

## 【自由意見の内容】

(調査票回収期間 平成 25 年 3 月 1 日～3 月 8 日)

景況調査票の自由意見欄に302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	142
2. 為替	64
3. 税制	37
4. 業界の動向	69
5. 海外展開	6
6. 人材の確保・育成	20
7. 顧客・得意先	46
8. デフレの影響	22
9. 金融・資金繰り	33
10. 売上・収益	98
11. その他	14
計 (複数回答)	551

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

- 国の経済政策をきっかけに、円安とインフレ期待で明るさが出てきたように報道されているが、我々中小企業の実体は非常に厳しく、仕事がない状態。これからの資金繰りなど不安がある。(金属素形材製品製造業)
- アベノミクスで明るくなってきています。継続することが大切。思い切った金融緩和が必要だと思う。(特殊印刷業)

- 中小企業には、現在の株価や為替相場の影響は、当分及んでこない。国策として製造業の国内生産を後押しし、労働人口を安定させてほしい。(はん用機械製造業)
- 大企業の好況が中小企業に恩恵をもたらすまでには時間がかかり、恩恵が無く終わってしまうこともある。顧客を大切に、自分たちで収益向上を目指していくしか生きていく道はない。(文房具・事務用品卸売業)
- 国内だけではなく、世界経済の状況から目が離せません。(その他電気機器卸売業)
- 景気が良くなってきている感じはまだありません。この冬は寒く来客数が少なかった。買う意欲がないように思えます。(かばん・袋物小売業)
- 近隣の小売業は業種を問わず大変厳しい状況です。アベノミクスにより大企業は早く恩恵を受けるでしょうが、中小企業は2～3年先ではないか。それまで持つか心配です。(スポーツ用品小売業)
- 円安で株価も上がり、アベノミクスが雰囲気明るくしている。これまでの低迷が回復するにはまだ時間がかかりそうだが、良い方向に向っていると思う。当社は営業活動を強め、社員も一人増やす予定。給与も多く出そうと考えている。(不動産取引業)
- 景気の先行きについての雰囲気は良いが、上滑りにならないか、消費税増税までの一時的なものではないか注視している。(建物サービス業)

### 2. 為替について

- 円安を好んでいるのは大企業が中心。輸入品の原料・燃料を使って中間財を製造している中小企業には、円安は収益圧迫要因である。大企業が、円安収益を中小企業に還元する必要がある。(照明・電子応用装置製造業)
- 当社にとっては、円安は利益増要因だが、ここ数年の円高対策として、海外生産の増加や取引通貨の変更等をしており、メリットは少ない。(ボルト・ナット・ねじ製造業)
- 円安で仕入れ価格が徐々に高くなってきているが、売値は他社との競合があり、すぐには上げられない。利益率の低下を覚悟している。(装身具・身の回り品卸売業)
- 物価や円相場が、日本経済に良い水準で安定し、消費者の購買意欲に反映するよう期待している。(自動車・自動車部品卸売業)
- 石油販売のため、円安になると仕入れ価格がどんどん上がってしまう。ユーザーが理解してくれると良いのだが…。(燃料小売業)

### 3. 税制について

- 都内に工場を構えているが、零細企業で個人と会社は一体となっている。相続税が上がるとどのようなことになるのか、心配している。  
(金属被膜・熱処理業)
- 企業向けの政策や税制は、大企業ばかり見ていて、小規模な小売店のことは考えられていない。売上は増えず納税額は減らずで、商店店主は皆、とても悩んでいます。  
(男子服小売業)
- 消費税の増税が気になり。価格表示方法や大手スーパーの動向により、売上・収益に大きな影響が出る。消費が冷え込まないよう、積極的な施策が望まれる。  
(各種食料品小売業)
- 税金の種類が多すぎる。税金の多種・多様な取られ方には、不満の声を良く聞く。  
(情報提供サービス業)
- 25年度の税制改正大綱が閣議決定されたが、さらに踏み込んだ設備投資減税を希望したい。税額控除の適用企業(資本金3千万円以下)を、より拡大すべきだ。  
(駐車場業)
- 消費税を年2回で納付しているが、金額が多くなり中小企業にとっては大変である。税率が上がるので、毎月納付にして納めやすくしてほしい。  
(自動車整備業)

### 4. 業界の動向について

- 企業は簡単な印刷物は自社内で作成、個人も年賀状を自宅で作るなど印刷業者の仕事が減っていき、先行きを心配している。  
(印刷業)
- 家電業界は売上が振るわず、厳しい状況が変わらない。円安により景気が上昇し、業界の動向も上向いてほしい。  
(情報通信機器製造業)
- 少子高齢化による需要減のため、限界を感じます。加工食品業界の動向に注目せざるを得ない状況で、青果物を扱う当社は苦戦の連続です。  
(野菜・果実卸売業)
- 景気浮揚策などにより、土木・建築業界は堅調な動きとなる兆しが出てきています。  
(セメント・板ガラス卸売業)

- 衣料品の小売業はとても厳しい毎日で、閉店が多くなっています。  
(婦人服小売業)
- 商店街は最悪の状況です。売れない・買わない・通らないで、小売商は全滅してしまいます。どうしたら良いのでしょうか。  
(化粧品小売業)
- 顧客の中に忙しい工場が散見されるようになりました。先行きは不明ですが、円安傾向が続けば少し良くなると思います。  
(その他土木建築サービス業)

### 5. 海外展開について

- 海外展開に関する行政の支援策が、中小企業には十分ではない。台湾・韓国企業は、海外展示会に国からの出展費用全額援助を受けて20社以上が出展しているなど、大きなバックアップを受けているようだ。  
(繊維工業)
- 自動車関連企業との取引をしているが、国内生産は年々減少傾向で、海外生産が増大している。資材も現地調達が増えているが、当社のような小規模企業では、海外生産は人・物・金すべてにおいて資源不足で難しい。先行きが見通せない。  
(金属加工機械製造業)

### 6. 人材の確保・育成について

- 年度末には修理の仕事が多く入り、製造の注文は年度明けの納期でなければ受けきれない状況。現在2名いる有資格者を早急にもう1名育てることが急務です。  
(計量・測定・分析器製造業)
- 働くことに熱意を持った人が少ないと感じる。若い人は打たれ弱い人が多く、一方で消費者は強気な人が多いため、厳しい状況である。芯のある若手世代の登場に期待したい。  
(化粧品小売業)
- 雇用してもすぐに辞めてしまう、スキルがなかなか上がらないなど、20～30代の人材の定着と育成についての悩みが多い。  
(自動車小売業)
- 来期以降、新規採用を復活させる予定で、公的助成制度の活用を検討しています。顧客からの引き合いがやや増加傾向にあり、特に若い世代の人材確保が課題です。  
(ソフトウェア業)
- 震災復興関連の事業が軌道に乗り始め、東京でも受託件数の増加が見込まれるが、技術者の確保が厳しい状況となっており、課題である。  
(建築設計業)

## 7. 顧客・得意先について

- 取引先の景況はかなり悪化している。工場の稼働率が低下し、製品・スクラップの量が減少したことにより、当社も売上が減少しており、今後2～3ヶ月は好転が見込めない。  
(鉄鋼・非鉄金属製造業)
- 今冬の厳しい寒さにより、得意先の飲食店の来客数が減っている。その影響で、当社も売上が減少している。  
(生鮮魚介卸売業)
- 消費者は必要なもの以外は買わなくなった。1000円の商品を買うのにも1時間考えて、買わずに帰るお客様も多い。  
(靴・履物小売業)
- 景気や業界動向に明るさが見えるものの、顧客にコスト意識が確立しているためか、価格に対する条件が厳しい。  
(デザイン業)
- 貸し倒れの件数が増加しており、与信管理に頭を悩ませている。  
(リネンサプライ業)

## 8. デフレの影響について

- デフレを取戻させるのは良いが、その半面で所得が上がらず景気も良くなれないようなことは、最も困る。  
(はん用機械製造業)
- 全体的には景気が回復しつつあるといわれているが、卸売業界は以前にも増して単価の下落が大きく、売上也減少している。  
(装身具・身の回り品卸売業)
- 大手量販店の仕入れ値の交渉の厳しさは目に余るものがある。取引業者泣かせである。価格を安く設定するために品質は悪くなっているし、こうしたことが、デフレを作り出しているのではないか。  
(広告・ディスプレイ業)
- 低価格受注が続いて、低賃金となり、人材が集まりにくくなっている。  
(警備業)

## 9. 金融・資金繰りについて

- 信用金庫と取引をしているが、今年に入って金融・資金繰りが非常に厳しい。  
(革製履物・革製品製造業)
- 銀行の貸し渋りが多く、長期金利が下がっているのに金利を下げないなど、問題がある。  
(自動車・自動車部品卸売業)
- 金融機関は、所々に貸出しを積極的に行いつつあると感じます。  
(電設資材卸売業)

- 金融緩和の影響が市中銀行にも及ぶものと期待しているが、今のところその気配はなく、依然として厳しい査定で貸出しをしている。(情報処理サービス業)
- 中小企業は、金利が上がると借入が負担になるので、低金利の貸出制度を設けてほしい。  
(機械修理業)

## 10. 売上・収益について

- 寒さのため来客数、受注数ともに減少した。円安のため原材料費が高くなり、料金改定が全面的に必要なになっている。  
(貴金属・宝石製造業)
- 数量はまだ少ないが、まとまった仕事が入るようになり、今後を楽しみにしている。  
(特殊印刷業)
- 既存の取引先への売上が減少傾向にあるため、新規取引先の開拓が必要となっている。難しいことだが新規客先獲得に注力している。  
(食肉卸売業)
- 消費は依然として停滞しており、売上は伸びず収益は上がらない。商品開発と景気の上昇が必要だが見通しは厳しく、我慢の経営が続いている。  
(室内装飾品卸売業)
- 当面、足元の受注は固い。はっきりとはしないが、秋口までは受注が見えている。火力発電関係の仕事が一番忙しい。  
(ゴム・プラスチック卸売業)
- スーパーやコンビニエンスストア、ドラッグストアなどいろいろな業態からの参入があり、売上・収益は大苦戦している。  
(各種食料品小売業)
- 出版業界は全般に低迷が続いている。また、駅の工事により客の流れが変化し、売上が減少した。廃業も考えている。  
(書籍・雑誌小売業)
- 景気の後退期に下がった単価がなかなか上がらないので、収益の改善ができていない。  
(広告・ディスプレイ業)
- 今年は降雪が多く、自動車の修理は大変忙しいです。売上也伸びたようです。  
(自動車整備業)

## 11. その他

- 会社への防災備品の備蓄を進めるため、経費を一部補助してもらいたい。  
(映像・音声制作業)
- TPP参加で農業の関税がどうなるか、米の価格がどうなるか気になり。精米工場や販売関係の活性化につながり、設備投資増となることを期待している。  
(機械修理業)