

大垣地域の企業景況調査報告書

令和8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8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、四半期ごとに「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8年1月～3月期の実績・見込み、及び令和8年4月～6月期の見通しについて調査

2. 調査時点

令和8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	35	18	18	43	54	168
構成比	20.8	10.7	10.7	25.6	32.2	100

4. 調査方法

メール又はFAXを利用

5. 回収状況

回収件数168件 回収率56%

6. DI（ディ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

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

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

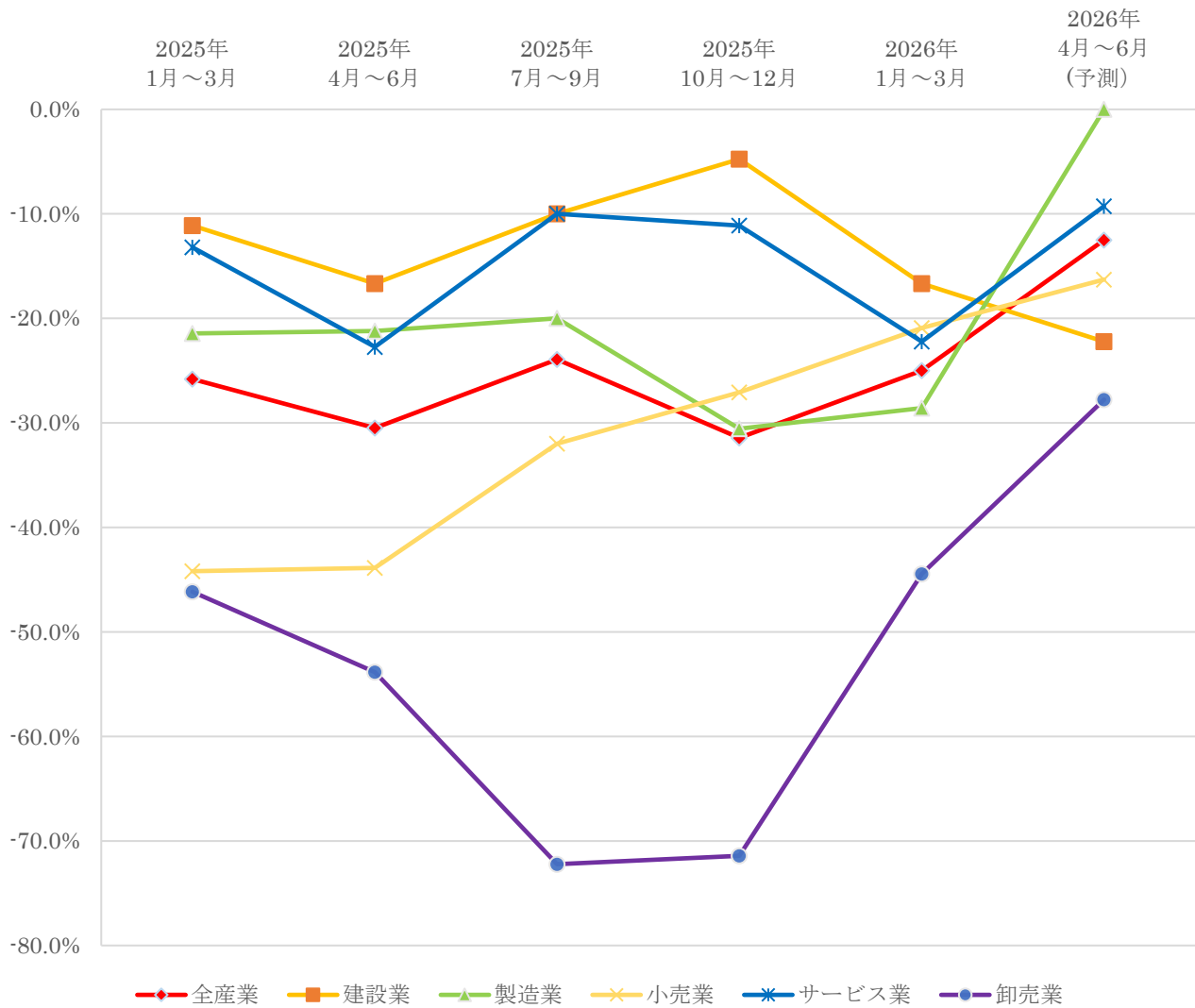
◎全産業の概要

○中小企業の業況は、前期と比較して製造業、小売業、卸売業は回復したが、建設業、サービス業は10ポイント以上の落ち込みであった。サービス業は来期大きく改善を見込んでいる。製造業、小売業、卸売業は今期回復したが、来期は建設業のみ悪化を見込んでいる。

○全産業の業況判断DIは、前年同月との比較では0.8ポイント増であり、小売業が23.3ポイント大幅に改善した。

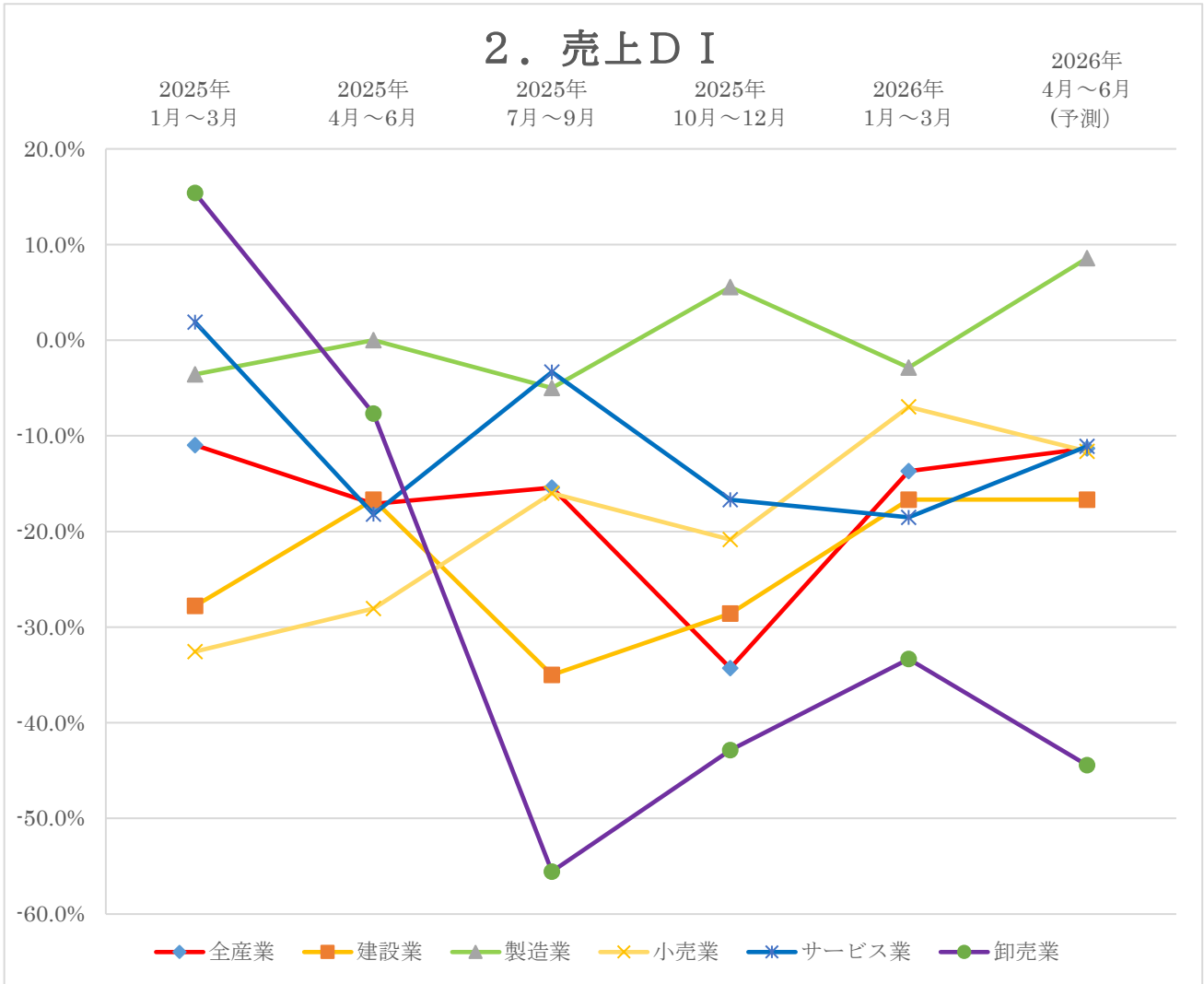
1. 令和8年1～3月期の全産業の業況判断DIは、前期▲31.4→今期▲25.0（前期比6.4ポイント増）となった。
2. 全産業の売上DIは、前期▲34.3→今期▲13.7（前期比20.6ポイント増）となり、産業別では、小売業が前期▲20.8→今期▲7.0（前期比13.8ポイント増）サービス業が前期▲16.7→今期▲18.5（前期比1.8ポイント減）、建設業が前期▲28.6→今期▲16.7（前期比11.9ポイント増）、製造業が前期▲5.6→今期▲2.9（前期比8.5ポイント減）、卸売業は前期▲42.9→今期▲33.3（前期比9.6ポイント増）となった。
3. 全産業の採算DIは、前期▲34.3→今期▲12.5（前期比21.8ポイント増）となり大きく回復した。産業別では、製造業が前期▲5.6→今期▲8.6（前期比3.0ポイント減）小売業が前期▲16.7→今期▲4.7（前期比12.0ポイント増）サービス業が前期▲5.6→今期▲14.8（前期比9.2ポイント減）建設業が前期▲23.8→今期▲27.8（前期比4.0ポイント減）となった。特に卸売業は前期▲50.0→今期▲16.7（前期比33.3ポイント増）と大きく回復した。
4. 全産業の設備投資実施企業割合DIは、前期▲31.4→今期▲19.6（前期比11.8ポイント増）と改善傾向であった。産業別に見ると、特に小売業が前期▲64.6→今期▲16.3（前期比48.3ポイント増）と大きく改善した。
5. 商品仕入単価DIは、全産業においては前期62.9→今期50.6（前期比12.3ポイント減）と改善した。来期も製造業以外が改善を見込んでいる。
6. 全産業の資金繰りDIは、前期▲20.0→今期▲16.7（前期比3.3ポイント増）となった。長期資金借入難易度DIは、前期▲5.7→今期▲7.7（前期比2.0ポイント減）となった。短期資金借入難易度DIは、前期▲5.7→今期▲4.2（前期比1.5ポイント増）となり、借入の難易度はやや改善傾向である。
7. 経営上の問題は依然として、上位にあげられる課題は変わらないが、今期の各産業の1位は、製造業と卸売業が「需要の停滞」、建設業は「従業員の確保難」、小売業が「消費者ニーズの変化への対応」、サービス業が「材料等仕入単価の上昇」となった。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



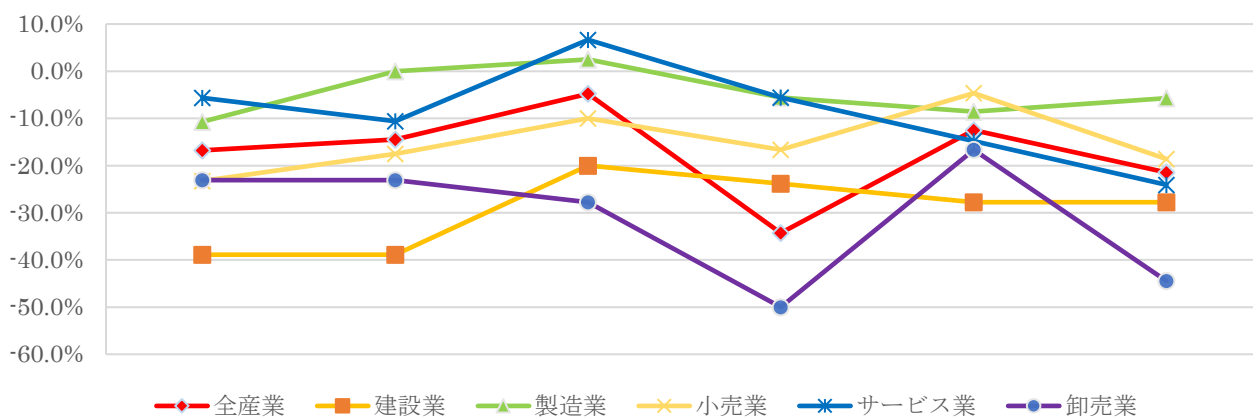
	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-25.8	-30.5	-23.9	-31.4	-25.0	-12.5
製造業	-21.4	-21.2	-20.0	-30.6	-28.6	0.0
建設業	-11.1	-16.7	-10.0	-4.8	-16.7	-22.2
卸売業	-46.2	-53.8	-72.2	-71.4	-44.4	-27.8
小売業	-44.2	-43.9	-32.0	-27.1	-20.9	-16.3
サービス業	-13.2	-22.7	-10.0	-11.1	-22.2	-9.3

2. 売上DI



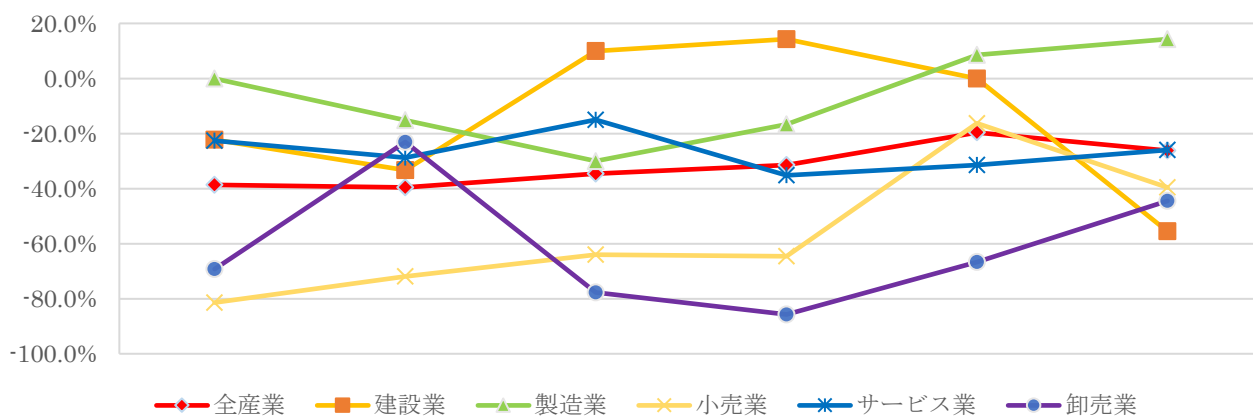
	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-11.0	-17.1	-15.4	-34.3	-13.7	-11.3
製造業	-3.6	0.0	-5.0	5.6	-2.9	8.6
建設業	-27.8	-16.7	-35.0	-28.6	-16.7	-16.7
卸売業	15.4	-7.7	-55.6	-42.9	-33.3	-44.4
小売業	-32.6	-28.1	-16.0	-20.8	-7.0	-11.6
サービス業	1.9	-18.2	-3.3	-16.7	-18.5	-11.1

3. 採算DI



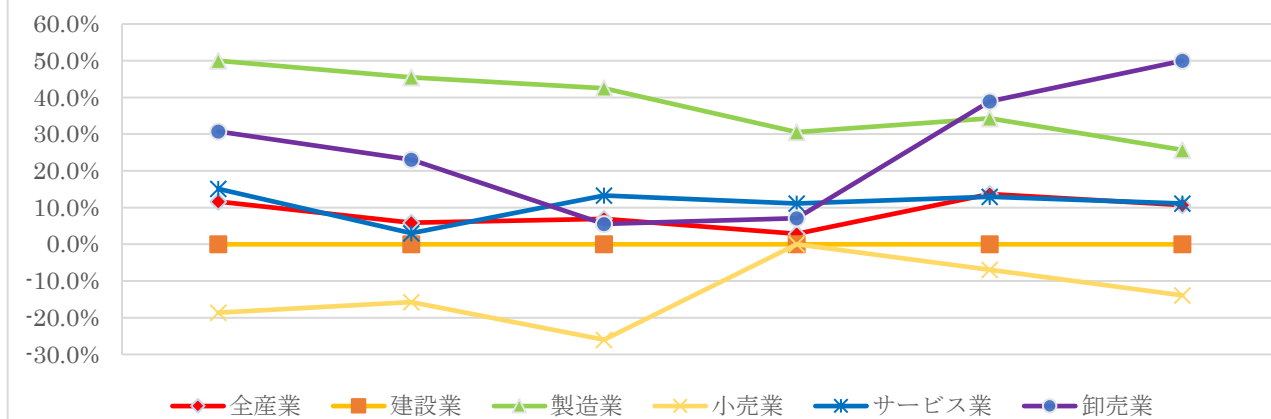
	2025年 1月~3月	2025年 4月~6月	2025年 7月~9月	2025年 10月~12月	2026年 1月~3月	2026年 4月~6月 (予測)
全産業	-16.8	-14.4	-4.8	-34.3	-12.5	-21.4
製造業	-10.7	0.0	2.5	-5.6	-8.6	-5.7
建設業	-38.9	-38.9	-20.0	-23.8	-27.8	-27.8
卸売業	-23.1	-23.1	-27.8	-50.0	-16.7	-44.4
小売業	-23.3	-17.5	-10.0	-16.7	-4.7	-18.6
サービス業	-5.7	-10.6	6.7	-5.6	-14.8	-24.1

4. 設備投資実施企業割合DI



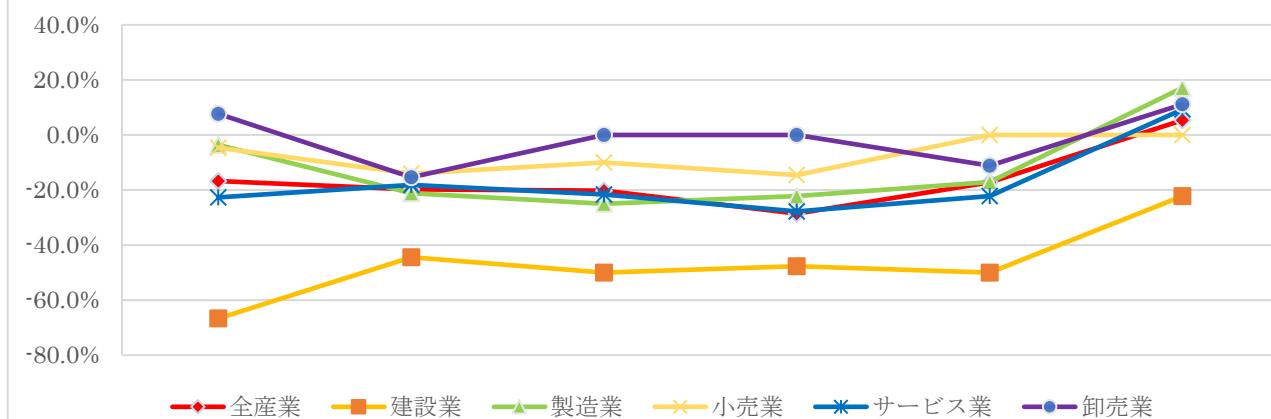
	2025年 1月~3月	2025年 4月~6月	2025年 7月~9月	2025年 10月~12月	2026年 1月~3月	2026年 4月~6月 (予測)
全産業	-38.7	-39.6	-34.6	-31.4	-19.6	-26.2
製造業	0.0	-15.2	-30.0	-16.7	8.6	14.3
建設業	-22.2	-33.3	10.0	14.3	0.0	-55.6
卸売業	-69.2	-23.1	-77.8	-85.7	-66.7	-44.4
小売業	-81.4	-71.9	-64.0	-64.6	-16.3	-39.5
サービス業	-22.6	-28.8	-15.0	-35.2	-31.5	-25.9

5. 価格動向DI「売上単価」



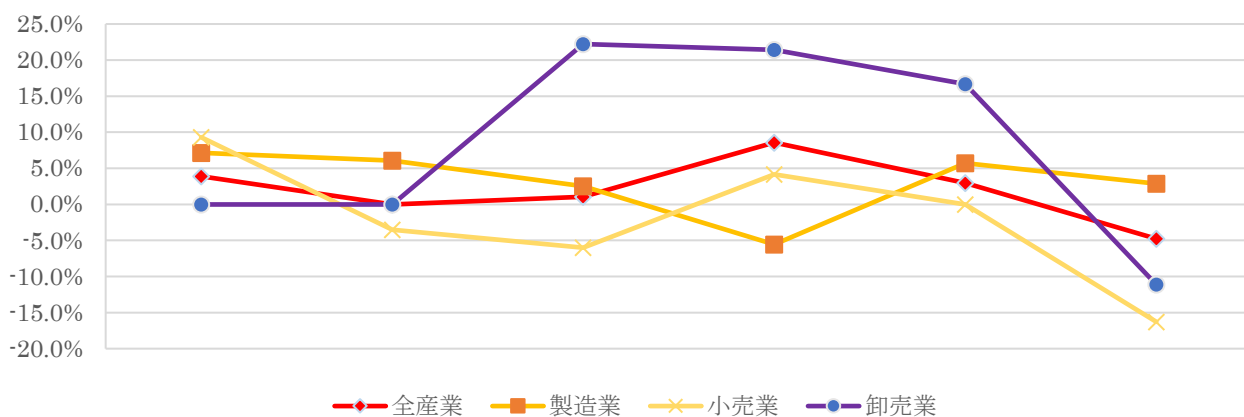
	2025年 1月~3月	2025年 4月~6月	2025年 7月~9月	2025年 10月~12月	2026年 1月~3月	2026年 4月~6月 (予測)
全産業	11.6	5.9	6.9	2.9	13.7	10.7
製造業	50.0	45.5	42.5	30.6	34.3	25.7
建設業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売業	30.8	23.1	5.6	7.1	38.9	50.0
小売業	-18.6	-15.8	-26.0	0.0	-7.0	-14.0
サービス業	15.1	3.0	13.3	11.1	13.0	11.1

6. 雇用人員DI



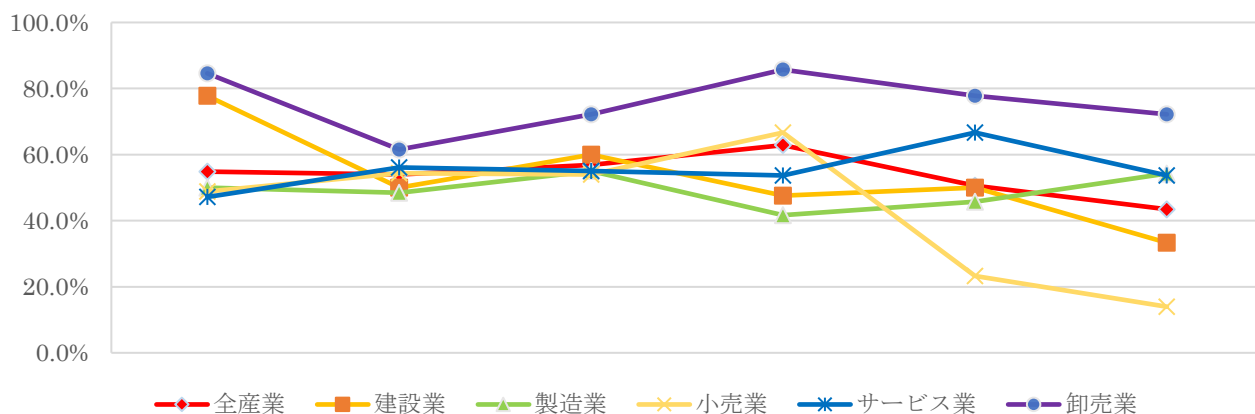
	2025年 1月~3月	2025年 4月~6月	2025年 7月~9月	2025年 10月~12月	2026年 1月~3月	2026年 4月~6月 (予測)
全産業	-16.8	-19.8	-20.2	-28.6	-17.3	5.4
製造業	-3.6	-21.2	-25.0	-22.2	-17.1	17.1
建設業	-66.7	-44.4	-50.0	-47.6	-50.0	-22.2
卸売業	7.7	-15.4	0.0	0.0	-11.1	11.1
小売業	-4.7	-14.0	-10.0	-14.6	0.0	0.0
サービス業	-22.6	-18.2	-21.7	-27.8	-22.2	9.3

7. 在庫水準判断DI



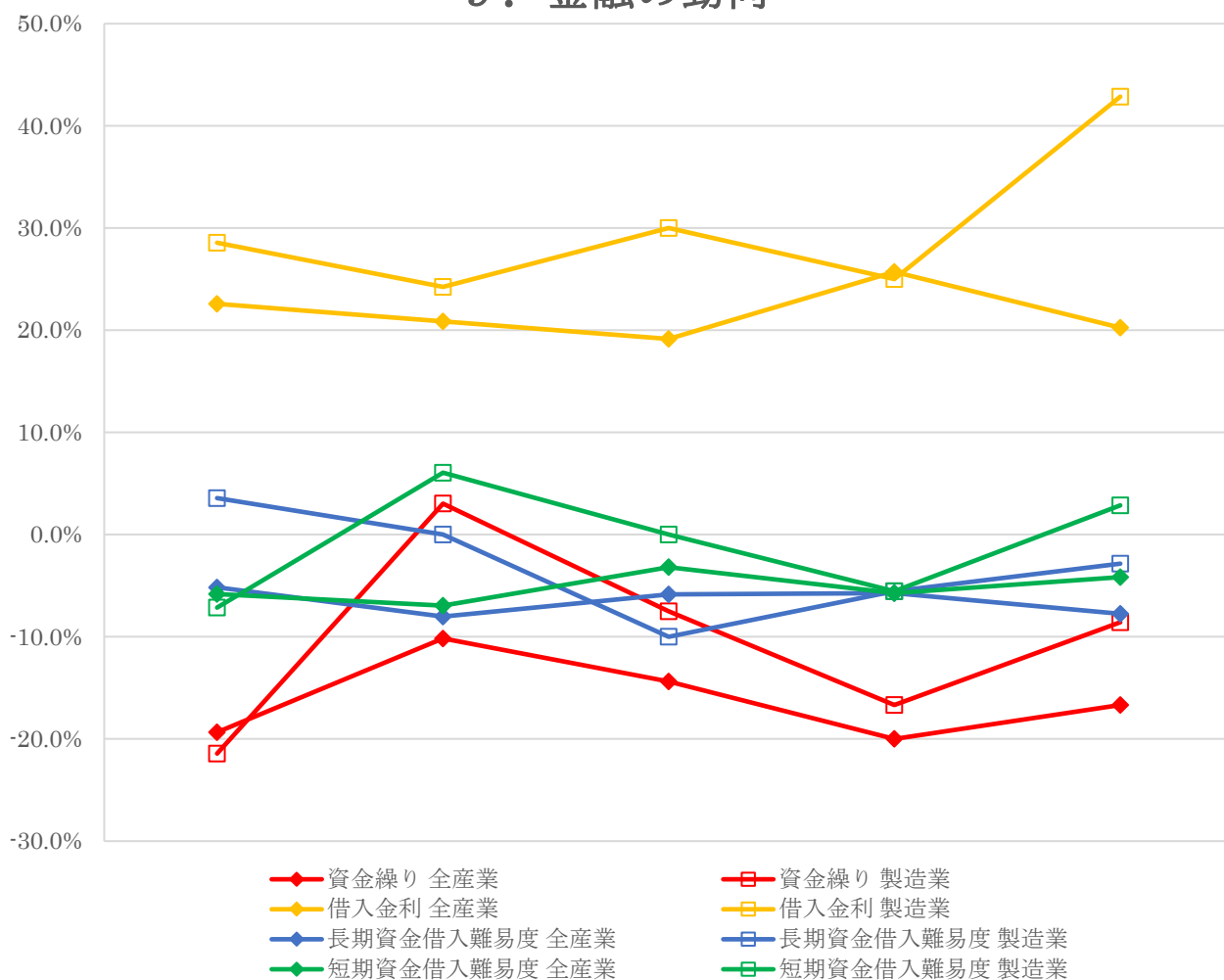
	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	3.9	0.0	1.1	8.6	3.0	-4.8
製造業	7.1	6.1	2.5	-5.6	5.7	2.9
卸売業	0.0	0.0	22.2	21.4	16.7	-11.1
小売業	9.3	-3.5	-6.0	4.2	0.0	-16.3

8. 価格動向DI「仕入単価」



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	54.8	54.0	56.9	62.9	50.6	43.5
製造業	50.0	48.5	55.0	41.7	45.7	54.3
建設業	77.8	50.0	60.0	47.6	50.0	33.3
卸売業	84.6	61.5	72.2	85.7	77.8	72.2
小売業	48.8	54.4	54.0	66.7	23.3	14.0
サービス業	47.2	56.1	55.0	53.7	66.7	53.7

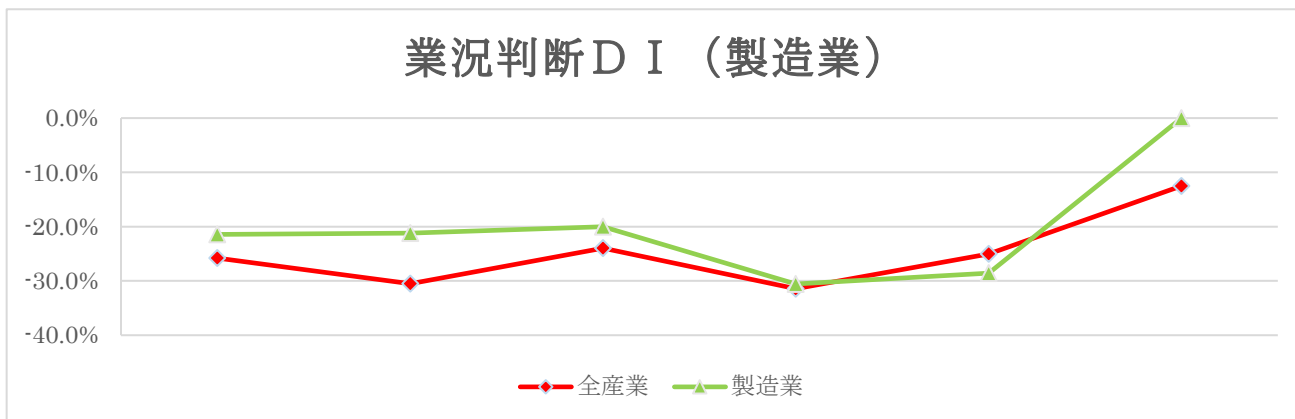
9. 金融の動向



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月
資金繰り 全産業	-19.4	-10.2	-14.4	-20.0	-16.7
資金繰り 製造業	-21.4	3.0	-7.5	-16.7	-8.6
借入金利 全産業	22.6	20.9	19.1	25.7	20.2
借入金利 製造業	28.6	24.2	30.0	25.0	42.9
長期資金借入難易度 全産業	-5.2	-8.0	-5.9	-5.7	-7.7
長期資金借入難易度 製造業	3.6	0.0	-10.0	-5.6	-2.9
短期資金借入難易度 全産業	-5.8	-7.0	-3.2	-5.7	-4.2
短期資金借入難易度 製造業	-7.1	6.1	0.0	-5.6	2.9

◎製造業

○業況判断 DI (悪化－好転)



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-25.8	-30.5	-23.9	-31.4	-25.0	-12.5
製造業	-21.4	-21.2	-20.0	-30.6	-28.6	0.0

今期の業況判断DIは、(前期▲30.6)→今期▲28.6と増加し改善傾向にある。

売上DIは、(前期5.6)→今期▲2.9と減少した。来期は8.6と大きく増加の見込みである。

採算DIは、(前期▲5.6)→今期▲8.6と悪化、来期は回復を予測している。

設備投資実施企業割合は(前期▲16.7)→今期8.6と大幅に回復し、来期は14.3とさらに大幅に改善の見込みである。

経営上の問題点は、1位は「需要の停滞」、2位は「原価材料の上昇」、3位・4位は「生産設備の不足」、「従業員の確保難」、5位は「人件費の増加」となっている。

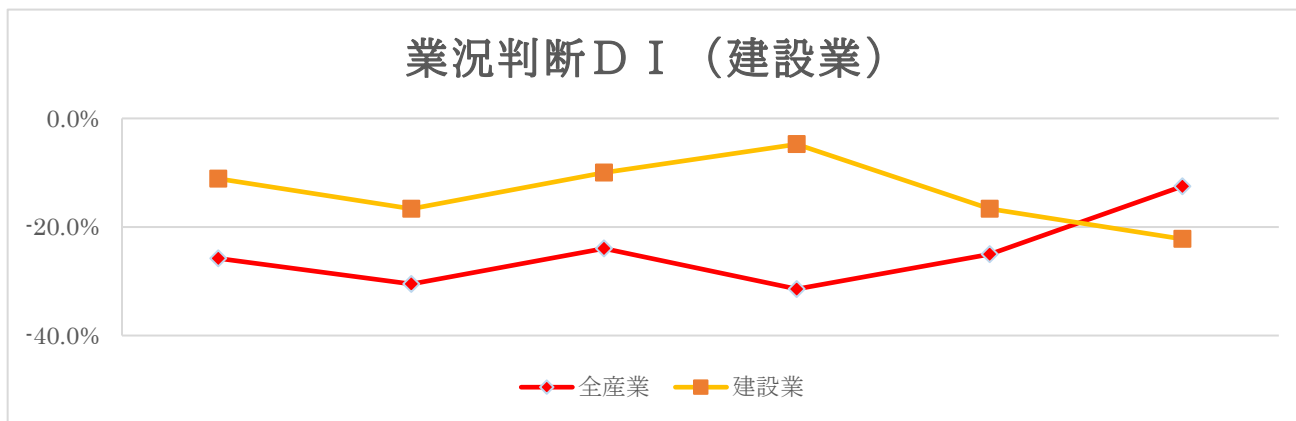
	1位	2位	3位	4位	5位
2026年 1月～3月	35 需要の停滞	31 原価材料の上昇	25 生産設備の不足 従業員の確保難	25	18 人件費の増加
2025年 10月～12月	42 需要の停滞	28 原価材料の上昇	26 生産設備の不足	25 従業員の確保難	20 人件費の増加
2025年 7月～9月	37 原価材料の上昇	32 需要の停滞	30 従業員の確保難	24 生産設備の不足	21 人件費の増加
2025年 4月～6月	35 需要の停滞	27 原価材料の上昇	24 人件費の増加	20 従業員の確保難	17 生産設備の不足
2025年 1月～3月	28 需要の停滞	27 原価材料の上昇	23 従業員の確保難	16 生産設備の不足	13 製品ニーズの変化

<声>

- ・生活費、食費など全般の物が高くなり、はちみつの購入単価や量が少なくなっている。
- ・取引先の1社との取引価格の交渉を行なったが、当方が採算を同等または上回る価格にて取引をすることは出来ないと感じた。
- ・あらゆる物の価格高騰による買い控えを実感しております。
- ・最低賃金の上昇や、昇給の引き上げ等で労務費負担が重くなっている。また、動力費はじめその他経費についても上昇しているが、価格転嫁が難しいと感じている。
- ・人員増強と衛生管理の強化が課題。
- ・賃上げ激化による人員確保難(離職防止)。
- ・生産設備老朽化による更新費用、償却負担。
- ・来年度一部事業の廃止により、工場の人員や設備の再編を余儀なくされることから業績の悪化が見込まれる。
- ・取引する業界が分散されていて、個別にみれば凹凸あるものの、全体では不変。
- ・外部環境変化が目まぐるしく、その影響を受け易い。先行きの見通しが非常に見え難い。
- ・AI サーバー向け IC パッケージ基盤について、好調な状況が継続すると感じている。

◎建設業

○業況判断 DI (好転－悪化)



今期の業況判断 DI は、(前期▲4.8) →今期▲16.7 と悪化した。来期は▲22.2 と悪化を予想している。
売上 DI は、(前期▲28.6) →今期▲16.7 と大幅に改善した。来期は▲16.7 と横ばいを予想している。
採算 DI は、(前期▲23.8) →今期▲27.8 と悪化した。来期は横ばいを予想している。
設備投資実施企業割合は (前期 14.3) →今期 0.0 と悪化した。来期は▲55.6 と大幅な悪化を予想している。

経営上の問題点は、1位は「従業員の確保難」、2位は「材料価格の上昇」、3位は「人件費の増加」、4位は「熟練技術者の確保難」「官公需要の停滞」となった。

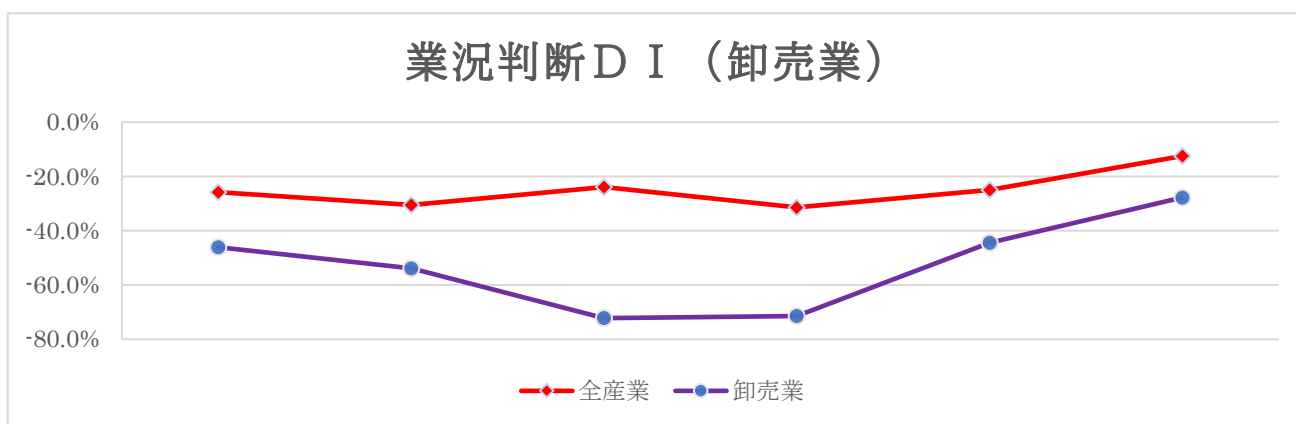
	1位	2位	3位	4位	5位
2026年 1月～3月	23 従業員の確保難	19 材料価格の上昇	12 人件費の増加	8 熟練技術者の確保難 官公需要の停滞	8
2025年 10月～12月	28 従業員の確保難	23 材料価格の上昇	15 民間需要の停滞	12 人件費の増加	7 請負単価の低下・上昇難
2025年 7月～9月	32 従業員の確保難	19 材料価格の上昇	13 民間需要の停滞	10 人件費の増加 材料費、人件費以外の経費増加	10
2025年 4月～6月	21 従業員の確保難	19 材料価格の上昇	12 人件費の増加	10 熟練技術者の確保難	9 官公需要の停滞
2025年 1月～3月	28 従業員の確保難	19 材料価格の上昇	10 下請単価の上昇	9 人件費の増加	8 民間需要の停滞

<声>

- ・雇用者は定年退職者が増える一方で、経歴を持った人材が不足している。技術力を習得するのにある程度時間がかかる職種の為、人事活動を増やし採用数を増加させる継続的な取り組みが必要だと考える。
- ・物価高+金利高のWの影響で新築需要が毎年急減している。リフォーム需要は堅調。

◎卸売業

○業況判断 DI (悪化-好転)



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-25.8	-30.5	-23.9	-31.4	-25.0	-12.5
卸売業	-46.2	-53.8	-72.2	-71.4	-44.4	-27.8

今期の業況判断 DI は、(前期▲71.4) →今期▲44.4 と大幅に回復し、来期も▲27.8 と大幅な回復予想をしている。

売上 DI は、(前期▲42.9) →今期▲33.3 と大幅に回復、来期は悪化を予想している。

採算 DI は、(前期▲50.0) →今期▲16.7 と大幅な改善となった。来期は▲44.4 と再び悪化すると予想をしている。

設備投資実施企業割合は (前期▲85.7) →今期▲66.7 と大幅に改善した。来期は▲44.4 とさらなる改善傾向を予想している。

経営上の問題点は、1位は「需要の停滞」、2位は「仕入単価の上昇」、3位は「人件費の増加」、4位は「店舗・倉庫の老朽化」「販売単価の低下・上昇難」となった。

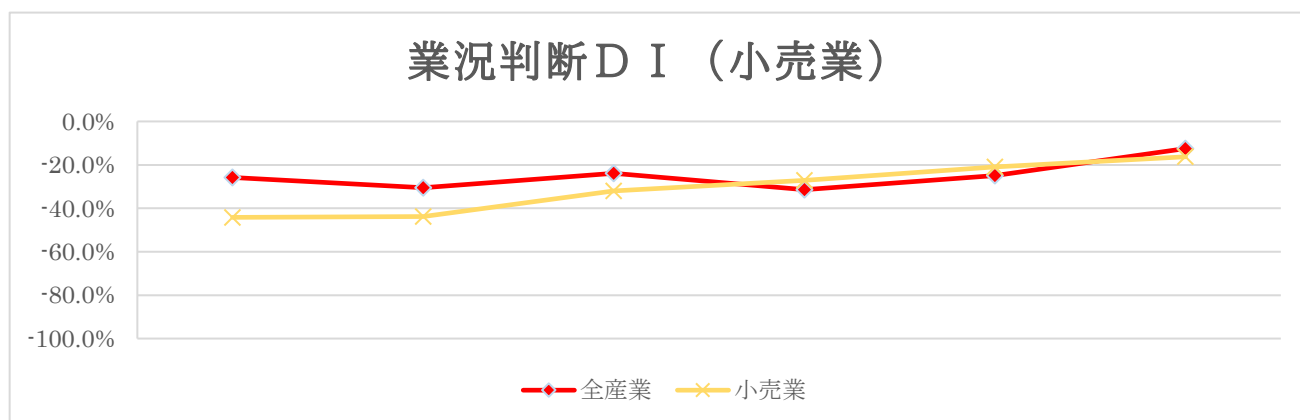
	1位	2位	3位	4位	5位
2026年 1月～3月	26 需要の停滞	22 仕入単価の上昇	15 人件費の増加	7 店舗・倉庫の老朽化 販売単価の低下・上昇難	7
2025年 10月～12月	17 需要の停滞	14 仕入単価の上昇	7 販売単価の低下・上昇難	6 金利負担の増加	6 小売業の進出による競争の激化
2025年 7月～9月	27 需要の停滞	13 仕入単価の上昇	11 大企業の進出による競争の激化	9 小売業の進出による競争の激化	8 店舗・倉庫の老朽化
2025年 4月～6月	15 需要の停滞	13 仕入単価の上昇	11 販売単価の低下・上昇難	8 小売業の進出による競争の激化	7 店舗・倉庫の老朽化
2025年 1月～3月	15 仕入単価の上昇	14 人件費の増加	11 需要の停滞	8 人件費以外の経費増加	7 大企業の進出による競争の激化

<声>

- 仕入れ価格の上昇を価格転嫁できない。
- 需要減並びに、利益率低下傾向。
- 新しい業態が必要。

◎小売業

○業況判断 DI (好転—好転)



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-25.8	-30.5	-23.9	-31.4	-25.0	-12.5
小売業	-44.2	-43.9	-32.0	-27.1	-20.9	-16.3

今期の業況判断DIは、(前期▲27.1)→今期▲20.9と改善した。来期は▲16.3と更に改善が見込まれる。

売上DIは、(前期▲20.8)→今期▲7.0と大幅な回復となったが来期は▲11.6と悪化予想をしている。

採算DIは、(前期▲16.7)→今期▲4.7と回復傾向、来期は▲18.6と大幅な悪化の予想をしている。

設備投資実施企業割合は(前期▲64.6)→今期▲16.3と改善、来期は▲39.5と悪化を予想している。

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「人件費の増加」、4位は、「人件費以外の経費増加」5位は「店舗の老朽化」であった。

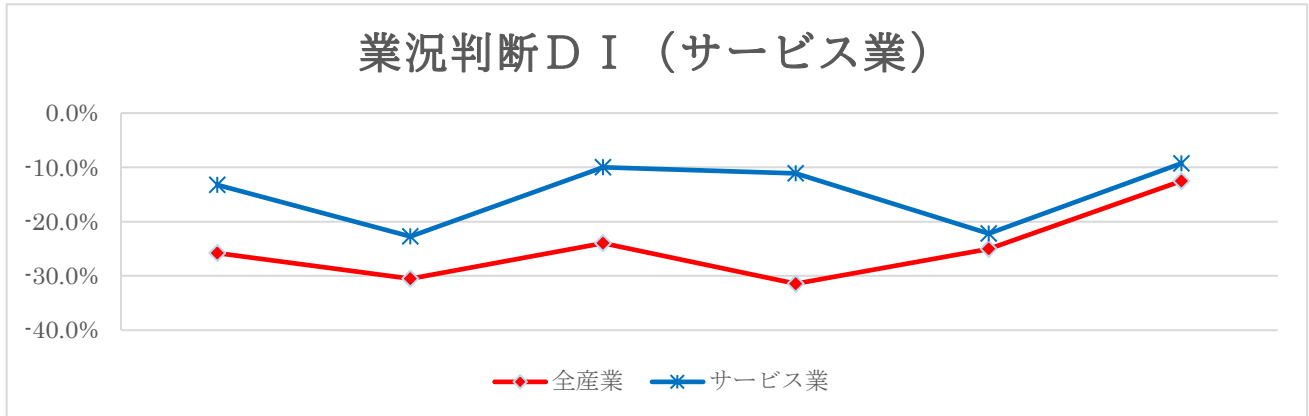
	1位	2位	3位	4位	5位
2026年 1月～3月	40 消費者ニーズの 変化への対応	36 仕入単価の上昇	23 人件費の増加	20 人件費以外の経 費増加	19 店舗の老朽化
2025年 10月～12月	43 消費者ニーズの 変化への対応	30 人件費の増加	29 需要の停滞	27 仕入単価の上昇	23 店舗の老朽化
2025年 7月～9月	47 消費者ニーズの 変化への対応	32 需要の停滞	30 仕入単価の上昇	29 店舗の老朽化	20 人件費の増加
2025年 4月～6月	55 仕入単価の上昇	48 消費者ニーズの 変化への対応	39 需要の停滞	29 人件費の増加	19 店舗の老朽化
2025年 1月～3月	45 消費者ニーズの 変化への対応	30 仕入単価の上昇	22 店舗の老朽化	20 人件費の増加	16 従業員の確保難

<声>

- ・最低賃金が毎年10月に上がる都度経営が厳しくなる。
- ・積雪時、又、厳寒時、来街者が激減する。特に1月後半。天候が回復しても挽回できない減少幅。
- ・購買意欲の低下、価格上昇や移転客の減少。
- ・売上目的ではなく店を開けていたい。経営者失格です。
- ・印鑑・ゴム印等の需要が減少している。店舗の老朽化が進んでいる。
- ・今期は学校写真の入札が落ち、OPの売上が増加したが、来期は入札不調で売上減少が見込まれる。
- ・消費税がなくなったら業況が本当に良くなるのか心配しています。
- ・大きな変化無し、今後の経済対策等での消費マインドの変化を期待している。
- ・新車仕入れの難しさ(供給不足)と人材確保、時短労働や休暇日数確保、人件費など社内的な内面での課題が多い。
- ・経営者の高齢とお客様の高齢化。若手の従業員の確保。

◎サービス業

○業況判断 DI (悪化－悪化)



	2025年 1月～3月	2025年 4月～6月	2025年 7月～9月	2025年 10月～12月	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月 (予測)
全産業	-25.8	-30.5	-23.9	-31.4	-25.0	-12.5
サービス業	-13.2	-22.7	-10.0	-11.1	-22.2	-9.3

今期の業況判断DIは、(前期▲11.1)→今期▲22.2と大幅に悪化した。来期は▲9.3と大幅な回復を予想している。

売上DIは、(前期▲16.7)→今期▲18.5と僅かに悪化した。来期は▲11.1と回復を予想している。

採算DIは、(前期▲5.6)→今期▲14.8と悪化、来期は▲24.1とさらなる悪化を予想している。

設備投資実施企業割合は(前期▲35.2)→今期▲31.5と僅かに回復した。来期は▲25.9と僅かに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「人件費以外の経費増加」、4位は「人件費の増加」、5位は「従業員の確保難」となった。

	1位	2位	3位	4位	5位
2026年 1月～3月	46 材料等仕入単価の上昇	42 利用者のニーズの変化への対応	37 人件費以外の経費増加	31 人件費の増加	28 従業員の確保難
2025年 10月～12月	46 材料等仕入単価の上昇	35 利用者のニーズの変化への対応	29 需要の停滞	27 人件費以外の経費増加	24 従業員の確保難
2025年 7月～9月	50 材料等仕入単価の上昇	42 利用者のニーズの変化への対応	36 人件費の増加	36 従業員の確保難	28 人件費以外の経費増加
2025年 4月～6月	56 利用者のニーズの変化への対応	53 材料等仕入単価の上昇	35 従業員の確保難	33 人件費以外の経費増加 需要の停滞	33
2025年 1月～3月	47 材料等仕入単価の上昇	47 利用者のニーズの変化への対応	33 従業員の確保難	29 人件費の増加	28 利用料金の低下・上昇難

<声>

- 物価高の煽りをじわじわと受けている。かといって、弊社のサービスを一部しか値上げしておらず、その分利益が減っているように感じる。今後はコスト削減と見直し、そして請求額のアップを図っていかないと生き残れないと感じる。世間がなんでも値上がりし、サブスクサービスまで値上がりしている。弊社も、単純に考えると従来の1.5倍くらいに値上げをしないと、今までのような利益を確保できない。それには、クライアントの納得が得られるようサービスに多少の付加価値をつけていく必要がある。そこが私たちの生き残るための肝要な部分だと思う。
- 資本主義経済下でありながら、非営利前提かつ公定価でのサービス提供の中、一般企業と比べ、構造的脆弱性への懸念が一層増加しています。
- 駅前通りのシャッター街化による来客数の減少で売り上げが減少。また駅前の再開発時期が遅れ過ぎているので商店街の衰退。近い将来、今後この場所での営業継続が困難になるだろう。
- 2026年度は設備の一部更新投資が必要であり相当資金がいる見込み。
- 外注費の高騰と顧客の需要の変化への対応により、厳しくなっている。
- 広告宣伝における昨今のデジタルへの移行が継続している。広告担当者の考え方次第で左右されることが多々あり、大ロスポンサーのラジオ媒体からの撤退が散見される。厳しい環境が続いている。
- 相談案件はあるものの、それが成約になかなか結び付かない。
- 牛肉という高額食材を使った料理を提供しているので、どうしても売値が2,000円を超えてしまう。今なかなかランチに2,000円使う消費者が少ない感じがしている。実際1,000円前後の飲食店に人が流れているように思う。1,000円台の商品を開発するべきなのか、これをやってしまうと客単価が一気に下がってしまわないか考えどころ。選挙後の軽減税率の公約も、外食に大きく負の影響が出るのは間違いなさそうなので頭が痛い。
- 今、人件費、時給1,500円を目標にと言っているが、客単価を上げにくいのでなかなか困惑している。
- 同業他社の競合にどう立ち向かっていくかが今後の課題。
- スタッフが増えてお客様をお断りすることも減ったが、黒字にするためにはもう少しスタッフが必要で、また長時間シフトに入れる熟練スタッフの育成も必要と感じている。
- AIデジタル普及により数年後に売上が下がる見通し。又、人の採用で今後も苦慮する事。慢性的な人手不足。
- コロナ禍以来、各町内の総会仕出し料理その他会合などの料理の廃止、法要料理などの席数簡素化により売上悪化。
- 建築設計業界はDXの発展と共にゼネコンの下請的となり、地方都市では本来の提案型(専門性)の業務の発注は官・民共に皆無となるでしょう。資格制度も含め新たなビジネスモデルが地方都市での業務の可否を決める。
- 業界(保険)における手数料体系の改革が進められ収益に大きな影響あり。