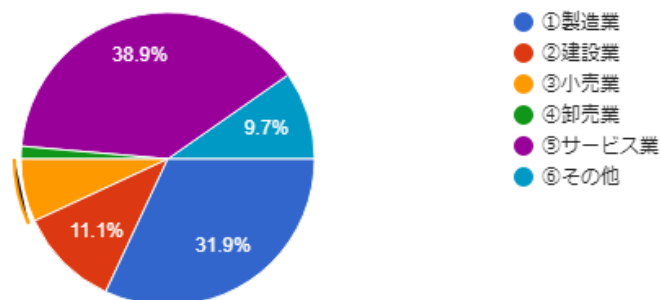


## 平成30年度 定点景況調査【5月分】

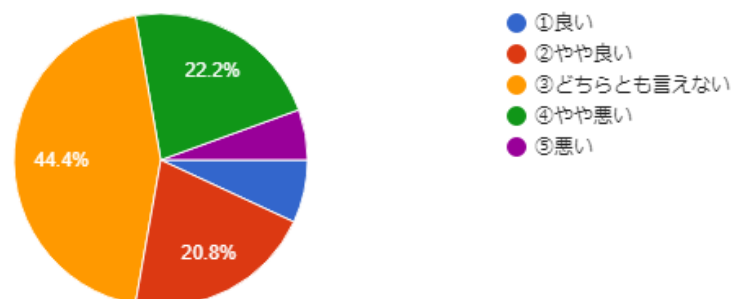
### 業種

72件の回答



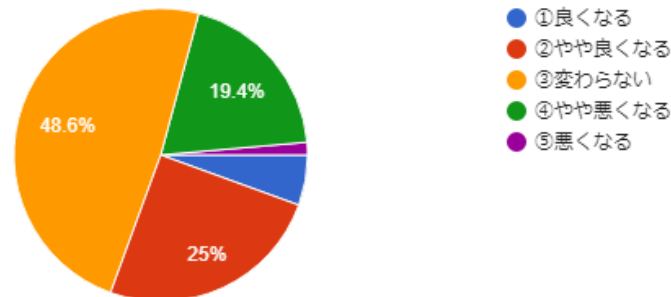
### 1. 今月の景気

72件の回答



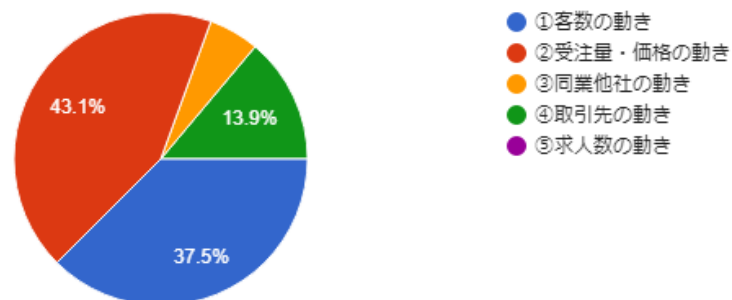
## 2. 今後2〜3カ月先は良くなると思うか

72件の回答



## 上記1、2のようになると思われたのはなぜか

72件の回答



客数の動きが良くならない。(建築設計業)

客数の動きが後ろ向き(建築設計業)

客層の変化(世代変化)についていけない(自動車整備業)

現在の取扱い品目は小松菜だけだが市場価格も安定している。(農家)

出荷が安定しているが、受注が入っているのは6月いっぱいまで(トマト生産販売業)

過去最高水準の契約率になっている(生保業)

周囲の動きがやや活発になってきた(不動産業)

取引先にあまり変化がみられない(会計事務所)

受注は好調(情報システムサービス業)

生徒数は増加傾向にある(学習塾)

客数の動きがまだ不安定(行政書士事務所)

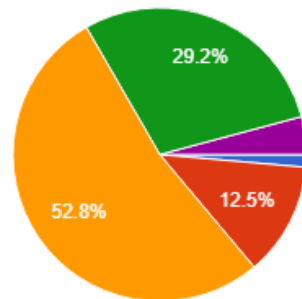
ロスが多く加工に回せないものが多かった(トマト生産販売業)

川沿いに立地しBBQ設備もあり、夏季は稼働率が上がるため売上増見込み(飲食店)

現在の客数以上には受けられない(美容業)

#### 4. 周り（自身を含め）の消費意欲

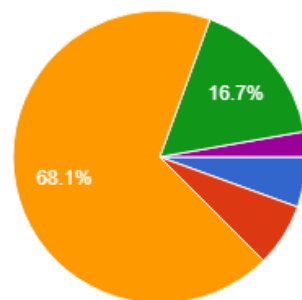
72 件の回答



- ①高い
- ②やや高い
- ③変わらない
- ④やや冷え込んでいる
- ⑤全く冷え込んでいる

#### 5. 自社の資金繰りは順調と思われるか

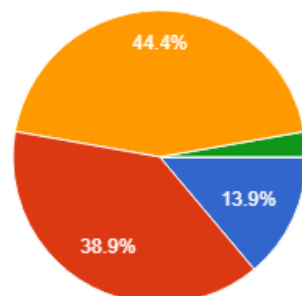
72 件の回答



- ①良い
- ②やや良い
- ③変わらない
- ④やや悪い
- ⑤悪い

#### 6. 自社の従業員の過不足感

72 件の回答



- ①不足している
- ②やや不足している
- ③ちょうど良い
- ④やや過剰
- ⑤過剰

## 7. 自社の経営上の問題点や困っていること等 38 件の回答

決算を終え経常利益は出たが、自社の計画が甘くキャッシュフローに苦戦している。今後は利益だけでなく、財務内容や資金繰りにも理解を深め経営力強化を図っていききたい。(建設業)

雇用問題、ここ3・4年新人が入社していない。パートでやり繰りしている。(建築設計)

経理や財務内容へのアドバイスが欲しい(小売業)

仕入単価上昇懸念があり設備投資には慎重である。受注量増加し売上増に期待したいが、人手不足が慢性化し増産対応が厳しい状況。技術者の承継等は今後の課題。(機械金属製造業)

多業種で人手不足を感じる。企業の一部では、受注の引き合いはあるが対応できる人工がいないため断ることもある(共同事業組合)

若い年齢層は、きれいなディーラーへ行ってしまう。ガソリンスタンドでもサービス攻勢が強く、町工場では集客対応が難しい。(自動車整備業)

従業員不足感はあるが、残業時間は例年より少ない。(園芸用土製造業)

消費動向に関して購買意欲は高いが「安いものを沢山」といった傾向。その反面「一点モノで良い品」を求める動きが若い世代で増えてきている。幅広い志向で、仕入れに悩む事が多くなった。(卸売業)

腐葉土(堆肥原料)が不足し市内からかき集めている。単価は安く手に入る状況で「他社は捌ききれない状況なのか？」原料が余っていれば、いくらでも仕入れたい。(園芸用土製造業)

人手不足(製造業)

働き方改革法案が通った後、対処方法に問題が出てきそうである(建設業)

団体バス利用の割合が大きい学校からの依頼件数が年々減っている。児童・生徒数の減少はそのまま業績に反映する。若手人材の不足も課題。(旅客運送業)

鹿沼街道の新道と旧道の分岐点が混雑している。運行上支障がでている、改善を要望してほしい。(一般乗用旅客自動車運送業)

最近になり屋上緑化用植物の動きが好調。以前はゼネコンからの受注がほとんどであったが、商社からの引き合いが増加。土と合わせての購入が少ないため、観賞用としての需要と思われる。(種苗等製造業)

外国人研修生(フィリピン)を雇い入れ人手不足はやや解消されたが、夏場からの労働力不足が目に見えているためやや不安。都内高級スーパーでの売上が好調(農業)

トマトの値上げについては得意先から納得してもらえず先に進めない。商社1件のみ了承。納品先の絞り込み必要→ピーク過ぎた後見直す。コンサルに言われるがまま作ってしまったトマトビネガー、ラー油の売先が見つからない。フードバレーファンド・持続化で展示会出展費を申請。(トマト生産販売業)

これまで問題のなかった得意先からの決済が滞り気味(昨年からの売掛10%程しか回収できていない)主要取引先でもあり対応に困っている。(園芸用土製造業)

見積り依頼は例年の2倍以上。受注は2分の1(建設業)

人材不足(生保業)

資金繰りが悪い(学習塾)

開業して1年経過、まだ固定の取引先がないため月の収入が安定しない。固定客獲得のための営業戦略が課題。(行政書士事務所)

例年7月上旬頃までは受注が絶えないが今年は5月中旬から低下、1回の出荷も少ロット傾向(園芸用土製造業)

ブランド力だけでは売りにくい。これまで注目されなかった糖度など消費者はシビアに見ている。贈答品に使われる機会も増え高級品がよく動いているが、数が多く対応できない(トマト生産販売)

消費意欲・・・同業者・組合等の旅行やイベントに参加する人数が増えてきた。参加費が上がっても増えている。モノを買うのにネットや通販がほとんどで店に買い物に行く機会が減少(園芸用土製造業)

若年層の求職者がいない(飲食業)

良い人材が集まらない、特に若い人(飲食業)

販路拡大したいが、即戦力の経験者が雇用できず困っている(美容業)

材料単価上がっているが製品に転嫁できない(製造業)

材料高だが製品に転嫁できない(製造業)

求人票を出しても就職者がこない(製造業)

自動車関連の受注が増えている(製造業)

自動車部品、靴用アクセサリともバランスよく受注が入るが、両方良い時期がない(製造業)

材料費上昇だが価格転嫁できない(製造業)

スーパーのチラシの受注が減少している(印刷業)

少子高齢化に伴う内需の減少から仕事不足の懸念。特に住宅着工数の減少は2年後、30%減と思われる(木工業)

材料費が高騰し入手が困難(木工業)

市の入札参加資格、社員数や設備の基準がないため見直しを至急検討してほしい(印刷業)

鹿沼市内での仕事が激減している。(不動産業)