

# ◆ 大田区 ◆

# 中小企業の景況

平成 28 年 10 月～12 月期



第 6 回おた研究・開発フェア ウィルチェアラグビー  
ミーティング(平成 28 年 10 月 7 日)



おた商い・観光展 2016  
(平成 28 年 10 月 15 日～16 日)

## 目 次

平成 28 年 10 月～12 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	14
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「中小企業の事業承継について」	21
中小企業景況調査 比較表・転記表	23

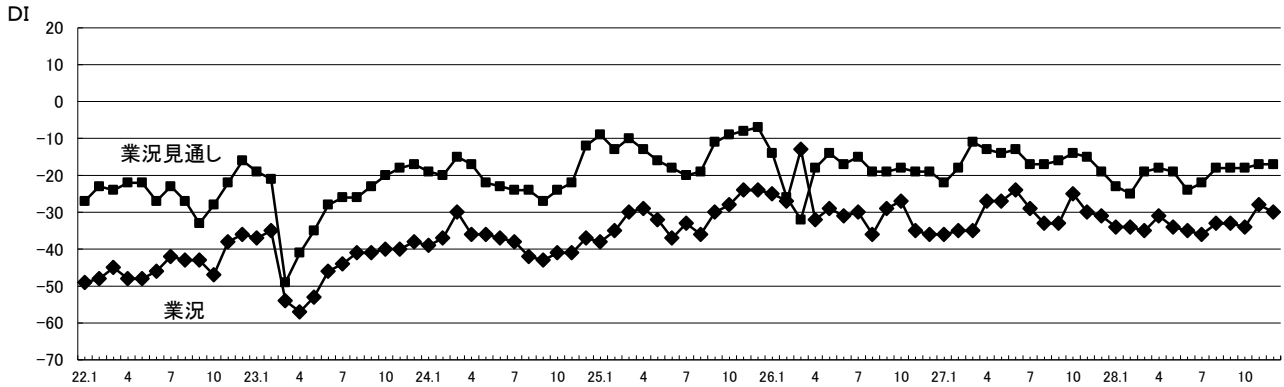
大田区産業経済部産業振興課  
公益財団法人大田区産業振興協会

調査機関 株式会社 東京商工リサーチ

# 平成28年10月～12月期の都内中小企業の景況

業況：製造業と小売業でわずかに改善  
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△30（前期は△33）と前期比で3ポイント増加し、わずかに改善した。今後3か月間の見通しでは大きく改善すると見込まれている。

	前期(28.9)	今期(28.12)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△25	△22	3	△16
卸売業	△38	△36	2	△16
小売業	△51	△46	5	△26
サービス業	△23	△21	2	△11
総合	△33	△30	3	△17

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、前期比で3ポイント増加し△30とわずかに改善した。今後3か月間（1～3月）の業況見通しDIでは、△17と大きく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、小売業（△46）は5ポイント増、製造業（△22）は3ポイント増と、ともにわずかに改善した。卸売業（△36）とサービス業（△21）はいずれも2ポイント増で、ともに前期並で推移した。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（5）は7ポイント増と下降から上昇に転じ、製造業（1）は6ポイント増と上昇傾向が多少強まり、小売業（1）は1ポイント増と前期並で推移した。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（△7）は26ポイント増と非常に大きく改善し、小売業（△3）は7ポイント増で多少改善した。製造業（△5）と卸売業（△5）はいずれも1ポイント増で、ともに前期並の厳しさが続いた。

今後3か月間（1～3月）の業況見通しDIを業種別にみると、卸売業（△16）と小売業（△26）はいずれも20ポイント増で、ともに非常に大きく改善し、サービス業（△11）は10ポイント増と大きく改善し、製造業（△16）は6ポイント増で多少改善すると見込まれている。

### [注]

○D. I ディフュージョン インデックス (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。

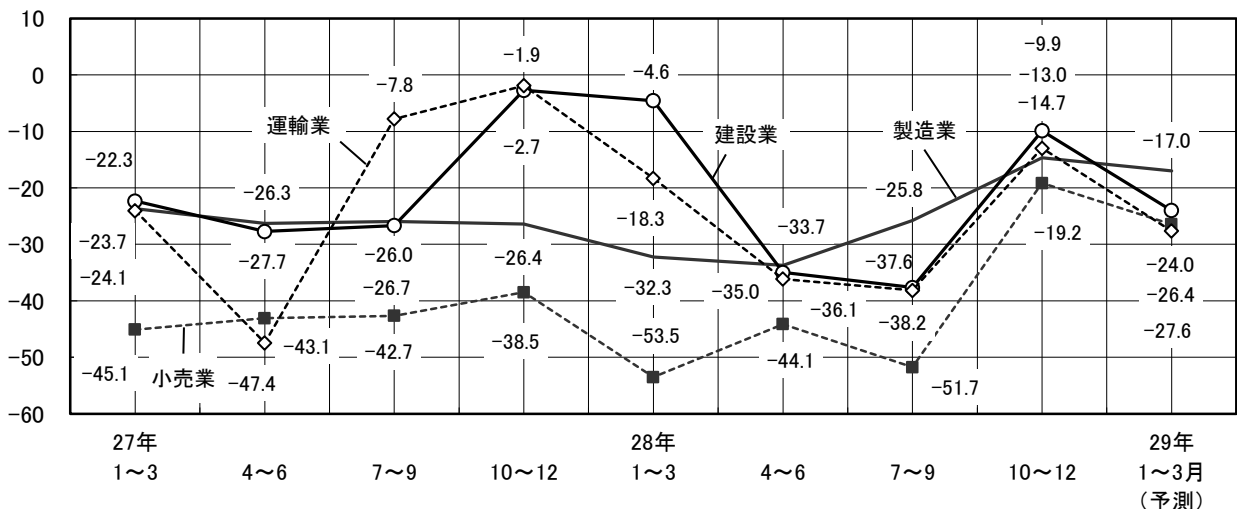
# 大田区 今期の特徴点 (平成28年10月~12月期)

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。

<b>製造業</b>	今期の業況 △15	来期の業況 △17	業況は△15と大きく持ち直した。売上額は前期並の減少が続いたが、収益はわずかに改善した。販売価格は下降傾向が多少弱まり、原材料価格は上昇傾向が大きく強まった。在庫は前期並の過剰感が続いた。資金繰りは前期並の厳しさが続いた。
	今期売上額 △18	今期収益 △25	
<b>小売業</b>	今期の業況 △19	来期の業況 △26	業況は△19と非常に大きく持ち直した。売上額は多少改善したが、収益は前期並の減少が続いた。販売価格は上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が大きく強まった。在庫は過剰感が多少強まった。資金繰りは前期並の厳しさが続いた。
	今期売上額 △25	今期収益 △30	
<b>建設業</b>	今期の業況 △10	来期の業況 △24	業況は△10と非常に大きく持ち直した。売上額と収益は、ともに非常に大きく改善した。請負価格は下降傾向が非常に大きく弱まり、材料価格は上昇傾向が大きく強まった。材料在庫は適正水準が続いた。資金繰りは厳しさが大きく和らいだ。
	今期売上額 △8	今期収益 △16	
<b>運輸業</b>	今期の業況 △13	来期の業況 △28	業況は△13と非常に大きく持ち直した。売上額と収益は、ともに非常に大きく改善した。サービス提供価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が大きく強まった。資金繰りは厳しさが多少増した。
	今期売上額 △7	今期収益 △9	

## 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△15 と大きく持ち直した。売上額は前期△17 から今期△18 と前期並の減少が続いたが、収益は前期△30 から今期△25 とわずかに改善した。受注残は前期△24 から今期△15 と多少改善した。

## 価格・在庫動向

原材料価格は前期 12 から今期 29 と上昇傾向が大きく強まり、販売価格は前期△19 から今期△10 と下降傾向が多少弱まった。在庫は前期 11 から今期 13 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△20 から今期△19 と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は前期 5 から今期 6 と前期並の容易さが続いた。今期借入を実施した企業の割合は 49%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」54.1%、2位「従業員の高齢化」29.7%、3位「人手不足」25.2%、4位「国内需要の低迷」21.6%、5位「技術・技能の継承」20.7%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5位の「国内需要の低迷」が4位へ順位を上げ、前期4位の「技術・技能の継承」が5位へ、順位を下げた。

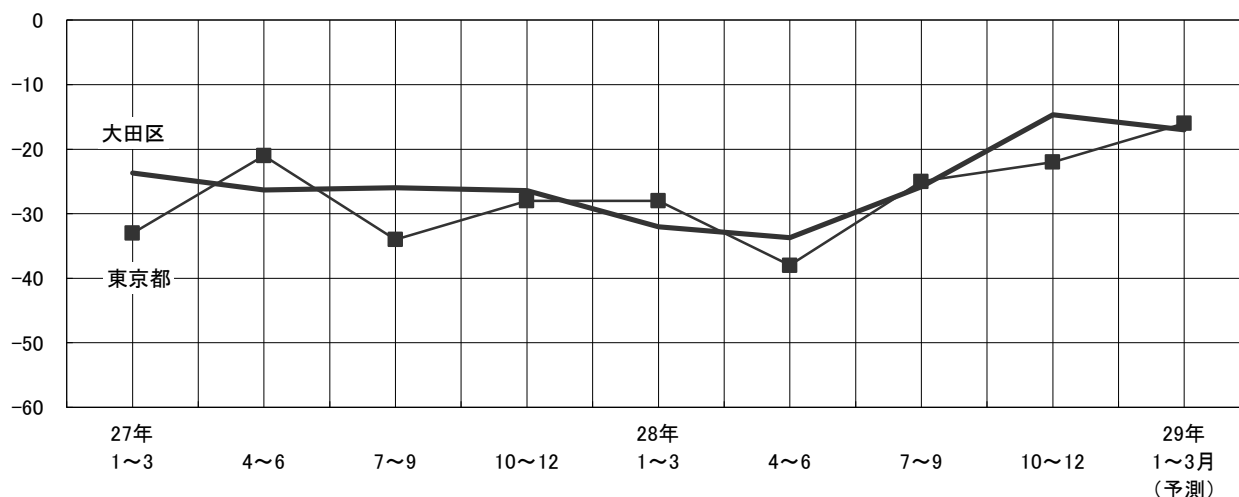
重点経営施策では、1位「販路を広げる」52.7%、2位「人材を確保する」42.7%、3位「経費を削減する」32.7%、4位「新製品・技術を開発する」30.0%、5位「機械化を推進する」および「教育訓練を強化する」17.3%（同率）となった。

前期と比較すると、1位および5位（同率）の「教育訓練を強化する」の順位は変わらなかった。前期4位の「人材を確保する」が2位へ、前期6位（同率）の「機械化を推進する」が5位（同率）へ、それぞれ順位を上げた。

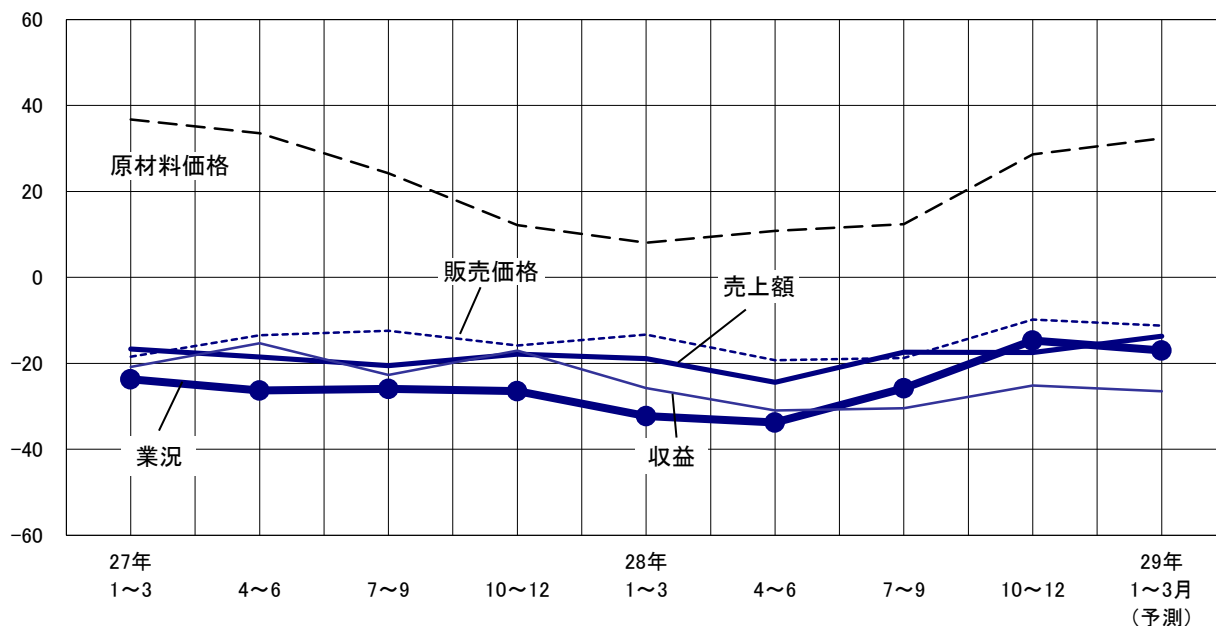
## 来期の見通し

来期は、業況は今期並の厳しさが続き、売上額はわずかに改善し、収益は今期並の厳しさが続くが見込まれている。原材料価格は上昇傾向がわずかに強まり、販売価格は今期並の下降傾向が続くと予測されている。

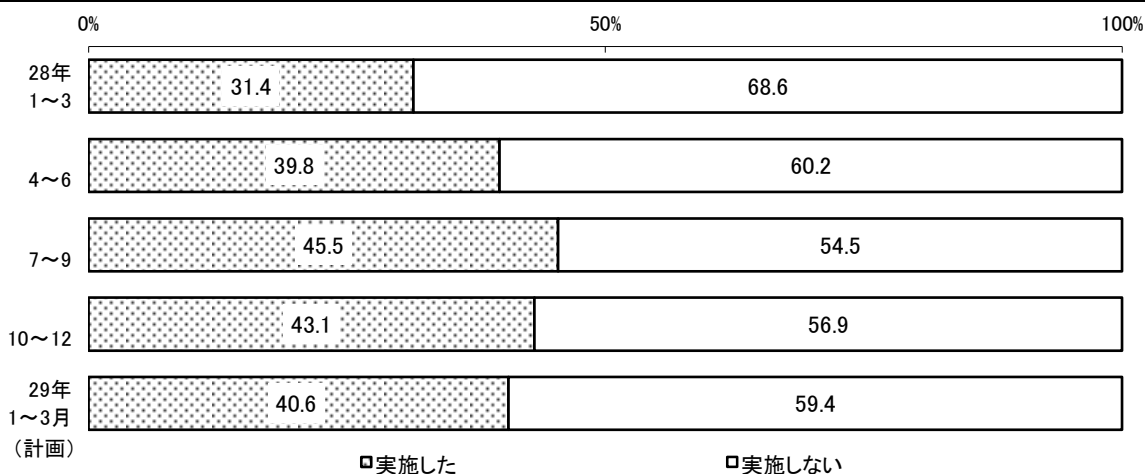
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 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（％）

	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	58.3 %	売上の停滞・減少	65.0 %	売上の停滞・減少	60.0 %	売上の停滞・減少	54.1 %
第2位	従業員の高齢化	20.9 %	国内需要の低迷	28.0 %	従業員の高齢化	30.4 %	従業員の高齢化	29.7 %
第3位	国内需要の低迷	19.0 %	従業員の高齢化	22.0 %	人手不足	20.0 %	人手不足	25.2 %
					工場・機械の狭小・老朽化	20.0 %		
第4位	工場・機械の狭小・老朽化	17.8 %	受注先の減少	19.0 %	技術・技能の継承	18.4 %	国内需要の低迷	21.6 %
第5位	受注先の減少	16.6 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.0 %	国内需要の低迷	16.8 %	技術・技能の継承	20.7 %
	人手不足	16.6 %						

## 重点経営施策（％）

	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
第1位	販路を広げる	52.1 %	販路を広げる	59.8 %	販路を広げる	61.9 %	販路を広げる	52.7 %
第2位	経費を節減する	48.5 %	経費を節減する	30.9 %	経費を節減する	38.1 %	人材を確保する	42.7 %
			新製品・技術を開発する	30.9 %				
第3位	新製品・技術を開発する	32.5 %	人材を確保する	28.9 %	新製品・技術を開発する	34.9 %	経費を節減する	32.7 %
第4位	人材を確保する	24.5 %	教育訓練を強化する	16.5 %	人材を確保する	30.2 %	新製品・技術を開発する	30.0 %
第5位	情報力を強化する	16.0 %	情報力を強化する	14.4 %	教育訓練を強化する	16.7 %	機械化を推進する	17.3 %
			機械化を推進する	14.4 %			教育訓練を強化する	17.3 %

## 業種別動向

### (1) 輸送用機械器具

業況（前期 $\Delta 33$ →今期 $\Delta 25$ ）は多少持ち直した。売上額（ $\Delta 26$ → $\Delta 28$ ）は前期並の減少が続いたが、収益（ $\Delta 42$ → $\Delta 30$ ）は大きく改善した。価格動向を見ると、原材料価格（ $11$ → $0$ ）は上昇傾向が大きく弱まり、販売価格（ $\Delta 22$ → $\Delta 8$ ）は下降傾向が大きく弱まった。在庫（ $\Delta 5$ → $\Delta 11$ ）は品薄感が多少強まり、資金繰り（ $\Delta 8$ → $\Delta 15$ ）は厳しさが多少増した。

### (2) 電気機械器具

業況（ $\Delta 37$ → $\Delta 9$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 29$ → $\Delta 15$ ）は大きく改善し、収益（ $\Delta 44$ → $\Delta 11$ ）は非常に大きく改善した。原材料価格（ $4$ → $42$ ）は上昇傾向が非常に大きく強まり、販売価格（ $\Delta 28$ → $\Delta 21$ ）は下降傾向が多少弱まった。在庫（ $31$ → $15$ ）は過剰感が大きく弱まり、資金繰り（ $\Delta 31$ → $\Delta 24$ ）は厳しさが多少和らいだ。

### (3) 一般機械器具、金型

業況（ $\Delta 21$ → $\Delta 30$ ）は悪化傾向が多少強まった。売上額（ $\Delta 18$ → $\Delta 38$ ）は非常に大きく減少し、収益（ $\Delta 50$ → $\Delta 53$ ）もわずかに減少した。原材料価格（ $35$ → $36$ ）は前期並の上昇傾向が続き、販売価格（ $\Delta 22$ → $\Delta 11$ ）は下降傾向が大きく弱まった。在庫（ $2$ → $23$ ）は適正水準から過剰へ非常に大きく推移し、資金繰り（ $\Delta 11$ → $\Delta 20$ ）は厳しさが多少増した。

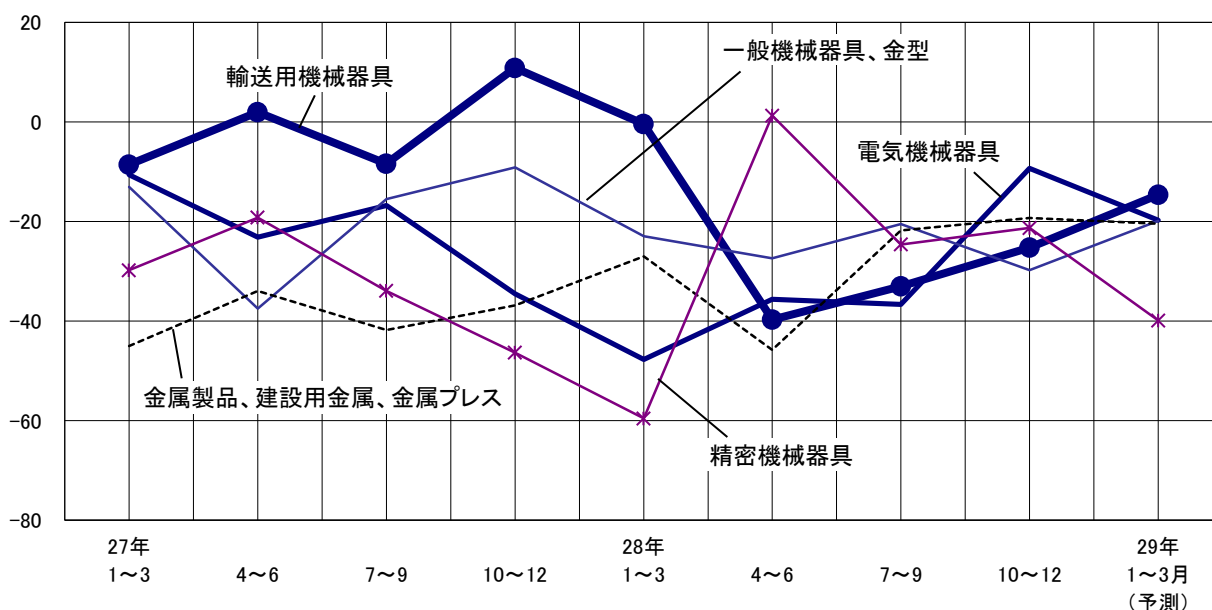
### (4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（ $\Delta 22$ → $\Delta 19$ ）はわずかに持ち直した。売上額（ $\Delta 22$ → $\Delta 10$ ）は大きく改善したが、収益（ $\Delta 23$ → $\Delta 21$ ）は前期並の減少が続いた。原材料価格（ $\Delta 1$ → $21$ ）は非常に大きく下降から上昇に転じ、販売価格（ $\Delta 14$ → $\Delta 14$ ）は前期並の下降傾向が続いた。在庫（ $\Delta 13$ → $\Delta 4$ ）は品薄感が多少弱まり、資金繰り（ $\Delta 46$ → $\Delta 37$ ）は厳しさが多少和らいだ。

### (5) 精密機械器具

業況（ $\Delta 25$ → $\Delta 21$ ）はわずかに持ち直した。売上額（ $\Delta 1$ → $\Delta 19$ ）と収益（ $\Delta 11$ → $\Delta 26$ ）は、ともに大きく減少した。原材料価格（ $2$ → $23$ ）は上昇傾向が非常に大きく強まり、販売価格（ $\Delta 21$ → $\Delta 19$ ）は前期並の下降傾向が続いた。在庫（ $24$ → $23$ ）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（ $\Delta 7$ → $\Delta 6$ ）は前期並の厳しさが続いた。

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 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入れの返済に四苦八苦ししている。その投資は昔大手がしたが、今のよう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月売上順調。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・展示会出展等で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 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、対応できるようにしている。納期の厳守。
- 2 従業員の高齢化でいつまで続けられるか不安。
- 3 受注コストの低減で利益確保が難しい。
- 4 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。
- 5 取引先からの合理化の要請あり。

- 6 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。
- 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。
- 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。

#### <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）



<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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。</li> </ul>
<p>今期における 経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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ます。</li> <li>● 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。</li> </ul>
<p>事業承継についての 近年の傾向や課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> </ul>

※ 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。

# 小 売 業

## 売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△52 から今期△19 と非常に大きく持ち直した。売上額は前期△33 から今期△25 と多少改善したが、収益は前期△32 から今期△30 と前期並の減少が続いた。

## 価格・在庫動向

販売価格は前期△13 から今期 1 と上昇に転じた。仕入価格は前期 15 から今期 27 と上昇傾向が大きく強まった。在庫は前期 9 から今期 17 と過剰感が多少強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△35 から今期△34 と前期並の厳しさが続いた。借入難易度も前期△2 から今期 0 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 26%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」55.7%、2位「人手不足」24.6%、3位「利幅の縮小」21.3%、4位「取引先の減少」19.7%、5位「同業者間の競争の激化」および「大型店との競争の激化」18.0%（同率）となった。

前期と比較すると、1位から3位までは変わらなかったが、前期7位の「取引先の減少」が4位へ、前期6位（同率）の「大型店との競争の激化」が5位（同率）へ、それぞれ順位を上げ、前期3位（同率）の「同業者間の競争の激化」が5位（同率）に順位を下げた。

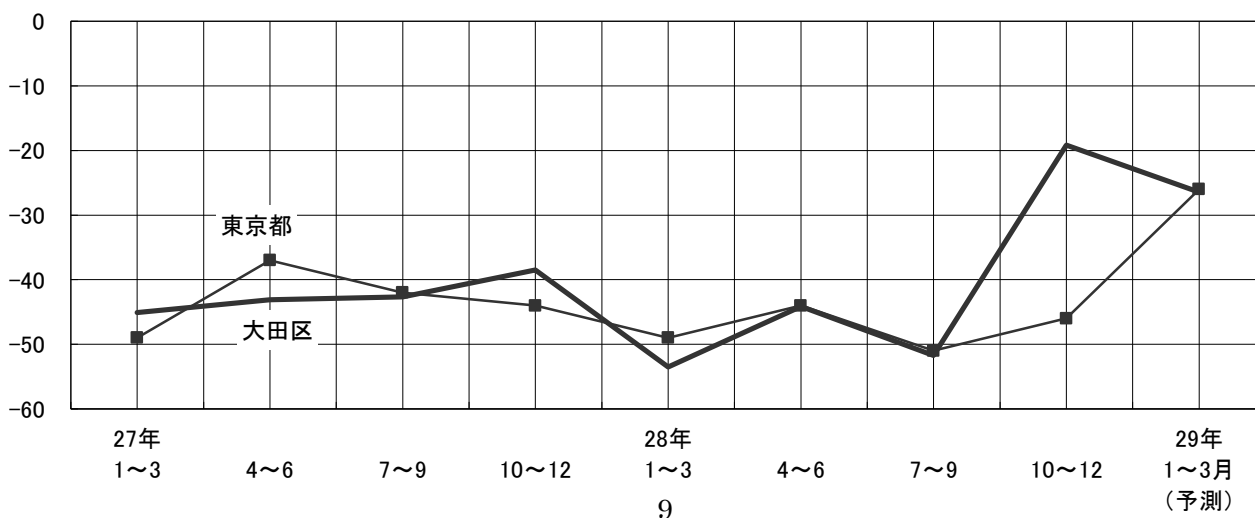
重点経営施策については、1位「経費を節減する」49.2%、2位「人材を確保する」27.9%、3位「品揃えを改善する」26.2%、4位「売れ筋商品を取扱う」18.0%、5位「宣伝・広報を強化する」および「新しい事業を始める」14.8%（同率）となった。

前期と比較すると、1位および5位（同率）の「新しい事業を始める」は変わらなかった。前期3位の「人材を確保する」が2位へ、前期7位の「売れ筋商品を取扱う」が4位へ、それぞれ順位を上げ、前期2位の「品揃えを改善する」が3位へ、前期4位の「宣伝・広報を強化する」が5位（同率）へ、それぞれ順位を下げた。

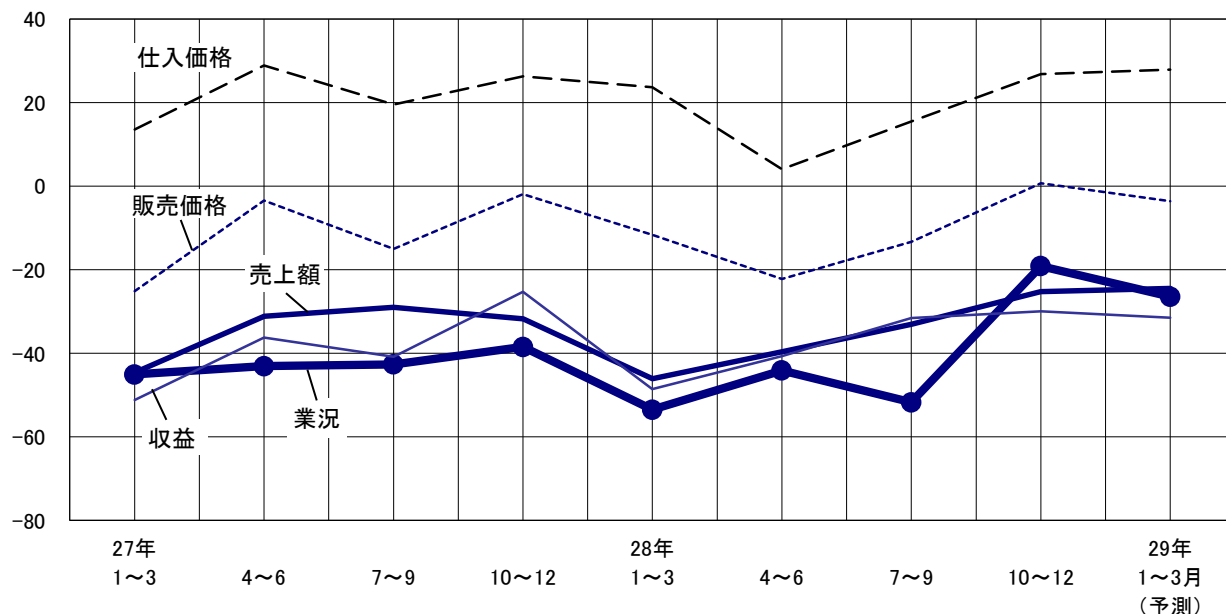
## 来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が多少強まり、売上額と収益は今期並の厳しさが続くと見込まれている。販売価格は上昇から下降に転じ、仕入価格は今期並の上昇傾向が続くと予測されている。

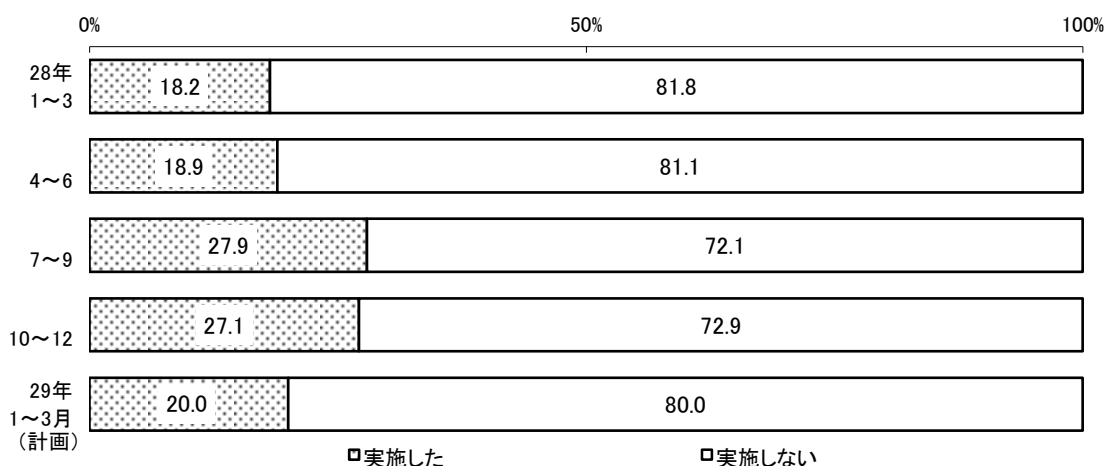
## 大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 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（%）

	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.8 %	売上の停滞・減少	51.9 %	売上の停滞・減少	62.0 %	売上の停滞・減少	55.7 %
第2位	利幅の縮小	25.0 %	同業者間の競争の激化	27.8 %	人手不足	25.4 %	人手不足	24.6 %
第3位	人手不足	23.8 %	人手不足	26.6 %	同業者間の競争の激化	22.5 %	利幅の縮小	21.3 %
第4位	人件費の増加	18.8 %	利幅の縮小	21.5 %	利幅の縮小	22.5 %	取引先の減少	19.7 %
第5位	同業者間の競争の激化	17.5 %	大型店との競争の激化	19.0 %	商店街の集客力の低下	21.1 %	取引先の減少	19.7 %
					仕入先からの値上げ要請	15.5 %	同業者間の競争の激化	18.0 %
					天候の不順	15.5 %	大型店との競争の激化	18.0 %

## 重点経営施策（%）

	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
第1位	経費を節減する	49.4 %	経費を節減する	54.4 %	経費を節減する	52.2 %	経費を節減する	49.2 %
第2位	品揃えを改善する	24.7 %	品揃えを改善する	34.2 %	品揃えを改善する	29.0 %	人材を確保する	27.9 %
第3位	人材を確保する	23.4 %	売れ筋商品を取扱う	22.8 %	人材を確保する	23.2 %	品揃えを改善する	26.2 %
第4位	宣伝・広報を強化する	16.9 %	人材を確保する	20.3 %	宣伝・広報を強化する	21.7 %	売れ筋商品を取扱う	18.0 %
第5位	仕入先を開拓・選別する	16.9 %	仕入先を開拓・選別する	17.7 %	仕入先を開拓・選別する	17.4 %	売れ筋商品を取扱う	18.0 %
	売れ筋商品を取扱う	15.6 %			新しい事業を始める	17.4 %	宣伝・広報を強化する	14.8 %
							新しい事業を始める	14.8 %

## 業種別動向

### (1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 47 \rightarrow \Delta 23$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 28 \rightarrow \Delta 27$ ）は前期並の減少が続き、収益（ $\Delta 38 \rightarrow \Delta 34$ ）はわずかに改善した。販売価格（ $\Delta 4 \rightarrow \Delta 23$ ）は下降傾向が大きく強まり、仕入価格（ $38 \rightarrow \Delta 27$ ）は上昇から下降に非常に大きく転じた。在庫（ $\Delta 5 \rightarrow 21$ ）は品薄から過剰に非常に大きく転じ、資金繰り（ $\Delta 34 \rightarrow \Delta 24$ ）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（ $22 \rightarrow 0$ ）は容易さが非常に大きく縮小し、借入をした企業（ $10\% \rightarrow 11\%$ ）は増加した。

### (2) 飲食店

業況（ $\Delta 46 \rightarrow \Delta 32$ ）は大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 22 \rightarrow \Delta 44$ ）は非常に大きく減少し、収益（ $\Delta 18 \rightarrow \Delta 37$ ）は大きく減少した。販売価格（ $\Delta 28 \rightarrow \Delta 9$ ）は下降傾向が大きく弱まり、仕入価格（ $18 \rightarrow 39$ ）は上昇傾向が非常に大きく強まった。在庫（ $16 \rightarrow 17$ ）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（ $\Delta 45 \rightarrow \Delta 27$ ）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（ $\Delta 50 \rightarrow 0$ ）は容易さが非常に大きく増し、借入をした企業（ $30\% \rightarrow 25\%$ ）は減少した。

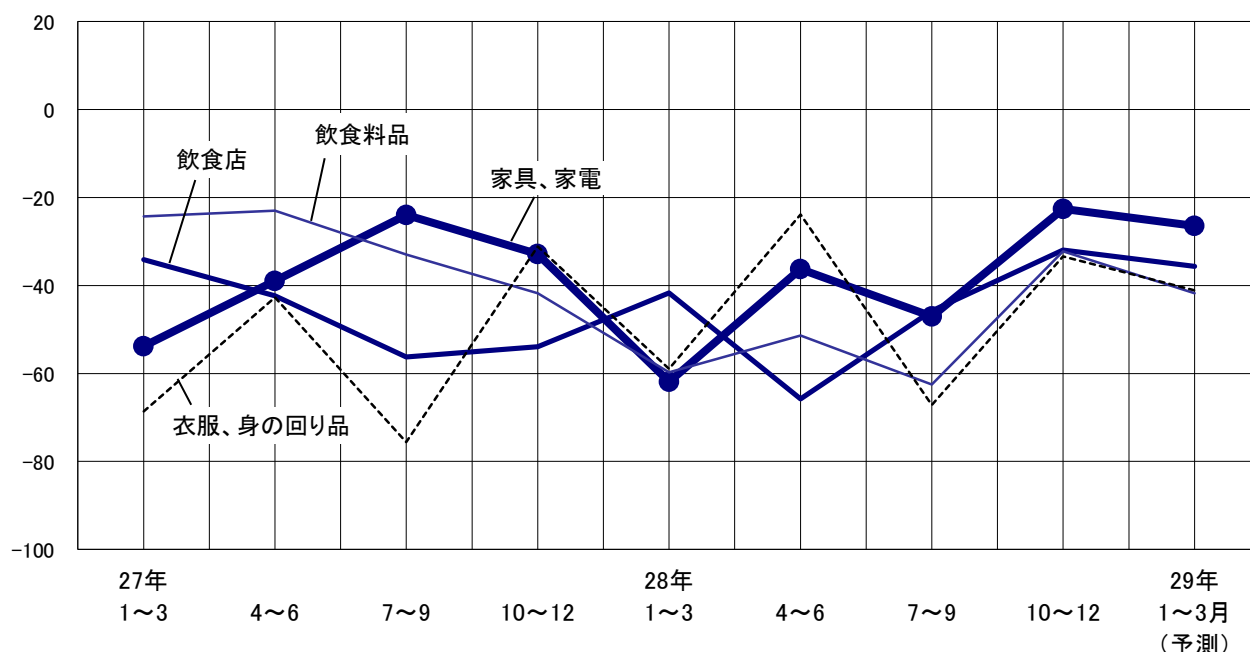
### (3) 飲食料品

業況（ $\Delta 63 \rightarrow \Delta 32$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 36 \rightarrow \Delta 21$ ）は大きく改善し、収益（ $\Delta 28 \rightarrow \Delta 40$ ）は大きく減少した。販売価格（ $\Delta 5 \rightarrow 18$ ）は非常に大きく上昇に転じ、仕入価格（ $41 \rightarrow 41$ ）は前期並の上昇傾向が続いた。在庫（ $\Delta 1 \rightarrow 5$ ）は適正水準から過剰へ推移し、資金繰り（ $\Delta 20 \rightarrow \Delta 46$ ）は厳しさが非常に大きく増した。借入難易度（ $29 \rightarrow 0$ ）は容易さが非常に大きく縮小し、借入をした企業（ $8\% \rightarrow 25\%$ ）は増加した。

### (4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 67 \rightarrow \Delta 33$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 62 \rightarrow \Delta 47$ ）と収益（ $\Delta 55 \rightarrow \Delta 39$ ）は、ともに大きく改善した。販売価格（ $\Delta 30 \rightarrow 0$ ）は非常に大きく下降傾向が弱まり、仕入価格（ $\Delta 11 \rightarrow 28$ ）は非常に大きく上昇に転じた。在庫（ $20 \rightarrow 19$ ）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（ $\Delta 50 \rightarrow \Delta 37$ ）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（ $\Delta 20 \rightarrow \Delta 10$ ）は厳しさが大きく和らぎ、借入をした企業（ $23\% \rightarrow 20\%$ ）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 今期は客先も仕事がそれぞれ取れています。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了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 社員の高齢化・顧客の高齢化をどうするか。

- 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

<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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。</li> </ul>
<p>今期における 経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 商店街によってはハロウィンや歳末セール開催を行っても、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。</li> </ul>
<p>事業承継についての 近年の傾向や課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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。</li> </ul>
<p>他、区内小売業企業の 動向</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。             <ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul> </li> </ul>

※ 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。

# 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△38 から今期△10 と非常に大きく持ち直した。売上額は前期△30 から今期△8 と非常に大きく改善し、収益も前期△39 から今期△16 と非常に大きく改善した。施工高も前期△24 から今期△7 と大きく改善し、受注残は前期△35 から今期△12 と非常に大きく改善した。

## 価格・在庫動向

請負価格は前期△33 から今期△11 と下降傾向が非常に大きく弱まり、材料価格は前期 13 から今期 31 と上昇傾向が大きく強まった。材料在庫は前期△2 から今期△1 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△27 から今期△12 と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は前期 5 から今期 14 と容易さが多少増した。今期借入をした企業の割合は 35%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」50.0%、2位「売上の停滞・減少」45.6%、3位「利幅の縮小」31.1%、4位「下請の確保難」21.1%、5位「人件費の増加」15.6%となった。

前期と比較すると、1位から3位まで、および5位（同率）の「人件費の増加」は変わらなかったが、前期5位（同率）の「下請けの確保難」が4位へ順位を上げ、前期4位の「天候の不順」が10位（同率）へ順位を下げた。

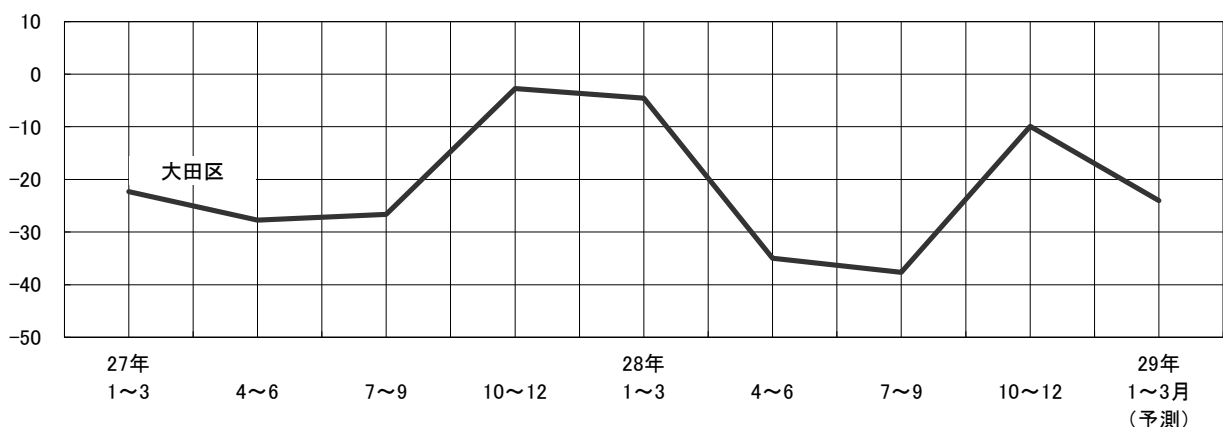
重点経営施策については、1位「人材を確保する」57.8%、2位「経費を節減する」44.4%、3位「技術力を高める」38.9%、4位「販路を広げる」23.3%、5位「情報力を強化する」21.1%となった。

前期と比較すると、1位および2位は変わらなかったが、前期1位（同率）の「技術力を高める」が3位へ、前期3位の「販路を広げる」が4位へ、前期4位の「情報力を強化する」が5位へ、また前期5位の「教育訓練を強化する」が6位へ、それぞれ順位を下げた。

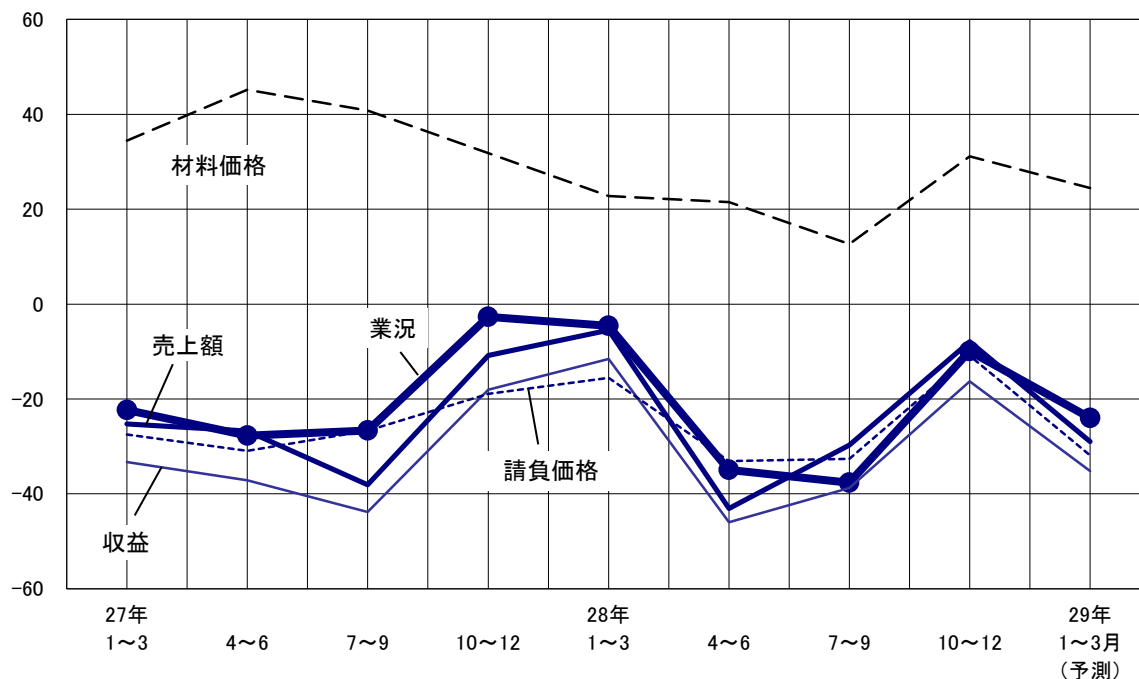
## 来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大きく強まり、売上額は非常に大きく減少し、収益も大きく減少すると見込まれている。請負価格は下降傾向が非常に大きく強まり、材料価格は上昇傾向が多少弱まると予測されている。

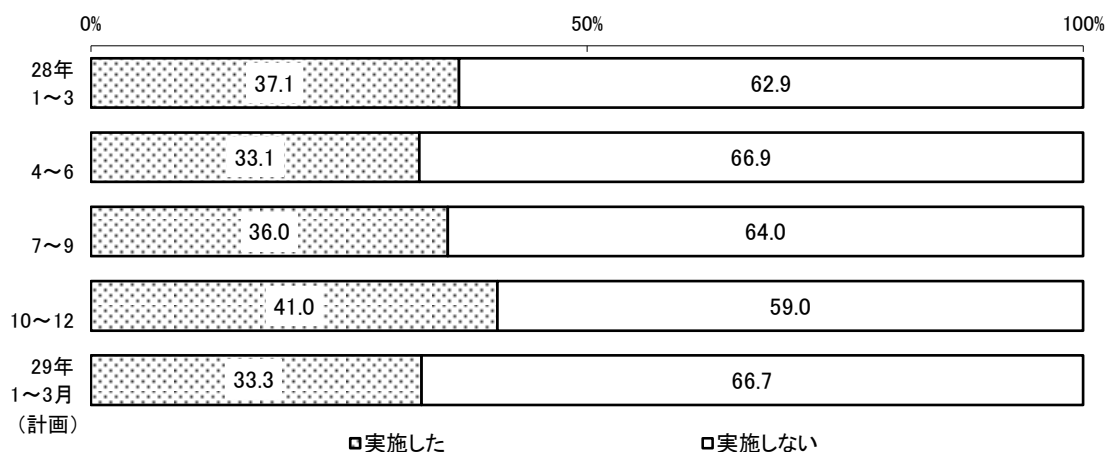
## 大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 業況と売上額、収益、請負価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測へ



## 設備投資動向（％）



## 経営上の問題点（％）

順位	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
	問題点	割合 (%)	問題点	割合 (%)	問題点	割合 (%)	問題点	割合 (%)
第1位	人手不足	48.5 %	売上の停滞・減少	43.9 %	人手不足	41.2 %	人手不足	50.0 %
第2位	売上の停滞・減少	42.7 %	利幅の縮小	36.6 %	売上の停滞・減少	36.1 %	売上の停滞・減少	45.6 %
第3位	利幅の縮小	31.1 %	人手不足	34.1 %	利幅の縮小	23.7 %	利幅の縮小	31.1 %
第4位	同業者間の競争の激化	27.2 %	同業者間の競争の激化	21.1 %	天候の不順	20.6 %	下請の確保難	21.1 %
第5位	下請の確保難	17.5 %	下請の確保難	15.4 %	下請の確保難	18.6 %	人件費の増加	15.6 %

## 重点経営施策（％）

順位	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
	施策	割合 (%)	施策	割合 (%)	施策	割合 (%)	施策	割合 (%)
第1位	人材を確保する	56.3 %	経費を節減する	40.5 %	人材を確保する 技術力を高める	41.9 % 41.9 %	人材を確保する	57.8 %
第2位	技術力を高める	42.7 %	人材を確保する	38.8 %	経費を節減する	40.9 %	経費を節減する	44.4 %
第3位	経費を節減する	36.9 %	技術力を高める	35.5 %	販路を広げる	22.6 %	技術力を高める	38.9 %
第4位	販路を広げる	29.1 %	販路を広げる	33.9 %	情報力を強化する	16.1 %	販路を広げる	23.3 %
第5位	情報力を強化する	22.3 %	情報力を強化する	24.0 %	教育訓練を強化する	11.8 %	情報力を強化する	21.1 %



## コメント《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らず足を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。
- 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、水も的的な所があるので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、厚生年金等に参加したが、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 仕事はあるが人がいない。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のが、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

※ 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△38 から今期△13 と非常に大きく持ち直した。売上額は前期△32 から今期△7 となり、収益も前期△36 から今期△9 と、ともに非常に大きく改善した。

## 価格動向

サービス提供価格は前期△7 から今期△7 と前期並の下降傾向が続き、仕入価格は前期 23 から今期 40 と上昇傾向が大きく強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△19 から今期△25 と厳しさが多少増し、借入難易度は前期△4 から今期 11 と大きく好転した。今期借入を実施した企業の割合は 36%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」63.5%、2 位「売上の停滞・減少」42.9%、3 位「人件費の増加」28.6%、4 位「仕入価格の上昇」22.2%、5 位「車両の老朽化」20.6%となった。

前期と比較すると、1 位から 3 位までは変わらなかったが、前期 9 位（同率）の「仕入価格の上昇」が 4 位へ順位を上げ、前期 4 位の「車両の老朽化」が 5 位へ、前期 5 位の「人件費以外の経費の増加」が 6 位（同率）へ、それぞれ順位を下げた。

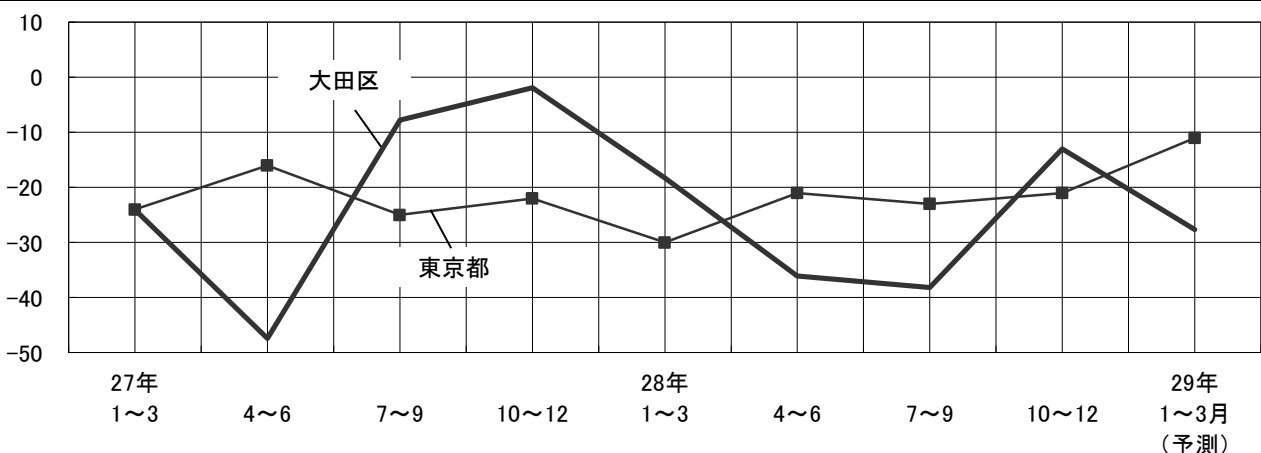
重点経営施策については、1 位「人材を確保する」61.9%、2 位「経費を節減する」41.3%、3 位「販路を広げる」39.7%、4 位「車両を新規導入・修繕する」25.4%、5 位「労働条件を改善する」20.6%となった。

前期と比較すると、1 位、4 位および 5 位の「労働条件を改善する」（同率）の順位は変わらなかった。前期 3 位の「経費を節減する」が 2 位へ順位を上げ、前期 2 位の「販路を広げる」が 3 位へ、前期 5 位（同率）の「宣伝・広報を強化する」が 9 位へ、それぞれ順位を下げた。

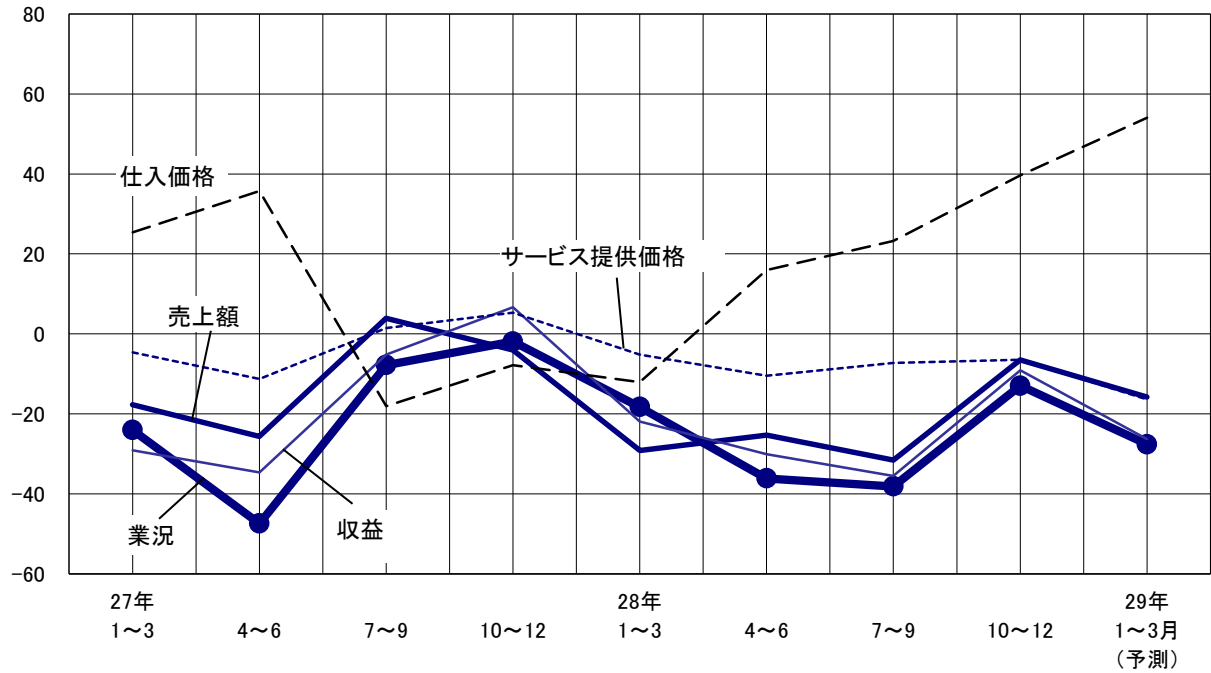
## 来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大きく強まり、売上額は多少減少し、収益は大きく減少すると予測されている。サービス提供価格は下降傾向が多少強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まると見込まれている。

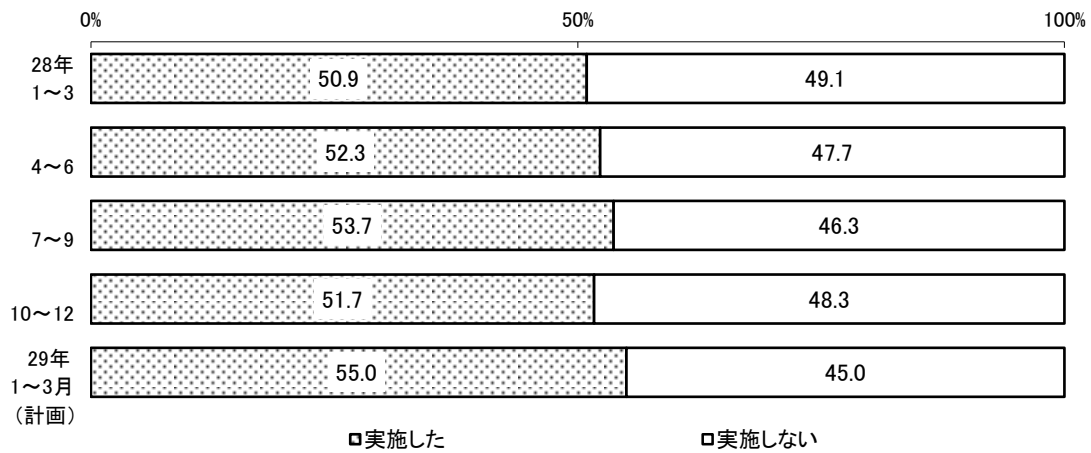
## 大田区の運輸業および全都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 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 (%)

順位	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
	問題点	%	問題点	%	問題点	%	問題点	%
第1位	人手不足	61.4 %	売上の停滞・減少 人手不足	56.5 % 56.5 %	人手不足	52.6 %	人手不足	63.5 %
第2位	売上の停滞・減少	45.6 %	人件費の増加	26.1 %	売上の停滞・減少	45.6 %	売上の停滞・減少	42.9 %
第3位	車両の老朽化	33.3 %	車両の老朽化	20.3 %	人件費の増加	31.6 %	人件費の増加	28.6 %
第4位	人件費の増加	24.6 %	利幅の縮小 取引先の減少 駐車場の確保難	13.0 % 13.0 % 13.0 %	車両の老朽化	29.8 %	仕入価格の上昇	22.2 %
第5位	サービス提供価格の値下げ要請	14.0 %	仕入価格の上昇	11.6 %	人件費以外の経費の増加	17.5 %	車両の老朽化	20.6 %

## 重点経営施策 (%)

順位	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期	
	施策	%	施策	%	施策	%	施策	%
第1位	人材を確保する	57.9 %	人材を確保する	57.4 %	人材を確保する	55.4 %	人材を確保する	61.9 %
第2位	経費を節減する	49.1 %	経費を節減する	44.1 %	販路を広げる	48.2 %	経費を節減する	41.3 %
第3位	販路を広げる	38.6 %	販路を広げる	35.3 %	経費を節減する	42.9 %	販路を広げる	39.7 %
第4位	車両を新規導入・修繕する	15.8 %	車両を新規導入・修繕する	23.5 %	車両を新規導入・修繕する	19.6 %	車両を新規導入・修繕する	25.4 %
第5位	教育訓練を強化する	14.0 %	新しい事業を始める	16.2 %	宣伝・広報を強化する 労働条件を改善する	10.7 % 10.7 %	労働条件を改善する	20.6 %

## コメント《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り、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？
- 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きるが一般工業には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、企業を守ってほしい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
<b>大企業</b>						
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
<b>中堅企業</b>						
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
<b>中小企業</b>						
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
<b>全規模合計</b>						
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	
<b>中小企業</b>						
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
<b>在庫</b>						
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)						
製造業	13		12		-1	
うち素材業種	16		14		-2	
加工業種	12		9		-3	
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)						
製造業	17		18		1	
うち素材業種	22		23		1	
加工業種	14		13		-1	
<b>価格</b>						
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
16	42	105	108		
0	0	1	0.2	0	0
0	0	0	0	0	2
0	0	0	0	0	3

### 3. 業種別・規模別倒産動向

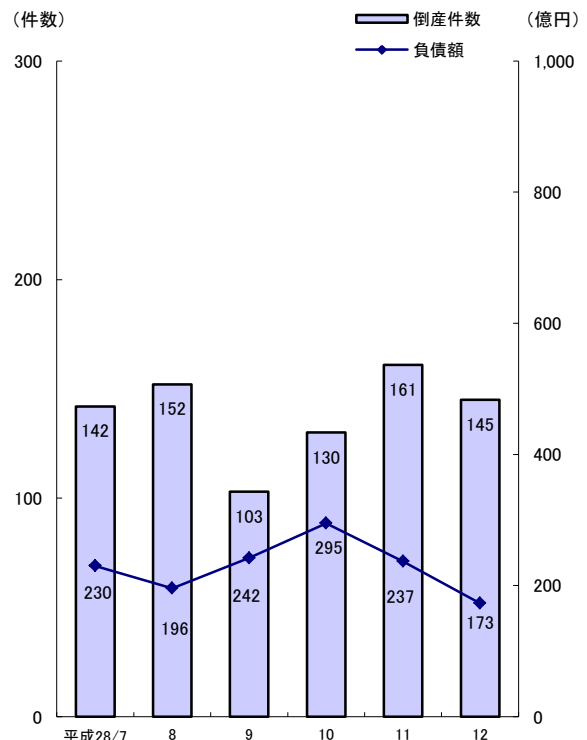
(単位:件・億円)

	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。

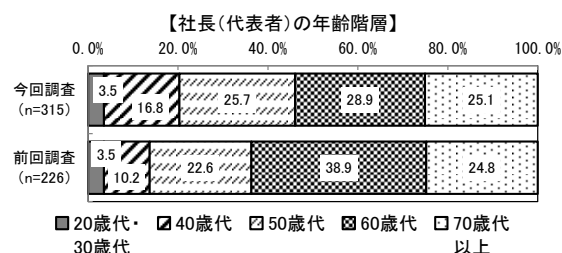
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

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。

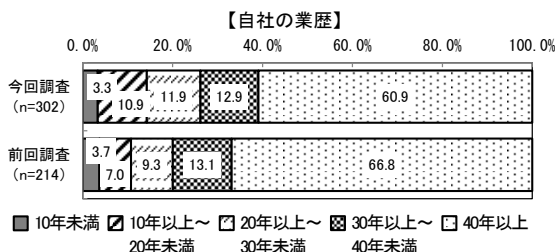
業種別にみると、製造業は「70歳以上」（32.7%）が最も多かった。小売業は「50歳代」と「60歳代」（同率31.7%）がともに最多、建設業は「60歳代」（31.8%）が最多、運輸業は「50歳代」（33.3%）が最多と、やや業種で傾向が分かれた。



### 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。

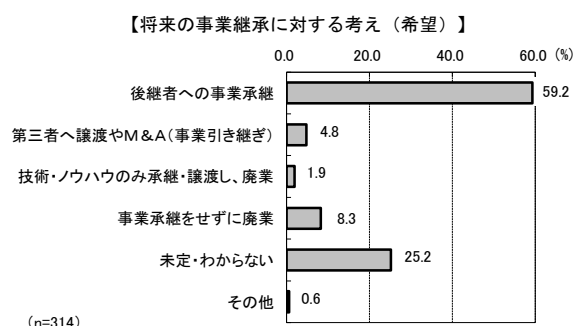
業種別にみると、全ての業種で「40年以上」が最も多く、特に製造業（74.3%）や建設業（60.9%）は、小売業（48.3%）や運輸業（48.1%）に比べて多かった。



### 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。

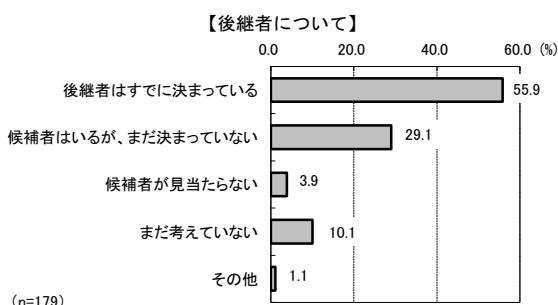
業種別にみると、全ての業種で「後継者への事業承継」が最も多いが、製造業（63.1%）および建設業（64.8%）は、運輸業（54.5%）や小売業（48.3%）に比べて多く、業種で違いがみられた。「事業承継をせずに廃業」は小売業で11.7%と最も多かった。



### 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。

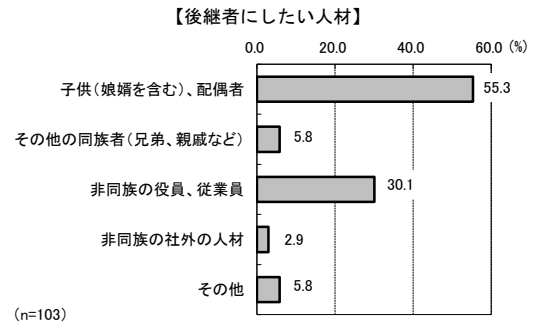
業種別では全ての業種で「後継者はすでに決まっている」が最も多いが、小売業（75.9%）や建設業（61.8%）は、製造業（45.6%）や運輸業（48.1%）に比べて多く、業種で違いがみられた。



### 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。

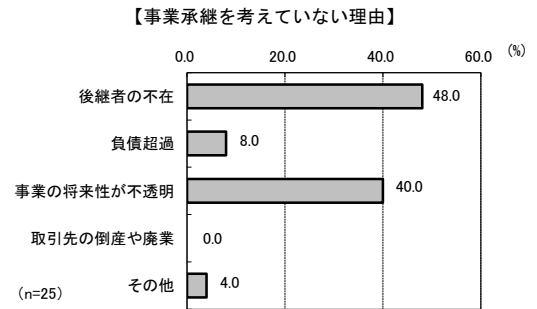
業種別にみると、運輸業のみ「非同族の役員、従業員」が52.6%で最も多かった。それ以外の3業種は「子供（娘婿を含む）、配偶者」が最多で、小売業（61.5%）、建設業（61.1%）、製造業（54.3%）の順で多かった。



### 問4 事業承継を考えていない理由

問2で「事業承継をせずに廃業」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%、「負債超過」8.0%となった。

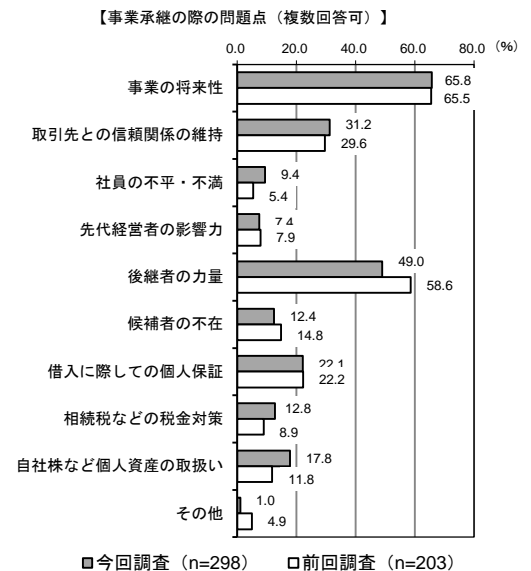
業種別にみると、運輸業のみ「事業の将来性が不透明」が4件中3件で最も多かった。それ以外の3業種は「後継者の不在」が最も多く、製造業で8件中5件、小売業で7件中3件、建設業で6件中3件であった（業種別は、回答件数が10件未満につき、件数を記載）。



### 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。

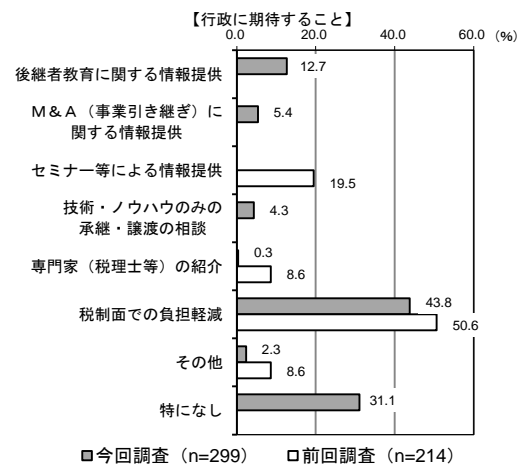
業種別にみると、全ての業種で「事業の将来性」が最も多く、小売業（70.4%）、製造業（69.2%）、運輸業（67.9%）、建設業（57.1%）の順で多かった。なお、「自社株など個人資産の取扱い」は製造業のみ23.4%で、それ以外の3業種の10%台に比べて多い傾向にあった。



### 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。

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成28年10月～12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	-15	-25	-9	-30	-19	-21
売上額	-18	-28	-15	-38	-10	-19
受注残	-15	-7	-7	-31	-17	-19
収益	-25	-30	-11	-53	-21	-26
販売価格	-10	-8	-21	-11	-14	-19
原材料価格	29	0	42	36	21	23
原材料在庫	13	-11	15	23	-4	23
資金繰り	-19	-15	-24	-20	-37	-6
雇用						
残業時間	-14	-29	-18	-25	-9	-14
人手	-23	0	-24	-38	-35	-14
同期比						
売上額	-13	-36	18	-36	-23	-7
収益	-17	-21	-6	-44	-30	-7
経営上の 問題点						
① 売上の停滞・減少	54	64	47	60	52	50
② 従業員の高齢化	30	14	29	32	39	21
③ 人手不足	25	14	12	28	44	21
④ 国内需要の低迷	22	21	18	24	22	14
⑤ 技術・技能の継承	21	14	24	28	22	21
重点 経営 施策						
① 販路を広げる	53	43	63	52	57	54
② 人材を確保する	43	21	38	44	61	31
③ 経費を節減する	33	29	19	32	39	39
④ 新製品・技術を開発する	30	14	44	36	4	54
⑤ 機械化を推進する	17	36	13	4	17	15
⑤ 教育訓練を強化する	17	29	19	8	22	0
借入難易度	6	14	-19	17	0	-7

[来期の景況見通し]

業況	-17	-15	-20	-20	-20	-40
売上額	-14	-16	-9	-30	0	-31
受注残	-11	-7	-5	-23	0	-25
収益	-27	-9	-22	-42	-19	-46
販売価格	-11	-3	-24	-6	-12	-23
原材料価格	32	21	41	38	35	27
原材料在庫	9	-5	3	4	6	27
資金繰り	-20	-22	-27	-15	-33	-17
雇用						
残業時間	-20	-18	-18	-38	-9	-9
人手	-21	-24	-24	-33	-32	-32

\* 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10月～12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		-19	-23	-32	-32	-33
売上額		-25	-27	-44	-21	-47
収益		-30	-34	-37	-40	-39
販売価格		1	-23	-9	18	0
仕入価格		27	-27	39	41	28
在庫		17	21	17	5	19
資金繰り		-34	-24	-27	-46	-37
雇用	残業時間	-8	-30	-63	17	-10
	人手	-32	-22	-38	-46	-40
同期比	売上額	-23	-40	-88	0	-30
	収益	-26	-50	-50	-25	-10
	販売価格	-5	-30	-13	33	-20
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	56	70	75	50	80
	② 人手不足	25	10	50	25	30
	③ 利幅の縮小	21	10	13	25	10
	④ 取引先の減少	20	20	13	17	30
	⑤ 同業者間の競争の激化	18	20	13	17	10
	⑤ 大型店との競争の激化	18	30	0	33	10
重点経営施策	① 経費を節減する	49	44	75	50	50
	② 人材を確保する	28	22	38	8	20
	③ 品揃えを改善する	26	22	38	42	50
	④ 売れ筋商品を取扱う	18	11	0	25	50
	⑤ 宣伝・広報を強化する	15	33	13	8	20
	⑤ 新しい事業を始める	15	11	0	25	0
借入難易度		0	0	0	0	-10

[来期の景況見通し]

業況		-26	-27	-36	-42	-41
売上額		-25	-31	-38	-34	-24
収益		-32	-41	-43	-30	-27
販売価格		-4	-21	-3	-7	-10
仕入価格		28	-9	75	33	12
在庫		16	22	3	10	20
資金繰り		-28	-23	-36	-47	0
雇用	残業時間	-2	-20	-13	-17	20
	人手	-28	-22	-38	-27	-40

\* 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10月～12月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-10
売上額		-8
受注残		-12
施工高		-7
収益		-16
請負価格		-11
材料価格		31
材料在庫		-1
資金繰り		-12
雇用	残業時間	-4
	人手	-45
同期比	売上額	-20
	収益	-28
経営上の問題点	① 人手不足	50
	② 売上の停滞・減少	46
	③ 利幅の縮小	31
	④ 下請の確保難	21
	⑤ 人件費の増加	16
重点経営施策	① 人材を確保する	58
	② 経費を節減する	44
	③ 技術力を高める	39
	④ 販路を広げる	23
	⑤ 情報力を強化する	21
借入難易度		14

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-13
売上額		-7
収益		-9
サービス提供価格		-7
仕入価格		40
資金繰り		-25
雇用	残業時間	-16
	人手	-65
同期比	売上額	-3
	収益	-13
経営上の問題点	① 人手不足	63
	② 売上の停滞・減少	43
	③ 人件費の増加	29
	④ 仕入価格の上昇	22
	⑤ 車両の老朽化	21
重点経営施策	① 人材を確保する	62
	② 経費を節減する	41
	③ 販路を広げる	40
	④ 車両を新規導入・修繕する	25
	⑤ 労働条件を改善する	21
借入難易度		11

[来期の景況見通し]

業況		-24
売上額		-29
受注残		-30
施工高		-28
収益		-35
請負価格		-32
材料価格		24
材料在庫		-4
資金繰り		-19
雇用	残業時間	-13
	人手	-49

[来期の景況見通し]

業況		-28
売上額		-16
収益		-26
サービス提供価格		-16
仕入価格		54
資金繰り		-24
雇用	残業時間	-19
	人手	-68

\* 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

製造業  
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10~12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	27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3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			
業況	良い	29.5	17.1	23.2	15.5	22.9	19.9	22.5	19.7	24.8	15.5	10.4	8.6	16.8	6.9	23.7	13.5		18.0
	普通	28.8	36.1	23.8	34.8	24.2	33.5	28.9	29.9	26.1	33.8	41.0	37.4	37.4	41.7	40.8	46.5		50.0
	悪い	41.7	46.8	53.0	49.7	52.9	46.6	48.6	50.3	49.1	50.7	48.6	54.0	45.8	51.4	35.5	40.0		32.0
	D-I	-12.2	-29.7	-29.9	-34.2	-29.9	-26.7	-26.1	-30.6	-24.2	-35.2	-38.2	-45.4	-29.0	-44.4	-11.8	-26.5		-14.0
	修正値	-23.7	-28.1	-26.3	-37.9	-26.0	-32.3	-26.4	-32.7	-32.3	-35.6	-33.7	-44.9	-25.8	-46.7	-14.7	-28.1	11.0	-17.0
	傾向値	-25.1		-25.6		-25.5		-24.9		-26.0		-28.6		-29.5		-27.6			
売上額	増加	26.1	21.9	24.4	16.0	21.0	23.5	25.6	24.4	27.9	16.0	13.9	12.8	20.0	19.4	23.5	21.3		20.0
	変らず	33.8	34.4	25.6	37.2	35.0	35.8	37.8	32.7	27.9	35.3	41.0	30.5	40.0	30.6	43.1	40.0		45.3
	減少	40.1	43.8	50.0	46.8	43.9	40.7	36.5	42.9	44.2	48.7	45.1	56.7	40.0	50.0	33.3	38.7		34.7
	D-I	-14.0	-21.9	-25.6	-30.8	-22.9	-17.3	-10.9	-18.6	-16.4	-32.7	-31.3	-43.9	-20.0	-30.6	-9.8	-17.4		-14.7
	修正値	-16.7	-16.0	-18.5	-35.6	-20.6	-25.6	-17.8	-22.6	-18.9	-30.3	-24.4	-40.5	-17.4	-35.6	-17.5	-22.4	-1.0	-13.7
	傾向値	-21.8		-21.1		-19.7		-18.6		-18.7		-19.7		-20.0		-19.5			
受注残	増加	16.1	14.0	18.1	14.8	10.3	17.7	16.8	8.3	17.0	7.1	6.5	8.8	12.4	10.9	15.9	16.9		13.3
	変らず	51.6	48.4	45.6	47.1	52.6	47.5	49.7	57.1	42.8	51.9	54.0	48.1	50.3	53.6	58.3	51.9		60.0
	減少	32.3	37.6	36.3	38.1	37.2	34.8	33.5	34.6	40.3	40.9	39.6	43.1	37.3	35.5	25.8	31.2		26.7
	D-I	-16.1	-23.6	-18.1	-23.2	-26.9	-17.1	-16.8	-26.3	-23.3	-33.8	-33.1	-34.4	-24.8	-24.6	-9.9	-14.3		-13.3
	修正値	-19.0	-17.1	-14.4	-27.1	-26.2	-22.2	-19.2	-29.6	-25.8	-30.4	-30.0	-34.4	-23.6	-27.8	-14.6	-18.5	9.0	-10.7
	傾向値	-23.5		-21.5		-20.0		-19.6		-20.4		-23.1		-24.8		-23.6			
収益	増加	28.0	17.1	21.6	15.3	21.0	21.1	27.6	14.0	26.7	17.3	13.9	12.7	18.1	15.8	25.7	18.1		18.9
	変らず	29.3	36.1	33.3	31.8	33.1	37.9	33.3	44.6	27.3	30.1	33.7	33.3	30.7	35.6	29.2	37.0		35.1
	減少	42.7	46.8	45.1	52.9	45.9	41.0	39.1	41.4	46.1	52.6	52.5	53.9	51.2	48.5	45.1	44.9		45.9
	D-I	-14.6	-29.7	-23.5	-37.6	-24.8	-19.9	-11.5	-27.4	-19.4	-35.3	-38.6	-41.2	-33.1	-32.7	-19.5	-26.8		-27.0
	修正値	-20.9	-25.8	-15.3	-40.6	-22.7	-27.2	-17.0	-32.7	-25.7	-34.4	-31.0	-36.5	-30.4	-37.3	-25.1	-31.1	5.0	-26.5
	傾向値	-27.2		-25.1		-22.7		-20.2		-19.2		-21.7		-24.6		-26.6			
価格動向	販売価格	-15.4	-17.9	-12.3	-14.1	-11.5	-16.1	-16.4	-17.3	-11.7	-17.9	-19.2	-12.9	-18.4	-15.2	-8.8	-15.2		-12.5
	修正値	-18.4	-15.8	-13.4	-17.4	-12.4	-18.8	-15.9	-17.9	-13.3	-16.2	-19.3	-15.2	-18.7	-17.0	-9.8	-15.5	9.0	-11.3
	傾向値	-18.8		-17.4		-15.3		-13.8		-13.5		-13.8		-15.6		-15.5			
	原材料価格	41.3	46.3	34.2	36.8	21.0	31.9	5.0	16.6	9.8	3.6	10.2	9.2	11.0	12.2	25.7	13.4		30.6
	修正値	36.8	53.5	33.6	35.8	24.3	31.2	12.1	22.7	8.1	10.5	10.8	5.9	12.4	12.5	28.7	15.8	17.0	32.4
	傾向値	45.3		43.5		39.0		30.7		21.4		14.5		10.3		11.6			
在庫・資金繰り	原材料在庫数量	12.3	8.9	8.1	6.5	13.5	5.6	12.7	10.3	14.6	15.6	10.3	16.5	9.5	7.4	12.6	7.9		9.1
	修正値	11.4	7.8	8.4	7.8	13.1	7.0	12.7	8.7	12.4	14.0	10.8	14.9	10.5	9.3	13.4	7.8	2.0	8.9
	資金繰り	-14.7	-20.1	-20.2	-24.2	-22.3	-23.3	-15.4	-25.5	-18.3	-15.5	-28.0	-20.7	-21.6	-25.5	-16.2	-21.0		-14.7
	修正値	-19.2	-21.3	-19.6	-24.8	-20.8	-24.3	-16.1	-24.6	-22.8	-19.1	-26.3	-24.0	-20.1	-24.6	-18.6	-19.5	1.0	-19.9
前年同	売上額	-14.2		-19.1		-15.4		-22.7		-28.4		-38.8		-27.8		-12.7			
	収益	-21.9		-20.9		-23.9		-31.9		-27.4		-42.0		-27.8		-17.1			
雇用	残業時間	-3.9	-8.4	-11.2	-18.1	-8.5	-7.6	-6.4	-9.8	-11.7	-21.7	-27.6	-27.2	-17.5	-16.3	-14.4	-15.9		-20.0
	人手	-8.4	-6.3	-10.6	-3.9	-13.0	-17.5	-7.1	-10.4	-13.5	-6.4	-15.2	-6.7	-18.4	-17.2	-22.5	-24.0		-21.1
借入金	借入難易度	11.0		13.3		9.1		4.3		7.5		6.3		4.9		5.5			
	借入をした(%)	25.3	17.7	28.3	18.5	27.2	14.9	28.0	18.2	38.4	15.8	45.4	26.2	45.2	28.2	48.6	31.0		30.7
	借入をしな(%)	74.7	82.3	71.7	81.5	72.8	85.1	72.0	81.8	61.6	84.2	54.6	73.8	54.8	71.8	51.4	69.0		69.3
有効回答事業所数		157		164		157		158		165		144		155		153			

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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3月期	
	1~3月期	4~6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	-2.5	-5.0	-8.1	-5.0	-0.7	-9.6	-7.8	1.3	-6.2	-7.9	-10.4	-3.7	-5.6	-6.3	-7.4	-9.0		-13.1
	実施した	26.5	26.8	26.3	26.8	28.2	27.7	30.2	23.2	31.4	25.5	39.8	26.8	45.5	35.9	43.1	44.2		40.6
	事業用地・建物	5.2	6.0	3.3	6.0	4.7	0.0	3.6	2.8	3.8	2.9	5.4	3.8	2.5	6.5	5.9	6.7		6.3
	機械・設備の新・増設	11.6	8.7	8.6	8.7	13.4	11.5	15.1	9.9	13.2	14.6	24.7	12.7	20.7	18.5	24.5	25.0		26.0
	機械・設備の更改	10.3	12.1	11.2	12.1	8.7	15.5	12.9	9.2	9.4	11.7	16.1	10.8	20.7	15.2	13.7	23.3		20.8
	事務機器	8.4	6.0	7.2	6.0	8.1	5.4	10.8	4.2	8.8	6.6	10.8	5.7	10.7	9.8	12.7	8.3		9.4
	車両	8.4	8.1	8.6	8.1	5.4	9.5	12.2	4.9	11.3	6.6	12.9	3.8	12.4	9.8	19.6	9.2		10.4
その他	0.0	2.0	0.7	2.0	2.0	1.4	0.7	0.7	2.5	0.7	1.1	2.5	0.8	1.1	1.0	0.8		2.1	
実施しない	73.5	73.2	73.7	73.2	71.8	72.3	69.8	76.8	68.6	74.5	60.2	73.2	54.5	64.1	56.9	55.8		59.4	
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	54.8		49.1		55.1		58.7		58.3		65.0		60.0		54.1			
	受注単価の低減			14.1		10.9		14.7		11.0		16.0		14.4		18.0			
	国内需要の低迷			17.2		14.7		23.1		19.0		28.0		16.8		21.6			
	仕事の海外流出			6.7		9.6		4.9		4.3		5.0		6.4		5.4			
	受注先の減少			21.5		14.7		22.4		16.6		19.0		9.6		13.5			
	区内周辺での外注先の減少			9.2		3.2		7.0		7.4		7.0		6.4		6.3			
	人手不足	12.7		12.9		15.4		15.4		16.6		11.0		20.0		25.2			
	従業員の高齢化			27.0		28.8		24.5		20.9		22.0		30.4		29.7			
	後継者の育成			15.3		16.7		14.0		11.7		10.0		15.2		11.7			
	技術・技能の継承			19.0		12.8		21.0		12.3		14.0		18.4		20.7			
	設備の不足			2.5		1.3		1.4		3.1		3.0		3.2		3.6			
	原材料高	15.9		16.0		8.3		6.3		4.9		4.0		2.4		6.3			
	工場・機械の狭小・老朽化	21.7		10.4		16.7		16.1		17.8		18.0		20.0		18.9			
	大手企業との競争の激化	4.5		0.6		0.6		1.4		3.1		1.0		3.2		0.0			
	同業者間の競争の激化	15.9		4.3		7.1		7.0		12.9		9.0		13.6		8.1			
	親企業による選別の強化	5.7		1.8		4.5		2.8		5.5		1.0		1.6		0.9			
	仕入先からの値上げ要請	8.9		4.3		6.4		2.1		5.5		1.0		4.8		2.7			
	人件費の増加	14.6		6.7		12.2		8.4		10.4		8.0		3.2		2.7			
	合理化の不足	3.8		4.3		3.2		4.2		6.7		3.0		3.2		1.8			
	人件費以外の経費の増加	11.5		6.1		2.6		3.5		6.7		5.0		4.8		4.5			
大手企業・工場の縮小・撤退	5.1		0.6		4.5		4.9		5.5		2.0		0.8		2.7				
為替レートの変動	8.3		4.3		2.6		2.1		2.5		6.0		2.4		4.5				
地価の高騰	0.0		0.0		0.6		0.7		0.0		2.0		0.0		0.0				
その他	1.3		3.1		1.9		2.1		1.8		4.0		1.6		4.5				
問題なし	1.9		1.8		1.3		2.8		1.2		2.0		0.0		0.9				
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	57.7		54.9		51.6		61.5		52.1		59.8		61.9		52.7			
	経費を節減する	54.5		51.9		40.6		47.6		48.5		30.9		38.1		32.7			
	情報力を強化する	13.5		20.4		12.3		21.0		16.0		14.4		15.1		12.7			
	新製品・技術を開発する	26.9		27.8		31.0		34.3		32.5		30.9		34.9		30.0			
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		4.9		5.2		4.9		4.3		5.2		6.3		9.1			
	提携先を見つける	8.3		9.9		7.1		7.0		9.8		4.1		9.5		10.0			
	機械化を推進する	6.4		6.2		9.0		6.3		9.2		14.4		15.1		17.3			
	人材を確保する	21.8		21.6		29.0		21.7		24.5		28.9		30.2		42.7			
	パート化を図る	3.2		1.2		3.2		2.8		1.2		2.1		0.8		3.6			
	教育訓練を強化する	13.5		13.6		13.5		15.4		13.5		16.5		16.7		17.3			
	労働条件を改善する	1.9		2.5		3.9		1.4		1.8		1.0		3.2		2.7			
	工場・機械を増設・移転する	9.0		8.0		8.4		7.7		8.0		11.3		4.0		7.3			
	不動産の有効活用を図る	1.9		0.6		2.6		0.7		3.1		4.1		3.2		3.6			
その他	0.6		1.9		0.0		2.1		0.6		0.0		0.0		3.6				
特になし	7.6		1.8		4.5		2.8		5.5		1.0		1.6		0.9				
有効回答事業所数		157		164		157		158		165		144		155		153			

\* 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10~12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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3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	4~6月期	7~9月期	10~12月期				
業況	良い	12.1	10.9	11.0	12.1	14.3	15.2	10.1	13.3	13.0	5.8	16.2	11.3	7.0	7.6	23.1	13.1			16.3
	普通	39.4	26.7	40.0	40.4	27.6	35.4	33.3	39.8	27.8	34.8	28.6	35.7	30.0	41.0	34.6	34.3			34.6
	悪い	48.5	62.4	49.0	47.5	58.2	49.5	56.5	46.9	59.1	59.4	55.2	53.0	63.0	51.4	42.3	52.5			49.0
	D-I	-36.4	-51.5	-38.0	-35.4	-43.9	-34.3	-46.4	-33.7	-46.1	-53.6	-39.0	-41.7	-56.0	-43.8	-19.2	-39.4			-32.7
	修正値	-45.1	-48.0	-43.1	-39.6	-42.7	-42.3	-38.5	-35.6	-53.5	-46.3	-44.1	-46.4	-51.7	-50.3	-19.2	-41.9	33.0		-26.4
	傾向値	-40.4		-44.4		-42.8		-41.1		-42.4		-43.7		-45.4		-43.5				
売上額	増加	14.1	9.9	25.0	20.2	20.6	16.2	17.8	27.6	16.4	7.9	21.0	18.1	15.8	14.3	20.2	27.3			14.4
	変らず	28.3	28.7	29.0	39.4	24.7	30.3	30.7	27.6	21.6	33.7	27.6	34.5	27.7	30.5	35.6	24.2			35.6
	減少	57.6	61.4	46.0	40.4	54.6	53.5	51.5	44.9	62.1	58.4	51.4	47.4	56.4	55.2	44.2	48.5			50.0
	D-I	-43.4	-51.5	-21.0	-20.2	-34.0	-37.4	-33.7	-17.3	-45.7	-50.5	-30.5	-29.3	-40.6	-41.0	-24.0	-21.2			-35.6
	修正値	-44.7	-44.6	-31.2	-21.4	-29.0	-42.5	-31.8	-27.6	-46.1	-40.6	-39.7	-32.5	-33.1	-43.3	-25.2	-31.9	8.0		-24.5
	傾向値	-33.4		-37.7		-36.5		-34.2		-33.3		-34.8		-36.8		-36.4				
収益	増加	12.2	7.9	20.0	17.3	14.3	14.1	24.8	20.4	12.9	4.0	19.2	17.2	15.8	9.6	19.2	23.7			10.7
	変らず	26.5	30.7	32.0	34.7	26.5	34.3	23.8	26.5	28.4	36.6	27.9	30.2	29.7	35.6	33.7	30.9			36.9
	減少	61.2	61.4	48.0	48.0	59.2	51.5	51.5	53.1	58.6	59.4	52.9	52.6	54.5	54.8	47.1	45.4			52.4
	D-I	-49.0	-53.5	-28.0	-30.6	-44.9	-37.4	-26.7	-32.7	-45.7	-55.4	-33.7	-35.3	-38.6	-45.2	-27.9	-21.6			-41.7
	修正値	-51.2	-47.4	-36.2	-33.9	-40.8	-42.0	-25.3	-37.4	-48.6	-46.4	-40.7	-40.7	-31.6	-47.8	-30.0	-30.5	2.0		-31.5
	傾向値	-45.5		-48.8		-45.4		-40.3		-36.7		-37.0		-37.0		-36.3				
価格動向	販売価格	-20.3	-32.1	6.8	-10.0	-12.5	5.5	-9.9	-5.6	-10.0	-24.8	-16.0	-10.0	-9.7	-24.7	-4.9	-2.9			-13.1
	修正値	-25.1	-24.3	-3.5	-16.4	-15.0	-6.3	-2.0	-10.9	-11.7	-12.4	-22.3	-12.4	-13.3	-29.7	0.6	-11.6	14.0		-3.6
	傾向値	-8.2		-10.3		-11.4		-11.1		-7.7		-9.3		-11.8		-10.8				
	仕入価格	22.9	19.5	39.2	32.9	16.7	30.1	22.1	20.8	27.5	17.6	8.6	18.8	12.5	4.9	25.8	22.9			25.8
	修正値	13.5	24.5	28.8	22.8	19.5	22.3	26.2	19.7	23.7	24.6	4.0	16.2	15.4	2.6	26.8	19.8	12.0		27.8
	傾向値	29.6		28.3		26.6		25.1		25.8		22.5		18.2		18.1				
在庫・資金繰り	在庫数量	5.7	3.7	5.4	7.2	-5.6	-1.4	1.4	-1.4	-2.5	-2.9	1.3	-1.3	6.9	-2.5	17.7	5.7			16.1
	修正値	6.2	4.4	3.2	9.9	-1.8	-2.0	2.3	-3.2	-2.6	-0.7	-1.7	-1.6	9.2	-1.9	16.7	3.7	8.0		16.2
	資金繰り	-36.2	-46.3	-20.3	-27.5	-27.8	-16.7	-33.3	-25.0	-37.5	-40.6	-35.0	-41.8	-35.2	-36.3	-37.1	-31.9			-33.9
修正値	-40.1	-42.7	-27.1	-34.5	-27.3	-23.8	-28.3	-26.4	-39.4	-32.6	-40.9	-44.7	-34.5	-42.0	-33.8	-34.2	1.0		-27.7	
前年同	売上額	-32.4		-25.7		-23.6		-25.4		-51.3		-41.8		-52.2		-22.6				
	収益	-42.0		-31.9		-28.2		-38.8		-54.4		-38.5		-47.1		-25.8				
	販売価格	-14.9		9.9		-2.8		-13.4		-11.4		-23.1		-18.3		-4.8				
雇用	残業時間	-13.4	-19.5	-13.7	-10.6	-11.0	-9.7	0.0	-4.1	-7.7	-7.6	2.5	-1.3	-8.7	-1.3	-8.1	-5.9			-1.6
	人手	-19.4	-16.5	-28.8	-25.4	-18.3	-29.2	-32.8	-25.0	-28.6	-32.8	-35.9	-34.2	-29.4	-30.8	-31.7	-31.3			-28.3
借入金	借入難易度	0.0		0.0		1.4		-4.5		-3.8		-9.3		-1.5		0.0				
	借入をした(%)	22.4	10.0	18.1	7.8	12.9	7.1	17.9	11.1	21.8	9.0	26.0	13.5	20.9	14.3	26.2	15.2			11.9
	借入をしな(%)	77.6	90.0	81.9	92.2	87.1	92.9	82.1	88.9	78.2	91.0	74.0	86.5	79.1	85.7	73.8	84.8			88.1
有効回答事業所数		99		100		99		101		116		106		101		104				

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.2

平成28年10~12月期 2/2

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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3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	-18.2	-13.8	-10.8	-18.2	-9.7	-10.0	-20.6	-11.3	-24.7	-20.6	-21.1	-21.1	-17.4	-18.4	-8.2	-14.7		-15.0
	実施した	19.4	16.0	27.9	21.7	16.9	24.6	17.6	19.1	18.2	23.1	18.9	14.3	27.9	13.5	27.1	17.9		20.0
	事業用地・建物	3.2	5.3	2.9	1.7	2.8	7.7	4.4	2.9	2.6	1.5	1.4	1.4	1.5	1.4	1.7	3.0		3.6
	機械・設備の新・増設	1.6	1.3	7.4	5.0	1.4	12.3	1.5	2.9	3.9	6.2	6.8	4.3	7.4	6.8	10.2	1.5		5.5
	機械・設備の更改	6.5	8.0	10.3	10.0	8.5	7.7	5.9	8.8	5.2	7.7	5.4	5.7	10.3	4.1	13.6	9.0		5.5
	事務機器	4.8	5.3	4.4	1.7	5.6	4.6	4.4	5.9	6.5	3.1	9.5	2.9	8.8	1.4	6.8	4.5		7.3
	車両	4.8	5.3	11.8	10.0	7.0	9.2	8.8	7.4	6.5	4.6	8.1	4.3	5.9	6.8	3.4	4.5		10.9
	その他	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	1.3	3.1	1.4	0.0	1.5	0.0	0.0	1.5		0.0
	実施しない	80.6	84.0	72.1	78.3	83.1	75.4	82.4	80.9	81.8	76.9	81.1	85.7	72.1	86.5	72.9	82.1		80.0
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	54.4		56.2		60.3		56.5		53.8		51.9		62.0		55.7		
人手不足		13.2		20.5		23.3		27.5		23.8		26.6		25.4		24.6			
同業者間の競争の激化		22.1		15.1		17.8		23.2		17.5		27.8		22.5		18.0			
大型店との競争の激化		13.2		11.0		8.2		11.6		16.3		19.0		14.1		18.0			
輸入製品との競争の激化		2.9		1.4		1.4		0.0		0.0		1.3		0.0		0.0			
利幅の縮小		29.4		26.0		27.4		26.1		25.0		21.5		22.5		21.3			
取扱商品の陳腐化		10.3		4.1		6.8		4.3		3.8		5.1		1.4		1.6			
販売商品の不足		4.4		5.5		6.8		2.9		3.8		3.8		2.8		3.3			
販売納入先からの値下げ要請		2.9		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		1.4		0.0			
仕入先からの値上げ要請		10.3		13.7		9.6		14.5		11.3		10.1		15.5		14.8			
人件費の増加		10.3		15.1		6.8		18.8		18.8		16.5		14.1		14.8			
人件費以外の経費の増加		5.9		5.5		4.1		1.4		10.0		10.1		8.5		9.8			
取引先の減少		14.7		11.0		20.5		21.7		15.0		13.9		11.3		19.7			
商圏人口の減少		2.9		4.1		5.5		1.4		6.3		3.8		4.2		3.3			
商店街の集客力の低下		22.1		12.3		12.3		13.0		13.8		15.2		21.1		14.8			
店舗の狭小・老朽化		2.9		8.2		6.8		5.8		6.3		8.9		7.0		9.8			
代金回収の悪化		2.9		4.1		0.0		2.9		3.8		2.5		2.8		6.6			
地価の高騰		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0			
駐車場の確保難		2.9		2.7		4.1		2.9		2.5		2.5		1.4		3.3			
天候の不順		5.9		8.2		9.6		5.8		10.0		6.3		15.5		6.6			
地場産業の衰退	5.9		2.7		2.7		0.0		3.8		2.5		4.2		4.9				
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.4		4.1		1.4		1.3		2.5		4.2		6.6				
その他	4.4		4.1		1.4		4.3		1.3		2.5		2.8		0.0				
問題なし	7.4		12.3		6.8		7.2		5.0		2.5		1.4		1.6				
重点 経営 施策 (%)	品揃えを改善する	24.2		22.5		31.0		34.8		24.7		34.2		29.0		26.2			
	経費を節減する	42.4		54.9		45.1		53.6		49.4		54.4		52.2		49.2			
	宣伝・広報を強化する	22.7		18.3		18.3		13.0		16.9		13.9		21.7		14.8			
	新しい事業を始める	10.6		9.9		7.0		13.0		14.3		10.1		17.4		14.8			
	店舗・設備を改装する	3.0		8.5		7.0		5.8		7.8		8.9		4.3		9.8			
	仕入先を開拓・選別する	24.2		16.9		21.1		23.2		16.9		17.7		15.9		13.1			
	営業時間を延長する	4.5		1.4		5.6		2.9		3.9		3.8		1.4		4.9			
	売れ筋商品を取扱う	22.7		26.8		18.3		17.4		15.6		22.8		11.6		18.0			
	商店街事業を活性化させる	7.6		1.4		5.6		1.4		7.8		6.3		8.7		8.2			
	機械化を推進する	1.5		0.0		0.0		2.9		5.2		0.0		2.9		3.3			
	人材を確保する	25.8		19.7		23.9		20.3		23.4		20.3		23.2		27.9			
	パート化を図る	1.5		2.8		0.0		4.3		1.3		3.8		1.4		3.3			
	教育訓練を強化する	6.1		9.9		11.3		13.0		6.5		7.6		4.3		9.8			
	輸入品の取扱いを増やす	1.5		2.8		1.4		1.4		0.0		0.0		0.0		1.6			
不動産の有効活用を図る	1.5		2.8		2.8		4.3		3.9		2.5		4.3		1.6				
その他	0.0		0.0		1.4		1.4		0.0		2.5		0.0		0.0				
特になし	12.1		11.3		12.7		10.1		5.2		7.6		8.7		3.3				
有効回答事業所数		99		100		99		101		116		106		101		104			

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	27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3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						
業 況	良い	21.4	11.5	18.8	17.8	19.0	26.7	31.8	26.5	28.4	24.3	13.0	14.7	11.9	17.2	24.8	21.0		16.0
	普通	35.0	37.5	34.7	38.6	35.2	31.7	33.6	37.3	38.5	41.1	39.0	35.8	38.6	37.7	40.6	43.0		44.0
	悪い	43.7	51.0	46.5	43.6	45.7	41.6	34.5	36.3	33.0	34.6	48.0	49.5	49.5	45.1	34.7	36.0		40.0
	D-I	-22.3	-39.6	-27.7	-25.7	-26.7	-14.9	-2.7	-9.8	-4.6	-10.3	-35.0	-34.9	-37.6	-27.9	-9.9	-15.0	28.0	-24.0
売 上 額	増加	27.2	15.5	22.8	23.5	18.1	27.0	31.5	33.7	33.0	26.4	15.4	16.5	18.8	24.6	28.7	23.5		19.0
	変らず	20.4	40.2	27.7	27.5	25.7	34.0	26.1	28.8	28.4	31.8	26.0	24.8	32.7	27.9	34.7	35.7		33.0
	減少	52.4	44.3	49.5	49.0	56.2	39.0	42.3	37.5	38.5	41.8	58.5	58.7	48.5	47.5	36.6	40.8		48.0
	D-I	-25.2	-28.9	-26.7	-25.5	-38.1	-12.0	-10.8	-3.8	-5.5	-15.5	-43.1	-42.2	-29.7	-23.0	-7.9	-17.3	22.0	-29.0
受 注 残	増加	21.8	12.4	19.0	23.0	16.2	23.0	23.6	28.8	18.5	22.9	13.9	17.6	14.0	22.3	19.8	25.5		13.0
	変らず	26.7	47.4	38.0	31.0	41.9	38.0	35.5	35.6	37.0	33.0	31.1	30.6	37.0	30.6	48.5	40.8		44.0
	減少	51.5	40.2	43.0	46.0	41.9	39.0	40.9	35.6	44.4	44.0	54.9	51.9	49.0	47.1	31.7	33.7		43.0
	D-I	-29.7	-27.8	-24.0	-23.0	-25.7	-16.0	-17.3	-6.7	-25.9	-21.1	-41.0	-34.3	-35.0	-24.8	-11.9	-8.2	23.0	-30.0
施 工 高	増加	23.1	14.3	21.9	21.1	20.0	25.0	28.2	29.8	35.9	22.9	14.5	18.4	18.4	20.3	31.9	26.0		18.9
	変らず	26.4	28.6	30.2	28.9	30.5	38.5	30.0	36.5	21.4	35.8	25.0	23.3	39.8	30.1	29.7	35.4		34.4
	減少	50.5	57.1	47.9	50.0	49.5	36.5	41.8	33.7	42.7	41.3	60.5	58.3	41.8	49.6	38.5	38.5		46.7
	D-I	-27.5	-42.9	-26.0	-28.9	-29.5	-11.5	-13.6	-3.8	-6.8	-18.3	-46.0	-39.8	-23.5	-29.3	-6.6	-12.5	17.0	-27.8
収 益	増加	20.0	14.1	20.6	18.0	13.3	22.7	23.4	22.3	32.7	18.2	14.5	16.3	12.2	17.9	28.3	20.8		14.3
	変らず	26.7	25.6	21.6	30.3	29.5	30.9	35.1	37.9	23.1	40.0	25.0	26.9	36.7	29.3	27.2	33.3		36.3
	減少	53.3	60.3	57.7	51.7	57.1	46.4	41.4	39.8	44.2	41.8	60.5	56.7	51.0	52.8	44.6	45.8		49.5
	D-I	-33.3	-46.2	-37.1	-33.7	-43.8	-23.7	-18.0	-17.5	-11.5	-23.6	-46.0	-40.4	-38.8	-35.0	-16.3	-25.0	23.0	-35.2
価 格 動 向	請負価格	-27.5	-32.1	-30.9	-30.0	-26.7	-22.7	-18.9	-17.3	-15.5	-18.2	-33.1	-34.0	-32.7	-27.6	-10.9	-20.8	22.0	-31.9
	材料価格	34.4	53.2	45.2	42.0	40.8	43.0	31.8	35.9	22.8	30.0	21.5	25.7	12.6	17.5	31.1	17.0	18.0	24.4
在 庫 ・ 資 金	材料在庫数量	-10.2	-2.7	2.2	-4.7	-4.0	1.1	-1.9	-4.0	-2.0	-1.9	1.7	1.0	-2.2	-1.7	-1.2	-7.8	1.0	-3.5
	資金繰り	-25.6	-38.5	-24.7	-36.7	-18.3	-23.7	-9.9	-17.5	-5.8	-21.6	-21.0	-5.8	-26.5	-23.0	-12.2	-20.6	15.0	-18.9
前 年 同	売上額	-16.7		-23.5		-29.8		-15.3		-11.1		-31.5		-32.3		-20.2			
	収益	-33.0		-33.7		-37.5		-19.1		-15.8		-37.4		-42.3		-27.8			
雇 用	残業時間	-13.2	-10.4	-23.7	-28.1	-21.2	-15.5	-8.3	1.0	-6.8	-8.3	-28.2	-21.6	-32.3	-13.1	-4.4	-20.2		-13.3
	人手	-53.8	-46.2	-37.8	-47.8	-36.5	-45.4	-52.7	-52.0	-45.6	-50.0	-29.0	-41.2	-21.9	-27.9	-44.9	-31.6		-49.4
借 入 金	借入難易度	3.3		8.7		6.8		12.8		8.9		6.7		5.3		13.5			
	借入をした(%)	35.6	26.0	37.6	18.2	32.4	28.4	45.8	18.8	40.2	25.0	41.5	16.8	41.1	14.9	35.2	18.0		22.9
	借入をしな(%)	64.4	74.0	62.4	81.8	67.6	71.6	54.2	81.2	59.8	75.0	58.5	83.2	58.9	85.1	64.8	82.0		77.1
有効回答事業所数		104		102		105		111		109		124		101		101			

\* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1～3月期
	1～3月期	4～6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				
現在の設備	-13.6	-16.7	-15.8	-11.8	-12.2	-15.1	-11.3	-14.4	-17.0	-11.3	-16.0	-15.2	-21.5	-12.0	-14.0	-16.5		-14.0
実施した	35.3	32.8	33.7	31.2	34.0	31.5	39.0	37.0	37.1	31.2	33.1	36.3	36.0	27.8	41.0	37.9		33.3
投資内容(%)																		
事業用地・建物	7.1	3.1	6.3	7.5	7.2	4.3	7.0	4.3	8.2	5.2	5.1	7.7	6.7	6.5	0.0	4.6		3.8
機械・設備の新・増設	4.7	1.6	9.5	6.3	9.3	7.6	4.0	8.7	7.2	7.3	7.6	5.5	12.4	8.3	9.6	8.0		10.3
機械・設備の更改	10.6	4.7	6.3	6.3	7.2	7.6	9.0	7.6	4.1	8.3	5.1	3.3	7.9	6.5	6.0	10.3		1.3
事務機器	15.3	6.3	15.8	11.3	15.5	10.9	17.0	13.0	15.5	12.5	9.3	16.5	10.1	4.6	13.3	9.2		11.5
車両	22.4	29.7	22.1	18.8	18.6	21.7	23.0	23.9	21.6	16.7	22.0	20.9	25.8	13.9	25.3	21.8		17.9
その他	0.0	0.0	1.1	2.5	2.1	1.1	1.0	5.4	0.0	2.1	1.7	0.0	1.1	0.9	1.2	0.0		2.6
実施しない	64.7	67.2	66.3	68.8	66.0	68.5	61.0	63.0	62.9	68.8	66.9	63.7	64.0	72.2	59.0	62.1		66.7
経営上の問題点(%)																		
売上の停滞・減少	38.2		40.2		33.7		38.2		42.7		43.9		36.1		45.6			
人手不足	51.7		44.3		47.1		56.4		48.5		34.1		41.2		50.0			
大手企業との競争の激化	10.1		10.3		4.8		4.5		7.8		5.7		4.1		4.4			
同業者間の競争の激化	20.2		19.6		19.2		18.2		27.2		21.1		13.4		12.2			
親企業による選別の強化	2.2		2.1		1.9		1.8		2.9		4.1		2.1		1.1			
合理化の不足	3.4		2.1		1.9		3.6		1.9		4.9		3.1		1.1			
利幅の縮小	27.0		36.1		36.5		24.5		31.1		36.6		23.7		31.1			
材料価格の上昇	19.1		15.5		14.4		19.1		15.5		9.8		11.3		13.3			
下請の確保難	16.9		25.8		22.1		22.7		17.5		15.4		18.6		21.1			
駐車場・資材置場の確保難	1.1		7.2		3.8		4.5		9.7		5.7		3.1		5.6			
人件費の増加	13.5		8.2		14.4		15.5		4.9		14.6		18.6		15.6			
人件費以外の経費の増加	7.9		8.2		8.7		8.2		12.6		11.4		9.3		11.1			
取引先の減少	19.1		13.4		15.4		10.9		7.8		9.8		12.4		12.2			
技術力の不足	7.9		10.3		10.6		11.8		10.7		12.2		13.4		10.0			
代金回収の悪化	1.1		2.1		3.8		1.8		1.0		2.4		1.0		2.2			
天候の不順	5.6		9.3		4.8		3.6		3.9		6.5		20.6		5.6			
地場産業の衰退	4.5		4.1		2.9		3.6		1.9		1.6		3.1		2.2			
大手企業・工場の縮小・撤退	1.1		2.1		0.0		0.9		0.0		2.4		2.1		1.1			
その他	2.2		0.0		0.0		0.0		1.9		0.8		2.1		0.0			
問題なし	4.5		1.0		3.8		1.8		2.9		3.3		4.1		2.2			
重点経営施策(%)																		
販路を広げる	29.2		28.9		30.1		31.2		29.1		33.9		22.6		23.3			
経費を節減する	40.4		38.1		44.7		44.0		36.9		40.5		40.9		44.4			
情報力を強化する	23.6		19.6		18.4		22.0		22.3		24.0		16.1		21.1			
新しい工法を導入する	7.9		3.1		1.9		5.5		4.9		7.4		9.7		4.4			
新しい事業を始める	9.0		6.2		6.8		5.5		4.9		8.3		4.3		7.8			
技術力を高める	34.8		38.1		46.6		43.1		42.7		35.5		41.9		38.9			
人材を確保する	51.7		54.6		58.3		49.5		56.3		38.8		41.9		57.8			
パート化を図る	1.1		1.0		1.9		1.8		1.0		0.8		3.2		3.3			
教育訓練を強化する	13.5		15.5		17.5		16.5		19.4		12.4		11.8		12.2			
労働条件を改善する	11.2		4.1		8.7		3.7		5.8		8.3		8.6		7.8			
不動産の有効活用を図る	3.4		1.0		1.0		0.9		1.0		5.0		4.3		2.2			
その他	1.1		2.1		0.0		0.9		0.0		1.7		2.2		0.0			
特になし	19.1		13.4		15.4		10.9		7.8		9.8		12.4		12.2			
有効回答事業所数		104		102		105		111		109		124		101		101		

\* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3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	4~6月期	7~9月期	10~12月期				
業 況	良い	16.5	20.8	12.8	12.8	22.1	15.6	32.7	21.3	16.9	15.4	10.8	12.9	9.2	11.0	28.6	17.1		15.8	
	普通	43.0	37.5	26.9	39.7	48.1	36.4	32.7	48.0	47.9	38.5	42.2	50.0	43.4	39.0	29.9	46.1		40.8	
	悪い	40.5	41.7	60.3	47.4	29.9	48.1	34.6	30.7	35.2	46.2	47.0	37.1	47.4	50.0	41.6	36.8		43.4	
	D・I	-24.1	-20.8	-47.4	-34.6	-7.8	-32.5	-1.9	-9.3	-18.3	-30.8	-36.1	-24.3	-38.2	-39.0	-13.0	-19.7	25.0	-27.6	
売 上 額	増加	21.5	22.2	26.9	21.5	29.9	23.1	28.0	27.6	15.3	10.7	19.3	21.1	17.1	22.0	29.9	30.3		21.1	
	変らず	39.2	41.7	20.5	34.2	44.2	42.3	40.0	48.7	40.3	50.7	36.1	42.3	34.2	37.8	33.8	44.7		42.1	
	減少	39.2	36.1	52.6	44.3	26.0	34.6	32.0	23.7	44.4	38.7	44.6	36.6	48.7	40.2	36.4	25.0		36.8	
	D・I	-17.7	-13.9	-25.6	-22.8	3.9	-11.5	-4.0	3.9	-29.2	-28.0	-25.3	-15.5	-31.6	-18.3	-6.5	5.3	25.0	-15.8	
収 益	増加	19.0	15.3	21.8	11.5	27.3	23.1	26.7	18.4	19.2	12.0	15.7	22.2	14.5	17.1	28.6	25.0		18.4	
	変らず	32.9	43.1	21.8	41.0	40.3	39.7	53.3	53.9	39.7	54.7	38.6	41.7	35.5	37.8	33.8	43.4		36.8	
	減少	48.1	41.7	56.4	47.4	32.5	37.2	20.0	27.6	41.1	33.3	45.8	36.1	50.0	45.1	37.7	31.6		44.7	
	D・I	-29.1	-26.4	-34.6	-35.9	-5.2	-14.1	6.7	-9.2	-21.9	-21.3	-30.1	-13.9	-35.5	-28.0	-9.1	-6.6	27.0	-26.3	
価 格 動 向	サービス提供価格	-4.6	-6.8	-11.3	-3.1	1.4	-7.0	5.3	0.0	-5.2	-9.3	-10.4	-10.5	-7.3	-13.4	-6.5	-5.5	0.0	-16.4	
	仕入価格	25.4	8.6	35.7	28.4	-18.1	37.1	-7.8	0.0	-12.1	2.0	15.9	12.3	23.2	25.0	39.7	17.9	17.0	54.1	
資 金 繰 り	資金繰り	-22.4	-27.1	-23.3	-29.9	-15.3	-26.0	-7.8	-19.4	-21.1	-11.8	-23.5	-23.2	-19.3	-26.9	-25.4	-21.1	-6.0	-24.2	
前 年 同 期 比	売上額	-9.0		-20.0		12.1		-11.5		-3.5		-17.6		-28.6		-3.2				
	収益	-9.1		-23.9		-3.0		-3.8		-7.1		-17.6		-26.8		-12.9				
雇 用	残業時間	-28.4	-12.1	-31.0	-25.4	-2.8	-12.7	-7.8	4.3	-24.6	-15.7	-27.5	-12.5	-10.5	-23.5	-15.9	-3.5		-19.4	
	人手	-55.2	-48.3	-54.9	-52.2	-60.6	-56.3	-67.3	-67.1	-57.1	-65.4	-45.6	-56.4	-49.1	-52.2	-65.1	-52.6		-67.7	
借 入 金	借入難易度	0.0		-3.0		4.5		6.3		9.3		6.1		-3.6		11.3				
	借入をした(%)	47.0	27.5	40.0	33.9	44.9	26.2	37.3	28.8	43.9	28.0	35.8	20.4	34.5	26.5	35.5	25.5		26.2	
	借入をしな(%)	53.0	72.5	60.0	66.1	55.1	73.8	62.7	71.2	56.1	72.0	64.2	79.6	65.5	73.5	64.5	74.5		73.8	
有効回答事業所数		79		78		77		75		73		83		76		77				

\* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		28年		対 前期比	29年 1~3月期	
	1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期					
設備投資動向(%)	現在の設備	-12.1	-17.9	-17.4	-15.2	-12.7	-19.1	-28.8	-14.1	-17.5	-34.6	-13.2	-16.1	-15.8	-16.4	-25.4	-14.0		-25.8
	実施した	62.9	63.0	46.3	48.3	53.7	48.5	55.8	53.7	50.9	52.9	52.3	45.3	53.7	54.0	51.7	47.1		55.0
	事業用地・建物	8.1	7.4	4.5	5.2	3.0	4.5	9.6	1.5	1.9	3.9	9.2	0.0	9.3	7.9	6.7	7.8		8.3
	機械・設備の新・増設	4.8	5.6	9.0	5.2	14.9	9.1	9.6	11.9	11.3	13.7	7.7	9.4	13.0	4.8	15.0	13.7		13.3
	機械・設備の更改	9.7	14.8	7.5	12.1	9.0	12.1	7.7	11.9	9.4	13.7	7.7	13.2	14.8	11.1	13.3	13.7		13.3
	事務機器	8.1	7.4	10.4	6.9	11.9	4.5	13.5	7.5	17.0	9.8	7.7	17.0	7.4	4.8	13.3	13.7		8.3
	車両	50.0	46.3	31.3	32.8	44.8	34.8	42.3	41.8	39.6	41.2	38.5	34.0	42.6	41.3	40.0	35.3		46.7
	その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9	1.5	0.0	0.0	4.6	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0		1.7
	実施しない	37.1	37.0	53.7	51.7	46.3	51.5	44.2	46.3	49.1	47.1	47.7	54.7	46.3	46.0	48.3	52.9		45.0
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	35.8		51.4		33.8		46.2		45.6		56.5		45.6		42.9		
人手不足		55.2		51.4		57.7		53.8		61.4		56.5		52.6		63.5			
同業者間の競争の激化		16.4		20.0		14.1		11.5		8.8		8.7		12.3		12.7			
大企業との競争の激化		4.5		4.3		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0		1.6			
合理化の不足		3.0		5.7		7.0		3.8		3.5		5.8		1.8		3.2			
利幅の縮小		19.4		14.3		19.7		15.4		12.3		13.0		15.8		12.7			
取扱サービスの陳腐化		0.0		1.4		0.0		1.9		0.0		1.4		0.0		0.0			
仕入価格の上昇		16.4		24.3		9.9		11.5		8.8		11.6		7.0		22.2			
サービス提供価格の値下げ要請		1.5		7.1		8.5		3.8		14.0		7.2		3.5		9.5			
人件費の増加		28.4		22.9		26.8		30.8		24.6		26.1		31.6		28.6			
人件費以外の経費の増加		13.4		17.1		14.1		13.5		3.5		8.7		17.5		12.7			
取引先の減少		10.4		11.4		9.9		17.3		8.8		13.0		7.0		6.3			
技術力の不足		4.5		2.9		4.2		7.7		3.5		2.9		0.0		1.6			
商圏人口の減少		1.5		0.0		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0		0.0			
地価の高騰		0.0		0.0		1.4		0.0		1.8		1.4		1.8		1.6			
駐車場の確保難		11.9		11.4		11.3		13.5		7.0		13.0		10.5		12.7			
車両の老朽化		19.4		20.0		25.4		23.1		33.3		20.3		29.8		20.6			
店舗・設備の狭小・老朽化		7.5		4.3		5.6		3.8		10.5		4.3		5.3		6.3			
代金回収の悪化		1.5		1.4		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		0.0			
天候の不順		1.5		1.4		1.4		0.0		1.8		1.4		1.8		1.6			
地場産業の衰退		1.5		0.0		1.4		5.8		3.5		0.0		1.8		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退		1.5		0.0		0.0		0.0		1.8		4.3		3.5		0.0			
その他		3.0		2.9		2.8		3.8		1.8		1.4		0.0		0.0			
問題なし	4.5		0.0		2.8		3.8		0.0		0.0		1.8		0.0				
重点経営施策(%)	販路を広げる	38.8		47.9		34.3		38.5		38.6		35.3		48.2		39.7			
	経費を節減する	43.3		52.1		44.3		42.3		49.1		44.1		42.9		41.3			
	宣伝・広報を強化する	7.5		5.6		7.1		5.8		8.8		4.4		10.7		4.8			
	新しい事業を始める	14.9		11.3		10.0		17.3		12.3		16.2		8.9		14.3			
	車両を新規導入・修繕する	29.9		21.1		28.6		25.0		15.8		23.5		19.6		25.4			
	店舗改装や設備修繕をする	1.5		0.0		1.4		0.0		10.5		5.9		3.6		1.6			
	提携先を見つける	9.0		9.9		12.9		5.8		12.3		7.4		8.9		7.9			
	技術力を強化する	9.0		12.7		17.1		11.5		5.3		13.2		7.1		7.9			
	人材を確保する	43.3		50.7		60.0		63.5		57.9		57.4		55.4		61.9			
	パート化を図る	1.5		2.8		0.0		0.0		0.0		4.4		1.8		0.0			
	教育訓練を強化する	17.9		22.5		12.9		19.2		14.0		13.2		7.1		9.5			
	労働条件を改善する	10.4		9.9		10.0		11.5		12.3		10.3		10.7		20.6			
	不動産の有効活用を図る	6.0		2.8		2.9		3.8		1.8		1.5		0.0		0.0			
その他	6.0		4.2		4.3		3.8		5.3		2.9		3.6		3.2				
特になし	3.0		1.4		1.4		3.8		1.8		1.5		3.6		3.2				
有効回答事業所数	79		78		77		75		73		83		76		77				

\* 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 12 月～29 年 1 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	153
小 売 業	200	104
建 設 業	180	101
運 輸 業	150	77
合 計	780	435

大田区産業経済部産業振興課  
〒144-8621 東京都大田区蒲田五丁目 13 番 14 号  
TEL 03(5744)1363 FAX 03(5744)1528  
E-mail sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果についてのお問い合わせは、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  
〒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