

# 大田区の 景況

これは、平成26年12月～27年1月に調べた平成26年10月～12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（平成27年1月～3月期）の予想をまとめたものです。

※建設業と運輸業は、平成26年1月～3月期より調査を実施しています。

平成26年10月～12月期

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250社（161社）小売業 190社（102社）

建設業 190社（97社）運輸業 150社（72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	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
小売業	10以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41以下
建設業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
運輸業	15以上	14～5	4～△5	△6～△15	△16～△25	△26～△35	△36以下
	好調 ←						→ 不調

製造業	今期		製造業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並の低迷が続きました。売上額は大幅に改善し、収益はわずかに改善しました。受注残は大幅に持ち直しました。
	来期		価格面では、原材料価格は上昇傾向が大幅に強まり、販売価格は下降傾向が大幅に弱まりました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。来期の原材料価格は今期並の上昇が続き、販売価格は今期並の下降が続くと予測されています。来期の業況は悪化傾向をわずかに弱めると見込まれています。
小売業	今期		小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向を大幅に改善しました。売上額はわずかに減少し、収益は大幅に持ち直しました。
	来期		価格面では、販売価格は下降傾向が非常に大きく強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。来期の販売価格は今期並の下降が続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まると見込まれています。来期の業況は悪化傾向を大幅に強めると見込まれています。
建設業	今期		建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向をわずかに強めました。売上額は大幅に減少し、収益も大幅に減少しました。また、受注残も施工高も、ともに大幅に減少しました。
	来期		価格面では、請負価格は非常に大きく減少し、材料価格は上昇傾向が大幅に強まりました。来期の請負価格は厳しさをわずかに増し、材料価格は上昇がわずかに弱まると見込まれています。来期の業況は大幅に悪化すると見込まれています。
運輸業	今期		運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向を大幅に強めました。売上額は前期同様の水準で推移し、収益は前期並の減少が続きました。
	来期		価格面では、サービス提供価格は下降に転じて厳しさを強め、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく弱まりました。来期のサービス提供価格は下降傾向をわずかに強め、仕入価格は上昇が大幅に弱まると見込まれています。来期の業況はわずかに改善すると見込まれています。

# 経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 51
2位	利幅の縮小 30	原材料高 25	原材料高 26	原材料高 26
3位	原材料高 24	利幅の縮小 23	利幅の縮小 18	利幅の縮小 22
4位	工場・機械の狭小・老朽化 21	人件費以外の経費の増加 17	取引先の減少 17	同業者間の競争の激化 18 工場・機械の狭小・老朽化 18
5位	取引先の減少 15	同業者間の競争の激化 16 工場・機械の狭小・老朽化 16	同業者間の競争の激化 16	人手不足 14

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 64	売上の停滞・減少 66
2位	同業者間の競争の激化 26	利幅の縮小 29	同業者間の競争の激化 23 取引先の減少 23	利幅の縮小 33
3位	利幅の縮小 25	同業者間の競争の激化 26	利幅の縮小 19 仕入先からの値上げ要請 19	取引先の減少 21
4位	取引先の減少 24	人手不足 22	商店街の集客力の低下 16	同業者間の競争の激化 19
5位	商店街の集客力の低下 23	商店街の集客力の低下 19	人手不足 14	仕入先からの値上げ要請 16

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	利幅の縮小 46	人手不足 42	人手不足 44	人手不足 44
2位	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 43
3位	人手不足 37	利幅の縮小 30	利幅の縮小 33	利幅の縮小 31
4位	材料価格の上昇 34	人件費の増加 28	材料価格の上昇 18	材料価格の上昇 27
5位	同業者間の競争の激化 22	材料価格の上昇 27	人件費の増加 17	同業者間の競争の激化 25

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 46	人手不足 44	人手不足 50	人手不足 48
2位	仕入価格の上昇 35	仕入価格の上昇 42	仕入価格の上昇 48	売上の停滞・減少 36
3位	売上の停滞・減少 32	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 36	車両の老朽化 31
4位	人件費の増加 30	人件費の増加 25 人件費以外の経費の増加 25	人件費の増加 31	人件費の増加 24
5位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 23	車両の老朽化 27	同業者間の競争の激化 21 利幅の縮小 21 仕入価格の上昇 21

## コメント

### 製造業

#### <輸送用機械器具>

1. 新製品の開発により、従来取扱品の減少をカバー出来るようになりつつあるが、開発品の着目を確実にするための情報収集が難題。
2. 新製品の開発を軸に、OEM 供給による売上アップが今年後半は上手く行きました。ただ、商品サイクルが非常に短い最近の傾向の為、常に新製品・技術の開発を怠らず続けていこうと認識しております。
3. トラック車体向けプラスチック部品を供給しているが、引き続き車体生産は好調に推移、平成 27 年前半はこの好調を維持するものと予想する。部品供給がやや遅れ気味ではあるが、来年後半以降の景気後退を考え、設備投資には消極的。
4. 取引先が海外展開を進めており、円安になっても売上は増えない。
5. アベノミクスが中小の企業に全くと言ってよいくらい浸透しておりません。何とか打開して頂かないと日本の中小企業は馬鹿らしくて経営を投げ出してしまわないのでしょうか。
6. 今まで通りの新規開拓、販路を広げる。ある程度値段を下げてでも取らざるを得ない。許容範囲内で！
7. 技術流出により韓国企業との競争が強まっている。
8. 円安による原材料（亜鉛、アルミ）上昇が止まる事が第一。

#### <電気機械器具>

1. 来年（平成 27 年 1 月～12 月）は新製品の量産の初年度になり現工場では狭く新工場の立ち上げから始まる。来年は心身ともに大変忙しい年になりそう。

2. 受注は、今年になって昨年 10～12 月までよりは、多少ではあるが増加している。
3. 国内のニッチなニーズを集めています。ケーブル・ハーネス加工などの多品種少量生産を得意にしております。顧客とのコミュニケーションを大事にし、QCD を高めることにより、総合力でコストパフォーマンスを高めています。
4. コストのみならず、納期でも競争が激しくなっている。
5. 良くなると思っていたが（見積りは来ているので）、なかなか受注は増えません。
6. 大手企業が工場を海外に依存する事に。
7. サブコンの査定が厳しすぎる。結果、賃上げは困難。大企業の内部留保は増える。大企業は賃上げ出来るが、働く人の 60%を占める中小企業の人々の可処分所得は増えず、消費は伸びない。だからアベノミクスは上手くいかない。
8. 来期の受注は良好、下期へ期待。
9. 小規模企業の経営は今後ますます厳しくなります。新製品開発は成熟化した社会では期待できない。現状維持をいかにして可能にするか、以外は考えられない。
10. 消費税率アップで一括納税の時に、思った以上に金額が上がっているのに少しびっくりしています。今後、お預かりの消費税を別枠で確保していくとかの対策をとらないと納税時にあわてるかも。
11. 消費税率 8%になってから原材料（仕入価格）のアップが利益に響く。当社は代表者と社員 2 名の為、外注さんに依頼し仕事を進めている。一時的に売上アップの時もあるが、全体としては余り変化ないです。

#### <一般機械器具、金型>

1. 売上が前期比でやや良好。収益については、従業員の頑張りに対し、賞与を増やしている等、前期比同レベルの確保に努めている。生産効率を高め、残業時間等短縮も実施する等、今年度中 NC 自動施盤を 1 月に設備し、老朽化した施盤機 2 台廃棄する。工場内の環境も整備し、労働環境の向上に努めている。
2. 原材料（発砲スチロール）、キャンバスシート等々、今年初め値上がりした。後半から運賃の値上がりがあったが、石油価格が下がってきたので安心している。公共事業による受注がほとんどなので、政府の公共事業予算が多く出されるよう期待している。
3. 売上は少し増！！円安は当社にとってプラスになります。アベノミクスは今のところ、当社にはプラスになっています。
4. 今年度は久々に大型案件の受注により黒字決済となる見通しだが、来年度の見込が不透明である。以前からの借入金返済や累積赤字解消にはほど遠い。
5. 自社商品を多く開発しないと競争に打ち勝つことが出来ない為、人材面（特に技術者）の確保を急ぎたい。
6. 新機種導入。新しい取引先。
7. 取引先の製造工場が海外移転となり売上減少。小社の下請先も親会社の海外移転で廃業し、下請先を探しているが機械が NC 化されていて少量の製作数だと加工単価が上がり利益がでない。汎用の工作機械の有る工場も後継者が無く、この先不安です。
8. 納入先企業から、値下げをしないと社内生産に切り替えると通達があり、対応に苦慮している。
9. 今期は受注高堅調にあり、売上の大幅な変動もなく安定推移した。
10. やや良い。
11. 平成 27 年 1～3 月受注残高を見て、若干増加傾向が見られる。顧客はゆっくりと入れ替わっている。26 年以内に 10 社程度の新規顧客と取引開始、26 年で 5 社が倒産等で廃業、27 年に 2～3 社が廃業見込。
12. リーマンショックから立ち直れていない。

#### <金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 現状、取引先との仕事量減少。全般の様である。
2. 現状維持でも難しい時期があった。利益を計上するのは大変です。
3. 現在は一人でボツボツ仕事をしています。今までの流れで少量のものをしています。
4. あまりに仕事量が少ない。従業員を休ませる事が多い。
5. 取引先との関係は良好。
6. 受注は少し増加しつつあり、しかし取引先の減少もあり伸び悩んでいる。

7. 我々零細企業は4月の消費税増税、また、最近の円安による材料等の高騰で厳しい状況が続いております。今後の消費税増税等を考えると経営を続行出来るかとても不安になります。
8. 受注量の減少と原材料の高騰。
9. 大田区のものづくりがどんどん海外へ行くので困っている。
10. 東日本大震災の方へ予算が回り、平和産業の当社での仕事の方が後回しであると思う。外国製に対抗する為の製品を強度化して長持ちする様努力したい。商品は入場ゲート製作である。
11. 円安による輸入品の高騰。材料の高騰。アベノミクスにやられました。
12. このまま維持することが目標。

### <精密機械器具>

1. 前年同月期は追加補正予算があり、売上はアップしたが今回は通常に戻る為、ダウンする見込み。時間に余裕があるところで業務体制、事務効率アップ等を図る予定。
2. あの人が廃業！という驚き！腕のある町工場が消えてゆく。安倍首相はアベノミクスで倒産は減ったというが、現実には倒産（債務超過）の前に廃業の道を選んでいる残念な状況。
3. いつも1~2週間先の予定しかわからない中で客先からの注文に即対応しなければならない為、人の動静に神経を使います。経営の安定を強化するには、別の仕事を取り入れる事を更に考慮する必要あり。色々思案中です。
4. 納期が短納期化している。対応しようにも従業員の過重労働などの問題にぶつかり、板挟み状態で困る。製造のSTDが東南アジアなどに有り、裕福な日本では生産量で勝負する企業は絶滅危惧種になりつつあるのではないかな？
5. 取引先が在庫を持たない傾向がますます強くなったように感じられる。製作納期の短期化が酷い。
6. 取引先には明るい先の見える情報が極めて少ない。
7. 顧客からの弊社受注生産品等の見積依頼は、わずかながら増加の傾向にありますが、見積書提出後の反応が担当者（見積依頼者）によって、いまいはっきりしない事例も増えてきております。見積内容の是非について、弊社からの問いかけは必須で、結果の確認まで実行するようにして受注の確保に努めております。
8. 量産は海外移転が進んで、安い物が輸入されるので付加価値のある特殊な製品を企画して技術力を高め、製品化していきたい方針です。景況に関しては、相当頑張って現状維持といった感じです。楽ではない。
9. 親会社の従業員が退職して職人不足になった業務を弊社で担当したため、少し良い。材料高が少し厳しい。
10. 見通しの立たない受注状況の中での短納期品が多く、先行きが見えない状況です。下請も先の見えない状況で数社が今年度で会社を閉めました。又、コストダウン要請も多くみられ、経営が非常に難しい状況になっております。

### <ほか製造業>

1. 先行き不透明！
2. 主要製品のアイテム減、ロット減が収益減少につながった。対策として販路拡大をはかり幅広く収益を上げる様にしたい。
3. 市場動向は活性化の見通し有り。来年度以降も順調か。しかし、設備投資等は慎重に構えている。
4. 新築マンション、新築戸建住宅が消費税増税以後の反動で、当社のような住宅関連業は販売件数減少の影響が大きい。
5. 売上減少は競争にもよる原因であるが、長い付き合い（ビジネス）の中での不採算ラインを再確認して整理縮小することで経費の節約と赤字の解消になる。その後、売上拡大をして新しく人材を教育して入社させる予定。
6. 円安により輸入品の原価が上がったが、すぐに価格に転嫁できない。
7. 大手企業のロット多い製品を海外へ移行。最低賃金を上げた事により人材を雇えない。原材料高騰により単価転嫁出来ない。
8. 順風満帆とはいかないが、順調に推移している。QCDに優れている点が良いのか？又トップセールスが良いのか？その両方か？
9. 受注に波あり。得意先に発注の平準化と先行情報をお願いしている。

## 小売業

### <家具、家電>

1. 消費税率改正前の駆け込み需要で先食いしてしまった分の落込みからなかなか需要が戻らない。インフレどころかまだまだデフレ圧力を感じる。2月後半の新製品から価格が上昇しそうだ。
2. 今後、行政の商店街事業の継続に期待しています。商店街の為だけでなく、地域移住者の安全は町づくりに役立っていると思います。
3. 今期は、前期と状況が変化し非常に厳しい年に成りそうです。客先等に色々聞いてみましたが、どの客先も空調機の台数が（販売）が少なく、業界全体が悪い。原因の一つは消費税率アップで、後は今年の天候不順やいくつかの要因が重なっていると思います。大手は為替の差益で大幅な利益が出ていると思われます。政府は相変わらず中小企業と言っておりますが、ようは国内で粉のように仕事をさせる様にしないとイケない。これが一番のポイントだと思います。
4. 量販店との価格差が大きい為、売上が減少。
5. 消費税アップの駆け込みで昨年2~3月は良く、その後落ちてきました。11月頃から少し良くなるはなってきましたが、今年はどうなりますか？自助努力で頑張ります。
6. 消費税率が上がったおかげで、物は売れず。仕入値ばかり上昇。
7. 国が言うほどお金はまわってない。ユーザーも慎重。
8. 商店街の集客力が落込み、当社も影響を受けている。無店舗販売、特にネット販売による価格競争のあおりを受けて若い客層においては利幅を下げないと取り込めない。（当社では、工事、施工等も行っているのだから厳しい）高齢のお客様ばかりでは売上単価はなかなか上がらない。当社でもネット販売を少しは考えているが、実現化は、人材、資金、ノウハウなどで難しい。何とかしたいが。

### <飲食店>

1. 大変厳しい。合理化。経費抑える。取引先と交渉する。

### <飲食料品>

1. 来年からの仕入価格値上げ予定が多くあるが、販売価格に転嫁出来ないと思う。
2. コンビニを8店舗運営。新規出店競争の為、既存店は厳しい。
3. 取引先の廃業が増え続けている。個人が商店を経営する時代は終わりつつあるのかもしれない。
4. 消費税率が5%から8%に変わり、お客様の買い控えが感じられます。それに伴い、牛、豚、鶏の仕入れ価格高騰による利益の減少が見られます。
5. 営業不振により、やめようと思っている。
6. 売上客数は増加している。過剰競争のため利益が上がらない。コンビニに取られる。昨年末駐車場の土地を購入したのに資金繰りが忙しい。
7. 高付加価値商品がメインの為、あまり大きな影響はなく、安定している。
8. 取引先の減少。店への来店客の使用金額が少なくなった。贈答品が少なくなった。その為、金額が伸びない。
9. 仕入の価格が上がり単価はあまり変える事が出来ない。

### <衣服、身の回り品>

1. アベノミクスは個人企業には及ばないので借入金が大きくなる前に転廃業ができると良いのですが。
2. 着物離れになった。取引先が厳しくなってくる。規制緩和になり商店街に人が少なくなった。
3. いずれにしても景気悪し。
4. 売上と粗利が増えること。この2つが全ての悩みを解決する。
5. 当社は蒲田百貨店、路面店、自由ヶ丘駅前店、路面店で婦人服アパレルの小売店を営業。10~12月の売上はリーマンショック以来の減少。特に11月2ケタの落ち込み。12月選挙の影響大。どのアパレルメーカーを調べても悪化。取引先が売掛の徴収に来るが店舗の売れ行きが悪いので、追加フォローもなく膨大な在庫を抱えている。この状況を打開するには、従来のマーチャンダイズでは難しく、メーカーは直営店の比率を高めており、買取仕入をする小売店はますます市場に応じる事が出来なくなると思う。

- 年内意図的に高額商品を拡大するも、市場的にコートを中心に高額商品は不調で、思惑は外れる。11月から特価商品を導入して売上が上昇してきたが、バーゲン価格の設定をどうするか心配。
- オーダーメイド紳士服の製造販売業です。今冬が一番の問題は製造能力の限界です。注文を頂いても納期に納品出来ない。今年は11月末で年内納期の注文はストップでした。1月納期の注文しか受けられなく、販売減になりました。紳士服縫製する技術者になる新しい人はまったくありません。ハンドメイド紳士服の技術者は減少一方です。流れ作業の向上に委託縫製してもらっていますが、これも人手不足です。これがこれからの一番の問題。

### <ほか小売業>

- 当社はオートバイ販売修理業です。警察の駐車禁止で売上が7割落ちました。オートバイの駐車場（有料）を多数作ってください。道路及び大きい駐車場の一部にオートバイの駐輪場がないのに駐車禁止はおかしいです。
- 円安と消費税増税の悪循環が確実に出ています。仕入先の輸入問屋の倒産や商品の欠品が続き品揃えにも苦心しています。
- 中小企業の経営には代表者のモチベーションが大きく影響致します。今期（10～12月）は代表者が衆議院選挙に出馬した為、売上、収益とも減となりました。行政の中小企業対策は資金面より、経営者のモチベーションアップに力点を置くべきです。
- 今年店を縮小した為、売上等が減少した。また、ネット購入の客が増大している。
- 10月にビル老朽の為、大規模修繕がある為（6ヵ月間）店舗を閉店しました（1店舗）。また、消費税率8%に加え、その他商品の値上げが多い為、お客様の購買意欲の低下が響いて、売上、利益、共に減りました。
- 全体的に売上の減少が止まらず、商売がどんどん縮小していく。
- 消費税率が8%になり買い控え！！
- 世の中の変化期で皆さんお金を使わない、使えないという感じが強く思われます。

## 建設業

- 民間工事は利益があるが、ハウスメーカーの工事を施工すると赤字になる。本当は工事を受けたくない。会社の経費も出てこない。
- 大手企業の適正な労務量の評価がない。平成29年度からの社会保険、年金関係加入（強制）問題で当会社分の負担が単価に転嫁できるか。
- サブゼネコンさんの値引きが厳しい。
- 個人住宅の工事なので景気が悪いとお客様が手控えますので全般に良くなってもらいたい。
- 当社は大手ハウスメーカーとの取引の為仕事量は確保しております。人手不足に悩んでいますが、この問題の対応をしっかりとやり収益を上げて行きたいと思っています。
- 工事現場の人手不足。人件費の上昇。
- 平成27年4月からの景気状況次第で今期が決まる。収益の増減は仕事量で決まる。豊富に有れば必ず上がります。
- 税金が無駄なところに使われ過ぎています。公務員給与が高すぎませんか？（都バスの運転手年俸800万円、民間バスの運転手年俸480万円）この差は何ですか？官民格差がひどすぎます。
- 天候の不順
- 町場の建設業。新築～リフォーム工事を行っているが、近年大手ハウスメーカーが参入して困っている。
- 依然としてゼネコンからの受注金額は厳しいままです。ただ物件数はかなり増加していますので、仕事を切らすことは減りました。しかしながら社員給料の大幅な値上げは無理な状況です。
- 平成26年4月～7月頃まで新規受注なく、前期繰越工事のみ（駆け込み需要）。8月頃より受注が順調に進み現在に至っています。しかし前半の受注不足で今期（3月末）総売上高は前期より30%位の減となる見込みです。
- 人材＝収益の為に今期は苦労しっぱなしだった。来期も同じ感じだと思う。設立22年目で1番苦しい年になると思う。
- PHV・EV電源工事が始まり、東京及び埼玉の6割を委託工事業者として従来の電気設備工事と合わせ忙しい。そのほか東京都指定給水装置工事業者にもなっている。

15. 当社は公的工事の受注が主体なので、行政の影響がもろにあり、対処に苦慮している。特に人手不足と資材の値上がり等である。
16. 顧客の高齢化及び逝去により営業収入減。当社社員の高齢化。
17. 公共工事の発注の時期を極力一点に集めず、通年を通じて出していきたい。
18. 当社は大手建設会社の仕事が多く、仕事量、単価ともに上向きに推移しております。
19. イベント関係の仕事をしています。大企業の業績は上向きの様ですが、裾野にいる企業まで回ってこない。利幅が少ない。
20. 工事はあるが、現場管理者が不足しているため、これ以上仕事が取れない状況にある。業者間の競争があり、受注単価は上げられない。
21. 現場での駐車料金が占める割合が多く大変。公的場所の工事では駐車料金がかからないようにしてほしい。現場と駐車場が遠くて大変。
22. 売上減少で利益は下がるが人材不足の為、賃金を上げざるを得ず苦勞している。社会保険加入でも会社負担が多く、影響大で先が不安です。
23. 建設業ですが、意外と仕事が薄いです。
24. 仕事の量は大変ありますが、金額が大変良くないです。
25. 電工さんの減少や、仕事の過剰から受注をしても実際に作業をする人が確保出来ず。契約不履行になりかねない状況から受注活動に制約を感じている。
26. 単価は変わらず、作業員の定着率（特に若年層）が悪いので技術力が向上しない。決して社会保険の問題ではなく肉体労働者は出来高なのでサラリーマン化は不可能だと思います。
27. 人手が相変わらず足りない。人材が確保できない。
28. 元請会社が安い金額で受注して下請に発注する為、元請けは差益を下げない。元請会社からの仕事を断れば、仕事がなくなる。
29. 全体として仕事が無い。大手企業が町場に入っている。
30. 特に変わらず、です。

## 運輸業

1. 仕事の依頼は有るものの、人手不足で受注する事が困難。人件費の高騰もあり、人材の確保が大変です。運転免許制度の変更もあり、中型以上のトラック運転士が不足しています。
2. 値上げ交渉が難しい。人件費の増加。アベノミクスは何なのか。
3. 収益は増えたが、支払条件が悪い。手形及び電子決済が多く、仕入れの支払いが現金なので困る。
4. 人件費増加分の価格転嫁が難しい。これが出来ないと収益性の安定が図れない。
5. マスコミは原油安と騒いでいるが、まだまだ軽油は高い。いつになると、4~5年前の価格になるのだろうか（原油単価が4~5年前の水準に下がっている）。大きな期待をしている。人手不足もすぐには解決しないだろうから、解決できるものから手をつけてほしい。零細企業も出来る所は努力している。だから、公の部分でも、もうちょっと頑張ってもらいたい。人件費も、基本給は上がっているのに手取りは下向き。
6. 既存の取引先との価格交渉で有利となる要因を作り出し、販路拡大に向け営業力強化を図ると共にグローバル戦略に向けた具体的な取組みを模索していく。
7. 監査や品質管理のため仕事の手順や機械の導入などの比重が高くなるが、作業料に転嫁出来ず、収益を圧迫している。
8. 消費税率改正以降、荷動きが非常に悪くなってきている。
9. 平成26年度は前年に比べ、売上高が伸長した。
10. 今後は仕事量が減る事が予想されるが、人件費以外の経費を減らすのが難しいので従業員の解雇などに踏み切らざるを得ない。
11. 弊社の得意先はメジャーな企業が多いのでその信用力をフルに活用して、先々販路の拡大を更に計って行く予定。収益は出来るだけ自車両の使用を多くして備車の使用を少なくして行く予定です。
12. 取引先の減少は不可抗力であり、新規顧客の確保も市場動向の縮小変遷により難しく、事業形態自体を変えて行くしか会社存続の道は無い様に感じます。

13. 車両が老朽化している。入替をしたいのだが運賃が上がっていないので（燃料費の上昇、車両購入費の上昇）車両新規購入すると採算がとれないので苦慮している。
14. 人手不足→売上減少（利益低下）。運送料金低下（ここ 1 年は下げ止まりの状況）→人件費の改善不可（賃上げ）。燃料費の値上げ（最近下がり気味だが 10 年前の倍額状態）→利益減少。
15. 親会社の販売力不足の為に収益減少が子会社に直接的に影響あり。
16. 運送料金が高い。
17. 仕事（荷主）はあるが、対応出来る人が確保出来ない。
18. 軽油価格の上昇、高速道路の割引率の低下が大幅に影響される。（運送業）
19. 人材不足が多少あり、補充できないと従業員の残業が多くなり困っている。
20. 特に変化なし。
21. 燃料費や高速代の上昇で経費が増加している。
22. 輸送関連の取引先の倒産、事業縮小や合併等で絶対量が減り、顧客受注作業の消化が難しくなっている。また、労働管理に基づく時間規則によって、地方向け長距離運送や都心部での待機等により人材離れが加速している。当面改善されることは難しい状況である。
23. 今の時代にあった、例えば 3D システムとかイベント屋とかの取引先様のおかげでなんとかなっている。
24. 弊社は運送業です。人件費、諸経費（燃料、高速道路料、車両の整備、修理代その他）が多額にかかり経営危機になっております。
25. 他社からの仕事のダンピングの為に、収益がどんどん下がっている。新しい事業を始めるか、経費を節減するしかないと考えております。



# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2014年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,140社	6,172社	10,312社	99.5%
うち大企業	1,136社	1,124社	2,260社	99.0%
中堅企業	1,111社	1,717社	2,828社	99.5%
中小企業	1,893社	3,331社	5,224社	99.7%
金融機関	—	—	191社	97.9%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(大企業・製造業) (円/ドル)

	2013年度		2014年度		
	上期	下期	上期	下期	下期
2014年9月調査	-	-	100.73	100.83	100.63
2014年12月調査	-	-	103.36	102.64	104.04

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2013年度		2014年度	
		修正率	(計画)	修正率	
大企業	製造業	7.1	-	1.1	-0.1
	国内	5.1	-	1.1	-0.2
	輸出	12.3	-	1.2	0.2
	非製造業	5.4	-	2.5	0.3
	全産業	6.0	-	2.0	0.2
中堅企業	製造業	3.8	-	1.9	0.5
	非製造業	3.2	-	0.7	0.1
	全産業	3.4	-	1.0	0.2
中小企業	製造業	4.9	-	2.1	0.7
	非製造業	6.3	-	-0.2	0.8
	全産業	6.0	-	0.3	0.8
全規模合計	製造業	6.2	-	1.4	0.1
	非製造業	5.2	-	1.4	0.4
	全産業	5.5	-	1.4	0.3

(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)

	2014年9月調査		2014年12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	13	13	12	-1	9	-3
非製造業	13	14	16	3	15	-1
全産業	13	14	14	1	12	-2
<b>中堅企業</b>						
製造業	5	5	7	2	1	-6
非製造業	7	7	7	0	4	-3
全産業	6	6	7	1	3	-4
<b>中小企業</b>						
製造業	-1	0	1	2	-5	-6
非製造業	0	-1	-1	-1	-4	-3
全産業	0	-1	0	0	-4	-4
<b>全規模合計</b>						
製造業	4	4	6	2	0	-6
非製造業	5	4	4	-1	2	-2
全産業	4	4	5	1	1	-4

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2014年9月調査		2014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	-21	-21	-21	0	-22	-1
	うち素材業種	-26	-24	-25	1	-19	-4
	加工業種	-18	-19	-17	1	-29	-2
	非製造業	-18	-17	-19	-1	-19	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」 - 「供給超過」)	製造業	-9	-10	-10	-1	-10	0
	うち素材業種	-17	-16	-16	1	-17	-1
	加工業種	-6	-7	-6	0	-7	-1
製商品在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	15	13	-2			
	うち素材業種	19	16	-3			
	加工業種	14	11	-3			
製商品流通在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	16	16	0			
	うち素材業種	20	20	0			
	加工業種	13	13	0			
販売価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	-4	-2	-5	-1	-4	1
	うち素材業種	6	9	4	-2	5	1
	加工業種	-10	-9	-10	0	-8	2
	非製造業	-2	2	-3	-1	2	5
仕入価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	38	43	39	1	44	5
	うち素材業種	45	47	42	-3	46	4
	加工業種	35	40	37	2	43	6
	非製造業	29	33	27	-2	33	6

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (平成26年12月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成25年12月	平成26年11月	平成26年12月	前月比	前年同月比
	件数	153	142		
金額	299	398	835	437	536

### 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	既住のしわ寄せ	販売不振
5	10	2	0.9	19
151	7	508	110	149
0	0	2	1	0
0	0	0	0	3
0	0	0	0	13

### 3. 業種別・規模別倒産動向

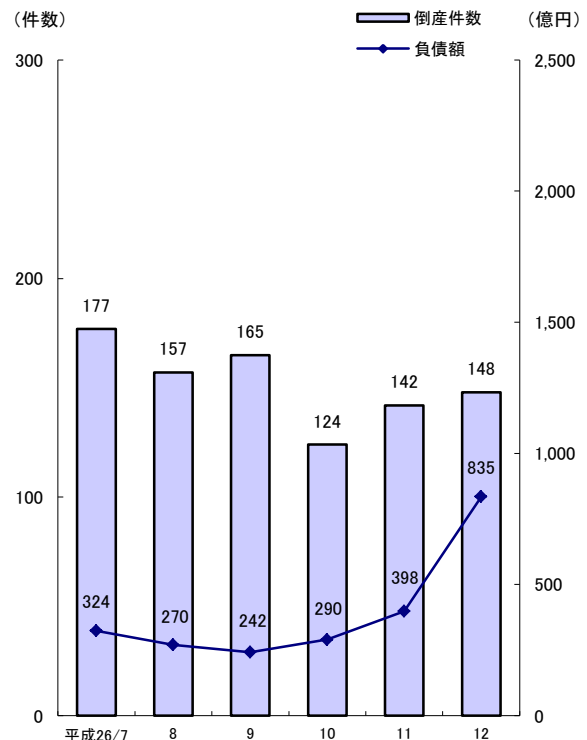
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	25	12	23	21	3	59
卸売業	24	31	27	36	60	59
小売業	15	6	9	104	3	4
サービス業	19	29	32	23	134	68
建設業	26	25	16	14	42	9
不動産業	5	5	6	1	4	487
情報通信業・運輸業	16	22	20	8	67	120
宿泊業・飲食サービス業	18	8	7	4	3	2
その他	5	4	8	85	79	25
合計	153	142	148	299	398	835

### 4. 大田区内の平成26年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	2,560百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	2件	110百万円
サービス業	1件	20百万円
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	2件	2,900百万円
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	7件	5,590百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



# 特別調査「中小企業の経営課題と支援策について」

- ① 今年（平成 26 年）に特に顕著となった経営課題は、「売上の停滞・減少」が 5 割強で最多。
- ② 経営課題の解消に必要とするものは、「新たな事業提携先の開拓・確保」が 4 割強で最多。
- ③ 経営課題への今後の対応予定は、「これまでの取引先・提携先との連携強化など自社で対応する」が 7 割強で最多。
- ④ 経営課題の解消や経営上の取り組みの相談相手は、「公認会計士・税理士」が 4 割弱で最多。
- ⑤ 中小企業向けの支援策で利用したことがあるものは、「地域の信用保証協会が行う信用保証」が約 5 割で最多。

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。

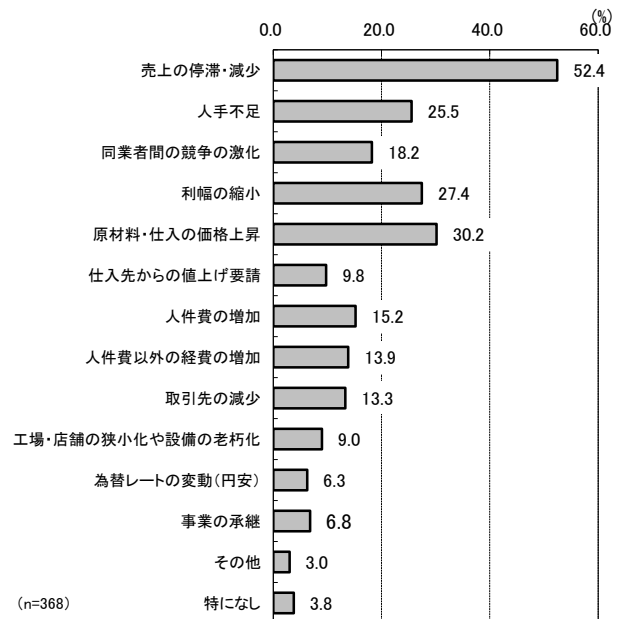
## 問 1 今年（平成 26 年）に特に顕著となった経営課題（複数回答・3 つまで）

今年（平成 26 年）に特に顕著となった経営課題については、「売上の停滞・減少」が 52.4%で最も多く、次いで「原材料・仕入の価格上昇」が 30.2%、「利幅の縮小」が 27.4%となった。「特になし」は 3.8%にとどまった。

業種別にみると、製造業と小売業は「売上の停滞・減少」が最も多く、建設業と運輸業でも 2 番目に多くなっており、いずれも 4 割以上を占めた。一方、建設業と運輸業は「人手不足」が最も多く、ともに 4 割を上回ったが、製造業と小売業では 1 割台にとどまった。

また、「原材料・仕入の価格上昇」は製造業で 2 番目に多く、建設業と運輸業でも 3 番目に多かった。「利幅の縮小」は小売業で 2 番目に多く、製造業でも 3 番目に多かった。

なお、「同業者間の競争の激化」は小売業で 3 番目に多かった。



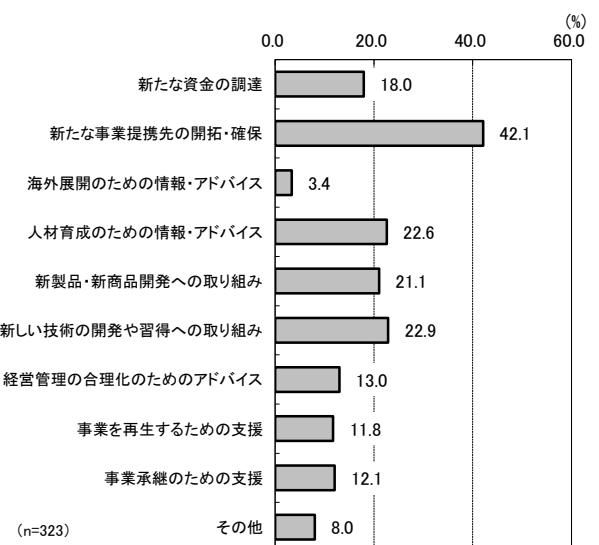
## 問 2 経営課題の解消に必要とするもの（複数回答）

問 1 で「特になし」以外を回答した企業に、経営課題の解消に必要とするものを尋ねたところ、「新たな事業提携先の開拓・確保」が 42.1%で最も多く、次いで「新しい技術の開発や習得への取り組み」が 22.9%、「人材育成のための情報・アドバイス」が 22.6%となった。

業種別にみると、建設業以外の 3 業種は「新たな事業提携先の開拓・確保」が最も多く、建設業でも 2 番目に多くなっており、いずれも 3 割を上回った。一方、建設業は「人材育成のための情報・アドバイス」が 39.1%で最も多く、運輸業では 3 番目に多かった。

また、「新製品・新商品開発への取り組み」は製造業と小売業で 2 番目に多く、ともに 2 割を上回ったが、建設業と運輸業では 1 割を下回っており、業種により傾向に違いが見られた。「新しい技術の開発や習得への取り組み」は、製造業と建設業で 3 番目に多く、ともに 2 割を上回った。

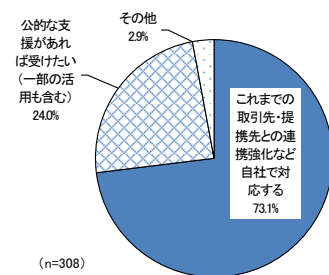
なお、「新たな資金の調達」は運輸業で 2 番目に多く、「事業を再生するための支援」は小売業で 3 番目に多かった。



### 問3 経営課題への今後の対応予定

同じく問1で「特になし」以外を回答した企業に、経営課題に今後どのように対応する予定かを尋ねたところ、「これまでの取引先・提携先との連携強化など自社で対応する」が73.1%で最も多く、次いで「公的な支援があれば受けたい（一部の活用も含む）」が24.0%、「その他」が2.9%となった。

業種別にみると、全ての業種で「これまでの取引先・提携先との連携強化など自社で対応する」が最も多く、いずれも7割を上回った。



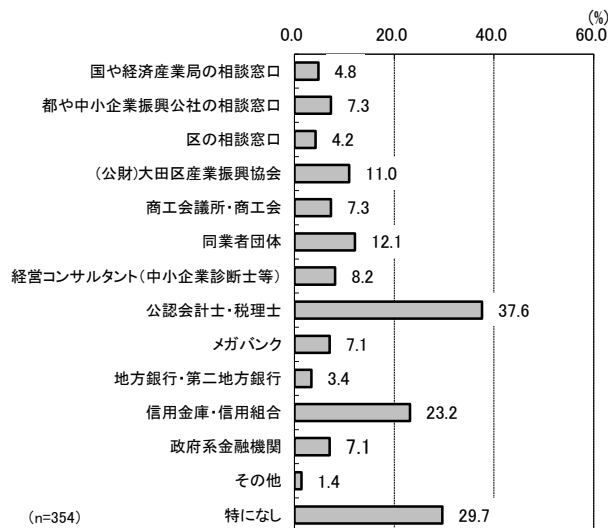
### 問4 経営面での相談相手（複数回答・3つまで）

経営面での相談相手については、「公認会計士・税理士」が37.6%で最も多く、次いで「特になし」が29.7%、「信用金庫・信用組合」が23.2%、「同業者団体」が12.1%となった。

業種別にみると、全ての業種で「公認会計士・税理士」が最も多く、いずれも3割を上回った。

また、「信用金庫・信用組合」は運輸業で2番目に多く、それ以外の3業種でも3番目に多かった。「同業者団体」は製造業以外の3業種で4番目に多く、製造業は「(公財)大田区産業振興協会」が4番目に多かった。

なお、「特になし」は運輸業以外の3業種で2番目に多く、運輸業でも3番目に多く、いずれも2～3割台であった。

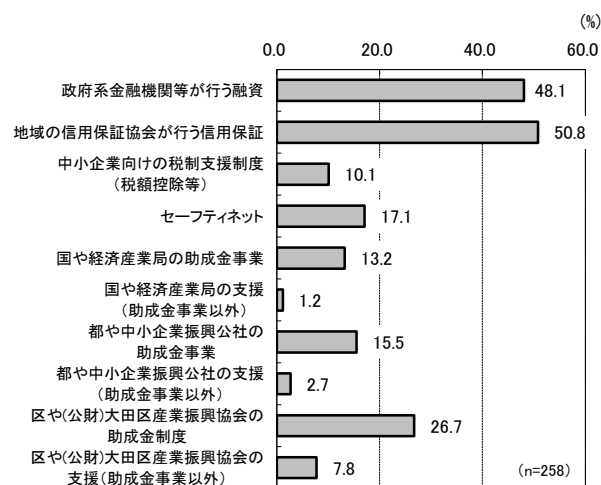


### 問5 利用したことがある中小企業向け支援策（複数回答）

利用したことがある中小企業向け支援策は、「地域の信用保証協会が行う信用保証」が50.8%で最も多く、次いで「政府系金融機関等が行う融資」が48.1%、「区や(公財)大田区産業振興協会の助成金制度」が26.7%となった。

業種別にみると、製造業と建設業は「地域の信用保証協会が行う信用保証」が最も多く、小売業と運輸業でも2番目に多く、いずれも4割を上回った。小売業と運輸業は「政府系金融機関等が行う融資」が最も多く、製造業と建設業でも2番目に多く、いずれも4割を上回った。

また、「区や(公財)大田区産業振興協会の助成金制度」は全ての業種で3番目に多く、特に製造業と建設業で3割を上回った。



### コメント（自由記述）

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 騒音等の苦情が多く、やむを得ず生産拠点を大田区外へ移したが、本社が大田区でも支援が受けられない場合がある（チャレンジ企業応援融資等）。本社を置いても支援が無いなら本社も区外に移したい。
- 事業の継承について、取引先から質問されるようになり、具体的な方針を決める為の検討課題が浮上してきました。平成27年中にはと考えております。
- 開発助成金制度は充実継続してほしいです。
- 設備投資への助成金事業の充実。
- 従業員の給料の上昇とともに重荷となっている法定福利費を免除・軽減してくれる制度を作してほしい。

## 概況

平成26年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－36となり、前期に比べて7ポイント減少し、大幅に悪化しました。今後3か月（平成27年1月～3月）の業況見通しDIでは、今期比17ポイント増の－19と大幅に改善すると見込まれます。

### 製造業

前期（26年9月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高もわずかに減少しました。

価格面では、販売価格はわずかに改善しましたが、仕入価格はわずかに上昇傾向を強めました。

業種別に見ますと、「紙・印刷」は非常に大きく持ち直し、「衣料・身の回り品」は大幅に改善し、「材料・部品」もわずかに改善しました。一方、「一般・精密機械等」はわずかに悪化し、「電気機器」は大幅に悪化し、「住宅・建物関連」「その他」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高も大幅に改善すると予想されています。

### 小売業

前期（26年9月）と比較すると、業況は大幅に悪化し、売上高も大幅に悪化しました。

価格面では、販売価格は大幅に下降傾向を強め、仕入価格はわずかに上昇傾向を弱めました。

業種別に見ますと、「日用雑貨」はわずかに改善しました。一方、「食料品」「耐久消費財」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」は大幅に悪化し、「余暇関連」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高も大幅に改善すると予想されています。

### サービス業

前期（26年9月）と比較すると、業況は大幅に悪化し、売上高も大幅に悪化しました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を強めました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は大幅に悪化し、「企業関連サービス」は前期並の厳しさが続きました。

今後3か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高も大幅に改善すると予想されています。

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 : 5744-1363 FAX : 5744-1528

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