

大田区の景況

令和2年1～3月期

これは、令和2年4～5月に調べた令和2年1～3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4～6
月期）の予想をまとめたものです。

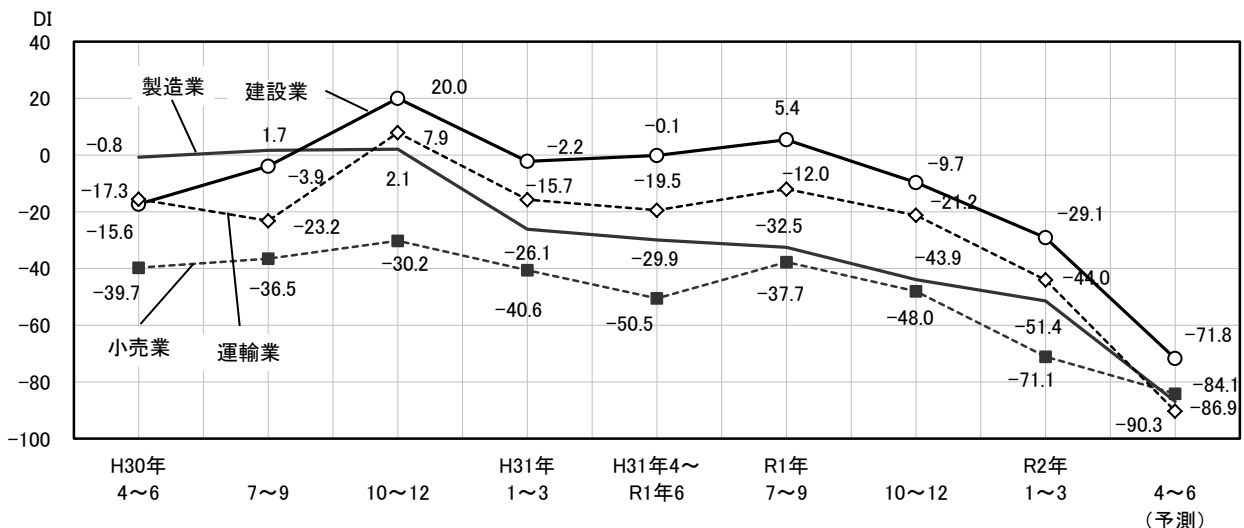
《調査の概要》

調査時期 令和2年1～3月
調査対象事業所数（うち有効回答数）
製造業 250社（151社） 小売業 200社（76社）
建設業 180社（88社） 運輸業 150社（66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見ますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額は多少減少し、収益は大きく減少しました。受注残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が続き、原材料価格は上昇傾向が大きく弱まりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。 来期の業況は悪化傾向が非常に大きく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見ますと、業況は悪化傾向が非常に大きく強まりました。売上額は大きく減少し、収益は非常に大きく減少しました。価格面では、販売価格は下降傾向が非常に大きく強まり、仕入価格は上昇から下降に非常に大きく転じました。在庫は前期並で推移しました。 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。
建設業	建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額は非常に大きく減少し、収益は大きく減少しました。施工高は非常に大きく減少し、受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、請負価格は下降傾向が大きく強まり、材料価格は上昇傾向が大きく弱まりました。材料在庫は品薄感が多少強まりました。 来期の業況は悪化傾向が非常に大きく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見ますと、業況は悪化傾向が非常に大きく強まりました。売上額、収益ともに非常に大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格、仕入価格ともに上昇から下降に非常に大きく転じました。 来期の業況は悪化傾向が非常に大きく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(令和元年10～12月)		今期(令和2年1～3月)		来期予測(令和2年4～6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 44		△ 51		△ 87	
輸送用機械器具	△ 47		△ 54		△ 95	
電気機械器具	△ 43		△ 57		△ 92	
一般機械器具、金型	△ 54		△ 50		△ 84	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 65		△ 70		△ 91	
精密機械器具	△ 23		△ 37		△ 85	
小売業	△ 48		△ 71		△ 84	
家具、家電	△ 28		△ 100		△ 100	
飲食店	△ 33		△ 90		△ 100	
飲食料品	△ 59		△ 30		△ 47	
衣服、身の回り品	△ 77		△ 100		△ 100	
建設業	△ 10		△ 29		△ 72	
運輸業	△ 21		△ 44		△ 90	



経営上の問題点

【製造業】

	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		令和2年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	51.1 %	売上の停滞・減少	59.0 %	売上の停滞・減少	53.7 %	売上の停滞・減少	73.3 %
第2位	人材不足	28.4 %	従業員の高齢化	30.1 %	従業員の高齢化	28.2 %	国内需要の低迷	33.3 %
第3位	従業員の高齢化	24.8 %	人材不足	28.2 %	国内需要の低迷	22.8 %	受注先の減少	22.0 %
第4位	受注先の減少	22.0 %	受注先の減少	22.4 %	人材不足	21.5 %	従業員の高齢化	20.0 %
第5位	国内需要の低迷	19.9 %	国内需要の低迷	18.6 %	受注先の減少	19.5 %	人材不足	13.3 %
					技術・技能の継承	19.5 %	技術・技能の継承	13.3 %
							工場・機械の狭小・老朽化	13.3 %
							人件費の増加	13.3 %

【小売業】

	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		令和2年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	60.2 %	売上の停滞・減少	60.8 %	売上の停滞・減少	60.0 %	売上の停滞・減少	84.0 %
第2位	利幅の縮小	25.3 %	人材不足	29.7 %	人材不足	27.5 %	利幅の縮小	18.7 %
							取引先の減少	18.7 %
第3位	人材不足	24.1 %	人件費の増加	23.0 %	取引先の減少	23.8 %	人件費以外の経費の増加	14.7 %
第4位	人件費の増加	22.9 %	利幅の縮小	20.3 %	利幅の縮小	22.5 %	商店街の集客力の低下	13.3 %
第5位	同業者間の競争の激化	19.3 %	大型店との競争の激化	13.5 %	人件費の増加	21.3 %	同業者間の競争の激化	9.3 %
			商店街の集客力の低下	13.5 %			人件費の増加	9.3 %
							後継者の不在および育成	9.3 %

【建設業】

	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		令和2年1～3月期	
第1位	人材不足	61.5 %	人材不足	60.2 %	人材不足	59.0 %	売上の停滞・減少	52.3 %
第2位	売上の停滞・減少	36.5 %	売上の停滞・減少	31.8 %	売上の停滞・減少	34.9 %	人材不足	43.2 %
第3位	下請の確保難	22.9 %	後継者の不在および育成	22.7 %	下請の確保難	30.1 %	利幅の縮小	22.7 %
第4位	利幅の縮小	19.8 %	技術力の不足	19.3 %	利幅の縮小	15.7 %	下請の確保難	20.5 %
					人件費の増加	15.7 %		
第5位	人件費の増加	15.6 %	利幅の縮小	18.2 %	材料価格の上昇	12.0 %	取引先の減少	15.9 %
			下請の確保難	18.2 %	後継者の不在および育成	12.0 %		

【運輸業】

	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		令和2年1～3月期	
第1位	人材不足	72.5 %	人材不足	68.8 %	人材不足	64.3 %	売上の停滞・減少	74.2 %
第2位	売上の停滞・減少	45.1 %	売上の停滞・減少	41.7 %	売上の停滞・減少	40.5 %	人材不足	36.4 %
第3位	人件費の増加	33.3 %	人件費の増加	33.3 %	人件費の増加	33.3 %	人件費の増加	28.8 %
第4位	車両の老朽化	23.5 %	車両の老朽化	16.7 %	仕入価格の上昇	14.3 %	利幅の縮小	12.1 %
					車両の老朽化	14.3 %	取引先の減少	12.1 %
							車両の老朽化	12.1 %
第5位	利幅の縮小	17.6 %	仕入価格の上昇	12.5 %	利幅の縮小	9.5 %	人件費以外の経費の増加	10.6 %
			人件費以外の経費の増加	12.5 %	人件費以外の経費の増加	9.5 %	駐車場の確保難	10.6 %
					後継者の不在および育成	9.5 %		
					駐車場の確保難	9.5 %		
					店舗・設備の狭小・老朽化	9.5 %		

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】

- ・ 新型コロナウイルスの影響で売上・利益が非常に落ち込んでいる。
- ・ 中国からの原材料の入手が困難で、生産に影響が出ているケースも。
- ・ 2月以降は一時帰休している企業も見られる。
- ・ コロナ関連の引き合いの中には、突発的ですがさんな内容も含まれている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 課題の最上位は、景況感の悪化であり、経営者・従業員の高齢化も重なって、事業自体の存続に関わる事態となっている企業が目立つ。
- ・ 固定費率の高い企業が特に苦勞しており、運転資金をショートさせないよう、資金繰りに苦慮している企業も多い。特に、売上を1社に頼っている場合にリスクが高まっている。
- ・ 製造業は在宅勤務が難しい。

【令和2年度に区内製造業企業へ期待すること】

- ・ これまでどおり技術を磨くことに加え、受注に向け外部への発信（Web等）を強化する。
- ・ サプライチェーンに関しては、中国に頼り過ぎずに諸外国や国内回帰も視野に入れ、その際に区内企業の集積や連携の力を発揮すべき。
- ・ 脱下請けの動きとして、設計から行える企業群形成を強化し、複合的な開発要素を含む高付加価値案件を受注していく姿勢が必要。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 仕事量が大幅に減少しており、経営難となっている企業が多い。
- ・ アクリル板などコロナ特需となっている製品・部品もあり、成約に向けて受発注をあっせんしている。
- ・ 職人技を用い汎用機で加工した方が最新NC機よりも利益率が高い企業も多い。
- ・ ネットを駆使して広範囲から受注している企業が見られる。

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】

- ・ 新型コロナウイルスの影響で、飲食店の売上は一気に下降した。多人数の予約が入る飲食店は予約のキャンセルが相次ぎ、夜の客入りはほとんど壊滅状態に近い店が多い。
- ・ 住宅街立地とオフィス街立地との差、学校閉鎖やテレワークによる在宅勤務による昼間人口の変化も店舗経営に影響してきている。
- ・ 食品スーパー、ドラッグストア、食品類を販売している小売業においては、自宅で食事をする家庭が増え、業績が急伸している。ただし、食品卸など業務用の構成比の高い事業所は飲食店に連鎖して業績は苦しい。

【今期における経営上の課題】

- ・ 資金調達やキャッシュフローのコントロールが大きな課題である。
- ・ 家賃及び人件費等の固定費負担が経営を圧迫している。
- ・ 飲食業はテイクアウト及びデリバリーに活路を見出そうと必死に対策を打ち始めている。

【令和2年度に区内小売業企業へ期待すること】

- ・ 緊急小口資金等の貸付の検討や、持続化給付金の申請などの情報を自らで収集し手続きを進めていくことが必要である。
- ・ 無駄を省きスリムな体制に持って行く下地づくり、自店を周知・アピールすることに関しての計画的立案等、今だからこそ出来ることをしっかりと行っていくことも重要である。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 消費税増税、働き方改革、東京都の禁煙条例等、中小小売、飲食店に対して厳しさを増すばかりの環境の中で、個性的でチャレンジ精神旺盛な出店後間もない若手店主の存在は貴重であり、商店街に客を呼び戻す起爆剤になる可能性がある。
- ・ 地元で愛される店は、どのような環境の変化でも強い。彼らは、強い商品を持っていることに加え、環境や需要の変化に柔軟に対応する努力を行っている。

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
<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たに従業員を採用する方向で動いていたが、今回の新型コロナウイルスの影響により見送った。 ・ 従業員への技術の継承が進まないまま高齢化が進んでいる。 ・ 人材確保が難しい。工賃だけではなく、技術力も中国など海外に負けている。 ・ 仕事は多くあるが、他社競合も含め人材不足であるため、対応できないのが現状である。 ・ 人材不足が続く中、企業間で人材を取り合っている状況に変わりが無い。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 受注先(小規模・零細企業)の廃業が増加している。 ・ 主要取引先の生産量が減少している。 ・ ネットによる通販が増えているため、Web サイトの充実や取引先のニーズに応える取組みが必要だと考えている。 ・ 取引先の経費節減で内製化になり、受注が減少している。 ・ 受注しても材料が入らず仕事ができない。 ・ 大手企業からの受注減に悩んでいる。新製品、新技術へシフトすることが必須である。 ・ 自社と取引先の高齢化で全体的に受注が減っている。 ・ 得意先の廃業などが依然として続いている。 ・ 取引先から安定した発注がない。 ・ 得意先からの仕事が減少。競合先も厳しいようで価格を下げるなど対応しているようで値崩れがある。 ・ 廃業する企業が増加している。何でもやる企業と専門性を発揮する企業の二極化が進んでいる。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> ・ 新型コロナウイルスの影響で顧客へのアプローチが難しくなり、営業活動が停滞している。取引先においても同様に、受注が減少し工場の稼働率が低下している。 ・ 新型コロナウイルスの影響で受注が減っている中、取引先からの相見積もりが増えている。価格競争では地方企業に太刀打ちできない。 ・ 新型コロナウイルスの影響で取引先がテレワークに移行し、以前のように直接打ち合わせができず状況の把握が難しい。 ・ 企業が軸足を中国に置いている限り厳しい状況であったが、新型コロナウイルスの影響でグローバル化が後退するのであれば受注拡大の可能性もあるかもしれない。 ・ 自動車関連は、国際情勢に多く影響される。米国と中国の貿易摩擦により売上減となり、さらに新型コロナウイルスによりさらに打撃を受けている。しかし、取引先と関係を長年にわたって築き上げてきたため、なんとか受注できている。 ・ 新型コロナウイルス感染拡大による影響が甚大である。 ・ 新型コロナウイルスによる取引先の休業により、自社も休業せざるを得なくなっている。 ・ 新型コロナウイルスの問題で先が見えない状況下で新たな戦略が見つからない。 ・ 新型コロナウイルスの影響で製造がストップしている。 ・ 新型コロナウイルスにより取引先の航空機を飛ばすことができないため、部品整備等の取卸しがなく、売上は50%減となっている。今後の情勢により経営がより圧迫される可能性がある。 ・ 新型コロナウイルスによる従業員の通勤の確保が難しい。同様に受注減の懸念がある。 ・ 新型コロナウイルスにより、すでに4～6月の受注が減少しており、この先いつ回復するか全く予想できない状況である。 ・ 新型コロナウイルスの影響を受け、日本メーカーの海外工場からの部材調達が滞っている。 ・ 新型コロナウイルスの影響で受注が先延ばしになっている。 ・ 新型コロナウイルス感染の問題で受注先との商談が進まず、売上の低迷が予測される。 ・ 学校教材備品を製造販売している。現在学校が休みなので、今後売上は見込めないと考えている。今期新製品について販売を開始したが、すべて今後の社会状況次第である。 ・ 3月までは新型コロナウイルスの影響で学校が休みとなったため、パートの出勤率が落ちた程度であったが、4月以降は受注が減少する可能性がある。 ・ 新型コロナウイルスの蔓延は人間の価値観を大きく変え、物流を変え、今後生き残れる会社、生き残れない会社が明確になると思う。自分の会社がどうなるか、自分でも見えないというのが今の実感である。 ・ 新型コロナウイルス拡大によりテレワークを実施している。工場は地方にあるので影響が少ないが、東京での営業受注活動に悪影響がある。来期の見通しは立たない。

<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスがいつ頃、どのような形で影響するのか不明なため心配である。
その他
<ul style="list-style-type: none"> 大田区内で工場の減少(廃業)が進めばものづくりの町ではなくなってしまう。 消費税増税が不況の最大の原因だと考えている。 国公立大学、官公庁、技術研究所の予算減少に伴い、研究開発が停滞していることが業績に影響を及ぼしている。 最低賃金の増額により、人件費(パート費用)が増加している。 消費税の影響が悪く作用している。オリンピック需要が大半終息。延期のため残る需要も出てこない。

小売業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> 経営者の高齢化に伴う顧客の高齢化で売上減少となっている。 今期は人材確保できたが、今後の確保は難しくなると思われる。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> 大手の資本力に負けるため、デジタル、通信技術が劣る。手段が後手に回るため売上減少、利益の減少が続いている。 量販店との価格の差が大きく売上が伸びない。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスによる自粛要請により大きく売上減となっている。1日も早く現金支給をしてほしい。借入に関して手続きに時間がかかりすぎている。 顧客宅への出張、納品、修理、工事が多い業種であるが、新型コロナウイルスの影響で行くことができないため影響が出ている。 新型コロナウイルスの影響で販売数量が2割減となった。しかし、周辺の中小企業は営業しているところが多く、お客様の来店があり、都心の店よりは良いのかもかもしれない。 新型コロナウイルスが収束するまでに何かサポートがない限り、倒産する会社が続出することは目に見えている。 新型コロナウイルスの影響が大きい。店舗への客足が遠のく一方、出前が中心となってきている。 新型コロナウイルスにより緊急事態宣言が発令され、当社の店舗も休業している。その期間、売上がない状態でも経費がかかるため、今のままではとても苦しい。金融機関に借入を申請しているが厳しい状況にある。 新型コロナウイルスによる影響が甚大で、収束後の状況が全く読めない。廃業せざるを得ない状況に追い込まれる可能性もある。 新型コロナウイルスの影響がこれからますますひどくなると思われる。 新型コロナウイルスの影響を受け、注文品が品薄となり入荷されない。店で販売するより配達メインであるため配達員の身体が心配である。 商店街での物品販売店の減少により客数が減少した。 新型コロナウイルスの発生により、客数の減少・売上額の減少が著しい。 新型コロナウイルスのため自粛生活が続く、必需品の購入がほとんどであり、贅沢品需要が少なくなっている。売上は50%減の件数となり、さらに単価が低い状態のため厳しい状況である。 病院等へ出張販売しているが、新型コロナウイルスのため出入りが禁止となり、多くの営業機会を失っている。
その他
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの影響はもちろんのこと、都による喫煙規制も大きく響いている。 事業を継続するか検討中である。 輸用品を取り扱っているが、業界全体が縮小の影響で、輸用品が減り、商品の品揃えが悪くなってきている。 消費税アップ等の影響で景気の閉塞感が強く、来店客の購買意欲が低い。先行の明るい施策を講じてほしい。現状では外国人客に助けられていると感じられる。 従来から取扱っている商材の他に、新しい商材を取扱ったことにより特需があり、業績はやや上向きである。

建設業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの影響で新卒採用が難しくなった。また、慢性的な人材不足から経験者の雇用はないに等しい。 人材不足に伴う人件費の増加が、今後徐々に経営に影響を与えてくることが予想される。したがって労働条件の見直しが必要だと考えている。 若い人材の確保・育成が難しい。 人材不足、高齢化が課題。 年間を通して受注量が一定ではないため、従業員不足が毎年同じ時期に起きている。

<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革による有休消化が難しい。 高齢化のため仕事の規模が縮小している。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> 世の中の市場動向に大きく左右されてしまうため、立ち位置(どのポジションで受注するか)が非常に重要だと考える。規模が小さい点を活かした機動力で勝負している。 取引先の受注状況に大きく影響されている。 数社ある取引先(ゼネコン)の見積もり段階で適正以下の値引合戦があり、受注不調に終わるケースが多い。価格より職人スキルで判断され、値引合戦もなく受注できるケースもある。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス対策による取引先の営業停止により、売上が激減して、従業員の休業補償の支払い等で資金繰りに困っている。 取引先の新型コロナウイルス対策による工事の中断が予想される。売上減と個別工事稼働率の低下を恐れている。 仕事依頼(見積り)は増えているが、新型コロナウイルスのためほとんどの現場が稼働していない状態にある。再開後やり切れるか不安である。 新型コロナウイルスの影響を受け、今後の景況に大きな影響が出ると懸念される。 オリンピックの延期や新型コロナウイルスによる施工中止を余儀なくされた場合、売上の減少、資金繰り等の問題が起こる。公共工事が主なので受注に関しては比較的安定している。 新型コロナウイルスの影響のため、仕事が減少している。 新型コロナウイルスにより現場が止まってしまっている。 建設業なのでテレワークができない。現場が動いているのに本社だけ休むわけにいかない。現場が休みになると職人に対する休業補償が発生し、大きな支出が発生する。 新型コロナウイルスによる予定工事の多くが延期されている。主な工事がホテル関連であり、宿泊者の大幅な減少により今後もリニューアルがストップとなる懸念がある。 新型コロナウイルスによる取引先の売上減、出店計画の見直しにより、大型案件がなくなる可能性が高い。そうなると倒産危機の可能性が出てくる。 公共事業の割合が60%以上であるが、新型コロナウイルスの影響ですでに夏場の工事が延期になるものがあり、先を見通せず不安である。 新型コロナウイルスの影響で受注の減少、運転資金の不足が懸念される。 展示会、イベント関係の仕事なので、新型コロナウイルスの影響でどうにもならない。

運輸業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの影響で人材確保どころではないが、将来を見据えて、こんな時だからこそ人材を採用しようと考えている。 業務の省力化を図るため、デジタル技術を活用して労働環境を改善する。 働き方改革に対応すべく人材を増やし労働時間を減らした結果、社員の給料が減少となってしまっている。適正な運賃が支払われるよう指導強化してほしい。 若年ドライバー作業員の採用が困難である。会社を支えてきた団塊世代のベテラン作業員が1人、2人と去っていき、技術の継承をできる人材がない。このままでは会社自体に伸びしろを望めない。 当社は花き輸送を専門にしている運送会社であるが、物流系が大幅に減少しているため雇用調整が必要になっている。最低限の人材を確保し、アルバイト・パートについては解雇を検討する段階にきている。 運転手および作業員が不足している。特に若年層の確保が必要になっている。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> 国際コンテナ輸送に関する業務のため、新型コロナウイルス等により海外の工場が閉鎖となった場合、大きく影響する。 新型コロナウイルスにより当社の主要な取引先である航空会社の経営が大幅に悪化しているため、経営に対する影響が大きい。 得意先の決算月が過ぎてすぐの新型コロナウイルス騒ぎで、今後の見通しがつかない。 新型コロナウイルスの影響で荷主からの受注が非常に落ち込み、厳しい経営状態となっている。 現在の取引先が新型コロナウイルスの影響により、建設現場休止のため輸送量が大幅に減少している。 新型コロナウイルスの影響で、貨料の支払いが厳しくなっている。 新型コロナウイルスの影響でイベントが中止になり仕事も激減している。この状況がいつまで続くのか毎日不安である。

- ・ 新型コロナウイルスの影響による輸出入案件の減少が、大きく経営に影響している。
- ・ 新型コロナウイルスによる緊急事態宣言で、夜間のお客様がいなくなりましたことにより売上が減少している。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により空港の仕事が減少している。

その他

- ・ 港湾地域の業況は、新型コロナウイルスの世界的発生に伴いかなり悪い。以前からの問題(米中関係、日韓関係)も解決および改善されていないのでマイナス影響がある。
- ・ ドルでの収入が多いので円高は収益低下につながる。
- ・ 親会社(印刷会社)のからの仕事がないと、この先苦しい。

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：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2年1～3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の影響拡大による融資申し込みが増加している。製造業への影響はこれからと思われるため、関係を強化していく。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響により、多業種にわたり売上、仕入れ等に影響があり、運転資金等(固定費支払い含む)に支障が出ている。
- ◆ 製造業において、積極的な設備投資は見受けられなく、業況はまだまだ厳しいように見てとれる。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響が大きく、特に製造業・小売業・サービス業は甚大な影響を受けている。
- ◆ 取引企業においては、年初は堅調な動きがみられたものの、3月に入り、新型コロナウイルスの影響がみられ、飲食業を中心に、サービス業、建築業等幅広い業者が大きな打撃を受けている。
- ◆ 当店は、預金量が減少し、融資量が増加している。
- ◆ 条件変更、新規借入の相談も増えている。

《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》

- ◆ 業種を問わず新型コロナウイルス対策特別資金の拡充により融資申し込みが増える傾向にあるが、区の窓口が混雑している状況のため、金融機関としても最大限に迅速に対応している。
- ◆ 多業種にわたり新型コロナウイルスの影響が出ており、運転資金等について日本政策金融公庫だけでなく他の金融機関においても金利・担保無しの特別融資制度を早急に出来ないかとの申し出がある。
- ◆ 特に新型コロナウイルスに関連した融資の相談が多く、またそれに伴う補助金・助成金の相談は多々ある。
- ◆ 多くの小規模・中小事業者は迅速な経済対策を希望している。
- ◆ 現状の支援策が実質無金利融資であるが、返済できるかを懸念され借入に躊躇する事業者が多いと感じている。
- ◆ 融資や減税ではなく、即効性のある現金支給を希望する声が多い。
- ◆ 3月中旬に入り、新型コロナウイルスの影響による「無担保・無利息の融資」に関する質問や相談・申し込みが増えた。
- ◆ 年初は、大田区の専門家派遣制度を利用した顧客の販路拡大があったものの、新型コロナウイルスで販路拡大の流れは停滞している。
- ◆ 新型コロナウイルス対策の大田区あつ旋融資に関して、金額の増額は評価できる。
- ◆ 早急な事務手続をしてほしいのと同時に、補助金制度も充実してほしいとの意見があった。
- ◆ その他販路拡大のビジネスマッチング等の相談もある。

《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対策により、多業種にわたり売上減少等の影響が大きくなってきている。特に飲食等サービス業が顕著に表れている。
- ◆ 新型コロナウイルス拡大防止の自粛要請もあり、消費は日々低迷している。
- ◆ 住宅地近隣では、小規模な飲食店や居酒屋などが軒を連ねており、新型コロナウイルスの影響は甚大。
- ◆ 新型コロナウイルス収束の目途が立たないことから、借入による手許流動資金確保の動きがある。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2020年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,982社	5,671社	9,653社	99.0%
うち大企業	1,000社	908社	1,908社	98.8%
中堅企業	1,032社	1,674社	2,706社	99.1%
中小企業	1,950社	3,089社	5,039社	98.9%

(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	2019年12月調査	2019年度		2020年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	2019年12月調査	—	—	—	—
円/ドル	2020年3月調査	108.67	108.90	108.45	107.98
円/ドル	2019年12月調査	—	—	—	—
円/ドル	2020年3月調査	121.78	122.25	121.30	120.29

[業況判断]

(「良い」-「悪い」%ポイント)

	2019年12月調査		2020年3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	0	0	-8	-8	-11	-3
非製造業	20	18	8	-12	-1	-9
全産業	9	8	0	-9	-6	-6
中堅企業						
製造業	1	-4	-8	-9	-20	-12
非製造業	14	7	0	-14	-14	-14
全産業	9	3	-3	-12	-16	-13
中小企業						
製造業	-9	-12	-15	-6	-29	-14
非製造業	7	1	-1	-8	-19	-18
全産業	1	-4	-7	-8	-23	-16
全規模合計						
製造業	-4	-7	-12	-8	-22	-10
非製造業	11	5	1	-10	-14	-15
全産業	4	0	-4	-8	-18	-14

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2019年度(計画)		2020年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	-1.9	-0.4	0.6	-
	国内	-0.8	-0.4	0.5	-
	輸出	-4.2	-0.4	0.9	-
	非製造業	-1.3	-1.0	0.5	-
中堅企業	全産業	-1.6	-0.8	0.6	-
	製造業	-0.9	-0.9	0.5	-
	非製造業	1.9	-0.7	0.4	-
中小企業	全産業	1.2	-0.7	0.5	-
	製造業	-2.7	-1.0	-0.5	-
	非製造業	0.2	-0.1	-1.5	-
全規模合計	全産業	-0.5	-0.3	-1.2	-
	製造業	-1.9	-0.6	0.4	-
	非製造業	-0.1	-0.7	-0.1	-
	全産業	-0.7	-0.6	0.1	-

(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)

		2019年12月調査		2020年3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	-25	-27	-4	-32	-5
	うち素材業種	-31	-32	-33	-2	-36	-3
	加工業種	-18	-19	-22	-4	-27	-5
	非製造業	-12	-16	-17	-5	-22	-5
海外での製商品需給判断 ("需要超過"- "供給超過")	製造業	-20	-20	-22	-2	-26	-4
	うち素材業種	-27	-27	-27	0	-32	-5
	加工業種	-14	-14	-18	-4	-21	-3
	非製造業	-	-	-	-	-	-
製商品在庫水準判断 ("過大"- "不足")	製造業	16	18	18	2	2	2
	うち素材業種	18	22	22	4	4	4
	加工業種	14	16	16	2	2	2
	非製造業	-	-	-	-	-	-
製商品流通在庫水準判断 ("過大"- "不足")	製造業	19	20	20	1	1	1
	うち素材業種	24	27	27	3	3	3
	加工業種	15	16	16	1	1	1
	非製造業	-	-	-	-	-	-
販売価格判断 ("上昇"- "下落")	製造業	-4	-3	-5	-1	-8	-3
	うち素材業種	-2	1	-4	-2	-5	-1
	加工業種	-5	-7	-6	-1	-10	-4
	非製造業	2	2	-1	-3	-4	-3
仕入価格判断 ("上昇"- "下落")	製造業	24	28	19	-5	22	3
	うち素材業種	21	26	15	-6	19	4
	加工業種	27	30	22	-5	25	3
	非製造業	22	27	17	-5	21	4

東京都と大田区の企業倒産動向(令和2年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成31年3月	令和2年2月	令和2年3月	前月比	前年同月比
件数	127	128	146	18	19
金額	148	218	307	89	159

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	既往のしわよせ	販売不振
6	65.2	4	40.9	5	70.0
10	9.8	118	114.1		
	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	2.3	1	5.1	0	0
0	0	0	0	0	0

3. 業種別・規模別倒産動向

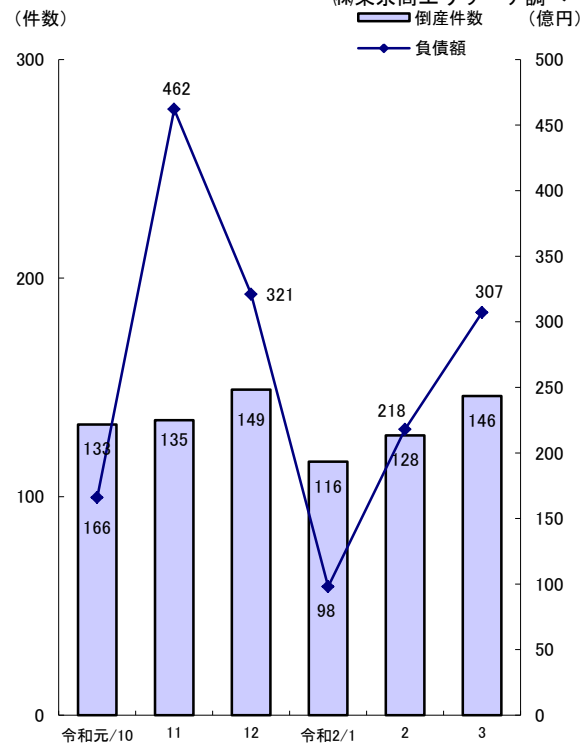
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	7	5	10	8	17	12
卸売業	26	22	25	58	56	41
小売業	14	15	16	12	40	10
サービス業	28	37	28	15	45	153
建設業	17	14	16	19	6	35
不動産業	5	7	7	12	25	8
情報通信業・運輸業	15	11	24	17	3	39
宿泊業・飲食サービス業	12	9	16	9	14	9
その他	3	8	4	1	13	1
合計	127	128	146	148	218	307

4. 大田区内の令和2年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	30百万円
卸売業	3件	549百万円
小売業	2件	30百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	11百万円
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	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	9件	630百万円

㈱東京商工リサーチ調べ



特別調査「2020年度の経営見通し」

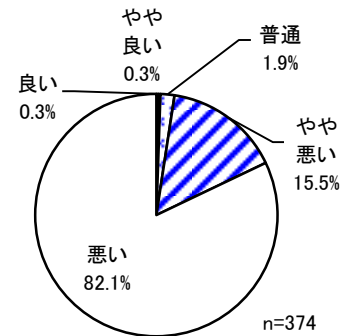
- ① 2020年度の日本の景気見通しは、「悪い」が82.1%で最多。
- ② 2020年度の自社の業況見通しは、「悪い」が59.8%で最多。
- ③ 2020年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「30%以上の減少」が35.0%で最多。
- ④ 2020年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が74.8%で最多。
- ⑤ 2020年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「10～19%の減少」が21.1%で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「1年後」が34.0%で最多。
- ⑦ 新型コロナウイルスの影響は、「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が69.0%で最多。

注1：図表中の数値は、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. 2020年度の日本の景気見通し

2020年度の日本の景気見通しは、「悪い」が82.1%で最も多く、次いで「やや悪い」が15.5%、「普通」が1.9%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は0.6%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は97.6%であった。

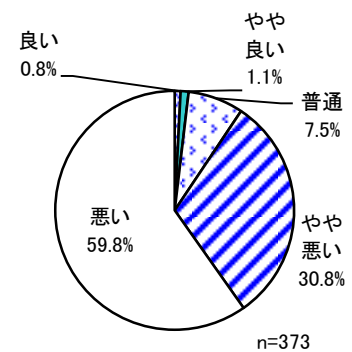
業種別にみると、すべての業種で「悪い」が最も多く、小売業(90.7%)、運輸業(87.1%)、製造業(82.0%)、建設業(71.3%)の順であった。『良い』との見通しは、最も多い建設業でも1.1%にとどまり、製造業は0.7%、小売業、運輸業はともに0.0%(同率)となった。



問2. 2020年度の自社の業況見通し

2020年度の自社の業況見通しは、「悪い」が59.8%で最も多く、次いで「やや悪い」が30.8%、「普通」が7.5%と続いた。なお、『良い』は1.9%、『悪い』は90.6%であった。

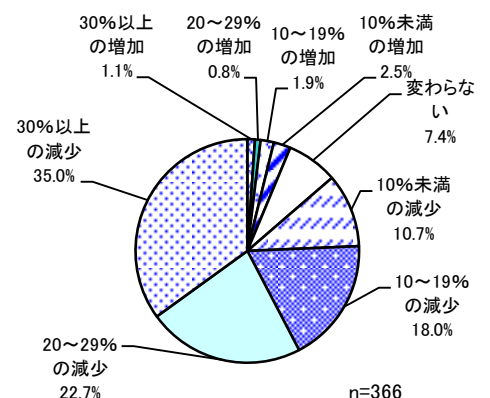
業種別にみると、すべての業種で「悪い」が最も多く、小売業(68.0%)、製造業(65.1%)、運輸業(61.3%)、建設業(42.5%)の順であった。『良い』との見通しは、最も多い運輸業でも3.2%にとどまり、小売業(2.6%)、建設業(2.2%)、製造業(0.7%)の順に続いた。



問3. 2020年度の自社の売上額の伸び率の見通し

2020年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「30%以上の減少」が35.0%で最も多く、次いで「20～29%の減少」が22.7%、「10～19%の減少」が18.0%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合計した『増加』は6.3%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」までを合計した『減少』は86.4%であった。

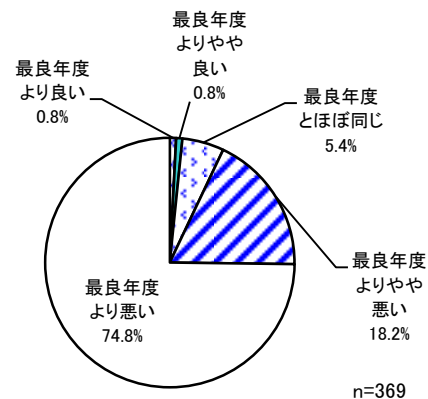
業種別にみると、すべての業種で「30%以上の減少」が最も多く、製造業、小売業がともに37.8%(同率)、建設業(32.9%)、運輸業(27.4%)の順であった。『増加』は、建設業(9.8%)が最も多く、次いで運輸業(8.0%)、小売業(5.5%)、製造業(4.1%)の順であった。



問4. 2020年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

2020年度の自社の業況見通し(対過去10年最良年度比)は、「最良年度より悪い」が74.8%で最も多く、次いで「最良年度よりやや悪い」が18.2%、「最良年度とほぼ同じ」が5.4%と続いた。「最良年度より良い」と「最良年度よりやや良い」を合計した『良い』は1.6%、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」を合計した『悪い』は93.0%であった。

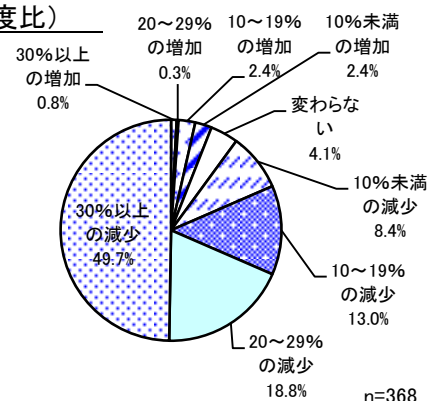
業種別にみると、すべての業種で「最良年度より悪い」が最も多く、製造業(82.6%)、小売業(77.0%)、運輸業(71.0%)、建設業(61.9%)の順であった。『良い』は、建設業(3.6%)、運輸業(1.6%)、小売業(1.4%)、製造業(0.7%)の順であった。



問5. 2020年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

2020年度の自社の売上額の伸び率の見通し(対過去10年最良年度比)は、「30%以上の減少」が49.7%で最も多く、次いで「20~29%の減少」が18.8%、「10~19%の減少」が13.0%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は5.9%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は89.9%であった。

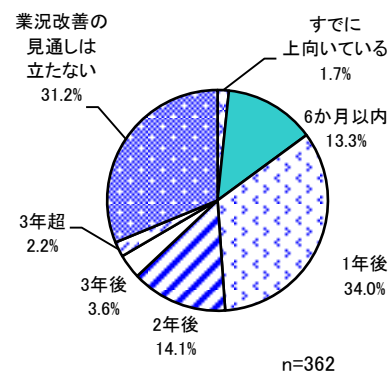
業種別にみると、すべての業種で「30%以上の減少」が最も多く、製造業(58.4%)、小売業(48.6%)、建設業(45.2%)、運輸業(36.1%)の順であった。『増加』は建設業(9.6%)で最も多く、運輸業(6.6%)、小売業(5.4%)、製造業(4.0%)の順であった。



問6. 業況が上向き転換点

自社の業況が上向き転換点については、「1年後」が34.0%で最も多く、次いで「業況改善の見通しは立たない」が31.2%、「2年後」が14.1%となった。

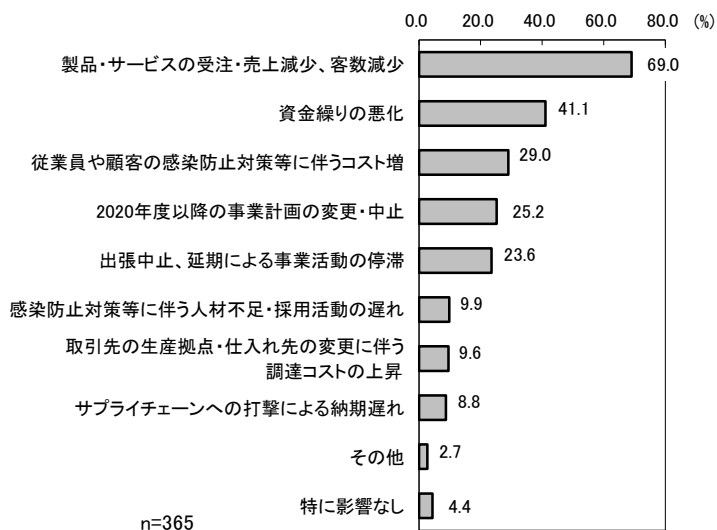
業種別にみると、製造業は「1年後」と「業況改善の見通しは立たない」がともに31.0%(同率)で最も多く、小売業は「業況改善の見通しは立たない」が43.1%で最も多かった。それ以外の2業種は「1年後」が最も多く、運輸業(45.2%)、建設業(31.3%)の順であった。一方、「すでに上向いている」は、建設業(3.6%)が最も多く、次いで運輸業(1.6%)、製造業(1.4%)、小売業(0.0%)の順であった。



問7. 新型コロナウイルスの影響

新型コロナウイルスの影響については、「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が69.0%で最も多く、約7割を占めた。次いで、「資金繰りの悪化」が41.1%、「従業員や顧客の感染防止対策等に伴うコスト増」が29.0%となった。なお、「特に影響なし」は4.4%と1割に満たなかった。

業種別にみると、すべての業種で「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が最も多く、小売業(79.5%)、運輸業(78.3%)、製造業(73.3%)、建設業(46.5%)の順であった。「特に影響なし」は製造業で最も多かったが6.8%と1割に満たなかった。

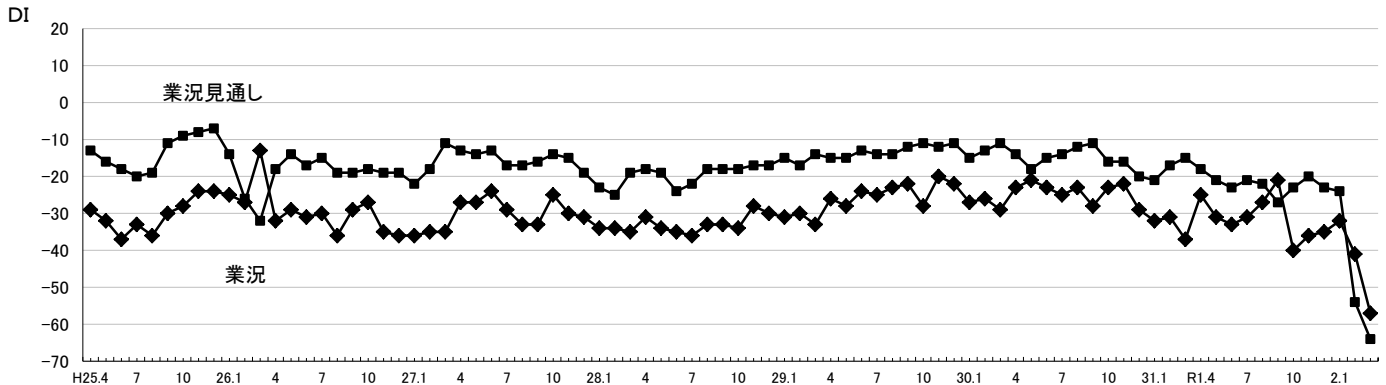


東京都内の概況

業況：すべての業種で大幅に悪化

見通し：すべての業種で悪化

都内中小企業の景況



概況

令和2年1～3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22ポイント減少し△57と非常に大きく悪化しました。今後3か月間（令和2年4～6月）の業況見通しDIは、△64と多少悪化すると見込まれています。

製造業

前期（令和元年12月）と比較すると、業況は非常に大きく悪化し、売上高も非常に大きく減少しました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。

業種別に見ますと、「住宅・建物関連」、「材料・部品」、「紙・印刷」、「その他」は大きく悪化し、「一般・精密機械等」、「電気機器」、「衣料・身の回り品」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悪化し、売上高も多少減少すると予想されています。

小売業

前期（令和元年12月）と比較すると、業況は非常に大きく悪化し、売上高も非常に大きく減少しました。

価格面では、販売価格、仕入価格ともに下降傾向が大きく強まりました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」、「日用雑貨」、「余暇関連」は大きく悪化し、「衣料・身の回り品」、「食料品」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わずかに悪化し、売上高は多少減少すると予想されています。

サービス業

前期（令和元年12月）と比較すると、業況は非常に大きく悪化し、売上高も非常に大きく減少しました。

価格面では、販売価格は下降傾向が大きく強まりました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」、「個人関連サービス」とともに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悪化し、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。

ビジネスの お悩み

- 収益アップ
- 集客のコツ
- レイアウト改善
- 商品開発アドバイス
- データベース構築

無料で解決!

登録者約100人の中から、お悩みに合わせて
経験・資格を有する専門家を派遣し、
解決へ向けたアドバイスをおこないます。

※本事業は実務を代行するものではありません。

こんなお悩み
ありませんか?

アドバイス例

- どのくらいの売上で黒字になる? ⇒ 損益分岐点を分析して戦略を立てる
- 働き方改革!生産性を向上したい ⇒ 業務を分析してIT化を進める
- 効果的な自社PR方法は? ⇒ ホームページの訴求ポイントを知る
- 次世代を担う人材を確保したい! ⇒ 就業規則や福利厚生を見直す
- 先代から事業を引き継いだけれど… ⇒ 自社の法務・財務面や業界動向を把握する

相談対象者

大田区の中小企業・個人事業主・
有限責任事業組合等。
経営者だけでなく
現場責任者や総務担当者なども
相談可能です。

▼専門家(ビジネスサポーター)のご指名はこちらから
<https://www.pio-ota.jp/business-consulting/business-support-services.html>



公益財団法人 大田区産業振興協会 経営サポート担当

03-3733-6144

FAX 03-3733-6459

〒144-0035 東京都大田区南蒲田1丁目20-20 大田区産業プラザPIO 3階

受付時間 8:30~17:15
(土日祝日・年末年始を除く)

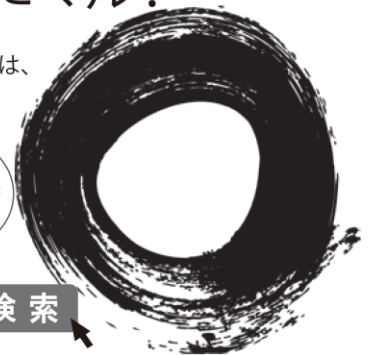
大田区お墨付きの福利厚生で人材確保にマル!

各種慶弔見舞金を還元します。
個人で加入することもできますが、事業所単位での加入の場合、事業主が負担した入会金や会費は、
税法上、損金・必要経費の扱いができます。

お問合せ・資料請求: TEL03-3733-6107[大田区産業プラザ(PIO)3階]



よく働き、よく休もう! **大田区勤労者共済** 検索



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