

## 自由意見の内容 (調査票回収期間 平成23年3月1日～3月8日)

景況調査票の自由意見欄に362通の貴重な意見をいただきました。  
ご多忙中にもかかわらずご記入いただき、感謝申し上げます。

分類項目	意見数
① 経済・景気動向	159
② 為替 (円高)	39
③ 業界・地域の動向	78
④ 国際化・海外進出	13
⑤ 人材の確保・育成	35
⑥ 顧客・得意先	57
⑦ デフレの影響	39
⑧ 金融・資金繰り	28
⑨ 売上・収益	119
⑩ その他	39
計 (複数回答)	606

以下に、それぞれの特徴的な意見を掲載させていただきます。

なお、なるべく多くのご意見を掲載するため、若干の加筆・修正を加えさせていただきます。

### ① 経済・景気動向について

- 原材料の高騰が心配。石油製品を始め、綿糸等も大変高くなっている。しかし、販売価格を上げるわけにはいかず、今年一年大変心配している。(繊維工業)
- 金属相場の上昇により、金、銀、銅、スズ、ニッケル、真鍮と関連する材料価格が上昇し、対応策がなく困っております。防衛買いする資金余力もなく見通しも立たないのが現状です。(貴金属・宝石製造業)
- 新聞、テレビなどによると景気が良くなって来ているといいますが、私ども小さい会社は相変わらず悪いままで。先行きがまったくわからない状態です。(鉄鋼・非鉄金属加工業)
- 政治が不安定なので先の見通しがわからず不安である。(はん用機械製造業)

- 国内各地への卸売をしていますが、東京においては多少景気の回復感はあるものの、地方ではまだまだ厳しいと感じています。(家具・建具卸売業)
- メーカーは海外への売上が好調のようだが、国内需要の状況に関しては悪い状態が続いており、先が全く見えてこない。不安だ。(ゴム・プラスチック卸売業)
- 国内政治の混乱による景気対策の遅れ及び中東の混乱による世界経済の低迷等々、景気回復の足を引っ張る懸念大。(食肉卸売業)
- 今年の冬の寒さが厳しかったので、例年よりはオーバーや厚手の生地の洋服がよく出ました。しかし、2月に入っても寒さが続いたため、春物の動きが遅れています。やはり昔からよく言う2月、8月はあまり良くないようです。早く暖かくなるよう待ち望んでいます。(男子服小売業)
- 何より政治が安定しないことには景気は良くなれないと考えます。(男子服小売業)
- 景気の指標として鋳工業生産がありますが、指標の数字は景気のリバウンドを思わせません。基幹産業のリバウンドにより、時間差はあるでしょうが小売部門に波及するものと期待しています。(時計・眼鏡小売業)
- 中東情勢の影響により燃料代が高騰。(廃棄物処理業)

### ② 為替 (円高) について

- 部品の海外での現地調達化が進行している。国内の産業が空洞化し、雇用の確保もできなくなる。そろそろ政治的な規制を。(金属被膜・熱処理業)
- 地域的に各企業の下請業者が多くいます。量産品の製造が外国にシフトされ、仕事がないと話す人が多く、家内工業的な企業は廃業しているようです。(理化学・光学機器製造業)
- 金型業界は、一般金型の型費圧縮要求により製造が中国、韓国に流れています。今後この傾向が強まると予想されます。国内に残るのは、超精密金型だけではないでしょうか。(理化学・光学機器製造業)
- 変わらず円高で推移しているため海外向けの売上が落ちたままである。国内メーカーが現地にて合弁することで、日本からの当社取扱商品の販売がなお減少。(自動車・自動車部品卸売業)
- 装飾品小売業(輸入品のみ)のため、一般的に消費動向にはやはり陰りがある。また顧客の高齢化も今後の課題のひとつ。主に欧米から輸入しているのでこの円高は当社にとっては大歓迎。売上向上には期待している。(ジュエリー製品小売業)
- IT系のため現在業務が少ないままである。特に海外での開発(オフショア)が進み、国内空洞化となって来ている。今後は経済圏としてアジアを含めた形でとらえなければならない。(ソフトウェア業)

### ③ 業界・地域の動向について

- 当社は液晶設備等の板金加工の製造をしています。今までは受注先から図面をもらって加工していたのですが、これからは設計から最終のアッセンブリーまで行なわないと仕事量が減少し、それに対応するために人材の確保や同業者との連携が必要です。(金属素形状製品製造業)
- アパレル業界では中国生産での支障が年を追うごとに大きくなり、その都度一時的に国内工場に依頼していたが、縮小してしまった国内工場でキャパシティの限界を超え、どこも仕事が満杯で、値段や納期で工場が有利な状況となりはじめています。今後単価の上昇は避けられないと思われる。(婦人・子供服卸売業)
- 店主の高齢化等による店舗の廃業で、商店街の衰退など見通しは暗い。魅力ある個店を誘致していくしかない。(食肉小売業)
- 売上が伸びない上に最近のお客様は安い商品を求める傾向があり、小売店にとってはますます苦しくなるばかり。小売店が廃業に追い込まれると、商店街には物が消え、暗く活気がなくなり地域の治安も悪くなる。(米穀類小売業)
- 日々食材の価格がじりじりと上がる今日このごろ、食品を作る私達は苦難しております。仕入価格の上昇が今後大きくなることを懸念しております。(料理品小売業)
- 家電販売店なのですが、エコポイントの数に変更になってから、火が消えたようにテレビの販売がなくなってしまいました。政策の力を思い知らされました。(家電・電気機器小売業)
- 昨年的高温による米の品質(被害粒)低下のため、玄米価格が低迷したが販売価格が下がることなく推移したため、米穀(白米)等の売上が上がり、設備投資が多少多くなっている。(機械修理業)

### ④ 国際化・海外進出について

- 台湾、中国からの商品に対する問い合わせが増大しつつある。(貴金属・宝石製造業)
- 大手メーカーの海外移転が増大しているが、国内のGDPを押し上げていない。中小メーカーの状況が好転しない限り日本経済の真の回復にはならない。(はん用機械製造業)
- 国内の販売がひどく低下したため、自社商品に自信のある商品を海外で販売しようと考え、JETROのホームページや中国人の知人に頼んでもナイジェリアから問い合わせが来たくらいで、なかなかこれといったバイヤーが見つからず困っております。(男子服卸売業)

- 工作機械メーカー大手は中国、ベトナムへと部品工場を移転していき、国内市場は減少。中小企業のお客様相手のため先行きは大変厳しいです。(機械修理業)

### ⑤ 人材の確保・育成について

- 昨年の初旬ごろはヒマがあったので社員教育にかなり力を入れた。効果については、当初は出たが時とともに薄れてきた。今は忙しく時間が取れず悩んでいるが、あっちが立てばこっちが立たず。どうしたものか。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 当社の特殊な業務内容に興味を持ってくれるが、実務になると適任者がなかなか育たない。とはいえ、その中でも技術継承は続けなければならない。(電子部品・デバイス製造業)
- 人材の確保はできても、定着が問題。(管工機材卸売業)
- 高齢のため息子達と一緒にやっています。今まで家族でやってきたが、これからは他人の育成が必要となるのでどうなるか気がかりである。(菓子・パン小売業)
- 人材を増やすことができない中、現有の職員のレベルアップが課題。問題意識を持って取り組む管理職の育成は急務である。また、次代の経営者を見据えた体制作りに注力。(駐車場業)
- 測量業界は、IT関連としてはかなり先端を行っていると思うが、まだまだ人手に頼る仕事と屋外の仕事がほとんどなので、従業員の若年化を図りたいが、少子化ですでに専門学校も閉校している所も出ており、若年戦力を雇用できなくなってきている。(その他土木建築サービス業)
- 就業してから物事に取り組む姿勢などの基本的なことを教え、覚え、実行に移すことは大変。学校教育、家庭でも同じことで、特に学校で(小学校から)教える仕組みづくりを行う必要を感じています。(事務用機器他貸貸業)

### ⑥ 顧客・得意先について

- 受注個別生産のため、顧客が衰退すると受注がなくなります。少しでも景気良く活気を期待したいものです。(印刷業)
- 得意先が九州や海外に移転し仕事を入札するため単価を下げている。大手が海外へ行かない対策を取ってほしい。零細企業は海外へついていく体力がない。(金型製造業)
- 日本国内政治の低迷、アラブ産油国の体制変革騒動などによる円高、原材料の高騰などの要因で先行き全く不透明ですが、当社ではIT産業の相当の復活により短期は明るい見通しです。(理化学・光学機器製造業)

- 食肉業界では高齢化等のためバタバタと閉店しています。スカイツリー効果で少し良くなると思いましたが、大型店出店で飲食店の落込みがひどく、納入店が閉店に追い込まれています。(食肉卸売業)
- 顧客はチーム選手が主です。ユニフォーム等の売上が大きいのですが決まった物以外をインターネットで購入するケースが増え、売上がダウンしています。(スポーツ用品小売業)
- 数年前から各土業の報酬規定が廃止され、自由競争となったことからネットによる低料金を謳った広告が多くなり料金価額の破壊が進んできている。低料金にとびつく顧客が多くなっている。(その他専門サービス業)

## ⑦ デフレの影響について

- 業界で全体的に仕事量が減っており、安値受注をして仕事量を確保する動きがあるので販売単価が上がらない。10年以上も値下げ圧力にさらされている。(工業用プラスチック製造業)
- 日本そば店が主な取引先です。そばの人気はあるものの、昼食となるとコンビニ等の安価な弁当類と比べ割高感が否めず、そば店の売上は伸び悩み、閉店や廃業も多く当方の売上減少となっております。閉店や廃業は深刻です。(生鮮魚介卸売業)
- 安売り競争のような状況が続き、利幅が減少。仕入れ単価の上昇気運が強くなり、先行きの見通しは暗い。ただ、ネット販売は売上が続いている。景気上昇を期待したいが現状が続くものと考え、経営に当たるしかない。(室内装飾品卸売業)
- 運賃ダンピング傾向に歯止めがかからず、過当競争が続いている。(道路貨物運送業)
- 建設コンサルタント業を行っている。公共事業関連設計(コンサルティング)業務は競争入札制度により多くが発注されているが、異常な低価格(予定価格の50%以下)でないと受注できない。最低制限価格導入などの改善策を強く望んでいるところです。(建築設計業)
- 少しずつ情報・見積りは多くなってきたが、競争が激化し、安価で利益が出ない。今までの余力は使い果たし、4月以降は先が読めない。(広告・ディスプレイ業)

## ⑧ 金融・資金繰りについて

- 売上減少に伴い資金不足が発生。安定する資金の借入を希望するが金融機関の査定が厳しい。常に資金不足であり事業の継続を検討する。(家具製造業)

- 大企業の景気回復から一歩も二歩も遅れて中小企業に影響が来るので、3月末で中小企業向けの保証協会の緊急保証制度が終わることに不安を感じる。(紙製品製造業)
- 資金繰りの厳しさ(売上が悪いため)で業界も厳しく、また、エリアの厳しさのため集客をする店舗の閉店の話が増え、売上にも影響してくると思う。(化粧品小売業)

## ⑨ 売上・収益について

- 飲食店関連チェーン店を主に仕事してきましたが、一昨年より急に最安値入札や中国製品等に押されて売上半減、資金繰りが悪化し赤字続きで四苦八苦しています。(建具製造業)
- 医薬品メーカー各社が海外進出及び国内の生産設備増強のため、また医療器具メーカーの増設もあり当社の滅菌装置の受注が増えています。本年度の売上は増加する見込みです。(医療用機器製造業)
- 電気、銅、銀等の主要材料の値上がりにより、厳しい経営を強いられている。材質変更も考慮したが、試験費用がかさみ、簡単には変更不可能である。(発電・送電・配電用機器製造業)
- 水産物卸売業であるが、売上、収益は消費動向の悪化から買受人の買控えが続き見通しも暗く低迷状況を脱し切れない。当面、現状が継続の模様。(生鮮魚介卸売業)
- 中東の混乱により、原油価格の上昇による製品価格の急騰が予想される。やっと回復基調になりつつあるのに一気に悪化してしまうのか?経済のことが一番の気がかり。(セメント・板ガラス卸売業)
- 石油、綿糸、鉄等の値上がりで原材料のコストが上がりにつつあり、4月以降の収益悪化が予想され、一段と厳しい見通しを余儀なくされている。(家具・建具卸売業)
- 売上の低迷が続いています。当然収益も低迷しています。現況の売上と収益で資金繰りができなくなれば行き詰まります。見通しが良くなることを希望しますが、あまり期待できません。(鉄鋼・石油・鉱物卸売業)
- 原油の値上がりがボディブローのようにきいてくる3~6月が値上がりで大変だと思う。値上がりが売価に転嫁できればよいが無理だと思う。(自動車・自動車部品卸売業)
- 区内にできた大型スポーツショップの影響もあり、店売りが良くないので外商で頑張るしかありませんが、価格競争もあり、収益はあまり良くない現状です。バーゲン品の安いものしか売れないのでは利益率も悪いです。(スポーツ用品小売業)

(平成23年3月22日作成)