

【自由意見の内容】（調査票回収期間 平成24年12月1日～12月7日）

景況調査票の自由意見欄に316通の貴重なご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	141
2. 円高	31
3. 消費税	60
4. 業界の動向	53
5. 海外展開	13
6. 人材の確保・育成	20
7. 顧客・得意先	31
8. デフレの影響	29
9. 金融・資金繰り	36
10. 売上・収益	96
11. その他	27
計（複数回答）	537

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

- 消費税の増税、公共料金の値上げ、政治・外交問題、海外からの旅行客の減少で、商売は一段と厳しい。商店街は廃業ばかりでシャッター通りになっている。（かばん・袋物製造業）
- やっと寒くなり冬物が動き出してきましたが、12月の選挙で景気がまた悪化すると思うとやりきれません。一時的な景気対策でなく、長期で思い切った対策の実行を期待します。（装身具・装飾品製造業）
- 選挙後、政権をどの党が担うかが、今後の景気動向に大きく影響すると考えており、関心を持って見守っている。（呉服・服地・寝具小売業）

- 一度上向きかけていた顧客の消費心理に、最近になって冷え込みを感じている。積極的な政策も期待したい。（化粧品小売業）
- 政治や各国の財政がリスクとなり、先行きを余計不安にしている。（建物サービス業）

2. 円高について

- 中国からの輸入価格の上昇を円高で吸収していたが、円安に振れてきて採算が悪化。価格転嫁が難しい。（装身具・装飾品製造業）
- 製造業は円高の影響もあり、顧客が海外にシフトしているので、仕事の量が少なくなりつつあります。（製本・印刷物加工業）
- 近年の円高ウォン安で、円のレートは2倍になった。日韓でも2倍のハンドの為替を放置しては、貿易国の日本は消滅します。一刻も早く、円を正常な水準に戻すことを希望しています。（その他電気機器卸売業）
- 顧客の大手メーカー3社が、海外メーカーとの競争、円高、電力高等で苦しんでおり、仕事量、受注条件共に厳しいです。この状況は国内メーカーがある程度淘汰され、円安になるまで続くと思われます。生き残り策を真剣に考えねばと思っています。（ソフトウェア業）

3. 消費税について

- 増税について、一部で反対意見もあるが、今の税率は低すぎる。海外では10%位は普通である。何をやるにも財源が必要である。（はん用機械製造業）
- 将来の不安（給与が上がらない、年金が減るなど）から若い人の消費が今ひとつ伸びない。このままで消費税が上がれば、ますます不景気になりそうで心配である。（装身具・身の回り品卸売業）
- 消費税アップが2回続くことはとても厳しいです。そのような状況でも前向きに収益確保・向上に努力するつもりです。（婦人・子供服卸売業）
- 過去、消費税導入時や税率引上時には売上、収益ともに悪化している。税収確保、財政再建の為やむを得ないかもしれないが、景気維持に対する十分な配慮が欲しい。（各種食料品小売業）
- 8%と10%の2度の上げで、その度に店頭は振り回される。消費は一層低迷し、食を中心に必要な物しか購入しなくなる。ますます苦しくなる。（医薬品小売業）
- 消費税増税は当社の課題となっている。料金が内税であり、転嫁が難しい。何らかの対策を打たなければならない。（駐車場業）

4. 業界の動向について

- 車載部品の製造が売上の6割を占めるが、自動車業界はリーマンショック、リコール、震災、タイの洪水、尖閣問題で低迷を続けている。ハイブリット車への転換もあり中小企業は振り回されている。回復するまで体力が持つか心配。
(特殊印刷業)
- 中小プレス工場の倒産が相次ぎ、業界全体が混乱。連鎖倒産も発生している。
(金属素形状製品製造業)
- 量販店の進出が絶え間なく続く当地では、既存の小売店が激減、卸の立場をも危うくしている。中小のスーパーとの取引はあるものの、業界の動きに常に気を使わざるを得ない状況である。
(野菜・果実卸売業)
- 土木工事が、末端の工事屋まで差はあるが増えてきた。
(管工機材卸売業)
- 住宅産業の大手寡占化が進んでいる。木材流通も多様化し、つぶし合いをしているように感じる事が多い。
(木材・他建築材料卸売業)
- 米穀小売業界は、スーパー等大型店が米を目玉商品化してきて、太刀打ちできない。スーパーと取引をしていた店がいつのまにか倒産した例も見聞きする。スーパーの販売力に依存することも良くない。
(米穀類小売業)
- デフレの影響で安売りの状態が続いている。売上の低下と高齢化が加速して、組合でも2店が廃業となった。
(自転車小売業)
- 家電業界はとても厳しいです。これから先の売れ筋商品が何か模索中です。
(家電・電機機器小売業)
- 円高や欧米・中国の景気後退による輸出産業の不振で、システム業界にも負の波及がある。一方、金融業界がシステム投資を復活させつつある。結果として、当業界の景況がプラスになるかマイナスになるか、判断が難しい。
(ソフトウェア業)

5. 海外展開について

- 製造業の国内生産の維持を図らないと、中小企業が生き残れないし、雇用も維持できない。新規産業も海外展開では景気の押し上げにはつながらない。海外での生産リスクも含めて考え、何か良い知恵はないのか。(はん用機械製造業)
- ベトナム工場を設立しました。ベトナム語ができる日本人を求めて、求人活動を積極的に進めています。やはり言葉の壁は厚いです。今後、若い人も海外へ目を向けないと他国に差を付けられます。
(繊維工業)

- 国内市場の閉塞感から海外展開を模索してはいるが、現地生産・現地販売の場合、現地マーケットの新規開拓の壁が大きく立ちはだかっている。地道にコツコツでは間に合わないのではないかと、焦燥感にかられている。

(その他化学製品卸売業)

- 日中関係悪化で中国向け工場設備が見送りや中止となり、部品販売が大幅なマイナスとなった。電子部品(半導体・太陽光)の国内設備投資がなく、部材商社として先が見通せない。
(建設・他一般機器卸売業)

6. 人材の確保・育成について

- OJT・社員教育に限界を感じている。労働法改正などにより、残業や休日出勤がなくなってしまった。来年の労働法改正も中小企業にとっては頭の痛いところ。
(医療用機器製造業)
- 当社のような小さい会社だと、55～60才の定年間近の社員と、新規採用の社員とのスムーズな引継ぎが課題です。
(酒類・飲料卸売業)
- 出店に伴い薬剤師を求めているが苦戦。大学訪問での人材確保も大手企業のようににはできない。どこも中小は頭を悩ませている。
(医薬品小売業)
- 引き合い件数は増加しているが、人材不足で受注できない状態。
(ソフトウェア業)
- 新卒採用で辞退者がでて、苦勞している。
(映像・音声制作業)
- 求人募集を出しても若い人の応募がない。これから先が心配です。
(廃棄物処理業)
- 募集しても応募がなく、中国人留学生を採用。苦勞しています。
(酒場・ビアホール)

7. 顧客・得意先について

- 得意先が九州や海外に移転し、仕事は取り合いで、見積もりを出してもなかなか受注できません。先の見通しが立たない中、なんとか細々と経営しています。
(金型製造業)
- 秋口に得意先が3店閉店した。見通しは良くない。
(菓子・パン類卸売業)
- 商品の売れ方を見ていると、「価格」で売れるものと「価値」で売れるものがある。同じ経済理論で起きる現象ではなく、全く別の経済理論で生じた結果のように思える。近年この「価値」で売れる割合が増えつつある。(自動車小売業)

- 製造業の顧客がIT投資を延期・縮小する動きが増えている。リーマンショック以降、徐々に持ち直してきた投資意欲が再度低下する傾向にある。
(ソフトウェア業)
- 輸出梱包が主体のため、夏場以降、取扱量が減少している。欧州・中国経済の回復や、円高の推移に伴う顧客の動きが関心事である。(道路附帯サービス業)
- 中小企業の顧客は全く元気がなく、じり貧状態。廃業する顧客も出てきている。製造業はより衰退していくと思われ、先行きが不安です。
(その他土木建築サービス業)

8. デフレの影響について

- 生活の先行き不安からか、消費は落ち込んでいる。デフレの影響が大きく、百貨店以外の問屋・小売店からの受注がほとんどない。バブル崩壊以降、業界は大きく縮小し、いまだに下げ止まらない。(革製履物・革製品製造業)
- 仕事量も少なくなってきたが、何より売値が安くて困っています。(製版業)
- デフレの影響で、売上・収益ともに減少している。(食肉小売業)
- 物(消費財)の価格が下がっているなか、見た目には高品質らしくみえるものの、実際はかつての品質に比べ下がった物が多いと感じる。デフレ時代の生き方なのかもしれないが、少々高くても納得のできる品質を追求していくのが日本の進むべき方向ではないか。(家庭用品・他什器小売業)

9. 金融・資金繰りについて

- 中国への輸出がなくなり、売上も減少。資金繰りが最悪の状況になっている。
(ゴム製品製造業)
- 返済猶予を各金融機関にお願いしているために、借入が出来ず困っている。
(事務・サービス機器製造業)
- 社会保険などの会社負担が影響して、売上を伸ばしても、金融・資金面で厳しい状況が続いている。(食肉小売業)
- リスケジュールに関する相談窓口を作ってほしい。資金繰りさえきちんとすれば救われる会社も多いと思います。(不動産取引業)

10. 売上・収益について

- 単発受注が多く、量産数量の減少が目立つ。長期の予想は困難な状況。
(建設用金属製品製造業)

- ネットでの年賀状等が想定以上に伸び、売上が増加した。(印刷業)
- 国内の景況も低調ですが、当社はIT・家電業界の不況を直に受けて、リーマンショック直後の業況に戻りつつあります。(理化学・光学機器製造業)
- 今年に入って徐々に売上が下がり、月を追うごとに減少しています。このままではつぶれてしまうのではないかと大変不安です。政治が安定し、景気対策、デフレ脱却などに力を注いでほしい。(パン・菓子製造業)
- 取引先の大手百貨店の売上、顧客の動員力にやや陰りが見え、将来に不安を感じます。(かばん・袋物卸売業)
- 去年は震災後の自粛ムードもあり、年末需要が低迷したため、今年はその反動で対前年大幅増を期待していたが、デフレ傾向から消費者の価格に対する目が厳しく、また節約志向が強くなり、期待した売上の回復は見られなかった。価格競争の激化から粗利も減少傾向にあり、厳しい状況が続いている。(食肉卸売業)
- ゼネコンが価格競争で仕事を取っているため、しわ寄せが我々のような下請にきている。価格が安く収益が上がらない。(家具・建具卸売業)
- 売上増が望めない今日、収益確保も難しい。「身の丈」に合った経営をモットーとし、無理せず節約に努めているのが今の状況。自力で努力するしか未来はない。(室内装飾品卸売業)
- 消費者の購買意欲が弱いと感じます。(男子服小売業)
- デフレが続く、人件費は高くなっている中で、電気・水道の値上げが直接的に収益に影響を及ぼしている。(コンビニエンスストア)
- 震災直後の影響があった昨年度と比較すると、増収・増益の見込みである。(計量・非破壊検査業)
- 特に不動産の事務所需要がない。小さな飲食業の起業はあるのですが。(不動産取引業)

11. その他

- 電気料金アップが経営に大きな影響を与えています。(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 日本は税金が高すぎて海外との競争に負けてしまいます。都税ももう少し中小零細企業に配慮してほしい。モチベーション下がります。(ゴム製品製造業)
- 行政の競争入札における低価格入札が続いており、中小企業にとっては非常に厳しいものがある。低価格入札に対する改善策を強く望みたい。(建設設計業)