

今期業況天気図

期間:平成30年10～12月（売上・採算・資金繰り・従業員・今期業況のD I 値は前年同期との比較）

全産業の天気図は「薄曇り」。
産業別にみると、製造業は「晴れ」、建設業は「薄曇り」、小売業・卸売業、飲食業・サービス業は「小雨」であった。
推移をみると、全産業では1 四半期前の「小雨」から今期の「薄曇り」に改善。ここ一年間は「薄曇り」と「小雨」を往復している状況である。

	全産業	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売 上	2	16	30	▲ 32	5
採 算	▲ 7	20	▲ 17	▲ 23	▲ 7
資 金 繰 り	▲ 2	20	0	▲ 19	▲ 2
従 業 員	34	44	57	29	19
今 期 業 況 (総合判断)	▲ 6	28	▲ 9	▲ 23	▲ 12
今 期 業 況 天 気 図					

業 況 天 気 図 凡 例

快晴  DI値:31以上	晴れ  DI値:30～11	薄曇り  DI値:10～▲10	小雨  DI値:▲11～▲30	雨  DI値:▲31以下
---	--	--	--	---

《景気観測調査》
前年度同時期との業況を比較し、「良い/悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。
「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。

参考）今期業況天気図の推移

	全産業	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
3 四半期前 H30.1月～ H30.3月期					
2 四半期前 H30.4月～ H30.6月期					
1 四半期前 H30.7月～ H30.9月期					
今 期 H30.10月～ H30.12月期					

次期見通し業況天気図

次期見通し業況天気図

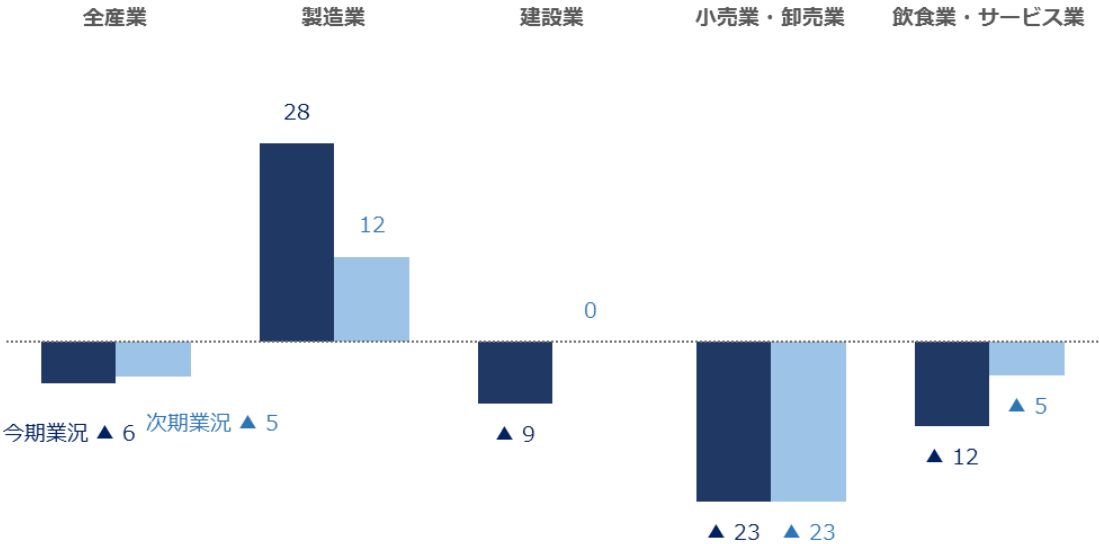
期間：平成31年 1～3月（売上・採算・資金繰り・従業員・次期業況 D I 値は今期との比較）

全産業の天気図は「薄曇り」。
産業別にみると、製造業は「晴れ」、建設業、飲食業・サービス業では「薄曇り」と予測。小売業・卸売業は「小雨」と悲観的な見通し。
今期と次期を産業別に比較すると、建設業（今期▲9・次期0）、飲食業・サービス業（今期▲12・次期▲5）が好転、製造業（今期28・次期12）が大幅に悪化。小売業・卸売業（今期▲23・次期▲23）が横ばいと予想している。

	全産業	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売 上	▲ 7	0	▲ 17	▲ 23	7
採 算	▲ 7	8	▲ 17	▲ 23	2
資 金 繰 り	▲ 7	▲ 8	4	▲ 19	▲ 5
従 業 員	30	40	43	29	17
次 期 業 況 (総合判断)	▲ 5	12	0	▲ 23	▲ 5
次 期 業 況 天 気 図					

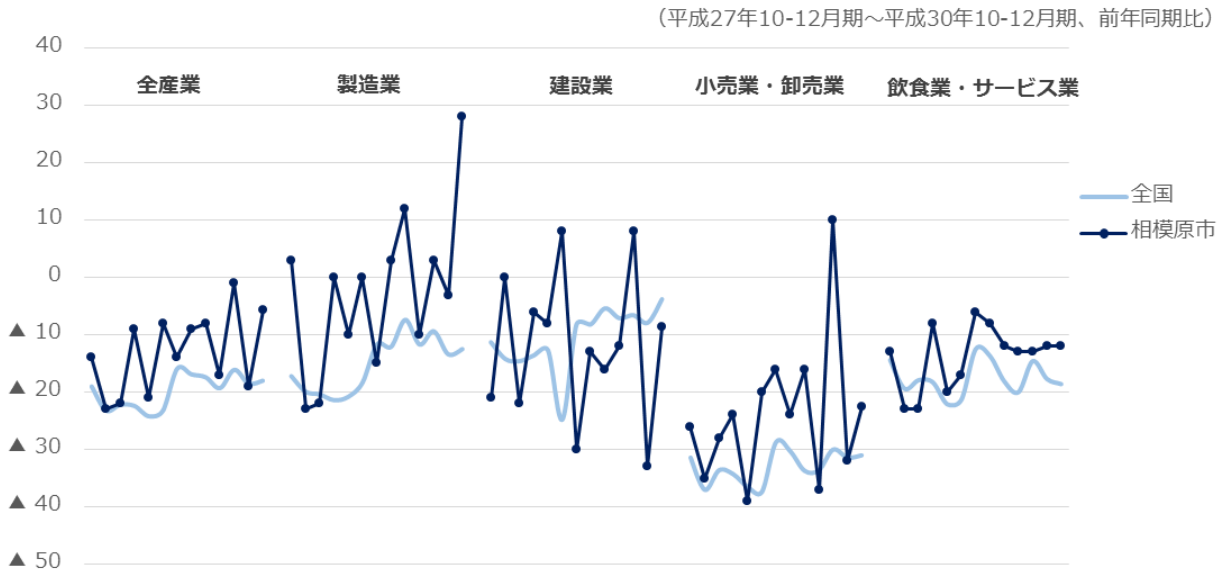
業 況 天 気 図 凡 例					《景気観測調査》 前年度同時期との業況を比較し、「良い/悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。
快晴	晴れ	薄曇り	小雨	雨	
					
DI値:31以上	DI値:30~11	DI値:10~▲10	DI値:▲11~▲30	DI値:▲31以下	

参考）今期と次期の業況 D I



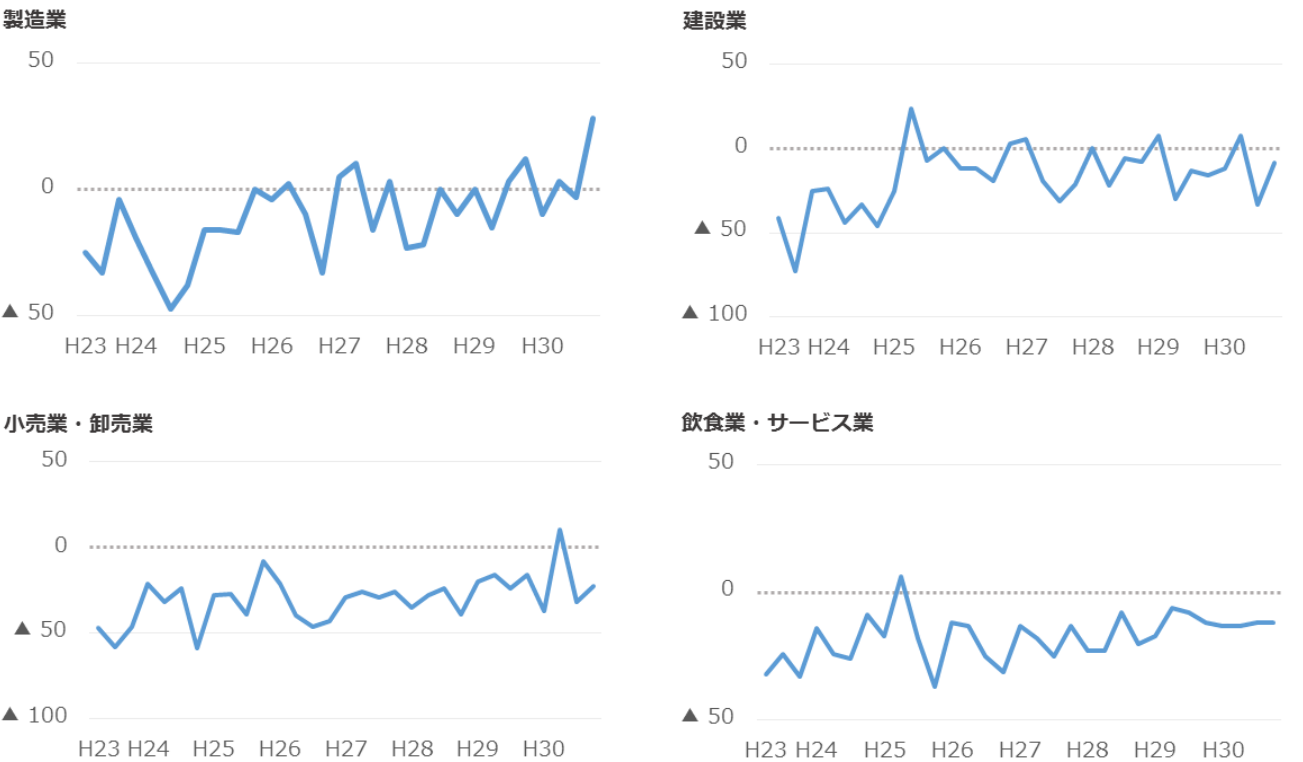
業況D I（前年同期比）の推移

全産業の業況D I は、前期▲19から▲6（前期差13ポイント増）とマイナス幅が縮小した。
産業別にみると、製造業で28（前期差31ポイント増）、建設業で▲9（前期差24ポイント増）、
小売業・卸売業で▲23（前期差9ポイント増）と改善。飲食業・サービス業は▲12（前期差0ポ
イント）と横ばいで推移した。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業、小売業・卸売業、飲食業・サービス業は全
国値を上回っている一方、建設業は全国値を下回っている。



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※業況D Iについて、当所では「総合判断」、中小企業庁は「業況（自社）」を質問項目としている

参考）業況D I（前年同期比）の長期推移（業種別）



業況D I（特徴的なトピックス）

産業別に寄せられた特徴的なトピックスは以下のとおりである。

【製造業】

- ・ 人手不足により見積り依頼を断った影響がある。人手不足による影響により社員のモチベーションや前向きな気持ちが低下している。設計者の確保が急務。【装置製造業】
- ・ 天候不順による顧客メーカーの生産量の影響により、期初計画より着地が若干低くなりそう。【塗料の製造】
- ・ この数年、最低賃金の上昇が続いているが扶養の上限がそのままなので、従業員の労働時間を減らさざるを得ない。人件費（最低賃金）や原材料仕入単価の上昇が厳しい。【菓子食品製造（ジャズポップコーン、ポップコーン原料豆）】
- ・ 景気が良くなっている感触はほとんどない。受注単価が長い間上がっていないのに、労働者、従業員の給与、最低賃金が上がり、売上原価が上昇しているので、厳しい状況である。【コンベアー設計、製作、配管、製缶】

【建設業】

- ・ オリンピック、パラリンピックに関する建設の量は拡大している。それに伴う人手不足は否めない。大阪万博は好景気の希望になる。【総合建設業】
- ・ オリンピックの影響はまだ感じられず。電子入札による受注額の減少は歯止めがかかったようだが、下げ止まりな感じがする。ハローワーク、求人誌などに求人を出しても反応がない。【店舗什器の組立、施工管理】
- ・ 屋外看板に対し、県や市の規制が厳しくなってきた。【屋外広告看板製作および設置作業一式】

【小売業・卸売業】

- ・ 食品業は原料高にもかかわらず、値上げ対応が難しい。【冷凍食品販売業】
- ・ お客様の高齢化で客単価が下がり、売上が減少している。【生鮮食料品】
- ・ 本年は国の予算（理科学関係）の不足なのか毎年注文がくるところからも受注がきておらず、ずいぶん落ち込んでいる。【空気圧機器製造・卸売】
- ・ 一般小売店が取引するメーカーや卸問屋の撤退、倒産が相次ぎ、仕入先が減少し、商品調達が困難になった。また新規の取引にはかなり不利な条件となっている。【食品、酒類、タバコ等】

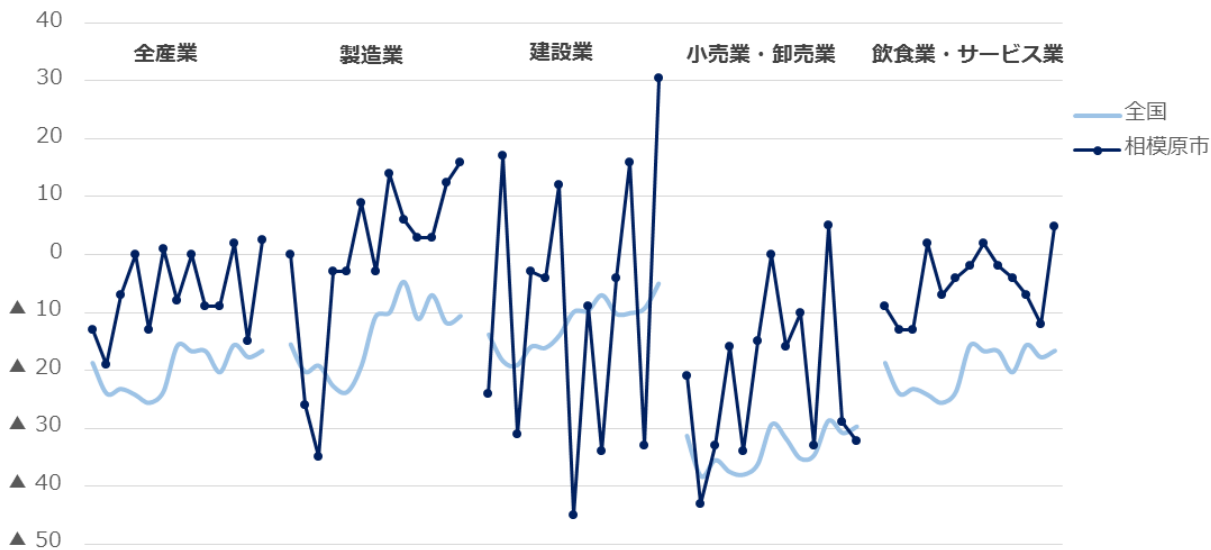
【飲食業・サービス業】

- ・ 人手不足顕在化により、ロボットニーズ増であるが、ロボット開発技術者不足。【ロボット開発】
- ・ 従業員の採用をどのように上手く行うか、またはどのように会社をアピールするかを考えなくてはいけない。【機械設備のメンテナンス】

売上D I（前年同期比）の推移

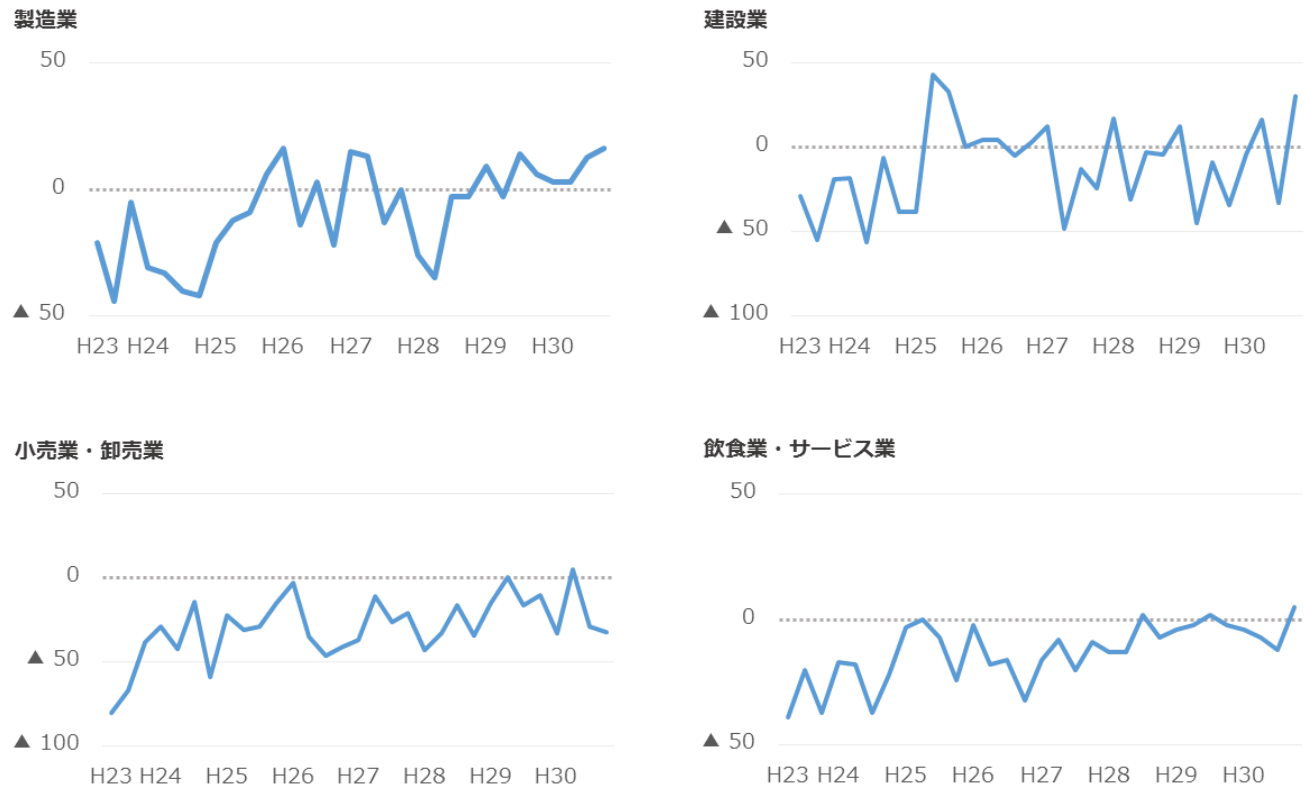
全産業の売上D I は、前期▲15から2（前期差17ポイント増）とプラス値に転じた。
産業別にみると、建設業で30（前期差63ポイント増）と大幅ポイント増となった。製造業16（前期差3ポイント増）、飲食業・サービス業5（前期差17ポイント増）と好転した。小売業・卸売業は▲32（前期差3ポイント減）とマイナス幅が増加した。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業・卸売業のみ全国値を下回っている。

（平成27年10-12月期～平成30年10-12月期、前年同期比）



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用

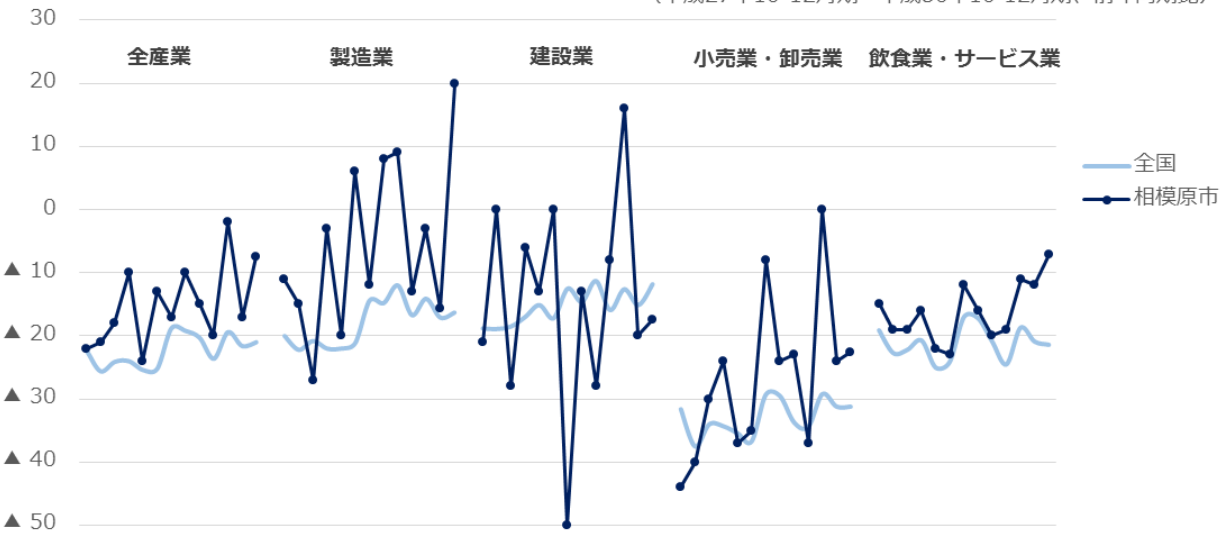
参考）売上D I（前年同期比）の長期推移（業種別）



採算D I（前年同期比）の推移

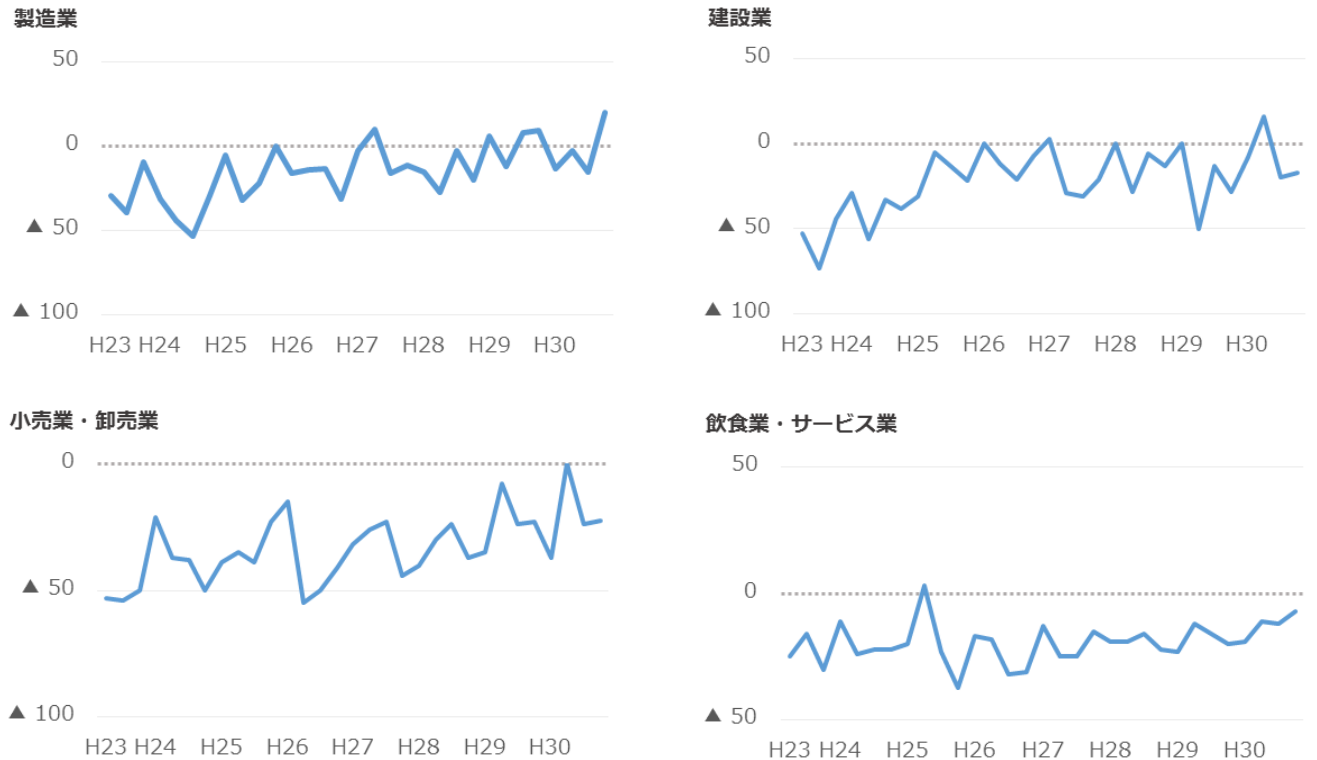
全産業の採算D Iは、前期▲17から▲7（前期差10ポイント増）とマイナス幅が縮小した。
産業別にみると、製造業で20（前期差36ポイント増）と大幅な改善がみられた他、建設業で▲17（前期差3ポイント増）、小売業・卸売業で▲23（前期差1ポイント増）、飲食業・サービス業で▲7（前期差5ポイント増）と、全ての産業で改善がみられた。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、建設業を除く産業で全国値を上回っている。

（平成27年10-12月期～平成30年10-12月期、前年同期比）



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※採算D Iについて、当所では「採算」、中小企業庁は「経常利益」を質問項目としている

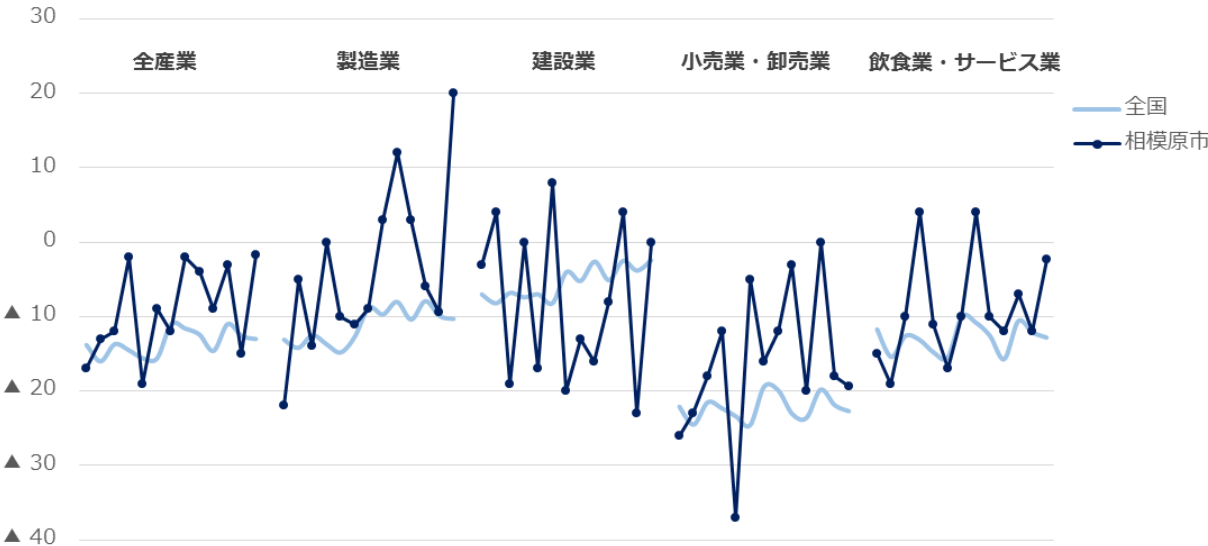
参考）採算D I（前年同期比）の長期推移（業種別）



資金繰りDI（前年同期比）の推移

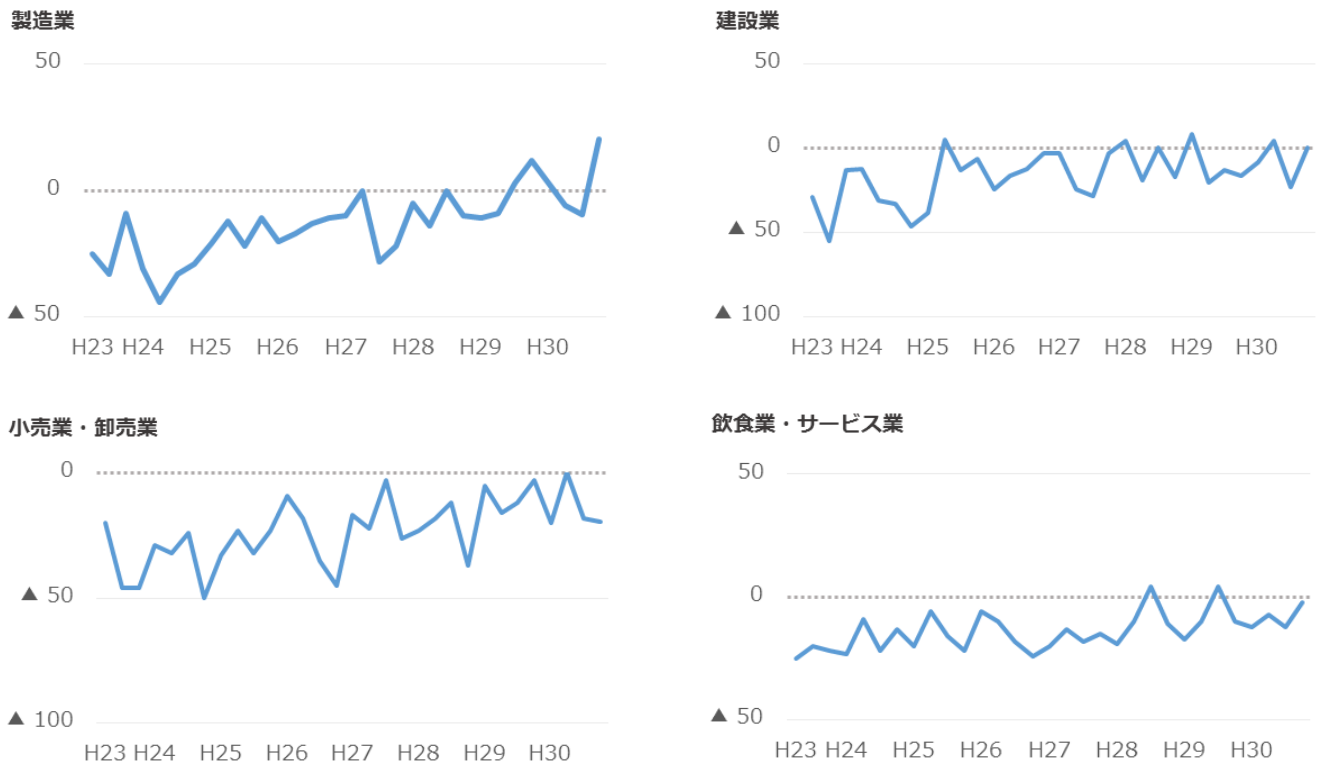
全産業の資金繰りDIは、前期▲15から▲2（前期差13ポイント増）とマイナス幅が縮小した。
産業別にみると、製造業で20（前期差29ポイント増）、建設業で0（前期差23ポイント増）、飲食業・サービス業で▲2（前期差10ポイント増）と改善。小売業・卸売業のみ▲19（前期差1ポイント減）と悪化した。産業別に今期の数値を全国値と比較すると、全ての産業で全国値を上回っている。

（平成27年10-12月期～平成30年10-12月期、前年同期比）



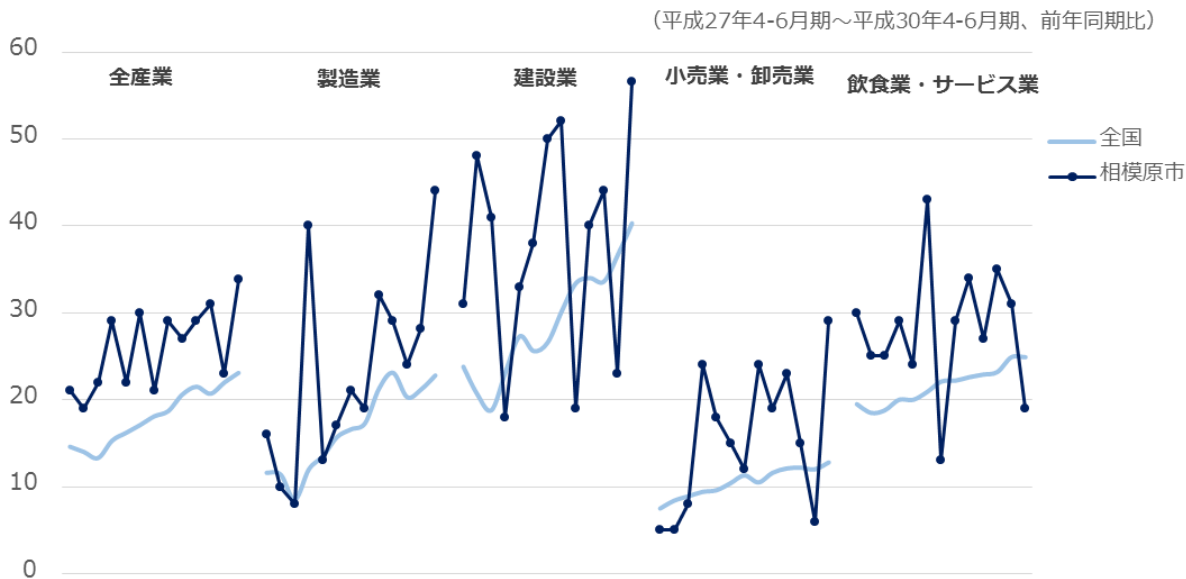
※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用

参考）資金繰りDI（前年同期比）の長期推移（業種別）



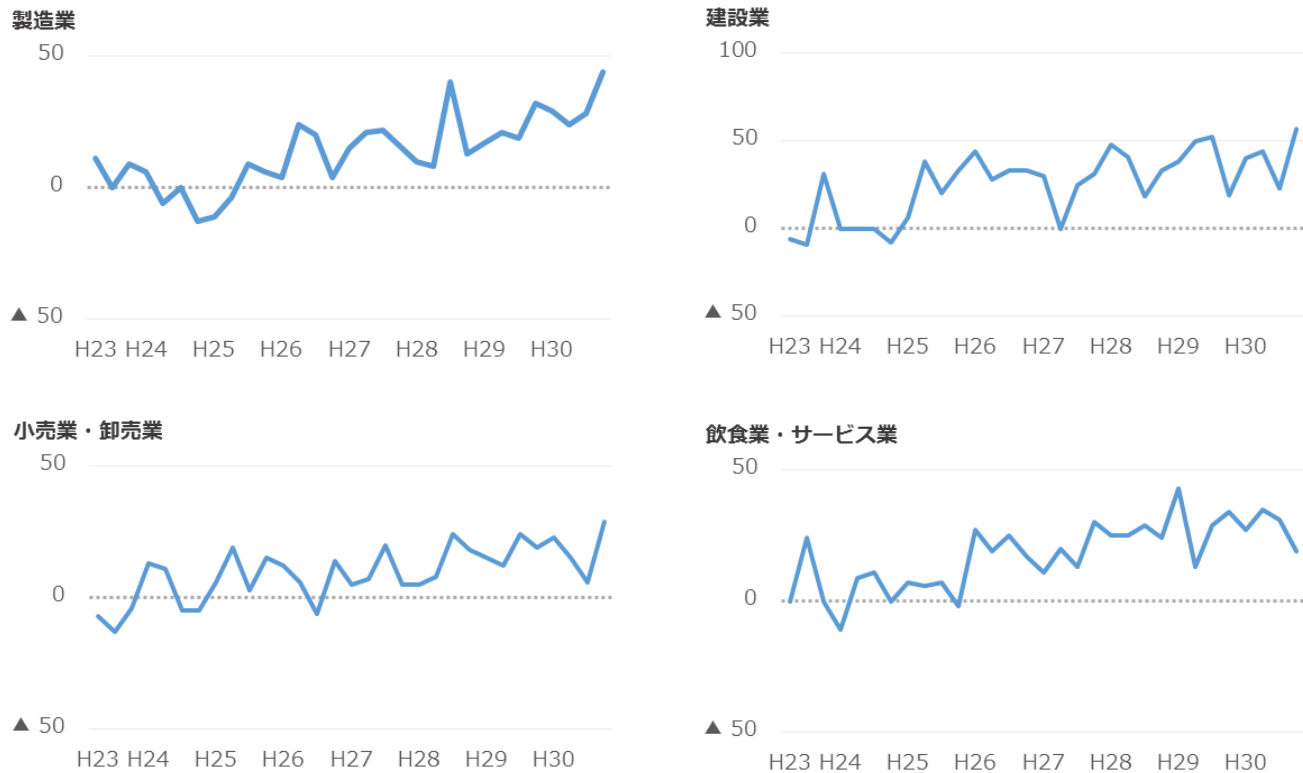
従業員D I（前年同期比）の推移

全産業の従業員D Iは、前期23から34（前期差11ポイント増）と増加した。
産業別にみると、製造業44（前期差16ポイント増）、建設業57（前期差34ポイント増）、小売業・卸売業29（前期差23ポイント増）と増加。飲食業・サービス業で19（前期差12ポイント減）と減少した。産業別に今期の数値を全国値と比較すると、飲食業・サービス業以外は全国値を上回っている。



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※従業員D Iについて、当所では「前年同期比」、中小企業庁は「今期の水準（過去との比較ではない）」を調査
※従業員D Iについて、当所では「D I=不足-過剰」、中小企業庁は「D I=過剰-不足」で算出。
比較にあたっては、全国値の符号を反転させている。

参考）従業員D I（前年同期比）の長期推移（業種別）



集計表（景気観測調査）

			今期（H30. 10～H30. 12）				次期見通し（H31. 1～H31. 3）			
			増加・好転・不足	不変	減少・悪化・過剰	合計／D I 値	増加・好転・不足	不変	減少・悪化・過剰	合計／D I 値
製造業	売上	サンプル数	10	9	6	25	6	13	6	25
		構成比	40	36	24	16	24	52	24	0
	採算	サンプル数	10	10	5	25	7	13	5	25
		構成比	40	40	20	20	28	52	20	8
	資金繰り	サンプル数	8	14	3	25	3	17	5	25
		構成比	32	56	12	20	12	68	20	▲ 8
	従業員	サンプル数	11	14	0	25	11	13	1	25
		構成比	44	56	0	44	44	52	4	40
	業況	サンプル数	10	12	3	25	7	14	4	25
		構成比	40	48	12	28	28	56	16	12
建設業	売上	サンプル数	11	8	4	23	1	17	5	23
		構成比	48	35	17	30	4	74	22	▲ 17
	採算	サンプル数	3	13	7	23	2	15	6	23
		構成比	13	57	30	▲ 17	9	65	26	▲ 17
	資金繰り	サンプル数	3	17	3	23	2	20	1	23
		構成比	13	74	13	0	9	87	4	4
	従業員	サンプル数	13	10	0	23	10	13	0	23
		構成比	57	43	0	57	43	57	0	43
	業況	サンプル数	4	13	6	23	3	17	3	23
		構成比	17	57	26	▲ 9	13	74	13	0
小売業・卸売業	売上	サンプル数	7	7	17	31	6	12	13	31
		構成比	23	23	55	▲ 32	19	39	42	▲ 23
	採算	サンプル数	5	14	12	31	4	16	11	31
		構成比	16	45	39	▲ 23	13	52	35	▲ 23
	資金繰り	サンプル数	3	19	9	31	3	19	9	31
		構成比	10	61	29	▲ 19	10	61	29	▲ 19
	従業員	サンプル数	10	20	1	31	10	20	1	31
		構成比	32	65	3	29	32	65	3	29
	業況	サンプル数	5	14	12	31	5	14	12	31
		構成比	16	45	39	▲ 23	16	45	39	▲ 23
飲食業・サービス業	売上	サンプル数	13	18	11	42	9	27	6	42
		構成比	31	43	26	5	21	64	14	7
	採算	サンプル数	8	23	11	42	8	27	7	42
		構成比	19	55	26	▲ 7	19	64	17	2
	資金繰り	サンプル数	6	29	7	42	3	34	5	42
		構成比	14	69	17	▲ 2	7	81	12	▲ 5
	従業員	サンプル数	9	32	1	42	8	33	1	42
		構成比	21	76	2	19	19	79	2	17
	業況	サンプル数	5	27	10	42	5	30	7	42
		構成比	12	64	24	▲ 12	12	71	17	▲ 5
全産業	売上	サンプル数	41	42	38	121	22	69	30	121
		構成比	34	35	31	2	18	57	25	▲ 7
	採算	サンプル数	26	60	35	121	21	71	29	121
		構成比	21	50	29	▲ 7	17	59	24	▲ 7
	資金繰り	サンプル数	20	79	22	121	11	90	20	121
		構成比	17	65	18	▲ 2	9	74	17	▲ 7
	従業員	サンプル数	43	76	2	121	39	79	3	121
		構成比	36	63	2	34	32	65	2	30
	業況	サンプル数	24	66	31	121	20	75	26	121
		構成比	20	55	26	▲ 6	17	62	21	▲ 5

集計表（トピックス）

製造業
仕事があるときは忙しすぎるくらいあり、ないときは売上が下がる。【電気工事、制御盤組立】
仕事量はあるが客先が収益力がなくなり、発注が遅れるケースが目立った。【金属製品製造業】
好不況の感触は、前半は悪化していたが、後半は持ち直している。【畳、襖製作】
東京オリンピックに向けての各種施設に対する受注に期待。【洗面、キッチンカウンターの人口大理石製造業】
この数年、最低賃金の上昇が続いているが扶養の上限がそのままなので、従業員の労働時間を減らさざるを得ない。人件費（最低賃金）や原材料仕入単価の上昇が厳しい。【菓子食品製造（ジャズポップコーン、ポップコーン原料豆）】
下請け価格（単価）が低いのは相変わらずであり、受注競争が厳しい。【銘板、ラベル類、特殊印刷物】
人材不足。【金属部分の切削加工】
オリンピック後の景気後退と消費税アップの景気低迷がダブルで到来しそうで不安。低金利政策の出口が見通せず、不安。【建設機械の製造販売、修理、車検】
材料（鋼材）、消耗品（溶接材、ガソリン等）の値上がり。【建設機械、土木機械、基礎機械部品製造】
消費税増税の不安感。【一般製造業】
人手不足により見積り依頼を断った影響がある。人手不足による影響により社員のモチベーションや前向きな気持ちが低下している。設計者の確保が急務。【装置製造業】
アメリカ、中国の貿易摩擦問題。【鋳鉄鋳物】
不景気感なし。【一般製造業】
天候不順による顧客メーカーの生産量の影響により、期初計画より着地が若干低くなりそう。【塗料の製造】
景気が良くなっている感触はほとんどない。受注単価が長い間上がっていないのに、労働者、従業員の給与、最低賃金が上がり、売上原価が上昇しているので、厳しい状況である。【コンベアー設計、製作、配管、製缶】
受発注の状況では11月より12月の方が少しずつ上向きに感じる。雇用状況では募集しても、まともな人材がいない。【一般製造業】

集計表（トピックス）

建設業
先が見えない。【建物解体業】
オリンピック、パラリンピックに関する建設の量は拡大している。それに伴う人手不足は否めない。大阪万博は好景気の希望になる。【総合建設業】
従業員の定着率。【消防施設工事業】
相模原市の公共工事の減少。【道路工事（道路標示）】
発注者側の予算不足（市役所）【造園工事業】
オリンピックの影響はまだ感じられず。電子入札による受注額の減少は歯止めがかかったようだが、下げ止まりな感じがする。ハローワーク、求人誌などに求人を出しても反応がない。【店舗什器の組立、施工管理】
人材不足（人手確保がより困難になっている）【建築リフォーム、住宅基礎】
従業員がなかなか集まらない。【テナント・工場内の間仕切り工事】
屋外看板に対し、県や市の規制が厳しくなってきた。【屋外広告看板製作および設置作業一式】
建設業はオリンピック終了後。【表示板、屋外広告物等の設計施工、布製ネームラベル販売】
景気の先行きが不安。【特注家具設計施工】

小売業・卸売業
好況感は全く感じられない。政府の感覚はおかしいと感じる。【生鮮野菜、果実】
雇用状況の悪さ（長く続かない。募集してもこない。）【飲料】
本年は国の予算（理科学関係）の不足なのか毎年注文がくるところからも受注がきておらず、ずいぶん落ち込んでいる。【空気圧機器製造・卸売】
飲食店、流通（ドライバー）の人手不足。資金増。【業務用酒販店】
食品業は原料高にもかかわらず、値上げ対応が難しい。【冷凍食品販売業】
来年は、選挙と消費税アップ等が予定されており、消費者の財布次第で景気動向が左右されると思われる。【鶏肉専門店（やきとり、惣菜）】
年々、量販店のシェア拡大が影響しており、同業他店の閉店が続いている。【メガネ、コンタクト、補聴器】
仕入れ商品をはじめ、インフラ関連の上昇が売上に影響している。【乾物食品販売】
ネット販売の増加。【一般金物】
一般小売店が取引するメーカーや卸問屋の撤退、倒産が相次ぎ、仕入先が減少し、商品調達が困難になった。また新規の取引にはかなり不利な条件となっている。【食品、酒類、タバコ等】
顧客数の減少。【液化ガス販売業】
少子化。【スポーツ用品小売】
お客様の高齢化で客単価が下がり、売上が減少している。【生鮮食料品】
神武景気と云われているが、一般消費者の財布は堅い。（収入上昇は1部だけ）少子化などもそうだが、将来に対する不安要素が多すぎるからと思う。景気感にプラスを見られない。【新聞、雑誌販売】

集計表（トピックス）

飲食業・サービス業

消費者の稼働の低迷【カラオケBOXの運営】

夏後半より客数が増加の傾向がある。【料理主体の居酒屋】

工事費の上昇により、地権者との土地代交渉が難航。土地相場（特にマンション、戸建用地）は基本的に下向気味のところに工事費（建築費）のアップは事業化を難しくしている。
【不動産コンサルタント、権利調整、地上げ、一般仲介】

全体的に人手不足のようで、新規の問合せもあるが、弊社も同じ状況で対応できないことが多々ある。【産業機械の設計製図サービス】

求人広告を出しても電話一本もかかってこない。【建築資材運搬】

外国人の経営する会社等を支援する。【会計事務所】

消費税の影響、オリンピック後の不況。【建築構造設計】

人手不足顕在化により、ロボットニーズ増であるが、ロボット開発技術者不足。【ロボット開発】

最低賃金の上昇が毎年のことで収益に追いつかず。【ビルメンテナンス業】

採用をかけても家事代行への応募がなかなかこない（時給1,250円）【おそうじ用品のレンタル販売、家事代行、ハウスクリーニング】

定年制を65歳までとしたため、今のところ落ち着いている。勤続一番長い人で30年、後は10年～15年の方ばかり。【一般サービス業】

政府が言うほど景気は良くなっていない実感。【美容一般】

新規事業含め事業については順調に推移しているが、従業員（社員、パート）の新規確保に苦戦している。【物流センター運営、オペレーション業務、医薬品、医療機器、食品、日用品、家庭用品、産業財等】

最近の消費者状況。【旅客自動車運送業】

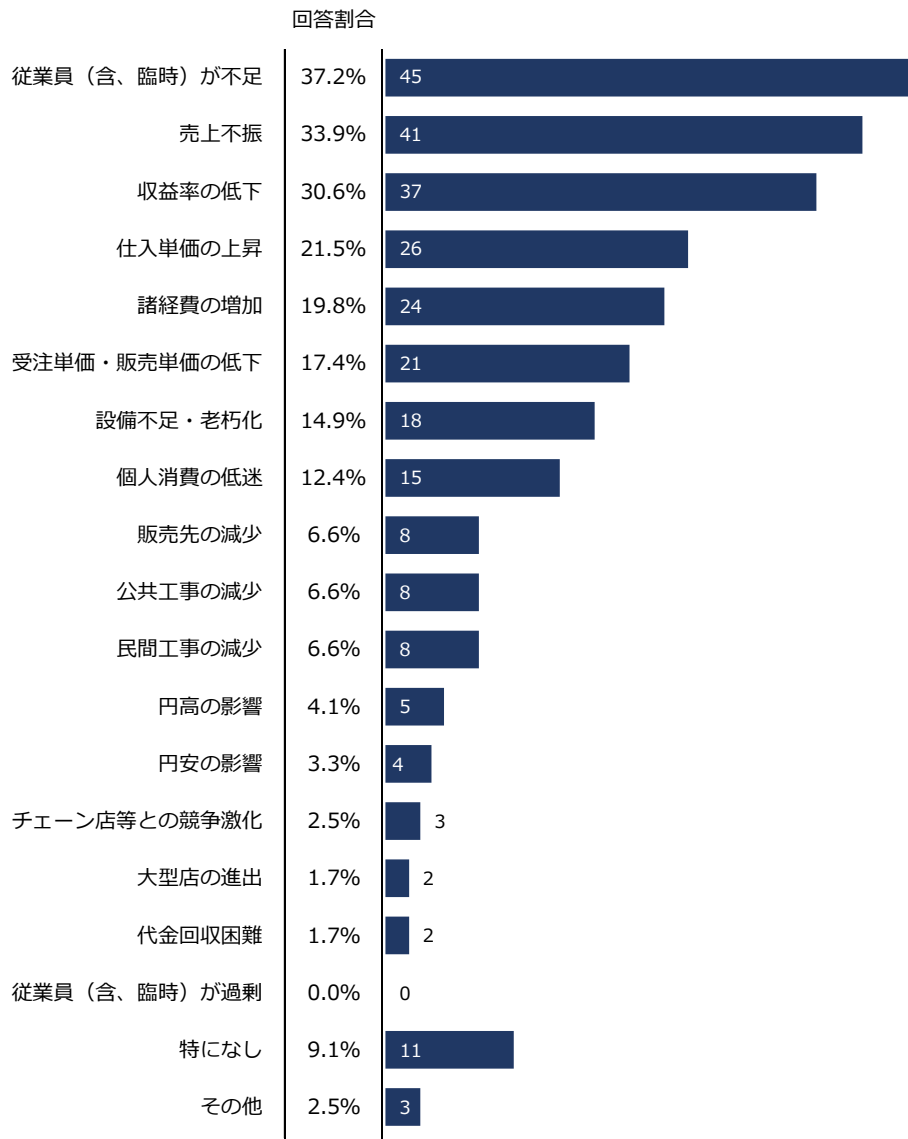
従業員の採用をどのように上手く行うか、またはどのように会社をアピールするかを考えなくてはならない。【機械設備のメンテナンス】

人材不足。【社会保険労務士業】

経営上の問題点

単純集計

経営上の問題点（3つまで回答可、n=120）



「その他」の内容

建設業	オリンピックに予算を回しすぎ。
卸売業	天候による作物の出来・不出来

経営上の問題点（業種別）

製造業

今回調査をみると、「収益率の低下」「従業員（含、臨時）が不足」「仕入単価の上昇」「諸経費の増加」の割合が高い。1年前（平成29年10～12月期）と比較すると、「収益率の低下」の値が20.6%から40.0%に増加。引き続き厳しい状況であることが伺える。

	H29年10～12月期 n=34	H30年1～3月期 n=31	H30年4～6月期 n=33	H30年7～10月期 n=32	今回調査 n=25
売上不振	35.3%	22.6%	36.4%	21.9%	24.0%
受注単価・販売単価の低下	23.5%	22.6%	21.2%	21.9%	20.0%
収益率の低下	20.6%	32.3%	21.2%	31.3%	40.0%
個人消費の低迷	5.9%	9.7%	6.1%	3.1%	0.0%
販売先の減少	2.9%	3.2%	15.2%	6.3%	0.0%
大型店の進出	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
チェーン店等との競争激化	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	4.0%
公共工事の減少	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%
民間工事の減少	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%
仕入単価の上昇	26.5%	41.9%	39.4%	34.4%	28.0%
円安の影響	8.8%	0.0%	3.0%	0.0%	8.0%
円高の影響	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
代金回収困難	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%
諸経費の増加	17.6%	19.4%	15.2%	31.3%	32.0%
従業員（含、臨時）が過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	38.2%	38.7%	36.4%	28.1%	40.0%
設備不足・老朽化	26.5%	25.8%	21.2%	40.6%	28.0%
特になし	11.8%	9.7%	9.1%	3.1%	4.0%
その他	8.8%	9.7%	6.1%	6.3%	0.0%

建設業

今回調査をみると、「従業員（含、臨時）が不足」が突出して高い。その後に「売上不振」「受注単価・販売単価の低下」「収益率の低下」「仕入れ単価の上昇」が続く。1年前（平成29年10～12月期）と比較すると、「収益率の低下」が12.5%から30.4%に、「公共工事の減少」が12.5%から26.1%に上昇しており、経営課題がより一層多様になってきたことが伺える。

	H29年10～12月期 n=32	H30年1～3月期 n=25	H30年4～6月期 n=25	H30年7～10月期 n=30	今回調査 n=23
売上不振	31.3%	12.0%	16.0%	26.7%	30.4%
受注単価・販売単価の低下	18.8%	36.0%	24.0%	10.0%	30.4%
収益率の低下	12.5%	24.0%	20.0%	23.3%	30.4%
個人消費の低迷	6.3%	8.0%	4.0%	10.0%	0.0%
販売先の減少	12.5%	0.0%	0.0%	10.0%	8.7%
大型店の進出	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
チェーン店等との競争激化	9.4%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
公共工事の減少	12.5%	32.0%	16.0%	20.0%	26.1%
民間工事の減少	25.0%	24.0%	12.0%	13.3%	21.7%
仕入単価の上昇	15.6%	16.0%	28.0%	13.3%	30.4%
円安の影響	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
円高の影響	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
代金回収困難	6.3%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%
諸経費の増加	15.6%	20.0%	36.0%	26.7%	13.0%
従業員（含、臨時）が過剰	0.0%	4.0%	0.0%	3.3%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	25.0%	44.0%	44.0%	36.7%	47.8%
設備不足・老朽化	15.6%	4.0%	8.0%	10.0%	13.0%
特になし	6.3%	8.0%	8.0%	13.3%	8.7%
その他	3.1%	4.0%	8.0%	3.3%	4.3%

経営上の問題点（業種別）

小売業・卸売業

今回調査をみると、「売上不振」が突出して高い。その他、「収益率の低下」「個人消費の低迷」「仕入単価の上昇」「従業員（含、臨時）が不足」の割合が比較的高い。1年前（平成29年10～12月期）と比較すると、「収益率の低下」の割合が9.7%から29.0%と上昇している一方で、「個人消費の低迷」は51.6%から29.0%へと減少している。消費者の購買動向は改善していると感じている事業者が多い中、それが自社の売上につながっていないことが伺える。

	H29年10～12月期 n=31	H30年1～3月期 n=30	H30年4～6月期 n=20	H30年7～10月期 n=34	今回調査 n=31
売上不振	38.7%	53.3%	25.0%	50.0%	54.8%
受注単価・販売単価の低下	9.7%	10.0%	15.0%	8.8%	12.9%
収益率の低下	9.7%	23.3%	30.0%	35.3%	29.0%
個人消費の低迷	51.6%	36.7%	20.0%	41.2%	29.0%
販売先の減少	19.4%	20.0%	15.0%	32.4%	19.4%
大型店の進出	3.2%	6.7%	10.0%	8.8%	3.2%
チェーン店等との競争激化	12.9%	16.7%	10.0%	5.9%	0.0%
公共工事の減少	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%
民間工事の減少	3.2%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%
仕入単価の上昇	32.3%	26.7%	35.0%	29.4%	25.8%
円安の影響	6.5%	3.3%	5.0%	0.0%	6.5%
円高の影響	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	6.5%
代金回収困難	6.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
諸経費の増加	16.1%	20.0%	15.0%	11.8%	3.2%
従業員（含、臨時）が過剰	3.2%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	19.4%	13.3%	30.0%	14.7%	25.8%
設備不足・老朽化	12.9%	6.7%	10.0%	17.6%	9.7%
特になし	6.5%	6.7%	0.0%	8.8%	6.5%
その他	19.4%	6.7%	5.0%	0.0%	6.5%

飲食業・サービス業

今回調査をみると、「従業員（含、臨時）が不足」「諸経費の増加」「売上不振」「収益率の低下」の割合が高い。1年前（平成29年10～12月期）と比較すると、「収益率の低下」の割合が34.1%から26.8%へと減少している。一方、「諸経費の増加」は22.0%から29.3%、「従業員（含、臨時）が不足」は31.7%から39.0%と上昇し、新たなリスク要因が浮き上がってきていることが伺える。

	H29年10～12月期 n=41	H30年1～3月期 n=52	H30年4～6月期 n=46	H30年7～10月期 n=51	今回調査 n=41
売上不振	24.4%	25.0%	30.4%	27.5%	26.8%
受注単価・販売単価の低下	12.2%	15.4%	13.0%	9.8%	12.2%
収益率の低下	34.1%	25.0%	26.1%	19.6%	26.8%
個人消費の低迷	17.1%	7.7%	13.0%	11.8%	14.6%
販売先の減少	4.9%	1.9%	4.3%	2.0%	0.0%
大型店の進出	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	2.4%
チェーン店等との競争激化	7.3%	7.7%	6.5%	5.9%	2.4%
公共工事の減少	2.4%	3.8%	0.0%	0.0%	4.9%
民間工事の減少	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	2.4%
仕入単価の上昇	14.6%	23.1%	15.2%	11.8%	9.8%
円安の影響	2.4%	0.0%	2.2%	2.0%	0.0%
円高の影響	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	7.3%
代金回収困難	0.0%	0.0%	2.2%	2.0%	2.4%
諸経費の増加	22.0%	23.1%	30.4%	21.6%	29.3%
従業員（含、臨時）が過剰	2.4%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	31.7%	34.6%	32.6%	21.6%	39.0%
設備不足・老朽化	9.8%	19.2%	13.0%	11.8%	12.2%
特になし	19.5%	15.4%	13.0%	7.8%	14.6%
その他	17.1%	5.8%	4.3%	3.9%	0.0%

目的

相模原市の地域経済を支える事業者は様々な経営上の問題点を抱えている。事業の継続的な発展のためには、これらの問題点を解決していく必要がある。

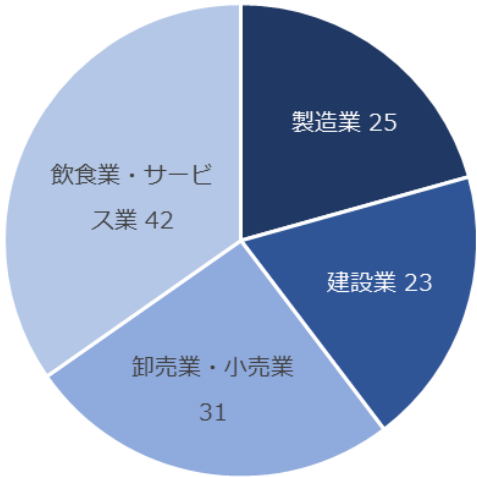
本景気観測調査では、特別調査として「雇用の状況」「新商品（製品）・新サービス開発等」についてのアンケート調査を実施する。収集した情報は、事業者提供だけでなく、当所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

アンケート調査概要

調査期間	平成30年10月1日～平成30年12月28日		
調査対象	当所会員中小企業500社（業種別に無作為抽出）		
回答社数	121社	回答率	24.2%

回答者の属性

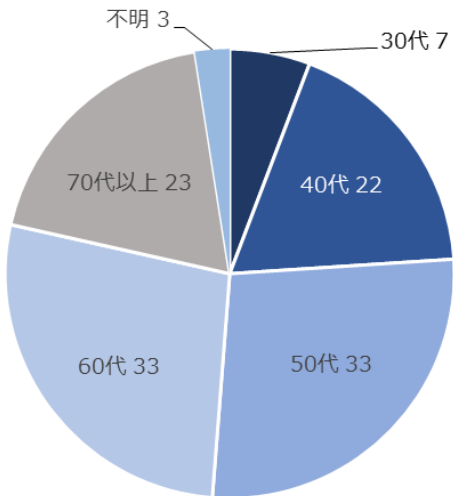
業種



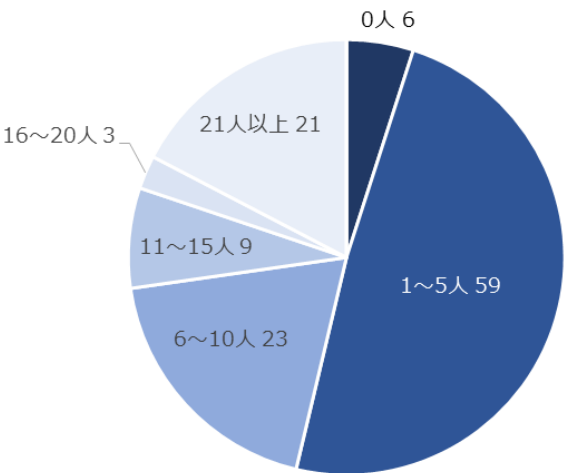
業種（細分類）

業種（細分類）	回答数	回答割合
製造業	25	20.7%
建設業	23	19.0%
小売業・卸売業	31	25.6%
小売業	20	16.5%
卸売業	11	9.1%
飲食業・サービス業	42	34.7%
飲食業	3	2.5%
運輸業	4	3.3%
情報通信業	1	0.8%
不動産業	4	3.3%
生活関連サービス業	7	5.8%
専門・技術サービス業	14	11.6%
その他の業種	9	7.4%
合計	121	100.0%

代表者の年齢

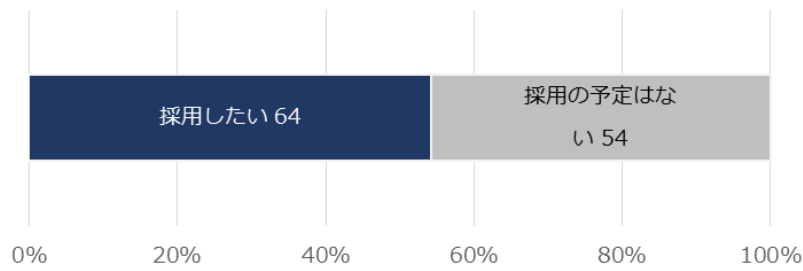


従業員数

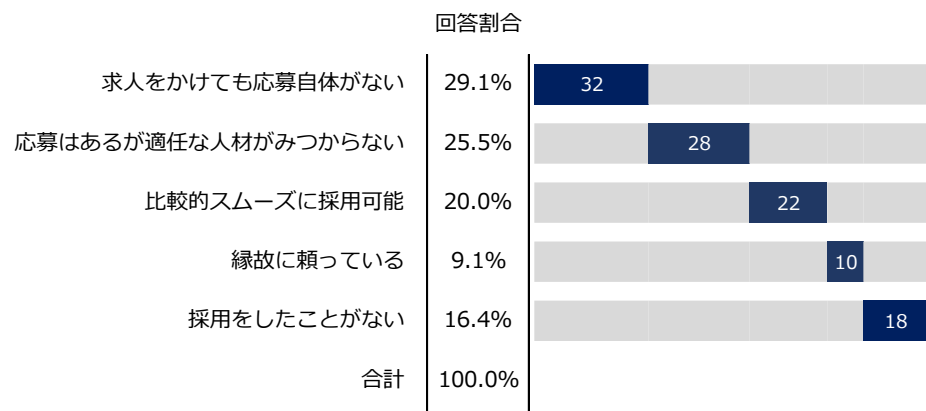


I. 単純集計

今後の採用の予定（n=118）

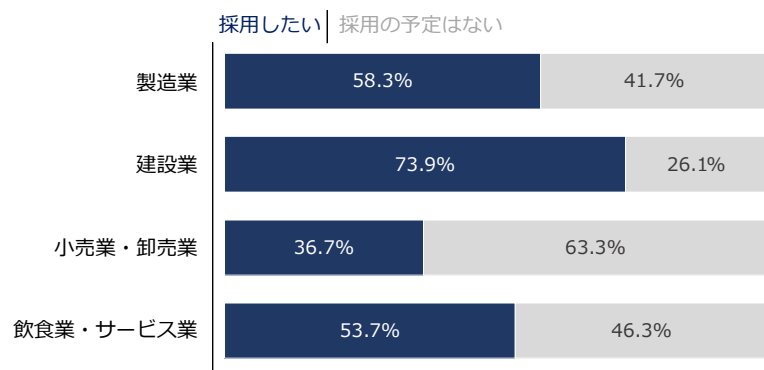


採用の状況（n=110）



II. 経営力向上に向けたアドバイス

①建設業は採用に強い意志、製造業、飲食業・サービス業では5割以上が採用予定
全産業で見ると今後採用予定があるとした企業は全体の54.2%となり前期50.3%に比べ3.9ポイントの増加となった。また、業種別にみると建設業（前期56.7%・今期73.9%）は前回に比べ17.2ポイントと大幅に増加した。
製造業（前期56.3%・今期58.3%）、小売業・卸売業（前期29.4%・今期36.7%）は増加となった。
飲食業・サービス業（前期56.9%・今期53.7%）は「採用したい」の回答割合が前回よりも減少となった。



②採用の課題はどう変化してきているか？

次に、採用に関する状況を業種別にみる。前回に比べると、建設業「求人をかけても応募自体がない」（前期37.0％・今期52.2％）が15.2ポイント増加し、採用の課題が明確に浮かび上がった。また、小売業・卸売業「応募はあるが適任な人材が見つからない」（前期17.9％・今期32.0％）と、こちらの業種でも採用が難しい様子がうかがえる。一方、製造業「比較的スムーズに採用可能」（前期9.7％・今期17.4％）で7.7ポイント増、飲食業・サービス業「比較的スムーズに採用可能」（前期18.8％・今期30.8％）で12ポイント増と雇用状況が改善している業種も見られた。

	製造業 n=23	建設業 n=23	小売業・卸売業 n=25	飲食業・サービス業 n=39
比較的スムーズに採用可能	17.4%	8.7%	16.0%	30.8%
応募はあるが適任な人材が見つからない	30.4%	21.7%	32.0%	20.5%
求人をかけても応募自体がない	30.4%	52.2%	16.0%	23.1%
縁故に頼っている	17.4%	8.7%	12.0%	2.6%
採用をしたことがない	4.3%	8.7%	24.0%	23.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

③応募を増やすための対策と活用できる施策

ア) 採用の間口を広げる

応募が少ないと言った問題を解決するためには、労働条件や募集条件を見直すことにより、求職者に選んでもらえる企業になる必要がある。しかし、給与や労働時間といった労働条件の見直しは現従業員の条件見直しも同時に行う必要があり、企業にとって大きな負担となる場合が多い。

よって、まず検討すべきは募集条件ということになる。年齢の幅を広げる、性別を問わず採用する、経験を問わないで募集する等、募集条件を緩和することで、間口が広がりより多くの応募者を期待することが出来る。

一方で、間口を広げる場合は社内の体制もそれに伴い整えていく必要がある。例えば、未経験者でも応募可とすると、採用後に即戦力で使える人材は少なくなるだろう。そのため、雇用した人材を社内で育成する体制が必要となってくる。また、年齢の幅を広げると、年齢の高い層を雇用する機会も増えるだろう。それらの人々が力が発揮できるような仕事のしやすい職場環境を整えていく必要が出てくる。

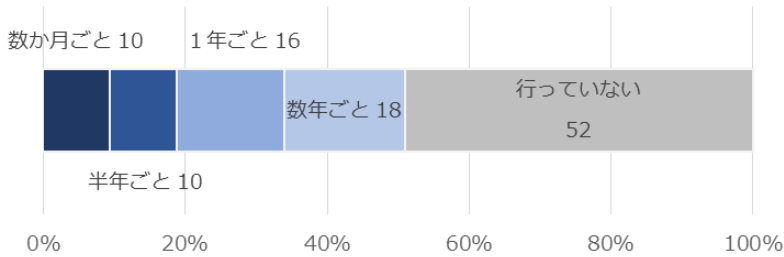
イ) 人材育成や職場環境の整備に活用できる施策

上記の取組を行う際に、それを支援する公的支援策が用意されている。費用面の負担を軽減できる施策を中心に紹介すると次のようなものがある。

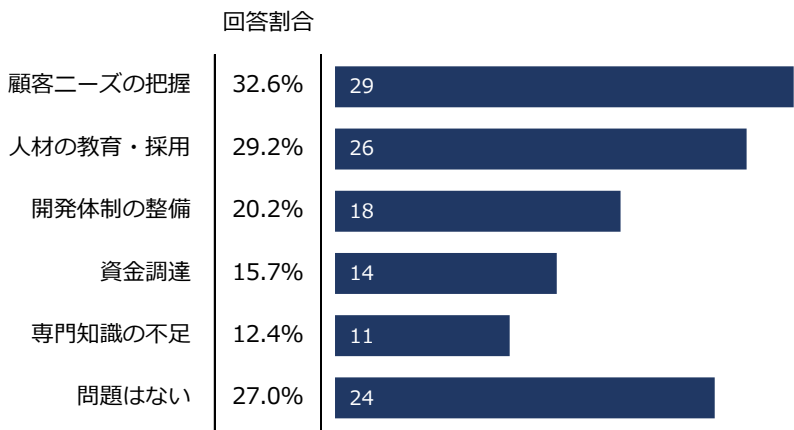
- ・ **トライアル雇用助成金**
企業がハローワークや職業紹介事業者等から紹介された職業経験、技能、知識等から安定的な就職が困難な求職者を一定期間試行雇用した場合に一定の金額が助成されるもの。
- ・ **人材開発支援助成金**
企業が行う人材育成の取組について、一定の条件を満たすものに一定額を助成するもの。
- ・ **人材確保等支援助成金**
企業が雇用管理制度の導入等による雇用管理改善を行い、離職率の低下に取り組んだ場合に助成するもの。

I. 単純集計

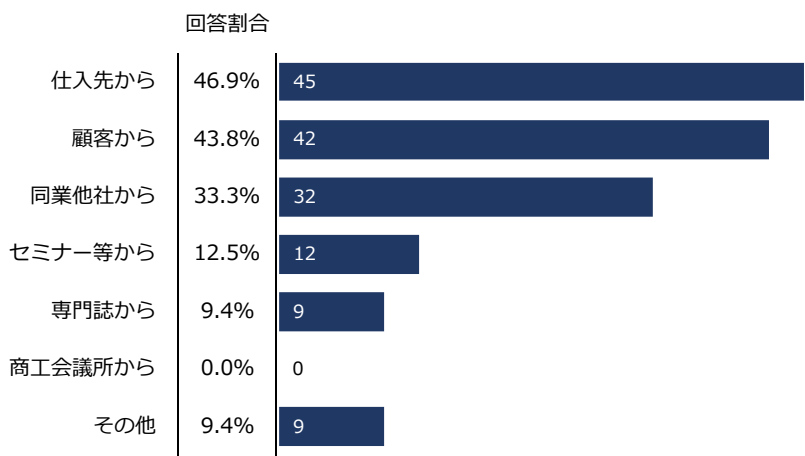
開発頻度（n=106）



開発にあたっての問題点（2つまで回答可、n=89）



開発にあたっての情報の入手先（2つまで回答可、n=96）

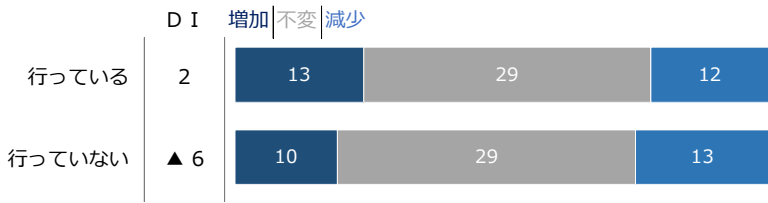


Ⅱ. 経営力向上に向けたアドバイス

①開発を行う事業者は業況において優位の傾向

前期と同様に新商品等を開発している事業者のD Iについて比較したところ、新商品開発等を「行っている」事業者の業況D Iは、「行っていない」事業者に比べて8ポイント高い。

新商品（製品）・新サービスの開発が経営に好影響を与えていると考えられる。



②業種別の開発にあたっての問題点分析

開発にあたっての問題点について、業種別に分析したところ、製造業では「開発体制の整備」47.1%、「人材の教育・採用」35.3%、「資金調達」「顧客ニーズの把握」23.5%と続く。建設業では「人材の教育・採用」40.0%がトップで「顧客ニーズの把握」「開発体制の整備」「専門知識の把握」がそれぞれ20.0%となっている。小売業・卸売業では「顧客ニーズの把握」35.7%、「人材の教育・採用」「資金調達」がそれぞれ25.0%で続いている。飲食業・サービス業では「顧客ニーズの把握」30.0%、「人材の教育・採用」17.5%、「開発体制の整備」12.5%と続く。

業種に通じた課題としては、「資金調達」「人材の教育・採用」「顧客ニーズの把握」「開発体制の整備」が特に注目すべきものとして上げられる。このうち、「顧客ニーズの把握」についての対応方法は前回述べた。また、「人材の教育・採用」については、前述した採用・雇用活動に活用できる公的支援策が役立つものとなろう。ここでは「資金調達」について考えてみたい。

	製造業 n=17	建設業 n=15	小売業・卸売業 n=28	飲食業・サービス業 n=40
顧客ニーズの把握	23.5%	20.0%	35.7%	30.0%
開発体制の整備	47.1%	20.0%	7.1%	12.5%
人材の教育・採用	35.3%	40.0%	25.0%	17.5%
資金調達	23.5%	6.7%	25.0%	5.0%
専門知識の不足	11.8%	20.0%	10.7%	7.5%
問題はない	11.8%	26.7%	25.0%	27.5%

③それではどのように対応すべきか

ア) 資金調達の方法

資金調達方法には、今までの事業で得た利益の蓄積である内部留保の活用や、銀行等からの借り入れ、助成金等があげられる。また、近年ではクラウドファンディングという手法が注目を集めている。クラウドファンディングとは、企業や個人が製品開発やイベントの実施等、大きな資金が必要な事業を行う際、その資金をインターネット等を活用して不特定多数の人から提供してもらう手法を指す。クラウドファンングを実施する際は、多くの場合プラットフォームと言われるサービスを活用して実施する。

国内のクラウドファンディングプラットフォームで有名なサービスはMakuake（マクアケ）やCAMPFIRE（キャンプファイヤー）等があげられる。出資や借り入れとは違い、クラウドファンディングでは、資金提供の対価として、株式を交付したり将来資金を返済するといったことは行わない。製品の開発資金を集める場合は、（開発成功後に）製品そのものを提供したり、イベントの実施を目的として資金を集める場合はイベントの参加資格等が対価として与えられる。

クラウドファンディングでは、製品・サービスの企画段階でどの程度需要があるのかを測ることができる他、クラウドファンディングを行うこと自体に宣伝広告効果を期待できる。一方で、一般消費者向けの製品・サービス開発の資金集めには適しているが、法人向けの製品・サービスには適さない。

イ）公的支援策を使った資金調達の方法

近年は通称、ものづくり補助金が毎年度実施されている。このものづくり補助金は、事業者が革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等に利用できる助成金である。利用できる業種は製造業に限らず、建設業、小売業、サービス業等、要件に当てはまれば幅広い業種が活用することが出来る。

この制度を活用すれば最大1,000万円の助成を受けることが出来るため、開発に伴って設備を導入する場合は是非活用していただきたい。しかし、本助成金は「競争的資金」という位置付けになっており、申請には定められた様式の事業計画書が必要である。この事業計画書は厳正に審査され、評価の高かった事業者のみが助成を受ける権利を得ることができる。

事業計画書の作成にあたっては、商工会議所の開催するセミナーや専門家派遣制度等を活用すると良いだろう。

参考調査：参加したいセミナーや事業

単純集計

参加したいセミナーや事業（3つまで回答可、n=82）

