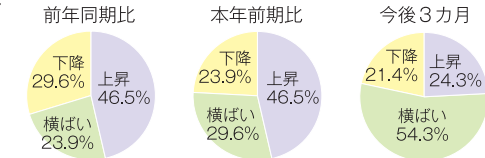
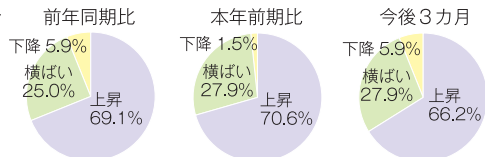


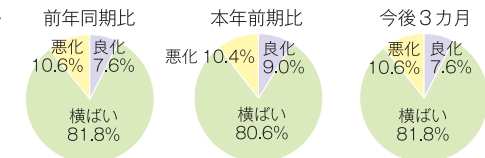
1. 売上高



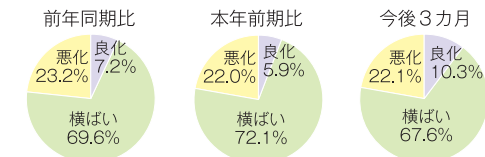
2. 仕入価格



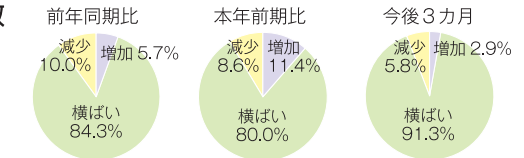
3. 取引条件



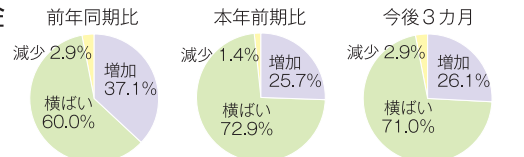
4. 資金繰り



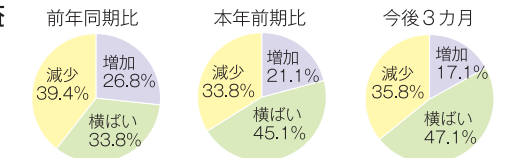
5. 従業員数



6. 賃金



7. 利益



8. 関心度(上位)

売上(受注)減少	21.8%	人材育成(教育)	4.9%
仕入(原価)上昇	21.0%	店舗等の老朽化	3.9%
人手不足	11.5%	資金繰り悪化	3.9%
経費(支出)増加	7.6%	新分野への進出	3.2%
利率低下	5.9%	社内の組織体制	2.7%

- ・ウクライナ情勢や新型コロナの問題が長期化し、仕入価格が上昇、利益率の低下に拍車をかけています。
- ・自社の事業をもう一度見直し、原価管理を徹底したうえで、販売額への転嫁を検討することも必要だと思われます。

引き続き調査にご協力をお願いいたします。