

大田区の景況

令和6年10～12月期

これは、令和6年12月～令和7年1月に調べた令和6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7年1～3月期）の予想をまとめたものです。

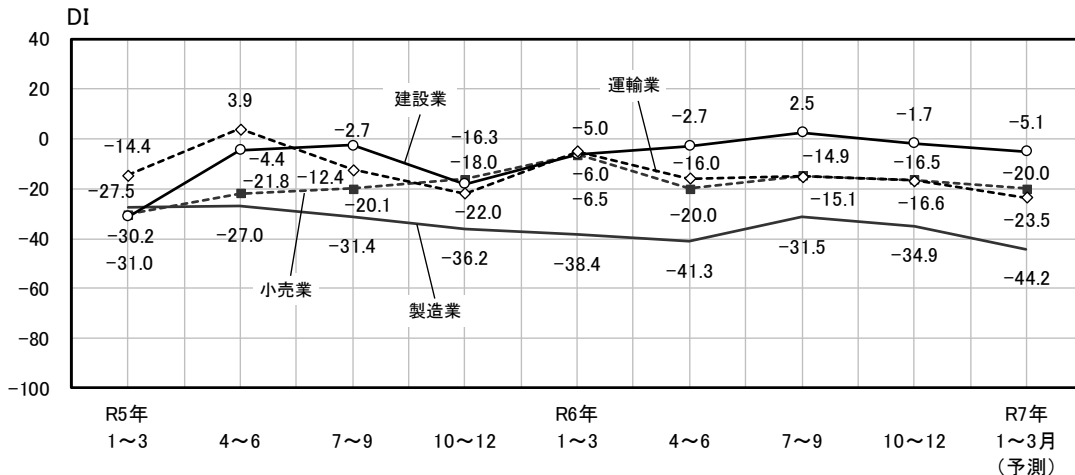
《調査の概要》

調査対象時期 令和6年10～12月
 調査対象事業所数（うち有効回答数）
 製造業200社（152社） 小売業260社（120社）
 建設業150社（108社） 運輸業170社（90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、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額は前期並の減少となり、収益はわずかに減少しました。受注残は前期並となりました。価格面では、販売価格は前期並となり、原材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は過剰感が大きく弱まりました。来期の業況は悪化傾向が多少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、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額は前期並の減少となり、収益は多少減少しました。価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は大きく過剰に転じました。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。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況はわずかに悪化に転じました。売上額はわずかに改善し、収益は前期並の減少となりました。施工高は多少改善し、受注残は減少がわずかに強まりました。価格面では、請負価格は前期並の上昇傾向が続き、材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。材料在庫はわずかに過剰に転じました。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。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額は大きく改善し、収益はわずかに減少しました。価格面では、サービス提供価格は多少上昇から下降に転じ、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。来期の業況は悪化傾向が多少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6年7～9月)		今期(令和6年10～12月)		来期予測(令和7年1～3月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 32		△ 35		△ 44	
輸送用機械器具	△ 27		△ 24		△ 43	
電気機械器具	△ 28		△ 31		△ 52	
一般機械器具、金型	△ 50		△ 45		△ 55	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 38		△ 42		△ 43	
精密機械器具	△ 4		△ 12		△ 35	
小売業	△ 15		△ 17		△ 20	
家具、家電	△ 30		△ 12		△ 19	
飲食店		21	△ 26		△ 29	
飲食料品		15	△ 8		△ 21	
衣服、身の回り品	△ 20		△ 16		△ 24	
建設業		3	△ 2		△ 5	
運輸業	△ 15		△ 17		△ 24	



経営上の問題点

【製造業】

	令和6年1～3月期		令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.8 %	売上の停滞・減少	57.4 %	売上の停滞・減少	48.8 %	売上の停滞・減少	50.5 %
第2位	原材料高	32.8 %	原材料高	34.9 %	人材不足	30.9 %	原材料高	28.8 %
第3位	従業員の高齢化	24.8 %	人材不足	24.0 %	原材料高	29.3 %	従業員の高齢化	27.9 %
第4位	人材不足	23.2 %	国内需要の低迷	20.2 %	従業員の高齢化	22.0 %	国内需要の低迷	20.7 %
第5位	工場・機械の狭小・老朽化	18.4 %	従業員の高齢化	19.4 %	国内需要の低迷	20.3 %	受注先の減少 技術・技能の継承	18.9 % 18.9 %

【小売業】

	令和6年1～3月期		令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	36.0 %	売上の停滞・減少	38.2 %	売上の停滞・減少	36.8 %	売上の停滞・減少	48.6 %
第2位	人材不足	34.7 %	人材不足	29.4 %	人件費の増加	30.3 %	人材不足	34.7 %
	仕入先からの値上げ要請	34.7 %	仕入先からの値上げ要請	29.4 %				
第3位	利幅の縮小	25.3 %	人件費の増加	26.5 %	利幅の縮小	28.9 %	仕入先からの値上げ要請	26.4 %
第4位	同業者間の競争の激化	18.7 %	利幅の縮小	23.5 %	人材不足	27.6 %	人件費の増加	20.8 %
	人件費以外の経費の増加	18.7 %						
第5位	人件費の増加	14.7 %	人件費以外の経費の増加	20.6 %	人件費以外の経費の増加	22.4 %	人件費以外の経費の増加	19.4 %

【建設業】

	令和6年1～3月期		令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期	
第1位	人材不足	53.8 %	人材不足	58.1 %	人材不足	58.8 %	人材不足	52.9 %
第2位	材料価格の上昇	44.0 %	材料価格の上昇	41.9 %	材料価格の上昇	37.6 %	材料価格の上昇	42.9 %
第3位	下請の確保難	24.2 %	売上の停滞・減少	23.0 %	売上の停滞・減少	27.1 %	人件費の増加	24.3 %
					人件費の増加	27.1 %		
第4位	売上の停滞・減少	20.9 %	人件費の増加	20.3 %	下請の確保難	22.4 %	下請の確保難	21.4 %
第5位	人件費の増加	19.8 %	下請の確保難	17.6 %	人件費以外の経費の増加	11.8 %	売上の停滞・減少	15.7 %
			後継者の不在および育成	17.6 %			後継者の不在および育成	15.7 %

【運輸業】

	令和6年1～3月期		令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期	
第1位	人材不足	77.6 %	人材不足	73.8 %	人材不足	72.1 %	人材不足	59.3 %
第2位	人件費の増加	44.8 %	売上の停滞・減少	41.0 %	売上の停滞・減少	36.8 %	売上の停滞・減少	38.9 %
第3位	売上の停滞・減少	37.9 %	人件費の増加	31.1 %	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	37.0 %
第4位	仕入価格の上昇	31.0 %	人件費以外の経費の増加	24.6 %	仕入価格の上昇	20.6 %	仕入価格の上昇	22.2 %
					車両の老朽化	20.6 %		
第5位	車両の老朽化	17.2 %	仕入価格の上昇	21.3 %	人件費以外の経費の増加	16.2 %	人件費以外の経費の増加	18.5 %
							車両の老朽化	18.5 %

公益財団法人大田区産業振興協会 技術連携相談員より

※ 公益財団法人大田区産業振興協会の技術連携相談員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】

- 業況の傾向としては、「横ばい」あるいは「悪い」という回答が多く、全体的に厳しい状況である。巡回訪問時に、工場の取り壊しの現場も頻繁に見られた。
- コロナ禍でのゼロゼロ融資返済開始に伴う資金繰り悪化により、廃業に至ったケースが比較的多く見受けられた。

【今期における経営上の課題】

- 業績の良し悪しに関わらず、人材面に関する課題を多く聞いた。
- 若い人を採用できず、その結果として従業員全体の高齢化が進んでいる企業が多い。
- 後継者がいない、あるいは親族に承継の意思がないことで、数年後の廃業を検討しているという企業も多く見られた。

【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について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- IT活用の取組を実行できているところはまだまだ少ないと感じた。受発注管理や給与計算を、Excelの手計算で行っている企業が少なくない。
- 図面等に関しては、取引先の都合に合わせざるを得ないという事情から、紙やFAXが主流のアナログなやり取りも多く残っている。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 住宅専用地域及び準工業地域では、工場跡地を収益物件化するなどして住宅地化が進んでいる。
- 製造業経営者の高齢化が顕著なため、今後さらに廃業が加速化していくと見込まれる。

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】

- 人手不足に悩まされている店舗が多い中、顧客のニーズをしっかりと捉えた店舗は開店1年以内の新規店舗でも売上が力強く増加している。
- 多くの固定客を確保出来ている店舗は、新たなコンセプトに挑戦することや、店舗のリノベーションなど、新規の取り組みを実施しているケースもある。
- 今期に業況が向上したという声はほとんどなかった。コロナ禍の影響は脱してきたが、仕入価格や人件費・燃料費等の上昇に振り回され、利益率が低下している。
- 値上げを敢行した店舗でも、原価の上昇がそれを上回り、最終的な利益にはつなげていない場合が多い。
- 原価率の上昇を踏まえた値上げを行った店舗の場合、売上は前期に比べ若干上昇している店舗が多い（ただし今期は年末の繁忙期を含むことも一因と思われる）。ただし、昨年度比では大きな変化はないようである。

【今期における経営上の課題】

- 人手不足を訴える店舗が多く、営業時間を長くすることができない状況が見られる。
- 米・麦・飲料・乳製品等の食材原料の値上げが継続的に続いている。人気のある店舗では価格転嫁できているが、シニア層が経営する飲食店など、価格転嫁を躊躇しているケースも見られる。
- 「買い物」そのものの在り方が目に見えて変化している。実店舗とEC店で販売・販促機会をどのように捉えていくか、継続顧客をいかに確保するかが、以前にも増して大きな課題となっている。
- 人手不足が深刻化している。人材確保のために始めた働き方改革によって、かえって労働力の総量が減ってしまっているような状況も見受けられる。人材採用・定着のための、店舗の魅力づくりも必要となっている。

【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について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- 40代以下の若い世代が経営する店舗では、クラウド型でスマートフォンを利用したレジを導入している例が多い。メニュー別の売上高を表示できる機能など、営業管理にも活用できるため使い勝手が良いようである。
- 小銭の用意が必要となる現金決済をやめて、カードや電子決済のみ対応している店舗も出てきている。小銭を携帯するのが煩わしいと感じる顧客も増えており、電子決済のみの店舗は増えていくものと思われる。
- 区内に工場を構える食品製造業者の中には、利益率が低下傾向にある業務用卸売から、自社サイトや大手ECモールでの消費者向け販売にシフトしている企業がある。当初は苦戦気味だったが、数年を経てインターネット通販でのロコミが増えてきた。宅配サービス会社やホテルチェーンからも注目され、新たな取引依頼が舞い込んできている。単なるIT活用やプッシュ型の顧客開拓ではなく、商品力強化による地道な展開が実を結びつつある。
- InstagramやLINE等、SNS活用の重要度が増している。業種により使い方は異なるが、これらは一定程度の認知度向上、継続購入機会づくりに貢献している。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- コロナ禍において、緊急融資で延命した中小事業者の倒産など、区内企業の新陳代謝が進むものと思われる。そうした状況下でも、CRM（顧客関係管理）を実践し、固定客の支持が強い店舗は、堅実な経営が出来ている。小売店における経営の基本が出来ているかどうかを試される状況になってきている。
- SDGsについての意識が高まりつつある。ただし、環境問題を意識した取り組みというよりは、目の前の課題への対応策としての意識が強い場合が多い。例えば、水道光熱費等の固定費を減らすための省エネや、原価率高騰によりリスクが増加した商品ロスの減少などが挙げられる。
- ポップアップやマルシェ等のイベント出店が、新たな顧客開拓や他の事業者との協力体制づくりに少なからず寄与している。
- 実店舗開業による固定費の増加を嫌い、ECやイベント出店のみの事業者が増加している。

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

- ・従業員の高齢化が進む中、新卒、中途の採用活動を行っているが、適切な人材の採用に至らず。
- ・若手の人材を入社させたいが難しい。中年を入れ対処していく。
- ・従業員の高齢化が進み、新しい人材もなかなか雇用できないでいる。
- ・ハローワークにて募集をスタートしてみたが、問い合わせが来ない。
- ・人件費が上昇している。
- ・知識・技能・技術の継承を早急に行う必要がある。
- ・数年後に後継者問題が生じると想定している。
- ・販路を広げるために、新しい技術をもった人材の確保が必要である。

■取引先・競合先の状況

- ・新規取引の確保で景気の影響に左右されないようにする。
- ・限られた仕事量の取り合いのような価格面での競争激化が見られる。
- ・廃業などによる取引先の減少。
- ・国内企業の設備投資計画が停滞している。
- ・取引先が製品に対して求める品質が高くなったように思える。前回までOKだったものもNGとされ、修正に時間がかかるため、単価が合わなくなっているものがある。
- ・取引先の受注がかなり減少した。
- ・受注の要である大手企業の状況に大きく左右されるのが町工場。単価の交渉はしているものの、「予算が…」など言い訳のような理由で応じてもらえない。
- ・転注や相見積が目立つ。

■国際情勢・為替の状況

- ・設備投資が前向きにならない経済状況である。先行きが不透明であるため、投資しようという考えにならない。
- ・中国の経済状況に左右されてしまっている。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・仕入先の廃業が多く、新たな仕入先を見つけるのに苦労する。

■その他

- ・原材料高。
- ・商品の需要が年々なくなり、得意先、同業者の廃業が止まらない。
- ・不動産の有効活用を図る。
- ・受注減少のため、売上が減少。
- ・年金を受けながら仕事をしているので頑張らなくて良い。そこそこ仕事はある。
- ・受注残の減少（国内向け製品）。
- ・売上の減少で厳しい経営が続いている。
- ・価格転嫁はできても売ってもらえなくなるので、結果的に売上は下がる。
- ・人材の高齢化、工場の老朽化が課題。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・人員増により仕事の幅および件数が増加している。
- ・採用が厳しい。出来たとしても、業務状況に問題があるケースが多い。
- ・従業員の高齢化による人材不足および若年層の労働力不足。
- ・年末の繁忙期に向けて人員の募集を行ったが、ほとんど応募もなく、今いる人材で乗り切るしかなかった。深刻な人材不足を感じている。
- ・「106万の壁」、「130万の壁」問題が大きく取りざたされている。小売店の場合、保険料の増額を確保するには、現状の売上の120%を達成しなければならない。パート1人当たりの労働時間が増えることで、リストラをせざるを得なくなると想定している。
- ・賃金アップを図ったが、人材はなかなか集まらない。

■取引先・競合先の状況

- ・全国的に薬不足が続いている状況が最大の問題である。対応をお断りする患者数が増加中。
- ・昨年の後半以降、取引先飲食店の閉店、廃業が続いている。インバウンド客向けでない飲食店の廃業はこれからも続く。業務用販売から個人向けの商売に軸足を移す必要を強く感じる。
- ・配送問題で通販の売上にかげりが出てきており、商機拡大の必要性を感じている。
- ・大手の資本による中小企業へのダメージ（得意先の移り変わり等）が激しい。

■国際情勢・為替の状況

- ・材料（小麦粉）の高騰。
- ・円安による輸入価格の上昇。原材料の国際相場の上昇。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・新型コロナウイルスの影響が尾を引き、消費行動が減少している。
- ・新型コロナウイルス特需の反動の影響が読み切れない。

■その他

- ・消費者に仕入値上げの説明をする必要がある。販売店として、メーカーの言いなりになっているのが悔しい。
- ・自宅訪問サービス業で、2023年度までの4年間はコロナ禍により大変厳しい時期だった。2024年度はお客様の利用が増え、売上が増加したが、2025年度はどうかかわからない。
- ・政府の医療施策に大きく左右される。調剤報酬が人件費の上昇に対応していない。薬価の引き下げの行き過ぎによって薬品不足となっている。
- ・売上はやや上昇したものの、仕入材料等の値上げにより利益は変わらない。
- ・材料費の高騰が課題。特に米。
- ・天候不順の影響が大きかった。秋の商品が長引く暑さのため、あまり売れなかった。7月～9月よりは10月～12月はだいぶ良くなったが、仕入れ価格の値上げが多かったため、商品の値上げを実施せざるを得なかった。現状は様子を見ているが先行きは不透明。
- ・お客様の高齢化と高額商品の動きが悪いので、収益率が下がると考えられる。政府の思惑と現実に乖離がありすぎると思う。人を使つての物品販売が益々大変になると思う。
- ・天候不順及びネットユーザーの増加により来店客数が減少している。
- ・燃料油価格激変緩和補助金の縮小により、仕入値が上昇している。それに伴い売値が上昇することで、消費者の買い渋りが顕著になるのではないかと心配している。
- ・小売業のため消費マインドの低下が直接影響。収入の負担率（税金＋社会保険）45%が高過ぎて厳しい。海外にお金を使うなら、国内の経済向上に予算を使ってほしい。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・求人サービスの担当者と話をし、イベントの開催を定期的に行うこととした。
- ・必要とする労働者を確保できない。工事量を増やせない。収益の拡大に結びつかない。
- ・必要な能力を持った人材確保は難しい。欲しいスキルを持った人（就職希望者）と出会いたいがかまわない。
- ・人材不足と人件費の増加は慢性化している。特に人材不足が問題のため、「入社祝い金」等の制度を検討している。人件費増の抑制につなげたい。
- ・給与を上げてても人材が集まらず、案件をいただいても断らないとならない。建設業の施工管理者がなかなかいない（希望者含めて）。
- ・広告でお金をかけていても人材が入って来ない。若い子は入ったとしても、1年も経たずに辞めてしまう。現状の人員がいなくなると、仕事に影響が出るのは必須であり、どうにかしないとイケない状況。
- ・休みは増えたが、月給で給料を支払っているので、利益が出なくても定額の給料を払い続けなければならない。
- ・現在の景況を維持・発展させるために、段階に応じた社員教育と社内の仕組みの整備を行う必要がある。
- ・新しい人材を確保しないと労働条件を良いものに改善できない。また人材不足のため、お客様の仕事を断っている状況。
- ・建設業界全体で人材がいらない。仕事があっても受注できない。

■取引先・競合先の状況

- ・今年度は上半期の受注量が少なかったが、年末に向けて受注が続いた。来年は落ち着いて仕事に向き合えそう。
- ・工事が大型化し、当社に適切なサイズの受注工事が減っている。

■その他

- ・グループ全体(3社)での事業の再編が予定されており、それによる労働環境等の不安要素がある。
- ・土地、建築費の高騰が問題になっている。
- ・職人が足りない時代になってきているが、価格交渉を行っている仲間が少ない。いつになっても言いなり。
- ・工事の減少、材料の上昇。
- ・建設業界は入材の確保が非常に厳しい。外国人に頼るのは最終的に自らの首を絞めると思う。作業員により多くの賃金を支払うことができるように考えたい。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・引き続き人材確保に注力していく。
- ・運転手不足が課題。
- ・募集をかけても応募者が来ない。ドライバーの高齢化が進んでいる。
- ・依然としてトラックドライバー不足は深刻な状況が続いている。2024年問題の影響もあり、利益についても出しづらい状況になっている。なんとかこの難局を乗り切るべく努力している。
- ・若手(20~30代)の作業員の人材不足。
- ・高齢化が進み、社員のうち31%が70代となっている。今後の技術等の継承と人材確保が心配。
- ・ドライバー職の人材確保に難航している(さまざまな施策を試しているが……)。土地柄、車庫の確保も難しく価格も高い。

■取引先・競合先の状況

- ・下請からの値上げ要請に対応すべく、取引先(親会社)に値上げを要請している。
- ・仕事が減少しており、単価も上がらない。
- ・荷主(取引先)の新規取り扱い増加を目指す。仕入れ価格の上昇が続いている。
- ・下請法の今後の改正案に期待している。

■国際情勢・為替の状況

- ・国際貨物を取り扱っているため、国際情勢に大きく影響される。

■その他

- ・燃料価格の上昇、トラック価格および修理費の上昇。
- ・2024年物流問題が大きい。

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・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6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》

- ◆ 製造業は、人件費の高騰や製造コスト増の状況は引き続き変わらず。人手不足も解消できていない企業が多く、資金繰り以上に苦しんでいるケースが多い。世界情勢の不安定さもあり、先行き不透明さが続く。
- ◆ 卸売業は、輸送コスト増や為替相場の不安定さにより、資金繰り状況が読みづらい企業先が多い状況。トランプ大統領就任後の政策により大きく情勢が変わる可能性もあり、不透明さが続く。
- ◆ 製造業や卸売業・小売業は、一部で売上回復基調がみられる。しかし、構造的な問題があり、材料代や輸送費の値上がりや、単価引上げや取引先からの受注増などで賄えていない。
- ◆ 小売業、サービス業は、物価高により顧客の消費引き締めマインドが強まっており、厳しい状況。仕入れコスト増加により利益圧迫傾向もあり、人手不足も続いている。一方、インバウンドの回復傾向は好材料。
- ◆ 建設業は、建築費の高騰により若干の建築控えがみられるものの、順調に推移している。利上げによる建築件数減少の影響はまだ感じられないが、これから影響が出てくる可能性はある。
- ◆ 不動産業は、都内物件を中心に引き続き活発に動いている状況。利上げによる影響はまだ感じられないが、これから影響が出てくる可能性はある。
- ◆ 融資については、原油価格・物価高騰対策資金を利用する中小・零細企業が増えてきた。
- ◆ 融資量は、新型コロナウイルス関連融資の借換え、資金繰り支援と共に、追加の資金調達を希望する企業も増え、増加の兆しを見せている。

- ◆ 全体として物価高騰や金利上昇等の要因で、厳しい経営環境は継続している。
- ◆ 原材料高騰の影響に対して価格転嫁を行っていても、人件費の上昇分までは対応できていない企業が多い。また、金利上昇の影響もあり、既存融資の繰り上げ返済が進んでいる。融資量は減少傾向。
- ◆ 中小・零細企業や個人事業者は、得意先への価格交渉がままならない中、原材料、各種税金支払は待たないであり、人材確保のための賃上げ対応も行っている状況。計画的に預金を貯めている企業もあるが、預金を取り崩して対応している企業も多い。
- ◆ 売上高は増加(回復)傾向にあり、預金量もそれに伴い増加傾向を示している。一方、物価高騰や人件費増加等の影響により資金需要が先行していることから、融資量については横ばいでの推移となっている。

《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》

- ◆ 不動産担保や人的保証に頼らず、事業内容や将来性、後継者の有無などを考慮し、融資斡旋を迅速に対応できるような環境の整備。
- ◆ デジタル決済や電子メール等への対応について、各企業や個人だけの力では限界があるため、大田区から積極的に補助・支援してほしいとの要望があった。
- ◆ 人材確保・就職支援など人材関連施策の充実。
- ◆ 本業支援メニューの充実ならびに、保証協会・金融機関からの専門家派遣制度・東京都のよろず支援拠点相談・各種セミナーの実施。
- ◆ 資金繰り支援とともに、事業の経営改善に向けた事業計画の策定を要望する声が多くあった。赤字脱却や業容拡大に向けた経営のかじ取りを模索しているように感じる。
- ◆ 既存の事業性融資の借換相談、期間の柔軟化、準備資料や申請書類等の簡略化。
- ◆ 金利上昇の影響を受けない固定金利での取り扱いであることから、大田区制度融資の需要が高まっている。また、販路拡大支援や経営改善支援等、金融面以外の支援についても要望や相談が増加している。
- ◆ 迅速な資金対応。
- ◆ 人材確保や人件費増加に対する補助金、助成金等の拡充。
- ◆ 新型コロナウイルス関連融資を取りまとめることのできる商品・サービスの開発。
- ◆ デジタル関連等、タイムリーな制度融資の追加。
- ◆ 制度融資可能金額の上限引き上げ。
- ◆ 斡旋制度の充実。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 会社の規模に関わらず、取引先との取引条件の交渉を開始、もしくは開始に向けた準備を始めている企業が多くあった。
- ◆ 企業の規模縮小・撤退・廃業の選択をする際、M&Aによる事業承継も選択肢になる。その際、大田区の企業として築き上げた取引関係が尊重される形での承継ができるよう、環境を整えてもらいたい。不動産価格が高止まりしている状況下、M&Aによる買収後も発展存続できればそれに越したことはない。
- ◆ 金利や株式の上昇を受け、個人は貯蓄から投資へのニーズがさらに高まっている。法人についても、不動産資産や投資・保険等へのリスク分散及び安定資産の確保を考える経営者が増えている。
- ◆ 借入金が増加しており、返済の長期化が問題となっている。
- ◆ 企業商店街や町会・自治会単独では、行事の発展存続や値上げ対応、外国人対応、税制対応、地域安全の永続的確保が難しい。大田区としてご支援・ご協力いただけるとありがたい。
- ◆ 少しずつではあるが、業況回復してきている印象。
- ◆ 物価・金利の上昇局面が明確になり、好況・不況企業の二極化が見られる。好況企業においては、不動産取得を含めた設備投資に前向きである。不況企業については、事業のクローズも視野に入れた相談が増加した印象がある。
- ◆ 製造加工を得意とする会社が少なくなっており、仕事はあったとしても、納期に時間を要するケースがある。
- ◆ 人手の確保に苦慮している。
- ◆ 人件費や物価高騰による影響がある。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2024年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,746社	5,258社	9,004社	99.4%
うち大企業	916社	814社	1,730社	99.2%
中堅企業	1,049社	1,518社	2,567社	99.5%
中小企業	1,781社	2,926社	4,707社	99.3%

(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)

		2023年度		2024年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	2024年9月調査	—	—	145.15	146.00
	2024年12月調査	—	—	146.88	147.61
円/ユーロ	2024年9月調査	—	—	157.07	157.79
	2024年12月調査	—	—	159.03	160.17

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2024年9月調査		2024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	13	14	14	1	13	-1
非製造業	34	28	33	-1	28	-5
全産業	23	21	23	0	20	-3
中堅企業						
製造業	8	9	11	3	8	-3
非製造業	23	16	22	-1	15	-7
全産業	16	13	18	2	13	-5
中小企業						
製造業	0	0	1	1	0	-1
非製造業	14	11	16	2	8	-8
全産業	8	6	10	2	6	-4
全規模合計						
製造業	5	6	8	3	5	-3
非製造業	20	15	20	0	14	-6
全産業	14	11	15	1	10	-5

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2023年度		2024年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	3.4	—	2.7	0.0
	国内	3.7	—	2.0	-0.2
	輸出	2.9	—	4.0	0.3
	非製造業	1.0	—	3.2	0.5
	全産業	2.0	—	3.0	0.3
中堅企業	製造業	2.2	—	3.5	-0.2
	非製造業	4.4	—	3.0	0.5
	全産業	3.7	—	3.1	0.3
中小企業	製造業	2.6	—	2.5	0.8
	非製造業	4.4	—	1.8	0.8
	全産業	4.0	—	1.9	0.8
全規模合計	製造業	3.0	—	2.8	0.1
	非製造業	3.0	—	2.7	0.6
	全産業	3.0	—	2.8	0.4

(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)

		2024年9月調査		2024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	-20	-20	-20	0	-19	1
	うち素材業種	-24	-24	-25	-1	-24	1
	加工業種	-17	-17	-16	1	-16	0
	非製造業	-8	-9	-8	0	-9	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-17	-16	-18	-1	-17	1
	うち素材業種	-23	-23	-26	-3	-25	1
	加工業種	-13	-11	-13	0	-12	1
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	18	17	17	-1	17	-1
	うち素材業種	20	17	17	-3	17	-3
	加工業種	17	15	15	-2	15	-2
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	18	17	17	-1	17	-1
	うち素材業種	23	22	22	-1	22	-1
	加工業種	15	14	14	-1	14	-1
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	29	32	29	0	34	5
	うち素材業種	28	29	26	-2	31	5
	加工業種	29	35	31	2	36	5
	非製造業	26	29	27	1	31	4
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	57	56	58	1	58	0
	うち素材業種	49	48	50	1	51	1
	加工業種	62	61	63	1	63	0
	非製造業	53	55	53	0	56	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和6年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和5年12月	令和6年11月	令和6年12月	前月比	前年同月比
件数	140	140	146	6	6
金額	234	546	1,130	584	896

2. 東京都の原因別倒産動向

(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
件数	24	4	8.0	9	59.8
金額	2	20.1	1	1.0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	1
	0.0	0.0	0.0	0.0	131.8

3. 東京都の業種別倒産動向

(単位: 件・億円)

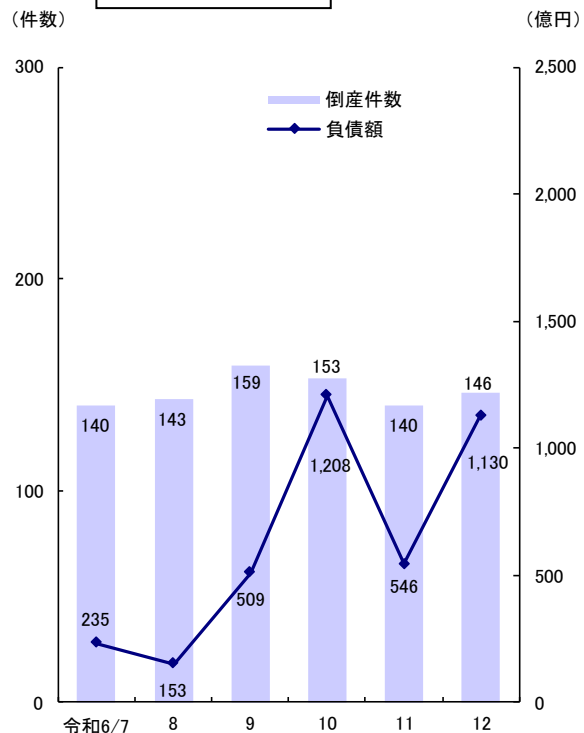
	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	4	10	6	2	16	4
卸売業	22	25	22	12	121	41
小売業	11	13	20	12	34	840
サービス業	37	39	33	102	259	36
建設業	11	19	13	7	9	5
不動産業	6	7	5	8	59	2
情報通信業・運輸業	23	17	16	23	42	15
宿泊業・飲食サービス業	12	4	18	56	1	9
その他	14	6	13	13	7	179
合計	140	140	146	234	546	1,130

4. 大田区内の令和6年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	145百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	10百万円
サービス業	0件	0百万円
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	1件	10百万円
その他	0件	0百万円
合計	5件	175百万円

東京都の倒産概況

(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」

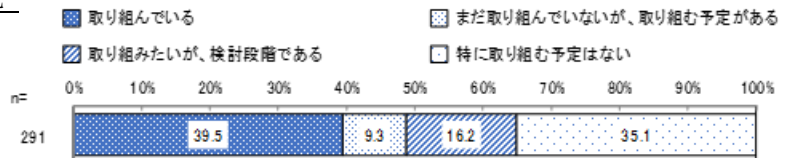
- ① ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「取り組んでいる」が39.5%で最多。
- ② ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域は、「財務・会計」が63.5%で最多。
- ③ ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が57.8%で最多。
- ④ ITを活用した業務効率化・生産性向上にあたっての課題は、「実施するための人材がない」が33.5%で最多。
- ⑤ ITの導入を検討するにあたり知りたい情報は、「IT導入のコストや効果」が7.4%で最多。なお、「特に導入する意向はない」は69.5%と過半数を占める。

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39.5%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が9.3%、「取り組みたいが、検討段階である」が16.2%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は35.1%であった。

業種別にみると、「取り組んでいる」は、運輸業で46.9%と最も多く、次いで製造業(43.5%)、小売業(36.2%)、建設業(30.8%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は建設業で40.0%と最も多く、次いで小売業(37.7%)、製造業(36.1%)、運輸業(22.4%)の順となり、運輸業を除く3業種の3割から4割の企業で取り組む予定はないと回答している。



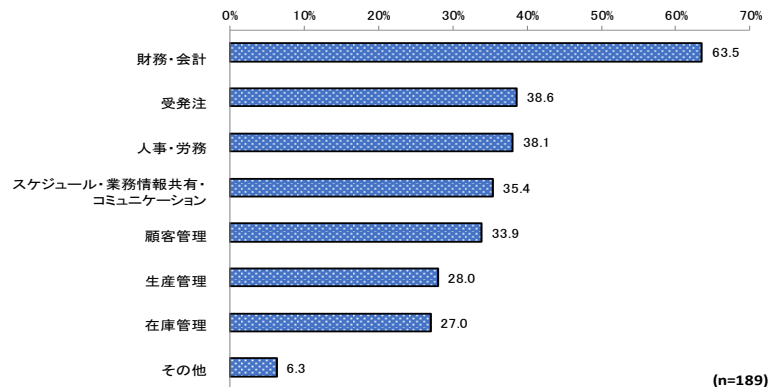
	調査数	ITを活用した取組状況				
		取り組んでいる	まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある	取り組みたいが、検討段階である	特に取り組む予定はない	
合計	291	115	27	47	102	
	100.0	39.5	9.3	16.2	35.1	
業種	製造業	108	47	11	11	39
		100.0	43.5	10.2	10.2	36.1
	小売業	69	25	6	12	26
		100.0	36.2	8.7	17.4	37.7
	建設業	65	20	6	13	26
	100.0	30.8	9.2	20.0	40.0	
運輸業	49	23	4	11	11	
	100.0	46.9	8.2	22.4	22.4	

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63.5%で最も多く、次いで「受発注」が38.6%、「人事・労務」が38.1%と続いた。

業種別にみると、「財務・会計」はすべての業種で最も多く、運輸業(71.1%)、建設業(66.7%)、製造業(60.9%)、小売業(58.1%)の順となっており、運輸業では7割を超えている。

なお、製造業では「生産管理」も同率で最も多くなっている。



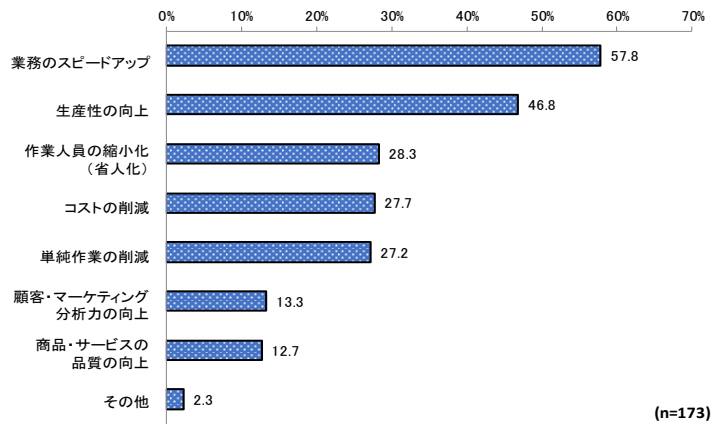
	調査数	ITを活用して取り組む業務領域								
		財務・会計	人事・労務	顧客管理	在庫管理	受発注	生産管理	スケジュール・業務情報共有・コミュニケーション	その他	
合計	189	120	72	64	51	73	53	67	12	
	100.0	63.5	38.1	33.9	27.0	38.6	28.0	35.4	6.3	
業種	製造業	69	42	19	20	28	35	42	20	3
		100.0	60.9	27.5	29.0	40.6	50.7	60.9	29.0	4.3
	小売業	43	25	15	19	17	20	4	17	2
		100.0	58.1	34.9	44.2	39.5	46.5	9.3	39.5	4.7
	建設業	39	26	16	12	3	10	6	15	3
	100.0	66.7	41.0	30.8	7.7	25.6	15.4	38.5	7.7	
運輸業	38	27	22	13	3	8	1	15	4	
	100.0	71.1	57.9	34.2	7.9	21.1	2.6	39.5	10.5	

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57.8%で最も多く、次いで「生産性の向上」が46.8%、「作業人員の縮小化(省人化)」が28.3%と続いている。

業種別にみると、製造業(71.7%)では「生産性の向上」が最も多く、建設業(63.9%)、運輸業(62.2%)、小売業(50.0%)では「業務のスピードアップ」が最も多くなっている。

「生産性の向上」は製造業が他の業種を約26～52ポイント上回っており、「単純作業の削減」は建設業が他の業種を約14～22ポイント上回っている。

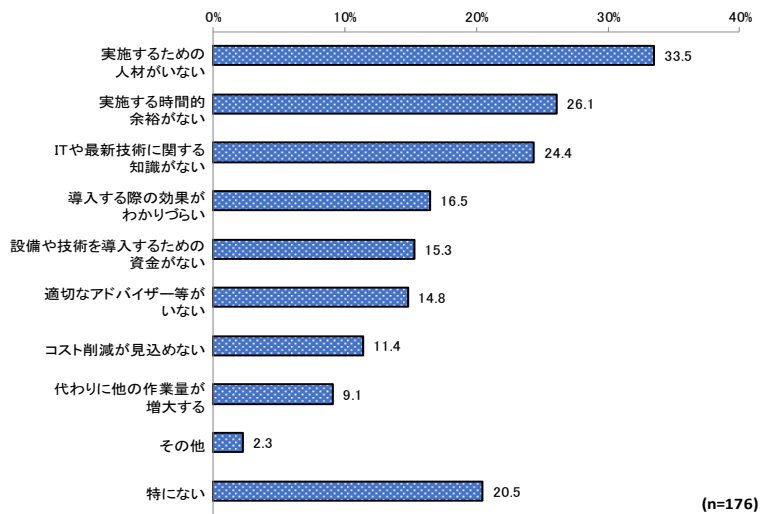


	調査数	ITの導入に求める具体的な効果								
		生産性の向上	商品・サービスの品質の向上	作業人員の縮小化(省人化)	単純作業の削減	コストの削減	顧客・マーケティング分析力の向上	業務のスピードアップ	その他	
合計	173	81	22	49	47	48	23	100	4	
	100.0	46.8	12.7	28.3	27.2	27.7	13.3	57.8	2.3	
業種	製造業	60	43	9	17	12	18	5	34	1
		100.0	71.7	15.0	28.3	20.0	30.0	8.3	56.7	1.7
	小売業	40	8	6	12	11	9	11	20	2
		100.0	20.0	15.0	30.0	27.5	22.5	27.5	50.0	5.0
	建設業	36	13	2	11	15	12	3	23	1
		100.0	36.1	5.6	30.6	41.7	33.3	8.3	63.9	2.8
	運輸業	37	17	5	9	9	9	4	23	-
		100.0	45.9	13.5	24.3	24.3	24.3	10.8	62.2	-

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いらない」が33.5%で最も多く、次いで「実施する時間的余裕がない」が26.1%、「ITや最新技術に関する知識がない」が24.4%と続いた。

業種別にみると、製造業(38.1%)、小売業(31.7%)では「実施するための人材がいらない」が、建設業では「実施するための人材がいらない」及び「実施する時間的余裕がない」がともに36.1%で最も多くなった。運輸業では「ITや最新技術に関する知識がない」が27.8%で最多となっている。



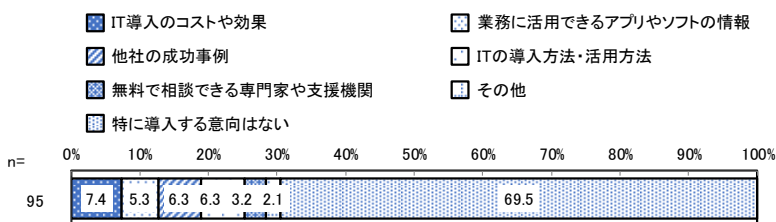
	調査数	IT活用にあたっての課題									
		実施する時間的余裕がない	実施するための人材がいらない	ITや最新技術に関する知識がない	設備や技術を導入するための資金がない	導入する際の効果がわかりづらい	コスト削減が見込めない	代わりに他の作業量が増大する	適切なアドバイザー等がない	その他	特になし
合計	176	46	59	43	27	29	20	16	26	4	36
	100.0	26.1	33.5	24.4	15.3	16.5	11.4	9.1	14.8	2.3	20.5
業種	製造業	63	17	24	16	12	11	5	11	-	16
		100.0	27.0	38.1	25.4	19.0	17.5	7.9	7.9	17.5	-
	小売業	41	9	13	8	7	3	6	4	2	1
		100.0	22.0	31.7	19.5	17.1	7.3	14.6	9.8	4.9	2.4
	建設業	36	13	13	9	2	9	4	4	8	3
		100.0	36.1	36.1	25.0	5.6	25.0	11.1	11.1	22.2	8.3
	運輸業	36	7	9	10	6	6	5	3	5	-
		100.0	19.4	25.0	27.8	16.7	16.7	13.9	8.3	13.9	-

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、「IT導入のコストや効果」が7.4%、「他社の成功事例」及び「ITの導入方法・活用方法」が同率で6.3%、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が5.3%、と続いた。なお、「特に導入する意向はない」は69.5%に上り、情報の有無を問わず、IT導入はしないとの回答が約7割を占めた。

業種別にみると、具体的な回答としては、各業種で最も高い項目が分かれている。それぞれ、運輸業(27.3%)は「他社の成功事例」が、小売業(12.5%)は「ITの導入方法・活用方法」が、建設業(8.7%)は「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が、製造業(8.1%)は「IT導入のコストや効果」が最も高くなった。

一方、いずれの業種も「特に導入する意向はない」が5割以上で最も高く、建設業(78.3%)、製造業(70.3%)、小売業(66.7%)運輸業(54.5%)の順となった。



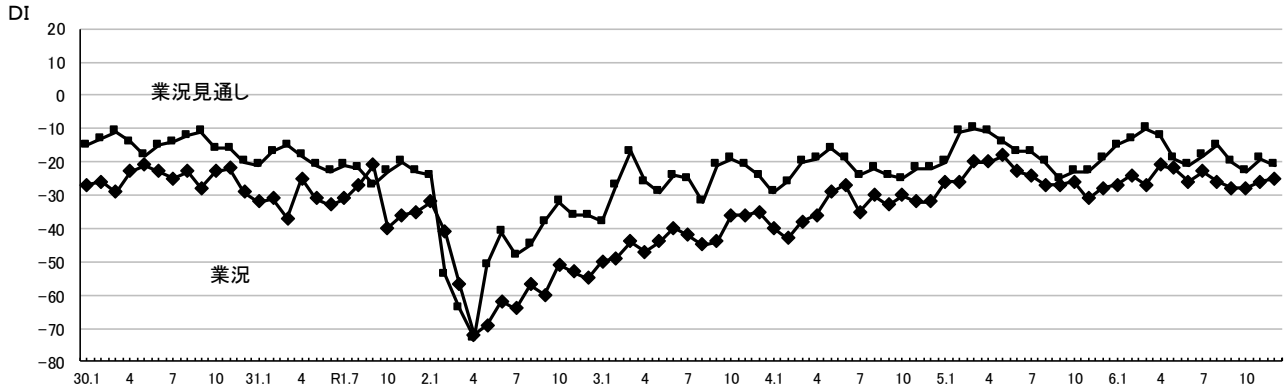
	調査数	ITの導入を検討するにあたり知りたい情報							
		IT導入のコストや効果	業務に活用できるアプリやソフトの情報	他社の成功事例	ITの導入方法・活用方法	無料で相談できる専門家や支援機関	その他	特に導入する意向はない	
合計	95	7	5	6	6	3	2	66	
	100.0	7.4	5.3	6.3	6.3	3.2	2.1	69.5	
業種	製造業	37	3	2	2	2	-	2	26
		100.0	8.1	5.4	5.4	5.4	-	5.4	70.3
	小売業	24	2	1	-	3	2	-	16
		100.0	8.3	4.2	-	12.5	8.3	-	66.7
	建設業	23	1	2	1	1	-	-	18
		100.0	4.3	8.7	4.3	4.3	-	-	78.3
運輸業	11	1	-	3	-	1	-	6	
	100.0	9.1	-	27.3	-	9.1	-	54.5	

東京都内の概況

業況：全体的に前期並の傾向

見通し：すべての業種で改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和6年10～12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3ポイント増加し△25とわずかに改善しました。今後3か月間（令和7年1～3月）の業況見通しDIは、△21とわずかに改善傾向で推移すると見込まれています。

製造業

前期（令和6年9月）と比較すると、業況は前期並となりました。売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格はわずかに上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別にみると、「材料・部品」、「一般・精密機械等」はともに多少改善し、「その他」はわずかに改善しました。「電気機器」は前期並となりました。一方、「紙・印刷」は多少悪化、「住宅・建物関連」は大きく悪化、「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わずかに改善し、売上高は今期並の減少傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和6年9月）と比較すると、業況は前期並となりました。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、仕入価格はともに上昇傾向が多少強まりました。

業種別にみると、「日用雑貨」、「耐久消費財」はともに大きく改善し、「衣料・身の回り品」、「食料品」はともに前期並となりました。一方、「余暇関連」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、売上高は減少傾向がわずかに強まると予想されています。

サービス業

前期（令和6年9月）と比較すると、業況は前期並となりました。売上高は前期並の減少傾向で推移しました。

価格面では、販売価格はわずかに上昇から下降に転じました。

業種別にみると、「個人関連サービス」は多少改善しました。一方、「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わずかに改善し、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。

東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

大田区産業経済部産業振興課

TEL：03-6424-8655 FAX：03-6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp