

# 神奈川県 商工会地区

## 中小企業景況調査報告書

—平成28年1月～3月期 実績—  
—平成28年4月～6月期 見通し—



## 神奈川県商工会連合会

中小企業景況調査(平成28年1月～3月期)

◇調査概要

1. 調査目的

商工会地区内の地域産業の状況、経済動向等について一定期間ごとに変化の実態や諸事情を把握し、経営改善普及事業の効果的实施を図る。

2. 調査対象

(1)対象地区

10商工会地区  
(逗子市・二宮町・寒川町・小田原市橋・湯河原町・愛甲・南足柄市・足柄上・津久井・藤野)

(2)対象企業数

150企業

(3)回答企業数

150企業(回答率100%)

3. 調査対象期間

平成28年1月～3月期(調査時点 平成 28年3月1日)

4. 調査方法

(1)商工会の経営指導員による訪問面接調査

(2)調査対象地区の決定は、商工会地区市町村の人口規模別実態を勘案し、調査対象企業の抽出は、業種、規模等有意選出法による。

5. 対象地区別回答企業数内訳

商工会名	製造業	建設業	小売業	サービス業	調査企業数
逗子市商工会	3	2	3	7	15
二宮町商工会	3	2	4	6	15
寒川町商工会	3	2	4	6	15
小田原市橋商工会	3	2	4	6	15
湯河原町商工会	2	2	2	9	15
愛甲商工会	2	2	3	8	15
南足柄市商工会	2	2	3	8	15
足柄上商工会	3	4	3	5	15
津久井商工会	3	2	4	6	15
藤野商工会	3	2	4	6	15
合 計	27	22	34	67	150

6. DIとは

本報告書の中で一部数字に用いた「DI」指数とは、ディフュージョンインデックス(景気動向指数)の略で、企業経営者の景気見通しを表す指標として利用されている。

増加(上昇、好転、長期化)と減少(低下、悪化、短期化)の企業割合の差を示す。

DIがプラス(+)なら……強気(楽観)

DIがマイナス(-)なら……弱気(悲観)

(例)売上高で増加企業50%、不変企業30%、減少企業20%の場合のDI指数

DI指数・・・50%－20%＝30%

となり、全体としての経営者の売上に対する強気の度合いを表している。

## ◇業種別(中分類)企業構成

### (1)製造業

業種内訳	企業数	構成比
食料品製造業	4	14.8%
飲料・飼料・たばこ製造業	0	0.0%
繊維工業	0	0.0%
衣服・その他繊維製品製造業	2	7.4%
木材・木製品製造業	1	3.7%
家具・装備品製造業	2	7.4%
パルプ・紙・紙加工品製造業	0	0.0%
印刷・同関連業	1	3.7%
化学工業	0	0.0%
プラスチック製品製造業	2	7.4%
窯業・土石製品製造業	0	0.0%
金属製品製造業	4	14.8%
一般機械器具製造業	3	11.1%
電気機械器具製造業	2	7.4%
輸送用機械器具製造業	2	7.4%
精密機械器具製造業	1	3.7%
その他製造業	3	11.1%
合 計	27	100.0%

### (2)建設業

業種内訳	企業数	構成比
総合工事業	13	59.1%
職別工事業	4	18.2%
設備工事業	5	22.7%
合 計	22	100.0%

### (3)小売業

業種内訳	企業数	構成比
各種商品小売業	0	0.0%
織物・衣服・身の回り品小売業	3	8.8%
飲食料品小売業	14	41.2%
自動車・自転車小売業	1	2.9%
家具・建具・じゅう器小売業	2	5.9%
その他小売業	14	41.2%
合 計	34	100.0%

### (4)サービス業

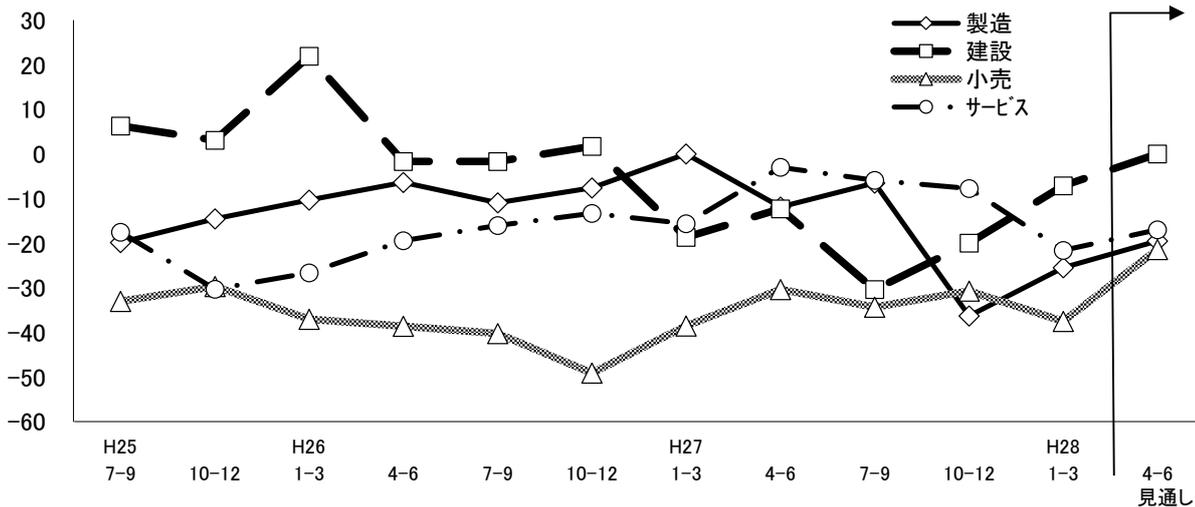
業種内訳	企業数	構成比
一般飲食店(一般・遊興)	23	34.3%
宿泊業	5	7.5%
運送業	0	0.0%
自動車整備業	3	4.5%
洗濯・理美容業	20	29.9%
その他のサービス業	16	23.9%
合 計	67	100.0%

## ◇産業全体の景況概要

関東経済産業局によると、生産活動は、海外向けが減少したことなどから、2か月ぶりの低下となった。また、雇用情勢は、有効求人倍率が高い水準を維持するなど、総じてみると管内経済は、緩やかに改善している。今後については、国際情勢や金融市場の動向が国内経済に与える影響について留意する必要がある。(2月のデータを中心として)

- ・鉱工業生産活動は、一進一退で推移している。
- ・個人消費は、一部に弱い動きがみられるものの、持ち直している。
- ・雇用情勢は、改善している。
- ・設備投資は、持ち直している。
- ・公共工事は、2か月連続で前年同月を上回った。
- ・住宅着工は、3か月ぶりに前年同月を上回った。
- ・輸出入は、輸出は前年同月を下回り、輸入も前年同月を下回った。

産業別 過去3年間の業況DI(前年同期比)の推移  
(平成25年7-9月期～平成28年4-6月期)



業種別景況天気図

	製造業 27 企業		建設業 22 企業		小売業 34 企業		サービス業 67 企業	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H27/4-6	△ 11.9		△ 12.3		△ 30.4		△ 3.0	
H27/7-9	△ 6.5		△ 30.4		△ 34.3		△ 5.9	
H27/10-12	△ 36.3		△ 20.0		△ 30.7		△ 7.7	
H28/1-3	△ 25.5		△ 7.1		△ 37.5		△ 21.6	
H28/4-6 (見通し)	△ 19.5		0.0		△ 21.4		△ 17.0	

DI: 30.1～……………

DI: 10.1～30.0………

DI: 10.0～△10.0…

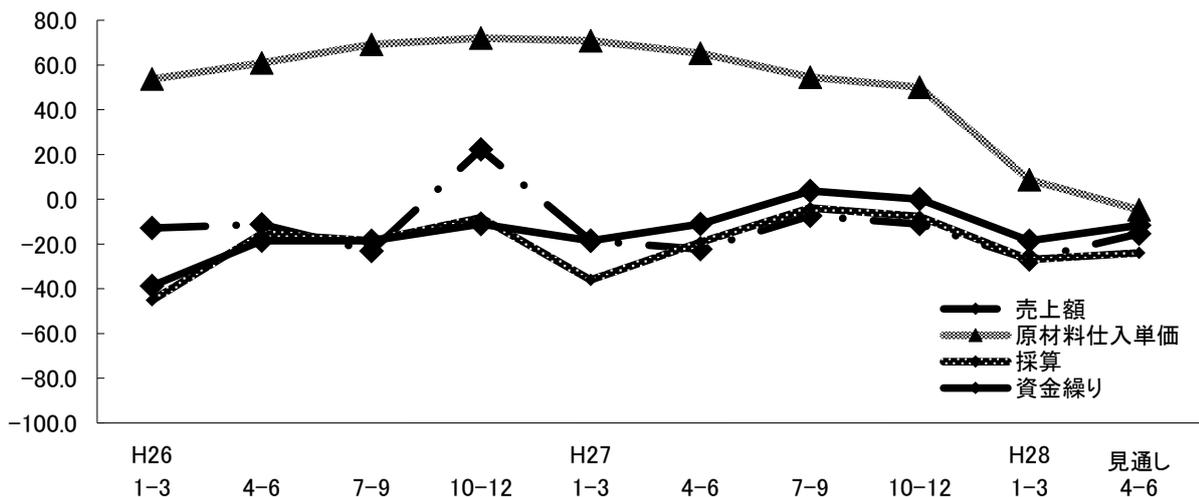
DI: △10.1～△30.0

DI: △30.1～……………

◇業種別景況概況

I 製造業

主要景況項目の推移—前年同期比—



主要項目の天気図

	売上額		採算		資金繰り		業況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H27/4-6	△ 22.3		△ 19.2		△ 11.1		△ 11.9	
H27/7-9	△ 7.4		△ 3.9		3.7		△ 6.5	
H27/10-12	△ 11.1		△ 7.7		0.0		△ 36.3	
H28/1-3	△ 26.9		△ 26.9		△ 18.5		△ 25.5	
H28/4-6 (見通し)	△ 15.4		△ 24.0		△ 11.6		△ 19.5	

DI: 30.1~.....

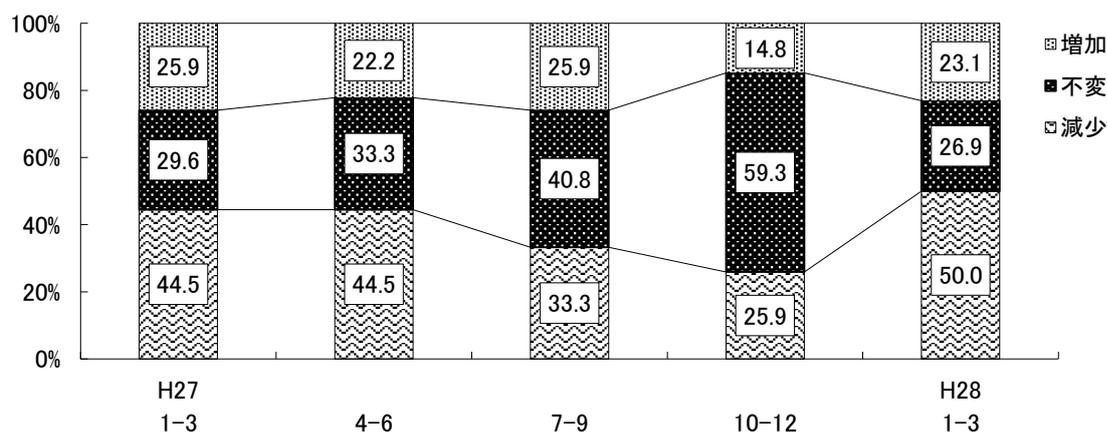
DI: 10.1~30.0.....

DI: 10.0~△10.0...

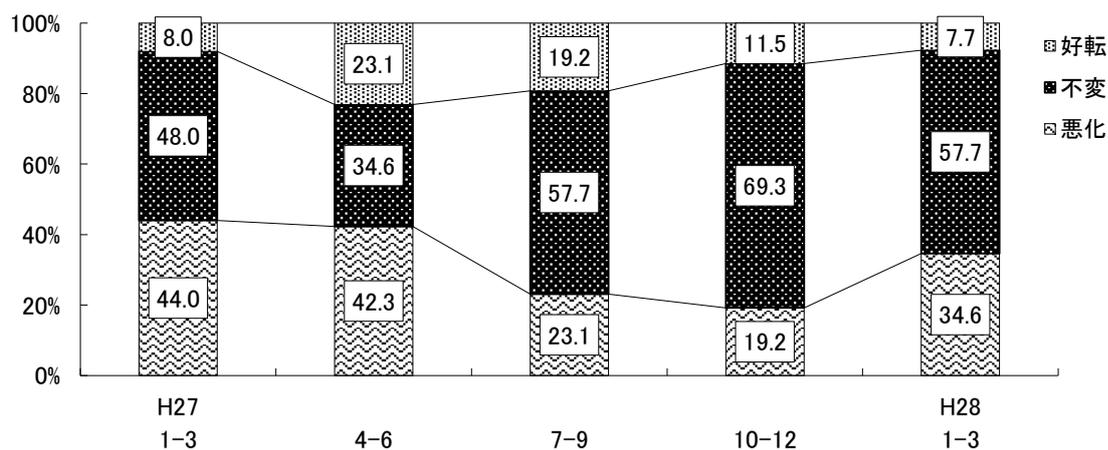
DI: △10.1~△30.0

DI: △30.1~.....

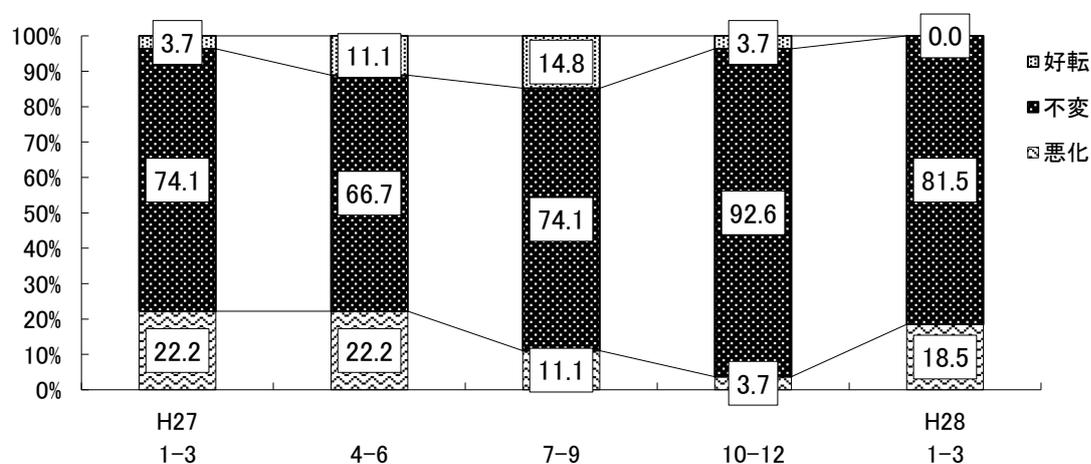
① 売上額の状況－前年同期比－



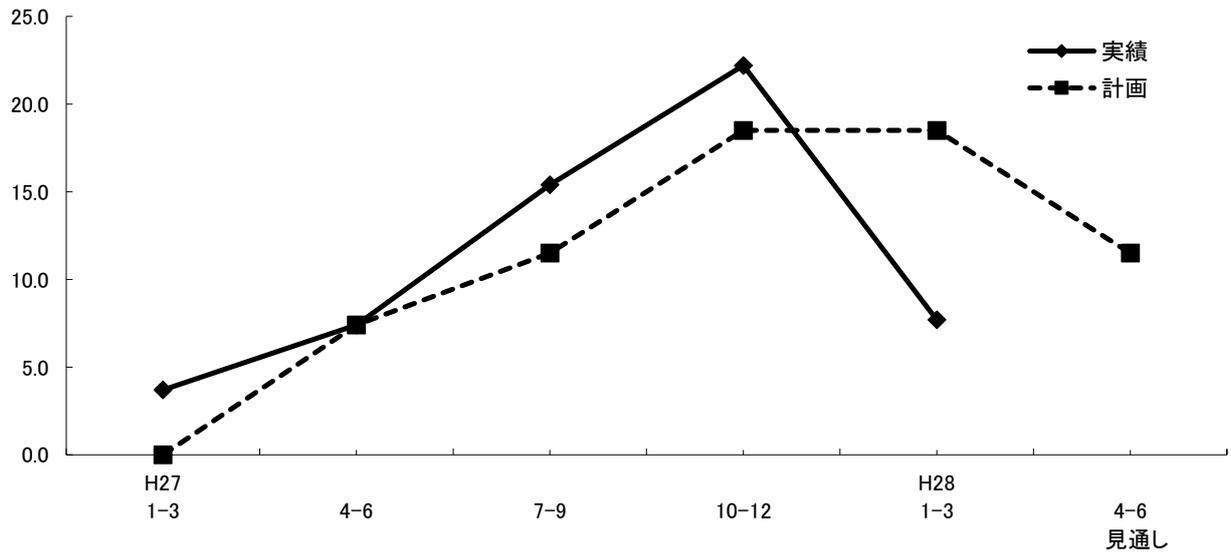
② 採算の状況－前年同期比－



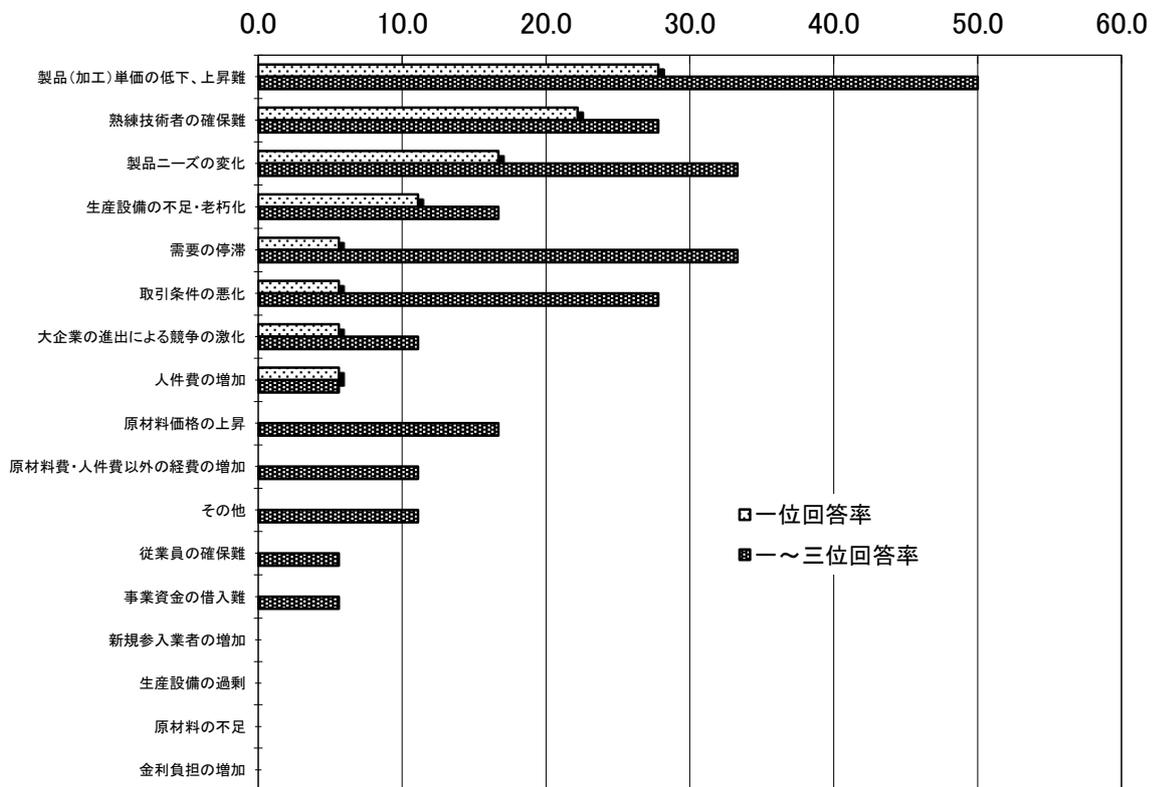
③ 資金繰りの状況－前年同期比－



④設備投資の状況

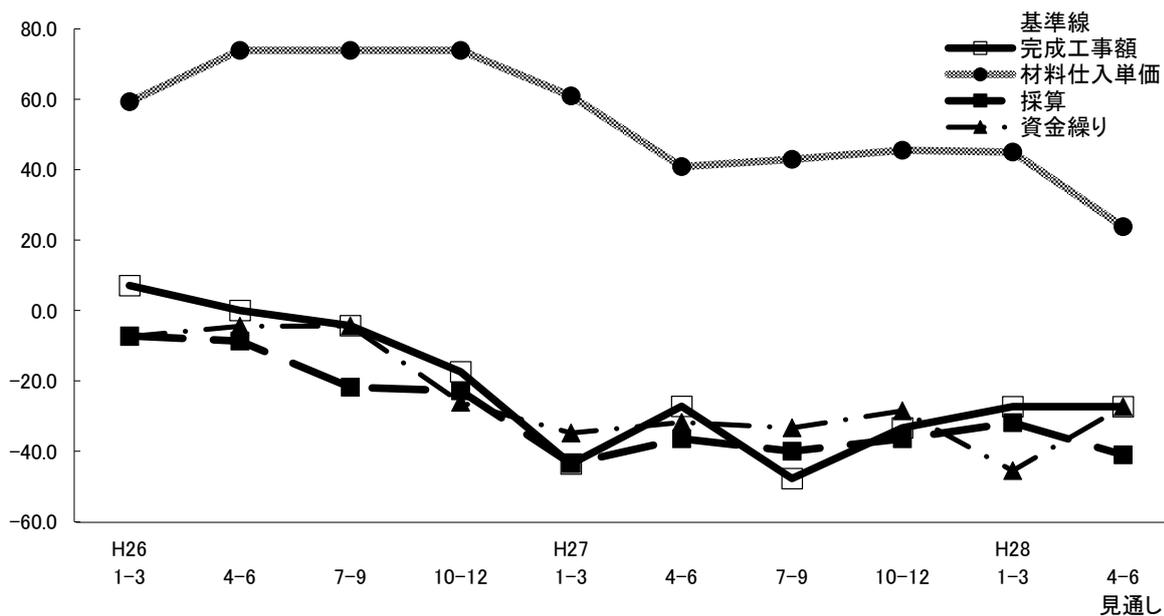


⑤経営上の問題点 企業が選んだ経営上の問題点は示すとおり。  
経営上の問題点の状況(1位と1位～3位)



## Ⅱ 建設業

主要景況項目の推移—前年同期比—

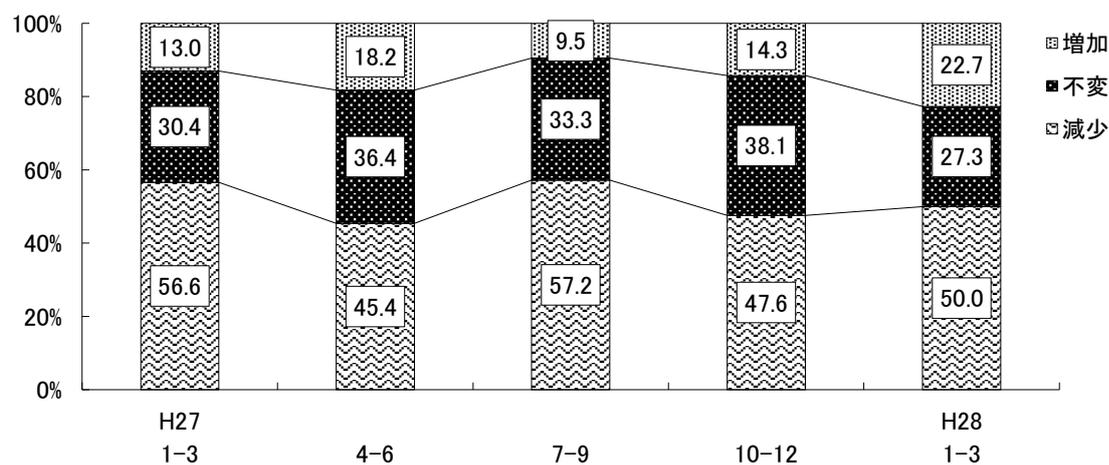


主要項目の天気図

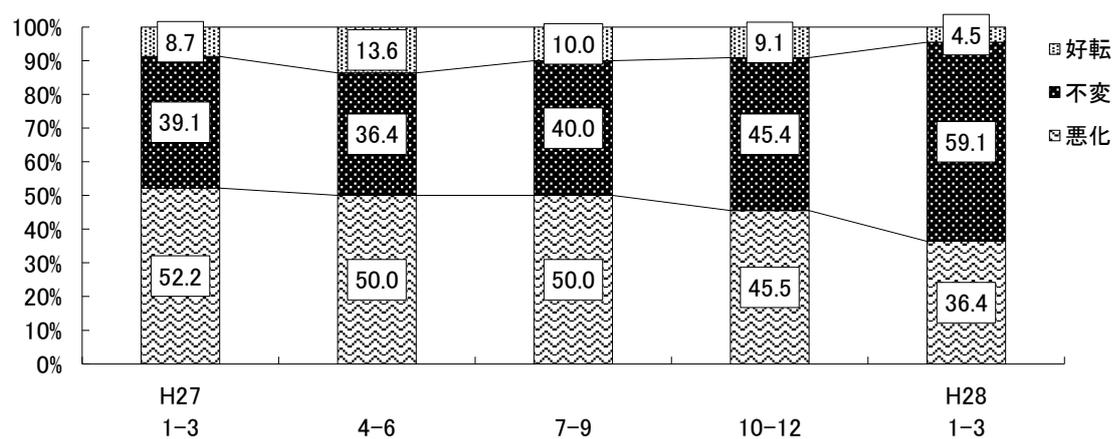
	完成工事額		採 算		資金繰り		業 況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H27/4-6	△ 27.2		△ 36.4		△ 31.8		△ 12.3	
H27/7-9	△ 47.7		△ 40.0		△ 33.3		△ 30.4	
H27/10-12	△ 33.3		△ 36.4		△ 28.5		△ 20.0	
H28/1-3	△ 27.3		△ 31.9		△ 45.5		△ 7.1	
H28/4-6 (見通し)	△ 27.3		△ 41.0		△ 27.3		0.0	

DI: 30.1~.....   
 DI: 10.1~30.0.....   
 DI: 10.0~△10.0...   
 DI: △10.1~△30.0   
 DI: △30.1~.....

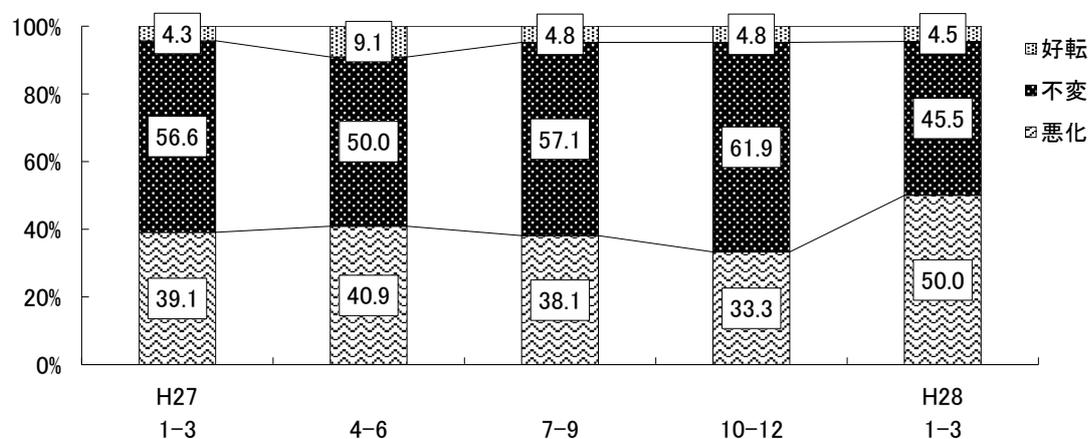
①完成工事額の状況－前年同期比－



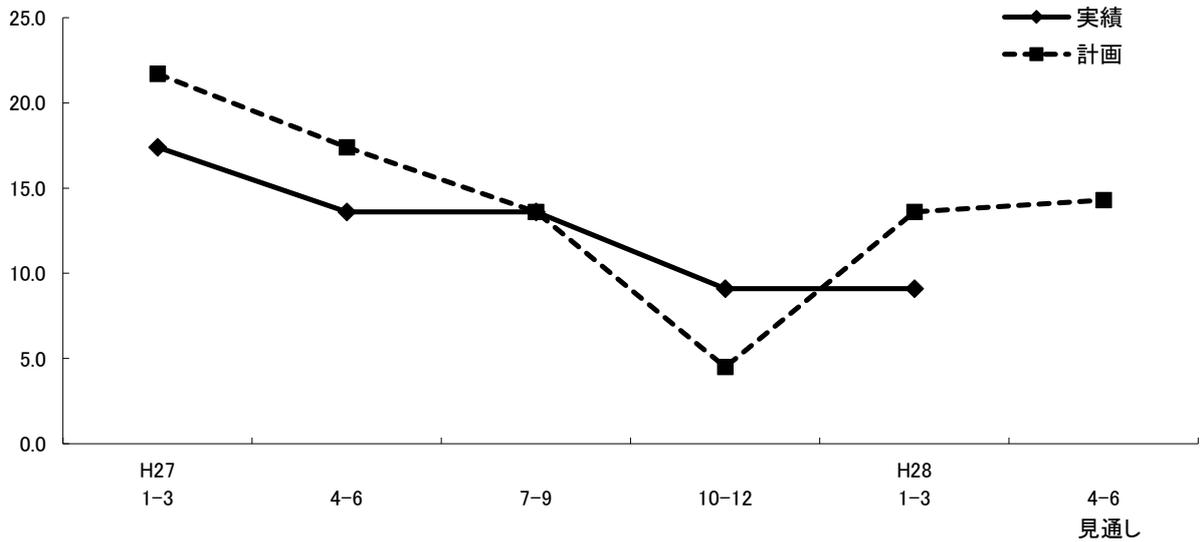
②採算の状況－前年同期比－



③資金繰りの状況－前年同期比－

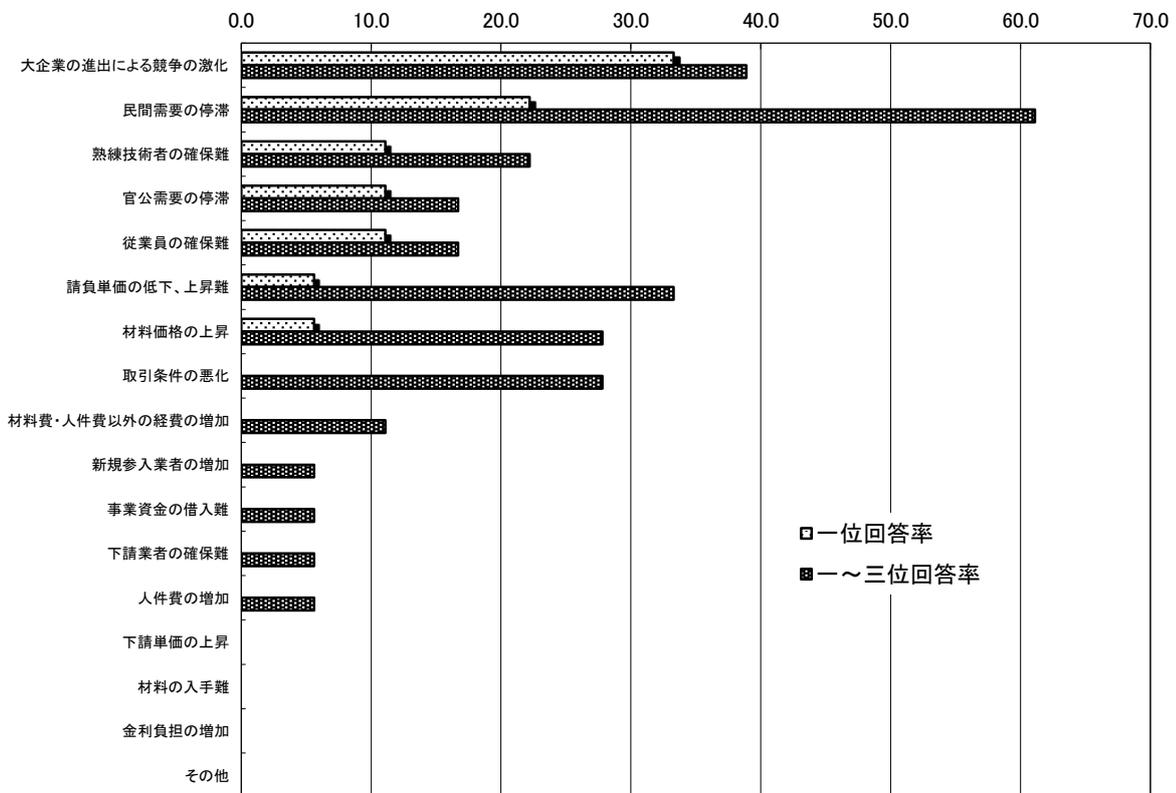


④設備投資の状況



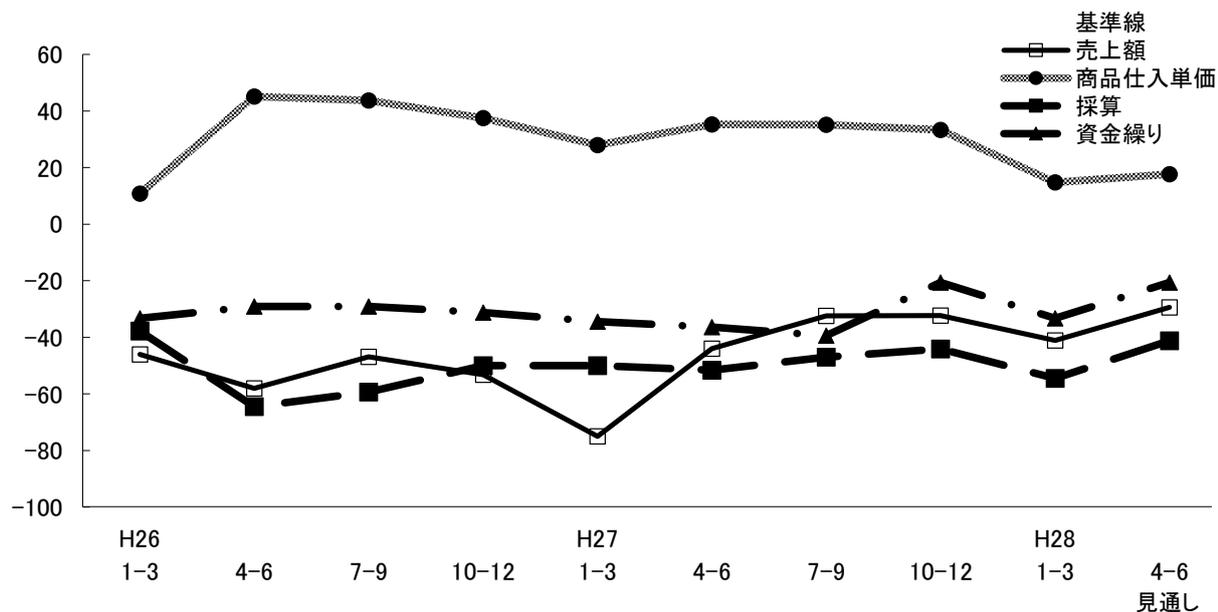
⑤経営上の問題点

企業が選んだ経営上の問題点は示すとおり。  
経営上の問題点の状況（1位と1位～3位）



Ⅲ小売業

主要景況項目の推移—前年同期比—



主要項目の天気図

	売上額		採算		資金繰り		業況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H27/4-6	△ 44.0		△ 51.6		△ 36.4		△ 30.4	
H27/7-9	△ 32.4		△ 47.0		△ 39.4		△ 34.3	
H27/10-12	△ 32.3		△ 44.1		△ 20.6		△ 30.7	
H28/1-3	△ 41.1		△ 54.5		△ 33.3		△ 37.5	
H28/4-6 (見通し)	△ 29.4		△ 41.2		△ 20.6		△ 21.4	

DI: 30.1~.....

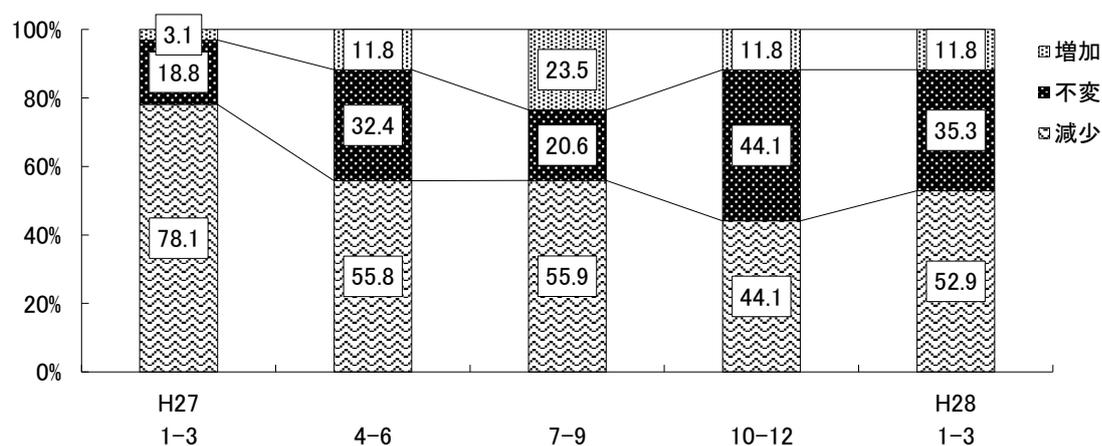
DI: 10.1~30.0.....

DI: 10.0~△10.0...

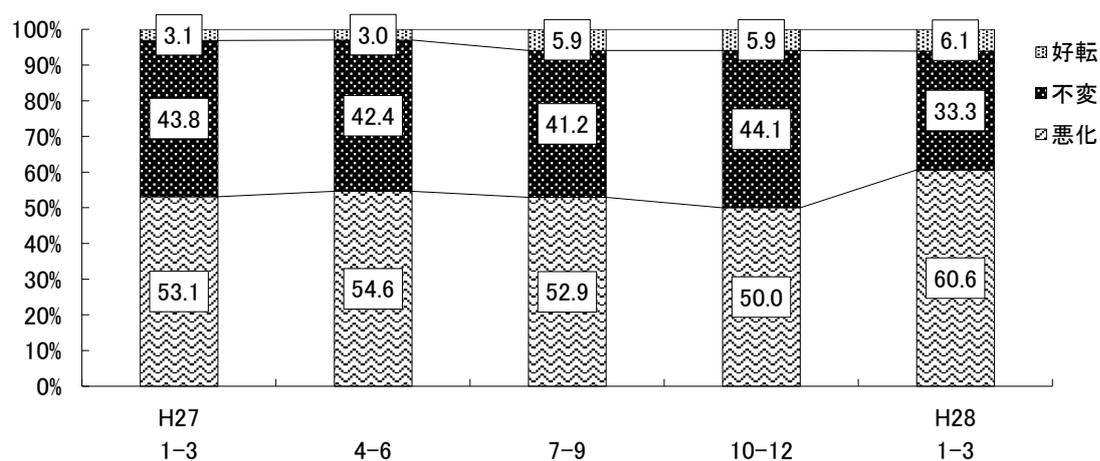
DI: △10.1~△30.0

DI: △30.1~.....

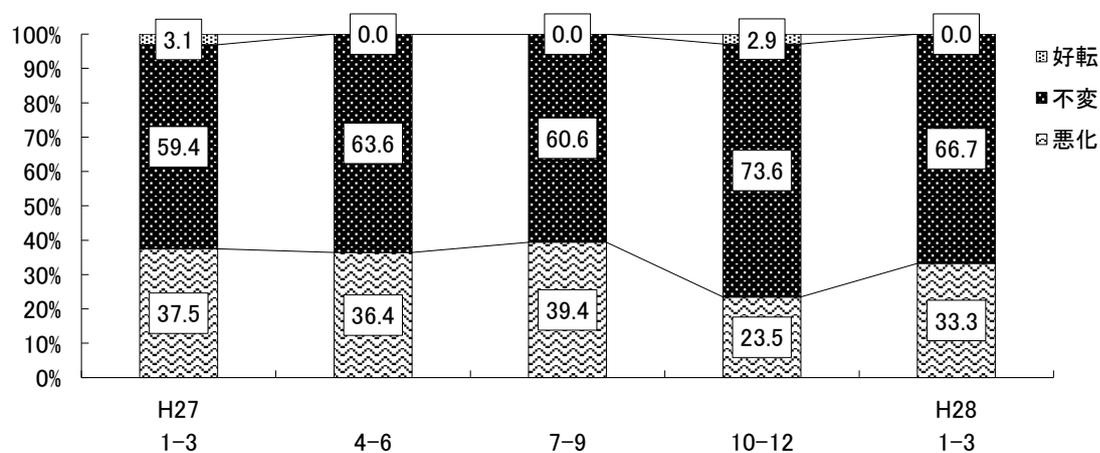
①売上額の状況－前年同期比－



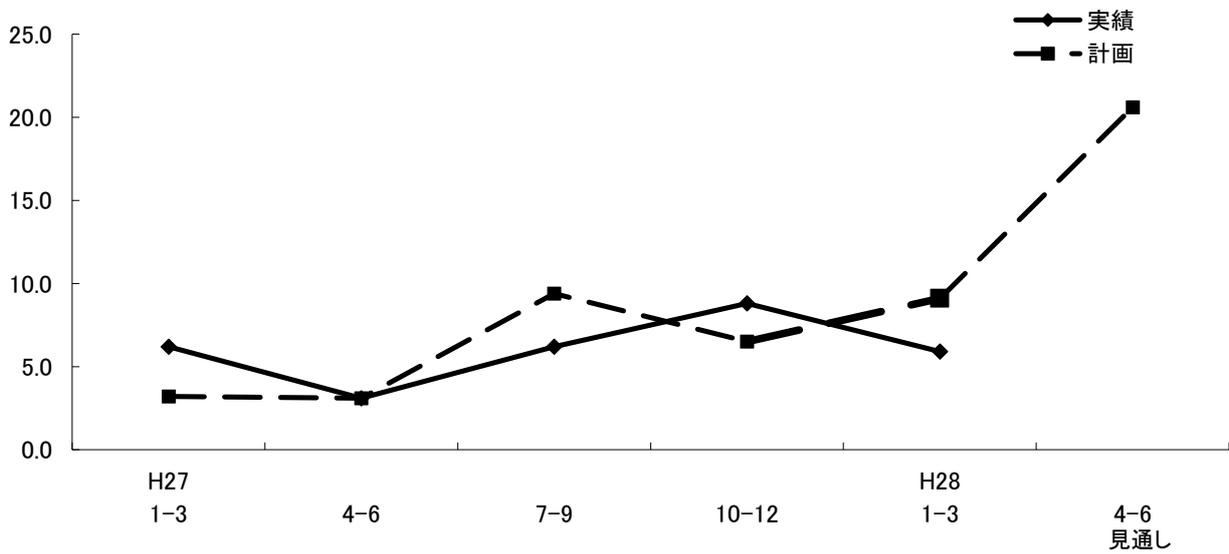
②採算の状況－前年同期比－



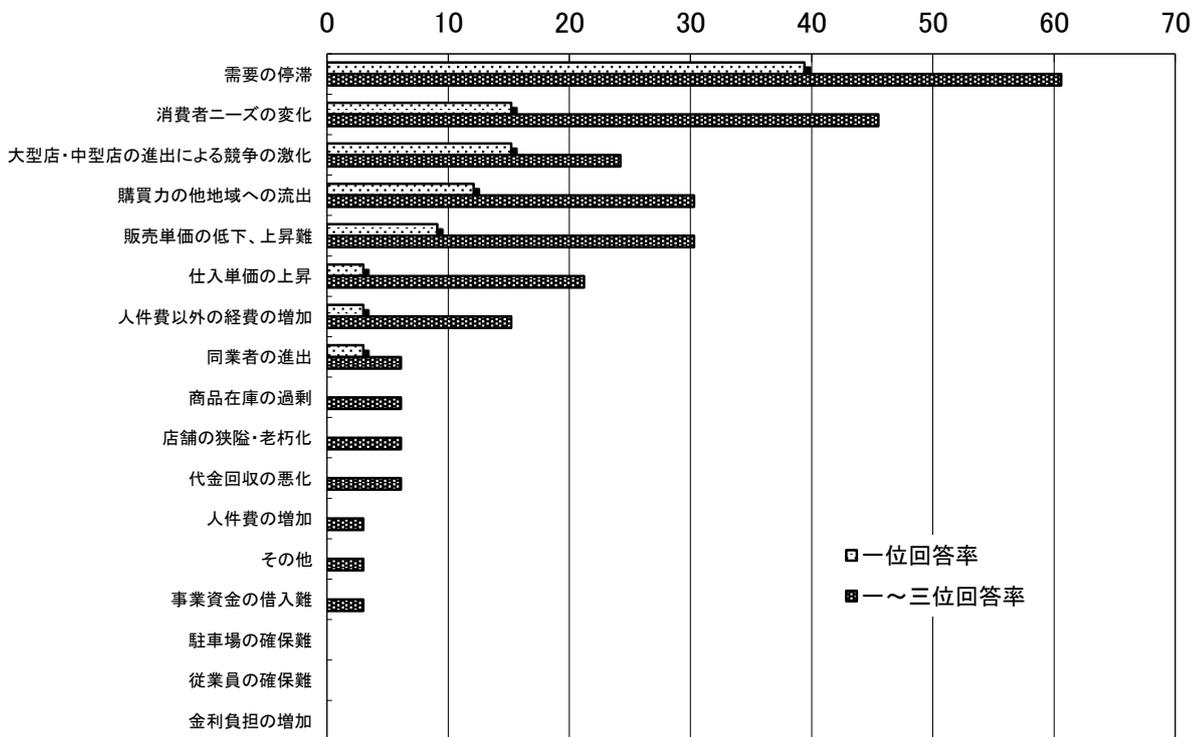
③資金繰りの状況－前年同期比－



④設備投資の状況

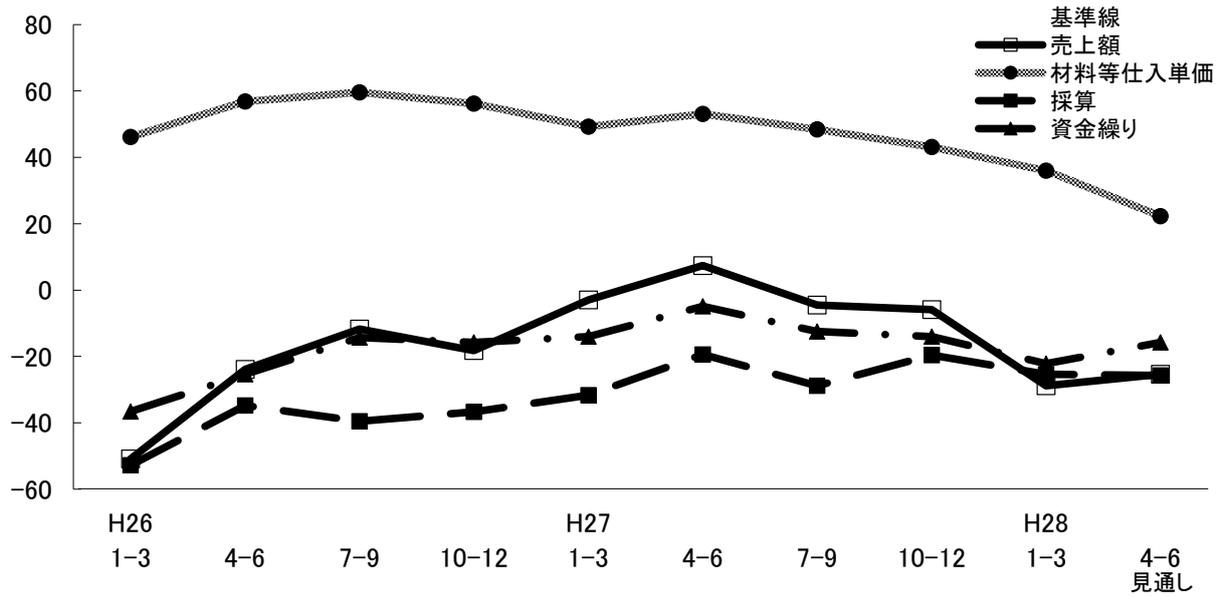


⑤経営上の問題点 企業が選んだ経営上の問題点は示すとおり。  
経営上の問題点の状況(1位と1位~3位)



IVサービス業

主要景況項目の推移—前年同期比—



主要項目の天気図

	売上額		採算		資金繰り		業況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H27/4-6	7.4		△ 19.4		△ 4.9		△ 3.0	
H27/7-9	△ 4.5		△ 28.8		△ 12.5		△ 5.9	
H27/10-12	△ 5.9		△ 19.6		△ 14.0		△ 7.7	
H28/1-3	△ 28.8		△ 25.4		△ 22.2		△ 21.6	
H28/4-6 (見通し)	△ 25.4		△ 25.7		△ 15.8		△ 17.0	

DI: 30.1~.....

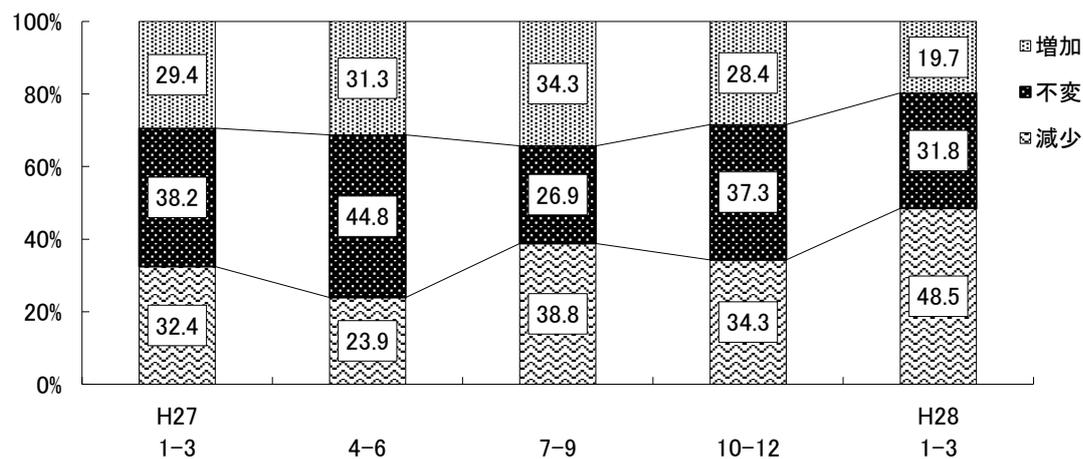
DI: 10.1~30.0.....

DI: 10.0~△10.0...

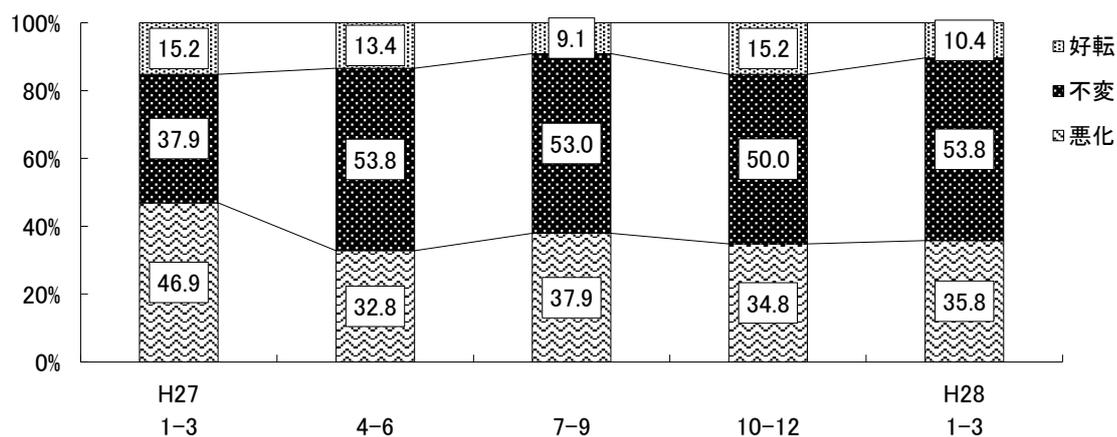
DI: △10.1~△30.0.

DI: △30.1~.....

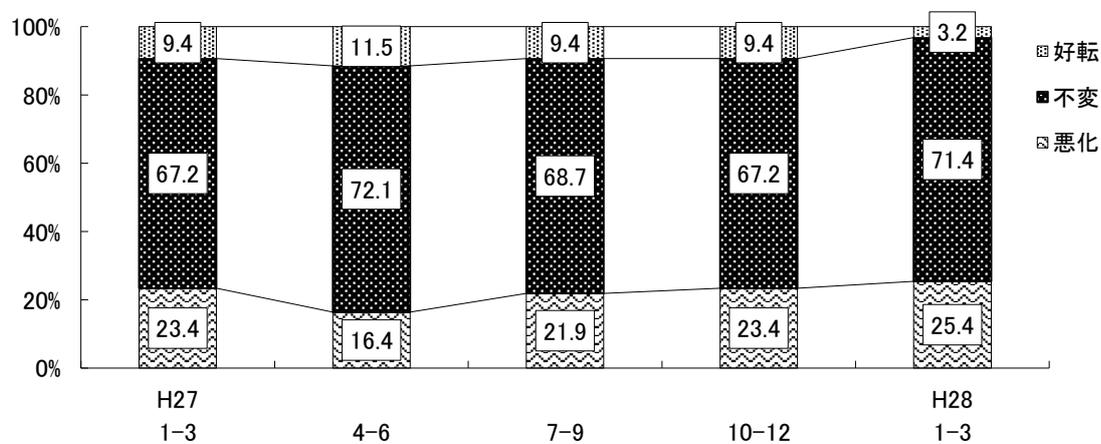
①売上額の状況－前年同期比－



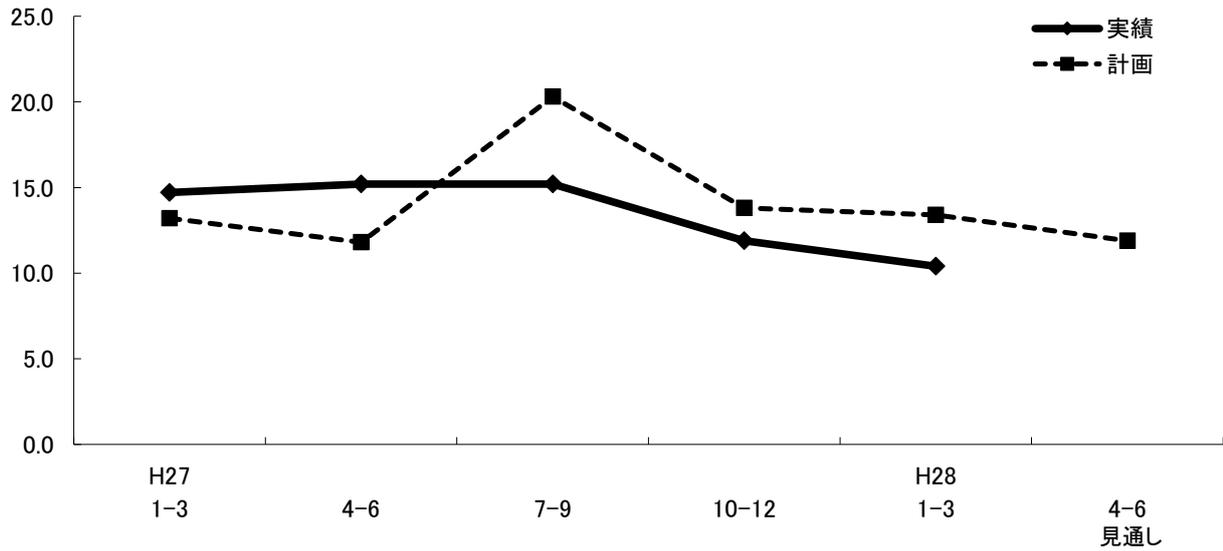
②採算の状況－前年同期比－



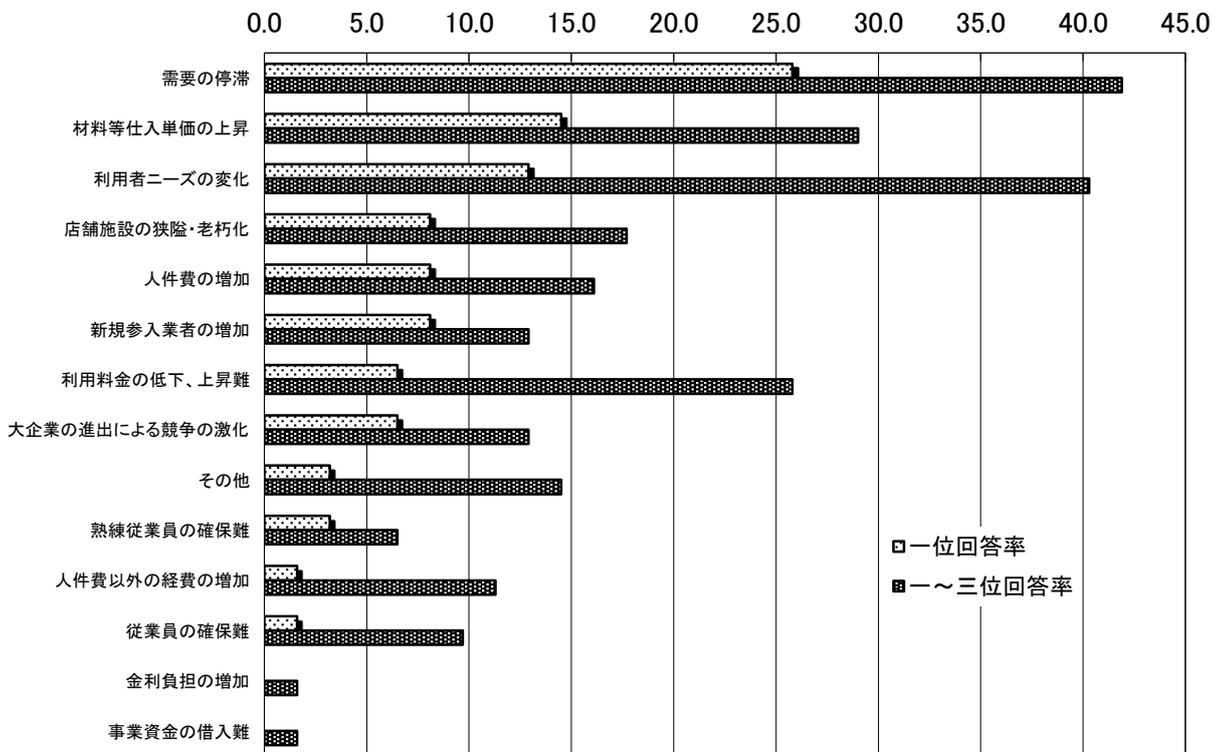
③資金繰りの状況－前年同期比－



④設備投資の状況



⑤経営上の問題点 企業が選んだ経営上の問題点は示すとおり。  
経営上の問題点の状況(1位と1位～3位)



## 景況判断の背景

### 製造業

- ◇ 板金プレス業をやっておりますが、機械の性能の旧式でなかなか良い単価がもらえません。製品によっては一時間あたりパートより悪い時もしばしばあります。親会社、友人も休業の話しばかりです。製品検査も一品検査の現状です。
- ◇ 高精度機導入した後、いかにして次の受注につなげていく事。
- ◇ 受注件数が減少している。
- ◇ 受注増加が見込めない。採算性の高い受注を見込みたいが、難しい現状である。今後に期待したい。
- ◇ 受注が減少している。新規顧客確保が必要。
- ◇ 海外における景気の悪化のみがマスコミにおいて発表されており、国内においても先行きが見えにくくなって需要の停滞であり、政府が資金を投入し需要を掘り起こす必要があり、デフレ脱却には不可欠だと思います。
- ◇ 一般的に来客数も減少し売上単位も低くなっているような状態です。
- ◇ 上半期の売上減少は例年のことですが、来季からの動向をつかみにくい状態が見られる。
- ◇ 需要創出の視点から、顧客目線に立った商品開発を継続しています。業況において、不変と言えども、今の時勢を考えれば、それなりの努力をしないと達成出来ないと思っています。
- ◇ 売上がのびた月があっても平均していない為、先が読めない。(決算の月はどうしても仕事の量を減らされてしまう)
- ◇ 中国の不況が、この先受注などに影響が出て来るのではと心配されます。
- ◇ 主要スタッフがケガによる長期入院となり生産量が減少したため、販路等を見直し効果を図っている。売上は減少したが経費も落とせたため、採算はどうか黒字である。

### 建設業

- ◇ 平成28年に入っても、引き続き売上を保っている。
- ◇ 官公需要は継続的に好評で受注は確保している。今後の展望として民間需要がカギといえる。
- ◇ 今は建築業関係が活発で、周りの同業者も良く物件数も多くやりきれない程ありこのまま続けば良いです。
- ◇ 民間工事として、見積後すぐに工事へ行かないと、他社に仕事をとられてしまう事が多々あり、また、個人事業者より安価な見積を出す中小企業が増加しており、仕事を取られてしまう。
- ◇ 大手ハウスメーカーに仕事をとられ小額な増改築工事しか来なくなった。
- ◇ 一時期、低迷する時があったが、現在は安定した受注が見込める。
- ◇ リフォーム工事がたくさんできればいいなと思います。
- ◇ 大手ハウスメーカーにとられ受注はない。

### 小売業

- ◇ 近所の店が閉店した為自分の店だけでは品物が揃わないので一か所で全て揃うスーパーでの買物が多くなる。ついで買いが少なくなり鳥肉だけのお客様では人数は減る傾向です。
- ◇ 年末商戦にて少し、売上増となった。
- ◇ 消費者の意欲の向上が見られる。
- ◇ 販促等を行っているので、効果に期待する。
- ◇ 同業社の撤退により、お客様が増加した。今後も増加する予測をしているが、学校や町の予算の減少、他地域への流出(配送業者、インターネットからの購入)により楽観的にはなれない。
- ◇ 固定客の高齢化で販売が縮小している。賃金上昇にはまだ遠く購買意欲がわからない。
- ◇ 大型店やスーパーによる毎週のチラシ攻勢で顧客が一極集中し一般店に来客しなくなっている。
- ◇ 繁忙期と閑散期の需要の度合いの差がよりはっきりとしてきている。海老名と大型商業施設の進出は今後脅威となってくるであろう。来期は節句が来るので多少の利益増に期待している。
- ◇ 景気が上向かず、購買意欲がわからない様子。
- ◇ 昨年度に比べると、繁盛期にもかかわらず売上が減少し不安です。お客様が動くイベントが少なくなっていく来期以降は、益々不安になりますので、何か策を考えねばと思っています。
- ◇ ドラックストアが3月より酒類の販売を行うので大変である。10mもはなれていない店舗である。
- ◇ 高齢化による常連客の減少などでマイナス要因ばかりで好景気になるイメージができない。
- ◇ 将来、消費税が10%に上がると、どうなるのかが心配。8%でもかなりの影響があり、今までとちがった、販売をしなければならぬと思いつながらもう何年たったことか。自分達の考えが変えることができない。ジレンマが。

## サービス業

- ◇ 顧客の自然減と低料金店への流出。
- ◇ 現状としては良好だが、今後の消費税増税がどのように影響するか脅威である。
- ◇ 客数は安定しているが、ご年配の方が増えた。
- ◇ 顧客が高齢化して、今の寒い時期は客足が伸びない。
- ◇ 高齢者のリピーターは多いが、新規顧客の確保が難しい。
- ◇ 新たなメニューが好評いただいているが、古くからの顧客は高齢化して来店回数が減っている。
- ◇ 毎日カウンター席はほぼ満員になるが、大口の予約が減少している。
- ◇ 売上額は昨年より増加した。ポスティング等の効果が表れた結果と思う。地域をしばらく今後も定期的に、販促活動を実施したい。
- ◇ 特になし。消費税10%になった時が心配。
- ◇ 新規のお客様が増加していないため、全体的に低下している。客数を増やすことをしていかなければ、経営が成り立たなくなるであろう。
- ◇ やはり昼間(ランチ)は良い。夜の営業も少しずつメニュー等の改善もしておりその結果はまだ出ていないが、少し良くなってきている様にも思える。まだ努力の余地はあるかとも思う。
- ◇ 景気先行き見通しが悪い風潮になってきている為か、企業の販促費に対する引き締めが始まっている。展示会出展や販促ツール整備の見直し等、会社内の稟議が通り難くなっており、企画コンペも価格重視になっている。
- ◇ 1月15日軽井沢バス事故による国交省の通達による厳格化により、バスの整備の強化が考えられ費用捻出等経費の増加が考えられます。利用顧客の減少がなければ良いと思いますが、PRIに協力したいと考えます。
- ◇ 専門の知識だけではなくインターネット上の販売方法の多様化も知らないと取り残されてしまう。変化が激しい。
- ◇ 12月1月と早目の予約が決まりましたが、宿泊日15日前位にキャンセルになり、それから予約がない為、悪かったです。
- ◇ 安定して売上げが上がっているため従業員を増加したいと考えています。さらに売上げを上げる為、営業にも力を入れていかないといけないと感じています。
- ◇ 景気が好転しない中、天候その他いろいろな要因で需要が停滞しているのではないかと。
- ◇ 値上げを行い売上・収益は上昇したが、この先来客数が減少する可能性が高く更なる努力が必要とされる。まだまだ財布のひもは固く景気の上昇を期待する。
- ◇ 原油安が続いている為、その分の経費がかからないので助かっている。しかし、人件費の上がり方が、少々速いような気がします。
- ◇ 景況の回復力が縮まったせい、必要以上の出金を抑えている様に思う。
- ◇ 相変わらず客単価を上げる事が難しい。景気は停滞している様子。
- ◇ 賃貸物件の退去の減少。景気の波が入居者にも影響あり。
- ◇ 少しずつ客数が減っている現実があり、若年層の取り込みが急務と感じている。
- ◇ 店主である私が、体をこわして手術入院となった為、店を開けている期間が短く、売上は大幅に落ち込んでしまいました。何とか、復帰出来た為、がんばる所存ですが、無理も出来ない為、弱気予想となっています。
- ◇ 売上は、ほんのわずかだが増加している。しかし、原材料等の単価上昇分があり、営業利益では経費圧縮の努力により、何とかトントンのレベルであり、安心出来ない状況が続いているという感じです。
- ◇ 原材料の価格上昇による業況の悪化。
- ◇ 近年大きな変化は見られませんが、紹介等で新規顧客が増えたことが現状維持の理由と言えるでしょう。新規業務も開拓し、状況の変化に対応していきたいと思えます。
- ◇ 低料金店舗の進出によって業況が悪化。固定客の減少、利用回数の減少。
- ◇ 週末の天気の悪さによるキャンセルがあった(1月2月はほとんど)
- ◇ 大手の新規参入が周辺に2カ所あり、入館者数が減少しています。固定費の削減は限界に達しており、仕入費増、売上減で経営状況は悪化しています。