

**概 況**

**1 製造業：一部に持ち直しの動きがみられる**

- 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：一部に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：一部に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
- 銑鉄鋳物（川口）：厳しい状況が続いている
- 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：一部に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：一部に持ち直しの動きがみられる**

**4 建設業：持ち直しの動きがみられる**

**企業の声**

**【現在の景況感】**

- 「それほど良くもないが、一時期よりは良くなっている。」（金属製品）
- 「今は、中小企業まで景気の波が来ていない」（銑鉄鋳物）
- 「消費者心理として、景気が底を打った感がある」（百貨店）
- 「消費増税前の需要で、契約件数が増加している」（建設業）

**【売上げ、採算】**

- 「売上は増えているが、原材料や電気代等のコストも上昇している」（一般機械）
- 「コンピュータやテレビの部品など精密部品関係がかなり減った」（電気機械）
- 「外注をやめ内製化を進めたことや材料費を減らしたことにより採算性は良くなった」（プラスチック）
- 「ヒット商品の寄与により、売上は前年同期と比べて10%増加となった」（食料品）
- 「気持ちだけは良くなるといった期待感はあるが、売上は伸びず変わらない」（商店街）

**【今後の見通し】**

- 「自動車メーカーが増産傾向にあるので、サプライヤーとしては少し良くなるのではないか」（輸送用機械）
- 「業績は低位のまま変わらないと思う」（印刷業）
- 「商品の値上げにより見かけの売上げは良くなるが、利益は厳しいままだろう」（スーパー）
- 「新規の企画が立ち上がるなど新しいことを始めようという気運がある」（情報サービス）

## 1 製造業 『一部に持ち直しの動きがみられる』

### (1) 一般機械器具 『一部に持ち直しの動きが見られる』

- 【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4月で88.0となり、前月比で▲1.0%、前年同月比で▲1.1%と悪化している。
- 【景況感】 企業により景況感の捉え方はさまざまであった。「受注が増加し良くなってきた」、「金型だけの企業は業績が悪化、成型までできる企業は良くなっており、企業により差がでている」、「売上はリーマンショック後の水準にもどりつつある」との回答であった。
- 【売上げ】 「自動車向けの受注が増えた」「トラック、自動車関連製品の売上が増加。売上げ目標を上回った」など「増えた」との回答が多かった。
- 【品目別の状況】 「自動車、トラック、医療、食品、耐震関連」向けは堅調である。
- 【受注単価】 「競合他社の攻勢は強いが、これ以上単価は下げられない」「大幅な値下げ、値上げはしていない。まだ適正な単価とは言えない」など「変わらない」との回答が多かったが、「原材料の単価上昇分を上乗せできた」と「上がった」と回答した企業もあった。
- 【原材料価格】 「海外で調達する原材料が円安で上昇」「電気代が上昇した」など「上がった」との回答が多かった。
- 【採算性】 「昨年に比べると原材料の価格、電気代が上がっており、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。
- 【設備投資】 「実施しなかった」が多かったが、「来年3月までに設備投資をする予定あり」と今後計画している企業が多かった。
- 【今後の見通し】 「円安になり、良い方向になる」、「良い方向になるよう期待している」など期待感を含めて「良い方向に向かう」との回答が多数を占めた。

### (2) 輸送用機械器具 『一部に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5月では前年同月比6.2%減少となり、9か月連続で前年同月を下回った。
- 【景況感】 「トラック業界は好調である。また、一部の大手トラックメーカーは国内、海外とも好調である」、「外資系企業がかなり厳しく、従業員がかなり減っているらしい」、「業界のなかでも、勝ち組と負け組に分かれている」、「良いのは大手企業だけで、中小企業は良くない」と同じ業界のなかでも様々な状況である。
- 【売上げ】 「前年度の売上はリーマンショック前の売上に次ぐ過去2番目となった」、「売上は前年同期と比べて約7%増加した。その要因の一つとして、円安の影響により、海外の工場で忙しいところへ日本から部品を輸出するようになったことが挙げられる」、「売上は取引先の新規開拓により若干増えている」と好調な企業が多かった。その一方では「主要な取引先の生産が激減したため、売上は前年同期に比べて30%減となった」という企業もあった。
- 【受注単価】 「国内の取引先企業から値下げ要請があり、前年同期と比べて平均で1.2%値下げした」、「一部の部品で値下げをした」、「前年同期と比べて3%の値下げ要求があったが、0.5%だけ値下げした」と値下げ要求に応じた企業が多かった。しかし、「受注先から値下げ要請があったが、もうこれ以上は下げられないので、その仕事は断った」と値下げどころか仕事を断る企業も見受けられ、受注単価の値下げが限界となっている状況であることが伺われる。
- 【原材料価格】 「ステンレスが前年同期と比べて5%位値上がりした」と「ステンレスの値段は特に変わらなかった」と同じ材料でも分かれた。また、「先行きステンレスの値段が円安で上がりそうである」、「鉄が上がりそうである」と値上がりを危惧する声も聞かれた。
- 【採算性】 「人件費などの経費が減り採算性は良くなった」、「特に採算性は変わらない」、「売上が大きく減少したが人件費などの経費があまり減らなかったため採算性は悪くなった」と企業によって様々な状況であった。
- 【設備投資】 「ヘッダを2台、転造機を1台購入した」、「設備を国内向けと海外向けそれぞれ1台ずつ購入した」と設備投資を行った企業が多かった。
- 【今後の見通し】 「自動車メーカーが増産傾向にあるので、サプライヤーとしては少し良くなるのではないかと」、「東南アジアなど海外での販売は好調だろう」と明るい見通しを持っている企業もあった。その一方で「良くなるというネタがない」、「エンジンの生産も重要でない部分が海外生産に移行するのではないかと」と先行きを懸念する声も聞かれた。

### (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4月に82.1となり、前月比▲6.0%、前年同月比では0.9%の増加であった。
- 【景況感】 「半導体業界は良くなく不況である」、「中小企業は円安などの恩恵を受けておらず、今まで取引していた大手企業も海外に進出してしまおうといった状況で不況である」、「業界は伸びておらず、パイの取り合いをしている状況で不況である」と全ての企業から不況であるといった声が聞かれた。
- 【売上げ】 「売上は前年同期比で2割位減少した」、「コンピュータやテレビの部品など精密部品関係がかなり減った」、「売上はあまり変わっていない」、「従来の受注が少しずつ増えて前期より5%位売上が伸びた」と企業によって分かれた。
- 【受注単価】 「取引先から値下げ要請があったが、もうこれ以上は下げられないので拒否した」、「受注単価は現状維持。もうこれ以上は下げられない」、「値下げ要請がきているが、それに応じるかどうかはわからない」と全ての企業が採算がぎりぎりの受注単価で取引していることが伺える。
- 【原材料価格】 「成型材である樹脂の値段が少し上がっている」、「レアアースの値段は下げ止まりしており、ほとんど変わっていない」といった状況であった。
- 【採算性】 「売上が落ち込んだことにより採算性は悪くなった」という企業と「売上が伸びた分、採算性は良くなった」、「利益率の高いものになるべく特化して受注を受けるよう努力しており、採算性は良くなっている」という企業に分かれた。
- 【設備投資】 全ての企業が「今期は設備投資を実施しなかった」という状況であった。しかし、来期については「面取り装置を購入する」、「中古の設備を購入する」と設備投資を計画している企業が多かった。
- 【今後の見通し】 「良い方向に行くのか、悪い方向に行くのか、どちらとも言えない」、「先行きはどうかかわからない」、「当社としては現状維持ではないか」といった声が聞かれ、先行きへの不透明感を強く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4月に86.0となり、前月比で▲0.8%、前年同月比でも▲0.9%と悪化している。
- 【景況感】 「それほど良くもないが、一時期よりは良くなっている」、「良くもないが、悪くもない」、「中小企業に回ってくるには時間がかかる」など、「普通である」という回答が多かった。
- 【売上げ】 得意先の動向次第で増減交錯した回答となったが、「再生可能エネルギー関連の受注が増えた」、「目立つ所では車載製品が上昇した」、「OA機器向け部品が減った」など二極化をあげる声が多かった。先行きの見通しも分かれる結果となった。
- 【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、医療」など。一方で「不調」は、「OA機器、家電部品」など。
- 【受注単価】 「採算割れしてまで受注はしない」、「ロングセラー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、「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。
- 【採算性】 「取引先で良いところと悪いところの二極化がおきている」、「業務の効率化を図り、コスト削減をし、採算を維持した」など「ほとんど変わらない」という回答が多かった。
- 【設備投資】 全社から「設備投資は実施していない」との回答であった。先行きについては「受注量次第で設備投資を検討する」、「受注量が増加してくれば、老朽化した設備を入れ替える」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】 「エネルギー産業の動向に注目したい」、「兆しとして出てきている取引先が多くある」など、「良い方向に向かう」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鉱工業生産指数は、直近の平成25年4月に80.1となり前月比0.5%増と3か月連続の増加、前年同月比でも1.9%の増加であった。
- 【景況感】 「企業のなかでも良いところと悪いところに分かれている」、「FRP（強化プラスチック）の業界は普通ではないか」といった状況であった。
- 【売上げ】 「売上は前年同期に比べて3割位増えた」、「今期の売上は前期より4%位増えた」と順調な企業と「前年同期とほとんど変わらない」といった企業に分かれた。
- 【品目別の状況】 「新幹線のシート、リフォーム関係でユニットバスや洗面台などが増えた」、「回転寿司のごはんを握る機械、人工透析やじん肺などは前期と同じ位であったが、配電盤などの電機関係はやや悪かった」、「プライスレール（価格を表示するもの）は増えると見込んだが変わらなかった」という状況であった。
- 【受注単価】 「単価はトータル的にはあまり下がっていない」、「値下げ要請をしてきた企業はなかった」、「一昨年の夏に大幅な受注単価の見直しをしてから大きくは変わっていない」と全ての企業がほとんど変わらなかった。
- 【原材料価格】 「塩化ビニールが前期に比べて15%位値上がりした」や、「樹脂が前期に比べて5%位値上がりした」、「樹脂の値段はほぼ変わらなかった」と同じ材料でも分かれた。
- 【採算性】 「売上が伸びているため、採算性は良くなった」、「外注をやめ内製化を進めている。このため外注費が減り材料費も減らしたことから採算性は良くなった」、「人件費などのコスト削減やラインのスピードを上げるなど生産性の向上に努めたことから採算性は良くなった」と全ての企業が良くなっている。
- 【設備投資】 「押出成型機を3台新しく購入した」、「中古の汎用旋盤を2台購入した」と設備投資を実施した企業が多かった。また、来期も設備投資を計画している企業もあった。
- 【今後の見通し】 「FRPの良さが浸透してきたので良くなるのではないか」、「当社としては売上、採算性、生産性が良くなっていくであろう。」、「医療器関係はますます良くなる見込みであり、当社は今年いっぱい良い方向ではないか」と全ての企業で、先行きは明るいものであった。

## (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4月に93.1となり前月比0.5%増と2か月ぶりに増加し、前年同月比でも0.1%増加している。
- 【景況感】 「食品業界は好・不況の波はあまり大きくない」、「企業によって違い、業界の動向を語るの難しい」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5%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10%増加となった」、「得意先が増えたことや商品戦略が功を奏したことから、売上は前年同期と比べて3~4%増加した」と企業によって分かれた。
- 【品目別の状況】 「高級食パンがヒットし売れている」、「298円弁当を仕掛けた」、「新しく商品開発した麺が売れた」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」、「5%程度単価を下げた」、「ロングセラー商品は値下げ要請が多い」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」といった声も聞かれた。
- 【原材料価格】 「小麦粉が前年同期と比べて9.8%値上がりした」、「蒸し鶏やシーチキンなどが円安の影響で値上がりした」、「現在は円高水準で仕入れができるので、価格の変動はない」と様々な状況であった。
- 【採算性】 「販売価格を下げたため採算性は悪くなった」、「新商品を導入し、既存商品の原価上昇を吸収したので採算性はほとんど変わらなかった」、「生産の効率化、原材料の効率化、販売のスケール化を図ったことにより採算性は良くなった」と企業によって分かれた。
- 【設備投資】 「エアコンやポンプの更新などを行った」、「第二工場建設で多額の設備投資を行ったばかりなので当分はなし」、「年間10億円の予算で設備のメンテナンスを行っている」といった状況であった。
- 【今後の見通し】 「中食マーケットは伸びており、消費は増えると予測したい」、「商品開発が決めてであり、良い商品を開発していきたい」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』

【業界の動向】鋳鉄鋳物の生産量は、直近の平成25年3月は前月と比べ5.8%増加し、2か月連続で前月を上回った。前年同月比では14.2%減少し、10か月連続で下回った。

【景況感】「不況である」と回答した企業が多かったが、先行きには期待感もみられた。「今は中小企業まで景気の波が来ていないが、大企業より半年遅れるため、10月以降は良くなる」と期待している」との話が聞かれた。

【売上げ】全ての企業が「減った」と回答した。「円安でも受注は増えていない」、「シェールガスの影響で石炭採掘関係の受注が減少した」などの話が聞かれた。今後については、「増税前の駆け込み需要はありそう」との回答もあった。

【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。原材料価格や電気代が値上げされているが、「価格にはなかなか転嫁できない」との回答がほとんどだった。「儲けさせてくれとは言わないので、適正な水準になってほしい」との声も聞かれた。

【原材料価格】今期はほぼ横ばいだが、来期はすべての企業が「上がる」と予想していた。「鋳鉄は値上げの連絡が来ている」、「さらに円安が進むと厳しい」との声が聞かれた。

【採算性】「悪くなった」と回答した企業が多かった。特に「鋳物は売上げに占める電気代の割合が高いので、値上げの影響は大きい」と電気代についての意見が多かった。また、「リーマンショック後に経営をスリム化してきたが、それも限界にきている」と効率化の限界を指摘する声もあった。

【設備投資】「実施しなかった」と回答した企業が多かった。「生産量が前年の8割しかないため、設備投資の余裕はない」とのことであった。また、電気料金の値上げに絡み、「自家発電設備を検討したいが、川口は住宅街のため騒音問題などで難しい」との話もあった。一部ではあるが、「前期の設備投資の効果で電気の使用効率は良くなっている」との声もあった。

【今後の見通し】希望を込めて「良い方向に向かう」と回答した企業が多かった。「大企業の予算の関係で下期から良くなる」、「円安は原材料費などの面では厳しいが、世間に資金が増えれば投資も増えるだろう」との期待が聞かれた。しかし、「人口減少もあり、国内の伸びは期待できない」との厳しい声も聞かれた。

## (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4月は前月比▲4.0%、前年同月比▲3.6%となっている。

【景況感】「印刷業で良いというのはまれ、大手でも苦戦している」、「先がまったく読めない」、「業況は低位で推移している」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】「受注が小ロットであり、発注先が在庫を抱えなくなっている」、「受注単価は下がったが、量が増えた」など「ほとんどかわらない」との回答が多かった。

【受注単価】「競争激化により、受注単価は減少傾向が続いている」など、受注単価は「下がった」とする回答が多かった。

【原材料価格】「メーカーから値上げ要請がかかっているが現状はそのまま」と「ほとんど変わらない」との声が多かったが、先行きについては「外国為替の影響により、仕入価格のアップを依頼されている」、「紙代は引き続き上昇傾向にある」など「上がる」との回答が多かった。

【採算性】「ホームページ製作の売上で採算は改善した」、「受注量の増加分で採算は向上した」、「業務合理化によるコスト削減により採算は向上した」など、「良くなった」という回答が多かった。

【設備投資】「パソコンのソフト更新に伴い、最新の設備に入れ替えた」、「修繕程度にとどまり、大型設備投資はできない」との回答があり、先行きについては「パソコンの大規模な入れ替えを計画している」との回答があった。

【今後の見通し】「経費削減によるペーパーレス化の流れは変わらない」、「原材料の値上げ分を価格に転嫁すれば、顧客は逃げる」、「大手でも苦戦しているのに、中小企業ではなおさら」など、すべての企業が「悪い方向に向かう」との回答が多かった。

## 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4月は、前年同月を7.1%下回った。5月も前年同月を1.4%下回っている。

【景況感】 「消費者心理として、景気が底を打った感がある」、「海外ブランド物が株高や円安による駆け込み需要の影響で売上を牽引した」など緩やかながら回復傾向に向かっている。

【売上げ】 4月は天候不順により気温の低い傾向が続いたため、前年比マイナスの店舗が多かったが、5月以降は「客単価がアップし、購買点数の増加やワンランク上の物を買う傾向が出てきた」など、売上げ増となっている。

品目別には、衣料品については、婦人服が前年並みである一方、紳士服はポロシャツなどのカジュアル類を中心に好調の店舗が多かった。また「一部高級外国ブランドが紳士、婦人ともに好調」という店舗もあった。服飾雑貨類についても、好調な店舗が多く、「従前より単価の高いブランドバッグが売れている」など高級志向が出てきている。

食料品は、好調な店舗とそうでない店舗とに分かれた。「生鮮三品は高価だが価値観のあるものを厳選し、和洋菓子は贈答用にて地域一番の品揃えとするなどして、売上げ増に貢献」という店舗がある一方、「米飯類を中心とした惣菜などが今一つで、スーパーとの差別化が図れていない」という店舗もあった。

化粧品、宝飾品はともに前年より大きく伸びた店舗が多かった。化粧品はオーガニック系や外資系ブランド類などが好調だった。宝飾品については前年比4割近い増の店舗もあり、宝石、真珠、時計など全般的に売上げ増となった。ただ「新聞報道のような高級品が飛ぶように売れるというのは都内店舗の話。県内ではそこまではなっていない」との声もあった。

【設備投資】 今期は、目立った動きはなかったが、8月～9月に婦人服や雑貨などの売場で改装やブランドの入替を行い、秋に向けたリニューアルを予定している店舗が多かった。

【採算性】 「売上は上がったが、かける経費もそれなりに増えている」など、ほとんど変わらないという店舗が多かった。

【今後の見通し】 「消費税率引き上げ前までの来年3月までは、上り調子でいくとみている」という店舗がある一方、「円安を受け、原材料を輸入に頼る食料品などは値上げの可能性もあり先が読めない」とする店舗もあった。

### (2) スーパー 『一部に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4月の販売額は、既存店ベースでは前年同月比4.8%の減少となり、14か月連続で前年同月を下回った。一方で、全店ベースでは同1.5%の増加となり、2か月連続で前年同月を上回った。

【景況感】 「普通である」と回答した店舗が多かった。「百貨店などでは高級品が売れているとの報道だが、スーパーでの消費は相変わらず低価格志向である。世間一般では所得は上がっていないのではないかなどと、消費者の価格に対する意識は厳しいままである、との声が多かった。

【売上げ】 「変わらない」もしくは「減った」との回答であった。ただし、減ったと回答した店舗も、「競合店の影響で一時的に減少したが、客は戻ってきた」との回答だった。「果物は消費者にはなくても困らない物なので、値段が上がると全く売れない」、「1,480円もしくは1,980円のTシャツを980円に値下げしたら急に売れた」などと消費動向の厳しさを伺わせる意見が多かった一方で、「父の日の売上げは期待以上に良かった」などと一部では明るい兆しも見られた。また、他店との差別化を図るため地場産商品に力を入れる店舗も多く、「毎月商品数を増やしているが、めぼしい物はほとんどが午前中に完売する」とのことであった。

【採算性】 「やや悪くなった」と回答した店舗が多かった。ただし、理由としてはすべての店舗が設備投資や競合店のリニューアルの影響であり、「今後は良くなっていく」との話だった。

【設備投資】 「実施した」と回答した企業が多かった。「店舗は定期的に改装する必要がある」との理由が多かった。

【今後の見通し】 「大型商品などは消費増税前に駆け込みで一時的に売れると思うが、その後は大きく落ち込むと考えている」、「従業員を増やしたいが、増税後の反動を考慮すると雇用できない」、「商品の値上げにより見かけの売上げは良くなるが、利益は厳しいままだろう」などの厳しい見方が多かった。

### (3) 商店街 『厳しい状況が続いている』

【業界の動向】平成25年6月の内閣府の月例経済報告は、個人消費について、「持ち直している」と総括している。

【景況感】「消費者のマインドは変わっていないのではないかと。気持ちだけは良くなるといった期待感はあるが、売上は伸びず変わっていない」、「期待感はあるが、実態としてはまだ感じない」といった声が聞かれた。

【来街者】「来街者は前年同期に比べたら10%位増えた」、「イベントを実施していることが新しい来街者を呼び増えた」、「イベントを実施したときは普段に比べて多くの来街者がある」とイベントの実施が来街者を増やしている状況であった。また、「横浜方面に直通電車で結ばれたことから、横浜方面からの客が見受けられた」、「5月の連休中にテレビ放送で紹介されたことから、その翌日などは客が多かった」といったことも聞かれた。

【個店の状況】「物販店は苦戦しており、飲食店の方が元気がある」、「当商店街で長年営業してきたブティックが市内の違う商店街に移転してしまった」、「テナント店で家賃を滞納しているところがあると聞く」といった状況であった。

【商店街としての取組】「スプリングフェスティバルやカレーフェスタを実施した」、「ツデーマーチにあわせて百円商店街を実施した」、「ナイトバザールを実施した」と様々なイベントを実施した。また、「平日の夜に3時間、5軒の飲食店にて料理付き飲み放題できるイベント」を6月から開始し、毎月1回実施する予定である、「ワンコイン(500円)で町内会参加者が一緒に指定された店で外食をして、コミュニティづくりをするイベントを5月から開始したが今後も毎月1回実施する」といった新しい試みもあった。

【今後の課題等】「商店街が時代の流れにあっていない」、「大型店と商店街が一緒になって街づくりをしていく必要がある」、「個店の売上が厳しいから、具体的に自分の利益につながらないと商店街の事業に参加しない」といった声があった。

【今後の見通し】「消費者のひもはなかなか緩まず、厳しい状況が続いているが、良くなることを期待したい」といった声が聞かれた。

### 3 情報サービス業 『一部に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4月は前年同月比で2.2%の増加となり、2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。どの企業も「雰囲気は良くなっている」が、「数字で景気が良くなっているという結果は出ていない」とのことであった。また、「昔のように、この流れに乗っていけば良いというトレンドはない」とのことであった。

【売上げ】「増えた」と回答した企業が多かった。「中小企業のシステム開発の機運は高まっている」との回答もあったが、「数年前に立ち上げた営業部隊が力を付けてきた」と営業の成果としている企業が多かった。また、「中小企業はシステム投資に積極的な企業と、そうでない企業の格差が広がっているように感じる」との意見もあった。

【受注単価】全ての企業が「ほとんど変わらない」と回答した。「値下げ要求はあまりない」との回答が多かった。また、「今後は自社製品の付加価値を高めて単価を上げるようにしたい」といった積極的な意見も聞かれた。

【採算性】「良くなった」と回答した企業が多かった。要因は売上げが増えたことであるが、ほとんどの企業が「景気の影響というよりは営業の成果」との回答であった。また、「ソフト開発でキラー商品を作成し、関連したSI事業やプロバイダ事業も伸ばしている」といった相乗効果を上げている企業もあった。ただし、「中国の人件費や物価が上がっており、オフショア開発の委託先を再考している」との話もあった。

【設備投資】全ての企業が「実施した」と回答した。「サーバーを更新した」企業が多かった。また、「パソコンは安くなったので、頻繁に購入している」という企業もあった。設備ではないが、「事務用品は100円ショップで購入できるので助かっている。通販も浸透しているので出入り業者がいなくなった」との話もあった。

【今後の見通し】「良い方向に向かう」と回答した企業が多かった。「マインドは良くなっている。新規の企画が立ち上がるなどしており、新しいことを始めようとしている企業は多いようだ」というような意見が多かった。しかし、今後の「株価の方向性や世界の景気は不安要素」との考えも共通して聞かれた。

#### 4 建設業 『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25年5月で、前年同月を0.4%上回っている。
- 【景況感】** 「消費増税前の需要で顧客増加、契約率が上昇している」、「リーマンショック後、落ち込んだ工事高がもどった」、「耐震工事が増加している」など、「好況である」と回答した企業が多かった。
- 【受注高】** 「消費増税の駆け込み需要で3月から契約件数は増加した」、「補助金事業である介護施設の受注が増加」「9月までは契約件数は伸びる予測」など、すべてのヒアリング企業で「増えた」との回答であった。
- 【受注価格】** 「下請会社への発注単価を引き上げ適正な利潤を確保できるように受注単価を引き上げた」という「上がった」回答がある一方で、「注文住宅は横ばい、建売住宅は下がっている」、「依然として適正単価ではなく、短納期要求が強くなっている」など、「ほとんど変わらない」との回答が多かった。
- 【資材価格】** 「型枠、鉄筋、生コン等の資材が上昇」、「木材が円安の影響で上がった」など「上がった」との声が多かった。「資材価格は上昇していない、長期安定発注により価格を維持している」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】** 「原材料が上がった分悪化した」という「悪くなった」という話がある一方で、「全体的な受注金額が上がってきており、採算は良化した」という「良くなった」という回答が多かった。
- 【設備投資】** 「パソコンソフトを入れ替えた」、「車両を購入した」など設備投資を実施した企業が多かった。また、「不動産への投資を実施した」との声もあった。
- 【今後の見通し】** 「駅から15分の徒歩圏内でないと住宅は売れなくなってきている、在庫を確保していく」、「消費増税の影響で契約件数は順調に伸びていく」など、「良い方向に向かう」とすべてのヒアリング企業が回答した。