

(3) 調査員のコメント

(資料提供:目黒信用金庫)

【製造業】

- (1) 一人で事業を営んでおり、仕事量は限られている。
(プラスチック板金 1名)
- (2) 受注は安定し、利幅を意識した見積書を作成している。
(貴金属加工 2名)
- (3) 売上は横ばいである。
(ダンボール製造 3名)
- (4) HPからの新規取引もあるが、殆どは長年の取引先からの受注である。
(車輌用電気部品加工 10名 パート2名)
- (5) 地元の人気店だったが、後継者不在の為3月20日限りで閉店する。
(パン・生菓子の製造・販売 8名 パート6名)
- (6) 利幅の減少が続いている。
(金属製品 2名)
- (7) 経費節減のみでなく販路の拡大も必要と思われる。
(電気計器 1名)
- (8) 従来からの人材不足と、手形取引の割合が高いことによる資金繰りに苦労している。
(省力機械製作 5名)
- (9) 従来と視点を変えた商品開発・製造を行っている。
(ライニング製造 20名)
- (10) 材料費の高騰や価格交渉に苦戦している。
(トランス製造 15名)
- (11) 現在月商70万円程度のうち半分は原材料費で、粗利3割である。
(電球製造 1名)
- (12) 技術力を評価されており、キヤノン等の大企業からも受注がある。
(トランク製作 2名)
- (13) 今期より利幅の小さな受注は止めたため、売上は減少するものの利益は微減に留まる。
(工業用ヒーター製造 20名 パート11名)

- (14) 固定取引先を確保しており、業況安定している。
(合成樹脂 3名)
- (15) 資金繰り見直しを継続し、経費削減に取り組んでいる。
(計速器部品製造 0名)
- (16) 在庫分の納入のみであり、在庫が無くなり次第廃業する予定である。
(通信機・計測器等の挽物部品 0名)
- (17) 資金繰りの見直しを継続し、経営の安定化を図っている。
(ソレノイド等電子部品製造 8名)
- (18) 外注先が高齢化して、不安を感じている。
(ろ過器製造 3名)
- (19) 営業活動を継続的に行い、取引先の拡大を図っている。
(螺子製造 3名)
- (20) 社長自ら営業に注力し、新しい仕事も少しずつ決まっている。
(紙器、パッキング抜型製造 4名)
- (21) 仕事量と設備のバランスを見ながら支援する。
(板金加工 1名 パート1名)
- (22) 年始は受注減少したが、現在は回復傾向にある。
(抜型製造 3名)
- (23) 取引先は決まっており業況は安定しているが、主力取引先である東芝の今後の動向を注視している。
(通信機器製造 9名 パート3名)
- (24) 固定取引先多く、業況は安定している。
(製餡業 20名)
- (25) 業況は安定しており、当面借入需要も無い。
(計測器製造 9名 パート1名)
- (26) 今後も支援する。
(通信機部品製造 3名)
- (27) 今後のキャッシュレス化を見越して対応していくことが望ましい。
(船舶部品製造 3名)

- (28) 業界全体が縮小傾向にあり業況は厳しい。
(印刷業 2名)
- (29) 新規受注は入ってきており、売上・収益の増加に繋げて欲しい。
(合成樹脂加工 10名)
- (30) 設備更新により売上増加している。
(通信機部品製造 5名 パート7名)
- (31) 技術力評価され、中国へ流出した仕事が戻ってきてている。
(金型製造 2名)
- (32) 新商品の開発を進めるものの店頭販売は引き続き厳しい。
(豆腐の製造販売 2名)

【卸売業】

- (1) 引き継ぎ人手が不足している。
(木材卸売販売 3名 パート2名)
- (2) 現在単価の大きい案件を確保しており、受注も安定している。
(鋼材卸 3名)
- (3) 材木卸部門の仕事は減少傾向にある。
(材木販売・卸 3名)
- (4) 売上・資金繰り共に順調である。
(プラスチック材料卸 2名)
- (5) 気候変動による仕入れ価格の変動があり、売上の波が大きくなっている。
(生花園用品の卸売 5名 パート1名)
- (6) 借入無く預金が豊富であることから資金繰りは順調である。
(包装資材卸売及び小売 1名)
- (7) 同業者との競合が激化し、利幅も減少している。
(ダンボールパッケージング 5名)
- (8) 売上安定している。固定客も多く、利益も出ている。
(包装用品販売 0名 パート1名)

【小売業】

- (1) 配達業務をメインに営業している。
(コンビニエンスストアー 3名)

- (2) 駅前の好立地であり、売上・利益とも順調に推移している。
(コンビニエンスストアー 5名 パート20名)
- (3) クレジットカード決済を導入することにより売上増加が図れると思われる。
(茶・海苔小売 1名)
- (4) 週替わり・日替わりメニューによりお客様を飽きさせないよう努め、地元固定客を中心に売り上げを確保している。
(精肉販売 2名)
- (5) 売れ残りそうな商品は「詰め放題」にする等、商品ロスを減らす努力をしている。
(生花・園芸用品販売 4名 パート1名)
- (6) 健康志向の影響により業況低迷しており、固定客の維持に努めている。
(たばこ販売 1名)
- (7) 商品の原材料高騰や競合コンビニ等の低価格により業況低迷しており、商店街の集客力向上に努めている。
(パン製造販売 4名 パート1名)
- (8) キャッシュレス対応機器を導入したため、効果が出ることを期待している。
(米穀小売 2名)
- (9) 今後とも支援する。
(建築金物販売 3名)
- (10) 依然として受注減少傾向である。
(機械工具販売 2名)

【サービス業】

- (1) スタッフに対してインスタグラムを活用した宣伝活動を行う様指導している。
(理・美容 10名)
- (2) 新車・中古車の販売に注力し、購入後のメンテナンスにより売上確保している。
(自動車整備・販売 7名)
- (3) 小規模だが長年の固定客を確保しており、業況安定している。
(美容 1名)
- (4) 地元固定客多く売上安定しており、お客様カルテを作成し、顧客管理に努めている。
(理容業 2名)

- (5) 固定客は多く売上も安定しているが、更に増やしていきたいとのことである。
(理容業 1名)
- (6) 固定客により事業を維持している。
(理容業 2名)
- (7) 個人経営で固定客中心の営業であり業況は安定している。
(理容業 1名)
- (8) 値下げを検討している。必要に応じて適宜支援する。
(理容業 1名)

【不動産業】

- (1) 物件の価格は上昇しているが売上は安定している。
(不動産仲介 4名)

【建設業】

- (1) 代表者が後継者である子息に仕事を移行している状況で多忙である。
(建設 2名)
- (2) 後継者無く、事業規模を縮小している。
(建築工事 2名)
- (3) 前期と業況ほぼ変わらず、今後も現状維持が見込まれる。
(総合建設業 30名 パート5名)
- (4) 業況厳しく、物件売却した。
(塗装業 5名)
- (5) 業歴は長く、固定客も多いことから営業基盤は確立されている。
(総合建築 2名)
- (6) 今後とも支援する。
(土木 5名)
- (7) 今後とも支援する。
(総合建築 9名)
- (8) ナイスイチケンを主力取引先に擁し、業況は堅調に推移している。
(塗装 5名)
- (9) 人手が足りず新規採用するが早期に退職し、ベテランの職人も減り技術力が低下している。
(建築 3名)
- (10) 大口受注発生時には、必要に応じて支援する。
(建設 4名)