

今期業況天気図

今期業況天気図

期間：令和5年4月～6月（売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・今期業況のDI値は前年同期との比較）

全業種総合の天気図は「小雨」で、総合業況DIは▲20と、前期▲28から8ポイントの改善。
業種別では、建設業は▲18（前期差20ポイント増）、製造業は▲17（前期差16ポイント増）と大幅に改善した。小売業・卸売業が▲18（前期差9ポイント増）とかなりの改善であった。飲食業・サービス業は▲24（前期差3ポイント減）と前期より若干の悪化であった。
コスト高は続いてはいるが、大手から始まった価格転嫁がようやく下請け企業にも浸透してきたものと思われる。先行して改善が進んでいた飲食業・サービス業は、足踏み状況である。

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	▲ 5	▲ 3	3	▲ 6	▲ 11
採算	▲ 25	▲ 26	▲ 26	▲ 17	▲ 27
仕入単価	▲ 72	▲ 72	▲ 76	▲ 45	▲ 80
販売単価	20	24	23	7	23
従業員	24	24	27	18	26
資金繰り	▲ 18	▲ 15	▲ 22	▲ 18	▲ 17
今期業況 （総合判断）	▲ 20	▲ 17	▲ 18	▲ 18	▲ 24
今期業況 天気図					

業況天気図凡例					<<景気観測調査>> 前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値（DI値）を用いる。
快晴 DI値 31以上	晴れ DI値 30～11	薄曇り DI値 10～▲10	小雨 DI値 ▲11～▲30	雨 DI値 ▲31以下	

参考）今期業況天気図の推移

	全産業	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
3四半期前 令和4年7月～ 9月期					
2四半期前 令和4年10月～ 12月期					
1四半期前 令和5年1月～ 3月期					
今期 令和5年4月～ 6月期					

今期業況天気図

今期業況天気図(小規模事業者)

(商業・サービス業従業員5名以下、その他の業種20名以下)

期間: 令和5年4月～6月(売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・今期業況のDI値は前年同期との比較)

小規模事業者のみの全業種総合のDIは▲23(前期差12ポイント増)で天気図は「小雨」。建設業の▲24(前期差16ポイント増)をはじめとして、製造業が▲19(前期差23ポイント増)、小売業・卸売業は▲20ポイント(前期差16ポイント増)を大幅な改善が見られた。飲食業・サービス業は▲28(前期差2ポイント減)と、改善の傾向は一旦止まっている。

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	▲ 10	▲ 8	▲ 6	▲ 4	▲ 16
採算	▲ 25	▲ 25	▲ 27	▲ 17	▲ 29
仕入単価	▲ 67	▲ 70	▲ 58	▲ 44	▲ 80
販売単価	12	22	5	6	12
従業員	20	21	20	15	23
資金繰り	▲ 21	▲ 18	▲ 18	▲ 21	▲ 24
今期業況(総合判断)	▲ 23	▲ 19	▲ 24	▲ 20	▲ 28
今期業況 天気図					

今期業況天気図(小規模事業者以外の中小企業)

期間: 令和5年4月～6月(売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・今期業況のDI値は前年同期との比較)

全業種総合のDI値は▲8と前期差9ポイントの改善で、天気図は「曇り」。建設業は4(前期差17ポイント増)と、コロナ後で初めてDI値がプラスに転じた。製造業は▲8(前期差14ポイント増)、小売業・卸売業は▲6(前期差10ポイント増)と、いずれも大きく改善した。飲食業・サービス業は▲14(前期差1ポイント増)と足踏みが続く。

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	8	27	11	▲ 13	4
採算	▲ 17	▲ 27	4	▲ 19	▲ 22
仕入単価	▲ 76	▲ 85	▲ 68	▲ 50	▲ 81
販売単価	40	31	36	13	51
従業員	41	38	61	38	36
資金繰り	▲ 1	▲ 4	0	0	0
今期業況(総合判断)	▲ 8	▲ 8	4	▲ 6	▲ 14
今期業況 天気図					

業況天気図凡例					<<景気観測調査>> 前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。
快晴  DI値 31以上	晴れ  DI値 30～11	薄曇り  DI値 10～▲10	小雨  DI値 ▲11～▲30	雨  DI値 ▲31以下	

次期見通し業況天気図

次期見通し業況天気図

令和5年7月～9月見込(売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・次期業況DI値は今期との比較)

全産業の次期見通しの天気図は、▲22(今期差2ポイント減)で、全業種が「小雨」と、改善の勢いは止まる予想である。

産業別にみると、小売業・卸売業は▲14(今期差4ポイント増)、飲食業・サービス業は▲22(今期差2ポイント増)で今期並みまたは小幅の改善の見込み。今期大幅な改善が見られた製造業▲23(今期差6ポイント減)と、建設業▲27(今期差9ポイント減)は、来期は悪化に転じる予想である。電力代の値上がりや、円安が再度進んでいることなどもあり、改善の勢いが止まるものと予想されているようである。

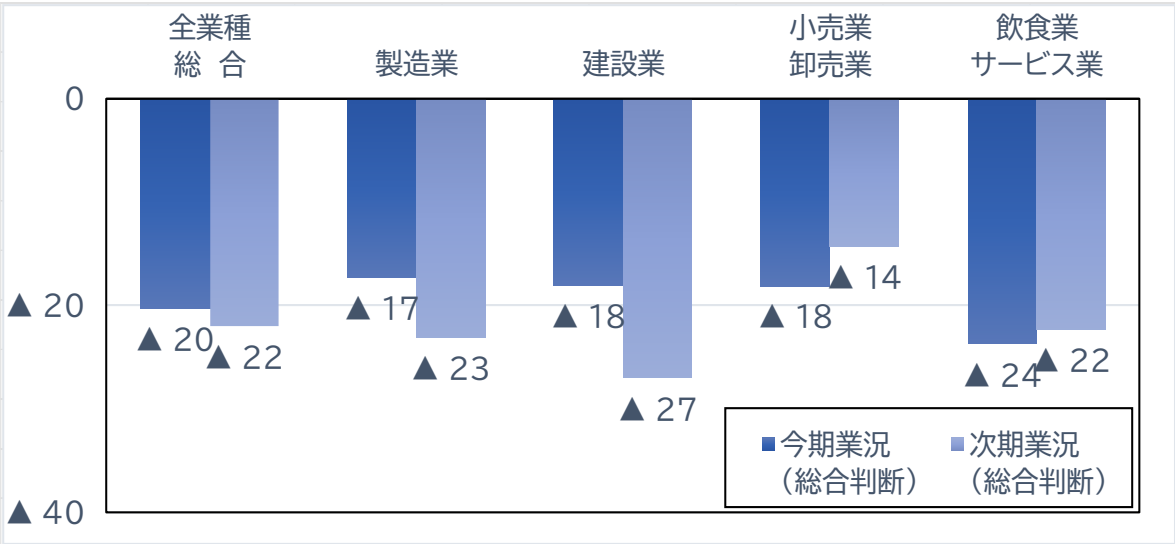
	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	▲5	▲3	1	▲10	▲7
採算	▲22	▲26	▲24	▲14	▲21
仕入単価	▲59	▲63	▲67	▲34	▲64
販売単価	12	15	17	0	14
従業員	23	24	27	16	23
資金繰り	▲17	▲16	▲22	▲16	▲17
次期業況 (総合判断)	▲22	▲23	▲27	▲14	▲22
次期業況 天気図					

業況天気図凡例

快晴  DI値 31以上	晴れ  DI値 30～11	薄曇り  DI値 10～▲10	小雨  DI値 ▲11～▲30	雨  DI値 ▲31以下
---	--	--	--	---

<<景気観測調査>>
前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。
「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。

参考) 今期と次期の業況DI



次期見通し業況天気図

次期見通し業況天気図(小規模事業者)

(商業・サービス業従業員5名以下、その他の業種20名以下)

令和5年7月～9月見込(売上・採算・資金繰り・仕入単価・販売単価・従業員・次期業況DI値は今期との比較)

全産業の次期見通しは▲21(今期差2ポイント増)と、天気図は「小雨」。産業別にみると、建設業は▲12(今期差12ポイント増)で、改善が続く予想である。小売業・卸売業は▲16(今期差4ポイント増)は小幅だが改善が続く見込み。飲食業・サービス業は▲28(今期差±0ポイント)と変わらず。製造業は▲22(今期差3ポイント減)と改善は止まり微減の予想。

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	▲ 9	▲ 4	▲ 2	▲ 11	▲ 15
採算	▲ 20	▲ 25	▲ 11	▲ 13	▲ 24
仕入単価	▲ 54	▲ 59	▲ 42	▲ 33	▲ 65
販売単価	6	11	1	▲ 2	8
従業員	20	20	22	13	23
資金繰り	▲ 19	▲ 18	▲ 16	▲ 18	▲ 22
次期業況(総合判断)	▲ 21	▲ 22	▲ 12	▲ 16	▲ 28
次期業況 天気図					

次期見通し業況天気図(小規模事業者以外の中小企業)

令和5年7月～9月見込(売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・次期業況DI値は今期との比較)

全産業の次期見通しの天気図は、▲10(今期差2ポイント減)で、製造業を除いて「曇り」の予測。産業別にみると、飲食業・サービス業は▲7(今期差7ポイント増)と再び改善が進む見込み。小売業・卸売業は▲6(今期差±0ポイント)で今期並み。建設業は▲0(今期差4ポイント減)で微減。製造業は▲31(今期差23ポイント減)と再び大幅な悪化の予想である。

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	10	4	18	▲ 6	12
採算	▲ 13	▲ 31	4	▲ 19	▲ 12
仕入単価	▲ 60	▲ 81	▲ 46	▲ 44	▲ 62
販売単価	27	35	18	13	30
従業員	33	42	46	31	25
資金繰り	▲ 3	▲ 4	0	▲ 6	▲ 4
次期業況(総合判断)	▲ 10	▲ 31	0	▲ 6	▲ 7
次期業況 天気図					

業況天気図凡例					<<景気観測調査>> 前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。
快晴  DI値 31以上	晴れ  DI値 30～11	薄曇り  DI値 10～▲10	小雨  DI値 ▲11～▲30	雨  DI値 ▲31以下	

業況DIの推移

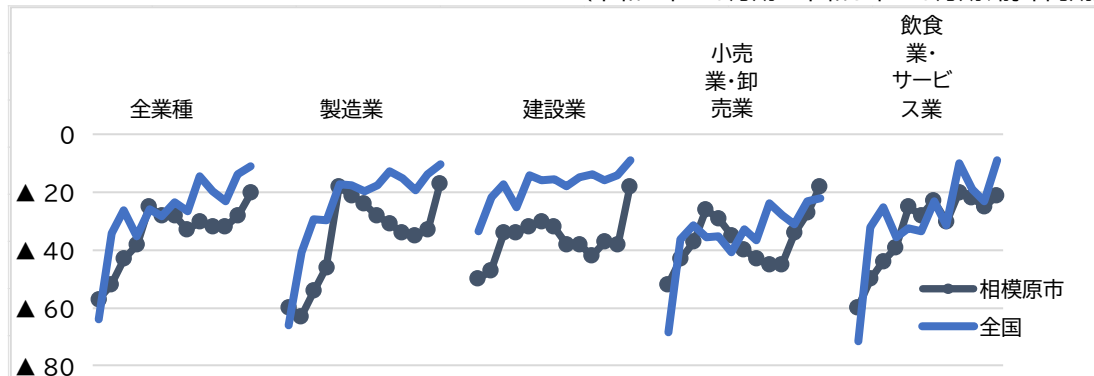
業況DI(前年同期比)の推移

全産業の業況DIは、今期は▲20(前期差8ポイント増)で改善が進んだ。

産業別にみると、製造業は▲17、建設業は▲18と大幅に改善した。小売業・卸売業は▲18も改善が続く。飲食業・サービス業は▲24で、足踏み状態である。ほぼすべての業種でコロナ前のDI値に回復している。

全国と比較すると、前期まで全国と差がついていた製造業と建設業で全国並みに回復が進んだ。小売業・卸売業は全国よりも若干良好で、飲食業・サービス業はやや悪い。

(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)

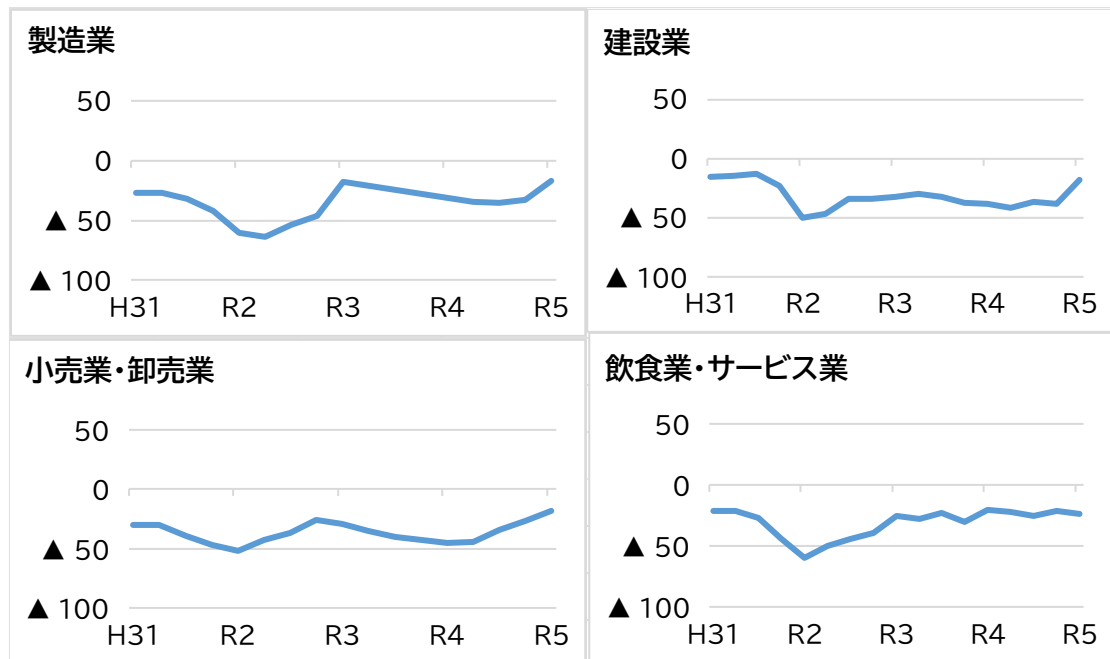


※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用、「業況判断DI」を使用。

※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

※業況DIについて、当所では「総合判断」、中小企業庁は「業況(自社)」を質問項目としている

参考)業況DI(前年同期比)の長期推移(業種別)



業況DI(特徴的なトピックス)

産業別に寄せられた特徴的なトピックスは以下のとおりである。

【製造業】

- ・昨年同時期は電気部品の入手が困難でしたが少しは改善されたようです。仕入れの値上げと人件費も客先に相談して上げさせていただきました。どの業種でも言えることですが相変わらず人手不足です。【制御盤製作 電機工事】
- ・設備投資を考慮するが、金融機関の消極姿勢でやや困難である。自己資金にて購入しているが大変です。【製造業】
- ・足下はまだまだ厳しいですが、景気が良くなる兆候らしき受注が入りました。このまま大きな動きになってくれると嬉しいのですが。【単品・小ロットの加工部品、治工具・試作・精密部品】
- ・輸入サイトのビジネスなので円安がコストUPにつながり採算の悪化をまねく。売上はほぼ横バイが続いている。【空圧制御バルブ】

【建設業】

- ・コロナがほぼ終息し、景気自体は好転傾向だが、仕入単価の上昇、人材不足により、情勢が読みづらい。【解体工事】
- ・公共、民間共に案件は多くなっている。【電気設備工事】
- ・資材単価の上昇を受注単価に反映されない状況が続く、厳しい状況が続くと考えられる。【外構工事業】
- ・受注は不変または増加予測も、工事消化(売上)が人員不足、高齢化のために、売り上げ増加につながらない。【舗装工事業】

【小売業・卸売業】

- ・コロナの影響も落ち着き、消費は回復傾向ですが電気料金値上げなど運営経費の上昇が続く、利益性は低下を続けています。現在、経費削減が最大課題となっています。【衣料品、住まいの品、食品、各種サービス】
- ・コロナ感染の行動制限がほぼすべて無くなり、コロナ前の日常が戻りつつあるのは、皆さん実感されていると思います。人流が戻れば、自社の需要も高まるので、脱コロナに向けて対応していく必要があると考えています。【米菓製造販売】
- ・仕入金額や電気代などが上昇する一方で、売上高が減少傾向にあり、資金繰りを圧迫している。【空気圧機器卸売業(一部製造)】
- ・対応している省庁関連事業の動き(スタート)が例年より早いように感じている。ほか、経費(特に電力・燃料)が増加傾向となっているので抑えるようにせねばならない。物価が上昇するのであれば納入・販売金額にも反映させる。【省庁向け資材・器材企画・開発・販売、インターネットショッピングモール運営・販売】

【飲食業・サービス業】

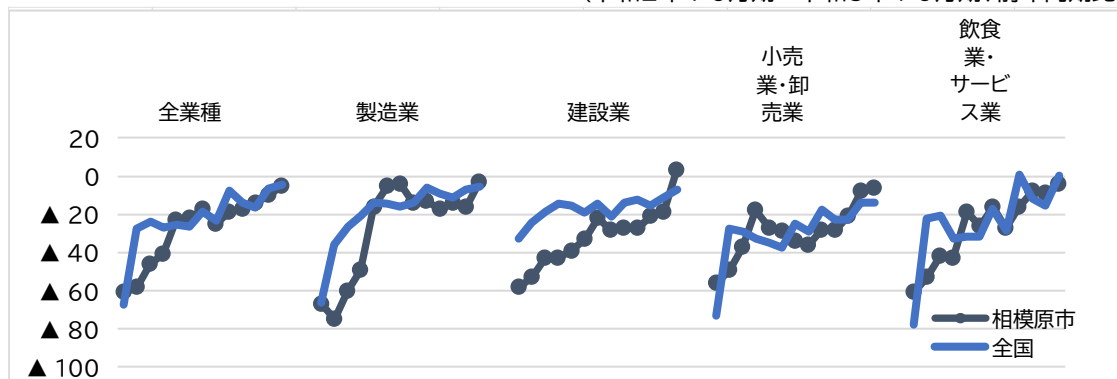
- ・介護需要は増加しているが、それに対応する人材不足が慢性化している。如何に人材を確保するかが最大の悩みである。【訪問介護事業】
- ・社会保険料の上昇や光熱費の上昇、物価の上昇からくる消費者マインドの低下などが加速する。【居酒屋】
- ・従業員不足が最大で、物流業界の賃金低迷、新免許制度や残業問題、荷主様の好意的な姿勢をお願いしたい。【物流 建設資材運搬など】
- ・前期第4四半期より金融機関のスタンスが変調してきた。今後のプロジェクト融資において満額融資は見込めなくなる。また、在庫過多の市場では在庫を減らさないと融資が見込めない。また期日借り換えの増加が起こり始めているのも一因。【不動産売買・仲介・管理・コンサル】

売上DIの推移

売上DI(前年同期比)の推移

全産業の売上DIは、▲5(前期差5ポイント増)と、小幅の改善であった。
産業別にみると、建設業は3に改善し、直近4年間で初めてプラスとなった。製造業も▲3で再度改善した。小売業・卸売業は▲6、飲食業・サービス業は▲11で、前期から小幅の変動だった。すべての業種でコロナ前の売上DIをほぼ上回った。
全国と当市を比較すると、建設業と小売業が全国よりもDIが高くなっている。

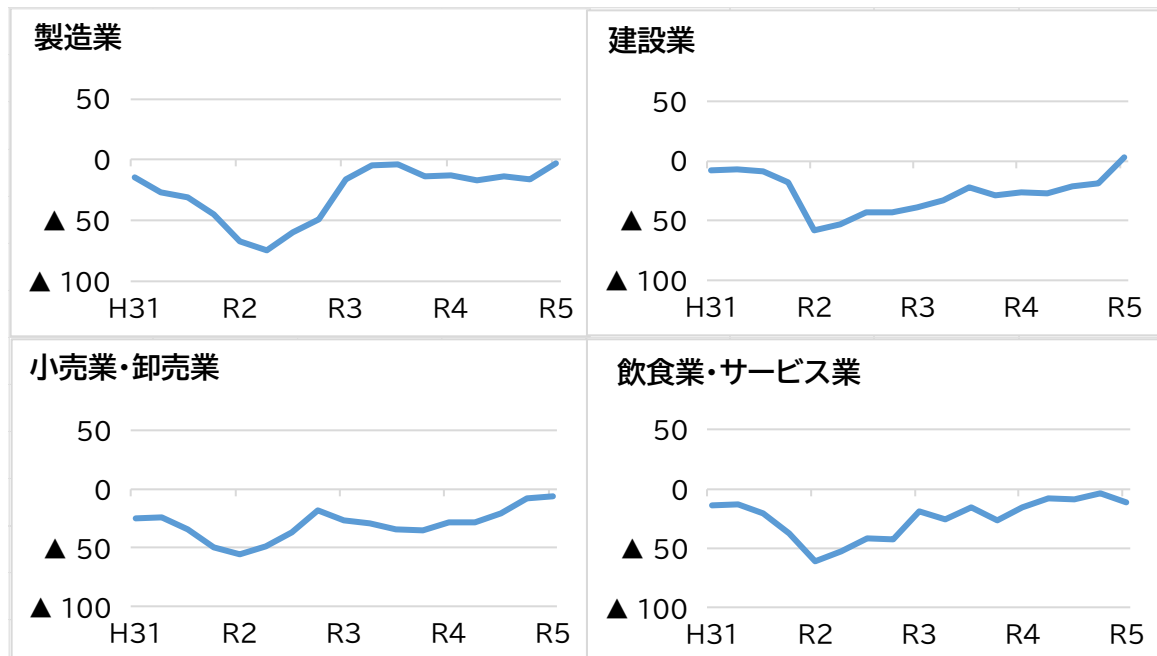
(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用、「売上額DI」を使用。

※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

参考) 売上DI(前年同期比)の長期推移(業種別)



採算DIの推移

採算DI(前年同期比)の推移

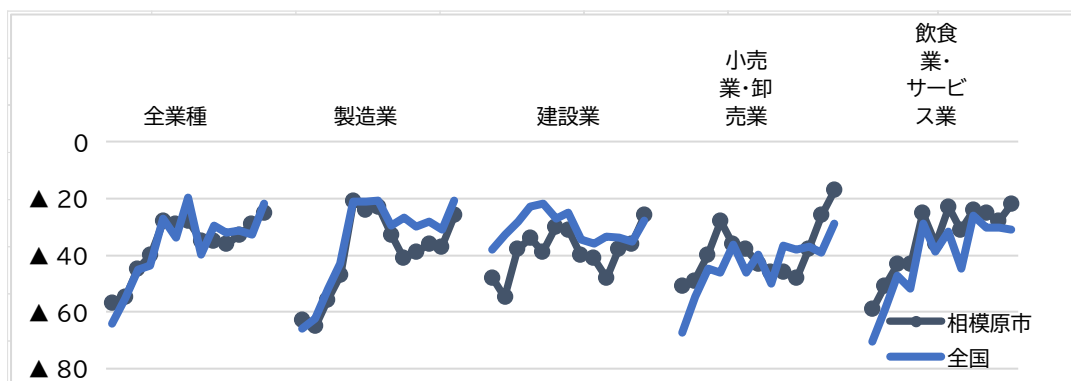
全産業の採算DIは、▲25(前期差4ポイント増)と、若干の改善となった。

産業別にみると、小売業・卸売業は▲17と前期に引き続き改善が進む。製造業と建設業はいずれも▲26で、前期より大幅に改善が進んだ。飲食業・サービス業は▲27で若干悪化した。小売業のみがコロナ前の水準を上回っている。

売上DIと似た傾向であるが、小売業を除いてはコロナ前の水準には達していない。仕入れ高の影響が響いているものを思われる。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業・卸売業と飲食業・サービス業は、全国よりも状況が良い。

(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)

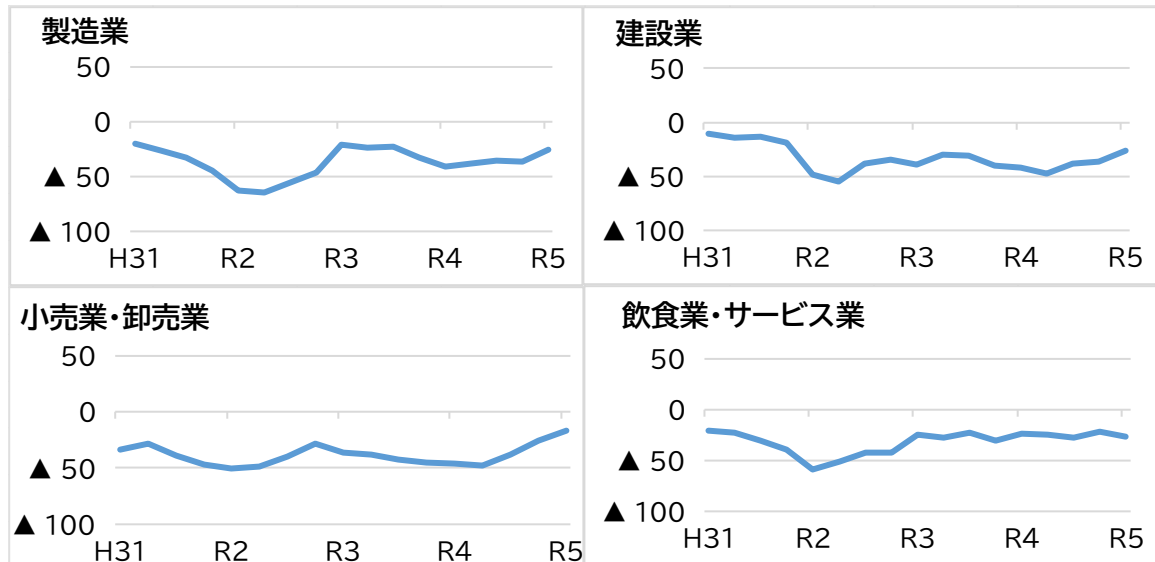


※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用

※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

※採算DIについて、当所では「採算」、中小企業庁は「経常利益」を質問項目としている

参考) 採算DI(前年同期比)の長期推移(業種別)

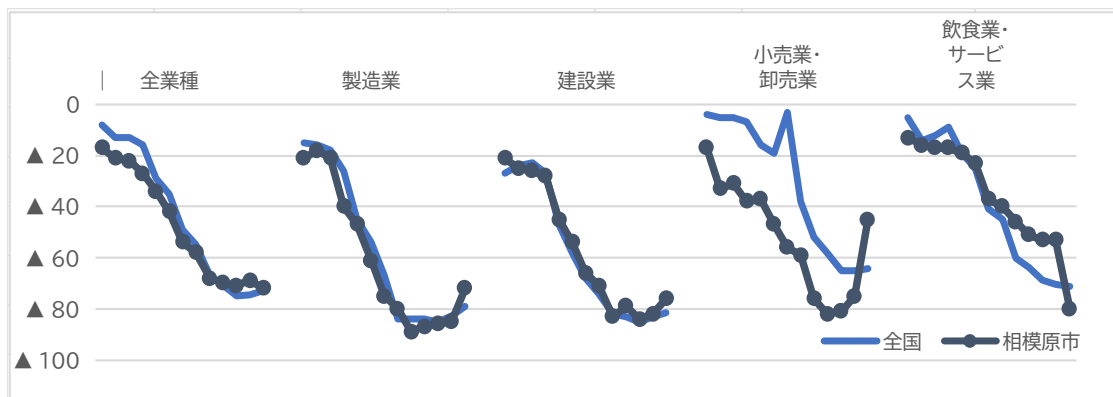


仕入単価DIの推移

仕入単価DI(前年同期比)の推移

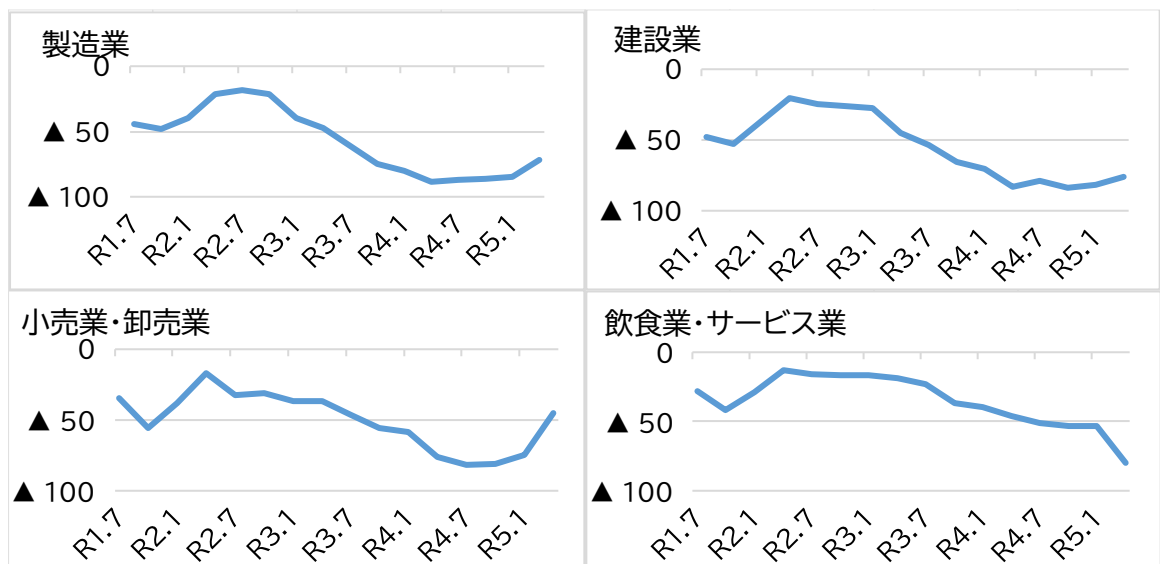
全産業の仕入単価DIは▲72(前期差3ポイント減)で、ほぼ変動がなかった。
産業別にみると、小売業・卸売業が▲45と大きく改善した。製造業が▲72、建設業は▲76と若干ではあるが改善の傾向が出てきた。飲食業・サービス業が▲80と、大幅な下落であった。小売業で改善が進んだのはいち早く大手の商品価格値上げの影響を受けたためと思われ、その値上げの動きが製造業、建設業に移ってきていることが窺える。これまで影響が少なかった飲食業・サービス業は、電気代などの値上げの影響が大きいと思われる。
全国と比較すると、当市における小売業での改善とサービス業での悪化が目立つ。

(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用、「原材料・商品仕入単価DI」を使用。
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用
※仕入単価DIについて、当所では「DI＝下落－上昇、中小企業庁は「上昇－低下」で算出。
比較にあたっては、全国値の符号を反転させている。

参考) 仕入単価DI(前年同期比)の長期推移(業種別)

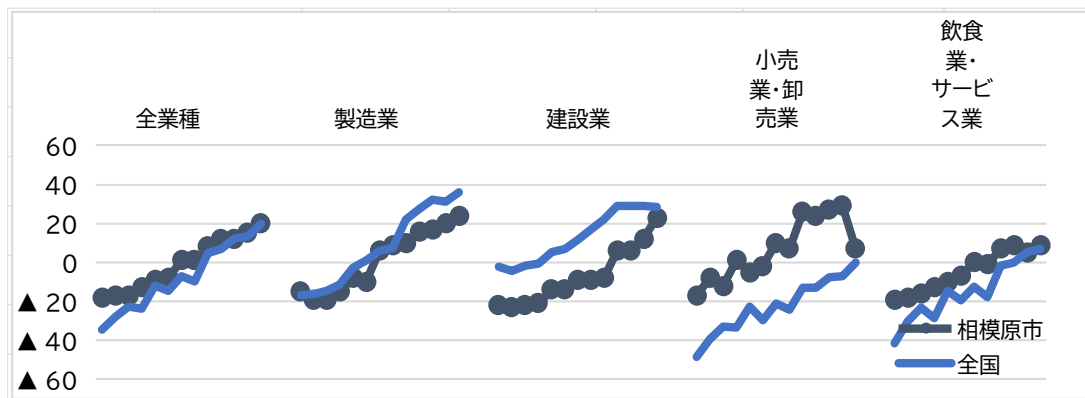


販売単価DIの推移

販売単価DI(前年同期比)の推移

全産業の販売単価DIは、20(前期差5ポイントの改善)で、上昇傾向が続いている。
産業別にみると、製造業は24、建設業は23、小売業・卸売業が7、飲食業・サービス業が23となっており、全業種で小幅の増加が続いている。
全国値と比較すると、製造業は全国よりも低い水準が続く。建設業と小売業・卸売業は、今期の上昇、下落により、全国と同様なDIとなった。

(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)

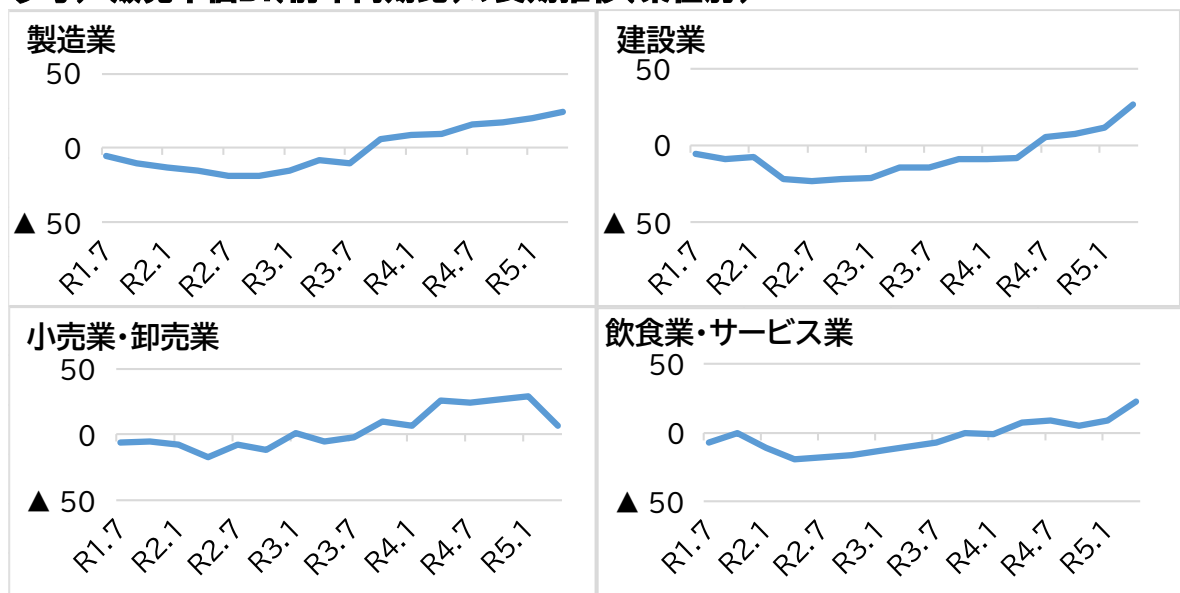


※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用、「販売単価・客単価DI」を使用。

※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

※建設業については、全国値は日本商工会議所「早期景気観測商工会議所LOBO／建設業令和4年6月」分類の値を使用

参考) 販売単価DI(前年同期比)の長期推移(業種別)



従業員DIの推移

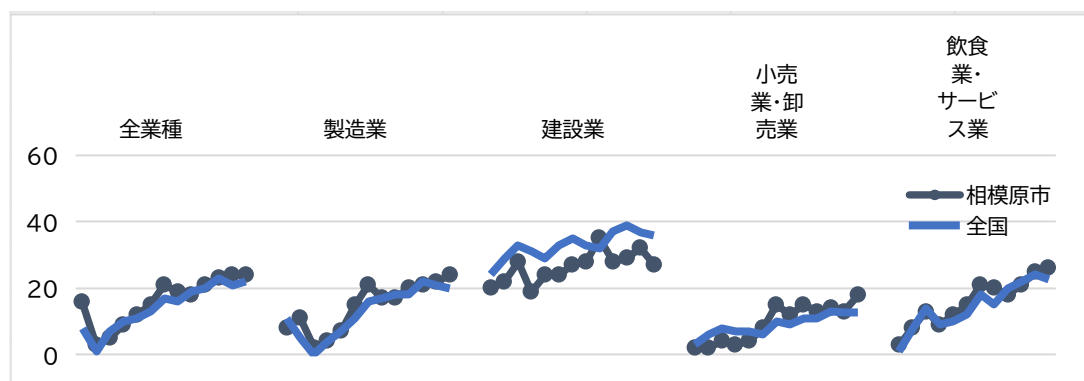
従業員DI(前年同期比)の推移

全産業の従業員DIは、24(前期差±0)で、前期と同じであった。

産業別では、製造業が24、建設業は27、小売業・卸売業が18、飲食業・サービス業は26であった。建設業以外で、人手不足感が増してきている。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業と小売・卸売業は全国より人手不足が進み、建設業では全国より低めである。

(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用、「従業員数過不足DI」を使用。

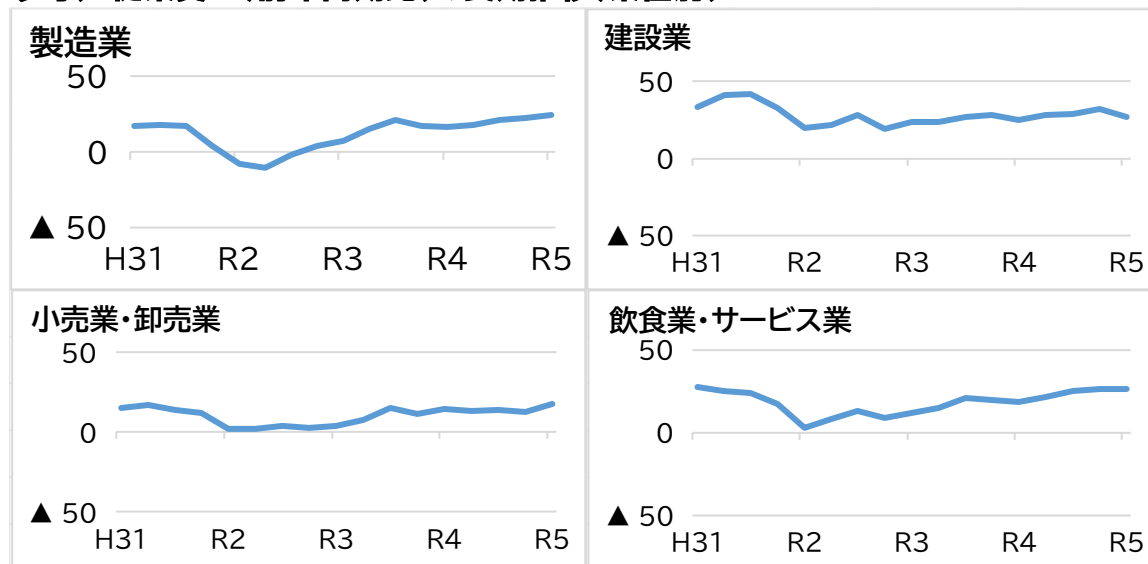
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

※従業員DIについて、当所では「前年同期比」、中小企業庁は「今期の水準(過去との比較ではない)」を調査

※従業員DIについて、当所では「DI=不足ー過剰、中小企業庁は「過剰ー不足」で算出。

比較にあたっては、全国値の符号を反転させている。

参考) 従業員DI(前年同期比)の長期推移(業種別)



資金繰りDIの推移

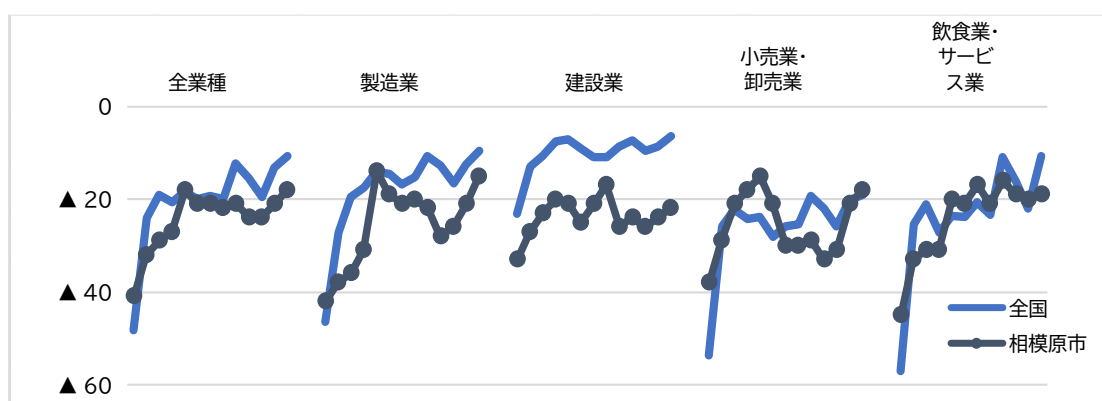
資金繰りDI(前年同期比)の推移

全産業の資金繰りDIは、▲18(前期差3ポイント増)と若干の改善。

産業別にみると、製造業は▲15、建設業は▲22、小売業・卸売業が▲18、飲食業・サービス業は▲17であった。製造業、小売業・卸売業で資金繰りの改善が進んでいる。建設業を除いてはコロナ前の水準に近くなった。

産業別に当市の今期の数値を全国値と比較すると、引き続き建設業において全国より悪い状況が続いているが、それ以外の業種ではおおむね全国と同様な状況となっている。

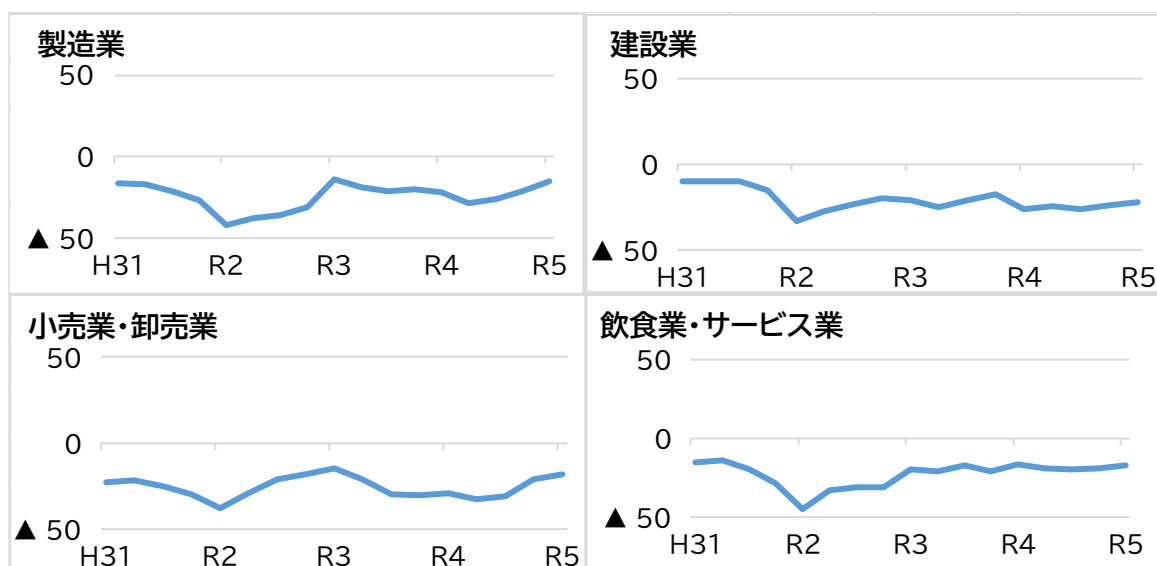
(令和2年4-6月期～令和5年4-6月期、前年同期比)



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用

※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」の分類の値を使用

参考) 資金繰りDI(前年同期比)の長期推移(業種別)



集計表(トピックス)

			今期(R5.4~R5.6)				次期見通し(R5.7~R5.9)			
			売上:増加 採算:資金、総 合:好転 仕入:下落 販売:上昇 従業員:不足	不变	売上:減少 採算:資金、総 合:悪化 仕入:上昇 販売:下落 従業員:過剰	合計/DI値	売上:増加 採算:資金、総 合:好転 仕入:下落 販売:上昇 従業員:不足	不变	売上:減少 採算:資金、総 合:悪化 仕入:上昇 販売:下落 従業員:過剰	合計/DI値
製造業	売上	サンプル数	49	54	53	156	42	68	46	156
		構成比	31	35	34	▲ 3	27	44	29	▲ 3
	採算	サンプル数	28	60	68	156	21	74	61	156
		構成比	18	38	44	▲ 26	13	47	39	▲ 26
	仕入単価	サンプル数	2	39	115	156	3	52	101	156
		構成比	1	25	74	▲ 72	2	33	65	▲ 63
	販売単価	サンプル数	55	83	18	156	40	99	17	156
		構成比	35	53	12	24	26	63	11	15
	従業員	サンプル数	44	105	7	156	41	111	4	156
		構成比	28	67	4	24	26	71	3	24
	資金繰り	サンプル数	16	100	40	156	8	115	33	156
		構成比	10	64	26	▲ 15	5	74	21	▲ 16
建設業	売上	サンプル数	30	69	57	156	22	76	58	156
		構成比	19	44	37	▲ 17	14	49	37	▲ 23
	採算	サンプル数	39	36	36	111	32	48	31	111
		構成比	35	32	32	3	29	43	28	1
	仕入単価	サンプル数	20	42	49	111	16	52	43	111
		構成比	18	38	44	▲ 26	14	47	39	▲ 24
	販売単価	サンプル数	1	25	85	111	1	35	75	111
		構成比	1	23	77	▲ 76	1	32	68	▲ 67
	従業員	サンプル数	41	55	15	111	32	66	13	111
		構成比	37	50	14	23	29	59	12	17
	資金繰り	サンプル数	35	71	5	111	33	75	3	111
		構成比	32	64	5	27	30	68	3	27
小売業・卸売業	売上	サンプル数	10	67	34	111	5	77	29	111
		構成比	9	60	31	▲ 22	5	69	26	▲ 22
	採算	サンプル数	22	47	42	111	13	55	43	111
		構成比	20	42	38	▲ 18	12	50	39	▲ 27
	仕入単価	サンプル数	26	47	32	105	17	60	28	105
		構成比	25	45	30	▲ 6	16	57	27	▲ 10
	販売単価	サンプル数	14	59	32	105	11	68	26	105
		構成比	13	56	30	▲ 17	10	65	25	▲ 14
	従業員	サンプル数	0	58	47	105	0	69	36	105
		構成比	0	55	45	▲ 45	0	66	34	▲ 34
	資金繰り	サンプル数	15	82	8	105	10	85	10	105
		構成比	14	78	8	7	10	81	10	0
飲食業・サービス業	売上	サンプル数	22	80	3	105	20	82	3	105
		構成比	21	76	3	18	19	78	3	16
	採算	サンプル数	5	76	24	105	3	82	20	105
		構成比	5	72	23	▲ 18	3	78	19	▲ 16
	仕入単価	サンプル数	12	62	31	105	11	68	26	105
		構成比	11	59	30	▲ 18	10	65	25	▲ 14
	販売単価	サンプル数	71	95	99	265	61	124	80	265
		構成比	27	36	37	▲ 11	23	47	30	▲ 7
	従業員	サンプル数	44	106	115	265	36	137	92	265
		構成比	17	40	43	▲ 27	14	52	35	▲ 21
	資金繰り	サンプル数	2	49	214	265	3	89	173	265
		構成比	1	18	81	▲ 80	1	34	65	▲ 64
全業種総合	売上	サンプル数	92	141	32	265	66	170	29	265
		構成比	35	53	12	23	25	64	11	14
	採算	サンプル数	78	179	8	265	72	183	10	265
		構成比	29	68	3	26	27	69	4	23
	仕入単価	サンプル数	18	183	64	265	14	192	59	265
		構成比	7	69	24	▲ 17	5	72	22	▲ 17
	販売単価	サンプル数	36	130	99	265	32	142	91	265
		構成比	14	49	37	▲ 24	12	54	34	▲ 22
	従業員	サンプル数	185	232	220	637	152	300	185	637
		構成比	29	36	35	▲ 5	24	47	29	▲ 5
	資金繰り	サンプル数	106	267	264	637	84	331	222	637
		構成比	17	42	41	▲ 25	13	52	35	▲ 22
	業況	サンプル数	5	171	461	637	7	245	385	637
		構成比	1	27	72	▲ 72	1	38	60	▲ 59

製造業
5月以降更なる原材料の値上げが実施されている。【製造業】
エネルギーコストの増大などの経費増加、その転嫁承認が客先から得られない。ロット数量の減少による多品種化の対応が人員不足で失注。【上水道継手・自動車部品・産業機械継手の旋盤加工】
コロナ以前にもどりつつあるが、先の見通しがたたないでいる。【精密部品加工業】
コロナ緩和の影響を注視しなくてはならない。【産業用通信機器開発・製造・販売・受託】
コロナ支援の打ち切りが気になる。【精密機械設計】
マスクの着用が個人判断になったこと、またインバウンドの増加により、当社の扱い製品である化粧品が伸びて売上が増加しているが、作業・在庫スペース、設備が不足気味。【各種製品の加工、検査及び包装】
まだまだ半導体不足で電気部品の納期が不明。電気部品の納期が長期化しており売り上げ予想にぶれが生じる。【自動機械の設計・製作・販売】
メモリー半導体の設備投資抑制により、3月頃より受注が減少し、売上下降に繋がっている。昨年末の値上げ効果により採算は好転している。メモリー半導体の設備投資回復に期待している。【電子部品製造販売】
ロシア向けには出荷しないと政府が決めている。弊社もこのことを守るつもりではいるが、現実的には一企業では対応出来ない。例えば、弊社の場合、もともとロシアや中国向けに弊社製品を出荷していたが、今回のウクライナの件でロシア向けの出荷を停止した。当初、ロシアからの引き合いがあったが全て断った。その後、ロシアの国から引き合いがあったので、これも断った。その後、中国からの引き合いが増加している。2020年10月1日から2023年4月30日までの約2年半で56,000個以上を受注している。この中のどの位の比率かは不明だが、ロシア向けや中国国内の向けがあると推察できる。受注数は日本の3.5倍以上。中国 56,241個、台湾 22,950個、日本 16,000個。上記の様に、ロシア向けかどうかを判断するのは企業では不可能なことが分かって先日の日経新聞に記載され 記事によると、ウクライナ戦争後、ロシアは米国製半導体を1,000億円以上購入している。その3/4 中国企業由 で出荷されているとのこと。中国には一切輸出しないと決めればロシアへの流入を防ぐことは可能であろうが、現状の販売網であればロシアに流れることを防ぐことはほぼ不可能とのこと。確かに、私も顧客に確認するが正直に回答してくれる顧客は殆どいない。この引き合いは怪しいと思って確かめるすべがなく、これらの引き合いを断ることは弊社の売上にも響き、対応がとても難しい。【電子部品用ソケット】
依然として半導体および電子部品の不足で、購入する納期が長期化して1年以上の部品もある。どうしても製品をつくらなければならない時に市場在庫品が通常価格の10倍以上する部品を購入せざるを得ない状況が続いている状態です。【電子回路基板の設計・製造およびソフトウェア】
価格転嫁進まず。【金属製品加工】
夏から秋のエネルギー価格上昇を据えて、消費も抑えている様子。我慢ができる品は後回しに。【畳製作】
回転資金が少なく経営が不安定。採算は好転している筈なのに実感が湧かない。【自動化装置の開発と設計製作据付調整】
確たる回復傾向にない。一進一退。【プリント基板】
急激な受注低迷。【プリント配線板】
景気の変動。【ウレタン加工】
景気感の急速な悪化。【部品加工】
原因がわからないが、リーマンショック以来の不景気になっている。【シャフト・ベアリングケース・ブラケット】
現在料費、エネルギー費の高騰。【精密板金加工】

原材料費や諸経費等、各種コストが増加したにもかかわらず、相変わらず売上価格転嫁ができていない。(客先が価格改定に同意してくれない)。【ショットブラストおよび下塗り塗装】
原材料の著しい値上げ 高齢者が対象となる販売について値上げはしづらいのが現状。この先最低賃金の改正があれば益々厳しくなる。【弁当、惣菜】
光熱費、材料費(塗料等)などの価格高騰のため、利益の低下。数年前までは我々、中小企業同士の取引でそれなりの注文があったが、最近は大手ばかりで我々のような小企業が大手から注文をとるにしても、単価が安すぎてなかなか注文がとれない。【工業塗装】
今期はたまたま良かったが、全体的には良くなっている感じはしないです。【金型プレス加工】
材料価格・電力料金等諸経費の高騰。【電力機器、配電機器、免震・制振・制音デバイス、精密デバイス】
材料価格の上昇とともに、一部入荷予定が遅れるものがあり、思うように製品製造と販売ができなくなった。【民生機器用電子回路設計製造販売】
材料高による収益の低下。【印刷業】
材料費、処理費用の増加。【精密板金加工】
去年はコロナ状況の中、主要取引先が部品確保のために一年以上先納期の受注が入っていたが、現在の状況として取引先では在庫過多になってしまったため、現時点の受注がほとんどなくなってしまった。【電気機械器具製造】
昨年より仕入れ単価上昇が継続している。速やかに販売価格へ転嫁できるかが課題。【パッシブ除振台・アクティブ除振台・防振装置・各種防振ゴム・制振材・吸音材・除振工事・防振工事・制振工事・除振コンサルタント・振動測定及び解析】
昨年同時期は電気部品の入手が困難でしたが少しは改善されたようです。仕入れの値上げと人件費も客先に相談して上げさせていただきました。どの業種でも言えることですが相変わらず人手不足です。【制御盤製作 電機工事】
仕事が無い。【金属部品の切削加工】
仕事量が少ない→17:00迄もたない事。【工業塗装(金属焼付塗装)】
仕入の上昇に伴い得意先へ売上価格のアップをするべきだが、認める得意先と認めない先があり価格転嫁の難しさを感じる。賃上げは良いこととは思いますが経営状況の実態が連動しなければ経営が苦しくなるだけである。転職の自由は当然だが転職することで賃金が上がるような想像をさせ転職をあおるのもどうかと感じている。【建設機械部品】
仕入れ上昇。【キャンピングカー製造販売】
仕入れ単価の上昇に伴い、販売価格に転嫁しきれず、また販売価格高騰の為受注量が減少傾向にある。創業50年を過ぎ、設備機械の老朽化が顕著にあり、新規設備投資や修理修繕が資金不足で進まない。【軟質ウレタンフォーム加工及びウレタンチップフォーム製造加工】
仕入単価の上昇。【電磁弁・電動弁 製造業】
仕入部材の不足(特に半導体不足)、仕入単価の高騰。【工業用自動機の開発・製造・販売】
社内インフラの充実、製造機械の投資・人手不足。【プラスチック箱、各種コーティング、粘着テープの製造】
主原料の値上げで価格転嫁に動いたが、全てに転嫁出来ず。コロナ規制緩和でインバウンド消費も期待されたり、GWの人も回復基調だが、工業製品はグローバル化で中国、東南アジア共に鈍く、国内も回復は鈍い感じ。【角型紙管、紙アングル等製造販売】
受注が増えると資金繰りが厳しくなる。コロナの影響で受注が減って赤字になったことで、銀行からの新規借り入れが厳しい中で、これを乗り越える借入手段が大変である。【生産に関わる自動化設備の設計製作】
受注減少。【プレス用金型設計・製作】
受注状況の不確定性が続いている。いきなり入荷しての短納期が多い。【工業製品塗装】
受注先の外注への注文調整。【プレス金型、治具の部品加工】

受注量だけでなく、案件自体が減少している。【金属加工】
受発注の状況。【ネームプレート印刷】
従業員の不足です、トライしたいビジネスモデルがある中で、大手の優良人材の確保が強く、中々中途市場、新卒市場で苦戦します。【コンピュータストレージ、ソフトウェア】
新規開発案件受注量減少している。【プラスチック工業製品製造】
世の中の景気がどう変化していくのか。【精密板金】
製造業では、本年度上期において売上高の2極化が進んでおり、賃金を上げることが難しい。【溶接板金、精密板金、製缶加工】
昔からのお客様も年齢が上がり新規のお客様もへって来た。材料費の値上りはいたい所です。【軽印刷業、名刺、封筒、プログラム、会報等】
設備投資を考慮するが、金融機関の消極姿勢でやや困難である。自己資金にて購入しているが大変です。【製造業】
全体の景況感に陰りが見え始め、上期は受注残などで大きな影響はないが、下期の案件にどう影響があるか注視する必要がある。【省力化装置及び溶接・組立治具の設計製作】
全体的に受注数量の減少を感じます。【金属加工業】
足下はまだまだ厳しいですが、景気が良くなる兆候らしき受注が入りました。このまま大きな動きになってくれると嬉しいのですが。【単品・小ロットの加工部品、治工具・試作・精密部品】
電気の値上り、コストダウンの為の転注が目立つ会社が有る。【機械部品加工】
電気代の値上りが収益率を低下させている。【プラスチック加工】
電気代ほか諸経費の増加が止まらない。人員募集をかけているが集まらない(人手不足)。【金属熱処理】
電気代高騰。【製造業】
電子部品の入手性の悪化と仕入単価の上昇。【小型多機能ロボット及び取得データを活用したサービスの開発・製造販売】
年々、採用が難しくなっているのを感じます。【食品、食品添加物】
販売価格の見直しを検討中ですが受注減の可能性が見込まれる。【光学ガラス受託加工業(ボールレンズ、ロットレンズ他)】
部材価格の上昇が販売価格に転嫁しにくい。【雷対策製品】
部品や電線等の入荷がなく、納期が伸び伸びになっている事。【制御盤の製作やケーブル加工】
物価上昇。【金属製品塗装業】
米中問題、材料入手難。【流体制御機器事業:流体制御機器及び継手類の開発・製造・販売・環境事業:環境改善機器の販売・受託製造事業:各種配管、精密板金、パイプ加工、各種溶接・熱交換器事業:熱交換器の開発・製造・販売】
保守、メンテナンス費の高騰化。【臨床検査薬の開発、製造、販売】
放送系設備投資の減少が数年間続いており、今年度以降は少しずつ増える見通しであるが、コロナ禍では雇用調整助成金であったが、これからは雇用削減を大幅に実行しなければならない事、又ビジネス転換も視野に入れ商品開発を進めているがリスクもある事。【放送設備機器設計・製造】
輸入サイトのビジネスなので円安がコストUPにつながり採算の悪化をまねく、売上はほぼ横バイが続いている。【空圧制御バルブ】
建設業
お客様の消費行動が上向いているという実感があります。【リフォーム業】
コロナがほぼ終息し、景気自体は好転傾向だが、仕入単価の上昇、人材不足により、情勢が読みづらい。【解体工事】

外注先のマンパワーが不足しており、発注が思うように出来ていない。かつ製品納期が通期の倍以上の期間を要しており、計画どおりに進んでいない。【総合建設業およびこれに関連する業務】
建材費等すべてにおいて値上げに対し、工事代を値上げしにくい元請けとの付き合いが粗利率減。【エクステリアの工事 販売】
建築の受注環境は引き続き厳しい状況が続いており、受注時採算が若干低下している。一方、各社ともに繰越工事高が積み上がり、施工能力はひっ迫感があることから、今後、競争環境は徐々に緩和していくのではないかと考えている。【土木、建築工事請負業・不動産事業】
元請の工事受注状況が悪化、または直前での計画変更などにより、先行きが不透明な状況です。得意先の件数を増やしていますが、現状予定している工事が計画変更や受注ができない状況になった場合は弊社の売り上げも厳しい状況になります。人件費も今年は上げていかなければなりません。受注する為に受注単価を下げていかなければならないのではと思います。売上額、利益率の減少が顕著になる可能性があります。【鉄筋工事】
原価の高騰が販売単価に転嫁できない。【内装業】
原材料の高騰。【建築業】
原材料費が段階的に何度も値上げしているが、単価に反映しすぎては受注できず困る。【塗装工事業】
雇用状況(従業員不足)。【造園業】
公共、民間共に案件は多くなっている。【電気設備工事】
国の補助金で受注が上がり忙しくなっている。【サッシ・ガラス加工販売取り付けエクステリア工事】
未だに、資材、商品の入荷が遅く、リズム良く進まない。又、コロナの影響と思われる。購買意欲の弱さが残っていて、一般、法人も足先が重い。【管工事業】
材料の高騰、品物が入ってこない(納期遅延)。【公共施設等の電気工事】
材料や燃料の高騰。【大手ハウスメーカーの基礎工事、左官工事】
材料費の高騰。【ポンプ、送風機の点検、修理、交換】
仕事を根本から理解して、仕事のできる職人さんが少なくなった。(マニュアルという書類通りではこなせない事も多々ある)。【外構造園土木工事】
仕入単価の上昇がすごい。【改修工事】
仕入単価上昇、社会保険料の増額(税金負担の増加)、法人格でも個人でも日本は納税するために…。【原状回復リフォーム工事】
仕入単価上昇だけでなく、仕入材料が品薄または受注生産が多く、結果、納期が長くなる。【土木工事業】
仕入納期が長い。【建設業】
資材などの値上げスピードに受注単価の改定が追いつかない状況が続いている。【外構工事業】
資材単価の上昇を受注単価に反映されない状況が続き、厳しい状況が続くと考えられる。【外構工事業】
事業転換を考えていく。【建設業】
取引先の1社の受注が減少しています。【厨房設備、厨房に関する電気、水工事及び機器入替え】
受注は不変または増加予測も、工事消化(売上)が人員不足、高齢化のために、売り上げ増加につながらない。【舗装工事業】
受注減、原価高、売値変わらず。【住宅リフォーム】
受注数の減少。【リフォーム業】
収益率が悪化している。物価高騰を工事費に転嫁しにくい。【管工事、電気工事、建築工事】

従業員、特に協力業者の作業員が不足している。【建設業】
職人不足。【外構エクステリア】
人員が確保できていない。【測量、大工工事業】
人材不足。【工場、事務所、アパート、住宅、リフォーム】
人手不足、受注単価が上がらない。【電気工事業】
先行きどうなるのかわからない。【内外装リフォーム】
全体に売上の低下もあるが仕入れ原価の上昇が大きい。今後販売単価の値上げ等考慮する必要あり。【道路工事業】
大型案件の受注が多い反面価格はあまり上昇せず。仕入単価がどんどん上がっているの で、大型工事になるほど不安(工期が長いので)。その先2～3年後の仕込み案件が全く途絶 えてしまった感がある。【管工事業】
物価高騰。【電気工事】
物価上昇、働き方改革。【造園、土木工事】
民間の受注は増えてきたが、協力業者や人材不足により対応が難しい状況にある。【土木工 事業】
民間工事が減少しているが、公共工事も減少していると感じられる。仕入単価も上昇が継続 しており、今後さらに上昇が続くと推測される。【土木・建築の施工】

小売業・卸売業
お客様の購入単価が下がっている。【家電販売、リフォーム】
コストプッシュの影響から光熱費等上昇。また、需要の先行きが不透明。【地方卸売市場(青 果)の運営】
この低空飛行の間に上昇気流に乗りたいと思っています。【スポーツ用品】
コロナ、ウクライナ等で社会は苦しんでいる。物価は上がる。経済は元気になってほしいで す。春よこい、早くこい。【印章業】
コロナと物価高騰のWパンチ、先が読めない状況が続いている。【オリーブの実のピクルス】
コロナの影響が未だに尾を敷き好天の兆し無し。【光学レンズ輸出】
コロナの影響も落ち着き、消費は回復傾向ですが電気料金値上げなど運営経費の上昇が続 き、利益性は低下を続けています。現在、経費削減が最大課題となっています。【衣料品、住 まいの品、食品、各種サービス】
コロナ以前にもどった。【子猫】
コロナ感染の行動制限がほぼすべて無くなり、コロナ前の日常が戻りつつあるのは、皆さん 実感されていると思います。人流が戻れば、自社の需要も高まるので、脱コロナに向けて対 応していく必要があると考えています。【米菓製造販売】
なかなか受注が見込めない。【次亜塩素酸水生成器の販売他】
給料上がりず他食料品の値上りでアンバランス。【小売業】
景気感は悪く不況感しか無い。【電気、通信、土木材料の販売、工業計器、計測器、制御機器 販売、新エネルギー(太陽光・LED)工作機器販売】
原材料の大幅な高騰。【介護用食品の開発&販売】
原料、包装資材等の値上げが続いていること。また消費も若干落ち込んでいることから、全 体の収益率の低下が見られる。【健康食品(玉葱皮茶など)】
雇用状況は募集に対して応募なし。【化粧品販売】
光熱費上昇で経費増加。【衣住食料品】
最近の雇用状況、今後の景気。【文具、オフィス用品販売】
在宅酸素の拡販。【医薬ガス(医療用酸素など)】
仕入れ単価の上昇。【家電商品販売修理】

仕入金額や電気代などが上昇する一方で、売上高が減少傾向にあり、資金繰りを圧迫している。【空気圧機器卸売業(一部製造)】
仕入先の値上げや円安による原価上昇を販売価格に転嫁することに限界あり。【産業機械等輸入販売】
仕入単価の上昇・廃業の時期を模索中。【作業用品】
仕入単価上昇に伴い、売上が減少。顧客数低下。【乳類販売業(宅配)】
受注先の開発件数の増加に伴う見積件数の増加傾向にあるが実際に受注に繋がっていない。【LCDモニター、電子ニユット部品、電子黒板などの輸入販売】
諸物価の値上りに影響され、購買力ダウン。【メガネ、コンタクトレンズ、補聴器販売】
商品、原価、売価、共に上昇、消費者、買い控え。【玩具】
小売業の為、電子マネーが多くなり、手数料の増加。【自転車・スポーツバイク販売、修理】
新規顧客の開拓が難しい。【貿易業、中国輸出入、PSE認証代行、OEM生産代行】
人の動きが多くなり、業務用の機器の動きがよくなっている一方で、個人向け機器の販売が思わしくない。【24時間風呂・風呂循環ろ過装置・マイクロバブル発生器 販売・取り付け・メンテナンス】
厨房の業界は、コロナが明けた為受注が増えて好況の様子だが、当方としては顧客を増やす行動が出来ていない為その流れに乗れていない。【業務用厨房機器・厨房用品】
先行不透明感。【産業用工業用部品卸売】
全状況不振の為に感じていることはありません。諸団体は特定企業を優先して何回も同じ会社を支援しているようです。チェックとバランスを願います。【米穀、酒類、食料品】
全般的消費が低迷を感じます。周りは大きい投資について結構慎重になっています。【電子部品の輸出、入及び金属製品の加工、輸入業など】
対応している省庁関連事業の動き(スタート)が例年より早いように感じている。ほか、経費(特に電力・燃料)が増加傾向となっているので抑えるようにせねばならない。物価が上昇するのであれば納入・販売金額にも反映させる。【省庁向け資材・器材企画・開発・販売、インターネットショッピングモール運営・販売】
単価の高い商品は売れにくい、単価の安いものが売れる。一人当たり買上点数の減少。【ハムソーセージの製造販売】
当社は自動車ディーラーのため、半導体不足等の影響により、製品の入庫が遅れており、受注があるのですが、売上が今期中にどの程度計上できるか分からない状況。【自動車(新車・中古車)の販売、修理・整備・点検・車検】
販売数は回復傾向にあるが、諸経費の増加は回避できず、収益率の低下につながっている。【生花、鉢花、種苗、肥料、他】
不況感が大きい。【白衣、ユニホーム、作業用品】

飲食業・サービス業

1～3月低迷していたが4月になり上昇傾向。GW期間は低迷、その後の盛り返しはいまいち。【鍼灸院】

ITに関しては、デジタル人材の育成、AIの導入、業務支援システム開発への注力・等が、暫くの間は伸び続けていこうと考えている。弊社は、汎用型AIに属する日本国内特許を昨年取得し、米国特許の出願(国内移行)も終わり、今夏以降セミナーやロイヤリティ契約に関する営業に注力することで、収益の増加を予想している。【PLMシステム開発コンサルタント】

エネルギー問題 電気代(燃料費調整金額)がかなり高騰している。去年の1.5倍～2倍値上げしています。これからも上がり続けると不安です。仕入れもまた値上げしてきています。【居酒屋】

コロナ前の口コミ効果に期待。【中学入試専門塾】

コロナ後に外出が増えると、地元の家内消費が減りそう。【加工食品、酒類、菓子、雑貨等】
コロナ5類になり緩和されたが、飲食業界はまだ影響があり、なかなか以前の人は戻ってきていません。原材料枯渇により品物不足による急な物価高騰、仕入れ単価上昇、特に電気代、光熱費高騰、人権費など、あらゆるものが全て値上げして 比例するようにしかたなく商品を値上げ対応しています。飲食店業界4月～5月辺りから全体的に一斉値上げしていて一般の方にしわ寄せが来ています。また値上げしないといけない状況がこのまま続くと さらなる消費低迷を予測。6月から電気代高騰など、経済が厳しくなりそうです。【居酒屋】
コロナからぜんぜん状況がもどらない。【飲食、そば、うどん、定食】
コロナが少しずつ落ち着きだしているので、いくらでも気持ちさえあれば売上は上がる。要はモチベーション次第。【害虫駆除業】
コロナが落ち着き、多少経済が明るくなったと感じます。【不動産賃貸業】
コロナの影響が薄れてきている。【加工食品、酒類、雑貨】
コロナの規制の続きこれまで外出などを我慢していたお客様が一気に来ているようでとても好調、その分感染状況の変化はよくチェックして今後も十分な対策を続けていけるよう気をつけたいといけない。【理容】
コロナ禍で実施してこなかった、中長期的視点での設備投資(起業費)を、いよいよ実施すべきフェーズとなり、単年度の業績を圧迫している。費用回収は当分先となる。【不動産、フード、物販、健康、介護、トラベル、子育て支援、リゾートサービス、人材派遣などの「総合サービス事業」】
コロナ禍の行動制限がなくなり、飲食、集会の機会が増えることを期待しますが、物価上昇、金融不安、ウクライナ情勢など懸念点も多くあると感じております。【冠婚葬祭、介護】
コロナ感染の影響で、大手企業が営業不振の為、3年間影響を受けつづけています。3年連続総売上高が3年前の3～4割減。3年連続赤字計上の決算報告になっています。【ナースコール販売施工保守、電話交換機販売施工保守、ITV関連機器販売施工保守】
コロナ対策が解除されたことにより、人の動きが変化してきている。今後、昨年度と違った案件が発生するのではないかと感じている。【コンサルタント業】
コロナ補助金の廃止。【情報通信サービス】
マンション、戸建ての建築費のアップで不動産業者の購入意欲の低下、他方、既存物件の外国人(中国・台湾)の購入意欲高い。【権利調整のコンサルタント、事業用不動産の仲介】
マンションの老朽化改修を昨年行ったが、投資を満足に回収できていない。家賃を据え置きたいが、値下げも検討しなければならない状況になる不安あり。【マンション、駐車場の貸付業、人材育成コンサルタント】
メーカー(仕入先)より販売価格値上げの為、販売減少。また、部品価格も値上げの為、見積りが決まらない。【エアーコンプレッサーの販売・整備点検等】
ものの値上げを販売価格に転嫁したいが実際にはしづらい面がある。【社労士業務】
ユーザーの売上減による影響(工事件数の減少)。【設備メンテナンス】
案件はあるが、適した人材が不足しており、仕入単価が上昇している。
一番は何でも値上げしていること。仕入が高くなってしまう。【コーヒーの移動販売】
印刷費(用紙代・印刷コスト)の上昇。【編集・デザイン・印刷】
飲食なのに、コロナ明けで売上好転予想。【焼鳥、ハンバーグ、うなぎ】
営業すれば業務は発生しそうな予感がありますが、一人で回すのが困難である。【グラフィックデザイン全般、マーケティング&ブランディングコンサルタント】
円安の影響により食材などの原材料高が販売価格に転嫁できないことにより収益率が低下する。最賃が上がる一方で中小企業は売上に転嫁できないので厳しい状況である。【給食受託業】
介護需要は増加しているが、それに対応する人材不足が慢性化している。如何に人材を確保すかが最大の悩みである。【訪問介護事業】

外的要因(欧米の金融不安、ウクライナ戦争の長期化など)が国内景気にどの程度影響するか。【人材派遣業】
環境調査関連の発注が減少している。【自然環境調査】
競合状況が厳しい。【エネルギー関連、ガス業】
金属・樹脂原材料やエネルギー費高騰、電気電子部品の長納期、物流運転手不足。【・プレス機械関係動化・システム化の支援、品質および環境ISOの管理支援】
景気の低迷で新規に事業を行う人が減少している。【許認可手続き等代行、相続手続き代行】
景気悪化により客先単価の減少。人材不足により求人単価増。【人材派遣、構内請負業】
経費が増大して、利益が出ない。経費の増大分、売上を増やさないと利益が出ない状況。売上を増やすために営業を行いたい人が人材不足でなかなか伸びてこない。【介護、福祉、医療】
県の警備業務については大幅に予算が上がっているものの、市町村は据え置き状態で労務費上昇をカバー出来ない。民間も値上げ交渉しているものの、反応は良いとは言えない。【清掃・設備保守・警備】
原材料および物価高騰の長期化による景気への影響。【中小企業金融】
原材料費が上がった。【生ジュース調理販売】
現在在籍しているヘルパーの高齢化を如何に改善していくかが今後の課題である。毎月募集をかけているが反応が今一つ足りない。【訪問介護事業】
個人消費の低迷。【不動産売買仲介】
個人消費の低迷。【不動産業・物品賃貸業】
雇用状況がかなり悪化している。【建築設計】
顧客の消費動向がコロナ期間を境に低迷、同業他社の出店による顧客の減少。【葬祭業】
光熱費の高騰による固定費の増加。【金融】
光熱費や食材費の高騰。【居酒屋】
厚生労働省からの障害者施設への支給金額が上昇しない場合、障害者施設の経営は、苦しくなり職員の給与を上げることが出来ない。【障害福祉サービス事業、就労継続支援B型事業所3か所経営、主に精神障害者の就職への訓練。】
高齢化、若者の参入なし。【理容業】
今はゆで麺機の開発(そば・うどん・パスタ)お店では客が来なくても湯を沸かしている6器のカゴの入るゆで?機では月のガス電気代が倍近く上昇、30%以下にする研究。【ゆで麺機、省エネ機器、安全機器、開発】
作業金額値上げ要請すると思うようにはいかず、資機材の値段のみ上がり続ける状態です。【高圧洗浄作業】
昨年9月頃より問い合わせ減少気味。【便利屋業 遺品整理】
昨年は好調だったが、今後の先行きが見えない。今後の金利や金融機関の融資のスタンスの見通しがつきづらい。【不動産売買】
昨年より、取引先のML社が取扱っている輸出貨物の増加に伴い、売上高は増加しているものの、利益幅は人件費や物価の値上がりを補うほどない。また、若手の社員が募集しても入ってこない。【輸出貨物の梱包】
仕事は増加しているが、自社の社員スキルとアンマッチで受注につながらない。【システム開発】
仕入れの高騰。【キッチンカー、スムージー、ホットサンド】
仕入れ単価上昇。【カーコーティング、カーフィルム、钣金塗装】
仕入価格の増加。【専門・技術サービス業】
仕入単価の上昇。【そば、うどん】
市場と個人消費意欲の乖離(物件は高くなっているが、所得は増えていない→購買意欲の減少)。【不動産売買仲介※下記相模大野店の内容を記載(一部会社全体)】

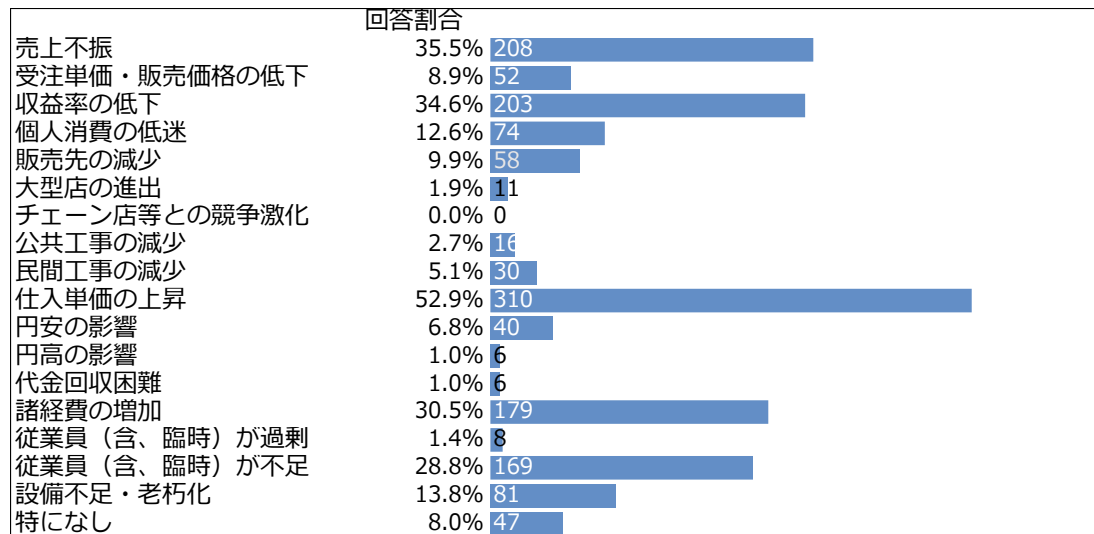
資金繰りの悪化！！【一般貨物】
資材高騰もあり建売住宅の値段が以前(コロナ前頃)と比べ大分上がっているように感じます。【自社物件賃貸、物件管理、売買賃貸仲介】
実店舗減少は金融機関を初め今後も続く、DX商材市場へ敏感にしたい。【セキュリティ】
社会保険料の上昇や光熱費の上昇、物価の上昇からくる消費者マインドの低下などが加速する。【居酒屋】
社長の意識が高い所は業績良好ですね。人材、人財、人罪。【その他のサービス業】
取引先の事業承継問題とコロナ禍の借入金の返済開始が気になります。【社会保険労務士】
受注が少ないです。【電動機・モーター等の修理・メンテナンス】
受発注の状況悪化。【産業廃棄物収集運搬】
従業員の業務能力の不足。【税理士業】
従業員不足。【一般旅客運送事業】
従業員不足、求人掲載も欲しい人材が見つからない。【ポンプ送風機・モートル保管・販売】
従業員不足が、最大で、物流業界の賃金低迷、新免許制度や残業問題、荷主様の好意的な姿勢をお願いしたい。【物流 建設資材運搬など】
新規受注先の開拓、従業員の確保。【建築施工サポートサービス、BCP耐震エンジニアリングサービス】
新型コロナの終息に伴い、平常の状態へ。【訪問診療及び外来診療】
人員不足の解消が難しい。光熱費の急激な値上げなど読めない要因が多い。【ビジネスホテル】
人材(財)の採用難。【労働コンサルティング】
人材採用が厳しい時代になっている。【人材派遣業】
人材採用が困難。【訪問介護】
人手不足。【運輸業】
水道光熱費上昇、油他食材値上り、人材不足など、利益率が下降、コロナ以前までの回復は程遠い。会社等での飲食激減。【お酒、お料理】
世界情勢の変化とインフレ。【カーコーティング、カーフィルム、板金塗装】
前期第四四半期より金融機関のスタンスが変調してきた。今後のプロジェクト融資において満額融資は見込めなくなる。また、在庫過多の市場では在庫を減らさないと融資が見込めない。また期日借り換えの増加が起り始めているのも一因。【不動産売買・仲介・管理・コンサル】
前期第4四半期より金融機関のスタンスが変調してきた。今後のプロジェクト融資において満額融資は見込めなくなる。また、在庫過多の市場では在庫を減らさないと融資が見込めない。また期日借り換えの増加が起り始めているのも一因。【不動産売買・仲介・管理・コンサル】
全てにおいて値上げされているのに運賃だけが上がらない。【自動車部品】
全てに於いて高騰が続いています。安定供給される事は一つもない。2極化が目に見える形で進行している。顧客は、経済力が豊かな方に限られる。仕入全般上昇し利益確保の為、販売価格を上昇普段の顧客からの受注は皆無。クライアントの減少。廃業、倒産、リストラが進行している。【墓石清掃、墓石クリーニング、墓石コーティング、墓石メンテナンス、埋葬業】
全国旅行支援の実施に左右される。【ホテル】
他社の事であるが、在庫が増加しているようだ。【宅地分譲企画販売、土地建物売買仲介、賃貸物件管理仲介、子育て施設運営】
大手の進出。【学習塾、通信制高校サポート校】
低単価葬儀が増える中、徐々に回復している。5月以降は不明。【葬祭業】
電気、ガス、上下水道の増加。SDGsは自分の考えと一致する件は無理のない程度で取り組む。【居酒屋(肴・酒)】

日本政策金融公庫の短期融資も認めてもらえず、資金繰り悪化。コロナ融資は受け、元利金の返済は一度も滞っていないが、売上減で融資不可とのこと。現在は回収に走っているとのこと。【中小企業コンサルティング、生命保険代理店、損害保険代理店】
入札に関し、圏外本社が市内にダミー形態の事務所を有す企業が積極的な低単価を参入すると、適正価格での応札が難しく、収益の安定が図れない。指名→一般入札の形態変更も影響大である。【ビル清掃設備管理業】
売り上げはコロナ前に戻りつつあるが、食材仕入れ、光熱費、人件費などの上昇により、損益分岐点が上がり、収益率が低下。それと人手不足をどう改善していくかが大きな問題です。【飲食業・宿泊業】
売上不振。【デイサービス高齢者介護】
福利厚生制度の整備・充実。【設計受託・請負業務、労働派遣事業、求職者支援訓練事業】
物価について一時的な上昇なのか、今後も上昇し続けていくのか判断が難しいと感じている。また、この物価高により消費の低迷に懸念している。【不動産賃貸業】
物価高の影響、「動いてないな・・・」という印象があります。【その他のサービス業】
物価高騰による経費上昇、人員不足、設備が手に入りづらい。【廃棄物処理業、建物清掃業、工業薬品販売業】
物価高騰に依る仕入業務等の高騰による運営に影響の恐れあり。【障害福祉サービス事業】
物価上昇。【不動産賃貸】
物価上昇するも、販売価格に転嫁できず難しい。【グリーンレンタル】
変化は感じない。【アパート賃貸業、障がい者グループホーム】
保育事業とは言え、給食材料費や光熱費の高騰、社会保険・雇用保険などの改定により法人負担の上昇が非常に苦しい結果となっている。【保育事業】
様々な点でコストが上昇しているが、顧客側も中小企業が多く、値上げすることができない。また、社会保険の負担が法人にとって重すぎるものとなっている。【行政書士業】
様々な点でコストが上昇しているが、顧客側も中小企業が多く、値上げすることができない。また、社会保険の負担が法人にとって重すぎるものとなっている。【行政書士業】
来客サイクルが長くなり、新規客なし。【美容業】
利益率の悪化を懸念。【酒類含む飲食物の提供】

経営上の問題点

単純集計

経営上の問題点(3つまで回答可、n=637)



製造業

今回調査を見ると、「個人消費の低迷」「諸経費の増加」「従業員が不足」「収益率の低下」「販売先の減少」が増加し、「受注単価・販売価格の低下」が減少している。コスト高が続く中、景気が戻らないことに危機感を感じている事業者が増えている。

	R4年4～6月 n=229	R4年7～9月 n=180	R4年10～12月 n=240	R5年1～3月 n=243	今回調査 n=156
売上不振	43.2%	36.7%	42.9%	41.6%	44.8%
受注単価・販売価格の低下	11.4%	13.3%	12.5%	13.2%	6.7%
収益率の低下	38.4%	37.8%	38.3%	38.7%	43.6%
個人消費の低迷	2.6%	1.7%	2.1%	2.9%	31.5%
販売先の減少	8.3%	8.3%	7.9%	10.3%	13.9%
大型店の進出	0.4%	0.0%	0.4%	0.0%	5.5%
チェーン店等との競争激化	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	0.9%	0.0%	1.3%	1.6%	2.4%
民間工事の減少	2.6%	1.7%	1.7%	2.9%	2.4%
仕入単価の上昇	70.7%	70.6%	67.5%	65.0%	65.5%
円安の影響	18.8%	15.6%	23.8%	10.7%	10.9%
円高の影響	2.6%	1.7%	2.5%	1.2%	1.8%
代金回収困難	0.4%	0.0%	0.0%	0.4%	1.8%
諸経費の増加	21.4%	21.7%	23.8%	29.2%	43.6%
従業員(含、臨時)が過剰	2.2%	0.0%	0.0%	1.2%	0.6%
従業員(含、臨時)が不足	17.5%	17.2%	16.3%	23.0%	38.2%
設備不足・老朽化	11.4%	15.6%	14.2%	12.3%	20.0%
特になし	1.7%	2.2%	3.3%	2.9%	10.3%

経営上の問題点(業種別)

建設業

前期と比較して、「売上不振」「諸経費の増加」「販売先の減少」「設備老朽化」が増加し、「公共工事の減少」、「仕入単価の上昇」が減少した。仕入単価の上昇は落ち着いてきた一方、それ以外の課題が目立つようになってきたようである。

	R4年4～7月 n=147	R4年7～9月 n=124	R4年10～12月 n=188	R5年1～3月 n=141	今回調査 n=111
売上不振	21.8%	28.2%	34.0%	21.3%	40.5%
受注単価・販売価格の低下	21.8%	20.2%	7.4%	14.2%	12.6%
収益率の低下	40.1%	39.5%	21.3%	34.8%	38.7%
個人消費の低迷	6.1%	5.6%	8.0%	9.2%	4.5%
販売先の減少	5.4%	6.5%	5.9%	4.3%	11.7%
大型店の進出	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
チェーン店等との競争激化	0.7%	0.8%	0.5%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	15.6%	9.7%	5.3%	14.9%	1.8%
民間工事の減少	21.1%	17.7%	4.3%	17.7%	9.0%
仕入単価の上昇	66.7%	68.5%	24.5%	63.8%	52.3%
円安の影響	6.1%	4.8%	5.9%	5.7%	2.7%
円高の影響	0.7%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%
代金回収困難	0.0%	0.0%	3.7%	2.8%	0.9%
諸経費の増加	15.6%	16.9%	28.7%	23.4%	31.5%
従業員（含、臨時）が過剰	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	4.5%
従業員（含、臨時）が不足	29.3%	25.0%	30.9%	31.2%	34.2%
設備不足・老朽化	3.4%	2.4%	10.6%	2.8%	16.2%
特になし	0.7%	4.8%	12.2%	5.0%	18.9%

小売業・卸売業

「仕入単価の上昇」「諸経費の増加」「従業員が不足」「売上不振」「収益性の低下」が増加、「個人消費の低迷」「販売先の減少」「円安の影響」が減少している。仕入単価は依然として高く、諸経費の高止まり、人手不足などで厳しい状況が続いているようである。

	R4年4～6月 n=144	R4年7～9月 n=92	R4年10～12月 n=166	R5年1～3月 n=117	今回調査 n=105
売上不振	49.3%	34.8%	22.9%	41.0%	48.6%
受注単価・販売価格の低下	5.6%	6.5%	13.3%	6.0%	6.7%
収益率の低下	32.6%	39.1%	26.5%	26.5%	41.9%
個人消費の低迷	29.2%	29.3%	4.8%	23.9%	2.9%
販売先の減少	16.7%	10.9%	6.0%	16.2%	11.4%
大型店の進出	2.8%	3.3%	0.0%	2.6%	0.0%
チェーン店等との競争激化	9.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	0.7%	3.3%	8.4%	1.7%	1.9%
民間工事の減少	3.5%	0.0%	16.3%	2.6%	2.9%
仕入単価の上昇	54.2%	64.1%	50.6%	57.3%	67.6%
円安の影響	11.8%	20.7%	6.0%	16.2%	6.7%
円高の影響	3.5%	0.0%	1.2%	6.0%	1.0%
代金回収困難	0.7%	2.2%	1.8%	3.4%	1.0%
諸経費の増加	13.9%	26.1%	15.7%	27.4%	38.1%
従業員（含、臨時）が過剰	0.7%	0.0%	1.2%	0.9%	1.9%
従業員（含、臨時）が不足	13.2%	8.7%	17.5%	14.5%	32.4%
設備不足・老朽化	6.3%	8.7%	1.8%	6.8%	21.0%
特になし	3.5%	2.2%	3.0%	4.3%	2.9%

経営上の問題点(業種別)

飲食業・サービス業

「受注単価・販売単価の低下」が増加し、「売上不振」「収益率の低下」「個人消費の低迷」「販売先の減少」「仕入単価の上昇」「円安の影響」「諸経費の増加」「従業員不足」「設備細く・老朽化」が減少した。引き続き業況は改善傾向にあるようである。

	R4年1～3月 n=353	R4年4～6月 n=290	R4年7～9月 n=408	R5年1～3月 n=386	今回調査 n=265
売上不振	37.4%	33.8%	35.9%	33.9%	18.5%
受注単価・販売価格の低下	5.8%	7.6%	6.6%	7.3%	9.8%
収益率の低下	25.7%	28.6%	32.3%	29.5%	21.5%
個人消費の低迷	21.5%	17.9%	24.0%	15.5%	6.8%
販売先の減少	8.6%	7.6%	10.5%	8.8%	4.9%
大型店の進出	1.0%	1.4%	2.4%	0.8%	0.5%
チェーン店等との競争激化	2.1%	0.3%	1.7%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	1.8%	2.8%	5.4%	2.3%	3.9%
民間工事の減少	3.4%	1.4%	3.2%	2.3%	6.3%
仕入単価の上昇	33.0%	35.2%	51.8%	40.9%	35.6%
円安の影響	9.2%	10.0%	15.2%	8.3%	5.9%
円高の影響	1.8%	1.0%	1.2%	0.8%	1.0%
代金回収困難	1.6%	1.4%	0.5%	2.3%	0.5%
諸経費の増加	22.3%	26.9%	26.7%	30.3%	15.6%
従業員（含、臨時）が過剰	1.6%	1.0%	0.7%	1.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	25.9%	24.5%	22.7%	30.1%	16.6%
設備不足・老朽化	12.0%	11.7%	10.3%	11.1%	3.9%
特になし	10.2%	10.0%	3.7%	8.8%	2.9%