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≫

	,複合商業施設の厨房用脱臭装置がメインなので、オリンピックまではビルの新設が増えると思われるの で、その期間までは問題ない。(製造業)
	防衛費の増大、医療分野への進出。(製造業)
	全体的に値上げした。消費増税前の需要増。(製造業)
	貸付物件に変更なく、顧客の高齢化による減少も人口増にて新客の増により大きな変化なし。(不動産 業)
	今はオリンピックに向けて需要が増えている気がする。(サービス業)
	国立インター近くに工場を移転させて3年目で周知性が図られてきたため。(サービス業)
] 認証保育所の新規増園により売上利益ともに増加。(サービス業)
] 営業増→売上増(サービス業)
	ハイテクニッチェビジネスという性格上、景気の影響をほとんど受けません。(卸売業)
	業務内容をしぼったことで売り上げが向上した。(卸売業)
	天候不順により作物の不足、収穫時期のずれ、品質の劣化などを加味してメニュー構成を再構築。顧客 の確保、他店との差別化を計画実行。(飲食業)
	飲食業界にも格差が大きくなっている。飲み放題などの営業スタイルがこの先業界に重いダメージを与え ると思う。利益幅は少ないもののお客様のおかげで13年も続いる。フランチャイズ店の開閉店の様は何か が間違っていると思う。(飲食業)
	仕入れの見直し、人件費・設備費の節約。(飲食業)
	広告宣伝に少し力を入れた。(小売業)
	沿線の人口増(都心部)が続いている。石油単価減による一服感がある。(運輸業)
≪悪ℓ	化要因≫
	」好調に推移していた半導体市場・産業機器市場が調整局面にあることに加え、米中貿易摩擦の影響もあり、悪化している。(製造業)
	災害や気候の影響が消費者への購買意識による変化が景気を左右させているのが一番の原因ではない かと思う。(製造業)
	価格競争・人手不足(建設業)
	消費税上昇による依頼の減少(建設業)
	学生の減少及びアパート・マンションの供給過剰。(不動産業)
	良質な賃貸物件の増加により、古い物件は敬遠される傾向にあり、対策を講じるには多額な費用負担を しなければならず、頭の痛い問題である。(不動産業)

≪悪化要因≫

協力会社の確保が難しい。(サービス業)
美容業の場合、外的要因というよりも職人の世界なので、スタッフの質に左右される。(サービス業)
最低賃金の増加により賃金負担が増えた。保育士等の人材不足のため、紹介会社を使用することにより、手数料等の無駄な経費がかかる。(サービス業)
少子高齢化、人手不足の深刻化。配送費の値上がり。一部商品の粗利益率向上は見られる。(卸売業)
長期的にみると、米中間を始めとする保護主義・貿易摩擦は懸念材料。(卸売業)
材料・包材料の値上げによる利益の圧迫。最低賃金の上昇による全体人件費の上昇が利益を圧迫。 アルバイト社員のレベル低下と就労時間の減少による人手不足。(飲食業)
消費者の買い控え、原材料費の値上げ、消費税への不安。(飲食業)
景気は緩やかに上向いているが、来年の消費税の上昇が響いて来ると思われる。(処方箋調剤の医薬品に対する消費税は仕入れに対して課せられているが、患者からの回収は0である。(医療に対しては消費税がない。今でも8%。今度は10%である。)(小売業)
景気が良くなるようなニュースがない。災害などもあり、お金を使わなくなっている。(小売業)
最低賃金の増加により、月間7~8万円ほど人件費が増加した。(小売業)
ネット通販の業者間での価格競争が更に厳しくなっている。(小売業)
気候(暑いと服は売れない)、円高、通関の値上げ、韓国の景気状況の悪さによる仕入れ値の上昇。(小
売業)
元素) 11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業)
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺え
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業) 原材料の不足、値上がり。気候異常による客足の読めなさ。(小売業) H31年上期の悪化予想は下期がここ数年よく、上期が悪いため、仕入れ値の上昇により売価も上がってく
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業) 原材料の不足、値上がり。気候異常による客足の読めなさ。(小売業) H31年上期の悪化予想は下期がここ数年よく、上期が悪いため。仕入れ値の上昇により売価も上がってく
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業) 原材料の不足、値上がり。気候異常による客足の読めなさ。(小売業) H31年上期の悪化予想は下期がここ数年よく、上期が悪いため。仕入れ値の上昇により売価も上がってくるため、需要が減ってくる。(小売業) 写真集のデジタル化により、プリントの減少。(小売業) 慢性的な人材不足が続いている状況、設備投資に踏み切れない、仕入(燃料)の値上がりが経営を圧迫
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業) 原材料の不足、値上がり。気候異常による客足の読めなさ。(小売業) H31年上期の悪化予想は下期がここ数年よく、上期が悪いため。仕入れ値の上昇により売価も上がってくるため、需要が減ってくる。(小売業) 写真集のデジタル化により、プリントの減少。(小売業) 慢性的な人材不足が続いている状況。設備投資に踏み切れない。仕入(燃料)の値上がりが経営を圧迫
11月~12月初旬の暖冬により、冬物重衣料の売り上げ不振。来店客数、購買比率の減少傾向が伺える。組織顧客の買上実績が不調。(小売業) 原材料の不足、値上がり。気候異常による客足の読めなさ。(小売業) H31年上期の悪化予想は下期がここ数年よく、上期が悪いため。仕入れ値の上昇により売価も上がってくるため、需要が減ってくる。(小売業) 写真集のデジタル化により、プリントの減少。(小売業) 慢性的な人材不足が続いている状況。設備投資に踏み切れない。仕入(燃料)の値上がりが経営を圧迫している。(運輸業)