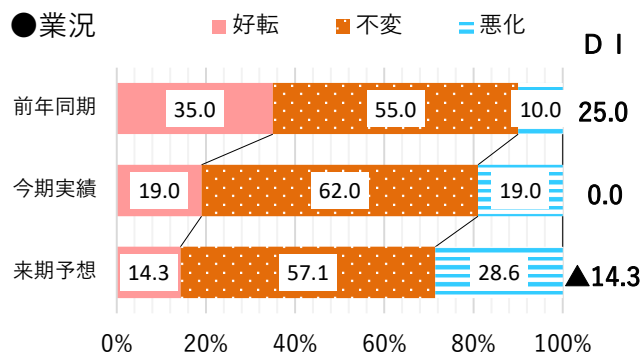


サービス業

業況、売上、採算

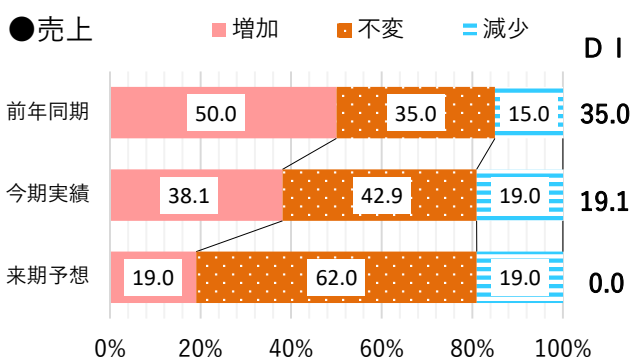
今期（2024.4～6）の業況判断DIは0.0で、前年同期（2023.4～6）と比べ25.0ポイント低下しました。

来期（2024.7～9）は、業況の悪化を予想しています。



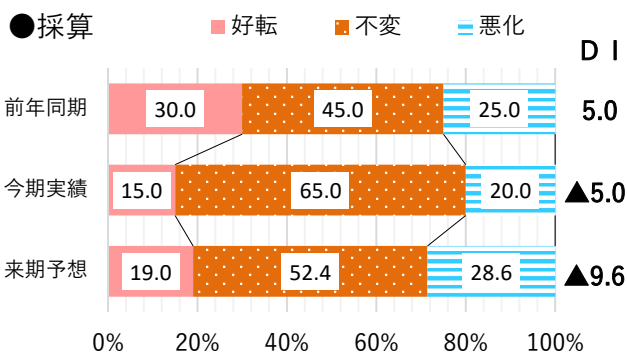
今期の売上高DIは19.1で、前年同期と比べ15.9ポイント低下しました。

来期は、売上の増加傾向が弱まると予想しています。

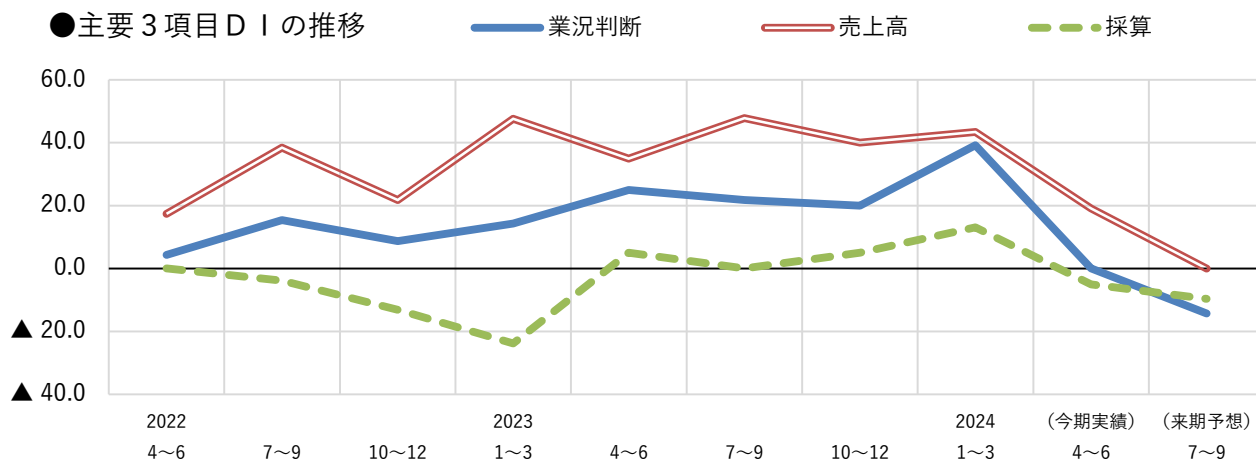


今期の採算DIは▲5.0で、前年同期と比べ10.0ポイント低下し、マイナスに転じました。

来期は、採算の悪化傾向が続くと予想しています。



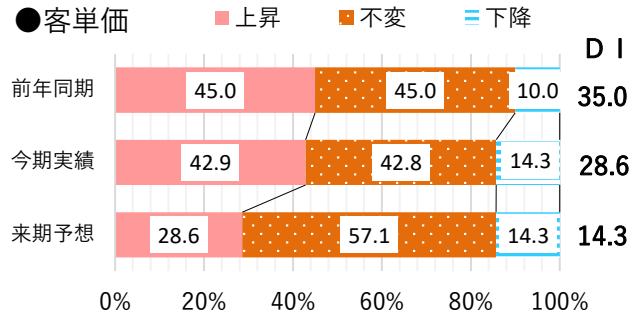
●主要3項目DIの推移



客単価、利用客数、仕入単価

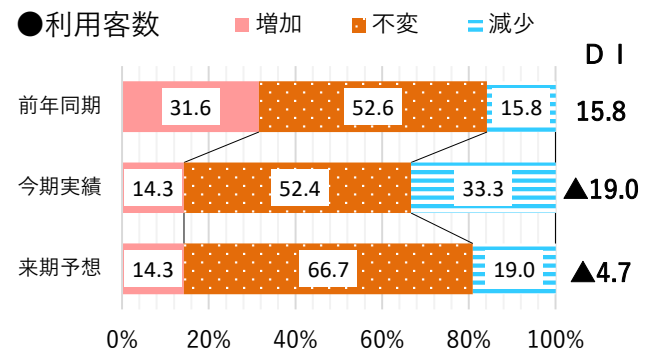
今期の客単価DIは28.6で、前年同期と比べ6.4ポイント低下しました。

来期は、客単価の上昇傾向が弱まると予想しています。



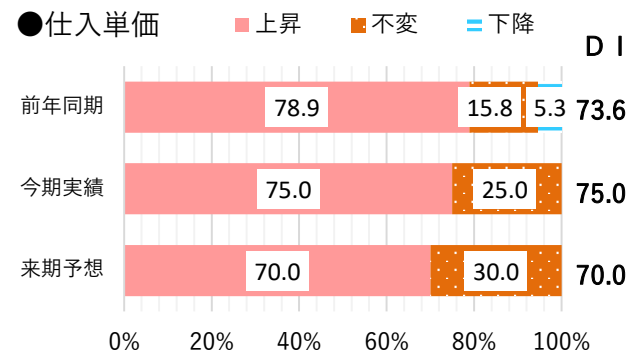
今期の利用客数DIは▲19.0で、前年同期と比べ34.8ポイントと大幅に低下し、マイナスに転じました。

来期は、利用客数の減少傾向が弱まると予想しています。



今期の仕入単価DIは75.0で、前年同期と比べ1.4ポイント上昇しました。

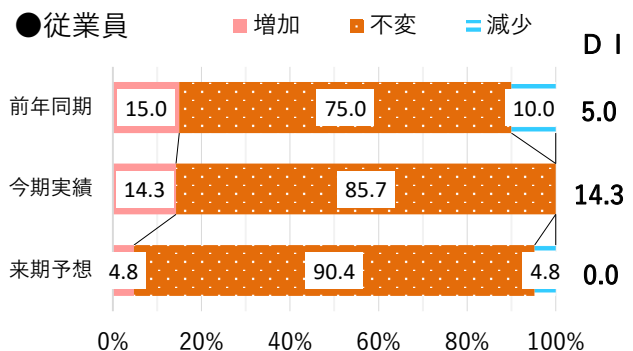
来期は、仕入単価の上昇傾向が続くと予想しています。



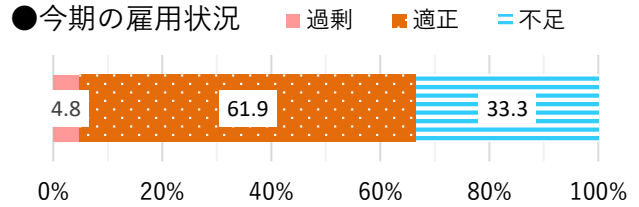
従業員、今期の雇用状況

今期の従業員数DIは14.3で、前年同期と比べ9.3ポイント上昇しました。

来期は、従業員数の増加傾向が弱まると予想しています。



今期の雇用状況について、自社の従業員数が過剰であると回答した企業の割合は4.8%、適正であると回答した企業の割合は61.9%、不足していると回答した企業の割合は33.3%でした。



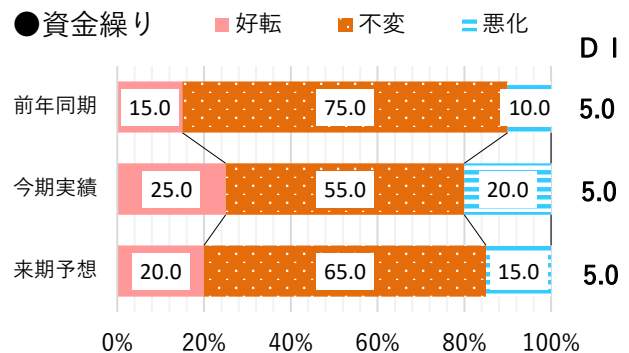
従業員数と雇用状況の相関関係について、最も多かったのは「従業員数は前年同期比で変わらず、充足している」という回答で、52.3%を占めました。回答全体では33.3%の企業で従業員が不足しています。

今期従業員数	今期の雇用状況	回答数
増加した	過剰	1
	適正	2
	不足	0
不変だった	過剰	0
	適正	11
	不足	7
減少した	過剰	0
	適正	0
	不足	0

資金繰り、設備投資

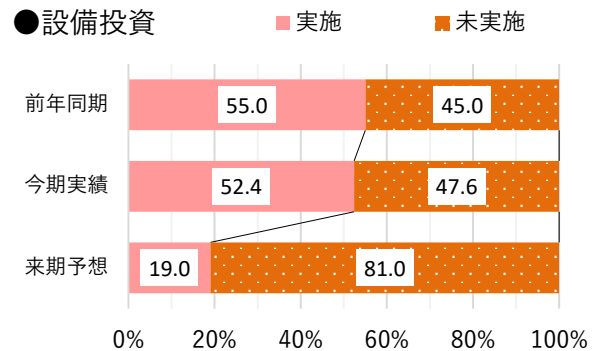
今期の資金繰りDIは5.0で、前年同期と比べ横ばいとなりました。

来期も、資金繰りの横ばいを予想しています。



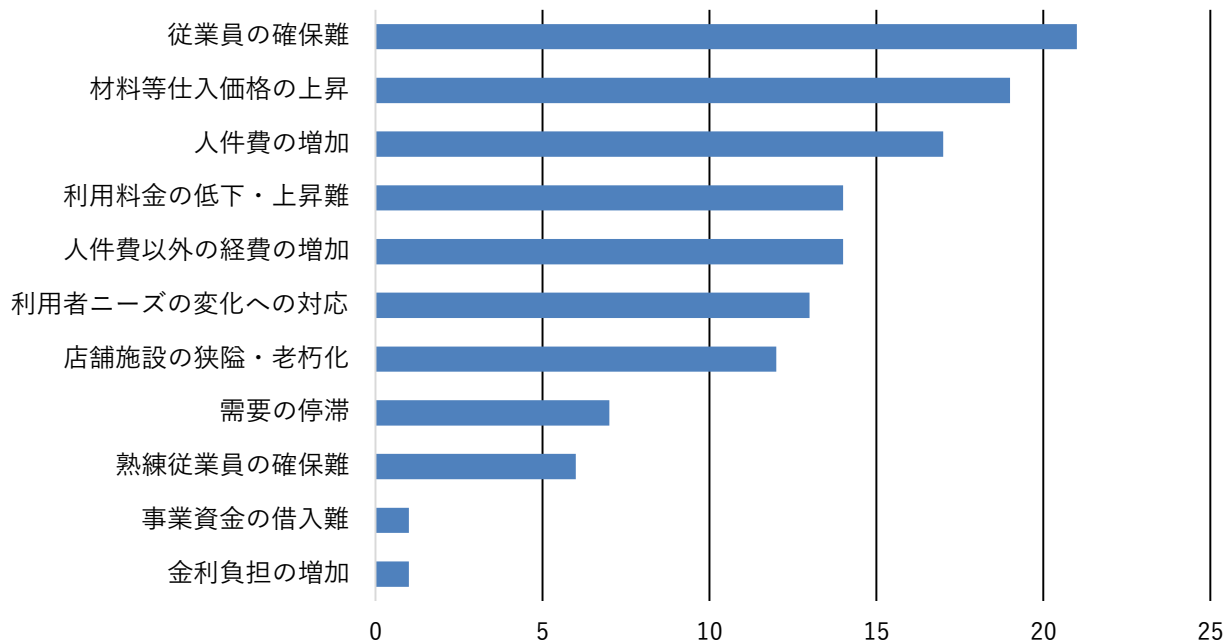
設備投資を実施した企業の割合は52.4%で、前年同期と比べ2.6%減少しました。投資内容は、1位が「車両運搬具」、2位が「土地」、「サービス設備」（同位）の順です。

来期に設備投資を計画している企業の割合は19.0%で、大幅な減少を予想しています。



経営上の問題点

今期直面している経営上の問題点は、1位が「従業員の確保難」、2位が「材料等仕入価格の上昇」、3位が「人件費の増加」の順です。



企業の声

[今期の業況について]

- 一昨年から客数は好転傾向だが、従業員を確保できず、1店舗閉店の状態にある。(飲食店)
- 社会変動の早さについていくのが大変だ。(飲食店)
- 人材不足のため、新規顧客との取引が難しい。(ビルメンテナンス)
- 売上が増加した。(ビルメンテナンス)
- 前年同期と同じくレギュラー業務は確保できたが、新規は無かった。仕入価格が上がったため、販売単価を上げざるを得なかった。(写真業)
- デジタル化の波で、利用客と売上が減少した。(写真業)
- 昨年末に価格改定をしたため、売上は増加し、客単価が上昇した。輸入商品の仕入価格が信じられないくらい上がっているため、売上が増加しても採算は変わらない。賃金が上がると、扶養控除の上限の範囲内で働きたい人は短時間労働を選ぶようになるため、人手不足になる。(美容業)
- 旅行業以外の収益補完部門の取扱が減少した。旅行業のみの業況は不変だった。(旅行代理店)
- 道内の同業者は客数が減少しているが、当社は社員を確保して、客数を増やしている。(スポーツ施設)

[来期の業況について]

- 相変わらず仕入価格等の経費が増加しているが、夏場に向けてお客様が増えてくれば材料のロス等が減り、利益率も良くなる傾向にある。(飲食店)
- 全て雇用状況に左右される。(飲食店)
- 最低賃金を引き上げ、人材を増やさなければ対応できなくなることもあり得る。(ビルメンテナンス)
- 今期同様、売上の増加が続くと思われる。(ビルメンテナンス)
- 売上増加につながる要因が無いので、今期同様売上の減少を見込む。(写真業)

- 売上や採算等は今期と同様の状況だと思う。物価上昇の影響が厳しいが、来店回数を増やしてもらえらるうちに、顧客への提案に力を入れる。仕入価格や経費の値上げは少しずつ落ち着いてくると思われるので、経費の計算が安定してできるようになると、採算の見通しも明らかになってくると思う。（美容業）
- 仕入価格、経費が増加傾向にあるが、販売価格への転嫁に苦勞する見込みだ。（旅行代理店）
- 今期は値上げで売上を維持したが、客数が減少し、採算や業況が悪化すると思う。（教養・技能教授業）