

【自由意見の内容】

(調査票回収期間 平成26年12月1日～12月9日)

景況調査票の自由意見欄に337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をいただき、感謝申し上げます。

分類項目	意見数
1. 経済・景気動向	129
2. 業界の動向	86
3. 顧客・得意先	53
4. 為替	55
5. 金融・資金繰り	26
6. 売上・収益	100
7. 物価変動	23
8. 消費税	47
9. 中小企業税制	14
10. 人材の確保・育成	38
11. その他	15
計（複数回答）	586

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・修正を加えています。

1. 経済・景気動向について

- 選挙により景気動向が見えない。顧客の買控えが心配である。(建具製造業)
- アベノミクスは中小零細企業には何の効果も及ぼしていない。中小零細企業で社員の給与を上げられるような環境を早く作ってほしい。(ゴム製品製造業)
- 経済全般がなんとなくパッとせず、受注が低下している。すべての業界で、不要な規制をなくし、経済の活性化につなげてほしい。(理化学・光学機器製造業)

- 先行の見通しが不透明なため、設備増や賃金増などには依然として慎重にならざるをえない。(鉄鋼・石油・鉱物卸売業)
- 首都一極集中による地方の疲弊化が心配である。(非鉄金属卸売業)
- 消費動向が改善されず、中小・零細企業は、賃上げどころか賞与を出すのも大変である。大手企業が良くなっても全く影響が及んでこない。(自動車・自動車部品卸売業)
- 消費税の10%への引き上げ延期が発表されてから、急に景況感が悪くなった。(かばん・袋物小売業)
- 衆議院解散後の景気がどうなるか、消費税率10%への引き上げがどうなるか、小さなお店には心配な事ばかりである。(野菜・果実小売業)
- 悪いように感じるが、よく調べてみると、それほど悪くなっていない。現状維持で推移している。(自動車整備業)
- 企業の合併・統合で、寡占化が進み、格差が拡大していると感じる。個人商店は絶滅に追い込まれかねない。(情報提供サービス業)

2. 業界の動向について

- 当業界は、少子化と販売価格低下の影響が大きく、売上を伸ばす事が難しい状況となっている。新技術開発や改良等を推し進め、新しい業態を創り、顧客層を変化させていきたい。(繊維工業)
- 得意先の海外進出が多くなり注文数が減少する一方。事業拡大や設備投資などは考えられない。消費も抑えており、景気が良くなるとは思えない。(医療用機器製造業)
- 現在の電気・電子業界のモノ作りはコストのみに注力されがちだが、国内生産で付加価値を高める努力が必須と考えている。(発電・送電・配電用機器製造業)
- 都心の間屋街がマンション街に変わりつつある。街に仕入れに来る小売業者はめっきり減り、現金売上も落ちている。(男子服卸売業)
- 建築資材の販売を行っているが、戸建住宅着工数の減少により業況は良くない。産業用資材も需要の伸び悩みが見られ、11月以降は特に顕著である。(木材・他建築材料卸売業)
- 例年、秋が早くはじまると我々の業界は忙しくなるが、今年は10月から一気に景気が上昇し、久しぶりに11月で年内の仕事がいっぱいになった。(男子服小売業)

- 不景気よりも、安売り競争でどうにも商売にならない。酒の小売業は廃業やコンビニへの転業が続いている。(酒小売業)
- 毎年、売上が低下している。建築業界が良くなっていると言うが、昔のようには飲食店に足が運ばれていない。少しでも景気が良くなればと思う。(酒場・ビアホール)
- 観光バスの料金引き上げで、団体客の減少が懸念される。(旅行業)

3. 顧客・得意先について

- 顧客の海外生産拠点の拡充により、日本からの輸出需要が大きく減少しているうちに、国内での販売数も年々減少している。当社の受注量・売上高は大きく減少しており、今年も低水準で推移するとみられる。(金属加工機械製造業)
- 外国人観光客が大幅に増加、免税品目が拡大されたこともあり、一部小売業界で観光客向けの売上が増えているというニュースを目にするようになった。当社でも訪日観光客の購買力の取り込みが課題となっている。(装身具・身の回り品卸売業)
- 得意先の高齢化で将来の発展が望めず、後継者もなく存続が心配な状況。新規開拓は価格競争が厳しく、打開策が見当たらない。(家庭用電気機器卸売業)
- 景気の不安から、顧客の節約・買控え志向が衣料品に反映されているように見える。(婦人服小売業)
- 取扱商品が生活必需品ではないため、顧客はとにかく買わなくなった。急激に悪くなり、倒産する前に廃業を考えるほどの状況。(スポーツ用品小売業)
- 消費マインドが低下し、顧客の解約が増加している。(リネンサプライ業)

4. 為替について

- 原料その他機械もすべて輸入しているため、円安で値上がりし、もう利益がない。売値は以前のままで、円安には参った。廃業も考えている。(なめし革・革製材料製造業)
- 輸入業者から、円レートの上下に準じる変動納入価格制を求められている。(はん用機械製造業)
- 海外へ製品の80%を輸出しているが、円建てなので円安による差益はない。それでも市場では競争が激しく、模倣品の存在も悩みである。(医療用機器製造業)

- 営業努力が円安に追いつかない状況。(建設・他一般機器卸売業)
- 輸入品を販売しているため、仕入れ値が高くなっている。しかし、売上が減少しているので値段に転嫁できず、苦しい経営になっている。(木材・他建築材料卸売業)
- 輸入品の値上げ要請がひどく、商況が悪化している。円安・輸入価格の高騰で、中小企業は、倒産・廃業が多発するのではないか。(靴・履物小売業)
- 円安で大企業は景気が良いが、中小企業は資材の値上がりで収益が良くならない。(広告・ディスプレイ業)

5. 金融・資金繰りについて

- 国内販売の売上げ不振で、金融・資金繰りが厳しくなってきた。(靴・履物卸売業)
- 売上は横ばいだが、利益の少ない仕事のため、資金繰りが大変。返したり借入したりしているうちに借入額が増加してしまい、苦慮している。(家具・インテリア小売業)
- 売上は低いながらも安定しているが、公的融資などが厳しい対応となっていると感じる。(スポーツ用品小売業)
- 資金繰りは何とかなるが、売上・収益が上がっていかないと返済がつかまるのではと不安。(その他土木建築サービス業)

6. 売上・収益について

- 急激な円安で、材料の70%を輸入している当社は、今後大幅に収益が悪化する見通し。製品の売れ行きは6月以降沈滞しており、値上げをすればますます販売不振に陥るのではないか。(装身具・装飾品製造業)
- 電力料金の値上がりにより大幅な減益となっている。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- クリスマスに向かい例年受注が大幅に増加するが、今年はそれが見られない。取引先の小売店の売上が伸びないため四苦八苦している。業界の体質にも問題があると思われ、新たな販路を模索中。(装身具・身の回り品卸売業)
- 円安による輸入原材料の値上りは、業界として販売価格に転嫁できている。ただ、電気料金や輸送費の上昇は、競合がある中で難しい。(非鉄金属卸売業)
- 去年は消費税の駆け込み需要が11月から始まっていたが、今年の実績はかなり苦戦する模様である。(建設・他一般機器卸売業)

- 輸入材料が値上がりし、さらに消費税が上がったので値上げせざるを得ない状況だが、値引きして販売している。今後どうしていくか、先が見えない。
(男子服小売業)
- 年末の売出し時期に選挙が行われることになり、間違いなく売上が悪くなる。
(時計・眼鏡小売業)
- 米価が値下がりして売上が伸びないだけでなく、消費税分の値上げもスムーズに運ばず散々である。
(米穀類小売業)
- 仕事量はそれなりにあるが、コストダウンの要求が厳しい。
(ソフトウェア業)
- 電力や社会保険、税金、人件費などの経費増と収益減少の中で、売上の確保についても、厳しい状況が続いている。
(廃棄物処理業)
- 6月以降、売上が減少し始め、底が見えない状況。街の活気がいま一つである。あと半年ほど経過して、底を抜けたとわかることを期待している。
(酒場・ビアホール)

7. 物価変動について

- 老舗の同業者が大手に合併されるなど、同業者がどんどんなくなっている。デフレは増々進むばかり。官公庁の発注では、値段を保つ努力をしてほしい。
(印刷業)
- 仕入・材料費が高騰しているが、今後の需要の見通しが不透明であり、売値への反映の時期や手段の決定に苦慮している。
(セメント・板ガラス卸売業)
- 物価が大きく上昇し、業績は大幅に悪化している。年末には、さらに食材が高騰すると思う。
(料理品小売業)
- 原材料等による製造コストの上昇分を、すぐには小売価格に転嫁できず、収益の悪化が課題。一部定価を上げたが、店頭での反応が最大の関心事である。
(デザイン業)
- 消費税の3%増加分を上回る急激な物価高となっている。これにより、消費者の購買力が低下し、景気が沈滞する大きな原因となっているのではないかと。
(不動産賃貸・管理業)

8. 消費税について

- 消費税率の引き上げが延期され、経済動向がどう変わり、業界の景気がどうなるか、不透明なことが気になり。
(自動車・自動車部品卸売業)

- 消費税率引き上げの1年半の延期により、消費者の購買意欲が高まり、消費が拡大することを願っている。
(酒小売業)
- 天候も良くなく、じわりじわりと消費税の重さをお客様が実感している。悪い状況が続いている。
(医薬品小売業)
- 消費税が8%に上がってから、低迷が長引いているので、10%への引き上げが延期されて良かった。
(家電・電気機器小売業)
- 料金が内税のため、消費税の動向を注視している。徐々に価格転嫁をしてきたが、10%への引き上げが延期されたことから、転嫁の理由が無くなり説明に窮している。決めたことは、予定通りやった方がよいと考える。
(駐車場業)
- 消費税の引き上げを先延ばしにしたことで、国の財政はますます苦しくなり、景気の上昇は望めないのではないかと。
(リネンサプライ業)
- 定年を迎えた顧客が多く、長年来て下さっていることもあり、消費税を取りづらいと感じる。
(理容業)

9. 人材の確保・育成について

- 高齢を理由とした町工場の廃業が多くなっている。一連のものづくりの流れが途切れて製品が作れなくなるという懸念もあり、自社に限らず、ものづくり現場での人材確保・育成が課題だと考えている。
(金属被覆・熱処理業)
- 人材の育成ができる程の余裕がない。また、人材の確保では引き抜きが行われており、会社の行く末に大きく影響すると心配している。
(生鮮魚介卸売業)
- 外注先の技術者が不足し、単価も上昇している。仕事が請けられない状況だ。
(ソフトウェア業)
- 建築関係では、職人不足が深刻な状況。オリンピックにむけて仕事の増加を期待していたが、不景気である。
(建築設計業)
- 人手不足で募集をかけてもまったく応募がなく、新卒の生徒も年々減少している。人材不足が直接売上に繋がる業種なので、今後の不安である。
(美容業)

10. 中小企業税制、その他

- 企業減税を早く実行してほしい。
(ボルト・ナット・ねじ卸売業)
- 業界における厚生年金基金の破たんが大きな問題となっている。今後の見通しが分からない。
(かばん・袋物卸売業)