

## 【自由意見の内容】

景況調査票の自由意見欄に324社から貴重な意見をいただきました。ご多忙中にもかかわらずご記入いただき、感謝申し上げます。

分類項目	意見数
① 経済・景気動向	133
② 為替（円高）	48
③ 業界・地域の動向	66
④ 国際化・海外進出	19
⑤ 人材の確保・育成	20
⑥ 顧客・得意先	35
⑦ デフレの影響	27
⑧ 金融・資金繰り	19
⑨ 売上・収益	98
⑩ その他	25
計（複数回答）	490

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・修正を加えさせていただきます。

### ① 経済・景気動向について

- 消費税を早く上げて安心できる将来像を示して欲しい。一時的にインフレの気持ちが高まり駆け込みでも需要が創出されると思う。（工業用プラスチック製造業）
- 外食産業の消費が全く振るわず。大手企業は好収益だが、街中の中小飲食店の景気はかなり落ち込んでいる。ゆえに当社の業績も低迷している。（はん用機械製造業）
- 12月に入り機械加工の仕事量が減少。いつまで続くのかこの不況。大田区はものづくりで有名な会社が多いのですが、この不況で次から次とやめる会社が多くなる現在です。（建設・他一般機器卸売業）
- 消費の低迷により売上が落ち込んで来ています。これ以上悪くなると倒産する店が増えることとなります。政府の景気対策を早急に打ち出してもらいたいと思います。一刻も早い景気対策を望みます。（靴・履物小売業）

- 今秋頃より来店客、販売額ともかなり減少しました。ここに来て若干持ち直してきた感じですが集客も少なく商店街がひっそりとした感じになっています。これから歳末から春にかけての回復に期待しております。（かばん・袋物小売業）
- 大企業の設備投資が停滞傾向にあり、その影響をものに受けているため、非常に厳しい状況下にある。（ソフトウェア業）
- 経済、景気は去年、今年と悪かったが来年も全く不明。情報は少しずつはあるが、成約に至らない。同業者が少なくなった中でも競争は厳しい。広告、ディスプレイの予算も少ない。（広告・ディスプレイ業）
- 人材ビジネスは、経済、景気動向によって左右される。来年も厳しい年となりそうです。内を固めるため、人材の採用、育成に力を注ぎ将来の飛躍を図る2011年にしたい。（職業紹介業）
- 最近では景気の動向とともに広告関係の仕事も少なくなりました。経費などできるだけ削減していますが、先の見通しがわかりません。（労働者派遣業）

### ② 為替（円高）について

- 円高による通貨スワップの支払額が多く、収益を大幅に圧迫しています。（革製履物・革製品製造業）
- 鋳造業は100%受注産業ですので、発注先の業況に大きく左右されます。特に今年後半の円高により春先より発注減になっています。（鉄鋼・非鉄金属製造業）
- ドル建てで海外と直接取引もある。今まで同様、円高が続けば顧客は海外に生産拠点を移すと思う。当社も多くの製造業も為替次第で景況は変わる。5年、10年後の国内を考えると…恐ろしい。（ボルト・ナット・ねじ製造業）
- 円高により、また、内需の低迷により大企業を中心に企業の海外移転が続けば、国内の空洞化が加速され国内の企業、特に物造り企業が立ち行かなくなるのは目に見えている。これに歯止めをかける政策が欲しい、と言うより我々の生き残りの必須条件である。（金属加工機械製造業）
- 塗料卸の当社としては、輸出用自動車の販売台数が業績に与える影響が大きいため、為替動向が関心事です。（塗料卸売業）
- 英国を主とする（フランス一部あり）輸入品販売業なので昨今の円高（ポンドとユーロ）は当社にとって喜ばしいことではあるが、国内の顧客への販売となると（小売）、円高などによる景気不透明感が漂い、苦戦を強いられているのが現状。（ジュエリー製品小売業）
- 当社は客先の工場に出向き非破壊検査を請負っております。現在円高で輸入するガソリン（ナフサ等）は安くなっているはずですが、ガソリンの値上げの際は迅速に行うが円高差益の還元は遅く、燃料代の経費が相変わらず高値のままなので、経費が下がらなくて困っております。（計量・非破壊検査業）

### ③ 業界・地域の動向について

- プレス加工は量産物がまったく出なくなった。金型も極端に少なく今後も出て来る気配がない。今後零細な所が、なくなるのか、残るのか3～5年で答えが出るかも。近所では今年5件の工場がやめています。(金型製造業)
- 当社は加工請負の塗装業(工場内)です。地域周辺に顧客があって初めて商売になります。大手企業が海外生産し逆輸入することでここ数年生産が減少しています。既存の設備の償却もまだなので、厳しい状況です。事業を継続しながら、仕事の内容を変えて行きたいと考えています。(革製履物・革製品製造業)
- 婦人服卸業を営んでいますが、取引先は路面店の小売店(洋品屋)で自分の店(家賃無し)で商売しても洋服が売れず経営が成り立たなく、廃業店が増えて当社としては売先が減るばかりで困っています。(婦人・子供服卸売業)
- 夏季以降の異常気象により農作物はかつてない程のダメージを受け、このため野菜・果物ともに入荷が激減し、価格は極めて高水準で推移。各社ともに販売数値は異常な程上昇を示した。しかしながら、流通段階では量販店の価格競争の煽りを受ける結果となった。(野菜・果実卸売業)
- スカイツリーの効果でテレビなどに取り上げられ地域に遠方からの客が来るようになった。卸の方でも新規出店や新たな店からの問合せが来ていますが一時的なものか、また、鳥インフルエンザの発生も動向が気になります。(食肉卸売業)
- 近郊住宅都市の現況で、中心市街地の通りでも空店舗が目立って来ました。入れ替わりですぐに入居していた昨年から、近時では長期間(3か月～1年間)空いたまま、駅近でも小売サービス、または飲食でもテナントが見つかりにくい状況になっています。(婦人服小売業)
- 電子化が進むと出版業界はどうなるか見通しが難しい。(出版業)
- 電気自動車の時代に段々と変わっていくので、将来が不安です。(自動車整備業)

### ④ 国際化・海外進出について

- 円高のため海外の安い物が流通し、また、顧客も海外に委託生産をする所が多く、国内の製造現場はどうしようもない。消費者が安いものを好むのも困っている。顧客もまず値段の事を聞き、より良い付加価値をつける事が出来ない。(なめし革・革製材料製造業)
- 仕事は出始めましたが、海外との兼ね合いから仕事量が少なく、単価をギリギリまで下げられます。海外進出で、国内の仕事の取り合いは、大変厳しいです。(金型製造業)
- 大手メーカーが中小のニッチな分野に参入してきた。生き残りには海外展開がカギ。国内は限界。(医療用機器製造業)

○国内のみでやってきたが、最近は海外(台湾、韓国)との取引を始めている。空洞化は避けたいが国内企業の更なる努力がないと難しい状況。開発型に移行すべく努力中だが資金不足に陥ってきているので困っている。  
(発電・送電・配電用機器製造業)

○輸入品の税関の検査時間が前年に比べてかかり過ぎ、費用も倍増しています。改善策をお願いします。  
(パン・菓子製造業)

○繊維製品卸売業としての形態は時代的に終わったように思われます。販売先の小売店、洋品専門店が次々と閉店、倒産により著しく減少してしまいました。小売店の後継者も利益の出ない店を継がず、別の職に就いています。今後、純日本製の商品(品質がしっかりしている商品)を海外に輸出しようと考えております。  
(男子服卸売業)

### ⑤ 人材の確保・育成について

- 採用して、少し仕事を覚えたかという人が、2～3か月で退職してしまい困っています。社内の雰囲気もあるでしょうが、今の日本人は若年も高齢者も我慢がなくなってしまうました。(工業用プラスチック製造業)
- 今年は営業員の求人を出し営業の強化を図る計画でしたが、応募者は多勢(約300名)あったものの未経験者が多く、求めている人材不足で困っている所です。冬季賞与後に転職希望でも出てくれればと考えています。(金属加工機械製造業)
- 一部の売上増で伸びてはいるが、他部門は、軒並み減少しているので営業力を強化するための人材育成が必要である。営業担当者の向上により更なる売上増加も見込める。(野菜・果実卸売業)
- 最近の景気動向を踏まえて、業界での厳しい動きを見たとき、他社との差別化をしていくには、人材の確保と短期的育成と長期的教育の必要性がある。一人一人の動きに対していかに対応していくかが課題と思います。  
(セメント・板ガラス卸売業)
- 当社が扱っている管工機材の業界は建築着工数の伸び悩みが影響し状況は良くない。また、人材は高齢化し、若者の確保が急務と思われる。早急に経済、景気を回復し、良い方向に向くよう、日本丸の舵とりをお願いしたい。(管工機材卸売業)
- 売上は10月までは順調に推移してきたが11月はダウンした。今後円高、エコポイント等が響いてどうなるか心配です。人材の確保は必要だが売上が不安定な時期で採用を手控えています。(ボルト・ナット・ねじ卸売業)

### ⑥ 顧客・得意先について

○国内生産の減少と円高による輸出減とダブルパンチ。社員も減収と個人消費が低迷。個人消費の回復が待たれる。  
(かばん・袋物卸売業)

- 洋装生地コーナーがだんだん無くなっていく。得意先も少なくなっていく。ミシンを踏む人口がどんどん減っていく。既製品が安くサイズがたくさんある。個人が作る時代から選ぶ時代に変化している。(かばん・袋物卸売業)
- 取引先は全般に販売が落ち込んでいる状況で、また、原油価格の変動が激しく、仕入価格が安定せず販売に苦慮している状態です。政局が安定して国内経済の景気が良くなることを望んでおります。(鉄鋼・石油・鉱物卸売業)
- 新聞テレビなどで不景気、デフレと言われているが、そういう事が多少なりとも影響がある。商店街なので高齢者が多いので来るのが大変だと言う人がいる。コンビニエンスストアなども駐車場があると人がいる。(食肉小売業)
- 大型チェーン店の食堂、惣菜屋が多く参入してから小さなレストラン、食堂やお店がどんどんやめて行きます。また、跡継ぎの問題もとても深刻です。(米穀類小売業)
- インターネット販売の増加のため、店売が減少している。(家具・インテリア小売業)
- インターネットの発展に伴い、リース等において細かい注文が多く、手間がかかる割に商談がまとまる割合が悪く大変です。(事務用機器他賃貸業)

## ⑦ デフレの影響について

- 中小企業にとってのデフレの影響は、過当競争を意味し、販売価格の低下、及び顧客数の減少により、売上・収益の低下を招きます。失業率の低下を政治の主政策としていただきたい。(靴・履物小売業)
- 世の中の流れが完全にデフレスパイラルに入っている。お客様のプライスに対しての見方はとてもシビアです。買物したくともガマンしている様子がはっきり見えます。(かばん・袋物小売業)
- 景気についてはデフレの影響を強く受けています。来店客数が減少しています。高額品が極端に出ない。低価格品に集中しています。ゼロ金利が続くかぎり景気の回復は難しいと思っています。(時計・眼鏡小売業)
- 消費者は安いものを追求し、事業者はより安いものを仕入れる結果、事故などが起きなければよいと思っている。利益が出ないため同業者でも廃業が相次いでいる。政府が何とかして欲しい！(酒小売業)
- デフレにより利益幅がなくなり、より働く時間が長くなる。人を雇用することもできなくなっている。必ずしも安価は経済に対して良い事だけではないと思います。(鮮魚小売業)
- 景気動向、長引く不景気で20年間売上が前年割れ。経費をいくら節約してももう限界に近い。会社をいかに継続できるかが課題です。デフレスパイラルで当社のような高品質高料金の会社は低料金の方に顧客が流れてしまう。(普通洗濯業)

- 景気悪化の長期化が大きなダメージになっている。技術職にはデフレによる単価減少が給与に大きく影響している。売上減少が続いている。(理容業)

## ⑧ 金融・資金繰りについて

- 得意先の海外進出の結果、海外同業との競合が避けられない。海外生産を委託し輸入を始め、国内従業員の希望退職を実施し、売上減と退職者対策で資金繰り悪化。新商品開発資金とその宣伝、販売費増加が緊急課題である。(紙製容器製造業)
- 印刷業は、コンピューター関係の普及により、印刷物の受注が大変厳しく、売上減少。得意先の開拓が思うようにならず、資金繰りが困難になっています。(印刷業)
- メインバンク等、銀行の貸出条件が厳しい中、地銀が積極的に融資を申し出ている。(産業用機械製造業)

## ⑨ 売上・収益について

- 小麦粉、砂糖、赤えんどう豆、桜葉等、菓子材料費が値上がりしている。和菓子屋は利益が出ない。(パン・菓子製造業)
- 経費節減で損益分岐点を下げるも売上が前年よりも低下、売上増につながる方策を講じることができず、労多くして効果薄く収支状況が好転しない。(靴・履物卸売業)
- 売上、収益とも昨年に比べ減少、実態に対応した経費の削減により、利益を確保しているが先行きは不透明。第2の柱となる事業を展開し、こちらは現在のところ先行きは明るい。(室内装飾品卸売業)
- 低価額の品種が増えたため普通や中級品価額帯の商品が動かない。(靴・履物小売業)
- 米販売業者が15社あったのが販売不足で13社廃業して今2店だけ。付近のスーパー等で買う客が多くなった。(米穀類小売業)
- 家電エコポイントのおかげで、売上が倍になりました。(家電・電気機器小売業)
- 清掃用具賃貸業は顧客の高齢化と国内経済の不況によって売上、収益ともに減少しています。若い世代の開拓営業努力と新商品の開発が必須の現状です。(リネンサプライ業)

## ⑩ その他

- レアアースの入手難により、一時は生産が危ぶまれた。現在レアアースは確保されているが、価格は高止まりで経営を圧迫している。(ばね・その他金属製品製造業)

(平成22年12月20日作成)