

平成 29 年 10-12 月期中小企業景気動向調査結果

業況 DI は 2.9 ポイントの上昇

公益財団法人神奈川産業振興センター（KIP）が四半期ごとに実施している「中小企業景気動向調査」の平成 29 年 10-12 月期の調査結果をまとめましたので、ご報告いたします。

1. 調査要領

- ・調査時期：平成 29 年 11 月
- ・調査対象：神奈川県内中小企業 2,000 社
- ・回答数（率）：1,051 社（52.6%） ＊詳細は下記の通り
- ・調査方法：調査対象への郵送
- ・分析方法：DI（Diffusion Index）※による分析

※ 業況等について、「良い」と回答した企業の割合から「悪い」と回答した企業の割合を引いた数値

区分	送付数	回答数	回答率（%）
製造業	550	365	66.4%
建設業	250	133	53.2%
商業・サービス業 （卸売業、小売業、飲食店、サービス業）	1,200	553	46.1%
合計	2,000	1,051	52.6%

2. 調査結果

（1）総合

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
業況 DI	▲26.5	▲22.4	▲20.3	▲17.4	▲19.9	▲21.8
売上 DI	▲23.1	▲19.7	▲15.6	▲14.0	—	—
採算 DI	▲25.6	▲23.0	▲21.2	▲20.3	—	—

総合の業況 DI は、前期比 2.9 ポイント上昇の▲17.4 となった。

経営状況では、売上 DI は前期比 1.6 ポイント上昇の▲14.0、また、採算 DI は同 0.9 ポイント上昇の▲20.3 となった。

今後の業況 DI を見ると、3 ヶ月後は現在比 2.5 ポイント低下の▲19.9、半年後は同 4.4 ポイント低下の▲21.8 を見込んでいる。

（2）業種別特徴

<製造業>

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
業況 DI	▲11.4	▲8.3	▲6.9	5.8	▲3.6	▲8.0
売上 DI	▲14.3	▲6.3	3.2	6.6	—	—
採算 DI	▲16.6	▲12.0	▲6.3	▲6.0	—	—

製造業の今期の業況 DI は、前期比 12.7 ポイント上昇の 5.8 となった。「引合い状況に波があるものの、関連業界は好況が続いている。先々については、大きく落ち込む要因は見当たらない。」「営業力、提案力に力を入れて新規客の獲得を進めた為、売上、利益改善が出来た。来期計画を社内でも共有し実施。新規開発、開拓に力を入れる。」などという声も聞かれた。

経営状況では、売上 DI は、前期比 3.4 ポイント上昇の 6.6、採算 DI は同 0.3 ポイント上昇の▲6.0 となり「売上・採算は好調を保つが、人件費、輸送費、材料費の高騰が見立ち、成長の重しとなっている。」といった声も聞かれた。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は現在比 9.4 ポイント低下の▲3.6、半年後は同 13.8 ポイント低下の▲8.0 を見込んでおり、「自社製品なので受注に波があり予定通りに進まないことが多いが、今年中の受注は確保している。その後は不透明(引き合いは多い)。」「先行きは相変わらず不透明ですが、将来に向けた投資は引き続き進めていく予定です。」といった声も聞かれた。

なお、製造業の中分類の業況 DI は以下の通り。

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
一般機械	▲2.4	▲1.2	3.6	12.5	9.1	5.7
電気機械	▲9.5	▲16.0	▲16.7	2.4	▲4.9	▲13.8
輸送用機械	▲12.3	▲4.5	▲1.7	▲1.5	▲19.0	▲22.6
その他	▲18.1	▲10.2	▲10.2	7.0	▲4.0	▲6.5

中分類で見ると、一般機械は前期比 8.9 ポイント上昇の 12.5、電気機械は同 19.1 ポイント上昇の 2.4、輸送用機械は同 0.2 ポイント上昇の▲1.5 となった。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は一般機械が現在比 3.4 ポイント低下の 9.1、電気機械が同 7.3 ポイント低下の▲4.9、輸送用機械が同 17.5 ポイント低下の▲19.0、半年後は一般機械が同 6.8 ポイント低下の 5.7、電気機械が同 16.2 ポイント低下の▲13.8、輸送用機械は同 21.1 ポイント低下の▲22.6 を見込んでいる。

<建設業>

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
業況 DI	▲3.5	▲13.0	0.0	3.8	1.5	▲9.4
売上 DI	▲0.7	▲34.6	▲17.3	▲6.8	—	—
採算 DI	▲9.2	▲27.7	▲15.1	▲7.5	—	—

建設業の今期の業況 DI は、前期比 3.8 ポイント上昇の 3.8 となった。

経営状況では、売上 DI は前期比 10.5 ポイント上昇の▲6.8、採算 DI は同 7.6 ポイント上昇の▲7.5 となった。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は現在比 2.3 ポイント低下の 1.5、半年後は同 13.2 ポイント低下の▲9.4 となり、業況は悪化すると見込んでいる。「リフォーム工事が増えていますので、資金繰りも少しずつ良くなってくると思います。」「職人不足によるせいか、取引先が増えた。」「仕事は増えているが受注金額が減ってきている為、給料に反映されない。それでいて仕入価格は上がっている。矛盾していると思います。」といった声も聞かれた。

<商業・サービス業>

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
業況 DI	▲43.2	▲34.0	▲33.8	▲37.9	▲35.7	▲34.0
売上 DI	▲35.7	▲24.8	▲27.3	▲29.4	—	—
採算 DI	▲36.4	▲29.0	▲32.3	▲32.8	—	—

商業・サービス業の業況 DI では、前期比 4.1 ポイント低下の▲37.9 となった。

経営状況では、売上 DI が前期比 2.1 ポイント低下の▲29.4、採算 DI は同 0.5 ポイント低下

の▲32.8 となった。「商店街は地域のお客様の高齢化で減少に歯止めがかからず。若い方はネット通販や近隣のモールへ週末に買い物に行く傾向有り大変厳しい状況。景気が良くなって「いざなぎ景気」を超えた実感などない!。」「相変わらず高齢者が多い為、買い渋りやお店に来られなくなった方が増え、売上が伸びません。見込んで仕入れた商品も余り気味で、販売方法を思案中。」などの他、「お客様に「やめないで」と励まされ、なんとか老人2人でやっています。自営業だから出来るんだと、働けることに感謝しております。毎月赤字ですが。」といった声も聞かれた。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は現在比 2.2 ポイント上昇の▲35.7、半年後は同 3.9 ポイント上昇の▲34.0 を見込んでいる。「秋口より若干の好転気配を感じましたが、10 月に入り失速気味。自店顧客の飲食業の方々から、週末台風直撃 2 回の痛手が大きいとの声を沢山聞きますので、年末に向かってちょっと心配な空気が漂いはじめてます。」「理由や原因は判らないけれど、9 月頃から急激に落ち込んでいる。手の打ちようがない状態です。」といった声が聞かれる一方「お客様の年齢が高くなってきている為、売上が伸びない。今後は在庫調整と、お客様に対する細かな気遣いだと思う。」「新規商品開発で地元密着型に挑戦。季節商品の製造量より主力商品の完売状態が長引き売上伸び悩み。来年は生産量を確保して売上向上をめざす。」といった声も聞かれた。

なお、商業・サービス業の業種別の業況 DI は以下の通り。

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
卸売業	▲37.5	▲24.2	▲26.5	▲26.0	▲29.6	▲24.0
小売業	▲56.2	▲50.0	▲51.4	▲55.1	▲46.4	▲47.8
飲食店	▲46.7	▲31.3	▲29.7	▲45.7	▲38.0	▲31.9
サービス業	▲25.2	▲17.1	▲13.1	▲14.0	▲21.0	▲18.8

業種別では、卸売業は前期比 0.5 ポイント上昇の▲26.0、小売業は同 3.7 ポイント低下の▲55.1、飲食店は同 16.0 ポイント低下の▲45.7、サービス業は同 0.9 ポイント低下の▲14.0 となった。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は卸売業が現在比 3.6 ポイント低下の▲29.6、小売業は同 8.7 ポイント上昇の▲46.4、飲食店は同 7.7 ポイント上昇の▲38.0、サービス業は同 7.0 ポイント低下の▲21.0 を見込み、半年後では卸売業が同 2.0 ポイント上昇の▲24.0、小売業は同 7.3 ポイント上昇の▲47.8、飲食店は同 13.8 ポイント上昇の▲31.9、サービス業は同 4.8 ポイント低下の▲18.8 を見込んでいる。

(3) 規模別特徴

		平成 29 年				平成 30 年	
		1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
中規模	業況 DI	▲21.6	▲13.2	▲13.8	▲10.1	▲14.3	▲15.9
	売上 DI	▲17.8	▲11.6	▲8.7	▲8.1	—	—
	採算 DI	▲21.5	▲15.9	▲17.9	▲16.7	—	—
小規模	業況 DI	▲32.6	▲33.4	▲28.4	▲26.1	▲26.5	▲28.9
	売上 DI	▲29.4	▲29.4	▲24.2	▲21.1	—	—
	採算 DI	▲30.5	▲31.3	▲25.3	▲24.6	—	—

規模別の業況 DI は、中規模企業は前期比 3.7 ポイント上昇の▲10.1、小規模企業は同 2.3 ポイント上昇の▲26.1 となった。

経営状況では、中規模企業は売上 DI が前期比 0.6 ポイント上昇の▲8.1、採算 DI が同 1.2 ポイント上昇の▲16.7、小規模企業は売上 DI が同 3.1 ポイント上昇の▲21.1、採算 DI が同 0.7 ポイント上昇の▲24.6 となった。

今後の業況 DI については、中規模企業は 3 ヶ月後が現在比 4.2 ポイント低下の▲14.3、半年後が同 5.8 ポイント低下の▲15.9、小規模企業は 3 ヶ月後が同 0.4 ポイント低下の▲26.5、半年後は同 2.8 ポイント低下の▲28.9 を見込んでいる。

(4) 地区別特徴 (業況 DI)

	平成 29 年				平成 30 年	
	1-3 月期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期 見込	4-6 月期 見込
横浜	▲23.1	▲17.6	▲16.1	▲13.3	▲18.5	▲20.0
川崎	▲23.7	▲27.2	▲27.9	▲14.7	▲12.0	▲13.6
横須賀	▲29.5	▲25.7	▲18.8	▲23.8	▲21.0	▲24.2
平塚	▲26.2	▲21.6	▲24.2	▲8.4	▲16.5	▲19.8
藤沢	▲35.0	▲21.0	▲22.9	▲34.3	▲26.0	▲24.2
相模原	▲29.3	▲18.4	▲12.7	▲20.6	▲23.5	▲30.0
厚木	▲12.7	▲15.0	▲10.9	▲3.6	▲13.9	▲14.0
足柄上・西湘	▲40.6	▲39.8	▲35.1	▲28.3	▲32.7	▲34.7

今期の地区別の業況 DI は、横浜地区（前期比 2.8 ポイント上昇の▲13.3）、川崎地区（同 13.2 ポイント上昇の▲14.7）、平塚地区（同 15.8 ポイント上昇の▲8.4）、厚木地区（同 7.3 ポイント上昇▲3.6）、足柄上・西湘地区（同 6.8 ポイント上昇の▲28.3）の 5 地区で上昇となり、横須賀地区（前期比 5.0 ポイント低下の▲23.8）、藤沢地区（同 11.4 ポイント低下の▲34.3）、相模原地区（同 7.9 ポイント低下の▲20.6）の 3 地区で低下となった。

今後の業況 DI は、3 ヶ月後は川崎地区（現在比 2.7 ポイント上昇の▲12.0）、横須賀地区（同 2.8 ポイント上昇の▲21.0）、藤沢地区（同 8.3 ポイント上昇の▲26.0）の 3 地区で上昇となり、横浜地区（現在比 5.2 ポイント低下の▲18.5）、平塚地区（同 8.1 ポイント低下の▲16.5）、相模原地区（同 2.9 ポイント低下の▲23.5）、厚木地区（同 10.3 ポイント低下の▲13.9）、足柄上・西湘地区（同 4.4 ポイント低下の▲32.7）の 5 地区で低下となった。

半年後は、川崎地区（現在比 1.1 ポイント上昇の▲13.6）、藤沢地区（同 10.1 ポイント上昇の▲24.2）の 2 地区で上昇となり、横浜地区（現在比 6.7 ポイント低下の▲20.0）、横須賀地区（同 0.4 ポイント低下の▲24.2）、平塚地区（同 11.4 ポイント低下の▲19.8）、相模原地区（同 9.4 ポイント低下の▲30.0）、厚木地区（同 10.4 ポイント低下の▲14.0）、足柄上・西湘地区（同 6.4 ポイント低下の▲34.7）の 6 地区は低下すると見込んでいる。

▼本件に関するお問い合わせ先
 （公財）神奈川県産業振興センター（KIP）
 (Kanagawa Industrial Promotion Center)
 事業部経営総合相談課 小野田
 TEL:045-633-5201 FAX:045-633-5194
 URL <http://www.kipc.or.jp/> E-mail:soudan@kipc.or.jp

景気動向調査 (平成29年10月～12月期)

業種別DI表

		製造業	建設業	商業・サービス業				小計	総合
				卸売業	小売業	飲食店	サービス業		
回収数		365	133	100	239	71	143	553	1051
業況判断	現在の業況	5.8	3.8	-26.0	-55.1	-45.7	-14.0	-37.9	-17.4
	3ヶ月後の業況	-3.6	1.5	-29.6	-46.4	-38.0	-21.0	-35.7	-19.9
	半年後の業況	-8.0	-9.4	-24.0	-47.8	-31.9	-18.8	-34.0	-21.8
経営状況	売上	6.6	-6.8	-8.0	-43.9	-29.6	-20.3	-29.4	-14.0
	採算	-6.0	-7.5	-18.0	-42.0	-43.7	-22.5	-32.8	-20.3
	引き合い／客数	7.7	-3.8	-11.1	-43.0	-28.6	-14.3	-27.9	-12.4
	単価	-6.8	-6.8	-16.2	-34.9	-14.3	-20.7	-25.1	-16.4
	仕入価格	-46.1	-37.6	-47.0	-40.1	-70.4	-31.8	-43.4	-43.6
	資金繰り	-11.0	-6.1	-15.0	-41.9	-38.0	-23.2	-31.6	-21.2
	残業	4.1	-6.0	-10.1	-10.2	-11.6	-18.3	-12.5	-5.8
	設備稼働	5.8	-6.3	-	-	-	-	-	2.7
前期経営実績	売上水準	-0.5	-0.8	-1.0	-35.3	-25.4	-2.8	-19.4	-10.5
	利益水準	20.5	15.8	18.4	11.6	1.4	-6.3	7.2	13.1
	在庫	5.6	-1.7	-5.1	-16.0	-10.0	-10.3	-11.8	-4.4
	投資	-1.6	-10.2	-20.4	-12.7	-32.4	-39.4	-23.6	-14.1
	雇用状況	-28.2	-48.5	-14.0	-48.3	-39.4	-17.5	-33.0	-33.3

(注)DI(Diffusion Index)：各項目ごとのプラス要素の比率からマイナス要素の比率を差し引いた数値

参考＜前回調査＞ 景気動向調査 (平成29年7月～9月期)

		製造業	建設業	商業・サービス業				小計	総合
				卸売業	小売業	飲食店	サービス業		
回収数		348	127	104	220	75	137	536	1011
業況判断	現在の業況	-6.9	0.0	-26.5	-51.4	-29.7	-13.1	-33.8	-20.3
	3ヶ月後の業況	-3.8	-7.3	-30.0	-54.6	-31.5	-17.2	-37.1	-21.8
	半年後の業況	-7.6	-13.7	-27.0	-53.7	-32.4	-23.0	-37.7	-24.3
経営状況	売上	3.2	-17.3	-24.0	-40.9	-23.0	-10.2	-27.3	-15.6
	採算	-6.3	-15.1	-22.1	-43.2	-33.3	-22.1	-32.3	-21.2
	引き合い／客数	4.1	-5.6	-10.6	-45.7	-22.7	-11.0	-26.8	-13.5
	単価	-11.9	-5.6	-19.2	-41.9	-21.3	-24.3	-30.1	-20.7
	仕入価格	-39.6	-33.9	-44.2	-34.7	-62.7	-25.6	-38.4	-38.2
	資金繰り	-8.3	-11.2	-22.1	-36.6	-25.3	-20.6	-28.1	-19.1
	残業	-1.4	-11.9	-15.7	-14.6	-13.7	-8.9	-13.2	-8.9
	設備稼働	0.9	-8.1	-	-	-	-	-	-1.5
前期経営実績	売上水準	0.6	-5.6	1.9	-35.5	-5.3	-2.9	-15.7	-8.8
	利益水準	12.7	3.1	9.0	1.4	-1.3	-8.0	0.2	4.9
	在庫	5.3	-0.9	-11.1	-19.8	-5.3	-5.5	-12.5	-5.0
	投資	-4.1	-6.7	-22.8	-13.1	-42.7	-35.9	-25.0	-15.4
	雇用状況	-17.6	-41.1	-21.4	-46.4	-17.3	-6.6	-27.3	-25.6

規模別DI表

		製造業		建設業		商業・サービス業		総合	
		中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業	中規模企業	小規模企業
回収数		195	170	61	72	313	240	569	482
業況判断	現在の業況	12.9	-2.4	13.1	-4.2	-28.8	-49.8	-10.1	-26.1
	3ヶ月後の業況	1.0	-9.1	6.6	-2.9	-28.1	-45.7	-14.3	-26.5
	半年後の業況	-3.2	-13.4	-1.6	-16.4	-26.6	-43.7	-15.9	-28.9
経営状況	売上	9.7	3.0	3.3	-15.5	-21.5	-39.7	-8.1	-21.1
	採算	-3.1	-9.5	4.9	-18.1	-29.5	-37.2	-16.7	-24.6
	引き合い／客数	9.8	5.3	8.5	-13.9	-19.7	-38.7	-6.6	-19.3
	単価	-7.2	-6.5	-6.6	-6.9	-21.4	-30.0	-14.9	-18.1
	仕入価格	-46.9	-45.2	-37.7	-37.5	-42.2	-44.9	-43.3	-43.9
	資金繰り	-8.7	-13.6	1.6	-12.7	-30.2	-33.5	-19.4	-23.3
	残業	5.1	2.9	6.6	-16.7	-12.3	-12.8	-4.3	-7.7
	設備稼働	8.2	3.0	1.7	-13.6	-	-	6.7	-1.7
前期経営実績	売上水準	5.1	-7.1	6.6	-6.9	-10.2	-31.4	-3.2	-19.1
	利益水準	24.1	16.5	29.5	4.2	7.1	7.3	15.6	10.1
	在庫	9.5	1.2	0.0	-3.3	-5.4	-20.0	0.4	-10.1
	投資	-2.1	-1.2	-1.7	-17.6	-31.6	-13.0	-18.1	-9.4
	雇用状況	-32.3	-23.5	-55.7	-42.3	-24.3	-44.4	-30.4	-36.7

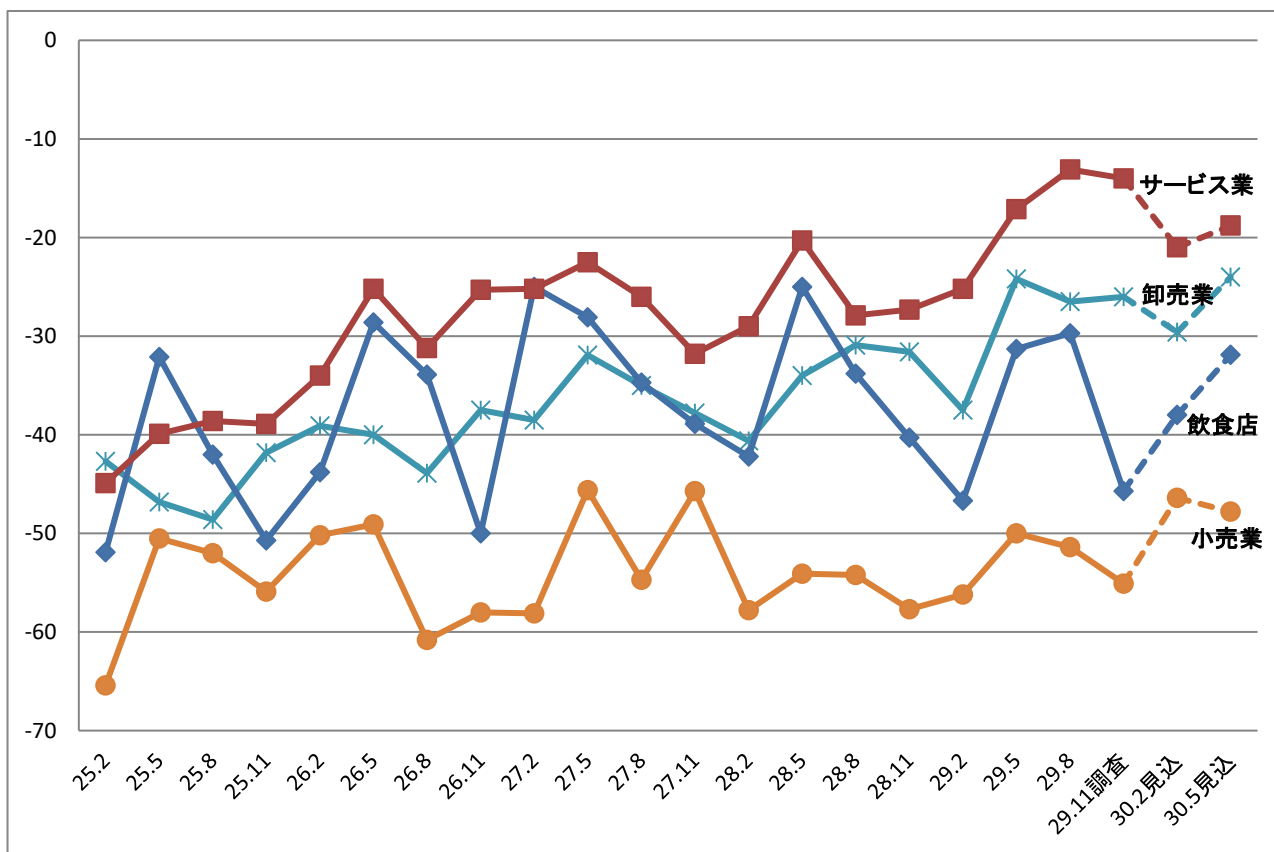
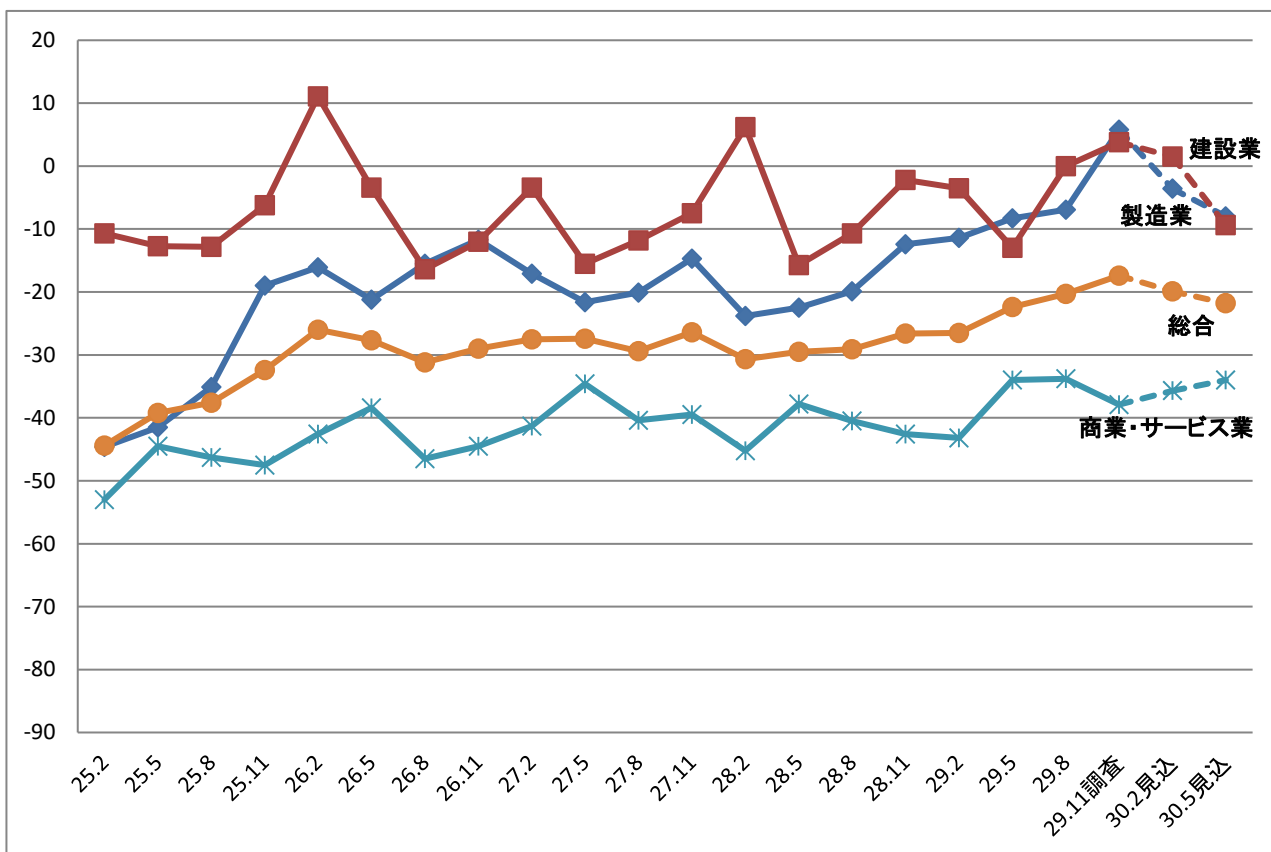
地区別DI表

		横浜	川崎	横須賀	平塚	藤沢	相模原	厚木	足柄上・西湘	総合
回収数		263	136	126	108	102	104	111	101	1051
業況判断	現在の業況	-13.3	-14.7	-23.8	-8.4	-34.3	-20.6	-3.6	-28.3	-17.4
	3ヶ月後の業況	-18.5	-12.0	-21.0	-16.5	-26.0	-23.5	-13.9	-32.7	-19.9
	半年後の業況	-20.0	-13.6	-24.2	-19.8	-24.2	-30.0	-14.0	-34.7	-21.8
経営状況	売上	-14.5	-8.8	-24.0	-8.3	-20.0	-17.3	3.6	-23.8	-14.0
	採算	-17.6	-13.2	-30.4	-14.8	-21.8	-23.1	-18.0	-28.7	-20.3
	引き合い／客数	-14.1	-6.6	-12.9	-7.5	-25.0	-18.3	-2.8	-12.4	-12.4
	単価	-13.8	-8.1	-21.0	-22.2	-21.0	-7.8	-18.5	-24.2	-16.4
	仕入価格	-42.8	-45.2	-45.1	-37.0	-38.0	-47.5	-45.0	-49.0	-43.6
	資金繰り	-15.4	-11.8	-30.4	-26.9	-21.0	-24.0	-17.3	-32.7	-21.2
	残業	-6.9	-3.7	-5.7	-6.7	-12.1	-9.8	8.3	-10.1	-5.8
	設備稼働	2.4	5.6	0.0	0.0	-6.8	0.0	21.4	-7.5	2.7
前期経営実績	売上水準	-10.6	-4.4	-13.5	-6.5	-19.8	-12.5	1.8	-20.8	-10.5
	利益水準	13.4	11.2	15.8	10.3	12.9	11.8	20.2	8.1	13.1
	在庫	-4.1	-0.8	-1.7	-8.8	-11.1	-5.9	-2.8	-2.1	-4.4
	投資	-13.2	-14.4	-22.3	-16.0	-9.9	-6.9	-11.1	-19.4	-14.1
	雇用状況	-29.7	-31.6	-40.5	-28.7	-43.6	-40.4	-23.6	-33.7	-33.3

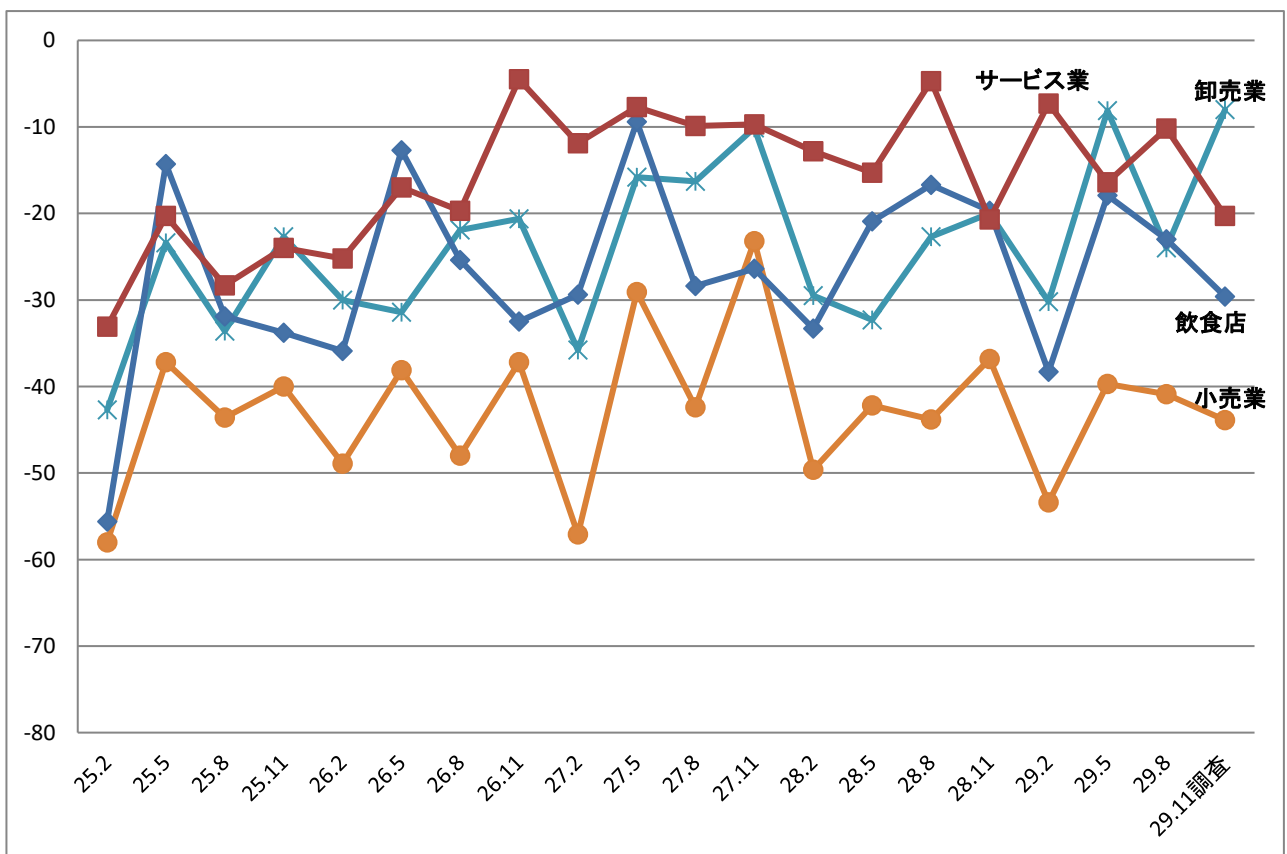
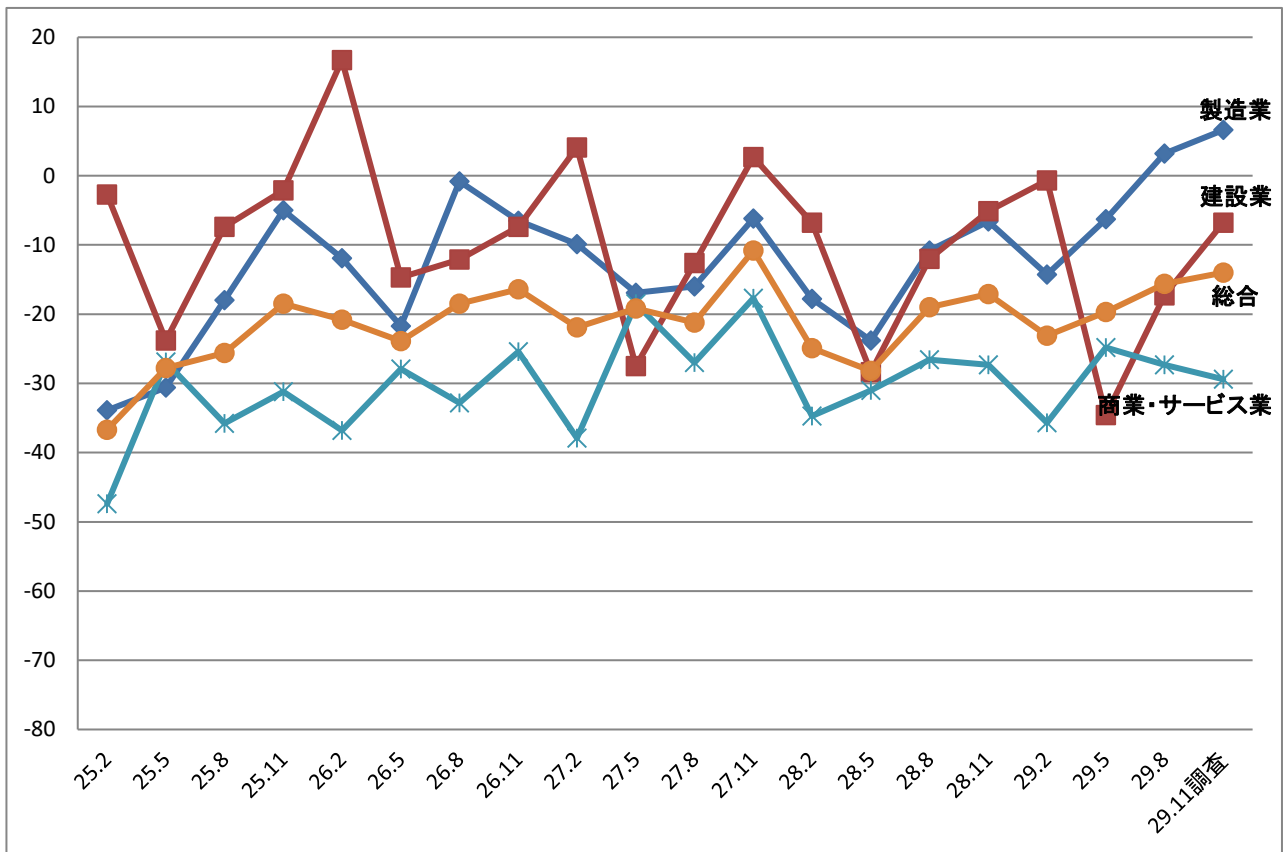
製造業中分類別DI表

		一般機械	電気機械	輸送用機械	その他	総合
回収数		88	84	65	128	365
業況判断	現在の業況	12.5	2.4	-1.5	7.0	5.8
	3ヶ月後の業況	9.1	-4.9	-19.0	-4.0	-3.6
	半年後の業況	5.7	-13.8	-22.6	-6.5	-8.0
経営状況	売上	12.5	0.0	3.1	8.7	6.6
	採算	-5.7	-9.5	-18.5	2.4	-6.0
	引き合い／客数	18.2	7.1	-20.3	14.8	7.7
	単価	0.0	-7.1	-15.4	-7.0	-6.8
	仕入価格	-39.8	-45.2	-44.4	-52.0	-46.1
	資金繰り	-8.0	-13.1	-16.9	-8.7	-11.0
	残業	12.5	6.0	-6.2	2.3	4.1
	設備稼働	9.1	2.4	0.0	8.7	5.8
前期経営実績	売上水準	6.8	-6.0	-6.2	0.8	-0.5
	利益水準	33.0	13.1	13.8	20.3	20.5
	在庫	7.1	7.1	6.7	3.1	5.6
	投資	1.1	-15.5	3.1	3.1	-1.6
	雇用状況	-34.1	-26.2	-30.8	-24.2	-28.2

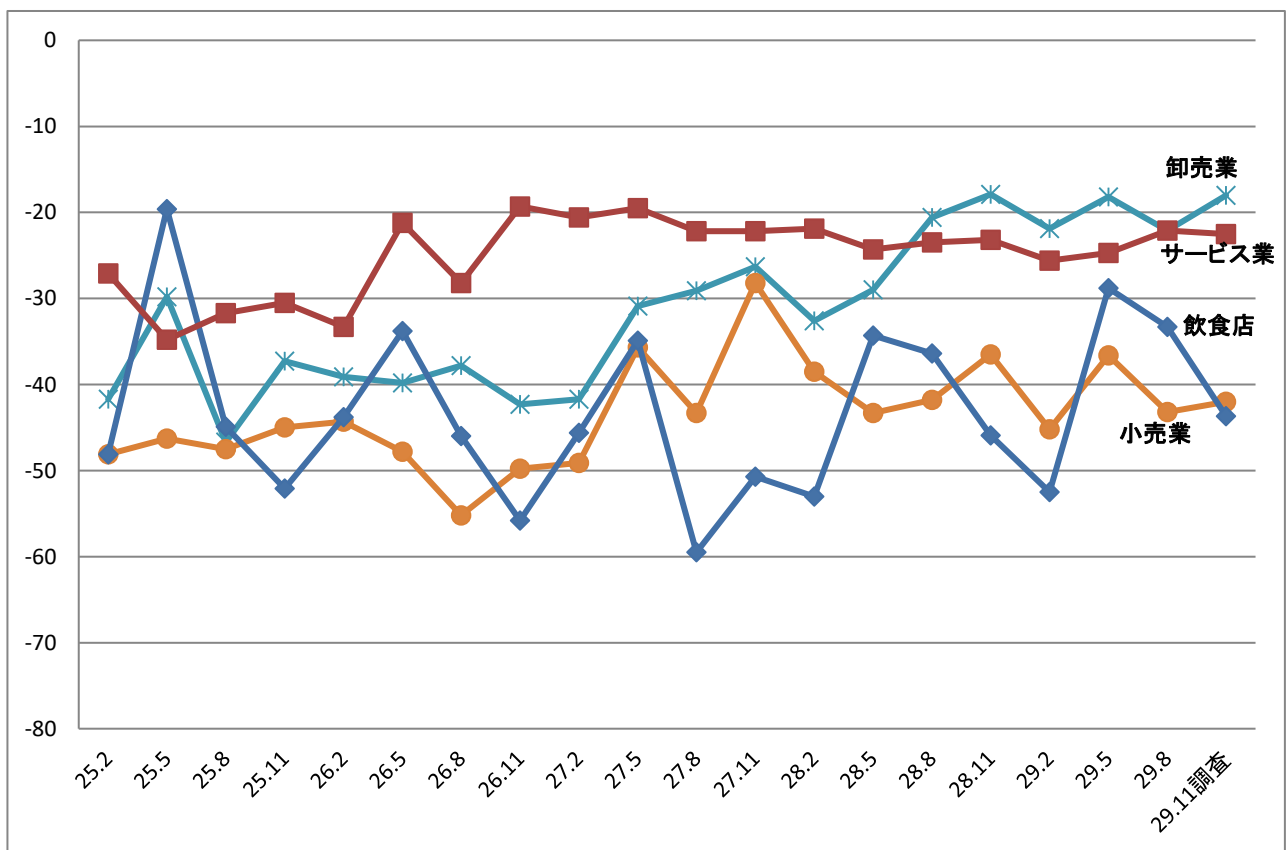
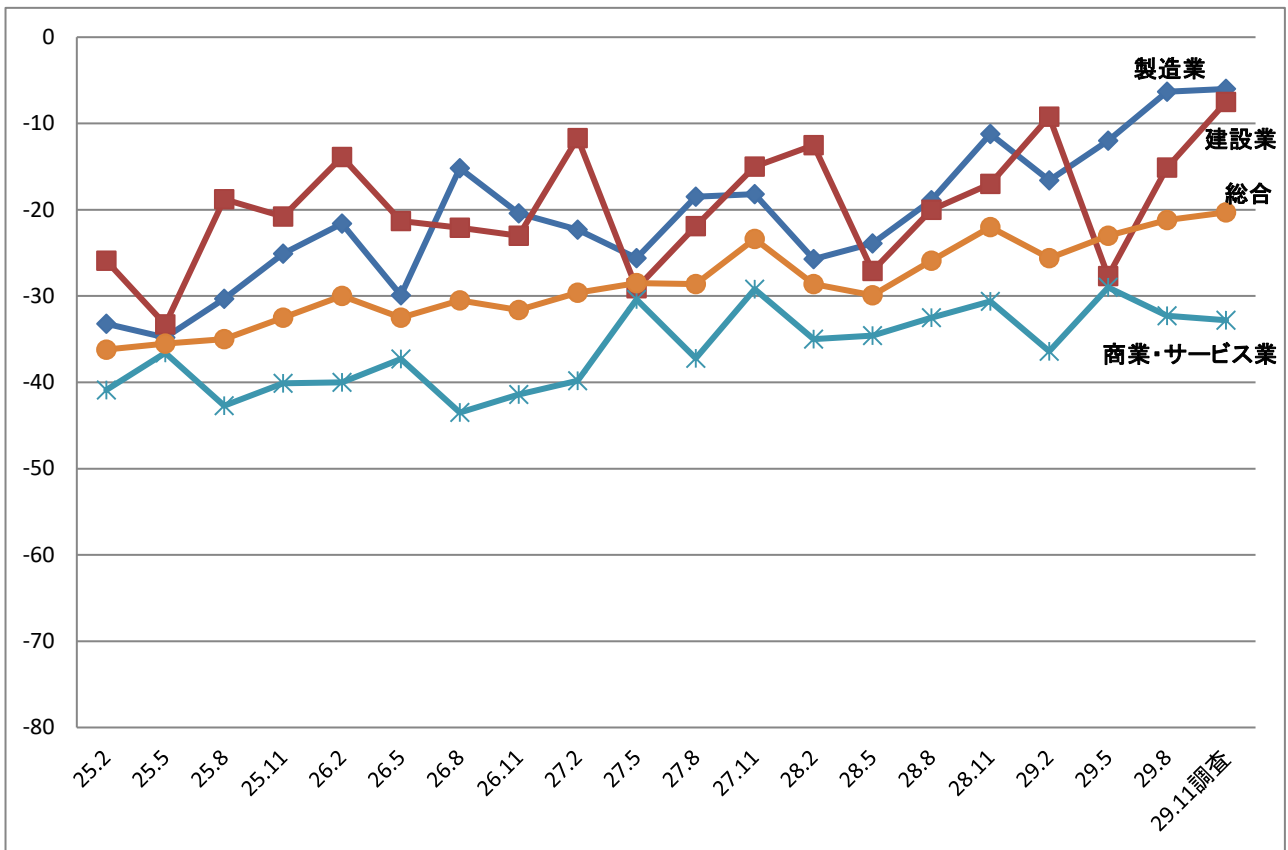
業況DIの推移



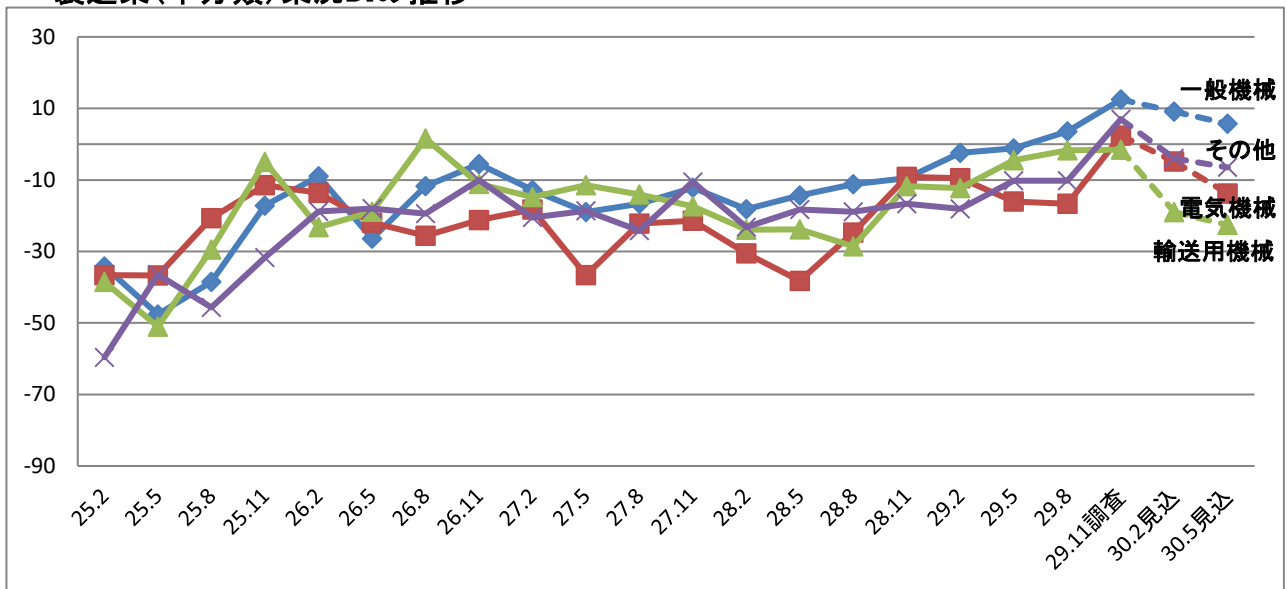
売上DIの推移



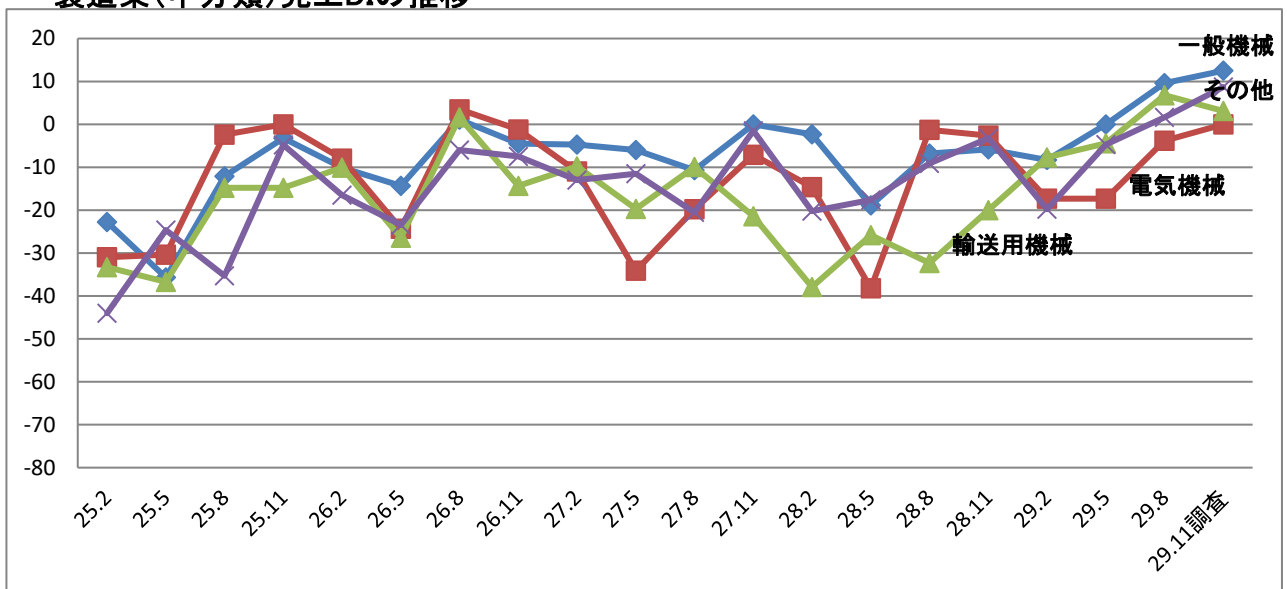
採算DIの推移



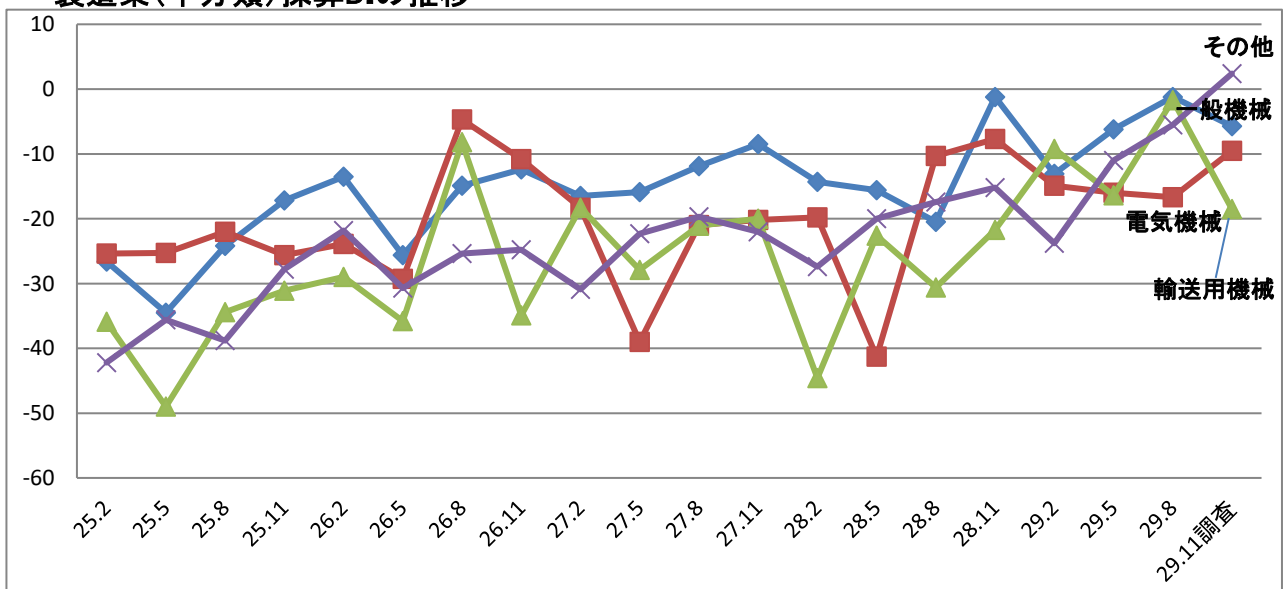
製造業(中分類)業況DIの推移



製造業(中分類)売上DIの推移



製造業(中分類)採算DIの推移



調査回答企業からのコメント（一部）

<製造業>

一社受注金額が80%を占める大手取引先の近接工場が、閉鎖となってしまった。新規受注活動は過去60年に一度もやってなく、現在苦戦中です！。
毎年、上期のマイナスを下期で取り返している状況。ただ、今期の下期は新規取引先がいくつか増え、そこからの量産品が入ってきている。これが安定すれば来上期は多少良くなる見込み。
若年層の人手不足が深刻な状態。求人にも応募がほとんどない。
売上減少、新製品を開発、顧客増を図っている。短期間での回復は無理。新規借入は厳しく、資金繰りは最悪である。
自社製品なので受注に波があり予定通りに進まないことが多いが、今年中の受注は確保している。その後は不透明(引き合いは多い)。
来年1月以降、注文が今までの半分以上になると言われている。
受注先の内製化により減少、短期納品が増え、残業が増え、利益が出にくい状態。
夏過ぎから既存品の注文、新規引き合い共に落ちてきた。価格の変動はない為、なんとか営業出来ている状況。
外注先の高齢化で、廃業する処が出て来て困っている。
新規物件が立ち上がり、又、取引先も増えた為、忙しい。製作、プログラムに追われ人を募集しても集まらない状態である。
納期の関係から残業が増えても売上が増えず、加工高も増加しない。今後も業務の無駄を無くすよう努めていく。
引合い状況に波があるものの、関連業界は好況が続いている。先々については、大きく落ち込む要因は見当たらない。
悪い材料は無いので、少し上向くものと思われます。
先行きは相変わらず不透明ですが、将来に向けた投資は引き続き進めていく予定です。
零細企業の私共ですが仲間が8月1件、10月1件、12月1件と3社が終業になり、何だかさびしい。構造的に変化し(仕事量が少なくなってきたこと)一時期の成長期の時代が終わったと思います。よってその変化を乗り越えることが出来ない企業が辞めていくと思います。
求人が一段と難しくなっている。専門的技術を必要とする人材の確保は特に困難。
今は従業員の人数はほぼ満たしているが、今後、高齢化になっていくことと、新規の人を募集する際、採用できるかどうか心配である。売上の安定が問題。
営業力、提案力に力を入れて新規客の獲得を進めた為、売上、利益改善が出来た。来期計画を社内で共有し実施。新規開発、開拓に力を入れる。
我々下請け企業は、どうしても競争で安いところが受注する形になり、今までと変わりません。従って受注しても利益はギリギリです。下請けは弱いです。
売上・採算は好調を保つが、人件費、輸送費、材料費の高騰が見立ち、成長の重しとなっている。

<建設業>

東京電力福島事故で大変巨額の支払いがある為、設備の経年物の交換・取り換えが無い。供給も減っている。何年も続くと思う。
引合いは増加しているが競争が激しい。提案型営業で利益の薄い物件をカバーしている。人材不足も課題。
育成してきた人材が、ようやく任せられるようになってきました。
リフォーム工事が増えていきますので、資金繰りも少しずつ良くなってくると思います。
職人不足によるせいか、取引先が増えた。
仕事は増えているが受注金額が減ってきている為、給料に反映されない。それでいて仕入価格は上がっている。矛盾していると思います。
官庁工事の受注が少ない。民間工事の引合は多いが、仕事量の多い時期が重なり人手不足でこなせない。
工務店経営は、営業力不足と人材高齢化の為、今後業績悪化、新規事業へ転換も。
仕事は切れ目なくあるが、人手不足のため現場が回らない。外注費が多くなり採算が合わない。工期が遅れたり資金繰りが悪い時がある。
とにかく職人になる若い人がいないので、先に希望が持てない。10年先には、無くなる仕事のワースト11になっていて悲しいです。社会保険料等々の負担も重荷です、これをする職人は皆、辞めてしまいます。

<卸売業>

理由や原因は判らないけれど、9月頃から急激に落ち込んでいる。手の打ちようがない状態です。
新規開拓によりお客様が増えている。一店一店のお客様は経営は良くない。
全体的な景況感は改善していると感じるが、少子高齢化の進行による需要減と、人手不足が心配される。
新規商品開発で地元密着型に挑戦。季節商品の製造量より主力商品の完売状態が長引き売上伸び悩み。来年は生産量を確保して売上向上をめざす。
業務内容の転換の最終段階です！。新事業が上手く軌道に乗るように頑張ります。
天候不順もあり、人の移動が悪い。観光土産等は苦戦。
業界全体として需要が前年度と比較して増加している。今後も継続するか否かは不透明です。
取引先を多業種に広げていますが、何とかここがだめならあちらという風に横這いできています。12月から3月までは毎年忙しい時期に入りますが、今回はオリンピック関連が動き出すとキャパオーバーになる可能性があります。納期が重なれば断る仕事も出てくるかもです。

調査回答企業からのコメント（一部）

<小売業>

住宅街に1軒の店で近隣にコンビニが2軒出来て全く顧客も確保できません。若い所帯で、昔みたいに家にいる人が少なく共働きの人達ばかりで、非常に商売は苦しい状況です。今年の夏は雨も多くダブルパンチです。

商店街は地域のお客様の高齢化で減少に歯止めがかからず。若い方はネット通販や近隣のモールへ週末に買い物に行く傾向があり大変厳しい状況。景気が良くなって「いざなぎ景気」を超えた実感などない！。

顧客が高齢者が多く、新規の購入ではなく修理され使用なさる事が多く厳しいです。自分でも消費者としては同じです。必要とされているのであれば出来る限りは頑張りたいです。経営としては成立していませんが。

相変わらず高齢者が多い為、買い渋りやお店に来られなくなった方が増え、売上が伸びません。見込んで仕入れた商品も余り気味で、販売方法を思案中。

ミセス向きの婦人服を扱っているが、顧客様の高齢化が進み購買意欲の減少が著しい。顧客の若返りや新規開拓が難しく、先行き不安が続いています。

業界的に業績は厳しい(企業努力、セール等で売上は前期比横這いを確保する状況)。課題は在庫をどのように減少させてキャッシュにするかと、どのように生産性を上げていくか。

我々末端の小売業は、まったく沈んでいる感じ。一件、また一件とシャッターが閉まっていく状態が実情の様です。景気の二極化か？。

自社開発製品が稼ぎ出した。開発6年無駄にならずによかった！

注文等は来ているが、店売りが伸びません。SNSの活用も考えていますがリアルタイムでの運用がなかなか難しく、どうしてもこの足を踏んでしまうことが多いので歯がゆい思いです。

少ない人数ながらも協力し合い頑張っている中小企業の弊社ですが、従業員の親世代が介護を必要とする人も増え、労働時間を調節して皆で業務をまわしている。介護休暇等の対応幅を増やしてほしいです。

10月は二週連続の週末台風到来で客のキャンセルが相次ぎ、観光客相手の当店も大打撃でした。最低賃金の値上げも小企業にとっては痛手です。

小売業サービス業はデフレ傾向にあり、消費者は少しでも安い商品を求めています。零細企業は賃金の値上げには追い付かない。

秋口より若干の好転気配を感じましたが、10月に入り失速気味。自店顧客の飲食業の方々から、週末台風直撃2回の痛手が大きいとの声を沢山聞きますので、年末に向かってちょっと心配な空気が漂いはじめてます。

お客様の年齢が高くなってきている為、売上が伸びない。今後は在庫調整と、お客様に対する細かな気遣いだと思う。

デットストックと廃材の削減を目的にする新たな事業を立ち上げ、ネット販売を取り入れた。又、仕入においても廃材の再利用をしている為、少額で済み業績は好調となっている。

<飲食店>

お客様に「やめないで」と励まされ、なんとか老人2人でやっています。自営業だから出来るんだと、働けることに感謝しております。毎月赤字ですが。

運送業やタクシー業界さんのご宴会が多く見受けられるので、全体的な景気は良くなっているのではないかと、いや、まだまだか…。

世代交代の難しさ。企業努力不足。経営面も勉強中乍らレール(現況の)に乗れない。

最低賃金の上昇に伴い、全体の賃金を上げざるを得ないのですが、主婦等の扶養控除枠内で働く人達は時間を減らさなければならなく、人手不足に拍車がかかりそうです。

アイドルタイム(2:30~5:00)のコーヒーのお客様が少ないです。コンビニのコーヒーですかね。

大企業は景気良いとされているが、中小企業は悪くなっている。飲食サービス業にとっては雨天が多く、お客様の出足が悪い。

仕入価格の高騰により資金繰りは難しい。商品を値上げも出来ない現状。客数は増えないが客単価は上がっている。

メーカー、中小企業の接待が無い。

全体に宴会の単価も下がっている。昼も夜も良い時が続かない。仕入れ価格がかまわずに上がるので大変です。

<サービス業>

インバウンド関係の需要が増えている。

ハイブリット、電気自動車等ディーラーの修理が無くなってきた。町工場では修理できない。

店主、顧客共に高齢化し、営業の働きが鈍くなってきています。今後は顧客に合わせてた営業品目を、工夫するのを感じています。

募集をかけても人が全く集まらない。人手不足が顕著。

引き継ぎ技術者が不足しており、業務拡大ができていない。

客単価が下がっている。大手企業の囲い込みでユーザーの減少。

人材不足による採用コストの上昇に加え、無期転換ルールやキャリア形成支援の対応など、企業業績に大きく影響を与える。法改正対応が課題となっている。

売上は前年比-400万円だが、人件費、広告費等の経費を削減し、店主の給料も大幅に減らしたので帳簿上は黒字だが、先行きの不安は大きい。

内外需要の低下。取引先からの仕事量の低下。営業活動による過去の実績をもとにした受注の可能性はある。

物件の老朽化が増えて、今のニーズに答えられなくなり、リフォーム建替え等がなかなか進まなくなっている。家主が亡くなり相続した方々が金銭問題で渋る為。