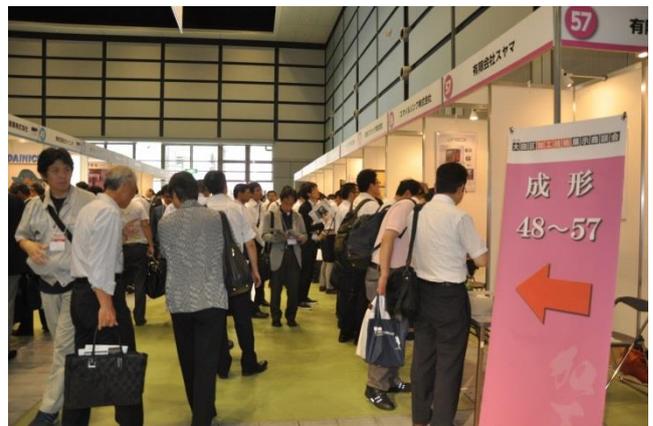


◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

平成 28 年 4 月～6 月期



第 9 回大田区加工技術展示商談会(平成 28 年 6 月 17 日)

目 次

平成 28 年 4 月～6 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……………	8
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「中小企業の採用動向と賃金動向について」……………	21
中小企業景況調査 比較表・転記表……………	23

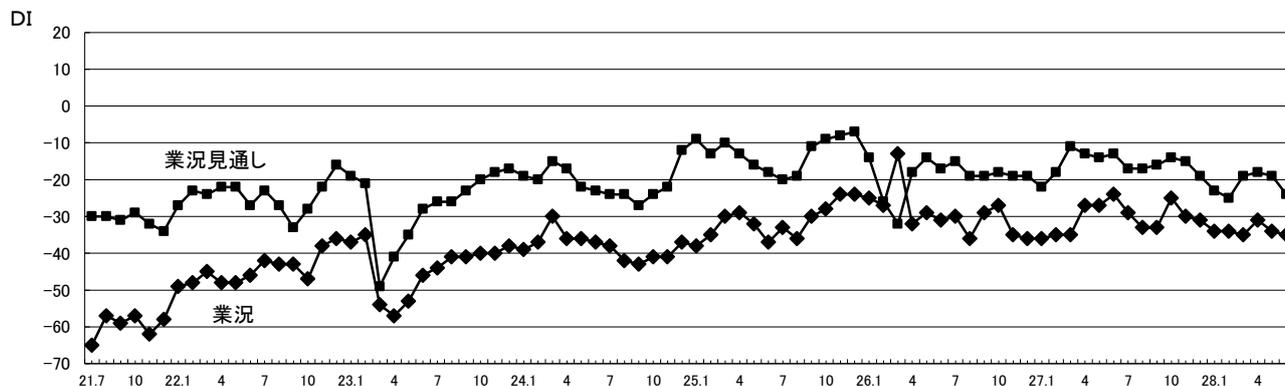
大田区産業経済部産業振興課
公益財団法人大田区産業振興協会

調査機関 株式会社東京商工リサーチ

平成28年4月～6月期の都内中小企業の景況

業況：サービス業で大幅に改善し、小売業もわずかに改善
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△35（前期は△35）と前期比で増減なく、前期並の厳しさが続いた。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(28.3)	今期(28.6)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△28	△38	△10	△20
卸売業	△37	△41	△4	△28
小売業	△49	△44	5	△34
サービス業	△30	△21	9	△18
総合	△35	△35	0	△24

6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、前期比で増減なく△35と前期並の厳しさが続いた。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIでは、△24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、サービス業（△21）は9ポイント増で大幅に改善し、小売業（△44）は5ポイント増でわずかに改善した。一方、製造業（△38）は10ポイント減で大幅に悪化し、卸売業（△41）は4ポイント減でわずかに悪化した。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（△5）は5ポイント減で下降傾向がわずかに強まった。小売業（0）は2ポイント減で上昇傾向がわずかに弱まり、製造業（△1）は1ポイント減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（△32）は23ポイント減で下降傾向を非常に大きく強め、卸売業（△8）は4ポイント減でわずかに下降傾向が強まった。小売業（△8）は1ポイント増、製造業（△5）は増減なしで、ともに前期並の厳しさが続いた。

今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIを業種別にみると、製造業（△20）は18ポイント増、卸売業（△28）は13ポイント増、小売業（△34）は10ポイント増で、ともに大幅に改善し、サービス業（△18）は3ポイント増とわずかに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。

製造業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△32 から今期△34 と悪化傾向がわずかに強まった。売上額は前期△19 から今期△24 とわずかに減少し、収益も前期△26 から今期△31 とわずかに減少した。また、受注残も前期△26 から今期△30 とわずかに減少した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 8 から今期 11 と上昇傾向がわずかに強まり、販売価格は前期△13 から今期△19 と下降傾向が大幅に強まった。在庫は前期 12 から今期 11 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△23 から今期△26 と厳しさがわずかに増した。また、借入難易度は前期 8 から今期 6 と容易さがわずかに縮小した。今期借入を実施した企業の割合は 45%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」65.0%、2位「国内需要の低迷」28.0%、3位「従業員の高齢化」22.0%、4位「受注先の減少」19.0%、5位「工場・機械の狭小・老朽化」18.0%となった。

前期と比較すると、1位は変わらなかった。前期3位の「国内需要の低迷」が2位へ、前期5位（同率）の「受注先の減少」が4位へ、それぞれ順位を上げた。

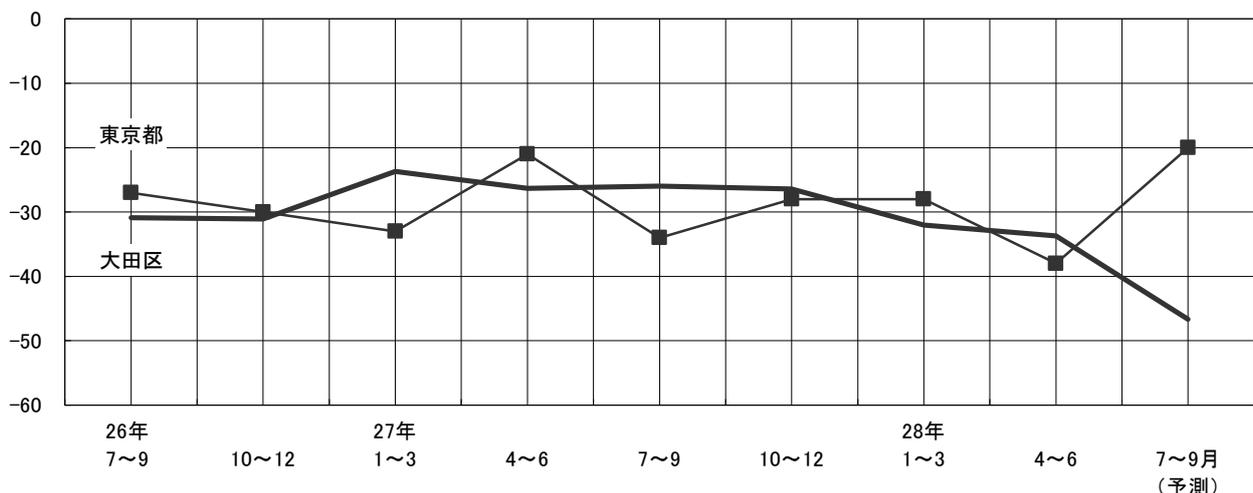
重点経営施策では、1位「販路を広げる」59.8%、2位「経費を節減する」および「新製品・技術を開発する」30.9%（同率）、3位「人材を確保する」28.9%、4位「教育訓練を強化する」16.5%、5位「情報力を強化する」および「機械化を推進する」14.4%（同率）となった。

前期と比較すると、1位、2位「経費を節減する」（同率）、および5位「情報力を強化する」（同率）の順位は変わらなかった。前期3位の「新製品・技術を開発する」が2位（同率）へ、前期6位の「教育訓練を強化する」が4位へ、前期8位の「機械化を推進する」が5位（同率）へ、順位を上げた。

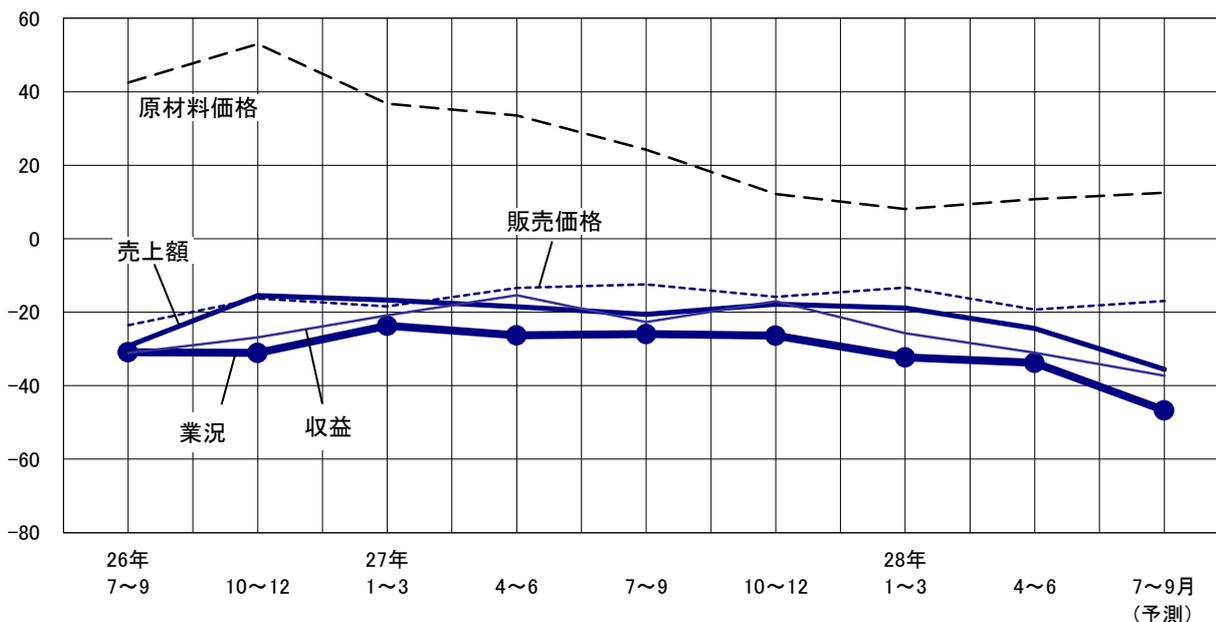
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大幅に強まり、売上額は大幅に減少し、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強まり、販売価格は下降傾向がわずかに弱まると予測されている。

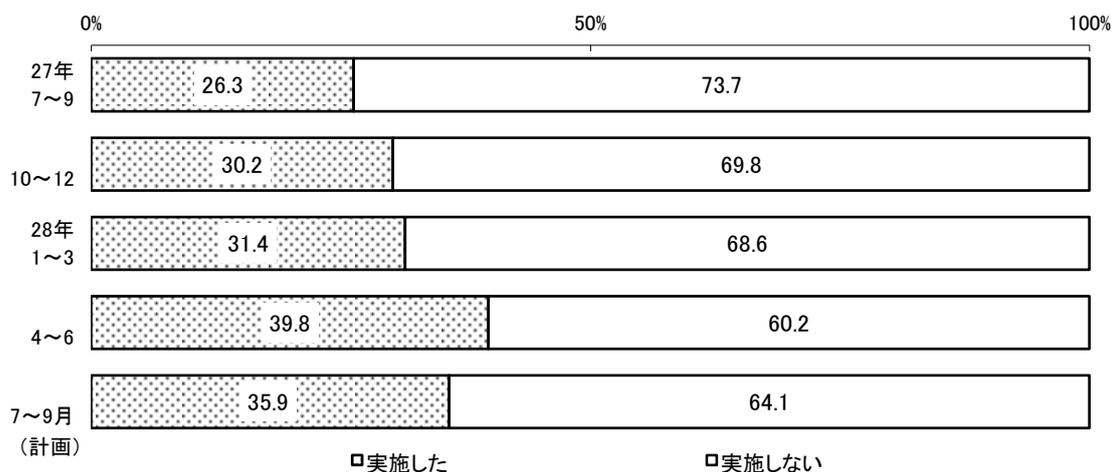
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



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7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	65.0 %
第2位	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 %	国内需要の低迷	28.0 %
第3位	後継者の育成	16.7 %	国内需要の低迷	23.1 %	国内需要の低迷	19.0 %	従業員の高齢化	22.0 %
	工場・機械の狭小・老朽化	16.7 %						
第4位	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 %	受注先の減少	19.0 %
第5位	国内需要の低迷	14.7 %	技術・技能の継承	21.0 %	受注先の減少	16.6 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.0 %
	受注先の減少	14.7 %						

重点経営施策（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	販路を広げる	51.6 %	販路を広げる	61.5 %	販路を広げる	52.1 %	販路を広げる	59.8 %
第2位	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 %	経費を節減する	30.9 %
							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	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 %	人材を確保する	28.9 %
第4位	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 %	教育訓練を強化する	16.5 %
第5位	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 %	情報力を強化する	14.4 %
							機械化を推進する	14.4 %

業種別動向

(1) 輸送用機械器具

業況（前期0→今期△40）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（△1→△53）と収益（0→△44）は、ともに非常に大きく減少した。価格動向を見ると、原材料価格（△16→6）は非常に大きく下降から上昇に転じ、販売価格（△11→△9）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（4→△12）は過剰から大幅に品薄に転じ、資金繰り（△12→△23）は厳しさが非常に大きく増した。

(2) 電気機械器具

業況（△48→△36）は大幅に持ち直した。売上額（△32→△27）はわずかに改善したが、収益（△45→△45）は前期並の厳しさが続いた。原材料価格（20→9）は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格（△19→△27）は下降傾向が大幅に強まった。在庫（16→17）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（△34→△27）は厳しさが大幅に和らいだ。

(3) 一般機械器具、金型

業況（△23→△27）は悪化傾向がわずかに強まった。売上額（△13→△26）と収益（△17→△30）は、ともに大幅に減少した。原材料価格（12→15）は上昇傾向がわずかに強まり、販売価格（0→△16）は下降傾向が大幅に強まった。在庫（13→21）は過剰感が大幅に強まり、資金繰り（△15→△6）は厳しさが大幅に和らいだ。

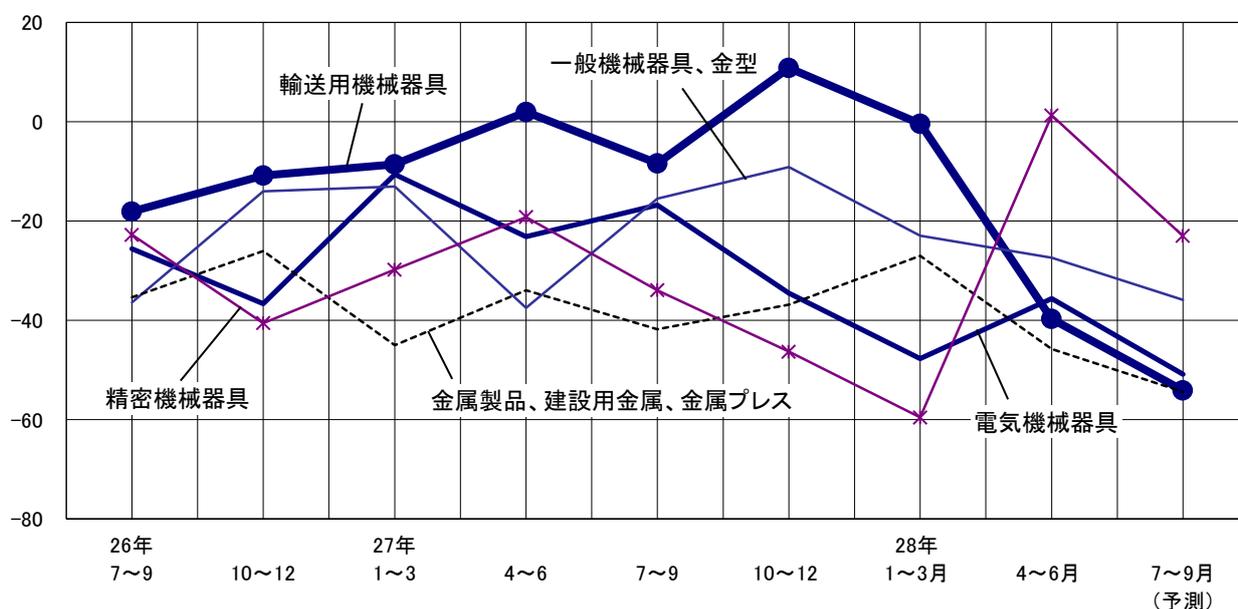
(4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（△27→△46）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（△18→△29）は大幅に減少し、収益（△18→△43）は非常に大きく減少した。原材料価格（1→12）は上昇傾向が大幅に強まり、販売価格（△15→△12）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（14→8）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（△28→△39）は厳しさが大幅に増した。

(5) 精密機械器具

業況（△60→1）は非常に大きく改善し、好転した。売上額（△32→9）と収益（△46→5）は、ともに非常に大きく改善し、増加に転じた。原材料価格（3→13）は上昇傾向が大幅に強まり、販売価格（△41→△46）は下降傾向がわずかに強まった。在庫（21→9）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（△31→△30）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. 円高による受注先の海外生産シフト。
2. 航空機の増加による業務量の増加が継続しており、今年度の業務量は同レベルで推移予定。現在新型エンジンの整備に向けて整備体制を構築している状況である。
3. 政府の景気策が伝わらない。お金が回らない。つまり必要以外の物は買わない。
4. 業界の再編が予想され競争が益々激しくなる。
5. メーカーの内製化と海外移転・海外生産が進む。

＜電気機械器具＞

1. 設備内の機器なので期首はいつも低迷し、中間決算時期や年度末に業務が集中します。今は気にしていません。
2. 製造業ですが、もっと活発な商品開発を期待します。
3. 私どもの会社は販売管理費で食べている企業です。大幅な受注減は直接に会社のやり繰りに影響します。先月の中間納税も未納です。僅かな預金を取り崩しながらの毎月のやり繰りです。
4. 5月頃より急に、開発部品や装置物の部品等、当社の主力である加工物が減少し、収益が悪化。対応に苦慮しています。
5. 販路および新規取引先の拡大に注力しているが、なかなか実を結ばない。昨年10月頃から売上が減少している。

＜一般機械器具、金型＞

1. 当社は5月決算です。設立50期目の決算は、若干増収、2期連続して機械設備更新の効果と原材料費の価格が安定していた為、増益となり、2回の賞与にて従業員に還元できた。従業員は年収ベースで大幅に賃金アップした。
2. 売上高を確保するために、大変苦勞をしている。
3. ドル円相場が100円を切ると「大手調達は海外調達に切り替える」と言われた。今後、アベノミクス以前の国内製造業の苦しい状況が再来する心配がある。
4. 顧客の売上減少にともない、弊社の受注額も減少。復興事業による労働者の減少により人材確保（低価格）の困難。
5. 仕事が少なく、先が見えない不安な状態。
6. 見積から受注への期間が長い。
7. 事業は非常に順調ですが、後継者がいなくて困っています。

＜金属製品、建設用金属、金属プレス＞

1. 従業員の高齢化が問題。

2. 不況期が長く、客先の閉鎖や解散、会社が外国企業に買収されたり、リストラが吹き荒れ、新技術だ未来だという現状ではないです。「後がない」。
3. 当社は経歴が長いので60年ほどになります。が細々と家族兄弟で運営しておりますので、なんとか続いているのだと思います。
4. 世代交代（2013年）後、財務状況は回復しているが、震災時のマイナスが大きく苦戦中。
5. 機械が老朽化して修理代が負担になるが、新しい機械にする余裕も仕事量もなく、悪循環になっている。
6. 取引先廃業の影響で売上減少。

＜精密機械器具＞

1. 取引先から値下げ要請が激しく、1時間当たり3,500円以下の見積にしないと勝てないが、取引先の購買担当者のえこひいきで見積額が高い所に出ているという現実もある。何の為の見積かわからない。
2. 全ての面で好循環が続いているが、人手不足は解消できない。
3. 地道にコツコツやっているの、今は問題はなし。
4. 東京オリンピックに向けた準備で需要が伸びていると予想しています。しかし、東京オリンピック後に本格的に国内市場の低迷を予想している為、それまでに海外の異業種などに技術と製品の提案を日頃しています。
5. 新規取引先の増加により仕事量は確保できているが、生産品物の移行が激しく設備が追いついていない。また、外注先が減少していることもあり、納期遅れが多発。今後、社内・外注とも見直しをしていかなければならない。
6. 売上の増・減が激しく、資金繰りの予定が立てづらい。自主開発物を販路に広げることが望ましい。

＜ほか製造業＞

1. 原材料は値上がりしたが、顧客への販売価格の方は値上げできないでいます。
2. 景気は回復基調にあるが、持続的な動きを示すかどうかの見通しはありません。
3. 海外からの輸入品と当社製品が競合しており、円高による影響が懸念される。
4. 取引先の経営悪化で締めつけが厳しくなってきた。コストダウン・経費削減にばかり目が向き、設備の老朽化や人材不足で経営が悪化。

5. 人件費の増加が激しく、利益に影響が出る。
6. 最低賃金増による人件費の増加。一方、募集しても賃金に見合う人材確保難→サービスの低下→顧客数減→売上減。低価格競争による単価の低下→売上減。商店街集客率の悪化による消費者の大型スーパー依存化、または近いコンビニ買い（老人）。
7. 今後の為替レート（円高）が心配です。
8. 上昇する気配を感じない。
9. 景気の低迷、将来の生活への不安が、消費意欲を抑えている限り、景気の回復は望めないし、成長時期を過ぎた日本経済に対する日本政府の方針転換に甘さを禁じ得ない。

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

<p>4月の熊本地震発生による、今期および来期の受注量への影響（見込みを含む）</p>	<p>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、自動車やバイク業界大手の工場に影響が出たため、生産調整があると思われるが、直接的な影響は少ない状況です。</p>
<p>消費税率引き上げの再延期が6月1日に正式決定したことによる、今期および来期の受注量への影響（見込みを含む）</p>	<p>直接的な影響はみられません。</p>
<p>今期のドル円相場が概ね110円を割り込み、円高基調で推移したことによる、今期および来期の売上や利益への影響（見込みを含む）</p>	<p>多くの区内製造業は、国内向けの受注のため、直接的な影響はありません。輸出企業にとっては、発注量が減少しているが、間接的に貿易している企業については、さほどの影響はみられません。</p>

※ 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△54 から今期△44 と大幅に持ち直した。売上額は前期△46 から今期△40 と大幅に改善し、収益も前期△49 から今期△41 と大幅に改善した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△12 から今期△22 と下降傾向が大幅に強まった。仕入価格は前期 24 から今期 4 と上昇傾向が非常に大きく弱まった。在庫は前期△3 から今期△2 と品薄から適正水準に推移した。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△39 から今期△41 と厳しさがわずかに増した。借入難易度は前期△4 から今期△9 と厳しさがわずかに強まった。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」51.9%、2位「同業者間の競争の激化」27.8%、3位「人手不足」26.6%、4位「利幅の縮小」21.5%、5位「大型店との競争の激化」19.0%となった。

前期と比較すると、1位と3位は変わらなかったが、前期5位の「同業者間の競争の激化」が2位へ、前期6位の「大型店との競争の激化」が5位へ、それぞれ順位を上げ、前期2位の「利幅の縮小」が4位へ順位を下げた。

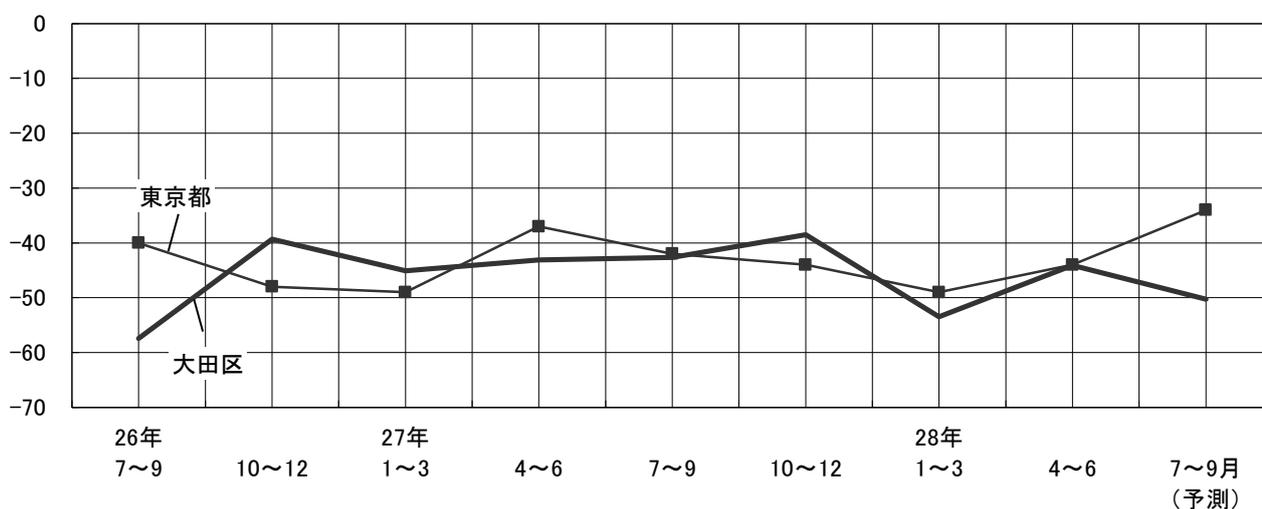
重点経営施策については、1位「経費を節減する」54.4%、2位「品揃えを改善する」34.2%、3位「売れ筋商品を取扱う」22.8%、4位「人材を確保する」20.3%、5位「仕入先を開拓・選別する」17.7%となった。

前期と比較すると、1位および2位は変わらなかった。前期5位の「売れ筋商品を取扱う」が3位へ順位を上げ、前期3位の「人材を確保する」が4位へ、前期4位（同率）の「仕入先を開拓・選別する」が5位へ、それぞれ順位を下げた。

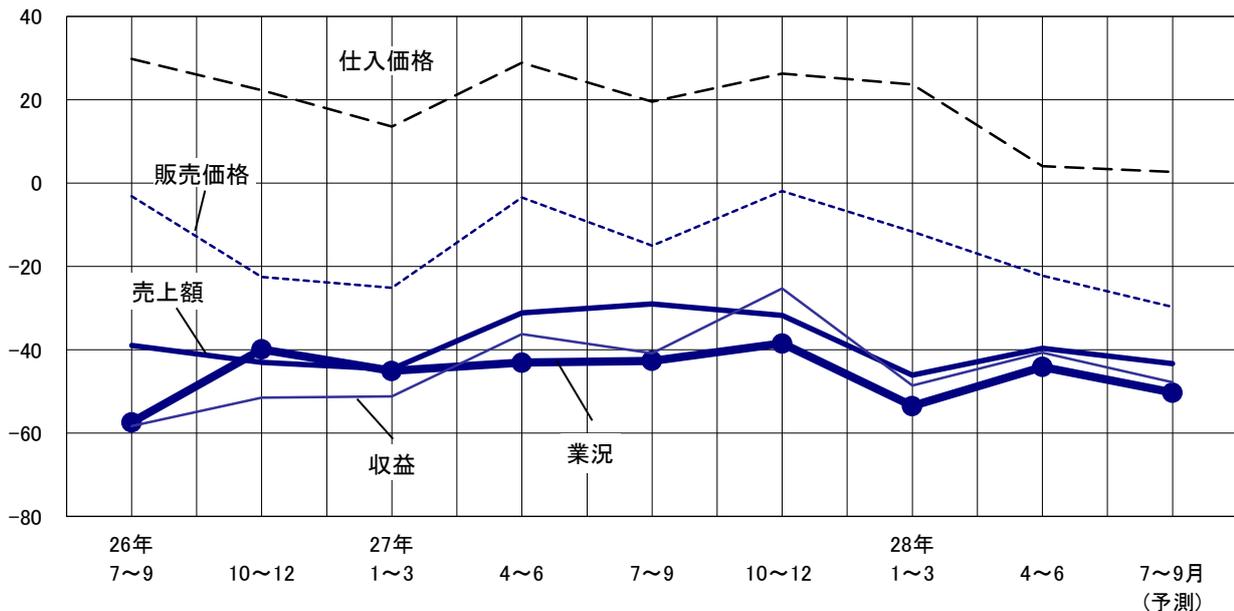
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大幅に強まり、売上額はわずかに減少し、収益は大幅に減少すると見込まれている。販売価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は今期並の上昇が続くと予測されている。

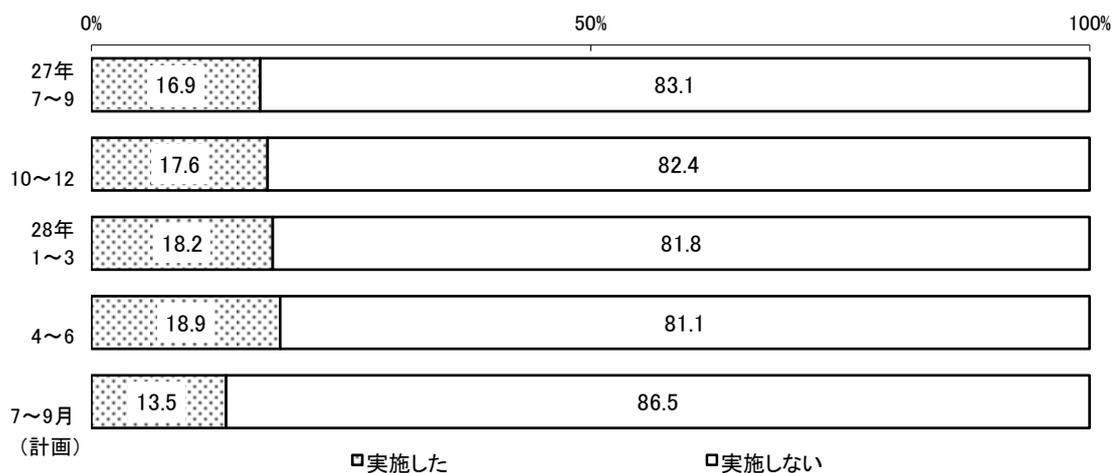
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	51.9 %
第2位	利幅の縮小	27.4 %	人手不足	27.5 %	利幅の縮小	25.0 %	同業者間の競争の激化	27.8 %
第3位	人手不足	23.3 %	利幅の縮小	26.1 %	人手不足	23.8 %	人手不足	26.6 %
第4位	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 %	利幅の縮小	21.5 %
第5位	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 %	大型店との競争の激化	19.0 %

重点経営施策（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	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 %	経費を節減する	54.4 %
第2位	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 %	品揃えを改善する	34.2 %
第3位	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 %	売れ筋商品を取扱う	22.8 %
第4位	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 %	人材を確保する	20.3 %
第5位	宣伝・広報を強化する	18.3 %	売れ筋商品を取扱う	17.4 %	仕入先を開拓・選別する	16.9 %	売れ筋商品を取扱う	15.6 %
	売れ筋商品を取扱う	18.3 %			売れ筋商品を取扱う	15.6 %	仕入先を開拓・選別する	17.7 %

業種別動向

(1) 家具、家電

業況（前期△62→今期△36）は非常に大きく持ち直した。売上額（△59→△16）と収益（△60→△38）は、ともに非常に大きく改善した。販売価格（△31→△14）は下降傾向が大幅に弱まり、仕入価格（△11→3）は上昇に転じた。在庫（△13→△5）は品薄感が大幅に弱まり、資金繰り（△53→△54）は前期並の厳しさが続いた。借入難易度（0→14）は容易さが大幅に増し、借入をした企業（18%→20%）は増加した。

(2) 飲食店

業況（△42→△66）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（△39→△62）は非常に大きく減少し、収益（△52→△39）は大幅に改善した。販売価格（△9→△38）は下降傾向が非常に大きく強まり、仕入価格（35→16）は上昇傾向が大幅に弱まった。在庫（△3→2）は品薄から適正水準に転じ、資金繰り（△42→△51）は厳しさが大幅に増した。借入難易度（△33→△25）は厳しさが大幅に和らぎ、借入をした企業（8%→38%）は増加した。

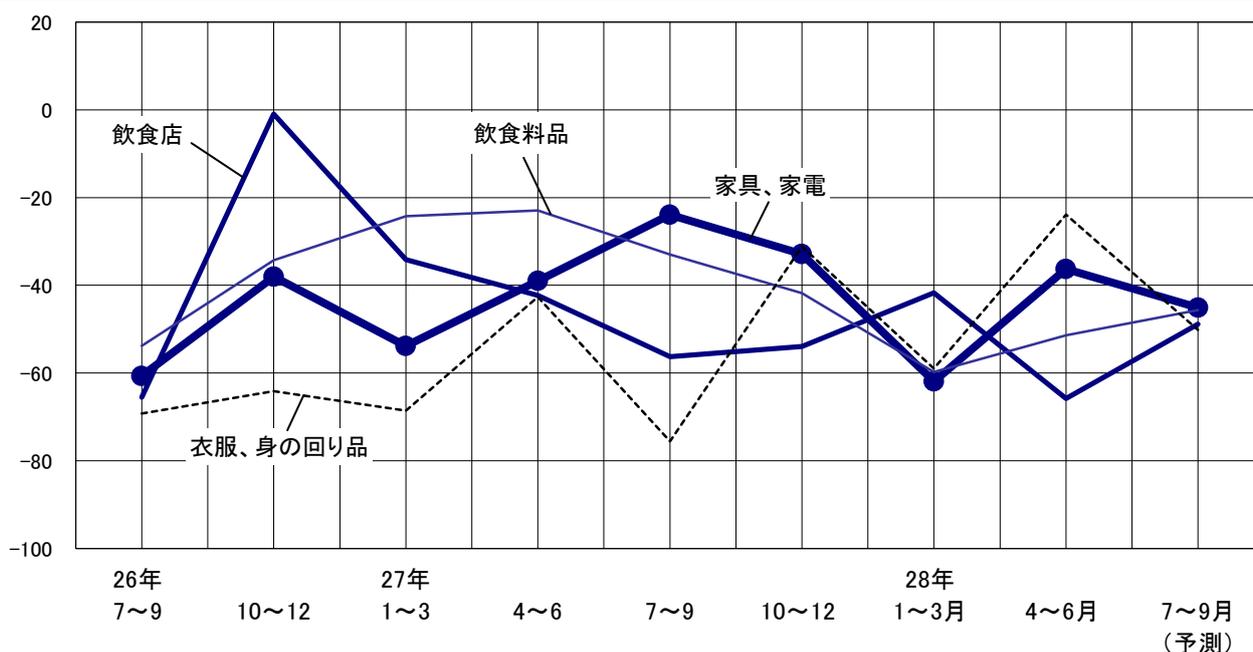
(3) 飲食料品

業況（△60→△51）は大幅に持ち直した。売上額（△41→△42）は前期並の厳しさが続き、収益（△62→△45）は大幅に改善した。販売価格（△7→5）は下降から上昇に転じ、仕入価格（59→55）は上昇傾向がわずかに弱まった。在庫（2→8）は適正水準から過剰へ推移し、資金繰り（△51→△37）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（6→△7）は大幅に厳しい状況に転じ、借入をした企業（35%→20%）は減少した。

(4) 衣服、身の回り品

業況（△59→△24）は非常に大きく持ち直した。売上額（△57→△34）と収益（△51→△31）は、ともに非常に大きく改善した。販売価格（△5→△37）は下降傾向が非常に大きく強まり、仕入価格（30→△6）は上昇から下降に転じた。在庫（10→20）は過剰感が大幅に強まり、資金繰り（△49→△41）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（0→△19）は厳しさが大幅に強まり、借入をした企業（9%→20%）は増加した。

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. 円高の影響で輸出企業（大手）は大変だと思
います。反面、零細企業にしわ寄せが来ます。
円安になっても特に恩恵はなく、この枠にな
るともっと厳しくなります。
2. 去年の同時期よりなんだか忙しい。
3. 大型店と値段が違うため、売上が減っている。
4. 売上減少（官庁等）。社長給料カット。利益上
がらず。
5. 税金が高すぎて物が売れない。もっとお金が
循環する制度を作ってほしい。技術職の賃金
向上。
6. 取引先の減少により売上が少なくなっている。

＜飲食店＞

1. 団体の予約が毎年減少している。
2. 売上は低下傾向ですが、仕入先を開拓し、肉
は3社、野菜等も2社確保し、適正価格で仕
入れることができているため、収益は増加し
ている。消費税率引き上げの再延期は良かっ
たと思います。小売・飲食等、一般消費者を
相手にしている業種は必ず売上が下がり、景
気が悪くなります。
3. いろいろ努力していますが、客が増えていか
ない状態。

＜飲食料品＞

1. 仕入金額アップ分を売上額に上乘せできず、
利益が減少している。さらに人手不足と人件
費アップでとても大変です。
2. 人数は足りているが外国人が多く、ピザの関
係で長く働けない人が出てくるため、毎年人
が変わるのはマイナスである。
3. 酒販店を営業中です。困難に感じていること
は、コンビニやスーパーの規模および価格の
両面からの圧迫です。第一に仕入価格そのも
のがコンビニやスーパーの売価より高い事が
多いのです。初めから喧嘩になりません。物
の流通自体に問題があり、一物一価とは無理
ですが差が大きすぎます。
4. 以前のように商店街に活気もなく、店舗も減
少、後継者もいなく高齢化している。店舗だ
けの販売ではどうにもならない。大型店との
競争だけでなく、ネット販売、生協やコンビ
ニ、スーパーなどの配送など、収益を減少さ
せる要因は多岐である。
5. 格別変動はありません。品質・接客態度に気
を配っております。

6. 消費税率引き上げの再延期でホッとする間も
なく、8月に近隣に生鮮品中心の店舗がオー
プン。来年3月には、当店より5分で行ける
距離に総合スーパーのオープンと、生き残り
をかけた努力が続く模様。ますます商品の品
質・鮮度に神経を尖らせていくと思います。
アベノミクスの浸透に大いなる期待がもたれ
る。
7. 何にしろお客が昔の様に店に足を運ばない。
それはインターネット等で買い物をする人が
増えている事も一つ言える。
8. 企業内の売店を運営しているが、店舗スタッ
フ（パートタイマー）の採用が難しく4月に
初任給の時給を引き上げた。

＜衣服、身の回り品＞

1. 市場の変化についていけない。
2. 営業時間が長いため、非効率的で人材の確保
も難しくしている。
3. 郊外の大型ショッピングセンターに出店する。
大手雑貨・小売業の民事再生や不調が続き、
損害を被る会社が増えていて、商品の供給側
と小売側の我々がお互いに警戒感が強くなっ
ており、関係がぎくしゃくし始めた。
4. 仕入先、メーカー、問屋の陳腐化。廃業・倒
産で売上に結びつく商品の仕入れが困難。売
れないから値引きをするという業界全体の行
動が経営を苦しめている。
5. 路面店につき天候に左右される。仕入品が海
外（韓国・中国）商品の為、価格が上昇し顧
客のニーズがなかなかつかめない。
6. 少子化・高齢化が著しく、お客様が減ってい
ます。売上も店舗も半分で、定着すると思ひ
ます。これは人の力で動かせるものではありません。
アベノミクスも関係なし。
7. 当社は学生服の売上が大半を占めています。
今期1～3月期は地元中学校生徒増により増
収となりました。しかし仕入先の仕入れ価格
の上昇や外注加工等の上昇により、利益率は
下がっています。今期4～6月期のうち、4
月は去年より学生服販売の好調により景況は
改善しておりましたが、5月～6月は去年よ
り売上が減少しています。特に6月の学販水
着の販売が学生服の販売と比較して低調であ
ったことが原因です。競合店にシェアを奪わ
れている可能性があります。

<ほか小売業>

1. 一般写真プリント減少分を、ギャラリー併設等で付加価値を高め増収増益を計る。
2. 食品関連厨房機器が数年来、良い。
3. 4月よりレンタカーのFCに加盟し、また、7月からは旅行業の登録を取得し、多様化するお客様のニーズを全て社内で処理出来る体制が整った。その結果、平成28年度の売上予想はほぼ倍増となる。
4. いつも書いていると思いますが、宣伝広告など効果がないので厳しいです。高齢化のせいもあると思う。「いつ死ぬかわからないので、安いのでいい・・・」という方が多いです。
5. 仕入差別化を図り、店舗の特色をつける。
6. 収益の増は経費削減でまかなえそうだが、今後は人件費アップ等にて苦勞しそうなところ。
7. 現状を保つのが難しい。

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

今回より、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のコメントを掲載します。本年5月より活動を開始し、約20店舗の小売業企業を訪問した際の所見となります。

<p>売上や利益、およびコスト（仕入・人件費・管理費等）の動向</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 個店レベルでバラつきがあるが、売上は全般的には横這い。各種の施策努力が奏功し、上向きに転じる兆しがある店も見受けた。 ● 店舗での差別化工夫が見られるお店は、現状維持ができています。 ● コスト面では、売上原価（仕入・原材料）は大きな変動なし。問題は人件費。人手不足が深刻化し、時給の高騰が著しい。少しでも差があると他店に移動してしまうため、時給は引き上げざるを得ない。
<p>上記以外の区内小売業企業に関する動向や注目点</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 小売・飲食業は、日本の景気や為替といった全体的な要因より、地元住民の高齢化や人手不足、後継者難といった「ヒト要因」に左右される。全体的な要因の影響が小さい分、例えばネット販売を強化して商圈を広域化することで、新規顧客の獲得を図るなど、個店の努力次第で挽回できる余地がある。 ● 売上が大幅増・自然増している店は少ない。ただ、努力次第で微増に転じたところもある。 ● コアな固定客を確保している店は強い。顧客の顔を見て声を聞いている、即ち接客力を発揮しているところは打ち手を考えることも出来ている。 ● 消費行動が活発なミドル～シニア層を取り込めている店は強い。 ● 窮境要因を外部環境に見ている店は、先行きが不透明なままとなってしまう。一方、変わる・攻める気概がある店は、「手応え」が出始めている。今後の反転攻勢も期待できる。

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△5 から今期△35 と悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額は前期△6 から今期△43 と非常に大きく減少し、収益も前期△12 から今期△46 と非常に大きく減少した。施工高も前期△7 から今期△46 と非常に大きく減少し、受注残は前期△26 から今期△41 と大幅に悪化した。

価格・在庫動向

請負価格は前期△16 から今期△33 と下降傾向が大幅に強まり、材料価格は前期 23 から今期 22 と前期並の上昇が続いた。材料在庫は前期△2 から今期 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△6 から今期△21 と厳しさが大幅に増した。借入難易度は前期 9 から今期 7 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 41%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」43.9%、2位「利幅の縮小」36.6%、3位「人手不足」34.1%、4位「同業者間の競争の激化」21.1%、5位「下請の確保難」15.4%となった。

前期と比較すると、4位と5位は変わらなかった。前期2位の「売上の停滞・減少」が1位へ、前期3位の「利幅の縮小」が2位へ、それぞれ順位を上げ、前期1位の「人手不足」が3位へ順位を下げた。

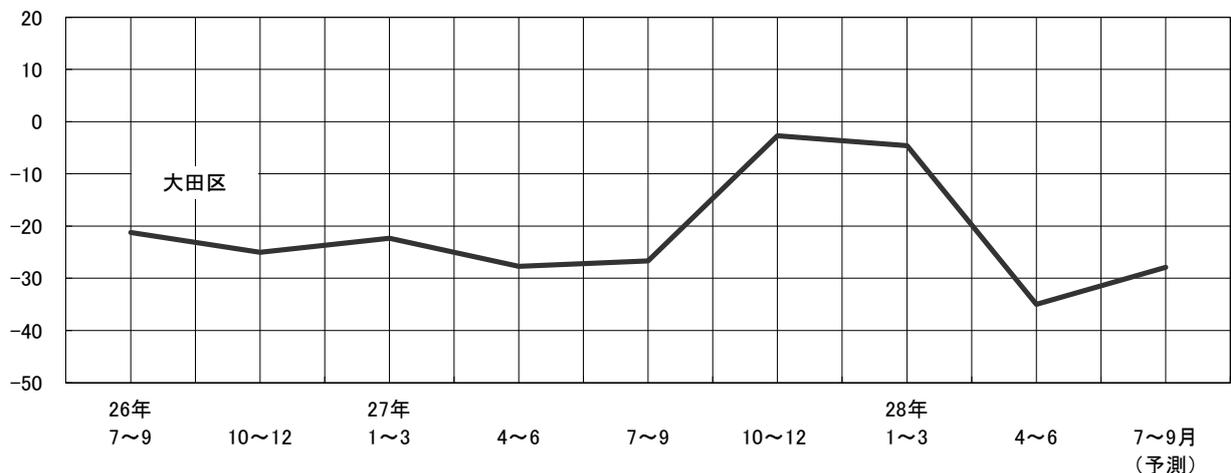
重点経営施策については、1位「経費を節減する」40.5%、2位「人材を確保する」38.8%、3位「技術力を高める」35.5%、4位「販路を広げる」33.9%、5位「情報力を強化する」24.0%となった。

前期と比較すると、4位と5位は変わらなかった。前期3位の「経費を節減する」が1位へ順位を上げ、前期1位の「人材を確保する」が2位へ、前期2位の「技術力を高める」が3位へ、それぞれ順位を下げた。

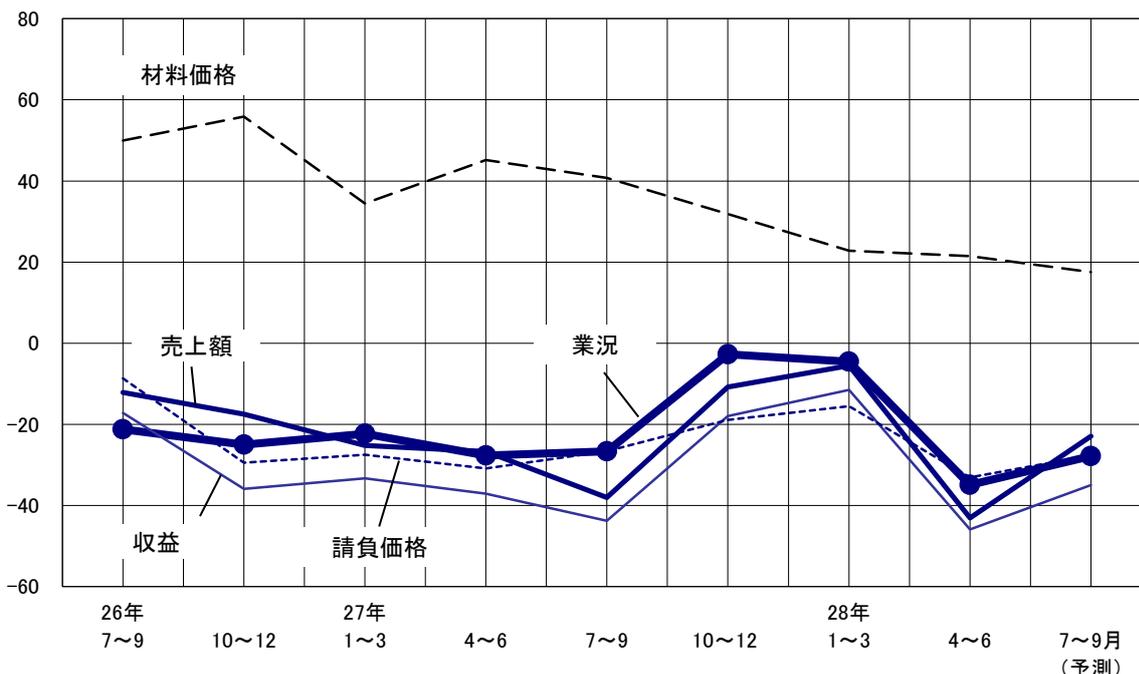
来期の見通し

来期は、業況は大幅に持ち直し、売上額は非常に大きく改善し、収益は大幅に改善すると見込まれている。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わずかに弱まると予測されている。

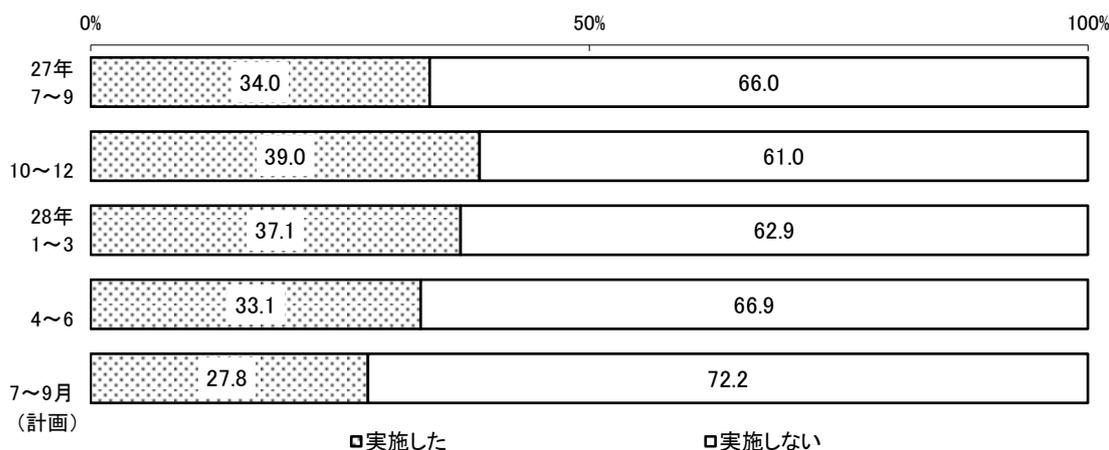
大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	人手不足	47.1 %	人手不足	56.4 %	人手不足	48.5 %	売上の停滞・減少	43.9 %
第2位	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 %	利幅の縮小	36.6 %
第3位	売上の停滞・減少	33.7 %	利幅の縮小	24.5 %	利幅の縮小	31.1 %	人手不足	34.1 %
第4位	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 %	同業者間の競争の激化	21.1 %
第5位	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 %	下請の確保難	15.4 %

重点経営施策（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	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 %	経費を節減する	40.5 %
第2位	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 %	人材を確保する	38.8 %
第3位	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 %	技術力を高める	35.5 %
第4位	販路を広げる	30.1 %	販路を広げる	31.2 %	販路を広げる	29.1 %	販路を広げる	33.9 %
第5位	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 %	情報力を強化する	24.0 %

コメント《建設業》

1. 社会保障経費、安全対策経費の増大により利益減少傾向。今後、国の方向性に建設業が進んでいることには理解している。
2. 人手不足。
3. 受注金額の減少に伴う利幅の縮小。新規顧客の増加。
4. 材料価格の安い製品に押されている。品質の良い悪いで判断されていない。
5. 受注金額は相変わらず厳しい。
6. 社長の年齢が高くなりお客様も同様に高齢となり、新規に建てたりする人がなくなり受注が減る傾向にある。
7. 新会社からの請負価格の値下げ交渉が多くある。
8. 仕事が重なった時などの人材の確保が難しい。また、材料費等が上がりつつある。
9. 下請（配管工事）の不足により、契約単価が上がってきている。
10. 現実には人工出しの仕事をしていますが工賃は上がり、むしろ下がっている状態。労働保険等の強化、大きな負担となり諸々の税金が労働意欲を失いつつある。
11. 受注はあまり変化ないが、やはり利幅が…。収益が減少している。
12. 公共事業を当社は 60%占めているが当方の経験によると、オリンピックイヤーは工事を出し渋る感があるので少々受注に難があるが、たまたま民間で大型物件を受注したので何とかやっている。
13. 同金額にて作業内容を増やされる（元請より）。
14. 元請の利益確保がひどすぎる。自社だけ良ければそれでよいという考えに見える。
15. 自社の経営自体が弱い為、他社との競合、差値の仕事は避け、自社の強みを生かした独自の販路を見出す努力をしています。
16. 特化した施工を目指しているので、周りの業者とは関係のない業種で施工をしています。
17. 大工専門工事が減少している。
18. 建設関連が今年は減少している為、売上が落ち込み値上げした。人件費、経費が重く掛かっている。
19. 人材不足の為、売上が伸びない。
20. 親企業による業者の選別が厳しくなっている。価格面や安全面で選別されている。
21. 仕事減少。
22. 例年は前期に比べて諸要素が減少するが、今年はGW 前後の請負が増加したことにより粗利高減少を防ぐことができた。
23. 固定の客先からの大口受注が継続している為順調である。
24. 毎年、年明けから夏くらいまでの間、仕事が少ない。
25. 新築（建替）等の一棟につき価格減少でマイナスになる。
26. 既存の顧客自体が受注難により、仕事が回ってこない。
27. 社会保険未加入問題、特に 2 次、3 次下請け作業員への加入に限界がある。結果として人手不足、下請単価の上昇につながり利益を圧迫する。発注者の理解（品確法）が不可欠。
28. 仕事はあるが人が足りない。特に現場管理をする技術者が不足している。募集しても期待する人材が来ない。
29. もともとの仕事の遅れの為か我々の工事にかかる時期が非常に遅れていて厳しい。
30. 全体的に仕事量が減っている。
31. 消費税増税 5%→8%の影響があり 10%への増税になったら大きく業績に影響してくる。
32. 売上を上げるために販路を広げたい。新規で入り込む為には、既存の業者よりも安くし、サービスも勝らなければならないが、人件費の高騰（社会保障等）や人手不足の問題でなかなか販路を広げる体力がない状態。現状維持すら大変難しく取引先の減少を抑える努力に留まる。又、取引先自体が廃業や事業の縮小等で今までの売上が見込めない状態。お得意様も大事にし、先に述べたような競争相手が来ても負けない様努力する。
33. 仕事はあるが人手不足。
34. 今年に入り売上が大幅に減少しております。物件数も減っております。
35. 協力企業の社会保険加入に伴う支払額の見直しを行っています。おおよそ従来の 2 割増位の要請があります。
36. 職人不足、原材料費高にかかわらず、ゼネコンの発注単価は上がらないどころか、かえって下がっている。
37. 受注先など変化なく数年売上高、収益に変化なし。
38. 社員の定着率の悪さから人手不足が常にある。
39. 職人さんの集まりなので一般のサラリーマンとは違うはずだが国は理解してくれず、皆困惑しています。
40. 仕事が増えて待機する日が少なくなるように。
41. 従業員の努力により受注先の信用を得て仕事は続いている。

42. 毎年 2～5 月頃は仕事の量は減少しているが、今年は例年と違い 7 月の声を聞いても不景気感（仕事がない）がぬぐえない。ビルを建てる業者の足が引けているのかもしれない。オリンピックの影響はどこにもあらわれてこない。外国人 3,000 万人と言われホテルの需要はあるのかもしれないが、実際には建てられるホテルの計画と実施は羽田で 2 件、計画 1 件、空港の中で 3 件では少なすぎる。都内の防災、地震対策の抜本的方法→建設基準法の建ぺい率の強化、体積率の緩和により高層ビル（耐震化された）を建てることにより景気を回復し、土地の価格を上昇させ、税金を集めた方がアベノミクスは成功すると思うが、いかがですか。
43. 建設業の今は保険に入っているか、これに入っているかとか大分厳しい状況におかれています。人件費・材料費が上がる一方、元請の受注額が上がっても末端の下請にくるまで、昔の単価などでやらされるので、上から下から（人件費、材料、福利厚生費）と押され中小企業はますます苦しくなる。行政の指導で（元請は）これ以上の収益については下請けに流さないといけないという制度があればもっとよくなると思います。
44. 東日本大震災後、電力不足に伴い、太陽光発電設備に関する助成金制度が適用され軌道に乗ったのですが、昨年 9 月に廃止され、その後、受注が止まり困っています。

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△18 から今期△36 と悪化傾向が大幅に強まった。売上額は前期△29 から今期△25 とわずかに改善したが、収益は前期△22 から今期△30 と大幅に減少した。

価格動向

サービス提供価格は前期△5 から今期△10 と下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は前期△12 から今期 16 と非常に大きく上昇に転じた。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△21 から今期△24 と厳しさがわずかに増し、借入難易度は前期 9 から今期 6 と容易さがわずかに縮小した。今期借入を実施した企業の割合は 36%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「売上の停滞・減少」および「人手不足」で 56.5%、2 位「人件費の増加」26.1%、3 位「車両の老朽化」20.3%、4 位「利幅の縮小」、「取引先の減少」、および「駐車場の確保難」で 13.0%（同率）、5 位「仕入価格の上昇」11.6%となった。

前期と比較すると、1 位の「人手不足」（同率）と 3 位は変わらなかった。前期 2 位の「売上の停滞・減少」が 1 位（同率）へ、前期 4 位の「人件費の増加」が 2 位へ、前期 6 位の「利幅の縮小」が 4 位（同率）へ、前期 8 位（同率）の「取引先の減少」が 4 位（同率）へ、前期 9 位の「駐車場の確保難」が 4 位（同率）へ、前期 8 位（同率）の「仕入価格の上昇」が 5 位へ、それぞれ順位を上げた。

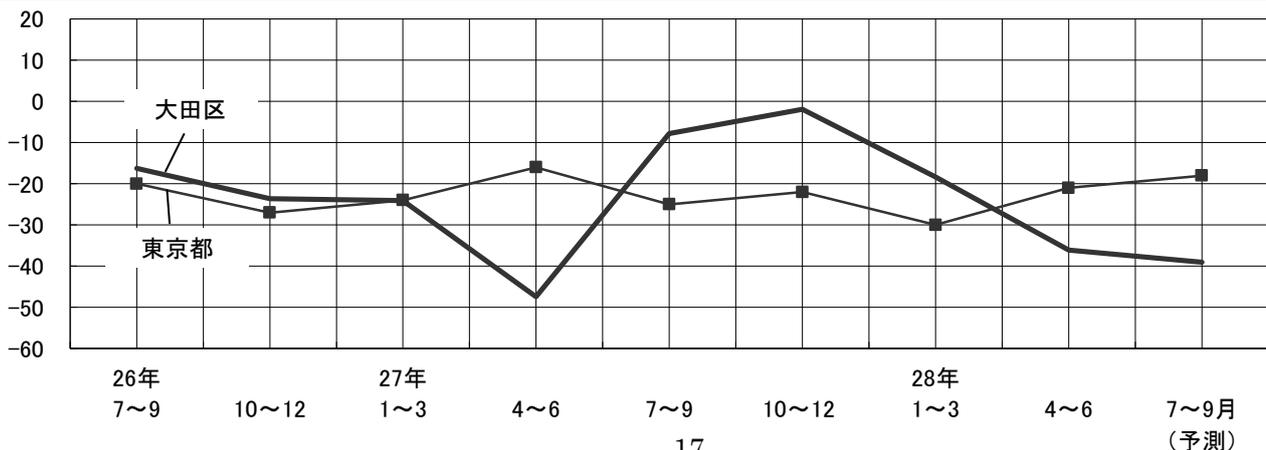
重点経営施策については、1 位「人材を確保する」57.4%、2 位「経費を節減する」44.1%、3 位「販路を広げる」35.3%、4 位「車両を新規導入・修繕する」23.5%、5 位「新しい事業を始める」16.2%となった。

前期と比較すると、1 位から 4 位までの順位は変わらず、前期 6 位の「新しい事業を始める」が 5 位へ順位を上げた。

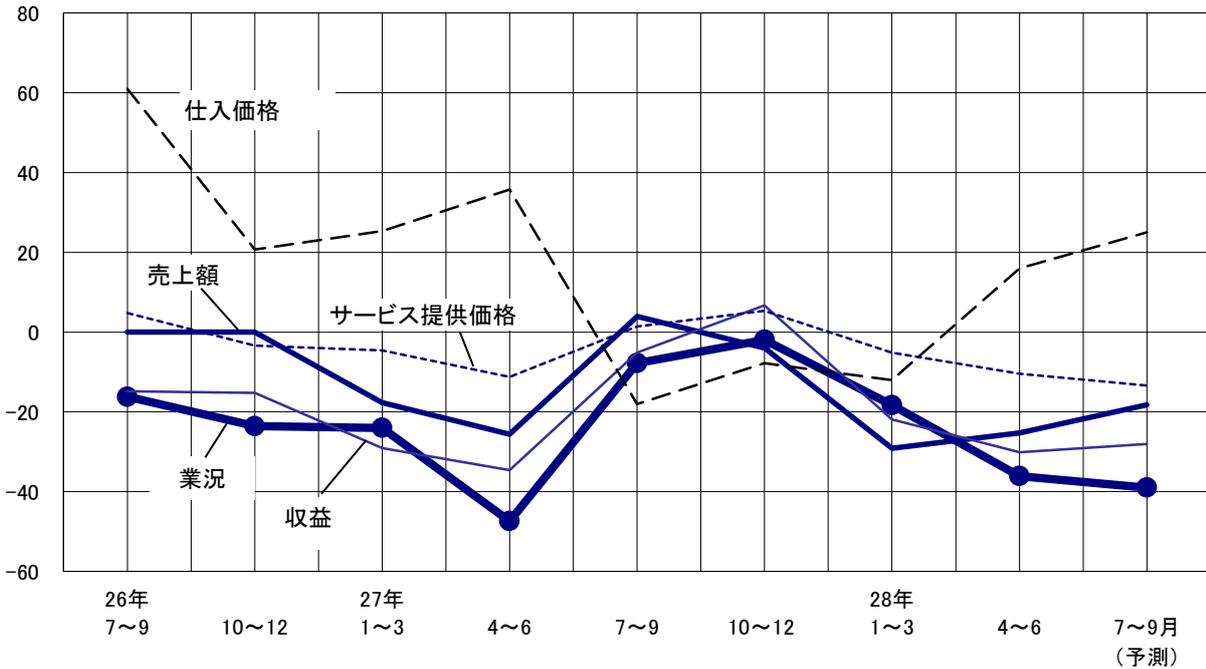
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向がわずかに強まるが、売上額は大幅に改善し、収益もわずか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わずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まると見込まれている。

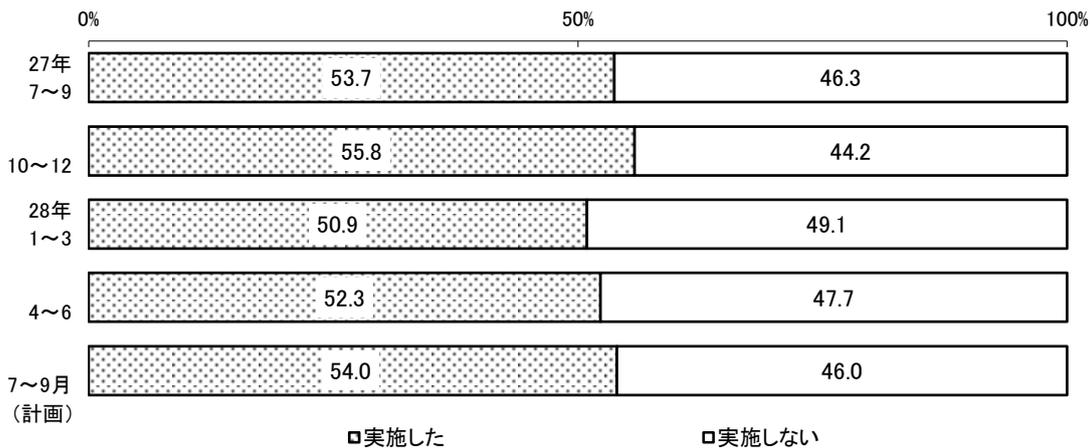
大田区の運輸業および全都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	人手不足	57.7 %	人手不足	53.8 %	人手不足	61.4 %	売上の停滞・減少	56.5 %
第2位	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 %	人手不足	56.5 %
第3位	人件費の増加	26.8 %	人件費の増加	30.8 %	車両の老朽化	33.3 %	人件費の増加	26.1 %
第4位	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	20.3 %
第5位	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 %	利幅の縮小	13.0 %
							取引先の減少	13.0 %
							駐車場の確保難	13.0 %
							仕入価格の上昇	11.6 %

重点経営施策（％）

	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	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 %	人材を確保する	57.4 %
第2位	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 %	経費を節減する	44.1 %
第3位	販路を広げる	34.3 %	販路を広げる	38.5 %	販路を広げる	38.6 %	販路を広げる	35.3 %
第4位	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 %	車両を新規導入・修繕する	23.5 %
第5位	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 %	新しい事業を始める	16.2 %

コメント《運輸業》

1. 業務委託先の人手不足で契約の変更が予想される。契約の変更が実施されると支出増になることから収益減となる事が予想される。
2. 売上額・収益ともに堅調に推移しているが、従業員の高齢化により今後の人材確保が課題。
3. 不景気が続いていると思う。
4. 明るい材料は一つも無くなった。何年か前から始まった人手不足。これでどうにもならないくらいに希望をなくしてしまった。昔は車も運転手もいて、いつでも動けたが、今は手の届くところに仕事があるのに、車もあるのに、動かせない。春先には仲間内で運転手の取り合いで大変な争いをした会社があると聞いている。運転手の取り合いで、この先どうなるかと考えると賃金は上がるかもわからない。が、それに合わせて運転手の質が向上すればいいけど、そんなうまい話はないようです。逆に低迷しているように見える。それがハッキリとわかるのが、運転手の高齢化。今までは他社の運転手に「何歳になりました？」と聞くとその人は「73 才」と元気に答えてくれました。私方の会社では正直、いくら元氣であっても雇用できないだろうと思ってしまい、先の不安を感じました。何でもいから車を動かせればと思うところから、技術不足な運転手、高齢者、俗に言う不適格者が車に乗るのはやはり安全を欠くような気がする。ではどうすればいいのだろうか。この人手不足、1 日も早く出口をさがしださないと（※ 全ての高齢者が不適合者ではないというのも、理解しなくてはいけないところです）。
5. 冷蔵倉庫業ですが、職人の需要減少に依り冷凍貨物の回転が悪くて売上、利益減になっている。
6. 軽油価額がまた上がってきたため経費が上がりそう。取引先との関係はうまくいっているため事業は安定している。
7. 人材不足。
8. 現在は問題ないが将来的に人手が不足しそう。その折には今までのやり方で人材確保するのが難しくなると思う。
9. 人手不足による稼働率の減少。
10. お客様自体の元気がなくなっている。
11. 取引先からの取引価格の値下げ要請あり。
12. 業界全体の荷動きが悪い（売上減）。燃料費は落ち着いているので、一息ついている状態。
13. 人手不足による社員の高齢化で、いつまで現在の仕事を会社として続行できるか。
14. 6 月から、3 年前とほぼ同じ売上になったので良かった（少し減少はしたが）。
15. 一旦倒産した取引先がV 字回復されたが、回復後においても、又、今後においても単価の見直しはされず、うかつに単価改善を申し入れると入札となる為、倒産時に下げられた単価のまま、今後をどう乗り切るかが課題。
16. 定年退職を迎える社員（60 才）の 65 才迄の延長はスムーズに行われているが、新規事業を始める為の人材（ドライバー）確保に苦慮している。又、増車も検討しているが、駐車場の確保が難しい状況であるため現状先送り状態である。
17. 区内の景気はとても悪く思われます。同業者でも撤退をした会社、又はお得意先も 1 件有りまだまだ景気が良くなっていくのはいつの日か？
18. 乗務員不足でトラック車両を 1 台手放す。ドライバー不足がだんだんと深刻化している。
19. 旧来のお客様からの増収・増益が続いている。ただ経費の高騰が少し心配です。
20. 新規事業を始める予定なので人材は常に増員したいところですが、なかなか増員できません。
21. セールスドライバーの育成・確保・世代交代です。
22. 貿易なので、アジア国との関係で左右される。中・韓の修復が出来るか、新国を相手にするか。
23. 荷主の荷物が少し減少している？
24. 顧客の動向により波があるが、下降気味となっている。設備投資が鈍ってきていることを実感している。
25. 減車により売上の減少。
26. メインの取引先が鋼材関係で建設需要に大きく左右され、運賃が上がらない状況の中、コンプライアンスに関するコスト増等があり厳しい状況が続く。積載効率や運航効率も向上できない中で取引先と交渉中です。今後高齢化に伴いドライバー確保も課題の一つです！！
27. 人材不足、売上減少等、新規設備投資も出来ない為廃業します。
28. 車輛が高額なので、今後の売上は入れ替え次第という状況。

日銀矢野観

[調査対象企業数]

(2016年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,412社	6,450社	10,862社	99.7%
うち大企業	1,085社	1,041社	2,126社	99.7%
中堅企業	1,170社	1,860社	3,030社	99.6%
中小企業	2,157社	3,549社	5,706社	99.7%
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	修正率	上期	下期	修正率
2016年3月調査	119.80	120.93	-0.7	117.46	117.45	0.0
2016年6月調査	119.87	120.98	-0.7	111.41	111.46	-0.5

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2015年度		2016年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-2.3	-0.7	-0.5	-0.7
	国内	-3.1	0.0	0.0	0.2
	輸出	-0.3	-2.4	-1.6	-2.5
	非製造業	-2.8	-1.2	-0.8	-1.7
	全産業	-2.6	-1.0	-0.7	-1.3
中堅企業	製造業	0.5	-0.1	0.7	-0.4
	非製造業	0.5	0.1	2.0	0.4
	全産業	0.5	0.1	1.7	0.2
中小企業	製造業	0.6	0.5	0.2	0.2
	非製造業	-0.3	0.7	-0.6	0.5
	全産業	-0.1	0.6	-0.4	0.4
全規模合計	製造業	-1.4	-0.4	-0.2	-0.5
	非製造業	-1.3	-0.3	-0.1	-0.5
	全産業	-1.3	-0.4	-0.1	-0.5

(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3月調査		2016年6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	3	6	0	6	0
非製造業	22	17	19	-3	17	-2
全産業	13	11	12	-1	12	0
中堅企業						
製造業	5	-2	1	-4	0	-1
非製造業	17	9	14	-3	10	-4
全産業	12	5	9	-3	6	-3
中小企業						
製造業	-4	-6	-5	-1	-7	-2
非製造業	4	-3	0	-4	-4	-4
全産業	1	-4	-1	-2	-5	-4
全規模合計						
製造業	1	-3	0	-1	-2	-2
非製造業	11	4	8	-3	4	-4
全産業	7	1	4	-3	2	-2

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2016年3月調査		2016年6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	-26	-27	-26	0	-26	0
	うち素材業種	-34	-35	-34	0	-33	1
	加工業種	-20	-21	-20	0	-21	-1
	非製造業	-18	-21	-21	-3	-22	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-18	-17	-17	1	-16	1
	うち素材業種	-24	-23	-24	0	-23	1
	加工業種	-14	-13	-13	1	-12	1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	15	15	1	1	0
	うち素材業種	19	18	18	-1	1	0
	加工業種	10	13	13	3	2	0
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	20	20	20	0	0	0
	うち素材業種	28	26	26	-2	2	0
	加工業種	15	17	17	2	2	0
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-11	-13	-12	-1	-13	-1
	うち素材業種	-12	-12	-13	-1	-11	2
	加工業種	-11	-15	-12	-1	-14	-2
	非製造業	-7	-6	-7	0	-6	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	7	12	7	0	15	8
	うち素材業種	-2	9	3	5	15	12
	加工業種	12	14	10	-2	14	4
	非製造業	9	17	13	4	20	7

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成28年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成27年6月	平成28年5月	平成28年6月	前月比	前年同月比
	件数	167	128	122	-6
金額	450	320	180	-140	-270

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				
8	20	5	3	2	11	38	93	113
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	0	0	0	0	0	2	3

3. 業種別・規模別倒産動向

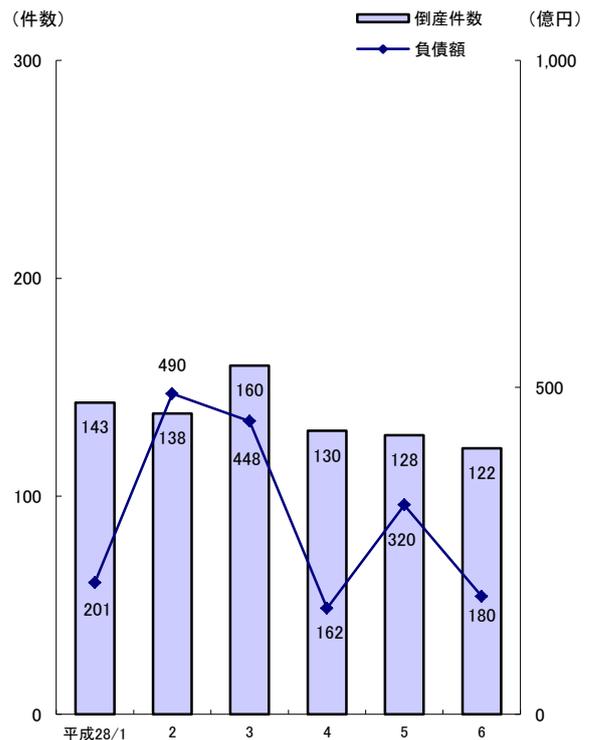
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	26	8	13	46	30	40
卸売業	32	36	25	220	198	46
小売業	12	12	13	80	8	5
サービス業	38	25	25	58	31	57
建設業	12	11	8	14	12	3
不動産業	4	5	4	1	1	2
情報通信業・運輸業	24	19	15	22	31	11
宿泊業・飲食サービス業	14	8	14	4	1	9
その他	5	4	5	1	5	4
合計	167	128	122	450	320	180

4. 大田区内の平成28年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	10百万円
卸売業	4件	1,156百万円
小売業	1件	30百万円
サービス業	1件	20百万円
建設業	1件	10百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	50百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	30百万円
その他	0件	0百万円
合計	10件	1,306百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業の採用動向と賃金動向について」

- ① 今年度の新卒及び中途募集採用（予定を含む）は、「募集しなかった」企業が5割強で最多。「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」企業と「希望人数を採用できた」企業がそれぞれ1割強。
- ② 今年度の社員の賃金改定は、「引き上げた」企業が約5割で、理由は「社内規定による定期昇給」が2割強で最多。
- ③ 社員不足による影響としては、「技術・ノウハウの継承難」が2割弱で最多。社員が不足している背景は「業界内の慢性的な人手不足」が6割強で最多。
- ④ 大田区の企業支援メニューについて、企業が認知しているものは、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が2割強で最多。認知している企業のうち、活用しているものも『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が3割弱で最多。
- ⑤ 行政に期待する社員の採用支援は、具体的な採用支援としては「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が1割強で最多。

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。

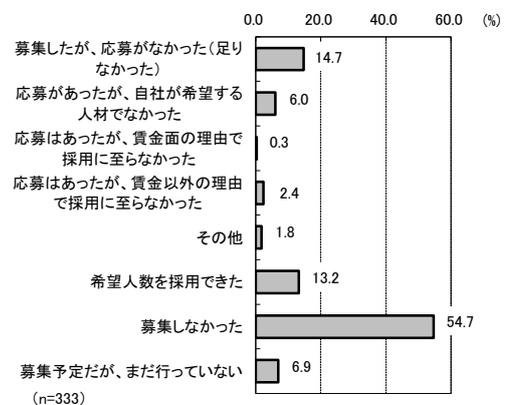
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. 今年度の新卒及び中途社員募集状況

今年度（平成28年4月～29年3月。以下同じ。）の新卒及び中途社員募集状況（予定を含む）は、「募集しなかった」企業が54.7%と5割強を占めた。なお、「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」企業は14.7%、「希望人数を採用できた」企業は13.2%で、ともに1割強を占めた。

業種別にみると、全ての業種で「募集しなかった」が最も多いが、小売業で約8割、製造業と建設業で5割強、運輸業で4割弱と業種で違いがみられた。「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」は運輸業が3割強で最も多く、「希望人数を採用できた」は製造業が2割強で最も多かった。

【今年度の新卒及び中途社員の募集状況】



問2. 社員の賃金改定と賃上げの理由（複数回答可）

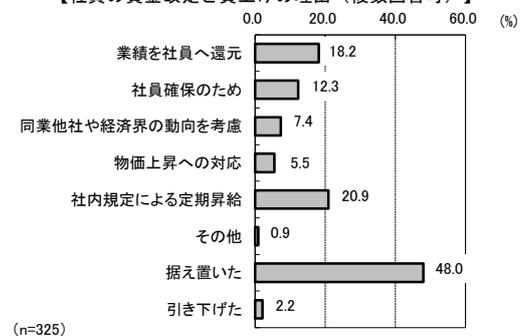
今年度の社員の賃金改定の状況は、「据え置いた」企業48.0%、「引き下げた」企業2.2%となっており、残る49.8%が「引き上げた」企業であった。

業種別にみると、「引き上げた」企業は製造業が6割弱で最も多く、運輸業で5割、建設業で約5割を占めたが、小売業のみ4割弱にとどまった。

賃金を「引き上げた」理由をみると、「社内規定による定期昇給」が20.9%で最も多く、次いで、「業績を社員へ還元」18.2%、「社員確保のため」12.3%と続いた。

業種別にみると、製造業と運輸業は「社内規定による定期昇給」が最多で、製造業3割弱、運輸業2割強であった。建設業は「業績を社員へ還元」が2割強で最多、小売業は「社員確保のため」と「社内規定による定期昇給」が14.3%（同率）で最多だった。

【社員の賃金改定と賃上げの理由（複数回答可）】



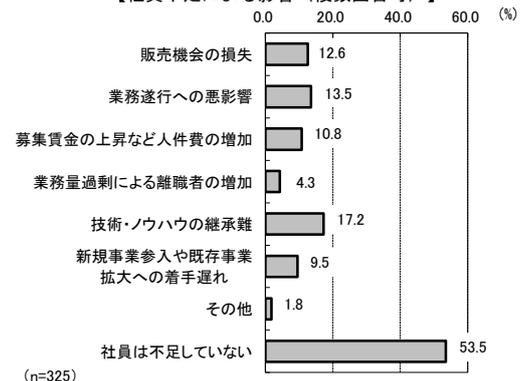
問3-1. 社員不足による影響（複数回答可）

社員不足による経営への影響は、「社員は不足していない」が53.5%で最も多く、業種別では小売業で7割弱、製造業で約6割、建設業で5割弱、運輸業で4割強であった。

社員不足による具体的な影響としては、「技術・ノウハウの継承難」が17.2%で最も多かった。

業種別にみると、「技術・ノウハウの継承難」は建設業で3割弱、製造業で2割弱と他の業種に比べ多く、小売業は「販売機会の喪失」が2割強で最多、運輸業は「販売機会の損失」「業務遂行への悪影響（遅延やミスが発生等）」「募集賃金の上昇など人件費の増加」「新規事業参入や既存事業拡大への着手遅れ」が18.3%（同率）で最多だった。

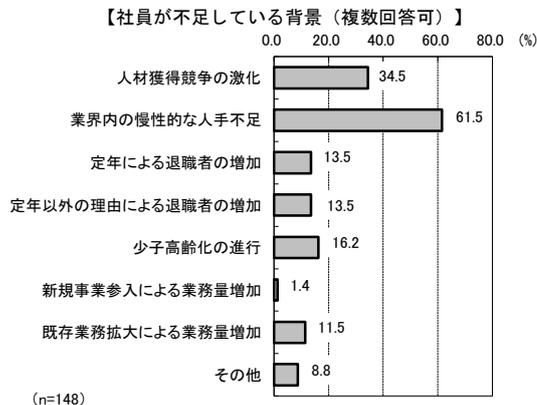
【社員不足による影響（複数回答可）】



問3-2. 社員が不足している背景（複数回答可）

社員が不足している企業にその背景をたずねたところ、「業界内の慢性的な人手不足」が61.5%で最も多く、次いで「人材獲得競争の激化」が34.5%、「少子高齢化の進行」が16.2%となった。

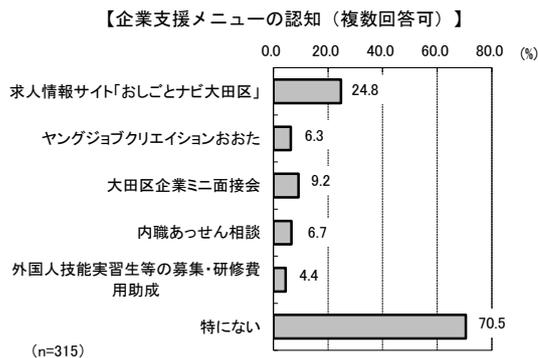
業種別にみると、製造業は「人材獲得競争の激化」が4割で最多、それ以外の3業種は「業界内の慢性的な人手不足」が最多で運輸業で8割強、建設業で7割強、小売業で6割弱であった。また、「定年による退職者の増加」は製造業のみ3割強を占め、他の業種に比べて多かった。



問4-1. 企業支援メニューの認知（複数回答可）

大田区の企業支援メニューの認知については、「特にない」企業が70.5%で最も多く、認知している企業支援メニューとしては、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が24.8%で最も多く、次いで「大田区企業ミニ面接会」が9.2%、「内職あっせん相談」が6.7%となった。

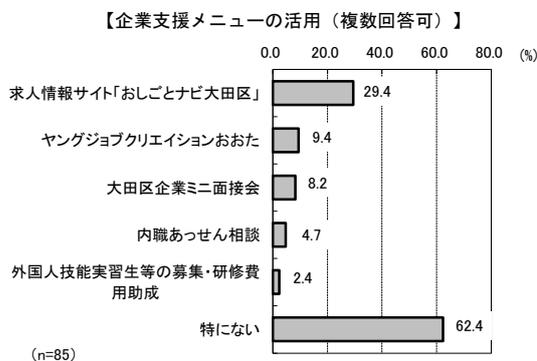
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多かったが、製造業のみ5割弱に対し、他の業種は7~8割台と、業種による違いがみられた。認知している企業支援メニューでは、全ての業種で『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が最も多く、特に製造業で4割強を占めた。



問4-2. 企業支援メニューの活用（複数回答可）

大田区の企業支援メニューを認知している企業にその活用について尋ねたところ、「特にない」企業が62.4%で最も多く、活用している企業支援メニューとしては、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が29.4%で最も多く、次いで「ヤングジョブクリエイションおおた」が9.4%、「大田区企業ミニ面接会」が8.2%となった。

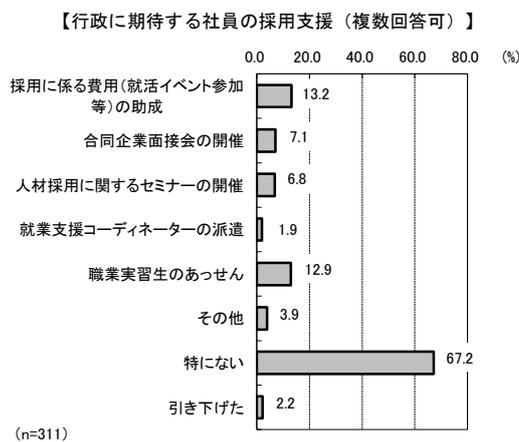
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多く、小売業と運輸業で7割強、製造業と建設業で5割強であった。活用している企業支援メニューでは、小売業のみ『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』、「大田区企業ミニ面接会」、および「内職あっせん相談」が9.1%（同率）で最も多く、それ以外の業種では『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が最も多かった。



問5. 行政に期待する社員の採用支援（複数回答可）

行政に期待する社員の採用支援は、「特にない」企業が67.2%で最も多く、具体的な採用支援としては、「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が13.2%で最も多く、次いで「職業実習生のあっせん」12.9%、「合同企業面接会の開催」7.1%であった。

業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多く、製造業が6割弱、運輸業が約6割、建設業が7割弱、小売業が9割弱であった。具体的な採用支援では、建設業のみ「職業実習生のあっせん」が2割弱で最も多かった。それ以外の業種では「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が最も多く、製造業で2割強、運輸業で2割弱、小売業で1割弱を占めた。



大田区 中小企業景況調査 比較表

平成28年4月～6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	-34	-40	-36	-27	-46	1
売上額	-24	-53	-27	-26	-29	9
受注残	-30	-39	-21	-38	-46	1
収益	-31	-44	-45	-30	-43	5
販売価格	-19	-9	-27	-16	-12	-46
原材料価格	11	6	9	15	12	13
原材料在庫	11	-12	17	21	8	9
資金繰り	-26	-23	-27	-6	-39	-30
雇用						
残業時間	-28	-38	-39	-28	0	-44
人手	-15	-13	22	-24	-28	-40
同期比						
売上額	-39	-63	-61	-31	-33	0
収益	-42	-50	-61	-39	-39	0
経営上の問題点						
① 売上の停滞・減少	65	65	81	72	44	67
② 国内需要の低迷	28	25	44	39	22	10
③ 従業員の高齢化	22	13	22	33	22	20
④ 受注先の減少	19	19	22	28	22	0
⑤ 工場・機械の狭小・老朽化	18	19	11	11	22	10
重点経営施策						
① 販路を広げる	60	69	71	44	71	60
② 経費を節減する	31	50	24	28	29	20
② 新製品・技術を開発する	31	19	47	17	24	40
③ 人材を確保する	29	19	6	50	29	40
④ 教育訓練を強化する	17	13	12	17	24	20
⑤ 情報力を強化する	14	13	29	6	24	10
⑤ 機械化を推進する	14	25	18	0	6	10
借入難易度	6	27	22	6	-6	-22

[来期の景況見通し]

業況	-47	-54	-51	-36	-54	-23
売上額	-36	-54	-32	-33	-44	-4
受注残	-28	-51	-21	-23	-45	8
収益	-37	-57	-49	-34	-42	5
販売価格	-17	-18	-15	-20	-14	-25
原材料価格	13	8	23	18	6	4
原材料在庫	9	-16	24	19	2	14
資金繰り	-25	-23	-32	2	-34	-23
雇用						
残業時間	-16	-28	-28	11	-24	-24
人手	-17	22	22	-41	-22	-22

* 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4月～6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		-44	-36	-66	-51	-24
売上額		-40	-16	-62	-42	-34
収益		-41	-38	-39	-45	-31
販売価格		-22	-14	-38	5	-37
仕入価格		4	3	16	55	-6
在庫		-2	-5	2	8	20
資金繰り		-41	-54	-51	-37	-41
雇用						
残業時間		3	-6	0	7	13
人手		-36	-27	-50	-47	-31
同期比						
売上額		-42	-38	-63	-60	-25
収益		-39	-40	-38	-53	-25
販売価格		-23	-14	-50	0	-35
経営上の問題点						
① 売上の停滞・減少		52	56	63	50	50
② 同業者間の競争の激化		28	31	50	0	25
③ 人手不足		27	25	50	36	31
④ 利幅の縮小		22	25	25	21	6
⑤ 大型店との競争の激化		19	25	13	21	13
重点経営施策						
① 経費を節減する		54	44	63	53	50
② 品揃えを改善する		34	25	25	40	56
③ 売れ筋商品を取扱う		23	25	0	27	44
④ 人材を確保する		20	6	38	33	19
⑤ 仕入先を開拓・選別する		18	13	25	20	13
借入難易度		-9	14	-25	-7	-19

[来期の景況見通し]

業況		-50	-45	-49	-46	-50
売上額		-43	-54	-46	-32	-48
収益		-48	-56	-37	-37	-56
販売価格		-30	-14	-32	4	-47
仕入価格		3	4	23	52	-13
在庫		-2	-7	3	3	20
資金繰り		-42	-57	-50	-42	-46
雇用						
残業時間		-1	-6	0	7	19
人手		-31	-27	-50	-40	-31

* 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4月～6月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-35
売上額		-43
受注残		-41
施工高		-46
収益		-46
請負価格		-33
材料価格		22
材料在庫		2
資金繰り		-21
雇用	残業時間	-28
	人手	-29
同期比	売上額	-32
	収益	-37
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	44
	② 利幅の縮小	37
	③ 人手不足	34
	④ 同業者間の競争の激化	21
	⑤ 下請の確保難	15
重点経営施策	① 経費を節減する	40
	② 人材を確保する	39
	③ 技術力を高める	36
	④ 販路を広げる	34
	⑤ 情報力を強化する	24
借入難易度		7

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-36
売上額		-25
収益		-30
サービス提供価格		-10
仕入価格		16
資金繰り		-24
雇用	残業時間	-28
	人手	-46
同期比	売上額	-18
	収益	-18
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	57
	① 人手不足	57
	② 人件費の増加	26
	③ 車両の老朽化	20
	④ 利幅の縮小	13
重点経営施策	④ 取引先の減少	13
	④ 駐車場の確保難	13
	⑤ 仕入価格の上昇	12
	① 人材を確保する	57
	② 経費を節減する	44
借入難易度	③ 販路を広げる	35
	④ 車両を新規導入・修繕する	24
	⑤ 新しい事業を始める	16
借入難易度		6

[来期の景況見通し]

業況		-28
売上額		-23
受注残		-25
施工高		-29
収益		-35
請負価格		-28
材料価格		18
材料在庫		-2
資金繰り		-23
雇用	残業時間	-13
	人手	-28

[来期の景況見通し]

業況		-39
売上額		-18
収益		-28
サービス提供価格		-13
仕入価格		25
資金繰り		-27
雇用	残業時間	-24
	人手	-52

* 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4~6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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7~9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			
業況	良い	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	10.4	8.6		6.9
	普通	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	41.0	37.4		41.7
	悪い	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	48.6	54.0		51.4
	D-I	-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	-38.2	-45.4		-44.4
	修正値	-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	-33.7	-44.9	-2.0	-46.7
	傾向値	-24.0		-24.2		-25.1		-25.6		-25.5		-24.9		-26.0		-28.6			
売上額	増加	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	13.9	12.8		19.4
	変らず	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	41.0	30.5		30.6
	減少	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	45.1	56.7		50.0
	D-I	-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	-31.3	-43.9		-30.6
	修正値	-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	-24.4	-40.5	-5.0	-35.6
	傾向値	-20.0		-21.7		-21.8		-21.1		-19.7		-18.6		-18.7		-19.7			
受注残	増加	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	6.5	8.8		10.9
	変らず	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	54.0	48.1		53.6
	減少	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	39.6	43.1		35.5
	D-I	-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	-33.1	-34.4		-24.6
	修正値	-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	-30.0	-34.4	-4.0	-27.8
	傾向値	-23.1		-24.3		-23.5		-21.5		-20.0		-19.6		-20.4		-23.1			
収益	増加	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	13.9	12.7		15.8
	変らず	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	33.7	33.3		35.6
	減少	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	52.5	53.9		48.5
	D-I	-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	-38.6	-41.2		-32.7
	修正値	-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	-31.0	-36.5	-5.0	-37.3
	傾向値	-25.0		-26.6		-27.2		-25.1		-22.7		-20.2		-19.2		-21.7			
価格動向	販売価格	-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	-19.2	-12.9		-15.2
	// 修正値	-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	-19.3	-15.2	-6.0	-17.0
	// 傾向値	-19.7		-19.9		-18.8		-17.4		-15.3		-13.8		-13.5		-13.8			
	原材料価格	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	10.2	9.2		12.2
	// 修正値	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	10.8	5.9	3.0	12.5
	// 傾向値	40.6		43.6		45.3		43.5		39.0		30.7		21.4		14.5			
在庫・繰り資金	原材料在庫数量	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	10.3	16.5		7.4
	// 修正値	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	10.8	14.9	-1.0	9.3
	資金繰り	-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	-28.0	-20.7		-25.5
	// 修正値	-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	-26.3	-24.0	-3.0	-24.6
前年同	売上額	-16.9		-21.9		-14.2		-19.1		-15.4		-22.7		-28.4		-38.8			
	収益	-20.8		-35.4		-21.9		-20.9		-23.9		-31.9		-27.4		-42.0			
雇用	残業時間	-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	-27.6	-27.2		-16.3
	人手	-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	-15.2	-6.7		-17.2
借入金	借入難易度	3.8		5.8		11.0		13.3		9.1		4.3		7.5		6.3			
	借入をした(%)	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	45.4	26.2		28.2
	借入をしな(%)	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	54.6	73.8		71.8
有効回答事業所数		161		161		157		164		157		158		165		144			

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		27年		27年		27年		28年		28年		対前期比	28年 7～9月期		
	7～9月期	10～12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									
設備投資動向(%)	現在の設備	-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	-10.4	-3.7	-6.3
	実施した	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	39.8	26.8	35.9
	事業用地・建物	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	5.4	3.8	6.5
	機械・設備の新・増設	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	24.7	12.7	18.5
	機械・設備の更改	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	16.1	10.8	15.2
	事務機器	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	10.8	5.7	9.8
	車両	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	12.9	3.8	9.8
	その他	1.3	0.7	1.9	0.6	0.0	2.0	0.7	2.0	2.0	1.4	0.7	0.7	2.5	0.7	1.1	2.5	1.1
	実施しない	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	60.2	73.2	64.1
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	59.1		50.9		54.8		49.1		55.1		58.7		58.3		65.0	
受注単価の低減								14.1		10.9		14.7		11.0		16.0		
国内需要の低迷								17.2		14.7		23.1		19.0		28.0		
仕事の海外流出								6.7		9.6		4.9		4.3		5.0		
受注先の減少								21.5		14.7		22.4		16.6		19.0		
区内周辺での外注先の減少								9.2		3.2		7.0		7.4		7.0		
人手不足		8.8		13.7		12.7		12.9		15.4		15.4		16.6		11.0		
従業員の高齢化								27.0		28.8		24.5		20.9		22.0		
後継者の育成								15.3		16.7		14.0		11.7		10.0		
技術・技能の継承								19.0		12.8		21.0		12.3		14.0		
設備の不足								2.5		1.3		1.4		3.1		3.0		
原材料高		25.8		25.5		15.9		16.0		8.3		6.3		4.9		4.0		
工場・機械の狭小・老朽化		13.8		18.0		21.7		10.4		16.7		16.1		17.8		18.0		
大手企業との競争の激化		3.1		2.5		4.5		0.6		0.6		1.4		3.1		1.0		
同業者間の競争の激化		16.4		18.0		15.9		4.3		7.1		7.0		12.9		9.0		
親企業による選別の強化		8.8		5.0		5.7		1.8		4.5		2.8		5.5		1.0		
仕入先からの値上げ要請		13.2		8.7		8.9		4.3		6.4		2.1		5.5		1.0		
人件費の増加		11.9		11.2		14.6		6.7		12.2		8.4		10.4		8.0		
合理化の不足		5.0		3.7		3.8		4.3		3.2		4.2		6.7		3.0		
人件費以外の経費の増加		15.1		13.0		11.5		6.1		2.6		3.5		6.7		5.0		
大手企業・工場の縮小・撤退	6.3		8.1		5.1		0.6		4.5		4.9		5.5		2.0			
為替レートの変動	5.0		9.9		8.3		4.3		2.6		2.1		2.5		6.0			
地価の高騰	0.6		0.6		0.0		0.0		0.6		0.7		0.0		2.0			
その他	1.9		2.5		1.3		3.1		1.9		2.1		1.8		4.0			
問題なし	3.1		1.2		1.9		1.8		1.3		2.8		1.2		2.0			
重点経営施策(%)	販路を広げる	54.7		51.0		57.7		54.9		51.6		61.5		52.1		59.8		
	経費を節減する	54.7		55.4		54.5		51.9		40.6		47.6		48.5		30.9		
	情報力を強化する	18.9		20.4		13.5		20.4		12.3		21.0		16.0		14.4		
	新製品・技術を開発する	27.0		26.1		26.9		27.8		31.0		34.3		32.5		30.9		
	不採算部門を整理・縮小する	3.8		3.8		4.5		4.9		5.2		4.9		4.3		5.2		
	提携先を見つめる	10.7		8.9		8.3		9.9		7.1		7.0		9.8		4.1		
	機械化を推進する	3.8		5.1		6.4		6.2		9.0		6.3		9.2		14.4		
	人材を確保する	22.0		23.6		21.8		21.6		29.0		21.7		24.5		28.9		
	パート化を図る	0.6		5.7		3.2		1.2		3.2		2.8		1.2		2.1		
	教育訓練を強化する	13.2		9.6		13.5		13.6		13.5		15.4		13.5		16.5		
	労働条件を改善する	3.1		1.3		1.9		2.5		3.9		1.4		1.8		1.0		
	工場・機械を増設・移転する	4.4		5.1		9.0		8.0		8.4		7.7		8.0		11.3		
	不動産の有効活用を図る	3.1		1.3		1.9		0.6		2.6		0.7		3.1		4.1		
	その他	1.3		1.3		0.6		1.9		0.0		2.1		0.6		0.0		
特になし	3.1		6.8		7.6		1.8		4.5		2.8		5.5		1.0			
有効回答事業所数		161		161		157		164		157		158		165		144		

* 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4~6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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7~9月期
	7~9月期	10~12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	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	16.2	11.3		7.6	
	普通	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	28.6	35.7		41.0	
	悪い	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	55.2	53.0		51.4	
	D・I	-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	-39.0	-41.7		-43.8	
	修正値	-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	-44.1	-46.4	10.0	-50.3	
	傾向値	-36.1		-37.0		-40.4		-44.4		-42.8		-41.1		-42.4		-43.7				
売上額	増加	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	21.0	18.1		14.3	
	変らず	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	27.6	34.5		30.5	
	減少	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	51.4	47.4		55.2	
	D・I	-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	-30.5	-29.3		-41.0	
	修正値	-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	-39.7	-32.5	6.0	-43.3	
	傾向値	-28.9		-28.3		-33.4		-37.7		-36.5		-34.2		-33.3		-34.8				
収益	増加	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	19.2	17.2		9.6	
	変らず	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	27.9	30.2		35.6	
	減少	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	52.9	52.6		54.8	
	D・I	-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	-33.7	-35.3		-45.2	
	修正値	-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	-40.7	-40.7	8.0	-47.8	
	傾向値	-40.2		-41.0		-45.5		-48.8		-45.4		-40.3		-36.7		-37.0				
価格動向	販売価格	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	-16.0	-10.0		-24.7	
	// 修正値	-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	-22.3	-12.4	-10.0	-29.7	
	// 傾向値	-7.8		-5.1		-8.2		-10.3		-11.4		-11.1		-7.7		-9.3				
	仕入価格	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	8.6	18.8		4.9	
	// 修正値	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	4.0	16.2	-20.0	2.6	
	// 傾向値	28.7		30.7		29.6		28.3		26.6		25.1		25.8		22.5				
在庫・資 金繰り	在庫数量	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	-1.3		-2.5	
	// 修正値	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	-1.7	-1.6	1.0	-1.9	
	資金繰り	-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	-35.0	-41.8		-36.3	
	// 修正値	-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	-40.9	-44.7	-2.0	-42.0	
前年同 期比	売上額	-31.1		-43.4		-32.4		-25.7		-23.6		-25.4		-51.3		-41.8				
	収益	-48.9		-50.6		-42.0		-31.9		-28.2		-38.8		-54.4		-38.5				
	販売価格	3.4		-24.1		-14.9		9.9		-2.8		-13.4		-11.4		-23.1				
雇用	残業時間	-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	2.5	-1.3		-1.3	
	人手	-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	-35.9	-34.2		-30.8	
借入金	借入難易度	2.3		-11.0		0.0		0.0		1.4		-4.5		-3.8		-9.3				
	借入をした(%)	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	26.0	13.5		14.3	
	借入をしな(%)	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	74.0	86.5		85.7	
有効回答事業所数		102		102		99		100		99		101		116		106				

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4~6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		26年		26年		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7~9月期	
	7~9月期	10~12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	-16.9	-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	-21.1				-18.4	
設備 投資 動向 (%)																					
実施した	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	18.9	14.3				13.5	
事業用地・建物	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	1.4				1.4	
機械・設備の新・増設	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	6.8	4.3				6.8	
機械・設備の更改	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	5.4	5.7				4.1	
事務機器	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	9.5	2.9				1.4	
車両	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	8.1	4.3				6.8	
その他	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	1.4	0.0				0.0	
実施しない	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	81.1	85.7				86.5	
経営上の 問題点 (%)																					
売上の停滞・減少	64.0		66.3		54.4		56.2		60.3		56.5		53.8		51.9						
人手不足	13.5		14.5		13.2		20.5		23.3		27.5		23.8		26.6						
同業者間の競争の激化	22.5		19.3		22.1		15.1		17.8		23.2		17.5		27.8						
大型店との競争の激化	10.1		12.0		13.2		11.0		8.2		11.6		16.3		19.0						
輸入製品との競争の激化	2.2		1.2		2.9		1.4		1.4		0.0		0.0		1.3						
利幅の縮小	19.1		32.5		29.4		26.0		27.4		26.1		25.0		21.5						
取扱商品の陳腐化	7.9		3.6		10.3		4.1		6.8		4.3		3.8		5.1						
販売商品の不足	4.5		8.4		4.4		5.5		6.8		2.9		3.8		3.8						
販売納入先からの値下げ要請	3.4		0.0		2.9		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3						
仕入先からの値上げ要請	19.1		15.7		10.3		13.7		9.6		14.5		11.3		10.1						
人件費の増加	9.0		8.4		10.3		15.1		6.8		18.8		18.8		16.5						
人件費以外の経費の増加	3.4		8.4		5.9		5.5		4.1		1.4		10.0		10.1						
取引先の減少	22.5		20.5		14.7		11.0		20.5		21.7		15.0		13.9						
商圏人口の減少	2.2		3.6		2.9		4.1		5.5		1.4		6.3		3.8						
商店街の集客力の低下	15.7		9.6		22.1		12.3		12.3		13.0		13.8		15.2						
店舗の狭小・老朽化	10.1		6.0		2.9		8.2		6.8		5.8		6.3		8.9						
代金回収の悪化	3.4		0.0		2.9		4.1		0.0		2.9		3.8		2.5						
地価の高騰	0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
駐車場の確保難	3.4		2.4		2.9		2.7		4.1		2.9		2.5		2.5						
天候の不順	12.4		3.6		5.9		8.2		9.6		5.8		10.0		6.3						
地場産業の衰退	4.5		3.6		5.9		2.7		2.7		0.0		3.8		2.5						
大手企業・工場の縮小・撤退	3.4		0.0		0.0		1.4		4.1		1.4		1.3		2.5						
その他	3.4		2.4		4.4		4.1		1.4		4.3		1.3		2.5						
問題なし	3.4		2.4		7.4		12.3		6.8		7.2		5.0		2.5						
重点 経営 施策 (%)																					
品揃えを改善する	24.4		24.1		24.2		22.5		31.0		34.8		24.7		34.2						
経費を節減する	50.0		61.4		42.4		54.9		45.1		53.6		49.4		54.4						
宣伝・広報を強化する	15.6		15.7		22.7		18.3		18.3		13.0		16.9		13.9						
新しい事業を始める	14.4		14.5		10.6		9.9		7.0		13.0		14.3		10.1						
店舗・設備を改装する	8.9		4.8		3.0		8.5		7.0		5.8		7.8		8.9						
仕入先を開拓・選別する	18.9		13.3		24.2		16.9		21.1		23.2		16.9		17.7						
営業時間を延長する	2.2		0.0		4.5		1.4		5.6		2.9		3.9		3.8						
売れ筋商品を取扱う	21.1		27.7		22.7		26.8		18.3		17.4		15.6		22.8						
商店街事業を活性化させる	4.4		7.2		7.6		1.4		5.6		1.4		7.8		6.3						
機械化を推進する	3.3		2.4		1.5		0.0		0.0		2.9		5.2		0.0						
人材を確保する	12.2		18.1		25.8		19.7		23.9		20.3		23.4		20.3						
パート化を図る	3.3		3.6		1.5		2.8		0.0		4.3		1.3		3.8						
教育訓練を強化する	15.6		14.5		6.1		9.9		11.3		13.0		6.5		7.6						
輸入品の取扱いを増やす	2.2		0.0		1.5		2.8		1.4		1.4		0.0		0.0						
不動産の有効活用を図る	3.3		3.6		1.5		2.8		2.8		4.3		3.9		2.5						
その他	4.4		0.0		0.0		0.0		1.4		1.4		0.0		2.5						
特になし	10.0		4.8		12.1		11.3		12.7		10.1		5.2		7.6						
有効回答事業所数		102		102		99		100		99		101		116		106					

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		28年		対 前期比	28年 7~9月期
		7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6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	7~9月期	7~9月期			
業況	良い	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	13.0	14.7		17.2
	普通	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	39.0	35.8		37.7
	悪い	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	48.0	49.5		45.1
	D-I	-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	-35.0	-34.9	-30.0	-27.9
売上額	増加	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	15.4	16.5		24.6
	変らず	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	26.0	24.8		27.9
	減少	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	58.5	58.7		47.5
	D-I	-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	-43.1	-42.2	-37.0	-23.0
受注残	増加	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	13.9	17.6		22.3
	変らず	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	31.1	30.6		30.6
	減少	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	54.9	51.9		47.1
	D-I	-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	-41.0	-34.3	-15.0	-24.8
施工高	増加	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	14.5	18.4		20.3
	変らず	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	25.0	23.3		30.1
	減少	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	60.5	58.3		49.6
	D-I	-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	-46.0	-39.8	-39.0	-29.3
収益	増加	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	14.5	16.3		17.9
	変らず	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	25.0	26.9		29.3
	減少	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	60.5	56.7		52.8
	D-I	-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	-46.0	-40.4	-34.0	-35.0
価格動向	請負価格	-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	-33.1	-34.0	-17.0	-27.6
	材料価格	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	21.5	25.7	-1.0	17.5
在庫・資金	材料在庫数量	-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	1.7	1.0	4.0	-1.7
	資金繰り	-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	-21.0	-5.8	-15.0	-23.0
前年同	売上額	-12.1		-19.2		-16.7		-23.5		-29.8		-15.3		-11.1		-31.5			
	収益	-17.4		-38.5		-33.0		-33.7		-37.5		-19.1		-15.8		-37.4			
雇用	残業時間	-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	-28.2	-21.6		-13.1
	人手	-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	-29.0	-41.2		-27.9
借入金	借入難易度	6.7		-5.3		3.3		8.7		6.8		12.8		8.9		6.7			
	借入をした(%)	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	41.5	16.8		14.9
	借入をしな(%)	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	58.5	83.2		85.1
有効回答事業所数		100		97		104		102		105		111		109		124			

* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7~9月期
		7~9月期	10~12月期	10~12月期	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	1~3月期	4~6月期	4~6月期			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-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	-16.0	-15.2		-12.0
	実施した	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	33.1	36.3		27.8
	事業用地・建物	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	5.1	7.7		6.5
	機械・設備の新・増設	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	7.6	5.5		8.3
	機械・設備の更改	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	5.1	3.3		6.5
	事務機器	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	9.3	16.5		4.6
	車両	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	22.0	20.9		13.9
	その他	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	1.7	0.0		0.9
実施しない	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	66.9	63.7		72.2	
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	35.5		42.9		38.2		40.2		33.7		38.2		42.7		43.9			
	人手不足	44.1		44.2		51.7		44.3		47.1		56.4		48.5		34.1			
	大手企業との競争の激化	9.7		10.4		10.1		10.3		4.8		4.5		7.8		5.7			
	同業者間の競争の激化	15.1		24.7		20.2		19.6		19.2		18.2		27.2		21.1			
	親企業による選別の強化	4.3		2.6		2.2		2.1		1.9		1.8		2.9		4.1			
	合理化の不足	4.3		1.3		3.4		2.1		1.9		3.6		1.9		4.9			
	利幅の縮小	33.3		31.2		27.0		36.1		36.5		24.5		31.1		36.6			
	材料価格の上昇	18.3		27.3		19.1		15.5		14.4		19.1		15.5		9.8			
	下請の確保難	16.1		18.2		16.9		25.8		22.1		22.7		17.5		15.4			
	駐車場・資材置場の確保難	1.1		3.9		1.1		7.2		3.8		4.5		9.7		5.7			
	人件費の増加	17.2		13.0		13.5		8.2		14.4		15.5		4.9		14.6			
	人件費以外の経費の増加	16.1		14.3		7.9		8.2		8.7		8.2		12.6		11.4			
	取引先の減少	14.0		13.0		19.1		13.4		15.4		10.9		7.8		9.8			
	技術力の不足	8.6		6.5		7.9		10.3		10.6		11.8		10.7		12.2			
	代金回収の悪化	4.3		1.3		1.1		2.1		3.8		1.8		1.0		2.4			
天候の不順	4.3		2.6		5.6		9.3		4.8		3.6		3.9		6.5				
地場産業の衰退	2.2		3.9		4.5		4.1		2.9		3.6		1.9		1.6				
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		1.1		2.1		0.0		0.9		0.0		2.4				
その他	1.1		0.0		2.2		0.0		0.0		0.0		1.9		0.8				
問題なし	5.4		0.0		4.5		1.0		3.8		1.8		2.9		3.3				
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	31.5		32.9		29.2		28.9		30.1		31.2		29.1		33.9			
	経費を節減する	42.4		43.4		40.4		38.1		44.7		44.0		36.9		40.5			
	情報力を強化する	17.4		23.7		23.6		19.6		18.4		22.0		22.3		24.0			
	新しい工法を導入する	5.4		6.6		7.9		3.1		1.9		5.5		4.9		7.4			
	新しい事業を始める	7.6		6.6		9.0		6.2		6.8		5.5		4.9		8.3			
	技術力を高める	30.4		30.3		34.8		38.1		46.6		43.1		42.7		35.5			
	人材を確保する	57.6		53.9		51.7		54.6		58.3		49.5		56.3		38.8			
	パート化を図る	0.0		0.0		1.1		1.0		1.9		1.8		1.0		0.8			
	教育訓練を強化する	15.2		17.1		13.5		15.5		17.5		16.5		19.4		12.4			
	労働条件を改善する	12.0		11.8		11.2		4.1		8.7		3.7		5.8		8.3			
	不動産の有効活用を図る	2.2		1.3		3.4		1.0		1.0		0.9		1.0		5.0			
その他	1.1		0.0		1.1		2.1		0.0		0.9		0.0		1.7				
特になし	14.0		13.0		19.1		13.4		15.4		10.9		7.8		9.8				
有効回答事業所数		100		97		104		102		105		111		109		124			

* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7～9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	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	10.8	12.9		11.0	
	普通	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	42.2	50.0		39.0	
	悪い	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	47.0	37.1		50.0	
	D-I	-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	-36.1	-24.3	-18.0		-39.0
売上額	増加	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	19.3	21.1		22.0	
	変らず	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	36.1	42.3		37.8	
	減少	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	44.6	36.6		40.2	
	D-I	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	-25.3	-15.5	4.0		-18.3
収益	増加	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	15.7	22.2		17.1	
	変らず	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	38.6	41.7		37.8	
	減少	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	45.8	36.1		45.1	
	D-I	-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	-30.1	-13.9	-8.0		-28.0
価格動向	サービス提供価格	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	-10.4	-10.5	-5.0		-13.4
	仕入価格	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	15.9	12.3	28.0		25.0
資金繰り	資金繰り	-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	-23.5	-23.2	-3.0		-26.9
前年同	売上額	9.5		3.4		-9.0		-20.0		12.1		-11.5		-3.5		-17.6				
	収益	-4.7		-17.2		-9.1		-23.9		-3.0		-3.8		-7.1		-17.6				
雇用	残業時間	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	-27.5	-12.5			-23.5
	人手	-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	-45.6	-56.4			-52.2
借入金	借入難易度	-9.5		-3.7		0.0		-3.0		4.5		6.3		9.3		6.1				
	借入をした(%)	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	35.8	20.4			26.5
	借入をしな(%)	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	64.2	79.6			73.5
有効回答事業所数		74		72		79		78		77		75		73		83				

* 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		27年		27年		27年		27年		28年		28年		対 前期比	28年 7~9月期
	7~9月期	10~12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					
設備投資動向(%)	現在の設備	-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	-13.2	-16.1	-16.4
	実施した	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	52.3	45.3	54.0
	事業用地・建物	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	9.2	0.0	7.9
	機械・設備の新・増設	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	7.7	9.4	4.8
	機械・設備の更改	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	7.7	13.2	11.1
	事務機器	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	7.7	17.0	4.8
	車両	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	38.5	34.0	41.3
	その他	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	4.6	0.0	1.6
	実施しない	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	47.7	54.7	46.0
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	35.5	36.2	35.8	51.4	33.8	46.2	45.6	56.5								
人手不足		50.0	48.3	55.2	51.4	57.7	53.8	61.4	56.5									
同業者間の競争の激化		17.7	20.7	16.4	20.0	14.1	11.5	8.8	8.7									
大企業との競争の激化		3.2	1.7	4.5	4.3	1.4	0.0	0.0	1.4									
合理化の不足		4.8	6.9	3.0	5.7	7.0	3.8	3.5	5.8									
利幅の縮小		22.6	20.7	19.4	14.3	19.7	15.4	12.3	13.0									
取扱サービスの陳腐化		0.0	0.0	0.0	1.4	0.0	1.9	0.0	1.4									
仕入価格の上昇		48.4	20.7	16.4	24.3	9.9	11.5	8.8	11.6									
サービス提供価格の値下げ要請		4.8	6.9	1.5	7.1	8.5	3.8	14.0	7.2									
人件費の増加		30.6	24.1	28.4	22.9	26.8	30.8	24.6	26.1									
人件費以外の経費の増加		16.1	15.5	13.4	17.1	14.1	13.5	3.5	8.7									
取引先の減少		3.2	10.3	10.4	11.4	9.9	17.3	8.8	13.0									
技術力の不足		3.2	3.4	4.5	2.9	4.2	7.7	3.5	2.9									
商圏人口の減少		1.6	0.0	1.5	0.0	1.4	0.0	0.0	1.4									
地価の高騰		1.6	0.0	0.0	0.0	1.4	0.0	1.8	1.4									
駐車場の確保難		6.5	10.3	11.9	11.4	11.3	13.5	7.0	13.0									
車両の老朽化		27.4	31.0	19.4	20.0	25.4	23.1	33.3	20.3									
店舗・設備の狭小・老朽化		1.6	5.2	7.5	4.3	5.6	3.8	10.5	4.3									
代金回収の悪化		0.0	5.2	1.5	1.4	0.0	0.0	1.8	0.0									
天候の不順		3.2	0.0	1.5	1.4	1.4	0.0	1.8	1.4									
地場産業の衰退		0.0	1.7	1.5	0.0	1.4	5.8	3.5	0.0									
大手企業・工場の縮小・撤退		3.2	3.4	1.5	0.0	0.0	0.0	1.8	4.3									
その他		0.0	1.7	3.0	2.9	2.8	3.8	1.8	1.4									
問題なし		1.6	1.7	4.5	0.0	2.8	3.8	0.0	0.0									
重点経営施策(%)		販路を広げる	42.2	48.3	38.8	47.9	34.3	38.5	38.6	35.3								
	経費を節減する	57.8	43.1	43.3	52.1	44.3	42.3	49.1	44.1									
	宣伝・広報を強化する	4.7	8.6	7.5	5.6	7.1	5.8	8.8	4.4									
	新しい事業を始める	12.5	15.5	14.9	11.3	10.0	17.3	12.3	16.2									
	車両を新規導入・修繕する	35.9	27.6	29.9	21.1	28.6	25.0	15.8	23.5									
	店舗改装や設備修繕をする	1.6	3.4	1.5	0.0	1.4	0.0	10.5	5.9									
	提携先を見つける	6.3	10.3	9.0	9.9	12.9	5.8	12.3	7.4									
	技術力を強化する	9.4	10.3	9.0	12.7	17.1	11.5	5.3	13.2									
	人材を確保する	54.7	51.7	43.3	50.7	60.0	63.5	57.9	57.4									
	パート化を図る	3.1	0.0	1.5	2.8	0.0	0.0	0.0	4.4									
	教育訓練を強化する	18.8	19.0	17.9	22.5	12.9	19.2	14.0	13.2									
	労働条件を改善する	6.3	6.9	10.4	9.9	10.0	11.5	12.3	10.3									
	不動産の有効活用を図る	0.0	0.0	6.0	2.8	2.9	3.8	1.8	1.5									
その他	1.6	1.7	6.0	4.2	4.3	3.8	5.3	2.9										
特になし	1.6	5.2	3.0	1.4	1.4	3.8	1.8	1.5										
有効回答事業所数	74		72		79		78		77		75		73		83			

* 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 7 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	144
小 売 業	190	106
建 設 業	190	124
運 輸 業	150	83
合 計	780	457

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