

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成27年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 49	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 58
2位	従業員の高齢化 27	従業員の高齢化 29	従業員の高齢化 25	従業員の高齢化 21
3位	受注先の減少 22	後継者の育成 17 工場・機械の狭小・老朽化 17	国内需要の低迷 23	国内需要の低迷 19
4位	技術・技能の継承 19	人手不足 15	受注先の減少 22	工場・機械の狭小・老朽化 18
5位	国内需要の低迷 17	国内需要の低迷 15 受注先の減少 15	技術・技能の継承 21	受注先の減少 17 人手不足 17

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成27年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 54
2位	利幅の縮小 26	利幅の縮小 27	人手不足 28	利幅の縮小 25
3位	人手不足 21	人手不足 23	利幅の縮小 26	人手不足 24
4位	同業者間の競争の激化 15 人件費の増加 15	取引先の減少 21	同業者間の競争の激化 23	人件費の増加 19
5位	仕入先からの値上げ要請 14	同業者間の競争の激化 18	取引先の減少 22	同業者間の競争の激化 18

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成27年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期
1位	人手不足 44	人手不足 47	人手不足 56	人手不足 49
2位	売上の停滞・減少 40	利幅の縮小 37	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 43
3位	利幅の縮小 36	売上の停滞・減少 34	利幅の縮小 25	利幅の縮小 31
4位	下請の確保難 26	下請の確保難 22	下請の確保難 23	同業者間の競争の激化 27
5位	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 19	材料価格の上昇 19	下請の確保難 18

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成27年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 51 人手不足 51	人手不足 58	人手不足 54	人手不足 61
2位	仕入価格の上昇 24	売上の停滞・減少 34	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 46
3位	人件費の増加 23	人件費の増加 27	人件費の増加 31	車両の老朽化 33
4位	同業者間の競争の激化 20 車両の老朽化 20	車両の老朽化 25	車両の老朽化 23	人件費の増加 25
5位	人件費以外の経費の増加 17	利幅の縮小 20	取引先の減少 17	サービス提供価格の値下げ要請 14

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 減収ではあるが利益は前年度並に確保。新製品の開発促進を速めることが増収要件と考える。
2. 東日本大震災や東京オリンピックなどの特需的要因で商用車へのニーズが高まり増収となっていたが、前期より売上減少傾向が出てきた。
3. 新製品投入等にて売上は上向き気味。業界全体が売上減少気味のため、臨機応変な経営を心がけたい。
4. トラック車体生産は順調で部品不足がみ。数年後の落ち込みを考えると設備の増設はリスクであるため、現状の生産能力で対応せざるを得ない。
5. 一番の問題はやはり売上の減少です。新規顧客を持つ事ができれば良いのですが、なかなか難しいです。
6. 工場新設により今まで2つあった工場を統合するに際してのロスが響いているが暫定的なものなので、早期に黒字化へ移行させる。これにより収益は通常へ戻る。円高傾向の影響もあるが、海外とのコスト競争が益々厳しくなっている。
7. 日本の市場が縮小しており、為替によらず海外生産の可能性が増えてきており、将来が見通せない。
8. アベノミクスの効果は期待できない。予算を組んでもお金が回らず思い切った手を考えるしかないです。

<電気機械器具>

1. 先行きの不透明感がある。
2. 親会社が2～3年後に遠方へ移転する可能性があり、受注量に多大な影響を及ぼすことが考えられる。
3. 現在新製品の開発をしているが、なかなか上手くいかない。近くの工場が遠方へ移転してから新しい取引先が見つからない。

4. 顧客からの見通しの良い話が出ず、既存品の受注が下り坂のため、新規取引先開拓の日々です。
5. 今期は今までになく予想が立たない。既存客先のみでは先が見えない。今期は営業力の拡大を一番に考えているが、同時に新製品の開発に力をいれていく。
6. 大手企業の撤退や縮小と、大手企業が海外に工場を移転等したため、国内で製造した製品は価格面で採算が厳しい。
7. 顧客の電子入札で見えない敵と競争するため、どうしても入札額が下がってしまう。結果、受注出来ても利益が出ない。
8. 昨年は売上・利益のいずれも満足いくものにできたが、今後の見通しは大変暗く、大変厳しい状況を予想する。
9. 主要取引先が平塚より京都に移転し、経費増加や情報不足などの不安材料があり、先行き心配な面がある。
10. 新製品の開発が難しい。
11. 特注の小型モータを生産しています。人材確保が急務となっています。

<一般機械器具、金型>

1. 円安により原材料の値上がりを心配していたが、価額が安定していて安目に誘導された。経費節約等の努力もしているが、相対的に受注量が増加したため、外注単価も値上げせず売上増加と収益向上につながった。5月の決算は売上微増、収益は増加予想。
2. 4年連続で黒字確保。今期も出足好調だが、円安が続けば悪い方向に進むかもしれない。
3. 中国の空気浄化目的により、当社空気清浄器活性炭使用が決定され今期が大きく寄与されることとなります。しかし、中国の販売会社がすべての面で独占的要求が大きいため、非常に困っています。
4. 見積依頼が減少している。新聞等の景気判断よりも一層悪くなっているように感じる。
5. 加工製品の海外流出やメーカーの国内工場の閉鎖に伴い、仕事量が激減している。
6. 景気回復の行き先が見えず、このまま消費税率が10%に改定されたら、さらに不安が募る。
7. この2年間、順調に新規部品を受注した（金型受注）が、部品受注増につながっておらず、本業の部品加工の仕事は増えていない。この傾向は考えられない事で、国内回帰で金型に投資したのに量産が始まらない。これら経済の動向がわからない。
8. 昨年後半から新規大手企業の増加で仕事量が増加したため、不動産を取得して生産性の増強を考えている。また、後継者も決まり生産体制の充実を考えている。他社に出来ない製品作りを目指している。
9. 長年取引のある大手自動車部品メーカーの一部の部署から当社へ発注して頂いていた品物が韓国へ流れてしまっており、他へ販路を広げる必要がある（発注担当者のお話によると、当社価格の2~3割安いようです）。
10. 国内取引産業の停滞による受注減と、経営者の高齢化や業績不振による外注先の廃業があり、新規外注先を見つけるのが困難な状況。
11. 昨年3月の入社した新人（代表の長男）が徐々に仕事に慣れ、生産・売上・収益の増加に寄与しつつある。
12. 主力の半導体関連の仕事が今は良い業況で推移していますが、変動の激しい業種につき先の見通しが立たないのが現状です。
13. 新規顧客を常に探しています。
14. 大手の海外への技術流出等、益々国内の生産低下など招いている。
15. 工場地区が工場をやめて、マンション地区に変わりつつあります。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 顧客の事業撤退や廃業が多く、売上急減。同業の仲間でも「リーマンショック時よりも悪い」というところが増えてきている。
2. 板金加工に対する需要の減少に加え、同業者間の競争の激化。売上減による人件費率の相対的な増加。
3. 廃業する得意先が毎年あり、新規受注獲得がなかなか難しい。新規の客があっても、支払条件や価格に厳しいものがある。
4. 今年に入り全般的に不調。売上の低下。
5. 熊本地震により、自動車メーカーや家電メーカーからの発注が減少する見込みがある。また、来年の消費税率改定により、しばらくは厳しい景気になると思われる。
6. 仕事量が少ないため他社との競争が激化しており、単価を下げざるを得ない。

7. 会社規模が家族数人と高齢の従業員1人と小規模であり、無借金なのでなんとかやっていると。ただ親会社が自社で加工すると言っているので、受注がなくなったら売上は6割減少する。
8. 取引先との関係は良好。
9. 先行の不透明感と受注量減少の長期化。
10. 3~4月はほとんど受注無し。
11. 当社の位置する業界が絶不調のため、その影響をもろに受け、昨年から今年と連続して景況悪化の状況となり、今年度もその流れで停滞は継続の見込み。主たる取引先との関係に特に問題は無い。
12. 町工場は景気が悪いです。
13. 生産中止を計画実施中。
14. 得意先の生産量が減ってきている。
15. 得意先の納期短縮や品質管理が厳しくなった。得意先の工場が他県に移転したため、出荷時の運送代が多くかかるようになった。
16. 客先が頑張っていれば私達もそれなりに頑張れます。要するに客先次第です。

<精密機械器具>

1. 熊本震災の影響が出てくるのではと、懸念している。
2. 既存顧客から値下げ要求があり、なかなか収益が上がりません。新規開拓も難しいのが現況です。
3. 厳しい状況が続くと考えている。新製品を開発しても売れなければ意味がない。このあたりでじっくりと考え、いろいろな所へ出向いてみたい。
4. 今期は受注が減少している。
5. 2年連続好調を目指すも既に下降中。円相場も徐々に変化しており、中国の影響もあり先の見通し不透明となりました。
6. 取引先には非常に恵まれている。確かな情報提供により計画が立て易い。2年後には現在の取引先の業況悪化も予想されるので、それまでの行動が重要かと思う。
7. 顧客と新たな関係を構築できて、再出発が可能となりました。
8. 新規事業に取り組んでいかないと継続は厳しい。
9. 取引先からの値下げ要請で、見積なしの指値で加工することを強要される。相見積で負けて仕事が取れないことがあるが、後で弊社と同価格か弊社より高い所が仕事を受けていることが判りショックを受けている（取引先からは加工賃がマッチしないので出せないとの回答をもらっているので、この点が不可思議すぎる）。新規顧客からの注文で少々安心しているが・・・。
10. 年初から為替が円高に進み、減収減益が続く。

<ほか製造業>

1. 注文数が減少している。
2. 取引先はスーパーだが、スーパーの売上減少とコンビニとの競争で大変な状態なので、コスト増加分を値上げに転嫁できない。
3. 大手取引先の経理問題で、仕事の動きが鈍っている。今年7月以降の動向が不透明であり、多少の不安要素です。
4. 中国経済の影響を受けている。
5. 受注数が安定しているため、収益も安定している。
6. 受注状況は活発であるが、生産現場の人手不足が問題である。現在、単純作業の自動化（機械化）を計画している。
7. 加工賃収入を主な売上に変更したため、収益性に安定感が出てきている。ただし大幅な利益増は見込めない。
8. 一品物の特殊な仕事が多いので、利幅を確保するように気を付けている。
9. 原材料価格が高騰しているのに、販売価格に転嫁できない。
10. 工場拠点を2ヶ所から1ヶ所にした事により、売上は減少したが収益は増益に転じた。
11. スーパーエンプラ製品の生産能力を強化し、特殊樹脂製品を手掛けています。
12. 品質問題で得意先との関係性が悪化していたが、今期から組織変更と品質改善で良好な関係性を構築する。

13. 中小企業製造業の景況感は未だに上向かない。またアベノミクスは正念場を迎えている。これで来年4月に消費税率改定をやれば、デフレからは当分抜け出せないだろう。今こそ大胆な財政出動をし、公共投資・設備投資等を行い、GDPや民間消費の増加促進を図らなければならないと思う。

公益財団法人大田区産業振興協会 ものづくり連携コーディネーターより

※ 区内製造業企業に関するコメントを掲載しています。

【今期における仕事の受注量の動向】

公益財団法人大田区産業振興協会のものづくり連携コーディネーターによる巡回相談の中では、今期（1～3月期）は前期（10～12月期）と比較して、比較的良好に転じている回答が見受けられます。ただし、売上が「良好」であるとした企業も、大きな伸びが見られるものではなく「ほどほど」に安定した受注量であると回答しています。

【今期における売上および利益の増減】

売上が「良好」である企業と、「伸び悩む」「悪化した」企業の二極分化の状態が常態化しつつあります。また、利益は総じて「減少」しているとの回答が依然多く見受けられます。

その要因としては、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て有力な元請会社とのつながりが強いことが「良好」の要因の1つと考えられます。例えば、利益が見込めそうな大手企業からの新たな発注案件には、高額な測定器を常備して品質（精度）保証することが求められる等、設備の不十分な企業には受注しにくい傾向が見られます。

一般的には、加工賃や製品価格が下落している傾向が見受けられ、利益の減少の要因となっています。

【今期における経営上の課題】

「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」「加工賃や製品価格の下落」「高齢化に伴う技術・技能の継承への危機感」について多く寄せられています。

小売業

<家具、家電>

1. 相変わらず先が見えません。オリンピックが先にありますが、仕事にプラスの状況が無い。努力はしていますが不安です。
2. 量販店やネット販売の影響がとにかく強い。
3. 売上が気候に左右されるので、その点が常に気になっています。
4. 仕入価格が上昇し、売上減少。電気工事に際して工期が少ない現状。
5. 高齢のため、2～3年で廃業の予定です。

<飲食店>

1. 常連客は若干増えているが、新規顧客が少ない。22時以降の人通りが少ない。
2. 消費税率改定分の価格転嫁を消費者は値上げと捉え、売上が減少している。仕入先からは値上げ要請があり苦しい状況。消費税は公平な税であるが、中小企業では先行き暗い。
3. シニア世代の増加で消費が減少している感じがする。消費税率が10%になると影響が強くて出てきそうな感じがする。
4. 土地柄活気に乏しく顧客の高齢化が進み、若年層が頻繁に出入りするような環境でないと収益には結びつきません。沈滞が重く刺激がありません。平穩無事には強い個性が必要です。

<飲食料品>

1. 仕入価格の高騰を販売価格に転嫁できず、減収減益となる。
2. 常連のお客様は定着しているが、新規顧客が増えていない。
3. コンビニは増加しているが、スーパーが1軒閉店したので売上が少し上がった。

4. 大手企業内で社員食堂売店を運営しているが、その企業でのリストラ及び可処分所得の減少が直接売上に響く。また当社の人手不足や採用難により賃金を上げざるを得ず、社会保障費増大やマイナンバー管理などの経費増ばかりでこの先の見通しは暗い。
5. 5月のサミット会議で安倍首相が消費税を上げない発表をすることに期待する一人です。消費者の気持ちをどのようにして敏感に感じる経営者でいられるかが最大の課題です。初夏からの気候変動に不安がいっぱいです。

<衣服、身の回り品>

1. 資金繰りが課題。
2. 着物を着ていただくお客様が高齢化。取引先の減少。資金不足。
3. 既存取引先の販売不振による波が売上不振の原因である。新規取引先は増えているのに、全体で売上の停滞が見られる。
4. 売上の減少が止まらない。人手不足。
5. 店舗増加による増収。
6. とにかく最大の問題は「人」。人手不足で人件費を増加させざるを得ない状況。パート化を図るのは無理。昨年時給910円に上げたが、半年余りで1,200～1,500円に相場が急上昇してしまい経費計画の組み直しを実施中。
7. 仕入先のメーカーや問屋の脆弱化で、魅力ある商品の品揃えが出来ず、消費者の望む品とギャップがある。
8. 官庁関係は契約を大口にまとめる傾向があり、小さい業者はランク付等で事実上参加不可能。

<ほか小売業>

1. 一般写真プリントの顧客減少分を、学校写真等、業務用プリントでカバーし、増収増益に結びつけている。
2. 毎月1～2件顧客が少なくなっています。
3. 取引先の食品加工メーカーで設備投資が多く、機械の受注が一年程良かったが、5月以降は普通に戻りそうである。
4. 同業者が減っているにもかかわらず、商店街での集客力低下。
5. 新規顧客が取れるように考えていく。
6. 高齢者の車離れと会社の経費節減が顧客の減少に。厳しい状況が続く。
7. 天候の不順や生産者の後継者不足、他に仕入価格の増加が著しい。
8. タバコ販売は売上が下がり気味。コンビニが増え過ぎ(200m～300mおき)。
9. メインの取引先を変えた事で多少の収益増になりました。又、6月に郵便料金が上がるために、問い合わせ等も増えていますが、売上に繋がるように対応できるかが不安。

来期より、公益財団法人大田区産業振興協会 あきないコーディネーターのコメントも掲載予定です。

建設業

1. 減収減益が続いている。
2. 受注が正常化し、本来の状態に戻りつつある。顧客の過剰な価格への反応が少し薄れてきたように思う。安かろう悪かろうの現実が少し浸透してきたのでは？
3. 仕事の内容(仕様)が安全面で細かくなってきているが、値段が変わらない。
4. 下請に対する請負金額の削減要請が多くなっている。
5. 消費税率改定を行うと言ったら、時期変更なく行って欲しい。
6. 新卒入社・中途入社ともに採用無し。ハローワークやリクルート等募集をしているが採用に至らず、人材確保が大変困難。協力会社との良好な関係を保つよう、努力している。
7. 人材不足と働き手の高齢化。
8. 仕事はあるが、専門の下請が少なく、単価が上がる。
9. 大工さんの不足で困っております。取引先との関係は良好です。

10. 工事量の確保が困難。
11. 現場受注数が減っているために売上減。人手不足（若い人が入ってこない）。
12. 受注をいただいても人手不足であるため、外注費が多くなっている状況です。
13. 相変わらず元請大手企業の利幅確保が続いており、従業員の賃金の値上げができない。
14. 地元大田区役所発注案件の小型化が激しく施工額も減少する。更に予算審議の不十分により、当該年度の予算が足りない。特に年間通じての維持管理部門の予算不足が明らかである。予算増額無くして安心・安全の確保は不可能と思う。
15. 取引先の値下げ要請が激しい中、材料価格の値上げにより、今年中に会社を閉めなければなりません。65年に渡ってなんとか借入しながら経営してきましたが、残念です。
16. 仕事の見積依頼はあるが、なかなか仕事に結びつかない。
17. 昨年度までは公共工事がそれなりに受注できたが、今年度は出件予定数の減少で減収になると思っている。
18. 新規顧客及び既存顧客との取引は前期より増加傾向にあるが、顧客と取引銀行との融資の問題が足かせとなっている。
19. 取引先からの請負価格の値下げ要請がある。人材不足・下請の確保難が継続して問題。
20. 人手がやや不足で増益が見込めない。年金加入や社会保険などの費用が多いため、見通しが立たない。
21. 価格競争により受注量が減少している。新しい施工法等を採用して受注量を増やしていく。
22. 配管工事などの現場が遠くなり、経費がかかる。
23. 取引先での競争激化により、仕事が回ってこない。又、値下げ要請がある。
24. 営業力（人材）の不足。ハローワークや民間で募集しても応募がない。
25. オリンピック開催のため、職人が少なくなっているのと同時に工賃が上がっている。
26. 仕事はあるが人がいない。この状況が1年以上続いている。大手ゼネコンや橋梁メーカーも同様であるため、人材が中小企業まで廻って来ない。
27. 一部部門を独立し、社内の活性化を図っている。
28. 建設業の許可を取得していない会社や社会保険未加入の会社が安く請負、仕事を持っていく理不尽な会社に不満がある。相見積の勝負では負けてしまう。分かってくれる会社やゼネコンは経費をきちんと認めてくれるので、顧客を選び、方向性を見改める。
29. 今は何とかなっていますが、今後様々なモノが高くなり昔からの付き合いを通すと、顧客への提供価格も高くなってしまいます。それに比べ、インターネットなどでは安く品物を提供し誰でも簡単に手に入れられてしまいます。大手などではそうした手法や、大量にモノを仕入れられるため、安くお客様に提供できますが我々はそうはいきません。又メーカー独自のモノも多く出ているため、これからの心配です。
30. 顧客の売上減少に伴い影響を受けている。
31. 1～3月は増加したが、4月から先が厳しいという状況（周囲の予測）を聞いており、今期の不安材料となっている。
32. 民間受注なので先々まで不明です。協力業者で廃業するところがあります。
33. 一次請負ですが、設計単価の減少で利益は出ません。
34. ゼネコンからの工事依頼はあるが、ほとんどが来年からの工事である。現在から年末までの工事確保で苦労している。今年度は同業者間の競争激化で単価安になっている。来年以降、オリンピックまでは明るいと思う。
35. 下請及び人手不足により売上減少。福利厚生費等が売上高にしめる割合が大きい。外注費は上昇しているが、請負金額は変わらない。
36. オリンピック関連工事及び企業の設備投資に伴う工事で増収増益傾向であるが、慢性的な人手不足により受注しきれない状況である。
37. 同業他社の減少とオリンピック景気により、受注が増加した。しかし、5年後が心配です。
38. 少しずつ増収増益となり経営も改善している。
39. クライアントの新規出店計画に業績が大きく左右されるが、今期は新規出店予定がなく、厳しい状況となる。
40. 消費税の負担が大きく、実質的な値引き積算に至る。
41. 取引先の設備投資が景気の悪さで控えるところが多く、予定されていたものが取りやめになってしまった。昨年度の売上は一昨年度より3千万程少ないため、苦しい一年だったが、今年度も売上が今のところ悪く、借入金が増えるばかりです。

42. 社会全体の不景気に比例して、工事受注も悪いのだと思います。
43. ある意味、建設業（二次下請け主体の当社）は水商売みたいなもの。親会社から仕事が下りてこなければ手も足も出ない（受注をコントロールできない）。

運輸業

1. 取扱商品の出荷量が天候に影響される。平成 27 年度は単価が高く好条件となり、前年に比べ増収増益となったが、委託先の人手不足や賃金上昇等の理由から、今後は委託先との契約条件の変更も予想される。
2. 仕事はあるが人がいない。オリンピック需要が落ち着くまで人手不足の状態。
3. 一時的なインバウンドで収益にも影響が出たが、もう期待できない。良い人材確保が難しい。現在の人員を確保するのに賃上げが必要で大変。
4. 駐車場の確保が難しいので、車両を増やせない。
5. 当社は冷蔵倉庫業ですが、荷動きが悪く収益が伸びない。
6. コンサート業界の活況により、事業は安定している。
7. 原油安による値下げ、あるいは原油高の時に値上げということは考えていない。人材確保と労働条件の改善のための値上げは、考えている。売上は大事だが、収益力のある案件に注力する。
8. 車両の新規導入の際、納車予定日が半年以上先になる。
9. 人手に関しては売手市場。少ないリソースを巧妙に活用する。
10. 金融機関から借入が難しい状態につき、条件変更をし、2年間利息だけの支払いにして頂きました。現在月々マイナス 30 万円のペースです。頑張りどころですが厳しい状況です。
11. 1 月に荷主企業が 1 社倒産し、売上が落ち込みました。その後、人員削減などにより立て直しを試みてきましたが、昨年末の水準にもどるのに時間がかかりそうです。
12. 人材不足、高齢化により受注の減少。
13. 教育に力を入れる。
14. 売上が前期より減少している。取引先には変化がないが、新規取引先が若干ではあるが増えております。
15. 人材不足→売上・仕事量減少→募集経費増大→残業・休出の増加→社員の退職率アップ→人材不足の悪循環に陥っている。
16. 3 月になくなった取引先のかわりに、5 月から新しい取引先ができ、ホッとしている。
17. 労働対価に見合う収入が得られない。業界全体の底上げが必要と思われる。
18. 3 月決算だが取引先の倒産が多く、代金未回収が多い。
19. 取引先は増収増益のようであるが、下請は今後も値下げを要求される模様。労働条件が改善出来ないため、人の流出が懸念され採用も困難となっている。
20. 当社は香港より輸入貨物の運送をしておりますが同業者間の競争が激しいため、低価格の運賃で運送をしております。荷主は通関業者ですが、運送の低価格交渉に行きますと他業者に依頼するからと断われます。
21. 前年同様大手企業等の運送にかかる費用はコストダウンの傾向にあり、引き続きその動きは続いていると思う。
22. 今一番の頭の悩みは駐車場の問題です。都内では費用が高く、容易に借入できず、借りたくても収益が確保できない。
23. 新規取引先の受注増により、増収増益。
24. 他社不景気のため、他社の参入が多く値下げ要求が激しい。
25. 世代交代の時期であり、若くて元気ある人材を必要としております。
26. 収益性の高い業務が解約になった。
27. 同業者間の競争激化と取引先からの値下げ要請が激しく、ほぼ取引先の言い値で単価が決まってしまう。
28. ドライバーの人材確保は非常に難しい。求人を出してもほとんど応募がない。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2016年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,441社	6,489社	10,930社	99.4%
うち大企業	1,087社	1,043社	2,130社	99.4%
中堅企業	1,178社	1,871社	3,049社	99.5%
中小企業	2,176社	3,575社	5,751社	99.3%
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)

	2015年度		2016年度		—	—	—
	上期	下期	上期	下期			
2015年12月調査	119.40	120.84	118.00	—	—	—	—
2016年3月調査	119.80	120.93	118.69	117.46	117.45	117.46	—

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2015年度		2016年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-1.5	-1.3	-0.6	—
	国内	-3.1	-1.3	-0.1	—
	輸出	2.1	-1.3	-1.5	—
	非製造業	-1.6	0.0	-0.3	—
	全産業	-1.6	-0.5	-0.4	—
中堅企業	製造業	0.6	-0.9	0.9	—
	非製造業	0.3	-0.4	1.7	—
	全産業	0.4	-0.5	1.5	—
中小企業	製造業	0.1	0.1	0.5	—
	非製造業	-1.0	-0.5	-0.4	—
	全産業	-0.7	-0.4	-0.2	—
全規模合計	製造業	-0.9	-1.0	-0.1	—
	非製造業	-1.0	-0.3	0.1	—
	全産業	-1.0	-0.5	0.0	—

(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12月調査		2016年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	12	7	6	-6	3	-3
非製造業	25	18	22	-3	17	-5
全産業	18	13	13	-5	11	-2
中堅企業						
製造業	5	0	5	0	-2	-7
非製造業	19	12	17	-2	9	-8
全産業	14	8	12	-2	5	-7
中小企業						
製造業	0	-4	-4	-4	-6	-2
非製造業	5	0	4	-1	-3	-7
全産業	3	-2	1	-2	-4	-5
全規模合計						
製造業	4	1	1	-3	-3	-4
非製造業	13	7	11	-2	4	-7
全産業	9	3	7	-2	1	-6

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2015年12月調査		2016年3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	-24	-26	-26	-2	-27	-1
	うち素材業種	-31	-31	-34	-3	-35	-1
	加工業種	-20	-21	-20	0	-21	-1
	非製造業	-19	-20	-18	1	-21	-3
海外での製商品需給判断 (「需要超過」 - 「供給超過」)	製造業	-17	-16	-18	-1	-17	1
	うち素材業種	-24	-24	-24	0	-23	1
	加工業種	-12	-12	-14	-2	-13	1
	製造業	14	14	14	0	14	0
製商品在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	うち素材業種	17	19	19	2	19	2
	加工業種	12	10	10	-2	10	-2
	製造業	20	20	20	0	20	0
製商品流通在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	うち素材業種	28	28	28	0	28	0
	加工業種	14	15	15	1	15	1
	製造業	-9	-11	-11	-2	-13	-2
販売価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	うち素材業種	-8	-9	-12	-4	-12	0
	加工業種	-10	-13	-11	-1	-15	-4
	非製造業	-5	-3	-7	-2	-6	1
	製造業	14	19	7	-7	12	5
仕入価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	うち素材業種	9	15	-2	-11	9	11
	加工業種	18	20	12	-6	14	2
	非製造業	16	21	9	-7	17	8

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成 28 年 3 月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成27年3月	平成28年2月	平成28年3月	前月比	前年同月比
件数	152	138	160	22	8
金額	317	490	448	-42	131

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	既住のしわ寄せ	販売不振				
17	181	1	0.5	13	14	12	53	111	178
	売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他				
1	0.9	0	0	0	0	1	0.3	4	19

3. 業種別・規模別倒産動向

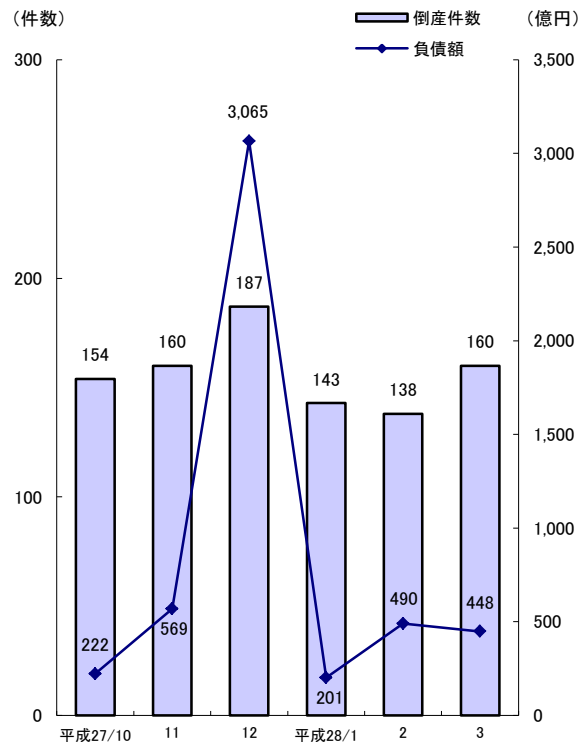
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	16	15	15	37	73	30
卸売業	32	24	28	48	45	120
小売業	10	13	20	37	71	16
サービス業	41	28	32	90	88	45
建設業	16	19	22	12	30	18
不動産業	3	3	5	20	12	10
情報通信業・運輸業	21	22	14	60	20	21
宿泊業・飲食サービス業	11	7	12	8	1	8
その他	2	7	12	0	146	176
合計	152	138	160	317	490	448

4. 大田区内の平成28年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	253百万円
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	0件	0百万円
不動産業	2件	50百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	1件	10百万円
合計	5件	313百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成 28 年度の経営見通し」

- ① 平成 28 年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が5割弱で最多。
- ② 平成 28 年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が4割弱で最多。
- ③ 平成 28 年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が3割弱で最多。
- ④ 平成 28 年度の自社の業況見通し（対過去 10 年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が4割強で最多。
- ⑤ 平成 28 年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去 10 年最良年度比）は、「30%以上の減少」が2割強で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が4割強で最多。
- ⑦ マイナンバー制度対応は、「対応できている」が4割弱で最多。マイナンバー制度対応の相談相手は「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が約7割で最多。

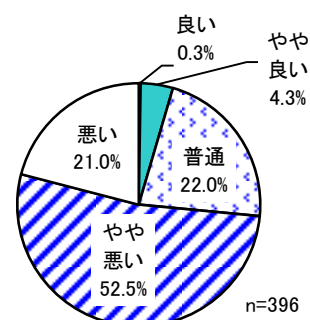
注 1：グラフの数値は、小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計数値が 100%にならないことがあります。

注 2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問 1. 平成 28 年度の日本の景気見通し

平成 28 年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が 52.5%で最も多く、次いで「普通」が 22.0%、「悪い」が 21.0%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は 4.6%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は 73.5%であった。

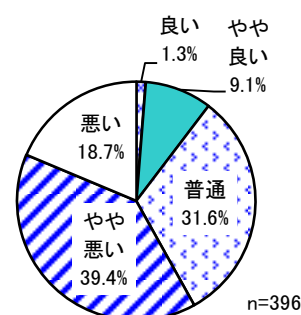
業種別にみると、全ての業種で「やや悪い」が最も多く、建設業で6割弱、製造業と小売業で5割強、運輸業で5割弱を占めた。『良い』との見通しは、全ての業種で1割未満にとどまった。



問 2. 平成 28 年度の自社の業況見通し

平成 28 年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が 39.4%で最も多く、次いで「普通」が 31.6%、「悪い」が 18.7%と続いた。なお、『良い』は 10.4%、『悪い』は 58.1%であった。

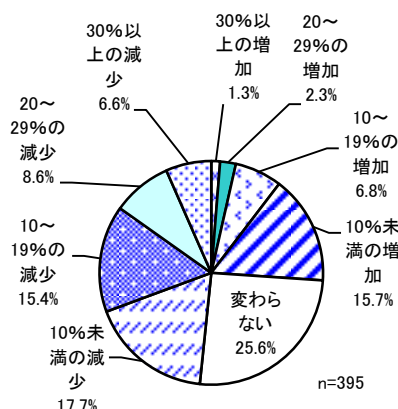
業種別にみると、運輸業のみ「普通」が最も多く4割弱を占めた。それ以外の3業種は「やや悪い」が最も多く、製造業と小売業で4割強、建設業で4割弱であった。『良い』との見通しは、運輸業が最も多く2割弱、次いで建設業で1割強を占めたが、製造業と小売業は1割未満にとどまった。



問 3. 平成 28 年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成 28 年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が 25.6%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が 17.7%、「10%未満の増加」が 15.7%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は 26.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は 48.3%であった。

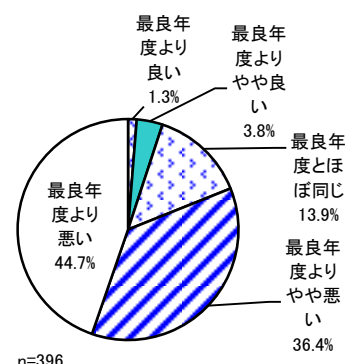
業種別にみると、小売業で「10%未満の減少」が最も多く2割強を占めた。それ以外の3業種は「変わらない」が最も多く、2～3割台を占めた。『増加』は運輸業が最も多く4割弱を占め、建設業で約3割、製造業と小売業は2割強を占めた。



問 4. 平成 28 年度の自社の業況見通し（対過去 10 年最良年度比）

平成 28 年度の自社の業況見通し（対過去 10 年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が 44.7%で最も多く、4割強を占めた。次いで「最良年度よりやや悪い」が 36.4%、「最良年度とほぼ同じ」が 13.9%と続いた。「最良年度より良い」と「最良年度よりやや良い」を合計した『良い』は 5.1%、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」を合計した『悪い』は 81.1%であった。

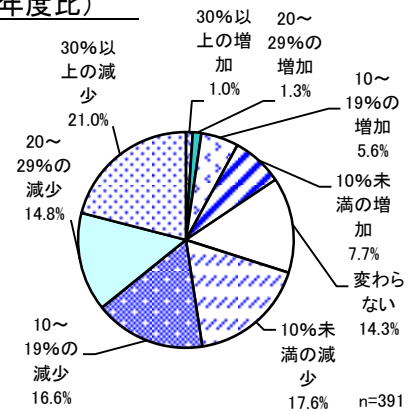
業種別にみると、運輸業のみ「最良年度よりやや悪い」が最も多く、それ以外の3業種は「最良年度より悪い」が最も多かった。



問5. 平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

平成28年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「30%以上の減少」が21.0%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が17.6%、「10～19%の減少」が16.6%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は15.6%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は70.0%であった。

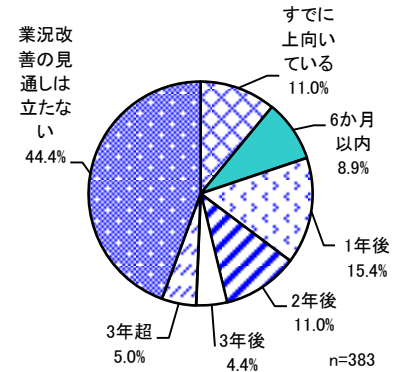
業種別にみると、製造業と建設業は「30%以上の減少」が最も多く、ともに2割台であった。一方、小売業と運輸業は「10%未満の減少」が最も多く、ともに2割台であった。『増加』は運輸業が最も多く3割弱を占めた。



問6. 業況が上向き転換点

自社の業況が上向き転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が44.4%で最も多く、次いで「1年後」が15.4%、「すでに上向いている」と「2年後」が同率で11.0%となった。

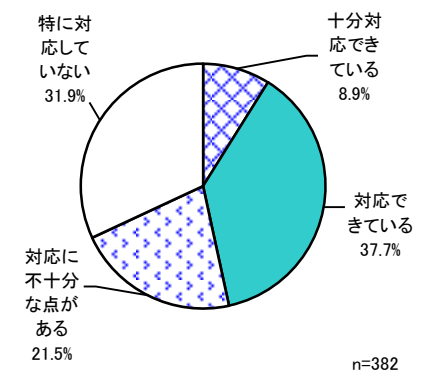
業種別にみると、全ての業種で「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、小売業で6割弱を占め、製造業と建設業でともに4割強、運輸業で4割弱の順であった。なお、「すでに上向いている」は、運輸業が最も多く2割弱、製造業で1割強、小売業と運輸業でともに1割弱であった。



問7-1. マイナンバー制度の対応状況

平成28年1月運用開始となったマイナンバー制度（従業員数100名以下の一部中小企業は特例措置が適用）の対応状況を尋ねたところ、「対応できている」が37.7%で最も多く、次いで「特に対応していない」が31.9%、「対応に不十分な点がある」が21.5%となった。「十分対応できている」と「対応できている」を合計した『対応できている』は46.6%と、5割弱を占めた。

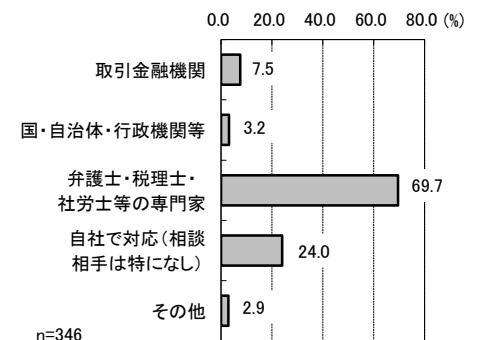
業種別にみると、小売業は「特に対応していない」が最も多く、5割強を占めた。それ以外の3業種は「対応できている」が最も多く、運輸業で5割強、製造業と建設業で4割強を占めた。『対応できている』は運輸業で最も多く6割、製造業と建設業で5割強を占めたが、小売業は2割弱と傾向が分かれた。



問7-2. マイナンバー制度対応の相談相手（複数回答可）

マイナンバー制度対応の相談相手を尋ねたところ、「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が69.7%で最も多く、次いで「自社で対応（相談相手は特になし）」が24.0%、「取引先金融機関」が7.5%、「国・自治体・行政機関等」が3.2%となった。

業種別にみると、全ての業種で「弁護士・税理士・社労士等の専門家」が最も多く、6～7割台を占めた。「国・自治体・行政機関等」は建設業で最も多いが、4.5%に止まった。



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。

- 極端に良い企業と悪い企業との差が開き過ぎている（製造業）。
- 取引相手が中国なので、悲観的。新規顧客開拓のために営業強化（製造業）。
- 我慢の経営に尽きる。消費税の動向が気になる（小売業）。
- 消費税率改定前の駆け込み需要に期待している（建設業）。
- 今後、熊本への救援物資の輸送依頼が増えると思込まれる（運輸業）。

概況

平成 28 年 3 月の都内中小企業の業況 D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は－35 となり、前期に比べて 4 ポイント減少し、わずかに悪化しました。今後 3 か月（平成 28 年 4 月～6 月）の業況見通し D I では、今期比 16 ポイント増の－19 と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（27 年 12 月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続き、売上高も前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格はわずかに下降傾向が弱まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」「電気機器」「その他」は非常に大きく改善しました。一方、「紙・印刷」「材料・部品」「一般・精密機械等」は大幅に悪化し、「住宅・建物関連」は非常に大きく悪化しました。

今後 3 か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高は前期並の厳しさが続くと言想されています。

小売業

前期（27 年 12 月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格は下降から上昇に転じ、厳しさを強めました。

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

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

サービス業

前期（27 年 12 月）と比較すると、業況は大幅に悪化し、売上高は前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を弱めました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」「個人関連サービス」とともに、大幅に悪化しました。

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

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

※今年度より、調査主体が大田区から下記に変更となっています。

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL : 3733-6466 FAX : 3733-6459

E-mail : jigyo1315@pio-ota.jp