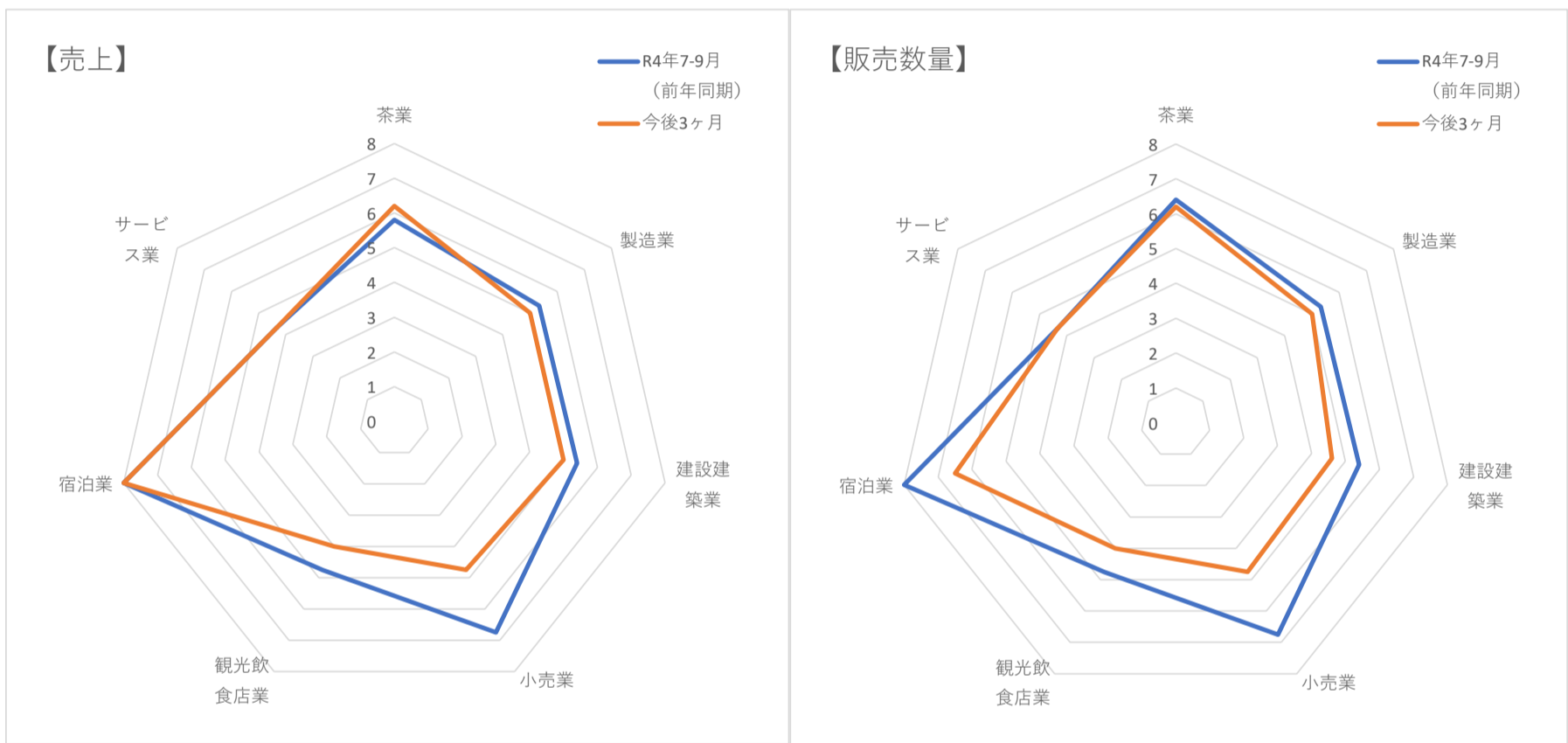


和束町管内の景気動向に関する実態を把握するため、管内小規模事業者の中から調査対象26事業者を選定し、四半期に1度、巡回時に管内景気動向調査・分析を実施しております。自社の経営分析や事業計画策定時のデータとしてご活用ください。

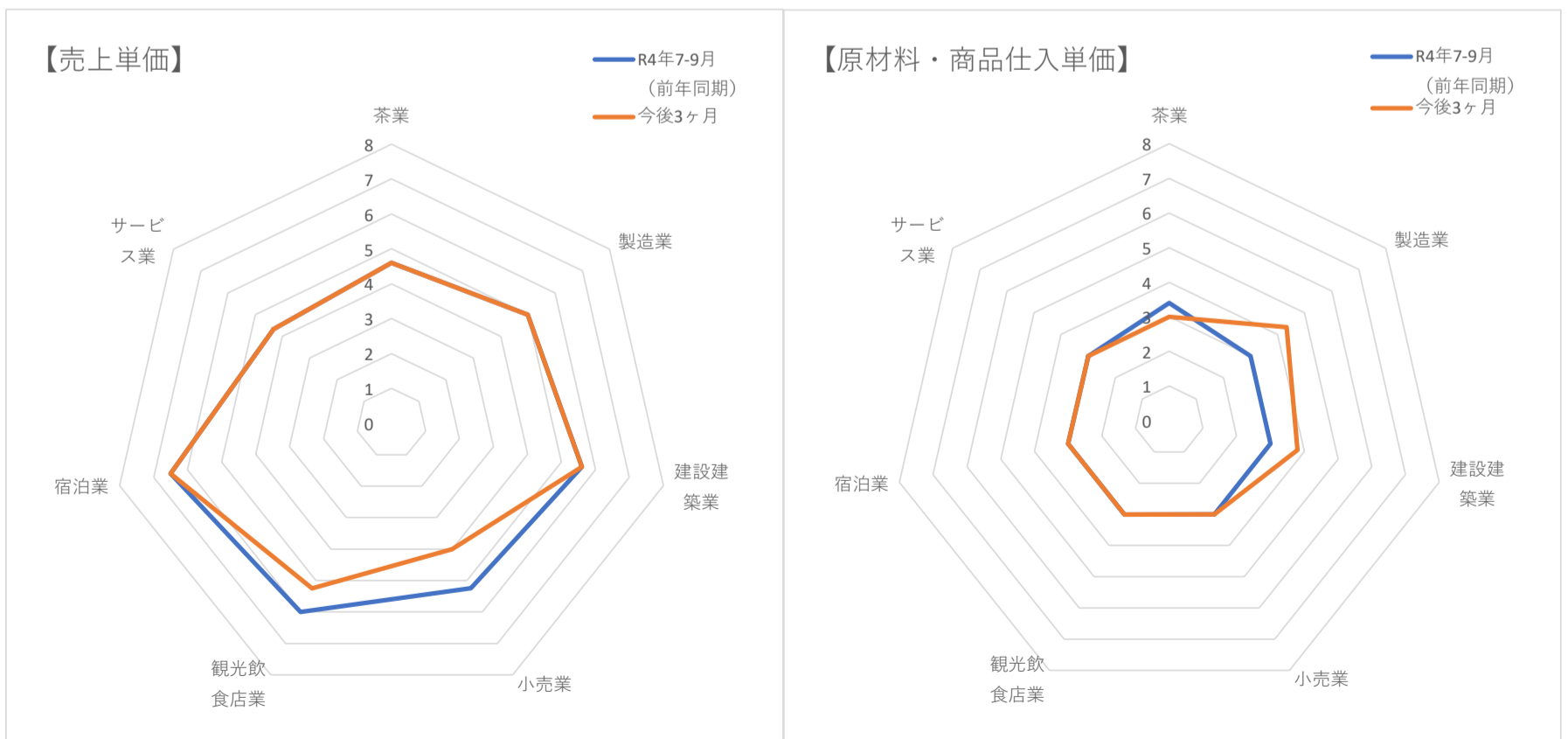
【総括】 和束町内事業者の業況においては、茶業のみ売上が若干回復傾向があるものの、その他業種は引き続き厳しい状況下であり、依然として感染症流行前の水準まで回復していない状況にある。

特に製造業、建設建築業では、原材料・商品仕入単価の高騰が原因で苦しい状況にあるが、製造業においては、各社経費節減等の経営努力により、採算（経常利益）を生んでいる。

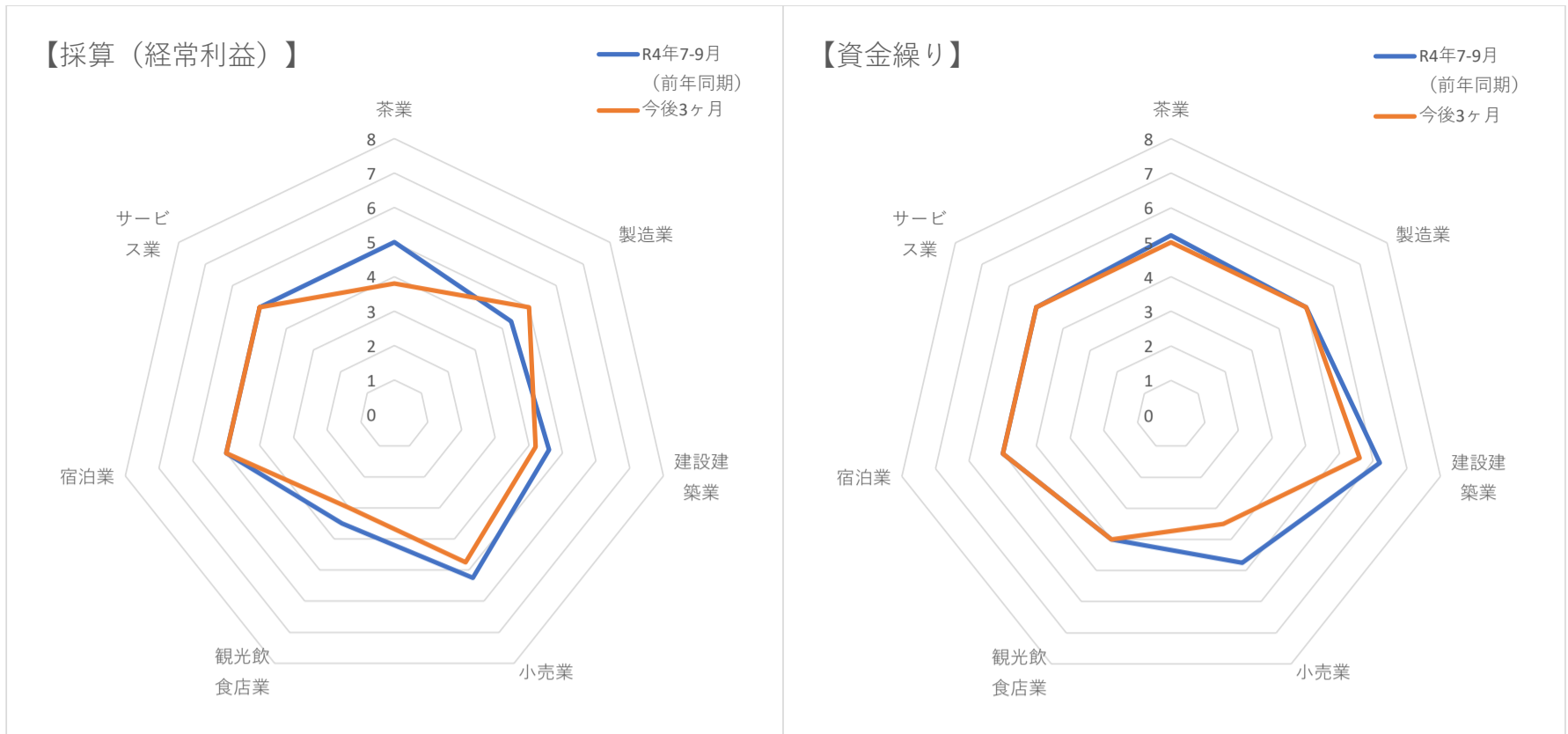
今後の方向性としては、多くの事業所が、既存顧客を大切にしながら、新たな商圈・顧客・販路の開拓に取り組む必要があるととらえている傾向にある。



売上は、製造業、建設・建築業、小売業は減少となり、茶業は増加となった。
販売数量は、サービス業のみ横ばいとなり、他全業種で減少となった。

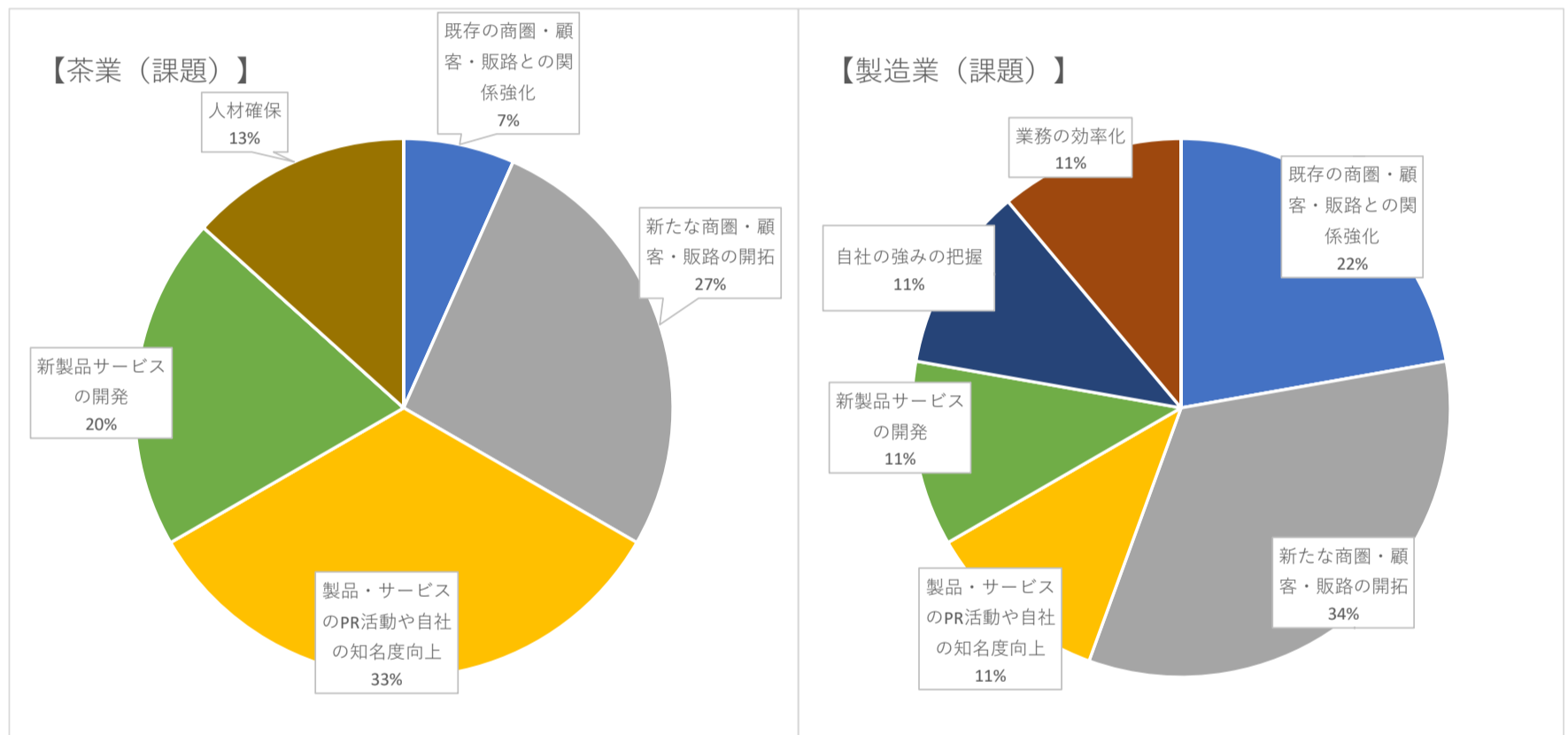


売上単価は、観光・飲食店業、小売業は減少となり、他は横ばいとなった。
原材料・商品仕入単価は、建設業、製造業は増加となった。茶業は逆に減少し、他は横ばいとなった。

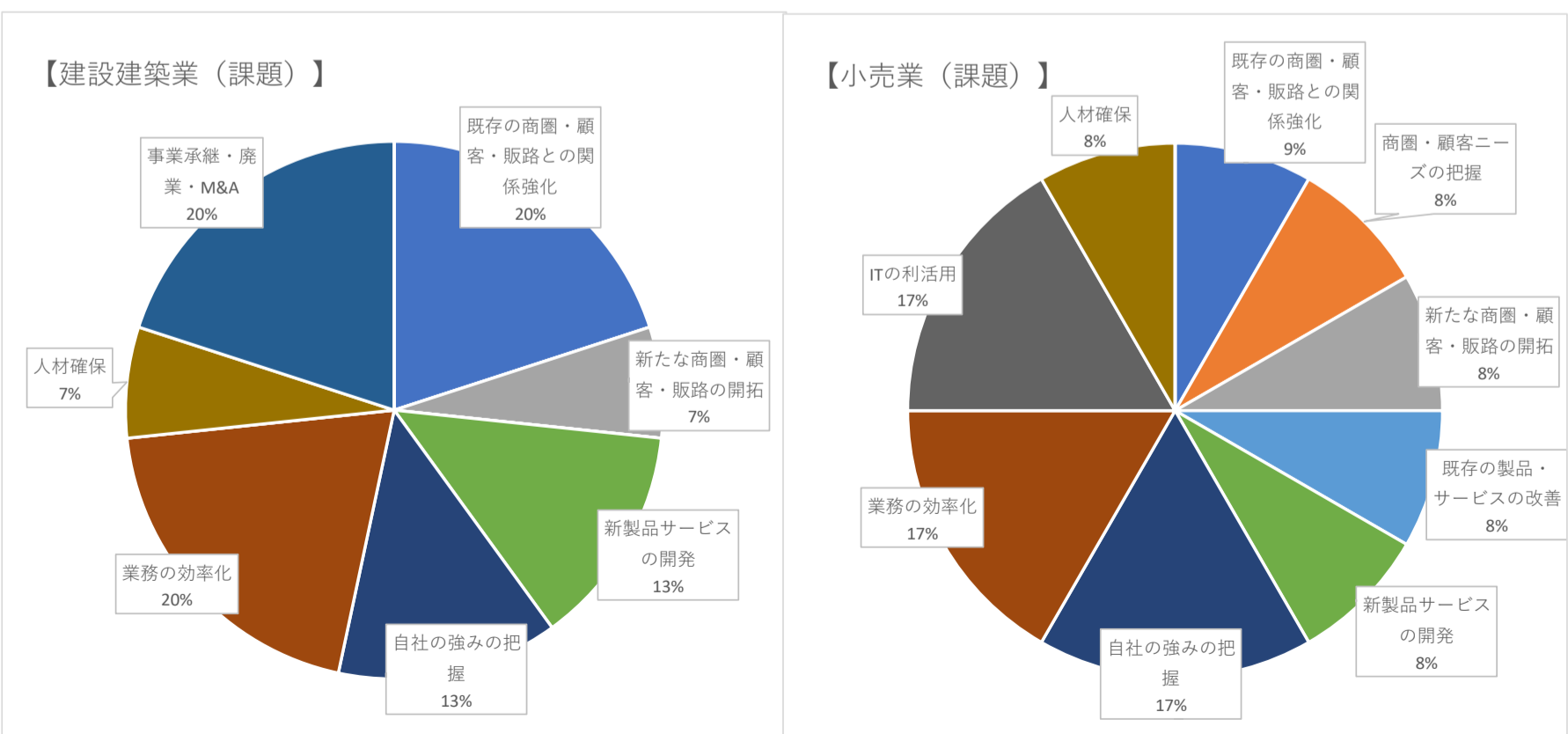


採算（経常利益）は、製造業は増加し、観光飲食店業、小売業、建設建築業、茶業は減少となり、その他は横ばいとなった。
 資金繰りは、小売業、建設建築業、茶業が悪化し、その他は横ばいとなった。

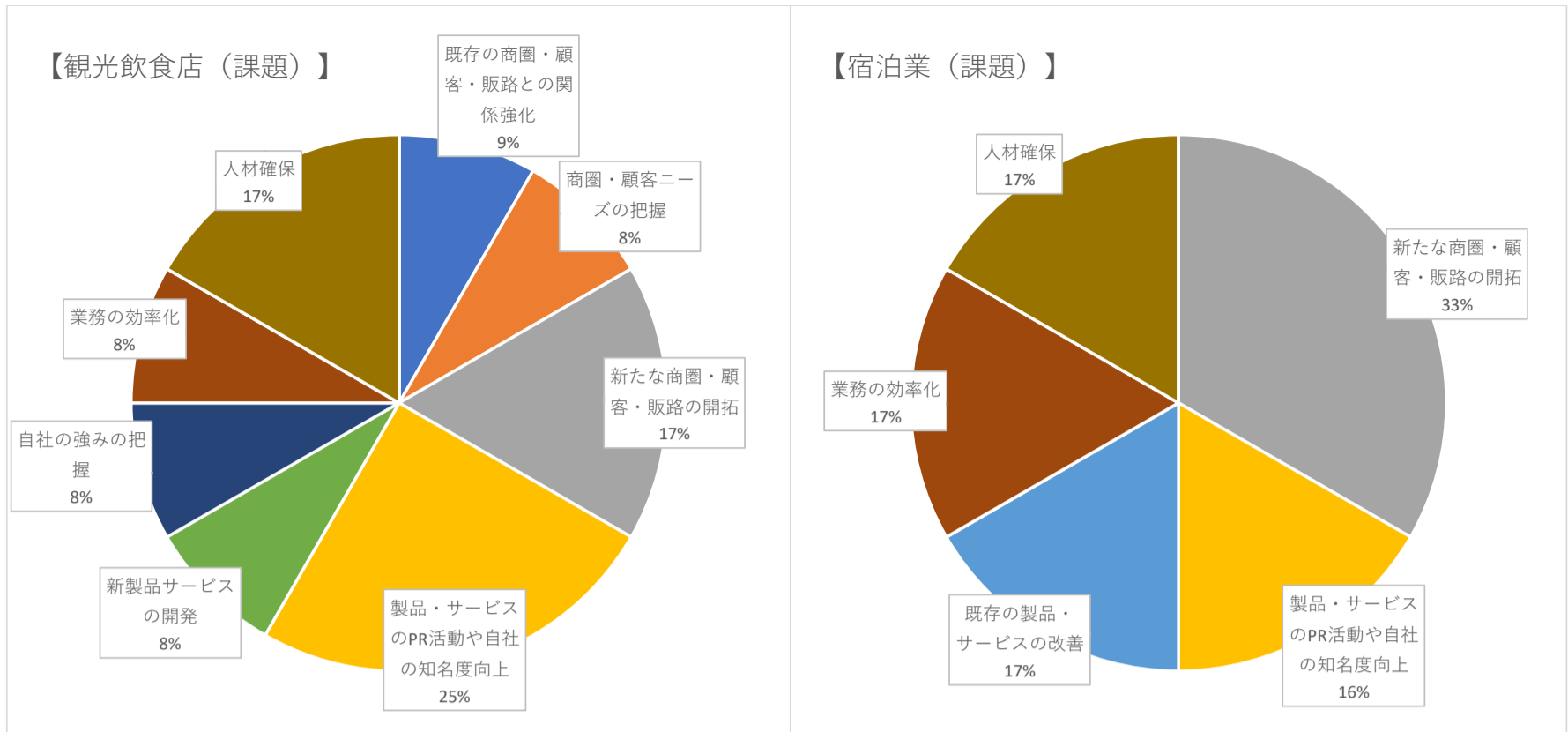
【現在の経営課題】



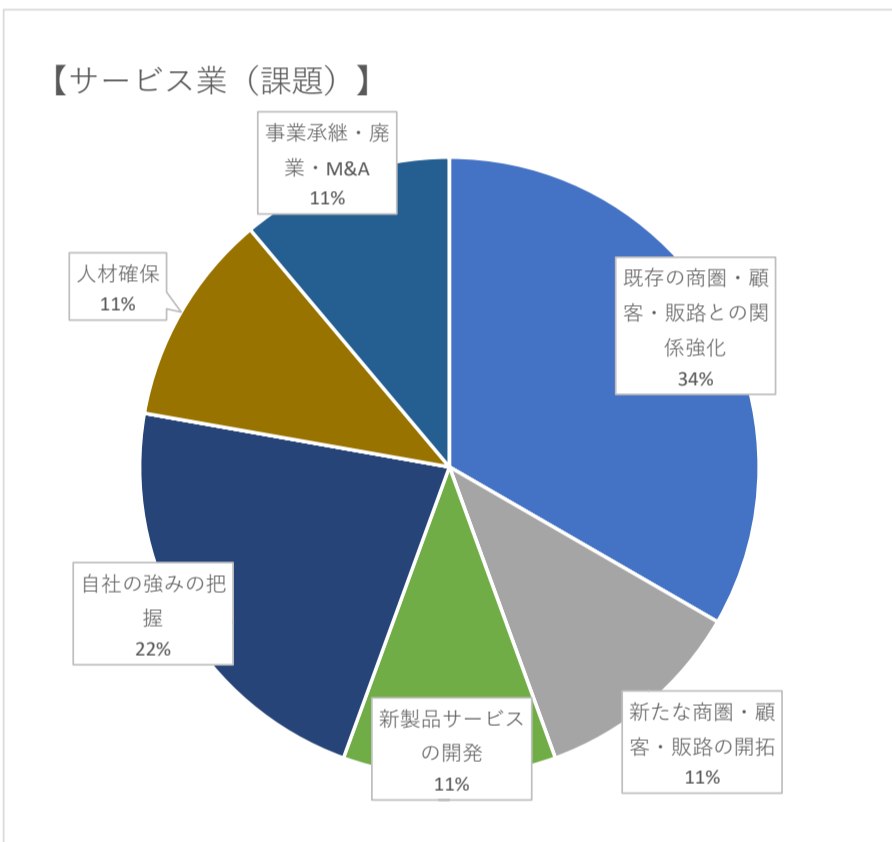
茶業の主な課題は、製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。
 製造業の主な課題は、新たな商圏・顧客・販路の開拓、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。



建設建築業の主な課題は、事業承継・廃業・M&A、業務の効率化、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。
 小売業の主な課題は、ITの利活用、業務の効率化、自社の強みの把握となった。

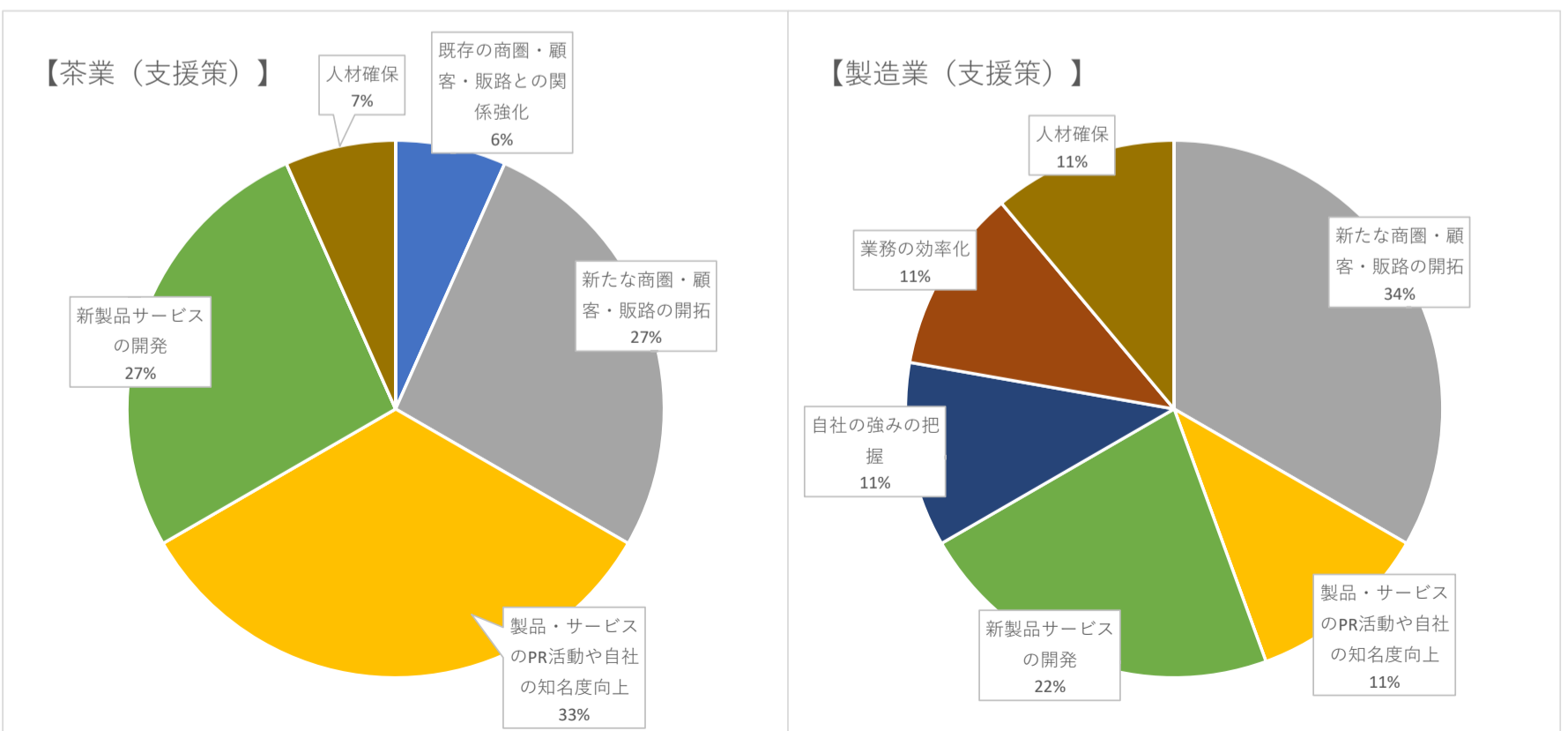


観光飲食店業の主な課題は、製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上、人材確保、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。
 宿泊業の主な課題は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。

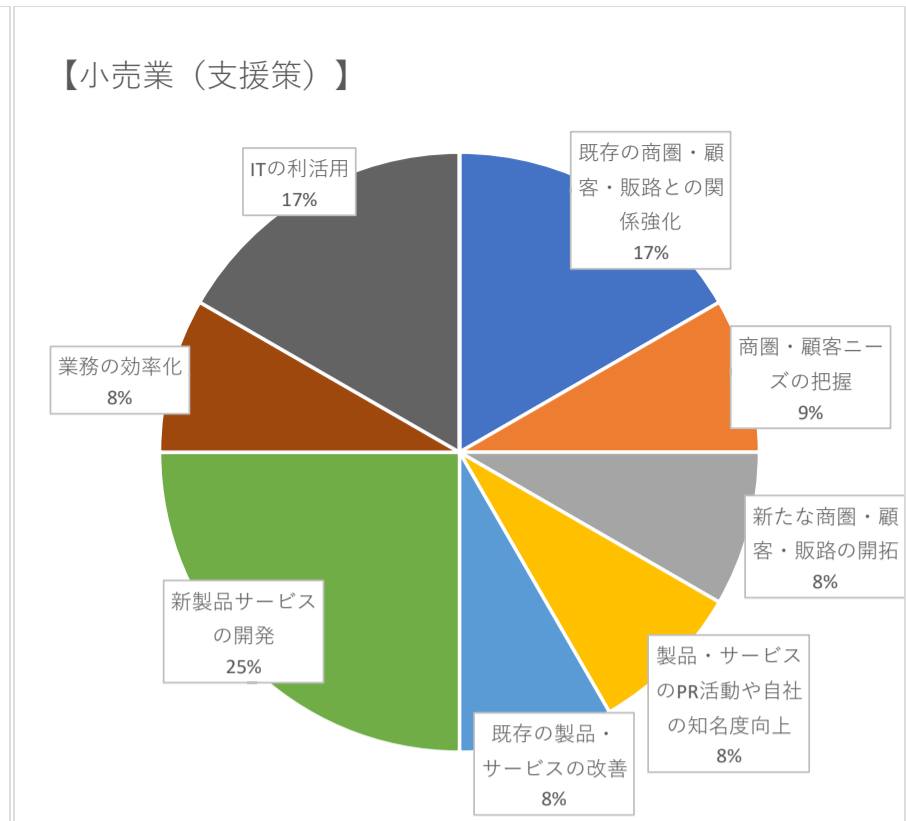
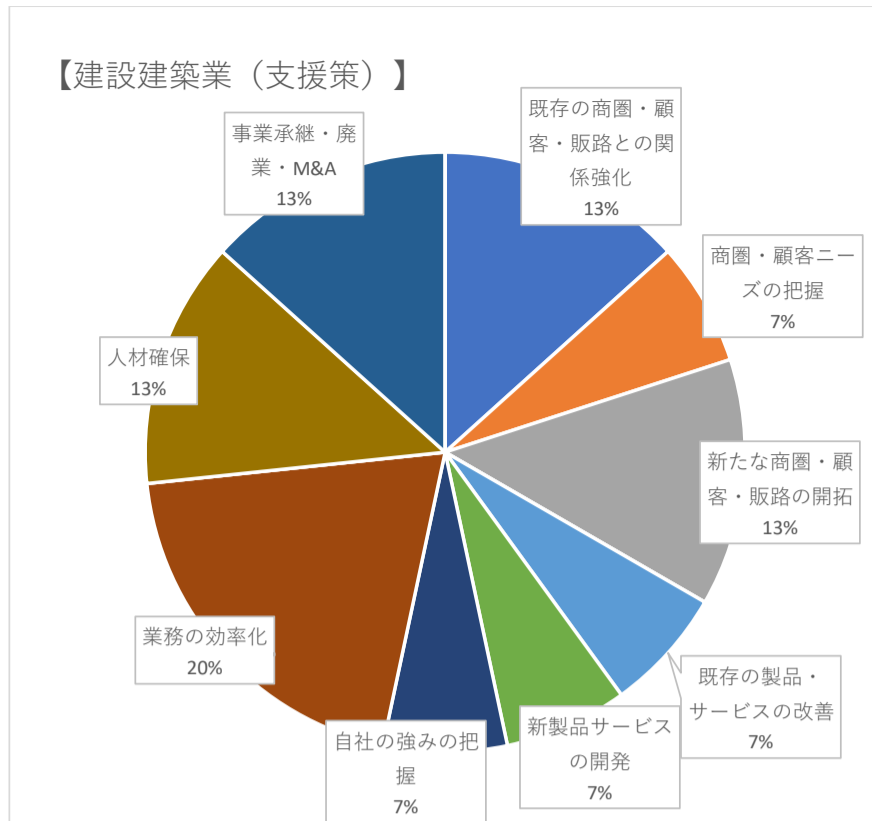


サービス業の主な課題は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。

【求める支援策】

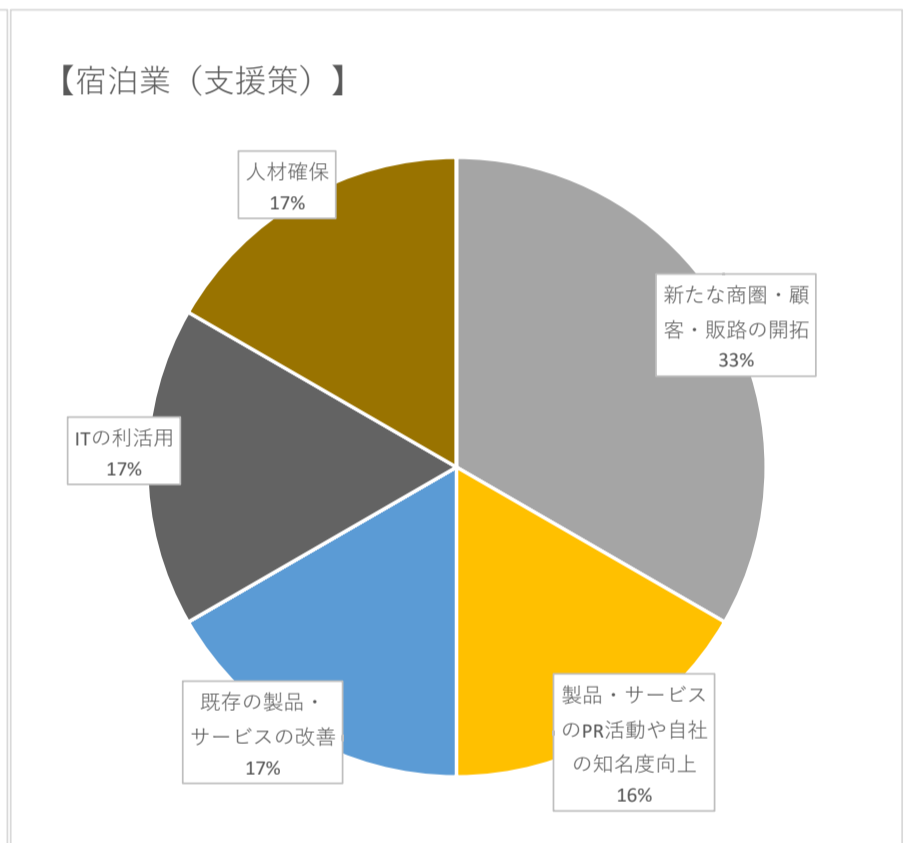
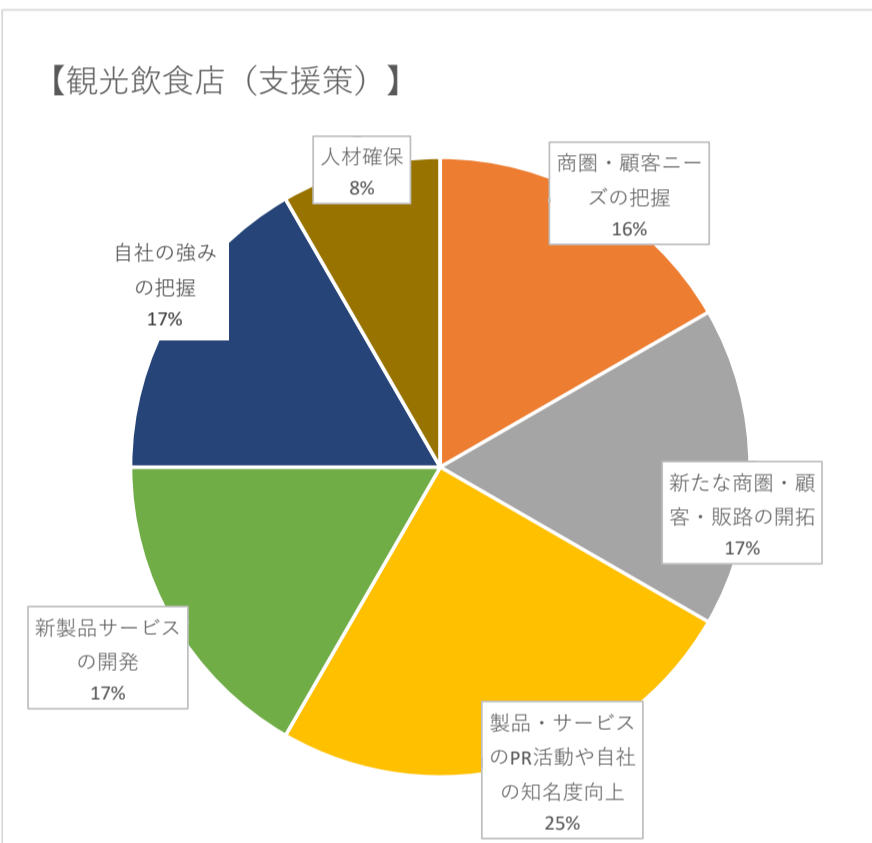


茶業が求める主な支援策は、製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上となった。
 製造業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓、新製品サービスの開発となった。



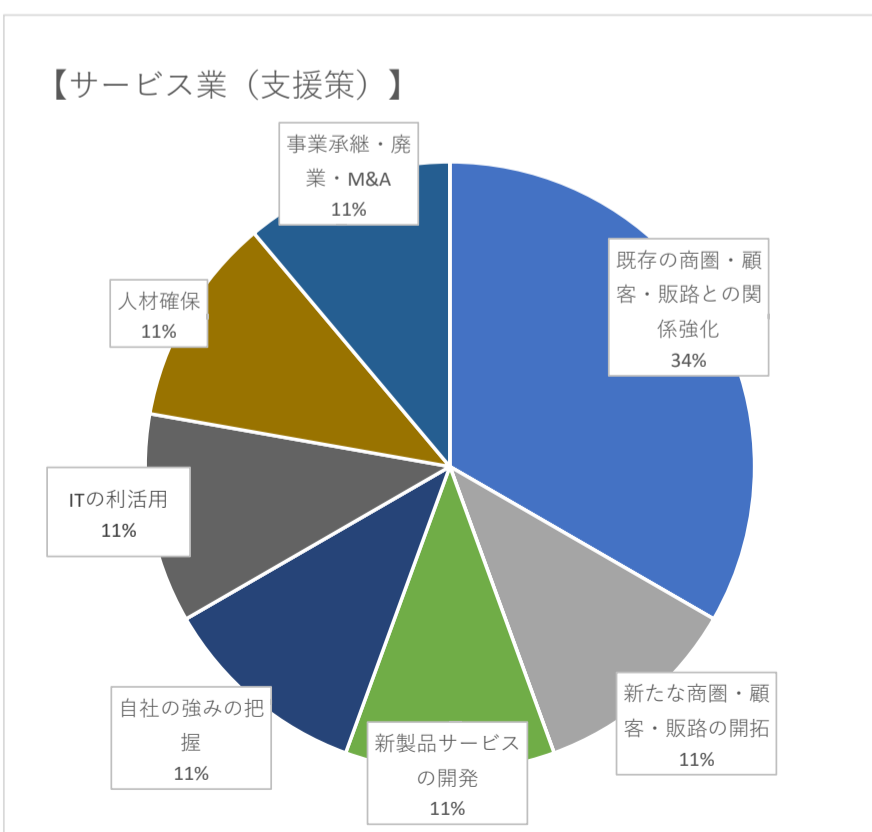
建設建築業が求める支援策は、業務の効率化となった。

小売業が求める支援策は、新製品サービスの開発となった。



観光飲食店が求める主な支援策は、製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上となった。

宿泊業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。



サービス業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。