

大田区の景況

平成29年10月～12月期

これは、平成29年12月～30年1月に調べた平成29年10月～12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（平成30年1月～3月期）の予想をまとめたものです。

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250社（153社）

小売業 200社（107社）

建設業 180社（106社）

運輸業 150社（77社）

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関 株式会社 東京商工リサーチ

景気予報								
製造業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下	
小売業	10以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41以下	
建設業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下	
運輸業	15以上	14～5	4～△5	△6～△15	△16～△25	△26～△35	△36以下	
	好調 ←						→ 不調	

製造業	今期の業況	来期の業況	<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並で推移しました。売上額はわずかに減少しましたが、収益はわずかに改善しました。受注残は、前期並の減少が続きました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、原材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は過剰感が多少弱まりました。</p> <p>来期の業況は大きく悪化に転じると見込まれています。</p>
	2	△9	
今期売上額	今期収益	今期販売価格	
△3	△6	△6	

小売業	今期の業況	来期の業況	<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額はわずかに改善しましたが、収益は大きく減少しました。価格面では、販売価格は大きく上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は品薄から過剰に転じました。</p> <p>来期の業況は多少持ち直すと見込まれています。</p>
	△40	△34	
今期売上額	今期収益	今期販売価格	
△15	△27	5	

建設業	今期の業況	来期の業況	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は大きく持ち直しました。売上額は大きく増加に転じ、収益も大きく改善しました。施工高は増加に転じ、受注残も改善しました。価格面では、請負価格は上昇に転じ、材料価格は上昇傾向が大きく強まりました。材料在庫は過剰感が多少強まりました。</p> <p>来期の業況は今期並で推移すると見込まれています。</p>
	△3	△2	
今期売上額	今期収益	今期請負価格	
9	△6	2	

運輸業	今期の業況	来期の業況	<p>運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は非常に大きく好転しました。売上額は非常に大きく増加に転じ、収益も大きく増加に転じました。価格面では、サービス提供価格は大きく上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。</p> <p>来期の業況は悪化に転じると見込まれています。</p>
	20	△7	
今期売上額	今期収益	今期サービス提供価格	
22	9	10	

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成29年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 48	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 43	従業員の高齢化 44
2位	従業員の高齢化 31	従業員の高齢化 32	従業員の高齢化 30	売上の停滞・減少 36
3位	人手不足 25	技術・技能の継承 27	人手不足 28	人手不足 32
4位	技術・技能の継承 19	人手不足 23	技術・技能の継承 21	技術・技能の継承 18
5位	国内需要の低迷 18	工場・機械の狭小・老朽化 21	工場・機械の狭小・老朽化 18	工場・機械の狭小・老朽化 17

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成29年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 63	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 56
2位	人手不足 29	人手不足 28	同業者間の競争の激化 29	同業者間の競争の激化 31
3位	同業者間の競争の激化 25 利幅の縮小 25	利幅の縮小 26	利幅の縮小 26	人手不足 30
4位	取引先の減少 18 商店街の集客力の低下 18	同業者間の競争の激化 22	人手不足 23	人件費の増加 23
5位	仕入先からの値上げ要請 16	商店街の集客力の低下 18	大型店との競争の激化 商店街の集客力の低下 15	利幅の縮小 15 取引先の減少 15

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成29年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 44	人手不足 47	人手不足 55	人手不足 56
2位	売上の停滞・減少 40	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 38
3位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 34	利幅の縮小 31	利幅の縮小 25
4位	同業者間の競争の激化 21	下請の確保難 21	下請の確保難 19	下請の確保難 22
5位	下請の確保難 18	人件費の増加 18	人件費の増加 17	人件費の増加 20

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成29年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 62	人手不足 56	人手不足 68	人手不足 67
2位	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 39	人件費の増加 42	人件費の増加 37
3位	同業者間の競争の激化 25 車両の老朽化 25	人件費の増加 33	売上の停滞・減少 38	仕入価格の上昇 33
4位	仕入価格の上昇 23	車両の老朽化 23	利幅の縮小 23 車両の老朽化 23	車両の老朽化 27
5位	人件費の増加 21	利幅の縮小 17	仕入価格の上昇 15	売上の停滞・減少 21

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 1 従来の顧客先の変化はないが、従来製品の改良提案による増収が見込まれている。
- 2 新卒および中途採用が難航している。
- 3 開発部門の高齢化による新製品の開発力の低下が心配。
- 4 売上・収益ともに順調。
- 5 今のところ、売上・受注ともに安定している。

<電気機械器具>

- 1 メッキ材料の価格が少しずつではあるが上がっている。
- 2 来期工場を新築にするあたり、旧工場の解体と移転費用が高額になるため、収益に影響することが考えられる。
- 3 受注単価の低減で厳しい。
- 4 主要取引先の発注計画（平成30年1～3月）が大幅にダウンしたので、その対応に苦慮している。先行手配部品の延伸など、計画の見直しがどこまでできるかわからない。在庫を抱えることになる。
- 5 同業者が販売価格を下げているので、販売量が低下している。親会社が平成29年3月に取引先と合併し、決算月（6月、12月）に合わせて注文書を発行するので、売上がジェットコースターのように変化している。
- 6 受注を増やした場合、人件費の増加および人手確保の難しさが心配です。
- 7 銅相場の上昇による値上げの影響がある。
- 8 新規顧客も増えて状況が良くなりつつある。
- 9 外注先の減少により納品までの期間が以前の倍以上はかかるため、商機を逃してしまう。

<一般機械器具、金型>

- 1 半導体装置メーカーや自動車関連の検査装置、製造ライン装置等の受注が安定しており、増収となった。原材料価格や外注費等が値上がりしており、収益は若干減少。冬の賞与を前年並の支給としたため、労務費・人件費も増加。
- 2 地道にテストを繰り返して、ノウハウの蓄積に努めている。
- 3 人手不足のため受注残が溜まり、それに伴い資金繰りも厳しく上手く回らない状況です。
- 4 材料値上げ、部品の単価反映がようやく認められた（1年がかり）。国内業種による景気動向に差があるようで営業力が弱いため、販路拡大が難しい。有効な商談会が存在しない。
- 5 経営は順調だが、後継者の育成が問題。
- 6 客先の外注先減に伴い、当社への移管案件が増え、売上が増えている。それに対応する生産能力が不足している状態。
- 7 外注先の廃業が多く困っている。廃業により別の外注先で加工するとコストが上昇する。
- 8 売上の30%位の仕事を、取引先の都合で二者購買の名目で転注されて仕事量が激減。大変厳しく、現在新規顧客の獲得に努力しています。
- 9 営業を回れば受注につながる案件は多くあるが、生産能力が追いつかない。よって、加工できる提携先を探しているが、交渉はうまくいかない。全体的に忙しいとの回答。よって新規事業として興味ある会社を探しています。
- 10 原材料が高騰する中で、製品あるいは工事価格は現状維持が多い。人件費等年々上昇する中で維持していくことが困難になりつつある。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 毎月の売上が安定していない。そのため資金の偏りがあり不安になるときが多い。
- 2 受注量が減少した上に、値下げを要請されたため、収益は大幅減少。
- 3 材料の値上がりに伴う価格見直し。
- 4 10年前、20年前と客先は多少の変化こそあれ、さほど変わってないが、仕事の要求内容に変化あり。それに対応して収益を確保。
- 5 輸出の増加で増収増益が続いている。
- 6 自動車関連部品の受注が大幅に増加し、増益が続いている。採用活動が難航し、人材不足の状態が続いてしまっている。
- 7 親企業の中国向け油圧ショベル増産で売上増。従業員が1人少なくなった分、利益が出るようになった。

<精密機械器具>

- 1 新年度に新製品を発売する。これにとどまらず、第二、第三の新製品を開発する。
- 2 忙しいですが、1社当たりの取引比率が高いのが不安です。北朝鮮動向も不安です。
- 3 受注はあるが相変わらず短納期で、慌ただしい。
- 4 既存顧客の好調があり、増収・増益が続いている。
- 5 社員の高齢化で大田区の工場は廃業する会社も多く、緻密な仕事のできる人が減っていると思います。親会社でもうるさい仕事（ミクロのような仕事）のできる人がいなくなり、当社に多くの仕事に来るが、人手が足りず、大変なのが現状です。
- 6 加工料の値下げ要求が多く、時間4,000円以下を要求されるが、材料上、表面処理の値上がりを考えると、仕事が取れない。発注者が図面も理解できず、機械加工を小学校の工作と考えている人が多く、刃物のこと等も全く理解していないので、話し合いにもならない。

<ほか製造業>

- 1 新規開拓、売上増加のための人材不足。
- 2 4~11月で売上・経常利益ともに前年並。
- 3 新製品の販路がなかなか広がらない。
- 4 原料の相場が安いので助かる。
- 5 省庁関係の仕事が当初の予定で終了し、次回まで2年間のブランクがあるため、穴埋めができず赤字転落となった。円安のため輸入品の価格が上がり、納入先に自社生産へ切替えられてしまった。そのため不良在庫が出てしまい大赤字の一因となってしまった。
- 6 オリンピックに向けて施設の建設が進んでいる中、発注動向は活発である。平成31年以降の動きは明らかに落ち込むであろう。

- 7 新規顧客増で微増収、微増益が続いている。
- 8 自社の強みを生かした分野に経営資源を集中させたことにより、お客様になって欲しい方からの受注が増えている。ホームページをリニューアルして〇〇専門家というように明確にした点で、業績が改善している。
- 9 代表者を含めて高齢化が進み、売上の減少はないが先行きは不安である。

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】

- ・ 古い工作機械のみ有する企業の売上は伸びていないが、新しい機械を導入している企業を中心に、難加工・難削材など受注案件が増えています。
- ・ 同業者の廃業の影響で、一部の企業に仕事が集中しています。
- ・ 製造能力の問題で、受注を断らざるを得ないケースがあります。
- ・ 材料や外注費が上がっているため、利益率の増加はあまりみられません。

【今期における経営上の課題】

- ・ 事業規模の小さい企業に顕著だが、「人手不足（採用できない）」、「資金不足（設備投資できない）」、「後継者不在」、「経営ビジョンの欠落」、「相談相手不在」、「機械の老朽化」といった課題がみられます。
- ・ 短納期の注文で航空便の使用を余儀なくされたが、客先が物流費用を負担してくれず、赤字になったケースがあり、今後注視が必要です。

【区内製造業企業が金融機関（特に地域金融機関）に求めること】

- ・ ドラマ「陸王」や「マチ工場のオンナ」に出てくる金融機関のネガティブなイメージそのままに捉えられています（儲かりだしたら顔を出す、苦しい時の支援が無い。決算書だけ見て、経営や技術、現場を見た目利きができない等のイメージ）。事業の成長性や、市場性を評価した金融支援が求められています。
- ・ 黒字倒産を避けるような金融支援策を必要としています。
- ・ 従業員数10名程度の事業者でも、融資が受けられるような対応が求められます。

【他、区内製造業企業の動向】

- ・ 本社機能を大田区に残し、工場は地方に立地する企業もありますが、羽田空港による移動や物流の利便性をメリットと捉え、大田区内で工場の拡大計画を持つ企業の声も聞きます。ただし、賃貸物件も含め不動産物件が少ない状況です。
- ・ 他には、「海外企業との価格競争による利益率低下」、「黒染めなど一部加工分野の廃業」、「工作機械の設備維持費用の負担感」、「消極的な設備投資意欲」などを感じます。

小売業

<家具、家電>

- 1 新商材取扱いのため、人員や店舗をそろえたが、実績が思うように伸びず、結果減益となった。
- 2 取引先の仕入れが不安定。（納期）
- 3 昨年はすこぶる順調に推移していましたが、今期は同じようにはいきません。先が読めないのが現状だと思います。
- 4 量販店との価格差が大きくなりかなり厳しいです。
- 5 お客様の高齢化で、ちょっとした修理の要望はあるが商品の購入となると、離れて暮らす息子や娘がネットや大型店で購入する。価格の差はどうしようもなく、息子は、家電販売は先細りと判断して電気工事にシフトしています。（当方、家電販売業）
- 6 どんなに利益を上げてても税金で持っていかれる状態。結果、利益が出ない状態。

<飲食店>

- 1 店舗、機材共に18年の営業で老朽化し、今後の修繕費等が不安です。ランチの売上が大半でコーヒー、ケーキ等の時間帯のアイドル化（入客数の少ない時間帯）に苦勞しております。
- 2 仕入増加（コスト高増加）と人手不足対策を行うとする場合、加工度の高い食材の仕入れが必要となり、より仕入増加につながるため苦戦が重複する。

<飲食品>

- 1 新規出店が決定したのだから、人材の確保がとても難しい。
- 2 零細小売酒販店ですが、コンビニあるいは大型スーパーの影響を受けて大変困惑しています。昔ながらの小売店はいずれも同じように悩んでいます。
- 3 大型店の台頭や商店街の閑散などにより売上、利益が減少し厳しい状況が続いています。
- 4 パート、アルバイトの人手不足、正社員に負担がかかってしまっている。

<衣服、身の回り品>

- 1 運賃の上昇はかなりコストアップになっている。
- 2 業界全体に冷え込んだ状態が続く中で、どうしたら売上げを伸ばすことができるかが最大の課題。

<ほか小売業>

- 1 新規顧客の増加を業界全体で行う必要性あり。大企業の動きに積極性が現れてない。我々業界の国内メーカーの販売店の選別、改善がこれから行われるため、先行きの不透明感があり減少するパイを争う戦い。減収！！
- 2 今年度は順調にきています。
- 3 賃貸（マンション）は全部入っている。タバコ小売は減少している。コンビニと競合。タバコの値上げ。
- 4 下請け脱却のための開発費不足。外注先の減少。
- 5 厚生年金、社会保険の割合が大きい。ガソリン代の高騰。消費税が実質値上げになっている。
- 6 老朽店舗の閉鎖後、現有店舗の補修および新規開拓の可能性を探る。
- 7 運賃の値上げがコストアップ。
- 8 ハイブリッドカーの普及率が上がってきているので、ガソリンの売上が下がってきており、将来が不安である。
- 9 同業間の競争の激化。
- 10 同業種間の競争、プラス異業種（ネット、コンビニ、ドラッグなど）の増加による客数減少。
- 11 売上増加につなげるため、事務パート従業員の退職後、営業職を新たに採用したが思った以上に仕事は増えず、人件費が増加している。
- 12 従業員の高齢化に伴い、全ての面で柔軟性を欠いた動きが蔓延している。この業界内および自社内の気遣いを払拭するには、人事の若返りとマンネリ防止対策への対応策の開発が必要と思われる。
- 13 食品加工メーカーの設備投資がある。

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・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- ・ 「景気の回復を実感している」という声はいまだに聞こえないものの、「売上が悪い」という声は確実に減っています。百貨店を取引先にもつ事業者からは「景気が戻っている肌感覚はある」との話しを伺いました。高額商品を持つ事業者の方が復調は早そうです。
- ・ 仕入については、台風など悪天候によって、野菜や生花の仕入に影響がありました。ある生花店では「価格に転嫁することができなく、経営努力で賄うしかない」と話されていました。一方、洋菓子店など加工度が高い事業者や、酒販店のうち高付加価値商品を取り扱う事業者の中には、商品・品揃えを適宜入れ替えることで、コスト上昇分を上手に吸収するような工夫をされていました。

【今期における経営上の課題】

- ・ 自社の特徴を見つけて情報発信をするなど、アピール力強化が課題の1つに挙げられます。情報発信に消極的な店舗は、顧客に「この店を利用する理由」を訴えられず、大手流通やECサイトに対抗することが難しい傾向があるように感じます。一方、情報発信に長けている事業者は、双方向性のあるSNSを用いて、たとえ自社のオリジナル商品を持たなくても、こまめな情報発信によって顧客の来店・購買動機を喚起しているようです。

【区内小売業企業が金融機関を有効に活用することについて、気づいた点】

- ・ 小売業は比較的少ない自己資金で営むことができるため、いわゆる無借金経営に近い事業者も少なくはありません。事業者によっては金融機関による経営支援など、資金調達以外の利用があまり思い浮かばないように見受けられます。

- ・ そのような中、例えば事業者が設備導入のための資金調達を判断する際に、期待される収益が実現しない可能性などを具体的に検討するため、専門家によるアシストができると思いいます。金融機関が提示している先見性の高い情報を、事業者がうまく獲得できればと感じます。

【他、区内小売業企業の動向】

- ・ 区内で長らく営む高齢の店主の中には、事業の承継や廃業を含め将来の事業展開については考えていないこともあるようです。当協会をはじめとした支援機関の存在を知らない方もいらっしゃるので、まずは相談窓口や取り組みの周知を引き続き行っていきます。

建設業

- 1 新規客増の予定。親会社1社閉鎖による売上減。
- 2 人手不足。
- 3 受注金額の減少。
- 4 受注高は例年通りだが（大型受注減）小工事が増大、収益は良くなった。
- 5 昨年に比べ売上、利益ともに好調です。数年前から増員（社員の）を実施していて、その社員の成長と共に売上、利益が増加しています。今後も増員、教育を重点においてやっていきたいと考えています。
- 6 材料価格の上昇に見合う請負価格が反映されていない。4名増員（新卒者）に伴う人件費の増加がみられ、売上は前年度並みだが、経費負担の吸収が見込めるか年度末を見ないと不明。
- 7 私が年をとり、客も年をとり新築する（してもらう）状況になくなり売上減が続くと思われる。
- 8 既存の取引先からの受注が増えている。
- 9 売上額が変わらないのに収益が増加の原因は、社員一同の人手のやりくり、また現場での経費節約等があったのではないかと思います。（もう、やりくりも限度が来ていると思います）
- 10 受託良好。来期までの受託確保。
- 11 人手不足による人件費の増加傾向にあるが、既存の社員とのバランスが難しく、抑制せざるを得ない。この為人材確保が常に難しい。
- 12 受注は好調だが今後、オリンピック関連の事業や景気により、人材、下請業者の確保が難しくなってくるような気がしています。
- 13 相変わらず元請の発注額が改善しない。元請の利益追求がひどすぎる。近い将来、技術者（職人）が育てられなくなり、業界全体が技術力不足になると感じる。
- 14 労務単価の見直し（法定福利費含む）で単価が上昇し、増収、増益が続いている。
- 15 人手不足および高齢化による将来への不安（売上高、受注の減少等）有り。積極的な営業が上記の理由により出来ない。
- 16 見積り依頼は増なのですが、他社との相見積もりが多い。
- 17 新しい事業を少々導入すること。人材が少しずつ減少していくため利幅の大きい仕事へシフトしてみる。
- 18 2020年オリンピックに向けての通信建設業界内での人手不足。
- 19 建設業（電気工事業）を営んでいるが若い人材確保が難しい。高齢者の作業規則や資格の有無等で中高年層の未経験者を雇い入れるのも問題がある。
- 20 社会保険に加入した労働者不足。社会保険に加入した労働者でないと現場入場を断られる。
- 21 建設現場が多くなって欲しい。要するに景気がよくなると無理なことですね。年齢（70歳）もあるので早めに景気がよくなるのを望む。（社員がいるので）
- 22 工務店様の廃業、二代目さんとの関係等で仕事が少なくなっている。我社も後継ぎがないため、設備投資、融資にあまり関心がない。
- 23 利幅が大きい小さいにかかわらず仕事を受ける。先着順に仕事を受ける。出来る限り保守面も欠かさない。
- 24 元請の人手不足で、元請の受注残がはげないため、仕事の下請けに降りてこない。
- 25 銀行を通じ保証協会経由で借入を試みますが、協会の保証料があまりに高く、その後の行政からの利子補給を受けても借入時に保証料を引いての借入なので苦しく困っている。
- 26 建設業は、仕事はあるが人手が足りない、という状態がずっと続いている。それでも大手ゼネコンからの発注単価は上がりつつ困っている。大手ゼネコンは各社とも最高益を更新している。このギャップに強い憤りを感じる。
- 27 売上が不安定で先が読めない。

- 28 受注額は変わらないが収益が減少している。
- 29 新人社員教育が大変である。
- 30 2020 東京オリンピック関連で設備投資は増加であるが、設備機器の搬入が夜間となるため、作業員の手配が大変である。人手不足に対して高齢者作業員が65歳以上になると年金問題で勤労意欲がなくなる。給料が一定額を超えると年金が減額になるため。
- 31 オリンピックによって景気上昇を期待していましたが、職人不足に悩まされ、仕事量とのギャップに期待が持てなくなりました。
- 32 材料費が上昇しています。
- 33 新規顧客を増やしたい。積員単価が安い。
- 34 公共工事の入札価格のダンピングによる競争激化に苦慮している。
- 35 給料は上がらないが材料費は確実に値上りしている。
- 36 下請のため元請の動向に左右される。新規顧客の物件が続き、将来得意先の売上下落分を補っている。
- 37 東京都および大田区の道路工事及び水道工事（単価契約）を受注しているため、年間を通して安定しています。
- 38 主要取引先の新規店出店がないため、売上、利益ともに厳しい状況が続いている。
- 39 年金等、会社負担が大きく経営を苦しめる。3年前は日給（月末払い）で年金等は支払っていませんでした。職人を社員にすることでこれ以上社員を確保できません。
- 40 公共工事（道路舗装）専業で受注が安定しており人手不足が心配です。
- 41 取引先からの受注が減少しているので、大田区の入札工事に来期から力を入れたいと思います。

運輸業

- 1 人手不足。仕入価格の値上げ要請が引き続きあり取引先への影響が心配。
- 2 荷主の販売が拡大しており、人、車、共に不足している状態。協力会社も増員に苦労しているため機会損失が発生している。仕事はあるが人がいない。
- 3 メイン取引先が多少季節に関係があり、売上が下がる中、季節的に新規顧客で多少の売上増になっている。
- 4 新規顧客増により増収、増益が続いている。
- 5 弊社は零細運送業者です。燃料（軽油）代が上昇して支払いに苦慮しております。取引先の仕事（出荷）量も減少して、このところ減収が続いています。
- 6 大きな変化なく推移している。
- 7 燃料費の上昇で収益悪化。ドライバー不足にて3両休車中。
- 8 良い人材に恵まれず苦戦中。仕事ができる状態になるまで時間がかかる人間がいるため、まわりの空気が良くないし効率も悪くなる。人件費の圧迫がある。
- 9 前年に比べ売上額は上がっているが、同時に人件費の上昇および燃料費（LPガス）も上がっているため、収益は微増にとどまっている。
- 10 運送は未来がないので、不動産活用をメインにする。
- 11 荷量増加しているが、ドライバー不足により対応が限定的になる。運賃改定は受け入れやすく、改善しているが、反面、燃料、車両等のコスト増加も今後の課題になってくる。先行き不透明により、増車、増員も簡単にできない。今の所、荷主が満足するできる限りの対応が最大の課題である。

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。

《平成29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》

- ◆ 製造業、卸売業、サービス業等、運転資金申込業種は多岐に渡っているが、借り換え等による返済負担を増加させないケースが多く見受けられる。
- ◆ 製造業や建設業、不動産業（不動産賃貸業含む）のお客様が売上増加等を目的とした設備投資を行い、その際融資の申込みがあった。
- ◆ 製造業や建設業、卸売業等のお客様から売上増加や収益増加を理由に、繰り上げ返済の依頼があった。
- ◆ 製造業においては未だ業況の改善は見受けられず、資金繰り安定化を目的とした長期運転資金の申込はあるが、設備投資による相談は少ない。
- ◆ 不動産業からは仕入高騰によりプロジェクト（建売販売等）案件が減少傾向にある。
- ◆ 中小企業においてはアルバイト、正社員ともに人材不足が深刻であり、募集をしても集まらないとの声が多く聞かれる。特に町工場など技術の承継が求められている現場で、技術者の高齢化が目立ってきている。
- ◆ 借り換え以外では、保証協会付融資が増加しているが、これは保証協会の新制度の利用者が増加した為である。
- ◆ 業況が回復したとは思えず、まだまだ慎重な企業が多い模様である。

《金融機関や行政が行っている取り組み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》

- ◆ 製造業から販路拡大・財務体質改善・従業員の高齢化等、経営相談会に参加したいとの要望があった。
- ◆ 小売業（商店）からは店主高齢化による事業・相続・成年後見制度等について専門家に相談したいとの要望があった。
- ◆ 小売業（商店）、美容室経営者より店舗改装の費用を賄うべく融資を受けたいが、同時に行政等で補助金や助成金がないか相談を受けた。
- ◆ 事業承継についての相談のうち後継者がいないケースも多く、M&Aを検討する企業が増加傾向にある。
- ◆ 業種問わず、ビジネスマッチング（販路拡大、外注先を求めるなど）に関する相談や問い合わせが増えてきている。
- ◆ 個人事業者より、法人化にあたっての税制面のメリット・デメリットの相談があった。
- ◆ 事業承継について専門家に相談したいと依頼があった。
- ◆ 土地の紹介。
- ◆ 商談会への参加。
- ◆ 中小企業診断士の紹介。
- ◆ 大田区中小企業融資あっせん制度に関する相談。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 企業からの社有物件の取得や大型の設備投資に対する話しや相談は少なく、景況感としては横這いの状態と見受けられる。
- ◆ 景気が回復傾向にあると言われるが、中小企業にはまだ波及していない。むしろ、原材料や運送費の値上げにより収益が圧迫されている。
- ◆ 不動産関係は依然活発であり、低レートを利用した物件購入及び新築案件は相談件数が多く、不動産業者のみ活況を呈しているように感じる。
- ◆ あっ旋融資の申込みは多いが、制度を知らない事業者もいるのもっとPRが必要と感じる。
- ◆ 借入利率に敏感であり、低レート希望が多い。中小企業の景気は回復したとは言いがたく、先行きの不安を抱く経営者は多い。
- ◆ 自動車や半導体関連企業の需要増。
- ◆ 蒲田周辺の地価が上昇している。
- ◆ 好況先と不況先の二極化が進んでいる。
- ◆ 人手不足感が強い企業が増えている。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2017年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,333社	6,312社	10,645社	99.6%
うち大企業	1,074社	1,023社	2,097社	99.6%
中堅企業	1,140社	1,831社	2,971社	99.5%
中小企業	2,119社	3,458社	5,577社	99.6%
金融機関	—	—	195社	98.5%

(参考) 事業計画の前提となっている想定為替レート(大企業・製造業) (円/ドル)

	2016年度		2017年度	
	上期	下期	上期	下期
2017年9月調査	—	—	109.29	109.46
2017年12月調査	—	—	110.18	110.69

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2016年度		2017年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-2.9	—	3.9	1.2
	国内	-1.5	—	3.8	0.8
	輸出	-6.1	—	4.2	1.9
	非製造業	-3.8	—	3.8	0.9
	全産業	-3.4	—	3.8	1.0
中堅企業	製造業	0.1	—	4.4	0.9
	非製造業	0.9	—	2.5	0.1
	全産業	0.7	—	3.0	0.3
中小企業	製造業	-0.3	—	2.5	0.7
	非製造業	0.8	—	1.4	0.7
	全産業	0.6	—	1.6	0.7
全規模合計	製造業	-2.0	—	3.7	1.0
	非製造業	-1.2	—	2.7	0.6
	全産業	-1.5	—	3.0	0.8

(注) 修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2017年9月調査		2017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	22	19	25	3	19	-6
非製造業	23	19	23	0	20	-3
全産業	23	19	25	2	19	-6
中堅企業						
製造業	17	13	19	2	14	-5
非製造業	19	14	20	1	14	-6
全産業	18	13	19	1	14	-5
中小企業						
製造業	10	8	15	5	11	-4
非製造業	8	4	9	1	5	-4
全産業	9	6	11	2	7	-4
全規模合計						
製造業	15	12	19	4	14	-5
非製造業	14	10	14	0	9	-5
全産業	15	11	16	1	11	-5

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2017年9月調査		2017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	-16	-17	-13	3	-15	-2
	うち素材業種	-22	-20	-18	4	-19	-1
	加工業種	-11	-13	-9	2	-12	-3
	非製造業	-16	-18	-14	2	-16	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」 - 「供給超過」)	製造業	-8	-9	-7	1	-6	1
	うち素材業種	-12	-12	-10	2	-9	1
	加工業種	-6	-6	-4	2	-4	0
製商品在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	10	10	10	0	10	0
	うち素材業種	12	11	11	-1	11	-1
	加工業種	9	7	7	-2	7	-2
製商品流通在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	13	10	10	-3	10	-3
	うち素材業種	18	15	15	-3	15	-3
	加工業種	10	6	6	-4	6	-4
販売価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	-2	-1	0	2	1	1
	うち素材業種	5	7	7	2	11	4
	加工業種	-6	-6	-6	0	-5	1
	非製造業	-3	-2	0	3	2	2
仕入価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	28	31	33	5	37	4
	うち素材業種	30	33	37	7	42	5
	加工業種	26	29	31	5	33	2
	非製造業	19	24	24	5	28	4

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成29年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成28年12月	平成29年11月	平成29年12月	前月比	前年同月比
	件数	145	139	130	-9
金額	173	802	2,607	1,805	2,434

2. 原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

	放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわ寄せ	販売不振
12	2,411	0	12	26	10
	93	100	93	67	
	売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他
2	1	0	0	0	0
	1	0	0	0	0.7

3. 業種別・規模別倒産動向

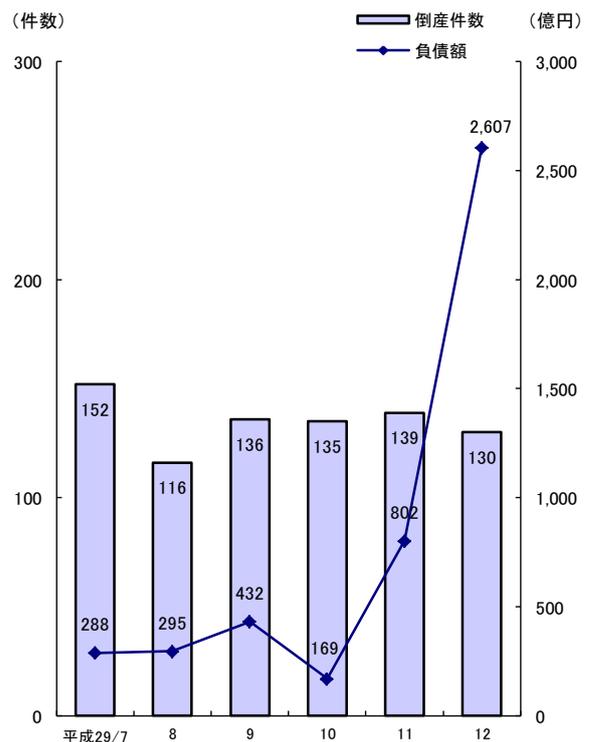
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	8	6	25	1	6
卸売業	31	26	28	61	62	62
小売業	13	14	16	8	19	2,413
サービス業	33	27	36	33	24	35
建設業	17	12	12	21	11	13
不動産業	7	8	4	7	67	55
情報通信業・運輸業	16	24	13	12	14	11
宿泊業・飲食サービス業	11	15	10	6	5	6
その他	4	5	5	0.6	596	2
合計	145	139	130	173	802	2,607

4. 大田区内の平成29年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	30百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	20百万円
サービス業	2件	40百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	13百万円
その他	0件	0百万円
合計	5件	103百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業が金融機関に期待すること」

- ① 金融機関の融資姿勢について期待する取組みは、「特にない」が 45.3%で最多。具体的に期待する取組みでは、「担保に過度に依存しない融資」が 23.4%で最多。
- ② 金融機関に期待する金融取引以外の支援サービスも、「特にない」が 45.2%で最多。具体的に期待する金融取引以外の支援サービスでは、「補助金、助成金の紹介・相談」が 38.1%で最多。
- ③ 現在、自社で利用している IT を活用した金融サービスは、「特に利用していない」が 82.8%で最多。具体的に利用している同サービスでは、「クラウド会計システム」が 8.1%で最多。
- ④ 今後、自社で新たに利用、または利用を強化したい IT を活用した金融サービスは、「今後も利用する意向はない」が 73.8%で最多。具体的に今後利用を考えている同サービスでは、「インターネット技術を活用した経営・業務支援サービス（事務処理など）」が 12.9%で最多。
- ⑤ 金融機関以外で、経営面での相談相手として活用している(今後活用したい)存在は、「公認会計士・税理士」が 53.2%で最多。

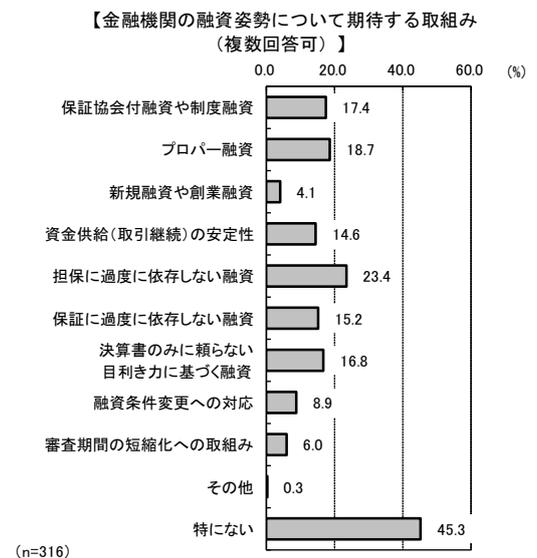
注1：グラフの数値は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. 金融機関の融資姿勢について期待する取組み（複数回答可）

金融機関の融資姿勢について期待する取組みは、「特にない」が 45.3%と半数近くを占めた。具体的な期待する取組みでは、「担保に過度に依存しない融資」が 23.4%で最も多く、次いで「プロパー融資」18.7%、「保証協会付融資や制度融資」17.4%だった。

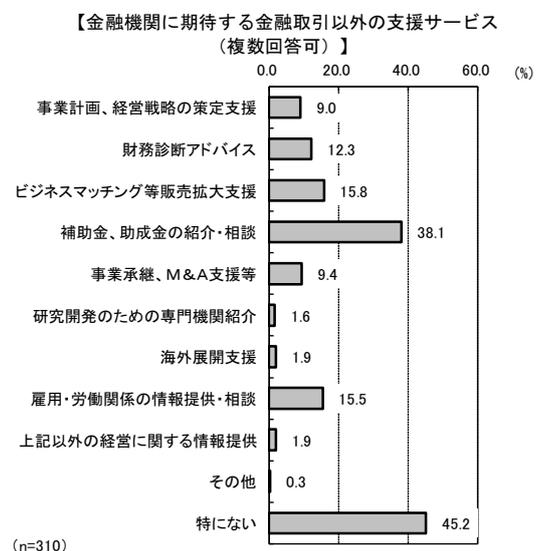
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多かったが、小売業（52.5%）、建設業（48.4%）、運輸業（47.7%）、製造業（38.3%）の順となっており、業種で割合に若干違いがみられた。具体的に期待する取組みでは、「担保に過度に依存しない融資」が、製造業（29.2%）と建設業（23.7%）で最も多かった。「保証協会付融資や制度融資」は小売業（23.7%）で最も多く、運輸業は「プロパー融資」、「資金供給（取引継続）の安定性」、「保証に過度に依存しない融資」、「融資条件変更への対応」がいずれも 18.2%で最も高く、同じ業種内でも回答が分かれた。



問2. 金融機関に期待する金融取引以外の支援サービス（複数回答可）

金融機関に期待する金融取引以外の支援サービスも、「特にない」が 45.2%と半数近くを占めた。具体的に期待する金融取引以外の支援サービスでは、「補助金、助成金の紹介・相談」が 38.1%で最も多く、次いで「ビジネスマッチング等販売拡大支援」15.8%、「雇用・労働関係の情報提供・相談」15.5%だった。

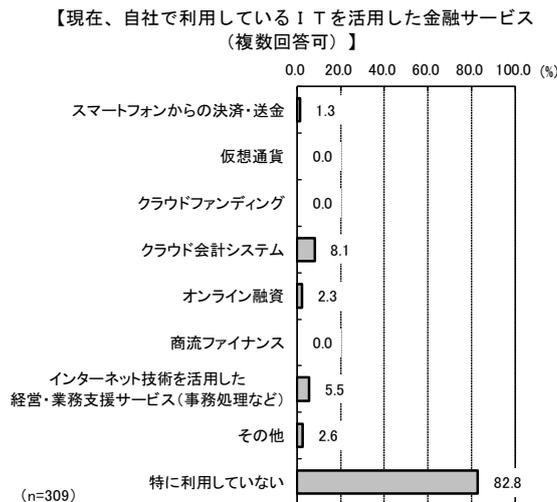
業種別にみると、製造業以外の3業種は「特にない」が最も多く、建設業（53.3%）、小売業（50.9%）、運輸業（45.5%）の順であった。製造業は「補助金、助成金の紹介・相談」が 42.9%で最も多かった。製造業以外の3業種も、具体的な期待する金融取引以外の支援サービスでは、いずれも「補助金、助成金の紹介・相談」が最も多く、小売業（40.4%）、運輸業（36.4%）、建設業（31.1%）の順であった。



問3. 現在、自社で利用しているITを活用した金融サービス（複数回答可）

現在、自社で利用しているITを活用した金融サービスについては、「特に利用していない」が82.8%で最も多かった。具体的に利用しているITを活用した金融サービスの中では、「クラウド会計システム」が8.1%で最も多く、次いで「インターネット技術を活用した経営・業務支援サービス（事務処理など）」が5.5%だった。

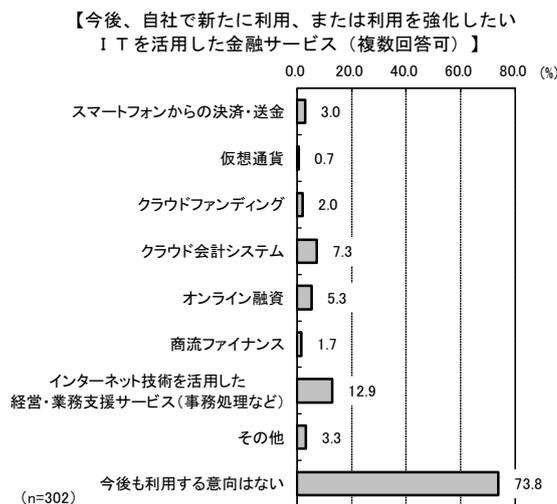
業種別にみると、全ての業種で「特に利用していない」が最も多く、小売業（89.5%）、建設業（85.6%）、運輸業（81.0%）、製造業（78.3%）の順であった。具体的に利用しているITを活用した金融サービスでは、運輸業で「クラウド会計システム」と「インターネット技術を活用した経営・業務支援サービス（事務処理など）」が7.1%（同率）で最も多かった。運輸業以外の3業種では、いずれも「クラウド会計システム」が最も多く、製造業（11.7%）、建設業（5.6%）、小売業（5.3%）の順で、製造業で割合が比較的多かった。



問4. 今後、自社で新たに利用、または利用を強化したいITを活用した金融サービス（複数回答可）

次に、今後、自社で新たに利用、または利用を強化したいITを活用した金融サービスについて尋ねたところ、「今後も利用する意向はない」が73.8%で最も多かった。具体的に今後利用を考えているITを活用した金融サービスでは、「インターネット技術を活用した経営・業務支援サービス（事務処理など）」が12.9%で最も多く、次いで「クラウド会計システム」が7.3%だった。

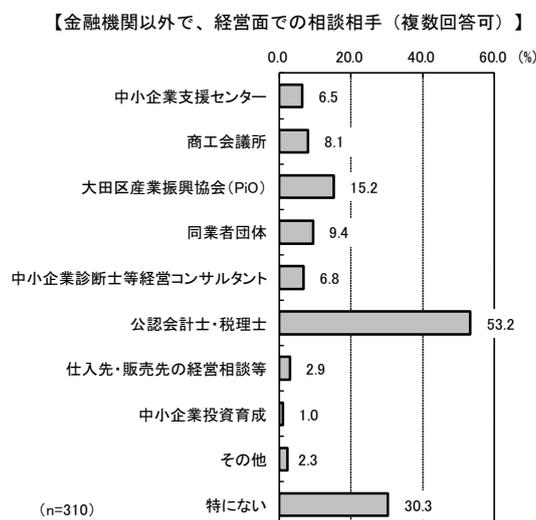
業種別にみると、全ての業種で「今後も利用する意向はない」が最も多く、小売業（82.1%）、建設業（79.1%）、運輸業（71.4%）、製造業（66.9%）の順であった。具体的に今後利用を考えているITを活用した金融サービスの中では、小売業で「クラウド会計システム」が7.1%で最も多かった。小売業以外の3業種では、いずれも「インターネット技術を活用した経営・業務支援サービス（事務処理など）」が最も多く、製造業（17.8%）、運輸業（14.3%）、建設業（10.5%）の順となって、今後の利用意向についても製造業で割合が比較的多かった。



問5. 金融機関以外で、経営面での相談相手（複数回答可）

金融機関以外で、貴社の経営面での相談相手として活用している（今後活用したい）存在を尋ねたところ、「公認会計士・税理士」が53.2%で最も多く、次いで「特になし」が30.3%、「大田区産業振興協会（PiO）」が15.2%だった。

業種別にみると、全ての業種で「公認会計士・税理士」が最も多く、いずれも5割台であった。なお、「大田区産業振興協会（PiO）」は製造業で26.9%と多かったが、それ以外の業種ではいずれも1割を下回った。他では「同業者団体」が、運輸業と製造業とともに1割を超え、「中小企業診断士等経営コンサルタント」も製造業で1割を超えており、製造業はそれ以外の業種に比べて様々な経営の相談相手を設けている傾向がみられた。



概況

12月の都内中小企業の業況D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比で増減なしの－22と前期並で推移しました。今後3か月間（1～3月）の業況見通しD Iは、－11と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（29年9月）と比較すると、業況は前期並で推移し、売上高も前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。

業種別に見ますと、「その他」は非常に大きく改善し、「一般・精密機械等」もわずかに改善しました。一方、「紙・印刷」は前期並の厳しさが続き、「住宅・建物関連」、「材料・部品」、「電気機器」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高も多少改善すると予想されています。

小売業

前期（29年9月）と比較すると、業況は前期並で推移し、売上高は大きく減少しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格はわずかに上昇傾向を強めました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は大きく改善し、「余暇関連」もわずかに改善しました。一方、「衣料・身の回り品」は前期並の厳しさが続き、「食料品」は多少悪化し、「日用雑貨」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高も大きく改善すると予想されています。

サービス業

前期（29年9月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は多少減少しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続きました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は前期並の厳しさが続き、「企業関連サービス」はわずかに悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高も多少改善すると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL：5744-1363 FAX：5744-1528

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果のお問い合わせは、下記調査主体までご連絡ください。

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL：3733-6466 FAX：3733-6459

E-mail：jigyol315@pio-ota.jp