

4. 業況判断の背景について感じていること

(小売業)

- ・通販・ネット通販（アマゾン等）がさらに進むと思われる。小売・卸売はマインドが低下傾向。
- ・大型店、激安店が進出してきて、客数の低下、客単価の減少に苦しんでいる。そのような店の価格で販売できないというより、卸から仕入れる価格より安く売られている。仕入れより安くお客様は買うことができる…不思議な状況がある。
- ・地域の酒屋として古くから営業してきたが、「地域と自身の高齢化」や「リカーショップなど大型店との競争」にを要因に経営が厳しい環境にある。まだまだ地域のお客さんのために頑張りたい気持ちはあるものの廃業も視野に入れている。
- ・地域の高齢化により客数が減少。利益率の良い仕出し部門の売上は、若者より年配からの注文がメインであるが、病気や亡くなられることにより客数が年々減少傾向にある。自店と同じような仕出し屋でも宴席を設けている他店はまだ経営を維持できている。しかし当店にも宴席を設けるという取り組みは商圏的にマッチしておらず、安易なため実施していない。売上向上の策を考えめぐねている。
- ・他社との価格競争の激化仕入価格と販売価格の利幅が少ない、人材不足。
- ・小売店舗の減少で、活力に欠けている。
- ・物販はアマゾンの一人勝ち。S Cでの出店は、何とか売上を確保できるが、人員もギリギリなので休めず、体力勝負。
- ・ネット等（アマゾン、楽天）で購入する人が増えた。

(サービス業)

- ・今年度から売上向上のために、車の展示販売を始めた。始めてすぐではあるものの何件か契約を獲得できていることから売上の増加を見込んでいる。しかし、当店の稼ぎのメインは自動車整備であり、「車の購入」から定「期的に自店で整備を受けてもらう」ところまで持っていかなければ持続的な経営の安定にはつながらないと考えている。今後は自動車の整備料金が安価な大型店との差別化が課題だと考えている。
- ・現状として経営状況は不変であるが、若者の安価志向や地域の高齢化の影響が大きい。また主力商品である「うなぎ」が季節的な商品であり、かつ仕入面でも値動きの大きいものであるため商品の提供価格をあげたいが、消費者ニーズや大型店との兼ね合いからも価格を上げづらい。
- ・客単価が上がらない、デフレが続いている？
- ・競合他社が多くありますが、地道にコツコツ頑張っけてゆきたいと思っています。
- ・車離れ等の需要が減っていく中、それに伴い修理等のニーズも減っていく。そういった状況の中、少ないパイを業者間で取り合っている。業種柄新車が売れないといけませんが、そこがまず売れないため中古車や修理なども少なくなる。売上向上には外国需要が肝心、だがディーラーが出し惜しみ。メーカーの現地生産とバッティングしてしまうため、ディーラーに言ってもできない。
- ・(飲食店です) ニーズの多様化で、専門店として守っていくのが難しくなってきました。特に客の好みやアレルギー対応などです。
- ・従業員の確保が厳しい。また従業員の教育不足、モチベーション低下が問題
- ・当地域へのお客様が分散傾向にある。
- ・業績の悪化傾向が続いており、いつ廃業するかわからない。
- ・インターネット普及によりお客様の減少で困っています。

(建設業)

- 仕入単価は上昇傾向だが、お客様相手へその上昇分を転嫁できていない状況。今後、消費税増税前の駆け込み需要があると思われるためそれに期待している。利益はさほど変動がなく安定しているが、今は必要な機材をリースで借りているため年額 300 万円ほど支払っている。機材がなければ外注費が上昇するため、機械を購入することを検討している。
- ここ数年大きな変化はなく順調であるが、今後もそうであるとは限らないので、急な変化がないことを期待する。
- 自身の高齢化も含めて、現状維持が精一杯
- 事業拡大を図りたいが、工事品質確保の為の信頼できる人材を確保出来ず伸び悩んでいる。
- 公共工事の減少が著しい
- 従業員の退職、取引先下請事業者の廃業が相次いで発生したため、思うように工事受注できていない。
- 若手技術者が少なく、業界にも定着してくれない。従業員と技術者の確保が難しい。
- 前期が非常に悪く、今期はやっと普通に戻ったような感じです。
- 消費税率の引き上げ後の需要低下にいかにして対応しようか不安を感じている。
- 建築組合で決められた日額がとてその金額では請求や見積もりが難しい。一人親方でやっておられる方と従業員がいる店で単価、請求額の差が大きい様に思う。

(製造業)

- 原材料の高騰も影響しているが、当社自身が新たに取引先を開拓する方法について今一つ方針が定まっていないことも関係しているように思う。
- 時代の流れとともに生活様式が多様化し、製品ニーズが変化して需要が停滞している。
- 人材不足で受注数の生産が追いつかず悪循環になっている
- 売り上げは安定してきているが、人件費が増加してきているため、採算性が低下している。
- 畳の需要が少ない。板の間にされる。
- 和装業界の冷え込み着物離れ

(卸売業)

- 当社の業績には波があるため、前年度は業績が良くても今年度は低下傾向にある。特に今年度はアメリカの車への関税引き上げが影響しており、今後の売上は減少していくと思われる。前年度は業績が良く、所得税が多かったため保険料なども連動して増加しており、業績が悪くなりそうな今年度に負担が大きくなるのが心配。
- 規制緩和によりコンビニやドラッグストアでも酒類販売に参入できるようになったことから、価格競争が激化して利益確保の妨げになっている。
- 国策による業界再編成が確実に進んでいる。多くの事業者が淘汰されると思われます。
- 業績が悪化しており、いつ廃業するかわからない。