

大田区の景況

令和5年1~3月期

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

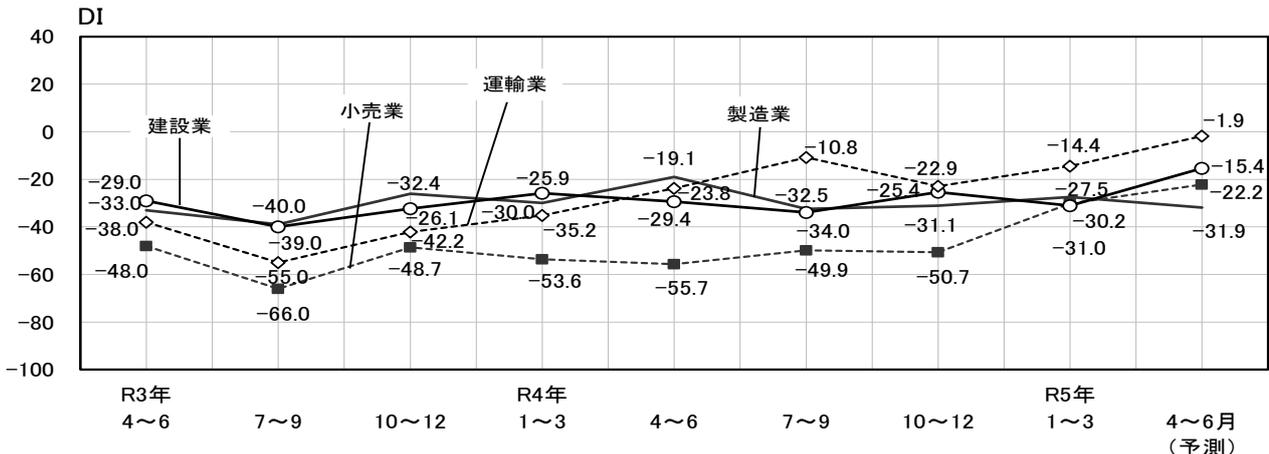
《調査の概要》

調査対象時期 令和5年1~3月
調査対象事業種別数（うち有効回答数）
製造業 250社（156社） 小売業 200社（126社）
建設業 180社（110社） 運輸業 150社（95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、業況はわずかに持ち直しました。売上額、収益はともに多少改善しました。受注残は減少が多少強まりました。価格面では、販売価格、原材料価格はともに上昇傾向が多少弱まりました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。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。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は非常に大きく持ち直しました。売上額は非常に大きく改善し、収益は大きく改善しました。価格面では、販売価格は上昇傾向が多少強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は品薄感が多少弱まりました。来期の業況は改善傾向が多少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みますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額はわずかに改善し、収益はわずかに減少しました。施工高は多少改善し、受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、請負価格は下降傾向がわずかに弱まり、材料価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。材料在庫は前期並の品薄感となりました。来期の業況は大きく持ち直すとは予想していません。
運輸業	運輸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、収益はともに大きく改善しました。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。来期の業況は改善傾向が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4年10~12月)		今期(令和5年1~3月)		来期予測(令和5年4~6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 31		△ 28		△ 32	
輸送用機械器具		4	△ 22		△ 24	
電気機械器具	△ 40		△ 22		△ 33	
一般機械器具、金型	△ 28		△ 36		△ 19	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 46		△ 36		△ 47	
精密機械器具	△ 8		△ 8		△ 30	
小売業	△ 51		△ 30		△ 22	
家具、家電	△ 53		△ 20			3
飲食店	△ 35			0		0
飲食料品	△ 18		△ 36		△ 31	
衣服、身の回り品	△ 80		△ 34		△ 11	
建設業	△ 25		△ 31		△ 15	
運輸業	△ 23		△ 14		△ 2	



経営上の問題点

【製造業】

	令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少 原材料高	52.7 % 52.7 %	原材料高	51.4 %	売上の停滞・減少	54.3 %	売上の停滞・減少	48.6 %
第2位	人材不足 従業員の高齢化 工場・機械の狭小・老朽化	17.6 % 17.6 % 17.6 %	売上の停滞・減少	47.2 %	原材料高	47.2 %	原材料高	36.6 %
第3位	国内需要の低迷 受注先の減少	14.5 % 14.5 %	工場・機械の狭小・老朽化	21.8 %	人材不足	19.7 %	人材不足	21.8 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	11.5 %	人材不足 従業員の高齢化	17.6 % 17.6 %	従業員の高齢化	18.1 %	受注先の減少 従業員の高齢化	19.0 % 19.0 %
第5位	技術・技能の継承	10.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少 仕入先からの値上げ要請	15.5 % 15.5 % 15.5 %	仕入先からの値上げ要請	15.7 %	工場・機械の狭小・老朽化 仕入先からの値上げ要請	17.6 % 17.6 %

【小売業】

	令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	65.4 %	売上の停滞・減少	63.6 %	売上の停滞・減少	56.9 %	売上の停滞・減少	52.8 %
第2位	仕入先からの値上げ要請	32.1 %	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	34.8 % 34.8 %	利幅の縮小	30.6 %	利幅の縮小	31.9 %
第3位	利幅の縮小	29.5 %	人件費の増加 人件費以外の経費の増加 商店街の集客力の低下	13.6 % 13.6 % 13.6 %	仕入先からの値上げ要請	27.8 %	仕入先からの値上げ要請	30.6 %
第4位	人材不足	20.5 %	人材不足 同業者間の競争の激化	12.1 % 12.1 %	人材不足	20.8 %	人材不足	26.4 %
第5位	取引先の減少	19.2 %	天候の不順	10.6 %	商店街の集客力の低下	16.7 %	人件費の増加	20.8 %

【建設業】

	令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期	
第1位	人材不足	50.6 %	材料価格の上昇	47.2 %	材料価格の上昇	59.4 %	材料価格の上昇	50.9 %
第2位	材料価格の上昇	48.1 %	売上の停滞・減少	44.3 %	人材不足	46.2 %	人材不足	42.7 %
第3位	売上の停滞・減少	46.9 %	人材不足	42.5 %	売上の停滞・減少	39.6 %	売上の停滞・減少	34.5 %
第4位	利幅の縮小	19.8 %	利幅の縮小	29.2 %	利幅の縮小	23.6 %	利幅の縮小	27.3 %
第5位	人件費の増加 取引先の減少	11.1 % 11.1 %	下請の確保難	16.0 %	人件費以外の経費の増加	14.2 %	人件費の増加	17.3 %

【運輸業】

	令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	51.8 %	人材不足	49.2 %	人材不足	64.1 %	人材不足	59.0 %
第2位	人材不足	50.0 %	売上の停滞・減少	46.2 %	仕入価格の上昇	42.2 %	売上の停滞・減少	41.0 %
第3位	仕入価格の上昇	46.4 %	仕入価格の上昇	36.9 %	売上の停滞・減少	37.5 %	仕入価格の上昇	36.1 %
第4位	人件費の増加	28.6 %	人件費以外の経費の増加	24.6 %	人件費の増加	32.8 %	人件費の増加	27.9 %
第5位	人件費以外の経費の増加	26.8 %	人件費の増加	23.1 %	人件費以外の経費の増加 車両の老朽化	17.2 % 17.2 %	車両の老朽化	23.0 %

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】

- 区内企業の二極化は進行し、好調企業においては売上、利益ともに回復基調にあり、原材料調達の高騰化にも販売価格への転嫁で対応できている。
- 低調企業は受注業務が減少したままで、売上、利益ともに減少し、有効な手段もないまま、現状に甘んじている状態が見受けられる。

【今期における経営上の課題】

- 大田区内の製造業企業は半導体や周辺部品の入手難もあり、資源高や電力料金高が課題である。

- ・ 好調企業は対策を取り、低調企業は事業縮小や廃業に追い込まれる中、利益率改善が急務とされる。
- ・ 人材不足も挙げられ、社員の定年以降も再雇用を続けている企業もみられる。

【今年度（令和5年度）1年間の経営見通し（日本国内の景気見通し、原材料・原油価格高騰などの事業環境の変化、コロナ禍の長期化やコロナ融資の返済状況 等）について、何かお気づきの点】

- ・ 環境対策として、CO2削減が強く求められると思われる。CO2削減はもとより、カーボンニュートラルに向けた取り組みで先んじることが必要である。
- ・ 今後も企業の二極化は進むと思われる。現在好調とされている業種でも、発注元企業の発注は依然保守的であり、受注企業としても見通しは不透明と回答する企業は多い。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ すでに二極化によって、生き残れる企業とそうでない企業が明確になってきている。
- ・ コロナ禍後ではコロナ禍以前とは異なるマーケット状況となり、サプライチェーンの再編、人的リソースの枯渇、DX対応、環境負荷低減への対応などが求められ、それらに対応できる企業は少ない。今後は一層、変化に対する対応力が必要となる。

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】

- ・ コロナ禍の影響は確実に薄まってきており、売上自体は回復してきている。ただし消費者の購買行動変化の影響により、コロナ禍前の売上には戻っていない。
- ・ 仕入価格や包装資材、光熱費の高騰があり、利益についても圧迫されている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 販売価格の引き上げとともに、商品の魅力を高め、消費者に納得してもらえる工夫が必要である。
- ・ 売上数量を増やすためには、ライフスタイルの変化に合わせた販売チャネルの多様化が必要である。
- ・ 環境変化に対応して事業の再構築を行い、成長分野へ進出した企業は限られている。また、成長分野で事業を行っている企業では、人手不足や人件費高騰による影響により、事業が拡大できていないケースもある。

【今年度（令和5年度）1年間の経営見通し（日本国内の景気見通し、原材料・原油価格高騰などの事業環境の変化、コロナ禍の長期化やコロナ融資の返済状況 等）について、何かお気づきの点】

- ・ 物価上昇の影響が大きく、顧客の購買力が低下しているため、生活必需品以外の消費を抑える傾向がある。このような状況下で、扱う商材が日用品に近ければ近いほど、価格転嫁に躊躇されているお店が多い。
- ・ コロナ融資返済については、借換を行える企業は猶予があるものの、返済原資確保の見通しが立たないとする企業もあり、先行きへの不安感がみてとれる。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ オリジナリティを発揮しているお店であればあるほど値上げがしやすい。当店でしか出せない、味わえないといった商品開発とアピールが必要となる。
- ・ 仕入単価の高騰に加えて、人件費も上げないと人材不足となるため、事業者の悩みは多い。

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

- ・ 原材料高や人材不足が問題。
- ・ 人材確保が年々困難になる。将来的に厳しい。
- ・ 人材確保のため募集をしているが、問い合わせは外国人ばかりで人材が確保できない状態である。
- ・ 高齢社員が退職する前に若手を採用するようにしている。人件費が重なり大変であるが、早期の戦力化を進めている。
- ・ 受注の増加により製造が間に合わない。人材確保および提携先が早急に必要。
- ・ 従業員の高齢化と技術の継承がうまくいかない。
- ・ 加工機の機能向上についていくのが大変。
- ・ 若手従業員への技術、技能継承。
- ・ 東京本社(工場)での新卒確保が困難。
- ・ 人材の定着が難しい。
- ・ 昨年度の退職者の補充がまだできていない。
- ・ 人手が不足していて突発的な欠員が出た場合、対応がしにくい状況になってくる。
- ・ なかなか欲しい人材が見つからない(特に技術系、営業系)。また人件費高により採用しづらくなっている(人件費にかける予算が足りない)。
- ・ 企業への賃上げの期待感が大きく、対応せざるを得ない。製品価格への転嫁が大企業に比べ容易ではなく、中小企業に対して価格転嫁、賃上げをするための支援が必要と感じている。

■取引先・競合先の状況

- ・ これまで受注・製造できていたものが取引先の仕様変更により、ほぼ作れなくなった。昨年6月に航空法が改正され追い風になるかと期待したが、状況は悪くなった。
- ・ 取引先が電子帳簿保存法の準備を一部の外注事業者と始めている。弊社は対応する方針ではないので、年内で廃業も考えている。
- ・ 各取引先からの受注が一律に減少。
- ・ 競合会社の価格が安いと、製造機械の販売価格を下げるなど、具体的な対応を行わなくてはならなくなった。
- ・ 需要の低迷と先行きの不透明感。
- ・ 関西地区と単価で競合している。
- ・ 小さなマーケットであるが、北米・韓国メーカーとの競合あり。差別化に苦心するも価格での劣性面が悩む。
- ・ 中国が動き出したので、中国と取引しているお客さんからの注文が増えた。
- ・ 主要先が海外にて部品を調達することになり売上がダウンしている。
- ・ 取引先への価格改定(値上げ)に対してなかなか応じてもらえない。材料費高を説明してもごねられる。
- ・ 仕入先の廃業で製品ができないケースや、仕入先が取引している会社の職人が病気になるなどの高齢化による取引継続の困難などで、経営が難しくなっている。
- ・ 取引先の売上減少による受注減が大きく、取引先を増やしたい。

- ・ 取引先の事業撤退による売上の減少。
- ・ 相見積もりが増えて、価格の競争が激しくなった。

■国際情勢・為替の状況

- ・ エネルギーや原材料価格の上昇が、自社のコスト増だけでなく、取引先の支出減少にもつながっていると感じる。
- ・ 部材の仕入を海外(中国)にたよっているため、為替の変動により収益も変わってくる。
- ・ 為替の動きで売上、仕入れに直接影響がある。
- ・ 原材料高、エネルギー高による採算悪化に加え、製造業として何を作っていくかが見通しにくい状況。試練の年になりそう。
- ・ 末端が残るのは難しいと思う。政治も企業も自分最優先、末端を食い尽くす。
- ・ 諸々の世界情勢の影響により、生産調整(延期・中止)がされている。関連する製造業は大きな影響を受けており、まだこれから拡大する。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 部客先(航空会社)への新型コロナウイルスの影響により、大幅な売上減少があった。多少戻ってきているが本格的な回復まであと2年必要。

■その他

- ・ 仕入先からの値上げ要請対応と、取引先へ価格転嫁が追いついておらず、収益を圧迫している。
- ・ 人材の確保が困難。中途採用してもすぐ退職する人が多い。
- ・ 複合的な要因と思われるが、新型コロナウイルス拡大以降かなりの仕事量減少がみられている。また、仕入部品・部材の不足、値上げが景況減衰に拍車をかけているような状態。
- ・ 原材料高、電力費の高騰。
- ・ 後継者がいない。
- ・ 原材料等の値上げによって商品価格の設定等、影響が出ている。
- ・ 原材料の仕入価格が高騰したまま下がらない。光熱費が大幅にアップした。
- ・ 計測試験機業界において自動車関連からの設備投資が減少している。電動車への変換が要因と思われる。
- ・ 顧客からの受注減。
- ・ 親会社からの値下げ要求。下請・仕入先からの値上げ、また電気代等も厳しいうえ、受注量減少のため活路が見えない。
- ・ 取引先に対する価格見直しの要請がうまくいかない。
- ・ 材料費の値上がりで困っている。売上より材料費が高く、親会社に言ったが何も変わらない。
- ・ 材料(電子部品、コネクタ等)の入手難、価格上昇。販売価格を上げてもらっても追いつかない。
- ・ 設備の老朽化。
- ・ 仕事の全体量の減少による売上高の減少。
- ・ 国内防衛費の確保。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 当社はハウスクリーニング業だが、事業に与える影響は様々。何より作業スタッフ確保が課題で、育てても定着しない。
- ・ 光熱費、原価率も高騰が続き支払いが大変。客数、売上は増加しているが、税金、人件費、光熱費、仕入れの支払いで利益なし。
- ・ 仕事はあるが、人材不足によって回転が鈍い。
- ・ サービス、技術のレベルの差が出てロスが発生。

■取引先・競合先の状況

- ・ 新型コロナウイルスが経済に与えた影響で、どこも試行錯誤を重ねている。その中で取り残されないよう危機感を持って挑戦し続けていかなければ、中小の小売業は厳しい。
- ・ 得意先の景気が悪く値下げ要請あり。一方で取引先は商品等を値上げし、板挟みの状態。
- ・ 相見積もりが多い。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 販売価格の上昇が仕入価格の上昇に追い付いていない。少し厳しい状況。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 家の中に入る業種のため、コロナ禍以降仕事が減少した。
- ・ お客様の健康・安全対策に重点を置いた店内環境整備を心がけている。
- ・ 飲食店だが、今年の1月～3月の売上が戻ってきている一方、良い時の10%～15%減の状況。コロナ禍に比べれば30%～40%売上が伸びている。今後コロナ禍が収まり、客が戻ってくるのを期待するしかない状況である。銀行返済の繰り延べ等の政策を取ってほしい。
- ・ コロナ禍で産地直送が多くなった。商店街は人影が少なく、歩いている人はほとんどスーパーに向かい、バス通りには老人ホームのお迎えの車だけが走っている印象。商店街の命は短く感じられる。

- ・ 当社は車の販売、整備をしている。商品の車について、納期が異常で、1年から1年半かかることから受注できない状況。下取車も入庫せず売上が上がらない。整備の需要はあるが、販売の減少で利益が上がらない。固定費は変わらないので、出ていく方が多く大変苦労している。借入額も増え、返済に不安がある。自身の給与も30%下げたが従業員への給与は下げられないので大変である。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で人出が減少している。

■その他

- ・ 半導体不足の影響が大きい自社ではどうにもならない。
- ・ ものすごい勢いで業界からの消費者離れが起きている。産地材料から中間問屋、同業各店まで衰退してしまった。
- ・ 毎年薬価が下がることが問題と思われる。メーカーの意欲低下→品不足。メーカー問屋・小売の収益低下。
- ・ 製造元のトラブルによる商品の入荷の滞りにより、その代替品の調達にかかる手間が非常に大きな重荷となっている。
- ・ 人件費、仕入値ほか、各経費を売価に転嫁し切れていない。人手不足も、最低賃金では応募がなく改善できない。
- ・ 値上がりが多すぎて純利益が減少。
- ・ 主に飲食店において、仕入価格高騰、品薄状態が改善しない。例えば、小麦、卵など。
- ・ 新型コロナウイルス対策の行動制限が撤廃されたにもかかわらず、売上が増えない。どうやら限られた可処分所得のうち、旅行、レジャー費が増えたため、嗜好品に費やす金銭が減っている模様。
- ・ 自転車(特にスポーツ車の品薄・価格高騰)、ヘルメット(全国的なのでメーカー在庫切れ)などの修理が増えている。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 担い手不足と言われるが、若者にとって魅力がないのかと考えると今後も不安になる。
- ・ 若手の人材確保や技術継承が不安。
- ・ 即戦力となる人材の不足。
- ・ 人材の高齢化のため若手を確保したい。
- ・ 高齢化による退職と若手人材の確保が難しい。
- ・ 顧客ニーズに対応しにくい。時間、人手不足。
- ・ 職人の高齢化、若い人材の不足、物価の上昇。
- ・ 受注件数に比較して施工管理の人材の不足。
- ・ 外注業者の高齢化。
- ・ いわゆる3Kと言われる建設業界では、日本人のなり手が不足している。加えて、円が安くなっているため、外国人の来日目的もうまみが少なく今後に不安が残る。
- ・ 物価が上昇している中、人材確保のため社員の給料の割増しを検討しているが、工事収益が上昇しないまま割増しするのは不安である。
- ・ 求人をしていても人材が確保できない。仕事があっても

やる事が出来なくて困っている。ハローワークからも、建設業は求人を出しても厳しい状況と言われてしまった。

■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先の景況が下向き気味で、そのあおりで工事案件が少なくなり価格も厳しくなっている。
- ・ 原材料と労務費が高騰しているにもかかわらず、元請が値上げしてくれない。
- ・ 既存取引先の弱体化。
- ・ やんわりとだが、値引きをお願いされるので断りにくい。
- ・ 取引先の予算により左右される。
- ・ 在宅勤務が増え、事務所の縮小、返却などによりオフィス改修工事の需要が減少し、売上に影響を感じる。
- ・ 設備投資が一巡し工事量が減少。
- ・ 機器の納期遅れにより工事納期が延期になることが少し目立つ。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 材料価格の上昇による建物坪単価の上昇で、顧客の発注意欲が薄れている。
- ・ 銅をはじめ、金属の価格上昇に伴い、見積もり、受注時の金額差異をどこが負担するかが大きな問題となっている。
- ・ 材料費の上昇。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 不動産販売の減少。

■その他

- ・ 人材確保の面から週休 2 日制の完全実施、固定残業制の導入等を 4 月より行った。また仕入原価の高騰により長年行わなかった値上げも検討中。
- ・ 経営者・受注先ともに高齢化が進み、受発注が減少している。
- ・ 職人の高齢化。
- ・ 見積もり段階で、仕事内容よりも安価な方へ流れる。
- ・ 建設業は安全書類が厳しくなり、受注しにくい。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 自動車運転者の労働時間等の改善について、基準(改善基準告示)の見直しに対する労働環境や経営への影響がある(2024 年問題)。
- ・ とにかくドライバー不足につきる。
- ・ 2024 年問題をはじめ、運送業界全体での対策が必須だと思う。若い世代の担い手が不足している(入社しても定着しない)。
- ・ 若手の人材不足(人気がない)。イメージが悪い(労働環境)。
- ・ ドライバー不足は深刻で、求人してもなかなか集まらず苦勞している。2024 年問題もあるので、トラック業界は深刻な状況。
- ・ 2024 年問題における労働時間の削減による収益の減少が不安。
- ・ ドライバーの不足が問題になっているが、採用が進んでいない。
- ・ ドライバー不足は近々の課題。また、高齢化が深刻な問題。
- ・ 時間外労働の割増賃金率引き上げによる経営への影響が懸念される。

■取引先・競合先の状況

- ・ 人材不足。2024 年問題に対し、労働時間の短縮により賃金 UP など不可能。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 新型コロナウイルス、ウクライナ情勢、追い打ちでの円安。景気が良いと言っているのは大手だけ。零細企業までは落ちてこない。2024 年問題でもっと厳しくなるだろう。
- ・ 為替等が上向きになれば、売上も増え人も増える。
- ・ エネルギー資源の価格上昇に伴う燃料調整額の高騰。
- ・ 羽田空港における航空便発着数に影響を受けやすい。

■その他

- ・ 新型コロナウイルスの影響で、部品入手時期が不安定となり、予定が立たない。
- ・ 様々な要因により車両の確保、更改ができない。現行の資産を修繕して対応しているが、工場側も労働環境等により最適な回転が出来ていない。結果として、車両不足により人手が余ることがある。
- ・ 燃料、高速道路代、その他すべてのものが値上げしており、また運転手が高齢化しており良い見通しはない。
- ・ ドライバー不足により募集をかけても応募が全くない状態。待遇面でも少し良くしたい気持ちはあるが、受注単価は長い間変化なし、あるいは下がっている状態。利益も少なくなってきたところに原油高、経費の高騰と、この先さらに不安な状態が続くと思われる。
- ・ 生鮮食品の物流は小口化しており、消費者が買い控えをしている。
- ・ インフレによる経費増を取引価格に転嫁できていない。
- ・ 人材確保について外国からの労働力にしか期待はできないが、その外国からの労働力についても各社、各業界で取り合いとなっており、確保は困難となっている。取引先大企業は大きな賃上げを実施するが、下請への委託価格が見通せないため、下請企業は赤字を出しながら賃上げを実施している。

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5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》

- ◆ 日本全体の流れとしては、ウィズコロナに舵を取り始めてはいるものの、依然として中小企業は売上の停滞感が払拭されておらず、全体的に厳しい経営が続いている。
- ◆ 融資面では、低利の特別制度融資が継続しており、低コストでの調達が行われている。一方で、融資額の増加により返済額が増加しており、返済に困窮し、返済の据え置きなどを相談される企業が増加してきている。
- ◆ 3月末に近づくにつれて、条件変更の相談が増加し、特に元金減免・元金据置・期間延長の相談が一気に増加した。要因としては、コロナ融資でストックされていた残高が枯渇し、補助金や助成金も終了した事で資金繰りが悪化したためと推察する。
- ◆ 全体的には、毎月の売上が増加しないことから、融資の一本化、元金据置や期間延長などが求められている。
- ◆ 以前は預金の流入歩留りがあったが、減少傾向にある。融資については、コロナ融資を既に受けた企業が多く、また元金返済が始まった企業もあることから減少傾向にある。
- ◆ 預金に関しては、昨今の不動産ミニバブルに乗じ、物件売却を進める企業や検討している企業が多く、売却代金により預金は伸張した。
- ◆ 定期性預金を崩し、事業に補填する企業が多い。
- ◆ 各企業共に代表者の個人資産取崩し等による対応が多く見受けられ、預金量は低下傾向。融資量については旧債一本化による「借換」の取組みで資金調達するケースもあり、毎月の返済額を増加させない、もしくは元金据置期間の活用等の融資相談が求められている状況。
- ◆ 光熱費の高騰の影響が大きい。引き続き製造業の受注が停滞しており、製造ラインの動きも鈍い中、光熱費の高騰によるコスト増が長期化することは、企業の収益体制にも大きな影響を与えかねない。
- ◆ 新型コロナウイルスの制限が緩和されるという期待を受けて、経済活動に積極的な経営者も少なからずおり、雇用確保に乗り出している企業も多い。
- ◆ 製造業では、受注件数が増加している企業であっても、原材料費や輸送費等のコスト増加分を十分に価格転嫁できている企業は少なく、全体として収益状況は厳しく、手元資金が減少傾向にある企業も散見される。コロナ禍・ウクライナ情勢・円安と環境改善がされない中で、コロナ融資の返済も始まってきたが、現状売上利益ともに戻らない状況が継続され、厳しい状況の企業が多い。また、受注があっても部材等の納品遅れにより、納期が遅れ資金ショートしている企業もある。
- ◆ 卸売業では、物価高騰による仕入価格上昇分を、十分に価格転嫁することは難しく、利幅縮小に苦慮している企業が多く見受けられる。
- ◆ 小売業では、新型コロナウイルスの影響が薄れ、人流は活発になってきているが、物価高騰による消費者の購買意欲低下が懸念される。
- ◆ サービス業では、新型コロナウイルスの影響が薄れ、飲食店を中心に来店客数は増加傾向にあるが、業界全体として人手不足・人件費高騰が続いており厳しい状況は続いている。
- ◆ 建設業では、全体的に受注件数は増加傾向にあるが、人手不足や資材高騰等の影響で対応に苦慮している企業が目立つ。新型コロナウイルスの影響による、工事の一時中止や遅延等は少なくなり、工期は順調に進んでいる。ただし、ウッドショック等の影響による仕入価格の高騰に加え、建材調達に苦慮している状況面は変わらず、課題は続いている。先行き不安で融資返済が見通せないため、新規借入については慎重な構えである。現・預金資産取崩しや役員借入金及び助成金等により資金不足を補っているケースが目立つ。平時の受注量に戻っていない企業も多く、業況は依然として厳しい。
- ◆ 不動産業では、価格上昇が続いているが、依然として売買の動きは活発であり資金調達の相談も多い。これまで同様に売買取引が盛んに行われているため、不動産に関わる融資は増加している。
- ◆ 飲食業では、コロナ禍回復に比例して営業時間が元に戻り、消費者の外出意欲が戻りつつあり客足が増加してきているが、原材料高騰・人材確保難などが影響し、コロナ禍前の水準に戻るのはいしばらく時間がかかる見込み。

《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》

- ◆ コロナ禍において従来通りのビジネスだけでなく、さらなる売上高の増加や販路拡大からビジネスマッチングの依頼が増加した。また、企業経営の見直しを図り、専門家派遣を依頼されることも増加した。
- ◆ 区内企業同士のマッチング機会の提供。
- ◆ 行政手続きの簡素化。
- ◆ 各種公的支援金の手続きについて、ネットで完結できるように簡略化を更に推進してほしい。
- ◆ 補助金、助成金等の拡充、分かりやすい情報発信。
- ◆ 助成金や補助金の充実とコロナ融資の継続を求める声が多い。
- ◆ 事業復活支援金が終了したので、それに代わる補助金や助成金がないかとの相談が多い。
- ◆ 事業再構築補助金やインボイスについての相談が多い。
- ◆ 後継者問題、取引先・不動産物件の紹介などマッチングに関する相談が増加している。
- ◆ 当面の課題である事業承継問題に関しては、早めに事業承継方針を確認し現状の経営課題の把握等を実施する方向で取り組んでいる。
- ◆ 創業間もない事業者から、財務バランスを第三者の目線で見てもらいたいとの希望があり、商工会議所の経営改善サポートを紹介したことがある。
- ◆ 業種のみではなく、職種によって景況感には時期ずれとばらつきが生じるので、職種毎に見合った利用しやすい支援金や融資施策による支援が求められている。
- ◆ ネット通販の開始を検討しているが、ノウハウがなく専門家派遣制度の利用を検討している先がある。
- ◆ 中小の取引先店舗や工場等は、経営戦略と呼べるほどの計画や方針を立てている企業が少ないため、外部専門家派遣(中小企業診断士・商工会議所の事業相談等)の活用もあわせ本業支援を行っている。
- ◆ 今後の経済活動活性化に備え、生産体制構築に向けた雇用の確保。経済活動の再開に伴う、専門家派遣の相談。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 物価高、原油高、半導体不足など様々な要因が重なり、主に製造業の景気は低迷しており、今後コロナ融資の返済が開始されると、他業種でも業況が低迷する恐れがある。全体的な景況感は停滞傾向にあると言える。
- ◆ 業種を問わず人手不足を課題としている企業が多い。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響は薄まってきているが、依然として停滞感がくすぶっている。
- ◆ 材料代や電気代等のコスト増加分を十分に価格転嫁できていない企業は多く、価格転嫁できている企業とそうでない企業との二極化が進んでいる。
- ◆ コロナ禍が落ち着いてきている中で、回復に向っている事業者とさらなるダメージを受けている事業者の二極化がさらにハッキリしてきたと感じる。
- ◆ 近隣の不動産売買価格は高騰の一途だったが、勢いは若干衰えてきているように感じる。
- ◆ 不動産関連資金の動向が業者・エンドユーザー共に鈍化している。
- ◆ 取引先事業者の賃上げ実施を行ったという回答は皆無であった。
- ◆ 賃貸業の空室は少なく、賃料増加で入居となった物件もあり安定的に推移しているものと思われる。
- ◆ 大田区周辺を中心に不動産賃貸業を生業としている先は、羽田空港関連の就業者をメインとしていたが、昨今では一度空室となると次の賃貸人が入居するまでの空室期間が長くなっている傾向にある。
- ◆ 土地や建築費の高騰で不動産賃貸業の利回りが低迷し、新規の取組が減少傾向である。
- ◆ 工業・商業・飲食業ともに景気は低迷しているが、蒲田駅を中心とした開発や新路線計画などで不動産価格が上昇している。
- ◆ 日銀短観等にて、製造業以外の大企業の景気判断は良化していると発表していたが、取引先の小規模企業先や個人事業主は、新型コロナウイルスが落ち着いてきた今もなお、資金繰りには困窮している。足元の景気はまだ回復していない。
- ◆ 海外旅行者の増加に伴い、羽田空港を起点として大田区を通過する外国人の数は増加傾向にあると思われる。インバウンド需要を区内事業者が取り込む施策への期待感の高まりを感じる。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2023年3月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,787社	5,412社	9,199社	99.2%
うち大企業	958社	856社	1,814社	99.4%
中堅企業	1,006社	1,556社	2,562社	99.2%
中小企業	1,823社	3,000社	4,823社	99.2%

(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)

	2022年度	2023年度			2022年度	2023年度	
		上期	下期			上期	下期
円/ドル	2022年12月調査	130.75	129.19	132.31	—	—	—
	2023年3月調査	130.65	129.26	132.03	131.72	131.81	131.62
円/ユーロ	2022年12月調査	136.51	136.09	136.93	—	—	—
	2023年3月調査	137.38	136.30	138.47	138.29	138.34	138.23

		2022年度		2023年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	11.0	-0.2	1.3	—
	国内	9.4	-0.5	1.2	—
	輸出	14.5	0.4	1.4	—
	非製造業	9.9	0.3	0.8	—
中堅企業	全産業	10.4	0.1	1.0	—
	製造業	7.6	-1.0	3.8	—
	非製造業	6.4	0.9	1.1	—
中小企業	全産業	6.7	0.4	1.9	—
	製造業	4.9	0.6	2.2	—
	非製造業	4.9	1.3	0.3	—
全規模合計	全産業	4.9	1.1	0.7	—
	製造業	9.4	-0.2	1.9	—
	非製造業	7.5	0.8	0.7	—
	全産業	8.1	0.4	1.1	—

(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)

	2022年12月調査		2023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	7	6	1	-6	3	2
非製造業	19	11	20	1	15	-5
全産業	13	8	10	-3	9	-1
中堅企業						
製造業	1	-2	-5	-6	-4	1
非製造業	11	6	14	3	8	-6
全産業	7	3	7	0	3	-4
中小企業						
製造業	-2	-5	-6	-4	-4	2
非製造業	6	-1	8	2	3	-5
全産業	4	-2	3	-1	0	-3
全規模合計						
製造業	2	-2	-4	-6	-3	1
非製造業	10	3	12	2	6	-6
全産業	6	1	5	-1	2	-3

[需給在庫価格判断]

(%ポイント)

		2022年12月調査		2023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	-12	-12	-14	-2	-15	-1
	うち素材業種	-17	-18	-20	-3	-19	1
	加工業種	-7	-9	-11	-4	-13	-2
	非製造業	-9	-12	-9	0	-11	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-6	-8	-9	-3	-9	0
	うち素材業種	-14	-14	-15	-1	-13	2
	加工業種	-1	-3	-4	-3	-6	-2
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	14	16	2	2	2
	うち素材業種	18	18	17	-1	1	1
	加工業種	11	11	15	4	4	4
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	9	9	11	2	2	2
	うち素材業種	17	17	17	0	0	0
	加工業種	3	3	8	5	5	5
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	38	41	37	-1	42	5
	うち素材業種	41	42	38	-3	40	2
	加工業種	37	41	37	0	42	5
	非製造業	26	30	27	1	34	7
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	76	70	72	-4	69	-3
	うち素材業種	69	62	64	-5	61	-3
	加工業種	81	77	78	-3	75	-3
	非製造業	60	61	60	0	62	2

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和5年3月)

[売上高収益計画]

(前年度比・%)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和4年3月	令和5年2月	令和5年3月	前月比	前年同月比
件数	99	88	158	70	59
金額	537	287	662	375	125

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

原因	件数	金額	原因	件数	金額
放漫経営	14	73.6	既住のしわよせ	18	389.3
過小資本	3	1.1	販売不振	105	127.1
他社倒産の余波	15	69.9	信用性低下	1	0.7
在庫状態悪化	0	0.0	設備投資過大	0	0.0
その他	2	0.4			

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位: 件・億円)

業種	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	3	2	14	1	6	370
卸売業	15	14	20	316	39	109
小売業	6	4	12	1	6	53
サービス業	21	20	47	26	21	76
建設業	16	10	16	10	28	10
不動産業	3	8	7	11	66	3
情報通信業・運輸業	18	14	22	17	5	35
宿泊業・飲食サービス業	13	11	11	153	115	3
その他	4	5	9	2	1	5
合計	99	88	158	537	287	662

4. 大田区内の令和5年3月の倒産動向

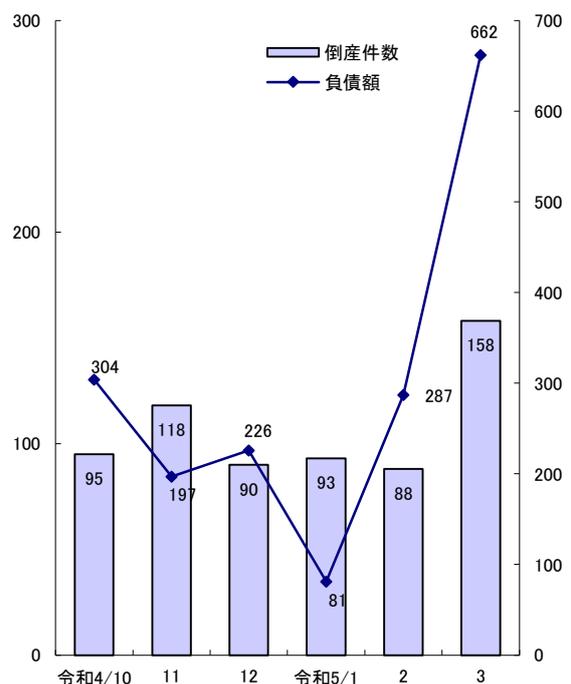
業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	30百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	1件	50百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	30百万円
その他	0件	0百万円
合計	3件	110百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商エリサーチ調べ

(件数)

(億円)



特別調査「2023年度の経営見通し」

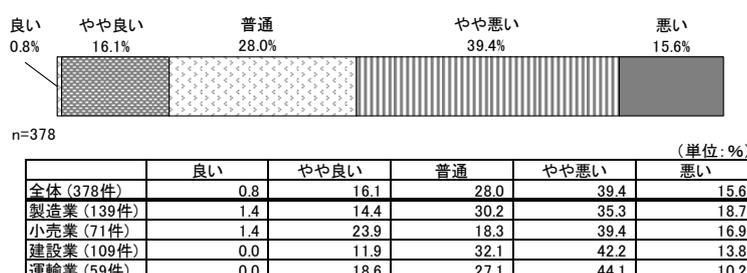
- ① 2023年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が39.4%で最多。
- ② 2023年度の業況見通しは、「やや悪い」が36.4%で最多。
- ③ 2023年度の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が22.5%で最多。
- ④ 2023年度の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が50.8%で最多。
- ⑤ 2023年度の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「30%以上の減少」が23.7%で最多。
- ⑥ 業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が34.9%で最多。
- ⑦ 経営リスクは、「原材料・仕入価格のさらなる高騰」が76.3%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. 2023年度の日本の景気見通し

2023年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」（39.4%）が最も多く、次いで「普通」（28.0%）、「やや良い」（16.1%）と続いた。

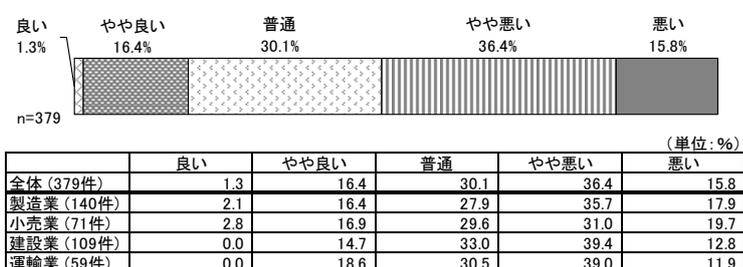
業種別にみても、すべての業種で「やや悪い」が最も多くなった。また、製造業（18.7%）と建設業（13.8%）では、「悪い」が「やや良い」を上回っている。



問2. 2023年度の業況見通し

2023年度の業況見通しは、「やや悪い」（36.4%）が最も多く、次いで「普通」（30.1%）、「やや良い」（16.4%）と続いた。

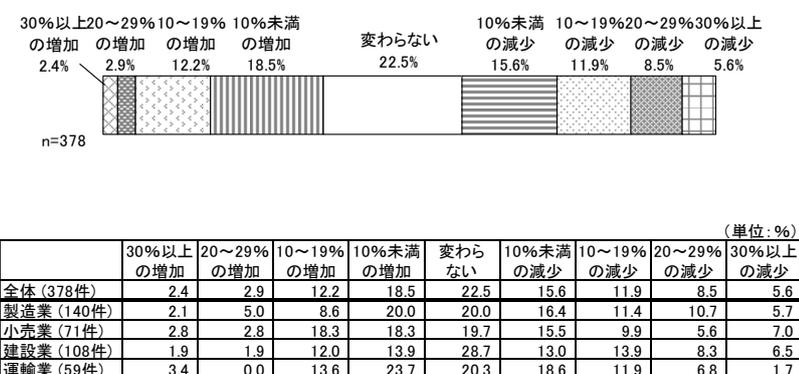
業種別にみても、上位2項目は変わらないが、製造業（17.9%）と小売業（19.7%）では、「悪い」が「やや良い」を上回っている。



問3. 2023年度の売上額の伸び率の見通し

2023年度の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」（22.5%）が最も多く、次いで「10%未満の増加」（18.5%）、「10%未満の減少」（15.6%）と続いた。

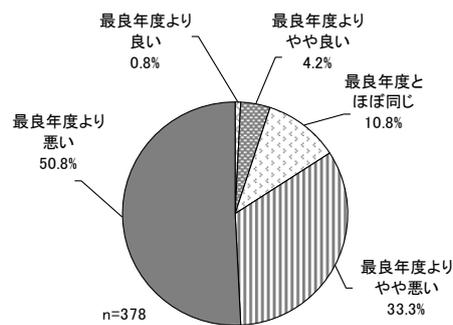
業種別にみると、「20～29%の減少」では製造業（10.7%）、「10～19%の増加」では小売業（18.3%）がそれぞれ他の業種より多くなっている。



問4. 2023年度の業況見通し（対過去10年最良年度比）

過去10年最良年度と比較した2023年度の業況見通しは、「最良年度より悪い」（50.8%）が最も多く、次いで「最良年度よりやや悪い」（33.3%）、「最良年度とほぼ同じ」（10.8%）と続いた。

業種別にも、すべての業種で「最良年度より悪い」が最も多く、4割以上を占めている。

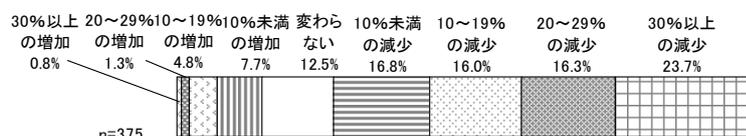


	最良年度より良い	最良年度よりやや良い	最良年度とほぼ同じ	最良年度よりやや悪い	最良年度より悪い
全体 (378件)	0.8	4.2	10.8	33.3	50.8
製造業 (140件)	0.7	5.0	10.7	30.0	53.6
小売業 (70件)	1.4	4.3	10.0	21.4	62.9
建設業 (109件)	0.9	2.8	13.8	39.4	43.1
運輸業 (59件)	0.0	5.1	6.8	44.1	44.1

問5. 2023年度の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

過去10年最良年度と比較した2023年度の売上額の伸び率の見通しは、「30%以上の減少」（23.7%）が最も多く、次いで「10%未満の減少」（16.8%）、「20~29%の減少」（16.3%）と続いた。

業種別にみると、建設業（27.1%）、製造業（25.9%）、小売業（22.9%）では「30%以上の減少」が最も多く、運輸業（23.7%）では「10%未満の減少」が最も多くなっている。

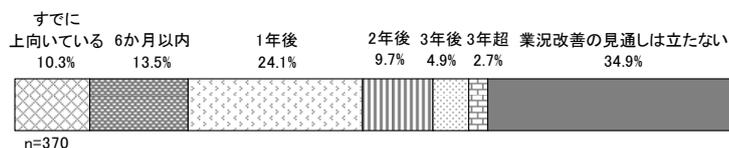


	30%以上の増加	20~29%の増加	10~19%の増加	10%未満の増加	変わらない	10%未満の減少	10~19%の減少	20~29%の減少	30%以上の減少
全体 (375件)	0.8	1.3	4.8	7.7	12.5	16.8	16.0	16.3	23.7
製造業 (139件)	1.4	2.2	3.6	8.6	10.8	14.4	14.4	18.7	25.9
小売業 (70件)	0.0	1.4	5.7	4.3	11.4	15.7	20.0	18.6	22.9
建設業 (107件)	0.0	0.9	4.7	6.5	15.9	16.8	16.8	11.2	27.1
運輸業 (59件)	1.7	0.0	6.8	11.9	11.9	23.7	13.6	16.9	13.6

問6. 業況が上向き転換点

業況が上向き転換点については、「業況改善の見通しは立たない」（34.9%）が最も多く、次いで「1年後」（24.1%）、「6か月以内」（13.5%）と続いた。

業種別にみると、小売業（50.0%）、建設業（33.7%）、製造業（33.6%）では「業況改善の見通しは立たない」が最も多くなっており、特に小売業は半数を占めている。

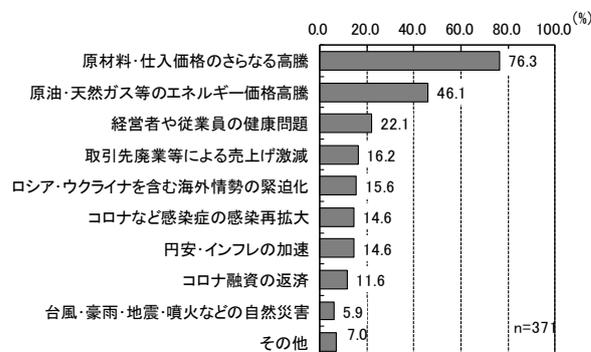


	すでに上向いている	6か月以内	1年後	2年後	3年後	3年超	業況改善の見通しは立たない
全体 (370件)	10.3	13.5	24.1	9.7	4.9	2.7	34.9
製造業 (137件)	10.2	16.1	28.5	8.8	2.9	0.0	33.6
小売業 (70件)	11.4	4.3	18.6	7.1	5.7	2.9	50.0
建設業 (104件)	7.7	14.4	22.1	11.5	6.7	3.8	33.7
運輸業 (59件)	13.6	16.9	23.7	11.9	5.1	6.8	22.0

問7. 経営リスク

経営リスクについては、「原材料・仕入価格のさらなる高騰」（76.3%）が最も多く、次いで「原油・天然ガス等のエネルギー価格高騰」（46.1%）、「経営者や従業員の健康問題」（22.1%）と続いた。

業種別にみると、「コロナなど感染症の感染再拡大」では小売業（29.0%）、「取引先廃業等による売上げ激減」では製造業（23.4%）がそれぞれ他の業種より多くなっている。



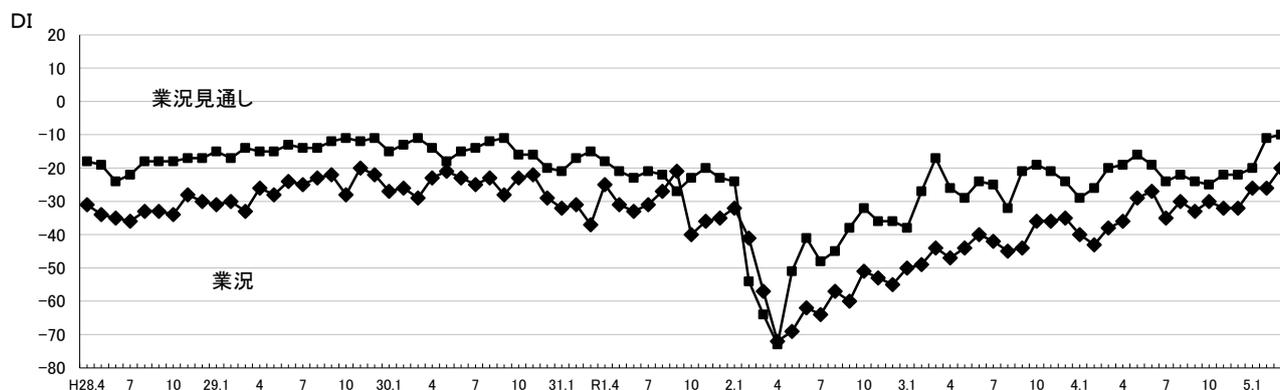
	原材料・仕入価格のさらなる高騰	原油・天然ガス等のエネルギー価格高騰	経営者や従業員の健康問題	取引先廃業等による売上げ激減	ロシア・ウクライナを含む海外情勢の緊迫化	コロナなど感染症の感染再拡大	円安・インフレの加速	コロナ融資の返済	台風・豪雨・地震・噴火などの自然災害	その他
全体 (371件)	76.3	46.1	22.1	16.2	15.6	14.6	14.6	11.6	5.9	7.0
製造業 (137件)	78.1	44.5	19.7	23.4	21.2	9.5	16.1	12.4	5.8	6.6
小売業 (69件)	69.6	49.3	20.3	7.2	14.5	29.0	15.9	10.1	4.3	8.7
建設業 (107件)	84.1	37.4	24.3	16.8	9.3	13.1	11.2	10.3	7.5	5.6
運輸業 (58件)	65.5	62.1	25.9	8.6	15.5	12.1	15.5	13.8	5.2	8.6

東京都内の概況

業況：小売業、卸売業、サービス業で大きく改善

見通し：すべての業種で改善。特に小売業で非常に大きく改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和5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12ポイント増加し△20と大きく改善しました。今後3か月間（令和5年4～6月）の業況見通しDIは、△10と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和4年12月）と比較すると、業況、売上高はともに多少改善しました。

価格面では、販売価格、仕入価格はともに上昇傾向が多少弱まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」、「一般・精密機械等」、「電気機器」は大きく改善し、「住宅・建物関連」は多少改善しました。一方、「紙・印刷」、「その他」は多少悪化しました。また、「材料・部品」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多少改善し、売上高は前期並の悪化傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和4年12月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高は減少傾向が大きく弱まりました。

価格面では、販売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多少弱まりました。

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」、「余暇関連」はいずれも大きく改善しました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は減少傾向が大きく弱まると予想されています。

サービス業

前期（令和4年12月）と比較すると、業況、売上高はともに大きく改善しました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」、「個人関連サービス」はともに大きく改善しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は減少傾向がわずかに弱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