

4 半期調査

平成 28 年 4 月～6 月

■ 中小企業景況調査

平成 28 年 4 月 1 日～平成 28 年 6 月 30 日

1. 建設業

(1) 前年同期比（平成 27 年 4 月～6 月）

前年同期の景況と比較して、完成工事高は±0 ポイント（「増加した」：44 ポイント、「減少した」：44 ポイント）であったものの、受注額は△22 ポイントであり、受注が「減少した」とする事業者の割合が多くなっている。

また、材料仕入単価は「上昇した」が「低下した」を 22 ポイント上回っており、採算が悪化（△11 ポイント）、業況が悪化（△11 ポイント）したとする事業者の割合を増やしたと考えられる。

(2) 前期比（平成 28 年 1 月～3 月）

前期の景況と比較して、完成工事高は 11 ポイント（「増加した」：44 ポイント、「減少した」：33 ポイント）となっている。

前回調査の今期見通しでは、完成工事高は△22 ポイントと「減少」を想定する事業者が多かったが、結果的に 33 ポイント良化している。

(3) 今後の見通し（平成 28 年 7 月～9 月）

今後の景況に関しては、完成工事高は△33 ポイント、受注額は△25 ポイントとなっており、厳しい受注環境を想定している。

また、材料仕入単価に関しても「上昇する」が「低下する」を 22 ポイント上回っており、材料仕入単価の値上がりを想定する事業者の割合も多い。

採算は△33 ポイント、資金繰りは△38 ポイント、業況は△44 ポイントとあるように、今後の事業環境は「悪化する」とする事業者の割合が多くなっている。

(4) 雇用の過不足

現状の人員構成は「適正である」とする事業者が多いが、一部の事業者は「不足である」としている。

(5) 業況判断の背景に関する事業者のコメント

①ハウスメーカーの参入と自社の営業能力不足のために、価格の下落が進んできた。

②冬期間に小雪だったため、年末までの蓄えを吐き出し、資金繰りが厳しくなった。また、消費税増税の延期で、顧客の購買意欲がなくなり、受注にストップがかかった。

③大手住宅メーカーが基本工事を安く提示しているが、実際は付帯工事が多くかかるのが現状である。お客様は、その情報だけが頭にあるため、低価格での提供を求めているので困る。

【完成工事高】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	44%	11%	44%	0%
前期	44%	22%	33%	11%
見通し	22%	22%	56%	-33%

【資金繰り】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	13%	63%	25%	-13%
前期	13%	63%	25%	-13%
見通し	13%	38%	50%	-38%

【受注額】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	33%	11%	56%	-22%
前期	-	-	-	-
見通し	25%	25%	50%	-25%

【材料仕入単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	22%	78%	0%	22%
前期	-	-	-	-
見通し	22%	78%	0%	22%

【採算(経常利益)】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	11%	67%	22%	-11%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	67%	33%	-33%

【従業員(含臨時・パート)】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	88%	13%	-13%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	100%	0%	0%

【業況】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	33%	22%	44%	-11%
前期	13%	50%	38%	-25%
見通し	0%	56%	44%	-44%

【従業員(含臨時・パート)】

過剰	適正	不足
	6	2

2. 小売業

(1) 前年同期比(平成27年4月～6月)

前年同期の景況と比較して、売上高は△36ポイントとなっている。客数と客単価を見比べると客数は△36ポイント、客単価は△27ポイントとなっており、客数の減少、客単価の低下を認識する事業者の割合が多い。

商品仕入単価は「低下した」が「上昇した」を27ポイント上回り、低価格帯の品揃えを指向する事業者の姿がうかがえる。

採算は±0ポイント(「好転した」:27ポイント、「悪化した」:27ポイント)となっているものの、資金繰りは△20ポイント、業況は△27ポイントであり、売上高の減少により、資金繰り、業況が「悪化した」とする事業者の割合が多い結果となっている。

(2) 前期比(平成28年1月～3月)

前期の景況と比較して、売上高は△18ポイントとなっている。

前回調査の今期見通しでは、売上高は△36ポイントと「減少」を想定する事業者が多かったが、結果的には、18ポイント良化している。客数は「減少した」が「増加した」を18ポイント、客単価も「低下した」が「上昇した」を18ポイント上回っており、客数の減少、客単価の低下を認識する事業者の割合が多い。

業況も「悪化した」が「好転した」を20ポイント上回っており、業況は「悪化した」と回答する事業者の割合が多くなっている。

(3) 今後の見通し(平成28年7月～9月)

今後の景況に関しては、客数は△36ポイント、客単価は△27ポイント、売上高は△36

ポイントと厳しい売上環境を想定している。

また、資金繰りは△20ポイント、業況は△22ポイントとあるように、今後の事業環境は「悪化する」とする事業者の割合が多くなっている。

(4) 雇用の過不足

現状の人員構成は「適正である」とする事業者が多いが、一部の事業者は「過剰・不足がある」としている。

(5) 業況判断の背景に関する事業者のコメント

- ①待機型商売の欠点が明るみに出た感がある。
- ②アベノミクスが失敗に終わり、景気は落ちるばかり。その上、消費税が上がるとなると不安。
- ③客単価の減少に伴う、売上の減少が大きく、業況が厳しい。
- ④消費低迷による販売減少。

【売上高】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	18%	27%	55%	-36%
前期	27%	27%	45%	-18%
見通し	9%	45%	45%	-36%

【客単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	9%	55%	36%	-27%
前期	9%	64%	27%	-18%
見通し	0%	73%	27%	-27%

【客数】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	9%	45%	45%	-36%
前期	18%	45%	36%	-18%
見通し	0%	64%	36%	-36%

【資金繰り】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	10%	60%	30%	-20%
前期	10%	70%	20%	-10%
見通し	0%	80%	20%	-20%

【商品仕入単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	0%	73%	27%	-27%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	82%	18%	-18%

【商品仕入額】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	18%	55%	27%	-9%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	73%	27%	-27%

【商品在庫数量】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	73%	27%	-27%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	73%	27%	-27%

【採算】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	27%	45%	27%	0%
前期	-	-	-	-
見通し	9%	73%	18%	-9%

【従業員(含臨時・パート)】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	100%	0%	0%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	100%	0%	0%

【業況】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	0%	73%	27%	-27%
前期	10%	60%	30%	-20%
見通し	0%	78%	22%	-22%

【従業員(含臨時・パート)】

過剰	適正	不足
1	7	2

3. 製造業

(1) 前年同期比（平成 27 年 4 月～6 月）

前年同期の景況と比較して、売上高は△56 ポイントと「減少した」とする事業者の割合が増加。売上数量は△67 ポイント、売上単価は△22 ポイント、設備操業率は△67%となっており、売上数量の減少、売上単価の低下が大きな要因と考えられる。

原材料仕入単価は、「上昇した」が「低下した」を 13 ポイント上回り、採算が悪化（△63 ポイント）、資金繰りが悪化（△44 ポイント）したとする事業者の割合を増やしたと考えられる。

業況に関しては、「悪化した」が「好転した」を 71 ポイント上回り、業況の大幅な悪化を示す結果となっている。

(2) 前期比（平成 28 年 1 月～3 月）

前期の景況と比較して、売上高は△44 ポイントとなっている。

前回調査における今期見通しでは、売上高は△56 ポイントとなっており、見通しよりも 12 ポイント良化している（見通し：「減少する」67 ポイント、今期結果：「減少した」56 ポイント）。売上数量は△44 ポイント、売上単価△38 ポイントとなっており、売上数量の減少、売上単価の低下が大きな要因と考えられる。

資金繰りは△33 ポイント、業況は△50 ポイントといずれも「悪化した」とする事業者の割合が多くなっている。

(3) 今後の見通し（平成 28 年 7 月～9 月）

今後の景況に関しては、売上高は△33 ポイント、売上数量が△44 ポイント、売上単価は△50 ポイント、売上数量減、売上単価低下を伴う厳しい受注環境を想定している。

また、原材料仕入単価に関しては、±0 ポイント（すべての回答が「不変」）であり、売上単価の減少を想定するも、原材料仕入単価は不変であるとする事業者の割合が多い。

採算は△50 ポイント、資金繰りは△33 ポイント、業況は△57 ポイントとあるように、今後の事業環境が「悪化する」とする事業者の割合が多くなっている。

(4) 雇用の過不足

現状の人員構成は「適正である」とする事業者が多いが、一部の事業者は「過剰である」としている。

(5) 業況判断の背景に関する事業者のコメント

- ①発注先が同業なので、その業界が不況になると全体の発注量が落ち込む。
- ②大企業との競争の悪化。新製品ニーズの変化の対応が難しい。
- ③受注の確保が大変である。

④発注の時期が遅くなってきた感がある。

【売上高】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	11%	22%	67%	-56%
前期	11%	33%	56%	-44%
見通し	0%	67%	33%	-33%

【売上単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	11%	56%	33%	-22%
前期	0%	63%	38%	-38%
見通し	0%	50%	50%	-50%

【売上数量】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	11%	11%	78%	-67%
前期	11%	33%	56%	-44%
見通し	0%	56%	44%	-44%

【資金繰り】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	0%	56%	44%	-44%
前期	0%	67%	33%	-33%
見通し	0%	67%	33%	-33%

【原材料仕入単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	13%	88%	0%	13%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	100%	0%	0%

【原材料在庫数量】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	50%	50%	-50%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	63%	38%	-38%

【製品在庫数量】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	43%	57%	-57%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	57%	43%	-43%

【採算】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	0%	38%	63%	-63%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	50%	50%	-50%

【従業員(含臨時・パート)】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	0%	78%	22%	-22%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	88%	13%	-13%

【設備操業率】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	0%	33%	67%	-67%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	43%	57%	-57%

【業況】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	0%	29%	71%	-71%
前期	0%	50%	50%	-50%
見通し	0%	43%	57%	-57%

【従業員(含臨時・パート)】

過剰	適正	不足
1	8	0

4. サービス業

(1) 前年同期比 (平成 27 年 4 月～6 月)

前年同期の景況と比較して、売上高は△44 ポイント、利用客数は△19 ポイント、客単価は△31 ポイントであり、利用客数の減少、客単価の低下が売上高の減少要因と考えることができる。

仕入単価は、「上昇した」が「低下した」を 33 ポイント上回り、採算が悪化 (△19 ポイント)、資金繰りが悪化 (△6 ポイント) したとする事業者の割合を増やしたと考えられる。

業況に関しては、「好転した」を「悪化した」が 7 ポイント上回る結果となっており、業況が「悪化した」とする事業者の割合が多くなっている。

(2) 前期比 (平成 28 年 1 月～3 月)

前期の景況と比較して、売上高は△27 ポイントとなっている。

前回調査における今期見通しでは△13 ポイントとしており、14 ポイント悪化している (今期結果で「増加した」とする事業者が見通しより 7 ポイントふえたものの、それ以

上に「減少した」とする事業者の割合が 22 ポイント増えたため)。利用客数（見通し：△13 ポイント→今期結果：△33 ポイント）、客単価（見通し：△6 ポイント→今期結果：△13 ポイント）ともに悪化している。

資金繰りは△13 ポイント、業況は△21 ポイントとあるように、資金繰り、業況ともに「悪化した」とする事業者の割合が多くなっている。

(3) 今後の見通し（平成 28 年 7 月～9 月）

今後の景況に関しては、売上高は△33 ポイント、利用客数は△19 ポイント、客単価は△6 ポイントと厳しい売上環境を想定している。

仕入単価も「上昇する」が「低下する」を 20 ポイント上回っており、仕入単価の上昇を想定する事業者の割合も多い。

採算、業況ともに△13 ポイントと悪化を見込む事業者が多い。

(4) 雇用の過不足

現状の人員構成は「適正である」とする事業者が多いが、一部事業者は「過剰・不足がある」としている。

(5) 業況判断の背景に関する事業者のコメント

①ターゲット客が急激に減少し、その売上を埋める商品が作れていない。

②競合の影響により、単価が低下傾向にあり、利益が出ない。

【売上】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	13%	31%	56%	-44%
前期	20%	33%	47%	-27%
見通し	13%	40%	47%	-33%

【客単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	0%	69%	31%	-31%
前期	7%	73%	20%	-13%
見通し	6%	81%	13%	-6%

【利用客数】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	13%	56%	31%	-19%
前期	13%	40%	47%	-33%
見通し	13%	56%	31%	-19%

【資金繰り】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	13%	69%	19%	-6%
前期	7%	73%	20%	-13%
見通し	13%	75%	13%	0%

【仕入単価】

	上昇	不変	低下	DI
前年同期	33%	67%	0%	33%
前期	-	-	-	-
見通し	27%	67%	7%	20%

【採算】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	13%	56%	31%	-19%
前期	-	-	-	-
見通し	0%	87%	13%	-13%

【従業員(含臨時・パート)】

	増加	不変	減少	DI
前年同期	13%	87%	0%	13%
前期	-	-	-	-
見通し	8%	92%	0%	8%

【業況】

	好転	不変	悪化	DI
前年同期	13%	67%	20%	-7%
前期	0%	79%	21%	-21%
見通し	7%	73%	20%	-13%

【従業員(含臨時・パート)】

過剰	適正	不足
1	12	3

5. 設備投資の状況

■建設業

平成28年4月～6月	今期	来期
実施していない(計画していない)	9	8
実施した(計画している)	0	1
<計画内容>		
土地	0	0
建物	0	0
建設機械	0	0
車両・運搬具	0	0
付帯施設	0	0
OA機器	0	0
福利厚生施設	0	0
その他	0	1

■小売業

平成28年4月～6月	今期	来期
実施していない(計画していない)	9	10
実施した(計画している)	2	1
<計画内容>		
土地	0	0
店舗	1	0
販売設備	0	1
車両・運搬具	1	0
付帯施設	0	0
OA機器	0	0
福利厚生施設	0	0
その他	0	0

■製造

平成28年4月～6月	今期	来期
実施していない(計画していない)	7	7
実施した(計画している)	2	2
<計画内容>		
土地	0	0
工場建物	0	0
生産設備	1	2
車両・運搬具	1	0
付帯施設	1	0
OA機器	0	0
福利厚生施設	0	0
その他	0	0

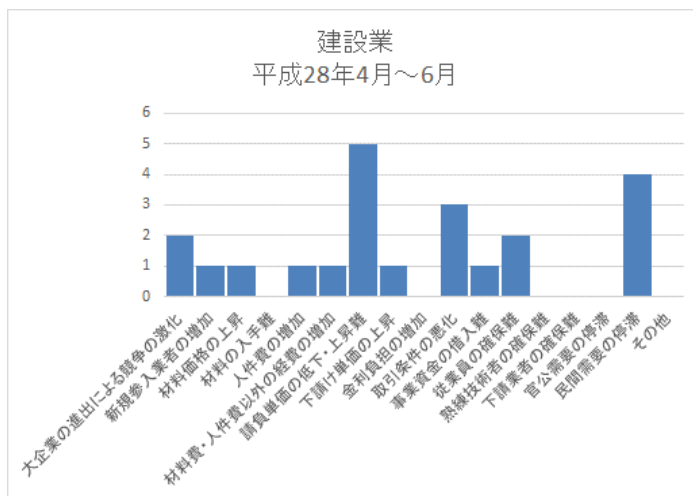
■サービス

平成28年4月～6月	今期	来期
実施していない(計画していない)	13	12
実施した(計画している)	3	4
<計画内容>		
土地	0	1
建物	1	2
サービス設備	0	0
車両・運搬具	2	1
付帯施設	1	2
OA機器	0	0
福利厚生施設	0	0
その他	0	0

6. 経営上の問題点

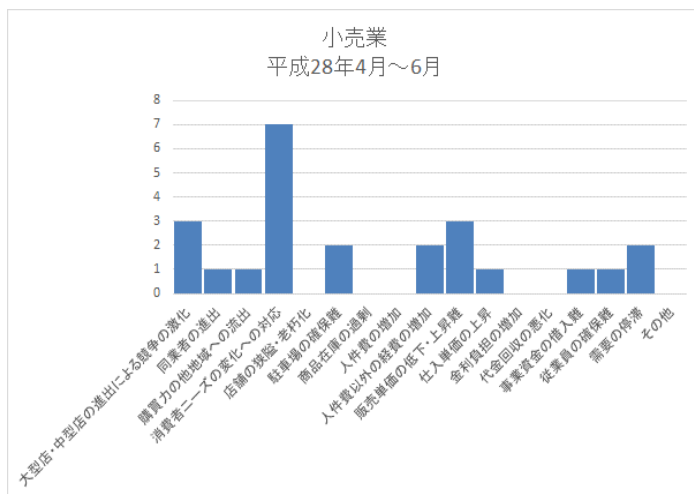
(1) 建設業

「請負単価の低下、上昇難」、「民間需要の停滞」を問題として挙げる事業者が多い。発注企業からのコスト引下げ要求の高まりや、そもそもの発注量の減少が考えられる。



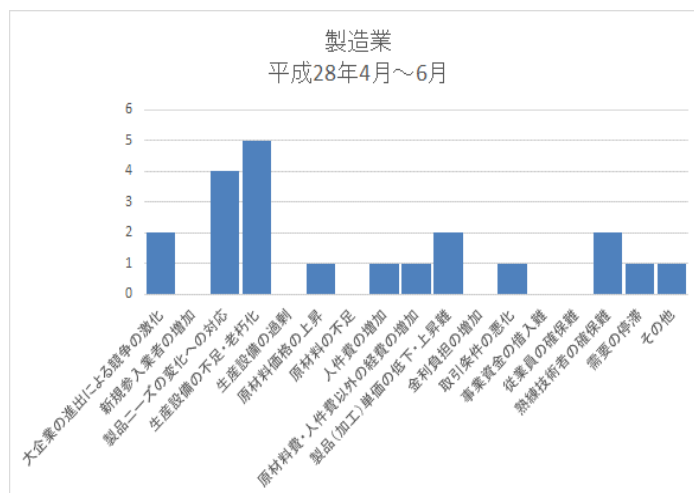
(2) 小売業

「消費者ニーズの変化への対応」を問題として挙げる事業者が多い。客数・客単価の減少・低下傾向を背景に、消費者ニーズの把握の難しさを表している。



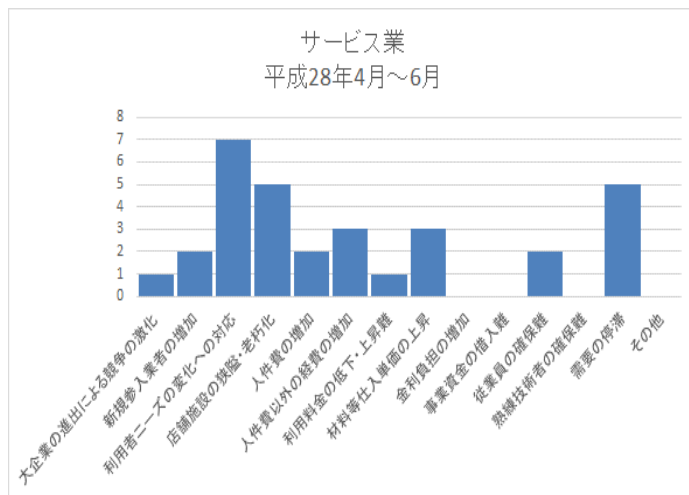
(3) 製造業

「生産設備の不足・老朽化」、「製品ニーズの変化への対応」を問題として挙げる事業者が多い。製品ニーズの変化に対応するためには、設備が必要だが、先行きの不透明感により投資に踏み切れない、もしくは資金的に捻出できない状況が考えられる。



(4) サービス業

「利用者ニーズの変化への対応」、「店舗設備の狭隘・老朽化」、「需要の停滞」を問題として挙げている事業者が多い。ニーズ対応のためには設備更新が必要と認識しながらも、先行需要の不透明感などにより、手を付けられない現状があると考えられる。



以上