

大田区の 景況

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（99 社）

建設業 190 社（100 社）運輸業 150 社（73 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

これは、平成 26 年 7～8 月に調べた平成 26 年 4 月～6 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 26 年 7 月～9 月期）の予想をまとめたものです。

※建設業と運輸業は、前期（26 年 1～3 月期）より調査を実施しています。

製造業	今期		製造業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向をわずかに強めました。売上額、収益はともに減少をわずかに強めました。受注残はわずかに持ち直しました。
	来期		価格面では、原材料価格は上昇が大幅に強まり、販売価格も上昇傾向を大幅に強めました。在庫は前期並の過剰感が続きました。来期の原材料価格は上昇がわずかに弱まり、販売価格は下降をわずかに強めると予測されています。 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。
小売業	今期		小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向を非常に大きく強めました。売上額、収益はともに非常に大きく減少しました。
	来期		価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに改善し、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まりました。在庫は前期並の過剰感が続いています。来期の販売価格は下降傾向を大幅に強め、仕入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、業況は悪化に転じました。売上額、収益はともに非常に大きく減少しました。受注残は大幅に減少し、施工高は減少に転じました。
	来期		価格面では、請負価格は下降に転じて厳しさを強め、材料価格も上昇傾向を大幅に強めました。材料在庫は品薄から適正範囲へ推移しました。来期の請負価格は厳しさが大幅に和らぎ、材料価格は上昇をわずかに弱めると見込まれています。 来期の業況は今期並の低迷が続く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、収益はともに減少に転じました。
	来期		価格面では、サービス提供価格は厳しさがわずかに和らぎ、仕入価格は上昇を大幅に強めました。来期のサービス提供価格は下降をわずかに強め、仕入価格は上昇が非常に大幅に弱まると見込まれています。 来期の業況は悪化を大幅に強め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）（％）

順位	平成25年 7～9月期		平成26年 1～3月期		平成26年 4～6月期	
	問題点	％	問題点	％	問題点	％
1位	売上の停滞・減少	66	売上の停滞・減少	56	売上の停滞・減少	57
2位	利幅の縮小	30	利幅の縮小	30	原材料高	25
3位	同業者間の競争の激化	17	原材料高	24	利幅の縮小	23
4位	原材料高	15	同業者間の競争の激化	19	工場・機械の狭小・老朽化	21
5位	工場・機械の狭小・老朽化	14	工場・機械の狭小・老朽化	16	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

経営上の問題点（小売業）（％）

順位	平成25年 7～9月期		平成26年 1～3月期		平成26年 4～6月期	
	問題点	％	問題点	％	問題点	％
1位	売上の停滞・減少	61	売上の停滞・減少	61	売上の停滞・減少	57
2位	取引先の減少	24	利幅の縮小	29	同業者間の競争の激化	26
3位	利幅の縮小	23	同業者間の競争の激化	22	同業者間の競争の激化	26
4位	同業者間の競争の激化	22	同業者間の競争の激化	22	取引先の減少	24
5位	商店街の集客力の低下	20	大型店との競争の激化	14	商店街の集客力の低下	19
					商店街の集客力の低下	23
					人手不足	22
					仕入先からの値上げ要請	17
					人手不足	17

経営上の問題点（建設業）（％）

順位	平成26年 1～3月期		平成26年 4～6月期	
	問題点	％	問題点	％
1位	利幅の縮小	46	人手不足	42
2位	売上の停滞・減少	43	売上の停滞・減少	36
3位	人手不足	37	利幅の縮小	30
4位	材料価格の上昇	34	人件費の増加	28
5位	同業者間の競争の激化	22	材料価格の上昇	27

経営上の問題点（運輸業）（％）

順位	平成26年 1～3月期		平成26年 4～6月期		
	問題点	％	問題点	％	
1位	人手不足	46	人手不足	44	
2位	仕入価格の上昇	35	仕入価格の上昇	42	
3位	売上の停滞・減少	32	売上の停滞・減少	39	
4位	人件費の増加	30	人件費の増加	25	
5位	利幅の縮小	27	利幅の縮小	23	
				人件費以外の経費の増加	25

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 現在、新製品拡販の為、試行錯誤しながらやっております。
2. 生産能力不足ではあるが、設備投資には不安がある。
3. 少しずつだが動きが出て来ている気がする。あくまでも予定だが。
4. 収益改善傾向にあるが、従来（航空機部品）の製品とは異なるもの作りになりつつある。売上安定化するための製品部品の有力なる開発が成功すれば、全世界の航空会社向けに販促拡大が望める。しかし開発には時間を要する。

<電気機械器具>

1. 見積り引合いは増えておりますが、競争が激しく受注率に影響しています。
2. 取引先が地方移転で受注が減少。新たな仕事も着手している。
3. いつも1～2年後の会社の状態を考えて仕事をしているが、なかなか難しい。
4. 大手製造業が海外生産拠点を移し国内製造業が空洞化になり、又、海外調達が盛んで国内製造業の死活問題だ。何処かで海外生産の歯止めを掛けて貰いたい。
5. 今期、来期も新製品を市場に提供出来る見通しは暗い。いずれも売上・収益ともに多少の減額と思える。
6. 4月に消費税率が8%に改正され、前期に比べて著しく案件が低下。今年はガマンの年かなとの実感。夏に文教関係の増加、及び下期への受注への活動（営業）に集中していこうと思っています。
7. 競争激化により受注時の利益率が低下の傾向。

<一般機械器具、金型>

1. 平成 26 年 5 月期は前期より順調に売上推移し、増収・増益の好決算であり、従業員の冬・夏の賞与に反映し、還元することが出来た。今後とも従業員の生活、福利厚生向上を目指し従業員とともに社会貢献できる会社経営を実施して行く。
2. 客先が官需の土木工事の資材が主なので、公共工事の増加が望まれる。
3. 円安方向で海外から戻ってきた会社があり、その内の数社が当社の得意先として売上アップに協力してくれている。
4. 当社は特許商品である空気清浄活性機の開発や量産販売をしている企業であります。最近の PM2.5 による空気の汚染が著しく大きく影響している今、一般社会面で騒がれないのは、大変疑問であり、もっと空気の浄化に力を入れるべきではないでしょうか。煙草公害より上と考えます。
5. 7 人の同族会社です。なんとか頑張っています。
6. 弊社の営業種目により、引き合いの差があり、集中した販路拡大を急ぐ。その前の戦術面で情報発信のツール充実 (URL、カタログなど)。
7. 政官の融着を完全に撤廃し、大手企業の内部留保金に対して規制をかけなければ、既存の中小企業は減少の一步をたどる事に成る様に思います。
8. いつになったら景気の回復はあるのでしょうか。大企業とは雲泥の差です。腹を立てても仕方のない事だとは思いますが、非常に腹立たしく思っています。
9. とにかく悪い。4 月以降の売上の減少・停滞は予想以上である。
10. 円高であった 7 年前には取引先は海外に工場を作り、現地生産現地調達となって、当社納入品は一部、海外での生産に替った。円安になった今は海外生産となった状況から、国内に戻って来ない。これによって国内工場の人員、設備の余剰となり、今後は外注先に出ている物を社内生産にしてコストダウンを図ろうという動きになっている。中小企業にはますます厳しい気運が出ている。
11. 消費税率改正による消費税の転嫁が難しく、大手取引先からは、相見積をとられるため、受注を取るために競合はみな価格を下げています。増税分を転嫁したくても出来ない状況になる。
12. 大手企業の海外移転が再増している。国内生産業は生き残りが困難。零細企業こそが難加工品や工夫の宝庫で有り、ものづくりが継承されていない事に危機感を覚える。同業者間で価格引下げが、まだ止まらず、トヨタ等大手との取引単価も毎年下げられていると聞く機会が増えている。海外製造業との競争で町工場等の疲弊感が続いており外注先が減少している。新規外注先との価格交渉が難しい。
13. 3 月までは駆け込みがありフル生産。4 月からは少しずつ落ち着いてきている。4 月から材料や人件費、工具、油代などが上がっている。
14. 当社が永年手掛けてきた基幹業種は、①工業用パルプ部品②土木工具、シールド工具用ビットのボディと云われる部品である。①については LNG の火力発電所の計画が始まって来ており少しずつ仕事が出てきてはいるが、海外品との価格差も有り、少々安くなりそうである。②については、公的事業の停止により激減していたのですが、オリンピックの話により、来年当初より出そうだが、海外からの売込み、又、不況の間に競合相手が増えた様です。
15. 地方の工場との競合になかなか勝てません。どうしても経費の面で価格差が出て単価が上がるためです。大田区で弊社の様な昔ながらの町工場をやって行ける時代ではなくなりました。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 人材の若返りが喫緊の課題です。特に営業面で新規開拓などには若い力が必要と思います。
2. 借入金返済が進まず、不動産売却で整理したものの収益の増はなく、賃貸工場の家賃負担もあるので今期の運営は一段と厳しさを増しそうです。
3. 弊社は電力会社向け、送電鉄塔用ボルト・ナットを製造販売しています。来年度以降 5 年間のスパンで電力会社より、大型送電鉄塔工事が発注され、向こう 5 年間は経営安定の見込。但し、それ以降は非常に不透明です。
4. 損益はトントンか赤字です。新しい顧客を確保するのは難しい。
5. 今年度の売上は増加傾向にあるが、とにかく短納期の上値段が厳しい。と同時に残業時間増加による人件費の増加。増加分が単価に乗せられない為、利幅の減少につながっている。

6. 売上高・収益もやや増加です。
7. 仕事の注文が少ない。親会社も仕事量が少ない。
8. 取引先との関係良好。
9. 今期は消費税の影響があるのではと思っていたが、予想に反してやや増加した。しかし、来期以降の予測が全く見えない。
10. 受注量の減少及び取引先の事業形態変更による受注の終了により、仕事量、売上高の減少傾向継続中。
11. 売上比率第一位の得意先が平成 26 年度減産するので影響は大きい。

<精密機械器具>

1. 最近、仕入れ先が後継者不在を理由に次々と廃業している。当社では次の取引先を探す労力負担もできることながら、製品・技術等の途絶による販売環境の悪化に不安を感じる。
2. 同業者（機械加工業）が皆、元気がない。
3. 売上、利益とも計画通り達成中です。
4. 4 月～6 月は昨年に比べやや良かったが、7 月から発注がなく（得意先も仕事をとれない）低迷している。営業活動もムダ足に終わることが多い。手間のかかる安価の仕事が多すぎる（時間 2,000～3,000 円）。飛び込み営業もしているが成果はない。
5. 予定の立つ仕事はほとんどなし。難しく、納期のないものばかり。利益を出すのに苦労している。
6. 3 月～6 月までは順調でした。この 7 月から先が不透明である。
7. コストダウンの話ばかり。
8. 今期（平成 26 年 4 月～6 月）は、昨年末及び前期（平成 26 年 1 月～3 月）に引き続いて、震災復興等の影響で、製造に必要な資材、部材の確保が難しい状況が続いて、結果として納期に大きな遅延を来たし、顧客に多大な迷惑をかけてしまいました。資金の回収もその分、遅れた為大変でしたが、何とか乗り切りました。

<ほか製造業>

1. 原材料高が転嫁できない（収益の減少）。
2. 販売先が為替の影響を受け代金回収の遅れが心配される。
3. 当社は、中小企業以下の零細企業ですが、中国の工場で生産をしており、中国に社員を常駐できなかった為、金型の流用、生産量以上作られ、横流し、日本で観光バスが居眠り運転事故で爆発的に売れた際中国本土でニセモノが数十社作られて、輸入された。特許も意匠権も全く役に立たなかった。もう中国での生産は今後止めたい！
4. 基本的に公共事業関連は上向き。26 年度前半は中休みといったところで先行は楽観的。27 年度については楽観的な見通しである。
5. 前期も今期も大きな変化はないが、電力値上げにより各社の仕入値が高くなりその分値上げができず、利益減少があり、他の面で利益を出す工夫をしています。設備投資はしたいが今はガマンの時と考えます。

小売業

<家具、家電>

1. 地域密着型経営方針。毎月、手作りチラシ配布。
2. 近年この調査も何も考えないで回答出来ます。売上下りエスカレート。
3. 昨年と対比した時、今期は動きが悪く仲間に聞いてもはっきりした状況がつかめません。客先等もほんの一部が忙しいと確認していますが、大半が暇の様です。様子を見ながら今期も四半期が終了しましたが、とても悪いので苦しんでいます。仕事の絶対量が少ないのか、製造等の仲間は消費税増税に当り、仕事量が増えた様子です。でも近頃は落ちついてきた様です。
4. 特に大きな変化はない様です。
5. 大型店による安売りが、一番の売上の厳しい理由だと思います。
6. 現在につきましては特にございません。

7. 商品販売→配送→運輸会社の値上げと、家具などを受付しなくなった。勝手な話！
8. 同等商材がネットで乱売されるので、若いユーザーはほとんどそれらに流れる。店売りは高齢者が多くなり単価も下落気味。ネット販売の開拓が当社も必要かと思う。

<飲食店>

1. 「税金を支払うのが大変」消費税率改正の為。「光熱費の支払いが大変」値上げの為。個人店に対する減税を実行してほしい。
2. 売上は横ばいですが、将来を見据え、早急に人材の育成が必要なところがあります。
3. 新しい話題にのぼる立地に、お客様が集中している。企画力も個店だけでは効果が薄い。しかし、新しい商品を作り、新しいサービスを付加するしか道はない。
4. 顧客が中小企業社員なので、取引条件が厳しくなってきた。
5. 今はデフレからの上昇の時に入ると推察する時。従来の仕入方法から、新たな商品戦略で産直での商品開発で特長を出して行くこと。特に現在、成果の出ているカキを養殖業者からのパイプを太くして店の特徴として、又、収益を高めて行くことが出来る。

<飲食料品>

1. 取引先の廃業・倒産が相次ぎとても厳しい状況にある。ガソリン価格の高騰も営業利益を圧縮している。
2. 商店街の活性化をはかっても、車のお客様を国の法律として駐車違反を取り締まっては、安心した買い物のできない商店街になってしまっている。昨年のお客様が交通違反とされた。二度とこの商店に来ない！3分30秒で15,000円とは？
3. 近隣のスーパーが撤退したので、売上は5%位伸びた。当社では20%位伸びると予想していたが、コンビニが雨後の竹の子のように増え、その周辺の人は間に合わせに行ってしまう。特に老人層。

<衣服、身の回り品>

1. 官需関係が契約を大口にし、中小の会社をランクづけして、指名しない傾向があり困っている。
2. 地域商圏人口の減少が大きく収益に関わってきている。
3. いずれにしても景気悪し。
4. 季節に左右される商品（アパレル）の為か変動が激しかった。初夏から夏物の売上はバーゲン待ちが多く30%オフでは効果がない。早めに50%オフでは利益が出ない。メーカーも作らず商品（バーゲン用の）も少なく。更にSPAは最大で70%~80%で処分を早めに行い、セール自体乱売に近く、市場自体が消費税率改正をきっかけで荒れ模様であった。
5. 郊外型の店舗の売上減少が都心型と比べて大きい。理由は客単価と客数ともに減少。都心はOL中心に買い上げ率が高く、客単価客数ともに増加している。低価格のまとめ買いより、高単価をじっくり選んで購入の傾向。
6. 売上減少や消費税率改正で、国民保険や固定資産税等分納が出来なくなっています。このままですと閉店をして土地35坪を売って借入金の整理をしなければと考えています。この年齢になって誠に残念です。
7. 前期は大口受注が入ったため、今期の資金繰りは安定したが、9月以降が不安。
8. 仕入先（メーカー・問屋）が減少・衰退・陳腐化し、仕入れたいと思う商品が無い。商店街が衰退、大手量販店も集客力が減少し店のみでの集客が難しい。ネット販売・TV通販で低価格・低品質の商品が売られている為、専門店での適正な価格が難しい。
9. バーゲンセール開催会社です。（衣料品等）顧客の高齢化とその対応商品の品ぞろえが少々後手にまわっている事が要因で売上が伸び悩んでいます。

<ほか小売業>

1. 消費税率改正および原油価格の高騰により仕入価格が上昇しているが、同業者間の競争が激しく、販売価格に転嫁出来ない。
2. これ以上悪くならない事を願うだけ。

3. オートバイ販売店です。10年前の売上7億5千万が25年度1億7千万です。オートバイの駐車場（有料）を作らず駐車禁止を先にした警察と国と都と区の考え方が間違っている。今の時代にガソリンの消費の少ないオートバイが一番で有る。1日も早く全国に有料駐車場を多数設けてほしい。
4. 今期までの動きは前年並み。少子化進み具合によっては減少が起こりえる。
5. 競争が激しく値引きをかなりしている同業他社がいる。当社は値引きをほとんどしないので、価格比較されると負けてしまう。あまり価格に対して気にしないお客様を狙っている。
6. 中小企業は工夫次第で売上増を確保できる。それを景気のせいにしてたり、政治のせいにして、行政に頼るような経営者は退場すべきである。
7. 消費税率改正は店に響いています。
8. 気候に影響される事業な為、雨の少ない梅雨は有難い、売上に影響大。これからは猛暑でないことを願う。
9. 消費税8%以降、折り込みチラシ減、仕入れ先の値上げなど苦しい！
10. 取引先次第で相変わらず、先行き不透明。
11. 売上高は、前期と比較して若干減少しているものの営業利益、当期純利益ともに前期の実績を上回りました。
12. 大手企業が手を引いている隙間市場（会社の場合は和室用部品）を海外（中国）からユーザーに直送しています。
13. 経費の増加（含消費税）、客の減少（子ども16才～25才）、同業者の増加（近くに）、オートバイ業そのものが停滞している。
14. 夜8時まで営業していたが、夜7時30分以降の来店客がほとんど無い為、終業時間を30分早くした。顧客への影響はほとんど無し。結果的に電気代の節約になった。又残業代の減少になった。

建設業

1. 仕事はあっても人手不足で対応できず、取引先との関係に苦勞する事が多い。景気が良くなったからといっても、決して喜べる状況ではない。
2. 人手不足、単価上昇。
3. 仕事量が少ない。
4. 1月～3月期は消費税率改正前の駆け込みがありましたが、4月～6月は落込み。
5. 人手不足の為、外注に頼ってしまい、利益が少ない。
6. 資本力の差で零細商店は増々シャッターを閉める。零細工場も同様。
7. 建設現場への入場条件が厳しくなり（特に社会保険関係）、それに伴う経費増加が経営を圧迫します。
8. 当社は職人の会社です。2年以上前から当社のキャパシティを超える仕事の依頼がありますが、人手不足で仕事を断っている状況です。人材の確保と教育、育成が今後の最大のポイントと考えています。
9. 同業者間の競争による価格低下。
10. この状態が続くとしたら廃業するしかない。
11. 前期は特別に売上が高い年だった。今期以降は例年並となると思われる。
12. 大手企業が安く請け負うため、うちのような零細企業迄仕事がこない。来たとしても、請負金額がすごく安い割には規模が大きい。割に合わない仕事ばかりです。仕事したいのですが、人手不足と経費が出なかったり、材料費も先に支払う形でお金がすごくかかり資金繰りも大変です。前にお金を支払う形になり仕事の出来高で入金が入ってくるからです。
13. 人のきずなです。
14. 大口工事を受注するも、経費を圧迫する受注額で他の雑工事の利益で補填しなければ立ちいかない状況。
15. 全体的にまだまだ仕事量が少ない。大手企業が強くなり、中・小・零細企業が増々苦しい状況。大手との格差は広がる一方である。
16. メインの得意先が民事再生手続きを行っている為、売掛回収が出来なくなった為、収益が大幅に減少しました。それ以外には特に問題はありません。
17. 特殊な工法を手掛けていますので、受注は増大しています。特化する事が10年程前からの会社の方針でしたので、実を結んでいます。
18. 客先の国内投資の減少により、仕事量が低下した。

19. 教育に力を入れてから個々の原価意識など仕事全体に対する意識が向上した。
20. 今の若い人たちは大手ハウスメーカーに依頼してしまう。(新築&リフォーム等含む) その中であって価格で競争になって厳しい。
21. 税の支払いが追い付かなくて苦しいです。
22. 収益変わらず、客先とは良好、仕事のみ減少している。
23. 当社は、前期駆け込み需要で期末完成できず繰越工事が多く現状は仕事があります。新規物件が以前より小型しています。今期は売上、利益共減少すると思われます。なんとなく以前と違うようです。
24. 年度末の駆け込み需要により、3月末までは昨年と同じくらいでいけた。しかし、4月～6月は昨年のペースよりダウン幅が大きかった。
25. 大田区は難しい。
26. 1月～3月期は、消費税率改定前の駆け込み工事等もあり、施工数・額ともに大幅に伸びた。4月～6月期はその反動もあり、比較的少ない施工数であったが、前年比で見るとやや増加している状況にある。最大手の元請への依存度が高まっていることが不安要素。
27. 主要得意先からの大規模の受注が減少し、売上高の前年比減となった。
28. ここ数年、4月～6月期の売上額の減少が顕著であり、資金繰りにも多少影響を受けている。理由としては大型箱物工事に於ける人手不足、材料費高騰等で工事の進捗が妨げられていると思われ、工期上の狭間に当るもの、7月以降は受注額も増加傾向。工期工程も安定すれば売上に寄与し、年間売上トータルでは収支状況はプラス(利益計上)に落ち着く状況である。
29. 手持作業員による施工のため売上に対する利益率が高く5年以上安定した会社運営ができました。売上の9割以上が公的事業です。
30. 大手建築会社また大手ハウスメーカーが生き残りをかけ、町場に市場を拡大した為、町場の工務店を営んでいた人達が、自主廃業に追い込まれている状況です。東京の職人の賃金が高い為、大手企業、ハウスメーカーは地方の物価の低い地域の職人を使う傾向にあります。私は、東京都や区に事務所を置く業者を使う指導をして頂ければ、都、区に税金が入り、都区民も生活が安定するのではないかと考えます。
31. 相変わらずの人手不足で、単価も上がらず先の展望が望めません。
32. 職人(電工)の高齢化と若い人の不足で悩んでいます。又、若い人の教育が不足がちで、定着が難しい。
33. 取引先などの工務店等が廃業などで仕事が少なくなった。個人的に営業能力が無いと思う。
34. この社会状況の中、社員一同良く頑張っていると思います。結論、中小企業は自ら道を切り開く以外先は無い。周りに頼るな!
35. 昨年より売上は増加したが、材料価格の上昇により利幅の確保が難しい。大手と違い中小には景気がリーマンショック前より回復したとの実感は無い。
36. 安定した受注が続けば幸いです。職人さんの技術向上・良い仕事をしてお客様のニーズに応えたい。
37. 収益減の理由は、利幅が少なく人件費が増加したことです。
38. 建設業の中で鉄骨工事に特化している為、耐震工事・増設工事・改修工事等で、売上増となっている。
39. 2020年迄の景況は良いと思います。
40. 協力会社で単価が決められているので、半年経たないと収益が良くなっているかどうかは分かりません。
41. 現在、仕事のオファーは多数有るが現場監理を行う社員不足と下請業者の人員不足、労務費、資機材価格の高騰で現時点での人手が困難となっている。前年度入手の低価格工事が未完成な為、今期前半は苦しい状態となる予想である。官公庁の発注単価は上昇していると聞くが、まだそれが末端まで反映されていない。元請ゼネコンの搾取が多すぎるのでは?
42. 安かろう・悪かろうの業者が増え、そういう業者を使うお客も増え、仕事が減るという現実です。
43. 安定した受注がなく先行き不透明のため新しい人事を確保するなどといった前向きな経営が出来ない。現状維持がやっとの状態。
44. 会社独自の工法、技術を磨く事、信頼を得る事、受注した仕事は自信を持って引き渡す事。
45. 各案件の原価管理が今のところは順調に推移しているが、燃料・材料費の値上りに対して今後の課題としている。
46. 公共工事の発注増加で今後の売上増加が期待できる。
47. 販路が個人なので各注文主の状況に左右される。順調に受注できれば収益・売上共に上昇する。

運輸業

1. 燃料費の高騰、ETC 割引の低下がきつい。
2. 取引先の与信状況を見ながら、対応検討。
3. 物が売れず、物流の動きが良くない。
4. 景気回復の実感がない。
5. 前年度は業界全体で在庫量の減少の為、当社も若干の赤字だった。今年度は、来年度からの倉庫立替移転を控えて在庫状況が見通せないのと、移転に伴う設備投資が必要なため業況は見えない。
6. 中型車免許による人材不足の懸念。ガソリン高騰による収益への圧迫。一分でも駐車違反にする行政の非常識（明らかに搬入搬出とわかるパワーゲートを降ろしてハザードを点滅させても違反とみなす行為）。中小企業は大手の動向にすぐ作用されてしまう。
7. 売上先のユーザー変化により物流の減少が大きく影響する。軽油の値上によるガソリン代が増加。ETC の割引が4月よりなくなり高速代が増加。運転者の若手人材がいなく、人材確保が難しい。
8. 売上は減っているのに人件費やガソリン価格が上がっており経営を圧迫している。人員削減にも限度があるので有効な対策が取れなくて困っている。
9. 燃料費の高騰分を価格に転嫁できず、収益が悪化している。
10. 取引先との関係は良好です。新規取引先との付き合いも少しずつですが増加状況にある。今期も増収増益を目指しております。
11. 仕事が少ない。値下げがひどすぎる。
12. 人手不足が深刻。人手がある分のみ仕事を確保する状況。
13. 取引先の売上が増収になっているので利益になっています。今期は前期より売上也順調になっています。
14. 今後の事は検討中。
15. ピアノを持っている人の減少につき、仕事が少なくなる。
16. なんとなく不景気なのです。約85%の車輻は仕事がありますが、残業するほど仕事がない。燃料が非常に高くなり、御得意先に話はしているが返事はない。車輻は古くなって行く点も懸案事項。
17. 売上については変化がほとんどないが、燃料の高騰により収益は減ってきており、これからは、任意保険システムの変更等によりそちらの経費も懸念材料となっている。
18. 取引を解消した1件が昨年秋より売掛金遅延の為、資金繰りに困っています。4ヶ月先延ばされた状態で分割払いされ、残金が未払いです。相手先に電話しても出ません。
19. 高速料金、燃料費の高騰で経営を圧迫。
20. 主力の取引先において採算の取れない部分をやめた事で、損益は全体として確保できました。売上高は減少しましたが、今後については、販路の拡大と経費の見直しで、損益を今以上に確保し、人員の増加で売上高のアップを図る。
21. 弊社の取引先の一つである、港関係の荷動きは、政情不安の関係で著しく減少しており、又ゼネコン関係も一時的に減少している。
22. 売上は伸びていますが、仕入価格の上昇等により利益率はどの程度延びるのか見当がつかない。とくに原油の値上がり非常に利益率を左右します。
23. 当社は新聞の輸送（印刷所より販売所）のみを事業とし景気の浮沈みの影響をあまり受けません。
24. 売上・収益の減少の原因は、人手不足（運転手不足）につきる。車はあるけど、動かす人間がいなく、車庫に眠っている状態。いろいろな方法で募集をしているが TEL 連絡すらない。少子化の影響。だとしたら、運送業の先は暗い？燃料は、いつまで上昇するのだろうか。何もしないでこのままでは、本当に厳しい状況になる会社が多いと思う。走れば走るほど赤字では。
25. 燃料価格高騰によるコストアップに苦しむ。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2014年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,179社	6,248社	10,427社	99.2%
うち大企業	1,143社	1,136社	2,279社	99.0%
中堅企業	1,119社	1,736社	2,855社	99.5%
中小企業	1,917社	3,376社	5,293社	99.2%
金融機関	—	—	193社	98.4%

(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
2014年3月調査	98.37	97.66	99.06	99.48
2014年6月調査	99.17	97.87	100.44	100.18

[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	1.6	1.4	1.7
	国内	5.1	2.0	1.4	2.2
	輸出	12.3	0.6	1.4	0.6
	非製造業	5.4	2.0	2.1	3.1
中堅企業	全産業	6.0	1.8	1.8	2.5
	製造業	3.8	0.7	1.1	1.0
	非製造業	3.2	0.8	0.8	0.4
	全産業	3.4	0.8	0.9	0.6
中小企業	製造業	4.9	1.0	1.0	1.1
	非製造業	6.3	2.1	-1.8	1.3
	全産業	6.0	1.9	-1.2	1.2
	全産業	6.2	1.3	1.3	1.5
全規模合計	製造業	5.2	1.8	0.7	2.0
	非製造業	5.5	1.6	0.9	1.8

(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3月調査		2014年6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	17	8	12	-5	15	3
非製造業	24	13	19	-5	19	0
全産業	21	11	16	-5	17	1
中堅企業						
製造業	12	3	8	-4	8	0
非製造業	17	5	10	-7	8	-2
全産業	14	4	9	-5	8	-1
中小企業						
製造業	4	-6	1	-3	3	2
非製造業	8	-4	2	-6	0	-2
全産業	7	-5	2	-5	2	0
全規模合計						
製造業	10	1	6	-4	7	1
非製造業	14	1	8	-6	6	-2
全産業	12	1	7	-5	7	0

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2014年3月調査		2014年6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	-17	-23	-21	-4	-19	2
	うち素材業種	-18	-26	-26	-8	-24	2
	加工業種	-17	-21	-18	-1	-17	1
	非製造業	-11	-19	-17	-6	-17	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-13	-13	-8	5	-8	0
	うち素材業種	-22	-22	-17	5	-16	1
	加工業種	-8	-8	-4	4	-4	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	13		12	-1		
	うち素材業種	12		14	2		
	加工業種	12		10	-2		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12		13	1		
	うち素材業種	13		19	6		
	加工業種	10		10	0		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-5	-2	-4	1	0	4
	うち素材業種	4	10	5	1	9	4
	加工業種	-12	-9	-10	2	-7	3
	非製造業	-1	4	2	3	4	2
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	39	46	40	1	43	3
	うち素材業種	44	49	46	2	45	-1
	加工業種	35	44	36	1	42	6
	非製造業	32	39	33	1	34	1

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成26年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成25年6月	平成26年5月	平成26年6月	前月比	前年同月比
	件数	187	179		
金額	1,994	710	663	-47	-1,331

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
7	83	5	18	16
148	27	212	122	194
売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他
0	0	1	0.6	0
0	0	1	3	2
1	1	3	2	1

3. 業種別・規模別倒産動向

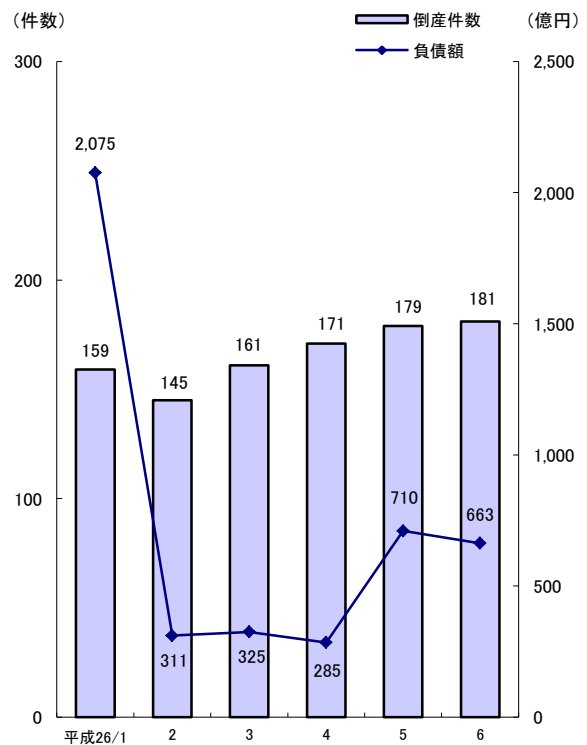
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	32	22	22	26	267	121
卸売業	33	33	23	65	50	26
小売業	17	19	14	24	14	17
サービス業	27	27	35	35	31	353
建設業	32	22	32	51	87	25
不動産業	6	3	5	47	1	28
情報通信業・運輸業	26	31	30	261	65	68
宿泊業・飲食サービス業	9	13	11	6	4	11
その他	5	9	9	1,475	166	11
合計	187	179	181	1,994	710	663

4. 大田区内の平成26年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	2,980百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	50百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	2件	42百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	5件	3,072百万円

(※東京商工リサーチ調べ)



特別調査「中小企業における消費税率引き上げの影響について」

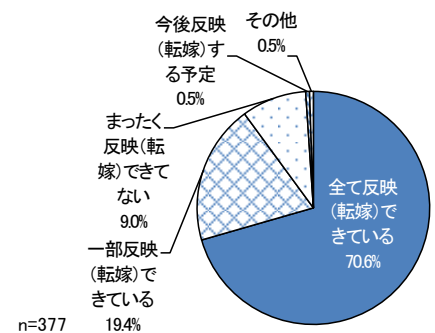
- ① 消費税率引き上げ分の販売価格への反映（転嫁）は、「全て反映（転嫁）できている」が約7割で最多。
- ② 消費税率引き上げが売上に影響を及ぼす時期は、「影響はない・変わらない」が5割弱で最多。
- ③ 消費税率引き上げへの対策は、「特に対策はしていない」が4割強で最多、次いで「経費の削減」が3割強。
- ④ 最近（ここ1年）の商品・サービスの販売価格改定は、「改定していない」が8割弱で最多。
- ⑤ 商品・サービスの販売価格を上げた理由は、「原材料や原油価格の上昇」が5割強で最多。改定していない・引下げた理由は「現状価格で適正」が4割強で最多。
- ⑥ 来年（平成27年）10月の消費税率引き上げ時の対応方法は、「全て価格に反映（転嫁）する見込み」が7割弱で最多。

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. 消費税率引き上げ分の販売価格への反映（転嫁）

今年（平成26年）4月からの消費税率引き上げに関して、消費税率の引き上げ分を販売価格にどの程度反映（転嫁）できているか尋ねたところ、「全て反映（転嫁）できている」が70.6%で最も多く、次いで「一部反映（転嫁）できている」19.4%、「まったく反映（転嫁）できていない」9.0%であった。

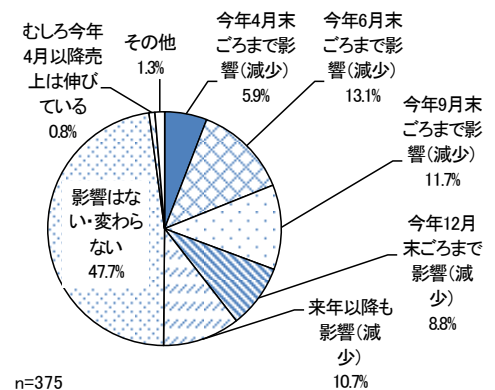
業種別にみると、全ての業種で「全て反映（転嫁）できている」が最も多く、製造業が79.1%で最多、小売業が60.0%で最少であった。「まったく反映（転嫁）できていない」は、運輸業で16.0%、小売業で10.6%となっており、他の業種に比べて多い傾向にあった。



問2. 消費税率引き上げが売上に影響を及ぼす時期

今年4月からの消費税率引き上げが、売上に対していつ頃まで影響を与えるかについては、「影響はない・変わらない」が47.7%で最も多く、次いで「今年6月末ごろまで影響（減少）」13.1%、「今年9月末ごろまで影響（減少）」11.7%であった。

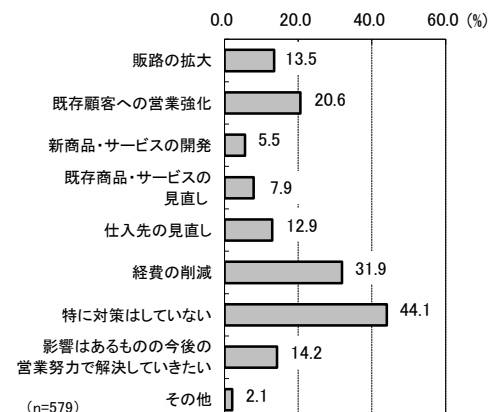
業種別にみると、全ての業種で「影響はない・変わらない」が最も多かったが、製造業が53.9%で最多、小売業が37.2%で最少となっており、業種によって割合に違いが見られた。2番目に多いのは、建設業と運輸業で「今年6月末ごろまで影響（減少）」であったのに対し、製造業で「今年9月末ごろまで影響（減少）」、小売業で「来年以降も影響（減少）」となっており、特に小売業で影響が長引くとの回答が多かった。



問3. 消費税率引き上げへの対策（複数回答可）

消費税率引き上げへの対策は、「特に対策はしていない」が44.1%で最も多く、次いで「経費の削減」が31.9%、「既存顧客への営業強化」が20.6%と続いた。

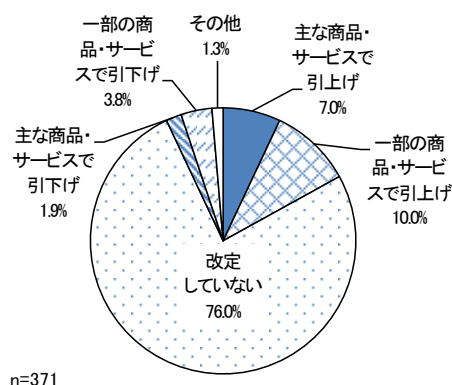
業種別にみると、製造業と建設業は「特に対策はしていない」が最も多く、小売業は「経費の削減」と「特に対策はしていない」が同率で最も多かった。一方、運輸業は「経費の削減」が最も多かった。なお、全ての業種で「経費の削減」と「特に対策はしていない」が上位2位以内であった。「既存顧客への営業強化」は運輸業で28.0%と最も多く、製造業・小売業も約2割を占めた。「影響はあるものの今後の営業努力で解決していきたい」は建設業が18.0%で最も多く、次いで小売業が17.4%と僅差で続いた。



問4. 最近（ここ1年）の商品・サービスの販売価格改定

最近（ここ1年）消費税率引上げ以外の要因で、商品・サービスの販売価格を改定したかを尋ねたところ、「改定していない」が76.0%で圧倒的に多かった。次いで「一部の商品・サービスで引上げ」10.0%、「主な商品・サービスで引上げ」7.0%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「改定していない」が最も多く、建設業が84.7%で最多、小売業が61.2%で最少と、業種によって割合に違いが見られた。2番目に多いのは、小売業で「主な商品・サービスで引上げ」、それ以外の3業種で「一部の商品・サービスで引上げ」となっており、比較的小売業で、商品・サービスの販売価格引上げが進んでいる傾向にあった。

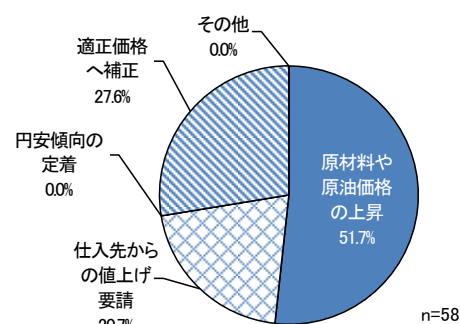


問5. 最近（ここ1年）の商品・サービスの販売価格を上げた理由及び改定していない・引下げた理由

【引上げた理由】

問4で主な（もしくは一部の）商品・サービスの販売価格を上げたと回答した企業にその理由を尋ねたところ、「原材料や原油価格の上昇」が51.7%で最も多く、次いで「適正価格へ補正」27.6%、「仕入先からの値上げ要請」20.7%となった。

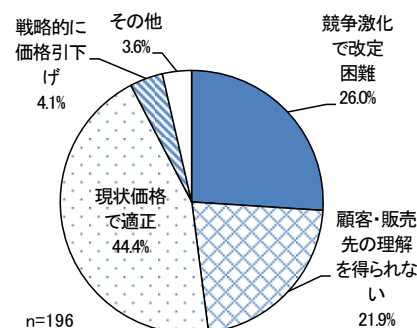
業種別にみると、製造業は「適正価格へ補正」が最も多く、それ以外の3業種は「原材料や原油価格の上昇」が最も多かった。特に運輸業は「原材料や原油価格の上昇」が81.8%と突出していた。なお、「仕入先からの値上げ要請」は建設業で33.3%、小売業で29.2%と、この2業種で割合が高い傾向にあった。



【改定していない・引下げた理由】

問4で商品・サービスの販売価格を改定していない、または主な（もしくは一部の）商品・サービスの販売価格を引下げたと回答した企業にその理由を尋ねたところ、「現状価格で適正」が44.4%で最も多く、次いで「競争激化で改定困難」26.0%、「顧客・販売先の理解を得られない」21.9%であった。

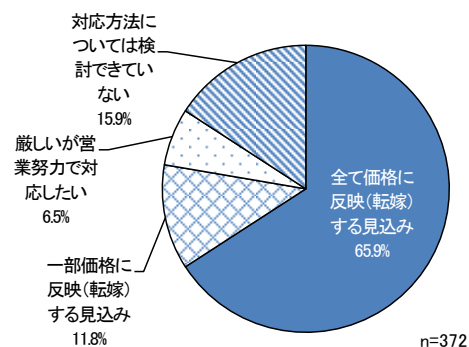
業種別にみると、運輸業で「顧客・販売先の理解を得られない」が最も多く、それ以外の3業種で「現状価格で適正」が最も多かった。2番目に多いのが、運輸業では「現状価格で適正」、それ以外の3業種は「競争激化で改定困難」で、商品・サービスの販売価格を改定したくても出来ない理由に、業種で違いが見られた。



問6. 来年（平成27年）10月の消費税率引上げ時の対応方法

来年（平成27年）10月に予定されている消費税率の引上げへの対応については、「全て価格に反映（転嫁）する見込み」が65.9%で最も多く、次いで「対応方法については検討できていない」15.9%、「一部価格に反映（転嫁）する見込み」11.8%であった。

業種別にみると、全ての業種で「全て価格に反映（転嫁）する見込み」が最も多かったが、製造業が74.2%で最多、小売業が54.1%で最少となっており、業種で違いが見られた。



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。

- 転嫁を確実にやっていく予定です。影響を最低限としていくことで乗り切るつもりです。
- 消費税率改定に影響のない差別化商品、オンリーワン製品を開発したい！

概況

平成26年6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－31となり、前期に比べて18ポイント減少し、大幅に悪化しました。今後3か月（平成26年7月～9月）の業況見通しDIでは、今期比14ポイント増の－17と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（26年3月）と比較すると、業況は大幅に悪化し、売上高は大幅に減少しました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」はわずかに持ち直しました。一方、「住宅・建物関連」「材料・部品」「一般・精密機械等」「電気機器」は大幅に悪化し、「紙・印刷」「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、売上高はわずかに改善すると予想されています。

小売業

前期（26年3月）と比較すると、業況は非常に大きく悪化し、売上高は大幅に減少しました。

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

業種別に見ますと、「食料品」「余暇関連」は大幅に悪化し、「衣料・身の回り品」「日用雑貨」「耐久消費財」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非常に大きく改善し、売上高は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3月）と比較すると、業況は大幅に悪化し、売上高は大幅に減少しました。

価格面では、販売価格は下降傾向を非常に大きく強めました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」「個人関連サービス」ともに厳しさが大幅に増しました。

今後3か月の見通しの業況はわずかに改善すると見込まれ、売上高は厳しさが大幅に和らぐ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