

神奈川県 商工会地区

中小企業景況調査報告書

—平成27年 4月～ 6月期 実績—
—平成27年 7月～ 9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27年4月～6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27年4月～6月期(調査時点 平成 27年6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

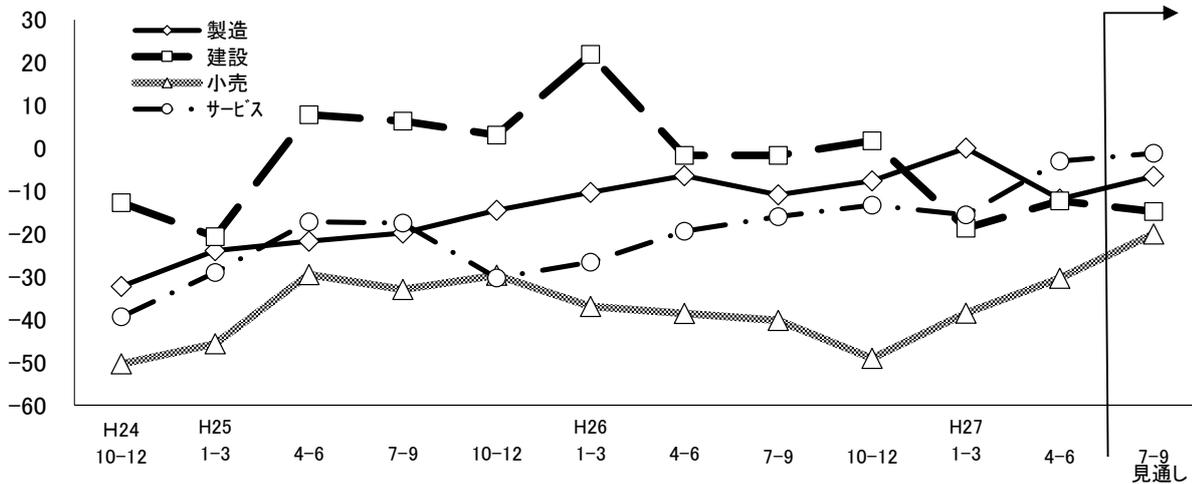
業種内訳	企業数	構成比
一般飲食店(一般・遊興)	23	34.3%
宿泊業	5	7.5%
運送業	0	0.0%
自動車整備業	3	4.5%
洗濯・理美容業	20	29.9%
その他のサービス業	16	23.9%
合 計	67	100.0%

◇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、稼働日の減少に伴う生産減少がみられるものの、海外向け受注が増加したことなどから、緩やかな持ち直しの動きがみられる。また、雇用情勢は、有効求人倍率が7年11か月ぶりに1.2倍台に達するなど、総じてみると管内経済は、緩やかに回復している。今後については、消費税率引上げに伴う影響が一巡した経済動向について注視する必要がある。(5月のデータを中心として)

- ・鉱工業生産活動は、緩やかな持ち直しの動きがみられる。
- ・個人消費は、持ち直しの動きが続いている。
- ・雇用情勢は、改善している。
- ・公共工事は、堅調に推移している。
- ・住宅着工は、4か月連続で前年同月を上回った。

産業別 過去3年間の業況DI(前年同期比)の推移
(平成24年10-12月期～平成27年7-9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
H26/7-9	△ 10.9		△ 1.7		△ 40.2		△ 16.0	
H26/10-12	△ 7.6		1.7		△ 49.1		△ 13.3	
H27/1-3	0.0		△ 18.7		△ 38.5		△ 15.6	
H27/4-6	△ 11.9		△ 12.3		△ 30.4		△ 3.0	
H27/7-9 (見通し)	△ 6.6		△ 14.8		△ 20.0		△ 1.2	

DI: 30.1～.....

DI: 10.1～30.0.....

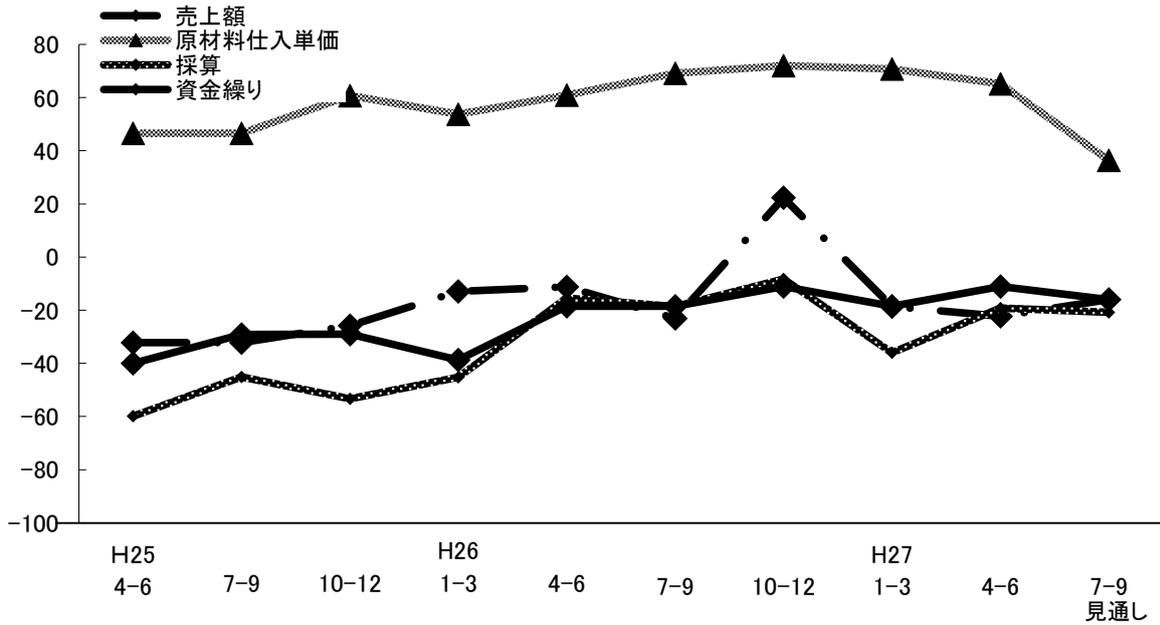
DI: 10.0～△10.0...

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
H26/7-9	△ 23.1		△ 18.6		△ 18.5		△ 10.9	
H26/10-12	22.3		△ 8.3		△ 11.1		△ 7.6	
H27/1-3	△ 18.6		△ 36.0		△ 18.5		0.0	
H27/4-6	△ 22.3		△ 19.2		△ 11.1		△ 11.9	
H27/7-9 (見通し)	△ 16.0		△ 20.8		△ 16.0		△ 6.6	

DI: 30.1~.....



DI: 10.1~30.0.....



DI: 10.0~△10.0...



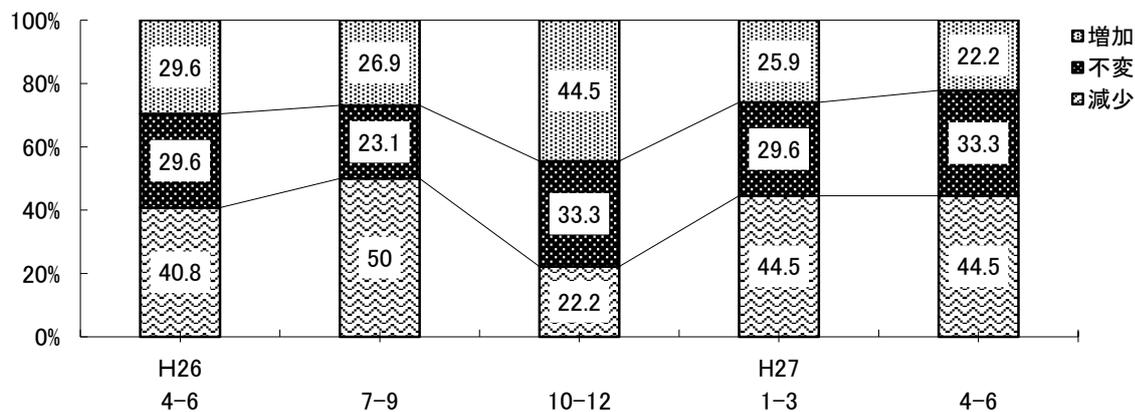
DI: △10.1~△30.0..



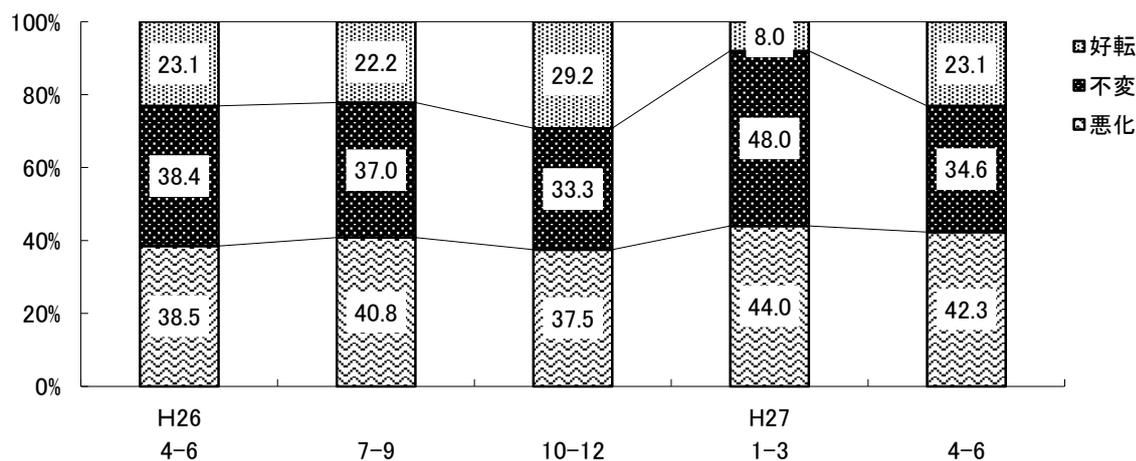
DI: △30.1~.....



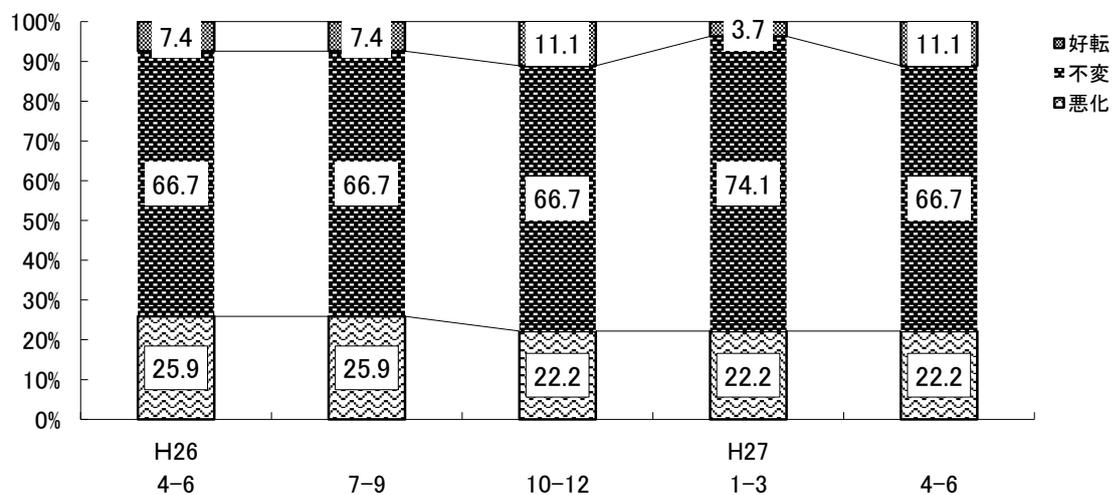
① 売上額の状況－前年同期比－



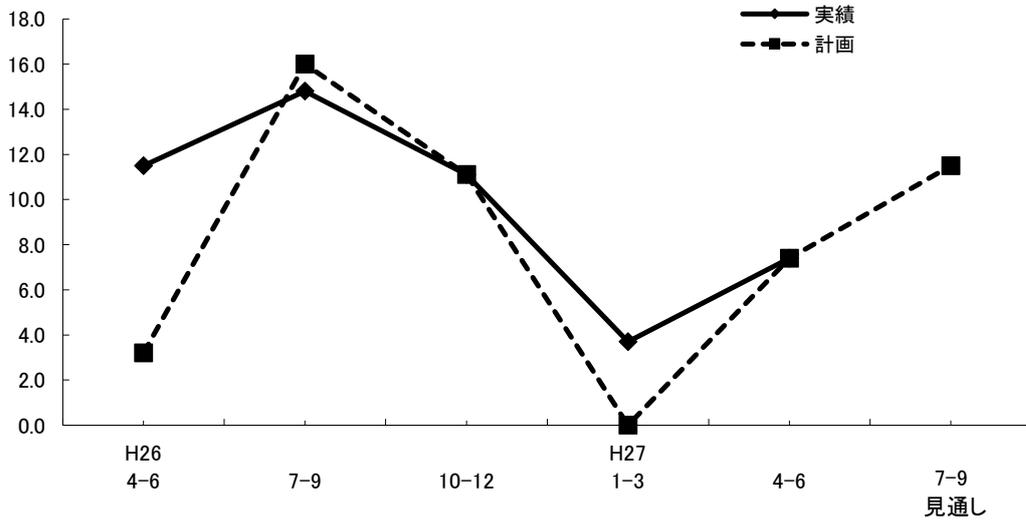
② 採算の状況－前年同期比－



③ 資金繰りの状況－前年同期比－

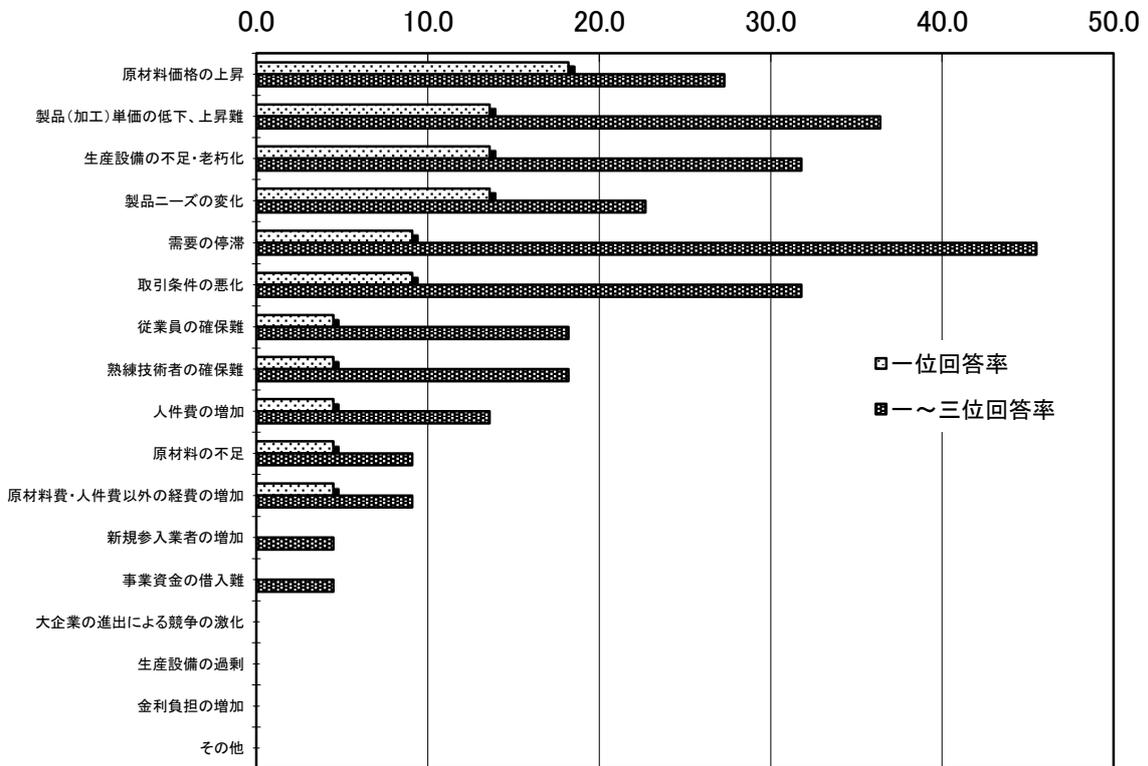


④設備投資の状況



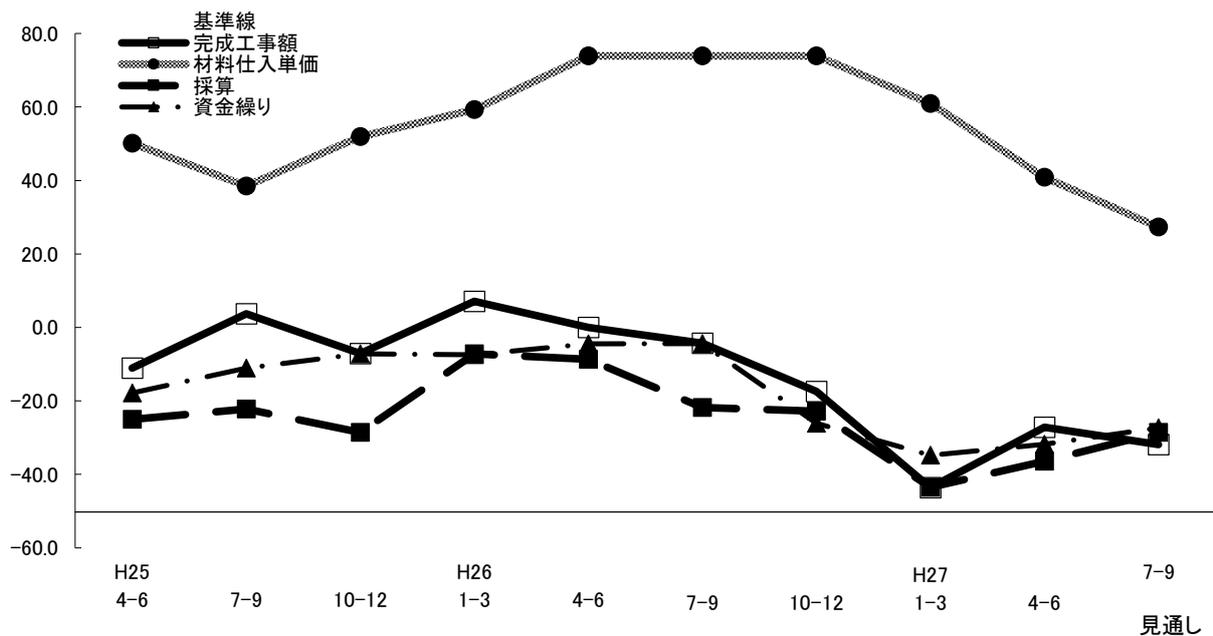
⑤経営上の問題点

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

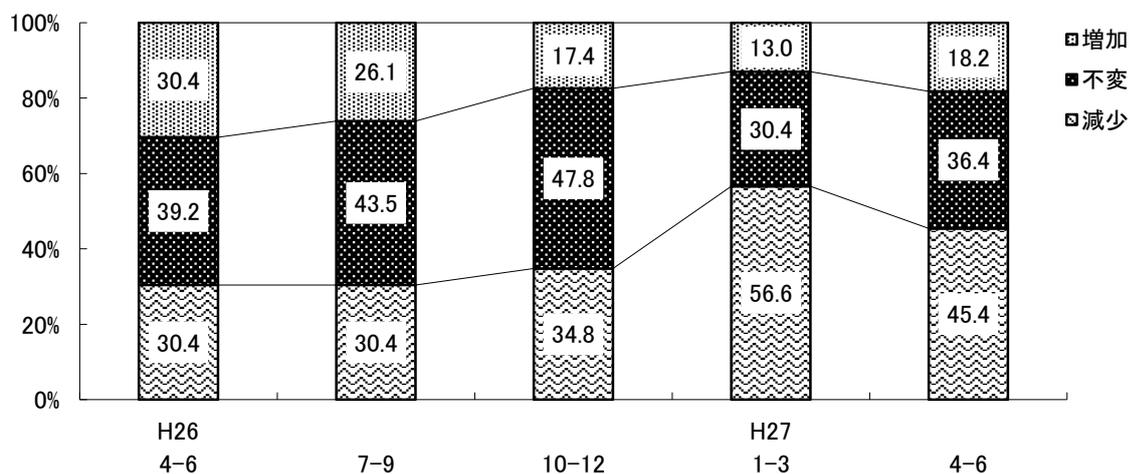


主要項目の天気図

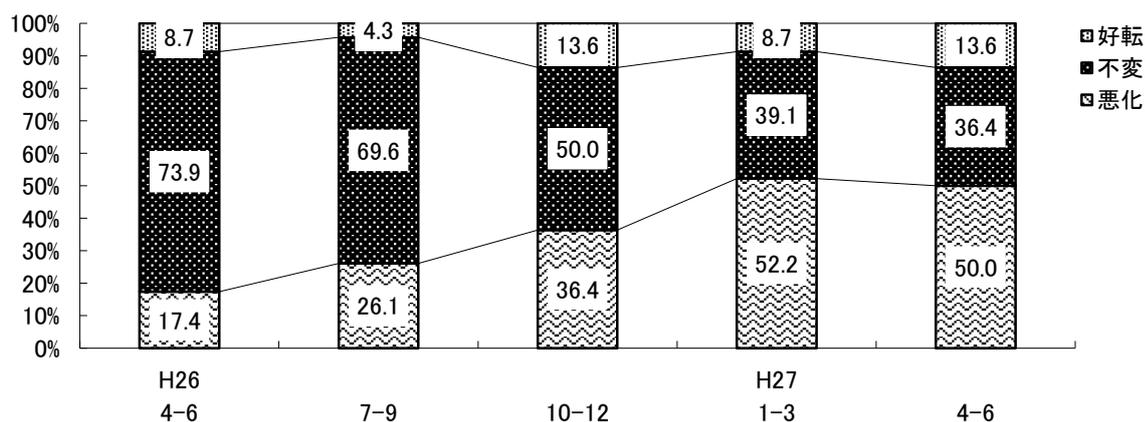
	完成工事額		採 算		資金繰り		業 況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H26/7-9	△ 4.3		△ 21.8		△ 4.4		△ 1.7	
H26/10-12	△ 17.4		△ 22.8		△ 26.1		1.7	
H27/1-3	△ 43.6		△ 43.5		△ 34.8		△ 18.7	
H27/4-6	△ 27.2		△ 36.4		△ 31.8		△ 12.3	
H27/7-9 (見通し)	△ 31.9		△ 28.6		△ 27.3		△ 14.8	

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

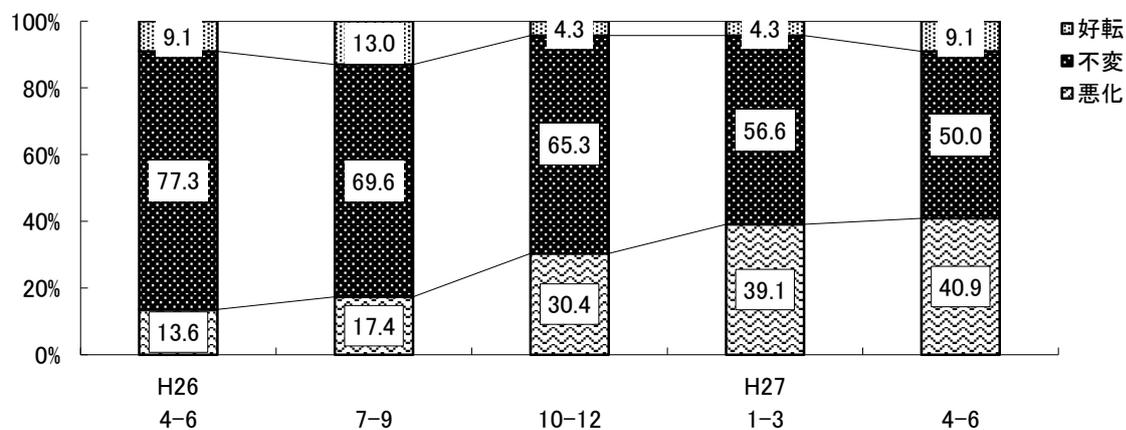
①完成工事額の状況－前年同期比－



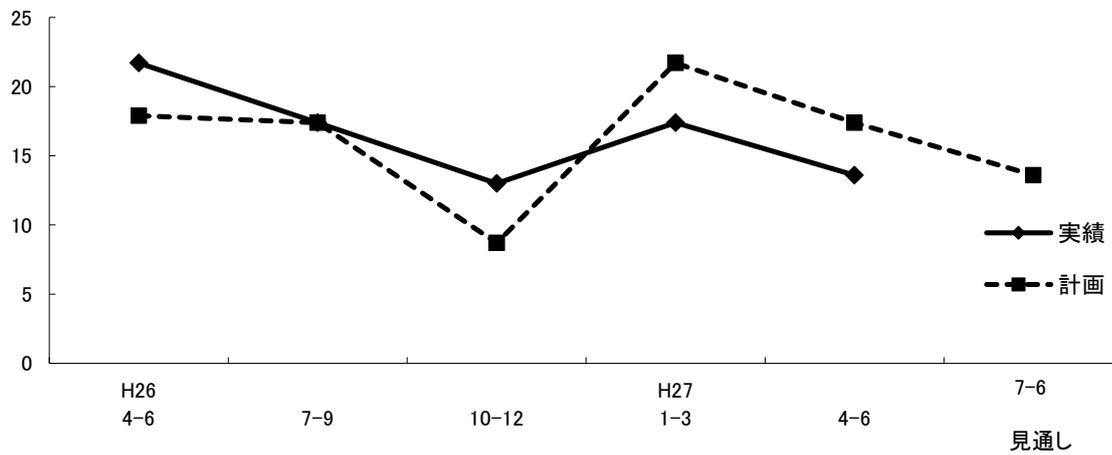
②採算の状況－前年同期比－



③資金繰りの状況－前年同期比－

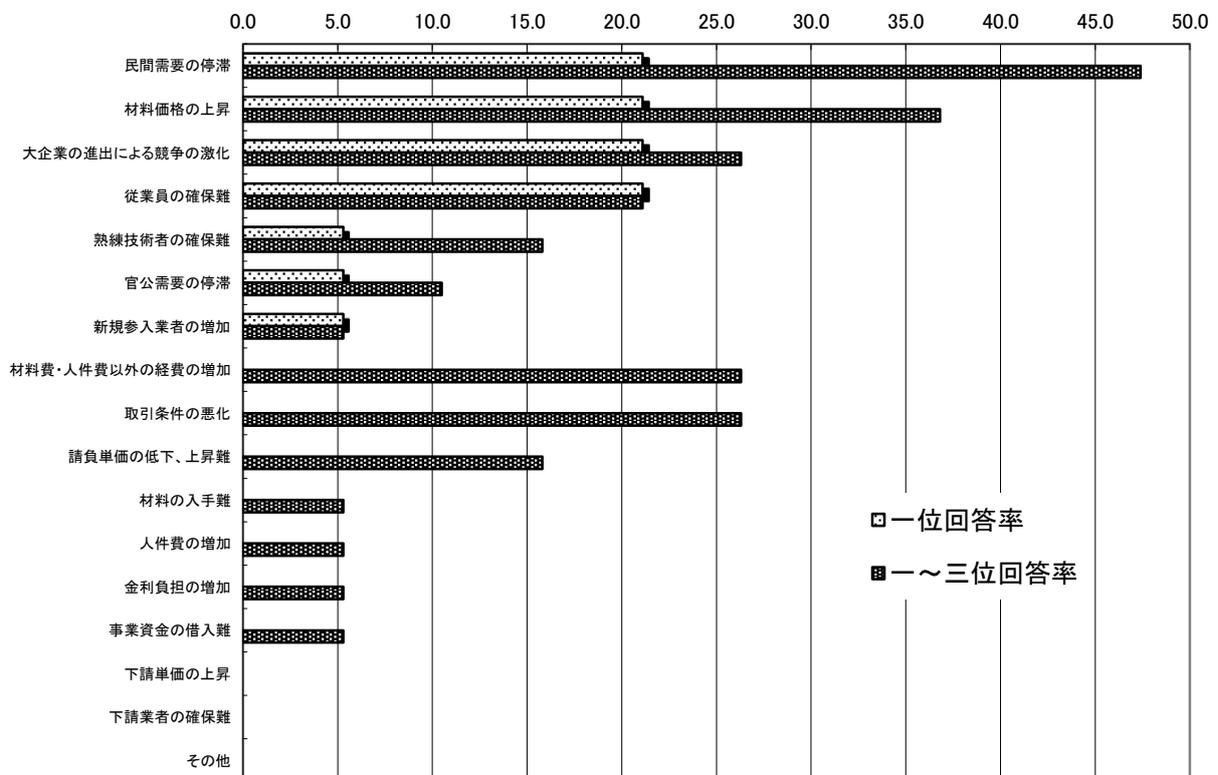


④設備投資の状況



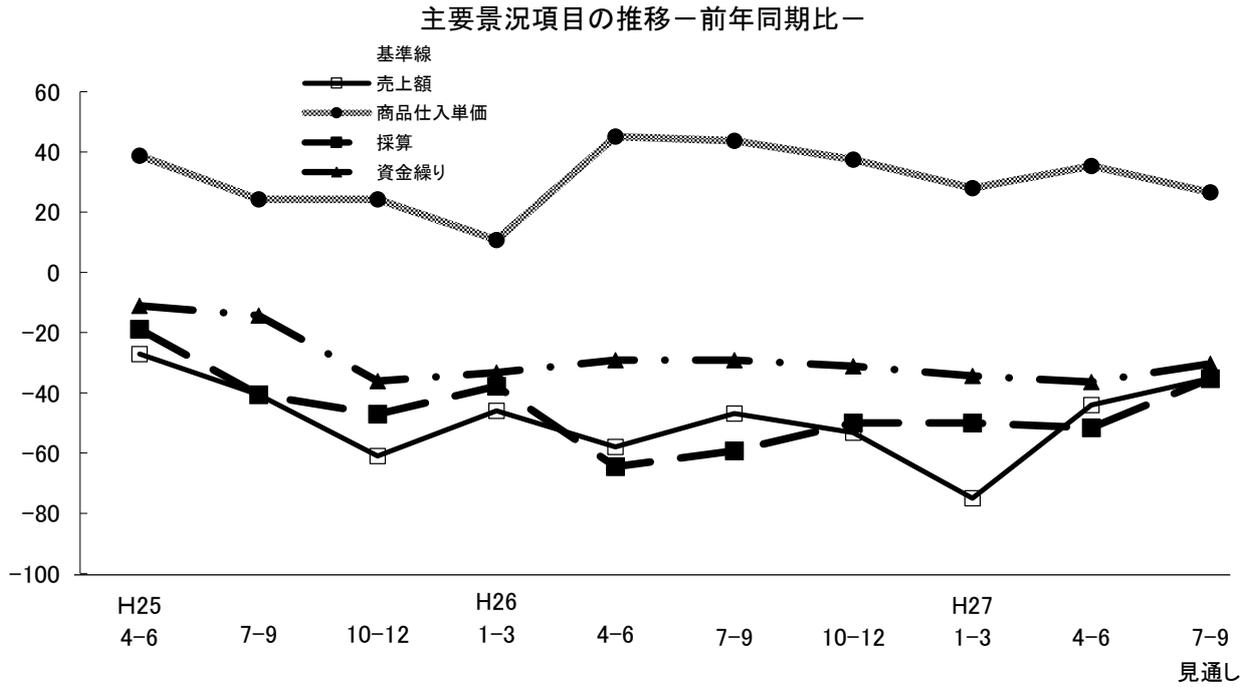
⑤経営上の問題点

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

今期の小売業の主要景況項目の推移は示すとおりとなっている。

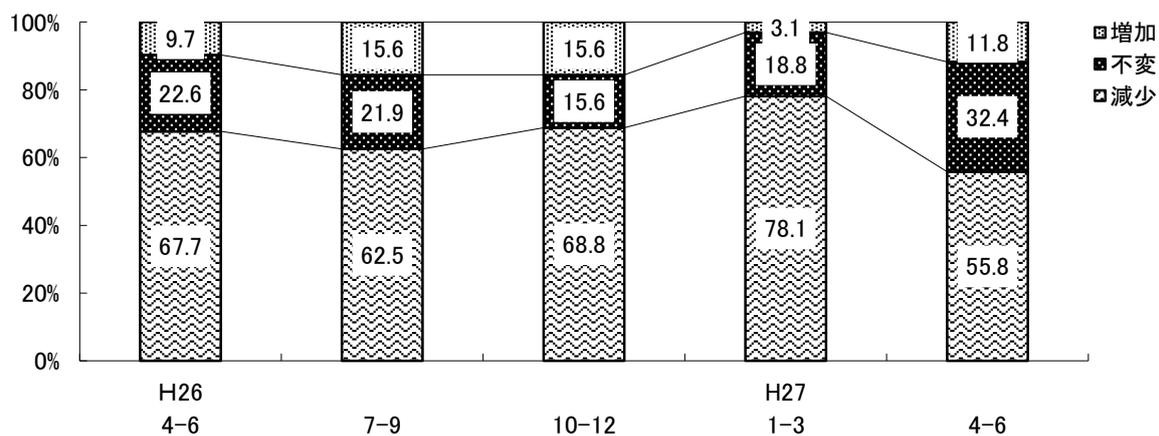


主要項目の天気図

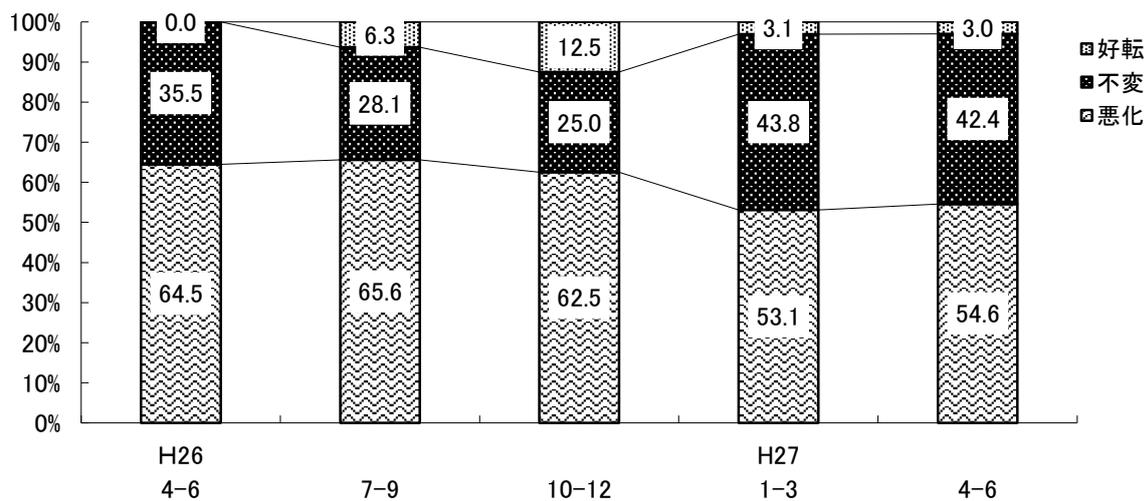
	売上額		採 算		資金繰り		業 況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H26/7-9	△ 46.9		△ 59.3		△ 29.1		△ 40.2	
H26/10-12	△ 53.2		△ 50.0		△ 31.2		△ 49.1	
H27/1-3	△ 75.0		△ 50.0		△ 34.4		△ 38.5	
H27/4-6	△ 44.0		△ 51.6		△ 36.4		△ 30.4	
H27/7-9 (見通し)	△ 35.2		△ 35.3		△ 30.3		△ 20.0	

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

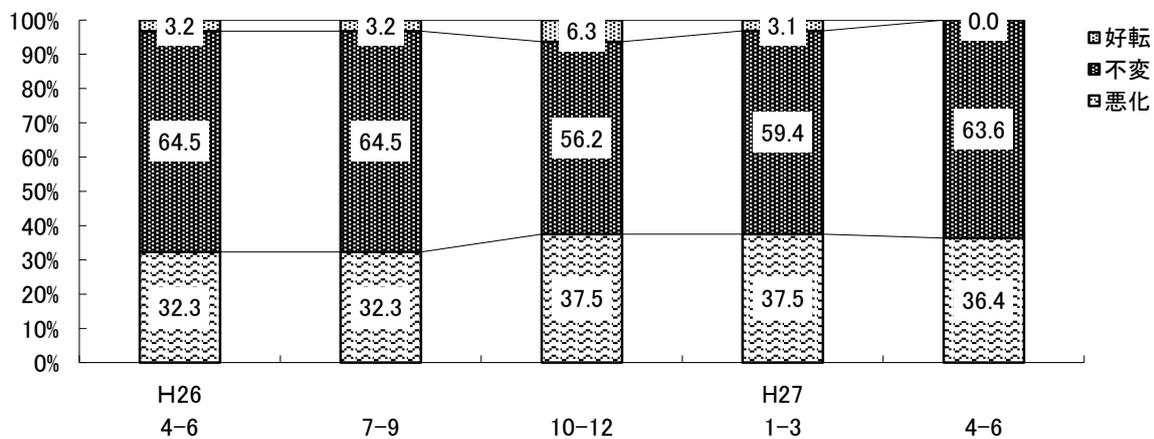
①売上額の状況－前年同期比－



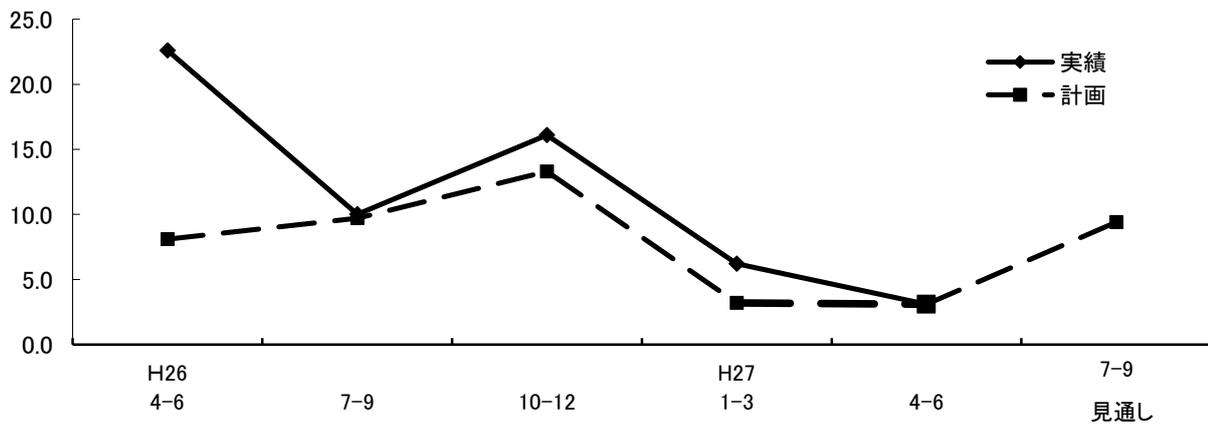
②採算の状況－前年同期比－



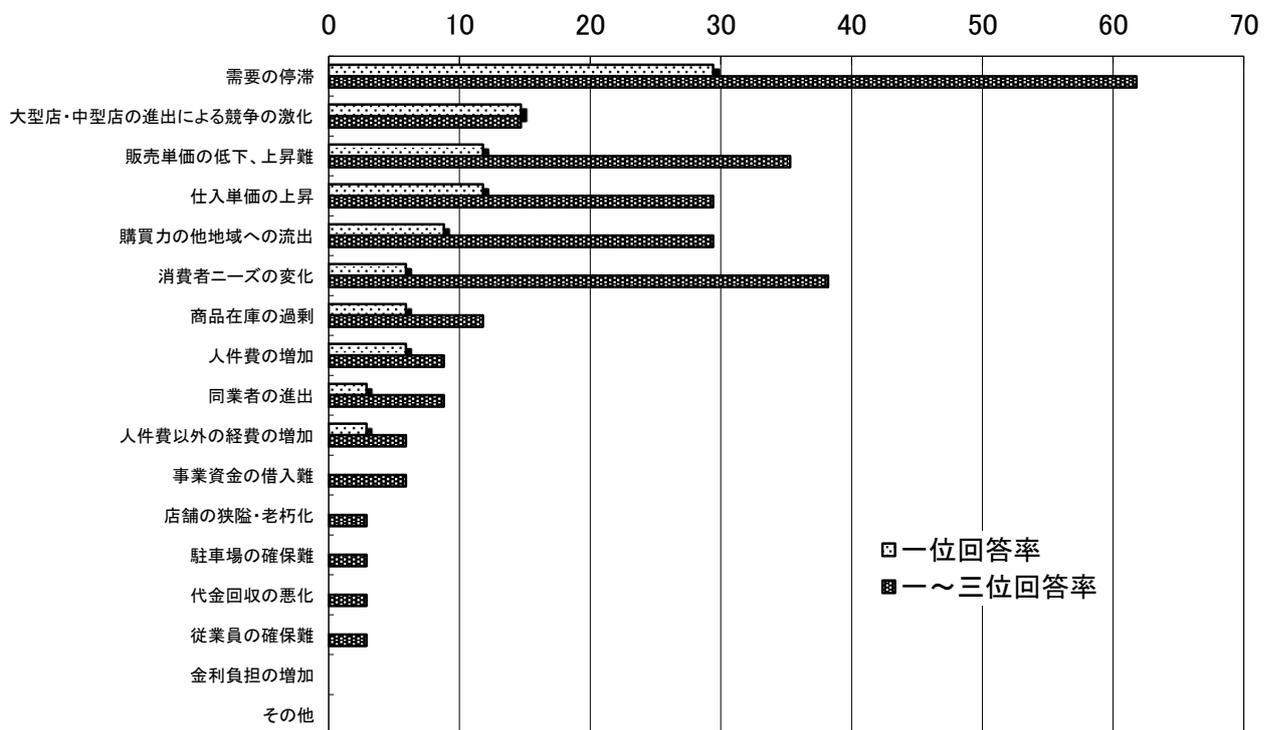
③資金繰りの状況－前年同期比－



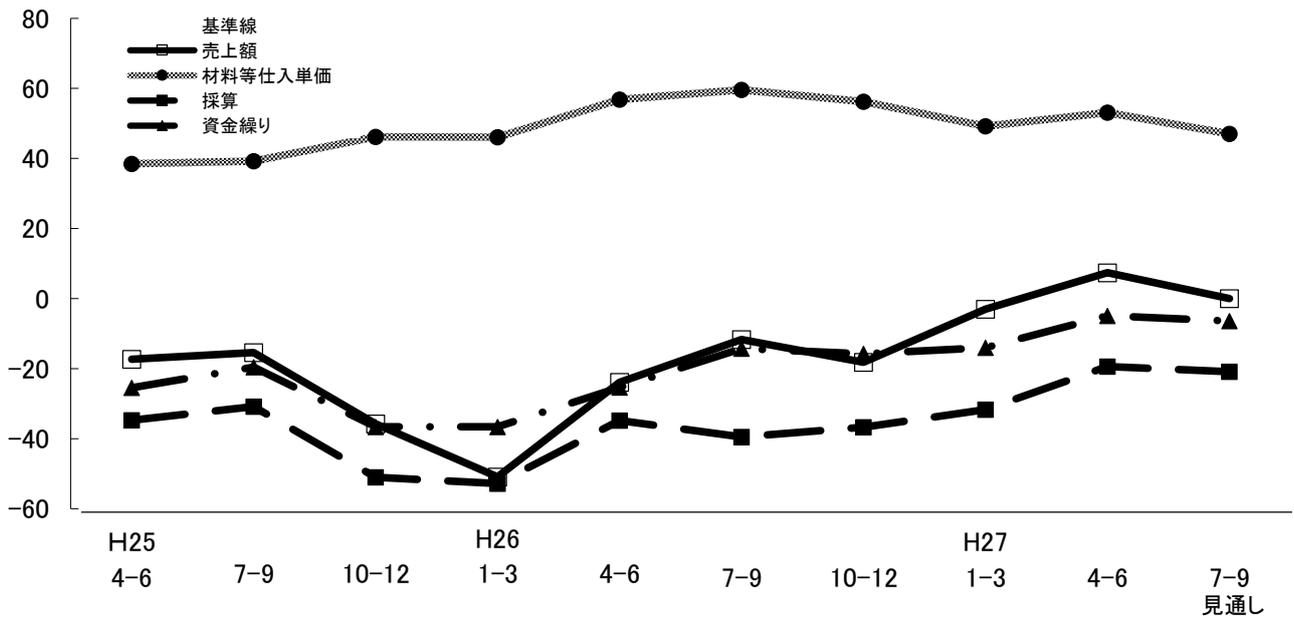
④設備投資の状況



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)



主要景況項目の推移—前年同期比—

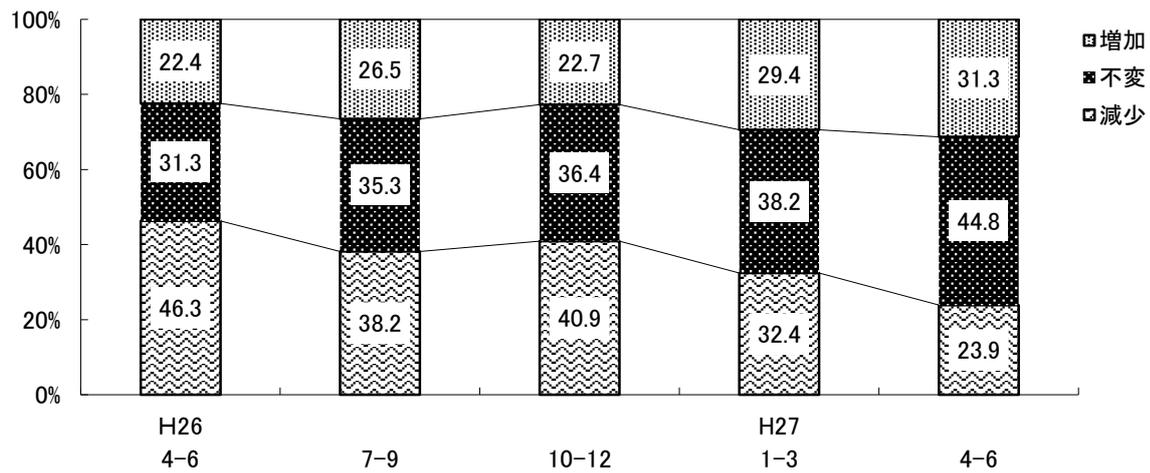


主要項目の天気図

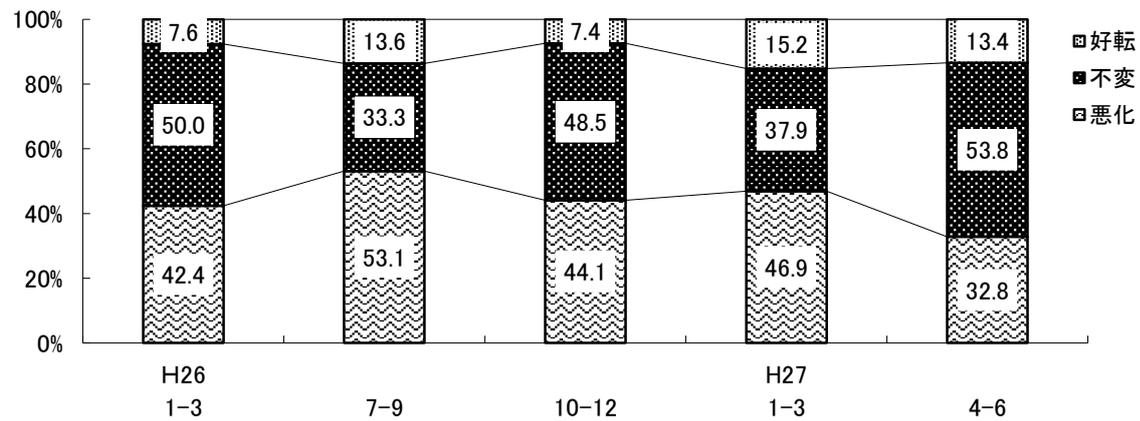
	売上額		採算		資金繰り		業況	
	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図	DI	天気図
H26/7-9	△ 11.7		△ 39.5		△ 14.3		△ 16.0	
H26/10-12	△ 18.2		△ 36.7		△ 15.8		△ 13.3	
H27/1-3	△ 3.0		△ 31.7		△ 14.0		△ 15.6	
H27/4-6	7.4		△ 19.4		△ 4.9		△ 3.0	
H27/7-9 (見通し)	0.0		△ 20.9		△ 6.4		△ 1.2	

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

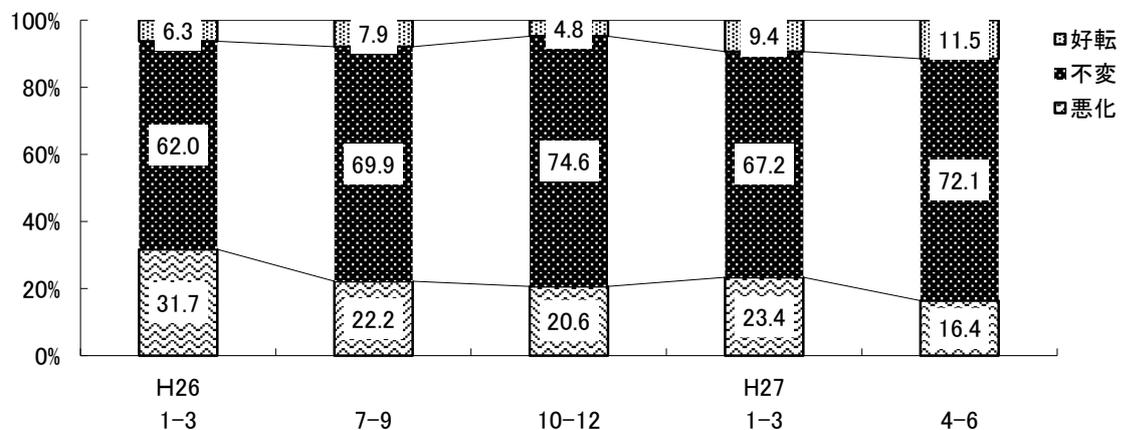
①売上額の状況－前年同期比－



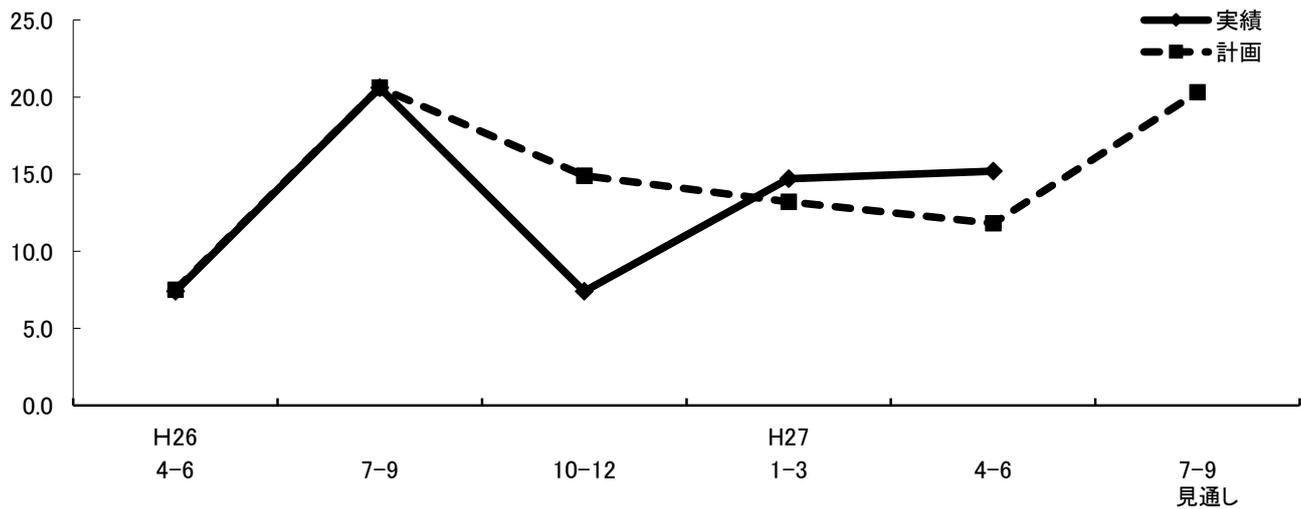
②採算の状況－前年同期比－



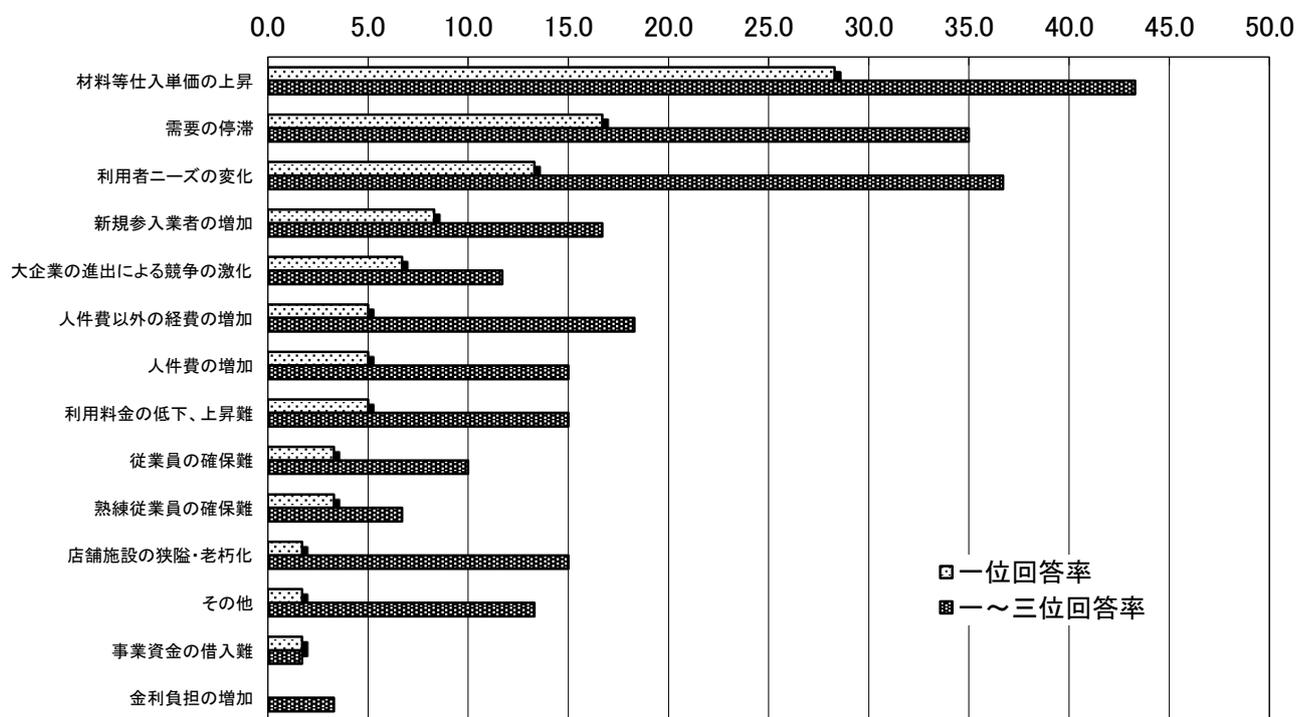
③資金繰りの状況－前年同期比－



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

- ◇ 今までつきあいありました大企業の転出と海外進出で仕事の内容が一変いたしました。注文も数が少なく単価が安く作業してもパートに行きたくも悪い状態です。この先営業努力しますが先行きがわかりません。
- ◇ 自動車エンジン部品をその都度の試作受注品のため業況は未確定。
- ◇ 官需要があり受注が順調であったが、納品が一段落している。大口受注の際、単価引下げを要請されるケースがある。
- ◇ 受注増加が継続しない。生産稼働率向上を優先的に考えると、収益性の低い受注も受けざるを得ない状況がいつまで続くか。
- ◇ 受注単価が低い為、売上に変化はない。
- ◇ 減産計画がある中で、一方増産もあり全体的には少しであるが減産量が多いため、大きな好転を望めない。
- ◇ 今期は期初めより受注が多く頂くことができた。設備投資に力強さを感じる。ただし、次世代技術を求められており、今後開発に対する費用負担が多くなると考えられる。
- ◇ 定期的な受注が見込める業態ではないので、常に2~3ヶ月先の不安があります。
- ◇ 顧客で新規の方が増えて来ている。安全性や出所が明確な点が受け入れられつつある。安売りと高付加価値を求める顧客との二極化が進んでいる。当社としては、価格競争に走らず、付加価値をアピールして行きたい。
- ◇ 昨年度開拓した取引先が好調なため、当社もその恩恵にあずかっている。
- ◇ 来客数は若干持ち直している気はしますが、売上げにまではいかないようです。
- ◇ 今期4月は良かったが5、6月以降は先が見えなく不安である。早く先が良く見えてくればいいのですが！
- ◇ 短い納期に対し、連休で原材料が思う様に入荷しませんでした。来期は、だいじょうぶでしょう。
- ◇ 今年ファッションの流行はキュロットパンツです。当社スカート加工の為、夏物バーゲンも店頭にて売れないとの事、得意先会議にて連絡がありました。秋、冬物に期待する？

建設業

- ◇ 民間需要の減少。
- ◇ 少し受注がおさまってしまったが、引合いも順調に推移している。
- ◇ 官公需要が継続的にあり、売上向上に繋がった。今後民間からの需要を多少増加傾向となり、期待できる。
- ◇ とくに今までと変わりはないが、材料及びガソリンの価格の変動があっても、直接請求が出来ずらい状況になっている。(見積り・請求時にほぼカットされてしまう)
- ◇ 人員不足になる可能性がありそうです。
- ◇ 従来通りの方法では、ダメであるということは理解しているが、といてどうすればよいか、試行錯誤しながら、のたうちまわっている状態である。
- ◇ 新規事業はハウスメーカーにおされ、小さな増改築工事しかない。現在ハウスメーカーの下請に入るか検討している。
- ◇ ハウスメーカーにおされ需要が大幅減少。
- ◇ 見積り等を出して、工事着工の時期がかさなってしまう、他の業者にたのんだり、自社で出来なくなる仕事が多々あり調整が大変です。

小売業

- ◇ 消費税増税にともなう反動。
- ◇ 大型店進出の影響がある。
- ◇ 以前に比べ生の肉が売れなくなりました。家庭での料理が面倒になったと思われれます。スーパーやコンビニの弁当や惣菜を買って食卓に並べている様です。おふくろの味ではなく袋の味です。
- ◇ 少しずつではあるが商品が動き出しており、夏商戦に向けて期待が持てる。
- ◇ 徐々に売上が減少しており、販促や従業員の増加を検討している。
- ◇ 売上が伸びず厳しい状況が続いている。
- ◇ イベントがあると多少財布のひもがゆるくなり、消費が増えますが、頼みの綱のイベントもこれから少なくなるので集客を考えてかなねばと思っております。
- ◇ 規制緩和が発端となり競争力の劣る零細店が淘汰されつつある。
- ◇ 他地域への量販店への流出。
- ◇ 教科書改訂によって売上がアップしたが、文具紙製品の値上げが進んでいるので楽観はできない。見積を出しても他社に決まることが増え、個人商店の限界を日々痛感している。
- ◇ 物価、消費税の上昇で仕入値が高騰商品販売価格に転嫁が難しく営業利益が悪化、又来店客数の減少等。
- ◇ コンビニ、スーパー等に客足をとられ売上は年々減少している。
- ◇ 地元客の減少、道路事情の変化による客数の減少、仕入単価増。
- ◇ 大型冷蔵庫が5台あるためこれから夏に向けての電気代の増加がくる所です。イベント等に参加し売上向上をはかろうと出店していますが、なかなか思うようにいかないのが、現状です。

- ◇ 厳選した素晴らしい商材を扱っているのにピーアール不足と思う。地域の皆様の病気予防や健康の維持・増進に対する弊社の姿勢も伝えられていない。これらの改善が今後の課題。少しずつ行動をおこし始めている。

サービス業

- ◇ 客層が高齢化に伴い、来店回数の減少又客単価が減少。年金かな？時代の変化ニーズに対応できない。地域が活性化してない。
- ◇ 設備投資による収入の増加により業況が好転。
- ◇ 景気が少しずつは、良くなってきている実感はある。
- ◇ 高齢化による利用者の減少。利用頻度の低下。客単価の低下。以上の状況により売上が減少している。
- ◇ 3月4月とも受注が入り、順調である。
- ◇ 顧客の高齢化により、来店頻度が低下している。
- ◇ 有資格者のヤル気のある従業員を雇用し売上強化を図りたいが、人材がなかなか見つからない。
- ◇ 消費税の影響も感じられず昨年同期と売上はほぼ同額。新規顧客の増加は少ないが高齢者のニーズは多く、顧客は現状を維持している。
- ◇ 同一商圈へCVSが出店した。商店街の旧来からの店舗が飲食業へ業種転換するケースが目立つ。競争状況が激化しているが、自店では比較的高い低額帯のメニューに対する注文が増加している。
- ◇ 若者層中心に近隣のお客が来店するようになった。
- ◇ チラシ効果や御用聞きも頻繁にした結果、売上は多少、向上した。
- ◇ 近隣に飲食店が新規オープンした影響が大きい。
- ◇ 円安による材料等の仕入単価が上がっている。客単価は上昇して行くと思う。経費も上がるので利益は変わらないと思う。
- ◇ 繁忙期シーズンに突入。過去にない程の退却数。業況的には浮き浮き状態。この先はどうなるのか？
- ◇ 今期も大変に苦しいです。
- ◇ 夏の特別プログラムへの参加者がいない為、来期の業況に影響している。
- ◇ 駅前と云うだけで人の流れが無くお昼時だけで後は閑散として居る開発も終わりに近いと云うのに此の状況では此の先心配です。
- ◇ 企業の経営姿勢は昨年よりもやや消極的な動きを感じる。販売促進強化の企業も出てきており、顧客開拓に繋がる施策をテスト的に実施。但し費用対効果重視で大きな費用はかけず、堅実に施策を行う。今後は課題共有が必要。
- ◇ 営業管理、近畿エリアのPR等、戦略の変更により、全般的に好転している。
- ◇ 景気が良くなる気配は全く感じられません。収入が増える事はないので無駄な支出をなくして拙悪していくしかないのかと感じています。これでまた消費税が上がったらもうどうしようもないです。
- ◇ 不変が続いていますが、物価の上昇などがありまだまだよくはありません。
- ◇ 材料価格の上昇が、ややひびいているものの、全体としては、トントンである。
- ◇ 消費税増税(10%アップ)が先送りされたが、8%増税時の客数の落ち込みは、なかなか回復出来なかった。お客様の需要は、少しずつよくなっている感じはあるが、次期増税時が非常に心配である。
- ◇ 地域の治安や安全が保たれるのを願う。夏の来客はどうなるのか。
- ◇ 多少良くなって来ている感じがする。
- ◇ 売上げが安定してきたと感じます。固定の客を引続き継続できるようにしていきたいと思えます。
- ◇ 4月末に起きた町内での放火殺人事件や箱根の問題などで、GWからお客さんの流れが全く無くなっている。特に夜の営業なので女性客がかなり減ってしまったのがかなりの痛手です。
- ◇ 周辺の店舗が消費税増税のため値上げをする中、身を切る営業で来客数を確保してるが、いずれ値上げをすれば客数が減少する予想が考えられる。賃金UPの話はきくが、まだ飲食業では景気の良さは感じられない。
- ◇ お客さんである病院が、安値安値と業者に強いる為、私達下請け業者が結局泣く羽目になる状況が、未だに続いている。
- ◇ 法律遵守の店舗施設の設備投資を実施したが設備品の単価が高額な為、安全な設備の設置とはならない。段階を踏まえての設備投資をしなければならない。他設備や建物の老朽化の為の大型改修に向けた資金繰りは大変困難です。
- ◇ 引き続き仕入単価の上昇や、フランチャイズに流れる状態が続いており、5月に内装を少し変えてみました。出来る限りの事を毎日こなしていくのが精一杯かと思えます。
- ◇ 低価格チェーン店進出による競争激化。
- ◇ アベノミクスの恩恵が中小企業まで波及していない。
- ◇ 広告代理店からの受注が増加。
- ◇ お得意様の減少、低価格チェーン店進出による業況悪化。
- ◇ 地域内において飲食される方が減少。
- ◇ 今後、大手の新規参入業者の参入が決定しており、売上減は明らかです。また、規制もあり安易な値上げも厳しい状況です。更に人材確保のために賃金アップも今後、止むを得ない状況です。
- ◇ 以前が悪すぎたと思う。