

概 況

1 製造業：持ち直しの動きに陰りがみられる

- 一般機械器具：一部に持ち直しの動きがみられる
- 輸送用機械器具：持ち直しの動きに陰りがみられる
- 電気機械器具：足踏み状態となっている
- 金属製品：弱い動きとなっている
- プラスチック製品：一部に持ち直しの動きがみられる
- 鋳鉄鋳物（川口）：持ち直しの動きに陰りがみられる
- 印刷業：厳しい状況が続いている

2 小売業：厳しい状況が続いている

- 百貨店：おおむね横ばいで推移している
- スーパー：厳しい状況が続いている
- 商店街：厳しい状況が続いている

3 情報サービス業：持ち直しの動きが続いている

4 建設業：厳しい状況が続いているものの、一部に持ち直しの動きがみられる

企業の声

【現在の景況感】

「北米向けの自動車関連の生産が好調である」（一般機械器具）

「自動車関連の受注は期待外れだった」（金属製品）

「リーマンショック前の8割程度までは戻ってきたが先が見えない」（鋳鉄鋳物）

「消費者マインドが冷え切っており良くない」（商店街）

【売上げ、採算】

「経費削減は限界であり、受注回復しか採算向上策はないが増える見込みがない」（印刷業）

「売上の伸びより、電気代の値上げ分の方が大きい」（スーパー）

「地元の顧客への営業に力を入れており、仕事が増えてきた」（情報サービス業）

「埼玉県の水や圏央道のアクセスなどが評価され工場建設の話もでてきている」（建設業）

【今後の見通し】

「ヨーロッパの景気後退により全般的に売上の減少が見込まれる」（輸送用機械）

「売上は良くて横ばいか、厳しい状況だと1～2割の減少になるかも」（電気機械器具）

「新製品の受注があり今期より10～20%の売上増加を見込んでいる」（プラスチック）

「周辺に円高や中国問題などで影響を受けそうな企業が多く、今後の懸念される」（百貨店）

1 製造業 『持ち直しの動きに陰りがみられる』

(1) 一般機械器具 『一部に持ち直しの動きがみられる』

- 【業界の動向】県内の一般機械の鉱工業生産指数は、直近の平成24年7月で73.8となり、前月比で+5.0%、前年同月比で24.7%の悪化となっている。
- 【景況感】「世界的景気減速で悪いまま」、「乾ききった雑巾をさらに絞るような固定費削減で疲弊感」、「車も家電も建機も工機もみんなだめ」など、「不況である」と答える企業がある一方で、「リーマンショック前の水準まで回復してきた」、「北米向けの自動車関連の生産が好調である」など、持ち直しを示す回答をする企業もあり回答が2極化した。
- 【売上げ】「高品質の問題で海外から受注が戻ってきた」、「大手の自社部門廃止や同業の廃業で受注増加」など「増えた」との回答と、「半導体製造装置関連が半減」、「従来日本でしか作っていなかったものが、円高で海外に流れた」など「減った」との回答が入り混じった。
- 【品目別の状況】「トラック、医療」向けは好調。「半導体製造装置関連、家電、産業用機械、印刷機、食品」向けは減少しているとの話があった。
- 【受注単価】「ほとんど変わらない」との回答が多かったが、一部企業からは「これ以上売上が落ちると極端な投げ売りに走るところまででくる」との声もあった。
- 【原材料価格】「ほとんど変わらない」との回答が多かった。「世界的な需要減で鋼材が下がるはずなのに下がらない」との話もあった。
- 【採算性】受注状況によって各社良い悪いの回答に分かれた。「電気料金の契約更新を迎え、製品に転嫁もできないので収益を圧迫しだした」との話が多く聞かれた。
- 【設備投資】マシニングセンタ購入など「実施した」が多かった。「円高でアメリカ製や欧州製の機械が安く購入できた」と円高のメリット面を享受した話が複数社からでた。
- 【今後の見通し】「円高や欧州危機の根は深い」、「どこの国も政治がどうしようもない」、「年内は回復しないのでは」など「悪い方向に向かう」か「どちらともいえない」との回答が多かった。また、「反日感情の高まった中国・韓国の企業と取引しており、今後障害が発生しないか心配」といった話や「情報革命で地球の裏側の出来事の影響を瞬時に受ける時代となったため、一寸先は闇で、今が好況なのか不況なのかの判断ができない」という話もあった。

(2) 輸送用機械器具 『持ち直しの動きに陰りがみられる』

- 【業界の動向】国内の四輪車生産台数は、直近の平成24年8月では前年同期比で4.5%増加となり、11か月連続で前年同月を上回った。
- 【景況感】「トラック販売は好調であるが、ヨーロッパの経済停滞などからやや悪くなってきている」、「今は大変な状況であり体力勝負である」といった声が聞かれた。
- 【売上げ】「中国やヨーロッパ向けが減ったが、他のものでカバーしたので前期と同じ位であった」、「前年同期と比べると5%位増えたが、例年と同じ位であった」、「前期と同じ位であるが例年と比べると1割位減少している」といったように様々な状況であった。
- 【受注単価】「4月に1%未満の値下げをしたので今期は変わらない」、「日本企業とは4月に値下げをしたので今期は変わらない。外資系企業とは1月に値下げをしており、全体では2%位下げている」、「4月に若干値下げをしたが、コストダウンによる値下げは限界にきている」といったように全ての企業で既に値下げに依拠している。
- 【原材料価格】「ステンレスは前年からほとんど変わっていない」、「鉄、アルミニウム、銅が前年より少し上がっている」といった状況であった。
- 【採算性】「リーマンショック以降、コストダウンや様々な改善を行い以前より採算性は良くなっているがこここのところ変わらない」、「新しい仕事は利益率が低いため、若干採算性は悪くなっている」、「タイ工場の準備費用などを含めたコストが高くなっているため、採算性は悪くなった」との声が聞かれた。
- 【設備投資】「マシニングセンタ1台、研磨機2台を購入」、「NC旋盤2台を購入」、「ヘッダマシン1台を購入」と全ての企業で設備投資を実施した。また、来期に「NC旋盤を1台購入予定」、「NC旋盤2台、研磨機1台を購入予定」、「ヘッダマシン2台等購入予定」など全ての企業が設備投資を計画している。
- 【今後の見通し】「ヨーロッパ向けの仕事が回復しない限り、売上が少し減るのではないかと」、「ヨーロッパの景気後退により全般的に売上の減少が見込まれる」、「エコカー補助金が終了し、自動車関係はあまり良くないであろう」といったように全般的にあまり良くない声が聞かれた。

(3) 電気機械器具 『足踏み状態となっている』

- 【業界の動向】県内の電気機械の鉱工業生産指数は、直近平成24年7月に87.0と前月比3.8%増と2か月ぶりの増加、前年同月比でも7.8%増加となった。
- 【景況感】「円高が企業の海外進出に拍車をかけており不況である」、「厳しい状況である」、「半導体業界は良くなり不況である」といったように厳しい声が聞かれた。
- 【売上げ】「取引先の海外進出により売上が減少した」、「ゲーム機でヒット商品がでなかったことなどから前期より3割減少した」と「売上は前期、前年同期、例年とほとんど変わらなかった」に分かれた。
- 【受注単価】「値下げ要請があり、一部の商品で若干値下げをした」、「受注単価は製品によって違う」、「前期に値下げをしており、今期は変わらない」と様々であった。
- 【原材料価格】「樹脂はほぼ変わらない」、「銅線や鉄線などの価格は変わっていない」、「レアアースは変わらないが、以前の値上げにより高止まりしたままである」と変わらないところが多かった。
- 【採算性】「売上が減り人件費が増加したため悪くなった」、「売上は落ちているが採算性としては変わらない」、「前期とは変わらないが、前年同期と比べると従業員を減らして人件費を抑えたので採算性は良くなっている」と様々な状況であった。
- 【設備投資】「圧着機を1台購入」、「研磨剤のリサイクル装置などを購入」と「実施しなかった」と分かれた。今後の設備投資計画についても「洗浄装置の購入を予定している」と「予定はない」に分かれた。
- 【今後の見通し】「売上は良くて横ばいか、厳しい状況だと1~2割の減少になるかも」、「政治が不安定であり先行きがわからない」、「スマートフォンに係る製品でも増えたり減ったりである」、「あまり良い話がない」といったように先行きの不透明感を訴える企業が多かった。

(4) 金属製品 『弱い動きとなっている』

- 【業界の動向】県内の金属製品の鉱工業生産指数は、直近の平成24年7月に96.7となり、前月比で6.9%、前年同月比でも13.2%と改善している。
- 【景況感】「大手家電メーカーの大規模リストラなど不況を示すニュースばかり」、「自動車関連の受注は期待外れだった」、「国内生産はさっぱり」、「経済も外交も危機的な状況下に政治空白で失望」など、「不況である」という回答が多く、弱い動きがみられてきた。
- 【売上げ】「自動車向けも海外シフトが進み、国内生産は良くない」、「長年やっていた受注が円高の影響で海外にとられた」などすべての企業で「減った」との回答だった。
- 【品目別の状況】「好調」との話があったのは「環境・省エネ関連分野、トラック部品、医療分野、エアコン部品」など。一方で「不調」は、「OA機器、通信機器、家電部品」など。
- 【受注単価】「下請け側に価格決定権なく、この値段でやってくれと指値されるだけ」、「ドイツ製と競合するもので、円高の影響で値下げ要請があった」など、「ほとんど変わらない」か「下がった」との回答が多かった。先行きも「上がる」は皆無だった。
- 【原材料価格】「鋼材など需要減少から下がってもいいはずなのに変わらない」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。先行きも「大手には下げても、中小零細には下げたくない」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。
- 【採算性】「新製品への対応で残業代等もかさみ、非効率になっている」、「定年後の再雇用による人件費減少で若干良化」、「売上減少を効率化で対応」など回答はまちまちだった。
- 【設備投資】「実施しなかった」との回答が多かった。「自社工場の屋根への太陽光パネルの設置を検討中」という企業もあった。
- 【今後の見通し】「大手が悪くなっているので中小企業にも波及してくる」、「次の起爆剤がない」、「エコカー補助金の恩恵なく、反動減だけ影響を受ける」、「明るい話がひとつも思い浮かばない」など、「悪い方向に向かう」か「どちらとも言えない」との回答が多かった。

(5) プラスチック製品 『一部に持ち直しの動きがみられる』

- 【業界の動向】県内のプラスチック製品の鋳工業生産指数は、直近の平成24年7月に76.2と前月比6.2の悪化となり、前年同月比でも7.2となっている。
- 【景況感】各社とも「業界全体としてはあまり良くない」と回答している。だが、「当社としては良い」、「当社は医療機器が好調であるため良い」、「当社が扱っている商品の良さが注目されてきたため良い」など全て個別企業としては良いと回答があった。
- 【売上げ】「前期に比べ約3%増加した」、「型代により前期に比べ20%増加した」、「前年同期に比べ売上高は約15%減少したが生産量は同じであった」と様々であった。
- 【品目別の状況】「医療機器（透析関係）の受注量が増えた」、「医療機器（MRI）やユニットバスなどが好調であった」、「前年同期と生産量は同じであるが、品目毎に生産量が変わってきている」といった状況であった。
- 【受注単価】「1年程前に大幅な受注単価の見直しを行ったので、当分はこのままである」、「特に変わらない」、「変わっていない。受注単価はもうこれ以上は下げられないところまでできている」と全ての企業で変わらなかった。
- 【原材料価格】「ポリエステル樹脂が値上がりするとの話があったが、結局値上げはなかった」、「このところ原材料価格は落ち着いている」と特に変わらなかった。
- 【採算性】「不良品を少なくする努力をした結果、コストが削減できたので採算性は良くなった」、「売上が増えたため採算性は良くなった」と「電気代の値上げなどによりコストが増え、採算性は悪くなった」に分かれた。
- 【設備投資】全ての企業が「実施しなかった」であった。また、今後の設備投資計画では1社が「マシニングセンタ2台を購入予定」と回答があった。
- 【今後の見通し】「主力商品である冬向けの商品があるので、来期は10%位の売上増加を見込んでいる」、「医療機器及び食品関連機器を中心とした受注が12月まで順調に入っている」、「新製品の受注があり今期より10~20%の売上増加を見込んでいる」といったように各社とも順調な受注を見込んでいる。

(6) 鋳鉄物（川口） 『持ち直しの動きに陰りが見られる』

- 【業界の動向】鋳鉄物（川口）の生産量は、直近の平成24年5月は前月と比べ0.2%減少し、3か月連続で下回った。前年同月比では5.2%増加し、4か月連続で上回った。
- 【景況感】「不況である」と回答した企業が多かった。「リーマンショック前の8割程度までは戻ってきたが先が見えない」との話が聞かれた。
- 【売上げ】「減った」と回答した企業が多かった。「納入先の大手が減産になると、在庫調整も行われるため、中小への発注は表向きの数字以上に減少してしまう」、「客先の中国への輸出が止まっており、その影響で30%近く下がった」など厳しい意見があった。今後については「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かった。
- 【受注単価】すべての企業が「ほとんど変わらない」と回答した。「客先が在庫を嫌うためか、最近短納期の受注が増えている。手間がかかる割に受注量が少なく儲けの少ない仕事だ」との話が聞かれた。今後について「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かったが、「電気料金の値上げ分を価格に転嫁するため交渉中」との話も聞かれた。
- 【原材料価格】「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かった。スクラップの価格は日々変動するため、「今は落ち着いている」や、「値下がりした分で、電気料金の値上げ分を飲み込むことが出来ている」など、ヒアリングを行った期間でも実感は様々だった。今後についても「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かったが、「海外進出する日本企業が増えると、国内でのスクラップの発生量が減り、入手しづらくなる」と懸念する声も聞かれた。
- 【採算性】「悪くなった」と回答した企業が多かった。「受注が減ったのに電気代の値上げがあったから」との理由を挙げた企業があった。一方で、「儲けの少ない商品の受注を控える」ことにより、収益性を確保する企業も見られた。今後については「悪くなる」と回答した企業が多かった。
- 【設備投資】「実施しなかった」と回答した企業が多かったが、今後については、全ての企業で「実施する」と回答があった。
- 【今後の見通し】「悪い方向に向かう」と回答した企業が多かった。「輸送用機械関連は好調だが、エコカー補助金終了後はどうなるか分からない。円高も解消しないし、復興需要もない。政府は、これらを計画的に経済効果に波及させて欲しい」との厳しい意見が聞かれた。

(7) 印刷業 『厳しい状況が続いている』

- 【業界の動向】県内の印刷業の鋳工業生産指数は、直近の平成24年7月は前月比では1.0%の悪化、前年同月比では1.4%の改善となっている。
- 【景況感】「会社の存続を危ぶむほど悪い」、「同業の倒産の話が続いている」、「官公庁も民間も経費削減ばかりで世の中にお金回っていない」、「電気代値上げを吸収できず人員削減に追い込まれた」など、ヒアリング企業の全てが「不況である」との回答であり、厳しい状況が続いている。
- 【売上げ】「営業マンのほとんどが目標未達成だった」、「増やさなきゃいけないのに、売上は変わらない」、「既存の落ち込みを新規受注でカバー」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。
- 【受注単価】「これ以上落とせないところまできている」、「消耗戦で大きく下げようなところは減ってきた」など、「ほとんど変わらない」か、「下がった」とする回答が多かった。
- 【原材料価格】「ほとんど変わらない」という声が多かった。「製紙業界の再編や需要減少で大手には値下げしているとの話も聞くが、中小にはない」との話もあった。
- 【採算性】「単価が下がったので悪化」、「収入が増えないなか、支出割合は増える一方」など「悪くなった」という回答が多かった。「良くなった」と回答した企業もあったが、人件費削減による採算向上であった。先行きも、「経費削減は限界であり、受注回復しか採算向上策はないが、増える見込みがない」との声があった。
- 【設備投資】「25年使用した製本機が故障したので止む無く入れ替えた」という企業があった以外は、「7-9月期では実施しなかった」との回答が多数だった。「デジタル化を進めたいが、設備投資に見合う受注が見込めず踏み切れない」との話もあった。
- 【今後の見通し】「この経済危機に対して政治がひどい」、「この状況では中小零細印刷会社はバタバタ倒産してもおかしくない」、「企業自体が老朽化し、技術伝承ができなくなっている」、「IT分野との連携できるかどうか生き残りをかけた岐路に立たされている」、「冬も賞与は出せない」など、前回に続きすべての企業が「悪い方向に向かう」と回答した。

2 小売業 『厳しい状況が続いている』

(1) 百貨店 『おおむね横ばいで推移している』

- 【業界の動向】商業販売統計によると県内百貨店の販売額は、平成24年7月は、前年同月を6.5%下回った。8月も前年同月を2.4%下回っている。
- 【景況感】「8月、9月と前年同期を上回ってはいるが、好況、不況どちらかと言われれば不況であるとの認識」など、上り調子になる要素に乏しく、おおむね横ばいで推移している。
- 【売上げ】衣料品の夏のバーゲンセールを2週間ほど遅らせたことにより、7月の売上は前年比減だったが、8、9月は前年比増となった。セールの先延ばしにより、正価による販売期間が長くなったため、収益の増にはある程度貢献した店舗が多かった。「豊富な品揃えを正価で売り、残った物をセールで売るという本来の商売の形ができた」と評価する店舗がある一方、「ショッピングセンターやアウトレットモールなど他の業態と競合している中で、セールの開始時期が異なるのは顧客に混乱を招くのではないか」という声もあった。
- 紳士服は、スーツ等は不調で、「クールビズをさらに進めたスーパークールビズが伸びた」など、カジュアル物の伸びが売上げに貢献した店舗が多かった。
- 秋物については、暑さの長期化により、苦戦している店舗が多かった。
- 食料品も暑さの影響により、生鮮品、惣菜とも不調の店舗が多かった。「スーパーやコンビニで様々な企画の惣菜品が出され、競合している」との声もあった。牛肉については、「ようやく風評被害の影響から脱却した」として、売上が戻りつつある店舗が多かった。
- 化粧品については、日焼け対策商品などを中心に好調な店が多く、宝飾品も「得意先向けの催事により2けたアップ」など前年より増えた店舗が多かった。
- 【設備投資】婦人服フロアにヤングキャリア向けコーナーの設置や紳士服フロアにアウトドア関連の設置など、新たな需要を掘り起こすための改装を行った店舗が多かった。
- 【採算性】衣料品の正価販売の長期化が採算に貢献した店舗が多かった。また人件費については、「採用を手控え自然減を図る」など、引き締めを継続している店舗もあった。
- 【今後の見通し】「今冬は暖冬を予測し、防寒衣料は厳しい」という店舗や「周辺に円高や中国問題などで影響を受けそうな企業が多く、今後が懸念される」など、厳しい見方をする店舗が多かった。

(2) スーパー 『厳しい状況が続いている』

【業界の動向】商業販売統計によると県内スーパーの販売額は、既存店ベースでは直近の7月は前年同月比6.1%の減少となり、5か月連続で前年同月を下回った。全店ベースでも直近の7月は同4.7%の減少となり、2か月連続で前年同月を下回った。

【景況感】「好況である」と回答した店舗が多かった。「4～6月期よりは良い」、また「改装の効果があった」などの話が聞かれた。しかし「近隣の新規出店と競合する品目は苦戦している」、「コンビニがスーパーのように定期的にチラシを撒くようになった」など、競争は一層激化しているようである。今夏の猛暑については「昼間の来客数が減る」、「残暑が厳しくて秋物が売れない」など「メリットはなくむしろマイナスが大きい」とのことだった。

【売上げ】「減った」と回答した店舗が多かった。精肉は「牛肉の売上が戻ってきた」、鮮魚は「売上が悪く、消費者の魚離れを感じる」との話が各店舗から出た。青果は「キャベツが安値のため、買上点数は多いが、売上にはつながらない」とのことだった。惣菜はどこも好調で、「夏に限らず力を入れていきたい」、「手作り感を大事にして新商品を開発したい」と、今後の積極的な動きが予想される。衣料品は「昨年祭りの自粛や海水浴の敬遠で売れなかった浴衣や水着が売れた」とのことだった。日用雑貨品は、「扇風機は長期間少しずつ売れ続けた。去年に引き続き、2台目・3台目が購入されたようだ」、「近隣に競合店のない品目は好調」との話があった。

【採算性】「悪くなった」と回答した店舗が多かった。「売上の伸びより、電気代の値上げの方が大きい」と厳しい意見が聞かれた。一方、食品の素材をそのまま販売するのではなく、一手間加えた惣菜を売ることで収益を上げている店舗もあった。

【設備投資】「実施しなかった」と回答した店舗が多かった。今後については秋に改装を予定している店舗があった。

【今後の見通し】「悪い方向に向かう」と回答した店舗が多かった。「消費増税や電気料金の値上げなど、一般的な傾向として消費者が消費を抑える傾向にある」との意見があった。

(3) 商店街 『厳しい状況が続いている』

【業界の動向】平成24年10月の内閣府の月例経済報告は、個人消費について、「おおむね横ばいとなっているが、足下で弱い動きがみられる」と総括している。

【景況感】「消費者マインドが冷え切っており良くない」、「先行きに不安があり、あまり物を買わない消費者が増えた」といった声が聞かれ、消費者の動向は厳しい状況が続いていることがうかがわれる。

【来街者】「アニメファンの来街は増えたが、それ以外の消費者の来街は昨年より悪いのではないか」、「暑さのせいかわからないが、昨年より来街者は減ったのではないか」といった商店街と「新しい街路灯の設置やイベントの充実により昨年よりも来街者は増えた」とする商店街に分かれた。

【個店の状況】「物販店よりも飲食店のほうが良い」、「元気な店はコンビニ、食品販売、調剤薬局など」、「元気な店はいつもと同じで魚屋、菓子屋、だんご屋など」といつもと同じ状況であった。

【商店街としての取組】「8月にナイトバザールを実施した」、「夏祭りのときに各店がワゴンセールを実施した」、「8月の花火大会にあわせてフレンドパーク（商店街の夏祭り）を実施した」、「8月の夕方に百円商店街を実施した」、「サマーフェスティバル（和太鼓や吹奏楽の演奏、流しそうめん、ダンス、輪投げ、ストラックアウトなど）を実施した」など様々なイベントを実施している。

【今後の課題等】「商店街として若手を育てていく必要がある」、「商店街の存在意義は地域のコミュニティづくりをしていくこと」、「売り手に問題があり、日ごろの努力が足りない」といった声が聞かれた。

【今後の見通し】「政治が不安定であり景気が良くなるわけがない」、「消費税率の引き上げなど良い材料がない」、「先行きの不安が増えている」と先行きを懸念する様々な声が聞かれた。

3 情報サービス業 『持ち直しの動きが続いている』

- 【業界の動向】特定サービス産業動態統計調査によると、情報サービス業の売上高は、直近の平成24年7月は、前年同月を4.7%上回り、2か月ぶりに増加した。
- 【景況感】「普通である」と回答した企業が多かった。また、「例年、この時期は売上が落ちる時で、いつもと変わらない状況」という意見があった。
- 【売上げ】「増えた」と回答した企業が多かった。「既存の顧客が他社へ発注していた業務を引き受けた。地元の顧客への営業に力を入れており、仕事が増えてきた」、「当社だけでは捌ききれない仕事もあり、協力企業に応援を頼むこともある」など、受注数は多いようである。来期については「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かった。しかし、「年末に企業向けの新しいソフトを発売予定。年末年始の客先への挨拶回りの時に同時に営業活動をする」など、積極的な動きも見られた。
- 【受注単価】「ほとんど変わらない」と回答した企業が多かった。「システムエンジニア派遣の依頼が増えてきたが、単価の上昇にはつながらない」とのことだった。今後については意見が分かれ、「受ける仕事の数は増えているので薄利多売でやっていく」など、単価アップはあまり期待出来ない様子だった。
- 【採算性】「良くなった」と回答した企業が多かった。「システムエンジニアの派遣が多かったので、待機派遣要員が少なくて済んだ」と回答があった。今後については「良くなる」と回答した企業が多かった。「新しくソフト関連の仕事が入る予定」、「年末に発売予定の新製品で利益率を上げたい」などの声が聞かれた。
- 【設備投資】「実施した」と回答した企業が多かった。「数百万円単位でサーバーの更新を行った」とのことで、今後については「実施する」と回答した企業が多かった。「社内システムの更新を行う予定」、「無停電電源装置を300万円程度で更新する予定」の企業があった。
- 【今後の見通し】「どちらとも言えない」と回答した企業が多かった。「仕事はあるが短期が多い」との声や、最近の日中関係から「海外展開した日本の企業が安全面を考慮して国内回帰するのでは」と期待する意見もあった。

4 建設業 『厳しい状況が続いているものの、一部に持ち直しの動きがみられる』

- 【業界の動向】県内の新設住宅着工戸数は直近の平成24年7月で、前年同月を26.1%下回っている。
- 【景況感】「下請け価格がじわじわ上がり、受注単価は横ばいのみまなので、中間に挟まれるゼネコンには厳しい」、「雇用など先々に不安があり、お客が家を建てようと踏み切れない」、「景気が悪いので、建設にお金が回ってこない」など、「不況である」との回答が多数で厳しい状況が続いている。一方で、「消費税増税を意識して一部の案件が動き始めてきた」、「手がけたマンションがすぐ完売した」と一部に持ち直しの声も聞かれるようになった。
- 【受注高】公共工事では「少ない案件を多数が奪い合い、落札するのは宝くじみたいなもの」、「公共工事を無理して取ってる業者は潰れる」との話があった。民間受注では、「都内から30分圏内はかなり強気の価格の土地取引の話もでてきている」、「埼玉県の水や圏央道のアクセスなどが評価され工場建設の話もでてきている」、「耐震化のリフォーム受注や建替えニーズが堅調」といった話があった。
- 【受注価格】「受注単価は低いまま変わらない」、「受注しても儲からない水準」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。「極端なダンピングをしてくる業者は息切れしたのか減ってきた」という話もあった。
- 【資材価格】鉄筋は「需要減の影響で下がった」、「今が底値」など「下がった」との声が多く、生コンや木材は「ほとんど変わらない」という回答が多かった。先行きについては「鉄筋は来年にかけて上がっていく」との見方をする企業が多かった。
- 【採算性】「昨年の震災後の厳しかった時期に受注した低採算案件が竣工しているため悪化」、「土地代が上昇したしわ寄せで建築費を調整され悪化」など、「悪くなった」が多かった。
- 【設備投資】「本社の外壁補修」、「社用車購入」、「省エネ研究開発投資」などの話があった。
- 【今後の見通し】「老朽化した学校、道路や橋、水道管などの耐震化工事は今後も見込める」、「金融円滑化法打ち切り後の影響が心配な一方で、リストラのための土地売却も増え土地が動くのではないかと」、「消費税増税に背中を押されて施主が重い腰をあげてくるのではないかと」など、今後の見通しを「良い方向に向かう」と回答した企業が増えてきた。