

# ◆ 大田区 ◆

# 中小企業の景況

平成 27 年 4 月～6 月期



## 目 次

平成 27 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……………	14
運輸業……………	17
日銀短観……………	20
東京都と大田区の企業倒産動向……………	20
特別調査「中小企業の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

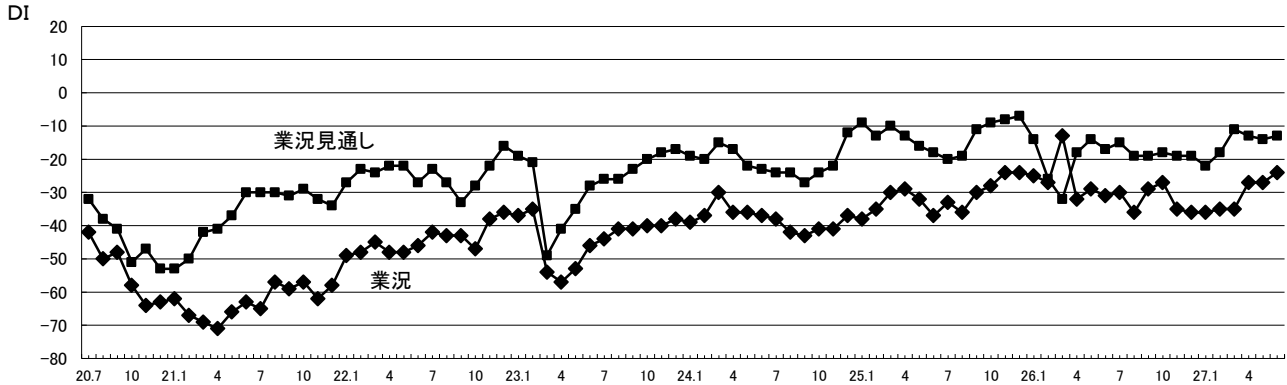
大田区産業経済部産業振興課

調査実施機関 株式会社東京商工リサーチ

# 平成 27 年 4 月～6 月期の都内中小企業の景況

業況：全ての業種で大幅に改善  
見通し：全ての業種で大幅に改善する見込み

## 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△24（前期は△35）と前期比で11ポイント増加し、大幅に改善した。今後3か月間の見通しでは大幅に改善すると見込まれている。

	前期(27.3)	今期(27.6)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△33	△21	12	△11
卸売業	△41	△26	15	△10
小売業	△49	△37	12	△24
サービス業	△24	△16	8	△10
総合	△35	△24	11	△13

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11ポイント増の△24と大幅に改善した。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIでは、△13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、卸売業（△26）は15ポイント増、製造業（△21）と小売業（△37）はともに12ポイント増、サービス業（△16）は8ポイント増で、全ての業種で大幅に改善した。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、小売業（10）は11ポイント増で下降から上昇に転じ厳しくなり、卸売業（16）は5ポイント増、製造業（15）は2ポイント増で、ともにわずかに上昇傾向を強めた。一方、販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）は、卸売業（4）は3ポイント増でわずかに上昇傾向を強め、小売業（△1）は8ポイント増で大幅に下降傾向が改善し、サービス業（△5）は2ポイント増でわずかに下降傾向が改善した。製造業（△4）は1ポイント増で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、卸売業（△10）は16ポイント増、小売業（△24）は13ポイント増、製造業（△11）は10ポイント増、サービス業（△10）は6ポイント増で、全ての業種で大幅に改善すると見込まれている。

### 【注】

○D. I (Diffusion Indexの略)

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








○（季節調整済）D. I

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

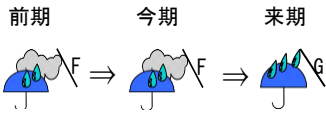
○傾向値

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


# 大田区 今期の特徴点 (平成 27 年 4 月～6 月期)

	景気予報						
							
製造業	20 以上	19~10	9~0	Δ1~Δ10	Δ11~Δ20	Δ21~Δ30	Δ31 以下
小売業	10 以上	9~0	Δ1~Δ10	Δ11~Δ20	Δ21~Δ30	Δ31~Δ40	Δ41 以下
建設業	20 以上	19~10	9~0	Δ1~Δ10	Δ11~Δ20	Δ21~Δ30	Δ31 以下
運輸業	15 以上	14~5	4~Δ5	Δ6~Δ15	Δ16~Δ25	Δ26~Δ35	Δ36 以下
	好 調 ←-----→ 不 調						


※ 建設業と運輸業は、平成 26 年 1～3 月期より調査を実施しています。

**製 造 業** 


売上額はわずかに減少し、収益は大幅に改善した。業況はΔ26 と悪化傾向がわずかに強まった。販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まった。在庫は過剰感がわずかに弱まり、資金繰りは前期並の厳しさが続いた。

**小 売 業** 

売上額と収益はともに大幅に改善した。業況はΔ43 とわずかに持ち直した。販売価格は下降傾向が非常に大きく弱まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まった。在庫は過剰感がわずかに弱まった。資金繰りは厳しさが大幅に和らいだ。

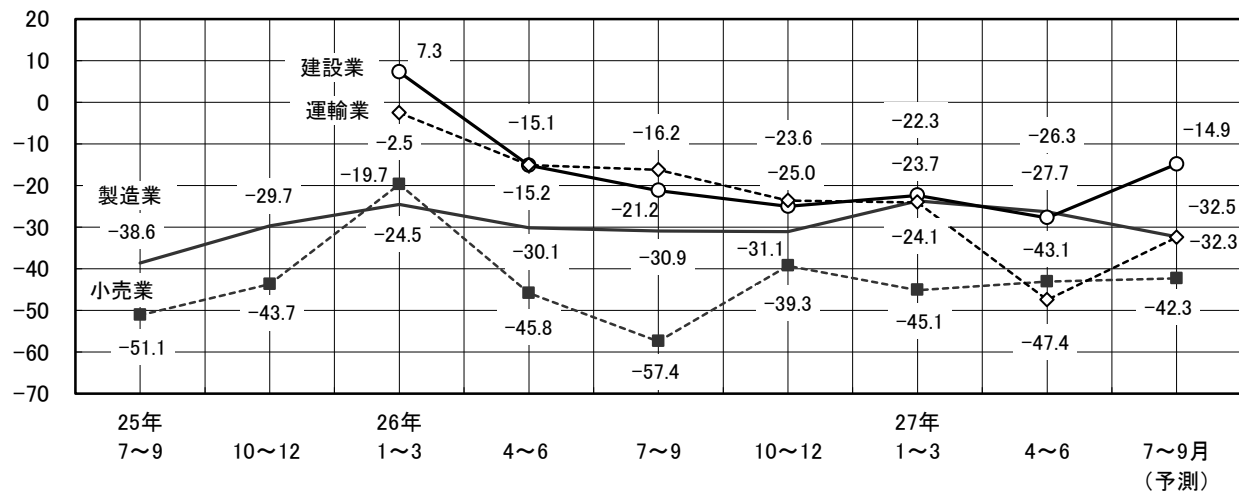
**建 設 業** 

売上額と収益はともにわずかに減少した。業況はΔ28 と悪化傾向が大幅に強まった。請負価格は下降傾向がわずかに強まり、材料価格は上昇傾向が大幅に強まった。材料在庫は品薄から適正水準へ推移した。資金繰りは前期並の厳しさが続いた。

**運 輸 業** 

売上額と収益はともに大幅に減少した。業況はΔ47 と悪化傾向が非常に大きく強まった。サービス提供価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まった。資金繰りは前期並の厳しさが続いた。

## 各業種別業況の動き(実績)と来期の予測



# 製造業

## 売上・収益の動向と業況判断

今期の業況は前期△24 から今期△26 と悪化傾向がわずかに強まった。売上額は前期△17 から今期△19 とわずかに減少し、収益は前期△21 から今期△15 と大幅に改善した。受注残は前期△19 から今期△14 とわずかに改善した。

## 価格・在庫動向

原材料価格は前期 37 から今期 34 と上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は前期△18 から今期△13 と下降傾向がわずかに弱まった。在庫は前期 11 から今期 8 と過剰感がわずかに弱まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△19 から今期△20 と前期並の厳しさが続いた。また、借入難易度は前期 11 から今期 13 と容易さがわずかに増した。今期借入を実施した企業の割合は 28%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」49.1%、2 位「従業員の高齢化」27.0%、3 位「受注先の減少」21.5%、4 位「技術・技能の継承」19.0%、5 位「国内需要の低迷」17.2%となった。

前期と比較すると、1 位は前期と変わらなかったが、2 位から 5 位は今期より新設した項目が入った。

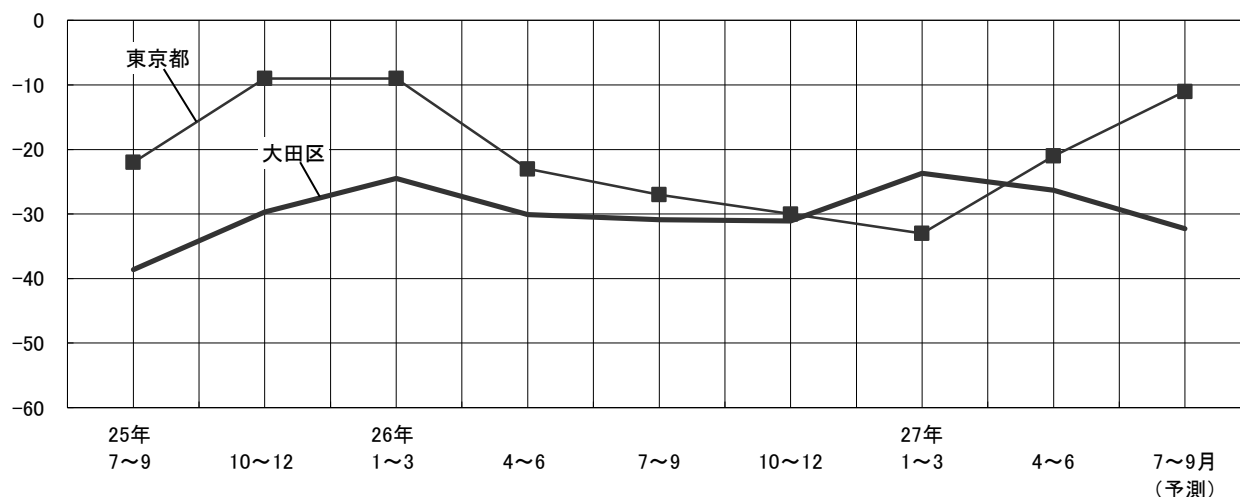
重点経営施策では、1 位「販路を広げる」54.9%、2 位「経費を節減する」51.9%、3 位「新製品・技術を開発する」27.8%、4 位「人材を確保する」21.6%、5 位「情報力を強化する」20.4%であった。

前期と比較すると、1 位から 5 位までの順位は変わらず、前期 5 位（同率）の「教育訓練を強化する」が 6 位へ順位を下げた。

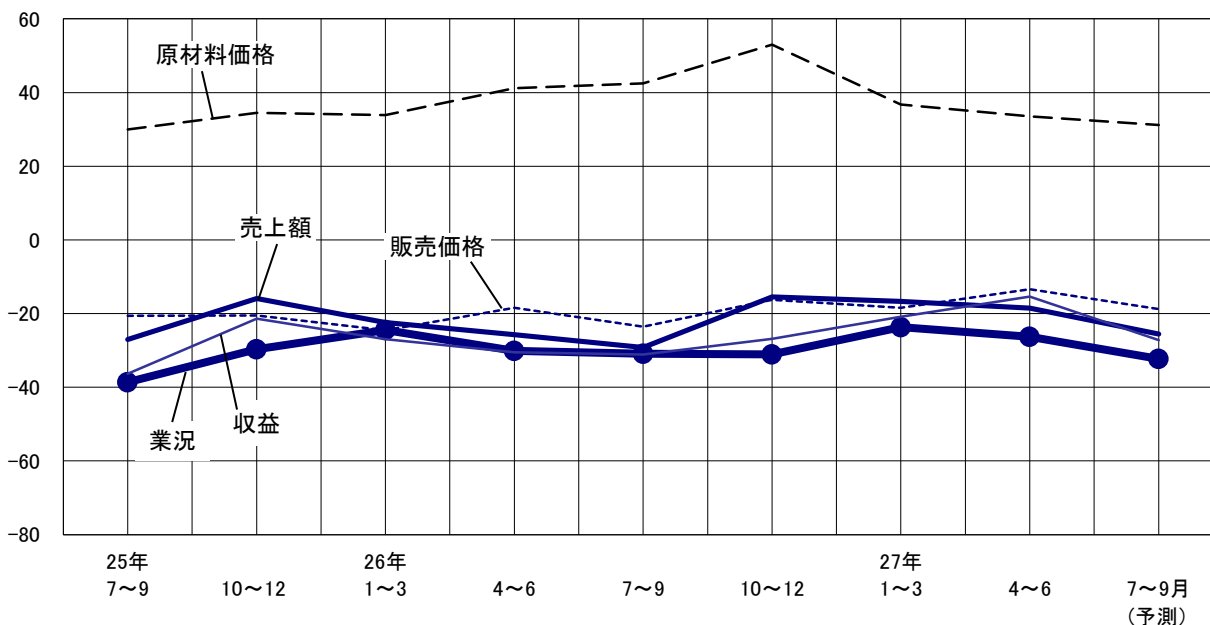
## 来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が大幅に強まり、売上額と収益はともに減少を大幅に強めると見込まれている。原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は下降傾向が大幅に強まると予測されている。

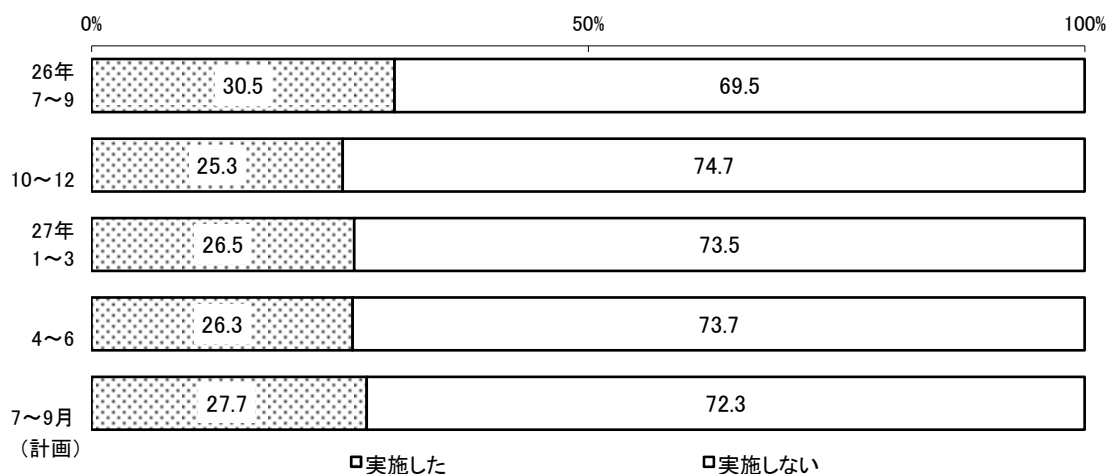
## 大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



## 設備投資動向（％）



## 経営上の問題点（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	59.1 %	売上の停滞・減少	50.9 %	売上の停滞・減少	54.8 %	売上の停滞・減少	49.1 %
第2位	原材料高	25.8 %	原材料高	25.5 %	工場・機械の狭小・老朽化	21.7 %	従業員の高齢化	27.0 %
第3位	利幅の縮小	17.6 %	利幅の縮小	21.7 %	利幅の縮小	19.1 %	受注先の減少	21.5 %
第4位	取引先の減少	17.0 %	同業者間の競争の激化	18.0 %	同業者間の競争の激化	15.9 %	技術・技能の継承	19.0 %
第5位	同業者間の競争の激化	16.4 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.0 %	原材料高	15.9 %	国内需要の低迷	17.2 %
			人手不足	13.7 %	人件費の増加	14.6 %		

## 重点経営施策（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	販路を広げる	54.7 %	経費を節減する	55.4 %	販路を広げる	57.7 %	販路を広げる	54.9 %
	経費を節減する	54.7 %						
第2位	新製品・技術を開発する	27.0 %	販路を広げる	51.0 %	経費を節減する	54.5 %	経費を節減する	51.9 %
第3位	人材を確保する	22.0 %	新製品・技術を開発する	26.1 %	新製品・技術を開発する	26.9 %	新製品・技術を開発する	27.8 %
第4位	情報力を強化する	18.9 %	人材を確保する	23.6 %	人材を確保する	21.8 %	人材を確保する	21.6 %
第5位	教育訓練を強化する	13.2 %	情報力を強化する	20.4 %	情報力を強化する	13.5 %	情報力を強化する	20.4 %
					教育訓練を強化する	13.5 %		

## 業種別動向

### (1) 輸送用機械器具

業況（前期△9→今期2）は大幅に好転した。売上額（△10→4）は大幅に増加に転じたが、収益（△7→△9）はわずかに減少した。価格動向を見ると、原材料価格（29→26）は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格（△16→△13）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（11→△6）は過剰から品薄に転じ、資金繰り（△7→△6）は前期並の厳しさが続いた。

### (2) 電気機械器具

業況（△11→△23）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（△1→△22）は非常に大きく減少し、収益（△10→△18）は大幅に減少した。原材料価格（31→35）は上昇傾向がわずかに強まり、販売価格（△12→△7）は下降傾向がわずかに弱まった。在庫（21→11）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（△15→△28）は厳しさが大幅に増した。

### (3) 一般機械器具、金型

業況（△13→△38）は悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額（△15→△29）は大幅に減少したが、収益（△19→△14）はわずかに改善した。原材料価格（41→31）は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格（△25→△18）は下降傾向が大幅に弱まった。在庫（15→6）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（△29→△33）は厳しさがわずかに増した。

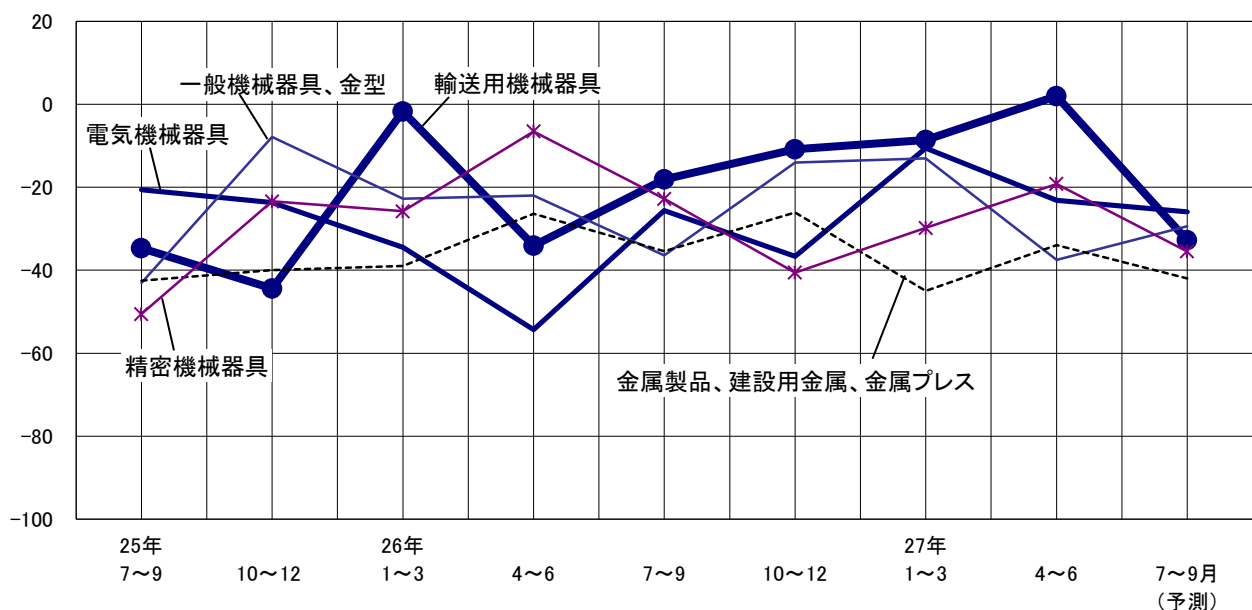
### (4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（△45→△34）は大幅に持ち直した。売上額（△37→△24）と収益（△44→△27）は、ともに大幅に改善した。販売価格（△29→△24）は下降傾向がわずかに弱まり、原材料価格（46→35）は上昇傾向が大幅に弱まった。在庫（△8→17）は品薄から過剰へ転じ、資金繰り（△32→△15）は厳しさが大幅に和らいだ。

### (5) 精密機械器具

業況（△30→△19）は大幅に持ち直した。売上額（△11→△20）は大幅に減少し、収益（△7→△11）はわずかに減少した。販売価格（△5→△21）は下降傾向が大幅に強まり、原材料価格（50→63）は上昇傾向が大幅に強まった。在庫（19→3）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（△9→△6）は厳しさがわずかに和らいだ。

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》

### ＜輸送用機械器具＞

1. 昨年の消費税アップ後から、だいぶ回復の兆しが見えてきた。会社のモチベーションを上げつつ努力しようと思う。
2. トラック車体業界の景気は堅調に推移、今年一杯は継続の見通し。問題は 2、3 年後のオリンピック景気が終わった時にどのような対応をするか。
3. 受注状況は前年度比 10%の落込み。円安ではあるが、受注先は地産地消（海外への生産移転）の動きは加速している。
4. 景気の波がありすぎる。
5. 製品の 70%は海外へ。タイ、インドネシア等の不況により大幅減産が続いており、当面この状況は続くと思われる。

### ＜電気機械器具＞

1. 米国からの仕入れが多い為、円安による仕入コストが増大し利益が減少しております。
2. 4 月～5 月は受注品の納期延期により収益が減少した。6 月以降は延期分を含め増加の予定で、残業等で対応するため人件費も増加すると考えられる。
3. 生産の国内回帰は感じるが、コストが厳しい。
4. 3 名（内事務員 1 名）が定年後の人達ですので、受注した仕事に対応し営業活動はしておりません。今迄 10 年間の実績で得た得意先との取引で済んでいます。
5. 付き合いしている会社は、この 2 年間でものすごく良くなっている。自社はあまり良くなっていない。
6. 今年度は売上高約 15%減の想定。理由は、売上高 2 位の顧客が遠方に移転する為、顧客側の在庫が過剰状態の為。
7. 売上は低調。製品の開発投資は積極的に実行中。アベノミクス、第三の矢「新たな成長戦略」に期待しているのだが！
8. 厳しい時代に生き抜く事の難しさ、一喜一憂しながら毎年決済を迎え、又、頑張ると一年。役人になりたいな。
9. 弊社の取扱い部品加工において、取引先が海外で新製品を含めて加工している為、以前のように利益をあげる事が出来なくなりました。
10. やっと受注しても利益が確保できない。相変わらず苦しい経営状態が続いている。
11. 最近では倒産する前に自主解散する企業が、ここ 3 年間でかなり顕著に見受けられます。自社の得意先でも 2 件、近隣の企業でも 3 件、自主解散した企業がありました。
12. 年度末の案件が終了したあとの 3 ヶ月、注文が少なく苦労しています。

### ＜一般機械器具、金型＞

1. いつ辞めようか考えている。
2. 金型業界は、ここ数年来パットしていないが、何とか経費削減し、生き残る努力をしないとイケないと思っております。
3. 売上は増加しているが、短納期の為人件費が増している。
4. 既製品、受注品ともに受注個数が増加している。
5. 製作物よりもレンタル製品の需要が多く、前期は動きが少なかったが、都の予算がついてこれから動きだして需要が増えると思われる。地方では原発が止まっているため、火力発電所向けの需要があったが、稼働し始めると減少すると思われる。
6. 円安により利益は増加している。今期後半は利益が出ている。
7. 去年よりは、仕事が減少していると思われます。
8. 特にありません。
9. 営業努力により受注も平均的に安定推移中。
10. 同業他社の廃業等による縮小の為、行政やネットを通して新たに当社加工依頼に見えるお客様が絶えない。当社の売上は、昨年比より増加傾向にある。
11. 異業種の取引を拡大し、現在の仕事以外の業種を選択して、人の確保をして安定した。仕事量を確保したい。
12. 大幅な合理化を推進した事と、親企業の国内への生産切り替えが重なった結果、業績好調に転化した。生産、経営の主体を地方工場に移した。
13. 昨年中の消費税のアップがジワジワ効いてきています。原材料がアップしてきたが、加工賃のアップには繋がらない。
14. 顧客がもう少し仕事を出してくれたら良いのですが。

### ＜金属製品、建設用金属、金属プレス＞

1. 大口取引先の売上激減の為、赤字増大。そのため借入返済が進まず、不動産の処分により、借入完済。その結果、資金繰りが多少楽になったが、機械の老朽化により、日本政策金融公庫へ借入申し込み中です。
2. 自動入場機の製作をしています。東日本大震災以降、予算の関係が分かりませんが、4 年間は仕事がありませんでした。機能的に外国製以上のものを作って対応しており、テレビ放映の後押しもあり、だんだん仕事が多くなってきたようです。遊園地などがメインでしたが、今はセキュリティ関係等で皆に知られたようです。中国の大使館等で使用して戴いております。日本製が認められたようです。

3. 取引先との関係は良好。
4. 受注量の減少と先行きの不透明感。
5. 小企業にとって最悪の方向に向かっている。
6. 収益は減少しました。1 ロットの仕事量が減少した。1/5 位。実際の取引会社が減少した（付き合いがあっても品物のやり取りがない）。
7. たまたま、自動車関連の工具の大量受注があった。
8. 5 月の連休明け頃から受注が減ったが、なかなか元に戻らない。得意先の廃業などがあり新規の客を模索中です。

#### <精密機械器具>

1. 現在売上が低迷しており、先々に不安を感じる。新製品開発研究に取り組みたい。
2. 長い間、定期的に受注していた仕事が来なくなった。理由不明。
3. オリンピック施設の建設費用で湯水のように使われる予算があるんですね。誰が出してくれるのでしょうか？経営が立ち行かなくなる中小企業がいる中で、税金を納めてくれる企業もあるのは凄いです。当社は、昨年一瞬だけ消費税増税前の駆け込み需要の恩恵に預かりましたが、今は以前の不況に戻りました。
4. 円安の定着化に伴い価格競争力が増加している。今後とも海外向け販売量が拡大する見通し。
5. アベノミクス効果への期待。
6. 少しだが動きが出てきた気がするがコストは厳しい。変わらず。
7. 景気といえば、初夏なのに「春まだ遠し」という感じでしょうか。受注に結び付かないので苦労しています。
8. ギリシャの問題、中国の成長鈍化等の影響が徐々に出て来ると推測する。日本と海外とのモノの動きが活発になることを願う。
9. 試験装置製造業の弊社ですが、引合い見積もりから正式受注までには顧客の諸々の要求に柔軟に対応出来るだけの情報量と技術力が決め手になります。ここ数年、その傾向は顕著で見積り提示、受注決定から引渡し完了、使用開始そしてその後の定期メンテに到る紆余曲折も供給メーカーとしての楽しみと言えるようになりたいものです。
10. 見積依頼が多数ありますが、数物はほとんど通りません。仕事の減少に伴い、値下げ競争です。自分の知り合いは、会社をたたんでいます。設備投資は無理です。
11. 少しも良くなっていません。皆さんはどうなのですか？

#### <ほか製造業>

1. 受注先の増加(イベント等へ積極的に参加し、直接製品を手にとってもらえる機会を作っ

た)。品質管理について社内で統一出来るよう、マニュアルを作成。社員が意見を交換する場（会議）を作り反映させた。

2. 季節による売上の変動が大きい。
3. 非常に厳しい！
4. 毎年、春夏物の売れは良いが今年は天候不順のせいか売上が悪く、発注をもらった在庫の出荷が進まない。発注までに顧客の都合で時間が掛かり、短い納期での納入をせまられ困惑している。完全に買い取るわけではないのに納期に関する圧力が強く、飛行機での輸送で経費が掛かる。金融機関は借入したくても貸してくれない。



公益財団法人大田区産業振興協会 受発注相談員より

<p>今期における 仕事の受注量の動向</p>	<p>公益財団法人大田区産業振興協会の受発注相談員による巡回相談の中で、受注量が多く多忙であった1～3月期の反動により、4～6月期は減少したとの回答が多く見受けられます。</p>
<p>今期における 売上および利益の 増減</p>	<p>売上が「良好」である企業と、「伸び悩む」「悪化した」企業との二極分化の状態が依然見受けられます。 その要因としては、「良好」と回答した企業については、元請会社とのつながりがしっかりしていることが考えられます。また、企業の従業員数が比較的多く（おおむね従業員30名以上）、営業組織体制が整備されている場合も「良好」の要因の1つと考えられます。</p>
<p>今期における 経営上の課題</p>	<p>「売上の停滞・減少」「利幅の減少」「企業の廃業に伴う、仲間回し的なネットワークの弱体化」について多く寄せられています。</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△45 から今期△43 とわずかに持ち直した。売上額は前期△45 から今期△31、収益は前期△51 から今期△36 と、ともに大幅に改善した。

## 価格・在庫動向

販売価格は前期△25 から今期△4 と下降傾向が非常に大きく弱まった。仕入価格は前期 14 から今期 29 と上昇傾向が大幅に強まった。在庫は前期 6 から今期 3 と過剰感がわずかに弱まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△40 から今期△27 と厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度は前期 0 から今期 0 と前期並であった。今期借入を実施した企業の割合は 18%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」56.2%、2 位「利幅の縮小」26.0%、3 位「人手不足」20.5%、4 位「同業者間の競争の激化」および「人件費の増加」がともに 15.1%、5 位「仕入先からの値上げ要請」13.7%となった。

前期と比較すると、1 位および 2 位は前期と変わらなかった。前期 5 位（同率）の「人手不足」が 3 位へ、前期 6 位（同率）の「人件費の増加」が 4 位（同率）へ、前期 6 位（同率）の「仕入先からの値上げ要請」が 5 位へ、それぞれ順位を上げた。

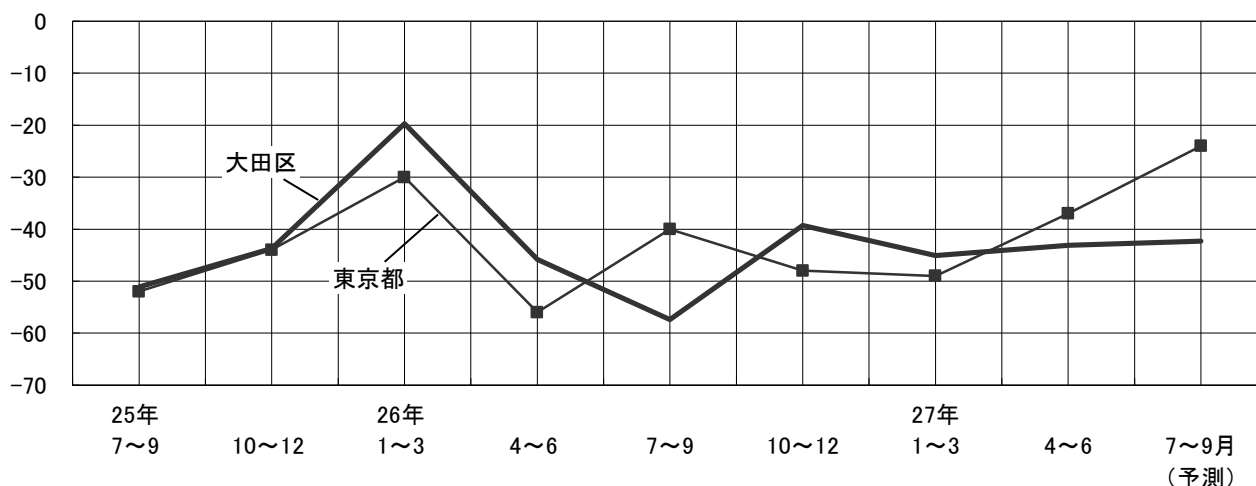
重点経営施策については、1 位「経費を節減する」54.9%、2 位「売れ筋商品を取扱う」26.8%、3 位「品揃えを改善する」22.5%、4 位「人材を確保する」19.7%、5 位「宣伝・広報を強化する」18.3%となった。

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

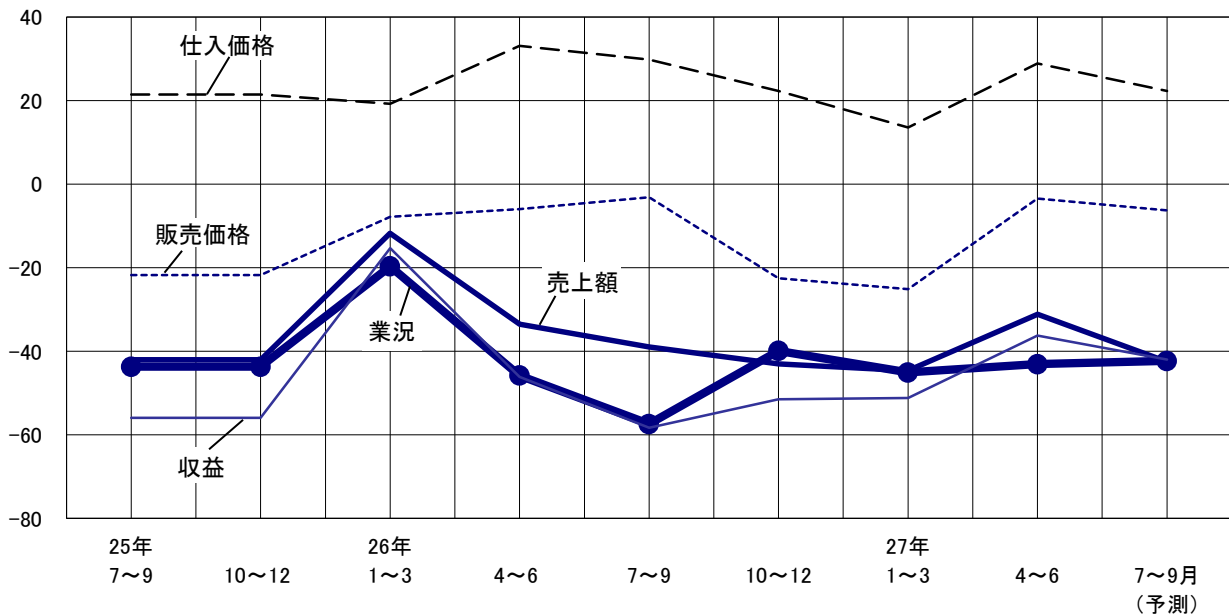
## 来期の見通し

来期は、業況は今期並の厳しさが続き、売上額と収益はともに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わずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まると予測されている。

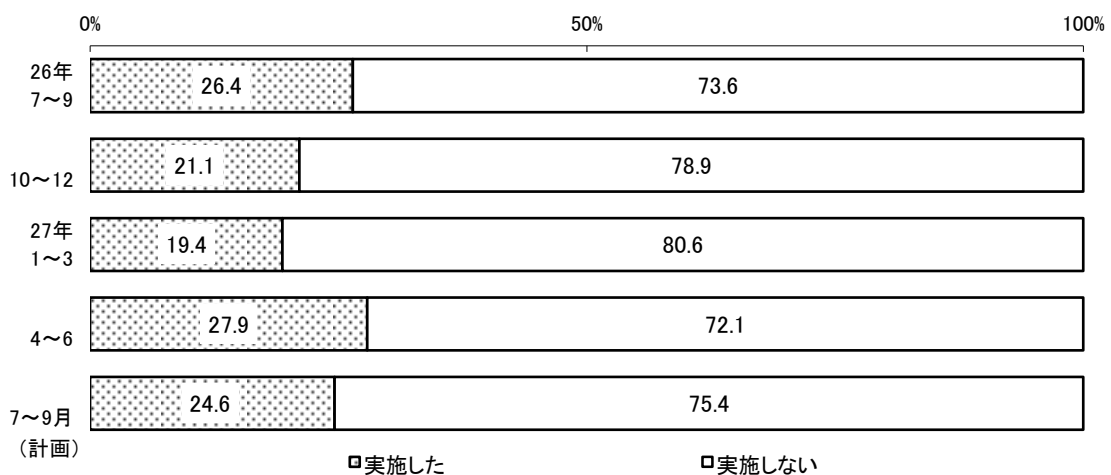
## 大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



## 設備投資動向 (%)



## 経営上の問題点 (%)

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	64.0 %	売上の停滞・減少	66.3 %	売上の停滞・減少	54.4 %	売上の停滞・減少	56.2 %
第2位	同業者間の競争の激化	22.5 %	利幅の縮小	32.5 %	利幅の縮小	29.4 %	利幅の縮小	26.0 %
	取引先の減少	22.5 %						
第3位	利幅の縮小	19.1 %	取引先の減少	20.5 %	同業者間の競争の激化	22.1 %	人手不足	20.5 %
	仕入先からの値上げ要請	19.1 %			商店街の集客力の低下	22.1 %		
第4位	商店街の集客力の低下	15.7 %	同業者間の競争の激化	19.3 %	取引先の減少	14.7 %	同業者間の競争の激化	15.1 %
						人件費の増加	15.1 %	
第5位	人手不足	13.5 %	仕入先からの値上げ要請	15.7 %	人手不足	13.2 %	仕入先からの値上げ要請	13.7 %
					大型店との競争の激化	13.2 %		

## 重点経営施策 (%)

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	経費を節減する	50.0 %	経費を節減する	61.4 %	経費を節減する	42.4 %	経費を節減する	54.9 %
第2位	品揃えを改善する	24.4 %	売れ筋商品を取扱う	27.7 %	人材を確保する	25.8 %	売れ筋商品を取扱う	26.8 %
第3位	売れ筋商品を取扱う	21.1 %	品揃えを改善する	24.1 %	品揃えを改善する	24.2 %	品揃えを改善する	22.5 %
					仕入先を開拓・選別する	24.2 %		
第4位	仕入先を開拓・選別する	18.9 %	人材を確保する	18.1 %	宣伝・広報を強化する	22.7 %	人材を確保する	19.7 %
					売れ筋商品を取扱う	22.7 %		
第5位	宣伝・広報を強化する	15.6 %	宣伝・広報を強化する	15.7 %	特になし	12.1 %	宣伝・広報を強化する	18.3 %
	教育訓練を強化する	15.6 %						

## 業種別動向

### (1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 54$ →今期 $\Delta 39$ ）は大幅に持ち直した。売上額（ $\Delta 43$ → $\Delta 18$ ）と収益（ $\Delta 48$ → $\Delta 25$ ）は、ともに非常に大きく改善した。販売価格（ $\Delta 25$ → $2$ ）は非常に大きく上昇に転じ、仕入価格（ $23$ → $28$ ）は上昇傾向がわずかに強まった。在庫（ $25$ → $8$ ）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（ $\Delta 49$ → $\Delta 19$ ）は厳しさが非常に大きく和らいだ。借入難易度（ $\Delta 8$ → $15$ ）は非常に大きく好転し、借入をした企業（ $21\%$ → $7\%$ ）は減少した。

### (2) 飲食店

業況（ $\Delta 34$ → $\Delta 42$ ）は悪化傾向が大幅に強まった。売上額（ $\Delta 58$ → $\Delta 17$ ）と収益（ $\Delta 59$ → $\Delta 27$ ）は、ともに非常に大きく改善した。販売価格（ $\Delta 30$ → $\Delta 19$ ）は下降傾向が大幅に弱まり、仕入価格（ $44$ → $53$ ）は上昇傾向が大幅に強まった。在庫（ $13$ → $5$ ）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（ $\Delta 50$ → $\Delta 21$ ）は厳しさが非常に大きく和らいだ。借入難易度（ $\Delta 20$ → $13$ ）は非常に大きく好転し、借入をした企業（ $17\%$ → $11\%$ ）は減少した。

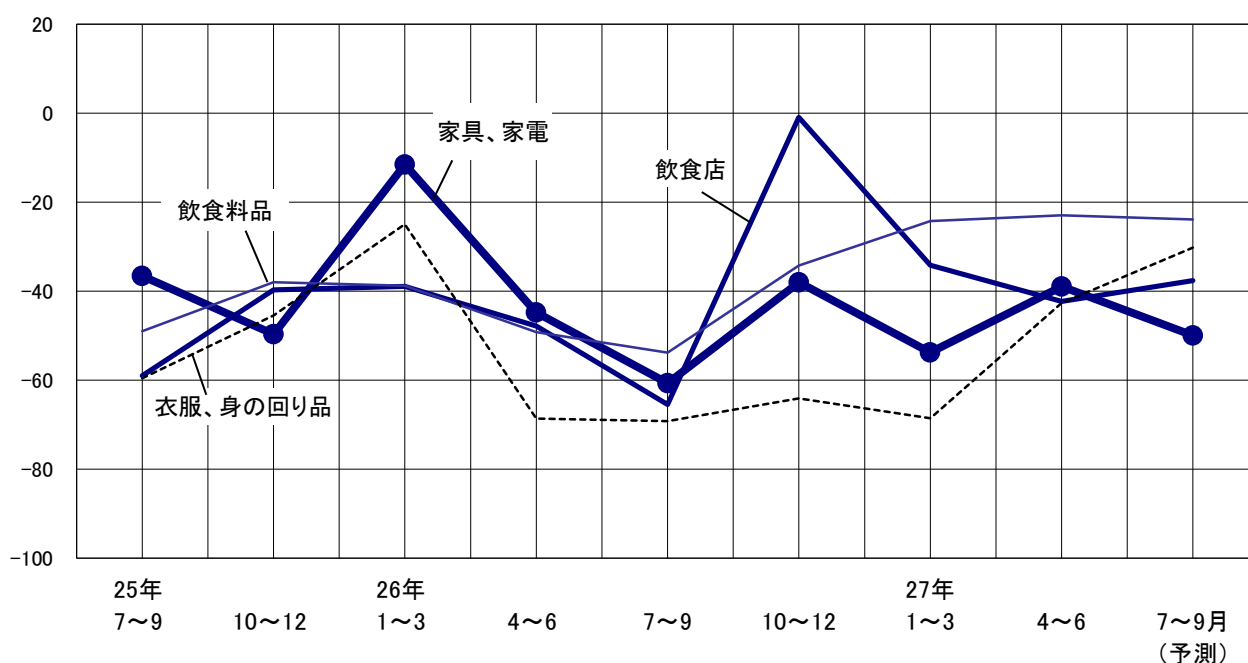
### (3) 飲食料品

業況（ $\Delta 24$ → $\Delta 23$ ）は前期並の厳しさが続いた。売上額（ $\Delta 27$ → $\Delta 5$ ）と収益（ $\Delta 56$ → $\Delta 15$ ）は、ともに非常に大きく改善した。販売価格（ $\Delta 6$ → $20$ ）は非常に大きく上昇に転じ、仕入価格（ $40$ → $45$ ）は上昇傾向がわずかに強まった。在庫（ $18$ → $6$ ）は過剰感が大幅に弱まり、資金繰り（ $\Delta 22$ → $\Delta 11$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（ $0$ → $8$ ）は容易さが大幅に増し、借入をした企業（ $15\%$ → $15\%$ ）は増減なしだった。

### (4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 69$ → $\Delta 43$ ）は非常に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 61$ → $\Delta 45$ ）と収益（ $\Delta 62$ → $\Delta 43$ ）は、ともに大幅に改善した。販売価格（ $\Delta 22$ → $\Delta 25$ ）は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格（ $22$ → $21$ ）は前期並の上昇が続いた。在庫（ $\Delta 7$ → $7$ ）は品薄から過剰へと転じ、資金繰り（ $\Delta 55$ → $\Delta 49$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（ $\Delta 9$ → $\Delta 40$ ）は厳しさが非常に大きく強まり、借入をした企業（ $39\%$ → $30\%$ ）は減少した。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



## コメント《小売業》

### ＜家具、家電＞

1. 改修工事増加の為、売上増。しかし、外注等も増える為、収益は変わらず。又、支払いが多い。
2. 新しい取引先が増えた為、少し売上が上がったと思う。
3. 同業者間の競争等に伴い、客先の依頼も減少傾向にあります。また今年も冷夏の様子の為、販売も思ったほど需要が見込まれず苦戦です。全般的に中小零細には仕事が降りてこないようです。
4. 物販が減り、工事が増。粗利高変わらず。
5. 近いうちに閉店を考えています。
6. 現状では特にございません。

### ＜飲食店＞

1. お客様の口コミによるご紹介等で来客数増。宣伝をしない事により、余計な経費を掛けない。
2. 売上は昨年度に比べ、料理長が変わったことにより徐々に増加している。しかし、賃金等の増加により（パート代）収益は少ない。又、企業の接待がなかなか見込めないで、現実としては厳しい。
3. 個人客主体の飲食店の為、消費税率アップがそのまま売上にマイナス影響。税率アップにより顧客層の財布の紐が更にきつくなり、加えて税込で同売値にしても売上が更に悪化。仕入は税率アップ分、現金支出が増加。更に食料品は輸入品が多く、円安で値上。つまり消費税 5%の時に 500 円（税込）を支払ったお客様が消費税 8%になっても 500 円しか払わずに、かつ人数が減り、かつ仕入がアップなので、現政権の下では中小企業はやっていけない。

### ＜飲食料品＞

1. 得意先料飲店の廃業が相次ぎそれに伴い売上も大幅に減少している。大手による値引きが激しく対応が出来ない。
2. 通常の売上は伸びてきているが、コンビニエンスストアが始め、多くの商品がチャンスロスしている。
3. 売上、収益の伸び悩み。仕入原材料の値上りを価格に転嫁出来ない。
4. 格別にありません。

5. 同業はもちろんスーパー等との競合が厳しい。
6. 天候不順による客足の悪さに商店街の店舗減少がプラスとなり、収益が悪化した。アベノミクスを期待するもなかなか中小まで届く感じが無い。
7. 酒販売店を営んでおりますが、近隣のコンビニエンスストアをはじめ、大型スーパーの設立により、弱小小売店としての商売が益々厳しく、商品構成の対応により頑張っていますが、なかなか思うようには行きません。個人事業店の限界を感じています。特にディスカウントスーパーの価格には参ります。
8. 特定の法人しか売上が伸びていない。個人、小さな法人は売上減少が続いている。

### ＜衣服、身の回り品＞

1. 業界が高齢化していて先細りです。何年か先には転廃業となりそうです。
2. 仕入先が少なくなった/着物離れになってきている/仕入先の回収が厳しくなっている。
3. 依頼される仕事が同じ時期に集中し、忙しい時と暇な時の差が激しい。
4. 夏のシーズン商品はメーカー・卸し先とも作り込みを減らしている。5～6 月は意図的に在庫を増やして夏のバーゲンに向けて準備している。
5. 業界全体に悪い。
6. 顧客の高齢化を考え、二階にあった店舗を転居。

### ＜ほか小売業＞

1. 景気が良くない。
2. 二輪車のサービス関連の仕事です。非常に苦しい状況です。
3. 商品価格のネット販売による値引き価格が大きく影響している。
4. 円安による仕入価格の上昇が収益を悪化させています。新卒雇用者の離職率の高さは経営を圧迫するレベルです。消費税の影響が大きく売り場で税込の有無などを質問されることが増えました。売上は増えていないので増税分、実質売上は下がったこととなります。
5. 現在の売上は現状維持だが、数年前より取り組んでいる大型案件がようやく成約に至る見通しで成約に成功すれば、来年より経営環境が大幅に変わる。

6. インターネットによる不特定多数の引き合いが増加しています。反面、経営者のベクトルが社員と同じ方向を向いていない時期（今期）は不調でした。
7. 外注先工場の閉鎖で取扱商品が2割～3割減少。他の工場では金型が合わない為困っている。
8. 地域だけでなく全国的（ネット通販）に売上が悪い。ゴルフという業界の問題なのか？全国的に消費が悪いのでは？
9. 年齢が高くなったので、会社の閉鎖を考えなくてはならないので、いつのタイミングか熟考段階です。

# 建設業

※ 建設業は、平成 26 年 1～3 月期より調査を実施しています。

## 売上・収益の動向と業況判断

業況は前期△22 から今期△28 と悪化傾向が大幅に強まった。売上額は前期△25 から今期△27、収益は前期△33 から今期△37 と、ともにわずかに減少した。受注残は前期△30 から今期△24 と大幅に改善し、施工高は前期△28 から今期は△26 とわずかに改善した。

## 価格・在庫動向

請負価格は前期△28 から今期△31 と下降傾向がわずかに強まり、材料価格は前期 34 から今期 45 と上昇傾向が大幅に強まった。材料在庫は前期△10 から今期 2 と品薄から適正水準へ推移した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△26 から今期△25 と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は前期 3 から今期 9 と容易さが大幅に強まった。今期借入をした企業の割合は 38%と増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1 位「人手不足」44.3%、2 位「売上の停滞・減少」40.2%、3 位「利幅の縮小」36.1%、4 位「下請の確保難」25.8%、5 位「同業者間の競争の激化」19.6%となった。

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

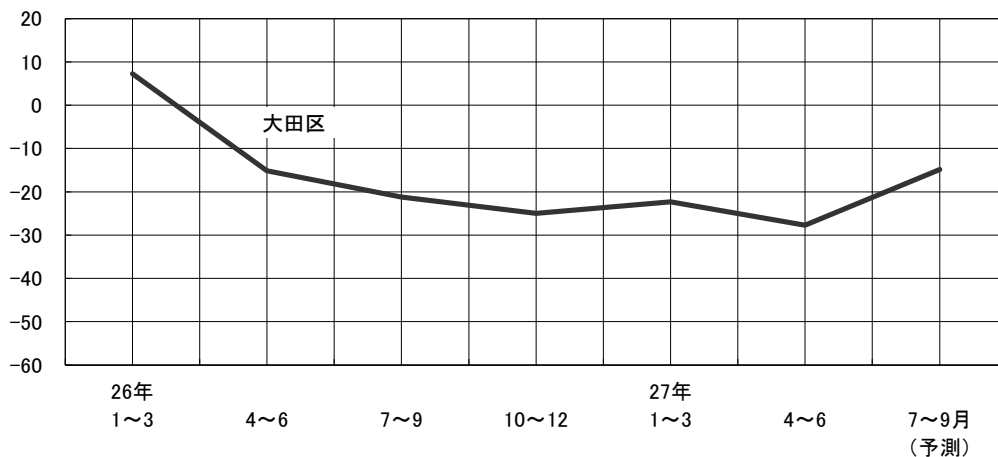
重点経営施策では、1 位「人材を確保する」54.6%、2 位「経費を節減する」および「技術力を高める」がともに 38.1%、3 位「販路を広げる」28.9%、4 位「情報力を強化する」19.6%、5 位「教育訓練を強化する」15.5%であった。

前期と比較すると、1 位および 2 位（同率）の「経費を節減する」は変わらなかった。前期 3 位の「技術力を高める」が 2 位（同率）へ、前期 4 位の「販路を広げる」が 3 位へ、前期 5 位の「情報力を強化する」が 4 位へ、前期 7 位の「教育訓練を強化する」が 5 位へ、それぞれ順位を上げた。

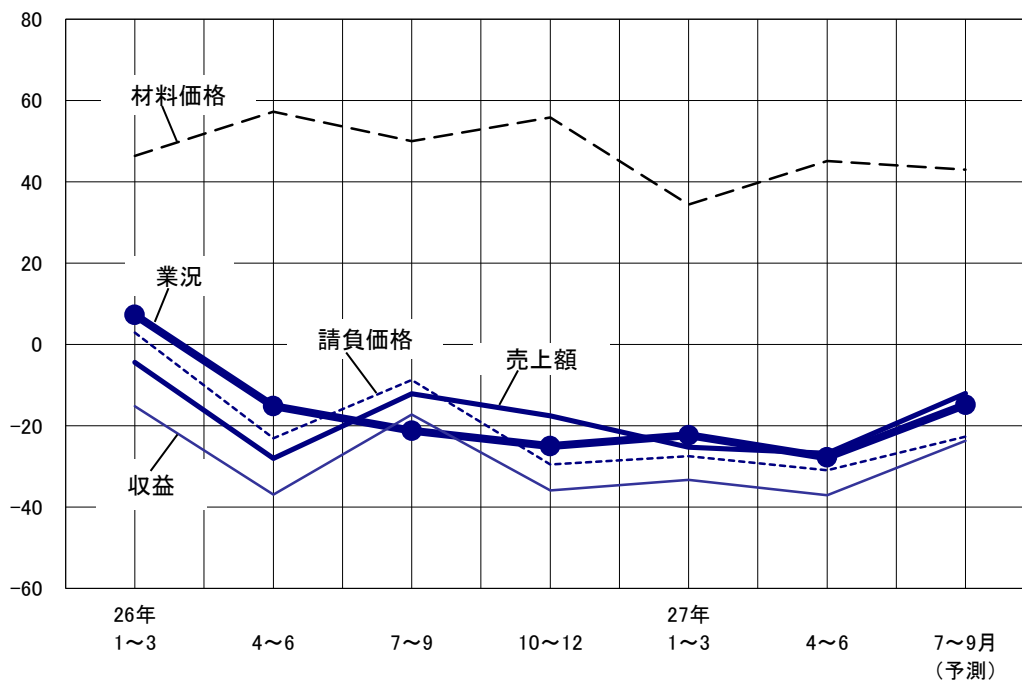
## 来期の見通し

来期は、業況は大幅に持ち直し、売上額と収益は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大幅に弱まり、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。

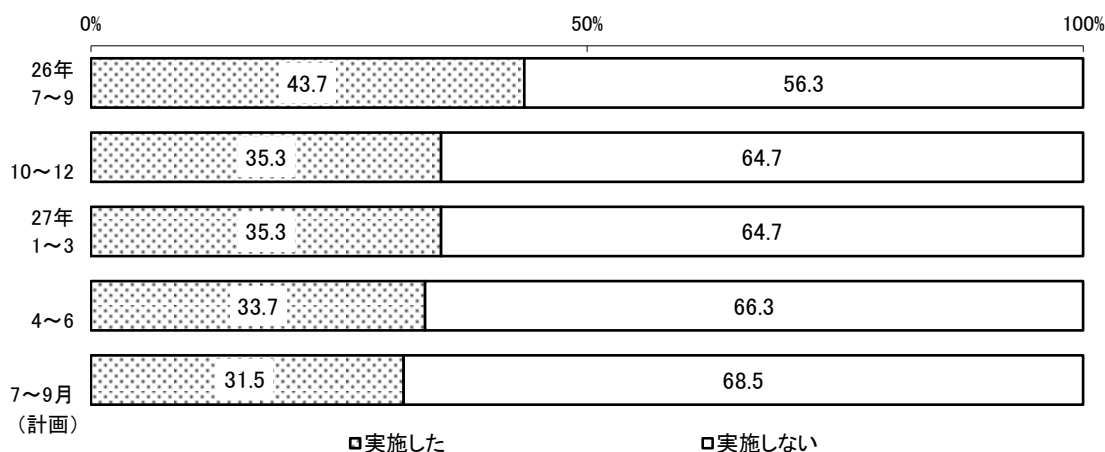
## 大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 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



## 設備投資動向（％）



## 経営上の問題点（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	人手不足	44.1 %	人手不足	44.2 %	人手不足	51.7 %	人手不足	44.3 %
第2位	売上の停滞・減少	35.5 %	売上の停滞・減少	42.9 %	売上の停滞・減少	38.2 %	売上の停滞・減少	40.2 %
第3位	利幅の縮小	33.3 %	利幅の縮小	31.2 %	利幅の縮小	27.0 %	利幅の縮小	36.1 %
第4位	材料価格の上昇	18.3 %	材料価格の上昇	27.3 %	同業者間の競争の激化	20.2 %	下請の確保難	25.8 %
第5位	人件費の増加	17.2 %	同業者間の競争の激化	24.7 %	材料価格の上昇	19.1 %	同業者間の競争の激化	19.6 %
					取引先の減少	19.1 %		

## 重点経営施策（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	人材を確保する	57.6 %	人材を確保する	53.9 %	人材を確保する	51.7 %	人材を確保する	54.6 %
第2位	経費を節減する	42.4 %	経費を節減する	43.4 %	経費を節減する	40.4 %	経費を節減する	38.1 %
							技術力を高める	38.1 %
第3位	販路を広げる	31.5 %	販路を広げる	32.9 %	技術力を高める	34.8 %	販路を広げる	28.9 %
第4位	技術力を高める	30.4 %	技術力を高める	30.3 %	販路を広げる	29.2 %	情報力を強化する	19.6 %
第5位	情報力を強化する	17.4 %	情報力を強化する	23.7 %	情報力を強化する	23.6 %	教育訓練を強化する	15.5 %



## コメント《建設業》

1. 案件は増加しているが、工場が小規模化していると思います。小規模工事への大手の参入も目立ち、建設業に関しては景気が好転したとは思えません。
2. 特に変化なし。
3. 迅速かつ丁寧な仕事を心掛けています。お客様に喜んでいただけることが、次の仕事に繋がっていると思います。
4. 特殊工法の採用並びに工法協会への加入を目指し、特化した企業として存在価値の向上に努める。
5. 仕事量は確保出来ています。人材不足で困っています。募集しても集まりません。
6. 雨が続き、現場を数件抱えているが仕事が捗らず困っています。晴れて仕事が出来ても工期に間に合うか心配です。
7. 景況は変わらず。
8. 仕事量は増加していますが、受注金額が大変厳しい状況です。利幅が昨年と比べ減少すると思います。
9. 仕事が少ない。人件費、材料費が高い。とても仕事がしづらくなりました。
10. ここ 2~3 年順調に推移していますが、これから先は厳しそうな感じがする。
11. 人件費以外の経費（健康保険・年金他）が来年度から強制的になる為、今以上苦しくなることを懸念している。
12. 大手に仕事を取られ、個人でやっているようなところはダメ！資金不足で食べることが、ままならない。どこも貸してくれない。もう終わりか！
13. 建設業への就労若者の慢性的不足に依り深刻な人手不足に困窮しています。
14. 公共工事、民間工事とも請負金額が上昇傾向である。得意先の信用・信頼を強固なものにすべく、安全・品質・コンプライアンスの向上に全力で取り組み勝ち組になりたい。
15. 得意先の経営状態が思わしくなく、予算がない中で仕事を請けざるを得ない為、利益確保の実施が課題。
16. 良い人材の確保と利益率の悪化は大きな課題。
17. 月の売上に波があり、多い時はバンクするほどで、無い時は無い。去年あった増税前の需要が今年はないが、取引先も弊社も特別困っていない。無駄使いしなければ困っていないレベル。
18. 設備投資が少なくなり（停滞）売上の減少になっているのではと思われます。
19. 売上の減少、材料、外注の仕入高による利益の減少。現場の変更。現場員の確認の問題。再製作に対して追加請求が出来ない承認ミス（現場員）。契約図面の変更による追加請求もなかなか出来ない。
20. 社会保険加入の会社負担が厳しいです。仕事はあっても、職人不足や下請業者の不足で売上を上げることが難しいです。
21. 受注残が増加傾向。やや人手不足により、工事高増加に限界が。先行きは不透明。
22. 同業者間の競争。
23. 売上高の 80%以上を特定の一社が占めており、該当会社が満足する技術力の確保（下請会社の技術力も含む）が課題である。
24. 人手不足・技術力の低下により受注出来ない。
25. 取引先（一部上場）の過剰な増収、増益目標に振り回される日々、仕事は多いが収益が上がらない。下請けへの適性価格の支払いを希望したい。
26. 待ちの営業ではなく攻めの営業なので、仕事量は確保出来るが時間がなく見積ミスで赤字。人手不足で工程を守れない事が発生する。最大の注意点となります。
27. 冬期は売上増であるが、夏期は仕事が減少するのが当社の課題である。
28. 高齢による従業員の退職の穴埋めが出来ていない。
29. 仕事量は確保出来るが、店舗等の単価の下降。
30. 今までの施工実績が取引先・元請・施工主に評価され、より多くの受注を取れた。営業員の利益への意識が高まり、利益率が改善した。
31. 東北地方での震災関連の工事や材料などの受注が増え、恩恵を受けている。
32. 従業員の福利厚生を少しでも良い方向にしてあげたいのですが、それまでの収益がない。
33. とりあえず問題なし。
34. 売上減少は入札により、請負額が激減しているため（官公庁）。最低価格がない為、かなり安い。

# 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

今期の業況は前期△24 から今期業況は△47 と悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額は前期△18 から今期△26、収益は前期△29 から今期△35 と、ともに大幅に減少した。

## 価格動向

サービス提供価格は前期△5 から今期△11 と下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は前期 25 から今期 36 と上昇傾向が大幅に強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△22 から今期△23 と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は前期 0 から今期△3 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 40%と減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1 位「売上の停滞・減少」および「人手不足」がともに 51.4%、2 位「仕入価格の上昇」24.3%、3 位「人件費の増加」22.9%、4 位「同業者間の競争の激化」および「車両の老朽化」がともに 20.0%、5 位「人件費以外の経費の増加」17.1%となった。

前期と比較すると、1 位（同率）の「人手不足」、3 位および 4 位（同率）の「車両の老朽化」は前期と変わらなかった。前期 2 位の「売上の停滞・減少」が 1 位（同率）へ、前期 5 位（同率）の「仕入価格の上昇」が 2 位へ、前期 5 位（同率）の「同業者間の競争の激化」が 4 位（同率）へ、前期 6 位の「人件費以外の経費の増加」が 5 位へ、それぞれ順位を上げた。

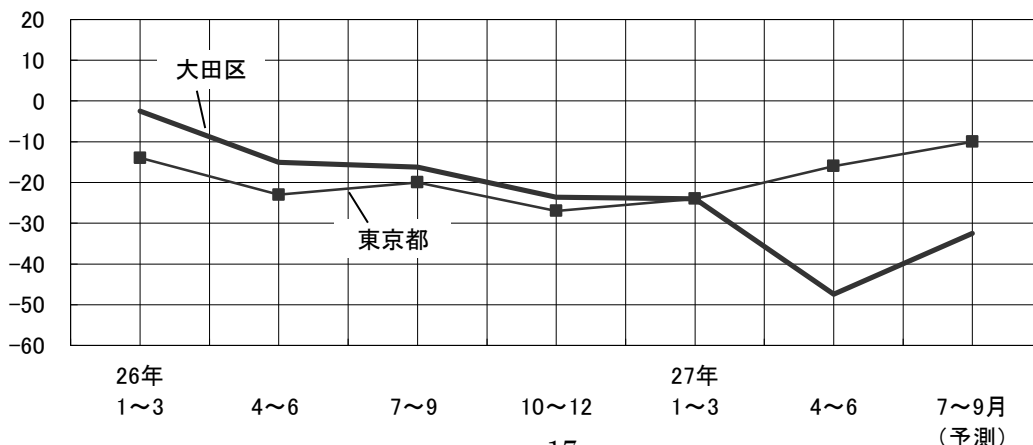
重点経営施策では、1 位「経費を節減する」52.1%、2 位「人材を確保する」50.7%、3 位「販路を広げる」47.9%、4 位「教育訓練を強化する」22.5%、5 位「車両を新規導入・修繕する」21.1%であった。

前期と比較すると、1 位および 4 位は変わらなかった。前期 1 位（同率）の「人材を確保する」が 2 位へ、前期 2 位の「販路を広げる」が 3 位へ、前期 3 位の「車両を新規導入・修繕する」が 5 位へ、それぞれ順位を下げた。

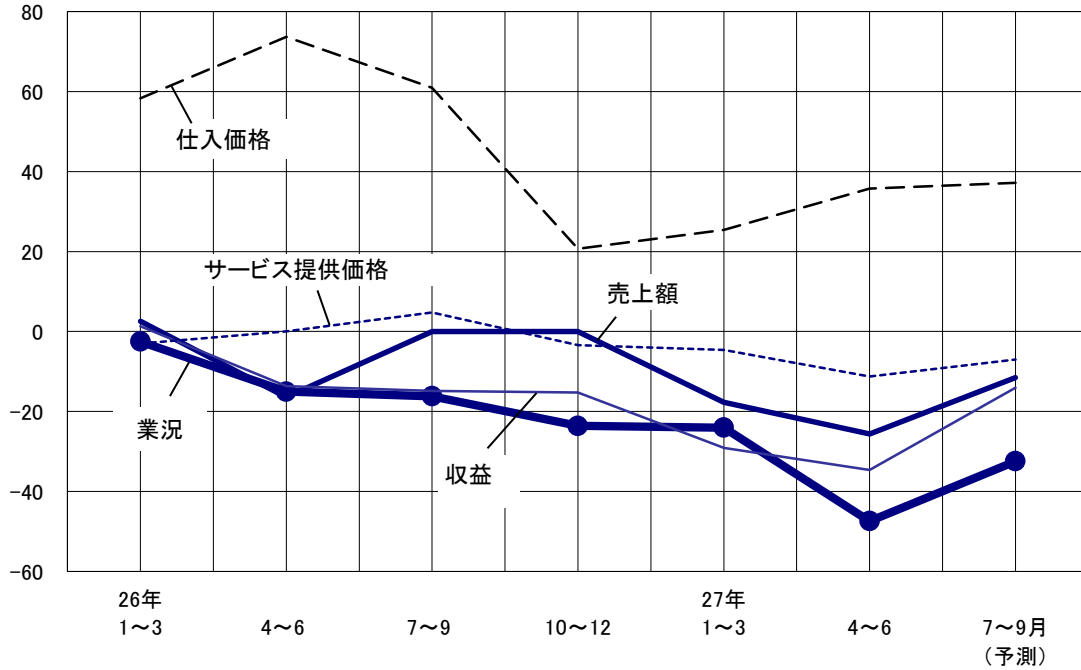
## 来期の見通し

来期は、業況は大幅に持ち直し、売上額は大幅に改善し、収益は非常に大きく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弱まり、仕入価格は今期並の上昇が続くと見込まれる。

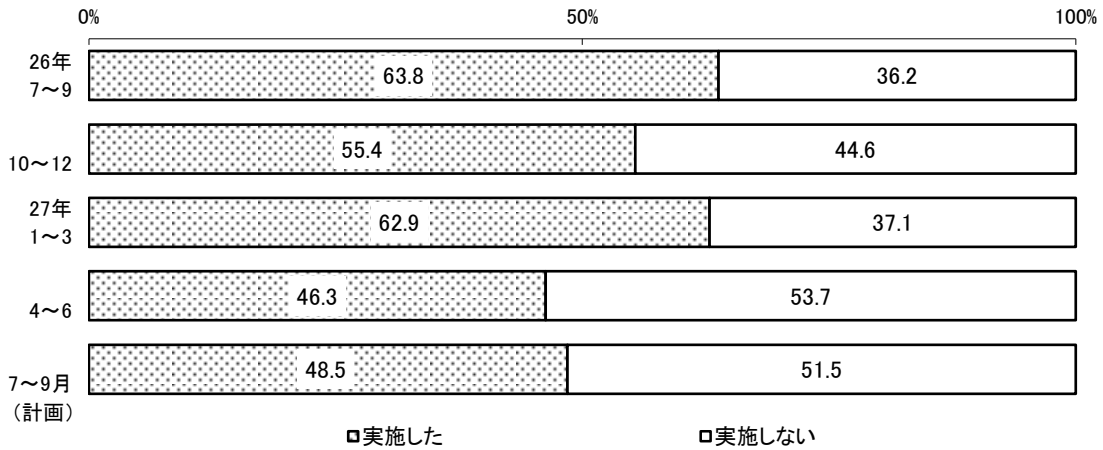
## 大田区の運輸業および全都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



## 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（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	人手不足	50.0 %	人手不足	48.3 %	人手不足	55.2 %	売上の停滞・減少	51.4 %
第2位	仕入価格の上昇	48.4 %	売上の停滞・減少	36.2 %	売上の停滞・減少	35.8 %	仕入価格の上昇	24.3 %
第3位	売上の停滞・減少	35.5 %	車両の老朽化	31.0 %	人件費の増加	28.4 %	人件費の増加	22.9 %
第4位	人件費の増加	30.6 %	人件費の増加	24.1 %	利幅の縮小	19.4 %	同業者間の競争の激化	20.0 %
第5位	車両の老朽化	27.4 %	同業者間の競争の激化	20.7 %	同業者間の競争の激化	16.4 %	車両の老朽化	20.0 %
			利幅の縮小	20.7 %	仕入価格の上昇	16.4 %	人件費以外の経費の増加	17.1 %
			仕入価格の上昇	20.7 %				

## 重点経営施策（％）

	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	経費を節減する	57.8 %	人材を確保する	51.7 %	経費を節減する	43.3 %	経費を節減する	52.1 %
第2位	人材を確保する	54.7 %	販路を広げる	48.3 %	人材を確保する	43.3 %	人材を確保する	50.7 %
第3位	販路を広げる	42.2 %	経費を節減する	43.1 %	販路を広げる	38.8 %	販路を広げる	47.9 %
第4位	車両を新規導入・修繕する	35.9 %	車両を新規導入・修繕する	27.6 %	車両を新規導入・修繕する	29.9 %	教育訓練を強化する	22.5 %
第5位	教育訓練を強化する	18.8 %	教育訓練を強化する	19.0 %	教育訓練を強化する	17.9 %	教育訓練を強化する	22.5 %
					新しい事業を始める	14.9 %	車両を新規導入・修繕する	21.1 %

## コメント《運輸業》

1. 実際の景気は悪い。人口の減少や景気の悪さから、市場での荷動きが悪い。ドライバー不足を感じる。
2. 日本の景気次第。
3. 前回、仕事が減り、人手不足が解消したかに見えていると書いたような気がするが、その後、中国の旧正月も過ぎ、季節は夏になっているのに、当社はまだ冬のまです。仕事がない。なぜ、いつまで経っても、海上コンテナは動かない。政府が悪いと言っても始まらない。私たちは私たちが生活を守らなければいけない。原因がわからないと、これからの動き方も、正直わからない。これから、どちらの方向に向き、どのような働き方をすればいいのか教えていただきたい。私たちに今出来る事は、今の仕事を大切にすしかない。その為には、従業員の教育を強化し、社全体をレベルアップ。荷主さんが当社しかないと思ってもらえるような会社になりたい。
4. 現社員の待遇維持または給料面のアップ等を人手不足の状況に鑑みて確実に改善してあげれば、経営内容も良い方向へ動くと思う。売上及び収益は新規取引先の開拓を貪欲に進める事で着実に増やしていける。
5. 運賃単価上昇に向けた価格交渉で奏効し、売上収益で増加傾向にある。合理化すべき点はまだ残っているので、それに向けた取組みを継続していきたい。
6. 毎月商品によって0の注文があるので厳しい。
7. 消費増税・円安の影響により取扱の減少が大きく、回復の兆しが見えない。
8. 新規客増加、収益等のアップ。
9. 人件費やガソリンなどのコストは上がっているのにサービス価格の上昇は見込めないのが苦しい。
10. 人材不足、物流の低迷により業績の悪化が著しい。
11. 円安によるマーケット供給減により需要低迷であるので、売上が伸びず収益が上がらない。
12. 為替の急激な変動（円安）輸入減少。運輸（トレーラー、トラック）系ドライバー不足による、車両絶対数の減少及び単価高騰。東京港湾施設の不備による待機時間の増加、労働監督署の規制強化による人員確保と単価維持の難しさ。
13. 円安の長期化で客先（海外生産）からの値下げ要請が増加している。
14. 円安で外貨建資産の収益が増えた。
15. 平成27年3月期は前期より若干であるが、マイナスであったが、今期は増収を見込んでいる。その理由としては新規取引先の開発も進んでいる。車両も増車も予定している。
16. 人手不足＝売上の減少。仕事はあるが人員問題にて、おいそれとは受注できず。
17. 新聞の輸送という特殊な事業なので、景気にあまり左右されない。
18. 取引先の業界（家庭紙）は売上が低迷しています。その為、弊社の収益もいっそうの経費削減を計画的に行う必要があります。
19. 当社の主たる業務は日経新聞の郵送であり、情報のスピード化に伴い、ネット等での配信割合が増加傾向にあるため、紙ベースの新聞は減少している。今後、夕刊配達の全面廃止も視野に入れ、一般輸送部門（精密機械の輸送・取付け・メンテナンス）の強化が必要であると思われる。
20. 昨年後半より売上減少が続いており、歯止めが掛からない。残業代等の人件費が増加しており雑費削減が思うように進まず収益を圧迫している。外注費をおさえて利益率を上げたいが人手不足の為それもできず苦慮している。
21. 運送業として、今期は荷動きが悪化して、前期を大幅に下回り、低単価運賃の荷物もなく、車両が動いておりませんでした。次期の見通しも半年を終了した中でわかりませんが、営業努力でこの状態を脱していく事を心掛ける。
22. 客からの値引き要請が多い。とにかく「安く、安く」です。
23. 取扱品の需要が減少により運賃が低下。景気回復の見通しは実感なし。
24. 当社は一事業所が忙しいのでなんとか売上也良かったのですが、今まで動いていた品物が15%位しか動いていません。世間では大企業はすごく忙しく利益を上げているとの事ですが、我々零細企業には、よその話のように思われます。アベノミクスは零細・中小企業を倒産に追い込む政策なのですかね。
25. 社員の高齢化による人員減少の不安と焦りがあり、募集しても人材集まらず。たとえ入ったとしてもすぐに辞めるか、入社希望者の年齢が高いか。去年から今年に掛けて、長く勤めた数人の社員が年齢を理由に退社していった。
26. マスコミが取り上げる大会社以外はまだまだ景気は悪い。特に中小・零細企業は苦しいと思われる。

# 日銀矢野観

[調査対象企業数]

(2015年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,491社	6,575社	11,066社	99.5%
うち大企業	1,096社	1,047社	2,143社	99.7%
中堅企業	1,187社	1,891社	3,078社	99.4%
中小企業	2,208社	3,637社	5,845社	99.5%
金融機関	—	—	197社	98.5%

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

	2014年度		2015年度		
	上期	下期	上期	下期	下期
2015年3月調査	107.06	102.87	111.00	111.81	111.54
2015年6月調査	108.96	103.17	114.29	115.62	115.59

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2014年度		2015年度	
		修正率	(計画)	修正率	(計画)
大企業	製造業	1.3	0.1	0.9	0.4
	国内	-0.6	-0.8	0.1	-0.9
	輸出	5.9	2.4	2.8	3.6
	非製造業	0.5	-3.1	0.3	-3.6
	全産業	0.8	-1.8	0.6	-2.0
中堅企業	製造業	1.9	0.2	1.4	0.1
	非製造業	0.2	0.2	1.2	0.2
	全産業	0.6	0.2	1.2	0.2
中小企業	製造業	1.2	-0.4	0.5	-0.8
	非製造業	0.0	0.9	-0.9	0.4
	全産業	0.2	0.6	-0.6	0.1
全規模合計	製造業	1.4	0.0	0.9	0.1
	非製造業	0.3	-1.1	0.1	-1.5
	全産業	0.6	-0.8	0.4	-1.0

(注) 修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2015年3月調査		2015年6月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	12	10	15	3	16	1
非製造業	19	17	23	4	21	-2
全産業	16	14	19	3	18	-1
<b>中堅企業</b>						
製造業	4	3	2	-2	4	2
非製造業	14	10	16	2	14	-2
全産業	10	7	10	0	9	-1
<b>中小企業</b>						
製造業	1	0	0	-1	0	0
非製造業	3	-1	4	1	1	-3
全産業	2	0	2	0	1	-1
<b>全規模合計</b>						
製造業	5	3	4	-1	5	1
非製造業	9	6	10	1	8	-2
全産業	7	5	7	0	7	0

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2015年3月調査		2015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	-22	-22	-23	-1	-22	1
	うち素材業種	-30	-31	-31	-1	-28	3
	加工業種	-16	-16	-17	-1	-18	-1
	非製造業	-17	-19	-19	-2	-20	-1
海外での製商品需給判断 〔需要超過〕- 〔供給超過〕	製造業	-11	-11	-12	-1	-11	1
	うち素材業種	-19	-18	-18	1	-17	1
	加工業種	-6	-5	-7	-1	-7	0
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	14		15	1		
	うち素材業種	16		20	4		
	加工業種	13		12	-1		
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	17		18	1		
	うち素材業種	22		26	4		
	加工業種	12		13	1		
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	-6	-5	-4	2	-4	0
	うち素材業種	-1	2	1	2	1	0
	加工業種	-8	-9	-7	1	-8	-1
	非製造業	-1	1	0	1	2	2
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	33	38	35	2	39	4
	うち素材業種	33	40	36	3	39	3
	加工業種	34	39	34	0	38	4
	非製造業	24	34	25	1	32	7

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (平成27年6月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成26年6月	平成27年5月	平成27年6月	前月比	前年同月比
	件数	181	126		
金額	663	201	450	249	-213

### 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	
	2	0.3	2	23	22	42	11	25	124	340
1	1	1	0.4	0	0	1	10	3	6	

### 3. 業種別・規模別倒産動向

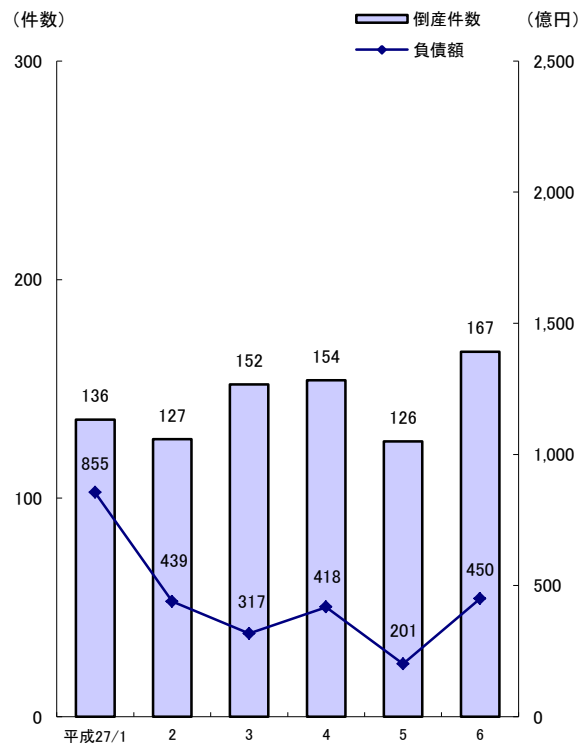
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	22	18	26	121	26	46
卸売業	23	28	32	26	74	220
小売業	14	11	12	17	5	80
サービス業	35	21	38	353	41	58
建設業	32	15	12	25	18	14
不動産業	5	5	4	28	5	1
情報通信業・運輸業	30	18	24	68	26	22
宿泊業・飲食サービス業	11	7	14	11	1	4
その他	9	3	5	11	1	1
合計	181	126	167	663	201	450

### 4. 大田区内の平成27年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	4件	664百万円
卸売業	3件	844百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	15百万円
建設業	1件	10百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	9件	1,533百万円

(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 今年度の新卒社員採用（予定を含む）は、「採用しなかった」企業が8割強。今年度の中途社員採用（予定を含む）は、「採用しなかった」企業が約7割。
- ② 今後1～2年の正規社員の雇用は、「変えない」が6割強で最多。非正規社員は、「変えない」が5割弱で最多。
- ③ 昨年度の正規社員の賃金改定は、「引き上げた」が約5割で最多。非正規社員は、「据え置いた」が4割強で最多。
- ④ 今年度の正規社員の賃金改定（予定を含む）は、「据え置いた」が約5割で最多。非正規社員は、「据え置いた」が5割弱で最多。
- ⑤ 正規社員の賃金引き上げの内容は、「定期昇給」が8割弱で最多。実施理由は、「業績を従業員へ還元」が6割弱で最多。
- ⑥ 正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由は、「景気見通しが不透明」が5割強で最多。

注1：円グラフの数値は、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：円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。

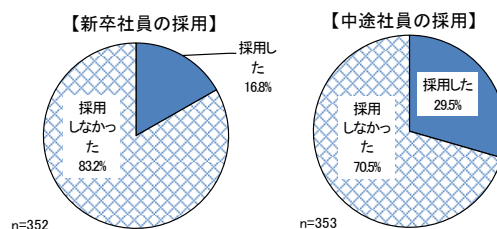
### 問1. 今年度の新卒及び中途社員採用

今年度（平成27年4月～28年3月。以下同じ。）の新卒社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が16.8%に対し、「採用しなかった」企業が83.2%と8割強を占めた。なお、「採用した」企業は昨年度同調査に比べ、3.9ポイント増加した。

業種別にみると、「採用した」企業は製造業（18.4%）で最も多く、運輸業（14.5%）で最も少なかったが、全ての業種で1割を上回った。

今年度の中途社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が29.5%に対し、「採用しなかった」企業が70.5%と約7割を占めた。「採用した」企業は昨年度同調査に比べ、4.0ポイント減少した。

業種別にみると、「採用した」企業は運輸業（47.5%）で唯一5割弱を占め、それ以外の3業種では2割台であった。

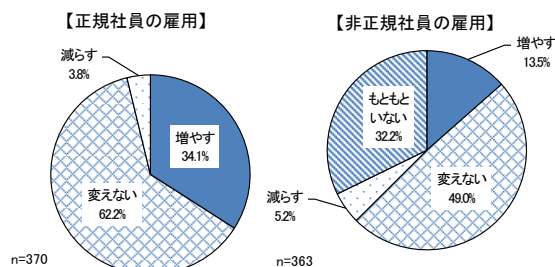


### 問2. 今後1～2年の正規社員・非正規社員の雇用

今後1～2年の自社の正規社員の雇用については、「変えない」が62.2%で最も多く、次いで「増やす」が34.1%、「減らす」が3.8%となった。

業種別にみると、全ての業種で「変えない」が最多だが、最も多い小売業で78.1%に対し、最も少ない運輸業で48.4%と業種で違いが見られた。「増やす」は建設業と運輸業で4割台、製造業で3割台、小売業で1割台であった。

今後1～2年の自社の非正規社員の雇用については、「変えない」が49.0%で最も多く、次いで「もともといない」が32.2%、「増やす」が13.5%、「減らす」が5.2%となった。業種別では、建設業で「もともといない」が最多、それ以外の3業種で「変えない」が最も多かった。



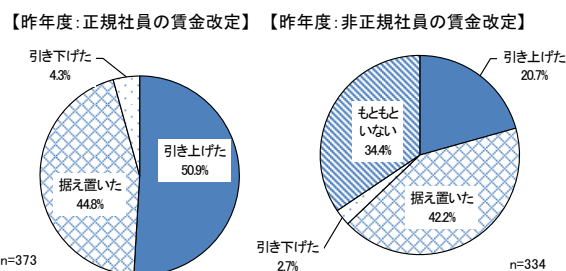
### 問3. 昨年度の正規社員・非正規社員の賃金改定

昨年度（平成26年度4月～27年3月。以下同じ。）の正規社員の賃金改定については、「引き上げた」が50.9%で最も多く、次いで「据え置いた」が44.8%、「引き下げた」が4.3%となった。

業種別にみると、製造業および建設業で「引き上げた」が最も多く、いずれも5割を上回った。小売業および運輸業は「据え置いた」が最も多く、いずれも5割を上回った。

昨年度の自社の非正規社員の賃金改定については、「据え置いた」が42.2%で最も多く、次いで「もともといない」が34.4%、「引き上げた」が20.7%、「引き下げた」が2.7%となった。

業種別でも全ての業種で「据え置いた」が最も多く、製造業で約4割、それ以外の3業種で4割強を占めた。





#### 問4. 今年度の正規社員・非正規社員の賃金改定

今年度の正規社員の賃金改定（予定を含む）については、「据え置いた」が50.8%で最も多く、次いで「引き上げた」が45.9%、「引き下げた」が3.2%となった。「引き上げた」は昨年度（問3）に比べ、5.0ポイント減少した。

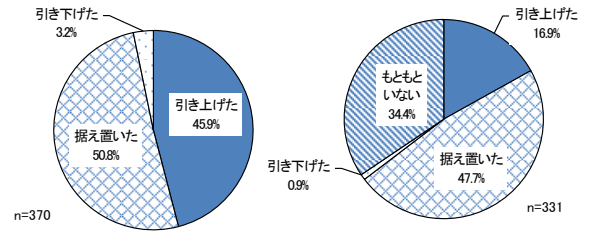
業種別にみると、製造業のみ「引き上げた」が51.7%で最も多く、「据え置いた」（45.0%）を上回った。それ以外の3業種は「据え置いた」が最多で、最も多い小売業で60.7%、最も少ない建設業で49.5%であった。

今年度の非正規社員の賃金改定（予定を含む）については、「据え置いた」が47.7%で最も多く、次いで「もともとしない」が34.4%、「引き上げた」が16.9%、「引き下げた」が0.9%となった。「引き上げた」は昨年度（問3）に比べ、3.8ポイント減少した。

業種別でも全ての業種で「据え置いた」が最も多く、小売業および運輸業で5割台、製造業および建設業で4割台であった。

【今年度：正規社員の賃金改定】

【今年度：非正規社員の賃金改定】



#### 問5-1. 正規社員の賃金引き上げの実施内容・実施理由（複数回答）

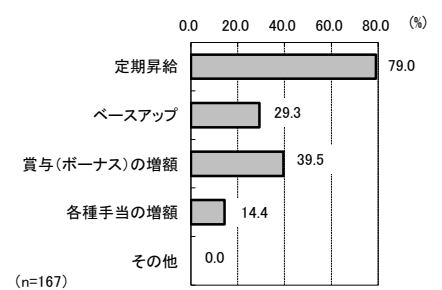
今年度正規社員の賃金を「引き上げた」企業（予定を含む）に実施内容を尋ねたところ、「定期昇給」が79.0%で最も多く、次いで「賞与（ボーナス）の増額」が39.5%と続いた。「ベースアップ」も29.3%と、約3割の企業が回答した。

業種別にみると、全ての業種で「定期昇給」が最も多く、いずれも7割を上回った。「賞与（ボーナス）の増額」は製造業および建設業で4割台、運輸業で3割台、小売業では2割台であった。「ベースアップ」は小売業で唯一4割を占めた。

また、今年度正規社員の賃金を「引き上げた」企業に実施理由を尋ねたところ、「業績を従業員へ還元」が56.1%で最も多く、次いで「従業員確保のため」が36.7%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「業績を従業員へ還元」が最多で、いずれも5割を上回った。また、「従業員確保のため」は製造業で約3割であったが、それ以外の3業種で4割を上回った。

【正規社員の賃金引き上げの実施内容】

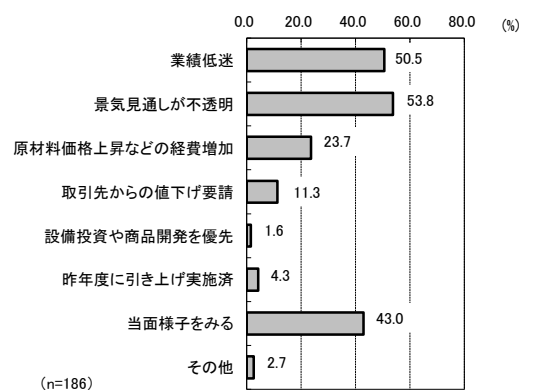


#### 問5-2. 正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由（複数回答）

今年度正規社員の賃金を「据え置いた」または「引き下げた」企業（予定を含む）にその理由を尋ねたところ、「景気見通しが不透明」が53.8%で最も多く、次いで「業績低迷」が50.5%、「当面様子を見る」が43.0%と続いた。

業種別では、運輸業で「景気見通しが不透明」が75.0%で最も多く、建設業で「景気見通しが不透明」と「業績低迷」が同率（52.2%）で最も多かった。対して、製造業および小売業は「業績低迷」が最も多かった。「当面様子を見る」は建設業で3割台、それ以外の3業種で4割台であった。なお、「原材料価格上昇などの経費増加」は運輸業で唯一4割を上回り、「取引先からの値下げ要請」も運輸業で唯一2割を上回るなど、特に厳しい状況がうかがえる結果となった。

【正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由】



#### コメント（自由記述）

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 資金繰りが悪いので、資金を商品開発にまわすしか手がない。本当はアルバイトなどのスタッフを増やしたいが、資金不足の為出来ない。
- パートの昇給についてのアンケートをとったところ、年間103万の枠の中の労働で賃金が上がっても貰える給料額が変わらず、かつ業務に携わる時間が減って「仕事の質」が下がるという意見が多数あった。パートに対する（扶養内）インセンティブとは何か？
- 建設業にパート・アルバイト・外国人労働者は不要。女性の現場代理人や技術者は一考の価値あり。
- リーマンショックの時より引き下げていた賃金・賞与を、少しずつだが戻している。

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成27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		-26	2	-23	-38	-34	-19
売上額		-19	4	-22	-29	-24	-20
受注残		-14	-8	-16	-27	-10	-12
収益		-15	-9	-18	-14	-27	-11
販売価格		-13	-13	-7	-18	-24	-21
原材料価格		34	26	35	31	35	63
原材料在庫		8	-6	11	6	17	3
資金繰り		-20	-6	-28	-33	-15	-6
雇用	残業時間	-11	0	-3	-11	-14	-20
	人手	-11	-5	6	-17	-7	-35
同期比	売上額	-19	0	-21	-11	-32	-20
	収益	-21	-10	-32	-6	-39	-20
経営上の 問題点	① 売上の停滞・減少	49	48	56	44	50	50
	② 従業員の高齢化	27	24	35	22	32	35
	③ 受注先の減少	22	5	27	17	32	20
	④ 技術・技能の継承	19	33	12	31	25	10
	⑤ 国内需要の低迷	17	10	15	17	21	15
重点 経営 施策	① 販路を広げる	55	29	62	53	61	47
	② 経費を節減する	52	57	44	47	68	58
	③ 新製品・技術を開発する	28	29	29	31	18	42
	④ 人材を確保する	22	5	29	31	18	16
	⑤ 情報力を強化する	20	19	12	31	14	26
借入難易度		13	10	22	3	4	16

[来期の景況見通し]

業況		-32	-33	-26	-29	-42	-36
売上額		-26	-32	-18	-30	-29	-37
受注残		-22	-16	-20	-24	-28	-31
収益		-27	-40	-29	-21	-31	-34
販売価格		-19	-18	-9	-18	-28	-20
原材料価格		31	12	30	31	28	61
原材料在庫		7	-3	6	6	20	6
資金繰り		-24	-11	-29	-38	-27	-9
雇用	残業時間	-8	13	13	-3	-18	-18
	人手	-18	-3	-3	-31	-4	-4

\* 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27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		-43	-39	-42	-23	-43
売上額		-31	-18	-17	-5	-45
収益		-36	-25	-27	-15	-43
販売価格		-4	2	-19	20	-25
仕入価格		29	28	53	45	21
在庫		3	8	5	6	7
資金繰り		-27	-19	-21	-11	-49
雇用	残業時間	-14	-27	0	-23	-20
	人手	-29	-20	-67	-23	-30
同期比	売上額	-26	-40	0	8	-55
	収益	-32	-47	-38	-8	-50
	販売価格	10	0	-25	23	0
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	56	47	50	39	73
	② 利幅の縮小	26	20	38	31	18
	③ 人手不足	21	7	75	15	9
	④ 同業者間の競争の激化	15	33	0	0	9
	④ 人件費の増加	15	13	25	23	36
	⑤ 仕入先からの値上げ要請	14	0	25	15	9
重点経営施策	① 経費を節減する	55	36	50	69	50
	② 売れ筋商品を取扱う	27	29	25	39	50
	③ 品揃えを改善する	23	7	25	23	40
	④ 人材を確保する	20	21	50	8	20
	⑤ 宣伝・広報を強化する	18	21	25	15	30
借入難易度		0	15	13	8	-40

[来期の景況見通し]

業況		-42	-50	-38	-24	-30
売上額		-43	-49	-37	-30	-51
収益		-42	-49	-35	-36	-52
販売価格		-6	-16	-26	19	-21
仕入価格		22	19	42	46	-9
在庫		-2	7	-4	5	-5
資金繰り		-24	-33	-18	-3	-46
雇用	残業時間	-10	-20	0	-8	-20
	人手	-29	-13	-50	-31	-30

\* 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27年4月～6月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-28
売上額		-27
受注残		-24
施工高		-26
収益		-37
請負価格		-31
材料価格		45
材料在庫		2
資金繰り		-25
雇用	残業時間	-24
	人手	-38
同期比	売上額	-24
	収益	-34
経営上の問題点	① 人手不足	44
	② 売上の停滞・減少	40
	③ 利幅の縮小	36
	④ 下請の確保難	26
	⑤ 同業者間の競争の激化	20
重点経営施策	① 人材を確保する	55
	② 経費を節減する	38
	② 技術力を高める	38
	③ 販路を広げる	29
	④ 情報力を強化する	20
⑤ 教育訓練を強化する	16	
借入難易度		9

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-47
売上額		-26
収益		-35
サービス提供価格		-11
仕入価格		36
資金繰り		-23
雇用	残業時間	-31
	人手	-55
同期比	売上額	-20
	収益	-24
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	51
	① 人手不足	51
	② 仕入価格の上昇	24
	③ 人件費の増加	23
	④ 同業者間の競争の激化	20
④ 車両の老朽化	20	
⑤ 人件費以外の経費の増加	17	
重点経営施策	① 経費を節減する	52
	② 人材を確保する	51
	③ 販路を広げる	48
	④ 教育訓練を強化する	23
	⑤ 車両を新規導入・修繕する	21
借入難易度		-3

[来期の景況見通し]

業況		-15
売上額		-12
受注残		-16
施工高		-12
収益		-24
請負価格		-23
材料価格		43
材料在庫		1
資金繰り		-24
雇用	残業時間	-16
	人手	-45

[来期の景況見通し]

業況		-33
売上額		-12
収益		-14
サービス提供価格		-7
仕入価格		37
資金繰り		-26
雇用	残業時間	-13
	人手	-56

\* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

\* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	25年		25年		26年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27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	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期			
業況	良い	20.3	17.6	27.8	17.7	31.2	16.2	21.9	14.1	18.0	19.5	19.3	14.7	29.5	17.1	23.2	15.5		19.9
	普通	23.7	29.6	20.3	29.7	28.0	37.0	27.5	32.7	32.3	34.0	32.3	34.6	28.8	36.1	23.8	34.8		33.5
	悪い	55.9	52.8	51.9	52.6	40.8	46.8	50.6	53.2	49.7	46.5	48.4	50.6	41.7	46.8	53.0	49.7		46.6
	D・I	-35.6	-35.2	-24.1	-34.9	-9.6	-30.5	-28.8	-39.1	-31.7	-27.0	-29.2	-35.9	-12.2	-29.7	-29.9	-34.2		-26.7
	修正値	-38.6	-42.8	-29.7	-42.9	-24.5	-28.5	-30.1	-43.8	-30.9	-33.4	-31.1	-39.5	-23.7	-28.1	-26.3	-37.9	-2.0	-32.3
	傾向値	-46.8		-42.0		-33.5		-26.5		-24.0		-24.2		-25.1		-25.6			
売上額	増加	26.8	22.5	31.6	19.9	27.4	20.8	25.6	14.7	22.5	26.9	26.7	24.4	26.1	21.9	24.4	16.0		23.5
	変らず	26.8	35.6	27.2	34.7	28.7	33.8	20.0	32.7	24.4	28.1	34.2	31.3	33.8	34.4	25.6	37.2		35.8
	減少	46.4	41.9	41.1	45.5	43.9	45.5	54.4	52.6	53.1	45.0	39.1	44.4	40.1	43.8	50.0	46.8		40.7
	D・I	-19.6	-19.4	-9.5	-25.6	-16.6	-24.7	-28.8	-37.8	-30.6	-18.1	-12.4	-20.0	-14.0	-21.9	-25.6	-30.8		-17.3
	修正値	-27.0	-32.4	-15.9	-31.9	-22.4	-17.7	-25.7	-37.1	-29.2	-21.8	-15.5	-22.2	-16.7	-16.0	-18.5	-35.6	-2.0	-25.6
	傾向値	-37.6		-30.9		-23.4		-19.2		-20.0		-21.7		-21.8		-21.1			
受注残	増加	16.6	16.4	22.2	15.9	16.3	15.9	14.0	14.6	12.5	17.2	17.6	18.9	16.1	14.0	18.1	14.8		17.7
	変らず	46.9	45.3	37.9	46.6	45.1	43.7	43.9	41.1	45.6	41.4	47.2	43.4	51.6	48.4	45.6	47.1		47.5
	減少	36.6	38.4	39.9	37.5	38.6	40.4	42.0	44.4	41.9	41.4	35.2	37.7	32.3	37.6	36.3	38.1		34.8
	D・I	-20.0	-22.0	-17.6	-21.6	-22.2	-24.5	-28.0	-29.8	-29.4	-24.2	-17.6	-18.9	-16.1	-23.6	-18.1	-23.2		-17.1
	修正値	-29.2	-33.1	-21.0	-30.0	-28.8	-17.3	-25.9	-30.8	-30.5	-27.1	-17.5	-22.5	-19.0	-17.1	-14.4	-27.1	5.0	-22.2
	傾向値	-40.9		-33.7		-26.5		-22.8		-23.1		-24.3		-23.5		-21.5			
収益	増加	20.2	18.8	28.5	16.9	26.3	15.6	17.5	10.3	20.0	22.5	21.1	24.4	28.0	17.1	21.6	15.3		21.1
	変らず	30.3	32.5	29.1	35.0	27.6	39.0	29.4	30.3	28.1	25.6	33.5	28.1	29.3	36.1	33.3	31.8		37.9
	減少	49.4	48.8	42.4	48.0	46.2	45.5	53.1	59.4	51.9	51.9	45.3	47.5	42.7	46.8	45.1	52.9		41.0
	D・I	-29.2	-30.0	-13.9	-31.1	-19.9	-29.9	-35.6	-49.0	-31.9	-29.4	-24.2	-23.1	-14.6	-29.7	-23.5	-37.6		-19.9
	修正値	-36.3	-38.9	-21.4	-38.8	-26.9	-24.9	-30.5	-47.6	-31.1	-33.4	-26.9	-27.3	-20.9	-25.8	-15.3	-40.6	6.0	-27.2
	傾向値	-43.2		-37.3		-30.1		-25.9		-25.0		-26.6		-27.2		-25.1			
価格動向	販売価格	-18.0	-18.9	-19.7	-20.8	-20.8	-20.7	-17.6	-22.9	-23.6	-18.9	-15.8	-16.6	-15.4	-17.9	-12.3	-14.1		-16.1
	修正値	-20.6	-22.9	-20.5	-22.6	-24.5	-19.6	-18.4	-26.4	-23.9	-18.7	-16.3	-16.6	-18.4	-15.8	-13.4	-17.4	5.0	-18.8
	傾向値	-23.4		-21.5		-20.2		-19.5		-19.7		-19.9		-18.8		-17.4			
	原材料価格	35.2	33.3	32.3	32.4	43.2	35.9	47.2	48.7	44.1	42.8	47.8	43.8	41.3	46.3	34.2	36.8		31.9
	修正値	30.0	28.1	34.5	31.6	33.8	41.1	41.2	32.8	42.5	48.1	53.0	48.6	36.8	53.5	33.6	35.8	-3.0	31.2
	傾向値	22.7		28.9		33.8		37.4		40.6		43.6		45.3		43.5			
在庫・資金	原材料在庫数量	6.3	7.5	7.2	4.6	13.6	6.6	14.1	9.8	7.5	12.9	11.3	7.0	12.3	8.9	8.1	6.5		5.6
	修正値	6.6	9.5	7.7	4.8	13.6	5.9	14.1	10.3	8.2	11.8	10.8	7.0	11.4	7.8	8.4	7.8	-3.0	7.0
	資金繰り	-30.7	-30.2	-22.6	-33.1	-16.8	-24.2	-20.1	-20.8	-25.5	-27.8	-13.8	-28.8	-14.7	-20.1	-20.2	-24.2		-23.3
	修正値	-33.1	-33.9	-23.7	-35.6	-22.5	-25.5	-22.9	-25.0	-25.3	-27.6	-14.6	-28.8	-19.2	-21.3	-19.6	-24.8	-1.0	-24.3
前年同	売上額	-23.2		-11.7		-1.9		-9.4		-16.9		-21.9		-14.2		-19.1			
	収益	-34.1		-26.5		-12.3		-17.7		-20.8		-35.4		-21.9		-20.9			
雇用	残業時間	-4.5	-10.3	-6.0	-14.2	5.8	-13.9	-18.7	-18.8	-13.3	-14.9	-10.8	-2.5	-3.9	-8.4	-11.2	-18.1		-7.6
	人手	-3.4	3.8	-1.3	-1.7	-5.2	-0.7	-7.7	5.8	-0.6	-7.1	-10.1	0.0	-8.4	-6.3	-10.6	-3.9		-17.5
借入金	借入難易度	-2.8		3.3		-1.3		0.0		3.8		5.8		11.0		13.3			
	借入をした(%)	32.6	23.0	29.4	18.7	28.9	14.9	28.8	23.1	30.6	20.4	32.1	21.6	25.3	17.7	28.3	18.5		14.9
	借入をしな(%)	67.4	77.0	70.6	81.3	71.1	85.1	71.2	76.9	69.4	79.6	67.9	78.4	74.7	82.3	71.7	81.5		85.1
有効回答事業所数		179		158		158		161		161		161		157		164			

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		25年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27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	-6.3	-3.2	-5.3	-4.6	-9.0	-5.3	-10.1	-10.4	-2.5	-6.3	-6.2	-3.2	-2.5	-5.0	-8.1	-2.6	-9.6
実施した	28.6	26.8	37.6	26.5	29.1	31.4	25.0	27.0	30.5	22.9	25.3	28.4	26.5	26.8	26.3	25.0	27.7
投資動向	4.0	2.0	4.7	3.5	0.7	2.1	3.3	2.7	5.2	2.0	0.6	5.2	5.2	6.0	3.3	3.4	0.0
機械・設備の新・増設	10.9	7.8	10.7	10.0	13.2	11.4	7.9	12.2	11.7	12.4	11.0	9.0	11.6	8.7	8.6	8.8	11.5
機械・設備の更改	10.9	11.1	14.8	9.4	10.6	14.3	11.2	16.9	8.4	7.8	7.1	10.3	10.3	12.1	11.2	11.5	15.5
事務機器	12.0	11.1	17.4	10.0	11.3	11.4	12.5	6.1	8.4	5.9	11.0	7.7	8.4	6.0	7.2	3.4	5.4
車両	8.6	8.5	10.7	6.5	10.6	7.9	5.9	6.8	13.0	6.5	7.1	12.9	8.4	8.1	8.6	7.4	9.5
その他	0.6	0.0	0.7	0.6	0.7	1.4	0.7	2.0	1.3	0.7	1.9	0.6	0.0	2.0	0.7	2.0	1.4
実施しない	71.4	73.2	62.4	73.5	70.9	68.6	75.0	73.0	69.5	77.1	74.7	71.6	73.5	73.2	73.7	75.0	72.3
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	65.7	52.9		56.4		57.2		59.1		50.9		54.8		49.1		
	受注単価の低減														14.1		
	国内需要の低迷														17.2		
	仕事の海外流出														6.7		
	受注先の減少														21.5		
	区内周辺での外注先の減少														9.2		
	人手不足	10.1	7.7		9.0		10.7		8.8		13.7		12.7		12.9		
	従業員の高齢化														27.0		
	後継者の育成														15.3		
	技術・技能の継承														19.0		
	設備の不足														2.5		
	原材料高	15.2	20.0		23.7		25.2		25.8		25.5		15.9		16.0		
	工場・機械の狭小・老朽化	14.0	16.1		20.5		15.7		13.8		18.0		21.7		10.4		
	大手企業との競争の激化	0.6	3.2		3.2		1.9		3.1		2.5		4.5		0.6		
	同業者間の競争の激化	17.4	18.7		12.2		15.7		16.4		18.0		15.9		4.3		
	親企業による選別の強化	10.1	11.0		5.1		6.3		8.8		5.0		5.7		1.8		
	仕入先からの値上げ要請	5.1	2.6		7.7		5.7		13.2		8.7		8.9		4.3		
	人件費の増加	9.0	11.6		10.3		10.1		11.9		11.2		14.6		6.7		
	合理化の不足	7.3	7.7		5.8		8.2		5.0		3.7		3.8		4.3		
	人件費以外の経費の増加	5.6	9.0		9.0		17.0		15.1		13.0		11.5		6.1		
大手企業・工場の縮小・撤退	7.9	10.3		7.1		8.2		6.3		8.1		5.1		0.6			
為替レートの変動	4.5	3.2		3.2		3.1		5.0		9.9		8.3		4.3			
地価の高騰	0.0	0.0		0.0		0.6		0.6		0.6		0.0		0.0			
その他	1.7	1.9		4.5		1.9		1.9		2.5		1.3		3.1			
問題なし	1.1	1.3		2.6		0.6		3.1		1.2		1.9		1.8			
重点経営施策(%)	販路を広げる	56.9	54.2		58.3		51.6		54.7		51.0		57.7		54.9		
	経費を節減する	46.6	46.4		45.5		51.0		54.7		55.4		54.5		51.9		
	情報力を強化する	20.1	24.2		20.5		21.0		18.9		20.4		13.5		20.4		
	新製品・技術を開発する	29.3	32.0		32.7		21.7		27.0		26.1		26.9		27.8		
	不採算部門を整理・縮小する	5.7	2.6		3.8		8.9		3.8		3.8		4.5		4.9		
	提携先を見つける	8.6	9.8		7.1		7.0		10.7		8.9		8.3		9.9		
	機械化を推進する	6.3	5.9		6.4		7.0		3.8		5.1		6.4		6.2		
	人材を確保する	20.7	20.3		20.5		20.4		22.0		23.6		21.8		21.6		
	パート化を図る	1.7	3.3		0.6		3.8		0.6		5.7		3.2		1.2		
	教育訓練を強化する	11.5	16.3		13.5		15.3		13.2		9.6		13.5		13.6		
	労働条件を改善する	2.3	3.9		1.9		1.9		3.1		1.3		1.9		2.5		
	工場・機械を増設・移転する	6.3	6.5		7.1		8.3		4.4		5.1		9.0		8.0		
	不動産の有効活用を図る	1.7	2.0		2.6		3.2		3.1		1.3		1.9		0.6		
その他	1.7	0.7		1.9		0.6		1.3		1.3		0.6		1.9			
特になし	10.7	7.7		5.1		5.7		3.1		6.8		7.6		1.8			
有効回答事業所数	179		158		158		161		161		161		157		164		

\* 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

中小企業業況調査 転記表 NO. 1

平成27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		25年		26年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27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	122	202	110	111	34.1	5.0	16.3	7.2	6.9	8.4	11.8	9.0	12.1	10.9	11.0	12.1	15.2	
	普通	29.3	23.8	28.0	28.4	27.1	38.8	29.6	28.9	28.7	32.6	30.4	29.0	39.4	26.7	40.0	40.4	35.4	
	悪い	58.5	56.0	61.0	60.5	38.8	56.3	54.1	63.9	64.4	58.9	57.8	62.0	48.5	62.4	49.0	47.5	49.5	
	D-I	-46.3	-35.7	-50.0	-49.4	-4.7	-51.3	-37.8	-56.6	-57.4	-50.5	-46.1	-53.0	-36.4	-51.5	-38.0	-35.4		-34.3
	修正値	-51.1	-45.0	-43.7	-54.7	-19.7	-44.0	-45.8	-58.3	-57.4	-53.9	-39.3	-55.5	-45.1	-48.0	-43.1	-39.6	2.0	-42.3
	傾向値	-57.0		-53.1		-44.1		-35.9		-36.1		-37.0		-40.4		-44.4			
売上額	増加	8.5	22.4	20.0	17.1	29.8	12.3	25.5	10.8	18.6	17.3	18.6	23.5	14.1	9.9	25.0	20.2	16.2	
	変らず	29.3	28.2	22.5	26.8	32.1	33.3	27.6	20.5	19.6	31.6	19.6	23.5	28.3	28.7	29.0	39.4	30.3	
	減少	62.2	49.4	57.5	56.1	38.1	54.3	46.9	68.7	61.8	51.0	61.8	52.9	57.6	61.4	46.0	40.4	53.5	
	D-I	-53.7	-27.1	-37.5	-39.0	-8.3	-42.0	-21.4	-57.8	-43.1	-33.7	-43.1	-29.4	-43.4	-51.5	-21.0	-20.2		-37.4
	修正値	-53.1	-36.1	-42.0	-47.7	-11.8	-30.0	-33.5	-56.9	-39.0	-42.9	-43.0	-38.4	-44.7	-44.6	-31.2	-21.4	14.0	-42.5
	傾向値	-41.0		-41.1		-36.4		-31.1		-28.9		-28.3		-33.4		-37.7			
収益	増加	12.2	22.4	13.6	14.8	28.6	11.1	19.4	12.0	5.9	11.2	10.8	15.7	12.2	7.9	20.0	17.3	14.1	
	変らず	22.0	24.7	19.8	25.9	31.0	25.9	22.4	21.7	27.5	29.6	26.5	25.5	26.5	30.7	32.0	34.7	34.3	
	減少	65.9	52.9	66.7	59.3	40.5	63.0	58.2	66.3	66.7	59.2	62.7	58.8	61.2	61.4	48.0	48.0	51.5	
	D-I	-53.7	-30.6	-53.1	-44.4	-11.9	-51.9	-38.8	-54.2	-60.8	-48.0	-52.0	-43.1	-49.0	-53.5	-28.0	-30.6		-37.4
	修正値	-54.9	-39.5	-55.9	-51.9	-15.3	-42.1	-46.1	-53.7	-58.3	-52.7	-51.5	-48.7	-51.2	-47.4	-36.2	-33.9	15.0	-42.0
	傾向値	-47.5		-48.4		-44.6		-39.7		-40.2		-41.0		-45.5		-48.8			
価格動向	販売価格	-23.8	-10.7	-23.1	-17.5	1.2	-16.9	2.2	-19.0	1.1	-8.8	-26.5	1.1	-20.3	-32.1	6.8	-10.0	5.5	
	// 修正値	-24.3	-18.8	-21.8	-18.9	-7.8	-7.0	-6.0	-25.7	-3.1	-13.2	-22.5	-5.0	-25.1	-24.3	-3.5	-16.4	21.0	-6.3
	// 傾向値	-27.3		-25.6		-19.8		-13.4		-7.8		-5.1		-8.2		-10.3			
	仕入価格	13.8	31.3	21.3	25.0	31.8	27.8	40.7	27.4	28.9	36.0	21.7	30.0	22.9	19.5	39.2	32.9	30.1	
	// 修正値	15.9	30.1	21.4	20.7	19.2	34.4	33.1	17.0	29.8	30.4	22.3	26.2	13.5	24.5	28.8	22.8	15.0	22.3
	// 傾向値	11.1		15.8		20.7		24.8		28.7		30.7		29.6		28.3			
在庫・資金	在庫数量	7.6	3.6	1.3	5.1	9.4	-7.6	12.2	2.4	8.9	2.2	8.4	11.1	5.7	3.7	5.4	7.2	-1.4	
	// 修正値	9.8	3.9	0.7	2.4	10.1	-6.6	9.7	4.6	9.9	-0.7	7.5	6.5	6.2	4.4	3.2	9.9	-3.0	-2.0
	資金繰り	-45.6	-39.0	-42.3	-46.8	-22.4	-49.4	-25.0	-38.1	-27.8	-30.4	-41.0	-34.4	-36.2	-46.3	-20.3	-27.5		-16.7
	// 修正値	-44.0	-42.6	-41.7	-47.7	-28.6	-46.6	-31.3	-42.9	-26.9	-33.0	-39.3	-35.6	-40.1	-42.7	-27.1	-34.5	13.0	-23.8
前年同	売上額	-40.5		-36.7		-1.2		-23.9		-31.1		-43.4		-32.4		-25.7			
	収益	-48.1		-37.2		-14.6		-30.8		-48.9		-50.6		-42.0		-31.9			
	販売価格	-13.0		-13.0		1.2		3.3		3.4		-24.1		-14.9		9.9			
雇用	残業時間	-12.8	-8.9	-9.3	-15.8	-1.2	-5.3	-3.3	-8.5	-4.7	-5.6	-10.8	-5.8	-13.4	-19.5	-13.7	-10.6	-9.7	
	人手	-17.9	-11.4	-25.0	-15.4	-18.8	-21.3	-28.9	-14.8	-25.0	-30.0	-18.5	-21.8	-19.4	-16.5	-28.8	-25.4	-29.2	
	借入	-14.9		-12.0		-8.5		-7.9		2.3		-11.0		0.0		0.0			
借金	借入をした(%)	22.7	11.8	22.1	22.7	21.4	12.5	23.3	12.0	25.0	8.0	28.4	9.3	22.4	10.0	18.1	7.8	7.1	
	借入をしな(%)	77.3	88.2	77.9	89.9	78.6	87.5	76.7	88.0	75.0	92.0	71.6	90.7	77.6	90.0	81.9	92.2	92.9	
	有効回答事業所数		82		82		85		99		102		102		99		100		

小売業  
地域名:大田区  
中分類:業種合計

中小企業実況調査 転記表 NO.2

平成27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		25年		26年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27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					
設備 投資 動 向 (%)	現在の設備	-15.8	-13.3	-24.7	-15.8	-15.9	-25.3	-16.7	-18.3	-16.9	-15.9	-16.0	-19.5	-18.2	-13.8	-10.8	-18.2		-10.0
	実施した	27.6	20.2	30.7	20.5	28.4	23.5	26.1	16.2	26.4	20.2	21.1	19.5	19.4	16.0	27.9	21.7		24.6
	事業用地・建物	6.6	3.6	5.3	1.4	2.5	1.5	2.3	2.7	1.1	2.4	1.3	2.4	3.2	5.3	2.9	1.7		7.7
	機械・設備の新・増設	3.9	0.0	10.7	4.1	3.7	4.4	6.8	4.1	6.9	6.0	5.3	6.1	1.6	1.3	7.4	5.0		12.3
	機械・設備の更改	9.2	8.3	9.3	8.2	8.6	5.9	8.0	9.5	11.5	7.1	7.9	11.0	6.5	8.0	10.3	10.0		7.7
	事務機器	5.3	7.1	10.7	4.1	11.1	11.8	10.2	4.1	4.6	6.0	3.9	1.2	4.8	5.3	4.4	1.7		4.6
	車両	10.5	8.3	9.3	8.2	12.3	7.4	6.8	4.1	8.0	3.6	10.5	6.1	4.8	5.3	11.8	10.0		9.2
	その他	1.3	0.0	1.3	2.7	3.7	1.5	0.0	2.7	0.0	1.2	0.0	1.2	0.0	0.0	2.9	0.0		1.5
	実施しない	72.4	79.8	69.3	79.5	71.6	76.5	73.9	83.8	73.6	79.8	78.9	80.5	80.6	84.0	72.1	78.3		75.4
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	60.8		60.8		60.7		56.5		64.0		66.3		54.4		56.2		
人手不足		6.3		16.5		13.1		21.7		13.5		14.5		13.2		20.5			
同業者間の競争の激化		21.5		21.5		26.2		26.1		22.5		19.3		22.1		15.1			
大型店との競争の激化		16.5		13.9		16.7		13.0		10.1		12.0		13.2		11.0			
輸入製品との競争の激化		2.5		2.5		3.6		3.3		2.2		1.2		2.9		1.4			
利幅の縮小		22.8		29.1		25.0		29.3		19.1		32.5		29.4		26.0			
取扱商品の陳腐化		6.3		8.9		8.3		3.3		7.9		3.6		10.3		4.1			
販売商品の不足		5.1		2.5		7.1		4.3		4.5		8.4		4.4		5.5			
販売納入先からの値下げ要請		2.5		1.3		1.2		1.1		3.4		0.0		2.9		0.0			
仕入先からの値上げ要請		11.4		16.5		10.7		9.8		19.1		15.7		10.3		13.7			
人件費の増加		11.4		2.5		9.5		15.2		9.0		8.4		10.3		15.1			
人件費以外の経費の増加		7.6		6.3		9.5		3.3		3.4		8.4		5.9		5.5			
取引先の減少		24.1		11.4		23.8		17.4		22.5		20.5		14.7		11.0			
商圏人口の減少		5.1		6.3		4.8		4.3		2.2		3.6		2.9		4.1			
商店街の集客力の低下		20.3		21.5		22.6		18.5		15.7		9.6		22.1		12.3			
店舗の狭小・老朽化		8.9		5.1		8.3		7.6		10.1		6.0		2.9		8.2			
代金回収の悪化		3.8		1.3		1.2		2.2		3.4		0.0		2.9		4.1			
地価の高騰		0.0		0.0		0.0		1.1		0.0		1.2		0.0		0.0			
駐車場の確保難		2.5		7.6		2.4		2.2		3.4		2.4		2.9		2.7			
天候の不順		12.7		3.8		9.5		8.7		12.4		3.6		5.9		8.2			
地場産業の衰退	8.9		6.3		2.4		5.4		4.5		3.6		5.9		2.7				
大手企業・工場の縮小・撤退	1.3		2.5		3.6		2.2		3.4		0.0		0.0		1.4				
その他	2.5		2.5		1.2		2.2		3.4		2.4		4.4		4.1				
問題なし	5.1		5.1		2.4		3.3		3.4		2.4		7.4		12.3				
重点 経営 施策 (%)	品揃えを改善する	29.9		23.1		31.7		29.7		24.4		24.1		24.2		22.5			
	経費を節減する	57.1		50.0		57.3		50.5		50.0		61.4		42.4		54.9			
	宣伝・広報を強化する	19.5		20.5		14.6		17.6		15.6		15.7		22.7		18.3			
	新しい事業を始める	14.3		19.2		17.1		16.5		14.4		14.5		10.6		9.9			
	店舗・設備を改装する	9.1		7.7		6.1		5.5		8.9		4.8		3.0		8.5			
	仕入先を開拓・選別する	16.9		17.9		23.2		22.0		18.9		13.3		24.2		16.9			
	営業時間を延長する	3.9		1.3		3.7		1.1		2.2		0.0		4.5		1.4			
	売れ筋商品を取扱う	29.9		24.4		32.9		20.9		21.1		27.7		22.7		26.8			
	商店街事業を活性化させる	5.2		5.1		6.1		5.5		4.4		7.2		7.6		1.4			
	機械化を推進する	0.0		1.3		1.2		1.1		3.3		2.4		1.5		0.0			
	人材を確保する	15.6		16.7		14.6		22.0		12.2		18.1		25.8		19.7			
	パート化を図る	5.2		1.3		0.0		3.3		3.3		3.6		1.5		2.8			
	教育訓練を強化する	7.8		11.5		12.2		15.4		15.6		14.5		6.1		9.9			
	輸入品の取扱いを増やす	1.3		0.0		2.4		2.2		2.2		0.0		1.5		2.8			
	不動産の有効活用を図る	5.2		2.6		2.4		6.6		3.3		3.6		1.5		2.8			
その他	1.3		2.6		0.0		3.3		4.4		0.0		0.0		0.0				
特になし	10.4		11.5		8.5		6.6		10.0		4.8		12.1		11.3				
有効回答事業所数		82		82		85		99		102		102		99		100			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27年 7～9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	37.3	22.2	18.5	22.2	21.4	18.8	22.9	21.4	11.5	18.8	17.8		26.7	
	普通	32.7	40.4	37.0	34.3	42.9	37.5	40.6	35.0	37.5	34.7	38.6		31.7	
	悪い	30.0	37.4	44.4	43.4	35.7	43.8	36.5	43.7	51.0	46.5	43.6		41.6	
	D-I	7.3	-15.2	-25.9	-21.2	-14.3	-25.0	-13.5	-22.3	-39.6	-27.7	-25.7	-6.0	-14.9	
売上額	増加	32.1	22.0	11.7	28.3	26.0	22.7	28.3	27.2	15.5	22.8	23.5		27.0	
	変らず	31.3	28.0	36.0	31.3	43.0	37.1	38.4	20.4	40.2	27.7	27.5		34.0	
	減少	36.6	50.0	52.3	40.4	31.0	40.2	33.3	52.4	44.3	49.5	49.0		39.0	
	D-I	-4.4	-28.0	-40.5	-12.1	-5.0	-17.5	-5.1	-25.2	-28.9	-26.7	-25.5	-2.0	-12.0	
受注残	増加	20.3	17.2	15.9	24.2	29.6	15.5	24.2	21.8	12.4	19.0	23.0		23.0	
	変らず	40.6	36.4	31.9	36.4	38.8	39.2	42.4	26.7	47.4	38.0	31.0		38.0	
	減少	39.1	46.5	52.2	39.4	31.6	45.4	33.3	51.5	40.2	43.0	46.0		39.0	
	D-I	-18.8	-29.3	-36.2	-15.2	-2.0	-29.9	-9.1	-29.7	-27.8	-24.0	-23.0	6.0	-16.0	
施工高	増加	37.7	15.1	14.5	30.4	25.8	24.7	32.3	23.1	14.3	21.9	21.1		25.0	
	変らず	29.0	33.3	27.5	33.7	41.9	28.6	35.5	26.4	28.6	30.2	28.9		38.5	
	減少	33.3	51.6	58.0	35.9	32.3	46.8	32.3	50.5	57.1	47.9	50.0		36.5	
	D-I	4.3	-36.6	-43.5	-5.4	-6.5	-22.1	0.0	-27.5	-42.9	-26.0	-28.9	2.0	-11.5	
収益	増加	26.8	17.4	8.9	21.5	22.6	16.7	21.5	20.0	14.1	20.6	18.0		22.7	
	変らず	31.3	28.3	30.4	39.8	37.6	30.8	39.8	26.7	25.6	21.6	30.3		30.9	
	減少	42.0	54.3	60.7	38.7	39.8	52.6	38.7	53.3	60.3	57.7	51.7		46.4	
	D-I	-15.2	-37.0	-51.8	-17.2	-17.2	-35.9	-17.2	-33.3	-46.2	-37.1	-33.7	-4.0	-23.7	
価格動向	請負価格	2.9	-23.1	-18.8	-8.7	-8.7	-29.5	-15.4	-27.5	-32.1	-30.9	-30.0	-3.0	-22.7	
	材料価格	46.4	57.3	60.9	50.0	51.7	55.8	48.9	34.4	53.2	45.2	42.0	11.0	43.0	
在庫・資金	材料在庫数量	-7.6	-2.3	-4.5	-3.4	-4.6	-4.1	-1.1	-10.2	-2.7	2.2	-4.7	12.0	1.1	
	資金繰り	-26.1	-19.6	-40.6	-14.1	-25.0	-19.2	-10.9	-25.6	-38.5	-24.7	-36.7	1.0	-23.7	
前年同	売上額	-1.4	-14.3		-12.1		-19.2		-16.7		-23.5				
	収益	-15.9	-30.8		-17.4		-38.5		-33.0		-33.7				
雇用	残業時間	-17.6	-24.2	-20.6	-11.1	-1.1	-2.6	-6.7	-13.2	-10.4	-23.7	-28.1		-15.5	
	人手	-45.6	-46.1	-30.9	-43.5	-57.3	-50.0	-59.8	-53.8	-46.2	-37.8	-47.8		-45.4	
借入金	借入難易度	-1.5	5.6		6.7		-5.3		3.3		8.7				
	借入をした(%)	46.9	37.2	31.7	38.9	24.7	30.7	20.9	35.6	26.0	37.6	18.2		28.4	
	借入をしな(%)	53.1	62.8	68.3	61.1	75.3	69.3	79.1	64.4	74.0	62.4	81.8		71.6	
有効回答事業所数		112	100	100	97	104	102								

\* 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 1~3月期	26年 4~6月期	26年 7~9月期	26年 10~12月期	27年 1~3月期	27年 4~6月期	対 前期比	27年 7~9月期				
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-15.6	-17.3	-19.0	-10.3	-16.3	-16.4	-6.9	-13.6	-16.7	-15.8	-11.8	-15.1
	実施した	34.9	31.7	37.1	43.7	29.3	35.3	29.6	35.3	32.8	33.7	31.2	31.5
	事業用地・建物	6.3	2.4	6.5	6.9	4.0	4.4	2.5	7.1	3.1	6.3	7.5	4.3
	機械・設備の新・増設	3.2	3.7	3.2	9.2	6.7	8.8	6.2	4.7	1.6	9.5	6.3	7.6
	機械・設備の更改	4.8	6.1	3.2	12.6	8.0	8.8	8.6	10.6	4.7	6.3	6.3	7.6
	事務機器	25.4	14.6	16.1	25.3	10.7	14.7	13.6	15.3	6.3	15.8	11.3	10.9
	車両	17.5	18.3	24.2	19.5	17.3	26.5	17.3	22.4	29.7	22.1	18.8	21.7
	その他	3.2	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	2.5	1.1
	実施しない	65.1	68.3	62.9	56.3	70.7	64.7	70.4	64.7	67.2	66.3	68.8	68.5
	経営上 の問題点 (%)	売上の停滞・減少	43.3	35.9		35.5		42.9		38.2		40.2	
人手不足		37.3	42.4		44.1		44.2		51.7		44.3		
大手企業との競争の激化		4.5	7.6		9.7		10.4		10.1		10.3		
同業者間の競争の激化		22.4	23.9		15.1		24.7		20.2		19.6		
親企業による選別の強化		4.5	3.3		4.3		2.6		2.2		2.1		
合理化の不足		4.5	0.0		4.3		1.3		3.4		2.1		
利幅の縮小		46.3	30.4		33.3		31.2		27.0		36.1		
材料価格の上昇		34.3	27.2		18.3		27.3		19.1		15.5		
下請の確保難		17.9	20.7		16.1		18.2		16.9		25.8		
駐車場・資材置場の確保難		3.0	4.3		1.1		3.9		1.1		7.2		
人件費の増加		13.4	28.3		17.2		13.0		13.5		8.2		
人件費以外の経費の増加		7.5	14.1		16.1		14.3		7.9		8.2		
取引先の減少		9.0	7.6		14.0		13.0		19.1		13.4		
技術力の不足		11.9	7.6		8.6		6.5		7.9		10.3		
代金回収の悪化		3.0	2.2		4.3		1.3		1.1		2.1		
天候の不順		3.0	3.3		4.3		2.6		5.6		9.3		
地場産業の衰退	3.0	1.1		2.2		3.9		4.5		4.1			
大手企業・工場の縮小・撤退	3.0	3.3		0.0		0.0		1.1		2.1			
その他	0.0	1.1		1.1		0.0		2.2		0.0			
問題なし	1.5	2.2		5.4		0.0		4.5		1.0			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	29.4	31.1		31.5		32.9		29.2		28.9		
	経費を削減する	55.9	44.4		42.4		43.4		40.4		38.1		
	情報を強化する	22.1	25.6		17.4		23.7		23.6		19.6		
	新しい工法を導入する	8.8	6.7		5.4		6.6		7.9		3.1		
	新しい事業を始める	4.4	5.6		7.6		6.6		9.0		6.2		
	技術力を高める	33.8	30.0		30.4		30.3		34.8		38.1		
	人材を確保する	45.6	52.2		57.6		53.9		51.7		54.6		
	パート化を図る	0.0	1.1		0.0		0.0		1.1		1.0		
	教育訓練を強化する	8.8	10.0		15.2		17.1		13.5		15.5		
	労働条件を改善する	11.8	10.0		12.0		11.8		11.2		4.1		
	不動産の有効活用を図る	2.9	5.6		2.2		1.3		3.4		1.0		
その他	0.0	1.1		1.1		0.0		1.1		2.1			
特になし	9.0	7.6		14.0		13.0		19.1		13.4			
有効回答事業所数		112	100	100	97	104	102						

\* 建設業は、26年1~3月期より調査を実施。



注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		26年		27年		27年		対 前期比	27年 7~9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	25.3	20.5	23.8	23.0	18.1	20.8	19.2	16.5	20.8	12.8	12.8		15.6	
	普通	46.8	43.8	43.8	37.8	41.7	34.7	47.9	43.0	37.5	26.9	39.7		36.4	
	悪い	27.8	35.6	32.5	39.2	40.3	44.4	32.9	40.5	41.7	60.3	47.4		48.1	
	D-I	-2.5	-15.1	-8.8	-16.2	-22.2	-23.6	-13.7	-24.1	-20.8	-47.4	-34.6	-23.0		-32.5
売 上 額	増加	27.8	26.0	27.5	36.5	25.0	30.6	43.1	21.5	22.2	26.9	21.5		23.1	
	変らず	46.8	31.5	41.3	27.0	37.5	38.9	37.5	39.2	41.7	20.5	34.2		42.3	
	減少	25.3	42.5	31.3	36.5	37.5	30.6	19.4	39.2	36.1	52.6	44.3		34.6	
	D-I	2.5	-16.4	-3.8	0.0	-12.5	0.0	23.6	-17.7	-13.9	-25.6	-22.8	-8.0		-11.5
収 益	増加	27.8	26.0	22.5	27.0	25.0	20.8	26.0	19.0	15.3	21.8	11.5		23.1	
	変らず	45.6	34.2	45.0	31.1	36.1	43.1	45.2	32.9	43.1	21.8	41.0		39.7	
	減少	26.6	39.7	32.5	41.9	38.9	36.1	28.8	48.1	41.7	56.4	47.4		37.2	
	D-I	1.3	-13.7	-10.0	-14.9	-13.9	-15.3	-2.7	-29.1	-26.4	-34.6	-35.9	-6.0		-14.1
価 格 動 向	サービス提供価格	-3.0	0.0	-9.4	4.8	-3.6	-3.4	-1.6	-4.6	-6.8	-11.3	-3.1	-6.0		-7.0
	仕入価格	58.3	73.7	77.8	60.9	68.4	20.7	52.4	25.4	8.6	35.7	28.4	11.0		37.1
資 金 繰 り	資金繰り	-5.6	-13.8	-11.1	-26.6	-31.0	-18.6	-27.0	-22.4	-27.1	-23.3	-29.9	-1.0		-26.0
前 年 同 期 比	売上額	0.0	7.1	9.5	3.4	-9.0	-20.0								
	収益	-10.5	-7.0	-4.7	-17.2	-9.1	-23.9								
雇 用	残業時間	-5.4	-12.3	-32.4	1.6	-22.8	8.6	9.8	-28.4	-12.1	-31.0	-25.4			-12.7
	人手	-50.0	-36.2	-42.1	-43.8	-31.0	-53.4	-52.5	-55.2	-48.3	-54.9	-52.2			-56.3
借 入 金	借入難易度	-8.1	-1.8	-9.5	-3.7	0.0	-3.0								
	借入をした(%)	51.4	41.1	29.4	43.5	27.8	43.9	30.0	47.0	27.5	40.0	33.9		26.2	
	借入をしな(%)	48.6	58.9	70.6	56.5	72.2	56.1	70.0	53.0	72.5	60.0	66.1		73.8	
有効回答事業所数		81	73	74	72	79	78								

\* 運輸業は、26年1~3月期より調査を実施。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	26年		26年		26年		26年		27年		対 前期比	27年
		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
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-34.2	-19.3	-28.9	-19.4	-22.2	-17.5	-21.7	-12.1	-17.9	-17.4	-15.2	-19.1
	実施した	60.0	62.3	63.3	63.8	52.1	55.4	58.2	62.9	63.0	46.3	48.3	48.5
	事業用地・建物	8.6	7.5	13.3	13.8	8.3	10.7	3.6	8.1	7.4	4.5	5.2	4.5
	機械・設備の新・増設	5.7	7.5	3.3	13.8	6.3	8.9	12.7	4.8	5.6	9.0	5.2	9.1
	機械・設備の更改	11.4	13.2	13.3	5.2	10.4	3.6	9.1	9.7	14.8	7.5	12.1	12.1
	事務機器	14.3	18.9	20.0	19.0	12.5	10.7	16.4	8.1	7.4	10.4	6.9	4.5
	車両	48.6	43.4	50.0	53.4	39.6	42.9	43.6	50.0	46.3	31.3	32.8	34.8
	その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	実施しない	40.0	37.7	36.7	36.2	47.9	44.6	41.8	37.1	37.0	53.7	51.7	51.5
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	32.4	38.6		35.5		36.2		35.8		51.4	
人手不足		45.9	43.9		50.0		48.3		55.2		51.4		
同業者間の競争の激化		18.9	12.3		17.7		20.7		16.4		20.0		
大企業との競争の激化		0.0	5.3		3.2		1.7		4.5		4.3		
合理化の不足		2.7	7.0		4.8		6.9		3.0		5.7		
利幅の縮小		27.0	22.8		22.6		20.7		19.4		14.3		
取扱サービスの陳腐化		0.0	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		
仕入価格の上昇		35.1	42.1		48.4		20.7		16.4		24.3		
サービス提供価格の値下げ要請		5.4	7.0		4.8		6.9		1.5		7.1		
人件費の増加		29.7	24.6		30.6		24.1		28.4		22.9		
人件費以外の経費の増加		24.3	24.6		16.1		15.5		13.4		17.1		
取引先の減少		2.7	8.8		3.2		10.3		10.4		11.4		
技術力の不足		0.0	1.8		3.2		3.4		4.5		2.9		
商圏人口の減少		0.0	0.0		1.6		0.0		1.5		0.0		
地価の高騰		2.7	0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		
駐車場の確保難		10.8	1.8		6.5		10.3		11.9		11.4		
車両の老朽化		21.6	19.3		27.4		31.0		19.4		20.0		
店舗・設備の狭小・老朽化		2.7	5.3		1.6		5.2		7.5		4.3		
代金回収の悪化		2.7	1.8		0.0		5.2		1.5		1.4		
天候の不順		0.0	0.0		3.2		0.0		1.5		1.4		
地場産業の衰退	0.0	1.8		0.0		1.7		1.5		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.7	1.8		3.2		3.4		1.5		0.0			
その他	2.7	1.8		0.0		1.7		3.0		2.9			
問題なし	2.7	1.8		1.6		1.7		4.5		0.0			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	32.4	32.7		42.2		48.3		38.8		47.9		
	経費を節減する	56.8	61.8		57.8		43.1		43.3		52.1		
	宣伝・広報を強化する	10.8	1.8		4.7		8.6		7.5		5.6		
	新しい事業を始める	2.7	5.5		12.5		15.5		14.9		11.3		
	車両を新規導入・修繕する	40.5	34.5		35.9		27.6		29.9		21.1		
	店舗改装や設備修繕をする	2.7	5.5		1.6		3.4		1.5		0.0		
	提携先を見つける	13.5	12.7		6.3		10.3		9.0		9.9		
	技術力を強化する	10.8	9.1		9.4		10.3		9.0		12.7		
	人材を確保する	59.5	45.5		54.7		51.7		43.3		50.7		
	パート化を図る	0.0	0.0		3.1		0.0		1.5		2.8		
	教育訓練を強化する	16.2	18.2		18.8		19.0		17.9		22.5		
	労働条件を改善する	10.8	12.7		6.3		6.9		10.4		9.9		
	不動産の有効活用を図る	2.7	1.8		0.0		0.0		6.0		2.8		
	その他	2.7	3.6		1.6		1.7		6.0		4.2		
特になし	0.0	1.8		1.6		5.2		3.0		1.4			
有効回答事業所数		81	73	74	72	79	78						

\* 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 27 年 6 月～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	164
小 売 業	190	100
建 設 業	190	102
運 輸 業	150	78
合 計	780	444

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