.2ポイント上昇の▲27.6で、前期見込（▲32.6）を上回りました。中分類で見ると、一般機械が上昇した一方（同7.6ポイント上昇の▲20.0）、電気機械は前期を下回ったほか（同2.0ポイント低下の▲21.5）、前回4期ぶりに上昇した輸送用機械も、再び低下しました（同7.7ポイント低下の▲38.6）。

建設業の業況DIは同1.6ポイント上昇の▲19.7となりましたが、前期見込（▲18.2）は下回りました。

商業・サービス業の業況DIは同10.4ポイント上昇の▲40.8で、前期見込（▲51.8）を大きく上回りました。内訳を見ると、卸売業が同15.0ポイント上昇の▲31.7、小売業が同13.5ポイント上昇の▲47.4、飲食店が同10.2ポイント上昇の▲53.3、サービス業が同1.3ポイント上昇の▲30.3となり、全ての業種が上昇しました。

また、3ヵ月後は製造業が現在比4.3ポイント低下の▲31.9（前期の半年後見込▲28.8）、建設業が同1.6ポイント低下の▲21.3（同▲18.3）、商業・サービス業が同8.4ポイント低下の▲49.2（同▲48.0）となったほか、半年後も製造業が同1.9ポイント低下の▲29.5、建設業が同9.5ポイント低下の▲29.2、商業・サービス業が同6.2ポイント低下の▲47.0となるなど、3ヶ月後、半年後では、全ての業種が低下を見込んでいます。

#### 3. 規模別\*特徴 ～ 業況・売上・採算DI、中規模・小規模企業いずれも上昇 ～

中規模企業の業況DIは前期比5.8ポイント上昇の▲27.6、小規模企業のDIは同7.7ポイント上昇の▲40.4となりました。売上DIは中規模企業が同17.4ポイント上昇の▲3.7、小規模企業が同11.0ポイント上昇の▲24.1、採算DIは中規模企業が同6.2ポイント上昇の▲33.6、小規模企業が同4.3ポイント上昇の▲39.7となりました。特に、中規模企業の売上DIが大きく上昇しました。

#### 4. 地区別特徴 ～ 業況DI、7地区で前期3ヵ月後見込より上昇 ～

前期より業況DIが上昇したのは7地区（横浜、横須賀、平塚、藤沢、相模原、厚木、足柄上・西湘）、低下したのは1地区（川崎）でした。特に大きく上昇したのは、平塚地区（前期比14.7ポイント上昇）、相模原地区（同16.9ポイント上昇）、足柄上・西湘地区（同10.8ポイント上昇）でした。また、足柄上・西湘を除いた7地区は前期の3ヵ月後見込より上回っています。

一方、3ヵ月後は現在比で厚木、足柄上・西湘の2地区を除く6地区が現在より低下すると見込んでいます。前期の半年後見込と比較すると、相模原、厚木を除く6地区で下回っており、次期は前期の予想より厳しい状況になる見立てをしています。

さらに、半年後では現在比で厚木、足柄上・西湘の2地区を除く6地区で低下を見込むなど、先行きは厳しい状況になる見立てをしています。

地区	今期業況DI（前期比／前期3ヵ月後見込）	増減	同3ヵ月後見込（同半年後見込）	増減	同半年後見込
横浜	▲39.0（6.2ポイント上昇／▲45.3）	↓	▲44.4（▲39.0）	↓	▲39.8
川崎	▲33.1（3.0ポイント低下／▲38.2）	↓	▲38.0（▲32.5）	↓	▲44.6
横須賀	▲36.2（3.0ポイント上昇／▲46.7）	↓	▲47.8（▲46.7）	↓	▲42.2
平塚	▲33.9（14.7ポイント上昇／▲49.5）	↓	▲47.2（▲46.8）	↓	▲49.1
藤沢	▲20.0（2.5ポイント上昇／▲26.7）	↓	▲33.3（▲25.7）	↓	▲26.9
相模原	▲26.6（16.9ポイント上昇／▲40.2）	↓	▲33.3（▲41.8）	↓	▲37.0
厚木	▲33.3（5.1ポイント上昇／▲38.7）	↑	▲29.9（▲37.6）	↑	▲32.7
足柄上・西湘	▲38.2（10.8ポイント上昇／▲38.0）	↑	▲37.3（▲33.0）	↑	▲34.7

※ 増減は今期業況DI（斜体）と同3ヵ月後見込、同半年後見込との比較。

#### 5. その他（経営状況、前期経営実績、主なコメント）

##### ～ 経営状況では「売上」、「引き合い／客数」が上昇。飲食店が回復 ～

経営状況では、「売上」が前回調査比14.4ポイント上昇の▲13.3、「引き合い／客数」は10.3ポイント上昇の▲18.5となりました。特に、飲食店では「売上」が前期比31.9ポイント上昇の▲10.0、「引き合い／客数」では41.2ポイント上昇の▲18.3となるなど、大幅に上昇しました。

コメントでは、「ようやく客数が戻りつつありますが、仕入の急激な高騰に困っている。この先、第8波が心配。」「コロナウイルスの影響は、まだまだあると思います。以前と同じところまで戻るのには難しいと思っているので、その中で利益が取れる様にして行きたい。」などの声が上がっていました。

その他コメントでは、原材料費・燃料費高騰や部品不足、人手不足の影響が大きく、価格転嫁ができない、受注ができないといった声が目立ちました。依然として続く新型コロナウイルスや物価高騰、不安定な世界情勢の中で、先行きを見通せないといった声が多く聞かれました。

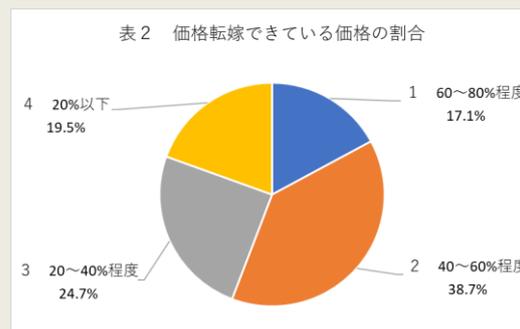
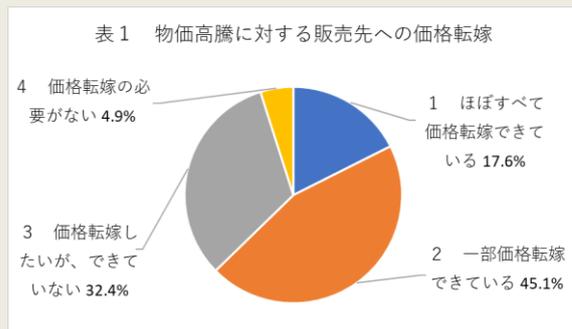
#### ◇ 価格転嫁に関する特別調査

##### 1. 全体的特徴 ～ 3割超が「価格転嫁できていない」と回答 ～

物価高騰に対する価格転嫁の状況（表1）では、最も多かった回答は「一部価格転嫁ができていない」（45.1%）、次に多かったのが「価格転嫁したいが、できていない」（32.4%）で、これに「ほぼすべて価格転嫁できている」（17.6%）と「価格転嫁の必要がない」（4.9%）が続きました。この結果から8割強の中小企業が、昨今の物価高騰による仕入価格や燃料費の上昇といったコストアップに対して、十分な価格転嫁ができていないことがわかりました。

また、「一部価格転嫁ができていない」と回答した企業に、価格転嫁の割合（表2）を尋ねたところ、最も多かったのは「40～60%程度」（38.7%）、次が「20～40%程度」（24.7%）、これに「20%以下」（19.5%）、「60～80%程度」（17.1%）が続く結果となりました。

約3社に1社が価格転嫁できず、また、一部価格転嫁できた企業のうち、約5社に1社はコストアップ分の2割も転嫁できていないとしており、「価格転嫁したいが、できていない」と回答した企業とあわせ、昨今の物価高騰が多くの中企業の経営にマイナスの影響を与えています。

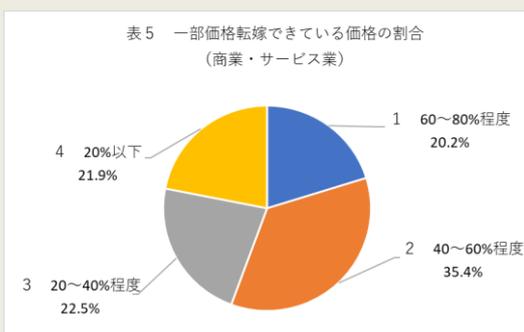
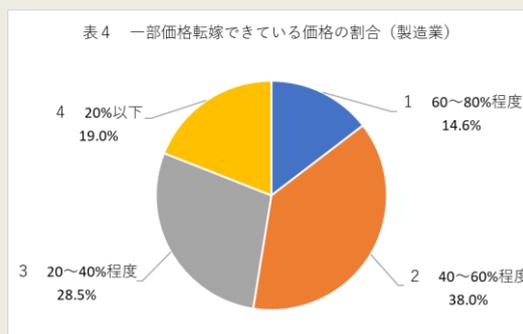
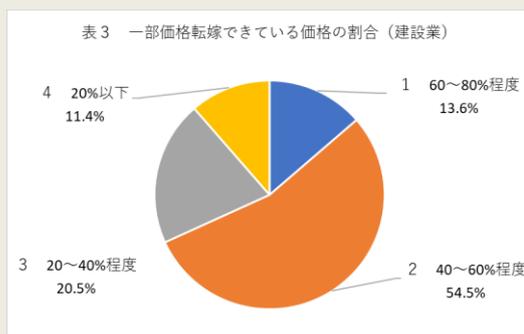


## 2. 業種別特徴 ～ 建設業は約4割、製造業及び商業・サービス業では約3割が「価格転嫁できていない」と回答 ～

業種別では、建設業は「一部価格転嫁ができている」(43.7%)が最も多く、次いで「価格転嫁したいが、できていない」(39.8%)となりました。「ほぼすべて価格転嫁できている」(10.7%)は他業種の比率を下回りました。「一部価格転嫁できている」の割合(表3)では、「40～60%程度」(54.5%)、「20～40%程度」(20.5%)、「60～80%程度」(13.6%)、「20%以下」(11.4%)となりました。

製造業は「一部価格転嫁ができている」(55.3%)、「価格転嫁したいが、できていない」(30.7%)、「ほぼすべて価格転嫁できている」(12.3%)と6割強が「一部はできている」と回答。また、その割合(表4)では「40～60%程度」(38.0%)が最も多く、次いで「20～40%程度」(28.5%)、「20%以下」(19.0%)、「60～80%程度」(14.6%)となりました。

商業・サービス業も「一部価格転嫁ができている」(39.0%)の回答が最多でしたが、「価格転嫁したいが、できていない」(31.9%)、「ほぼすべて価格転嫁できている」(22.4%)と製造業同様、約3割が「価格転嫁できていない」としていました。一部価格転嫁の割合(表5)では「40～60%程度」(35.4%)、「20～40%程度」(22.5%)、「20%以下」(21.9%)、「60～80%程度」(20.2%)となりました。「ほぼすべて価格転嫁できている」と、価格転嫁の割合の「60～80%程度」の回答の比率が製造業や建設業より高くなりました。



【調査要領】

調査時期：令和4年11月

調査対象：県内中小企業2,000社

回答数：1,004社

\* 中規模／小規模

製造業・建設業：300人以下／20人以下、商業・サービス業：100人（小売業は50人）以下／5人以下

▼本件に関するお問い合わせ先

(公財) 神奈川産業振興センター (KIP)

(Kanagawa Industrial Promotion Center)

総務部企画広報課 上野

TEL 045-633-5101 FAX 045-633-5018

URL <https://www.kipc.or.jp/> E-mail: [kikaku@kipc.or.jp](mailto:kikaku@kipc.or.jp)

# 令和4年10-12月期中小企業景気動向調査結果

## 業況DIは6.8ポイントの上昇

公益財団法人神奈川産業振興センター（KIP）が四半期ごとに実施している「中小企業景気動向調査」の令和4年10-12月期の調査結果をまとめましたので、ご報告いたします。

### 1. 調査要領

- ・調査時期：令和4年11月
- ・調査対象：神奈川県内中小企業2,000社
- ・回答数（率）：1,004社（50.2%） ※詳細は下記の通り
- ・調査方法：調査対象へ郵送
- ・分析方法：DI（Diffusion Index）※による分析

※業況等について「良い」と回答した企業の割合から「悪い」と回答した企業の割合を引いた数値

区分	送付数	回答数	回答率（%）
製造業	550	350	63.6%
建設業	250	122	48.8%
商業・サービス業 （卸売業、小売業、飲食店、サービス業）	1,200	532	44.3%
合計	2,000	1,004	50.2%

### 2. 調査結果

#### (1) 総合

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
業況DI	▲39.3	▲37.7	▲40.4	▲33.6	▲39.7	▲38.7
売上DI	▲36.5	▲23.4	▲27.7	▲13.3	—	—
採算DI	▲39.8	▲40.1	▲41.8	▲36.5	—	—

総合の業況DIは、前期比6.8ポイント上昇の▲33.6となった。

経営状況では、売上DIは前期比14.4ポイント上昇の▲13.3、また、採算DIは同5.3ポイント上昇の▲36.5となった。

今後の業況DIを見ると、3か月後は現在比6.1ポイント低下の▲39.7、半年後は同5.1ポイント低下の▲38.7を見込んでいる。

#### (2) 業種別特徴

##### <製造業>

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
業況DI	▲24.3	▲28.2	▲29.8	▲27.6	▲31.9	▲29.5
売上DI	▲19.2	▲19.3	▲19.8	▲10.6	—	—
採算DI	▲31.2	▲42.6	▲39.3	▲38.7	—	—

製造業の今期の業況DIは、前期比2.2ポイント上昇の▲27.6となった。

経営状況では、売上DIは、前期比9.2ポイント上昇の▲10.6、採算DIは同0.6ポイント上昇の▲38.7となった。

「受注は好調だが、コスト増を価格転嫁できるかが課題。半導体関連が引き続き好調。」「今年3月から、9月までは最悪でしたが、10月以降は上昇傾向にあります。」「文具、医療機器の注文が好調。」といった声も聞かれた。

今後の業況DIは、3か月後は現在比4.3ポイント低下の▲31.9、半年後は同1.9ポイント低下の▲29.5を見込んでおり、「部材待ちの影響で発注調整があり、見通しがわからない。全般的な物価高騰、電力までもが料金見直しとなり、価格転嫁が課題。」「今後3か月の受注状況は悪く、経営が厳しい状況となる。」といった声も聞かれた。

なお、製造業の中分類の業況DIは以下の通り。

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
一般機械	▲13.2	▲22.1	▲27.6	▲20.0	▲27.0	▲20.5
電気機械	▲23.6	▲16.9	▲19.5	▲21.5	▲28.8	▲36.7
輸送用機械	▲39.6	▲45.3	▲30.9	▲38.6	▲45.6	▲42.1
その他	▲27.0	▲32.2	▲37.4	▲32.0	▲31.1	▲25.4

中分類で見ると、一般機械は前期比7.6ポイント上昇の▲20.0、電気機械は同2.0ポイント低下の▲21.5、輸送用機械は同7.7ポイント低下の▲38.6となった。

今後の業況DIは、3か月後は一般機械が現在比7.0ポイント低下の▲27.0、電気機械が同7.3ポイント低下の▲28.8、輸送用機械は同7.0ポイント低下の▲45.6、半年後は一般機械が同0.5ポイント低下の▲20.5、電気機械が同15.2ポイント低下の▲36.7、輸送用機械は同3.5ポイント低下の▲42.1を見込んでいる。

#### <建設業>

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
業況DI	▲7.3	▲16.8	▲21.3	▲19.7	▲21.3	▲29.2
売上DI	▲20.6	▲37.8	▲18.0	▲14.8	—	—
採算DI	▲30.4	▲37.3	▲35.2	▲31.1	—	—

建設業の今期の業況DIは、前期比1.6ポイント上昇の▲19.7となった。

経営状況では、売上DIは前期比3.2ポイント上昇の▲14.8、採算DIは同4.1ポイント上昇の▲31.1となった。

「新規現場の引き合いが増えており、投資されていると感じていますが、着手までに長い時間がかかっているイメージです。」「見積もりで、価格転嫁分の単価を上乘せした結果、引き合いが減った。」といった声も聞かれた。

今後の業況DIは、3か月後は現在比1.6ポイント低下の▲21.3、半年後は同9.5ポイント低下の▲29.2を見込んでおり、「受注減少の為、全体的にコストが上がり、経営状況がこの先厳しくなる事が予想される。」といった声も聞かれた。

#### <商業・サービス業>

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
業況DI	▲55.9	▲48.5	▲51.2	▲40.8	▲49.2	▲47.0
売上DI	▲50.7	▲22.6	▲34.7	▲14.7	—	—
採算DI	▲47.2	▲39.2	▲44.8	▲36.3	—	—

商業・サービス業の業況DIは、前期比10.4ポイント上昇の▲40.8となった。

経営状況では、売上DIは前期比20.0ポイント上昇の▲14.7、採算DIは同8.5ポイント上昇の▲36.3となった。「少しずつですが、新規の得意先が増え、状況が良くなってきました。この先は景気上昇してほしいです。」「得意先の設備投資あり。」「10月に入り、顧客の稼働増が顕著となり、それに伴い、売上も増加してきている。また、燃料や資材高騰によって経費を圧迫しているが、値上げを積極的に行い、経費を吸収するようにしている。」といった声も聞かれた。

今後の業況DIは、3か月後は現在比8.4ポイント低下の▲49.2、半年後は同6.2ポイント低下の▲47.0を見込んでいる。「ようやく客数が戻りつつありますが、仕入の急激な高騰に困っている。この先、第8波が心配。」「主要取引先である飲食店の継続的不調、輸入酒を中心とする仕入原価の上昇等により、コロナ規制時よりは伸びているが、今後の伸びが期待できない。」といった声も聞かれた。

なお、商業・サービス業の各々の業況DIは以下の通り。

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
卸売業	▲45.2	▲42.7	▲46.7	▲31.7	▲55.4	▲45.5
小売業	▲63.1	▲56.6	▲60.9	▲47.4	▲55.0	▲53.9
飲食店	▲84.8	▲48.6	▲63.5	▲53.3	▲54.2	▲45.8
サービス業	▲35.1	▲39.4	▲31.6	▲30.3	▲31.5	▲36.2

業種別では、卸売業は前期比15.0ポイント上昇の▲31.7、小売業は同13.5ポイント上昇の▲47.4、飲食店は同10.2ポイント上昇の▲53.3、サービス業は同1.3ポイント上昇の▲30.3となった。

今後の業況DIは、3か月後では卸売業が現在比23.7ポイント低下の▲55.4、小売業は同7.6ポイント低下の▲55.0、飲食店は同0.9ポイント低下の▲54.2、サービス業は同1.2ポイント低下の▲31.5、半年後では卸売業が同13.8ポイント低下の▲45.5、小売業は同6.5ポイント低下の▲53.9、飲食店は同7.5ポイント上昇の▲45.8、サービス業は同5.9ポイント低下の▲36.2を見込んでいる。

### (3) 規模別特徴

		令和4年				令和5年	
		1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
中規模	業況DI	▲35.9	▲29.3	▲33.4	▲27.6	▲35.6	▲34.7
	売上DI	▲32.5	▲15.1	▲21.1	▲3.7	—	—
	採算DI	▲37.4	▲36.3	▲39.8	▲33.6	—	—
小規模	業況DI	▲43.3	▲47.1	▲48.1	▲40.4	▲44.3	▲43.3
	売上DI	▲41.2	▲32.8	▲35.1	▲24.1	—	—
	採算DI	▲42.6	▲44.4	▲44.0	▲39.7	—	—

規模別の業況DIは、中規模企業は前期比5.8ポイント上昇の▲27.6、小規模企業は同7.7ポイント上昇の▲40.4となった。

経営状況では、中規模企業は売上DIが前期比17.4ポイント上昇の▲3.7、採算DIが同6.2ポイント上昇の▲33.6、小規模企業は売上DIが同11.0ポイント上昇の▲24.1、採算DIが同4.3ポイント上昇の▲39.7となった。

今後の業況DIについては、中規模企業は3か月後が現在比8.0ポイント低下の▲35.6、半年後が同7.1ポイント低下の▲34.7、小規模企業は3か月後が同3.9ポイント低下の▲44.3、半年後が同2.9ポイント低下の▲43.3を見込んでいる。

(4) 地区別特徴 (業況DI)

	令和4年				令和5年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	1-3月期 見込	4-6月期 見込
横浜	▲37.6	▲37.5	▲45.2	▲39.0	▲44.4	▲39.8
川崎	▲28.7	▲35.8	▲30.1	▲33.1	▲38.0	▲44.6
横須賀	▲36.2	▲44.3	▲39.2	▲36.2	▲47.8	▲42.2
平塚	▲41.7	▲46.5	▲48.6	▲33.9	▲47.2	▲49.1
藤沢	▲37.5	▲18.2	▲22.5	▲20.0	▲33.3	▲26.9
相模原	▲45.2	▲36.6	▲43.5	▲26.6	▲33.3	▲37.0
厚木	▲36.8	▲33.6	▲38.4	▲33.3	▲29.9	▲32.7
足柄上・西湘	▲56.9	▲51.0	▲49.0	▲38.2	▲37.3	▲34.7

今期の地区別の業況DIは、

横浜地区 (前期比6.2ポイント上昇の▲39.0)、川崎地区 (同3.0ポイント低下の▲33.1)、横須賀地区 (同3.0ポイント上昇の▲36.2)、平塚地区 (同14.7ポイント上昇の▲33.9)、藤沢地区 (同2.5ポイント上昇の▲20.0)、相模原地区 (同16.9ポイント上昇の▲26.6)、厚木地区 (同5.1ポイント上昇の▲33.3)、足柄上・西湘地区 (同10.8ポイント上昇の▲38.2) となり7地区で上昇し、1地区で低下となった。

今後の業況DIは、3か月後は、

横浜地区 (現在比5.4ポイント低下の▲44.4)、川崎地区 (同4.9ポイント低下の▲38.0)、横須賀地区 (同11.6ポイント低下の▲47.8)、平塚地区 (同13.3ポイント低下の▲47.2)、藤沢地区 (同13.3ポイント低下の▲33.3)、相模原地区 (同6.7ポイント低下の▲33.3)、厚木地区 (同3.4ポイント上昇の▲29.9)、足柄上・西湘地区 (同0.9ポイント上昇の▲37.3) となり2地区で上昇し、6地区で低下すると見込んでいる。

半年後は、

横浜地区 (現在比0.8ポイント低下の▲39.8)、川崎地区 (同11.5ポイント低下の▲44.6)、横須賀地区 (同6.0ポイント低下の▲42.2)、平塚地区 (同15.2ポイント低下の▲49.1)、藤沢地区 (同6.9ポイント低下の▲26.9)、相模原地区 (同10.4ポイント低下の▲37.0)、厚木地区 (同0.6ポイント上昇の▲32.7)、足柄上・西湘地区 (同3.5ポイント上昇の▲34.7) となり2地区で上昇し、6地区で低下すると見込んでいる。

▼本件に関するお問い合わせ先

(公財) 神奈川産業振興センター (KIP)

(Kanagawa Industrial Promotion Center)

総務部 企画広報課 上野

TEL:045-633-5101 FAX:045-633-5018

URL <https://www.kipc.or.jp/> E-mail:kikaku@kipc.or.jp

# 景気動向調査 (令和4年10月～12月期)

## 業種別DI表

		製造業	建設業	商業・サービス業				総合	
				卸売業	小売業	飲食店	サービス業		小計
回収数		350	122	102	235	60	135	532	1,004
業況判断	現在の業況	▲27.6	▲19.7	▲31.7	▲47.4	▲53.3	▲30.3	▲40.8	▲33.6
	3ヶ月後の業況	▲31.9	▲21.3	▲55.4	▲55.0	▲54.2	▲31.5	▲49.2	▲39.7
	半年後の業況	▲29.5	▲29.2	▲45.5	▲53.9	▲45.8	▲36.2	▲47.0	▲38.7
経営状況	売上	▲10.6	▲14.8	▲4.9	▲23.5	▲10.0	▲8.9	▲14.7	▲13.3
	採算	▲38.7	▲31.1	▲33.3	▲42.1	▲46.7	▲23.7	▲36.3	▲36.5
	引き合い/客数	▲11.5	▲9.9	▲12.9	▲33.8	▲18.3	▲21.8	▲25.0	▲18.5
	単価	16.5	9.0	13.9	▲19.7	▲15.3	▲4.5	▲9.0	2.1
	仕入価格	▲84.8	▲78.7	▲78.0	▲82.8	▲89.8	▲66.9	▲78.7	▲80.8
	資金繰り	▲33.7	▲13.4	▲30.4	▲40.3	▲44.8	▲22.0	▲34.3	▲31.6
	残業	▲13.5	▲7.4	▲16.0	▲14.7	▲6.8	▲12.1	▲13.4	▲12.7
	設備稼働	▲15.7	▲1.7	—	—	—	—	—	▲12.2
前期経営実績	売上水準	▲24.9	▲21.3	▲26.5	▲42.1	▲59.3	▲20.0	▲35.4	▲30.0
	利益水準	▲7.5	0.8	▲22.5	▲32.6	▲55.0	▲5.3	▲26.3	▲16.5
	在庫	14.5	▲2.7	8.9	▲2.2	0.0	▲13.4	▲2.3	3.6
	投資	▲5.5	▲5.2	▲15.2	▲12.8	▲25.4	▲8.1	▲13.6	▲9.7
	雇用状況	▲21.6	▲49.6	▲6.0	▲16.2	▲40.0	▲34.1	▲21.5	▲24.9

## 参考<前回調査> 景気動向調査 (令和4年7月～9月期)

		製造業	建設業	商業・サービス業				総合	
				卸売業	小売業	飲食店	サービス業		小計
回収数		344	122	108	232	74	137	551	1,017
業況判断	現在の業況	▲29.8	▲21.3	▲46.7	▲60.9	▲63.5	▲31.6	▲51.2	▲40.4
	3ヶ月後の業況	▲32.6	▲18.2	▲51.4	▲62.6	▲66.7	▲25.6	▲51.8	▲41.2
	半年後の業況	▲28.8	▲18.3	▲48.1	▲58.0	▲55.7	▲27.1	▲48.0	▲37.9
経営状況	売上	▲19.8	▲18.0	▲33.3	▲42.9	▲41.9	▲18.2	▲34.7	▲27.7
	採算	▲39.3	▲35.2	▲40.7	▲50.6	▲62.2	▲28.7	▲44.8	▲41.8
	引き合い/客数	▲12.7	▲19.2	▲25.2	▲52.8	▲59.5	▲22.8	▲40.9	▲28.8
	単価	12.6	5.8	▲14.8	▲31.9	▲41.1	▲9.5	▲24.1	▲8.1
	仕入価格	▲86.0	▲83.5	▲86.0	▲79.9	▲93.2	▲57.6	▲77.5	▲81.1
	資金繰り	▲30.7	▲17.5	▲36.1	▲39.4	▲57.5	▲17.6	▲35.8	▲31.9
	残業	▲17.9	▲11.6	▲14.0	▲20.8	▲22.2	▲15.4	▲18.3	▲17.4
	設備稼働	▲18.5	▲8.7	—	—	—	—	—	▲16.0
前期経営実績	売上水準	▲22.7	▲25.4	▲34.3	▲47.4	▲47.9	▲28.7	▲40.3	▲32.5
	利益水準	▲8.8	▲8.3	▲25.0	▲34.2	▲36.1	▲13.2	▲27.4	▲18.8
	在庫	12.2	▲9.8	14.2	▲7.0	4.1	▲9.7	▲1.9	2.0
	投資	▲12.5	▲5.2	▲19.4	▲12.6	▲18.1	▲11.0	▲14.3	▲12.6
	雇用状況	▲17.2	▲43.7	▲8.5	▲13.3	▲26.4	▲33.6	▲19.1	▲21.4

## 規模別DI表

		製造業		建設業		商業・サービス業		総合	
		中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業
回収数		183	167	61	61	291	241	535	469
業況判断	現在の業況	▲21.4	▲34.3	▲11.5	▲27.9	▲34.9	▲47.9	▲27.6	▲40.4
	3ヶ月後の業況	▲29.1	▲35.0	▲19.7	▲23.0	▲43.3	▲56.4	▲35.6	▲44.3
	半年後の業況	▲29.8	▲29.2	▲23.3	▲35.0	▲40.3	▲55.2	▲34.7	▲43.3
経営状況	売上	▲5.5	▲16.2	▲6.6	▲23.0	▲2.1	▲30.0	▲3.7	▲24.1
	採算	▲40.4	▲36.7	▲26.2	▲36.1	▲30.9	▲42.7	▲33.6	▲39.7
	引き合い/客数	▲4.9	▲18.8	0.0	▲20.0	▲13.4	▲39.1	▲9.0	▲29.4
	単価	21.5	10.9	4.9	13.1	▲0.3	▲19.2	7.8	▲4.3
	仕入価格	▲86.3	▲83.0	▲75.4	▲82.0	▲75.4	▲82.7	▲79.2	▲82.7
	資金繰り	▲29.0	▲39.0	▲5.0	▲22.0	▲29.8	▲39.6	▲26.7	▲37.1
	残業	▲11.5	▲15.8	0.0	▲14.8	▲10.1	▲17.4	▲9.4	▲16.5
	設備稼働	▲9.3	▲22.7	1.6	▲5.6	—	—	▲6.6	▲18.4
前期経営実績	売上水準	▲19.1	▲31.3	▲4.9	▲37.7	▲26.6	▲46.1	▲21.5	▲39.7
	利益水準	2.7	▲18.8	18.0	▲16.9	▲17.4	▲37.1	▲6.4	▲28.0
	在庫	20.4	8.0	▲5.1	0.0	0.0	▲5.1	6.6	0.2
	投資	▲8.7	▲1.8	0.0	▲10.9	▲9.4	▲18.5	▲8.1	▲11.5
	雇用状況	▲22.5	▲20.5	▲57.4	▲41.4	▲27.7	▲14.0	▲29.4	▲19.8

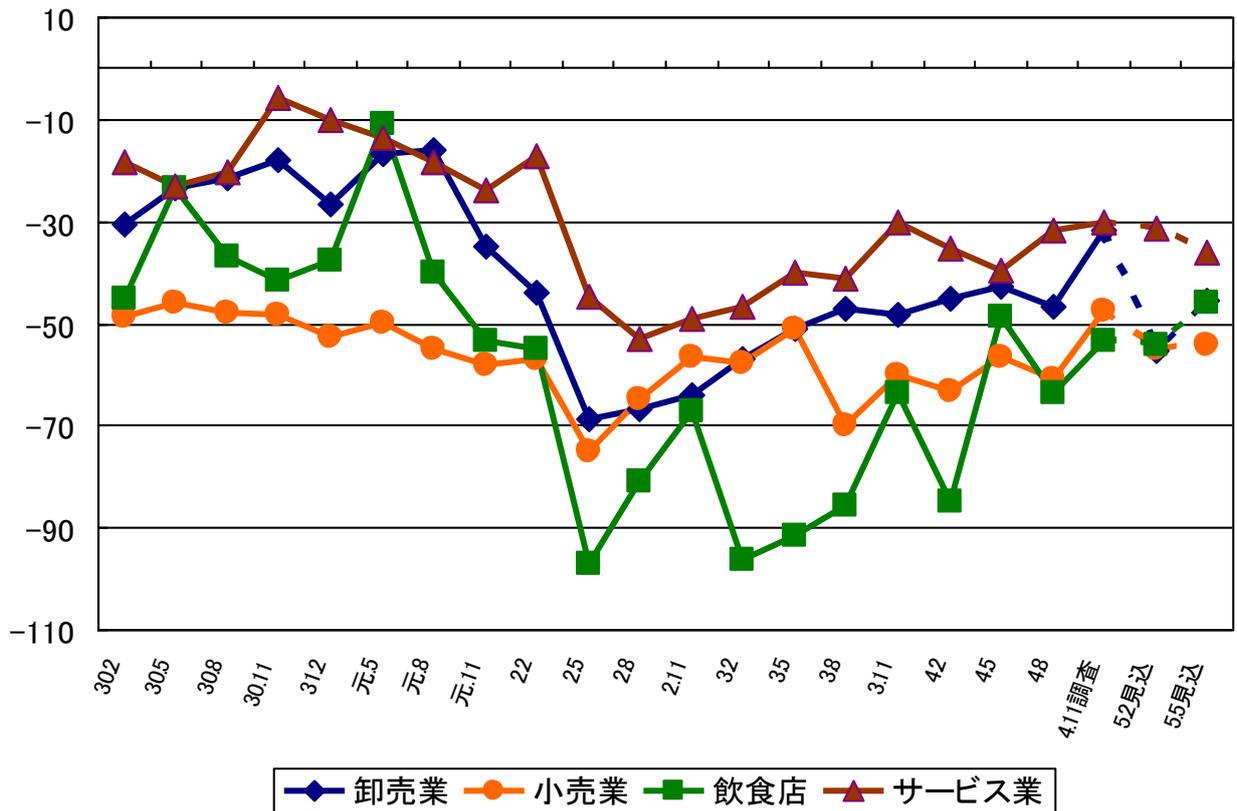
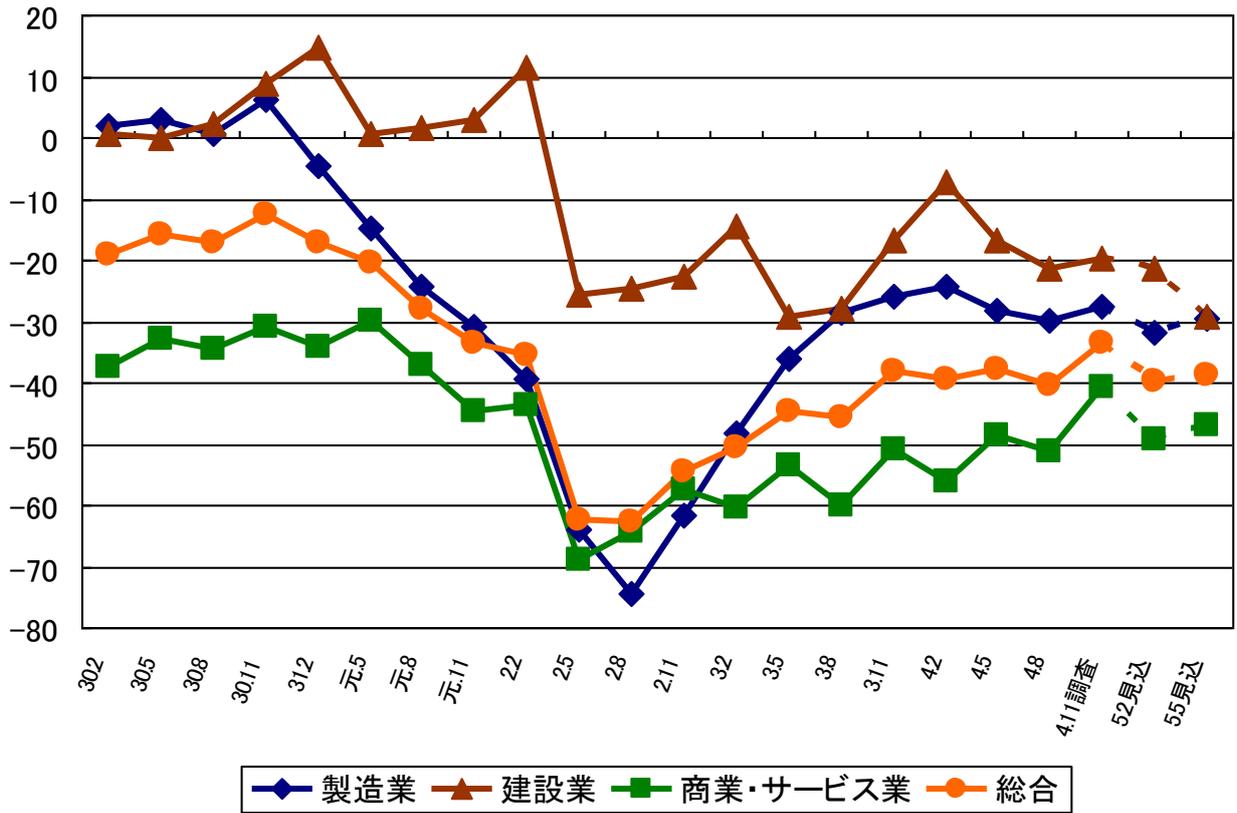
## 地区別DI表

		横浜	川崎	横須賀	平塚	藤沢	相模原	厚木	足柄上・西湘	総合
回収数		266	122	94	109	108	94	108	103	1,004
業況判断	現在の業況	▲39.0	▲33.1	▲36.2	▲33.9	▲20.0	▲26.6	▲33.3	▲38.2	▲33.6
	3ヶ月後の業況	▲44.4	▲38.0	▲47.8	▲47.2	▲33.3	▲33.3	▲29.9	▲37.3	▲39.7
	半年後の業況	▲39.8	▲44.6	▲42.2	▲49.1	▲26.9	▲37.0	▲32.7	▲34.7	▲38.7
経営状況	売上	▲9.0	▲13.9	▲24.5	▲22.2	▲12.0	▲12.8	▲14.8	▲3.9	▲13.3
	採算	▲34.3	▲37.7	▲45.7	▲45.0	▲30.6	▲39.4	▲36.1	▲27.2	▲36.5
	引き合い/客数	▲22.0	▲24.6	▲27.2	▲22.0	▲12.0	▲18.3	▲10.4	▲5.8	▲18.5
	単価	1.1	4.1	▲2.2	▲9.3	5.6	2.1	3.7	12.9	2.1
	仕入価格	▲84.7	▲70.5	▲76.1	▲79.8	▲84.9	▲88.2	▲84.0	▲74.5	▲80.8
	資金繰り	▲33.2	▲27.3	▲38.7	▲37.0	▲16.7	▲30.4	▲30.2	▲38.6	▲31.6
	残業	▲18.1	▲18.2	▲19.4	▲1.9	▲5.6	▲11.8	▲8.4	▲10.8	▲12.7
	設備稼働	▲16.5	▲7.3	▲17.5	▲19.6	▲12.0	▲10.4	▲1.7	▲9.5	▲12.2
前期経営実績	売上水準	▲35.5	▲29.5	▲34.0	▲33.0	▲15.7	▲21.5	▲30.6	▲32.0	▲30.0
	利益水準	▲19.7	▲13.3	▲21.5	▲23.1	▲2.8	▲10.6	▲9.3	▲27.5	▲16.5
	在庫	6.8	1.7	▲2.2	0.0	0.0	10.6	3.9	4.0	3.6
	投資	▲12.0	▲4.2	▲10.9	▲12.3	▲3.7	▲5.6	▲12.5	▲13.6	▲9.7
	雇用状況	▲21.5	▲26.1	▲33.7	▲36.2	▲23.4	▲17.0	▲25.2	▲21.4	▲24.9

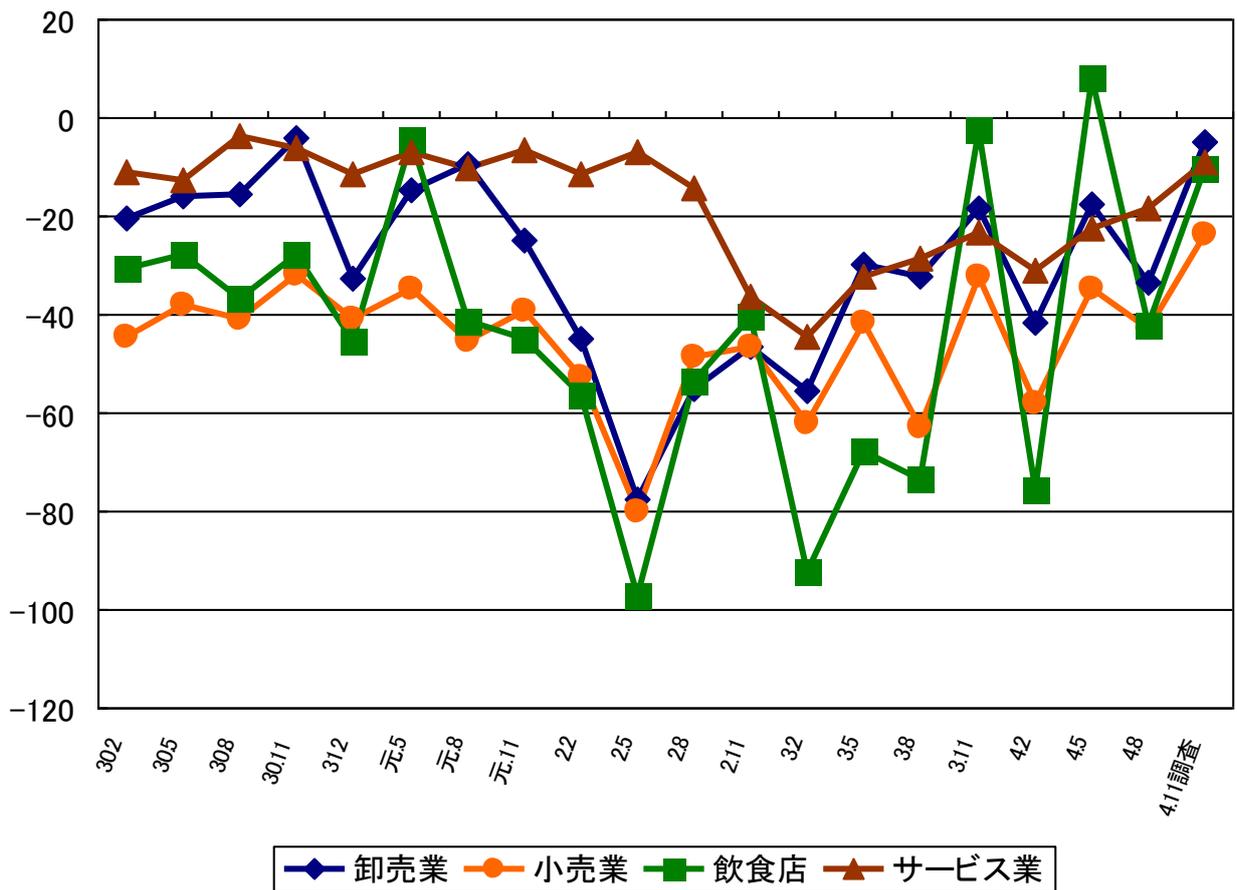
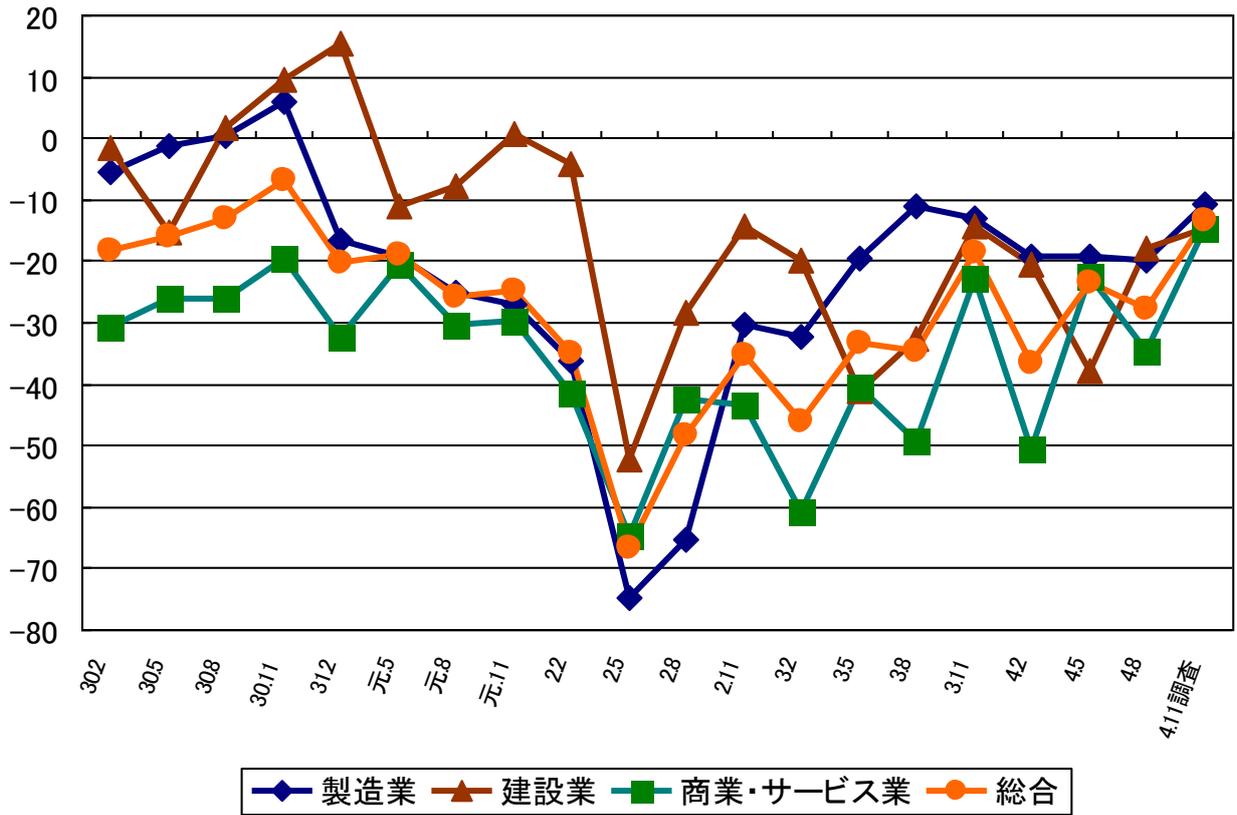
## 製造業中分類別DI表

		一般機械	電気機械	輸送用機械	その他	総合
回収数		90	80	57	123	350
業況判断	現在の業況	▲20.0	▲21.5	▲38.6	▲32.0	▲27.6
	3ヶ月後の業況	▲27.0	▲28.8	▲45.6	▲31.1	▲31.9
	半年後の業況	▲20.5	▲36.7	▲42.1	▲25.4	▲29.5
経営状況	売上	▲11.1	▲7.5	▲14.0	▲10.6	▲10.6
	採算	▲33.3	▲28.8	▲43.9	▲46.7	▲38.7
	引き合い/客数	▲12.2	▲5.0	▲14.3	▲13.9	▲11.5
	単価	14.4	16.3	12.5	20.0	16.5
	仕入価格	▲88.9	▲75.0	▲82.1	▲89.3	▲84.8
	資金繰り	▲29.2	▲31.3	▲39.3	▲36.1	▲33.7
	残業	▲13.3	▲12.5	0.0	▲20.5	▲13.5
	設備稼働	▲13.5	▲11.4	▲17.9	▲19.0	▲15.7
前期経営実績	売上水準	▲28.9	▲23.8	▲26.3	▲22.1	▲24.9
	利益水準	▲5.6	0.0	▲10.7	▲12.3	▲7.5
	在庫	9.1	20.0	16.4	14.0	14.5
	投資	▲1.1	▲8.8	▲3.6	▲7.4	▲5.5
	雇用状況	▲32.2	▲12.5	▲17.9	▲21.3	▲21.6

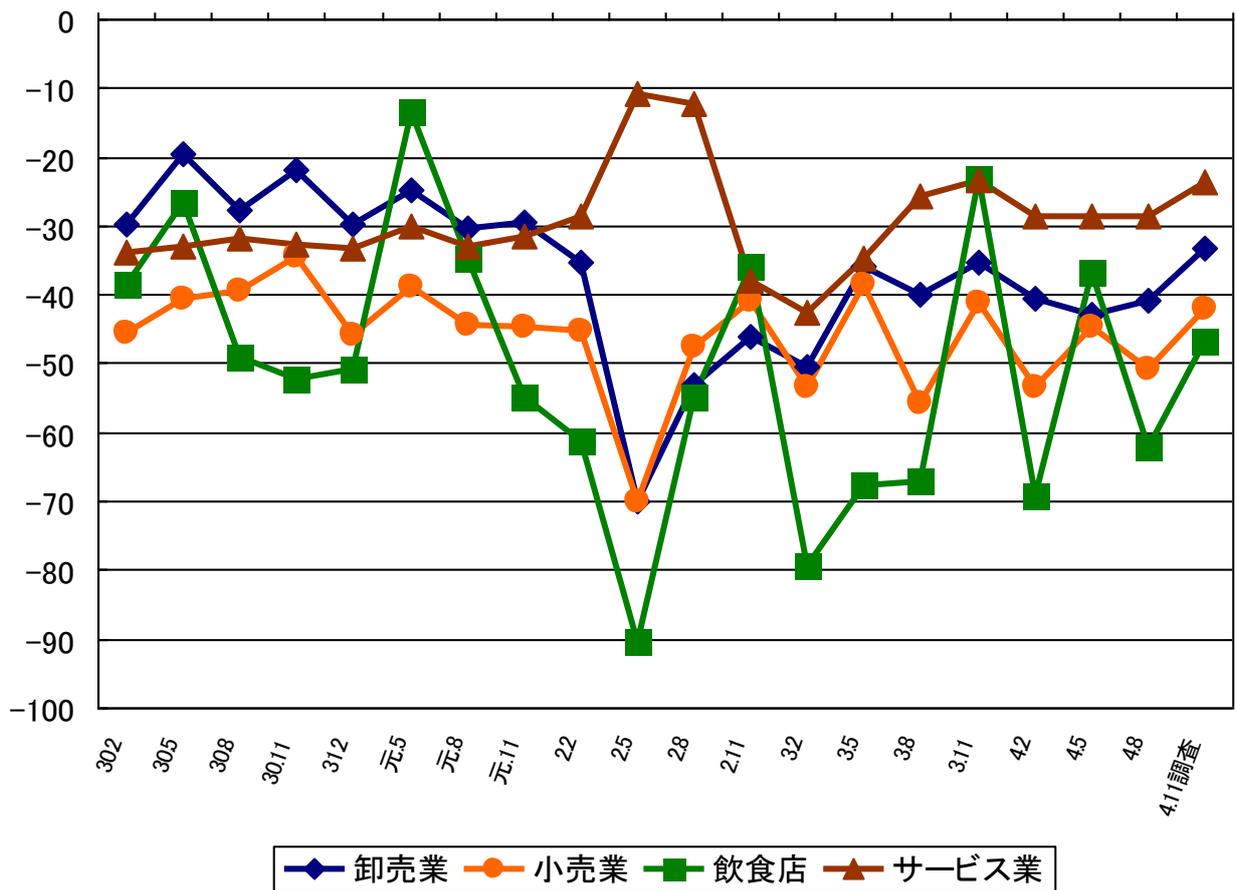
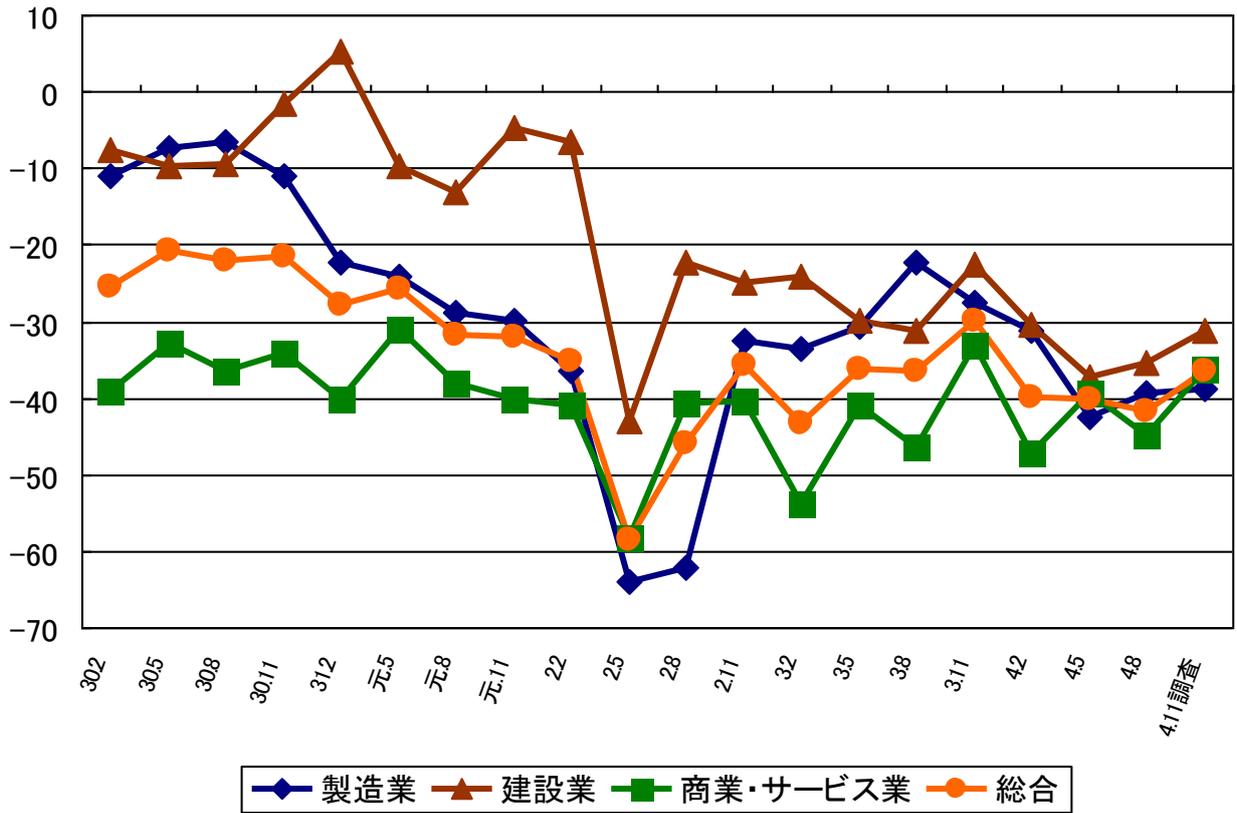
# 業況DIの推移



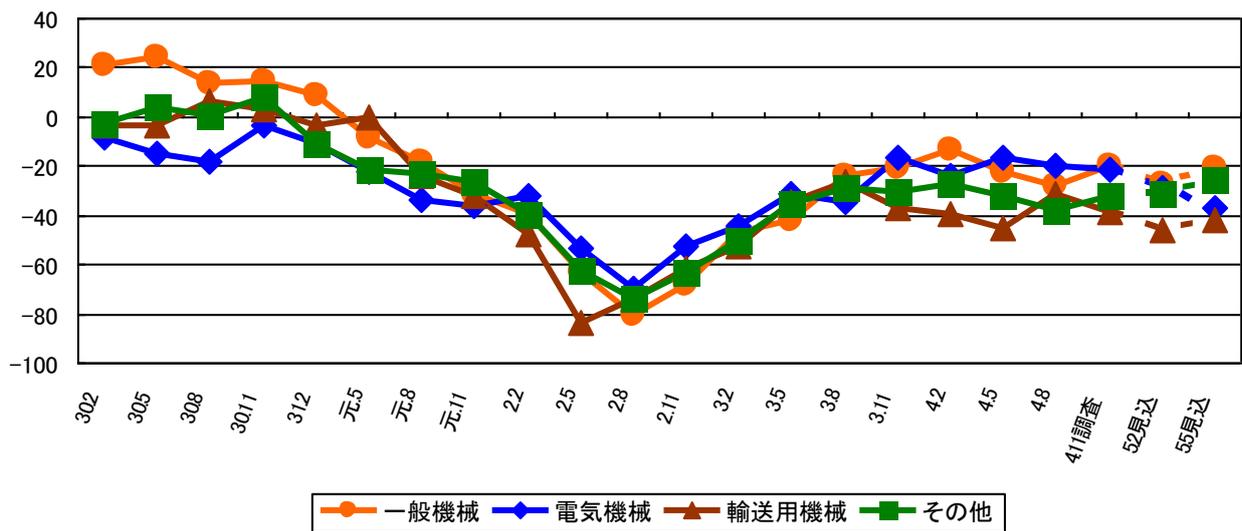
# 売上DIの推移



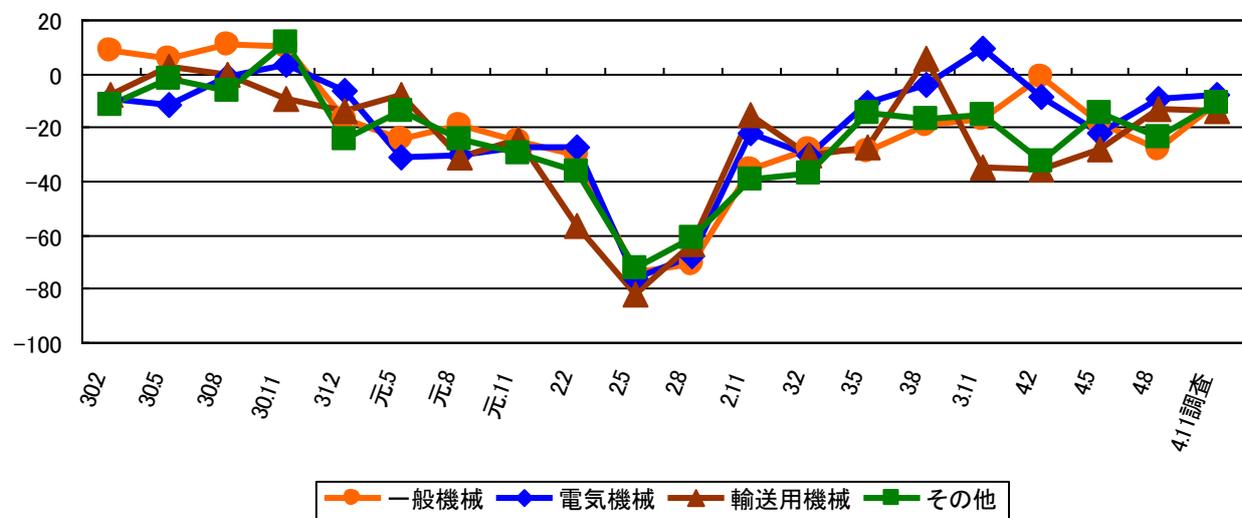
# 採算DIの推移



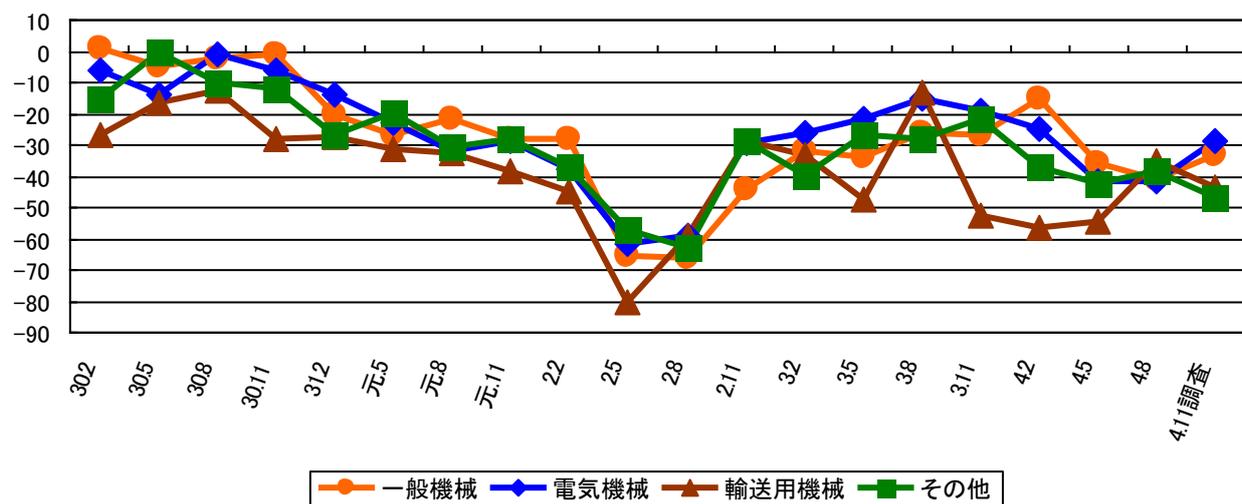
### 製造業(中分類)業況DIの推移



### 製造業(中分類)売上DIの推移



### 製造業(中分類)採算DIの推移



調査回答企業からのコメント(一部)

<製造業>

「電力料金を始め、ユーティリティの全般について、値上がりが顕著で、資材調達コストもこの秋から軒並み上昇してきています。今後もあらゆる分野の価格上昇が予想され、弱小な当社は、顧客に値上がり分を転嫁出来ず、会社の存続自体が脅かされかねない状況です。」
「当社製品の売上が伸び悩んでいたのが、当社粉砕機を利用して、加工部門を2~3年前より始めたが、部門の経費があまりかからず、人件費、光熱費で済むので、利益率がかなり高く、前よりは利益が上がるようになった。(売上に対しての利益の割合が多い。)」
「前期は、海外(東南アジア)のコロナによるロックダウンの影響で、国内生産が増加したことで、売上も伸びたが、今期はロックダウンが解消した為、また、海外生産に移行した為、売上がダウンしている。」
「顧客が販売する装置において、在庫調整局面となり、当社の受注が減少傾向にある。来年になるともう1段落ち込むとの情報もあり、先行きが不安である。」
「コロナに対しては、少し落ち着くと思うが、第8波が心配である。原材料費の上昇、電気代の上昇は、何か手を打ってほしい。(政府で)」
「海外拠点は、価格転嫁が進んでいるものの、国内は円安、物流費や部品の高騰、最低賃金の上昇等で、生産環境は厳しくなっている。」
「現状は、油脂相場の高騰により好調を維持していますが、今後は高騰がどこまで続くのか、さらには環境の変化による原料の供給不足が急激に発生し、生産調整の予想も考慮に入れています。」
「8月後半くらいから、少しずつ売上が上がってきて、元の通りになる様に感じますが、先行きが分かりません。」
「一律の値上げを認めてもらえず、申請に必要な根拠や資料作成に時間を要す。」
「受注状況も良くないが、昨年に比べて電気料金が1.5倍になって業績をさらに悪くしている。」
「80%は、材料支給の為、安定しています。」
「比較的大口受注が落ち着き、今後は、小口受注で利益を確保していく事になりそう。」
「鋼材・アルミ・ステンレス等の仕入価格が高騰し、価格転嫁が難しくなっている。また、電気代等の経費が全体的に値上がりしているのが悩ましい。」
「取引先(輸出入に係わる運送業企業の整備工場)の業務動向により、車両走行距離の減少に伴い、車検交換部品も減少。部品調達のリードタイムが長く、タイムリーな納品が難しいケースがある。」
「景気の動向が読み辛い。例年の事が違ってくる。目先の仕事と、グローバルな視点と常に両方持たないと、経営の舵取りはできない。経営戦略のブランディングを日々再考し、戦略を立てていく。」

<建設業>

「発注者と協議の上、工期延長が認められているが、そのため工事代金入金が遅れ、資金繰りに影響するのが心配である。」
「コロナ禍における経済の不透明感は変わらず、先行き見通しが立っていない。」
「業界通例では、年末は増えると思われれます。」
「民間の案件が減っている。金額面で受注厳しい。」
「材料・機器類値上げムードで、意思表示せずにこっそり、徐々に値上げしている部品もあります。」
「仕入材料の高騰と調達の困難性に伴う利益確保の難しさ。職人の不足による案件への着手数減少。」
「今年度、民間工事受注高は前年並みに推移。反面、公共工事受注は、競争激化等の要因もあり減少。今後も材料価格の上昇や計画の見直し等による業績への影響が懸念される。」
「公共工事の受注が難しく、民間工事の受注も大変なので、手持工事の原価管理を大事にしていかなければならない。踏ん張り所です。」
「古いお客様の紹介が多い。(一般の住宅。)」

<卸売業>

「物価は、全体的なので、顧客は納得せざるを得ないのでは。当社も同様ですが。」
「小売店が販売不振と、後継者がおらずやめて行くので、先々やっつけていけるか心配しています。」
「車向けが多いのですが、半導体はじめ、部品が不足の為に、車の生産が増加しない為に、仕事量がUPしない。」
「輸入品が主商品だが、原材料費の高騰、円安の影響によるコスト高を販売価格に転嫁しきれしていない。競争を見込むと適切な値上げ幅が分からない。」
「円安と海外のインフレにより、仕入をしたくても出来ない程、ダメージを受けている。商品が十分に揃わない状態では、仮に値上げ出来ても売上自体が足りない。」
「物価高騰による売上高の上昇を安易に捉える不安。事業継承につき、希望を積極的に取り組む体制化推進を図る。」
「弊社は、新商品開発と業種転換で事業を進めていますが、資金繰りに困っております。」
「エンドユーザである機械装置メーカーにおいて、未だに部品不足、欠品、素材不足が続いている。今年度中の回復は難しい様子。」

調査回答企業からのコメント(一部)

<小売業>

「物価上昇の影響を受けている。しかし、その影響による受注も受けているので、改善の余地あり。」
「商品の値上がりが多く、仕入が間に合わない時がある。」
「今までイベント関係がなく、今年から少しずつ開催されているので、来年を期待したいと思います。」
「客の来店数が少ない。天候も11月としては良い陽気で、冬物の売上がない。幼稚園、保育園の体育着も売っているが、少子化で数が年々減っている。」
「ここに来てまた、コロナが増えてきました。御歳暮まではあまり期待できそうにありません。」
「輸入品の生花が減少したままで、品薄で仕入単価が高止まり状態で、年末にかけて増加を期待。」
「10月は、かながわPayの駆け込みの恩恵がありました。景況感は、これからしばらく厳しいそうですが、顧客の需要を掘り起こしていくしかないと思っています。」
「近頃、電子マネーの利用が増えている。(Pay関連)前年以上。(140%UP)」
「値上げのお願いの相談をしたら、他社の商品にモデルチェンジする事になり、指定を外された。」
「寒さのお陰で、例年になく冬物商品の動きが良い。ただ、商品仕入価格他、あらゆる経費が高騰しているが、それら全てを価格に転嫁できていない。」
「コロナ規制解除後、直ぐには戻りそうもない。一部、ネットビジネスの方は、回復してきている。」
「年末年始の需要期に入るので、7-9月より売上げは上がる時期。行動制限のない年末年始になれば、ここ何年かの低迷から脱出できる可能性があると思っています。10月11月に、市によるコロナ禍経済の活性化イベントが実施されているので、売上増に繋がっている感触です。」
「感染が治りつつあり行動が、外向きになり家の中にお金を使わなくなった感じです。それと家電もみんな値上がりして高いと感じるようになり、今ある物を大事に使うという人も出て来たが、電気代を考慮して省エネ商品に変えることも出て来ました。」
「当社は、値上げを実施したが、同業他社様は、価格を据え置いているところも多い。今後、必要以上の値引き等、消耗戦にならないか懸念しています。」
「キャンペーンの間(サンキューキャンペーン・かながわPayの間)は、少し上向きになりましたが、原価が上がり、お客様の単価が減った為、見通しは悪いと思います。」

<飲食店>

「宴会需要がない。」
「昼は行楽で少しは満席になるようになりました。夜の家族連れは少ないです。」
「仕入価格の上昇、電機・ガス代の上昇と日に日に上がっていて、その都度、価格に転嫁できていない。」
「光熱費、原料の値上げ、人手確保の為の賃上げに伴う、もう一段階の値上げを予定。」
「メニュー内容や価格の値上げを考えています。」
「コロナウイルスの影響は、まだまだあると思います。以前と同じところまで戻るのには難しいと思っているので、その中で利益が取れる様にして行きたい。」
「概ね、コロナ禍より客数が戻ってきているが、仕入値が高くなっている為、売上が追いつかない。」
「今後の経済状況が気になります。食材の高騰や世界的な恐慌が不安材料です。」

<サービス業>

「エンジンオイルをサービスして提供していたが、オイル高騰により困難となった。お客様のご負担がかなり増えていると思う。」
「材料仕入単価(紙、ビニール類)すべてが値上がり、それも1度でなく、年に3度も値上がりした材料あり。価格転嫁の時期がわからない。」
「仕入れの値段は高くなっている。品物の販売は、仕入れ値高を理由に価格変更を実施できているが、サービス価格は理由の説明が困難。加えてお客様に納得いただける理由をつけて値上げした場合に、競合他社にシェアを奪われる危険もあり、1件1件丁寧に説明と交渉が必要であり、積極的な値上げは進められていない。」
「値上げの秋を迎え、消費者が節約マインドに入っているものと思われまます。」
「単価がなかなか上げられない。客とのなれ合いで、値切られると安くせざるを得ない状況みたいです。少しでも貰えるお金はもらわなければ、売上増にはならない。」
「IT関連の会社なので、単価は変わらず。仕入はないので、物価上昇の影響はまだ来ていない。」
「仕入れコスト、材料の値上がり、資材確保の時間が必要で、リフォーム工事の予定が延びてしまう。見積金額が高くなり、受注も厳しい毎日です。」
「弊社は、顧客事業の売上アップを叶えるサービスを展開しているため、売上や利益のアップ需要が増えることを予測しているが、地域的に経済疲弊が酷く公的対策も尽きてる所は大変な様相になると考えています。なので、神奈川県内に留まらず東京にもネットワークを広げています。」
「需要期の冬期に向け、原料のLNG価格の上昇が予想されることから、仕入価格の上昇は、不可避の状況にある。」
「円安及び半導体不足の継続により、クライアント企業側の受注に影響が発生しているので、弊社への案件発注にも影響が出始めている。」