

大垣地域の企業景況調査報告書

令和3年7月～9月期

大 垣 商 工 会 議 所
産 業 振 興 委 員 会

大垣地域の企業景況調査報告（令和3年7～9月期）

○調査要領

当調査活動は、大垣管内の300事業所を対象に各業種の景気動向をはじめ、事業所が抱える経営課題やニーズを把握するため、四半期毎に「大垣地域の企業景況調査」を実施しています。

1. 調査対象期間

令和3年7月～9月期の実績・見込み、及び令和3年10月～12月期の見通しについて調査

2. 調査時点

令和3年9月

3. 調査対象

製造業・建設業・卸売業・小売業・サービス業の5業種

○調査対象事業所区分

区別	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業	合計
件数	53	30	27	82	97	289
構成比	18.3	10.4	9.3	28.4	33.6	100

4. 調査方法

郵送又はFAXを利用

5. 回収状況

回収件数289件 回収率96.3%

6. DI（デフュージョンインデックス）景気動向指数

景気動向全体を表すように工夫された指数で、いわば景気の早見表

$$DI = (\text{増加・好転などの回答割合}) - (\text{減少・悪化などの回答割合})$$

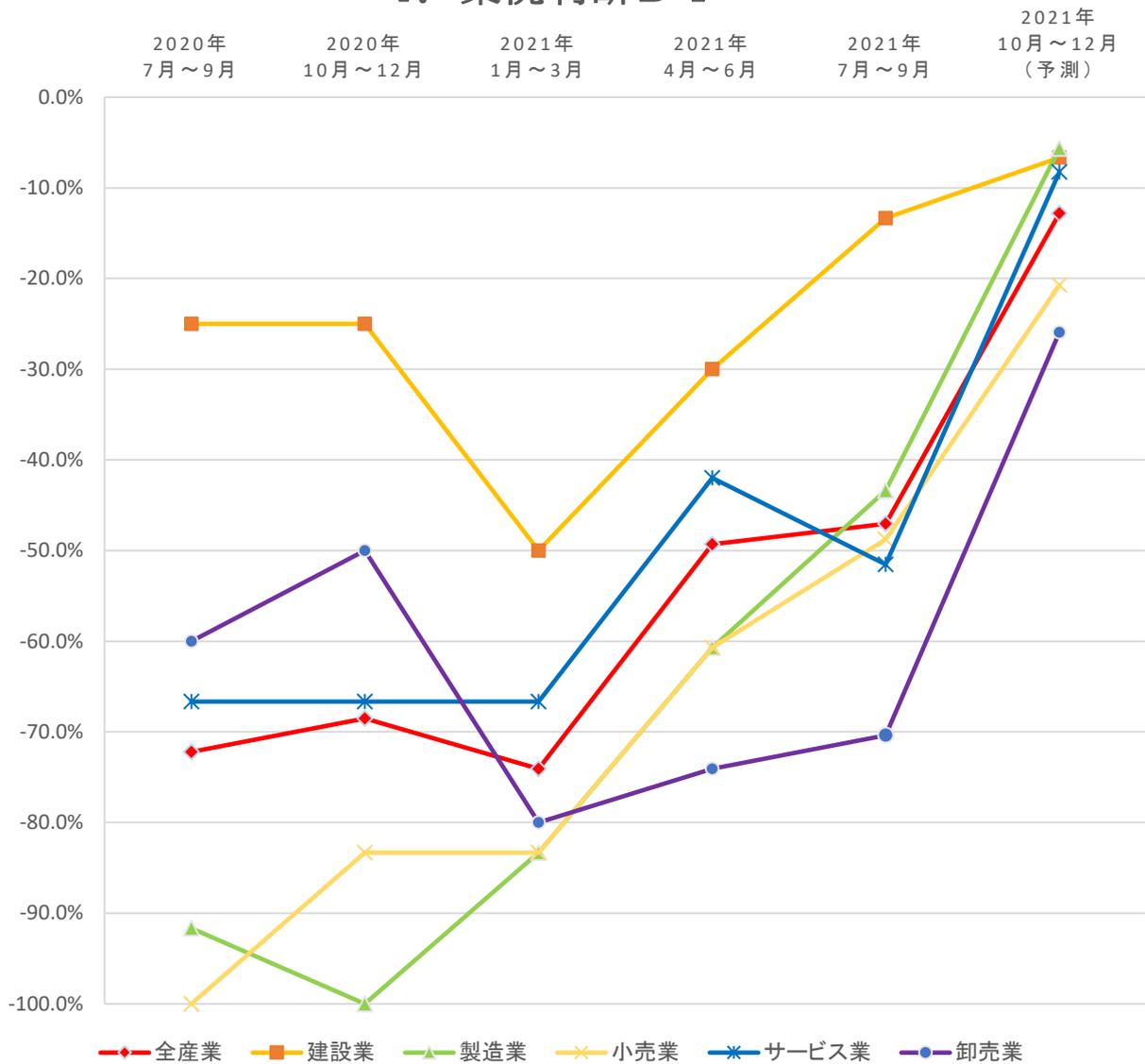
$$\text{状況・採算} : (\text{好転}) - (\text{悪化}) \quad \text{売上} : (\text{増加}) - (\text{減少})$$

◎全産業の概要

- 中小企業の業況は、前期と比較して改善し、来期は少しではあるがさらに回復の見込みである。
- 全産業の業況判断 DI は、前年同月と比較し 25.1 ポイント増と改善傾向にある。
- 産業別に見ても、サービス業を除き他産業は改善の見込みがみられる。
- コロナの影響は今後も尾を引くと予想される。

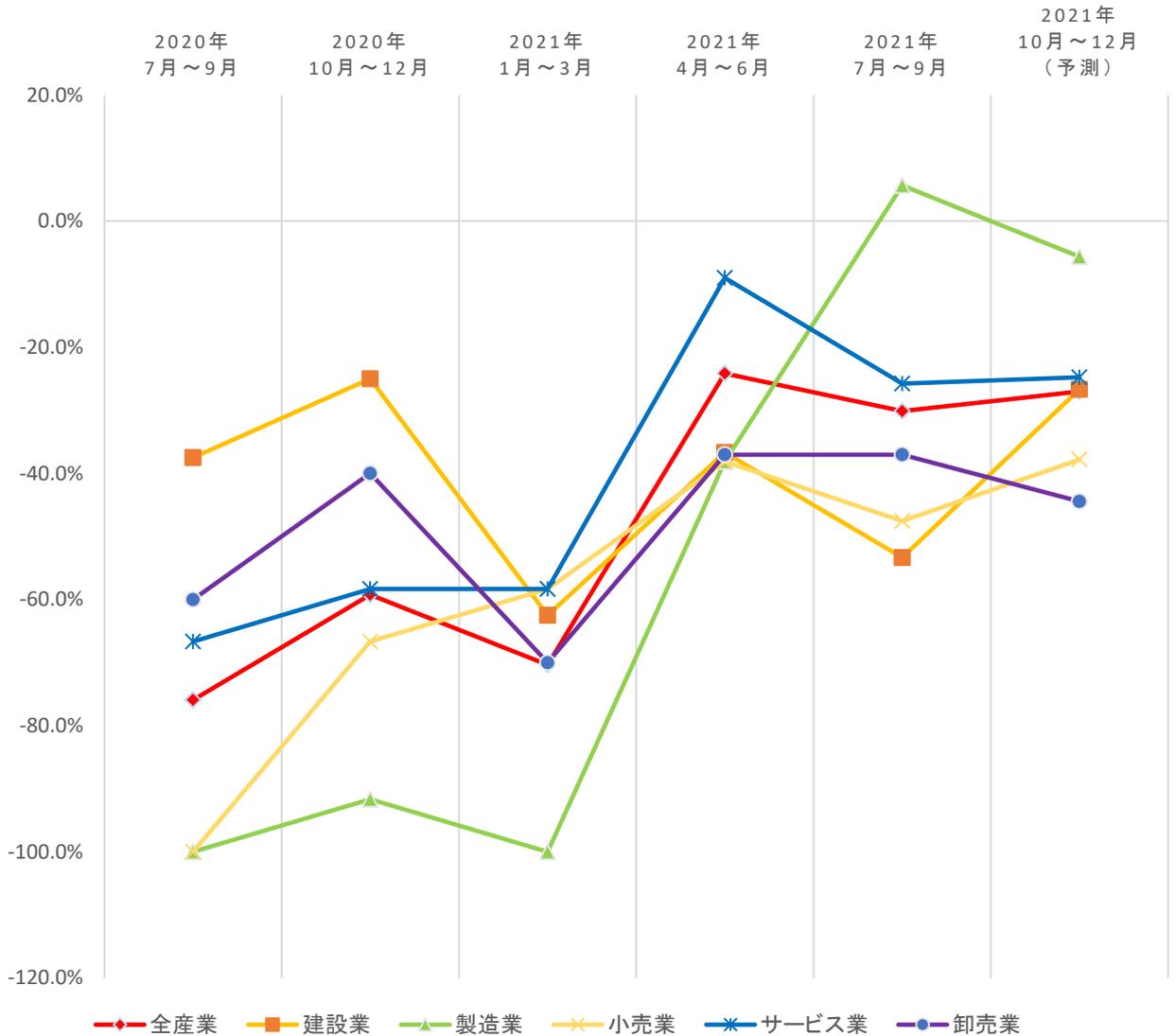
1. 令和3年7～9月期の全産業の業況判断 DI は、前期▲49.3→今期▲47.1 となった。
2. 全産業の売上 DI は、前期▲24.1→今期▲30.1（前期比6ポイント減）となり、全体的にはマイナスとなった。産業別では製造業を除き前々期ほどではないが更にマイナスとなった。
3. 全産業の採算 DI は、前期▲19.0→今期▲23.5（前期比4.5ポイント減）となった。産業別では製造業がプラスに転じたが他産業はさらにマイナスとなった。
4. 全産業の設備投資実施企業割合は、前期▲10.2→今期▲9.7（前期比0.5ポイント増）となった。コロナ禍のマイナス傾向ではあるが、産業別に見ると、サービス業と卸売業がほぼ横ばいの他、製造業は大幅な改善、建設業、小売業はマイナス傾向となった。
5. 商品仕入単価 DI は、前期25.5→今期35.3 と高騰した。前年同月0.0→今期35.3（35.3ポイント増）となり、産業別にみても高騰傾向がみられる。
6. 全産業の資金繰り DI は、前期▲20.1→今期▲20.1 横ばいとなった。長期資金借入難易度 DI は、前期▲5.8→今期▲6.9（前期比1.1ポイント減）となり難易度が上がった。短期資金借入難易度 DI は、前期▲2.4→今期▲5.2（前期比2.8ポイント減）となり難易度が上がった。
7. 経営上の問題としては、前期と同様、新型コロナウイルスの影響による「需要の停滞」「消費者ニーズの変化への対応」が最大の課題となっており、全産業で上位にランクインしている。業種別に見ると製造業、建設業、サービス業においては「原材料価格の上昇」「仕入単価の上昇」などが依然として課題となっているほか、「従業員の確保難」「熟練技術者の確保難」と人材不足が次の課題となっている。

1. 業況判断D I



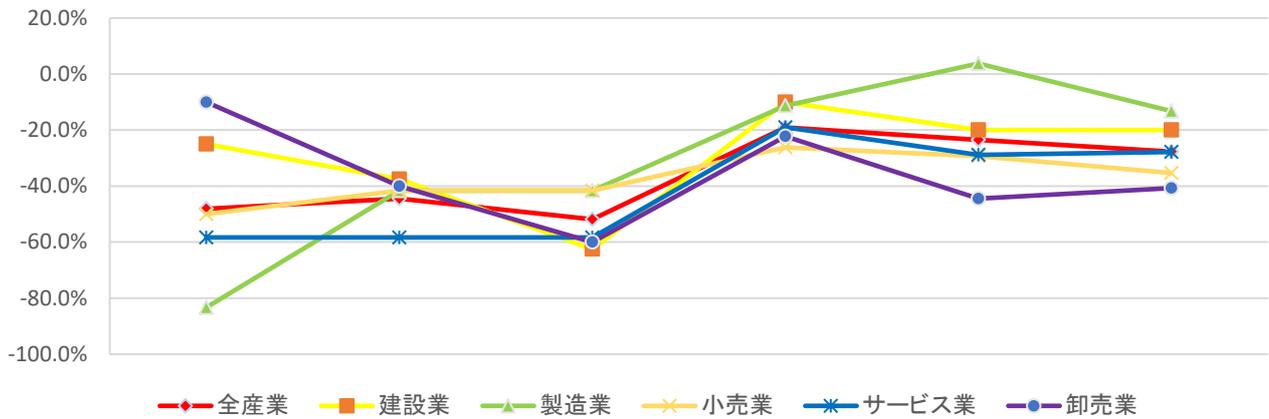
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72.2%	-68.5%	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-12.8%
建設業	-25.0%	-25.0%	-50.0%	-30.0%	-13.3%	-6.7%
製造業	-91.7%	-100.0%	-83.3%	-60.7%	-43.4%	-5.7%
小売業	-100.0%	-83.3%	-83.3%	-60.7%	-48.8%	-20.7%
サービス業	-66.7%	-66.7%	-66.7%	-42.0%	-51.5%	-8.2%
卸売業	-60.0%	-50.0%	-80.0%	-74.1%	-70.4%	-25.9%

2.売上DI



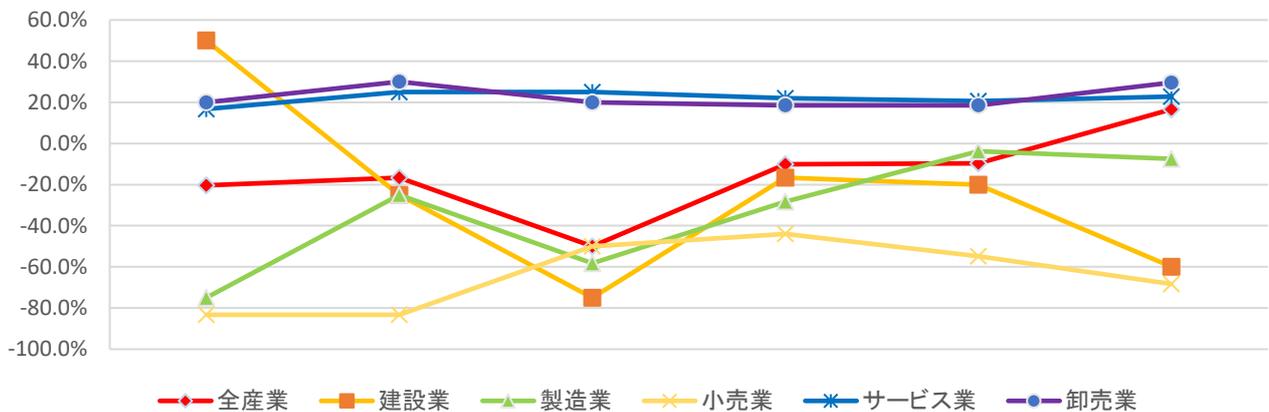
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-75.9%	-59.3%	-70.4%	-24.1%	-30.1%	-27.0%
建設業	-37.5%	-25.0%	-62.5%	-36.7%	-53.3%	-26.7%
製造業	-100.0%	-91.7%	-100.0%	-38.1%	5.7%	-5.7%
小売業	-100.0%	-66.7%	-58.3%	-38.1%	-47.6%	-37.8%
サービス業	-66.7%	-58.3%	-58.3%	-9.0%	-25.8%	-24.7%
卸売業	-60.0%	-40.0%	-70.0%	-37.0%	-37.0%	-44.4%

3. 採算DI



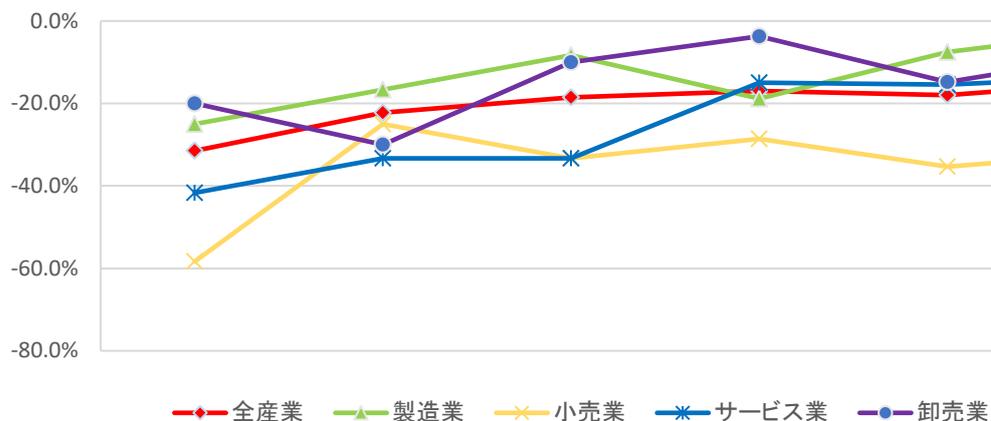
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-48.1%	-44.4%	-51.9%	-19.0%	-23.5%	-27.7%
建設業	-25.0%	-37.5%	-62.5%	-10.0%	-20.0%	-20.0%
製造業	-83.3%	-41.7%	-41.7%	-11.3%	3.8%	-13.2%
小売業	-50.0%	-41.7%	-41.7%	-26.2%	-29.3%	-35.4%
サービス業	-58.3%	-58.3%	-58.3%	-19.0%	-28.9%	-27.8%
卸売業	-10.0%	-40.0%	-60.0%	-22.2%	-44.4%	-40.7%

4. 設備投資実施企業割合DI



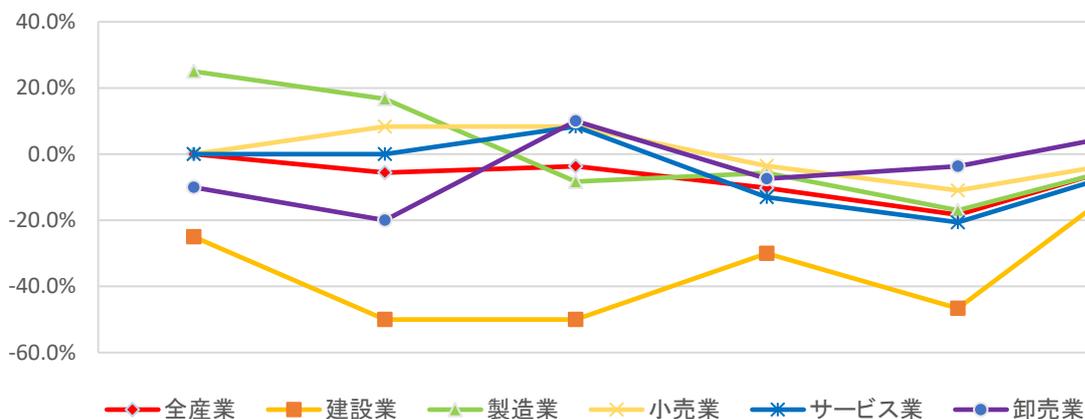
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-20.4%	-16.7%	-50.0%	-10.2%	-9.7%	16.6%
建設業	50.0%	-25.0%	-75.0%	-16.7%	-20.0%	-60.0%
製造業	-75.0%	-25.0%	-58.3%	-28.3%	-3.8%	-7.5%
小売業	-83.3%	-83.3%	-50.0%	-44.0%	-54.9%	-68.3%
サービス業	16.7%	25.0%	25.0%	22.0%	20.6%	22.7%
卸売業	20.0%	30.0%	20.0%	18.5%	18.5%	29.6%

5. 価格動向D I 「売上単価」



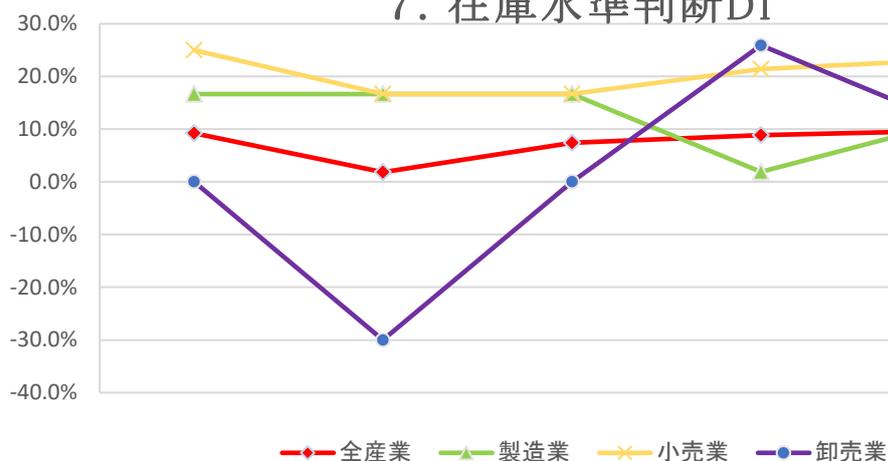
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-31.5%	-22.2%	-18.5%	-17.0%	-18.0%	-14.5%
建設業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
製造業	-25.0%	-16.7%	-8.3%	-18.9%	-7.5%	-1.9%
小売業	-58.3%	-25.0%	-33.3%	-28.6%	-35.4%	-31.7%
サービス業	-41.7%	-33.3%	-33.3%	-15.0%	-15.5%	-13.4%
卸売業	-20.0%	-30.0%	-10.0%	-3.7%	-14.8%	-7.4%

6. 雇用人員D I



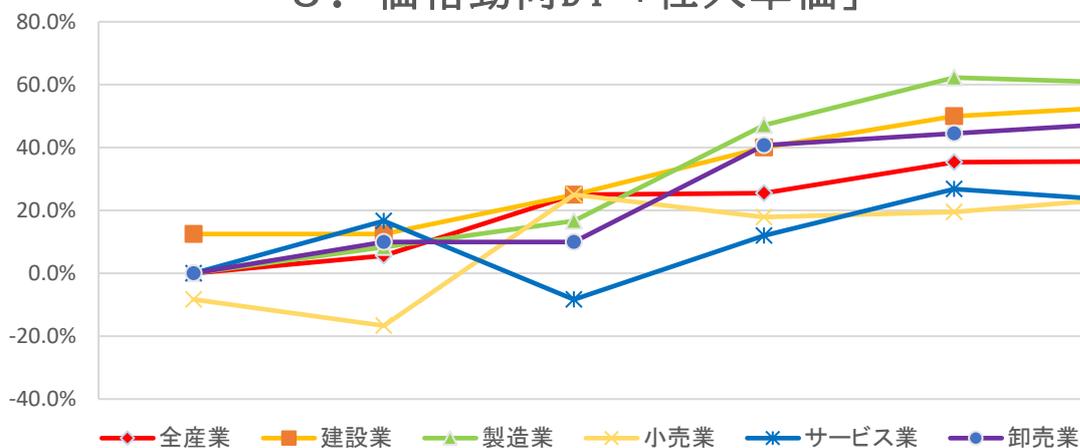
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	0.0%	-5.6%	-3.7%	-10.2%	-18.3%	-1.4%
建設業	-25.0%	-50.0%	-50.0%	-30.0%	-46.7%	-3.3%
製造業	25.0%	16.7%	-8.3%	-5.7%	-17.0%	-1.9%
小売業	0.0%	8.3%	8.3%	-3.6%	-11.0%	-1.2%
サービス業	0.0%	0.0%	8.3%	-13.0%	-20.6%	-3.1%
卸売業	-10.0%	-20.0%	10.0%	-7.4%	-3.7%	7.4%

7. 在庫水準判断DI



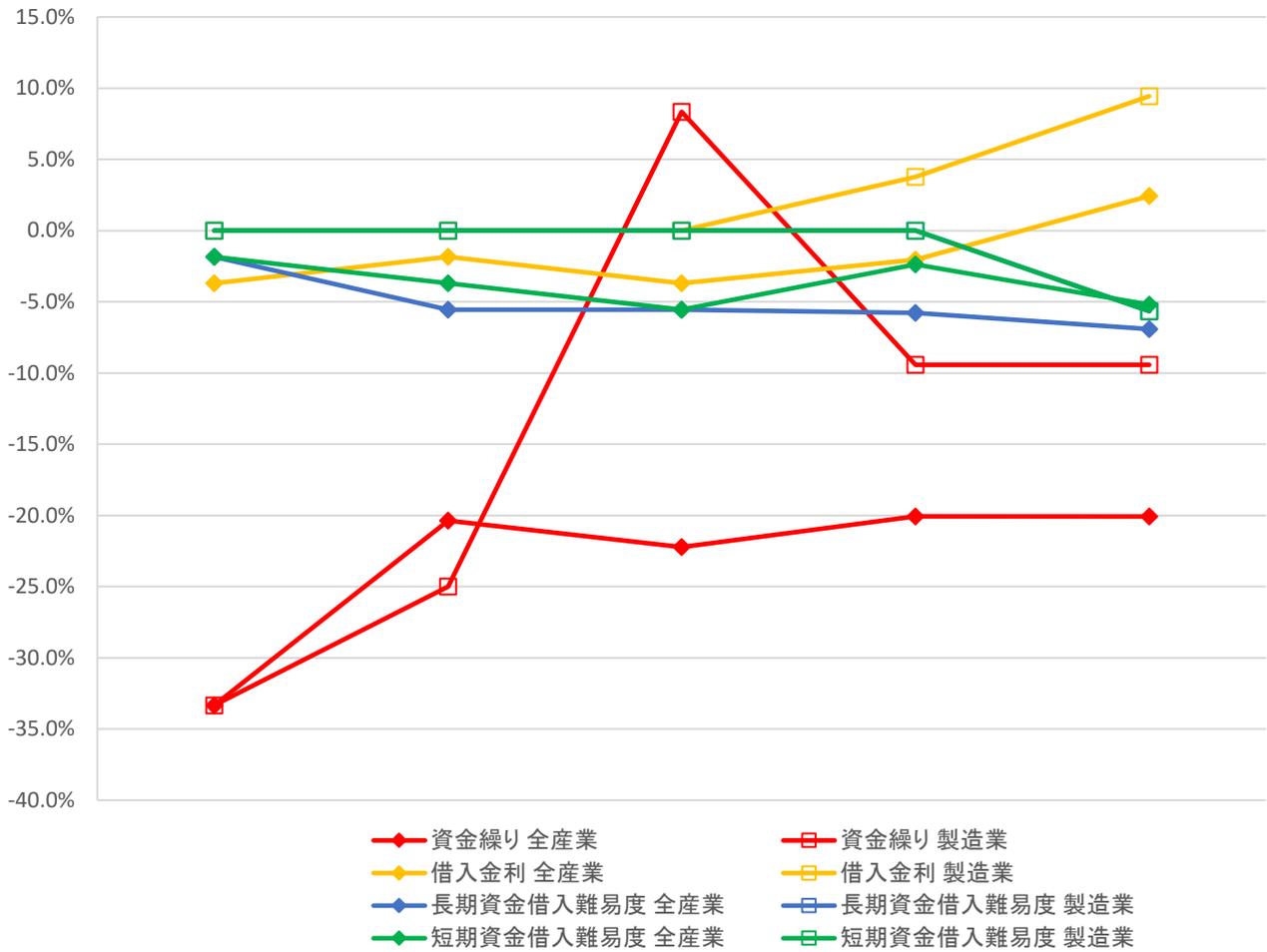
	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	9.3%	1.9%	7.4%	8.8%	9.7%	-11.1%
製造業	16.7%	16.7%	16.7%	1.9%	11.3%	-13.2%
小売業	25.0%	16.7%	16.7%	21.4%	23.2%	-29.3%
卸売業	0.0%	-30.0%	0.0%	25.9%	11.1%	-3.7%

8. 価格動向DI「仕入単価」



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	0.0%	5.6%	25.0%	25.5%	35.3%	35.6%
建設業	12.5%	12.5%	25.0%	40.0%	50.0%	53.3%
製造業	0.0%	8.3%	16.7%	47.2%	62.3%	60.4%
小売業	-8.3%	-16.7%	25.0%	17.9%	19.5%	24.4%
サービス業	0.0%	16.7%	-8.3%	12.0%	26.8%	22.7%
卸売業	0.0%	10.0%	10.0%	40.7%	44.4%	48.1%

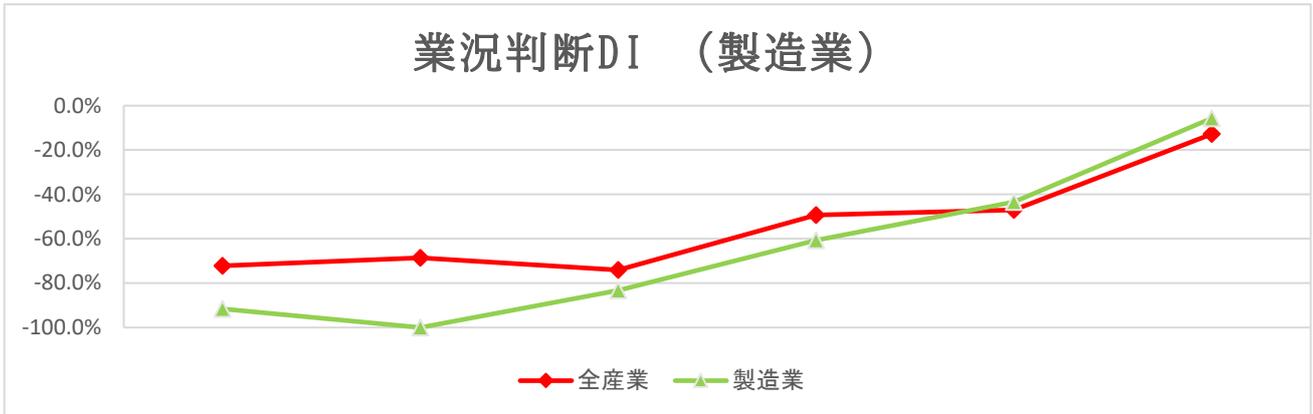
9. 金融の動向



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月
資金繰り 全産業	-33.3%	-20.4%	-22.2%	-20.1%	-20.1%
資金繰り 製造業	-33.3%	-25.0%	8.3%	-9.4%	-9.4%
借入金利 全産業	-3.7%	-1.9%	-3.7%	-2.0%	2.4%
借入金利 製造業	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	9.4%
長期資金借入難易度 全産業	-1.9%	-5.6%	-5.6%	-5.8%	-6.9%
長期資金借入難易度 製造業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-5.7%
短期資金借入難易度 全産業	-1.9%	-3.7%	-5.6%	-2.4%	-5.2%
短期資金借入難易度 製造業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-5.7%

◎ 製造業

○ 状況判断 DI (好転-好転)



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72.2%	-68.5%	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-12.8%
製造業	-91.7%	-100.0%	-83.3%	-60.7%	-43.4%	-5.7%

今期の業況判断 DI は、(前期▲60.7) → 今期▲43.4 とマイナスが改善された。来期もマイナス予想だが、▲5.7 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲38.1) → 今期 5.7 と大幅に改善された。

採算 DI は、(前期▲11.3) → 今期 3.8 と大幅に改善された。

設備投資実施企業割合は (前期▲28.3) → 今期▲3.8 と大幅に改善された。

経営上の問題点は、1位は「需要の停滞」、2位は「原材料価格の上昇」、3位は、「生産設備の不足」4位は「製品ニーズの変化への対応」、5位は「従業員の確保難」であった。

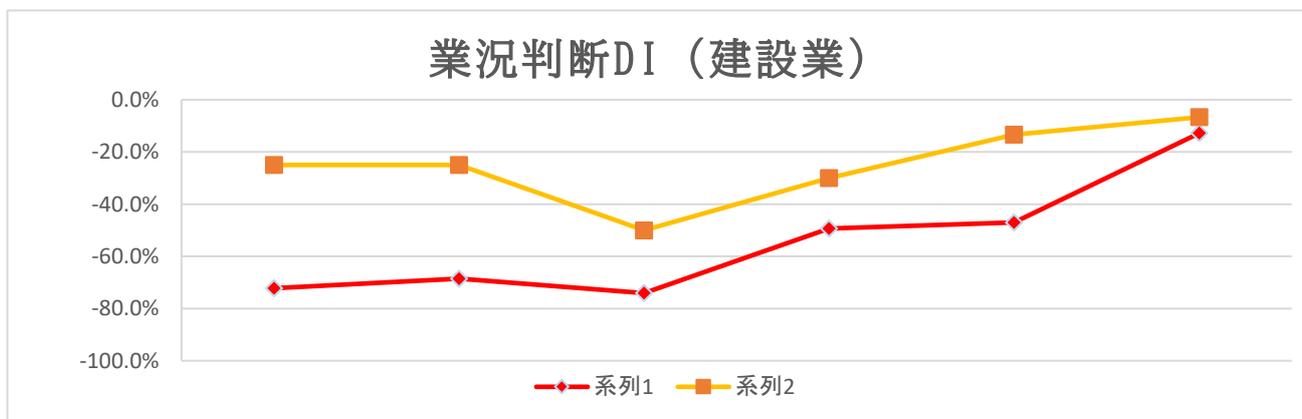
	1位	2位	3位	4位	5位
2021年 7月～9月	49 需要の停滞	43 原価材料の上 昇	35 生産設備の不 足	33 製品ニーズの 変化への対応	22 従業員の確保 難
2021年 4月～6月	57 需要の停滞	40 生産設備の不 足・老朽化	35 原材料価格の 上昇	26 製品(加工)単 価の低下・上 昇難	26 製品ニーズの 変化への対応
2021年 1月～3月	22 需要の停滞	15 製品ニーズの 変化への対応	9 生産設備の不 足・老朽化	9 熟練技術者の 確保難	5 従業員の確保 難
2020年 10月～12月	24 需要の停滞	12 製品ニーズの 変化への対応	9 生産設備の不 足・老朽化	7 熟練技術者の 確保難	4 従業員の確保 難

<声>

- ・病気で入院中でした。体力的に無理ですので廃業することになりました。今後、借入金の返済がなくなるものの、収入がなくなりますので大変です。指導よろしくをお願いします。
- ・コロナ禍による製品への引合減少が一番大きな要因です。イベント行事中止などによる発注量の減少が多く感じます。
- ・コロナ感染拡大に歯止めがきかない。政府（与党）の対策に不満である。
- ・世界的な半導体不足が当社業況好転へと繋がっています。
- ・コロナウィルスの影響が大きく、長期に受け業況が悪化しています。条件変更で借入している関係上、資金調達もできない、非常に厳しい状況です。
- ・販売単価の値上げを打ち出したが原材料単価の上昇とコロナ禍による需要の低迷により厳しい状況が続いている。
- ・新型コロナウイルス感染拡大による需要の停滞。
- ・新型コロナウイルスや天候不良などによる需要の停滞が影響大、さらに数か月先の予想もつかないため非常に厳しいです。
- ・8月からの宣言でお客様の反応が露骨に悪くなり年末までの動きが心配です。
- ・コロナの影響がいつまで続くのか分からない。

◎建設業

○状況判断 DI（好転－好転）



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72%	-69%	-74%	-49%	-47%	-13%
建設業	-25%	-25%	-50%	-30%	-13%	-7%

今期の業況判断 DI は、（前期▲30.0）→今期▲13.3 と改善された。来期も▲6.7 と改善を予想している。

売上 DI は、（前期▲36.7）→今期▲53.3 とさらにマイナスとなった。

採算 DI は、（前期▲10.0）→今期▲20.0 とさらにマイナスとなった。

設備投資実施企業割合は（前期▲16.7）→今期▲20.0 とややマイナスとなった。

経営上の問題点は、1位は「民間需要の停滞」、2位は「従業員の確保難」、3位は「材料価格の上昇」、4位は「官公需用の停滞」、5位は「熟練技術者の確保難」と前期と同順であった。

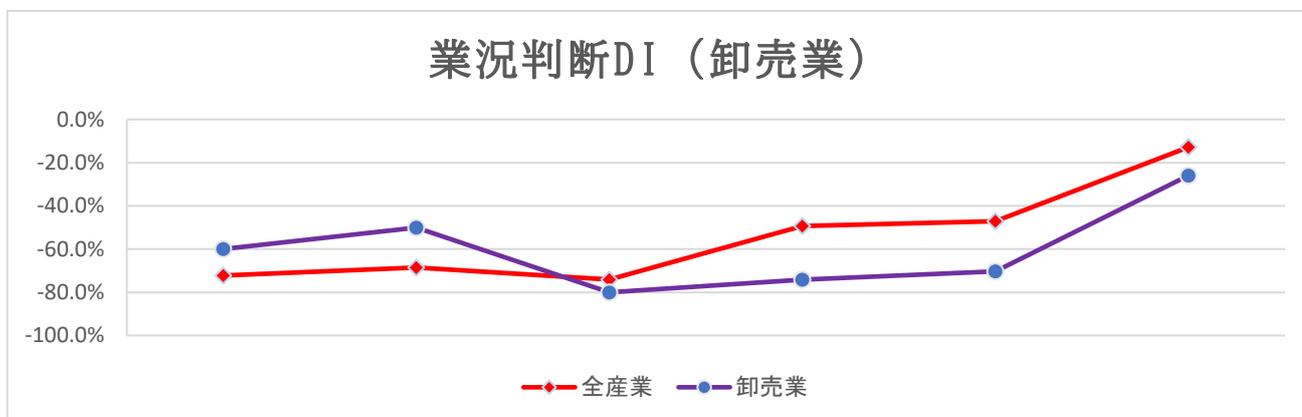
	1位	2位	3位	4位	5位
2021年 7月～9月	37 民間需要の停滞	26 従業員の確保難	20 材料価格の上昇	20 官公需要の停滞	11 熟練技術者の確保難
2021年 4月～6月	29 民間需要の停滞	24 従業員の確保難	20 材料価格の上昇	19 官公需用の停滞	16 熟練技術者の確保難
2021年 1月～3月	12 従業員の確保難	7 熟練技術者の確保難	6 民間需要の停滞	6 官公需用の停滞	3 材料価格の上昇
2020年 10月～12月	9 熟練技術者の確保難	7 従業員の確保難	6 民間需要の停滞	6 官公需用の停滞	3 人件費の増加

<声>

- ・建設業における民間企業からの需要はやや減少傾向にあります。当社としては今後、積極的に取り組み業務効率化に向けて動いていきます。
- ・木材にはじまり、その他（鉄など）も価格が上昇している、相変わらずの人材難が続いている。
- ・公共事業の発注が減少しています。発注時期も遅く厳しい状況です。
- ・完成がコロナや長雨等で予定通りいかない。
- ・官民工事引合少ない、単価安い。

◎卸売業

○状況判断 DI（好転－好転）



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72.2%	-68.5%	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-12.8%
卸売業	-60.0%	-50.0%	-80.0%	-74.1%	-70.4%	-25.9%

今期の業況判断DIは、(前期▲74.1)→今期▲70.4と少し改善された。来期もマイナス予想だが、▲25.9と大幅な改善を予想している。

売上DIは、(前期▲37.0)→今期▲37.0と横ばいとなった。

採算DIは、(前期▲22.2)→今期▲44.4とさらにマイナスとなった。

設備投資実施企業割合は(前期18.5)→今期18.5と横ばいとなった。

経営上の問題点は、1位は「需要の停滞」、2位は「仕入単価の上昇」、3位は「販売単価の低下・上昇難」、4位は「人件費の増加」、5位は「大企業の進出による競争の激化」であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2021年 7月～9月	35 需要の停滞	31 仕入単価の上昇	17 販売単価の低下・上昇難	11 人件費の増加	8 大企業の進出による競争の激化
2021年 4月～6月	53 需要の停滞	22 仕入単価の上昇	12 人件費以外の経費増加	11 販売単価の低下・上昇難	9 人件費の増加
2021年 1月～3月	22 需要の停滞	6 事業資金の借入難	5 大企業の進出による競争の激化	5 小売業の進出による競争の激化	3 販売単価の低下・上昇難
2020年 10月～12月	18 需要の停滞	9 販売単価の低下・上昇難	4 仕入単価の上昇	4 金利不可の増加	4 人件費の増加

<声>

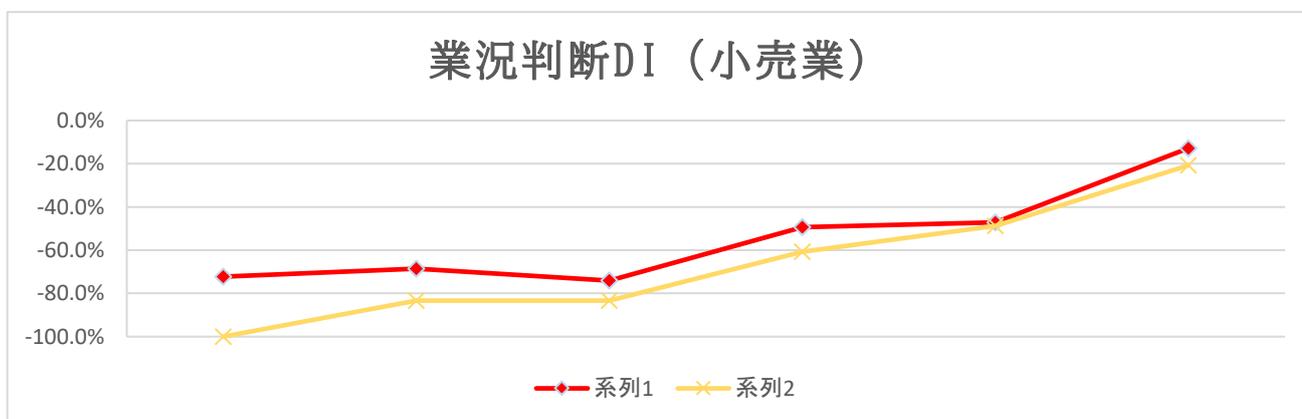
- ・コロナにより、来期(10月～12月)の見通しが悪い。
- ・輸入価格の上昇や客先の廃業により業況は厳しい。
- ・今年に入り石材原材料の供給難が発生。商品仕入れに一部延滞が出始めている。先行き不透明感が強まる。
- ・ユーザーが設備投資を控えているから大きいスポット品がない。
- ・早くコロナの終息を期待する。訪問が自由に出来るようになってほしい。
- ・木材の単価が上昇し売上数量に大きな変化がないにもかかわらず、売上・仕入金額が大きく増加しました。
- ・コロナの影響により、お客様の設備更新意欲の減少で当社の主力商品である産業用機械の需要が

停滞している。

- ・早くコロナ対策を国全体で行ってほしい。

◎小売業

○状況判断 DI (好転－好転)



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72.2%	-68.5%	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-12.8%
小売業	-100.0%	-83.3%	-83.3%	-60.7%	-48.8%	-20.7%

今期の業況判断 DI は、(前期▲60.7) →今期▲48.8 と改善された。来期もマイナス予想だが、▲20.7 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲38.1) →今期▲47.6 とさらにマイナスとなった。

採算 DI は、(前期▲26.2) →今期▲29.3 とさらに少しマイナスとなった。

設備投資実施企業割合は (前期▲44.0) →今期▲54.9 とさらにマイナスとなった。

経営上の問題点は、1位は「需要の停滞」、2位は「消費者ニーズの変化への対応」、3位は「仕入単価の上昇」、4位は「大型店・中型店の進出による競争の激化」、5位は「販売単価の低下・上昇難」であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2021年 7月～9月	82 需要の停滞	78 消費者ニーズ の変化への対 応	36 仕入単価の上 昇	31 大型店・中型 店の進出によ る競争の激化	30 販売単価の低 下・上昇難
2021年 4月～6月	99 消費者ニーズ の変化への対 応	97 需要の停滞	33 店舗の老朽化	30 販売単価の低 下・上昇難	27 同業者の進出
2021年 1月～3月	20 需要の停滞	15 消費者ニーズ の変化への対 応	7 販売単価の低 下・上昇難	4 従業員の確保 難	4 購買力の他地 域への流出
2020年 10月～12月	25 消費者ニーズ の変化への対 応	14 需要の停滞	8 販売単価の低 下・上昇難	4 購買力の他地 域への流出	3 その他 (コロナの影 響)

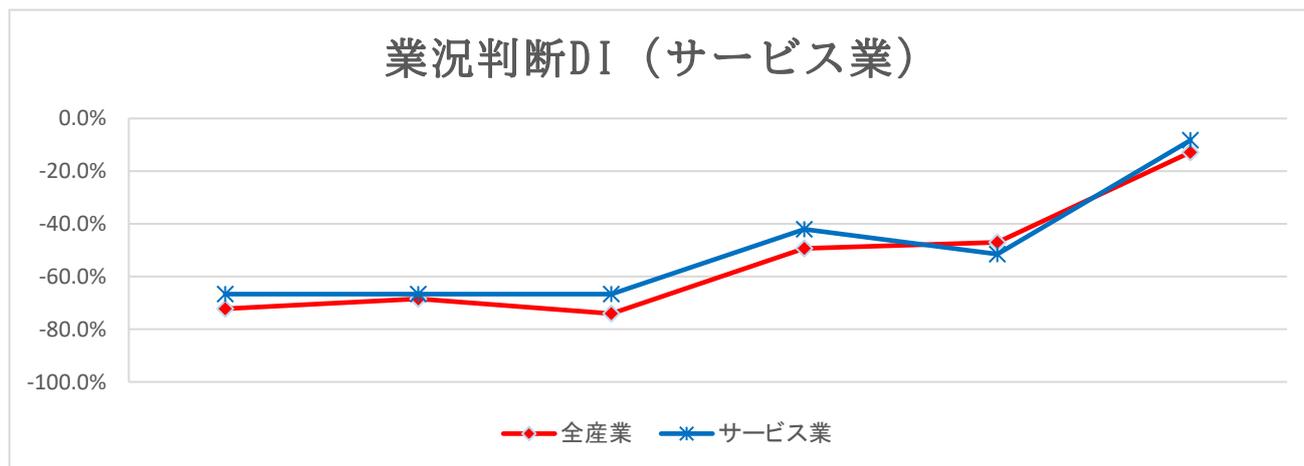
<声>

- ・新型コロナウイルス感染拡大による需要の停滞。
- ・コロナの動向が読めない。
- ・コロナの自粛要請でお酒の提供がなくなれば、酒屋の仕事もなくなります。その度にアルバイトを休ませるのでアルバイトも他の仕事に行ってしまう。お酒が解禁になればアルバイトを探さないといけないので効率が悪い。無条件に酒屋にも補助金を出してほしい。
- ・コロナウイルス拡大による客数減が気になる。
- ・仕入額が増加するが、それに見合って値上げすることができない。
- ・コロナ禍による需給の停滞、新車納期期間延長による仕入難、単価の上昇と競合店間による価格競争等、利益確保が一番難しい状況にある。
- ・世界的な半導体不足で各商品に影響があり販売に落込みが見える。
- ・業界の低迷が続いているうえ、2020年初頭よりのCovid-19の影響がボディブローのように今後、下押しすることが懸念される。
- ・コロナでイベント他中止のため、売上が低下している。
- ・コロナで卸売先の売上が減少する影響がいつまで続くのか？が、とても不安です。
- ・オリコミが一昨年比70%程度 コロナ禍で回復が難しい。人手不足も深刻。
- ・年配の方の来店数が著しく減っている。
- ・長雨または猛暑によって来客者が激変。コロナで観光客も減少。リアルな販売よりネットに移行している模様である。
- ・この先、資金タイトの場合、借入金が出来るとか不明なので、借入難の場合、倒産もありうる。

- ・コロナウイルスによる巣ごもり需要の反動により、前期と比べると既存店のハードルが高い状況にあります。
- ・補助金（持続化）の力をお借りして導入したアプリを活用して、コロナ禍とは思えない活気があるお店と今年度は回復しました。
- ・コロナ雨続きで駅通りはお客が少なく、今までで最低です。仕入れも売上がないため出来ない状況です。
- ・車両販売が停滞している。新車については生産停止などによる納期が不透明である。
- ・法は、よく考えて行使していただきたい。
- ・コロナの状況下、客の動きが全く読めない。来店しづらいとの話も耳にします。コロナ感染が心配とのこと。
- ・世代交代により需要の必要性が薄れている。
- ・必要とされる物作り。物を大切に。
- ・人流減少による景気悪化。
- ・長期で考える必要あり。
- ・当社の主な営業先は愛知県です。度重なる緊急自粛要請に対し顧客は敏感です。その為来客数は激減しています。この業況に当社は新しいネット商品の開発、販路の仕組みに取り組みを行っています。
- ・いつも助けていただき、ありがとうございます。頑張っていきたいと思っております。
- ・コロナの人流抑制の為、婚礼が無くなり、それに関する収入が全くなし。
- ・オリンピックの影響かコロナの影響で、客数が減り悪かったです。
- ・コロナ禍の影響で人流が減り、客数が厳しいです。

◎サービス業

○状況判断 DI（好転－悪化）



	2020年 7月～9月	2020年 10月～12 月	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月 (予測)
全産業	-72.2%	-68.5%	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-12.8%
サービス業	-66.7%	-66.7%	-66.7%	-42.0%	-51.5%	-8.2%

今期の業況判断 DI は、(前期▲42.0) →今期▲51.5 とさらにマイナスとなったが、来期はマイナス予想だが、▲8.2 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲9.0) →今期▲25.8 とさらにマイナスとなった。

採算 DI は、(前期▲19.0) →今期▲28.9 とさらにマイナスとなった。

設備投資実施企業割合は (前期 22.0) →今期 20.6 と少し減少となった。

経営上の問題点は、1位は「利用者のニーズの変化への対応」、2位は「需要の停滞」、3位は「熟練技術者の確保難」、4位は「従業員の確保難」、5位は「材料等仕入単価の上昇」であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2021年 7月～9月	88 利用者のニーズの変化への対応	73 需要の停滞	41 熟練従業員の確保難	38 従業員の確保難	33 材料等仕入単価の上昇
2021年 4月～6月	102 利用者のニーズの変化への対応	93 需要の停滞	48 従業員の確保難	34 熟練技術者の確保難	33 利用料金の低下・上昇難
2021年 1月～3月	19 需要の停滞	10 利用料金の低下・上昇難	9 その他 (SNSの活用、営業時間の短縮)	8 利用者のニーズの変化への対応	3 従業員の確保難
2020年 10月～12月	21 需要の停滞	12 利用者のニーズの変化への対応	8 利用料金の低下・上昇難	4 従業員の確保難	4 その他 (コロナの影響)

<声>

- ・新型コロナウイルスのまん延防止による酒類の提供禁止により、来客数の減少がとても響いています。
- ・新型コロナの新規感染者の爆発的な増加で、客足は益々遠のき、一段と業況は悪化。売上回復の見通しは立たず廃業も視野に入れています。
- ・コロナの影響で客足が途絶え経営難。緊急事態宣言で休業していて、協力金がいつ入るのかも分からない状態。借入は返済目途が立たないので出来ない。
- ・コロナ感染拡大が収束せず業績に大きな影響が続いております。
- ・コロナ禍に対応したサービスを強化していく。

- ・緊急事態宣言、まん延防止などの発出でイベント等の中止が相次ぎ、それだけでなく2020年以降、仕事の急激な減少にかかわらず我々の業界への補償は何もない。飲食関連へは何かと協力金とか補償とか言われているが何とも不公平なことで遺憾に思う。
- ・業界全体コロナによる不安定な環境でありここ4～5年は不安しかありません。(ホテル業)
- ・お客様は来てくださるが利益がなかなか出ない。
- ・クライアントとの価格差が大きい。
- ・飲食の営業について時短以外にやれることは、もっとあるはず「コロナ対策」で気持ちが腐ってしまって活力につながっていない。
- ・8月19日大垣市、非常事態宣言により客足が減少しました。コロナ対策の為の作業が増えたため、スタッフに疲労がみられ、売上にもやはり少なからず影響が出ているように感じます。
- ・早くまともな営業ができる日が来ますように。
- ・コロナによる売上減少が止まらない。
- ・コロナで酒類の売上が減少しているの、売上が上がらない。
- ・販促備品の需要の低下にともない受注状況の悪化になっている。今後、印刷物の加工については減少する一方なので対策を考え、模索している。
- ・コロナで仕事が成り立たない。
- ・コロナの影響で上記の経営上の問題点など選べないくらい営業ができていない。
- ・ギガスクール構想がきっかけでニーズは広がると思っているので、生かしたい。リモートワーク関連は下火かと思われ新Windows関連は期待外れとなりそう。
- ・コロナによって情報不足。経営判断に迷いが生じる。
- ・今の分野(ホームページ作成)から少し幅を広げてシステムチックなサービスを計画中。大きく路線を変えずに対応できる技術の幅を広げて顧客数増と案件の単価アップを計り利益増を達成したい。
- ・AI等を利用した新しいサービスをみつけないと思っています。そうすれば業況が変わり顧客ニーズの掘り起こしができると考えている。
- ・低調状況が続いています。
- ・コロナ禍において売上低下、利益赤字の連続。
- ・先行が不透明、補助金等も実施されるも元気がない。
- ・コロナで居酒屋の時短、休業期間中は協力金があるので収入の目途が立つが、その期間を終えても客足が戻って来ない事が辛い。
- ・コロナウィルスの影響で仕事への意欲がなくなった。廃業も考えている。
- ・コロナ禍が落ち着くまでは現状で耐えることを念頭においております。