

# 付帯調査（自由意見）

（令和7年12月調査）

景況調査票の自由意見欄に229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	91
2. 業界の動向	77
3. 顧客・得意先	57
4. 為替	53
5. 金融・資金繰り	44
6. 売上・収益	77
7. 物価変動	57
8. 消費税等	26
9. 人材の確保・育成	41
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

- 年末に入ってやや活気が戻りつつある。（特殊印刷製造業）
- コロナ禍以来まだ不況から立ち上がれない。需要が伸びず、赤字状態が続いている。顧客も同様で、閉店するところもある。（なめし革・革製材料製造業）
- 経済・景気動向が振るわないため、自動車部品等の受注が低迷している。（自動車・同附属品製造業）
- 鮮魚が値上がりし、販売に苦慮している。（生鮮魚介卸売業）
- 9月ごろから景気が悪い。仕事に勢いが無いように感じる。（建具製造業）

- クリスマスが近いが、例年に比べて静かである。金の相場上昇のため、新規オーダーは少ない。（ジュエリー製品小売業）

## 2. 業界の動向について

- 着物、反物の染色を行っているが、近年着物を着る人が減っているため業界全体が厳しい状況にある。（繊維工業製造業）
- 衣料品の海外生産品のネット販売により、国内製造衣料品の売場が縮小している。（織物製衣服製造業）
- 注文家具製造のため、先の見通しが立ちにくいのが難点。（家具製造業）
- 建設現場では職人の高齢化が目立つ。人員確保が周囲でも話題になることが多い。（建具製造業）
- 以前より同業他社の事業縮小や廃業が続いているが、ここに来てペースが上がっているように感じる。経営環境の悪化により、後継者に厳しい環境での事業承継をさせられないという事情もあるようだ。そうした企業が独自の技術を持っていることも多く、このままでは業界全体の衰退に拍車をかけるような気がする。（紙製品製造業）
- 鉄鋼業界の粗鋼生産量の減少に関して非常に懸念している。（計量・測定・分析器製造業）
- 照明業界の2027年問題（蛍光灯の製造、輸出入の禁止）に対応すべく顧客先より増産対応を依頼されるが、人手不足、人件費高騰で利益圧迫の状態。値上げの説明資料作成も負担であり、また、増産対応後の減産による設備過剰も心配。（照明・電子応用装置製造業）
- 医薬品の小売業は全体として減少していると考えられる。従事している人が高齢になり事業を継承する人がいない。顧客の高齢化による固定客の減少もあると思う。（医薬品小売業）

## 3. 顧客・得意先について

- 大手自動車メーカーの不振で発注が減り、同業者で仕事を取り合う状況。見積りを安くしないと取れないので、利幅が少なく、先の見通しも立たない。（金型製造業）

- 地価高騰により、工場を手放さざるを得なくなり、これを機に廃業してしまう同業者が出てきている。それに伴い、発注元のサプライチェーンの再構築のため、当社にも問い合わせが来ているが、設備や建物の老朽化のため対応に限界があり、顧客の新規獲得にも影響が出てくると考えている。

(金属被覆・熱処理製造業)

- 景気動向が改善し、顧客の業績が上向かないと、当社の業績も向上しない。特に、主要顧客である装置メーカーの業績が上がらないと厳しい。来年の見通しも厳しく、その他の顧客を獲得し、カバーする必要がある。(理化学・光学機器製造業)
- 物価高の影響により日用品以外の消費が減少しているため、業界の低迷が続いている。得意先からの商品発注も不安定で、キャンセルなどもある。一方、商品開発では数回に渡る改良作業が求められコスト負担が大きい。材料費高騰と工賃の増加、発注の減少もある。(かばん・袋物卸売業)
- 取引先や顧客の求める商品を先読みし、様々なサンプル作成に取り組んだ結果、オリジナル商品として少量注文(高単価品)が増えた。(装身具・身の回り品卸売業)
- 取引先が高齢になり、後継者がおらず廃業が増えている。新規取引先確保も難しい。また、技術職の人材確保も厳しい。(家庭用電気機器卸売業)
- 取引先の大手スーパー等で、閉店や再編成等があり、売上に影響を受けている。(駐車場業)

#### 4. 為替について

- 30年以上営業しており、為替はいつも上がったたり下がったりで、長い目で見れば大きな影響はなかったが、このところの円安は欧州通貨に対して下がり続けている。(医薬品卸売業)
- 円安が止まらないと、コストは上がっていく一方で、インフレは止まらないと思う。(建物サービス業)
- 円安で輸入品価格が上昇している。米の価格も高い。これらのため利益が出ていない状況。(一般飲食店)
- 急激な為替変動や物価上昇は業績に影響を及ぼすため、相場の安定を望む。(化学工業製造業)
- 円安、ユーロ高による影響が甚大。原材料が高騰しても、他に変えることは出来ず販売価格を値上げせざるを得ない。(男子服卸売業)

- ただでさえ材料費値上げ、人件費値上げなど、コストアップ要因が多い中で、現状の円安が更にマイナス要因となり、困っている。(靴・履物卸売業)

- 為替の安定を強く希望するのみ。円安は生活を厳しくするばかり。

(紙・紙製品卸売業)

#### 5. 金融・資金繰りについて

- 金利の上昇と貸し渋り気味の状況のため厳しい。(金属被覆・熱処理製造業)
- コロナ融資を受けた事業所は返済に苦勞している。また、テレワークが常態化して出勤日数が減り、一般客のクリーニング単価が大幅に低下している。ホテルゲストは中国からの客が減少しており、今月の売上も減少した。(普通洗濯業)
- 借入があるので、金利が上がらないことを望んでいる。(普通洗濯業)
- 金利の上昇を懸念している。(自動車小売業)

#### 6. 売上・収益について

- 金の価格の上昇で古い在庫に割安感が出たため、バーゲンセールで5年ぶりに売れた。(貴金属・宝石製造業)
- 物価上昇で値上がりしが止まらず困っている。見積りを出しても価格交渉は難しく、値上げも容易ではない。(ボルト・ナット・ねじ卸売業)
- 製造業の設備投資が少し上向きになりつつある感があり、機械設備の見積り依頼があるが、受注には至っていない。新規プロジェクトの立ち上げに時間がかかる、当初の予定価格よりも値段が高くなった、などの理由が考えられる。顧客は自動車関連が中心だが、この先が見通せない。(金属加工・事務機器卸売業)
- 材料費が上昇し、販売価格も高騰したため、消費が減っている。(米穀類小売業)
- 前年比で売上が5%減少。人件費及び材料費等、各種コスト増が重くのしかかっている。(運輸附带サービス業)

## 7. 物価変動について

- 原材料費が高すぎる。見積りを出すのが、価格が高すぎて注文がとれない。このごろは見積り依頼すらない。原材料価格は高いことが常態化しており、修理に必要な材料も同様である。(貴金属・宝石製造業)
- 仕入価格が上がっており、売上減少につながっている。(紙・紙製品卸売業)
- 物価が上がっているのに、売上単価が変えられないことが課題。(デザイン業)
- 物価高のため、クリーニングに出さず、着るだけ着て捨てるとか、古着として売るといった話を聞く。資材の値上げやエネルギー価格上昇を料金に価格転嫁できていない。閉店や廃業の話ばかりを耳にする。(普通洗濯業)
- 仕入価格上昇に価格転嫁が追いつかない。(冠婚葬祭・生活関連サービス業)

## 8. 消費税等について

- 顧客の減少、売上の減少、仕入価格の上昇、消費税（インボイス制度）により、赤字が続いている。(文房具・事務用品卸売業)
- 家賃の上昇が厳しい。物価や社会情勢の変動が大きく、安定した商売が出来ない。税金や社会保険料も高い。(時計・眼鏡小売業)

## 9. 人材の確保・育成について

- 原材料の値上がり、販売価格がついていけず収益が出なくなった。人員確保のために職場環境を改善しているが、それにより間接費が上昇している。(パン・菓子製造業)
- 良い人材を取らなければならないが、我々零細企業は募集しても厳しい状況にある。(製本・印刷物加工製造業)
- 残業規制により現場の仕事が進まない。(木材・他建築材料卸売業)
- 仕入価格が引き続き高騰しており、適正収益確保が厳しい状況。人員不足の中、最低賃金は年々上昇し、人件費負担が非常に重い。合理化、生産性向上に努める以外に手立てが見つからない。(各種食料品小売業)
- 人材の確保に苦戦している。(建築設計業)
- 今年は退職者が多く、採用の難しさを痛感している。転職に際しエージェント等を使う人も多い。(事務用機器他賃貸業)