

令和4年度 事業者アンケート

(第1回 景気動向調査報告書)

1.調査目的

本調査を毎年度内に2回に渡り実施することで、石垣市内における経済動向に関する実態を把握し、情報分析を行い、今後の効果的な経営支援策の必要の見極めと事業活動の目安や参考のための基礎資料とすることを目的としています。

2.調査時期

調査対象時期：令和4年4月～令和4年8月

3.調査対象企業及び回答状況

業種	項目	調査対象企業数	回答数	回答率 (%)
	全業種	100	40	40%
	小売業	11	4	36%
	サービス業 不動産業・飲食業 宿泊業・その他	65	26	40%
	卸売業	2	1	50%
	製造業	12	5	42%
	建設業	10	4	40%

4.調査区分

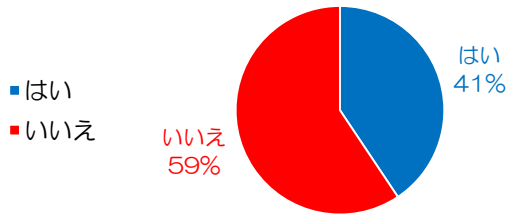
商業関連 ①小売業 ②サービス業（不動産業・飲食業・ダイビング業・その他）

工業関連 ①卸売業 ②製造業 ③建設業

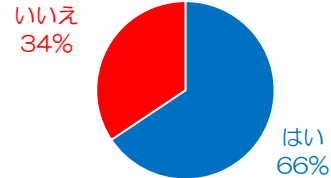
調査結果 【 商業関連 】

● 人手について

Q1,現在人手は足りていますか？



Q2,今後、雇用の予定はありますか？

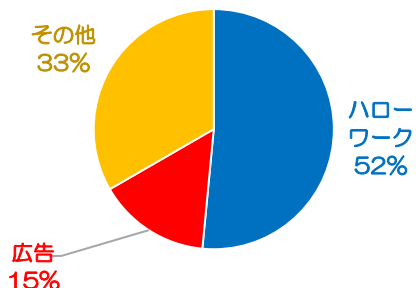


Q3,雇用・求人における課題は何ですか？

ダイビング業者	労働時間・ベテラン退職のため、新スタッフ育成するための時間がとられてしまう。業種的に若い世代が多く、知識経験不足な募集が多い。
不動産業者	求人を出しても来ない。人間性を見て決めている。 若年層の求人者が来ない。
宿泊業者	観光業従事者の応答の減少。
サービス業	資格保有者の不足・募集しても応募がない慢性的な人手不足。女性／高齢者の活躍推進。時給の上昇。会社としては特に男性の長期雇用を希望しているが継続雇用が難しい。
運輸業	労働時間・給与・運転免許取得者の確保。
飲食店	募集しても人が集まらない。労働時間の問題・給与額。
小売業	賃金・業務内容の複雑さ。

ダイビング業以外、どの業種も若年層の応募が少ない。
募集をしても集まらないのが現状。これは労働時間や給与額の低さが大きな問題となっている。
また、募集できたとしても知識経験等不足なため育成するための時間を要し、継続的な雇用が難しいのも問題である。

Q4,募集の主な方法は何ですか？



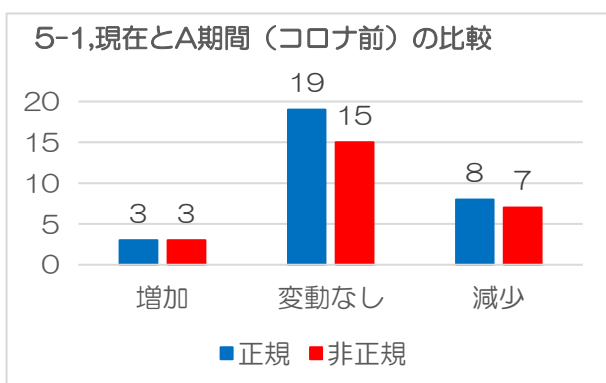
主な募集方法としては、ハローワークが半数を占めている。
またその他として、自社ホームページ、民間職業紹介業者、Facebook,Instagram,お店の貼り紙や信用のある人からの紹介などが挙げられる。

●現在と下記の期間における比較および見通しの状況をお答え下さい。

現在:	2022年（令和4年4月～8月）
A期間：コロナ前との比較	2019年（令和元年）4月～8月
B期間：前年度との比較	2021年（令和3年）4月～8月
C期間：今後の見通し	2022年（令和4年）9月以降

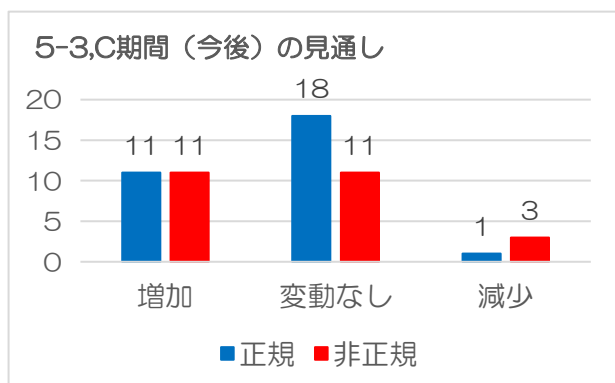
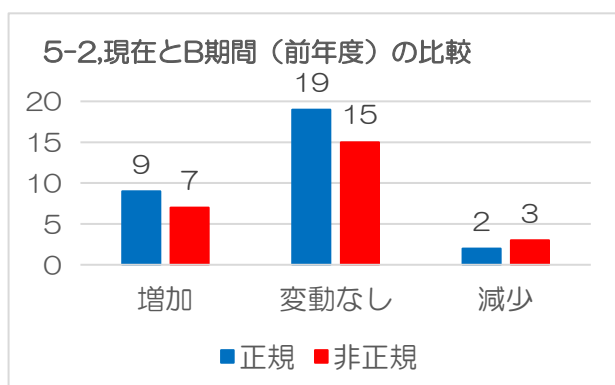
※コロナの国内での始まり 2020年（令和2年）1月～

Q5, 労働時間の比較についてお答え下さい。

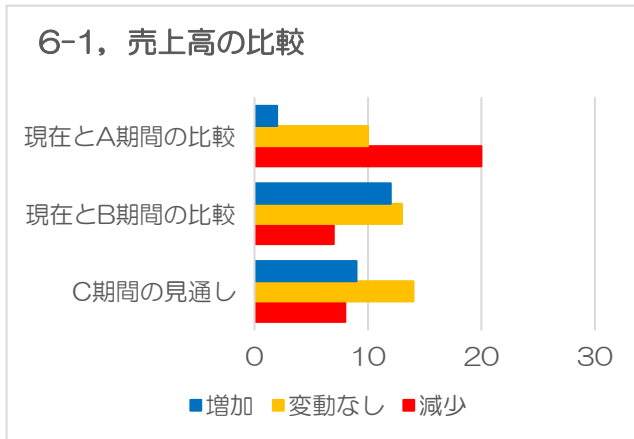


労働時間は3つの期間を通して、あまり変動はない。

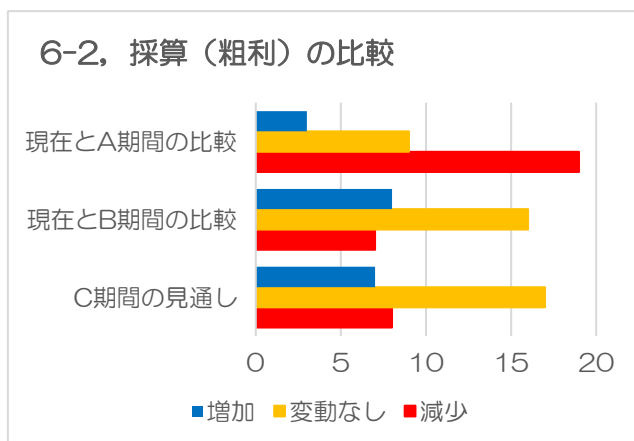
コロナ前と現在の比較では若干減少という流れはあったものの、前年度と今後の見通しでは、正規雇用も非正規雇用も増加傾向が見られる。



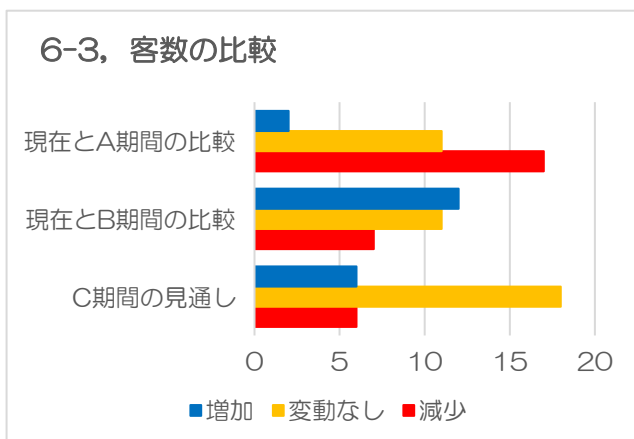
Q6,経営状況等及び現在とそれぞれの期間における比較をお答え下さい。



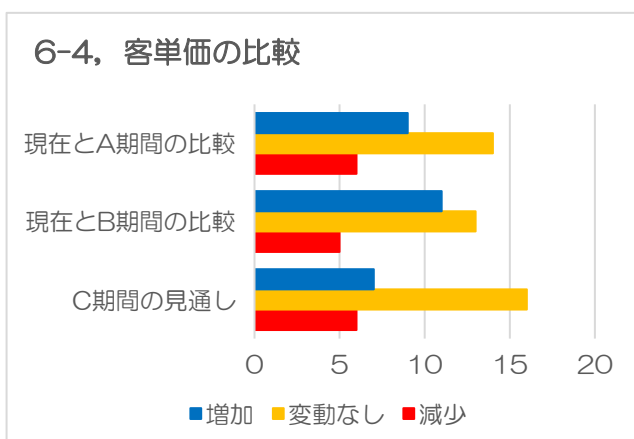
A:コロナ前との比較
減少傾向
B:前年度との比較
少々増加傾向あり
C:今後の見通し
まだまだ横ばい状態



A:コロナ前との比較
かなり減少
B:前年度との比較
少々増加傾向あり
C:今後の見通し
まだまだ横ばい状態

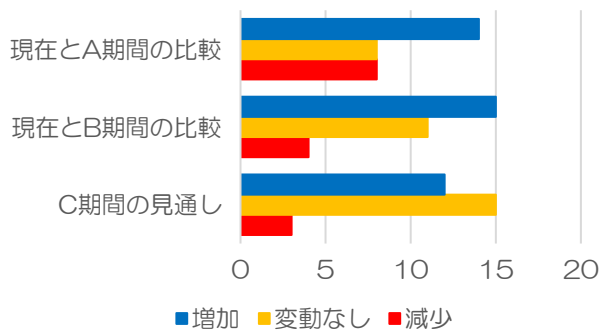


A:コロナ前との比較
かなり減少
B:前年度との比較
増加傾向
C:今後の見通し
まだまだ横ばい状態



A:コロナ前との比較
まだまだ横ばい状態
B:前年度との比較
横ばいながらも少し増加
C:今後の見通し
まだまだ横ばい状態

6-5. 経費の比較



A: コロナ前との比較

増加傾向

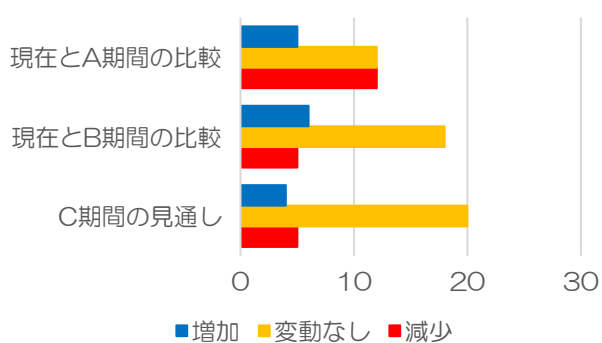
B: 前年度との比較

増加傾向

C: 今後の見通し

増加傾向を踏まえた上での
横ばい状態

6-6. 資金繰りの比較



A: コロナ前との比較

減少傾向を踏まえた上での
横ばい状態

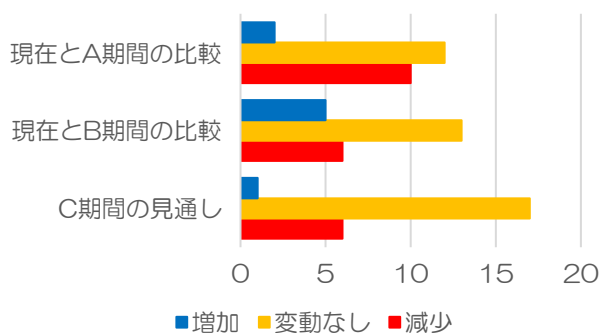
B: 前年度との比較

変動なし

C: 今後の見通し

変動なし

6-7. 在庫数（製品・商品）の比較



A: コロナ前との比較

減少傾向を踏まえた上での
横ばい状態

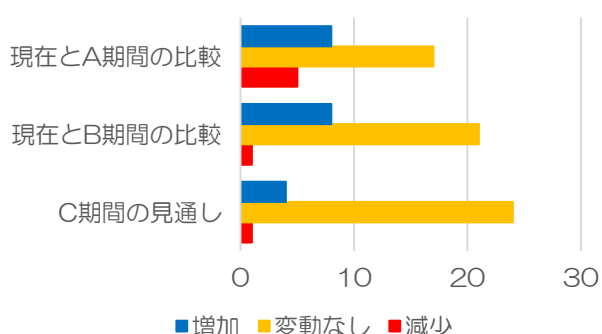
B: 前年度との比較

変動なし

C: 今後の見通し

変動なし

6-8. 金融機関の融資状況の比較



A: コロナ前との比較

変動なし

B: 前年度との比較

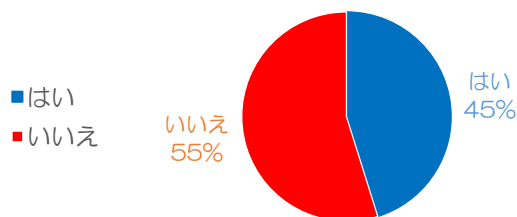
変動なし

C: 今後の見通し

変動なし

●当面の原油・資材・食料価格高騰による影響についての価格への転嫁についてお答え下さい。

Q7, 価格転嫁をしていますか？



価格転嫁に関しては運輸業以外、ほとんどの業者が検討中。今後、色々な物の値上がりが進んでいくことが予測される中、価格転嫁はなされていくと思われる。

ダイビング業者	送迎によるガソリンがかかり、燃料費がかさむ。ガソリン代の今後次第で価格を検討。
不動産業	建築の単価が上がることにより、今後の八重山のアパートの賃料も上がってくると考えられる。現在高止まり、家賃の増・物価の増。税金を含む価格の高騰、家賃への反映されるのでは？
宿泊業	客数の減少。石垣牛の価格やこの先安定して仕入ができるか…。電気代の値上げ。
サービス業	売上減少・価格変更に伴い時間をかけて決断したのに、毎月のように仕入価格が上がり、再度価格転嫁のタイミングがとれず悩んでいる。下請けは価格転嫁が難しい。顧客離れ。
運輸業	輸送手配業として、お客様へ高い輸送金額を提示すること。
飲食業	値上げを今後検討せざるを得ないこと。大手の仕入れ先は細かく値上げできるが、小さな個人店はしょっちゅう値上げできない現状があり、その差額をかぶることになる。
小売業	消費低迷・価格競争。客単価の減少・売上減少。客離れ。送料の値上がりが見えにくく、知らぬ間に損害がないか心配。

●直接、お客様に対応される業種の方にお伺いします。

Q8, 現在とコロナ前では、どのような客層が多いですか？

客層	コロナ前	友達や会社などの複数人のグループが多い。
	現在	コロナの感染等を考え、一人や家族が多くなっている。

Q9, お客様はどの年代層が多いですか？

年代的には、30代・40代が一番多い。

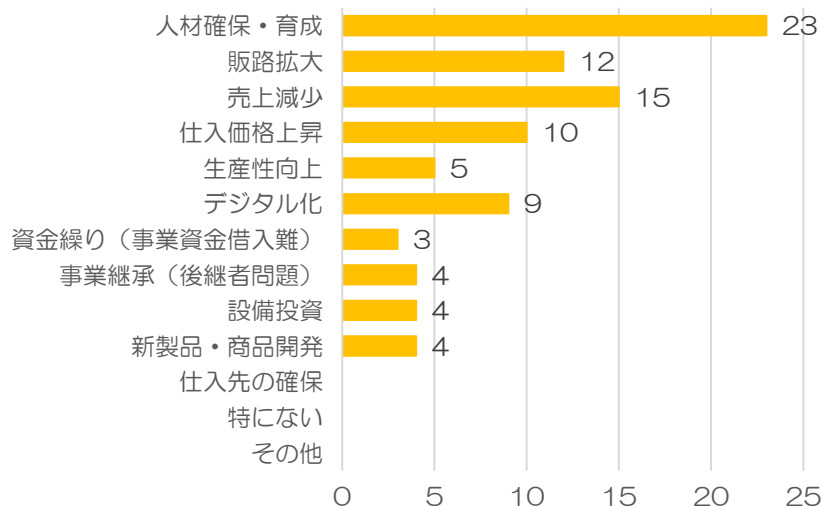
Q10, どちらからのお客様が多いですか？

コロナ前は県外からの来島者が多かったが、現在は県内の来島者が多いという結果となっている。

ただ沖縄県医療事態宣言が出ている中でも、徐々に県外からの来島者も増え始めてきた。共通しているのは、コロナ前も現在も関東・関西方面からの来島者が多い。

●今後の経営課題についてお答え下さい。

Q11, 今後の経営課題について



一番の経営課題は人材問題。

継続的な人材不足もさることながら、人材育成は時間を要することから大きな問題と思われる。

また、コロナウイルスによる人材の移動(島離れ)は島の特性といえるかもしれません。

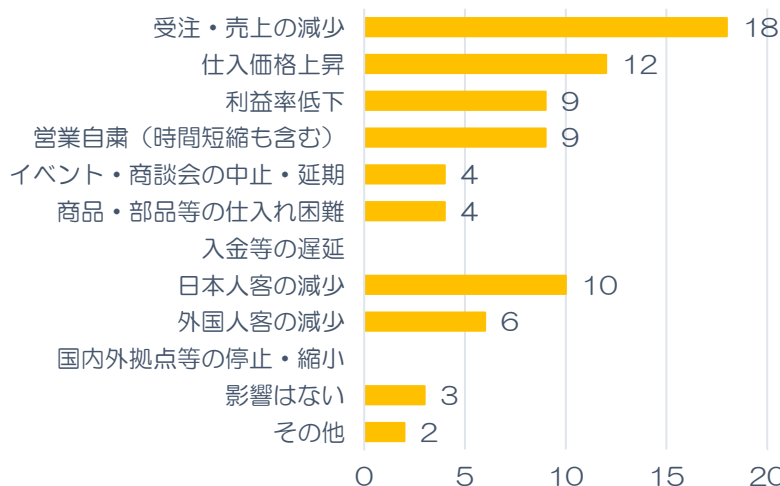
受注・売上減少は、観光業メインの石垣市としては、新型コロナウイルスの影響による観光客減少が一番大きな問題。

コロナウイルスが落ち着けば、徐々に戻る可能性はある。今後は原材料等の価格高騰が要因の仕入価格の上昇が気になるようになってくる。

- 1位 受注・売上の減少
- 2位 仕入価格上昇
- 3位 日本人客の減少

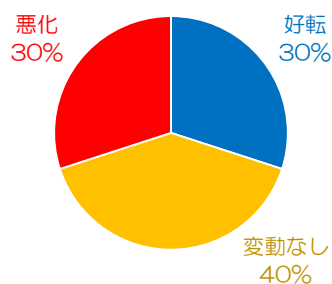
●コロナウイルス感染症の影響についてお答えください。

Q12, コロナウイルス感染症の影響について



●今後の見通しについてお答え下さい。

●今後の見通し





全国的にも石垣市においても観光関連産業は新型コロナウイルスの影響を大きく受けた。


飲食店は時短営業を宿泊業は宿泊客激減、レンタカー業者はレンタカー維持費が捻出する事が難しくなり、車を手放す。


タクシー業界は従事している人達が高齢者が多く新型コロナウイルスの感染を恐れ、職を離れるという事態も起きている。

コロナウイルス関連も少しづつ緩和され、経済回復への明るい兆しは出てきているものの、それを受け入れる側の人材不足が今度は問題となってきている。

総 評	
 時々 	まあまあ 時々 不調

●好転／悪化の見通しの理由をお答え下さい。

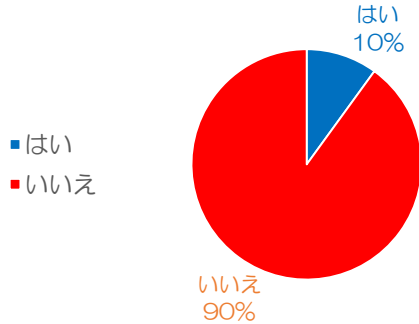
 不調	運輸業	部品不足の長期化（コロナ・都市ロックダウン等により）ウクライナ侵攻による原材料価格の高騰・人手不足など。
	サービス業	人材確保のメドが全く立たず、サービス低下等につながっていきそうなので。

 好調	不動産業	今年6月位より見積依頼が増えていることと、他社への営業訪問拡大。
	サービス業	2019年に近い売上に戻りつつあるので、生産性向上を図り、経費削減を重視していけば好転していくと思う。コロナ禍がやがて落ち着きそうだから。
	ダイビング業	第7波でもそこまで影響しなかったのが今後はコロナが増えても、それほど気にする人は少ないのかな？と、考えています。
	小売業	withコロナ

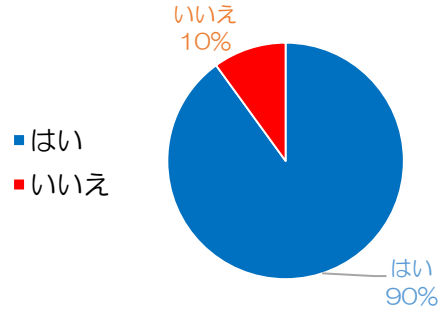
調査結果 【工業関連】

●人手について

Q1,現在人手は足りていますか？



Q2,今後、雇用の予定はありますか？

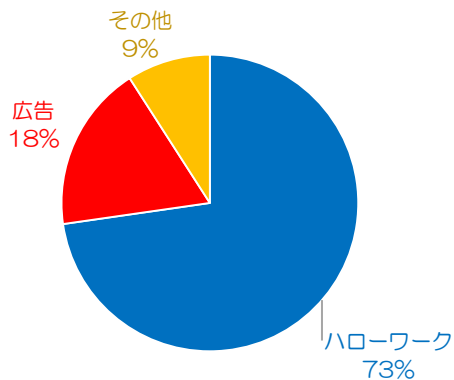


Q3,雇用・求人における課題は何ですか？

卸売業	若い人が来ない。コロナで島外に労働者が出て行ってしまった。 若い労働力不足。
製造業	応募すら無い。 外国人労働者の受入れ。 応募が少ない、安定した人材・人数の確保、管理職クラスの人材確保。
建設業	募集に応募がなく、高卒を含め若年層で反応が鈍い。若手技術

卸売業・製造業・建設業で一貫して言えるのは若い人材が来ない。
募集をしても応募も来ないという極めて人材が不足している状態。
技術の必要な分野では技術を持つ人材がいない。
またコロナウイルスによる労働者の流出も問題とされている。

Q4,募集の主な方法は何ですか？



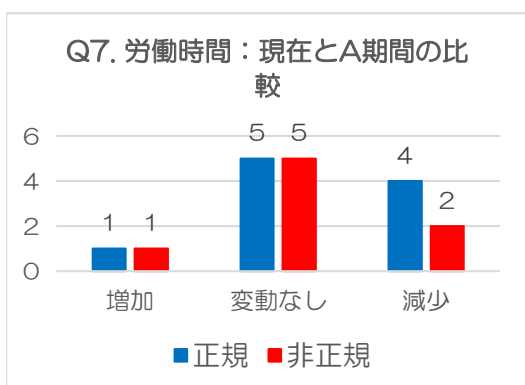
主な募集方法としては、ハローワークが7割以上を占めている。

●現在と下記の期間における比較および見通しの状況をお答え下さい。

現在:	2022年（令和4年4月～8月）
A期間：コロナ前との比較	2019年（令和元年）4月～8月
B期間：前年度との比較	2021年（令和3年）4月～8月
C期間：今後の見通し	2022年（令和4年）9月以降

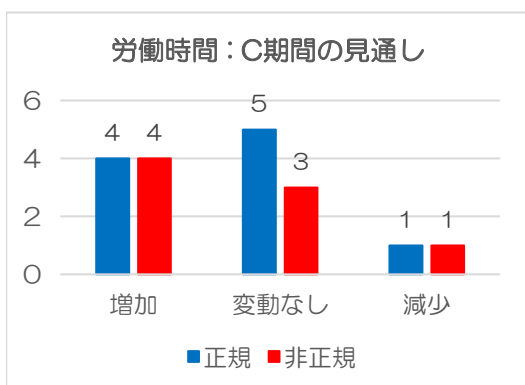
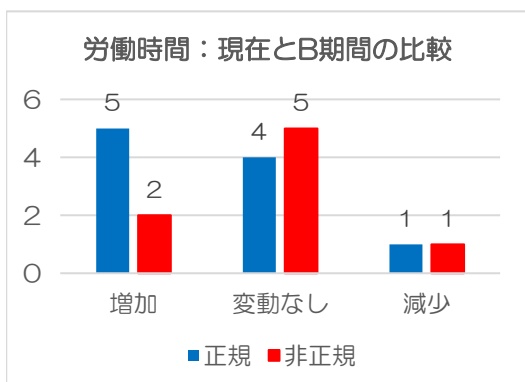
※コロナの国内での始まり 2020年（令和2年）1月～

Q5,労働時間の比較についてお答え下さい。

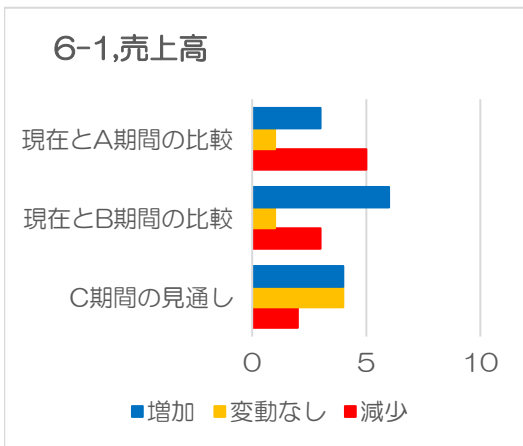


労働時間は3つの期間を通して、あまり変動はない。

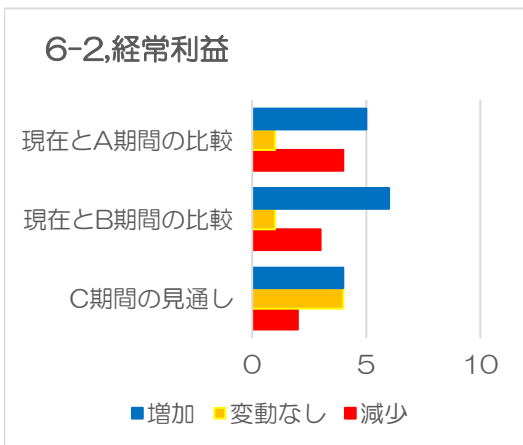
コロナ前と現在の比較では若干減少という流れはあったものの、前年度では正規雇用が増加、今後の見通しでは非正規雇用も増加傾向が見られる。



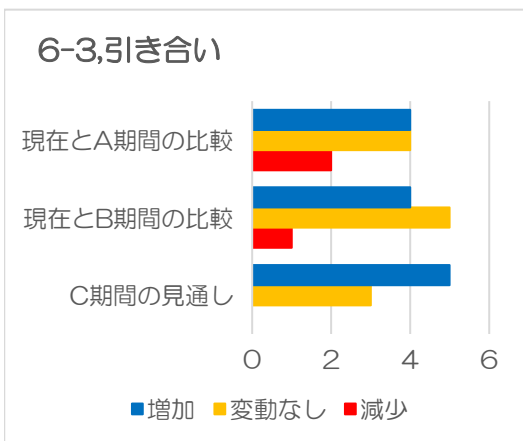
Q6,経営状況等及び現在とそれぞれの期間における比較をお答え下さい。



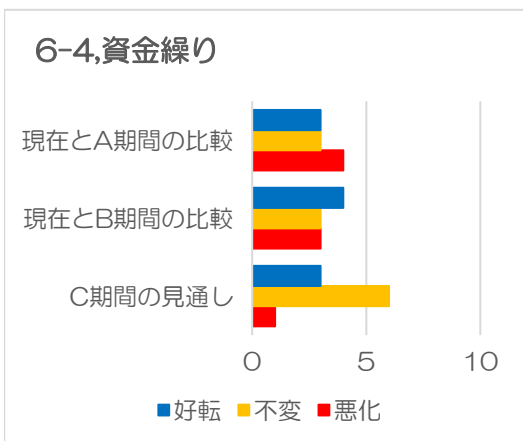
A:コロナ前との比較	明らかに減少
B:前年度との比較	増加に転じている
C:今後の見通し	まだまだ横ばい状態



A:コロナ前との比較	増加傾向
B:前年度との比較	増加傾向
C:今後の見通し	まだまだ横ばい状態

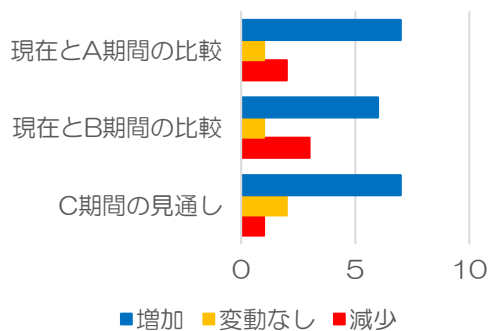


A:コロナ前との比較	増加傾向
B:前年度との比較	変動なし
C:今後の見通し	増加傾向



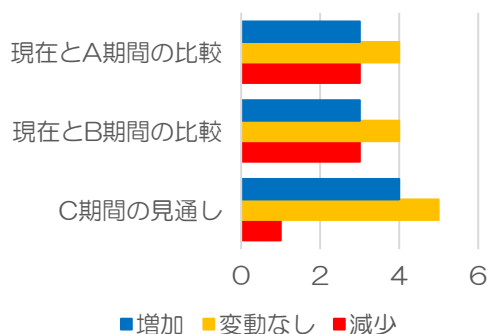
A:コロナ前との比較	不調
B:前年度との比較	変動なし
C:今後の見通し	変動なし

6-5,受注・製品単価



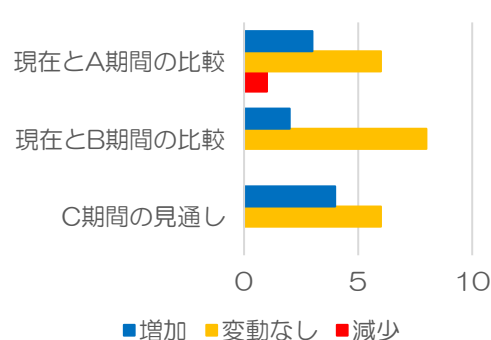
A:コロナ前との比較
増加傾向
B:前年度との比較
増加傾向
C:今後の見通し
増加傾向

6-6,在庫数量(製品・商品)



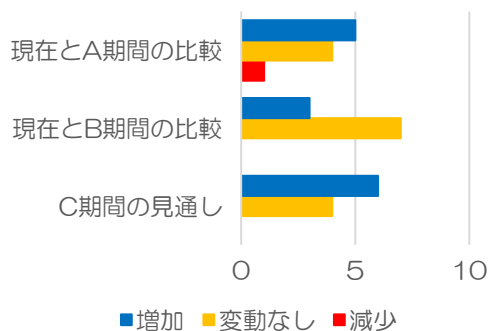
A:コロナ前との比較
変動なし
B:前年度との比較
変動なし
C:今後の見通し
変動はないが、少し増加傾向

6-7,金融機関の融資状況



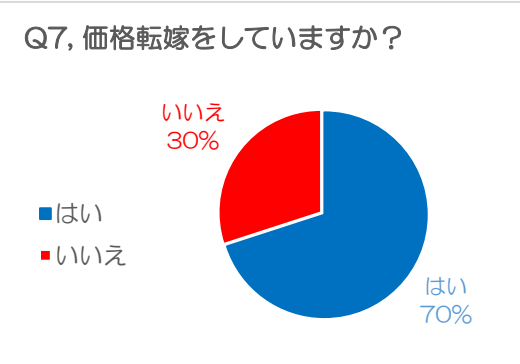
A:コロナ前との比較
変動なし
B:前年度との比較
変動なし
C:今後の見通し
変動はないが、少し増加傾向

6-8,設備投資



A:コロナ前との比較
増加傾向を踏まえた上での 横ばい状態
B:前年度との比較
変動なし
C:今後の見通し
増加傾向

●当面の原油・資材・食料価格高騰による影響についての価格への転嫁についてお答え下さい。



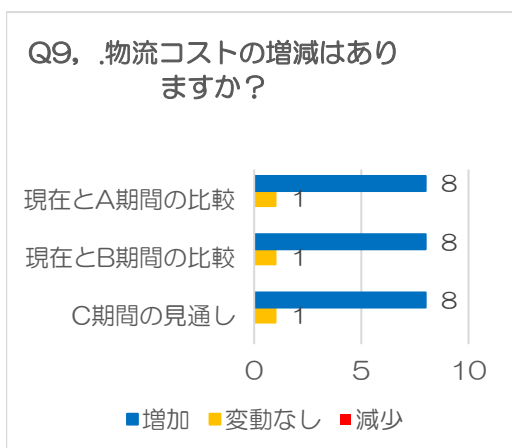
原材料の価格増加によるもので、仕方ないと考えるも、取引先や市場の理解を得られないのも現状。
ただ価格は益々高騰していく中で価格転嫁も時間の問題か…。

卸売業	価格を抑える企業努力。他社の動向. . .
製造業	国内需要が減少。給与の上昇との時期的なミスマッチ。上昇がいつまで続くのか？価格転嫁するタイミング。取引先への理解がすぐには得られず、転嫁前の価格で販売することにより、原価を大きく下回り、利益を得られずに事業が立ちいかなくなる。従って取引先や市場への理解を早急に得ることが課題。原料高騰のスピードが早過ぎて値上げが追い付かない。
建築業	仕入価格の増加に伴うもので、仕方ないと考える。 実勢に合わせた価格転嫁をタイムリーにできるかどうか。

●物流コストについてお答え下さい。（卸売業・製造業）

Q8, 主な販路先はどこですか？

販路先	ほとんどが島内 島外は3割程度。海外は酒造所のみ販路先は東アジア・ヨーロッパ
------------	-------------------------------------------



3期間を通して増加傾向

●工事・建設業の方にお伺いします。

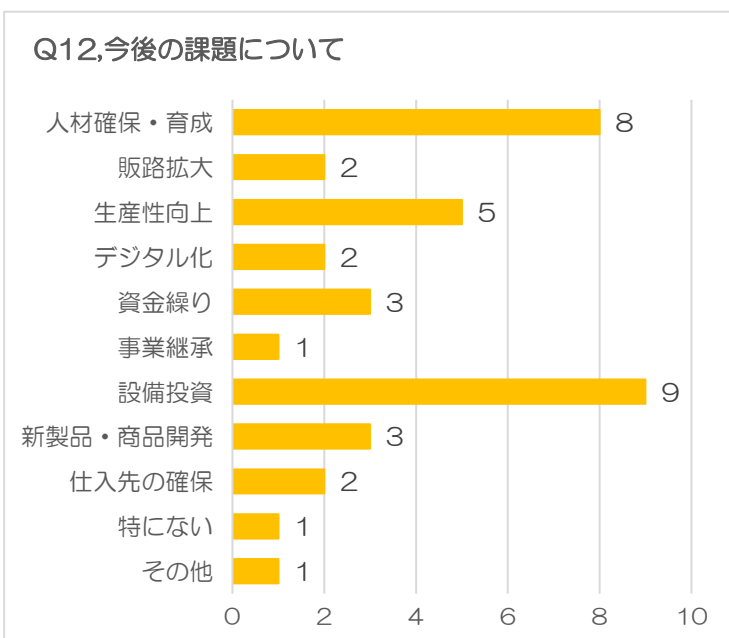
Q10,工事・建設において、公共と民間の割合をお答え下さい。

公共と民間の割合は、ほぼ変わりなくどちらかと言えば公共の方が多い。

Q11,工事・建設を行う際に従事される方の島内・島外の割合をお答え下さい。

従事者については、8割方島内の人で島外からの人は2割となる。

●今後の経営課題についてお答え下さい。

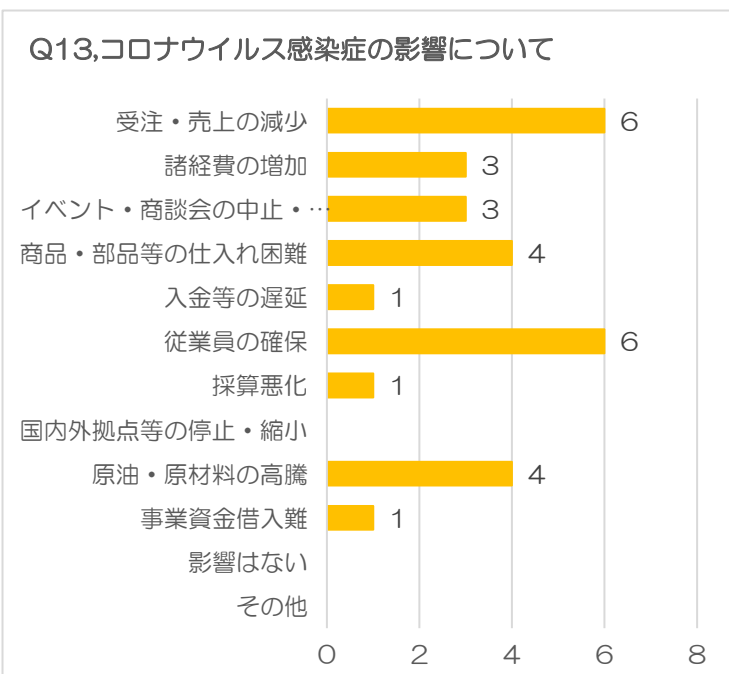


設備投資が一番の課題と挙げられている。

また、商業でも問題視されているのと同様に人材問題は深刻。

若い技術者や人材の確保が困難なため、事業縮小も考えざるを得ない状況になりつつある。

生産性向上も原料高騰による物流の停滞などが起こり、ものづくりが難しくなっているのも現状である。

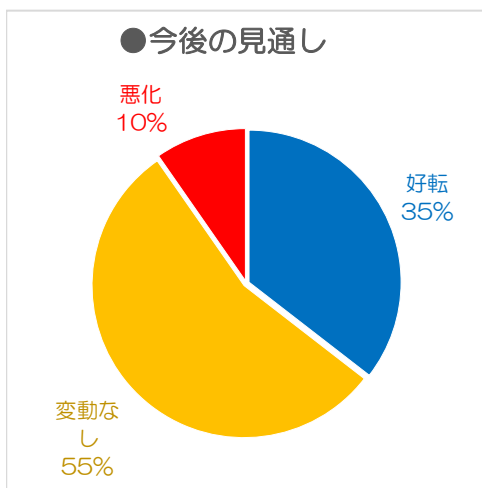


1位 受注・売上の減少
従業員の確保


2位 部品等の仕入れ困難
原油・原材料の高騰

3位 諸経費の増加
イベント・商談会の中止や延期




●今後の見通しについてお答え下さい。



新型コロナウイルス感染症の影響は、どの業界の受注・売上に大きく影響を及ぼしている。徐々にコロナは終息に向かいつつあるが、全世界の経済状況がすぐに戻るわけもなく、また昨今のウクライナ情勢も加わり、物の流通などより困難な事態になっている業界もある。このことからあまり大きく変動はしないだろうという予測が多い。

総 評	
 時々 	まあまあ 時々 不調

●好転／悪化の見通しの理由をお答え下さい。

 まあまあ	卸売業	観光客の流入および県外販路拡大の模索中。
 不調	製造業	大幅な単価上昇が見込まれるため。 人材が確保できないので、事業縮小を検討中。
 不調	建設業	海外拠点の工場の稼働がコロナ前の状態に戻らない限り 商品の入荷が難しくかつ、値上がりが続くと思われる。 人材不足による事業縮小を検討中。