

# 大田区の景況

令和5年7～9月期

これは、令和5年9月～10月に調べた令和5年7～9月期区内  
中小企業の景況動向と、これから先3か月（令和5年10～12  
月期）の予想をまとめたものです。

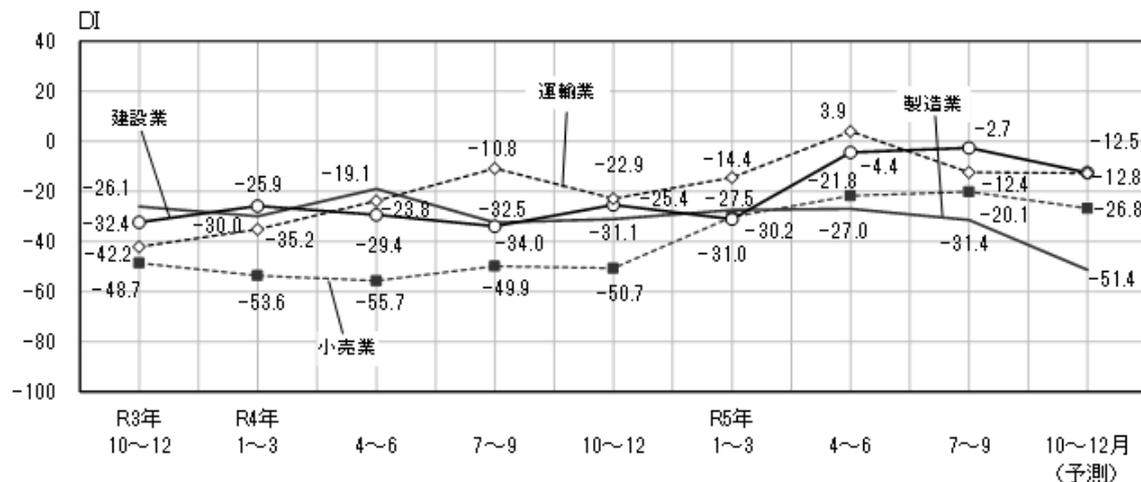
《調査の概要》

調査対象時期 令和5年7～9月  
調査対象事業所数（うち有効回答数）  
製造業 250社（154社） 小売業 200社（120社）  
建設業 180社（110社） 運輸業 150社（91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。売上額は大きく減少し、収益は多少の減少となりました。受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、原材料価格は前期並の上昇傾向となりました。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みますと、業況は前期並の厳しさとなりました。売上額は大きく増加から減少に転じ、収益はわずかに減少しました。価格面では、販売価格、仕入価格ともに上昇傾向が多少弱まりました。在庫は前期並となりました。 来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。
建設業	建設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となりました。売上額は前期並の減少傾向が続き、収益は大きく減少しました。施工高は大きく減少し、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わずかに強まり、材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。材料在庫はわずかに過剰から品薄に転じました。 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。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく悪化に転じました。売上額は非常に大きく増加から減少に転じ、収益は大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向が大きく弱まり、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。 来期の業況は今期並の厳しさが続く予想しています。

## 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和5年4～6月)		今期(令和5年7～9月)		来期予測(令和5年10～12月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△27		△31		△51	
輸送用機械器具	△6		△20		△12	
電気機械器具	△29		△59		△63	
一般機械器具、金型	△41		△34		△58	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△22		△51		△72	
精密機械器具	△16		29		△31	
小売業	△22		△20		△27	
家具、家電	△28		△17		△20	
飲食店	△5		21		2	
飲食料品	△21		△47		△38	
衣服、身の回り品	△35		△39		△62	
建設業	△4		△3		△13	
運輸業		4	△12		△13	



# 経営上の問題点

## 【製造業】

	令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	54.3 %	売上の停滞・減少	48.6 %	売上の停滞・減少	53.1 %	売上の停滞・減少	60.1 %
第2位	原材料高	47.2 %	原材料高	36.6 %	原材料高	33.1 %	原材料高	30.8 %
第3位	人材不足	19.7 %	人材不足	21.8 %	従業員の高齢化	32.3 %	人材不足	22.4 %
							従業員の高齢化	22.4 %
第4位	従業員の高齢化	18.1 %	受注先の減少	19.0 %	人材不足	23.8 %	受注先の減少	19.6 %
			従業員の高齢化	19.0 %				
第5位	仕入先からの値上げ要請	15.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.6 %	受注先の減少	17.7 %	国内需要の低迷	14.7 %
			仕入先からの値上げ要請	17.6 %			工場・機械の狭小・老朽化	14.7 %

## 【小売業】

	令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	56.9 %	売上の停滞・減少	52.8 %	売上の停滞・減少	49.2 %	売上の停滞・減少	52.1 %
第2位	利権の縮小	30.6 %	利権の縮小	31.9 %	仕入先からの値上げ要請	27.9 %	利権の縮小	38.0 %
第3位	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 %	人件費の増加	24.6 %	仕入先からの値上げ要請	31.0 %
第4位	人材不足	20.8 %	人材不足	26.4 %	人材不足	23.0 %	人材不足	26.8 %
第5位	商店街の集客力の低下	16.7 %	人件費の増加	20.8 %	利権の縮小	19.7 %	人件費の増加	23.9 %

## 【建設業】

	令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期	
第1位	材料価格の上昇	59.4 %	材料価格の上昇	50.9 %	人材不足	52.6 %	人材不足	54.7 %
第2位	人材不足	46.2 %	人材不足	42.7 %	材料価格の上昇	47.4 %	材料価格の上昇	51.2 %
第3位	売上の停滞・減少	39.6 %	売上の停滞・減少	34.5 %	売上の停滞・減少	38.9 %	売上の停滞・減少	37.2 %
第4位	利権の縮小	23.6 %	利権の縮小	27.3 %	人件費の増加	20.0 %	利権の縮小	15.1 %
							下請の確保難	15.1 %
第5位	人件費以外の経費の増加	14.2 %	人件費の増加	17.3 %	後継者の不在および育成	14.7 %	人件費の増加	12.8 %
							後継者の不在および育成	12.8 %

## 【運輸業】

	令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期	
第1位	人材不足	64.1 %	人材不足	59.0 %	人材不足	62.3 %	人材不足	60.8 %
第2位	仕入価格の上昇	42.2 %	売上の停滞・減少	41.0 %	売上の停滞・減少	44.3 %	売上の停滞・減少	49.0 %
第3位	売上の停滞・減少	37.5 %	仕入価格の上昇	36.1 %	仕入価格の上昇	41.0 %	仕入価格の上昇	39.2 %
第4位	人件費の増加	32.8 %	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	37.7 %	人件費の増加	33.3 %
第5位	人件費以外の経費の増加	17.2 %	車両の老朽化	23.0 %	車両の老朽化	26.2 %	車両の老朽化	21.6 %
	車両の老朽化	17.2 %						

## 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】

- ・ 売上については、コロナ禍での受注減からの回復傾向がみられるが、原材料費、電力料金、ガソリン代等の高騰により利益を圧迫している状況が続いている。
- ・ 訪問したある企業では、得意先に対して販売価格への転嫁を一旦は理解してもらえたが、度重なる原材料等の値上げにとっても追いついていない、という話をうかがった。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 受注先の1社依存かつ、試作依頼が多い企業では、生産計画が上手く立てられず、場当たりの経営となってしまう。得意先の依頼に対応できないと、次のオーダーがなくなる懸念があることから、新規顧客開拓にも二の足を踏む傾向がある。
- ・ 人材の確保を課題に感じている企業が多い。ある企業では、高卒初任給を高額に設定したが応募がなく、知名度の低さがその要因と認識しているという。また、島部の企業では、交通の便の悪さも採用難の要因になっていると考えられる。

### 【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について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- ・ 製造装置に関しては、CAD/CAM等の数値制御装置を導入しているが、社内の業務効率化・生産性向上に向けたITの取組をしている企業は少ない。
- ・ ISO9001を取得しているある企業では、全て所定書式を用いるとともに、ファイリングを徹底することで、情報管理を行っている。多種少量生産の仕事を少人数で行っているため、この方が手間も無く効率的という。

### 【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ これまで比較的堅調であった半導体製造装置の部品等の加工に関して、今期の受注は増えていないとの話があり、末端まで仕事が回っていない可能性がうかがえた。
- ・ 機械設備の老朽化が見られるものの、多額な費用が掛かるため、新規入替を行っていない企業が見られる。この状態が続くと廃業せざるを得ない状況になり、また、事業承継を困難にするリスクもある。後継者が継いだ後、設備投資に多額の費用がかかることが、承継にあたってネックになり得るためである。

## 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】

- ・ 総じて売上は回復しているが、先期での給付金等により利益を確保していた事業者では、当時の利益水準には到底及ばず、赤字傾向となっている。
- ・ 人件費、電気ガス燃料費等の高騰によりコスト高となっているものの、小売価格に転嫁できずに利益が圧迫されている事業者が多い。
- ・ 猛暑の影響で高齢層が外出を控えており、高齢層向けの衣料品店では来店客が減少している。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 新型コロナウイルスの影響で顧客のライフスタイルが変化している中、従来のビジネスにとらわれて自ら新たな取組を行えず、来客が回復しない事業者が散見される。
- ・ 従業員の確保が課題となっている事業者が多い。時給を高め設定しても、必ずしも人が集まらない状況。雇用確保の手段を複数持つことが必要と思われる。

### 【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】

- ・ スマート端末やタブレット端末を用いたPOSレジの導入を検討している事業者が増えている。客単価と客数を把握できるようになったことで、2か月程度で単価アップに成功した事例もある。
- ・ LINEを使った情報提供やポイントカードの発行など、SNSの機能を活用した顧客の囲い込みに取り組んでいる事業者が増えている。
- ・ インボイスや電子帳簿の関係で、IT化やクラウドサービスの導入を進める事業者が増えている。ただし、未だにインボイスへの対応に未着手の事業者もいる。二極化している状況。

### 【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 物価高の影響で、節約傾向にある人が多く、販売単価を上げづらい状況になっている。
- ・ 人件費の高騰に頭を悩ませている経営者が散見される。
- ・ ライフスタイルの変化に対して、何かしら模索・対応している事業者のほうが、集客の回復が早い傾向にある。

## 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

- ・ 新卒・中途を問わず求人を行っても応募がなく、賃金水準の引き上げや労働条件の変更を迫られている。
- ・ 現状、作業員のスキルが不足しており改善する意欲が見えない。意識改革必然。営業での仕事確保できても受け皿が間に合わない。求めうる人材確保が何より優先である。
- ・ 中小企業の賃金を上げるのは無理。円安、原材料高。ロシア、中国等勘弁してほしい。
- ・ 技術継承を早期に実施したい。しかし人材不足で進まず。
- ・ 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。
- ・ 人材の流動が早すぎて人材が定着しない。
- ・ 受注はあるが、作業員の高齢化に伴う引退等で今後できなくなることが考えられる。受注を断っている状況で新しい人材を確保することが課題になる。
- ・ ニッチな分野のため若い世代が入ってこない。
- ・ 人材確保ができていない。面接まで届かない。
- ・ 従業員の高齢化による若手社員への技術・技能の継承。
- ・ 必要な人材が集まらない（応募がない）。人件費上昇で困っている。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・ 2023年度初めの予測である下期持ち直しが外れる見込みであり、電子部品業界は厳しい状況。
- ・ 相見積もりで仕事が取れたり取れなかったりしている状況。価格競争が激しい。技術力と納期は問題ない。
- ・ 取扱製品が白熱電球用フィラメントのため、年々需要がなくなる。自動車用でいままでやってこれたが、EV化のため大幅な減少が予想される。
- ・ 市場が縮小する中、競争が激しくなっている。
- ・ 過去の悪さと違う気がする。需要自体が減っている。企業の数も減っているのでは？廃業含め転換期と考えている。
- ・ 9月から半導体の仕事がパタリ止まった。
- ・ 案件ごとの予算が決まっているため、予算内でしか注文できないと言われると、設計費をまともに入れられない。
- ・ 取引先の受注状況がつかめないため、仕事量の変動に対処しづらい。
- ・ 取引先の縮小により仕事が減っている。
- ・ 諸経費の上昇が価格に転嫁しづらい状況がある。
- ・ 取引先の材料未調達の影響で生産の遅れが生じている。

#### ■国際情勢・為替の状況

- ・ 円安、ガソリン値上げ、物価の高騰により消費意欲の低下。買い控えの傾向が強いのか、以前のような売上が出ない。試行錯誤の日々。
- ・ 取引先の話では中国のバブルがはじけたらしく、減産が進み、下請けへの影響が加速している。
- ・ 来年のアメリカ大統領選が終わるまで仕方がない。争いに巻き込まれたら大不況になるだろうと予測している。
- ・ 自動車産業の低迷。設備投資しない。
- ・ 原材料価格の上昇。
- ・ 中国の経済状況の影響が大きい。

#### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 原材料が手に入らない。
- ・ コロナ禍以降受注が減り、売上も約2割減少。
- ・ 新型コロナウイルスによる受注減少が元に戻らない。

#### ■その他

- ・ 日本人従業員の採用が難しいため、外国人実習生を増やしている。
- ・ 取引先が未だに半導体の不足の影響を受けており、当社からの部品供給が回復していない。
- ・ 売上の減少、インボイス制度対応、DX化の遅れ、課題山積み。
- ・ 廃業を検討。
- ・ 理由のよくわからない景気停滞の波を乗り切り、廃業せずに生き残る道を日々模索している。
- ・ 終業の準備をしながら、作業ができるうちは仕事をする。外注先の高齢化が問題となっている。
- ・ 原材料・光熱費の高騰で利益率の減少が続いている。
- ・ 値上げによる計画の遅れが製造業に大きな影響を与えている。高値であっても早く物価が安定することが必要。
- ・ 半導体製造の機械の受注が完全に止まっている。11月頃から動くと言われているが、月産1台～2台では利益が出ない。液晶は動き始めたが、月産1台で、こちらも利益が出ない。
- ・ 現在の状況から売上の見込みが立たないため、人材の確保、職場環境の整備が進まず悩んでいる。
- ・ 人材もなく、高齢化に伴い、できる仕事が限られてきた今、根気も続かず難しい仕事は減らさなければならぬ時期が来ている。廃業せざるを得ない日もそう遠くはないと思いつつ、何とかやっている。
- ・ 工場・機械の老朽化。
- ・ 業界自体が低迷している。

## 小売業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 社員高齢化。
- ・ 人手不足と仕入価格の高騰。
- ・ 洋菓子小売製造販売は、製造方法、販売方法を従来型では客のニーズに答えられず離れるだけであり、新しい形を考えている。
- ・ 適正な労働時間での収益確保、人件費の増加が大きな課題となっている。

### ■国際情勢・為替の状況

- ・ 仕入に影響する。
- ・ 物価の高騰に困っている。
- ・ インバウンドなので海外情勢が影響する。中国人観光客は戻っていないと言われるが、ハイエンド層の団体予約はむしろ増えている。

### ■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5類への移行により客数が増加した。
- ・ 2020年～2021年頃に比べて回復している。
- ・ 薬品不足。薬価の下げ過ぎでメーカーが製造しない。
- ・ コロナ禍が明けても100%は集客が戻らない。
- ・ 水面下で新型コロナウイルスの流行が拡大しているため、取引先飲食店で予約キャンセルや客数の減少が起きている。そのため当店の飲食店売上も減少している。
- ・ コロナ禍が落ち着き、商店街に人々が訪れ始めているため(旅行とか)、昨年時よりも売上が減少している。今年は夏が暑いためそれも影響している。材料も値上がりしているため、そろそろ値上げ実施を検討している。

- ・ イベントを始めると仕入先に物品がない。日時に間に合わない。
- ・ 7月から8月は新型コロナウイルスが5類に移行したことで、入店客数増加、売上増加となった。猛暑もプラスに作用した。9月に入ると猛暑で秋物の売上が伸びず、顧客の来店も減り、売上減少となっている。
- ・ 購入部品の長納期化や製造中止等で、弊社製品も長納期化してしまっており、「納期が合わない」とされて機会損失が発生している。また代替品のない部品の場合は、製品の再設計が求められている。

### ■その他

- ・ 前期と大きく変わらず、良くもなく悪くもなくといったところ。
- ・ 仕入品の値上げ、光熱費の値上げが厳しい。
- ・ 最低賃金の値上げが、じわじわと収益に響いてきている。
- ・ 農産物は天候に左右されるため安定してくれることを望む。
- ・ インボイス制度は税金を払うために、時間(手間)と金がかかり大変。
- ・ 中・高価格帯の付加価値のある商品を取り扱っているが、購入客が比較的余裕のある方に限られてきて、売上客の減少(慢性的な)に悩んでいる。
- ・ 物価高や人件費の増加が、経営をますます厳しいものにしていく。
- ・ 新型コロナウイルスの影響が後を引き、販売先にも余裕がないため注文が減少している。それに加え、物価の上昇により注文の数が減少している。
- ・ 天候不順で客数が減る。

## 建設業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 会社設立して49年、まだ10年は現役を続けられると思うが、今後はどのように維持させるかその形を作ることが喫緊の課題。
- ・ 新卒(高卒含む)の確保が難しく、経験のある技術者を中途採用して補っている。2024年問題が業界にどのような影響を与えるのか気になる。
- ・ そう遠くない時期にグループ全体での事業再編があるかもしれない。それにより自社の生き延びる方向が不安になる可能性がある。
- ・ 売上は横ばいだが、人材不足により外注費増で利益減少傾向にあり。人材確保のための労働条件の改善が急務。
- ・ 人材確保が難しく、仕事を拡大できない。
- ・ 若手熟練作業員の不足。
- ・ 利益を減らしても商品工事内容の良さを追求し、指導している。難しい部分(社員の技術力の高度化を目指す)も多少ある。
- ・ 発注が偏っていると感じる。農業関係の仕事が多く、農閑期10月～3月と他工事が重なる。人手の過剰と不足を繰り返して大変である。
- ・ 重大な人手不足。業界中での若手育成の失敗。

- ・ 若手人材を求めている。事業を安定するために必要と考える。
- ・ 職員の高齢化が進んでいるため若い人材が欲しいが、建設業、大工に興味がある人材が少ない。このままではいずれ廃業を考えなくてはならない。
- ・ 会社全体の高学歴化、若者世代の人口減少に伴って建設業自体に人材が集まらない傾向が強まっている。これは社会構造の問題。
- ・ 来年度より建設業の労働時間の規制が実施されるが、どう対応していけば良いか検討していかなければならない。
- ・ 労働力不足なのにデジタル化への対応が面倒だ。コストがかかる。
- ・ 人材の募集をしても全く応募がない。ハローワークに相談しても、建設業は出すだけムダと言われた。

### ■取引先・競合先の状況

- ・ 下請工事の利益確保が困難となっている。
- ・ 経営者が高齢となり、同時に受注先も高齢になり、建築の方まで資金が回らない。受注が先細りしている。
- ・ 取引先の社長の高齢化による廃業が続いている。
- ・ 取引先が後継者不在及び経営者の死去により廃業

してしまい、売上が大幅に減少してしまった。事前に手を打たなかったが、予測していなかったので後手にまわっている状況。

- ・ 手形7割、現金3割の支払いの元請会社と取引して、現金がなかなかなくて大変。100%現金払いの元請会社に限って仕事がない。
- ・ 下請仕事の減少。資材価格の上昇が収益を圧迫する。

#### ■その他

- ・ 受注に際し、他社との協議はほとんどないため、社会全般の景況が反映される場合が多い。ただ建物メンテナンスは計画によるものなので、ほぼ予定通りに実施している。他社云々より、自社のスキルアップ、仕事に対する真剣さがお客様に評価され、受注に反映されると思っている。

### 運輸業

#### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 零細の運送業。長年赤字経営を続けてきたため、車両やドライバーを更改できず今日まで来た。跡継ぎもいない。来年(2024年)廃業も現実的に思えてきている。
- ・ ドライバーの高齢化や人材不足、賃金の値上げ等、運送業界は問題が山積みなのに、利益がますます厳しくなり、物流は働き手にとってもマイナスイメージしかない。
- ・ 売上増加しているが人手が足りず、レンタカーや備車に頼りやや苦しい。人手を増やし、それに伴い車両も増やしたいと思っている。
- ・ 運輸業の人気の無さからくる人材確保困難な状況は続いている。2024年問題のメディア発信を始め、広く運輸業についての問題は知られるようになったと思うが、BtoCの話が主であり、根本的な解決(荷主の理解)には遠いと感じている。
- ・ 運送業界のイメージが悪い。
- ・ 経費をかけて募集をかけているが人がなかなか集まらない。
- ・ 長い間のドライバー不足により、車輛を思うように動かせないため、売上も減少。求人に関しても手を尽くしているが応募がほとんど無い状態なので、採用までには至らない。
- ・ ドライバー募集広告を出してもドライバーが集まらない。2024年問題をかかえ、その対応が大変である。仕入コストが大幅に増加しているため利益が減っている。
- ・ 2024年問題で労働時間の減少を強いられた。ドライバーの士気が下がっていく。運送に見切りをつけ他業への転職が増えている。値上げ要請はするが大元が安い業者に乗り換えるだけで実際は難しい。このままでは運輸業の未来はない。
- ・ 人材確保の安定化のために、現在の労働環境の改善、特に賃金の見直しが急務と考えている。

- ・ 従業員の高齢化に関して、年々厳しくなる作業環境、特に酷暑が課題。また、物価の上昇、特にガソリン代、使用機器、部品代の問題がある。
- ・ 後継者問題が急がれる。また受注量はあるのに借入の条件が厳しい。
- ・ 入札金額の減少。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先(同業)の貨物取扱量が減少しているため、自社の中でも車両を多く入れているため、売上の上昇にかなり響いている。賃上げが出来ておらず、残業代の比率も60時間以上は×1.5などに法令が変わり、売上が減っていても人件費がかかり、離職しないように必死にとどめている。燃料も月30万円くらい多くなっており、決算では赤字が続いている。自宅も担保にしなければならず、借入先も厳しくなっている。
- ・ 荷物の絶対量が減少、及び気候変動での市場全体の落ち込み。

#### ■国際情勢・為替の状況

- ・ 車両にかかる税金、燃料の税金の廃止。
- ・ 顧客が扱う商品が海外生産のため、急な円安で経営が厳しくなっている。インフレにより商品単価の値上げも検討しているようだが、販売先の対応が追いつかず、物流コストの引下げ等で相談があり困っている。
- ・ 国際情勢の状況によって、貨物量も大きく左右される。

#### ■その他

- ・ トラックドライバーの労働時間上限規制(2024年問題)に対応するにあたり、人員増員や車両増を検討しているが、長距離便の対応に苦慮している。
- ・ 二大法改正と2024年問題(働き方改革)による労力。
- ・ 2024年問題がどれほどの影響が出るか心配している。賃金の上昇はしたいが、利益の確保とのバランスがむずかしい。
- ・ 毎年、最低賃金を上げるのは良いが、それに伴い最低委託(受託)単価も設定してくれないと、大企業と労働者はwin-winだろうが、下請は被害を受けるだけである。最低賃金を決めるのが大企業と労働組合なので仕方がないかもしれないが、下請け中小企業などは今後不要となるかもしれない。理解ある大企業と取引したい。

## 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5年7～9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、コロナ禍脱却に模索しているが、売上高はいまだ低調の中、コロナ融資元金返済も開始となり、資金繰りが厳しい先が多い。
- ◆ 原材料費の高騰が続いており、販売価格への転嫁が追いつかず、利幅縮小や資金繰りに影響が出ている。
- ◆ 卸売業は、円安やエネルギー価格高騰等の影響から、仕入価格高騰が継続しており、利益確保が厳しい状況が続いている。
- ◆ 小売業は、店舗の水道光熱費等の上昇により、厳しい状況が続くが、一部では売上回復の動きが見られる。
- ◆ 飲食業において、新型コロナウイルス長期化の影響は徐々に薄れているものの、ウクライナ情勢等による物価高騰により、資金繰りが忙しい状況が続いている。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。
- ◆ 昼間の顧客は戻りつつあるが、夜間の顧客は50～70%と低調な先が多く、コロナ禍前までの売上高回復には至っていない。
- ◆ 事業先のうち、コロナ融資の借入をすることで資金繰りを凌いだ先の業況が回復していないため、返済に苦慮している。特に飲食店やアパレル関係は、引続き厳しい状況が続いている。
- ◆ サービス業は、飲食店を中心に売上回復傾向にある一方、人手確保に苦労している企業が非常に多い。
- ◆ 建設業は、案件数は多く、安定して受注を得られている企業が多い一方、人手不足の状況は以前にも増して厳しくなっている。
- ◆ 不動産業は、売買の動きは依然として活発であり、賃貸物件の入居状況も良好である。
- ◆ 預金量はコロナ融資で歩留まりしていた資金の減少が進んでいる状態。全体的な企業の体力は低下している印象を受ける。
- ◆ 融資量については、例年、夏季期間は減少傾向にある中、横ばいから若干増加の傾向。コロナ禍における制限の緩和に向けた前向きな資金需要がみられる。
- ◆ 預金量に関して変動はない。融資量については、新型コロナウイルス関連融資の利子補給期間満了により、繰り上げ一括返済を行う事業者が増加している。
- ◆ ゼロゼロ融資終了により、更なる金融支援が必要である先と資金繰りに余裕がある先の二極化が進んでいる。

### 《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》

- ◆ DX相談、人材採用、インボイス制度への対応。
- ◆ 助成金や補助金の拡充、新型コロナウイルス関連融資の一本化を含めた、新規融資制度の更なる拡充を求める声が多い。
- ◆ インボイス制度についての相談や支援の声が増加してきている。
- ◆ 事業承継か廃業かで悩む事業先が多くなってきており、この分野の情報提供と支援策の拡充を求める声が増加傾向となっている。
- ◆ 補助金や制度融資の充実、情報発信の強化。
- ◆ 販路拡大支援。
- ◆ 大田区あっせん制度内容の充実(本人負担の軽減等)。
- ◆ 区内で人材の確保に苦戦している事業者が多数存在し、採用活動に関する援助がほしいとの要望あり。

### 《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 光熱費の高騰、ガソリン代の変動など、夏季期間中に進展のあった事項は、製造業の多い大田区への影響が大きい印象である。
- ◆ 新型コロナウイルス関連の制限緩和も定着しつつあり、前向きな経営志向を持つ経営者からの相談が多い印象である。
- ◆ 原材料費高騰の影響を受けて、売上原価率が悪化しているが、価格転嫁はできていない状況で依然厳しい状態にある。
- ◆ コストプッシュ型のインフレが続いており、小規模事業先や中小企業における実体経済は覚束ない。
- ◆ 新任区長となり良い機会であると思われるため、大田区主導でテコ入れ等を検討して欲しい。
- ◆ 賃上げ実施の事業先は、全体的に少なく感じる。
- ◆ 取引先が廃業やM&Aを実施したという声が多くなった。
- ◆ コロナ禍におけるゼロゼロ融資の利息支払い開始に伴い、繰上返済を検討する企業と資金繰りに窮している企業との二極化が進んでいる状況。
- ◆ 物価高に伴う価格転嫁ができていない企業も多く、厳しい状況は続いている。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2023年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,755社	5,356社	9,111社	99.4%
うち大企業	958社	852社	1,810社	99.2%
中堅企業	999社	1,542社	2,541社	99.4%
中小企業	1,798社	2,962社	4,760社	99.4%

(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		
		上期	下期	上期	下期	
円/ドル	2023年6月調査	131.19	129.60	132.79	132.43	132.60
	2023年9月調査	—	—	—	135.75	135.62
円/ユーロ	2023年6月調査	138.21	136.53	139.89	140.11	140.28
	2023年9月調査	—	—	—	144.62	144.58

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2023年6月調査		2023年9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	9	9	4	10	1
非製造業	23	20	27	4	21	-6
全産業	13	14	17	4	16	-1
<b>中堅企業</b>						
製造業	0	2	0	0	2	2
非製造業	17	12	19	2	14	-5
全産業	11	8	12	1	9	-3
<b>中小企業</b>						
製造業	-5	-1	-5	0	-2	3
非製造業	11	7	12	1	8	-4
全産業	5	4	5	0	4	-1
<b>全規模合計</b>						
製造業	-1	2	0	1	2	2
非製造業	14	10	16	2	11	-5
全産業	8	7	10	2	8	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2022年度		2023年度	
		修正率		(計画)	修正率
大企業	製造業	11.3	—	2.1	0.1
	国内	9.0	—	2.4	-0.5
	輸出	16.1	—	1.6	1.2
	非製造業	10.1	—	1.6	-0.5
中堅企業	全産業	10.6	—	1.8	-0.2
	製造業	8.0	—	2.2	-1.0
	非製造業	7.2	—	3.3	0.8
	全産業	7.4	—	3.0	0.3
中小企業	製造業	6.1	—	2.1	0.1
	非製造業	6.0	—	1.0	0.7
	全産業	6.0	—	1.3	0.5
全規模合計	製造業	9.8	—	2.1	-0.1
	非製造業	8.1	—	1.8	0.2
	全産業	8.7	—	1.9	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)

		2023年6月調査		2023年9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	-18	-16	-21	-3	-20	1
	うち素材業種	-22	-22	-24	-2	-24	0
	加工業種	-14	-13	-18	-4	-17	1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	非製造業	-9	-10	-10	-1	-11	-1
	製造業	-13	-11	-15	-2	-15	0
	うち素材業種	-23	-20	-23	0	-22	1
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	加工業種	-6	-5	-11	-5	-10	1
	製造業	18	—	19	1	—	—
	うち素材業種	20	—	20	0	—	—
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	加工業種	17	—	19	2	—	—
	製造業	14	—	17	3	—	—
	うち素材業種	21	—	22	1	—	—
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	加工業種	9	—	14	5	—	—
	製造業	36	32	30	-6	30	0
	うち素材業種	36	29	28	-8	29	1
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	加工業種	37	34	31	-6	30	-1
	非製造業	27	30	27	0	29	2
	製造業	66	58	61	-5	57	-4
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	うち素材業種	57	49	54	-3	51	-3
	加工業種	72	65	66	-6	61	-5
	非製造業	57	57	58	1	56	-2

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (令和5年9月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和4年9月	令和5年8月	令和5年9月	前年同月比	
				前月比	前年同月比
件数	118	154	122	-32	4
金額	783	248	288	40	-495

### 2. 東京都の原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

放逐経営	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわ寄せ	販売不振					
12	37.6	1	1.0	3	1.3	15	112.9	85	67.0
売却金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他					
1	8.9	1	20.0	0	0.0	1	37.3	3	2.5

### 3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位: 件・億円)

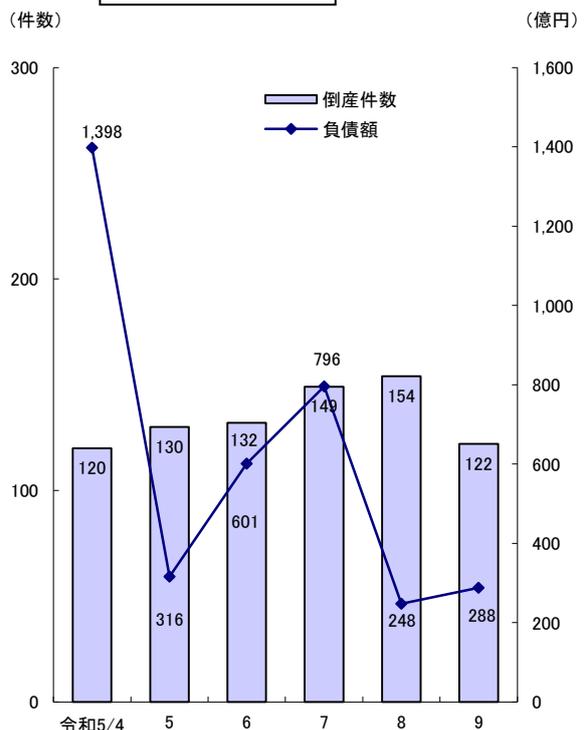
	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	9	12	7	18	14	19
卸売業	22	18	15	280	58	25
小売業	13	11	14	26	13	9
サービス業	26	31	36	41	14	153
建設業	15	18	13	13	32	9
不動産業	5	11	5	12	57	2
情報通信業・運輸業	12	24	17	18	30	19
宿泊業・飲食サービス業	7	18	11	2	13	7
その他	9	11	4	373	17	45
合計	118	154	122	783	248	288

### 4. 大田区内の令和5年9月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	561百万円
卸売業	1件	36百万円
小売業	1件	30百万円
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	30百万円
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	5件	657百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商エリサーチ調べ



## 特別調査「ITを活用した業務効率化・生産性向上について」

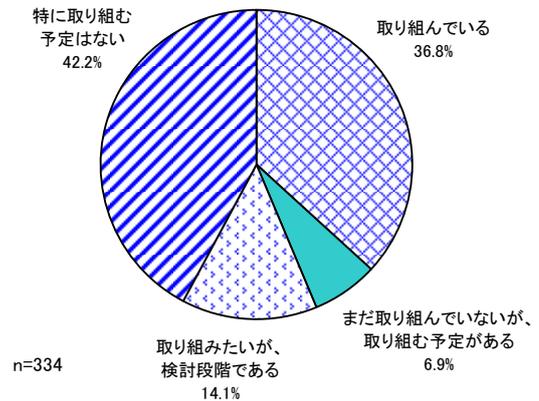
- ① ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「特に取り組む予定はない」が42.2%で最多。
- ② ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域は、「財務・会計」が63.0%で最多。
- ③ ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が59.7%で最多。
- ④ ITを活用した業務効率化・生産性向上にあたっての課題は、「実施するための人材がない」が29.2%で最多。
- ⑤ ITの導入を検討するにあたり知りたい情報は、「IT導入のコストや効果」が11.0%で最多。なお、「特に導入する意向はない」は61.8%と過半数を占める。

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36.8%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が6.9%、「取り組みたいが、検討段階である」が14.1%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は42.2%であった。

業種別にみると、「取り組んでいる」は、製造業で41.7%と最も多く、次いで運輸業(34.8%)、小売業(33.8%)、建設業(32.1%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は建設業で50.0%と最も多く、次いで小売業(47.7%)、運輸業(41.3%)、製造業(35.3%)の順となり、製造業を除く3業種の4割から5割の企業で取り組む予定はないと回答している。

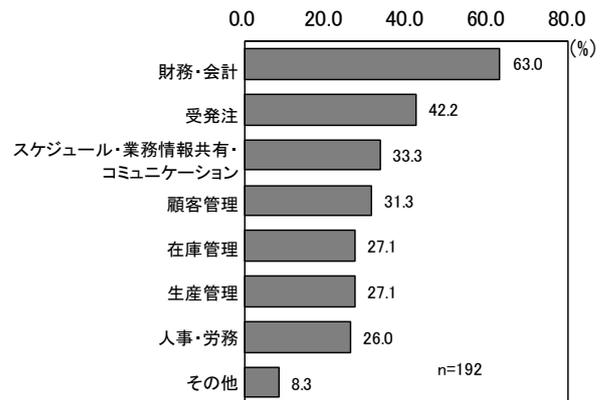


	取り組んでいる	まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある	取り組みたいが、検討段階である	特に取り組む予定はない
全体 (334件)	36.8	6.9	14.1	42.2
製造業 (139件)	41.7	9.4	13.7	35.3
小売業 (65件)	33.8	3.1	15.4	47.7
建設業 (84件)	32.1	7.1	10.7	50.0
運輸業 (46件)	34.8	4.3	19.6	41.3

### 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42.2%、「スケジュール・業務情報共有・コミュニケーション」が33.3%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、建設業(73.8%)、製造業(69.7%)、運輸業(51.9%)、小売業(41.2%)の順となっており、建設業では7割を超えている。

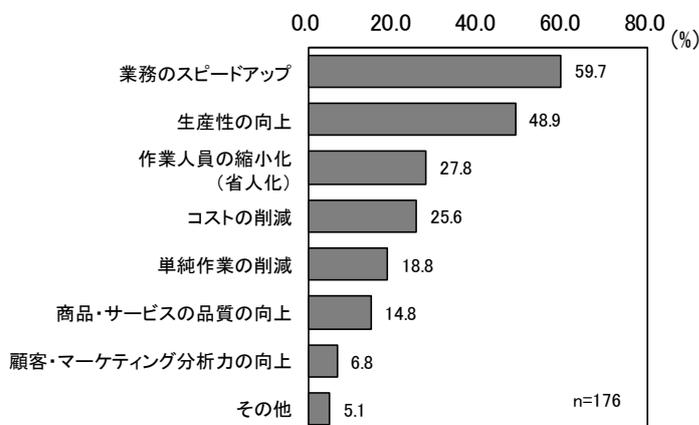


	財務・会計	受発注	スケジュール・業務情報共有・コミュニケーション	顧客管理	在庫管理	生産管理	人事・労務	その他
全体 (192件)	63.0	42.2	33.3	31.3	27.1	27.1	26.0	8.3
製造業 (89件)	69.7	58.4	29.2	37.1	43.8	46.1	22.5	3.4
小売業 (34件)	41.2	41.2	26.5	32.4	26.5	11.8	14.7	11.8
建設業 (42件)	73.8	16.7	50.0	21.4	4.8	14.3	33.3	14.3
運輸業 (27件)	51.9	29.6	29.6	25.9	7.4	3.7	40.7	11.1

### 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59.7%で最も多く、次いで「生産性の向上」が48.9%、「作業人員の縮小化(省人化)」が27.8%と続いている。

業種別にみると、製造業では「生産性の向上」が63.3%と最も多く、建設業(63.4%)、小売業(59.4%)、運輸業(58.3%)では「業務のスピードアップ」が最も多くなっている。小売業では「単純作業の削減」が31.3%となっており、他の業種を約11～19ポイント上回っている。



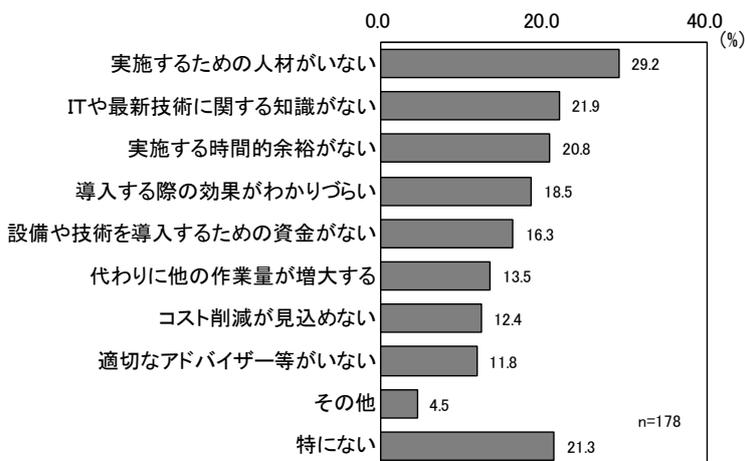
(単位: %)

	業務のスピードアップ	生産性の向上	作業人員の縮小化(省人化)	コストの削減	単純作業の削減	商品・サービスの品質の向上	顧客・マーケティング分析力の向上	その他
全体 (176件)	59.7	48.9	27.8	25.6	18.8	14.8	6.8	5.1
製造業 (79件)	58.2	63.3	30.4	34.2	12.7	17.7	6.3	1.3
小売業 (32件)	59.4	37.5	18.8	21.9	31.3	12.5	12.5	3.1
建設業 (41件)	63.4	36.6	26.8	19.5	19.5	7.3	2.4	14.6
運輸業 (24件)	58.3	37.5	33.3	12.5	20.8	20.8	8.3	4.2

### 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ない」が29.2%で最も多く、次いで「ITや最新技術に関する知識がない」が21.9%、「実施する時間的余裕がない」が20.8%と続いた。

業種別にみると、製造業では「実施するための人材がない」が33.7%で最も多く、建設業(28.9%)、運輸業(33.3%)では「ITや最新技術に関する知識がない」が最も多い。また、小売業では「設備や技術を導入するための資金がない」が23.3%で最多となっている。

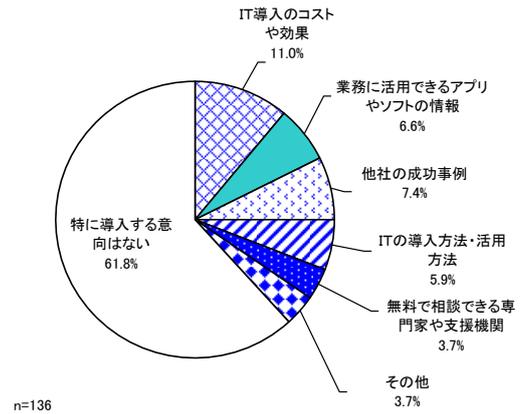


	実施するための人材がない	ITや最新技術に関する知識がない	実施する時間的余裕がない	導入する際の効果がわかりづらい	設備や技術を導入するための資金がない	代わりに他の作業量が増大する	コスト削減が見込めない	適切なアドバイザー等がない	その他	特にない
全体 (178件)	29.2	21.9	20.8	18.5	16.3	13.5	12.4	11.8	4.5	21.3
製造業 (83件)	33.7	18.1	24.1	20.5	19.3	14.5	7.2	9.6	4.8	19.3
小売業 (30件)	20.0	13.3	13.3	13.3	23.3	20.0	20.0	20.0	0.0	23.3
建設業 (38件)	26.3	28.9	15.8	21.1	5.3	13.2	13.2	15.8	10.5	21.1
運輸業 (27件)	29.6	33.3	25.9	14.8	14.8	3.7	18.5	3.7	0.0	25.9

## 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11.0%、「他社の成功事例」が7.4%、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が6.6%、と続いた。なお、「特に導入する意向はない」は61.8%に上り、情報の有無を問わず、IT導入はしないとの回答が6割を超えた。

知りたい情報について業種別にみると、運輸業では「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」がいずれも17.6%で最も多く、製造業では「IT導入のコストや効果」が12.5%、小売業では「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」がともに10.0%で最も多くなった。建設業では「他社の成功事例」が9.8%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、製造業(66.7%)、建設業(65.9%)、小売業(60.0%)運輸業(41.2%)の順となった。



	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
全体 (136件)	11.0	6.6	7.4	5.9	3.7	3.7	61.8
製造業 (48件)	12.5	2.1	4.2	10.4	2.1	2.1	66.7
小売業 (30件)	10.0	10.0	3.3	0.0	6.7	10.0	60.0
建設業 (41件)	7.3	4.9	9.8	4.9	4.9	2.4	65.9
運輸業 (17件)	17.6	17.6	17.6	5.9	0.0	0.0	41.2

## 【『ITを活用した業務効率化・生産性向上について』ヒアリング結果】

問1で、ITを活用した業務効率化・生産性向上に「取り組んでいる」と回答した20社にヒアリングを行った。各社の取組の内容を紹介する。

### 1. ITを活用した業務効率化・生産性向上について、具体的な取組内容

#### 【製造業】

- 前代表時代より社内のIT化には積極的に取り組んでおり、顧客管理、経理財務、受注発注、スケジュール管理等、大半の業務をIT化している。合わせてペーパーレス化も進めている。
- 事務方では受発注や請求書のIT化を進めており、請求書は2017年頃から原則PDFで管理、取引先へ送付している。出退勤などもシステム化を随時実施。ただ、生産現場においては、IT化は一切進んでいないという状況。
- ITシステムの利活用による顧客別の売上や属性分析、過去10年分の蓄積された顧客データを用いた営業先の選定などを実施。営業活動では、毎月6,000通のメールを確度の高い先に一斉送信している。
- テレワークも継続的に実施し、岩手県、静岡県、八王子市などさまざまな地域からバックオフィス業務を行っている社員が在籍している。
- コロナ禍を境にペーパーレス化を推進し、月次単位の紙使用量を1万枚から2,000枚を下回る量まで削減した。
- 財務・会計業務を効率化するため、7年ほど前に税務会計システムを導入した。
- 2023年5月に基幹システムの入替を実施。それまでは自社システムを使用していたが、サーバーの老朽化とインボイス制度、電子帳簿保存法対応のために入れ替えた。合わせて、これまで行っていなかった生産管理の要件も一部盛り込んでいる。
- 工程管理(部品納入・設計・製版・印刷・設置・検査・梱包・出荷)の各プロセスにおいて、どこまで進捗している

かがわかり、納期回答がしやすくなった。また、見積と受注のデータ移行ができるようになった。これまではEDIの受注でも手入力だったが、データ連携ができるようになった。

- 会計ソフト、税務ソフトは市販のシステムを使用している。税理士の助言を受けてはいるが、税務申告の電子申請は自社で行っている。在庫管理については、自社でプログラムした在庫管理ソフトを使用して管理している。
- 板金機械加工業務において、生産管理システムを導入し、活用している。単品だけではなく、アセンブリでの一連の依頼も多いため、必要な工程や材料を判断し、無駄なく進められるようにしている。
- 会計システムについては、社内では特段行っていないが、税理士事務所に8割以上をアウトソーシングしており、業務の効率化を図っている。

#### 【小売業】

- 消防設備及び用品の点検を主業としており、依頼があった企業先への点検日を確認するため、パソコンを用いたスケジュール管理を行っている。
- 主に財務会計業務のIT化に取り組んでいる。具体的には、各種金融取引状況や税理士指導の下での帳簿在庫管理、納税などを含めた支払・回収に関する会計分野でのIT化を進めている。その他、各種店舗を運営するため、(全店ではないもの)クラウド型のシステムを用いた営業履歴の共有、活用や、勤怠管理の分野でのIT化を進めている。
- 会計、顧客管理、見積、在庫管理等は専用ソフトを用

いて対応している。在庫管理システムは自社の業種に特化した顧客管理ソフトを導入している。

- また、Zoom等のWEB会議ツールで工事の現場を遠隔で見ることができるようになったほか、経営する小売店ではキャッシュレス決済の端末を導入し、決済周りのIT化も進めている。
- 当社は飲食店を運営している。業務の効率化と人手不足に対応するため、Web業者に開発を委託し、携帯電話のカメラでバーコードを読み込み、メニューの確認・注文が可能な環境を整備した。そのほか、自社HPで通信販売が可能な環境を整備した。
- 財務・会計、顧客管理、在庫管理にチェックを入れているが、いずれもExcel管理をしている。中身の書式を含め、社員の方で対応しており、社長自身は門外漢であるとのこと。また、外部民間企業のソフトウェアやシステムは導入していない。このほか、SNSを活用した広告宣伝にも力を入れている。SNSにおいて、商品の紹介やイベントの発信を行っている。
- 社内ではPC・iPadを導入。社員が訪問先で、社内の管理システムと連動したアプリを使用しながら業務を行う。従前は発注する商品の仕入先の在庫確認や申込書の作成などの手続きを社内で行っていたため、社内業務が多く、顧客とのやり取りが長期化して作業効率が悪い状態にあった。システムを導入したことで現場での発注処理が可能となり、社内業務量が減少したほか、業務が効率化し納期の短縮化にもつながった。

#### 【建設業】

- 2023年11月時点で、市販ソフトの導入範囲内で各分野でのシステム化を進めている最中である。また、明確なシステムではないものの、直近では、アルコールチェック義務化に先駆けて、社内での体制を整備した。今後は

電子調達システムの導入を検討。

- 財務・会計、人事・労務(勤務表)、社員のスケジュールの3点に関して「業務の見える化」を推進するためにITを活用している。フリーソフトを利用しており、パソコンのみならず、スマートフォン、タブレットと連携することで効率的な情報共有を行っている。
- 税理士とのデータのやり取りをクラウド上のシステムで行っている。
- 見積作成支援ソフト、電子契約書作成ソフト、業務管理ソフトを採用している。

#### 【運輸業】

- 業務効率化・生産性向上を目的として、2022年に費用計算ソフトを導入した。
- 当社は運輸業であり、1社1台で対応しているため現場でのテレワーク導入は難しい。ドライバーのアルコールチェックを遠隔で行うIT点呼システムは導入している。各地に現場監督をおかなくて済んだため、業務効率化につながった。
- 本調査時点ではIT活用に特段取り組めていないが、今後においては車両の自動化や補助、ドライバーの教育等への活用に取り組んでいきたい意向。
- 現行の流通の配車などの管理システムは、2017年ごろにシステム会社に依頼して自社専用ソフトを作成した。当時、24時間365日という当社業務に、既存システムではマッチするものがなかったためである。法令対応などで自社での改修が必要となるケースがあり、年数の経過と共に都度のコスト、ランニングコストを含めて負担を大きく感じるようになった。今では当社業務にマッチしそうな製品も出ており、2024年からの導入を予定している。

## 2. 取組を始めたきっかけ

#### 【製造業】

- 前代表がIT化に対して積極的であり、約20年前から取組を始めている。当時は高価であったPC等も積極的に導入し、IT化を進めてきた。代表交代以降も、当時構築したシステムをベースにメンテナンスしつつ利用している。
- 2017年頃に、新規取引先から請求書をメールでPDFで送ってほしいと言われ、ちょうど請求書のPDF化を検討していた時期であったので、切り替えを決めた。ただ、取引先の町工場からは郵送、FAXでほしいなどの注文も依然としてあり、完全な切り替えには至っていない。
- 2000年頃から民間企業における企業ホームページ開設の動きが加速する中、元々は古い企業体質であった当社においてもホームページの作成や運用を開始し、ホームページ経由での案件獲得も行うようになった。その結果、電子入札によって著名企業発注の大型案件を獲得し、それを境にインターネットをただ利用するだけではなく、業務効率化や生産性向上に繋がる運用を模索し、現在では企業文化として定着している。
- 税理士との書類のやり取りを煩わしく感じていたため。
- 20年来使用しているサーバーが老朽化しており、新しいサーバーにデータが移行できないことと、インボイス制度と電子帳簿保存法がはじまる中で、請求書がインボイスに対応していないことがきっかけとなる。また、ITに詳しい社員が入社したことで、IT化が進んだという要因もある。
- 当業界ではやや早い10年以上前から、生産管理システムの導入を開始した。主要顧客である大手企業がメールデータ等での発注を開始したことに伴って、当社でも対応が必要となり、より手間を省くためにもシステム化を進めた。

#### 【小売業】

- 以前は手帳等の紙媒体で手書き管理を行っていたが、紛失等の恐れがあるほか、依頼企業が増えるに従って処理しきれないことが多くなったため。
- 調剤薬局では、一般個人からのみでなく、各種社会保険料支払機関からの回収が行われ、また、その金額や比率も各患者毎の属性や対象医薬品によって異なる。こうした状況で、アナログ作業での経理財務の限界を感じていたためにIT化に取り組み始めた。また、経理担当社員の負担軽減を目的としている。
- 専用ソフト等の導入については、会計士からの依頼や所属する電気屋ネットワーク協同組合の兼ね合い、業者からの営業などによる。
- WebMTGによる遠隔化はコロナ禍の混乱が生じて以降の取り組み。
- 携帯電話のカメラでバーコードを読み込む仕組みについては、レジの更新時期が近付いた際にメーカーから提案があり、更新費用と合算で比較的安価に対応が可能であったため。また、注文の聞き取りミスの削減、レジ打ちの軽減など、人手不足にも対応が可能となる点がきっかけ。
- 自社HPでの通信販売は、IT補助金を活用することで、比較的安価にHPの作成と共に対応が可能となったこと。
- 老舗企業であるため、過去においては紙ですべて管理していた。そうした中で、漠然とであるが、何かIT化をしなければいけないという問題意識を有しており、まずは簡単に始められるExcelによる管理を導入した。
- SNSの活用については、広告宣伝費の削減が主目的。通常紙媒体で広告するが、広告宣伝費の負担が重かった。一方、SNSでの発信は人件費負担が主で、比較するとSNSの方が安価であるという判断がされた。

- 以前は社内での雑務が多く、1日の顧客訪問件数が制限されていた。訪問件数を増加させるため、業務効率化の方法を模索する中で、IT活用に取り組んだ。結果的には訪問件数の増加だけでなく、残業時間の減少にもつながった。

#### 【建設業】

- 従来より、IT化、システム化は課題であったが、社内でも同分野に明るい人材がおらず、手付かずとなっていた。昨年頃、管理部門でIT関連企業出身者が入社し、同氏をキーマンとして、取り組みを進めている。また、各種法整備に併せて、対応を図る方針。
- 社員の意識を向上させるための手段として利用し、業務効率化を図ることができると考えたため。
- 約10年前に税理士から勧められてソフトを導入した。

### 3. 課題と対策

#### 【製造業】

- 実施する時間がないことが課題だが、時間がないのは今に始まったことではないので、何とかやりくりしていきたい。
- 外部環境については業界としての課題ではあるが、少しずつ理解を求めている状況。なお、業界としては、本来顧客側で負担する筈の手数料が自社負担となるなどの状況がめずらしくない。会計に対する知識も乏しく、理解を共有するには時間が要すると考えている。内部環境としては、事務のみならず生産現場においてもIT化を進めたいが、切り替えに伴う導入金額の多さが課題としている。
- 資金面に課題を感じており、IT導入補助金の利用も検討したが、リースでの対応とした。
- 現時点で大きな課題はないが、システム導入時には大きな苦労があった。今後、現状利用しているシステムの入替が必要になる可能性があり、さらなる手間暇がかかる模様で懸念している。

#### 【小売業】

- IT対応可能な人材が乏しいため、アルバイト(交代制で2名)を登用し、パソコンを用いたスケジュール管理を代行してもらうことで対応している。
- 知識面が課題のため、協力会社にコンサルティングを依頼している。
- 当社規模においてはITを活用した業務効率化・生産性向上を推進するには相応の費用がかかり、資金不足が課題となる。また、そもそもどのような投資をするのがベターなのか、知見が足りない点も課題。費用負担をできるだけ抑制できるようメーカーに相談したほか、補助金を活用することで負担を軽減することで対応した。また、メーカーが活用方法の助言・アドバイスを行ってくれた。
- 代表がITに詳しくないため、コピー機やネットワーク環境整備を行う業者から情報収集などを行っている。また、IT関連の提案を貰ったこともある。
- 時間と資金が課題だが、当社はITに精通した人材がいたため、課題は比較的解決しやすかった。資金面についても、IT助成金を活用したことでPC購入費用の2/3を助成でまかなうことができた。
- 人材については、当社は学生の実習を受け入れており、毎期最低1名は新卒の採用を行っている。またIT導入の現場責任者が若年者であったことが、スムーズな導入につながったことがあり、若年層を積極的に登用することがIT導入において重要であると考えている。
- 資金面については、IT活用には導入からメンテナンスまで多額の資金が必要となるが、投資するには効果

#### 【運輸業】

- 時間の効率化を目的に導入。結果として、単純作業の削減並びに業務のスピードアップに繋がった。
- 2022年10月に展示会でIT点呼を紹介され導入した。スタッフ2名の人件費削減と深夜帯などの本社・車庫2箇所の時間効率がよくなった。当社はUCCの関連会社(出資比率90%)のため、UCCへの確認・稟議も必要だったが、経済面・時間効率などの効果が高く問題なく導入できた。
- 本調査時点よりも大分前から意向はある。従業員バスの運行で関わりのあったゲーム会社とのやり取りなどもきっかけの一つとなっている。

が見られるまで投資を行う必要がある。過去、システム導入をした際の費用を抑えたことで、現場でシステムが十分に活用されず、業務の効率化に至らなかったという経験があった。現場の社員が十分に活用できる程度の資金投下を惜しまないことが必要と言える。

#### 【建設業】

- IT関連に詳しい人材が入社したことで人材面の課題は解決した。しかし、それでも全社的な知識不足は否めず、引き続き人材面の課題は残っている。また、市販ソフト等を活用することで費用を抑制、業者も複数社に対して相見積もりを行っている。
- 当社の業務が建設業の中でも特殊分野であるため、まずはその分野に精通している人物の採用を最優先としている。そのうえで、IT知識があれば業務効率化を強力に進めることができると考えているが、現状では合致した人物の採用には至っていない。
- 特段対策はとっていない。まず、始めてみる。顧客も当社も少しずつ慣れるほかない。

#### 【運輸業】

- 現状、対策を立てたいと思っはいるものの、有効な手立てがない。人手不足の問題も抱えているので経費をかけて人員募集も行っている。新しい人材からの知識共有等も行えばいいが、如何せん中々採用が出来ない状況で、当社として知識がないままでの現状維持となっている。
- 本社・車庫2箇所における現場監督の設置、深夜帯の点呼などの当番制が人手不足もあり課題となっていたが、IT点呼の導入で解決することができた。
- 人事・労務等での活用ではシステムを活用しきれず、宝の持ち腐れとなりそう導入に踏み切れていない。車両等での活用では技術の流出リスクなどが懸念され、取り組みが進んでいない。また、同業ではそういった提携に抵抗のある企業が少なくない。諸々のコストや市役所とのやり取りを鑑みると、現状どおり、人による対応が無難と考えている。車両等での活用では、資本提携等でクリアな関係を構築し、開発等を進めていきたい意向。
- 紙の削減を目指し、PDFのメール配信などを行っているが、紙で回覧を行った方がスムーズなケースがある。紙をPDF化する(従来はコピー)など、違う作業が発生する。IT化の推進はしたくても難しい状況。中小企業と大企業では、取引など周辺業者を含めた環境が異なっている。

## 4. 取り組むに当たり支援や助言を受けた外部機関、情報収集先

### 【製造業】

- 基本的に前代表が中心に行ったため、外部機関やコンサルタント等の利用はなかった。
- 民間のIT企業から、生産現場に関わるIT導入を打診(営業)されている。ただ、数百万円の見積もりで、IT導入補助金の存在も知っているが、足踏みしている状況。
- 協力会社とコンサルティング契約を締結し、ITシステムだけではなく、補助金、助成金など支援や助言を受けている。
- 外部機関は利用していない。自分でインターネットで調べたり、同業者同士の情報交換で良かったものやおすすすめを聞いたりしている。
- IT導入補助金の利用を検討したが、リースの場合は対象外ということで利用には至らなかった。特に外部機関からの助言は活用せず、自社で情報収集を行った。
- 会計業務等のアウトソーシングを委託している税理士事務所の関連で、コンサルティングも導入している。経理部分の精査を進めるほか、補助金等の申請も行っている。基本的に管理システムや機械導入等に際しては、補助金を利用するようにしている。

### 【小売業】

- 協力会社からのIT化及びIT化に関する助成金のコンサルティングのほか、国内医薬品メーカーなどから課題・事案解決の事例共有を受けた。
- 業界や仲間内でヒアリングする程度のことはあるが、外部機関からの支援や助言を得たことはない。

- 開発を委託したメーカーから助言を受けたほか、最寄りの商工会議所に接触することで、情報収集を行って、アドバイスを受けることもあった。
- 民間業者からメールや電話などで提案を受けることはあるが、そこでやってみようとはならない。正直なところ、民間企業からの提案は、製品を売り込まれるという印象が強く、話を聞くこと自体にハードルがある。
- IT導入補助金を活用し、PCの購入費用の2/3が助成された。また、取引先の企業からIT活用について情報収集したほか、東京都のICT活用のアドバイザーより業務の効率化についての助言を受けた。

### 【建設業】

- 情報収集は全て税理士から行っている。
- 展示会参加等は行った。

### 【運輸業】

- 知識がないままでの現状維持が続いており、情報収集等もさほど積極的には出来ていない。
- 外部機関からの支援や助言は活用していない。自社内のシステム担当者が展示会などに行き、自社業務にマッチする製品を探した。他社から助言を受けるは、自社業務を把握してもらう必要があるため、細部までマッチしたものとなるかは疑問である。

## 5. ITに関する取組について、行政や各機関に求める支援・要望

### 大田区に対する要望

#### 【製造業】

- 町工場では会計に対する知識が不足している点が尠めず、手数料負担等について周知を図ってほしい。
- 当社ではWeb請求を導入しているが、取引先(特に小規模な町工場など)が対応できないケースが多々あり、結果として業務の非効率化に繋がっている。このようなことが無くなるよう、ボトムラインのIT導入に向けた情報発信、補助金・助成金などの体制整備が必要。また、取引先においても技術ノウハウに優れた小規模零細企業が多数居るが、それを世に出すための販促、マーケティングのノウハウが無く、この点を支援できる制度も必要。
- 大田区は製造業が多いので、助成金などをはじめとして制度が充実していると感じている。「ここを見れば制度や助成金などのことが全部わかる」というような一覧ページを作ってほしい。情報があちこちにばらけていたら見つけられないこともあり、自力で漏れない情報を見つけるのが難しかったり、制度の利用や申請に必要な書類が多いため途中で断念することがあるため。
- 大田区は制度融資の利子補給などが手厚く、その点は助かっている。引き続き融資面での優遇施策を期待している。
- 周辺企業では廃業が続いており、それら企業に対する手厚いサポートがほしい。IT関連にとどまらないが、手続き等に時間を要するものや手順が多く、面倒なものがあると申請を諦めてしまう企業が多いので簡素化してほしい。

#### 【小売業】

- 個別の事象について、「同業ではこのような事例がある」などのマイクロな話をタイムリーに共有してほしい。
- IT支援に対する助成金等があると思うが、既に自力で導入に努めた先に対してのフォローはないのか。これから導入するといった先しか得する取り組みがない。
- 取り組みの一つで決済サービスの導入を行ったが、所

属する商店街の全店が導入しているわけではなく相乗効果が生まれていない。商店会で導入する強制力はないため、商店街の各店舗にキャッシュレス決済サービスの導入を後押しする取り組みがあるとよい。

- 現在は「LINE」の登録などで大田区からの情報を得ているが、もう少し積極的な接点があほしいと感じる時もある。アドバイスや助成金の紹介は大田区とは異なる先から得た。どのような助成金があるのか、どのように活用するのがよいのかなど、サポートしていただける機会・きっかけが増えるとありがたい。
- そもそも問題点が分からず、IT関連の話がピンとこない側面がある。また、民間企業から話を聞くこともハードルを感じる。そのため、ある種中立的な行政機関から事例紹介やアドバイス等を受ける会がある場合、参加する可能性もある。
- IT導入には多額の費用が必要で、費用が導入の際の一番のネックになるため、資金的援助が欲しい。また、IT利用を促進するために、年次が上の社員やITに苦手意識を持つ社員への研修の開催を求めるほか、今後のIT活用のビジョンを知るために、大手企業のIT活用状況を知る機会があほしい。

#### 【建設業】

- IT関連に関して、社内や身近に詳しい人材がいいため、相談できる先がなく、IT化が遅れているケースが少なくないと思います。そのような対応としてIT相談窓口を設置して欲しい。
- 顧客とのやり取りは紙で行っており(図面等)、自社だけ導入しても使い物にはならない。大田区の入札案件の見積資料はPDFで取得するが、金額の入力の際、一度Excelに手作業で入力しなおしてから提出しなければならないため、入力をしやすいデータで渡してほしい。

### 【運輸業】

- 現状、求める支援・要望は特になし。逆に、色々な助成金や支援施策等があることは知っているので大田区・東京都・国には感謝している。
- 燃料費支援の助成金は助かっている。今後も続けてほしい。
- 助言も多くいただき助かっている。
- 区内事業者への情報配信のほか、補助金・助成金関連の情報発信があると助かる。

### 東京都や国に対する要望

#### 【製造業】

- IT導入補助金の手続きをもっと簡素化してほしい。また、コロナ禍や物価高騰で近年は利益が生まれにくく、IT化に対する予算が取れない。そのため、補助金自体の金額増加を検討していただきたい。
- 大田区の主催するベンチャーフレンドリー塾に参加しているが、区の枠を超えた企業同士の情報交換、コミュニティの機会があれば参加をしたい。
- IT導入補助金は、リースの場合は対象外であるが、対象としてほしい。
- 当社のような規模の企業において、システム入替等の際には補助金が必要となる。また、性能が上がっていくほど機械のサイズが大きくなっており、気軽に導入しづらいという問題もある。

#### 【小売業】

- IT導入等も含め、個々の取り組みでやる気のある会社だけフォローアップする仕組みになりがちである。地域全体が潤うように、個々の取り組みができていない会社も助けられるような取り組みが必要と考える。

#### 【建設業】

- 行政に対して、度重なる法律改正等に対応する中小企業側の負担を考慮してほしい。建設業界ではIT化が遅れており、対応できない先も多いはず。
- 過去、東京都の入札案件で、PCのスペックの問題で、ソフトを用いたやり取りに支障が生じたことがあったので、体制を整えてから進めてほしい。

#### 【運輸業】

- 2024年問題について、業務の荷待ちなどの問題認識や適正運賃が現場との乖離がある。もっとリーダーシップをとって開示してほしい。
- 展示会などを主催してもらい、補助金・助成金を合わせて、一気通貫で相談できる場があるとありがたい。

### その他ご意見・ご要望

- 区、都、国、とそれぞれで申請に必要な書式が異なったりするのが煩雑なので、一発で理解できるようなWebサイトなどがあると利用しやすいと思う(製造業)。
- 情報が多くの商材がどの助成金を申請できるかの判別がつかない(建設業)。

### 行政以外に対する要望

#### 【製造業】

- 外資系企業では電子帳簿のやり取りは当たり前で、日本では進んでおらず、ようやく電子帳簿保存法がはじまる状況。現状は紙で印刷、郵送の文化が根強い。その要因は、ベンチャーのような若い会社が少なく、古くから経営している会社が多いため、デジタル化に追いつけない面があるのではないかと。ベンチャー支援を積極的に行うことが、IT化・デジタル化の推進に繋がると思う。
- 今後自社製品のオンライン販売の拡張も進めており、その面もサポートがあるとよい。

#### 【小売業】

- 国内の大企業はビッグデータを所有しており、小規模零細企業の経営支援に活かすことが出来るようなデータやノウハウも持っている。そのため、それらの大企業から、中小零細企業向けのコンサルティング的な支援、情報提供を実行してもらい、官公庁からは同実績に基づき、大企業に一定の助成金・手数料などを支払う仕組みがあるとよいと思う。
- インターネット上における店舗のPRなど、当社に限らず、町(商店街)と一緒に盛り上げていく接点を増やしたい。
- メーカーに対して、システムの利用について、使い方が定着するまで指導が欲しい。とりわけ苦手意識を持つ人が使いこなせるまでには時間がかかり、導入時の指導だけでは不十分。定着に向けた指導があることで、ITの導入がより進む。

#### 【建設業】

- ITを導入しやすいのは社内管理面だと思われるが、現状の企業規模では必要なく、かえって業務量が増加するためこれ以上のIT導入は考えていない。社外との取引に関しては、業界全体でIT化を進めていかなければ業務に支障が生じるため、顧客と足並みを揃えながら検討していく。

#### 【運輸業】

- 近年は助成金という形での支援ばかりなのが残念。もう少し情報共有・パイプ役のような支援があると嬉しい。関連して、金融機関では利息が他行より高くても、情報共有の多い銀行は魅力的に映る。
- 従業員の健康管理に対するIT機器の施策などがあるとよい。

# 東京都内の概況

業況：すべての業種で悪化傾向

見通し：小売業で多少改善の見通し

## 都内中小企業の景況



## 概況

令和5年7～9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4ポイント減少し△27とわずかに悪化しました。今後3か月間（令和5年10～12月）の業況見通しDIは、△25と前期並の悪化傾向で推移すると見込まれています。

### 製造業

前期（令和5年6月）と比較すると、業況はわずかに悪化しました。売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向が続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別にみると、「住宅・建物関連」は大きく改善、「紙・印刷」、「その他」は多少改善しました。一方、「材料・部品」は大きく悪化、「一般・精密機械等」、「電気機器」は多少悪化しました。また、「衣料・身の回り品」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前期並の厳しさが続き、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。

### 小売業

前期（令和5年6月）と比較すると、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上高は減少傾向がわずかに弱まりました。

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わずかに強まりました。

業種別にみると、「耐久消費財」は大きく改善しました。一方、「衣料・身の回り品」は大きく悪化、「食料品」、「日用雑貨」、「余暇関連」は悪化傾向がわずかに強まりました。

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。

### サービス業

前期（令和5年6月）と比較すると、業況はわずかに悪化、売上高は前期並の減少傾向が続きました。

価格面では、販売価格は増減なく前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別にみると、「企業関連サービス」はわずかに悪化、「個人関連サービス」は前期並の厳しさが続きました。

今後3か月見通しの業況は前期並の厳しさが続き、売上高は前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：6424-8655 FAX：6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp