

## トピックス

### 【製造業】

保守契約解約、値下げ要求が増えている。

平成21年1月以降、受注高が急減するかもしれない。

全取引先の業績が悪いので、先行きを心配しています。決定的な改善策や解決策が無いのが現状です。

急激な予測無しの受注減。

不動産、建設業の不振により、受注減となっている。 生コンクリートは工場から半径10km程度までしか運べない為、たちまち出荷減となってしまう。

大企業の製品の塗装を請け負っているが、輸出が60%近くをしめており、今回の世界的な景気悪化の影響をまともに受けている。

当分の間、厳しい状況がつつくと思われます。

設備機器の対応年数が既に経過している機械が多いが、環境、省エネに対する設備の切り替えが保留されていると思います。

得意先が在庫の軽減やコストの削減を積極的に行っているため、そのしわ寄せが来ている。

今後更に進むとこちらのコスト高につながり心配である。原油高で上がった原材料が下がり高どまりをしている。

景気の低迷で販売促進に関わる印刷物の発注が減少している。このまま低迷が長引くと”物”が動かなくなる為、事務系印刷物の発注が減少すると思う。

設備装置の引き合いが減少、特に自動車関係の中止が多く悲観的である。

設備投資の凍結や先送りが多く見られる

### 【建設業】

マンション工事が大幅に減少している。

今後の景気対策に不安を感じる。

10月までは好調でしたが、11月からぱったり受注が減りました。景気が悪くなってから、およそ半年～1年ぐらいで厳しくなるので相当厳しくなると思われます。

公共工事を受注するにあたって、落札金額が低いので社員に対して十分な労務費が払えない。

民間工事は業者が減少し多少受注率が良くなかったが、きつい労働仕事のため、20代～30代の人を雇用するがすぐにやめてしまう。 人手不足になる。

建築は今後2～3年間、新築物件が少なく倒産する会社が急増すると予測する。

さらなる利下げが必要と感じる。

来期への不安(受注状況の悪化への心配)

## 【卸・小売業】

スーパー、量販店の競合で結果として利用者のバランスが悪化している。

近年にない不況です。 受注があっても、シビアで、景気が良くなる事は1~2年先かと思われる。

燃料効率向上装置の開発の際、樹脂金型を含め、国内での調達し、結果サブプライムローンの影響を受けることもなかった。円高の行方も状況次第であるが、楽観視をせずに精進したいと考える。

小売店と大型店の価格差が生じている。 同じ商品なのに価格差が大きく販売数が減少して先がない。

2009年は一段と景気が悪化すると思われる。 取引先の倒産等が予想されるなど先行き暗いしかし打つ手無し。

売上高減少に歯止めがかからない。

販売率の低下が目立つ。

来期への不安(受注状況の悪化への心配)

消費者の購買意欲の減少。

消耗品の原価の値下がり。(急激に値上がりした分の下降)

今こそ日本経済の底力を見せるような施策、新技術力等を展開する必要がある。

石油製品の原材料の値下がりが始まった。

儉約の影響が窺え、受注額が定額化している反面、纏め買いする消費者もあり、両極化している状況である。

## 【飲食・サービス業】

消費購買の意欲が衰えている。

景気後退感。 相手先のメーカーなどの売上不振の影響がある。

常連客の回数(来院)が減少したり、新規のお客様も以前より減ってきている。

現状売上高等に変化はないが、来年度お客様からの価格見直し、仕様見直しの要求が出てくるのではないかと考えている。

消費者が単に価格の安いお店へ移っている。

政治、行政の無策、長期展望の無さその場主義による民間企業への無駄の押し付けなど。