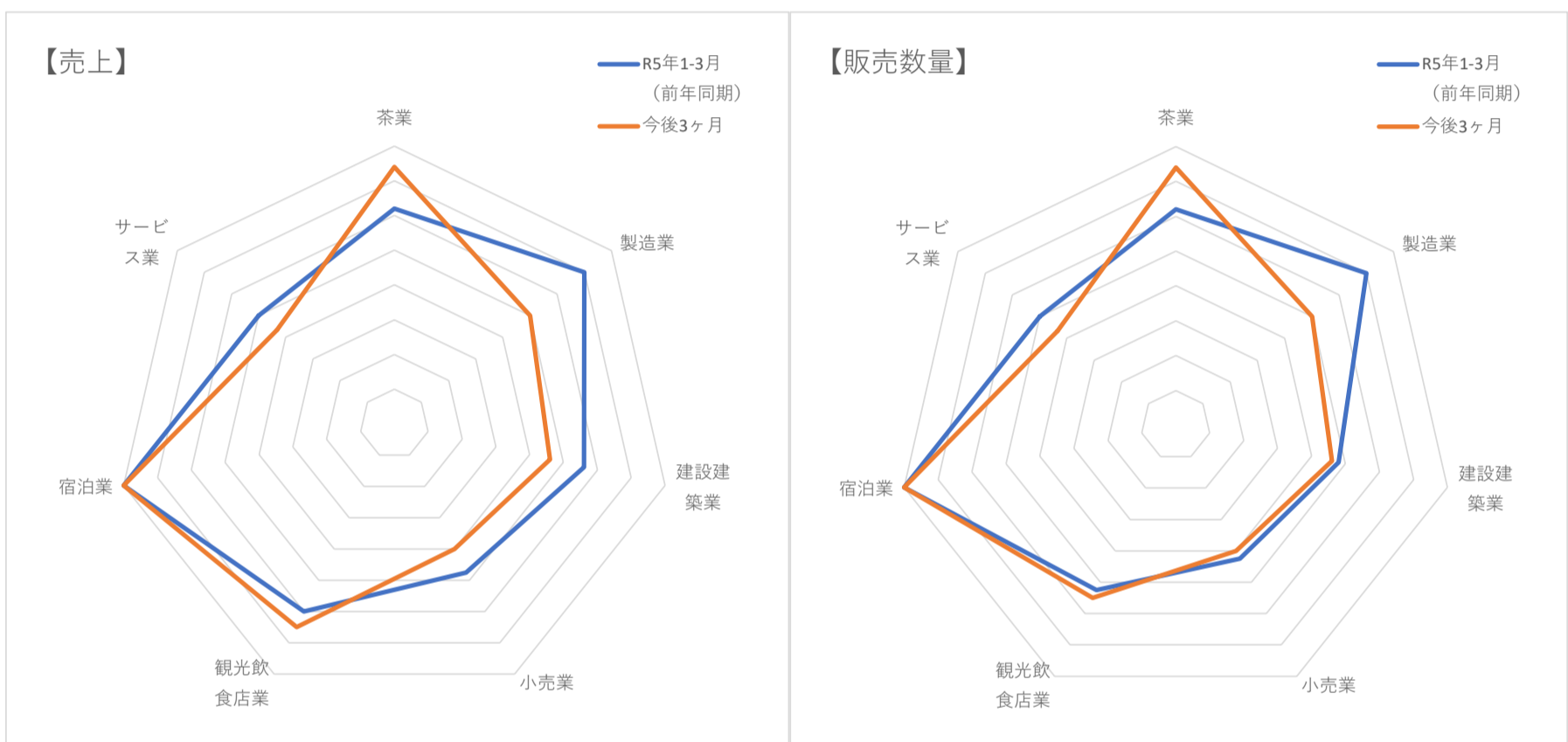


和束町管内の景気動向に関する実態を把握するため、管内小規模事業者の中から調査対象26事業者を選定し、四半期に1度、巡回時に管内景気動向調査・分析を実施しております。自社の経営分析や事業計画策定時のデータとしてご活用ください。

【総括】 和束町内事業者の業況においては、茶業が売上、販売数量、売上単価、採算（経常利益）、資金繰りとも増加傾向にあり、観光飲食店業もコロナ収束に伴う、観光客の回復に伴い増加傾向にある。他業種においては、特に製造業が全般的に業況が悪化傾向にある。

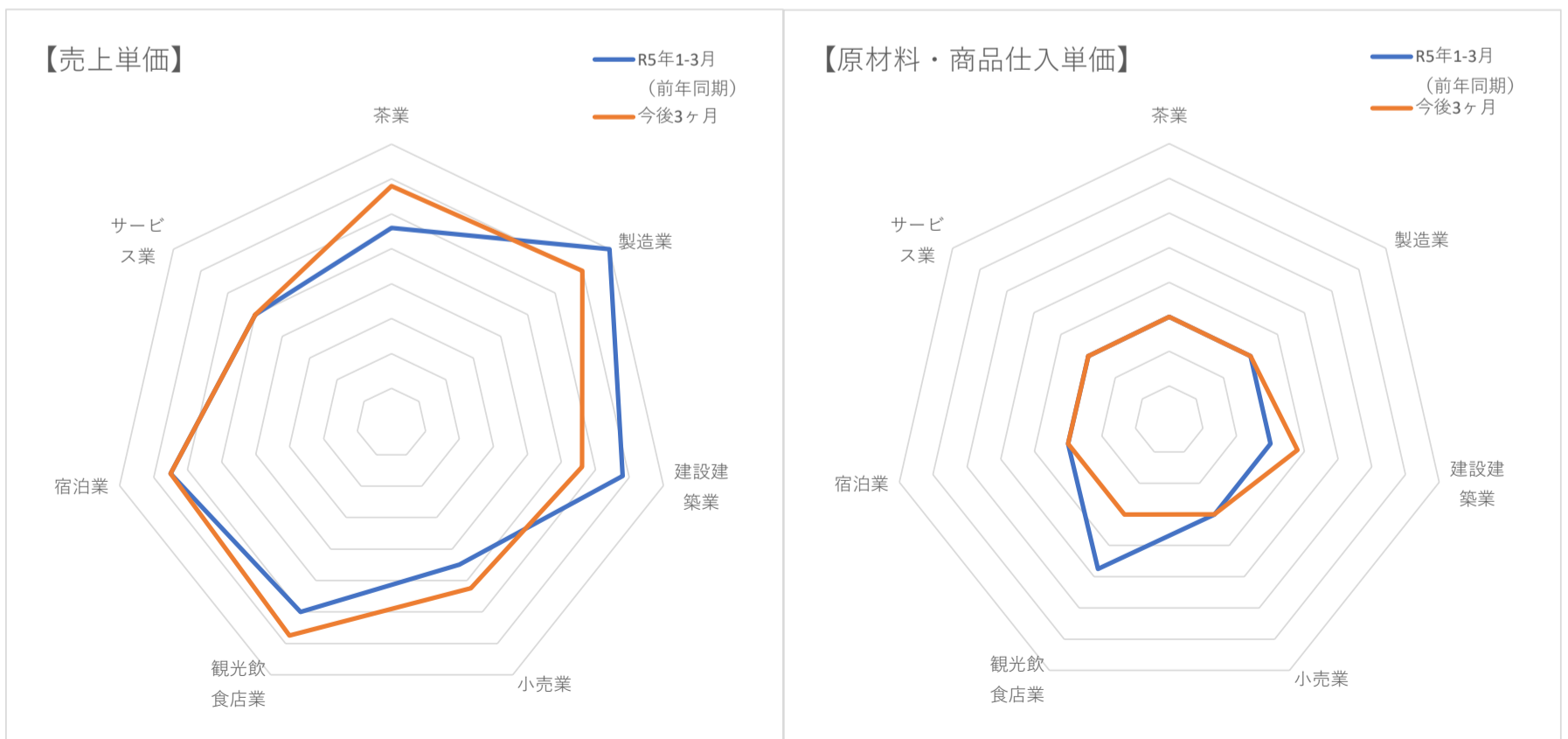
今後の方向性としては、コロナ明けの景気回復を期待しつつ、新たな商圈・顧客・販路の開拓に取り組もうとする事業所が多く見受けられる。

大きな時代の転換期でもあるため、事業所毎にしっかりとした中長期の事業計画策定が求められている。



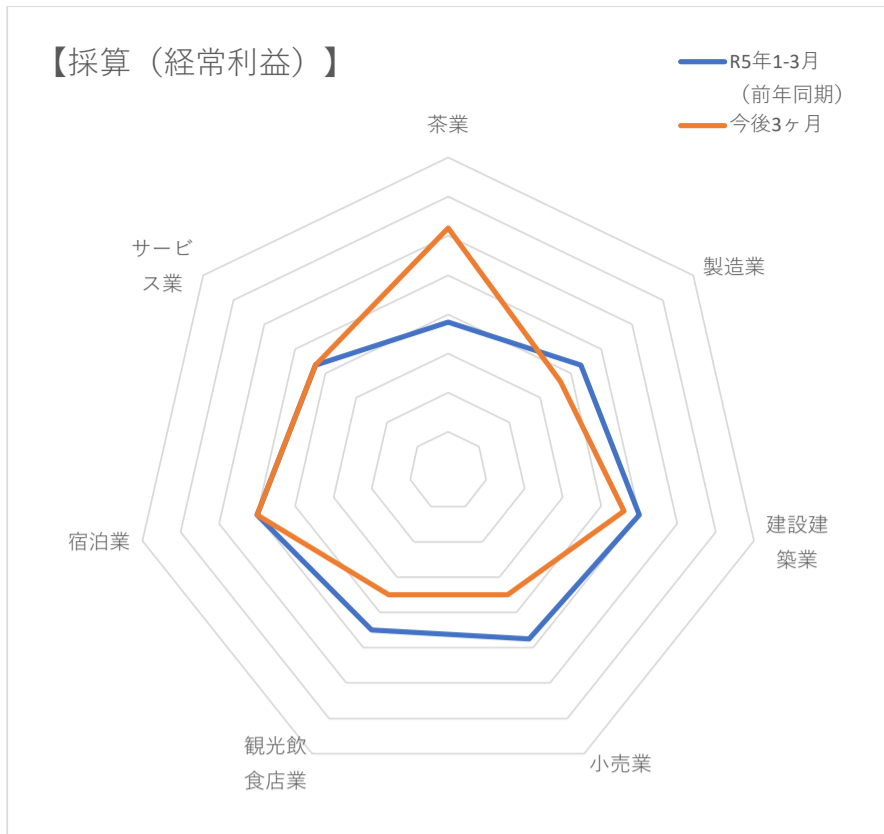
売上においては、茶業、観光飲食店業は増加となったが、宿泊業は横ばい、それ以外の全業種が減少となった。

販売数量においては、茶業、観光飲食店業のみが増加となり、宿泊業は横ばい、それ以外の全業種が減少となった。

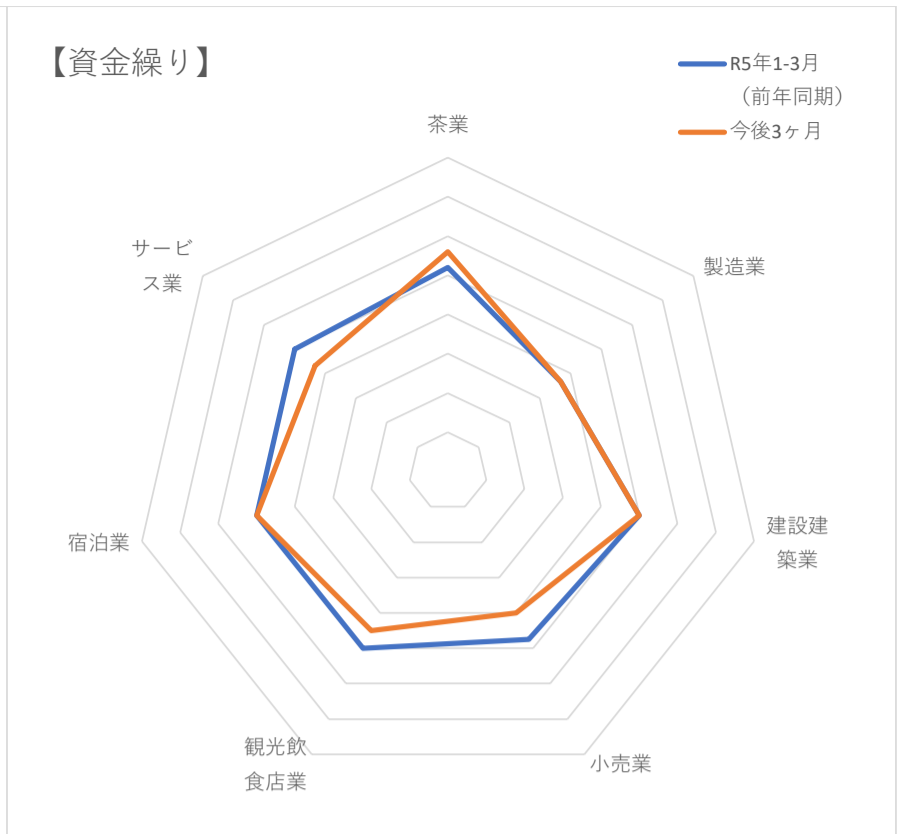


売上単価においては、茶業、観光飲食業、小売業が増加し、サービス業、宿泊業は横ばい、製造業、建設建築業は減少となった。

原材料、商品仕入単価においては、建設建築業のみ増加し、観光飲食店業は減少、その他全業種は横ばいとなった。

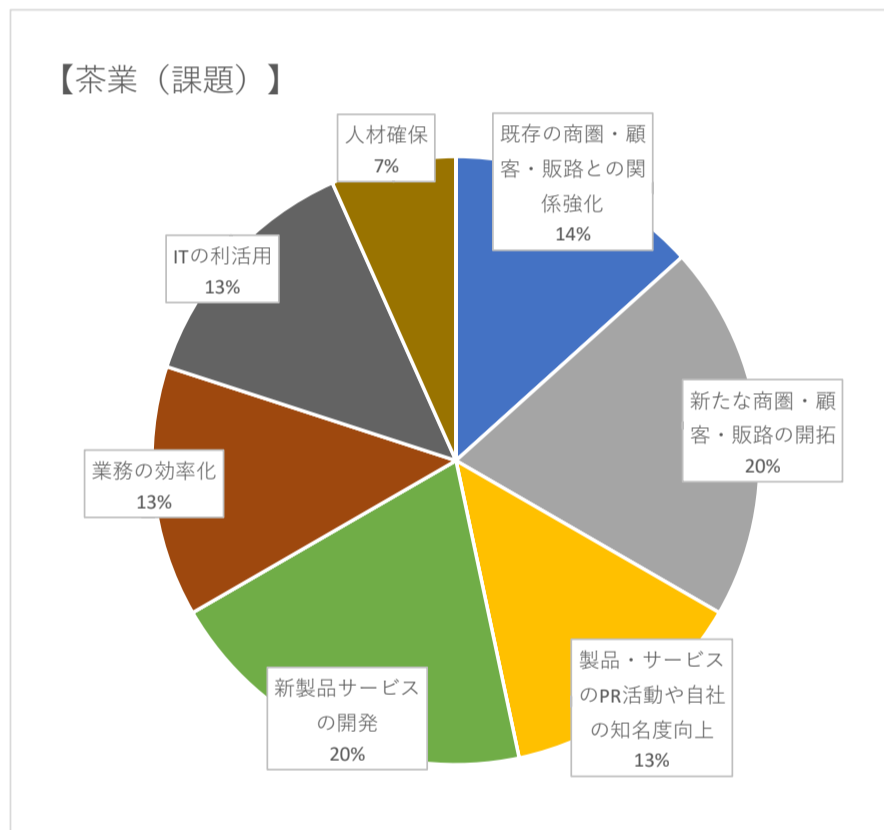


採算（経常利益）においては、茶業のみ増加となり、サービス業、宿泊業は横ばい、その他全業種は減少となった。

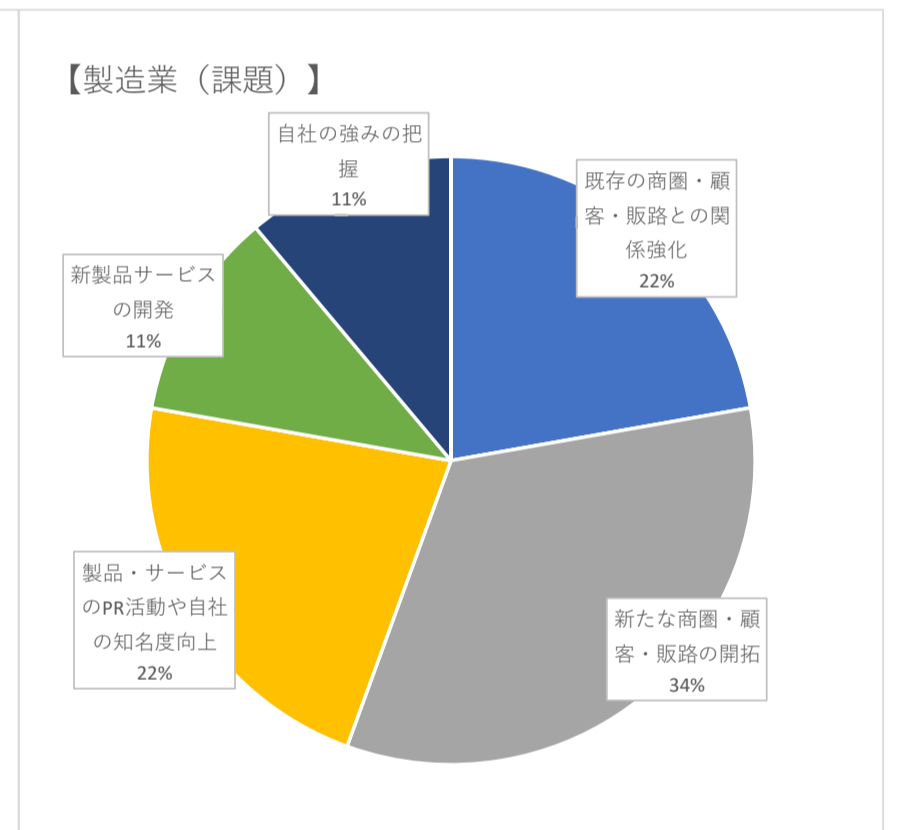


資金繰りにおいては、茶業のみ増加となり、製造業、建設建築業、宿泊業は横ばい、その他全業種は減少となった。

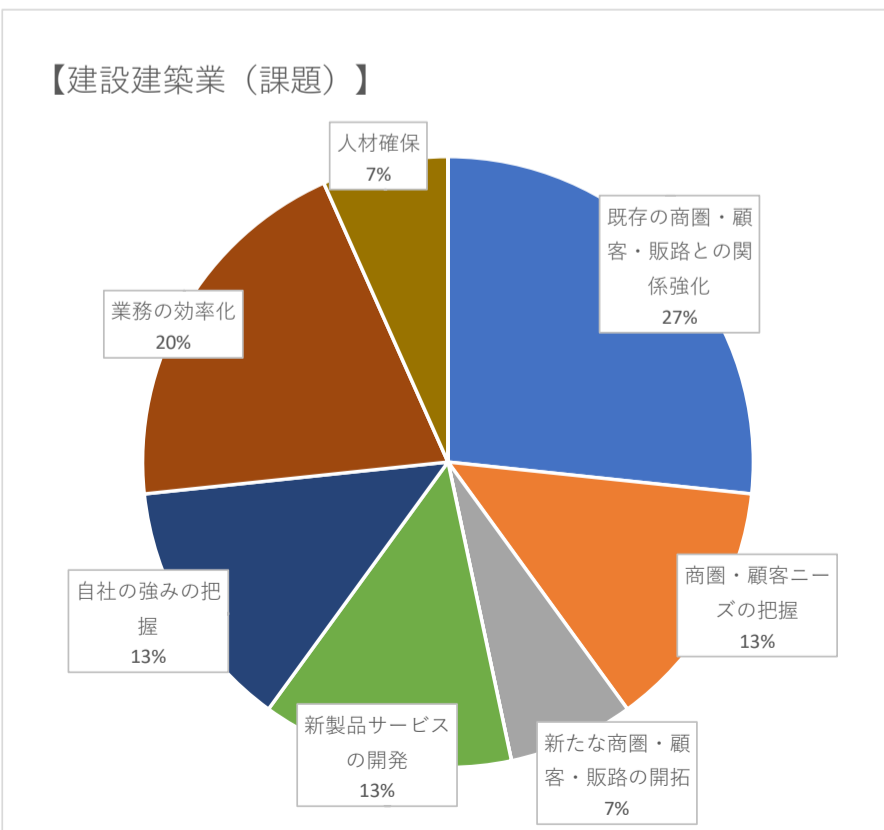
【現在の経営課題】



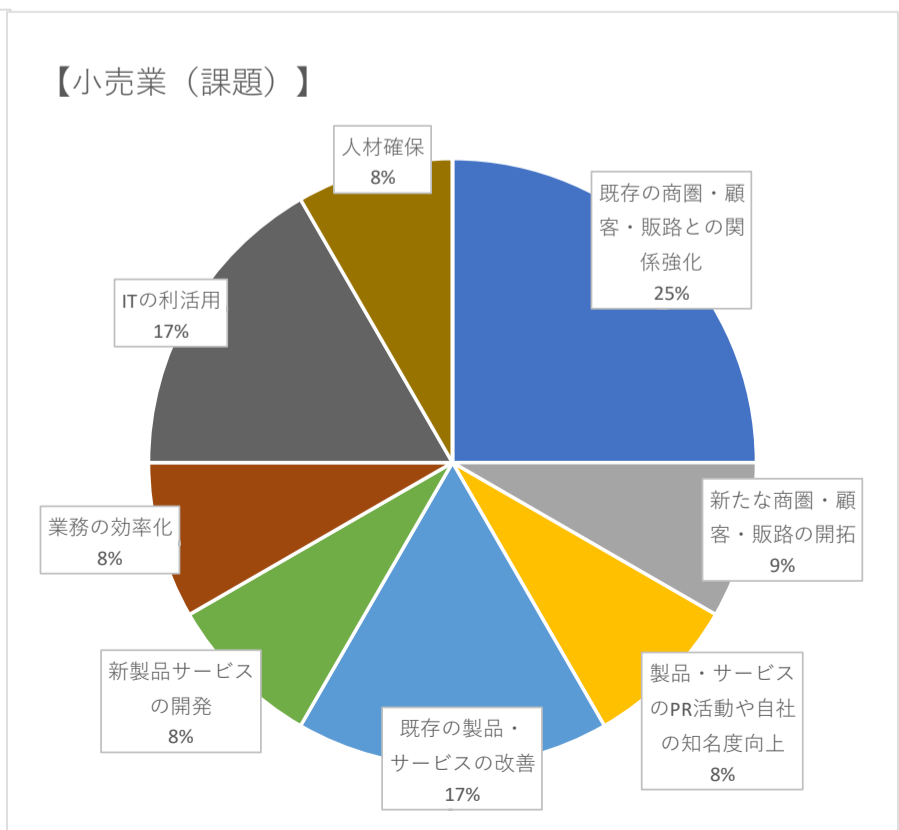
茶業の主な課題は、新たな商圏・顧客・販路の開拓、新製品サービスの開発となった。



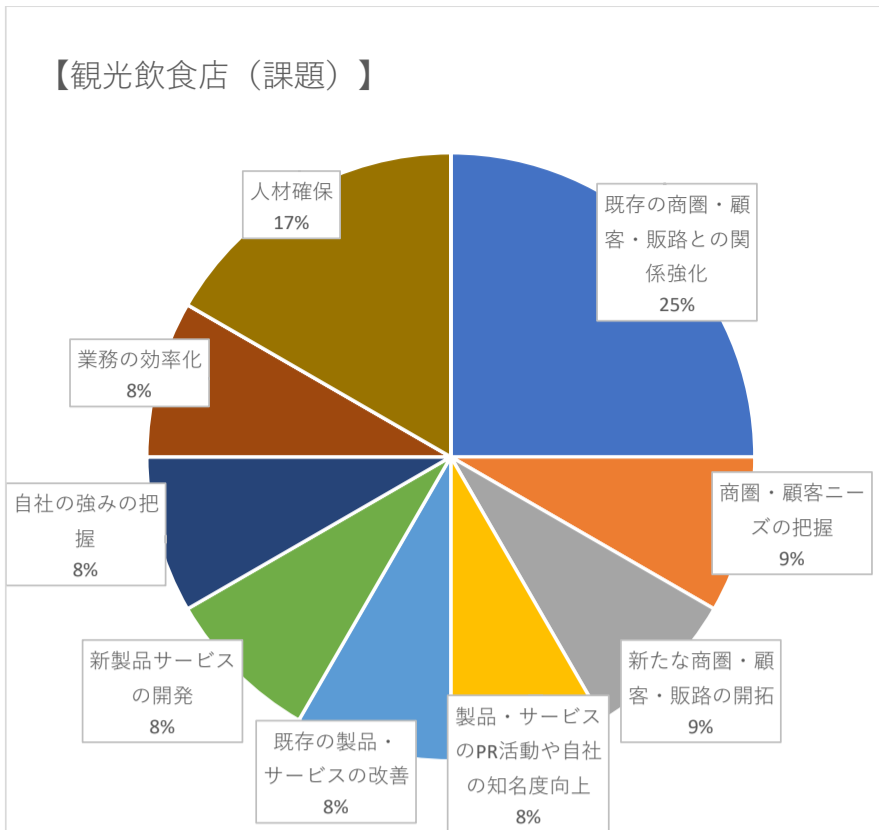
製造業の主な課題は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。



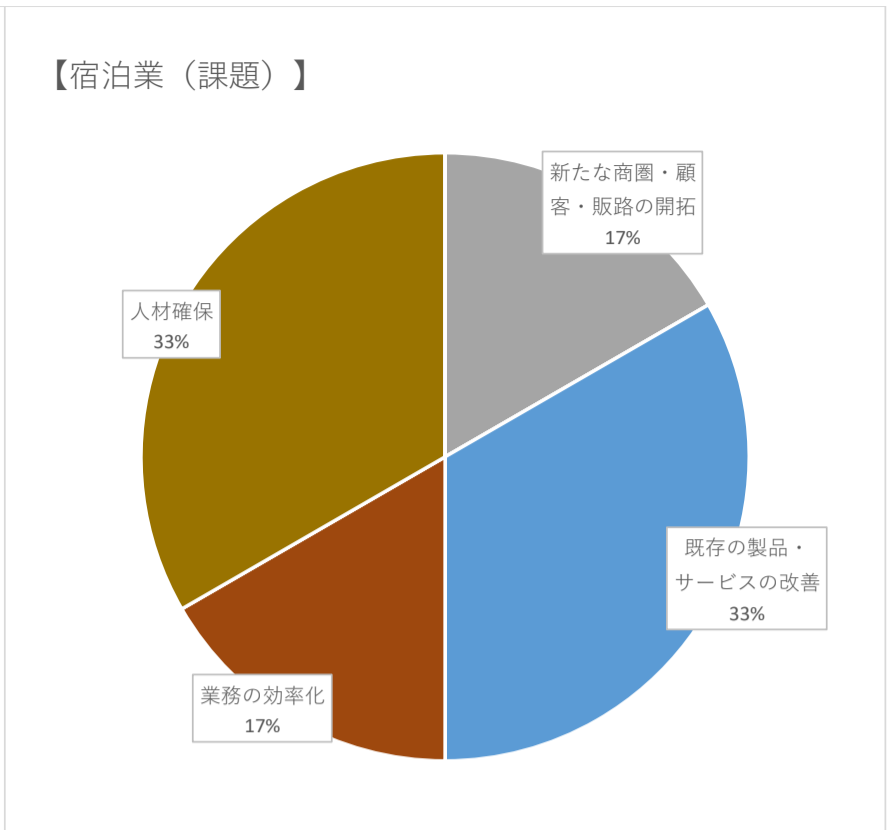
建設業の主な課題は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。



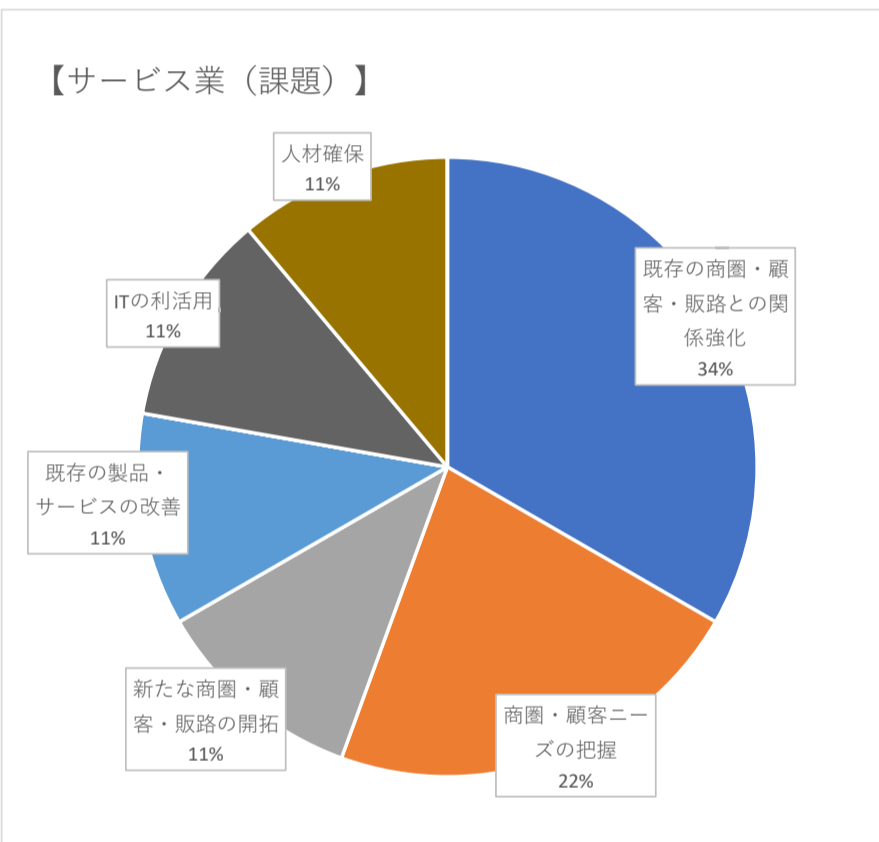
小売業の主な課題は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。



観光飲食店の主な課題は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。

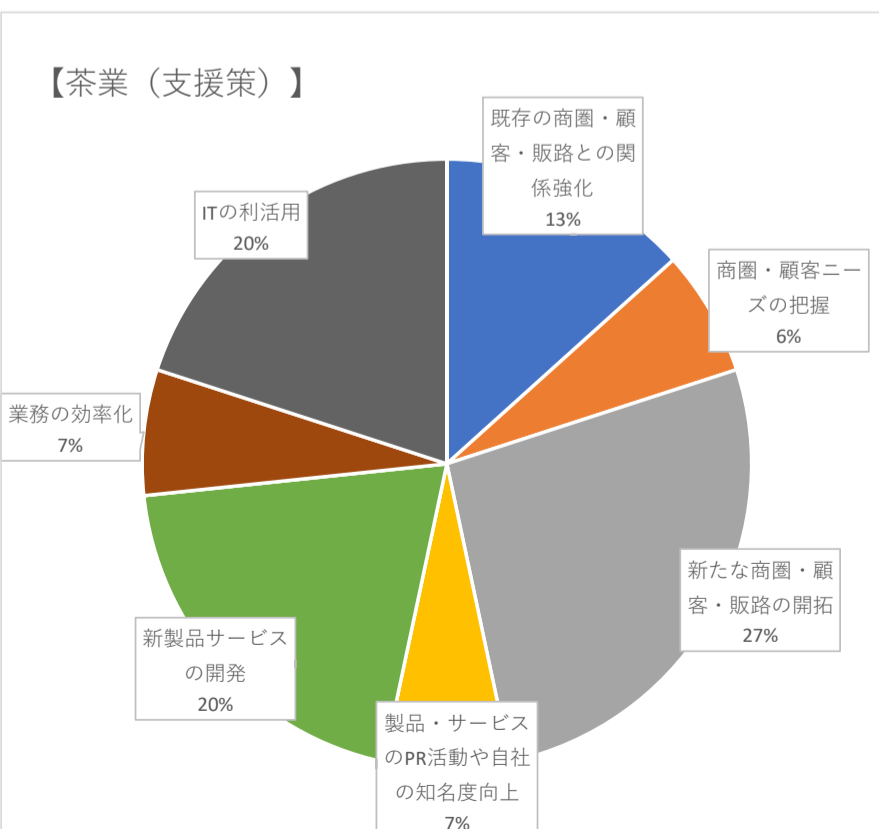


宿泊業の主な課題は、人材確保、既存の製品・サービスの改善となった。

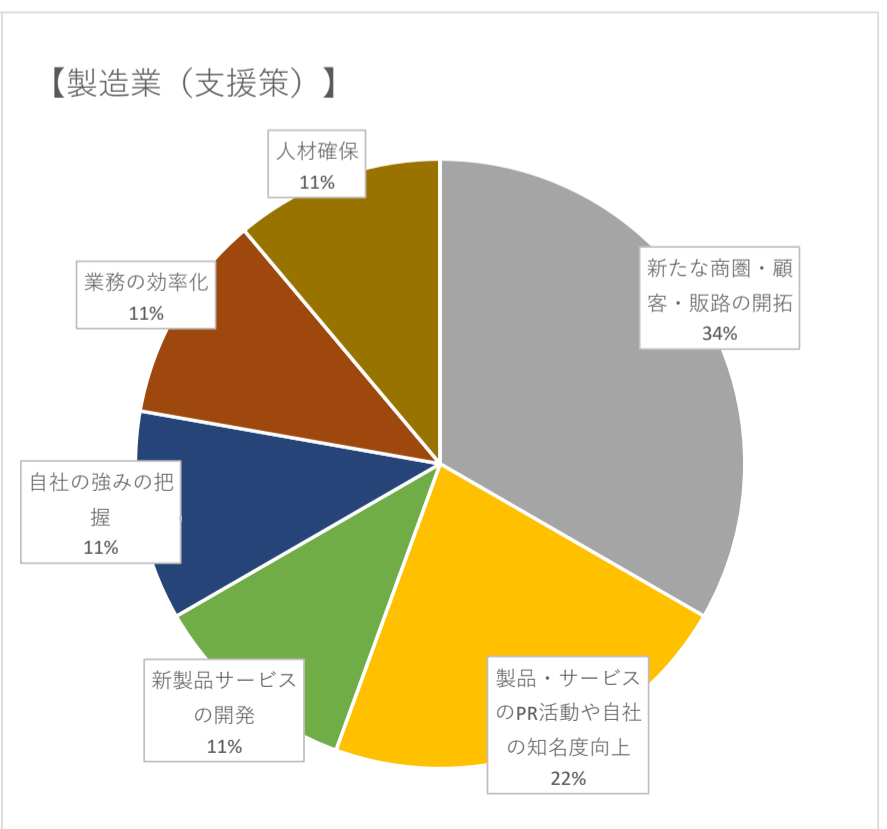


サービス業の主な課題は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。

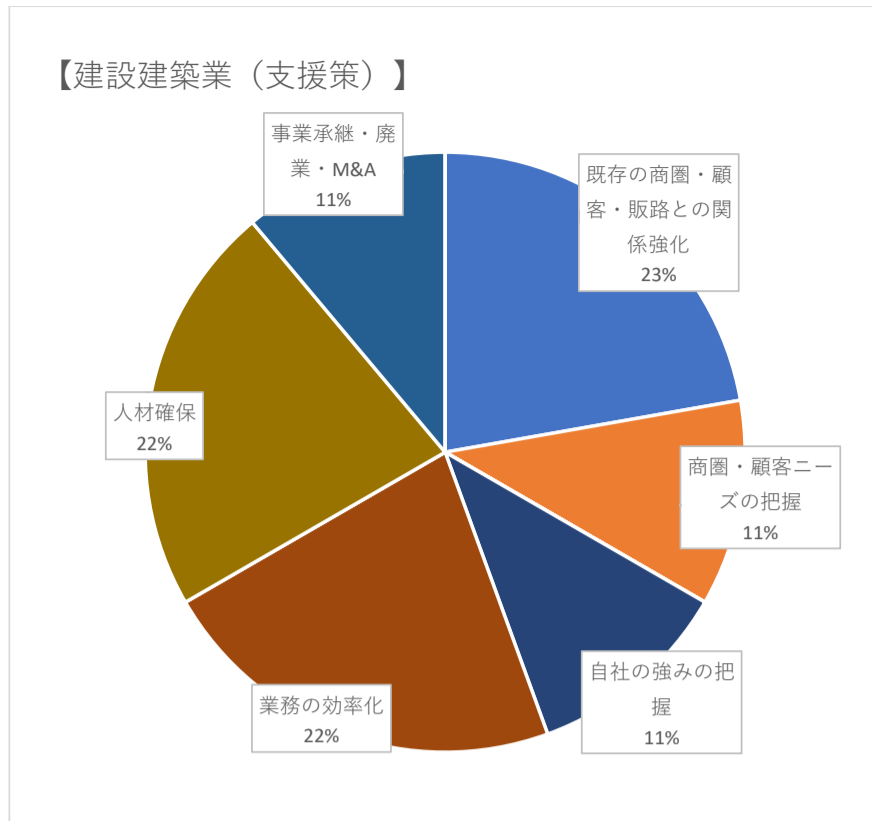
【求める支援策】



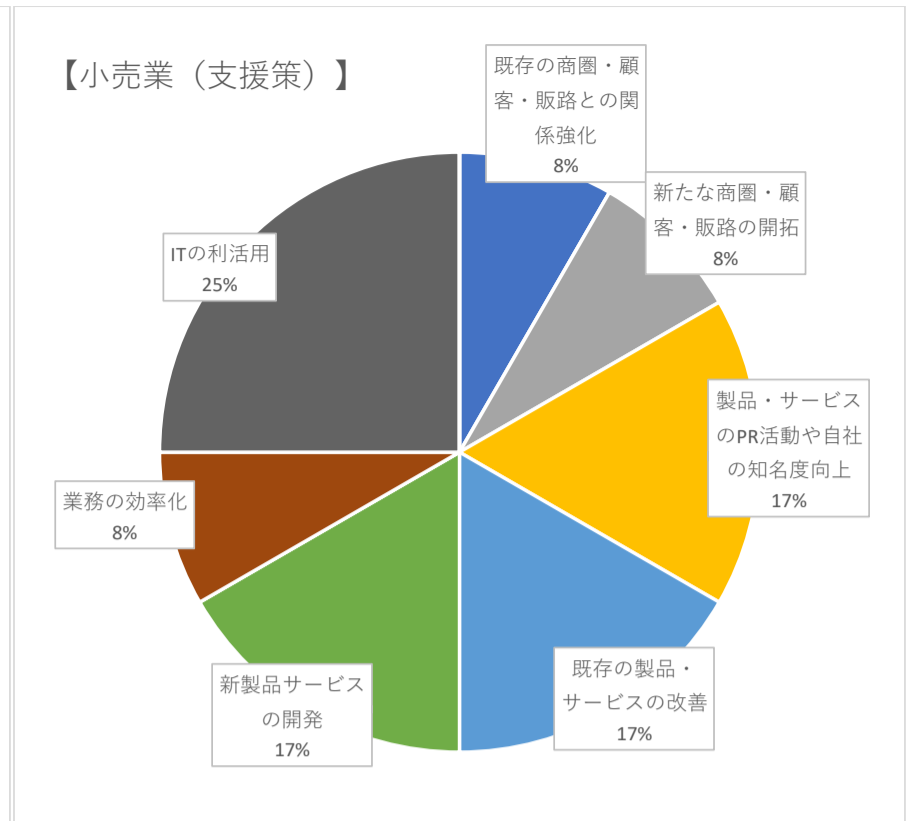
茶業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。



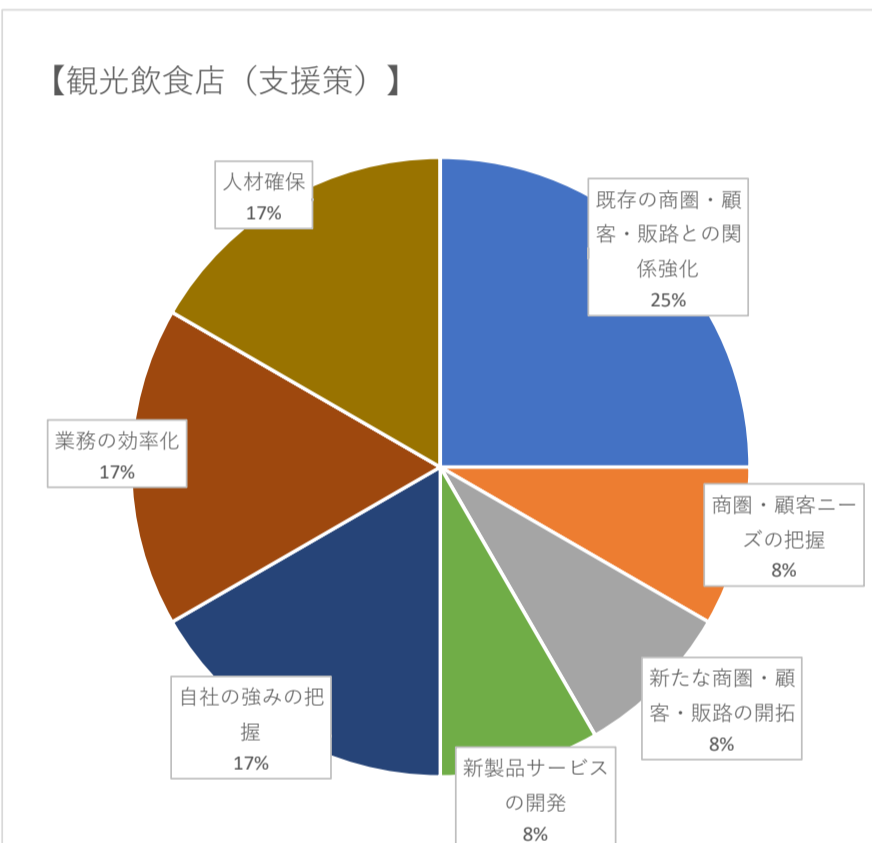
製造業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。



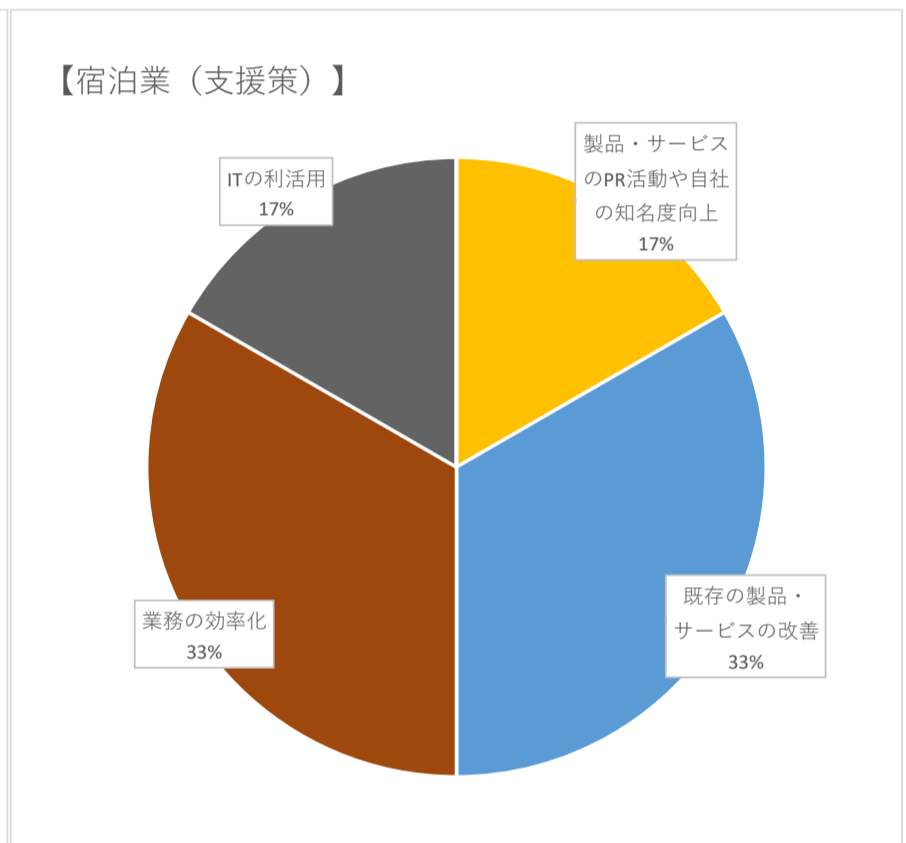
建設建築業が求める主な支援策は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。



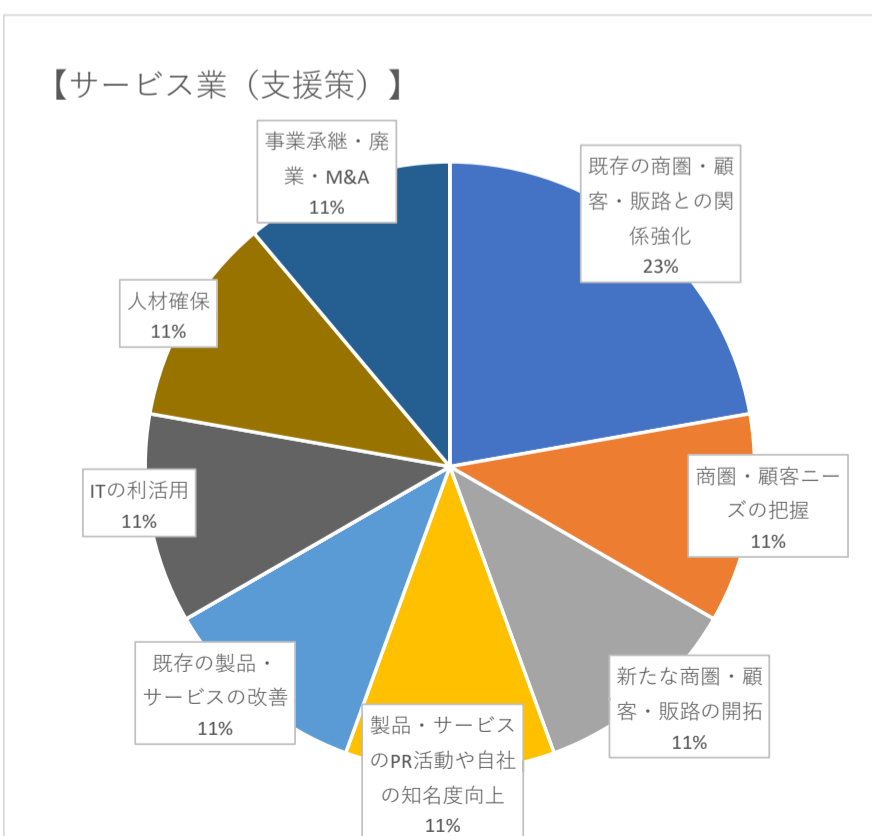
小売業が求める主な支援策は、ITの利活用となった。



観光飲食店が求める主な支援策は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。



宿泊業が求める主な支援策は、業務の効率化、既存の製品・サービスの改善となった。



サービス業が求める主な支援策は、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。