

平成 29 年 4～6 月期調査「業界の課題として感じていること」

【製造業】

○マイナーチェンジはあるが新機種の動きがないため、業界として2～3ヶ月先の受注が予測できない（自動車部品・用品製造業）

【建設業】

なし

【卸売業】

○需要の停滞によりこれまでにない営業先や他社が対応していない営業先を開拓し注力する動きがある（塗装卸売業）

○若い営業職人材の不足（測量機器等販売業）

【小売業】

なし

【サービス業】

○大型ビジネスホテルの台頭による宿泊客の減少（旅館業）

○利用者の要望の変化(コミュニケーションを通じたきめ細かなサービスの提供はあまり望まれなくなった)（旅館業）