

大垣地域の企業景況調査報告書

令和4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4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4年7月～9月期の実績・見込み、及び令和4年10月～12月期の見通しについて調査

2. 調査時点

令和4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	54	30	27	86	103	300
構成比	18	10	9	28.7	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 296件 回収率 98.7%

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

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

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

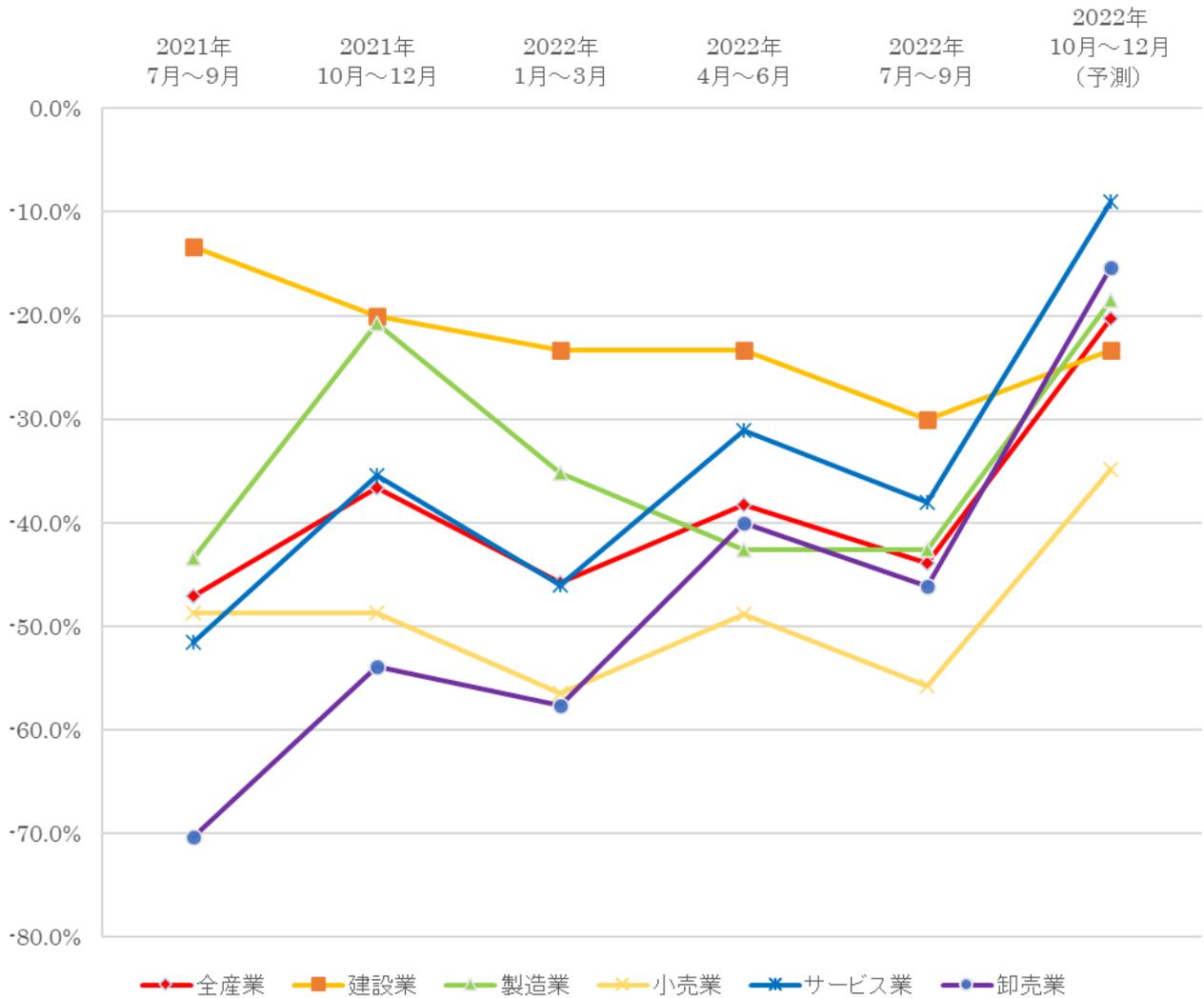
◎全産業の概要

○中小企業の業況は、前期と比較して全体的に落ち込み傾向となった。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 3.2 ポイント増ではあるが、建設業▲16.7 ポイント、小売業▲7.0 ポイントとなり、産業別では落ち込んだ業種もある。

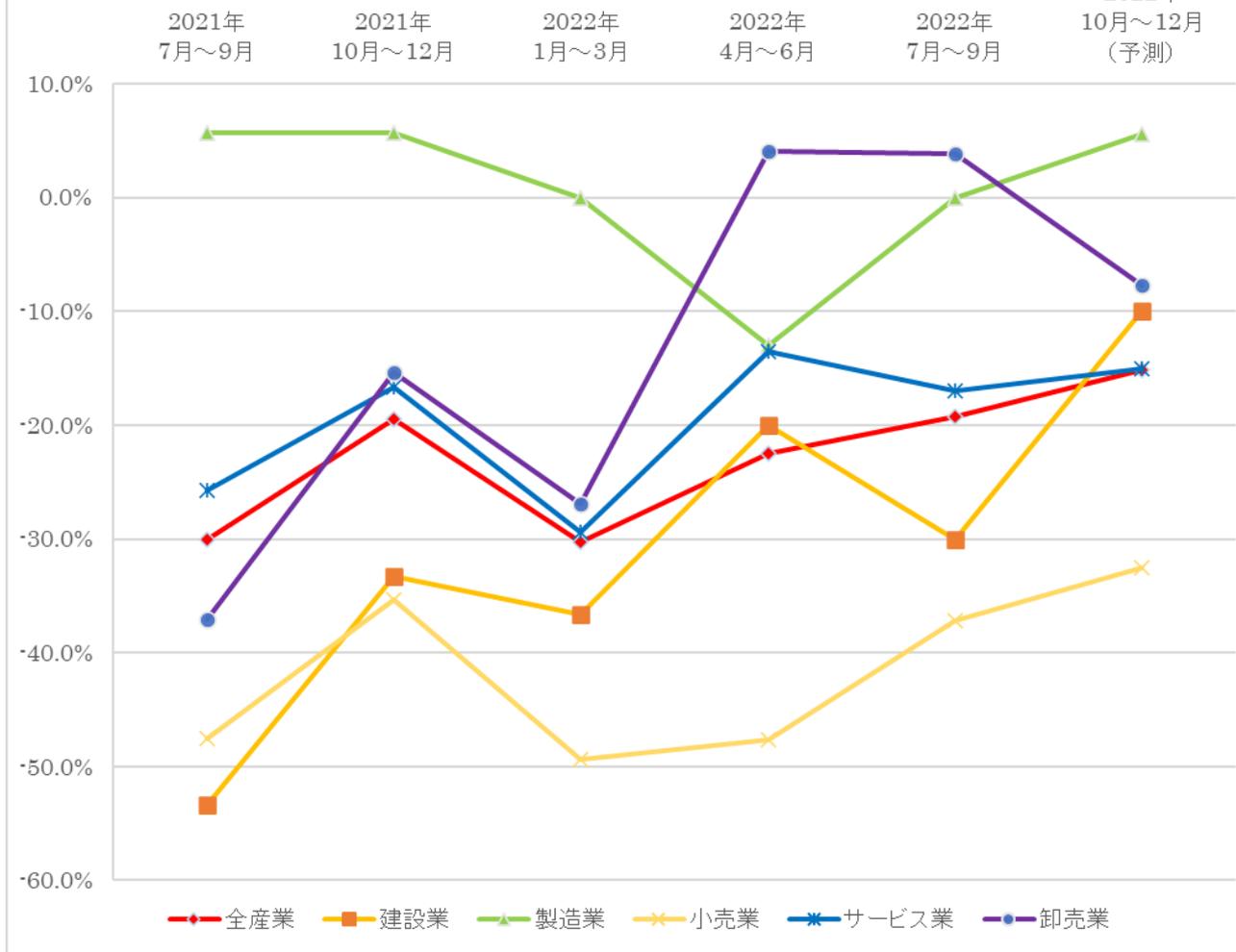
1. 令和 4 年 7～9 月期の全産業の業況判断 DI は、前期▲38.3→今期▲43.9(前期比 5.6 ポイント減)となった。
2. 全産業の売上 DI は、前期▲22.5→今期▲19.3 (前期比 3.2 ポイント増) となり、産業別では建設業が▲20.0→今期▲30.0 (前期比 10.0 ポイント減) サービス業が▲13.6→今期▲17.0 (前期比 3.4 ポイント減)と落ち込んだが、卸売業は前期 4.0→今期 3.8 と横ばい、製造業が前期▲13.0→今期 0.0 (前期比 13.0 ポイント増)、小売業が前期▲47.7→今期▲37.2 (前期比 10.5 ポイント増) となるなど、回復傾向となった。
3. 全産業の採算 DI は、前期▲12.4→今期▲21.6 (前期比 9.2 ポイント減) となった。産業別では製造業が前期▲5.6→今期 0.0 (前期比 5.6 ポイント増) と回復したが、建設業が前期 6.7→▲50.0、卸売業が前期 4.0→▲11.5 と悪化した。
4. 全産業の設備投資実施企業割合は、前期▲42.6→今期▲43.6 (前期比 1.0 ポイント減) と横ばいとなった。コロナ禍であり、産業別に見ても、すべての産業においてマイナスとなり、来期は製造業は回復の見込みであるが、他はマイナス傾向であるが、特に建設業は大幅な悪化 (今期▲3.3→来期▲40.0) を見込んでいる。
5. 商品仕入単価 DI は、前期 65.4→今期 68.6 (前期比 3.2 ポイント増) とさらに高騰した。前年同月 35.3→今期 68.6 (前期比 33.3 ポイント増) となり、全産業ともに高騰傾向がみられるが、来期は少し落ち着くか横ばいと見込んでいる。
6. 全産業の資金繰り DI は、前期▲14.4→今期▲20.9 (前期比 6.5 ポイント減) となった。長期資金借入難易度 DI は、前期▲2.7→今期▲5.1 (前期比 2.4 ポイント減) となった。短期資金借入難易度 DI は、前期▲0.7→今期▲4.1 (前期比 3.4 ポイント減) となり、落ち込みに転化した。
7. 経営上の問題としては、「原価材料の高騰」「材料価格の上昇」「仕入単価の上昇」等が全産業の上位 2 位までに挙げられている。次に「消費者ニーズの変化への対応」「需要の停滞」「従業員の確保難」と続き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



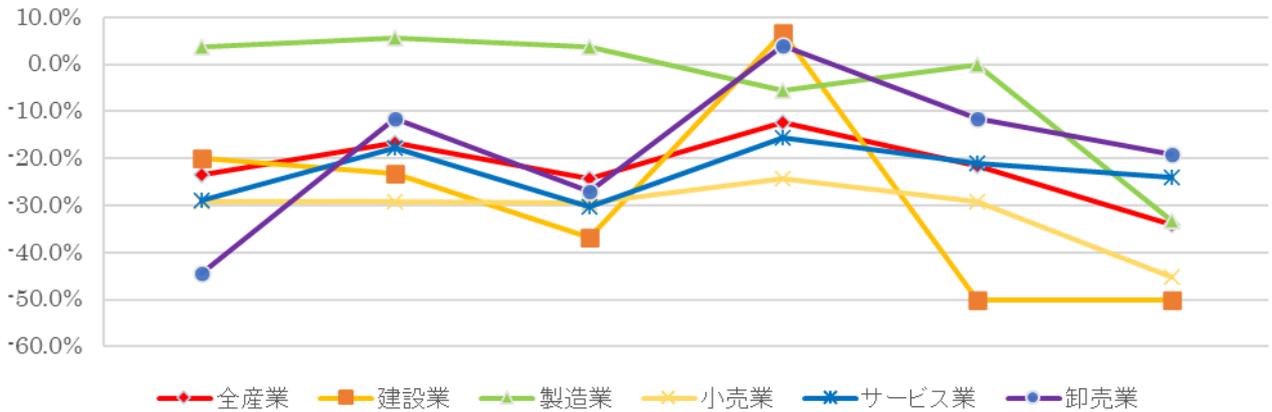
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
建設業	-13.3%	-20.0%	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-23.3%
製造業	-43.4%	-20.8%	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-18.5%
小売業	-48.8%	-48.8%	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-34.9%
サービス業	-51.5%	-35.4%	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-9.0%
卸売業	-70.4%	-53.8%	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-15.4%

2. 売上DI



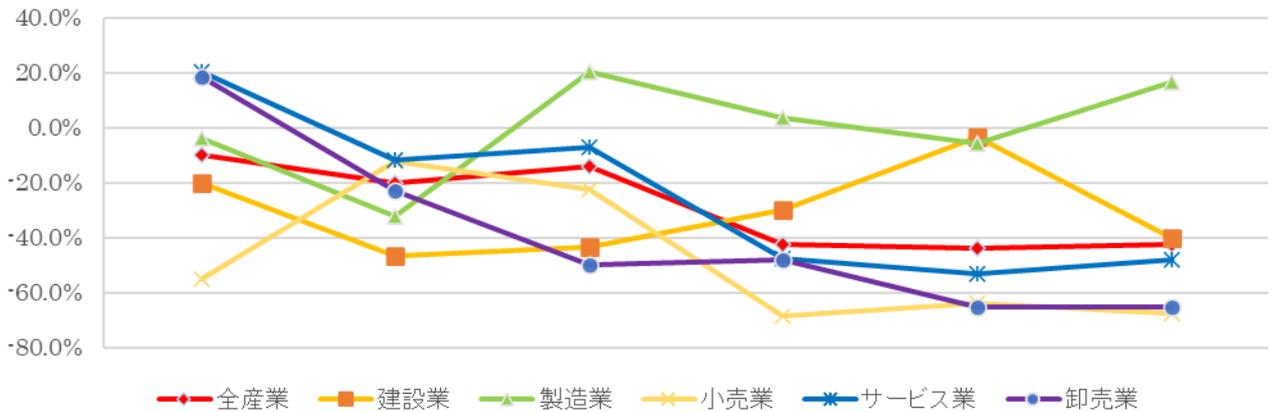
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-30.1%	-19.5%	-30.3%	-22.5%	-19.3%	-15.2%
建設業	-53.3%	-33.3%	-36.7%	-20.0%	-30.0%	-10.0%
製造業	5.7%	5.7%	0.0%	-13.0%	0.0%	5.6%
小売業	-47.6%	-35.4%	-49.4%	-47.7%	-37.2%	-32.6%
サービス業	-25.8%	-16.7%	-29.4%	-13.6%	-17.0%	-15.0%
卸売業	-37.0%	-15.4%	-26.9%	4.0%	3.8%	-7.7%

3. 採算DI



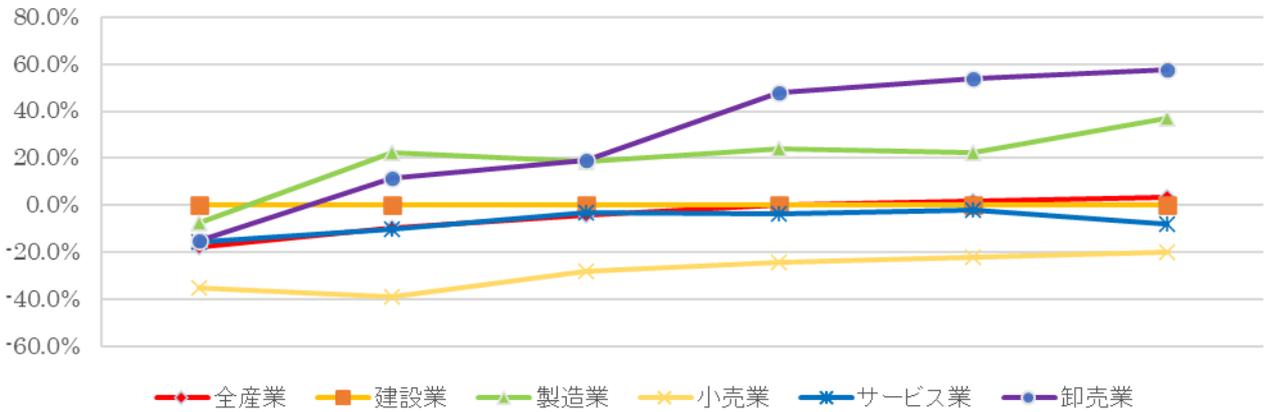
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-23.5%	-16.7%	-24.2%	-12.4%	-21.6%	-34.1%
建設業	-20.0%	-23.3%	-36.7%	6.7%	-50.0%	-50.0%
製造業	3.8%	5.7%	3.7%	-5.6%	0.0%	-33.3%
小売業	-29.3%	-29.3%	-29.4%	-24.4%	-29.1%	-45.3%
サービス業	-28.9%	-17.7%	-30.4%	-15.5%	-21.0%	-24.0%
卸売業	-44.4%	-11.5%	-26.9%	4.0%	-11.5%	-19.2%

4. 設備投資実施企業割合DI



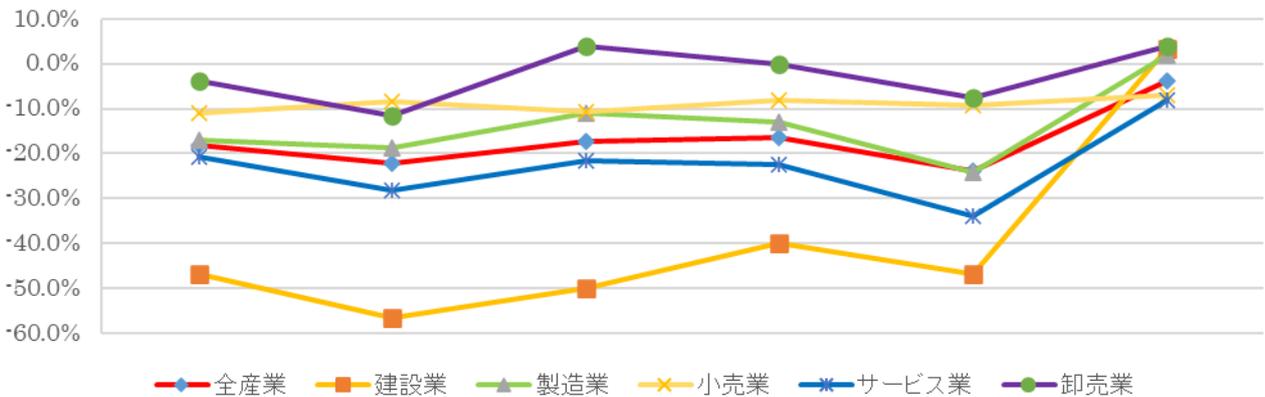
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-9.7%	-20.2%	-13.8%	-42.6%	-43.6%	-42.6%
建設業	-20.0%	-46.7%	-43.3%	-30.0%	-3.3%	-40.0%
製造業	-3.8%	-32.1%	20.4%	3.7%	-5.6%	16.7%
小売業	-54.9%	-12.2%	-22.4%	-68.6%	-64.0%	-67.4%
サービス業	20.6%	-11.5%	-6.9%	-47.6%	-53.0%	-48.0%
卸売業	18.5%	-23.1%	-50.0%	-48.0%	-65.4%	-65.4%

5. 価格動向DI「売上単価」



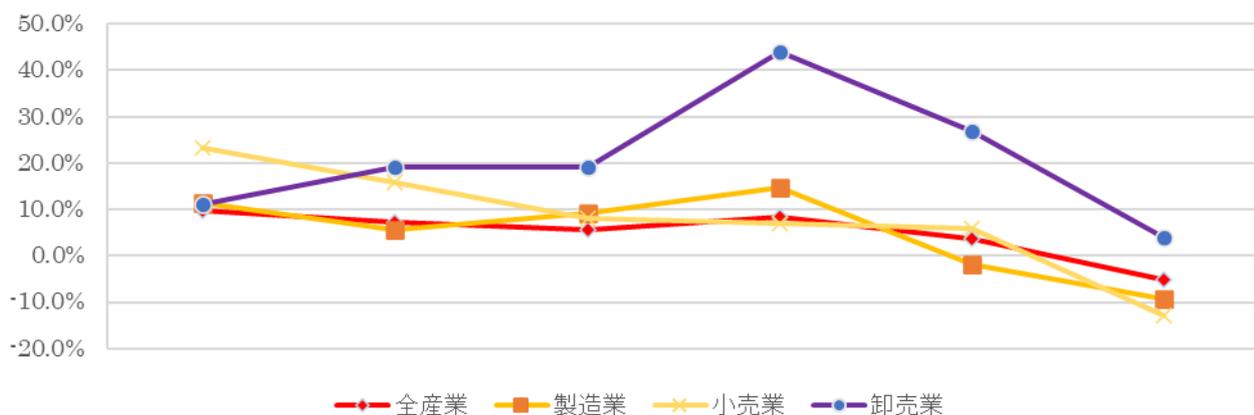
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-18.0%	-9.4%	-4.0%	0.0%	1.7%	3.4%
建設業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
製造業	-7.5%	22.6%	18.5%	24.1%	22.2%	37.0%
小売業	-35.4%	-39.0%	-28.2%	-24.4%	-22.1%	-19.8%
サービス業	-15.5%	-10.4%	-2.9%	-3.9%	-2.0%	-8.0%
卸売業	-14.8%	11.5%	19.2%	48.0%	53.8%	57.7%

6. 雇用人員DI



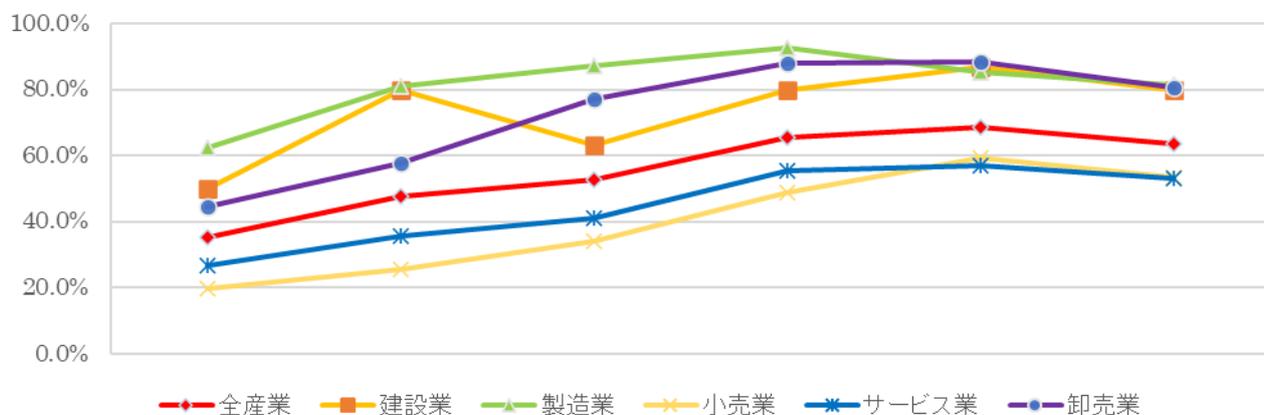
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-18.3%	-22.3%	-17.2%	-16.4%	-24.0%	-3.7%
建設業	-46.7%	-56.7%	-50.0%	-40.0%	-46.7%	3.3%
製造業	-17.0%	-18.9%	-11.1%	-13.0%	-24.1%	1.9%
小売業	-11.0%	-8.5%	-10.6%	-8.1%	-9.3%	-7.0%
サービス業	-20.6%	-28.1%	-21.6%	-22.3%	-34.0%	-8.0%
卸売業	-3.7%	-11.5%	3.8%	0.0%	-7.7%	3.8%

7. 在庫水準判断DI



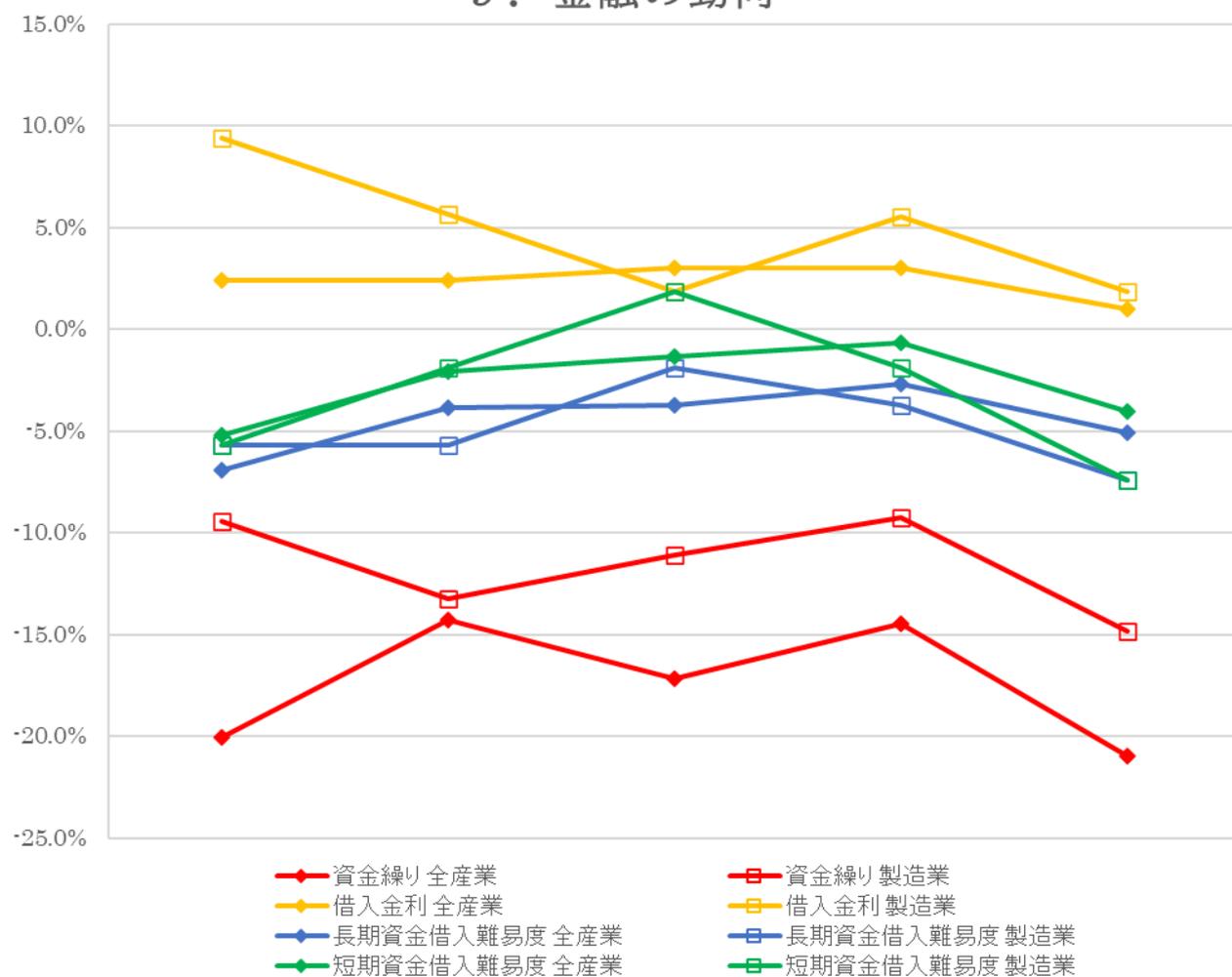
	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	9.7%	7.3%	5.7%	8.4%	3.7%	-5.1%
製造業	11.3%	5.7%	9.3%	14.8%	-1.9%	-9.3%
小売業	23.2%	15.9%	8.2%	7.0%	5.8%	-12.8%
卸売業	11.1%	19.2%	19.2%	44.0%	26.9%	3.8%

8. 価格動向DI「仕入単価」



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	35.3%	47.7%	52.9%	65.4%	68.6%	63.5%
建設業	50.0%	80.0%	63.3%	80.0%	86.7%	80.0%
製造業	62.3%	81.1%	87.0%	92.6%	85.2%	81.5%
小売業	19.5%	25.6%	34.1%	48.8%	59.3%	53.5%
サービス業	26.8%	35.4%	41.2%	55.3%	57.0%	53.0%
卸売業	44.4%	57.7%	76.9%	88.0%	88.5%	80.8%

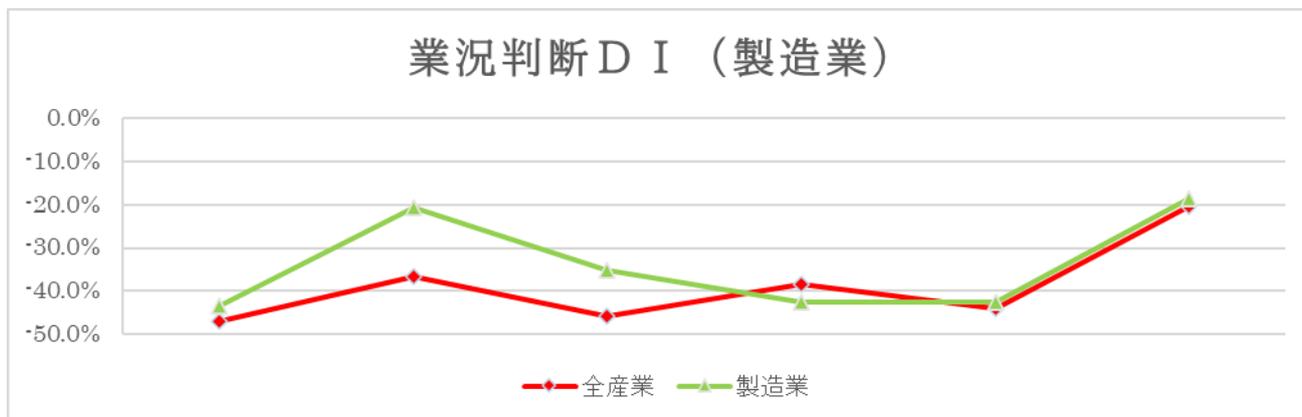
9. 金融の動向



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月
資金繰り 全産業	-20.1%	-14.3%	-17.2%	-14.4%	-20.9%
資金繰り 製造業	-9.4%	-13.2%	-11.1%	-9.3%	-14.8%
借入金利 全産業	2.4%	2.4%	3.0%	3.0%	1.0%
借入金利 製造業	9.4%	5.7%	1.9%	5.6%	1.9%
長期資金借入難易度 全産業	-6.9%	-3.8%	-3.7%	-2.7%	-5.1%
長期資金借入難易度 製造業	-5.7%	-5.7%	-1.9%	-3.7%	-7.4%
短期資金借入難易度 全産業	-5.2%	-2.1%	-1.3%	-0.7%	-4.1%
短期資金借入難易度 製造業	-5.7%	-1.9%	1.9%	-1.9%	-7.4%

◎製造業

○状況判断 DI (悪化－横ばい)



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
製造業	-43.4%	-20.8%	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-18.5%

今期の業況判断 DI は、(前期▲42.6) →今期▲42.6 と横ばいであった。来期は▲18.5 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲13.0) →今期 0.0 と改善したが、来期は 5.6 とさらに改善する見込みである。

採算 DI は、(前期▲5.6) →今期 0.0 と改善した。

設備投資実施企業割合は (前期 3.7) →今期▲5.6 と減少したが、来期は 16.7 と増加の見込みである。

経営上の問題点は、1位は「原価材料の上昇」、2位は「その他の経費増加」、3位は、「生産設備の不足」4位は「需要の停滞」、5位は「従業員の確保難」であった。

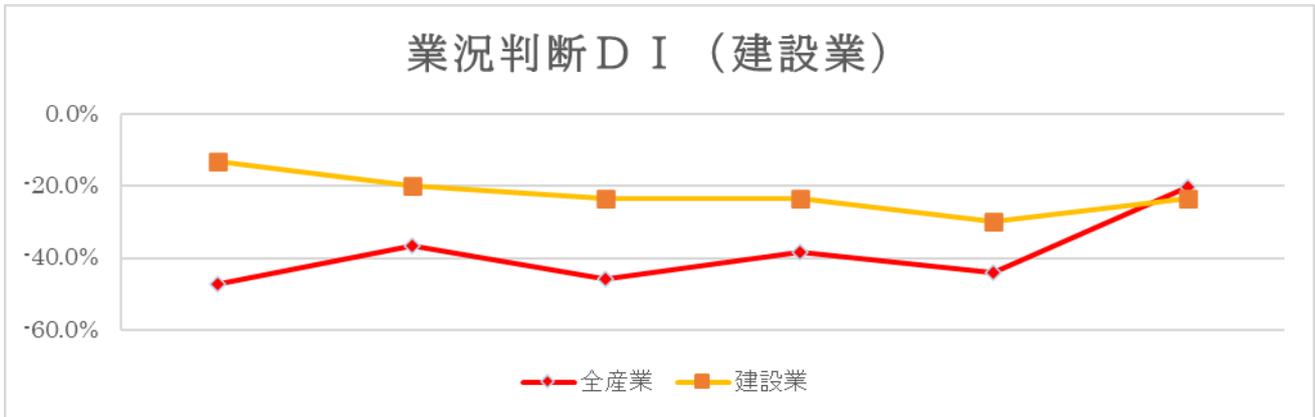
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 7月～9月	112 原価材料の上昇	29 その他の経費増加	28 生産設備の不足	28 需要の停滞	26 従業員の確保難
2022年 4月～6月	116 原価材料の上昇	31 需要の停滞	30 生産設備の不足	27 製品単価の低下上昇	20 製品ニーズの変化
2022年 1月～3月	96 原価材料の上昇	35 需要の停滞	34 製品ニーズの変化	25 生産設備の不足	25 製品単価の低下上昇
2021年 10月～12月	71 原価材料の上昇	42 製品ニーズの変化	38 生産設備の不足	21 需要の停滞	20 従業員の確保難

<声>

- ・製造業でプラスチック業界の業況は悪い。環境問題、カーボンニュートラル、エコなどの対策・改善が追い付かない。
- ・繰り返し使用でエコになるし環境に優しいとあるが、衛生面でみるとどうなのか。
- ・環境と衛生の大きな課題がプラスチック業界では悩んでいる。
- ・需要は堅調であるものの、あらゆる経費が上昇しており、価格にどう反映するかが大変な状況にある。
- ・海外向けは好調ですが、国内向けは前年横ばいの状態で、コロナの影響がかなりあると思われる。
- ・PKG 事業はデータセンターを中心にサーバー市場が堅調に推移、セラミック事業の自動車、排気系部品市場は半導体部品不足による自動車生産台数の減少、資材価格等、高騰の影響で厳しい状況です。
- ・コロナの収束が予測できないため、従業員あるいはその家族が罹患する割合も増え、それによって作業の代替が困難で、業務へのしわ寄せがきているところもある。
- ・原材料価格の高騰が販売価格に転嫁できない。
- ・製品販売価格の大幅な修正と輸出の需要増により今期の業績は好転したが、今後、さらなる原燃料価格の高騰により、先行きは不透明である。
- ・お客様の潜在的需要はあるものの、部品不足（入手難）等により、受注減および納期の後ろ倒しがあり、当面、経営状況は厳しさが続くと思われる。
- ・物価上昇の影響がある。ありとあらゆる方向に支障が出てくる状況である。
- ・コロナ、商品の値上げもあり、消費者、お客様の購買意欲が低下しているのを感じる。
- ・当社は金属加工新規でインテリア事業を営んでおり、インテリア事業は上昇していますが、金属加工はコロナ以前のように戻らず、もう少し戻ればと考えている。

◎建設業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
建設業	-13.3%	-20.0%	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-23.3%

今期の業況判断 DI は、(前期▲23.3) →今期▲30.0 と落ち込んだ。来期は▲23.3 と少し回復の予想をしている。

売上 DI は、(前期▲20.0) →今期▲30.0 と減少した。来期は▲10.0 と回復を予想している。

採算 DI は、(前期▲6.7) →今期▲50.0 と大幅に減少した。来期も▲50.0 と横ばいを予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲30.0) →今期▲3.3 と大幅に改善されたが、来期は▲40.0 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「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「請負単価の低下・上昇難」と順位は前後したものの同内容が上位となった。

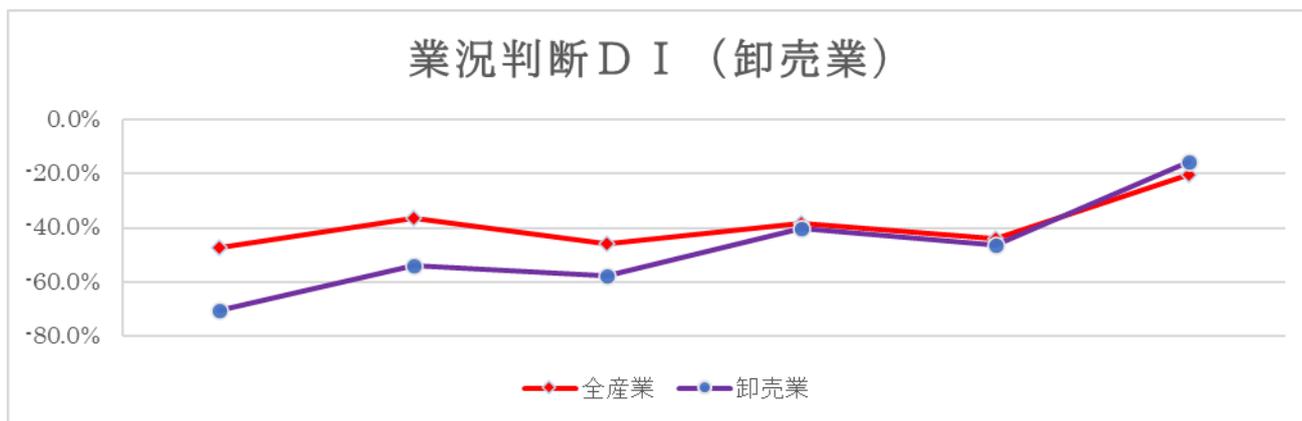
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 7月～9月	45 材料価格の上昇	30 従業員の確保難	17 民間需要の停滞	16 官公需要の停滞	15 請負単価の 低下・上昇難
2022年 4月～6月	51 材料価格の上昇	27 従業員の確保難	15 材料の入手難	12 請負単価の 低下・上昇難	12 官公需要の停滞
2022年 1月～3月	39 材料価格の上昇	26 従業員の確保難	19 民間需要の停滞	15 官公需要の停滞	12 人件費の増加
2021年 10月～12月	36 材料価格の上昇	35 従業員の確保難	17 材料の入手難	13 熟練技術者の 確保難	12 民間需要の停滞
2021年 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

<声>

- ・仕入単価は上昇しているものの、何とか価格に転嫁できるよう努力している。
- ・建設費大幅アップにより、価格転嫁が困難である。消費者はそれについていけず、新築は減少している。中古住宅市場、リフォーム需要に向かっているのか、疑問である。
- ・従業員の確保（現場作業員）が大変難しく苦慮している。また燃料費の高騰により様々な資材などが上がり、大変厳しい経営状況にある。
- ・従業員の技術の向上アップを考えている。

◎卸売業

○状況判断 DI（好転－悪化）



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
卸売業	-70.4%	-53.8%	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-15.4%

今期の業況判断DIは、(前期▲40.0) →今期▲46.2と落ち込んだ。来期は▲15.4と大幅な改善を予想している。

売上DIは、(前期4.0) →今期3.8と横ばいだった。来期は▲7.7と減少を予想している。

採算DIは、(前期4.0) →今期▲11.5と減少となった。来期は▲19.2とさらに減少を予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲48.0) →今期▲65.4と減少した。来期は▲65.4と横ばいを予想している。

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「大企業の進出による競争の激化」、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 7月～9月	42 仕入れ単価の上昇	29 需要の停滞	17 販売単価の低下・上昇難	11 大企業の進出による競争の激化	10 人件費の増加
2022年 4月～6月	49 仕入れ単価の上昇	29 需要の停滞	12 販売単価の低下・上昇難	10 従業員の確保難	9 人件費以外の経費増加

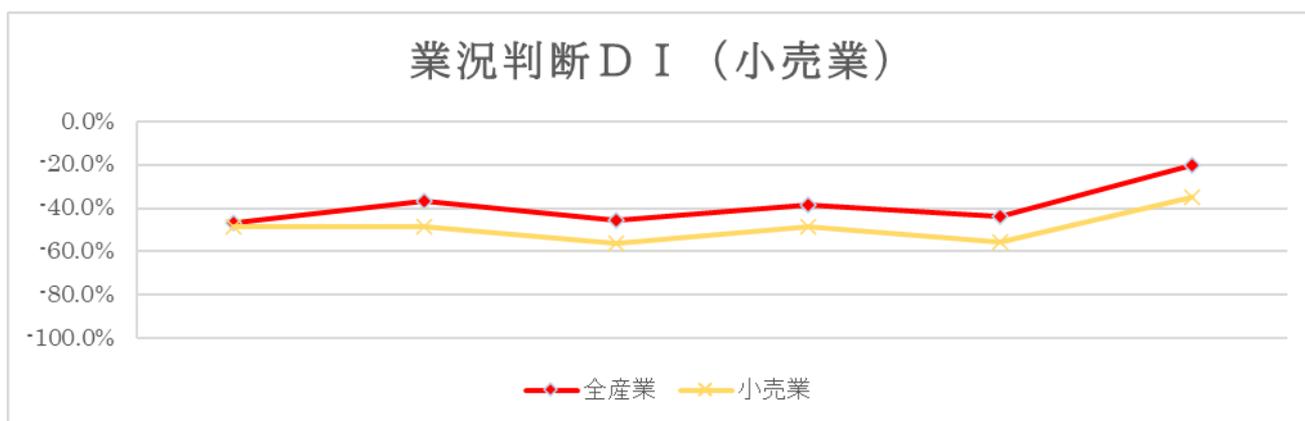
2022年 1月～3月	46 仕入れ単価の上昇	27 需要の停滞	13 販売単価の低下・上昇難	13 従業員の確保難	8 店舗・倉庫の老朽化
2021年 10月～12月	28 仕入れ単価の上昇	19 販売単価の低下・上昇難	14 従業員の確保難	14 需要の停滞	11 その他
2021年 7月～9月	35 需要の停滞	31 仕入れ単価の上昇	17 販売単価の低下・上昇難	11 人件費の増加	8 大企業の進出による競争の激化

<声>

- ・様々な物価高騰により、経営悪化している。
- ・仕入単価の上昇を十分価格転嫁できず。厳しい状況です。
- ・リピート売上、年々減少傾向につき、従業員1人当たりの売上額が減少傾向であり、採算悪化が1～2年続いている。客先の設備投資が伸び悩み、結果、当社の売上減に結びついている
- ・事業転換を模索中である。

◎小売業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
小売業	-48.8%	-48.8%	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-34.9%

今期の業況判断 DI は、(前期▲48.8) →今期▲55.8 と落ち込んだ。来期もマイナス予想だが、▲34.9 と改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲47.7) →今期▲37.2 と回復した。来期は▲32.6 とさらに改善を予想している。

採算 DI は、(前期▲24.4) →今期▲29.1 と少し落ち込んだ。来期は▲45.3 とさらに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▲68.6) →今期▲64.0 と少し増加した。来期は▲67.4 と前期並みに戻ることを予想している。

経営上の問題点は、1位は「消費者ニーズの変化への対応」、2位は「仕入単価の上昇」、3位は「需要の停滞」、4位は「販売単価の低下・上昇難」、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 7月～9月	89 消費者ニーズの 変化への対応	85 仕入単価の上昇	63 需要の停滞	34 販売単価の低 下・上昇難	29 人件費の増加
2022年 4月～6月	90 消費者ニーズの 変化への対応	70 仕入単価の上昇	57 需要の停滞	43 大型店・中型店 の進出による競 争の激化	30 店舗の老朽化
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

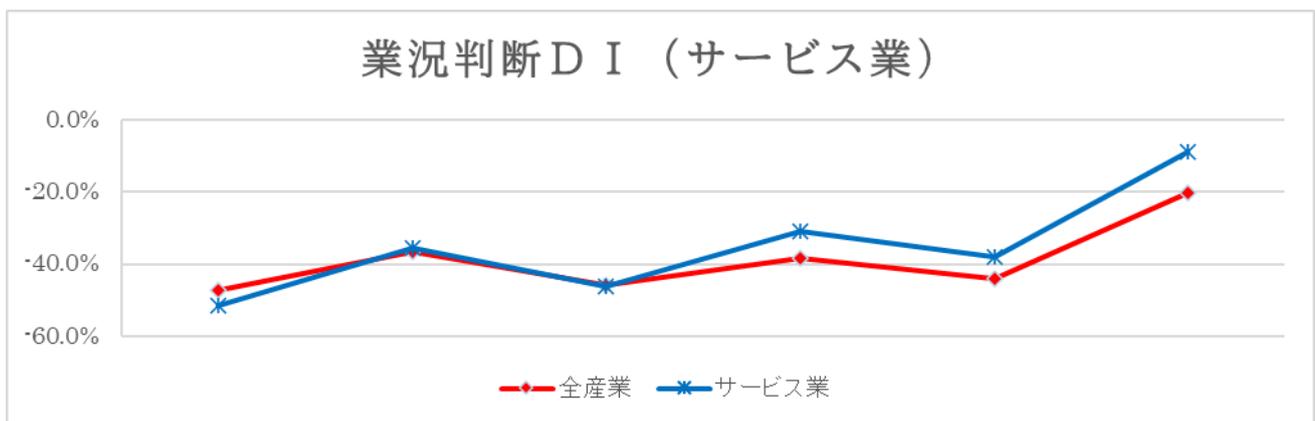
<声>

- ・コロナ禍で消費者のニーズの変化により、スタジオ業務が減少し、出張撮影も減少している。
- ・物価の上昇がこれからの課題になってくる。
- ・去年まではコロナ禍で飲食店の自粛において、酒屋も補助金をいただくことができたので何とか人件費などを補填することができたのですが、今年もコロナの影響で飲食店への配達はかなり減ってしまっている。現在、補助金は下りないので、このまま店を続けていくことが難しい状況にある。
- ・コロナによる仕入れ全般の単価上昇による利益減少。
- ・今後、物価値上げが続くため、販売に大きく影響すると思う。
- ・今年に入り、世情の不安定さが増し、物価上昇が継続中である。業況は安価へ向かっていることが懸念される。
- ・業況悪化時の最低賃金上げは厳しい。
- ・度重なる値上げが続き、値上げ前の仕入れが増加している。動きが悪いのに在庫が増えていく悪循環である。
- ・引き続き円安や原材料コスト等の上昇により、仕入原価の上昇が懸念される。また巣ごもり需要の反動減と消費マインドの悪化も懸念される。
- ・大垣の駅前通りはコロナで人が出てこない事もありますが、閉まっている店も多く、特に郭町など人が少なく、大型店で何でも揃うし、ますます駅通りは淋しくなる一方です。特に土日は人が少ない。当店も1日にお客様が1人～2人の時があり、毎月赤字です。
- ・業態の変化による需要の停滞もあり今後の運営を検討する必要がある。
- ・7～9月は昨年と比べるとコロナの感染拡大の勢いと感染数が昨年とは比べものにならないくらい多いこともあり、さらに来店のキャンセル・延期も多くあり、機会損失があることが前期と比べて悪かったことだと感じている。

- ・この2～3年（コロナ時期）の間にて生活様式の変化がめまぐるしく動き始めた。
- ・コロナが収まらず、先の計画ができない。
- ・スタッフの急激なストレス変化（レスポンスをあげる仕組みと休日担当対応のバランス）
- ・車両仕入価値の金額が上がり、なかなか思った金額で車が買えなくなった。
- ・物価上昇につき利益低下傾向である。
- ・本年は新規事業への移行に伴い、経常実績には理解をしている。
- ・食物連鎖の最後の方の仕事内容なので、まずはディーラー等の新車が売れない（納車できない）事には話にならない。
- ・コロナによる客数減少がすべて！
- ・コロナ感染症の影響で客数は減少していますが、客単価は上がっているため、何とか売上は維持している状況です。

◎サービス業

○状況判断 DI（好転－悪化）



	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月 (予測)
全産業	-47.1%	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-20.3%
サービス業	-51.5%	-35.4%	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-9.0%

今期の業況判断 DI は、(前期▲31.1)→今期▲38.0 と落ち込んだ。来期もマイナス予想だが、▲9.0 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲13.6)→今期▲17.0 と少し減少した。来期は▲15.0 とほぼ横ばいを予想している。

採算 DI は、(前期▲15.5)→今期▲21.0 と悪化した。来期は▲24.0 とさらに悪化を予想している。

設備投資実施企業割合は (前期▲47.6)→今期▲53.0 と悪化した。来期は▲48.0 と少し回復を予想している。

経営上の問題点は、1位は「材料等仕入単価の上昇」、2位は「利用者のニーズの変化への対応」、3位は「需要の停滞」、4位は「従業員の確保難」、5位は「人件費以外の経費増加」と前期と同じであった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 7月～9月	88 材料等仕入単価 の上昇	71 利用者のニーズ の変化への対応	64 需要の停滞	60 従業員の確保難	35 人件費以外の経 費増加
2022年 4月～6月	97 材料等仕入単価 の上昇	77 利用者のニーズ の変化への対応	69 需要の停滞	59 従業員の確保難	44 人件費以外の経 費増加
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

<声>

- ・BA.5 対策強化宣言によって営業に大きな影響を受けている。人数制限をしろ、高齢者は外出を控えるようにでは、店はあがったりです。
- ・コロナ禍前に比べてサラリーマンのランチ客が皆無となりました。店の周囲には市役所、税務署、郵便局、OKB本店のあるビジネス街ですが、全く来ていただけません。業務のデジタル化なども進んで、上記のところへ足を運ぶお客様もかなり減少している。
- ・まだまだ厳しいです。
- ・7/28 で丸9年になる。来年の10周年を期に業態をカフェ中心から豆売り中心にシフトしていきたいと思っている。
- ・県内でコロナ感染者が1,000人を超えた頃から会食や会合のキャンセルが増え、厳しい見通しとなった。
- ・顧客単価UPが見込めない現状があり、人件費・資機材等の物価上昇による資金繰りが数年後、苦しくなる。
- ・今後、早い段階で新事業への参入や人材育成に集中し運営していくことを考えている。もちろん、社内ムード作り・モチベーションアップに繋がるよう、目配り気配りをしながら組織員さんからも喜ばれる会社を目指したい。
- ・コロナ禍におけるセミナー・研修会などが開催できない事が悩みである。
- ・国や自治体が早くこのコロナの扱いをマスコミとともに過度に不安をあおるようなコメントなどをもうやめるべきである。
- ・コロナが収まって、いろいろなイベントを再開してほしい。
- ・光熱費、人件費の増加により利益を圧迫しています。
- ・今回のコロナ第7波の影響が今までで一番大きかった。
- ・業界が停滞から脱し切れていない。
- ・業況は非常に悪い。業態変換を求められる。
- ・外食をする人が少なくなったような気がする。

- ・売上の減少。コロナで集客ができない。
- ・通信サービス（ADSL やメタル回線）を（光回線）に切り替える時期が来る顧客の需要が発生する。Windows8 のサポート終了と Windows11 更新に伴うサポート需要が発生する。
- ・燃料代や電気代等コストが大幅に増加しており、その分、お客様に転嫁できていない状況です。
- ・従業員を 1 人増やし、売上は上がった。その従業員は 9 月で退職した。それでも売上を保ち続けたい。
- ・9 月に今まで取り組んできた仕事が完了し、完了時の売上は一時的に増加する見込みである。なお、8 月以降に取引が縮小することはほぼ決定しており、下期は業況悪化する見込みである。
- ・仕入単価が上昇するわりには客単価上昇は困難である。
- ・新型コロナウイルス感染拡大しているわりには、新規患者数が減少している。