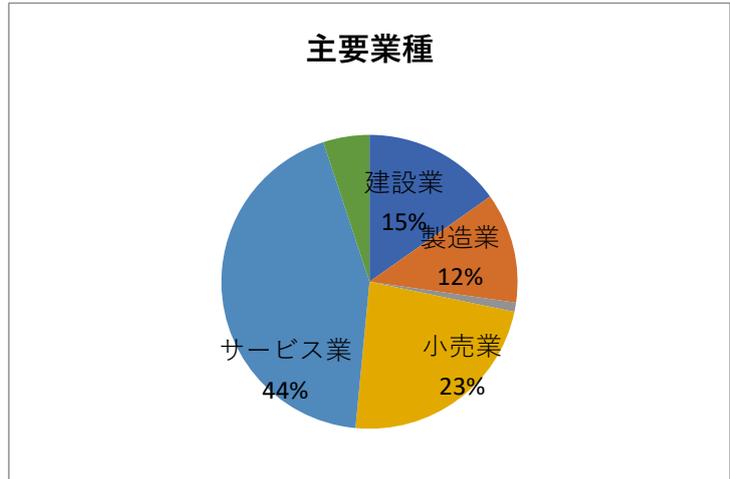


高山商工会議所 景況調査報告 (R4. 1～3)

- 【調査目的】 本調査は、当所会員事業所の景況を把握するために実施した。
 【調査期間】 令和4年1月下旬～3月下旬
 【調査対象】 当所会員事業所
 【調査方法】 当所職員による会員事業所巡回訪問・窓口相談による調査
 【回答数】 99件

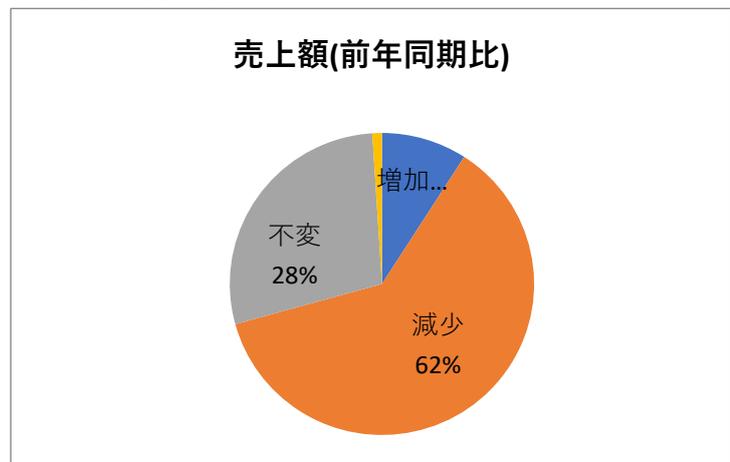
調査事業所の業種について

建設業	15
製造業	12
卸売業	1
小売業	23
サービス業	43
その他	5
合計回答数	99



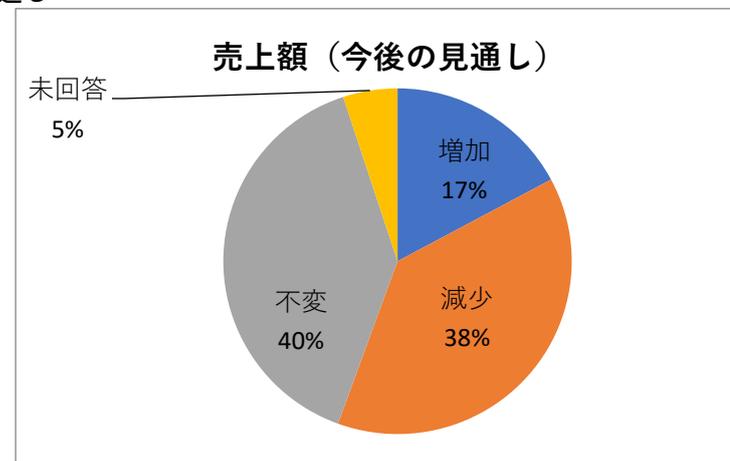
問1. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「売上額」

増加	9
減少	61
不変	28
未回答	1



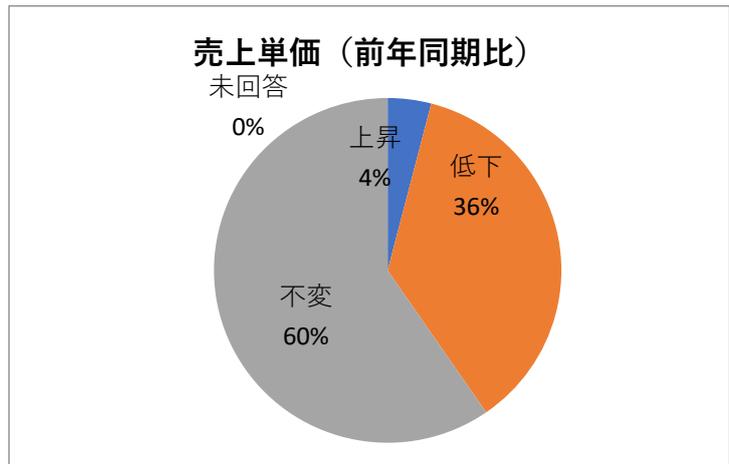
令和4年4月～6月の「売上額」の今後の見通し

増加	17
減少	38
不変	39
未回答	5



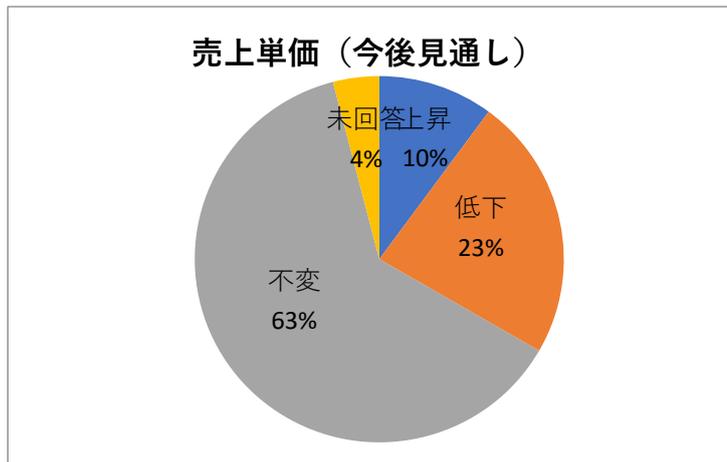
問2. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「売上単価(客単価)」

上昇	4
低下	36
不変	59
未回答	0



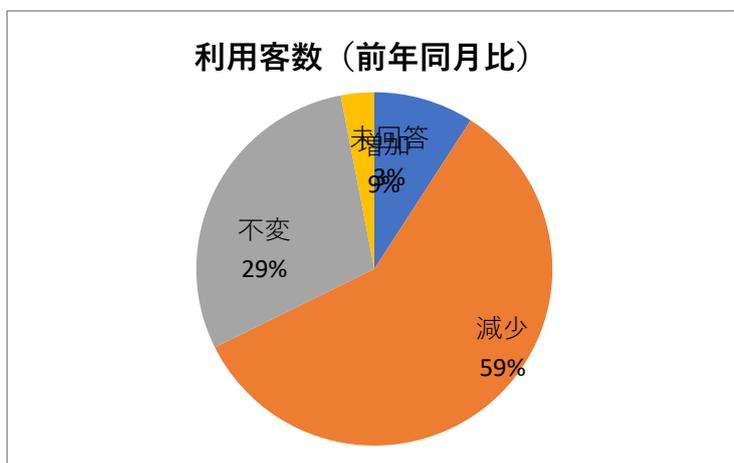
令和4年4月～6月の「売上単価(客単価)」の今後の見通し

上昇	10
低下	23
不変	62
未回答	4



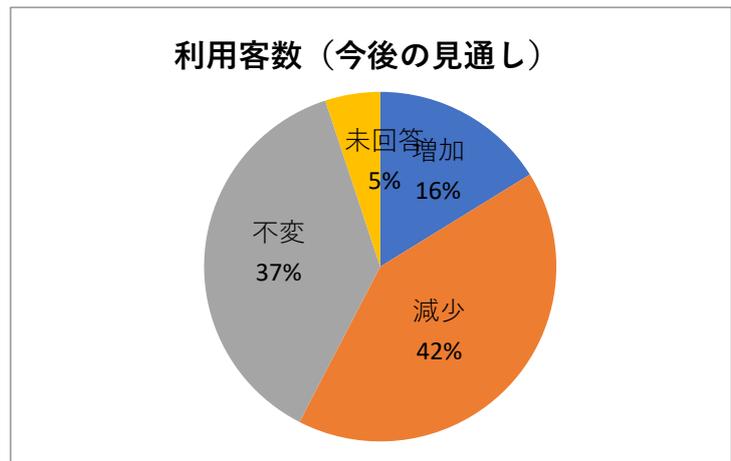
問3. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「利用客数」

増加	9
減少	58
不変	29
未回答	3



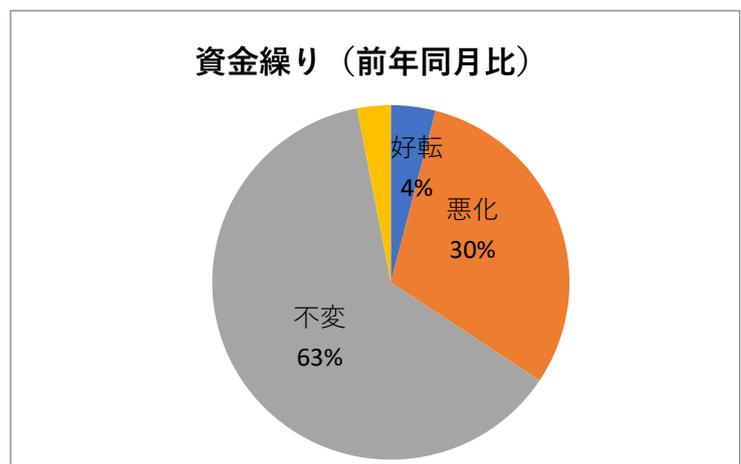
令和4年4月～6月の「利用客数」の今後の見通し

増加	16
減少	41
不変	37
未回答	5



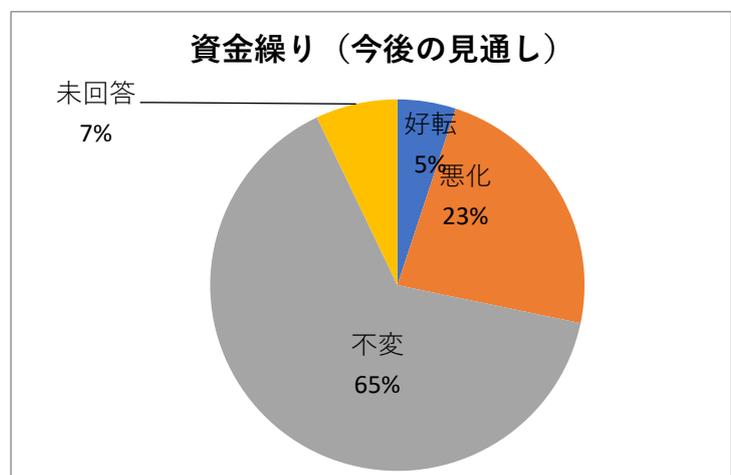
問4. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「資金繰り」

好転	4
悪化	30
不変	62
未回答	3



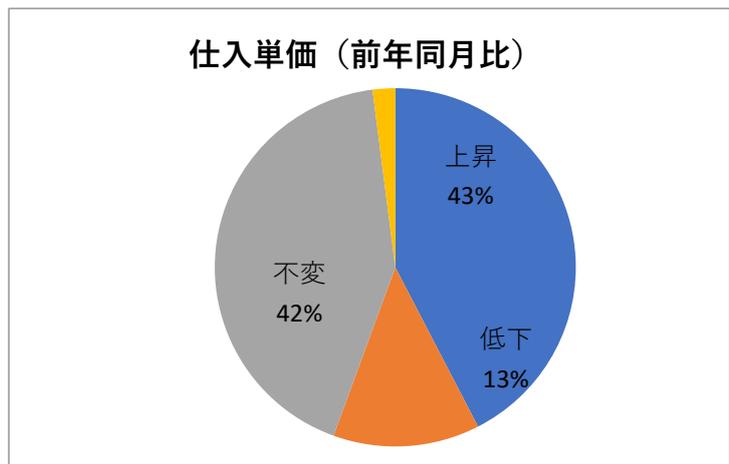
令和4年4月～6月の「資金繰り」の今後の見通し

好転	5
悪化	23
不変	64
未回答	7



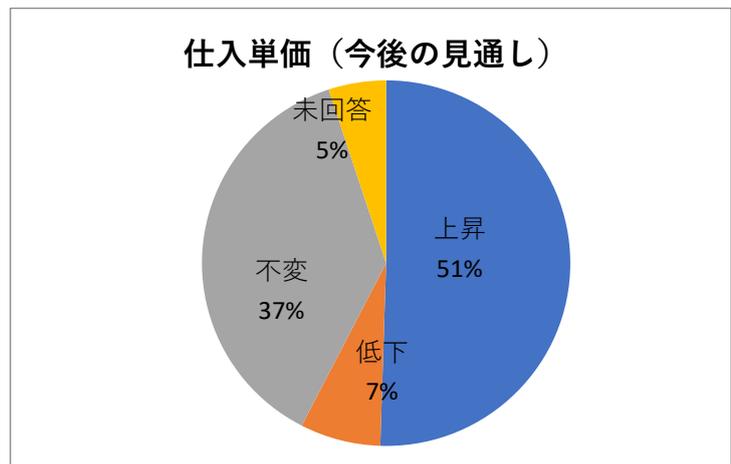
問5. 令和4年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「仕入単価」

上昇	42
低下	13
不変	42
未回答	2



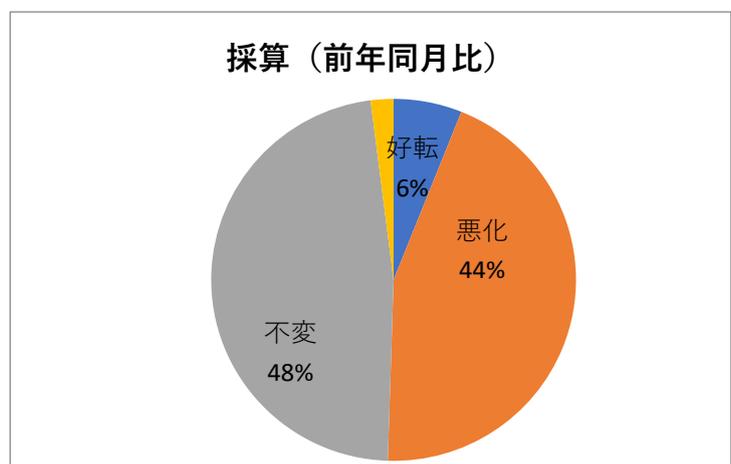
令和4年4月～6月の「仕入単価」の今後の見通し

上昇	50
低下	7
不変	37
未回答	5



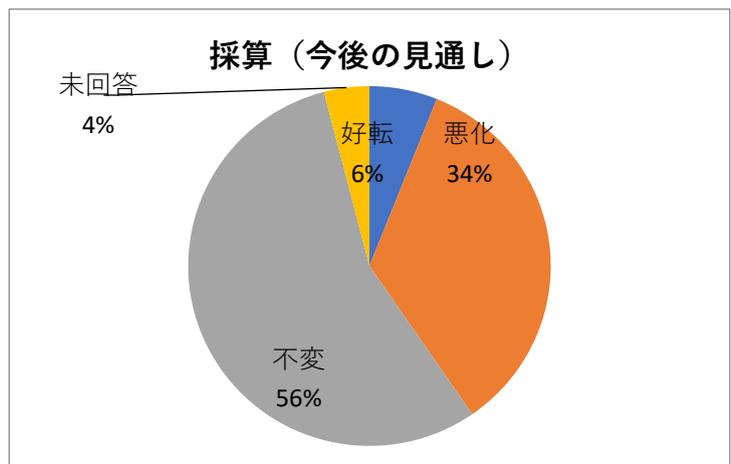
問6. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「採算」

好転	6
悪化	44
不変	47
未回答	2



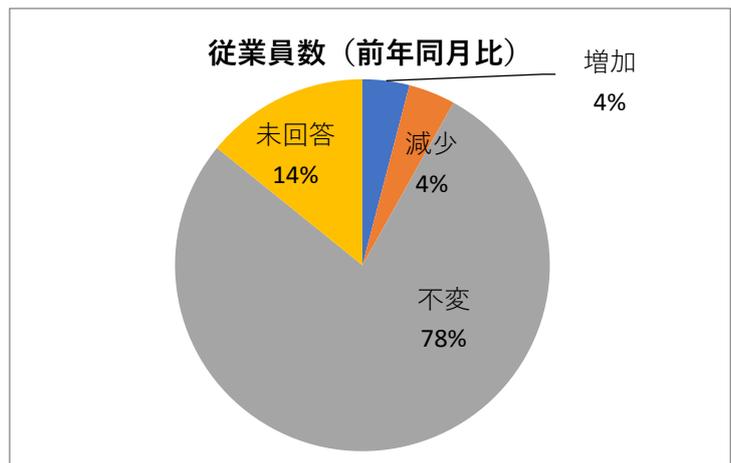
令和4年4月～6月の「採算」の今後の見通し

好転	6
悪化	34
不変	55
未回答	4



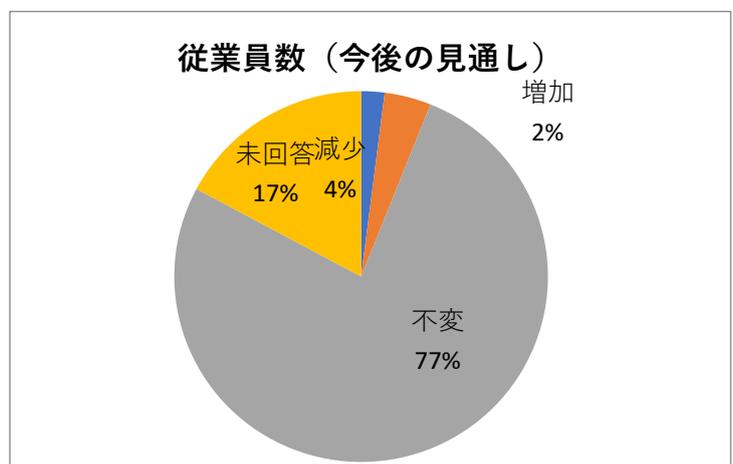
問7. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「従業員数」

増加	4
減少	4
不変	77
未回答	14



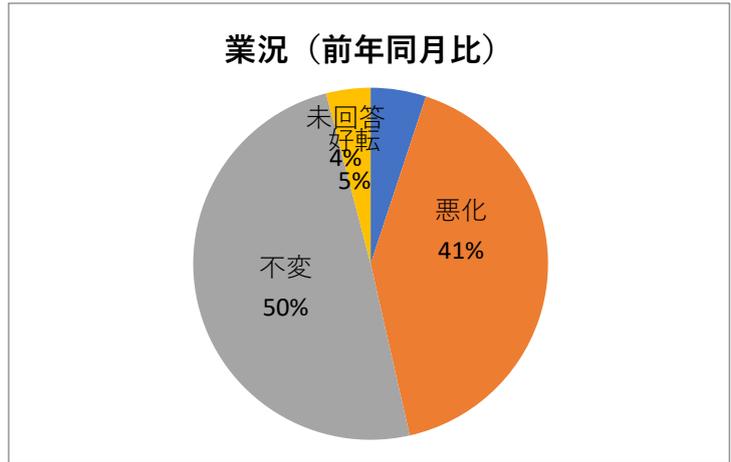
令和4年4月～6月の「従業員数」の今後の見通し

増加	2
減少	4
不変	76
未回答	17



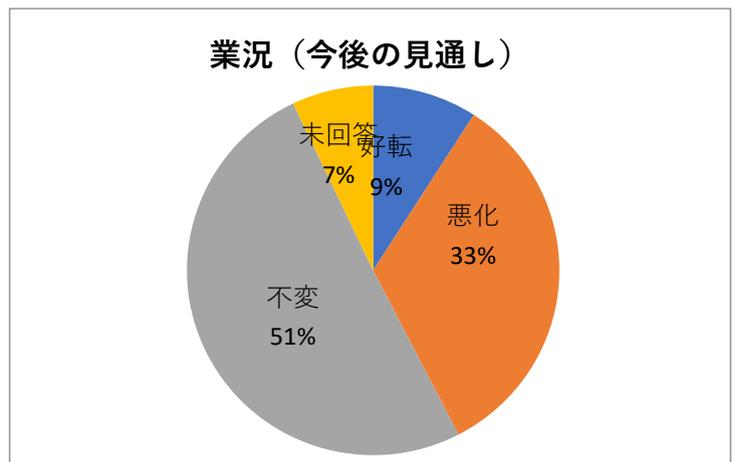
問8. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「業況」

好転	5
悪化	41
不変	49
未回答	4



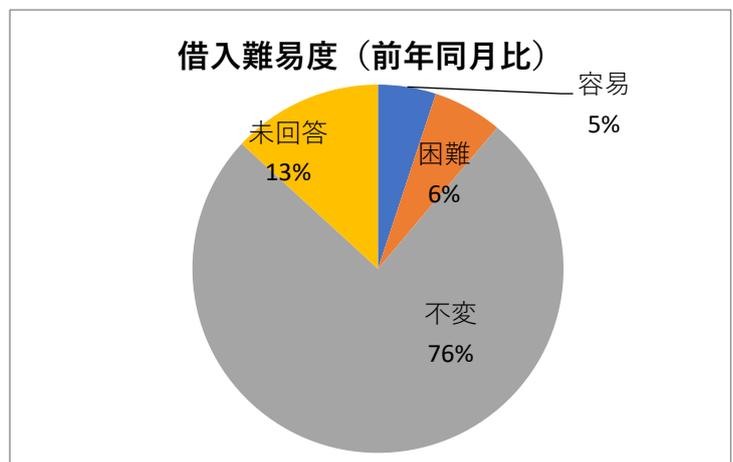
令和4年4月～6月の「業況」の今後の見通し

好転	9
悪化	33
不変	50
未回答	7



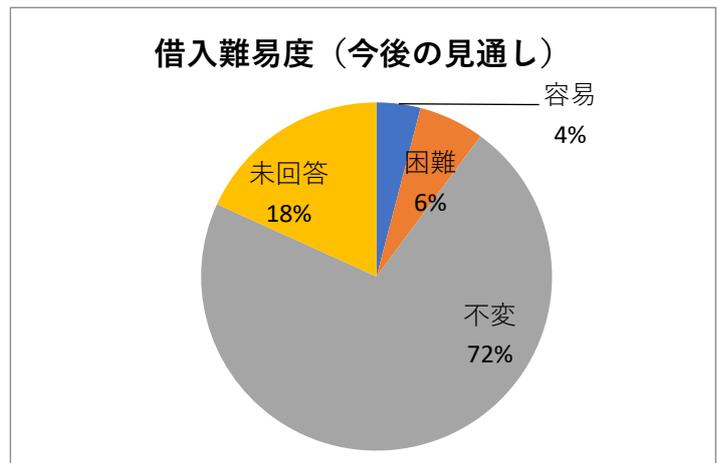
問9. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「借入難易度」

容易	5
困難	6
不変	75
未回答	13



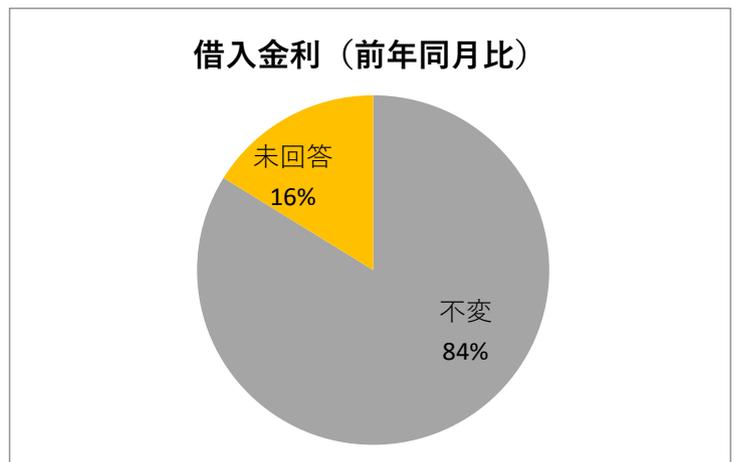
令和4年4月～6月の「借入難易度」の今後の見通し

容易	4
困難	6
不変	71
未回答	18



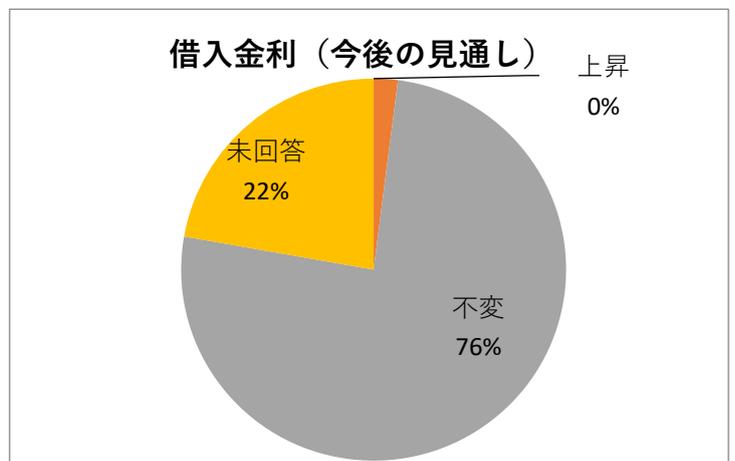
問10. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「借入金利」

上昇	0
低下	0
不変	83
未回答	16



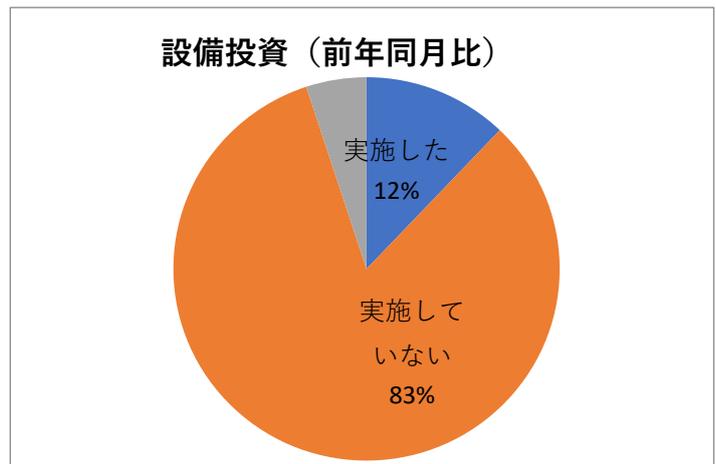
令和4年4月～6月の「借入金利」の今後の見通し

上昇	0
低下	2
不変	75
未回答	22



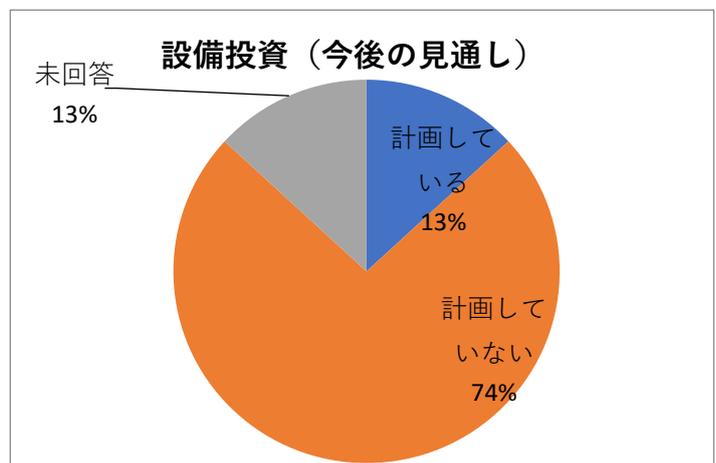
問11. 令和3年1月～3月と比較した令和4年1月～3月の「設備投資」

実施した	12
実施していない	82
未回答	5



令和4年4月～6月の「設備投資」の今後の見通し

計画している	13
計画していない	73
未回答	13



<現在、直面している経営上の問題点等についてのコメント>

「コロナウイルス関連」

コロナ感染(本人・お客様)の心配が、ずっとあります。

利用減少で売上も減少しています

出掛けることが少なくなったためか、スパンが長くなったため減客

観光客が少ない

販売方法をネットにするにも、プロモーション(パンフレット作成、宣伝)をまずどこにすればいいかわからない(個人よりも制し先にするのは変わらないのか?)

コロナ禍による客足の停滞

新型コロナの影響を受けて仕事が減少した。

国金の返済が今年から始まるのに、通常営業に戻っても以前ほどの売上まで戻らないので不安
2件目の物件が見つからない、まん防等コロナの影響で売上が超激減

すべての仕入単価が値上がりしている為、請求書の売上を少しずつ値上げしなければいけない
先行きの計画が立たない

人手不足

コロナ禍で集客が厳しいです。オンラインをもっと活用し、幅広い分野で取り組んでいこうと思います。

暖房の電熱費の値上がりが苦しい

仕入れの値上げがいろいろあるため厳しい

収入と支出のバランスが良くない…

まん延防止のため外(旅行)などに出て行く機会もなくなり、需要が少なくなりお客様が減少した。

お客様の設備投資が少なく、突発修理のみとなっており、売上の予定の目途が立っておりませんが、一時期のように修理さえもストップとはなっていません。運転資金に余裕が無く困っています。

店舗の家賃が高額の為、移転を考えている。

お客様の駐車場の確保困難