

# 大垣地域の企業景況調査報告書

令和4年10月～12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10～12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10月～12月期の実績・見込み、及び令和5年1月～3月期の見通しについて調査

### 2. 調査時点

令和4年12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	18.0	10.0	9.0	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 288件 回収率 96.0%

### 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

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

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

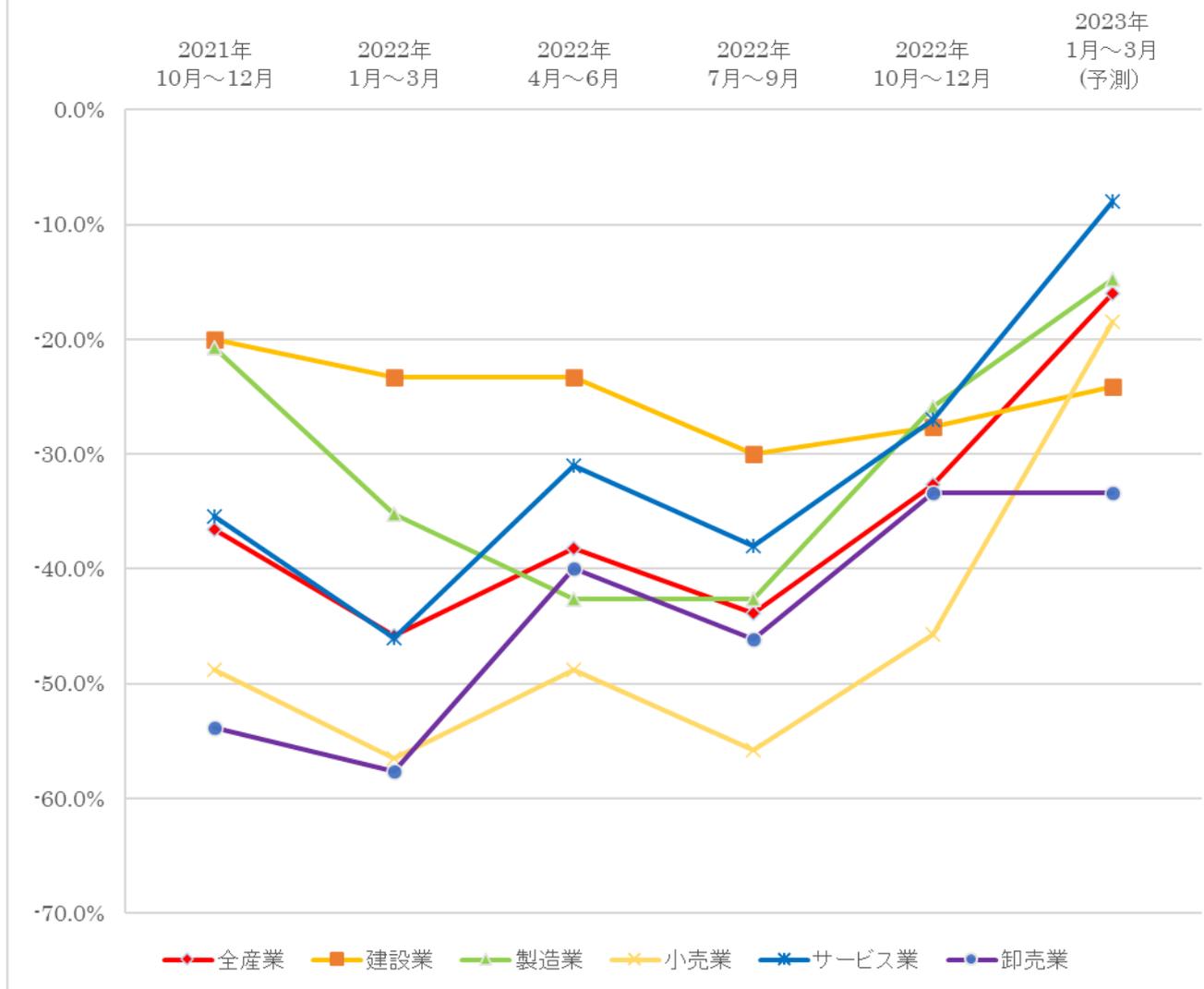
## ◎全産業の概要

○中小企業の業況は、前期と比較して全体的に回復傾向となった。来期はさらに回復の見込みである。

○全産業の業況判断 DI は、前年同月との比較では 3.9 ポイント増ではあり、中でも卸売業が 20.5 ポイント増とかなり回復した。その一方、建設業▲7.6 ポイント、製造業▲5.2 ポイントとなり、産業別では落ち込んだ業種もある。

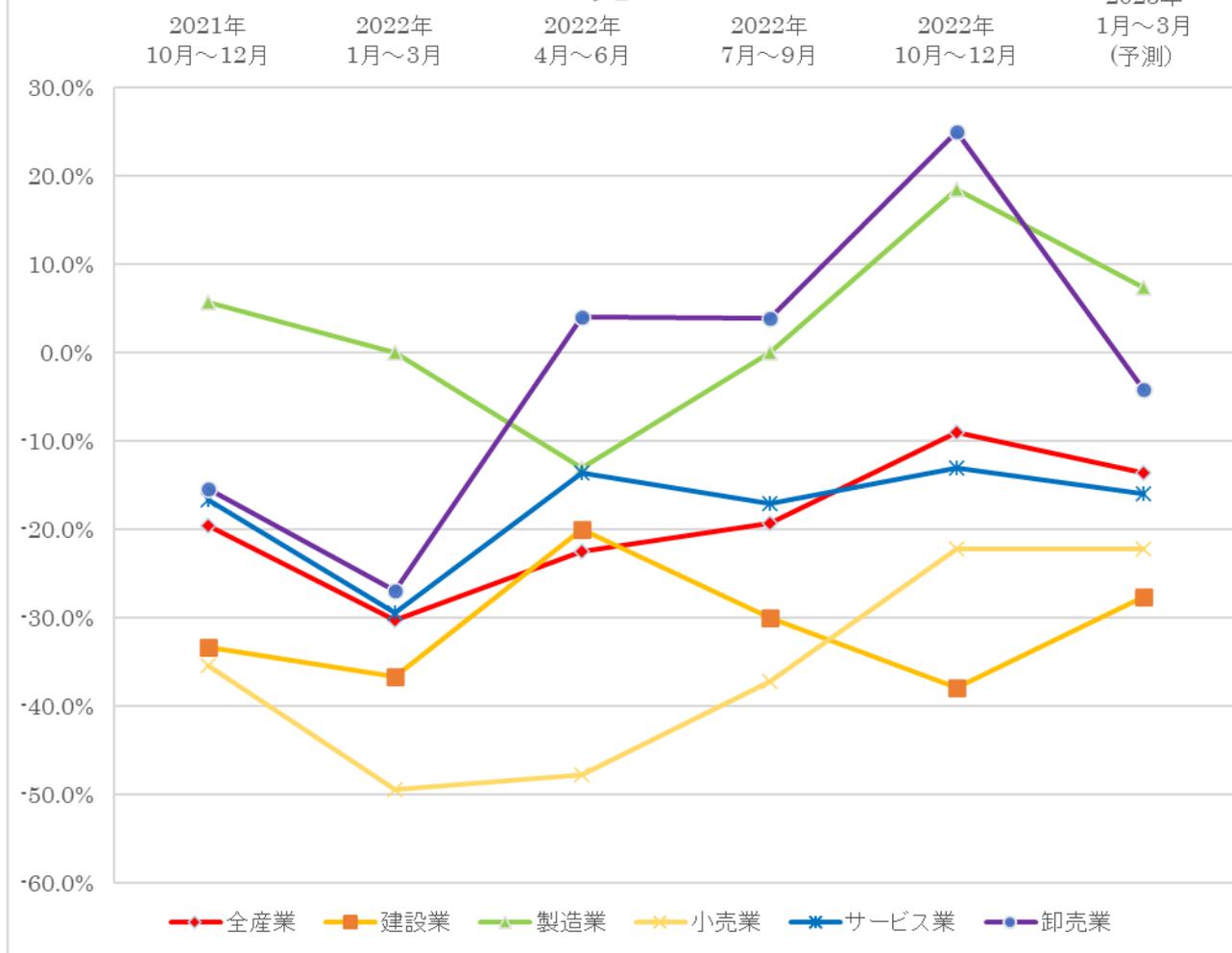
1. 令和 4 年 10～12 月期の全産業の業況判断 DI は、前期▲43.9→今期▲32.6(前期比 11.3 ポイント増)となった。
2. 全産業の売上 DI は、前期▲19.3→今期▲9.0 (前期比 10.2 ポイント増) となり、産業別では建設業が▲30.0→今期▲37.9 (前期比 7.9 ポイント減) と落ち込んだが、サービス業が▲17.0→今期▲13.0 (前期比 4.0 ポイント増)、卸売業は前期 3.8→今期 25.0 (前期比 21.2 ポイント増)、製造業が前期 0.0→今期 18.5 (前期比 18.5 ポイント増)、小売業が前期▲37.2→今期▲22.2 (前期比 15.0 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▲21.6→今期▲12.8 (前期比 8.8 ポイント増) となった。産業別では製造業が前期 0.0→今期▲3.7 (前期比 3.7 ポイント減) と少し落ち込んだが、建設業、小売業、サービス業、卸売業は回復傾向となったが、全業種で来期はまた落ち込みを予想している。
4. 全産業の設備投資実施企業割合は、前期▲43.6→今期▲16.0 (前期比 27.6 ポイント増) と回復傾向となったが、産業別に見ると、建設業が前期▲3.3→今期▲13.8 (前期比▲10.5 ポイント減)、卸売業が前期▲65.4→今期▲75.0 (前期比▲9.6 ポイント減) と落ち込み傾向にある。来期は製造業と卸売業は回復の見込みであるが、他はマイナス傾向である。特に建設業は今期よりもさらに大幅な悪化 (今期▲13.8→来期▲48.3) を見込んでいる。
5. 商品仕入単価 DI は、全産業においては前期 68.6→今期 67.7 (前期比▲0.9 ポイント減) と横ばいであった。  
前年同月 47.7→今期 67.7 (前期比 20.0 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▲20.9→今期▲13.2 (前期比 7.8 ポイント増) となった。  
長期資金借入難易度 DI は、前期▲5.1→今期▲5.2 (前期比 0.1 ポイント減) となった。  
短期資金借入難易度 DI は、前期▲4.1→今期▲2.1 (前期比 2.0 ポイント増) となり、回復傾向となった。
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 1 位に挙げられている。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、製造業では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D I



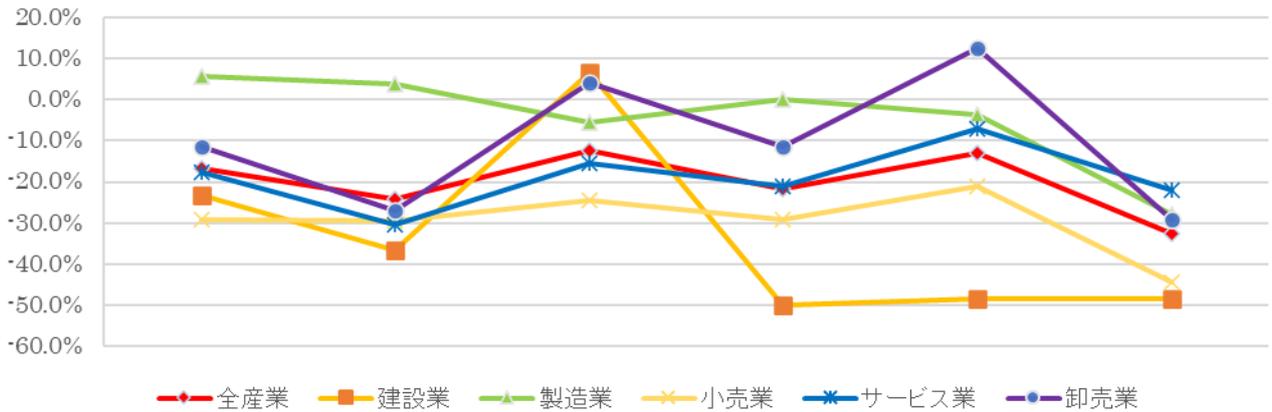
	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
建設業	-20.0%	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-27.6%	-24.1%
製造業	-20.8%	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-25.9%	-14.8%
小売業	-48.8%	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-45.7%	-18.5%
サービス業	-35.4%	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-27.0%	-8.0%
卸売業	-53.8%	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-33.3%	-33.3%

## 2. 売上DI



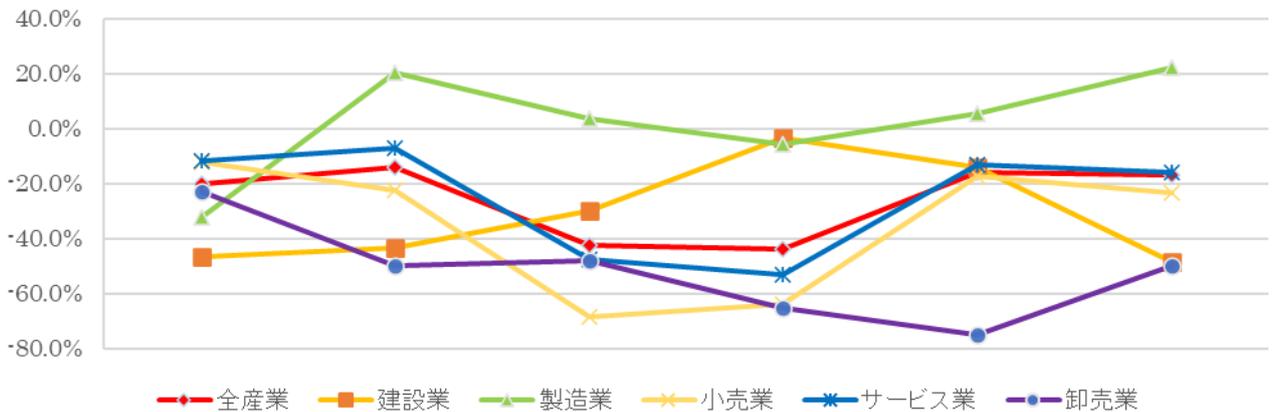
	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-19.5%	-30.3%	-22.5%	-19.3%	-9.0%	-13.5%
建設業	-33.3%	-36.7%	-20.0%	-30.0%	-37.9%	-27.6%
製造業	5.7%	0.0%	-13.0%	0.0%	18.5%	7.4%
小売業	-35.4%	-49.4%	-47.7%	-37.2%	-22.2%	-22.2%
サービス業	-16.7%	-29.4%	-13.6%	-17.0%	-13.0%	-16.0%
卸売業	-15.4%	-26.9%	4.0%	3.8%	25.0%	-4.2%

### 3. 採算DI



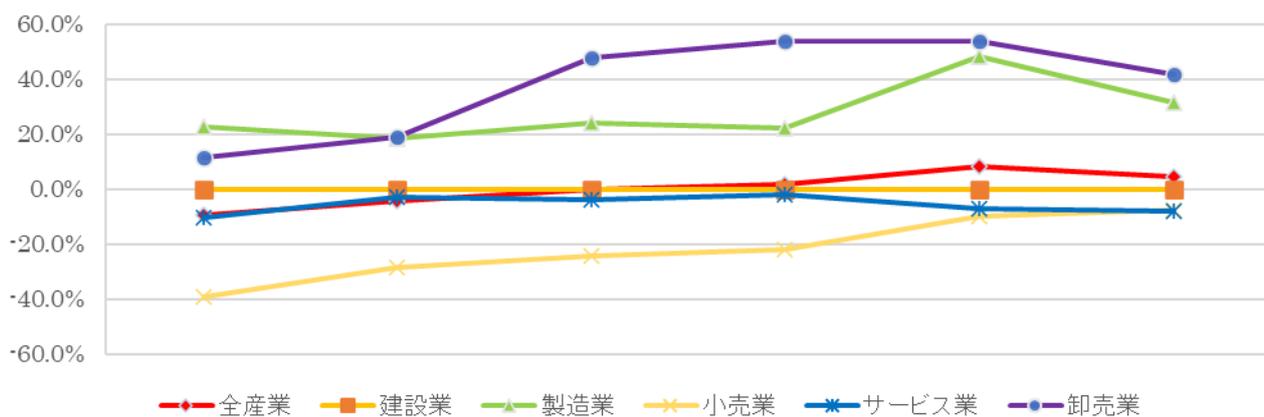
	2021年 10月~12月	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月	2022年 7月~9月	2022年 10月~12月	2023年 1月~3月 (予測)
全産業	-16.7%	-24.2%	-12.4%	-21.6%	-12.8%	-32.6%
建設業	-23.3%	-36.7%	6.7%	-50.0%	-48.3%	-48.3%
製造業	5.7%	3.7%	-5.6%	0.0%	-3.7%	-27.8%
小売業	-29.3%	-29.4%	-24.4%	-29.1%	-21.0%	-44.4%
サービス業	-17.7%	-30.4%	-15.5%	-21.0%	-7.0%	-22.0%
卸売業	-11.5%	-26.9%	4.0%	-11.5%	12.5%	-29.2%

### 4. 設備投資実施企業割合DI



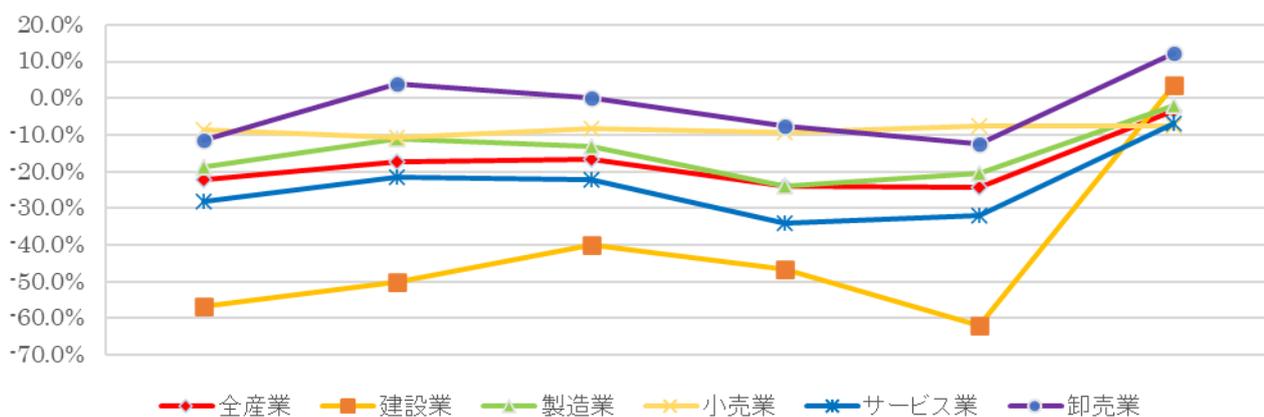
	2021年 10月~12月	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月	2022年 7月~9月	2022年 10月~12月	2023年 1月~3月 (予測)
全産業	-20.2%	-13.8%	-42.6%	-43.6%	-16.0%	-17.0%
建設業	-46.7%	-43.3%	-30.0%	-3.3%	-13.8%	-48.3%
製造業	-32.1%	20.4%	3.7%	-5.6%	5.6%	22.2%
小売業	-12.2%	-22.4%	-68.6%	-64.0%	-17.3%	-23.5%
サービス業	-11.5%	-6.9%	-47.6%	-53.0%	-13.0%	-16.0%
卸売業	-23.1%	-50.0%	-48.0%	-65.4%	-75.0%	-50.0%

## 5. 価格動向DI「売上単価」



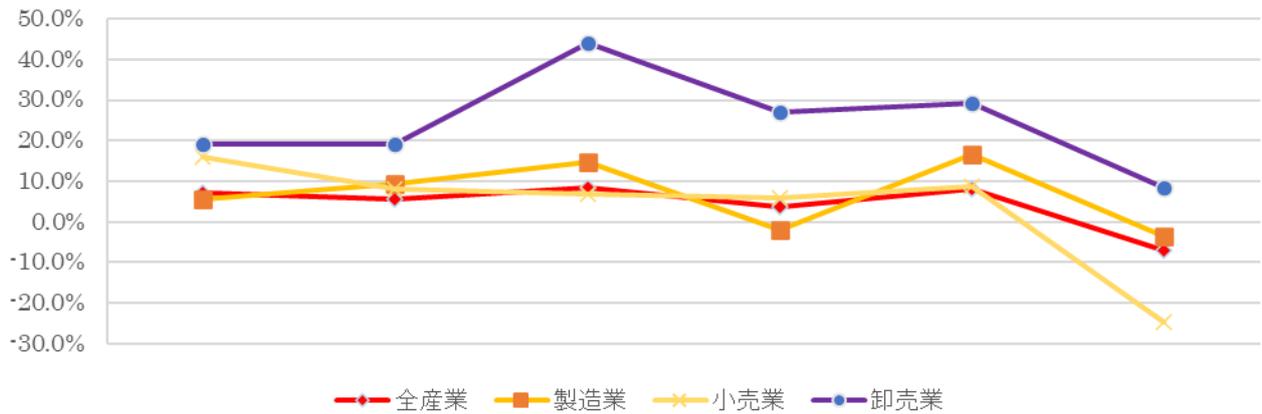
	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-9.4%	-4.0%	0.0%	1.7%	8.3%	4.5%
建設業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
製造業	22.6%	18.5%	24.1%	22.2%	48.1%	31.5%
小売業	-39.0%	-28.2%	-24.4%	-22.1%	-9.9%	-7.4%
サービス業	-10.4%	-2.9%	-3.9%	-2.0%	-7.0%	-8.0%
卸売業	11.5%	19.2%	48.0%	53.8%	54.2%	41.7%

## 6. 雇用人員DI



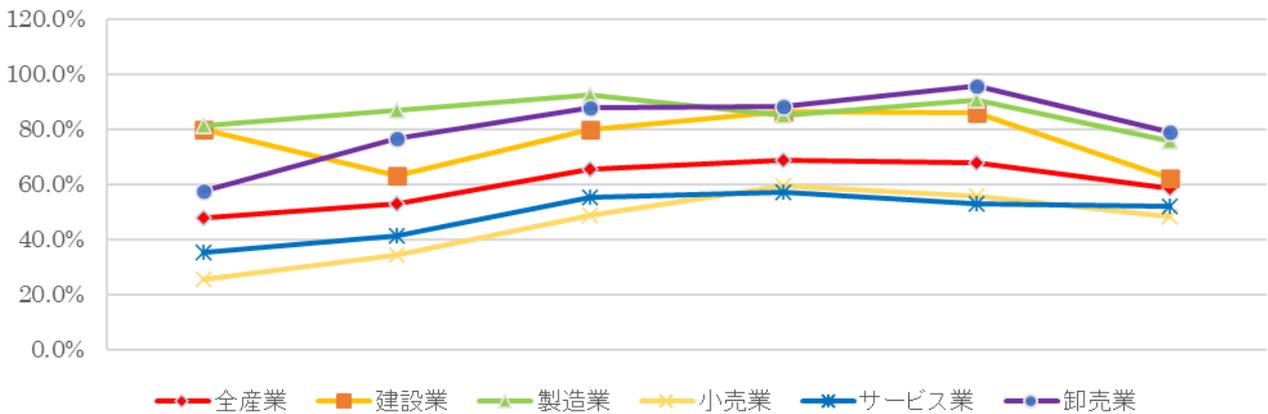
	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-22.3%	-17.2%	-16.4%	-24.0%	-24.3%	-3.5%
建設業	-56.7%	-50.0%	-40.0%	-46.7%	-62.1%	3.4%
製造業	-18.9%	-11.1%	-13.0%	-24.1%	-20.4%	-1.9%
小売業	-8.5%	-10.6%	-8.1%	-9.3%	-7.4%	-7.4%
サービス業	-28.1%	-21.6%	-22.3%	-34.0%	-32.0%	-7.0%
卸売業	-11.5%	3.8%	0.0%	-7.7%	-12.5%	12.5%

## 7. 在庫水準判断DI



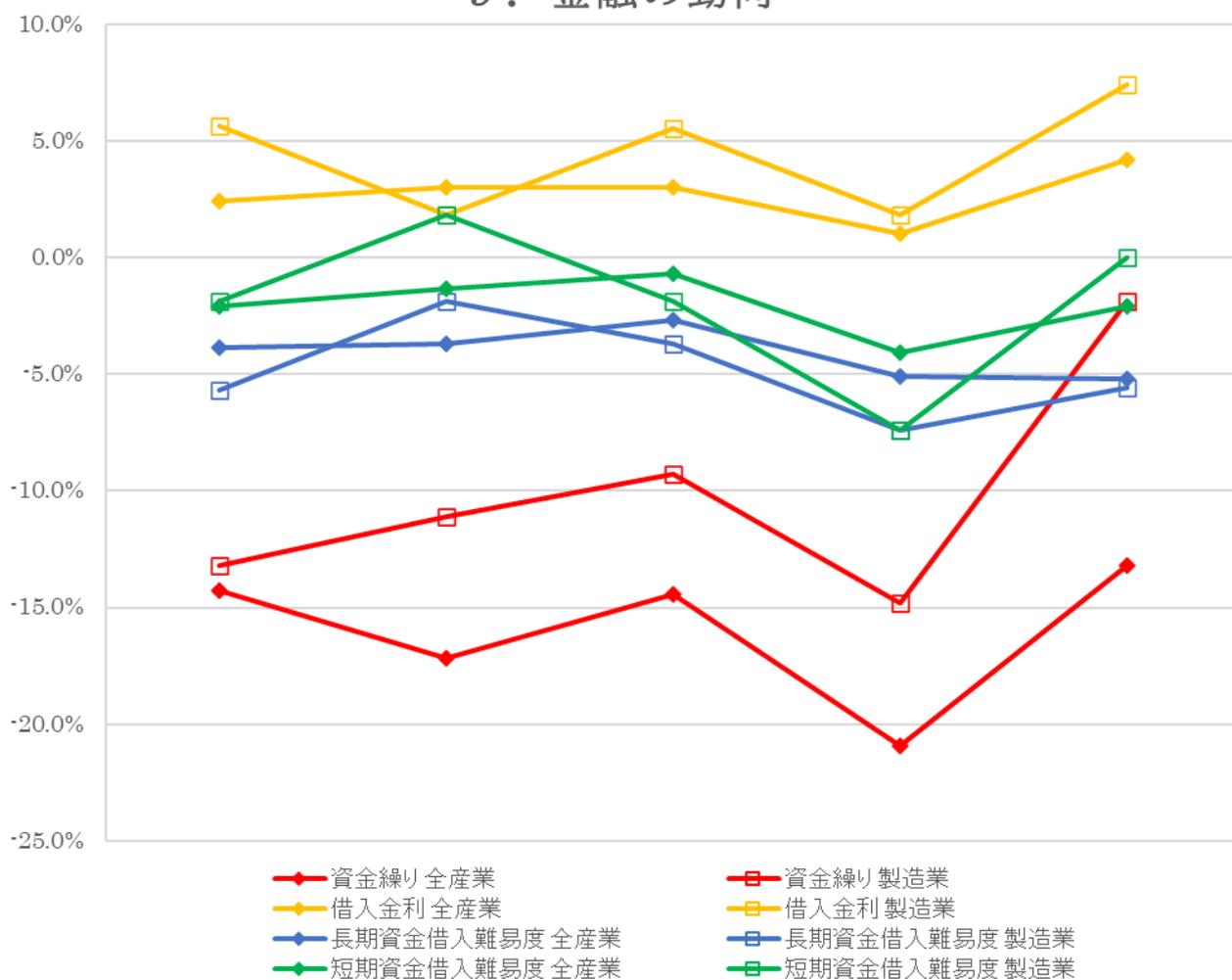
	2021年 10月~12月	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月	2022年 7月~9月	2022年 10月~12月	2023年 1月~3月 (予測)
全産業	7.3%	5.7%	8.4%	3.7%	8.0%	-6.9%
製造業	5.7%	9.3%	14.8%	-1.9%	16.7%	-3.7%
小売業	15.9%	8.2%	7.0%	5.8%	8.6%	-24.7%
卸売業	19.2%	19.2%	44.0%	26.9%	29.2%	8.3%

## 8. 価格動向DI「仕入単価」



	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	2023年 1月~3月 (予測)
全産業	47.7%	52.9%	65.4%	68.6%	67.7%	58.7%
建設業	80.0%	63.3%	80.0%	86.7%	86.2%	62.1%
製造業	81.1%	87.0%	92.6%	85.2%	90.7%	75.9%
小売業	25.6%	34.1%	48.8%	59.3%	55.6%	48.1%
サービス業	35.4%	41.2%	55.3%	57.0%	53.0%	52.0%
卸売業	57.7%	76.9%	88.0%	88.5%	95.8%	79.2%

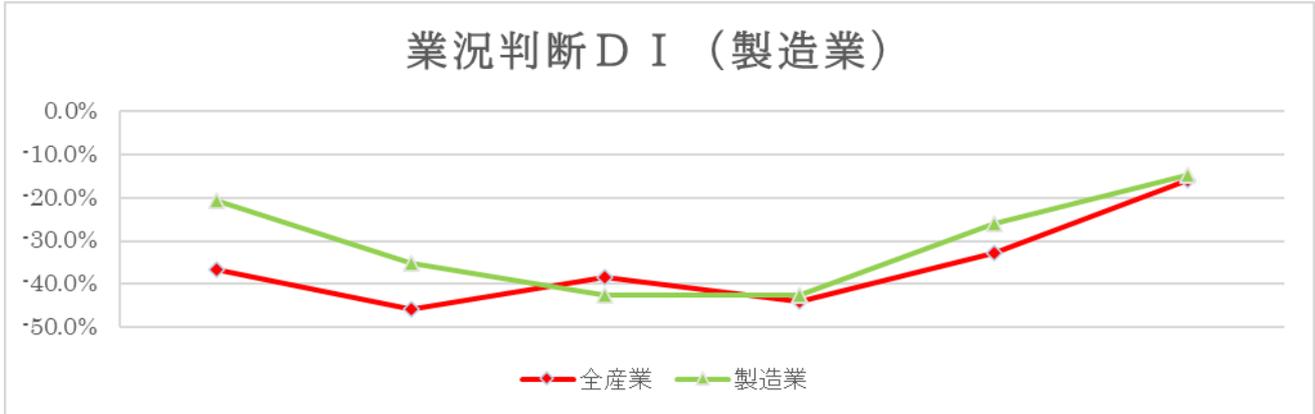
## 9. 金融の動向



	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
資金繰り 全産業	-14.3%	-17.2%	-14.4%	-20.9%	-13.2%
資金繰り 製造業	-13.2%	-11.1%	-9.3%	-14.8%	-1.9%
借入金利 全産業	2.4%	3.0%	3.0%	1.0%	4.2%
借入金利 製造業	5.7%	1.9%	5.6%	1.9%	7.4%
長期資金借入難易度 全産業	-3.8%	-3.7%	-2.7%	-5.1%	-5.2%
長期資金借入難易度 製造業	-5.7%	-1.9%	-3.7%	-7.4%	-5.6%
短期資金借入難易度 全産業	-2.1%	-1.3%	-0.7%	-4.1%	-2.1%
短期資金借入難易度 製造業	-1.9%	1.9%	-1.9%	-7.4%	0.0%

## ◎製造業

○状況判断 DI (横ばいー好転)



	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	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
製造業	-20.8%	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-25.9%	-14.8%

今期の業況判断DIは、(前期▲42.6) →今期▲25.9と改善した。来期は▲14.8とさらに改善を予想している。

売上DIは、(前期0.0) →今期18.5と改善したが、来期は7.4と減少する見込みである。

採算DIは、(前期0.0) →今期▲3.7と悪化した。

設備投資実施企業割合は(前期▲5.6) →今期5.6と横ばいであり、来期は22.2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、「従業員の確保難」、4位は「製品ニーズの変化」、5位は「需要の停滞」であった。

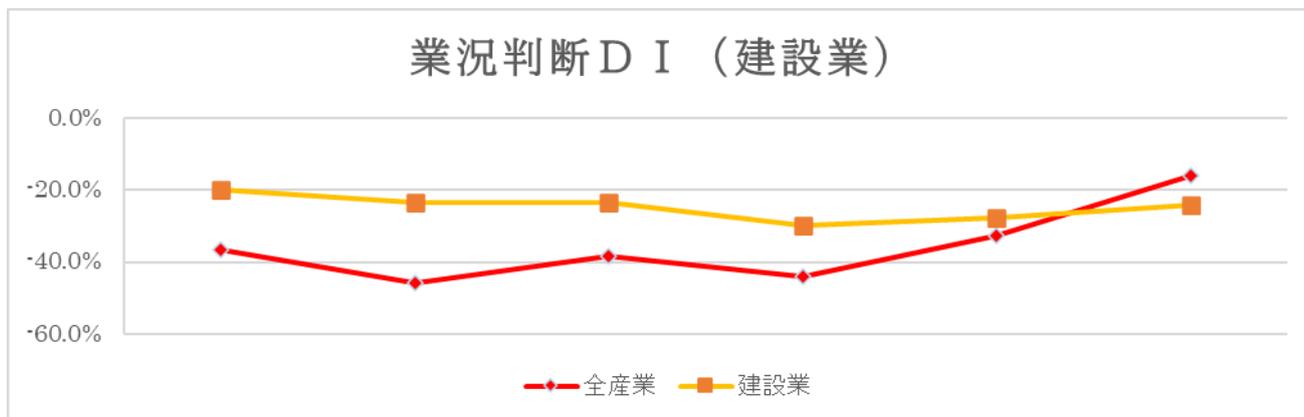
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 10月～12月	114 原価材料の上昇	27 その他の経費増加	23 従業員の確保難	22 製品ニーズの変化	21 需要の停滞
2022年 7月～9月	112 原価材料の上昇	29 その他の経費増加	28 生産設備の不足	28 需要の停滞	26 従業員の確保難
2022年 4月～6月	116 原価材料の上昇	31 需要の停滞	30 生産設備の不足	27 製品単価の低下 上昇	20 製品ニーズの 変化
2022年 1月～3月	96 原価材料の上昇	35 需要の停滞	34 製品ニーズの 変化	25 生産設備の不足	25 製品単価の低下 上昇
2021年 10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>

- ・原材料が高騰する中で受注の増減の波が激しく、舵取りが非常に厳しい状況である。
- ・材料価格の上昇に歯止めがきかず、先行き不透明感が強い。
- ・PKG 事業はサーバー向け需要が順調に推移したことにより増加した。
- ・セラミック事業の自動車排気系部品は半導体部品不足や中国都市部のロックダウンの影響による受注減少、原材料費やエネルギー価格高騰の影響で厳しい状況である。
- ・原材料価格上昇分については価格転嫁をしたが、今後、需要の停滞が懸念される。
- ・販売単価の大幅な修正と円安による輸出額の増加により上期の業績は好転したが、さらなる原材料・動力価格の上昇により、依然先行き不透明である。
- ・繁忙期ということもあり、それなりの需要がある。そうなると、やはり”人”マンパワーの必要性を痛感する。
- ・仕事量が少ない 受注減である。
- ・来期以降は、新事業、異業種事業の取り組みを強化する方針である。
- ・少しずつ安定しつつあるが3か月後、半年後、1年後も同様に受注が取れるのか等、コロナ後の動きはずっと着目したいところである。
- ・現状出来る範囲で挑戦する事、もっと広くアンテナを張る事が重要であると認識している。

## ◎建設業

○状況判断 DI (好転－好転)



	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	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
建設業	-20.0%	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-27.6%	-24.1%

今期の業況判断 DI は、(前期▲30.0) →今期▲27.6 と少し回復した。来期は▲24.1 と回復の予想をしている。

売上 DI は、(前期▲30.0) →今期▲37.9 と減少した。来期は▲27.6 と回復を予想している。

採算 DI は、(前期▲50.0) →今期▲48.3 と少し改善した。来期も▲48.3 と横ばいを予想している。

設備投資実施企業割合は (前期▲3.3) →今期▲13.8 と減少し、来期は▲48.3 と大幅な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「請負単価の低下・上昇難」、4位は「民間需要の停滞」、5位は「官公需要の停滞」と、順位は前後したものの同内容が上位となった。

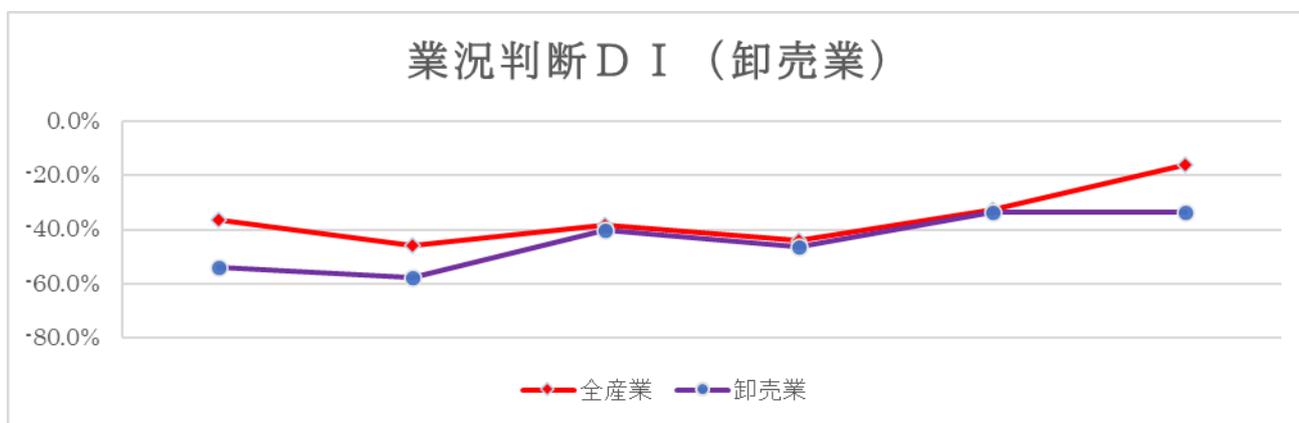
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 10月～12月	43 材料価格の上昇	28 従業員の確保難	15 請負単価の 低下・上昇難	15 民間需要の停滞	11 官公需要の停滞
2022年 7月～9月	45 材料価格の上昇	30 従業員の確保難	17 民間需要の停滞	16 官公需要の停滞	15 請負単価の 低下・上昇難
2022年 4月～6月	51 材料価格の上昇	27 従業員の確保難	15 材料の入手難	12 請負単価の 低下・上昇難	12 官公需要の停滞
2022年 1月～3月	39 材料価格の上昇	26 従業員の確保難	19 民間需要の停滞	15 官公需要の停滞	12 人件費の増加
2021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

<声>

- ・材料価格の上昇が激しく、見積が厳しい。いかに見積価格に反映できるか、努力している。
- ・今後益々、経済は厳しくなると思うが、技術者を大切に、CSR サポートしながら長期戦略を検討していく。
- ・原価上昇が価格転嫁難であり、需要減である。ローコスト住宅・中古住宅に流れている。粗悪物件に注意は必要である。
- ・従業員の確保が厳しく、毎年、従業員が減少している。今後どうなるか不安を感じている。
- ・従業員の技術の向上を目指す。

## ◎卸売業

○状況判断 DI (悪化－好転)



	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	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
卸売業	-53.8%	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-33.3%	-33.3%

今期の業況判断 DI は、(前期▲46.2) →今期▲33.3 と回復し、来期は▲33.3 と横ばいを予想している。

売上 DI は、(前期 3.8) →今期 25.0 と大幅に増加した。来期は▲4.2 と減少を予想している。

採算 DI は、(前期▲11.5) →今期 12.5 と増加となった。来期は▲29.2 とマイナスに転じる予想をしている。

設備投資実施企業割合は (前期▲65.4) →今期▲75.0 と減少した。来期は▲50.0 と少し増加を予想している。

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「店舗・倉庫の老朽化」と依然として同じ内容であった。

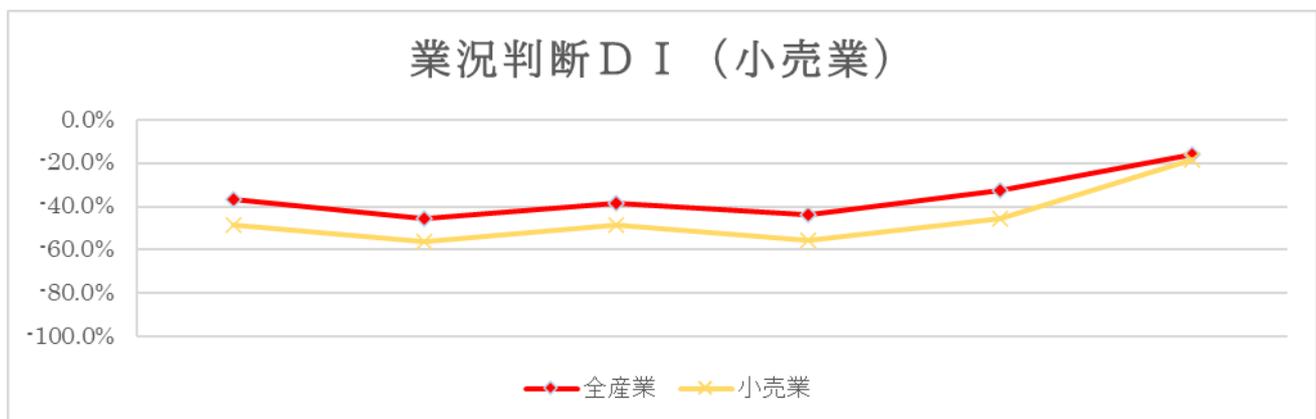
	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 10月～12月	40 仕入れ単価の上昇	18 需要の停滞	15 販売単価の低下・上昇難	10 大企業の進出による競争の激化	10 店舗・倉庫の老朽化
2022年 7月～9月	42 仕入れ単価の上昇	29 需要の停滞	17 販売単価の低下・上昇難	11 大企業の進出による競争の激化	10 人件費の増加
2022年 4月～6月	49 仕入れ単価の上昇	29 需要の停滞	12 販売単価の低下・上昇難	10 従業員の確保難	9 人件費以外の経費増加
2022年 1月～3月	46 仕入れ単価の上昇	27 需要の停滞	13 販売単価の低下・上昇難	13 従業員の確保難	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

<声>

- ・価格転嫁の苦戦、客先中小企業の減少により、売上が減少傾向である。
- ・仕入単価の上昇に歯止めがかからず、客先の理解にバラツキがある。
- ・2023年1～3月における引合物件の極端な減少傾向を予測している。しいては売上減により経営状況悪化。

## ◎小売業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	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	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
小売業	-48.8%	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-45.7%	-18.5%

今期の業況判断 DI は、(前期▲55.8) →今期▲45.7 と少し改善した。来期もマイナス予想だが、▲18.5 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲37.2) →今期▲22.2 と回復した。来期は▲22.2 と横ばいを予想している。

採算 DI は、(前期▲29.1) →今期▲21.0 と増加した。来期は▲44.4 と大幅な減少を予想している。

設備投資実施企業割合は (前期▲64.0) →今期▲17.3 と大幅に増加した。来期は▲23.5 と前年同期比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「仕入単価の上昇」、2位は「消費者ニーズの変化への対応」、3位は「需要の停滞」、4位は「人件費の増加」、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 10月～12月	84 仕入単価の上昇	78 消費者ニーズの 変化への対応	62 需要の停滞	31 人件費の増加	29 店舗の老朽化
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

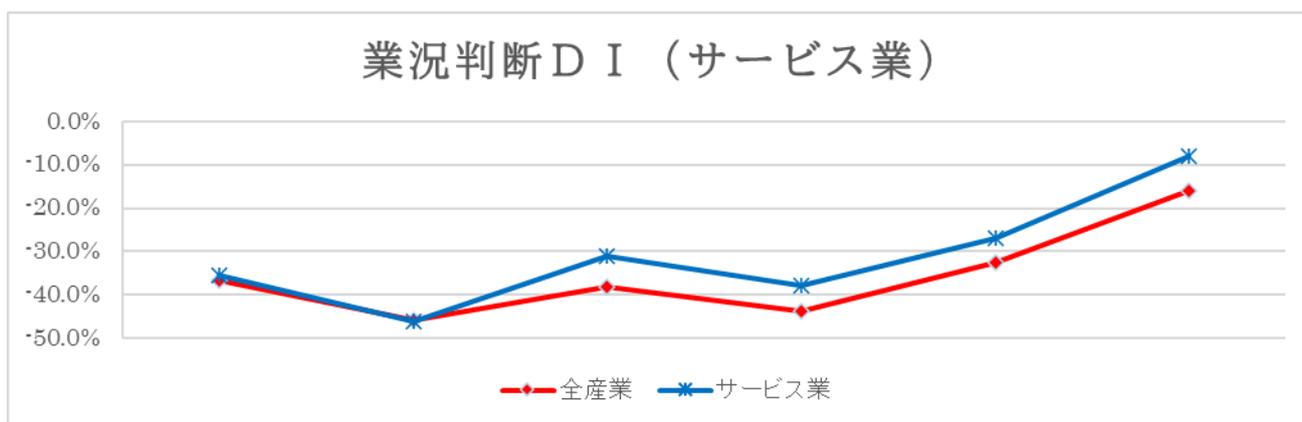
#### <声>

- ・飲食店のコロナ感染防止の自粛はなくなりましたが、コロナ前の売上には戻りません。今後は補助金も出ないので、厳しい状況にある。
- ・コロナによる半導体不足、新車供給の遅れ等で仕入、売上、付帯サービス（代車提供貸与）に大きな影響があり、長期化することによって経営面での工夫がさらに追い込まれる。
- ・コロナ禍が続いているため、業況の悪化も続いている。半導体不足による商品等の遅れが多発している。
- ・外部環境の影響が徐々に顕在化してきたようである。
- ・仕入価格が大幅に上昇し下請単価、人件費も上がり、取引先の価格も厳しい。低価格品の商品の拡充傾向となってきている。
- ・消耗品についても需要が減少している。
- ・既存店売上は巣ごもり需要の反動減の影響が11月以降弱くなる見込みである。仕入れ原価の増加は10月以降も継続見込みである。
- ・人材の不足。求人媒体へ掲載するも反応がない。

- ・ヤナゲンが閉店し、さらにコロナ禍でここ3年、今年は特に駅通りの人通りの少なさ、駅通りにスーパーもなく、今後どうしていいのかわかりません。何かいい案を求む。
- ・今後の事業内容を検討する。
- ・他の物やサービスに購買力が向かってしまい、こちらの業界はまだイマイチな感覚があります。ただ、メイン商品の販売単価の引き上げには抵抗なく進めていけており、在庫商品を効率よく回せていけている。
- ・消費者ニーズでニッチなものが増えたため、対応に商品在庫を増やさざるを得ない商材も多々あり、困っている。
- ・馬業車馬、生活様式の変化等、商品単価等の上昇により、不安なところがある。
- ・仕入価格がすべて上がり、予算に収まらない。
- ・事業転換準備期間のため、採算度外視にて営業している。業況は優れないものと認識している。
- ・何ともなりません、頑張ります。
- ・人件費の増加が経営上厳しい状況である。

## ◎サービス業

○状況判断 DI (悪化－好転)



	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	2023年 1月～3月 (予測)
全産業	-36.6%	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-16.0%
サービス業	-35.4%	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-27.0%	-8.0%

今期の業況判断 DI は、(前期▲38.0)→今期▲27.0 と落ち込んだ。来期もマイナス予想だが、▲8.0 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲17.0)→今期▲13.0 と少し増加した。来期は▲16.0 とほぼ横ばいを予想している。

採算 DI は、(前期▲21.0)→今期▲7.0 と改善した。来期は▲22.0 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▲53.0)→今期▲13.0 と改善した。来期は▲16.0 と少し悪化を予想している。

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「人件費以外の経費増加」、5位は「従業員の確保難」と前期と同じ内容であった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2022年 10月～12月	107 材料等仕入単価 の上昇	65 利用者のニーズ の変化への対応	62 需要の停滞	58 人件費以外の 経費増加	50 従業員の確保難
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

#### <声>

- ・一時より客数は戻りつつありますが、コロナ禍で一変した生活習慣はもう元には戻らないかもしれぬ。
- ・少しずつ売上増加がみられるが、その分、材料費、諸経費が高騰し、直接的なビジネスの好調感を得られていない。
- ・来客が少し回復したように思うが、またコロナが増えてきたので、年末に向けての状況（先行きが）読めない。また、仕入がかなり上昇してきつい。
- ・前年より回復傾向ではありますが、コロナ前の水準には戻っていない状況である。
- ・人材育成で生産性UPを見直す。
- ・電気代の高騰に悩まされている（2倍近く）。
- ・諸経費の増加、インボイス電子帳簿保存法などの法改正に伴う対応方法の不安がある。
- ・労働者優位な労働基準や賃金に、中小零細企業は頭を悩ましてることは承知のことと思う。能力あつての賃金アップであるべきと考えている。
- ・大企業と同じ労働基準では中小零細企業は経営を維持しづらく、経営規模を縮小せざるを得ないのでと感ずる。この地にたくさんある中小零細企業の衰退は税収に大きく響くと思う。
- ・この先、中小零細企業が必要ないというのであれば話は別ですが、このままでは経営意欲がなくなるばかりではないかと感じますが、頑張ります。
- ・社会保険料率の増加による人材費に対してのコスト増により、利益を圧迫している。
- ・仕入単価と光熱費の上昇が著しい。
- ・少し上向きつつある。コロナ次第だが、業態の変化を求められる。店舗の移転をした。

- 物の単価上昇と納期の長期化による生産性の低下、働き方改革による生産性の低下と人件費の上昇、もうすぐ始まるインボイスによる経理の複雑化と税負担環境への配慮対策の勉強課題が山積みである。
- 売上が落ちて厳しい状況ですが、資金はあるので問題はない状態です。
- コロナになる前のようにお客様は戻らない。
- コロナの影響で自社努力ではどうにもならない問題がある。規制が出たりなくなったりと、日々変化の中で営業をしており、売上も何もかもが未知の世界です。過去を比べることも出来ませんし、先を見通すこともできない状態です。とにかく自社で出来ることを努力するのみと、突然のキャンセルにも耐えている。
- 光熱費や仕入単価の上昇、機器の性能アップによる修理需要の低下、テレワーク需要の一巡とその反動を感じる。さらに、法人、個人事業とも光熱費増や物価高騰による設備投資や依頼の抑制が懸念される。
- 1月から来ていただいていた従業員が体調不良で契約打ち切りとなった。仕事を増やしたので、人手不足だが、次の雇用は慎重にいきたい。ソフト利用料や、その他の経費が全体的にアップしている。当社も値上げをするなら今かと思っている。
- 昨年同期比をすると売上は低下するも上期の増収効果により期末では増益する見込みである。なお、来期は大型受注の見込みはなく、大幅増収減益する見込みである。
- 他社にない個性を出し、お客さんに対応できる営業努力をしなければ残れない。仕入の上昇に歯止めがかかることを期待する。
- コロナ禍で利用者数の激変があった。低単価で悪化である。このままでは経営が困難であり、廃業を考えている。
- 感染は収まってきているが、この2~3年の状況により葬儀関係も少人数での施行が当たり前となり、その点で出棺バスなど、感染拡大前に比べ、かなり減った。
- 今期設備投資によるイメージアップを図り、来期の利用客数増加につなげていく。