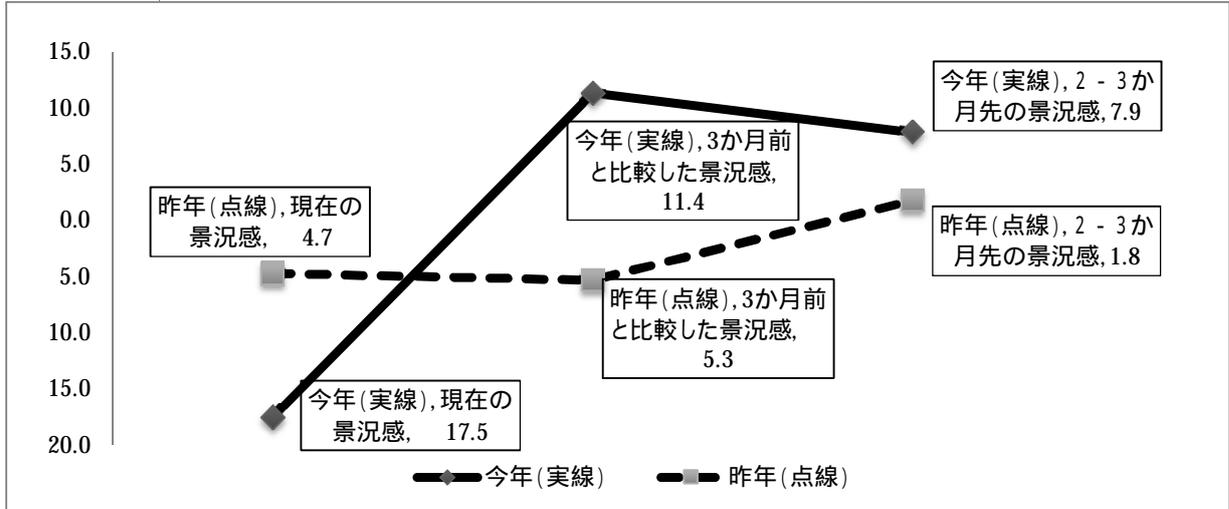


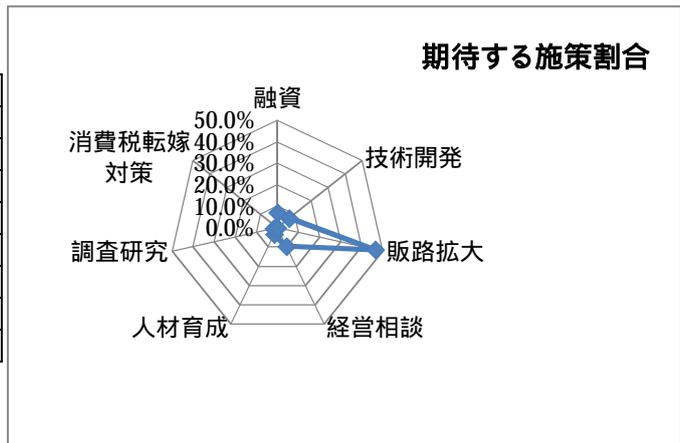
平成26年度会員景況調査(11月)

	現在の景況感	3か月前と比較した景況感	2 - 3か月前の景況感	前月の景況感	H26年度アンケート回答企業数	
今年(実線)	17.5	11.4	7.9	23.9	H26.11	114件
昨年(点線)	4.7	5.3	1.8	16.9	H26.4~11	962件



DI値は、建設業を除くすべての業種でマイナスとなっている。3か月前の景況感は、卸売業以外は、プラスとなっている。

期待する施策	割合 (%)
融資	7.0%
技術開発	7.0%
販路拡大	46.5%
経営相談	9.6%
人材育成	3.5%
調査研究	1.8%
消費税転嫁対策	0.0%
その他	8.8%



(会員の声)

- ・売上10%増加。キッチン関係の受注増加。(木材加工業)
- ・秋からの売上が昨年度より10%程度ダウン。(園芸用土業)
- ・学生服の受注で繁忙期に入る。12月~2月の売上は、年間の60%を占める。(呉服等小売)
- ・太陽光併設の一般住宅受注が増加している。(建築業)
- ・10月後半ごろから、都心部への納品が急増。(住宅部材製造)
- ・新年会、歓迎会などで3月までは好調。(飲食店)
- ・原材料が上がっているが、客数が減少傾向にあり値上げできない。(そば・うどん店)
- ・新規での引き合いの話はあるが、輸送コストや原料などの工賃があわない。(金属加工)
- ・売上は上がらなくても、粗利の取れる一般客の受注にシフトしている。(建築板金工事)
- ・取引先企業統合により、取引条件が手形に変わり、資金繰りに難。(ソフトウェア設計・開発)
- ・施設建築受注による資金繰りのため、マル経融資を申し込んだ。(建築業)
- ・今年は、降雪や竜巻に見まわれ原状回復に時間もかかり資金繰りの大幅にショート。(園芸用土業)
- ・仕事が入った時に人数が足りなくなるので、過剰に感じていても現状維持しなければならない。(電気工事業)
- ・現場のとび職が慢性的に人手不足。(足場)
- ・現実には不足だが、財政状況から見れば過剰。(自動車修理)
- ・部品の仕入れ値が上がっているので、常に多くのものは揃えられない。そのため工期が遅れることもある。(電気工事業)
- ・季節要因での売上の落ち込み対策が課題。(飲食業)
- ・新製品の開発を行っているが、販路先がない。(製造業)