

【自由意見の内容】

(調査票回収期間 平成27年3月1日～3月10日)

景況調査票の自由意見欄に299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	93
2. 業界の動向	84
3. 顧客・得意先	47
4. 為替	31
5. 金融・資金繰り	26
6. 売上・収益	85
7. 物価変動	13
8. 消費税	39
9. 中小企業税制	15
10. 人材の確保・育成	39
11. その他	11
計(複数回答)	483

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

- マスコミや政府の言っていることと、肌で感じる景況感が異なる。国内生産が回復して来ていると言うが、実感がない。(電子部品・デバイス製造業)
- 国内の設備投資の上昇に期待している。海外情勢と為替が不安材料。(計量・測定・分析器製造業)
- 忙しいが、それに伴った利益が出てこない。経済・景気動向は本当に上向きなのだろうか。(ばね・その他金属製品製造業)

- 東京オリンピックに向けて、需要増加を期待している。(照明・電子応用装置製造業)
- 株価は活況を呈しているが、中小零細企業の景況は相変わらず“悪い”状況が続いている。賃金など、大企業との格差がますます広がると感じている。(ゴム・プラスチック卸売業)
- 世界的な景気の動向が大変気になる。特に、ギリシャの財政問題。さらに、ウクライナ情勢など不安材料がくすぶっている。(酒類・飲料卸売業)
- 小売業界は、ますます厳しさが増している。社会全体が縮小傾向にあると感じる。(家庭用品・他什器小売業)
- 大企業の業績が上昇し、今年から来年には中小企業に、さらにその翌年ぐらいには零細企業にも景気の波が波及してくるのではないかと。その後、オリンピックまでは比較的好況になると予想している。(家電・電気機器小売業)
- このところの動向をみていると、大きな構造変化が起きているように感じる。小手先の対応で済む状況ではなさそうだ。(楽器・CD小売業)
- 大企業が増収増益でも、末端の中小企業には影響がなく、厳しい状況が続く。同業者との競争に打ち勝つには体質改善が強いられ、転換期にある。(その他専門サービス業)
- 庶民の財布はなかなか堅い。一部の富裕層は良いとの話も聞くが、庶民がもっと豊かになることを期待している。(不動産取引業)
- 消費者は節約志向で、来客間隔が長くなっている。さらに競合が多様化し、二重の厳しさである。(理容業)

2. 業界の動向について

- 大手メーカーが海外生産に移したものを、元の日本に戻すということで、多少仕事量が出てきた。ただ、値段が海外価格で苦勞している。(金型製造業)
- 中小企業には、少子高齢化がボディブローのように効いてきている。今後の売上上昇は望めない。(がん具・事務用品製造業)
- 中国などからの旅行客への売上が頼り。日本人の購買力ははまだ戻っていない。(装身具・身の回り品卸売業)
- 円安による飼料高に加えて、仔豚の病気や鳥インフルエンザなどもあり、食肉価格が高騰し、販売に苦慮している。(食肉卸売業)

- 住宅着工数の減少が響き、建材の売上が減少している。(木材・他建築材料卸売業)
- スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストア間の垣根が低くなり、競争が激化している。根強い低価格志向で、売上・利益の確保が難しい。
(各種食料品小売業)
- 玩具店だが、去年はヒット商品が多くあった。今年はどうなるだろうか。
(がん具・娯楽用品小売業)
- 売上が悪く、店を閉める人が多い。また、宅配弁当の業者が増え、生鮮などの素材は売れなくなっている。このままでは町は衰退して行くと思われる。
(野菜・果実小売業)
- 建築設計は、全般的に業務が減少している。円安による資材高と人員不足で、この先ますます細って行くのではと心配している。
(建築設計業)
- 貸切バスの新運賃制度が始まり、料金が大幅に上がっている。新料金がマーケットに受け入れられるのか、バス旅行離れが進まないか心配である。
(旅行業)

3. 顧客・得意先について

- 初めての得意先からの仕事で、見積もり後に、仕様変更・設計変更が重なり、作業が遅れ、売上も減少してしまった。この仕事が終われば、また、単価の良い仕事の依頼が来ているので期待したい。
(金型製造業)
- 食品などのように毎日来店する必要がないため、天気や寒さの影響で、来客が減少する。品物が完成しても取りに来てくれず、悪い連鎖が続く。
(貴金属・宝石製造業)
- 販売先が倒産や廃業で減少している。また、特定商品は売れても、身の廻り品の売上は減少している。
(靴・履物卸売業)
- 顧客が高齢化し、減っている。若い人がスーパー等の大規模店舗へと流れるのを止められない。
(婦人服小売業)
- 葬儀の際に生花にかかる費用が減少しているほか、取引先も減少している。新規取引先の開拓が課題。小売業・サービス業は先行き不安が大きい。(花・植木小売業)
- 取引先はスーパーマーケットが多く、売上は減少している。個人消費が上がってほしい。
(その他情報通信業)
- 顧客である飲食店の倒産や閉店が続いている。円安で飲食店も我々も苦しんでいる。
(リネンサプライ業)

4. 為替について

- ほぼすべての材料で値上要請が来ているが、当社が製品の値上げをするまでには半年ほどのタイムラグが生じるため、利益の減少が心配。(革製履物・革製品製造業)
- 中国工場から仕入をしているので、急激・大幅な円安で赤字が続いている。4月から10%程度の値上をするが、売上ダウンが心配。このままでは存続は難しく、為替相場の反転を願っている。
(装身具・装飾品製造業)
- 中小零細企業では、経営者自らが、人の何倍も働き利益を得ているが、現在の為替はその努力を越え、厳しい状況だ。
(スポーツ・玩具卸売業)
- 円安の影響で原材料費が値上りし、収益確保が難しい。相場がこの先、どこで落ち着くのか予想できず、価格転嫁の時期も判断しにくい。
(装身具・身の回り品卸売業)
- 為替相場が円安なことから、海外からの需要が増加している。
(医薬品小売業)
- 円安による輸入価格の上昇で、原材料費が上り収益を圧迫している。得意先も同様の状況であるため、価格改定ができていない。
(運輸附带サービス業)

5. 金融・資金繰りについて

- 取引先の倒産・事業縮小などが相次ぎ、設備投資を考えても資金調達が思うように進まない。
(特殊印刷業)
- 急に受注が増え、材料費・外注費等の資金が不足している。(産業用機械製造業)
- 資金繰りは最悪の状況。得意先の確保が難しく、売上が伸びず、収益は減少している。
(建設・他一般機器卸売業)
- 消費税増税の影響が、仕入額の上昇につながっているが、調剤報酬に同額を転嫁できず、資金繰りを圧迫している。
(医薬品小売業)

6. 売上・収益について

- 1月までは仕事がなかなか決まらなかったが、2月に入り決まってきた。ただ、納期が短く3月頃に集中しており、断る仕事もでてしまった。4月以後も仕事が途切れないように営業活動を行かねばと思っている。
(家具製造業)
- 電力料金の値上で、収益のかなりの部分が消えてしまう。(鉄鋼・非鉄金属製造業)

- 都市ガス、電力、液化酸素などのエネルギーを大量消費するため、ここ1年半ほど、エネルギー単価の上昇に苦しんできた。この3月から当分は、単価の下落が確実で、ホッと一息つける。(照明・電子応用装置製造業)
- 得意先であるスーパー等の特売が以前より多くなり、対応に苦労している。商品は買取りなので安心だが、利益が増えないのが悩みの種である。(茶・のり・乾物卸売業)
- 火力発電所関係の急ぎの仕事が多い。前年度比で売上は5倍になりそうである。来年度も大きな注文が見込まれる。(ゴム・プラスチック卸売業)
- 売上は今年の秋から冷え込んで、悪い状態が継続している。(家具・建具卸売業)
- 販売方法をいろいろと工夫しているが、なかなか顧客がスーパーから戻らず、売上減・収益減のまま。店をたたむ人も多くなっている。(米穀類小売業)
- 売上がない日が続いている。近所に100円均一の店があり、複雑である。(文房具・事務用品小売業)
- 介護保険の見直しで、利益が大幅にマイナスになる。赤字をどう防ぐか、苦しい状況になっている。(医療附带サービス業)
- 飲食業は、まだ当分の間、良い状況にはならないだろう。このままではいつ店じまいになってもおかしくない状況だ。(酒場・ビアホール)

7. 物価変動について

- 中小企業では、材料高だが売値は元通りで、経営が厳しい。(医療用機器製造業)
- 物を大切に、しっかりした良い物・本物を求める傾向が見られるようになってきたと感じる。安価主流の状況は、結果として消費者に損になると思う。(男子服小売業)
- 灯油や米などが値下がりしており、収益が向上している。(酒小売業)
- 野菜や肉、魚が高くなり、販売が悪化している。(料理品小売業)

8. 消費税・中小企業税制について

- 今年の消費税増税の際は、3月の駆け込み需要が異常であった。その余波で、4～8月までは仕事がなく、過去10年程で最悪の売上となった。10%に再度上がると、同じ様な事が起こるのではないかと不安。(製本・印刷物加工業)

- 消費は良くない。去年は駆け込み需要があったが、今年の3月は、対前年比で売上の激減が予想される。新商品の開発と営業強化を行う予定。(化粧品卸売業)
- 消費税の増税後、売上の低迷が続いている。今後の再増税のことを思うと不安が増す。(医薬品小売業)
- 消費税に限らず、最近、重税感を感じる。(情報提供サービス業)

9. 人材の確保・育成について

- 人材の確保は大変厳しく、世代交替が出来ない。売上のバラツキをなくすため、営業力の強化に取り組んでいる。(特殊印刷業)
- 当社の経営者は40歳代だが、近隣の町工場では、後継者がなく廃業が出てきている。その分、仕事の受注が増え、淘汰が進んでいると感じる。今後は人材の確保・育成が課題である。(金属被覆・熱処理業)
- 今後の中小企業の人材確保・育成は、非常に厳しいと思う。今いる人材の確保と育成が課題。(セメント・板ガラス卸売業)
- 大手コンビニエンスストアの出店が加速し、労働力の奪い合いになっている。求人募集をかけても問い合わせがない状況が、しばらく続きそうだ。(コンビニエンスストア)
- 車離れと、ハイブリットを中心としたテクノロジー変化に対応するため、整備士などの人材育成が重要な課題となっているが、育成への投資余力がなく困っている。(自動車小売業)
- ますます人材の確保が困難になってきている。東京での人材確保が難しいため、地方で確保し、ニアショア開発に移行すべきか検討している。業績が思う様に伸びない最大原因となっている。(ソフトウェア業)
- 時給のパート従業員が集まらない。時給1,000円でもなかなか難しい。(駐車場業)
- 業界の人手不足は異常である。昨年4月以降、新規採用ができていない。(警備業)
- 求人募集をしているにも関わらず、まったく採用ができない。美容師不足が深刻で、今後の営業展開にも支障を来す状況である。(美容業)