

# 付帯調査（自由意見）

（令和6年12月調査）

景況調査票の自由意見欄に245企業から貴重なご意見をいただきました。ご多用中にもかかわらずご記入をいただき感謝申し上げます。

図表1 最近の状況や関心事

分類項目	回答数※
1. 経済・景気動向	90
2. 業界の動向	70
3. 顧客・得意先	52
4. 為替	34
5. 金融・資金繰り	27
6. 売上・収益	72
7. 物価変動	58
8. 消費税	18
9. 人材の確保・育成	52
10. その他	12

※複数回答

特徴的なご意見を掲載いたします。なお、掲載にあたり若干の加筆・修正を加えています。

## 1. 経済・景気動向について

- 各々のコストの低下が見込めず、景気の明らかな回復も感じられない。長期的な計画もしづらく、頭を悩ませている。（工業用プラスチック製造業）
- インフレ傾向のため仕入価格が上昇し、販売価格に転換できないと収益への影響が大きい。一方、販売価格の値上がりに合わせて実質賃金が上がらないと購買が進まない。（かばん・袋物卸売業）

- 世界状況が不安定な中、日本経済がどのような影響を受けるか心配。それによって益々売上が下がる可能性がある。（紙・紙製品卸売業）
- インバウンドが好調なため、売上が増加している。国内客の売上は微増。（時計・眼鏡小売業）
- 小売業では、物流2024問題に伴う物流費を始め様々な物価上昇があり、収入の伸びを上回っていることから、全体の個人消費に影響が出ている。（鮮魚小売業）
- 物価高に伴い、景気動向が低迷している。売上高は超えていても販売個数が減少している。（燃料小売業）
- 変動要素の増加により、景気の動向が見通せなくなっている。（ソフトウェア業）

## 2. 業界の動向について

- 銅材料の単価の変動が激しく、安定した単価設定が出来ない。（ばね・他金属製品製造業）
- 建売業者への材料卸をやっているが、首都圏は土地がなく、また在庫も沢山あり、新規建売が見込めない。マンション業者は、横ばい状態。（木材・他建築材料卸売業）
- 冷暖房の商品を取扱うため、この数年の暖冬は厳しい状況。また、今後は原材料の高騰が販売価格に転嫁出来るか不明。（家庭用電気機器卸売業）
- 化粧品メーカーの利益が中国市場での販売減少により縮小しており、メーカーから小売店への支援が減っている。今年は、仕入価格、販売価格の値上がりは高級品で見られたが、来年は低価格品まで広がる見込みがあり、売上への影響に注目している。（化粧品小売業）
- 昨今の物価高により顧客の購買意欲が減少。お花、観葉植物、陶器など趣味系の商品の動きが悪い。（花・植木小売業）
- デジタル化が進み紙媒体の減少が著しいため、仕事が無くなる。（出版業）

## 3. 顧客・得意先について

- 商品の売値は買い手の承諾で決まり、値上げができないなか、車輦費、人件費、仕入単価は値上がりしており、厳しい。（セメント・板ガラス卸売業）

- インバウンドの顧客も、財布の紐がきつくなっていると感じる。  
(時計・眼鏡小売業)
- 設計監理業務なので、入札あるいは積算依頼しても、施工価格が高騰し、予算が合わず不調となるケースがほとんど。  
(建築設計業)

#### 4. 為替について

- 製品の部材の80%を海外から輸入し、それに国内の部品を加えて商品にしているが、円安もあり毎年のように輸入品も上がっているため、これから先が心配。  
(がん具・事務用品製造業)
- 長年輸入をしてきたが、数年前までは円安に振れても、しばらくすると円高に回復することがあった。しかし、最近は円安から回復せず下がりっぱなしである。  
(医薬品卸売業)
- 為替が安定しておらず海外での物づくりがやりにくい。  
(男子服小売業)
- インポートのファッション商材の取扱いは、ほとんどがユーロベースであるためユーロ高が厳しい。現在のレートでも販売価格への転嫁が厳しく、来年度の為替動向によっては発想の転換も必要になる。  
(雑貨・身の回り品小売業)

#### 5. 金融・資金繰りについて

- 昨年不動産の売却等により借入金を減少させたが、売上が減少傾向のため、新たな借入が必要となっている。  
(燃料小売業)
- コロナ融資の返済が始まり、資金繰りがきつい。  
(文房具・事務用品小売業)

#### 6. 売上・収益について

- 受注減が継続し、新規の顧客、新規製品も獲得出来ていない。結果として、売上が大幅にダウンし、受注活動に力を入れているが増加に結びつかず、厳しい状況が続いている。  
(窯業・土石製品製造業)
- 先行きの景気に不安。賃金に物価高が追いついていない。  
(がん具・事務用品製造業)
- 仕入価格が毎月のように上昇し、上昇した分を販売価格に100%上乗せできない状態が続いている。売上高が増加しても利益につながっていない。  
(食肉卸売業)

- 原材料の上昇により値上げしたが、利益率が追いつかず、売上はやや上昇しているものの、あまり景気が良い状況ではない。  
(食肉卸売業)
- 仕入価格高騰に歯止めがかからず価格転嫁が難しい中、毎年最低賃金は上昇し続け、生産性向上も限界に近づき、最終収益確保が非常に厳しい。  
(各種食料品小売業)
- 金相場の高値が続く、宝石や貴金属の値段も上がっている。さらに日本では円安の影響も加わり、仕入原価が上昇している。このため、ジュエリーは、一般の日本人が普通に買えるレベルの値段ではない。生活必需品の値段がほぼ全ての物で上がり、生活コストを押し上げている。人々は節約志向になり、ジュエリーはますます余裕のある人しか買えないものになってしまうのではないかと。  
(ジュエリー製品小売業)
- 物価高によるクリーニング控え、資材の値上がりが続いている。機械の部品修理代の値上げもあり、倍になっている物もある。売上は伸びず、コロナ禍の頃からの借入の返済が厳しくなり、閉店、倒産廃業が増えている。料金を来年度は少し上げようと思っている。  
(普通洗濯業)
- 今後、家族葬が一層主流になることで、売上は減少し、経営が厳しくなると思われる。  
(冠婚葬祭・生活関連)

#### 7. 物価変動について

- 原材料価格が仕入のたびに高くなっており、製品単価に上乗せする状況。この先どうなっていくか悩みが増えている。  
(化学工業製造業)
- 物価変動（商材値上げ）に対して、売上・収益がなかなか伴わない。  
(管工機材卸売業)
- 値上げラッシュのため、買い控えの傾向が強くなってきた。  
(自動車小売業)
- エネルギー単価の上昇が大きい。  
(建築設計業)

#### 8. 消費税について

- 終わらない物価の上昇、飲食店にとっては非常に厳しい。現状メニューの値上げもできない現実がある。税の面も含め、何か対策をしてほしい。  
(酒場・ビアホール)

## 9. 人材の確保・育成について

- 正社員、非正規社員ともに、募集をしても応募が無い状況。 (ゴム製品製造業)
- 人材確保策の一つとして賃上げがあるが、企業努力には限界がある。  
(産業用機械製造業)
- 製造業は新規・中途採用の人材確保が厳しい。人件費を上げているものの若い人材の定着率が低下傾向にある。 (自動車・同附属品製造業)
- インバウンド客などの需要が多く新規の引き合いもあるが、人手不足の為、供給しきれない。 (パン・菓子製造業)
- 賃金はアップしたが、省力化と人員整理を行った。今後ベースアップは大きな課題になる。 (がん具・事務用品製造業)
- コロナ禍以前まで売上は回復したが、その分人手不足の問題があり、新規雇用、育成に力を入れている。ただ最近は、スマホで簡単に転職の応募が出来る一方、仕事を覚える前に辞めてしまう風潮がある。 (産業用機器賃貸業)
- 精一杯努力しているつもりだが採用ができない。現在の社員が辞めないよう対策を講じているが、毎年平均年齢が1歳上がってしまう。 (労働者派遣業)
- アルバイトの確保が厳しい。また、時給の高騰が経営を圧迫している。社会保険へのアルバイトの加入も厳しい。 (コンビニエンスストア)

## 10. その他

- 地球温暖化に伴う海水温上昇により、海産物の生産が減少している。このため、価格上昇によるいろいろな不都合がある。 (茶・のり・乾物卸売業)
- 仕事の依頼件数が減ってきている。対外的な営業に注力しなければならないが、専門的な作業を一人でこなしているため、時間の捻出も難しくなかなか着手できない。 (デザイン業)