

調査対象：福岡商工会議所の会員企業2,000社を任意抽出 期間：令和4年3月7日～3月18日 回答数：453社 回答率：22.7%

景況感は活動制約とコスト増で再び悪化、先行きに不透明感拭えず。

- ▶ 令和4年1～3月の自社業況DI(全業種)は▲19.3と、前期比-17.2ポイントの大幅悪化となった。特に、卸売業、小売業、サービス業の大幅な悪化が目立った。原材料価格の上昇や新型コロナウイルス禍での需要回復の遅れが響いたようだ。(表1・グラフ)
- ▶ 次期(令和4年4月～6月)の自社業況DIは▲8.0で、今期比+11.3ポイントと大幅改善の見込みとなった。しかし、足元では新規感染者数が高止まりで推移しており、第7波の到来を懸念するなど、景況感の回復に不透明感が漂っていることから、引き続き、注視していく必要がある。(表1・グラフ)
- ▶ 構成別DI(全業種)では、売上額DIと営業利益DIの大幅な下落が目立った。また、原材料・仕入価格DIは、7期連続で上昇し、高水準で推移している。事業者からは、昨年から高騰が続いている原材料・原油価格が、昨今のウクライナ情勢によりさらに高騰しているなど、今後の見通しを不安視する声も聞かれた。(表2)
- ▶ 経営上の問題点は上位より以下の通り。(全24項目中)
 - 「人材難、求人難、定着の悪化」が41.9%と最も高く、「原材料高、入手難」は40.6%、「受注、需要の増加又は減少」が40.0%で続いた。
 - 1位 「人材難、求人難、定着の悪化(41.9%・前期比+1.5ポイント)」(建設業62.1%、サービス業50.0%、運輸・倉庫業40.6%)
 - 2位 「原材料高、入手難(40.6%・前期比+7.5ポイント)」(製造業70.3%、建設業54.7%、卸売業44.6%)
 - 3位 「受注、需要の増加又は減少(40.0%・前期比+3.2ポイント)」(建設業47.4%、製造業45.3%、卸売業42.2%)

業種別	前期 (R3.10-12)	今期 (R4.1-3)	次期予測 (R4.4-6)
全業種	▲2.1	▲19.3 (-17.2)	▲8.0
建設業	▲19.8	▲26.3 (-6.5)	▲27.4
製造業	▲19.6	▲18.8 (+0.8)	▲1.5
卸売業	+23.5	▲14.4 (-37.9)	▲7.2
小売業	▲15.8	▲41.9 (-26.1)	▲14.0
運輸・倉庫業	▲13.8	▲15.7 (-1.9)	▲6.3
サービス業	+7.8	▲11.0 (-18.8)	+3.7

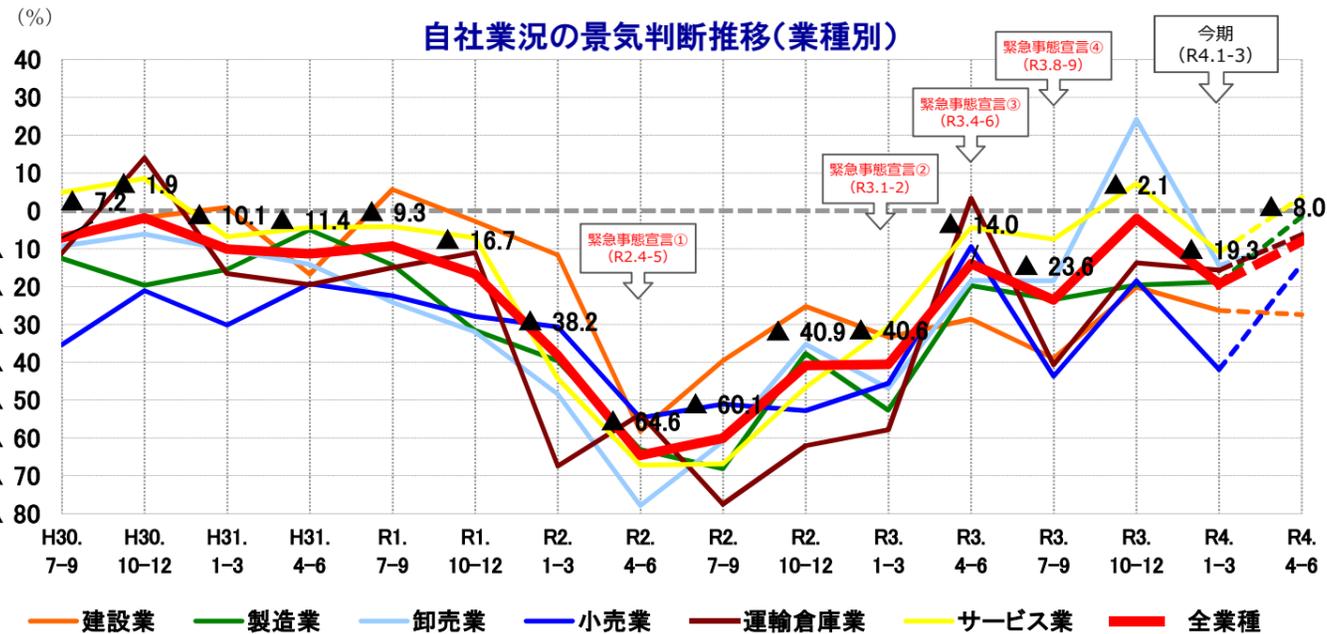
※前期(R3.10-12月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

項目	前期 (R3.10-12)	今期 (R4.1-3)	次期予測 (R4.4-6)
売上額	▲0.8	▲11.9 (-11.1)	▲7.8
原材料・仕入価格	+50.4	+52.5 (+2.1)	+50.8
販売価格	+1.9	+3.8 (+1.9)	+10.4
製品在庫	▲2.2	▲2.2 (±0.0)	+1.3
営業利益	▲13.9	▲26.7 (-12.8)	▲21.8
資金繰り	▲11.1	▲13.0 (-1.9)	▲10.6

※前期(R3.10-12月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

【企業の声(一部抜粋)】

- オミクロン型の拡大で人流の減少等、営業活動に制約を受け、交通要所や飲食業向けの売上が回復に至っていない。(卸売業：食料品)
- コロナ禍でお客様の店頭への来店頻度が減っており、売上が減少している。(小売業：繊維・身回り品)
- コロナ禍での「展示会・商談会」等の開催中止による営業活動の停滞が売上に影響している。今後の不透明感が拭えない状況だ。(サービス業：ホテル・旅館・飲食業)
- 世界的な半導体不足により商品の入荷が大幅に遅れており、売上高を抑えられている。(建設業：建設付帯工事)

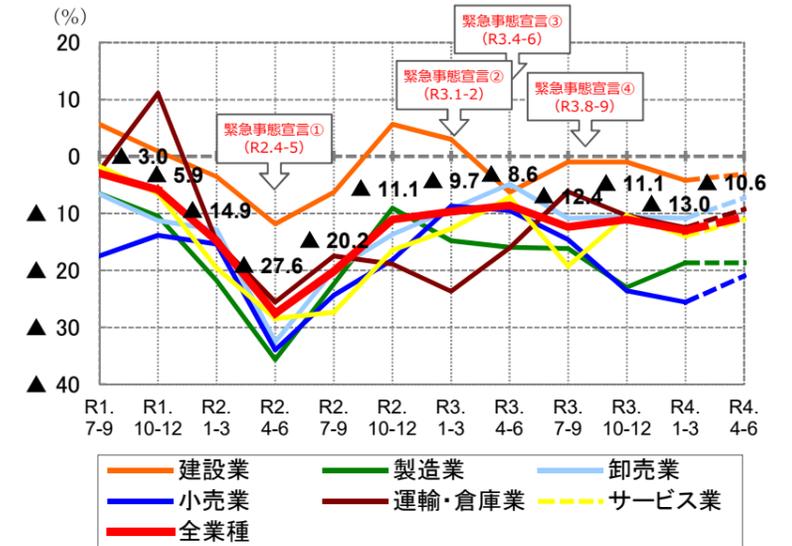


企業の資金繰り状況およびコロナ禍における現在/今後の資金繰り対策、業績向上のため短期的・中長期的に力を入れたい取り組みについて調査を行った。

1. 資金繰りDIの推移について

全業種	前年同期と比較して…				DI値
	楽である	不変	苦しい	未記入	
1年前 (R3.1-3)	10.0% (52)	68.4% (357)	19.7% (103)	1.9% (10)	▲9.7
前期 (R3.10-12)	8.3% (39)	70.3% (329)	19.4% (91)	1.9% (9)	▲11.1
今期 (R4.1-3)	6.6% (30)	72.8% (330)	19.6% (89)	0.9% (4)	▲13.0 (-1.9)

※()内の数値はカウント数。
※今期DI値の()内は、前期比。
※1年前(n=522)、前期(n=468)、今期(n=453)



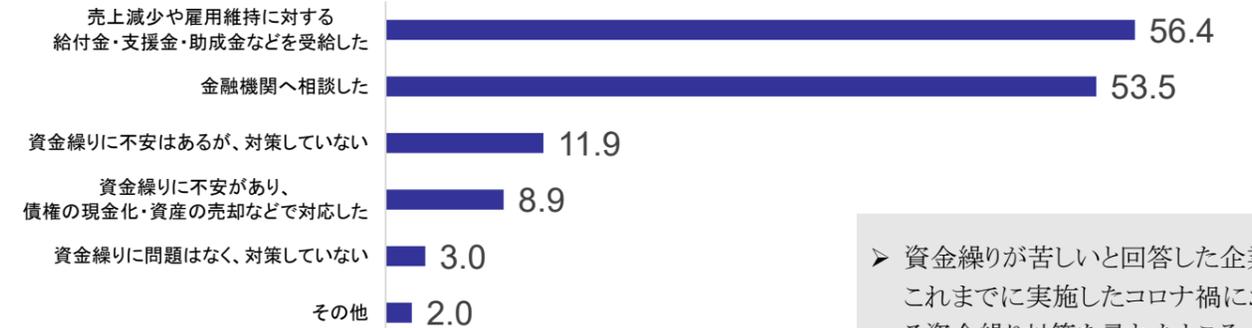
【企業の声(一部抜粋)】

- 原材料価格の高騰により、商品の値上げをした結果、お客様の数が減った。今後も原材料価格の値上がり心配。(小売業：食料品)
- 飲食業などの店舗には時短営業への協力金などの補償があるが、販売業者に対する売上減少への支援が少なく。(小売業：食料品)
- 弊社は食品容器を製造しており、飲食店の休業が、売上の減少に大きく影響している。飲食店のみ助成金が出てうらやましい。(小売業：建材・木・紙製品)
- 仕入価格が増加傾向にあり、今後の販売価格への転嫁次第では営業利益の減少を懸念。(卸売業：建材・住宅機器)

- ▶ 令和4年1～3月の資金繰りDI(全業種)は▲13.0(前期比-1.9ポイント)と、ほぼ横ばい。しかし、1年前(▲9.7)と比べると-3.3ポイント悪化しており、業種間での差が目立つ結果となった。
- ▶ 飲食業など(サービス業)には売上減少に係る支援金があるが、製造業や小売業への支援金制度が少ないことも、業種間での資金繰り状況に差が生じている要因の一つと考えられる。
- ▶ 原材料価格の上昇を販売価格に転嫁できるかどうか、今後の資金繰り状況にも影響すると見られる。

2-1. コロナ禍において現在までに実施した資金繰り対策について (複数回答)

全体 資金繰りが「苦しい」と回答した企業のうち (n=101)

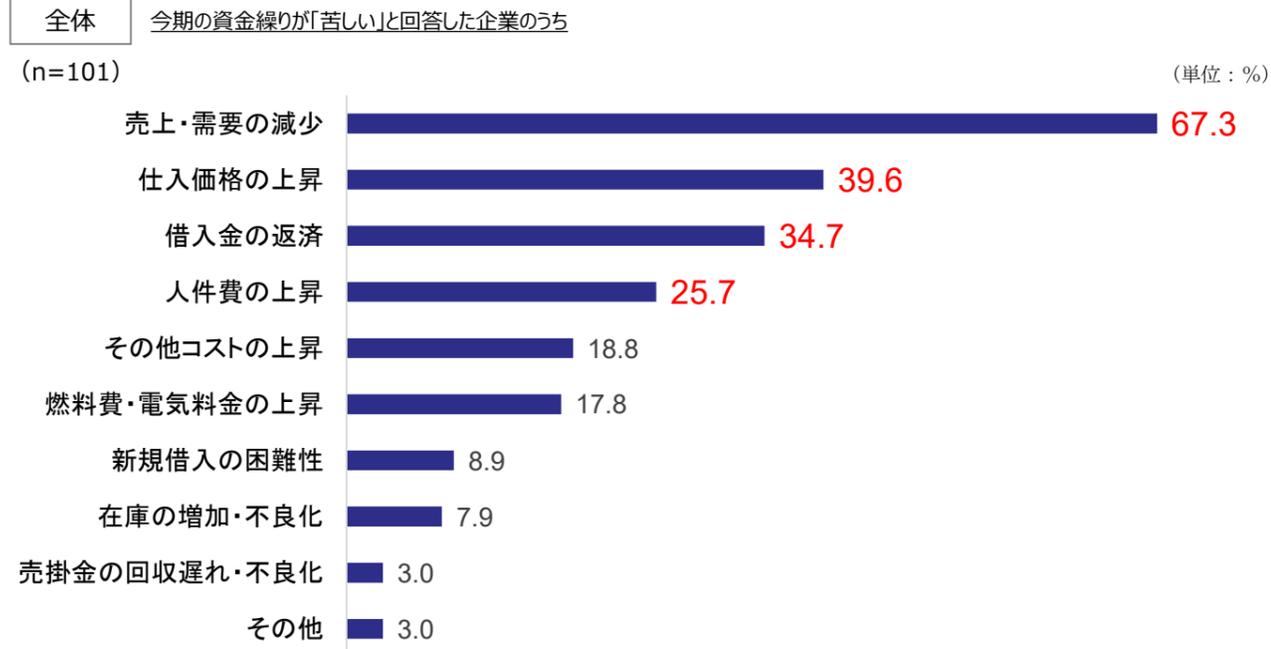


【企業の声(一部抜粋)】

- 補助金等で新規事業を行うものに対しては制度があるが、既存事業のブラッシュアップに対する制度は充実していない。(卸売業：食料品)
- コロナ特別融資を受けていたが、店舗等の固定費を維持することに必死だ。(小売業：繊維・身回り品)

- ▶ 資金繰りが苦しいと回答した企業に、これまでに実施したコロナ禍における資金繰り対策を尋ねたところ、「売上減少や雇用維持に対する給付金・助成金を受給した」が56.4%と最も高く、次いで「金融機関へ相談した」が53.5%となった。

2-2. 資金繰りを圧迫している要因（項目別）（複数回答）

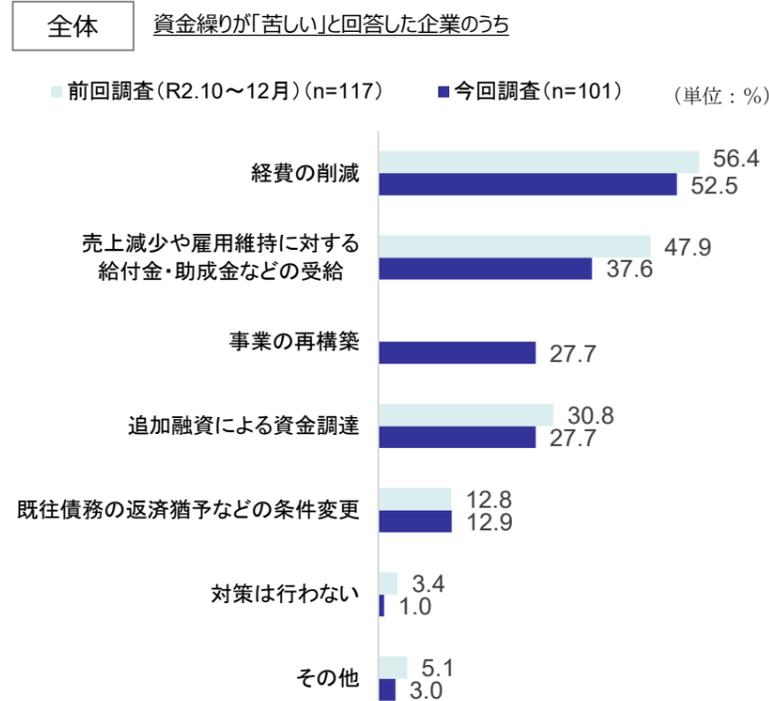


【企業の声（一部抜粋）】

- ・新型コロナの影響により元々高かった原油価格が、ウクライナ情勢でさらに高騰している。燃料費が昨年比で1億円上昇している。(運輸・倉庫業: 貨物運送・倉庫業)
- ・最低賃金の上昇や社会保険料負担の増加など、人件費が増加している。(サービス業: 他の事業所サービス)

➤ 今期の資金繰りが苦しいと回答した企業に、資金繰りを圧迫している要因について尋ねたところ、「売上・需要の減少」と回答企業した企業が67.3%と最も多く、次いで「仕入価格の上昇」が39.6%、「借入金の返済」が34.7%と続いた。

2-3. 資金繰りの改善に向けて、今後検討している対策について（複数回答）



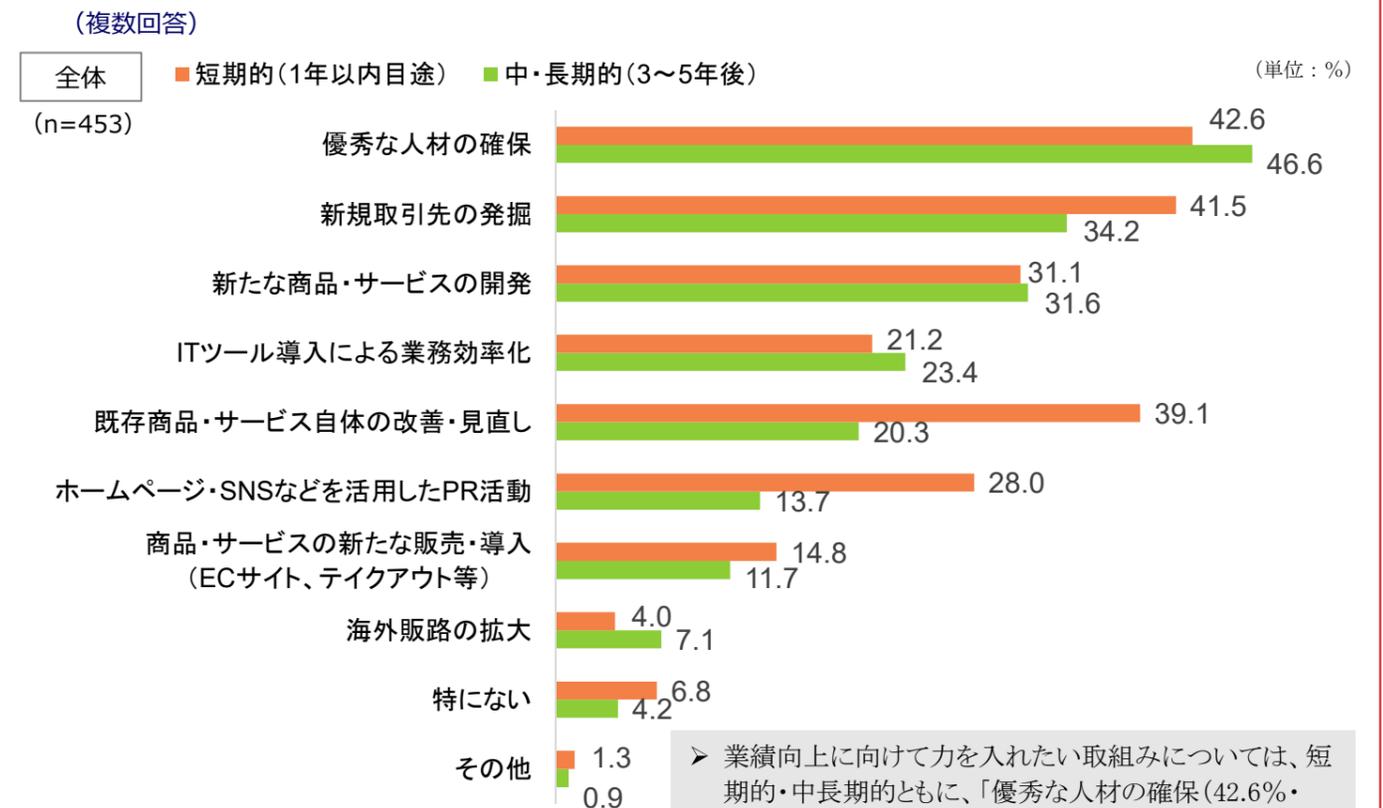
【企業の声（一部抜粋）】

- ・銀行からの借入で資金調達したいが、銀行が貸してくれるかどうか不安。(製造業: その他)
- ・資金繰りは厳しい状況だが、これ以上借入を増やしたくない。(サービス業: 事業所サービス)
- ・先々の売上の不透明感や今後の材料仕入・コストの上昇など不安材料が多く、資金繰りの支援策を引き続き継続してほしい。(サービス業: 事業所サービス)

➤ 資金繰りが苦しいと回答した企業に、今後検討している対策について尋ねたところ、「経費の削減」が52.5%と最も多く、「売上減少や雇用維持に対する給付金・助成金などの受給」が37.6%と続いた。また、今回調査で新たに尋ねた「事業の再構築」は27.7%であった。

※「事業の再構築」については、今回調査における新選択肢のため、前回調査データはない。

3. 業績向上に向けて、短期的（1年以内）/中長期的（3~5年後）に力を入れたい取組み



【企業の声（一部抜粋）】

- ・新たなサービスに取り組むためにシステムを開発する必要があるが、開発費を捻出できない。(サービス業: 他のサービス業)
- ・既存商品だけでは、時代の流れについていけない。新たなサービスおよび販路を開拓する必要がある。(サービス業: 情報処理)

➤ 業績向上に向けて力を入れたい取組みについては、短期的・中長期的ともに、「優秀な人材の確保(42.6%・46.6%)」が最も多く、「新規取引先の発掘(41.5%・34.2%)」が続いた。

➤ また、短期的に力を入れたい取組みを見ると、上記2項目に続き、「既存商品・サービス自体の改善・見直し(39.1%)」「ホームページ・SNSなどを活用したPR活動(28.0%)」と続いた。

➤ 「ITツール導入による業務効率化」については、短期的・中長期的に見ても21.2%・23.4%で、事業者からは導入費用を心配する声が聞かれた。

まとめ

- 国や行政の給付金・助成金や金融機関からの融資等により、企業の資金繰りに一定の効果は見られたものの、活動制約の継続に伴う需要回復の遅れや、原材料価格の高騰に伴うコスト増加により、5社に1社(約20%)は資金繰りが「苦しい」と回答するなど、依然として厳しい状況が続いている。
- 資金繰りが苦しい企業の多くが、経費削減などの自助努力により資金繰り改善に取り組もうとしている。また、売上減少や雇用維持に対する支援策へのニーズは依然として高く、業績回復の見通しが不透明な状況の中、中小企業の経営体力の回復には時間を要することが伺える。
- 業績向上に向けては、中長期的には優秀な人材確保への取組みを重視しており、経営上の問題点でも「人材難、求人難、定着の悪化」が41.9%と最も高くなっていることから、人手不足への対応は重要な課題である。また、新商品・サービスの開発やITツールの導入による業務効率化を図ることも重要である。
- 当所としては、国や行政に対して各種支援策の継続を求めるとともに、苦しい状況の中でも将来を見据えた前向きな取組みに対して、事業者の個々の課題に応じた伴走型支援を展開していく。また、人材確保・人材育成支援や、SNS等を活用した情報発信、業務効率化に資するデジタル活用支援にも積極的に取り組んでいく。さらに、中小企業が、仕入価格高騰の影響を販売価格にしっかりと転嫁できるよう、「パートナーシップ構築宣言」の普及などを通して、円滑な価格転嫁に向けた環境整備を促進していく。