とよしん 景況調査

(2024年7月~9月実績 2024年10月~12月見通し)

特別調査/ デジタル化とキャッシュレスへの対応についてスポットライト~がんばる地元企業~/ marimoさんの店



∖みんなにエール!/

豊橋信用金庫

2024年10月発行

Toyohashi Thinking

目次

Page

(2024年7月~9月実績 2024年10月~12月見通し)

PickUp 農業 ー「猛暑」が農産物に与えた影響

Page

04 特別調査

「中小企業におけるデジタル化と キャッシュレスへの対応について」

Page

06 スポットライト~がんばる地元企業~

marimoさんの店

小さな一歩を積み重ねる起業の姿。



第137回景況アンケート調査(7~9月期)・特別調査の概要

(1)調査期間 2024年8月19日(月)~9月6日(金)

(2)調査方法 当金庫職員による聞き取りアンケート調査

(3)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)した」とする企業が 全体に占める構成比と、「減少(下降)した」とする企業 が全体に占める構成比との差を指数化したもの。 (4)調査対象企業 当金庫取引先企業 660社

製造業158社、卸売業72社、小売業74社、 サービス業98社、建設業107社、農業61社、 飲食業54社、運輸業22社、不動産業14社 収益面では、

売上高判断DIが

改善した。

1・0ポイント)と、2期連続で業況判断DIは、6・8(前期比+

2024年7~9月期(今期)の

のすべての業種で、業況判断DI、

期比+4・2ポイント)と改善し

収益判断DIが7・0

前

前回の調査から、

卸売業以外

15・2(前期比+5・9ポイン

24年10~12月期の見通しを調査し 2024年7~9月期の景況と20 庫の取引先企業660社を対象に、 この景況アンケート調査は、当金 売 価 格 転 嫁 収 益 が が 進 収益判断DIが改善した。 売上高判断DI 改 **み** 10.5 • 善。 業 況

軍の取引先企業660社を対象に、 2024年7~9月期の見通しを調査し 24年10~12月期の見通しを調査したものです。

全業種業況判断DI 今期 見通し 30 20 7.4 6.8 5.8 10 4.3 3.5 1.6 0 **▲** 1.9 **1**0 **2**0 **3**0 2023. 2024. 1-3月 7-9月 10-12月 1-3月 4-6月 7-9月 10-12月 4-6月

来期の見通し

景

況

感

に

明

る

い

兆

ている。 期実績比+3・7ポイントの改善 増や賃上げへの対応、 等の固定費が増加し、利益を圧迫 ている。「原材料の高騰分は販売 け、取引先と販売価格交渉に取組 を見込んでいる。 手不足が収益確保への課題となっ 価格に転嫁できているが、電気料 んだ結果が、売上の安定に繋がっ 予想業況判断DIは、10・5。 今 している」との声もあり、 2024年10~12月期(来期)の 原材料や仕入価格の高騰を受 慢性的な人 コスト

業況判断DI 10年間の推移



7~9月期

(今回)

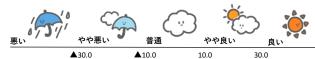
▲1.9

27.3

14.3

•,•

業種別天気図



4~6月期

(前回)

業種

飲食業

運輸業

不動産業

| 業種 | 4~6月期 (前回) | 7~9月期 (今回) | 10~12月期 (見通し) |
|-------|---------------|----------------|------------------|
| 全業種 | 5.8 | 6.8 | 10.5 |
| 製造業 | ▲1.4 | 4.4 | 7.0 |
| 卸売業 | 22.2 | ∵ ▲ 2.8 | 6.9 |
| 小売業 | ▲1.7 | ◯ 2.7 | 8.1 |
| サービス業 | 7.3 | 12.2 | 12.2 |
| 建設業 | 8.0 | 17.8 | 21.5 |
| 農業 | | 6.6 | 3.3 |





10~12月期

(見通し)

9.3

22.7

0.0



製造業





施したことが安定した収益に繋がっ との交渉が実を結び、価格転嫁を実 ている」という声も聞かれ、取引先 来期の見通しも明るく 「原材料高騰分は、価格転嫁でき 来期の予想業況判断DIは、7・

保」の順で多かった。 期はさらに改善する見込みとなって 業況、売上、収益すべてのDIが来 0 (今期実績比+2・6ポイント)。 いる。当面の重点経営施策としては、 「販路開拓」「経費削減」「人材確

期比+9・8ポイント大幅改善した。

今期の業況判断DIは17・8、前

安定した受注確保ができている

した。

や増加」、4%が「変わらず」と回答

について、全体の2%が「増加・や 受注残判断DIは17・8で、受注残

業況・売上・収益すべて改善

原材料費高騰分の価格転嫁が進む

判断DI、収益判断DIの全てが悪

に悪化した。業況判断DI、売上高

2・8、前期比△2ポイントで大幅

今期の業況判断DIは、マイナス

化したのは卸売業のみ。

新たな販路開拓がカギ

なった。

期比+6・9ポイントで1・9と

幅に改善。また、収益判断DIも、 前 で、前回調査から7・2ポイント大 善となった。売上判断DIは、10・8

の変動などが考えられる。

転嫁の遅れや、販売先からの受注量

要因としては、販売価格への価格

期比+5・8ポイントで2期連続改

今期の業況判断DIは、4・4、前

別化が売上・収益改善のカギとなる。 活動による販路拡大や、他社との差 店の廃業が増加している」や、「受注 発生している様子も見られた。営業 量が減少している」など懸念材料が 販売先については、「販売先の小売

卸売業

業況DIは大きく悪化

とよしん景況調査No.137

円安、天候不順が仕入価格に影響

顧客の反応を見ながら、

慎重に

飲食業

New!

小売業

業況改善、中古車販売が好調

車は、 資金繰りを圧迫しているようだ。 高まっており、売上好調。一方、新 期比+4・4ポイント改善した。 金繰り判断DIはマイナス14・9。 自動車販売業では、中古車需要が 今期の業況判断DIは2・7、 納車の遅れやコストの増加が 前 資

サービス学

業況改善、 来期も横ばいで安定

らに改善する見込み。 期の予想業況判断DIも12・2とさ 期比+4・9ポイント改善した。 今期の業況判断DIは12・2、 前

経営課題と回答した割合が多い。 特に介護事業で「人手不足」を

猛暑・天候不順が作物の生育に影

こんな声があったよ/

とうもろこし、梨などが

猛暑でうまく育たない。

ハウスの温度を保つため

の燃料費も高騰。

今夏は、全国的な米不足や猛暑に

「猛暑」の 影響が たくさん あったゾ〜 人手不足判断DIはマイナス2・

来期は収益改善の見込み今期はまずまず、 New!

New! 今回調査から、 飲食業、運輸業、 不動産業も調査に加わり ました♪

PickUp

改善の見通しとなっている。 は21・3、収益判断DIも21・3と DIは3・3、予想売上高判断DI 期の見通しも明るく、予想業況判断 今期の業況判断DIは、6・6。来

ざまな作物の生育に影響を与えた。 風の被害は無かったが、猛暑がさま る必要がある」という声も聞かれた。 価格が全体的に上昇した。大雨や台 よる農産物の供給不足により、 「夏場につくる作物の見直しも考え 販売

タイミングを検討中」など、他業種

と比べ価格転嫁に慎重な先が多い。

だった。原材料費の高騰は続いてお 9、収益判断DIはマイナス3・7

「客離れが心配」

「価格転嫁の

今期の業況判断DIはマイナス1



た。

た調査先の割合は18・2%に留まっ

比べて「増加」

「やや増加」と答え

《経営上の問題点》

不動産業 New!

14・3、来期の予想業況判断DIは 部で見られた。重点経営施策とし 販売の需要がやや鈍化する動きも 0・0で多少和らぐ見通し。 格の高騰により、戸建て住宅や建売 **査先が多かった。** 今期の業況判断DIは、マイナス 「情報力の強化」と回答する調 建築価

調査員に話す柿農家さんもいた。 シの被害がどこまで出るか不安」と 物への影響が心配された。「カメム 注意報」が出され、果物などの農産 量発生した。 愛知県にも「カメムシ また、今年は各地でカメムシが大

期の予想業況判断DIは2 今期の業況判断DIは2・3、

4年問題は、ほとんどの調査先が対

定している。懸念されていた202

・ 7 と 安

来

応済みで、前年同時期の残業時間と

運 輸 業 New!

今や、

事業活動をする上で欠かせ

特別調査

中小企業における デジタル化とキャッ シュレスへの対応に ついて

インターネットの利用

利用することは

利用しており

自社ホーム ページも開設

考えていない

70.3

単位:%

9.2

利用していないが、

3.6

16.9

今後利用したい

利用しているが 自社ホームペ

は未開設

る機会はない」と回答した。 した企業のうち2・3%が

「利用す

調査期間:8月19日(月)~9月6日(金) 調査対象: 当金庫お取引先企業660社



事業上で、 てト いるかーや電子が Ī イ ・ルを利用・ ッ

9割近くが 利用してい る

メールの利用について聞いた。

インターネットの利用については

利用していないが、 今後利用したい

2.6

始めに、

インターネットと電子

利用することは

考えていない

は 業種別に見ると、 ホームページは未開設」と回答した 16・9%が「利用しているが、自社 70 ・3 % が ・ムページも開設」と回答、 およそ6割が自社ホームページ 「利用しており、 農業、 不動産業で 自社 また、

電子メールの利用

なものとなっていることが伺える。 内の連絡ツール等として必要不可欠

取引先や顧客とのやり取り、

社



インターネッ

ト バ

ンキングの

利用

単位:%

契約している 67.3

単位:%

ンボイス制度が始まり 請求書を電子メールで やりとりする企業も 増えたね!

> 回答は、 行く必要がない 「金融機関の店舗に

契約している理由で最も多い

管理が容易である」が2 事務負担軽減」が2・6%、 <35 8 % の店舗に行く必要がない」 している理由を聞くと、「金融機関 インターネットバンキングを契約 また、 契約していないと回答 「社内全体のIT化 ・8%と続 が最も多 「残高

割近くが「利用している」と回答し い水準となった。 は未開設で、他業種より開設率は低 電子メールの利用では、 全体の9

3%が「契約している」と回答した 利用状況について聞いた。 インターネットバンキング

グを契約してい インターネット -バンキ るか

とよしん景況調査No.137

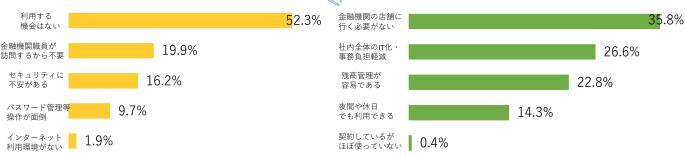
契約して いない

32.7

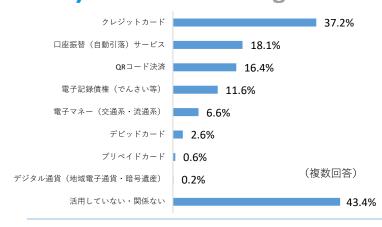


契約していない理由

契約している理由



Toyohashi Thinking



活用しているキャッシュレス支払は、業種によってばらつきが見られは、業種によってばらつきが見られは、業種によってばらつきが見られば、業種によってばらつきが見られば、業種によってばらつきが見られば、業種によってばらつきが見られ

キャッシュレス支払手段にあたり、活用している取引先や顧客との決済

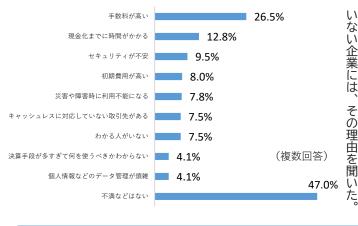
飲食業や小売業の5割

が

Q R

ード決済

を活用してい



ていない理由段に感じる不満や導入しキャッシュレス支払手

と回答した企業が最も多かった。シュレス支払を「活用していない」生する製造業や建設業は、キャッBtoBで、主に事業先との決済が発

タル♪/ とよしんでも、 デジタル化やIT導入に 関する補助金などの 相談にのっています。 アンケートにご協力いただいた 皆さま、ありがとうございました。

こ。 企業が19·3%で他業種より多かっ は、「わかる人がいない」と答えた

える結果となった。

また、

農業で

を圧迫する一因になり得ることが伺

一小企業にとって、日々の資金繰り

キャッシュレス支払の導入は、

時間がかかる」が12・8%となっで6・5%、続いて「現金化までに最も多い回答は「手数料が高い」

スポット ライト

> がんばる 地元企業



こだわりの彩り野菜でカフェ開店を目指す

marimo さんの店

所在地:豊橋市長瀬町字上ノ畑 34 無人販売所:豊橋市大村町橋元 30

代表者:平尾真紀 開業:2022年6月

MARIMO41235250

HP: https://marimo831.jimdofree.com

夢はこだわり野菜を使った"農家カフェ、小さな一歩を積み重ねる起業の姿。

自らがこだわって育てた色鮮やかな野菜を通じて、地域の人達を笑顔にしたい。そんな想いから農家カフェ開店を未来に見据え、野菜の無人販売、レンタルキッチンでのテイクアウト販売、レンタルスペースでの月2回カフェ運営と、着実に起業の道をステップアップしている。夢を現実にするため、小さな一歩の積み重ねを実践する姿は新しくも理想的な形かもしれない。

農家の娘→農家の妻が辿り着いた色鮮やかな野菜たち

「marimo さんの店」を営む平尾真紀さんは実家が農家で幼少期より農業に触れて育った。結婚後も約10年間小菊農家として携わるも義父が亡くなり、小菊から野菜栽培に変えることとなった。その際、平尾さんが注目したのが、当時は珍しかった紅芯大根だった。見た目は丸くカブのような形で、切ると鮮やかなピンク色が目を引く。色鮮やかな野菜は配達先に届けるだけで受け取った人が「わぁ~っ!!」という声とともに表情が明るくなり、食卓が華やかになるのが嬉しかった。 "見て楽しい、食べて美味しい野菜づくり、に挑戦し続け、現在は約100品種を栽培している。



紅芯大根をはじめ、色鮮やかな野菜を無農薬で育てている

起業のきっかけは身近なところにあった。

それは 2019 年当時、コロナ禍で急激に社会環境が変化し、自分もこのままでいいのかと思っているタイミングだった。幼少期から家族の影響で料理番組を見るのが日課だった平尾さんは、料理の腕前もプロ並み。また、温かな笑顔と柔らかな話ロ調の平尾さんを見ていた友人から「料理も得意だし、接客も上手、飲食店に向いてるんじゃない。自分でやってみたら」というひと言があった。自分の働き方を考えていた平尾さん

にとって、起業への想いが芽生えるきっかけとなり、 手探りの中、野菜の無人販売所「marimo さんの店」を 開設した。色とりどりのこだわり野菜を並べると、 Instagram を見た人達から反響があり、マルシェへの 参加やイベント出展等に声がかかるようになった。

2022年9月にはエムキャンパスで開催された生産者が料理を提供する「ファーマーズコレクション」に初出展した。ここでは、自ら育てたこだわり野菜を使い、自ら調理してお客様に食べてもらうという貴重な体験をすることができ、農家カフェへの夢を明確に意識する出来事となった。

レンタルキッチンでのテイクアウト販売に挑戦 起業をすることの苦労と喜びを実感

無人販売やイベントでの手応えを感じ、農家カフェ 開店のために平尾さんが次のステップに選んだのはレンタルキッチンでのテイクアウト販売だった。月に1 回キッチンに立ち、自ら調理した商品を販売する。これまでの無人販売とは異なり、メニュー開発、価格設定、仕入れ、調理、販売、会計など全てを一人でやらなければならない大変さと同時に、お客様が喜ぶ顔を直接見られる嬉しさを肌で感じることになった。



レンタルキッチンでテイクアウト専門店に挑戦

月2回レンタルスペースで「marimo さんのカフェ」 ファンからは「どれだけ待ってでも食べる価値がある」

豊橋市鍛治町にあるカナディアンコーヒーハウスは長年愛された喫茶店であり、一度は閉店したものの2023年にレンタルスペースとして生まれ変わっている。平尾さんは知人の紹介によりこのレンタルスペースと出会い、月2回「marimo さんのカフェ」を開店することになった。喫茶店だった頃の店舗設備がそのまま利用でき、広いキッチンにお洒落な食器、お客様が寛げるイートインスペースと、初めて本格的なカフェ運営を体験することに。

「marimo さんのカフェ」では、朝採り野菜を存分に味わうことができるサラダバーを始め、オリジナルの焙煎珈琲、自家製ローストビーフボウル、季節の野菜を使ったシューサンドなど、これまで「夢」として温めてきた料理を実際に提供することができた。平尾さんの料理は、その華やかな見た目に加え、食べると思わず「美味しいっ!」と口に出してしまうほど。ロコミが広がり、すぐに人気店となった。実際に、豊橋信用金庫の職員が食べに行った際には、行列で30分ほど待ち時間があったが、お店を出てきたお客様から「どれだけでも待っても食べる価値がありますよ。」と言われたのが記憶に残っている。現在では月2回の出店を楽しみにしてくれるファンもおり、レンタルスペースでのカフェ運営としては大成功と言えるだろう。



ファン絶賛のこだわり野菜を使った料理

とよしん女性起業塾で痛感した自分の甘さ 「カフェ運営は赤字になっていた」ことに気付く

カフェ運営も大盛況で、夢である農家カフェ開店に向けて順調かと思えた平尾さんだったが、2023年とよしん女性起業塾に参加したことで、自分のある弱みに気付くことになった。事業計画を作っていく過程で、起業家にとって壁になるのが「数字」であるが、平尾さんも例外なくこの数字に関して躓くことになった。

実際にカフェをやってみて、誰もが野菜や料理が美味しいと言ってくれる。固定客も付くようになった。しかし、その裏では収支は赤字に陥っていた。もっと言えば、そもそも収支の計算方法が分からなかったため、儲かっているかどうかも把握していない状態だった。起業塾で事業計画書づくりに取り組んだことで、初めて数字と正面から向き合い、「事業を続けるには、楽しいだけじゃダメなんだ。」と自分の考えの甘さに気付くことができた。起業塾を経て、現在では需要予測と仕入調整によって、しっかりと利益が残るように収支把握できるようになったのも大きな経験だ。



「女性起業塾」で起業を志す仲間と切磋琢磨する平尾さん(左)

夜カフェ、蜂蜜採取のほか、地域への貢献も 夢の農家カフェ実現までは「あと一歩」

夜のコーヒーハウスやイベント出展など平尾さんの活躍の場はどんどん拡大している。最近では、野菜づくりだけでなく、「養蜂」にも挑戦しており、自家製蜂蜜の販売も開始した。養蜂は生き物が相手であり、飼育が繊細なため、上手く採取できないこともある。しかし、傍から見ているとこうした困難をも楽しんでいるように見えるのが平尾さんの良いところだ。また、最近では地元小学校に出向いて、野菜の作り方や美味しい食べ方、販売の仕方などを教えるワークショップも行っている。野菜を通じて、多くの人達や地域社会とも繋がることができるようになった。

今年 10 月頃には実家の一部を改装し、厨房を整備し、本格的な弁当販売事業も開始する予定である。夢である「農家カフェ」は、空が広く見える自然豊かなテラス席で「ここに来ればいつでもホッと癒される。自然とゆったりした時間を感じられるカフェにしたい。」という。着実にステップアップしてきた平尾さんは夢の実現まで、もう、あと一歩というところまで来ている。

【豊橋信用金庫 下地支店・事業支援部】



とよしんInstagram O



LINE公式アカウント 「豊橋信用金庫へみんなにエール!/」

@toyoshin



友だち登録で、キャンペーン 情報などお得な情報をお届け!



とよしんの職員が、お客様のこと、地域のこと、 ともに働く仲間のことを「考える」活動 #TOYOHASHI_THINKINGを発信中!

みんなにエール!



∖みんなにエール!/

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

