

大垣地域の企業景況調査報告書

令和5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5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5年1月～3月期の実績・見込み、及び令和5年4月～6月期の見通しについて調査

2. 調査時点

令和5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	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

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

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

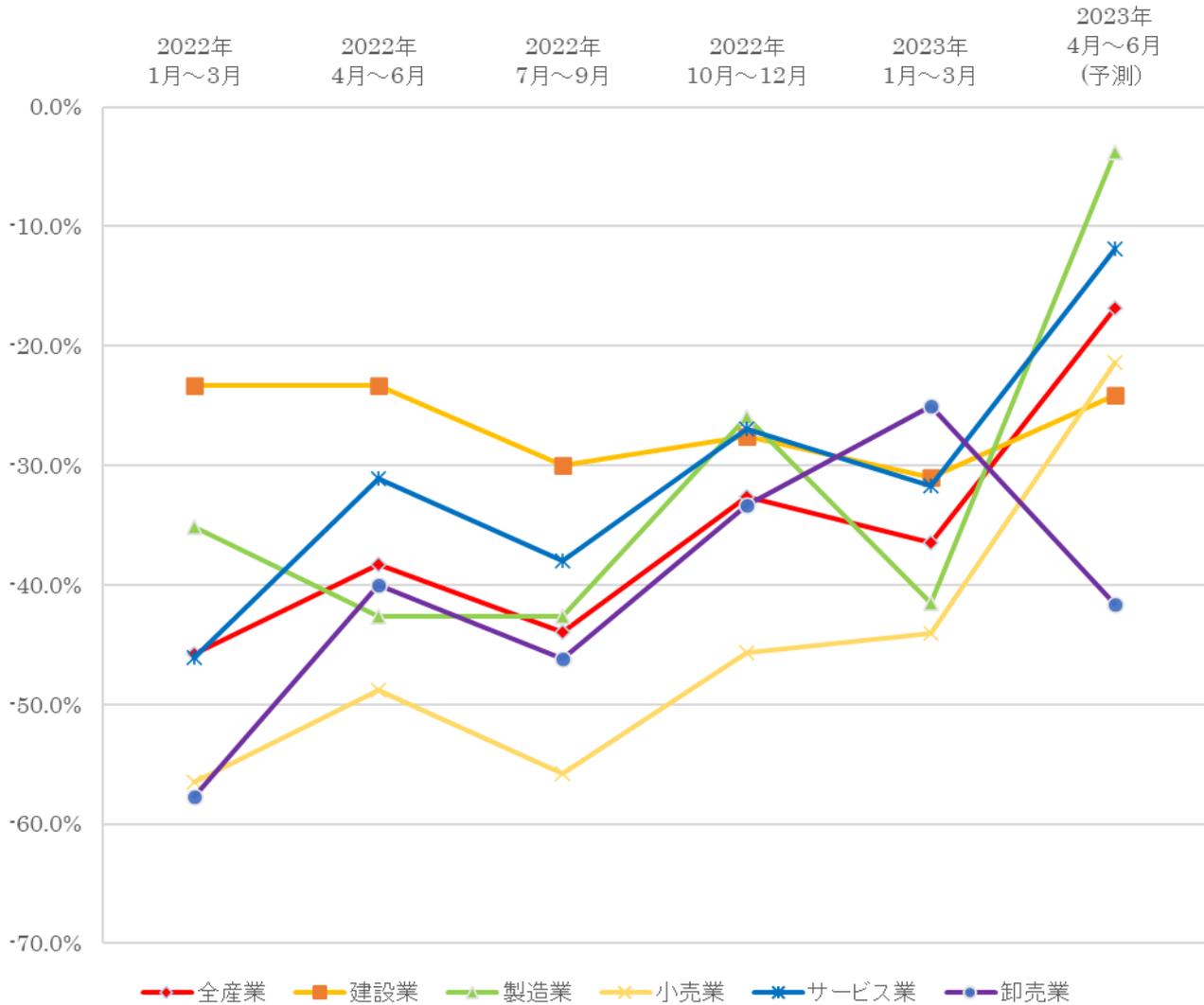
◎全産業の概要

○中小企業の業況は、前期と比較して卸売業・小売業以外は少し落ち込み気味となり、製造業は悪化となった。来期は卸売業以外は回復の見込みであるが、特に製造業、サービス業は大幅な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 9.4 ポイント増ではあり、中でも卸売業が 32.7 ポイント増とかなり回復した。その一方、建設業▲7.7 ポイント、製造業▲6.3 ポイントとなり、産業別では落ち込んだ業種もある。

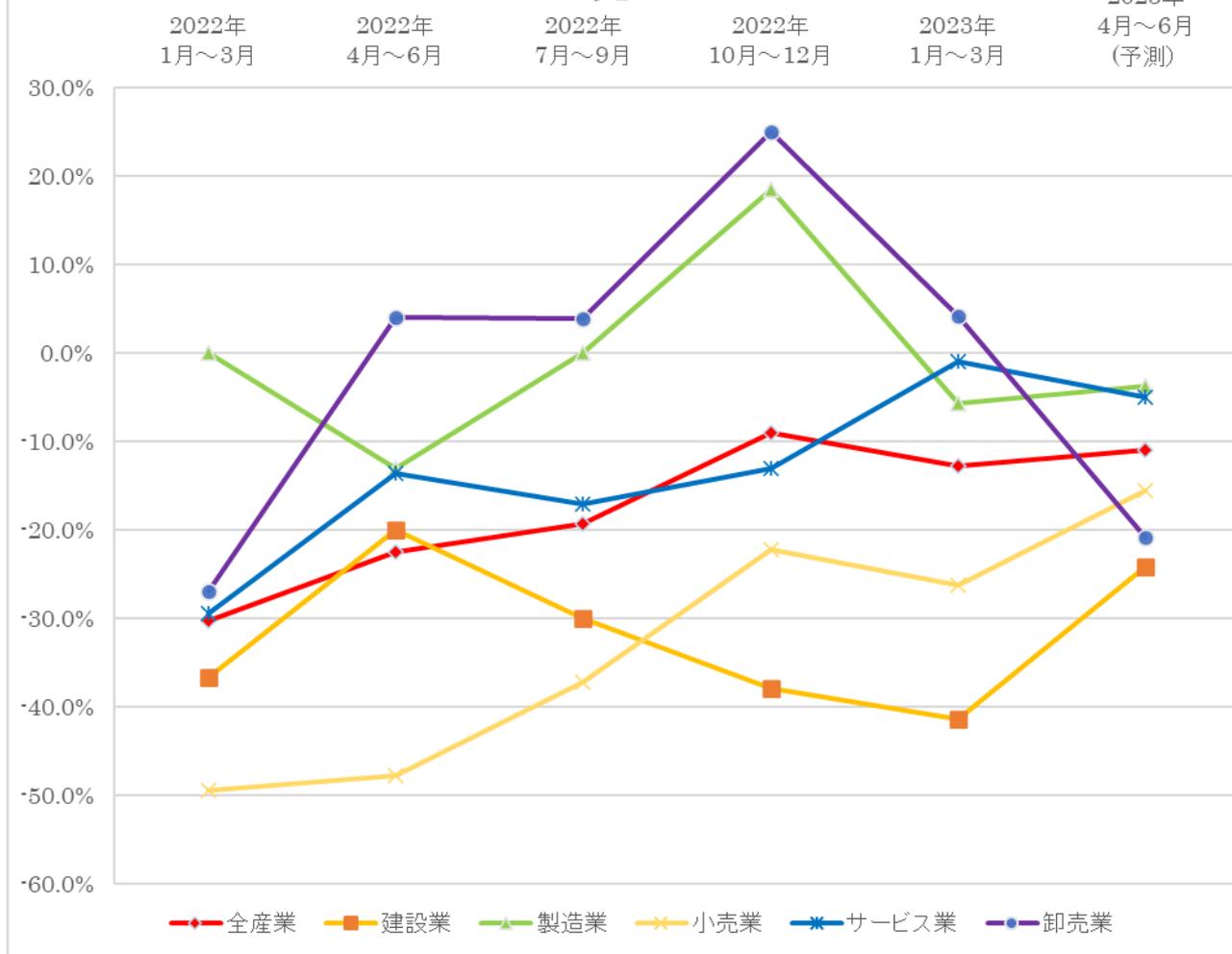
1. 令和 5 年 1～3 月期の全産業の業況判断 DI は、前期▲32.6→今期▲36.4(前期比 3.8 ポイント減)となった。
2. 全産業の売上 DI は、前期▲9.0→今期▲12.7 (前期比 3.7 ポイント減)となり、産業別ではサービス業が▲前期 13.0→今期▲1.0 (前期比 12.0 ポイント増)と回復したが、建設業▲前期 37.9→今期▲41.4 (前期比 3.5 ポイント減)卸売業は前期 25.0→今期 4.2 (前期比 20.8 ポイント減)、製造業が前期 18.5→今期▲5.7 (前期比 24.2 ポイント減)、小売業が前期▲22.2→今期▲26.2 (前期比 4.0 ポイント減)と落ち込みとなった。
3. 全産業の採算 DI は、前期▲12.8→今期▲17.2 (前期比 4.4 ポイント減)となった。産業別では建設業が前期▲48.3→今期▲44.8 (前期比 3.5 ポイント増)と少し回復したが、製造業、小売業、サービス業、卸売業が落ち込み、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▲16.0→今期▲18.9 (前期比 2.9 ポイント減)と落ち込んだが、産業別に見ると、卸売業が回復傾向にはあるが、建設業が大幅に落ち込んだ。来期はサービス業は減少傾向であるが、特に製造業は大幅な回復の見込みである。
5. 商品仕入単価 DI は、全産業においては前期 67.7→今期 71.1 (前期比 3.4 ポイント増)と上昇傾向であった。
前年同期 52.9→今期 71.1 (前年同期比 18.3 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と見込んでいる。
6. 全産業の資金繰り DI は、前期▲13.2→今期▲19.9 (前期比 6.7 ポイント減)となった。
長期資金借入難易度 DI は、前期▲5.2→今期▲6.2 (前期比 1.0 ポイント減)となった。
短期資金借入難易度 DI は、前期▲2.1→今期▲3.1 (前期比 1.0 ポイント減)となり、借入の難易度が上昇傾向である。
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「需要の停滞」「従業員の確保難」「消費者ニーズの変化への対応」と続く。製造業、建設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



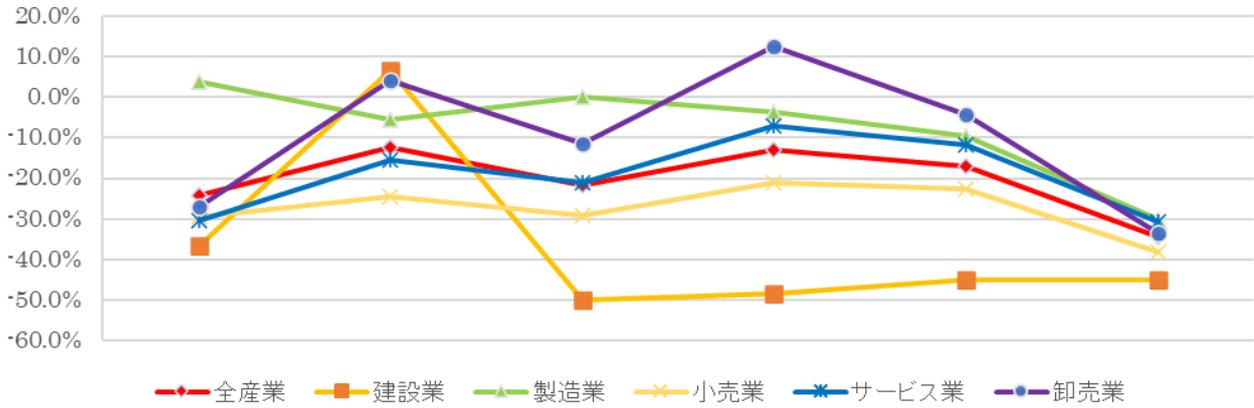
	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
建設業	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-27.6%	-31.0%	-24.1%
製造業	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-25.9%	-41.5%	-3.8%
小売業	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-45.7%	-44.0%	-21.4%
サービス業	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-27.0%	-31.7%	-11.9%
卸売業	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-33.3%	-25.0%	-41.7%

2. 売上DI



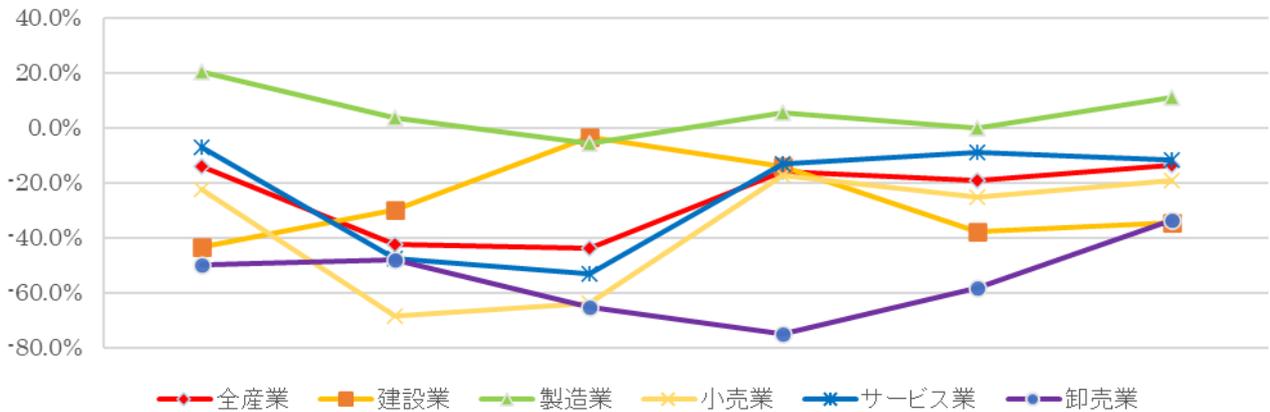
	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-30.3%	-22.5%	-19.3%	-9.0%	-12.7%	-11.0%
建設業	-36.7%	-20.0%	-30.0%	-37.9%	-41.4%	-24.1%
製造業	0.0%	-13.0%	0.0%	18.5%	-5.7%	-3.8%
小売業	-49.4%	-47.7%	-37.2%	-22.2%	-26.2%	-15.5%
サービス業	-29.4%	-13.6%	-17.0%	-13.0%	-1.0%	-5.0%
卸売業	-26.9%	4.0%	3.8%	25.0%	4.2%	-20.8%

3. 採算DI



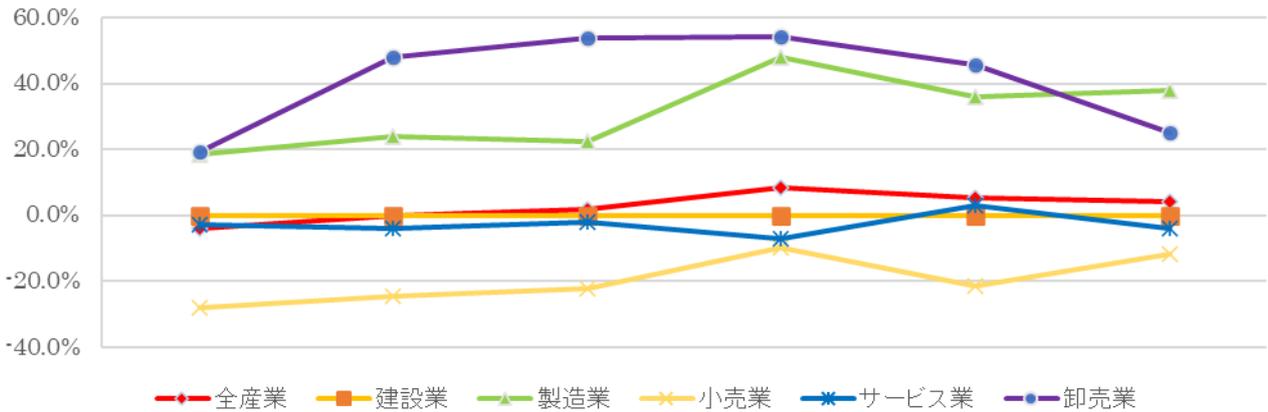
	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月	2022年 7月~9月	2022年 10月~12月	2023年 1月~3月	2023年 4月~6月 (予測)
全産業	-24.2%	-12.4%	-21.6%	-12.8%	-17.2%	-34.4%
建設業	-36.7%	6.7%	-50.0%	-48.3%	-44.8%	-44.8%
製造業	3.7%	-5.6%	0.0%	-3.7%	-9.4%	-30.2%
小売業	-29.4%	-24.4%	-29.1%	-21.0%	-22.6%	-38.1%
サービス業	-30.4%	-15.5%	-21.0%	-7.0%	-11.9%	-30.7%
卸売業	-26.9%	4.0%	-11.5%	12.5%	-4.2%	-33.3%

4. 設備投資実施企業割合DI



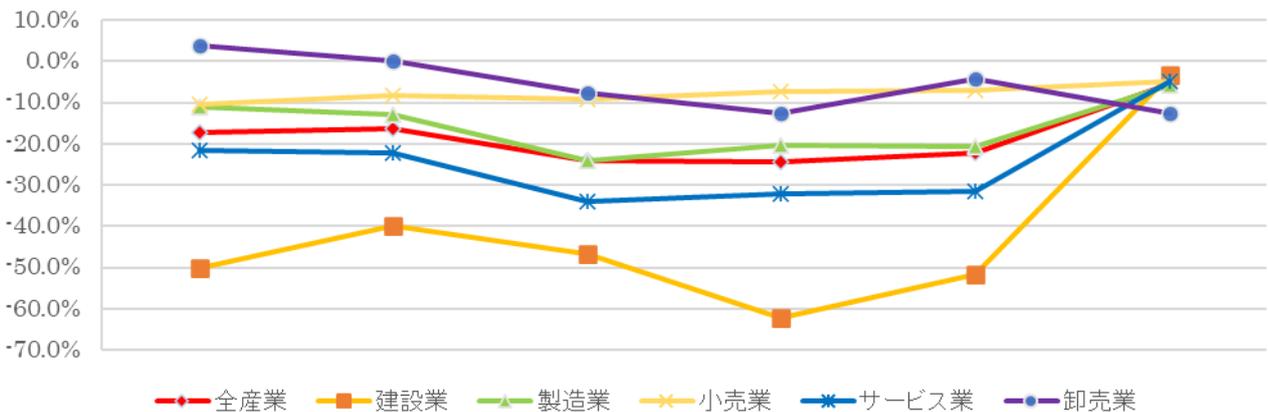
	2022年 1月~3月	2022年 4月~6月	2022年 7月~9月	2022年 10月~12月	2023年 1月~3月	2023年 4月~6月 (予測)
全産業	-13.8%	-42.6%	-43.6%	-16.0%	-18.9%	-13.7%
建設業	-43.3%	-30.0%	-3.3%	-13.8%	-37.9%	-34.5%
製造業	20.4%	3.7%	-5.6%	5.6%	0.0%	11.3%
小売業	-22.4%	-68.6%	-64.0%	-17.3%	-25.0%	-19.0%
サービス業	-6.9%	-47.6%	-53.0%	-13.0%	-8.9%	-11.9%
卸売業	-50.0%	-48.0%	-65.4%	-75.0%	-58.3%	-33.3%

5. 価格動向DI「売上単価」



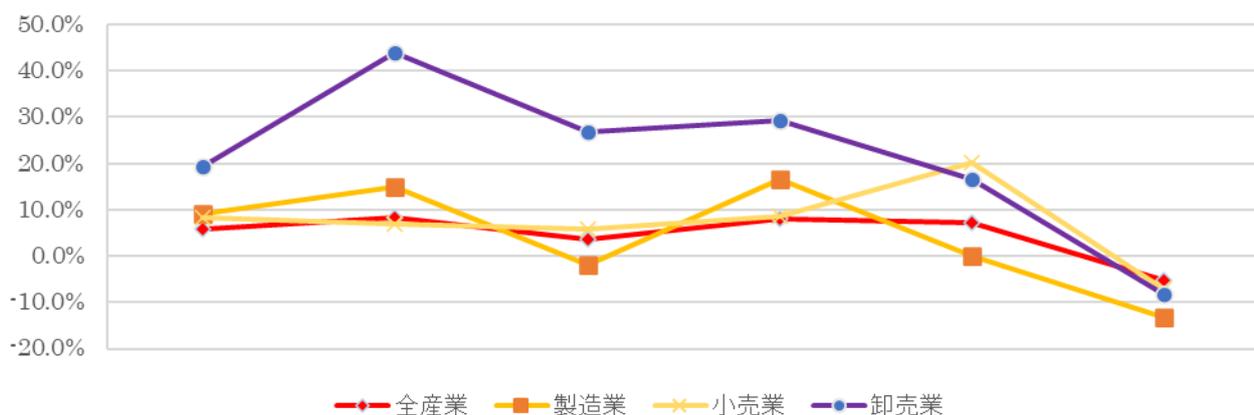
	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-4.0%	0.0%	1.7%	8.3%	5.2%	4.1%
建設業	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
製造業	18.5%	24.1%	22.2%	48.1%	35.8%	37.7%
小売業	-28.2%	-24.4%	-22.1%	-9.9%	-21.4%	-11.9%
サービス業	-2.9%	-3.9%	-2.0%	-7.0%	3.0%	-4.0%
卸売業	19.2%	48.0%	53.8%	54.2%	45.8%	25.0%

6. 雇用人員DI



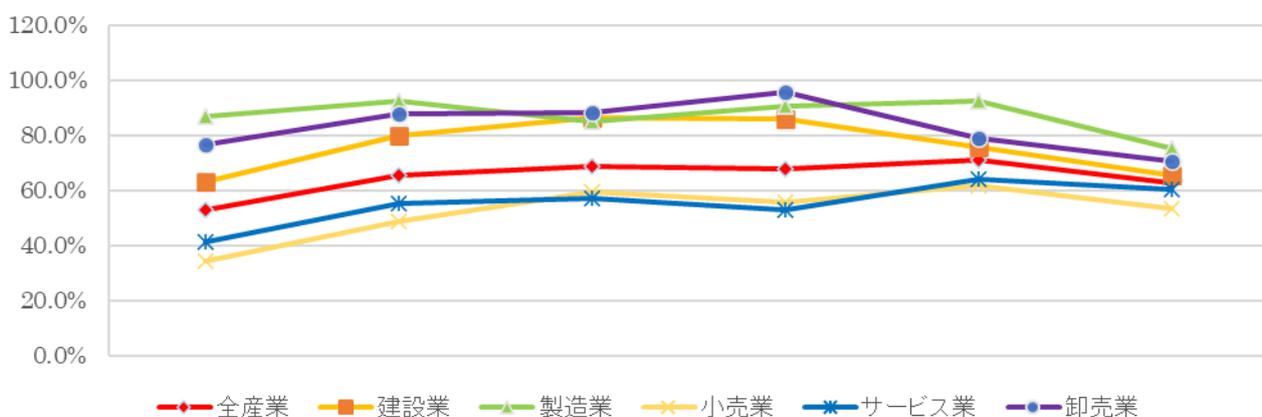
	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-17.2%	-16.4%	-24.0%	-24.3%	-22.3%	-5.5%
建設業	-50.0%	-40.0%	-46.7%	-62.1%	-51.7%	-3.4%
製造業	-11.1%	-13.0%	-24.1%	-20.4%	-20.8%	-5.7%
小売業	-10.6%	-8.1%	-9.3%	-7.4%	-7.1%	-4.8%
サービス業	-21.6%	-22.3%	-34.0%	-32.0%	-31.7%	-5.0%
卸売業	3.8%	0.0%	-7.7%	-12.5%	-4.2%	-12.5%

7. 在庫水準判断DI



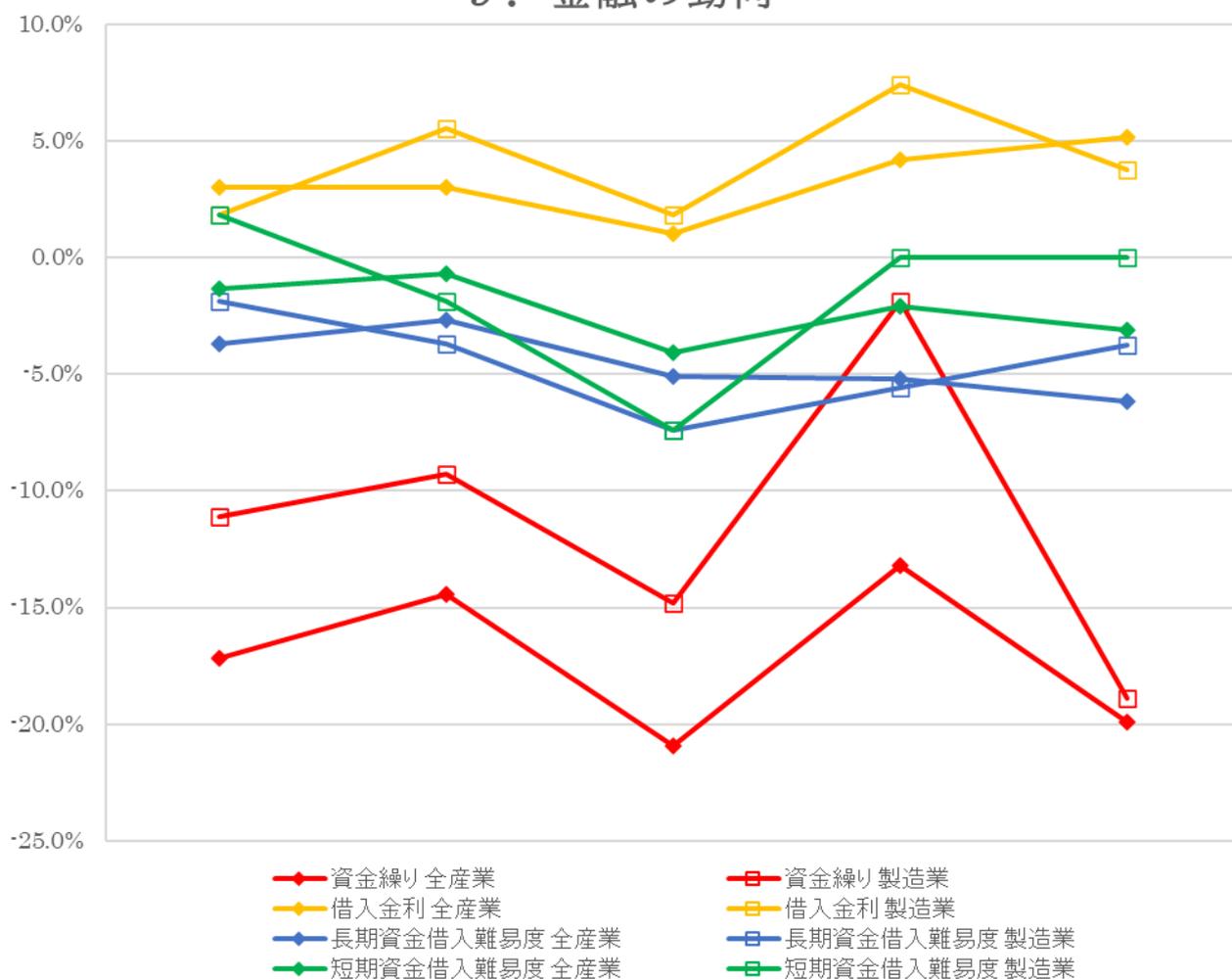
	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月	2023年 1月～3月	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	5.7%	8.4%	3.7%	8.0%	7.2%	-5.2%
製造業	9.3%	14.8%	-1.9%	16.7%	0.0%	-13.2%
小売業	8.2%	7.0%	5.8%	8.6%	20.2%	-7.1%
卸売業	19.2%	44.0%	26.9%	29.2%	16.7%	-8.3%

8. 価格動向DI「仕入単価」



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	52.9%	65.4%	68.6%	67.7%	71.1%	62.5%
建設業	63.3%	80.0%	86.7%	86.2%	75.9%	65.5%
製造業	87.0%	92.6%	85.2%	90.7%	92.5%	75.5%
小売業	34.1%	48.8%	59.3%	55.6%	61.9%	53.6%
サービス業	41.2%	55.3%	57.0%	53.0%	64.4%	60.4%
卸売業	76.9%	88.0%	88.5%	95.8%	79.2%	70.8%

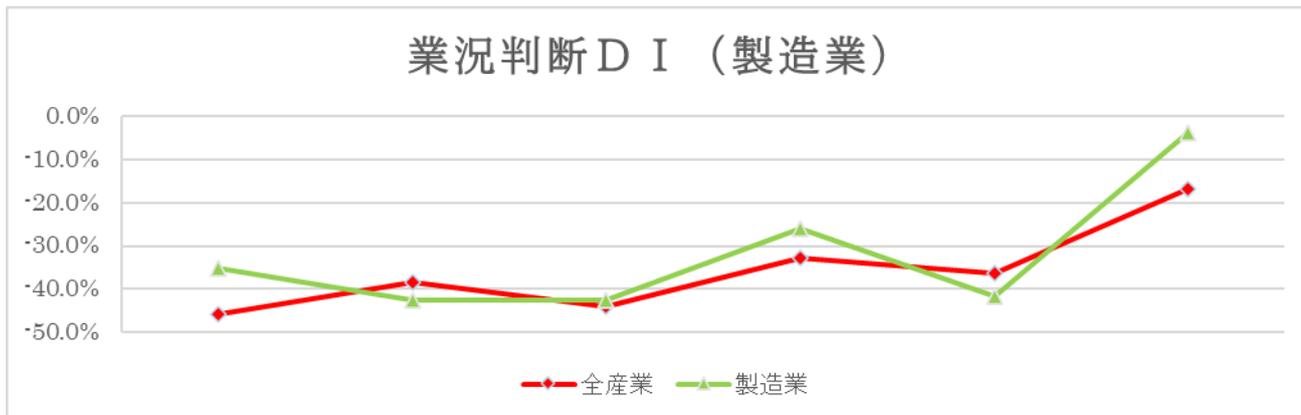
9. 金融の動向



	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
資金繰り 全産業	-17.2%	-14.4%	-20.9%	-13.2%	-19.9%
資金繰り 製造業	-11.1%	-9.3%	-14.8%	-1.9%	-18.9%
借入金利 全産業	3.0%	3.0%	1.0%	4.2%	5.2%
借入金利 製造業	1.9%	5.6%	1.9%	7.4%	3.8%
長期資金借入難易度 全産業	-3.7%	-2.7%	-5.1%	-5.2%	-6.2%
長期資金借入難易度 製造業	-1.9%	-3.7%	-7.4%	-5.6%	-3.8%
短期資金借入難易度 全産業	-1.3%	-0.7%	-4.1%	-2.1%	-3.1%
短期資金借入難易度 製造業	1.9%	-1.9%	-7.4%	0.0%	0.0%

◎製造業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
製造業	-35.2%	-42.6%	-42.6%	-25.9%	-41.5%	-3.8%

今期の業況判断 DI は、(前期▲25.9) →今期▲41.5 と悪化した。来期は▲3.8 と大幅な回復を予想している。

売上 DI は、(前期 18.5) →今期▲5.7 と悪化した。来期は▲3.8 と少し回復込みである。

採算 DI は、(前期▲3.7) →今期▲9.4 と悪化した。

設備投資実施企業割合は (前期 5.6) →今期 0.0 と悪化した。来期は 11.3 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「需要の停滞」、5位は「製品ニーズの変化」であった。

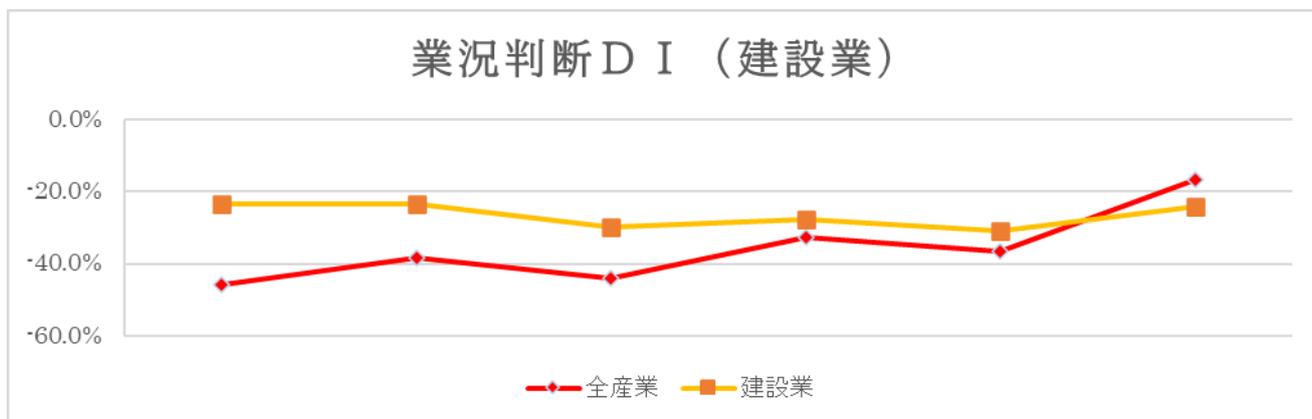
	1位	2位	3位	4位	5位
2023年 1月～3月	102 原価材料の上昇	47 その他の経費増加	30 従業員の確保難	28 需要の停滞	22 製品ニーズの変化
2022年 10月～12月	114 原価材料の上昇	27 その他の経費増加	23 従業員の確保難	22 製品ニーズの変化	21 需要の停滞
2022年 7月～9月	112 原価材料の上昇	29 その他の経費増加	28 生産設備の不足	28 需要の停滞	26 従業員の確保難
2022年 4月～6月	116 原価材料の上昇	31 需要の停滞	30 生産設備の不足	27 製品単価の低下 上昇	20 製品ニーズの 変化
2022年 1月～3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

<声>

- ・依然として生産減の状況が続く見込みである。電気代等の高騰は経営を圧迫している。
- ・原材料価格の上昇には先行きの見通しが立たない。
- ・PKG 事業は夏場以降のパソコン向け需要が調整局面に入るも、データセンター向けを中心としたサーバー市場が堅調に推移した。
- ・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が長期化し、厳しい状況が継続している。
- ・販売価格の修正で売上額は増加しているが、輸出の需要減と電力及び原材料の更なる値上げにより、依然として採算は厳しく、販売価格に転嫁していく必要がある。
- ・電気料金の値上がりは経営努力でカバーするのは難しい。
- ・あらゆる物の価格上昇が需要に影響しているのではと思う。
- ・時期的なものもあるが、小売店の動きが鈍く、自社小売りも厳しい状況である。
- ・事業内容により上昇している部分と落ちている部分があるので、良い方を伸ばして落ちている部分はコロナ前あたりに戻せればと考えている。

◎建設業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
建設業	-23.3%	-23.3%	-30.0%	-27.6%	-31.0%	-24.1%

今期の業況判断 DI は、(前期▲27.6) →今期▲31.0 と少し悪化した。来期は▲24.1 と少し回復の予想をしている。

売上 DI は、(前期▲37.9) →今期▲41.4 と減少した。来期は▲24.1 と回復を予想している。

採算 DI は、(前期▲48.3) →今期▲44.8 と少し改善した。来期も▲44.8 と横ばいを予想している。

設備投資実施企業割合は (前期▲13.8) →今期▲37.9 と大幅に減少し、来期は▲34.5 と少し増加を予想している。

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「官公需要の停滞」、5位は「人件費の増加」が上位となった。

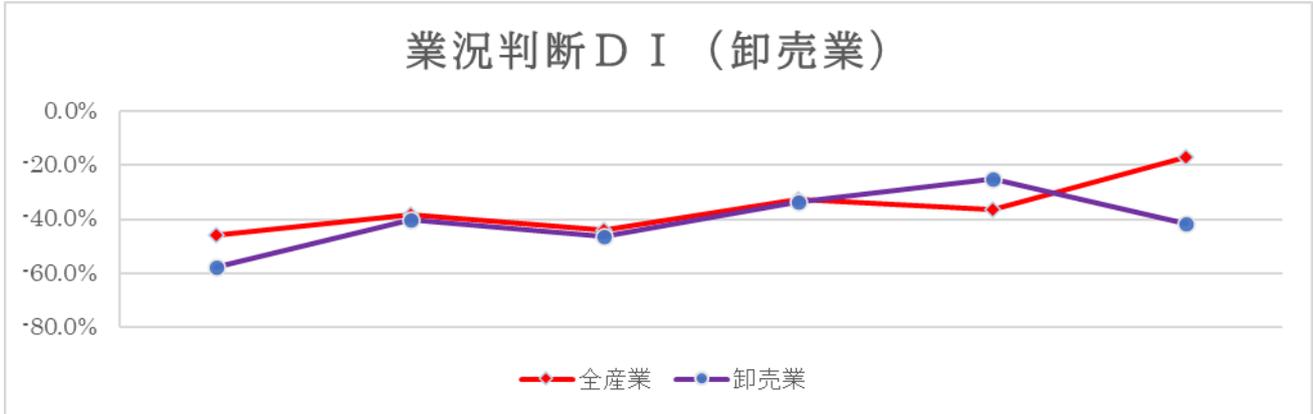
	1位	2位	3位	4位	5位
2023年 1月～3月	41 材料価格の上昇	24 従業員の確保難	15 請負単価の低下・上昇難	14 官公需要の停滞	13 人件費の増加
2022年 10月～12月	43 材料価格の上昇	28 従業員の確保難	15 請負単価の低下・上昇難	15 民間需要の停滞	11 官公需要の停滞
2022年 7月～9月	45 材料価格の上昇	30 従業員の確保難	17 民間需要の停滞	16 官公需要の停滞	15 請負単価の低下・上昇難
2022年 4月～6月	51 材料価格の上昇	27 従業員の確保難	15 材料の入手難	12 請負単価の低下・上昇難	12 官公需要の停滞
2022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

<声>

- ・価格転嫁難（急激な価格原価 UP）で、注文者も我々もついていけない。
- ・公共工事の低価格及び受注量の減少。70歳以上の方が続けて退職されたので、人員不足による残った方達の給料を増加させた。（少人数での作業の為）
- ・大規模工事は少ないが、小規模でも細かな修繕等の仕事は多く、人材確保、バランスをとるのが難しい。

◎卸売業

○状況判断 DI (好転－好転)



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
卸売業	-57.7%	-40.0%	-46.2%	-33.3%	-25.0%	-41.7%

今期の業況判断 DI は、(前期▲33.3) →今期▲25.0 と回復したが、来期は▲41.7 と大幅な悪化を予想している。

売上 DI は、(前期 25.0) →今期 4.2 と大幅に減少した。来期は▲20.8 とさらに大幅な悪化を予想している。

採算 DI は、(前期 12.5) →今期▲4.2 と大幅な減少となった。来期は▲33.3 とマイナス幅が広がる予想をしている。

設備投資実施企業割合は (前期▲75.0) →今期▲58.3 と増加した。来期は▲33.3 とさらに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「人件費以外の経費増加」、4位は「店舗・倉庫の老朽化」、5位は「販売単価の低下・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
2023年 1月～3月	35 仕入れ単価の上昇	19 需要の停滞	15 人件費以外の経費増加	13 店舗・倉庫の老朽化	10 販売単価の低下・上昇難
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

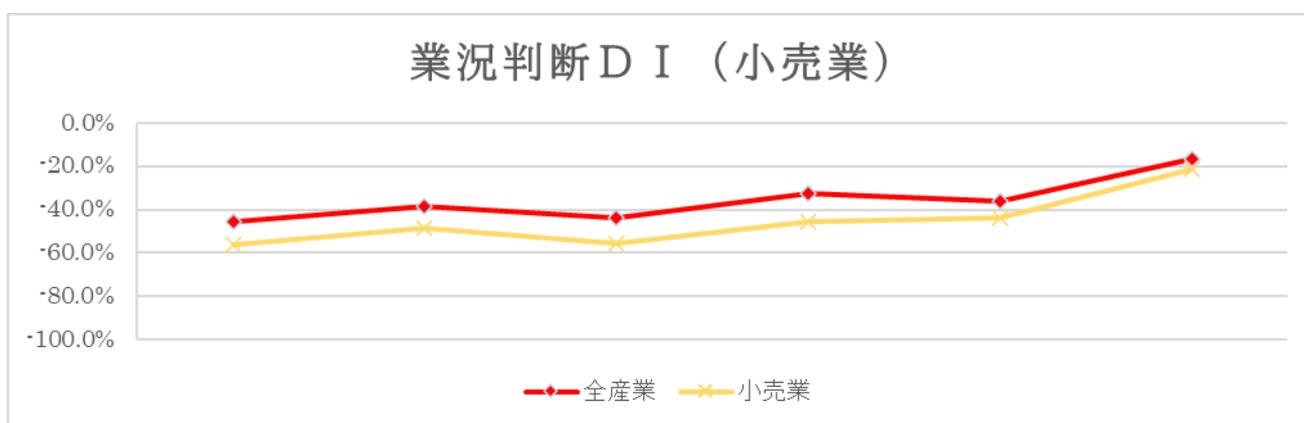
2022年 4月～6月	仕入れ単価の上昇 49	需要の停滞 29	販売単価の低下・上昇難 12	従業員の確保難 10	人件費以外の経費増加 9
2022年 1月～3月	仕入れ単価の上昇 46	需要の停滞 27	販売単価の低下・上昇難 13	従業員の確保難 13	店舗・倉庫の老朽化 8

<声>

- ・ 零細小売業、棚卸業、今後ますます厳しくなる気がする。
- ・ 仕入価格上昇が販売価格に反映しにくい。スポット物件等の引き合いが確実に減少している。
- ・ 新築住宅の件数が減少している。

◎小売業

○状況判断 DI（好転－好転）



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
小売業	-56.5%	-48.8%	-55.8%	-45.7%	-44.0%	-21.4%

今期の業況判断 DI は、(前期▲45.7) →今期▲44.0 と少し改善した。来期もマイナス予想だが、▲21.4 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲22.2) →今期▲26.2 と減少した。来期は▲15.5 と増加を予想している。

採算 DI は、(前期▲21.0) →今期▲22.6 とほぼ横ばいであった。来期は▲38.1 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▲17.3) →今期▲25.0 と減少した。来期は▲19.0 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「人件費以外の経費増加」、5位は「販売単価の低下・上昇難」であった。

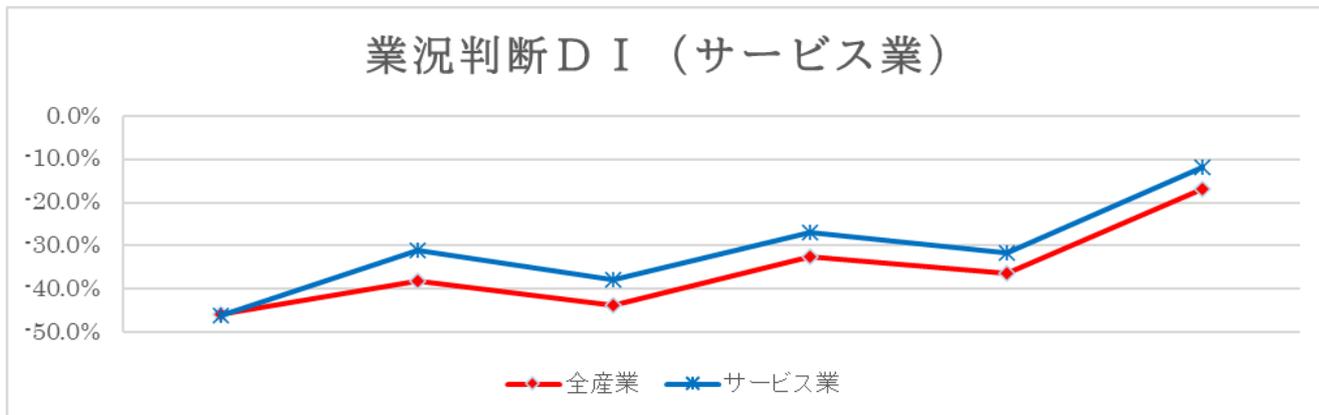
	1位	2位	3位	4位	5位
2023年 1月～3月	78 仕入単価の上昇	72 消費者ニーズの 変化への対応	57 需要の停滞	35 人件費以外の 経費増加	34 販売単価の 低下・上昇難
2022年 10月～12月	84 仕入単価の上昇	78 消費者ニーズの 変化への対応	62 需要の停滞	31 人件費の増加	29 店舗の老朽化
2022年 7月～9月	89 消費者ニーズの 変化への対応	85 仕入単価の上昇	63 需要の停滞	34 販売単価の低 下・上昇難	29 人件費の増加
2022年 4月～6月	90 消費者ニーズの 変化への対応	70 仕入単価の上昇	57 需要の停滞	43 大型店・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

<声>

- ・電気代の上昇や建物の維持管理がかかるようになり、経費の増加が利益を圧迫している。
- ・得意先の飲食店がコロナ前の頃の売上に戻らなくて、酒屋が苦しい状況です。
- ・中小規模事業所はコロナ禍プラスインフレ、一層厳しい経営になるのでは？と懸念している。
- ・昨年は2月に積雪があり、雪かき用品が売れたが、今年の積雪は少なく販売減である。
- ・既存店売上は巣ごもり需要の反動減の影響が減少傾向も、降雪など天候要因の影響あり。仕入原価の増加は1月以降も継続見込みである。
- ・法人化し半年。国保→社保になり費用負担を感じている。業界として9月以降来客が落ちている傾向にあり、10～12月までは特に影響を感じた。
- ・1、2月に入り、成人式や卒業式など、昨年より利用が増えていて、1月以降の2023年の売上の出足はまずまずである。特に郭町の商店街のシャッターが閉まっている。駅通りはここ特に2～3年人通りが少ない。コロナとヤナゲン閉店で客は大型店に流れていると思います。飲食店はまだいい方ですが、小売店は本当に赤字続きです。
- ・看板税については市役所様も考えてほしい。
- ・新型コロナウイルスの影響による行事の中止という事態が今年度はなかったが、まだ感染拡大による自粛ムードは否めず、国や自治体からの規制がないせいもあり、他のサービスやモノへの需要に持っていかれ、客足が昨年よりかえって少ない状況である。
- ・昨今の値上げ基調により、客単価の上昇は徐々にみられるため、イベントなどが盛況に行われていけば自然と客足も戻ってくると考えられる。
- ・生活様式の変化、駐車場（店舗前）の確保が第一の問題。家庭内の少子化も激代の原因の一つでもある。
- ・人手不足。
- ・輸入に頼る業種ゆえに仕入単価が上昇するばかりで経営は困難です。
- ・4月からの賃金上昇圧力により賃上げせざるを得ない。イオンの時給単価上昇の影響は大です。
- ・売上、利益ともに不安定で見通しが立てづらい。

◎サービス業

○状況判断 DI (好転－悪化)



	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	2023年 4月～6月 (予測)
全産業	-45.8%	-38.3%	-43.9%	-32.6%	-36.4%	-16.8%
サービス業	-46.1%	-31.1%	-38.0%	-27.0%	-31.7%	-11.9%

今期の業況判断 DI は、(前期▲27.0)→今期▲31.7 と落ち込んだ。来期もマイナス予想だが、▲11.9 と大幅な改善を予想している。

売上 DI は、(前期▲13.0)→今期▲1.0 と大幅に増加したが、来期は▲5.0 と少し減少を予想している。

採算 DI は、(前期▲7.0)→今期▲11.9 と悪化した。来期は▲30.7 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▲13.0)→今期▲8.9 と改善した。来期は▲11.9 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「従業員の確保難」、4位は「人件費以外の経費増加」、5位は「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
2023年 1月～3月	107 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	59 従業員の確保難	58 人件費以外の経費増加	56 需要の停滞
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

<声>

- ・コロナ禍は回復傾向にありますが、お客様の生活スタイルは一変しました。もう元の形には戻らないかもしれません。
- ・少し先が見えてきたように思いますが、まだまだ厳しい状況です。
- ・働き方改善を進めつつの事業拡大施策に苦慮しています。
- ・老舗の撤去により、駅前の顧客離れが進行している。まだまだコロナの影響もあるのか、なかなか常連客も戻ってこない。固定費の上昇でかなり苦しい。
- ・宿泊需要は回復傾向ですが、依然、宴会利用が戻ってきておりません。
- ・良くなると思われませう。
- ・人件費中心にすべてのコスト高のため、厳しい経営状況です。
- ・法改正に伴う設備入替、再整備及び物価上昇による経費増加を不安視している。
- ・今月に入り「お食い初め」や「還暦祝い」等の家族単位での利用が戻ってきました。最近はツアー会社からの問い合わせもある。
- ・GW明けからの5類移行ということですが、連休中に感染者数は間違いなく上がるのだから、GW前に移行して新たな対応を見出すべきではなかったのかと思っている。
- ・食材・燃料の高騰がまだまだ続くこのタイミングで雇用の手当て（最低賃金、残業手当、時間外手当）等を上げることが、ほんとに景気対策になっているのか、本当に自社にプラスになる結果となるのかが理解できずにいます。また愚痴っています。
- ・とりあえずは3月後半の桜が開花する時期から歓送迎シーズン、春休み、GW、大垣まつりと5月半ばまで、どのくらいの集客が戻ってくるかで新たな損益分岐点を模索し、対応を考えたいです。コロナ感染者数が増えても「自粛」という手段に戻らないための対策を望みます。
- ・光熱費の高騰により、経費上昇を店頭価格に転嫁できないため、利益を圧迫している。
- ・光熱費の上昇が経営を圧迫している。
- ・仕入増加、光熱費増加で飲食店はやる意味すらなくなりそう。
- ・仕入単価が上昇したのに、お客様の人数が増えない。
- ・弊社周辺でのPC販売の需要はマスコミが報じるほど悪くない。修理サポートに関する需要は強みなのは感じる。でも従業員を増やせるまで売上を上げられないし、業況に波があるので安易に増やせない。売上を増やし、会社の認知度を上げるために弊社の体制を整えば、街ゼミなどの活用を考えたい。
- ・人出不足は長期にわたり心配。
- ・今期は大型受注の見込みはなく、従来の取引先も契約が終了する予定である。よって外注費は当然人件費も削減し、資産を売却して利益と資金確保をする計画である。また新規顧客の獲得のため営業中である。

- 平日の団体の集会弁当がなくなった代わりに、土日の法要の料理が外に食べに行けない分、持帰りのパック料理が増えた。
- 光熱費や材料仕入単価が上昇しても製品を値上げできない。上げると客が減少する。客が許可してくれない。
- 借入により店舗の改修を行い、お客様により利用しやすい環境となった。12月に従業員の退職があり人手不足ですが、新しいスタッフの研修を今、行っているところです。