愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査（ＥＤＯＲ）報告

第 80 回（2023 年 1-3 月期）

2023 年 4 月 14 日

愛媛大学総合地域政策研究会・愛媛県中小企業家同友会共同実施
問合先：曽我亘由（愛媛大学総合地域政策研究会）tel.089-927-9238
大北雅浩（愛媛県中小企業家同友会） tel.089-948-3112
文章：曽我亘由（愛媛大学社会共創学部産業マネジメント学科教授）

県内中小企業の景況感、まだら模様ながら一定の価格転嫁が進み
採算改善の兆し、付加価値をどう生み出すかがカギ

【調査要領】

（１）調査期間　2023 年 3 月 1 日　～ 2023 年 4 月 7 日
（２）対象企業　愛媛県中小企業家同友会会員企業
（３）調査方法　郵送による自計記入
（４）回答企業数 調査対象企業数　374 社、回答企業 106 社 （回答率　28.3%）

【EDOR 調査結果概要】

（売上高、採算、採算水準、業況）

前回調査（2022 年 10-12 月期）では、すべての項目において DI 値の改善がみられ、中でも売上高 DI については、前回調査から大きく改善する結果であった。一方、採算や自社業況判断 DI については改善の幅が弱く、力強さに欠ける結果であった。今回の調査結果は、売上高には前回から一服感はあるが、採算や業況判断は弱いながらも改善の傾向がみられる結果となった。

まず、売上高 DI については、前期比で 22.1 から-3.9 へと 26.0 ポイント悪化、前年同期比で 20.2 から 14.6 へと 5.6 ポイント悪化する結果となった。前期比の落ち込みは年末の季節的な要因が考えられるが、前年同期比では前回から悪化したものの依然として売上増と回答した割合が高かった。採算（経常利益）DI についても、前期比では季節的な影響から DI 値は 11.8 から-4.8 へと 16.6 ポイント悪化したが、前年同期比では-7.4 から-1.9 へと 5.5 ポイント改善した。採算水準 DI（黒字赤字 DI）は、DI 値は 29.2 となり、前回の 31.6 から 2.4 ポイント悪化した。自社業況判断 DI については、前期比では 12.6 から 0.0 へと 12.6 ポイント悪化したが、前年同期比では-6.4 から 0.0 へと 6.4 ポイント改善する結果となった。

前年同期比で採算が好転した 27 社にその理由をたずねたところ、売上数・客数の増加を挙げる企業が 81.5%（22 社）と最も多く、次いで売上単価・客単価の上昇を挙げる企業が 48.1%（13 社）であった。

一方、採算が悪化した企業 29 社については、売上数・客数の低下を理由に挙げた割合は 69.0%（20 社）、原材料費・商品仕入額の上昇を挙げる企業の割合は 48.3%（14 社）、人件費の増加を挙げる割合が 20.7%（6 社）と続く結果となった。

判定会議では、1 月～3 月は前回と同様、人流の増加に伴い売上は増加した一方、仕入れ価格の上昇が経営上の問題点となっているという声が聞かれた。特に、「原材料のみならず、電気代や輸送費も高騰し、採算を圧迫している（製造）」、「為替レート（円安）の影響による輸入価格の上昇（菓子製造）」など仕入れ価格以外の費用の高騰も依然として経営上の問題点として挙がっている。

また、今回の判定会議では人手不足に関する声が聞かれた。「人手が不足しており、製造ラインをすべて動かせない（菓子製造）」、「一部、在宅ワーカーを活用することで、目の前の仕事をこなせるようにしている、オンラインによる在宅ワーカーは比較的採用しやすく、個人で仕事ができる時代になってきた反面、それが人手不足の要因になっている面もあるのでは（製造）」といった声が聞かれた。また、DX によって人手不足の問題を解消しようとする企業もあり「DX 専門の社員を採用することで、社内の DX 化の流れが一気に進んだ（流通・商業）」といった意見があった。

仕入れ価格の上昇については、販売価格へ転嫁することで対応しながら、付加価値を増加させていくことが重要であるといった意見が聞かれた。また、人件費を費用と捉えず、職員の生活防衛のためにもベースアップに取り組むことが重要であるといった声も聞かれた。

（経営上の問題点・力点）

経営上の問題点については、今回の調査結果では前回同様、「仕入単価の上昇」を挙げる企業の割合が 55.9%と最も高く、前回の 57.6%からわずかに減少したが依然として高止まりの状況となった。次いで「従業員の不足」、「民間需要の停滞」を挙げる企業の割合が 31.4%、「人件費の増加」を挙げる割合が 21.6%と続く結果となった。「仕入先からの値上げ要請」を挙げる企業の割合は 12.7%となり、前々回の 24.0%、前回の 16.3%から更に減少した。

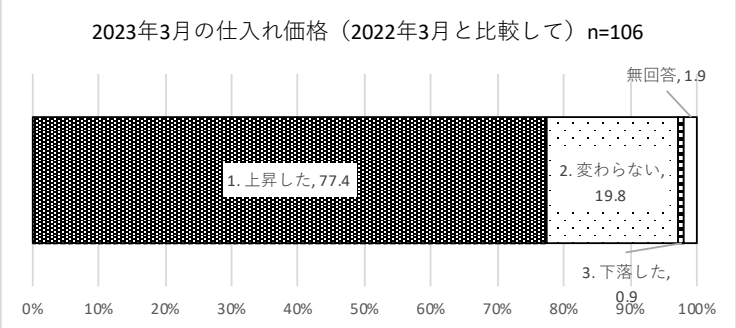
経営上の力点については、「新規受注の確保」を挙げる企業の割合が 50.5%と最も高く、次いで「付加価値の増大」を挙げる割合が 48.5%という結果となった。「社員教育」を挙げる企業の割合は 33.0%、「人材確保」を挙げる企業の割合が 27.2%という結果となり、前回から大きく変化はなかった。

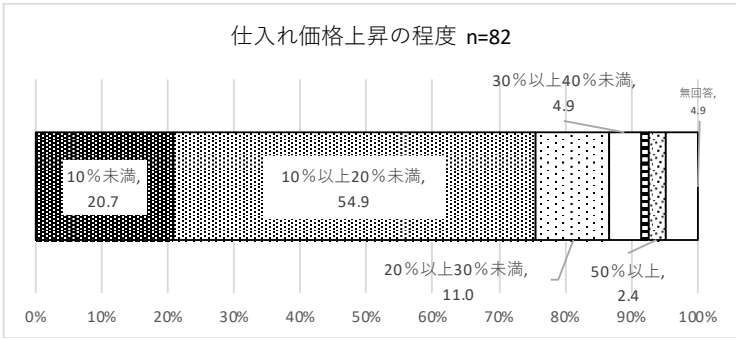
以上の結果から、今回の調査では売上高 DI は前年同期で前回調査から悪化したものの、増加超の状況であった。採算 DI、自社業況判断 DI は前回調査から更に改善したものの、改善の幅は小さく、力強さに欠ける結果となった。

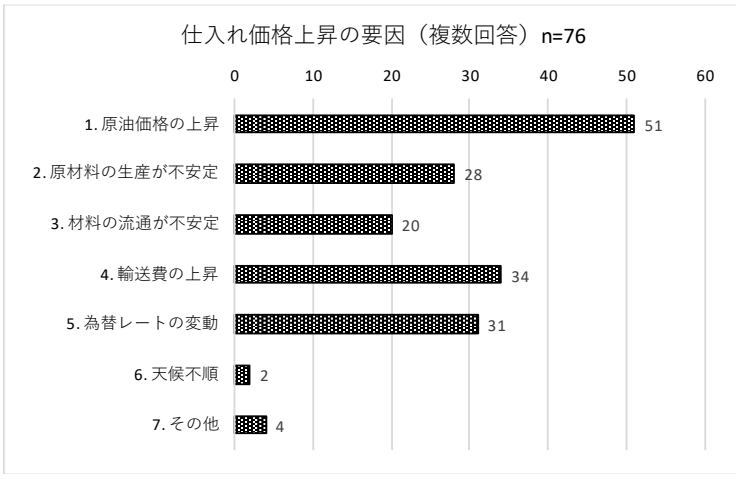
【特別調査】

今回の特別調査は、仕入れ価格の上昇に伴い、仕入れ価格の上昇の要因や対応策、価格転嫁の状況、賃上げに関する調査を実施した。

（仕入れ価格の動向）



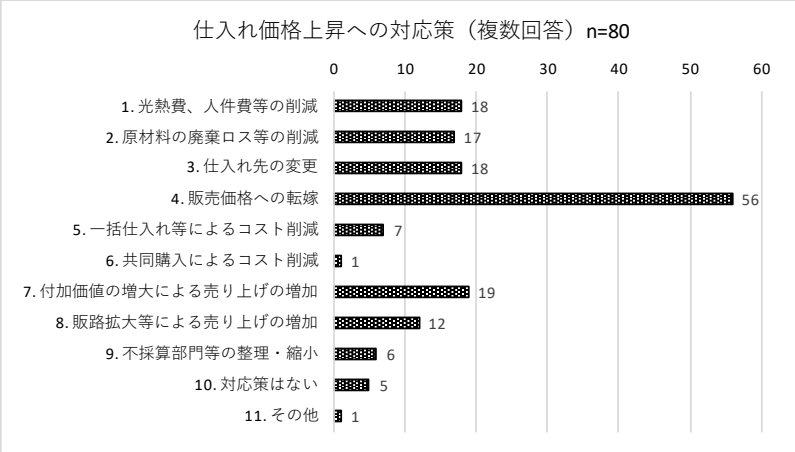




仕入れ価格の動向について、2022 年 3 月と比較した 2023 年 3 月の仕入れ価格は、回答企業 106 社の 77.4%に当たる 82 社が上昇したと回答し、変わらないと回答した企業は 19.8%（21 社）、下落したと回答した企業は 0.9%（1 社）であった。

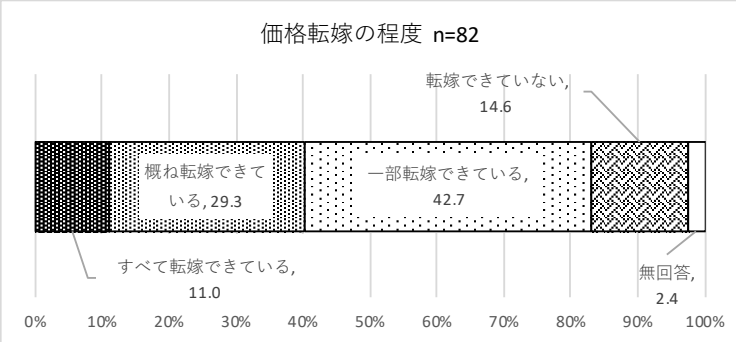
仕入れ価格が上昇したと回答した 82 社に、上昇の程度を尋ねたところ、20.7%に当たる 17 社は 10%未満、10%以上 20%未満と回答した企業が最も多く 54.9%（45 社）、20%以上 30%未満が 11.0%（9 社）、30%以上 40%未満が 4.9.%（4 社）などと続く結果となった。

また、仕入れ価格が上昇した要因について複数回答で尋ねたところ、原油価格の上昇を挙げる割合が最も高く 51 社、輸送費の上昇を挙げる企業が 34 社、円安による為替レートの変動が 31 社、原材料の生産が不安定を挙げる企業が 28 社、材料の流通が不安定を挙げる企業が 20 社と続く結果となった。



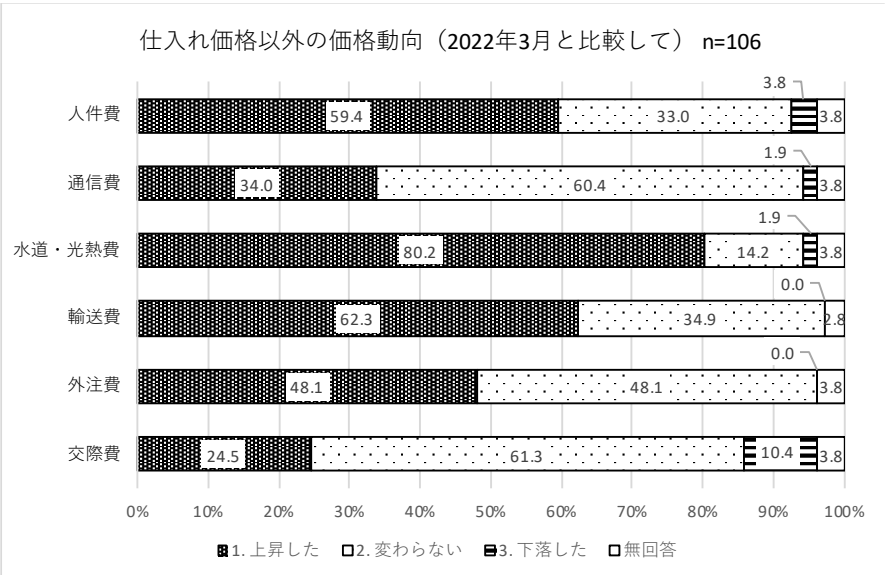
仕入れ価格の上昇に対してどのような対応策を取っているかについては、販売価格への転嫁で対応すると回答した企業が 56 社と最も高く、付加価値の増大による売上の増加が 19 社、光熱費・人件費の削減が 18 社、仕入先の変更が 18 社、原材料の廃棄ロス等の削減が 17 社と続く結果となった。

（価格転嫁の状況）



仕入れ価格が上昇したと回答した 82 社に対して、価格転嫁がどの程度進んでいるか尋ねたところ、一部転嫁できていると回答した割合が最も高く 42.7%（35 社）、すべて転嫁できていると回答した企業は 11.0%（9 社）、概ね転嫁できていると回答した割合は 29.3%（24 社）となり、全体の 82.9%に当たる 68 社は何らかの価格転嫁ができたと回答した。一方、価格転嫁ができていない企業は 14.5%（12 社）という結果となった。

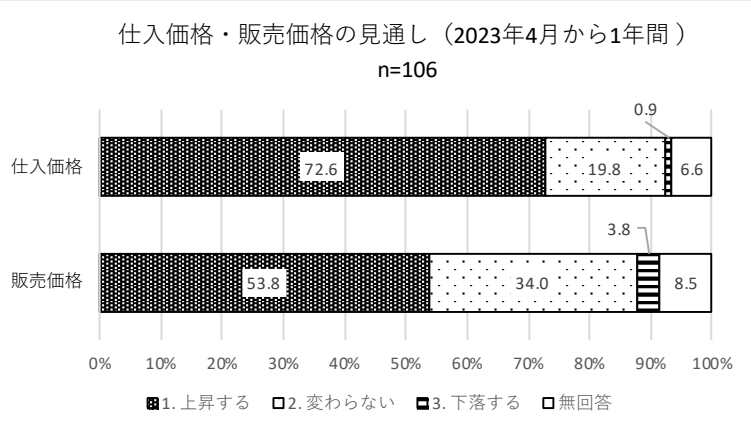
（仕入れ価格以外の価格動向）



仕入れ価格以外の価格動向は、人件費、通信費、水道・光熱費、輸送費、外注費、交際費の 6 項目について、その価格動向を調査した。このうち、価格が上昇したと回答した割合が最も高かったのは水道・光熱費の 80.2%

であった。次いで輸送費が上昇したと回答した企業の割合は 62.3%、人件費が上昇したと回答した割合は 59.4%となった。これらの項目の価格が上昇した割合から下落した割合を引いた DI 値でみても、人件費が 55.7、通信費が 32.1、水道・光熱費が 78.3、輸送費が 62.3、外注費が 48.1、交際費が 14.2 となり、光熱費、輸送費、人件費の上昇が大きい結果となった。

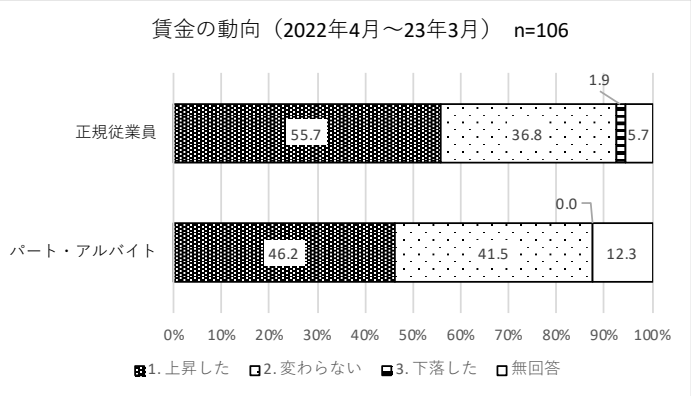
（価格上昇の見通し）

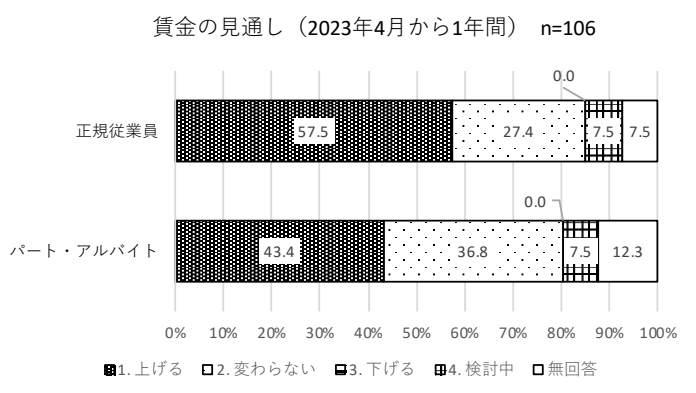


今後の価格の見通しについては、仕入れ価格は上昇すると回答した企業は 72.6%（77 社）、変わらないと回答した企業は 19.8%（21 社）、下落すると回答した企業は 0.9%（1 社）となり、これまでの価格上昇傾向が今後も続く見通しである。

一方、販売価格については、上昇すると回答した企業は 53.8%（57 社）、変わらないと回答した企業は 34.0%（21 社）、下落すると回答した企業は 3.8%（4 社）となり、仕入れ価格の上昇に対して、販売価格を上昇させる企業の割合は小さい結果となった。

（賃金の動向）

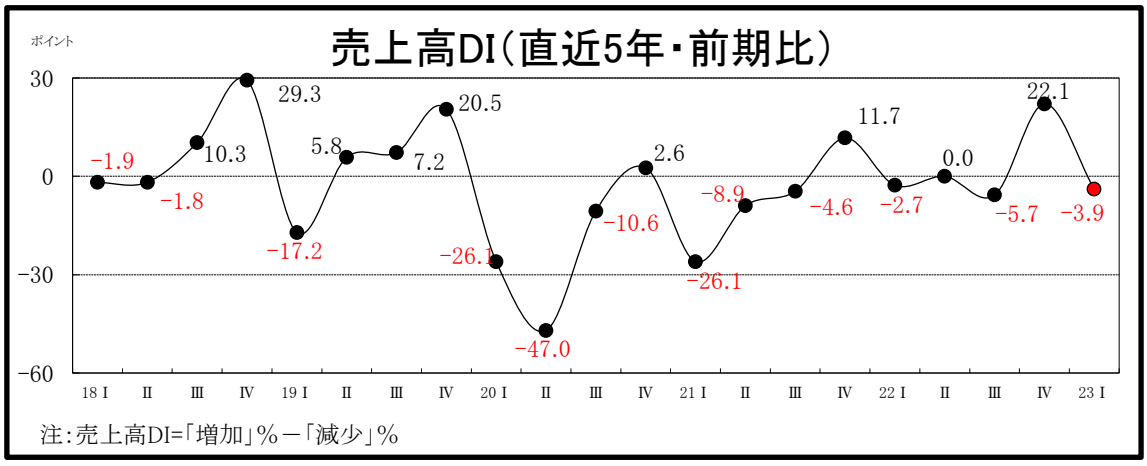


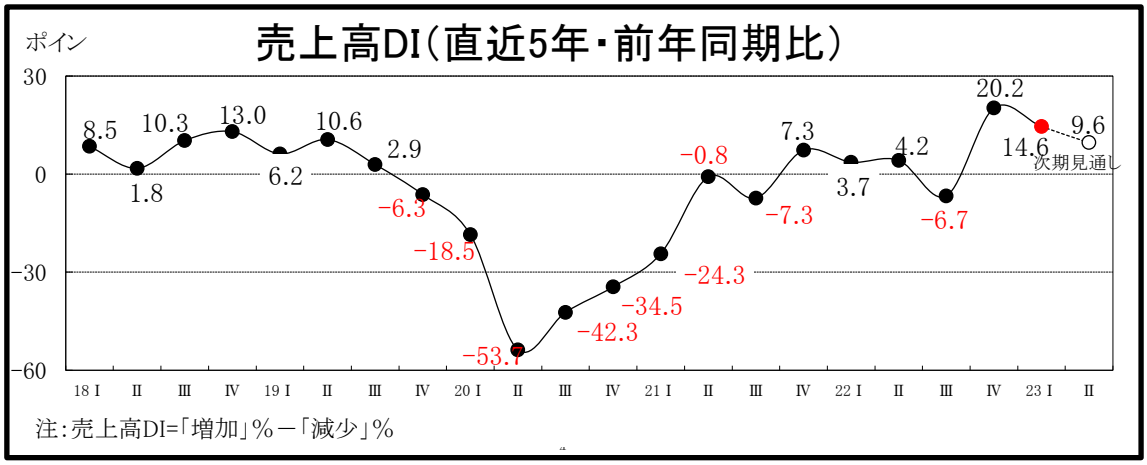


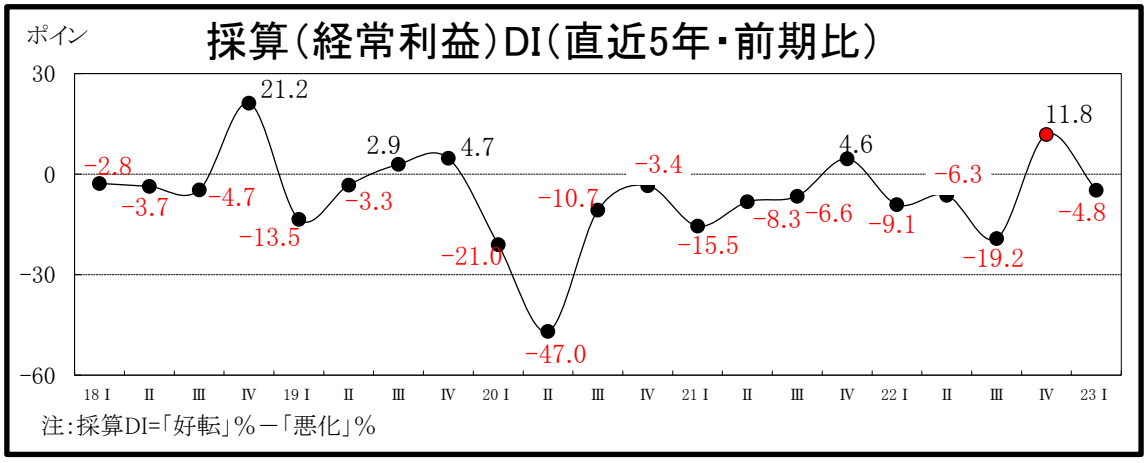
2022 年 4 月から 2023 年 3 月までの 1 年間の賃金動向については、この 1 年間で正規従業員の賃金を上昇させた企業の割合は 55.7%（59 社）、変わらなかったと回答した企業の割合は 36.8%（39 社）、賃金を減少させた企業の割合は 1.9%（2 社）であった。一方、パート・アルバイトについては、賃金を上昇させた企業の割合は 46.2%（49 社）、変わらなかった割合は 41.5%（44 社）、賃金を減少させた企業の割合は 0%（0 社）という結果であった。

今後の賃金の動向については、今後 1 年間で正規従業員の賃金を上げると回答した企業の割合は 57.5%（61 社）、変わらないと回答

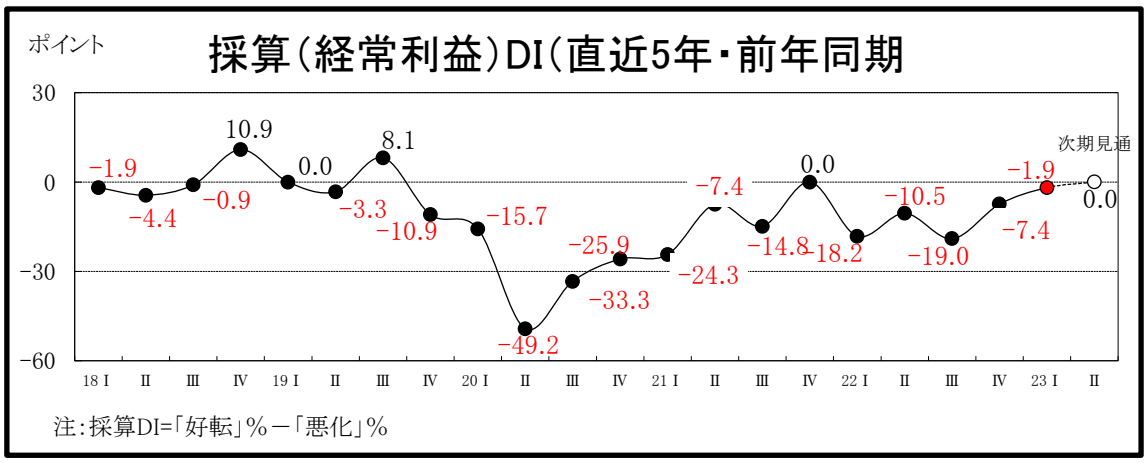
した割合は 27.4%（29 社）、下げると回答した割合は 0%（0 社）、検討中と回答した割合は 7.5%（8 社）であった。一方、パート・アルバイトの賃金を上げると回答した企業の割合は 43.4%（46 社）、変わらないと回答した割合は 36.8%（39 社）、下げると回答した割合は 0%（0 社）、検討中と回答した割合は 7.5%（8 社）であった。


売上高DI（直近5年・前期比）
ポイント
30
0
−30
−60
−1.9
−1.8
10.3
29.3
−17.2
5.8
7.2
20.5
−26.1
−47.0
−10.6
2.6
−26.1
−8.9
−4.6
11.7
−2.7
0.0
−5.7
22.1
−3.9
18 I
II
III
IV
19 I
II
III
IV
20 I
II
III
IV
21 I
II
III
IV
22 I
II
III
IV
23 I
注：売上高DI=「増加」％－「減少」％

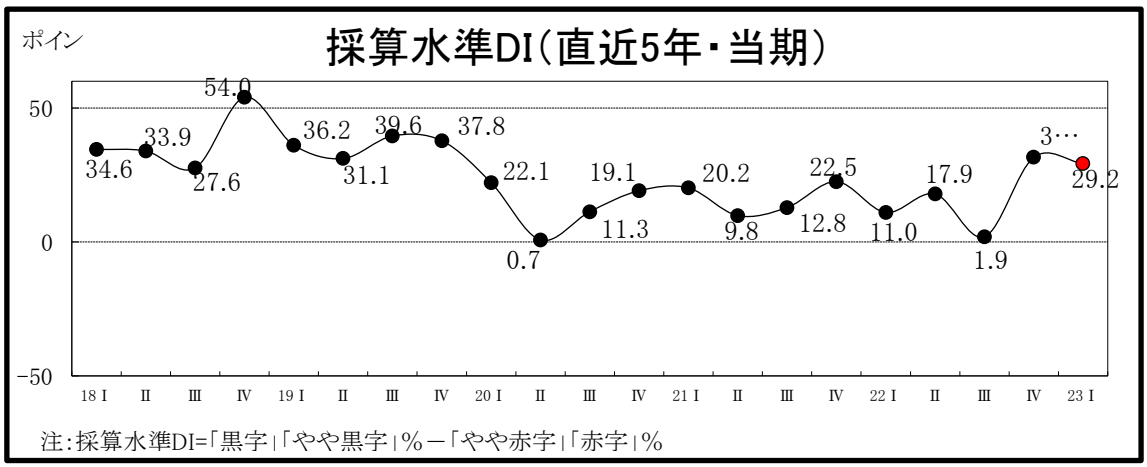

売上高DI（直近5年・前年同期比）
ポイン
30
0
−30
−60
8.5
1.8
10.3
13.0
6.2
10.6
2.9
−6.3
−18.5
−53.1
−42.3
−34.5
−24.3
−0.8
−7.3
7.3
3.7
4.2
−6.7
20.2
14.6
9.6
次期見通し
18 I
II
III
IV
19 I
II
III
IV
20 I
II
III
IV
21 I
II
III
IV
22 I
II
III
IV
23 I
II
注：売上高DI=「増加」％－「減少」％



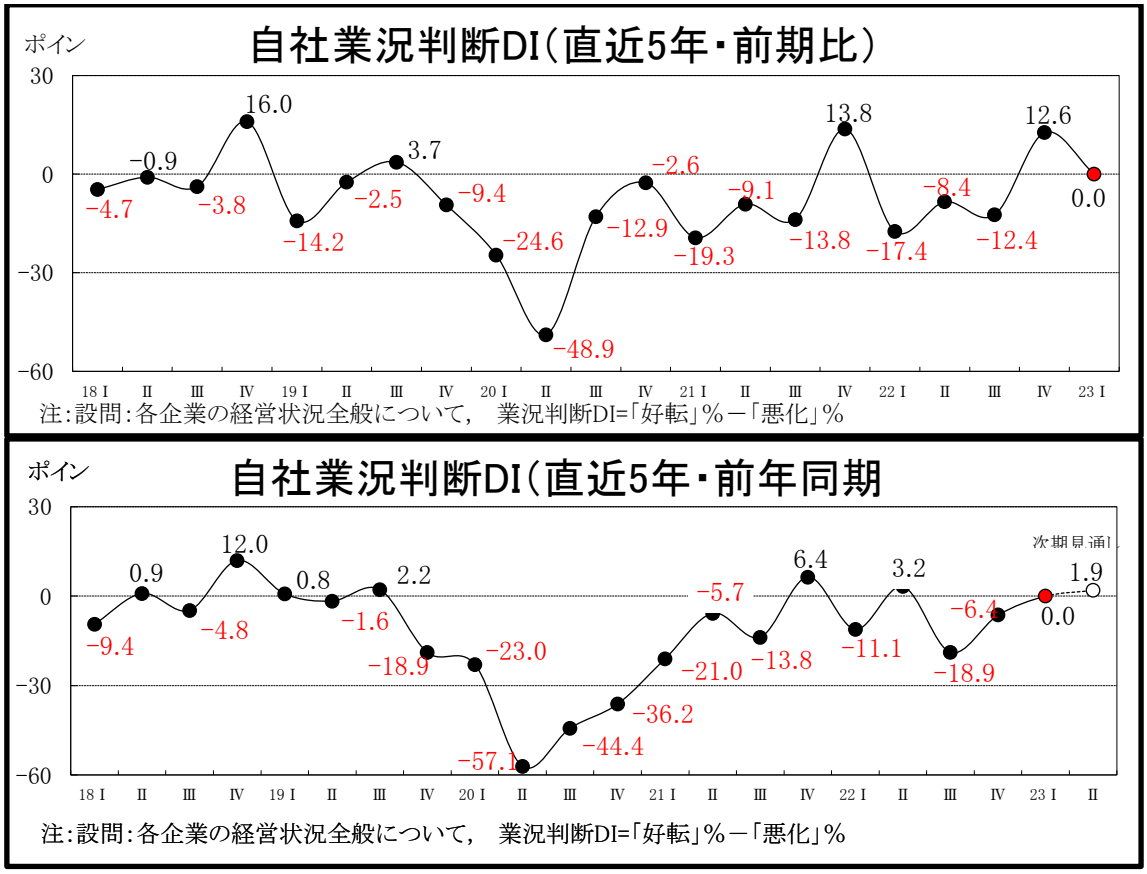
注：採算DI=「好転」％－「悪化」％

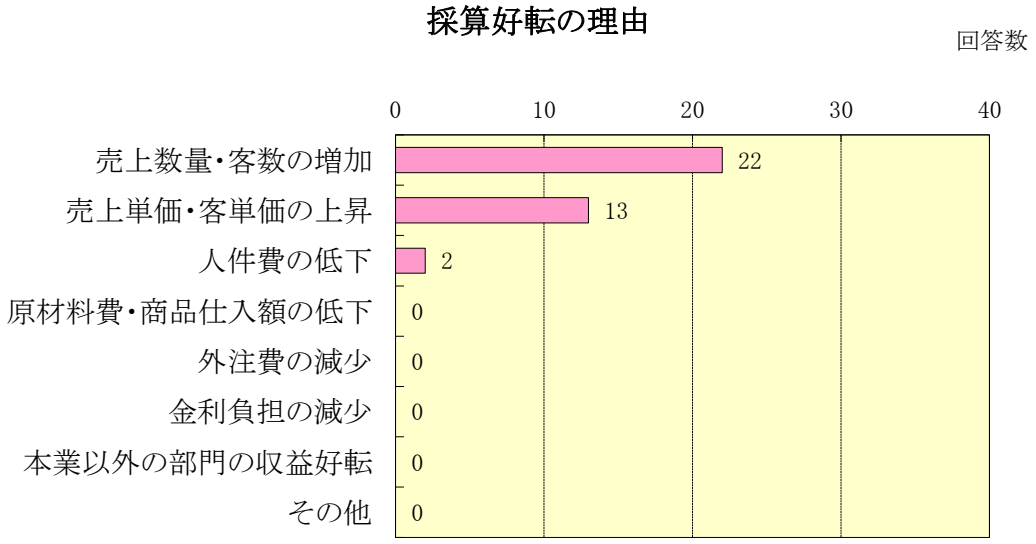


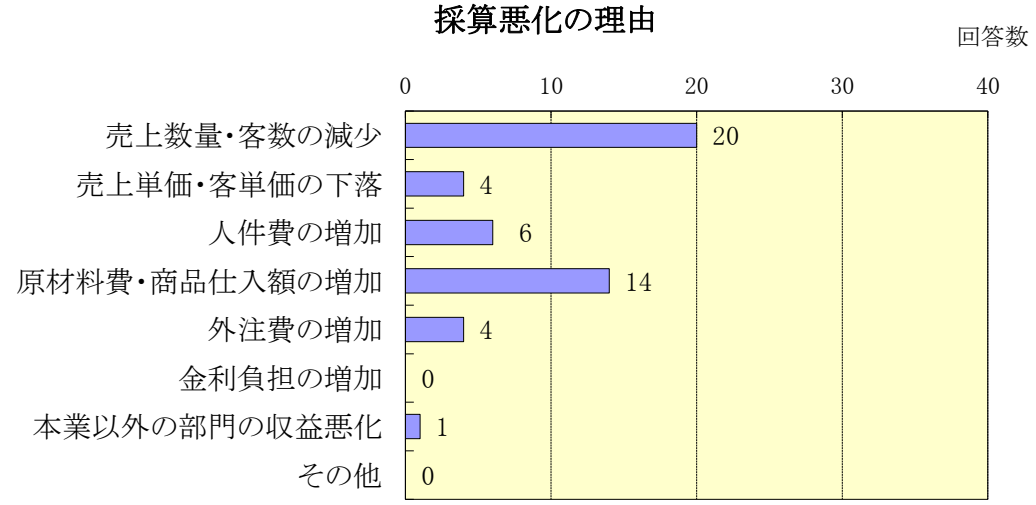
注：採算DI=「好転」％－「悪化」％

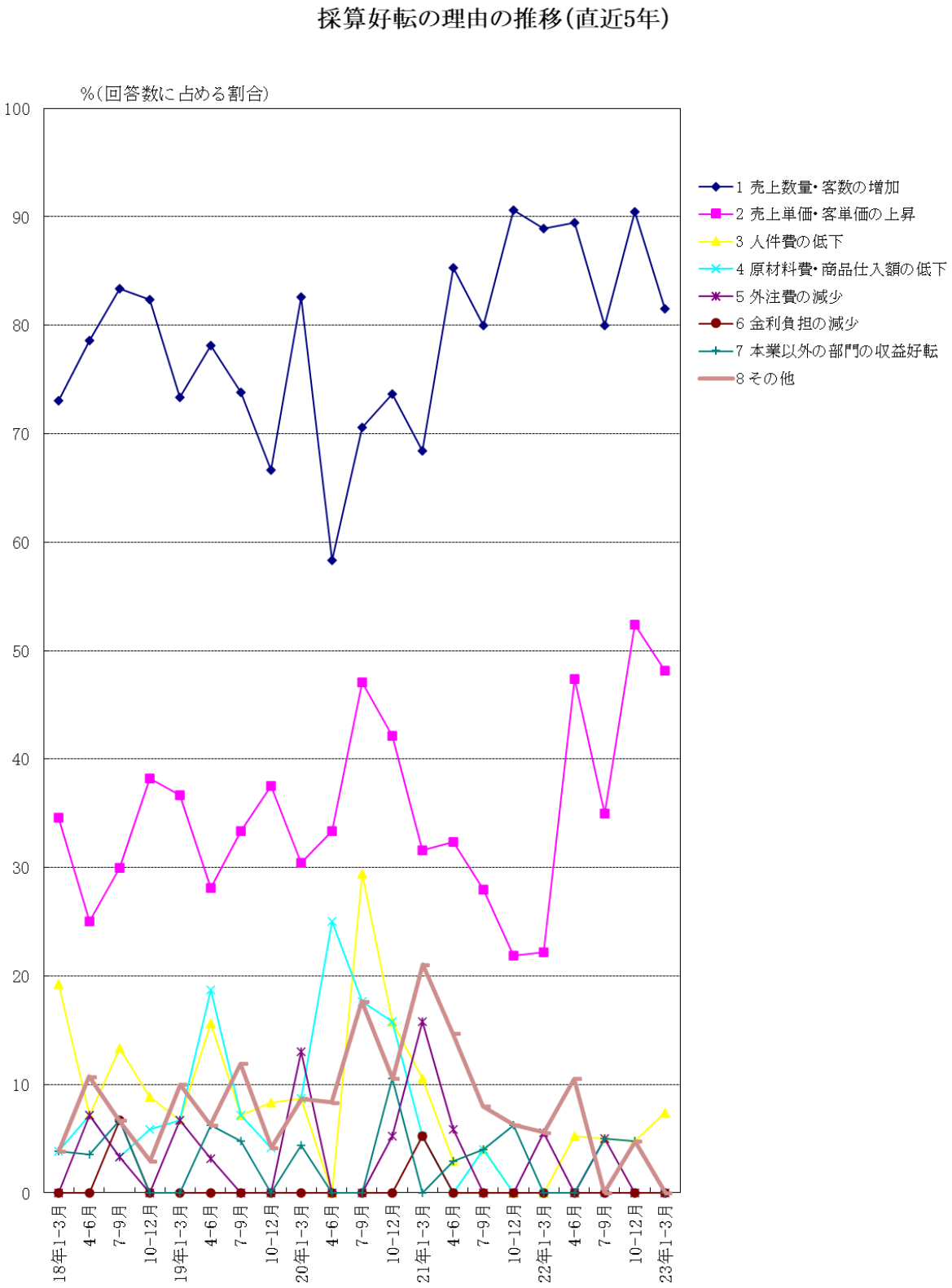


注：採算水準DI=「黒字」「やや黒字」％－「やや赤字」「赤字」％

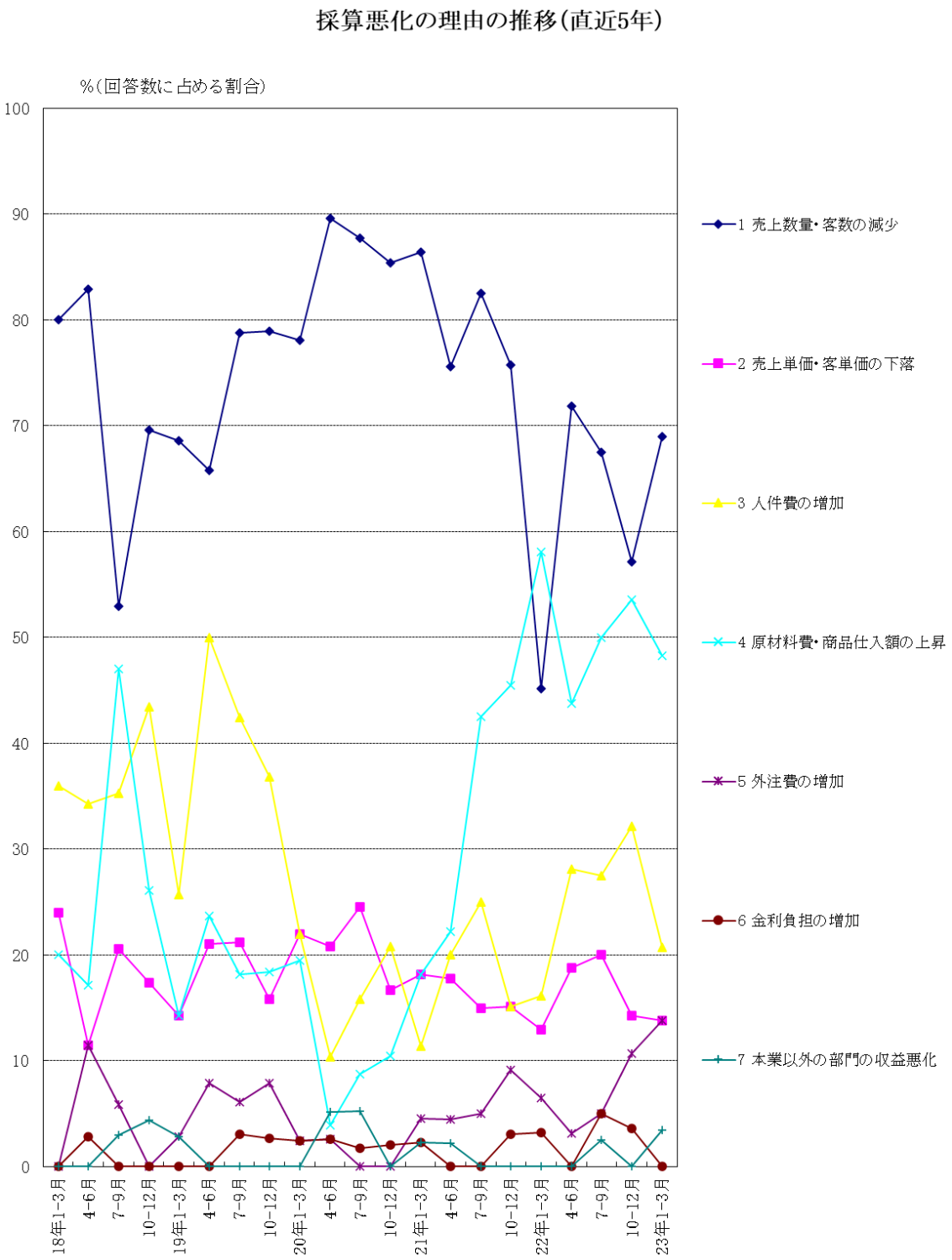

ポイン
自社業況判断DI（直近5年・前期比）
30
0
−30
−60
−4.7
−0.9
−3.8
16.0
−14.2
−2.5
3.7
−9.4
−24.6
−48.9
−12.9
−2.6
−19.3
−9.1
−13.8
13.8
−17.4
−8.4
−12.4
12.6
0.0
18 I
II
III
IV
19 I
II
III
IV
20 I
II
III
IV
21 I
II
III
IV
22 I
II
III
IV
23 I
注：設問：各企業の経営状況全般について，　業況判断DI=「好転」％－「悪化」％
ポイン
自社業況判断DI（直近5年・前年同期
30
0
−30
−60
−9.4
0.9
−4.8
12.0
0.8
−1.6
2.2
−18.9
−23.0
−57.1
−44.4
−36.2
−21.0
−5.7
−13.8
6.4
−11.1
3.2
−18.9
−6.4
0.0
1.9
次期見通し
18 I
II
III
IV
19 I
II
III
IV
20 I
II
III
IV
21 I
II
III
IV
22 I
II
III
IV
23 I
II
注：設問：各企業の経営状況全般について，　業況判断DI=「好転」％－「悪化」％


採算好転の理由
回答数
0
10
20
30
40
売上数量･客数の増加
22
売上単価･客単価の上昇
13
人件費の低下
2
原材料費･商品仕入額の低下
0
外注費の減少
0
金利負担の減少
0
本業以外の部門の収益好転
0
その他
0

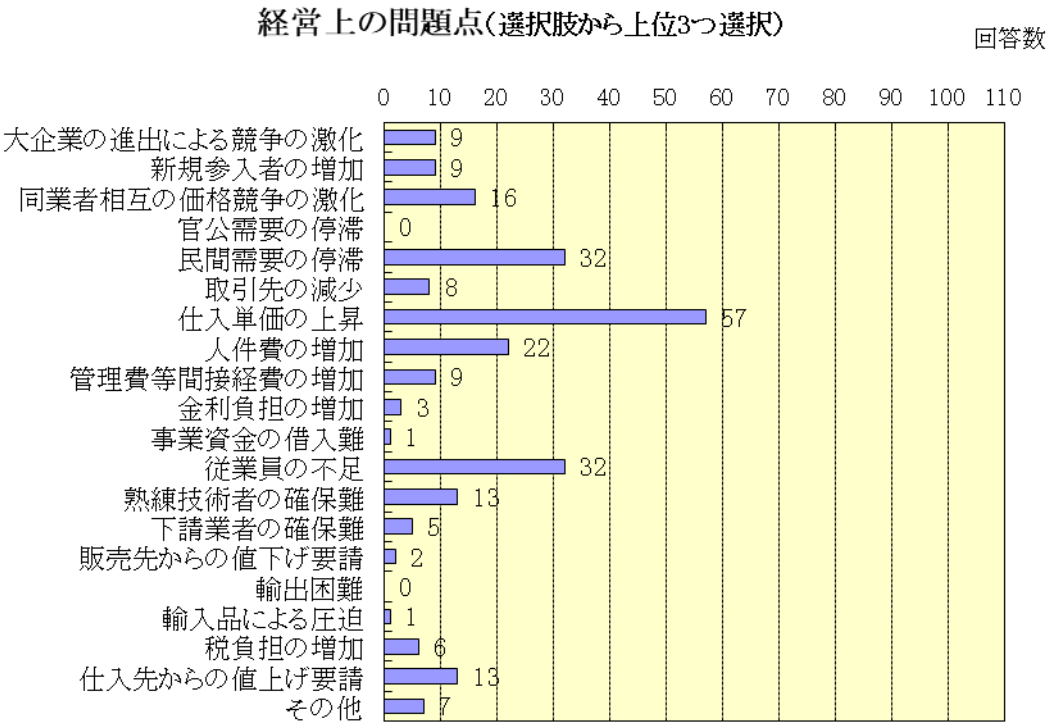

採算悪化の理由
回答数
0
10
20
30
40
売上数量･客数の減少
20
売上単価･客単価の下落
4
人件費の増加
6
原材料費･商品仕入額の増加
14
外注費の増加
4
金利負担の増加
0
本業以外の部門の収益悪化
1
その他
0

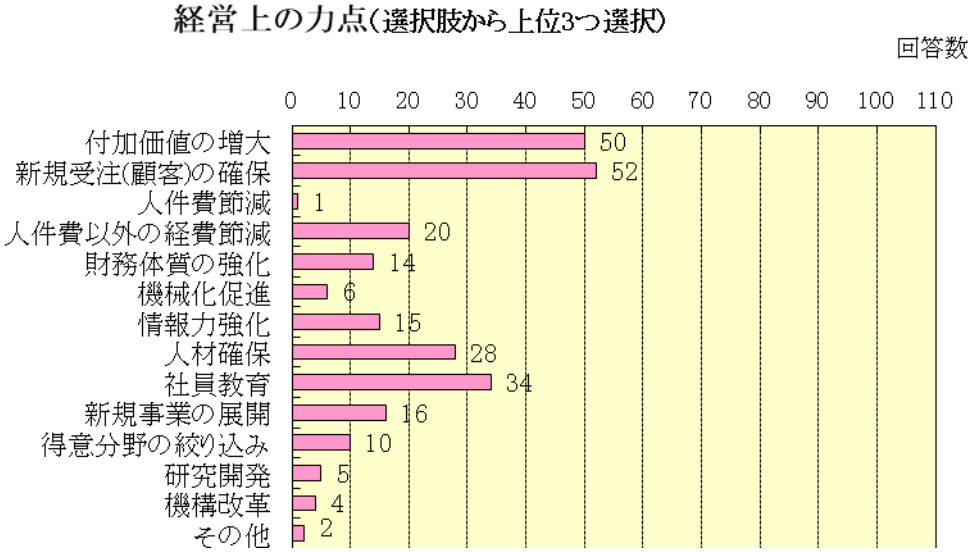


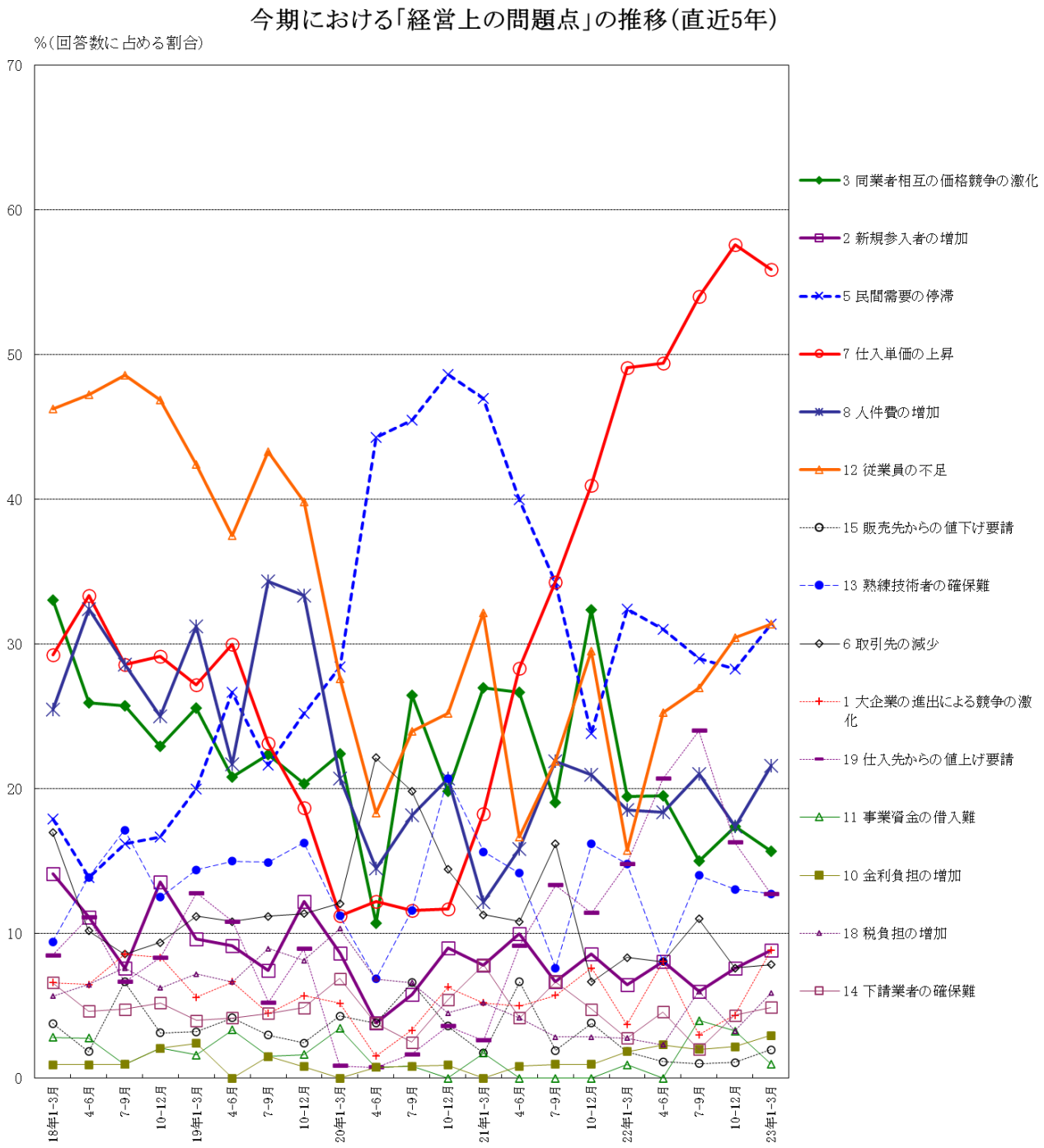
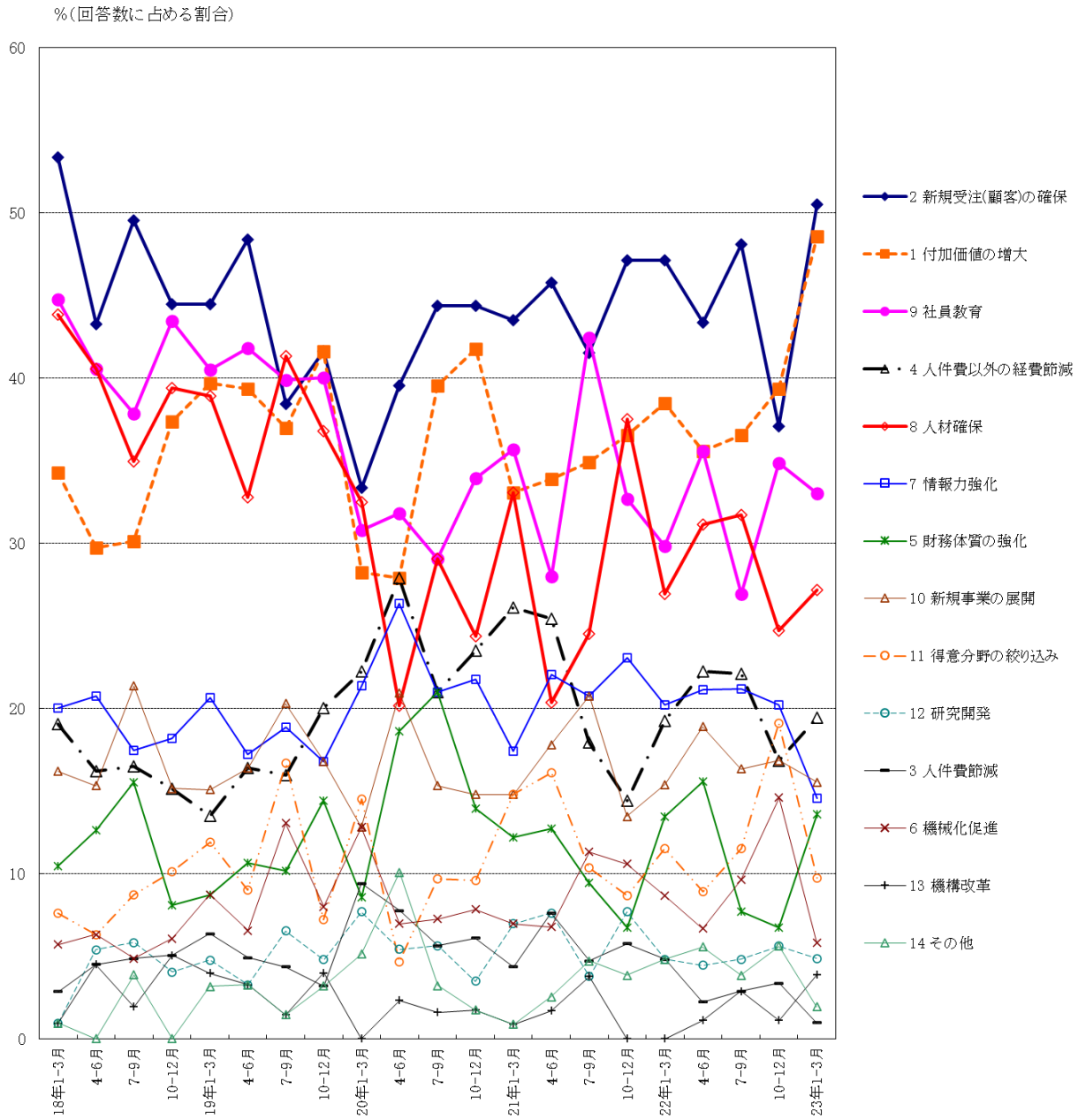
(備考)選択肢から3つを選んだ際の選択率。凡例は選択率の高いものから並べた。番号は設問における各選択肢の番号。



(備考)選択肢から3つを選んだ際の選択率。凡例は選択率の高いものから並べた。番号は設問における各選択肢の番号。


経営上の問題点(選択肢から上位3つ選択)
回答数
0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 110
大企業の進出による競争の激化 9
新規参入者の増加 9
同業者相互の価格競争の激化 16
官公需要の停滞 0
民間需要の停滞 32
取引先の減少 8
仕入単価の上昇 57
人件費の増加 22
管理費等間接経費の増加 9
金利負担の増加 3
事業資金の借入難 1
従業員の不足 32
熟練技術者の確保難 13
下請業者の確保難 5
販売先からの値下げ要請 2
輸出困難 0
輸入品による圧迫 1
税負担の増加 6
仕入先からの値上げ要請 13
その他 7


経営上の力点(選択肢から上位3つ選択)
回答数
0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 110
付加価値の増大 50
新規受注(顧客)の確保 52
人件費節減 1
人件費以外の経費節減 20
財務体質の強化 14
機械化促進 6
情報力強化 15
人材確保 28
社員教育 34
新規事業の展開 16
得意分野の絞り込み 10
研究開発 5
機構改革 4
その他 2


今期における「経営上の問題点」の推移（直近5年）
%（回答数に占める割合）
70
60
50
40
30
20
10
0
18年1-3月
4-6月
7-9月
10-12月
19年1-3月
4-6月
7-9月
10-12月
20年1-3月
4-6月
7-9月
10-12月
21年1-3月
4-6月
7-9月
10-12月
22年1-3月
4-6月
7-9月
10-12月
23年1-3月
3 同業者相互の価格競争の激化
2 新規参入者の増加
5 民間需要の停滞
7 仕入単価の上昇
8 人件費の増加
12 従業員の不足
15 販売先からの値下げ要請
13 熟練技術者の確保難
6 取引先の減少
1 大企業の進出による競争の激化
19 仕入先からの値上げ要請
11 事業資金の借入難
10 金利負担の増加
18 税負担の増加
14 下請業者の確保難

次期に考える「経営上の力点」の推移（直近5年）