

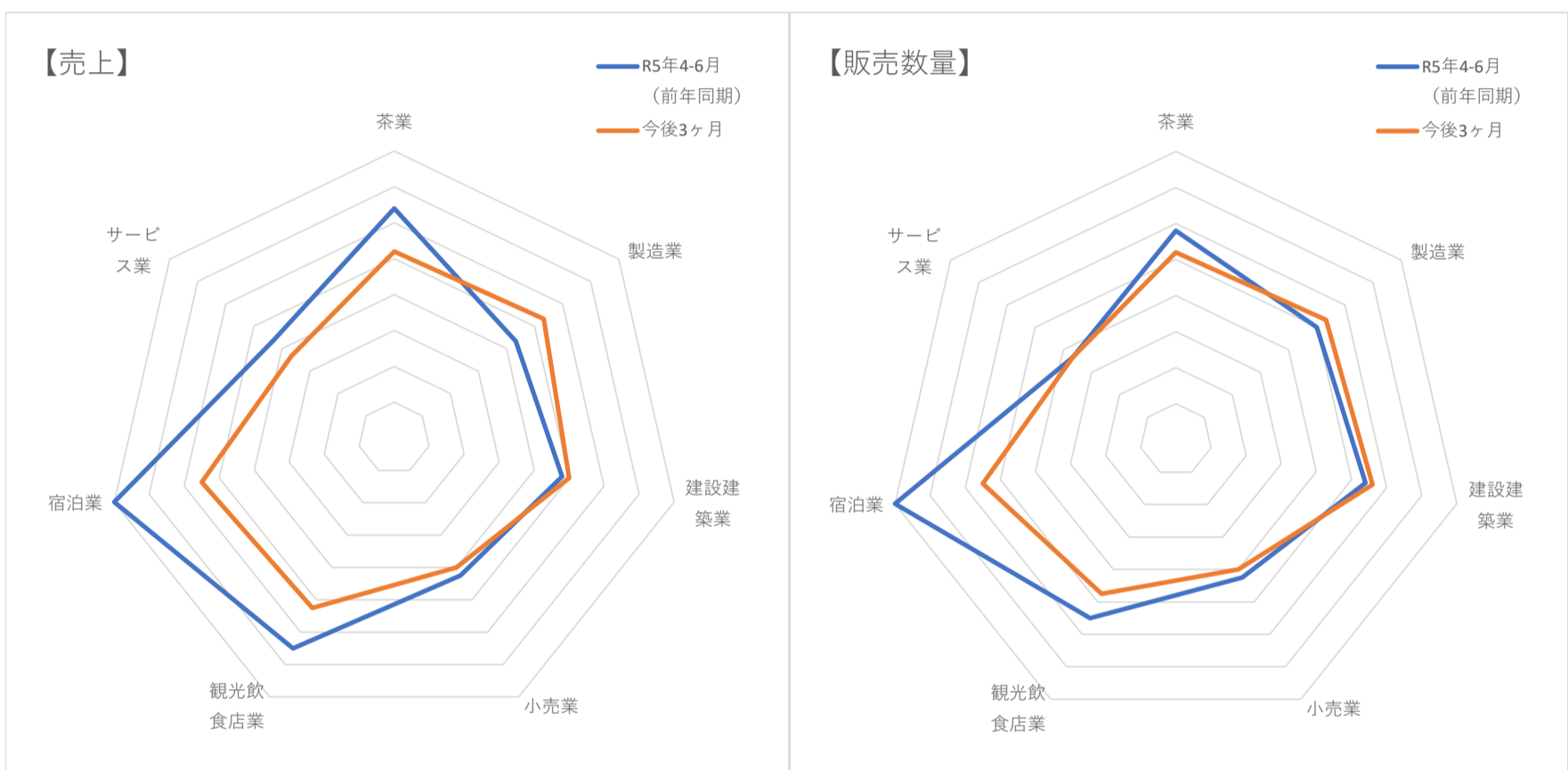
和束町管内の景気動向に関する実態を把握するため、管内小規模事業者の中から調査対象26事業者を選定し、四半期に1度、巡回時に管内景気動向調査・分析を実施しております。自社の経営分析や事業計画策定時のデータとしてご活用ください。

【総括】

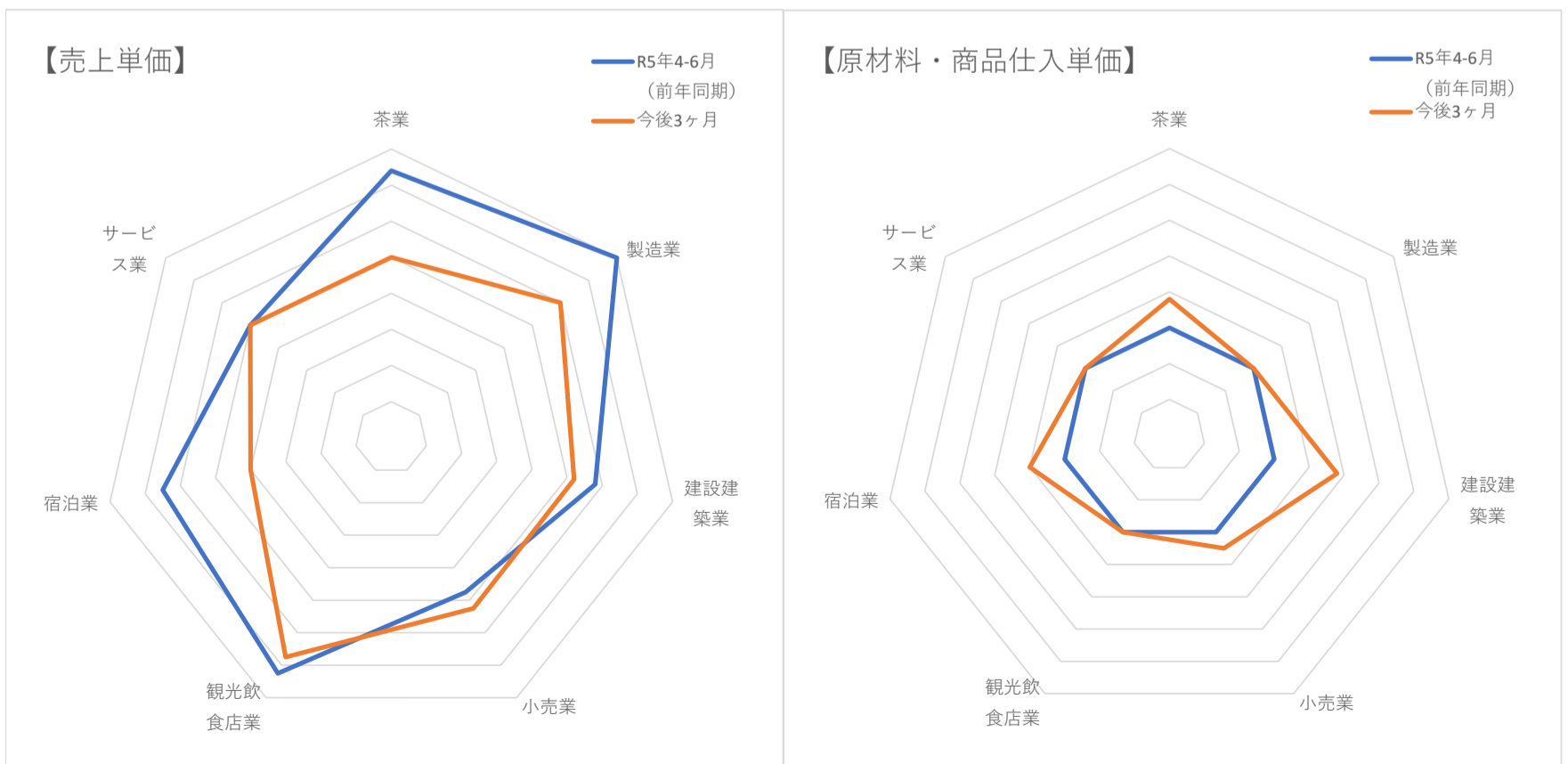
製造業では、売上、販売数量とも増加し、資金繰りが改善され、明るい兆しが見えているものの、他業種では、売上、販売数量ともに減少傾向にある。

コロナ5類移行に伴い、徐々に交流人口は回復しはじめてはいるが、全業種ともコロナ前の売上には戻れない状況が続いている。

茶業においては、新製品サービスの開発と新たな商圈・販路の開拓の支援のニーズが強まり、アフターコロナの新しい生活様式に対応した商品とサービスの構築が求められている。特に小規模事業者が、取り組むべきDXの中でも、売上に直結しやすいSNSの仕組みづくりは急務であり、専門家による実効性のある支援が求められている。

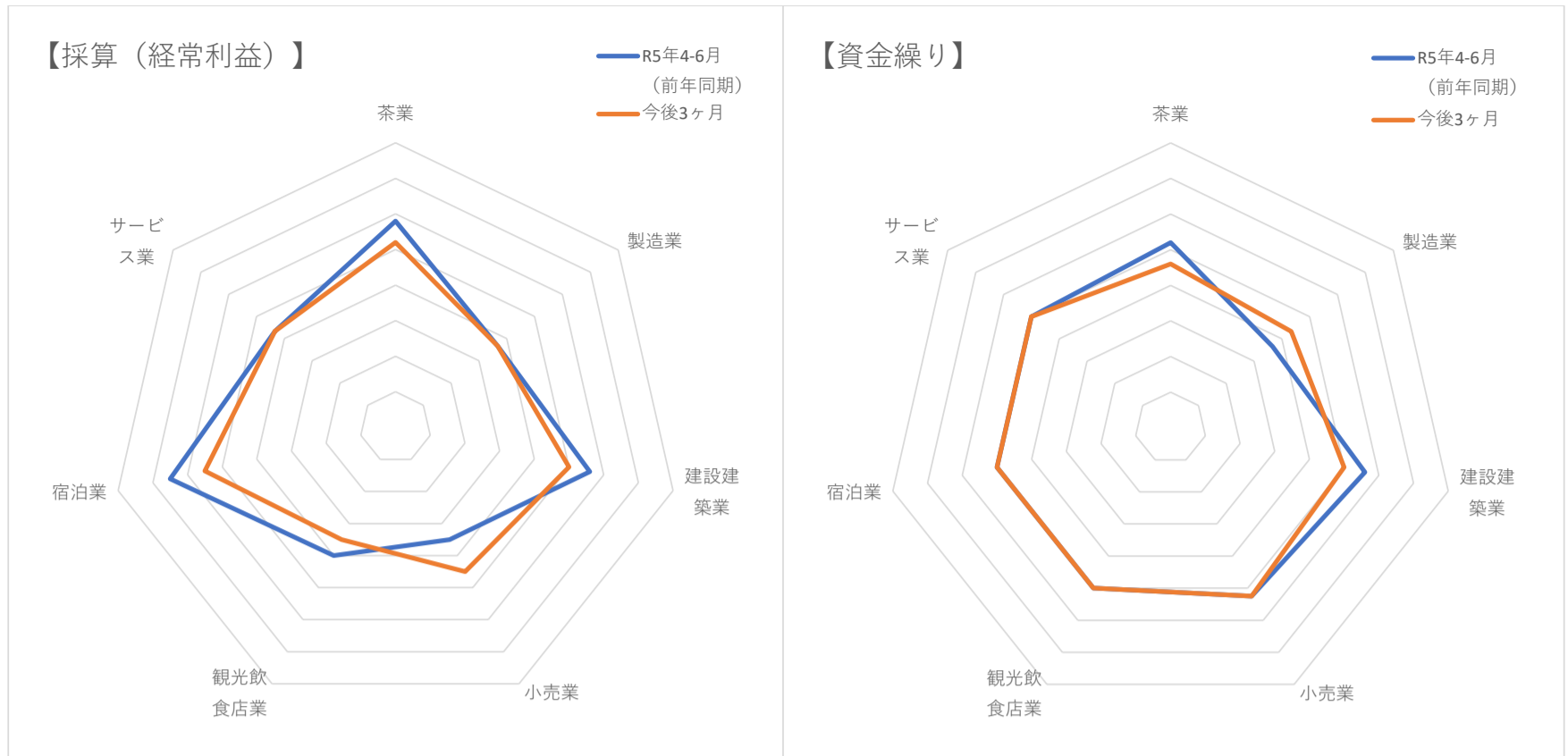


売上、販売数量は、製造業が増加となり、その他全般が減少となった。



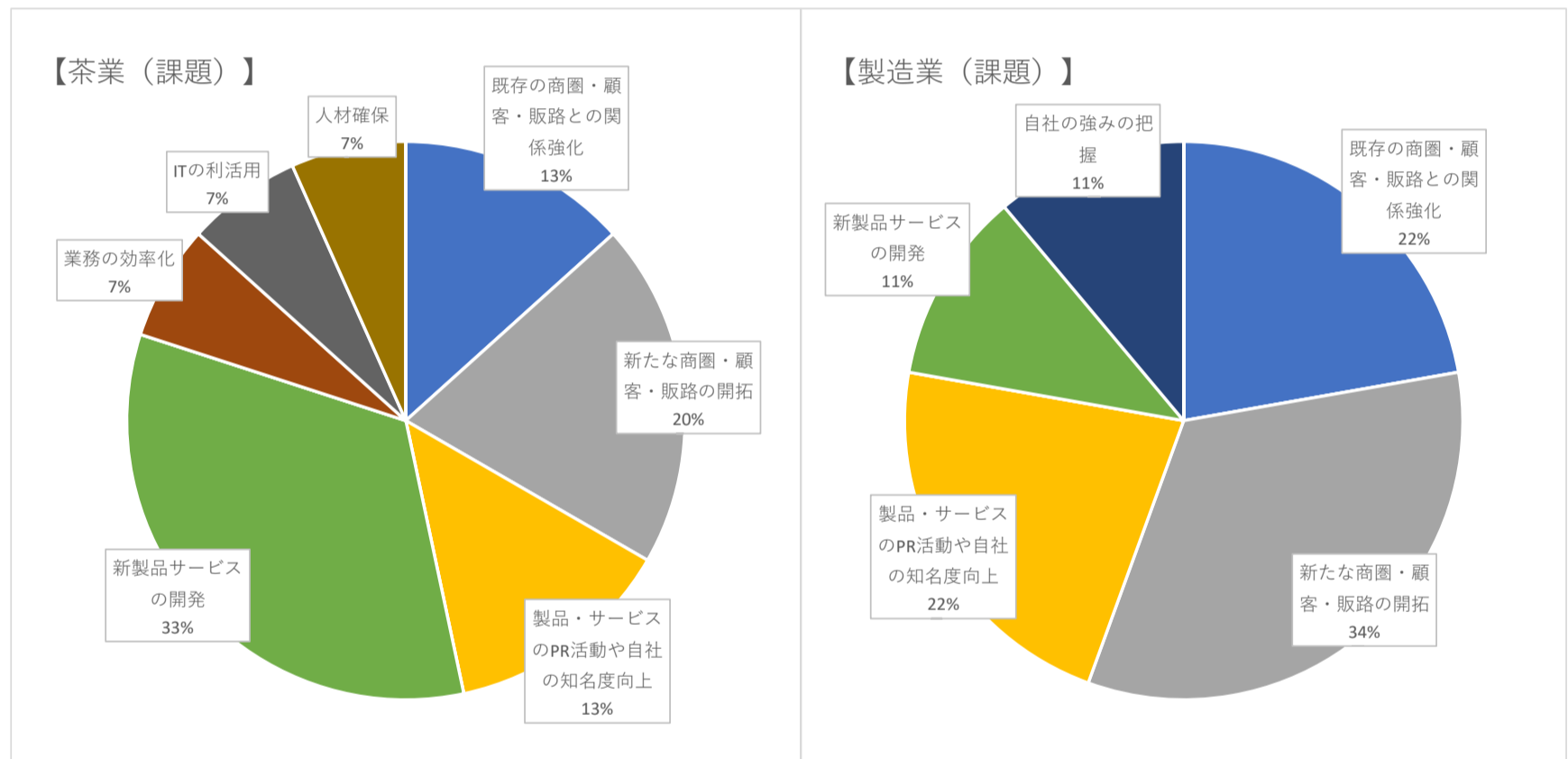
売上単価は、小売業が増加し、その他全般が減少となった。

原材料、商品仕入単価は、茶業、建設建築業、小売業、宿泊業が増加し、その他は横ばいとなった。

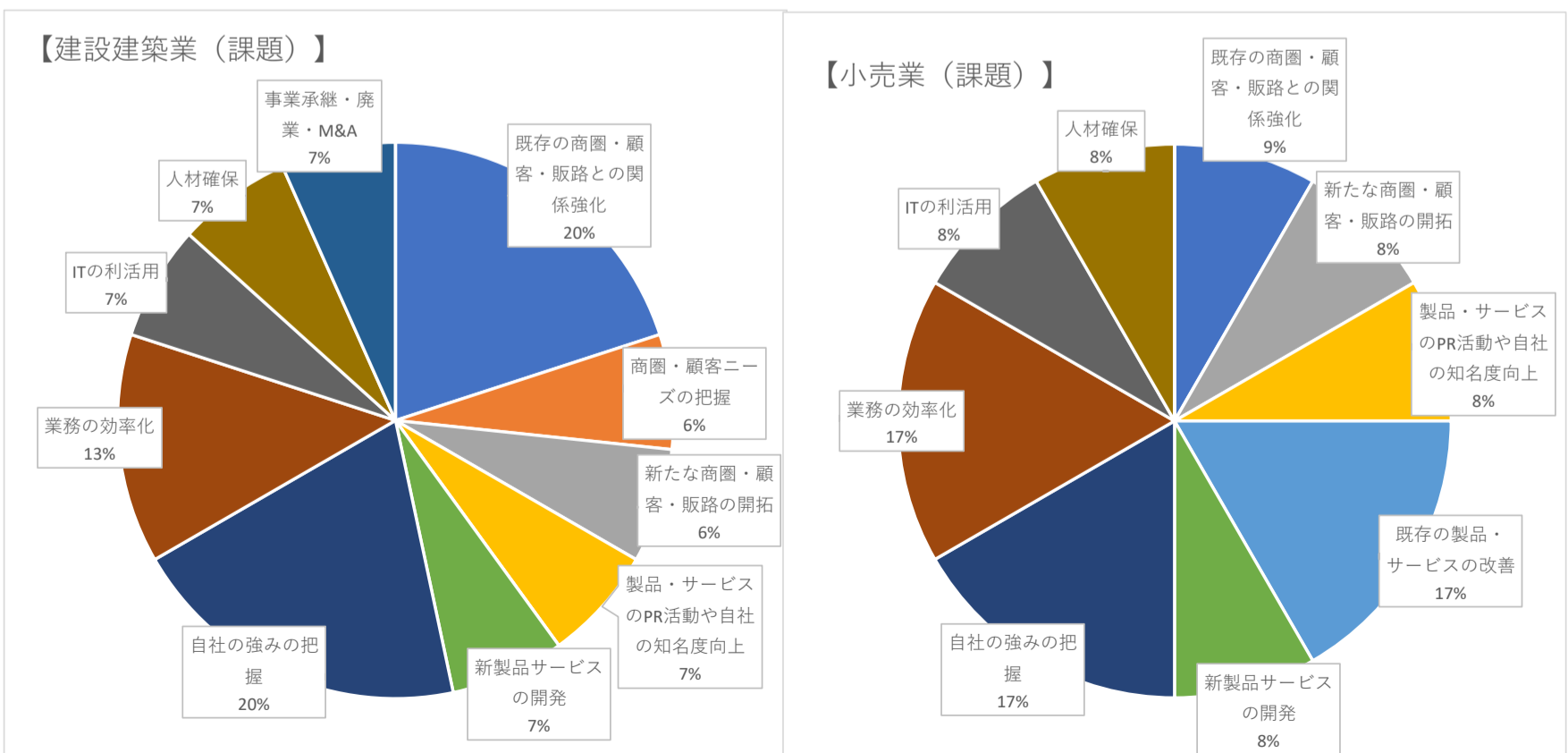


採算（経常利益）は、小売業が増加し、茶業、建設建築業、観光飲食店業、宿泊業が減少となった。
 資金繰りは、製造業が増加し、茶業、建設建築業は減少、その他は横ばいとなった。

【現在の経営課題】

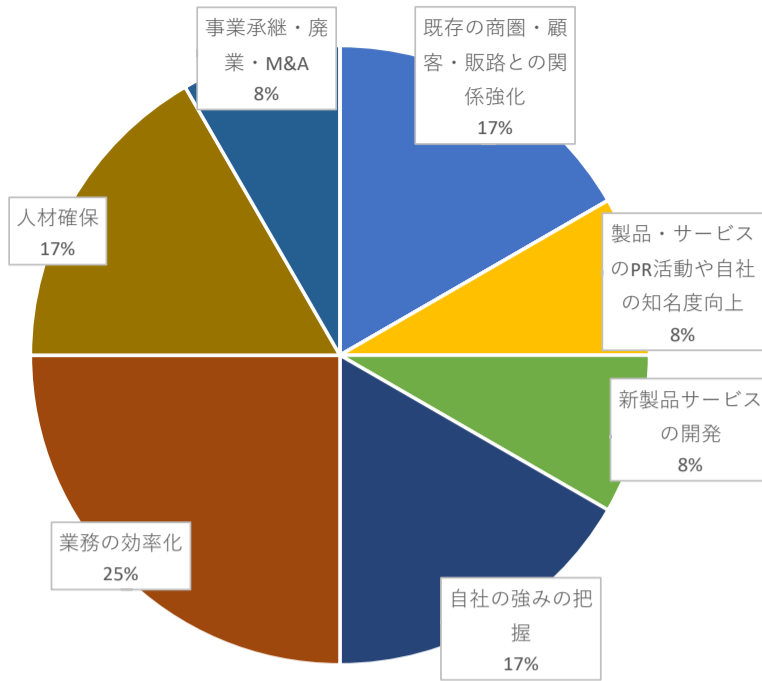


茶業の主な課題は、新製品サービスの開発、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。
 製造業の主な課題は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。

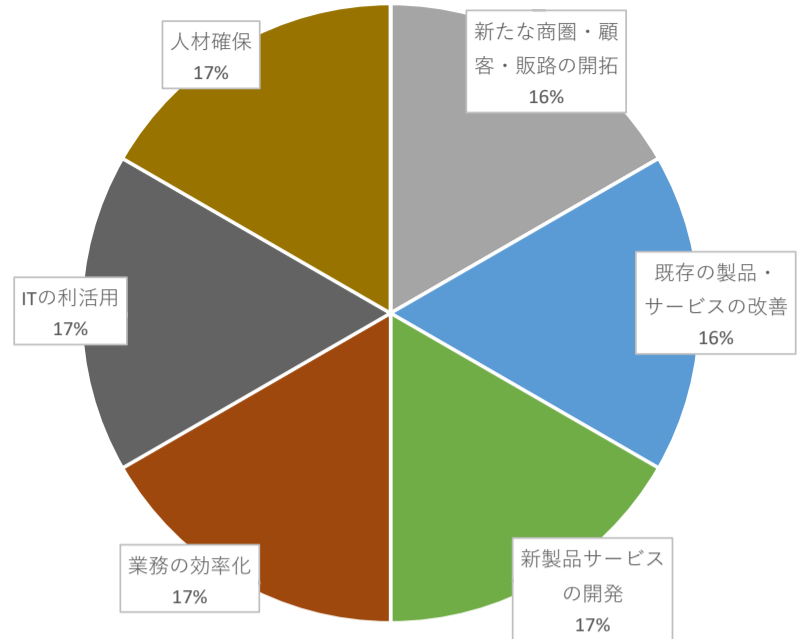


建設建築業の主な課題は、自社の強みの把握、既存の商圏・顧客・販路との関係強化となった。
 小売業の主な課題は、自社の強みの把握、既存の製品・サービスの改善、業務の効率化となった。

【観光飲食店（課題）】



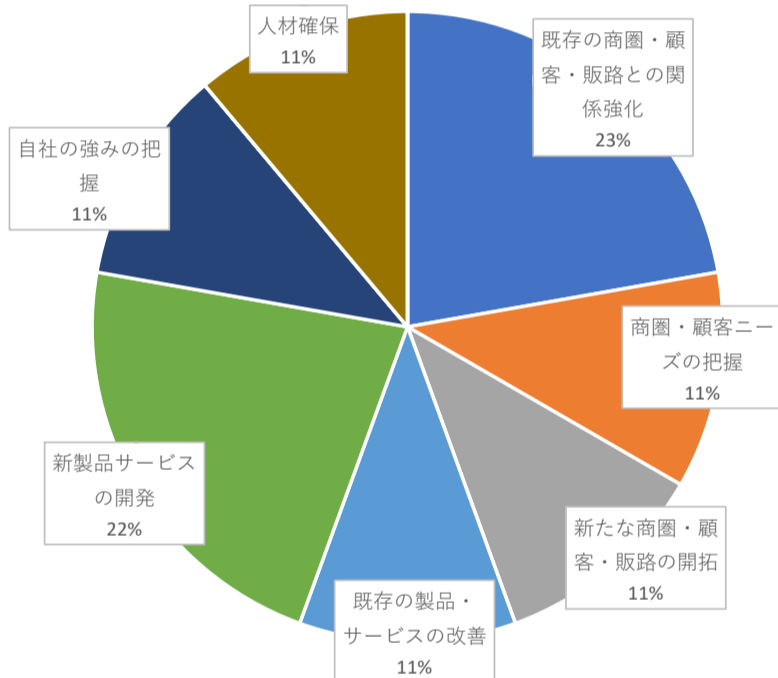
【宿泊業（課題）】



観光飲食店の主な課題は、業務の効率化となった。

宿泊業の主な課題は、人材確保、ITの利活用、業務の効率化、新製品サービスの開発となった。

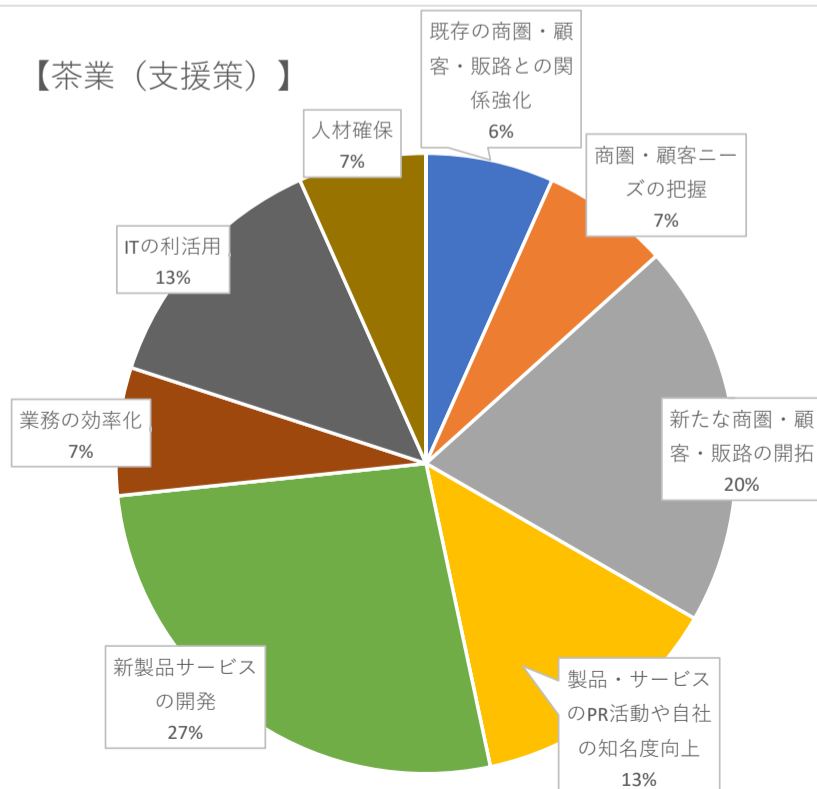
【サービス業（課題）】



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、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。

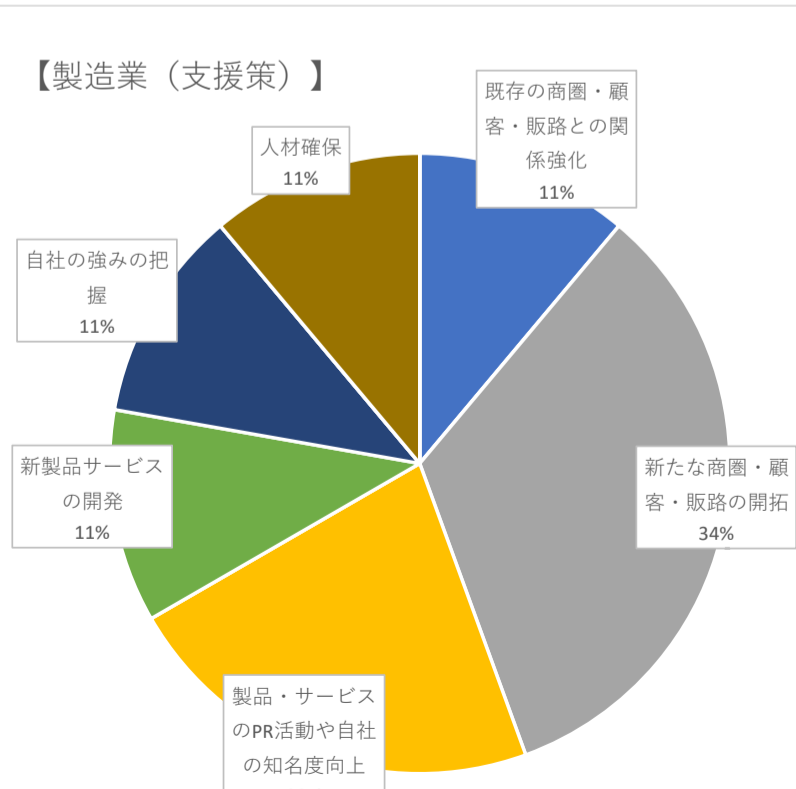
【求める支援策】

【茶業（支援策）】

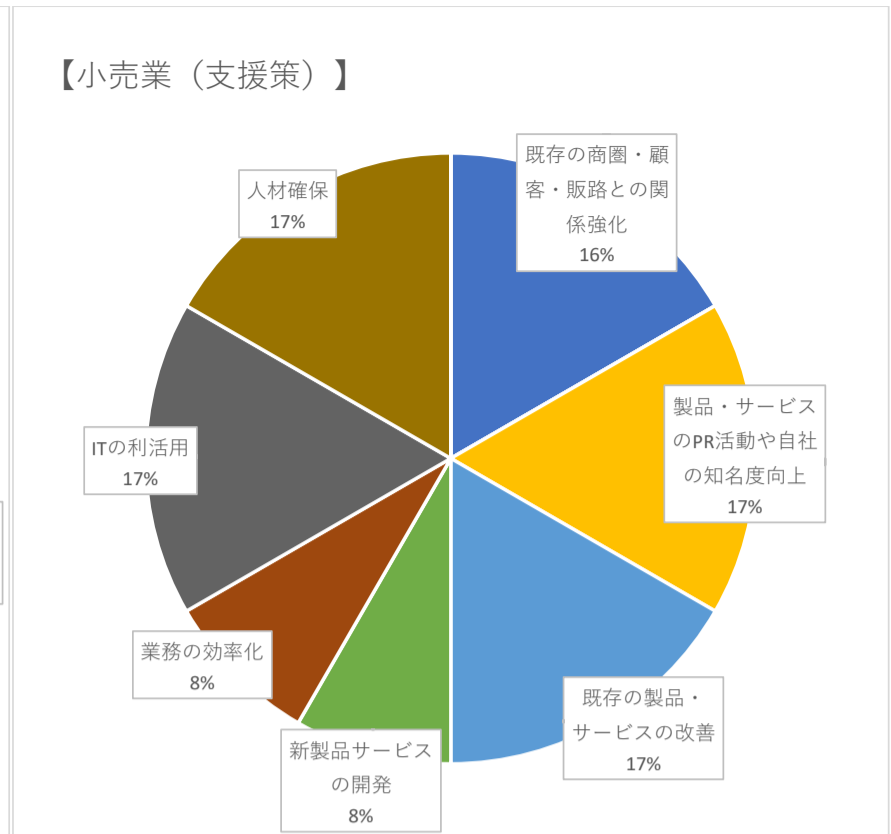
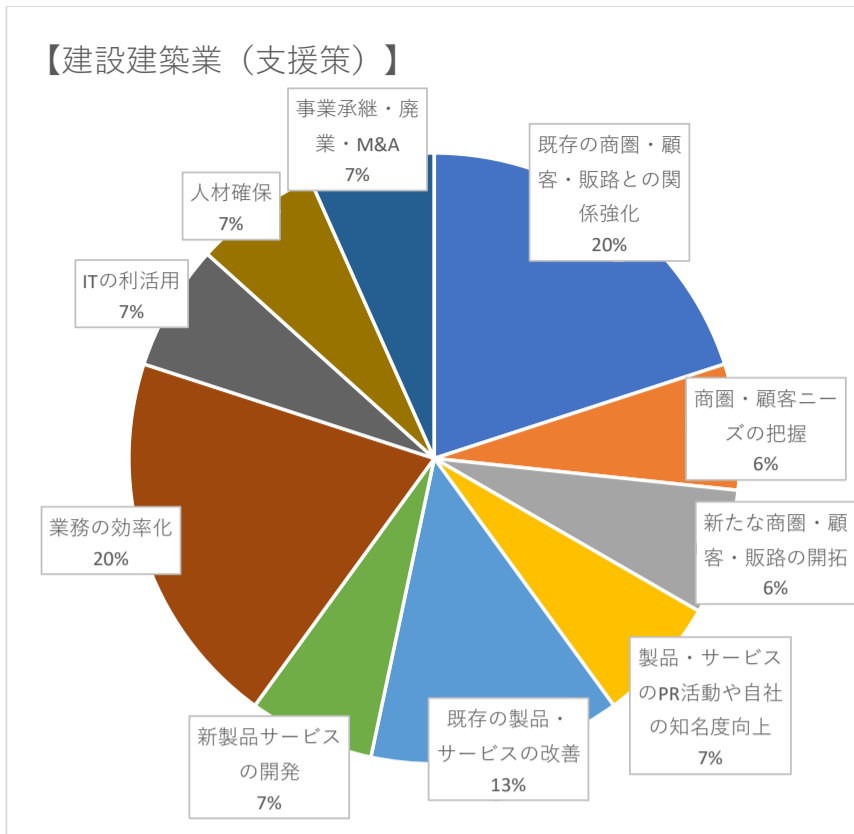


茶業が求める主な支援策は、新製品サービスの開発となった。

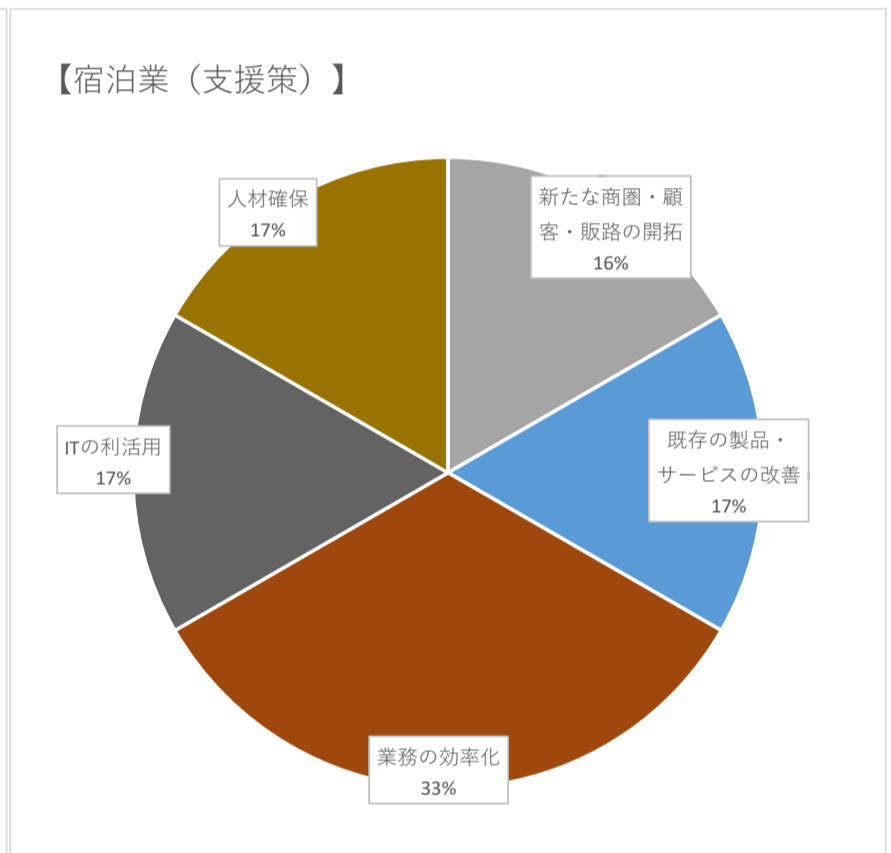
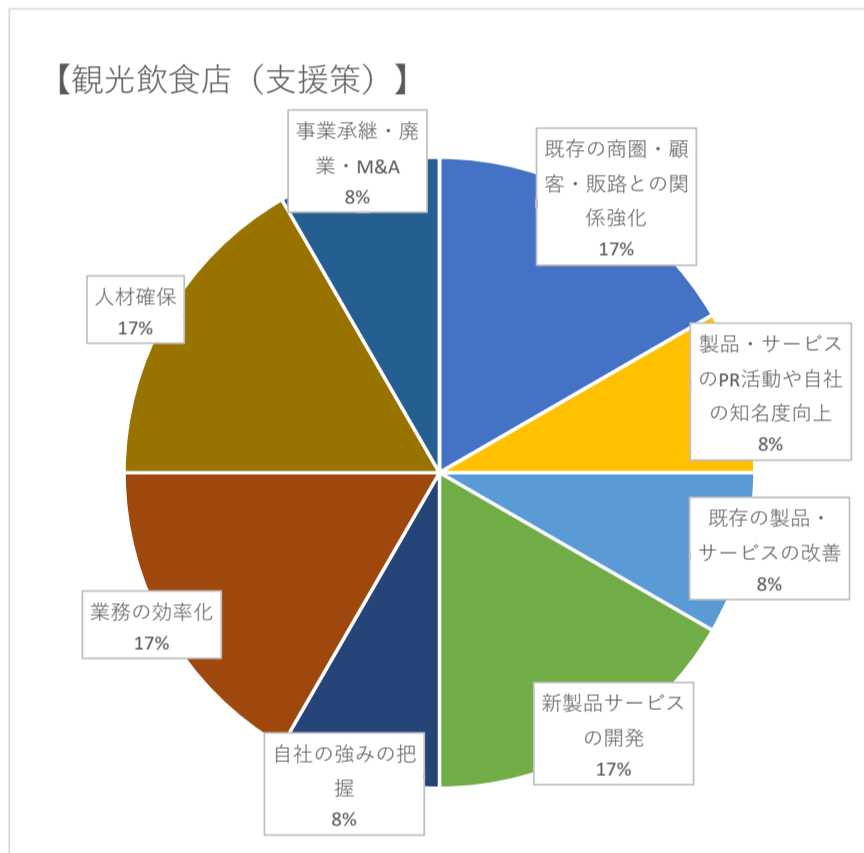
【製造業（支援策）】



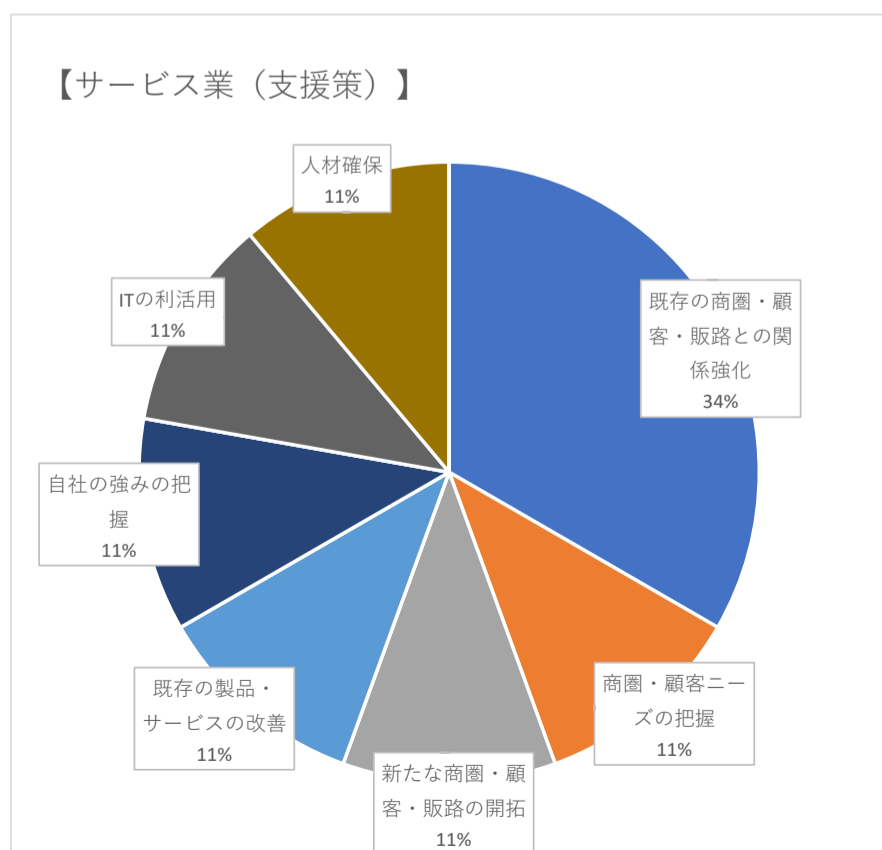
製造業が求める主な支援策は、新たな商圏・顧客・販路の開拓となった。



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



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、業務の効率化となった。
宿泊業が求める主な支援策は、業務の効率化となった。



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。