

平成 24 年 7 月～9 月期

大田区の 景況

これは、平成 24 年 10 月に調べた平成 24 年 7 月～9 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 24 年 10 月～12 月期）の予想をまとめたものです。

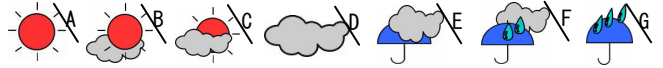
調査対象

製造業 174 社 小売業 82 社

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関 (株)東京商工リサーチ

景気予報



製造業 20 以上 19～10 9～0 Δ1～Δ10 Δ11～Δ20 Δ21～Δ30 Δ31 以下

小売業 10 以上 9～0 Δ1～Δ10 Δ11～Δ20 Δ21～Δ30 Δ31～Δ40 Δ41 以下

好調 ← → 不調

製造業	今期		<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は低調感をかなり強めています。売上額と収益はともに大幅に低迷しました。受注残は減少幅を大きく拡大しています。</p> <p>価格面では、原材料価格は前期並の上昇が続き、販売価格は前期同様の低下基調で推移しました。在庫は過剰感が幾分強まりました。来期の原材料価格は上昇幅がわずかに拡大し、販売価格は下降を幾分強めると予想されています。</p> <p>業況が低調感をかなり強めた要因としては、「売上額の大幅な低迷」「販売価格の前期同様の低下基調」に見られる売上低迷と、それらによる収益の低迷が考えられます。</p>
	来期		<p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」76%、2 位「利幅の縮小」26%、3 位「工場・機械の狭小・老朽化」20%、4 位「販売納入先からの値下げ要請」16%、5 位「原材料高」14%となりました。前期と比較しますと、上位 5 位のうち「販売納入先からの値下げ要請」は減少したものの、「売上の停滞・減少」「原材料高」は増加しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「販路を広げる」61%、2 位「経費を節減する」50%、3 位「新製品・技術を開発する」29%、4 位「情報力を強化する」17%、5 位「人材を確保する」14%となりました。1 位から 4 位までは 4 期連続で同順位になりました。</p> <p>来期の業況は厳しさが大きく増すと見込まれています。</p>
小売業	今期		<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化幅が幾分拡大しています。売上額は減少を大きく強め、収益は前期同様の減少幅で推移しています。</p> <p>価格面では、販売価格は下降傾向がかなり改善し、仕入価格は 0 と幾分厳しい状況へ向かっています。在庫は過剰から適正水準へ推移しました。来期の販売価格は下降を幾分強め、仕入価格は横這いと見込まれています。</p> <p>業況がわずかに落ち込んだ要因としては、「売上額の悪化幅が幾分拡大」に見られる売上低迷と、「収益は前期同様の減少幅」に見られる収益でも厳しさが続いたことが考えられます。</p>
	来期		<p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」71%、2 位「同業者間の競争の激化」28%、3 位「利幅の縮小」25%、4 位「商店街の集客力の低下」24%、5 位「取引先の減少」19%となりました。前期と比較した主な動きは、「売上の停滞・減少」「商店街の集客力の低下」「同業者間の競争の激化」が増加しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「経費を節減する」53%、2 位「売れ筋商品を取扱う」25%、3 位「品揃えを改善する」20%、4 位「新しい事業を始める」と「教育訓練を強化する」が 16%、5 位「宣伝・広報を強化する」と「仕入先を開拓・選別する」が 14%となりました。</p> <p>来期の業況は低調感を大きく強めると見込まれています。</p>

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成23年 7～9月期	10～12月期	平成24年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 71	売上の停滞・減少 67	売上の停滞・減少 65	売上の停滞・減少 68	売上の停滞・減少 76
2位	利幅の縮小 29	利幅の縮小 31	利幅の縮小 27	利幅の縮小 27	利幅の縮小 26
3位	原材料高 24	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 22	工場・機械の狭小・老朽化 20
4位	同業者間の競争の激化 23	販売納入先からの値下要請 20	原材料高 19	工場・機械の狭小・老朽化 22	販売納入先からの値下要請 16
5位	販売納入先からの値下要請 17	工場・機械の狭小・老朽化 18	販売納入先からの値下要請 19	販売納入先からの値下要請 19	原材料高 14

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成23年 7～9月期	10～12月期	平成24年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 74	売上の停滞・減少 71	売上の停滞・減少 68	売上の停滞・減少 64	売上の停滞・減少 71
2位	利幅の縮小 26	同業者間の競争の激化 24	同業者間の競争の激化 30	同業者間の競争の激化 25	同業者間の競争の激化 28
3位	商店街の集客力の低下 24	商店街の集客力の低下 24	利幅の縮小 24	利幅の縮小 25	利幅の縮小 25
4位	同業者間の競争の激化 20	利幅の縮小 20	大型店との競争の激化 18	取引先の減少 19	商店街の集客力の低下 24
5位	取引先の減少 18	大型店との競争の激化 19	店舗の狭小・老朽化 17	大型店との競争の激化 17	取引先の減少 19

コメント

製造業

- ① 親企業の過度な利益追求により、外注委託の制限を受けている。来年度からは少しは制限が緩くなると思われるので、10%程度の売上利益が確保できると考えている。（輸送用機械器具）
- ② 2012年の売上は大幅に伸びると思ったが、計画が半年延びて、来年の仕事になりそう。来期を楽しみにしている。（電気機械器具）
- ③ 大手の販売納入先が現金支払いなので助かっているが、全般の景気を受けて件数の縮小、及び利幅の縮小で少し他の販路を拡大していかなければと思っている。メイン銀行がよく来てくれているが借入せず、自力でいけたらと思っている。（大田区の中小企業支援からは借入している。）（同上）
- ④ 社員7名中5名が兄弟や親子の同族。機械加工と自社ビルの賃貸収入の二本立て経営。この10年間は連続黒字決算である。（一般機械器具、金型）
- ⑤ 毎日少しずつ売上が減少している。中国経済の減退で、回復の見込みが当分ない。（同上）
- ⑥ 携帯電話の基地局増設の流れで、今のところ経営は安定している。例えば、航空機産業など、次なる主要顧客のための情報集め中。（金属製品、建設用金属、金属プレス）
- ⑦ 今年度新たに許認可を取り、新規分野の製品企画、開発が可能になった。来春の発売に向けて、力を注いでいる。（精密機械器具）
- ⑧ 弊社は茨城の工場が被災して、まだ完全復旧状態になっていない。短納期、予算の圧縮（受注金額の減少）により、利幅の縮小に直面しているのが現状。効果的な打開策を鋭意模索中。（同上）

小売業

- ① 新規事業の始動を早める努力をする。各助成金の活用を考える。（家具、家電）
- ② 夜の売上は以前から減少している。昼は親会社である観光バスのお客様に利用していただいている。（飲食店）
- ③ 震災の影響からも少しずつ脱出。回復に向かっているようである。（飲食料品）
- ④ 商店街の人通りが減り、客数も減って困っているが、名案がない。（同上）
- ⑤ オーダーメイド紳士服専門店。今年の夏は大変暑く、クールビズの影響でスーツを着用する人が少なかった。大田区は特にスーツを着用する人が少なくなり、都心の職域での出張販売として売上を確保している。一年を8ヶ月の売上で経営していくので、大変な仕事になってきている。ただ我社は全員洋服が好きなので、最後まで頑張っていく。（衣服、身の回り品）

特別調査「中小企業の人手不足感と人材戦略について」

問1. 人手の過不足状況

(単位:%)

業種	現場作業 関係の 人手不足	営業・販売 関係の 人手不足	経理・財務・ 管理関係の 人手不足	その他の 職種の 人手不足	現場作業 関係の 人手過剰	営業・販売 関係の 人手過剰	経理・財務・ 管理関係の 人手過剰	その他の 職種の 人手過剰	適正
全体	14.7	11.5	2.8	2.3	7.4	2.8	0.9	0.5	57.1
製造業	17.2	9.9	1.3	1.3	10.6	0.7	1.3	0.0	57.6
小売業	9.1	15.2	6.1	4.5	0.0	7.6	0.0	1.5	56.1

問2. 「2012年問題」への対応、及び従業員のうち50歳以上の割合

(単位:%)

業種	「2012年問題」への対応					従業員のうち50歳以上の割合				
	新卒を 採用する	中途・ 経験者を 採用する	定年延長 ・再雇用を 行う	技能や業務 知識の承継 に注力する	対応はとら ない(影響 はない)	なし (0%)	~10% 程度	~30% 程度	~50% 程度	50% 以上
全体	3.3	14.4	18.6	10.2	53.5	12.2	15.8	19.5	15.4	37.1
製造業	4.6	13.9	24.5	11.9	45.0	8.9	14.6	22.3	17.8	36.3
小売業	0.0	15.6	4.7	6.3	73.4	20.3	18.8	12.5	9.4	39.1

問3. 利用する求人チャネル (3つまで回答可)

(単位:%)

業種	公共職業 安定所 (ハロー ワーク)	新聞 (折込み 広告を含む)	求人 情報誌	自社ホーム ページ	求人情報 サイト	就職・転職 セミナー	学校からの 紹介	知人・取引 先等から の紹介	その他	特にない
全体	51.1	6.0	9.4	11.2	8.2	0.9	9.4	29.6	2.6	29.2
製造業	55.3	5.0	5.6	14.3	5.0	1.2	12.4	32.9	3.1	26.1
小売業	41.7	8.3	18.1	4.2	15.3	0.0	2.8	22.2	1.4	36.1

問4. 採用したい人材の職能・技能 (3つまで回答可)

(単位:%)

業種	営業・販売	財務・経理	企画・管理	研究・開発	法務 (労務や 特許等)	IT関連 技能	語学力	業種独自の 技能・資格	その他	職能・技能 は問わない
全体	34.8	6.7	6.2	11.4	0.5	11.0	5.2	41.0	6.7	22.4
製造業	28.2	8.1	6.7	16.1	0.7	10.7	5.4	43.0	8.1	20.1
小売業	50.8	3.3	4.9	0.0	0.0	11.5	4.9	36.1	3.3	27.9

問5. 復興関連業務の実施の有無

(単位:%)

業種	行った	行っていない
全体	19.3	80.7
製造業	17.7	82.3
小売業	23.2	76.8

問6. 日本経済全体の復興の観点から取り組みたい業務

(単位:%)

業種	被災地域への 人的支援 (人員派遣・ 被災者雇用等)	被災地域での 受注・販売	被災地域 からの調達 (仕入・購入)	環境・エネ ルギー関連 ビジネス	公共インフラ関 連ビジネス(道 路、堤防、公共施 設耐震補強等)	住宅・生活 関連ビジネス (防災、住居 移転等)	その他	特にない
全体	1.7	6.1	7.4	10.9	3.5	2.2	2.2	66.1
製造業	0.6	5.6	6.9	8.8	3.8	3.1	2.5	68.8
小売業	4.3	7.1	8.6	15.7	2.9	0.0	1.4	60.0

概況

平成 24 年 9 月の都内中小企業の業況 D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は－43 となり、前期に比べて 6 ポイント悪化しました。今後 3 か月（平成 24 年 10～12 月）の業況見通し D I では、今期比 16 ポイント増の－27 と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（24 年 6 月）と比較すると、業況は低調感を大幅に強め、売上額も大きく低迷しました。

価格面では、販売価格は厳しさがわずかに和らぎ、仕入価格は幾分厳しい状況に転じました。

業種別に見ますと、「その他」は特に大幅に悪化し、「紙・印刷」「材料・部品」「電気機器」もかなり低迷しました。「住宅・建物関連」は悪化傾向をわずかに強めました。また、「衣料・身の回り品」「一般・精密機械等」は前期同様の低下基調で推移しました。

今後 3 か月の見通しの業況は悪化幅が大きく縮小し、売上額はわずかに持ち直すと予想されています。

小売業

前期（24 年 6 月）と比較すると、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上高も減少幅がかなり拡大しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降が続き、仕入価格も前期同様の低下基調で推移しました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は厳しさを極端に増し、「衣料・身の回り品」「余暇関連」も悪化幅がかなり拡大し、「食料品」「日用雑貨」は深刻さをわずかに増しました。

今後 3 か月の見通しの業況は特に大幅に改善傾向が見られると予想されており、売上高は減少幅が大きく縮小すると見込まれています。

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 3733-6181 FAX : 3733-6103

E-mail : sangyo@city.ota.tokyo.jp