

# 令和4年度 景況調査アンケート 集計結果

(一社)愛知県環境測定分析協会  
総務委員会

調査対象 (一社)愛知県環境測定分析協会 全正会員 64  
有効回答数 47(前年45)  
回答率 73.4%(前年70.3%)  
調査期間 令和4年4月～令和5年3月  
調査方法 アンケート用紙の配布及び回収による調査  
表示方法 DI値:景気の上向き、下向きを示す指数 DI値=良い(%)－悪い(%)

DI値が「+」の場合 ⇒ 景況は上向き  
DI値が「-」の場合 ⇒ 景況が下向き

Q1 社外からの受注が過半数を占めている 社内(親会社等)からの受注が過半数を占めている	36社	↗	76.6%	
	11社		↘	23.4%
	47社			100.0%

前年回答	29社(64.4%)	16社(35.6%)	45社(100.0%)
全体割合	76.6%	23.4%	100.0%

【Q1コメント】

全体回答数はほぼ横ばい。「社外が過半数」の回答は増加、「社内が過半数」の回答は減少。

Q2 貴事業所の令和4年度(4月～3月末見込)の景況は?			
良い	8社	↗	好転
変わらない	33社	⇒	変化なし
悪い	6社	↘	悪化
	47社		

全体割合	17.0%	70.2%	12.8%	100.0%
前年回答	a 17.0%	5社(11.1%)	b 12.7%	26社(57.8%)
				14社(31.1%)
				45社(100.0%)

DI値  
4.3

(昨年値 ▲20.0)

【Q2コメント】

好転及び変化なしの回答が大きく増加し、DI値はH29年度以来プラスに転じた。またH27年度以来低下が続いていたが、7年ぶりに上昇に転じた

<過去DI値>

R3年度 -20.0 H30年度 -4.9 H27年度 8.7  
R2年度 -18.6 H29年度 4.3  
R1年度 -16.3 H28年度 6.4

【Q3コメント】

「受注数量の増加」「取引先の増加」「受注価格の上昇」といった直接的な要因以外に、「業務の効率化」という要因が目目される。

Q3 「良い」と回答した要因(複数回答可)			全体割合
1 受注数量の増加	6件		37.5%
2 取引先の増加	5件		31.3%
3 業務の効率化	3件	☆	18.8%
4 受注価格の上昇	2件		12.5%
5 技術力の向上	0件		0.0%
6 新規分野の拡張	0件		0.0%
7 入札方式の変更	0件		0.0%
8 ISOの取得効果	0件		0.0%
9 その他( )	0件		0.0%
	16件		100.0%

Q4 「悪い」と回答した要因(複数回答可)			全体割合
1 受注数量の減少	6件		75.0%
2 価格の低下	1件		12.5%
3 競争の激化	1件		12.5%
(競争相手が県外)	(0)件		
(競争相手が県内)	(1)件		
(その他)	(0)件		
4 新型コロナ	0件	☆	0.0%
5 その他( )	0件		0.0%
	8件		100.0%

【Q4コメント】

「受注数量の減少」が例年どおり大半を占め、「価格の低下」「競争の激化」は大幅に減った。「新型コロナ」を要因とした回答は0件(R2は6件、R3は3件)となった。

Q5 令和5年度の景況見込みは?			全体割合
良くなる	2社		4.3%
変わらない	35社		74.5%
悪くなる	10社		21.3%
	47社		100.0%

【Q5コメント】

「変わらない」もしくは「悪くなる」が大部分を占め、全体として次年度も厳しい見通しとなった。

Q6 人件費・材料費の高騰を受けて価格転嫁は?			全体割合
実施中	13社		27.7%
予定あり	14社		29.8%
予定なし	20社		42.6%
	47社		100.0%

【Q6コメント】

既に「実施中」は約3割であるが、「予定あり」が含まると過半を占めている。

Q7 【参考】現在の経営課題(最大4つまで)			全体割合
1 技術者教育	34件	→	21.1%
2 経費の増加	28件	↑	17.4%
3 設備・機器等の更新	21件	→	13.0%
4 人件費の増加	19件	→	11.8%
5 従業員の確保	18件	→	11.2%
6 需要の停滞	14件	→	8.7%
7 IT・システムの更新	12件	→	7.5%
8 働き方改革	10件	→	6.2%
9 取引条件の悪化	2件	→	1.2%
10 法令順守	2件	→	1.2%
11 その他(ハラスメント対策)	1件	→	0.6%
	161件		100.0%

【Q7コメント】

回答順位は概ね昨年と同様の傾向を示しているが、「経費の増加」が倍増し、昨年の6位から2位に急上昇した。「技術者教育」は今回も7割以上の会員が経営課題として掲げており、業界の長年の経営課題となっている。

【その他の回答者のコメント】

- ・ 光熱費及び試薬品等の値上がりにより経費が増加しているが、取引先との関係もあるため価格転嫁が難しい。
- ・ 経費の増加に対して価格転嫁が全くできない。せめて物価上昇分だけでも価格を上げられるよう、社会の構造自体が変わらないといけない。
- ・ 品質を維持したまま、あるいは品質を向上させつつ業務を効率化することを目指したい。社員の意識改革が鍵となる。
- ・ PCBの分析依頼が年々落ち込んでいる。仕方がないことであるが、将来どうするか、明確なビジョンがない。

【まとめ】

DI値は平成29年度以来のプラスに転じ、対前年比24.3ポイント改善し4.3となった。景気は上向き兆しが見られる。景況が「悪い」と回答した事業所は半減し、新型コロナを景況悪化の要因として挙げた事業所はゼロとなった。会員企業が抱える経営課題の回答で「経費の増加」が急増し、光熱費や試薬品等の値上がりによる経費増加が経営課題となっている。経費増加の経営課題を受けて、価格転嫁を「実施中」もしくは「予定あり」の動きが過半数の事業所(約60%)においてとられている。