

とよしん 景況調査

NO.128

2022年7月発行

- 景況アンケート調査
(2022年4月～6月期実績 2022年7月～9月期見通し)
- 特別調査
- スポットライト ～がんばる地元企業～
(掲載企業：有限会社長栄)



おたくも うちも





































豊橋信用金庫

《第128回景況アンケート調査》

総括判断

『当地区の景況は、原油・原材料価格が高騰するなか、一部業種に弱さがあるものの、持ち直しの動きが見られる』

とよしん景況天気図(業況DI)

	2021年 4~6月	7~9月	10~12月	2022年 1~3月	当期実績 4~6月	来期見通し 7~9月
全業種総合	 ▲12.5	 ▲11.3	 ▲5.1	 ▲11.5	 ▲8.0	 ▲6.9
製造業	 ▲10.3	 ▲9.3	 ▲4.3	 ▲14.4	 ▲13.2	 ▲8.1
卸売業	 ▲20.0	 ▲18.8	 ▲9.2	 ▲11.9	 ▲8.8	 ▲7.4
小売業	 ▲14.5	 ▲14.3	 ▲9.4	 ▲11.5	 ▲6.7	 ▲5.0
サービス業	 ▲15.8	 ▲13.0	 ▲6.3	 ▲14.1	 ▲8.2	 ▲5.7
建設業	 ▲15.1	 ▲14.0	 ▲9.8	 ▲6.6	 ▲11.3	 ▲6.6

《天気図の見方 (DI)》



《調査要領》

調査期間

2022年5月2日(月)～5月31日(火)

調査対象時期

2022年4月～6月期実績
2022年7月～9月期見通し

調査方法

当金庫職員による聞き取りアンケート調査

調査対象企業

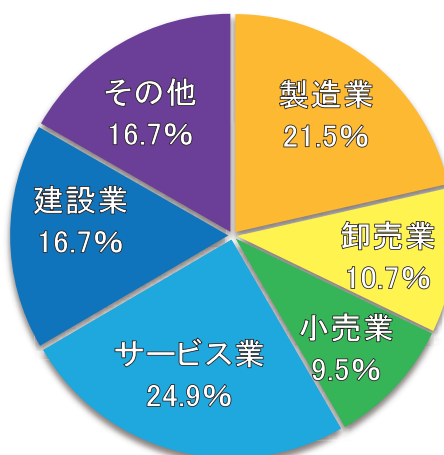
当金庫お取引先企業 634社

分析方法

DI(ディフュージョン・インデックス)を中心とした分析

※DIとは、各調査項目で「増加(上昇・良い)」と回答した企業割合から、「減少(下降・悪い)」と回答した企業割合を差し引いた値を指数化したものをいいます。

調査対象企業(634社)の内訳



全業種総合

～業況・売上・収益ともに改善～

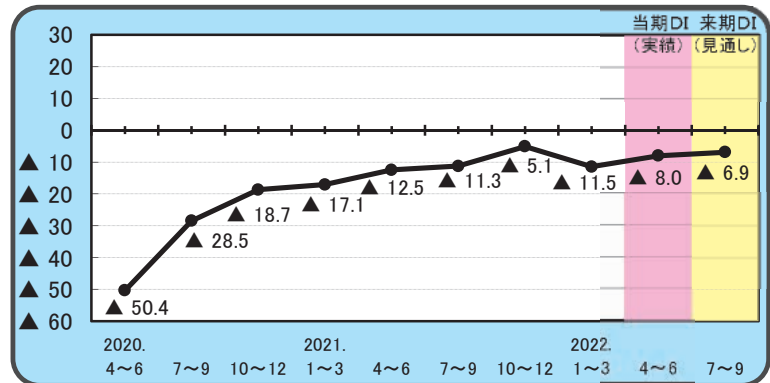
業況

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 8.0 (前期比+3.5ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 6.9 (当期比+1.1ポイント)



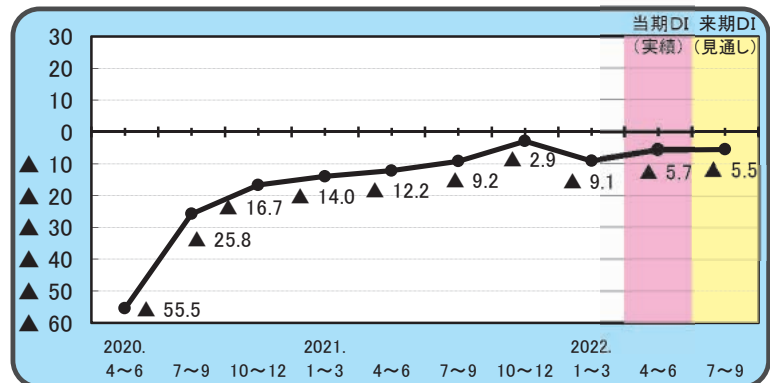
売上

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 5.7 (前期比+3.4ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 5.5 (当期比+0.2ポイント)



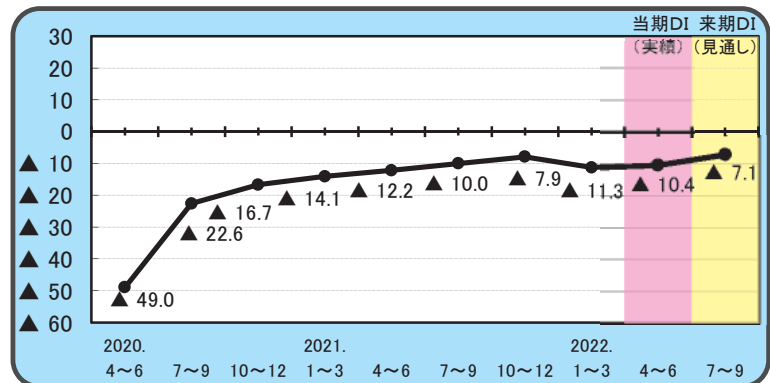
収益

【当期(4～6月)DIの実績】

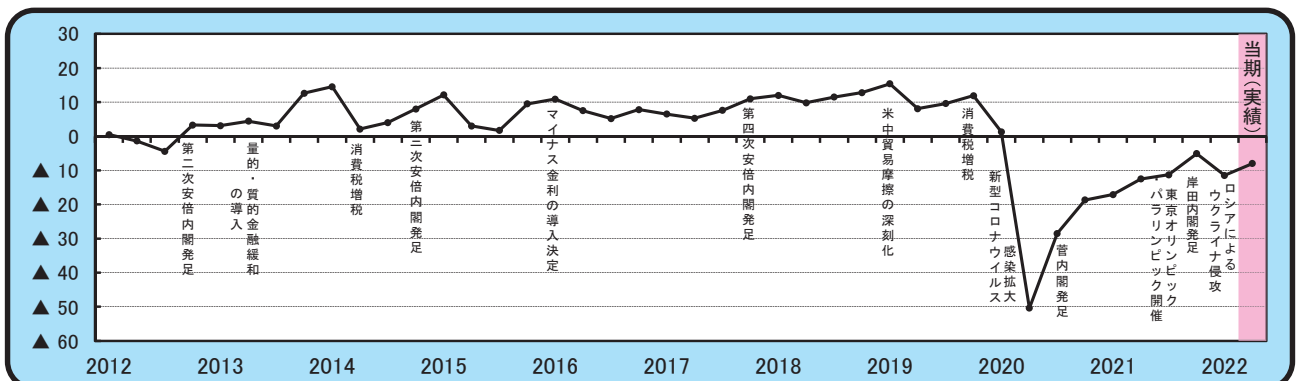
▲ 10.4 (前期比+0.9ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 7.1 (当期比+3.3ポイント)





過去10年間の業況DI推移



製造業

～業況・売上は改善するも、
収益は悪化～

当期業況DI (実績) 2022年4～6月	来期業況DI (見通し) 2022年7～9月
 ▲13.2	 ▲8.1

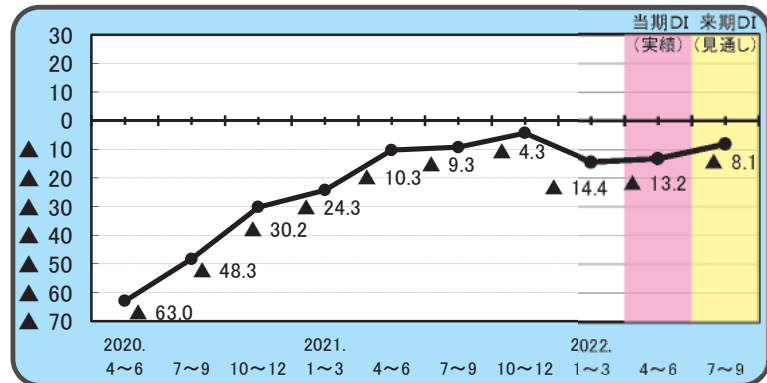
業況

【当期(4～6月)DIの実績】

▲13.2(前期比 +1.2ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 8.1(当期比 +5.1ポイント)



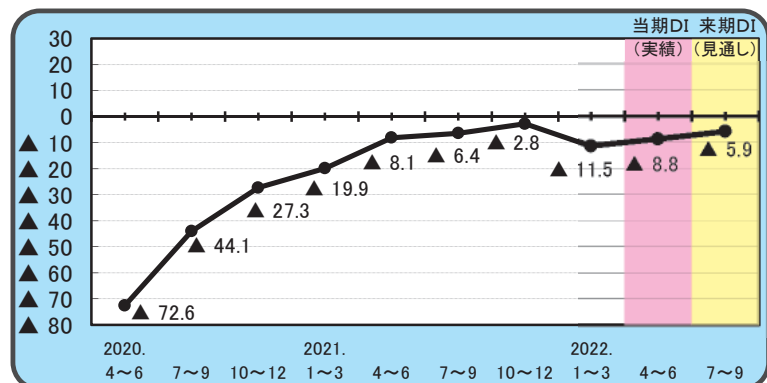
売上

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 8.8(前期比 +2.7ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 5.9(当期比 +2.9ポイント)



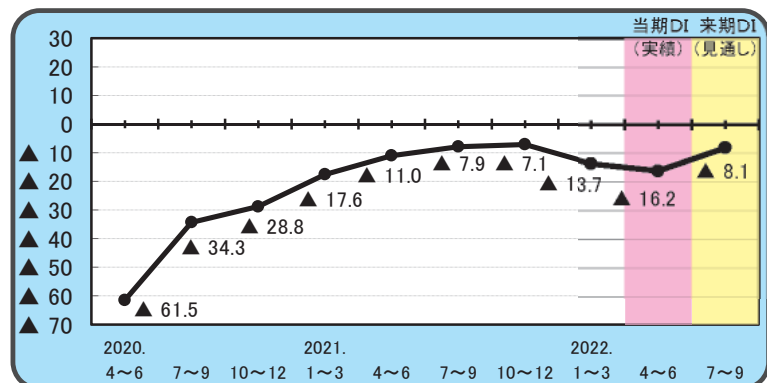
収益

【当期(4～6月)DIの実績】

▲16.2(前期比 ▲2.5ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】



▲ 8.1(当期比 +8.1ポイント)



- 自動車関連製造業については、半導体の供給不足に加え、中国・上海での都市封鎖（ロックダウン）による部材の供給不足によって、大手メーカーで一部工場の稼働が停止した影響を受け、関連中小企業も製造を制限している。今後、中国の経済活動は徐々に正常化に向かう見込みであるが、部材価格やエネルギー価格上昇に懸念がある。
- 食品（菓子）製造業については、小麦などの穀物価格等の高騰が続いており、収益を圧迫している。一方、新型コロナウイルスの落ち着きから、旅行先での土産品の需要が増加しており、更にインバウンド再開も追い風となる見込み。

卸売業

～業況・売上は改善するも
収益は悪化～

当期業況D I (実績) 2022年4～6月	来期業況D I (見通し) 2022年7～9月
 ▲8.8	 ▲7.4

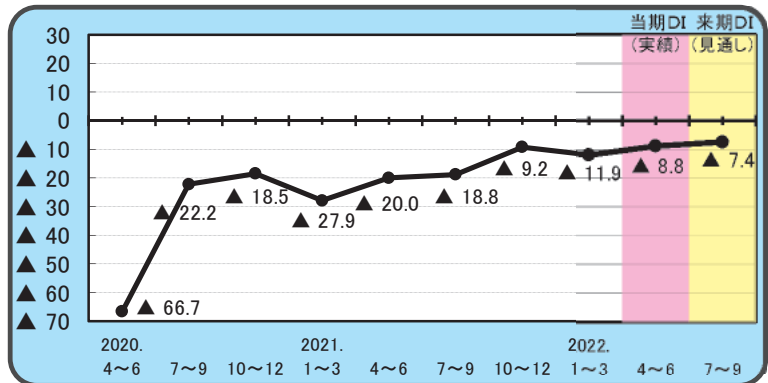
業況

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲ 8.8 (前期比+3.1ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲ 7.4 (当期比+1.4ポイント)



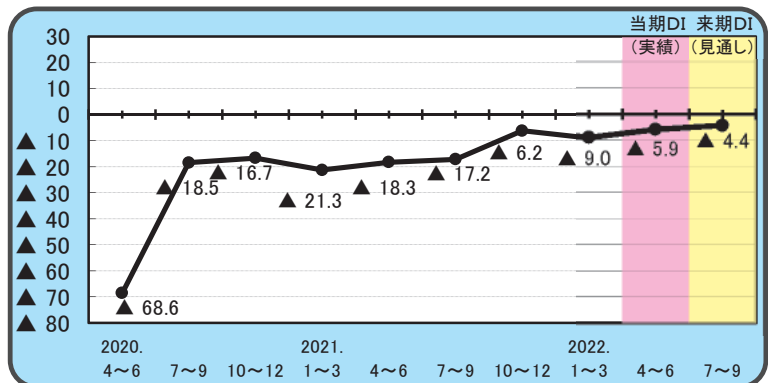
売上

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲ 5.9 (前期比+3.1ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲ 4.4 (当期比+1.5ポイント)



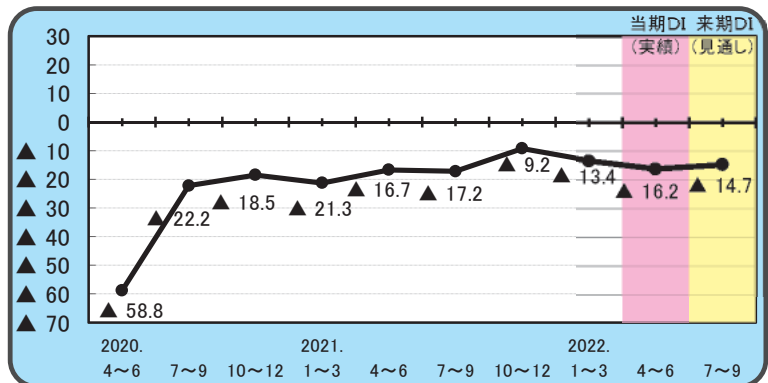
収益

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲16.2 (前期比▲2.8ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲14.7 (当期比+1.5ポイント)



- ・ 飲食料品卸売業については、新型コロナウイルスの落ち着きから外食店向けの商品の荷が動き始めている。売上は増加傾向にあるものの、エネルギーや原材料価格の高騰の影響から収益が減少しており、収益がコロナ禍前の水準となるには時間を要する。今後も商品の価格上昇が見込まれ、更なる値上げを検討している。
- ・ 建築材料卸売業については、中国・上海の都市封鎖(ロックダウン)の影響によって、商品の調達が難しくなっており、価格が上昇している。調達の遅れから建設業者の工期が長期化しており、売上が計上できない状況が続いている。

小売業

～業況・売上は改善するも
収益は悪化～

当期業況D I (実績) 2022年4～6月	来期業況D I (見通し) 2022年7～9月
▲6.7	▲5.0

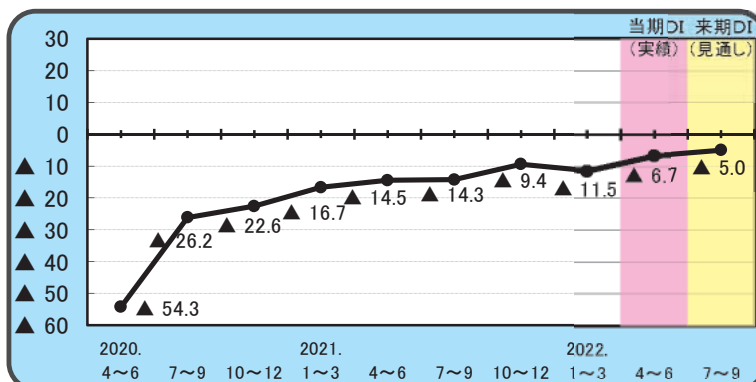
業況

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲ 6.7 (前期比+4.8ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲ 5.0 (当期比+1.7ポイント)



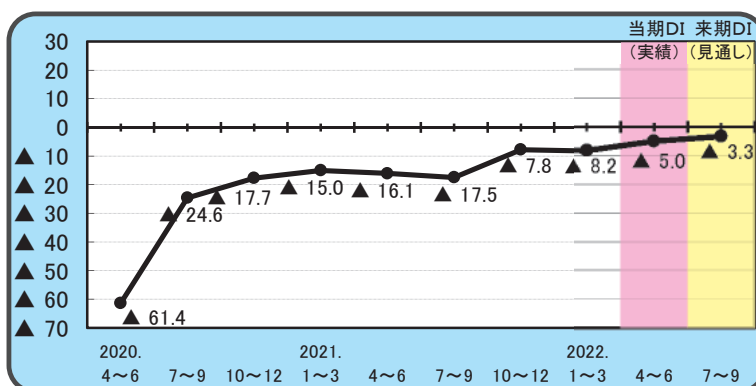
売上

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲ 5.0 (前期比+3.2ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲ 3.3 (当期比+1.7ポイント)



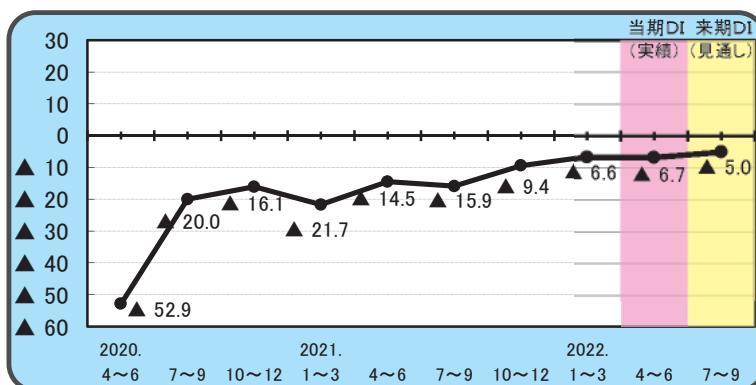
収益

【当期(4～6月)D Iの実績】

▲ 6.7 (前期比▲0.1ポイント)

【来期(7～9月)D Iの見通し】

▲ 5.0 (当期比+1.7ポイント)



- ・自動車販売業については、需要は旺盛であるが、依然として新車の納期遅延が続いており、販売機会の損失を招いている。新車の納期遅延の影響によって、中古車も品薄感が続いており、価格が高止まりしている。需要過多の状況は、長期化する見込み。
- ・ガソリンスタンドについては、原油価格の高止まりに懸念はあるものの、新型コロナウイルスの落ち着きから需要が増加している。更に車検や洗車など燃料以外での売上増加に力を入れている先が見られる。一方、脱炭素社会に向けた取組みや電気自動車(EV)の普及が加速すると見られ、需要の先細りは避けられない状況である。

サービス業

～業況・売上・収益ともに改善～

当期業況DI
(実績)
2022年4～6月

来期業況DI
(見通し)
2022年7～9月



▲8.2



▲5.7

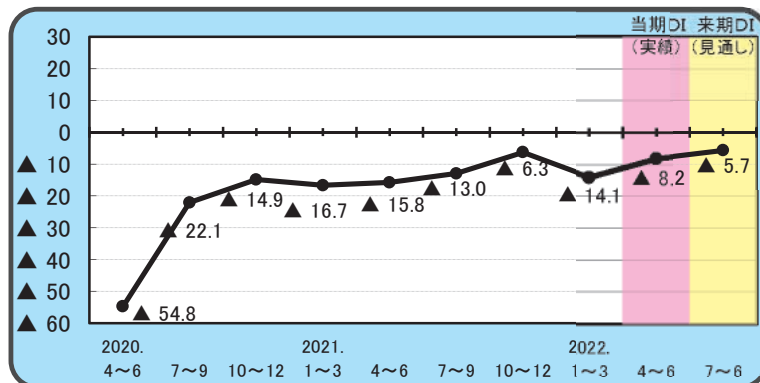
業況

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 8.2 (前期比+5.9ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 5.7 (当期比+2.5ポイント)



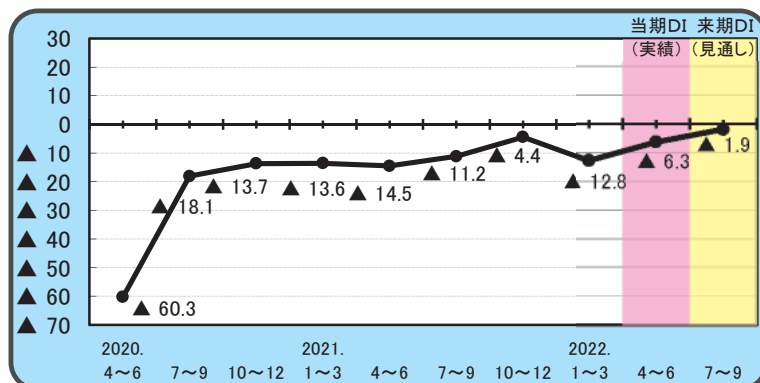
売上

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 6.3 (前期比+6.5ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 1.9 (当期比+4.4ポイント)



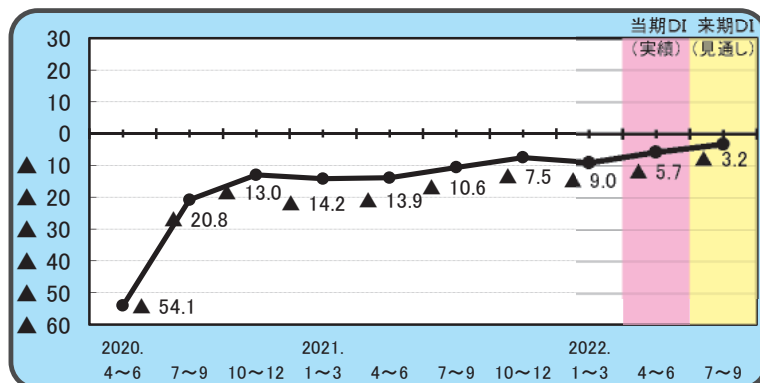
収益

【当期(4～6月)DIの実績】

▲ 5.7 (前期比+3.3ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲ 3.2 (当期比+2.5ポイント)



- ・飲食業については、コロナ禍以前の水準には戻っていないものの、売上は増加している。今後も客足は増加していく見込みであるが、コロナ禍において少人数での来店が定着しており、団体での会食や宴会の需要増加には時間を要する。原材料価格の高騰や人手不足が深刻化しており、経営環境は厳しい状況が続いている。
- ・ホテル・旅館業については、ビジネス目的での利用を中心に需要が増加している。今後は、観光客の増加が見込まれることから、新たなサービスを模索しながら、需要の取込みを図っている。また、インバウンド再開の期待感が高まっている。

建設業

～業況・売上・収益ともに悪化～

当期業況DI
(実績)
2022年4～6月

来期業況DI
(見通し)
2022年7～9月



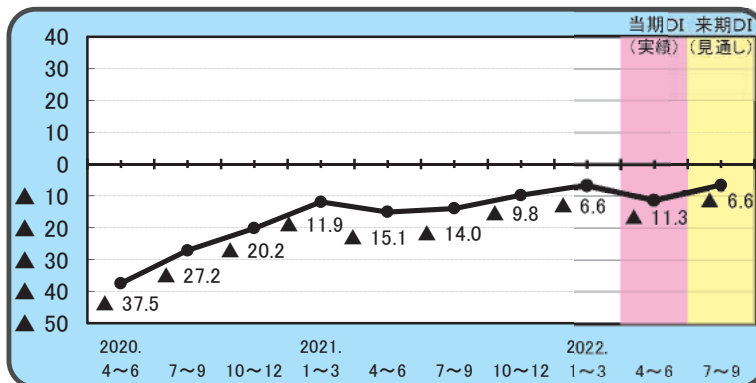
業況

【当期(4～6月)DIの実績】

▲11.3 (前期比▲4.7ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲6.6 (当期比+4.7ポイント)



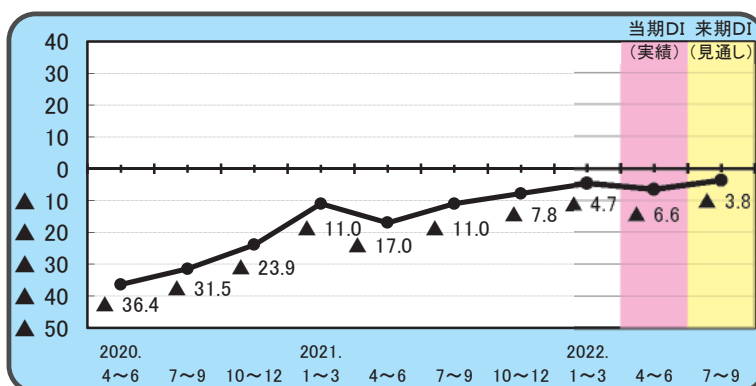
売上

【当期(4～6月)DIの実績】

▲6.6 (前期比▲1.9ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲3.8 (当期比+2.8ポイント)



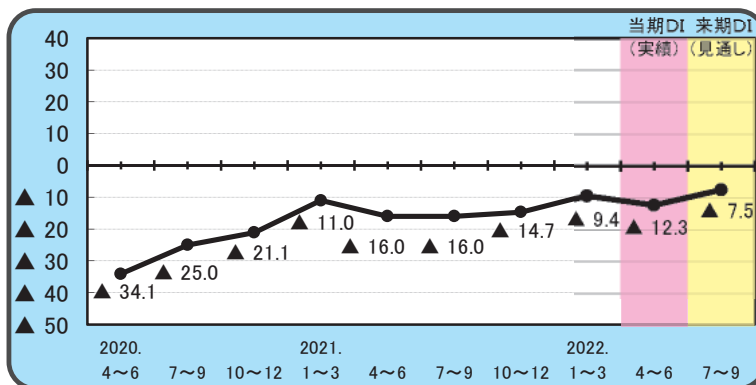
収益

【当期(4～6月)DIの実績】

▲12.3 (前期比▲2.9ポイント)

【来期(7～9月)DIの見通し】

▲7.5 (当期比+4.8ポイント)



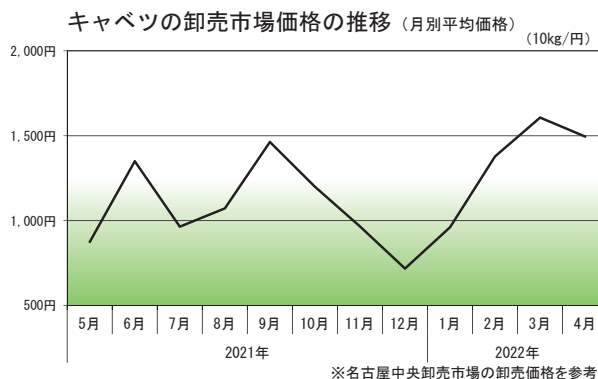
- ・住宅工事については、建材の調達に苦慮しており、工期が長引くなどの影響が出ている。また、住宅価格に建材の高騰分を転嫁せざるを得ない状況となっており、消費者は購入時期を見極めるなど慎重な姿勢を見せている。豊橋市内に市外の業者が積極的に進出している印象があるなど、受注獲得の競争が一段と激しくなると予測されている。
- ・電気通信工事については、依然として5GやIoT、光回線などの普及に伴って需要は旺盛で、各企業の設備投資も増加している。一方、人手不足、技術者の高齢化などが深刻化しており、職場環境、労働条件の改善に課題がある。

その他

- ・農業（キャベツ・輪菊）
- ・水産業（養鰻）・運輸業・不動産業

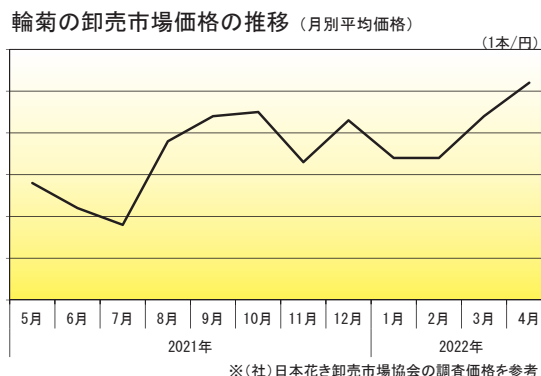
農業（キャベツ）

露地野菜のキャベツについては、高水準で価格が推移しているものの、肥料などの高騰によってコスト面の負担が大幅に増加している。価格は、需要と供給のバランスで変動するため、転嫁が難しいことから、収益が圧迫されている。



農業（輪菊）

菊については、急激な円安の影響を受けて外国産の輸入が減少していることから、例年よりも高値となっている。入国の規制緩和によって、徐々に外国人労働者を受入れ、生産体制を整えている先も見られるが、葬儀などの縮小による需要の低下が懸念されている。



水産業（養鰻）

養鰻業について、シラスウナギの捕獲量は減少傾向にあり、価格が高騰したことから稚魚の仕入れを控える動きも見られた。また、シラスウナギの流通自由化が推し進められており、更なる価格上昇が懸念されている。

運輸業

燃料価格の高騰や人材不足の影響によって、厳しい状況が続いている。一方、2024年問題（時間外労働時間の上限規制など）を見据えて、「健康経営優良法人」の認定を受けるなど、働きやすい環境作りや人材投資を積極的に行っている先も見られる。

不動産業

豊橋駅周辺では、再開発が積極的に進められている。マンション購入の需要が高く、短期間で売約となる物件も多い。投資目的での購入も見られており、同様の状況がしばらく続く見込み。

《特別調査》

《調査要領》

調査期間

2022年5月2日(月)～5月31日(火)

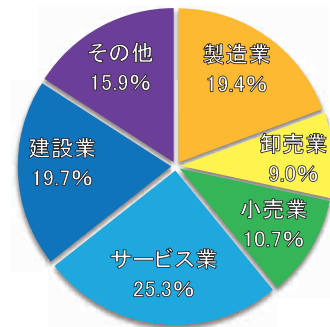
調査方法

当金庫職員による聞き取りアンケート調査

調査対象企業

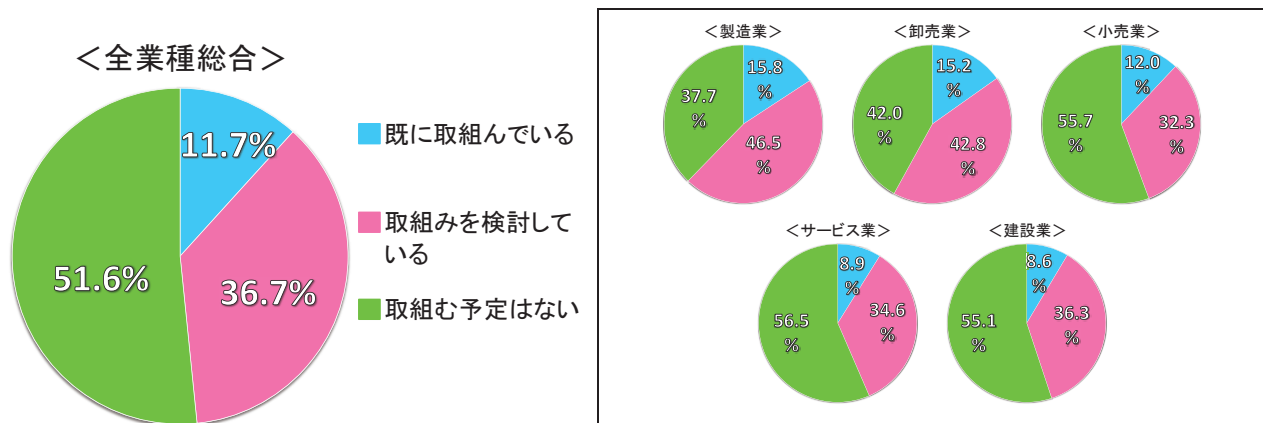
当金庫お取引先企業 1,244社

調査対象企業(1,244社)の内訳



●問1. 「カーボンニュートラル」の取組みについて、お聞かせください。

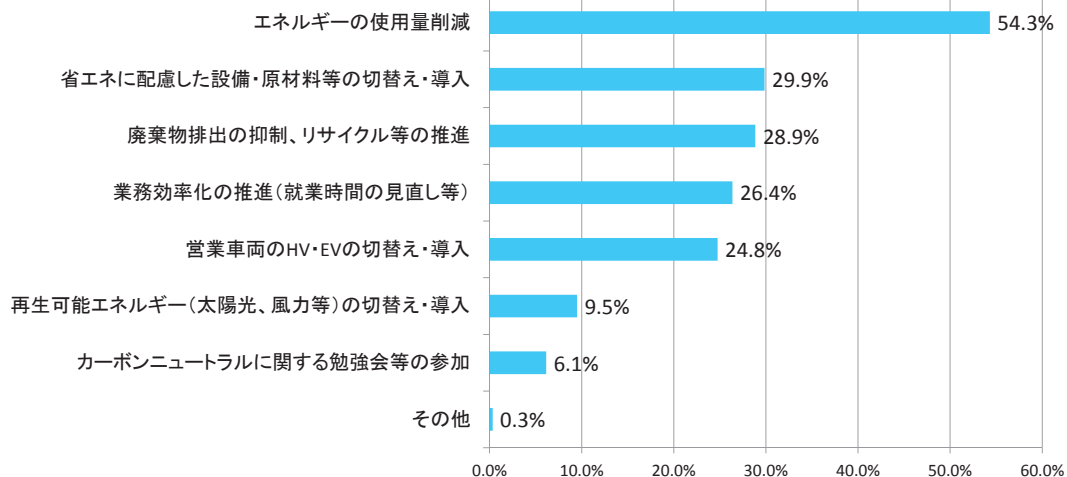
全業種総合の回答では、「既に取り組んでいる」11.7%、「取組みを検討している」36.7%、「取組む予定はない」51.6%となっている。



●問2. 問1で「既に取り組んでいる」「取組みを検討している」と回答された場合、「カーボンニュートラル」の具体的な取組み内容、または取組みしたい内容について、お聞かせください。(複数回答)

全業種総合の複数回答の上位については、「エネルギーの使用量削減」54.3%、「省エネに配慮した設備・原材料等の切替え・導入」29.9%、「廃棄物排出の抑制、リサイクル等の推進」28.9%となっている。

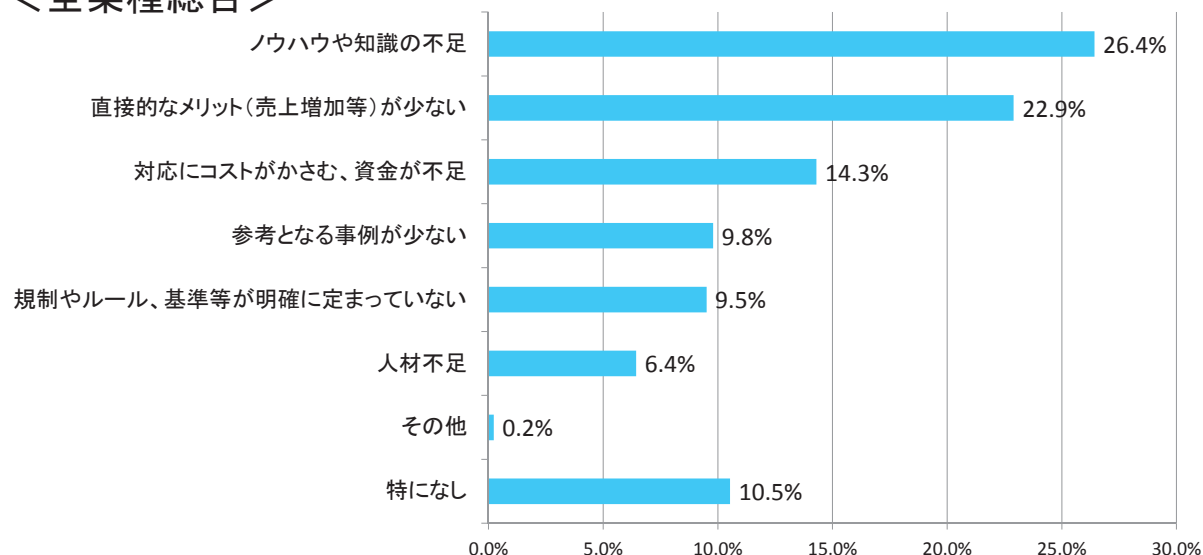
<全業種総合>



●問3.「カーボンニュートラル」の取組みに対する課題や取組みをしない（できない）理由は何ですか？（複数回答）

全業種総合の複数回答の上位については、「ノウハウや知識の不足」26.4%、「直接的なメリット(売上増加等)が少ない」22.9%、「対応にコストがかさむ、資金が不足」14.3%となっている。

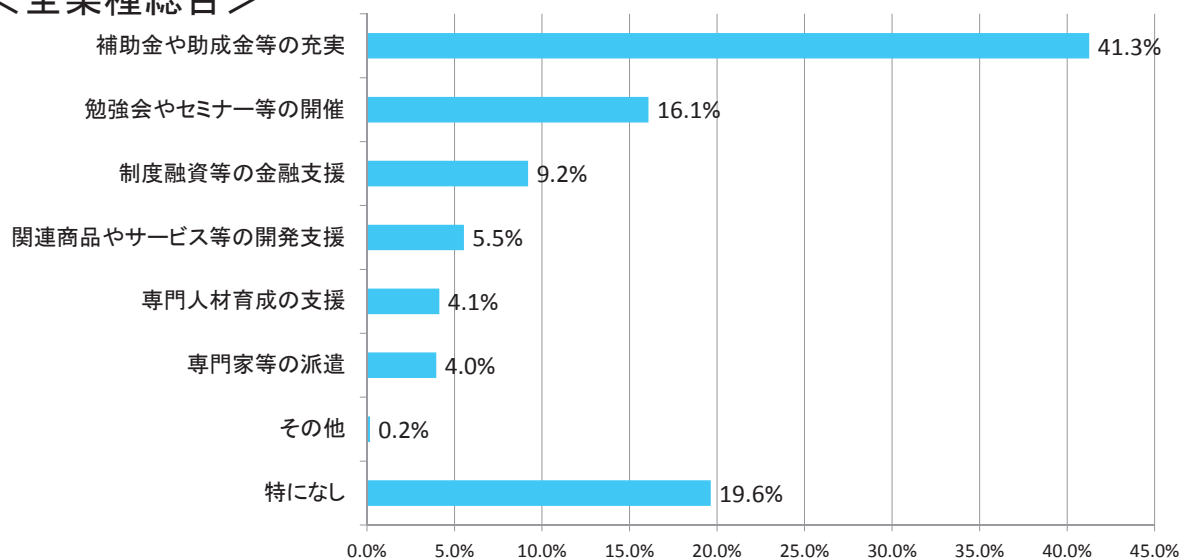
<全業種総合>



●問4.「カーボンニュートラル」の取組みをする上で、求める支援は何ですか？（複数回答）

全業種総合の複数回答の上位については、「補助金や助成金等の充実」41.3%、「勉強会やセミナー等の開催」16.1%、「制度融資等の金融支援」9.2%となっている。

<全業種総合>



スポットライト ～がんばる地元企業～



究極のしらす、美味へのこだわり。

有限会社 **長栄**

所在地：田原市赤羽根町西 71-7 (本社/工場)

代表者：小久保 知弘

設立：1976年9月

社員数：17名

TEL：0531-45-3534



ホームページ



Instagram

若者の魚離れに「待った」をかける、後継者が挑む新商品開発。

愛知県田原市にある「しらすの長栄」(有限会社長栄：代表取締役 小久保 知弘)では、地域産業資源に指定される「田原市のしらす」を全国の食卓に届けるべく、新商品開発に取り組んでいる。

令和3年1月に事業承継した4代目が、専門家とともに開発した「今日は何にしらす？(しらすのアヒージョ)」で地域産業を盛り上げる。

ふわっとした柔らかい食感、しらすの旨味を凝縮。

究極のしらすを生産する「しらすの長栄」

有限会社長栄(以下「長栄」という。)は、1955年に、初代「小久保真行」が鮮魚の仲買として創業した。1976年の法人設立とともに、現在の地にしらす加工場を建設し、以来45年以上に亘りしらすを生産し続けている。田原市のしらすは、県知事が指定する地域産業資源にも指定されており、過去には田原市内にも複数の加工場があったが、現在は長栄のみとなっている。

長栄では、加工場から200mの距離にある赤羽根漁港で水揚げされるイワシの稚魚を、新鮮なまま加工することができ、ふわっとした食感と、しらすの旨味を凝縮した「究極のしらす」を実現している。田原市のふるさと納税返礼品にも採用されるなど、地域産業を支える重要な存在にもなっている。



長栄のしらすは、見た目にも分かるふわふわ感

進む若者の魚離れや漁港での水揚げ量が変動

「長栄のしらす」は、子どもにも食べやすく、栄養価が高いため、老若男女に愛される商品であるが、時代の流れとともに、その消費量は減っている。特に、食の欧米化や少子化の影響もあり、日本国内では若者

の魚離れが進んでいる。

また、地球環境の変化を受け、赤羽根漁港でもしらす水揚げ量が毎年変動しており、周辺漁場の漁獲不漁などから他県の事業者が買い付けに訪れるなど、安定的な仕入、生産ができないこともある。

コロナ期に迎えた事業承継を機に、「地域産業の守り手」としての自覚が明確に。

4代目・小久保知弘は大学卒業後、他業界に勤めており、父親の体調不良を機に長栄に入社したため、代表取締役として継ぐことは考えていなかった。しかし、長栄を取り巻く環境変化を目の当たりにし、「地域で唯一のしらす加工場である長栄がなくなったら、地域の産業が衰退してしまう」と感じるようになった。

そこに拍車をかけたのが新型コロナウイルスの影響である。それまでは、工場直売所や道の駅「あかばねロコステーション」内の店舗で、お客様の顔を見て販売していたのが、外出自粛により店舗に来る人影が見えなくなった。そこで、新たな形で「長栄のしらす」を食卓に届けることが、地域産業を守ることに繋がると固い決意を胸にし、新商品開発に取り組むことにした。



令和3年1月に事業承継した小久保知弘社長

長栄にとって初めての「加工商品」への挑戦

赤羽根漁港のしらす水揚げ量変動にも柔軟に対応しながら、しらすを全国の食卓に届けるため、社内で検討した結果、長栄としては初めてとなる「加工商品」の開発に挑戦した。

しらすをオリーブオイルに漬け、ガーリックなどで味付けを行った。当初、缶詰での製品化を試みたものの、しらすの味いや食感、見た目にも課題が残るものとなった。そこで、瓶詰できる業者を探し、競合商品の研究を行い、料理研究家にも相談しながら試作を重ね、12か月の期間を経てようやく納得のいく試作品に仕上がった。それはまさに、「究極のしらす」を追い求めてきた長栄の技術と想いが形になった瞬間であった。



初めての新品開発は試行錯誤を重ねた

開発には「あいち中小企業応援ファンド」を活用 支援機関や専門家とも連携して完成した商品

マーケティングにかかる資金調達には、「あいち中小企業応援ファンド」を活用した。愛知県よろず支援拠点の専門家にも相談して設定したターゲットを基に、パッケージデザイン、レシピブック製作、ギフトボックス製作などを進めて、商品化に辿り着いた。

開発商品は、釜揚げしらす独特のふわっとした食感を残しつつも、オリーブオイルと絶妙に絡み合い、口の中に香りと味わいが広がる。後味がサッパリしているため、そのまま食べても飽きず、料理のアクセントにも使え、毎日食べて欲しいという願いを込めて「今日は何にしらす?」というネーミングにした。



ギフト用に大葉、ガーリック、あおさの3種類詰め合せも

渥美半島の観光発展にも貢献

「今日は何にしらす?」シリーズは、インターネット販売の他、直営店や道の駅「あかばねロコステーション」でも販売している。長引くコロナ禍だが、移動制限も徐々に緩和されている現在では、特にマイクロツーリズム（自宅から1時間圏内の地元や近隣への短距離観光）が注目を浴びている。

渥美半島では、伊良湖岬を始め、菜の花畑、農業、蔵王山、サイクリングロードなど観光資源も豊富であり、豊橋、豊川、新城からも多くのマイクロツーリズム客が訪れる。令和4年4月には「伊良湖温泉」の配湯も開始された。観光客が渥美半島に訪れた際に、「今日は何にしらす?」を手にとって頂き、全国の食卓に並ぶことで、渥美半島の話題が広がったり、魚に興味を抱ききっかけになると考えている。

現状に満足することなく、新たな挑戦を続ける。 課題解決し、サプライチェーン全体で付加価値を向上

「今日は何にしらす?」シリーズにも課題はある。想定していたターゲットと実際の購入客層が異なっていたり、手に取ってもらえない商品もある。現状に満足することなく検証と改善を行い、ひとりでも多くの人に届くように工夫を重ねていく。

長栄では、現在、加工商品以外に、しらすのパッキング提案にも取り組んでいる。少子高齢化が進んだことで、小分けニーズが増加しているが、スーパーでは人材不足により多様化するパッケージニーズに対応できないケースも多い。長栄がしらすの卸売だけでなく、こうしたニーズに対応したパッキングを行うことで、スーパーの現場作業負担が軽くなる。また、統一したパッケージデザインで店頭に並べて頂くことで、「長栄のしらす」の商品ブランディングにも繋がる。

取引先が抱える課題を解決し、サプライチェーンでの付加価値を高めることが激しく変化する環境を乗り越える鍵となる。「地域産業の守り手」として、未来を見据え、挑戦を続けていく。



【豊橋信用金庫 赤羽根支店・事業支援部】



LINE 公式アカウント

友だち追加で、キャンペーン情報や
住宅ローン情報などお得な情報をお届け!



ぜひ!友だち追加してね!



地域に届ける、経営の知的情報。

とよしん 経営サポート



Facebook

補助金や経営お役立ち情報など
経営支援に関する情報をお届け中!



Instagram

経営支援活動の様子や
地域の面白い中小企業などを紹介!



TOYOSHIN.BUSINESS.SUPPORT

「とよしん」は、ずっとこの街といっしょです。

本店営業部 ☎ (0532) 52-0321 (代)
東支店 ☎ (0532) 54-9221 (代)
井原支店 ☎ (0532) 62-2131 (代)
藤沢支店 ☎ (0532) 46-5311 (代)
三本木支店 ☎ (0532) 48-2235 (代)
牟呂支店 ☎ (0532) 32-8000 (代)
幸支店 ☎ (0532) 37-1211 (代)
大岩支店 ☎ (0532) 41-1011 (代)
一宮支店 ☎ (0533) 93-6511 (代)
新城支店 ☎ (0536) 22-1123 (代)
赤羽根支店 ☎ (0531) 45-3911 (代)
インターネット支店 ☎ 0800-500-1048

小池支店 ☎ (0532) 45-0168 (代)
下地支店 ☎ (0532) 54-1355 (代)
問屋町支店 ☎ (0532) 32-5321 (代)
牛川支店 ☎ (0532) 54-3011 (代)
岩田支店 ☎ (0532) 61-1611 (代)
吉田方支店 ☎ (0532) 32-9000 (代)
中央支店 ☎ (0532) 56-6262 (代)
豊川支店 ☎ (0533) 85-2261 (代)
南大通支店 ☎ (0533) 89-4151 (代)
田原支店 ☎ (0531) 22-2171 (代)
新所原支店 ☎ (053) 577-2221 (代)
お客様相談所 ☎ (0532) 52-0175

二川支店 ☎ (0532) 41-0521 (代)
南栄支店 ☎ (0532) 45-4168 (代)
西支店 ☎ (0532) 32-3575 (代)
岩西支店 ☎ (0532) 63-2882 (代)
向山支店 ☎ (0532) 53-7000 (代)
向ヶ丘支店 ☎ (0532) 25-7101 (代)
東田支店 ☎ (0532) 65-9711 (代)
諏訪支店 ☎ (0533) 84-1311 (代)
小坂井支店 ☎ (0533) 72-5011 (代)
福江支店 ☎ (0531) 32-1245 (代)
湖西支店 ☎ (053) 575-1311 (代)



おたくもうちも

豊橋信用金庫

豊橋市小畷町579番地
☎ (0532) 52-0321 (代)
<https://www.toyo-shin.co.jp>