

大田区の景況

令和3年10～12月期

これは、令和3年12月～令和4年1月に調べた令和3年10～12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和4年1～3月期）の予想をまとめたものです。

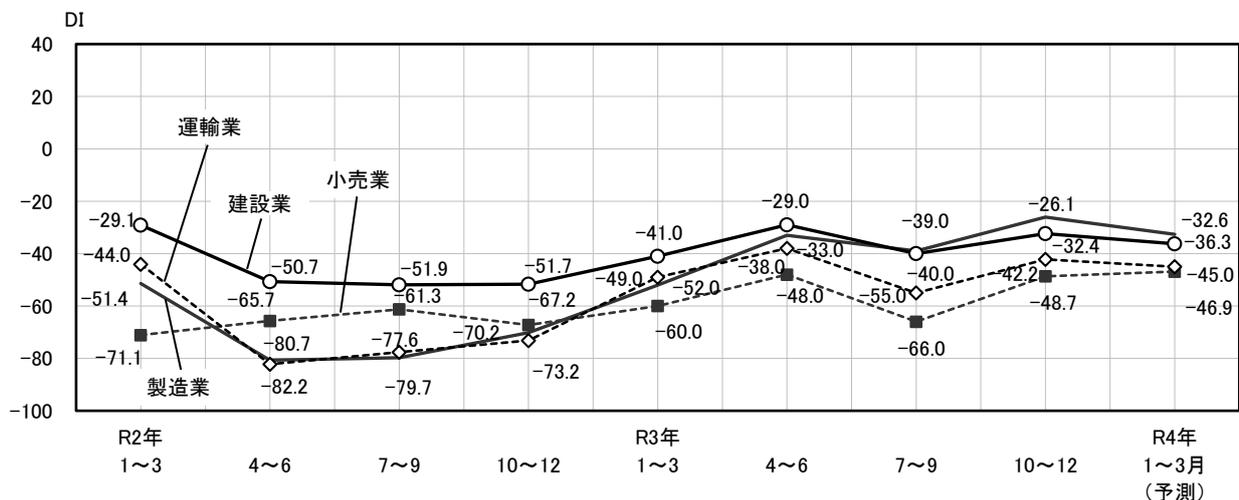
《調査の概要》

調査対象時期 令和3年10～12月
 調査対象事業数（うち有効回答数）
 製造業250社（155社） 小売業200社（124社）
 建設業180社（114社） 運輸業150社（93社）
 調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額は大きく改善し、収益はわずかに改善しました。受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、原材料価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。 来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額、収益ともに非常に大きく改善しました。価格面では、販売価格は下降傾向が大きく弱まり、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は過剰感が多少弱まりました。 来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額、収益ともに多少改善しました。施工高は大きく改善し、受注残は減少が非常に大きく弱まりました。価格面では、請負価格は下降傾向が多少弱まり、材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。材料在庫は適正から品薄に転じました。 来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額は前期並の減少傾向で推移し、収益は多少減少しました。価格面では、サービス提供価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。 来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると予想しています。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期（令和3年7～9月）		今期（令和3年10～12月）		来期予測（令和4年1～3月）	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 39		△ 26		△ 33	
輸送用機械器具	△ 58		△ 40		△ 51	
電気機械器具	△ 33		△ 44		△ 36	
一般機械器具、金型	△ 28		△ 15		△ 25	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 27		△ 8		△ 9	
精密機械器具	△ 45		△ 35		△ 56	
小売業	△ 66		△ 49		△ 47	
家具、家電	△ 64		△ 48		△ 52	
飲食店	△ 71		△ 92		△ 64	
飲食料品	△ 62		△ 44		△ 48	
衣服、身の回り品	△ 81		△ 65		△ 40	
建設業	△ 40		△ 32		△ 36	
運輸業	△ 55		△ 42		△ 45	



経営上の問題点

【製造業】

	令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	62.7 %	売上の停滞・減少	53.0 %	売上の停滞・減少	59.0 %	原材料高	46.6 %
第2位	従業員の高齢化	21.5 %	原材料高	31.5 %	原材料高	31.3 %	売上の停滞・減少	45.8 %
第3位	受注先の減少	20.3 %	従業員の高齢化	24.2 %	人材不足	20.8 %	人材不足	19.8 %
第4位	国内需要の低迷	19.6 %	人材不足	21.5 %	従業員の高齢化 工場・機械の狭小・老朽化	20.1 %	技術・技能の継承	19.1 %
	技術・技能の継承	19.6 %						
	原材料高	19.6 %						
第5位	人材不足	18.4 %	技術・技能の継承	19.5 %	受注先の減少	18.1 %	受注先の減少	18.3 %

【小売業】

	令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	68.5 %	売上の停滞・減少	68.0 %	売上の停滞・減少	72.8 %	売上の停滞・減少	67.9 %
第2位	利幅の縮小	20.5 %	商店街の集客力の低下	21.3 %	利幅の縮小	23.5 %	利幅の縮小	21.4 %
							仕入先からの値上げ要請	21.4 %
							人件費の増加	21.4 %
第3位	商店街の集客力の低下	17.8 %	利幅の縮小	20.0 %	商店街の集客力の低下	21.0 %	人材不足	20.2 %
第4位	人件費の増加	16.4 %	人材不足	18.7 %	人件費の増加	17.3 %	商店街の集客力の低下	17.9 %
第5位	人材不足	15.1 %	取引先の減少	16.0 %	人材不足	13.6 %	取引先の減少	11.9 %
	同業者間の競争の激化	15.1 %						

【建設業】

	令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	52.1 %	売上の停滞・減少	53.6 %	売上の停滞・減少	50.5 %	人材不足	48.4 %
第2位	人材不足	39.6 %	人材不足	37.3 %	人材不足	42.3 %	材料価格の上昇	40.7 %
第3位	利幅の縮小	20.8 %	利幅の縮小	30.0 %	材料価格の上昇	37.1 %	売上の停滞・減少	39.6 %
第4位	取引先の減少	16.7 %	材料価格の上昇	27.3 %	利幅の縮小	20.6 %	利幅の縮小	17.6 %
第5位	同業者間の競争の激化	14.6 %	同業者間の競争の激化	14.5 %	取引先の減少	14.4 %	人件費以外の経費の増加	16.5 %
	下請の確保難	14.6 %						

【運輸業】

	令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	72.9 %	売上の停滞・減少	65.7 %	売上の停滞・減少	72.3 %	人材不足	59.2 %
第2位	人材不足	41.4 %	人材不足	35.8 %	人材不足	47.7 %	売上の停滞・減少	57.1 %
第3位	車両の老朽化	22.9 %	車両の老朽化	23.9 %	人件費の増加	24.6 %	仕入価格の上昇	32.7 %
第4位	取引先の減少	18.6 %	同業者間の競争の激化	19.4 %	仕入価格の上昇	21.5 %	人件費の増加	18.4 %
第5位	仕入価格の上昇	15.7 %	仕入価格の上昇	17.9 %	車両の老朽化	16.9 %	車両の老朽化	16.3 %
	人件費の増加	15.7 %						

公益財団法人大田区産業振興協会 ものづくり連携コーディネーターより

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のものづくり連携コーディネーターによる巡回相談における、区内製造業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- 国内での緊急事態宣言の解除を機に、特に大手企業からの発注が増えているという話を多く伺った。同時に、年末あたりから鈍化している傾向があるという話も聞かれた。
- 巣ごもり需要（パソコン・ゲーム機など）・5G普及を背景とした半導体不足をはじめ、その他の電子部品、金属・樹脂材料の入手困難や高騰が継続している。

【今期における経営上の課題】

- 上記の原材料等の他にも、原油高、物流費の高騰が区内企業にとって経営圧迫要因となっている。装置関係の組立を行っている企業からは、構成するそれぞれの部品において価格上昇があるものの、納入先に対して価格転嫁の交渉ができないという話を伺った。
- 業況が悪いと答える企業は受注の減少を理由にしていることも多い。このような企業は営業活動に消極的であるため、既存の取引先の業況によって受注が先細りになってしまう。また、長年の企業体質から積極的な活動を行うといった転換を図ることを考えていない傾向もみられる。経営者の高齢化もその意欲を減退させる要因の1つと考える。

【仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向・課題・事例など】

- ・ グローバル化：低コスト・量産製品化を中心とした、ものづくり基盤のアジア圏などへの移行が進展し、国内でのサプライチェーンの毀損や仕入先の変化が生じている。
- ・ デジタル化：製造装置やプロセスのアナログからデジタルへの変化、3Dプリンター等の新たな製造方法の登場、図面等の製造仕様のデータ化により、特に発注に関して品質・費用・納期に加えて、EメールやWebサイトといったデジタルでのコミュニケーション手段が条件になっている。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 原材料等の入手困難・高騰から、今受注をすると赤字になる可能性があるため、安易に受注をしていない、年明け以降の見積書の提出は見合わせている、といった事例もみられた。
- ・ コロナ禍を起因とする売上等の減少があっても、積極的な営業活動を行い、顧客の多角化への努力をしている企業は減少分を抑えている。このような企業は、従来の対面営業の他、自社ウェブサイトやSNS発信などのITを活用したPR、当協会など公的機関の商談会・展示会を活用しているといった話を伺った。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化コーディネーターより

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきない活性化コーディネーターによる巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・仕入等）やその要因】

- ・ 緊急事態宣言の解除と感染者減少により、来店客が増加し売上は改善傾向にあるが、コロナ前の水準に戻っていないとする経営者は多い。一方、消費の回復により過去5年間で最高の売上高をあげている店舗も存在する。このような状況の中、東京都の感染症対策助成金等への駆け込み申請に対する問い合わせも多く、with コロナに向けた設備投資の動きも活発化している。
- ・ 利益面に関しては仕入価格の全体的な上昇に伴い、予定利益を確保するのが難しく一部の店頭売価等に関し値上げが発生している。

【今期における経営上の課題】

- ・ 売上減少による廃業店舗が増えている。
- ・ 緊急事態宣言が解除されても、完全に人の流れが戻ったわけではなく、実店舗のみで商売している事業者は恒常的な客数減に悩まされている。
- ・ 緊急事態宣言が解除された後、うまく需要に乗っている事業者と、そのまま影響を過度に引きずっている事業者の差が生まれてきている。売上を戻せていない事業者についての支援が今後の課題になる。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響で起きた消費者の行動変化（巣ごもり需要等）に対応するために情報取得と戦略策定が必要である。特に、企業間で格差があるITとデータ利活用が重要な課題である。

【仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向・課題・事例など】

- ・ 後継者不在による廃業に伴う店舗売却や用途変更が見受けられる。
- ・ あるお店において、レジ、ネットショップ、ホームページ等の管理が現状バラバラであり、管理を一括できるソリューションについての問い合わせがあった。ITソリューション的技術視野を持つ専門家等による橋渡しや解決方法の提示が必要であると思われる。
- ・ 地域高齢者に対応する福祉事業者の増加とその周辺事業の拡大に伴い、小売業者でも福祉事業者向けの販売やサービスを行う機会は増加している。しかし、高齢者などがゆっくりと買い物できるように整備されていない等の要因により、ビジネスチャンスを逃している事業者が散見される。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 補助金情報に対して関心の高い企業は多いが、実際に申請を行うに至らないケースがある。申請に際して、手続きの煩雑さを要因として二の足を踏む経営者が多いように思われる。

事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

製造業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 募集しても応募者が来ない。新型コロナウイルスにより外国人実習生が日本に入国できない。
- ・ ソフトウェア技術者の採用が困難になっている。
- ・ 私の年齢が70歳を超え、そろそろ会社をやめようと思う。
- ・ 若い人材が確保できない。
- ・ 人材の確保難と、育成に耐える人材の不足が相まって非常に厳しい状況となると、今後日本の物づくり(中小)が存続できるか？
- ・ 若い人の知識の活用。
- ・ 必要な部署に人の配置ができない(人が入ってこない、技術職、営業職など)。

■取引先・競合先の状況

- ・ 鋼材等原材料高が激しいが、売値上げがスムーズにいかない面がある。
- ・ 原材料の急激な上昇による納入製品単価への反映が難しい。
- ・ 航空業界の不振が長引いている影響が大きい。新規受託案件も海外メーカーに取られてしまった。一部の仕事は忙しいが、採算が合わないので今後の方針を決める予定。
- ・ 部品不足により、仕入先からの日製品(品物)の納期が遅れる。
- ・ 半導体関連の状況が良好であり、当社の売上、受注残も増加している。
- ・ 新規開拓が足りない。
- ・ 原材料の入手が困難。原材料のコストアップ。
- ・ 取引先の受注減少。
- ・ 取引先加工賃の低減。競合先がその価格でやっているからという理由で、時間 2,000 円～2,500 円での指し値でやってくれと言われている。
- ・ 電子部品が買えないため新規開発案件が減少している。
- ・ 下請法にそってもらえない。
- ・ 取引先が規模縮小より余剰人員が出て、社内生産が増え仕事が減少している。
- ・ 取引先の減少。
- ・ 取引先の印刷物の作成減少。ネット優先。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 電子部品の調達にあたり、納期が先延ばしになり製造に支障が出てしまう。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ アジアから調達する部品不足により生産できず、2022年1月～3月も回復するか不透明な状態。
- ・ 発注や製作依頼があるが、原材料である電子部品等が新型コロナウイルスの影響で仕入れができず生産できない。
- ・ 部品が入ってこないため製品をつくれな。新型コロナウイルスの収束を待つ。
- ・ 受注の減少と材料(電気部品)の不足があり先が見えない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響を受けて停滞した国内需要の回復が遅れることに伴い、未だ先が読めない。
- ・ 部品の納期遅れ、代用品使用のため後日正規品と交換。費用がかかる。
- ・ 新型コロナウイルスのため、工場が休みになって物が動いていないように思う。
- ・ 新型コロナウイルスによる空気清浄関連機器の一時的なニーズに対応が追いつかない。
- ・ 航空機および自動車製造業の仕事量の減少。
- ・ 2020年からの新型コロナウイルスの感染状況の改善に従って、鉄鋼業界の生産状況が急激に改善された結果、我々の業界も好況になり現在まで良い結果が続いている。
- ・ 装置メンテナンス日程を決める際、県により縛りがあり、日程決定がなかなか出来ない。
- ・ 最終ユーザー(自動車等大手企業)が海外部品メーカーからコロナ拡大の影響によりラインストップして品が入荷せず、日本国内へ組立ラインが止まった。
- ・ 海外工場のロックダウン。
- ・ CPU等の電子部品が入手不可。
- ・ 業況の回復減は乏しい。コロナ後のビジネスの在り方について、ものづくりに加えてコトを宿す製品で新付加価値を得たい。定着するには数年かかるかもしれないが取り組みたい。

■その他

- ・ ここ数年は売上減少が続いているが、自社の新技術などの開発を怠っていたことが原因だと思う。
- ・ 電気制御部品が不足しており、受注があった案件の部品が揃わず先延ばしになっている状況。今後も続くことが予想されるので売上減少が心配される。
- ・ 既存の受注は戻りつつあるが、新規品の動きが鈍く先が読めない。

- ・ 部品、原材料の高騰や人件費の増加などの影響が早いスピードにて起こっており、販売価格に転嫁できていない。
- ・ 原材料高のために利益が出なくなってしまう。材料費の値上げは 2022 年 2 月より認めてもらったが、工賃の値上げはできなかった。
- ・ 仕入原価の上昇と収益の低下。
- ・ 新型コロナウイルスはそれほど影響はないが、石油の高騰で材料が高くなっている。または入荷してないのが困る。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 従業員の高齢化に伴う人手不足。技術職の確保の困難が著しい。
- ・ 将来を担う人材育成が重要な課題となっている。

■取引先・競合先の状況

- ・ 小物商品、消耗品含む値上がり有。
- ・ メーカー欠品により取引卸から商品の納入が滞り、お客様をお断りすることもあり、このようなケースが多くなると売上へのダメージがいずれ顕著にならないとも限らないと危惧している。
- ・ 希望の商品欠品が多く在庫に偏りが出ている。
- ・ 仕入先の合併や他の仕入れ先のデジタル化など混乱で、思う様に商品が入荷せず、大変困っている。
- ・ メーカー問屋の縮小により今までのような魅力ある品揃えができなくなっている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ アパレル中国生産分を中心に原料高が続き、この春から前年比 110~130%の仕入れ値になるので売価がワンランク 1,000 円程度上がる予想。
- ・ 原油価格の高騰により売値を高くせざるを得なく、売上量が減少することを懸念している。
- ・ 仕入価格の上昇。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 変異株が出るたびに影響を受けている。
- ・ 密を防ぐためかお客様が店に入らない。また入っても考えていたものを買うだけで商品説明も聞いてくれない。店に入ってもすぐに出て行ってしまふ。落ち着いて買い物しなくなった。
- ・ 飲食店。新型コロナウイルスによる緊急事態宣言で時短営業を続け、10月25日から通常営業に戻ったが、夜の売上減少が続いている。政府は2021年11月から2022年3月までの売上30%~50%減少で補助金を出すとしているが、2年前の消費税増税により減少した売上、昨年のコロナ禍での売上から、営業時間を元に戻して30%減なんてありえない。新型コロナウイルスによる売上減少だけに審査を厳格にしてほしい。弁当およびゴーストレストランメニューを増やし、テイクアウトの強化をしている。
- ・ 政府の対応がひどすぎて、仮に新型コロナウイルスを抑えても原材料の高騰、流通の低下などで経済で倒れる人が増える。当社も拡大戦略が打てない。
- ・ オミクロン株により緊急事態宣言等が発出されないか？今後一番の心配事。
- ・ 時短PM8時まででは商売にならない。
- ・ 業務店(小売)客足減少し、ネットにより産地直送多く感じる。
- ・ 販売商品に輸入品が多く、メーカーより商品が予定通り入荷しない。中国製が多い。
- ・ 消毒、マスク等、最近に入荷可能になり販売することが少し増加したが、そちらに金(予算)が回ってしまったせいとか、その常備品の販売(注文)が減っているように思える。この先見えないため不安を感じている。
- ・ スポーツ大会の中止により賞品の注文なし。また日常的に消耗品の売上減少、お客様の来店減。
- ・ 零細企業への持続化給付等の支援を期待している。飲食業界だけが長期給付を受けられるのは不公平ではないかと思う。

■その他

- ・ 新型コロナウイルスで時間が余っていたこともあり、新商品開発、新規開拓、海外輸出等々の新たな仕事に専念することができた。
- ・ お客からの依頼に伴い、整備等の作業に限界を迎えているため、今後の営業方針において準備を進めている。新規を無くし、顧客数減らす。(2~3年をかけて)
- ・ 後継者不在および店主が少し元気うちに(高齢)引退し、長年続く(80年)店、釣具店を令和4年2月28日で閉店する。
- ・ 半導体不足から来る部品の入手困難な状況が続いており、全体的に納期が大きく遅れてしまうことで売上げが大きく落ちると予想。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 受注は好調で来年度も仕事を確保できそうだが、人材が不足しているため、外注先を頼りにせざるを得ず、収益面では大きな伸びは期待できない。
- ・ 求人しても人が来ない。特に技術職は皆無。
- ・ 前回同様、人材確保から人件費が増加しており、かつ資金体系も崩れており、修正に年数がかかる。

■取引先・競合先の状況

- ・ 私(社長)が年をとって、お客様も一緒に年をとってきて、動きが無くなったのが売上減につながるの大きい。
- ・ 新規物件の減少により競争が激化している。受注金額が厳しい。
- ・ 大手 Grの受注状況により売上が影響する。新型コロナウイルスの回復状況にもよるが来春は工事増加の予想。
- ・ 取引先工務店、建設会社自体の仕事減少。
- ・ 取引先の合理化等により物理的に工事が減少しています(工場の縮小、統合化等)。
- ・ 取引先からの値下げ要求が厳しい。
- ・ 仕入先が1件閉店するため、新規で仕入先を検討中。的確なアドバイスのある仕入先を探すのが困難になっている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 海外からの資材不足で工事延滞。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 親会社からの受注が大半を占めているが、その親会社が新型コロナウイルスによる影響が多いため、親会社からの注文が減で厳しい状況が続いている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響を受け、発注先が設備投資をしないため受注減になっている。
- ・ 前期までの2年近くの取引先の仕事量の減少で売上が減り、資金が足りなくなり、苦しい状況になっている。
- ・ テレワークが浸透し、営業アポイントメントを取ろうと思っても担当者が在宅勤務で不在というケースも増えてきた。コロナ前より一層コンタクトが困難な状況。
- ・ 収束したと思った新型コロナウイルスが再び流行し、経済が悪化する不安はある。
- ・ 海外から資材が入ってこない(住宅用給湯器など)。URの空家補修の発注がストップしている。
- ・ 鉄道事業者の収益悪化に伴う設備修繕費の減少。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で新規工事が繰延となりストップしている。先が見通せず新規工事が延期となってしまう。
- ・ 工事が減っている。

■その他

- ・ 仕事の受注はしているものの、今やっている仕事と仕事の合間につながが悪いので、その空いた日数の仕事の確保が難しい。
- ・ インターネットによる安売。
- ・ 得意先の廃業のため、工事売上が少なくなっている。私の方は大手の工事はできなくて、近くの工務店専門なので仕事量が少なくて困っている。
- ・ 実勢価格と発注単価の相違。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 零細運送業者。後継者不在、労働者の高齢化、燃料、他仕入価格の高止まり等で近い将来廃業しようかと迷っている。
- ・ ドライバー不足により、品質向上が停滞気味。
- ・ 運転手の高齢化が進んでいるが、人材の確保が非常に困難である。
- ・ 何よりも人材の確保が急務である。
- ・ 募集をしても人材が集まらない。特に若手が集まらない。
- ・ 人員確保が困難な状況が続いており、労働環境の改善や教育訓練の強化に迫られている。
- ・ 最低賃金は毎年のように上昇するが請負単価は10年来据え置かれている。大企業から下請けへの資金の流れが増えない限り、人材の確保に行き詰まる。何らかの政策にて下請企業への資金の流れをつくってほしい。最低賃金のように最低請負単価のような...

■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先がM&Aにより当社への発注量が減少した。その結果、減収減益となった。
- ・ 輸送費が上がらない。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 車両にかかる税金が重い。
- ・ 半導体不足を中心に自動車メーカー減産に伴う受注減と燃料価格上昇による減収悪化。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 部品不足による納期変動が大きく、工程に無駄が出ている。
- ・ 新型コロナウイルスによる売上の減少。
- ・ 持ち直しては来ているものの、まだ通常とは言えない状況にある。
- ・ 会議等、人の集合する際の対策。
- ・ 取引先がインバウンドの影響が長引いており心配している。さらに燃料の高騰や人材不足の他にSDGsやカーボンニュートラル、労務問題など企業の負担が増え、不安を抱えている。

■その他

- ・ 支店内の情報共有不足の問題。

金融機関より

※ ご協力いただいた金融機関（共立信用組合・さわやか信用金庫・芝信用金庫・城南信用金庫：50音順）からのコメントを掲載します。なお、コメントは順不同で掲載しています。

《令和3年10～12月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 新型コロナウイルス対応を目的とした借入については一段落した感があり、相談および申し込み件数が少ない。
- ◆ 新型コロナウイルス対応の借入金の手許に歩留まっている企業も複数あるが、全体の業況は決して楽観視できるものではなく、今後の動向に備えた対応であると思われる。
- ◆ 特定の業種に限らず、経常資金や季節資金といった新型コロナウイルスに係らない一般の運転資金の相談が増えている。
- ◆ 業種によって既存資金の借換えの相談も増えている。
- ◆ 新型コロナウイルスの感染状況がやや落ち着きを見せていることから、通常の企業活動を再開する企業が増えてきた。飲食店等では人材の再確保を始めるところも。ただ、プールしていた新型コロナウイルス融資資金を利用する企業が多く、融資を新たに実行する企業はあまり無いため、預金量・融資量はやや減少傾向にある。
- ◆ 緊急事態宣言が令和3年9月30日に解除となり、飲食業、小売業は客足が戻りつつあるものの新型コロナウイルスの影響は未だあり、平時に比べ70～80%程の回復となっている。度重なる時短により消費者の外出意欲が薄れ、また単価も下がっている。依然コロナ禍において定着した外食自粛のイメージは継続しており、オミクロン株の発生により度重なる緊急事態宣言だけは避けたい現状があり、業況の回復を遅らせている。
- ◆ 預金を取り崩して手許に置いておきたいという企業事業主が増えた。
- ◆ 飲食店の預金については各支援金、新型コロナウイルス融資等の実施により余裕が見られる一方でその他業種については支援金が少なく、また売上回復に至っていない為、減少傾向にある。融資については全業種において新型コロナウイルス融資等の元金返済が始まっているが、積極的な借換え等の相談は少なく融資量は減少傾向にある。
- ◆ 新型コロナウイルス対応資金については、一通り取引事業先からの申し込みが落ち着いており、昨年と比べると申し込み数が減少している。しかしながら、小売業や飲食業等については、一度融資している先から2度目の運転資金導入の相談が見受けられた。
- ◆ 製造業は、半導体や樹脂関連部品の不足が生産活動に大きな支障を来している。原材料価格の高騰により利益率低下。預金量減少。
- ◆ 製造業、卸売業はコロナ禍で海外から調達する製品部材等の調達が滞り製造ラインの動きも鈍く未だ影響がある。半導体関連に携わる事業先は平時に近い売上を推移している先もあるが、一般の製造業は動きが悪く、先は未だ見通せない状況が続いている。
- ◆ 卸売業は、売上回復傾向にあるものの、製造元の原材料高騰分価格転嫁に伴い利益率低下。取扱い製品によっては見通しが立たない先も多い。預金量減少。
- ◆ 小売業は、売上は回復傾向にあるものの、商品の仕入れ値だけでなく、付随する多くの物が値上がりしており、資金繰りを圧迫している。預金量減少。
- ◆ サービス業は、人流増加に伴い売上増加傾向にある企業もあれば新型コロナウイルスの影響により客離れしている企業もありまちまち。預金量減少。
- ◆ 建設業は、受注増加傾向にあるものの資材高騰により川下企業となるほど資金繰り悪化。現場の人員確保が困難。
- ◆ 不動産業は、テレワークなどの影響で転居の頻度が落ちている。店舗物件は引き合いが少ない。不動産売買は仕入れ価格が高騰している印象。
- ◆ 不動産賃貸業においては、他業種に比べると新型コロナウイルスの影響はそれほど受けていない。

《金融機関や行政が行っている取組やサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 事業承継に関する相談が増加傾向にあり、専門家派遣等を活用している。
- ◆ 親族内承継を検討している事業者が多く、事業承継と併せて個人の贈与や相続についての相談も受けている。
- ◆ 補助金、特に事業再構築補助金に関する相談を複数業種から受けている。

- ◆ 新型コロナウイルスの影響もやや落ち着き始め、働き方や社内制度を見直すため、労務人材育成に関する相談が増えた(専門家への取次ぎ)。
- ◆ 事業再構築補助金をはじめ、各種補助金助成金申請サポートの相談は引き続き多い。コロナ禍で補助金等の制度の認知度が上がり、お客様の側から「この制度を利用したい」とリクエストを受けることも増えた。
- ◆ 給付金や協力金の支給に遅れが出ているとよく聞かれたが、現在はなく、引続きの支援を求める声がある。
- ◆ 新型コロナウイルス対策特別資金(大田区あっせん融資)が終了し、それに代わる融資支援制度の要望あり。
- ◆ 助成金給付金の制度が分かりづらい。自分が助成金給付金の対象事業に当てはまるのかが分かりづらく、申請のタイミングを逃してしまうことがあるという相談があった。
- ◆ 制度融資等は、まだ今後の業況が見通せない状況から申し込みは減少している。
- ◆ 事業先との面談において低金利傾向が続くなか、金利のみで新たな金融機関を選ぶ事は少なく、顧客紹介を依頼される事が多い。上部団体がクラウドファンディングを活用し、販路拡大の提案を行っている。
- ◆ 助成金や補助金の内容について分かり易く教えてほしい。新型コロナウイルス対策制度融資を拡充してほしい。
- ◆ 人材雇用の支援を行ってほしい。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 新型コロナウイルスが収束したと捉えている企業は少なく、景況感は依然として萎縮傾向にあると思われる。一方コロナ禍に適応し、過去に無かったサービスを提供している企業もあり、企業の二分化が見受けられる。
- ◆ 資金繰りを検討する際、単に借入を増やして対応するのではなく固定費や仕入れ先との取引条件を見直す等多角的に事業計画を策定する内容の相談が増えている。
- ◆ 新型コロナウイルスも収束しつつあり業況の回復も見えてきたところであったが、新たな変異株による影響もあり、設備投資等の大きな動きは控えている。
- ◆ 引続き個人消費に関しては自粛ムードが払拭されず鈍い。
- ◆ 商店街としても第二回目となる独自商品券発行により地元商店の活性化を図っているが、今回は商品券も完売には至っていない。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響が業種に限らず未だにあり、平時の売上迄に回復するには時間を要する事が予想され、今後、新型コロナウイルス対策特別資金等で据置期間を利用している顧客の元金返済も始まり、今後の資金繰りに懸念がある。
- ◆ 後継者が居ない企業事業主が多く、新型コロナウイルスを期に廃業しようか検討している顧客がいた。元々工場が多い地区だったが年々減少しているように思われる。新型コロナウイルスによる経営不振も大きな影響だとは思いますが、一概にそれだけが原因ではなく代表者の高齢化も大きな要因であると思う。
- ◆ 不動産賃貸業については、周期的に建て替えやリフォームのニーズがある。
- ◆ 全体的に消費がコロナ禍以前まで回復しておらず、個人店規模では依然として業況は厳しいが、複数販路を持つ事業先の業況は回復傾向にある。但し、昨今の材料費等の高騰や材料自体の不足により、増加仕入分はやむを得ずエンドへ価格転嫁されており、また一度の受発注量が抑制されることもあり、売上回復増加の足枷となっている。加えて物流業界においては人手不足及び脱炭素の一環として翌日配送の取り止め等の影響により物流スピードが鈍化傾向にあり、個人店規模では問題ないものの一定規模の事業先の経営環境は悪化している。
- ◆ 製造業、小売・飲食業は全体的に落ち込んでいる印象。
- ◆ 木材高騰が建設業、不動産業等に大きく影響している。
- ◆ 不動産建売業者は不動産価格が上がっており、仕入れに窮している。
- ◆ 仕入れ価格の高騰により、材料が調達できない、資金繰りに不安を抱える企業が増えている。
- ◆ 自動車関連は、半導体不足の影響が深刻。
- ◆ 度重なる緊急事態宣言やまん延防止により、体力が削られている。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2021年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,859社	5,469社	9,328社	99.3%
うち大企業	982社	884社	1,866社	98.7%
中堅企業	1,005社	1,612社	2,617社	99.2%
中小企業	1,872社	2,973社	4,845社	99.6%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

円/ドル	2021年9月調査	2020年度		2021年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	2021年9月調査	—	—	107.64	107.64
円/ドル	2021年12月調査	—	—	109.09	108.82
円/ユーロ	2021年9月調査	—	—	126.50	126.67
円/ユーロ	2021年12月調査	—	—	127.71	127.93

[業況判断] (「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2021年9月調査		2021年12月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	18	14	18	0	13	-5
非製造業	2	3	9	7	8	-1
全産業	10	9	14	4	11	-3
中堅企業						
製造業	6	3	6	0	5	-1
非製造業	-6	-7	1	7	0	-1
全産業	-1	-4	3	4	2	-1
中小企業						
製造業	-3	-4	-1	2	-1	0
非製造業	-10	-13	-4	6	-6	-2
全産業	-8	-10	-3	5	-4	-1
全規模合計						
製造業	5	2	6	1	4	-2
非製造業	-7	-8	0	7	-2	-2
全産業	-2	-5	2	4	0	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2020年度		2021年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-7.8	—	10.1	2.3
	国内	-7.2	—	6.9	1.2
	輸出	-9.0	—	17.0	4.5
	非製造業	-9.0	—	0.3	-0.1
	全産業	-8.5	—	4.4	1.0
中堅企業	製造業	-6.4	—	7.6	0.5
	非製造業	-6.9	—	1.7	-0.8
	全産業	-6.8	—	3.2	-0.5
中小企業	製造業	-7.7	—	5.9	0.4
	非製造業	-7.0	—	2.6	0.9
	全産業	-7.2	—	3.3	0.8
全規模合計	製造業	-7.6	—	8.9	1.7
	非製造業	-7.9	—	1.3	0.1
	全産業	-7.8	—	3.8	0.6

(注) 修正率・幅は、前回調査との対比

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2021年9月調査		2021年12月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-16	-12	5	-13	-1
	うち素材業種	-18	-17	-13	5	-15	-2
	加工業種	-16	-16	-10	6	-11	-1
	非製造業	-20	-20	-13	7	-14	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-7	-6	-3	4	-5	-2
	うち素材業種	-9	-7	-6	3	-8	-2
	加工業種	-6	-6	0	6	-2	-2
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	11	—	9	—	—	—
	うち素材業種	10	—	9	—	—	—
	加工業種	11	—	8	—	—	—
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	7	—	2	—	—	—
	うち素材業種	9	—	5	—	—	—
	加工業種	5	—	1	—	—	—
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	9	14	16	7	22	6
	うち素材業種	19	24	26	7	29	3
	加工業種	2	7	8	6	17	9
	非製造業	1	3	6	5	10	4
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	50	51	60	10	61	1
	うち素材業種	53	50	62	9	59	-3
	加工業種	48	50	60	12	62	2
	非製造業	29	31	39	10	41	2

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和3年12月)

1. 東京都の倒産概況

	令和2年12月	令和3年11月	令和3年12月	前年同月比	
				前月比	前年同月比
件数	131	86	85	-1	-46
金額	157	379	393	14	236

2. 東京都の原因別倒産動向

放漫経営		過小資本		他社倒産の余波		既住のしわよせ		販売不振	
4	15.8	0	0.0	8	234.9	9	95.97	61	44.65
1	1.3	0	0	0	0	0	0	2	0.5

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	7	10	9	3	11	25
卸売業	18	14	16	14	251	273
小売業	16	13	9	58	33	4
サービス業	30	14	14	22	58	57
建設業	19	8	15	39	3	14
不動産業	7	8	5	9	16	2
情報通信業・運輸業	13	9	9	2	5	8
宿泊業・飲食サービス業	15	4	6	5	1	2
その他	6	6	2	6	2	8
合計	131	86	85	157	379	393

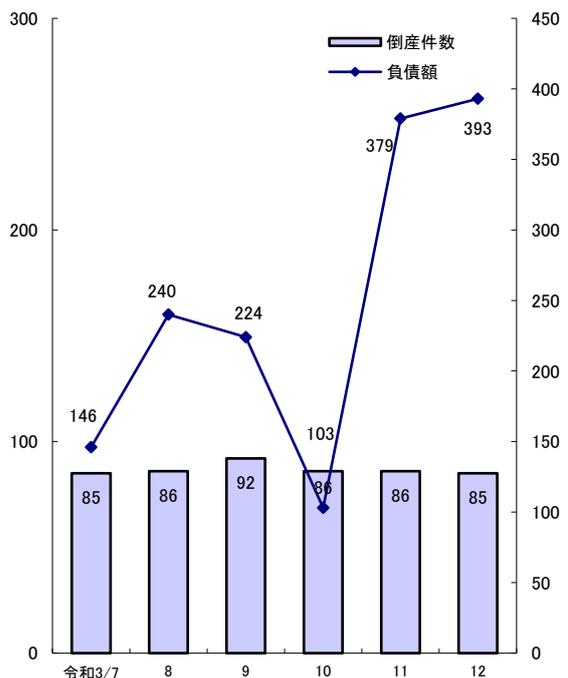
4. 大田区内の令和3年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	2件	40百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	97百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	3件	137百万円

東京都の倒産概況

(株東京商工リサーチ調べ)

(件数) (億円)



特別調査「仕入先・販売先の変化について」

- ① 直近 10 年の仕入先の数の変化は、「横ばい」が 65.8%で最多。
- ② 仕入先（外注先）が増加した理由は、「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」が 36.1%で最多。
- ③ 仕入先（外注先）が減少した理由は、「仕入先（外注先）の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」が 52.6%で最多。
- ④ 直近 10 年の販売先の数の変化は、「横ばい」が 49.7%で最多。
- ⑤ 最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）は、「50%超」が 35.7%で最多。
- ⑥ 最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）の変化は、「変わらない」が 60.6%で最多。
- ⑦ 最も多く取引している販売先との取引の継続年数は「20 年以上」が 63.5%で最多。

注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. 直近 10 年の仕入先の数の変化

直近 10 年の仕入先の数は、「増加した」が 10.8%、「横ばい」が 65.8%、「減少した」が 23.4%となり、「横ばい」が半数を上回った。

業種別にみると、「増加した」では、製造業(11.8%)が最も多く、次いで小売業(11.3%)、運輸業(11.1%)、建設業(8.9%)の順であった。一方、「減少した」では製造業(29.9%)が最も多く、次いで運輸業(24.4%)、小売業(22.5%)、建設業(14.4%)の順であった。



n=342

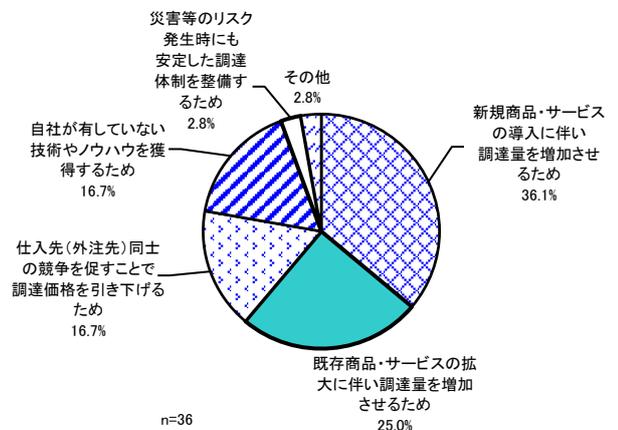
(単位: %)

	増加した	横ばい	減少した
全体 (342件)	10.8	65.8	23.4
製造業 (127件)	11.8	58.3	29.9
小売業 (80件)	11.3	66.3	22.5
建設業 (90件)	8.9	76.7	14.4
運輸業 (45件)	11.1	64.4	24.4

問2. 仕入先（外注先）が増加した理由

問1で仕入先(外注先)の数が「増加した」と回答された方にその理由を尋ねたところ、「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」(36.1%)が最も多く、次いで「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」(25.0%)、「仕入先(外注先)同士の競争を促すことで調達価格を引き下げるため」及び「自社が有していない技術やノウハウを獲得するため」(16.7% (同率))と続いた。

回答数が少ないため解釈には注意を要するが、業種別にみると、運輸業(80.0%)では「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」が最も多く、小売業(77.8%)、製造業(35.7%)では「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」、建設業(37.5%)では「仕入先(外注先)同士の競争を促すことで調達価格を引き下げるため」が最多となった。

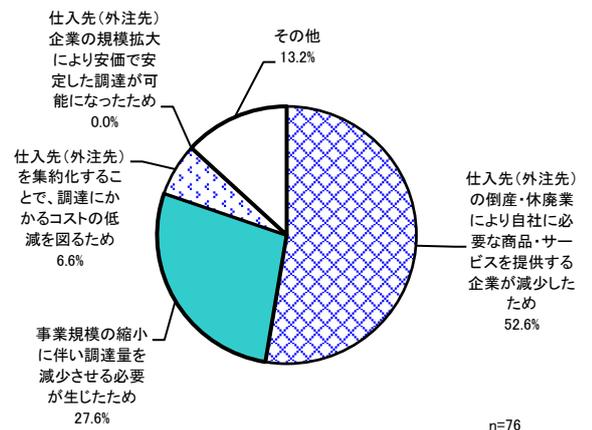


n=36

問3. 仕入先（外注先）が減少した理由

問1で仕入先(外注先)の数が「減少した」と回答された方にその理由を尋ねたところ、「仕入先(外注先)の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」(52.6%)が最も多く、次いで「事業規模の縮小に伴い調達量を減少させる必要が生じたため」(27.6%)、「仕入先(外注先)を集約化することで、調達にかかるコストの低減を図るため」(6.6%)となった。

業種別にみると、建設業(69.2%)、製造業(61.1%)、小売業(41.2%)では「仕入先(外注先)の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」が最も多く、特に建設業と製造業では半数を上回った。一方、運輸業(60.0%)では「事業規模の縮小に伴い調達量を減少させる必要が生じたため」が最多となり、半数を上回った。



n=76

問4. 直近10年の販売先の数の変化

直近10年の販売先の数は、「増加した」が20.0%、「横ばい」が49.7%、「減少した」が30.3%となり、「横ばい」が約半数を占めた。

業種別にみると、「増加した」は、製造業(24.8%)が最も多く、次いで運輸業(18.2%)、建設業(16.9%)、小売業(16.7%)の順であった。一方、「減少した」は小売業(46.2%)が最も多く、次いで運輸業(29.5%)、製造業(24.8%)、建設業(24.7%)の順であった。

※問5以降は小売業を除く製造業、建設業、運輸業に尋ねた。



n=340

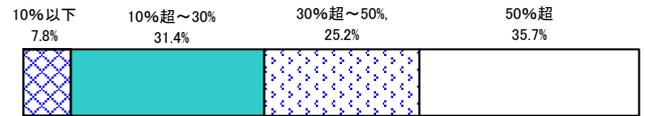
(単位: %)

	増加した	横ばい	減少した
全体 (340件)	20.0	49.7	30.3
製造業 (129件)	24.8	50.4	24.8
小売業 (78件)	16.7	37.2	46.2
建設業 (89件)	16.9	58.4	24.7
運輸業 (44件)	18.2	52.3	29.5

問5. 最も多く取引している販売先への依存度 (取引シェア)

最も多く取引している販売先への依存度は、「10%以下」(7.8%)、「10%超~30%」(31.4%)、「30%超~50%」(25.2%)、「50%超」(35.7%)となった。

業種別にみると、運輸業(47.7%)、建設業(32.2%)では「50%超」が最も多く、製造業では「10%超~30%」(36.2%)が最多、次いで「50%超」(33.9%)となった。



n=258

(単位: %)

	10%以下	10%超~30%	30%超~50%	50%超
全体 (258件)	7.8	31.4	25.2	35.7
製造業 (127件)	4.7	36.2	25.2	33.9
建設業 (87件)	13.8	24.1	29.9	32.2
運輸業 (44件)	4.5	31.8	15.9	47.7

問6. 最も多く取引している販売先への依存度 (取引シェア) の変化

最も多く取引している販売先への依存度の変化については、「高くなった」が20.8%、「変わらない」が60.6%、「低くなった」が18.5%となり、「変わらない」が半数を上回った。

業種別にみると、「高くなった」は、運輸業(27.3%)で最も多く、次いで製造業(20.3%)、建設業(18.4%)の順であった。一方、「低くなった」は製造業(21.1%)で最も多く、次いで建設業(17.2%)、運輸業(13.6%)の順であった。



n=259

(単位: %)

	高くなった	変わらない	低くなった
全体 (259件)	20.8	60.6	18.5
製造業 (128件)	20.3	58.6	21.1
建設業 (87件)	18.4	64.4	17.2
運輸業 (44件)	27.3	59.1	13.6

問7. 最も多く取引している販売先との取引継続年数

最も多く取引している販売先との取引の継続年数は、「1年未満」(0.4%)、「1年以上5年未満」(0.4%)、「5年以上10年未満」(11.5%)、「10年以上20年未満」(24.2%)、「20年以上」(63.5%)となり、「20年以上」が6割を上回った。

業種別にみると、「20年以上」がすべての業種で最も多く4割半ばを超えた。割合では、製造業(69.8%)、建設業(62.1%)、運輸業(47.7%)の順となった。



n=260

(単位: %)

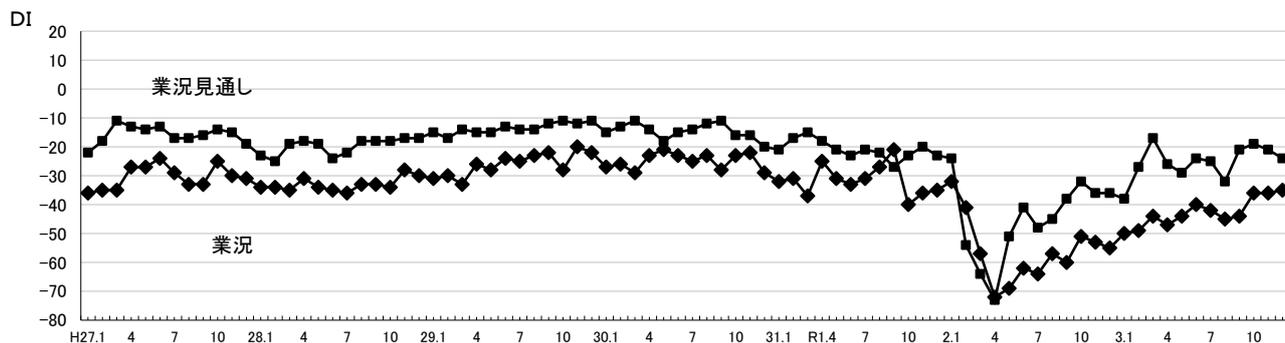
	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上20年未満	20年以上
全体 (260件)	0.4	0.4	11.5	24.2	63.5
製造業 (129件)	0.8	0.0	8.5	20.9	69.8
建設業 (87件)	0.0	0.0	9.2	28.7	62.1
運輸業 (44件)	0.0	2.3	25.0	25.0	47.7

東京都内の概況

業況：すべての業種で改善

見通し：すべての業種で改善し、特に小売業で大幅改善

都内中小企業の景況



概況

令和3年10～12月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比で9ポイント増加し△35と厳しさが多少弱まりました。今後3か月間（令和4年1～3月）の業況見通しDIは、△24と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和3年9月）と比較すると、業況は悪化傾向がわずかに弱まり、売上高は多少改善しました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。

業種別に見ますと、「電気機器」は非常に大きく改善してプラスに転じました。また、「住宅・建物関連」は非常に大きく改善、「衣料・身の回り品」は大きく改善、「その他」は多少改善しました。一方、「紙・印刷」は前期並の悪化傾向で推移し、「一般・精密機械等」、「材料・部品」は悪化傾向が大きく強まりました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は減少傾向が多少強まると予想されています。

小売業

前期（令和3年9月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高はわずかに改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は下降傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「日用雑貨」は大きく改善し、「食料品」、「余暇関連」は多少改善しました。一方、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」は前期並の悪化傾向で推移しました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高はわずかに改善すると予想されています。

サービス業

前期（令和3年9月）と比較すると、業況は悪化傾向が大きく改善し、売上高は減少傾向が多少弱まりました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」は大きく改善し、「個人関連サービス」は悪化傾向がわずかに弱まりました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は減少傾向がわずかに強まると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 6424-8655 FAX : 6424-8233

E-mail : sangyo@city.ota.tokyo.jp