

とよしん 景況調査

NO.130

2023年1月発行

- 景況アンケート調査
(2022年10月～12月期実績 2023年1月～3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：合資会社 雅風)



おたくも うちも

豊橋信用金庫

《第130回景況アンケート調査》

総括判断

『当地区の景況は、原材料価格が高騰するなか、緩やかに改善しているものの、先行きに不透明感が見られる。』

とよしん景況天気図(業況DI)

	2021年 10~12月	2022年 1~3月	4~6月	7~9月	当期実績 10~12月	来期見通し 2023年 1~3月
全業種総合	▲5.1	▲11.5	▲8.0	▲3.7	▲2.4	▲4.4
製造業	▲4.3	▲14.4	▲13.2	▲7.1	▲4.5	▲6.7
卸売業	▲9.2	▲11.9	▲8.8	0.0	▲2.7	▲11.0
小売業	▲9.4	▲11.5	▲6.7	▲3.4	▲1.7	▲6.7
サービス業	▲6.3	▲14.1	▲8.2	▲3.9	▲3.1	▲0.6
建設業	▲9.8	▲6.6	▲11.3	▲3.9	▲1.9	▲2.9

《天気図の見方(DI)》



《調査要領》

調査期間

2022年11月1日(火)～11月30日(水)

調査対象時期

2022年10月～12月期実績
2023年1月～3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

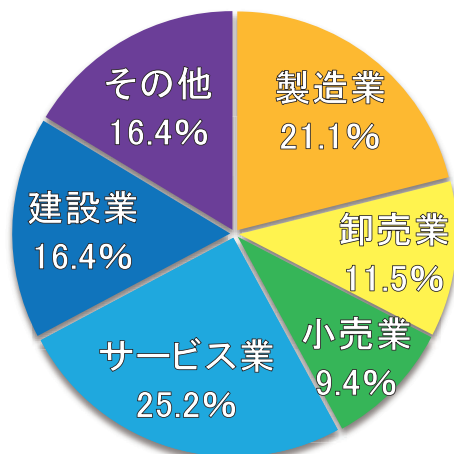
当金庫お取引先企業 635社

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(635社)の内訳



全業種総合

～業況・売上・収益ともに改善～

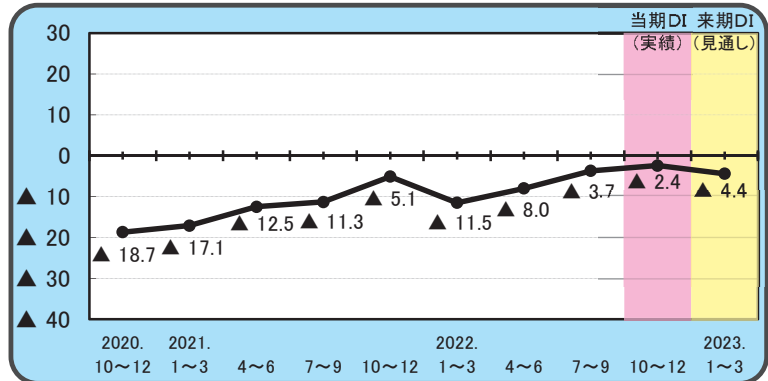
業況

【当期(10～12月)DIの実績】

▲ 2.4 (前期比+1.3ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

▲ 4.4 (当期比▲2.0ポイント)



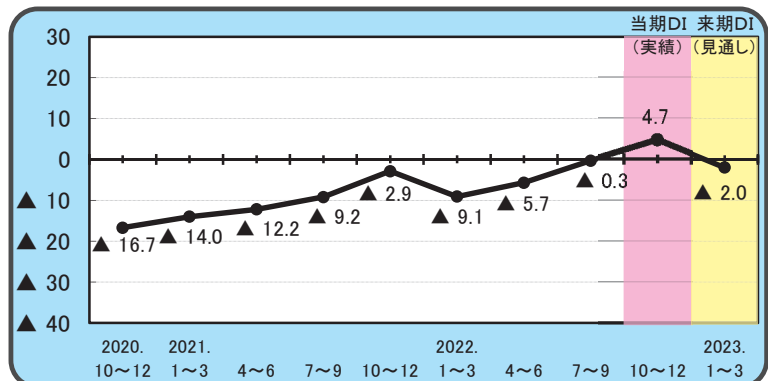
売上

【当期(10～12月)DIの実績】

4.7 (前期比+5.0ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

▲ 2.0 (当期比▲6.7ポイント)



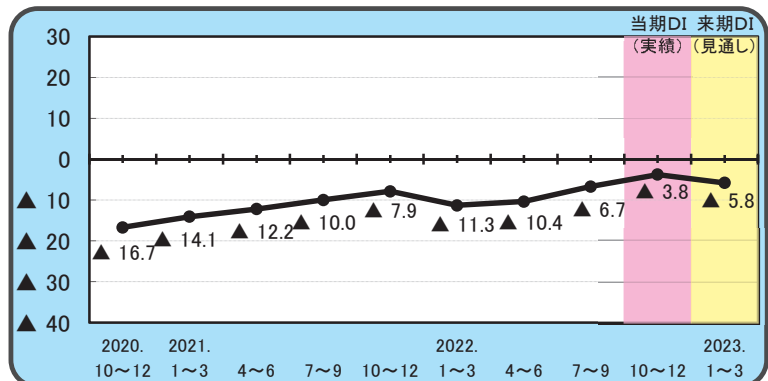
収益

【当期(10～12月)DIの実績】

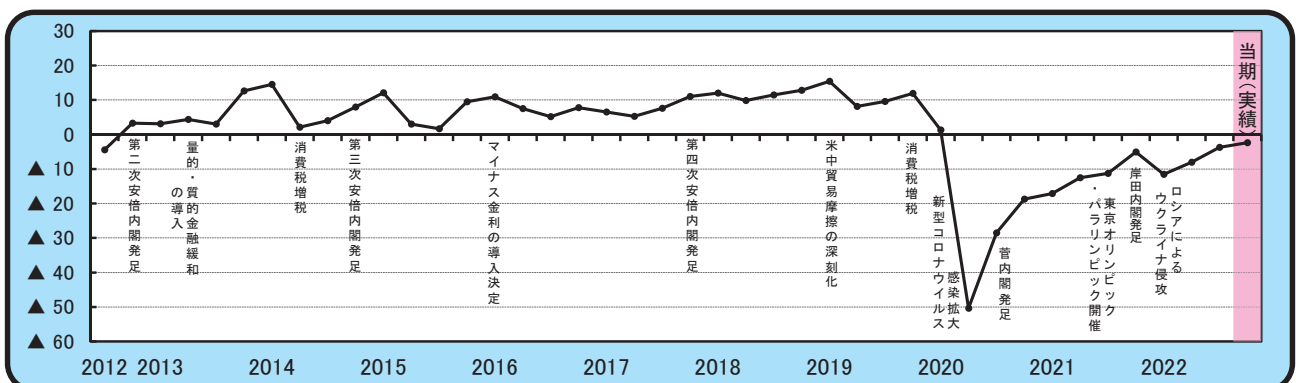
▲ 3.8 (前期比+2.9ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

▲ 5.8 (当期比▲2.0ポイント)





過去10年間の業況DI推移



製造業

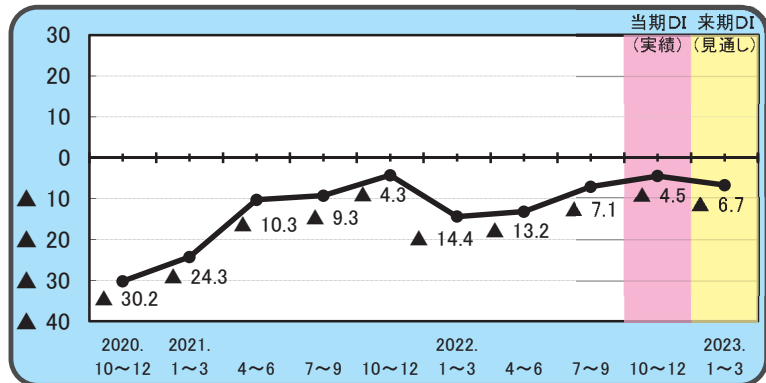
～業況・売上・収益ともに改善～

当期業況DI (実績) 2022年10～12月	来期業況DI (見通し) 2023年1～3月
 ▲4.5	 ▲6.7

業況

【当期(10～12月)DIの実績】
▲ 4.5 (前期比+2.6ポイント)

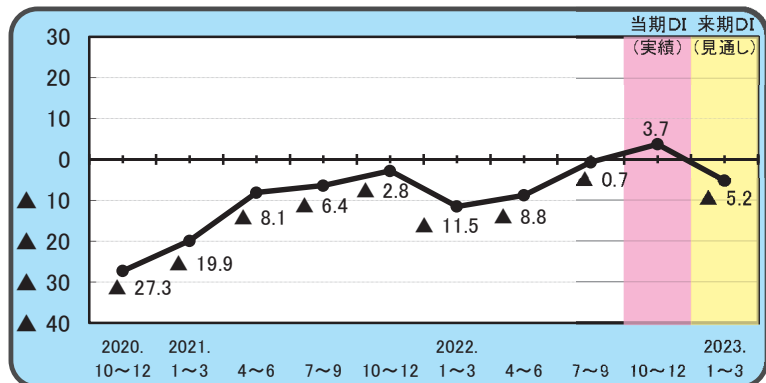
【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 6.7 (当期比▲2.2ポイント)



売上

【当期(10～12月)DIの実績】
3.7 (前期比+4.4ポイント)

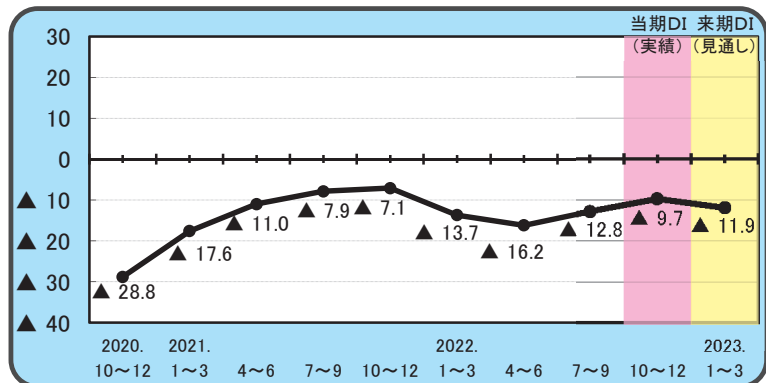
【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 5.2 (当期比▲8.9ポイント)



収益

【当期(10～12月)DIの実績】
▲ 9.7 (前期比+3.1ポイント)



【来期(1～3月)DIの見通し】
▲11.9 (当期比▲2.2ポイント)



- 自動車部品関連については、取扱部品や車種により差はあるが、売上高は改善傾向にある。一方、資材費や物流費などのコスト増加が足かせとなり利益率を下げている。
- 精密機械については、半導体不足による納期への影響は回復傾向にあり、DX(デジタルトランスフォーメーション)や自動化による業務効率向上に関連する受注は増加傾向にある。製造コストの増加で値上げもしているが、販売価格に何度も転嫁できないことから、収益は低下。
- 情報通信機器関連については、スマートフォン向けの需要減により半導体が供給過剰となっており、先行きの業況を懸念する声が聞かれる。

卸売業

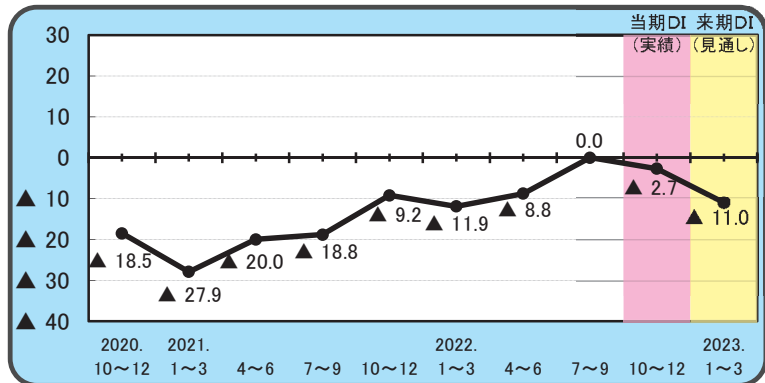
～売上は改善するも、
業況・収益は悪化～

当期業況D I (実績) 2022年10～12月	来期業況D I (見通し) 2023年1～3月
 ▲2.7	 ▲11.0

業況

【当期(10～12月)D Iの実績】
▲ 2.7 (前期比▲2.7ポイント)

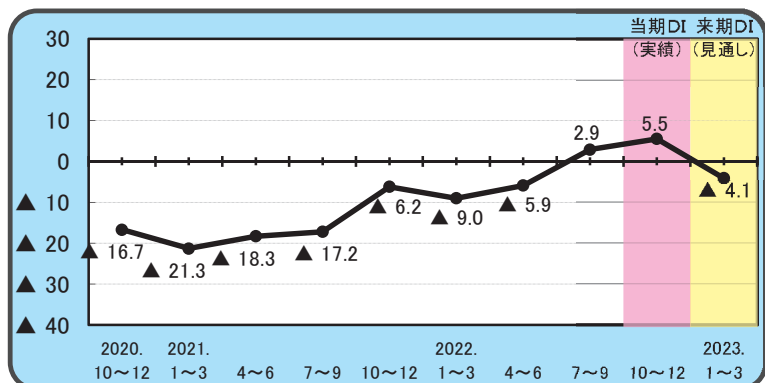
【来期(1～3月)D Iの見通し】
▲11.0 (当期比▲8.3ポイント)



売上

【当期(10～12月)D Iの実績】
5.5 (前期比+2.6ポイント)

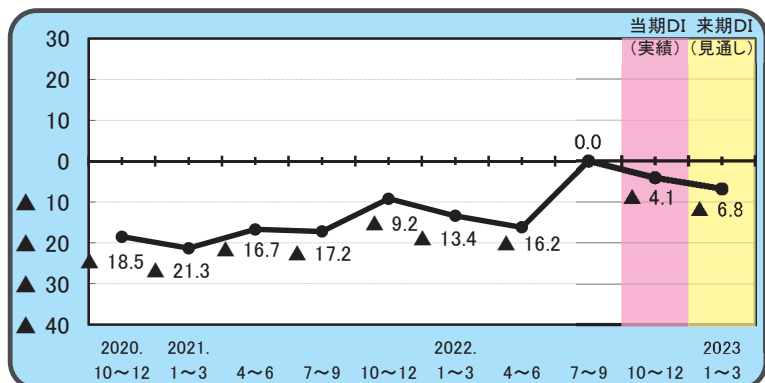
【来期(1～3月)D Iの見通し】
▲ 4.1 (当期比▲9.6ポイント)



収益

【当期(10～12月)D Iの実績】
▲ 4.1 (前期比▲4.1ポイント)

【来期(1～3月)D Iの見通し】
▲ 6.8 (当期比▲2.7ポイント)



- ・卸売業全体として、仕入価格の上昇が続いているなか、競合他社との競争から価格転嫁できずに利益率が悪化している。
- ・全国旅行支援などによる外出機会の増加から靴の受注が回復しているほか、「3密」を回避する趣味として「釣り」がブームで釣具の売上が好調であるなど、ウィズコロナ関連商品を扱う業者は回復傾向にある。
- ・建設関連卸業については、住宅着工件数の伸び悩みにより、先行きは低調な業況を見込む先もみられる。

小売業

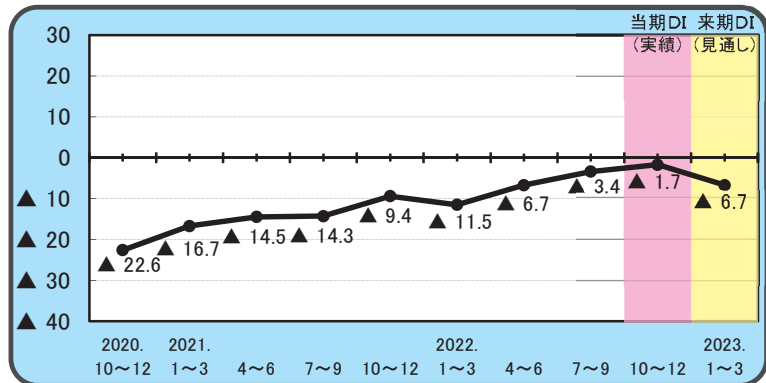
～業況・売上・収益ともに改善～

当期業況DI (実績) 2022年10～12月	来期業況DI (見通し) 2023年1～3月
▲1.7	▲6.7

業況

【当期(10～12月)DIの実績】
▲ 1.7 (前期比+1.7ポイント)

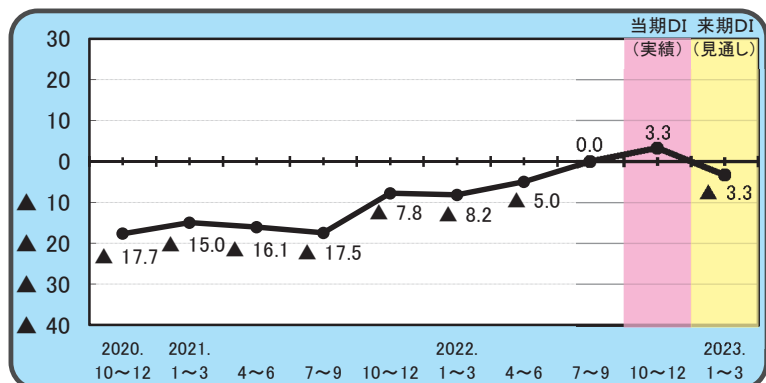
【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 6.7 (当期比▲5.0ポイント)



売上

【当期(10～12月)DIの実績】
3.3 (前期比+3.3ポイント)

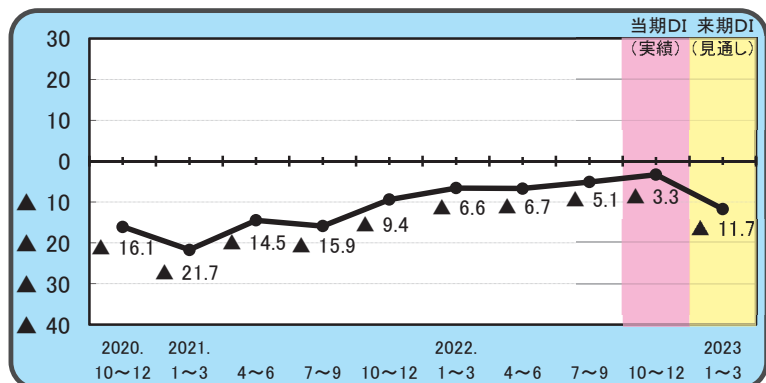
【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 3.3 (当期比▲6.6ポイント)



収益

【当期(10～12月)DIの実績】
▲ 3.3 (前期比+1.8ポイント)



【来期(1～3月)DIの見通し】
▲11.7 (当期比▲8.4ポイント)



- 自動車販売業については、部品の調達難や世界的な半導体不足の影響が緩和していることから国内新車販売台数が増加しているものの、新型車や人気車の受注残は解消しきれていない。
- ガソリンスタンドについては、ガソリン価格の高止まりと新型コロナ第8波により売上回復が鈍化。年末年始の帰省やレジャー需要での回復を期待するが、先行きの不透明感を払拭できない。
- 生活に欠かせない電気やガス料金、食料品、日用品の値上げが続いており、冬季ボーナスが支給されても購買意欲が高まらない。

サービス業

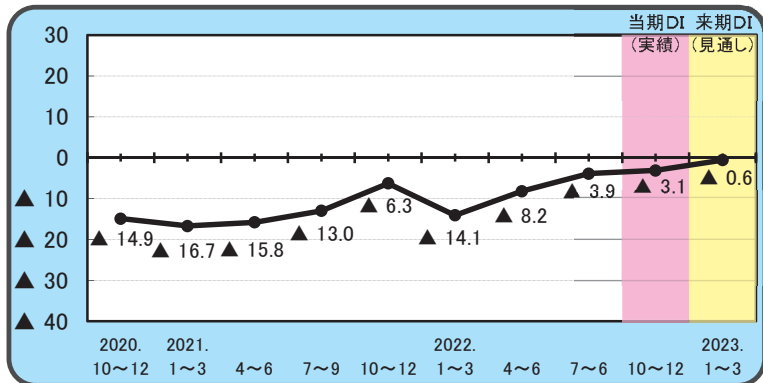
～業況・売上・収益ともに改善～

当期業況DI (実績) 2022年10～12月	来期業況DI (見通し) 2023年1～3月
 ▲3.1	 ▲0.6

業況

【当期(10～12月)DIの実績】
▲ 3.1 (前期比+0.8ポイント)

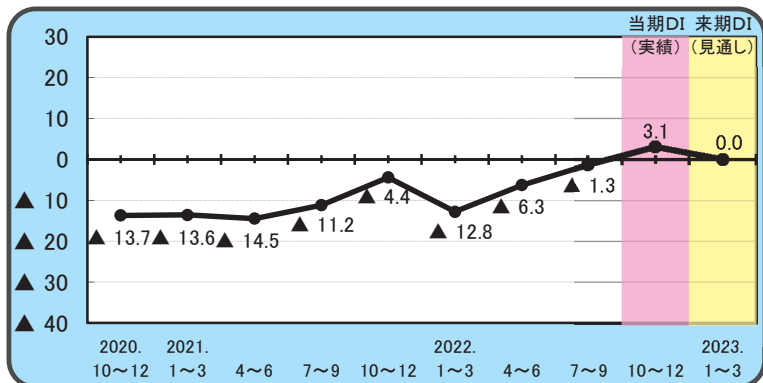
【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 0.6 (当期比+2.5ポイント)



売上

【当期(10～12月)DIの実績】
3.1 (前期比+4.4ポイント)

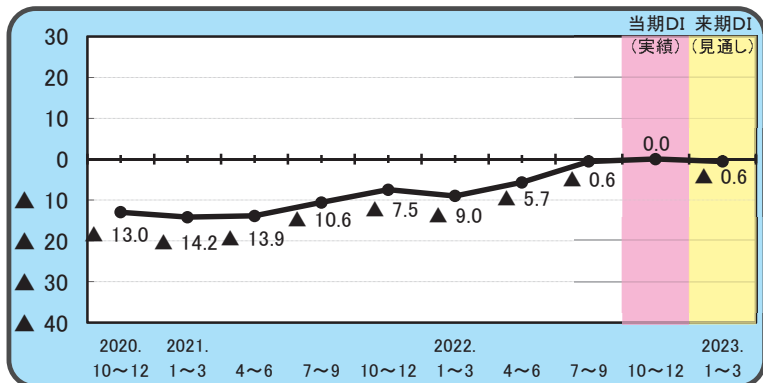
【来期(1～3月)DIの見通し】
0.0 (当期比▲3.1ポイント)



収益

【当期(10～12月)DIの実績】
0.0 (前期比+0.6ポイント)



【来期(1～3月)DIの見通し】
▲ 0.6 (当期比▲0.6ポイント)



- ・ホテル・旅館業については、全国旅行支援の開始により大幅な売上の回復が期待されたものの、新型コロナ第8波を懸念した動きが強まり、コロナ禍以前の水準までの回復には至っていない。
- ・飲食業については、忘年会などの予約を受けるものの、キャンセルになることも珍しくなく、先行きが見通せない。
- ・医療・保健衛生業については、感染者の増加により来院患者数が減少している。こうしたなか、新型コロナワクチンの第4回目の接種率が低下しており、その影響を懸念する声が聞かれる。

建設業

～業況・売上・収益ともに改善～

当期業況DI (実績) 2022年10～12月	来期業況DI (見通し) 2023年1～3月
 ▲1.9	 ▲2.9

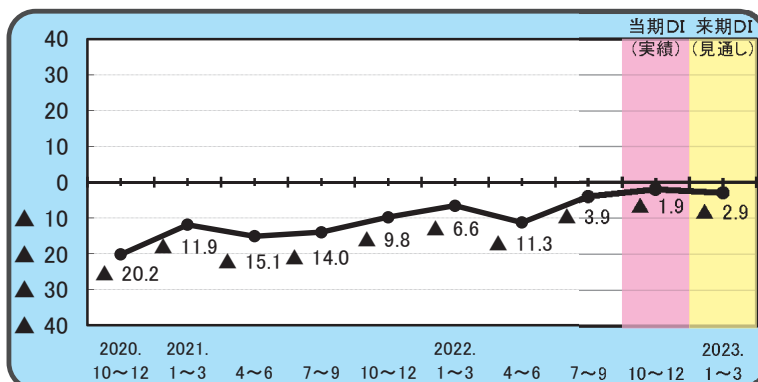
業況

【当期(10～12月)DIの実績】

▲ 1.9 (前期比+2.0ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

▲ 2.9 (当期比▲1.0ポイント)



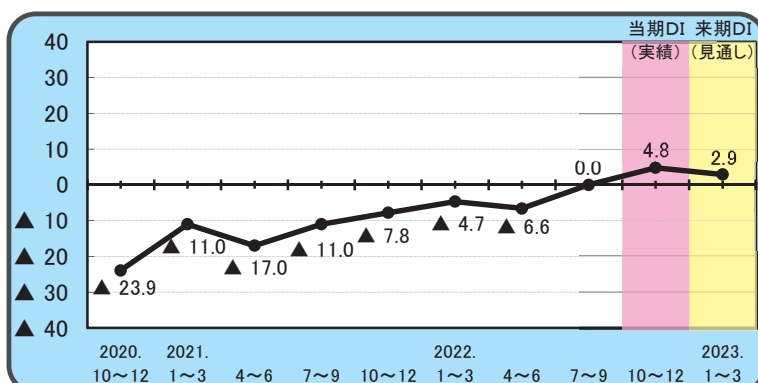
売上

【当期(10～12月)DIの実績】

4.8 (前期比+4.8ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

2.9 (当期比▲1.9ポイント)



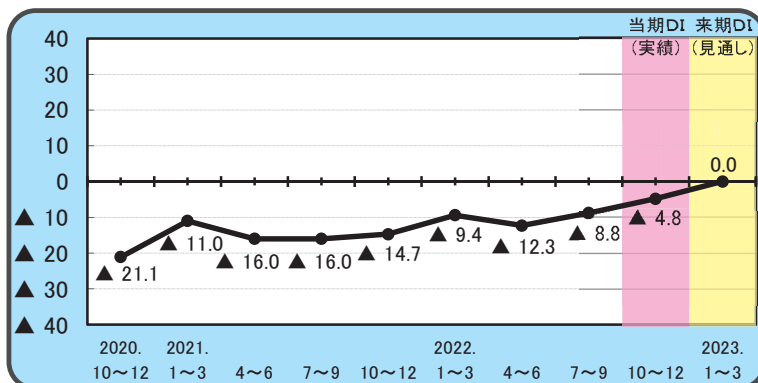
収益

【当期(10～12月)DIの実績】

▲ 4.8 (前期比+4.0ポイント)

【来期(1～3月)DIの見通し】

0.0 (当期比+4.8ポイント)



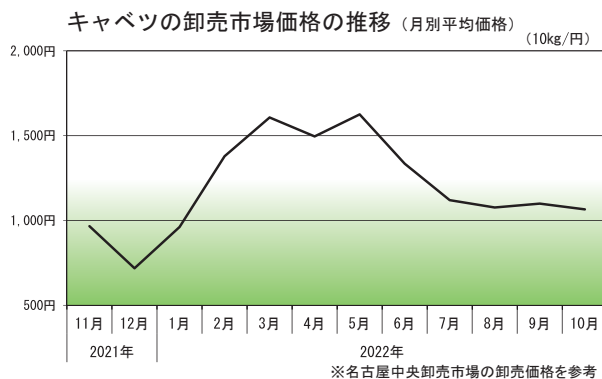
- 公共工事については、施設の老朽化に伴う修繕工事や道路舗装工事は堅調に推移している。民間工事については、ウィズコロナで定着しつつある非接触型の水回り工事や、エネルギー消費を抑える断熱リフォーム工事などに関心が高まっている。
- 住宅新築において、施主との金額の乖離が大きく、資材の入荷も不安定であるため着工件数が減少している。
- 人手不足への対応や生産性向上が課題となっている建設業において、国土交通省が定めた「建設業働き方改革加速化プログラム」(2024年4月施行予定)による課題解決を期待する声が聞かれる。

その他

- ・農業（キャベツ・輪菊）
- ・水産業（養鰻）・運輸業・不動産業

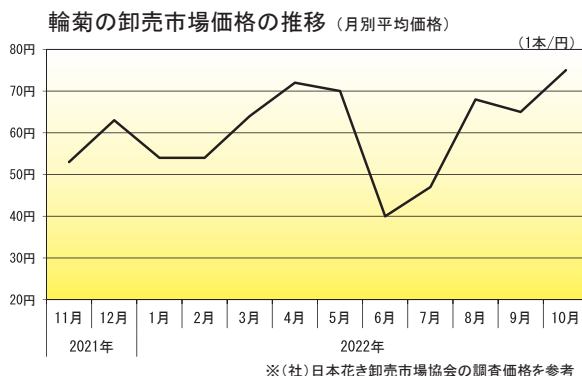
農業（キャベツ）

露地野菜のキャベツについては、今シーズンは台風被害がほとんど無く好天に恵まれて11月中旬から出荷量が増加しているものの、業務用向けの需要が低下しており、価格は低下傾向である。



農業（輪菊）

菊については、円安の影響により外国産の輸入が少なかったことから価格は高値で推移。年末年始や3月のお彼岸に向けて例年並みの価格が見込まれるものの、暖房にかかる燃料代などのコスト増加により収益確保は厳しい。



水産業（養鰻）

養鰻業については、シラスウナギの漁獲量が低調であった前年を上回る豊漁を期待する声が聞かれる。えさ代などコストが高騰しており、厳しい業況が続く見込み。他県では養殖業者によるウナギの完全養殖に向けた取組みが行われており、当業界においてもこの取組みに期待する声が聞かれる。

運輸業

ドライバーの健康管理に必要な抗原検査や除菌清掃等の経費負担が増加していることから、トラックの荷受時間の効率化を図り、利益維持に努める先が見受けられる。

不動産業

国のZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)補助金等があるものの、消費マインドが低下しており新築戸建物件用の不動産の需要は回復していない。

《特別調査》

《調査要領》

調査期間

2022年11月1日(火)～11月30日(水)

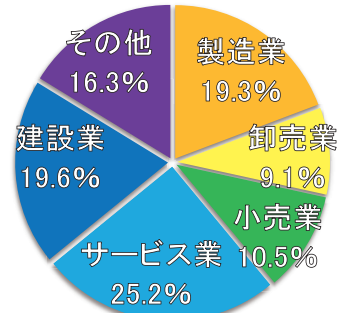
調査方法

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

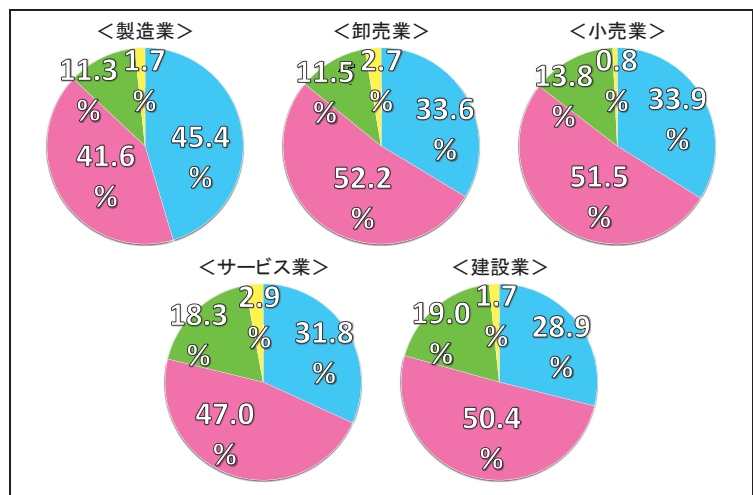
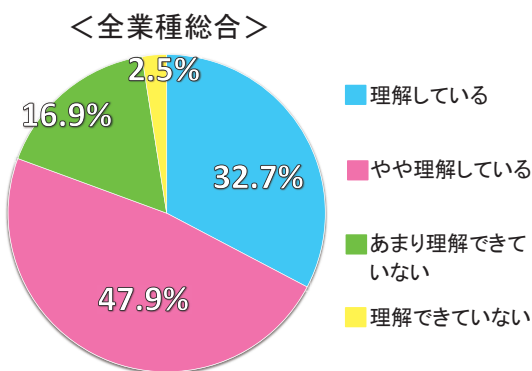
当金庫お取引先企業 1,235社

調査対象企業(1,235社)の内訳



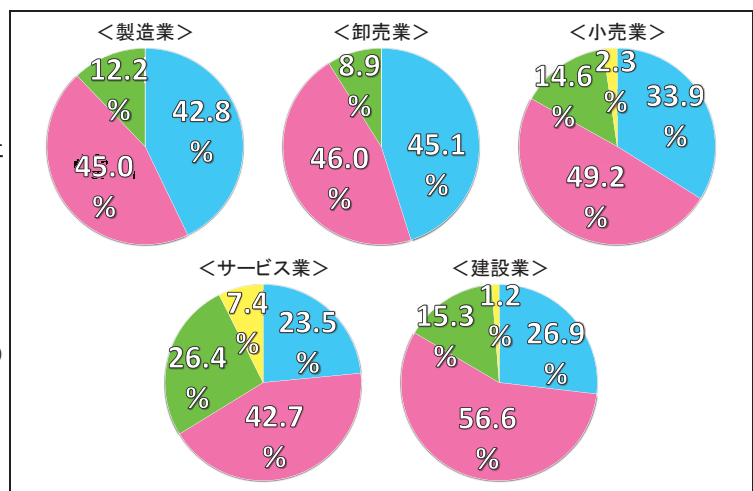
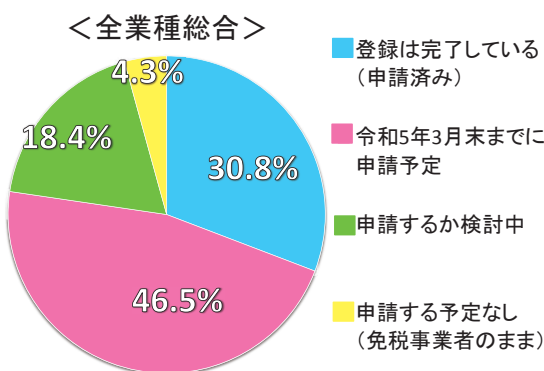
●問1. 適格請求書等保存方式（インボイス制度）の内容をご存知ですか？

全業種総合の回答では、「理解している」32.7%、「やや理解している」47.9%、「あまり理解できていない」16.9%、「理解できていない」2.5%となっている。



●問2. 適格請求書発行事業者への登録申請は完了していますか？

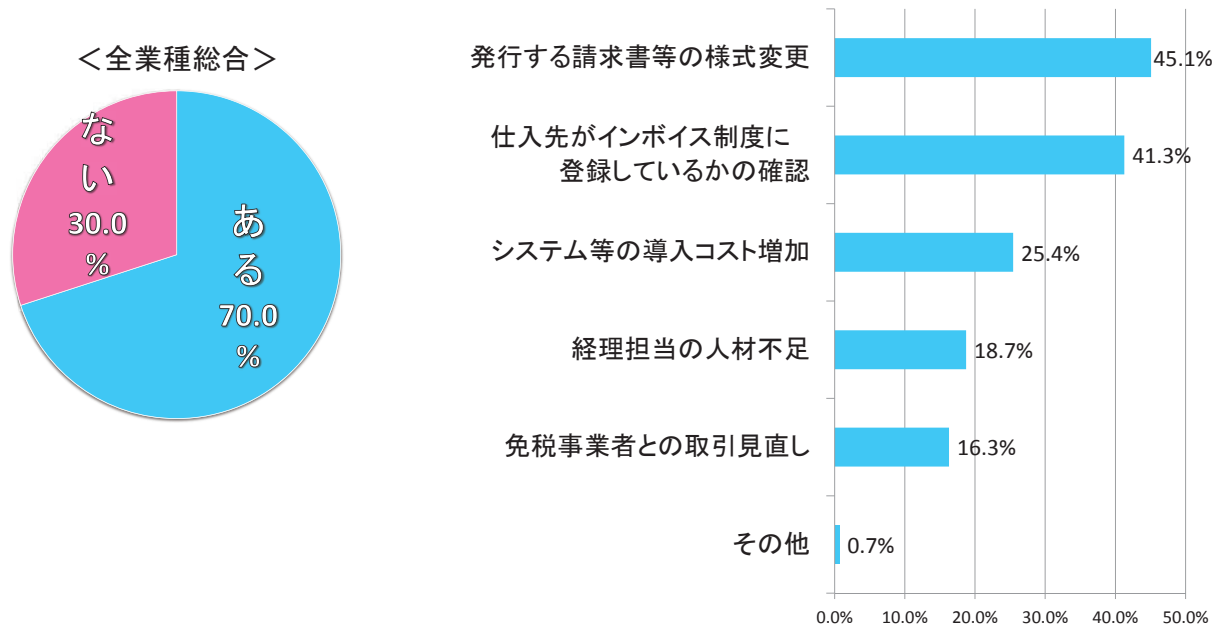
全業種総合の回答では、「登録は完了している（申請済み）」30.8%、「令和5年3月末までに申請予定」46.5%、「申請するか検討中」18.4%、「申請する予定なし（免税事業者のまま）」4.3%となっている。



●問3. 適格請求書等保存方式（インボイス制度）導入に向けた課題はありますか？

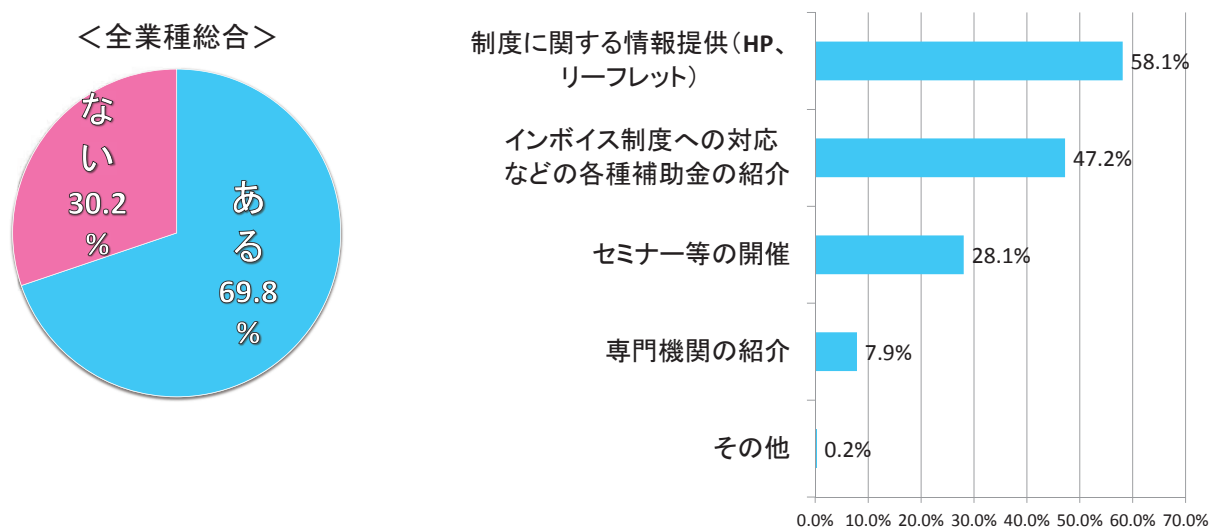
全業種総合の回答では、「課題あり」70.0%となっており、項目別上位（複数回答）は、「発行する請求書等の様式変更」45.1%、「仕入先がインボイス登録事業者かの確認」41.3%、「システム等の導入コスト増加」25.4%となっている。

なお、問2の適格請求書発行事業者への登録申請の設問において、「申請するか検討中」と回答した先では、「システム等の導入コスト増加」が40.9%と高い割合になっている。



●問4. 適格請求書等保存方式（インボイス制度）に関して、豊橋信用金庫に求めたいことはありますか？

全業種総合の回答では、「求めたいことがある」69.8%となっており、項目別上位（複数回答）は、「制度に関する情報提供（HP、リーフレット）」58.1%、「インボイス制度への対応などの各種補助金の紹介」47.2%、「セミナー等の開催」28.1%となっている。



スポットライト ～がんばる地元企業～



自然のめぐみを、余さずつなぐ。

合資会社 **雅風**

所在地：田原市赤羽根町大辻 59-1

代表者：藤井 恵美子

設立：2001年9月

TEL：0531-36-5959

URL：<https://www.drysalad.jp/>



農業王国・渥美半島を、野菜を捨てない町に。

農業王国・渥美半島で栄養をたっぷり含んだ土から生まれ、太陽の光をぐんぐん浴び、たくさんの時間、たくさんの愛情をかけて育てられた野菜たち。ほんのちょっと見た目が他と違うだけなのに「規格外」として捨てられてしまう。合資会社雅風（代表社員 藤井恵美子）は、そんな現状を変えようと、規格外野菜を余さず使い、野菜の新しい採り方を提案する事業にチャレンジしている。

はじまりは、メロンパンの移動販売。

私にも「できること」を探求し、起業にチャレンジ。

合資会社 雅風（以下「雅風」という。）は、メロンパンの移動販売会社としてスタートした。代表の藤井は、平日に電力会社の検針員として働く傍ら、勤めながらできる事業を模索していた。

そんな折、当時、首都圏を中心に流行していた「焼き立てメロンパンの移動販売」に着目し、「土日だけでもできる」、「特別な技術がいらない」と考え、中古車両を購入してイベント会場等でメロンパンの移動販売を開始した。今では、プレーン、宇治抹茶、紅茶など様々な種類を展開し、メロンパン専門の移動販売店として、多くの人たちに親しまれている。

商売は「誰か」のためになるもの。

その一心で、新たなステップを踏み出す。

売上が安定してきた一方で、藤井は「メロンパンの移動販売は商売的には良いが、誰かの役に立っていない」ことに疑問を持つようになった。そんな時、渥美商工会が主催する地元のお土産を考えるセミナーに参加した。



地元野菜への愛情たっぷりの藤井さん

最初に挑戦したのは、渥美半島の野菜を使ったロールケーキ。昔から近所の農家さんが好意でたくさんくれた規格外のミニトマトは、甘酸っぱくて本当においしいのに、捨てられてしまうなんてもったいないという気持ちが強く、材料として活かすことを考えた。

挑戦を重ねる中での大発見！「ドライサラダ®」誕生。

トマトは水分が多いため、ケーキに入れるためには乾燥させなければいけない。試行錯誤しながら、ドライ野菜をつくってみたら、「あれ？そのまま食べる方が、渥美半島の野菜のおいしさがダイレクトに伝わるじゃん！」という大発見をした。

この発見が「ドライサラダ®」誕生のきっかけとなり、2017年に、地元田原市で生産されたトマトやブロッコリー、ジャガイモ、イチジクやミカンなどの「規格外」の野菜や果物を乾燥させた野菜チップス「ドライサラダ®」を商品化した。



野菜チップス「ドライサラダ®」

農家さんと地球を苦しめる「規格外」という烙印。

食べられるのに廃棄されている食品（食品ロス）の量は、日本で年間約612万トン。その約半分の328万

トン、生産者(つくる人)側で発生している。生産者側の食品ロスは、「生産」「加工」「流通」に分けられ、特に、「生産」段階の食品ロスが年間200万トンと多い。

傷がある、形が悪い、大きすぎる、小さすぎる、といった理由で、市場に出回らず、誰にも気づかれないまま産地で廃棄される野菜たち。「どれも大切に育てたことに変わりないのに…」そんな農家さんたちの声を聞くうちに、自分に何かできないか、地域の活性化のために何かできないか。という想いが込み上げてきた。「ドライサラダ®」の商品化に至るまでは、たくさんの失敗を繰り返してきたが、こうした想いが藤井を突き動かす原動力となった。

「規格外」に美味しい。スナック感覚の「間食」野菜。

「ドライサラダ®」は「野菜摂取は朝・昼・夕の3度の食事から」という常識をくつがえし、`ぼりぼり、スナック感覚で間食として手軽に食べられる野菜という新しいカテゴリーの食べ物。乾燥させて、うまみをギュッと濃縮。サクッとした食感により野菜が苦手なお子様でも食べられる、そんな新しい野菜である。



ドライサラダ®を片手に、話が弾む子どもたち

コロナ禍で露呈した移動販売の脆弱さ。

今後の競争環境も見据え、野菜の加工事業に本腰。

「ドライサラダ®」は徐々に売上を伸ばしてきたものの、売上のメインはメロンパンの移動販売であった。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、雅風を取り巻く事業環境は一変する。

移動販売は、天候や季節、イベント・催事の開催有無など、外部環境への依存度が高い。また、飲食店等のキッチンカーによる相次ぐ新規参入により競争環境も激化することも予想された。これまで雅風を支えてきた移動販売事業の先行きが不透明となったことで、これまでのビジネスモデルから大きく舵を切る取組みが必要となった。

そこで、藤井は、乾燥技術という固有の資源を活かして野菜の食品ロス問題を解決するB2Bの食品加工事業に挑戦することを決意した。(株)サイエンス・クリエ

イトを介して、豊橋信用金庫に相談を重ね、農業王国・渥美半島の食品ロスの課題解決に大きく繋がる事業を構想し、事業再構築補助金の活用へと繋げていった。

農産物を在庫で持てる環境を整え、食品ロスを解決。

農業王国・渥美半島は、実は、日本でいちばん食品ロスが発生している可能性もある。身の回りで起きている食品ロスの課題解決に大きく貢献するためには、生産能力をアップさせなければいけない。そのための最も大きな課題が保存技術のイノベーションであった。

農産物は、足が早く、冷蔵庫で保管しても長期保存ができない。また、長期保存を優先して冷凍した場合でも、冷凍した食品に含まれる水分によって、体積の膨張や食材の細胞壁の劣化などが起こる。更に、冷凍した食材を解凍すると、壊れた細胞壁から水分とともに食材の旨味が流れ出てしまう。そのため、昔から農産物の「鮮度維持」と「長期保存」を両立させることは不可能だと言われてきた。

そこで、豊橋信用金庫から紹介を受けて、「冷蔵」でも「冷凍」でもない、第3の保存環境「氷感」技術を導入することにした。これまでの農産物に対する保存技術の常識を破壊し、`農産物を在庫で持てる環境、をつくることで、地元の農家さんや食品製造業者からの加工依頼に対応できる生産体制を整えている。

取組みは、「地産地消」から「地産多消」へと広がる。

今、雅風には、東三河をはじめ、愛知県内の各地、さらには県外からも、食品加工に関する相談が多数寄せられている。藤井は、ひとつひとつの相談に丁寧に対応しながら、「ドライサラダ®」の他にも、規格外の野菜を使ったドレッシングやジャムなどの商品開発に取組み、「野菜の新しい採り方」を提案している。

農業王国・渥美半島を「野菜を捨てない町」にする地産地消の取組みが、地産多消へと広がりを見せてきた。全国の人たちに渥美半島のおいしい野菜の魅力を届けるため、雅風は、これからも挑戦を続けていく。



見て楽しい、食べておいしい、色鮮やかなジャム

【豊橋信用金庫 福江支店・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>