

4. 業況判断の背景について感じていること

(小売業)

- 最低賃金の上昇により、経費が増加、経営を圧迫している。また、原材料費も今は落ち着いているが、今後上昇すれば、経費が膨らみ事業がままならなくなる。
- テイクアウト主体の販売形態のため、お客様の滞在時間が短いせいか良くも悪くも、もう少し滞在時間が増えるイートインスペースがあるといいと思う。
- 後継者がいないため廃業を考えている。
- 客層の高齢化のため消費が低迷している。近年、若者は法事（仕出し）を簡素に済ませる傾向があり、仕出し部門の売上が芳しくない。
- 今期は、既存顧客から子供などへ派生する形で新規取引が増えた。次期も続いていく見込みである。

(サービス業)

- 経営刷新が必要である。
- 競争が厳しい中、地元で顧客ニーズに応え、細かな気配りサービス提供により、収支トントンくらいを維持している。しかし、個人で営んでいるため、抱えられる顧客数には限界があり、また仕入れ単価の上昇が辛い。事務作業の効率化等に取り組ながら受注件数を伸ばし、売上向上に繋げる予定である。
- 客層の高齢化、世代交代により固定客も減少してきたと感じる。客の世代が変化したことにより、ニーズも変わってきている。安価なものを求める傾向が出てきているが自社として「薄利多売」を軸に営業しておらず、顧客ニーズと提供したいものとの間に乖離があり、どう対応していくか悩ましく思案中である。

(建設業)

- 材料価格が上昇しているからか仕入れ業者の取引条件が厳しくなっている。
- 想定内の減少であり、やむを得ないと思える範囲内ではある。今後として現状が維持できるか多少の不安はある。しばらくは不変かと思う。
- 大企業からの圧迫、材料の値上げが問題である。
- 下請け取引において、安全面での条件が厳しくなっており、事務負担が大きい。
- 下請け取引においても既存の同業者との価格競争が激しくなっており、利益を圧迫している。

(製造業)

- 従業員の数は、今のところ適正であるが、2年後に研修生が辞めてしまい、新人に教えられる者も事業主しかおらず、いつまで続けられるか不安である。
- 商品に対する加工技術を如何にPRできるかが課題である。
- 原材料の値上げが経営を圧迫している。
- 事業承継の問題を抱えている。

(卸売業)

- 京都からの同業者が増えてきており、商品単価は上がっているものの品不足であり、業者間の取り合いになっている。仕入価格も上昇しているため売上単価が上がっても経常利益は微増にとどまっている。
- 大型店の進出により、その中の酒類販売部門の廉売による競争激化と仕入れ価格の値上がりによる業績の悪化が問題となっている。