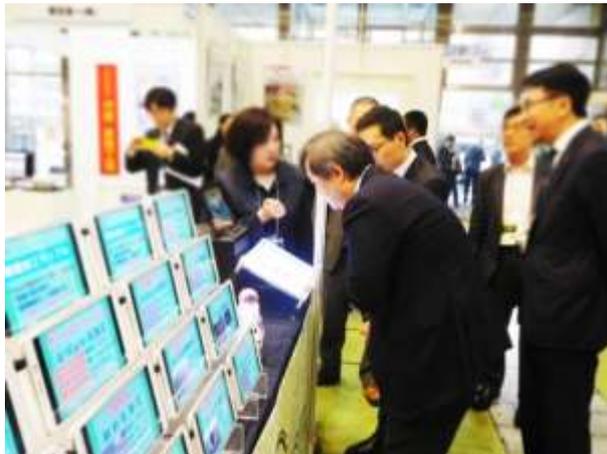


◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

平成 30 年 4 月～6 月期



試作市場 2018 & 微細・精密加工技術展 2018
(平成 30 年 5 月 10・11 日)



AUTOMATICA 2018 国際オートメーション・
メカロニクス専門見本市 (ドイツ・ミュンヘン)
(平成 30 年 6 月 19 日～22 日)

目 次

平成 30 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	9
建設業	15
運輸業	18
金融機関より	21
日銀短観	22
東京都と大田区の企業倒産動向	22
特別調査「中小企業における商品・サービスに関する取組み」	23
特別企画「平成 29 年の休廃業・解散、新設法人」	25
中小企業景況調査 比較表・転記表	27

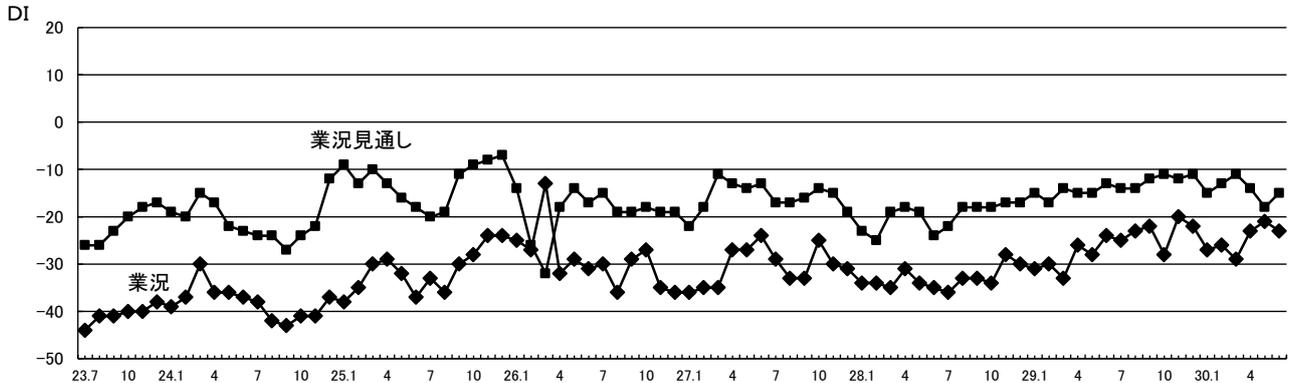
大田区産業経済部産業振興課
公益財団法人大田区産業振興協会

調査機関 株式会社 東京商工リサーチ

平成30年4月～6月期の都内中小企業の景況

業況：製造業、卸売業、小売業で多少改善
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△23（前期は△29）と前期比で6ポイント増加し、多少改善した。今後3か月間の見通しでも多少改善すると見込まれている。

	前期(30.3)	今期(30.6)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△27	△19	8	△14
卸売業	△31	△22	9	△11
小売業	△48	△42	6	△24
サービス業	△16	△16	0	△12
総合	△29	△23	6	△15

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6ポイント増加し△23と多少改善した。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIでは、小売業および卸売業を中心に改善するとの見通しから、全体では△15と多少改善すると見込まれている。

今期の都内中小企業の業況DIを業種別にみると、卸売業（△22）は9ポイント増、製造業（△19）は8ポイント増、小売業（△42）は6ポイント増でいずれも多少改善した。サービス業（△16）は増減なしで、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、製造業（19）と卸売業（10）はともに3ポイント増でわずかに上昇傾向を強め、小売業（2）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、卸売業（4）は5ポイント増で下降から上昇に転じ、サービス業（△5）は3ポイント増とわずかに下降傾向を弱めました。小売業（△7）は2ポイント増、製造業（△4）は1ポイント増と、いずれも前期並の下降傾向が続いた。

今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIを業種別にみると、小売業（△24）は18ポイント増、卸売業（△11）は11ポイント増でともに大きく改善し、製造業（△14）は5ポイント増、サービス業（△12）は4ポイント増でともにわずかに改善すると見込まれている。

[注]

○DI ディフュージョン インデックス
(Diffusion Indexの略)

DI（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）DI

季節調整済とは、各期ごとに季節的な変動を繰り返すDI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DI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30年4月～6月期)

《調査の概要》

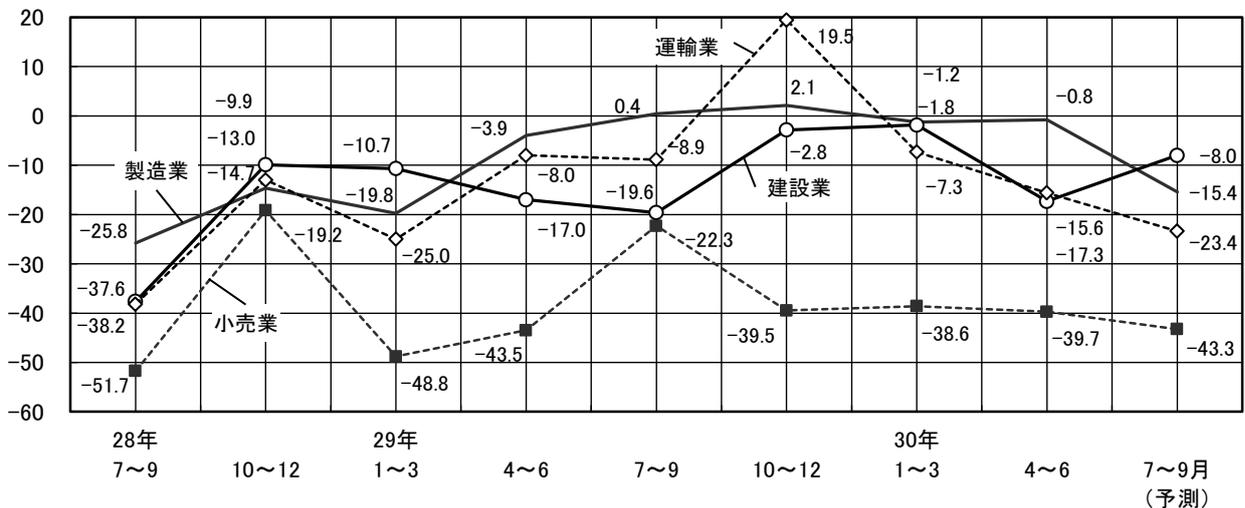
調査時期 平成30年7月
 調査対象事業所数 (うち有効回答数)
 製造業 250社 (153社)
 小売業 200社 (103社)
 建設業 180社 (106社)
 運輸業 150社 (77社)
 調査方法 郵送アンケート調査

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

※ 建設業と運輸業は、平成26年1～3月期より調査を実施しています。

製造業	今期の業況	来期の業況	業況は、前期△1と同様の△1と前期並で推移した。売上額は増加に転じ、収益は前期並の減少が続いた。販売価格は前期並の下降傾向が続き、原材料価格は上昇傾向がわずかに強まった。在庫は適正水準から過剰感が多少強まった。資金繰りは厳しさが大きく和らいだ。
	△1	△15	
小売業	今期の業況	来期の業況	業況は、前期△39から△40と前期並の悪化傾向が続いた。売上額と収益は、ともに大きく減少した。販売価格は前期並の下降傾向が続いた。仕入価格は上昇傾向が多少強まった。在庫は過剰感が大きく弱まった。資金繰りは厳しさがわずかに増した。
	△40	△43	
建設業	今期の業況	来期の業況	業況は、前期△2から△17と悪化傾向が大きく強まった。売上額は大きく減少し、収益もわずかに減少した。請負価格は前期並の下降傾向が続き、材料価格は上昇傾向が多少強まった。材料在庫は適正水準から過剰感がわずかに強まった。資金繰りは厳しさが大きく和らいだ。
	△17	△8	
運輸業	今期の業況	来期の業況	業況は、前期△7から△16と悪化傾向が多少強まった。売上額は多少改善し、収益もわずかに改善した。サービス提供価格は上昇傾向が多少弱まった。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わずかに増した。
	△16	△23	

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△1と同様の今期△1と前期並で推移した。売上額は前期△5から今期3と増加に転じ、収益は前期△5から今期△6と前期並の減少が続いた。受注残は前期0から今期△5とわずかに減少した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期47から今期50と上昇傾向がわずかに強まり、販売価格は前期△7から今期△8と前期並の下降傾向が続いた。在庫は前期2から今期8と適正水準から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△14から今期△2と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は前期14から今期15と前期並の容易さが続いた。借入を実施した企業の割合は前期37.2%から今期41.6%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」42.8%、2位「人材不足」33.3%、3位「従業員の高齢化」28.3%、4位「原材料高」21.0%、5位「工場・機械の狭小・老朽化」18.8%となった。

【経営上の問題点 (%)】

	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	43.3 %	従業員の高齢化	43.8 %	従業員の高齢化	38.2 %	売上の停滞・減少	42.8 %
第2位	従業員の高齢化	30.0 %	売上の停滞・減少	36.4 %	売上の停滞・減少	37.4 %	人材不足※	33.3 %
第3位	人手不足	28.3 %	人手不足	32.2 %	人手不足	29.3 %	従業員の高齢化	28.3 %
第4位	技術・技能の継承	20.8 %	技術・技能の継承	18.2 %	技術・技能の継承	23.6 %	原材料高	21.0 %
第5位	工場・機械の狭小・老朽化	18.3 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.4 %	原材料高	20.3 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.8 %

※ 経営上の問題点は、30年4～6月期より「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をしている。

重点経営施策では、1位「販路を広げる」48.5%、2位「人材を確保する」38.8%、3位「経費を節減する」29.1%、4位「新製品・技術を開発する」24.6%、5位「特になし」13.4%、6位「情報力を強化する」、「提携先を見つける」および「教育訓練を強化する」がいずれも11.9%（同率）となった。

【重点経営施策 (%)】

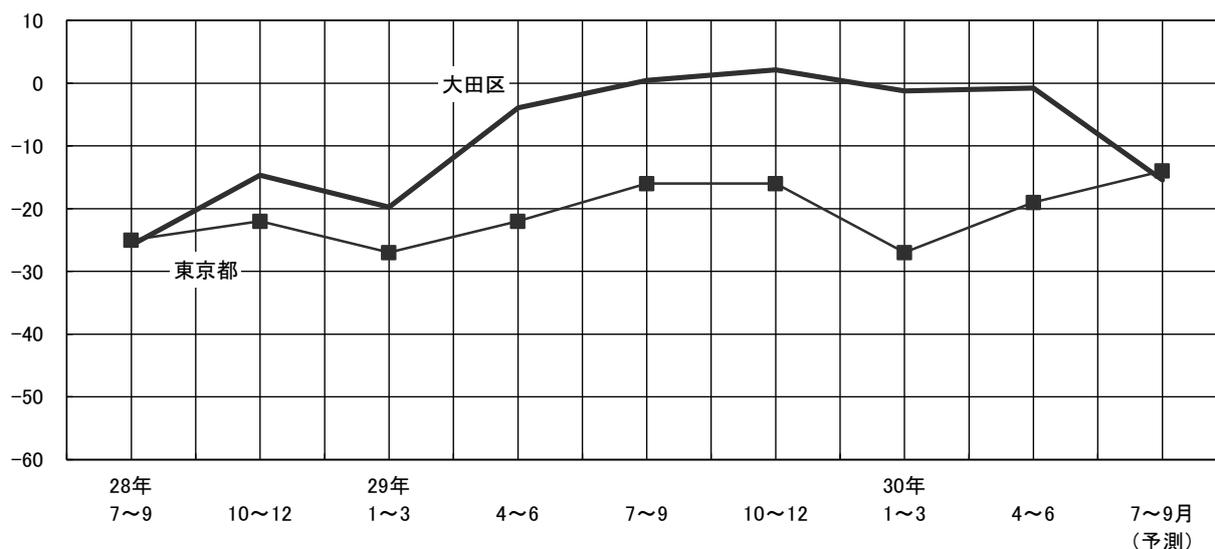
	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	販路を広げる	46.7 %	販路を広げる	52.0 %	販路を広げる	46.2 %	販路を広げる	48.5 %
第2位	人材を確保する	40.0 %	人材を確保する	35.8 %	人材を確保する	37.8 %	人材を確保する	38.8 %
第3位	新製品・技術を開発する	33.3 %	新製品・技術を開発する	31.7 %	経費を節減する	31.1 %	経費を節減する	29.1 %
第4位	経費を節減する	30.8 %	経費を節減する	28.5 %	新製品・技術を開発する	27.7 %	新製品・技術を開発する	24.6 %
第5位	情報力を強化する	15.8 %	情報力を強化する	18.7 %	情報力を強化する	18.5 %	特になし	13.4 %

※ 重点経営施策は、30年4～6月期より「デジタル技術・情報通信技術を活用する」を新設。(6位「情報力を強化する」11.9%に、「デジタル技術・情報通信技術を活用する」4.5%を加えると16.4%となり、情報に対する経営施策としての割合は高い。)

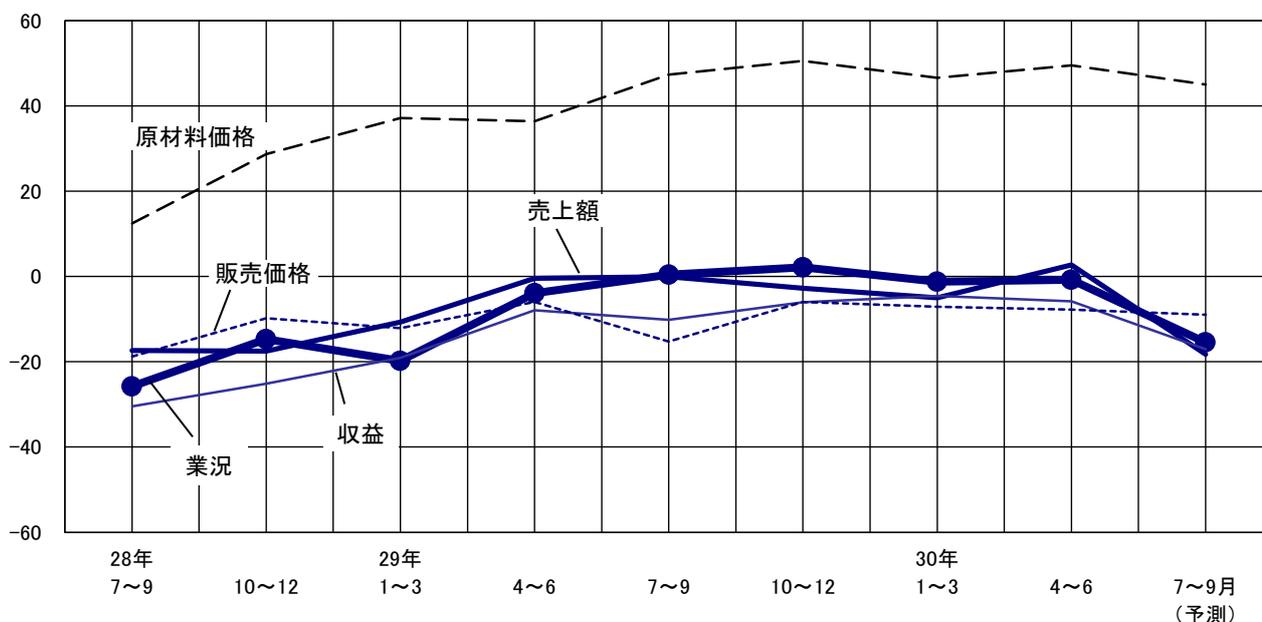
来期の見通し

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増加から減少に転じ、収益も大きく減少すると見込まれている。原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は今期並の下降傾向が続くと予測されている。

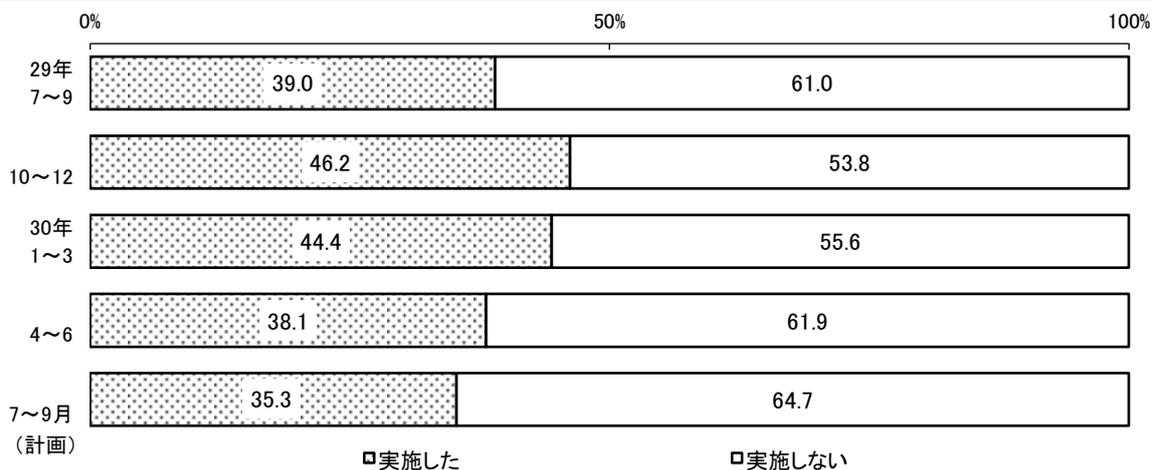
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）



業種別動向

(1) 輸送用機械器具

業況（前期 5→今期 2）は好調感がわずかに後退した。売上額（ $\Delta 12 \rightarrow 10$ ）は非常に大きく増加に転じたが、収益（ $\Delta 9 \rightarrow \Delta 7$ ）は前期並の減少となった。価格動向を見ると、原材料価格（17→34）は上昇傾向が大きく強まり、販売価格（ $\Delta 13 \rightarrow \Delta 13$ ）は前期並の下降傾向が続いた。在庫（1→ $\Delta 7$ ）は適正水準から品薄感が多少強まり、資金繰り（ $\Delta 1 \rightarrow \Delta 6$ ）は厳しさがわずかに増した。

(2) 電気機械器具

業況（3→6）は好調感がわずかに強まった。売上額（ $\Delta 10 \rightarrow 3$ ）は大きく増加に転じ、収益（ $\Delta 24 \rightarrow \Delta 4$ ）は非常に大きく改善した。原材料価格（56→54）は前期並の上昇傾向が続き、販売価格（ $\Delta 14 \rightarrow \Delta 11$ ）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（5→0）は過剰から適正水準に推移し、資金繰り（ $\Delta 37 \rightarrow \Delta 29$ ）は厳しさが多少和らいだ。

(3) 一般機械器具、金型

業況（18→ $\Delta 2$ ）は非常に大きく弱まり悪化に転じた。売上額（6→ $\Delta 2$ ）は多少増加から減少に転じ、収益（5→ $\Delta 6$ ）は大きく増加から減少に転じた。原材料価格（67→53）は上昇傾向が大きく弱まり、販売価格（3→ $\Delta 1$ ）はわずかに上昇から下降に転じた。在庫（11→8）は過剰感がわずかに弱まり、資金繰り（ $\Delta 5 \rightarrow 9$ ）は大きく和らぎ容易に転じた。

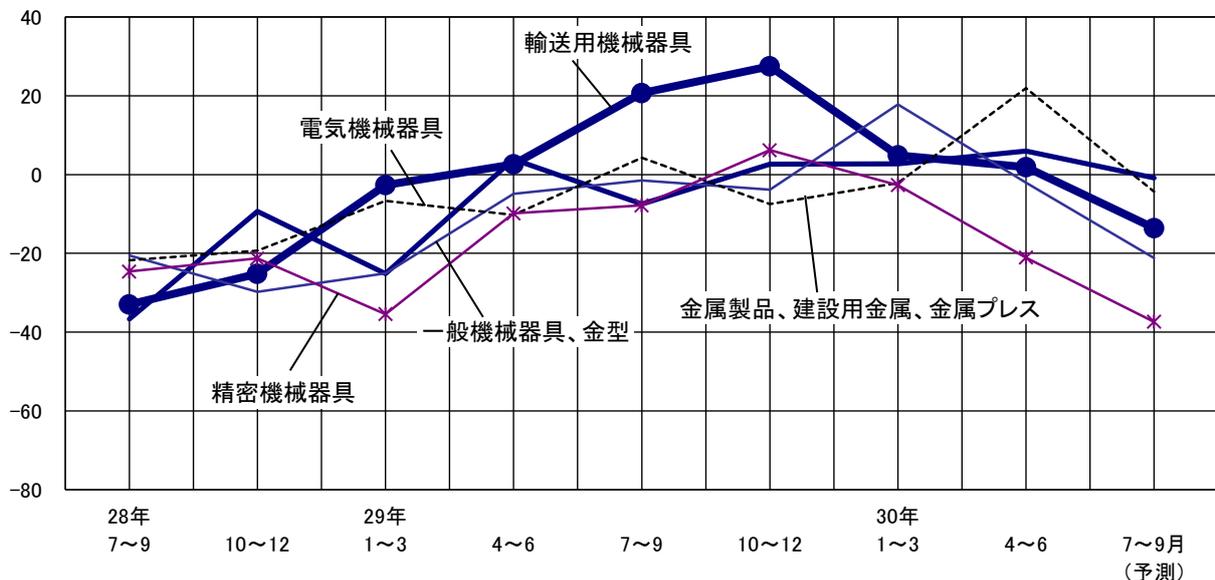
(4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（ $\Delta 2 \rightarrow 22$ ）は非常に大きく好転した。売上額（2→12）は大きく増加し、収益（ $\Delta 9 \rightarrow 4$ ）は減少から増加へ大きく転じた。原材料価格（32→55）は上昇傾向が非常に大きく強まり、販売価格（ $\Delta 11 \rightarrow \Delta 8$ ）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（1→4）は適正水準から過剰感がわずかに強まり、資金繰り（ $\Delta 13 \rightarrow 15$ ）は非常に大きく和らぎ容易となった。

(5) 精密機械器具

業況（ $\Delta 3 \rightarrow \Delta 21$ ）は悪化傾向が大きく強まった。売上額（8→ $\Delta 8$ ）は大きく増加から減少に転じ、収益（19→ $\Delta 20$ ）も非常に大きく増加から減少に転じた。原材料価格（61→49）は上昇傾向が大きく弱まり、販売価格（4→ $\Delta 4$ ）は多少上昇から下降に転じた。在庫（ $\Delta 10 \rightarrow 16$ ）は品薄から過剰に非常に大きく転じ、資金繰り（ $\Delta 9 \rightarrow \Delta 2$ ）は厳しさが多少和らいだ。

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》

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。個々の景況感は一致しない場合があります。

＜輸送用機械器具＞

- 1 新規技術開発の遅れがあり、収益になかなか寄与していない。また、原材料の値上げによる収益の圧迫がある。
- 2 外需に支えられて概ね順調な推移（特に中国・アセアン向けが良好）。
- 3 いかにか売れる商品を開発できるかが永遠の課題であり目標。
- 4 売上・収益ともに安定。
- 5 現状は落ち着いている。しかし、いつでもそうだが、バタバタと状況が悪くなる不安がある。
- 6 最近の景況は良い状態であるが、人材不足や従業員の高齢化、設備の老朽化などにより、生産性が上がらない。これらの問題点を確実に一つずつ解決していくことが、事業の継続にとって最重要課題になっています。
- 7 原材料高騰により商品の価格引き上げ。量産がないので、その都度単価交渉。

＜電気機械器具＞

- 1 工場を新築中のため、経費が増加している。
- 2 顧客の減少で売上が下がっている。
- 3 取引先が親会社と昨年に合併し決算時に合わせて注文書を発行するため、仕入れの予定が大変立てにくくなっている。
- 4 引き合いは増加していますが、競争が激しく薄利です。
- 5 原材料は値上げされるが、客先への値上げ交渉が難しい。求人をかけても製造業はなかなか応募がない。
- 6 4～6月は例年停滞している。今年も停滞したが昨年同時期よりは良いように思う。
- 7 上半期は受注の減少により売上・収益ともに減少傾向にあったが、下半期に向けて徐々に回復傾向の見込みあり。
- 8 受注は増えているが、原材料が以前より納期がかかっている。
- 9 大手メーカー系の仕事がメインで、今後オリンピック関連（2020年）に向けての仕事増加に期待しています。

＜一般機械器具、金型＞

- 1 人手不足や高齢化による将来への不安。
- 2 原材料の高値や部品の値上げが、品質維持の厳しさに繋がっています。

- 3 取引先の半導体装置メーカーや自動車関連設備メーカー等の業況が良く、若干であるが増収増益の見通し。弊社は5月決算で、夏季賞与にて、正社員・非正規社員に還元できた。
- 4 自動化設備の需要が増えている。
- 5 収益変わらず。国内の景気による。
- 6 半導体関係は引き続き勢いがあり受注残が増えているが、下請先が減り、下請探しに奮闘しています。
- 7 主力の事務機取引先の事業所が閉鎖し、新しい成長分野の取引先確保が必要です。今後、成長が望める量産加工分野があるかが、大きな転換点です。
- 8 力強く前進している。従業員の平均年齢も若いし、オンリーワンのものを多数持っている。しかし、後継者がいない。提携先を探さねばならない。
- 9 周辺地域の住宅化により、工場の立地が難しくなってきた。
- 10 従業員の退職で求人募集を行っているが採用できておらず、有料求人広告を打ち出して募集を始めたところです。
- 11 親会社による内製化や海外発注により、売上が7分の1になった。新しく数社と取引をするようになり、何とか凌いでいます。

＜金属製品、建設用金属、金属プレス＞

- 1 新しくレーザー加工機を導入したので、これからが少し心配。
- 2 受注加工専門なので得意先は限られています。取引先の廃業などの場合以外、受注は増やしておりません。
- 3 受注先を増やし、周囲のネットワークを大切にしています。
- 4 年々閉鎖する町工場が多く、スクラップの発生が少なく入荷が減少している。
- 5 受注が安定しない。
- 6 新規の引き合いがあり好況であるが、先が見えないところがある。
- 7 今年は新年早々受注も減少し、苦しい現状でした。6月後半より少しずつ受注も戻りましたが、本業以外の仕事も受けています。
- 8 受注増で増収増益が続いている。
- 9 昨年度は少し黒字でした。今年度4～6月はひどい赤字です。1ロットの数が半分になりました。理由はわかりません。

10 売上が減少している。

<精密機械器具>

- 1 売上低迷で厳しい状況が続く。今は節約して耐えるのみ。
- 2 今のところ売上は例年並ですが、アメリカの動きでどうなるか心配です。
- 3 人材がいいため、受注製品の納期に遅れが出ている。
- 4 既存顧客の業況好調により、高い水準が続いている。
- 5 取引先から仕事を引き上げられた。
- 6 増収増益。東京オリンピックの影響か？

<ほか製造業>

- 1 昨年と変わらない状況。人手不足も変わらず。
- 2 自分たちの価値に共感する顧客が増加し、全体的に利益率が改善した。
- 3 一般消費者の購買意欲の低下。買い控え。
- 4 今後取引先の減少が懸念されるため、先行きの不透明感があります。
- 5 既存顧客からの受注が増加している。
- 6 原油高で原材料費の高騰が続き、原材料不足も発生し、確保に困っています。
- 7 原材料費の高騰が最大の懸案事項。
- 8 人手も無いので今期にて会社をたたむ。
- 9 全体としては横這い。
- 10 受注先減少に加え、外注先の廃業等により、減収・減益が続いている。今年度までは仕事が確保できている。
- 11 2020年問題が言われているが、弊社も同様の懸念を持っている。対策は新製品・技術開発を新市場に投入することに絞った。

<p>今期における業績 (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"> ● 業種に偏りはあるものの、全体的に景況感は上向いており、企業によっては対前年比3倍増となっています。ただし、原材料や輸送費が高騰しているため利益率はそれほど伸びていません。 ● 同業者の廃業によって仕事が流れてきているケースがあります。 ● 1～3名規模の零細企業では受注量が少ないケースが目立ちます。
<p>今期における経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業力の高い企業や業績好調な客先を掴んでいる企業は景気が良いですが、発信力の低い零細企業は仕事を確保できていません。 ● 従業員の高齢化が進み、新たな人材(後継者を含む)や設備の確保にも至っていない企業では、廃業が視野に入っています。 ● 賃貸工場の契約更新時に大田区内で転居先が見つからず、区外移転する企業があります。
<p>区内製造業企業における、 商品・サービスに関連する 取組み(新製品・サービスの 開発、既存製品・サービスの 大幅な改善、等)や販売に 関連する取組み(販路 開拓、業務提携、新技術の 導入、等)について傾向・ 課題・事例など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 加工業からの脱皮に向けて、試行錯誤しながら自社製品の開発を目指す企業が増えています。また、新産業(EV、医療機器用部品、農業機器)への参入意欲の高い企業も多いです。 ● 中古機械販売業者の中には、レストア技術を向上させることで事業拡大している企業があります。
<p>他、区内製造業企業の動向</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手発注企業の中には、技術力は高くとも会社規模が小さい企業からの調達が行わないポリシーの企業もあり、マッチングが難しいケースがあります。 ● 特定の太い客先を有する企業は自社ホームページが無いなど発信力が弱いケースがあり、その客先からの仕事がなくなると廃業に追い込まれてしまっています。 ● 高機能設備を導入して事業を拡大したいものの、資金の手当てが出来ない企業が散見されます。逆に、新しいことへの挑戦を拒む企業も目立ちます。

※ 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△39 から今期△40 と前期並の悪化傾向が続いた。売上額は前期△23 から今期△39、収益は前期△31 から今期△42 と、ともに大きく減少した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△16 から今期△18 と前期並の下降傾向が続いた。仕入価格は前期 20 から今期 28 と上昇傾向が多少強まった。在庫は前期 14 から今期 3 と過剰感が大きく弱まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△38 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△1 と同様の今期△1 と前期並で推移した。借入を実施した企業の割合は前期 27.6%から今期 21.8%と減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位「売上の停滞・減少」51.2%、2位「利幅の縮小」32.9%、3位「同業者間の競争の激化」25.6%、4位「人材不足」20.7%、5位「人件費の増加」18.3%となった。

【経営上の問題点 (%)】

	29年7~9月期		29年10~12月期		30年1~3月期		30年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.6 %	売上の停滞・減少	55.7 %	売上の停滞・減少	46.7 %	売上の停滞・減少	51.2 %
第2位	同業者間の競争の激化	29.0 %	同業者間の競争の激化	31.1 %	人件費の増加	28.0 %	利幅の縮小	32.9 %
第3位	利幅の縮小	26.1 %	人手不足	29.5 %	同業者間の競争の激化	25.3 %	同業者間の競争の激化	25.6 %
第4位	人手不足	23.2 %	人件費の増加	23.0 %	人手不足	20.0 %	人材不足※	20.7 %
第5位	大型店との競争の激化	14.5 %	利幅の縮小	14.8 %	利幅の縮小	18.7 %	人件費の増加	18.3 %
	商店街の集客力の低下	14.5 %	取引先の減少	14.8 %				

※ 経営上の問題点は、30年4~6月期より「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をしている。

重点経営施策については、1位「経費を節減する」56.3%、2位「品揃えを改善する」30.0%。3位「仕入先を開拓・選別する」26.3%、4位「売れ筋商品を取扱う」21.3%、5位「宣伝・広報を強化する」および「人材を確保する」がともに17.5%（同率）となった。

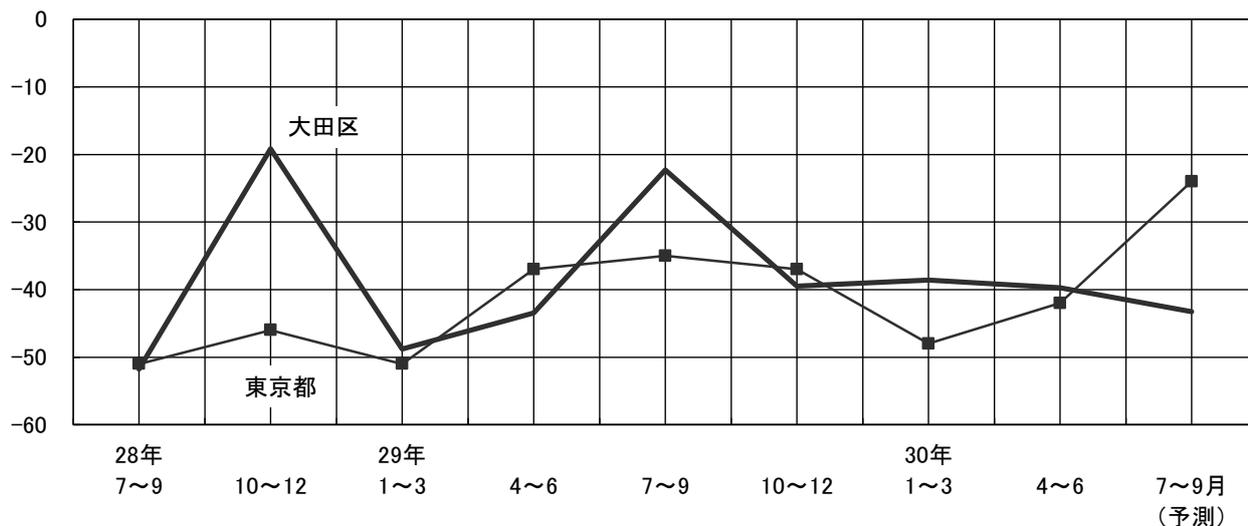
【重点経営施策 (%)】

	29年7~9月期		29年10~12月期		30年1~3月期		30年4~6月期	
第1位	経費を節減する	55.4 %	経費を節減する	56.7 %	経費を節減する	45.8 %	経費を節減する	56.3 %
第2位	仕入先を開拓・選別する	29.2 %	人材を確保する	33.3 %	売れ筋商品を取扱う	29.2 %	品揃えを改善する	30.0 %
第3位	人材を確保する	24.6 %	品揃えを改善する	25.0 %	品揃えを改善する	23.6 %	仕入先を開拓・選別する	26.3 %
第4位	品揃えを改善する	23.1 %	仕入先を開拓・選別する	25.0 %				
第5位	売れ筋商品を取扱う	18.5 %	売れ筋商品を取扱う	21.7 %	仕入先を開拓・選別する	22.2 %	売れ筋商品を取扱う	21.3 %
			宣伝・広報を強化する	11.7 %	人材を確保する	18.1 %	宣伝・広報を強化する	17.5 %
			新しい事業を始める 特になし	11.7 %			人材を確保する	17.5 %

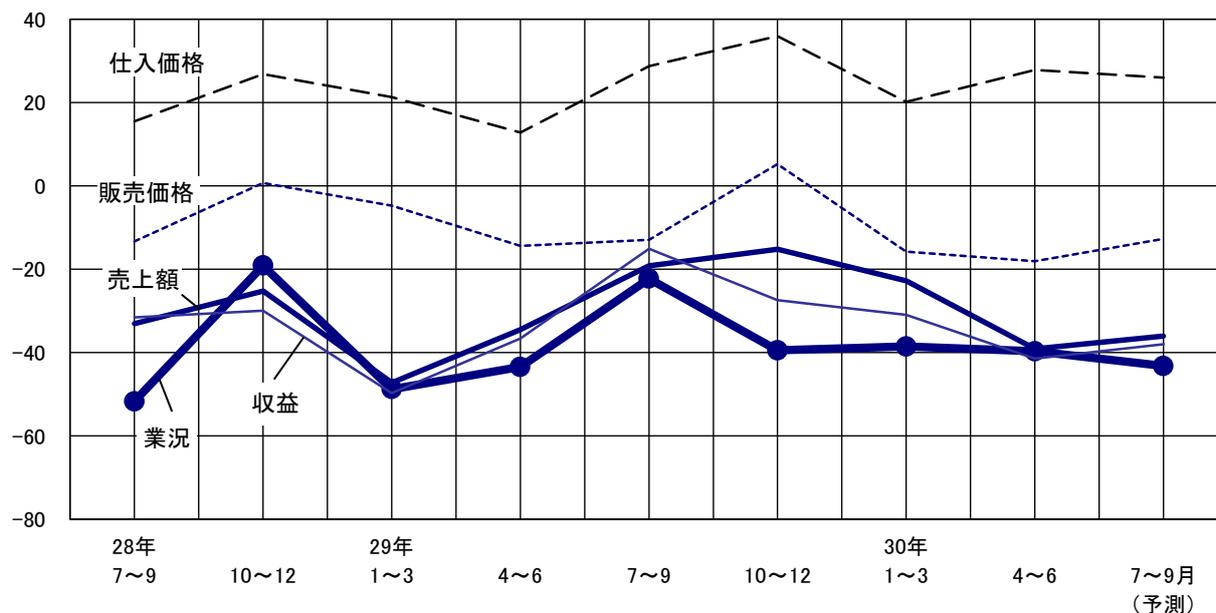
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向がわずかに強まり、売上額と収益は、ともにわずかに改善すると見込まれている。販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は今期並の上昇傾向が続くと予測されている。

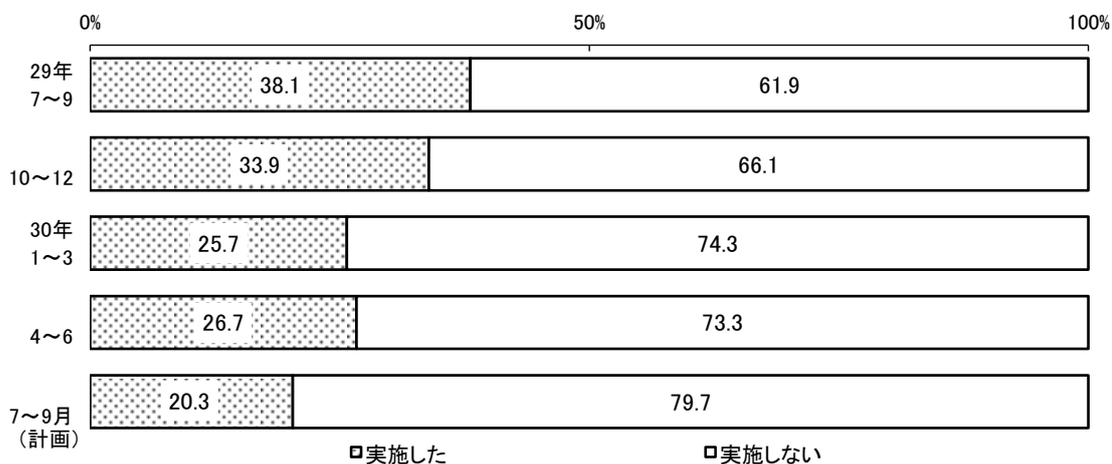
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）



業種別動向

(1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 52$ →今期 $\Delta 24$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 27$ → $\Delta 29$ ）は前期並の減少が続き、収益（ $\Delta 34$ → $\Delta 31$ ）はわずかに改善した。販売価格（ $\Delta 39$ → $\Delta 44$ ）は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格（ 16 → 1 ）は上昇傾向が大きく弱まった。在庫（ $\Delta 6$ → $\Delta 25$ ）は品薄感が大きく強まり、資金繰り（ $\Delta 54$ → $\Delta 55$ ）は前期並の厳しさが続いた。借入難易度（ 0 → 11 ）は容易さが大きく増し、借入をした企業（ 13% → 22% ）は増加した。

(2) 飲食店

業況（ $\Delta 32$ → $\Delta 57$ ）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（ $\Delta 32$ → $\Delta 64$ ）は非常に大きく減少し、収益（ $\Delta 45$ → $\Delta 61$ ）も大きく減少した。販売価格（ $\Delta 10$ → $\Delta 15$ ）は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格（ 31 → 69 ）は上昇傾向が非常に大きく強まった。在庫（ 13 → 10 ）は過剰感がわずかに弱まり、資金繰り（ $\Delta 37$ → $\Delta 48$ ）は厳しさが大きく増した。借入難易度（ $\Delta 17$ → 0 ）は容易さが大きく増し、借入をした企業（ 29% → 29% ）は増減なしで推移した。

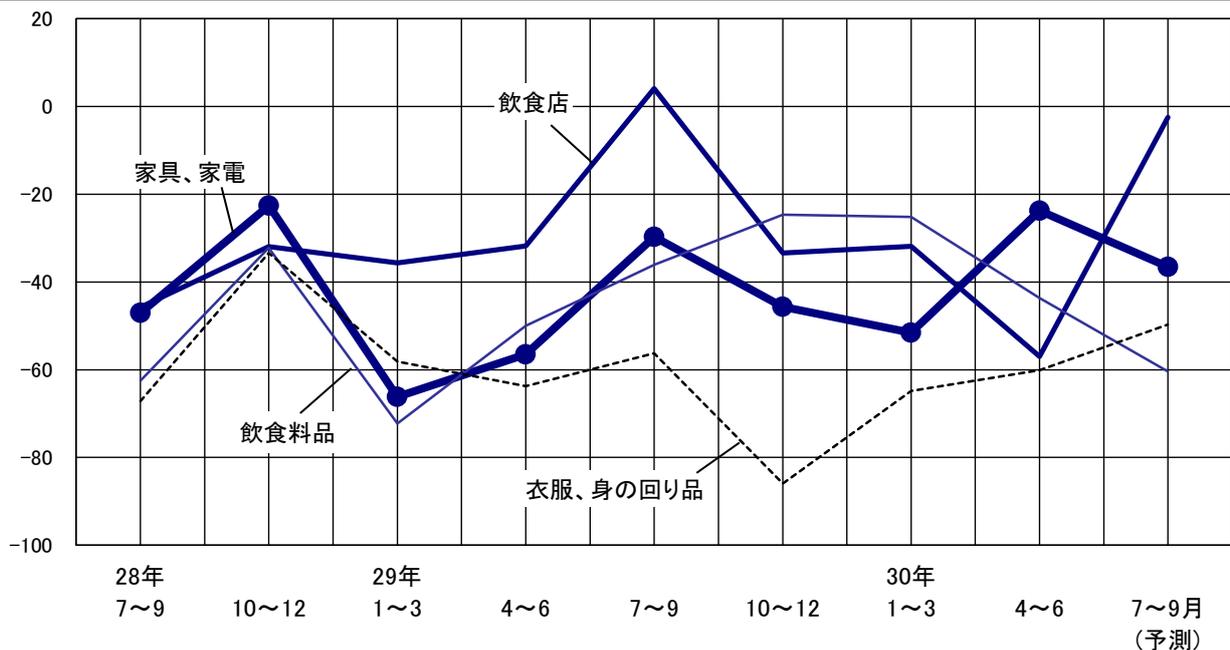
(3) 飲食料品

業況（ $\Delta 25$ → $\Delta 44$ ）は悪化傾向が大きく強まった。売上額（ $\Delta 8$ → $\Delta 34$ ）は非常に大きく減少し、収益（ $\Delta 27$ → $\Delta 41$ ）も大きく減少した。販売価格（ $\Delta 15$ → $\Delta 2$ ）は下降傾向が大きく弱まり、仕入価格（ 27 → 64 ）は上昇傾向が非常に大きく強まった。在庫（ 22 → $\Delta 14$ ）は過剰から品薄へ非常に大きく推移し、資金繰り（ $\Delta 61$ → $\Delta 38$ ）は厳しさが非常に大きく和らいだ。借入難易度（ 10 → $\Delta 14$ ）は非常に大きく厳しい状況に転じ、借入をした企業（ 30% → 21% ）は減少した。

(4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 65$ → $\Delta 60$ ）はわずかに持ち直した。売上額（ $\Delta 51$ → $\Delta 37$ ）と収益（ $\Delta 54$ → $\Delta 39$ ）はともに大きく改善した。販売価格（ $\Delta 40$ → $\Delta 32$ ）は下降傾向が多少弱まり、仕入価格（ 23 → $\Delta 1$ ）は非常に大きく上昇から下降に転じた。在庫（ 10 → 20 ）は過剰感が大きく強まり、資金繰り（ $\Delta 50$ → $\Delta 35$ ）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（ 0 → 0 ）は前期並で推移し、借入をした企業（ 33% → 0% ）は減少し 0% となった。

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》

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。個々の景況感は一致しない場合があります。

＜家具、家電＞

- 1 商店は、若者（従業員）によって集客力が増加すると思う。何とか夢のある小売業で育成できないか。
- 2 仕入先からの値上げ要請が激しい。
- 3 量販店と当店の販売価格が大きく違い、お客様離れが激しい。
- 4 弊社は電気製品の販売および電気工事の店で、家族4人（現在1名入院中）で商いをしている。お客様の高齢化で商品を納入し説明しても、何度も使い方説明に呼ばれる。商圏の人数の減少もある。マンションが建てられているが、若者の客は増えない。

＜飲食店＞

- 1 人件費などの経費の上昇で、販売価格を値上げしたいが、客離れの可能性があるため出来ない状況です。
- 2 人材を確保したいが、人件費の負担を考えると積極的になれない。人員不足のため、新規開拓は難しい。
- 3 借入金の返済がきついで売上の増大が望ましいが、市場（周囲）の変化が乏しい。
- 4 魚の仕入値高騰で利幅が少ない。しかし簡単に料金の値上げも出来ず、なかなか難しい状況が続きます。

＜飲食品＞

- 1 売上減少と人件費増加で、とても悪い状況です。ここにきて銀行の態度も変わり、借入が困難になりました。改善策を考えていますが、難しいです。
- 2 酒類販売店です。毎回同じ回答になりますが、とにかく激しい小売業の状況です。これから益々格差が開いていくと思い、営業継続に危惧を抱いております。
- 3 お客はインターネットでの利用が多く、その上、暑い日が続くと外に出ない。
- 4 原料の値上げにあっても、販売価格を値上げすることは難しいため、利益も減少する。
- 5 乾物店を経営しているが、お客様（若者）の乾物利用が全くない。
- 6 仕入価格上昇分を、販売価格に転嫁できない。

＜衣服、身の回り品＞

- 1 大型店の出店で商店街の利用人口が減少し、営業が難しくなっている。

- 2 消費の形態が変化してきている。若者はインターネット通販を利用し、お年寄りにはテレビ通販を利用している。
- 3 適正な売上と利益の確保が厳しい状態が長引き、経営を圧迫している。人材確保と人件費の上昇で今後の見通しが立たない。
- 4 川崎のラゾーナやアトシなど、近隣の商業施設の充実。サービス・飲食業の増加。蒲田の物販は特に減少。飲食業として適地か。出店先の店主交代。取引先の縮減や出店先での低迷づく。
- 5 制服のモデルチェンジにより、2年間は増収となる見込み。
- 6 仕入価格の値上げ、諸経費の値上がりで利益を圧迫しています。また、それらが購買意欲を低下させていると思います。

＜ほか小売業＞

- 1 薬価引き下げによる利幅の縮小が大きい。
- 2 多角化の推進および外国人集客力の強化。高齢者への接客重視。
- 3 同業者・異業者ともに競争激化。ディスカウントへの客流れ。
- 4 電子タバコ（ヒートスティック）の売上は徐々に伸びている。タバコ全体では減少している。
- 5 高齢化の影響が大きく、若い人たちは宝飾品に興味を示さない。通信販売で質の低い安いものが出回っていて、お直しに持って来られてびっくりする。消費者にはもっと目を肥やして欲しいし、通販の取り締まりをして欲しいほどのレベルの物もある。
- 6 原油高で仕入価格が値上がりするが、販売価格は予定通り上げられず、収益が悪化。
- 7 新規のお客様もあるが、絶対数が少ない。マンションなど増えているが、商店街の利用は少ないのではと思う。
- 8 数年前より取引先全体が物品購買の方法を変えなど激しい状況になってきており、収益は減少している。一方、会社の必要経費は年々上昇傾向にあり、一層の努力が必要だと考えている。
- 9 メーカーから商品が入らない。昨年の取引額等を理由に発注しても納入されない。他店にお客様が流れる。
- 10 若年層のバイク離れなどの構造不況で業界の縮小が響いている。将来不安。
- 11 原油の高騰により商品の仕入値が高くなっている。

- 12 お得意様から値引きを要請される。
- 13 取引先の廃業。
- 14 たばこ屋を営んでいますが、自動販売機の撤去を求められている。たばこ屋のみで生活をしている店は困窮すると思います。自動販売機を買い取って営業するという案もありますが、メンテナンス契約や商品管理を考えるとデメリットが多い。長年営業してきましたが、ここでピリオドです。
- 15 終活状態で、会社整理、閉鎖に近い将来予定。
- 16 顧客の高齢化で来店客数が減少しており、いかに新規若年層の顧客を増やせるかが今後の景況を左右する。
- 17 通販会社の火災の影響で売上減少。
- 18 天候不順が続き、繁忙期の売上減少。それに伴い収益悪化。人手不足もある。

<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"> ● 仕入価格の昨年の状況として、青果店から天候不順による野菜の価格高騰、菓子店から乳製品など原材料の値上げという話題が出ましたが、今期の変動に関わる内容はあまり聞きませんでした。先の青果店の話でも、4月以降の野菜の仕入価格は安定しているようでした。 ● 売上や利益に関しては、食料品小売業や飲食店は大きな伸びはないものの、比較的安定しているように見受けられます。一方、日用品小売店は、今期に限らず下降傾向の印象を受けました。ただし、新学期や歓送迎会といった季節の出来事について、恩恵を受けている話がいくつかありました。 ● ある靴販売店では、売上の中心が店頭での一般客から地元学校に向けた卸販売へ移っています。利幅は大きくとれないものの、一定の売上確保ができることや、子供の成長に合わせた買い替え需要もあることから、地域に根差した店舗として営業を続けています。
<p>今期における経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 来街者が減少し、インターネットによる通信販売に力を入れている小売店は、現金取引の減少に伴う資金繰りの問題があるようです。 ● 今期、ある地域においてスーパーマーケットの出店があったため、周辺の小売店間では、危機感を抱いていましたが、開店しても影響は懸念するほどではなかったようです。ただし、同地域では、新たな商業施設の開業を控えているため、今後の動向も気になります。
<p>区内小売業企業における、 商品・サービスに関連する 取組み(新製品・サービスの 開発、既存製品・サービスの 大幅な改善、等) や販売 に関連する取組み(販路 開拓、業務提携、新技術の 導入、等) について傾向・ 課題・事例など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ある開業して間もない飲食店では、お客からの意見を取り入れ、テイクアウトができることを積極的にアピールしたそうです。店主も快く対応することで地域に溶け込み、店頭の看板をお客に作成していただくなど、地域と一体となってお店を作っていると感じました。 ● 自社の生産が間に合わない場合に、区内事業者へ外部委託を依頼することを検討している話や、区内事業者間が地域を盛り上げるために、連携している話を伺いました。具体的には、お互いの商品を組み合わせたり、お互いの店舗でそれぞれの商品を並べてみたりするような取り組みです。中には、小売店や飲食店だけの連携にとどまらず、食品工場を持つような製造業などと一緒になって活動をしているようです。
<p>他、区内小売業企業の動向</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢の店主に話を伺うと、跡継ぎがいない、もしくは継がせたくないという声が少なくなく、近い将来、廃業することが見込まれます。このようなお店は、立地的に良い場所にあっても、店舗と住居が一体になっていることから、他者に貸すことができない、あるいは貸したくないという話が印象に残りました。 ● 来街者数の減少や、景気の影響はあるものの、それだけを売上低迷の理由にせず自主的な取り組みをされている個店は存在します。これまでの店に商品を並べて販売する商売の仕方だけでなく、お客の声や動向に目と耳を傾けることや、意欲ある経営者同士の繋がりの中から新たな商売のアイデアが生まれることを期待するとともに、支援機関として継続したサポートが求められているように感じました。

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきない活性化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△2 から今期△17 と悪化傾向が大きく強まった。売上額は前期△17 から今期△27 と大きく減少し、収益も前期△26 から今期△31 とわずかに減少した。施工高は前期△16 から今期△29 と大きく減少し、受注残は前期△16 から今期△20 とわずかに減少した。

価格・在庫動向

請負価格は前期△23 から今期△25 と前期並の下降傾向が続いた。材料価格は前期 34 から今期 41 と上昇傾向が多少強まった。材料在庫は前期△2 から今期 3 と適正水準から過剰感がわずかに強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△18 から今期△8 と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は前期 17 から今期 19 と前期並の容易さが続いた。借入をした企業の割合は前期 36.5%から今期 31.9%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「人材不足」55.1%、2位「売上の停滞・減少」および「利幅の縮小」がともに 22.4%（同率）、3位「下請の確保難」19.4%、4位「材料価格の上昇」、「人件費の増加」および「後継者の不在および育成」がいずれも 16.3%（同率）、5位「技術力の不足」14.3%となった。

【経営上の問題点（%）】

	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	人手不足	55.3 %	人手不足	55.8 %	人手不足	52.9 %	人材不足※	55.1 %
第2位	売上の停滞・減少	36.2 %	売上の停滞・減少	37.9 %	売上の停滞・減少	38.2 %	売上の停滞・減少 利幅の縮小	22.4 % 22.4 %
第3位	利幅の縮小	30.9 %	利幅の縮小	25.3 %	利幅の縮小	30.4 %	下請の確保難	19.4 %
第4位	下請の確保難	19.1 %	下請の確保難	22.1 %	下請の確保難	20.6 %	材料価格の上昇 人件費の増加 後継者の不在および育成※	16.3 % 16.3 % 16.3 %
第5位	人件費の増加	17.0 %	人件費の増加	20.0 %	人件費の増加	15.7 %	技術力の不足	14.3 %

※ 経営上の問題点は、30年4～6月期より「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をし、新たに「後継者の不在および育成」を追加している。

重点経営施策については、1位「人材を確保する」50.0%、2位「経費を節減する」41.7%、3位「技術力を高める」33.3%、4位「販路を広げる」31.3%、5位「情報力を強化する」18.8%となった。

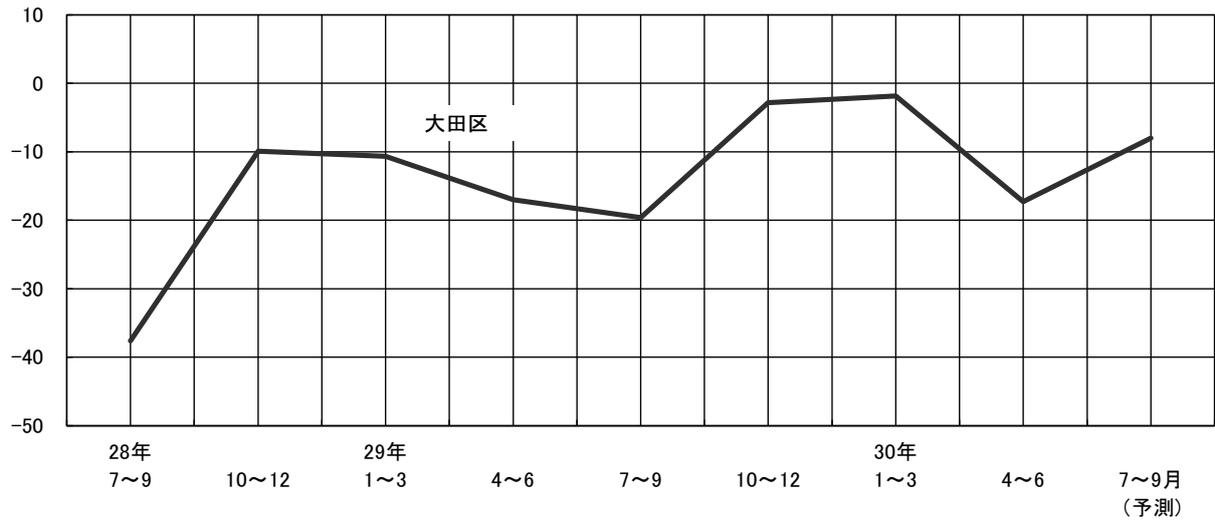
【重点経営施策（%）】

	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	人材を確保する	55.6 %	人材を確保する	56.4 %	人材を確保する	45.5 %	人材を確保する	50.0 %
第2位	経費を節減する	40.0 %	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	40.6 %	経費を節減する	41.7 %
	技術力を高める	40.0 %						
第3位	販路を広げる	24.4 %	技術力を高める	37.2 %	技術力を高める	27.7 %	技術力を高める	33.3 %
第4位	教育訓練を強化する	18.9 %	販路を広げる	22.3 %	販路を広げる	24.8 %	販路を広げる	31.3 %
第5位	情報力を強化する	17.8 %	教育訓練を強化する	18.1 %	情報力を強化する	16.8 %	情報力を強化する	18.8 %

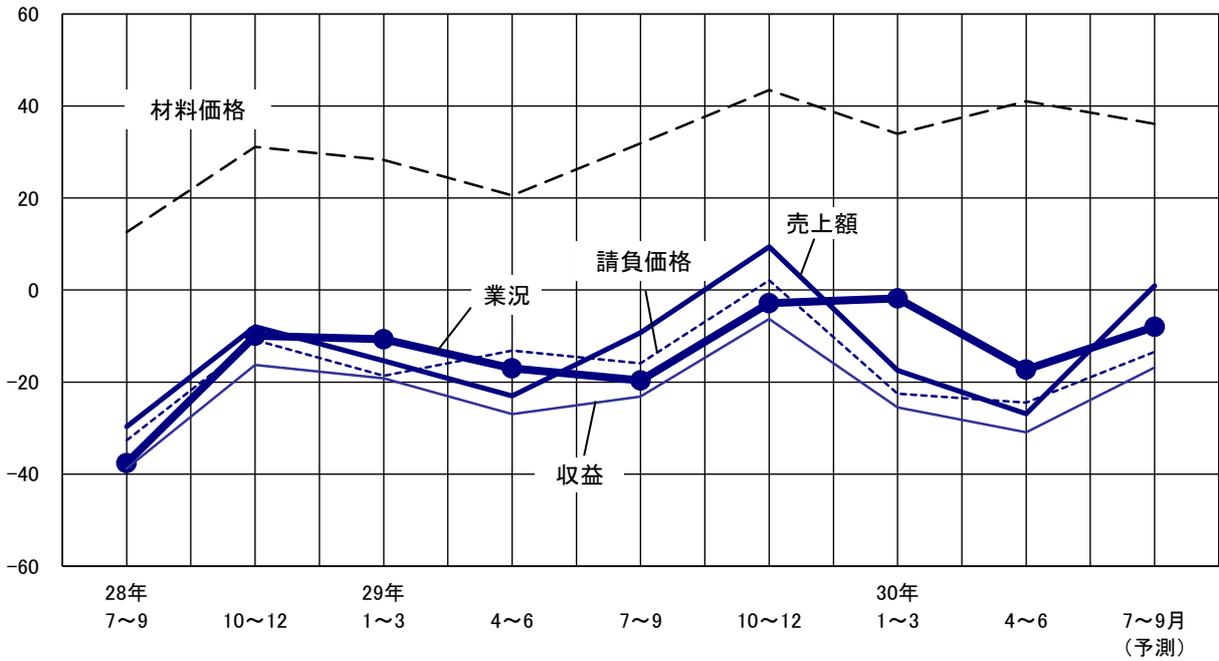
来期の見通し

来期は、業況は多少持ち直し、売上額は非常に大きく改善して増加に転じ、収益も大きく改善すると見込まれている。請負価格は下降傾向が大きく弱まり、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。

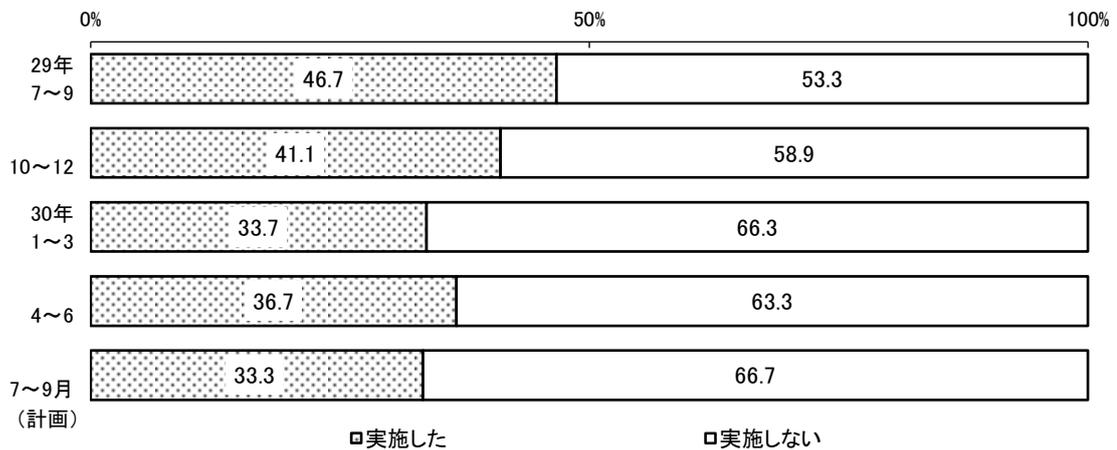
大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



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（％）



コメント《建設業》

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。個々の景況感は一致しない場合があります。

- 1 人手不足。
- 2 人材不足。有料求人サイトを利用しても問い合わせがない。
- 3 後継者の育成。人材不足。
- 4 日本人の人手不足で外国人労働者に頼るしかない状態。
- 5 若い人へのアタック不足で、従業員不足傾向が続くと思う。
- 6 得意先関係の紹介により、工事量の増加および収益も多少増加すると思う。
- 7 新規工事受注が大幅に増し、増収増益となります。(今期) 来年度が少々不安。
- 8 前期(1~3月期)は決算期に当たり、全て竣工し、受注残は期をまたぐ工事以外は0になった。4月から新たにスタートするために、今期(4~6月期)は減少。
- 9 来年秋の消費税率アップまでは変わらないと思うが、そのあとが心配。
- 10 1か月先の仕事の目安が立たず、資金繰りに苦労しています。個人借りに頼ってしまいます。銀行からの返済もありますので、毎日厳しい状況です。
- 11 売上増加に伴い増収。
- 12 今年1~3月期は設立来最高の月額売上げを記録したが、6~7月期は一気に冷え込んでしまった。やはり売上は水物だなと、考えさせられた。資金繰りがますます良かったので、問題はなかった。
- 13 今年は昨年度と仕事量はほぼ同じでも、収益が上がった。昨年度の赤字を解消して黒字になる見込み。
- 14 人材を確保する為、有料広告等で数名雇用しているが技術職のため、仕事を覚えるまでしばらくは人件費や経費等に負担がかかると思う。
- 15 社員の高齢化が進み退職者が増え、人材補充も出来ず事業縮小が進んでいる状態です。打開策がなかなか思案中。事業継続困難。
- 16 中間業者がいまだに増えている。末端の実務業者としては由々しき現実。
- 17 下請のため元請の動向にかなり左右されます。
- 18 ほぼ元請のリフォーム工事が主です。見積もり合わせの工事は受注できない。
- 19 前期(1~3月期)から緩やかな回復をしている状況だが、景気回復につながるかは不明。
- 20 弊社は家内の二人と、忙しい時には仲間の応援でやってきましたが、家内の具合が悪くなり、工務店一本に絞って仕事をしている状況です。会社を閉めることも視野に入れております。
- 21 工事単価の上昇が抑えられている。
- 22 新規紹介はあるが実行性に乏しい。1~3年ぐらい計画がかかっている。
- 23 収益は前年並で推移している。
- 24 メインとなる顧客はメーカーを中心とする小売業が多いが、ネット販売などの影響を受けて、顧客の実店舗の売上が減少している。
- 25 前々期から前期に移った直後の受注減に伴う資金繰りの悪化は解消され、その時に実施した経費節減が、キャッシュフローの改善にある程度寄与している。また、リピート顧客の増加も売上アップに寄与している。
- 26 大手ゼネコンは利益を上げているにもかかわらず、下請への発注単価は横ばいのまま。逆に人手不足により職人の労務賃金は上昇しているため利益を圧迫している。
- 27 昨年度から見てやや減少。
- 28 公共事業の良好な受注が続いており、増収増益が見込めます。
- 29 取引先からの値下げ要請が激しい。
- 30 建設業全体の仕事量が減少しているように思える。特に民間の仕事は少なく感じる。
- 31 受注は良い方向となっている。人材確保が今後の目標。
- 32 取引先から値下げ要請が多くある。人材確保をするために経費が多くかかってしまうので、経営が悪化する。
- 33 変化なし。
- 34 今期業界は全体的に仕事量が少なかった。来期は受注量も非常に多く、人手不足が心配。
- 35 資金繰りや下請の確保が難しいが、公共工事の受注に力を注いでいます。
- 36 材料単価アップのため経営が苦しい。

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

業況は前期△7 から今期△16 と悪化傾向が多少強まった。売上額は前期△11 から今期△4 と多少改善し、収益も前期△16 から今期△12 とわずかに改善した。

価格動向

サービス提供価格は前期 7 から今期 0 と上昇傾向が多少弱まった。仕入価格は前期 52 から今期 62 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△11 から今期△15 と厳しさがわずかに増し、借入難易度は前期 5 から今期 2 と容易さがわずかに縮小した。借入を実施した企業の割合は前期 32.8%から今期 31.5%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「人材不足」69.5%、2 位「売上の停滞・減少」および「人件費の増加」がともに 33.9%（同率）、3 位「車両の老朽化」25.4%、4 位「仕入価格の上昇」20.3%、5 位「利幅の縮小」11.9%となった。

【経営上の問題点（%）】

	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	人手不足	67.9 %	人手不足	67.3 %	人手不足	58.1 %	人材不足※	69.5 %
第2位	人件費の増加	41.5 %	人件費の増加	36.5 %	人件費の増加	37.1 %	売上の停滞・減少 人件費の増加	33.9 % 33.9 %
第3位	売上の停滞・減少	37.7 %	仕入価格の上昇	32.7 %	売上の停滞・減少	27.4 %	車両の老朽化	25.4 %
第4位	利幅の縮小 車両の老朽化	22.6 % 22.6 %	車両の老朽化	26.9 %	仕入価格の上昇	25.8 %	仕入価格の上昇	20.3 %
第5位	仕入価格の上昇	15.1 %	売上の停滞・減少	21.2 %	車両の老朽化	22.6 %	利幅の縮小	11.9 %

※ 経営上の問題点は、30 年 4～6 月期より「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をしている。

重点経営施策については、1 位「人材を確保する」73.2%、2 位「経費を節減する」44.6%、3 位「車両を新規導入・修繕する」30.4%、4 位「販路を広げる」25.0%、5 位「教育訓練を強化する」および「労働条件を改善する」がともに 16.1%（同率）となった。

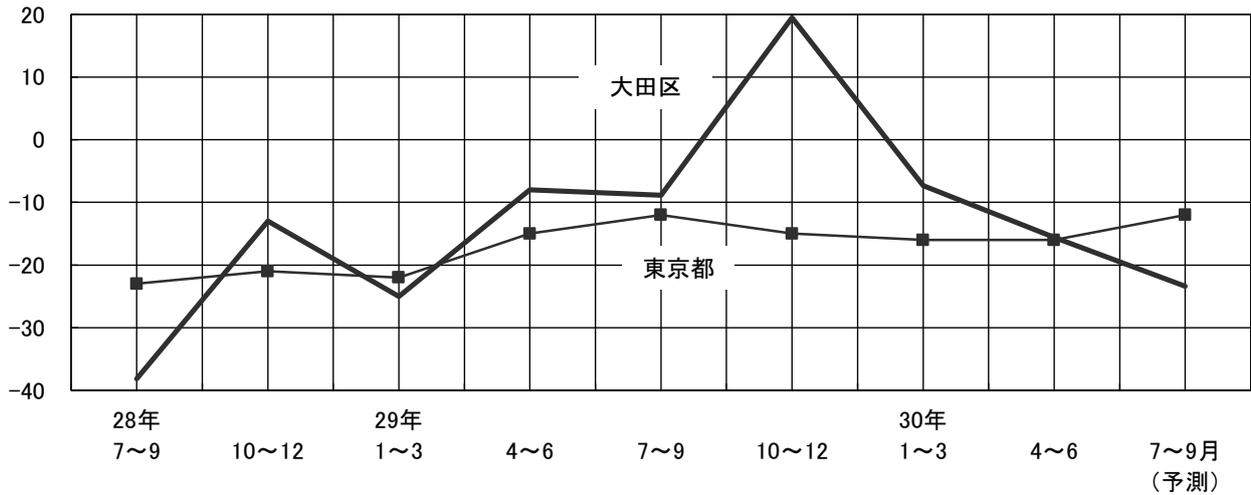
【重点経営施策（%）】

	29年7～9月期		29年10～12月期		30年1～3月期		30年4～6月期	
第1位	人材を確保する	63.0 %	人材を確保する	60.8 %	人材を確保する	65.6 %	人材を確保する	73.2 %
第2位	経費を節減する	38.9 %	経費を節減する	33.3 %	経費を節減する	44.3 %	経費を節減する	44.6 %
第3位	車両を新規導入・修繕する	31.5 %	車両を新規導入・修繕する 労働条件を改善する	25.5 % 25.5 %	販路を広げる	27.9 %	車両を新規導入・修繕する	30.4 %
第4位	販路を広げる	27.8 %	教育訓練を強化する	21.6 %	車両を新規導入・修繕する	23.0 %	販路を広げる	25.0 %
第5位	提携先を見つける 労働条件を改善する	13.0 % 13.0 %	販路を広げる	15.7 %	労働条件を改善する	18.0 %	教育訓練を強化する 労働条件を改善する	16.1 % 16.1 %

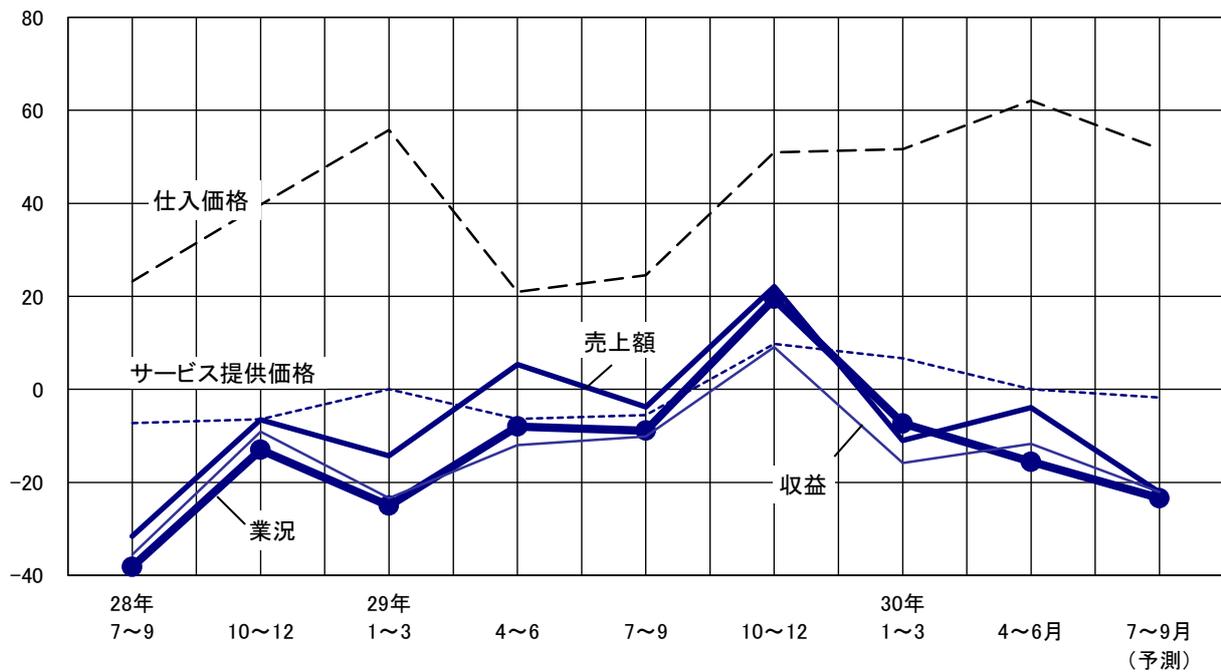
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が多少強まり、売上額と収益はともに大きく減少すると予測されている。サービス提供価格は今期並で推移し、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まると見込まれている。

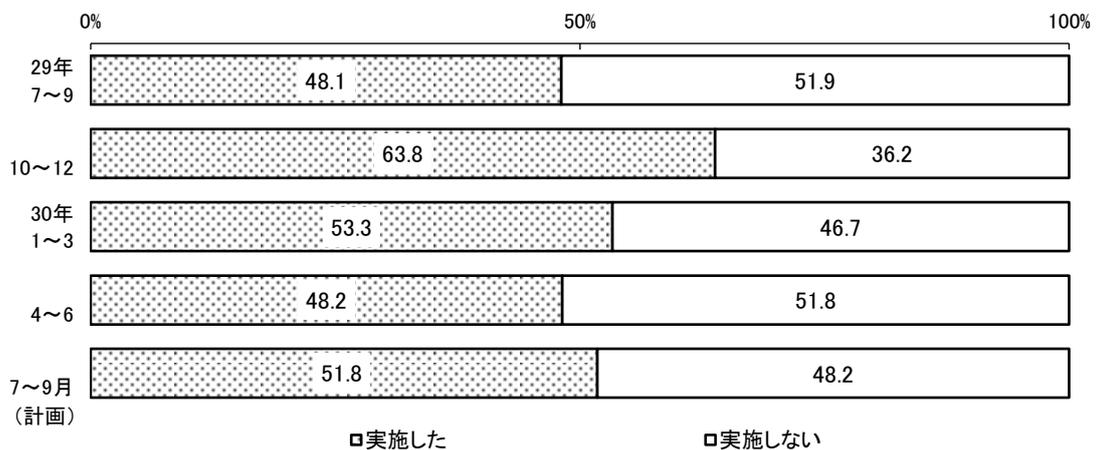
大田区の運輸業および全都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



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 (%)



コメント《運輸業》

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。個々の景況感は一致しない場合があります。

- 1 人手不足が続いている（2件）。
- 2 人手（乗務員）不足が深刻な問題。年齢の加齢に伴う退職が続き、新たな入社数で補充しきれない。
- 3 人手不足でトラックが余っている。仕事はあるが人手不足で売上が減っています。
- 4 人材不足が続いている。人材確保が難しい。
- 5 人材（ドライバー）が不足しているので受注が増えない。原油高の影響が利益を圧迫している。
- 6 売上は増えたが、今後お客様の売上減がある予定につき、弊社も減少する見込み。
- 7 新規顧客増で増収・増益！！
- 8 輸入青果物の輸送業務も主としている。アメリカのハリケーンによる影響で物量が大幅に減ったが、価格の上昇に繋がった。青果市場が低迷しているのが、売上・収益共に関係してくる。
- 9 原油価格が上昇すると経費が節減できなくなる。労働条件が厳しくなり、営業活動にも支障が出る。
- 10 燃料高と人材不足のため、値上げしたいが出来ないでいる。
- 11 昨年から今年と安定しているのでホッとしています。今後も安定していくことを祈っています。
- 12 弊社は零細運送業です。運転手、車両とも古くなり新しくしたいのですが、人手不足と資金不足でできません。また仕入価格、特に燃料（軽油）代が非常に高くなり困っております。また借入が多額にあり、会社をたたむこともできず本当に困っております。
- 13 大企業の業務を受託しているが、数年前の作業単価切り下げ時は有無を言わさず一方的に協力せざるを得ず、「いずれ業績が戻れば単価も戻す」などと言われたが、現在過去最高益と言われ大企業グループは潤っておられるが、下請け各社は切り下げられた単価で凌いでいる状況。一方で、人員は確保しろと命ぜられるが、切り下げられた単価で出せる人件費には限界があり、採用しても給料と労働条件の折り合いが合わず、定着しない。よって、戦力とならない人員の費用を常にベテランがカバーしており、収支を余計に圧迫している状態が数年続いている。
- 14 増車で増収したが、原油高と人件費増で利益は微増。
- 15 燃料の値上がり。車庫代が高い。車輛購入難。
- 16 固定顧客が多く、変化なく推移している。
- 17 新規顧客増で増収・増益が続いている。営業を増やして新規を取ってきている。弊社は人手不足なので庸車を多数使っている。業績を見ながら、来る仕事はなるべく断らないようにしている。
- 18 最も頭を痛めているのは、人材の高齢化。次々と表面化する高齢化の負の部分に、正直戸惑っている。
- 19 車輛の老朽化で入れ替え必須であるが、燃料や資材の高騰で、思いのほか厳しい状況が続いています。
- 20 原油高の影響でコストが上がっている上に、人材離れを防ぐための人件費上昇等、先行き不安要素が多い。また、労働時間の短縮や規制等で運輸業としてフットワークの軽さをアピールできず、同業者との競争に負けてしまいます。小さい会社は法令順守が難しいのではないのでしょうか。
- 21 燃料価格の上昇により利益率が低下し、予定変更につながってしまっている。

金融機関より

※ ご協力いただいた金融機関（共立信用組合・さわやか信用金庫・芝信用金庫・城南信用金庫：50音順）からのコメントを掲載します。なお、コメントは順不同で掲載しています。

《平成30年4～6月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 製造業においては、低単価等の問題が多く、業況は依然として厳しく、資金繰り安定化を目的とした運転資金の申込はあるが、設備投資による相談は少ない。
- ◆ 製造業は受注先の好況により、非常に忙しく、業況、売上、収益ともに順調に推移している企業が多い。
- ◆ 製造業や卸売業、建設業、不動産業（不動産賃貸業含む）のお客様が売上増加等を目的とした設備投資を行い、その際融資の申込みがあった。
- ◆ 製造業や建設業、不動産業等のお客様から売上増加や収益増加を理由に、繰り上げ返済の依頼があった。
- ◆ 情報誌発行会社、印刷業、飲食業、製造業において設備投資による新規融資申込みが多い。
- ◆ 小売業においては、インターネット・大型スーパー等の進出により、地元商店利用率が低下。新規借入相談は少なく、資金繰りは預金取り崩し等で対応しているケースが多く見受けられる。
- ◆ 現時点では資金繰りに問題はないが、将来を見据えて、借換えによる返済額変更の相談が増えている。
- ◆ 補助金等の積極的な利用による設備投資、またそれに伴う新規融資の申し込みも増えてきている。
- ◆ 預金量・融資量の推移を通じては、大きな変化は特段感じない。

《金融機関や行政が行っている取り組みやサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 製造業の受発注先獲得の機会として、各自治体が実施する商談会や製造業データベースについての問合せがあった。
- ◆ 製造業や建設業においては、従業員の高齢化に伴い、人材確保等の相談を受けた。
- ◆ よろず支援拠点・ビジネスサポートデスクなどの認知度が高まってきており、経営全般に関する相談先として問い合わせや相談希望が増えている。
- ◆ 販路拡大・財務体質改善・従業員の高齢化等、経営改善に係る相談会に参加したいとの要望があった。
- ◆ 各種助成金の案内は頂いているが、具体的に助成金を受ける、または申請するにあたっての助言や具体的なフォローがない。よろず支援拠点もあるが、親身に相談に乗ってくれている印象がない。助成金を受けた成功体験やポイント・可能性の具体的なフォローがほしいとのこと。
- ◆ 区制度融資の金額増加は良かったが、収益状況は厳しいので借入期間をもう少し長く出来ないかと要望があった。
- ◆ 補助金の相談。
- ◆ 物件紹介の相談。
- ◆ 当金庫フェアへの参加希望。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業の中でも、特に小規模事業者の景況感が依然厳しい。特徴的な技術や強みを持たない企業も多く、受注の獲得に苦労している印象。
- ◆ 製造業の設備導入意欲が高まっている。
- ◆ 大型チェーン店の進出に伴い、特に駅から離れた商店街等の衰退が顕著に表れている。
- ◆ 商店街は厳しい状況が続いているが、飲食業（居酒屋）は好調で新店舗開設の融資相談が増えている。
- ◆ 建築関連においては工期が長引いており資金繰りが厳しいところもある。
- ◆ 建設業の景況感良化。
- ◆ 不動産業からは仕入値高騰により、建売販売等の減少が見受けられる。
- ◆ 業況の良い企業と悪い企業の差が激しい。
- ◆ 人手不足による事業の停滞。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2018年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,090社	5,860社	9,950社	99.6%
うち大企業	1,009社	918社	1,927社	99.5%
中堅企業	1,058社	1,728社	2,786社	99.6%
中小企業	2,023社	3,214社	5,237社	99.6%
金融機関	—	—	210社	99.5%

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

	2017年度			2018年度		
		上期	下期		上期	下期
2018年3月調査	110.67	110.95	110.40	109.66	109.63	109.68
2018年6月調査	110.79	110.97	110.63	107.26	107.27	107.26

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2017年度		2018年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	5.6	0.9	2.5	2.0
	国内	4.8	0.8	2.8	2.1
	輸出	7.4	1.0	1.8	1.6
	非製造業	5.9	1.2	1.4	1.9
	全産業	5.8	1.1	1.9	1.9
中堅企業	製造業	4.3	0.4	3.3	1.4
	非製造業	2.8	0.6	2.5	0.9
	全産業	3.1	0.5	2.7	1.0
中小企業	製造業	3.2	0.5	1.0	0.5
	非製造業	2.4	0.9	-0.3	0.6
	全産業	2.6	0.8	0.0	0.6
全規模合計	製造業	5.0	0.8	2.3	1.6
	非製造業	4.1	1.0	1.1	1.3
	全産業	4.4	0.9	1.5	1.4

(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)

	2018年3月調査		2018年6月調査			
	最近	先行き	最近	先行き		変化幅
				変化幅	変化幅	
大企業						
製造業	24	20	21	-3	21	0
非製造業	23	20	24	1	21	-3
全産業	23	20	22	-1	21	-1
中堅企業						
製造業	19	14	20	1	16	-4
非製造業	21	16	20	-1	16	-4
全産業	20	15	20	0	16	-4
中小企業						
製造業	15	12	14	-1	12	-2
非製造業	10	5	8	-2	5	-3
全産業	11	7	11	0	8	-3
全規模合計						
製造業	18	15	17	-1	15	-2
非製造業	15	11	15	0	11	-4
全産業	17	12	16	-1	13	-3

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2018年3月調査		2018年6月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
中小企業	国内での製商品・サービス需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕						
	製造業	-9	-12	-10	-1	-11	-1
	うち素材業種	-15	-16	-15	0	-17	-2
	加工業種	-6	-9	-7	-1	-8	-1
	非製造業	-13	-16	-14	-1	-15	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕							
製造業	-3	-4	-3	0	-4	-1	
うち素材業種	-7	-9	-8	-1	-10	-2	
加工業種	0	-1	0	0	0	0	
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	8	10	2			
	うち素材業種	10	11	1			
	加工業種	7	8	1			
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	9	7	-2			
	うち素材業種	13	13	0			
	加工業種	5	4	-1			
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	3	6	5	2	8	3
	うち素材業種	10	15	15	5	16	1
	加工業種	-3	-1	-1	2	1	2
	非製造業	1	2	4	3	3	-1
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	39	42	43	4	44	1
	うち素材業種	44	46	49	5	48	-1
	加工業種	36	38	38	2	40	2
	非製造業	24	28	29	5	30	1

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成30年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成29年6月	平成30年5月	平成30年6月	前月比	前年同月比
	件数	124	144		
金額	15,140	352	1,341	989	-13,799

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					
7	2	0.3	9	6	2	85	978		
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					
0	0	2	16	0	0	3	6	4	2

3. 業種別・規模別倒産動向

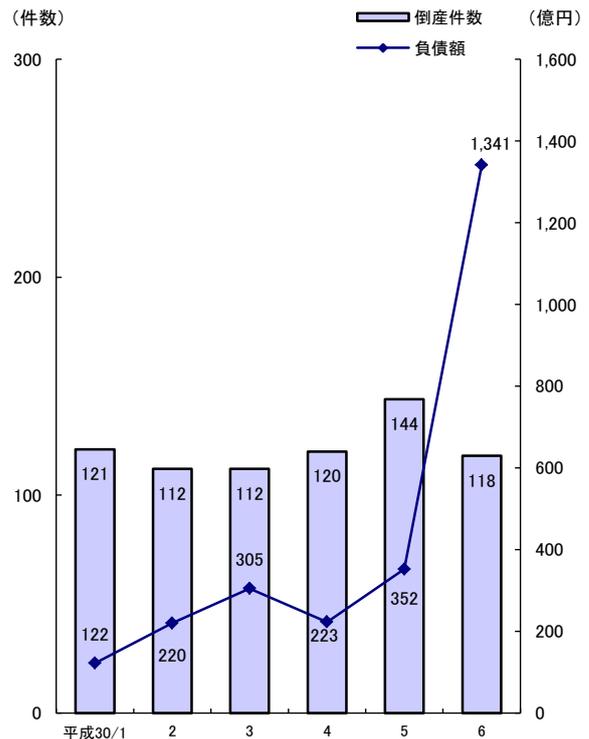
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	17	5	15,045	28	3
卸売業	26	19	16	28	193	52
小売業	12	18	12	13	25	3
サービス業	22	39	31	11	42	345
建設業	8	10	13	1	11	6
不動産業	5	6	10	1	15	15
情報通信業・運輸業	19	24	16	12	25	7
宿泊業・飲食サービス業	14	6	11	4	2	2
その他	5	5	4	21	7	905
合計	124	144	118	15,140	352	1,341

4. 大田区内の平成30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	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	60百万円
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	1件	10百万円
その他	1件	20百万円
合計	4件	100百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業における商品・サービスに関する取組み」

- ① これまでの商品・サービスへの取組みで具体的なものは、「新製品・サービスの開発」が19.9%で最多。
- ② これまでの商品・サービスの販売に関連する取組みで具体的なものは、「新しい販売方法・経路の開拓」が26.4%で最多。
- ③ 今後の商品・サービスへの取組み予定で具体的なものは、「新製品・サービスの開発」が19.6%で最多。
- ④ 今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定で具体的なものは、「新しい販売方法・経路の開拓」が27.1%で最多。
- ⑤ 今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援で具体的なものは、「人材の紹介」が28.5%で最多。

注1：グラフの数値は、小数点第2位以下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。

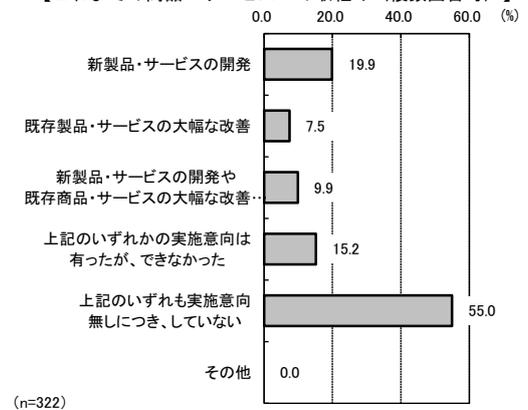
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. これまでの商品・サービスへの取組み（複数回答）

これまで（過去5年以内）の商品・サービスへの取組みは、「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が55.0%と最も多く、過半数を占めた。次いで、「新製品・サービスの開発」19.9%、「上記のいずれかの実施意向は有ったが、できなかった」15.2%、「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」9.9%、「既存製品・サービスの大幅な改善」7.5%であった。

業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が最も多く、建設業（74.1%）、運輸業（69.6%）、小売業（45.7%）、製造業（42.4%）の順であった。具体的な取組みでは、全ての業種で「新製品・サービスの開発」が最も多く、製造業（29.6%）、小売業（20.0%）、運輸業（10.9%）、建設業（9.9%）の順であった。

【これまでの商品・サービスへの取組み（複数回答可）】

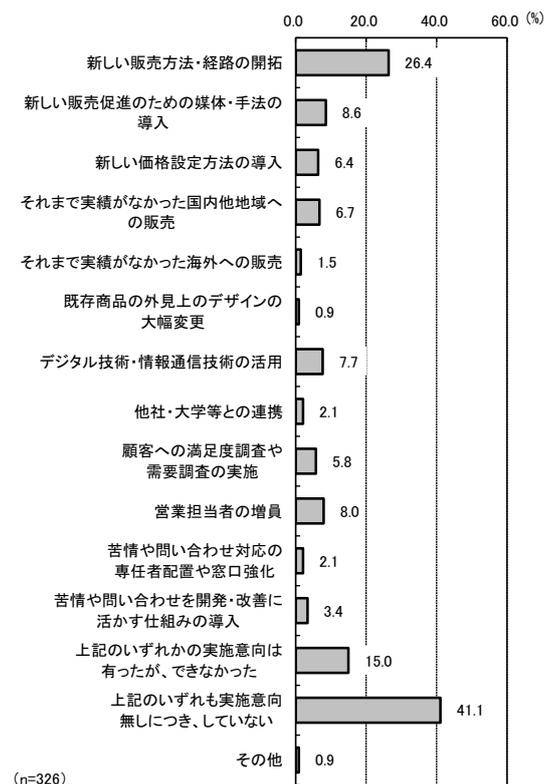


問2. これまでの商品・サービスの販売に関連する取組み（複数回答）

これまで（過去5年以内）の商品・サービスの販売に関連する取組みも、「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が41.1%と4割以上を占めた。次いで、「新しい販売方法・経路の開拓」26.4%、「上記のいずれかの実施意向は有ったが、できなかった」15.0%、「新しい販売促進のための媒体・手法の導入」8.6%、「営業担当者の増員」8.0%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が最も多く、建設業（52.4%）、運輸業（48.9%）、製造業（35.0%）、小売業（33.3%）の順であった。具体的な取組みでは、全ての業種で「新しい販売方法・経路の開拓」が最も多く、製造業（30.9%）、小売業および建設業（25.0%・同率）、運輸業（19.1%）の順で、業種に関わらず新たな方策等に取り組んでいる企業が比較的多かった。

【これまでの商品・サービスの販売に関連する取組み（複数回答可）】



問3. 今後の商品・サービスへの取組み予定（複数回答）

今後の商品・サービスへの取組み予定は、「上記いずれも実施意向無しにつき、予定なし」が52.7%と最も多く、過半数を占めた。次いで、「新製品・サービスの開発」19.6%、「上記のいずれかの実施意向は有るが、予定はない」14.8%、「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」12.9%、「既存製品・サービスの大幅な改善」10.9%であった。

業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が最も多く、運輸業（72.1%）、建設業（67.1%）、小売業（47.1%）、製造業（40.3%）の順であった。具体的な取組みでは、小売業で「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」が19.1%で最も多く、それ以外の3業種ではいずれも、「新製品・サービスの開発」が最も多く、製造業（30.6%）、建設業（17.1%）、運輸業（9.3%）であった。

問4. 今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定（複数回答）

今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定も、「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が39.3%と最も多く、約4割を占めた。次いで、「新しい販売方法・経路の開拓」27.1%、「上記のいずれかの実施意向は有るが、予定はない」18.4%、「新しい販売促進のための媒体・手法の導入」11.5%、「デジタル技術・情報通信技術の活用」10.3%と続いた。

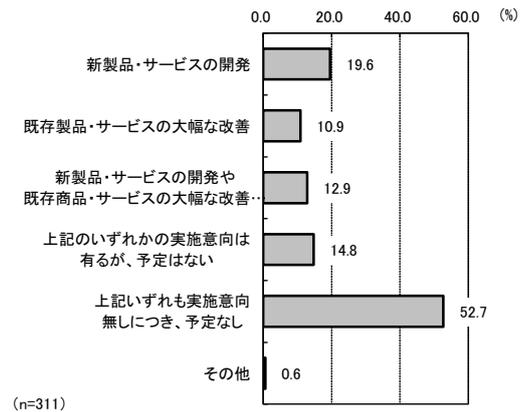
業種別にみると、製造業のみ「新しい販売方法・経路の開拓」が35.2%で最も多かった。それ以外の3業種はいずれも「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が最も多く、いずれの業種も4~5割台であった。製造業以外の3業種の具体的な取組みでは、「新しい販売方法・経路の開拓」が最も多く、小売業（24.3%）、建設業（21.5%）、運輸業（19.1%）と、業種に関わらず新たな方策等に取り組む予定がある企業が比較的多かった。

問5. 今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援（複数回答可・3つまで）

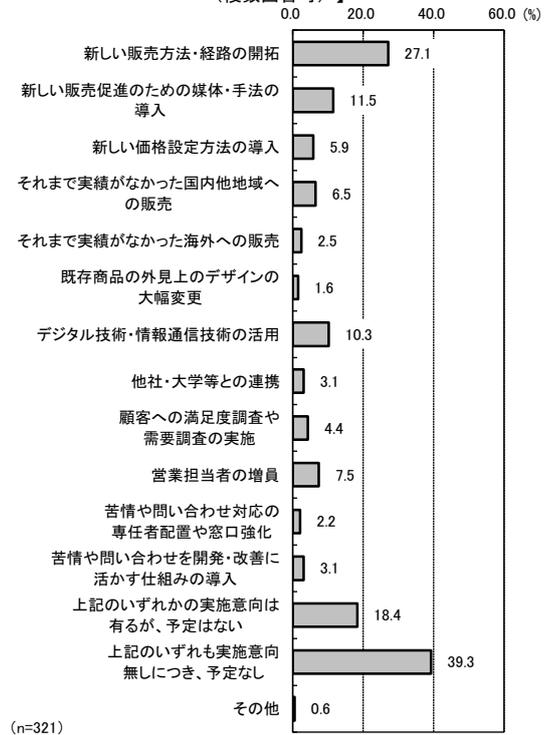
今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援は、「特に希望する支援はない」が48.9%で最も多く、半数近くを占めた。次いで、「人材の紹介」28.5%、「他社とのビジネスマッチング、販路開拓」18.2%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「特に希望する支援はない」が最も多く、いずれも4~5割台を占めた。具体的な支援では製造業で「他社とのビジネスマッチング、販路開拓」が27.6%で最も多く、それ以外の3業種ではいずれも「人材の紹介」が建設業（37.5%）、運輸業（30.4%）、小売業（20.0%）で最も多かった。

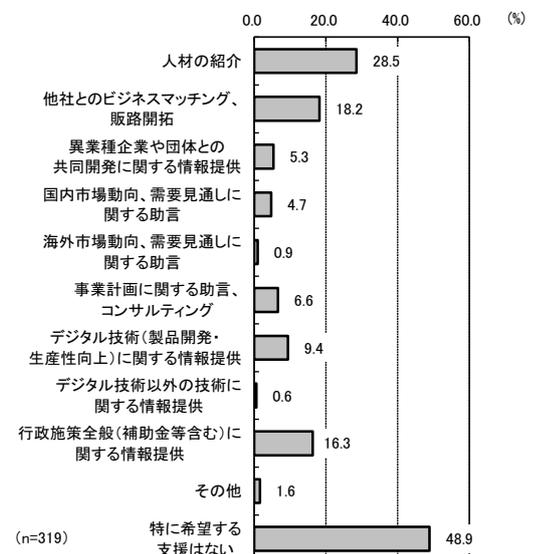
【今後の商品・サービスへの取組み予定（複数回答可）】



【今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定（複数回答可）】



【今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援（複数回答可・3つまで）】



特別企画 「平成29年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 平成29年の休廃業・解散は120件（前年121件、前年比0.8%減）で、ほぼ横這いながら2年連続で前年を下回る。
 ② 平成29年の新設法人は984社（前年921社、前年比6.8%増）で、2年ぶりに前年を上回る。

1. 平成29年の休廃業・解散

【全体】

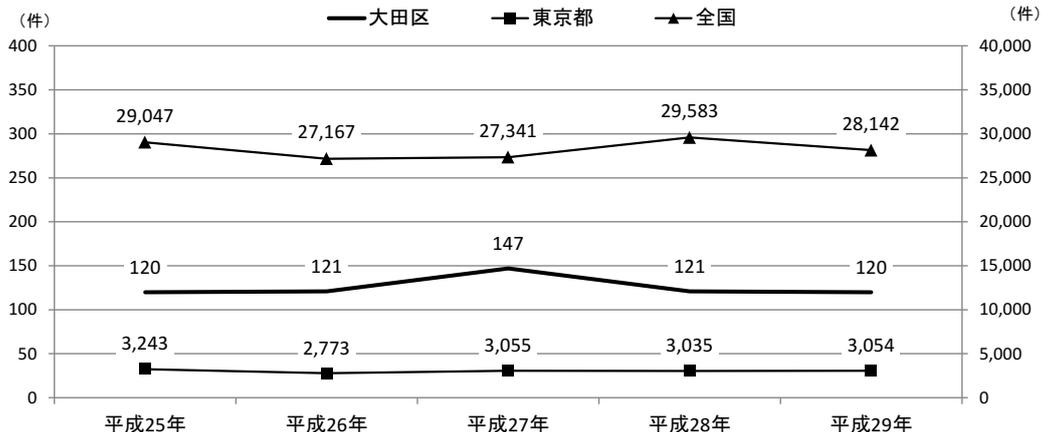
東京商工リサーチの調べでは、平成29年の大田区の休廃業・解散した企業数は120件（前年121件、前年比0.8%減）になり、ほぼ横這いながら2年連続で前年を下回った。東京都全体では3,054件（同3,035件、同0.6%増、）で2年ぶりの増加に転じたことと比べて健闘ぶりが目立った。ただし、市区郡別でみると、最多は中央区の336件で、港区310件、千代田区255件、新宿区168件と続き、大田区は渋谷区の158件に次いで6番目に多かった。

なお、「休廃業・解散」は「倒産（法的整理、私的整理）」以外の方法で事業活動を停止したものをいう。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移

	(単位:件)					前年比
	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
解散	52	49	59	56	63	12.5%
休業	13	22	35	29	25	-13.7%
廃業	55	50	53	36	32	-11.1%
合計	120	121	147	121	120	-0.8%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



ちなみに、大田区の平成29年の倒産件数は87件（前年比33.8%増）と前年を上回ったが、休廃業・解散件数はその約1.4倍にのぼった。

【業種別】

業種別では、製造業が35件（構成比29.1%）で最多だった。以下、建設業の23件（同19.1%）、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の18件（同15.0%）、卸売業15件（同12.5%）、小売業11件（同9.1%）、情報通信業8件（同6.6%）と続く。前年比では、10業種のうち4業種で減少し、製造業、卸売業および情報通信業の3業種で増加、3業種が前年同数だった。

業種を細分化してみると、最多は金属製品製造業の11件（前年13件）で、町工場などの多さを窺わせる。次いで、職別工事業10件（同9件）、総合工事業7件（同11件）と建設関連が続いた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	(単位:件)					構成比
	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
農・林・漁・鉱業	0	0	1	1	0	0.0%
建設業	29	21	18	23	23	19.1%
製造業	25	25	47	32	35	29.1%
卸売業	14	18	21	14	15	12.5%
小売業	13	11	16	11	11	9.1%
金融・保険業	0	1	0	0	0	0.0%
不動産業	15	9	8	8	7	5.8%
運輸業	2	4	3	4	3	2.5%
情報通信業	3	6	4	2	8	6.6%
サービス業他	19	26	29	26	18	15.0%
合計	120	121	147	121	120	100.0%

【資本金別】

資本金別では、1千万円未満が60件（前年53件、構成比50.0%）、1千万円以上5千万円未満が55件（同64件、同45.8%）で、資本金の小規模な企業が半数を占めた。

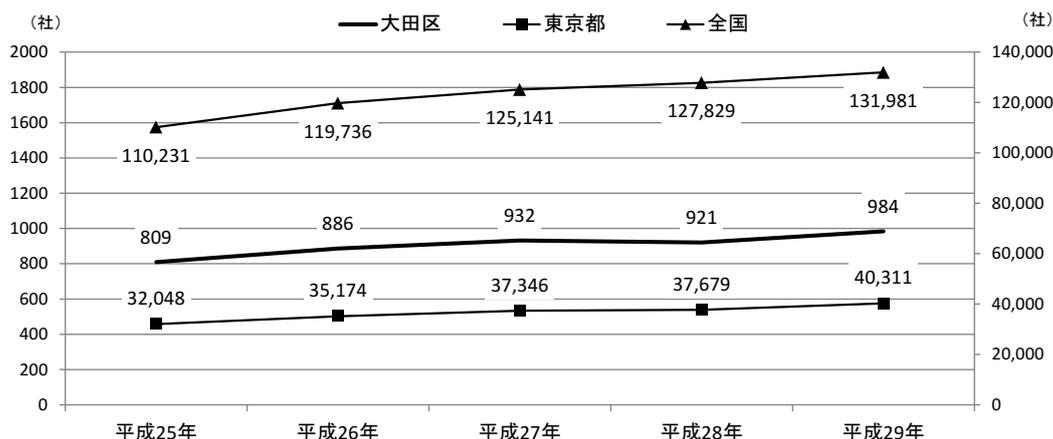
2. 平成 29 年の新設法人

【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、平成 29 年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、984 社（前年 921 社、前年比 6.8%増）で 2 年ぶりに前年を上回った。

東京都全体では 4 万 311 社（同 3 万 7,679 社、同 6.9%増）と、平成 19 年の調査開始以来、初めて 4 万社を突破し、平成 22 年から 8 年連続の前年比増加となった。なお 23 区の前年比では、前年比増加が 19 区、減少が 4 区だった。市区郡別でみると、最多が港区の 6,313 社。次いで、千代田区 3,520 社、渋谷区 3,491 社、新宿区 3,181 社、中央区 3,162 社と続き、大田区は江東区の 1,003 社に次いで 12 番目だった。

大田区・東京都・全国 新設法人 年次推移



【業種別】

業種別では、最多が飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の 367 社（構成比 37.2%）で約 4 割を占めた。次に、不動産業 160 社（同 16.2%）、小売業 104 社（同 10.5%）、建設業 100 社（同 10.1%）、情報通信業 75 社（同 7.6%）、製造業 66 社（同 6.7%）、卸売業 53 社（同 5.3%）と続く。

前年比では 10 業種のうち、6 業種で前年を上回った。増加率では、運輸業 80.0%増（15→27 社）、小売業 67.7%増（62→104 社）、不動産業 28.0%増（125→160 社）、建設業 8.7%増（92→100 社）、卸売業 3.9%増（51→53 社）、金融・保険業 3.7%増（27→28 社）の順であった。

業種を細分化してみると、最多はデザイン業や経営コンサルタントを含む「専門サービス業」の 99 社（前年 108 社）だった。次いで、不動産賃貸業・管理業の 91 社（同 68 社）、飲食店 75 社（同 66 社）、不動産取引業 69 社（同 57 社）と続き、社数の上位にはサービス業や不動産業が目立つ。

【資本金別】

資本金別では、最多が 1 百万円以上 5 百万円未満の 424 社（前年 383 社、構成比 43.0%）だった。1 千万円未満は 940 社（同 877 社、同 95.5%）となり、資本金規模が小さな法人が全体の 9 割以上を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

	(単位:社)					構成比
	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
農・林・漁・鉱業	2	2	2	4	4	0.4%
建設業	51	67	71	92	100	10.1%
製造業	54	62	60	76	66	6.7%
卸売業	70	56	62	51	53	5.3%
小売業	71	88	81	62	104	10.5%
金融・保険業	21	21	21	27	28	2.8%
不動産業	101	106	143	125	160	16.2%
運輸業	14	10	23	15	27	2.7%
情報通信業	84	84	90	102	75	7.6%
サービス業他	341	390	379	367	367	37.2%
合計	809	886	932	921	984	100.0%

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

	(単位:社)					構成比
	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
1億円以上	4	3	3	2	2	0.2%
5千万円以上	5	5	3	2	3	0.3%
1千万円以上	45	28	30	40	39	3.9%
5百万円以上	160	150	189	206	217	22.0%
1百万円以上	336	402	420	383	424	43.0%
1百万円未満	205	223	230	220	222	22.5%
その他	54	75	57	68	77	7.8%
合計	809	886	932	921	984	100.0%

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成30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	-1	2	6	-2	22	-21
売上額	3	10	3	-2	12	-8
受注残	-5	-12	-5	13	-27	-18
収益	-6	-7	-4	-6	4	-20
販売価格	-8	-13	-11	-1	-8	-4
原材料価格	50	34	54	53	55	49
原材料在庫	8	-7	0	8	4	16
資金繰り	-2	-6	-29	9	15	-2
雇用 残業時間	-16	-11	-19	-24	-15	-6
人手	-35	-47	-31	-35	-15	-44
同期比 売上額	1	-12	4	3	15	6
収益	-4	-5	-7	-3	10	6
経営上の 問題点 ① 売上の停滞・減少	43	26	48	42	32	53
② 人材不足	33	53	22	33	32	41
③ 従業員の高齢化	28	37	22	27	37	29
④ 原材料高	21	5	44	6	26	18
⑤ 工場・機械の狭小・老朽化	19	26	11	15	32	12
重点 経営 施策 ① 販路を広げる	49	37	46	45	37	53
② 人材を確保する	39	53	35	48	32	35
③ 経費を節減する	29	37	35	19	47	24
④ 新製品・技術を開発する	25	26	23	26	5	65
⑤ 特になし	13	16	12	26	0	6
借入難易度	15	16	4	18	17	6

[来期の景況見通し]

業況	-15	-14	-1	-21	-4	-37
売上額	-18	-19	-6	-30	-17	-25
受注残	-15	-33	-8	-6	-20	-26
収益	-17	-12	-14	-23	-5	-33
販売価格	-9	-10	-13	-5	-13	-15
原材料価格	45	36	43	50	49	52
原材料在庫	7	7	2	3	-5	14
資金繰り	-6	10	-31	0	1	-9
雇用 残業時間	-1	4	4	0	-10	-10
人手	-32	-23	-23	-38	-15	-15

* 単純DI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30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		-40	-24	-57	-44	-60
売上額		-39	-29	-64	-34	-37
収益		-42	-31	-61	-41	-39
販売価格		-18	-44	-15	-2	-32
仕入価格		28	1	69	64	-1
在庫		3	-25	10	-14	20
資金繰り		-41	-55	-48	-38	-35
雇 用	残業時間	0	0	13	15	11
	人手	-27	-40	-50	-29	0
同 期 比	売上額	-28	-10	-13	-36	-60
	収益	-43	-20	-25	-36	-80
	販売価格	-12	-50	17	7	-20
経 営 上 の 問 題 点	① 売上の停滞・減少	51	40	63	57	70
	② 利幅の縮小	33	20	38	29	30
	③ 同業者間の競争の激化	26	30	25	7	10
	④ 人材不足	21	30	50	21	10
	⑤ 人件費の増加	18	0	50	21	30
重 点 経 営 施 策	① 経費を節減する	56	50	50	71	90
	② 品揃えを改善する	30	20	50	36	60
	③ 仕入先を開拓・選別する	26	20	25	43	30
	④ 売れ筋商品を取扱う	21	20	25	29	20
	⑤ 宣伝・広報を強化する	18	30	25	14	0
	⑤ 人材を確保する	18	10	25	21	20
借入難易度		-1	11	0	-14	0

[来期の景況見通し]

業況		-43	-37	-3	-60	-50
売上額		-36	-41	-29	-42	-41
収益		-38	-41	-9	-50	-48
販売価格		-13	-35	7	-6	-33
仕入価格		26	8	57	60	3
在庫		-1	-23	8	-13	15
資金繰り		-41	-57	-45	-41	-34
雇 用	残業時間	-5	10	0	8	0
	人手	-22	-40	-38	-21	0

* 単純DI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30年4月～6月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-17
売上額		-27
受注残		-20
施工高		-29
収益		-31
請負価格		-25
材料価格		41
材料在庫		3
資金繰り		-8
雇用	残業時間	-19
	人手	-45
同期比	売上額	-23
	収益	-25
経営上の問題点	① 人材不足	55
	② 売上の停滞・減少	22
	② 利幅の縮小	22
	③ 下請の確保難	19
	④ 材料価格の上昇	16
	④ 人件費の増加	16
	④ 後継者の不在および育成	16
重点経営施策	⑤ 技術力の不足	14
	① 人材を確保する	50
	② 経費を節減する	42
	③ 技術力を高める	33
	④ 販路を広げる	31
	⑤ 情報力を強化する	19
借入難易度		19

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-16
売上額		-4
収益		-12
サービス提供価格		0
仕入価格		62
資金繰り		-15
雇用	残業時間	-7
	人手	-78
同期比	売上額	3
	収益	-18
経営上の問題点	① 人材不足	70
	② 売上の停滞・減少	34
	② 人件費の増加	34
	③ 車両の老朽化	25
	④ 仕入価格の上昇	20
	⑤ 利幅の縮小	12
重点経営施策	① 人材を確保する	73
	② 経費を節減する	45
	③ 車両を新規導入・修繕する	30
	④ 販路を広げる	25
	⑤ 教育訓練を強化する	16
	⑤ 労働条件を改善する	16
借入難易度		2

[来期の景況見通し]

業況		-8
売上額		1
受注残		-1
施工高		-8
収益		-17
請負価格		-13
材料価格		36
材料在庫		0
資金繰り		-10
雇用	残業時間	-14
	人手	-50

[来期の景況見通し]

業況		-23
売上額		-22
収益		-22
サービス提供価格		-2
仕入価格		52
資金繰り		-17
雇用	残業時間	-5
	人手	-81

* 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30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	28年		28年		29年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30年 7~9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	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		
業況	良い	16.8	6.9	23.7	13.5	26.3	18.0	32.2	19.2	36.3	26.7	38.6	30.3	38.8	27.0	31.8	22.9		20.1
	普通	37.4	41.7	40.8	46.5	38.2	50.0	30.3	39.1	29.3	31.3	34.0	38.8	35.0	46.1	31.1	46.5		44.3
	悪い	45.8	51.4	35.5	40.0	35.5	32.0	37.5	41.7	34.4	42.0	27.5	30.9	26.3	27.0	37.1	30.6		35.6
	DI	-29.0	-44.4	-11.8	-26.5	-9.2	-14.0	-5.3	-22.5	1.9	-15.3	11.1	-0.7	12.5	0.0	-5.3	-7.6		-15.4
	修正値	-25.8	-46.7	-14.7	-28.1	-19.8	-17.0	-3.9	-20.5	0.4	-20.9	2.1	-8.7	-1.2	-8.7	-0.8	-3.7	0.0	-15.4
	傾向値	-29.5		-27.6		-23.9		-18.0		-10.0		-3.2		2.4		5.1			
売上額	増加	20.0	19.4	23.5	21.3	30.9	20.0	32.2	13.9	34.4	22.7	35.9	30.3	35.6	22.4	31.8	22.5		20.7
	変らず	40.0	30.6	43.1	40.0	32.2	45.3	31.6	43.7	33.1	37.3	37.9	40.0	28.8	42.1	33.1	42.5		42.7
	減少	40.0	50.0	33.3	38.7	36.8	34.7	36.2	42.4	32.5	40.0	26.1	29.7	35.6	35.5	35.1	35.0		36.7
	DI	-20.0	-30.6	-9.8	-17.4	-5.9	-14.7	-3.9	-28.5	1.9	-17.3	9.8	0.6	0.0	-13.2	-3.3	-12.5		-16.0
	修正値	-17.4	-35.6	-17.5	-22.4	-10.7	-13.7	-0.4	-22.2	-0.1	-24.1	-2.7	-9.9	-5.0	-14.9	2.7	-1.8	8.0	-18.3
	傾向値	-20.0		-19.5		-18.0		-13.3		-7.2		-2.0		1.2		2.0			
受注残	増加	12.4	10.9	15.9	16.9	14.5	13.3	25.0	11.2	28.2	21.7	26.1	24.0	26.6	17.1	23.5	15.2		20.3
	変らず	50.3	53.6	58.3	51.9	48.0	60.0	46.7	55.3	44.9	48.7	54.2	50.0	48.7	57.9	46.3	53.2		48.0
	減少	37.3	35.5	25.8	31.2	37.5	26.7	28.3	33.6	26.9	29.6	19.6	26.0	24.7	25.0	30.2	31.6		31.8
	DI	-24.8	-24.6	-9.9	-14.3	-23.0	-13.3	-3.3	-22.4	1.3	-7.9	6.5	-1.9	1.9	-7.9	-6.7	-16.5		-11.5
	修正値	-23.6	-27.8	-14.6	-18.5	-24.2	-10.7	-5.5	-20.7	-2.6	-14.6	-4.3	-9.7	0.4	-8.5	-5.0	-11.0	-5.0	-14.5
	傾向値	-24.8		-23.6		-22.8		-19.0		-12.0		-6.7		-1.5		1.2			
収益	増加	18.1	15.8	25.7	18.1	26.4	18.9	27.9	10.4	27.4	20.0	34.1	26.2	40.7	22.1	26.2	17.1		21.4
	変らず	30.7	35.6	29.2	37.0	36.0	35.1	30.9	43.2	34.7	39.3	38.2	40.2	24.4	36.9	34.8	45.5		45.7
	減少	51.2	48.5	45.1	44.9	37.6	45.9	41.2	46.4	37.9	40.7	27.6	33.6	35.0	41.0	39.0	37.4		32.9
	DI	-33.1	-32.7	-19.5	-26.8	-11.2	-27.0	-13.2	-36.0	-10.5	-20.7	6.5	-7.4	5.7	-18.9	-12.8	-20.3		-11.4
	修正値	-30.4	-37.3	-25.1	-31.1	-19.1	-26.5	-7.9	-28.4	-10.1	-28.3	-6.1	-17.5	-4.5	-20.8	-5.8	-10.0	-1.0	-17.1
	傾向値	-24.6		-26.6		-26.6		-22.4		-16.4		-10.4		-5.0		-2.8			
価格動向	販売価格	-18.4	-15.2	-8.8	-15.2	-9.7	-12.5	-3.7	-8.9	-16.3	-5.2	-3.3	-7.4	-5.0	-8.2	-5.7	-7.4		-7.2
	修正値	-18.7	-17.0	-9.8	-15.5	-12.1	-11.3	-6.0	-11.8	-15.3	-8.5	-6.0	-8.9	-7.1	-8.2	-7.8	-9.0	-1.0	-8.9
	傾向値	-15.6		-15.5		-14.3		-12.1		-9.9		-8.9		-7.6		-7.3			
	原材料価格	11.0	12.2	25.7	13.4	44.4	30.6	40.7	45.2	49.2	40.7	50.0	36.9	51.2	39.8	51.8	46.3		47.1
	修正値	12.4	12.5	28.7	15.8	37.1	32.4	36.4	36.6	47.4	37.4	50.6	38.7	46.6	40.5	49.5	41.1	3.0	45.0
	傾向値	10.3		11.6		18.5		26.6		35.2		43.0		46.9		49.2			
在庫・資金	原材料在庫数量	9.5	7.4	12.6	7.9	12.4	9.1	7.5	10.7	12.3	1.5	3.3	10.1	2.5	4.1	7.2	0.8		5.0
	修正値	10.5	9.3	13.4	7.8	10.6	8.9	8.8	9.3	14.1	4.1	4.8	11.3	1.7	4.0	7.7	0.2	6.0	6.6
	資金繰り	-21.6	-25.5	-16.2	-21.0	-14.5	-14.7	-13.3	-18.5	-8.1	-11.9	-1.6	-10.7	-9.8	-8.1	-2.1	-17.1		-5.0
	修正値	-20.1	-24.6	-18.6	-19.5	-19.4	-19.9	-12.3	-21.5	-8.0	-12.9	-8.1	-10.1	-13.7	-14.0	-2.1	-17.9	12.0	-6.3
前年同	売上額	-27.8		-12.7		-5.7		-3.7		-8.3		13.1		0.0		1.4			
	収益	-27.8		-17.1		-9.8		-7.4		-9.9		8.9		3.3		-3.5			
雇用	残業時間	-17.5	-16.3	-14.4	-15.9	-4.1	-20.0	-10.4	-13.1	-4.9	-7.4	5.7	-0.8	-5.8	-6.5	-16.3	-12.4		-1.4
	人手	-18.4	-17.2	-22.5	-24.0	-29.5	-21.1	-20.7	-24.4	-33.3	-21.5	-47.6	-30.3	-42.3	-41.1	-35.0	-33.3		-32.4
借入金	借入難易度	4.9		5.5		9.8		7.5		20.5		22.8		13.6		14.5			
	借入をした(%)	45.2	28.2	48.6	31.0	37.7	30.7	34.8	25.0	40.2	24.6	50.0	25.0	37.2	33.0	41.6	28.4		24.0
	借入をしな(%)	54.8	71.8	51.4	69.0	62.3	69.3	65.2	75.0	59.8	75.4	50.0	75.0	62.8	67.0	58.4	71.6		76.0
有効回答事業所数		155		153		152		152		157		153		161		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	28年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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			
現在の設備		-5.6	-6.3	-7.4	-9.0	-12.3	-13.1	-13.7	-12.4	-17.6	-13.8	-24.4	-22.9		-21.7
実施した		45.5	35.9	43.1	44.2	39.3	40.6	40.2	42.6	39.0	40.0	46.2	36.8		35.3
投資動向(%)															
事業用地・建物		2.5	6.5	5.9	6.7	5.1	6.3	3.8	4.3	5.1	6.2	7.6	5.3		5.9
機械・設備の新・増設		20.7	18.5	24.5	25.0	16.2	26.0	20.5	21.7	20.3	17.7	19.3	15.8		15.4
機械・設備の更改		20.7	15.2	13.7	23.3	12.8	20.8	17.4	20.9	14.4	16.9	17.6	17.5		14.7
事務機器		10.7	9.8	12.7	8.3	14.5	9.4	12.1	10.4	11.9	10.0	21.8	14.9		10.3
車両		12.4	9.8	19.6	9.2	16.2	10.4	10.6	10.4	13.6	10.8	13.4	10.5		8.8
その他		0.8	1.1	1.0	0.8	1.7	2.1	1.5	1.7	0.8	0.8	1.7	1.8		0.0
実施しない		54.5	64.1	56.9	55.8	60.7	59.4	59.8	57.4	61.0	60.0	53.8	63.2		64.7
経営上の問題点(%)															
売上の停滞・減少		60.0		54.1		48.4		39.0		43.3		36.4			42.8
受注単価の低減		14.4		18.0		10.5		10.3		15.8		9.9			13.8
国内需要の低迷		16.8		21.6		17.7		14.7		15.0		14.9			11.6
仕事の海外流出		6.4		5.4		3.2		5.1		2.5		4.1			6.5
受注先の減少		9.6		13.5		15.3		14.0		13.3		13.2			15.2
区内周辺での外注先の減少		6.4		6.3		4.8		5.1		7.5		10.7			7.2
人材不足※		20.0		25.2		25.0		22.8		28.3		32.2			33.3
後継者の不在および育成※		15.2		11.7		13.7		19.1		12.5		14.0			10.1
従業員の高齢化		30.4		29.7		30.6		31.6		30.0		43.8			28.3
技術・技能の継承		18.4		20.7		19.4		26.5		20.8		18.2			16.7
設備の不足		3.2		3.6		4.0		2.2		8.3		5.0			5.1
原材料高		2.4		6.3		11.3		11.8		12.5		15.7			21.0
工場・機械の狭小・老朽化		20.0		18.9		15.3		20.6		18.3		17.4			18.8
大手企業との競争の激化		3.2		0.0		3.2		2.2		1.7		0.8			0.0
同業者間の競争の激化		13.6		8.1		7.3		8.1		7.5		5.8			5.1
親企業による選別の強化		1.6		0.9		3.2		2.2		0.8		2.5			0.7
仕入先からの値上げ要請		4.8		2.7		8.1		4.4		5.0		4.1			4.3
人件費の増加		3.2		2.7		6.5		8.1		7.5		8.3			9.4
合理化の不足		3.2		1.8		2.4		5.1		4.2		5.8			3.6
人件費以外の経費の増加		4.8		4.5		8.1		0.7		3.3		4.1			4.3
大手企業・工場の縮小・撤退		0.8		2.7		0.8		0.7		0.0		0.8			1.4
為替レートの変動		2.4		4.5		2.4		2.9		2.5		0.8			0.0
地価の高騰		0.0		0.0		0.8		1.5		0.0		0.0			0.7
その他		1.6		4.5		1.6		2.9		1.7		0.8			0.0
問題なし		0.0		0.9		0.8		1.5		0.8		1.7			2.2
重点経営施策(%)															
販路を広げる		61.9		52.7		49.6		48.5		46.7		52.0			48.5
経費を節減する		38.1		32.7		34.4		28.4		30.8		28.5			29.1
情報力を強化する		15.1		12.7		16.8		14.9		15.8		18.7			11.9
新製品・技術を開発する		34.9		30.0		28.0		32.8		33.3		31.7			24.6
不採算部門を整理・縮小する		6.3		9.1		4.8		4.5		5.8		6.5			3.7
提携先を見つける		9.5		10.0		12.0		11.2		9.2		10.6			11.9
機械化を推進する		15.1		17.3		10.4		12.7		14.2		17.9			10.4
デジタル技術・情報通信技術を活用する※															4.5
人材を確保する		30.2		42.7		36.8		32.8		40.0		35.8			38.8
パート化を図る		0.8		3.6		0.8		3.7		3.3		2.4			0.7
教育訓練を強化する		16.7		17.3		17.6		13.4		12.5		13.0			11.9
労働条件を改善する		3.2		2.7		7.2		3.7		7.5		3.3			1.5
工場・機械を増設・移転する		4.0		7.3		4.8		9.0		7.5		8.1			11.2
不動産の有効活用を図る		3.2		3.6		1.6		0.7		0.8		0.8			1.5
その他		0.0		3.6		2.4		2.2		0.8		0.8			0.7
特になし		1.6		0.9		3.2		2.2		0.8		2.5			13.4
有効回答事業所数			155		153		152		152		157		153		161
															153

※ 経営上の問題点は、30年4~6月期より一部項目名変更。
「人手不足」→「人材不足」、「後継者の育成」→「後継者の不在および育成」

※ 重点経営施策は、30年4~6月期より一部項目新設。
「デジタル技術・情報通信技術を活用する」

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30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		28年		29年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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						
業況	良い	7.0	7.6	23.1	13.1	16.3	16.3	8.9	13.7	17.5	11.0	14.0	17.6	16.8	10.3	16.7	10.5		8.9	
	普通	30.0	41.0	34.6	34.3	25.0	34.6	42.6	38.2	37.9	35.0	33.6	33.3	35.5	43.0	27.5	40.0		38.6	
	悪い	63.0	51.4	42.3	52.5	58.7	49.0	48.5	48.0	44.7	54.0	52.3	49.0	47.7	46.7	55.9	49.5		52.5	
	DI	-56.0	-43.8	-19.2	-39.4	-42.3	-32.7	-39.6	-34.3	-27.2	-43.0	-38.3	-31.4	-30.8	-36.4	-39.2	-39.0			-43.6
	修正値	-51.7	-50.3	-19.2	-41.9	-48.8	-26.4	-43.5	-38.3	-22.3	-47.7	-39.5	-35.3	-38.6	-33.9	-39.7	-40.0	-1.0		-43.3
	傾向値	-45.4		-43.5		-39.6		-39.2		-35.7		-34.5		-35.4		-33.9				
売上額	増加	15.8	14.3	20.2	27.3	17.5	14.4	24.5	20.8	22.3	17.8	29.9	20.6	22.4	18.7	20.6	16.0		12.9	
	変らず	27.7	30.5	35.6	24.2	16.5	35.6	27.5	33.7	30.1	34.7	29.0	32.4	29.9	29.9	25.5	40.6		36.6	
	減少	56.4	55.2	44.2	48.5	66.0	50.0	48.0	45.5	47.6	47.5	41.1	47.1	47.7	51.4	53.9	43.4		50.5	
	DI	-40.6	-41.0	-24.0	-21.2	-48.5	-35.6	-23.5	-24.8	-25.2	-29.7	-11.2	-26.5	-25.2	-32.7	-33.3	-27.4			-37.6
	修正値	-33.1	-43.3	-25.2	-31.9	-47.2	-24.5	-34.6	-29.1	-19.2	-31.6	-15.2	-34.7	-22.8	-22.7	-39.1	-29.3	-16.0		-36.0
	傾向値	-36.8		-36.4		-35.6		-35.0		-32.3		-28.7		-24.2		-22.5				
収益	増加	15.8	9.6	19.2	23.7	16.3	10.7	19.6	12.7	24.3	14.9	21.5	20.6	19.6	13.1	15.7	15.1		12.7	
	変らず	29.7	35.6	33.7	30.9	19.2	36.9	32.4	38.2	31.1	38.6	31.8	36.3	30.8	29.9	31.4	39.6		36.3	
	減少	54.5	54.8	47.1	45.4	64.4	52.4	48.0	49.0	44.7	46.5	46.7	43.1	49.5	57.0	52.9	45.3		51.0	
	DI	-38.6	-45.2	-27.9	-21.6	-48.1	-41.7	-28.4	-36.3	-20.4	-31.7	-25.2	-22.5	-29.9	-43.9	-37.3	-30.2			-38.2
	修正値	-31.6	-47.8	-30.0	-30.5	-49.7	-31.5	-36.6	-40.8	-15.1	-34.4	-27.4	-30.9	-31.0	-33.2	-41.5	-32.6	-11.0		-38.0
	傾向値	-37.0		-36.3		-36.8		-36.4		-33.5		-30.9		-28.3		-27.1				
価格動向	販売価格	-9.7	-24.7	-4.9	-2.9	-2.4	-13.1	-7.8	-2.5	-11.6	-11.2	3.3	-13.2	-15.4	-1.6	-14.6	-17.3		-11.0	
	修正値	-13.3	-29.7	0.6	-11.6	-4.8	-3.6	-14.4	-4.9	-12.9	-16.1	5.2	-19.4	-15.8	4.8	-18.1	-17.3	-2.0		-12.7
	傾向値	-11.8		-10.8		-9.2		-7.2		-6.4		-5.7		-6.2		-8.7				
	仕入価格	12.5	4.9	25.8	22.9	26.5	25.8	17.8	18.5	26.1	23.6	37.7	29.4	21.8	27.9	30.5	23.4		25.6	
	修正値	15.4	2.6	26.8	19.8	21.3	27.8	12.8	15.4	28.7	19.8	35.9	26.4	20.1	28.6	27.7	23.9	8.0		26.0
	傾向値	18.2		18.1		18.5		19.5		22.3		25.5		26.4		27.4				
在庫・資金繰り	在庫数量	6.9	-2.5	17.7	5.7	1.2	16.1	3.3	-3.7	-5.8	5.6	4.9	-4.4	14.1	0.0	2.5	10.4		-2.5	
	修正値	9.2	-1.9	16.7	3.7	2.1	16.2	1.7	-4.5	-3.2	6.3	3.4	-5.3	14.0	0.5	2.5	9.7	-11.0		-0.7
	資金繰り	-35.2	-36.3	-37.1	-31.9	-22.0	-33.9	-27.8	-21.0	-40.6	-34.8	-52.5	-44.1	-34.6	-47.5	-36.6	-36.4			-36.6
	修正値	-34.5	-42.0	-33.8	-34.2	-25.2	-27.7	-34.6	-25.2	-39.6	-40.8	-47.1	-44.7	-37.8	-41.2	-41.1	-39.3	-3.0		-41.2
前年同	売上額	-52.2		-22.6		-39.0		-36.7		-27.9		-24.6		-20.5		-28.0				
	収益	-47.1		-25.8		-42.7		-43.2		-41.2		-37.7		-32.5		-42.7				
	販売価格	-18.3		-4.8		-8.5		-9.2		-11.8		13.1		-7.9		-11.5				
雇用	残業時間	-8.7	-1.3	-8.1	-5.9	-8.6	-1.6	-4.5	-5.0	-10.4	-2.3	3.3	-4.5	0.0	-1.7	0.0	-5.4		-5.1	
	人手	-29.4	-30.8	-31.7	-31.3	-30.0	-28.3	-28.1	-29.1	-34.3	-31.8	-36.7	-33.8	-38.7	-35.0	-26.9	-31.5		-21.8	
借入金	借入難易度	-1.5		0.0		3.8		-6.3		0.0		-1.7		-1.4		-1.2				
	借入をした(%)	20.9	14.3	26.2	15.2	26.3	11.9	27.3	13.2	30.9	10.8	30.5	12.9	27.6	12.5	21.8	20.5		13.3	
	借入をしな(%)	79.1	85.7	73.8	84.8	73.8	88.1	72.7	86.8	69.1	89.2	69.5	87.1	72.4	87.5	78.2	79.5		86.7	
有効回答事業所数		101		104		104		102		103		107		108		103				

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		28年		29年		29年		29年		30年		30年		対前期比	30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				
現在の設備	-17.4	-18.4	-8.2	-14.7	-13.4	-15.0	-15.3	-12.3	-16.4	-16.7	-13.3	-17.9	-12.3	-16.7	-11.4	-15.1	-10.3	
設備投資動向(%)	27.9	13.5	27.1	17.9	26.0	20.0	18.8	24.0	38.1	16.3	33.9	22.8	25.7	29.1	26.7	29.7	20.3	
事業用地・建物	1.5	1.4	1.7	3.0	6.5	3.6	1.2	8.0	7.9	0.0	5.4	3.5	2.9	7.3	2.7	4.7	5.8	
機械・設備の新・増設	7.4	6.8	10.2	1.5	6.5	5.5	3.5	8.0	12.7	6.3	7.1	10.5	11.4	10.9	9.3	14.1	7.2	
機械・設備の更改	10.3	4.1	13.6	9.0	9.1	5.5	7.1	8.0	12.7	5.0	12.5	8.8	12.9	7.3	14.7	10.9	8.7	
事務機器	8.8	1.4	6.8	4.5	5.2	7.3	5.9	9.3	17.5	6.3	16.1	7.0	12.9	10.9	8.0	12.5	4.3	
車両	5.9	6.8	3.4	4.5	9.1	10.9	4.7	4.0	6.3	3.8	3.6	5.3	1.4	10.9	5.3	7.8	2.9	
その他	1.5	0.0	0.0	1.5	1.3	0.0	1.2	1.3	4.8	1.3	5.4	1.8	1.4	5.5	2.7	0.0	1.4	
実施しない	72.1	86.5	72.9	82.1	74.0	80.0	81.2	76.0	61.9	83.8	66.1	77.2	74.3	70.9	73.3	70.3	79.7	
経営上の問題点(%)																		
売上の停滞・減少	62.0		55.7		62.5		53.3		53.6		55.7		46.7		51.2			
人材不足※	25.4		24.6		28.8		27.8		23.2		29.5		20.0		20.7			
同業者間の競争の激化	22.5		18.0		25.0		22.2		29.0		31.1		25.3		25.6			
大型店との競争の激化	14.1		18.0		12.5		12.2		14.5		11.5		12.0		13.4			
輸入製品との競争激化	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		3.3		1.3		0.0			
利幅の縮小	22.5		21.3		25.0		25.6		26.1		14.8		18.7		32.9			
取扱商品の陳腐化	1.4		1.6		5.0		4.4		2.9		3.3		4.0		4.9			
販売商品の不足	2.8		3.3		6.3		6.7		4.3		3.3		6.7		9.8			
販売納入先からの値下げ要請	1.4		0.0		0.0		0.0		2.9		1.6		4.0		0.0			
仕入先からの値上げ要請	15.5		14.8		16.3		10.0		11.6		8.2		17.3		11.0			
人件費の増加	14.1		14.8		11.3		14.4		13.0		23.0		28.0		18.3			
人件費以外の経費の増加	8.5		9.8		5.0		11.1		7.2		6.6		8.0		9.8			
後継者の不在および育成※															3.7			
取引先の減少	11.3		19.7		17.5		15.6		13.0		14.8		12.0		6.1			
商圏人口の減少	4.2		3.3		2.5		5.6		7.2		6.6		8.0		3.7			
商店街の集客力の低下	21.1		14.8		17.5		17.8		14.5		8.2		17.3		13.4			
店舗の狭小・老朽化	7.0		9.8		12.5		11.1		5.8		13.1		6.7		7.3			
代金回収の悪化	2.8		6.6		2.5		1.1		1.4		0.0		4.0		1.2			
地価の高騰	1.4		0.0		0.0		1.1		1.4		1.6		0.0		2.4			
駐車場の確保難	1.4		3.3		3.8		3.3		4.3		3.3		4.0		3.7			
天候の不順	15.5		6.6		2.5		5.6		13.0		4.9		8.0		7.3			
地場産業の衰退	4.2		4.9		6.3		3.3		5.8		8.2		4.0		6.1			
大手企業・工場の縮小・撤退	4.2		6.6		0.0		1.1		0.0		0.0		1.3		0.0			
その他	2.8		0.0		3.8		2.2		1.4		1.6		4.0		6.1			
問題なし	1.4		1.6		1.3		2.2		0.0		0.0		1.3		3.7			
重点経営施策(%)																		
品揃えを改善する	29.0		26.2		23.1		20.7		23.1		25.0		23.6		30.0			
経費を節減する	52.2		49.2		50.0		52.9		55.4		56.7		45.8		56.3			
宣伝・広報を強化する	21.7		14.8		19.2		19.5		15.4		11.7		12.5		17.5			
新しい事業を始める	17.4		14.8		14.1		9.2		12.3		11.7		13.9		12.5			
店舗・設備を改装する	4.3		9.8		9.0		5.7		12.3		10.0		5.6		6.3			
仕入先を開拓・選別する	15.9		13.1		17.9		13.8		29.2		25.0		22.2		26.3			
営業時間を延長する	1.4		4.9		2.6		2.3		0.0		0.0		2.8		3.8			
売れ筋商品を取扱う	11.6		18.0		16.7		19.5		18.5		21.7		29.2		21.3			
商店街事業を活性化させる	8.7		8.2		6.4		9.2		7.7		1.7		11.1		7.5			
機械化を推進する	2.9		3.3		2.6		1.1		4.6		1.7		2.8		3.8			
デジタル技術・情報通信技術を活用する※															3.8			
人材を確保する	23.2		27.9		28.2		27.6		24.6		33.3		18.1		17.5			
パート化を図る	1.4		3.3		0.0		4.6		4.6		1.7		1.4		2.5			
教育訓練を強化する	4.3		9.8		7.7		17.2		13.8		5.0		8.3		6.3			
輸入品の取扱いを増やす	0.0		1.6		0.0		1.1		1.5		0.0		1.4		1.3			
不動産の有効活用を図る	4.3		1.6		5.1		4.6		3.1		5.0		5.6		5.0			
その他	0.0		0.0		5.1		1.1		1.5		6.7		1.4		3.8			
特になし	8.7		3.3		6.4		9.2		6.2		11.7		5.6		6.3			
有効回答事業所数		101		104		104		102		103		107		108		103		

※ 経営上の問題点は、30年4~6月期より一部項目名変更、および項目新設。

＜項目名変更＞「人手不足」→「人材不足」

＜項目新設＞「後継者の不在および育成」

※ 重点経営施策は、30年4~6月期より一部項目新設。

「デジタル技術・情報通信技術を活用する」

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	28年		28年		29年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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	11.9	17.2	24.8	21.0	25.2	16.0	21.0	13.7	20.6	18.2	27.4	23.6	28.4	24.8	20.2	21.2		26.0	
	普通	38.6	37.7	40.6	43.0	38.8	44.0	41.0	37.3	39.3	43.4	42.5	44.3	41.3	48.6	42.3	45.2		40.0	
	悪い	49.5	45.1	34.7	36.0	35.9	40.0	38.0	49.0	40.2	38.4	30.2	32.1	30.3	26.7	37.5	33.7		34.0	
	DI	-37.6	-27.9	-9.9	-15.0	-10.7	-24.0	-17.0	-35.3	-19.6	-20.2	-2.8	-8.5	-1.8	-1.9	-17.3	-12.5	-15.0		-8.0
売 上 額	増加	18.8	24.6	28.7	23.5	28.8	19.0	23.0	16.0	25.9	26.3	35.8	26.2	24.8	27.6	23.1	25.7		35.9	
	変らず	32.7	27.9	34.7	35.7	26.9	33.0	31.0	31.0	38.9	36.4	37.7	46.7	33.0	46.7	26.9	33.3		29.1	
	減少	48.5	47.5	36.6	40.8	44.2	48.0	46.0	53.0	35.2	37.4	26.4	27.1	42.2	25.7	50.0	41.0		35.0	
	DI	-29.7	-23.0	-7.9	-17.3	-15.4	-29.0	-23.0	-37.0	-9.3	-11.1	9.4	-0.9	-17.4	1.9	-26.9	-15.2	-10.0		1.0
受 注 残	増加	14.0	22.3	19.8	25.5	18.8	13.0	14.0	17.5	18.9	20.2	27.4	20.0	22.9	26.7	26.2	19.0		33.3	
	変らず	37.0	30.6	48.5	40.8	36.6	44.0	42.0	29.9	45.3	46.5	44.3	49.5	38.5	53.3	27.2	43.8		32.4	
	減少	49.0	47.1	31.7	33.7	44.6	43.0	44.0	52.6	35.8	33.3	28.3	30.5	38.5	20.0	46.6	37.1		34.3	
	DI	-35.0	-24.8	-11.9	-8.2	-25.7	-30.0	-30.0	-35.1	-17.0	-13.1	-0.9	-10.5	-15.6	6.7	-20.4	-18.1	-4.0		-1.0
施 工 高	増加	18.4	20.3	31.9	26.0	28.7	18.9	20.0	16.5	27.7	26.3	30.9	24.7	24.8	30.1	18.4	21.4		30.2	
	変らず	39.8	30.1	29.7	35.4	26.7	34.4	32.0	25.8	35.1	38.4	39.4	44.1	34.7	43.0	34.7	36.7		31.3	
	減少	41.8	49.6	38.5	38.5	44.6	46.7	48.0	57.7	37.2	35.4	29.8	31.2	40.6	26.9	46.9	41.8		38.5	
	DI	-23.5	-29.3	-6.6	-12.5	-15.8	-27.8	-28.0	-41.2	-9.6	-9.1	1.1	-6.5	-15.8	3.2	-28.6	-20.4	-13.0		-8.3
収 益	増加	12.2	17.9	28.3	20.8	24.0	14.3	20.0	13.0	22.1	19.2	28.4	17.0	21.6	25.5	20.6	21.2		25.3	
	変らず	36.7	29.3	27.2	33.3	32.7	36.3	33.0	29.0	32.6	38.4	36.8	42.6	31.4	40.4	27.8	31.3		32.6	
	減少	51.0	52.8	44.6	45.8	43.3	49.5	47.0	58.0	45.3	42.4	34.7	40.4	47.1	34.0	51.5	47.5		42.1	
	DI	-38.8	-35.0	-16.3	-25.0	-19.2	-35.2	-27.0	-45.0	-23.2	-23.2	-6.3	-23.4	-25.5	-8.5	-30.9	-26.3	-5.0		-16.8
価 格 動 向	請負価格	-32.7	-27.6	-10.9	-20.8	-18.6	-31.9	-13.1	-21.4	-16.0	-11.2	2.1	-7.5	-22.5	-8.4	-24.5	-14.0	-2.0	-13.4	
	材料価格	12.6	17.5	31.1	17.0	28.3	24.4	20.6	30.2	31.9	26.0	43.5	28.0	34.0	35.9	41.1	39.4	7.0	36.2	
在 庫 ・ 資 金	材料在庫数量	-2.2	-1.7	-1.2	-7.8	4.2	-3.5	-1.1	2.2	1.1	0.0	7.5	3.3	-2.1	2.2	3.2	-1.1	5.0	0.0	
	資金繰り	-26.5	-23.0	-12.2	-20.6	-3.9	-18.9	-5.1	-20.2	-14.7	-13.3	-8.4	-16.0	-17.8	-20.2	-8.2	-18.4	10.0	-10.4	
前 年 同	売上額	-32.3		-20.2		-23.0		-5.1		-14.0		-5.3		-22.2		-22.7				
	収益	-42.3		-27.8		-17.8		-10.1		-24.2		-14.7		-27.0		-24.7				
雇 用	残業時間	-32.3	-13.1	-4.4	-20.2	-10.9	-13.3	-20.2	-27.7	-26.3	-10.2	1.1	-7.4	-12.9	-6.5	-18.6	-8.0		-13.5	
	人手	-21.9	-27.9	-44.9	-31.6	-47.5	-49.4	-36.0	-32.0	-43.2	-44.9	-55.8	-49.5	-51.0	-55.8	-45.4	-43.6		-50.0	
借 入 金	借入難易度	5.3		13.5		14.1		11.2		17.2		21.7		17.2		18.5				
	借入をした(%)	41.1	14.9	35.2	18.0	39.6	22.9	33.3	14.0	38.3	10.1	45.7	16.5	36.5	23.9	31.9	25.0		18.0	
	借入をしな(%)	58.9	85.1	64.8	82.0	60.4	77.1	66.7	86.0	61.7	89.9	54.3	83.5	63.5	76.1	68.1	75.0		82.0	
有効回答事業所数		101		101		104		100		108		106		109		106				

* 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	28年		28年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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					
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-21.5	-12.0	-14.0	-16.5	-8.6	-14.0	-8.4	-9.9	-8.8	-9.7	-11.7	-11.1	-13.3	-13.8	-17.2	-15.6	-17.8
	実施した	36.0	27.8	41.0	37.9	36.3	33.3	36.1	31.8	46.7	28.3	41.1	44.0	33.7	37.6	36.7	30.4	33.3
	事業用地・建物	6.7	6.5	0.0	4.6	2.2	3.8	9.3	3.4	7.6	6.5	5.6	6.0	7.1	8.2	3.3	4.3	3.4
	機械・設備の新・増設	12.4	8.3	9.6	8.0	11.0	10.3	6.2	5.7	16.3	8.7	16.7	13.1	10.2	14.1	7.8	6.5	6.9
	機械・設備の更改	7.9	6.5	6.0	10.3	8.8	1.3	2.1	10.2	8.7	3.3	5.6	7.1	5.1	4.7	4.4	7.6	5.7
	事務機器	10.1	4.6	13.3	9.2	7.7	11.5	14.4	9.1	18.5	8.7	15.6	20.2	15.3	12.9	15.6	8.7	10.3
	車両	25.8	13.9	25.3	21.8	20.9	17.9	19.6	13.6	22.8	9.8	24.4	22.6	16.3	24.7	23.3	16.3	26.4
	その他	1.1	0.9	1.2	0.0	1.1	2.6	1.0	1.1	2.2	2.2	0.0	1.2	1.0	0.0	0.0	1.1	1.1
	実施しない	64.0	72.2	59.0	62.1	63.7	66.7	63.9	68.2	53.3	71.7	58.9	56.0	66.3	62.4	63.3	69.6	66.7
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	36.1		45.6		40.2		36.0		36.2		37.9		38.2		22.4	
人材不足※		41.2		50.0		44.1		47.0		55.3		55.8		52.9		55.1		
大手企業との競争の激化		4.1		4.4		4.9		4.0		3.2		6.3		5.9		4.1		
同業者間の競争の激化		13.4		12.2		20.6		14.0		9.6		11.6		10.8		10.2		
親企業による選別の強化		2.1		1.1		2.9		2.0		2.1		1.1		2.0		4.1		
合理化の不足		3.1		1.1		0.0		3.0		1.1		1.1		2.9		5.1		
利幅の縮小		23.7		31.1		26.5		34.0		30.9		25.3		30.4		22.4		
材料価格の上昇		11.3		13.3		12.7		14.0		9.6		8.4		13.7		16.3		
下請の確保難		18.6		21.1		17.6		21.0		19.1		22.1		20.6		19.4		
駐車場・資材置場の確保難		3.1		5.6		5.9		12.0		10.6		9.5		5.9		5.1		
人件費の増加		18.6		15.6		16.7		18.0		17.0		20.0		15.7		16.3		
人件費以外の経費の増加		9.3		11.1		11.8		12.0		10.6		8.4		11.8		9.2		
後継者の不在および育成※																16.3		
取引先の減少		12.4		12.2		15.7		10.0		11.7		11.6		10.8		7.1		
技術力の不足		13.4		10.0		10.8		11.0		11.7		8.4		8.8		14.3		
代金回収の悪化		1.0		2.2		2.0		5.0		4.3		2.1		1.0		1.0		
天候の不順		20.6		5.6		6.9		6.0		10.6		9.5		6.9		7.1		
地場産業の衰退		3.1		2.2		2.0		2.0		1.1		2.1		3.9		2.0		
大手企業・工場の縮小・撤退	2.1		1.1		4.9		4.0		2.1		0.0		1.0		2.0			
その他	2.1		0.0		0.0		3.0		0.0		1.1		1.0		0.0			
問題なし	4.1		2.2		3.9		3.0		1.1		2.1		1.0		3.1			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	22.6		23.3		28.6		32.0		24.4		22.3		24.8		31.3		
	経費を削減する	40.9		44.4		40.8		43.0		40.0		38.3		40.6		41.7		
	情報力を強化する	16.1		21.1		19.4		17.0		17.8		12.8		16.8		18.8		
	新しい工法を導入する	9.7		4.4		4.1		4.0		3.3		7.4		7.9		6.3		
	新しい事業を始める	4.3		7.8		3.1		7.0		4.4		6.4		3.0		7.3		
	技術力を高める	41.9		38.9		39.8		36.0		40.0		37.2		27.7		33.3		
	デジタル技術・情報通信技術を活用する※															6.3		
	人材を確保する	41.9		57.8		60.2		52.0		55.6		56.4		45.5		50.0		
	パート化を図る	3.2		3.3		1.0		1.0		2.2		1.1		1.0		1.0		
	教育訓練を強化する	11.8		12.2		10.2		16.0		18.9		18.1		12.9		15.6		
	労働条件を改善する	8.6		7.8		11.2		10.0		6.7		11.7		15.8		7.3		
	不動産の有効活用を図る	4.3		2.2		4.1		2.0		2.2		3.2		3.0		1.0		
その他	2.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.0		0.0			
特になし	12.4		12.2		15.7		10.0		11.7		11.6		10.8		8.3			
有効回答事業所数		101		101		104		100		108		106		109		106		

* 建設業は、26年1~3月期より調査を実施。

※ 経営上の問題点は、30年4~6月期より一部項目名変更、および項目新設。

<項目名変更>「人手不足」→「人材不足」

<項目新設>「後継者の不在および育成」

※ 重点経営施策は、30年4~6月期より一部項目新設。

「デジタル技術・情報通信技術を活用する」

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		28年		29年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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	9.2	11.0	28.6	17.1	22.4	15.8	29.3	13.2	20.3	21.6	39.0	15.4	22.0	23.4	19.5	18.3		15.6	
	普通	43.4	39.0	29.9	46.1	30.3	40.8	33.3	39.5	50.6	43.2	41.6	56.4	48.8	46.8	45.5	48.8		45.5	
	悪い	47.4	50.0	41.6	36.8	47.4	43.4	37.3	47.4	29.1	35.1	19.5	28.2	29.3	29.9	35.1	32.9		39.0	
	DI	-38.2	-39.0	-13.0	-19.7	-25.0	-27.6	-8.0	-34.2	-8.9	-13.5	19.5	-12.8	-7.3	-6.5	-15.6	-14.6	-9.0		-23.4
売上額	増加	17.1	22.0	29.9	30.3	31.2	21.1	37.3	20.8	21.5	24.3	41.6	19.2	25.6	19.5	29.9	20.7		13.0	
	変らず	34.2	37.8	33.8	44.7	23.4	42.1	30.7	41.6	53.2	50.0	39.0	59.0	37.8	50.6	36.4	45.1		51.9	
	減少	48.7	40.2	36.4	25.0	45.5	36.8	32.0	37.7	25.3	25.7	19.5	21.8	36.6	29.9	33.8	34.1		35.1	
	DI	-31.6	-18.3	-6.5	5.3	-14.3	-15.8	5.3	-16.9	-3.8	-1.4	22.1	-2.6	-11.0	-10.4	-3.9	-13.4	7.0		-22.1
収益	増加	14.5	17.1	28.6	25.0	22.1	18.4	28.0	18.2	16.5	18.9	36.4	15.4	22.0	20.8	26.0	15.9		14.3	
	変らず	35.5	37.8	33.8	43.4	32.5	36.8	32.0	39.0	57.0	47.3	36.4	60.3	40.2	37.7	36.4	47.6		49.4	
	減少	50.0	45.1	37.7	31.6	45.5	44.7	40.0	42.9	26.6	33.8	27.3	24.4	37.8	41.6	37.7	36.6		36.4	
	DI	-35.5	-28.0	-9.1	-6.6	-23.4	-26.3	-12.0	-24.7	-10.1	-14.9	9.1	-9.0	-15.9	-20.8	-11.7	-20.7	4.0		-22.1
価格動向	サービス提供価格	-7.3	-13.4	-6.5	-5.5	0.0	-16.4	-6.3	6.7	-5.6	-3.2	9.8	1.9	6.7	5.9	0.0	-1.7	-7.0		-1.8
	仕入価格	23.2	25.0	39.7	17.9	55.7	54.1	21.0	54.1	24.5	19.7	51.0	30.8	51.7	41.2	62.1	40.0	10.0		51.7
資金繰り	資金繰り	-19.3	-26.9	-25.4	-21.1	-31.1	-24.2	-17.2	-24.6	-18.5	-19.0	-13.5	-18.9	-11.3	-17.3	-15.3	-17.7	-4.0		-16.9
前年同	売上額	-28.6		-3.2		-4.9		-1.6		-9.3		25.0		6.6		3.4				
	収益	-26.8		-12.9		-26.2		-7.8		-11.1		-2.0		-9.7		-17.9				
雇用	残業時間	-10.5	-23.5	-15.9	-3.5	-8.2	-19.4	-21.9	-11.5	9.3	-22.6	4.0	-1.9	-11.5	-22.4	-7.0	-16.4		-5.4	
	人手	-49.1	-52.2	-65.1	-52.6	-60.7	-67.7	-62.5	-59.0	-72.2	-59.4	-72.5	-70.4	-70.5	-68.0	-77.6	-63.9		-80.7	
借入金	借入難易度	-3.6		11.3		0.0		6.6		11.5		21.6		5.1		1.8				
	借入をした(%)	34.5	26.5	35.5	25.5	32.2	26.2	32.8	24.6	28.3	32.8	36.5	20.8	32.8	26.0	31.5	24.1		27.3	
	借入をしな(%)	65.5	73.5	64.5	74.5	67.8	73.8	67.2	75.4	71.7	67.2	63.5	79.2	67.2	74.0	68.5	75.9		72.7	
有効回答事業所数		76		77		77		75		79		77		82		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	28年		29年		29年		29年		29年		30年		30年		対 前期比	30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					
現在の設備	-15.8	-16.4	-25.4	-14.0	-20.3	-25.8	-9.5	-22.0	-35.8	-6.3	-27.5	-32.1	-14.8	-23.5	-28.6	-19.7	-27.8
実施した	53.7	54.0	51.7	47.1	57.4	55.0	43.3	55.4	48.1	47.5	63.8	47.8	53.3	54.5	48.2	51.7	51.8
投資動向(%)																	
事業用地・建物	9.3	7.9	6.7	7.8	6.6	8.3	10.0	8.9	7.7	10.2	14.9	6.5	11.7	9.1	5.4	12.1	7.1
機械・設備の新・増設	13.0	4.8	15.0	13.7	11.5	13.3	6.7	14.3	5.8	5.1	4.3	6.5	10.0	11.4	1.8	6.9	3.6
機械・設備の更改	14.8	11.1	13.3	13.7	9.8	13.3	8.3	10.7	3.8	10.2	10.6	4.3	5.0	9.1	12.5	5.2	7.1
事務機器	7.4	4.8	13.3	13.7	18.0	8.3	15.0	10.7	7.7	5.1	14.9	6.5	13.3	9.1	8.9	6.9	12.5
車両	42.6	41.3	40.0	35.3	37.7	46.7	31.7	42.9	44.2	37.3	46.8	47.8	41.7	40.9	41.1	39.7	39.3
その他	0.0	1.6	0.0	0.0	3.3	1.7	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7		0.0
実施しない	46.3	46.0	48.3	52.9	42.6	45.0	56.7	44.6	51.9	52.5	36.2	52.2	46.7	45.5	51.8	48.3	48.2
経営上の問題点(%)																	
売上の停滞・減少	45.6		42.9		39.3		39.1		37.7		21.2		27.4		33.9		
人材不足※	52.6		63.5		62.3		56.3		67.9		67.3		58.1		69.5		
同業者間の競争の激化	12.3		12.7		24.6		14.1		7.5		9.6		12.9		1.7		
大企業との競争の激化	0.0		1.6		1.6		1.6		0.0		3.8		1.6		3.4		
合理化の不足	1.8		3.2		1.6		4.7		1.9		7.7		8.1		1.7		
利幅の縮小	15.8		12.7		13.1		17.2		22.6		15.4		12.9		11.9		
取扱サービスの陳腐化	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
仕入価格の上昇	7.0		22.2		23.0		10.9		15.1		32.7		25.8		20.3		
サービス提供価格の値下げ要請	3.5		9.5		6.6		3.1		0.0		1.9		3.2		3.4		
人件費の増加	31.6		28.6		21.3		32.8		41.5		36.5		37.1		33.9		
人件費以外の経費の増加	17.5		12.7		8.2		15.6		9.4		9.6		8.1		5.1		
取引先の減少	7.0		6.3		4.9		7.8		1.9		3.8		4.8		5.1		
後継者の不在および育成※															6.8		
技術力の不足	0.0		1.6		1.6		1.6		3.8		0.0		4.8		0.0		
商圏人口の減少	0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		
地価の高騰	1.8		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		
駐車場の確保難	10.5		12.7		13.1		10.9		13.2		9.6		6.5		8.5		
車両の老朽化	29.8		20.6		24.6		23.4		22.6		26.9		22.6		25.4		
店舗・設備の狭小・老朽化	5.3		6.3		4.9		1.6		0.0		5.8		4.8		3.4		
代金回収の悪化	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		
天候の不順	1.8		1.6		1.6		0.0		0.0		0.0		3.2		0.0		
地場産業の衰退	1.8		0.0		1.6		0.0		1.9		0.0		0.0		3.4		
大手企業・工場の縮小・撤退	3.5		0.0		1.6		3.1		0.0		0.0		1.6		0.0		
その他	0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		
問題なし	1.8		0.0		0.0		3.1		1.9		0.0		4.8		1.7		
重点経営施策(%)																	
販路を広げる	48.2		39.7		29.5		33.3		27.8		15.7		27.9		25.0		
経費を節減する	42.9		41.3		36.1		39.7		38.9		33.3		44.3		44.6		
宣伝・広報を強化する	10.7		4.8		8.2		6.3		5.6		3.9		8.2		1.8		
新しい事業を始める	8.9		14.3		13.1		7.9		3.7		13.7		6.6		3.6		
車両を新規導入・修繕する	19.6		25.4		18.0		19.0		31.5		25.5		23.0		30.4		
店舗改装や設備修繕をする	3.6		1.6		1.6		3.2		0.0		2.0		3.3		3.6		
提携先を見つける	8.9		7.9		16.4		15.9		13.0		11.8		6.6		7.1		
技術力を強化する	7.1		7.9		6.6		7.9		11.1		7.8		6.6		7.1		
デジタル技術・情報通信技術を活用する※															0.0		
人材を確保する	55.4		61.9		52.5		65.1		63.0		60.8		65.6		73.2		
パート化を図る	1.8		0.0		3.3		0.0		0.0		0.0		3.3		1.8		
教育訓練を強化する	7.1		9.5		14.8		12.7		5.6		21.6		13.1		16.1		
労働条件を改善する	10.7		20.6		27.9		9.5		13.0		25.5		18.0		16.1		
不動産の有効活用を図る	0.0		0.0		0.0		6.3		0.0		2.0		0.0		0.0		
その他	3.6		3.2		1.6		1.6		3.7		5.9		3.3		1.8		
特になし	3.6		3.2		3.3		4.8		5.6		5.9		8.2		3.6		
有効回答事業所数		76		77		77		75		79		77		82		77	

* 運輸業は、26年1~3月期より調査を実施。

※ 経営上の問題点は、30年4~6月期より一部項目名変更、および項目新設。

<項目名変更>「人手不足」→「人材不足」

<項目新設>「後継者の不在および育成」

※ 重点経営施策は、30年4~6月期より一部項目新設。

「デジタル技術・情報通信技術を活用する」

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