

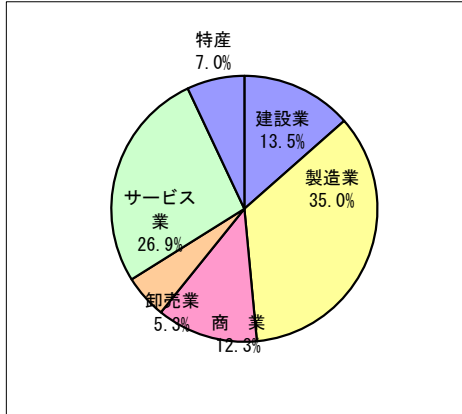
小野商工会議所会員事業所 景気調査（平成29年第2四半期）集計結果

平成29年7月31日

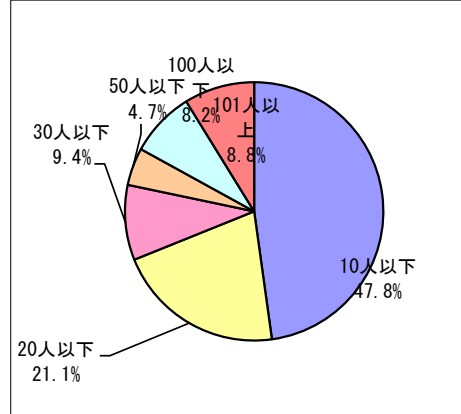
アンケート回答企業数 174社 （アンケート送付数 217社）
 回収率 80.2%

調査対象期間 平成29年4月～6月
 比較対象期間 前年同期 平成28年4月～6月
 前 期 平成29年1月～3月
 来 期 平成29年7月～9月

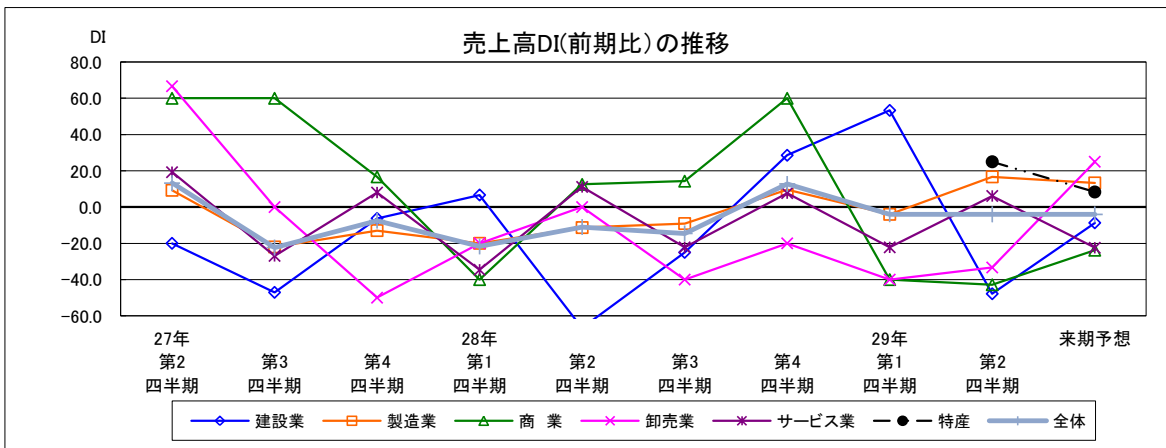
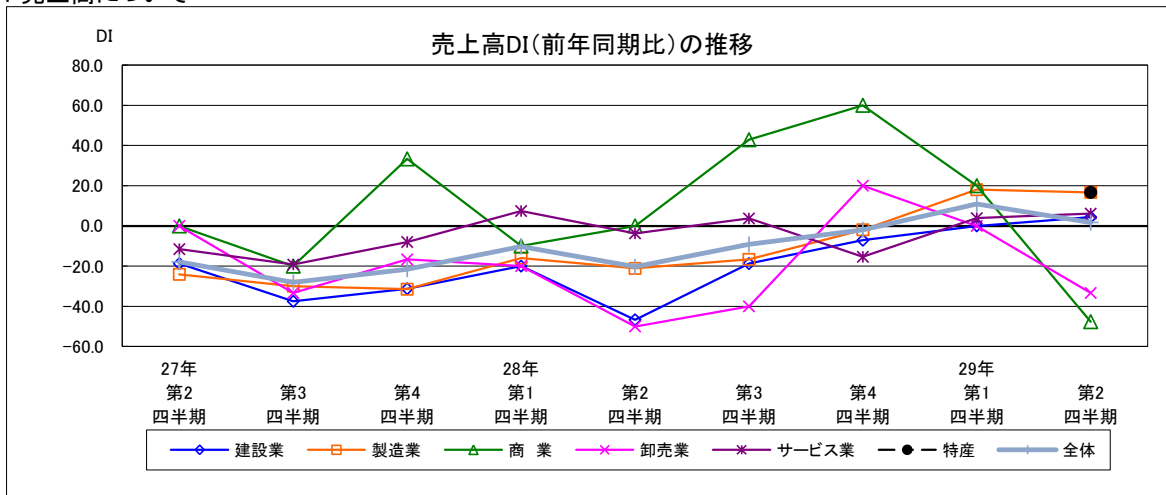
回答企業の業種別内訳



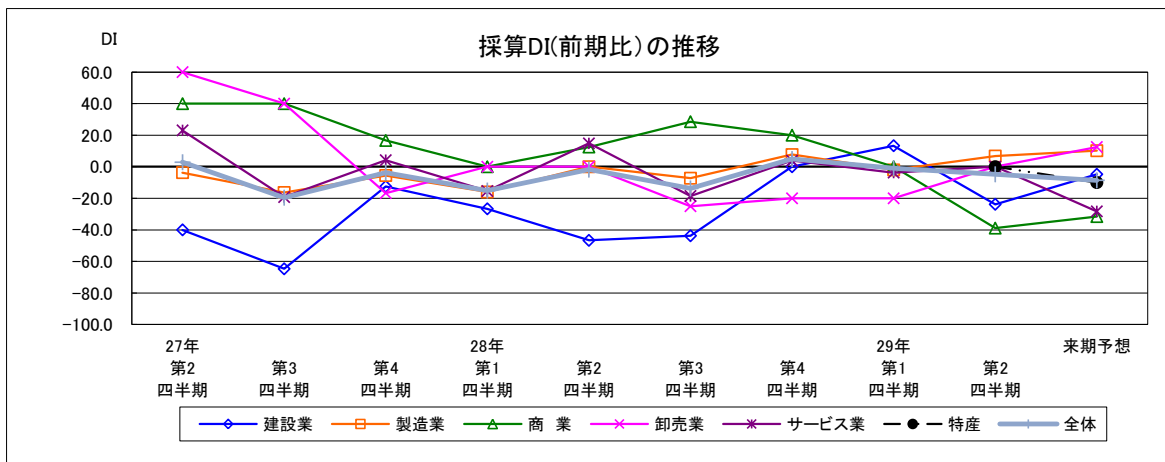
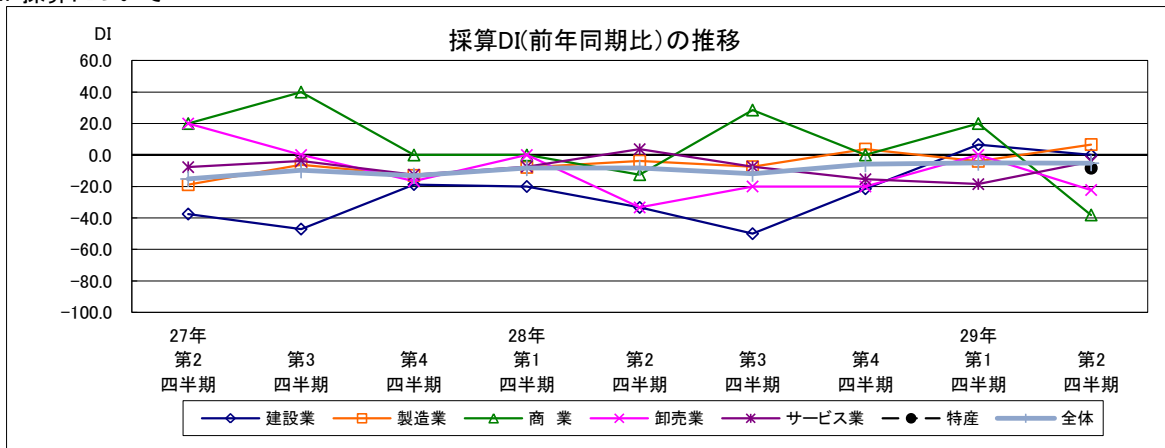
回答企業の従業員数別内訳



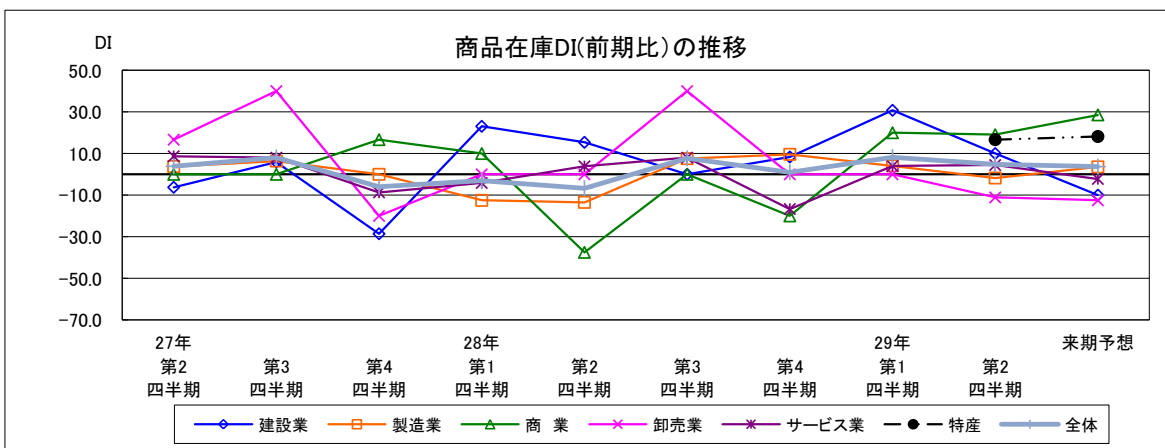
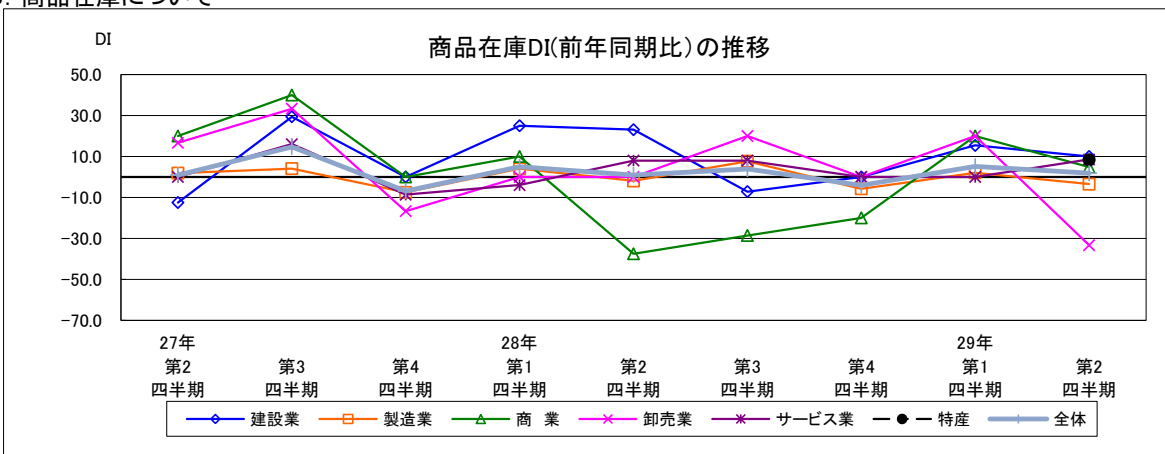
1. 売上高について



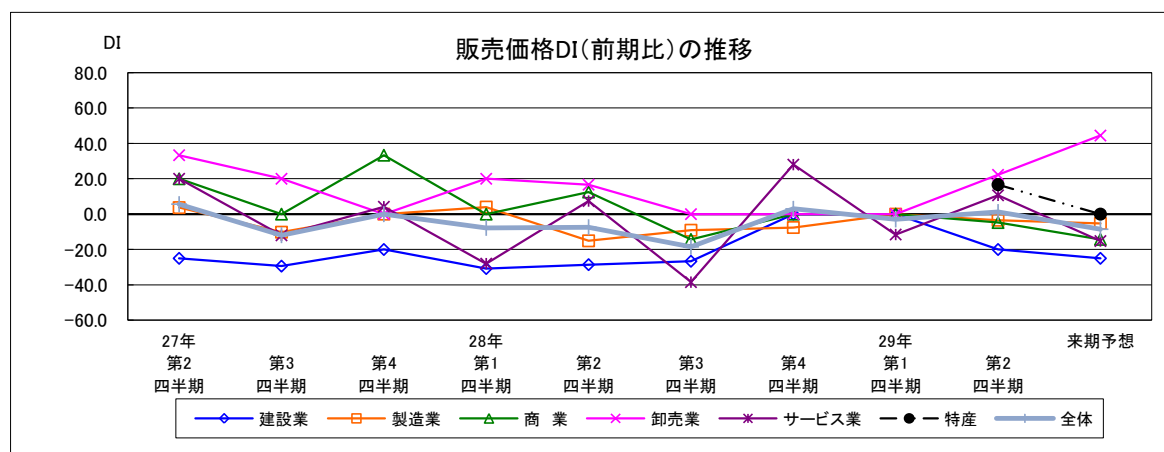
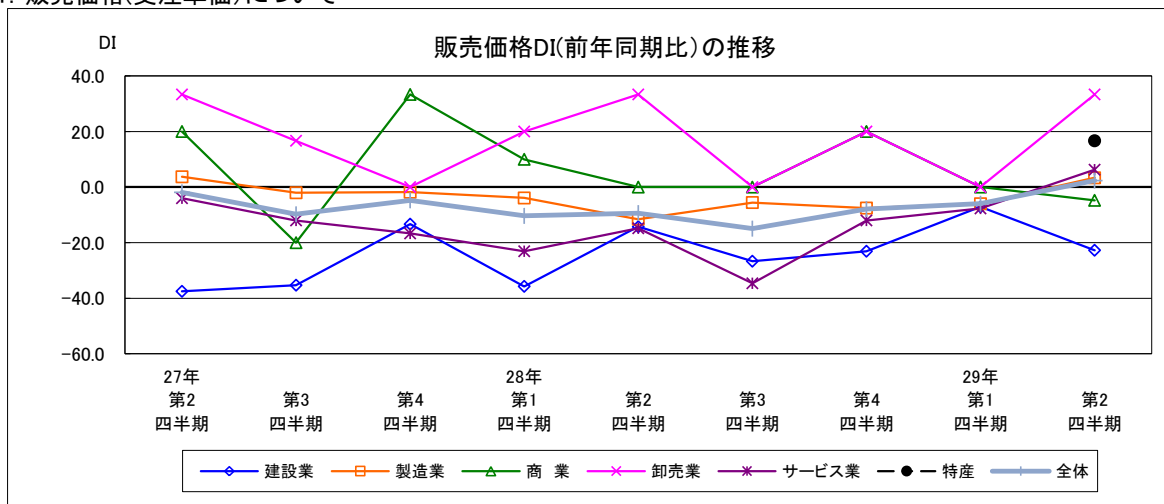
2. 採算について



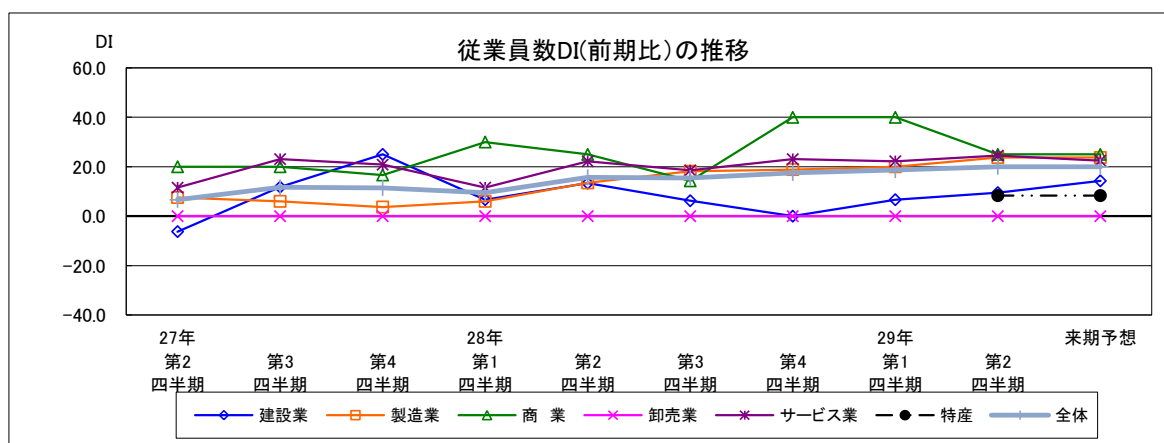
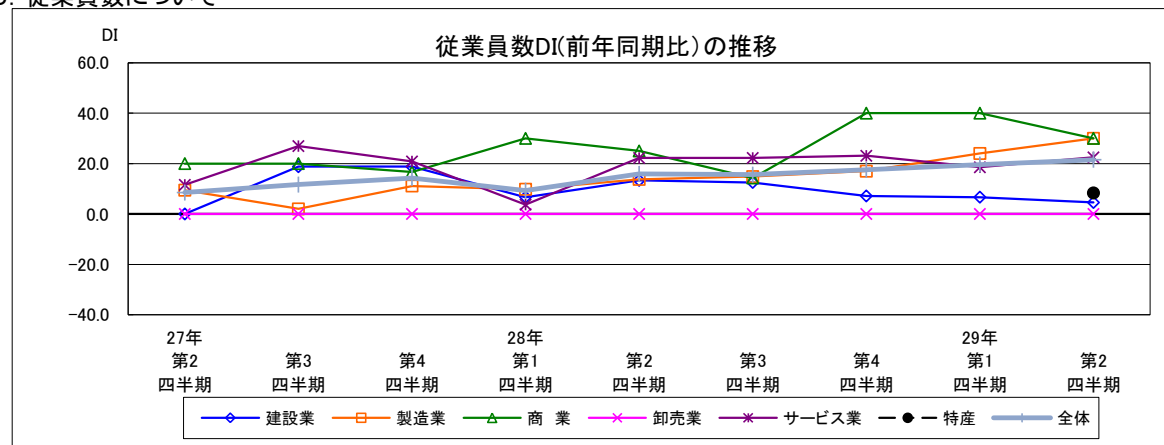
3. 商品在庫について



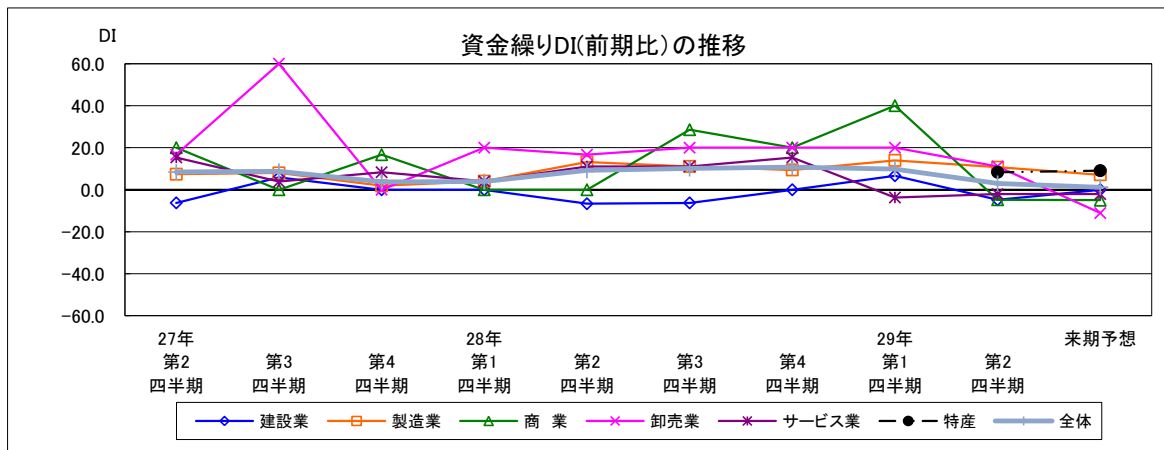
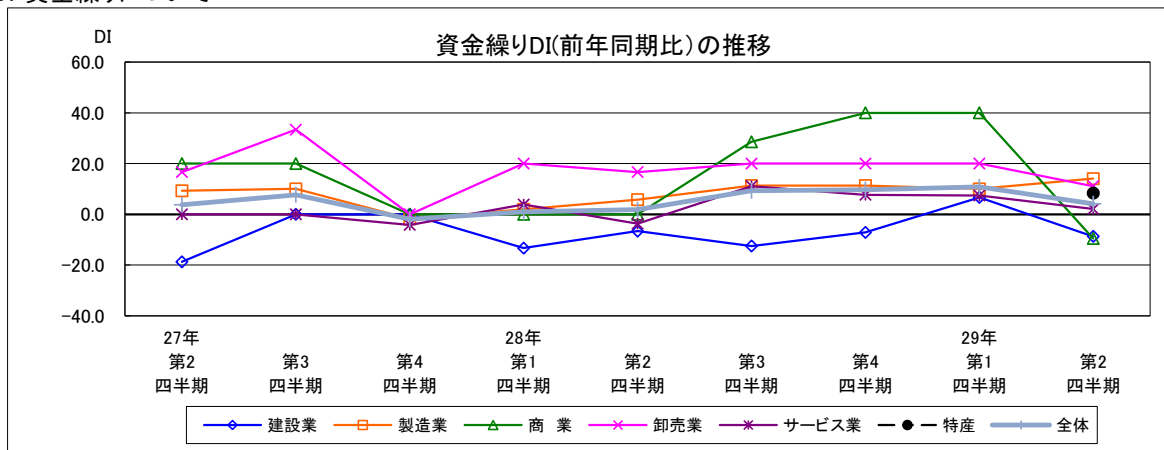
4. 販売価格(受注単価)について



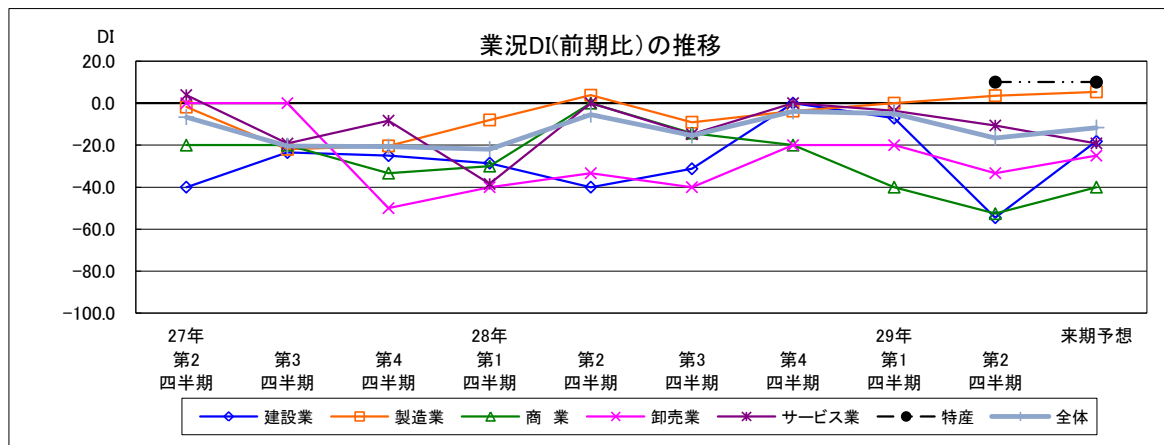
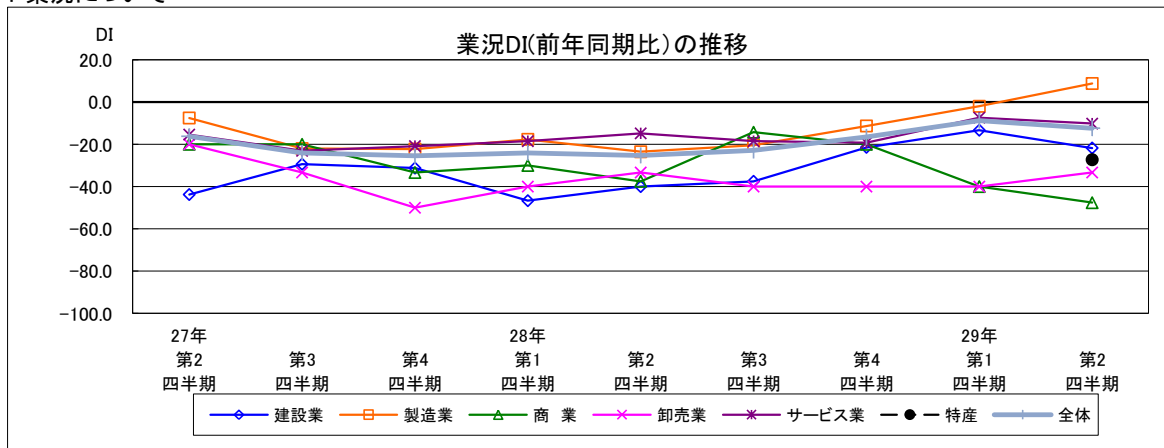
5. 従業員数について



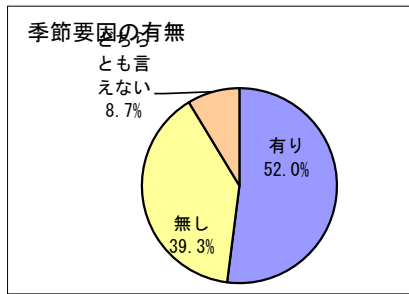
6. 資金繰りについて



7. 業況について



1～7の項目について季節要因による変動はありますか。



8. 以下は、頂いたコメントの一部を紹介しています。

○建設業

- ・依然として官民工事ともに価格競争が激しく、業界全体として賃金の増加は見込めない状況に思われます。
- ・小野市の入札業者に入るには、営業年数が2年になっているが、市内に本社がある場合などは、その年数を短くして欲しい。
- ・和室に関するリフォーム観念の低下。高齢化。空き家の増加。

○製造業

- ・アメリカと中国の動向
- ・国内での農業分野は厳しいものがあり、売上も横ばいかじり貧傾向にあります。海上向けの受注で売上が左右されているのが現状です。
- ・専門職の後継者の確保が困難。それ以外の各部門の人材育成も苦戦している。
- ・人材が集まらず同業他社の時間給が上がるばかりで人件費が上がりすぎている。派遣も集まりにくくなり、危機的状況。
- ・インド市場のインフラ整備に伴って建設機械油圧部品の受注が増え多品種少ロットの受注も増し、現状は多忙になって来た。
- ・値上げを考えているが、顧客に受け入れてもらえるか？その他社員の高齢化。
- ・業績は只今上昇中
- ・毎年、受注は減っている。客数は季節によりまばらである。
- ・最低賃金が上がっていくと今後厳しい。事業所の問い合わせがないから、あったら紹介して欲しい。新規参入がない業界なので、今後受注が増える見込み。
- ・同業者の廃業が増えたので、仕事は増える見込み。
- ・代表者が高齢になり、事業承継を考えているが、適当な人材が見つからない。

○商業

- ・売上を確保するのに、材料費が20%のアップに対して、販売価格を20%下げた事で利益率が大幅に悪化した。コンビニ等がスイーツを充実させたので、売上が大幅に落ち込んだ。今後もこの傾向が続くそう。
- ・年々、お客様の来店が減っていることは感じています。過去のお客様が高齢になり来店されなくなりました。これからは、新規お客様の開拓、新規販売開拓に努力します。
- ・顧客の高齢化による来店回数の減少。
- ・夏の繁忙期に向けて短期資金が必要かも。
- ・自社オリジナルの新商品開発。

○卸売

- ・WEB販売手法の強化
- ・供給体制の内製化と異業種への参入、共同企画、商品開発。
- ・物流関係業者（特にクロネコ宅急便）自体の改革で、急に無謀な運賃になり、ネット販売に大きな打撃を受けた。商工会議所として対応はないのか。

○サービス

- ・折り込みチラシの減少
- ・売上が栗田橋が落ちた3年前の7割くらいまでしか戻っていない。栗田橋の中断が長すぎて人の流れが変わってしまった為、売上に影響がある。
- ・平成22年の宮崎県における口蹄疫の影響による流通量の減少及び、高級な和牛肉が海外へ輸出され価格が2倍弱上昇し、採算が急激に悪化している。
- ・市内のビジネスホテルから店舗紹介等もあり、売上げは安定している。
- ・食品及び、消耗品類の他、食肉が高騰し、収益を圧迫。
- ・新規来店者が増えても、既存の顧客も減るのでトータルでは変わらず。
- ・景気が上向いているせいも、受注が増加傾向である
- ・お客様の年齢層が高い為に、トイレ、階段を含め設備の投資が必要だと考えている。
- ・ほぼ自分一人で授業をしているため、自身の健康状態によっては機能しなくなる危険…。
- ・週末は悪くないが平日の客の入りが少ない

○特産

- ・珠は不足気味だが、製造できるところが少ないので業界的には厳しいと思う。

- ・ 昨年の出荷数3,000丁くらい。算盤製造の原材料の入手が困難になってきている為、注文が入ってもすぐに対応できない。また、高齢化により算盤が作れなくなったら廃業する。
注文が入ってくる限りは、商売を続けていきたい。
- ・ 原材料の不足と品質悪化で、収益がやや悪化している為、良い取引先が欲しい。
- ・ 昨年と比較すると今年の出足は悪い。年後半の受注があることを期待。
- ・ 年間40万円程度工場で電力を使用している。関電からの乗りかえも考えるが、良い乗りかえ先が分からない。
- ・ 同業者の廃業により受注が増える傾向にある。
- ・ 現状維持。材料の値上がりにもない8%出荷価格を上げた。ピーク時と比べて売上は半分程度になった。これからも現状の売上が続く見込み。
- ・ 同業者の同行が不安。廃業が増えるかも。
- ・ 受注と製造が間に合わず、在庫が出来ない。人材の確保。音や粉じん等、近隣の民家・住宅への環境に対する改善。