

## 【自由意見の内容】

(調査票回収期間 平成30年3月1日～3月9日)

景況調査票の自由意見欄に294通の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。

分類項目	意見数
1. 経済・景気動向	88
2. 業界の動向	81
3. 顧客・得意先	45
4. 為替	15
5. 金融・資金繰り	18
6. 売上・収益	61
7. 物価変動	11
8. 消費税	30
9. 人材の確保・育成	70
10. その他	16
計(複数回答)	435

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、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

- 大企業は好況であるようだが、中小企業は良くない。(製本・印刷物加工業)
- 景気回復の実感がない。今後の動向を注視している。(ゴム製品製造業)
- 景気が良くなると将来が不安である。(パン・菓子製造業)
- 積極的に賃金を上げ、消費者の購買意欲の向上を図らないと、本格的な景気の拡大にはつながらないのではないかと。(装身具・身の回り品卸売業)
- 株式市場の動向にあった好景気の実感がいまだにわからない。(塗料卸売業)
- 景気は良いといわれているが、動向は消極的な感じが強い。(男子服小売業)

- 天候の商売に与える影響が年ごとに大きくなっている。(家庭用品・他什器小売業)
- 景気上昇といわれているが、消費減少が進んでいき、先への不安の方が大きい。(花・植木小売業)
- 先の見通しが不透明。(機械設計業)
- 東京オリンピック後が心配である。(廃棄物処理業)
- 景気上向きの実感がない。(労働者派遣業)

### 2. 業界の動向について

- 同業の中でも企業間格差が大きくなってきた。(繊維工業)
- 市場規模が縮小している。(ニット製衣服製造業)
- 東京オリンピックを控えて、全体的に少々動きが出ている感じがしている。(特殊印刷業)
- 見通しは暗い。(なめし革・革製材料製造業)
- 東京オリンピック整備事業を含め見通しは明るいですが、人材不足で仕事がこなせるか不安。(照明・電子応用装置製造業)
- 世の中でいわれているほど、業界の景況感はよくない。むしろ悪いくらいである。(電設資材卸売業)
- 東京オリンピックの関係で建設業界が盛況の割にまだ実感がない。(塗料卸売業)
- 電子・電機の部品は受注がよく、しばらくは景気がいいと思っている。(その他電気機器卸売業)
- 依然として低迷している。(米穀類小売業)
- 顧客の高齢化により、先行きが不安である。(楽器・CD小売業)
- ネットやデジタル化の波を受けて、今後どのように業界が変わっていくのかわからない。(出版業)

### 3. 顧客・得意先について

- 個人消費を高めるにはどのような策があるか、思案している。(ニット製衣服製造業)
- 大雪・厳冬・オリンピックの影響で来客数が少なかった。(貴金属・宝石製造業)
- 得意先に内製化の動きがあり、新しい顧客の確保や営業力のある人材の確保などに頭が痛い。(特殊印刷業)
- 顧客の高齢化・少子化が進んでいる。(文房具・事務用品卸売業)
- 顧客数が減少している。(婦人服小売業)
- 物流コストの高騰が、顧客内での課題になっている。(情報提供サービス業)
- 取引を継続するために、顧客ニーズをいかに把握し、スピーディに対応できるかが鍵となるが、コミュニケーションをどう取るかが難しく、課題である。(その他専門サービス業)
- 消費者の節約志向が強い。(リネンサプライ業)
- 得意先の閉店に先行きの不安を感じている。(職業紹介業)
- 顧客の事業承継により、取引が終了することがある。(旅行業)

### 4. 為替について

- 為替を予約するにあたり為替動向の先が読みづらい。(がん具・事務用品製造業)
- 円安基調が長引き、商品原価率が上昇したままで販売価格を上げざるを得ず、売上・利益ともに厳しい状況である。(婦人・子供服卸売業)
- アメリカの動向で日本もかなり状況が変わってくると思っている。(自動車・自動車部品卸売業)
- 為替が円高傾向にあり、輸入にとっては追い風。ただし円高による景気減速があると消費も冷えるので懸念材料でもある。(運輸附带サービス業)

### 5. 金融・資金繰りについて

- 資金繰りが厳しい。(はん用機械製造業)

- 毎月の仕入資金繰りに苦労している。(紙・紙製品卸売業)
- 借入は売上収益が落ち込んでいるためできず、資金繰りに苦しむ中小企業は多いと思う。(その他電気機器卸売業)
- 売上が上がっても経費が先に出ていくので資金調達が難しい。(労働者派遣業)
- 積雪によるクローズが続き資金繰りに苦慮している。(スポーツ施設提供業)

### 6. 売上・収益について

- 年々売上高が減少している。仕入代金の上昇に対して、売価に転嫁することができず、物価の上昇に追い付けない。(ばね・その他金属製品製造業)
- 収益率を上げたい。(発電・送電・配電用機器製造業)
- 原材料が著しく高騰しているが販売価格へ転嫁できず、収益の悪化につながっている。(がん具・事務用品製造業)
- 売上は上昇傾向だが収益確保は難しく、顧客の要求も以前より厳しく、対応に苦慮している。(セメント・板ガラス卸売業)
- 仕入先全般より約10%の値上げ要請が来ているので、若干売上減がおきるのではないか。(木材・他建築材料卸売業)
- 取引先からはコストダウン要請や、原材料の値上げにより利益率は下がる一方である。(建設・他一般機器卸売業)
- 商品が売れない。(靴・履物小売業)
- 材料費、工賃、運搬費の値上げによる価格上昇を自店で吸収せざるを得ない。収益の減少が予想される。自店の値上げのタイミング等、検討中である。(時計・眼鏡小売業)
- 市場の価格が高い日がある月より多く、売上に影響。(野菜・果実小売業)
- 個人の売上が特に悪い。(菓子・パン小売業)
- 商品単価が4月から下がるため、大幅な売上減少が予想される。(医薬品小売業)
- 売上が少ない中で先が見えない。(家具・インテリア小売業)
- 大変に厳しい状況が続いている。(スポーツ用品小売業)

- 昨年は良かったが今年に入って案件のキャンセルが増え、売上が伸びない。  
(映像・音声制作業)
- 美容料金は上げにくい。一方、従業員の時給も上がっているののでいつまで続けられるか心配だ。  
(美容業)
- 天候不順により売上が減少した。  
(スポーツ施設提供業)

## 7. 物価変動について

- 原材料価格の上昇を懸念している。  
(印刷業)
- 資材の価格上昇をなかなか製品価格に転嫁できない。  
(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 何でも値上がりするが販売単価は上げられず、これからもっと厳しくなる。  
(菓子・パン類卸売業)
- 送料の値上げに便乗して仕入商品が値上がりぎみだが販売価格に転嫁しにくい。  
(その他化学製品卸売業)
- 物流コストの上昇による影響が懸念される。  
(花・植木小売業)

## 8. 消費税について

- 消費増税は景気を悪くすると感じている。  
(金属被覆・熱処理業)
- 増税よりもむしろ減税すべき。  
(事務・サービス機器製造業)
- 消費税の値上げが一番の課題である。  
(雑貨・身の回り品小売業)
- 消費増税による消費の減少が心配である。  
(家具・インテリア小売業)

## 9. 人材の確保・育成について

- 熟練工の高齢化対応で人材を確保・育成したいが、売上が伸びず、資金に余力がない。  
(金属被覆・熱処理業)
- 中途採用、人材派遣ともに採用難である。  
(産業用機械製造業)
- 企画、設計、営業は優れていても、直接制作する人材の確保・育成に将来不安を感じており、何か早めの対策を考えねばならないと思っている。  
(はん用機械製造業)

- 作業者の世代交代の時期のため、新しい人材の確保が急務。  
(がん具・事務用品製造業)
- 人材の確保が深刻な問題。在籍する社員のレベルアップと新たに採用する社員の育成をさらに強化していく必要性を痛感している。  
(装身具・身の回り品卸売業)
- 人材の確保や長期の育成が難しく、事業承継に危機感を持っている。  
(家具・建具卸売業)
- 収益の上がる体質の維持と人材確保、先々に向けての合理化投資が必要である。  
(非鉄金属卸売業)
- 新卒・中途採用ともに採用が難しく、定員充足までに時間がかかる。  
(自動車・自動車部品卸売業)
- 若年層の採用ができず、従業員は高齢化するので先の見込みが立たない。  
(かばん・袋物小売業)
- 昨年度から経費をかけ長期間採用活動を続けたところ、数名の人材を確保できた。手間と工夫とお金をかけて現状を打開していきたい。  
(ソフトウェア業)
- 有資格者の人材確保が難しい。  
(医療附带サービス業)
- トラック業界のドライバー不足による人材確保が難しい。  
(廃棄物処理業)
- 業界全体で人材不足が生じている。  
(計量・非破壊検査業)
- 深刻な人材不足である。  
(警備業)

## 10. その他

- 後継問題で苦慮している。  
(情報通信機器製造業)
- 先行不透明で繁閑の差が激しく、労働環境が良くない。技術経験がとぎれるのもったいないので、事業承継について思案している。  
(広告・ディスプレイ業)