

大垣地域の企業景況調査報告書

令和4年1月～3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4年1～3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4年1月～3月期の実績・見込み、及び令和4年4月～6月期の見通しについて調査

2. 調査時点

令和4年3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	54	30	26	85	102	297
構成比	18.2	10.1	8.8	28.6	34.3	100

4. 調査方法

メール又はFAXを利用

5. 回収状況

回収件数297件 回収率99%

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

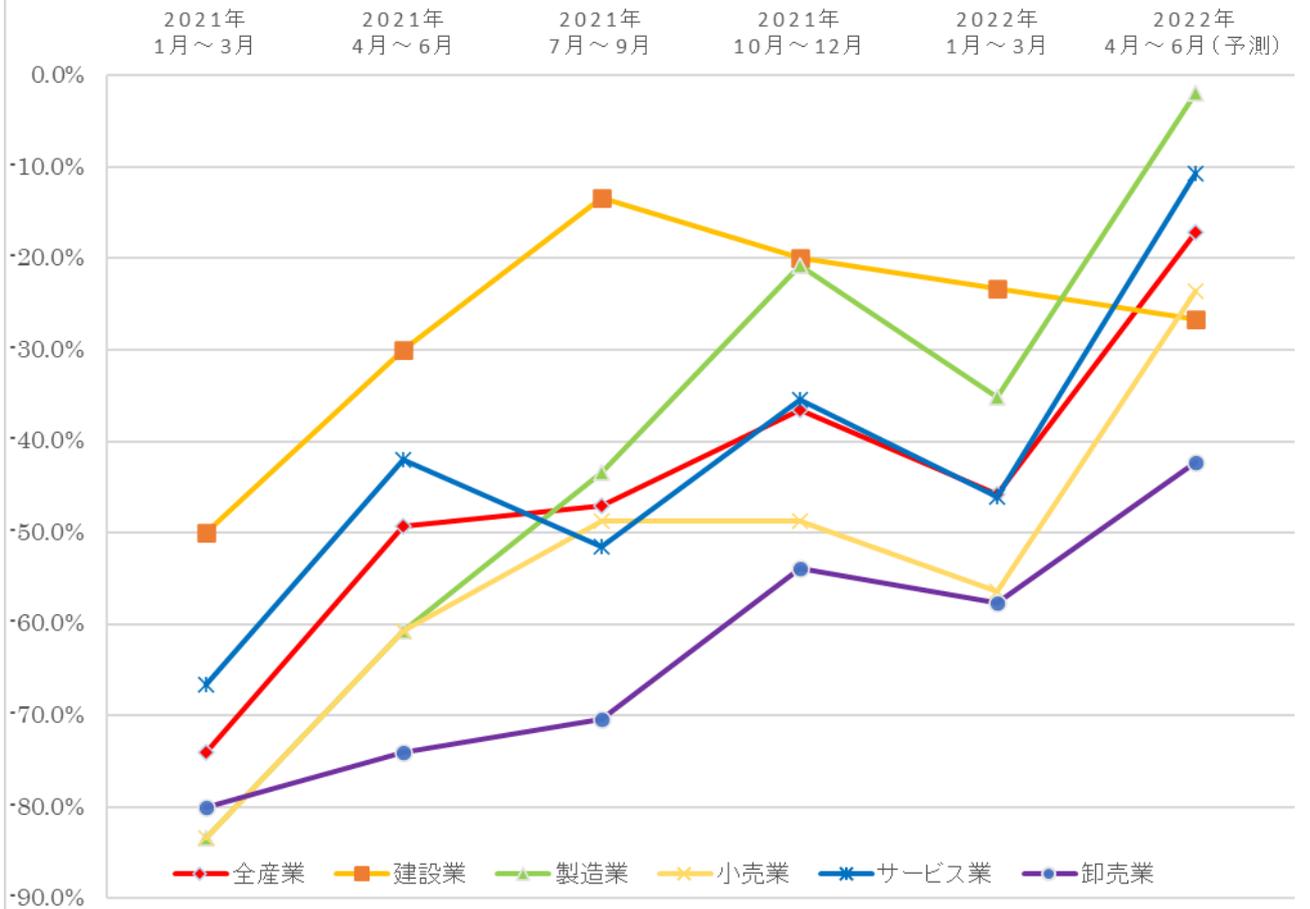
○中小企業の業況は、前期と比較して全体的に落ち込んだが、来期は回復の見込みである。

○全産業の業況判断 DI は、前年同月との比較では 28.3 ポイント増と改善傾向にある。

○コロナ第 6 波の影響が表れた結果となった。

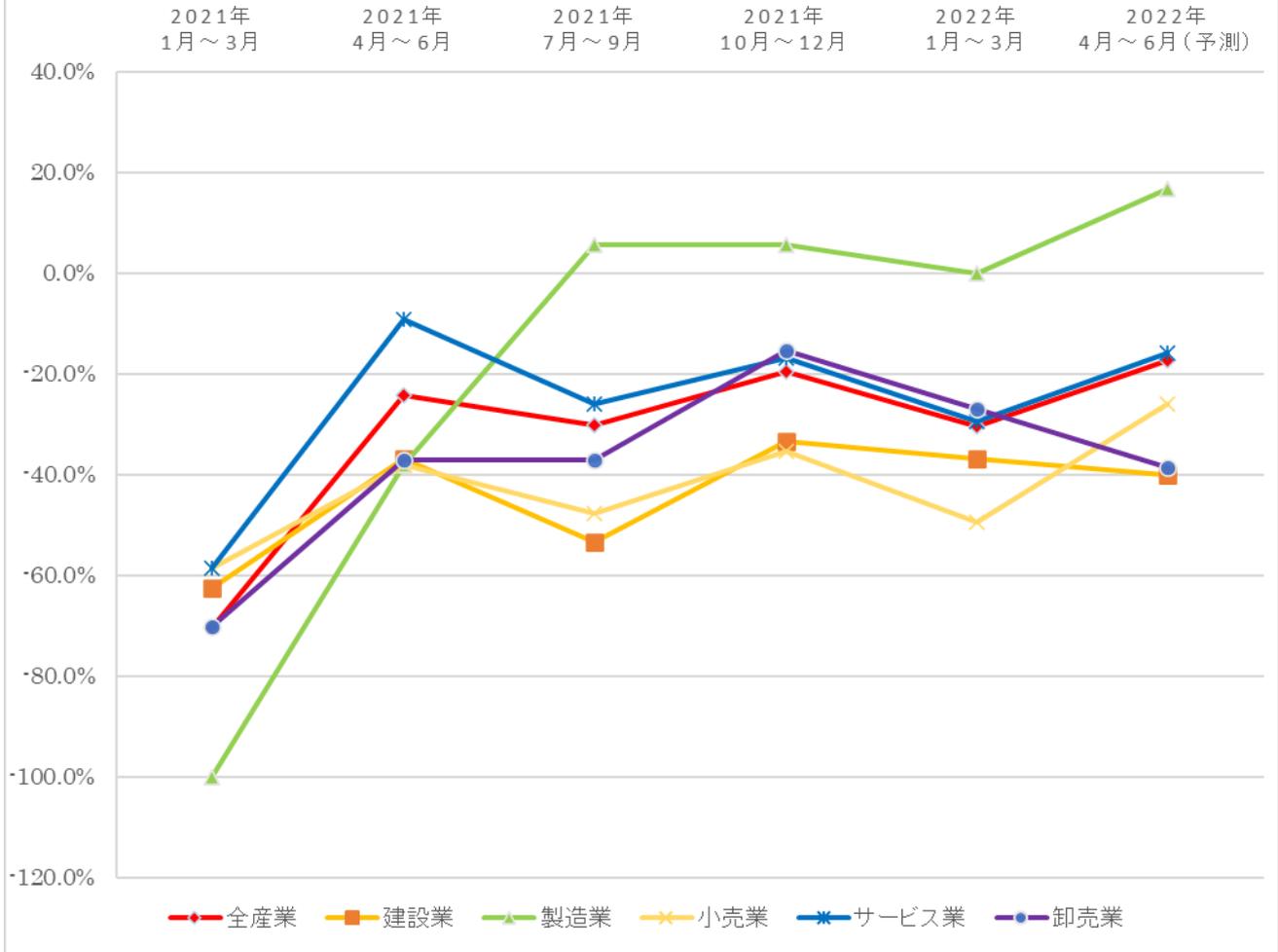
1. 令和 4 年 1～3 月期の全産業の業況判断 DI は、前期▲36.6→今期▲45.8 となった。
2. 全産業の売上 DI は、前期▲19.5→今期▲30.3（前期比 10.8 ポイント減）となり、全体的に落ち込み、前々期並みに戻ってしまい、マイナス幅が増加した。
3. 全産業の採算 DI は、前期▲16.7→今期▲24.2（前期比 7.5 ポイント減）となった。
産業別では小売業が前期▲29.3→今期▲29.4（前期比 0.1 ポイント減）となり、ほぼ横ばいを保ったが、他は前々期並みにさらにマイナスとなった。
4. 全産業の設備投資実施企業割合は、前期▲20.2→今期▲13.8（前期比 6.4 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、製造業が前期▲32.1→今期 20.4（前期比 52.5 ポイント増）と増加したことに対し、卸売業は前期▲23.1→今期▲50.0（前期比 26.9 ポイント減）とさらにマイナスとなった。他産業はほぼ横ばい傾向であった。
5. 商品仕入単価 DI は、前期 47.7→今期 52.9（前期比 5.2 ポイント増）とさらに高騰した。
前年同月 25.0 であったが、今期は 52.9（前期比 27.9 ポイント増）となり、大幅に商品仕入単価 DI が高騰する結果となった。
産業別にみても製造業、小売業、サービス業、卸売業は高騰傾向がみられるが、来期は少し落ち着くと見込んでいる。
6. 全産業の資金繰り DI は、前期▲14.3→今期▲17.2（前期比 2.9 ポイント減）となった。
長期資金借入難易度 DI は、前期▲3.8→今期▲3.7（前期比 0.1 ポイント増）となり、横ばいであった。
短期資金借入難易度 DI は、前期▲2.1→今期▲1.3（前期比 0.8 ポイント増）となり、ほぼ横ばいであり、難易度が下がる結果となった。
7. 経営上の問題としては、新型コロナウイルス第 6 波の影響と石油価格の高騰の影響により「原価材料の高騰」「材料価格の上昇」「仕入単価の上昇」等が製造業、建設業、卸売業の 3 つの業種から、仕入れ価格の高騰を問題と考えている。その他小売業、サービス業では「需要の停滞」「消費者ニーズの変化への対応」が前期同様最大の課題となっている。
さらに、「従業員の確保難」「熟練技術者の確保難」と人材不足の問題も依然として改善が難しい課題となっている。

1. 業況判断DI



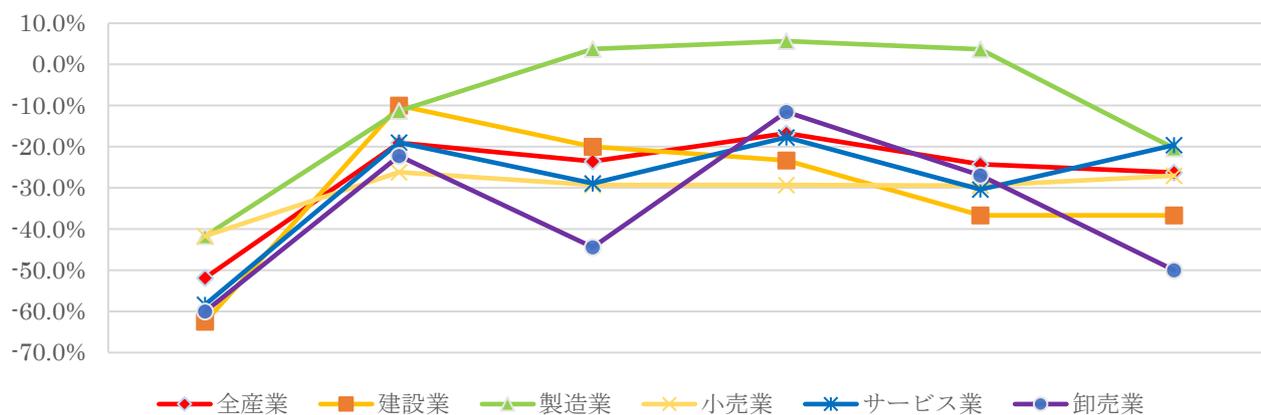
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
建設業	-50.0%	-30.0%	-13.3%	-20.0%	-23.3%	-26.7%
製造業	-83.3%	-60.7%	-43.4%	-20.8%	-35.2%	-1.9%
小売業	-83.3%	-60.7%	-48.8%	-48.8%	-56.5%	-23.5%
サービス業	-66.7%	-42.0%	-51.5%	-35.4%	-46.1%	-10.8%
卸売業	-80.0%	-74.1%	-70.4%	-53.8%	-57.7%	-42.3%

2. 売上DI



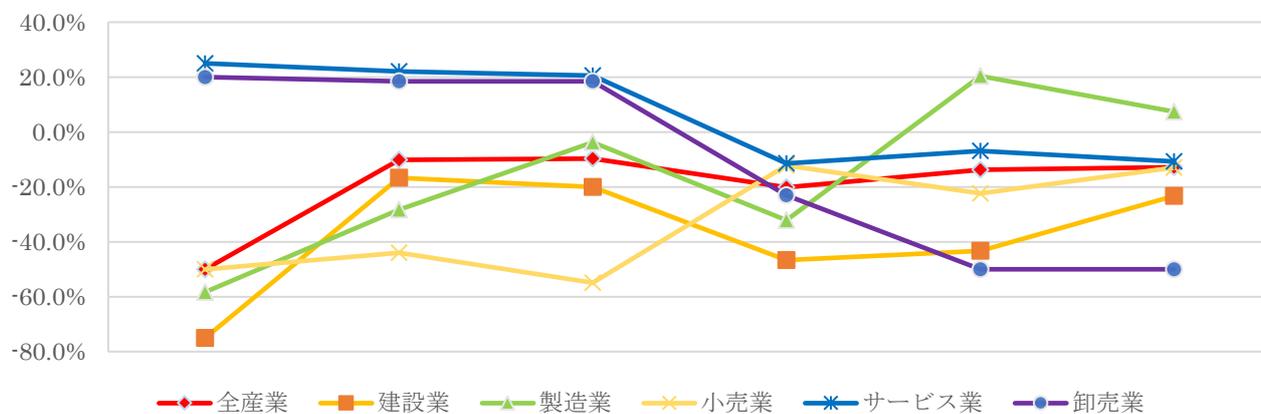
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-70.4%	-24.1%	-30.1%	-19.5%	-30.3%	-17.2%
建設業	-62.5%	-36.7%	-53.3%	-33.3%	-36.7%	-40.0%
製造業	-100.0%	-38.1%	5.7%	5.7%	0.0%	16.7%
小売業	-58.3%	-38.1%	-47.6%	-35.4%	-49.4%	-25.9%
サービス業	-58.3%	-9.0%	-25.8%	-16.7%	-29.4%	-15.7%
卸売業	-70.0%	-37.0%	-37.0%	-15.4%	-26.9%	-38.5%

3. 採算DI



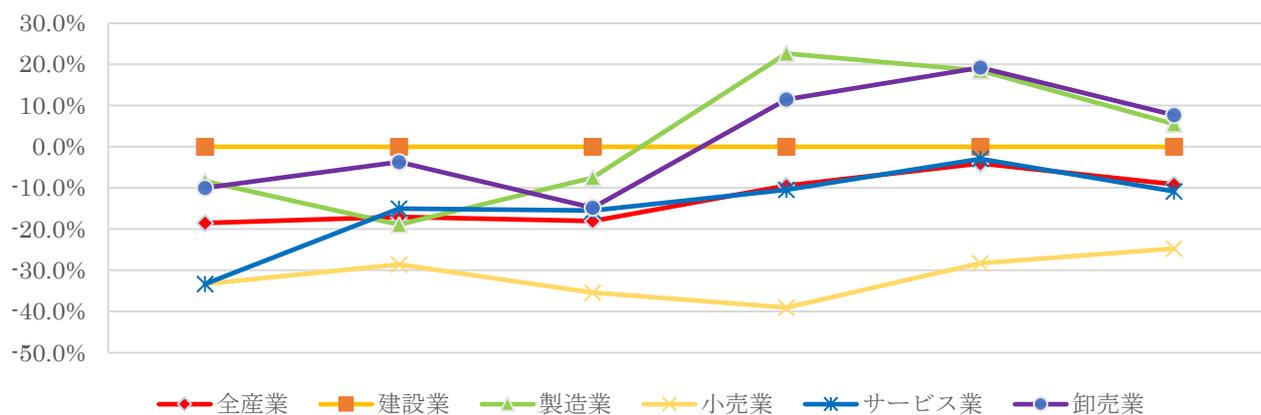
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-51.9%	-19.0%	-23.5%	-16.7%	-24.2%	-26.3%
建設業	-62.5%	-10.0%	-20.0%	-23.3%	-36.7%	-36.7%
製造業	-41.7%	-11.3%	3.8%	5.7%	3.7%	-20.4%
小売業	-41.7%	-26.2%	-29.3%	-29.3%	-29.4%	-27.1%
サービス業	-58.3%	-19.0%	-28.9%	-17.7%	-30.4%	-19.6%
卸売業	-60.0%	-22.2%	-44.4%	-11.5%	-26.9%	-50.0%

4. 設備投資実施企業割合DI



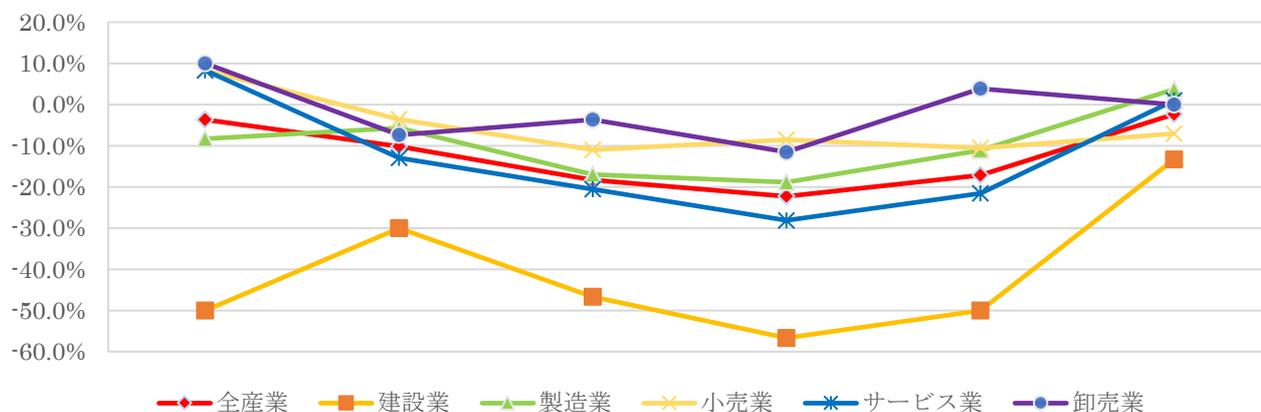
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-50.0%	-10.2%	-9.7%	-20.2%	-13.8%	-12.8%
建設業	-75.0%	-16.7%	-20.0%	-46.7%	-43.3%	-23.3%
製造業	-58.3%	-28.3%	-3.8%	-32.1%	20.4%	7.4%
小売業	-50.0%	-44.0%	-54.9%	-12.2%	-22.4%	-12.9%
サービス業	25.0%	22.0%	20.6%	-11.5%	-6.9%	-10.8%
卸売業	20.0%	18.5%	18.5%	-23.1%	-50.0%	-50.0%

5. 価格動向DI「売上単価」



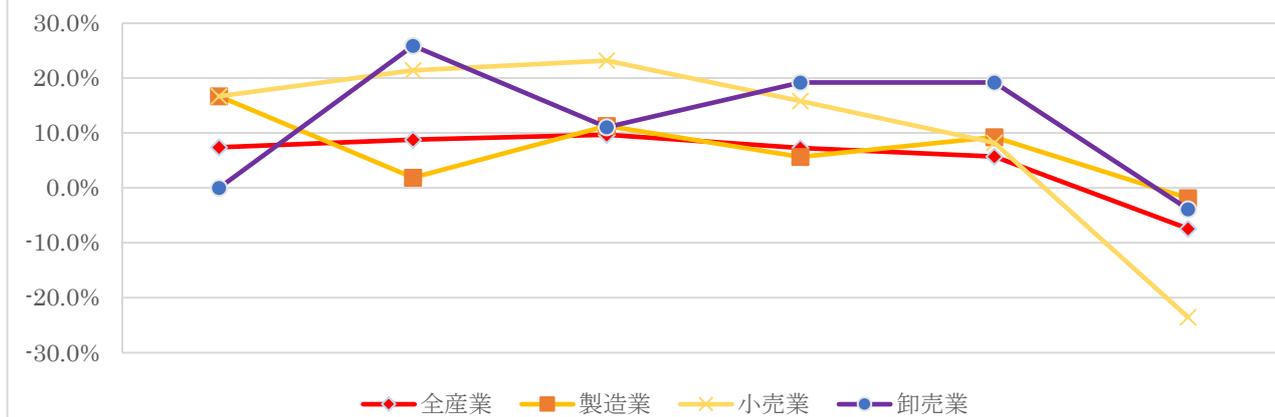
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-18.5%	-17.0%	-18.0%	-9.4%	-4.0%	-9.1%
建設業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
製造業	-8.3%	-18.9%	-7.5%	22.6%	18.5%	5.6%
小売業	-33.3%	-28.6%	-35.4%	-39.0%	-28.2%	-24.7%
サービス業	-33.3%	-15.0%	-15.5%	-10.4%	-2.9%	-10.8%
卸売業	-10.0%	-3.7%	-14.8%	11.5%	19.2%	7.7%

6. 雇用人員DI



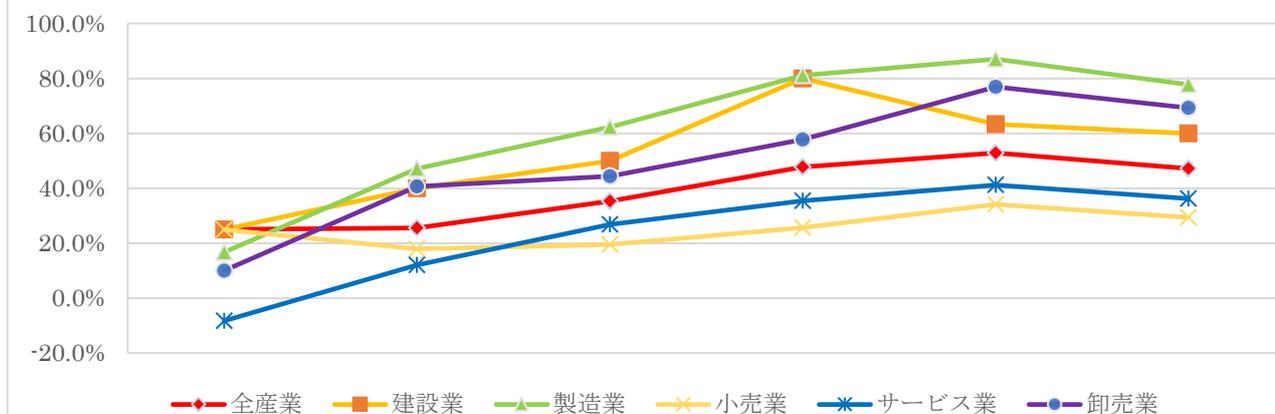
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-3.7%	-10.2%	-18.3%	-22.3%	-17.2%	-2.4%
建設業	-50.0%	-30.0%	-46.7%	-56.7%	-50.0%	-13.3%
製造業	-8.3%	-5.7%	-17.0%	-18.9%	-11.1%	3.7%
小売業	8.3%	-3.6%	-11.0%	-8.5%	-10.6%	-7.1%
サービス業	8.3%	-13.0%	-20.6%	-28.1%	-21.6%	1.0%
卸売業	10.0%	-7.4%	-3.7%	-11.5%	3.8%	0.0%

7. 在庫水準判断DI



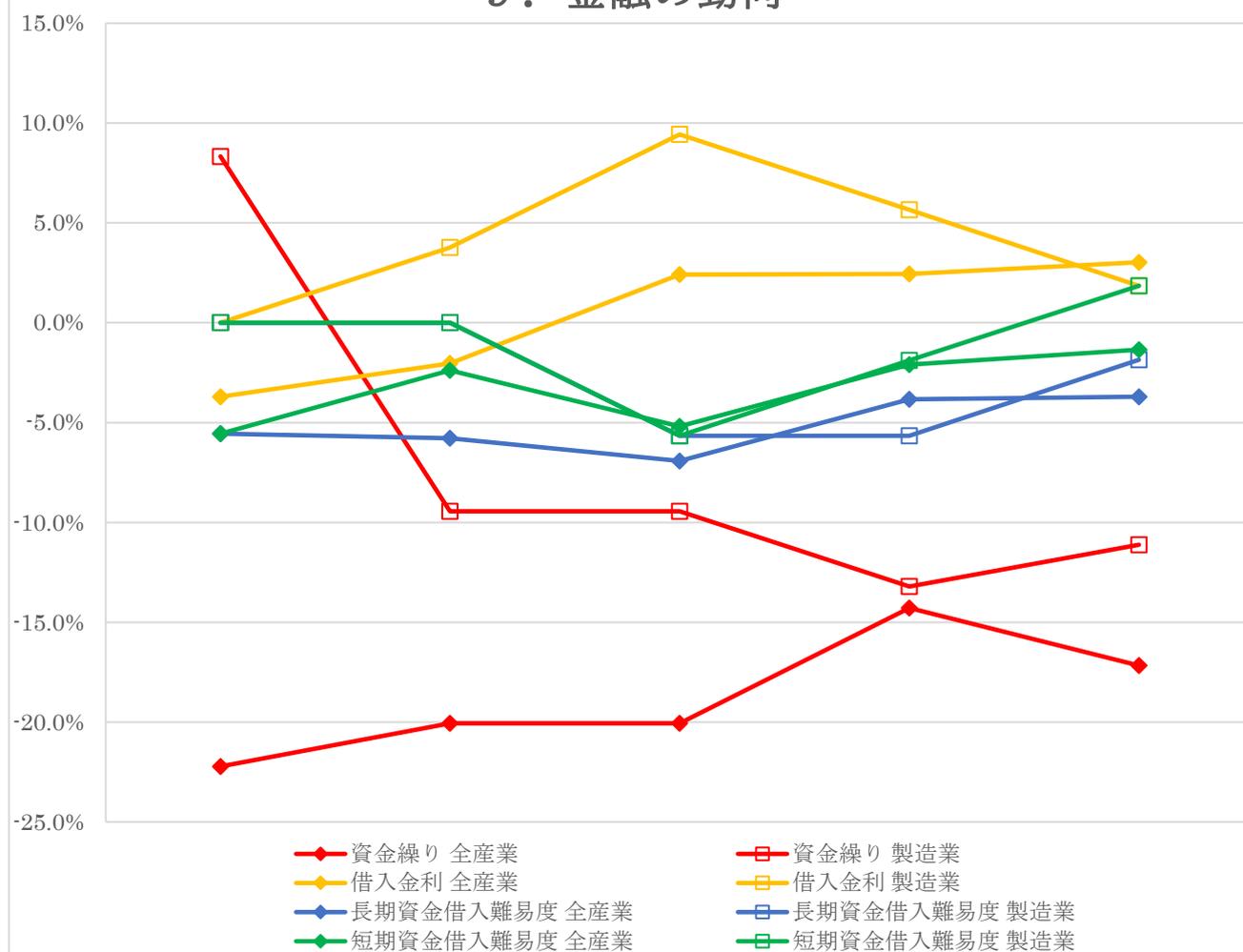
	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	7.4%	8.8%	9.7%	7.3%	5.7%	-7.4%
製造業	16.7%	1.9%	11.3%	5.7%	9.3%	-1.9%
小売業	16.7%	21.4%	23.2%	15.9%	8.2%	-23.5%
卸売業	0.0%	25.9%	11.1%	19.2%	19.2%	-3.8%

8. 価格動向DI「仕入単価」



	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	25.0%	25.5%	35.3%	47.7%	52.9%	47.1%
建設業	25.0%	40.0%	50.0%	80.0%	63.3%	60.0%
製造業	16.7%	47.2%	62.3%	81.1%	87.0%	77.8%
小売業	25.0%	17.9%	19.5%	25.6%	34.1%	29.4%
サービス業	-8.3%	12.0%	26.8%	35.4%	41.2%	36.3%
卸売業	10.0%	40.7%	44.4%	57.7%	76.9%	69.2%

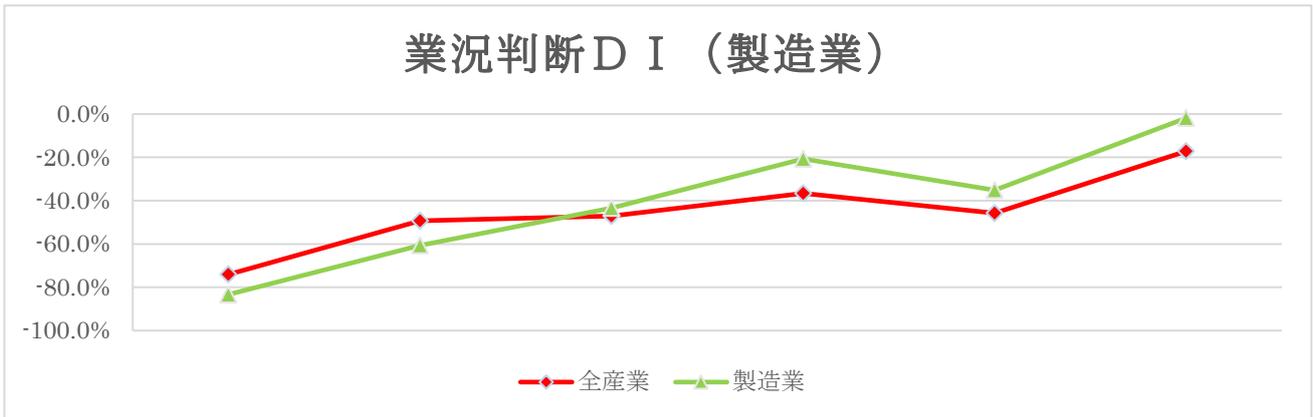
9. 金融の動向



	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月
資金繰り 全産業	-22.2%	-20.1%	-20.1%	-14.3%	-17.2%
資金繰り 製造業	8.3%	-9.4%	-9.4%	-13.2%	-11.1%
借入金利 全産業	-3.7%	-2.0%	2.4%	2.4%	3.0%
借入金利 製造業	0.0%	3.8%	9.4%	5.7%	1.9%
長期資金借入難易度 全産業	-5.6%	-5.8%	-6.9%	-3.8%	-3.7%
長期資金借入難易度 製造業	0.0%	0.0%	-5.7%	-5.7%	-1.9%
短期資金借入難易度 全産業	-5.6%	-2.4%	-5.2%	-2.1%	-1.3%
短期資金借入難易度 製造業	0.0%	0.0%	-5.7%	-1.9%	1.9%

◎製造業

○状況判断 DI (好転-悪化)



	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
製造業	-83.3%	-60.7%	-43.4%	-20.8%	-35.2%	-1.9%

今期の業況判断DIは、(前期▲20.8)→今期▲35.2とマイナスが拡大した。来期は▲1.9と大幅な改善を予想している。

売上DIは、(前期5.7)→今期0.0と減少したが、来期は16.7と大きく改善する見込みである。

採算DIは、(前期5.7)→今期3.7と減少した。来期は▲20.4と大幅な悪化を予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲32.1)→今期20.4と大幅に改善した。来期は7.4と減少の見込みである。

経営上の問題点は、1位は「原価材料の上昇」、2位は「需要の停滞」、3位は、「製品ニーズの変化」4位は「生産設備の不足」、5位は「製品単価の低下上昇」であった。

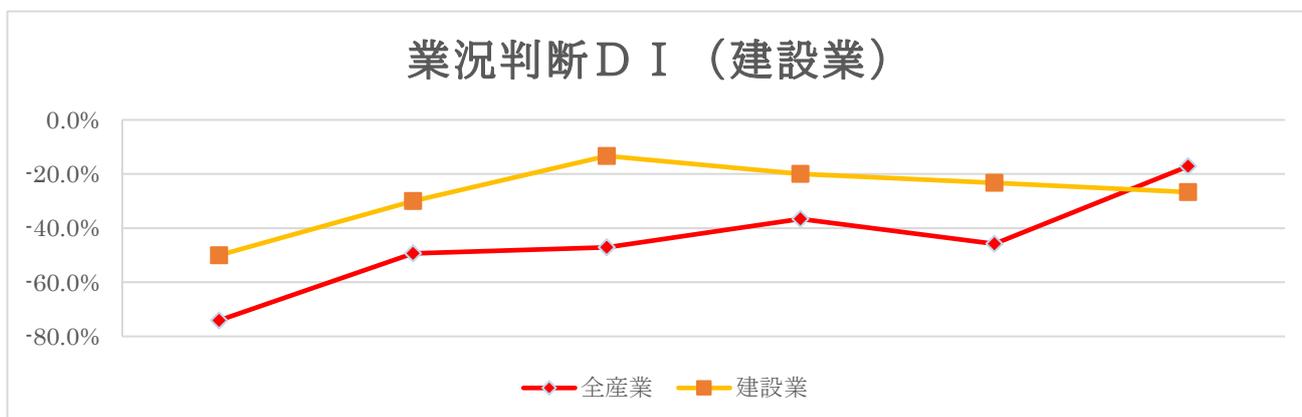
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 1月～3月	96 原価材料の上 昇	35 需要の停滞	34 製品ニーズの 変化	25 生産設備の不 足	25 製品単価の低 下上昇
2021年 10月～12月	71 原価材料の上 昇	42 製品ニーズの 変化	38 生産設備の不 足	21 需要の停滞	20 従業員の確保 難
2021年 7月～9月	49 需要の停滞	43 原価材料の上 昇	35 生産設備の不 足	33 製品ニーズの 変化への対応	22 従業員の確保 難
2021年 4月～6月	57 需要の停滞	40 生産設備の不 足・老朽化	35 原材料価格の 上昇	26 製品(加工)単 価の低下・上 昇難	26 製品ニーズの 変化への対応

<声>

- ・R3.9月～R4.1月まで回復基調にあったが、直近はややペースダウンである。
- ・プラスチック業界（製造）は環境面について、ITに関わる材料を使用し、製造化する動きがある。原材料価格の上昇に不満もあり、さらに製品に対して単価の値上げが厳しい。製造会社の企業努力は限界に近づいている。
- ・コロナに関連して減産となっており、先行きは不透明感が強い。加えて原材料の上昇が続き、収益を圧迫している。
- ・PKG 事業はテレワーク及び遠隔教育の定着により、パソコン市場が堅調に推移したことに加え、データセンター向けを中心として、サーバー市場が引き続き、好調に推移している。
- ・材料価格の値上がり大きい。
- ・エネルギー（LNG）費、原材料費の値上がりあまり大きく、経営を圧迫している。
- ・原材料の値上が高騰しています。
- ・販売単価の大幅な価格修正により売上額は増加したが、原材料仕入単価の上昇が続き、採算は依然として厳しい状態のままである。
- ・仕入価格（原材料や商品）の上昇が急すぎる。今までの経験がないくらいに早すぎる。
- ・コロナ禍で売上が15%程落ちている。資材の値上げにより、商品の値上げを検討している。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の長期化により、各取引会社が自社で出来ることを自社内で賄うという流れが出来、今までの顧客から新規の顧客に変えたり、新規事業を見出す事が必要である。

◎建設業

○状況判断 DI（好転－悪化）



	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
建設業	-50.0%	-30.0%	-13.3%	-20.0%	-23.3%	-26.7%

今期の業況判断 DI は、(前期▲20.0) →今期▲23.3 とマイナス幅が拡大した。来期も▲26.7 とマイナス幅の拡大を予想している。

売上 DI は、(前期▲33.3) →今期▲36.7 と減少した。来期も▲40.0 とマイナス幅の拡大を予想している。

採算 DI は、(前期▲23.3) →今期▲36.7 とさらにマイナスとなった。来期は▲36.7 と横ばいの予想をしている。

設備投資実施企業割合は (前期▲46.7) →今期▲43.3 と少し改善された。来期は▲23.3 と大幅な改善の見込みである。

経営上の問題点は、1 位は「材料価格の上昇」、2 位は「従業員の確保難」、3 位は「民間需要の停滞」、4 位は「官公需要の停滞」、5 位は「人件費の増加」と順位は前後したもの同内容が上位となったが、新たに官公需要の停滞、人件費の増加が挙げられた。

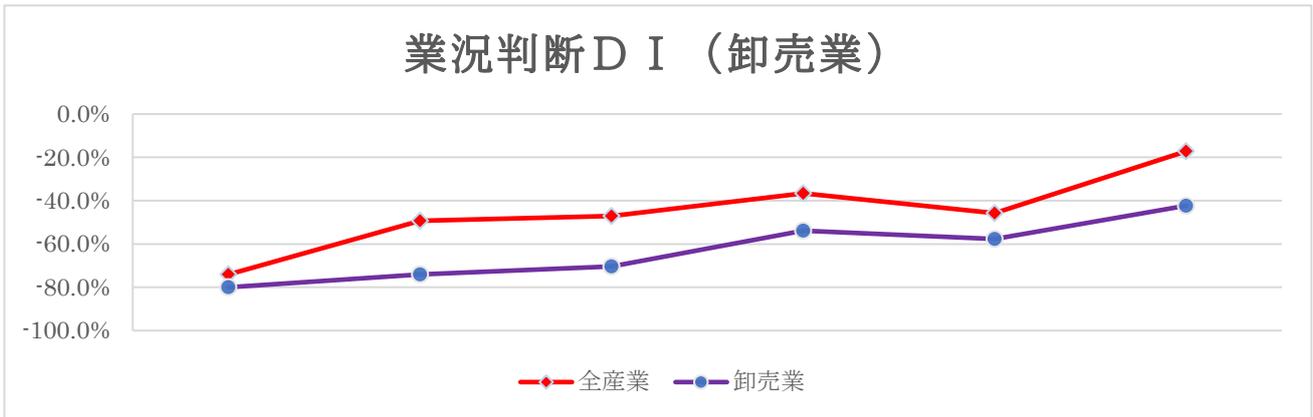
	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位
2022 年 1 月～3 月	39 材料価格の上 昇	26 従業員の確保 難	19 民間需要の停 滞	15 官公需要の停 滞	12 人件費の増加
2021 年 10 月～12 月	36 材料価格の上 昇	35 従業員の確保 難	17 材料の入手難	13 熟練技術者の 確保難	12 民間需要の停 滞
2021 年 7 月～9 月	37 民間需要の停 滞	26 従業員の確保 難	20 材料価格の上 昇	20 官公需要の停 滞	11 熟練技術者の 確保難
2021 年 4 月～6 月	29 民間需要の停 滞	24 従業員の確保 難	20 材料価格の上 昇	19 官公需用の停 滞	16 熟練技術者の 確保難

<声>

- ・民間工事は材料の値上がりを価格に反映しにくい。
- ・ウッドショックの大幅上昇（2倍以上）や工事費上昇（材料入手困難、高齢化、運送費 UP）、受注金額をあげることができない等、営業利益大幅ダウン（価格転嫁できず）である。
- ・次世代の従業員確保・技術向上に苦勞している。
- ・新型コロナウイルス感染症による影響が未知数、先が見えない状態である。
- ・官民の大型物件が少ない。熟練技能技術者が不足している。

◎卸売業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	2021年 1月～3月	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
卸売業	-80.0%	-74.1%	-70.4%	-53.8%	-57.7%	-42.3%

今期の業況判断DIは、(前期▲53.8) →今期▲57.7とマイナス幅が拡大した。来期もマイナス予想だが、▲42.3と改善を予想している。

売上DIは、(前期▲15.4) →今期▲26.9と悪化となった。来期も▲38.5とマイナス幅の拡大を予想している。

採算DIは、(前期▲11.5) →今期▲26.9と悪化となった。来期も▲50.0とマイナス幅の拡大を予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲23.1) →今期▲50.0とマイナス幅を広げた。来期は▲50.0と横ばいの予想をしている。

経営上の問題点は、1位は「仕入れ単価の上昇」、2位は「需要の停滞」、3位は「販売単価の低下・上昇難」、4位は「従業員の確保難」、5位は「店舗・倉庫の老朽化」であった。

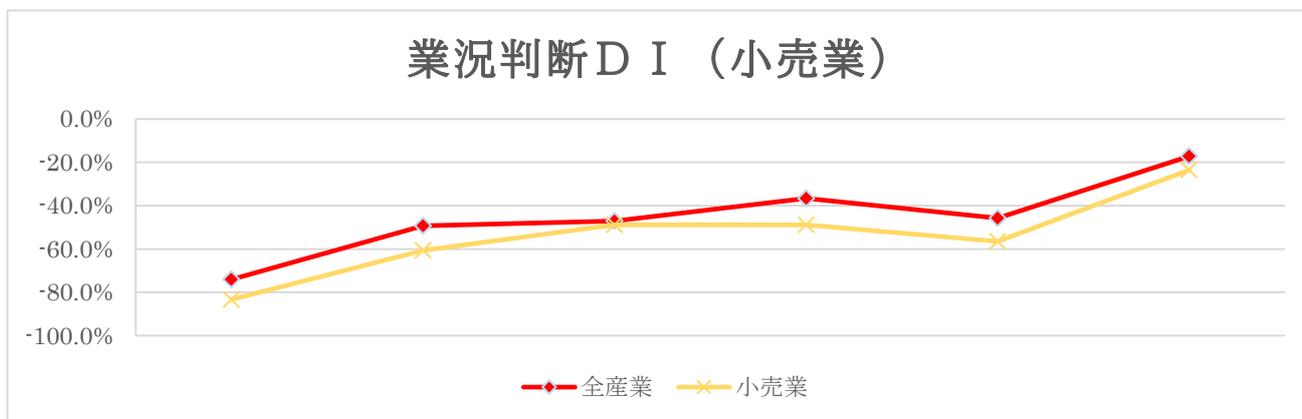
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 1月～3月	46 仕入れ単価の上昇	27 需要の停滞	13 販売単価の低下・上昇難	13 従業員の確保難	8 店舗・倉庫の老朽化
2021年 10月～12月	28 仕入れ単価の上昇	19 販売単価の低下・上昇難	14 従業員の確保難	14 需要の停滞	11 その他
2021年 7月～9月	35 需要の停滞	31 仕入れ単価の上昇	17 販売単価の低下・上昇難	11 人件費の増加	8 大企業の進出による競争の激化
2021年 4月～6月	53 需要の停滞	22 仕入単価の上昇	12 人件費以外の経費増加	11 販売単価の低下・上昇難	9 人件費の増加

<声>

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、顧客の店舗作業、イベントの自粛など、様々な要請が重なり、悪化している。
- ・石油関連品の値上げが相次ぎ、客先の理解を得るのにコロナ禍の件もあり、従来とは違う努力を要する。
- ・ユーザーからのスポット物件引き合い(設備投資等)が極端に減少傾向である。結果、年間売上に大きく影響を及ぼしている。
- ・木材の高騰・不足が長引くことで、経営にさらなる悪影響が出るのが懸念される。

◎小売業

○状況判断 DI (好転-悪化)



	2021年 1月~3月	2021年 4月~6月	2021年 7月~9月	2021年 10月~12月	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
小売業	-83.3%	-60.7%	-48.8%	-48.8%	-56.5%	-23.5%

今期の業況判断DIは、(前期▲48.8) →今期▲56.5と悪化。来期もマイナス予想だが、▲23.5と改善を予想している。

売上DIは、(前期▲35.4) →今期▲49.4と悪化した。来期は▲25.9と大幅な改善を予想している。

採算DIは、(前期▲29.3) →今期▲29.4と横ばいとなった。来期は▲27.1と改善を予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲12.2) →今期▲22.4と減少した。来期は▲12.9と改善を予想している。

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「販売単価の低下・上昇難」、5位は「店舗の老朽化」であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 1月～3月	75 需要の停滞	74 消費者ニーズ の変化への対 応	59 仕入単価の上 昇	38 販売単価の低 下・上昇難	28 店舗の老朽化
2021年 10月～12月	69 消費者ニーズ の変化への対 応	61 需要の停滞	42 販売単価の低 下・上昇難	37 仕入単価の上 昇	35 店舗の老朽化
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

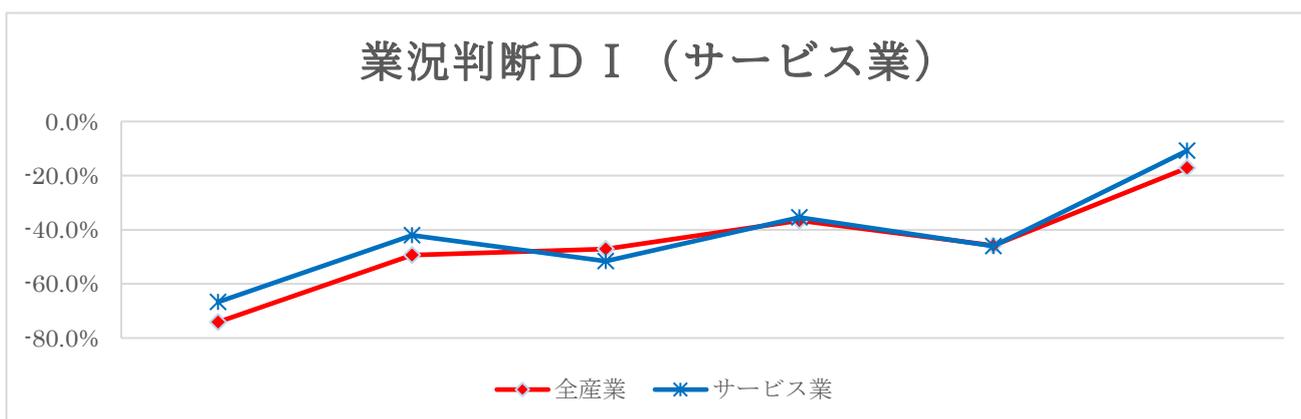
<声>

- ・イベントの中止などで、撮影業務の激変による売上減少で経費が出ない。
- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴う外出自粛により来客が大幅減少している。
- ・コロナ禍で飲食店のお酒の提供ができない為、配達の仕事がない状況にある。現在、アルバイトを休ませている。
- ・光熱費、原料高の高騰で経費が増加した。
- ・新型コロナウイルスの影響による仕入（中古車不足）が難しく、それに伴う利益の減少、経費の増加等で、全体の収益が後退している。
- ・ロシア・ウクライナの関係で商品など不安定な生産減少あり。先行き不透明な状況と燃料の高騰が予想される。
- ・コロナ禍の事業者向け一層のサポートをお願いしたい。
- ・まん延防止等によって卸売先への売上がなくなってしまい、経営を圧迫されて困っている。
- ・消費者の高齢化により、購買停止が増えた、従業員も高齢化しており、補充できていない。
- ・仕入単価上昇、ガソリン代上昇が経営を圧迫している。プレミアム商品券の利用、積雪等の雪かき商品で客単価は上がったが、全般的に客数、企業向けが減少している。
- ・コロナ禍での外出の自粛や消費の低下で売上は落ち込んでいるが、定期的なDMと店舗での丁寧な接客でセールスの告知や新商品の紹介をして、客数の増加と売上が好転をするように日々努力をしている。
- ・商品仕入単価や人件費等のコスト上昇が見込まれる。
- ・今年は気温が低く、重油高で仕入が高くなっている。
- ・大型店の進出によって駅前通りは本当に淋しく、郭町がほとんどシャッターを閉めて学生が通る位で人通りがない。ましてコロナ禍で飲食店はランチ等で食べにくる人はあるが、その他の店は本当に困っている。1日に誰も来ない日もある。
- ・今後の車両販売について検討する必要がある。

- ・コロナ禍による変わりゆく日常生活により、さらなる需要の停滞が響いている。
- ・コロナ禍、高齢化等、仕入先が廃業している。
- ・ネット通販、テレビショッピングなどへの顧客の流出により、客数の減少が目立つ。事業継承について、同族経営のため、今後見通しが良くない状況となっている。
- ・業績的に先行きはかなり深刻である。後継者もないので自分の代で終わりの予定である。
- ・特に R4. 2 月単月売上が、前年同月比、大幅減少となった。
- ・再三のまん延防止により来客数の大幅減少に悩みます。本年度は E C サイトへの転換に尽力している。
- ・コロナ絡みでの新車納車が遅れ、代車など余分に必要になる経費が多すぎるのが辛い。
- ・コロナ禍が早く収まってほしいと思い、電気代や燃料費代が増加している。
- ・とにかくコロナ禍の為、客数 0、売上 0 の日々が続いている。
- ・コロナ禍の影響で客数の減少で売上減である。

◎サービス業

○状況判断 DI (好転-悪化)



	2021年 1月~3月	2021年 4月~6月	2021年 7月~9月	2021年 10月~12月	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月 (予測)
全産業	-74.1%	-49.3%	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-17.2%
サービス業	-66.7%	-42.0%	-51.5%	-35.4%	-46.1%	-10.8%

今期の業況判断 DI は、(前期▲35.4) →今期▲46.1 と悪化した、来期もマイナス予想だが、▲10.8 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲16.7) →今期▲29.4 と悪化した。来期は▲15.7 と改善を予想している。

採算 DI は、(前期▲17.7) →今期▲30.4 と悪化した。来期は▲19.6 と改善を予想している。

設備投資実施企業割合は (前期▲11.5) →今期▲6.9 と改善した。来期は▲10.8 とマイナス幅の拡大を予想している。

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「材料等仕入単価の上昇」、4 位は「従業員の確保難」、5 位は「人件費の増加」であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 1月～3月	87 利用者のニーズの変化への対応	85 需要の停滞	63 材料等仕入単価の上昇	48 従業員の確保難	34 人件費の増加
2021年 10月～12月	66 利用者のニーズの変化への対応	61 需要の停滞	52 材料等仕入単価の上昇	52 従業員の確保難	36 人件費の増加
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

<声>

- ・まん延防止等重点措置の酒類提供なしは、大変堪えた。
- ・コロナ禍は益々深刻さを増し、このままではどうなるのか見通しも立たない。3年目に入っているよよい廃業も現実味を帯びてきた。
- ・相変わらず新型コロナウイルス感染症の影響を受けている。外国とのコミュニケーション自体の減少、コミュニケーションの取り方の変化（デジタル化）等により、今後の事業形態を変えていく必要が出てきている。
- ・まん延防止等重点措置の適用以来、売上が大きく減少している。酒類禁止も影響し、経営は危機的な状況が続いている。
- ・社会全体に明るい光が見えず、新規顧客の獲得が難しくなる中、現顧客もコロナ禍などの影響で、営業面で厳しい状況が続くそうである。
- ・新規開拓分野が伸びていて人手が足りない状況である。
- ・ホテル運営において宴会場の需要が今後どのように変わっていくのか、最大のポイントとして考えているが不安である。
- ・コロナ禍によって世の中の全ての動きが鈍化してしまった。
- ・大人しく言うことをきいてきた我々も、今後の再々延長の内容によっては我慢の限界を超えてしまうのではと考える。
- ・世界の情勢に左右される飲食業は、とても厳しい状況である。業態転換に対するアドバイス、融資相談をお願いしたい。
- ・求人募集をしても人が来ない。人が減っていくが入ってこない。働き方改革により経営陣のみ遅くまで仕事をしている。コロナ禍により、その傾向がより強く、業務の遅延や受注見合わせになっている。

- ・インターネット業界は収益の波が荒くて、数年は良さそうだが、10年後は全くどうなっているのか想像がしにくい。
- ・イベントなどの中止が多く、雇用継続が困難である。
- ・コロナ感染拡大の為、当社の扱う商品は全く売れない。
- ・他業種の設備投資が渋られる傾向が出ないか心配なことと、仕入単価の大幅上昇が見込まれる点である。
- ・コロナ禍の影響により顧客の情報化／DX 推進のニーズと対応が必要であり、同時に当社もその変化に対応したデジタルサービスやコミュニケーションツールを構築運営する必要がある。
- ・企業は販売価格を値上げできるが、個人店では商品の値上げが困難で、収益を悪化させている。
- ・コロナ禍で予約のキャンセル等、事業の悪化で疲れ（精神的）廃業なども考えることもある。
- ・コロナの状況が変わらない限りは、影響の少ない分野へ力を注ぎ耐えていこうと考えている。