

# 大田区の景況

令和元年 10～12 月期

これは、令和元年 12～令和 2 年 1 月に調べた令和元年 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 2 年 1～3 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（158 社）








小売業 200 社（106 社）






建設業 180 社（100 社）






運輸業 150 社（78 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								
	 A	 B	 C	 D	 E	 F	 G	
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	 G	△44	来期の業況	 G	△51
	今期売上額	 G	△43	今期収益	 G	△42
	今期販売価格	 E	△14	<p>製造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。売上額と収益は、いずれも大きく減少しました。受注残は非常に大きく悪化しました。価格面では、販売価格は前期並の下降が続き、原材料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強まりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。</p>		

小売業	今期の業況	 G	△48	来期の業況	 G	△57
	今期売上額	 F	△40	今期収益	 G	△41
	今期販売価格	 C	△4	<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。売上額は大きく減少し、収益は多少減少しました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。</p>		

建設業	今期の業況	 D	△10	来期の業況	 E	△14
	今期売上額	 D	△10	今期収益	 E	△19
	今期請負価格	 E	△17	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は大きく悪化に転じました。売上額は大きく増加から減少に転じ、収益は多少減少しました。施工高と受注残はいずれも多少減少しました。価格面では、請負価格は下降傾向が多少強まり、材料価格は前期並の上昇傾向が続きました。材料在庫は適正水準で推移しました。</p> <p>当事業者は、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。</p>		

運輸業	今期の業況	 E	△21	来期の業況	 F	△34
	今期売上額	 D	△10	今期収益	 E	△18
	今期サービス提供価格	 B	10	<p>運輸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。売上額は前期並の減少が続き、収益は多少改善しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。</p>		

# 経営上の問題点

## 経営上の問題点（製造業） (%)

	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期	令和元年 7～9月期	令和元年 10～12月期
1位	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 51	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 54
2位	人材不足 37	人材不足 28	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 28
3位	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 25	人材不足 28	国内需要の低迷 23
4位	技術・技能の継承 25	受注先の減少 22	受注先の減少 22	人材不足 21
5位	国内需要の低迷 15	国内需要の低迷 20	国内需要の低迷 19	受注先の減少 19
	原材料高 15			技術・技能の継承 19
	工場・機械の狭小・老朽化 15			

## 経営上の問題点（小売業） (%)

	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期	令和元年 7～9月期	令和元年 10～12月期
1位	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 60
2位	人件費の増加 28	利幅の縮小 25	人材不足 30	人材不足 28
3位	利幅の縮小 23	人材不足※ 24	人件費の増加 23	取引先の減少 24
4位	人材不足※ 22	人件費の増加 23	利幅の縮小 20	利幅の縮小 23
5位	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 19	大型店との競争の激化 14	人件費の増加 21
	商店街の集客力の低下 20			商店街の集客力の低下 14

## 経営上の問題点（建設業） (%)

	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期	令和元年 7～9月期	令和元年 10～12月期
1位	人材不足 47	人材不足 61	人材不足 60	人材不足 59
2位	利幅の縮小 36	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 32	売上の停滞・減少 35
3位	売上の停滞・減少 35	下請の確保難 23	後継者の不在および育成 23	下請の確保難 30
4位	人件費の増加 23	利幅の縮小 20	技術力の不足 19	利幅の縮小 16
				人件費の増加 16
5位	材料価格の上昇 18	人件費の増加 16	利幅の縮小 18	材料価格の上昇 12
			下請の確保難 18	後継者の不在および育成 12

## 経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期	令和元年 7～9月期	令和元年 10～12月期
1位	人材不足 69	人材不足 73	人材不足 69	人材不足 64
2位	売上の停滞・減少 37	売上の停滞・減少 45	売上の停滞・減少 42	売上の停滞・減少 40
3位	人件費の増加 28	人件費の増加 33	人件費の増加 33	人件費の増加 33
4位	仕入価格の上昇 24	車両の老朽化 24	車両の老朽化 17	仕入価格の上昇 14
				車両の老朽化 24
5位	人件費以外の経費の増加 17	利幅の縮小 18	仕入価格の上昇 13	利幅の縮小 10
				人件費以外の経費の増加 10
				後継者の不在および育成 10
			人件費以外の経費の増加 13	駐車場の確保難 10
				店舗・設備の狭小・老朽化 10

## コメント

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。  
個々の景況感は一致しない場合があります。

## 製造業

### <輸送用機械器具>

- 2019年10月、11月期で特需があったが、来期については不明。
- 景気後退（国内および海外）の影響により減収減益傾向となってきた。
- 海外の仕入れが不安定だとすぐに遅れが出てしまうため、安定供給が継続できるように対策を打たなければならない。
- トラック向け部品需要は、10-12月は思ったほどの減少はなかったが、1-3月には多少の影響が出てくるものと予想する。
- 横ばい状態であるが、景気次第でどうなるか分からない。
- 景気が良くない。中国とアメリカの貿易影響か？株価など全く関係ない様な気がする。
- 悪い。特に増税後の単価減が激しい。

### <電気機械器具>

- 大口顧客は来期受注減が予想される。よって新規の顧客を確保しなければ資金繰りが厳しくなりそう。
- 1個でも LED ダウンライトを設計製作出来ることをホームページなどで認知して貰う努力をするしか売上を伸ばす方法はない。
- 入札でライバル会社に仕事をとられている。（ライバル会社が製品のコストを安価で製造しているため。）
- 大手企業からの受注が比較的安定している。来期（2020.1～3月）は仕事量の上下の波は少ない。
- 受注生産なので景況感は半年ずれる。現在は変わらないが、来年度は減るかもしれない。
- 受注残の関係で上半期は売上高が増える見込だが下半期は現時点では落ち着いてくる見込み。

- 7 白熱電球の部品製造の為、年々需要は減っている。製造に必要な材料も需要減の為、製造中止や大幅な値上げになっている。得意先も年々廃業する。時代の流れなのでどうしようもない。
- 8 2019年10月の台風で弊社の作っている製品を作っている工場（弊社が委託している）が被災したため、受注するも出荷できず、いまだに工場は50%しか稼働していない。現在他の工場を探している。
- 9 依然として先行き不透明。
- 10 当社の製造品であるコネクタの市場は注文減となっていると聞く。米中の貿易摩擦が原因との事。当社も時期的にその影響と思われる注文減が続いている。
- 11 電子・電気機器の取引先に活力がなく、全体的に冷え込んでいる様に思われる。

#### <一般機械器具、金型>

- 1 受注残（量）が少ない。客先も仕事量が少なくなっている。（米、中関係の影響か？）
- 2 一昨年秋頃より米中貿易摩擦による中国、国内景気低迷の影響を受け半導体製造及びその装置メーカーの売上伸び悩み。当社の業績も若干低迷している。経営力向上計画と先端設備導入計画により機械設備の更新に成果が出て、収益は向上した。
- 3 オリンピック効果で少しだけ上昇している。
- 4 各顧客の受注状況が悪い。どこも決まりそうな案件が決まらず停滞していると聞く。設備の投資が今一步のところで話が止まる状況が好転する時期をうかがっている様な気がする。
- 5 国内のメーカーが動き出している感じがする。
- 6 現在の受注減の要因は米・中の貿易摩擦がもとで中国の設備投資減少か受注先の注文減になっている。
- 7 当社が依存している自動車メーカーの再編に伴い受注が減少し、見通しが立たない状況が続いている。
- 8 今期売上の回復傾向となった。来期も同様に受け止めている。新部品の受注が重なり、金型起工のキャパオーバーに近い状況。一方、鋼材薄板の値上げ要請が有り、大手発注元への転嫁が難しい。
- 9 半導体関連製造装置から新規事業として病院関係の薬品出しシステム装置が好調である。来期は、半導体関連が増加する見通しである。
- 10 新規顧客の海外案件が減少している。

#### <金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 受注数の減少、得意先の廃業が続いている。
- 2 従業員が高齢で、後継者がおらず廃業予定。
- 3 新規受注は増加しているが売上げ不足になっている。
- 4 各業界共に下方で受注がない、他方面に声をかけるも、5軸系の仕事が多く、現設備では対応出来ない。今のところ値下げ要請はないが、今後の景気次第でどうなるかわからない。
- 5 仕事が減った。1人作業で営業も出来ず、頼みの得意先も全くダメな状況。
- 6 町工場の減少によりスクラップの発生量が少なく苦戦している。
- 7 見積りは多いが受注に至らない。
- 8 建築案件が出てこないの見通しがたたない。
- 9 業界全体が増税の影響を確実に深刻に感じている。不安定な世界景気が悪くなれば影響は計りしれない。
- 10 仕事が出て来ていない。

#### <精密機械器具>

- 1 今年は仕入先の廃業・倒産が相次ぎ代わりに請け負う業者がなかったり、価格が大幅に上がったたりする問題が多発した。売上の減少、利益率の低下につながり懸念材料となっている。
- 2 客先である大学官公庁等研究所の基礎研究に係る予算が激減している為売上も受注も減少の一途。研究を中止する客先まで出ている。出来合の装置による研究者が増え、製作品等も減少、製造業には厳しい状況がこの先も続く見込み。取引先からの支払条件の悪化。（120日→150日でんさい）等。
- 3 社長1人事務1人という状態で仕事は進まず人手不足。いずれは廃業になる可能性がある。今は一時的に電車部品の仕事をして忙しくなっているが、それが終わるとまた仕事が減ると思う。
- 4 最悪の状態です！
- 5 大手企業の発注が後ろ倒し。大手企業の撤退。台風被害の為の修復費。この3点が収入減少の理由。
- 6 最低賃金が毎年上がっているのに対し、売価が上げられない。売価を上げたいのに逆にコストダウン要求がある。

## <ほか製造業>

- 1 米中貿易摩擦で国内移管になって忙しい。
- 2 上場の商社と取引が始まったことと、得意先を開拓してくれる会社が取引先として加わったことが、売上・収益の好転に寄与した。両得意先とも、東京からの商品の供給が営業に良い結果を生んでいると評価してくれている。
- 3 2020年6月ごろまでは受注量がある。廃業による得意先の縮小が後を絶たない。一方で数年前から仕込んできた新商品が認知され出してきた。
- 4 仕入先からの値上げ要請が激しい。
- 5 人件費の増加、配送費の増加を販売価格に乗せる事が出来ず苦労している。
- 6 新規顧客開発での売上げは前期から効果が出始めている。今期、来期も引続き力を入れて行く。売上維持の原動力になっている！
- 7 2019年度（2020.5月まで）は、順調に事業が進められている。2020年度（2020.6月～1ヶ月）は、極めて受注面で厳しい状況が見通せる。管理局面をしっかりと対応すること。財務についても強化して備えることに取り組んでいる。
- 8 台風による水害と米中貿易摩擦の影響をもちに受けて受注減につながっている。
- 9 消費税増税で売上が上がったが、落ち込みもあり±0。来年のオリンピック後が心配なので、内部留保に努めている。低価格化はせずに高付加価値のある商品に重点を置き販売していく。
- 10 経営者（自分）の高齢化により後何年やれるかという状況。

## 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】

- 幸 業況は「横ばい」、「悪い」の企業が大半。独自の技術や販路を持っている場合には「良い」とする企業もある。
- 幸 当協会に入ってくる引き合いの件数は大きく減少している。
- 幸 業種別では、半導体や民生部品等が大きく落ち込んでいる。半面、社会インフラ関連は活況。
- 幸 「悪い」の企業の多くは、機械設備が古い⇒生産性が悪い⇒利益が出ない⇒設備投資できない⇒後継者問題…のスパイラルに入っている。

### 【今期における経営上の課題】

- 幸 経済全体の落ち込みが売上や単価の下落など経営に大きく影響を与えている。
- 幸 個別の課題としては、設備の老朽化、取引企業の減少、主要顧客への高依存度、経営者・従業員の高齢化などが挙げられる。
- 幸 中国向け取引比率の高い企業の中には、米中貿易摩擦の影響を受けている企業もある。

### 【区内製造業企業におけるITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組の傾向・課題・事例】

- 幸 ITを利用してCADデータ受け渡しを行い機械のNC化やCAD/CAMを活用している企業や、IoTの勉強会を開催して社内で認証試験を行っている企業がある。
- 幸 小規模や高齢経営者の企業の場合は、EmailやERP等を活用せず、未だにFAXで受発注している企業も多い。
- 幸 長年の業務プロセスをそのまま使い続け、社会や取引先の変化に対応できない、或いは気付かない企業が多い。

### 【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 幸 大田区経済全体として、完全に不景気に突入している。
- 幸 零細企業では将来のビジョンが描けていない企業が多いが、若い経営者（承継予定者）に新しい事業にチャレンジしているケースがみられる。
- 幸 廃業する企業も多く、専門的技術の歯抜け状態が進行しており、開発・設計・製造に対する受注能力が急激に弱体化している。失った技術領域を補う施策が必要。

## 小売業

### <家具、家電>

- 1 当社の地域では、同業者が廃業しているので、新規顧客増で、増収・増益が続いている。この時期に質の良い下請（異業種含め）業者を確保したい。
- 2 量販店の価格の安さについていけない。消費税が10%になってから売上げが下がった。

### <飲食店>

- 1 増税、人手不足により収益が悪化している。
- 2 最近の傾向として、喫茶店で有りながら、コーヒーの需要が少なくなりランチに頼っている状態。高年齢の方の減少とコンビニ等の安価なコーヒーが大きな原因であるが、昔に比べるとお客様の気持ちにゆとりが無いのも要因の一つと思われる。
- 3 高齢化によりお客様が減少している。その分の新規のお客様がとれていない。SNS、ブログなど宣伝をいっさいやっていないのも原因の一つ。キャッシュレスを導入しないといけない。
- 4 世代交代による過渡期を迎えている。体制構築、人材確保が急務。取引先の見直し等で収益減続く。
- 5 消費税の増税は今後かなり影響ありそう。

### <飲食品料品>

- 1 暖冬傾向の為に鍋商材の販売が減少している。天候に左右されない商品が必要と思われる。
- 2 消費税の増税で消費の冷え込みがこれまで経験したことがないくらいひどい。
- 3 減収・減益で厳しい。
- 4 増税後、お客様の来客数が減っている。
- 5 飲食関係の仕事をしている。軽減税率のおかげで、売上が増えないのに事務手数料が大幅に増えた。
- 6 近所の大企業の移転で客数が減少。しかし10月位から回復傾向。
- 7 新規顧客増がないのでやや苦しい。
- 8 主に酒類小売販売であるが既存の商品は値段の勝負になるので大型店にはかなわないため、こだわりの商品を販売できるように努力している。ただ小ロットの仕入れに対しては物流コスト上昇等で仕入れも上昇傾向なので結果的に販売増加に結びつかない。

### <衣服、身の回り品>

- 1 中型スーパー閉店のため通りの流れが変わった。大型スーパー近々オープン。規制して欲しい。
- 2 増税後売上の減少、デフレ化が激しく、値引きをしないと売れない。12月に入って特に激しい。

### <ほか小売業>

- 1 業務の多角化を実践し、本業の収益悪化をカバーしている。金融機関との交渉も、今後の見通しが立たないため、難しい。廃業も視野に入れている。
- 2 インターネット販売が急増加し、今までの売上の3割がシステム業者へ流れる中人為的な作業だけが増えたため取引先に値上げ（一部）を申し出たところ、受入れてくれた為、売上の一部が戻った。
- 3 消費税アップに伴い、全てが便乗値上の感がある。
- 4 仕事が減少している。廃業も検討。
- 5 同業社が閉店したため一時的な売上増になっているが、これを固定化できるか、新しいリーダー育成で世代交代できるか、利益の確保が今年同様できるかが問題。
- 6 外国人客がやや多くなったので品揃えに注意する。
- 7 ネットを見ての注文が増えている。ネット販売の商品はネット関係からしか入手できないものもあり苦戦している。消費税増税に伴う運賃、手数料の値上がりも小規模企業にとっては痛手となっている。
- 8 若い人はネット販売にて購入。
- 9 新規顧客の増えないなか顧客の高齢化により顧客数も徐々に減少し、売り上げが下がっている。
- 10 次世代にバトンタッチを望んでいないので新規開拓はしないが、ある程度の需要は望める。隙間産業なので、大きな企業の参入が難しいと思われる。技術と時間、約束を担保できればまだまだ需要有と考える。
- 11 ハイブリッド車の増加により、ガソリンの販売量が減少している。
- 12 優良な人材が不足して思うように事業ができない。
- 13 商品が生もので注文が来る時は重なるし、一つ一つ手のかかるものであり、暇な時と忙しい時の差が激しい。廃棄する量が多く、ゴミの処理費もかかる。
- 14 休日増による客離れがあり、時短が収益を圧迫している。人件費が上がり、収益減。

- 15 長期営業を続け顧客の固定化とロコミ、DM、HPの相乗効果で売上の維持を保っている。
- 16 近い将来、閉店を考えている。美術業界全般先細りで利益を生む事が段々むずかしくなっている。

## 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・仕入等）やその要因】

- 幸 消費税の10%への上昇分を販売価格に反映させた事業者では、売上の落ち込みはあまりない。特に地元固定客のいる地域密着型の事業者はその傾向が強い。
- 幸 増税後に価格改定を据え置いた飲食店（実質値下げ）において、客数が増加し、利益が増えたケースもあるが、全体的には原材料等の値上げ及び人件費の高騰が利益を圧迫している。

### 【今期における経営上の課題】

- 幸 従業員の確保
- 幸 飲食業の禁煙条例への対策
- 幸 増税後の帳簿管理・伝票処理の複雑化への対応

### 【区内小売業企業におけるITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組の傾向・課題・事例】

- 幸 キャッシュレス決済端末を導入している店舗は未だに多くはない。キャッシュフローの関係や顧客層に鑑みて、特に高齢化した店主に消極的な傾向がみられる。
- 幸 一部、レジをタブレット端末に入れ替え、販売実績データから顧客分析や日々のレジ締め省力化を実現している店舗もあるが、街の小規模事業者の高齢化が進む中、ITによる業務効率化の浸透は非常に難しい面がある。利用を促進するようなテクニカルなサポート体制を望む声もある。

### 【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 幸 店頭掲示やSNSでの発信などを積極的に行っている店は好調な傾向にある。
- 幸 情熱的な地域振興を進める旗振り役が存在し、商店街組合という枠組みを越えたネットワークを形成しているケースが散見される。

## 建設業

- 1 台風の影響が大きかった。
- 2 むだをなくし経費を削減して利益を確保して頑張っている。
- 3 たまたま入札で工事が取れたが、来期はどうなるか分からない。若い人が二人入社したが、続いてくれば良いと思っている。
- 4 2、3年前よりは良くなった。
- 5 人材確保の為人件費が増加し、既存の社員の賃金とのバランスが難しくなっており、今後、全体的に人件費増加が予想される。
- 6 オリンピックが開催される為、年度末～秋口まで受注が落ちると思う。特に期間中は活動さえ出来なくなると考えている。その後年末、年度末へと受注は一気に増え、人材の確保も難しいだろう。
- 7 受注は順調、外注労務増で収益の先行不透明。
- 8 得意先ゼネコンの受注高が上下して良いところと悪いところが出ている。日々の売上のバランスがとりづらい。オリンピック施設がほぼ完了した影響が出ている。
- 9 台風による災害復旧で工事量は増したが、収益は上がらない。取締役（3名）の退任による退職金が大きく影響し収益が減となる。
- 10 消費税の値上がりで少々受注難。
- 11 顧客増により増収・増益を目指したい。
- 12 現状維持。電子化、ペーパーレスを進める。

- 13 後継者の問題あり、事業を広げるのは困難。現状維持を考える。
- 14 適正価格の仕事が少ない。役所工事においても、競争入札のため末端での工事は厳しいと感じる。
- 15 仕事量が多いが働き方改革法で仕事の量を減らし断る事も多いのが現状である。税金、社会保険料が高すぎる。
- 16 発注元の受注残は、十分有る。オリンピック後の状況を注視している。
- 17 受注残高の安定はしているが新規受注の確保に注力することとなる。
- 18 工事に関する技術者が少ない為、全体の工事量は増えず売り上げは減となり、収益は少ない。
- 19 募集をしても、人材が集まらないので、売上を上げられない。
- 20 職人の数が足りない。今まで経験した中で最も困難。その割に請負単価は上がらない。
- 21 材料価格が上昇しているがそれを金額に反映できない。
- 22 減収・減益が続いている。
- 23 大田区役所発注の公共事業専門のため、毎年平均して受注しており安定している。
- 24 地場での取引先の減少で、遠方での仕事が多く、経費がかさむ。
- 25 材料の価格、取引先からの値下げ要請が激しい。
- 26 サブコンから引合いが多いため、お断りしている。
- 27 今期は前期に比べ減収増益の傾向。受注は他力本願の部分が多いため安定感乏しいが、堅実なビジネスモデルでもあるため経営は割と安定している。長期借入金の返済も残り1年半で終わり、自己資金額も50%以上あるため株主資本を積み重ねていきたいと考えている。
- 28 いちじるしい経費の増加&税金の増加等の為収益の減少が続いている。金融機関の借入が厳しい。
- 29 下請の人材不足、職人の高齢化。

## 運輸業

- 1 10月に消費税の改定があり、花きについては売上が低迷しており、その結果、運送業においても影響を受けている。また今年は9~10月に大型台風が到来し、生産量が減少しているため、運ぶ荷物が減少している。運送単価については横ばいである。
- 2 トータル的にはマイナスである。働き方改革に対し、今からある程度の事を形にして行かなければ、間に合わないと思う。人手の確保・増員しつつ、残業時間を短縮し、社員達の給料がどれだけ減少するのかと、会社が負担するのがどれだけなのかが、不安である。ただ来年に向け仕事のムダを最小限にしようと思っている。
- 3 業績好調な取引先より新規配送依頼が来るが、人員不足により対応が難しくなっている。協力関係を構築できる運送会社を探している。
- 4 人手不足。人員の確保が困難になってきている。
- 5 人材の不足、戦力ダウンが非常に大きな問題。平均年齢も高くなって来ていて、新しい力が事業の活力にもなる。この問題の方向性をしっかりつけていかないと、企業の存続に係わると認識し対策を取っていく。
- 6 法規制、税規制の緩和。
- 7 新規顧客増による増収、増益が続く。
- 8 今は安定している。
- 9 機械類の運搬をメインとしているが昨年は一昨年と比べ信じられない程の受注落ち込みとなった。一昨年は年初より大手荷主から車両の増大、作業員の確保を事有る事に念を押されていたが今年もしばし景気（設備投資）の回復を待つのみである。
- 10 弊社は零細運送業者であり、燃料（軽油）の高騰、トラック入替えによるリース料の増加等により厳しい経営状態になっている。また運転手の高齢化と人材確保が難しい問題となっている。
- 11 若干の作業単価の引き上げにより、幾分かの上昇は見られるが、収益は依然として大幅な赤字であり、解消するには更なる作業単価の引き上げが必要となる。大企業はすみやかに下請企業へ収益の一部を流していただきたい。上流で詰まっている為、下流は枯れ果てて瀕死状態。
- 12 人材確保で増収を図るため、あらゆる媒体を活用する。
- 13 従来の顧客の販売拡大に努力し、安定した状況にある。
- 14 僅かに増収となっているが、人件費の上昇、燃料の高騰に加え、働き方改革による労働時間の調整等で収益につなげるには時間がかかりそうである。若年層の中型免許の取得が難しく、高齢化が進んでいる。
- 15 米中の貿易摩擦等にて荷主の取扱も減少。
- 16 弊社は港湾京浜近く有り、物流倉庫会社等に顧客が多いので米国と中国そして自国との関税及び取引数量に大きく売上や利益が左右されるため、この先が不安（2019年10月~2020年9月）※イランの問題[特に原油高へ影響]。その他取引先との関係は良好に続くと思われる。

## 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。

### 《令和元年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

- ◆ 米中の貿易摩擦により、厳しい業況にある取引先も複数ある。
- ◆ 世界経済の影響や、大手メーカーの内製化の動き等により、受注量が減少してきている。
- ◆ 資金繰りに関しては返済負担の増加に慎重であり、固定性預金の解約が目立つ。
- ◆ 資金繰りの相談が少し増えたように感じる。
- ◆ 資金繰り安定化のため、旧債一本化等による長期運転資金の相談はあるが、設備投資等について、営業車輛買換え以外はなく、特に小規模企業は慎重な構えである。
- ◆ 増税対策資金として仕入れ資金の申込みが多々あった。増税によって経費へのダメージが如実に現れている。
- ◆ 同業他社との競争激化により受注量低下傾向、業況は依然として厳しい。

#### 小売業・卸売業

- ◆ 消費増税の影響による買い控えを感じている企業が多い。
- ◆ スーパー等は正月需要により売り上げ増加。
- ◆ （商店）は常連顧客（高齢者）により売上形成できているが、若者顧客が少なく、将来を見据えた場合、事業の持続可能性に不安を抱いている。若者のライフスタイル変化として夫婦共働きが挙げられ、インターネット・大型スーパー・コンビニ等、地元商店利用率低下が要因。新規借入相談は少なく、資金繰り面についても現・預金資産取崩し等に対応するケースが多い。
- ◆ （卸売業）全般的に下降傾向にあるが、建材については台風被害の影響もあり好調。融資対応の実績あり。

#### サービス業

- ◆ 総じて下降傾向にあるが、羽田空港の拡張に伴い、周辺のホテルや付随するサービス業は追い風となっている。インバウンド需要も増加傾向。
- ◆ 飲食関係は、マンション等も増え人口は増えているが、客足の増加には繋がっていない。

#### 建築業・不動産業・運輸業

- ◆ （建築業）台風等の影響により改修工事を含め業況も順調に推移している。
- ◆ （建築業）受注増加傾向にあるものの、人手不足の影響により売り上げ増加には至っていない。
- ◆ （不動産業）建替えや購入のニーズが高く、物件価格及び建築価格ともに上昇している。賃貸業に関しては、安定した入居率にて推移している。
- ◆ （運輸業）トラック・営業車増車等の設備資金需要は上昇傾向となっている。

### 《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》

- ◆ 製造業については、補助金・助成金等の問い合わせが複数あり（条件緩和等）。
- ◆ 製造業を含む幅広い分野で、人手不足の声が多く、経験者の紹介依頼もある。
- ◆ 製造業から設備資金について補助金や助成金のようなものはないか問い合わせがあった。
- ◆ 小売業からは、情報発信強化・市街地の活性化について相談あり。
- ◆ 大田区のあるせん等金利優遇のある制度の要望が多い。
- ◆ 事業承継について専門家に相談したい。
- ◆ ミラサポを通して専門家派遣を行いたい。
- ◆ 賃貸物件所有者が多いが、年数の経過している物件所有者も多く、不動産賃貸業においては、修繕補助などの制度があったらよいという声がある。
- ◆ 人手不足感が強く、人材紹介の要望あり。
- ◆ 創業後の販路拡大などに関し、中小企業診断士派遣の依頼。
- ◆ 事業承継、補助金、マッチングの依頼多数。
- ◆ 新たに事業を開始する際の窓口が分かりづらく、どこに相談すればよいのか迷ってしまう。
- ◆ 廃業を検討している企業から、廃業手続きを専門家に相談したい。
- ◆ M&Aについて、専門家の意見を聞きたい。

### 《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 夜間人口は増加しているものの、消費は大型スーパー等に集中していることから、小売店や個人経営の商店は厳しい状況にある。それに伴い廃業を検討している取引先もある。
- ◆ 消費税率引き上げ後、小売業においては、利益を確保すべく販売価格を見直す動きが見受けられる。
- ◆ 貸室の一部を民泊用にするビルオーナーが増える一方で大型ホテルの開業もあり、オリンピック後に安定稼働するのか不安。
- ◆ 国際情勢の不安定感、オリンピック後の景気等、先行き不透明感を感じている方が多い。
- ◆ 条件変更等の申し込みが増加しており、全体的に景気悪化の兆しがある。
- ◆ 景気感としては、横這い状態から下り傾向であり、社有物件の取得や大型の設備投資まで至っていない。
- ◆ 事業者の高齢化により、工場跡地の賃貸化や建物老朽化による収益物件の建築を検討している方が多い。
- ◆ 業態により所得格差が出ており、特に個人・家族経営の取引先は東京オリンピック後の景気を気にしている。
- ◆ 売上増加企業と減少企業の二極化。



# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2019年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,994社	5,687社	9,681社	99.6%
うち大企業	1,000社	909社	1,909社	99.6%
中堅企業	1,034社	1,678社	2,712社	99.7%
中小企業	1,960社	3,100社	5,060社	99.5%
金融機関	—	—	207社	98.6%

(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)

	2018年度		2019年度	
	上期	下期	上期	下期
2019年9月調査	—	—	108.68	108.86
2019年12月調査	—	—	107.83	108.80

[業況判断]

(「良い」－「悪い」・%ポイント)

	2019年9月調査		2019年12月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	5	2	0	-5	0	0
非製造業	21	15	20	-1	18	-2
全産業	13	8	9	-4	8	-1
<b>中堅企業</b>						
製造業	2	-1	1	-1	-4	-5
非製造業	18	9	14	-4	7	-7
全産業	12	5	9	-3	3	-6
<b>中小企業</b>						
製造業	-4	-9	-9	-5	-12	-3
非製造業	10	1	7	-3	1	-6
全産業	5	-3	1	-4	-4	-5
<b>全規模合計</b>						
製造業	-1	-4	-4	-3	-7	-3
非製造業	14	6	11	-3	5	-6
全産業	8	2	4	-4	0	-4

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2018年度		2019年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	2.9	—	-1.6	-2.0
	国内	2.2	—	-0.5	-1.2
	輸出	4.3	—	-3.8	-3.5
	非製造業	2.0	—	-0.3	-1.2
中堅企業	全産業	2.3	—	-0.8	-1.5
	製造業	3.9	—	0.0	-0.8
	非製造業	3.1	—	2.6	0.0
	全産業	3.3	—	1.9	-0.2
中小企業	製造業	2.4	—	-1.8	-0.3
	非製造業	2.1	—	0.3	0.5
	全産業	2.2	—	-0.2	0.3
	製造業	2.9	—	-1.4	-1.5
全規模合計	非製造業	2.3	—	0.6	-0.4
	全産業	2.5	—	-0.1	-0.8

(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		2019年9月調査		2019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	-23	-24	-23	0	-25	-2
	うち素材業種	-29	-30	-31	-2	-32	-1
	加工業種	-18	-20	-18	0	-19	-1
	非製造業	-11	-16	-12	-1	-16	-4
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」－「供給超過」〕	製造業	-16	-17	-20	-4	-20	0
	うち素材業種	-23	-23	-27	-4	-27	0
	加工業種	-13	-14	-14	-1	-14	0
	製造業	17	16	16	-1	16	-1
製商品在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	うち素材業種	18	18	18	0	18	0
	加工業種	17	14	14	-3	14	-3
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	製造業	18	19	19	1	19	1
	うち素材業種	24	24	24	0	24	0
販売価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	加工業種	14	15	15	1	15	1
	製造業	-2	-2	-4	-2	-3	1
	うち素材業種	0	0	-2	-2	1	3
	加工業種	-4	-4	-5	-1	-7	-2
仕入価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	非製造業	2	3	2	0	2	0
	製造業	26	30	24	-2	28	4
	うち素材業種	20	27	21	1	26	5
	加工業種	30	32	27	-3	30	3
非製造業	22	28	22	0	27	5	

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (令和元年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成30年12月	令和元年11月	令和元年12月	前月比	前年同月比
件数	121	135	149	14	28
金額	204	462	321	-141	117

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				
14	210.7	4	15.2	15	8	12	9.1	98	75.8
2	0.8	0	0	0	0	0	0	4	321.6

3. 業種別・規模別倒産動向

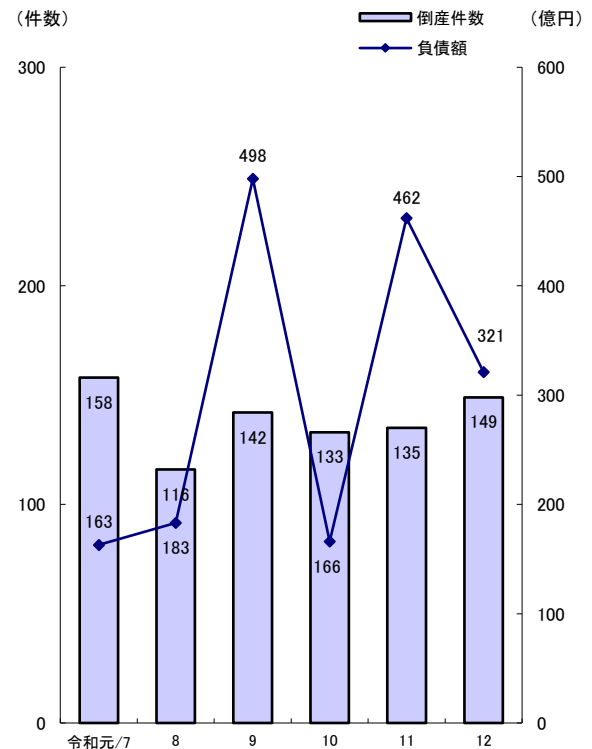
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	9	16	66	42	8
卸売業	22	25	24	68	139	20
小売業	9	18	10	3	46	8
サービス業	32	29	32	23	39	19
建設業	13	15	23	24	13	23
不動産業	7	2	4	4	3	1
情報通信業・運輸業	15	24	24	14	30	32
宿泊業・飲食サービス業	5	5	11	1	147	11
その他	5	8	5	1	3	199
合計	121	135	149	204	462	321

4. 大田区内の令和元年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	3件	205百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	20百万円
建設業	1件	20百万円
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	0件	0百万円
その他	1件	300百万円
合計	6件	545百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



## 特別調査「ITを活用した業務効率化・生産性向上について」

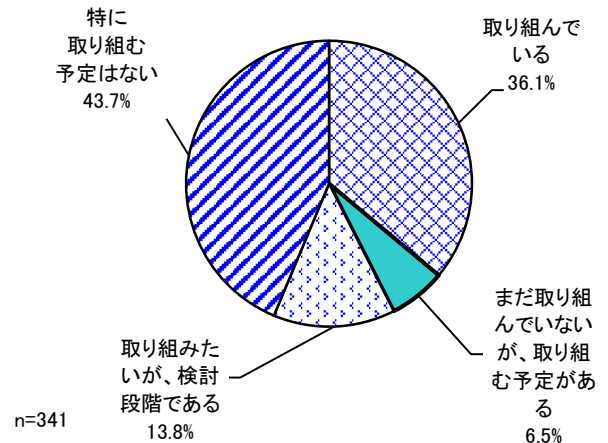
- ① ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「取り組んでいる」が36.1%で最多。
- ② ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域は、「財務・会計」が63.0%で最多。
- ③ ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が61.5%で最多。
- ④ ITを活用した業務効率化・生産性向上にあたっての課題は、「実施するための人材がいない」が35.1%で最多。
- ⑤ ITの導入を検討するにあたり知りたい具体的な情報は、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が11.1%で最多。なお、「特に導入する意向はない」は57.3%と過半数を占める。

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. ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況

ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「取り組んでいる」が36.1%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が6.5%、「取り組みたいが、検討段階である」が13.8%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は43.7%であった。

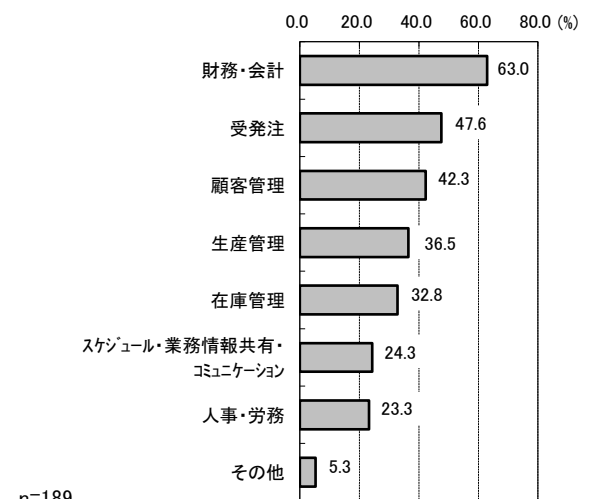
業種別にみると、「取り組んでいる」は、運輸業で42.5%とやや多く、次いで製造業(35.8%)、小売業(35.1%)、建設業(34.2%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は建設業で48.7%と最も多く、次いで小売業(46.8%)、運輸業(42.5%)、製造業(39.9%)の順となり、いずれの業種でも4割から5割弱の企業で取り組む予定はないとの回答となっている。



### 問2. ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域 (複数回答可)

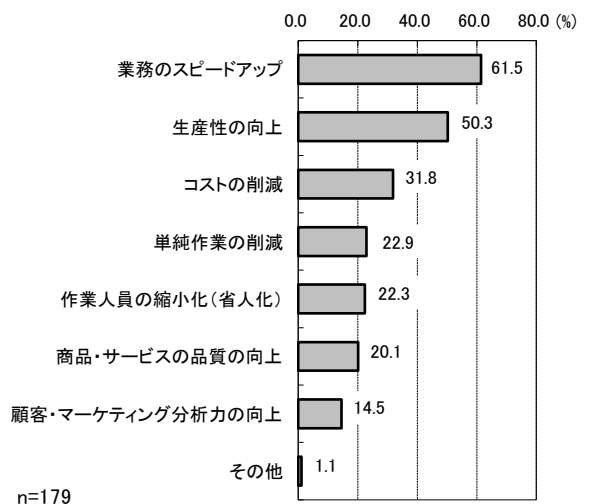
問1で「取り組んでいる」「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」「取り組みたいが、検討段階である」のいずれかを回答された方に、ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域について尋ねたところ、「財務・会計」が63.0%で最も多く、次いで「受発注」が47.6%、「顧客管理」が42.3%と続いた。「その他」の回答では生産技術、品質管理、車両管理等などが挙げられた。

業種別にみると、「財務・会計」はすべての業種で4割を超え、建設業(71.1%)、製造業(66.3%)、小売業(58.5%)、運輸業(42.9%)の順となっており、運輸業を除く3業種では最も多くなっている。一方、運輸業では「人事・労務」が47.6%で最も多く、業種間でITを活用している業務領域に違いがみられた。



### 問3. ITの導入に求める具体的な効果 (複数回答可)

ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が61.5%で最も多く、次いで「生産性の向上」が50.3%、「コストの削減」が31.8%と続いている。(次頁に続く)

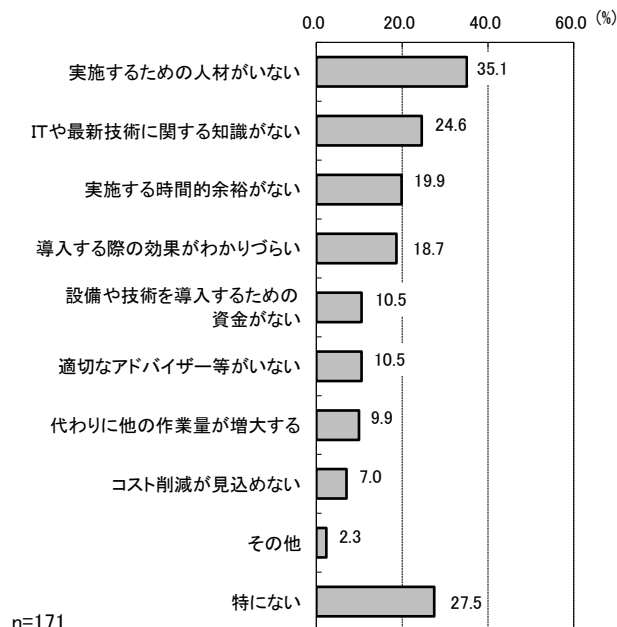


業種別にみると、製造業では「生産性の向上」が60.0%と最も多く、一方、建設業、小売業、運輸業では「業務のスピードアップ」がそれぞれ68.4%、61.8%、59.1%で最も多い。「コストの削減」や「単純作業の削減」はいずれの業種でも3割台、2割台となり、業種間で大きな差はみられなかった一方、「作業人員の縮小化（省人化）」では運輸業が45.5%に上っており、他の業種を25ポイント以上上回っている。

#### 問4. ITを活用した業務効率化・生産性向上を実施するにあたっての課題（複数回答可）

ITを活用した業務効率化・生産性向上を実施するにあたっての課題は、「実施するための人材がない」が35.1%で最も多く、次いで「ITや最新技術に関する知識がない」が24.6%、「実施する時間的余裕がない」が19.9%と続いた。「その他」では「既存のシステムからの移行が難しく躊躇している」などの回答があった。

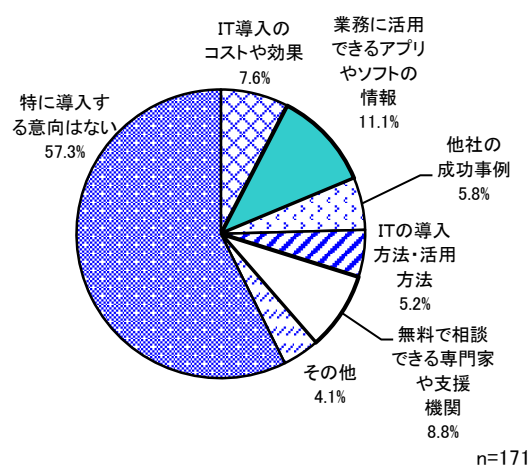
業種別にみると、「実施するための人材がない」はいずれの業種でも2割を超えており、製造業（40.7%）、運輸業（36.4%）、建設業（35.3%）、小売業（20.6%）の順となった。「ITや最新技術に関する知識がない」「導入する際の効果がわかりづらい」の項目では業種間で大きな差はみられなかったが、「設備や技術を導入するための資金がない」は製造業、小売業でそれぞれ17.3%、11.8%となった一方、建設業、運輸業では0.0%となった。



#### 問5. ITの導入を検討するにあたり知りたい情報

問1で「特に取り組む予定はない」と回答された方に、どのような情報があればITの導入を検討するか尋ねたところ、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が11.1%、「無料で相談できる専門家や支援機関」が8.8%、「IT導入のコストや効果」が7.6%と続いた。なお、「特に導入する意向はない」は57.3%に上り、情報の有無を問わず、IT導入はしないとの回答が過半数となった。また、「その他」では資金がないことや、業務的にITは必要ないとの回答がみられた。

知りたい情報について業種別にみると、製造業、建設業では「業務に活用できるアプリやソフトの情報」がそれぞれ11.6%、11.9%で最も多く、小売業では「IT導入のコストや効果」が14.6%で最も多い。また、運輸業では、「他社の成功事例」「ITの導入方法・活用方法」「無料で相談できる専門家や支援機関」がいずれも10.5%で最多となっている。「特に導入する意向はない」はいずれの業種でも4割以上となっており、建設業（64.3%）、運輸業（63.2%）、製造業（56.5%）、小売業（48.8%）の順となった。



## 概況

令和元年 10～12 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 14 ポイント減少し△35 と大きく悪化しました。今後 3 か月間（令和 2 年 1～3 月）の業況見通し D I は、△23 と大きく改善すると見込まれています。

### 製造業

前期（令和元年 9 月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は前期並の減少が続きしました。

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が続きしました。

業種別に見ますと、「電気機器」、「衣料・身の回り品」は大きく改善し、「一般・精密機械等」は前期並の厳しさが続きしました。「材料・部品」、「その他」は多少悪化し、「住宅・建物関連」は大きく悪化、「紙・印刷」は非常に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、売上高もわずかに改善すると予想されています。

### 小売業

前期（令和元年 9 月）と比較すると、業況は大きく悪化し、売上高は大きく減少しました。

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から下降傾向に転じました。

業種別に見ますと、「食料品」はわずかに悪化、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」は大きく悪化、「余暇関連」、「日用雑貨」は非常に大きく悪化しました。

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

### サービス業

前期（令和元年 9 月）と比較すると、業況は大きく悪化し、売上高はわずかに減少しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続きしました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」、「個人関連サービス」のいずれも大きく悪化しました。

今後 3 か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高は今期並の減少傾向で推移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 : jigyo1315@pio-ota.jp