

平成 30 年 4～6 月期調査「経営上の問題点を解決するための要望など」

【製 造 業】

- とにかく物が売れない状況が続いているため、得意先の新規開拓やヒット商品としてのアイデアが欲しいところです。
- 受注先の合理化に伴い、昨年 12 月より工数のかかる仕事が増加。そのため利益率が悪化。単価上昇の交渉をするも実現されていない。
資金繰り悪化

【建 設 業】

な し

【卸 売 業】

な し

【小 売 業】

- 5 月にオープンしたアウトレットに益田から多くの人が行っている。対策として DM、チラシなどにより顧客の囲い込みに努めている。
- 世間で話題になっている働き方改革は大企業をサンプルにして取り上げられているが、同様のことを零細に当てはめようと経営者に求められても実際は対応できず、社員との隔たりに苦しんでいる。

【サービス業】

- 県外業者の進出
- 日銭のない業種のため、資金ショートする時期がある。短期借り入れなどがもっとスムーズにできればいいと思うことがある。