

令和6年5月21日 記者会見 発言要旨

〔塚本会頭療養中につき、堀場副会頭(会頭職務代行者)が担当〕

■京都の経済状況について

京都の上場企業の決算状況が出揃い、既に報道のとおり、業種や市場の違いによって、各社で明暗が分かれました。昨年は5月に新型コロナ感染症が5類に移行され、経済活動が正常化したことで個人消費が一定回復し、特にコロナ禍で苦しんだ観光関連産業が順調に回復したことは嬉しく思います。また自動車や産業機械などの関連産業では、設備投資に持ち直しの動きが見られました。

他方、物価上昇に伴って消費者のコスト意識が高まり、消費選別が厳しくなりました。またウクライナ情勢の長期化や中東地域をめぐる国際情勢不安は長期化し、失速した中国経済の影響も少なからずありました。激しい環境変化の中にあって、積極的に投資を進める企業や、選択と集中のために改革を進める企業も見られます。賃上げに伴う人件費増が利益圧迫の要因になった企業もありますが、企業が成長し、世界でビジネスを続けていくために、人財は非常に重要であり、人件費も必要な投資だと考えています。減益や赤字であった企業も、次なる成長へのステップへ進むための準備、高く跳躍するために一度屈んでいる段階にあり、再び成長軌道に戻ってこられることを期待しています。

一方で、中小事業者からは、物価高の影響が大きくなっているという声が聞かれます。大型連休中の様子を商店街などにヒアリングをしたところ、観光地の商店街では国内外を問わず、多くの観光客で賑わったとのこと。中国からの団体客は見られないものの、円安の恩恵もあって欧米からの観光客が多く訪れており、コロナ前に近い賑わい、あるいはコロナ前を超えた賑わいになっていると答えた商店街もありました。一方で「コロナ禍明け直後の昨年の方が、人出が多かった」という声や、観光地以外の商店街から、「一般の消費者は買い控えをしているようで売上が上がらない」という声が寄せられています。また飲食業の組合からも、外国人が増えることで物価高に対応した価格転嫁が一定程度は進んだものの、コロナ禍以降は日本人による歓送迎会が減少して売上に影響しているという声がありました。

物価高騰の影響で仕入れ価格が上昇する一方、明らかに外国人をターゲットとした店舗や商品・サービス以外では、販売価格への転嫁が難しく、多くの事業者が苦しい状況に置かれています。今年の春闘で賃上げが進んだと報道がありましたが、実質賃金ではマイナスが続いていることも事実です。価格転嫁が困難な中小事業者が収益改善を図るためには生産性向上が欠かせません。

本所では、中小事業者の生産性向上を推進するため、昨年より企業経営に必要なITツールを選定し、本所会員が利用できる割引などの優待制度を設け、3月には対象ツールを実際に体験できるスペースを開設したところです。

ITツールを導入して、業務効率化や生産性向上につなげている事業者が出始めておりますので、一部紹介しますと、飲食店が、本所の経営支援員の提案によってクラウド会計システムを導入したことで、売上や経費などが明確になり、確定申告でも業務効率化が進んだ例や、小売・卸売事業者がクラウドサーバを導入し、全社員で営業資料を共有して、顧客対応の迅速化や正確性の向上につながった事例などが生まれています。

引き続き、事業者の IT 化を後押しするため、IT 活用セミナーの1回目として、5月 31 日に「売上拡大・生産性向上のためのIT導入ポイント～IT導入補助金を活用する～」をテーマに開催するほか、今後も順次、事業者に対してITツール導入やDX推進の啓発事業を予定しています。

IT ツールの活用支援等をはじめ、物価高、資源・原材料高騰、人手不足等の影響を受けている会員企業の「稼ぐ力」を高めるために、伴走支援をまいります。