

令和7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】

●とにかく売上を上げるために、市場（ニーズ）があるところへ出向き、販路の拡大に務めています。出張費・出展費の補助などが増えると助かります。

【建設業】

●建設資材の価格上昇で、計画しているプロジェクトの進み具合が悪いです。

【卸売業】

●動きの悪い商品の見切り、売れ筋商品の活性化、特に在庫の商品の動きには注意が必要です。在庫管理を徹底するために最適な在庫の管理を見出したいです。

●大きい現場については、見積り他社が必ずいて競争になっている。しかも、今は大小は関係しない。どの現場も見積もりを取られる付き合いのあるユーザーも他社との競争で、利益を落としていて納入業者だけの競争ではなくなっている。考えてみると昨年7月頃から、この状況が続いている。市場の仕事量がかなり落ちてきていると思う。

【小売業】

●諸物価上昇の状況から、消費者の需要はシビアになってきている。商品選びも、より単価の低い実用的な商品へ変わってきた。

●在庫が過剰なため、新規販売先の開拓を支援してほしい。

●県や市より、商品券の発行など、消費者の購買力UPの取り組み

【サービス業】

●材料仕入やお店で使用する材料等も高くなり、水道光熱費もなにかも可も高騰の状況で頭が痛いです。

令和7年4-6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】

●引き合いはあるが、人手不足で対応できない。販売価格の値上げを行いたいが、島根県内では高い物はまだまだ購入されない傾向にあり困っている。

夏場が売り時なので、ここでどのくらい売上を増加させられるかが重要になる。努力しかないと思っています。

【建設業】

●4月、5月は下請け工事がほとんどなく、業況が悪化した。6月以降が心配です。

【卸売業】

【小売業】

●益田市内への観光客の誘致を促進して、高津川の食材をPRしてほしい。

●丁寧に商売を継続していきたいが、このまま売上減が続くようだと閉店も考えなければならないかもしれないです。

●昨年同期と比べると好転してきているが、今後更に利益が増えていくことは考えにくく、横ばいになると考えられます。

【サービス業】

●少しづつ良くなっていますが、年間通して良い日、悪い日の波が小さくなっている様なので、ほんの少しの好転です。

●利用者のニーズの変化に対応するにあたり、色々なことがあり大変です。

●仕入等の価格の上昇