

自由意見の内容 (調査票回収期間 平成24年3月1日～3月9日)

景況調査票の自由意見欄に344通の貴重なご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	122
② 超円高	44
③ 電気料金値上げ	44
④ 業界の動向	66
⑤ 国際化・海外進出	19
⑥ 人材の確保・育成	27
⑦ 顧客・得意先	46
⑧ デフレの影響	36
⑨ 金融・資金繰り	26
⑩ 売上・収益	103
⑪ その他	30
計 (複数回答)	563

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

- 復興景気はあっても、5～10年先は経済縮小方向に向かうだろう。国内外とも、政治経済の安定を望むが、やるべきことは「身の丈」の経営である。小さくても常に、次の柱を見つけ、育てる気持ちを持ち続けることである。(室内装飾品卸売業)
- とにかく昨年秋口から景況感が悪く、年度末を迎えても、全く繁忙感はない。今後の景気動向に大いに興味を持っている。(電設資材卸売業)
- 世界の経済動向が日本経済に与える影響の大きさを、最近強く感じる。(その他電気機器卸売業)

② 超円高について

- 超円高が継続しているため、国内における製造業の空洞化がますます進むことを懸念している。底辺の町工場である当社の売上は減少する一方で、今後も赤字決算になる見込み。(情報通信機器製造業)
- 震災で製紙メーカーからの供給が減少したが、秋口より戻り、円高もあって輸入品も増えてきている。そのため、紙の流通業者は過大の在庫を抱えている。(紙・紙製品卸売業)
- 輸入しているので円高は有利に働くものの、消費不況の原因のひとつでもあり、今後の気になる。電気料金値上げ及び試算のお知らせが来たが、多額の値上げで収益に影響が出ると思われる。(家具・建具卸売業)

③ 電気料金値上げについて

- 節電をしてやっと電気代が下がったのに、値上げで経費が増えてしまう。電気料金の値上げは経済全体に与える影響が大きいのと思う。(製本・印刷物加工業)
- 高圧受電しているが、家庭用に毛が生えた程度の零細企業には値上げはこたえる。東京電力の裁量で勝手に料金が決められるのは合点がいかない。PPSから購入できるのは大口需要家だけで、早く抜本的な商用電力改革を行って全国民があまり受益できるようにしてほしい。(工業用プラスチック製造業)
- 鋳造業は電気多消費産業ですので、大問題です。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 超円高で疲弊しているところへ大震災、タイの洪水と追い打ちをかけられ、ようやく多少為替が円安に振れてきたと思いきや、ホッとする間もなく、製造経費の2割強を占める電力料金値上げの話、厳しい。(ボルト・ナット・ねじ製造業)
- 国際的な競争にさらされている当社にとっては死活問題です。雇用をこの先、守っていく為の最大の障害です。(ばね・他金属製品製造業)
- 約20%の値上げを通知されたが、そこまでの支出の予算を取っておらず、困っている。(酒類・飲料卸売業)
- 震災後、節電は続けている。経費節約になることもあるが、これで値上げになると節電メリットがなくなり、さらに他で節約をしなければならず、経営的にどうすべきかこれから考えないといけない。(かばん・袋物小売業)

④ 業界の動向について

- デジタル化が進み、出版界は下降の一途。紙の媒体が今後、どの様な形になっていくのか不安がある(製本・印刷物加工業)

- 昨年4月頃より始まった半導体不況により、その設備投資は大幅ダウン。部品製作の仕事がストップに近い状況が続いており、今年の後半にならないと回復しないようです。(産業用機械製造業)
- 不況で部品メーカー、下請先が少なくなり、困ることが多い。(電気計測器製造業)
- 肉の生食禁止やセシウム問題等で学校給食等の買い控えなど、先行の見通しがつかない。スカイツリーの開業で良い方向に向かうよう願っている。(食肉卸売業)
- 少子高齢化が進む中で、国の医療費抑制策により、医療機器業界は大変苦しく先の見えない状態に陥っている。(精密・医療用機器卸売業)
- 自転車ブームなのに、組合で集まってもなぜか、売れ行き不振、来客数の減少、特に2月は近年まれにみる不景気の話ばかりで、何が原因かわからないので困っています。(自転車小売業)
- 業界での価格破綻が目立ってきました。足の引っぱりあい、少しでも売上件数を上げたいとする結果で、商品の品質は重視されていないのが現状です。良い仕事、適切な報酬を得たいものです。(その他専門サービス業)
- 仕事の依頼は多くなってきたが、単価が厳しくなっている。(広告・ディスプレイ業)
- 事務所の需要が少ない。50坪~150坪位の大きな物件は動かない。景気が悪いので起業がない。復興需要で景気が良くなるのを待つしかない。(不動産取引業)

⑤ 国際化・海外進出について

- 国内外とも、市場規模が著しく小さいため、国際化、海外進出もなかなか的を絞りにくく、どこにどの様な方法で対応していくべきか悩みつつチャレンジを繰り返しております。(貴金属・宝石製造業)
- 得意先の工場が続々と海外に移転している。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 円高や光熱費及び材料の高騰により顧客がより一層、海外工場への生産量を増している。国内は機械関連などが動いている程度です。(金属被膜・熱処理業)
- グローバルビジネス時代到来。中小企業もグローバル市場に注力する必要あり。(医療用機器製造業)
- 日本製の紳士シャツを輸出すべく努力している。品質は熟練職人の技で素晴らしいと思うが、価格が高いせいか、過剰品質なのか、なかなかバイヤーが見つからない。(男子服卸売業)
- 国内空洞化がますます進行し、顧客が無くなります。かといって、海外へ出る事もできません。(ボルト・ナット・ねじ卸売業)

⑥ 人材の確保・育成について

- 自然減で人員が減った状況の中、震災関連等で受注は増えています。零細工場ではなかなか人が採りにくい状況です。(金属被覆・熱処理業)
- 年齢の断層があるため、中堅社員を確保して、将来的な売上増を確保するとともに、次代の経営幹部の育成を考えている。(生鮮魚介卸売業)
- 技術者数が売上と密接に関連するため、積極的に採用活動を行っているが、この1年苦労している。技術者の需要は着実に増えている。ただし、単価は上がらない。苦しい状況は続いている。(ソフトウェア業)
- 建設業界においての技術者不足が、深刻な問題となりつつあります。(建築設計業)
- 就職難と言われている割には、当社のような低賃金の会社には人材が集まらない。(警備業)
- 昨年の震災後、金融機関より資金調達をし、思いきったリノベーションを行った結果、良い人材に恵まれ業績を押し上げている。「震災から1年」という消費マインドの低下を見ながら人材育成に注力したい。(宿泊業)
- 技術者が年々高齢化していますが、若者の応募がありません。数年先が心配です。(自動車整備業)

⑦ 顧客・得意先について

- 大手電機メーカーの下請企業です。得意先2社とも数百、数千億円の赤字決算予想です。これに伴い、在庫調整による発注減やコストダウン圧力に閉口しております。(金属素形状製品製造業)
- 震災後の自粛ムードがそのまま節約ムードに変化し、定着した状況。個人消費の不振に加え、主要客先の飲食店関係、特に法人関係の宴会及び接待需要が極端に落ち込んでいる。わが社の食品関係の需要の60%を占める飲食店関係の悪化は、売上的大幅ダウンに直結し、極めて厳しい状況が継続中。(食肉卸売業)
- 大震災後、1年を経過して昨今、個人経営の飲食業(すし店、居酒屋等)の転廃業が増えてきました。売上の減少と先行の展望の暗さから、廃業する同業者も増えています。零細小売、卸売の生き残りが厳しいです。(生鮮魚介卸売業)
- 福島、岩手、北関東(茨城、群馬、栃木)などの顧客が多かったが、注文数も激減しており、震災後1年経ってもこれからの見通しがつかない状況である。また、同業者の廃業なども耳にする事が多い。(自動車・自動車部品卸売業)
- 寒さのためか、商店街の人通りが少ない。(呉服・服地・寝具小売業)

- 購買意欲の低下はひどいものです。特に年輩層は厳しい状態です。
(雑貨・身の回り品小売業)
- お客様の夜の来店時間が繰り上がった。夜8時には来ない。以前は10時まで来客があった。閉店時間を1時間繰り上げた。
(菓子・パン小売業)
- 昨年後半から今年に入っても精米の販売が低迷し、玄米も原発、大震災の影響で価格が上がっているため、米穀販売業者の売上が伸びず、設備投資を行えないようで、弊社も売上や利益が上向きにならない。
(機械修理業)
- 元請が東京電力の関係工事が多く、原発関係の仕事は今後減少していくだろう。現状では、福島関連の後始末工事など、東電からの工事は多くて請けられない傾向が出ている。
(労働者派遣業)
- 個人向けの商品は良好ですが、団体（企業、病院等）の仕事が減少。
(旅行業)

⑧ デフレの影響について

- 客の購入単価の下落が目立ちます。
(コンビニエンスストア)
- 原価を割って売ってみてもそれほど売れず、昼間の客足が悪い。天候のせいかと思うものの、対応策に対し結果が少しでも出ればいいのだが、くじけてしまうことが多い。
(医薬品小売業)
- 他社との競争、予算の低価格化への対策で、事務所を工場に統合し経費の削減を行ったが、それ以上に低予算になっている。デフレが急激です。景気が上向いて、質を落とさずに製作できる予算をつけて頂きたい。(広告・ディスプレイ業)
- 1000円カットなど割安店に押されており、昔からのお客様に支えられて何とかしのいでいるという状況です。
(理容業)

⑨ 金融・資金繰りについて

- 銀行の返済を先に伸ばしているため、新たに資金が借りられないので困っています。
(貴金属・宝石製造業)
- 景気が回復しないまま絶望的な円高が重なり、受注がなく資金は底をつき、資金増もできない状態です。復旧、復興需要で沸いている業界もあると聞いていますが、製造業は地獄です。
(産業用機械製造業)

⑩ 売上・収益について

- 今期は増収、増益がほぼ確実。来期の計画も強気であるが、現実には世界の景気動向が不透明であり、それに左右される。ただ、このところ円安、株高による期待感も出てきた。
(鉄鋼・非鉄金属製造業)

- 当社は輸出関係の部品を機械加工し、上場会社に部品として納入していますが、中国の景気の悪化で受注が減少しています。
(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 外食産業、特に中小飲食店の景気が良くならないため、弊社の業務用ガス厨房機器の需要が低い。ゆえに弊社の売上が伸びない。
(はん用機械製造業)
- 大企業製造業も必ずしも全面的に良いわけではないが、一部の部門は好調である。その部門に関係しているおかげで、一定の売上を確保している。また、ベンチャー的な会社も特徴のある所は比較的安定している。来年度も可能性は大と認識、努力をしている。
(情報通信機器製造業)
- 3/11以降、イベントの数が少なくなり、また、イベントがあっても来客人数、販売数ともに少なくなり、売上が減少して不況。
(装身具・身の回り品卸売業)
- ガソリンの高騰により、今まで配達料はサービスしていたが、これからは別途運賃を請求している。商品単価に上乘せするのは難しいため。
(木材・他建築材料卸売業)

- 国内は、日本やタイ関連の復興需要が今年は顕在化するため、昨年より良くなる事は確実。
(建設・他一般機器卸売業)
- 催事への来店、売上は良くなってきたが、平常時の売上がまだ回復していない。
(呉服・服地・寝具小売業)
- 今年2月が大変寒かったため、コートや厚手の洋服がよく売れましたので、意外に採算が良くなりました。
(男子服小売業)
- 自転車の販売をしているが、去年の地震の影響で需要が前倒しになり、おそらく昨年のような売上は期待できないと思う。今年は気を引き締めてがんばらないと厳しいと思われるため、早く円安になって、経済が安定して欲しい。(自転車小売業)
- 天候の加減で売上が左右され、今月は、強風や寒さで今までにない落込みようである。
(がん具・娯楽用品小売業)
- 天候不順と福島県等の花生産農家の減少により、市場の仕入価格がかなり上昇した。また、冠婚葬祭が簡素化しているが、簡素であってもそれぞれに配送や制作する人手が必要で人件費がかかり、販売経費がかかることが多い。
(花・植木小売業)

⑪ その他

- 40社位から電気部品、板金加工等を仕入れているが、タイの洪水などがあり、納期1か月だった品が3か月かかるようになった。製造部品で納期のかかる物もあるので、出荷が遅れる場合がある。
(電気計測器製造業)

(平成24年3月23日作成)