

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成28年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 58	売上の停滞・減少 65	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 54
2位	従業員の高齢化 21	国内需要の低迷 28	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 30
3位	国内需要の低迷 19	従業員の高齢化 22	人手不足 20 工場・機械の狭小・老朽化 20	人手不足 25
4位	工場・機械の狭小・老朽化 18	受注先の減少 19	技術・技能の継承 18	国内需要の低迷 22
5位	受注先の減少 17 人手不足 17	工場・機械の狭小・老朽化 18	国内需要の低迷 17	技術・技能の継承 21

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成28年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 52	売上の停滞・減少 62	売上の停滞・減少 56
2位	利幅の縮小 25	同業者間の競争の激化 28	人手不足 25	人手不足 25
3位	人手不足 24	人手不足 27	同業者間の競争の激化 23 利幅の縮小 23	利幅の縮小 21
4位	人件費の増加 19	利幅の縮小 22	商店街の集客力の低下 21	取引先の減少 20
5位	同業者間の競争の激化 18	大型店との競争の激化 19	仕入先からの値上げ要請 16 天候の不順 16	同業者間の競争の激化 18 大型店との競争の激化 18

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成28年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 49	売上の停滞・減少 44	人手不足 41	人手不足 50
2位	売上の停滞・減少 43	利幅の縮小 37	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 46
3位	利幅の縮小 31	人手不足 34	利幅の縮小 24	利幅の縮小 31
4位	同業者間の競争の激化 27	同業者間の競争の激化 21	天候の不順 21	下請の確保難 21
5位	下請の確保難 18	下請の確保難 15	下請の確保難 19 人件費の増加 19	人件費の増加 16

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成28年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 61	売上の停滞・減少 57 人手不足 57	人手不足 53	人手不足 63
2位	売上の停滞・減少 46	人件費の増加 26	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 43
3位	車両の老朽化 33	車両の老朽化 20	人件費の増加 32	人件費の増加 29
4位	人件費の増加 25	利幅の縮小 13 取引先の減少 13 駐車場の確保難 13	車両の老朽化 30	仕入価格の上昇 22
5位	サービス提供価格の値下げ要請 14	仕入価格の上昇 12	人件費以外の経費の増加 18	車両の老朽化 21

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 1 取引先からの価格協力要請が厳しく、同じ仕事量をこなしても収益が上がらない。
- 2 従来の顧客より従来以外の作業（サービスに係わる作業）依頼を受け、増収増益となっている。今後も継続するものと認識している。
- 3 受注先の海外生産移管が動き出し、受注減の影響が出てきた。
- 4 グループ連結経営のため、特に景況として変化はないが、リソースの中での受注増対応が求められている。
- 5 取引先のグローバル化が進んでおり、外国企業との競争が激化。品質に対する要求が厳しくコストがかかる。

<電気機械器具>

- 1 同業者間の競争が激しい。
- 2 少しずつ良い方向に向かっていると思うが心配の種はつきない。
- 3 今年創業者の息子に社長を交代した。工場が手狭になったので来年建て替えをすることになった。事業拡大に務めたい。
- 4 主に製造業の設備投資が控えられているため、製品販売が低調となっている。米国の大統領の政策が見通せないため、しばらくは期待ができない。
- 5 安価な海外製品の参入による価格競争の激化等により、減収減益が続いている。
- 6 新規部品が好調で売上は増収している。

- 7 品質保証に2億円位投資したがその効果は全くなくその借り入れの返済に四苦八苦している。その投資は昔大手がしたが、今のような状態ではいずれ下請けも倒産してしまう。目先の利益にこだわりすぎていないか。

<一般機械器具、金型>

- 1 6月～9月上順調。10月、11月は昨年比減収であった。半導体関連の設備、空調製造ラインの設備、自動車関連の検査設備等の売上が落ち込んでいる。収益は3年連続でCNC旋盤機、測定器等の設備拡充の成果により、効率良い生産管理が定着し増収となっている。12月からの下期は減収減益予想である。
- 2 特に学生の新規採用について、非常に厳しい状況。技術系の新卒学生が採用できず困っている。
- 3 為替レートの変動による影響が大きい。円安に期待感があります。
- 4 メインになる製品の受注が今後減少する中、新規顧客獲得するべく、営業強化・展示会出展等に対応せざるを得ない状況です。
- 5 受注は活発で増収であったが、ゼネコン経由の受注に無理な納期対応や仕様変更による人材投入が相次ぎ、結果として収益は大幅に悪化した。今後は直接受注以外の引き合いを断る選別受注により、売上を求めず利益の増大を図る。
- 6 日本の自動車メーカーに製品を納入している依存率が高いため、近年、海外工場向けの物件が増えています。当社は海外拠点を持っていませんが、何とか対応し受注量を確保している状況です。
- 7 原材料（鉄板、SUS板等）の仕入値上げに対し、納入先（大手企業）でも全ての値上げを認めないため、弊社の負担額となり、収益に影響が出る。来期中に20円/kg（2万円/tの表面処理鋼板）値上げは避けられない。
- 8 協力工場等の人手不足および高齢化により価格が高騰している。
- 9 中規模企業の見積りのみの参入による、価格下落への対応が難しい。発注側に見極める事が出来ないため、「価格」のみが一人歩きしてしまう。
- 10 海外受注の際に技術をコピーされるのが不安である。
- 11 仕事量、売上、経営していくことにおいて、全ての面でマイナスの状況です。創立以来最悪の状況です。
- 12 輸入品を扱っているため、最近の円安傾向は収入面に直に影響を受ける。来期は新製品を中心に販路拡大・売上増加を見込んでおります。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 弊社はメッキ加工を行っております。リーマンショック前の売上は約20億円ありましたが、12億円（40%減少）まで減少し、スマートメーター部品の新規受注により16億円程度まで回復したものの、既往取引先の売上減少に歯止めがかかっていません。同部品の受注増加により来期売上は17億円まで増加が見込まれます。収益面は償却負担が大きく、キャッシュフローは黒字ながら赤字推移ですが、来期は売上増加に伴い経常利益は若干の黒字に改善される見込みです。
- 2 個人のような小さな会社の新しい受注先が増加。一点ものが多いが、対応するようにしている。納期の厳守。
- 3 従業員の高齢化でいつまで続けられるか不安。
- 4 受注コストの低減で利益確保が難しい。
- 5 機械の老朽化が止まらないが、収益が上がらないので悪循環。
- 6 取引先からの合理化の要請あり。
- 7 原油高の影響で銅材が値上がりしているので大変です。
- 8 1年を通して、受注差が大きいので、売上額、収益ともに変動がある。（取引先の仕事量増減）
- 9 今年度は昨年並みですが来年度の見通しがまだわかりません。
- 10 職人の高齢化で若手が入社しても長続きしなくて、職人不足のため仕事が入ってもやる人間がいない。売上増加につながらない。

<精密機械器具>

- 1 売上が低迷し、この先続けていけるのか不安。
- 2 仕事の量も収益もあまり変わらず。
- 3 今までになく非常に厳しいです。(大手からの受注減)
- 4 同業者間の競争もあり。売上減少。
- 5 売上の減少の原因は大口の受注先自体の仕事が減少したことが大きく、受注単価を時間当たり 3 千円にすれば発注するという条件を出され、泣く泣く条件をのんだ。相見積で取れなかったことが多い。新規受注先を探しているが、なかなか難しい。
- 6 一時期仕事が減少しましたが、円安傾向になってからまた仕事増になってきました。

<ほか製造業>

- 1 社員の育成期間を計算すると、常時ゆとりを持った人員確保が必要となる。
- 2 来年末まで継続した大きな仕事があるため安定しているが、退職者がいて人材が不足している。
- 3 既存得意先への売上が増加した。また、新規取引先が増えた。
- 4 受注量の増加に伴い設備が不十分で、今後どのように設備投資するか検討中。人材不足が深刻（募集しても応募がない）
- 5 設立から 63 年目、今年こそ「2 代目の体制の確立」を目指したい。売上、収益は現状とほぼ変わらず推移するものと思われる（去年に 1 名退職したが、この分はむしろ好転につながると思う）。
- 6 主要取引先からの受注減により、全体的な売上減、収益減となるが、他部門の売上増等により極力カバーができてきている状態である。
- 7 新規取引先の確保が難しく販路拡大になっていない。受注品目の減少や数量の減少で売上が伸びず積立金を取り崩している。
- 8 価格コストダウン要求が多く、収益が減る傾向にある。

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

※ 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における、区内製造業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- ・ 廃業企業が多く、仲間回しの仕事依頼が出来なくなった影響で、効率の良い仕事が出来なくなっています。
- ・ 仕事が溢れての発注案件は減少し、どこでもできない製作困難な案件が比率的に多くなってきています。

【今期における経営上の課題】

- ・ 受注金額の単価が抑えられ、コスト割れから受注できない案件が多くなっていきます。
- ・ 発注案件の価格と受注案件の見積価格不一致より、即不成立となることが多く、その後の歩み寄りによる交渉が少なくなってきました。

【事業承継についての近年の傾向や課題】

- ・ 小規模企業や、代表者が高齢者の所では継承者がなく、廃業する考えのところが多くみられます。

小売業

<家具、家電>

- 1 今期は客先も仕事がそこそこ取れています。天候の不順もあり、夏の期間が短く、売上が多少落ちましたが、10 月頃から 12 月末頃迄工事関係が順調に続き、例年より良いと思います。来年 1~3 月は年末年始の休日もあり、どうでしょうか？良くはないと考えています。
- 2 大型店との価格で負けてしまっている。

- 3 決して良いとも悪いともいえない。
- 4 売上は増加しているが、利益の確保が難しい。

<飲食店>

- 1 消費税の影響。
- 2 10月下旬に近隣に同業態の店が出来、売上が減少している。品揃えを改善、宣伝、広報を強化し、売上を戻す努力をしている。
- 3 堅調である。
- 4 年金支給額減など個人消費の全てで冷え込みが強く、売上の上昇が見込めない。食材等の値上がりも大きい。長時間労働（月 200 時間）の残業は、中小企業ならどこでも。パート化し、正社員を削減するから悪循環。

<飲食料品>

- 1 野菜の価格が下がらないために、当社の利益を圧迫している。
- 2 酒販店を経営しています。まずスーパーの価格競争、コンビニエンスストアの増加等、全てに攻められています。個人店の限界を感じています。共存共業が難しいです。
- 3 主要な顧客世代の高齢化による購買力の低下が、この数年に渡って続いている。30～40代の世代に受け入れられる商品の開発および、宣伝、広報の強化が必要と考えている。
- 4 不採算店の閉店・移転によって若干売上利益ともに上昇。
- 5 54年ぶりに東京に雪が降ったり、12月なのに18度も気温が上がったりと、不安定な気候と同様、景気の悪さを本当に実感できる10月～12月期でした。クリスマス伊ブに絶対必要なローストチキンはまあまあ売れたが、サイドメニューのサラダ、ポテトフライ、生ハムなどはさっぱり。一品尊重のシングルメニューに景気の悪さを感じる。
- 6 事業所内の売店を複数運営しているが地域の食品卸業者の廃業などで、安定的で良質な仕入先の確保に苦慮することが出てきた。
- 7 新規取引先が増えない。現取引先も売上増加が難しい。原料の仕入が安くなっている物もあるが、全体的には以前より高くなっているが、卸値は値上げできないため、利益も少ない。
- 8 小売業ですが売上が増加してきてはいますが、それに伴い、仕入れ・人件費・修繕費といった経費が増加になり、収益は変わってないが、若干減っています。

<衣服、身の回り品>

- 1 先細りで光明がみえない。
- 2 海外からの材料調達が為替の影響で厳しい。販売価格に転嫁できない。
- 3 衣料品の動向はかなり天候に左右された。11月から売上が回復してきたが、12月は失速してきた。天候要因だけでなく、「ブラックフライデー」の名の元の「バーゲンセールの前倒し」で高額品を中心に定価販売ができなくなったため。
- 4 仕入コストアップにより利益の減少と取引先のデリバリーが良くなっている状況。
- 5 過去にこだわらず、仕入れ調整で収益確保を図る。

<ほか小売業>

- 1 制度改定の影響が大きく、減益となっている。
- 2 今期も修理部門は前年を下回りましたが、工事が多かったため、売上も利益も伸びました。来期も工事の受注を増やし、20%ほど落ち込んだが修理の部分を他社メーカーと取り組み、売上増を図りたいです。
- 3 来期は材料費10%の値上がり分を、販売価格にのせられるかが課題。
- 4 今年（平成28年）は新製品に恵まれず、苦しい年でした。来年は新製品が多く出てくるため良いと考えますが、メーカーの目標設定が高いため、厳しい年になると予想されます。スタッフのモチベーションと教育訓練により、レベルアップして達成努力していくのみ。市場環境をうんぬんしている暇はなし。
- 5 例年ほぼ同じくらいの数字です。利益率を増やすような努力が必要かと思えます。

- 6 原油高が影響し、客数が減少し、売上が落ちている。
- 7 教育訓練の強化と人材の確保。
- 8 新規顧客の増強。
- 9 社員の老齢化・顧客の老齢化をどうするか。
- 10 若い人材が少ない。
- 11 売上が落ちていて経営が厳しい。
- 12 特にありません。

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より

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきないコーディネーターによる巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- ・ 昨年の天候不順による野菜価格の高騰が長引くことで、仕入に影響を与え、利益圧迫に繋がっています。ランチ時にサラダを提供する飲食店では、天候を理由に一時的に控えることができない、といった悩みが出ています。
- ・ 一方、ある洋菓子店では、本物のもみの木にクリスマス用の商品（菓子）を飾った演出を施し、顧客の支持を得て売上拡大に繋がりました。

【今期における経営上の課題】

- ・ 近隣の町工場の景気動向が、時間差で小売業や飲食店にも反映する傾向が見られます。特に区東部では、夏の賞与の減少等が秋以降の買い物や外食を控えていることに一因しているとの話が出ています。
- ・ 商店街によってはハロウィンや歳末セールスの催事を行っても、参加店自体が少なく、集客への効果を発揮できていないという声も聞かれました。

【事業承継についての近年の傾向や課題】

- ・ 店主と来店客の双方が高齢化している中、支払家賃の負担がない個店では、細々とでも営業できるため、経営改善意欲に乏しいことが多いです。このような個店では、外で働いた方が高い給与が見込めることを理由に、子息への承継には消極的です。さらに住居一体型の店舗だと、第三者への承継や店舗貸出も困難になっています。
- ・ 一方、後継者が決まっている個店では、既存の経営資源を元に顧客の若返り方策を行うなど、積極的に取り組む意欲が伝わってきます。

【他、区内小売業企業の動向】

- ・ 売上が順調である個店において、次のような共通する傾向が見られました。中には事業承継が功を奏した個店も含まれます。
 - ①品揃えやサービスの特徴を先鋭化して、高目の客単価設定ながらコアなファンを取り込んでいる。
 - ②売り場をショールーム的に捉え、顧客の嗜好を把握して「魅せる商品」を中心に陳列している。要望に応じて受注生産・仕入を行うことで、売れ残りや廃棄のリスクが比較的少なくなる。
 - ③インターネットを活用したコミュニケーションを行い、立地・通行客数・地域住民特性といった店舗に付随する制約条件を克服し、広域から顧客を獲得している。

建設業

- 1 取引先からの値下げ要請が激しい（2件）。
- 2 取引先の減少により、売上は下がったが材料込の取引であったため、収益の減少率は予想したほど大きくはないようだ。
- 3 外注工事は順調だが、自社工場の売上が上がり足引っ張る状態が慢性化している。
- 4 下請の請負金額の件。

- 5 人員増加のため、福利厚生と会議室の増築を考えている。増車のため、駐車場が一杯になってしまい、内作等の場所が狭くなってしまった。
- 6 顧客の工事発注業者数が増加し、競争が激しくなっている。
- 7 経営者の高齢で顧客も高齢となり工事を考える人が減った。売上も減った。
- 8 電気工事士の人手不足の問題と仕事がない。
- 9 前社長の死去に伴い、急遽経験の浅い30代が代表取締役となり、これからの工事の受注（売上）等が心配です。
- 10 官庁関係多く、今後も2020年の東京オリンピックまでは好況が続くと思われます。
- 11 仕事はあっても人材が不足しているため、外注に頼るしかなく、利幅が減少してしまう。
- 12 建設業の場合、水もの的な所があるので4か月程度の先は見えない。常に不安がある。それでも何とか帳尻は合うのだが。
- 13 仕事量は多いが相変わらず元請の利益確保が著しい。
- 14 経験年数や技量に応じて給料を上げていかなければ従業員に居ついてもらえないが、単価が全く上がらない。国の政策で社会保険、厚生年金等に加入したが、このままでは支払っていけない。また、毎月のように給料の上げ下げが激しい建設業には、今のような算定方法は合わない。
- 15 新規顧客がなかなか増えない。営業力の強化を図りたい。
- 16 仕事の引き合いはあるのだが、人手不足により受注に結び付かない。土木作業員の賃金がまだまだ低いため、人員の確保に至らない。
- 17 民間に関しては客先景気判断待ちで、契約停滞している。官庁、施工後の設計変更が認められず、収益減が続く。
- 18 単価は少々上昇してきている。しかし人材不足で先が見えない。
- 19 取引先の停滞による売上減少および利潤の低下による売上減が響いている。
- 20 施工受注が増加しているが、現場管理が思うようにいかない。
- 21 当社の主要な得意先は他社に買収され経営方針が定まらない。当社も方針を打ち出せずにいたが、経営陣はそのままの予定との発表がなされ、ようやく進行できる目途がたった。
- 22 鉄筋工、型枠工の不足により万能工として仕事がまわってきているが、施工費がいまだに上がらない。
- 23 当社は公共工事に移行していますが、技術者の不足と下請業者難があります。また受注しても書類等の提出が何部にも増えて、事務経費および書類が増え、困っています。
- 24 仕事があるが人がいない。中途採用を募集してもまったく人が来ない。
- 25 建設の動きが遅く停滞。全体的に行き詰まりなのかな。来年に少し期待。
- 26 今期の売上は良かったが来期やその先は不透明。新規顧客が増えて良いことだが、既存の取引先が減少気味。人手不足は協力会社で補えるが、単価が高く利益率が悪い。
- 27 支払いになってから値引きをする事業所があり困っている。
- 28 公共工事の入札での落札が前期より多く、増収増益につながっている。
- 29 売上の上昇。取引先の増加。
- 30 公共事業の予算が低下している（人件費の増加を加味していない）。
- 31 協力会社との関係が良好である。
- 32 日本人の労働者が集まらない。外国の研修生を利用しているが、毎年契約更新し、3年後には帰国する。3年で何を勉強し何が身につくというのか？今回オリンピックのために5年に延長するというが、ご都合主義で困る。外国人のためになり、日本人のためになるというのなら、徹底した技術の研鑽と日本人の文化を覚えてもらうことがより重要である。優秀な外国人により多く門戸を開くべきだ。
- 33 人件費以外の経費の増加。人手不足。
- 34 材料の値上げ、受注単価の低下により利幅が縮小してきている。
- 35 厳しい。
- 36 特にありません。

運輸業

- 1 売上の多少の減少があっても収益は確保できている。従業員の高齢化により、新たに人材の確保が求められる。
- 2 従業員の一部高齢化→若がえりを目指す（人員の確保）。もう少し新規案件が必要。
- 3 前年対比増収減益。
- 4 車両の老朽化のため、車両の入れ替え台数が多くなると苦しくなる。輸送料の値上げを要請しているがなかなか値上げは難しい。
- 5 取引先の注文数が3千~1万と、月によって大きく違い、安定した経営が難しい。
- 6 原油高の影響で利益が圧迫される。値上げの要請ができない。顧客数が少ない。
- 7 退職した従業員の分の仕事を減らさざるを得ないため、人手不足が売上減少・利益悪化に直結している。
- 8 得意先が安定しているので売上は増収となる予定。利益率も高くなる予定。
- 9 人材募集しても電話すらこない。慢性的な人手不足。
- 10 前回調査時と概ね変わりはない。今期は燃料の上昇が多少心配である。
- 11 得意先の出荷増に車両の増加、ドライバー、作業員の確保が追い付かない。同業他社の廃業や縮小に伴い協力会社が足りない。
- 12 収益減少等々。
- 13 販路は確実に広がり、収益も増加しているが、ドライバーの確保、労働条件の改善、教育訓練等を実施して、より良き社内環境の整備に努めていきたい。
- 14 仕入れ価格の上昇により、利益を圧迫している傾向が見受けられる。これから運送業者の廃業が続けば、運賃の上昇、輸送単価の上昇から更なる景気減退に陥ると思われている。
- 15 人材難。採用はできても定着せず、待遇面を見直したくとも契約単価は上がらず、職員には日々長時間労働を強いる事態。巷の景気の良い軌道を見るたびに苦しくなる。人と金は一体どこを廻っているのだろうか？
- 16 人件費の高止まり状態であり、人員募集に苦労している。ある程度売上の見込みが立つ常用の輸送業務を開拓している。
- 17 成田空港により輸入貨物の運送をしております。通関業者より輸送を依頼されておりますが、成田より都内まで2t車で11,200×13,000 4t車で16,000×18,000 低料金で運送しております。他同業者でもっと安くしている業者もいます。
- 18 燃料費が上がっているが顧客に転嫁できず。
- 19 一般産業の衰退が目に見える様なことが多く感じるので、今までの運搬面の輸送が少なくなってきた。農業には補助金などがでるが一般工業には1銭の補助もない。銀行も10~20万もの融資もしてくれないということを知ります。この金があれば助かったのに…という話を聞いたこともあった。銀行はいざとなると冷たいもので、企業を守っていかうなど思っているのか。銀行も商売なのでという。
- 20 いつ潰れてもおかしくない。
- 21 信頼できる体制作りとお客様の要望にピンポイントで答える。
- 22 労働条件を改善しようとしても、取引先大手企業が協力しない。労働条件を改善できないから人手不足。
- 23 変わらない。
- 24 荷主の方向転換による影響。
- 25 運賃は停滞。それに反して経費上昇・利益減少。車両確保しても、人材不足および高齢化し、若い人材が今の運送業には興味持たないのが現状。政府が運送に関しての関心が低く、よって今はまだ低賃金(20~30年前の運賃)で良いと考えている。運送業はこの先大手しか残れないのではないかと。5年10年後は当社も不安。
- 26 今期は大型工事の輸送が増加したが、来期はその増加が見込めず売上が減少傾向となりそうです。
- 27 社員の高齢化が進み若手が入ってこない。
- 28 特になし。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2016年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,393社	6,398社	10,791社	99.6%
うち大企業	1,084社	1,038社	2,122社	99.6%
中堅企業	1,167社	1,846社	3,013社	99.4%
中小企業	2,142社	3,514社	5,656社	99.8%
金融機関	—	—	197社	99.0%

(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	12月
2016年9月調査	-	-	107.92	108.44	107.42
2016年12月調査	-	-	104.90	106.52	103.36

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

	2015年度	修正率	2016年度		
			(計画)	修正率	
大企業	製造業	-2.3	-	-3.7	-2.0
	国内	-3.1	-	-2.5	-1.7
	輸出	-0.3	-	-6.3	-2.7
	非製造業	-2.8	-	-2.8	-1.3
全産業	-2.6	-	-3.2	-1.6	
中堅企業	製造業	0.5	-	-0.4	-0.4
	非製造業	0.5	-	1.3	-0.1
	全産業	0.5	-	0.9	-0.2
中小企業	製造業	0.6	-	-0.9	-0.5
	非製造業	-0.3	-	-0.5	0.5
	全産業	-0.1	-	-0.6	0.3
全規模合計	製造業	-1.4	-	-2.7	-1.5
	非製造業	-1.3	-	-1.1	-0.4
全産業	-1.3	-	-1.6	-0.8	

(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)

	2016年9月調査		2016年12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	6	6	10	4	8	-2
非製造業	18	16	18	0	16	-2
全産業	12	11	14	2	13	-1
中堅企業						
製造業	3	1	6	3	2	-4
非製造業	15	10	16	1	9	-7
全産業	10	6	12	2	7	-5
中小企業						
製造業	-3	-5	1	4	-4	-5
非製造業	1	-2	2	1	-2	-4
全産業	0	-3	2	2	-3	-5
全規模合計						
製造業	1	0	4	3	1	-3
非製造業	7	4	9	2	4	-5
全産業	5	2	7	2	2	-5

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

	2016年9月調査	2016年12月調査				
		最近	先行き	最近	先行き	
中小企業						
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)				変化幅		
製造業	-27	-26	-24	3	-24	0
うち素材業種	-33	-32	-32	1	-32	0
加工業種	-21	-21	-19	2	-19	0
非製造業	-21	-21	-19	2	-19	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)						
製造業	-17	-17	-17	0	-16	1
うち素材業種	-22	-23	-21	1	-21	0
加工業種	-12	-13	-14	-2	-13	1
在庫						
製商品在庫 水準判断 (「過大」-「不足」)						
製造業	13	12	12	-1	-	-
うち素材業種	16	14	14	-2	-	-
加工業種	12	9	9	-3	-	-
製商品流通在庫 水準判断 (「過大」-「不足」)						
製造業	17	18	18	1	-	-
うち素材業種	22	23	23	1	-	-
加工業種	14	13	13	-1	-	-
価格						
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)						
製造業	-12	-13	-8	4	-8	0
うち素材業種	-13	-11	-6	7	-1	5
加工業種	-11	-14	-10	1	-12	-2
非製造業	-7	-6	-6	1	-5	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)						
製造業	5	14	12	7	23	11
うち素材業種	1	13	12	11	28	16
加工業種	7	14	11	4	20	9
非製造業	11	17	15	4	21	6

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成28年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成27年12月	平成28年11月	平成28年12月	前年同月比	
	件数	金額	件数	金額	金額
件数	187	161	145	-16	-42
金額	3,065	237	173	-64	-2,892

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	その他
10	10	5	3	6	4
105	105	105	105	105	105
0	0	0	0	0	0
0	1	0.2	0	0	2
0	0	0	0	0	3

3. 業種別・規模別倒産動向

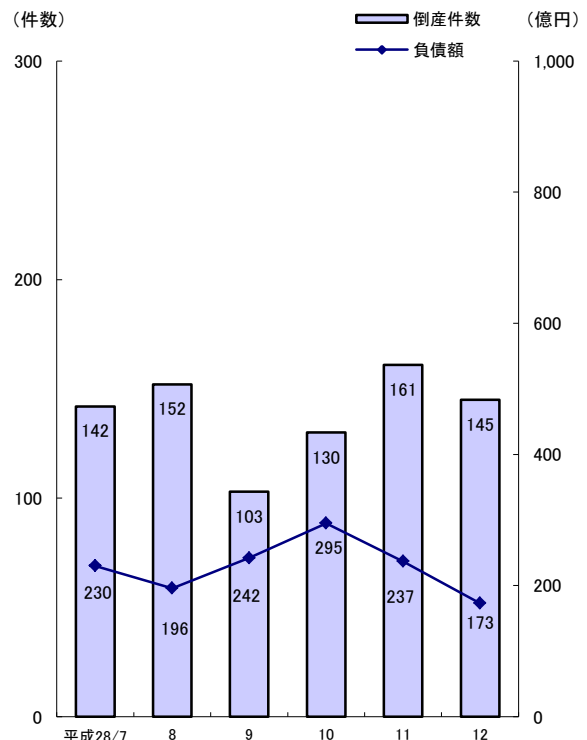
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	10	13	13	17	25
卸売業	29	47	31	47	107	56
小売業	17	20	13	8	33	8
サービス業	27	33	33	178	42	33
建設業	21	16	17	23	12	21
不動産業	4	5	7	11	3	7
情報通信業・運輸業	60	20	16	1,433	16	12
宿泊業・飲食サービス業	9	5	11	11	2	6
その他	7	5	4	1,337	2	1
合計	187	161	145	3,065	237	173

4. 大田区内の平成28年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	90百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	15百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
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	18百万円
合計	3件	123百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業の事業承継について」

- ① 社長（代表者）の年齢階層は、「60歳代」が28.9%で最多。自社の業歴は、「40年以上」が60.9%で最多。
- ② 将来の事業承継に対する考え（希望）は、「後継者への事業承継」が59.2%で最多。
- ③ 後継者は、「すでに決まっている」が55.9%で最多。後継者にしたい人材は、「子供（娘婿を含む）、配偶者」が55.3%で最多。
- ④ 事業承継の際の問題点は、「事業の将来性」が65.8%で最多。
- ⑤ 円滑な事業承継のために行政に期待することは、「税制面での負担軽減」が43.8%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。

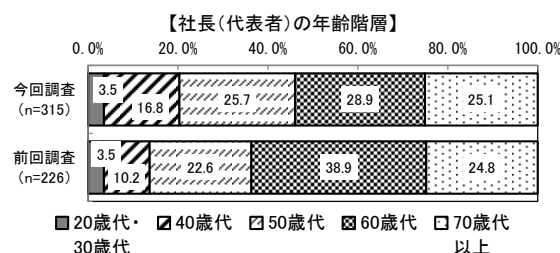
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

注3：以下における前回調査とは、「大田区 中小企業の景況（平成25年10月～12月期）」掲載の特別調査「中小企業の事業承継について」を指します。なお、平成25年10月～12月期調査の対象業種は、製造業と小売業のみとなっています。

問1-1 社長（代表者）の年齢階層

社長（代表者）の年齢階層は、「60歳代」が28.9%と最も多かった。なお、前回調査と比べると「60歳代」は10.0ポイント減少に対し、「40歳代」は6.6ポイント増加、「50歳代」は3.1ポイント増加と、低い年齢階層の割合が若干増えている。

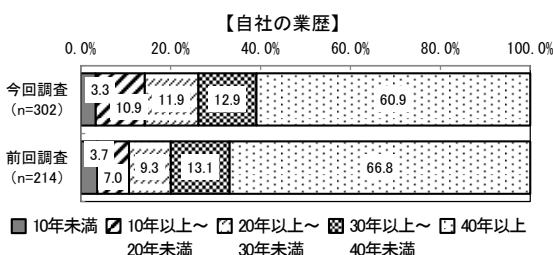
業種別にみると、製造業は「70歳以上」（32.7%）が最も多かった。小売業は「50歳代」と「60歳代」（同率31.7%）がともに最多、建設業は「60歳代」（31.8%）が最多、運輸業は「50歳代」（33.3%）が最多と、やや業種で傾向が分かれた。



問1-2 自社の業歴

自社の業歴は、「40年以上」が60.9%と最も多かった。前回調査と比べると「40年以上」は5.9ポイント減少しており、業歴の長い企業がわずかながら減っている。

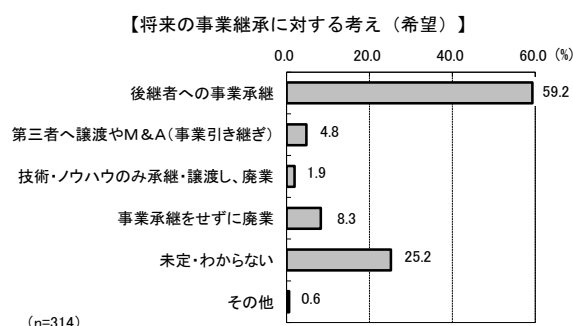
業種別にみると、全ての業種で「40年以上」が最も多く、特に製造業（74.3%）や建設業（60.9%）は、小売業（48.3%）や運輸業（48.1%）に比べて多かった。



問2 将来の事業承継に対する考え（希望）

将来の事業承継に対する考え（希望）は、「後継者への事業承継」が59.2%で最も多く、次いで「未定・わからない」25.2%、「事業承継をせずに廃業」8.3%となった。

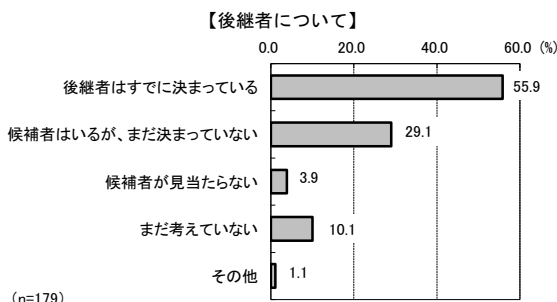
業種別にみると、全ての業種で「後継者への事業承継」が最も多いが、製造業（63.1%）および建設業（64.8%）は、運輸業（54.5%）や小売業（48.3%）に比べて多く、業種で違いがみられた。「事業承継をせずに廃業」は小売業で11.7%と最も多かった。



問3-1 後継者について

問2で「後継者への事業承継」と答えた事業所に後継者が決まっているかをたずねたところ、「後継者はすでに決まっている」が55.9%で最も多く、次いで「候補者はいるが、まだ決まっていない」29.1%、「まだ決まっていない」29.1%、「まだ考えていない」10.1%となった。

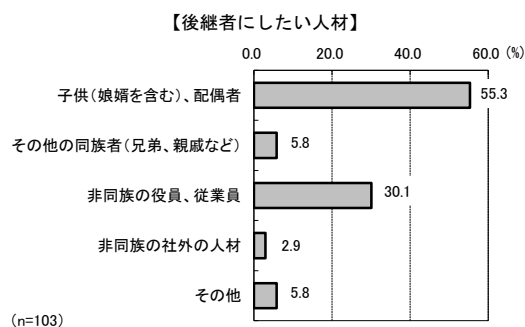
業種別では全ての業種で「後継者はすでに決まっている」が最も多いが、小売業（75.9%）や建設業（61.8%）は、製造業（45.6%）や運輸業（48.1%）に比べて多く、業種で違いがみられた。



問3-2 後継者にしたい人材

問2で「後継者への事業承継」と答えた事業所に後継者にしたい人材をたずねたところ、「子供（娘婿を含む）、配偶者」が55.3%で最も多く、次いで「非同族の役員、従業員」が30.1%と続いた。

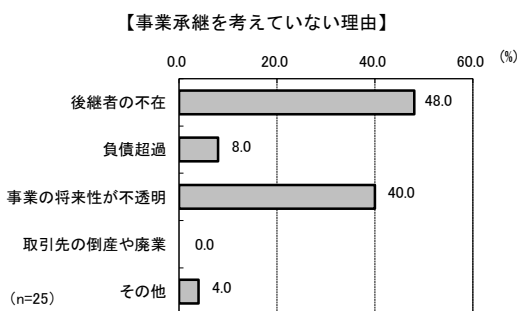
業種別にみると、運輸業のみ「非同族の役員、従業員」が52.6%で最も多かった。それ以外の3業種は「子供（娘婿を含む）、配偶者」が最多で、小売業（61.5%）、建設業（61.1%）、製造業（54.3%）の順で多かった。



問4 事業承継を考えていない理由

問2で「事業継承をせずに廃業」と答えた事業所にその理由をたずねたところ、「後継者の不在」が48.0%で最も多く、次いで「事業の将来性が不透明」40.0%、「債務超過」8.0%となった。

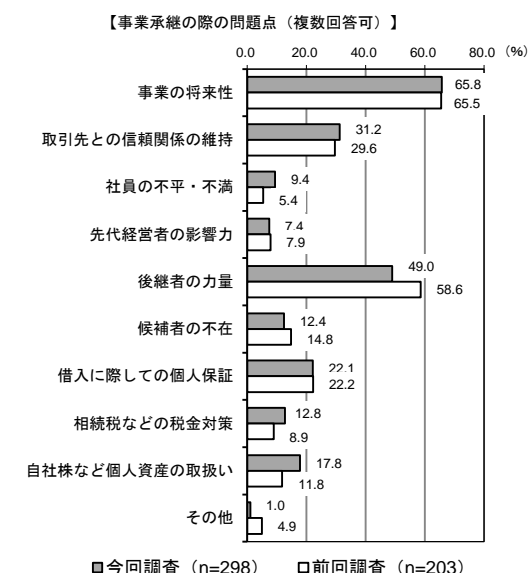
業種別にみると、運輸業のみ「事業の将来性が不透明」が4件中3件で最も多かった。それ以外の3業種は「後継者の不在」が最も多く、製造業で8件中5件、小売業で7件中3件、建設業で6件中3件であった（業種別は、回答件数が10件未満につき、件数を記載）。



問5 事業承継の際の問題点（複数回答可）

事業承継の際の問題点は、「事業の将来性」が65.8%で最も多かった。次いで、「後継者の力量」49.0%、「取引先との信頼関係の維持」31.2%となった。前回調査との比較では、「後継者の力量」が9.6ポイント減少している。一方、「自社株など個人資産の取扱い」が6.0ポイント増加している。

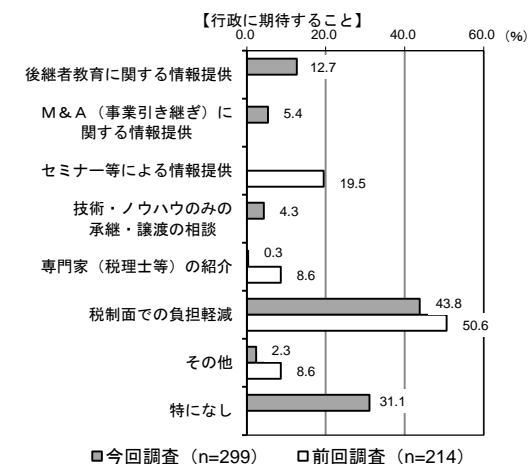
業種別にみると、全ての業種で「事業の将来性」が最も多く、小売業（70.4%）、製造業（69.2%）、運輸業（67.9%）、建設業（57.1%）の順で多かった。なお、「自社株など個人資産の取扱い」は製造業のみ23.4%で、それ以外の3業種の10%台に比べて多い傾向にあった。



問6 行政に期待すること

円滑な事業承継のために行政に期待することについては、具体的な支援策の中では「税制面での負担軽減」43.8%が最も多く、次いで「後継者教育に関する情報提供」12.7%、「M&A（事業引き継ぎ）に関する情報提供」5.4%となった。なお、「特になし」は31.1%であった。「税制面での負担軽減」について前回調査と比べると、6.8ポイント減少としているものの、依然として最も強く期待する支援策となっている。

業種別にみると、小売業は「特になし」が41.1%で最も多かった。それ以外の3業種は「税制面での負担軽減」が最多で、運輸業（57.4%）、建設業（45.8%）、製造業（44.3%）の順で多かった。なお、「税制面での負担軽減」は小売業でも26.8%を占めた。



※ 「後継者教育に関する情報提供」、「M&A（事業引き継ぎ）に関する情報提供」、「技術・ノウハウのみの承継・譲渡の相談」、「特になし」は今回調査のみ、「セミナー等による情報提供」は前回調査のみの選択肢。

概況

平成28年12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－30となり、前期比で3ポイント増加し、わずかに改善しました。今後3か月（平成29年1月～3月）の業況見通しDIでは、今期比13ポイント増の－17と大きく改善すると見込まれます。

製造業

前期（28年9月）と比較すると、業況はわずかに改善しましたが、売上高はわずかに悪化しました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。

業種別に見ますと、「一般・精密機械等」は大きく改善しました。「衣料・身の回り品」も多少改善し、「材料・部品」はわずかに改善しました。一方、「電気機器」は前期並の厳しさが続き、「その他」はわずかに悪化し、「住宅・建物関連」「紙・印刷」は多少悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は多少改善し、売上高も多少改善すると予想されています。

小売業

前期（28年9月）と比較すると、業況はわずかに改善しましたが、売上高は前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格は多少改善し、仕入価格は前期並で推移しました。

業種別に見ますと、「日用雑貨」「余暇関連」は大きく改善し、「衣料・身の回り品」もわずかに改善しました。一方、「耐久消費財」は前期並の厳しさが続き、「食料品」はわずかに悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高も多少改善すると予想されています。

サービス業

前期（28年9月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続き、売上高は大きく悪化しました。

価格面では、販売価格は非常に大きく改善しました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」は多少改善しましたが、「個人関連サービス」はわずかに悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は大きく改善し、売上高も大きく改善すると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL：5744-1363 FAX：5744-1528

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果のお問い合わせは、下記調査主体までご連絡ください。

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL：3733-6466 FAX：3733-6459

E-mail：jigyol315@pio-ota.jp