

# 大田区の景況

平成28年4月～6月期

これは、平成28年7月に調べた平成28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28年7月～9月期）の予想をまとめたものです。

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250 社（144 社）

小売業 190 社（106 社）

建設業 190 社（124 社）

運輸業 150 社（83 社）

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関 株式会社東京商工リサーチ

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	今期の業況	来期の業況	<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額はわずかに減少し、収益もわずかに減少しました。受注残もわずかに減少しました。価格面では、販売価格は下降傾向が大幅に強まり、原材料価格は上昇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。</p> <p>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。</p>
	△34	△47	
	今期売上額  △24 今期収益  △31 今期販売価格  △19		

小売業	今期の業況	来期の業況	<p>小売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。売上額は大幅に改善し、収益も大幅に改善しました。価格面では、販売価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく弱まりました。在庫は品薄から適正水準に移りました。</p> <p>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。</p>
	△44	△50	
	今期売上額  △40 今期収益  △41 今期販売価格  △22		

建設業	今期の業況	来期の業況	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が非常に大きく強まりました。売上額は非常に大きく減少し、収益も非常に大きく減少しました。施工高は非常に大きく減少し、受注残も大幅に悪化しました。価格面では、請負価格は下降傾向が大幅に強まり、材料価格は前期並の上昇が続きました。材料在庫は適正水準が続きました。</p> <p>来期の業況は大幅に持ち直すと見込まれています。</p>
	△35	△28	
	今期売上額  △43 今期収益  △46 今期請負価格  △33		

運輸業	今期の業況	来期の業況	<p>運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が大幅に強まりました。売上額はわずかに改善しましたが、収益は大幅に減少しました。価格面では、サービス提供価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は非常に大きく上昇に転じました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると見込まれています。</p>
	△36	△39	
	今期売上額  △25 今期収益  △30 今期サービス提供価格  △10		

# 経営上の問題点

## 経営上の問題点（製造業）（％）

	平成27年 7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 58	売上の停滞・減少 65
2位	従業員の高齢化 29	従業員の高齢化 25	従業員の高齢化 21	国内需要の低迷 28
3位	後継者の育成 工場・機械の狭小・老朽化 17	国内需要の低迷 23	国内需要の低迷 19	従業員の高齢化 22
4位	人手不足 15	受注先の減少 22	工場・機械の狭小・老朽化 18	受注先の減少 19
5位	国内需要の低迷 15 受注先の減少 15	技術・技能の継承 21	受注先の減少 17 人手不足 17	工場・機械の狭小・老朽化 18

## 経営上の問題点（小売業）（％）

	平成27年 7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 52
2位	利幅の縮小 27	人手不足 28	利幅の縮小 25	同業者間の競争の激化 28
3位	人手不足 23	利幅の縮小 26	人手不足 24	人手不足 27
4位	取引先の減少 21	同業者間の競争の激化 23	人件費の増加 19	利幅の縮小 22
5位	同業者間の競争の激化 18	取引先の減少 22	同業者間の競争の激化 18	大型店との競争の激化 19

## 経営上の問題点（建設業）（％）

	平成27年 7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 47	人手不足 56	人手不足 49	売上の停滞・減少 44
2位	利幅の縮小 37	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 43	利幅の縮小 37
3位	売上の停滞・減少 34	利幅の縮小 25	利幅の縮小 31	人手不足 34
4位	下請の確保難 22	下請の確保難 23	同業者間の競争の激化 27	同業者間の競争の激化 21
5位	同業者間の競争の激化 19	材料価格の上昇 19	下請の確保難 18	下請の確保難 15

## 経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成27年 7～9月期	10～12月期	平成28年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 58	人手不足 54	人手不足 61	売上の停滞・減少 57 人手不足 57
2位	売上の停滞・減少 34	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 46	人件費の増加 26
3位	人件費の増加 27	人件費の増加 31	車両の老朽化 33	車両の老朽化 20 利幅の縮小 13
4位	車両の老朽化 25	車両の老朽化 23	人件費の増加 25	取引先の減少 13 駐車場の確保難 13
5位	利幅の縮小 20	取引先の減少 17	サービス提供価格の値下げ要請 14	仕入価格の上昇 12

## コメント

### 製造業

#### <輸送用機械器具>

- 円高による受注先の海外生産シフト。
- 航空機の増加による業務量の増加が継続しており、今年度の業務量は同レベルで推移予定。現在新型エンジンの整備に向けて整備体制を構築している状況である。
- 政府の景気策が伝わらない。お金が回らない。つまり必要以外の物は買わない。
- 業界の再編が予想され競争が益々激しくなる。
- メーカーの内製化と海外移転・海外生産が進む。

#### <電気機械器具>

- 設備内の機器なので期首はいつも低迷し、中間決算時期や年度末に業務が集中します。今は気にしていません。
- 製造業ですが、もっと活発な商品開発を期待します。
- 私どもの会社は販売管理費で食べている企業です。大幅な受注減は直接に会社のやり繰りに影響します。先月の中間納税も未納です。僅かな預金を取り崩しながらの毎月のやり繰りです。
- 5月頃より急に、開発部品や装置物の部品等、当社の主力である加工物が減少し、収益が悪化。対応に苦慮しています。
- 販路および新規取引先の拡大に注力しているが、なかなか実を結ばない。昨年10月頃から売上が減少している。

#### <一般機械器具、金型>

- ドル円相場が100円を切ると「大手調達は海外調達に切り替える」と言われた。今後、アベノミクス以前の国内製造業の苦しい状況が再来する心配がある。

2. 当社は5月決算です。設立50期目の決算は、若干増収、2期連続して機械設備更新の効果と原材料費の価格が安定していた為、増益となり、2回の賞与にて従業員に還元できた。従業員は年収ベースで大幅に賃金アップした。
3. 売上高を確保するために、大変苦勞をしている。
4. 顧客の売上減少にともない、弊社の受注額も減少。復興事業による労働者の減少により人材確保（低価格）の困難。
5. 仕事が少なく、先が見えない不安な状態。
6. 見積から受注への期間が長い。
7. 事業は非常に順調ですが、後継者がいなくて困っています。

#### <金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 従業員の高齢化が問題。
2. 不況期が長く、客先の閉鎖や解散、会社が外国企業に買収されたり、リストラが吹き荒れ、新技術だ未来だという現状ではないです。「後」がない。
3. 当社は経歴が長いので60年ほどになりますが細々と家族兄弟で運営しておりますので、なんとか続いているのだと思います。
4. 世代交代（2013年）後、財務状況は回復しているが、震災時のマイナスが大きく苦戦中。
5. 機械が老朽化して修理代が負担になるが、新しい機械にする余裕も仕事量もなく、悪循環になっている。
6. 取引先廃業の影響で売上減少。

#### <精密機械器具>

1. 取引先から値下げ要請が激しく、1時間当たり3,500円以下の見積にしないと勝てないが、取引先の購買担当のえこひいきで見積額が高い所に出ているという現実もある。何の為の見積かわからない。
2. 全ての面で好循環が続いているが、人手不足は解消できない。
3. 地道にコツコツやっているので、今は問題はなし。
4. 東京オリンピックに向けた準備で需要が伸びていると予想しています。しかし、東京オリンピック後に本格的に国内市場の低迷を予想している為、それまでに海外の異業種などに技術と製品の提案を日頃しています。
5. 新規取引先の増加により仕事量は確保できているが、生産品物の移行が激しく設備が追いついていない。また、外注先が減少していることもあり、納期遅れが多発。今後、社内・外注とも見直しをしていかなければならない。
6. 売上の増・減が激しく、資金繰りの予定が立てづらい。自主開発物を販路に広げることが望ましい。

#### <ほか製造業>

1. 原材料は値上がりしたが、顧客への販売価格の方は値上げできないでいます。
2. 景気は回復基調にあるが、持続的な動きを示すかどうかの見通しはありません。
3. 海外からの輸入品と当社製品が競合しており、円高による影響が懸念される。
4. 取引先の経営悪化で締めつけが厳しくなってきた。コストダウン・経費削減にばかり目が向き、設備の老朽化や人材不足で経営が悪化。
5. 人件費の増加が激しく、利益に影響が出る。
6. 最低賃金増による人件費の増加。一方、募集しても賃金に見合う人材確保難→サービスの低下→顧客数減→売上減。低価格競争による単価の低下→売上減。商店街集客率の悪化による消費者の大型スーパー依存化、または近いコンビニ買い（老人）。
7. 今後の為替レート（円高）が心配です。
8. 上昇する気配を感じない。
9. 景気の低迷、将来の生活への不安が、消費意欲を抑えている限り、景気回復は望めないし、成長時期を過ぎた日本経済に対する日本政府の方針転換に甘さを禁じ得ない。

## 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

※ 区内製造業企業に関するコメントを掲載しています。

### 【4月の熊本地震発生による、今期および来期の受注量への影響（見込みを含む）】

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の中では、自動車やバイク業界大手の工場に影響が出たため、生産調整があると思われるが、直接的な影響は少ない状況です。

### 【消費税率引き上げの再延期が6月1日に正式決定したことによる、今期および来期の受注量への影響（見込みを含む）】

直接的な影響はみられません。

### 【今期のドル円相場が概ね110円を割り込み、円高基調で推移したことによる、今期および来期の売上や利益への影響（見込みを含む）】

多くの区内製造業は、国内向けの受注のため、直接的な影響はありません。輸出企業にとっては、発注量が減少しているが、間接的に貿易している企業については、さほどの影響はみられません。

## 小売業

### ＜家具、家電＞

1. 円高の影響で輸出企業（大手）は大変だと思います。反面、零細企業にしわ寄せが来ます。円安になっても特に恩恵はなく、この枠になるともっと厳しくなります。
2. 去年の同時期よりなんだか忙しい。
3. 大型店と値段が違うため、売上が減っている。
4. 売上減少（官庁等）。社長給料カット。利益上がらず。
5. 税金が高すぎて物が売れない。もっとお金が循環する制度を作ってほしい。技術職の賃金向上。
6. 取引先の減少により売上が少なくなっている。

### ＜飲食店＞

1. 団体の予約が毎年減少している。
2. 売上は低下傾向ですが、仕入先を開拓し、肉は3社、野菜等も2社確保し、適正価格で仕入れることができているため、収益は増加している。消費税率引き上げの再延期は良かったと思います。小売・飲食等、一般消費者を相手にしている業種は必ず売上が下がり、景気が悪くなります。
3. いろいろ努力していますが、客が増えていかない状態。

### ＜飲食料品＞

1. 仕入金額アップ分を売上額に上乗せできず、利益が減少している。さらに人手不足と人件費アップでとても大変です。
2. 人数は足りているが外国人が多く、ビザの関係で長く働けない人が出てくるため、毎年人が変わるのマイナスイメージである。
3. 酒販店を営業中です。困難に感じていることは、コンビニやスーパーの規模および価格の両面からの圧迫です。第一に仕入価格そのものがコンビニやスーパーの売価より高い事が多いのです。初めから喧嘩になりません。物の流通自体に問題があり、一物一価とは無理ですが差が大きすぎます。
4. 以前のように商店街に活気もなく、店舗も減少、後継者もいなく高齢化している。店舗だけの販売ではどうにもならない。大型店との競争だけでなく、ネット販売、生協やコンビニ、スーパーなどの配送など、収益を減少させる要因は多岐である。
5. 格別変動はありません。品質・接客態度に気を配っております。
6. 消費税率引き上げの再延期でホッとする間もなく、8月に近隣に生鮮品中心の店舗がオープン。来年3月には、当店より5分で行ける距離に総合スーパーのオープンと、生き残りをかけた努力が続く模様。ますます商品の品質・鮮度に神経を尖らせていくと思います。アベノミクスの浸透に大いなる期待がもたれる。
7. 何にしるお客が昔の様に店に足を運ばない。それはインターネット等で買い物をする人が増えている事も一つ言える。

8. 企業内の売店を運営しているが、店舗スタッフ（パートタイマー）の採用が難しく4月に初任給の時給を引き上げた。

### <衣服、身の回り品>

1. 市場の変化についていけない。
2. 営業時間が長いため、非効率的で人材の確保も難しくしている。
3. 郊外の大型ショッピングセンターに出店する。大手雑貨・小売業の民事再生や不調が続き、損害を被る会社が増えていて、商品の供給側と小売側の我々がお互いに警戒感が強くなっており、関係がぎくしゃくし始めた。
4. 仕入先、メーカー、問屋の陳腐化。廃業・倒産で売上に結びつく商品の仕入れが困難。売れないから値引きをするという業界全体の行動が経営を苦しめている。
5. 路面店につき天候に左右される。仕入品が海外（韓国・中国）商品の為、価格が上昇し顧客のニーズがなかなかつかめない。
6. 少子化・高齢化が著しく、お客様が減っています。売上也店舗も半分で、定着すると思います。これは人の力で動かせるものではありません。アベノミクスも関係なし。
7. 当社は学生服の売上が大半を占めています。今期1～3月期は地元中学校生徒増により増収となりました。しかし仕入先の仕入れ価格の上昇や外注加工等の上昇により、利益率は下がっています。今期4～6月期のうち、4月は去年より学生服販売の好調により景況は改善していましたが、5月～6月は去年より売上が減少しています。特に6月の学販水着の販売が学生服の販売と比較して低調であったことが原因です。競合店にシェアを奪われている可能性があります。

### <ほか小売業>

1. 一般写真プリント減少分を、ギャラリー併設等で付加価値を高め増収増益を計る。
2. 食品関連厨房機器が数年来、良い。
3. 4月よりレンタカーのFCに加盟し、また、7月からは旅行業の登録を取得し、多様化するお客様のニーズを全て社内で処理出来る体制が整った。その結果、平成28年度の売上予想はほぼ倍増となる。
4. いつも書いていると思いますが、宣伝広告など効果がないので厳しいです。高齢化のせいもあると思う。「いつ死ぬかわからないので、安いのでいい・・・」という方が多いです。
5. 仕入差別化を図り、店舗の特色をつける。
6. 収益の増は経費削減でまかなえそうだが、今後は人件費アップ等にて苦労しそうなところ。
7. 現状を保つのが難しい。

## 公益財団法人大田区産業振興協会 あきないコーディネーターより

今回より、公益財団法人大田区産業振興協会のあきないコーディネーターのコメントを掲載します。本年5月より活動を開始し、約20店舗の小売業企業を訪問した際の所見となります。

### 【売上や利益、およびコスト（仕入・人件費・管理費等）の動向】

- ・ 個店レベルでバラつきがあるが、売上は全般的には横這い。各種の施策努力が奏功し、上向きに転じる兆しがある店も見受けた。
- ・ 店舗での差別化工夫が見られるお店は、現状維持ができています。
- ・ コスト面では、売上原価（仕入・原材料）は大きな変動なし。問題は人件費。人手不足が深刻化し、時給の高騰が著しい。少しでも差があると他店に移動してしまうため、時給は引き上げざるを得ない。

### 【上記以外の区内小売業企業に関する動向や注目点】

- ・ 小売・飲食業は、日本の景気や為替といった全体的な要因より、とりわけ地元住民の高齢化や人手不足、後継者難といった「ヒト要因」に左右される。全体的な要因の影響が小さい分、例えばネット販売を強化して商圈を広域化することで、新規顧客の獲得を図るなど、個店の努力次第で挽回できる余地がある。
- ・ 売上が大幅増・自然増している店は少ない。ただ、努力次第で微増に転じたところもある。
- ・ コアな固定客を確保している店は強い。顧客の顔を見て声を聞いている、即ち接客力を発揮しているところは打ち手を考えることも出来ている。

- ・消費行動が活発なミドル～シニア層を取り込めている店は強い。
- ・窮境要因を外部環境に見ている店は、先行きが不透明なままとなってしまう。一方、変わる・攻める気概がある店は、「手応え」が出始めている。今後の反転攻勢も期待できる。

## 建設業

1. 社会保障経費、安全対策経費の増大により利益減少傾向。今後、国の方向性に建設業が進んでいることには理解している。
2. 人手不足。
3. 受注金額の減少に伴う利幅の縮小。新規顧客の増加。
4. 材料価格の安い製品に押されている。品質の良い悪いで判断されていない。
5. 受注金額は相変わらず厳しい。
6. 社長の年齢が高くなりお客様も同様に高齢となり、新規に建てたりする人がなくなり受注が減る傾向にある。
7. 新会社からの請負価格の値下げ交渉が多くある。
8. 仕事が重なった時などの人材の確保が難しい。また、材料費等が上がりつつある。
9. 下請（配管工事）の不足により、契約単価が上がってきている。
10. 現実には人工出しの仕事をしてはいますが工賃は上がりず、むしろ下がっている状態。労働保険等の強化、大きな負担となり諸々の税金が労働意欲を失いつつある。
11. 受注はあまり変化ないが、やはり利幅が…。収益が減少している。
12. 公共事業を当社は60%占めているが当方の経験によると、オリンピックイヤーは工事を出し渋る感があるので少々受注に難があるが、たまたま民間で大型物件を受注したので何とかやっている。
13. 同金額にて作業内容を増やされる（元請より）。
14. 元請の利益確保がひどすぎる。自社だけ良ければそれでよいという考えに見える。
15. 自社の経営自体が弱い為、他社との競合、差値の仕事は避け、自社の強みを生かした独自の販路を見出す努力をしています。
16. 特化した施工を目指しているので、周りの業者とは関係のない業種で施工をしています。
17. 大工専門工事が減少している。
18. 建設関連が今年は減少している為、売上が落ち込み値上げした。人件費、経費が重く掛かっている。
19. 人材不足の為、売上が伸びない。
20. 親企業による業者の選別が厳しくなっている。価格面や安全面で選別されている。
21. 仕事減少。
22. 例年は前期に比べて諸要素が減少するが、今年はGW前後の請負が増加したことにより粗利高減少を防ぐことができた。
23. 固定の客先からの大口受注が継続している為順調である。
24. 毎年、年明けから夏くらいまでの間、仕事が少ない。
25. 新築（建替）等の一棟につき価格減少でマイナスになる。
26. 既存の顧客自体が受注難により、仕事が回ってこない。
27. 社会保険未加入問題、特に2次、3次下請け作業員への加入に限界がある。結果として人手不足、下請単価の上昇につながり利益を圧迫する。発注者の理解（品確法）が不可欠。
28. 仕事はあるが人が足りない。特に現場管理をする技術者が不足している。募集しても期待する人材が来ない。
29. もとものの仕事の遅れの為か我々の工事にかかる時期が非常に遅れていて厳しい。
30. 全体的に仕事量が減っている。
31. 消費税増税5%→8%の影響があり10%への増税になったら大きく業績に影響してくる。
32. 売上を上げるために販路を広げたい。新規で入り込む為には、既存の業者よりも安くし、サービスも勝らなければならないが、人件費の高騰（社会保障等）や人手不足の問題でなかなか販路を広げる体力がない状態。現状維持すら大変難しく取引先の減少を抑える努力に留まる。又、取引先自体が廃業や事業の縮小等で今までの売上が見込めない状態。お得意様も大事にし、先に述べたような競争相手が来ても負けない様努力する。
33. 仕事はあるが人手不足。

34. 今年に入り売上が大幅に減少しております。物件数も減っております。
35. 協力企業の社会保険加入に伴う支払額の見直しを行っています。おおよそ従来の2割増位の要請があります。
36. 職人不足、原材料費高にかかわらず、ゼネコンの発注単価は上がらないどころか、かえって下がっている。
37. 受注先など変化なく数年売上高、収益に変化なし。
38. 社員の定着率の悪さから人手不足が常にある。
39. 職人さんの集まりなので一般のサラリーマンとは違うはずだが国は理解してくれず、皆困惑しています。
40. 仕事が増えて待機する日が少なくなるように。
41. 従業員の努力により受注先の信用を得て仕事は続いている。
42. 毎年2~5月頃は仕事の量は減少しているが、今年は例年と違い7月の声を聞いても不景気感（仕事がない）がぬぐえない。ビルを建てる業者の足が引けているのかもしれない。オリンピックの影響はどこにもあらわれてこない。外国人3,000万人と言われホテルの需要はあるのかもしれないが、実際には建てられるホテルの計画と実施は羽田で2件、計画1件、空港の中で3件では少なすぎる。都内の防災、地震対策の抜本的方法→建設基準法の建ぺい率の強化、体積率の緩和により高層ビル（耐震化された）を建てることにより景気を回復し、土地の価格を上昇させ、税金を集めた方がアベノミクスは成功すると思うが、いかがですか。
43. 建設業の今は保険に入っているか、これに入っているかとか大分厳しい状況におかれています。人件費・材料費が上がる一方、元請の受注額が上がっても末端の下請にくるまで、昔の単価などでやられるので、上から下から（人件費、材料、福利厚生費）と押され中小企業はますます苦しくなる。行政の指導で（元請は）これ以上の収益については下請けに流さないといけないという制度があればもっとよくなると思います。
44. 東日本大震災後、電力不足に伴い、太陽光発電設備に関する助成金制度が適用され軌道に乗ったのですが、昨年9月に廃止され、その後、受注が止まり困っています。

## 運輸業

1. 業務委託先の人手不足で契約の変更が予想される。契約の変更が実施されると支出増になることから収益減となる事が予想される。
2. 売上額・収益ともに堅調に推移しているが、従業員の高齢化により今後の人材確保が課題。
3. 不景気が続いていると思う。
4. 明るい材料は一つも無くなった。何年か前から始まった人手不足。これでどうにもならないくらいに希望をなくしてしまった。昔は車も運転手もいて、いつでも動けたが、今は手の届くところに仕事があるのに、車もあるのに、動かせない。春先には仲間内で運転手の取り合いで大変な争いをした会社があると聞いている。運転手の取り合いで、この先どうなるかと考えると賃金は上がるかもわからない。が、それに合わせて運転手の質が向上すればいいけど、そんなうまい話はないようです。逆に低迷しているように見える。それがハッキリとわかるのが、運転手の高齢化。今までは他社の運転手に「何歳になりました？」と聞くとその人は「73才」と元気に答えてくれました。私方の会社では正直、いくら元気であっても雇用できないだろうと思ってしまい、先の不安を感じました。何でもいから車を動かせればと思うところから、技術不足な運転手、高齢者、俗に言う不適格者が車に乗るのはやはり安全を欠くような気がする。ではどうすればいいのだろうか。この人手不足、1日も早く出口をさがさないと（※全ての高齢者が不適合者ではないというのも、理解しなくてはいけないところです）。
5. 冷蔵倉庫業ですが、職人の需要減少に依り冷凍貨物の回転が悪くて売上、利益減になっている。
6. 軽油価額がまた上がってきたため経費が上がりそう。取引先との関係はうまくいっているため事業は安定している。
7. 人材不足。
8. 現在は問題ないが将来的に人手が不足しそう。その折には今までのやり方で人材確保するのが難しくなると思う。
9. 人手不足による稼働率の減少。
10. お客様自体の元気がなくなっている。
11. 取引先からの取引価格の値下げ要請あり。
12. 業界全体の荷動きが悪い（売上減）。燃料費は落ち着いているので、一息ついている状態。

13. 人手不足による社員の高齢化で、いつまで現在の仕事を会社として続行できるか。
14. 6月から、3年前とほぼ同じ売上になったので良かった（少し減少はしたが）。
15. 一旦倒産した取引先がV字回復されたが、回復後においても、又、今後においても単価の見直しはされず、うかつに単価改善を申し入れると入札となる為、倒産時に下げられた単価のまま、今後をどう乗り切るかが課題。
16. 定年退職を迎える社員（60才）の65才迄の延長はスムーズに行われているが、新規事業を始める為の人材（ドライバー）確保に苦慮している。又、増車も検討しているが、駐車場の確保が難しい状況であるため現状先送り状態である。
17. 区内の景気はとても悪く思われます。同業者でも撤退をした会社、又はお得意先も1件有りまだまだ景気が良くなっていくのはいつの日か？
18. 乗務員不足でトラック車両を1台手放す。ドライバー不足がだんだんと深刻化している。
19. 旧来のお客様からの増収・増益が続いている。ただ経費の高騰が少し心配です。
20. 新規事業を始める予定なので人材は常に増員したいところですが、なかなか増員できません。
21. セールスドライバーの育成・確保・世代交代です。
22. 貿易なので、アジア国との関係で左右される。中・韓の修復が出来るか、新国を相手にするか。
23. 荷主の荷物が少し減少している？
24. 顧客の動向により波があるが、下降気味となっている。設備投資が鈍ってきていることを実感している。
25. 減車により売上の減少。
26. メインの取引先が鋼材関係で建設需要に大きく左右され、運賃が上がらない状況の中、コンプライアンスに関するコスト増等があり厳しい状況が続く。積載効率や運航効率も向上できない中で取引先と交渉中です。今後高齢化に伴いドライバー確保も課題の一つです！！
27. 人材不足、売上減少等、新規設備投資も出来ない為廃業します。
28. 車輛が高額なので、今後の売上は入れ替え次第という状況。



# 日 金 矢 豆 雀 見

[調査対象企業数]

(2016年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,412社	6,450社	10,862社	99.7%
うち大企業	1,085社	1,041社	2,126社	99.7%
中堅企業	1,170社	1,860社	3,030社	99.6%
中小企業	2,157社	3,549社	5,706社	99.7%
金融機関	—	—	197社	99.0%

(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)

	2015年度			2016年度		
	上期	下期	修正率	上期	下期	修正率
2016年3月調査	119.80	120.93	118.69	117.46	117.45	117.46
2016年6月調査	119.87	120.98	118.73	111.41	111.46	111.36

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2015年度		2016年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-2.3	-0.7	-0.5	-0.7
	国内	-3.1	0.0	0.0	0.2
	輸出	-0.3	-2.4	-1.6	-2.5
	非製造業	-2.8	-1.2	-0.8	-1.7
	全産業	-2.6	-1.0	-0.7	-1.3
中堅企業	製造業	0.5	-0.1	0.7	-0.4
	非製造業	0.5	0.1	2.0	0.4
	全産業	0.5	0.1	1.7	0.2
中小企業	製造業	0.6	0.5	0.2	0.2
	非製造業	-0.3	0.7	-0.6	0.5
	全産業	-0.1	0.6	-0.4	0.4
全規模合計	製造業	-1.4	-0.4	-0.2	-0.5
	非製造業	-1.3	-0.3	-0.1	-0.5
	全産業	-1.3	-0.4	-0.1	-0.5

(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)

	2016年3月調査		2016年6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	6	3	6	0	6	0
非製造業	22	17	19	-3	17	-2
全産業	13	11	12	-1	12	0
<b>中堅企業</b>						
製造業	5	-2	1	-4	0	-1
非製造業	17	9	14	-3	10	-4
全産業	12	5	9	-3	6	-3
<b>中小企業</b>						
製造業	-4	-6	-5	-1	-7	-2
非製造業	4	-3	0	-4	-4	-4
全産業	1	-4	-1	-2	-5	-4
<b>全規模合計</b>						
製造業	1	-3	0	-1	-2	-2
非製造業	11	4	8	-3	4	-4
全産業	7	1	4	-3	2	-2

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2016年3月調査		2016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	-26	-27	-26	0	-26	0
	うち素材業種	-34	-35	-34	0	-33	1
	加工業種	-20	-21	-20	0	-21	-1
	非製造業	-18	-21	-21	-3	-22	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-18	-17	-17	1	-16	1
	うち素材業種	-24	-23	-24	0	-23	1
	加工業種	-14	-13	-13	1	-12	1
	非製造業	14	15	15	1	15	1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	19	18	-1			
	うち素材業種	10	13	3			
	加工業種	20	20	0			
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	28	26	-2			
	うち素材業種	15	17	2			
	加工業種	-11	-13	-12	-1	-13	-1
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-12	-12	-13	-1	-11	2
	うち素材業種	-11	-15	-12	-1	-14	-2
	加工業種	-7	-6	-7	0	-6	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	7	12	7	0	15	8
	うち素材業種	-2	9	3	5	15	12
	加工業種	12	14	10	-2	14	4
	非製造業	9	17	13	4	20	7

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (平成28年6月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成27年6月	平成28年5月	平成28年6月	前月比	前年同月比
	件数	167	128		
金額	450	320	180	-140	-270

### 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					
8	20	5	3	2	1	11	38	93	113
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					
1	0	0	0	0	0	0	0	2	3

### 3. 業種別・規模別倒産動向

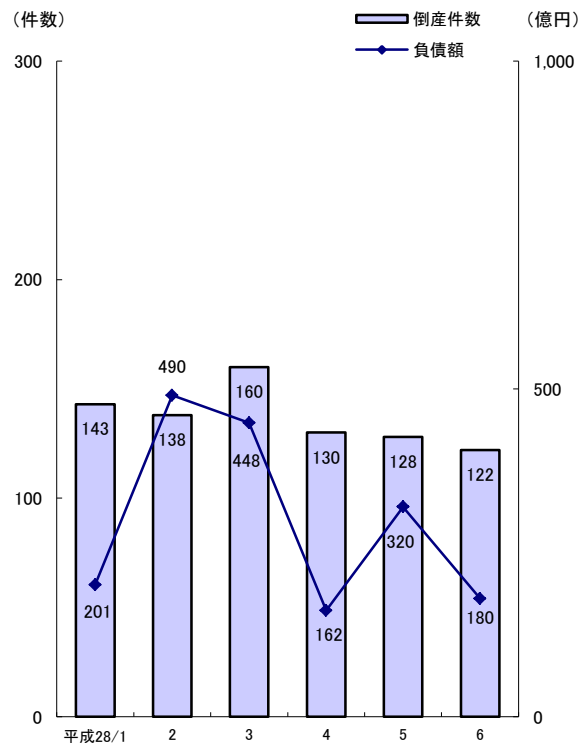
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	26	8	13	46	30	40
卸売業	32	36	25	220	198	46
小売業	12	12	13	80	8	5
サービス業	38	25	25	58	31	57
建設業	12	11	8	14	12	3
不動産業	4	5	4	1	1	2
情報通信業・運輸業	24	19	15	22	31	11
宿泊業・飲食サービス業	14	8	14	4	1	9
その他	5	4	5	1	5	4
合計	167	128	122	450	320	180

### 4. 大田区内の平成28年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	10百万円
卸売業	4件	1,156百万円
小売業	1件	30百万円
サービス業	1件	20百万円
建設業	1件	10百万円
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	30百万円
その他	0件	0百万円
合計	10件	1,306百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



## 特別調査「中小企業の採用動向と賃金動向について」

- ① 今年度の新卒及び中途募集採用（予定を含む）は、「募集しなかった」企業が5割強で最多。「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」企業と「希望人数を採用できた」企業がそれぞれ1割強。
- ② 今年度の社員の賃金改定は、「引き上げた」企業が約5割で、理由は「社内規定による定期昇給」が2割強で最多。
- ③ 社員不足による影響としては、「技術・ノウハウの継承難」が2割弱で最多。社員が不足している背景は「業界内の慢性的な人手不足」が6割強で最多。
- ④ 大田区の企業支援メニューについて、企業が認知しているものは、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が2割強で最多。認知している企業のうち、活用しているものも『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が3割弱で最多。
- ⑤ 行政に期待する社員の採用支援は、具体的な採用支援としては「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が1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。

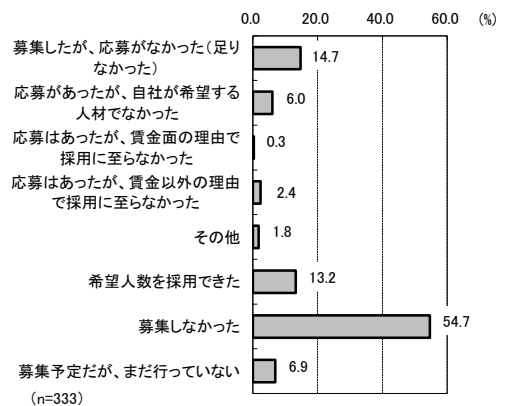
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

### 問1. 今年度の新卒及び中途社員募集状況

今年度（平成28年4月～29年3月。以下同じ。）の新卒及び中途社員募集状況（予定を含む）は、「募集しなかった」企業が54.7%と5割強を占めた。なお、「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」企業は14.7%、「希望人数を採用できた」企業は13.2%で、ともに1割強を占めた。

業種別にみると、全ての業種で「募集しなかった」が最も多いが、小売業で約8割、製造業と建設業で5割強、運輸業で4割弱と業種で違いがみられた。「募集したが、応募がなかった（足りなかった）」は運輸業が3割強で最も多く、「希望人数を採用できた」は製造業が2割強で最も多かった。

【今年度の新卒及び中途社員の募集状況】



### 問2. 社員の賃金改定と賃上げの理由（複数回答可）

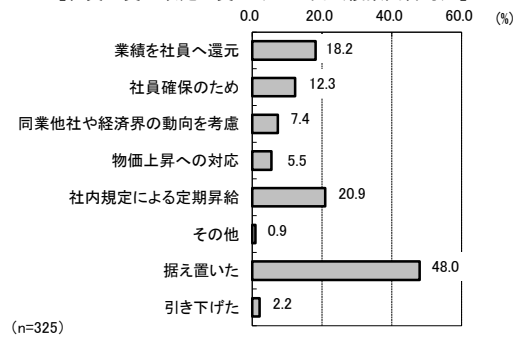
今年度の社員の賃金改定の状況は、「据え置いた」企業48.0%、「引き下げた」企業2.2%となっており、残る49.8%が「引き上げた」企業であった。

業種別にみると、「引き上げた」企業は製造業が6割弱で最も多く、運輸業で5割、建設業で約5割を占めたが、小売業のみ4割弱にとどまった。

賃金を「引き上げた」理由をみると、「社内規定による定期昇給」が20.9%で最も多く、次いで、「業績を社員へ還元」18.2%、「社員確保のため」12.3%と続いた。

業種別にみると、製造業と運輸業は「社内規定による定期昇給」が最多で、製造業3割弱、運輸業2割強であった。建設業は「業績を社員へ還元」が2割強で最多、小売業は「社員確保のため」と「社内規定による定期昇給」が14.3%（同率）で最多だった。

【社員の賃金改定と賃上げの理由（複数回答可）】



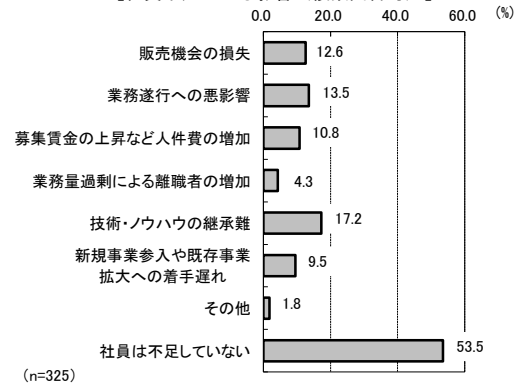
### 問3-1. 社員不足による影響（複数回答可）

社員不足による経営への影響は、「社員は不足していない」が53.5%で最も多く、業種別では小売業で7割弱、製造業で約6割、建設業で5割弱、運輸業で4割強であった。

社員不足による具体的な影響としては、「技術・ノウハウの継承難」が17.2%で最も多かった。

業種別にみると、「技術・ノウハウの継承難」は建設業で3割弱、製造業で2割弱と他の業種に比べ多く、小売業は「販売機会の喪失」が2割強で最多、運輸業は「販売機会の損失」「業務遂行への悪影響（遅延やミスの発生等）」「募集賃金の上昇など人件費の増加」「新規事業参入や既存事業拡大への着手遅れ」が18.3%（同率）で最多だった。

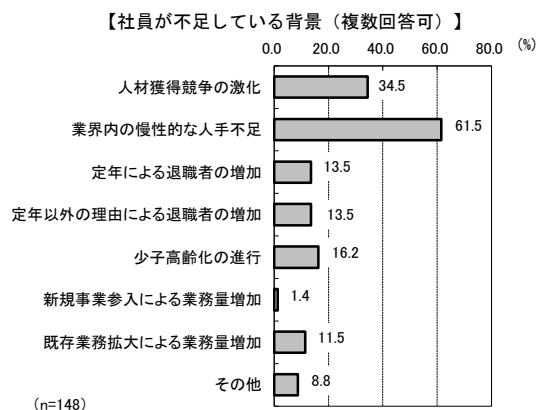
【社員不足による影響（複数回答可）】



### 問3-2. 社員が不足している背景（複数回答可）

社員が不足している企業にその背景をたずねたところ、「業界内の慢性的な人手不足」が61.5%で最も多く、次いで「人材獲得競争の激化」が34.5%、「少子高齢化の進行」が16.2%となった。

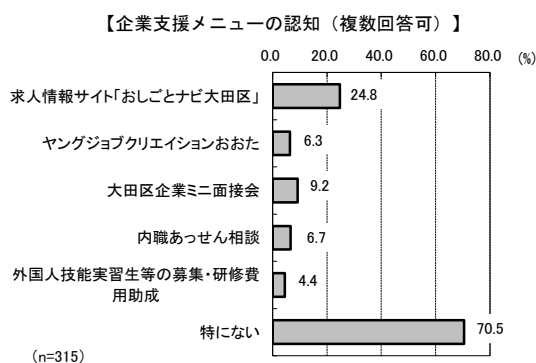
業種別にみると、製造業は「人材獲得競争の激化」が4割で最多、それ以外の3業種は「業界内の慢性的な人手不足」が最多で運輸業で8割強、建設業で7割強、小売業で6割弱であった。また、「定年による退職者の増加」は製造業のみ3割強を占め、他の業種に比べて多かった。



### 問4-1. 企業支援メニューの認知（複数回答可）

大田区の企業支援メニューの認知については、「特にない」企業が70.5%で最も多く、認知している企業支援メニューとしては、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が24.8%で最も多く、次いで「大田区企業ミニ面接会」が9.2%、「内職あっせん相談」が6.7%となった。

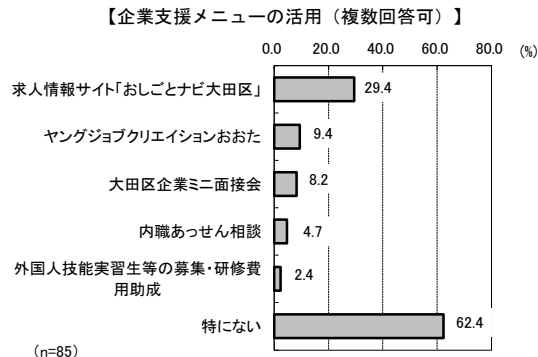
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多かったが、製造業のみ5割弱に対し、他の業種は7~8割台と、業種による違いがみられた。認知している企業支援メニューでは、全ての業種で『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が最も多く、特に製造業で4割強を占めた。



### 問4-2. 企業支援メニューの活用（複数回答可）

大田区の企業支援メニューを認知している企業にその活用について尋ねたところ、「特にない」企業が62.4%で最も多く、活用している企業支援メニューとしては、『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が29.4%で最も多く、次いで「ヤングジョブクリエイションおおた」が9.4%、「大田区企業ミニ面接会」が8.2%となった。

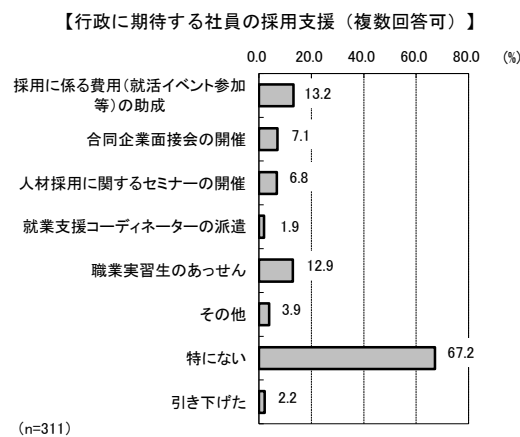
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多く、小売業と運輸業で7割強、製造業と建設業で5割強であった。活用している企業支援メニューでは、小売業のみ『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』、「大田区企業ミニ面接会」、および「内職あっせん相談」が9.1%（同率）で最も多く、それ以外の業種では『求人情報サイト「おしごとナビ大田区」』が最も多かった。



### 問5. 行政に期待する社員の採用支援（複数回答可）

行政に期待する社員の採用支援は、「特にない」企業が67.2%で最も多く、具体的な採用支援としては、「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が13.2%で最も多く、次いで「職業実習生のあっせん」12.9%、「合同企業面接会の開催」7.1%であった。

業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も多く、製造業が6割弱、運輸業が約6割、建設業が7割弱、小売業が9割弱であった。具体的な採用支援では、建設業のみ「職業実習生のあっせん」が2割弱で最も多かった。それ以外の業種では「採用に係る費用（就活イベント参加等）の助成」が最も多く、製造業で2割強、運輸業で2割弱、小売業で1割弱を占めた。



## 概況

平成28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－35となり、前期と比べて増減なく、前期並の厳しさが続きました。今後3か月（平成28年7月～9月）の業況見通しDIでは、今期比9ポイント増の－24と大幅に改善すると見込まれます。

### 製造業

前期（28年3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、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格も前期並で推移しました。

業種別に見ますと、「住宅・建物関連」は大幅に改善しました。一方、「紙・印刷」は前期並の厳しさが続きました。「一般・精密機械等」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」「材料・部品」「その他」は大幅に悪化し、「電気機器」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（28年3月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高は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、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は非常に大きく改善し、「衣料・身の回り品」「日用雑貨」も大幅に改善し、「余暇関連」もわずかに改善しました。一方、「食料品」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、売上高はわずかに悪化すると予想されています。

### サービス業

前期（28年3月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高はわずかに改善しました。

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」とともに、大幅に改善しました。

今後3か月の見通しの業況はわずかに改善し、売上高は前期並の厳しさ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：5744-1363 FAX：5744-1528

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果のお問い合わせは、下記調査主体までご連絡ください。

## 公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL：3733-6466 FAX：3733-6459

E-mail：jigyol315@pio-ota.jp