

令和6年10-12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】

- 原材料、資材の価格上昇が続いているため、25年4月から一部商品の値上げ（価格改定）を予定しています。

【建設業】

- 回答なし。

【卸売業】

- 仕入商品の値上げは続いている。販売価格は利益を確保するため、今までの利幅より上げるようにしていたが、納入時にユーザーからの反応が悪く、一部のユーザーは買控えに出ていた。今はおさまっているが、、、。会社の軸になる商品開発がこれからの課題です。

【小売業】

- 法人税を払うために借入をしないといけない状況になりそうです。従業員の給与も所得税の上昇で手取りが少なくなるようでは確保も維持することも難しいです。
- 県、市より高額商品券の配布。

【サービス業】

- 材料等仕入単価の上昇は問題ですが、どうすることもできませんので、頑張っていくしかない。料金の値上げもしにくく、コロナの問題も店の者が対策するしかない。ワクチンを接種し、お客様に移さない、コロナに感染しないよう心がけようと思います。

令和6年10-12月期調査 「質問1の業況（自社）の背景について、貴社が感じておられることをご記入下さい。」

【製造業】

●売上増大を目指して2025年も県外、市外の出店販売に力を入れる予定です。

【建設業】

●回答なし。

【卸売業】

●回答なし。

【小売業】

●自社だけなのかわからないが、人材の確保が難しい。そんなに高いスキルを求めているわけでもないが、根気良く、真面目な人材を求めているだけなのにどうしてなのか？他社さんはどうなのか知りたい。

●大きな売上増は期待せず、丁寧な商品接客の継続。

【サービス業】

●借り入れ等で、少し経費が少なくなり、仕事に余裕ができました。

●スタッフが一人やめると売上も下がり、スタッフの確保が難しい状態になってしまう。酒の仕入れや乾物の仕入単価も年々上がってきているが、客単価を上げれない状況。

