

(3) 調査員のコメント

(資料提供:目黒信用金庫)

【製造業】

- (1) 受注は確保しているが、1人で仕事をしているのでできる範囲は限られている。
(プラスチック板金 1名)
- (2) 安定した売上を保っている。営業努力し、販売先の増加を図るとのこと。
(貴金属加工4名パート 1名)
- (3) 借入を検討している。
(ダンボール製造 4名)
- (4) 大手との取引により安定した売上を確保している。
(車両用電気部品加工 7名パート4名)
- (5) 駅前で安定した売上を確保している。
(パン・生菓子の製造・販売 10名パート5名)
- (6) 輸入品に押され、売上低迷している。
(歯車製造 2名)
- (7) 高齢化が進み、取引先が減少しているとのこと。
(電気計器 2名)
- (8) 地元固定客中心に売り上げている。
(省力機械製作 5名)
- (9) 売上横ばいにて推移。現状維持の状況である。
(ライニング製作 20名)
- (10) 一部売上が減少傾向にあるとのこと。
業況は厳しい。(トランス製造 15名)
- (11) 安定した業績を確保している。
(電球製造 3名)
- (12) 現状維持である。
(トランク製造 2名)
- (13) 新商品の開発に取り組んでいる。
(工業用ヒーター製造 20名)
- (14) 現状維持である。
(合成樹脂 3名)
- (15) まだ先行きは不透明なので、厳しい状況が続くとのこと。
(印刷 4名)
- (16) 受注先からの見積り依頼から発注までの決定が遅くなっている。
(計測器部品製造 1名)
- (17) 受注先は先代から長年取引ある企業で安定している。
(通信機・計測器等の挽物部品 1名)
- (18) 特殊な電子部品を製造しており、横ばいで推移している。
(ソレノイド等電子部品製造 3名パート5名)
- (19) 取引先は決まっており、業況安定している。
(ろ過器製造 2名)
- (20) 短期納期でも対応できるように、生産方法工夫している。
(螺子製造 2名)
- (21) 売上はまだ回復しておらず、収益厳しいようである。
(紙器、パッキング抜型製造 3名パート2名)
- (22) 人材確保したいが、なかなか適した人材が見つからない。技術が必要な職種の為、人材確保が難しいと感じた。
(板金加工 1名パート1名)
- (23) 機械の老朽化に伴い、中古の機械を導入の予定である。
(抜型製造 4名パート1名)
- (24) 設備も古くなっているが、器(自社工場)が老朽化しているので、思い切って設備の入れ替えができない状況である。
(通信機器製造 12名パート3名)
- (25) 業況は良い、営業基盤が確立されており懸念なし
(製鉛 20名)
- (26) 受注残は変わらず、安定している。
(合成樹脂加工 1名)
- (27) 売上は横ばい傾向である。
(計測器製造 9名)
- (28) 工場一部閉鎖に伴い売上減少。今後の事業計画が重要である。
(通信機部品製造 1名)
- (29) 後継者の技術力向上が今後の経営課題である。
(船舶部品製造 2名パート1名)
- (30) 売上減少している。
(印刷 2名)
- (31) 売上横ばい状態。材料費が上昇することを気にしている様子である。
(合成樹脂加工 6名)
- (32) 業況を見ながら賃上げ対応を検討する方針である。
(通信機部品の製造 4名パート3名)
- (33) 安定した業績を確保している。
(プラスチック金型製作 2名)
- (34) 現状維持に努める。
(豆腐の製造・販売 3名)

【卸売業】

- (1) 不動産の建て替えを検討中である。
(木材卸売販売 3名パート2名)
- (2) 売上、収益ともに厳しい状況。廃業も視野に入れている。
(漆器販売 3名)
- (3) 従業員の高齢化も進んでおり、業界も厳しい状況が続いている。
(鋼材卸 5名)
- (4) 現状維持である。
(材木販売・卸 3名)
- (5) 売上安定・現状維持である。
(プラスチック材料卸 3名)
- (6) 比較的安定した売上を確保している。
(生花園用品の卸売り 5名)
- (7) まだしばらくは厳しい業況が続くそうとのことである。
(包装資材の卸売及び小売 3名)
- (8) 業況の改善の兆しが無い状況である。
(ダンボールパッケージング 5名パート1名)
- (9) 業況安定している。
(包装用品販売 1名パート1名)
- (10) 昨年比較では、上期売上増加した。
(家庭電化製品販売・修理 2名)

【小売業】

- (1) 商品の入れ替えと品揃えを良くし、来店客を増やす。
(コンビニエンスストア 3名)
- (2) 4月末で廃業。
(コンビニエンスストア 3名パート2名)
- (3) 売上増加に伴い、利益も十分確保している。
(コンビニエンスストア 6名パート11名)
- (4) 商店街で買い物目的の客が減り、周辺飲食店が増え、街全体の色が変わっているとのこと。
(茶・海苔小売 3名)
- (5) 商店街の集客力が低下しているが、昼の弁当等で売上は安定している。
(精肉販売 2名)
- (6) 商店街の集客力は低下しているが、固定客により売上は安定している。
(生花・園芸用品販売 4名パート1名)
- (7) 1人でタバコ販売をしているので、買いに来る方は近隣の方々である。
(たばこ販売 1名)
- (8) 材料費が高くなっており、商品の値上げが難しい

ようである。(パン製造販売 3名)

- (9) 値上げ要請は仕入れ先から突然来るから、それを見越した資金繰りを考えなければならない。冷夏になるとの予想もある為、作物がどうなるかわからない。それに対応した提案などをして行きたい。
(米販売 2名)
- (10) 後継者不在。代表者高齢の為、下降傾向である。
(金物販売 1名)
- (11) 売上上昇傾向、後継者確保が課題である。
(建築金物販売 2名)
- (12) 借入は現在しない方向である。
(機械工具販売 2名パート1名)

【サービス業】

- (1) 比較的安定した売上を確保、ホームページを強化中である。(理・美容 12名パート2名)
- (2) ボーナシーズンに向け販売促進に努め、売上増加に向け営業活動する。
(自動車整備・販売 7名)
- (3) 新規顧客の確保に努める。
(美容 1名)
- (4) 顧客は高齢者が多く、安定している。
(理容業 2名)
- (5) 競合店の多い中、常連客を確保しており、今後は常連客を増やしていく方針である。
(理容 5名パート1名)
- (6) 家族経営、客はほぼ固定の為、変化なし。
(理容 2名パート1名)
- (7) 受注は安定しており、売上は横ばいである。
(自動車整備及び新車販売 12名)
- (8) 受注確保の為、営業力強化が課題である。
(劇団 9名)
- (9) 同業間の競争が激しく、値段では対抗できないので、技術(シミ抜き)でPRする。
(クリーニング 3名パート1名)
- (10) 地元顧客を大事にし、特化する。
(理容 2名)
- (11) 原油安で材料が高騰している。ボイラーなど忙しい時期なので、新しいものに買い替えの需要など出てくると感じた。
(クリーニング 1名パート5名)
- (12) 美容業界は全体的に厳しく、競争も激化している。近くに美容院ができたりと他店との競争が

激しくなっている中で、どのような経営をしていくかが重要と感じた。

(理容 1名)

【建設業】

(1) 受注安定して推移している。

(建設 9名)

(2) 地元工務店と連携し、受注確保を図っている。

(硝子・サッシ・エクステリア販売 1名)

(3) 前年より売上増加し、受注安定して確保している。

(建築工事 2名)

(4) 事業縮小している。後継者もないので、大きな受注は受けていない。

(建築・塗装・大工 2名)

(5) 外注先の人手不足から、人材の確保が今後大切になるとのことである。

(総合建設業 31名)

(6) 受注少しずつ回復しているが、依然として厳しい状況に変わりはない。

(塗装 5名)

(7) 同業者間の価格競争により、受注減少している。

(厨房設備 2名)

(8) 今期、固定客以外の工事受注少なく、売上前年より下降するとのことである。

(総合建設 1名)

(9) 昨年に比べ売上、受注増加中。人材確保に苦慮している。

(土木 1名)

(10) 売上、受注残、上昇。人手確保が課題である。

(総合建築 5名)

(11) 今期は売上が上昇したが、余裕は少ない。現状維持に努めるよう伝えた。

(塗装 5名)

(12) 売上に波があるが、安定している。

(建築 2名)

(13) 新築の工事も始まり、これからの仕事にも期待がもてるとのこと。業界のこれからのオリンピックに向けた動きなどこまめにとらえていきたい。

(建設 3名パート1名)

【不動産業】

(1) 地元を中心とした経営により、地元での信頼も十分にあり、今後売上増加を図る。

(不動産仲介 2名)