

◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

平成 28 年 1 月～3 月期



下町ボブスレー ジャマイカ代表採用記者会見(平成 28 年 1 月 18 日)

目 次

平成 28 年 1 月～3 月期の都内中小企業の景況	1
大田区 今期の特徴点	2
製造業	3
小売業	9
建設業	13
運輸業	17
日銀短観	20
東京都と大田区の企業倒産動向	20
特別調査「平成 28 年度の経営見通し」	21
中小企業景況調査 比較表・転記表	23

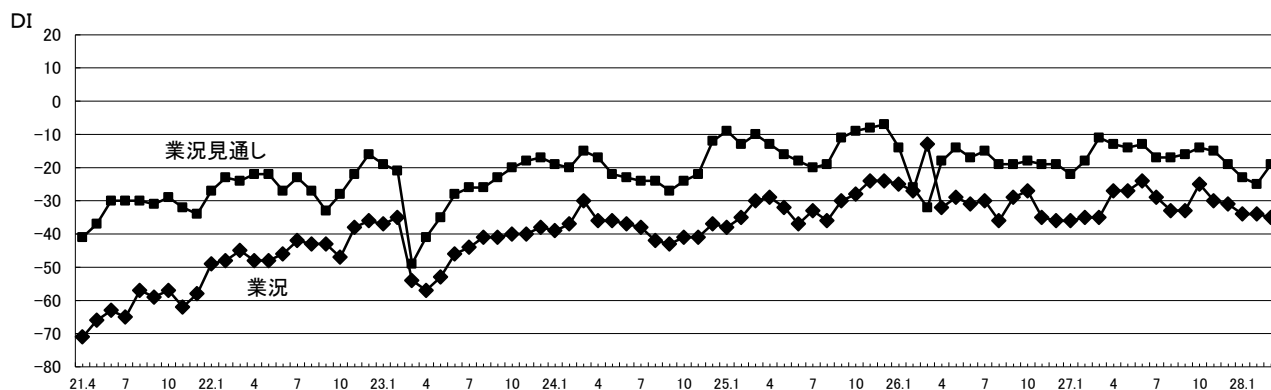
公益財団法人大田区産業振興協会

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

平成28年1月～3月期の都内中小企業の景況

業況：製造業は前期並の厳しさが続き、卸売業、小売業、サービス業で悪化見通し：全ての業種で改善する見込み

都内中小企業の景況



業況DI（季節調整済、業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は△35（前期は△31）と前期比で4ポイント減少し、わずかに悪化した。今後3か月間の見通しでは大幅に改善すると見込まれている。

	前期(27.12)	今期(28.3)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△28	△28	0	△20
卸売業	△34	△37	△3	△17
小売業	△44	△49	△5	△27
サービス業	△22	△30	△8	△15
総合	△31	△35	△4	△19

3月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比4ポイント減の△35とわずかに悪化した。今後3か月間（4～6月）の業況見通しDIでは、△19と大幅に改善すると見込まれている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、製造業（△28）は増減なしで前期並の厳しさが続いた。卸売業（△37）は3ポイント減、小売業（△49）は5ポイント減で、ともにわずかに悪化し、サービス業（△30）は8ポイント減で大幅に悪化した。なお、仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（0）は1ポイント減で前期並に推移し、製造業（0）は4ポイント増で下降傾向がわずかに弱まり、小売業（2）は5ポイント増で下降から上昇に転じ、厳しさを強めた。一方、販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）は、サービス業（△9）は4ポイント増でわずかに下降傾向が弱まった。小売業（△9）は1ポイント増、卸売業（△4）は1ポイント減、製造業（△5）は1ポイント減で、ともに前期並の厳しさが続いた。

今後3か月間（4～6月）の業況見通しDIを業種別にみると、小売業（△27）は22ポイント増、卸売業（△17）は20ポイント増で、ともに非常に大きく改善し、サービス業（△15）は15ポイント増、製造業（△20）は8ポイント増で、ともに大幅に改善すると見込まれている。

【注】

○D. I (Diffusion Indexの略)

D. I (ディーアイ) は、増加（又は「上昇」「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（又は「下降」「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

○（季節調整済）D. I

季節調整済とは、各期ごとに季節的な変動を繰り返すD. Iを過去5年間まで遡って季節的な変動を除去して加工したD. I値です。修正値ともいいます。

○傾向値

傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

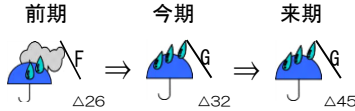
東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

大田区 今期の特徴点 (平成28年1月~3月期)

景気予報								
	A	B	C	D	E	F	G	
製造業	20 以上	19~10	9~0	△1~△10	△11~△20	△21~△30	△31 以下	
小売業	10 以上	9~0	△1~△10	△11~△20	△21~△30	△31~△40	△41 以下	
建設業	20 以上	19~10	9~0	△1~△10	△11~△20	△21~△30	△31 以下	
運輸業	15 以上	14~5	4~△5	△6~△15	△16~△25	△26~△35	△36 以下	
	好 調 ←						→ 不 調	

※ 建設業と運輸業は、平成26年1~3月期より調査を実施しています。

製造業



売上額は前期並の減少が続き、収益は大幅に減少した。業況は△32と悪化傾向が大幅に強まった。販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まった。在庫は前期並の過剰感が続いた。資金繰りは厳しさが大幅に増した。

小売業



売上額は大幅に減少し、収益は非常に大きく減少した。業況は△54と悪化傾向が大幅に強まった。販売価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まった。在庫は適正水準から品薄に転じた。資金繰りは厳しさが大幅に増した。

建設業



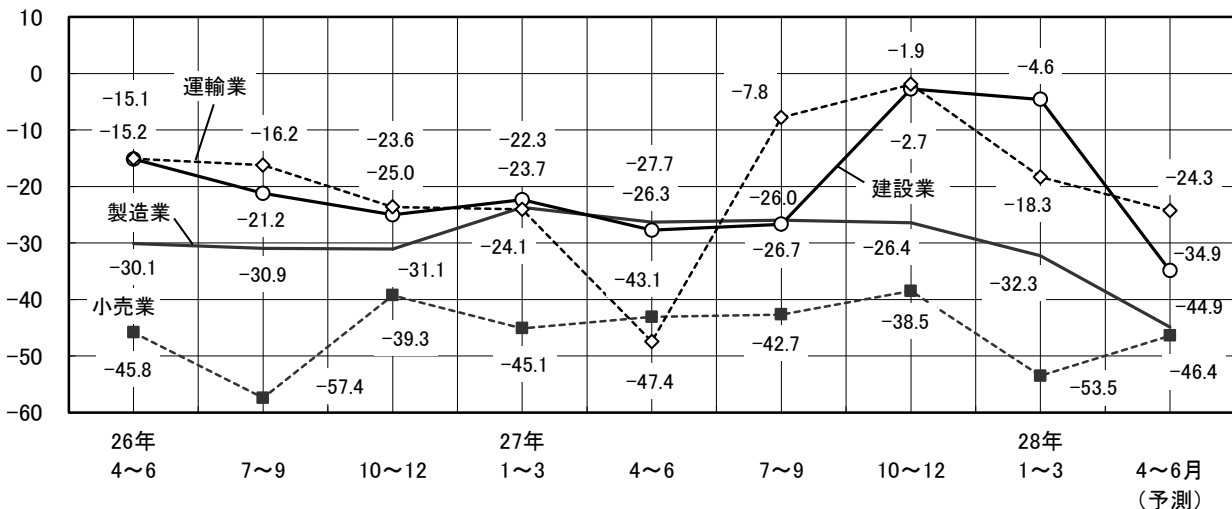
売上額はわずかに改善し、収益も大幅に改善した。業況は△5と悪化傾向がわずかに強まった。請負価格は下降傾向がわずかに弱まり、材料価格は上昇傾向が大幅に弱まった。材料在庫は適性水準が続いた。資金繰りは厳しさがわずかに和らいだ。

運輸業



売上額は非常に大きく減少し、収益は非常に大きく増加から減少に転じた。業況は△18と悪化傾向が大幅に強まった。サービス提供価格は大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格は下降傾向がわずかに強まった。資金繰りは厳しさが大幅に増した。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



製造業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△26 から今期△32 と悪化傾向が大幅に強まった。売上額は前期△18 から今期△19 と前期並の減少が続き、収益は前期△17 から今期△26 と大幅に減少した。また、受注残も前期△19 から今期△26 と大幅に減少した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 12 から今期 8 と上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は前期△16 から今期△13 と下降傾向がわずかに弱まった。在庫は前期 13 から今期 12 と前期並の過剰感が続いた。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△16 から今期△23 と厳しさが大幅に増した。また、借入難易度は前期 4 から今期 8 と容易さがわずかに増した。今期借入を実施した企業の割合は 38%と増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位「売上の停滞・減少」58.3%、2位「従業員の高齢化」20.9%、3位「国内需要の低迷」19.0%、4位「工場・機械の狭小・老朽化」17.8%、5位「受注先の減少」および「人手不足」がともに 16.6%となった。

前期と比較すると、1位から3位までの順位は変わらなかった。前期6位の「工場・機械の狭小・老朽化」が4位へ、前期7位の「人手不足」が5位（同率）へ、それぞれ順位を上げ、前期4位の「受注先の減少」が5位（同率）へ、前期5位の「技能・技術の継承」が7位へ、それぞれ順位を下げた。

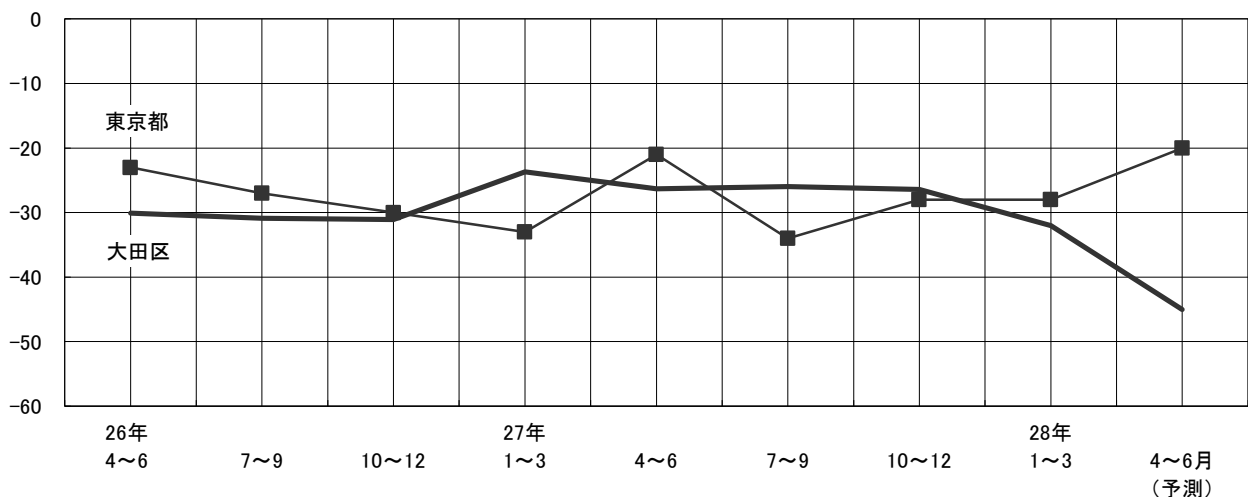
重点経営施策では、1位「販路を広げる」52.1%、2位「経費を節減する」48.5%、3位「新製品・技術を開発する」32.5%、4位「人材を確保する」24.5%、5位「情報力を強化する」16.0%となった。

前期と比較すると、1位から5位の全てで順位は変わらなかった。

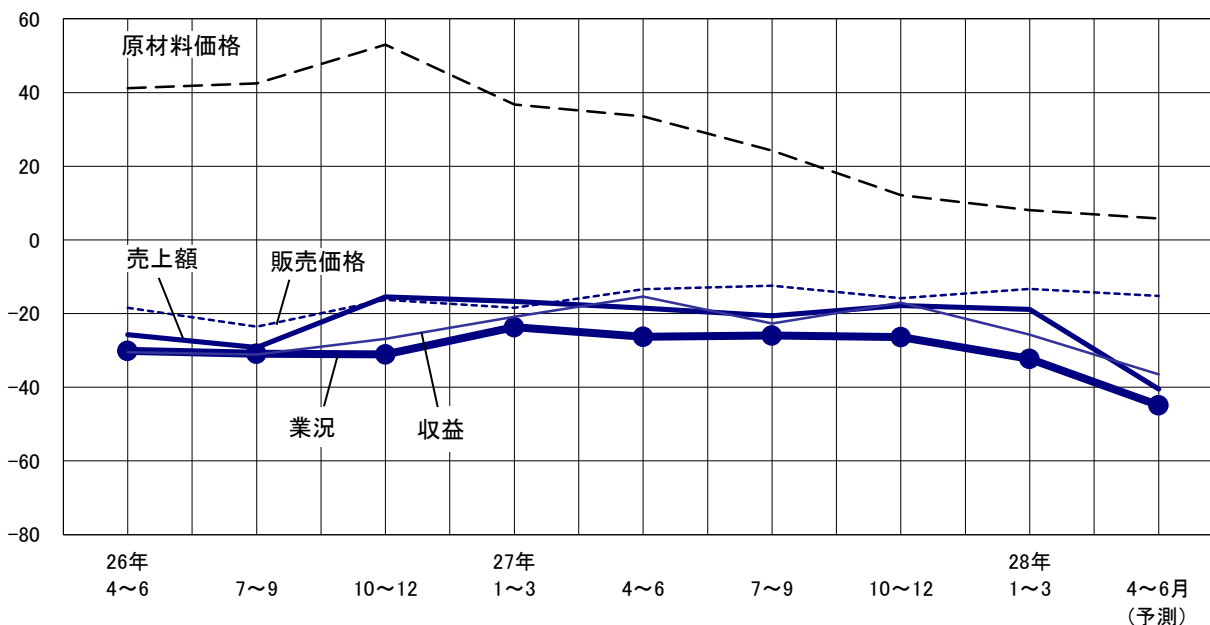
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大幅に強まり、売上額は非常に大きく減少し、収益も大幅に減少すると見込まれている。原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は下降傾向がわずかに強まると予測されている。

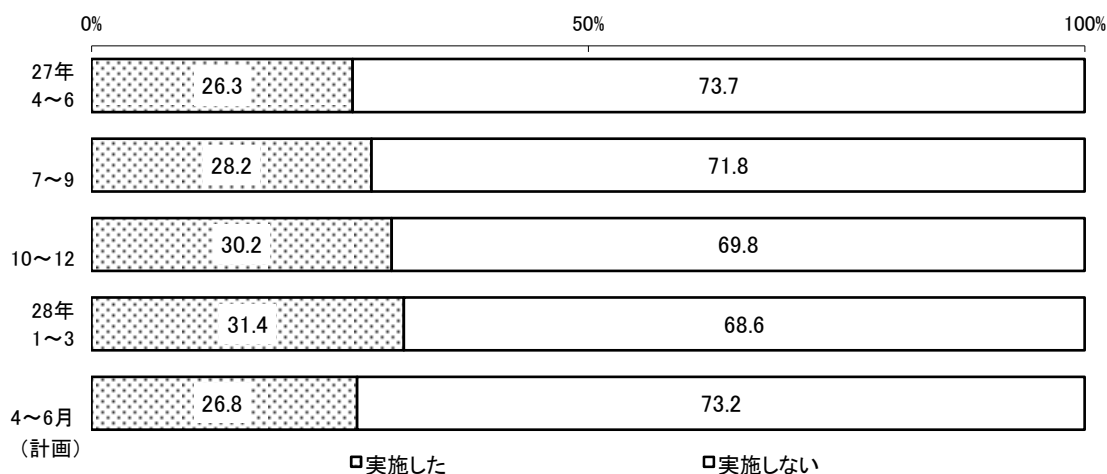
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（％）



経営上の問題点（％）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	49.1 %	売上の停滞・減少	55.1 %	売上の停滞・減少	58.7 %	売上の停滞・減少	58.3 %
第2位	従業員の高齢化	27.0 %	従業員の高齢化	28.8 %	従業員の高齢化	24.5 %	従業員の高齢化	20.9 %
第3位	受注先の減少	21.5 %	後継者の育成 工場・機械の狭小・老朽化	16.7 % 16.7 %	国内需要の低迷	23.1 %	国内需要の低迷	19.0 %
第4位	技術・技能の継承	19.0 %	人手不足	15.4 %	受注先の減少	22.4 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.8 %
第5位	国内需要の低迷	17.2 %	国内需要の低迷 受注先の減少	14.7 % 14.7 %	技術・技能の継承	21.0 %	受注先の減少 人手不足	16.6 % 16.6 %

重点経営施策（％）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	販路を広げる	54.9 %	販路を広げる	51.6 %	販路を広げる	61.5 %	販路を広げる	52.1 %
第2位	経費を節減する	51.9 %	経費を節減する	40.6 %	経費を節減する	47.6 %	経費を節減する	48.5 %
第3位	新製品・技術を開発する	27.8 %	新製品・技術を開発する	31.0 %	新製品・技術を開発する	34.3 %	新製品・技術を開発する	32.5 %
第4位	人材を確保する	21.6 %	人材を確保する	29.0 %	人材を確保する	21.7 %	人材を確保する	24.5 %
第5位	情報力を強化する	20.4 %	教育訓練を強化する	13.5 %	情報力を強化する	21.0 %	情報力を強化する	16.0 %

業種別動向

(1) 輸送用機械器具

業況（前期 11→今期 0）は大幅に悪化に転じた。売上額（13→△1）は大幅に増加から減少に転じ、収益（15→0）は増加傾向が大幅に後退した。価格動向を見ると、原材料価格（12→△16）は非常に大きく上昇から下降に転じ、販売価格（△23→△11）は下降傾向が大幅に弱まった。在庫（6→4）は過剰感がわずかに弱まり、資金繰り（△4→△12）は厳しさが大幅に増した。

(2) 電気機械器具

業況（△35→△48）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（△19→△32）は大幅に減少し、収益（△12→△45）は非常に大きく減少した。原材料価格（17→20）は上昇傾向がわずかに強まり、販売価格（△18→△19）は前期並の厳しさが続いた。在庫（7→16）は過剰感が大幅に強まり、資金繰り（△19→△34）は厳しさが大幅に増した。

(3) 一般機械器具、金型

業況（△9→△23）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（△10→△13）はわずかに減少し、収益（△11→△17）は大幅に減少した。原材料価格（2→12）は上昇傾向が大幅に強まり、販売価格（△4→0）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（13→13）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（△10→△15）は厳しさがわずかに増した。

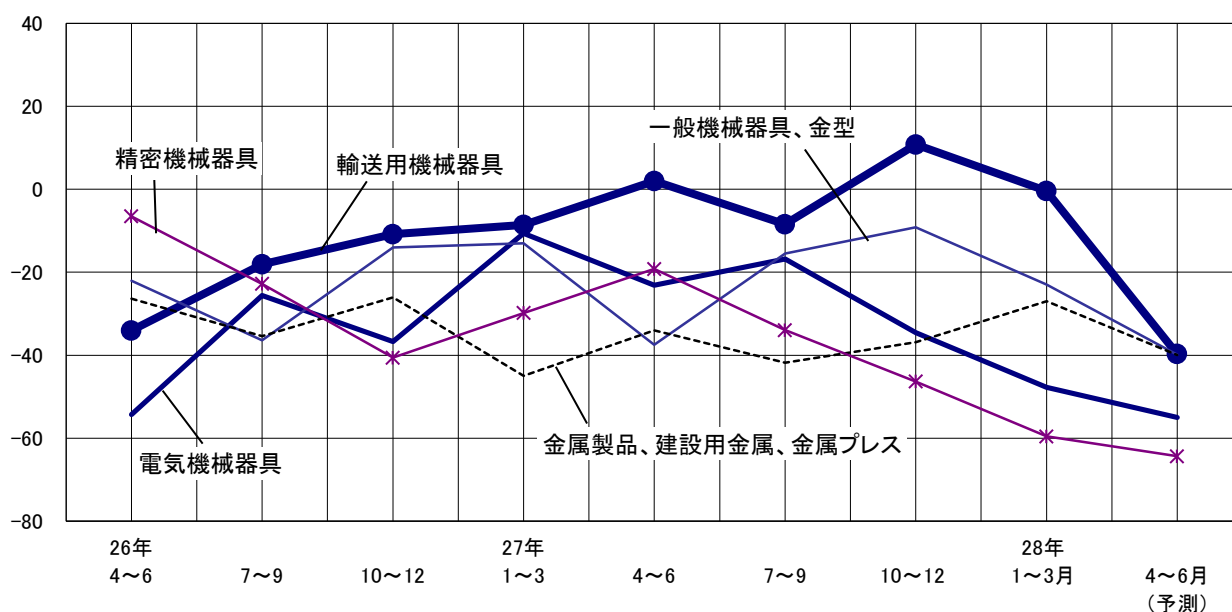
(4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（△37→△27）は大幅に持ち直した。売上額（△25→△18）は大幅に改善し、収益（△38→△18）は非常に大きく改善した。原材料価格（10→1）は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格（△24→△15）は下降傾向が大幅に弱まった。在庫（16→14）は過剰感がわずかに弱まり、資金繰り（△15→△28）は厳しさが大幅に増した。

(5) 精密機械器具

業況（△46→△60）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（△24→△32）は大幅に減少し、収益（△23→△46）は非常に大きく減少した。原材料価格（16→3）は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格（△12→△41）は下降傾向が非常に大きく強まった。在庫（21→21）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（△28→△31）は厳しさがわずかに増した。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



コメント《製造業》

＜輸送用機械器具＞

1. 減収ではあるが利益は前年度並に確保。新製品の開発促進を速めることが増収要件と考える。
2. 東日本大震災や東京オリンピックなどの特需的要因で商用車へのニーズが高まり増収となっていたが、前期より売上減少傾向が出てきた。
3. 新製品投入等にて売上は上向き気味。業界全体が売上減少気味のため、臨機応変な経営を心がけたい。
4. トラック車体生産は順調で部品不足がみ。数年後の落ち込みを考えると設備の増設はリスクであるため、現状の生産能力で対応せざるを得ない。
5. 一番の問題はやはり売上の減少です。新規顧客を持つ事ができれば良いのですが、なかなか難しいです。
6. 工場新設により今まで2つあった工場を統合するに際してのロスが響いているが暫定的なものなので、早期に黒字化へ移行させる。これにより収益は通常へ戻る。円高傾向の影響もあるが、海外とのコスト競争が益々厳しくなっている。
7. 日本の市場が縮小しており、為替によらず海外生産の可能性が増えてきており、将来が見通せない。
8. アベノミクスの効果は期待できない。予算を組んでもお金が回らず思い切った手を考えるしかないです。

＜電気機械器具＞

1. 先行きの不透明感がある。
2. 親会社が2～3年後に遠方へ移転する可能性があり、受注量に多大な影響を及ぼすことが考えられる。
3. 顧客からの見通しの良い話が出ず、既存品の受注が下り坂のため、新規取引先開拓の日々です。
4. 現在新製品の開発をしているが、なかなか上手くいかない。近くの工場が遠方へ移転してから新しい取引先が見つからない。
5. 今期は今までになく予想が立たない。既存客先のみでは先が見えない。今期は営業力の拡大を一番に考えているが、同時に新製品の開発に力をいれていく。
6. 大手企業の撤退や縮小と、大手企業が海外に工場を移転等したため、国内で製造した製品は価格面で採算が厳しい。
7. 顧客の電子入札で見えない敵と競争するため、どうしても入札額が下がってしまう。結果、受注出来ても利益が出ない。

8. 去年は売上・利益のいずれも満足いくものにはできなかったが、今後の見通しは大変暗く、大変厳しい状況を予想する。
9. 主要取引先が平塚より京都に移転し、経費増加や情報不足などの不安材料があり、先行き心配な面がある。
10. 新製品の開発が難しい。
11. 特注の小型モータを生産しています。人材確保が急務となっています。

＜一般機械器具、金型＞

1. 円安により原材料の値上がりを心配していたが、価額が安定していて安目に誘導された。経費節約等の努力もしているが、相対的に受注量が増加したため、外注単価も値上げせず売上増加と収益向上につながった。5月の決算は売上微増、収益は増加予想。
2. 4年連続で黒字確保。今期も出足好調だが、円安が続けば悪い方向に進むかもしれない。
3. 中国の空気浄化目的により、当社空気清浄器活性炭使用が決定され今期が大きく寄与されることとなります。しかし、中国の販売会社がすべての面で独占的要求が大きいため、非常に困っています。
4. 見積り依頼が減少している。新聞等の景気判断よりも一層悪くなっているように感じる。
5. 加工製品の海外流出やメーカーの国内工場の閉鎖に伴い、仕事量が激減している。
6. 景気回復の行き先が見えず、このまま消費税率が10%に改定されたら、さらに不安が募る。
7. この2年間、順調に新規部品を受注した（金型受注）が、部品受注増につながっておらず、本業の部品加工の仕事は増えていない。この傾向は考えられない事で、国内回帰で金型に投資したのに量産が始まらない。これら経済の動向がわからない。
8. 昨年後半から新規大手企業の増加で仕事量が増加したため、不動産を取得して生産性の増強を考えている。また、後継者も決まり生産体制の充実を考えている。他社に出来ない製品作りを目指している。
9. 長年取引のある大手自動車部品メーカーの一部の部署から当社へ発注して頂いていた品物が韓国へ流れてしまっており、他へ販路を広げる必要がある（発注担当者のお話によると、当社価格の2～3割安いようです）。
10. 国内取引産業の停滞による受注減と、経営者の高齢化や業績不振による外注先の廃業があり、新規外注先を見つけるのが困難な状況。
11. 昨年3月の入社した新人（代表の長男）が徐々に仕事に慣れ、生産・売上・収益の増加に寄与しつつある。

12. 主力の半導体関連の仕事が今は良い業況で推移していますが、変動の激しい業種につき先の見通しが立たないのが現状です。
13. 新規顧客を常に探しています。
14. 大手の海外への技術流出等、益々国内の生産低下など招いている。
15. 工場地区が工場をやめて、マンション地区に変わりつつあります。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 顧客の事業撤退や廃業が多く、売上急減。同業の間でも「リーマンショック時よりも悪い」というところが増えてきている。
2. 板金加工に対する需要の減少に加え、同業者間の競争の激化。売上減による人件費率の相対的な増加。
3. 廃業する得意先が毎年あり、新規受注獲得がなかなか難しい。新規の客があっても、支払条件や価格に厳しいものがある。
4. 今年に入り全般的に不調。売上の低下。
5. 熊本地震により、自動車メーカーや家電メーカーからの発注が減少する見込みがある。また、来年の消費税率改定により、しばらくは厳しい景気になると思われる。
6. 会社規模が家族数人と高齢の従業員 1 人と小規模であり、無借金なのでなんとかやっていると。ただ親会社が自社で加工すると言っているので、受注がなくなったら売上は 6 割減少する。
7. 仕事量が少ないため他社との競争が激化しており、単価を下げざるを得ない。
8. 取引先との関係は良好。
9. 先行の不透明感と受注量減少の長期化。
10. 3~4 月はほとんど受注無し。
11. 当社の位置する業界が絶不調のため、その影響をまろに受け、昨年から今年と連続して景況悪化の状況となり、今年度もその流れで停滞は継続の見込み。主たる取引先との関係に特に問題は無い。
12. 町工場は景気が悪いです。
13. 生産中止を計画実施中。
14. 得意先の生産量が減ってきている。
15. 得意先の納期短縮や品質管理が厳しくなった。得意先の工場が他県に移転したため、出荷時の運送代が多くなるようになった。
16. 客先が頑張っていれば私達もそれなりに頑張れます。要するに客先次第です。

<精密機械器具>

1. 熊本震災の影響が出てくるのではと、懸念している。

2. 既存顧客から値下げ要求があり、なかなか収益が上がりません。新規開拓も難しいのが現状です。
3. 厳しい状況が続くと考えている。新製品を開発しても売れなければ意味がない。このあたりでじっくりと考え、いろいろな所へ出向いてみたい。
4. 今期は受注が減少している。
5. 2 年連続好調を目指しても既に下降中。円相場も徐々に変化しており、中国の影響もあり先の見通し不透明となりました。
6. 取引先には非常に恵まれている。確かな情報提供により計画が立て易い。2 年後には現在の取引先の業況悪化も予想されるので、それまでの行動が重要かと思う。
7. 顧客と新たな関係を構築できて、再出発が可能となりました。
8. 新規事業に取り組んでいかないと継続は厳しい。
9. 取引先からの値下げ要請で、見積なしの指値で加工することを強要される。相見積で負けて仕事が取れないことがあるが、後で弊社と同価格か弊社より高い所が仕事を受けていることが判りショックを受けている（取引先からは加工賃がマッチしないので出せないとの回答をもらっているので、この点が不可思議すぎる）。新規顧客からの注文で少々安心しているが・・・。
10. 年初から為替が円高に進み、減収減益が続く。

<ほか製造業>

1. 注文数が減少している。
2. 取引先はスーパーだが、スーパーの売上減少とコンビニとの競争で大変な状態なので、コスト増加分を値上げに転嫁できない。
3. 大手取引先の経理問題で、仕事の動きが鈍っている。今年 7 月以降の動向が不透明であり、多少の不安要素です。
4. 中国経済の影響を受けている。
5. 受注数が安定しているため、収益も安定している。
6. 受注状況は活発であるが、生産現場の人手不足が問題である。現在、単純作業の自動化（機械化）を計画している。
7. 加工賃収入を主な売上に変更したため、収益性に安定感が出てきている。ただし大幅な利益増は見込めない。
8. 一品物の特殊な仕事が多いので、利幅を確保するように気を付けている。
9. 原材料価格が高騰しているのに、販売価格に転嫁できない。

10. 工場拠点を2ヶ所から1ヶ所にした事により、売上は減少したが収益は増益に転じた。
11. スーパーエンブラ製品の生産能力を強化し、特殊樹脂製品を手掛けています。
12. 品質問題で得意先との関係性が悪化していたが、今期から組織変更と品質改善で良好な関係性を構築する。
13. 中小企業製造業の景況感は未だに上向かない。またアベノミクスは正念場を迎えている。これで来年4月に消費税率改定をやれば、デフレからは当分抜け出せないだろう。今こそ大胆な財政出動をし、公共投資・設備投資等を行い、GDPや民間消費の増加促進を図らなければならないと思う。

公益財団法人大田区産業振興協会 ものづくり連携コーディネーターより

今期における 仕事の受注量の動向	公益財団法人大田区産業振興協会のものづくり連携コーディネーターによる巡回相談の中では、今期（1～3月期）は前期（10～12月期）と比較して、比較的良好に転じている回答が見受けられます。ただし、売上が「良好」であった企業も、大きな伸びが見られるものではなく「ほどほど」に安定した受注量であると回答しています。
今期における 売上および利益の 増減	<p>売上が「良好」である企業と、「伸び悩む」「悪化した」企業の二極分化の状態が常態化しつつあります。また、利益は総じて「減少」しているとの回答が依然多く見受けられます。</p> <p>その要因としては、企業の従業員数が比較的多く（おおむね従業員30名以上）、営業組織体制が整備されていて有力な元請会社とのつながりが強いことが「良好」の要因の1つと考えられます。例えば、利益が見込めそうな大手企業からの新たな発注案件には、高額な測定器を常備して品質（精度）保証することが求められる等、設備の不十分な企業には受注しにくい傾向が見られます。</p> <p>全般的には、加工賃や製品価格が下落している傾向が見受けられ、利益の減少の要因となっています。</p>
今期における 経営上の課題	「売上の停滞・減少」「利幅の減少」「企業の廃業に伴う、仲間回し的なネットワークの弱体化」「加工賃や製品価格の下落」「高齢化に伴う技術・技能の継承への危機感」について多く寄せられています。

※ 区内製造業企業に関するコメントを掲載しています。

小 売 業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△39 から今期△54 と悪化傾向が大幅に強まった。売上額は前期△32 から今期△46 と大幅に減少し、収益は前期△25 から今期△49 と非常に大きく減少した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△2 から今期△12 と下降傾向が大幅に強まった。仕入価格は前期 26 から今期 24 と上昇傾向がわずかに弱まった。在庫は前期 2 から今期△3 と適正水準から品薄に転じた。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△28 から今期△39 と厳しさが大幅に増した。借入難易度は前期△5 から今期△4 と前期並の厳しさが続いた。今期借入を実施した企業の割合は 22%と増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位「売上の停滞・減少」53.8%、2位「利幅の縮小」25.0%、3位「人手不足」23.8%、4位「人件費の増加」18.8%、5位「同業者間の競争の激化」17.5%となった。

前期と比較すると、1位は前期と変わらなかったが、前期3位の「利幅の縮小」が2位へ、前期6位の「人件費の増加」が4位へ、それぞれ順位を上げ、前期2位の「人手不足」が3位へ、前期4位の「同業者間の競争の激化」が5位へ、前期5位の「取引先の減少」が7位へ、それぞれ順位を下げた。

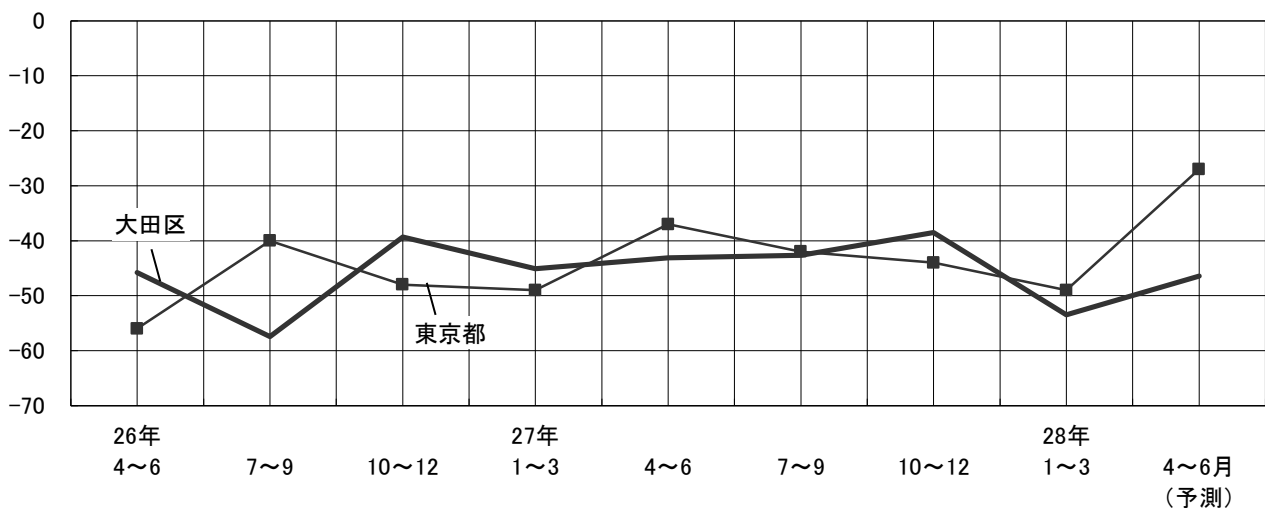
重点経営施策については、1位「経費を節減する」49.4%、2位「品揃えを改善する」24.7%、3位「人材を確保する」23.4%、4位「宣伝・広報を強化する」および「仕入先を開拓・選別する」がともに 16.9%、5位「売れ筋商品を取扱う」15.6%となった。

前期と比較すると、1位、2位および5位は変わらなかった。前期4位の「人材を確保する」が3位へ、前期6位（同率）の「宣伝・広報を強化する」が4位（同率）へ、それぞれ順位を上げ、前期3位の「仕入先を開拓・選別する」が4位（同率）へ、順位を下げた。

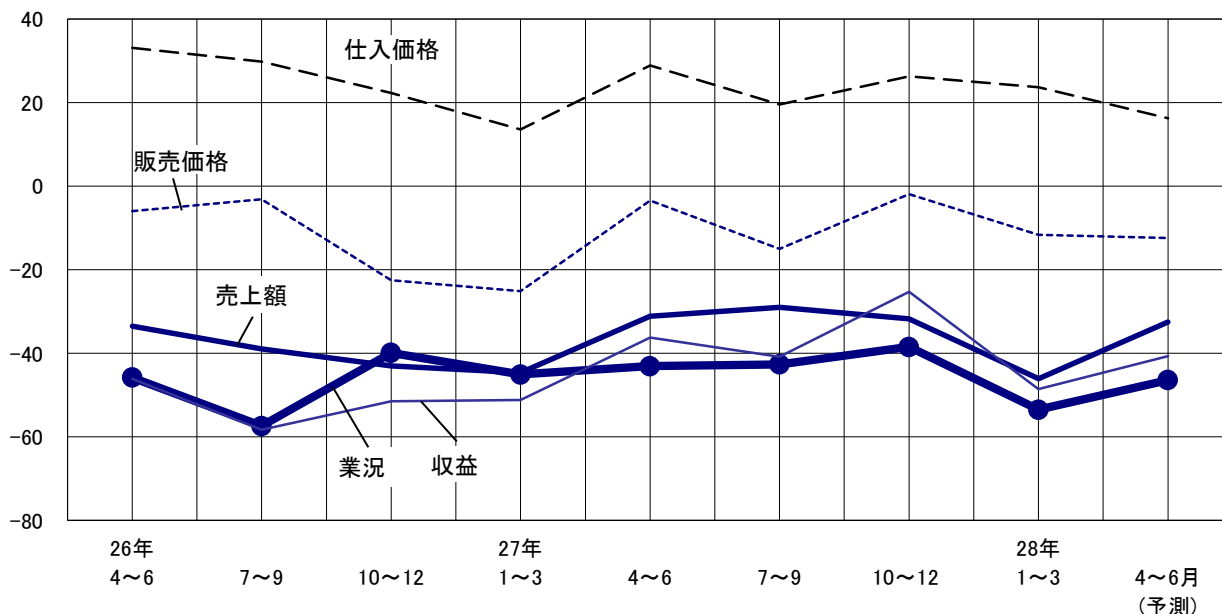
来期の見通し

来期は、業況は大幅に持ち直し、売上額と収益は、ともに大幅に改善すると見込まれている。販売価格は今期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まると予測されている。

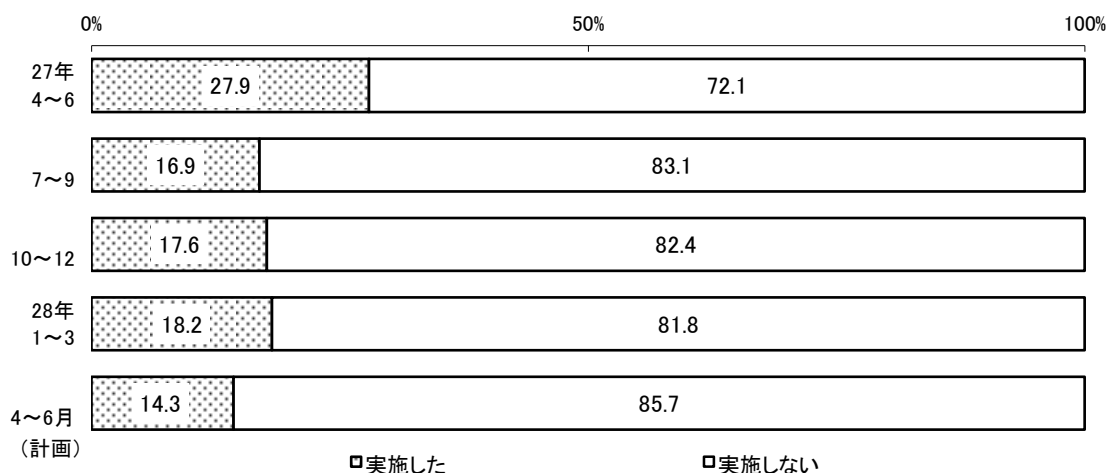
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（%）



経営上の問題点（%）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	56.2 %	売上の停滞・減少	60.3 %	売上の停滞・減少	56.5 %	売上の停滞・減少	53.8 %
第2位	利幅の縮小	26.0 %	利幅の縮小	27.4 %	人手不足	27.5 %	利幅の縮小	25.0 %
第3位	人手不足	20.5 %	人手不足	23.3 %	利幅の縮小	26.1 %	人手不足	23.8 %
第4位	同業者間の競争の激化	15.1 %	取引先の減少	20.5 %	同業者間の競争の激化	23.2 %	人件費の増加	18.8 %
	人件費の増加	15.1 %						
第5位	仕入先からの値上げ要請	13.7 %	同業者間の競争の激化	17.8 %	取引先の減少	21.7 %	同業者間の競争の激化	17.5 %

重点経営施策（%）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	経費を節減する	54.9 %	経費を節減する	45.1 %	経費を節減する	53.6 %	経費を節減する	49.4 %
第2位	売れ筋商品を取扱う	26.8 %	品揃えを改善する	31.0 %	品揃えを改善する	34.8 %	品揃えを改善する	24.7 %
第3位	品揃えを改善する	22.5 %	人材を確保する	23.9 %	仕入先を開拓・選別する	23.2 %	人材を確保する	23.4 %
第4位	人材を確保する	19.7 %	仕入先を開拓・選別する	21.1 %	人材を確保する	20.3 %	宣伝・広報を強化する	16.9 %
							仕入先を開拓・選別する	16.9 %
第5位	宣伝・広報を強化する	18.3 %	宣伝・広報を強化する	18.3 %	売れ筋商品を取扱う	17.4 %	売れ筋商品を取扱う	15.6 %
			売れ筋商品を取扱う	18.3 %				

業種別動向

(1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 33$ →今期 $\Delta 62$ ）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（ $\Delta 29$ → $\Delta 59$ ）は非常に大きく減少し、収益（ $\Delta 43$ → $\Delta 60$ ）も大幅に減少した。販売価格（ $\Delta 25$ → $\Delta 31$ ）は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格（ $\Delta 10$ → $\Delta 11$ ）は前期並の厳しさが続いた。在庫（ 8 → $\Delta 13$ ）は過剰から品薄に転じ、資金繰り（ $\Delta 24$ → $\Delta 53$ ）は厳しさが非常に大きく増した。借入難易度（ 9 → 0 ）は容易さが大幅に縮小し、借入をした企業（ 10% → 18% ）は増加した。

(2) 飲食店

業況（ $\Delta 54$ → $\Delta 42$ ）は大幅に持ち直した。売上額（ $\Delta 35$ → $\Delta 39$ ）はわずかに減少し、収益（ $\Delta 46$ → $\Delta 52$ ）は大幅に減少した。販売価格（ $\Delta 11$ → $\Delta 9$ ）は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格（ 91 → 35 ）は上昇傾向が非常に大きく弱まった。在庫（ 7 → $\Delta 3$ ）は過剰から品薄に転じ、資金繰り（ $\Delta 58$ → $\Delta 42$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（ $\Delta 40$ → $\Delta 33$ ）は厳しさが大幅に和らぎ、借入をした企業（ 0% → 8% ）は増加した。

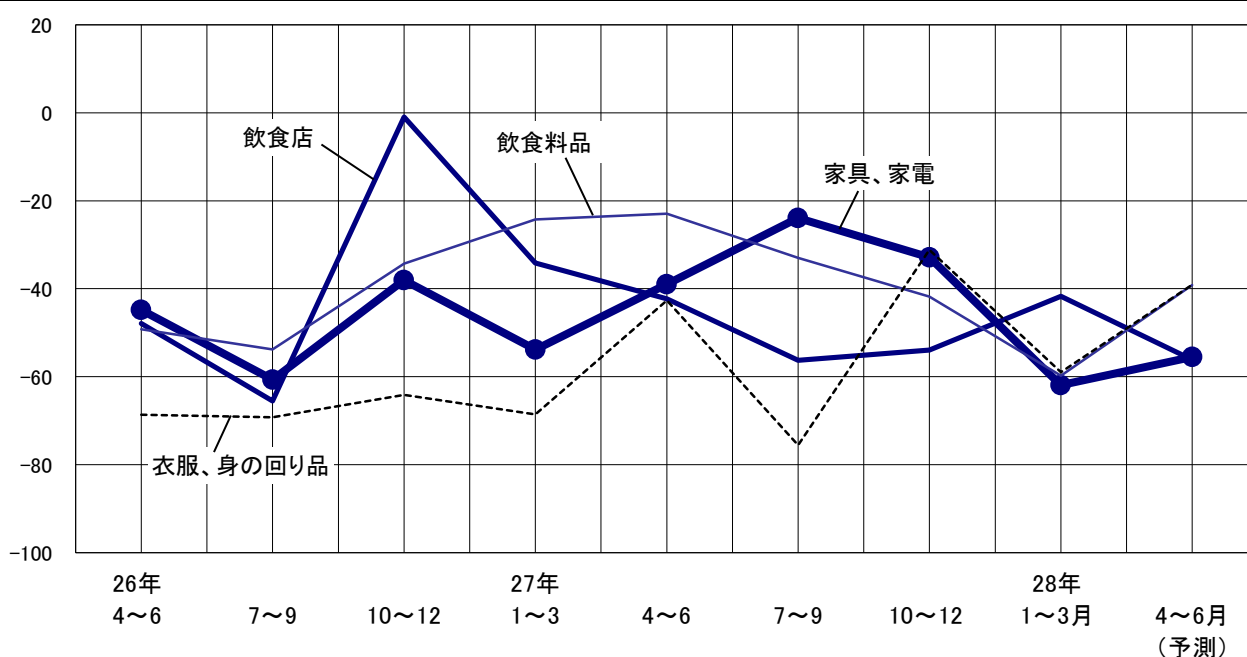
(3) 飲食料品

業況（ $\Delta 42$ → $\Delta 60$ ）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（ $\Delta 17$ → $\Delta 41$ ）と収益（ $\Delta 26$ → $\Delta 62$ ）は、ともに非常に大きく減少した。販売価格（ 7 → $\Delta 7$ ）は上昇から下降に転じ、仕入価格（ 50 → 59 ）は上昇傾向が大幅に強まった。在庫（ 8 → 2 ）は過剰から適正水準へ推移し、資金繰り（ $\Delta 35$ → $\Delta 51$ ）は厳しさが大幅に増した。借入難易度（ 8 → 6 ）は容易さがわずかに縮小し、借入をした企業（ 21% → 35% ）は増加した。

(4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 31$ → $\Delta 59$ ）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（ $\Delta 44$ → $\Delta 57$ ）は大幅に減少し、収益（ $\Delta 14$ → $\Delta 51$ ）も非常に大きく減少した。販売価格（ 12 → $\Delta 5$ ）は上昇から下降に転じ、仕入価格（ 31 → 30 ）は前期並の上昇傾向が続いた。在庫（ 15 → 10 ）は過剰感がわずかに弱まり、資金繰り（ $\Delta 35$ → $\Delta 49$ ）は厳しさが大幅に増した。借入難易度（ $\Delta 14$ → 0 ）は厳しさが大幅に和らぎ、借入をした企業（ 43% → 9% ）は減少した。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



コメント《小売業》

＜家具、家電＞

1. 相変わらず先が見えません。オリンピックが先にありますが、仕事にプラスの状況が無い。努力はしていますが不安です。
2. 量販店やネット販売の影響がとにかく強い。
3. 売上が気候に左右されるので、その点が常に気になっています。
4. 仕入価格が上昇し、売上減少。電気工事に際して工期が少ない現状。
5. 高齢のため、2～3年で廃業の予定です。

＜飲食店＞

1. 常連客は若干増えているが、新規顧客が少ない。22時以降の人通りが少ない。
2. 消費税率改定分の価格転嫁を消費者は値上げと捉え、売上が減少している。仕入先からは値上げ要請があり苦しい状況。消費税は公平な税であるが、中小企業では先行き暗い。
3. シニア世代の増加で消費が減少している感じがする。消費税率が10%になると影響が強くなる感じがする。
4. 土地柄活気に乏しく顧客の高齢化が進み、若年層が頻繁に出入りするような環境でないと収益には結びつきません。沈滞が重く刺激がありません。平穩無事には強い個性が必要です。

＜飲食料品＞

1. 仕入価格の高騰を販売価格に転嫁できず、減収減益となる。
2. 大手企業内で社員食堂売店を運営しているが、その企業でのリストラ及び可処分所得の減少が直接売上に響く。また当社の人手不足や採用難により賃金を上げざるを得ず、社会保障費増大やマイナンバー管理などの経費増ばかりでこの先の見通しは暗い。
3. 常連のお客様は定着しているが、新規顧客が増えていない。
4. コンビニは増加しているが、スーパーが1軒閉店したので売上が少し上がった。
5. 5月のサミット会議で安倍首相が消費税を上げない発表をすることに期待する一人です。消費者の気持ちをどのようにして敏感に感じる経営者でいられるかが最大の課題です。初夏からの気候変動に不安がいっぱいです。

＜衣服、身の回り品＞

1. 資金繰りが課題。
2. 着物を着ていただくお客様が高齢化。取引先の減少。資金不足。
3. 既存取引先の販売不振による波が売上不振の原因である。新規取引先は増えているのに、全体で売上の停滞が見られる。
4. 売上の減少が止まらない。人手不足。
5. 店舗増加による増収。
6. とにかく最大の問題は「人」。人手不足で人件費を増加させざるを得ない状況。パート化を図るのは無理。昨年時給910円に上げたが、半年余りで1,200～1,500円に相場が急上昇してしまい経費計画の組み直しを実施中。
7. 仕入先のメーカーや問屋の脆弱化で、魅力ある商品の品揃えが出来ず、消費者の望む品とギャップがある。
8. 官庁関係は契約を大口にまとめる傾向があり、小さい業者はランク付等で事実上参加不可能。

＜ほか小売業＞

1. 一般写真プリントの顧客減少分を、学校写真等、業務用プリントでカバーし、増収増益に結びつけている。
2. 毎月1～2件顧客が少なくなっています。
3. 取引先の食品加工メーカーで設備投資が多く、機械の受注が一年程良かったが、5月以降は普通に戻りそうである。
4. 同業者が減っているにもかかわらず、商店街での集客力低下。
5. 新規顧客が取れるように考えていく。
6. 高齢者の車離れと会社の経費節減が顧客の減少に。厳しい状況が続く。
7. 天候の不順や生産者の後継者不足、他に仕入価格の増加が著しい。
8. タバコ販売は売上が下がり気味。コンビニが増え過ぎ（200m～300mおき）。
9. メインの取引先を変えた事で多少の収益増になりました。又、6月に郵便料金が上がるために、問い合わせ等も増えていますが、売上に繋がるように対応できるかが不安。

来期より、公益財団法人大田区産業振興協会 あきないコーディネーターのコメントも掲載予定です。

建設業

※ 建設業は、平成 26 年 1～3 月期より調査を実施しています。

売上・収益の動向と業況判断

業況は前期△3 から今期△5 と悪化傾向がわずかに強まった。売上額は前期△11 から今期△6 とわずかに改善し、収益も前期△18 から今期△12 と大幅に改善した。施工高も前期△14 から今期△7 と大幅に改善したが、受注残は前期△17 から今期△26 と大幅に悪化した。

価格・在庫動向

請負価格は前期△19 から今期△16 と下降傾向がわずかに弱まり、材料価格は前期 32 から今期 23 と上昇傾向が大幅に弱まった。材料在庫は前期△2 から今期も△2 と適正水準が続いた。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△10 から今期△6 と厳しさがわずかに和らいだ。借入難易度は前期 13 から今期 9 と容易さがわずかに縮小した。今期借入をした企業の割合は 40%と減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位「人手不足」48.5%、2位「売上の停滞・減少」42.7%、3位「利幅の縮小」31.1%、4位「同業者間の競争の激化」27.2%、5位「下請の確保難」17.5%となった。

前期と比較すると、1位から3位は前期と変わらなかった。前期6位の「同業者間の競争の激化」が4位へ順位を上げ、前期4位の「下請の確保難」が5位へ順位を下げた。

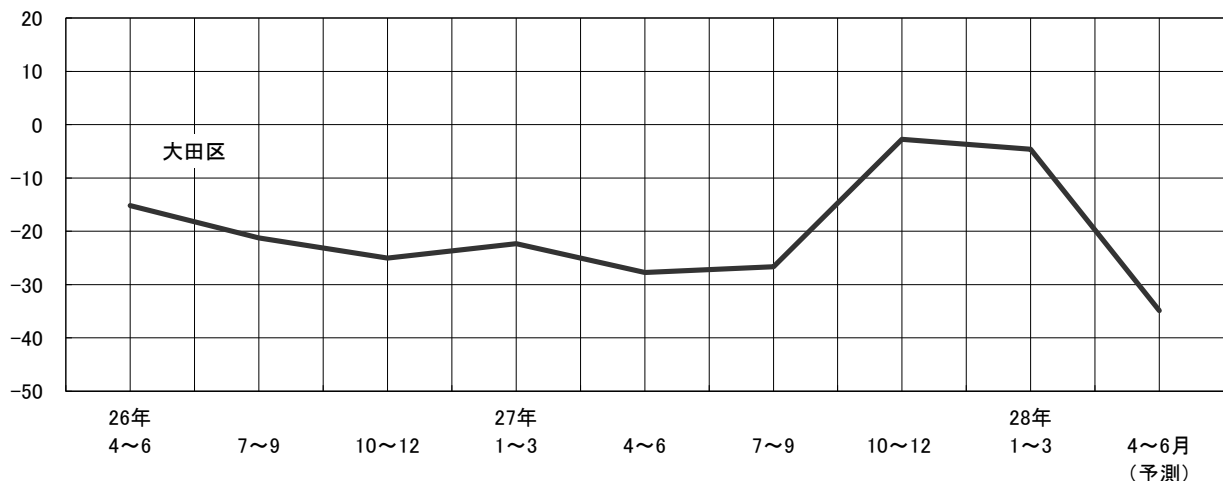
重点経営施策では、1位「人材を確保する」56.3%、2位「技術力を高める」42.7%、3位「経費を節減する」36.9%、4位「販路を広げる」29.1%、5位「情報力を強化する」22.3%であった。

前期と比較すると、1位、4位および5位は変わらなかった。前期3位の「技術力を高める」が2位へ順位を上げ、前期2位の「経費を節減する」が3位へ順位を下げた。

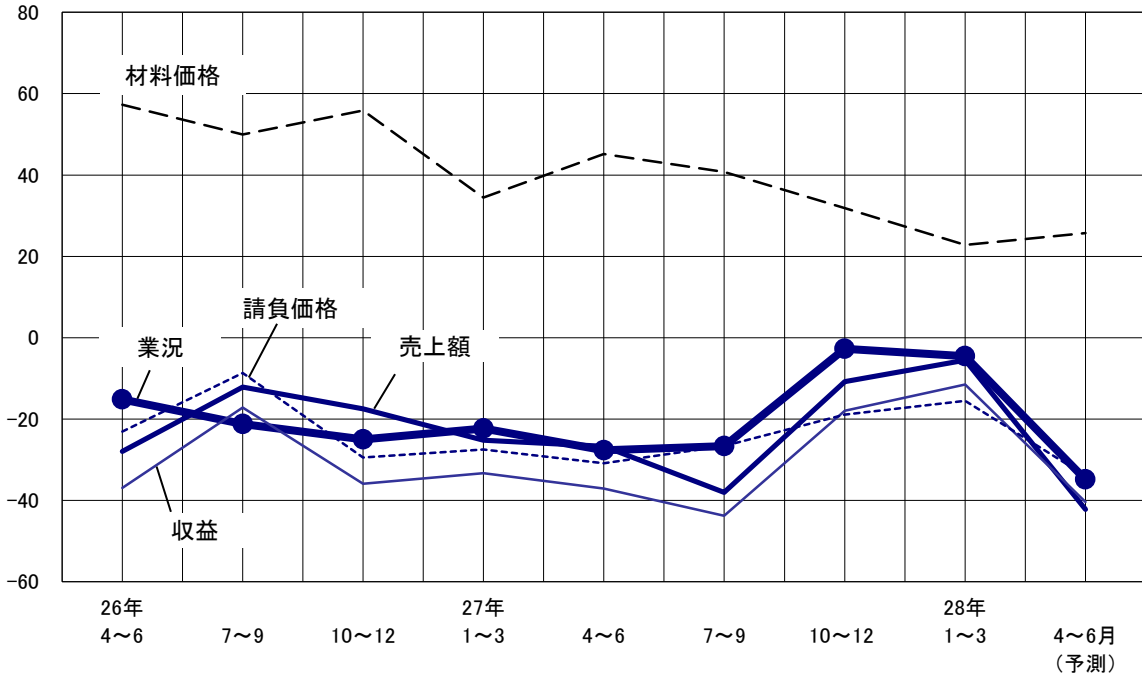
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が非常に大きく強まり、売上額と収益は、ともに非常に大きく減少すると見込まれている。請負価格は下降傾向を大幅に強め、材料価格は上昇傾向がわずかに強まると予測されている。

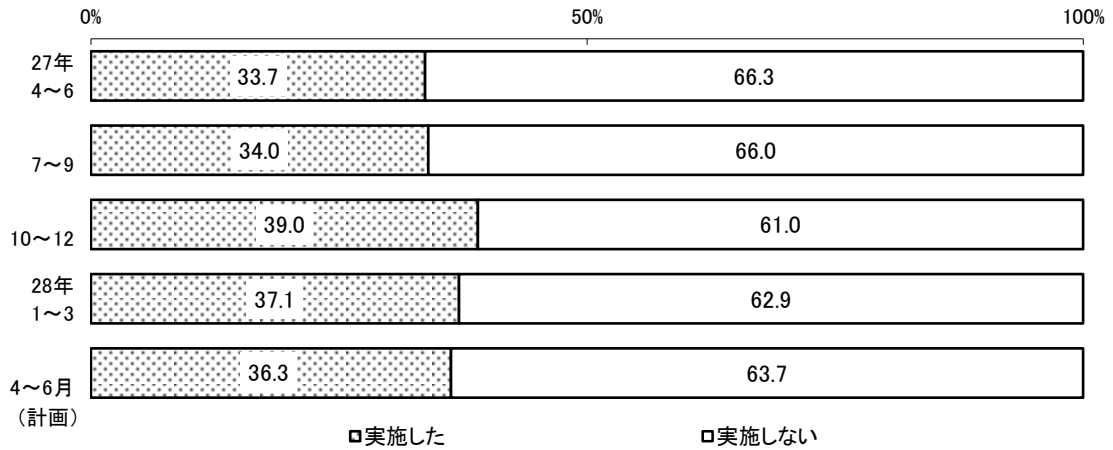
大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、請負価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（％）



経営上の問題点（％）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	人手不足	44.3 %	人手不足	47.1 %	人手不足	56.4 %	人手不足	48.5 %
第2位	売上の停滞・減少	40.2 %	利幅の縮小	36.5 %	売上の停滞・減少	38.2 %	売上の停滞・減少	42.7 %
第3位	利幅の縮小	36.1 %	売上の停滞・減少	33.7 %	利幅の縮小	24.5 %	利幅の縮小	31.1 %
第4位	下請の確保難	25.8 %	下請の確保難	22.1 %	下請の確保難	22.7 %	同業者間の競争の激化	27.2 %
第5位	同業者間の競争の激化	19.6 %	同業者間の競争の激化	19.2 %	材料価格の上昇	19.1 %	下請の確保難	17.5 %

重点経営施策（％）

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	人材を確保する	54.6 %	人材を確保する	58.3 %	人材を確保する	49.5 %	人材を確保する	56.3 %
第2位	経費を節減する	38.1 %	技術力を高める	46.6 %	経費を節減する	44.0 %	技術力を高める	42.7 %
第3位	販路を広げる	28.9 %	経費を節減する	44.7 %	技術力を高める	43.1 %	経費を節減する	36.9 %
第4位	情報力を強化する	19.6 %	販路を広げる	30.1 %	販路を広げる	31.2 %	販路を広げる	29.1 %
第5位	教育訓練を強化する	15.5 %	情報力を強化する	18.4 %	情報力を強化する	22.0 %	情報力を強化する	22.3 %

コメント《建設業》

1. 減収減益が続いている。
2. 受注が正常化し、本来の状態に戻りつつある。顧客の過剰な価格への反応が少し薄れてきたように思う。安かろう悪かろうの現実が少し浸透してきたのでは？
3. 仕事の内容（仕様）が安全面で細かくなってきているが、値段が変わらない。
4. 下請に対する請負金額の削減要請が多くなっている。
5. 消費税改定を行うと言ったら、時期変更なく行って欲しい。
6. 新卒入社・中途入社ともに採用無し。ハローワークやリクルート等募集をしているが採用に至らず、人材確保が大変困難。協力会社との良好な関係を保つよう、努力している。
7. 人材不足と働き手の高齢化。
8. 仕事はあるが、専門の下請が少なく、単価が上がる。
9. 大工さんの不足で困っております。取引先との関係は良好です。
10. 工事量の確保が困難。
11. 現場受注数が減っているために売上減。人手不足（若い人が入ってこない）。
12. 受注をいただいても人手不足であるため、外注費が多くなっている状況です。
13. 相変わらず元請大手企業の利幅確保が続いており、従業員の賃金の値上げができない。
14. 地元大田区役所発注案件の小型化が激しく施工額も減少する。更に予算審議の不十分により、当該年度の予算が足りない。特に年間通じての維持管理部門の予算不足が明らかである。予算増額無くして安心・安全の確保は不可能と思う。
15. 取引先の値下げ要請が激しい中、材料価格の値上げにより、今年中に会社を閉めなければなりません。65年に渡ってなんとか借入しながら経営してきましたが、残念です。
16. 仕事の見積依頼はあるが、なかなか仕事に結びつかない。
17. 昨年度までは公共工事がそれなりに受注できたが、今年度は出件予定数の減少で減収になると思っている。
18. 新規顧客及び既存顧客との取引は前期より増加傾向にあるが、顧客と取引銀行との融資の問題が足かせとなっている。
19. 取引先からの請負価格の値下げ要請がある。人材不足・下請の確保難が継続して問題。
20. 人手がやや不足で増益が見込めない。年金加入や社会保険などの費用が多いため、見通しが立たない。
21. 価格競争により受注量が減少している。新しい施工法等を採用して受注量を増やしていく。
22. 配管工事などの現場が遠くなり、経費がかかる。
23. 取引先での競争激化により、仕事が回ってこない。又、値下げ要請がある。
24. 営業力（人材）の不足。ハローワークや民間で募集しても応募がない。
25. オリンピック開催のため、職人が少なくなっているのと同時に工賃が上がっている。
26. 仕事はあるが人がいない。この状況が1年以上続いている。大手ゼネコンや橋梁メーカーも同様であるため、人材が中小企業まで回って来ない。
27. 一部部門を独立し、社内の活性化を図っている。
28. 建設業の許可を取得していない会社や社会保険未加入の会社が安く請負、仕事を持っていく理不尽な会社に不満がある。相見積の勝負では負けてしまう。分かってくれる会社やゼネコンは経費をきちんと認めてくれるので、顧客を選び、方向性を見改める。
29. 今は何とかこなしていますが、今後様々なモノが高くなり昔からの付き合いを通すと、顧客への提供価格も高くなってしまいます。それに比べ、インターネットなどでは安く品物を提供し誰でも簡単に手に入れられてしまいます。大手などではそうした手法や、大量にモノを仕入れられるため、安くお客様に提供できますが我々はそうはいきません。又メーカー独自のモノも多く出ているため、これからの心配です。
30. 顧客の売上減少に伴い影響を受けている。
31. 1～3月は増加したが、4月から先が厳しいという状況（周囲の予測）を聞いており、今期の不安材料となっている。
32. 民間受注なので先々まで不明です。協力業者で廃業するところがあります。
33. 一次請負ですが、設計単価の減少で利益は出ません。
34. ゼネコンからの工事依頼はあるが、ほとんどが来年からの工事である。現在から年末までの工事確保で苦労している。今年度は同業者間の競争激化で単価安になっている。来年以降、オリンピックまでは明るいと思う。
35. 下請及び人手不足により売上減少。福利厚生費等が売上高に占める割合が大きい。外注費は上昇しているが、請負金額は変わらない。
36. オリンピック関連工事及び企業の設備投資に伴う工事で増収増益傾向であるが、慢性的な人手不足により受注しきれない状況である。
37. 同業他社の減少とオリンピック景気により、受注が増加した。しかし、5年後が心配です。
38. 少しずつ増収増益となり経営も改善している。

39. クライアントの新規出店計画に業績が大きく左右されるが、今期は新規出店予定がなく、厳しい状況となる。
40. 消費税の負担が大きく、実質的な値引き積算に至る。
41. 取引先の設備投資が景気の悪さで控えるところが多く、予定されていたものが取りやめになってしまった。昨年度の売上は一昨年度より3千万程少ないため、苦しい一年だったが、今年度も売上が今のところ悪く、借入金が増えるばかりです。
42. ある意味、建設業（二次下請け主体の当社）は水商売みたいなもの。親会社から仕事が下りてこなければ手も足も出ない（受注をコントロールできない）。
43. 社会全体の不景気に比例して、工事受注も悪いのだと思います。

運 輸 業

※ 運輸業は、平成 26 年 1～3 月期より調査を実施しています。

売上・収益の動向と業況判断

今期の業況は前期△2 から今期△18 と悪化傾向が大幅に強まった。売上額は前期△4 から今期△29 と非常に大きく減少し、収益は前期 7 から今期△22 と非常に大きく増加から減少に転じた。

価格動向

サービス提供価格は前期 5 から今期△5 と大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格は前期△8 から今期△12 と下降傾向がわずかに強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△8 から今期△21 と厳しさが大幅に増し、借入難易度は前期 6 から今期 9 と容易さがわずかに増した。今期借入を実施した企業の割合は 44%と増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1 位「人手不足」61.4%、2 位「売上の停滞・減少」45.6%、3 位「車両の老朽化」33.3%、4 位「人件費の増加」24.6%となった。

前期と比較すると、1 位と 2 位は変わらなかった。前期 4 位の「車両の老朽化」が 3 位へ、前期 11 位（同率）の「サービス提供価格の値下げ」が 5 位へ、それぞれ順位を上げ、前期 3 位の「人件費の増加」が 4 位へ、前期 5 位の「取引先の減少」が 8 位（同率）へ、それぞれ順位を下げた。

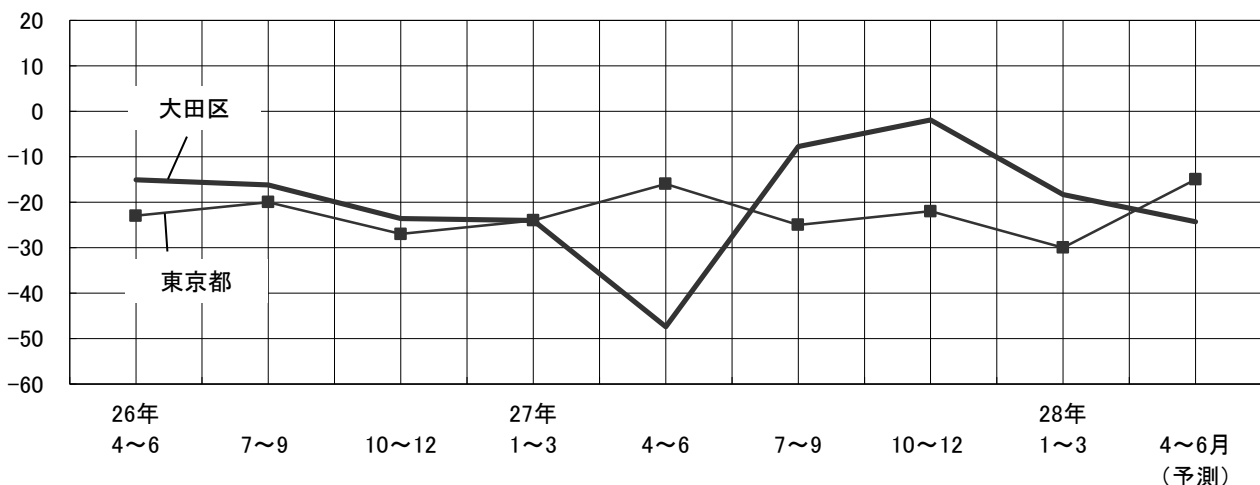
重点経営施策では、1 位「人材を確保する」57.9%、2 位「経費を節減する」49.1%、3 位「販路を広げる」38.6%、4 位「車両を新規導入・修繕する」15.8%、5 位「教育訓練を強化する」14.0%となった。

前期と比較すると、1 位から 5 位の全てで順位は変わらなかった。

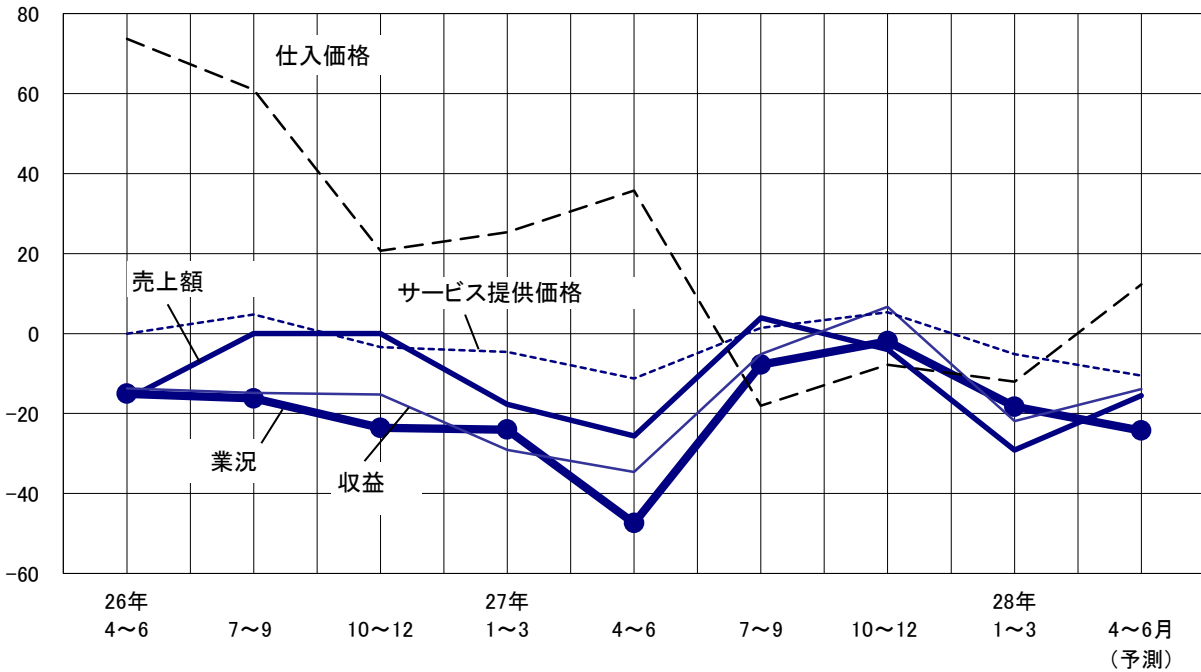
来期の見通し

来期は、業況は大幅に悪化傾向が強まるが、売上額と収益は、ともに大幅に改善すると予測されている。サービス提供価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は非常に大きく上昇に転じると見込まれている。

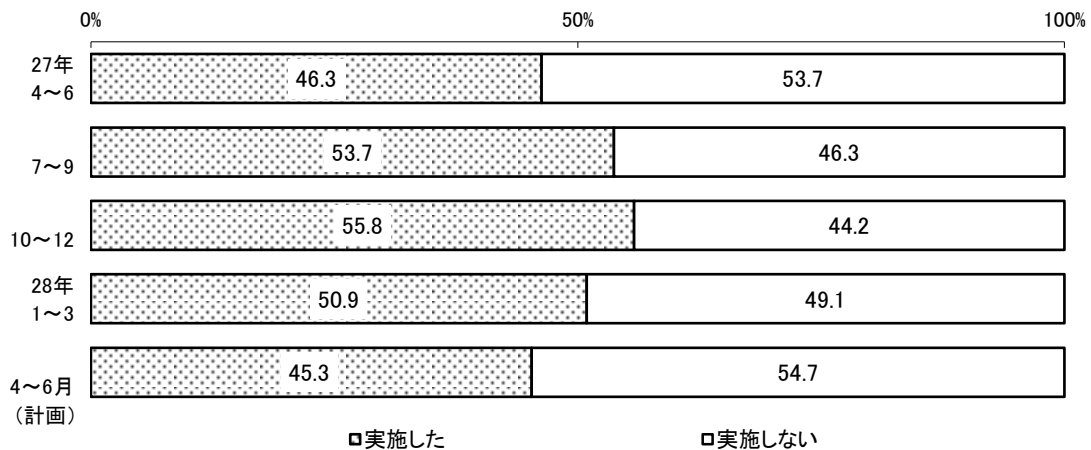
大田区の運輸業および全都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、サービス提供価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向 (%)



経営上の問題点 (%)

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	51.4 %	人手不足	57.7 %	人手不足	53.8 %	人手不足	61.4 %
	人手不足	51.4 %						
第2位	仕入価格の上昇	24.3 %	売上の停滞・減少	33.8 %	売上の停滞・減少	46.2 %	売上の停滞・減少	45.6 %
第3位	人件費の増加	22.9 %	人件費の増加	26.8 %	人件費の増加	30.8 %	車両の老朽化	33.3 %
第4位	同業者間の競争の激化	20.0 %	車両の老朽化	25.4 %	車両の老朽化	23.1 %	人件費の増加	24.6 %
	車両の老朽化	20.0 %						
第5位	人件費以外の経費の増加	17.1 %	利幅の縮小	19.7 %	取引先の減少	17.3 %	サービス提供価格の値下げ要請	14.0 %

重点経営施策 (%)

	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	経費を節減する	52.1 %	人材を確保する	60.0 %	人材を確保する	63.5 %	人材を確保する	57.9 %
第2位	人材を確保する	50.7 %	経費を節減する	44.3 %	経費を節減する	42.3 %	経費を節減する	49.1 %
第3位	販路を広げる	47.9 %	販路を広げる	34.3 %	販路を広げる	38.5 %	販路を広げる	38.6 %
第4位	教育訓練を強化する	22.5 %	車両を新規導入・修繕する	28.6 %	車両を新規導入・修繕する	25.0 %	車両を新規導入・修繕する	15.8 %
第5位	車両を新規導入・修繕する	21.1 %	技術力を強化する	17.1 %	教育訓練を強化する	19.2 %	教育訓練を強化する	14.0 %

コメント《運輸業》

1. 取扱商品の出荷量が天候に影響される。平成27年度は単価が高く好条件となり、前年に比べ増収増益となったが、委託先の人手不足や賃金上昇等の理由から、今後は委託先との契約条件の変更も予想される。
2. 仕事はあるが人がいない。オリンピック需要が落ち着くまで人手不足の状態。
3. 一時的なインバウンドで収益にも影響が出たが、もう期待できない。良い人材確保が難しい。現在の人員を確保するのに賃上げが必要で大変。
4. 駐車場の確保が難しいので、車両を増やせない。
5. 当社は冷蔵倉庫業ですが、荷動きが悪く収益が伸びない。
6. コンサート業界の活況により、事業は安定している。
7. 原油安による値下げ、あるいは原油高の時に値上げということは考えていない。人材確保と労働条件の改善のための値上げは、考えている。売上は大事だが、収益力のある案件に注力する。
8. 車両の新規導入の際、納車予定日が半年以上先になる。
9. 人手に関しては売手市場。少ないリソースを巧みに活用する。
10. 金融機関から借入が難しい状態につき、条件変更をし、2年間利息だけの支払いにして頂きました。現在月々マイナス30万円のペースです。頑張りどころですが厳しい状況です。
11. 1月に荷主企業が1社倒産し、売上が落ち込みました。その後、人員削減などにより立て直しを試みてきましたが、昨年末の水準にもどるのに時間がかかりそうです。
12. 人材不足、高齢化により受注の減少。
13. 教育に力を入れる。
14. 売上が前期より減少している。取引先には変化がないが、新規取引先が若干ではあるが増えております。
15. 人材不足→売上・仕事量減少→募集経費増大→残業・休出の増加→社員の退職率アップ→人材不足の悪循環に陥っている。
16. 3月になくなった取引先のかわりに、5月から新しい取引先ができ、ホッとしている。
17. 労働対価に見合う収入が得られない。業界全体の底上げが必要と思われる。
18. 3月決算だが取引先の倒産が多く、代金未回収が多い。
19. 取引先は増収増益のようであるが、下請は今後も値下げを要求される模様。労働条件が改善出来ないため、人の流出が懸念され採用も困難となっている。
20. 当社は香港より輸入貨物の運送をしておりますが同業者間の競争が激しいため、低価格の運賃で運送をしております。荷主は通関業者ですが、運送の低価格交渉に行きますと他業者に依頼するからと断られます。
21. 前年同様大手企業等の運送にかかる費用はコストダウンの傾向にあり、引き続きその動きは続いていると思う。
22. 今一番の頭の悩みは駐車場の問題です。都内では費用が高く、容易に借入できず、借りたくても収益が確保できない。
23. 新規取引先の受注増により、増収増益。
24. 他社不景気のため、他社の参入が多く値下げ要求が激しい。
25. 世代交代の時期であり、若くて活気ある人材を必要としております。
26. 収益性の高い業務が解約になった。
27. 同業者間の競争激化と取引先からの値下げ要請が激しく、ほぼ取引先の言い値で単価が決まってしまう。
28. ドライバーの人材確保は非常に難しい。求人を出してもほとんど応募がない。

日銀矢野観

[調査対象企業数]

(2016年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,441社	6,489社	10,930社	99.4%
うち大企業	1,087社	1,043社	2,130社	99.4%
中堅企業	1,178社	1,871社	3,049社	99.5%
中小企業	2,176社	3,575社	5,751社	99.3%
金融機関	—	—	197社	98.5%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(大企業・製造業) (円/ドル)

	2015年度			2016年度		
	上期	下期	—	上期	下期	—
2015年12月調査	119.40	120.84	118.00	—	—	—
2016年3月調査	119.80	120.93	118.69	117.46	117.45	117.46

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2015年度(計画)		2016年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	-1.5	-1.3	-0.6	—
	国内	-3.1	-1.3	-0.1	—
	輸出	2.1	-1.3	-1.5	—
	非製造業	-1.6	0.0	-0.3	—
	全産業	-1.6	-0.5	-0.4	—
中堅企業	製造業	0.6	-0.9	0.9	—
	非製造業	0.3	-0.4	1.7	—
	全産業	0.4	-0.5	1.5	—
中小企業	製造業	0.1	0.1	0.5	—
	非製造業	-1.0	-0.5	-0.4	—
	全産業	-0.7	-0.4	-0.2	—
全規模合計	製造業	-0.9	-1.0	-0.1	—
	非製造業	-1.0	-0.3	0.1	—
	全産業	-1.0	-0.5	0.0	—

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2015年12月調査		2016年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	12	7	6	-6	3	-3
非製造業	25	18	22	-3	17	-5
全産業	18	13	13	-5	11	-2
中堅企業						
製造業	5	0	5	0	-2	-7
非製造業	19	12	17	-2	9	-8
全産業	14	8	12	-2	5	-7
中小企業						
製造業	0	-4	-4	-4	-6	-2
非製造業	5	0	4	-1	-3	-7
全産業	3	-2	1	-2	-4	-5
全規模合計						
製造業	4	1	1	-3	-3	-4
非製造業	13	7	11	-2	4	-7
全産業	9	3	7	-2	1	-6

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2015年12月調査		2016年3月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-24	-26	-26	-2	-27	-1
	うち素材業種	-31	-31	-34	-3	-35	-1
	加工業種	-20	-21	-20	0	-21	-1
	非製造業	-19	-20	-18	1	-21	-3
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-16	-18	-1	-17	1
	うち素材業種	-24	-24	-24	0	-23	1
	加工業種	-12	-12	-14	-2	-13	1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	14	14	0	14	0
	うち素材業種	17	19	19	2	19	2
	加工業種	12	10	10	-2	10	-2
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	20	20	20	0	20	0
	うち素材業種	28	28	28	0	28	0
	加工業種	14	15	15	1	15	1
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-9	-11	-11	-2	-13	-2
	うち素材業種	-8	-9	-12	-4	-12	0
	加工業種	-10	-13	-11	-1	-15	-4
	非製造業	-5	-3	-7	-2	-6	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	14	19	7	-7	12	5
	うち素材業種	9	15	-2	-11	9	11
	加工業種	18	20	12	-6	14	2
	非製造業	16	21	9	-7	17	8

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成28年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成27年3月	平成28年2月	平成28年3月	前月比	前年同月比
	件数	152	138		
金額	317	490	448	-42	131

2. 原因別倒産動向

(単位:件・億円)

放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわ寄せ	販売不振					
17	181	1	0.5	13	14	12	53	111	178
売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他					
1	0.9	0	0	0	1	0.3	4	19	

3. 業種別・規模別倒産動向

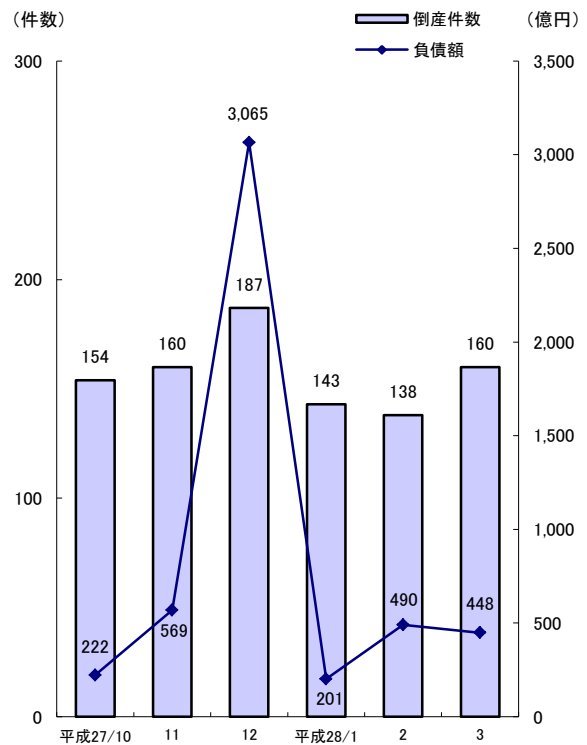
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	16	15	15	37	73	30
卸売業	32	24	28	48	45	120
小売業	10	13	20	37	71	16
サービス業	41	28	32	90	88	45
建設業	16	19	22	12	30	18
不動産業	3	3	5	20	12	10
情報通信業・運輸業	21	22	14	60	20	21
宿泊業・飲食サービス業	11	7	12	8	1	8
その他	2	7	12	0	146	176
合計	152	138	160	317	490	448

4. 大田区内の平成28年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	253百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	2件	50百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	1件	10百万円
合計	5件	313百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成28年度の経営見通し」

- ① 平成28年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が5割弱で最多。
- ② 平成28年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が4割弱で最多。
- ③ 平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が3割弱で最多。
- ④ 平成28年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が4割強で最多。
- ⑤ 平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「30%以上の減少」が2割強で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が4割強で最多。
- ⑦ マイナンバー制度対応は、「対応できている」が4割弱で最多。マイナンバー制度対応の相談相手は「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が約7割で最多。

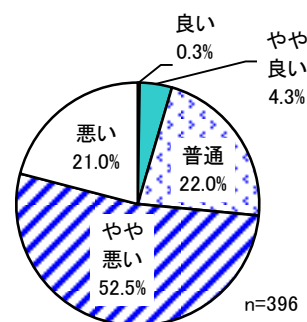
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. 平成28年度の日本の景気見通し

平成28年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が52.5%で最も多く、次いで「普通」が22.0%、「悪い」が21.0%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は4.6%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は73.5%であった。

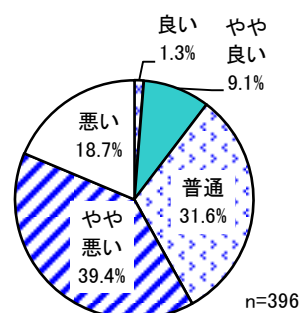
業種別にみると、全ての業種で「やや悪い」が最も多く、建設業で6割弱、製造業と小売業で5割強、運輸業で5割弱を占めた。『良い』との見通しは、全ての業種で1割未満にとどまった。



問2. 平成28年度の自社の業況見通し

平成28年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が39.4%で最も多く、次いで「普通」が31.6%、「悪い」が18.7%と続いた。なお、『良い』は10.4%、『悪い』は58.1%であった。

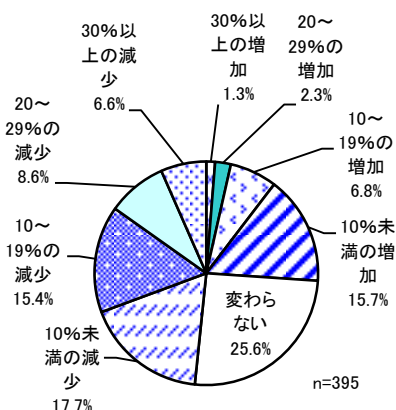
業種別にみると、運輸業のみ「普通」が最も多く4割弱を占めた。それ以外の3業種は「やや悪い」が最も多く、製造業と小売業で4割強、建設業で4割弱であった。『良い』との見通しは、運輸業が最も多く2割弱、次いで建設業で1割強を占めたが、製造業と小売業は1割未満にとどまった。



問3. 平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が25.6%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が17.7%、「10%未満の増加」が15.7%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は26.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は48.3%であった。

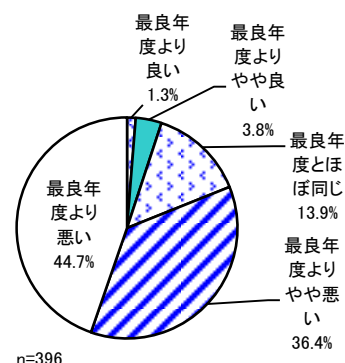
業種別にみると、小売業で「10%未満の減少」が最も多く2割強を占めた。それ以外の3業種は「変わらない」が最も多く、2～3割台を占めた。『増加』は運輸業が最も多く4割弱を占め、建設業で約3割、製造業と小売業は2割強を占めた。



問4. 平成28年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

平成28年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が44.7%で最も多く、4割強を占めた。次いで「最良年度よりやや悪い」が36.4%、「最良年度とほぼ同じ」が13.9%と続いた。「最良年度より良い」と「最良年度よりやや良い」を合計した『良い』は5.1%、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」を合計した『悪い』は81.1%であった。

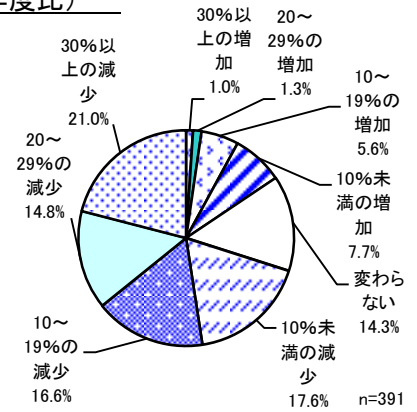
業種別にみると、運輸業のみ「最良年度よりやや悪い」が最も多く、それ以外の3業種は「最良年度より悪い」が最も多かった。



問5. 平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「30%以上の減少」が21.0%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が17.6%、「10～19%の減少」が16.6%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は15.6%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は70.0%であった。

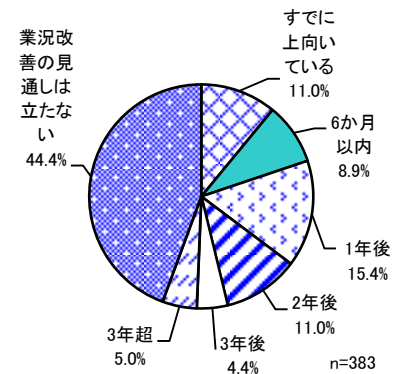
業種別にみると、製造業と建設業は「30%以上の減少」が最も多く、ともに2割台であった。一方、小売業と運輸業は「10%未満の減少」が最も多く、ともに2割台であった。『増加』は運輸業が最も多く3割弱を占めた。



問6. 業況が上向く転換点

自社の業況が上向く転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が44.4%で最も多く、次いで「1年後」が15.4%、「すでに上向いている」と「2年後」が同率で11.0%となった。

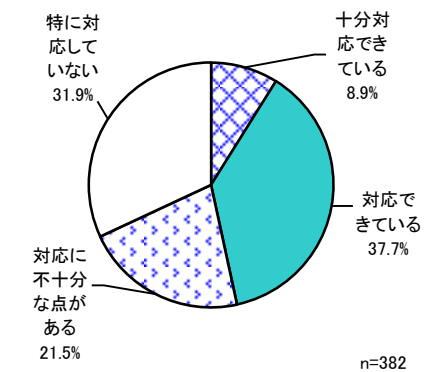
業種別にみると、全ての業種で「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、小売業で6割弱を占め、製造業と建設業でともに4割強、運輸業で4割弱の順であった。なお、「すでに上向いている」は、運輸業が最も多く2割弱、製造業で1割強、小売業と運輸業でともに1割弱であった。



問7-1. マイナンバー制度の対応状況

平成28年1月運用開始となったマイナンバー制度（従業員数100名以下の一部中小企業は特例措置が適用）の対応状況を尋ねたところ、「対応できている」が37.7%で最も多く、次いで「特に対応していない」が31.9%、「対応に不十分な点がある」が21.5%となった。「十分対応できている」と「対応できている」を合計した『対応できている』は46.6%と、5割弱を占めた。

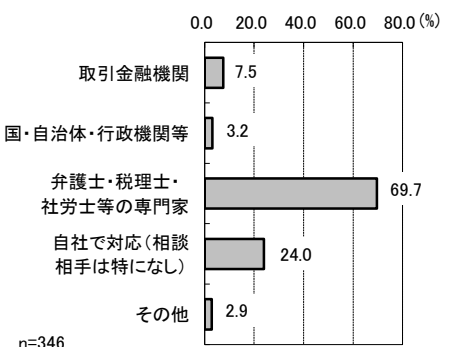
業種別にみると、小売業は「特に対応していない」が最も多く、5割強を占めた。それ以外の3業種は「対応できている」が最も多く、運輸業で5割強、製造業と建設業で4割強を占めた。『対応できている』は運輸業で最も多く6割、製造業と建設業で5割強を占めたが、小売業は2割弱と傾向が分かれた。



問7-2. マイナンバー制度対応の相談相手（複数回答可）

マイナンバー制度対応の相談相手を尋ねたところ、「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が69.7%で最も多く、次いで「自社で対応（相談相手は特になし）」が24.0%、「取引先金融機関」が7.5%、「国・自治体・行政機関等」が3.2%となった。

業種別にみると、全ての業種で「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が最も多く、6～7割台を占めた。「国・自治体・行政機関等」は建設業で最も多いが、4.5%に止まった。



コメント（自由記述）

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 極端に良い企業と悪い企業との差が開き過ぎている（製造業）。
- 取引相手が中国なので、悲観的。新規顧客開拓のために営業強化（製造業）。
- 我慢の経営に尽きる。消費税の動向が気になる（小売業）。
- 消費税改定前の駆け込み需要に期待している（建設業）。
- 今後、熊本への救援物資の輸送依頼が増えると見込まれる（運輸業）。

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成28年1月～3月期

製造業

[今期の景況]

	全体	輸送用 機械器具	電気機械器具	一般機械 器具、金型	金属製品、 建設用金属、 金属プレス	精密機械器具
業況	-32	0	-48	-23	-27	-60
売上額	-19	-1	-32	-13	-18	-32
受注残	-26	-15	-35	-27	-18	-46
収益	-26	0	-45	-17	-18	-46
販売価格	-13	-11	-19	0	-15	-41
原材料価格	8	-16	20	12	1	3
原材料在庫	12	4	16	13	14	21
資金繰り	-23	-12	-34	-15	-28	-31
雇用						
残業時間	-12	-26	-23	-11	-9	0
人手	-14	11	16	-24	-19	-47
同期比						
売上額	-28	-22	-39	-29	-31	-16
収益	-27	-16	-48	-18	-25	-32
経営上の 問題点						
① 売上の停滞・減少	58	53	63	46	71	68
② 従業員の高齢化	21	32	25	30	7	11
③ 国内需要の低迷	19	21	25	22	19	11
④ 工場・機械の狭小・老朽化	18	11	3	24	23	5
⑤ 受注先の減少	17	0	19	16	29	11
⑤ 人手不足	17	11	9	19	19	16
重点 経営 施策						
① 販路を広げる	52	42	55	54	50	53
② 経費を削減する	49	68	32	46	53	58
③ 新製品・技術を開発する	33	32	42	24	22	47
④ 人材を確保する	25	32	19	35	25	26
⑤ 情報力を強化する	16	26	19	5	19	21
借入難易度	8	22	13	0	7	-11

[来期の景況見通し]

業況	-45	-40	-55	-40	-40	-64
売上額	-41	-40	-27	-41	-41	-68
受注残	-34	-22	-36	-32	-32	-60
収益	-37	-24	-41	-32	-37	-67
販売価格	-15	-21	-21	-4	-15	-37
原材料価格	6	-4	18	0	3	1
原材料在庫	15	1	19	14	7	30
資金繰り	-24	-20	-28	-20	-39	-20
雇用						
残業時間	-27	-36	-36	-35	-19	-19
人手	-7	16	16	-16	-6	-6

* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成28年1月～3月期

小 売 業

[今期の景況]

		全体	家具、家電	飲食店	飲食料品	衣服、身の回り品
業況		-54	-62	-42	-60	-59
売上額		-46	-59	-39	-41	-57
収益		-49	-60	-52	-62	-51
販売価格		-12	-31	-9	-7	-5
仕入価格		24	-11	35	59	30
在庫		-3	-13	-3	2	10
資金繰り		-39	-53	-42	-51	-49
雇用	残業時間	-8	-25	0	-18	9
	人手	-29	-36	-17	-41	-9
同期比	売上額	-51	-83	-67	-12	-67
	収益	-54	-75	-75	-56	-50
	販売価格	-11	-17	-17	0	0
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	54	58	58	35	58
	② 利幅の縮小	25	17	8	24	0
	③ 人手不足	24	17	25	29	17
	④ 人件費の増加	19	8	42	24	25
	⑤ 同業者間の競争の激化	18	17	25	18	0
重点経営施策	① 経費を節減する	49	46	64	53	33
	② 品揃えを改善する	25	18	18	41	33
	③ 人材を確保する	23	18	27	24	17
	④ 宣伝・広報を強化する	17	27	9	18	17
	⑤ 仕入先を開拓・選別する	17	9	27	12	17
	⑥ 売れ筋商品を取扱う	16	9	9	24	25
借入難易度		-4	0	-33	6	0

[来期の景況見通し]

業況		-46	-56	-56	-39	-39
売上額		-33	-45	-49	-9	-31
収益		-41	-47	-51	-42	-40
販売価格		-12	-18	2	7	-39
仕入価格		16	-11	55	48	14
在庫		-2	-8	3	13	3
資金繰り		-45	-54	-49	-44	-47
雇用	残業時間	-1	-8	0	6	-9
	人手	-34	-36	-17	-41	-27

* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成28年1月～3月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-5
売上額		-6
受注残		-26
施工高		-7
収益		-12
請負価格		-16
材料価格		23
材料在庫		-2
資金繰り		-6
雇用	残業時間	-7
	人手	-46
同期比	売上額	-11
	収益	-16
経営上の問題点	① 人手不足	49
	② 売上の停滞・減少	43
	③ 利幅の縮小	31
	④ 同業者間の競争の激化	27
	⑤ 下請の確保難	18
重点経営施策	① 人材を確保する	56
	② 技術力を高める	43
	③ 経費を節減する	37
	④ 販路を広げる	29
	⑤ 情報力を強化する	22
借入難易度		9

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-18
売上額		-29
収益		-22
サービス提供価格		-5
仕入価格		-12
資金繰り		-21
雇用	残業時間	-25
	人手	-57
同期比	売上額	-4
	収益	-7
経営上の問題点	① 人手不足	61
	② 売上の停滞・減少	46
	③ 車両の老朽化	33
	④ 人件費の増加	25
	⑤ サービス提供価格の値下げ要請	14
重点経営施策	① 人材を確保する	58
	② 経費を節減する	49
	③ 販路を広げる	39
	④ 車両を新規導入・修繕する	16
	⑤ 教育訓練を強化する	14
借入難易度		9

[来期の景況見通し]

業況		-35
売上額		-42
受注残		-34
施工高		-40
収益		-40
請負価格		-34
材料価格		26
材料在庫		1
資金繰り		-6
雇用	残業時間	-22
	人手	-41

[来期の景況見通し]

業況		-24
売上額		-16
収益		-14
サービス提供価格		-11
仕入価格		12
資金繰り		-23
雇用	残業時間	-13
	人手	-56

* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期
	4~6月期	7~9月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		
業況	良い	21.9	14.1	18.0	19.5	19.3	14.7	29.5	17.1	23.2	15.5	22.9	19.9	22.5	19.7	24.8	15.5		8.6	
	普通	27.5	32.7	32.3	34.0	32.3	34.6	28.8	36.1	23.8	34.8	24.2	33.5	28.9	29.9	26.1	33.8		37.4	
	悪い	50.6	53.2	49.7	46.5	48.4	50.6	41.7	46.8	53.0	49.7	52.9	46.6	48.6	50.3	49.1	50.7		54.0	
	D-I	-28.8	-39.1	-31.7	-27.0	-29.2	-35.9	-12.2	-29.7	-29.9	-34.2	-29.9	-26.7	-26.1	-30.6	-24.2	-35.2		-45.4	
	修正値	-30.1	-43.8	-30.9	-33.4	-31.1	-39.5	-23.7	-28.1	-26.3	-37.9	-26.0	-32.3	-26.4	-32.7	-32.3	-35.6	-6.0	-44.9	
	傾向値	-26.5		-24.0		-24.2		-25.1		-25.6		-25.5		-24.9		-26.0				
売上額	増加	25.6	14.7	22.5	26.9	26.7	24.4	26.1	21.9	24.4	16.0	21.0	23.5	25.6	24.4	27.9	16.0		12.8	
	変らず	20.0	32.7	24.4	28.1	34.2	31.3	33.8	34.4	25.6	37.2	35.0	35.8	37.8	32.7	27.9	35.3		30.5	
	減少	54.4	52.6	53.1	45.0	39.1	44.4	40.1	43.8	50.0	46.8	43.9	40.7	36.5	42.9	44.2	48.7		56.7	
	D-I	-28.8	-37.8	-30.6	-18.1	-12.4	-20.0	-14.0	-21.9	-25.6	-30.8	-22.9	-17.3	-10.9	-18.6	-16.4	-32.7		-43.9	
	修正値	-25.7	-37.1	-29.2	-21.8	-15.5	-22.2	-16.7	-16.0	-18.5	-35.6	-20.6	-25.6	-17.8	-22.6	-18.9	-30.3	-1.0	-40.5	
	傾向値	-19.2		-20.0		-21.7		-21.8		-21.1		-19.7		-18.6		-18.7				
受注残	増加	14.0	14.6	12.5	17.2	17.6	18.9	16.1	14.0	18.1	14.8	10.3	17.7	16.8	8.3	17.0	7.1		8.8	
	変らず	43.9	41.1	45.6	41.4	47.2	43.4	51.6	48.4	45.6	47.1	52.6	47.5	49.7	57.1	42.8	51.9		48.1	
	減少	42.0	44.4	41.9	41.4	35.2	37.7	32.3	37.6	36.3	38.1	37.2	34.8	33.5	34.6	40.3	40.9		43.1	
	D-I	-28.0	-29.8	-29.4	-24.2	-17.6	-18.9	-16.1	-23.6	-18.1	-23.2	-26.9	-17.1	-16.8	-26.3	-23.3	-33.8		-34.4	
	修正値	-25.9	-30.8	-30.5	-27.1	-17.5	-22.5	-19.0	-17.1	-14.4	-27.1	-26.2	-22.2	-19.2	-29.6	-25.8	-30.4	-7.0	-34.4	
	傾向値	-22.8		-23.1		-24.3		-23.5		-21.5		-20.0		-19.6		-20.4				
収益	増加	17.5	10.3	20.0	22.5	21.1	24.4	28.0	17.1	21.6	15.3	21.0	21.1	27.6	14.0	26.7	17.3		12.7	
	変らず	29.4	30.3	28.1	25.6	33.5	28.1	29.3	36.1	33.3	31.8	33.1	37.9	33.3	44.6	27.3	30.1		33.3	
	減少	53.1	59.4	51.9	51.9	45.3	47.5	42.7	46.8	45.1	52.9	45.9	41.0	39.1	41.4	46.1	52.6		53.9	
	D-I	-35.6	-49.0	-31.9	-29.4	-24.2	-23.1	-14.6	-29.7	-23.5	-37.6	-24.8	-19.9	-11.5	-27.4	-19.4	-35.3		-41.2	
	修正値	-30.5	-47.6	-31.1	-33.4	-26.9	-27.3	-20.9	-25.8	-15.3	-40.6	-22.7	-27.2	-17.0	-32.7	-25.7	-34.4	-9.0	-36.5	
	傾向値	-25.9		-25.0		-26.6		-27.2		-25.1		-22.7		-20.2		-19.2				
価格動向	販売価格	-17.6	-22.9	-23.6	-18.9	-15.8	-16.6	-15.4	-17.9	-12.3	-14.1	-11.5	-16.1	-16.4	-17.3	-11.7	-17.9		-12.9	
	修正値	-18.4	-26.4	-23.9	-18.7	-16.3	-16.6	-18.4	-15.8	-13.4	-17.4	-12.4	-18.8	-15.9	-17.9	-13.3	-16.2	3.0	-15.2	
	傾向値	-19.5		-19.7		-19.9		-18.8		-17.4		-15.3		-13.8		-13.5				
	原材料価格	47.2	48.7	44.1	42.8	47.8	43.8	41.3	46.3	34.2	36.8	21.0	31.9	5.0	16.6	9.8	3.6		9.2	
	修正値	41.2	32.8	42.5	48.1	53.0	48.6	36.8	53.5	33.6	35.8	24.3	31.2	12.1	22.7	8.1	10.5	-4.0	5.9	
	傾向値	37.4		40.6		43.6		45.3		43.5		39.0		30.7		21.4				
在庫・資金繰り	原材料在庫数量	14.1	9.8	7.5	12.9	11.3	7.0	12.3	8.9	8.1	6.5	13.5	5.6	12.7	10.3	14.6	15.6		16.5	
	修正値	14.1	10.3	8.2	11.8	10.8	7.0	11.4	7.8	8.4	7.8	13.1	7.0	12.7	8.7	12.4	14.0	-1.0	14.9	
	資金繰り	-20.1	-20.8	-25.5	-27.8	-13.8	-28.8	-14.7	-20.1	-20.2	-24.2	-22.3	-23.3	-15.4	-25.5	-18.3	-15.5		-20.7	
	修正値	-22.9	-25.0	-25.3	-27.6	-14.6	-28.8	-19.2	-21.3	-19.6	-24.8	-20.8	-24.3	-16.1	-24.6	-22.8	-19.1	-7.0	-24.0	
前年同	売上額	-9.4		-16.9		-21.9		-14.2		-19.1		-15.4		-22.7		-28.4				
	収益	-17.7		-20.8		-35.4		-21.9		-20.9		-23.9		-31.9		-27.4				
雇用	残業時間	-18.7	-18.8	-13.3	-14.9	-10.8	-2.5	-3.9	-8.4	-11.2	-18.1	-8.5	-7.6	-6.4	-9.8	-11.7	-21.7		-27.2	
	人手	-7.7	5.8	-0.6	-7.1	-10.1	0.0	-8.4	-6.3	-10.6	-3.9	-13.0	-17.5	-7.1	-10.4	-13.5	-6.4		-6.7	
借入金	借入難易度	0.0		3.8		5.8		11.0		13.3		9.1		4.3		7.5				
	借入をした(%)	28.8	23.1	30.6	20.4	32.1	21.6	25.3	17.7	28.3	18.5	27.2	14.9	28.0	18.2	38.4	15.8		26.2	
	借入をしな(%)	71.2	76.9	69.4	79.6	67.9	78.4	74.7	82.3	71.7	81.5	72.8	85.1	72.0	81.8	61.6	84.2		73.8	
有効回答事業所数		161		161		161		157		164		157		158		165				

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対前期比	28年
		4~6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期			
設備投資動向(%)		-10.1	-10.4	-2.5	-6.3	-6.2	-3.2	-2.5	-5.0	-8.1	-5.0	-0.7	-9.6	-7.8	1.3	-6.2	-7.9		-3.7
現在の設備																			
実施した		25.0	27.0	30.5	22.9	25.3	28.4	26.5	26.8	26.3	26.8	28.2	27.7	30.2	23.2	31.4	25.5		26.8
事業用地・建物		3.3	2.7	5.2	2.0	0.6	5.2	5.2	6.0	3.3	6.0	4.7	0.0	3.6	2.8	3.8	2.9		3.8
機械・設備の新増設		7.9	12.2	11.7	12.4	11.0	9.0	11.6	8.7	8.6	8.7	13.4	11.5	15.1	9.9	13.2	14.6		12.7
機械・設備の更改		11.2	16.9	8.4	7.8	7.1	10.3	10.3	12.1	11.2	12.1	8.7	15.5	12.9	9.2	9.4	11.7		10.8
事務機器		12.5	6.1	8.4	5.9	11.0	7.7	8.4	6.0	7.2	6.0	8.1	5.4	10.8	4.2	8.8	6.6		5.7
車両		5.9	6.8	13.0	6.5	7.1	12.9	8.4	8.1	8.6	8.1	5.4	9.5	12.2	4.9	11.3	6.6		3.8
その他		0.7	2.0	1.3	0.7	1.9	0.6	0.0	2.0	0.7	2.0	1.4	0.7	0.7	2.5	0.7			2.5
実施しない		75.0	73.0	69.5	77.1	74.7	71.6	73.5	73.2	73.7	73.2	71.8	72.3	69.8	76.8	68.6	74.5		73.2
経営上の問題点(%)																			
売上の停滞・減少		57.2		59.1		50.9		54.8		49.1		55.1		58.7		58.3			
受注単価の低減										14.1		10.9		14.7		11.0			
国内需要の低迷										17.2		14.7		23.1		19.0			
仕事の海外流出										6.7		9.6		4.9		4.3			
受注先の減少										21.5		14.7		22.4		16.6			
区内周辺での外注先の減少										9.2		3.2		7.0		7.4			
人手不足		10.7		8.8		13.7		12.7		12.9		15.4		15.4		16.6			
従業員の高齢化										27.0		28.8		24.5		20.9			
後継者の育成										15.3		16.7		14.0		11.7			
技術・技能の継承										19.0		12.8		21.0		12.3			
設備の不足										2.5		1.3		1.4		3.1			
原材料高		25.2		25.8		25.5		15.9		16.0		8.3		6.3		4.9			
工場・機械の狭小・老朽化		15.7		13.8		18.0		21.7		10.4		16.7		16.1		17.8			
大手企業との競争の激化		1.9		3.1		2.5		4.5		0.6		0.6		1.4		3.1			
同業者間の競争の激化		15.7		16.4		18.0		15.9		4.3		7.1		7.0		12.9			
親企業による選別の強化		6.3		8.8		5.0		5.7		1.8		4.5		2.8		5.5			
仕入先からの値上げ要請		5.7		13.2		8.7		8.9		4.3		6.4		2.1		5.5			
人件費の増加		10.1		11.9		11.2		14.6		6.7		12.2		8.4		10.4			
合理化の不足		8.2		5.0		3.7		3.8		4.3		3.2		4.2		6.7			
人件費以外の経費の増加		17.0		15.1		13.0		11.5		6.1		2.6		3.5		6.7			
大手企業・工場の縮小・撤退		8.2		6.3		8.1		5.1		0.6		4.5		4.9		5.5			
為替レートの変動		3.1		5.0		9.9		8.3		4.3		2.6		2.1		2.5			
地価の高騰		0.6		0.6		0.6		0.0		0.0		0.6		0.7		0.0			
その他		1.9		1.9		2.5		1.3		3.1		1.9		2.1		1.8			
問題なし		0.6		3.1		1.2		1.9		1.8		1.3		2.8		1.2			
重点経営施策(%)																			
販路を広げる		51.6		54.7		51.0		57.7		54.9		51.6		61.5		52.1			
経費を節減する		51.0		54.7		55.4		54.5		51.9		40.6		47.6		48.5			
情報力を強化する		21.0		18.9		20.4		13.5		20.4		12.3		21.0		16.0			
新製品・技術を開発する		21.7		27.0		26.1		26.9		27.8		31.0		34.3		32.5			
不採算部門を整理・縮小する		8.9		3.8		3.8		4.5		4.9		5.2		4.9		4.3			
提携先を見つける		7.0		10.7		8.9		8.3		9.9		7.1		7.0		9.8			
機械化を推進する		7.0		3.8		5.1		6.4		6.2		9.0		6.3		9.2			
人材を確保する		20.4		22.0		23.6		21.8		21.6		29.0		21.7		24.5			
パート化を図る		3.8		0.6		5.7		3.2		1.2		3.2		2.8		1.2			
教育訓練を強化する		15.3		13.2		9.6		13.5		13.6		13.5		15.4		13.5			
労働条件を改善する		1.9		3.1		1.3		1.9		2.5		3.9		1.4		1.8			
工場・機械を増設・移転する		8.3		4.4		5.1		9.0		8.0		8.4		7.7		8.0			
不動産の有効活用を図る		3.2		3.1		1.3		1.9		0.6		2.6		0.7		3.1			
その他		0.6		1.3		1.3		0.6		1.9		0.0		2.1		0.6			
特になし		5.7		3.1		6.8		7.6		1.8		4.5		2.8		5.5			
有効回答事業所数		161		161		161		157		164		157		158		165			

* 経営上の問題点は、27年4~6月期より一部項目変更。

<削除>

「輸入製品との競争の激化」「利幅の縮小」「販売輸入先からの値下げ要請」「取引先の減少」「生産能力の不足」「下請の確保難」「代金回収の悪化」「天候の不順」「地場産業の衰退」

<新設>

「受注単価の低減」「国内需要の低迷」「仕事の海外流出」「受注先の減少」「区内周辺での外注先の減少」「従業員の高齢化」「後継者の育成」「技術・技能の継承」「設備の不足」

小売業
 地域名:大田区
 中分類:業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成28年1~3月期 1/2

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期
		4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		
業況	良い	16.3	7.2	6.9	8.4	11.8	9.0	12.1	10.9	11.0	12.1	14.3	15.2	10.1	13.3	13.0	5.8		11.3
	普通	29.6	28.9	28.7	32.6	30.4	29.0	39.4	26.7	40.0	40.4	27.6	35.4	33.3	39.8	27.8	34.8		35.7
	悪い	54.1	63.9	64.4	58.9	57.8	62.0	48.5	62.4	49.0	47.5	58.2	49.5	56.5	46.9	59.1	59.4		53.0
	D・I	-37.8	-56.6	-57.4	-50.5	-46.1	-53.0	-36.4	-51.5	-38.0	-35.4	-43.9	-34.3	-46.4	-33.7	-46.1	-53.6		-41.7
	修正値	-45.8	-58.3	-57.4	-53.9	-39.3	-55.5	-45.1	-48.0	-43.1	-39.6	-42.7	-42.3	-38.5	-35.6	-53.5	-46.3	-15.0	-46.4
	傾向値	-35.9		-36.1		-37.0		-40.4		-44.4		-42.8		-41.1		-42.4			
売上額	増加	25.5	10.8	18.6	17.3	18.6	23.5	14.1	9.9	25.0	20.2	20.6	16.2	17.8	27.6	16.4	7.9		18.1
	変らず	27.6	20.5	19.6	31.6	19.6	23.5	28.3	28.7	29.0	39.4	24.7	30.3	30.7	27.6	21.6	33.7		34.5
	減少	46.9	68.7	61.8	51.0	61.8	52.9	57.6	61.4	46.0	40.4	54.6	53.5	51.5	44.9	62.1	58.4		47.4
	D・I	-21.4	-57.8	-43.1	-33.7	-43.1	-29.4	-43.4	-51.5	-21.0	-20.2	-34.0	-37.4	-33.7	-17.3	-45.7	-50.5		-29.3
	修正値	-33.5	-56.9	-39.0	-42.9	-43.0	-38.4	-44.7	-44.6	-31.2	-21.4	-29.0	-42.5	-31.8	-27.6	-46.1	-40.6	-14.0	-32.5
	傾向値	-31.1		-28.9		-28.3		-33.4		-37.7		-36.5		-34.2		-33.3			
収益	増加	19.4	12.0	5.9	11.2	10.8	15.7	12.2	7.9	20.0	17.3	14.3	14.1	24.8	20.4	12.9	4.0		17.2
	変らず	22.4	21.7	27.5	29.6	26.5	25.5	26.5	30.7	32.0	34.7	26.5	34.3	23.8	26.5	28.4	36.6		30.2
	減少	58.2	66.3	66.7	59.2	62.7	58.8	61.2	61.4	48.0	48.0	59.2	51.5	51.5	53.1	58.6	59.4		52.6
	D・I	-38.8	-54.2	-60.8	-48.0	-52.0	-43.1	-49.0	-53.5	-28.0	-30.6	-44.9	-37.4	-26.7	-32.7	-45.7	-55.4		-35.3
	修正値	-46.1	-53.7	-58.3	-52.7	-51.5	-48.7	-51.2	-47.4	-36.2	-33.9	-40.8	-42.0	-25.3	-37.4	-48.6	-46.4	-24.0	-40.7
	傾向値	-39.7		-40.2		-41.0		-45.5		-48.8		-45.4		-40.3		-36.7			
価格動向	販売価格	2.2	-19.0	1.1	-8.8	-26.5	1.1	-20.3	-32.1	6.8	-10.0	-12.5	5.5	-9.9	-5.6	-10.0	-24.8		-10.0
	// 修正値	-6.0	-25.7	-3.1	-13.2	-22.5	-5.0	-25.1	-24.3	-3.5	-16.4	-15.0	-6.3	-2.0	-10.9	-11.7	-12.4	-10.0	-12.4
	// 傾向値	-13.4		-7.8		-5.1		-8.2		-10.3		-11.4		-11.1		-7.7			
	仕入価格	40.7	27.4	28.9	36.0	21.7	30.0	22.9	19.5	39.2	32.9	16.7	30.1	22.1	20.8	27.5	17.6		18.8
	// 修正値	33.1	17.0	29.8	30.4	22.3	26.2	13.5	24.5	28.8	22.8	19.5	22.3	26.2	19.7	23.7	24.6	-2.0	16.2
	// 傾向値	24.8		28.7		30.7		29.6		28.3		26.6		25.1		25.8			
在庫・資	在庫数量	12.2	2.4	8.9	2.2	8.4	11.1	5.7	3.7	5.4	7.2	-5.6	-1.4	1.4	-1.4	-2.5	-2.9		-1.3
	// 修正値	9.7	4.6	9.9	-0.7	7.5	6.5	6.2	4.4	3.2	9.9	-1.8	-2.0	2.3	-3.2	-2.6	-0.7	-5.0	-1.6
	資金繰り	-25.0	-38.1	-27.8	-30.4	-41.0	-34.4	-36.2	-46.3	-20.3	-27.5	-27.8	-16.7	-33.3	-25.0	-37.5	-40.6		-41.8
	// 修正値	-31.3	-42.9	-26.9	-33.0	-39.3	-35.6	-40.1	-42.7	-27.1	-34.5	-27.3	-23.8	-28.3	-26.4	-39.4	-32.6	-11.0	-44.7
前年同	売上額	-23.9		-31.1		-43.4		-32.4		-25.7		-23.6		-25.4		-51.3			
	収益	-30.8		-48.9		-50.6		-42.0		-31.9		-28.2		-38.8		-54.4			
	販売価格	3.3		3.4		-24.1		-14.9		9.9		-2.8		-13.4		-11.4			
雇用	残業時間	-3.3	-8.5	-4.7	-5.6	-10.8	-5.8	-13.4	-19.5	-13.7	-10.6	-11.0	-9.7	0.0	-4.1	-7.7	-7.6		-1.3
	人手	-28.9	-14.8	-25.0	-30.0	-18.5	-21.8	-19.4	-16.5	-28.8	-25.4	-18.3	-29.2	-32.8	-25.0	-28.6	-32.8		-34.2
借入金	借入難易度	-7.9		2.3		-11.0		0.0		0.0		1.4		-4.5		-3.8			
	借入をした(%)	23.3	12.0	25.0	8.0	28.4	9.3	22.4	10.0	18.1	7.8	12.9	7.1	17.9	11.1	21.8	9.0		13.5
	借入をしな(%)	76.7	88.0	75.0	92.0	71.6	90.7	77.6	90.0	81.9	92.2	87.1	92.9	82.1	88.9	78.2	91.0		86.5
有効回答事業所数		99	102		102		99		100		99		101		116				

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期
	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		
現在の設備	-16.7	-18.3	-16.9	-15.9	-16.0	-19.5	-18.2	-13.8	-10.8	-18.2	-9.7	-10.0	-20.6	-11.3	-24.7	-20.6		-21.1
実施した	26.1	16.2	26.4	20.2	21.1	19.5	19.4	16.0	27.9	21.7	16.9	24.6	17.6	19.1	18.2	23.1		14.3
投資																		
動向																		
(%)																		
内容																		
事業用地・建物	2.3	2.7	1.1	2.4	1.3	2.4	3.2	5.3	2.9	1.7	2.8	7.7	4.4	2.9	2.6	1.5		1.4
機械・設備の新・増設	6.8	4.1	6.9	6.0	5.3	6.1	1.6	1.3	7.4	5.0	1.4	12.3	1.5	2.9	3.9	6.2		4.3
機械・設備の更改	8.0	9.5	11.5	7.1	7.9	11.0	6.5	8.0	10.3	10.0	8.5	7.7	5.9	8.8	5.2	7.7		5.7
事務機器	10.2	4.1	4.6	6.0	3.9	1.2	4.8	5.3	4.4	1.7	5.6	4.6	4.4	5.9	6.5	3.1		2.9
車両	6.8	4.1	8.0	3.6	10.5	6.1	4.8	5.3	11.8	10.0	7.0	9.2	8.8	7.4	6.5	4.6		4.3
その他	0.0	2.7	0.0	1.2	0.0	1.2	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	1.3	3.1		0.0
実施しない	73.9	83.8	73.6	79.8	78.9	80.5	80.6	84.0	72.1	78.3	83.1	75.4	82.4	80.9	81.8	76.9		85.7
経営上の問題点																		
(%)																		
売上の停滞・減少	56.5		64.0		66.3		54.4		56.2		60.3		56.5		53.8			
人手不足	21.7		13.5		14.5		13.2		20.5		23.3		27.5		23.8			
同業者間の競争の激化	26.1		22.5		19.3		22.1		15.1		17.8		23.2		17.5			
大型店との競争の激化	13.0		10.1		12.0		13.2		11.0		8.2		11.6		16.3			
輸入製品との競争の激化	3.3		2.2		1.2		2.9		1.4		1.4		0.0		0.0			
利幅の縮小	29.3		19.1		32.5		29.4		26.0		27.4		26.1		25.0			
取扱商品の陳腐化	3.3		7.9		3.6		10.3		4.1		6.8		4.3		3.8			
販売商品の不足	4.3		4.5		8.4		4.4		5.5		6.8		2.9		3.8			
販売納入先からの値下げ要請	1.1		3.4		0.0		2.9		0.0		0.0		0.0		0.0			
仕入先からの値上げ要請	9.8		19.1		15.7		10.3		13.7		9.6		14.5		11.3			
人件費の増加	15.2		9.0		8.4		10.3		15.1		6.8		18.8		18.8			
人件費以外の経費の増加	3.3		3.4		8.4		5.9		5.5		4.1		1.4		10.0			
取引先の減少	17.4		22.5		20.5		14.7		11.0		20.5		21.7		15.0			
商圏人口の減少	4.3		2.2		3.6		2.9		4.1		5.5		1.4		6.3			
商店街の集客力の低下	18.5		15.7		9.6		22.1		12.3		12.3		13.0		13.8			
店舗の狭小・老朽化	7.6		10.1		6.0		2.9		8.2		6.8		5.8		6.3			
代金回収の悪化	2.2		3.4		0.0		2.9		4.1		0.0		2.9		3.8			
地価の高騰	1.1		0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
駐車場の確保難	2.2		3.4		2.4		2.9		2.7		4.1		2.9		2.5			
天候の不順	8.7		12.4		3.6		5.9		8.2		9.6		5.8		10.0			
地場産業の衰退	5.4		4.5		3.6		5.9		2.7		2.7		0.0		3.8			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.2		3.4		0.0		0.0		1.4		4.1		1.4		1.3			
その他	2.2		3.4		2.4		4.4		4.1		1.4		4.3		1.3			
問題なし	3.3		3.4		2.4		7.4		12.3		6.8		7.2		5.0			
重点経営施策																		
(%)																		
品揃えを改善する	29.7		24.4		24.1		24.2		22.5		31.0		34.8		24.7			
経費を節減する	50.5		50.0		61.4		42.4		54.9		45.1		53.6		49.4			
宣伝・広報を強化する	17.6		15.6		15.7		22.7		18.3		18.3		13.0		16.9			
新しい事業を始める	16.5		14.4		14.5		10.6		9.9		7.0		13.0		14.3			
店舗・設備を改装する	5.5		8.9		4.8		3.0		8.5		7.0		5.8		7.8			
仕入先を開拓・選別する	22.0		18.9		13.3		24.2		16.9		21.1		23.2		16.9			
営業時間を延長する	1.1		2.2		0.0		4.5		1.4		5.6		2.9		3.9			
売れ筋商品を取扱う	20.9		21.1		27.7		22.7		26.8		18.3		17.4		15.6			
商店街事業を活性化させる	5.5		4.4		7.2		7.6		1.4		5.6		1.4		7.8			
機械化を推進する	1.1		3.3		2.4		1.5		0.0		0.0		2.9		5.2			
人材を確保する	22.0		12.2		18.1		25.8		19.7		23.9		20.3		23.4			
パート化を図る	3.3		3.3		3.6		1.5		2.8		0.0		4.3		1.3			
教育訓練を強化する	15.4		15.6		14.5		6.1		9.9		11.3		13.0		6.5			
輸入品の取扱いを増やす	2.2		2.2		0.0		1.5		2.8		1.4		1.4		0.0			
不動産の有効活用を図る	6.6		3.3		3.6		1.5		2.8		2.8		4.3		3.9			
その他	3.3		4.4		0.0		0.0		0.0		1.4		1.4		0.0			
特になし	6.6		10.0		4.8		12.1		11.3		12.7		10.1		5.2			
有効回答事業所数	99		102		102		99		100		99		101		116			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期		
		26年 4~6月期	18.5	26年 7~9月期	22.2	21.4	26年 10~12月期	18.8	22.9	21.4	11.5	27年 4~6月期	18.8	17.8	27年 7~9月期	19.0	26.7			31.8	26.5
業 況	良い	22.2	18.5	22.2	21.4	18.8	22.9	21.4	11.5	18.8	17.8	19.0	26.7	31.8	26.5	28.4	24.3		14.7		
	普通	40.4	37.0	34.3	42.9	37.5	40.6	35.0	37.5	34.7	38.6	35.2	31.7	33.6	37.3	38.5	41.1		35.8		
	悪い	37.4	44.4	43.4	35.7	43.8	36.5	43.7	51.0	46.5	43.6	45.7	41.6	34.5	36.3	33.0	34.6		49.5		
	D-I	-15.2	-25.9	-21.2	-14.3	-25.0	-13.5	-22.3	-39.6	-27.7	-25.7	-26.7	-14.9	-2.7	-9.8	-4.6	-10.3	-2.0	-34.9		
売 上 額	増加	22.0	11.7	28.3	26.0	22.7	28.3	27.2	15.5	22.8	23.5	18.1	27.0	31.5	33.7	33.0	26.4		16.5		
	変らず	28.0	36.0	31.3	43.0	37.1	38.4	20.4	40.2	27.7	27.5	25.7	34.0	26.1	28.8	28.4	31.8		24.8		
	減少	50.0	52.3	40.4	31.0	40.2	33.3	52.4	44.3	49.5	49.0	56.2	39.0	42.3	37.5	38.5	41.8		58.7		
	D-I	-28.0	-40.5	-12.1	-5.0	-17.5	-5.1	-25.2	-28.9	-26.7	-25.5	-38.1	-12.0	-10.8	-3.8	-5.5	-15.5	5.0	-42.2		
受 注 残	増加	17.2	15.9	24.2	29.6	15.5	24.2	21.8	12.4	19.0	23.0	16.2	23.0	23.6	28.8	18.5	22.9		17.6		
	変らず	36.4	31.9	36.4	38.8	39.2	42.4	26.7	47.4	38.0	31.0	41.9	38.0	35.5	35.6	37.0	33.0		30.6		
	減少	46.5	52.2	39.4	31.6	45.4	33.3	51.5	40.2	43.0	46.0	41.9	39.0	40.9	35.6	44.4	44.0		51.9		
	D-I	-29.3	-36.2	-15.2	-2.0	-29.9	-9.1	-29.7	-27.8	-24.0	-23.0	-25.7	-16.0	-17.3	-6.7	-25.9	-21.1	-9.0	-34.3		
施 工 高	増加	15.1	14.5	30.4	25.8	24.7	32.3	23.1	14.3	21.9	21.1	20.0	25.0	28.2	29.8	35.9	22.9		18.4		
	変らず	33.3	27.5	33.7	41.9	28.6	35.5	26.4	28.6	30.2	28.9	30.5	38.5	30.0	36.5	21.4	35.8		23.3		
	減少	51.6	58.0	35.9	32.3	46.8	32.3	50.5	57.1	47.9	50.0	49.5	36.5	41.8	33.7	42.7	41.3		58.3		
	D-I	-36.6	-43.5	-5.4	-6.5	-22.1	0.0	-27.5	-42.9	-26.0	-28.9	-29.5	-11.5	-13.6	-3.8	-6.8	-18.3	7.0	-39.8		
収 益	増加	17.4	8.9	21.5	22.6	16.7	21.5	20.0	14.1	20.6	18.0	13.3	22.7	23.4	22.3	32.7	18.2		16.3		
	変らず	28.3	30.4	39.8	37.6	30.8	39.8	26.7	25.6	21.6	30.3	29.5	30.9	35.1	37.9	23.1	40.0		26.9		
	減少	54.3	60.7	38.7	39.8	52.6	38.7	53.3	60.3	57.7	51.7	57.1	46.4	41.4	39.8	44.2	41.8		56.7		
	D-I	-37.0	-51.8	-17.2	-17.2	-35.9	-17.2	-33.3	-46.2	-37.1	-33.7	-43.8	-23.7	-18.0	-17.5	-11.5	-23.6	6.0	-40.4		
価 格 動 向	請負価格	-23.1	-18.8	-8.7	-8.7	-29.5	-15.4	-27.5	-32.1	-30.9	-30.0	-26.7	-22.7	-18.9	-17.3	-15.5	-18.2	3.0	-34.0		
	材料価格	57.3	60.9	50.0	51.7	55.8	48.9	34.4	53.2	45.2	42.0	40.8	43.0	31.8	35.9	22.8	30.0	-9.0	25.7		
在 庫 ・ 資 金	材料在庫数量	-2.3	-4.5	-3.4	-4.6	-4.1	-1.1	-10.2	-2.7	2.2	-4.7	-4.0	1.1	-1.9	-4.0	-2.0	-1.9	0.0	1.0		
	資金繰り	-19.6	-40.6	-14.1	-25.0	-19.2	-10.9	-25.6	-38.5	-24.7	-36.7	-18.3	-23.7	-9.9	-17.5	-5.8	-21.6	4.0	-5.8		
前 年 同	売上額	-14.3		-12.1		-19.2		-16.7		-23.5		-29.8		-15.3		-11.1					
	収益	-30.8		-17.4		-38.5		-33.0		-33.7		-37.5		-19.1		-15.8					
雇 用	残業時間	-24.2	-20.6	-11.1	-1.1	-2.6	-6.7	-13.2	-10.4	-23.7	-28.1	-21.2	-15.5	-8.3	1.0	-6.8	-8.3		-21.6		
	人手	-46.1	-30.9	-43.5	-57.3	-50.0	-59.8	-53.8	-46.2	-37.8	-47.8	-36.5	-45.4	-52.7	-52.0	-45.6	-50.0		-41.2		
借 入 金	借入難易度	5.6		6.7		-5.3		3.3		8.7		6.8		12.8		8.9					
	借入をした(%)	37.2	31.7	38.9	24.7	30.7	20.9	35.6	26.0	37.6	18.2	32.4	28.4	45.8	18.8	40.2	25.0		16.8		
	借入をしな(%)	62.8	68.3	61.1	75.3	69.3	79.1	64.4	74.0	62.4	81.8	67.6	71.6	54.2	81.2	59.8	75.0		83.2		
有効回答事業所数		100		100		97		104		102		105		111		109					

* 建設業は、26年1~3月期より調査を実施。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期
	4~6月期	7~9月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-17.3	-19.0	-10.3	-16.3	-16.4	-6.9	-13.6	-16.7	-15.8	-11.8	-12.2	-15.1	-11.3	-14.4	-17.0	-11.3			-15.2
	実施した	31.7	37.1	43.7	29.3	35.3	29.6	35.3	32.8	33.7	31.2	34.0	31.5	39.0	37.0	37.1	31.2			36.3
	事業用地・建物	2.4	6.5	6.9	4.0	4.4	2.5	7.1	3.1	6.3	7.5	7.2	4.3	7.0	4.3	8.2	5.2			7.7
	機械・設備の新・増設	3.7	3.2	9.2	6.7	8.8	6.2	4.7	1.6	9.5	6.3	9.3	7.6	4.0	8.7	7.2	7.3			5.5
	機械・設備の更改	6.1	3.2	12.6	8.0	8.8	8.6	10.6	4.7	6.3	6.3	7.2	7.6	9.0	7.6	4.1	8.3			3.3
	事務機器	14.6	16.1	25.3	10.7	14.7	13.6	15.3	6.3	15.8	11.3	15.5	10.9	17.0	13.0	15.5	12.5			16.5
	車両	18.3	24.2	19.5	17.3	26.5	17.3	22.4	29.7	22.1	18.8	18.6	21.7	23.0	23.9	21.6	16.7			20.9
	その他	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	2.5	2.1	1.1	1.0	5.4	0.0	2.1			0.0
	実施しない	68.3	62.9	56.3	70.7	64.7	70.4	64.7	67.2	66.3	68.8	66.0	68.5	61.0	63.0	62.9	68.8			63.7
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	35.9		35.5		42.9		38.2		40.2		33.7		38.2		42.7			
人手不足		42.4		44.1		44.2		51.7		44.3		47.1		56.4		48.5				
大手企業との競争の激化		7.6		9.7		10.4		10.1		10.3		4.8		4.5		7.8				
同業者間の競争の激化		23.9		15.1		24.7		20.2		19.6		19.2		18.2		27.2				
親企業による選別の強化		3.3		4.3		2.6		2.2		2.1		1.9		1.8		2.9				
合理化の不足		0.0		4.3		1.3		3.4		2.1		1.9		3.6		1.9				
利幅の縮小		30.4		33.3		31.2		27.0		36.1		36.5		24.5		31.1				
材料価格の上昇		27.2		18.3		27.3		19.1		15.5		14.4		19.1		15.5				
下請の確保難		20.7		16.1		18.2		16.9		25.8		22.1		22.7		17.5				
駐車場・資材置場の確保難		4.3		1.1		3.9		1.1		7.2		3.8		4.5		9.7				
人件費の増加		28.3		17.2		13.0		13.5		8.2		14.4		15.5		4.9				
人件費以外の経費の増加		14.1		16.1		14.3		7.9		8.2		8.7		8.2		12.6				
取引先の減少		7.6		14.0		13.0		19.1		13.4		15.4		10.9		7.8				
技術力の不足		7.6		8.6		6.5		7.9		10.3		10.6		11.8		10.7				
代金回収の悪化		2.2		4.3		1.3		1.1		2.1		3.8		1.8		1.0				
天候の不順		3.3		4.3		2.6		5.6		9.3		4.8		3.6		3.9				
地場産業の衰退	1.1		2.2		3.9		4.5		4.1		2.9		3.6		1.9					
大手企業・工場の縮小・撤退	3.3		0.0		0.0		1.1		2.1		0.0		0.9		0.0					
その他	1.1		1.1		0.0		2.2		0.0		0.0		0.0		1.9					
問題なし	2.2		5.4		0.0		4.5		1.0		3.8		1.8		2.9					
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	31.1		31.5		32.9		29.2		28.9		30.1		31.2		29.1				
	経費を節減する	44.4		42.4		43.4		40.4		38.1		44.7		44.0		36.9				
	情報力を強化する	25.6		17.4		23.7		23.6		19.6		18.4		22.0		22.3				
	新しい工法を導入する	6.7		5.4		6.6		7.9		3.1		1.9		5.5		4.9				
	新しい事業を始める	5.6		7.6		6.6		9.0		6.2		6.8		5.5		4.9				
	技術力を高める	30.0		30.4		30.3		34.8		38.1		46.6		43.1		42.7				
	人材を確保する	52.2		57.6		53.9		51.7		54.6		58.3		49.5		56.3				
	パート化を図る	1.1		0.0		0.0		1.1		1.0		1.9		1.8		1.0				
	教育訓練を強化する	10.0		15.2		17.1		13.5		15.5		17.5		16.5		19.4				
	労働条件を改善する	10.0		12.0		11.8		11.2		4.1		8.7		3.7		5.8				
	不動産の有効活用を図る	5.6		2.2		1.3		3.4		1.0		1.0		0.9		1.0				
その他	1.1		1.1		0.0		1.1		2.1		0.0		0.9		0.0					
特になし	7.6		14.0		13.0		19.1		13.4		15.4		10.9		7.8					
有効回答事業所数		100		100		97		104		102		105		111		109				

* 建設業は、26年1~3月期より調査を実施。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期	
		4~6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期				
業 況	良い	20.5	23.8	23.0	18.1	20.8	19.2	16.5	20.8	12.8	12.8	22.1	15.6	32.7	21.3	16.9	15.4		12.9	
	普通	43.8	43.8	37.8	41.7	34.7	47.9	43.0	37.5	26.9	39.7	48.1	36.4	32.7	48.0	47.9	38.5		50.0	
	悪い	35.6	32.5	39.2	40.3	44.4	32.9	40.5	41.7	60.3	47.4	29.9	48.1	34.6	30.7	35.2	46.2		37.1	
	D-I	-15.1	-8.8	-16.2	-22.2	-23.6	-13.7	-24.1	-20.8	-47.4	-34.6	-7.8	-32.5	-1.9	-9.3	-18.3	-30.8	-16.0		-24.3
売 上 額	増加	26.0	27.5	36.5	25.0	30.6	43.1	21.5	22.2	26.9	21.5	29.9	23.1	28.0	27.6	15.3	10.7		21.1	
	変らず	31.5	41.3	27.0	37.5	38.9	37.5	39.2	41.7	20.5	34.2	44.2	42.3	40.0	48.7	40.3	50.7		42.3	
	減少	42.5	31.3	36.5	37.5	30.6	19.4	39.2	36.1	52.6	44.3	26.0	34.6	32.0	23.7	44.4	38.7		36.6	
	D-I	-16.4	-3.8	0.0	-12.5	0.0	23.6	-17.7	-13.9	-25.6	-22.8	3.9	-11.5	-4.0	3.9	-29.2	-28.0	-25.0		-15.5
収 益	増加	26.0	22.5	27.0	25.0	20.8	26.0	19.0	15.3	21.8	11.5	27.3	23.1	26.7	18.4	19.2	12.0		22.2	
	変らず	34.2	45.0	31.1	36.1	43.1	45.2	32.9	43.1	21.8	41.0	40.3	39.7	53.3	53.9	39.7	54.7		41.7	
	減少	39.7	32.5	41.9	38.9	36.1	28.8	48.1	41.7	56.4	47.4	32.5	37.2	20.0	27.6	41.1	33.3		36.1	
	D-I	-13.7	-10.0	-14.9	-13.9	-15.3	-2.7	-29.1	-26.4	-34.6	-35.9	-5.2	-14.1	6.7	-9.2	-21.9	-21.3	-29.0		-13.9
価 格 動 向	サービス提供価格	0.0	-9.4	4.8	-3.6	-3.4	-1.6	-4.6	-6.8	-11.3	-3.1	1.4	-7.0	5.3	0.0	-5.2	-9.3	-10.0	-10.5	
	仕入価格	73.7	77.8	60.9	68.4	20.7	52.4	25.4	8.6	35.7	28.4	-18.1	37.1	-7.8	0.0	-12.1	2.0	-4.0	12.3	
資 金 繰 り	資金繰り	-13.8	-11.1	-26.6	-31.0	-18.6	-27.0	-22.4	-27.1	-23.3	-29.9	-15.3	-26.0	-7.8	-19.4	-21.1	-11.8	-13.0	-23.2	
前 年 同 比	売上額	7.1		9.5	3.4		-9.0		-20.0		12.1		-11.5		-3.5					
	収益	-7.0		-4.7	-17.2		-9.1		-23.9		-3.0		-3.8		-7.1					
雇 用	残業時間	-12.3	-32.4	1.6	-22.8	8.6	9.8	-28.4	-12.1	-31.0	-25.4	-2.8	-12.7	-7.8	4.3	-24.6	-15.7		-12.5	
	人手	-36.2	-42.1	-43.8	-31.0	-53.4	-52.5	-55.2	-48.3	-54.9	-52.2	-60.6	-56.3	-67.3	-67.1	-57.1	-65.4		-56.4	
借 入 金	借入難易度	-1.8		-9.5	-3.7		0.0		-3.0		4.5		6.3		9.3					
	借入をした(%)	41.1	29.4	43.5	27.8	43.9	30.0	47.0	27.5	40.0	33.9	44.9	26.2	37.3	28.8	43.9	28.0		20.4	
	借入をしな(%)	58.9	70.6	56.5	72.2	56.1	70.0	53.0	72.5	60.0	66.1	55.1	73.8	62.7	71.2	56.1	72.0		79.6	
有効回答事業所数		73		74		72		79		78		77		75		73				

* 運輸業は、26年1~3月期より調査を実施。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		26年		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		対 前期比	28年 4~6月期
	4~6月期	7~9月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-19.3	-28.9	-19.4	-22.2	-17.5	-21.7	-12.1	-17.9	-17.4	-15.2	-12.7	-19.1	-28.8	-14.1	-17.5	-34.6			-16.1
	実施した	62.3	63.3	63.8	52.1	55.4	58.2	62.9	63.0	46.3	48.3	53.7	48.5	55.8	53.7	50.9	52.9			45.3
	事業用地・建物	7.5	13.3	13.8	8.3	10.7	3.6	8.1	7.4	4.5	5.2	3.0	4.5	9.6	1.5	1.9	3.9			0.0
	機械・設備の新・増設	7.5	3.3	13.8	6.3	8.9	12.7	4.8	5.6	9.0	5.2	14.9	9.1	9.6	11.9	11.3	13.7			9.4
	機械・設備の更改	13.2	13.3	5.2	10.4	3.6	9.1	9.7	14.8	7.5	12.1	9.0	12.1	7.7	11.9	9.4	13.7			13.2
	事務機器	18.9	20.0	19.0	12.5	10.7	16.4	8.1	7.4	10.4	6.9	11.9	4.5	13.5	7.5	17.0	9.8			17.0
	車両	43.4	50.0	53.4	39.6	42.9	43.6	50.0	46.3	31.3	32.8	44.8	34.8	42.3	41.8	39.6	41.2			34.0
その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9	1.5	0.0	0.0			0.0	
実施しない	37.7	36.7	36.2	47.9	44.6	41.8	37.1	37.0	53.7	51.7	46.3	51.5	44.2	46.3	49.1	47.1			54.7	
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	38.6		35.5		36.2		35.8		51.4		33.8		46.2		45.6				
	人手不足	43.9		50.0		48.3		55.2		51.4		57.7		53.8		61.4				
	同業者間の競争の激化	12.3		17.7		20.7		16.4		20.0		14.1		11.5		8.8				
	大企業との競争の激化	5.3		3.2		1.7		4.5		4.3		1.4		0.0		0.0				
	合理化の不足	7.0		4.8		6.9		3.0		5.7		7.0		3.8		3.5				
	利幅の縮小	22.8		22.6		20.7		19.4		14.3		19.7		15.4		12.3				
	取扱サービスの陳腐化	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		1.9		0.0				
	仕入価格の上昇	42.1		48.4		20.7		16.4		24.3		9.9		11.5		8.8				
	サービス提供価格の値下げ要請	7.0		4.8		6.9		1.5		7.1		8.5		3.8		14.0				
	人件費の増加	24.6		30.6		24.1		28.4		22.9		26.8		30.8		24.6				
	人件費以外の経費の増加	24.6		16.1		15.5		13.4		17.1		14.1		13.5		3.5				
	取引先の減少	8.8		3.2		10.3		10.4		11.4		9.9		17.3		8.8				
	技術力の不足	1.8		3.2		3.4		4.5		2.9		4.2		7.7		3.5				
	商圏人口の減少	0.0		1.6		0.0		1.5		0.0		1.4		0.0		0.0				
	地価の高騰	0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		1.8				
	駐車場の確保難	1.8		6.5		10.3		11.9		11.4		11.3		13.5		7.0				
	車両の老朽化	19.3		27.4		31.0		19.4		20.0		25.4		23.1		33.3				
	店舗・設備の狭小・老朽化	5.3		1.6		5.2		7.5		4.3		5.6		3.8		10.5				
	代金回収の悪化	1.8		0.0		5.2		1.5		1.4		0.0		0.0		1.8				
	天候の不順	0.0		3.2		0.0		1.5		1.4		1.4		0.0		1.8				
地場産業の衰退	1.8		0.0		1.7		1.5		0.0		1.4		5.8		3.5					
大手企業・工場の縮小・撤退	1.8		3.2		3.4		1.5		0.0		0.0		0.0		1.8					
その他	1.8		0.0		1.7		3.0		2.9		2.8		3.8		1.8					
問題なし	1.8		1.6		1.7		4.5		0.0		2.8		3.8		0.0					
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	32.7		42.2		48.3		38.8		47.9		34.3		38.5		38.6				
	経費を節減する	61.8		57.8		43.1		43.3		52.1		44.3		42.3		49.1				
	宣伝・広報を強化する	1.8		4.7		8.6		7.5		5.6		7.1		5.8		8.8				
	新しい事業を始める	5.5		12.5		15.5		14.9		11.3		10.0		17.3		12.3				
	車両を新規導入・修繕する	34.5		35.9		27.6		29.9		21.1		28.6		25.0		15.8				
	店舗改装や設備修繕をする	5.5		1.6		3.4		1.5		0.0		1.4		0.0		10.5				
	提携先を見つける	12.7		6.3		10.3		9.0		9.9		12.9		5.8		12.3				
	技術力を強化する	9.1		9.4		10.3		9.0		12.7		17.1		11.5		5.3				
	人材を確保する	45.5		54.7		51.7		43.3		50.7		60.0		63.5		57.9				
	パート化を図る	0.0		3.1		0.0		1.5		2.8		0.0		0.0		0.0				
	教育訓練を強化する	18.2		18.8		19.0		17.9		22.5		12.9		19.2		14.0				
	労働条件を改善する	12.7		6.3		6.9		10.4		9.9		10.0		11.5		12.3				
	不動産の有効活用を図る	1.8		0.0		0.0		6.0		2.8		2.9		3.8		1.8				
その他	3.6		1.6		1.7		6.0		4.2		4.3		3.8		5.3					
特になし	1.8		1.6		5.2		3.0		1.4		1.4		3.8		1.8					
有効回答事業所数	73		74		72		79		78		77		75		73					

* 運輸業は、26年1~3月期より調査を実施。

調査の概要

1. 調査時期 平成 28 年 4 月～5 月
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	250	165
小 売 業	190	116
建 設 業	190	109
運 輸 業	150	73
合 計	780	463

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当
〒144-0035 東京都大田区南蒲田一丁目 20 番 20 号
TEL 03(3733)6466 FAX 03(3733)6459
E-mail jigyo1315@pio-ota.jp