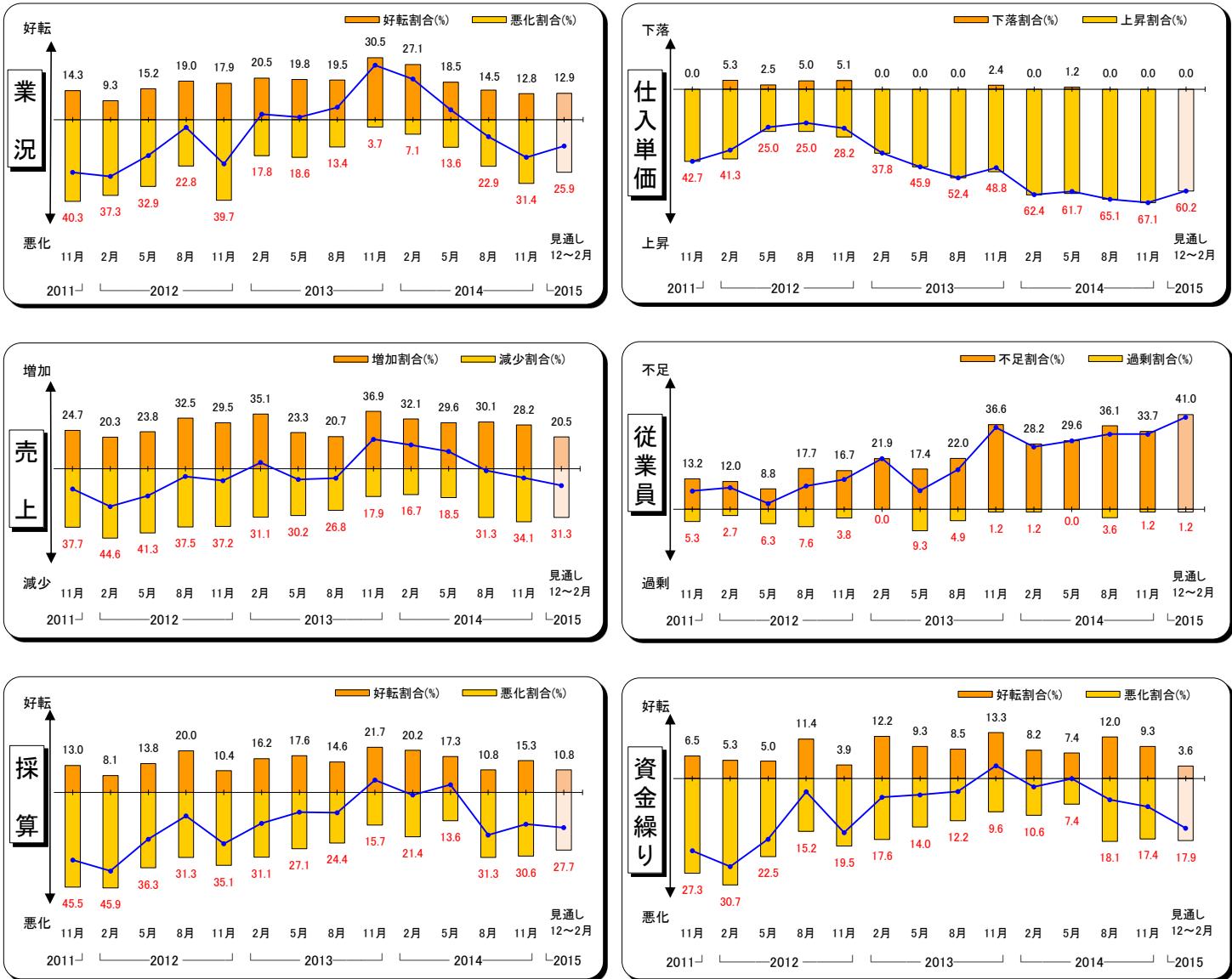


【建設業】①



【建設業】②

企業の声（日本標準産業分類順）

土木建築工事業	大口顧客が為替に関連しているものの、直接的ではないため、その他の理由で多少業績が良くなっていると見られる。個人消費については、消費増税がじわじわと家計を圧迫していると実感される場面も増えている事から、衆議院の解散を経て政権交代などにもなった場合、さらなる混乱が予測される。
土木建築工事業	仕入の単価が相当上昇しているが、価格にそのまま上乗せできないので、利益を圧迫している。なお、平成27年度は女性営業職の人材が欲しい。
土木建築工事業	求人をしているが応募がない。
土木建築工事業	9月・10月は受注が増加して、売上も多少増えたが、12月については受注の見込がなく、1月以降も不安である。
土木建築工事業	相変わらず、人手不足に悩まされております。
とび工事業	売上(受注単価)が横ばい又は減少しつつあり、当初目標より伸び悩みがあります。さらに発注率が下がって来ており、競争が激しくなるかもしれません。昨年度は、消費税率引き上げ前の駆込み需要に伴い、受注が多くありましたが、今年度は従来と変わらず、景気上向きの兆しすらありません。
はつり・解体工事業	人手不足である。
設備工事業	人手不足に関しては、求人募集の効果で今現在は足りているが、この先はわからない。
電気工事業	イベントの電気工事が主ですが、オリンピックに向けて本設の工事等が増えているようです。人材は不足気味です。都心の大型コンベンション施設の仕事はとても忙しく、会場は年末にかけてほとんど埋まっていますが、それと比較して県内の施設は空いているようです。千葉県、もっとがんばらなくては!
電気配線工事業	従業員不足のため、思うように仕事の受注が出来ません。役員も病気気味で退社しました。代表取締役が役目を果たせずにいます。
管工事業	先行き不透明である。
管工事業	仕事量は多くなりますが、仕入・人件費・経費の増加により利益が少なく、客先からの単価は上昇しないどころか、「単価削減を」との話が出ます。今後の発注単価が上がれば、と思うものです。
管工事業	管工事業(建設業)の職人不足、社会保険の未加入問題等施工原価のアップに対し、受注単価は1~2年前の単価水準で、採算が悪化傾向。また新規受注に対しても、客先・ゼネコン元請の単価が必要な分確保できていない。今後も仕入単価上昇を見込んだ受注は厳しい。
冷暖房設備工事業	事業承継に関して、経営承継円滑化法によって以前より大分改善されたとは思うが、相続財産としての非上場株式に対する評価や課税のあり方は、現在の状況(少子高齢化社会、後継者不足など)を踏まえた上で、根本的に見直していくべきではないだろうか。
冷暖房設備工事業	9月決算で前期比売上は若干減額だったが、収益は上がった。賃金・賞与は10%強アップした。ただ、業況については、周辺からも良くない話が多数ある。消費税の先送りは良かった。
給排水・衛生設備工事業	地震災害等に備える水道本管工事を県水道局から受注しました。関連で水道管引込み、住宅内の改修依頼を頂いていますが、お客様(需要家)は消費税率引き上げ、年金や医療費等の福祉面の悪化を懸念して、必要な改修工事(例:屋外汚水関連物本体のコンクリート劣化による底抜けもそのまま)も手控えています。皆が皆というわけではありませんが、経済の先行き不安が地域を覆い、“まちの水道屋”として、お客様の話を伺うにつけ、若い人の就業条件の悪化など、閉塞感に襲われます。