

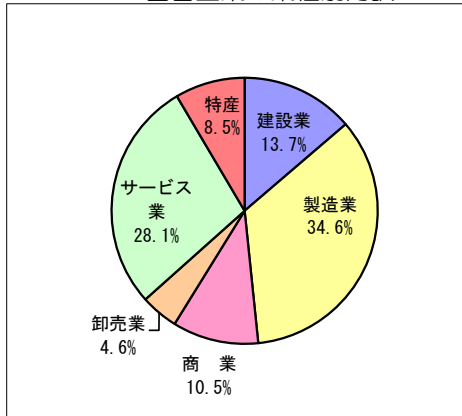
小野商工会議所会員事業所 景気調査（2022年第1四半期）集計結果

2022年5月11日

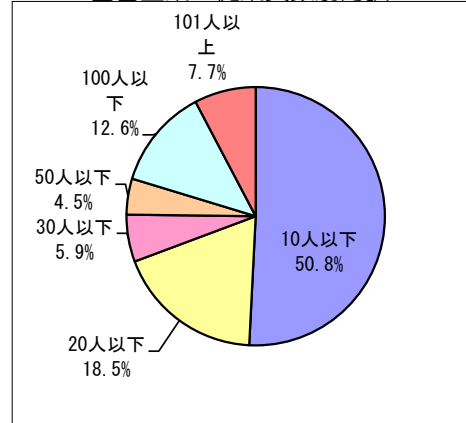
アンケート回答企業数 153社 （アンケート送付数 222社）
 回収率 68.9%

調査対象期間 2022年1月～3月
 比較対象期間 前年同期 2021年1月～3月
 前期 2021年10月～12月
 来期 2022年4月～6月

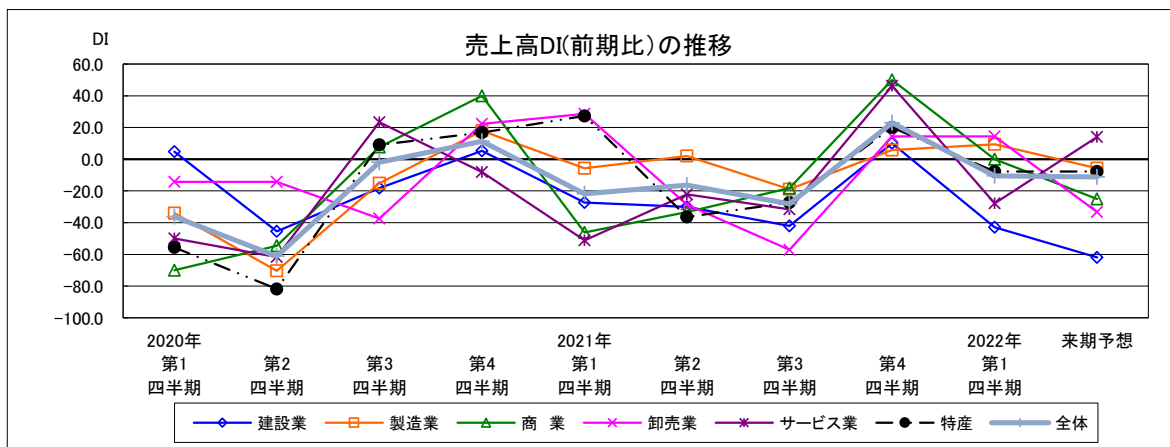
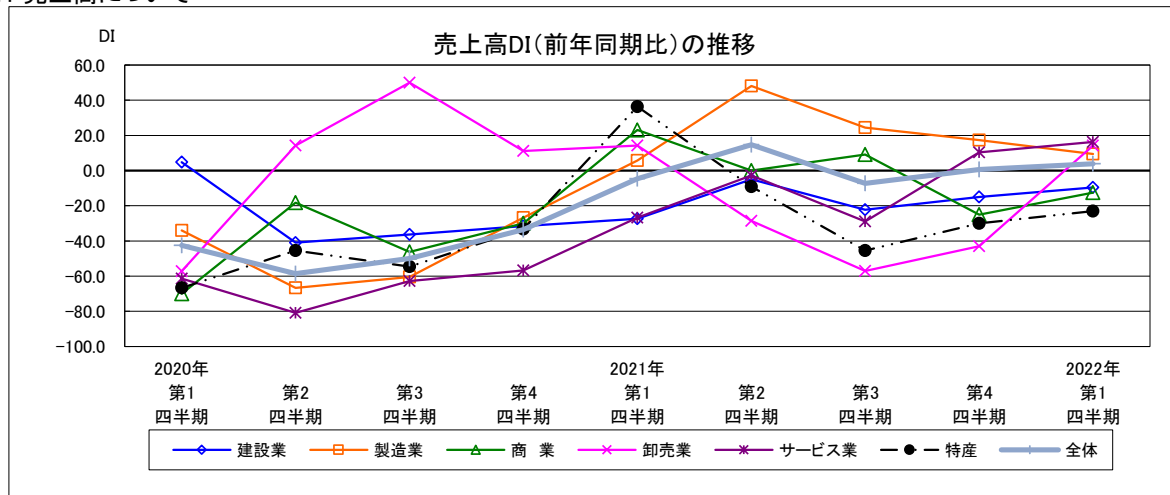
回答企業の業種別内訳



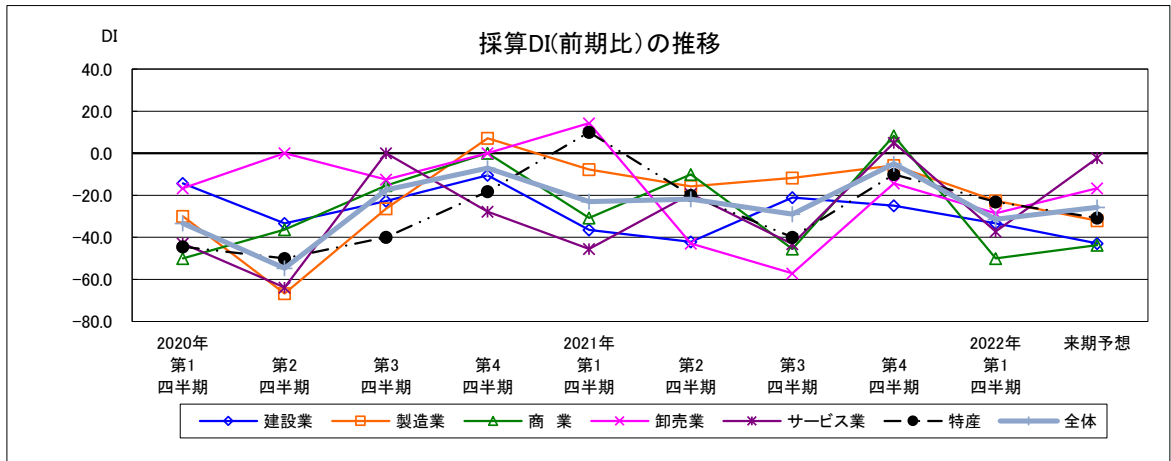
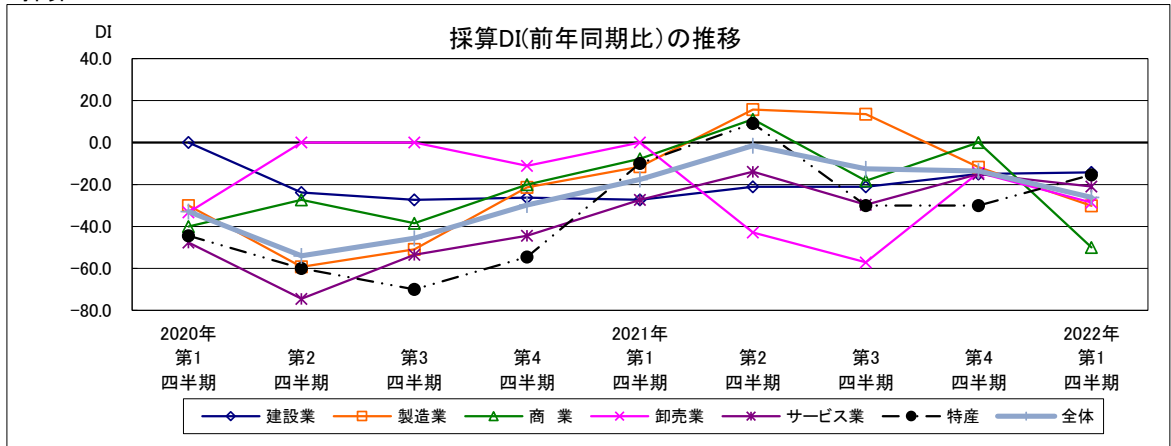
回答企業の従業員数別内訳



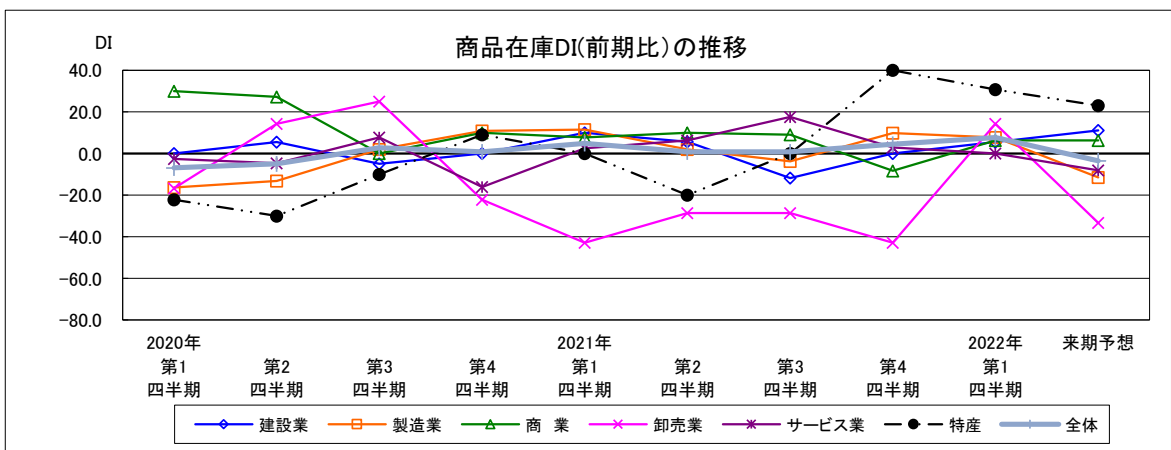
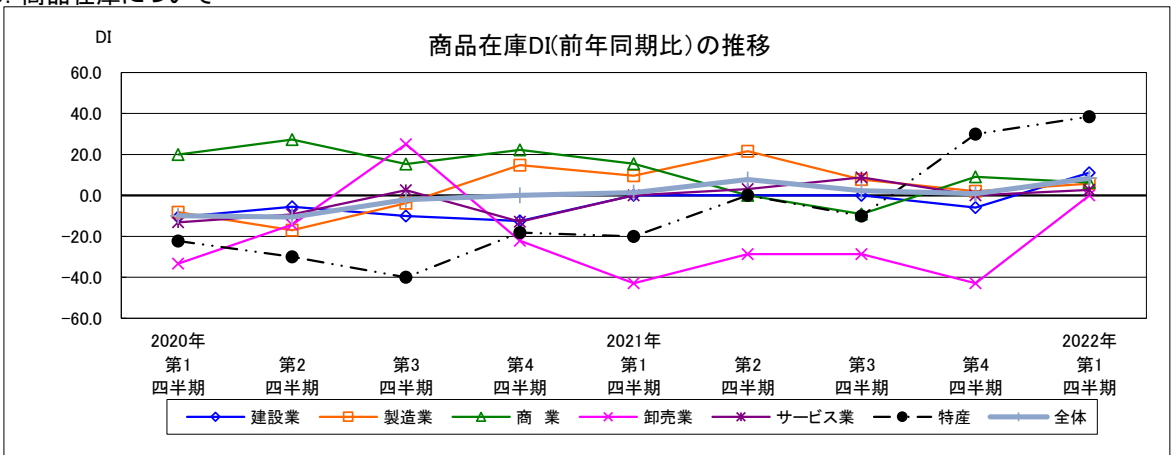
1. 売上高について



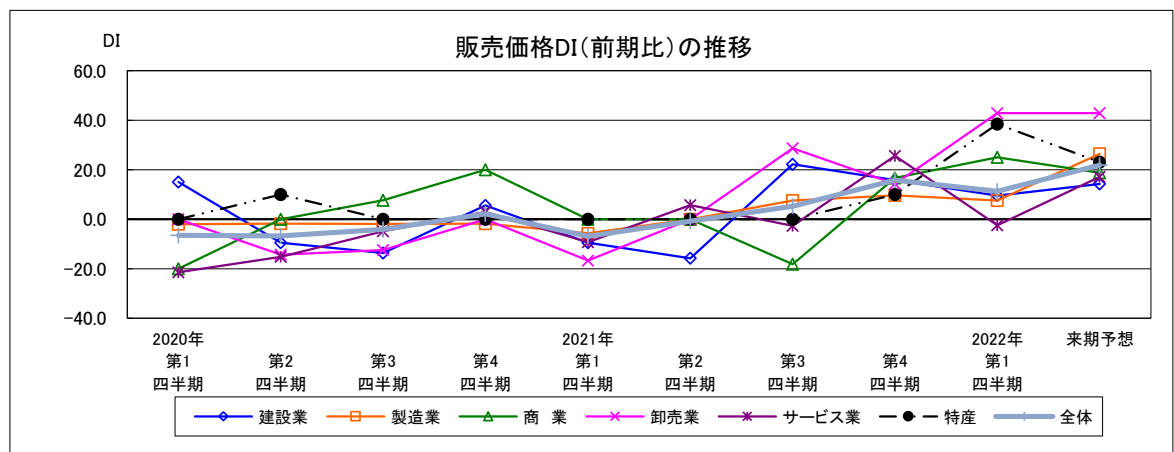
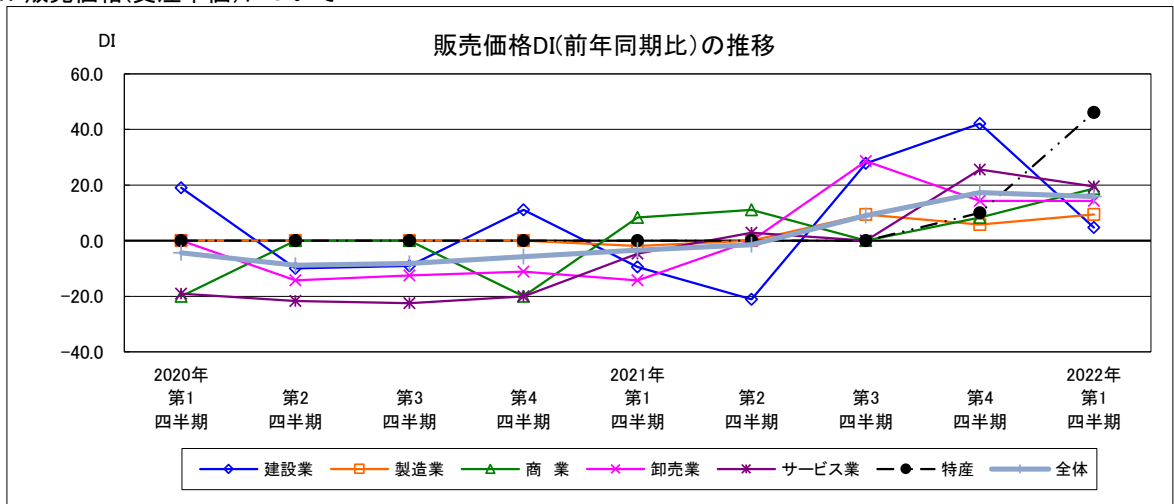
2. 採算について



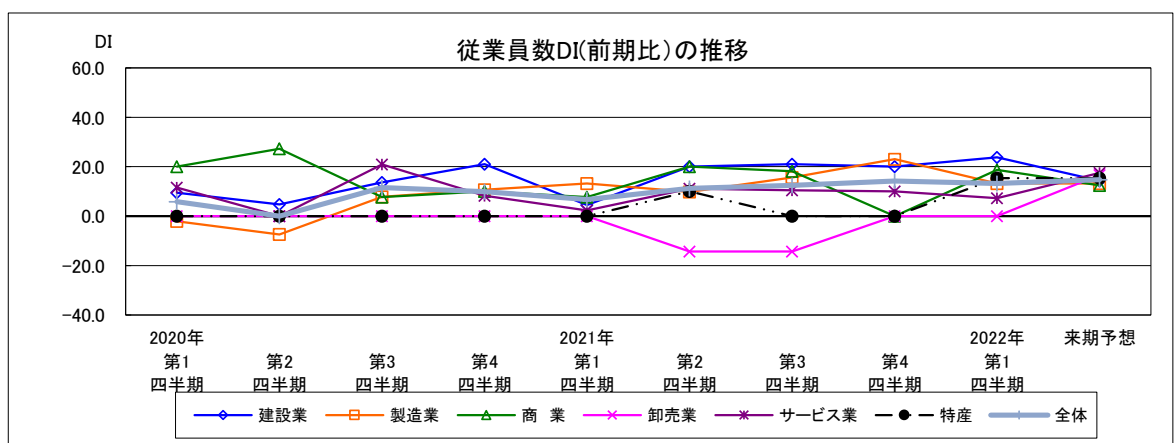
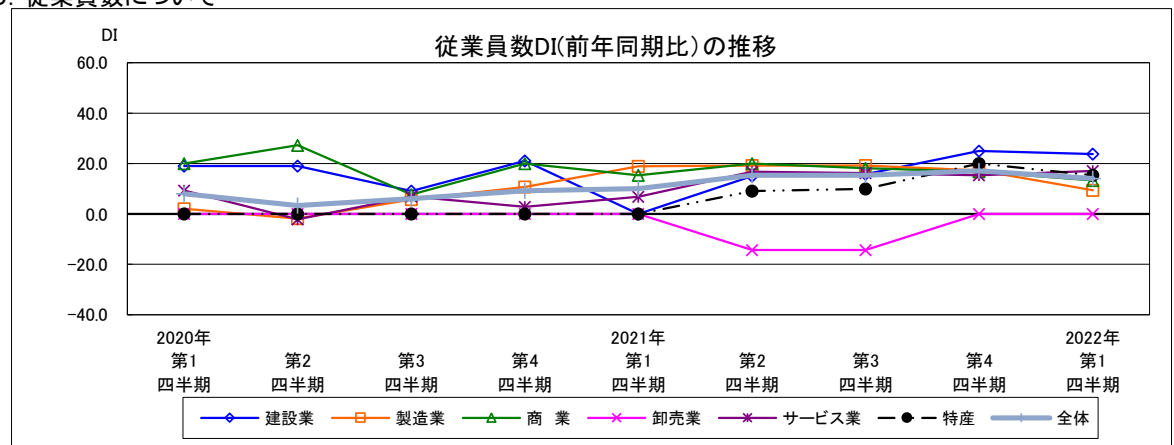
3. 商品在庫について



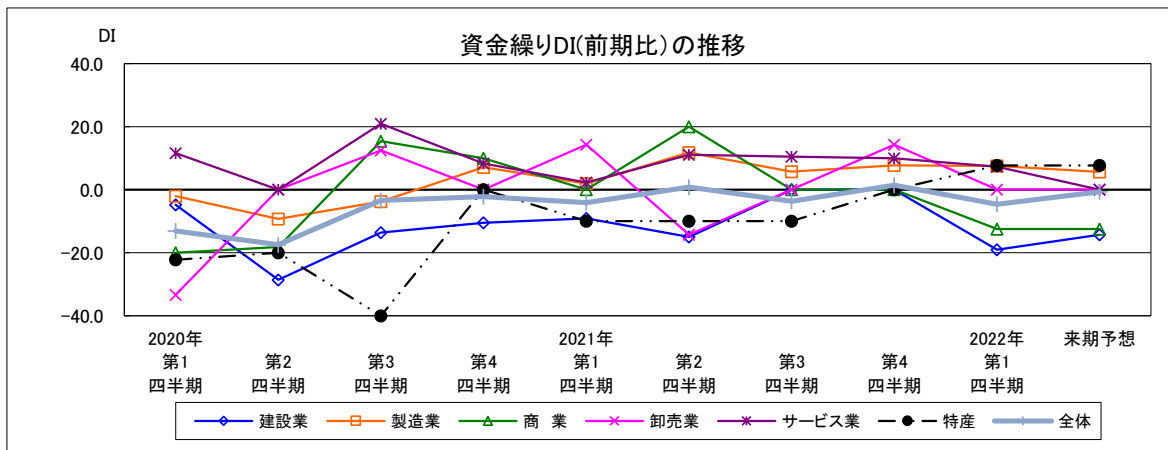
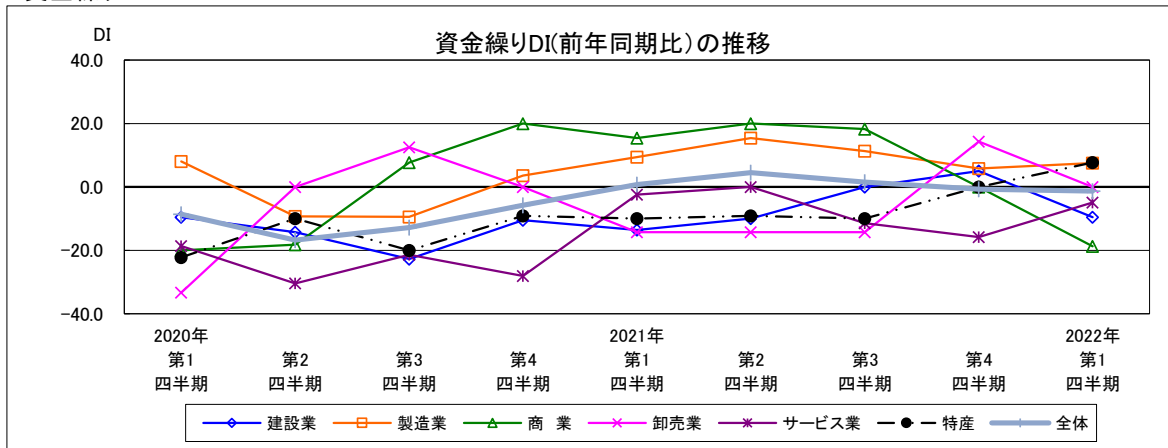
4. 販売価格(受注単価)について



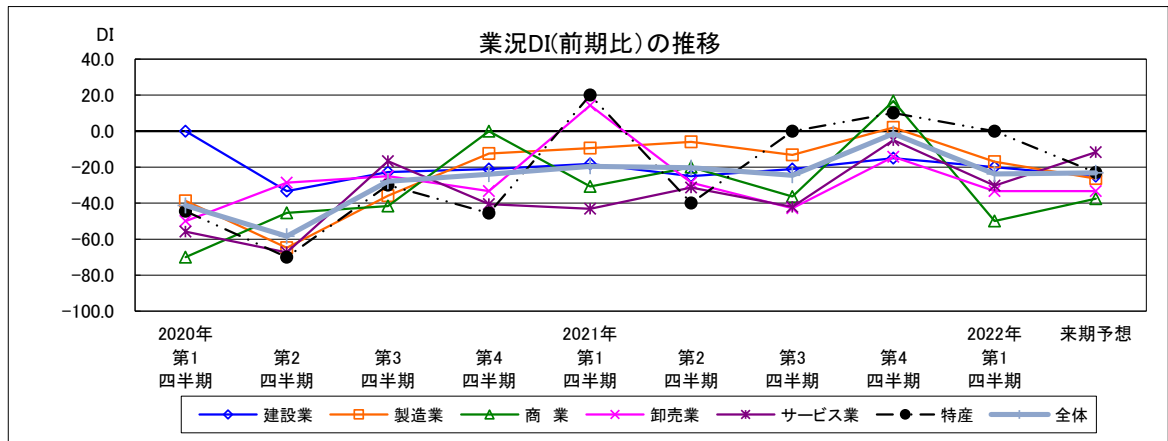
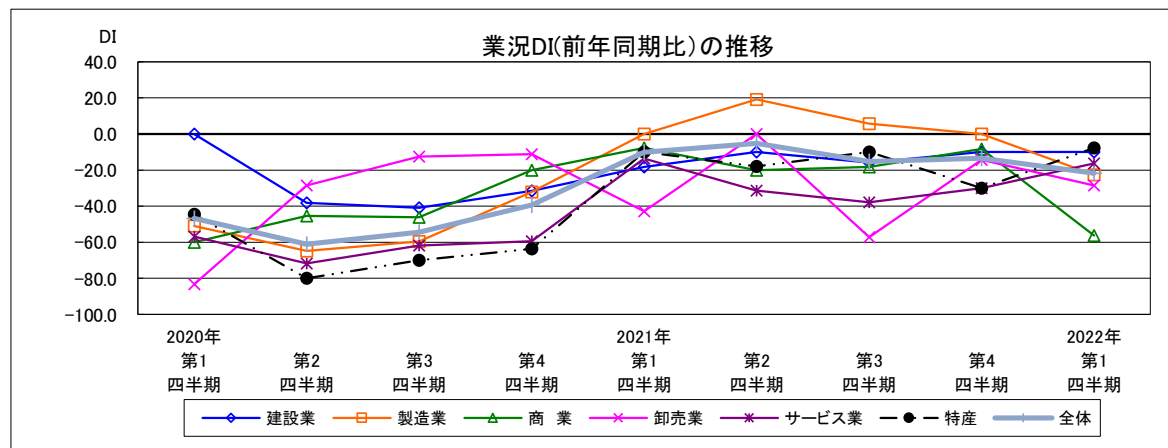
5. 従業員数について



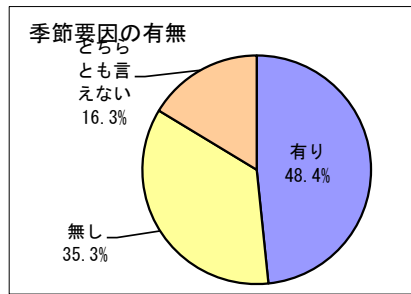
6. 資金繰りについて



7. 業況について



1～7の項目について季節要因による変動はありますか。



8. 以下は、頂いたコメントの一部を紹介しています。

○建設業

- ・ICT導入により不変
- ・原材料コストの上昇
- ・原油価格の急上昇により、製品原価もかなり高くなっており、販売価格の値上げを顧客と交渉中である。
- ・今後、様々な材料、資材の高騰が見込まれ、価格に転嫁しにくい受注済案件の収益圧迫が予想される。

○製造業

- ・原材料価格の高騰による利益圧迫、採算悪化。受注単価の不変。
- ・客先への価格改定交渉が難しい。
- ・新型コロナウイルス感染拡大による販売減（対コロナ前）
- ・現状先が見えずらく、慎重にならざるを得ない状況。いつまで続くのか。1日も早く平和が戻ります様に祈るしか出来ません。
- ・ロシア、ウクライナの問題で、先行きは読めない。国際経済は全体で下降、国内も物価upで消費、投資減退。
- ・国内はほぼ横ばいですが、海外向けが減少している。材料入荷も少しは緩和してきているものの、特殊鋼は依然厳しいのが現状である。
- ・冷凍事業上昇傾向で冷凍設備不足
- ・外部からの調達品の入手が難しくなっている。廃業したサプライヤもあり、今後の経済状況が心配。官庁向けは比較的好調、民間向けは回復の兆し。海外は地域により差が大きい。
- ・コロナ融資借入金の返済時期が迫っていて心配。さらなる繰入が必要。小ロットでの注文が増えてきた。

○商業

- ・LPG等原料の高騰
- ・6月頃より店舗オープン予定ですが、機器、備品の納入が遅れており、後半、バタバタしそうですが、楽しみながら準備を進めています。
- ・3月4月と売上がかなり落ち込んでいる。
- ・年末から今年に入り、仕入価格が上昇している。メニュー価格を上げるのに躊躇している。客離れが心配。
- ・円安、金価格上昇による利益の圧迫。

○卸売

- ・品不足仕入価格上昇につき、販売価格も上昇になるか疑問。「でんさん」による支払いに関する作業が煩わしい。
- ・円安の為、今後輸入コストが上がるが、価格転嫁を進める必要がある。
- ・メーカーの値上げが止まらない。値上率も高いので、今後商品が売れるのかが不安。値上げに伴い、同業者間の価格競争も激化している。
- ・当組合では、輸入品のウェイトが高いし、また材料関係調達にも為替レート（円安＝ドル高）の為、輸入決済が非常に高く付き2ヶ月程前より決済が1割5分以上割高になり、値上げしたら売れないし困って
- ・コロナの影響とウクライナの問題、これらに伴う為替の不安定さが今後どこまで続くかによる。その状況に応じて動き方も変わる必要が出てくると思われる。

○サービス

- ・多少はコロナ前の売上げに戻ってきつつはあるが、燃料代の値上げにうんざりです。
- ・ゴルフ需要は堅調で、単価も上昇傾向にある。コロナ前の水準を上回っている。
- ・人材不足、値上げ要請が多い。
- ・従業員の定年退職を機に少しずつ事業を縮小していきたいが、毎年仕事量が微減しているとはいえ、受け入れ可能量をオーバーすることもあり、バランスを取りながら縮小するのはなかなか難しい。
- ・昨年はコロナ禍で異動、転勤が少なかったのですが、今年は異動、転勤が多く、空家、空室の清掃が数多く出てきました。ただ時間がかかる作業の割に単価の低い仕事である為、忙しい割に売上はさほど上がりませんでした。
- ・ワールドアートドライブ出展のため3月は休業していたので売上は下がっていますが、4月カフェ再開後はコロナの影響も少しましになり、少しずつ客足は戻りつつあります。
- ・とにかくコロナの収束と考えて、事業を行っている。（アフターコロナ）
- ・通常通りの営業に戻っても予約人数が少なく、なかなか客数が戻らない。
- ・当期は例年以上に案件の増加につながり、売上増につながった。前年と比較して、売上が落ち込んだのも、大きな案件につながらなかった結果といえる。しかし、当期の案件数が大幅に増えたことで、従業員を雇用することも検討している。

○特産

- 製造職人がいなくなっているため、新たな職人を育成した方が良い。
- 今までコロナ禍であっても何とか注文が切れる事なく仕事できていた。
来期は値上げの影響がどう出るか予想が難しく、不変であって欲しい。
- 値上げによる受注の減少があり、新商品、新規開拓を積極的にしないといけない。
- もう少しで親子で仕事ができるので楽しみにしている。