

中小企業景況調査報告書

2022年 7～ 9月期実績
2022年 10～ 12月期予測

この調査は、商工会の経営改善普及事業の指導資料にするため、国・道の指定事業として、全国商工会連合会を中心に昭和54年から全国一斉に実施しているものである。
調査要領と、北海道分の調査対象20商工会の回答企業数は、次のとおりである。

1. 調査要領

- (1) 調査対象時期等
①調査対象時期：2022年7～9月期の実績及び2022年10～12月期見通し
②調査期間：2022年8月22日～9月1日 ※調査時点は2022年9月1日
- (2) 調査方法
①商工会の経営指導員等による訪問面接調査
②調査対象企業の抽出は、業種・規模等の有意抽出法による。
- (3) 調査対象商工会
①人口 ～9,999人・・・せたな、ニセコ町、積丹町、北竜町、南富良野町、遠別
枝幸町、安平町、大樹町、本別町、標茶町
②人口10,000～29,999人・・・七飯町、えんがる、湧別町、新ひだか町、別海町
③人口30,000人～(市に含まれる)・・・石狩北、北斗市、いわみざわ、あさひかわ

(4) 回答企業数

業種	調査企業数	回答企業数	回答率	業種	調査企業数	回答企業数	回答率
製造業	50	48	96.0%	小売業	86	84	97.7%
建設業	49	48	98.0%	サービス業	115	109	94.8%
				合計	300	289	96.3%

※設備投資の設問については、未回答の企業があるので回答企業数とは一致しない業種があります。

- (5) D I = ディフュージョン・インデックス(景気動向指数)とは？
前年同期と比べて、「増加(上昇・好転)」-「減少(低下・悪化)」の回答企業の比率。
例えば、売上高が前年同期比で「増加」回答企業50%、「不変」回答企業30%、「減少」回答企業20%の場合、D I は50-20=(+)30となり、売上高の面では「増加(上昇・好転)」気運であることを表わす。

2. 全業種の業況(前年同期比、前期比の推移) ※D I 値のみ

業種	前年同期比		前 期 比					
	今期	来期見込	R3. 7-9	R3. 10-12	R4. 1-3	R4. 4-6	今期	来期見込
製造業	▲ 29.8	▲ 18.7	▲ 18.8	▲ 31.1	▲ 39.5	▲ 17.8	▲ 6.4	▲ 20.8
建設業	▲ 16.6	▲ 20.8	▲ 7.0	7.2	▲ 23.2	▲ 4.1	▲ 6.3	▲ 27.1
小売業	▲ 35.7	▲ 31.0	▲ 28.0	▲ 28.8	▲ 50.0	▲ 32.0	▲ 26.8	▲ 26.0
サービス業	▲ 14.7	▲ 20.2	▲ 36.7	▲ 23.3	▲ 51.6	▲ 16.5	▲ 15.1	▲ 15.1

3. 北海道内商工会地域の状況

製造業

主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 10-12	R4. 1-3	R4. 4-6	今期	来期見込
業況	好転した	10.6	14.6	6.7	0.0	11.1	19.1	6.3
	不変	49.0	52.1	55.5	60.5	60.0	55.4	66.6
	悪化した	40.4	33.3	37.8	39.5	28.9	25.5	27.1
	D・I	▲ 29.8	▲ 18.7	▲ 31.1	▲ 39.5	▲ 17.8	▲ 6.4	▲ 20.8
売上(加工)額	増加した	34.0	16.7	10.9	11.4	32.7	39.6	
	不変	32.0	45.8	43.4	34.1	40.8	33.3	
	減少した	34.0	37.5	45.7	54.5	26.5	27.1	
	D・I	0.0	▲ 20.8	▲ 34.8	▲ 43.1	6.2	12.5	
資金繰り	好転した	0.0	2.1	0.0	2.3	4.2	2.1	
	不変	80.9	70.2	82.6	70.4	66.6	76.6	
	悪化した	19.1	27.7	17.4	27.3	29.2	21.3	
	D・I	▲ 19.1	▲ 25.6	▲ 17.4	▲ 25.0	▲ 25.0	▲ 19.2	
原材料仕入単価	上昇した	80.9	76.6					
	不変	19.1	23.4					
	低下した	0.0	0.0					
	D・I	80.9	76.6					
採算(経常利益)	好転した	10.4	8.3					
	不変	43.8	52.1					
	悪化した	45.8	39.6					
	D・I	▲ 35.4	▲ 31.3					

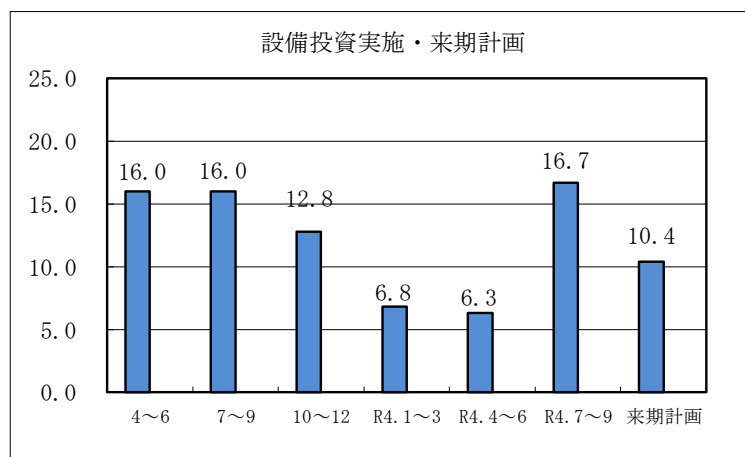
○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

【今期実施内容】

回答48事業所の内、8事業所(16.7%)が実施。
 ●建設機械=5事業所、●車両・運搬具=4事業所、●建物=1事業所

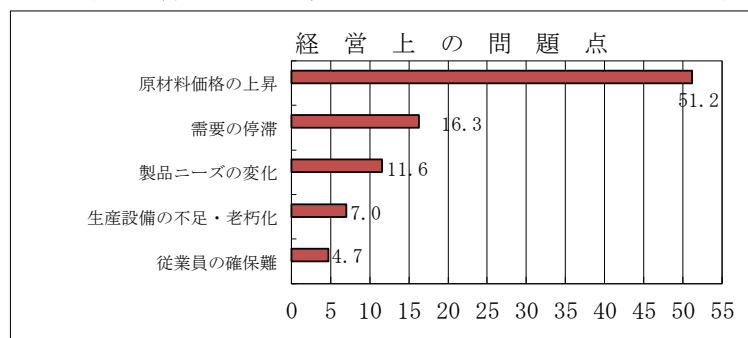
【来期計画内容】

回答48事業所の内、来期に5事業所(10.4%)が計画。
 ●建設機械、車両・運搬具=各2事業所、●土地、建物=各1事業所



○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回同様の「原材料価格の上昇」で前回より20.1ポイント増加している。2位は前回同様の「需要の停滞」で5.9ポイント減少している。3位は前回6位の「製品ニーズの変化」で7.2ポイント増加している。4位は前回3位の「生産設備の不足・老朽化」で8.6ポイント減少した。5位は前回4位の「従業員の確保難」で2.0ポイント減少した。また、前回4位の「熟練技術者の確保難」は4.4ポイント減少し番外となった。



建設業

主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 10-12	R4. 1-3	R4. 4-6	今期	来期見込
業況	好転した	6.3	4.2	16.7	14.0	16.7	10.4	2.1
	不変	70.8	70.8	73.8	48.8	62.5	72.9	68.7
	悪化した	22.9	25.0	9.5	37.2	20.8	16.7	29.2
	D・I	▲ 16.6	▲ 20.8	7.2	▲ 23.2	▲ 4.1	▲ 6.3	▲ 27.1
完成工事 (請負工 事) 額	増加した	14.9	10.4	25.6	14.3	22.2	39.6	
	不変	42.5	56.3	46.5	28.6	44.5	39.6	
	減少した	42.6	33.3	27.9	57.1	33.3	20.8	
	D・I	▲ 27.7	▲ 22.9	▲ 2.3	▲ 42.8	▲ 11.1	18.8	
資金繰り	好転した	4.3	4.3	9.5	7.3	2.2	8.5	
	不変	82.7	76.6	83.4	70.7	84.5	83.0	
	悪化した	13.0	19.1	7.1	22.0	13.3	8.5	
	D・I	▲ 8.7	▲ 14.8	2.4	▲ 14.7	▲ 11.1	0.0	
材 料 仕入単価	上昇した	83.0	68.1					
	不変	17.0	31.9					
	低下した	0.0	0.0					
	D・I	83.0	68.1					
採算(経 常利益)	好転した	4.2	4.2					
	不変	64.5	66.6					
	悪化した	31.3	29.2					
	D・I	▲ 27.1	▲ 25.0					

○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

【今期実施内容】

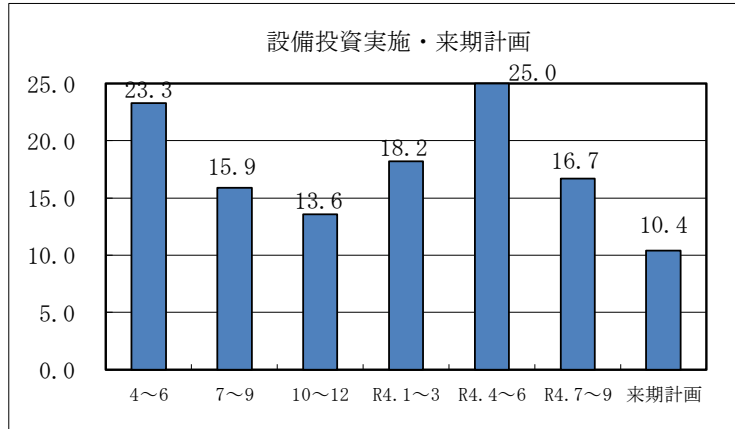
回答48事業所の内、8事業所(16.7%)が実施。

●建設機械=5事業所、●車両・運搬具=4事業所、●建物、=1事業所

【来期計画内容】

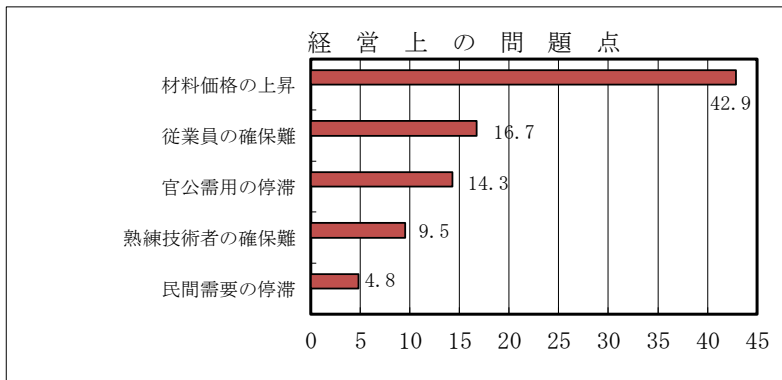
回答48事業所の内、来期は5事業所(10.4%)が計画。

●建設機械、車両・運搬具=各2事業所、●土地、建物=各1事業所



○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回同様の「材料価格の上昇」で2.4ポイント増加した。2位も前回同様の「従業員の確保難」でポイント増減なし。3位も前回同様の「官公需用の停滞」でポイント増減なし。4位も前回同様の「熟練技術者の確保難」で、ポイント増減なし。5位も前回同様の「民間需要の停滞」でポイント増減なし。



小 売 業

主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項 目	状 況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 10-12	R4. 1-3	R4. 4-6	今期	来期見込
業 況	好転した	8.3	7.1	8.2	1.6	6.7	7.3	8.6
	不 変	47.7	54.8	54.8	46.8	54.6	58.6	56.8
	悪化した	44.0	38.1	37.0	51.6	38.7	34.1	34.6
	D・I	▲ 35.7	▲ 31.0	▲ 28.8	▲ 50.0	▲ 32.0	▲ 26.8	▲ 26.0
売上額	増加した	25.3	10.8	22.2	12.8	20.0	26.5	
	不 変	26.5	44.6	44.5	39.8	40.0	36.2	
	減少した	48.2	44.6	33.3	47.4	40.0	37.3	
	D・I	▲ 22.9	▲ 33.8	▲ 11.1	▲ 34.6	▲ 20.0	▲ 10.8	
資金繰り	好転した	2.4	4.8	4.9	2.6	5.0	3.6	
	不 変	66.3	63.9	72.9	67.9	66.2	69.9	
	悪化した	31.3	31.3	22.2	29.5	28.8	26.5	
	D・I	▲ 28.9	▲ 26.5	▲ 17.3	▲ 26.9	▲ 23.8	▲ 22.9	
商 品 仕入単価	上昇した	60.7	56.0					
	不 変	34.5	39.2					
	低下した	4.8	4.8					
	D・I	55.9	51.2					
採算(経 常利益)	好転した	6.0	6.0					
	不 変	48.8	55.9					
	悪化した	45.2	38.1					
	D・I	▲ 39.2	▲ 32.1					

○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

【今期実施内容】

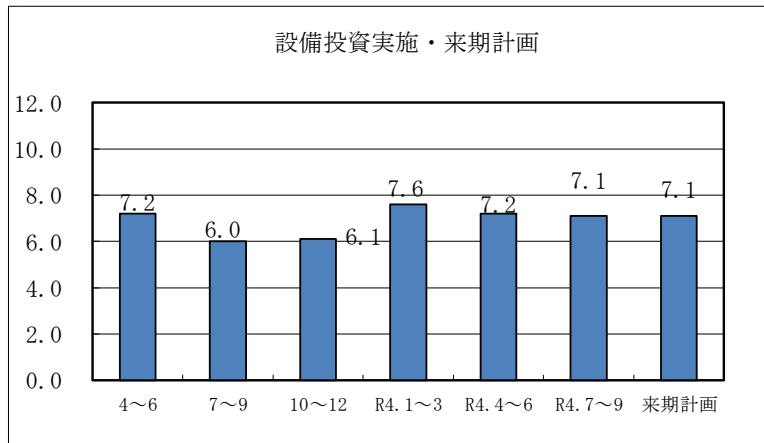
回答84事業所の内6事業所(7.1%)が実施。

●車両・運搬具=3事業所、●販売設備、OA機器=各2事業所、●付帯施設=1事業所

【来期計画内容】

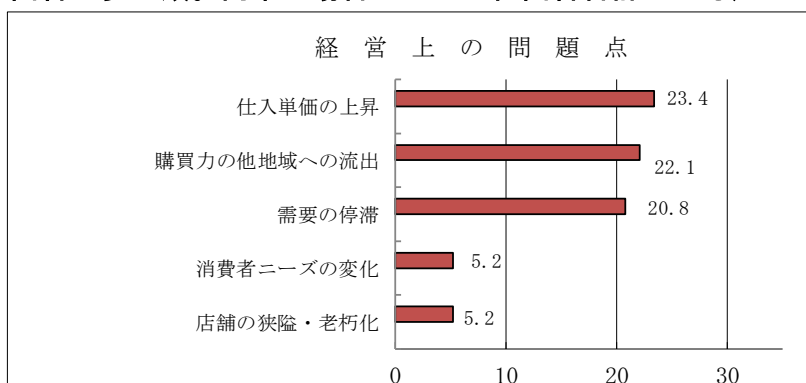
回答83事業所の内、来期は6事業所(7.1%)が計画。

●販売設備=3事業所、●その他=2事業所、●車両・運搬具=1事業所



○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回3位の「仕入単価の上昇」で、前回から5.2ポイント増加した。2位は前回1位の「購買力の他地域への流出」で10.4ポイント減少した。3位は前回2位の「需要の停滞」で3.9ポイント減少した。4位は前回5位の「消費者ニーズの変化」でポイント増減なし。5位は前回8位の「店舗の狭隘・老朽化」で3.9ポイントの増加となっている。前回4位の「大型店・中型店の進出による競争の激化」は、1.3ポイント減少し今回番外となった。



サービス業

主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 10-12	R4. 1-3	R4. 4-6	今期	来期見込
業況	好転した	17.4	10.1	13.1	4.4	11.7	12.3	6.6
	不変	50.5	59.6	50.5	39.6	60.1	60.3	71.7
	悪化した	32.1	30.3	36.4	56.0	28.2	27.4	21.7
	D・I	▲ 14.7	▲ 20.2	▲ 23.3	▲ 51.6	▲ 16.5	▲ 15.1	▲ 15.1
売上(収入)額	増加した	35.8	13.8	20.6	8.0	25.7	26.9	
	不変	27.5	51.3	38.3	27.0	45.9	45.3	
	減少した	36.7	34.9	41.1	65.0	28.4	27.8	
	D・I	▲ 0.9	▲ 21.1	▲ 20.5	▲ 57.0	▲ 2.7	▲ 0.9	
資金繰り	好転した	9.3	7.4	5.7	2.0	6.5	8.5	
	不変	65.7	70.4	65.7	55.6	71.1	70.7	
	悪化した	25.0	22.2	28.6	42.4	22.4	20.8	
	D・I	▲ 15.7	▲ 14.8	▲ 22.9	▲ 40.4	▲ 15.9	▲ 12.3	
仕入単価(材料等)	上昇した	65.4	56.1					
	不変	34.6	43.0					
	低下した	0.0	0.9					
	D・I	65.4	55.2					
採算(経常利益)	好転した	14.2	8.4					
	不変	51.8	59.8					
	悪化した	34.0	31.8					
	D・I	▲ 19.8	▲ 23.4					

○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

【今期実施内容】

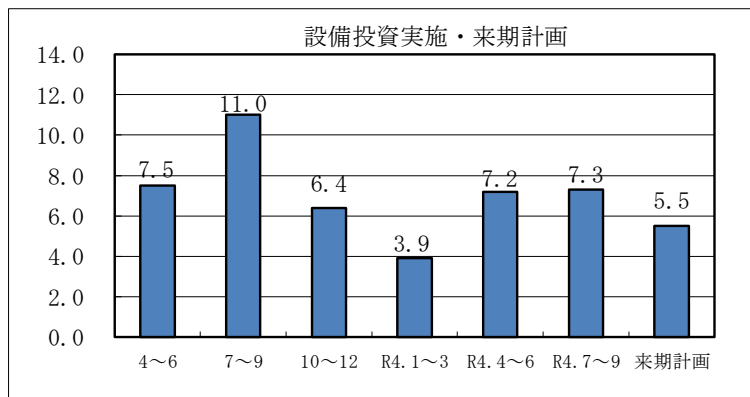
回答109事業所の内、8事業所(7.3%)が実施。

●OA機器=4事業所、●建物、車両・運搬具=各3事業所、●サービス、付帯施設=各2事業所、●土地=1事業所

【来期計画内容】

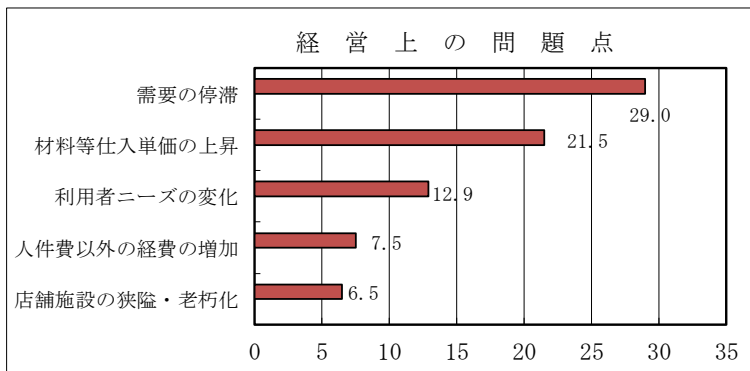
回答109事業所の内、6事業所(5.5%)が計画。

●付帯施設=3事業所、●建物、サービス、車両・運搬具=各2事業所、●OA機器、福利厚生施設=各1事業所



○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回と同じく「需要の停滞」であり前回より1.9ポイント減少した。2位は前回同様の「材料等仕入単価の上昇」で0.9ポイント増加した。3位も前回同様の「利用者ニーズの変化」で1.6ポイント増加した。4位は前回6位の「人件費以外の経費の増加」で0.9ポイント減少した。5位は前回4位の「店舗施設の狭隘・老朽化」であり、前回より0.7ポイント減少となった。前回5位の「その他」は、0.7ポイント減少し今回番外となった。



4. 全国と対比した主要景況項目の動向 -前年同期比D I-

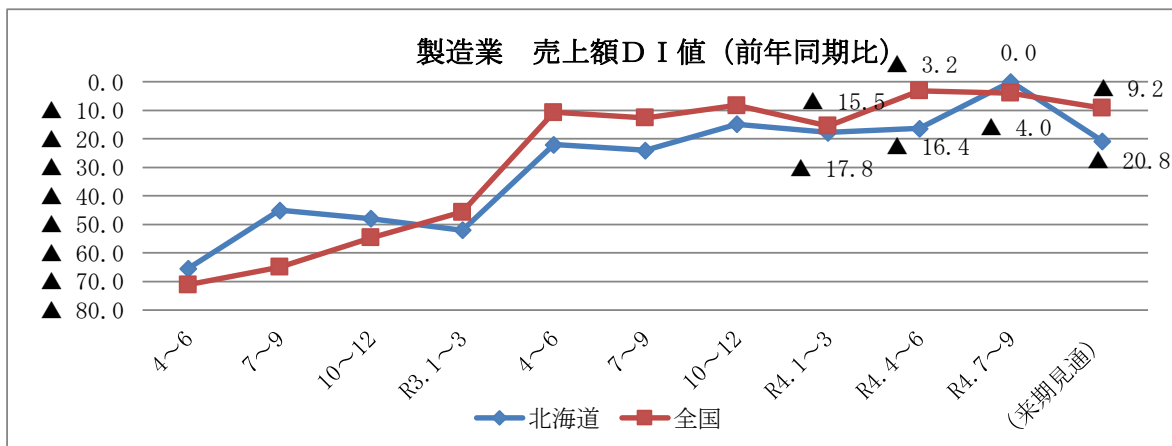
【各調査時期における前年同期比の「増加(上昇・好転)」回答企業比率-「減少(低下・悪化)」回答企業比率】

製造業

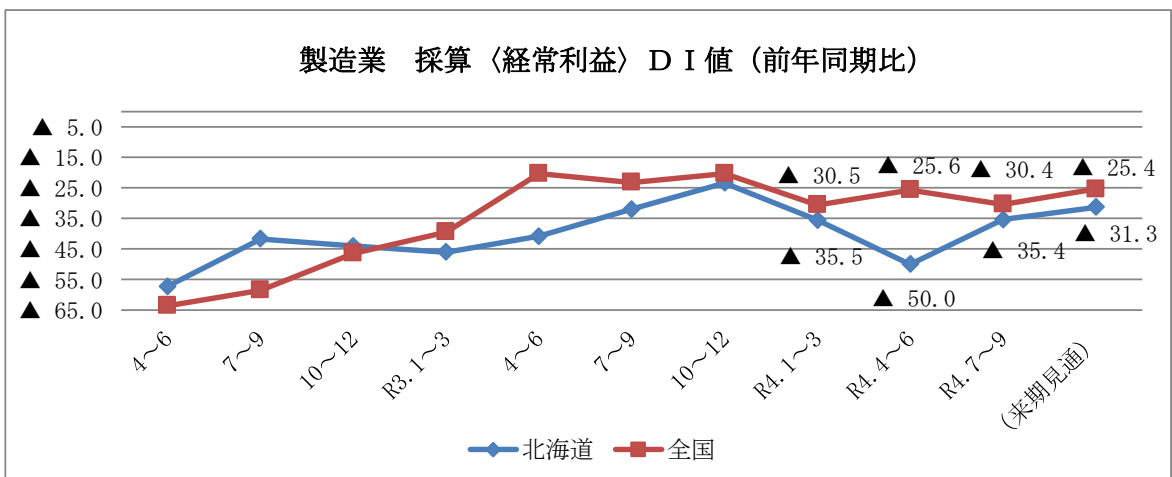
【北海道】(今期)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少
(見込)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇

【全国】(今期)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少
(見込)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少

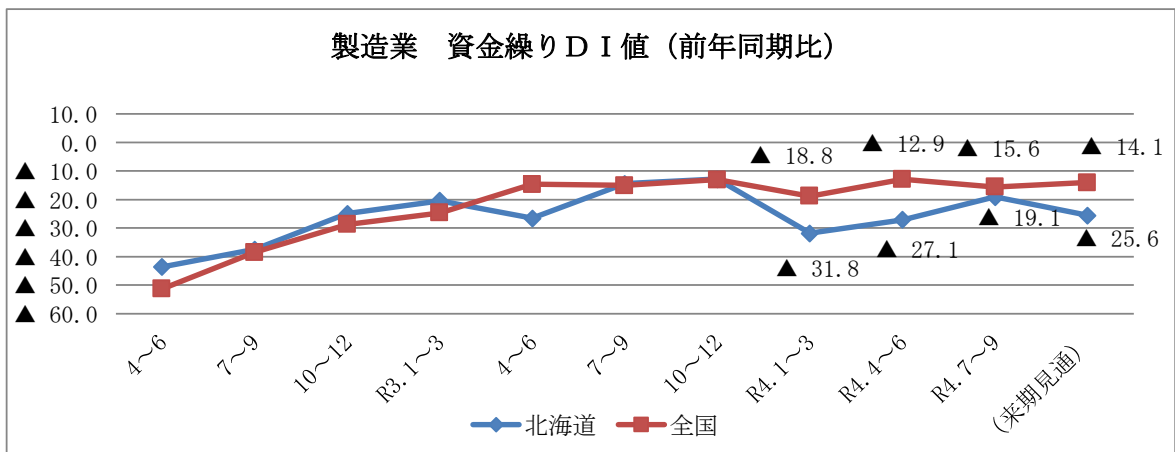
売上額



採算



資金繰り

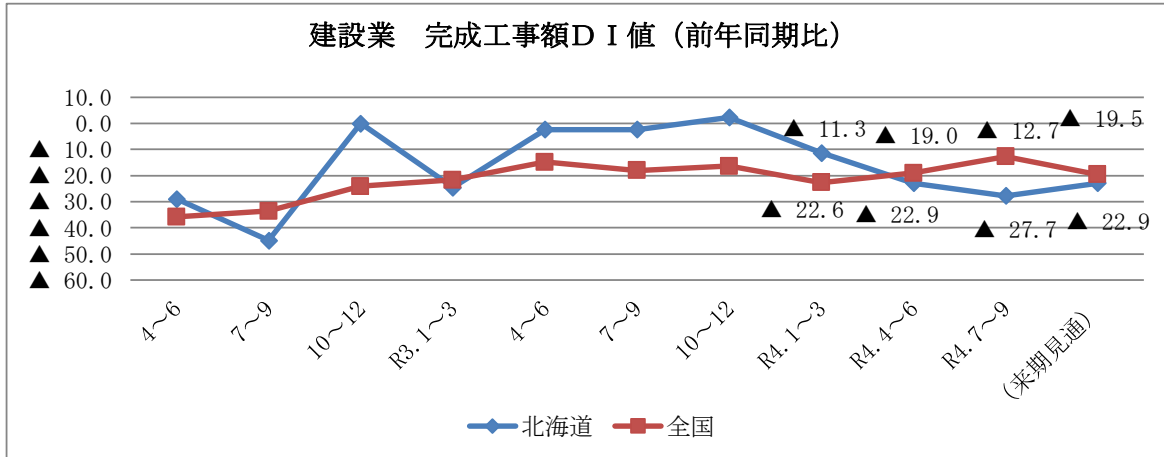


建設業

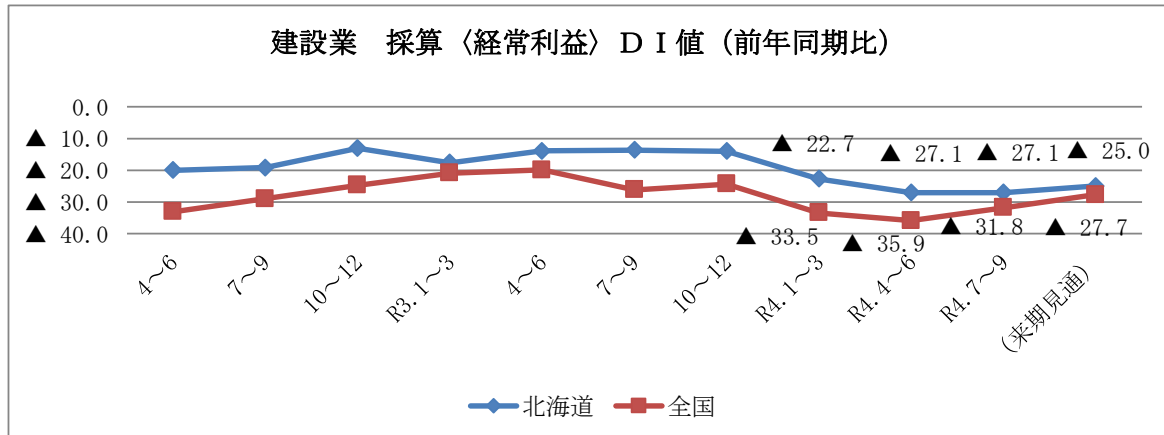
【北海道】(今期)完成工事額▲DI値…減少、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少
(見込)完成工事額▲DI値…上昇、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇

【全国】(今期)完成工事額▲DI値…上昇、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…上昇
(見込)完成工事額▲DI値…減少、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇

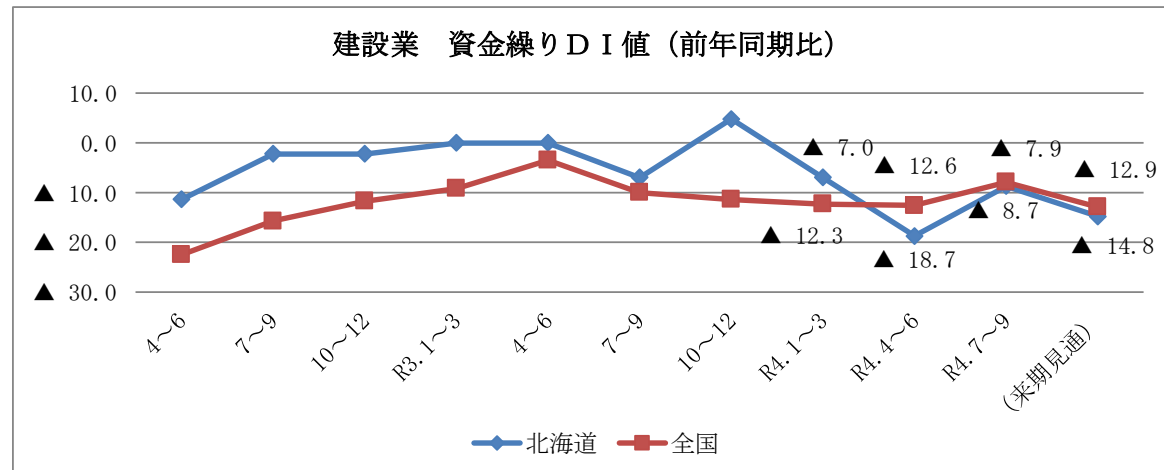
完成工事額



採算



資金繰り

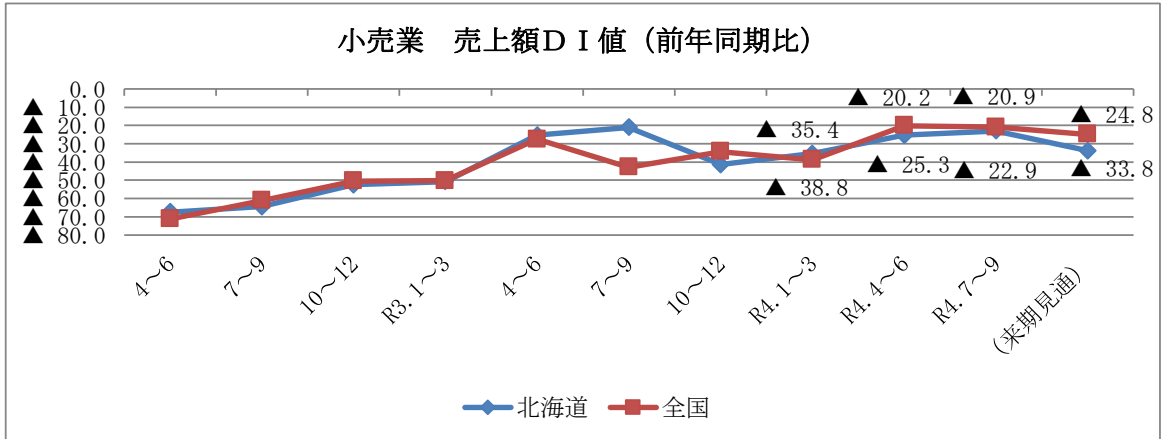


小売業

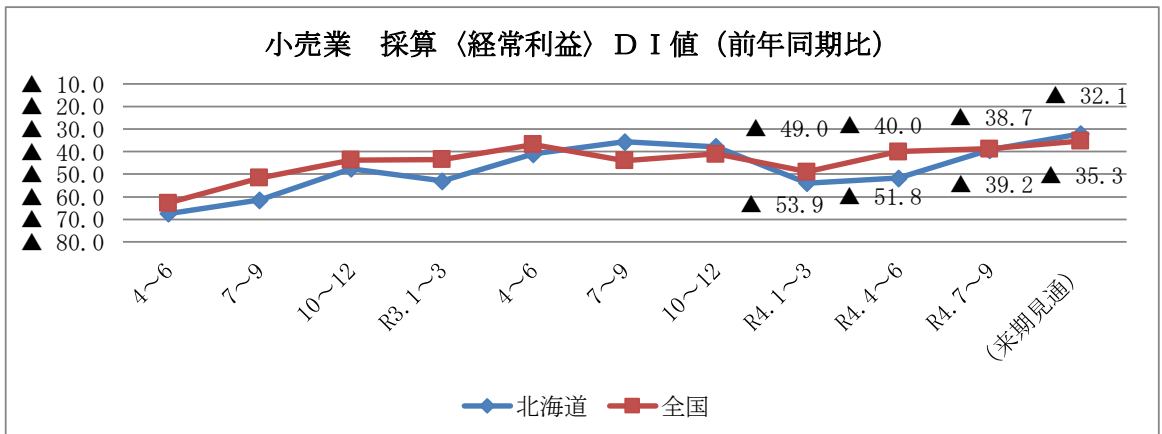
【北海道】(今期)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少
 (見込)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…減少

【全国】(今期)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇
 (見込)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少

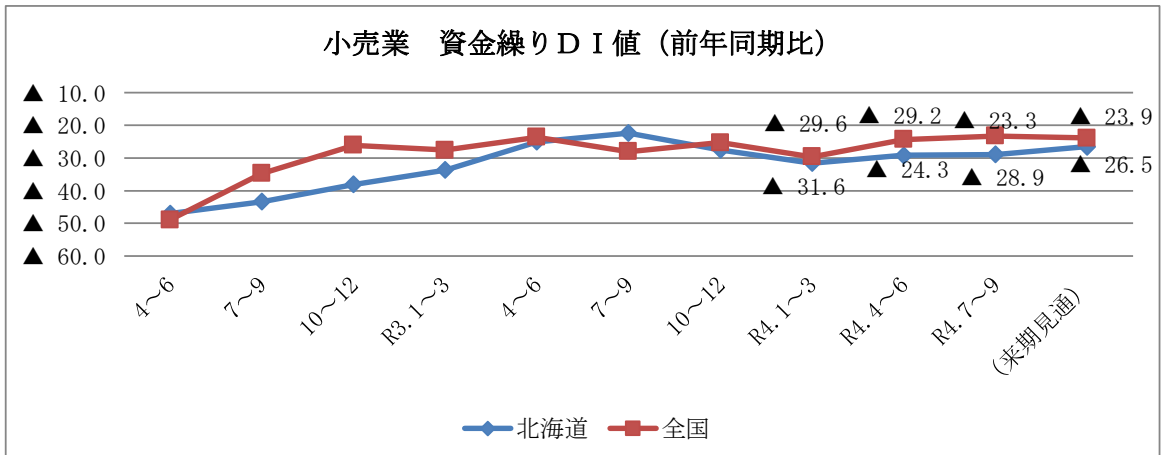
売上額



採算



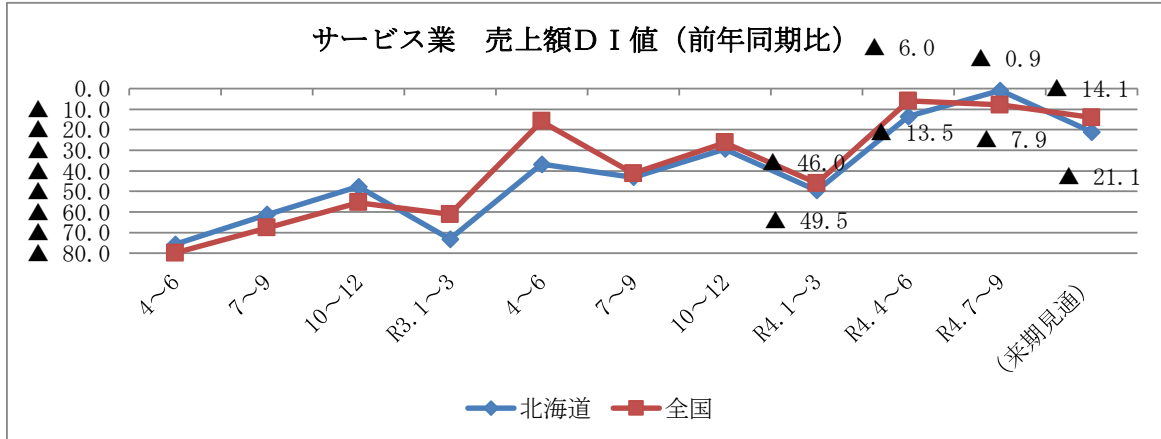
資金繰り



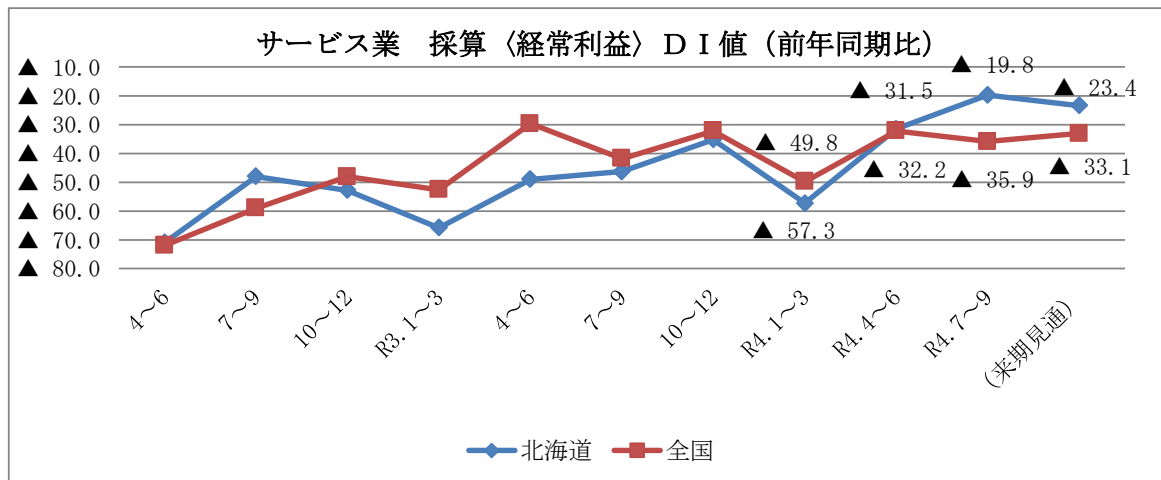
サービス業

【北海道】(今期)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇
 (見込)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇
 【全国】(今期)売上額▲DI値…上昇、採算▲DI値…上昇、資金繰り▲DI値…上昇
 (見込)売上額▲DI値…減少、採算▲DI値…減少、資金繰り▲DI値…減少

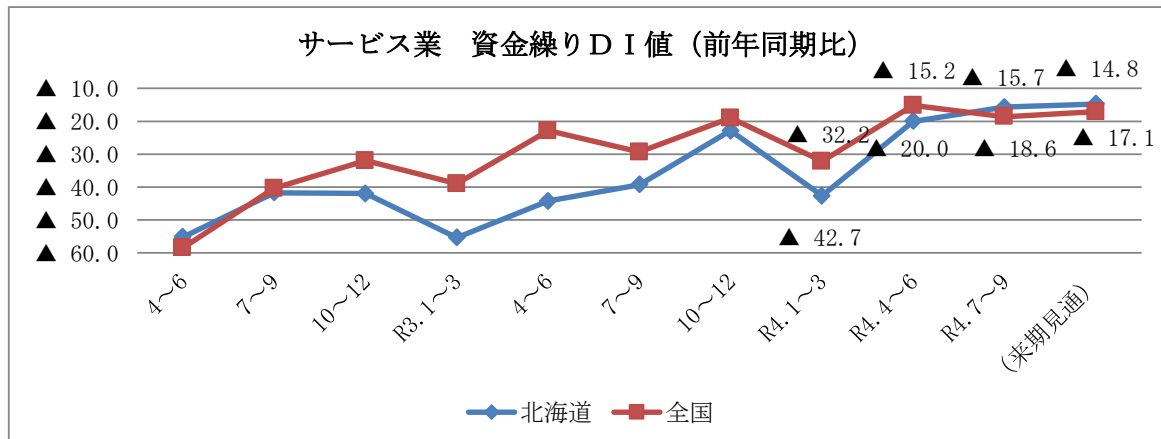
売上額



採算



資金繰り



5. 自社の業況判断の背景について感じている事(調査対象企業の声)

業種	内容
製造業	<p>○売上も少しずつ伸びてきているが、大型連休に入ると業務の都合上、作業をストップする期間が休み前から発生するため売上に響く。それをなくする自社製品を作成したい。また、すべての単価も原価計算して適正価格に変更する必要がある。</p> <p>○商品を値上げしたが、売上は落ちなかった。しかし、値上げの波が続きすぎると景気の急落を迎えそうで不安です。</p> <p>○コロナ以降、売上数量がまったく改善しない。</p> <p>○原材料等価格の上昇であるが、製品の単価になかなか転嫁も難しい。</p> <p>○3か月前と大きな変化はないが、年末に向けた仕事の受注に社会情勢や物価高がどのような影響を及ぼすのか注視していく必要があると考えます。</p> <p>○コロナは終わったが、物価高で次の問題が発生している。ニーズの変化もあり今後が心配である。</p> <p>○度重なる原材料等の値上げと、売値の調整が難しい物も多く、企業努力だけでは追いつかない。</p> <p>○昨年末からラムが暴騰し今年に入ると牛、豚、鶏、すべての原料が高騰。一部品薄。価格転嫁して何とか対応しているが大手スーパー様などは値上げに1~2か月かかるのでその間は低い利益を余儀なくされ、非常に厳しい。</p> <p>○季節製品により値上げがあるが、コロナ感染者の増加による集客の減少と原材料の高騰、製品値上げ難により、経営が厳しい状況である。</p> <p>○コロナ禍での原料、資材、光熱費の高騰などで消費が落ち込む中で経済との両立により、安価なものよりよいものを限定して購入する両極の方向になってきている。お客様が納得して購入する商品づくりを目指す。</p> <p>○材料の減少、仕入単価の上昇などで利益が上がらない。従業員の高齢化が進み、若い年齢の働き手がなかなか見つからない状況。</p> <p>○今期、ブリなど当社が取り扱う魚が増えたが、マス、サケなどが不漁で、今年はホッケなども不漁である。今後の水揚げに不安である。</p>
建設業	<p>○民間需要の停滞が顕著なうえ、材料価格の高騰が収益性を悪化させております。また、予定していた民間の事業案件も延期となり、年間の事業計画の中核とすべき案件がホテル業に多かったため、コロナの影響が続いていました。</p> <p>○材料費等の単価の上昇により経費等の増加収支トントン。</p> <p>○昨年からの見込み現場が受注できず、下請けの配置・工事売上が予想より少なく、営業も遅れたため、今年度の成長は見込めない。</p> <p>○世界経済はコロナに加えてウクライナ情勢等のリスクにより資機材の高騰、人材の不足等、先行きの不透明な状況が続いており、社員一人ひとりが健康に働ける職場環境を進めて持続可能な社会・環境づくりに貢献していく。</p> <p>○建設コストの急激な大幅上昇と大工の高齢化です。とくに熟練大工はあと数年で皆無と思われれます。</p> <p>○コロナ禍において、3年目の夏を迎えるわけだが、材料価格が今年すでに4回目の値上げになり、なかなか設計価格に反映されないのが一番の問題である。</p>
小売業	<p>○客数が若干増加したが、客単価の低下により期待していたほどの上昇はなかった。この傾向は今後も続くと思われる。</p> <p>○制限の解除による客数の増加、工事需要の増加。</p> <p>○他地域への流出が多く感じる。</p> <p>○日に日に業況が悪化しています。一時コロナも収束かと思いましたが、第7波に襲われ、先の見えない日々が続いています。打開策を待っているのですが…。自分で切り開くことは無理です。</p> <p>○コロナ及び、物価・原料の高騰などによる仕入単価の高騰や、経費増のため、経営の圧迫などにより、賃上げもなかなか難しい状況です。</p> <p>○コロナ、ウクライナ政治で、物価高、大雨も加えられて、8月は売上減です。お客の財布がかたいです。</p> <p>○コロナ禍ではあるが、人流が出てきていることで、販売につながっているため売上上昇につながっている。</p>

<p style="text-align: center;">小 売 業</p>	<p>○帰省やキャンプ客の客数の回復、新規納品先の獲得や近隣での飲食店での新規開業など、当地域の活性化に期待が高まるものの、仕入単価の上昇は続き、設備投資や光熱費の負担は重く、実質的な好転にはほど遠い。</p> <p>○8月、9月はお祭りのイベントがあるので、前年よりは売上が良いと思う。ただし、相次ぐ商品仕入れ額の値上げで、周りの状況をみながら商品価格を上げていかななくてはならないので、客足が減らないか心配である。</p> <p>○商品が入荷しない。</p> <p>○経費（光熱費）が物価高騰しているもので、SDGsに取り組んでいきたいと考えております。それに伴う設備投資をしていくことです。省エネのものに取り替えていく。電気自動車への入替は効率的なのか。蓄電池としても使用。</p> <p>○原材料の高騰やコロナ禍による客足の低下を受けて商品の値上げ、在庫を減らし無駄をなくすことを心がけていき、新製品の開発をして客足を上げられるようにしようと思います。</p> <p>○時勢柄なのか耐久消費商品への購買意欲が減少している気がする。</p> <p>○不漁により仕入ができず、売上がつながらない。物価上昇により大型店に消費者が流出している。</p> <p>○道内の仕入先の業者が増えており、品ぞろえが難しくなっている。</p>
<p style="text-align: center;">サ ー ビ ス 業</p>	<p>○仕入、電気、ガス、ガソリンなど値上げがすべて。値上げすればすむ話ではない。何回も値上げて客がくるか。</p> <p>○4月に1人退職をしたので、売上が落ちるかと思いましたが、残りの従業員が頑張ってくれたおかげで落ちませんでした。物価がいろいろあがってこれからどうなっていくんでしょうか？</p> <p>○地域の人口減少など</p> <p>○コロナ禍の収束の見通しがたかない。政府は宣言等で施工の動きは止めず、経済を回すことを優先している。給付金等の支給はまたあるのかどうか？3年間となると、事業の継続は大変なことである。</p> <p>○コロナが収まってくると客数が増え、コロナが増加すると激減する。極端すぎるため、スタッフの展開が難しい。また、燃料、仕入価格等の値上がりが続く、客単価を考える時期なのか。</p> <p>○夏休みに入り、行動制限もない、町の商品券やポイント倍セールで期待しましたが、いま商品券の利用がないように思えた。でも去年よりは来客数がありました。</p> <p>○新型コロナウイルスにより事業形態を変えるか検討中。テイクアウトの営業にもよるが、規模縮小して営業継続するか思案中。</p> <p>○日曜営業していないので、顧客の取りこぼしがあるが、息子の教育のこともあり検討中。</p> <p>○来店客や団体の予約は、徐々に回復が見られるものの、仕入等の価格高騰で、採算面は厳しく、原価を抑える工夫のほか、メニュー価格の改定を予定している。</p> <p>○コロナの影響で利用人数が減っていたが、どうみん割のおかげで利用客が増え、売上も増えた。</p> <p>○原油高影響のおかげでだんだんと外注の業者に依頼するデザイナーの単価が上がってきており、自社の業況に影響が出ていると感じる。できるだけ外注を減らし自社の技術を向上させる必要性を感じる。</p> <p>○採算がとれるような事業運営を心がけているが、運営上適切な従業員数の確保ができていないこと。現在の従業員が高齢化していること。そして社用車の入替が必要な時期に来ていることなど考慮すると業況的には厳しくなる。</p> <p>○コロナの影響が少しずつ薄れていく中、来年にはコロナ前の状態に戻らと思うが、どのような対応が必要になるかは手探りの状態である。材料費の高騰もどくなるか、人件費の増加も社会全体として課題が多い。</p> <p>○自分の職はコロナの影響を受けにくい。一時的に受けるが長期にわたり落ちてない。</p> <p>○社員の高齢化とコロナ禍による不況がまだまだ続くと思われる中で、不採算部門をどうするか、老朽化が進む社屋をいつ手がけたら良いのかをいろいろ検討中です。</p> <p>○コロナが落ち着き少し客足が増えておりますので今後も期待できるかなと思っています。</p> <p>○コロナ前に比べて飲食業の需要は戻っていない。また、コロナの影響で接客業務の人材確保難が続いている。祖父の代から受け継いだ設備の更新が続いており、物価高と合わせて利益を圧迫している。</p> <p>○本別町高齢者ハイヤーチケットの利用により、売上が増加している。夜間の利用は相変わらず低迷しているので、日中重点的にするシフトも考えて行かなければならない。</p> <p>○原材料の高騰が止まらず、価格設定に苦労している。お酒を伴う飲食が減っているように感じ、来客が少なく、全体的に落ち込んでいる。</p> <p>○資材費や燃料費の高騰、新型コロナによる利用者の減少が続いている。</p>

サービス業	<p>○原油価格高騰等による経費の増加、商品の値上がりによる仕入単価上昇で利益が見込めず厳しい現状が続いている。</p> <p>○悪いながらも安定している。コロナの流行による外出の減少によるお客様の来店間隔の低下が主な原因である。一日も早いコロナの収束を願うものである。</p> <p>○この数年、ほとんど変わりなし。</p> <p>○コロナのため、大きな宴会が行えないので売上の上昇が望めないことにより赤字解消につながらない。早いコロナ終息を願いたい。</p> <p>○コロナと観光業への影響が長く、コロナ前までの売上に戻すことは現状の商品構成では難しい。外食や移動販売車向けの商材の開発、流通面で大きな動きがあり、今後業績は好転するものとする。</p>
-------	--