

4. 業況判断の背景について感じていること

(小売業)

- ・ ネット販売の影響 商店街での集客が厳しく、大型店テナントへ出店しているが出店経費・営業時間・休日・人手確保等への対応が困難となっている。
- ・ 客数の減少に伴い、消費者ニーズへの対応しきれなくなってきた。
- ・ お客様 いない、来ない
- ・ 地域行事に関連しての受注はあまり変わらないが、それでも消費者の高齢化および消費の鈍化による影響が多大である。
- ・ 価格面等で大型店と張り合うのは困難。差異化を図るのもなかなか難しく、特色を出せずにいる。地域の昔からのお客さんがあり、その方達のためと思って事業を頑張っている。
- ・ 酒類販売業では、販売店の増加、ディスカウントによる安売りの影響で一般のお客様が減少して苦しんでおります。酒造メーカーの出荷量は減少しているにも拘わらず売場が増え、今後、酒屋は商売として成り立たないと感じています。
- ・ 客数が前年度より若干、増加にある。長年未回収の売掛金が回収でき資金繰りが好転した。

(サービス業)

- ・ ITの発達で業者離れが著しく、存続することが難しくなってきた。
- ・ 若年層は可処分所得も低く安価志向。高齢者層は加齢が進み、客単価、利用頻度ともに低下。この現状の下で商品価格の更なる低下は難しく、社会環境変への対応が難しいと感じている。
- ・ 若者は安さに流れる傾向。高齢者は収入源として堅いが、車離れ進んだときに怖い。近隣に大店舗型の自動車販売店が建ち、今後、競争激化に繋がらないか注視している。
- ・ 新規会員の加入がないため、カード発行も停滞している。消費者サービスも限界
- ・ 来年度、消費税が上がった時、現状維持が出来るか心配。

(建設業)

- ・ 台風等による災害復旧工事の下請業者確保難
- ・ 個人事業者との単価の差、作業代(手間代)の差、住宅業者と個人事業者との仕事内容、親切、気の入れよう、ある意味での会話内容の密さに差があるように思う。手抜きのない仕事であることを知ってほしい。
- ・ ここ数年、大きな変化はないが、今後はジリジリと下降方向に向かうような気がする。大きな利益はなくとも現状が維持できることを願う。
- ・ 台風災害の際に受注は増え、その際に仲介者を挟まず直接受注できたため利益率は向上した。しかし、会計・事務全般を配偶者一人が行っているため、子育てを含めた家事との両立は厳しく、新規雇用も考えるが、場所等の制限から早急には難しい。今後、消費増税前の駆け込み需要に対応できるのか懸念している。

- ・自身の高齢化に伴い、親会社よりの仕事が制限されるため、条件にあった仕事の受注が少ない。
- ・災害復旧の仕事があっても部材等の調達が困難なため、仕事をことわざるを得ない状況にあり、大手と比べ掛けられる費用にも限界があるので難しい。
- ・公共工事があれば更に業績を伸ばすことができる。
- ・大型工事が完成して工事高が一服している状況。人材不足は否めない・
- ・人材不足が深刻。求人しても全く反応がない、従業員の離職と協力事業者の廃業が重なり施工能力が極端に下がってしまった。現在は規模に見合った工事受注となり、これ以上の工事高確保は現状の人員では見込めない。
- ・緩やかに下降しているように感じる。若手技術者の確保が難しい。

(製造業)

- ・消費税率が10%になると国内向け生産活動は低下する。
- ・原材料費、配送料の上昇による利益率の低下、製品単価上昇の難しさ。
- ・受注生産が中心であるため、自社売上の増減がそのまま業況判断につながる。試作のサンプル受注が必ず本受注につながるとは限らない。
- ・製品ニーズの変化や消費マインドの落ち込みが、まだ移行期でどう対応すべきか決めかねている。
- ・縫製加工のミシン操作ができる人材確保が難しくなっており、現状作業をしている者が高齢で作業効率が悪くなっている。
- ・災害の直接的な影響はなかったが、間接的に響いてきた感がある。

(卸売業)

- ・アメリカと中国との貿易戦争による景気の低迷、または衰退が懸念される。
- ・規制緩和とメーカーのシェア争いによる需給バランスの崩れから、低価格販売と社会全体（特に若者層のアルコール離れ）の需要低下。飲酒運転禁止等で取引先である先の売上高が低下しているため当社の売上減少が続いている。
- ・状況は変わらない
- ・ここ2年は相場が安定しており業況は良い。