

調査結果【景況編】 経営上の課題について

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"> ・官公庁の発注が少なくなっている。 ・電力の全面自由化、システムの変更や民間のニーズの多様化など、大変大きな課題が山積みしている。 ・造園分野の公共工事の減少 ・公共事業の年間を通じての平均した発注がない。 ・公共事業の発注（受注）見通しの悪化 ・公共工事が発注されない。
	<p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中国経済の停滞により、受注がかなり減少している。 ・鉄などの価格が下がっており、リーマンショック時よりひどい。 ・中国経済の低迷によりユーザーからの受注が減少し、売上が伸びない。まだまだ国内経済も良くなっていない。大手企業は潤っていても零細企業には届いていない。 ・全国的な鉄スクラップ価格の下落（H27年7月～12月までトン単価11,000円下げ）により粗利益の低下、流通量の低減などが経営の圧迫材料となっている。 ・各県でバイオマス発電の新設に伴い、原材料の値上がりを懸念
	<p>【運輸・郵送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公共工事の受注が激減した。受注がくる時は一度にたくさん来るので対応できない。施設、設備が不足しているが、注文がコンスタントにこないので増設できない。
	<p>【卸・小売業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他エネルギー業界との競合 ・小麦粉、乳製品の価格の値上がりによる経費増加 ・個人需要の冷え込み
	<p>【サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原油価格の下落に伴い、再生油の売値を下げざるを得ないが、仕入れ価格は変わらないので利益が取れない。

<p>自社の経営環境に関すること (設備投資等)</p>	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注金額の価格低下。本店が射水市以外のため、メリットが何もない。(支店を設置しておく価値がない。) ・差別化が難しく、商品開発が遅れている。 ・絶対的需要量の減少 ・機械やトラックの老朽化 ・当社は公共事業をメインとしており、発注件数の減少のため、売上及び利益の減少が止まらない。
	<p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・予算削減とペーパーレス化 ・設備の老朽化が進んでいるが、売上、利益とも低調なため設備を新しくできない。 ・コストダウン、低価格対応への要請が強く、値上げが困難である。 ・人件費が高くなっている。設備を更新したいが回収目処が立て難い。ニーズの変化が早いので追いつくのが大変である。 ・射出形成機の老朽化のため近年は一年に二台ずつ買い替えている。 ・機械や設備の修理が目立つ。人件費が毎年上がる。得意先の増加がない。 ・装置産業なので機械の入れ替えが重要だが、損益の関係から、導入したいタイミングでの導入がなかなか難しい。 ・為替動向に左右されやすい(仕入れ面)。 ・取引先の業態の変化。 ・仕事量(売上)の変動が大きい。 ・配置業界や町の小規模薬局への製品の提供から大規模ドラッグ店へ大衆薬市場が移るにつれて納入単価が厳しいだけでなく、既存製品の単価引上げも困難。また、売上構成が他の大手メーカーからの受託に移行していく中で施設の狭小感が益々感じられるだけでなく、設備の増強も必要に迫られてくる現状にある。 ・値上げ要求に応じてもらえない。 ・親会社が景気が悪く、受注が少なくなっている。 ・販売している製品の需要が少ない。 ・増益等は大手の話。中小等は仕事量の減少が問題。
	<p>【情報通信業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターネットのプロバイダーを行っているが、大手他社の施策により加入者の減が課題

【運輸・郵送業】

- ・施設、設備が不足しているが、注文がコンスタントにこないので増設できない。

【卸・小売業】

- ・工場が狭く、増産対応ができない。また、合理化も進まない。
- ・新車販売台数の減少にともない、自動車用タイヤの購入者が減少している。
- ・販売先の廃業
- ・出張に出ますので、昔みたいなガソリン代やE T Cの助成が無く、直接的な経費が増加しました。
- ・ここ 10～20 年ほどの間に顧客数が激減。土建屋、材木屋を中心に地元の業者さんの衰退を感じる。
- ・小規模経営者にとって人・物・将来に対して、投資する余力がない。業界全体の経営力＝将来性が難しくなっている実感がある。
- ・同一機能であれば価格の安い商品を購入する傾向が強い。
- ・当業界はネット普及により来店しなくても、宅配などで品物が手に入ったり、本を買わなくてもネットで調べたりできるようになり、将来的に見通しが暗い。

【金融・保険業】

- ・法律の改正や、お客様のニーズに応えるためのシステムの変更や店舗補修に費用がかかる。

【サービス業】

- ・競争激化。コスト増による利益減少
- ・家族葬や密葬が多くなり、1 件当たりの価格が減少。人件費は今まで通り。
- ・クライアントの求めるサービスレベルの高まり。一方で、報酬はなかなか上げにくい。
- ・市内で新規参入が 1 件、市外で近くに 2 件と、たてつづけにあり、顧客が分散化している。
- ・同業者による単価の低下
- ・売上は変わらない又は減であっても、取引先の支払、人件費は第一優先である。そのため赤字になっても出費しないといけないが、行政の支援、金融機関の支援がない。資金繰り難。支援があって欲しい。

自社の経営環境に関すること (人材の確保、育成など)	<p>【建設業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 電工業界の人員不足（老齢化と若年不足） ・ 売上及び利益が上がらないと後継者・従業員の確保すらできない。 ・ 従業員の不足。大手企業との単価の違い。 ・ 経験者から若年層への指導教育が、年齢差があり教えずらい。また、理解されにくい。 ・ 従業員の確保が、新卒も含めて厳しい。 ・ お客様が財布の紐を締めているのがよくわかる。一方で職人がいないと仕事が成り立たないのだが、職安には人がいない。 ・ 給与面において基本的賃金が低く、ボーナスが無いなどの理由で人が入りにくくなっている。 ・ 募集をかけても希望者がいない。 ・ 能力のある若年層の従業員が確保できない。 ・ 新卒者の確保が難しい。 ・ 技術者不足、労働力不足 ・ 若手社員が続かずに退職してしまう。 ・ 技術者を募集してもよい人がいない。 ・ 大工さんや職人さんの高齢化
	<p>【製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 技術者の人員不足 ・ 従業員募集に対する応募者の不足 ・ 繁忙期に合わせた適正人員が集まらないため残業時間が多くなる。 ・ 若い人の社員教育が難しくなってきた。 ・ 年々、新卒・中途採用において会社が希望する人材確保が難しくなっている。 ・ 希望に合う人材確保が難しい。 ・ 人材確保難。シルバー世代の雇用継続、コストUP、基礎的労働力の確保が課題 ・ 人員不足 ・ 求人しても、なかなか応募も無い。 ・ 新製品の生産開始に伴う要員の十分な確保が難しい。

【運輸・郵送業】

- ・従業員（運転者）の高齢化。従業員確保が困難
- ・輸送単価は上げてもらえないが、人材確保のため人件費の増加が必要となる。
- ・求人を求めても高齢者が多く、30～50歳代が来ない。車輛等の原材料単価全てにおいてUPしているが、お客から頂く運賃は上がらないので結局経営困難になる。
- ・運送業（特に食料品配送）における運転手不足
- ・ドライバー不足
- ・運転手の人材確保は年々難しくなっている。求人はハローワーク等に出しているが、紹介・問い合わせはない。特に若い人材確保は今後もっと厳しい状況になると心配である。
- ・運転者の確保が難しい。
- ・ドライバー不足および高齢化
- ・若年労働者の不足（バスの運転手）

【卸・小売業】

- ・求人をしても人が来ない。
- ・外商の店であるがため、男子社員が必要。新規採用しても続かない。
- ・求人しても、なかなか決まらない。
- ・向上心のある従業員と、そうではない人との仕事に対する想いの温度差
- ・求人を積極的に実施しても応募が少ない。

【サービス業】

- ・従業員の確保や販売先の拡大が難しい中、新しい時代に沿った会社、労働環境を作り、人材の育成、サービスの向上が大きな課題
- ・従業員の確保難に関しハローワーク等求人を出しても反応が無い。これは当社だけではなく業界全体として言えること。
- ・昨年末から従業員の確保が大変であり、したがって単価を上げなければ人を確保できないが、人件費の上昇分を価格アップにつなげることができない。
- ・最低賃金のアップで人件費が上昇しているが、それに見合った分だけ回収ができない。
- ・確保したい人材の求人をしてもこない。
- ・パートアルバイトの飲食店離れ（3K等の問題）。賃金も売価を上げれる雰囲気無く、反映できない悪循環。昨今、巷では休日が増えたが、サービス業はその逆になり休日を取りにくい環境であることも悪循環の追い風となっている。
- ・求人に対する新卒者の反応が少なくなっている。
- ・広告（募集）等を行っているが、コストがかさむ割に応募が無い状況
- ・キャディ不足、アルバイト不足

【医療・福祉】

- ・介護事業をしていますが、人材不足に悩んでいます。

市内経済全体に関わる こと	【建設業】 <ul style="list-style-type: none"> ・当地区における射水市発注の公共工事の激減 ・非木造の民間、官公需要が前年比で減少しており売上がダウンしている。 ・労働者（若者）が少ない。
	【製造業】 <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業の景気がよくない。 ・印刷業者の増加（他県より参入）により、受注数減 ・呉西地区に大企業が進出し、人材の取り合いとなっており、それに伴う賃金が大幅にアップしている。
	【卸・小売業】 <ul style="list-style-type: none"> ・世帯数及び人口に対する同業者の割合は他市と比べ高く、占有率を上げづらくなる環境になっており、歯止めが必要であると考える。 ・人口の減少、核家族化により金銭がシビアに ・県内農家の飼養頭数が年々減っているため当社のト畜頭数も減少している。 ・白えびが全国からの需要が増え、販売単価が上昇している。 ・高齢化へのニーズの変化への対応の難しさ
	【サービス業】 <ul style="list-style-type: none"> ・人口減少による売上高上昇難。長期ビジョンが予測しにくい。
	【教育・学習支援】 <ul style="list-style-type: none"> ・当社は自動車学校のため、あまり該当する項目がないが、少子社会への現状と対策に苦慮している。