

大田区の 景況

これは、平成27年12月～28年1月に調べた平成27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28年1月～3月期）の予想をまとめたものです。

平成27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（158社）小売業 190社（101社）

建設業 190社（111社）運輸業 150社（75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、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額はわずかに改善し、収益は大幅に改善しました。また、受注残も大幅に改善しました。
	来期		価格面では、原材料価格は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格は下降傾向がわずかに強まりました。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今期並の上昇傾向が続き、販売価格は今期並の厳しさが続くと見込まれています。 来期の業況は悪化傾向が大幅に強ま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、業況はわずかに持ち直しました。売上額はわずかに減少しましたが、収益は大幅に改善しました。
	来期		価格面では、販売価格は下降傾向が大幅に弱まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まりました。在庫は適正水準内で推移しました。来期の販売価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は今期並の上昇が続きと見込まれています。 来期の業況は悪化傾向が大幅に強ま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、業況は非常に大きく持ち直しました。売上額と収益はともに非常に大きく改善しました。また、受注残と施工高はともに大幅に改善しました。
	来期		価格面では、請負価格は下降傾向が大幅に弱まり、材料価格は上昇傾向が大幅に弱まりました。来期の請負価格は今期並の厳しさが続き、材料価格は上昇傾向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が大幅に強ま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、業況は大幅に持ち直しました。売上額は大幅な減少に転じましたが、収益は大幅な増加に転じました。
	来期		価格面では、サービス提供価格は上昇傾向がわずかに強まり、仕入価格は下降傾向が大幅に弱まりました。来期のサービス提供価格は大幅に下降に転じ、仕入価格は大幅に上昇に転じると見込まれています。 来期の業況は悪化傾向が非常に大きく強ま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27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 55	売上の停滞・減少 49	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 59
2位	工場・機械の狭小・老朽化 22	従業員の高齢化 27	従業員の高齢化 29	従業員の高齢化 25
3位	利幅の縮小 19	受注先の減少 22	後継者の育成 17 工場・機械の狭小・老朽化 17	国内需要の低迷 23
4位	同業者間の競争の激化 16 原材料高 16	技術・技能の継承 19	人手不足 15	受注先の減少 22
5位	人件費の増加 15	国内需要の低迷 17	国内需要の低迷 15 受注先の減少 15	技術・技能の継承 21

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成27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 54	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 57
2位	利幅の縮小 29	利幅の縮小 26	利幅の縮小 27	人手不足 28
3位	同業者間の競争の激化 22 商店街の集客力の低下 22	人手不足 21	人手不足 23	利幅の縮小 26
4位	取引先の減少 15	同業者間の競争の激化 15 人件費の増加 15	取引先の減少 21	同業者間の競争の激化 23
5位	人手不足 13 大型店との競争の激化 13	仕入先からの値上げ要請 14	同業者間の競争の激化 18	取引先の減少 22

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成27年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 52	人手不足 44	人手不足 47	人手不足 56
2位	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 40	利幅の縮小 37	売上の停滞・減少 38
3位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 36	売上の停滞・減少 34	利幅の縮小 25
4位	同業者間の競争の激化 20	下請の確保難 26	下請の確保難 22	下請の確保難 23
5位	材料価格の上昇 19 取引先の減少 19	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 19	材料価格の上昇 19

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成27年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 55	売上の停滞・減少 51 人手不足 51	人手不足 58	人手不足 54
2位	売上の停滞・減少 36	仕入価格の上昇 24	売上の停滞・減少 34	売上の停滞・減少 46
3位	人件費の増加 28	人件費の増加 23	人件費の増加 27	人件費の増加 31
4位	利幅の縮小 19 車両の老朽化 19	同業者間の競争の激化 20 車両の老朽化 20	車両の老朽化 25	車両の老朽化 23
5位	同業者間の競争の激化 16 仕入価格の上昇 16	人件費以外の経費の増加 17	利幅の縮小 20	取引先の減少 17

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 特に変化なし。
2. 弊社は少人数のため、社会保険に加入していませんでしたが、平成28年より加入予定です。会社負担の増大等により資金繰りが心配です。
3. 平成28年3月までは問題なし。
4. あまり変化が見られません。だからと言って4、5ヶ月先の事は全くもって分かりません。良いのか悪いのか…。
5. 当社の仕事は人手の掛かる仕事なので、中国の人件費アップと円安の影響で一部国内に戻ってきており、その分仕事が増えているが、全体としては受注が減っている。もっと中国から戻って来ることを期待している。
6. 新卒の採用が難しい。
7. 客先の海外への整備委託の増加により、仕事量の減少有り。今後官庁関連の入札制度に参加し、受注拡大を考える。

<電気機械器具>

1. 多少、黄銅材の価格が下がってきましたが、使用者側としては満足できる方向です。反対にメーカーの利益が出ないと云うことで、大手一社で製造中止になった会社もあり、競争相手が減ると再び価格の上昇につながることもある。
2. 若手人材の退職による生産量の減少のため収益減。
3. 新製品開発が減少している印象です。

4. 一番の取引先の売上が良い時の 1/4、通常の 1/2 にまで減ってしまい、他の取引先ではその分をまかなえない。従業員は 50 才半ばから 70 才過ぎの人達が多く、人件費は上がる一方。若者は製造を好まないらしく、なかなか寄り付かなくて困っている。
5. 少人数での仕事ですので借入金もなしで出来る事をやっています。
6. ようやく受注先が少し増えた。まだまだです。
7. 収益減少の理由は、取引先の商品が海外向けに売れなくなってきていること。特に中国の経済状況悪化の影響が大きい。
8. 今年度は従業員の処遇改善、賃金アップをはかった。アベノミクス効果はもたついている。思いのほか、売上は増えていない。つらい所です。
9. 当社は白熱電球用のフィラメントを製造しています。国が LED 化を推進し白熱電球の需要がなくなり、得意先も同業社も年々少なくなる中、当社もいつまで存続できるのかという状況です。
10. 中国・韓国向けの輸出が多いため、売上高は去年に比べて大きくダウンしました。来期の見通しも立ちません。
11. 平成 27 年度より新製品の OEM 製造を委託され現在に至っていますが、完成品にはなかなかならず苦勞しています。来春までには解決し軌道に乗せたいと思っています。産みの苦しみですね。
12. 得意先資材課の対応で、その都度値引き対応を要請されている。
13. 大口の顧客の受注が減ったため、売上が減少した。海外取引の支払いが遅いため収入がずれる。

<一般機械器具、金型>

1. 大企業はともかく中小企業は見通しすらない。出入りの材料業者からの話しでも全く見通しが立たないとのこと。
2. 昨年より業績が厳しい見通しでありましたが、上半期（6 月～11 月）の実績は昨年同期より売上 7% 増加、収益も原材料外注費の単価が安定していたため、昨年より増加し冬季ボーナスにて従業員に還元でき、ホッとしております。全般的に発注個数が増加していることが、売上増加の要因です。
3. 現在だけはまあまあ良いが、先が見えない。
4. 増益になりそう。得意先が増えている。ただ、残業費が増えているのでこの点を何とかしなければ。
5. 国内の設備関係の需要の落ち込みから、注文数が減少している。
6. これからの日本に仕事が残れるようになってほしいと思います。
7. 12 月の売上が急激に減少。取引先全般に仕事量が減少している。
8. 社内経営合理化を実施したが、売上の低減で採算ギリギリの状況です。多くの新規部品を受注し、金型起工したが、量産開始に時間が掛かっている。国内新機種の出発の動きは芽生えたが、量産移行が以前のような勢いが無い。
9. トータルで前期決算並にて推移中。
10. 円安からも国内生産回帰の動きがみえる。現地は現地生産のメリットがあるものや、各社購買方針もあり、現地生産すべきものは相変わらず海外での生産となるが、円安や材料（鉄）安により、技術面で不安のある部品では海外生産のメリットがなくなる面があり、回帰しつつある。今までもそうであったが、当社国内で製造し各国工場（自動車）へ送って使用しているような難易度の高いものだけでなく、徐々に新規立上げの難易度が下がって回帰が進んでいる気がする。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 余裕のない事業経営をしているのを自覚しています。改めて今後に取り組みたいと思います。
2. 本年度に関しては、まずまず売上・収益ともに伸びたが、年度末に入り急ブレーキが掛かってしまった。来期も早々の話もなく、どのように推移するのか不安です。
3. 高齢化、廃業の多さ、今後大田区での営業はますます厳しくなり、廃業に追い込まれる可能性が多くなる気がします。
4. 金属の表面処理、サンドブラストを仕事としています。平成 28 年 1 月から親会社が自社でサンドブラストを行うことになりました。当社の売上は半分になります。
5. 取引先の単価低減の依頼が多いことや大手企業の撤退予定が発表される等の理由で、今後の収益に不安が見受けられる。

6. 取引先との関係は良好。
7. ニッチな分野なので少人数であれば動くことが可能。
8. 引き続き先行きが不透明。
9. あまりに悪くて打つ手なし。消費税が上がったらおしまいでしょう。
10. 「くい打ち」問題による「建材」関係の受注減、国内の家電メーカーの売上減による「家電部品」関係の受注減が目立っている。但し、平成 28 年度の予約が多いので、平成 28 年度は売上増が予想される。

<精密機械器具>

1. マイナンバーの取扱い、セキュリティー、インボイス対応等事務作業が繁雑になっていく中、従業員を雇って対応していきたいが売上が伸びず、厳しい経営を続けなければならない。
2. 一億総活躍社会って何だろう。
3. 工場を増設したいが先行きが見えないため、動きが取れない。
4. 最近特に働き方や生活への考え方が変わってきているように感じる。働かない事が良いとされる気がする。真面目に働くと悪いように思われる。間違っていないか？
5. 中国の不況が徐々に我々にも影響して来た。先行きが不透明である。
6. 特定分野の受注に支えられている。この波が過ぎ去った後に対するの準備が必須課題。
7. 受注品の製作仕様についての技術的な判断ミスが有り、対応策等に追われ経費の持ち出しが続き、結局赤字の製品を作ってしまった。技術的にも経営的にも弊社設立以来の危機に直面し、苦慮しています。
8. 平成 27 年 9 月頃から受注機会が少なくなり、さらに数量も減り見積単価も厳しくなって、非常に難しい状況になってきました。売上及び利益も減少です。

<ほか製造業>

1. 受注の減少。
2. 受注は活況、しかし生産力不足が弱点となり納期問題を抱える。受注を避ける（断念）という残念な結果もあり危機感を高めている。工場の生産力は職人の力量（マンパワー）に左右され、育成には 10 年かかる。長年合理化を計ってきた結果がマイナスに作用するとは思いがけない（想定外の）状況と思うが、はねかえしてやろう!!
3. 平成 27 年 10～12 月期の減少に対してはT社（経理）の影響があると思われる。28 年 1～3 月期にかけても、かなり予算（研究開発）が削られる傾向が予測される。さて、どうするか？悩みどころか？
4. 加工賃収入が主たる売上であるので、受注が安定さえしていれば、一定の利益が見込める。大幅な黒字や損失は発生しづらい。

<p>今期における 仕事の受注量の 動向</p>	<p>公益財団法人大田区産業振興協会の受発注相談員による巡回相談の中では、今期（10～12月期）は前期（7～9月期）と比較して、大きな変化はないという回答が多く見受けられます。売上が「良好」であるとした企業も、大きな伸びが見られるものではなく「ほどほど」に安定した受注量であると回答しています。</p>
<p>今期における 売上および 利益の増減</p>	<p>売上が「良好」である企業と、「伸び悩む」「悪化した」企業の二極分化の状態が常態化しつつあります。また、利益は総じて「減少」しているとの回答が依然多く見受けられます。その要因としては、「良好」と回答した企業については、企業の従業員数が比較的多く（おおむね従業員30名以上）、営業組織体制が整備されていて有力な元請会社とのつながりが強いことが考えられます。一方、利益が見込めそうな大手企業からの新たな発注案件には、高額な測定器を常備して品質（精度）保証することが求められる等、設備の不十分な企業は受注しにくい傾向が見られます。</p> <p>全般的には、加工賃や製品価格が下落している傾向が見受けられ、利益減少の要因となっています。</p>
<p>今期における 経営上の課題</p>	<p>「売上の停滞・減少」「利幅の減少」「企業の廃業に伴う、仲間回し的なネットワークの弱体化」「加工賃や製品価格の下落」「高齢化に伴う技術・技能の継承への危機感」について多く寄せられています。</p>

※区内製造業企業に関するコメントを掲載しています。

小売業

<家具、家電>

1. 同業者間の競争が進み、収益が少なくなっています。
2. 商品販売に力を入れていましたが、地域家電店では集客力、販売価格に量販店やネット販売との差が大き過ぎて限界があり、物品販売より工事をネットで受注をする事を始めて数年経ちます。不動産管理会社等との関係上、小規模事業者様からの引合いが多く有り、物品販売も合わせ何とか商売を続けています。
3. 量販店との価格差があり、売上がなかなか上がらない。
4. ご質問の趣旨とは異なりますが、大震災後毎年東北地区に伺っております。復興支援の一助になるのでありましたら今後も続け、震災を「忘れない」「伝える」「つなげる」を大切にして、日々の仕事に精進したいと思います。
5. 売上は下がらないものの、販売価格が同業他社との競争激化で粗利がとりにくくなってきた。価値の創出による利益の確保が必要です。
6. 今は量販店ではなく、ネット販売が脅威です。価格破壊が進んでいます。地域店としての生き残りに大変です。安く買って使い捨てるという考え方が若い方に多くなっています。良い品を適正価格で購入していただきたいです。

<飲食店>

1. 資金繰りの問題を有しているため経営が困難。マーケットは充分見込めると思われる。
2. 私共は飲食業です。これをご覧の方も、外食の機会は減っていませんか？内食の方が多いですよ！そこが収益減の理由です。

<飲食料品>

1. 暖冬と中国経済の悪化による影響で、売上及び収益が減少しました。
2. 弊社は某企業の社員食堂で売店を営んでいますが、その企業のリストラにより顧客が減少し、売上減に陥りました。打つ手なし。
3. 全般に格別、問題や支障はありません。

- 元旦営業が普通になりつつある都市に暮らし、年末年始の風情が変化していることに気付くとともに、自分自身も高齢化の波に揺られ、商店街も次々と店じまいとなっている。大型スーパーのように1カ所でショッピングができる便利さに対抗するには、技術や商品差別化以外にも、もっと基本的な何かがあるように感じます。来年4月の消費税増税を真剣に考え生き残りを勝ち取りたい。

<衣服、身の回り品>

- 大手の参入しないマーケットをさがして、特定少数の人に支持される会社で構わない。
- 同業他社の方々と情報交換をしても、売れ筋商品やヒット商品が見当たらず、収益が悪化しているのが実情のようである。輸出をしている会社はギリギリ黒字経営をしているようだが、国内がマーケットになっている会社はここ数年毎年10%以上の売上・収益減である。5年もすれば50%以下になって廃業したいと思っている経営者も多い。国内の売上げは前売り（小売）が特に悪く、改善の見込みはない。破産しないで廃業できる人はうらやましい。
- 売上高の減少の中で人手不足による人件費の増加が経営を厳しくしている。
- 仕入先の間屋の減少で、仕入れに不安を感じている。
- 固定客の老齢化（年金者になる）。若者の個店離れ。ネット通販増。

<ほか小売業>

- 景気の回復感は感じられない状況です。
- 後継者不在のため5~7年で閉鎖する事を考えており、将来の展望はあまりありません。
- 消費税増税による悪影響は凶りしれません。10%になっても、全て利益から差し引くしかないと思います。
- 3つの事業を実施しています。
 - ①自動車販売・買い取り⇒ネット利用のため、売上の増減が激しいです。
 - ②不動産流通⇒区内中小企業の再生、個人の相続対策のための仲介が主で、手数料は大きいですが、一発勝負的です。
 - ③高齢者送迎⇒売上は安定しており、収益は少なくとも固定費を稼いでくれています。今期は付帯事業としてレンタカーのFCを検討しています。
- 後期高齢者なので事業を縮小して無事に閉社する事を考えており、これから大きい展開の予定はありません。
- 大手企業の子会社との直接取引につき、今の所全て安定している。
- 来店客の減少が目立つ。新規の顧客がほとんどなく、古い顧客が取引中止。

建設業

- ハローワークに求人を出しても、なかなか人材確保できない。請負金額が上がらず、給料を上げてやることできない。
- 上向いてきています。来期見通しも良好です。
- 今年度内での増減は季節変動によるものなので気にしていないが、昨年度と比較して売上・収益が減少しているのは当社として人材の対応力不足によるもの。若手人材の確保・育成が懸案。また優秀な下請作業員の確保も必要となっている。
- 人材確保、請負金額が厳しい。
- 弊社にて施工出来る工事が前期より多少減少している。
- 今期は受注工事に対応出来ず（人手不足、技術力不足のため）内定工事を断ったため大赤字になってしまった。平成28年は再度挑戦していきます。
- 競争見積りが若干減少してきたが、労働力不足は通年続いている。
- 元請大手企業の利幅確保が激しい。我々下請まで利益が落ちてこない。
- 工事の発注の平準化を至急に実施されたく思います。公務員の方々の人事異動に依る業務管理、業務実施の不手際を改善するべきだと思います。単価についても現在の単価表と実際の価格は8ヶ月程のズレが有る事を認識して下さい。
- 売上高の減少。
- 確実な仕事をしていれば客が客を紹介してくれる。

12. 今期は例年通りの結果であった。しかし来期は、売上、収益ともに厳しい予想である。
13. 景気は悪い。収益については今後の営業と現場とで調整する受注金額による。
14. 安定している。
15. 税金支払いが問題。
16. お得意様のおかげで、仕事が沢山あり毎日忙しくさせて頂いております。入社6年～9年の社員が資格を取得し、実力を付けて来ているので今後が楽しみです。
17. 当社の得意先は今年大きな不祥事により大打撃を受けた企業の100%子会社であるため、セグメントが異なるとしても売上減とならないかが心配される。
18. 大手ゼネコンによる、無理な工期工程が最近気になります。乗込は2ヶ月3ヶ月平気でズレ込み、期末はズレない。ひまな時は仕事がなく、忙しくなると超が付くほど忙しい。もう少し平均的に仕事が出来ないものですかね。
19. 新築（建て売り）1棟あたりの減少。職人の手間代変化なし。
20. 現状維持のままで。
21. ①経費の掛かりが気になる。消費税が8%から10%になるのが怖い。②材料費が高すぎる（便乗値上げが目につく）。③販路の拡大に努力。④公共工事の発注分散を希望（更に細かく）。
22. ①現場職人の技術不足を下請業者に対応させて管理責任がない。②現場対応に時間を多くとられ、人手不足の所に対して、なおさら作業時間がとられる。③協力業者対応に問題点が多くなり、選別がなかなか難しい。④現場の経費が多く掛かる。
23. 相変わらずの人手不足、仕事が有っても受注できるかが問題。下請さんと上手に付き合い、現状維持するの一杯。顧客の奪い合いや値引きも厳しい。職人確保のためのベースアップや社会保険もキツイ。
24. 来期に望みをかける。
25. 平成27年より平成28年の方が明るい見通しである。入札が多いので利益が少ない（落札金額が減少のため）。
26. 適正見積・価格と考えていた金額が、他社のインターネット価格により低くなってきて、お客様の要求（金額、サービス面）も厳しくなってきた。
27. 今期は元請け工事についてはホームページを見ての顧客（新規）が増えた事、下請けに関しては紹介等による拡大があった。一方では廃業する工務店等もあり、トータルすると平均もしくは多少増であった。
28. 取引先の減少による売上の減少を、販路を広げる事で収益維持を考える。
29. 業界の全体的な仕事不足と、ゼネコン等の材料費高騰による現場始まりの遅れなどによって今期は低迷したが、来期はその反動からある程度は回復すると思われる。
30. 公共の工事が70%位なのですが、利幅の縮小と人手不足に悩みます。
31. 大手ゼネコンが実施する社保加入等の（社員制度）負担が非常に大きい。一人親方制度を再度見直すべき。
32. 受注は水物（みずもの）なので自身でコントロール出来ない所に難しさを感じる。何故か忙しい時期、ひまな時期が分散しない。
33. 大手住宅産業との競合負け。原因は提案力、アウトプット不足。
34. 注文書通りの金額を払っていただけない会社があります。
35. 日本の襖、建具、漆の高い技術力がある人がいなくなっている。技術も大事ですが教育訓練（特に言葉使い）は大事です。借入が出来ましたので、今の所なんとか会社が成り立っています。有難うございます。
36. マンション会社事務所等の建物の外壁改修工事のため、職方の確保が大変である。また単価が上がって来ているが受注に際し競争が激しく、工事単価を下げ利益が喰われて非常に苦しい。

運輸業

1. 人材の確保に問題あり。若者の定着が悪い。市場での荷動きが悪い。
2. 諸国との関係の影響による経済の悪化はコンテナ事情に直接来る。何年先を見据えた政治では業界が傾くだろう。
3. やはり運輸業の先が晴れない。運転手不足の折り、人件費の確保をと思うが、昇給するにはもうひとつ強固な材料がほしい。先日テレビで「最低賃金を1,000円に」と言っている人を遠目で見ていたが、現実に届かない。運賃が上がっていないのを知っているのだろうか。昭和の時代に決めた額の50%頂ければ良い方。40%近い時もある。社内では経費節減に一喜一憂しているが、やはり、運送屋の収入減は運賃。これが下がった

ままなのに、どうして、給与を上げられようか。ハローワークで募集するのに、せめてこの額になればいいのにと感じるが、後のことを考えるとその勇気がない。1時間907円を1,000円にすると時間外無しで1ヶ月約16,000円昇給することになる。中小零細では無理である。これでは、なかなか来てくれないだろうなと思いつつ、ハローワークを後にする。その結果、人手不足が延々と続くのであろう。気持ちよく人手不足が解決する方法はないのだろうか。これが効果的と思えるものがあつたら、教えていただきたい。

4. 大田区内での大型自動車・トレーラー駐車を当たり続けているが見つからない。駐車場確保難。
5. 景気低迷による収益の減少。現状ではコスト削減も限界に近い。
6. インドネシアの経済状況が低迷する中、トラック輸出部門の販売台数の減少が当社の売上、収益に影響し、今後共減少の歯止めが見えない。
7. 今期社会保険導入により人員を確保。より車両と社内作業の効率を見直す事で収益を更に増加させ、サービス強化につながる第一歩が、今期であったと考えられる。来期を逃すと、何年もまた待つことになるであろうから、攻めの来期である事に間違いはないと思われる。
8. 人材不足問題にて現状維持が精一杯の状況です。
9. 取引先の一部が移転する予定なので、来期は収益がやや減少予定。
10. 平成27年9月より新規荷主を受注したことにより増収増益となる。
11. 仕入価格（燃料、軽油）の下降で若干収益向上に影響しているが、主力である新聞輸送において、昨今の傾向でネット配信による影響で紙ベースの新聞の頁数が減少傾向にあり、売上横這い、月によっては減少傾向にある。一般機械輸送においては、設備関連の機械輸送が若干ではあるが増加している。
12. 一般に景気が良くない。輸送する品が減少している。この上消費税が10%になったら先が見えなくなる。国は賃金を上げろと云うが景気が良くないので上げる事は出来ない。大企業中心の発言は良くない。
13. 現在、仕事面では順調であるが、世界の経済環境の悪化で、日本経済に波及してしまう事が心配。
14. 荷動きは良いが車両不足に陥っている。
15. 新規事業、車両の導入。
16. 一運行の単価が安い。引越し料金の安売り（他社業者が安く請負すぎる）たたきあい。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2015年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,462社	6,509社	10,971社	99.6%
うち大企業	1,091社	1,043社	2,134社	99.6%
中堅企業	1,181社	1,877社	3,058社	99.4%
中小企業	2,190社	3,589社	5,779社	99.6%
金融機関	—	—	197社	98.5%

(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)

	2014年度		2015年度		
	上期	下期	上期	下期	下期
2015年9月調査	-	-	117.39	117.50	117.28
2015年12月調査	-	-	119.40	120.84	118.00

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2015年9月調査		2015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	12	10	12	0	7	-5
非製造業	25	19	25	0	18	-7
全産業	19	14	18	-1	13	-5
中堅企業						
製造業	5	4	5	0	0	-5
非製造業	17	13	19	2	12	-7
全産業	12	9	14	2	8	-6
中小企業						
製造業	0	-2	0	0	-4	-4
非製造業	3	1	5	2	0	-5
全産業	3	0	3	0	-2	-5
全規模合計						
製造業	5	2	4	-1	1	-3
非製造業	10	7	13	3	7	-6
全産業	8	5	9	1	3	-6

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2014年度		2015年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	1.3	-	-0.3	-1.1
	国内	-0.6	-	-1.8	-1.7
	輸出	5.9	-	3.4	0.2
	非製造業	0.5	-	-1.6	-1.7
	全産業	0.8	-	-1.1	-1.5
中堅企業	製造業	1.9	-	1.6	0.0
	非製造業	0.2	-	0.8	-0.3
	全産業	0.6	-	1.0	-0.2
中小企業	製造業	1.2	-	0.1	-0.3
	非製造業	0.0	-	-0.5	0.0
	全産業	0.2	-	-0.4	0.0
全規模合計	製造業	1.4	-	0.1	-0.8
	非製造業	0.3	-	-0.7	-0.9
	全産業	0.6	-	-0.5	-0.8

(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)

中小企業		2015年9月調査		2015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	-23	-24	-24	-1	-26	-2
	うち素材業種	-30	-30	-31	-1	-31	0
	加工業種	-17	-20	-20	-3	-21	-1
	非製造業	-19	-20	-19	0	-20	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-14	-16	-17	-3	-16	1
	うち素材業種	-21	-23	-24	-3	-24	0
	加工業種	-10	-12	-12	-2	-12	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	14	14	0	14	0
	うち素材業種	18	17	17	-1	17	-1
	加工業種	11	12	11	1	11	0
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	20	20	20	0	20	0
	うち素材業種	26	28	28	2	28	2
	加工業種	14	14	14	0	14	0
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-6	-9	-9	-3	-11	-2
	うち素材業種	-4	-5	-8	-4	-9	-1
	加工業種	-9	-12	-10	-1	-13	-3
	非製造業	-5	-2	-5	0	-3	2
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	22	24	14	-8	19	5
	うち素材業種	17	19	9	-8	15	6
	加工業種	26	27	18	-8	20	2
	非製造業	18	25	16	-2	21	5

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成 27 年 12 月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成26年12月	平成27年11月	平成27年12月	前月比	前年同月比
件数	148	160	187	27	39
金額	835	569	3,065	2,496	2,230

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	既往のしわ寄せ	販売不振						
10	1,412	3	54	44	1,341	15	38	110	214		
	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	0	0	5	4

3. 業種別・規模別倒産動向

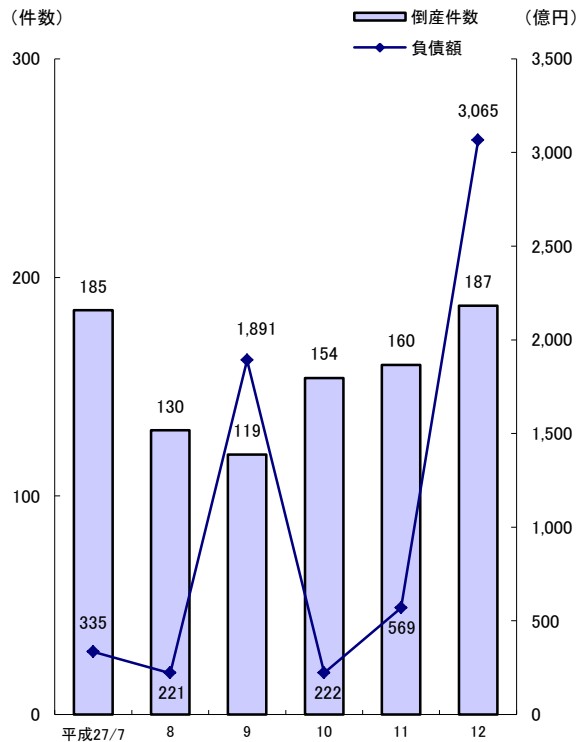
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	23	20	13	59	40	13
卸売業	27	27	29	59	37	47
小売業	9	18	17	4	12	8
サービス業	32	29	27	68	29	178
建設業	16	23	21	9	18	23
不動産業	6	8	4	487	4	11
情報通信業・運輸業	20	23	60	120	19	1,433
宿泊業・飲食サービス業	7	5	9	2	2	11
その他	8	7	7	25	404	1,337
合計	148	160	187	835	569	3,065

4. 大田区内の平成27年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	4件	653百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	30百万円
サービス業	3件	90百万円
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	50百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	20百万円
その他	0件	0百万円
合計	10件	843百万円

㈱東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業における災害等への取組状況（事業継続計画（BCP））について」

- ① 普段、特に意識している災害については、「地震」が7割強で最多。
- ② 事業継続計画（BCP）を作成しているかについては、「作成していない」が9割弱。作成していない理由は、「BCPについてよくわからない」が約3割で最多。
- ③ 経営者が不測の事態で不在となった場合、代わりの方がいるかについては、「いる」が6割弱。
- ④ 大規模地震が起こった場合、電話以外の従業員との連絡手段は、「特に決めていない」が5割強で最多。
- ⑤ 大規模地震への対策については、「特に対策はしていない」が5割強で最多。

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。

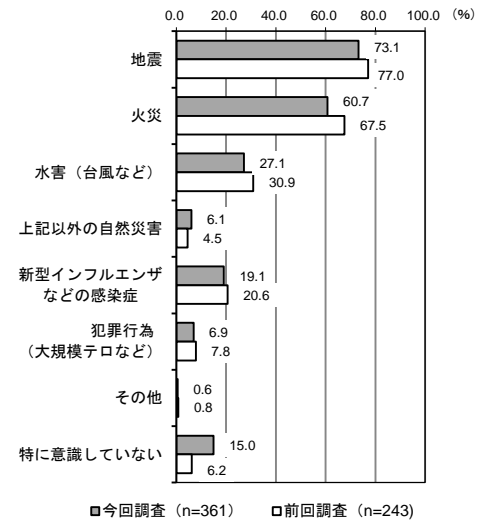
注3：以下における前回調査とは、「大田区 中小企業の景況（平成23年7月～9月期）」掲載の特別調査「中小企業における災害等への取組状況（事業継続計画（BCP））について」を指します。なお、平成23年7月～9月期調査の対象業種は、製造業と小売業のみとなっています。

問1. 普段、特に意識している災害（複数回答可）

【普段、特に意識している災害（複数回答可）】

普段、特に意識している災害を尋ねたところ、「地震」が73.1%で最も多く、次いで「火災」60.7%、「水害（台風など）」27.1%と続いた。前回調査との差が最も大きかったのは「火災」で、前回調査より6.8ポイント減少していた。しかし、いずれの項目も前回調査との差は10ポイント以下になっており、意識されている災害の傾向に大きな違いは見られなかった。なお、「特に意識していない」は前回調査より8.8ポイント増加しており、いずれの災害も意識していない事業所が、若干増えていた。

今回調査を業種別にみると、小売業のみ「火災」が最も多く、それ以外の3業種では「地震」が最も多かった。「地震」は全ての業種で7割を上回っており、業種を問わず意識している割合が高かった。なお、「水害（台風など）」は、運輸業のみ4割を上回った。



問2. 事業継続計画（BCP）の有無とその理由

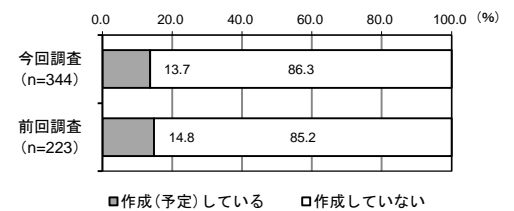
事業継続計画（BCP）の作成に関して尋ねたところ、まず、事業継続計画（BCP）を作成しているかについては、「作成していない」が86.3%と9割弱を占めた。前回調査との比較でも、割合に大きな変化は見られなかった。

業種別にみると、「作成（予定）している」は製造業と運輸業で1割以上を占め、1割未満であった小売業や建設業に比べると、作成（予定）の割合が高かった。

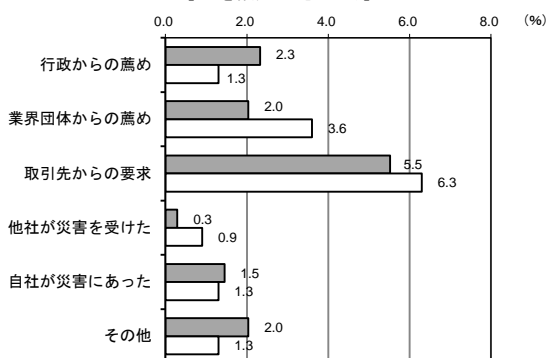
次に、事業継続計画（BCP）の作成（予定を含む）している事業所に、作成のきっかけを尋ねたところ、「取引先からの要求」が5.5%で最も高く、前回調査時と同順位であった。

また、事業継続計画（BCP）の作成していない事業所に、その理由を尋ねたところ、「BCPについてよくわからない」が30.5%で最も高く、こちらも前回調査時と同順位であった。業種別にみると、「BCPについてよくわからない」は、小売業、建設業および運輸業で3割台、製造業で2割台であった。

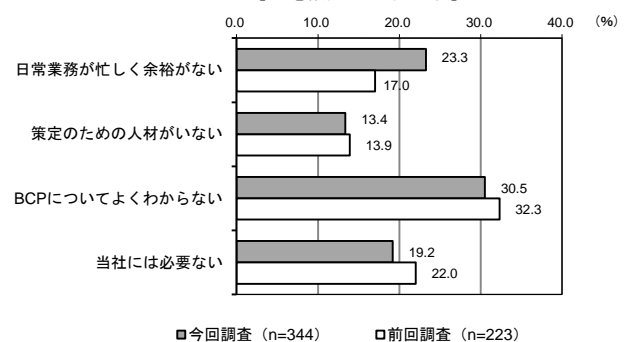
【事業継続計画（BCP）の有無】



【BCPを作成したきっかけ】



【BCPを作成していない理由】

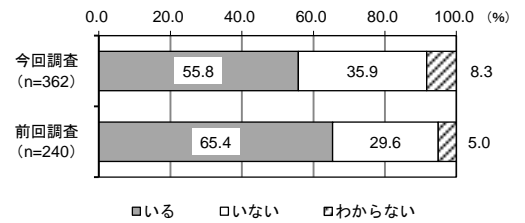


問3. 経営者が不測の事態で不在となった場合、代わりの方

災害時の対策として、経営者が不測の事態で不在となった場合、代わりの方がいるかについて尋ねたところ、「いる」が55.8%と6割弱を占めた。しかし、前回調査と比較すると、9.6ポイント減少していた。

業種別にみると、運輸業のみ「いる」が約8割を占めており、他の3業種に比べて備えが出来ている割合が高かった。他の3業種はいずれも5割台であった。

【経営者が不測の事態で不在となった場合、代わりの方】

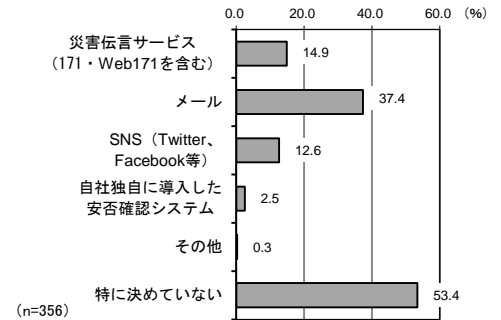


問4. 大規模地震が起こった場合、電話以外の従業員との連絡手段（複数回答可）

大規模地震が起こった場合、電話以外の従業員との連絡手段を尋ねたところ、「特に決めていない」が53.4%で最も多く、次いで「メール」37.4%、「災害伝言サービス（171・Web171を含む）」14.9%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「特に決めていない」が最も多かった。特に製造業で約6割と高く、建設業と運輸業で5割台、小売業で4割台であった。具体的な連絡手段としては「メール」が全ての業種で最も多く、建設業と運輸業で4割台、製造業と小売業で3割台であった。「災害伝言サービス（171・Web171を含む）」は、全ての業種で1割台であった。

【大規模地震が起こった場合、電話以外の従業員との連絡手段（複数回答可）】

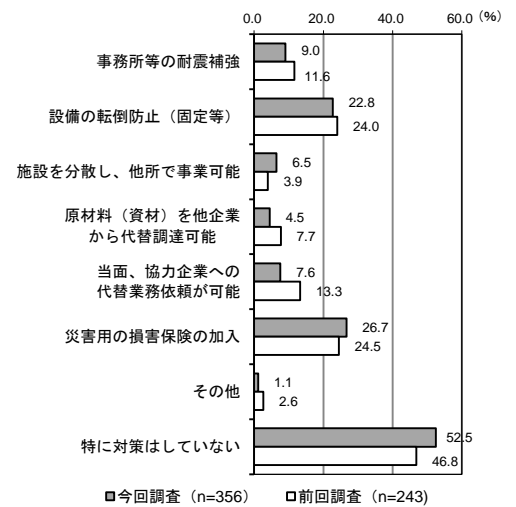


問5. 大規模地震への対策（複数回答可）

大規模地震への対策を尋ねたところ、「特に対策はしていない」が52.5%で最も多かった。具体的に取りられている対策としては、「災害用の損害保険の加入」が26.7%で最も多く、「設備の転倒防止（固定等）」22.8%と続き、これらは2割台であった。

業種別にみると、全ての業種で「特に決めていない」が最も多かった。特に運輸業で6割台と高く、小売業と建設業で5割台、製造業で約5割であった。具体的に取りられている対策としては、「災害用の損害保険の加入」は建設業で最も多く3割台、「設備の転倒防止（固定等）」は製造業で最も多く約3割であった。また、「当面、協力企業への代替業務依頼が可能」は、運輸業で最も多く、唯一1割台であった。

【大規模地震への対策（複数回答可）】



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。

- 備品設備等の転倒防止。社員各自の血液型入りヘルメットの備え（製造業）。
- 防火・消火・避難訓練マニュアル（持出し資料、方法等）を作成し、実施するようにしている（製造業）。
- 建物の耐震調査までは実行したが、耐震補強や建替等は資金に相当な無理があり、実施困難。また、地震保険も高額であり、加入できない（製造業）。
- 日々の業務で忙殺され、そこまで考えていないのが実情です（小売業）。
- 地震、火災、水害、人的被害等の保険に加入している（小売業）。
- 従業員の安全確保。取引先、現業機関が被災した場合の対応に力を入れている（建設業）。
- 地域自治団体の役員。地域建設協会防災認定に加入（建設業）。
- 防災委員を設置している（建設業）。
- 何かあった時は取りあえず事務所へ戻るとしており、水と食糧は確保しているが、事務所まで戻って来られるかと思うと不安がある。従業員が自宅を目指すよりは容易ではあるが…（運輸業）。
- 大震災発生時の交通規制と避難場所地図は、全社員に配布しています（運輸業）。

概況

平成27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－31となり、前期に比べて2ポイント増加し、わずかに改善しました。今後3か月（平成28年1月～3月）の業況見通しDIでは、今期比12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（27年9月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高も大幅に改善しました。

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

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

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（27年9月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高はわずかに減少しました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を強め、仕入価格は上昇から下降に転じ、良好感が出ました。

業種別に見ますと、「食料品」はわずかに改善し、「耐久消費財」は非常に大きく改善しました。一方、「日用雑貨」は非常に大きく悪化し、「衣料・身の回り品」はわずかに悪化しました。「余暇関連」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、売上高は今期並の厳しさが続くとは予想されています。

サービス業

前期（27年9月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高は前期並の厳しさが続きました。

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、「企業関連サービス」はわずかに改善しました。一方、「個人関連サービス」はわずかに悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は今期並の厳しさが続き、売上高はわずか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