

大田区の景況

平成29年4月～6月期

これは、平成29年7月に調べた平成29年4月～6月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（平成29年7月～9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（152 社）

小売業 200 社（102 社）

建設業 180 社（100 社）

運輸業 150 社（75 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 △4	来期の業況 △21	<p>製造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。売上額と収益は、ともに大きく改善しました。受注残は大きく改善しました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、原材料価格は前期並の上昇傾向が続きました。在庫は前期並の過剰感が続きました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が大きく強まると見込まれています。</p>	
	今期売上額 0	今期収益 △8		今期販売価格 △6

小売業	今期の業況 △44	来期の業況 △48	<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額と収益は、とも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多少強まり、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は変わらず適正水準で推移しました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると見込まれています。</p>	
	今期売上額 △35	今期収益 △37		今期販売価格 △14

建設業	今期の業況 △17	来期の業況 △20	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額と収益は、ともに多少減少しました。施工高は大きく減少し、受注残はわずかに減少しました。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多少弱まりました。材料在庫は過剰から適正水準へわずかに転じました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると見込まれています。</p>	
	今期売上額 △23	今期収益 △27		今期請負価格 △13

運輸業	今期の業況 △8	来期の業況 △14	<p>運輸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、収益は大きく改善しました。価格面では、サービス提供価格は下降傾向が多少強まり、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく弱まりました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が多少強まると見込まれています。</p>	
	今期売上額 5	今期収益 △12		今期サービス提供価格 △6

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成28年 7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 48	売上の停滞・減少 39
2位	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 31	従業員の高齢化 32
3位	人手不足 20 工場・機械の狭小・老朽化 20	人手不足 25	人手不足 25	技術・技能の継承 27
4位	技術・技能の継承 18	国内需要の低迷 22	技術・技能の継承 19	人手不足 23
5位	国内需要の低迷 17	技術・技能の継承 21	国内需要の低迷 18	工場・機械の狭小・老朽化 21

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成28年 7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 62	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 63	売上の停滞・減少 53
2位	人手不足 25	人手不足 25	人手不足 29	人手不足 28
3位	同業者間の競争の激化 23 利幅の縮小 23	利幅の縮小 21	同業者間の競争の激化 25 利幅の縮小 25	利幅の縮小 26
4位	商店街の集客力の低下 21	取引先の減少 20	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
5位	仕入先からの値上げ要請 16 天候の不順 16	同業者間の競争の激化 18 大型店との競争の激化 18	仕入先からの値上げ要請 16	商店街の集客力の低下 18

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成28年 7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 41	人手不足 50	人手不足 44	人手不足 47
2位	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 40	売上の停滞・減少 36
3位	利幅の縮小 24	利幅の縮小 31	利幅の縮小 27	利幅の縮小 34
4位	天候の不順 21	下請の確保難 21	同業者間の競争の激化 21	下請の確保難 21
5位	下請の確保難 19 人件費の増加 19	人件費の増加 16	下請の確保難 18	人件費の増加 18

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成28年 7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 53	人手不足 63	人手不足 62	人手不足 56
2位	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 39
3位	人件費の増加 32	人件費の増加 29	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
4位	車両の老朽化 30	仕入価格の上昇 22	仕入価格の上昇 23	車両の老朽化 23
5位	人件費以外の経費の増加 18	車両の老朽化 21	人件費の増加 21	利幅の縮小 17

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 1 新規開発品により、対前年度同様の利益確保の見込み。
- 2 今秋の排ガス規制による駆け込み需要により、現在は受注増となっているが、下期には反動が懸念される。
- 3 トラック車体業界は2018年中旬ごろまでは好調に推移すると見込む。
- 4 少しずつ受注が多くなってきている。しかしこの先の見通しは全くついていない。
- 5 オリンピック効果どころか景気がよくなるのは、製造業に多いのでは？
- 6 輸出分の海外現地生産化や、単価の国際的競争等が景況感を悪くしている。
- 7 今期は増収・増益だが、今後さらなる工夫・行動力をもって取り組む必要があると思う。

<電気機械器具>

- 1 前年より増収増益している。しかし、最近になり原材料費が上がり始めている（下がる気配なし）。
- 2 取引先で海外現地生産が増加し、国内での競争も増加しています。
- 3 パート化を進めたが（人件費の関係）、効果は思うように上がらなかった。
- 4 時期（各月ごと）によって受注状況に波があり、売上・収益の増減の変動がわりと大きい。
- 5 やはり市場全体が縮小している感じは否めません。何か1点、突破できるような活力のある施策はないのでしょうか？
- 6 顧客の受注増により、9月までの仕事量が増える予定。
- 7 新規製品の売上で、前年度1年間の売上を3ヶ月で達成。今後もその製品の売上増が見込める。全般的に客先の注文数が増えてきています。
- 8 顧客からは値下げを要求され、仕入先からは値上げ要求が出てきている。

<一般機械器具、金型>

- 1 弊社は5月決算であるが、増収増益と業績順調に推移した。半導体設備メーカーや空調設備メーカー等への売上が好調であった。今期は売上横ばい、原材料費・外注費等の値上げも予想され、減収見通しである。
- 2 為替レートの変動が受注増減に影響するので、レートの安定を望んでいます。
- 3 受注減少しています。
- 4 半導体関係は少し動きが見えますが、構築・基礎工事関係に全く動きがありません。オリンピック関係の仕事が早く流れるのを待っている状態です。
- 5 取引先で鋼材値上げを認めない(すでに材料値上げ分が弊社負担となっている)。部品受注額の減少がいくらか改善され増加に転じたが、今年後半の状況は不透明。完全なオーナー会社のため、技術・営業は社長1人で後継者不在につき健康が不安。
- 6 不良品の増加が激しく、値上げも少額に抑えられて厳しい状況である。
- 7 製造業就業者が1,000万人割れ、生活保護受給者が増え続ける今日この頃ですが、モノを作る人が報われる社会になって欲しい。
- 8 売上が20%アップし、経常利益もアップしたが、顧客先からプラスアルファの仕事(検査、品質管理、組立等、見積以外)を強制的に仕向けられ、見えないコストが多くなっている。その分をどうすれば反映できるかが、課題である。
- 9 受注価格が上昇しないため、回転資金に余裕がない。そのため、工場設備の更新および新設等に対応できない。海外に流出する仕事に対する歯止めを要望する(法律で規制する)。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 売上等ほとんど変化なし。ただ、どうしても人手不足がネックになっている。
- 2 受注先が工作機械メーカーで全般的に上向きであり受注が増えるが、コストにより収益は上がらない。
- 3 仕事内容のニーズが変わってきている。
- 4 大手企業の海外生産による国内の仕事量減少。
- 5 増収増益が続いている。新規顧客が増えた。
- 6 金属板金加工を業務としているが、関連する防音工事に関しては、予算がありながらスムーズな発注ができない。
- 7 親会社の状況により左右される面が大きい。技術水準を高く維持しながら受注確保に取り組み、経営力の強化を図っていきたい。
- 8 建築の案件が出てこない為、減収となっている。オリンピック関連の案件が出てくれば増収が見込める。

<精密機械器具>

- 1 同業者の廃業が続く。
- 2 このままでよい。
- 3 高齢化が進み後継者がいないため、精密な仕事や急な仕事が思うように納品できない。
- 4 今は不況の底と判断しています。この先は徐々に回復するものと予想しています。良い波に乗りたいと思っています。
- 5 既存顧客の好調が引き続き維持されている。新規顧客増で増収増益が続いている。
- 6 売上の季節変動が大きい。計画分をこなしている繁忙期の受注品を閑散期に生産することで、残業を減らしコストを抑えている。
- 7 自社株の購入で自己資金が足らずいい方法がないか悩んでいます。経営状態はいいです。

<ほか製造業>

- 1 親会社の売上は回復傾向にあるものの、値の張る特注物の依頼は少なく、弊社売上は伸び悩み。高給社員の退職による労務費減少によりキャッシュフローは改善したものの、販売単価は上げづらく、原材料価格の変動により収益に影響を受けやすい体質は変わらず。
- 2 受入検査や提出書類が細密になってきており、一仕事になる割にその分の費用は請求できない。
- 3 雇用の矛盾。長い勤務・休憩の短縮等希望されても対応できない事業主側。かといって人手は不足。最低賃金も上がっていくのが厳しい。労働基準ばかり厳しくなるので人数を増やすが熟練者が育たない。仕事はあるので売上を伸ばせるよう、支援がほしい。
- 4 新製品の販売増、新規取引先の増加。
- 5 新製品の販路がなかなか広がらない。
- 6 昨年5月期と比べ、増収増益。原因は仕事量の平準化によるもの。新製品の売上増が業績に寄与した。
- 7 工場機械増設・移転したい。大移動となるとなかなか簡単にはいかない。悩むところです。
- 8 価格競争が激しくなっている。数十年前の価格の維持を要求される。
- 9 景気低迷による生産の縮小化によって受注量が減っている。当社では製品を入れる化粧箱(紙のケース)を作っているが、この2~3年、品質管理が異常に厳しく、このことによって資源の無駄使い、業界の景気の悪化等を引き起こしていると感じる。
- 10 短納期の仕事が増加し、人手不足が深刻化。
- 11 新規顧客が少し増えたので、増収を期待しています。

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】

- ・ 業種および企業努力の違いで大きな差が出ています。売上が伸びている企業は受注量が多く手一杯である反面、昨年より落ち込んでいる企業も多いです。
- ・ 中小零細と比べ、中堅企業は比較的堅調。8月以降に期待できるとの声もあります。

【今期における経営上の課題】

- ・ 昨今の原材料価格の上昇分を、販売価格に織り込んでいない企業が多いです。
- ・ 高齢化が進んでおり、受注増の局面でも新規社員を採用できず機会損失しています。外国人研修生は仕事を覚えた頃に帰国（3年）となるため、社内に技術が根付かないとのこと。

【区内製造業企業における新設、休業、廃業について、近年の傾向や課題】

- ・ 少数ながら起業希望者は存在します。
- ・ 騒音に対する近隣住民の苦情で、廃業に追い込まれた鋳造工場がありました。
- ・ ソーラーパネル、板金加工、プリント基板などの業種で受注減からの廃業が見られる一方、元気な企業は事業の多角化に取り組んでいます。
- ・ 受注減や後継者の問題を抱える企業と、新興企業や事業承継希望者とのマッチング施策により、貴重な技術や企業の維持・育成ができると思われます。

【他、区内製造業企業の動向】

- ・ 汎用機の熟練工が高齢化しており、引退する方が多い。半面、CAD/CAMをうまく使いこなす若者も見られます。
- ・ 現状から脱皮せず、新しいことに挑戦しない企業が目立ちます。勉強会や新製品開発に対する補助金等、行政施策の重要性が増しています。

小売業

<家具、家電>

- 1 取引先の減少、自社開発商品の売上不振等、この先、明るい材料が少ない。1～2年でソフトランディングの廃業かなと考えております。
- 2 量販店やネット販売で安く売っているため、売値を下げないと売れない。
- 3 新しく増やした店舗をブラッシュアップしている最中。
- 4 大型店との価格差があまりにも大きい。
- 5 人間性と商品説明。
- 6 インターネット普及で商品販売は難しい状態。取引先減少により売上の先行きが読めない状態。

<飲食店>

- 1 大田区観光課の協力により大田区制作のパンフレットに掲載させていただくなど、宣伝等の強化を図っている。当店が点になり商店街全体が線となり活気あふれる商店街（通り）に出来ればと思うが、商店街として協力体制は全くなし。逆に反対と言われる。「人」「物」「金」が動き、全体に良くなることを望む（CM、テレビ、映画等の撮影として当店が利用される）。
- 2 東京都の時給アップで人件費が高くなっています。インフレにしようとして最低賃金がさらに上昇するようですが、実際はデフレで値上げはできないし、売上も厳しい状況です。このペースで時給を上げていけば、飲食店の倒産、人を使用しない機械の導入が進み、働く人も職を失うだけなので過剰な時給アップはやめてもらいたい。
- 3 仕入価格の上昇。人件費の上昇。営業努力。
- 4 仕入原価増に伴い、メニューを改定する。
- 5 寿司飲食業のため、すべてはお客様次第です！！市場調査としてご来店してくださるのが一番！
- 6 現在の政治体制では、大企業のみ政府支援・補助金・規制緩和のメリットが生かされ、中小企業には逆にそのしわ寄せが来るだけ。個人の生活に不安感が広がり、個人消費はどんどん冷めていっている。政権が変わらない限り経済活性化は見込めない。
- 7 人手不足のため、拡大可能と思われる状況下でありながら拡大できない。

<飲食料品>

- 1 不採算店（赤字店舗）の閉店により売上高は減少したものの、収益は増加しました。売上高アップ、および新規得意先の開拓が今後の課題です。

- 2 取引先の廃業が続き、顧客減少に歯止めがかからない。ネットオークションサイトで個人が当店取扱商品の販売原価を割って販売しているケースが多く、それが一般顧客の減少を招いている。
- 3 アルバイトの確保が非常に難しい。また、その勤務管理にも問題を多く抱えています。
- 4 酒販業です。前年6月に酒販の基準価格設定があり多少の好転が見込みましたが、今のところ兆候は得られません。客数の減少（財布の紐が固い）が一番の悩みです。
- 5 ここ3年、経費の節減に努めてきましたが、最低賃金の値上げなどにより思っているほど利益に繋がりません。ここにきて売上の微増により少し回復してきましたが、まだまだ厳しい状況が続いています。
- 6 大型店舗参入が小売商を倒産に導いたと思います。スーパーは小売商の仕入値段ぐらいで販売している。卸問屋に何うと商品が違う、袋の中身が違うと説明。でも消費者は安いスーパーへ走る。時代の流れかとおつくづく思う。
- 7 人手不足のための人件費増、および社会保険の負担が重い。本気の経済対策を望みます。
- 8 大型店の建設増加のため、小型店の集客が落ちる。年齢もあり続行不可能。
- 9 新規出店するための立地や物件の確保難。

<衣服、身の回り品>

- 1 変わらず厳しい。経費を減らし在庫を処分していきたい。
- 2 業種の変更が必要になりそうです。
- 3 ギリギリの状況で、特に大きな変化はありません。
- 4 状況はなかなか好転せず、変わらず厳しい。
- 5 大型店のシーズンオンタイム前に始めるセールが、小売店にとって非常に大きな売上減少に繋がる。お客様の購買意欲も減少させ、大変迷惑！！メーカーも在庫を持たせないくせに、あまりにも早すぎるシーズン前の商品入荷でお金になる前に、支払いだけきっちり請求してくる。仕入→販売→支払がうまく回らない悪循環。

<ほか小売業>

- 1 見通しが立たない。
- 2 仕入価格10%値上がりがどう影響するか心配。
- 3 品揃えの変化が良くない方に向かう部分がある。人手不足によるサービスの低下等がみられる。客数の減少がみられる。
- 4 当社に関しては大田区以外からの顧客が多く、大田区のお客が少ないように思います。大田区は景気が悪いのでは？と考えます。
- 5 取引先との関係を密にしている。
- 6 近年（数年間）ほぼ同じような状況で、変化なし。
- 7 ユーザーの要望が多様化している。対応にコストや時間がかかる。また、社員のレベルアップも必要になる。
- 8 免許所持している人材の不足。
- 9 ハイブリッド車の増加による販売数量の減少に伴い、売上高が下がっている。
- 10 来期は仕事量を抑えて減収にする予定です。
- 11 取扱品斜陽化により年間売上が下がり、先が暗い。
- 12 全体の販売価格が悪化傾向。
- 13 流入人口増加（弊社地域）により、法人よりも個人の方が増えました。顧客のニーズに応えるべく商品構成を変更し、努力したい。
- 14 商店街の利用客減少。
- 15 増床をしたいが近隣に適当な物件がない。大手の企業のホテル・マンション用地の買収により地価が上昇の気配があり、近隣住人の定住者の減少と短期居住者の増加のため、購買力がない。外見的には発展しているように見えるが内容が伴っていない！購買力のある人口が減っている！
- 16 当社は医療関係なのであまり変化はありません。新規顧客を増やして対応しています。
- 17 需要減少が年々続き、先細りの商いですが、なんとかしたいです。
- 18 国の医療費増加、老人の医療費増加で国の財政が厳しく、改正により収益が圧迫されていく。
- 19 不動産管理業において、大口の契約があったので、増収・増益が続いている。
- 20 技術力の高い社員の退社により人手不足、取引先の減少はあるものの、人件費がダウンしたことで、ほぼ横ばいです。
- 21 仕入（原油）の高止まりで販売値の競争力の低下の利益確保が難しい。
- 22 新規商品の開発が遅れておりましたが、その商品が7月末に完成し、8月より発売しますので下期の増収増益が見込まれます。
- 23 写真ペーパーの値上げがある。5%~10%の値上がり。今後どう影響が出るか心配。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない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】

- ・ 国内の緩やかな景気回復基調が浸透したためか、区内小売業においても今期は「大幅に売上が落ち込んだ」という声は聞かれませんでした。
- ・ しかし、今期は様々な食料品の値上げが実施されました。中でもバターや小麦粉を使用する飲食店や製菓店は利益の圧迫が見られます。顧客離れを懸念し、値上がり分を売価に転嫁できないためです。ある経営者からは「値上げは次の消費税増税まで我慢する」というお話を伺いました。
- ・ ただし、缶ビールのような完成品を仕入販売する店では、消費者の商品値上げに関する認知と理解がある程度進んでいるため、比較的スムーズな売価変更を実施できている模様です。

【今期における経営上の課題】

- ・ 依然として人手不足、最低賃金の引上げ、さらに店主の高齢化と後継者不在といった人材関連の問題が挙げられます。

【区内小売業企業における新規出店の傾向】

- ・ 業種では飲食店の出店が目立ちます。特に若手経営者からは、地元貢献・地元愛を強く感じました。例えば、地元スポーツチームを応援することから、顧客との一体感を考えた取り組みを行っている個店があります。
- ・ また、今期は有名スーパーマーケットの新規出店が相次ぎました。今後、周辺小売業への影響が予想されます。

【他、区内小売業企業の動向】

- ・ スーパーマーケットや飲食チェーンなど有名店と地域個店は共存できる場合もありますが、今期の巡回中に、有名店の出店が個店を閉店に追い込みながら早期に撤退してしまい、地域に個店が戻ってこない、という話を聞きました。この繰り返しが続くと、商店集積の衰退要因になると感じます。
- ・ 若手経営者からは、顧客との対話、同業者・近隣店舗との連携、支援機関サポートなどを柔軟に活用する熱意を感じました。それらのコミュニケーションツールとして、各種 SNS の存在があります。SNS を自社ウェブサイトの代わりとしている個店もあります。これらから得た知識や経験を活かし、工夫を積み重ねて、自店の成長に結び付けている経営者は、地域にとって心強い存在だと思います。

建設業

- 1 人手不足。(4件)
- 2 人手不足(特に現場代理人)の為、受注を控えたり、工事着手時期を伸ばしたりしている。
- 3 親会社の跡取りがいないので、会社を閉めるとのこと。仕事の量が減るため新しい会社を探さないといけない。
- 4 取引先の社長の死亡、病気などで会社が閉鎖になっている(2代目なしのため)。
- 5 請負金額の値下げ。
- 6 受注に関しては小規模な工事が多く、大型物件の受注を目指しています。
- 7 前期(4月～9月)と後期(10月～3月)は例年差があり、売上ベースでは1月～3月に全売上の50%近くが偏っている。
- 8 客先の経営状態の変動により、発注される工事量の増減が激しいです。
- 9 売上額がやや増加傾向にある。
- 10 区からの仕事が減少。
- 11 取引先は一社のみですが、特に問題はない。
- 12 官庁関係の仕事の受注増により今期、増収増益が見込まれるが、人手不足により人件費増が徐々に影響してくると思われる(予想)。
- 13 工事の発注が少ないため、これからが不安になります。
- 14 人件費以外の経費の増加(社会保険料等)が著しい。
- 15 人手の高齢化のため募集をしておりますが反応がなく困っております。
- 16 競争の激化により受注額が原価割れする。
- 17 4～6月期は好況だったが、建設業も所詮ミズモノなので受注が今後良いか悪いか読めない事に多少の不安はある。
- 18 毎年のことだが、4月～6月期は仕事が減少するが、今年は特に少なかった。売上が大幅に少なくなっても法定福利費の出費は変わらないので、大変苦しい。
- 19 仕事量はあるが、着工が遅れている(約6ヶ月～1ヶ年)。
- 20 常用単価が上がらない。
- 21 社会保険や年金問題で先々の方向が難しい。
- 22 今年度より企業の社会保険の加入が義務付けられ、今まで未加入であった下請負業者の賃上げを行ったため、その影響が収益に今後も出てくると考えられます。
- 23 新しい現場が出てこない。

- 24 先行きに不安があります。
- 25 原価軽減、技術効率向上、短期工期工事。
- 26 新規得意先を見つける努力をしている。銀行開催の企業紹介に参加して当社のピーアールを行った。
- 27 工務店の減少（高齢化のため、得意先に仕事がない。または廃業している）。新築がない（大手のみ工事があり、大手の仕事はしていない）。我社も高齢化が進んでおり、無理な仕事等はしない。
- 28 悪い。地方から都内に入ってくるゼネコンが増えていると思う。
- 29 顧客である元請会社の業務が止まっているので売掛金の回収ができない。
- 30 役所工事において小工事でも都は1人で2ヶ所の管理はダメだと言う。これでは工事の大小を選ばないと苦勞します。
- 31 仕事量は確保できているが、受注単価が上がらない。
- 32 官庁工事が主体のため、4月～6月の売上は毎年減少する。発注件数が平均化すれば下請等の確保も必要なくなる。
- 33 毎年4月～6月は売上が激減します。時期的な影響があるようです。
- 34 社員の成長に比例して売上、利益ともに伸びています。今後も雇用を強化し教育・育成に力を入れていきたいと思っています。
- 35 一人親方経営のため、給料の面で経費負担が大きい。
- 36 毎年、年度末の後は受注が減ってしまいます。
- 37 2017～2018年の間は、建設業界は上昇中と思われれます。2019年以降が心配。
- 38 建築現場の遅れにより、現場乗込予定が立たず、下請業者の確保が困難になっている。
- 39 現在官庁の仕事をするには、社会保険に加入しないと下請を使用できない。このため人材確保が困難。また、書類（安全関係）が大変多く残業等が多くなっている。
- 40 人材を確保しても技術力がなかなか向上しない。また、労働条件を改善しても若い人達ほどすぐ退職する。
- 41 今は特に問題はないが、高齢化が進み職人の確保が難しくなると思う。
- 42 元請の受注残は多いが、いまだに下請まで仕事の下りてこない。
- 43 仕事が少ない。
- 44 役所（東京都）の予算大幅減少。
- 45 顧客の先細り感がある。
- 46 全体的に受注が減少している。人材も不足していて技術力の低下も顕著である。

運輸業

- 1 仕入価格の値上げ要請が続いており（宅配便等）、どのように影響が出るか心配。人材の確保が求められている。
- 2 冷蔵倉庫業において今期（4～6月）は入庫が多くて増収増益となった。
- 3 8月よりリース車両を使用することにより利益が減少するため（車両老朽化）、多少の心配はある。
- 4 増収増益が続いている。
- 5 売上の増加に伴って評価も上がり、単価が上げやすくなった。
- 6 運転手不足のため稼働率低下も。人材確保が絶望的なため業績回復の見込みがない。
- 7 サービス品の動きが鈍いので市場が低迷しており、売上確保がやっとなのである。
- 8 弊社の得意先は大企業が多いので、その信用力をフルに活用して販路の拡大を計っていく予定。
- 9 主要顧客の売上減少で取引額が減少。日本の景気が悪すぎる。
- 10 人材流出を防ぐ意もあり、賃上げ実施するも売上は不変。よって減収となる。大企業には下請企業に還元して頂きたいと考える。下請同士でどこかが倒れてくれないか我慢比べの様相である。
- 11 今後の展開として、各メーカーの運輸部門について、各メーカーともに運送関連については外注に全て任せる方向になってきていると思われる。当社としても常用にて運送車輛を増加させるべく、駐車場用地を購入した。
- 12 前年は人手不足が特にひどく、厳しい状況であった。前期は人手も徐々に回復し、ほぼ適正に近い。燃料単価が前年より降下しているので助かっている。
- 13 一般貨物の減少と工場の撤退とで運送業は大変です。また、運転者不足とも重なっているので増々大変な時期になってきます。当社は運搬だけでなく据付、メンテナンス等を手掛けているので今のところは何とか動いています。オリンピックの後がとても大変になるのではと心配しています。
- 14 乗務員（人手）不足が第一の売上減少要因である。
- 15 若者の免許離れ。運転手の高齢化。先の見えない不安。
- 16 前半は人手不足になりましたが、7月に人手を増員したので売上も上がる予定。
- 17 事前確定運賃、ライドシェア等タクシー業界は益々厳しい状況になっていく中で生き残るには人材確保が大事だが、新規にドライバーになろうとする人が少ない。年々高齢化していく現状は、事故との不安の中でやっている状況です。
- 18 数ヶ所の取引先が料金見直しを求めており、他社でも聞く。元がそれをやり出したらその下は細くなるだけ。景気回復を祈るだけ。
- 19 顧客が限られているので、その業績に左右される。現在のところは良好。
- 20 エンドユーザー（大手工場）の縮小撤退があり、傾向として悪い。

- 21 人材確保が非常に困難。
- 22 今のところ問題ないのでこのままであれば良いと思っています。
- 23 取引先（荷主）の減少のなか、今日まで来ました。改善は難しいと思われま。新規の取引先が欲しいです。税金、保険、車両の維持、管理費、車庫代、その他固定費が多すぎます。廃業も少し考えるようになりました。
- 24 設備の経年による、更新・修繕費の増加による収益減。また、兼業の賃貸物件の入居率低下により売上減。
- 25 新規顧客増加であるがドライバー不足。労働条件の改善が必要です。
- 26 いくつかある取引先より、こちらからの距離増高値上げに了承をもらいつつも、5月度より値引きの要求もあり、あまり変化のない状況となった。

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4～6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》

- ◆ 製造業や卸売業、小売業、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、小売業、不動産業（不動産賃貸業含む）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。
- ◆ 業種別では、製造業・運送業等で既に勝ち組・負け組が二分化されているように感じる。
- ◆ 業種を問わず業況の二極化が見られる。
- ◆ 商店街の小売業は、比較的安定傾向にある。
- ◆ 飲食業において集客が落ち込んでおり、資金繰りが厳しく、全般的に預金量の減少が見受けられる。
- ◆ 不動産賃貸業の投資ニーズは活発である。
- ◆ 大田区内の店舗により、当然ばらつきはあるものの、預金残高・融資残高は各店舗合算では、ともに増加実績である。
- ◆ 法人企業からの設備投資資金の融資需要はあまりない。運転資金については変化なく申し込みはあるが、少額の制度資金が多い。
- ◆ 設備投資等の話は以前と比べ出てはきているが、融資申込は資金繰りの安定を目的とした運転資金が多く、業況が回復したとは言い難い。

《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》

- | | |
|----------------------------------------------------|-------------------------------|
| ◆ 事業承継に関するセミナーの開催 | ◆ 販売促進方法の見直しに関する相談 |
| ◆ 事業承継による相談があり、東京商工会議所のビジネスサポートデスクを案内し、専門家を交え対応した。 | ◆ 業種を問わず、取引先（仕入・販売先）の紹介依頼が多い。 |
| ◆ M&Aの相談が増えてきた。 | ◆ 医療関係設備の相談有 |
| ◆ 売上急増に伴う資金調達の相談 | ◆ 大田区中小企業融資あっせん制度に関する相談 |
| ◆ 創業者の創業計画修正に関する相談 | ◆ 助成金の取得について |
| ◆ 製造現場の物流効率化に関する相談 | ◆ 行政等の補助・助成金があるかの問合せが多々ある。 |

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業においては、受注はあるが安定性に欠ける。また、受注先からの単価引き下げ要請はいまだにあり、景気が上向いている様子は感じられない。
- ◆ 海外移転していた製造ラインが日本に戻ってきている。
- ◆ 商店街において空き店舗・テナントが増えており、既存商店の売上は頭打ち感があるが、新規事業者にとっては資金調達面等も含め開業しやすい環境にあると思われる。
- ◆ 特に景気が全般的に上向いているとは思えない。
- ◆ 新聞報道に比べ、景況感は良くない。
- ◆ 景況は全体としては良くないが、自社の特徴を活かした企業の業況は上向いている。
- ◆ 専門技術が確立されている中小企業は業績も安定感がある。
- ◆ オリンピックに向けての建設ニーズが増している。
- ◆ 個人富裕層からの、賃貸物件建築資金の需要・相談が増えている。
- ◆ 以前の「中小企業金融円滑化法」に基づく条件変更利用の新たな申し出はなく、繰り返しでの条件変更の申し出が継続され、正常な返済計画になるには時間を要す。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2017年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,358社	6,367社	10,725社	99.6%
うち大企業	1,079社	1,031社	2,110社	99.2%
中堅企業	1,144社	1,842社	2,986社	99.6%
中小企業	2,135社	3,494社	5,629社	99.8%
金融機関	—	—	196社	99.0%

(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3月調査	107.30	106.54	108.01	108.43
2017年6月調査	108.29	106.57	109.89	108.31

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

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

[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	0.5	2.4	1.4
	国内	-1.5	0.8	2.9	2.0
	輸出	-6.1	-0.4	1.1	0.1
	非製造業	-3.8	1.3	2.6	2.5
	全産業	-3.4	0.9	2.5	2.1
中堅企業	製造業	0.1	0.3	2.8	0.7
	非製造業	0.9	0.5	2.6	0.5
	全産業	0.7	0.5	2.6	0.5
中小企業	製造業	-0.3	0.5	1.8	1.0
	非製造業	0.8	1.3	0.2	1.5
	全産業	0.6	1.1	0.5	1.4
全規模合計	製造業	-2.0	0.5	2.3	1.2
	非製造業	-1.2	1.1	1.8	1.7
	全産業	-1.5	0.9	2.0	1.5

(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)

		2017年3月調査		2017年6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	-19	-22	-18	1	-19	-1
	うち素材業種	-25	-28	-25	0	-24	1
	加工業種	-15	-18	-13	2	-15	-2
	非製造業	-17	-19	-17	0	-18	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-12	-12	-12	0	-11	1
	うち素材業種	-18	-18	-16	2	-16	0
	加工業種	-9	-9	-9	0	-8	1
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	12	13	1	13	1
	加工業種	9	9	9	0	9	0
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	15	15	15	0	15	0
	うち素材業種	20	20	20	0	20	0
	加工業種	10	10	10	0	10	0
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-4	-3	-4	0	-3	1
	うち素材業種	1	5	1	0	3	2
	加工業種	-8	-8	-7	1	-7	0
	非製造業	-4	-2	-3	1	-2	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	24	33	26	2	31	5
	うち素材業種	27	33	25	-2	31	6
	加工業種	22	32	25	3	30	5
	非製造業	19	23	18	-1	23	5

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成29年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成28年6月	平成29年5月	平成29年6月	前月比	前年同月比
	件数	122	160		
金額	180	240	15,140	14,900	14,960

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	既住のしわ寄せ	販売不振
7	15,027	1	10	11
11	11	14	93	84
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
0	0	0	0	2
0	0	0	0	1

3. 業種別・規模別倒産動向

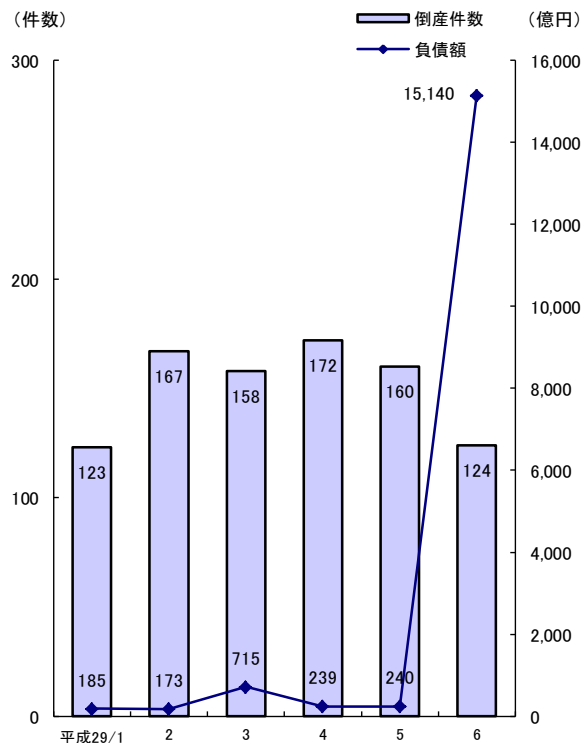
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	18	13	40	59	15,045
卸売業	25	29	26	46	30	28
小売業	13	17	12	5	24	13
サービス業	25	41	22	57	22	11
建設業	8	19	8	3	9	1
不動産業	4	5	5	2	18	1
情報通信業・運輸業	15	23	19	11	70	12
宿泊業・飲食サービス業	14	4	14	9	1	4
その他	5	4	5	4	2	21
合計	122	160	124	180	240	15,140

4. 大田区内の平成29年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	3件	460百万円
卸売業	3件	90百万円
小売業	3件	55百万円
サービス業	1件	10百万円
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	1件	10百万円
宿泊業・飲食サービス業	4件	116百万円
その他	0件	0百万円
合計	15件	741百万円

㈱東京商工リサーチ調べ



特別企画 「平成28年の休廃業・解散、新設法人」

今回は特別調査に代え、特別企画として、平成28年の大田区の休廃業・解散、新設法人の動向について掲載します。

- ① 平成28年の休廃業・解散は121件（前年147件、前年比17.6%減）で、3年ぶりに前年を下回る。
 ② 平成28年の新設法人は921社（前年932社、前年比1.1%減）で、前年を下回る。

1. 平成28年の休廃業・解散

【全体】

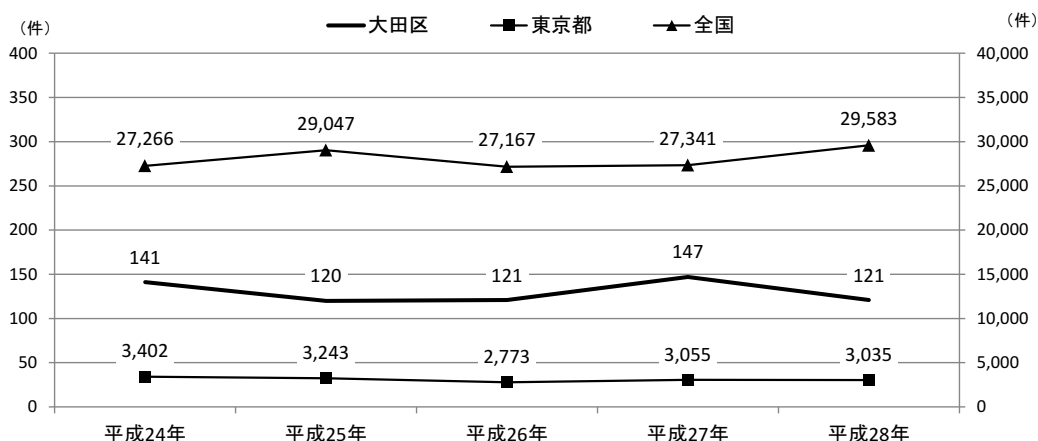
東京商工リサーチの調べでは、平成28年の大田区の休廃業・解散した企業数は121件（前年147件、前年比17.6%減）になり、3年ぶりに前年を下回った。東京都全体では、3,035件（同3,055件、同0.6%減）だったのと比べて減少率の大きさが目立った。ただし、市区郡別で見ると、最多は港区の298件で、千代田区260件、中央区225件と続き、大田区は世田谷区の122件に次いで7番目に多かった。

なお、「休廃業」は、資産が負債を上回る「資産超過」状態での事業停止で倒産には集計しない。「解散」は事業継続を断念する点では倒産と同じだが、資産に余力を残して清算手続きをとるケースもあり、「解散」決議の段階では倒産に集計していない。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移

	平成24年					平成28年	前月比
	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年		
解散	63	52	49	59	56	-5.0%	
休業	29	13	22	35	29	-17.1%	
廃業	49	55	50	53	36	-32.0%	
合計	141	120	121	147	121	-17.6%	

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



ちなみに、大田区の平成28年の倒産件数は65件（前年比31.5%減）にとどまったが、休廃業・解散件数はその1.8倍にのぼった。

【業種別】

業種別では、製造業が32件（構成比26.4%）で最多だった。以下、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の26件（同21.4%）、建設業の23件（同19.0%）、卸売業14件（同11.5%）、小売業11件（同9.0%）、不動産業8件（同6.6%）と続く。前年比では、10業種のうち5業種で減少、建設業と運輸業の2業種だけが増加で、3業種が前年同数だった。

業種を細分化してみると、最多は金属製品製造業の13件（前年11件）で、町工場など小規模事業者の増加が懸念される。次いで、総合工事業11件（同7件）、職別工事業9件（同5件）と建設関連が続いた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	平成24年					平成28年	構成比
	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年		
農・林・漁・鉱業	0	0	0	1	1	0.8%	
建設業	24	29	21	18	23	19.0%	
製造業	39	25	25	47	32	26.4%	
卸売業	21	14	18	21	14	11.5%	
小売業	15	13	11	16	11	9.0%	
金融・保険業	3	0	1	0	0	0.0%	
不動産業	13	15	9	8	8	6.6%	
運輸業	5	2	4	3	4	3.3%	
情報通信業	2	3	6	4	2	1.6%	
サービス業他	19	19	26	29	26	21.4%	
合計	141	120	121	147	121	100.0%	

【資本金別】

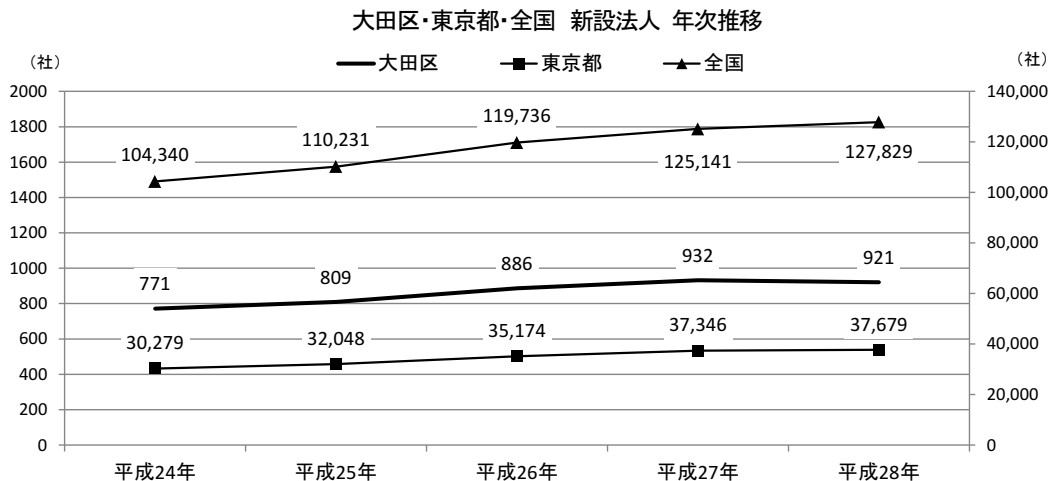
資本金別では、1千万円以上5千万円未満が最多の64件（前年66件、構成比52.8%）だった。こうしたなか、1千万円未満は53件（構成比43.8%）で、資本金の小規模な企業が4割強を占めた。

2. 平成28年の新設法人

【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、平成28年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、921社（前年932社、前年比1.1%減）で前年を下回った。

東京都全体では、3万7,679社（同3万7,346社、同0.8%増）と前年を上回ったのに対して対照的な動きになった。なお23区の前年比では、前年比減少が12区、増加が10区、前年同数が1区だった。市区郡別でみると、最多が港区の5,709社。以下、渋谷区3,249社、中央区3,036社と続き、大田区は江東区の993社に次いで12番目だった。



【業種別】

業種別では、最多が飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の367社（構成比39.8%）で約4割を占めた。次いで、不動産業125社（同13.5%）、情報通信業102社（同11.0%）、建設業92社（同9.9%）、製造業76社（同8.2%）、小売業62社（同6.7%）、卸売業51社（同5.5%）と続く。

前年比では10業種のうち5業種で前年を上回った。増加率では、農・林・漁・鉱業100.0%増（2→4社）、建設業29.5%増（71→92社）、金融・保険業28.5%増（21→27社）、製造業26.6%増（60→76社）、情報通信業13.3%増（90→102社）の順であった。

業種を細分化してみると、最多はデザイン業や経営コンサルタントを含む「専門サービス業」の108社（前年109社）だった。次いで、不動産賃貸業・管理業の68社（同90社）、情報サービス業66社（同66社）、飲食店66社（同75社）、不動産取引業57社（同53社）、その他の事業サービス業47社、職別工事業40社と続く。社数の上位には、サービス業や不動産業が目立つ。

【資本金別】

資本金別では、最多が1百万円以上5百万円未満の383社（前年420社、構成比41.5%）だった。1千万円未満は877社（同896社、同95.2%）になり、最低資本金制度の廃止が浸透し、1千万円未満の小規模な資本金の法人が全体の9割を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

(単位:社)

	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	構成比
農・林・漁・鉱業	0	2	2	2	4	0.4%
建設業	57	51	67	71	92	9.9%
製造業	59	54	62	60	76	8.2%
卸売業	54	70	56	62	51	5.5%
小売業	70	71	88	81	62	6.7%
金融・保険業	17	21	21	21	27	2.9%
不動産業	71	101	106	143	125	13.5%
運輸業	20	14	10	23	15	1.6%
情報通信業	73	84	84	90	102	11.0%
サービス業他	350	341	390	379	367	39.8%
合計	771	809	886	932	921	100.0%

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

(単位:社)

	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	構成比
1億円以上	3	4	3	3	2	0.2%
5千万円以上	7	5	5	3	2	0.2%
1千万円以上	31	45	28	30	40	4.3%
5百万円以上	150	160	150	189	206	22.3%
1百万円以上	338	336	402	420	383	41.5%
1百万円未満	187	205	223	230	220	23.8%
その他	55	54	75	57	68	7.3%
合計	771	809	886	932	921	100.0%

概況

6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9ポイント増加し－24と多少改善しました。今後3か月間（7～9月）の業況見通しD Iは、－13と大きく改善すると見込まれます。

製造業

前期（29年3月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高も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、仕入価格は前期並の上昇傾向で推移しました。

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

今後3か月見通しの業況は大きく改善、売上高はわずかに改善が予想されています。

小売業

前期（29年3月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高は多少改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は前期並で推移しました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」「食料品」「日用雑貨」「耐久消費財」および「余暇関連」の全てで大きく改善しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善しますが、売上高は今期並で推移すると予想されています。

サービス業

前期（29年3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」「個人関連サービス」ともに多少改善しました。

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