今期業況天気図

期間:平成31年１～３月（売上･採算･資金繰り･従業員・今期業況のＤＩ値は前年同期との比較）

全産業の天気図は「小雨」。
産業別にみると、製造業、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「薄曇り」から今期の「小雨」に悪化。なお、２四半期前は「小雨」であった。「薄曇り」と「小雨」を交互に往復する状況が続く。

	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	▲11	6	0	▲ 9	▲26
採算	▲ 14	11	▲ 5	▲ 32	▲ 21
資金繰り	▲ 10	3	0	▲ 21	▲ 15
従業員	21	14	53	6	23
今期業況 (総合判断)	▲ 15	6	▲ 5	▲24	▲ 25
今期業況 天気図					

業況天気図凡例

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

≪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 H30.4月～ H30.6月期					
２四半期前 H30.7月～ H30.9月期					
１四半期前 H30.10月～ H30.12月期					
今期 H31.1月～ H31.3月期					

次期見通し業況天気図

期間:平成31年４～６月（売上･採算･資金繰り･従業員・次期業況ＤＩ値は今期との比較）

全産業の天気図は「小雨」。
産業別にみると、建設業は「薄曇り」と予測。製造業、小売業・卸売業、飲食業・サービス業では「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▲５・次期０）、飲食業・サービス業（今期▲25・次期▲18）が好転、小売業・卸売業（今期▲24・次期▲26）は今期と同じくほぼ横ばい、製造業（今期６・次期▲22）は次期も大幅に悪化と予想している。

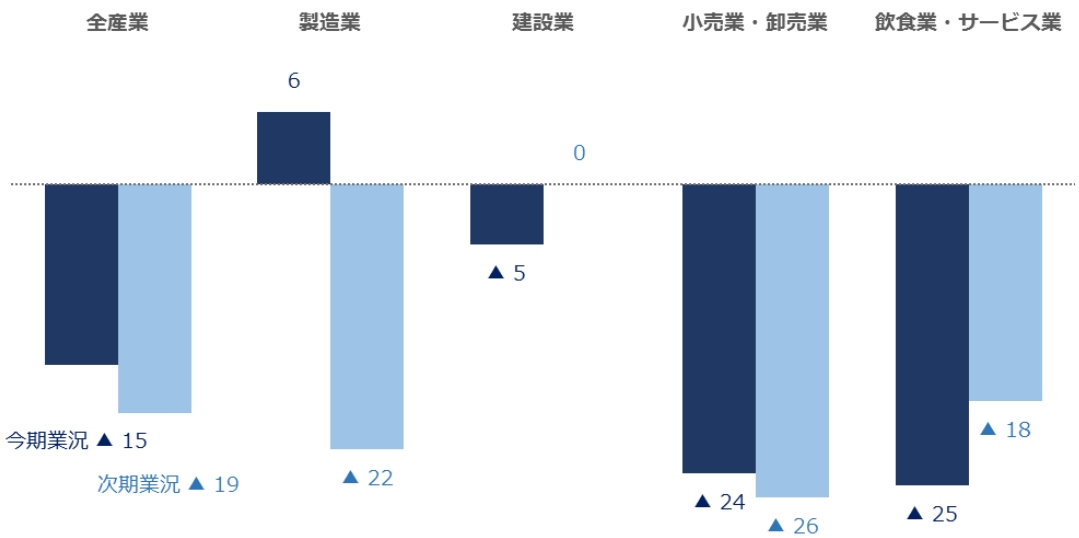
	全産業	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
売上	▲ 15	▲31	0	▲ 3	▲18
採算	▲ 15	▲19	0	▲18	▲15
資金繰り	▲ 10	▲ 17	11	▲ 21	▲ 7
従業員	17	11	26	12	20
次期業況 (総合判断)	▲ 19	▲22	0	▲ 26	▲ 18
次期業況 天気図					

業況天気図凡例

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

≪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）今期と次期の業況ＤＩ

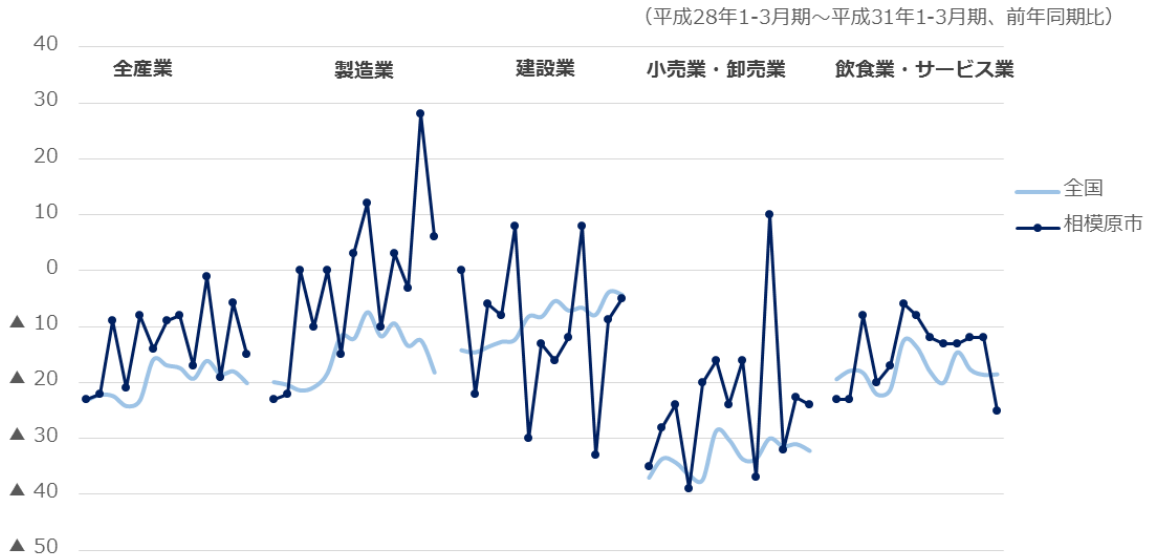


業況ＤＩ（前年同期比）の推移

全産業の業況ＤＩは、前期▲６から▲15（前期差９ポイント減）とマイナス幅が拡大した。

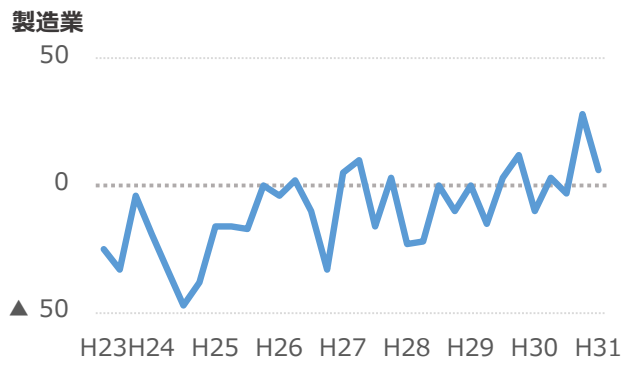
産業別にみると、製造業で６（前期差22ポイント減）、飲食業・サービス業は▲25（前期差13ポイント減）と悪化し、小売業・卸売業で▲24（前期差1ポイント減）とほぼ横ばいを示し、建設業は▲５（前期差４ポイント増）と業種によって景況感の違いがあった。

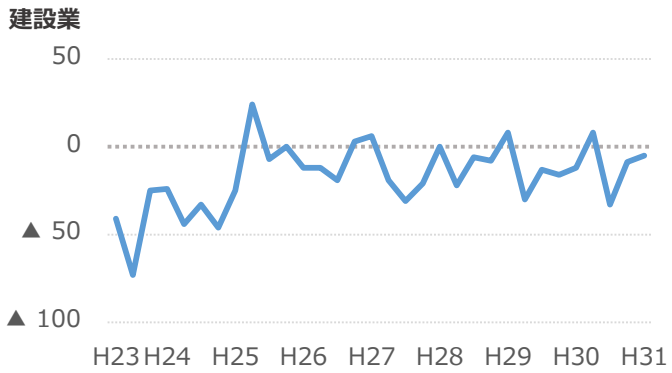
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業、小売業・卸売業は全国値を上回っている一方、 建設業、飲食業・サービス業は全国値を下回っている。

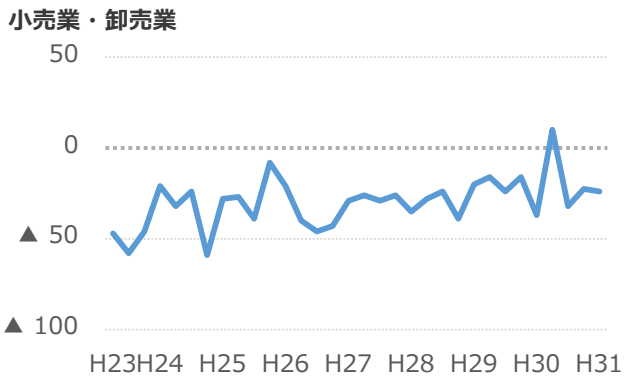


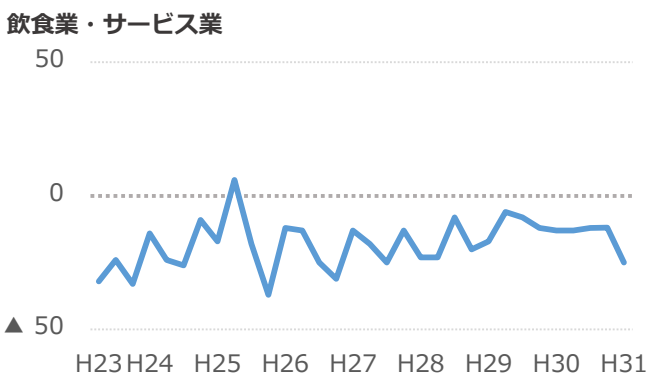
※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※業況ＤＩについて、当所では「総合判断」、中小企業庁は「業況（自社）」を質問項目としている

参考）業況ＤＩ（前年同期比）の長期推移（業種別）









業況ＤＩ（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】

- 米中経済摩擦による中国国内景気低迷。不況に陥っていないものの、昨年より不安材料は多い。【製造業】
- 開発のスピードが早く、製品が使われなくなるスピードが早くなってきた。【水晶デバイスやＭＥＭＳ用ソケット製造・販売業】
- オリンピック後の急激な受注悪化が不安。業界全体が業務飽和状態にあり、仕事にはありつけるものの、人員の確保が困難で断らざるを得ない状況。【イベント大型造形物、立体広告物製造業】
- 人手不足に伴い人材不足。材料値上げが転嫁できない。【段ボール製造販売、紙器、梱包資材販売業】

【建設業】

- 東京オリンピック関連の工事のため、人件費の上昇と作業員の不足。【プラント解体、アスベスト除去、ダイオキシン対策工事】
- 販売先の価格競争の激化、人手不足（社員、下請け両方）。【内装工事業、建築工事業】
- 今は雇用問題が難しい。収入面もさることながら、休日や勤務時間においても要望が多くなっている。ある程度要望に応じないと辞めていく。【現状測量、地積測量、改良工事、地質調査、家屋傾斜修復工事、杭工事業】

【小売業・卸売業】

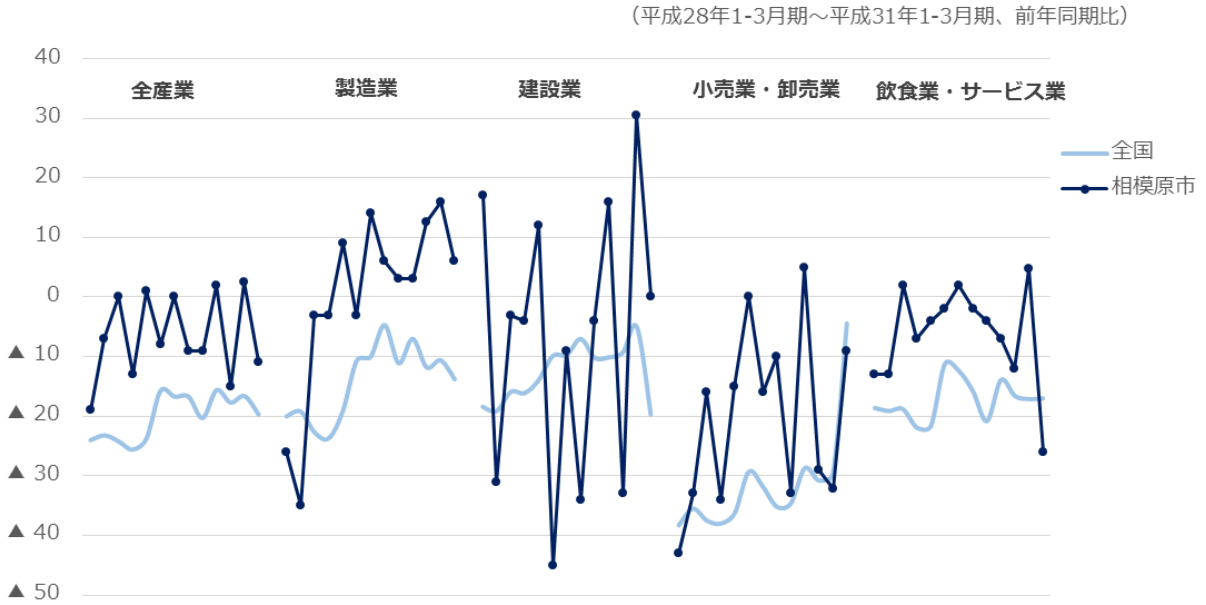
- 製品原材料および運賃の上昇。【介護用食品の開発および販売】
- 一昨年よりは良くなっているが、まだ収益性が悪い。売上アップによる収益性向上は大変。【ギフト販売業】
- 購買欲の低下を感じる。適正な利益が確保しにくい。最低賃金が上がり続けているが、価格に転嫁しにくい。【紙製品、什器、ＯＡ機械等販売業】
- 売上は好調であるが、配送費および仕入れ原料の上昇により、今後大幅な粗利率の低下を予想している。【健康食品販売業】

【飲食業・サービス業】

- 地元の人々が高齢化し、各事業が元気ない。【金券売買、リサイクル品売買、その他生活用品売買】
- 最低賃金は上がっても委託費が変わらないので、営業利益が減少している。【ビルメンテナンス業】
- コーヒーチェーンに植木を入れていたが、店が閉店、または本数を少なくなり売上が落ちている。モデルルームも造花にするところが増えている。【植木レンタル業】

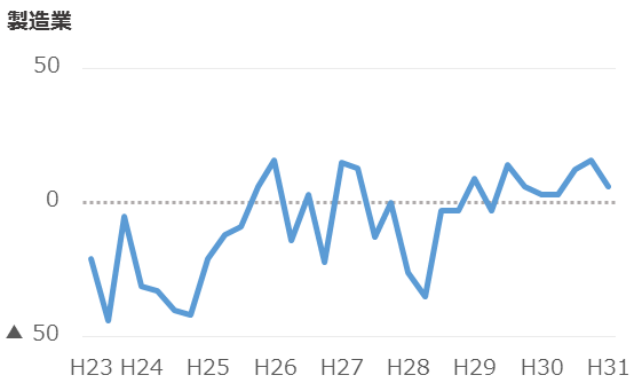
売上ＤＩ（前年同期比）の推移

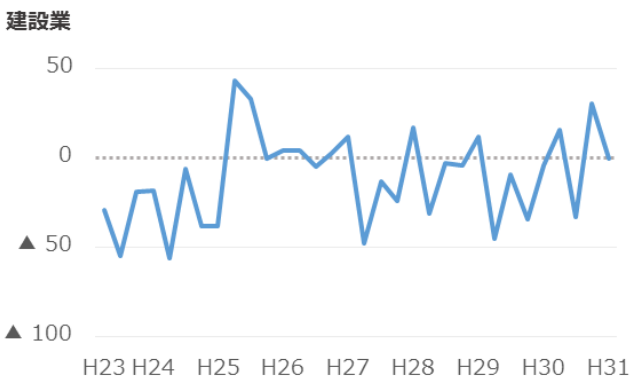
全産業の売上ＤＩは、前期２から▲11（前期差13ポイント減）とマイナス値に転じた。
産業別にみると、建設業で０（前期差30ポイント減）、飲食業・サービス業▲26（前期差31ポイント減）と大幅ポイント減となった。製造業６（前期差10ポイント減）と悪化した。小売業・卸売業は▲９（前期差23ポイント増）と改善が見られた。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業・卸売業、飲食業・サービス業が全国値を下回っている。

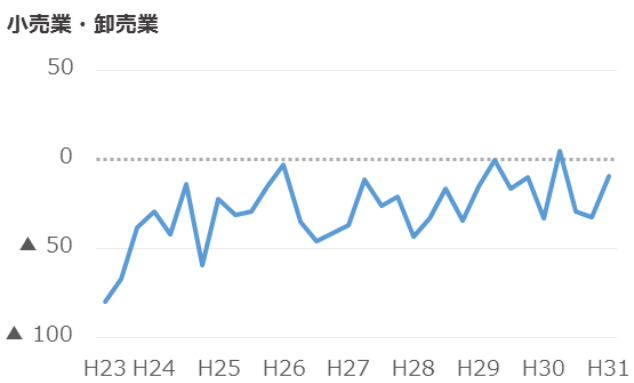


※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用

参考）売上ＤＩ（前年同期比）の長期推移（業種別）

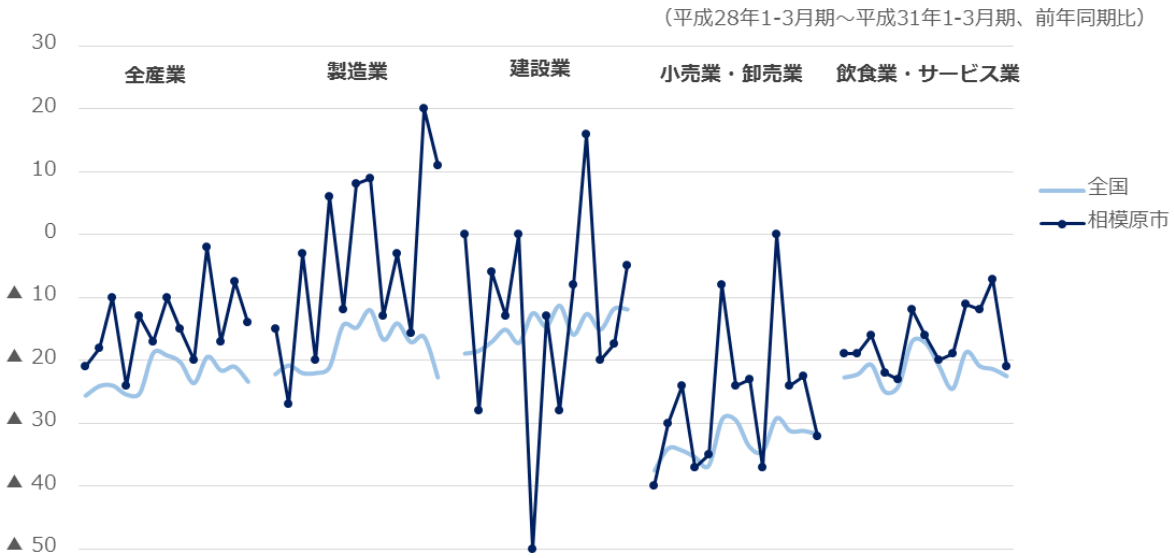






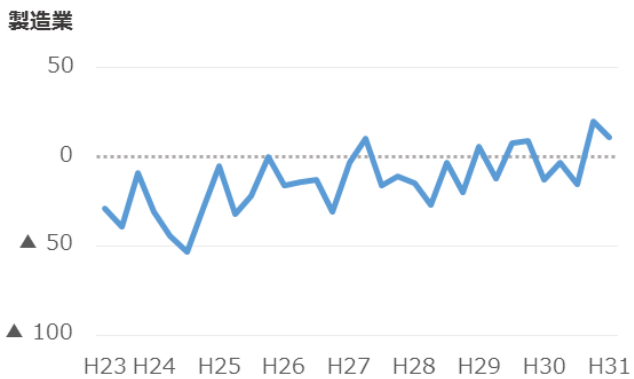
採算ＤＩ（前年同期比）の推移

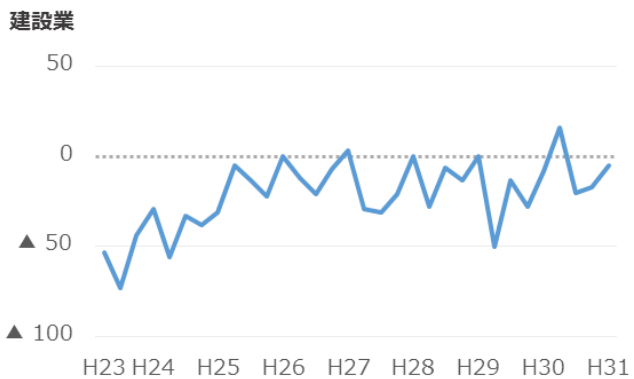
全産業の採算ＤＩは、前期▲７から▲14（前期差７ポイント減）とマイナス幅が拡大した。
産業別にみると、建設業で▲５（前期差12ポイント増）と改善が見られたほかは、製造業で11（前期差９ポイント減）、小売業・卸売業で▲32（前期差９ポイント減）、飲食業・サービス業で▲21（前期差14ポイント減）と悪化した。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、全国値と同じである小売業・卸売業を除く産業で全国値を上回っている。

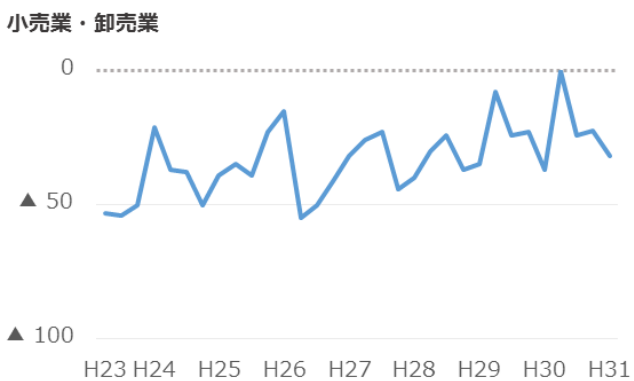


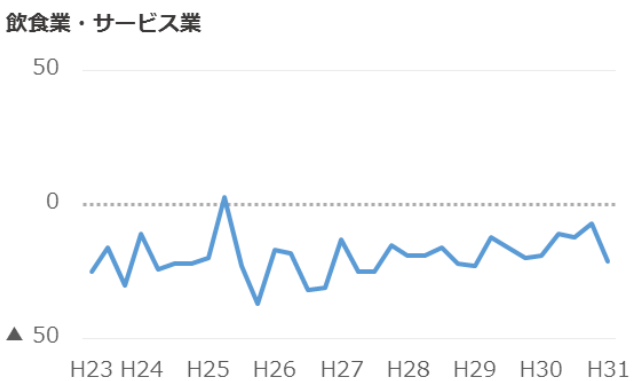
※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※採算ＤＩについて、当所では「採算」、中小企業庁は「経常利益」を質問項目としている

参考）採算ＤＩ（前年同期比）の長期推移（業種別）



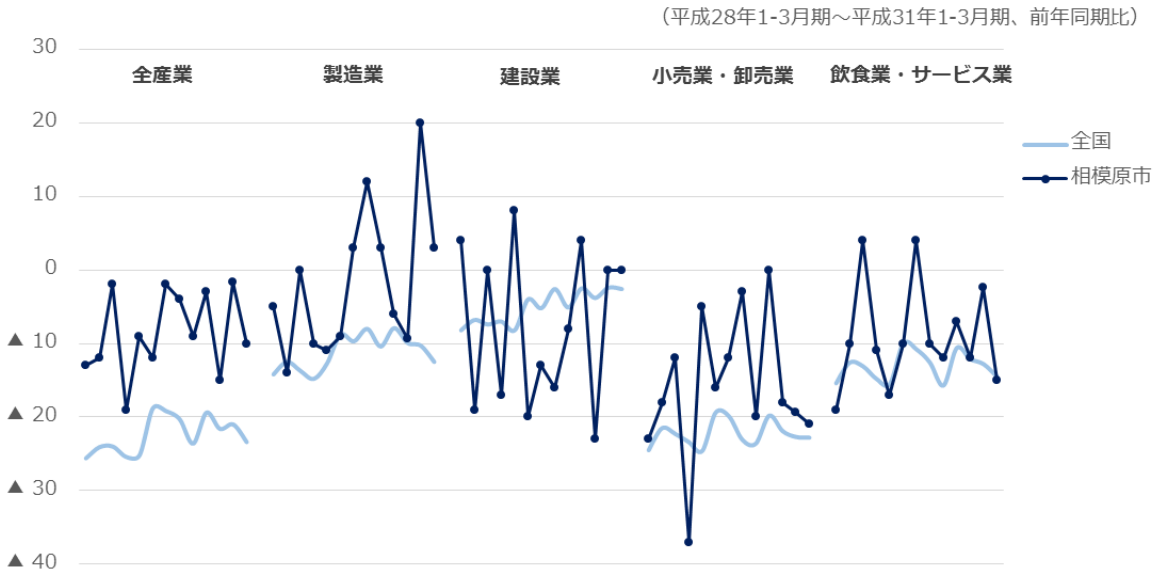






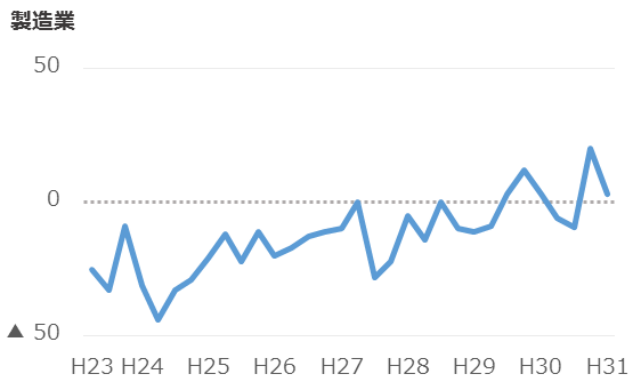
資金繰りＤＩ（前年同期比）の推移

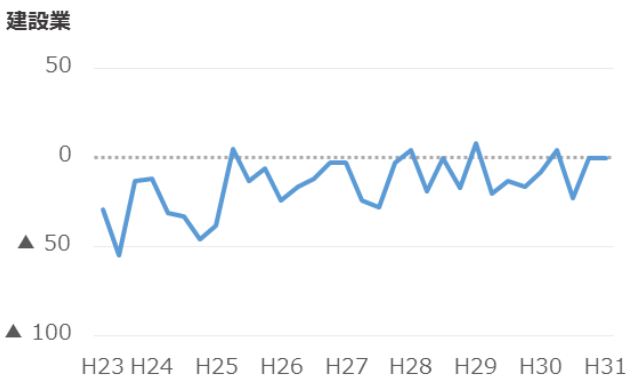
全産業の資金繰りＤＩは、前期▲２から▲10（前期差８ポイント減）とマイナス幅が拡大した。
産業別にみると、建設業で０（前期と横ばい）のほかは、製造業で３（前期差17ポイント減）、飲食業・サービス業で▲15（前期差13ポイント減）、小売業・卸売業▲21（前期差２ポイント減）と悪化した。産業別に今期の数値を全国値と比較すると、全国値と同じ値の飲食業・サービス業のほかは、全ての産業で全国値を上回っている。

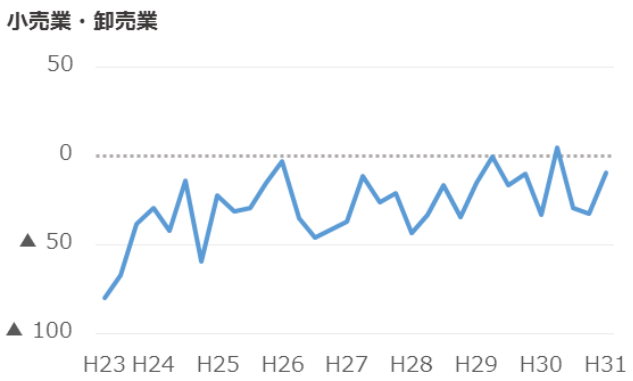


※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用

参考）資金繰りＤＩ（前年同期比）の長期推移（業種別）

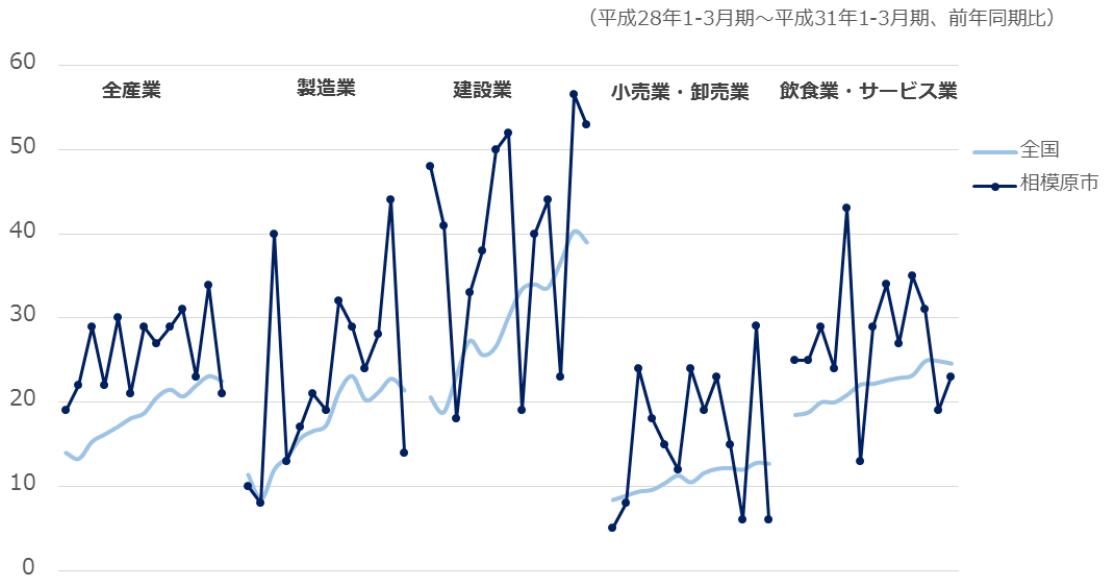






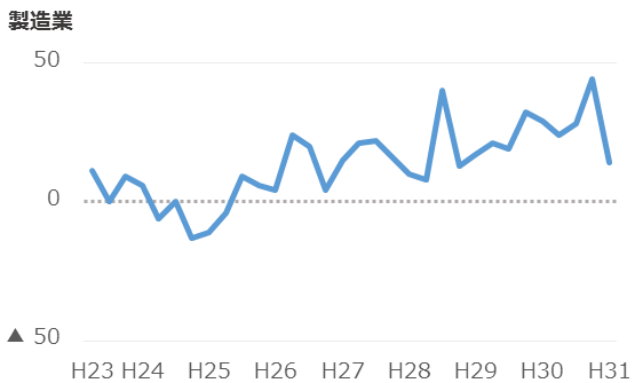
従業員ＤＩ（前年同期比）の推移

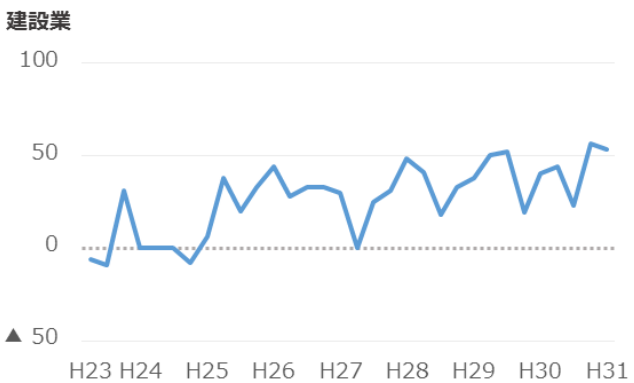
全産業の従業員ＤＩは、前期34から21（前期差13ポイント減）と減少した。
産業別にみると、製造業14（前期差30ポイント減）、建設業53（前期差４ポイント減）、小売業・卸売業６（前期差23ポイント減）と減少。飲食業・サービス業で23（前期差４ポイント増）とやや増加した。産業別に今期の数値を全国値と比較すると、建設業を除く全ての産業で全国値を下回っている。

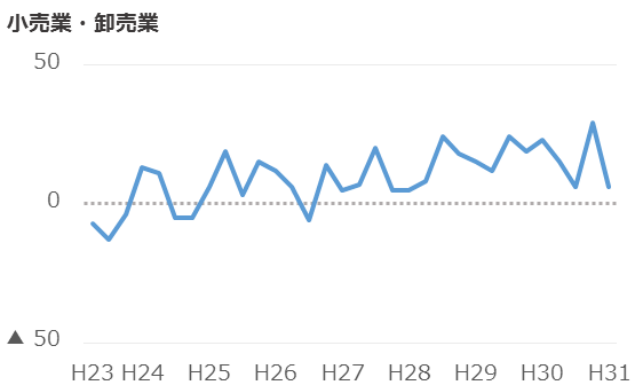


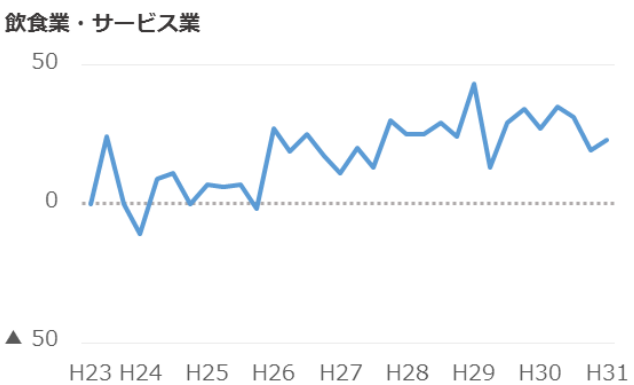
※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用
※小売業・卸売業について全国値は「小売業」分類、飲食業・サービス業について全国値は「サービス業」分類の値を使用
※従業員ＤＩについて、当所では「前年同期比」、中小企業庁は「今期の水準（過去との比較ではない）」を調査
※従業員ＤＩについて、当所では「ＤＩ=不足−過剰」、中小企業庁は「ＤＩ=過剰−不足」で算出。
比較にあたっては、全国値の符号を反転させている。

参考）従業員ＤＩ（前年同期比）の長期推移（業種別）









集計表（景気観測調査）

			今期（H31．1～H31．3）				次期見通し（H31．4～H31．6）			
			増加・好転・不足	不変	減少・悪化・過剰	合計／ＤＩ値	増加・好転・不足	不変	減少・悪化・過剰	合計／ＤＩ値
製造業	売上	サンプル数	15	8	13	36	4	17	15	36
		構成比	42	22	36	6	11	47	42	▲ 31
	採算	サンプル数	12	16	8	36	3	23	10	36
		構成比	33	44	22	11	8	64	28	▲ 19
	資金繰り	サンプル数	7	23	6	36	2	26	8	36
		構成比	19	64	17	3	6	72	22	▲ 17
	従業員	サンプル数	7	27	2	36	6	28	2	36
		構成比	19	75	6	14	17	78	6	11
	業況	サンプル数	10	18	8	36	4	20	12	36
		構成比	28	50	22	6	11	56	33	▲ 22
建設業	売上	サンプル数	8	3	8	19	4	11	4	19
		構成比	42	16	42	0	21	58	21	0
	採算	サンプル数	4	10	5	19	2	15	2	19
		構成比	21	53	26	▲ 5	11	79	11	0
	資金繰り	サンプル数	3	13	3	19	4	13	2	19
		構成比	16	68	16	0	21	68	11	11
	従業員	サンプル数	10	9	0	19	7	10	2	19
		構成比	53	47	0	53	37	53	11	26
	業況	サンプル数	3	12	4	19	3	13	3	19
		構成比	16	63	21	▲ 5	16	68	16	0
小売業・卸売業	売上	サンプル数	7	17	10	34	8	17	9	34
		構成比	21	50	29	▲ 9	24	50	26	▲ 3
	採算	サンプル数	4	15	15	34	5	18	11	34
		構成比	12	44	44	▲ 32	15	53	32	▲ 18
	資金繰り	サンプル数	2	23	9	34	2	23	9	34
		構成比	6	68	26	▲ 21	6	68	26	▲ 21
	従業員	サンプル数	5	26	3	34	6	26	2	34
		構成比	15	76	9	6	18	76	6	12
	業況	サンプル数	3	20	11	34	2	21	11	34
		構成比	9	59	32	▲ 24	6	62	32	▲ 26
飲食業・サービス業	売上	サンプル数	10	25	26	61	13	24	24	61
		構成比	16	41	43	▲ 26	21	39	39	▲ 18
	採算	サンプル数	7	34	20	61	9	34	18	61
		構成比	11	56	33	▲ 21	15	56	30	▲ 15
	資金繰り	サンプル数	6	40	15	61	7	43	11	61
		構成比	10	66	25	▲ 15	11	70	18	▲ 7
	従業員	サンプル数	16	43	2	61	13	47	1	61
		構成比	26	70	3	23	21	77	2	20
	業況	サンプル数	6	34	21	61	7	36	18	61
		構成比	10	56	34	▲ 25	11	59	30	▲ 18
全産業	売上	サンプル数	40	53	57	150	29	69	52	150
		構成比	27	35	38	▲ 11	19	46	35	▲ 15
	採算	サンプル数	27	75	48	150	19	90	41	150
		構成比	18	50	32	▲ 14	13	60	27	▲ 15
	資金繰り	サンプル数	18	99	33	150	15	105	30	150
		構成比	12	66	22	▲ 10	10	70	20	▲ 10
	従業員	サンプル数	38	105	7	150	32	111	7	150
		構成比	25	70	5	21	21	74	5	17
	業況	サンプル数	22	84	44	150	16	90	44	150
		構成比	15	56	29	▲ 15	11	60	29	▲ 19

集計表（トピックス）

製造業
弊社のことが広まっており、おかげさまで引き合いが増えております。装置も手動機から自動機の相談が多くなり、人手不足でバリ取りの需要が益々増えると思われます。【超音波バリ取り洗浄装置の製造販売】
先が見えない状況で不安。【おもち、赤飯、お菓子製造業】
仕入れの値上げ【印刷業】
需要の低下【電解水生成器の製造販売】
米中経済摩擦による中国国景気低迷　。不況に陥ってはいないものの、昨年より不安材料は多い。【製造業】
不況感が増大している。【光学ガラス加工】
景況感は良好。受発注ともに良好。人材確保に努める。【機械加工業】
開発のスピードが早く、製品が使われなくなるスピードが早くなってきた。【水晶デバイスやMEMS用ソケット製造・販売業】
受注の波が大きく、好況とならない。【省力機器製造業】
消費税増税による不況問題。【産業用ロボットの電気制御設計、制御盤設計・製作】
オリンピック後の急激な受注悪化が不安。業界全体が業務飽和状態にあり、仕事にはありつけるものの、人員の確保が困難で断らざるを得ない状況。【イベント大型造形物、立体広告物製造業】
客先の受注が好調で当社も受注状況は良い。【自動車ブレーキ関係、プレス金型設計製作】
人手不足（特に若年層）【ＰＣ用鋼製型枠の製作業】
利益率一点あたりの単価は上昇しているが、全体量が減少傾向にあり、短納期すぎて対応不可も多い。量産品が減少傾向。試作開発案件は増加も対応できる人材に限りがあるため、全体としてはほとんど変わらず。【金属機械加工業】
人手不足に伴い人材不足。材料値上げが転嫁できない。【段ボール製造販売、紙器、梱包資材販売業】
景気は良いと感じるが、徐々に勢いは衰えてきていると感じる。【自動機械設計・製作・販売業】
医療関係とコネクタ関係（車系）を柱として受注しているため、今のところ大きな変化はない。【精密計測装置の設計・製作業】
毎年上昇し続ける最低賃金で人件費が圧迫している。売価の値上げをすると売れなくなる。扶養控除の範囲内で働こうとするパートは労働時間が短くなることから人手不足となっている。【弁当、総菜製造業】
消費税の値上げを控え、レンタルの解約が多い。【浄水器の販売（ファブレス）およびレンタル】

集計表（トピックス）

建設業
建設作業員の不足。【建築塗装業】
東京オリンピック関連の工事のため、人件費の上昇と作業員の不足。【プラント解体、アスベスト除去、ダイオキシン対策工事】
人手不足【外構、庭、リフォーム工事】
受注物件に対応する従業員（管理者）の不足。【内装工事業、建築工事業】
販売先の価格競争の激化、人手不足（社員、下請け両方）【総合建築業】
人手不足。採用したくても応募が少なく、入社しても若い人が定着しない。【集合住宅リニューアル工事、各種内装工事】
今は雇用問題が難しい。収入面もさることながら、休日や勤務時間においても要望が多くなっている。ある程度要望に応じないと辞めていく。【現状測量、地積測量、改良工事、地質調査、家屋傾斜修復工事、杭工事業】

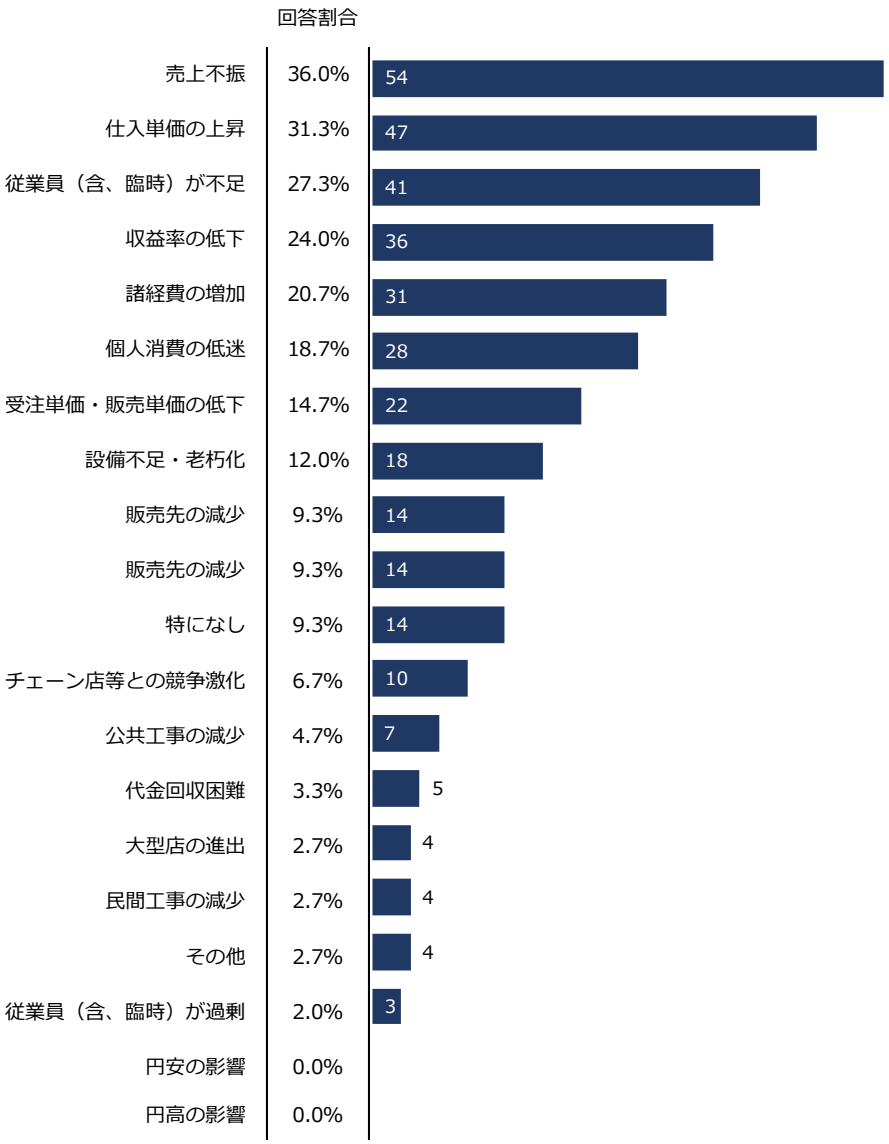
卸売業・小売業
発生が少なく扱い量が減少している。【金属リサイクル業】
製品原料価格および運賃の上昇。【介護用食品の開発および販売】
ホームセンター進出による個人消費の低迷。【建材販売業】
一昨年よりは良くなっているが、まだ収益性が悪い。売上アップによる収益性向上は大変。【ギフト販売業】
景気が良くなった感じはしない。特に個人消費の低迷はいつまで続くのか不安。【清涼飲料販売業】
今後の消費税率10%による消費の落ち込み方に不安を持っている。【生花販売業】
通信販売による客離れ。【スポーツ用品販売業】
コンビニ経営者の現状にはフランチャイズの仕組みとして無理がある。【コンビニエンスストア】
購買欲の低下を感じる。適正な利益が確保しにくい。最低賃金が上がり続けているが、価格に転嫁しにくい。【紙製品、什器、ＯＡ機械等販売業】
以前より新品製品の販売割合が減少している。修理、メンテナンス、リフォーム等が多くなり、消費者の買い控えが感じられる。消費税の増税後の対応が心配になる。【寝具販売業】
診療報酬の微増により、売上が少し上がったが、一般薬品の減少で一進一退。【薬局】
売上は好調であるが、配送費および仕入れ原料の上昇により、今後大幅な粗利率の低下を予想している。【健康食品販売業】
客数減少。【精肉販売業】
雇用状況は募集してもこないのが現状。大型ショッピングモールの進出で春休み、夏休み、冬休みの客注減少。【食品、雑貨等販売業】

集計表（トピックス）

飲食業・サービス業
大型連休による予約の減少。消費税増税による売上の減少が心配。【日本料理・蕎麦店】
相模大野の人の往来が少ない。伊勢丹の撤退に伴い、益々活気がなくなり人が少なくなる。【居酒屋】
色々な面で将来に不安。【金券売買、リサイクル品売買、その他生活用品売買】
地元の人々が高齢化し、各事業が元気ない。【金券売買、リサイクル品売買、その他生活用品売買】
関係先では仕事全般の受注の減少があり、景気の動向が気になる。【税理士】
人手不足。最低賃金の上昇。【総合ビル管理業】
受注先の減少。
最低賃金は上がっても委託費が変わらないので、営業利益が減少している。【ビルメンテナンス業】
広告宣伝のかいもなく、全く新入生の問合せがない。この春の動きに期待するしかない。【珠算教育業】
代理店の高齢化による減少。若年者の補充がきかない。【第一種利用運送事業、軽貨物運送事業】
消費者の高齢化【クリーニング業】
賃貸不動産、アパート、マンション賃料が今まで下落し空き部屋も多かったが、今期、特に1月2月は賃料も下げ止まり傾向がみられ、空き部屋も減少してきている。【賃貸不動産管理業】
銀行融資の低迷。【不動産仲介業】
コーヒーチェーン店に植木を入れていたが、店が閉店、または本数が少なくなり、売上が落ちている。モデルルームも造花にするところが増えている。【植木レンタル業】
法人団体のセミナー利用が減少している。【ホテルレストラン業】

単純集計

経営上の問題点（３つまで回答可、ｎ=150）



「その他」の内容

製造業	製造を行う工場がない
小売業	仕入れ元（問屋）の廃業が増加していること。

製造業

今回調査をみると、「仕入単価の上昇」「売上不振」「受注単価・販売単価の低下」「従業員（含、臨時）が不足」「諸経費の増加」の割合が高い。１年前（平成30年１～３月期）と比較すると、「収益率の低下」が32.3%から19.4%に減少する一方、「仕入単価の上昇」の値が41.9%から47.2%、「売上不振」の値も22.6%から33.3%に増加。引き続き厳しい状況であることが伺える。

	H30年1～3月期 n=31	H30年4～6月期 n=33	H30年7～9月期 n=32	H30年10～12月期 n=25	今回調査 n=36
売上不振	22.6%	36.4%	21.9%	24.0%	33.3%
受注単価・販売単価の低下	22.6%	21.2%	21.9%	20.0%	27.8%
収益率の低下	32.3%	21.2%	31.3%	40.0%	19.4%
個人消費の低迷	9.7%	6.1%	3.1%	0.0%	2.8%
販売先の減少	3.2%	15.2%	6.3%	0.0%	2.8%
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	3.2%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%
公共工事の減少	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%
民間工事の減少	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	2.8%
仕入単価の上昇	41.9%	39.4%	34.4%	28.0%	47.2%
円安の影響	0.0%	3.0%	0.0%	8.0%	0.0%
円高の影響	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
代金回収困難	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
諸経費の増加	19.4%	15.2%	31.3%	32.0%	13.9%
従業員（含、臨時）が過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
従業員（含、臨時）が不足	38.7%	36.4%	28.1%	40.0%	25.0%
設備不足・老朽化	25.8%	21.2%	40.6%	28.0%	0.0%
特になし	9.7%	9.1%	3.1%	4.0%	11.1%
その他	9.7%	6.1%	6.3%	0.0%	5.6%

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「公共工事の減少」「売上不振」「収益率の低下」「仕入単価の上昇」が続く。１年前（平成30年１～３月期）と比較すると、「従業員（含、臨時）が不足」が44.0%から68.4%に上昇しており、人材不足がより深刻になってきたことが伺える。

	H30年1～3月期 n=25	H30年4～6月期 n=25	H30年7～10月期 n=30	H30年10～12期 n=23	今回調査 n=19
売上不振	12.0%	16.0%	26.7%	30.4%	21.1%
受注単価・販売単価の低下	36.0%	24.0%	10.0%	30.4%	15.8%
収益率の低下	24.0%	20.0%	23.3%	30.4%	21.1%
個人消費の低迷	8.0%	4.0%	10.0%	0.0%	5.3%
販売先の減少	0.0%	0.0%	10.0%	8.7%	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%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%
公共工事の減少	32.0%	16.0%	20.0%	26.1%	31.6%
民間工事の減少	24.0%	12.0%	13.3%	21.7%	15.8%
仕入単価の上昇	16.0%	28.0%	13.3%	30.4%	21.1%
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	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	5.3%
諸経費の増加	20.0%	36.0%	26.7%	13.0%	15.8%
従業員（含、臨時）が過剰	4.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	44.0%	44.0%	36.7%	47.8%	68.4%
設備不足・老朽化	4.0%	8.0%	10.0%	13.0%	15.8%
特になし	8.0%	8.0%	13.3%	8.7%	5.3%
その他	4.0%	8.0%	3.3%	4.3%	0.0%

小売業・卸売業

今回調査をみると、「売上不振」「個人消費の低迷」「仕入単価の上昇」「諸経費の増加」の割合が比較的高い。１年前（平成30年１～３月期）と比較すると、「売上不振」の割合が53.3%から38.2%と減少している一方で、「仕入単価の上昇」は26.7%から35.3%へと上昇している。売上はやや改善したものの、仕入れ単価の上昇が深刻になってきていることが伺える。

	H30年1～3月期 n=30	H30年4～6月期 n=20	H30年7～10月期 n=34	H30年10～12期 n=31	今回調査 n=34
売上不振	53.3%	25.0%	50.0%	54.8%	38.2%
受注単価・販売単価の低下	10.0%	15.0%	8.8%	12.9%	11.8%
収益率の低下	23.3%	30.0%	35.3%	29.0%	23.5%
個人消費の低迷	36.7%	20.0%	41.2%	29.0%	35.3%
販売先の減少	20.0%	15.0%	32.4%	19.4%	17.6%
大型店の進出	6.7%	10.0%	8.8%	3.2%	8.8%
チェーン店等との競争激化	16.7%	10.0%	5.9%	0.0%	11.8%
公共工事の減少	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
民間工事の減少	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
仕入単価の上昇	26.7%	35.0%	29.4%	25.8%	35.3%
円安の影響	3.3%	5.0%	0.0%	6.5%	0.0%
円高の影響	0.0%	5.0%	0.0%	6.5%	0.0%
代金回収困難	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	2.9%
諸経費の増加	20.0%	15.0%	11.8%	3.2%	26.5%
従業員（含、臨時）が過剰	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%
従業員（含、臨時）が不足	13.3%	30.0%	14.7%	25.8%	14.7%
設備不足・老朽化	6.7%	10.0%	17.6%	9.7%	2.9%
特になし	6.7%	0.0%	8.8%	6.5%	5.9%
その他	6.7%	5.0%	0.0%	6.5%	5.9%

飲食業・サービス業

今回調査をみると、 「売上不振」「収益率の低下」「個人消費の低下」「仕入単価の上昇」「従業員（含、臨時）が不足」 の割合が高い。１年前（平成30年１～３月期）と比較すると、「従業員（含、臨時）が不足」の割合が34.6%から23.0%へと減少している。一方、「売上不振」は25.0%から41.0%と上昇し、従業員不足はやや改善したものの、売上の不振が深刻になっていることが伺える。

	H30年1～3月期 n=52	H30年4～6月期 n=46	H30年7～10月期 n=51	H30年10～12期 n=41	今回調査 n=61
売上不振	25.0%	30.4%	27.5%	26.8%	41.0%
受注単価・販売単価の低下	15.4%	13.0%	9.8%	12.2%	8.2%
収益率の低下	25.0%	26.1%	19.6%	26.8%	27.9%
個人消費の低迷	7.7%	13.0%	11.8%	14.6%	23.0%
販売先の減少	1.9%	4.3%	2.0%	0.0%	11.5%
大型店の進出	3.8%	0.0%	0.0%	2.4%	1.6%
チェーン店等との競争激化	7.7%	6.5%	5.9%	2.4%	9.8%
公共工事の減少	3.8%	0.0%	0.0%	4.9%	1.6%
民間工事の減少	1.9%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%
仕入単価の上昇	23.1%	15.2%	11.8%	9.8%	23.0%
円安の影響	0.0%	2.2%	2.0%	0.0%	0.0%
円高の影響	0.0%	0.0%	0.0%	7.3%	0.0%
代金回収困難	0.0%	2.2%	2.0%	2.4%	4.9%
諸経費の増加	23.1%	30.4%	21.6%	29.3%	23.0%
従業員（含、臨時）が過剰	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
従業員（含、臨時）が不足	34.6%	32.6%	21.6%	39.0%	23.0%
設備不足・老朽化	19.2%	13.0%	11.8%	12.2%	14.8%
特になし	15.4%	13.0%	7.8%	14.6%	11.5%
その他	5.8%	4.3%	3.9%	0.0%	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。

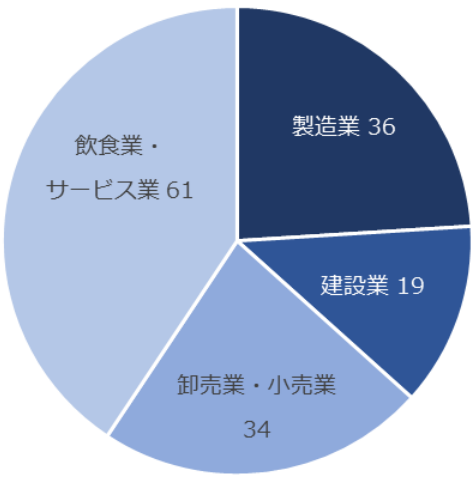
本景気観測調査では、特別調査として「雇用の状況」「新商品（製品）・新サービス開発等」についてのアンケート調査を実施する。収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、当所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

アンケート調査概要

調査期間	平成31年1月1日～平成31年3月29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	150社	回答率	30.0%

回答者の属性

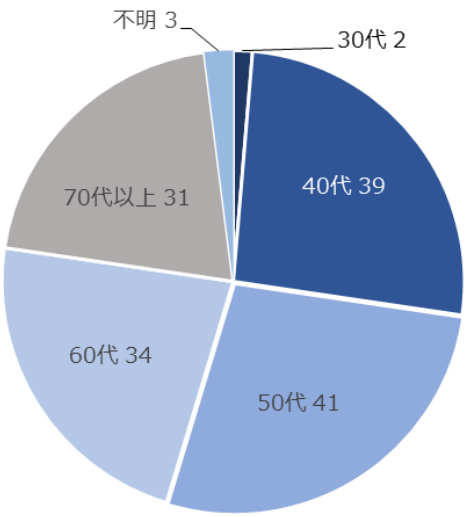
業種



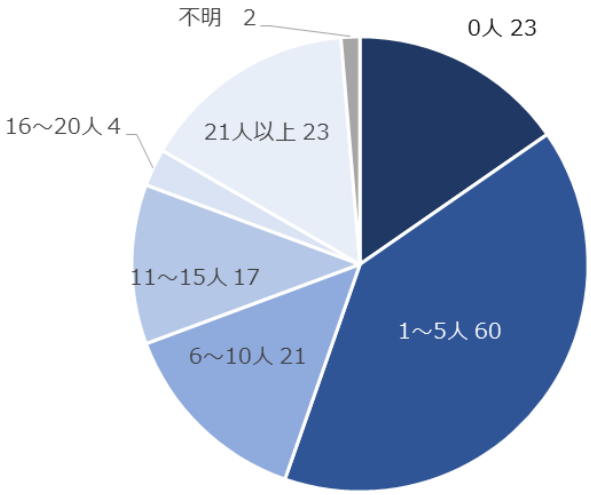
業種（細分類）

業種（細分類）	回答数	回答割合
製造業	36	24.0%
建設業	19	12.7%
小売業・卸売業	34	22.7%
小売業	22	14.7%
卸売業	12	8.0%
飲食業・サービス業	61	40.7%
飲食業	7	4.7%
運輸業	5	3.3%
情報通信業	2	1.3%
不動産業	9	6.0%
生活関連サービス業	12	8.0%
専門・技術サービス業	15	10.0%
その他の業種	11	7.3%
合計	150	100.0%

代表者の年齢

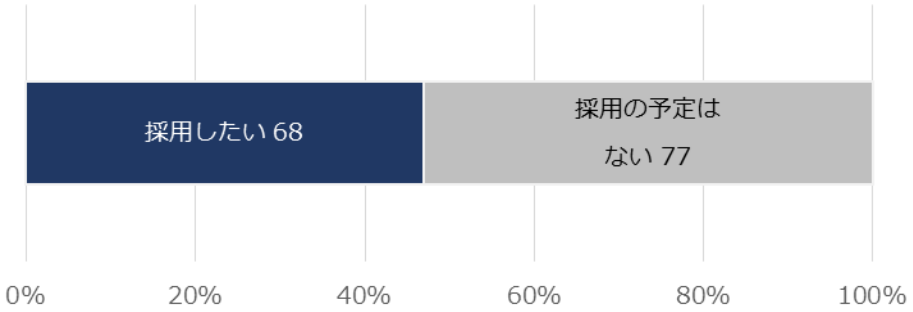


従業員数

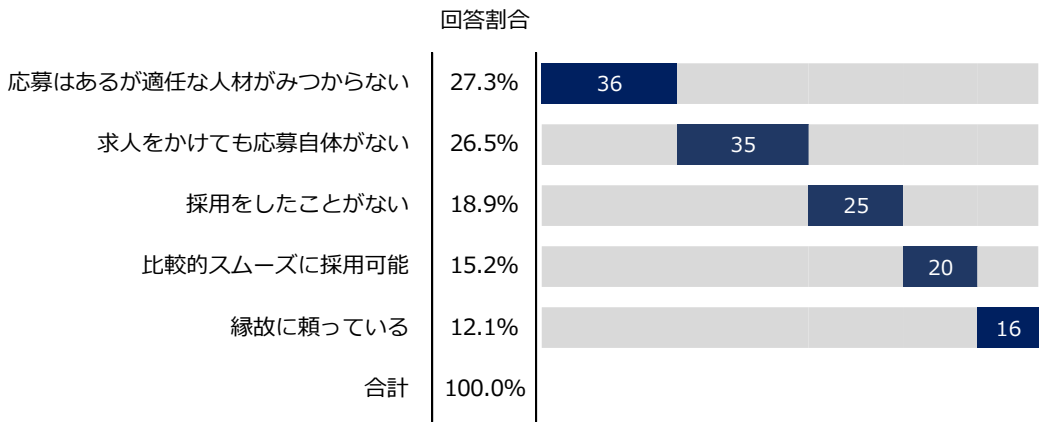


Ⅰ.単純集計

今後の採用の予定（ｎ=145）



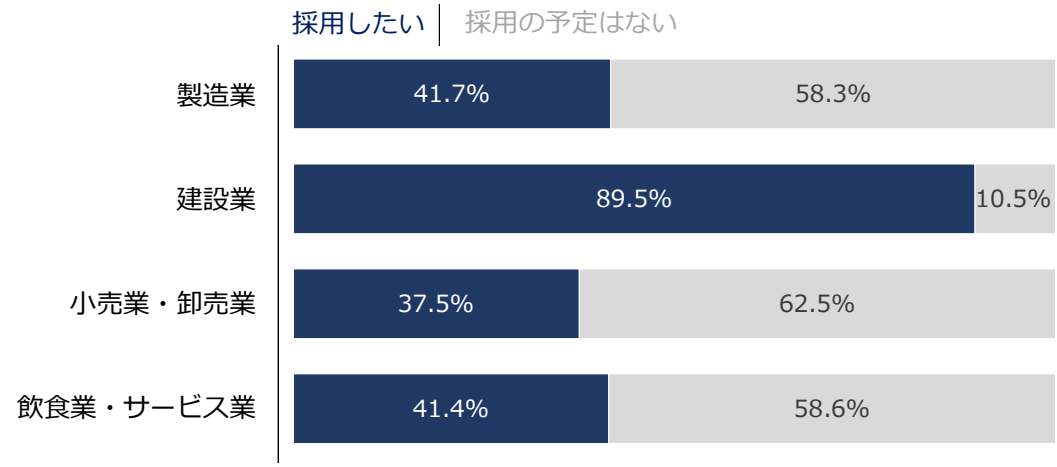
採用の状況（ｎ=132）



Ⅱ. 経営力向上に向けたアドバイス

①建設業は引き続き採用に強い意志、製造業、飲食業・サービス業では４割が採用予定

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46.9%となり前期54.2% に比べ7.3ポイントの減少となった。また、業種別にみると建設業（前期73.9%・今期89.5%）は前回に比べ15.6ポイントと大幅に増加した。
小売業・卸売業（前期36.7 %・今期37.5%）は微増、製造業（前期58.3 %・今期41.7%)、飲食業・サービス業（前期53.7%・今期41.4%）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52.2%・今期36.8%）が15.2ポイント減少した一方、「応募はあるが適任な人材がみつからない」（前期21.7%・今期36.8%）と増加しており、変わらず採用が難しい様子がうかがえる。また、製造業、小売業・卸売業では「比較的スムーズに採用可能」が（製造業：前期17.4%・今期23.3%、小売業・卸売業：前期16.0%・今期35.3%）上昇する一方、「応募はあるが適任な人材がみつからない」（製造業：前期30.4%・今期33.3%、小売業・卸売業：前期32.0%・今期58.8%）も上昇しており、採用が難しい事業者も多い様子がうかがえる。飲食業・サービス業では「比較的スムーズに採用可能」（前期30.8%・今期7.5%）で23.3ポイント減と前期より採用が難しくなっている業種も見られた。

	製造業 n=30	建設業 n=19	小売業・卸売業 n=34	飲食業・サービス業 n=53
比較的スムーズに採用可能	23.3%	10.5%	35.3%	7.5%
応募はあるが適任な人材がみつからない	33.3%	36.8%	58.8%	24.5%
求人をかけても応募自体がない	26.7%	36.8%	5.9%	26.4%
縁故に頼っている	6.7%	15.8%	0.0%	15.1%
採用をしたことがない	10.0%	0.0%	0.0%	26.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

③適任な人材をどう探すか

ア）人材の調達に必要なコストを知る

有効求人倍率が１倍を超えている今、欲しい人材を獲得するにはそれなりのコストを覚悟する必要がある。一般的な企業はどの程度のコストをかけているのだろうか。

株式会社マイナビが発表したレポート、「2019年卒マイナビ企業新卒内定状況調査」によれば、新卒採用の際、入社予定者1人あたりの採用費平均は上場企業で45.6万円、非上場企業で48.4万円となっている。

この採用費の中身は、広告費、入社案内やホームページ・ダイレクトメールなどのツール作成費、ＤＭ発送費、セミナー運営費、資料発送費等が含まれている。

イ）人材の採用に有効な手段は何か

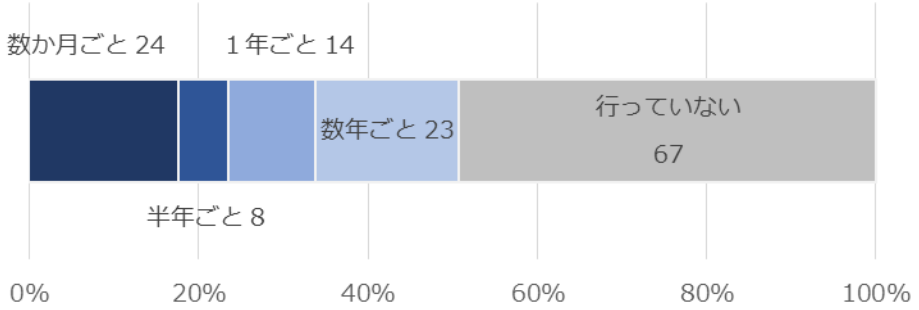
効率的に採用を行うためにはどのような手段に着目するべきだろうか。みずほ情報総研株式会社の「中小企業・小規模事業者の人材確保・定着等に関する調査」には、中小企業側が重視する手段、そして求職側が重視する手段についてのアンケート結果がまとめられている。その結果によれば、「ハローワーク」が企業側、求職者ともに高い数値となっている。また、18～34歳の労働人材が「ハローワーク」に次いで有効性を認識しているのは「就職ポータルサイト」である。一方で、「新聞・雑誌等の紙媒体の求人広告」については、中小企業の認識に比べ、特に18～34歳はさほど重視していないことがうかがえる。また、「企業のホームページ」も18～34歳は他の年代に比較して注目度が高い。WEB活用が人材獲得にも有効であることがうかがえる。

	ハローワーク	就職ポータルサイト	親族・知人・友人の紹介	新聞・雑誌等の紙媒体の求人広告	民間人材紹介会社からの斡旋	各種支援機関	取引先(関連会社・銀行含む)の紹介	企業のホームページ	出向者、派遣社員等の自社採用	説明会・セミナー	退職者の再雇用	教育機関からの推薦・紹介	従業員によるリクルーター	若者就職支援センター(ジョブカフェ)
中小企業(n=3,024)	64.8	17.9	37.1	27.1	11.3	5.1	6.0	13.7	5.0	8.8	15.0	16.1	8.8	3.6
18～34歳の労働人材(n=423)	40.7	28.4	21.7	8.0	6.4	5.7	2.6	7.1	5.2	7.3	3.1	7.3	4.5	4.3
35～54歳の労働人材(n=431)	50.6	17.9	16.9	18.1	12.3	7.0	4.6	3.7	4.4	2.6	4.2	0.5	1.9	1.4
55歳以上の労働人材(n=180)	60.0	15.0	21.1	15.6	12.2	5.0	7.8	3.3	3.9	2.8	2.2	0.6	1.7	1.7

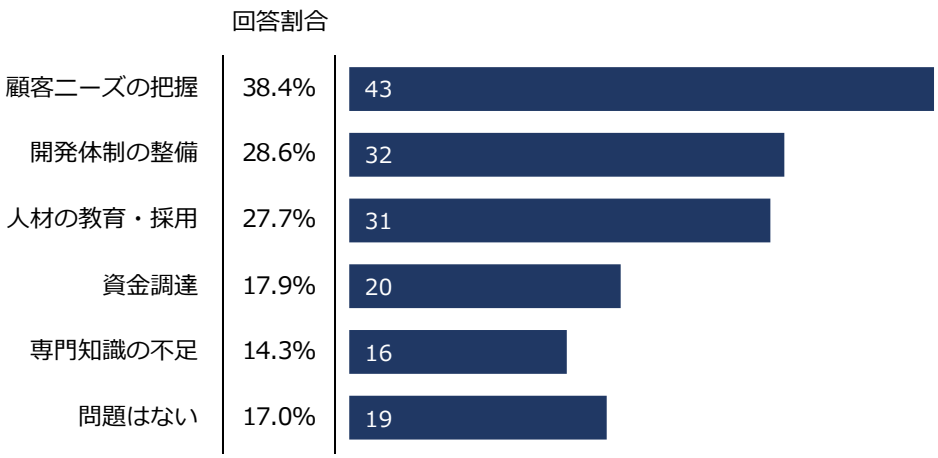
労働人材の採用に当たって、中小企業・求職者が有効だと考える手段
引用：中小企業・小規模事業者の人材確保・定着等に関する調査
(2016年12月、みずほ情報総研(株))

Ⅰ．単純集計

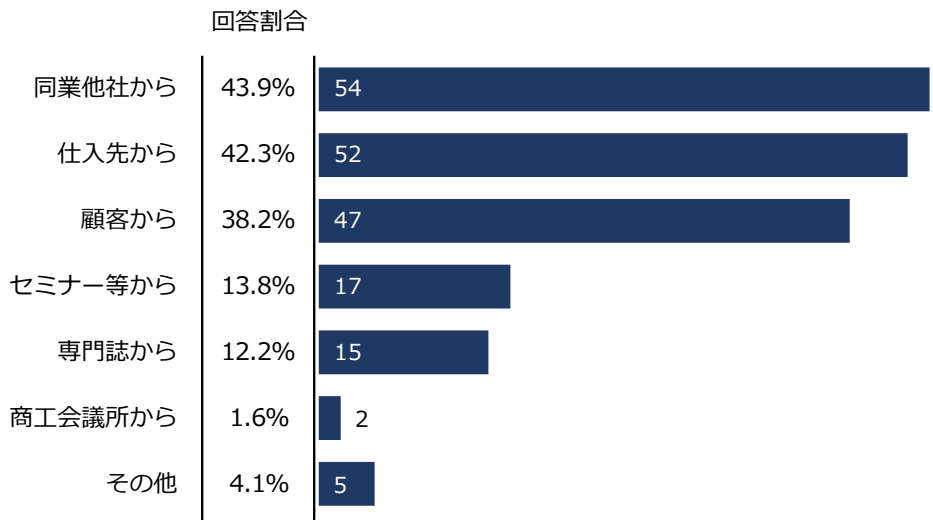
開発頻度（ｎ=136）



開発にあたっての問題点（２つまで回答可、ｎ=89）



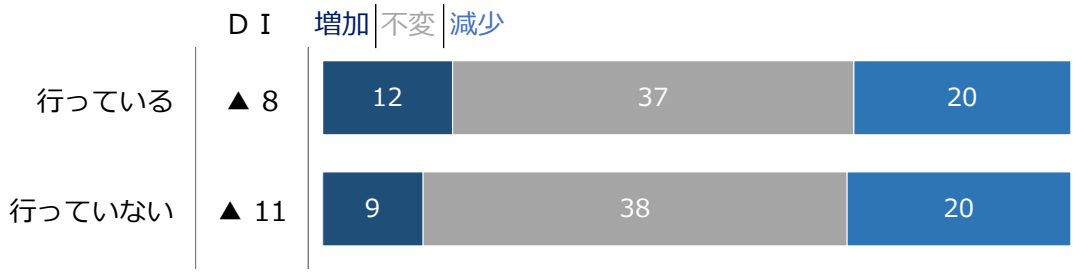
開発にあたっての情報の入手先（２つまで回答可、ｎ=123）



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

新商品等を開発している事業者のＤＩ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ＤＩは、「行っていない」事業者に比べて３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えれる。



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」36.1%、「顧客ニーズの把握」25.0%、「人材の教育・採用」19.4%、「資金調達」16.7%と続く。建設業では「人材の教育・採用」36.8%がトップで「開発体制の整備」が31.6%となっている。小売業・卸売業では「顧客ニーズの把握」33.3%、「開発体制の整備」「人材の教育・採用」が13.9%となる一方、「問題はない」とする事業者も22.2%となっている。飲食業・サービス業では「人材の教育・採用」19.7%「顧客ニーズの把握」「資金調達」が16.4%と続く。

業種に通じた課題としては、「顧客ニーズの把握」「人材の教育・採用」「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、今回は「開発体制の整備」について考えてみたい。

	製造業 n=36	建設業 n=19	小売業・卸売業 n=36	飲食業・サービス業 n=61
顧客ニーズの把握	25.0%	10.5%	33.3%	16.4%
開発体制の整備	36.1%	31.6%	13.9%	13.1%
人材の教育・採用	19.4%	36.8%	13.9%	19.7%
資金調達	16.7%	0.0%	11.1%	16.4%
専門知識の不足	13.9%	5.3%	2.8%	14.8%
問題はない	5.6%	10.5%	22.2%	11.5%

③それではどのように対応するべきか

ア）「開発」を行える組織風土をつくる

これまで開発を行ってこなかった企業が取り組むためには、まず従業員の理解が必要となってくる。実際に開発を進める際は、一部の人間が関与するだけではなく、営業部との顧客ニーズ情報の交換や、資材の調達等、全社的な取り組みとなる。

まずは経営幹部がその重要性を認識し、従業員に説明することが第一歩となる。そのためには、企業の現在の状況や将来的なビジョンを示し、その中で開発がどのようなインパクトを会社に与えるのか、丁寧に説明する必要がある。

イ）テーマを決める

次の段階は何を開発するのかテーマを決める。常日頃お付き合いのある取引先からのニーズや現場が抱えている問題を解決する方法等、まずはいくつかのテーマを出したうえで、絞り込んでいく。また、「製品」や「サービス」を生み出すことだけが開発ではない。生産性や品質を高める生産技術に関する「開発」もある。

開発のテーマを決める際は次の二点を必ず考慮していただきたい。それは「実現性」と「開発結果の収益可能性」である。例えば実施するのに非常に高度な技術や高額な予算が必要な開発は実現できる見込みは低くなってしまう。要は身の丈に合った開発かということである。後者は、開発が完成したとして十分な収益があげられるかどうかという視点である。

ウ）リソースを確保する

開発を行うためにはリソース（資源）が必要である。開発のための資金確保や人員の確保を行う必要がある。事業者の規模によっては、開発だけに専念させることは難しく、他の業務と兼務となるかもしれない。その場合、どの時間を使って研究開発を実施するのか見当が必要である。自社のリソースだけで足りなければ、他の企業や大学等と連携する必要も出てくるだろう。

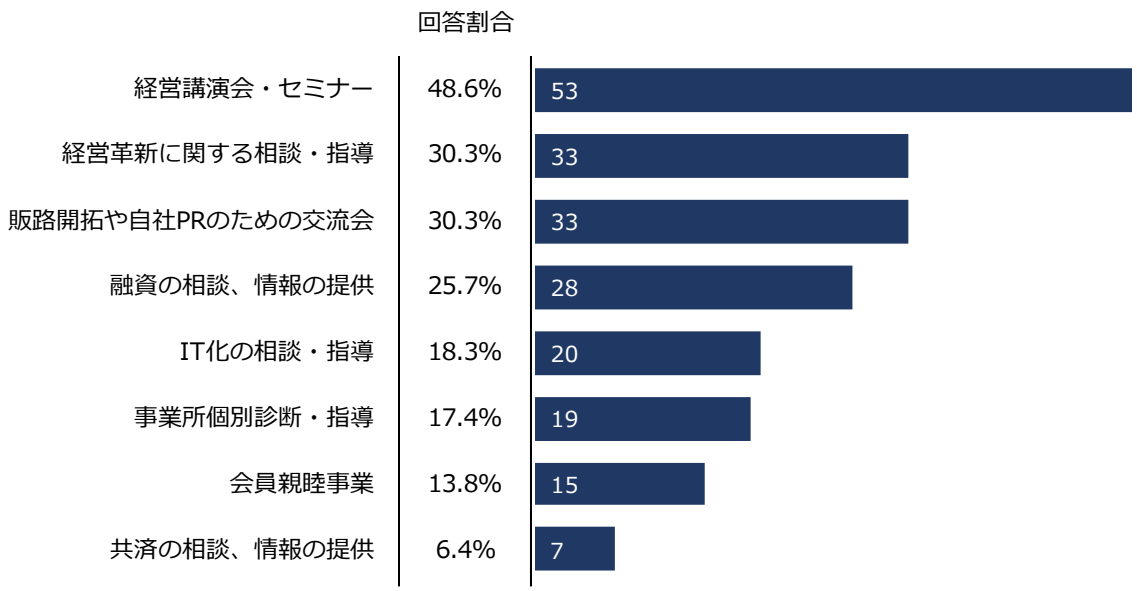
エ）リーダーを任命しチームを立ち上げる

開発の責任者を決め、チームに所属するスタッフを決める。責任者は経営者自身が務める場合もあるだろう。

オ）目標および期間を明確化し計画を立てる

開発にはコストがかかるため、成果が出なければ見切りをつける必要がある。また、チームのモチベーションを高めるためにも目標および期間を決め、そこから行動計画に落とし込む必要がある。

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=109）