

## 1. 業界動向

建設業	<p>《個人向け住宅》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市内の宅地開発などここ数年は安定した新築住宅受注があったが、今後周辺人口の減少による需要停滞が予想される。</li> <li>・材料単価の高騰が懸念材料である。</li> </ul> <p>《土木建築》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規参入者が多く、受注競争が激しく価格競争からの脱却が重要。また、元請事業者の世代交代による取引関係の移り変わりが激しい。</li> <li>・仕入先の価格改正により原価が上昇している。</li> </ul>
製造業	<p>《部品加工業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・発注主からの品質面での要求が年々厳しくなっている。これに corres ponding することで信頼を維持している。</li> <li>・業界自体の仕事量が減少しており、新規参入もなく既存の取引関係である程度安定している。</li> </ul> <p>《消費財製造業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・観光客数（特に遷宮などの伊勢神宮行事）により需要が変動する。商品販売先の後継者不足が顕在化している。</li> <li>・販売先は変化ないが、仕入価格が上昇。代用品がなく苦慮している。</li> </ul>
卸・小売業	<p>《飲食料品小売業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規顧客増以上に既存顧客の減少スピードが速く顧客数の維持が課題である。一方で、顧客数以上に客単価の向上に注力しターゲットを設定している。</li> <li>・数年前に仕入単価が上昇したが現状横ばい。</li> </ul> <p>《菓子類製造小売業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大手資本（コンビニなど）の商品ライン拡大により競争環境が悪化している。</li> <li>・原材料の高騰（特に乳製品）、将来的にも国内の供給量が減少する見込みで更に高騰する懸念がある。</li> </ul>
飲食・宿泊業	<p>《飲食店（中華）》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大手チェーンの進出により、周辺人口が少ない中で厳しい競争にさらされている。</li> <li>・仕入先が減少し、価格が上昇している。</li> </ul> <p>《飲食店（イタリアン）》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料価格高騰によりネットを含め仕入先を拡大。</li> </ul>

サービス業	<p>《自動車修理・整備業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ほぼ前年並みの売上・客数を維持。新規開業店があり競争は激化傾向にある。</li> <li>・仕入先を拡大し原価低減を行っている。</li> </ul> <p>《自動車修理・整備業》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界の動向には、それほど影響受けず。</li> <li>・新規顧客がなく、既存顧客は減少傾向にある。</li> </ul>
-------	---

## 2. 経営資源の状況

建設業	<p>《個人向け住宅》</p> <p>自社職人の技術を高め、良好な顧客関係が維持できている。</p> <p>《土木建築》</p> <p>健全な財務体質により外注先と強固な関係が維持できている。</p>
製造業	<p>《部品加工業》</p> <p>多品種小ロットなどニッチな分野での対応力を高めている。</p> <p>《消費財製造業》</p> <p>取引先の細やかな要望に応え小回りを利かせている。</p>
卸・小売業	<p>《飲食料品小売業》</p> <p>後継者が若く、製品知識が豊富。</p> <p>《菓子類製造小売業》</p> <p>職人の手作り、技術の高さ。</p>
飲食・宿泊業	<p>《飲食店（中華）》</p> <p>コストパフォーマンスの高さ。</p> <p>《飲食店（イタリアン）》</p> <p>立地の良さ、駐車場の広さと時代に合わせた営業スタイル。</p>
サービス業	<p>《自動車修理・整備業》</p> <p>丁寧な整備による顧客からの信頼が厚い。</p> <p>《自動車修理・整備業》</p> <p>既存顧客基盤が確立されている。</p>

## 3. 財務面の状況

建設業	<p>《個人向け住宅》</p> <p>現状問題なく維持できている。</p> <p>《土木建築》</p> <p>借入金の返済も進み、資金繰りは順調。</p>
-----	---

製造業	<p>《部品加工業》          売上の減少が見込まれるが、短期借入などで流動性を確保。          《消費財製造業》          特に問題なく維持。</p>
卸・小売業	<p>《飲食料品小売業》          借入なく資金繰りに問題はない。          《菓子類製造小売業》          金融機関からの借入はないが、年々厳しくなっている。</p>
飲食・宿泊業	<p>《飲食店（中華）》          無回答。          《飲食店（イタリアン）》          特になし。</p>
サービス業	<p>《自動車修理・整備業》          借入なく資金繰りに問題はない。          《自動車修理・整備業》          現状事業資金に問題はない。</p>

## 4. 行政・支援機関との関係性

建設業	<p>《個人向け住宅》          あまりないが、施策情報の提供を希望。          《土木建築》          業界団体には属していない。町民への商工事業者の情報発信を希望する。</p>
製造業	<p>《部品加工業》          下請事業者同士の情報交換はあるが、他団体との連携はない。          《消費財製造業》          特になし、商工会内での情報提供、ネットワーク構築を期待。</p>
卸・小売業	<p>《飲食料品小売業》          仕入業者の協力会に入会、業務支援を受けている。          《菓子類製造小売業》          行政を通じた商品提供がある。</p>
飲食・宿泊業	<p>《飲食店（中華）》          特になし、人材確保の支援を希望。          《飲食店（イタリアン）》          同業者間でのイベント開催などを実施。</p>

サービス業	≪自動車修理・整備業≫ 振興会による情報提供を受けている。 ≪自動車修理・整備業≫ 組合による業界情報の提供、交換を定期的に行っている。
-------	---

## 5. 将来の経営計画

建設業	≪個人向け住宅≫ 強みを活かした新規事業を計画。実子への承継を計画。 ≪土木建築≫ 後継者が不在。具体的な計画なし。
製造業	≪部品加工業≫ 拡大よりも現状維持、資金計画による足元固めを優先。 ≪消費財製造業≫ 顧客への提案型営業を実施。既に後継者と事業実施。
卸・小売業	≪飲食料品小売業≫ 数値計画はない、後継者はいるが具体的計画がない。 ≪菓子類製造小売業≫ 現在は、特に作成していない。
飲食・宿泊業	≪飲食店（中華）≫ 特に作成していない。 ≪飲食店（イタリアン）≫ 模索中、人材（職人）の確保も計画している。
サービス業	≪自動車修理・整備業≫ 実子への事業承継計画あり、次期も確定し準備を進めている。 ≪自動車修理・整備業≫ 既存顧客の維持に注力、後継者不在。

## 6. 経営状況（前回調査比較）

業種	売上高	粗利益率	営業利益
建設業 《個人向け住宅》	→	→	→
建設業 《土木建築》	→	→	→
製造業 《部品加工業》	→	→	→
製造業 《消費財製造業》	→	→	→
卸・小売業 《飲食料品小売業》	→	→	→
卸・小売業 《菓子類製造小売業》	→	→	→
飲食・宿泊業 《飲食店（中華）》	→	→	→
飲食・宿泊業 《飲食店（イタリアン）》	→	→	→
サービス業 《自動車修理・整備業》	→	→	→
サービス業 《自動車修理・整備業》	→	→	→