

(3) 調査員のコメント

(資料提供:目黒信用金庫)

【製造業】

- (1) 1人で仕事しているが、受注が減ってきている。売上回復を目指す。
(プラスチック板金 1名)
- (2) 取引先の廃業により、紹介を受けたり、直接仕事の依頼が出たりと、売上利益共に増加する予定。
(貴金属加工 3名)
- (3) 業況変わらない。
(ダンボール製造 4名)
- (4) 大手との取引で安定はしているが、売上減少。
(車輻用電気部品加工 7名パート4名)
- (5) 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) 外国製品との競合により、単価も厳しい状況が続いている。
(歯車製造 2名)
- (7) 前年より売上減少していたが、11月に受注が多く入り回復した。
(電気計器 2名)
- (8) 売上横ばい。
(省力機械製作 5名)
- (9) 資金繰りの改善を図っている。
(ライニング製作 20名)
- (10) 受注少しずつ増えてきている。
(トランス製造 15名)
- (11) 安定した売上を確保している。
(電球製造 3名)
- (12) 現状維持。
(トランク製造 2名)
- (13) 新商品の開発に努めている。
(工業用ヒーター製造 20名)
- (14) 現状維持。
(合成樹脂 3名)
- (15) 資金繰り厳しく、また先行不透明。
(印刷 4名)
- (16) 受注が不安定かつ短納期な為、対応に工夫している。
(計速器部品製造 1名)
- (17) 代表者体調不良により、業況低迷している。
(通信機・計測器等の挽物部品 1名)
- (18) 来年以降の景気回復に期待している。
(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、現状にて推移。
(ろ過器製造 2名)
- (20) 固定客中心の営業で業況安定している。
(螺子製造 2名)
- (21) 年末に向けて受注増加しているようだが、1月以降につながるか心配している。
(紙器、パッキング抜型製造 3名パート2名)
- (22) 仕事の前に家の片付けを終わらせて、早く仕事環境を整えたい。仕事自体、量が減っているわけではない。
(板金加工 1名パート1名)
- (23) 機械を導入し、あとは取引先の増加を図り、売上増加させたい。
(抜型製造 4名パート1名)
- (24) 工場(作業場)の老朽化により、機械の新設が難しい状況。現状の場所のできる設備でやるしかない。
(通信機器製造 12名パート3名)
- (25) 業況は良好である。
(製館 20名)
- (26) 営業基盤は確立しているが、業況は良くない。
(合成樹脂加工 1名)
- (27) 売り上げ横ばい。
(計測器製造 9名)
- (28) 事業縮小で土地の有効活用検討中。
(通信機部品製造 1名)
- (29) 後継者の技術力向上が今後成長の重要課題。
(船舶部品製造 2名パート1名)
- (30) 営業活動推進。
(印刷 2名)
- (31) 設備投資も考えたいが、現状難しい。
(合成樹脂加工 6名)
- (32) 補助金制度利用して設備を増設した。
(通信機部品の製造 4名パート3名)
- (33) 固定客の確保に努めている。
(プラスチック金型製作 2名)
- (34) 設備の老朽が見受けられる。
(豆腐の製造・販売 3名)

【卸売業】

- (1) 世代交代着々と進んでいる。
(木材卸売販売 3名パート2名)
- (2) 鋼材卸売の低迷のあおりを受け、厳しい状況続いている。
(鋼材卸 5名)
- (3) 現状維持。
(材木販売・卸 3名)
- (4) 現状維持。
(プラスチック材料卸 3名)
- (5) 年末に向け販売促進の強化を図る。
(生花園用品の卸売り 5名)
- (6) 小売店の減少により、売上が少なくなっている。
(包装資材の卸売及び小売 3名)
- (7) 現在、景気の上昇を体感していない。
(ダンボールパッケージング 5名パート1名)
- (8) 特に変更なし。
(包装用品販売 1名パート1名)
- (9) 利益なかなか出ず依然として苦しい。
(家庭電化製品販売・修理 2名)

【小売業】

- (1) 店舗形態を変える考えがあるが、まだ進んでいない。
(コンビニエンスストア 3名)
- (2) 4月末で閉店。
(コンビニエンスストア 3名パート2名)
- (3) 業況安定している。
(コンビニエンスストア 6名パート11名)
- (4) 新規先への営業強化している。
(茶・海苔小売 3名)
- (5) 駅前で安定した売上を確保している。
(精肉販売 2名)
- (6) 駅前でもあり、安定した売上を確保している。
(生花・園芸用品販売 4名パート1名)
- (7) 駅から遠い商店街の為、通る人も少なく近所の方が買いに来るだけである。
(たばこ販売 1名)
- (8) TPPの締結により、材料の小麦粉の価格が下がることを期待している。
(パン製造販売 3名)
- (9) TPPなど動きが出てくるまでは売上げ減少。仕入上昇が続いてしまう。売上げ見込上がってくれば、設備投資など前向きのため、細かくニー

ズを探っていきたい。

- (10) 代表者高齢により、事業縮小傾向。
(米販売 2名)
- (11) 同業者間の販売競争で売上減少。
(金物販売 1名)
- (12) 仕入商品の価格が上がっている。
(建築金物販売 2名)
- (13) 仕入商品の価格が上がっている。
(機械工具販売 2名)

【サービス業】

- (1) 安定した売上を確保している。
(理・美容 12名パート2名)
- (2) メンテナンス業務に力を注いでいる。
(自動車整備・販売 7名)
- (3) 新規のお客様確保に努めている。
(美容 1名)
- (4) 地元での固定客を確保している。
(理容業 2名)
- (5) 地元顧客を中心に安定している。
(理容 5名パート1名)
- (6) 固定客中心の営業。
(理容 2名パート1名)
- (7) 受注は安定している。
(自動車整備及び新車販売 12名)
- (8) 補助金申請手続きに苦慮している。
(劇団 9名)
- (9) 同業者間での競争が多く、技術(シミ抜き)で差をつけるしかない状況である。
(クリーニング 3名パート1名)
- (10) 地元客以外は見込めないで、来る人を大事にして次に繋げたい。
(理容 1名)
- (11) 昔はご飯を食べる時間も無いぐらい忙しかったが、今は仕事が減ってる。仕事が無い中、いかに地域の中で他のクリーニング店との差をつけるかが大切だと感じた。
(クリーニング 6名パート5名)
- (12) 近隣でもお客様で亡くなる方が増えてきている。新規のお客様を取り込む活動をしなければならない。新しいお客様のアプローチ方法として、広告宣伝などの資金ニーズが出てくると考えられる。
(理容 1名)

【建設業】

- (1) 大型の受注があると資金繰り厳しくなる。
(建設 9名)
- (2) 地元工務店が主力取引先で受注確保を図っているが、思うようにいっていないようである。
(硝子・サッシ・エクステリア販売 1名)
- (3) 代表者がけがをしていたこともあり、外注費が多かった。受注は安定している。
(建築工事 2名)
- (4) 代表者高齢で事業縮小している。個人との取引がメイン。
(建築・塗装・大工 2名)
- (5) 受注額増加。1件当たりの金額が大きいものが多かったようである。
(総合建設業 31名)
- (6) 受注件数増加傾向にある。
(塗装 5名)
- (7) 事業規模縮小に伴い事務所を縮小し、第3者へ賃貸をして利益確保に努めている。
(厨房設備 2名)
- (8) 不動産売買の仕事が前期より増加したが、物件単価が低く手数料収入が少ない。
(総合建設 1名)
- (9) 資材高騰で利益減少。
(土木 1名)
- (10) 材料価格高騰に伴い、利幅減少。
(総合建築 5名)
- (11) 売上げは向上しているが、悪天候による工期の延長が多く代金回収の遅延が発生している。
(塗装 5名)
- (12) 受注も減り業況厳しい。
(建築 2名)
- (13) 新築工事が受注なく、細かいリフォームぐらいしか仕事がないのが現状。大きい仕事が入らないと仕事が動かない。
(建設 4名パート1名)

【不動産業】

- (1) 大口案件にも力を入れており、業況安定する見通し。
(不動産仲介 4名)