

大田区の景況

平成29年1月～3月期

これは、平成29年4月に調べた平成29年1月～3月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（平成29年4月～6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（152社）

小売業 200社（104社）

建設業 180社（104社）

運輸業 150社（77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		△20	来期の業況		△21
	今期売上額		△11	今期収益		△19
				今期販売価格		△12
	<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。売上額と収益は、ともに多少改善しました。受注残は多少減少を強めました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、原材料価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。</p> <p>来期の業況は今期並の厳しさが続くと思われています。</p>					

小売業	今期の業況		△49	来期の業況		△38
	今期売上額		△47	今期収益		△50
				今期販売価格		△5
	<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が非常に大きく強まりました。売上額と収益は、ともに非常に大きく減少しました。価格面では、販売価格は上昇から下降に転じ、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は過剰感が大きく弱まり、適正水準へ推移しました。</p> <p>来期の業況は大きく持ち直すと見られています。</p>					

建設業	今期の業況		△11	来期の業況		△35
	今期売上額		△15	今期収益		△19
				今期請負価格		△19
	<p>建設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。売上額は多少減少し、収益もわずかに減少しました。施工高も多少減少し、受注残は非常に大きく減少しました。価格面では、請負価格は下降傾向が多少強まり、材料価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。材料在庫は適正水準から過剰へわずかに転じました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が非常に大きく強まると見られています。</p>					

運輸業	今期の業況		△25	来期の業況		△34
	今期売上額		△14	今期収益		23
				今期サービス提供価格		0
	<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きく強まりました。売上額は多少減少し、収益は大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格は下降傾向が多少弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が多少強まると見られています。</p>					

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成28年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 65	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 48
2位	国内需要の低迷 28	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 31
3位	従業員の高齢化 22	人手不足 20 工場・機械の狭小・老朽化 20	人手不足 25	人手不足 25
4位	受注先の減少 19	技術・技能の継承 18	国内需要の低迷 22	技術・技能の継承 19
5位	工場・機械の狭小・老朽化 18	国内需要の低迷 17	技術・技能の継承 21	国内需要の低迷 18

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成28年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 52	売上の停滞・減少 62	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 63
2位	同業者間の競争の激化 28	人手不足 25	人手不足 25	人手不足 29
3位	人手不足 27	同業者間の競争の激化 23 利幅の縮小 23	利幅の縮小 21	同業者間の競争の激化 25 利幅の縮小 25
4位	利幅の縮小 22	商店街の集客力の低下 21	取引先の減少 20	取引先の減少 18 商店街の集客力の低下 18
5位	大型店との競争の激化 19	仕入先からの値上げ要請 16 天候の不順 16	同業者間の競争の激化 18 大型店との競争の激化 18	仕入先からの値上げ要請 16

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成28年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 44	人手不足 41	人手不足 50	人手不足 44
2位	利幅の縮小 37	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 40
3位	人手不足 34	利幅の縮小 24	利幅の縮小 31	利幅の縮小 27
4位	同業者間の競争の激化 21	天候の不順 21	下請の確保難 21	同業者間の競争の激化 21
5位	下請の確保難 15	下請の確保難 19 人件費の増加 19	人件費の増加 16	下請の確保難 18

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成28年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成29年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 57 人手不足 57	人手不足 53	人手不足 63	人手不足 62
2位	人件費の増加 26	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 39
3位	車両の老朽化 20	人件費の増加 32	人件費の増加 29	同業者間の競争の激化 25 車両の老朽化 25
4位	利幅の縮小 13 取引先の減少 13 駐車場の確保難 13	車両の老朽化 30	仕入価格の上昇 22	仕入価格の上昇 23
5位	仕入価格の上昇 12	人件費以外の経費の増加 18	車両の老朽化 21	人件費の増加 21

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 1 原材料の価格アップで、収益に影響が出てきている。
- 2 前年度 15%増の売上があったのは、新製品開発によるところが大であった。今年度においても製品開発を実行していくことが必要である。
- 3 今年秋のトラック排ガス規制がある影響で駆け込み需要があり、上期はやや受注が増加しています。
- 4 航空機エンジンの信頼性による受注増が継続している。
- 5 4月以降原材料の値上げ。他に目立って景気が回復しているように思えないのに、新卒の求人がなぜ多いのか？
- 6 輸出分の生産が海外現地での生産に変更され、生産ボリュームの減少が見込まれる。
- 7 国内トラックの需要は2018年ぐらいまでは順調に推移するとの予想。それに合わせ、当社のパーツ製造・販売も順調に対応中。今後の問題は製造現場の従業員確保と人件費の抑制であろう。

<電気機械器具>

- 1 医療や半導体メーカーからの受注増。電機メーカー関連は受注が減っている。
- 2 電子電機部品業界にはまだ明るい話題が少ないです。
- 3 回復の兆しが見えかかっていると感じています。
- 4 従業員の高齢化が進んでいるので、減収減益になっている。
- 5 当たり前の事を当たり前に流通させる仕事の時代はとっくに過ぎ、得意分野への特化と技術提案に力を入れようとする中、最大の課題は人材確保と最少資金で製品化が出来るようなシステムだと思います。3～5年のスパンで区切らず、自由に羽ばたける環境がほしい！

- 6 公的機関等での入札案件の減少に比例して受注も減少し、なかなか売上に結びつかない。
- 7 受注先の減少および全体的な仕事量減少のため、減収・減益となっている。
- 8 受注が重なると人手不足だが、赤字の月が増えており、受注が安定せず人を雇用できない。

<一般機械器具、金型>

- 1 特注品の受注増により増収・増益となっている。原材料費や外注費等も増えているが、売上増加により収益を確保している。
- 2 弊社事業（設備装置の開発、製造）では国内取引先の設備投資動向に業績が左右される。直近は設備投資意欲が回復途上にあり、第3四半期までの受注は旺盛であるが、それ以降の引き合いについては不透明である。
- 3 為替レートの影響で設備投資の状況が変わるので、安定を望みます。
- 4 ゼネコンや中間エンジニアリング会社経由の受注案件で、無理な設計変更や納期要望が相次ぎ、その対応で経費が増加し、収益が悪化した。エンドユーザーからの直接受注以外は受注を見送るなど、選別受注により立て直しを図っている。
- 5 半導体関係が某企業の影響により、大きく動き始めましたが、長続きはしないと思います。
- 6 高炉メーカーの鋼材値上げに対し、受注先は単価への転嫁を認めない。弊社としては部品売上が減少する中、原材料値上げ分負担で利益率を更に悪化させている。
- 7 数字は小さいが増収増益が続いている。しかし、力強さがなく将来が見通せないので、思い切った行動が取れない。
- 8 厚生年金の負担増。
- 9 仕入先からの値上げ要請が激しく、得意先からは値下げ要請が激しい。値引き等の依頼がある。
- 10 受注先の廃業や海外発注による影響が、売上減少の大きな要因となっている。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 売上高・収益ともに、ほぼ横這い。
- 2 当社は多数のお得意様により、だいたい平均的な売上がある。全てのお得意様に平均して売上があれば良いのですが、どうしても1社に集中してしまいます。その1社の売上に頼ってしまいます。品質管理が大変です。
- 3 取引先からの発注が減り、収益減となっているが、従業員数も少なく高齢で人件費が抑えられているため、なんとかこなしている。ただ、これから先続けていけるか不安である。
- 4 仕入先からの値上げが販売価格に転嫁できない。外注先の廃業などで品質の安定が難しい。
- 5 社内の工程改善、合理化、内製化。
- 6 定年退職者、作業員のプライベートの怪我による戦力ダウンにより、作業消化が下がった。売上に響く。
- 7 人手不足で仕事を増やせない。でも高給は払えないので入ってきててもすぐ辞めてしまう。
- 8 設備の老朽化のため、更新や補修が必要な時期に来ているが、収益が増えないため費用の捻出に苦労しそうです。
- 9 2017年1～3月期はめずらしく仕事量がありました。

<精密機械器具>

- 1 売上の停滞が続いている。ひと工夫が必要である。
- 2 オリンピック後の景気の状態が極めて心配である。平成29年～平成31年までは順調に推移すると思われるが、景気の急激な落込みを危惧している。
- 3 取引先は変化なし。同業他社の廃業が多い。工具の購入先も廃業したため、ネット購入に切り替えた。
- 4 他社の縮小・撤退により、高度な技術を求められる。自動機ではできない精密なものが多くなった。
- 5 相見積で受注が取れない原因を調べた結果、時間3,000円以下でないと取れないことがわかり、とても太刀打ちできない。時間4,000円で三次元検査必須でも無理。発注担当者は全く加工がわからず、何回説明をしても理解してもらえない。発注は常識的な加工時間に見合った加工賃が欲しいです。あらゆる面で努力が報われない。
- 6 円高が進まなければ現状維持が可能と思っています。
- 7 既存顧客の販売増で売上アップ。長期での予定が立っており非常に好景気で良い。

<ほか製造業>

- 1 ベテラン社員が3名退職し、30代社員が3名入社したことで新陳代謝が図られた。基金の解散により法定福利費が軽減された。以上、労務費の減少により表向きのマイナス幅は改善した。
- 2 売上増収だが減益（保全費用、修繕費増）。
- 3 景況感は良くなりつつあるように感じるが、月ごとに良かったり悪かったりとバラつきが多く資金的に厳しい時期がある。どうしても運転資金が必要になってしまう。

- 4 取引先からの価額に対する要求が厳しいため、売上が増えない。
- 5 景気停滞により受注が伸びず、減少気味。
- 6 今期・来期とも経営状況は安定しております。
- 7 受注減少で減益となっている。
- 8 販路（新規取引先の開拓）拡大に成功したため、売上増加。
- 9 新製品の拡販がなかなか難しい。
- 10 受注量の減少と外注費の高騰のため、収益が悪化。

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

※ 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における、区内製造業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- ◆ 年末の駆け込み需要は少なかったが、仕事はそれなりに回っている印象があります。
- ◆ 金属精密加工関連の業種は仕事が増加しており、単価が少しずつ値上がりしている状況です。また、医療関連等の装置開発などで、既存ノウハウの活用が効果を出しつつあります。
- ◆ 区内企業の受注意欲は旺盛ですが、それに対する供給は追いついていない状況です。

【今期における経営上の課題】

- ◆ 仲間回しの協力工場の減少により、コストアップにつながる例が多くなっています。
- ◆ 大手安定顧客からの受注減が進んでおり、大手依存からの脱却も課題となっています。
- ◆ カスタム品（客先仕様）の受注に当たっては、受注して半年近くで大田区企業側が技術的にギブアップする例が見られました。
- ◆ 早期に事業承継の計画を立てていない企業は、承継候補者を確保できていない傾向にあります。これらを背景に事業承継に向けた人材あっせんニーズは高まっています。また、税金面の負担が大きいことも課題となっています。一方、若い承継者が積極的に設備投資をしている企業は、活発な事業展開が図れています。

【他、区内製造業企業の動向】

- ◆ 伸びていない企業は、チャレンジ意欲が少ない傾向が見受けられます。
- ◆ 特定顧客への依存度を減らすことで売上が安定させたい企業が多いが、総じて営業力が弱い傾向にあります。
- ◆ メッキやプレス業などでは大田区に注文が集まってくる傾向があり、繁忙期には仕事を選んでいる一方で、閑散期は仕事が少なく、年間受注量の平準化が課題となっています。

小売業

＜家具、家電＞

- 1 取引先の減少による売上の減少が続いている。新規取引先が望めない。
- 2 新規顧客増で、増収・増益が続いている。
- 3 円高の影響で大手の設備投資が鈍い。
- 4 大型店との価格で負ける。
- 5 政治の停滞で景気が停滞。

＜飲食店＞

- 1 外食産業なので人材確保が難しい。
- 2 最低賃金が全国平均 823 円に対し、東京は 932 円とどんどん上げているため、時給を高くしないと人が集まらない。募集費及び時給の高さにより利益が出づらい。このまま時給が上がると省力化の対策が取られ、雇用は減ると思います。
- 3 引き続き順調。
- 4 個人経営で、消費税率が 5% から 8% になっても税込価格を上げられず、実質売上が低下。若い人材が不足。
- 5 顧客増だが減収。ただ、利益は増えた。

＜飲食料品＞

- 1 大口取引先の減少により、減収減益となります。
- 2 酒販店です。コンビニ攻勢や大規模店の進出等で大変苦しいです。
- 3 新規顧客開拓（インターネット販売）の準備をしている。

- 4 近隣に大型スーパーが2店舗相次いでオープンし、売上が減少。経営がたちまち悪化しました。大田区の上辺だけの商店街活性化などは、机上の空論に過ぎません。区税収を上げることが第一では。
- 5 競合店増加、人手不足、人件費増加、人口減少、売上減少など大変厳しい状況が続いています。経営赤字が続いています。
- 6 取引先の廃業や倒産件数が増えた。
- 7 大型店が近くにあり、大型店では安かろう・まずかろうとしても、消費者はまずくても安かろうの方になびきます。スーパーでできない事を考えて、玄米をその場で精米して持ち帰る仕組みをしており、精米したてのお米をお客様にお渡ししています。

<衣服、身の回り品>

- 1 変わらず厳しい。
- 2 流通コストが仕入価格に影響している。
- 3 来街・来館客が減少した冬季だった。売上減 (-3%)、人件費増 (+2%)。5%悪化を経費で維持。
- 4 学生服の販売が主力ですが、地域の子供数の増加と、地区中学校に入学する生徒が増加した。
- 5 取引先が少なくなっています。着物離れ。お客様の高齢化。
- 6 天候不順で売り上げが減少し、厳しい経営状態です。
- 7 地域大型店の閉鎖による影響が沈静化し、客が流れてこなくなった。

<ほか小売業>

- 1 見通しが立たない。
- 2 仕入価格10%値上がりがどう影響するか心配。
- 3 品揃えの変化が良くない方に向かう部分がある。人手不足によるサービスの低下等がみられる。客数の減少がみられる。
- 4 当社に関しては大田区以外からの顧客が多く、大田区のお客が少ないように思います。大田区は景気が悪いのでは?と考えます。
- 5 取引先との関係を密にしている。
- 6 ユーザーの要望が多様化している。対応にコストや時間がかかる。また、社員のレベルアップも必要になる。
- 7 近年(数年間)はほぼ同じような状況で、変化なし。
- 8 免許所持している人材の不足。
- 9 ハイブリッド車の増加による販売数量の減少に伴い、売上が下がっている。
- 10 来期は仕事量を抑えて減収にする予定です。
- 11 取扱品の斜陽化により年間売上が下がり、先が暗い。
- 12 全体の販売価格が悪化傾向。
- 13 流入人口増加(弊社地域)により、法人よりも個人の方が増えました。顧客のニーズに応えるべく商品構成を変更し、努力したい。

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

※ 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による巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況(売上・利益・販売価格・原材料価格等)やその要因】

- 幸 報道では緩やかな景気回復基調が続いていると伝えられていますが、訪問した店舗からは足元の景況感や天候要因で売上が左右されたという話は聞かれませんでした。
- 幸 構造的な問題(人口減・高齢化)と個別事情(店主の意欲・後継者の有無)によって、業況に差が出ている印象を受けました。
- 幸 好調な店は外部環境の変化を受けることなく、広域からの顧客誘引や新たな商品・サービスを提供し、売上を伸ばせているように感じます。

【今期における経営上の課題】

- 幸 特殊な技術を要する店では、事業承継や人材確保(育成)の課題に直面する傾向があります。たとえ経営者が高齢であっても、継がせることに前向きではない、あるいは別の企業に勤めている親族が継ぐことに魅力を感じていない、といった話を伺いました。
- 幸 ある商店街では人通り自体が減っていることが課題として挙げられました。商店街でイベントを企画して多くの人を集めても、実施後に継続的な集客には繋がっていないようです。

【他、区内小売業企業の動向】

- ◆ ある経営者からは、自らが行う既存の取り組みよりも、次世代の人材やイベント会社等の外部プロフェッショナルが持つ熱意や企画力に期待している様子が見えました。
- ◆ 2月末に学校給食から検出されたノロウイルスの影響で、区内類似事業体の事業者から多少の風評被害が及んだという話を聞きました。
- ◆ 訪問先のうち、東京 2020 オリンピック・パラリンピックについて、自社に好影響を及ぼすと予測する店舗はありませんでした。
- ◆ 消費税軽減税率については、計算方法の難しさから営業の妨げになると話す店舗がありました。

建設業

- 1 人手不足。
- 2 新規受注物件が減る予想。
- 3 安全に対する会社や社員全体の取組が無事故に繋がり、感謝状を4回も受けられ評価が大だったのかと考える。会社規模に対し（直営または協力会社）大型工事以外の施行管理の届く工事が多く発注されたことが、増収増益に繋がったと考えられる。
- 4 特に変わらず。
- 5 社長が高齢になり、同様にお客様も高齢になり、あまり進歩的な仕事がなくなった。先細りの傾向が続く見込み。
- 6 オリンピックまでは売上・利益ともに良いものと思われまます。
- 7 売上増となるものの、スポットの大口案件により利益率は低下している。
- 8 前期や前々期と同様に順調。
- 9 17時～22時（または24時）までの労働時間に夜間作業代が出ない。日当÷8時間で算出した時給を支給する会社がある。作業員の時給が依然として安い。
- 10 平成29年度の各種取引先予算執行が遅れているので4～6月期は苦しい。
- 11 正直なところ、建設業も水商売的な要素があり、未来が見えている訳ではありませんが、我々としては客筋が良い為、助かっている所がある。プロとして仕事を納めるのは当たり前の事で、人間関係を含め、信用、信頼、当社に仕事をさせたい！とお願いいただける様に心がけている。
- 12 募集はしているが人が全く来ない。
- 13 社会保険料負担や会社売上の減少で大変。
- 14 新規顧客が少ない。
- 15 工事の施工において職人不足が今後の課題（職人の高齢化も含む）。
- 16 人材不足による労務単価の上昇はありがたいが、仕事が減少して実質的な賃金上昇に繋がらない。建設労務者の賃金が他業種に比べてまだまだ低水準であり、人員の確保に繋がらない。
- 17 若い人材の確保が難しく、平均年齢が上昇している。4月より社会保険の加入が義務化され下請価格が増加する傾向になると思われるが、請負価格の変化がないので利益が減少するのではないかと思う。
- 18 4月以降、弊社でも仲間内でも仕事が減少している。仕事が全体的に出てくると良くなると思いたい。
- 19 ここ3年は人手不足につきる！
- 20 入札参加資格について、都内各区によって格差が生じないようにして頂きたい。
- 21 工事中止により代金の回収ができない。
- 22 建設業界は社会保険の未加入問題で揺れているが、作業員は日給月給で月ごとの収入のデコボコが大きく加入が難しい。また、元請が法定福利費を含めた見積り合わせをするため、適正な費用を支払ってくれない。
- 23 建設現場の技術者（人手）不足で予定通りに仕事が進まない。毎日稼働できない状態が問題。
- 24 元請の社会保険加入要請の足並みが揃っていない。労務費単価勝負で未加入会社は安く仕事を請負えるが、加入会社はその分単価が上がり相見積で負けてしまうのはおかしい。
- 25 材料の値上がりなどで収益が厳しい。
- 26 業界全般的に技術力の低下を感じる。技術力の向上で生き残る道があると感じます。
- 27 取引先の社長が亡くなり、後継者がいないため会社閉鎖となった影響で、売上高が著しく減少している。
- 28 既存の顧客からの発注が増加している。
- 29 社員（協力会社も含む）の高齢化に伴う労働力の低下。
- 30 増収増益が続いている。
- 31 売上減少と売掛金回収不能等があり、自己資金投入しています。高齢になり新規得意先を見つける事も不安ですし、設備投資も控える事になります（後継者がいないため意欲が乏しい）。

- 32 人材不足（国家資格の取得が難しいため）。
- 33 人手不足と人件費以外の経費増加（社会保険料他）。大田区では建築業に対し、個別に出さず一括建築業会社へ出すため、我々のような建物の一部分を扱っている業者には仕事が回ってこない。大手企業だけ良いのでは？
- 34 客先の値上げ圧力が強い。運転手が集まらない。作業員が集まらない。広い事務棟がほしい（現在、スーパーハウスを使っています）。
- 35 顧客の受注増により、仕事量が増加している。
- 36 受注予定はあるが実際に受注するまでかなり時間がかかる。消費マインドが低くなっている。受注単価の低下で前年度は売上が著しく悪かったが、それよりは良くなっている。
- 37 増収が続いているが人手不足。

運輸業

- 1 従業員の高齢化により新たな人材の確保が求められている。（2件）
- 2 中小零細企業はどの方向へ進めばいいのか、毎日自問自答している。「景気の上昇がみられる」とは、いつの話なのだろうか。今、私たちに求められているのは強い意志。「もう、ダメ」と諦めた瞬間、それは現実になってしまふ。運転手不足が一番の問題。大事な時期なので少しでも質の高い運転手をとると思うが、雲の上のような話だ。八つ当たりはしたくないけど、行政は何を見ているのだろうか。免許制度が変わったのも若者が車離れする原因にならないだろうか。時間も費用もかかると考えると、やはり通り過ぎていくような気がする。では、どうしたら？と言われると私にはわからない。安全面を考えても、どこか矛盾しているような気がする。何もわからない私に言えるのは、行政の目と現状の中にある目は違うところを見えています。同じ方向に目をやる時期はいつでしょうか。働き方改革に関しても同様に考えています。
- 3 主要取引先の大手企業が経費削減に注力。その煽りを受け、廉価企業が参入。従業員1人当りの業務負荷増となっている。
- 4 増収減益しています。車両老朽化による修繕費や、労働時間管理強化および人員補充による人件費のアップ。燃料費も前年比アップ。
- 5 横這い。
- 6 新規顧客増につき、増収増益が続く。
- 7 新規顧客は増加しているが、なかなか増収増益に繋がらない。原油高で費用の増大。人件費の高騰。
- 8 改善の見込なし。
- 9 取引先が安定しているので、売上・利益ともに大幅なブレはない。
- 10 値上げ要請、待機時間の改善等、問題点を受け入れてもらえない。
- 11 相変わらずの人手不足が全てに影響しています。売上減少、労働時間（1人当たり）の増加。
- 12 親会社が業績不振のため、多少なりとも問題あります。
- 13 増車などにより一層の増収増益を図りつつ、事務作業等の効率化を推進していく。
- 14 退職する人材が出たため、先々は人手不足。
- 15 人員（運転手）が少し増え、売上が少し上がった。
- 16 新規事業により、増収増益を図る。
- 17 契約先に単価交渉を持ちかけると、競争入札を話に出されるため、単価の話はし難い状況。過去、単価切り下げの際は「痛み分け」といい協力を強要され、契約先の収益が過去最高となっても分配は全くない。故に職員の待遇も変えられない状況の中、最低賃金は毎年上昇する。それに伴い賃上げも実施はするが採用は厳しく、採用者数以上の退職者数がある関係で、人員不足で長時間勤務を強いてしまっている。また、単価交渉に応じてくれない割に人員数・時間外時間をチェックされる。
- 18 新規顧客先へのアプローチは出来ているが、増車に伴う駐車場の確保が難しい状況である。
- 19 成田空港より輸入貨物を都内および近県へ発送する仕事ですが、運輸料金が低運賃で値上げ交渉に行っても、出来なければ他社に頼むからという返事です。
- 20 運転手の高齢化の悩み。交替の運転手の手当がつかない。
- 21 前期は増益増収となったが、一部得意先の停滞もあり、それに伴って収入が落ちる見込みになります。
- 22 燃料費のコストが高く利益に影響が出ている。従業員の高齢化が進んでいるが若年層の採用が進まない。

金融機関より

※ 今回より、ご協力いただいた金融機関（共立信用組合・さわやか信用金庫・芝信用金庫・城南信用金庫：50音順）からのコメントを掲載します。なお、コメントは順不同で掲載しています。

《平成29年1～3月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 製造業や建設業、卸売業のお客様から売上増加や収益増加を理由に、繰り上げ返済の依頼があった。
- ◆ 製造業や建設業、小売業、不動産業（不動産賃貸業含む）のお客様が売上増加等を目的とした設備投資を行い、その際融資の申込みがあった。
- ◆ 製造業において、売上・収益ともに業況の厳しさが続いている。特に小売業の業況は厳しい。
- ◆ 製造業においては資金繰りに関する融資相談・申込が多数であり、業況の改善は見受けられなかった。
- ◆ 製造業では受注増加に伴い運転資金の需要増加、又設備投資意欲も出てきており業況は改善傾向にある。
- ◆ 創業関連融資の申込はあったが、非製造業のものであり、区内製造業での活況は見受けられなかった。
- ◆ 建設業においては賃貸不動産の建設、リフォーム等の融資相談・申込が多くあり、依然として好況さが伺えられる。
- ◆ 建設業は売上高・受注残・収益ともに増収増益を維持している。材料価格は依然高い水準であり、金融機関からの資金調達は非常に緩和している。
- ◆ 建設業において売上・収益ともに業況の改善が続いている。
- ◆ 不動産業においては収益物件購入意欲が高く購入の話も多い。預金・融資量共に増加傾向にある。
- ◆ 創業後間もない（特にIT・通信・広告）企業からの資金相談が増加。事業拡大にチャレンジする新興企業が多くなっている。

《金融機関や行政が行っている取り組みやサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 製造業から、取引先（外注先）の倒産等による外注先紹介の依頼があった。（2件）
- ◆ 全体として、取引先の紹介依頼が増えている。
- ◆ 製造業から、廃業を視野に入れているので企業譲渡したいという相談があった。
- ◆ 都の創業支援は、40歳からの働き盛り年代の利用が出来ず、実際に何件かはこの年代からの相談であり、利用条件の緩和が望まれている。
- ◆ 大田区の行政は都内においてかなり進んでおり、経営者向けの制度は充実している。取引先の利用実績があるものは「各種助成金」「専門化派遣制度」「創業支援」「ビジネスプランコンテスト」等である。
- ◆ 取引先の経営課題として「人員採用」「人材育成」が多く、そのサポートが金融機関では困難であるので、行政に対応願いたい。
- ◆ 主な相談としては人材紹介や人材募集に関する相談、ビジネスマッチングや販路拡大、売上増加に関する相談、大田区制度融資に関する相談があった。
- ◆ 円滑な事業承継を行うために、後継者が経営ノウハウを学べる機会が欲しいなど、事業承継に関する相談が増えている。
- ◆ 中小企業の助成金への関心は高いが手続が面倒かつ申込みと該当せず、選外となることも多く、以後関心が薄らぐケースが散見される。丁寧かつわかりやすく説明して欲しい。
- ◆ 公的支援を受ける際の手続き作成に時間がかかるため、手続き等を見直していただきたい。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業においては売上、収益ともに回復の兆しは見えず、「まだ先行が見えない」との理由により、設備投資に関しては慎重になっていることが見受けられる。
- ◆ 主に製造業から、業容拡大に伴う土地（工場）取得の需要が増加している。
- ◆ 地元には大きなスーパーが開店したため、人の流れと共に駅前どおりの経営実態はかなり厳しくなり高齢化もあいまって閉店するケースがある。
- ◆ 区内人口の増加に伴い、未だ賃貸住宅の需要は堅調さが伺えられる。また、小売業、製造業を廃業し、不動産賃貸業にシフトする事業者が増えていることもあり、建設業、不動産業において当面は活況が続くように思われる。
- ◆ 取引先規模が従業員50名クラスでは売上げも安定し、資金調達も金融機関の競争激化の背景から容易さが窺える。一方、5名程度の零細企業では売上げ停滞している中、従業員の高齢化が顕著であり、経営者は将来に向けての廃業を払拭できないでいる。
- ◆ 以前より好況感を感じているが、大型設備投資等にはまだ踏み切れない（先行きの景気動向が読みきれない）中小企業が多い。
- ◆ 景気先行き不透明感が強く、守りの経営を考えている企業が多い。
- ◆ 業況が好調な先と不調な先が二分されている。
- ◆ 現状、東京オリンピックに関する特需は一部業種に限定されている。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2016年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,391社	6,408社	10,799社	99.4%
うち大企業	1,082社	1,036社	2,118社	99.3%
中堅企業	1,159社	1,852社	3,011社	99.2%
中小企業	2,150社	3,520社	5,670社	99.5%
金融機関	—	—	196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)

	2016年度			2017年度		
	上期	下期		上期	下期	
2016年12月調査	104.90	106.52	103.36	—	—	—
2017年3月調査	107.30	106.54	108.01	108.43	108.45	108.42

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2016年12月調査		2017年3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	10	8	12	2	11	-1
非製造業	18	16	20	2	16	-4
全産業	14	13	16	2	14	-2
中堅企業						
製造業	6	2	11	5	4	-7
非製造業	16	9	17	1	10	-7
全産業	12	7	15	3	8	-7
中小企業						
製造業	1	-4	5	4	0	-5
非製造業	2	-2	4	2	-1	-5
全産業	2	-3	5	3	-1	-6
全規模合計						
製造業	4	1	8	4	5	-3
非製造業	9	4	11	2	5	-6
全産業	7	2	10	3	4	-6

		2016年度		2017年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-3.4	0.3	1.4	-
	国内	-2.3	0.2	1.8	-
	輸出	-5.8	0.5	0.6	-
	非製造業	-5.0	-2.2	1.4	-
中堅企業	製造業	-0.2	0.2	2.4	-
	非製造業	0.4	-0.9	2.6	-
	全産業	0.3	-0.7	2.6	-
	製造業	-0.8	0.0	1.3	-
中小企業	製造業	-0.5	0.0	-0.1	-
	非製造業	-0.5	0.0	0.2	-
	全産業	-0.5	0.0	0.2	-
	製造業	-2.4	0.2	1.6	-
全規模合計	製造業	-2.3	-1.2	1.2	-
	非製造業	-2.4	-0.7	1.3	-
	全産業	-2.4	-0.7	1.3	-

(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)

		2016年12月調査		2017年3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	-24	-24	-19	5	-22	-3
	うち素材業種	-32	-32	-25	7	-28	-3
	加工業種	-19	-19	-15	4	-18	-3
	非製造業	-19	-19	-17	2	-19	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-16	-12	5	-12	0
	うち素材業種	-21	-21	-18	3	-18	0
	加工業種	-14	-13	-9	5	-9	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12		10	-2		
	うち素材業種	14		12	-2		
	加工業種	9		9	0		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	18		15	-3		
	うち素材業種	23		20	-3		
	加工業種	13		10	-3		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-8	-8	-4	4	-3	1
	うち素材業種	-6	-1	1	7	5	4
	加工業種	-10	-12	-8	2	-8	0
	非製造業	-6	-5	-4	2	-2	2
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	12	23	24	12	33	9
	うち素材業種	12	28	27	15	33	6
	加工業種	11	20	22	11	32	10
	非製造業	15	21	19	4	23	4

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成29年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成28年3月	平成29年2月	平成29年3月	前月比	前年同月比
	件数	160	167		
金額	448	173	715	542	267

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
6	183	2	60	22	146
	16	1	16	191	106
	84				
1	0.3	0	0	0	40
	4				8

3. 業種別・規模別倒産動向

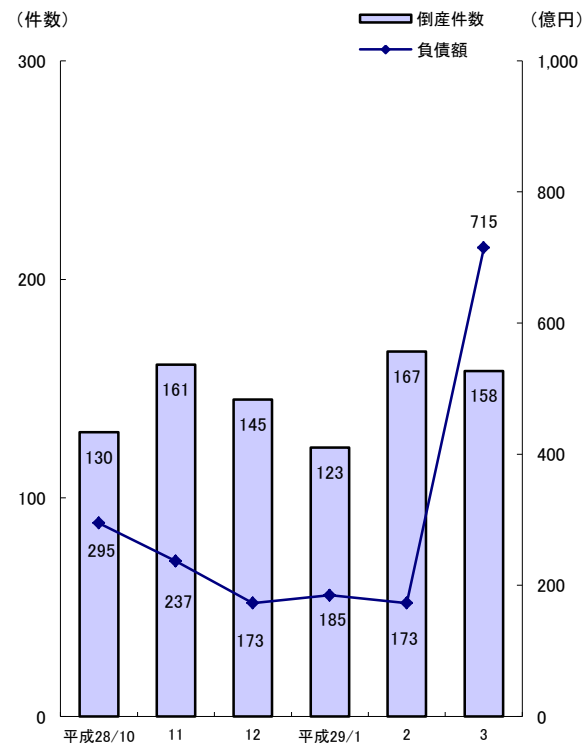
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	15	18	12	30	8	41
卸売業	28	36	30	120	38	168
小売業	20	11	11	16	5	4
サービス業	32	39	40	45	28	367
建設業	22	16	18	18	10	9
不動産業	5	9	3	10	16	6
情報通信業・運輸業	14	23	21	21	33	81
宿泊業・飲食サービス業	12	10	19	8	3	11
その他	12	5	4	176	27	23
合計	160	167	158	448	173	715

4. 大田区内の平成29年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	290百万円
卸売業	2件	875百万円
小売業	2件	112百万円
サービス業	3件	2,015百万円
建設業	1件	29百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	2件	40百万円
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	12件	3,361百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成29年度の経営見通し」

- ① 平成29年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が40.8%で最多。
- ② 平成29年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が36.2%で最多。
- ③ 平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が28.2%で最多。
- ④ 平成29年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が39.2%で最多。
- ⑤ 平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「変わらない」と「10%未満の減少」が20.4%（同率）でともに最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が42.9%で最多。
- ⑦ ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っている業務領域は、「財務・会計」が78.9%で最多。ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っていない理由は、「ITを導入できる人材が少ない」が32.5%で最多。

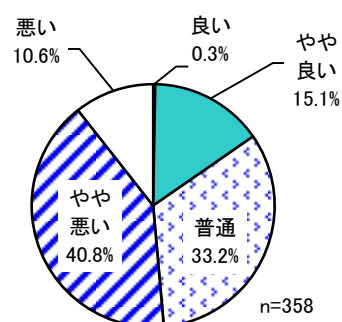
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. 平成29年度の日本の景気見通し

平成29年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が40.8%で最も多く、次いで「普通」が33.2%、「やや良い」が15.1%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は15.4%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は51.4%であった。

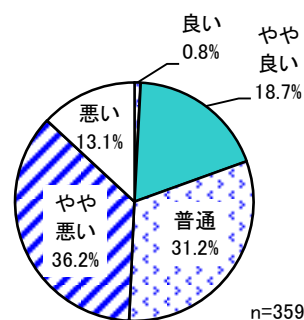
業種別にみると、建設業のみ「普通」（39.0%）が最も多かった。それ以外の3業種は「やや悪い」が最も多く、いずれも40%台であった。『良い』との見通しは、建設業（22.0%）で最も多く、次いで製造業（16.0%）、小売業（11.3%）、運輸業（7.5%）の順であった。



問2. 平成29年度の自社の業況見通し

平成29年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が36.2%で最も多く、次いで「普通」が31.2%、「やや良い」が18.7%と続いた。なお、『良い』は19.5%、『悪い』は49.3%であった。

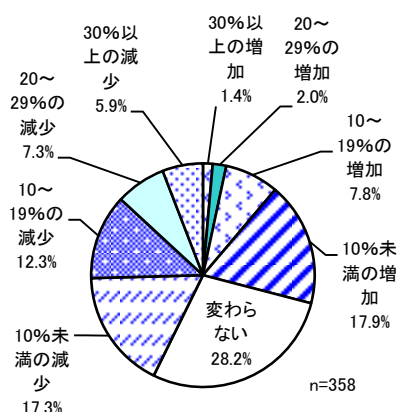
業種別にみると、建設業のみ「普通」（38.0%）が最も多かった。それ以外の3業種は「やや悪い」が最も多く、運輸業（41.5%）、製造業（38.4%）、小売業（38.3%）の順であった。『良い』との見通しは、建設業（22.0%）で最も多く、次いで運輸業（20.8%）、製造業（20.0%）、小売業（14.8%）の順であった。



問3. 平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が28.2%で最も多く、次いで「10%未満の増加」が17.9%、「10%未満の減少」が17.3%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合計した『増加』は29.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」までを合計した『減少』は42.8%であった。

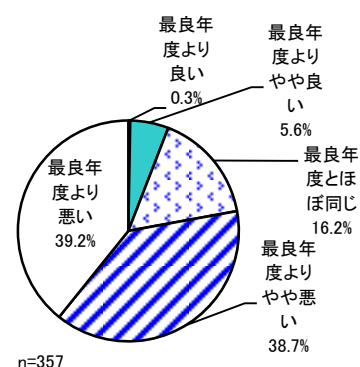
業種別にみると、全ての業種で「変わらない」が最も多く、建設業（33.0%）、運輸業（28.3%）、製造業（27.4%）、小売業（23.5%）の順であった。『増加』は、運輸業（35.8%）が最も多く、次いで製造業（29.8%）、建設業（27.0%）、小売業（25.9%）の順であった。



問4. 平成29年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

平成29年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が39.2%で最も多かった。「最良年度より良い」と「最良年度よりやや良い」を合計した『良い』は5.9%、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」を合計した『悪い』は77.9%であった。

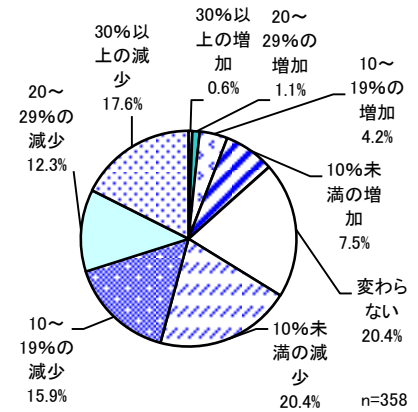
業種別にみると、「最良年度よりやや悪い」が最も多かったのは、建設業（43.0%）と運輸業（49.1%）で、「最良年度より悪い」が最も多かったのは、製造業（46.0%）と小売業（48.8%）であった。



問5. 平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

平成29年度の自社の売上額の伸び率の見通し(対過去10年最良年度比)は、「変わらない」と「10%未満の減少」が20.4%（同率）でともに最も多く、次いで「30%以上の減少」が17.6%、「10～19%の減少」が15.9%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は13.4%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は66.2%であった。

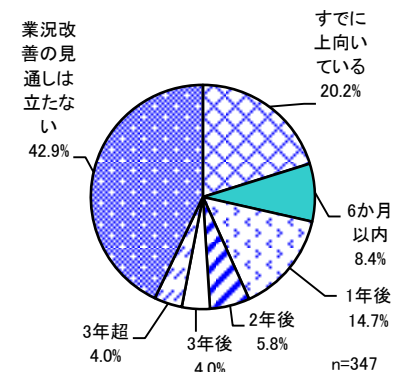
業種別にみると、「30%以上の減少」は製造業(21.6%)と小売業(24.7%)で最も多かった。一方、「変わらない」は建設業(25.3%)と運輸業(24.5%)で最も多かった。『増加』は運輸業(15.1%)が最も多く、製造業(14.4%)、建設業(13.2%)、小売業(11.0%)の順であった。



問6. 業況が上向き転換点

自社の業況が上向き転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が42.9%で最も多く、次いで「すでに上向きしている」が20.2%、「1年後」が14.7%となった。

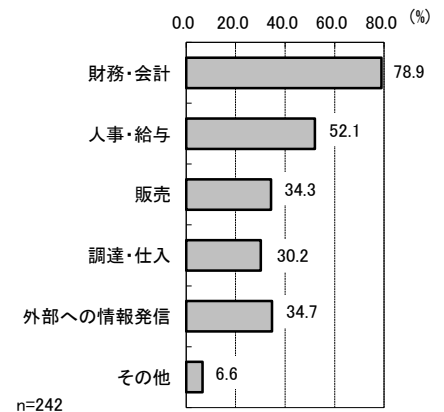
業種別にみると、全ての業種で「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、小売業(51.9%)、建設業(43.2%)、製造業(42.6%)、運輸業(30.2%)の順であった。一方、「すでに上向きしている」は、建設業(22.1%)が最も多く、次いで製造業(21.3%)、運輸業(20.8%)、小売業(15.6%)の順であった。



問7-1. ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っている業務領域（複数回答可）

ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っている場合の業務領域を尋ねたところ、「財務・会計」が78.9%で最も多く、次いで「人事・給与」が52.1%、「外部への情報発信」が34.7%となった。

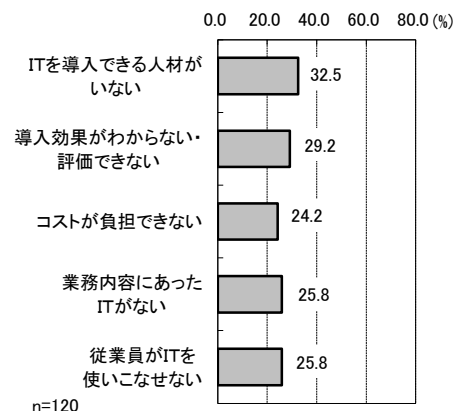
業種別にみると、全ての業種で「財務・会計」が最も多く、建設業(83.1%)、運輸業(82.6%)、製造業(80.9%)、小売業(66.7%)の順であった。「人事・給与」は、運輸業(71.7%)で最も多く、次いで製造業(50.6%)となっており、この2業種は50%以上を占めた。「外部への情報発信」は製造業(42.7%)で最も多く、唯一40%以上を占めた。「販売」は小売業で(50.0%)で最も多く、唯一50%以上を占めた。



問7-2. ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っていない理由（複数回答可）

ITを活用して経営力強化・生産性向上を行っていない場合の理由を尋ねたところ、「ITを導入できる人材がない」が32.5%で最も多く、次いで「導入効果がわからない・評価できない」が29.2%、「業務内容にあったITがない」と「従業員がITを使いこなせない」が25.8%（同率）となった。

業種別にみると、製造業では「ITを導入できる人材がない」が35.7%で最多、小売業では「導入効果がわからない・評価できない」が40.7%で最多だった。建設業では「業務内容にあったITがない」が39.5%で最多、運輸業では「コストが負担できない」が38.5%で最多となり、業種により違いがみられた。



概況

3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、前期比で3ポイント減少し-33とわずかに悪化しました。今後3か月間（4～6月）の業況見通しD Iでは、-14と大きく改善すると見込まれます。

製造業

前期（28年12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、「一般・精密機械等」「電気機器」は前期並の厳しさが続きました。「材料・部品」「その他」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」「住宅・建物関連」「紙・印刷」は大きく悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は大きく改善し、売上高も多少改善すると予想されています。

小売業

前期（28年12月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格は多少悪化し、仕入価格は前期並で推移しました。

業種別に見ますと、「食料品」はわずかに改善しました。一方、「衣料・身の回り品」は前期並の厳しさが続きました。「耐久消費財」は多少悪化し、「日用雑貨」「余暇関連」は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、売上高も大きく改善すると予想されています。

サービス業

前期（28年12月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続きましたが、売上高は大きく改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続きました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は前期並の厳しさが続き、「企業関連サービス」はわずかに悪化しました。

今後3か月の見通しの業況は大きく改善し、売上高も大きく改善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