

今期業況天気図

今期業況天気図

期間：令和6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▲19と、前期▲23から小幅の改善だった。業種別では、小売業・卸売業が▲23（前期差14ポイント増）で大きく改善した。建設業は▲12（前期差1ポイント増）、飲食業・サービス業は▲17（前期差1ポイント増）、製造業は▲26（前期差3ポイント増）、でいずれも小幅の改善であった。

前期に景況が悪化した、小売業・卸売業がかなり改善し、業種間の差があまり無くなってきている形である。

	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	▲ 2	▲ 12	▲ 1	▲ 9	8
採算	▲ 18	▲ 23	▲ 17	▲ 21	▲ 15
仕入単価	▲ 68	▲ 73	▲ 76	▲ 78	▲ 55
販売単価	20	18	21	31	16
従業員	25	21	35	20	26
資金繰り	▲ 15	▲ 22	▲ 6	▲ 15	▲ 14
今期業況 (総合判断)	▲ 19	▲ 26	▲ 12	▲ 23	▲ 17
今期業況 天気図					

業況天気図凡例					景気観測調査
 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5年7月～ 9月期					
2四半期前 令和5年10月～ 12月期					
1四半期前 令和6年1月～ 3月期					
今期 令和6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6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▲26(前期差3ポイント増)で天気図は「小雨」。小売業・卸売業は▲38ポイント(前期差15ポイント増)で前期から大幅に改善した。飲食業・サービス業は▲25(前期差1ポイント増)、製造業は▲30(前期差1ポイント増)で前期からほぼ変わらず。建設業は▲16(前期差3ポイント減)で小幅の悪化であった。小売業・卸売業は回復が進んだものの、他の業種に比べるとまだDIが低い状況である。

	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	▲11	▲19	▲4	▲24	▲3
採算	▲24	▲27	▲19	▲32	▲22
仕入単価	▲68	▲71	▲77	▲81	▲51
販売単価	13	11	18	20	9
従業員	21	18	31	14	18
資金繰り	▲19	▲25	▲7	▲27	▲21
今期業況(総合判断)	▲26	▲30	▲16	▲38	▲25
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6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▲9(前期差5ポイント増)と前期から若干の改善で、天気図は「曇り」となった。建設業は13(前期差28ポイント増)と大幅に改善した。小売業・卸売業は▲8(前期差6ポイント増)、製造業は▲19(前期差6ポイント増)で、いずれも回復が進んだ。飲食業・サービス業は▲6(前期差1ポイント増)で、前期と同様であった。建設業はコロナ禍後に初めて景況が「晴れ」となった。

	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	12	▲1	17	5	22
採算	▲9	▲16	▲4	▲9	▲6
仕入単価	▲68	▲75	▲74	▲74	▲60
販売単価	32	31	39	42	26
従業員	32	25	61	26	35
資金繰り	▲7	▲17	0	▲3	▲4
今期業況(総合判断)	▲9	▲19	13	▲8	▲6
今期業況 天気図					

業況天気図凡例					景気観測調査
 DI値 31以上	 DI値 30～11	 DI値 10～▲10	 DI値 ▲11～▲30	 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。

次期見通し天気図

次期見通し業況天気図

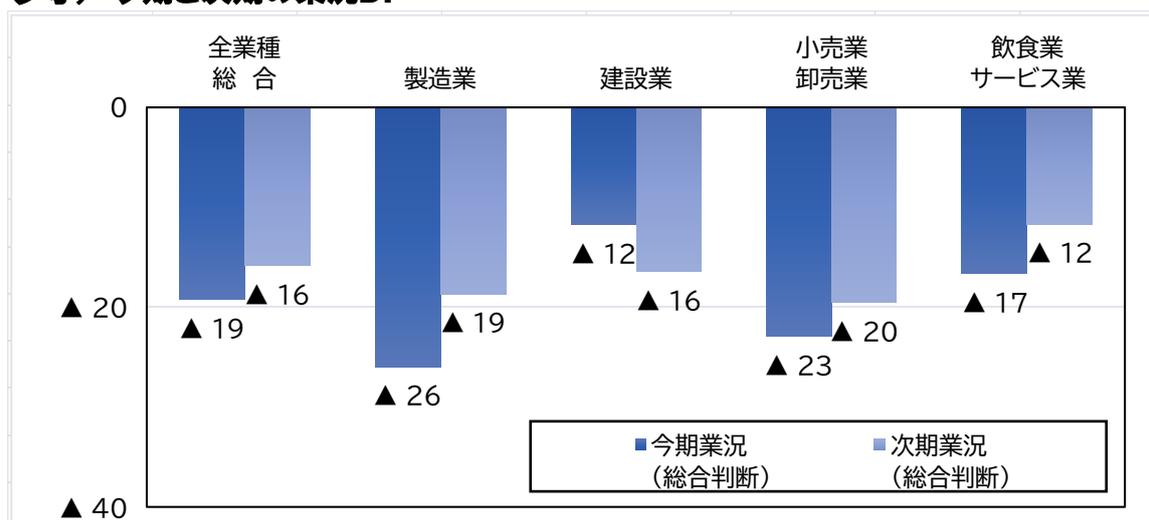
令和6年7月～9月見込(売上・採算・仕入単価・販売単価・資金繰り・従業員・次期業況DI値は今期との比較)

全産業の次期見通しの天気図は、▲16(今期差3ポイント増)で、天気図は「小雨」の見込み。産業別にみると、製造業が▲19(今期差7ポイント増)で改善が進む予想である。飲食業・サービス業は▲12(今期差5ポイント増)と小売業・卸売業は▲20(今期差3ポイント増)が若干の回復が見込まれている。建設業は▲16(今期差4ポイント減)は、若干の悪化が予想されている。

	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	1	▲3	▲2	▲10	9
採算	▲13	▲14	▲16	▲22	▲8
仕入単価	▲54	▲53	▲67	▲57	▲46
販売単価	14	14	19	23	7
従業員	25	21	33	22	25
資金繰り	▲13	▲16	▲11	▲14	▲11
次期業況 (総合判断)	▲16	▲19	▲16	▲20	▲12
次期業況 天気図					

業況天気図凡例					景気観測調査
 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6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▲22(今期差4ポイント増)と改善が進み、天気図は「小雨」の見込み。
 産業別にみると、製造業は▲22(今期差8ポイント増)、小売業・卸売業は▲28(今期差10ポイント増)と改善が進む見込みである。飲食業・サービス業は▲22(今期差3ポイント増)も若干の増加予想。景況が比較的よかった建設業は▲18(今期差2ポイント減)と足踏みが続く予想である。

	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	▲7	▲12	▲2	▲23	0
採算	▲18	▲19	▲18	▲24	▲16
仕入単価	▲55	▲55	▲67	▲58	▲45
販売単価	9	8	16	19	1
従業員	21	20	30	12	19
資金繰り	▲17	▲18	▲12	▲20	▲18
次期業況(総合判断)	▲22	▲22	▲18	▲28	▲22
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6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、▲5(今期差4ポイント増)で、「曇り」の予測。建設業と飲食業・サービス業が「曇り」となる見込みである。産業別にみると、飲食業・サービス業は1(今期差7ポイント増)でDIがプラスに転じる見込みで好調である。製造業は▲13(今期差6ポイント増)も改善の見込み。小売業・卸売業は▲11(今期差3ポイント減)は足踏みとなる予想である。今期好調だった建設業は▲4(今期差17ポイント減)と大幅減少の予想で、好況は短期間になると見られている。

	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	13	13	0	3	21
採算	▲5	▲6	▲4	▲19	2
仕入単価	▲52	▲49	▲70	▲57	▲48
販売単価	22	23	39	27	15
従業員	31	23	52	31	32
資金繰り	▲7	▲11	▲9	▲7	▲3
次期業況(総合判断)	▲5	▲13	▲4	▲11	1
次期業況 天気図					

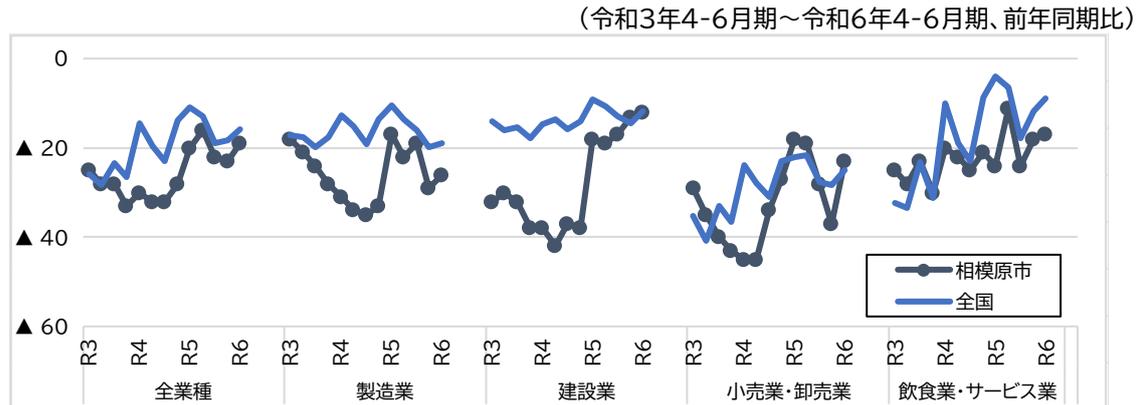
業況天気図凡例				
 DI値 31以上	 DI値 30～11	 DI値 10～▲10	 DI値 ▲11～▲30	 DI値 ▲31以下

<<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。

業況DIの推移

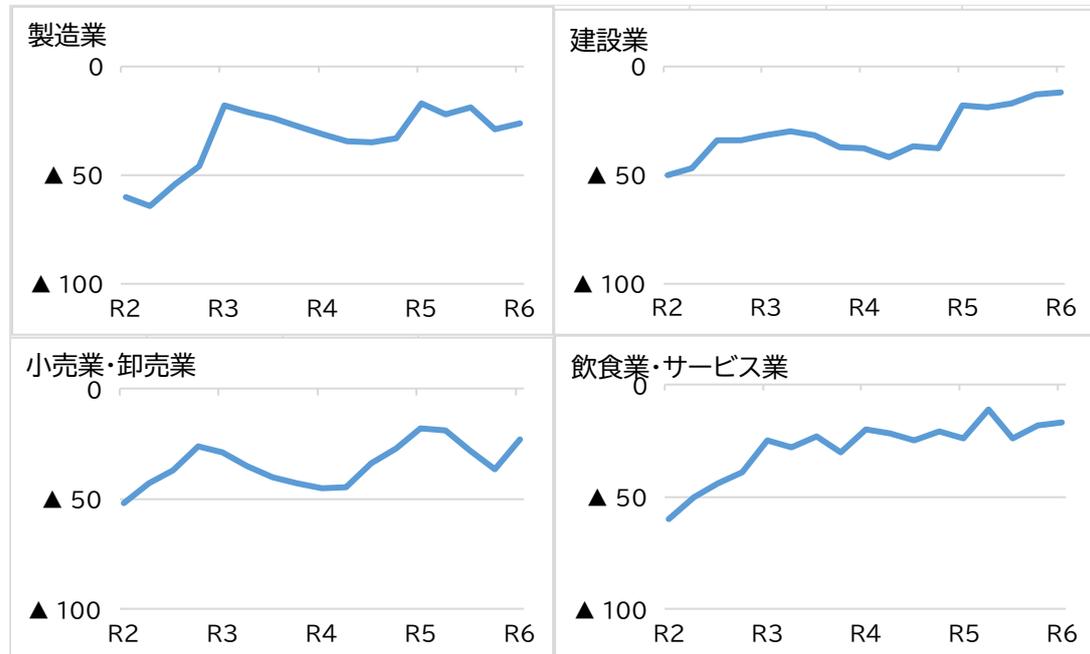
業況DI(前年同期比)の推移

全産業の業況DIは、今期は▲19(前期差4ポイント増)で、若干の改善であった。
 産業別にみると、前期落ち込んだ小売業・卸売業は▲23とかなり回復が進んだ。建設業は▲12、飲食業・サービス業は▲17、製造業は▲26、と、改善が進んでいる。
 全国と比較すると建設業と小売業・卸売業は全国と同様な水準となったが、その他の業種では全国より低い水準にとどまっている。



※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】

- ・需要旺盛。【電力機器、配電機器、免振・制振・制音デバイス、精密デバイス】
- ・円安の影響により、国内生産に切り替えている取引先が多く受注量は多少増えているが、小型製品の受注が多いため、稼働に対して利益があまり上がらない。【輸送機用オイルフィルター外装】
- ・値上げをしたいが、他社の価格が安いので値上げが出来ない。【ファインジャケット(断熱保温材)】
- ・原材料価格の上昇している背景を見て廃業する仲間が増えた。【電源トランス、スイッチングトランス、各種コイル制作、試作トランス制作】

【建設業】

- ・今期、夏頃までは、これまでの受注分の完成で仕事量は増。輸入品に関して、次回見積より価格変更の可能性高。居宅介護事業に関しては、利用者>ケアマネの状況。【クリーンルーム(手術室)、居宅介護支援事業所】
- ・建築現場の都内集中。【内装工事】
- ・仕入れ単価の高騰が、利益率圧迫、受注単価が高騰率をカバーできない金額。【管工事、電気工事】
- ・従業員の不足により、外国人研修生に頼っている。日本人の若者で未来のある人材確保に努めたい。建設業の職人離れが深刻である。昔は稼げる職種であったが、今は休みが欲しい若者ばかりである。【設備業】

【小売業・卸売業】

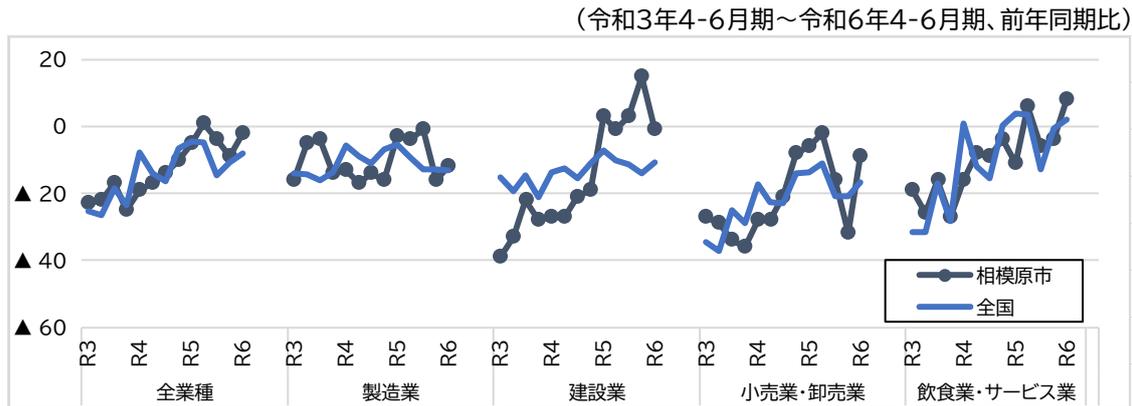
- ・賃上げも中小企業まで浸透し、個人消費もかなり持ち直していると思われる。今年は過去に比べ最も良い業績が期待できる。【健康食品】
- ・地金(金、プラチナ、銀など)の高騰。商店街の必要性(施策は何か、経営者の高齢化)、行政等の支援策は。【時計、メガネ、宝飾小売】
- ・インボイス制度が大変。【中古車販売】
- ・過去の売上に見合わない、中国の指定メーカーの受注額が巨額で、前払い金の調達に苦慮している。融資の限度を超えているとのことで、銀行等の融資がなく、大手企業からの受注を失いそうである。【受託製品(製缶品・切削加工品・表面処理加工・各種素材)の調達と供給、車椅子ロボットの開発製造販売】

【飲食業・サービス業】

- ・若い人たちが少なくなりその点をカバーする業務が好調。【WEBページ制作、システム制作、印刷、ネットワークカメラ施工】
- ・コロナ禍で自分のやりたいこと、転職等を抑えていた人たちが動き出した印象。自社のような中小企業においては、大企業のような収益が確保できず、賃金の大幅アップ等は難しい。人材流出を食い止められるかが大きな不安要素。【広告代理業】
- ・ガソリン代が高いので移動費用がかさむ。予算がない中で発注されるため、売上が伸びない。【音楽スクール、ライブイベント企画運営、出張演奏、楽曲提供】
- ・建売業者の在庫が多くなってきた。【宅地開発企画・分譲、売買仲介、賃貸物件管理・仲介、資産コンサルティング、相続コンサル】
- ・人員を確保したが、通所介護の利用者が増えない状態。利用控えが起こっている。【介護、医療、福祉事業】

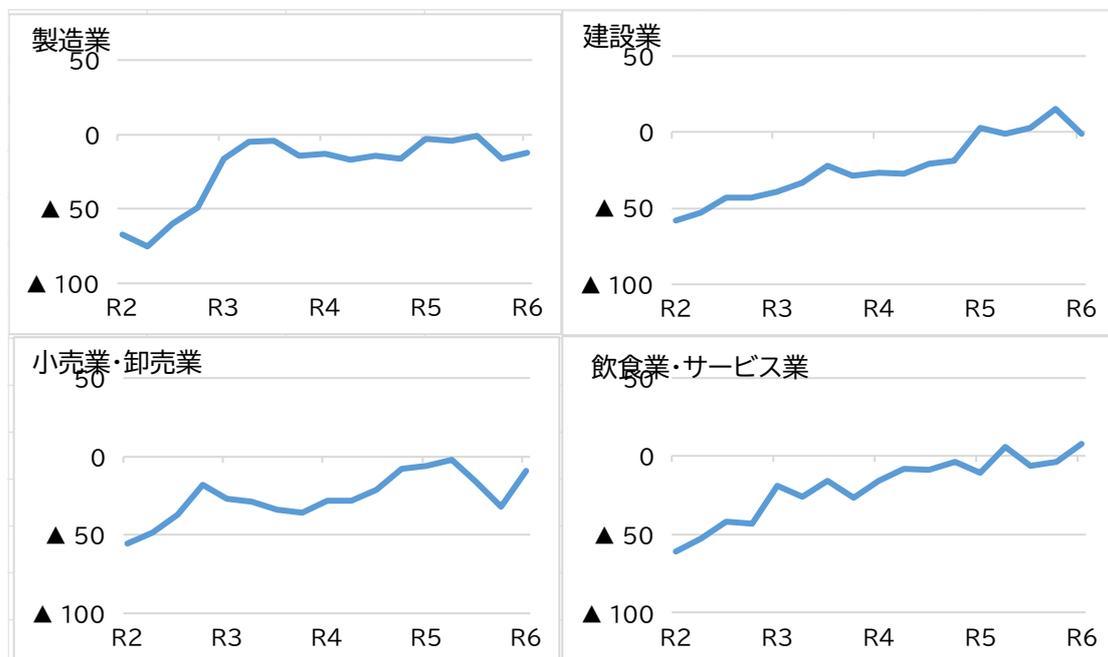
売上DI(前年同期比)の推移

全産業の売上DIは、▲2(前期差7ポイント増)と、改善が進んだ。
 産業別にみると、飲食業・サービス業は8で半年ぶりにDIがプラスとなった。建設業は▲1でDIはやや低下し前期並みであるが昨年度と比較すると安定した状況である。小売業・卸売業は▲9で、落ち込んだ前期から回復した。製造業が▲12で足踏み状態である。
 売上DIは、他の指標に比べ比較的高い値が続き、売上は増加傾向である。



※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)

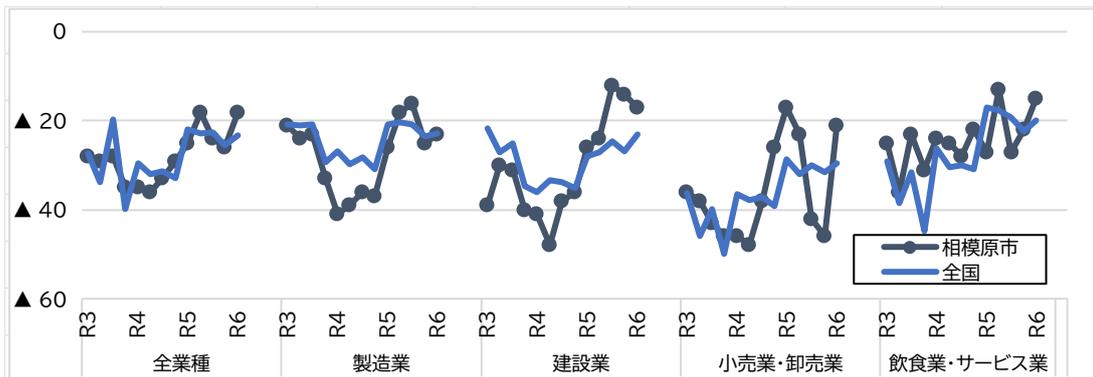


採算DIの推移

採算DI(前年同期比)の推移

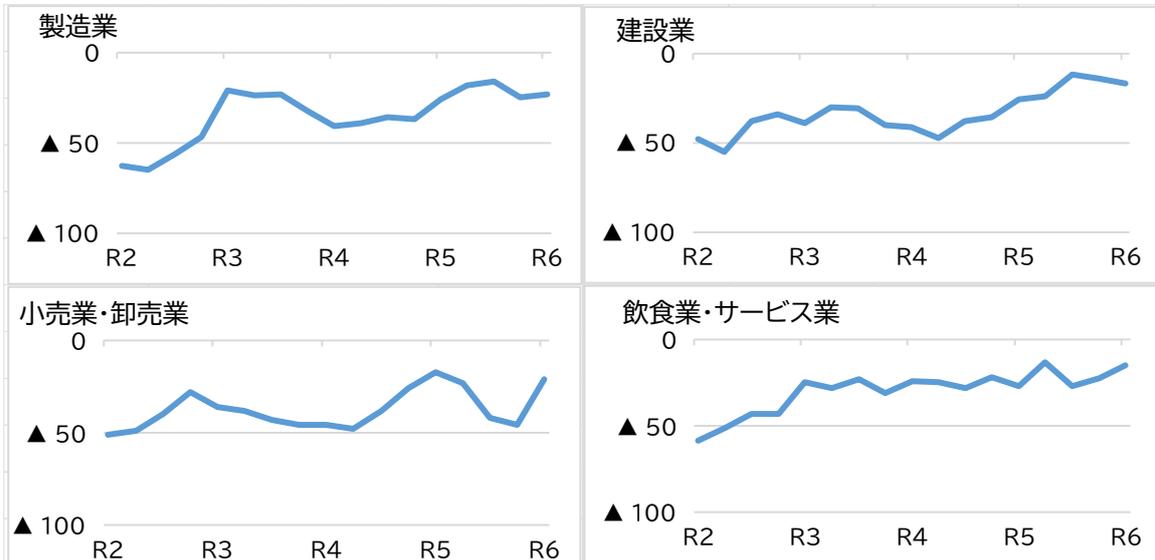
全産業の採算DIは、▲18(前期差8ポイント増)と、改善が進んだ。
 産業別にみると、小売業・卸売業は▲21と売上の回復とともに採算も改善した。飲食業・サービス業は▲15でやや改善、製造業が▲23で足踏み、売上DIはほぼゼロである建設業の採算DIは▲17と伸び悩んでいる。
 産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業を除いて全国より高い水準となった。

(令和3年4-6月期～令和6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)

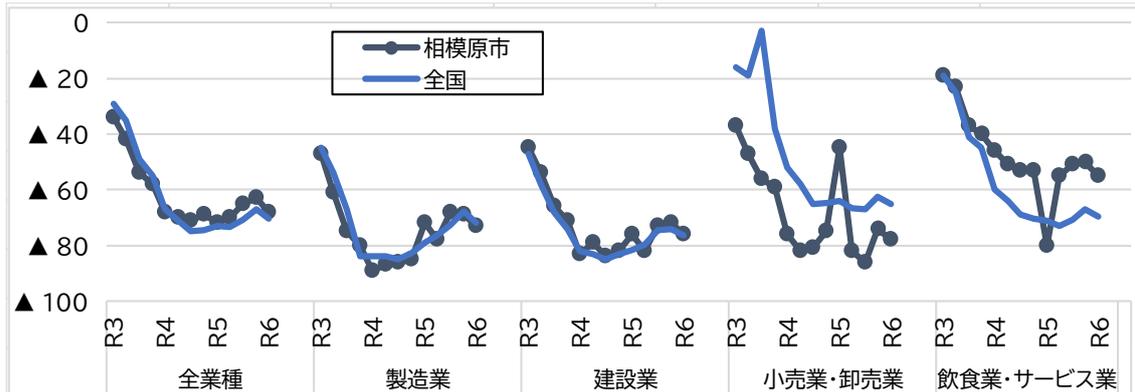


仕入単価DIの推移

仕入単価DI(前年同期比)の推移

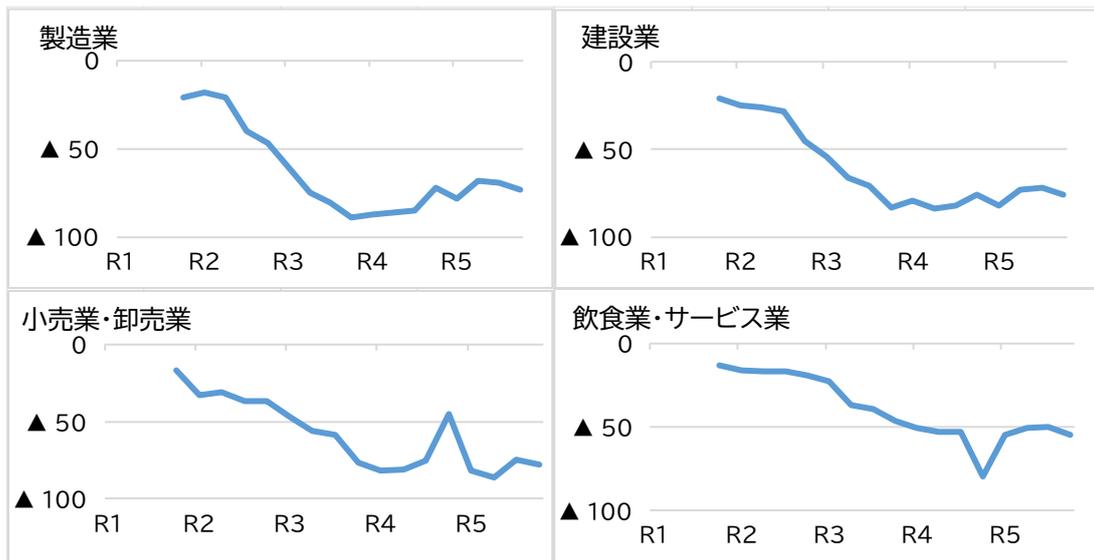
全産業の仕入単価DIは▲68(前期差5ポイント減)で、若干の低下。
 産業別にみると、飲食業・サービス業が▲55、製造業が▲73、建設業は▲76、小売業・卸売業は▲78といずれも若干低下している。
 全国と比較すると、小売業・卸売業は全国より悪く、飲食業・サービス業は状況が良い。

(令和3年4-6月期～令和6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)

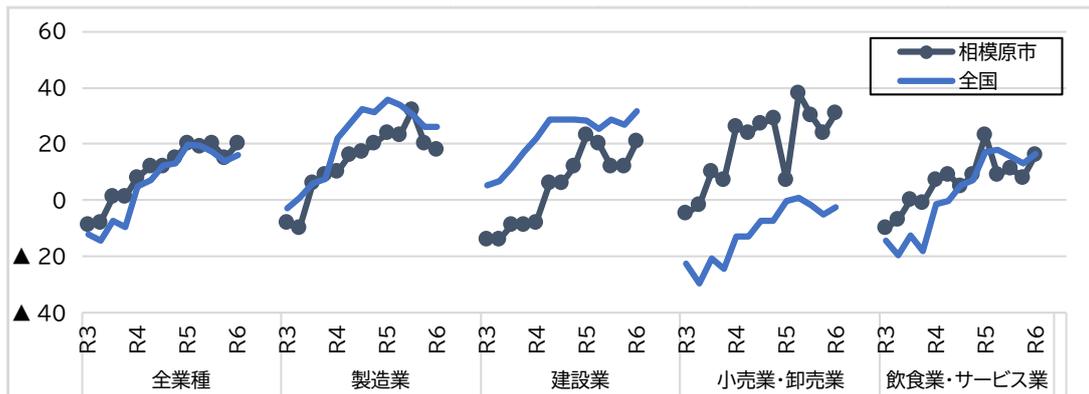


販売単価DIの推移

販売単価DI(前年同期比)の推移

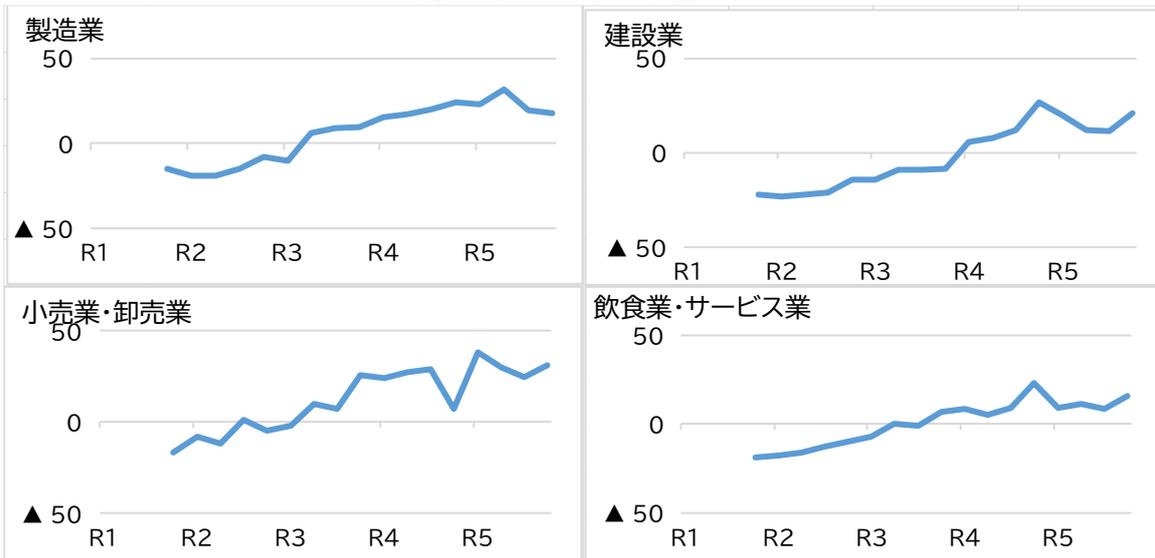
全産業の販売単価DIは、20(前期差5ポイント増)と、若干の増加であった。
 産業別にみると、小売業・卸売業が31、建設業は21、飲食業・サービス業は16で、価格転嫁が進んでいることが推察される。製造業は18、と伸び悩んでいる。
 全国値と比較すると、製造業と建設業は全国よりもやや低い水準が続いている。小売業・卸売業は、全国よりもかなり高い状態が続く。

(令和3年4-6月期～令和6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6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)

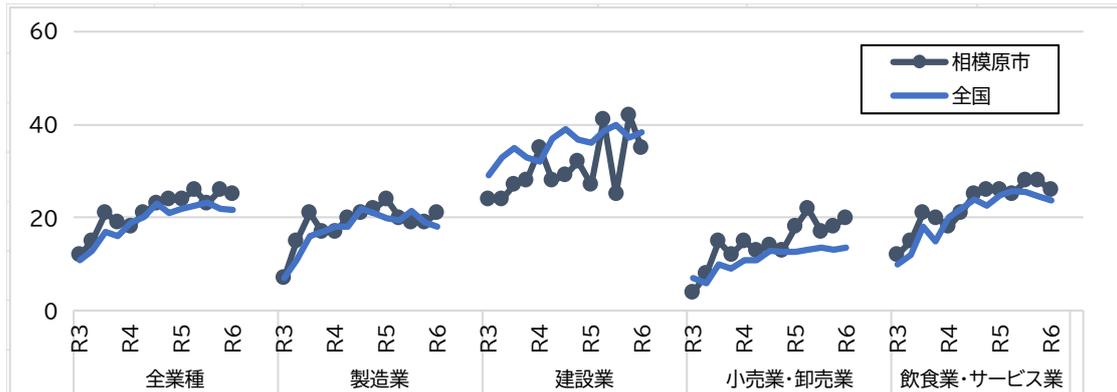


従業員DIの推移

従業員DI(前年同期比)の推移

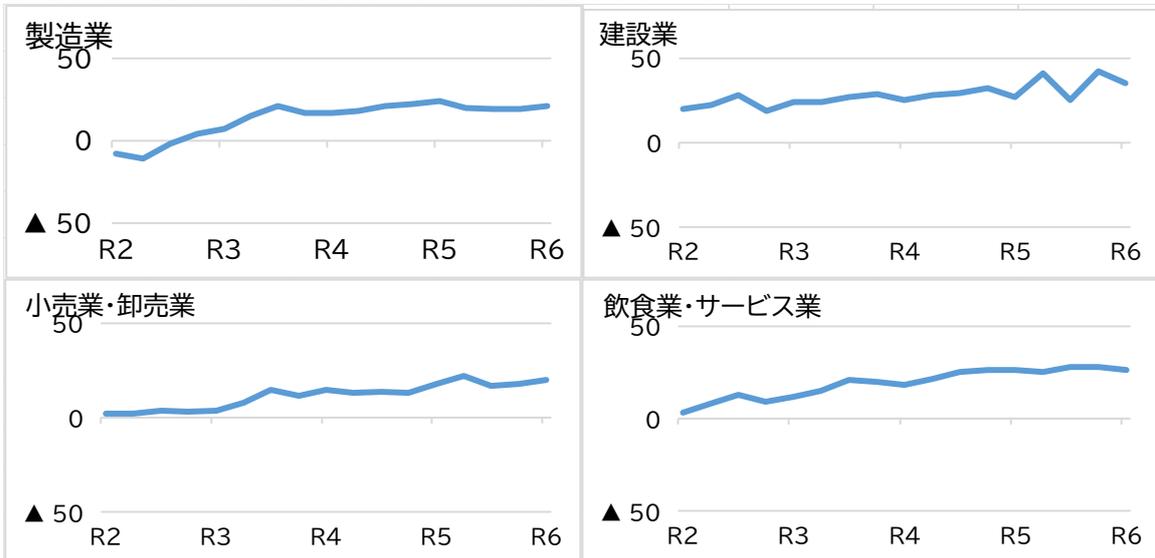
全産業の従業員DIは、25(前期差1ポイント減)で、前期から変化がなかった。
 産業別では、人手不足が続く建設業は35、飲食業・サービス業は26でやや安定している。
 製造業が21、小売業・卸売業が20で、緩やかだが人手不足感が広がっている。
 産業別に今期の数値を全国値と比較すると、建設業を除き、当市の方が人手不足感が高い。

(令和3年4-6月期～令和6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-過剰、中小企業庁は「過剰-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

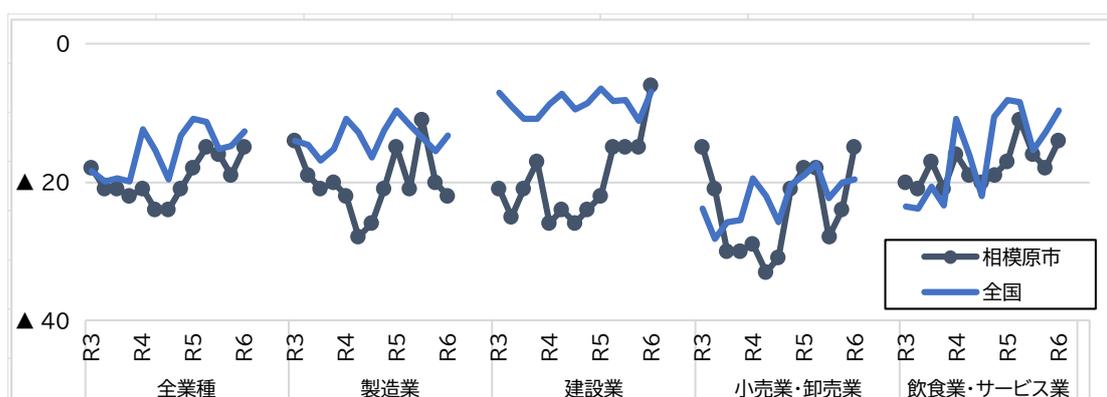
資金繰りDI(前年同期比)の推移

全産業の資金繰りDIは、▲15(前期差4ポイント増)で、前期から若干改善した。

産業別にみると、売上が好調な建設業は▲6で大きく改善、景況が改善しつつある小売業・卸売業も▲15で大幅に増加した。飲食業・サービス業は▲14で若干の改善。製造業は▲22で改善が遅れているようである。

産業別に当市の今期の数値を全国値と比較すると、小売業・卸売業と建設業は全国より良い状況であり、製造業と飲食業・サービス業は当市のほうが全国よりやや悪い状況となっている。

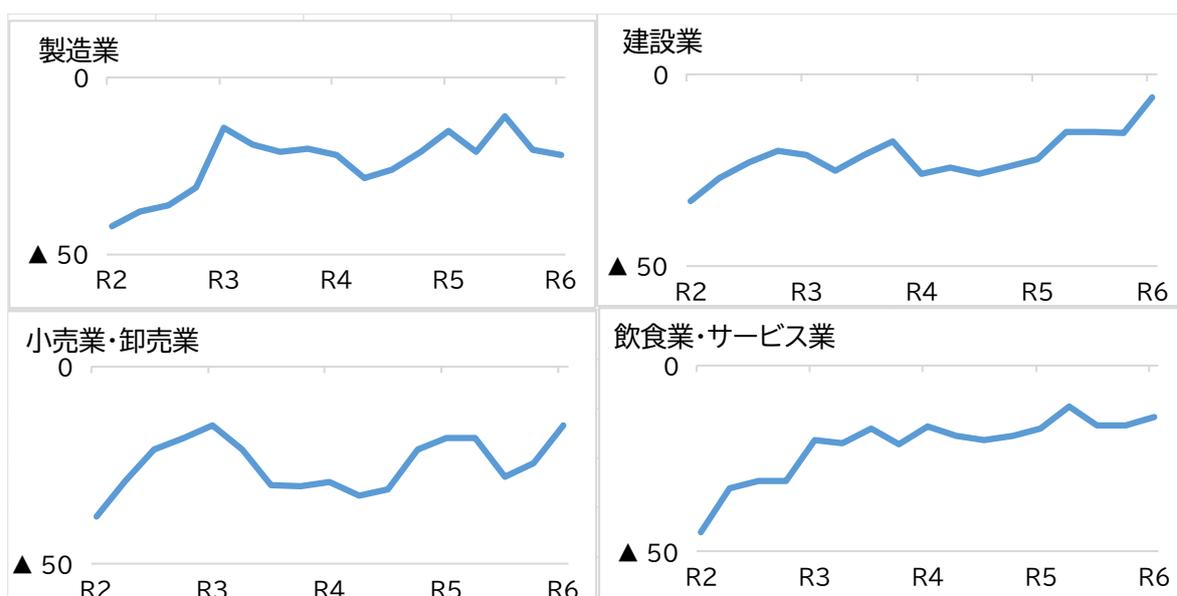
(令和3年4-6月期～令和6年4-6月期、前年同期比)



※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(景気観測調査)

			今期(R6.4~R6.6)				次期見通し(R6.7~R6.9)			
			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	不変	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	不変	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	60	86	89	235	60	109	66	235
		構成比	26	37	38	▲12	26	46	28	▲3
	採算	サンプル数	42	98	95	235	38	126	71	235
		構成比	18	42	40	▲23	16	54	30	▲14
	仕入単価	サンプル数	4	56	175	235	2	107	126	235
		構成比	2	24	74	▲73	1	46	54	▲53
	販売単価	サンプル数	61	156	18	235	48	171	16	235
		構成比	26	66	8	▲18	20	73	7	▲14
	従業員	サンプル数	59	166	10	235	55	175	5	235
		構成比	25	71	4	▲21	23	74	2	▲21
	資金繰り	サンプル数	16	151	68	235	10	178	47	235
		構成比	7	64	29	▲22	4	76	20	▲16
	業況	サンプル数	28	118	89	235	24	143	68	235
		構成比	12	50	38	▲26	10	61	29	▲19
建設業	売上	サンプル数	43	82	45	170	38	91	41	170
		構成比	25	48	26	▲1	22	54	24	▲2
	採算	サンプル数	26	89	55	170	22	99	49	170
		構成比	15	52	32	▲17	13	58	29	▲16
	仕入単価	サンプル数	1	38	131	170	0	56	114	170
		構成比	1	22	77	▲76	0	33	67	▲67
	販売単価	サンプル数	53	100	17	170	45	112	13	170
		構成比	31	59	10	▲21	26	66	8	▲19
	従業員	サンプル数	63	104	3	170	59	108	3	170
		構成比	37	61	2	▲35	35	64	2	▲33
	資金繰り	サンプル数	17	125	28	170	10	131	29	170
		構成比	10	74	16	▲6	6	77	17	▲11
	業況	サンプル数	24	102	44	170	16	110	44	170
		構成比	14	60	26	▲12	9	65	26	▲16
小売業・卸売業	売上	サンプル数	39	56	53	148	34	65	49	148
		構成比	26	38	36	▲9	23	44	33	▲10
	採算	サンプル数	23	71	54	148	17	82	49	148
		構成比	16	48	36	▲21	11	55	33	▲22
	仕入単価	サンプル数	2	29	117	148	3	57	88	148
		構成比	1	20	79	▲78	2	39	59	▲57
	販売単価	サンプル数	58	78	12	148	44	94	10	148
		構成比	39	53	8	▲31	30	64	7	▲23
	従業員	サンプル数	34	109	5	148	35	110	3	148
		構成比	23	74	3	▲20	24	74	2	▲22
	資金繰り	サンプル数	16	94	38	148	10	108	30	148
		構成比	11	64	26	▲15	7	73	20	▲14
	業況	サンプル数	16	82	50	148	15	89	44	148
		構成比	11	55	34	▲23	10	60	30	▲20
飲食業・サービス業	売上	サンプル数	105	140	79	324	97	160	67	324
		構成比	32	43	24	▲8	30	49	21	▲9
	採算	サンプル数	45	185	94	324	50	198	76	324
		構成比	14	57	29	▲15	15	61	23	▲8
	仕入単価	サンプル数	2	141	181	324	2	171	151	324
		構成比	1	44	56	▲55	1	53	47	▲46
	販売単価	サンプル数	78	221	25	324	52	244	28	324
		構成比	24	68	8	▲16	16	75	9	▲7
	従業員	サンプル数	91	225	8	324	86	233	5	324
		構成比	28	69	2	▲26	27	72	2	▲25
	資金繰り	サンプル数	19	242	63	324	20	247	57	324
		構成比	6	75	19	▲14	6	76	18	▲11
	業況	サンプル数	38	194	92	324	47	192	85	324
		構成比	12	60	28	▲17	15	59	26	▲12
全業種総合	売上	サンプル数	247	364	266	877	229	425	223	877
		構成比	28	42	30	▲2	26	48	25	▲1
	採算	サンプル数	136	443	298	877	127	505	245	877
		構成比	16	51	34	▲18	14	58	28	▲13
	仕入単価	サンプル数	9	264	604	877	7	391	479	877
		構成比	1	30	69	▲68	1	45	55	▲54
	販売単価	サンプル数	250	555	72	877	189	621	67	877
		構成比	29	63	8	▲20	22	71	8	▲14
	従業員	サンプル数	247	604	26	877	235	626	16	877
		構成比	28	69	3	▲25	27	71	2	▲25
	資金繰り	サンプル数	68	612	197	877	50	664	163	877
		構成比	8	70	22	▲15	6	76	19	▲13
	業況	サンプル数	106	496	275	877	102	534	241	877
		構成比	12	57	31	▲19	12	61	27	▲16

集計表(トピックス)

製造業
「従業員不足」【製造関係のアウトソーシング事業(派遣・請負)】
国内主力市場の想定を上回る速度の縮小・US市場堅調・仕入価格の高騰が収束しない【オフィス・文教・一般企業向け製品、新聞店向け製品、印刷後加工製品、開発設計・生産】
1. 超円安基調が当分継続することの不安、2. 求人に対する反応が鈍化していること【電子応用装置の設計・製造・セキュリティ機器販売】
5月が昨年同時期より受注がかなり少ない、しかし6月は予定している受注が多い為取り返すことができそう。小企業なので人手不足が悩みです【制御盤製作、機械付帯配線、一般電気工事】
いろいろな業種の顧客の売り上げが良くない為、受注量が減った。先行き良い話がない。従業員が3年以内に辞めてしまう。仕事と家庭の両立で責任に見合った報酬がなければ定時帰り残業したくないという人が多くなった。顧客の大企業が利益確保の為に値下げに取り組み、今までもらっていた仕事が入札になった。その為、異常な安値を出す会社が出てきた。価格転嫁している時期に反して困っている【精密板金】
おろし先の減少【豆腐 揚げ物】
なかなか売上高の上昇が見込まれません。労働者の高齢化も懸念されます【コンベアー製作取付、タンク製作、工場総合設備】
異常な円安は良いとは言えない【無線機、オーディオ、カラオケの設計・生産(委託)・販売、米国MOTOROLA SOLUTIONS社の総代理店】
円安【キャンピングカー製造販売】
円安・原油高による製造原価上昇【金属表面処理(パーカー処理及び塗装)】
円安が続いていること【マグネチックバルブ、グローブラグ、ヒューエルポンプ】
円安の影響がなくなる【ヘアゴムリング】
円安の影響で仕入れ値の増加・取引先の国内生産への切り替えによる受注増加はあるが小物の為利益率が低い、材料費、動力費、人件費が増加したが売価反映は行えているが実質売上は減少【内燃機関部品】
円安の影響により、国内生産に切り替えている取引先が多く受注量は多少増えているが、小型製品の受注が多いため、稼働に対して利益があまり上がらない【輸送機用オイルフィルター外装】
円安の影響を感ずる【金属加工】
円安の影響大【食品】
海外の仕入れもあり、かなり左右される傾向がある。マスト自体の受注が激減(台風などが来ると特需になる)【ヨットのマスト、リギン設計・製造他】
各社の賃金アップによる仕入れ価格上昇は今期後半から来期と予想している。販売価格へ転嫁できるよう対応が必要。また、新入社員・若手社員の採用に苦慮している【電源・通信用保安装置】
急速な円安により更なる物価上昇を招き、需要が低迷したため、企業の設備投資の抑制が長引いて、当社の受注が減少している【電子部品製造販売】
求人に応募が少ない。単価UPしたら、単価UPしていない同業に仕事を奪われた。取引先は、単価の安い会社に発注しているので値上げが難しい【半導体製造装置の設計】
金属加工業界全体の動きが鈍い【金属加工】
件数は変わっておらず、売上、利益が減る状態なので、新機軸を早急につくる必要性【総合印刷】
健康食品への風評被害、円安による原材料の高騰、従業員(パート)の不足と対策のための人件費高騰【シックシュガー、健康食品の充填、包装】
原因不明の不景気【シャフト・ベアリング・フランジ】
原材料・副資材の値上げ状況を製品単価に適時反映できていないので、その改善が必要【2次電池部品】
原材料価格の上昇している背景を見て廃業する仲間が増えた【電源トランス。スイッチングトランス・各種コイル制作・試作トランス制作】
原材料費高騰、光熱費高騰・人材不足【工業塗装】
好況とは感じていません。このあと、インフレによる経費増と、賃金の上昇が経営を圧迫していくものと思います。経営の更なる好転の道筋が見えません【ダンボール箱】
今年3月から受注が減少し4月・5月と減少幅が拡大しつつあり先行きが不透明な状況にある。既存取引先も先行きが不透明な為、新規受注先を今後検討せざるを得ない【ギャブランク加工・食品機械部品加工、鋳造機部品加工・油圧機器部品加工 他】
仕入材料・経費の値上がり及び賃上げを価格転嫁につなげることができた【自動車用オイルフィルター部品】

材料費の高騰、電気代、機械の老朽化、建物の老朽化。【精密部品加工治具設計製作】
昨年と比べて5月の受注が50%低下しました。しかし6月からは例年通り注文が入りそうです。あいかわらず人手不足、社員は労働基準などがあるので社長だけ残業して休日なしで過ごしています。【自動制御盤製作 機械付帯配線 一般電気工事】
昨年末から受注量、売上が減少傾向にある。【段ボール製函販売・紙器一式・包装資材販売、段ボール家具販売】
仕事が無く、見積りがCanon以外ほとんどない。【プラスチック及び樹脂加工】
仕事量は徐々に減っている感じだが、それ以上に人員不足が厳しいです。【工業製品塗装】
仕入れ価格の上昇。【精密板金加工】
仕入高騰を価格転嫁が難しい。【ストレージ製品の開発・製造・販売・保守・サービス】
採算悪化の原因・顧客への値上げが難しい・仕入価格は発注ごとに値上げしてくる新規顧客開拓を進めているが顧客の過剰在庫のため新規発注には時間がかかる。過剰在庫の原因は先行発注(2024年12月分迄)品が納入されたため。当社の材料在庫も同じ。【各種トランス、コイル製造販売、水素発生装置製造販売、断熱塗料販売】
仕入単価が未だに上昇している。【パン製造、販売】
仕入単価が上昇して値上げを強いられている。【高速モータ製造販売】
仕入単価の上昇。【ウレタン内装の加工】
仕入単価の上昇。【小型多機能ロボットの開発・製造販売】
仕入単価の上昇。【電磁弁、電動弁の製造】
仕入単価の値上げ。【印刷業】
仕入単価上昇に加え、物が入ってこない事。【制御盤の製作やケーブル加工】
資材高騰や給与UPに対し価格転嫁が出来ない。【乾燥剤・吸着剤の加工販売、角紙管、ペーパーアングル、積層板紙等の製造販売】
自動車メーカーの動き。【切削工具製造及び再研磨】
自動車関連の動き。【切削工具製造、再研磨】
自動車生産が増えていないので設備投資が盛り上がらない。【電気機械製造】
主力販売先顧客の受注が低迷、しかしながら数年前から賃金改定実施を行うも物価高のペースに追い付かず、雇用人員維持への対応が追い付かない。また、各消耗品や光熱費上昇についても減収要因となっている。来年以降について新規案件商談は進んでいるが、国内経済状況で先行きに疑問あり、また競合先もあって簡単には価格交渉が出来ない。実際に価格交渉に臨んだ商品は競合先に転注となったもの有。【上水道継手・産業機械継手・自動車部品・防災部品の旋盤加工】
取引先からの受注計画は順調であるが、材料費・人件費が上昇している。反面、販売価格がそれに伴って上昇していない状況が現況である。【自動車部品製造業】
受注が安定しない。受注・納期が不安定。繁忙期、閑散期の差が急激かつスパンが短い。短納期が重なる。受注後大幅に納期がのびる。【製造業】
受注の減少で収益悪化。【輸送用機械器具製造】
受注形態の変化(印刷用などデータ納品が増加、印刷はクライアントが格安印刷会社を見つけて発注)。【製造業】
受注状況、雇用。【産業機器及び部品の設計及び製造及び販売・光学部品及びレーザー装置の設計及び販売・産業部品の販売及び輸出入】
受注数の減少=売上の減少。【アルマイト加工】
受注単価の値上げ交渉が困難なこと。【ネジの製造販売】
受注問題位(受注が減少している)。【光通信周辺機器製造販売】
受発注の状況。【印刷】
受発注の状況。【産業用機械部品製造・組立】
需要旺盛。【電力機器、配電機器、免振・制振・制音デバイス、精密デバイス】
従業員の高齢化。【検査、梱包】
諸物価諸材料諸経費の高騰における加工販売費の伸び悩み及び買い控えや客先の最安値への転換。【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】
徐々に景気は回復していると思われるが、円安の影響がどこまで響くのかこれからの不安要素。【自動機械設計製作】
新規開発技術の普及。【ダイカスト製品の品質改善支援装置】

新規案件が大幅に減り、従来案件については製造タイミングを後ろ倒しになるケースが多い。結果として期中の売上が大幅に減少した上、仕入費用の増大で危機的だと感じる。【電子回路基板設計／製造／販売】
畳はほぼ、国内需要にて動いています。インバウンド需要としては観光関連施設工事には恩恵があるかと。一般家庭では余り関係なく、将来を見据えて工事価格も抑えがちです。ほんとは今、国産天然いぐさ畳表はお得です。副資材は上昇して材料単価も上がってますが、円安の影響で輸入表より国産表の方が品質良く若干安いです。今こそ、畳替えがお得な時。なんとかアピールにならないかな？【畳】
新規事業がようやく稼働をりはじめてきている。【発泡スチロール加工】
新製品売上好調。【医療機器及び関連商品の研究開発・製造販売】
新卒採用者(営業部門)の採用が困難である。【臨床検査薬の開発、製造販売】
人員確保が難しい。【エンジン修理】
人員不足。【金属加工】
人手不足 人件費上昇。【食品製造】
製造業全体の先が見えない不透明感がいつまで続くのか注視している日々です。【精密機械金属部品加工】
設計者の雇用が困難である。【インサーキットテスト製造販売、インサーキットテストフィクスチャ製造販売、ファンクションテスト製造販売】
設備老朽化と若手人材の不足。【金属製品塗装及びメッキ処理】
大手の賃上げによって、それを回収しようとするしわ寄せが中小企業にきています。景気の好転につながらないと思う。【金型プレス加工】
大手企業が賃上げをしており、中小である当社でもせざるをえなく、賃上げをした。また取引先企業が値上げ交渉になかなか応じない。【製缶溶接、金属部品機械加工】
第1四半期(当社の場合1-3月)は昨年に比べて増収・増益でしたが、第2四半期の受注は伸び悩みで、また円安の影響で仕入コストが上昇しております。【空圧制御バルブの製造・販売】
値上げのハードルが高い。【金属製品加工】
値上げをしたいが、他社の価格が安いので値上げが出来ない。【ファインジャケット(断熱保温材)】
地政学的リスクによる部品調達遅れ。【半導体製造装置等の配管接手、流量計の製造販売】
中小企業の製造業は全体的に悪いと思います。大手さんとは大違いです。【表面処理】
中長期的な展望が見えない。【金属加工】
当社は自動車のプレス金型を仕事としていますが、ここ4年くらい新規立ち上げがなく、仕事量に不安が。【プレス金型製造業】
日本経済状況の不透明さにより不安を抱えているが、他社も同じ状況であるため努力を重ね続ける。【精密板金加工業】
売り上げが前年比半減、さらにこれから低迷と客先より通知あり。体感的には仕事量は激減、今後の見通しは非常に不透明。商機が無ければMA、自主廃業も選択肢。【半導体製造装置関連機械加工】
売上・利益は通常通りだが、納期が逼迫したり人手不足になることもなく、物足りなく不安感がある。日雇派遣も常に充足している状態なので、日本の株価は高値を維持しているが、そんなに景気がよくないのかな、と感じている。【各種製品の加工、検査及び包装】
半導体不況が長引いている。国内電子、電機産業の低迷。【樹脂ケース・アルミケース・強化段ボールケース製造】
半導体不況の長期化(設備投資が低調)。【金属加工(切削)】
販売先からの発注が遅くなっている。【食品工場向けの機械製造販売】
不景気の長期化を懸念。【抵抗溶接機械(テーブルスポット溶接機)】
物価上昇に伴う消費低迷。【ジャズポップコーン、ポップコーン原料】
物価上昇の影響で設備購入、修繕の金額が想定を大きく超えており、長期計画となっていたもので実施を諦めざるを得ない状況。人員も不足しており、将来的な運営に不安を感じる。【生コンクリート製造販売】
未だに半導体不足、材料費の高騰、納期遅延が続いている。【工業用自動機の開発・製造・販売】
量産品(商品)を含んだ開発案件が少なく、逆にクラウド関連の開発が増加傾向。またクラウド系開発者確保が困難な状況であるため、売り上げ低減につながっている。【受託開発設計~少数生産】
労務費等仕入れ価格の上昇。【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】

建設業
インバウンドの回復及びコロナ禍での投資抑制の反動もあり投資意欲は旺盛な反面、建設業界の深刻な人出不足は継続しており、計画的・戦略的リソースマネジメントが肝要。労務逼迫、資機材コスト動向を注視しつつ、更なる利益改善に取り組む必要がある。デジタル活用、人材育成、協力会社との連携など中長期を見据えた現場力の強化が必要。【土木、建築工事請負業・不動産事業】
4月改革で時間規制があり、とても困ることが多い。そのため廃業する人が多く、職人さんが少なくなった。簡単な作業もこなせない人が多くなり、一日の作業が倍くらいかかる。公的な大きな現場は特例があるというが、小さなところはどうしたらいいのかわからないです。【建設業】
オフィスの縮小、元請け企業のセキュリティ収納システム部門の縮小の影響が有り、売り上げが激減しています。【セキュリティ収納システムの電気配線工事、設定、調整、保守メンテナンス作業・貸金庫システムの保守メンテナンス作業】
デフレから完全脱却して、内需・国内投資が上昇するか！【内装工事】
景気好転の材料がないので良くなりえないと思う。個人消費はかなり悪い。【管工事業】
建築現場の都内集中。【内装工事】
原材料価格の上昇に伴う価格交渉ができる元請け会社が皆無なので独占禁止法、下請法の改正をして頂きたい。【電気工事業】
顧客の気持ちの不景気、人材不足。【建物の屋根工事、外壁工事、雨樋工事、厨房工事他】
顧客の設備投資の工事が、ほとんど無い状況です。【電気工事業】
公共工事が取れて良かった。【建物解体業】
公共工事だけでなく民間工事の受注も減少している感じがあります。原価(各仕入単価)の上昇分を全て受注金額に反映することが出来ず、各現場毎の粗利益(率)が低下傾向にあります。【土木建築の施工】
公共工事は微増しているように感じます。【給排水衛生設備工事、空調換気設備工事】
工事の減少。【塗装工事、防水工事】
工事受注できそうでも人員不足を考えると受注できない。【建築リフォーム】
今期、夏頃までは、これまでの受注分の完成で仕事量は増。輸入品に関して、次回見積より価格変更の可能性高。居宅介護事業に関しては、利用者>ケアマネの状況。【クリーンルーム(手術室)、居宅介護支援事業所】
材料の高騰。【電気工事業、管工事業】
材料等の高騰、民間工事の減少。【造成工事、給排水設備、リフォーム等】
仕事は有るが資格者不足の為受注が出来ない。【公共工事 民間住宅】
仕入れの上昇を販売価格に反映できないため、利益が悪化すると思われる。【空調設備】
仕入れ単価の高騰が利益率圧迫受注単価を高騰率をカバーできない金額。【管工事、電気工事】
仕入単価の上昇。【冷暖房設備工事業】
仕入単価の上昇。【管工事業】
資材、材料の値上げ等。【建設業】
資材等(材料、生コン、残土処分)が大幅に値上がりしており収益を圧迫している状況。人件費等も上げていかないと人が集まらないため、順次上げているが大手ハウスメーカーの下請けの仕事が大半を締めしており、発注単価が全然材料や人件費の値上げに追いついていないため収益を圧迫している。コロナ融資で満額借りた為何とか資金はある状態だが、大手だけ最高益下請けは利益が削られている状態が続いているので事業を継続して行けるのか不安。事業転換も視野に入れる必要があると感じている。【外構工事】
若手従業員の確保困難。賃金上昇に伴う固定費の上昇。週休二日の確保と残業時間の短縮をどこまでできるのか？【空調設備】
受注しても利益がうすい。【造園工事】
受注金額変わらず、仕入れ単価徐々に高騰、人出不足で外注依存による収益悪化。【管工事業、上下水道工事】
従業員の不足により、外国人研修生に頼っている。日本人の若者で未来のある人材確保に努めたい。建設業の職人離れが深刻である。昔は稼げる職種であったが、今は休みが欲しい若者ばかりである。【設備業】
従業員不足。【解体工事(建屋)】
従業員不足。【建設業】
諸手続(補助金等)に時間と人件費が掛かりすぎる。【リフォーム】
徐々に消費購買力の低下がひびく。【しろあり】
人材確保が困難。【鉄骨構造物工事業】

人材不足、募集をかけてもほとんど皆無。【電気工事業】
人手不足。【土木】
人手不足が益々深刻になりそうだ。現場を受注しても仕事を受けてくれる作業員の手配が追いつかないため、受注を躊躇してしまう。【大規模修繕工事】
政治との感覚のズレ 打ち出す施策がダメすぎる。【工場 事務所 住宅 リフォーム アパートなど】
足元の受注状況等大きな変化はないものの、資材価格の上昇、人件費の高騰、人材調達難の影響があって、これを販売価格の上昇で賄えるのか不明であって先行きは楽観できない。【建築、土木、遺跡発掘、リフォーム、修繕、清掃】
担い手不足、高齢化。【総合建設業】
特に例年通り。【外構工事、土木工事】
売上・利益共浮き沈みがあるので常に不安状況です。【厨房機器設備、飲食店の厨房内設備(給排水、電気、空調)工事・機器入替工事】
毎年、定期的に人員を増加しているが、それでも不足している。高卒をとることで、直ぐに生産性があがらないが、後々の追い上げに期待している。【電気工事】
毎年の事ながら先が読めません。【内装工事】
慢性的に従業員、協力会社人員の不足が続いており、改善の見込みが見えない状態。原材料の価格高騰は横ばいが続いているが、労務費の高騰は続いており先行きが見えない状態。【総合建設業およびこれに関連する業務】
民間工事について、数か月前にならないと現場を受注できるかわからない状況で、かつ、着工しても地中障害などで弊社着工時期が変わる可能性も高いです。人手不足の中、安定的に受注して工事を施工できる様にする事が特に重要ですが、現実的には難しく思っています。【鉄筋工事業】
有望な人材の確保。【アルミサッシの販売】
労務単価、上昇。【総合建設】

小売業・卸売業
4月の売上、利益が通常の半分に落ち込んでいる。電話やメールでの問い合わせ件数も少ない。【エアーコンプレッサー及びその周辺機器の卸売り(一部製造)】
いつになったら製造業(食品、衣料は除く)は好転するか不安です。。【機械工具販売】
インボイス制度が大変。【中古車販売】
コロナも明けてきて、趣味趣向が色々な業界へ流れているのでコロナ禍でも好調だった建築業界には逆風が吹いてくると思う。【住宅設備機器】
コロナ以降継続して半導体関連機器が入手困難で相も変わらず物作り低調。【光学レンズ輸出】
コンビニの多数出店で客数減少。【パン製造販売】
ロシアのウクライナ侵略による物価の上昇、収入(年金含)の低下、消費者の買い控。【寝具用品、婦人衣料、雑貨】
依頼案件の開始時期が早まってきている。悪いことでは無いので対応していく。【省庁向け資材・器材の企画開発・製造手配・納品、インターネットショッピングモール内店舗運営】
円安で外国作家の作品が高騰し、仕入れができていない。【美術品の売買】
円安により輸出は好調。【健康食品の輸出】
円安の為仕入単価上昇。【九州特産物】
円安の影響がかなり大きいです。【製造販売】
円安の影響による仕入単価の上昇。【建設系環境リサイクル機械の新車輸入販売・レンタル等、トラック用冷凍機の取付事業】
円安の加速により価格転嫁が難航し、採算悪化傾向。【産業機械輸入販売】
円安やインフレによる仕入単価上昇、それに伴う、個人消費の低迷が見受けられる。【特産品販売】
円安や商品価格高騰の影響もあり、販売商品単価、客単価上昇も、来店頻度、客数減少の傾向が続いています。売上がなかなか回復できない中、光熱費等の運営諸経費増加によりダメージが大きくなっています。【衣料品、住まいの品、食料品】
過去の売上看合わない、中国の指定メーカーの受注額が巨額で、前払い金の調達に苦慮している。融資の限度を超えているとのことで、銀行等の融資がなく、大手企業からの受注を失いそうである。【受託製品(製品品・切削加工品・表面処理加工・各種素材)の調達と供給、車椅子ロボットmovBotの開発製造販売】
急激な円安で仕入単価上昇が厳しいです。【小売業】

競合との価格競争の激化。【プロパンガス及びガス設備販売】
競争入札による売上減少。【青果物卸、小売】
建物の老朽化。【酒類販売、飲食業】
個人消費が減っている。【家電小売】
購入品価格の高騰が続いている。【伝動機器販売】
購買意欲が非常に低い。【釣具販売】
国内建設業景気低迷の予感 海外販売先に関しては、折角の円安だが、中国製新車に負けるなど、また国によっては、輸入規制の為輸出困難、将来に不安しかない....。【建設機械やトラックの国内販売及び輸出】
最近の消費状況。【物産品】
昨年はコロナ後のリベンジ消費があったが、今年はその反動で落ちている。【衣料品、化粧品、健康食品】
仕入価格の高騰により販売価格の値上げが難しく、利益が減ってしまう。【射出成形機、周辺機器の卸売り販売、金型、自動機の製造販売】
仕入価格の上昇が、止まらない。【塗料販売】
仕入価格の上昇がとまらず、利益率が下がってきてしまっている。【射出成形機、周辺機器の商社販売、自動機金型の製造販売】
実質賃金のマイナスが続く、個人消費の回復も見えず厳しい状況が続く。【地方卸売市場(青果)の運営】
従業員不足円安の影響、温暖化。【LPガス、関連機器】
春に新たに従業員を雇ったがまだまだ始まったばかり。早期に慣れてもらい売上アップに繋がる動きに期待したい。経費が先行して出て行く形なので、でんさいで先延ばしにしている支払額の増える8、9月は資金繰りが厳しいことが予想される。【IT機器、オフィス家具の卸売・小売業】
春先にメディア取材を受け一時的に好況となっているが、第二四半期以降はまた苦しくなると予想される。インバウンドを売上に繋げられないか模索している。【寝具販売】
商店街が機能しなくなり、店の周辺は人が歩いていない。【オーダーカーテン、じゅうたん、インテリア小物】
消費者の節約傾向。【日用品、生活用品、資材、工具、植物、園芸用品】
新規顧客獲得の伸び悩み。【貿易業、輸入各種手続き代行】
生活防衛意識の高まり。【食品、衣料品、家庭用品全般の小売業】
跡継ぎがない為考えています。【木材販売】
前期の同時期売上が不振であったため、増加傾向ではありますが、依然として受注量が少なめで不安を抱えています。【業務用厨房機器及び消耗品の販売。業務用厨房機器の搬入設置業務。】
全ての値上り。【LPガス、灯油、リフォーム】
全体的にお客様の購入点数が減少。今年度に入っても値上がりが続いており、買い物の仕方がよりシビアになっている。。【食料品・日用品・薬・化粧品・衣料品】
単価の低下。【薬局】
値上げも一段落、働き方改革が心配。【自動車部品】
地金(金、プラチナ、銀など)の高騰。商店街の必要性(施策は何か、経営者の高齢化)、行政等の支援策は。【時計、メガネ、宝飾小売】
中小企業の立場としては不況感が強い、材料、燃料費の高騰による仕入高騰が今年度も続くと予測している。取引先の過剰在庫の影響で受注金額の減少。【電子部品の販売】
直近2~3年と比較すると、大幅な売上減の状況が続いている。最近では小林製菓の健康被害の影響もあり、消費者の健康食品に対する信用度低下が追い打ちをかけている。物価高による消費の低迷もあり全体的に苦戦を強いられている経営状況である。【玉葱皮茶など健康食品の小売】
賃上げも中小企業まで浸透し、個人消費もかなり持ち直していると思われる。今年度は過去に比べ最も良い業績が期待できる。【健康食品】
売上拡大のために増員したいがなかなか人が集まらない。【住宅設備機器】
売上低迷に伴う収益率の低下が目立つ。【乳飲料等の宅配】
売上不振=客数減少の影響大。【衣料品小売】
物価高につきる。【文房具】
物流経費の増加。【文具、事務用品小売業】
法人向けの風呂ろ過装置機器販売の減少と個人向け機器販売の減少。【風呂ろ過装置・24時間風呂・マイクロバブル発生器(風呂・ペット用)、販売・取付・修理・消耗品販売】
忙しい時とそうでない時の差が大きい。【業務用カラオケ機器】
来店数減少。【化粧品販売、エステ施工】

良くも悪くも安定。【宝飾品、美容】
臨時従業員の雇用状況の悪化、採用予定人数の未達。【スーパーマーケット】

飲食業・サービス業
「販売単価の減少」、「経費の増加傾向」「収益の減少」。【ITコンサルティング・業務改善コンサルティング】
〇〇上昇分は純粋に転嫁しており、特に問題はありません。【専門・技術サービス業】
2024年問題による、売上額減少と、仕入れ額高騰(燃料・部品など)。【一般貨物輸送重機重量物輸送、産業廃棄物収集運搬事業】
52年間営業しています。厳しいです…。【その他のサービス業】
AIについての正しい理解が世の中に浸透していないため、弊社特許である「判断根拠となる情報の設定を基にコンピュータ自らが判断を行う世界初の自己判断AI」が持つ産業変革の可能性、および生成AI(ChatGPTなど)と比較しても、より大きな業務変革(DX)効果が期待できることを、正しく伝え切れていない現状がある。4月以降、自己判断AIの紹介動画を作成し、新聞社、企業、大学、AI研究機関等への紹介を始めたことにより、あらゆる業種の変革実現に貢献できる自己判断AIの活用が、少しでも拡大するよう紹介活動を継続していきたい。【自己判断AI特許の活用による、人の判断に依存してきた業務のIT化(自動化)の推進・製造業で使用しているPLMシステムの開発コンサルタント】
DX化の推進、人材の育成。【経理・人事業務のシェアサービス】
インボイスの影響。【ホームページ制作、webシステム開発】
エネルギーコストの上昇、仕入れコストの上昇。【サービスロボットを活用したソフトウェアの企画・開発】
ガソリン代が高いので移動費用がかさむ。予算がない中で発注されるため、売上が伸びない。【音楽スクール、ライブイベント企画運営、出張演奏、楽曲提供】
ここ3年ほど高水準を続けていた新規入会者(名義変更登録)が減少している。これは来年以降(2025.1~)年会費の値上げを行うことも影響していると推測される。名義変更登録料の減少により、経常収益の確保が難しくなりそうである。【会員制ゴルフクラブの運営】
コロナで飲食のイメージが下がり、宴会等ほぼなし。人手不足多し。【酒類、料理】
コロナ以降来店期間が縮まらない。【美容業】
コロナ禍で自分のやりたいこと、転職等を抑えていた人たちが動き出した印象。自社のような中小企業においては、大企業のような収益が確保できず、賃金の大幅アップ等は難しい。人材流出を食い止められるかが大きな不安要素。【広告代理業】
コロナ禍の影響が続いている。今後の葬儀の価値観で大きく影。。【葬祭業】
システム関係のソフトウェア(officeソフトや社内ポータル用ソフト等)がほぼ値上げするため、かなりの負担になる。【建築設計】
どんなに求人広告を出しても社員の応募が無い。学生のアルバイトは多く集まるのだが、社員としての応募が皆無である。学生アルバイトばかりなので平日の夜にシフト希望が重なり、平日のランチや土日ランチや夜などに深刻な人手不足が生じている。【ラーメン専門店】
ヒマです。ありがとうございます。【飲食業・宿泊業】
プロの音楽家及びアマチュア楽器演奏愛好家の高齢化と終活、断捨離ブームにより大型機材を手放したい傾向が高まる、需要と供給のバランスが完全に崩れている状態。。【楽器用アンプ類の修理と販売】
まだまだ不安定で油断ができない。【リラクゼーション業】
リクルートできない。【ソフトウェアの請負開発】
営業(顧客獲得)人材不足の認識であるが、中々企業側が人材を受け入れてもらえない。【人材総合サービス(人材派遣・人材紹介)】
円安で仕入れ単価の上げつけない上昇、消費の低迷(コロナ禍の時は旅行に行けないので外食しようという思いがあるように見えます)。【焼肉、韓国料理】
円安の影響、物価高、人材不足。【中小企業金融】
円安の影響が徐々に出てきている。個人消費がゆっくと減少し始めており、収益の悪化を懸念。【ホテル業】
円安の影響により、原材料費の価格の高騰、ガソリン価格の高騰により、収益を減少させている。都度都度、クライアントやエンドユーザーに価格の転嫁は、不可能。やっと、稼働し始めているのに、追い打ちが掛かる様な非常に残念な状況。【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、他】
何時もの通りヘルパーの不足で日々悩んでいます。【訪問介護事業】
価格転嫁が厳しい。【コンクリート構造物の検査・試験】

各種物価高の影響により販売価格の高騰を招き、購入層が委縮している。【不動産買取再販・仲介・管理】
技術者の高齢化。【理容】
客の高齢化。【自動車整備】
給与改定(アップ)に伴う利益減少。【ソフトウェア開発、サーバー・クライアント構築】
競合他社の動向。【冠婚葬祭、介護】
教材作成のPC入力や、作成補助などの外注化が必要。【指圧事業、教育出版事業】
業績不振な顧問先が増えている。【会計事務所】
景気。【鮮魚、アルコール、肉、野菜など】
景気の感触として、仕事増、仕事の受注金額として、減。大企業のプール金が増になっている様に、下請けになればなるほど、薄利多売になっている。仕事の受け方、受注先の模索。【溶接自動機械設計・治具設計】
景気観:好転の見込み求人難で、益々人件費が向上すると思われる。今後、人件費はますます向上し求人難がより深刻になると思われる。【障害福祉サービス、厚生労働省の支給による、障害者の就労支援事業】
経費の増加。【専門・技術サービス業】
建売業者の在庫が多くなってきた。【宅地開発企画・分譲、売買仲介、賃貸物件管理・仲介、資産コンサルティング、相続コンサル】
原材料の値上げ、従業員・アルバイトの不足。【ラーメン店】
原材料価格高騰による部材費の高騰。【高圧洗浄作業】
現場作業員の確保がより一層難しくなっている。高齢者からの求人応募はあるが、健康面を考えると採用出来ない。【ビルメンテナンス】
雇用状況。【一般貨物輸送】
雇用状況、採用難・離職者微増。【レンタカー・リース】
雇用状況ドライバー不足。【再生資源卸売業】
顧客の消費が減っている。【エステティックサービス、サプリメント販売、健康増進の為の腸活セミナー、黄土漢方よもぎ蒸しレンタル】
公共料金の上昇及び食材単価の上昇で、先行き不安。【居酒屋営業】
行政の仕事がとにかく対価と見合っていない、適正でない。【IT企業】
採用の困難。【人材派遣業】
裁判所等からの報酬単価が上がらないこと。賃金上昇物価上昇に対する対応が取れない。【行政書士事務所】
昨年からの円安が続いているが、輸出の伸びがなくなった。【こん包業】
仕事が少ないところと、まずまずのところでもマチマチですね！！【保険、福祉等】
仕事が少なくなったと言っている人が増えているように感じます。【産業機械の設計製図】
仕入の値上げがきつい。【町中華】
仕入れやエネルギー価格の上昇、キャッシュレス決済の増加による手数料増加。【美容室の経営】
仕入れ単価の増加、固定費の増加が問題である。【保育事業】
仕入れ単価上昇。【寿司製造販売】
仕入れ値の大幅UP、売上価格は横ばい。悪化方向に向かっている。【保育所運営】
仕入れ品の値上げの上昇率に比べ販売価格の値上げ率が出来ないので収益率が良くない。(仕入する度に値上げしてあるみたいを感じる時がある)。【中華料理、飲食業】
仕入価格の上昇。【自家製餃子の製造、販売】
仕入単価、水道光熱費等の高騰で、せっかく売上げが好調でも、利益を打ち消されてしまう。【居酒屋】
仕入単価が1.5倍になっている。【カーコーティング 鍍金塗装】
仕入単価が上がり続けている。【蕎麦】
仕入単価の上昇。【歯科技工】
仕入単価の上昇により、売上上昇が薄れてしまう。【居酒屋】
仕入単価は確実に上昇しているが、なかなか販売価格に転嫁できない。【観葉植物のレンタル・販売】
市の入札執行に伴い、入札参加条件が市外業者も資格が拡大されている案件が多く市内業者育成の精神が市の姿勢に見えてこない。【ビル管理業、建物清掃、設備管理】
施行1件単価の減少。【葬祭業】
社会保険料、厚生年金の負担が大きい。【蕎麦】
従業員の不足。【一般、産業収集運搬業】

受注減。【機械設計】
週1回のトレーニングを週2回行う人が増加した。(個人単価の向上)。【健康・スポーツ能力向上のためのトレーニング施設】
従業員の高齢化による身体に対する負担が増加している点、地球温暖化により暑さが厳しい為、外での仕事が心配。【土地家屋調査士業務、測量、敷地調査】
従業員の定着、新規雇用の為に給与のUPが必須だが、販売単価が変わらないので収益率に課題を感じている。【ソフトウェア開発】
福利厚生制度の整備の充実、職場環境の改善。【設計受託・請負業務、労働者派遣事業、求職者支援訓練事業】
若い人たちが少なくなりその点をカバーする業務が好調。【WEBページ制作、システム制作、印刷、ネットワークカメラ施工】
従業員の補充および定着。【チルド食品の配送】
従業員不足。【自動車ガラス販売、施工】
従業員不足が、一番です。繁忙期も終わりましたが、他の荷主さんの依頼を受けたくても、人手不足のため協力出来かねます。またベース運賃を下げ参入してくる 大手には、太刀打ちできません 物価高騰のため従業員の賃金アップを目指していますが、まだまだだと思います。【荷主依頼で、現場、お店、個配をしています】
従業員不足が特に大変。【産業機械修理業】
諸経費の増加が著しい。【インキュベーションセンターの運営】
少子化と景気の影響によりグループ各社の事業にどのような影響が出るのか不透明。【グループ会社の会計、総務事務代行】
食材含め、あらゆる物(光熱費、瓶詰め飲料等)の単価上昇を何とかして欲しい。今回、瓶詰めソフトドリンク(コーラ、オレンジジュース、サイダー等)が値上がりします。政府、行政として、何らかの対策、援助を考えて欲しい。【居酒屋】
新型コロナの影響がなくなり経営にはプラスであるが、円安が継続し、人手不足も重なって企業物価の上昇が続く。【オンリーワンを支持する技術コンサルタント、プレス機械関係:自動化・作業環境改善ものづくり関係:品質および環境マネジメントシステムの改善】
人員を確保したが、通所介護の利用者が増えない状態。利用控えが起こっている。【介護、医療、福祉事業】
人件費、材料費、物価の高騰と売り上げのバランスがとれてない。【自動車部品】
人件費、物価の上昇に、売り上げ単価の改変が対応できていない。【税理士】
人件費アップと仕事量が合わないので会社は苦しい。【ビルハウスクリーニング】
人件費が高く雇用できない。【スポーツ施設運営】
人件費の高騰。【不動産業そのたグループ全社サポート】
人件費の上昇。【医療介護サービス】
人件費を含めた経費が全体的に上がってきているが、それに対応すべき契約の更新がなかなか進んでいない。【梱包業、不動産管理】
人材を雇用することが困難になってきている。【税理士業】
人材確保のむずかしさ。【小学校、プリスクール、その他】
人材不足。【税務書類の作成】
人材不足。【税理士】
人材不足。【高齢者施設、デイサービス等介護施設】
人材不足は致命的、乗り切るには根が深すぎて、公的、もっと社会全体の動きが必要。【材料、部品及び製品の輸送】
人材不足を懸念。【測量、墨出】
人手不足。【自動車整備】
人手不足。【物流センターの管理運営及び配送業務】
人手不足。【カット パーマ カラー】
人手不足。【美容室】
前期から既存事業が徐々に受注減少していたので、昨年度末より新規事業の準備を開始。販促印刷物の作成は完了したので、制作中のホームページを7月迄に完成させ新規事業を伸ばして行きたい。【住宅内装の各種コーティングの営業販売、窓ガラスフィルムの営業販売(新規事業)】
大企業の好景気に反し、中小企業は不振。【不動産の売買仲介、賃貸仲介、管理】

多くの企業が人材育成を必要とされていると思われませんが、投資の優先順位がまだ低いままの様に感じています。自社の営業を含めサービス、支援内容に不足があると思いますので、今後さらなる活動やサービス支援内容の強化を進めていきたいと思っております。【5Sやヒヤリハットなどを含むカイゼン活動を通じた人材育成の支援】
前期は若干入札関連で売上は落としたものの、内部開発で盛り返した。今期は新規案件が確定しており前期を上回る予定で収益性もアップが見込まれる。【警備・清掃・設備保守】
大幅な円安によって様々なコストが上昇している。輸出業ではない事業者にとっては、大変な痛手である。近年はインボイスや電帳法によって、著しく事務負担も増大している。また小規模企業にとって、雇用は常に厄介な課題である。DXも視野に入れ、経営の最適化が急務である。【不動産の売買、賃貸ならびに売買、賃貸の仲介、賃貸管理、コンサルティング業務】
値下げ交渉など価格変動が多くなってきている。また、継続性が持てる新規企業の獲得それに伴う社員雇用、加えて研修制度への課題を感じている。【産業廃棄物収集運搬・解体工事、非鉄金属リサイクル、リユース買取販売、ハウスクリーニング】
中小企業の倒産、廃業の増加。【社会保険労務士】
調髪する間隔が長くなっている、安い店舗へ流れている。【頭髮のカット、顔剃り】
電気・ガス・仕入れ品等の物価高による諸経費の増加。【イタリア料理】
電気代、税高。【その他のサービス業】
土地価格の高騰による不動産事業の減少。【土地調査・測量、不動産表題部の登記】
当社に直接ではないが、周辺業界及び周辺業務において、人材不足における従来からの立ち位置が逆転し、仕事をさせていただくような状況になっている部分もある。【賃貸不動産の管理業務】
当方業務(陶芸教室)の周辺に限って思うところとしてはレジャー目的の売上が増加、継続会員・新規会員の減少。【陶芸教室 陶磁器製造・販売】
働き方改革で従業員を休ませなければならないので工期が間に合わない。【エアーコンプレッサーの販売・整備】
廃棄物の不安定さが売上の上がり下がりにつながるが、先行きが不透明なこと。【産業廃棄物処理業(焼却)及び収集運搬】
売上上がるも、支払い出てくのも多い。【全体の施術・ダイエットサポート・健康】
売上増が経費増に追いつかない状況で、利益を圧迫していると感じる。【学習塾の運営】
不動産(主に戸建)において調整局面にあるのかと思われます。【金融業】
不動産価格の高騰と物件減少、管理物件の停滞など。【不動産管理仲介、売買仲介】
不動産価格の上昇。【不動産仲介】
不動産購買意欲の低下。【不動産仲介】
物価＝経費の増加に伴う利益率の低下。【専門・技術サービス業】
物価が上がるが給与に反映できない。【介護】
物価高が影響し、販管費が上昇している。【コンサルティング業・保険業】
物価高による生活防衛意識の高まり、燃料費の高騰による費用増加。【商業施設運営管理】
物価高騰による経済上昇、人員不足。【廃棄物処理業・建設清掃業・工業薬品販売業】
物価上昇。【各種許認可手続き代行】
物価上昇。受注単価減少。【建築構造設計】
物価上昇で販売不振が始まりました。さらに戦争影響でバブ・エル・マンデブ海峡封鎖により、欧州からの物資が止まり、異常な値上がりまたは、いままで買えたものがいくつか入手困難、または販売中止になり、急遽、メニュー改変など対応。不作などでオレンジジュースや食品、物資が入らない。代替品や物価上昇に対応する為にメニュー値上げ予定。負のループ なかなか厳しい見通し。【居酒屋】
物価上昇と個人消費の低迷は避けられない。【居酒屋】
物件が減りつつある。建て主からの設計金額は以前のままなのに対して協力会社への外注費が大幅に増大したことによる経営難。【建築設計】
保険料報酬の改定による混乱。【障害者福祉事業】
融資を受ける際に金利が上がることで重荷になることが予想される。【保育業務】
労働規制が強化されたことによる労働時間の短縮。仕事量が減少するが、従業員への支払いを今までと同様にする為の工面・単価交渉の必要性。【木材チップ】
労働環境、労務管理の制度変更により、労働力(サプライヤー、外部委託含む)の確保が非常に困難となっておりますと感じます。【旅行業他(相模原支店として)】

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=877)

	回答割合	
売上不振	31.0%	272
受注単価・販売価格の低下	8.2%	72
収益率の低下	27.0%	237
個人消費の低迷	13.1%	115
販売先の減少	9.5%	83
大型店の進出	0.7%	6
チェーン店等との競争激化	0.0%	0
公共工事の減少	2.6%	23
民間工事の減少	4.2%	37
仕入単価の上昇	46.4%	407
円安の影響	14.1%	124
円高の影響	2.5%	22
代金回収困難	1.4%	12
諸経費の増加	26.3%	231
従業員(含、臨時)が過剰	1.4%	12
従業員(含、臨時)が不足	30.7%	269
設備不足・老朽化	12.1%	106
特になし	7.5%	66

製造業

今回調査を見ると、「売上不振」「仕入単価の上昇」「円安の影響」が増加し、「収益率の低下」「諸経費の増加」が減少した。経営課題については、ほぼ前期と同様な傾向である。

	R5年4~6月 n=156	R5年7~9月 n=179	R5年10~12月 n=161	R6年1~3月 n=153	今回調査 n=235
売上不振	44.8%	33.5%	37.3%	36.6%	43.4%
受注単価・販売価格の低下	6.7%	10.1%	11.2%	10.5%	9.4%
収益率の低下	43.6%	24.0%	26.7%	33.3%	27.2%
個人消費の低迷	31.5%	1.1%	1.2%	3.3%	4.7%
販売先の減少	13.9%	8.4%	9.3%	5.2%	11.5%
大型店の進出	5.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
チェーン店等との競争激化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	2.4%	1.1%	1.2%	2.0%	0.9%
民間工事の減少	2.4%	1.7%	1.9%	0.7%	0.9%
仕入単価の上昇	65.5%	42.5%	47.2%	49.0%	52.3%
円安の影響	10.9%	15.1%	16.8%	16.3%	20.0%
円高の影響	1.8%	1.7%	1.9%	0.7%	1.7%
代金回収困難	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
諸経費の増加	43.6%	26.3%	29.2%	26.8%	21.7%
従業員(含、臨時)が過剰	0.6%	0.0%	0.0%	1.3%	1.7%
従業員(含、臨時)が不足	38.2%	24.6%	27.3%	28.1%	25.5%
設備不足・老朽化	20.0%	13.4%	14.9%	18.3%	18.3%
特になし	10.3%	6.1%	6.8%	3.9%	5.5%

経営上の問題点

建設業

前期と比較して、「売上不振」「仕入単価の上昇」「従業員が不足」「円安の影響」が増加した。「収益率の低下」が減少した。他業種と比べると、概ね好況が続いている。

	R5年4～6月 n=111	R5年7～9月 n=112	R5年10～12月 n=95	R6年1～3月 n=85	今回調査 n=170
売上不振	40.5%	20.5%	24.2%	14.1%	20.6%
受注単価・販売価格の低下	12.6%	12.5%	14.7%	14.1%	13.5%
収益率の低下	38.7%	24.1%	28.4%	35.3%	25.9%
個人消費の低迷	4.5%	6.3%	7.4%	5.9%	5.9%
販売先の減少	11.7%	3.6%	4.2%	5.9%	5.9%
大型店の進出	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
チェーン店等との競争激化	0.0%	0.9%	1.1%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	1.8%	12.5%	14.7%	12.9%	10.6%
民間工事の減少	9.0%	9.8%	11.6%	12.9%	14.1%
仕入単価の上昇	52.3%	37.5%	44.2%	55.3%	60.6%
円安の影響	2.7%	6.3%	7.4%	2.4%	9.4%
円高の影響	0.0%	0.9%	1.1%	0.0%	3.5%
代金回収困難	0.9%	1.8%	2.1%	0.0%	2.4%
諸経費の増加	31.5%	19.6%	23.2%	27.1%	26.5%
従業員（含、臨時）が過剰	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	34.2%	30.4%	35.8%	42.4%	50.0%
設備不足・老朽化	16.2%	4.5%	5.3%	4.7%	7.1%
特になし	18.9%	7.1%	8.4%	5.9%	4.1%

小売業・卸売業

「仕入単価の上昇」「諸経費の増加」が増加し、「売上不振」「収益率の低下」「円安の影響」「設備不足・老朽化」が減少した。販売がやや回復指摘つつあるようである。

	R5年4～6月 n=105	R5年7～9月 n=97	R5年10～12月 n=86	R6年1～3月 n=90	今回調査 n=148
売上不振	48.6%	36.1%	40.7%	41.1%	38.5%
受注単価・販売価格の低下	6.7%	4.1%	4.7%	8.9%	3.4%
収益率の低下	41.9%	26.8%	30.2%	35.6%	28.4%
個人消費の低迷	2.9%	26.8%	30.2%	30.0%	30.4%
販売先の減少	11.4%	16.5%	18.6%	17.8%	12.2%
大型店の進出	0.0%	2.1%	2.3%	1.1%	2.0%
チェーン店等との競争激化	0.0%	1.0%	1.2%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	1.9%	1.0%	1.2%	1.1%	0.0%
民間工事の減少	2.9%	0.0%	0.0%	3.3%	2.0%
仕入単価の上昇	67.6%	47.4%	53.5%	41.1%	45.3%
円安の影響	6.7%	14.4%	16.3%	25.6%	19.6%
円高の影響	1.0%	1.0%	1.2%	1.1%	4.7%
代金回収困難	1.0%	1.0%	1.2%	1.1%	1.4%
諸経費の増加	38.1%	19.6%	22.1%	18.9%	23.6%
従業員（含、臨時）が過剰	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
従業員（含、臨時）が不足	32.4%	14.4%	16.3%	15.6%	14.9%
設備不足・老朽化	21.0%	8.2%	9.3%	13.3%	7.4%
特になし	2.9%	2.1%	2.3%	1.1%	4.7%

経営上の問題点

飲食業・サービス業

「仕入単価の上昇」「諸経費の増加」「円安の影響」が増加。「個人消費の低迷」が減少した。コスト高は依然として経営課題となっている。

	R5年4~6月 n=265	R5年7~9月 n=279	R5年10~12月 n=236	R6年1~3月 n=228	今回調査 n=324
売上不振	18.5%	26.2%	30.9%	27.6%	24.1%
受注単価・販売価格の低下	9.8%	5.4%	6.4%	4.4%	6.8%
収益率の低下	21.5%	23.7%	28.0%	26.3%	26.9%
個人消費の低迷	6.8%	12.2%	14.4%	17.1%	15.1%
販売先の減少	4.9%	7.9%	9.3%	5.3%	8.6%
大型店の進出	0.5%	0.7%	0.8%	0.9%	0.6%
チェーン店等との競争激化	0.0%	0.4%	0.4%	0.0%	0.0%
公共工事の減少	3.9%	1.1%	1.3%	1.8%	0.9%
民間工事の減少	6.3%	1.8%	2.1%	1.8%	2.5%
仕入単価の上昇	35.6%	26.2%	30.9%	30.7%	35.2%
円安の影響	5.9%	6.1%	7.2%	7.0%	9.9%
円高の影響	1.0%	0.7%	0.8%	0.9%	1.5%
代金回収困難	0.5%	2.5%	3.0%	2.2%	1.9%
諸経費の増加	15.6%	25.4%	30.1%	26.3%	30.9%
従業員（含、臨時）が過剰	0.0%	1.1%	1.3%	0.0%	2.2%
従業員（含、臨時）が不足	16.6%	25.4%	30.1%	32.5%	31.5%
設備不足・老朽化	3.9%	10.0%	11.9%	11.8%	12.3%
特になし	2.9%	9.3%	11.0%	13.6%	12.0%