

調査結果【景況編】 経営上の問題（課題）について

項目	意見等
主に経済動向に起因すること	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官庁の発注工事のランク付けによる上限価格の見直し。何年も上限が見直されておらず Aクラスのみの恩典があるようで、B、Cは見捨てられている。 ・官公庁に比べて休日が少ない。 ・昨年、消費税が上がって以来、一般住宅の工事が減っている。 ・消費税増に伴い材料等すべて昨年上昇した。 ・一般住宅の冷え込みにより受注が少なくなった。 ・公共の建築物の減少
	<p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・円安による主要原材料の価格上昇。また、製品価格を顧客へ転嫁し難い状況にある。 ・普通自動車販売数の低下 ・製品単価（鉄スクラップ）の製鋼メーカーへの納入価格がH26年10月より漸時値下がりし、H27年も低落傾向に歯止めがかからない。 ・原材料が値上がりしており、得意先に価格改定のお願いをしているが、依然として交渉のテーブルにのってもらえない。 ・円安の進行による輸入資材の値上がり懸念 ・国内市場の縮小 ・新規住宅の減少 ・円安による原材料費の増加が大きい。 ・円安に伴う材料費の増加を、単価にすぐ反映できない。 ・政権の政策に翻弄されている。 ・多品種小ロット化、計画生産の難化、在庫リスク ・消費税増に起因すると思うが、期首（4月）より仕入れ商品の受注が低迷気味。但し、受託加工については比較的好調といえる。
	<p>【電気・ガス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・都市ガス事業の自由化
	<p>【情報通信業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電話事業の先行きが不透明
	<p>【運輸・郵送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・輸送形態の変化 ・燃料費については下がってきたが、その他の部品代等は値上がり傾向にある。 ・アベノミクスで地方再生といわれているが、地方まではかなり離れた話で、毎年財布の紐は閉ざされて利用を控えている現状

	<ul style="list-style-type: none"> ・軽油、車輛、オイル、タイヤ全てにおいて価格高騰（高止まり）
	<p>【卸・小売業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大企業のみ良い。 ・商品購入が低単価指向になっている。 ・輸入原材料は値上がりしているのに売値が抑えられ県外業者と価格競争になる。 ・販売単価は底這いのまま、電気量料や副資材の値上がりが地味に効いている。 ・価格面の競合に対しスケールメリットを追及できない。 ・円安による仕入れの高騰。事業資金の調達が困難 ・円安のため仕入れ商品の価格上昇 ・原油相場が過度に乱高下され、価格決定に四苦八苦している。
	<p>【金融・保険業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融商品における金利動向（競争）
	<p>【サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行予約の手段が多様化。旅行商品の低価格化。企業等の不況感から職場旅行が復活しない。 ・仕入れが高くなっている割に、お客様の客単価が多くないので大変厳しい状況 ・薬やフードなど消耗品の仕入れ価格が上がってきている。 ・金属（スクラップ）の相場が下降気味 ・同業者による単価の低下
	<p>【医療・福祉】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今年度、医療福祉分野では介護報酬がマイナスの改定となり、一方、介護職員1人あたり一日1万2千円の給与アップが盛り込まれた。小規模の施設では経営に直接響く。

項目	意見等
自社の経営環境に関すること (設備投資等)	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注価格が上がってないのに仕入れ単価が上がってきているので利益が少なくなっている。 ・仕事量がずっと一定であれば作業員数の確保の見通しが立てやすいがそうではない。従業員を増やしたい気持ちもあるが仕事量が薄い時のことを考えると踏み切れない。 ・競争により受注が難である。 ・工事費原価が高く、利益を出せない。 ・売上げは良くなると思われるが、材料単価増加、原単価の据え置き等で利益が確保できない。 ・公共工事減少に対する民間工事の受注増をいかにして請けるか。 ・社会保険料が多い。 <p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機械や設備の修理が目立つ。人件費が毎年上がる。得意先の増加が無い。 ・定番商品のため価格変更が難しい。 ・魚類の塩干品を食べなくなっている。社会保障等の企業負担分が大きい。 ・原材料等の生産コストは上昇しているが、販売価格は値下がり状況による収益低下傾向である。 ・機械の老朽化による修繕 ・周辺の環境により設備投資が困難（他社の振動により） ・平成26年は順調で平成27年もそのまま順調に行くと思うが平成28年は景気がどうなるかわからない。 ・取引先の輸出増加による増産 ・事前の発注内示はあるものの、最終的に予定が大幅にキャンセルされたり逆に急な発注がかかる。そのため社内対応ではできず、外注、あるいは派遣を使用するが、その人件費等が利益を圧迫している。 ・配置家庭薬業の後継者難は今に始まったことではないが、ここ数年、高齢化による廃業が多くなっている。 ・従来、大手メーカーとの開発製品を主体としてきたが、ジェネリックの参入を進めている。その製品の成長性が見極めが重要となっている。 ・仕入れが上昇しても当社の得意先の顧客が値上げに応じたくないため当社の得意先も値上げに応じたくない。 ・競争激しく、低価格要請強く、値上げ困難 ・施設や設備の老朽化に伴い修繕費が増加。エネルギー系の費用が増加

	<p>【情報通信業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・案件を切り出してくるリーダーが少ないため引き合いを全てさばけない。 <p>【運輸・郵送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・軽油の価格高止まりで利益が上がらない。運賃も荷主側も厳しくて値上げしてもらえない。トラックも老朽化して新車にしたいが資金不足の状態 ・やる気があっても安全運行上の決まりが厳しい。 <p>【卸・小売業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路の拡大に伴う得意先要望の多様化（納期、実証データなど） ・何をしても売上げ増加につながらない。 ・設備投資をしたいが資金がない。 ・設備の老朽化 ・ニーズ対応への設備資金調達が困難 <p>【サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他社との競合で割引をせまられること。 ・同業他社との価格競争が厳しく、なかなか売上げが上昇しない。したがって利益も薄い。 <p>【教育・学習支援】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多くのニーズに答えることの難しさ。
<p>自社の経営環境に関すること （人材の確保、育成など）</p>	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材不足。 ・従業員の高齢化。新規人材の不足 ・経験者と若層の年齢差が大きいため指導しづらい。また、理解されにくい。 ・天候、季節によって大きく売上に影響がでる業種ゆえに、給与・経営面でも不安定となり、人件費（給与）の上昇もなかなかできないので魅力ある仕事とみえない。＝人が集まりにくい。 ・技術者が不足している。 ・若年労働者（後継者）の就業希望者がいない。 ・建設業に対する評価が低く、技術者が育ってきていなくなっている。 ・零細企業にとっては新卒者の雇用が難しい。 ・建設業への若手人材の不足。職人の不足 <p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・技術者の人員不足 ・労働者が確保できない。 ・製材業ですがハンドルマン（40歳代）がいない。現在、社員の中より後継者を選びたいと苦慮している。経験者が少ないので50歳後半と60歳代の社員で操業している。 ・求人への応募が無い。 ・求人しても中々応募も無い。 ・若い人がなかなか育たない。

	<p>【運輸・郵送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中型免許制度の影響もあり、特に若年層の運送業離れが深刻である。 ・若年労働の不足 ・人材の確保が難しい。
	<p>【サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材不足。 ・時間帯の従業員の確保が難しい。 ・従業員の確保が困難 ・従業員が欠員して、職安と求人情報誌にも募集を出しているのに、電話一本かかってこない。 ・新入社員の確保が困難
	<p>【医療・福祉】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・介護職員の確保が難しくなっている。 ・求人募集を出しても若い人、有資格者の応募がなかなか無い。良い人材を確保するのが難しい。 ・就労しても長続きしない人が多い。
<p>市内経済全体に関わること</p>	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口減、空家対策、少子高齢化、町の活性化 ・公共の仕事が例年より多い。 ・役所の仕事が減少している。 ・公共事業の発注量が大幅減との予想 ・公共工事はAランクの仕事ばかり出ている。 <p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内肉畜農家戸数、飼養頭数が減少し、当社におけるト畜数が減少傾向にある。 <p>【卸・小売業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白えびの宣伝効果により需要が増え仕入れ単価が急激に上がった。 <p>【サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コストコやプレステージの進出によって人件費の高騰 ・入場者の伸び悩み、人口減少、プレーヤーの高齢化 <p>【教育・学習支援】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県の職業訓練等の入札金額が20名定員に対して、1人数千円で落札されるので経営がなりたたない。

調査結果【景況編】 市への意見・要望について

項目	意見等
中小企業等 に対する施 策の改善・要 望 (業種別)	【建設業】 <ul style="list-style-type: none"> ・公共工事の入札に参加するときに担当資格者を兼任できるなどしていただけたら従業員が少ない会社では工事を受注しやすくなると思います。 ・新人の人件費の負担などで新人が育つまでの支援をしてくださると助かります。 ・公共事業について、元請けと下請け業者は長いお付き合いで信用があり、他社の入り込める状況ではないと思う。新分野進出等、ゼロベースで今後の方向性を考えている。 ・公共工事において仕事を大きく発注するのではなく、小分けして業者に平等に配分されるようにしてほしい。現状はすごく片寄っている。
	【製造業】 <ul style="list-style-type: none"> ・60歳以上の女性の働き手をあっせんしてほしい。支援事業を教えてください ・ハローワークに要望することになるのではないかと思います。いずれにしても人材育成は難しい。 ・現在、受注企業数が少ない。③企業誘致、⑤販路拡大への支援、⑥雇用創出に対する支援の対策が向上すれば売り上げの期待が見込める。 ・射水市外の業者（市内に営業所が無い）を射水市主体の印刷物等のコンペ・見積競争に参加させるのは、市内企業の育成を阻害させるので、市内業者だけの参加にしてほしい。 ・積極的戦力に対して前向きな補助をして欲しい。 ・金融機関からの融資態度は現状良好ながら、中小企業であるがゆえ、保証協会の保証付きが条件。さまざまな制度融資の枠にとらわれず保証料の全額、あるいは一部を助成願えれば実質金利の低下につながり投資意欲の向上や経営の安定につながる。高齢者の継続雇用義務化で中小企業は益々従業員の新陳代謝が停滞。市独自の雇用助成で少しでも高齢者、若年層の雇用の両立を図るための支援があればと思う。 ・自分の努力以外にないと思います。 ・新技術や新製品の開発は、当初期は非常に費用がかかり、その割には成果が上がらない。費用の一部でも助成してもらえれば。 ・大形変圧器用タンクの溶接製缶を専門とし、大会社の仕事ほぼ100%であるが、将来的には応用技術で対外受注生産も行いたいのでアドバイス願えれば幸いです。 ・若い人むけのセミナー等があればよい
	【運輸・郵送業】 <ul style="list-style-type: none"> ・業界全体で高齢化が深刻な問題となっている。これからの底上げが心配

【卸・小売業】

- ・フェア出店費用の補助拡大をしていただければ、年数回、大都市に出店可能となり販路拡大につながる。（現在は年1回のみ）
- ・市役所、学校給食の購買等、射水市の業者を使ってほしい。冷凍の一括購入は避けてほしい。
- ・早く景気が良くなってほしい。
- ・積極的に企業誘致して欲しい。そうすれば若年層の定着、市の活性化につながる。
- ・市へ納めた商品の支払いを早くしてほしい。市から入金になる前に仕入先に支払わなければならないので、お金を借りる悪循環
- ・企業誘致により雇用創出につながることで、地元の中小企業にも業者としてつながる。
- ・新規雇い入れに、また助成金を出して欲しい。もっといい給与で募集をすればよい人材が集まる。
- ・制度融資の充実等。必要資金（開発、売上げ増）に対応できる制度の充実

【医療・福祉】

- ・イベント告知やイベント開催時に8号線に看板を出して人の流れを作り出すなどの工夫をして欲しい。