

トピックス

【製造業】

全ての見積単価を値切りされ、又材料は値上になり売上の割には採算取れず資金繰りにも困る
仕入単価が上昇しても販売価格に転嫁できない
電気設計技術者、ソフトウェア設計技術者の不足。求人募集しても人材がいない
材料費の高騰
受発注の状況が悪いと認識している
月によって全体的に受注が多かったり少なかったりで不安定
周りの状況はあまり良くないと聞くので、弊社への影響が心配。大きな商売を期待しなければ海外(特に台湾・韓国)での売先を模索できるのではないかと思案中
受注減少、材料の値上り、売掛金回収の滞り

【建設業】

地域合併症
仕入価格の上昇と諸経費の増加が不安定要因となっている
大手建設による法的な圧力に耐えられない
受注金額の低下
受注単価が上がって欲しい
仕事がない
見積の急低下と、見積があっても決まらない。鋼材他材料の値上げ。建築法の変更により許可の日数が大幅に伸び、仕事が進まない。設備投資が中・小は減少している。大手が小さいものまで進出
受注工務店の廃業等、景気の先の動向が解らない

【卸・小売業】

大手業者が中古市場にも進出、オークション等で売買するため小規模業者には太刀打ち出来ない
弊社は電気床暖房の製造・加工・施工・販売を行っているが、大型物件を受注、施工を行い次の工程表面床施工を行う建築会社にバトンタッチしたが、表面床施工が電氣的に非常に危険な施工なので、関係3社が話し合い「やり直し」を決定。弊社はもう一度工事を完全に行ったが「やり直し」工事代金は殆ど支払われず、正直者が馬鹿を見る世の中なのか
価格の安い物(東南アジア製)が多く出回る、エンドユーザーには決して良い事ないが、大手等は価格にて切り崩して来る

【卸・小売業】

石油価格の上昇で暖房用灯油が先行販売減少、ガス・電気への切替が予想される。自動販売機の缶飲料は天候に左右され、設置先も見つからず変えられない
客足が郊外型ファッションビルに流れ地元の商店街は活気が全くなかった
商店街に人が少なくなった、特に土曜・日曜日は最悪の人通り
景気というよりも自社の問題、売上UPが計れない
衣料品などを買わない、販売価格の低下
仕入先(問屋等)の倒産・廃業により、商品確保に苦労している
大型店が多くホームセンターも多い、小売店が生き残るのは本当に大変な事。あと何年小売店が生き残る事ができるか、もう少し小売店が良くなるように考えて欲しい
年金生活者の消費控え
ガソリン代の高騰

【飲食・サービス業】

原油高で石油製品を多く使うクリーニング業はドライ溶剤、ハンガー、ポリ製品、集配時に使う車のガソリンなどの製品の値上がり、更に安売り業者が多く(例えばYシャツクリーニング代が1枚100円など)、無茶苦茶な業者がいるので困っている
車検整備等に消費者(ユーザー)がお金をかけない、車両の代替サイクルが長くなっている
不景気のため諸業種も仕方ないと思うが、頑張っている
新首相に期待します
お客様の来店度が悪くなっているようで、売上が前年度より減少している(美容院)
問題点となっている3つの項目。売上不振で広告宣伝の増加、個人消費が自動車ではなくお金が別の使い道になっている、仕入額をもっと低くするように合見積を取る。この3つを改善すれば少しは売上増よりは利益の方が少し右上がりになると思う
先への見通しが不確実で、見えない不安から消費がにぶいと感じる
景気改善を感じられない
従業員全員の高齢化による作業のマンネリ化。高齢化への商品シフト等、消費者ニーズをどこへシフトしてよいか迷っている