北陸の BSI （企業経営動向調査 結果）

経営者の景気見通し
（2022 年 5 月調査）

今回調査の概要

目　　的：北陸の企業における半期ごとの業況など動向調査

調査方法：郵送によるアンケート調査

調査時期：2022 年 5 月下旬

調査対象先 ： 北陸 3 県内の主要企業 483 社
（銀行業、保険業を除く）

有効回答数 ： 232 社（回答率 48.0%）
（うち、郵送・FAX：114 社、web 回答：118 社）

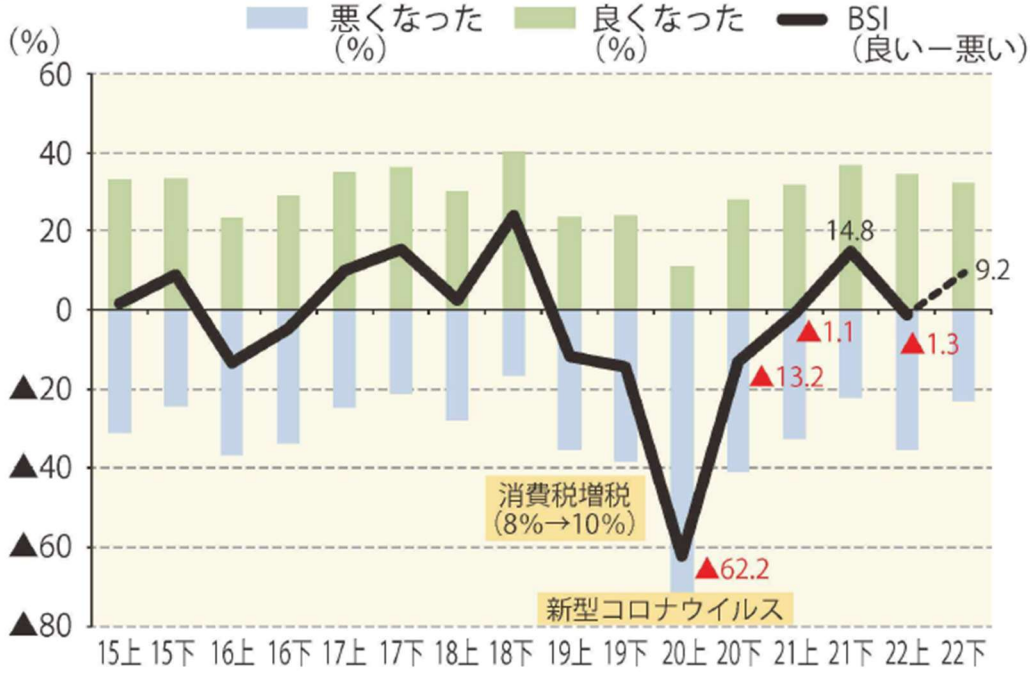
主な集計方法：必要に応じて、以下のように分類して集計。
製造業と非製造業、大企業と中小企業
建設業・卸小売業・サービス業

主な留意点 ： 各質問に対して無回答が存在する場合、集計表の回答数は総数 232 社と一致しない。
図表では、端数処理の関係から合計が 100%にならない場合がある。

回答企業の内訳：（産業別）	製造業	105 社
	建設業	32
	卸小売業	47
	サービス業	48
（規模別）	大企業	54
	中小企業	178
（県　別）	富山県	99
	石川県	80
	福井県	53

■以下の章番号、資料文中における図表番号は、月刊誌本文の番号を使用しています。

図表８　業況判断BSIの推移（全産業）



（注）　2022年下期は見通し

1. 景気概況

（１）業況判断　～ 前回見通しから下方修正となりマイナスに ～

2022 年上期（1～6 月）の業況について 2021 年下期（7～12 月）と比べ、「良くなった」が 34.2%、「変わらない」が 30.3%、「悪くなった」が 35.5%であった。この結果、**業況判断 BSI は▲1.3** となり、21 年下期実績の BSI（14.8）からは **16.1 ポイントの下落**となった（図表５，８）。

産業別にみると、製造業が 4.8、非製造業が▲6.3 となっている。規模別にみると、製造業・大企業で 4.8、製造業・中小企業で 4.9、非製造業・大企業で 6.0 と、いずれも小幅なプラスとなっている。一方、非製造業・中小企業では▲10.6 と、産業別・規模別区分で唯一のマイナスとなっている。

また、前回（2021 年 11 月）調査時点の上期見通しが 11.6 であったことから、**上期実績は 12.9 ポイントの下方修正**となった。

■下期の業況見通しはプラス転換へ

2022 年下期に向けた業況の見通しは、「良くなる」が 32.2%、「変わらない」が 44.8%、「悪くなる」が 23.0%となった。この結果、**業況見通し BSI は 9.2 とプラス転換**の見込みである（図表７）。

産業別・規模別にみると、製造業・大企業で 52.4、非製造業・大企業で 33.4 となっており、大企業が全体をけん引する形となっている。一方、製造業・中小企業は▲1.2、非製造業・中小企業では 0.0 となっており、企業規模による格差が一段と広がる懸念がある。

図表５　2022年１～６月の業況判断

	良くなった（%）	変わらない（%）	悪くなった（%）	BSI
全産業（N=231）	34.2	30.3	35.5	▲ 1.3
製造業（N=104）	40.4	24.0	35.6	4.8
大企業（N=21）	42.9	19.0	38.1	4.8
中小企業（N=83）	39.8	25.3	34.9	4.9
非製造業（N=127）	29.1	35.4	35.4	▲ 6.3
大企業（N=33）	33.3	39.4	27.3	6.0
中小企業（N=94）	27.7	34.0	38.3	▲10.6
建設業（N=32）	12.5	37.5	50.0	▲37.5
卸小売業（N=47）	31.9	31.9	36.2	▲ 4.3
サービス業(N=48)	37.5	37.5	25.0	12.5

図表７　2022年７～12月の業況変化見通し

	良くなる（%）	変わらない（%）	悪くなる（%）	BSI
全産業（N=230）	32.2	44.8	23.0	9.2
製造業（N=104）	32.7	44.2	23.1	9.6
大企業（N=21）	66.7	19.0	14.3	52.4
中小企業（N=83）	24.1	50.6	25.3	▲ 1.2
非製造業（N=126）	31.7	45.2	23.0	8.7
大企業（N=33）	36.4	60.6	3.0	33.4
中小企業（N=93）	30.1	39.8	30.1	0.0
建設業（N=32）	25.0	37.5	37.5	▲12.5
卸小売業（N=47）	31.9	40.4	27.7	4.2
サービス業(N=47)	36.2	55.3	8.5	27.7

２．経営上の懸念事項

～原材料価格・エネルギーコスト懸念が最多に～

2022 年下期に向けた懸念事項を複数回答で質問したところ、最多は「原材料価格・エネルギーコスト」、2 番目が「国内の経済環境」、3 番目が「人手不足」であった（図表 10）。

前回調査では、製造業のみが規模にかかわらず「原材料価格・エネルギーコスト」が最多であったが、今回は、**非製造業・大企業以外のすべての区分で「原材料価格・エネルギーコスト」が最多**となっている。

これは、ウクライナ問題を機に加速したエネルギー危機・食料危機への懸念が、企業経営の課題として重くのしかかってきているものといえる。さらに今回は、円安という要素が加わった。こうした状況はアンケート結果にも表れており、全産業でみると、**「円安を経営上の懸念事項」とする企業の割合は、前回調査から 17.3 ポイント上昇している。特に大企業・製造業では、26.2 ポイントもの上昇となっている**（図表 12）。

図表10　経営上の懸念事項（2022年７～12月）

経営上の懸念事項	原材料価格・エネルギーコスト	国内の経済環境	人手不足	海外の経済環境	他社との競合	従業員のレベル・能力不足
全産業(N=232)	81.0	68.5	43.5	37.5	31.5	29.3
製造業（N=105）	90.5	66.7	38.1	49.5	20.0	28.6
大企業（N=21）	95.2	81.0	23.8	81.0	14.3	14.3
中小企業（N=84）	89.3	63.1	41.7	41.7	21.4	32.1
非製造業（N=127）	73.2	70.1	48.0	27.6	40.9	29.9
大企業（N=33）	63.6	78.8	45.5	33.3	36.4	30.3
中小企業（N=94）	76.6	67.0	48.9	25.5	42.6	29.8

(注)　1．複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2．［　］は分類別で最も多い回答。［　］は２番目、［　］は３番目

図表12　前回調査との数値差（今回－前回）　（ポイント）

経営上の懸念事項	外国為替相場（円安）	原材料価格・エネルギーコスト	海外の経済環境	国内の経済環境	新技術・製品・サービス開発
全産業	17.3	13.1	8.7	▲ 2.3	▲ 7.2
製造業	20.7	4.3	11.6	▲ 4.0	▲ 7.9
大企業	26.2	3.5	14.3	▲ 2.3	▲17.9
中小企業	19.4	4.5	11.3	▲ 4.3	▲ 5.3
非製造業	15.0	22.0	7.1	▲ 0.8	▲ 6.3
大企業	24.2	24.7	8.3	6.6	▲10.6
中小企業	11.5	20.6	6.8	▲ 3.3	▲ 4.7

５．為替相場（円安）の影響について

（１）円安の影響

全産業でみると、最も多い回答が**「Ａ：マイナスの影響を受ける」の 48.5%**であるが、**「Ｂ：あまり影響を受けない」も 45.4%**あり、それほど大差はなかった（図表 23）。

サンプル数は多くないものの、輸出関連企業が多い製造業・大企業では、マイナスの影響を受けるとする回答は 28.6%と少なく、「Ｃ：円安はプラス要因である」と回答する企業も 23.8%ある。

次に、「Ａ：マイナスの影響を受ける」と回答した企業に対して、その影響を受ける対象品目の種類を尋ねた（２つまでの複数回答）。全産業でみると、最多は「原油・天然ガスなどエネルギー」で 60.7%、次いで「海外（工場）で生産された半製品・部品」が 37.4%、「希少金属、石油化学原料など工業素材」が 27.1%、となっている（図表 24）。

図表23　為替相場（円安）の影響について　（%）

	A. マイナスの影響を受ける	B. あまり影響を受けない	C. 円安はプラス要因である
全産業(N=229)	48.5	45.4	6.1
製造業(N=104)	52.9	36.5	10.6
大企業(N=21)	28.6	47.6	23.8
中小企業(N=83)	59.0	33.7	7.2
非製造業(N=125)	44.8	52.8	2.4
大企業(N=33)	45.5	54.5	0.0
中小企業(N=92)	44.6	52.2	3.3

図表24　どういった品目が影響を受けたか　（%）

	原油・天然ガスなどエネルギー	海外（工場）で生産された半製品・部品	希少金属、石油化学原料など工業素材	穀物や魚介類をはじめとした食材	その他
全産業(N=107)	60.7	37.4	27.1	9.3	7.5
製造業(N=53)	58.5	39.6	37.7	9.4	5.7
大企業(N= 6)	33.3	50.0	50.0	16.7	0.0
中小企業(N=47)	61.7	38.3	36.2	8.5	6.4
非製造業(N=54)	63.0	35.2	16.7	9.3	9.3
大企業(N=14)	64.3	21.4	7.1	21.4	7.1
中小企業(N=40)	62.5	40.0	20.0	5.0	10.0

(注)　２つまでの複数回答。結果は回答者数に対する割合

（２）円安の影響と企業の景況感との関係

図表 25－１は全体（図表１，２の要約版）、図表 25－２は「円安でマイナスの影響を受ける」と回答した企業の BSI、図表 25－３は「円安であまり影響を受けない」と回答した企業の BSI である。

BSI 値の大小だけで判断することは適切ではないが、**円安に対して「あまり影響を受けない」とする企業のほうが、全体的に見ると景況感が良い**ことがわかる。

図表25－２　円安でマイナスの影響を受ける企業

円安デメリットあり		現況BSI	見通しBSI
全産業	N=111	▲ 6.3	2.7
製造業	N=55	10.9	3.6
非製造業	N=56	▲23.2	1.8
大企業	N=21	19.0	52.4
中小企業	N=90	▲12.2	▲ 9.0

図表25－１　全体（図表５、７の要約版）

全体		現況BSI	見通しBSI
全産業	N=232	▲ 1.3	9.2
製造業	N=105	4.8	9.6
非製造業	N=127	▲ 6.3	8.7
大企業	N=54	5.5	40.7
中小企業	N=178	▲ 3.4	▲ 0.5

図表25－３　円安であまり影響を受けない企業

円安デメリット少ない（企業努力で対応可）		現況BSI	見通しBSI
全産業	N=104	4.8	11.5
製造業	N=38	2.6	5.3
非製造業	N=66	6.1	15.2
大企業	N=28	0.0	25.0
中小企業	N=76	6.6	6.6

６．価格転嫁への対応について

（１）原材料・部品等の仕入価格（前年比）

Ａ．取扱金額が最も多い原材料・部品等

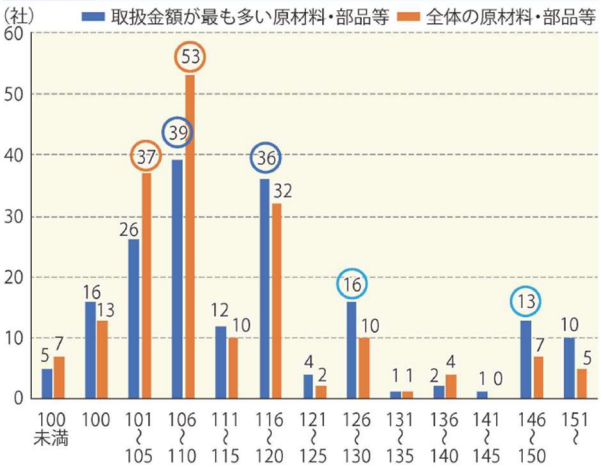
１年前を 100 とした場合の直近の水準について尋ねたところ、有効回答 181 社のなかで、**最多は「106～110」**で 39 社（全体の 21.5%）、**次いで「116～120」**が 36 社（同 19.9%）であった。なお、中央値は「111～115」のレンジであった。

Ｂ．全体の原材料・部品等

１年前を100とした場合の直近の水準について尋ねたところ、有効回答 181 社のなかで、**最多は「106～110」**で 53 社（全体の 29.3%）、**次いで「101～105」**が 37 社（同 20.4%）であった。なお、中央値は「106～110」のレンジであった。

図表 27 で、「Ａ：取扱金額が最も多い原材料・部品等」と「Ｂ：全体の原材料・部品等」のグラフをあわせてみた。おおまかな傾向としてはＡ・Ｂとも似ているが、Ａのほうが「126～130」、「146～150」など、高騰したと回答する企業が相応にあることがわかる。

図表27　１年前を100とした場合の直近の水準は？

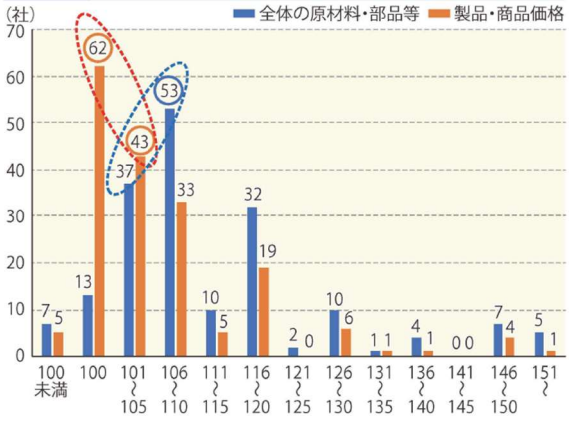


（２）製品・商品の販売価格（前年比）

１年前を 100 とした場合の直近の水準について尋ねたところ、有効回答 180 社のなかで、**最多は「100（価格改定なし）」**で 62 社（全体の 34.4%）、**次いで「101～105」**が 43 社（同 23.9%）であった。なお、中央値は「101～105」のレンジであった。

図表 28 は、前問の「Ｂ．全体の原材料・部品等」と本問の「製品・商品価格」のグラフをあわせたものである。原材料・部品等のピークが「106～110」、製品・商品価格のピークが「100」という点からもわかるとおり、**企業側が原材料価格の上昇分を製品価格に転嫁することがなかなかできていない**ことがうかがえる。

図表28　１年前に比べ、原材料価格を製品・商品価格に転嫁できたか？



（３）原材料・部品等の仕入価格（年内見通し）

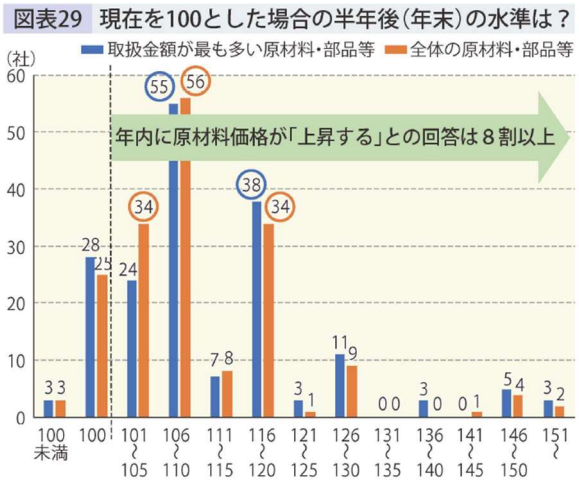
Ａ．取扱金額が最も多い原材料・部品等

現在の水準を 100 とした場合の半年後（概ね年内）の水準について尋ねたところ、有効回答 180 社のなかで、**最多は「106～110」**で 55 社（全体の 30.6%）、**次いで「116～120」**が 38 社（同 21.1%）であった。なお、中央値は「106～110」のレンジであった。

Ｂ．全体の原材料・部品等

現在の水準を 100 とした場合の半年後（概ね年内）の水準について尋ねたところ、有効回答 177 社のなかで、**最多は「106～110」**で 56 社（全体の 31.6%）、**次いで「116～120」と「101～105」**がともに 34 社（同 19.2%）であった。なお、中央値は「106～110」のレンジであった。

図表 29 で、「Ａ：最も多い原材料」と「Ｂ：全体」のグラフをあわせてみた。おおまかな傾向としてはＡ・Ｂとも似ており、前問の図表 28 ほどの差異は認められない。いずれにしても、**８割以上の企業が「年内に原材料価格が上昇する」とみており、そのレンジは「106～110」と「116～120」に集中している。**



（４）製品・商品の販売価格（年内見通し）

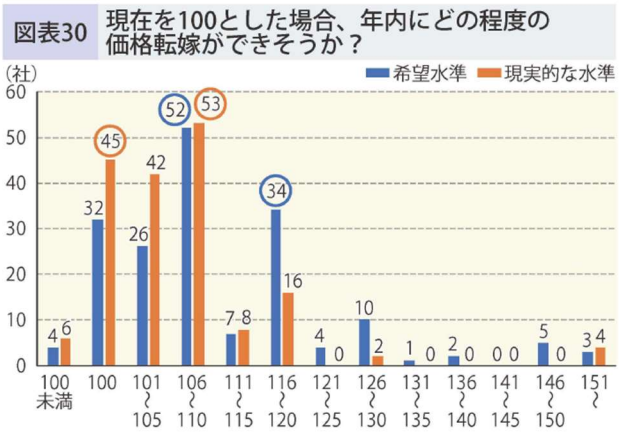
製品・商品の販売価格は半年後（概ね年内）にどうなるとみているのだろうか。ここでは、「本来達成したい希望水準」と「消費動向・需要などを勘案した現実的な水準」の２つについて尋ねた。

Ａ：本来達成したい希望水準

現在の水準を 100 とした場合、半年後に「本来達成したい」希望水準について尋ねたところ、有効回答 180 社のなかで、**最多は「106～110」**で 52 社（全体の 28.9%）、**次いで「116～120」**が 34 社（同 18.9%）であった。なお、中央値は「106～110」のレンジであった。

Ｂ：消費動向・需要などを勘案した現実的な水準

現在の水準を 100 とした場合、半年後の「現実的な」水準について尋ねたところ、有効回答 177 社のなかで、**最多は「106～110」**で 53 社（全体の 29.9%）、**次いで「100（値上げできず）」**が 45 社（同 25.4%）であった。なお、中央値は「101～105」のレンジであった。



図表 30 で、「Ａ：本来達成したい希望水準」と「Ｂ：現実的な水準」のグラフをあわせてみた。８割の企業が「値上げしたい（価格転嫁したい）」として、**本来ならば「１～２割」程度の引き上げ**を望んでいるものの、**実際には消費の落ち込みを懸念して「０～１割」の引き上げ**にとどまるのではないか、という結果になっている。

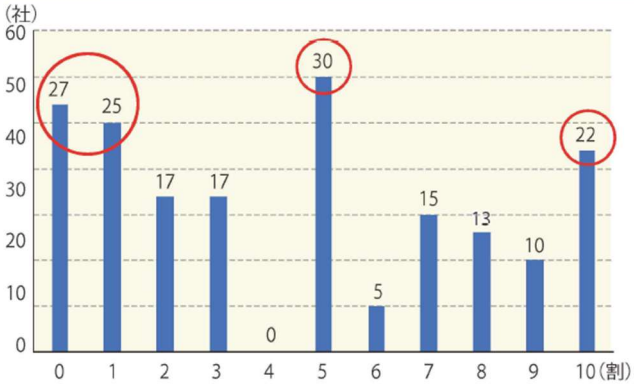
（５）原材料以外の経費の価格転嫁見込み

事業所・工場などの光熱費、製品の梱包費、物流費なども高騰しており、原材料や部品価格だけではなく経費の高騰部分を製品・商品価格にどの程度転嫁できるか、という点も課題となっている。そこで、今回、原材料以外の経費についての対応を尋ねた。具体的には**「価格転嫁目標を 10 割とした場合、半年後（年内）には何割の転嫁ができていると想定するか？」**として尋ねた。

転嫁目標を 10 割とした場合の半年後の転嫁見込みについて、有効回答 181 社のなかで、**最多は「５割」**で 30 社（全体の 16.6%）、**次いで「０割（転嫁できず）」**が 27 社（同 14.9%）であった。なお、中央値は「５割」であった。

図表 31 のとおり、最多は「５割」であるものの、いずれかの割合が突出しているわけではなく、回答がある程度分散していることがわかる。強いて言えば、**「完全転嫁」、「（ほぼ）できない」、「５割転嫁」の３パターン**といったところであろう。

図表31　原材料以外の経費についての価格転嫁は何割程度可能か？



以上