

大阪府中小企業家同友会

産構研コメント ( P 1 ~ 2 )

3 回東日本大震災による経営への影響調査集計 ( P 3 ~ 1 8 )

アンケート期間 : 6 月 7 ~ 21 日

アンケート回答数 : 2 8 4 5 名中 3 0 0 名

- ・ 原紙... P 3
- ・ 全体集計... P 4 ~ 5
- ・ 売上対比... P 6
- ・ 販売への影響... P 7 ~ 9
- ・ 仕入への影響... P 1 0 ~ 1 2
- ・ 業界への今後の影響... P 1 3 ~ 1 6
- ・ 資金繰りに関して... P 1 7 ~ 1 8

大阪同友会定点景況調査 ( 2 0 1 1 年 4 ~ 6 月期 ) ( P 1 9 ~ 3 6 )

アンケート期間 : 6 月 7 ~ 21 日

アンケート回答数 : 2 8 4 5 名中 3 4 4 名

- ・ アンケート原紙... P 1 9 ~ 2 0
- ・ 全体集計... P 2 1 ~ 3 0
- ・ 業種別売上増加・減少の要因... P 3 1 ~ 3 2
- ・ 業種別売上の状況と前回比較 ( 2 0 1 1 年 1 ~ 3 月期 ) ... P 3 3
- ・ 業種別利益の状況と前回比較 ( 2 0 1 1 年 1 ~ 3 月期 ) ... P 3 4
- ・ 業種別受注状況の状況と前回比較 ( 2 0 1 1 年 1 ~ 3 月期 ) ... P 3 5
- ・ 業種別採算状況の状況と前回比較 ( 2 0 1 1 年 1 ~ 3 月期 ) ... P 3 6

節電に関する緊急調査 ( P 3 7 ~ 4 1 )

アンケート期間 : 6 月 23 ~ 27 日

アンケート回答数 : 2 8 4 5 名中 1 1 6 名

- ・ 可能かどうか... P 3 7
- ・ 具体的取組... P 4 1

プレスリリース後の新聞記事 ( P 4 2 ~ 4 4 )

記者参加数... 日刊工業新聞・日本経済新聞・朝日新聞・朝日放送・産経新聞

日刊ケイザイ・共同通信社・大阪日日新聞・テレビ大阪

- ・ 6 月 28 日 ( 月 ) 朝刊 日本経済新聞... P 4 2
- ・ 6 月 28 日 ( 月 ) 朝刊 朝日新聞... P 4 3
- ・ 6 月 28 日 ( 月 ) 朝刊 大阪日日新聞... P 4 4
- ・ 6 月 28 日 ( 月 ) 朝刊 毎日新聞... P 4 5

大阪産業構造研究会部長 三木得生  
摂南大学経済学部准教授 田中幹大  
大阪市立大学創造都市研究科准教授 立見淳哉

## 1. 会員への震災の影響について

今回の調査でも、前回調査と同じく震災の影響が会員に広く及んでいることが明らかになった。すなわち、震災の影響として直接に工場、支店、営業所が被災したという割合は少ないものの、震災の影響で販売先(取引先)からの発注が減少し、必要な原材料、部品が調達できないという割合が前回調査とほぼ同じ多さであった。また、売上でも前回調査と同様の8割が、マイナスになったと回答した。

業種別にみると、サービス業、専門サービス業、流通・商業で、自粛ムードや風評被害の影響を訴える声が、今回の調査でも依然として聞かれる。すなわち、「自粛ムードによる、宴会・団体様のキャンセルの多発」「歓送迎会時期だったが自粛で予約が多数キャンセルになり、昨対で半分になった」「風評被害...特に放射能の問題」などである。但し、今回の調査では、「自粛の緩和により5,6月頃にシーズン遅れで、歓送迎会などが開催されている」「自粛とりやめムードに変わった為、西日本はほぼ通常通り」などの声もあり、イベント等が再開されている動きもあることがわかる。

建設業、製造業を中心に、前回調査と同様、取引先からの発注の減少、納入の延期、原材料、部品の仕入れが困難、という影響があらわれている。また、原材料等の調達が間に合わず、販売機会を喪失しているケースも前回と同じくみられ、「販売する商品に納期がかり商談がながれてしまうケースが多くなっている」「原料納期間に合わず受注キャンセル」という声があがっている。なお、今回調査では製造業で、「海外メーカーが日本製を避けている」「海外輸出がストップになった」と訴える業者もあった。また、前回調査にもみられたが、製造業では復興需要により生産を増加させている業者があるが、そうした会員はごく一部にすぎないことも同様であった。

前回調査では原材料、部品などの仕入れが困難になっていることを訴える会員が多かったが、今回の調査でも「約1カ月から2カ月の遅れ」など、調達難を訴える業者が依然として多い。しかしながら、今回の調査では、「4月までは仕入れの納期末定であった。今は落ち着いている」「ほぼ以前の状態に戻っている」「一時は、原材料の納入困難もあったが、現在は、解消している」「仕入先数社が被災し、一部の消耗品の納期に遅れが出たが、現在は通常に近くなった」など、仕入れが改善してきているとする業者の声も多くある。また、「プラスチック材料、コンビナートが被災代替材料にて対応」「海外商品で間に合わせた」など代替品、海外からの調達で対応していると答える業者も出てきている。

とはいえ、仕入れ状況が改善している反面で、「原材料の高騰で困っている」「必要な部材が入らないので、少々高くとも仕入れざるを得ないことがあった」など、原材料等の値上りを訴える会員は、前回の調査のよりも多くなっている。また、前回調査に関するコメントでも述べたとおり、原材料等の値上がりや製品・サービス価格に転嫁することは難しく、「材料の価格が、高騰し環境が悪いので一層成約が困難、利益が減少の方向」「仕入れの材料値上げで、転嫁が困難」といった影響は、より広がっているものと考えられる。

前回調査のコメントで、震災の影響により生じたマイナスを回復させることのできる企業と、そうでない企業とに二極化していく可能性があることを触れたが、今回の調査でも仕事量が回復しないことへの危機感が会員から表明されていた。すなわち、「公共事業に関連するものなので、関西での公共事業がストップすれば仕事は必然的にこない。国の事業は東北に重点を置くと思われるからない。...今は我慢して、なんとかしのごうと努力するが、秋以降もこのような状況が続くとすれば、事業そのものの継続を考えなければいけなくなるのは必至」「海外への流出」「海外への製造拠点の移動」「海外生産が増え、国内生産の減少」など、今回の震災の影響によって仕事そのものが消失する可能性を訴える会員が多かった。

## 2. 会員の「雇用受け入れ」について

東日本大震災の影響は、大阪府中小企業家同友会会員企業に大きくでている。にもかかわらず、今回の調査で、雇用受け入れについて、回答 244 会員のうち 16%が「可能」、28%が「検討」としており、雇用受け入れ人数は、前回の 113 人に加えて、新たに 65 人増加している。前回のコメントでも述べたが、大部分が震災によるマイナスの影響を受けているし、厳しい経営状況を迫られている会員も少なくないなかで、大阪府中小企業家同友会会員の気概が見て取れる結果となっている。

大阪府中小企業家同友会 大阪産業構造研究会  
第3回東日本大震災による経営への影響調査 質問用紙(1枚)

期間: 6月7日~6月20日

回答用紙がございます。お手数ではありますが、回答用紙への記載をお願い致します。  
業種を一つお選び下さい

【1】業種を1つお選びください

建設業 製造業 流通・商業 サービス業 専門サービス業

具体的な仕事内容に関してご記入ください

例) 板金加工、印刷業、飲食業など

【2】従業者数(パート含む)をご記入ください。

【3】東日本大地震の影響は貴社にありますか?(複数回答)

工場、支店、営業所が直接被災し、再開していない。

工場、支店、営業所が直接被災したが、現在は再開している。

販売先(取引先)が直接被災し、発注が減少した。

販売先(取引先)が直接被災したわけではないが、震災の影響で発注が減少した。

販売先(取引先)からの発注が震災の影響で増加した。

仕入先が直接被災し、必要な原材料、部品が調達できない。

仕入先が被災したわけではないが、震災の影響で必要な原材料、部品が調達できない。

震災の影響でお客・観光客が減少した。

現在は影響がないが、今後影響がある。

影響はない。

その他(具体的に: )

【4】影響があると答えた方にお聞きします。

1. 前年3、4月期と比べて、売上割合へどのくらいの影響がありますか?

- 1~4%    - 5~9%    - 10~19%    - 20~29%    - 30~49%    - 50%以上

+ 1~4%    + 5~9%    + 10~19%    + 20~29%    + 30~49%    + 50%以上

2. 販売面での影響について、具体的にお書きください。

例) 商品をつくる事はできたが、納入する先がない。被災地からの仕事が自社に流れてきている。

3. 原材料、部品などの仕入面の影響について、具体的にお書きください。

例) 仕入先が被災し、まったく仕入れができない。めどがたたない。

仕入先が被災したが、なんとか他の場所で確保できた。

【5】貴社の業界において、今後どのような影響があると考えられますか? 具体的にご記入ください。

【6】雇用に関してお聞きします。

東日本大震災による被災者の雇用の全国での受入れを促進する為、政府は全国の中小企業に被災者を1人雇用するごとに90万円、内定を取り消された新卒者の雇い入れには1人当たり120万円を助成する制度を新設しました。(前回のアンケートで110名ほど雇用が可能と回答いただきました。それが元となり大阪市役所との連携が可能となりました。現在は雇用のマッチングを進めることが可能という状況です。)

同友会運動として取組んでいく予定ですが、受入れは可能でしょうか? また受入れが可能な場合、可能な人数もお書き下さい。(前回に 可能と回答いただいた方は次へお進み下さい)

可能 ( )人                      不可能                      検討

可能・検討と答えていただいた方にお聞きします。被災者雇用のサポートのために大阪市が取組んでいる「しごと情報ひろば」で求人企業に登録をさせていただいてもよろしいでしょうか?

登録後は、大阪市役所より、担当の方から雇用ニーズについて聞き取りをさせていただくことになります。それを元にマッチングを図るという形になります。助成金に関しても手続きなどの説明をしていただけることになっています。

【7】現在の資金繰りで困っていることを具体的にご記入下さい

### 第3回東日本大震災による経営への影響調査 300名回答 6月7日～21日まで

#### 業種

| 選択肢       | 回答数 | 回答率    |
|-----------|-----|--------|
| 1.建設業     | 28  | 9.33%  |
| 2.製造業     | 111 | 37%    |
| 3.流通・商業   | 47  | 15.66% |
| 4.サービス業   | 64  | 21.33% |
| 5.専門サービス業 | 44  | 14.66% |

#### 影響(選択式)

| 選択肢                                      | 回答数 | 回答率    | 前回回答率  |
|--|-----|--------|--------|
| 工場、支店、営業所が直接被災し、再開できていない                 | 1   | 0.26%  | 0.20%  |
| 工場、支店、営業所が直接被災したが、現在は再開している              | 6   | 2%     | 1.37%  |
| 販売先(取引先)が直接被災し、発注が減少した                   | 26  | 6.83%  | 7.03%  |
| 販売先(取引先)が直接被災したわけではないが、震災の影響で発注が減少した。    | 71  | 18.60% | 21.09% |
| 販売先(取引先)からの発注が震災の影響で増加した                 | 19  | 4.99%  | 6.25%  |
| 仕入先が直接被災し、必要な原材料、部品が調達できない               | 24  | 6.30%  | 8.59%  |
| 仕入先が被災したわけではないが、震災の影響で必要な原材料、部品が調達できていない | 59  | 15.50% | 19.14% |
| 震災の影響でお客、観光客が減少した                        | 21  | 6%     | 4.49%  |
| 現在は影響が無いが、今後影響がある                        | 71  | 18.63% | 19.53% |
| 10.影響はない                                 | 64  | 16.81% | 7.81%  |
| その他                                      | 19  | 5.00%  | 4.50%  |

売上の変化 回答数198

| 選択肢         | 回答数      | 回答率    | 前回回答率<br>(未回答を省く) |
|-------------|----------|--------|-------------------|
| + 1 ~ 4 %   | 14       | 7.07%  | 5.58%             |
| + 5 ~ 9 %   | 10       | 5.05%  | 3.59%             |
| + 10 ~ 19 % | 5        | 2.53%  | 6.37%             |
| + 20 ~ 29 % | 4        | 2.02%  | 1.99%             |
| + 30 ~ 49 % | 2        | 1.01%  | 1.99%             |
| + 50 %以上    | 3        | 2%     | 1.19%             |
| 1 ~ 4 %     | 35       | 17.67% | 12.75%            |
| 5 ~ 9 %     | 33       | 16.67% | 21.51%            |
| 10 ~ 19 %   | 42       | 21.21% | 21.91%            |
| 20 ~ 29 %   | 23       | 11.61% | 14.34%            |
| 30 ~ 49 %   | 16       | 8.08%  | 7.18%             |
| 50 %以上      | 11       | 5.56%  | 1.60%             |
|             | プラス割合合計  | 19.20% | 20.71%            |
|             | マイナス割合合計 | 80.80% | 79.29%            |

雇用に関して(244名回答)

| 選択肢     | 回答数        | 回答率    |
|---------|------------|--------|
| 1.1.可能  | 40(新たに38社) | 16.39% |
| 2.2.不可能 | 134        | 54.92% |
| 3.3.検討  | 70         | 28.69% |

人数合計:新たに65名+

しごと情報ひろば了承に関して(174名回答)

| 選択肢  | 回答数        | 回答率    |
|------|------------|--------|
| 1.了承 | 40(新たに32社) | 23.00% |
| 2.不可 | 76         | 43.69% |
| 3.検討 | 58         | 33.31% |

売上対比(業種別)

|                 | +1~4% | +5~9% | +10~19% | +20~29% | +30~49% | +50%以上 |     |
|-----------------|-------|-------|---------|---------|---------|--------|-----|
| サービス業           | 1     | 1     |         | 1       | 1       |        |     |
| 建設業             | 2     |       |         |         |         | 1      |     |
| 製造業             | 8     | 8     | 3       | 1       | 1       |        |     |
| 専門サービス業         | 1     | 1     | 1       | 1       |         |        |     |
| 専門サービス業,専門サービス業 |       |       |         |         |         |        |     |
| 流通・商業           | 2     |       | 1       | 1       |         | 1      |     |
| 総計              | 14    | 10    | 5       | 4       | 2       | 2      |     |
|                 | 1~4%  | 5~9%  | 10~19%  | 20~29%  | 30~49%  | 50%以上  | 総計  |
| サービス業           | 5     | 5     | 16      | 5       | 1       | 6      | 42  |
| 建設業             | 3     | 2     | 6       | 4       | 2       | 1      | 21  |
| 製造業             | 15    | 14    | 11      | 10      | 9       | 2      | 82  |
| 専門サービス業         | 4     | 1     | 5       |         |         |        | 14  |
| 専門サービス業,専門サービス業 |       |       |         | 1       |         |        | 1   |
| 流通・商業           | 7     | 10    | 3       | 3       | 3       | 2      | 33  |
| 総計              | 34    | 32    | 41      | 23      | 15      | 11     | 193 |

業種別影響(選択式)

|         |    |    |    |    |    |     |
|---------|----|----|----|----|----|-----|
| サービス業   |    | 1  | 3  | 11 | 3  |     |
| 建設業     |    |    | 3  | 4  | 1  |     |
| 製造業     |    | 3  | 16 | 38 | 12 |     |
| 専門サービス業 |    |    |    | 5  |    |     |
| 流通・商業   | 1  | 2  | 4  | 9  | 3  |     |
| 総計      | 1  | 6  | 26 | 67 | 19 |     |
|         |    |    |    |    |    | 総計  |
| サービス業   | 3  | 10 | 10 | 16 | 13 | 70  |
| 建設業     | 4  | 12 | 3  | 4  | 3  | 34  |
| 製造業     | 10 | 25 | 5  | 27 | 15 | 151 |
| 専門サービス業 |    | 1  |    | 11 | 20 | 37  |
| 流通・商業   | 7  | 9  | 2  | 11 | 8  | 56  |
| 総計      | 24 | 57 | 20 | 69 | 59 | 348 |

工場、支店、営業所が直接被災し、再開できていない  
 工場、支店、営業所が直接被災したが、現在は再開している  
 販売先(取引先)が直接被災し、発注が減少した  
 販売先(取引先)が直接被災したわけではないが、震災の影響で発注が減少した。  
 販売先(取引先)からの発注が震災の影響で増加した  
 仕入先が直接被災し、必要な原材料、部品が調達できない

仕入先が被災したわけではないが、震災の影響で必要な原材料、部品が調達できていない  
 震災の影響でお客、観光客が減少した  
 現在は影響が無いが、今後影響がある  
 影響はない

販売への影響

| 業種       | 影響  |
|----------|---|
| 1 サービス業  | 部品や自動車の納品が遅い  |
| 3 サービス業  | なし  |
| 4 サービス業  | 買い替えを考えていた客に迷惑をかけ、車検をすすめたが、増車のお客には中古車に対応させていただいたが中古車市場が1.3から1.5倍の値上がりで通常より販売が困難。  |
| 8 サービス業  | インテリアコーディネートは新築マンション購入によって発生する仕事なので先行き不安による買い控え、液状化の問題で建築予定マンションのキャンセルによって仕事は大減少  |
| 9 サービス業  | 自粛ムードによる、宴会・団体様のキャンセルの多発  |
| 12 サービス業 | 直接の影響はない。消費者心理による自粛などの影響があった  |
| 13 サービス業 | 商品が作れない。  |
| 14 サービス業 | 特に公のイベントを見送るところが多い  |
| 16 サービス業 | 現時点ではない   |
| 19 サービス業 | 自動車の納期が長い   |
| 23 サービス業 | 生産工場の被害を受け関西からの生産に切り替えた物流が弊社に流れている。   |
| 25 サービス業 | リフォームや修理工事の発注する場合、材料部品の仕入れが遅延する可能性の為、終了時期がはっきりしない事の回答が多く有る。   |
| 26 サービス業 | お客さんの数減っています  |
| 27 サービス業 | 震災の翌日、仙台でのイベントがあったがキャンセルになった。宝飾品は贅沢品ということもあり、自粛ムードがただよっている<br>お客様が来店を控え、周りの様子をうかがっている状態です。  |
| 30 サービス業 |   |
| 35 サービス業 | 部品工場が被災し新車の納期が送れている   |
| 38 サービス業 | 自動車メーカーの出荷が遅れて納車に時間がかかっている。   |
| 39 サービス業 | 被災地での生産が止まったため車ができず販売車が入庫しない。   |
| 40 サービス業 | 取引企業の出店が抑制され、物件の照会数が減少した。特に関東圏から、関西に出店する企業が減少   |
| 42 サービス業 | クライアント先が停止状態の為、目処たらず  |
| 43 サービス業 | 東京での大型イベントのキャンセルが相次いだ。  |
| 44 サービス業 | 震災直後より5月のゴールデンウィーク頃まで、すでに決まっていた宣伝・イベント(納品先)が、自粛によってキャンセルされる   |
| 47 サービス業 | 特になし  |
| 50 サービス業 | 旅行者の減少 特に春休みのTDRへの旅行者の全減3-4月  |
| 53 サービス業 | 需要に対して供給がまにあわない。  |
| 54 サービス業 | 制作案件の数、また1件当たりの予算が減った。  |
| 55 サービス業 | 会社全体の売り上げは前年比120%であるが、粗利益が3%減となった。売り上げ増の要因はトラック中古部品が前年同月比180%と他部門を助けた状態であるが、在庫増や粗利益減で今後を注視する必要あり。   |
| 56 サービス業 | 取引先売上減少のため、弊社の注文が減っている  |
| 59 サービス業 | 震災復興に少しでも協力するため、被災エリアの見込客に対して、初期費用を無料にしてサービスの提供を企画。初期費用分はこちらで負担する形ですが、長い目で見ると売上アップになると考えます。   |
| 60 サービス業 | オーダーはあるが、仕入れができないため、売上なく、入金なく、固定費のみがかかり、資金繰りが悪化している。  |
| 64 サービス業 | 特になし  |
| 65 建設業   | 得意先の着工に遅れが目立つ   |
| 66 建設業   | 商品が入りにくいので販売が確実にできないよう、当然、工事にも影響がでる。  |
| 67 建設業   | 夏に向けて空調機が入りにくい工事にかかれぬ   |
| 69 建設業   | 震災以降、売上がダウンした。特に6月の落ち込みは激しく、今のところ0。全く仕事の依頼がない。公共事業関連の業種なので、仕事は激減している。関連の得意先や同業者をまわすが、どこも「仕事が全く無い」といっている。<br>・材料調達数を確保しにくい<br>・工期が後のほうにスライドする傾向にある |
| 70 建設業   |   |
| 72 建設業   | 別になし  |
| 75 建設業   | 被災地の復旧工事に行っている。   |
| 76 建設業   | 商品の納期が出ない為、契約に至らない。   |
| 82 建設業   | 被災したお得意先を支援する目的で製品の無償提供をおこなった。  |
| 85 建設業   | 商品を作る材料、部品の不足   |
| 88 建設業   | 材料の仕入れ先(メーカーの変更)など納期・工期を優先するが、お客様のニーズに対応し工期を変更し入荷待ちする事もある   |
| 89 建設業   | 販売する商品に納期がかかり商談がながれてしまうケースが多くなっている<br>又、下請けになる物件が非常に減っている   |
| 92 建設業   | 関東方面を主体に販売してきたためかなり影響を受けている<br>節電(エスカレーターが止まっていたり・照明が少なかったり)・帰宅難民等の経緯から自粛から萎縮になり購買力がかなり落ちている  |
| 93 製造業   | 客先が、部品調達が困難な為、受注が減しているところもある。被災によって受注が増えている客先もある。   |
| 94 製造業   | 東北、関東企業用カレンダー(販売品)の発注量が減少。作成中止のお客様が出る事が考えられる  |
| 97 製造業   | なし  |
| 99 製造業   | 生産量の減少により新設備の増産が見直された。  |
| 101 製造業  | 被災地向けの部品は増加。車部品は減少。   |
| 103 製造業  | 海外メーカーが日本製を避けている。   |
| 107 製造業  | 客先でエンジン等主要製品が入荷出来ず一時的に生産がストップするなど影響が出たが、6月時点で80%7月で100%回復見込みである。  |
| 108 製造業  | 何件か被災地からの注文がきましたが、売りに影響するほどではない。  |
| 109 製造業  | 一時的に被災地からの仕事が自社に流れてきた   |
| 110 製造業  | ・工事がストップしている ・得意先の工場に   |
| 112 製造業  | 商品はあるが納入出来ない  |
| 114 製造業  | 納期が1.2ヶ月ずれた。今は、戻っている。   |
| 115 製造業  | 弊社ターゲットの中高級品市場の買い控えの影響が大きい。   |
| 116 製造業  | 特になし  |
| 117 製造業  | 販売面の影響は元請なのでわからない   |
| 118 製造業  | 自社で販売はしていません。得意先も今のところ順調です  |
| 123 製造業  | 被災地の工場新築の為設備の受注があった。被災地工場優先のため非被災地工場の設備が延期になった。   |
| 124 製造業  | 見積もりはしているが、発注率が下がっている   |



|     |         |   |
|-----|---------|---|
| 125 | 製造業     | 特になし  |
| 128 | 製造業     | 制作中の物がイベントの中止でキャンセルされた  |
| 129 | 製造業     | 今後のメーカーからの受注状況が未だ読めないため回答できない   |
| 131 | 製造業     | 海外輸出がストップになった   |
| 132 | 製造業     | 自動車部品等のサプライチェーンへの打撃により納入数が減少した  |
| 133 | 製造業     | 大震災による耐震関連製品の特需有り   |
| 136 | 製造業     | 加工する顧客からの製品が受注できない  |
| 137 | 製造業     | 販売面では特に無し   |
| 140 | 製造業     | 顧客が被災して関西方面へ生産移管があったため関西地区の受注が若干増加した。   |
| 141 | 製造業     | 納期が先延ばしになっているようで受注が遅れている  |
| 142 | 製造業     | 原料納期間に合わず受注キャンセル  |
| 143 | 製造業     | ・取引先の工場が部品入荷不可のため、数日間ストップした<br>・復興対応のため、仕事が自社に流れてきている<br>お客様の部品が仕入れ出来ず、組み立て出来ず弊社の商品も購入しない。                              |
| 144 | 製造業     |   |
| 145 | 製造業     | 納品する場所の工事が延びる   |
| 146 | 製造業     | 消費者の減少、問屋の活動休止。<br>景気の先行きに漠然とした不安があるのか消費控えがある。<br>特に年配のお客様、年金生活の方等が消費に消極的のように思われる。                                      |
| 147 | 製造業     | 自動車と関連がある鋼板が落ち込み、納入先からの注文が激減している。   |
| 149 | 製造業     | 特に影響はない   |
| 150 | 製造業     | 被災地での復旧需要があります。   |
| 151 | 製造業     | 建築が一時期停滞した事での影響が全国的に出ている  |
| 152 | 製造業     | 外食の自粛、減退間と販売店への販売、構造の変化で売り上げ減少。またニッチな分野過ぎて被災地からの仕事もあまり流れてこない  |
| 154 | 製造業     | 高額品の販売が不振のため発注が極端に減少している状況、ムードが一変し、先行きも暗い現状です。  |
| 155 | 製造業     | 販売して頂ける店舗等が被災された  |
| 156 | 製造業     | 直接の取引先ではないが、最終ユーザーがメーカーなので、メーカーの動きが悪くなると影響がでる。特に自動車・家電などは裾野が広いので広範囲の影響が考えられる。   |
| 158 | 製造業     | 今のところ、何の影響もない。  |
| 159 | 製造業     | 売上構成上数%程度であった   |
| 160 | 製造業     | 防災用品が良く伸びたが、そろそろ落ちてきた。今後、市場にあふれるので値崩れで大変なことになるかも、早く在庫処理が必要かもしれない。   |
| 162 | 製造業     | 仮設住宅特需が一時増えた  |
| 166 | 製造業     | 材料が調達できない可能性があったので、客先から工事延期を示唆されている。  |
| 167 | 製造業     | 自動車業界の生産量減に伴い、顧客の操業が減少し受注が減っている   |
| 168 | 製造業     | 3月～4月期前半までは自粛ムードの影響があったが、4月期後半～5月期は復調してきているような感じです。但し、資材関連での調達に不安要素が残っています。   |
| 171 | 製造業     | いまのところありません。  |
| 173 | 製造業     | 電気工事用の金物等を製造していますが、工事に使う電線等が東北優先に流れているために関西では品不足で工事ができず、当社の製品も売れない状況  |
| 174 | 製造業     | 得意先が発注予算をしぼってきている   |
| 176 | 製造業     | 目に見える影響はありません。国内の景気が心配です。   |
| 177 | 製造業     | 設備投資の話が延期になった。<br>話自体が減った。  |
| 179 | 製造業     | 特に調べてはいませんが、現在、売り上げは微増です。   |
| 180 | 製造業     | 材料関係の値上がり   |
| 181 | 製造業     | 受注案件が先延ばしになり売上が立ちにくい  |
| 182 | 製造業     | 車関係の部品の受注が、震災後ほぼゼロに   |
| 183 | 製造業     | 消費の冷え込みを予測して、販売先がわが社への発注量を抑えているところもある。  |
| 184 | 製造業     |   |
| 188 | 製造業     | 来るべき受注が来ない  |
| 189 | 製造業     | 弊社は品質管理の装置なので、先送りにされている。<br>注文はあるが、4ヶ月後に納品と言う具合に9月以降に延ばされている。<br>結果、在庫は増えるし、支払いも増えるが、集金が先送りになるので資金繰りに、かなり厳しくなるので、悩んでいる。 |
| 190 | 製造業     | 震災の影響で、全体の購買意欲がなく、新規の入替需要が少ない   |
| 192 | 製造業     | 化粧品等の容器をメインに印刷しているが、ポンプを造る工場が被災し、容器が供給できてもポンプがないため製品とならず、注文が滞っている   |
| 193 | 製造業     | 関西なので大きな変化は今のところありません。  |
| 194 | 製造業     | 全体的に原料薄でお客様 ユーザー様に危機感を煽りパニック状態で<br>受注量が倍増 納期回答が出来ず 納期も大変遅れている   |
| 198 | 製造業     | 過剰発注が多いと思える。実需が伴っていない。  |
| 199 | 製造業     | 自動車関連はサプライヤーの寸断でトヨタETCの工場ライン停止に伴い、受注が止まっている。建材関連は震災後の復旧が遅れているため合板ETCの工場からの発注が止まっている                                     |
| 200 | 製造業     | 今のところは影響はほとんど見られない  |
| 201 | 製造業     | 納期ずれ  |
| 205 | 専門サービス業 | 仕事が増えた  |
| 209 | 専門サービス業 | 得意先に一部影響があるため、今後影響の可能性あり  |
| 210 | 専門サービス業 | イベントの数減り、タレントの発注が減少   |
| 211 | 専門サービス業 | 特に無い  |
| 213 | 専門サービス業 | なし  |
| 215 | 専門サービス業 | 報酬の単価が切り下げられる可能性がある。  |
| 218 | 専門サービス業 | お客様の来店頻度が延びている  |
| 220 | 専門サービス業 | 国や自治体の財政事情が悪化して、発注量・額の減少が予測される。   |
| 223 | 専門サービス業 | 当社コンピュータのシステム開発を行う会社、発注をしようとしていた企業が、今のところ様子見に走っている。<br>イベント関連のグラフィックデザインをしていましたが、イベントが中止になりお蔵入りになりました。同様の案件が5件程。        |
| 235 | 専門サービス業 |   |
| 243 | 専門サービス業 | イベントが無くなり音作業がなくなりました<br>当社はPOS回りのソフトを作成しているが、メーカーの仕入先が被災しPOSの部品が調達不能となり4～6月の出荷ができなくなり、わが社のソフトも納品できなくなって売上がダウンした         |
| 245 | 専門サービス業 |   |
| 246 | 流通・商業   | 輸送量の減少  |
| 247 | 流通・商業   | 競合先より早く回復し、注文が増えた。9月まで受注が入りさばききれない。   |

|     |       |   |
|-----|-------|---|
| 248 | 流通・商業 | 特になし  |
| 249 | 流通・商業 | 仙台市で1件、郡山市で2件の小売店が倒壊し消滅したため、受注分の商品はキャンセルせざるを得なかった。                              |
| 250 | 流通・商業 | 材料が入りにくく、納期が遅れている   |
| 251 | 流通・商業 | 風評被害・特に放射能の問題   |
| 252 | 流通・商業 | 現在は特に影響なし   |
| 253 | 流通・商業 | 商品の調達及び加工には問題ないが、外食の落ち込みが連動している   |
| 254 | 流通・商業 | 震災による供給不足と価格高騰が重なり、商品によってはかなり物不足感があつたが、かなり落ちついてきており、むしろ現在は需要不足が顕著になってきている部分がある。 |
| 255 | 流通・商業 | 全体的に需要が減少   |
| 257 | 流通・商業 | 建機の生産に関して、止まっているが、足の長い製品なので、生産調整は5月のみ、6月はほぼ従来どおりに販売できる。                         |
| 258 | 流通・商業 | 震災にあつた企業の部品が調達できないため、部品が揃って納品待ちの商品も納入先から延期を申し込まれた。                              |
| 260 | 流通・商業 | 一般最終消費の動向による  |
| 261 | 流通・商業 | 建築資材がそろわない。工事延期・見直しとなった   |
| 263 | 流通・商業 | 風評被害が出ています  |
| 264 | 流通・商業 | 震災の前から不景気が続いていた為、震災後に過大な影響はなかったが、衣料への購買意欲は落ちている                                 |
| 265 | 流通・商業 | 仕入れ価格の上昇(賞品の不足による)仕入品目の減少(原材料の不足などで賞品が作れず)                                      |
| 266 | 流通・商業 | 取引先の親会社が被災した  |
| 268 | 流通・商業 | 納期の遅れ   |
| 270 | 流通・商業 | 紙の入荷なく他で手当  |
| 271 | 流通・商業 | 毎年シーズンインすると来店される顧客が今年は来られない人が多くなっています。一概に震災だけの影響ではないと思います。経営力低下                 |
| 274 | 流通・商業 | 3月11日から1ヶ月くらい東京からの注文がほとんどきませんでした。やっと最近落ち着きかけていますが、それでも半分くらいです。                  |
| 276 | 流通・商業 | 先行き不透明なため荷主が商品を仕入れない作らないため、取り扱い高の減少による売り上げ減。                                    |
| 279 | 流通・商業 | 5月開催予定の催事(東京ドーム)が11月迄延期<br>5月の埼玉催事の売上が良くなかった<br>5月開催予定のオークションが6月に延期             |
| 281 | 流通・商業 | 4月は昨年並みであるが3月は、お客様の材料品切れ不安による先買いや一部関東の仕事が回ってきてのミニ特需があり大幅に販売量が増えた。               |
| 284 | 流通・商業 | 震災直後は相手先工場の操業がストップしていたが、現在は回復してきている   |
| 286 | 流通・商業 | 一部の建材がないため家全体を建設できず需要が減少している。   |
| 287 | 流通・商業 | 間接的に売り上げ減少になっていると思われる   |
| 288 | 流通・商業 | 被災地向けの受注がある。他の地域については商流が滞り、建築現場の仕事がスムーズに進んでいない。                                 |
| 289 | 流通・商業 | ほとんど影響なし。   |
| 291 | 流通・商業 | 毎年、一定量の需要の有る販売先に必要量の供給が出来なくなる   |
| 292 | 流通・商業 | 休売になった商品が結構多く売り上げの上昇を阻んでいる。   |
| 293 |       | 納品の一時的なストップ   |
| 294 |       | 歓送迎会時期だったが自粛で予約が多数キャンセルになり、昨対で半分になった  |
| 296 |       | 仕入れ先の納品遅れによる売上の遅れ、減少  |

## 原材料関連への影響

| 業種       | 影響  |
|----------|---|
| 1 サービス業  | 新車が間に合わない。東日本からの買い付けが増え、商品車が高くなり、利益率悪化  |
| 3 サービス業  | なし  |
| 4 サービス業  | 介護車輛、冷凍車などの納期はいまだに不明。   |
| 12 サービス業 | 一部入荷しづらい副資材などがあつたが、現在はほぼ回復している。   |
| 16 サービス業 | 材料の樹脂や配管部材などの仕入が難しくなりそう<br>当社は、この季節は、各デパート及び大手スーパーの「お中元商品」を取り扱っています。  |
| 21 サービス業 | 商品受注<br>商品管理<br>包装業務<br>出荷業務<br>コールセンター<br>までを一括で管理しておりますが、大手メーカーが東北地方で被災しておりどのくらいの影響が予想されるか見通しが立っていない。                                 |
| 23 サービス業 | 特になし  |
| 26 サービス業 | ネット販売の事悩む   |
| 29 サービス業 | 仕入先が倒産した  |
| 30 サービス業 | 特にありません。  |
| 35 サービス業 | 電装関係部品、板金部品がかなり遅れているので、修理等も部品の納期を確認してユーザーに連絡する事が多くなった。  |
| 38 サービス業 | 今のところ大きな遅れはない。  |
| 39 サービス業 | 事故車修理に必要な部品が一部入らなかつた。   |
| 40 サービス業 | 物件の仕入れについては影響はありません   |
| 44 サービス業 | 9割以上が人件費のため仕入れに関してのトラブルはなし  |
| 46 サービス業 | メチルエチルケトンの工場が被災   |
| 47 サービス業 | 新車の納車が遅れている   |
| 53 サービス業 | 仕入れは、震災後、高くなっている。トラックなので被災地へかなり流れている。   |
| 54 サービス業 | ソフト開発なので人件費が仕入れコストの為あまり関係ない。  |
| 55 サービス業 | 4月までは、自動車部品の一部で納期未定商品があつたが現状では約90%は回復。ただ新車トラック生産が9月から本格稼働予定であるが、まだはつきりしない。  |
| 59 サービス業 | 仕入れがないためとくに影響なし。  |
| 60 サービス業 | 仕入れができない、6月に入ってようやく入荷してきた。  |
| 64 サービス業 | 特にありません   |
| 65 建設業   | なし  |
| 66 建設業   | 徐々に状況は改善されつつある。   |
| 68 建設業   | 東北で生産されていた、建築資材、機械器具等が関西まで届かない(品薄)為に弊社の機械器具設置が減少  |
| 69 建設業   | 特に無い。   |
| 70 建設業   | ・材料は東日本へのウェイトが大きくなる方向にあり、流通数量が減   |
| 72 建設業   | 別にない  |
| 74 建設業   | 4月までは仕入れの納期未定であつた。<br>今は落ち着いている。  |
| 75 建設業   | 特になし  |
| 76 建設業   | 商品の納期がわからない。  |
| 77 建設業   | 仕入先被災のため、工期をおくらせた、受注を見合わせた、海外商品で間に合わせた  |
| 78 建設業   | 建築資材の納入遅れ、キッチン、洗面台、屋根、外壁材、電線など多岐にわたっている。大分改善してきたが。  |
| 82 建設業   | 一時的に紙類や線香原料などの入荷が滞つたが次第に戻りつつある。<br>ほぼ以前の状態に戻っている  |
| 86 建設業   | エアコンの部品が不足の為、本隊が入荷不足  |
| 88 建設業   | 材料の仕入先(メーカーの変更)など納期・工期を優先するが、お客様のニーズに対応し工期を変更し入荷待ちする事もある<br>メーカー自体に部品が入らないため売る商品もなければ<br>商品を据え付ける工事もない。                                 |
| 89 建設業   | 震災直後ベニヤ板が品不足になり高騰し、通常の2倍で仕入ました  |
| 92 建設業   | 一時は、原材料の納入困難もあつたが、現在は、解消している。   |
| 93 製造業   | 作業現場で使用する器具の付属品などが入荷しにくい  |
| 96 製造業   | 塗料の成分の中に亜鉛が入っているため亜鉛入り塗料の入手が困難。   |
| 97 製造業   | あまり影響がないが、原材料などが値上がりした。   |
| 99 製造業   | 印刷用紙の製造メーカーの工場が被災地に多く有り、大ロットの印刷受注に対して供給してもらえない事態が発生し、受注をお断りしたケースが2件あつた。その後も、纏まった量の用紙が必要な場合は、供給不足が慢性化しており<br>震災以前よりも仕事の受注が上手くできない場合が増えた。 |
| 100 製造業  | なし  |
| 101 製造業  | なし  |
| 104 製造業  | プラスチック材料 コンビナートが被災 代替え材料にて対応<br>千葉の石油コンビナートが被災した影響からか、溶剤や石油精製品(塩ビ管など)の価格が高騰している。  |
| 105 製造業  | プレス加工油の調達が一時期できなくなっていた。現在は代替品で対応  |
| 106 製造業  | 原材料ではスクラップなど一時的に入手が困難となつたが、現在は正常に戻りつつある。  |
| 107 製造業  | 一時的に仕入れ困難になつたが、現在は回復している  |
| 109 製造業  | 原材料の高騰で困っている  |
| 110 製造業  | 原材料が高騰で困っている  |
| 111 製造業  | 原材料が入荷せず、加工が出来なかつた。現在は通常通り入荷しています   |
| 112 製造業  | 受注製品に使用する部材が入手出来ず、納期が未確定  |
| 113 製造業  | 受注製品に使用する部材が入手出来ず、納期が未確定  |

|     |     |   |
|-----|-----|---|
| 114 | 製造業 | 補修部品が入らず、2ヶ月機械が停止。  |
| 116 | 製造業 | 特になし  |
| 117 | 製造業 | 石巻 日本製紙でしかすけない用紙が入手できずキャンセルになった仕事があった   |
| 118 | 製造業 | 今のところ問題なし   |
| 123 | 製造業 | 機械部品の納期が通常以上にかかっている。納期不明瞭。  |
| 124 | 製造業 | 今の所仕入面で影響はありません。  |
| 125 | 製造業 | 特になし  |
| 126 | 製造業 | 3月、4月は原材料の仕入れが、一部できないものがあった。  |
| 128 | 製造業 | 製紙メーカーの工場の被災で、大口の事案があっても、仕入れの確約がとれず、見積もりすらできな   |
| 129 | 製造業 | 現状影響は無いが、今後は読めない  |
| 130 | 製造業 | 電気関係の部品が納期を過ぎても入ってこないで製品が完成できない   |
| 131 | 製造業 | 包材などアルミ製品の不足による納期遅延   |
| 132 | 製造業 | 塗料など入荷がなくなり、納入に影響が出た  |
| 133 | 製造業 | 特になし  |
| 136 | 製造業 | 数社仕入れから納入困難があった。何とか納入していただいている  |
| 137 | 製造業 | 包材シール加工に出した企業が震災したため、一部商品の包材が入荷できなかったがさほど取引先には迷惑をかけずにすんだ。   |
| 140 | 製造業 | 樹脂原料製造メーカーが被災し、原料変更を余儀なくされた。  |
| 141 | 製造業 | 材料メーカーが被災しており手前の工程で注文残が増えた。現状、他メーカー、海外品で間に合わせ出来つつある状況   |
| 142 | 製造業 | 以前原料調達1~2日なのが1~2ヶ月掛かる   |
| 143 | 製造業 | 特になし  |
| 144 | 製造業 | 弊社原材料は問題なく仕入れ可能   |
| 145 | 製造業 | 今はまだない  |
| 146 | 製造業 | 消費の冷え込み   |
| 147 | 製造業 | 牛乳が東北、北海道に依存しているメーカーの品不足が懸念される。<br>現在のところ特に影響を受けてはいない。  |
| 149 | 製造業 | 計画停電の影響で仕入先から仕入れができなかったが、現在は問題ない。しかし7月以降の電力不足で影響がでそう。   |
| 150 | 製造業 | 特に影響がない   |
| 151 | 製造業 | 被災先からの仕入れは他に振り返ることができた。   |
| 152 | 製造業 | 仕入れには影響が出ていない   |
| 153 | 製造業 | 仕入れは特に問題ない。   |
| 154 | 製造業 | 一部原材料に入手困難が発生したが、今回ほぼ元に戻っている  |
| 155 | 製造業 | 材料の価格が、高騰し環境が悪いので一層成約が困難、利益が減少の方向。  |
| 156 | 製造業 | 影響なし  |
| 157 | 製造業 | 代替品で対応中   |
| 158 | 製造業 | 震災直後に原材料(鋼材)のメーカーが稼働停止。<br>2、3ヶ月分の在庫を持っているので直ぐに支障がでることは無かったが、長引けば原材料不足になる可能性があった。<br>(現在は稼働しているので大丈夫) |
| 159 | 製造業 | 質問6と同じ  |
| 160 | 製造業 | 大きな困難はなし  |
| 162 | 製造業 | 他の仕入先もあたり、なんとか調達できた。いろいろな仕入先と日頃から取引していることが重要と思った。1社に売りも買いも固めると大変な事になっていた。                             |
| 166 | 製造業 | 現在は特に影響なし   |
| 167 | 製造業 | 必要な部材が入らないので、少々高くとも仕入れざるを得ないことがあった。   |
| 169 | 製造業 | 塗料価格が上がる  |

|     |         |   |
|-----|---------|---|
| 171 | 製造業     | 包材関連に不安が残る。取引先様の協力を得て、定番品については前年の数量は優先的に確保してもらっていますが、急なスポット品に関しては、包材の確保が困難な状態であり、受注を見合わせています。                         |
| 173 | 製造業     | 入荷数量が減少です。  |
| 174 | 製造業     | 製造原材料は、現段階では確保できている   |
| 175 | 製造業     | 新規設備を注文しているが備品の調達が遅れているようだ。   |
| 176 | 製造業     | 特定の印刷用紙の入手が困難である  |
| 177 | 製造業     | 震災直後は、一部の原料の入荷が止まりましたが、現在は、まったく影響ありません。   |
| 179 | 製造業     | 電気部品の納期が未だに納期未定で、MDが立てれない。  |
| 180 | 製造業     | 包材が5月末まで入手できませんでしたが、代替品でのぎ、現在は供給されています。   |
| 181 | 製造業     | 仕入先及び生産地が被災のため、目標どおりに原料が集まらない。  |
| 182 | 製造業     | 仕入れ面では、特に影響は出ていません  |
| 183 | 製造業     | 納入が少し遅れた程度  |
| 184 | 製造業     | 仕入については今のところ影響は出ていない。   |
| 188 | 製造業     | 材料メーカーが被災し、復旧のMDが立たない為、在庫分でどこまで持つか不安な状態です<br>とにかく出荷が留まっているので、それを何とかしてほしい。   |
| 189 | 製造業     | 今日も、ユーザー訪問したら、復興支援に注文を受けたが、住宅着工が7割なので、あとの3割はキャンセルとのこと、当然もうけは無いし逆に赤字になるのに政府は何を考えて、そのような計画するのか、専門家がたくさんいるはずなのにどうなっているの？ |
| 190 | 製造業     | 仕入の納期が少し長くなっている。  |
| 192 | 製造業     | 直接の被災はないが、インクメーカーや溶剤メーカーが東日本に集中しており、計画停電の影響から納期遅れやコストアップとなっている  |
| 193 | 製造業     | 多少の影響はあるが探せばどっかから入ってくる。   |
| 194 | 製造業     | 約1ヶ月から2ヶ月遅れ   |
| 198 | 製造業     | 一時は原料の入荷が危ぶまれたが、現時点ではOK。値上げが強気で来ている。  |
| 199 | 製造業     | 影響は脱している。ただし材料の価格高騰が始まる   |
| 200 | 製造業     | 仕入先が被災し、原料の一部の入手が困難となり何とか代替品を使用することで供給を継続した。  |
| 201 | 製造業     | 原料仕入を海外へシフト 包装用アルミフィルムの入荷遅れ   |
| 205 | 専門サービス業 | 部品仕入れのサイクルが少し長くなった  |
| 210 | 専門サービス業 | 特になし  |
| 211 | 専門サービス業 | 全てではないが、仕事に必要な補修パーツの入手ができない   |
| 213 | 専門サービス業 | なし  |
| 223 | 専門サービス業 | 夏以降の仕入れの状況の変化がまだ読めない  |
| 233 | 専門サービス業 | 特になし  |
| 236 | 専門サービス業 | 歯材メーカーが被災し、商品の納期が大幅に遅れているようだが、幸い今のところ影響はでていない。  |
| 247 | 流通・商業   | 4月通常の90%、5月80%、6月以降200%以上確保   |
| 248 | 流通・商業   | 一部入手困難な商品がある  |
| 250 | 流通・商業   | ポリビレンの袋、両面テープ、等が大幅に入手が遅れている   |
| 251 | 流通・商業   | 代替生産地でカバーできている  |
| 252 | 流通・商業   | 現在は特に影響なし   |
| 253 | 流通・商業   | 仕入先の包装資材先が被災したため他メーカーに代替している<br>基本的には震災直後の混乱を抜けて、落ち着いてきている。<br>しかし、PP関係などは未だにタイトな状況にあるメーカー筋がある。                       |
| 254 | 流通・商業   | 余り影響なし  |
| 255 | 流通・商業   | 仕入に関しては問題なし。  |
| 257 | 流通・商業   | 節電のため、72間かけて作る商品の納期が遅れる。あるいは未定になった。   |
| 258 | 流通・商業   | 容器の調達で影響が出たようだが、回復されつつある  |
| 260 | 流通・商業   | 納期が通常の3~4倍かかるものがある。一つ欠けると完成できない   |
| 261 | 流通・商業   | 仕入先数社が被災し、一部の消耗品の納期に遅れが出たが、現在は通常に近くなった  |
| 262 | 流通・商業   | 特に問題はなかったし、今後も影響は少ないと思われる   |
| 264 | 流通・商業   | なんとかなるものの、仕入品目は減少した。  |
| 265 | 流通・商業   | スーツの工場で仕上がり、プレスが遅れました。約一ヶ月半程度でした  |
| 271 | 流通・商業   | 仕入は特に影響はないが、中国製品が主体のため昨年くらいから価格の高騰があげられます。  |
| 274 | 流通・商業   | 震災直後は部品調達が混乱したが徐々に戻りつつある。   |
| 278 | 流通・商業   | 特に無し  |
| 279 | 流通・商業   | 仕入れの材料値上げで、転化が困難  |
| 280 | 流通・商業   | コスモ石油、丸善石化被災により日本で大半または全量作られていたものが<br>入らず、塗料の配合変更を余儀なくされたり、何倍にもなった輸入品を買わざるを得なくなった。                                    |
| 281 | 流通・商業   | 特に関係なし  |
| 284 | 流通・商業   | 生産先が被災し入ってこない。また、納期を要する商品がある。   |
| 286 | 流通・商業   | 一部の製品の製造が集中され品切れ状態になっている。   |
| 287 | 流通・商業   |   |
| 288 | 流通・商業   | 仕入先の被災で、一部の商品が品薄・欠品となった   |
| 289 | 流通・商業   | 一時は少しだけ納期の遅れがあったが、現在は全く影響なし。  |
| 291 | 流通・商業   | 仕入先の復活を期待しつつ、不足量を他地方の業者に今迄以上のコンタクトをし、補足を考えている<br>製品の供給がストップしている。<br>直後は混乱があったが直ぐに平常通りになった<br>仕入れ先の納品遅れ                |

## 業界への影響

| 業種       | 影響  |
|----------|---|
| 1 サービス業  | 東日本で製造していた部品が海外部品に取って代われ、海外部品の料が増加する  |
| 3 サービス業  | 下請け業務請負での仕事   |
| 4 サービス業  | 資金繰りが困難、適正価格での販売のめどがたない。  |
| 5 サービス業  | 地震保険料の値上げと地震保険付帯希望者の増加、保険会社の引き受け規制  |
| 7 サービス業  | 会社の雇用が減っていくため業界的にはチャンス  |
| 8 サービス業  | 建築はローンを組む場合が殆どですので先行き不安から買い控えにより増加する。リフォームのコーディネート進出が進む   |
| 9 サービス業  | 3、4月に、自粛による宴会のキャンセルが、自粛の緩和により5、6月頃にシーズン遅れで、歓送迎会などが開催されている。大阪では他に大きな影響は感じない。   |
| 12 サービス業 | わからない。  |
| 14 サービス業 | イベントは夏ごろから落ち着いてくるのではないかと考えています  |
| 16 サービス業 | 当社は飲料水用貯水タンクの修理をおこなっているため、飲料水の確保という点では需要が見込まれる  |
| 18 サービス業 | 自粛とりやめムードに変わった為、西日本はほぼ通常どおり。  |
| 19 サービス業 | 東日本は、チャリティや善意を集めるような傾向になるのでは。   |
| 21 サービス業 | 中古車 中古部品の品薄   |
| 23 サービス業 | 震災の影響が受注数にどのくらい影響するのかわかりませんが、2割くらいは少なくなりそうです。   |
| 24 サービス業 | 原発問題が長期化することによる観光客(外国人)の激減による売上の減少  |
| 25 サービス業 | リフォームや修理工事の発注する場合、材料部品の仕入れが延びる可能性の為、終了時期がはっきりしない事の回答が多く有る。  |
| 26 サービス業 | ますます厳しくなります   |
| 27 サービス業 | 関西では極端な自粛はないようで、5月11日～13日神戸の展示会でイベントがおこなわれた。今の所は前年並みである。  |
| 28 サービス業 | 予算決算の遅れなどにより業務の発注時期が遅れると考えられる   |
| 29 サービス業 | 物流関係のお客さんが多いので、物流が鈍くなれば販売修理の機械がへる   |
| 30 サービス業 | 東北のデザイン需要が増えるんだらうと思いますが、それは復興の目処がたってからだと思われます。設備関係が壊れたところは一部西へシフトしています。再稼働している設備も増加、今後は復興に伴い、建設が始まれば東に仕事が発生すると思われます。  |
| 32 サービス業 | 有事に備えて、東西で稼働拠点を置くところが増えるのではと予測しています。  |
| 33 サービス業 | 被災者児童の保育受入  |
| 35 サービス業 | 自動車メーカー、部品メーカーも生産ラインがすこしづつ工場も稼働しつつあるので積極的な営業活動をする方向へ業界が向いていく。   |
| 36 サービス業 | リフォーム・リニューアル工事の部材の入手及び期間  |
| 38 サービス業 | 今後はメーカーの生産の送れも回復して問題はなくなる。  |
| 39 サービス業 | 新車台数も少しずつ増え、受注予約していた台数をこなすのに忙しくなりそうだ。   |
| 40 サービス業 | 東日本からの事業拠点の分散化が進み、関西での不動産の需要が増えると考えられます。  |
| 42 サービス業 | わからない   |
| 43 サービス業 | 当初、予定されていた作業がどの程度遅れて開始になるのか、不透明な状況が続いており人員の確保する予測が立てにくい。  |
| 44 サービス業 | 自粛ムードも終わり、観光客も西日本中心に増えていけばと願うばかりです。   |
| 46 サービス業 | 仕入れ価格の高騰  |
| 47 サービス業 | 全体的な消費の落ち込みによる影響は出ると思う  |
| 48 サービス業 | ビジネス観光などの国内需要の減少、風評被害による訪日外国人客の減少に伴う価格競争  |
| 49 サービス業 | 復興需要が出れば物量が増えるがそれまでは何とも...  |
| 50 サービス業 | 震災、復興より、原発問題、長期化することを懸念している   |
| 52 サービス業 | 原発の事故の影響で、中国との連携事業が中止となった   |
| 53 サービス業 | もともとあまりよくない業界なので、現在震災で需要があっても当然減少する可能性は大なので仕入れが難しい。急降下で需要が減少すると思われる。  |
| 54 サービス業 | 自社だけのことを考えれば東京、東北の案件が関西にくればいいが、被災地での復興を考えると東北地方も頑張ってもらいたいと思います。復興支援のために弊社のソフト技術がお役にたてればいいかなと考えております。  |
| 55 サービス業 | 自動車商用車業界は、もともと飽和状態が続いている中での震災なのでメーカーと我々代理店の関係がより一層シビアな関係になりそう。また、ユーザー側の物流業界も経済活動低下に伴う運賃ダウンで厳しい状況が続くと予想される。今年は、体力勝負と営業の真価が問われる。プラス が求められるし、なければ勝ち残れない。   |
| 59 サービス業 | 仕事の総量が減るため、競走は激化すると思われます。特徴を出したサービスを作成し、差別化していかなければ、Webサイト作成だけでは食べていけないと思います。   |
| 60 サービス業 | 部品調達遅れ、車輛仕入れの値上がり   |
| 63 サービス業 | 今後、節約が進むと、自分たちの仕事はパーマやカラーなど生活に直接関わらないので、節約しやすいところだと思うので、来店回数などにさら減少していくと思います。地震があったからではなく、ここ数年その傾向はずっと続いているので、今まで以上に営業が厳しくなると思います。  |
| 64 サービス業 | お話を聞いてくださる人が増えた   |
| 65 建設業   | 需要増の方向  |
| 66 建設業   | 全体に着工が遅い、売上が下がっている。   |
| 67 建設業   | 6月から8月の商品不足で工事の受注が減少。   |
| 68 建設業   | 節電が省エネ商品へと良い方向に向かうのか、消費の停滞へと悪い方へ向かうのか?  |
| 69 建設業   | 被災地での復興が進めば、被災地へ行くことはあり得る。ただ関西の仕事は減少するだろう。  |
| 71 建設業   | 公共事業に関連するものなので、関西での公共事業がストップすれば仕事は必然的にこない。国の事業は東北に重点を置くと思われるからない。地方公共団体も財政難で単独事業の発注は減っている。国の交付金を受けての事業は、この様な状況なので、見通しは立てづらい。今は我慢して、何とかしのぐと努力するが、秋以降もこの様な状況が続くとすれば、事業そのものの継続を考えなければいけない。しかし、わが社だけでなく、どこも同じ、阪神大震災の時もしんどかったが、比べ物にならない。それでも仕事を拾っていく努力をして、どんなに小さな仕事でも受けていく。社員も危機感を持っている。 |
| 72 建設業   | 別にない  |
| 73 建設業   | 別にない  |
| 74 建設業   | 来年度公共事業の減少  |

|     |     |   |
|-----|-----|---|
| 75  | 建設業 | 本格的な設備の復旧工事がはじまる。   |
| 76  | 建設業 | 景気が悪化する事で、不活性化が進み、ますます落ち込む。   |
| 78  | 建設業 | 住宅着工のキャンセル、見直し。鉄骨屋は秋までの5、6の物件がキャンセルとなり途方にくれている。基礎屋は、今春は「忙しくなりそう」が一転して着工みあわせ。「仕事がないか」と問い合わせる。                |
| 79  | 建設業 | 復旧工事が徐々に進んでいると思われ、当社にも復旧工事が依頼があるように思われる。  |
| 80  | 建設業 | 経済の落ち込みで工事量減少   |
| 81  | 建設業 | 汎用品以外の特殊な塗料の入手納期の不明徐々に値上がりの気配があります。   |
| 82  | 建設業 | 不明  |
| 83  | 建設業 | 見積もり物件が長期案件の場合、決定までのメーカ値上げが心配である  |
| 85  | 建設業 | 需要の増加、供給不足  |
| 88  | 建設業 | 原発の問題が今より悪化するような事がなければ奥に問題はない   |
| 89  | 建設業 | 今後の業界は我慢比べになると思われる。   |
| 90  | 建設業 | 海外での調達(付加価値の少ないばね)が今後増加しそうです。   |
| 91  | 建設業 | 材料不足になる   |
| 93  | 製造業 | 様々な業界とお付き合いをさせて頂いている為、業界によって異なると思われませんが、エコ関連については、復興需要がかなり有ると思われる。  |
| 94  | 製造業 | 経済縮小 受注量が減少   |
| 95  | 製造業 | 原発の問題が沈静化すれば現状維持で推移すると考える。電気の使用に対する規制が強くなれば、コストが上がり消費は冷えると考え。   |
| 96  | 製造業 | 原材料の値上がり、作業用品の値上がり  |
| 97  | 製造業 | なし  |
| 99  | 製造業 | 年内は、動きが鈍いと考えている。  |
| 100 | 製造業 | 前述の用紙供給不足、また石油価格高騰による原材料の値上げで、印刷資材のインキ、プランケット、梱包用ダンボールなどの仕入れ部材の値上げが予想されます。                                  |
| 101 | 製造業 | 海外への流出  |
| 103 | 製造業 | 海外への製造拠点の移動   |
| 104 | 製造業 | 材料の値上げなど  |
| 107 | 製造業 | 震災復興の需要はじわじわと出てくる。  |
| 109 | 製造業 | 復興需要までに自社の生産体制を立て直すことが出来れば、。  |
| 110 | 製造業 | H23年からの仕事の見通しに問題あり。従業員の退職も予定している(予告解雇)  |
| 111 | 製造業 | 分からない   |
| 112 | 製造業 | 材料の入荷遅れ   |
| 113 | 製造業 | 東北地方は縫製工業が多く、縫製品の製造先が無くなって困っている会社が多い。今後の復活期間がどの位掛かるかが問題。  |
| 114 | 製造業 | 節電対応  |
| 115 | 製造業 | 以後 1年位は影響が継続されると思う。   |
| 116 | 製造業 | 原材料の値上げ   |
| 117 | 製造業 | 今年の夏は中止になるイベントがあり、受注が減る   |
| 118 | 製造業 | 仕事は増えると思いますが、原発、政治が解決しないと先に進めないようです   |
| 119 | 製造業 | 直接影響は無いが廃業、人手不足、又は財政面で???   |
| 121 | 製造業 | 得意先が他の産業に影響される為、今後は非常に不安な面がある。  |
| 124 | 製造業 | 電力不足による生産自粛の影響が懸念される  |
| 125 | 製造業 | 復興により物流が増加すると思われるので、若干の売上増加が見込まれる(長期的)  |
| 126 | 製造業 | 希望的観測として、影響はないと考えている。   |
| 127 | 製造業 | 部品が不足しつつある。そのために、最終商品にならないため、受注が減少していると聞いています。  |
| 128 | 製造業 | 今よりも悪い状況にはならないと思う   |
| 129 | 製造業 | 取引メーカが関西なので下期の状況は未だ情報として入ってこない  |
| 130 | 製造業 | 一時的に受注減少が続き当面の業績を悪化させる  |
| 131 | 製造業 | 海外での風評被害  |
| 132 | 製造業 | 徐々に回復していける  |
| 133 | 製造業 | 今後については不透明(読みにくい)<br>設備関係なので、一時的には復興で仕事は増えるだろうが、その先が全く見えない  |
| 135 | 製造業 |   |
| 136 | 製造業 | 自動車関連なので厳しいが、徐々に回復  |
| 137 | 製造業 | 今後の影響はないと思います。  |
| 138 | 製造業 | 7月~8月までの震災による復旧作業により、素材調達不足により、顧客からの注文が減少。復旧部品はその間増加(トータル的には減少)9月以降は順次回復の兆しが出ると思われる                         |
| 140 | 製造業 | 顧客での被災した在庫分の補充が落ち着き、受注が減少傾向にある。   |
| 141 | 製造業 | 原発問題等で復興が遅れ、受注減少の可能性がある。  |
| 142 | 製造業 | 国内で復興を断念されれば海外生産にシフトされる。致命的な損失である。  |
| 143 | 製造業 | 原料高騰  |
| 143 | 製造業 | ・材料不足 ・材料費高騰 ・受注量増加   |
| 144 | 製造業 | 復興事業が動けば仕事量も増える可能性は有るが原材料の仕入れがスム-ズに入るか不安材料はある。  |
| 145 | 製造業 | 材料の不足、仕入れの価格高騰  |
| 147 | 製造業 | リーマンショック以来業界としては初めて不況の波にのまれている。<br>それまでは不況には影響されずかえって不況に強い業界と認識していた。<br>そんな中さらに家庭の食費への消費節約が進むのではないかと心配している。 |
| 149 | 製造業 | 7月はV字回復すると考えているが、大震災で仕入先は、複数社にしておいた方がより安全との考えから、現得意先からの受注が減少する可能性がある。                                       |
| 151 | 製造業 | 被災地での販売不振は直後予想したが、今から先は復興需要が増加として増えつつある。  |
| 152 | 製造業 | 災害復興などビル建築などは最低でも1年以上はかかるのでは  |
| 153 | 製造業 | 復興需要は予想されるが時期が不明。   |
| 154 | 製造業 | 食品の原材料に対する放射能汚染の影響がどこまで及ぶのか読めないが恐ろしい  |
| 155 | 製造業 | 震災により、それまで先行きについての構想が見直しを迫られ、今後の営業の方向付けを大きく変更するようなことも必要になりそうな状況です。  |
| 157 | 製造業 | 原材料(インキ、溶剤等)の価格高騰   |
| 158 | 製造業 | 前述の通り、メーカーの動向に左右されるところが大きい。<br>今後、電力需給状況の影響など予測しづらいものも多く、不安材料となっている。(海外シフトが加速されるのか?)                        |
| 159 | 製造業 | 受注が増える。資材が高騰する。得意先がどうなるか見当がつかない。  |

|     |     |   |
|-----|-----|---|
| 160 | 製造業 | 得意先の商品が夏以降発注量を大幅に増やすという情報が入ってきている。協力会社を増やすとか、準備を開始している。情報を集めている                                       |
| 161 | 製造業 | 明確に分からない。材料の不足・高騰があるかもしれない  |
| 162 | 製造業 | 今後、自動車も動き始めるし、復興需要で仕事が増える可能性がある。  |
| 163 | 製造業 | 在庫のダブツキによる売上げの減少  |
| 165 | 製造業 | 主に環境試験機器の部品製造をしているが需要の減少が考えられる。しかし、復旧のために物づくりが活性化していけば、自ずと検査機器も必要になり、需要が増える。今現在ではプラスに転じる見込みではあるが、未知数。 |
| 166 | 製造業 | 復興による建築の特需が期待できるが、不明  |
| 167 | 製造業 | 材料の調達が難しくなって、工事の発注が遅れたり、不足材料の高騰により、収益が上がらなくなる可能性も考えられ、不安である。  |
| 168 | 製造業 | マスコミ報道より遅れて回復すると考えられる   |
| 169 | 製造業 | 復興していくと設備投資につながり、受注が増えていく   |
| 170 | 製造業 | 消耗工具等の入手困難なものが出てくるのではないかと思います。  |
| 171 | 製造業 | 消費マインドが読めない   |
| 172 | 製造業 | 復興関連の需要が多少見込まれるものの、特に大きな影響は無いと考えている   |
| 173 | 製造業 | 海外生産が増え、国内生産の減少。  |
| 174 | 製造業 | 今後の影響は読めない  |
| 176 | 製造業 | このままではますます市場が縮小すると考える   |
| 177 | 製造業 | わかりません。伸びるお店はますます伸びると思います。  |
| 179 | 製造業 | 設備投資の控えによって、受注減が予想される。  |
| 180 | 製造業 | 現在は、特需があるようですが、1,2年先は震災の影響で売上げが減るかも知れません。   |
| 181 | 製造業 | 全体的に消費が落ち込むような気がする。今後原料手当てに苦労する。  |
| 182 | 製造業 | デザイン業を中心に廃業の恐れがある   |
| 183 | 製造業 | 車関係、他の製品も受注が戻りつつある。7月は、ほぼ元通りになると思う。   |
| 184 | 製造業 | 関東以東を中心に、ファッション衣料品の消費が抑えられるだろう。一方で、実用衣料品などは売れると予想されている。   |
| 186 | 製造業 | 震災による電力供給不安により、関西に特需の兆しがあったが、関電の状態により見込めなくなった、ぐらいい?   |
| 187 | 製造業 | 不明  |
| 188 | 製造業 | 弱電、半導体分野の企業さんが清浄に戻らない限り、このような状態は続くと思います   |
| 189 | 製造業 | 資金繰りが出来なくなり倒産が増えると思います。   |
| 190 | 製造業 | 節電で、電気器具の需要が減っている。  |
| 191 | 製造業 | 消費低迷  |
| 192 | 製造業 | 徐々に元に戻りつつあるが、今後、今まで滞っていた受注が一気に流れた場合、当社で対応できず、競合他社に流れる可能性がある   |
| 193 | 製造業 | 秋くらいには忙しくなると云われている。   |
| 194 | 製造業 | 包装資材が無くては、商品の物流が出来なくなり困っているお客さんが沢山いらっしゃいます。コレを期に廃業されるユーザー様が出てきています                                    |
| 195 | 製造業 | 半導体業界への影響で設備計画が変更になる  |
| 196 | 製造業 | 液晶関連のフィルム加工装置などを顧客メーカーは手がけている。  |
| 198 | 製造業 | 今回の震災でエンドユーザー(液晶デバイスメーカーや半導体メーカー)は海外進出を加速すると思う。   |
| 199 | 製造業 | 過剰発注が近ちかとなる、その後が心配。   |
| 199 | 製造業 | 自動車関連の停滞は全産業活動に影響が与えられるため経済の冷え込み、海外への更なるシフトなどの好ましくない状況になると思われる  |
| 200 | 製造業 | 自動車業界の生産減及び節電による製造業界全体の生産レベル低下による工作油剤需要の低下。   |



|     |            |   |
|-----|------------|---|
| 201 | 製造業        | 消費の低迷   |
| 207 | 専門サービス業    | 予測できない  |
| 209 | 専門サービス業    | 顧客第一で取組みしないと他事務所に移転される可能性あり   |
| 210 | 専門サービス業    | マスコミ業界はイベントCMの出稿が減り低迷する   |
| 213 | 専門サービス業    | なし  |
| 214 | 専門サービス業    | 世の中全体の不況感に加え、増税が予測される中、当社のような文化面の受注業は厳しくなると危機感一杯です。   |
| 215 | 専門サービス業    | 震災への復興支援予算が有せ印されるため、他の地域への予算割当てが削減される可能性がある。また先行き不透明感から、利用者の利用控えが考えられる。   |
| 216 | 専門サービス業    | 医療機関という性質上、即受け入れは難しいですが、有資格者であれば検討いたします   |
| 218 | 専門サービス業    | 売上の減少   |
| 219 | 専門サービス業    | 顧問先で売上減少傾向がでており、場合によっては顧問料等の値下げも考える必要がある  |
| 220 | 専門サービス業    | 国や自治体からの業務発注が、震災中心となり、関西での発注量・額の減少が予測される。   |
| 221 | 専門サービス業    | 日本国内の中小の製造業が大打撃を受けており、今後は中小企業の海外展開が増えると思われる   |
| 222 | 専門サービス業    | です。このようなケースのお手伝いを積極的にやりたいと考えています。   |
| 224 | 専門サービス業    | 確定申告で寄附金控除が増えると思込まれる  |
| 224 | 専門サービス業    | 特にないと思われる   |
| 227 | 専門サービス業    | デザイン業界は全ての業界からの影響があると思う   |
| 228 | 専門サービス業    | 今のところは影響は無いが、今後有るとすれば、仕入材料単価の値上げが心配です   |
| 230 | 専門サービス業    | お客様が震災の影響の為売上げ減となり、関与打ち切り、値下げ要求となる可能性がある。   |
| 231 | 専門サービス業    | 消費低迷により、輸入が減少する、<br>わからない。  |
| 233 | 専門サービス業    |   |
| 235 | 専門サービス業    | 販促関連ですので、消費行動の減退や企業の自粛などが影響大です。   |
| 240 | 専門サービス業    | 顧問先の倒産や顧問先の業績悪化に伴う顧問料の引き下げなどによる減収が考えられます。   |
| 241 | 専門サービス業    | 関与先の業績悪化に伴う売り上げ減少   |
| 242 | 専門サービス業    | 影響はなさそうです。  |
| 243 | 専門サービス業    | 発注が減少する   |
| 244 | 専門サービス業    | 顧問先の経営不振  |
| 245 | 専門サービス業 専門 | 4～6月の出荷停止で7～8月は反動があるかもしれないがIT投資は設備投資が増えても一番最後になるので当分はよくはならないものと思っている。   |
| 246 | 流通・商業      | 復興に伴い輸送量の増加   |
| 247 | 流通・商業      | 競合他社の回復後の生産調整、売上確保のための優位状態中の営業強化。   |
| 248 | 流通・商業      | 国家財政の圧迫により、診療報酬の改定に影響があると思う   |
| 249 | 流通・商業      | ファッション衣料品の消費意欲が、関東以北で落ちているように思える。売上を落とすところが増えるであろう。   |
| 250 | 流通・商業      | 材料価格の大幅上昇   |
| 251 | 流通・商業      | 関東、東北方面における野菜の生産量が減少する。全的に野菜生産量の多い県が多く、他府県で賄えない品目は価格が上昇してくる   |
| 252 | 流通・商業      | 特に影響はないように思われる  |
| 253 | 流通・商業      | 放射能汚染により風評被害が広がりました。外食産業の減少が長期化となるため<br>今回の震災が影響して、海外生産移管が更に進んできている。また、海外調達に切り替わった部材もかなり多いと聞いている。いずれにせよ空調化対策が急務である。   |
| 254 | 流通・商業      |   |
| 255 | 流通・商業      | 各方面において、需要が減少   |
| 257 | 流通・商業      | 建機工作機械は今後受注が増えると思う。   |
| 258 | 流通・商業      | まだわからない   |
| 260 | 流通・商業      | 夏の節電で美容室の営業がどうなるのか。大阪の消費はどうなるのか。  |
| 261 | 流通・商業      | 工事が止まっているため、資金繰りができなくなる売り先が増え、倒産が考えられる  |
| 263 | 流通・商業      | これから旬の水産物が三陸沖であり水揚げの減少  |
| 264 | 流通・商業      | 震災という事ではなく、消費者の購買意欲を高める物の開発が求められる。決して安価な物を大量販売するのではなく、付加価値のある商品であれば価格は問題ないと思う<br>電力の供給に問題あり。(夏以降)   |
| 265 | 流通・商業      | 業種が業種だけに、電力の供給がなければなりたない。   |
| 266 | 流通・商業      | 自動車関連が復活してくれば材料供給面がタイトになって、鋼材が値上がり傾向となる   |
| 268 | 流通・商業      | 景気悪化による消費の低迷  |
| 270 | 流通・商業      | 当分の間、品薄状態が続く。   |
| 271 | 流通・商業      | 震災、放射能汚染、増税の予定により消費マインドの冷え込みが厳しく、消費の中に占める被服関係(アパレル)支出は減少するのではないかと思います<br>今すぐに影響は無いが、今後は少なくとも売上が減少する。又、仕入関係では、直接仕入している訳ではありませんが、東北の釜石市の高炉メーカーが多く被災しているところがあるため、材料が入りづらくなってくる |
| 272 | 流通・商業      |   |
| 274 | 流通・商業      | 今後よい影響はない。私達の周りでも売上が落ちています・3000円～5000円ほどで売れていたものが今は1000円でもあまり売れません  |
| 275 | 流通・商業      | 被災地で医療関係が本格的に立ち上げれば、販売先からの発注が増加することも考えられる   |
| 276 | 流通・商業      | 関東一極集中になった物流拠点の分散。企業の業績悪化にともなう経費削減の動き、値下げが考えられる。  |
| 277 | 流通・商業      | 仕入れの値上げ要請   |
| 279 | 流通・商業      | 消費者のライフスタイルに大きな変化が発生する可能性あり。予想される以上の不況の予測と同時に、価値ある品物への回帰への動きが始まり、回復への初動も考え得る。   |
| 281 | 流通・商業      | 中長期的にイベント自粛や消費控えによる印刷業界全体の仕事量の減少。   |
| 283 | 流通・商業      | 弊社は工業、医療用タンクに使われるプレス品を提供しています。震災特需は1年は続くと思われる。  |
| 284 | 流通・商業      | 今後は復興需要が出てくるものと思われる   |
| 286 | 流通・商業      | 材料の確保ができて、そのまま消費が向上しなければ力の無い建材業、工務店が淘汰される。  |
| 287 | 流通・商業      | 夏場の電力事情により売り上げ減少が懸念される  |
| 288 | 流通・商業      | この先数年について被災地での需要の増加が見込まれる   |
| 289 | 流通・商業      | 特に影響なし。   |
| 291 | 流通・商業      | 福島県産の海産物の取得が難しく、今後の輸出量の減少と原価高の懸念。   |
| 293 |            | 海外移転の可能性  |
| 296 |            | 営業店舗の大阪では直接大きな影響はないと思うが、全体に景気が回復する動きがないため客数の確保が各社むづかしくなると考えられる  |
| 297 |            | 燃料高騰、受注減少   |
| 299 |            | 不況により仕事が減る  |

## 資金繰りに関して

| 業種       | 影響   |
|----------|--|
| 1 サービス業  | 売掛金の回収が厳しくなっている  |
| 3 サービス業  | なし   |
| 4 サービス業  | 自動車業界全体のダメージを金融機関もわかっているため、新しい事業展開案を提出するよう求められた。自動車もにではない展開を考案中。             |
| 9 サービス業  | 新規、新店舗開発による借入れは可能性があるが、現状のままでの追加融資に難色を示される事が多く感じる。                           |
| 14 サービス業 | 売上減少に伴い、支払いが厳しい  |
| 19 サービス業 | 新規の借入が出来ない   |
| 23 サービス業 | 特になし   |
| 25 サービス業 | 東日本大震災の影響では無いと思いますが、震災の原因で全国の方々が自著心が不況と重なってる様に思える。                           |
| 27 サービス業 | 現在の所は借入れをすると返済がしんどい。   |
| 28 サービス業 | 特になし   |
| 30 サービス業 | 絶対的な仕事量が少ないので現金収入が少なく、また、ちゃんと払ってくれないお行儀の悪い人が増え                               |
| 32 サービス業 | 短期運転資金(立ち上げ資金)、機材購入等の設備資金など、回収までの資金需要が調達できれば可                                |
| 35 サービス業 | 特に無し   |
| 38 サービス業 | 資金繰りで困っていることはありません。  |
| 40 サービス業 | 金融機関からの貸し渋り、貸しはがしです。   |
| 42 サービス業 | 売上のめどたたず。どうするか決定しない。   |
| 44 サービス業 | 現状をご理解頂き、公的機関より緊急措置として融資頂くことができました。現在、固定費を大幅に下げて、今後に向けての取り組みを検討中です！          |
| 47 サービス業 | 特になし   |
| 50 サービス業 | 長期不況による資金難にこのたびの急速な減収による資金調達に困惑している  |
| 55 サービス業 | 現在のところ資金は回っています。   |
| 56 サービス業 | 売上減少により業務量が少なくなっているアルバイトスタッフの勤務時間が減っている                                      |
| 59 サービス業 | 特に困っていません  |
| 61 サービス業 | 運転資金   |
| 63 サービス業 | 特になし   |
| 64 サービス業 | 特にありません  |
| 65 建設業   | 5月、6月、7月の売上減少による資金不足。  |
| 67 建設業   | なし   |
| 69 建設業   | 資金繰りでは現在信用保証協会に追加融資を申し込んでいる。審査結果待ち。この融資を受けても秋まではもたないと思う。とりあえず非常に厳しい。         |
| 73 建設業   | 震災は関係ないですが受注が減っている   |
| 75 建設業   | 建設に関わる仕事が減少し売上が減っているが経費が減らないので困っている。   |
| 76 建設業   | 震災の影響により、売上が下がっても、直接的な被災ではない為に特別融資とならないからニューマナーの確保が困難                        |
| 78 建設業   | 緊急融資が、なぜ銀行の所定利息になるのか？緊急だから1.4~1.6の固定を踏襲してほしい。市の証明も必要なのに。非常時なのだから保証協会の役割が最重要。 |
| 79 建設業   | 特になし   |
| 82 建設業   | 特に無い   |
| 83 建設業   | 特になし   |
| 85 建設業   | なし   |
| 86 建設業   | 3月4月に失注もあり厳しい状況がある。金融政策機構に相談中  |
| 87 建設業   | 無  |
| 90 建設業   | 売上(赤字にならない最低の金額)の確保。   |
| 92 建設業   | 借り入れは出来たが、個人補償の誓約書の提出を言われている   |
| 93 製造業   | 現時点では、困っていない。  |
| 97 製造業   | 現在は無い。将来銀行借入れが難しくなるだろう。  |
| 105 製造業  | なし   |
| 107 製造業  | なし。  |
| 108 製造業  | おつきあいのある信金さんが力になってくれていますので今のところ特に無い。ありがたいです。                                 |
| 109 製造業  | 借り入れが多い=返済額が多い   |
| 110 製造業  | 銀行の貸し渋りがある   |
| 112 製造業  | 特に無し   |
| 113 製造業  | 新規借入が行えない  |
| 114 製造業  | 熟処理の技能者であれば考えても良いが、いまのところ充足しているのが現実です。                                       |
| 115 製造業  | リスケジュールを金融機関に依頼。   |
| 116 製造業  | 余裕がなく設備投資できない。   |
| 117 製造業  | 特に無し   |
| 118 製造業  | 今のところ問題なし  |
| 123 製造業  | 保障協会の融資制度(特別融資も含め)、市も府も同じ土俵で行っている。   |
| 125 製造業  | 意味がなく結局トータルで率も額も判断される。   |
| 128 製造業  | 震災の影響での売上の落ち込みで、別枠での借り入れができるらしいのですが、これ以上の借入れをしても返済のメドがたたない                   |
| 129 製造業  | 現状は困っていない  |
| 131 製造業  | 特になし   |
| 133 製造業  | 特になし。しいて言えば、素材の高騰による原価アップを売値に転嫁しづらい  |
| 136 製造業  | 被災工場の修復費用  |
| 137 製造業  | 特にないです。  |
| 142 製造業  | 資金繰りは順調  |
| 143 製造業  | 特になし   |
| 145 製造業  | なし   |
| 146 製造業  | 特にございません。  |

|     |         |  |
|-----|---------|--|
| 147 | 製造業     | 売り上げの減少が続いており、販売を伸ばすための投資には融資して頂けないのが現状です。   |
| 149 | 製造業     | 売り上げが不安定なため今年に入ってから運転資金が不足し、個人資金を投入してなんとかやりくりしている。そろそろ限界なので融資先を探しているが現状は厳しい。   |
| 150 | 製造業     | 特になし   |
| 154 | 製造業     | 今のところ問題はないが、今後不透明  |
| 155 | 製造業     | 業績不振と販売の減少のため、借入れも限界、資金繰りに苦慮しています。   |
| 158 | 製造業     | さしあたっての問題は、今のところない。  |
| 159 | 製造業     | なし   |
| 161 | 製造業     | 運転資金   |
| 162 | 製造業     | 変わらず   |
| 167 | 製造業     | 大きな工事を受注した際、工期が長いと完了後にしか入金がなく、その間の仕入が苦しくなっている。   |
| 168 | 製造業     | 今期決算状況によっては資金繰りに影響が出る  |
| 170 | 製造業     | 活を守るために、どんどん仕事をもらってくるものの、小ロット多品目なのでなかなか利益に結びつかない。  |
| 176 | 製造業     | 破綻する企業が増え、大阪市、大阪府の保証協会が多額の約定弁済をした結果、特定の金融機関に対して、保証付き融資の取り扱いをストップしている。当社では1年以上かけて金融機関と経営計画を共有し、リスクモリストラもせずに再建に取り組んできた。その成果である決算書を持参し融資を申し込んだが、上記の理由で融資がスムーズに運ばなくなっている。まったく理不尽な話だ。 |
| 180 | 製造業     | 現在は特に困っていません。  |
| 181 | 製造業     | 現在は順調  |
| 182 | 製造業     | 新規顧客の支払いサイトと内容に問題があり、キャッシュフローが悪くなり、金融機関と相談中です  |
| 188 | 製造業     | 今のところは大丈夫  |
| 189 | 製造業     | 質問6番に答えたように納品は先送りなので、現在受注の在庫及び仕入れの支払いを済ましてる状況で、売上げ金が回収できない状況であり、このままでは来月から資金繰りが非常に苦しくなる。   |
| 192 | 製造業     | 今は困っていないが、停滞が長く続くと厳しくなる可能性がある  |
| 193 | 製造業     | 借入れも売上げから見ると限度までできているので今後資金が詰まった時に銀行などの対応が心配です。  |
| 194 | 製造業     | 今の所特に無し  |
| 200 | 製造業     | 特にありません。   |
| 205 | 専門サービス業 | 無し   |
| 206 | 専門サービス業 | 特になし   |
| 208 | 専門サービス業 | 設備資金の調達  |
| 210 | 専門サービス業 | 特になし   |
| 213 | 専門サービス業 | なし   |
| 214 | 専門サービス業 | これから夏場に向け、例年受注量が減少することが見込まれ、現金収入が減る。(キャッシュフローが悪くなる。)   |
| 216 | 専門サービス業 | 特にございません。社員教育を強化し、質の高い医療を提供できるように励みます  |
| 218 | 専門サービス業 | 赤字になっているため全てに対して困っている  |
| 221 | 専門サービス業 | 小生は現時点では起業の前段階でして、夜警のアルバイトをしながら起業を進めている状況です。ですから資金繰りは苦しいのですが、無借金で何とかやっています。  |
| 231 | 専門サービス業 | 条件が厳しくなった。   |
| 234 | 専門サービス業 | つなぎ資金  |
| 242 | 専門サービス業 | 特に困っていません。   |
| 243 | 専門サービス業 | 売上げが伸びない   |
| 245 | 専門サービス業 | 特になし   |
| 251 | 流通・商業   | 問題なし   |
| 255 | 流通・商業   | なし   |
| 257 | 流通・商業   | 問題なし   |
| 260 | 流通・商業   | 特になし   |
| 263 | 流通・商業   | 支出と収入のバランスが悪い  |
| 264 | 流通・商業   | 売上減少に伴い金融機関からの指導が年々厳しくなっている。収支バランスを細かく検討しているが、材料費の高騰や得意先の売上不振に伴う回収ショートにより、苦しい状態が続いている、固定費削減の為、7月末に事務所を移転し、営業員の入れ替えも実行する。   |
| 269 | 流通・商業   | 特に困っていない   |
| 271 | 流通・商業   | 現状では特にございません   |
| 272 | 流通・商業   | 困っていません  |
| 274 | 流通・商業   | 売上が落ちたため資金繰りが厳しい。  |
| 279 | 流通・商業   | 売上が、キャッシュフローを楽にする迄に至って折らず、厳しい状態が続いている。   |
| 280 | 流通・商業   | 資金面で窮屈。資金繰りが大変   |
| 284 | 流通・商業   | 運転資金が足りず、現在、銀行を通じて保障協会の融資を申し込んでいる  |
| 288 | 流通・商業   | 特になし   |
| 289 | 流通・商業   | 特になし。  |
| 291 | 流通・商業   | 特になし   |
| 296 |         | 売上の大きな伸びが見込まれない中経費削減を測っているが効果が出てくるまでに時間がかかる、現在の借入れの長期巻き替えを進めているがなかなか前に進まないなのでその間の資金繰りが厳しくなる  |



第3回大阪同友会定点景気調査

支部

氏名

FAX番号：06-6941-8352

【1】(1) 貴社の業種を1つお選び下さい

- 1. 製造業 2. 建築業 3. 通信情報業 4. 運輸業 5. 流通業 6. 専門サービス業 7. サービス業
- 8. その他

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい。

【2】売上・利益（2011年度4月～6月期（予測）を元にご回答下さい）

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

①売上・利益・受注状況、契約成立状況について

|     | 4～6月予測        |           |
|-----|---------------|-----------|
|     | 前期比<br>(1～3月) | 前年<br>同期比 |
| ①売上 | 増・横・減         | 増・横・減     |
| ②利益 | 増・横・減         | 増・横・減     |
| ③受注 | 増・横・減         | 増・横・減     |

(2) 売上・利益の増加と減少の原因について（4～6月期）

①前年同月比が「増加」と回答した企業は、以下の要因の内で該当する全ての番号に○をつけてください

| 社 | 継 | 項 目           | 社  | 継  | 項 目          | 社  | 継  | 項 目            |
|---|---|---------------|----|----|--------------|----|----|----------------|
| 1 | 1 | 営業力の強化・拡大     | 8  | 8  | 社員能力のレベルアップ  | 15 | 15 | 社長(トップ)業務内容の変革 |
| 2 | 2 | 技術力の強化        | 9  | 9  | 従業員との話し合いの強化 | 16 | 16 | 人員カット          |
| 3 | 3 | コストダウン・生産性アップ | 10 | 10 | 需要の拡大        | 17 | 17 | 取引先企業の業容変化改善   |
| 4 | 4 | 新規販路・新分野の開拓   | 11 | 11 | 出店・規模拡大      | 18 | 18 | 重点取引先の増加       |
| 5 | 5 | 新商品・サービス開発    | 12 | 12 | 海外進出・輸入業務の強化 | 19 | 19 | 経費削減の強化        |
| 6 | 6 | 高付加価値化        | 13 | 13 | 輸出業務の増加      | 20 | 20 | 季節的要因          |
| 7 | 7 | 社内体制の再編       | 14 | 14 | 資金手当て順調      | 21 | 21 | その他            |

②売上・利益増につながったと思われる取組の中身について詳しく記入してください

③前年同期比が減少と回答した企業は、以下の要因のうちで該当する全ての番号に○印をつけて下さい

| 社 | 継 | 項 目          | 売上 | 利益 | 項 目         | 売上 | 利益 | 項 目       |
|---|---|--------------|----|----|-------------|----|----|-----------|
| 1 | 1 | 消費不況         | 7  | 7  | 売上単価の低下     | 13 | 13 | 季節的要因     |
| 2 | 2 | 不況業種につき      | 8  | 8  | 取引先の海外移転    | 14 | 14 | 公共料金等の値上げ |
| 3 | 3 | 海外品の流入       | 9  | 9  | 設備投資の減少     | 15 | 15 | 倒産・不渡りの影響 |
| 4 | 4 | ダンピング・価格競争激化 | 10 | 10 | 輸出の減少や増加    | 16 | 16 | 金利負担、経費増  |
| 5 | 5 | 大企業の参入       | 11 | 11 | 政府の景気対策不足   | 17 | 17 | 資金難・借入困難  |
| 6 | 6 | 取引先企業のリストラ   | 12 | 12 | ゼネコン金融不況の影響 | 18 | 18 | その他 ( )   |

④減少の特徴、原因を詳しく記入して下さい

|  |
|--|
|  |
|--|

(3)採算状況・経常利益の水準について、該当する番号に○印をつけて下さい

|         |         |     |                  |         |     |
|---------|---------|-----|------------------|---------|-----|
| 4月～6月予測 |         |     | 2011年度上期(1～6月)予測 |         |     |
| 1黒字     | 2収支トントン | 3赤字 | 1黒字              | 2収支トントン | 3赤字 |

(4)資金繰りの状況について、該当する番号に○印をつけて下さい

|    |     |      |                   |     |      |
|----|-----|------|-------------------|-----|------|
| 現在 |     |      | 2011年度上半期(1～6月)予測 |     |      |
| 1楽 | 2普通 | 3苦しい | 1楽                | 2普通 | 3苦しい |

【3】経営上の問題点・対応策

(1)設備投資、新規出店、規模拡大などの計画について該当するものに○印をつけて下さい

|           |       |            |            |          |         |       |
|-----------|-------|------------|------------|----------|---------|-------|
| 1 半年以内に実施 | 2 検討中 | 3 数年のうちに計画 | 4 リスクが多く困難 | 5 資金的に困難 | 6 現在が過剰 | 7 その他 |
|-----------|-------|------------|------------|----------|---------|-------|

(2)現在の経営上で、最も深刻な悩み・問題点をそれぞれ上位3つまで選び、番号に○印をつけて下さい

| 項 目 |                | 項 目 |              | 項 目 |               |
|-----|----------------|-----|--------------|-----|---------------|
| 1   | 民間需要の停滞        | 9   | 管理費等間接経費の増加  | 17  | 熟練技術者の不足      |
| 2   | 輸入品による圧迫       | 10  | 人件費の増加       | 18  | 幹部社員の不足       |
| 3   | 受注単価の大幅ダウン     | 11  | 仕入単価の上昇・高止まり | 19  | 取引先の消費者ニーズの把握 |
| 4   | 大企業の進出による競争の激化 | 12  | 情勢判断・企業進路の確定 |     |               |
| 5   | 新規参入者の増加       | 13  | 事業資金の借入難     | 20  | 規制緩和対応        |
| 6   | 受注量・販売高の減少     | 14  | 全社一丸体制の確立    | 21  | その他           |
| 7   | 官公需要の停滞        | 15  | 社員教育         |     |               |
| 8   | 税金、公共料金負担の増加   | 16  | 従業員の確保       |     |               |

(3)上記質問で「その他」と答えられた方は、具体的な内容をご記入下さい。

|  |
|--|
|  |
|--|

(3)今後の経営上の力点をどこに置いていますか(「現在実施中」、「今後新たに実施したい」、それぞれに3つまで選び番号に○印をつけて下さい)

| 現在実施中 | 今後新たに | 項 目          | 現在実施中 | 今後新たに | 項 目         | 現在実施中 | 今後新たに | 項 目          |
|-------|-------|--------------|-------|-------|-------------|-------|-------|--------------|
| 1     | 1     | 営業力の拡大       | 8     | 8     | 情勢と企業進路判断   | 15    | 15    | 雇用調整の実施(人員切) |
| 2     | 2     | 技術力の強化       | 9     | 9     | 人材の採用       | 16    | 16    | 業種・業態転換      |
| 3     | 3     | 生産性アップ 効率化   | 10    | 10    | 経営トップの姿勢変革  | 17    | 17    | 新規設備・規模拡大    |
| 4     | 4     | 新規販路分野開拓     | 11    | 11    | 社員能力レベルアップ  | 18    | 18    | 資金確保、銀行取引強化  |
| 5     | 5     | 新製品・サービス開発   | 12    | 12    | 経営理念・計画見直し  | 19    | 19    | 新規事業立ち上げ     |
| 6     | 6     | 重要取引先を増やす    | 13    | 13    | 経費節減        |       |       |              |
| 7     | 7     | 取引先・消費者ニーズ把握 | 14    | 14    | 規模の縮小(機構整備) |       |       |              |

(4) (3)について力点等を具体的に記入下さい

|  |
|--|
|  |
|--|

【3】特別項目 以下番号に○印をお願いします

- 1. 業界の今後の見通し    1. 好転    2. 底入れ    3. 悪化
- 2. 景気回復のきざしは    1. 一部に出ている    2. かなり出ている    3. ほとんど出ていない
- 3. 銀行の対応の変化    1. 好転    2. 悪化    3. 変化なし

大阪府中小企業家同友会  
 大阪同友会定点景況調査(2011年4～6月期)  
 回答数:344名 期間:6月7日～21日まで

全体集計

業種の割合

| 選択肢       | 回答数 | 回答率    |
|-----------|-----|--------|
| 1.製造業     | 141 | 40.98% |
| 2.建築業     | 32  | 9.30%  |
| 3.通信情報業   | 8   | 2.33%  |
| 4.運輸業     | 10  | 2.91%  |
| 5.流通業     | 37  | 10.75% |
| 6.専門サービス業 | 42  | 12.20% |
| 7.サービス業   | 48  | 13.95% |
| 8.その他     | 24  | 6.98%  |
| 9.未回答     | 2   | 0.61%  |

売上(前期比)

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 79  | 22.96% | 36.30%   |
| 2.横ばい | 116 | 33.72% | 31.84%   |
| 3.減少  | 141 | 40.98% | 30.47%   |
| 4.未回答 | 8   | 2.34%  | 1.39%    |

売上(前年同期比)

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 97  | 28.19% | 44.52%   |
| 2.横ばい | 114 | 33.13% | 30.47%   |
| 3.減少  | 124 | 36.04% | 22.60%   |
| 4.未回答 | 9   | 2.64%  | 2.41%    |

売上増加の要因(回答総数270)

| 選択肢                 | 回答数 | 回答率    |
|---------------------|-----|--------|
| 1.1営業力の強化・拡大        | 42  | 15.56% |
| 2.2技術力の強化           | 14  | 5.19%  |
| 3.3コストダウン・生産性のアップ   | 12  | 4.45%  |
| 4.4新規販路・新分野の開拓      | 38  | 14.10% |
| 5.5新商品・サービスの開発      | 17  | 6.30%  |
| 6.6高付加価値化           | 10  | 3.70%  |
| 7.7社内体制の再編          | 15  | 5.56%  |
| 8.8社員能力のレベルアップ      | 14  | 5.19%  |
| 9.9従業員との話合いの強化      | 8   | 2.96%  |
| 10.10需要の拡大          | 36  | 13.30% |
| 11.11出店・規模拡大        | 8   | 2.96%  |
| 12.12海外進出・輸入業務の強化   | 3   | 1.11%  |
| 13.13輸出業務の増加        | 2   | 0.74%  |
| 14.14資金手当て順調        | 1   | 0.37%  |
| 15.15社長(トップ)業務内容の改革 | 9   | 3.33%  |
| 16.16人員カット          | 0   | 0%     |
| 17.17取引先企業の業務変化改善   | 4   | 1.48%  |
| 18.18重点取引先の増加       | 7   | 2.59%  |
| 19.19経費削減の強化        | 10  | 3.70%  |
| 20.20季節的要因          | 12  | 4.45%  |
| その他                 | 8   | 2.96%  |
| ・前年度棚卸計上など          |     |        |
| ・震災影響               |     |        |

売上減少の要因(回答総数320)

| 選択肢              | 回答数 | 回答率    |
|------------------|-----|--------|
| 1.1消費不況          | 64  | 20.00% |
| 2.2不況業種につき       | 31  | 9.69%  |
| 3.3海外品の流入        | 14  | 4.38%  |
| 4.4ダンピング・価格競争激化  | 36  | 11.25% |
| 5.5大企業の参入        | 6   | 1.88%  |
| 6.6取引先企業のリストラ    | 7   | 2.19%  |
| 7.7売上単価の低下       | 49  | 15.31% |
| 8.8取引先の海外移転      | 11  | 3.44%  |
| 9.9設備投資の減少       | 19  | 5.94%  |
| 10.10輸出の減少や増加    | 2   | 0.62%  |
| 11.11政府の景気対策不十分  | 25  | 7.81%  |
| 12.12ゼネコン金融不況の影響 | 8   | 2.50%  |
| 13.13季節的要因       | 13  | 4.06%  |
| 14.14公共料金の値上げ    | 1   | 0.31%  |
| 15.15倒産・不渡りの影響   | 3   | 0.94%  |
| 16.16金利負担・経費増    | 0   | 0%     |
| 17.17資金難・借入困難    | 6   | 1.87%  |
| その他              | 25  | 7.81%  |



**利益(前期比)**

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 71  | 20.63% | 30.47%   |
| 2.横ばい | 118 | 34.30% | 33.90%   |
| 3.減少  | 135 | 39.24% | 33.56%   |
| 4.未回答 | 20  | 5.83%  | 2.07%    |

**利益(前年同期比)**

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 82  | 23.83% | 35.05%   |
| 2.横ばい | 121 | 35.17% | 34.02%   |
| 3.減少  | 117 | 34.01% | 26.80%   |
| 4.未回答 | 24  | 6.99%  | 4.13%    |

利益増加の要因(回答総数243)

| 選択肢                 | 回答数 | 回答率    |
|---------------------|-----|--------|
| 1.1営業力強化・拡大         | 31  | 12.76% |
| 2.2技術力の強化           | 13  | 5.35%  |
| 3.3コストダウン・生産性アップ    | 20  | 8.23%  |
| 4.4新規販路・新分野の開拓      | 26  | 10.70% |
| 5.5新商品・サービスの開発      | 18  | 7.40%  |
| 6.6高付加価値化           | 15  | 6.17%  |
| 7.7社内体制の再編          | 15  | 6.17%  |
| 8.8社員能力のレベルアップ      | 18  | 7.41%  |
| 9.9従業員との話合いの強化      | 10  | 4.12%  |
| 10.10需要の拡大          | 25  | 10.29% |
| 11.11出店・規模拡大        | 6   | 2.47%  |
| 12.12海外進出・輸入業務の強化   | 2   | 0.82%  |
| 13.13輸出業務の増加        | 0   | 0%     |
| 14.14資金手当て順調        | 1   | 0.41%  |
| 15.15社長(トップ)業務内容の変革 | 8   | 3.29%  |
| 16.16人員カット          | 1   | 0.41%  |
| 17.17取引先企業の業務変化改善   | 1   | 0.41%  |
| 18.18重点取引先の増加       | 9   | 3.70%  |
| 19.19経費削減の強化        | 11  | 4.53%  |
| 20.20季節的要因          | 7   | 2.89%  |
| その他                 | 6   | 2.47%  |

利益減少の要因(回答総数310)

| 選択肢              | 回答数 | 回答率    |
|------------------|-----|--------|
| 1.1消費不況          | 60  | 19.36% |
| 2.2不況業種につき       | 31  | 10.00% |
| 3.3海外品の流入        | 14  | 4.52%  |
| 4.4ダンピング・価格競争激化  | 39  | 12.59% |
| 5.5大企業の参入        | 8   | 2.58%  |
| 6.6取引先企業のリストラ    | 7   | 2.27%  |
| 7.7売上単価の低下       | 57  | 18.40% |
| 8.8取引先の海外移転      | 7   | 2.27%  |
| 9.9設備投資の減少       | 15  | 4.39%  |
| 10.10輸出の減少や増加    | 3   | 0.98%  |
| 11.11政府の景気対策不足   | 18  | 5.81%  |
| 12.12ゼネコン金融不況の影響 | 6   | 1.94%  |
| 13.13季節的要因       | 14  | 4.52%  |
| 14.14公共料金等の値上げ   | 1   | 0.32%  |
| 15.15倒産・不渡りの影響   | 4   | 1.29%  |
| 16.16金利負担・経費増    | 0   | 0%     |
| 17.17資金難・借入困難    | 4   | 1.29%  |
| その他              | 22  | 7.10%  |

**受注(前期比)**

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 72  | 20.93% | 32.53%   |
| 2.横ばい | 114 | 33.13% | 32.19%   |
| 3.減少  | 125 | 36.33% | 29.79%   |
| 4.未回答 | 33  | 9.61%  | 5.49%    |

**受注(前年同期比)**

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|-------|-----|--------|----------|
| 1.増加  | 84  | 24.41% | 41.09%   |
| 2.横ばい | 117 | 34.01% | 29.10%   |
| 3.減少  | 106 | 30.81% | 23.97%   |
| 4.未回答 | 37  | 10.77% | 5.84%    |

**経常利益水準(4～6月期)**

| 選択肢      | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|----------|-----|--------|----------|
| 1.黒字     | 111 | 32.26% | 43.83%   |
| 2.収支トントン | 112 | 32.55% | 30.82%   |
| 3.赤字     | 95  | 27.61% | 22.26%   |
| 4.未回答    | 26  | 7.58%  | 3.09%    |

**経常利益水準(上半期)**

| 選択肢      | 回答数 | 回答率    | 前回率(第2回) |
|----------|-----|--------|----------|
| 1.黒字     | 119 | 34.59% | 42.12%   |
| 2.収支トントン | 120 | 34.88% | 31.84%   |
| 3.赤字     | 81  | 23.54% | 20.54%   |
| 4.未回答    | 24  | 6.99%  | 5.50%    |

**設備投資(回答数292)**

| 選択肢        | 回答数 | 回答率    |
|------------|-----|--------|
| 1.半年以内に実施  | 45  | 15.41% |
| 2.検討中      | 65  | 22.26% |
| 3.数年の内に計画  | 45  | 15.41% |
| 4.リスクが多く困難 | 56  | 19.18% |
| 5.資金的に困難   | 43  | 14.73% |
| 6.現在が過剰    | 9   | 3.08%  |
| その他        | 29  | 9.93%  |

**経営上の悩み(回答総数834)**

| 選択肢                | 回答数 | 回答率    |
|--------------------|-----|--------|
| 1.1.民間需要の停滞        | 123 | 14.71% |
| 2.2.輸入品による圧迫       | 15  | 1.80%  |
| 3.3.受注単価の大幅ダウン     | 75  | 8.99%  |
| 4.4.大企業の進出による競争激化  | 15  | 1.80%  |
| 5.5.新規参入者の増加       | 25  | 3.00%  |
| 6.6.受注量・販売高の減少     | 115 | 13.79% |
| 7.7.官公需要の停滞        | 21  | 2.52%  |
| 8.8.税金、公共料金負担の増加   | 18  | 2.16%  |
| 9.9.管理費等間接経費の増加    | 18  | 2.16%  |
| 10.10.人件費の増加       | 31  | 3.72%  |
| 11.11.仕入単価の上昇・高止まり | 72  | 8.63%  |
| 12.12.情勢判断・企業進路の確立 | 29  | 3.48%  |
| 13.13.事業資金の借入難     | 28  | 3.36%  |
| 14.14.全社一丸体制の確立    | 32  | 3.84%  |
| 15.15社員教育          | 67  | 8.04%  |
| 16.16従業員の確保        | 26  | 3.11%  |
| 17.17熟練技術者不足       | 31  | 3.72%  |
| 18.18幹部社員不足        | 48  | 5.76%  |
| 19.19取引先の消費者ニーズの把握 | 22  | 2.64%  |
| 20.20規制緩和対応        | 5   | 0.61%  |
| その他                | 18  | 2.16%  |

現在の力点(回答総数829)

| 選択肢                 | 回答数 | 回答率    |
|---------------------|-----|--------|
| 1.1営業力の拡大           | 173 | 20.87% |
| 2.2技術力の強化           | 74  | 8.93%  |
| 3.3生産性アップ効率化        | 59  | 7.12%  |
| 4.4新規販路分野開拓         | 99  | 11.94% |
| 5.5新製品・サービス開発       | 49  | 5.91%  |
| 6.6重要取引先を増やす        | 69  | 8.32%  |
| 7.7取引先・消費者ニーズ把握     | 35  | 4.22%  |
| 8.8情勢と企業進路判断        | 11  | 1.33%  |
| 9.9人材採用             | 23  | 2.77%  |
| 10.10経営トップの姿勢変革     | 24  | 2.90%  |
| 11.11社員能力レベルアップ     | 90  | 10.86% |
| 12.12経営理念・計画の見直し    | 22  | 2.65%  |
| 13.13経費節減           | 49  | 5.91%  |
| 14.14規模の縮小(機構整備)    | 3   | 0.36%  |
| 15.15雇用調整の実施(人員カット) | 3   | 0.36%  |
| 16.16業種・業態転換        | 7   | 0.84%  |
| 17.17規模設備・規模拡大      | 5   | 0.60%  |
| 18.18資金確保・銀行取引強化    | 11  | 1.33%  |
| 19.19新規事業立ち上げ       | 21  | 2.54%  |
| その他                 | 2   | 0.24%  |

これから取り組みたいこと(回答総数820)

| 選択肢                  | 回答数 | 回答率    |
|----------------------|-----|--------|
| 1.1営業力の拡大            | 140 | 17.10% |
| 2.2技術力の強化            | 57  | 6.95%  |
| 3.3生産性アップ効率化         | 42  | 5.11%  |
| 4.4新規販路分野開拓          | 94  | 11.47% |
| 5.5新製品・サービス開拓        | 52  | 6.34%  |
| 6.6重要取引先を増やす         | 79  | 9.63%  |
| 7.7取引先・消費者ニーズ把握      | 31  | 3.78%  |
| 8.8情勢と企業進路判断         | 17  | 2.07%  |
| 9.9人材の採用             | 40  | 4.88%  |
| 10.10経営トップの姿勢変革      | 33  | 4.02%  |
| 11.11社員能力レベルアップ      | 87  | 10.60% |
| 12.12経営理念・計画見直し      | 21  | 2.56%  |
| 13.13経費節減            | 27  | 3.29%  |
| 14.14規模の縮小(機構整備)     | 3   | 0.37%  |
| 15.15雇用調整の実施(人員カット)  | 4   | 0.49%  |
| 16.16業種・業態転換         | 11  | 1.34%  |
| 17.17新規設備・規模拡大       | 17  | 2.07%  |
| 18.18資金確保・銀行取引強化     | 21  | 2.56%  |
| 19.19新規事業立ち上げ        | 41  | 5.00%  |
| その他                  | 3   | 0.37%  |
| ・特化する分野を検討           |     |        |
| ・海外進出のため海外事業部門を創設する。 |     |        |

業界の今後の見通しに関して(回答数299)

| 選択肢   | 回答数 | 回答率    |
|-------|-----|--------|
| 1.好転  | 45  | 15.05% |
| 2.底入れ | 86  | 29%    |
| 3.悪化  | 144 | 48.16% |
| その他   | 24  | 8.02%  |

売上げ増加の要因

|         |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
|---------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
|         |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |
| サービス業   | 6  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| 運輸業     | 2  |    |    |    | 1  |    |    |    |    | 1   |
| 建築業     | 7  | 2  | 2  | 5  |    | 1  | 1  | 2  | 4  | 4   |
| 製造業     | 13 | 5  | 6  | 19 | 7  | 5  | 6  | 3  | 2  | 18  |
| 専門サービス業 | 9  | 2  | 1  | 5  | 2  |    | 3  | 3  |    | 3   |
| 通信情報業   | 1  |    |    |    |    |    |    |    |    | 1   |
| 流通業     | 1  |    |    | 2  | 2  |    |    | 1  |    | 4   |
| その他     | 3  | 2  | 1  | 4  | 1  | 1  | 2  | 3  |    | 2   |
| 総計      | 42 | 14 | 12 | 38 | 17 | 10 | 15 | 14 | 8  | 36  |
|         |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 総計  |
| サービス業   | 3  | 1  |    |    | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 40  |
| 運輸業     | 1  |    |    |    |    |    |    | 1  |    | 6   |
| 建築業     |    |    |    | 1  | 3  |    | 1  | 3  |    | 36  |
| 製造業     | 2  | 2  | 2  |    |    | 2  | 2  | 3  | 3  | 100 |
| 専門サービス業 |    |    |    |    | 2  |    | 1  | 1  | 4  | 36  |
| 通信情報業   |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 2   |
| 流通業     | 2  |    |    |    | 1  |    |    | 1  | 1  | 15  |
| その他     |    |    |    |    | 2  | 1  | 2  |    | 3  | 27  |
| 総計      | 8  | 3  | 2  | 1  | 9  | 4  | 7  | 10 | 12 | 262 |

- |                 |                  |
|-----------------|------------------|
| 1営業力の強化・拡大      | 11出店・規模拡大        |
| 2技術力の強化         | 12海外進出・輸入業務の強化   |
| 3コストダウン・生産性のアップ | 13輸出業務の増加        |
| 4新規販路・新分野の開拓    | 14資金手当て順調        |
| 5新商品・サービスの開発    | 15社長(トップ)業務内容の改革 |
| 6高付加価値化         | 17取引先企業の業務変化改善   |
| 7社内体制の再編        | 18重点取引先の増加       |
| 8社員能力のレベルアップ    | 19経費削減の強化        |
| 9従業員との話合いの強化    | 20季節的要因          |
| 10需要の拡大         |                  |



売上減少の要因

|         |    |    |    |    |   |   |     |    |    |   |
|---------|----|----|----|----|---|---|-----|----|----|---|
|         |    |    |    |    |   |   |     |    |    |   |
| サービス業   | 10 | 5  | 2  | 6  | 1 | 1 | 7   |    |    |   |
| 運輸業     | 1  |    |    | 1  |   |   |     |    |    | 1 |
| 建築業     | 3  | 4  | 1  | 5  | 2 |   | 7   |    | 4  |   |
| 製造業     | 26 | 12 | 9  | 13 | 1 | 3 | 19  | 7  | 11 | 1 |
| 専門サービス業 | 6  | 4  | 1  | 4  | 1 |   | 6   | 2  | 1  |   |
| 通信情報業   | 1  |    |    | 1  |   |   | 2   |    | 3  |   |
| 流通業     | 10 | 5  | 1  | 4  | 1 | 1 | 5   |    |    |   |
| その他     | 6  | 1  |    | 2  |   | 2 | 3   | 1  |    |   |
| 総計      | 63 | 31 | 14 | 36 | 6 | 7 | 49  | 10 | 19 | 2 |
|         |    |    |    |    |   |   | 総計  |    |    |   |
| サービス業   | 2  |    | 1  | 1  | 1 | 3 | 40  |    |    |   |
| 運輸業     | 1  |    |    |    |   | 1 | 5   |    |    |   |
| 建築業     |    | 3  |    |    |   |   | 29  |    |    |   |
| 製造業     | 14 | 1  | 6  |    | 1 | 1 | 125 |    |    |   |
| 専門サービス業 | 1  |    | 1  |    |   |   | 27  |    |    |   |
| 通信情報業   |    |    | 2  |    | 1 |   | 10  |    |    |   |
| 流通業     | 5  | 3  | 3  |    |   | 1 | 39  |    |    |   |
| その他     | 1  | 1  |    |    |   |   | 17  |    |    |   |
| 総計      | 24 | 8  | 13 | 1  | 3 | 6 | 292 |    |    |   |

- |               |               |
|---------------|---------------|
| 1消費不況         | 11政府の景気対策不十分  |
| 2不況業種につき      | 12ゼネコン金融不況の影響 |
| 3海外品の流入       | 13季節的要因       |
| 4ダンピング・価格競争激化 | 14公共料金の値上げ    |
| 5大企業の参入       | 15倒産・不渡りの影響   |
| 6取引先企業のリストラ   | 17資金難・借入困難    |
| 7売上単価の低下      |               |
| 8取引先の海外移転     |               |
| 9設備投資の減少      |               |
| 10輸出の減少や増加    |               |

## 業種別状況

売上(前期比)

| データの個数：売上(前期比) |    | 売上(前期比) |     |     | DI    |       |
|----------------|----|---------|-----|-----|-------|-------|
| 業種             | 増加 | 横ばい     | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業          | 7  | 20      | 18  | 45  | 3     | -11   |
| 運輸業            | 1  | 6       | 3   | 10  | 0     | -2    |
| 建築業            | 11 | 7       | 14  | 32  | 0     | -3    |
| 製造業            | 32 | 43      | 65  | 140 | 0     | -33   |
| 専門サービス業        | 10 | 15      | 14  | 39  | 11    | -4    |
| 通信情報業          |    | 2       | 6   | 8   | 2     | -6    |
| 流通業            | 10 | 13      | 14  | 37  | -4    | -4    |
| その他            | 8  | 10      | 6   | 24  | 2     | 2     |
| 総計             | 79 | 116     | 140 | 335 | 14    | -61   |

売上(前年同期比)

| データの個数：売上(前年比) |    | 売上(前年比) |     |     | DI    |       |
|----------------|----|---------|-----|-----|-------|-------|
| 業種             | 増加 | 横ばい     | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業          | 10 | 17      | 18  | 45  | 8     | -8    |
| 運輸業            | 3  | 5       | 2   | 10  | 1     | 1     |
| 建築業            | 12 | 8       | 12  | 32  | -2    | 0     |
| 製造業            | 43 | 43      | 54  | 140 | 33    | -11   |
| 専門サービス業        | 10 | 15      | 13  | 38  | 9     | -3    |
| 通信情報業          | 2  | 3       | 3   | 8   | 2     | -1    |
| 流通業            | 10 | 13      | 14  | 37  | 5     | -4    |
| その他            | 7  | 9       | 8   | 24  | 5     | -1    |
| 総計             | 97 | 113     | 124 | 334 | 61    | -27   |

利益(前期比)

| データの個数：利益(前期比) |    | 利益(前期比) |     |     | DI    |       |
|----------------|----|---------|-----|-----|-------|-------|
| 業種             | 増加 | 横ばい     | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業          | 4  | 20      | 21  | 45  | 2     | -17   |
| 運輸業            | 2  | 4       | 3   | 9   | -2    | -1    |
| 建築業            | 11 | 7       | 11  | 29  | -5    | 0     |
| 製造業            | 30 | 46      | 63  | 139 | -14   | -33   |
| 専門サービス業        | 7  | 17      | 12  | 36  | 9     | -5    |
| 通信情報業          |    | 2       | 6   | 8   | 1     | -6    |
| 流通業            | 11 | 12      | 13  | 36  | -1    | -1    |
| その他            | 6  | 9       | 6   | 21  | -1    | 0     |
| 総計             | 71 | 117     | 135 | 323 | -11   | -63   |

利益(前年同期比)

| データの個数：利益(前年比) |    | 利益(前年比) |     |     | DI    |       |
|----------------|----|---------|-----|-----|-------|-------|
| 業種             | 増加 | 横ばい     | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業          | 7  | 20      | 17  | 44  | 3     | -10   |
| 運輸業            | 4  | 3       | 2   | 9   | 2     | 2     |
| 建築業            | 9  | 9       | 10  | 28  | -8    | -1    |
| 製造業            | 38 | 44      | 56  | 138 | 4     | -18   |
| 専門サービス業        | 9  | 16      | 11  | 36  | 8     | -2    |
| 通信情報業          | 1  | 4       | 3   | 8   | 2     | -2    |
| 流通業            | 9  | 14      | 12  | 35  | 6     | -3    |
| その他            | 5  | 10      | 6   | 21  | 5     | -1    |
| 総計             | 82 | 120     | 117 | 319 | 22    | -35   |

受注状況(前期比)

| データの個数：受注状況(前期比) |    |     |     |     | DI    |       |
|------------------|----|-----|-----|-----|-------|-------|
| 業種               | 増加 | 横ばい | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業            | 4  | 17  | 19  | 40  | 2     | -15   |
| 運輸業              | 1  | 5   | 3   | 9   | 2     | -2    |
| 建築業              | 10 | 8   | 11  | 29  | -10   | -1    |
| 製造業              | 34 | 45  | 58  | 137 | 2     | -24   |
| 専門サービス業          | 10 | 15  | 9   | 34  | 8     | 1     |
| 通信情報業            |    | 2   | 6   | 8   | 1     | -6    |
| 流通業              | 7  | 14  | 13  | 34  | -5    | -6    |
| その他              | 6  | 7   | 6   | 19  | -1    | 0     |
| 総計               | 72 | 113 | 125 | 310 | -1    | -53   |

受注状況(前年同期比)

| データの個数：受注状況(前年比) |    |     |     |     | DI    |       |
|------------------|----|-----|-----|-----|-------|-------|
| 業種               | 増加 | 横ばい | 減少  | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業            | 8  | 16  | 14  | 38  | 7     | -6    |
| 運輸業              | 3  | 3   | 3   | 9   | 3     | 0     |
| 建築業              | 12 | 8   | 9   | 29  | -4    | 3     |
| 製造業              | 39 | 48  | 49  | 136 | 21    | -10   |
| 専門サービス業          | 9  | 15  | 10  | 34  | 8     | -1    |
| 通信情報業            | 1  | 4   | 3   | 8   | 3     | -2    |
| 流通業              | 8  | 14  | 11  | 33  | 4     | -3    |
| その他              | 4  | 8   | 7   | 19  | 4     | -3    |
| 総計               | 84 | 116 | 106 | 306 | 46    | -22   |

採算状況(今期)

| データの個数：採算状況(今期) |     |        |    |     | DI    |       |
|-----------------|-----|--------|----|-----|-------|-------|
| 業種              | 黒字  | 収支トントン | 赤字 | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業           | 9   | 17     | 14 | 40  | -2    | -5    |
| 運輸業             | 2   | 4      | 4  | 10  | 3     | -2    |
| 建築業             | 10  | 11     | 9  | 30  | 0     | 1     |
| 製造業             | 51  | 44     | 40 | 135 | 29    | 11    |
| 専門サービス業         | 15  | 14     | 8  | 37  | 10    | 7     |
| 通信情報業           | 1   | 2      | 4  | 7   | 2     | -3    |
| 流通業             | 14  | 10     | 11 | 35  | 6     | 3     |
| その他             | 9   | 10     | 4  | 23  | 6     | 5     |
| 総計              | 111 | 112    | 94 | 317 | 54    | 17    |

採算状況(1～6月期)

| データの個数：採算状況(上半期) |     |        |    |     | DI    |       |
|------------------|-----|--------|----|-----|-------|-------|
| 業種               | 黒字  | 収支トントン | 赤字 | 総計  | 1～3月期 | 4～6月期 |
| サービス業            | 10  | 18     | 12 | 40  | 3     | -2    |
| 運輸業              | 4   | 2      | 4  | 10  | 6     | 0     |
| 建築業              | 9   | 16     | 6  | 31  | -5    | 3     |
| 製造業              | 58  | 45     | 31 | 134 | 28    | 27    |
| 専門サービス業          | 16  | 14     | 7  | 37  | 14    | 9     |
| 通信情報業            |     | 3      | 4  | 7   | 2     | -4    |
| 流通業              | 13  | 11     | 12 | 36  | 8     | 1     |
| その他              | 9   | 11     | 4  | 24  | 4     | 5     |
| 総計               | 119 | 120    | 80 | 319 | 60    | 39    |

# 節電に関する緊急調査(回答数:116名)

期間(6月23日～26日)

節電15%についてどう思われますか？(回答数116名)

| 選択肢       | 回答数 | 回答率    |
|-----------|-----|--------|
| 1.可能      | 17  | 14.66% |
| 2.部分的に可能  | 55  | 47.42% |
| 3.不可能     | 23  | 19.82% |
| 4.よくわからない | 21  | 18.10% |

節電のためにどのような取組みをされますか？

|    |  |
|----|--|
| 1  | 照明の削減 冷房温度の設定調整<br>以前からですが、昼休みの1時間消灯及びエアコンの使用時期6月20日～使用温度設定を夏28 冬20 に取り組んでおります。  |
| 2  | 出来るだけ残業をしないよう人員配置を行っています。<br>昼間は窓側の照明をさらに一列消し、自然採光を活用する。<br>湯沸かしポットを使わない。<br>空調は温度計を活用して28度超えたらマメに切る。  |
| 3  | PCの待機電力をさらにカットする。<br>普段から節電には努めており、要請があろうとなかろうとやってることは変わらない。   |
| 4  | 今年から新たな設備が入るため、昨年よりもより多くの電力は消費することになり、節電要望されても不可能である。  |
| 7  | エアコンの設定温度を上げる<br>電化製品のスイッチをまめに切る   |
| 7  | 冷蔵庫を弱にする   |
| 8  | エアコンの温度調整、照明のこまめなオンオフ操作等   |
| 9  | クールビズを実施し、冷房による電力消費を抑える。   |
| 10 | ノ残業デーを増やす。クーラーの使用制限。   |
| 13 | 事務所の冷房温度を28 に設定。<br>クーラーの使用を控える。   |
| 14 |  |
| 15 | 不要不急の蛍光灯を消す。冷蔵庫の温度を上げる。事務所のクーラーの設定温度を27度(昨年25度)にする   |
| 16 | 照明のLED化  |
| 18 | エアコンの設定温度を上げる。照明をこまめに消す。テレビを見ない。   |
| 19 | 平素から節電には取り組んでおり、大幅な電力使用削減は厳しい。エアコン使用台数の削減と設定温度を上げる、待機電力の削減、弊社内自販機の電力使用時間制限導入、残業の削減など。  |
| 20 | クールビズ<br>エアコンの設定温度を上げる   |
| 21 | 窓側の電気はすべて消している。クーラーはギリギリまで入れない。扇風機を導入した。かいた汗を自然の風で乾かすのがこれほど気持ちいいとは思わなかった。節電にもコストダウンにも数字的には、たいした事はないと思うが、社員と一体で参加意識を持つ事が大事。夏に汗を一滴もかかないでおこうと思う方が異常。健康の為に自然生活に戻る必要がある。組織と同じで風通しをよくしないといけない。アロハシャツは機能的に理にかなっているので導入したい。脱原発・脱原発からの完全卒業へは、世界の中で日本が先頭 |
| 23 | 事務所内の蛍光灯の間引き、<br>野外看板灯のLEDへの変更、<br>クーラーの温度設定   |
| 24 | 空調を極力使用しない。<br>照明器具のLED化。<br>待機電源を切る。  |
| 25 | クーラーの温度設定の徹底。使用しない部屋廊下の節電。作業時間の短縮<br>事務所エアコンの温度設定の改善 日よけなどの設置  |
| 26 | 工場屋根の打ち水など   |
| 27 | 工場操業日(土曜、日曜)の変更  |
| 28 | エアコン、冷蔵庫の設定温度を上げる。<br>家庭では、門灯OFF, 便座OFFなど  |
| 29 | 蛍光灯の数を減らし、クーラーの温度設定を27度にしました。  |
| 30 | 可能な時は、クーラーの使用を控えています。<br>今回のことに対して特にしていない。常に気をつけている。   |

|    |   |
|----|---|
| 31 | エアコンの設定温度を上げる<br>所内は窓が大きく昼間は明るいので、夕方まで明かりをつけないようにする。  |
| 32 |   |
| 33 | 不要な電気は消す！残業を無くす！クーラーの温度を28 設定等<br>エアコンの稼働をなるべく抑えるべく、扇風機の活用、小まめなON/OFFを行う。設定温度を28 以上とする。<br>全社員のパソコンを、ある時間操作が無かったときに自動でシステムスタンバイを行うよう設定し、無駄な待機電力を防ぐ。 |
| 34 |   |
| 35 | クーラー・照明の節電 PC他OA機器の待機OFF  |
| 36 | エアコンの温度上げる。事務所の照明を間引きする。  |
| 37 | エアコン設定温度を27度  |
| 38 | 点灯機具の数を減らす。LEDへの交換。休日はなるべく外出する等。<br>自社内の照明用蛍光灯の一部を取り外しています<br>空調の使用を制限しています   |
| 39 |   |
| 42 | 冷房の温度を上げる、こまめな消灯、早めの帰宅  |
| 44 | エアコンの温度、使用時間などの調整。昼休み時間の消灯など  |
| 45 | 今までのような無意識の中での電気の利用ではなく「節電」=「節約」の意識を常に持っていく。ハード面も可能な限り改善していく。<br>意識してこまめに必要ない電気をけす。<br>蛍光灯の間引き。<br>必要のない家電や機械などを撤去する。<br>社員教育を徹底する。                 |
| 46 |   |
| 47 | 事務所の電気をこまめに消す。エアコンは極限まで耐える(温度は28度設定)扇風機の併用。早く帰る。  |
| 48 | 当社収益物件共用部等の節電   |
| 49 | クールビズ・エアコン28 設定・扇風機購入・テレビを液晶化・照明の部分消灯・PCの電源管理   |
| 50 | エアコン設定温度を変える。減灯に留意する。<br>使用しない電気を消す・エアコンの設定温度を上げる・機械についても使用時のみ電源を入れる。   |
| 51 |   |
| 52 | エアコンの設定温度を高めにするくらい  |
| 53 | エアコンの可動時間の短縮。こまめにスイッチを切る。   |
| 54 | こまめな消灯、エアコンの温度を上げる  |
| 55 | 間引き照明・PCの利用台数制限・空調温度制御  |
| 56 | 冷房温度設定28度徹底<br>工場内装置空運転防止   |
| 57 | 冷房を極力使わないで扇風機を活用する。無用な電気製品のスイッチを切<br>数年前より節電に心がけ、電気代を30%削減してきた。今期は30度以上の場合エアコンを27度で入れて、28度になると切ることを考えているが、実は例年と大差ない。                                |
| 58 |   |
| 59 | 消灯、冷房切りもしくは時間的な稼働、夜間での稼働増やす(ピーク対策)  |
| 61 | 遮熱塗料の施工、夜間電力を使用した空調システムの開発等<br>不要な電気を消す   |
| 62 | エアコンの温度設定を上げる<br>一部勤務時間を30分早くして、残業を止め製造は定時にしている。<br>時間不足する場合は土曜日出勤をする事で夏場を切り抜ける予定。<br>事務系は空調を10時くらいから5時で時間制限をしている。                                  |
| 64 | 一部設備は全く夏場稼働を禁止した。   |
| 65 | 日よけをする。冷房空間の容積を小さくする。<br>事務所なので、空調が50%以上。   |
| 67 | ウルトラクールビズを適用  |



|    |  |
|----|--|
|    | 蛍光灯の間引きや冷房の28 設定   |
| 68 |  |
| 70 | 必要な場所でも無人になるときは照明を消す。  |
| 71 | こまめに照明を消す  |
|    | エアコンの使用を控える  |
| 72 | 電灯を消す  |
| 73 | 事務所内での空調   |
|    | 昼休みの消灯、エアコン設定温度の1度高め。  |
| 74 | 残業削減。<br>1. 天井の蛍光灯の間引き。<br>2. 空調温度を高くする。<br>3. 最終退出者はポットの電源を抜いて帰る。<br><br>このような取り組みをするのも急な停電のような事態となってしまうことを避けるため、本来西日本から、関西から日本を元気にして行こうというこの時期にての節電などはとんでもないことなのではないか、と考えつつ節電を行うという中途半端な気持ちでございます。 |
| 76 |  |
| 77 | 事務所の蛍光灯を8本外した。LEDに変えようと思っている   |
|    | 事務所内のクーラーの温度設定を28、使わない電化製品のコンセントを  |
| 78 | 抜いたり、日中は蛍光灯を点けないなど、できる範囲でやっています。   |
| 80 | クーラーの温度設定の変更など   |
|    | 使っていない部屋の電気を消している。<br>事務所の電気は人のいる所だけつけている。   |
| 81 | エアコンの設定温度を26度になっている。   |
| 82 | エアコンの温度設定による節電。サマータイムの実施。  |
| 84 | 特に無し   |
|    | 電気の見える化、解る化。   |
| 85 | リーダーサブリーダーを中心に、全社的な取り組み実施  |
|    | 事務所内の照明、エアコンの節電  |
| 86 |  |
| 87 | 冷房温度の抑制  |
|    | エアコンの温度設定をあげる。<br>終了後看板の電気をすぐに消す。(今までは22時まで点灯)   |
| 88 | 使用していない部屋の電気を消す。   |
|    | エアコンの温度設定 電灯こまめに消す 扇風機の使用 夜間外灯の消灯  |
| 89 | 待機電源の削除のため一括スイッチ付コンセントの使用  |
|    | サーキュレーターを3台活用し、エアコンの使用を控える。使うときは28度の設定。  |
| 90 | 残業時間を減らす。  |
| 91 | 店舗の照明の削減とエアコンの稼働時間の短縮  |
| 92 | 照明の使用を最小限・自動販売機や社内各設備のタイマー管理   |
|    | ソーラーパネルを設置した。<br>窓際の照明を減らす。<br>昼休憩の事務所照明はすべて消灯。<br>エアコンの温度設定を28度に設定。   |
| 93 | 朝晩は窓を開けエアコンの運転時間を極力短縮する。   |
| 94 | 就業時間を短縮する。   |
|    | 冷房設定温度を従来より高めに調整。<br>不要な電灯の小まめな消灯。   |
| 95 | 社員のエレベーターの使用禁止。  |

|     |   |
|-----|---|
|     | 常に意識を持つこと   |
| 96  | ミーティングの時に決め事を行う   |
| 97  | どれ位の暑さになるか分からないのでケーバイケースで節電したい<br>必要最低限の電力の使用                                     |
| 98  | 使用しない電気は切る。エアコンの温度設定を上げ、扇風機と併用。室外機に直射日光があたらないようにする。蛍光灯の安定器を交換しより省エネの照明器具に改造する。    |
| 99  | 事務所エアコン温度設定28度です<br>こまめに電灯やコンセントの電気を切る  |
| 100 | エアコン使用の時間的管理、照明のまびき、機械スイッチのOFF  |
| 101 | 日々使用している照明を消す。<br>クーラーの温度を上げる。  |
| 102 | これまでも省エネ、エコ推進を図ってきたが引き続きそれを継続する。照明、エアコン温度設定、パソコン電源、待機電力カットなどです。                   |
| 103 | 電器を使っているのはパソコンと照明とエアコンのみ。<br>今使っていないパソコンの電源を切るくらいしか出来ない。クーラーの設定温度を上げる。            |
| 104 | 負荷の監視と制御  |
| 106 | エアコン温度設定を上げる・照明の節電  |
| 107 | トイレなどをこまめに消灯  |
| 108 | エアコンを控え扇風機で。<br>コンピュータなどスタンバイ状態にせず電源をきちんと落とす。                                     |
| 109 | 必要では無い電機は切っている  |
| 110 | エアコン28 設定   |
| 111 | こまめにスイッチを切る   |
| 112 | 現在、空調温度設定の徹底。不在部の消灯の徹底。昼休みの工場消灯。<br>塗装設備の連続作業の徹底。工場証明一部LED証明に変更。等<br>気温、天候により窓開け。 |
| 113 | 設備機械に付いては現在の所、対策はしていません。<br>照明及び待機電力の削減   |
| 114 | ピーク時の電源使用料を三分の二にする為に、設備を三つのグループに分けて常に二つのグループを使用する計画を立てている。                        |
| 115 | エアコン28度(時間帯も限定)、使わないPCや照明を落とす など。   |
| 116 | 数年前に工場外壁に断熱塗料を塗布しました。   |

15%節電

# 「可能」中小の14.7%

## 大阪府内、民間調べ 工場、対応に苦慮

大阪府内の中小企業経営者で組織する大阪府中小企業家同友会は27日、加盟企業に対して実施した今夏の節電に関する緊急調査をまとめた。関西電力が要請する15%の節電について「可能」と答えた中小企業の割合は14・7%にとどまった。多くは「部分的に可能」(47・4%)と回答したもの

の、景況感が厳しいなかで節電は「不可能」(19・8%)との声もあった。調査は23～26日にインターネットを通じて約2800社の会員企業に実

施。116社から回答を得た。多くの企業では点灯する照明の削減や空調の設定温度変更などを実行。パソコンの利用台数を減らすほか、残業をなくすといった独自の節電活動も進めている。ただ、製

造業を中心に電力消費量が多い工場の設備を止めると生産量そのものが減少するといひ、節電に苦慮する企業が多かった。会員企業で自動車部品製造のマルイチエクソム(大阪府門真市)は取引先の自動車メーカーに合

わせ、7月から土曜日と日曜日に工場を稼働する輪番操業を始める計画。大手企業に比べると、「週末出勤を頼むパート従業員の子ども世話や工場の騒音問題など課題も多い」(新谷幹夫社長)という。

# 中小企業独自に節電

## 「納期遅れる」懸念も

大阪府中小企業家同友会は27日、関西電力が7月からの実施を要請する15%節電への対応について、緊急で会員企業に聞いた調査結果を発表した。対応が「可能」としたのは15%にとどまったが、47%が「部分的に可能」と回答。独自の工夫も採り入れて節電に取り組む企業も少なくないという。

### ■大阪府中小企業家同友会の会員企業による節電対策

- ・社員のエレベーター使用禁止(商社)
- ・自動販売機や社内設備のタイマー管理(製造業)
- ・遮熱塗料の施工、夜間電力を使った空調システムの開発など(製造業)
- ・設備を三つのグループに分けて常に一つのグループは使わない(製造業)
- ・アロハシャツは機能的に理にかなっているので導入したい(広告業)
- ・日よけの設置、工場屋根の打ち水など(製造業)
- ・一部の勤務時間を30分早くして残業をやめる。時間不足の場合は土曜出勤(製造業)

調査は23、26日に会員向けのホームページで実施し、約2800社のうち116社が回答した。対応が「不可能」は20%だった。具体的な対応策をみると、エアコンの設定温度を上げるといった対策が中心だったが、「工場の屋根の打ち水」(製造業)、「一部の勤務時間を30分早くする」(同)、「アロハシャツを導入したい」(広告業)などを挙げた企業もあった。

堂上勝三代表理事は、「可能」とした企業が15%だったことだ、(対応は)相当厳しいのだからと感じている」。そのうえ

で、「(関西の要請の)15%削減はできなくても、先進事例をみんなが採り入れていくことが大事だ」と地道な努力を強調した。

一方で、震災の影響で中小を取りまく状況は厳しさが続いている。節電対応の調査とは別に300社が回答した震災影響調査では、198社が「3、5月期の売上高が前年比で増減する影響があった」とし、そのうち81%が「(今年)はマイナス」とした。マイナス幅は「1～9%」(34%)、

「10～19%」(21%)の順で多く、「30%以上」とした企業も14%あった。経営への影響では、電力不足や節電を懸念する声も出ている。「節電で電気器具の需要が減っている」(製造業)▽「(東日本の

電力不足で)関西に特需の兆しがあったが、見込めなくなった」(同)▽「節電で商品の納期が遅れる」(流通・商業)――などの声があった。同調査は6月7～21日に実施した。43 (山村哲史)

## 15%節電 可能は14・7% 府中小企業家同友会調査

大阪府中小企業家同友会が27日発表した節電に関する緊急調査によると、関西電力が示す「15%削減」に可能な中小企業の割合は14・7%にとどまった。

調査は会員企業を対象に7月26日に行い、116社が回答した。「部分的(15%未満)に可能」が最も多く47・4%で、次いで「不可能」が可能を上回り19・8%。記述回答では「照明やエアコンの温度設定などを引き続き継続」「要請がある」となかるうとやることは変わらない「など、日常的に取り組んでいる企業が多く、さらなる「カット」は難しそうだ。

同日の記者会見で、堂上勝己代表理事は「15%は相当厳しい」という見方を示した上で「だから絶対できないというのではなく、無理でも先進事例を学びながら取り入れていくことが大事」と強調した。

このほか、東日本大震災の被災者支援の一環として、大阪市と連携した雇用対策を発表。会員企業68社で被災者約100人の雇用情報を大阪市の「しごと情報ひろば」から発信する。

同ひろばでは震災を受けて、被災者の職業相談や職業紹介に着手。6月19日現在で48人が登録しており、これまでに6人が就職したという。市民局市民部の西村洋・就労対策担当課長は「今回企業からいただいた新たな情報を順次被災者に提供し、できるだけ就職につなげていきたい」と話していた。

### 第3回記者発表記事

毎日新聞 6月28日(月)朝刊

#### ■「15%節電可能」は14%

大阪府中小企業家同友会が27日発表した「節電に関する緊急調査」によると、関西電力の15%程度の節電要請について、「可能」とした企業は14.66%にとどまった。「不可能」とした企業は19.82%にのぼり、節電の余地があまりない中小企業の実態が示された。「部分的に可能」とした企業は最も多い47.42%だった。調査は23～26日に、会員企業のうち約900社を対象に実施し、116社が回答した。