

【自由意見の内容】

(調査票回収期間 平成27年12月1日～12月9日)

景況調査票の自由意見欄に295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 | 105 |
| 2. 業界の動向 | 68 |
| 3. 顧客・得意先 | 43 |
| 4. 為替 | 18 |
| 5. 金融・資金繰り | 21 |
| 6. 売上・収益 | 80 |
| 7. 物価変動 | 10 |
| 8. 消費税 | 76 |
| 9. 中小企業税制 | 9 |
| 10. 人材の確保・育成 | 33 |
| 11. その他 | 11 |
| 計（複数回答） | 474 |

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

- 最近の経済・景気動向は、中小企業にとって好景気とは言い難い。全般に部材の購入意識は低く、当社の業績にも影響がでている。(理化学・光学機器製造業)
- 政府やマスコミは、国内の景気が良くなっており、企業収益も向上しているといっているが、周囲の中小企業では景気が悪化した話ばかりだ。(電子部品・デバイス製造業)

- 昨年度と比べて今年度は9月までは仕事の量が増えていたが、夏の後半から手すきの状態が増えてきている。営業努力をしていかねばと思っている。(家具製造業)
- 国内需要は上向くのだろうか。アメリカの金利上昇や中国経済の減速により、世界経済が不況に入るのではと心配している。(化粧品卸売業)
- 中国経済やテロの問題など、グローバルな変化が、国内経済に及ぼす影響を注視している。(建設・他一般機器卸売業)
- 景気は見通しよりも悪化していくのではないか。(ボルト・ナット・ねじ卸売業)
- テレビなどでは景気が良くなっているとの報道があるが、実際はどんどん悪くなっていると感じる。先行きが見えず、不安になる。(菓子・パン小売業)
- 調子が良いといっても、ごく一部の大企業が海外で良いというだけである。都内ではインバウンド消費にうまく対応できたところのみが何とかやっているといる状況だ。インバウンド消費への対応策を積極的に紹介してほしい。(男子服小売業)
- 町の様子がなんとなく静かで、勢いが感じられない。(燃料小売業)
- オリンピックに向けて、日本文化を見直す良い機会と捉え、発信をしていきたい。(中古品小売業)
- 今までと比べて小さな仕事ばかりになってきている。中規模・大規模な仕事は皆無である。やはり先が読めないためかと思う。(ソフトウェア業)
- 大手企業では最高益が出ているようなので、政策により、国内での投資や購買を進め、資金の流れを加速させてほしい。(リネンサプライ業)

2. 業界の動向について

- アパレル業界だが、国内生産では生地やデザインが特殊なものや、こだわりの商品が多くなり、現場のものづくりに影響がでている。(ニット製衣服製造業)
- 当業界にもTPPの影響があるはずだが、農業や自動車以外の情報がなく、どうなるのかと心配している。(貴金属・宝石製造業)
- 自動車メーカーが主要顧客だが、海外生産拠点を持ち、国内工場は国内向けのみを生産している。国内生産数が減少傾向にあるため、当社の受注も減少している。海外進出は当社には大きな負担であり足踏み状態である。(金属加工機械製造業)
- 需要動向の変遷が早く、得意先の研究テーマも刻々と変わっていくので、その波に取り残された感がある。有望機種改良や新規分野の製品開発を模索中である。(理化学・光学機器製造業)

- 大手・中堅企業の設備投資は依然として厳しい状況だ。新規は見送り、既存機械装置の改善・改造のための小口部品の発注にとどまることが多く、先行きが不安である。また、依然として海外進出が止まらず、心配だ。

(建設・他一般機器卸売業)

- 小売業をしているが、最近、卸問屋がいくつか閉店している。小売店の廃業が多いため仕方がない面もあるが、残っている我々としては仕入先がなくなることになり、重大な問題である。

(ディスカウントストア)

- 調剤報酬引き下げのニュースもあり、中小調剤薬局には厳しい状況が続くと思われる。

(医薬品小売業)

- マーケットの規模は拡大中で、海外からの医薬品開発案件が増加している。

(医療附带サービス業)

- 貸切バスの新運賃制度により、多くの同業者が売上減少に転じている。(旅行業)

3. 顧客・得意先について

- 台湾や中国からの顧客が増大している。(貴金属・宝石製造業)

- メンズアパレルの卸売業者は大幅に減少しており、仕入先が少ないことから顧客・得意先はメーカー直結の道を探っている。中間卸問屋は数年先にはなくなるのではないか。

(男子服卸売業)

- 商店の高齢化が進んでおり、閉店する店や工場が後を絶たない。(食肉卸売業)

- 本場・本物の価値を知らない人が増えていると感じる。安物は品質が悪いこともある。長くもち、「価値」があるものを知ってほしい。

(男子服小売業)

- 大手企業が、過去からの継続取引に関係なく、官公庁のような入札形式を採用する傾向になってきている。継続受注や収益確保に大きな影響が生じてきている。

(建物サービス業)

4. 為替について

- 受注は多いが、残業が増えて利益が伴わない。また、いつまで好調な受注が続くかは為替にかかっており、注視している。

(医療用機器製造業)

- 円安基調で、輸入企業としては販売に支障をきたしている。大規模製造業は増収増益も多いようだが、中小企業や消費者としては効果を感じられない。

(生鮮魚介卸売業)

- 日本経済を守るためには為替の安定が一番重要だ。急激な変動にならないようにしてほしい。

(スポーツ・玩具卸売業)

- 円安が進み仕入価格が上昇している。一方、販売価格はさほど上がっておらず厳しい状況だ。

(男子服小売業)

5. 金融・資金繰りについて

- 例年に比べて11月の売上が悪く、これからの資金繰りに困っている。

(米穀類小売業)

- 移転に伴う資金需要があり、金融機関の支援を受けて順調に完了した。今後は人材採用活動を実施していく。

(ソフトウェア業)

- 都市銀行から運転資金や投資資金を借り入れているが、近くの信用金庫からより低利の貸し出しの話がきている。持続性がどうなのかと考えている。(出版業)

6. 売上・収益について

- 今後の受注がどうなるのか心配している。当社の商品開発が得意先に受け入れられるかどうか重要だ。

(ニット製衣服製造業)

- 消費税増税と円安による物価上昇により、不要不急の商品の購買が大きく影響を受けている。当社の製品は必需品ではなく、前年比で大きく落ち込んでいる。

(装身具・装飾品製造業)

- エネルギー源である電気料金の値上げが最大の関心事である。結果的に収益減になっている。

(鉄鋼・非鉄金属製造業)

- 冬商戦の遅れで例年に比べて売上、収益が低下している。このままシーズン終了かと心配している。

(自動車・自動車部品卸売業)

- 客単価が下がり続けている。歯止めをかけるべく、様々な試みをしているが、結果に結びついていない。

(靴・履物小売業)

- チェーン店ばかりが増え、個人のお店が少なくなっている。どうしたら売上になるのかと商工会の勉強会にも出ているが、なかなか日差しが見えない。

(自転車小売業)

- アベノミクスで年の前半・中盤は良かったが、11月は大幅な減収になった。この先、消費税やマイナンバーなどの影響で消費の腰折れが不安だ。

(普通洗濯業)

7. 物価変動について

- 長年続いたデフレのためか、消費が伸びず、経営者は値上げができずに苦しんでいる。(なめし革・革製材料製造業)
- 新製品販売に目途が付き、売上にこぎつけたが、材料や仕入の値上げが続き、なかなか思い通りに行かない面もある。(医療用機器製造業)
- 牛肉の価格が上がり続けており、何とかならないかと思っている。(食肉卸売業)

8. 消費税・中小企業税制について

- 消費税率の引き上げが適切なのか、現状の把握・判断をしっかりしてほしい。(はん用機械製造業)
- 再増税となれば間違いなく景気は停滞すると考えている。外食産業にかかわる当社にとっては打撃が大きいと心配している。(その他の食料品製造業)
- 消費税増税による需要減少は長く続き、19か月経ってようやく脱することができた。再増税すれば壊滅的なことになるのではないか。(装身具・身の回り品卸売業)
- 消費税の3%UPは、納税時に戸惑うほどのインパクトがあった。他国の15~25%という数字を思うとぞろぞろ怖い。今後の対応に苦しみそうだ。(靴・履物小売業)
- 軽減税率は、線引きが困難で現場が混乱する。増税の効果もなくなってしまうのではないか。(酒小売業)
- 消費税の増税は、顧客・売上の減少につながるのでやめてほしい。また、一部の業者の免税や、食料品の減税が検討されているが、一律に納税・課税するべきだと思う。(リネンサプライ業)
- 飲食店を営んでいる。食料品への軽減税率が話題になっているが、線引きによっては大変な手間になると心配している。また、前回の増税で消費マインドが悪くなるのを実感しており、再増税を懸念している。(酒場・ビアホール)
- マイナンバーも始まり、当社のような小さな企業も、消費税は預かり納めるなど、税に対する認識を持たねばと思う。国も小さな企業を守る税制を考えてほしい。(はん用機械製造業)
- 消費税10%に増税後の景気動向が気になり。また、外形標準課税の中小企業への導入が検討され、注視している。(その他化学製品卸売業)

9. 人材の確保・育成について

- 人手不足で、募集広告を出しても反応がない。最低賃金がより高くなると大変なことになる。(その他の食料品製造業)
- 和履下駄や草履などの卸売業をしているが、販売小売店の減少が激しく、海外製品の氾濫もあって、伝統的な国内の職人がいなくなっている。先行きが見通せず、職人の育成をいろいろと考えているが難しい。(靴・履物卸売業)
- 社員の高齢化に伴い、本人の希望に沿って継続雇用をしている。また、毎年数名の新入社員が入社し、育成のために各種講習会等に参加させているが、なかなか定着率が良くならないのが課題だ。(管工機材卸売業)
- 現場では、きちんとした仕事ができる人材が激減している。現場が動かなくなる日も近いのではと思っている。(塗料卸売業)
- 中小企業には人件費が重荷だ。特に最低賃金が高くなり影響が大きい。交通費や福利厚生費も高く、負担になっている。(男子服小売業)
- 以前にも増して採用状況が厳しくなってきた。来年の業績は採用の可否にかかっている。(ソフトウェア業)
- 中途採用で20代の若手を募集しているが、なかなか応募がない。人材の需給ギャップを解消できるような施策を検討してほしい。(機械設計業)

10. その他

- 城東地域では、後継者がなく廃業する工場や事業所を見かける。多くの跡地はマンションや戸建住宅になり、隣が住宅になってやめてしまうところも出てきている。今後の町工場の動向が心配だ。(金属被覆・熱処理業)
- 国の借金が増え続け、今までのやり方では国そのものも、中小企業も成り立たないのではないかと心配している。目先ばかりの対応ではなく大局を見据えてやる必要がある。(靴・履物小売業)
- 中小企業にとっては、マイナンバー対応やストレスチェックの義務化、社会保険等の提出物増加や消費税増税に伴う煩雑な手続きなど、負担が増加し、困っている。(廃棄物処理業)