

2022年4月14日

各 位

大阪中小企業投資育成株式会社
代表取締役社長 齋藤 浩
(大阪市北区中之島3-3-23)

投資先企業景況アンケート結果の発表

下記の通り、当社投資先企業に対して景況アンケートを実施いたしました。
結果については次頁以下をご覧ください。

調査時点：2022年3月中旬

調査対象先：当社投資先企業1,112社

回答数：581社

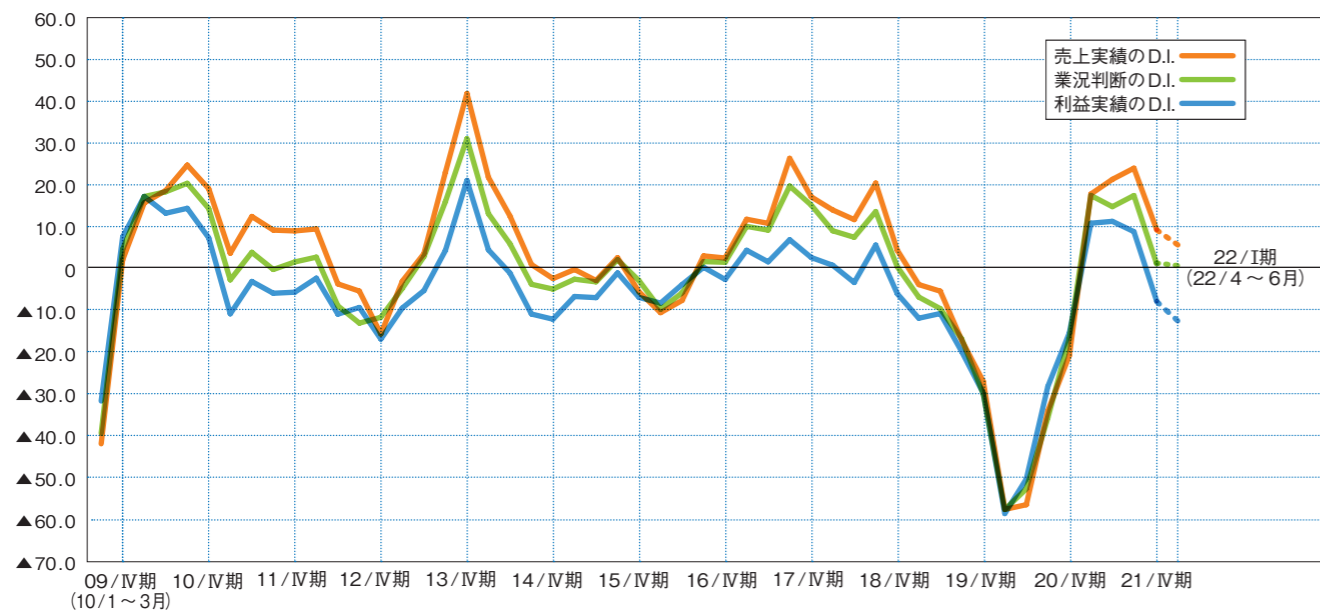
回収率：52.2%

◇本発表に関するお問い合わせ先 事業ソリューション部 福山 裕人 電話：06-6459-1700 メール：pr@sbic-wj.co.jp

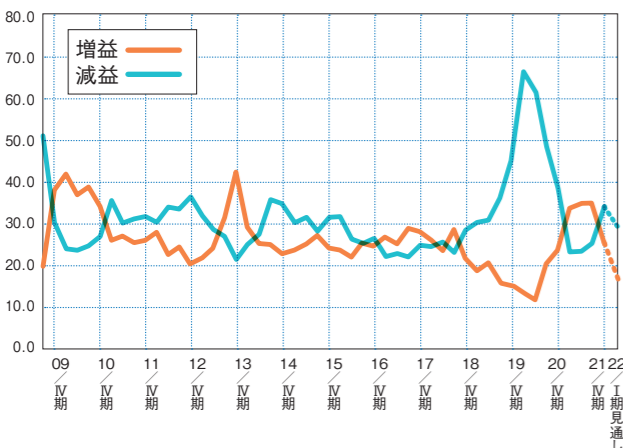
2桁悪化に転じ景況感は一変 先行きへの警戒感も緩められず

投資先企業の2021年度第4四半期景況アンケートによると、2022年1～3月期の売上実績、業況判断実績、利益実績の各D.I.は7期ぶりに揃って悪化し、悪化幅もいずれも7期ぶりに2桁となった。次期四半期は、まん延防止等重点措置が全国的に解除されたことから経済活動の再開に期待が持てるものの、原材料価格の高止まりに加えて、急激な円安による輸入コストの増加やロシアのウクライナ侵攻の影響への懸念などから、警戒感を緩められない状況が続く。

売上及び利益実績・業況判断のD.I. (前年同期比) の推移



利益実績の増減割合(前年同期比) の推移



① 2022年1～3月期の売上実績D.I. (増収企業割合-減収企業割合)は前四半期の24.0から9.6へ、利益実績D.I. (増益企業割合-減益企業割合)は8.9から▲8.3へ、業況判断実績D.I. (好転企業割合-悪化企業割合)は17.5から0.9となった。新型コロナウイルス感染症の影響により経済活動が停滞した2020年度第1四半期を底に各指標は回復基調にあったが、いずれも7期振りに2桁の大幅悪化に転じ、特に利益実績D.I.はマイナスとなった。感染力が非常に高い新型コロナウイルスの変異種である「オミクロン型」の感染拡大による経済活動の停滞や資源高に伴う原材料費やエネルギーコストの上昇、部品等の調達難などの影響により景況感は一変する結果となった。

② 利益実績D.I.を業種別推移表で見ると、2022年1～3月は、繊維以外は全て悪化

し、食料品、金属製品、機械、サービス他の4業種がマイナスに転じて8業種がマイナス圏になった。

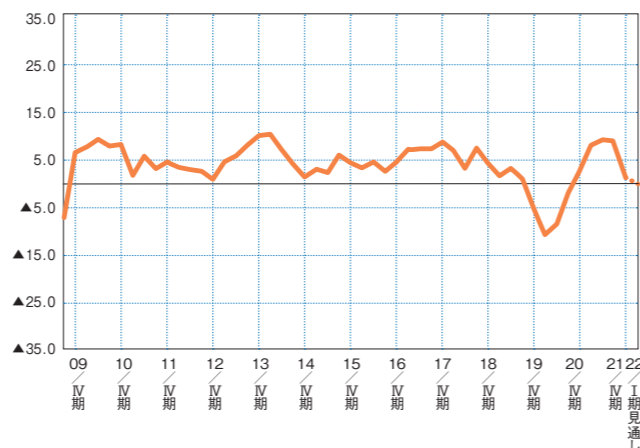
③ 2022年4～6月の見直しD.I.は、2022年1～3月期の売上実績D.I.が9.6から見直し5.9へ、利益実績D.I.が▲8.3から見直し▲12.5へ、業況判断D.I.が0.9から見直し0.5へとなり、いずれも悪化ないしはほぼ横ばいを見込んでいる。また、利益実績の増減割合で見ると、増益を見通す企業は8.8ポイント減少の17.0へ低下し、減益を見通す企業は4.5ポイント減少の29.6となっている。まん延防止等重点措置が解除されたことから経済活動の再開に期待は持てるものの、原材料価格の高止まりに加えて、急激な円安による輸入コストの増加やロシアのウクライナ侵攻による影響への懸念などから、警戒感を緩められな

い状況が続く。資金繰り実績D.I.は2期連続の悪化となり、先行きも悪化を見込んでいる。

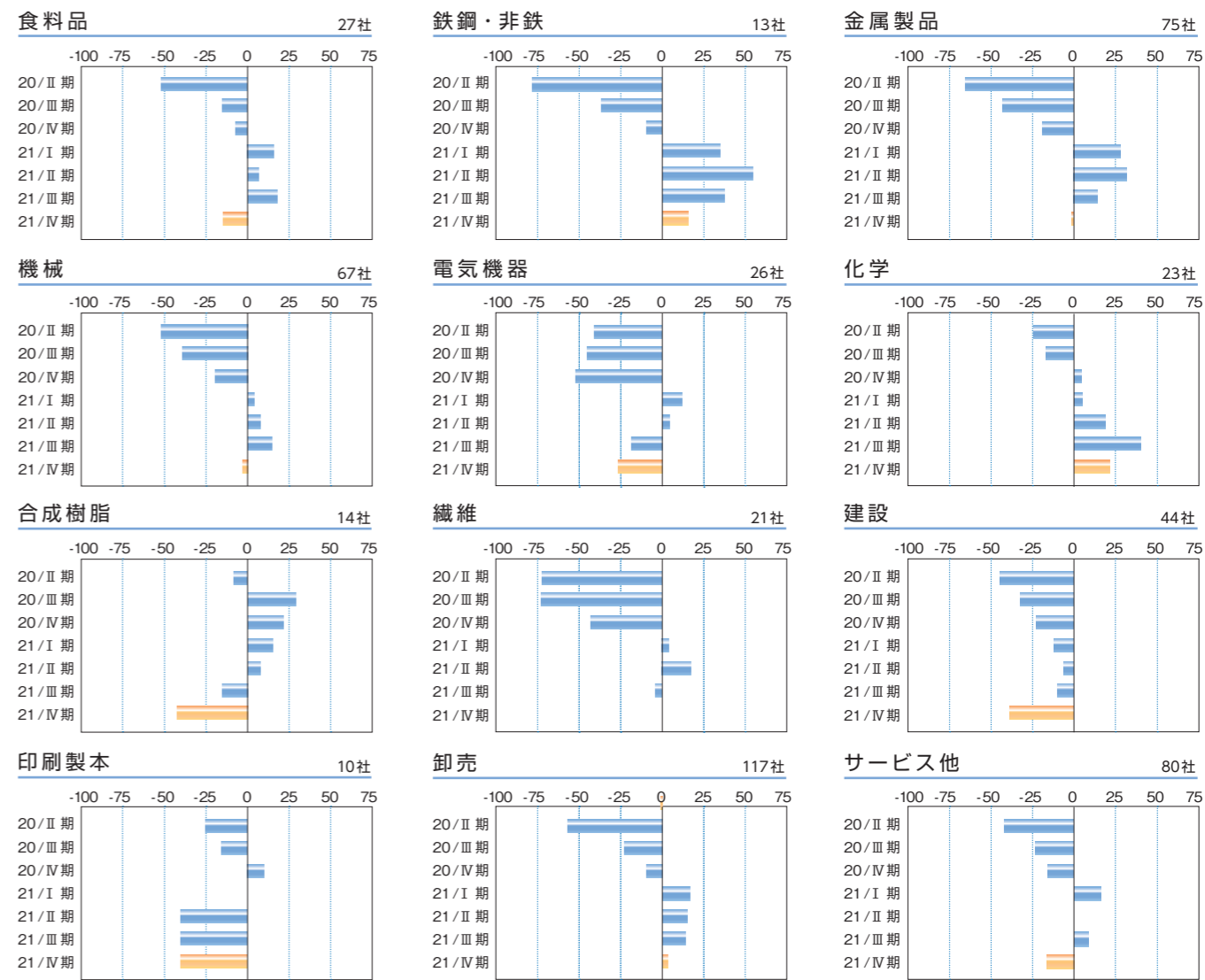
なお、3月調査の日銀短観によると、資源価格の高騰に加え「オミクロン型」の流行などが景況感を押し下げ、大企業製造業・非製造業ともに7期ぶりに悪化に転じた。中小企業は製造業・非製造業ともにマイナス圏を脱することなく再び悪化に転じることとなった。

まん延防止等重点措置が解除され経済活動が再開しつつあるが、先行きについては、2月に始まったロシアのウクライナ侵攻による国際情勢の緊迫化に伴う資源価格の動向や3月に実施したアメリカの利上げ等を背景にした急激な円安の影響によっては、中小企業にとって警戒感が一層強まる状況も予想される。

資金繰り実績のD.I. (前年同期比) の推移

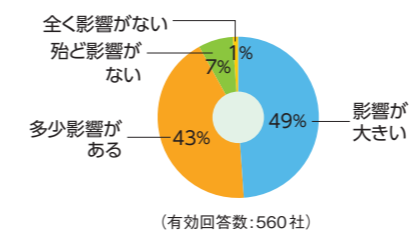


主要業種別利益実績のD.I. (前年同期比) の推移



原材料・仕入価格上昇の影響について

● 経営に与える影響について



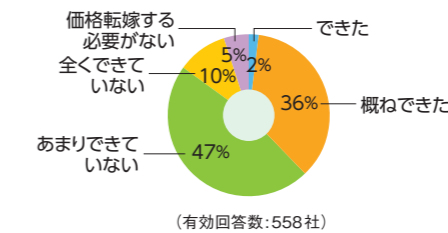
世界的な需要拡大やコロナ禍の混乱を背景に、原材料価格やエネルギーコストの急激な上昇と環境や安全面での規制対応に伴うコストの増加などによって、中小企業にとって適切な価格転嫁の重要性が一層高まっています。

経済産業省・中小企業庁は2022年2月に中小企業の価格転嫁強化に向けて、価格転嫁が不十分だったりそもそも交渉に応じなかったりする大企業を大臣名で個別注意するなど新たな対策を公表しました。

そこで、今回は原材料・仕入価格上昇の影響についてのアンケートを実施(実施時期2022年3月中旬)しました。

原材料・仕入価格上昇が経営に与える影響

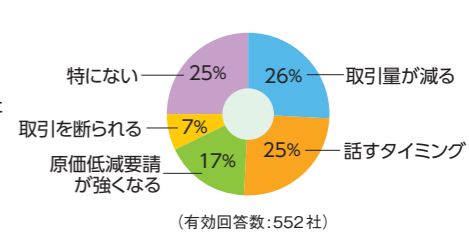
● 販売価格に価格転嫁できたかについて



また、原材料・仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できたかについては、「できた」が2%、「概ねできた」が36%、「あまりできていない」が47%、「全くできていない」が10%、「価格転嫁する必要がない」が5%となりました。4割弱の企業が価格転嫁ができた一方で、半数近くの企業が十分な価格転嫁ができておらず、「全くできていない」企業も1割あります。

さらに、販売価格の転嫁交渉において留意した(する)ことについては、「取引量が減る」が

● 販売価格の転嫁交渉において留意した(する)こと



26%、「話すタイミング」が25%、「原価低減要請が強くなる」が17%、「取引を断られる」が7%、「特になし」が25%となっています。取引先との関係や他社との価格競争等を鑑みて慎重な対応が伺える一方で、4分の1の企業が販売価格の転嫁交渉に留意した(する)ことが「特になし」と回答しています。

足下、ウクライナ情勢が緊迫化している中で、引き続き原材料価格や人件費の上昇が続くことが予想され、コスト増加を企業努力によって吸収してきたことも限界にきています。中小企業にとっては、価格戦略の見直しや、価格転嫁につながる独自の付加価値の構築が必要になってくるものと思われます。