

概 況

1 製造業：持ち直しの動きがみられる

- 一般機械器具：持ち直しの動きがみられる
- 輸送用機械器具：持ち直しの動きがみられる
- 電気機械器具：弱い動きとなっている
- 金属製品：一部に持ち直しの動きがみられる
- プラスチック製品：持ち直しの動きがみられる
- 食料品：持ち直しの動きが続いている
- 銑鉄铸件（川口）：厳しい状況が続いているが、一部に持ち直しの動きがみられる
- 印刷業：厳しい状況が続いている

2 小売業：一部に持ち直しの動きがみられる

- 百貨店：持ち直しの動きが続いている
- スーパー：持ち直しの動きがみられる
- 商店街：厳しい状況が続いている

3 情報サービス業：持ち直しの動きがみられる

4 建設業：持ち直しの動きが続いている

企業の声

【現在の景況感】

「リーマンショック前の水準には戻っていない。良い時を知っているだけに好況とは言いにくい。」（金属製品）

「中食のマーケットは、年々拡大している。」（食料品）

「今までは大企業より半年遅れで中小企業まで景気の波が来ていたが、今回は1年以上遅れそう」（銑鉄铸件）

「安さ一辺倒ではなくなってきた。特徴のある良いものは売れ始めている」（スーパー）

【売上げ、採算】

「円安で売上高に良い影響をもたらすと思ったが期待外れであった。」（一般機械）

「新規顧客からの受注があった」（輸送用機械）

「金型の売上げがあり、前期と比べて20%位増えた」（プラスチック）

「数量が小ロット化しており、小ロットでも価格の引き上げはできない。」（印刷業）

「消費増税の影響があり、民間を中心にさまざまな契約をもらっている。」（建設業）

【今後の見通し】

「消費税率引き上げ前までは駆け込み需要の増により、良い状況となると見込んでいる」（百貨店）

「客先に営業で訪れると、話を聞いてみようかと思ってもらえる雰囲気がある」（情報サービス）

「円安や消費増税など色々あり、良くなるのか悪くなるのかわからない」（電気機械）

「消費増税の影響がどうでるのか不安である」（商店街）

1 製造業 『持ち直しの動きがみられる』

(1) 一般機械器具 『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25年7月で77.2となり、前月比で3.8%減少、前年同月比で4.3%の増加と改善している。
- 【景況感】 「一時期よりは良いが、まだ仕事が忙しいという状況ではない」、「売上はリーマンショック後の水準にもどりつつある」との回答であり、「普通である」との回答が大半であった。
- 【売上げ】 「毎月の売上目標をクリアできる状態が続いている」、「前年の売上高の110%となった」、「食品、特にプライベートブランド関連の受注が1月まで入っている」など「増えた」との回答が多かった。
- 【品目別の状況】 「トラック、自動車、医療、食品」向けは堅調である。
- 【受注単価】 「取引先からの値下げ圧力がこのところ弱くなった」など「ほとんど変わらない」との回答が多かったが、「発注企業が当社からの提示額を承諾するようになった」と「上がった」と回答した企業もあった。
- 【原材料価格】 「メイン素材である鉄の価格に変化はない」と「変化はない」との回答が多かった。また、「電気代が上昇した」、「物流費がガソリンの影響で上がった」とその他諸費用の上昇を回答する企業が多かった。
- 【採算性】 「製造原価、その他諸費用の上昇で採算は悪化した」と「悪くなった」と回答する企業が多かった。一方で、売上増加により採算が「良くなった」と回答する企業もあった。
- 【設備投資】 ヒアリングした企業のすべてが「実施した」との回答であった。また、来期も「実施する」との回答であった。
- 【今後の見通し】 「良い方向に向かう」と回答が多数を占めた。「今期が好調であったため、来期は生産調整が入る可能性あり」と「どちらともいえない」との回答もあった。

(2) 輸送用機械器具 『持ち直しの動きがみられる』

- 【業界の動向】 「国内の四輪車生産台数は、直近の平成25年8月では前年同月比7.6%減少となり、12か月連続で前年同月を下回った。
- 【景況感】 「トラック業界は輸出が好調で、良い状況が続いている」、「国内の自動車業界は普通ではないか」、「海外ではアメリカの経済が良くなってきているのが大きく日本へ良い影響をもたらしているのではないかと」いった声が聞かれた。
- 【売上げ】 「前期に比べて10%位増えた」、「新規顧客からの受注があった」、「新しい製品の新規受注があった」、「新しく開拓した分野が伸びた」など企業努力により顧客の新規開拓や新分野への進出などにより、売上げが伸びたとの声が聞かれた。
- 【受注単価】 「外資系の企業とは1月に受注単価の改定を行っている」、「国内企業とは4月または10月に受注単価の改定を行っている」ことから、今期は全ての企業で受単価は変わらなかった。
- 【原材料価格】 「ステンレスの価格が前期比2%上がったが、来期も数%上がるのではないかと」、「ステンレスの価格はほぼ変わらなかったが、来期についても値上げや値下げの話はきていない」といったように同じ材料でも分かれた。「鉄はほぼ変わっていない」、「鉄などの原材料について、円安で値上げさせてくれと言ってきているが、値上げしないよう交渉したい」といった企業もあった。
- 【採算性】 「最近はほとんど変わらないが、原価低減活動の成果はでてきている」、「昨年は海外進出に伴う費用がかなりかかったが、今年はその費用が少なくなったので採算性は良くなった」、「昨年度から設備投資を行っているので、その効果により採算性は良くなった」といった状況であった。
- 【設備投資】 「NC旋盤を1台購入した」、「NC旋盤2台、自動検査装置1台を購入した」、「既存の設備の周辺機器を購入した」と全ての企業で設備投資を実施していた。
- 【今後の見通し】 「今期と同じ好調な状況が続くそうであるが、懸念材料としては鋼材が値上がりすることである」、「円安で大手自動車メーカーは儲けているが、中小企業にはその恩恵がないので先行きはまだわからない」、「当社としては順調であろう」といった状況であった。

(3) 電気機械器具 『弱い動きとなっている』

- 【業界の動向】 県内の電気機械の鉱工業生産指数は、直近の平成25年7月に81.2となり、前月比で2.3%増であったが、前年同月比では3.9%減少している。
- 【景況感】 「全般的に低迷している感があり、電気関係の業界は特に悪い」、「当業界の大手メーカーも良くなく、全体的に良くないのではないか」、「半導体業界は全体的にみて不況ではないか」といったように全ての企業が不況であるとした。
- 【売上げ】 「前年同期と比べて20%位の減少、前期と比べると25～30%位の減少であった」、「今までの主力製品であった電子部品やトナーの部品などの減少が大きい」、「前年同期と比べて減った」、「既存取引先からの受注が増えたので、前期と比べて10～15%位増えた」と様々な状況であった。
- 【受注単価】 「一部商品で値下げしたものがあある」、「受注案件ごとに単価が定められて、全体的にはほとんど変わっていない」、「特に変わらなかった」といった状況であった。また、「今までにかなり値下げを実施してきているので、値下げ要請があっても、もうこれ以上は下げられない」といった声も聞かれた。
- 【原材料価格】 「成型材である樹脂が少し値上がりした」、「銅などが少し値上がりした」、「薬品関係が円安の影響により数パーセント値上がりした」と全ての企業が値上がりしたと回答した。
- 【採算性】 「売上げが増えた分、採算性は良くなった」と「あまり変わっていない」、「前年とほぼ変わっていない」に分かれた。また、「大量生産が少なくなり、採算性の悪い少量生産が増えている」といった声も聞かれた。
- 【設備投資】 「面取り装置1台を購入した」企業と「実施しなかった」企業に分かれたが、設備投資を実施しなかった企業の方が多かった。
- 【今後の見通し】 「多少良くなるかもしれないが、先行きはわからない」、「アベノミクスの効果は中小企業まで来ていない」、「円安や消費増税など色々あり、良くなるのか悪くなるのかわからない」といったように先行きの不透明感を感じている企業が多かった。

(4) 金属製品 『一部に持ち直しの動きがみられる』

- 【業界の動向】 県内の金属製品の鉱工業生産指数は、直近の平成25年7月に89.7となり、前月比で4.7%増、前年同月比では6.9%減少と悪化している。
- 【景況感】 「リーマンショック前の水準には戻っていない。良い時を知っているだけに好況とは言にくい」、「競争が厳しい状態であることは変わらない」など、「普通である」、「不況である」という回答が多数を占めた。
- 【売上げ】 「ホンダ埼玉製作所寄居工場の稼働で売上増加」、「太陽光パネル関連の受注が増加」、前年と比べて良くなっているとの回答が多かった。
- 【品目別の状況】 「好調」との話が多かったのは「自動車、トラック、再生可能エネルギー関連、食品、医療」など。一方で「不調」は、「家電部品」など。
- 【受注単価】 「原価上昇分を価格転嫁したいが、海外との競争になるため引上げはできない。」、「リピート品は値下げ要請があり、販売量の確保や新規取引先の獲得により補っている」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。
- 【原材料価格】 「鉄の値段は変わらない」との声もあったが、「アルミ、銅、ステンレスの非鉄は上昇している」など原材料価格は「上がった」との回答が多かった。今後の見通しについては、「為替相場の影響によるが、原材料価格は上昇していく」との見方が大半であった。
- 【採算性】 「原材料価格が上がったが、単価を上げられないため採算は悪化した」、「売上高は上がったが、時間外労働等で人件費が上昇したため、採算は悪化した」と「悪くなった」と回答した企業が多かった。「売上高は増加したが、製造原価が増加したためほとんど変わらない」という回答もあった。
- 【設備投資】 「競争力維持のため、設備更新していかなければならない」との回答や先行きについては「検討中であるが、受注増加が継続してくれば、設備投資していく」など、今後の受注動向によって設備投資を実施する企業が多かった。
- 【今後の見通し】 「再生可能エネルギー分野の成長を期待したい」、「オリンピック開催の効果に期待したい」などの「良い方向に向かう」との回答や「行き過ぎた円安は良くない、現状の90円台で推移してほしい」との悪化を懸念する声もあった。

(5) プラスチック製品 『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鉱工業生産指数は、直近の平成25年7月に83.7となり、前月比1.6%増と6か月連続の増加、前年同月比でも8.3%増加している。

【景況感】 「悪い話は聞こえていないが、全体的に良いというわけではない」、「あまり良くない、原料メーカーの出荷高も悪かった」、「当社の業績は順調である」といった状況であった。

【売上げ】 「特別な製品が売れたというより全般的に受注が増え、前期と比べて5%位増えた」、「金型の売上げがあり、前期と比べて20%位増えた」といった企業と「中国向けの医療機器関係で受注単価が低いものが増えたため、前期と比べて1,000万円位減った」といった企業に分かれた。

【品目別の状況】 「新幹線のシート、劇薬用タンクなどが増えた」、「リフォーム関係はあまり受注がなかった」、「建材（合成木材等）が中心だが、季節商品の網戸や内窓も生産している」、「回転寿司のごはんを握る機械の受注は順調にある」といった状況であった。

【受注単価】 「原材料が値上がりしたので、一部の製品で受注単価を上げた」、「値上げせざるを得ない状況であることを取引先に理解してもらい、受注単価を上げてもらった」、「飛行機の部品について、受注単価を上げてくれた」と全ての企業が受注単価を上げた。

【原材料価格】 「樹脂の一部で10～20円/kgの値上げがあった」、「樹脂やガラスなどが前期比2～3%位値上がりした」、「樹脂（塩化ビニール、アクリル）は以前に値上げされており、最近ではほぼ変わらない」といった状況であった。

【採算性】 「外注を減らして内製化を進めたことによってコストが減り、採算性が良くなった」、「売上げが増えたため、採算性は良くなった」企業と「人件費を減らしたが、原材料価格が上昇したことによりコストが増え、採算性は悪くなった」企業に分かれた。

【設備投資】 「隣地（約500坪）を購入した」、「水洗ブースを増設した」と「今期は実施しなかった」に分かれた。

【今後の見通し】 「現状と変わらないのではないか」、「当社としては前期よりは売上げが良いが、年末にかけては横ばいとなる見込み」、「当社としては、回転寿司関係が増えており順調である」と様々であった。

(6) 食料品 『持ち直しの動きが続いている』

【業界の動向】 県内の食料品の鉱工業生産指数は、直近の平成25年7月に92.3となり前月比0.7%増と2か月ぶりに増加し、前年同月比でも0.5%増加している。

【景況感】 「食品業界の特性。リーマンショックの影響はなく、当時から売上は徐々にあがっている」、「企業によって違い、業界の動向を語るのは何とも言い難い」といった声が聞かれた。

【売上げ】 「販売量は前年より増えているが、売上は単価を下げたことから前年同期と比べて1%減少した」、「ヒット商品の寄与により、売上は前年同期と比べて増加した」、「天候の要因により安定して売上高があがった」と企業によって分かれた。

【品目別の状況】 「高級食パンにつづきロールパンがヒットし売れている」、「パスタにハンバーグをのせて付加価値を高めた」といった状況であった。

【製品単価】 「ヒット商品の寄与により、前年同期に比べ全体的にみると上がっている」、「昨年値下げをした単価を少しずつもどしている」といった状況であったが、「取扱商品が多様多様であるので、製品価格の動向を総体的に表すのは難しい」といった声もあった。

【原材料価格】 「円安の影響により、小麦価格が上がっている」、「コメの価格が昨年から上昇した」と全ての企業が「上がった」と回答した。

【採算性】 「売上高が前年より増えたことから、採算性は良くなった」、「原料費、光熱費を要因として悪くなっている」と企業によって分かれた。

【設備投資】 「老朽化設備の入れ替えを実施した」、「年間8億円の予算で設備のメンテナンスを行っている」、「パスタを作る機械を購入した」と「実施した」と回答した企業が多かった。

【今後の見通し】 「少子高齢化、女性の社会進出に伴い、中食マーケットは年々拡大している」、「中食の需要は伸びている、特にシニア層向けの中食が伸びるのではないか」といった声が聞かれた。

(7) 鋳鉄鋳物（川口）『厳しい状況が続いているが、一部に持ち直しの動きがみられる』

【業界の動向】日本鋳造協会によると、鋳鉄鋳物の生産量は、直近の平成25年6月は前月と比べ9.7%増加し、5か月連続で前月を上回った。前年同月比では6.0%減少し、13か月連続で下回った。

【景況感】一部に「前よりは良くなっている」との声もあったが、「不況である」「どちらかと言えば悪い」と回答した企業が多かった。「今までは大企業より半年遅れで中小企業まで景気の波が来ていたが、今回は1年以上遅れて来年4月以降になりそう」とのことであった。

【売上げ】「減った」と回答した企業が多かったが、「前年度比で1割増えた」という企業もあった。全体では生産量の減少に歯止めがかかってきており、「新規分野への足掛かりがつかめそう」という企業もあった。

【受注単価】「上がった」もしくは「今後上がる予定」と回答した企業が多く、「業界全体で値上げの雰囲気になってきており、比較的スムーズに値上げできた」という企業もあった。ただし、「原材料や諸費用の値上げ分すべては価格に転嫁できていない」との声が大半だった。

【原材料価格】「7月に鋳鉄が値上げされ、副資材の価格も円安で上昇している」とのことだった。しかし、仕入れについては、「仕入れ先によって同材料でも使い勝手が異なるため、仕入れ先の変更はほとんどしない」という企業がほとんどだった。また、電気料金の燃料調整費の負担が重いと答える企業も多かった。

【今後の見通し】「今年度の下期は厳しい。回復は来年にずれそう」という企業と、「下期は受注が多そう。来年度は消費増税で落ち込むのではないか」との意見に分かれた。直近ではないが、今後オリンピックに向けて景観材の需要が増えることを期待する声もあった。給与については、「少ないが何とか7月に賞与を出せた」など、厳しい企業が多いが、中には「来年度には消費増税分の3%ほど賃上げできないか検討している。可能なら従業員の給料は増やしてあげたい。ほとんどの社長はそう思っているのではないか」との声もあった。

(8) 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25年7月は前月比で0.1%減少、前年同月比でも3.8%減少となっている。

【景況感】「生き残りをかけた厳しい競争が続いている」、「好景気の反応が一番遅くまた、不景気反応が一番早い業界」、「業界として厳しい」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】「数量が小ロット化しており、小ロットでも価格の引き上げはできない」、「顧客が在庫を抱えないため、短納期での依頼も増えている」など「ほとんどかわらない」との回答が多かった。

【受注単価】「小ロット化による価格の維持は、実質価格の引き下げである」など、受注単価は「下がった」との回答が多かった。

【原材料価格】「外国為替の影響により原材料の価格は上昇した」など「上がった」と回答した企業がすべてであった。先行きについても「製紙メーカーが卸に引上げを要請した」、「紙代は震災前の水準に戻っており、それ以上になる可能性がある」など「上がる」との回答が多かった。

【採算性】「原材料費の増加」を主な要因として「悪くなった」とすべての企業が回答した。

【設備投資】「業務に必須な機械のみ導入した」との回答があり、先行きについても「時間外労働の削減のため、費用対効果を検討している段階」と設備投資を検討している企業が多かった。

【今後の見通し】「オリンピック効果に期待している」、「消費増税についても制度が変わる時は、ビジネスチャンスがあると思っている」と良い方向に向かうとの回答が多い一方で、「ペーパーレス化の潮流は変わらない」と悪い方向に向かうとの回答もあった。

2 小売業 『一部に持ち直しの動きがみられる』

(1) 百貨店 『持ち直しの動きが続いている』

【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25年7月は1.9%、8月は3.0%、それぞれ前年同月を上回っている。

【景況感】 「薄日が差してきた状態が本格的に照り出してきている状況」という店舗がある一方、「前年同期の状況からは回復しているが、特段好況となったとの見方もできない」とする店舗もあった。

【売上げ】 7月下旬にやや涼しかったことや8月の猛暑などの影響で客数、売上高が前年同期比割れとなった店舗が多かった。一方、客単価は「ワンランク上の高額品を買う傾向が強まっている」、「日替わり品など値頃感のある裾野商品を減らした」などにより、上がった。

品目別には、衣料品については、婦人、紳士物とも不調の店舗が多く、「紳士はクールビズ関連が一巡し、カジュアル物も予想に反し息切れ状態となった」などの声が聞かれた。

服飾雑貨類はサングラス、帽子、サンダル等の季節アイテムが良く売れた店舗が多かった。また子供関連において、ランドセルの予約状況が好調の店舗が多かった。

食料品は、生鮮三品が不調の店が多く、「野菜は猛暑の影響で品不足、魚も原油高による漁の回数の減などにより高騰している」などの回答だった。

お中元ギフトについては、「期間の拡大やネットによる注文の増加により、5年ぶりに増となった」や「送料無料の品を増やしたことが予想外に健闘」など、好調な店舗が多かった。

化粧品、宝飾品はともに前年より増となった店舗が多かった。特に宝飾品は高級腕時計などの売れ行きが良く、「都心店舗のような動きが当店にも出てきた」、「上得意向けの展示会で、金などが好調」等の声が聞かれた。

【設備投資】 今秋以降のシーズンに備え、各フロアーの大きかりな改装を実施した店舗が多かった。

【採算性】 「正価品の売上の増大により、粗利が良くなっている」という店舗と「客足が伸びず、売上げが減となる中、採算は悪化している」という店舗に分かれた。

【今後の見通し】 「消費税率引き上げ前までは駆け込み需要の増により、良い状況となると見込んでいる」という声が多かった。

(2) スーパー 『持ち直しの動きがみられる』

【業界の動向】 商業販売統計によると、県内スーパーの直近の平成25年7月の販売額は、既存店ベースでは前年同月比2.5%の減少となり、2か月ぶりに前年同月を下回った。一方で、全店ベースでは同4.2%の増加となり、5か月連続で前年同月を上回った。

【景況感】 ほとんどの店舗が「普通である」と回答した。「雰囲気は良くなってきているが、実際には多くの人の所得は増えていないのではないか」との意見が多かった。しかし「好況とは言えないが、以前よりは良くなってきている」、「景気の影響は感じられないが、消費者も安さ一辺倒ではなくなってきた。特徴のある良いものは売れ始めている」、「弁当の売れ筋は300円程度の安いものだったが、400円以上の商品も売れるようになってきた」など、まだ景気の良さまでは感じられないが、消費は回復してきているとする店舗も多かった。

【売上げ】 「変わらない」もしくは「若干だが増えた」との回答であった。特に7~8月は猛暑の影響もあり、惣菜、飲料、アイス、衣料品などの売り上げが伸びたとのことであった。しかし、「コンビニエンスストアが品揃えや客層を広げ、スーパーを侵食してきた」と考える企業も多く、「物流の発達で小型店舗が大型店舗と同じような商品をそろえられるようになり、競争がさらに激化している」とのことであった。

【採算性】 「良くなった」もしくは「変わらない」との回答であった。ただし、ほとんどの店舗が「今年度は良いと思うが、来年度は消費増税の影響が読めない」と先行きについて不透明とした。一方で、「駆け込みは日用品や食品では影響は少ないだろう」とのことであった。

【設備投資】 「店舗の改装を実施した」と回答した企業が多かった。電気料金値上げの影響が大きく「照明をLEDにしたいが、リース物件のためできない」という声もあった。

【今後の見通し】 「今年度は前年度比で売上げが増加すると予想している」との店舗が多かったが、「消費増税の影響で売上げ(利益)が落ちると予想されるため、店員を減らして広告費を増やす予定」、「物価上昇の中での消費増税なので、影響はかなりあると予想している」と、消費増税後に売上げ(利益)が減少することを心配する声がほとんどだった。

(3) 商店街 『厳しい状況が続いている』

【業界の動向】平成25年9月の内閣府の月例経済報告は、個人消費について、「持ち直し傾向にある」と総括している。

【景況感】「財布のひもが緩んでいるかどうかはわからない。ただし、良い商品は売れている」「当店は菓子店であるが、大口注文が入るようになった。アベノミクス効果が出てきたのか」といった声が聞かれる一方、「景気は全然良くなっていない。アベノミクス効果は商店街まで及んでいない」といった声もあった。

【来街者】「来街者は増えているのではないか。ただし、来街者イコール個店に入る客の数ではない」、「暑さのためか昼間の来街者は少なかったが、全般的には前年と同じくらいであろう」といった状況であった。また、「消費者の高齢化が進んでいる」といった話もあった。

【個店の状況】「物販は相変わらず良くない。飲食店のほうが元気である」といった状況であった。

【商店街としての取組】「8月に『サマーフェスティバル2013』を開催し、3千人から4千人の来街者があり大変賑わった」、「『顔の見える益子焼大陶芸祭』を当商店街と益子町とのコラボで8月に開催した」、「8月の第1土曜日に『フレンドパーク（商店街の夏祭り）』を開催した」、「7月の金、土曜日に『百円商店街』を実施した」、「アニメの映画公開にあわせて様々なイベントが開催され、当商店街ではクイズラリーなどを実施した。全体の来客数は1万2千人程あった」と多くのイベント事業が行われた。

【今後の課題等】「商店街に新しく出店した経営者は当地で長くやっという気持ちがなく、商店街の組合に加入する者も少ない」、「商店街の事業を理解してくれず、会費を払うのがもったいないという感じである」、「組合を脱退したいと言っている店がある」といったように「最近商店街の土台が崩れてきている」といった話があった。

【今後の見通し】「これからは年末商戦があるので良くなるのではないか。しかし、その先は消費税増税の影響がどうでるのか不安である」といった声が聞かれた。

3 情報サービス業 『持ち直しの動きがみられる』

【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25年7月は前年同月比で10.2%の増加となり、5か月連続で前年同月を上回った。

【景況感】全ての企業が「普通である」と回答した。「中小企業は元気の良いところと、そうでもないところがはっきりしてきている。自分たちでいかに開拓していくか」、「首都圏は業務増加の兆しがみえるが、地方はまだ厳しい」などの意見が共通して聞かれた。

【売上げ】「顧客からシステムに関する相談が増えてきた」、「展示会などでも商談がとれるようになってきた」、「リーマンショック前の水準に戻ってきた」、「人材派遣の仕事が減っており、売上げが減少した」など企業によって回答が分かれた。

【受注単価】全ての企業が「ほとんど変わらない」と回答した。「受注単価は20年前から変わっていない」、「値下げ圧力はないが、値上げもできない」とのことであった。また、「今はクラウド製品のように単価が安くても収益性の良いものをコツコツと積み上げていきたい」と考えている企業が多かった。

【採算性】多くの企業が「良くなった」と回答した。「営業力の強化が功を奏し、ここ2～3年で最も良かった」という企業もあった。一方で「良くなってきてはいる。しかし、10年前よりは利益率は落ちている」というような声も多かった。

【設備投資】「実施した」と回答する企業が多かった。「営業支援システムを更新した。営業はなるべくお客様と会う時間を多くしたいので付随業務の負担を減らしたい」、「PCの入れ替えを定期的に行っている。昔と比べてPCの値段は大きく下がったが、その分頻繁に入れ替えが必要になった」などの声があった。また、「ビルの空調設備を更新するために積立を始めた」という企業もあった。

【今後の見通し】希望的観測や「政府の政策にもよる」という意見も含まれるが、ほとんどの企業が「良い方向に向かう」と回答した。「マイナンバー制で特需があると見込んでいる」、などの特殊要因もあるが、「客先に営業で訪れると、話を聞いてみようとと思ってもらえる雰囲気がある」、「派遣先から戻ってきて、次の派遣先が決まるまでの待機期間がなくなった」など、明るい雰囲気が出てきているとの声が多かった。

4 建設業 『持ち直しの動きが続いている』

【業界の動向】 埼玉県「建設総合統計（出来高ベース）（国土交通省）」は直近の平成25年7月で、前年同月を16.3%上回っている。

【景況感】 「消費増税による駆け込み需要を捉えた」、「2年間分の受注ができていいる」など、「好況である」と回答した企業が多かった一方で、「まだまだ売上・利益ともに厳しい状況」と「不況である」との回答した企業もあった。

【受注高】 「消費増税の影響があり、民間を中心にさまざまな契約をもらっている。」、「このところ顧客のマインドは上向きであり、契約率は上がっている」と全てのヒアリング企業で「増えた」と回答があった。

【受注価格】 「売買契約は購入ニーズが高いため、値段は上がった」、「単価を上げる努力をしている、少しずつではあるが上がってきている」、「受注を選べる時代になってきた」、「採算があわない工事は、引受け先がなく残っている」などと「上がった」回答が多かった。しかしながら、「依然として競争業者が多く、競争は厳しい」と、「下がった」との回答もあった。

【資材価格】 「型枠、鉄筋、生コン等全体で前年同期比5%上昇した」、「木材が円安の影響で前年同期比約20%上がった」、「職人を雇う単価が上がっている」など「上がった」との声が多かった。「大手ゼネコンが残した端材を活用し、安く仕入れている」、「長期安定的な発注を行うことで、資材価格を上げない努力をしている」など一部に「ほとんど変わらない」との話も聞かれた。

【採算性】 「工期の長い工事は、その時の受注単価によるため、採算は良くない」、「資材価格の上昇を価格に転嫁できていない」という「悪くなった」という回答が多かった。しかし、「消費増税の駆け込み需要による売上高アップにより採算は良くなった」という「良くなった」という回答もあった。

【設備投資】 「事務所エアコンの設備を入れ替えた」、「車両を入れ替えた」などエコの観点から設備投資を実施した企業が多かった。

【今後の見通し】 「この後はしばらく一服感がある」、「悪い方向に向かう」と回答した企業と「期待を込めて良くなってほしい」、「良い方向に向かう」と回答した企業に分かれた。