

調査4 景気が改善あるいは悪化している要因についての主な意見

《改善要因》

- オリンピックに向けた公共工事の活発化。防衛予算の増加。新規開発品の出荷。(製造業)
- 目先の利益でなく、短期・中小期の利益を追求している。(製造業)
- 新規顧客の売り上げ増。(製造業)
- センサー関連を中心に半導体業界が好調。その影響で設備投資も上向いている。(製造業)
- 仕事量が多い。金額的には緩やかに上昇している状態。(建設業)
- 貸倉庫・駐車場ともに空きはなし。(不動産業)
- 主力商品の進研ゼミの会員数の増加によるもの。(サービス業)
- 新規客の来店、客単価の上昇。(サービス業)
- 安定した助成金収入で経営は安定。(サービス業)
- コンスタントに仕事が入るようになった。(サービス業)
- 予約システムを改善。HPのリニューアル。(サービス業)
- 近隣のアジア諸国を含めて市場は好調。全世界の好景気の影響と思われる。(卸売業)
- 代金回収を手形から現金に変えることができたため資金繰りが緩和できた。(卸売業)
- 消費者の志向に合わせた仕入販売を展開で売上自体は伸びている。競合が多い中、利益を維持するには、商品やお店の魅力が大事。(小売業)
- インバウンドが好調、新宿百貨店・ホテルは好調。景気は安定的に良い。(運輸業)
- 車両の設備投資による売り上げ確保。経費節減。(運輸業)

《悪化要因》

- 好景気と言われているが、アパレル企業には全く感じられず、個人消費が悪くなっている感じ。百貨店などは秋冬物の生産が出てこない状況である。(製造業)
- 深刻な人材不足。(建設業)
- 仕事はあるが人手不足で請負うことができず歯痒い思いをしている。(建設業)
- 入居者確保のためには採算性を無視した投資が必要。そうでないと築年数が経っており年々入居率が悪化する状況である。(不動産業)

《悪化要因》

- 顧客の高齢化により来店周期が長くなる。(サービス業)
- 景気が悪い時の低い単価が続いていて収入が上がらない。(サービス業)
- 年配者が多くなっている印象。今後、年を追うごとに活性が失われていく。今までのやり方でなく業態の変化をさぐる必要がある。(サービス業)
景気回復の実感は薄い。小売業の構造変化、ドラッグストアによる食品販売強化、アマゾンなどのネット販売の拡大、ディスカウントストアの伸展により大手スーパーは軒並み赤字経営となっている。卸業としては小売業からの要求は厳しくなっている、トラック輸送のため物流コストの上昇、ガソリン価格の上昇。(卸売業)
- 取引先の事業承継が出来ず廃業してしまい、売上減少。他社との競合。人材育成がうまくいかない。新規開拓が進まない。(卸売業)
- ガソリン価格高騰による経費負担増及び仕入れ価格の上昇。(卸売業)
- 円安による食材・包装材の値上り、最低賃金の上昇による利益の圧迫。また、アルバイトの質の低下。(飲食業)
- 若者の話題をとれる業者は伸びている。飲食と音楽イベントで集客している。生活スタイルや価値観が大きく変わり、必要以外のお金は使わない傾向が年々強くなってきている。(飲食業)
- 野菜の高騰、物価の高騰。(飲食業)
- ガス自由化による競争激化。(小売業)
- 最低賃金の上昇による人件費増加。(小売業)
- 親の介護のため、仕事にひびいている。年々、気力体力が下がり、売上UPの対策ができない。(小売業)
- 材料費の高騰しているが、客数も減っているので価格転嫁できない。(小売業)
- アパレルは暑いと売れず、今年は夏到来が早い。円高持続。(小売業)
- 競争入札とネット販売が主流となり、薄利多売が激しくなり毎年利益が減少している。(小売業)
- 顧客の高齢化による来店客数の減少。インターネットショッピングとの競合。(小売業)
- 採用難。求人がこないため残業で対応中。(小売業)
- 燃料の高騰と人件費。(運輸業)
- 人手不足により売上拡大が進まない。最低賃金の上昇により利益減少。(運輸業)