

大田区の景況

平成30年1月～3月期

これは、平成30年4月～5月に調べた平成30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30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（161社）

小売業 200社（108社）

建設業 180社（109社）

運輸業 150社（82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、業況はわずかに悪化に転じました。売上額と収益は、いずれも前期並で推移しました。受注残は、わずかに改善しました。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わずかに弱まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まり、適正範囲へ推移しました。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>
	△1	△4	
	今期売上額 △5 今期収益 △5 今期販売価格 △7		

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、業況は前期並の悪化傾向が続きました。売上額は多少減少し、収益はわずかに減少しました。価格面では、販売価格は非常に大きく上昇から下降に転じ、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。在庫は過剰感が大きく強まりました。来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと見込まれています。</p>
	△39	△40	
	今期売上額 △23 今期収益 △31 今期販売価格 △16		

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、業況は前期並で推移しました。売上額は非常に大きく増加から減少に転じ、収益は非常に大きく減少しました。施工高は大きく増加から減少に転じ、受注残は大きく減少しました。価格面では、請負価格は非常に大きく上昇から下降に転じ、材料価格は上昇傾向が大きく弱まりました。材料在庫は過剰から適正水準へ推移しました。来期の業況は悪化傾向が大きく強まると見込まれています。</p>
	△2	△13	
	今期売上額 △17 今期収益 △26 今期請負価格 △23		

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、業況は非常に大きく悪化に転じました。売上額と収益は、いずれも非常に大きく増加から減少に転じました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。来期の業況は悪化傾向が多少強まると見込まれています。</p>
	△7	△15	
	今期売上額 △11 今期収益 △16 今期サービス提供価格 7		

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成29年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 43	従業員の高齢化 44	従業員の高齢化 38
2位	従業員の高齢化 32	従業員の高齢化 30	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 37
3位	技術・技能の継承 27	人手不足 28	人手不足 32	人手不足 29
4位	人手不足 23	技術・技能の継承 21	技術・技能の継承 18	技術・技能の継承 24
5位	工場・機械の狭小・老朽化 21	工場・機械の狭小・老朽化 18	工場・機械の狭小・老朽化 17	原材料高 20

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成29年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 47
2位	人手不足 28	同業者間の競争の激化 29	同業者間の競争の激化 31	人件費の増加 28
3位	利幅の縮小 26	利幅の縮小 26	人手不足 30	同業者間の競争の激化 25
4位	同業者間の競争の激化 22	人手不足 23	人件費の増加 23	人手不足 20
5位	商店街の集客力の低下 18	大型店との競争の激化 商店街の集客力の低下 15	利幅の縮小 15	利幅の縮小 19

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成29年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期
1位	人手不足 47	人手不足 55	人手不足 56	人手不足 53
2位	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 38
3位	利幅の縮小 34	利幅の縮小 31	利幅の縮小 25	利幅の縮小 30
4位	下請の確保難 21	下請の確保難 19	下請の確保難 22	下請の確保難 21
5位	人件費の増加 18	人件費の増加 17	人件費の増加 20	人件費の増加 16

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成29年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期
1位	人手不足 56	人手不足 68	人手不足 67	人手不足 58
2位	売上の停滞・減少 39	人件費の増加 42	人件費の増加 37	人件費の増加 37
3位	人件費の増加 33	売上の停滞・減少 38	仕入価格の上昇 33	売上の停滞・減少 27
4位	車両の老朽化 23	利幅の縮小 23 車両の老朽化 23	車両の老朽化 27	仕入価格の上昇 26
5位	利幅の縮小 17	仕入価格の上昇 15	売上の停滞・減少 21	車両の老朽化 23

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- トラック車体業界は3年以上続いた好景気が来期前半までは維持するも、後半以降右肩下がりの需要予測となるため、更なる設備投資には後ろ向き。
- 1～3月期までは増益だったが、来期はどうか不安。
- 日本国内での車販売低迷による売上の低下をどうするか？いろいろな工夫が必要と思われる。
- 内需が堅調で増収増益となっている。
- 景気回復が強調されるが製造業に関しては上向きながら人手不足。仕事を選ぶ方がいるため、なかなか働き手がいらない。
- 受注金額は10%減であるが、収益率の高い業務を受注しているため利益は前年比20%増になっている。

<電気機械器具>

- 年度前半は受注が減少して収益が落ち込む傾向にあるが、後半は新規の受注契約の交渉次第によって徐々に回復傾向の見込みあり。
- 忙しさは多少増したが、分野が偏っている。
- 先行き不透明。
- 外注先の減少で、納期まで以前に比べて時間が倍かかる。運送会社が集荷に来てくれなくなり困っている。
- 最近売上は順調。製品価格改訂（値上げ）を8月に予定している（大手は昨年4月実施した）。外注先温存のため、仕入価格の値上げを検討中である。
- 親会社が注文書をギリギリまで発行しないので、資材の調達面で苦労している。
- 例年の事ではあるが、新年度に入って（4月から）受注が少し停滞気味で心配である。ただし3月までの約半年間は、ここ数年で一番良かった。
- 人件費と人手不足。
- 古い顧客が少なくなってきた。
- 工場建替中により、作業場所の確保に苦慮している。また建替の費用が予想より高くなり、今後の資金繰りが不安。
- 取引先の受注減少。

- 12 売上・収益とも上限になりつつある。今後どのようにブレークスルーをするのが課題。
- 13 大手メーカー系の仕事が多いが国内需要の低下が感じられる（企業や学校関係）。ただ、今後オリンピック関連の受注が増える見込みが期待できる（現状は弊社に仕事を依頼してきた担当者たちがオリンピック関連に移動をして、現状の仕事が減少になったと判断している）。販路拡大は必需となる。
- 14 半導体関連が増えている。原材料価格が高騰している。

<一般機械器具、金型>

- 1 前期大幅に売上が増加したため、今期は横ばい。原材料費・外注費・人件費が増加しており、減益となっている。半導体装置メーカー、空調メーカー、自動車メーカー等の業況は良好で、5月期決算は収益ともに前期並の実績見通しである。
- 2 設備の老朽化ならびに生産ラインのオペレータ不足が深刻だが、対策は打っている。
- 3 従来の顧客が定着しており、安定しているため売上は大きく変動せず。
- 4 部品不足で納期遅れが発生している。
- 5 変化なし。
- 6 10月から売上が上昇し景気回復の兆しが中小企業にも広がってきたかと感じていたが、3月から再び下降している。
- 7 業種（量産プレス加工）が国内において斜陽化している。今後、量の拡大、維持は難しい。その中で物価上昇や賃金上昇は、経営の根幹をゆるがす。
- 8 受注単価を下げられる。材料費は上がったりする。
- 9 2026年位までを目安に工場の縮小・廃業の準備段階です。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 発注数の減少。
- 2 町工場の減少でスクラップの発生が減少しているため、景況は良くない。
- 3 従来の顧客の発注増によりキャパシティをあげなければならない状態である。大田区内でアウトソーシング先を探しているが見つからない。
- 4 受注は増している。
- 5 3月に新しくレーザー加工機を更改したため、これからの仕事がどのように増えていくか心配です。
- 6 スプリングの輸出増加。
- 7 原燃料費（ガス）の値上がり収益を圧迫。
- 8 新しい販路を開拓。
- 9 前年秋頃より受注量は少しずつ増加し、3月頃より横這い。単価を（増産にとまない）下げられているので、収益はあまり伸びていない。納期を短くされるため、残業が増え、従業員の人件費が増えている。
- 10 当社は後継者も育ち、拡張したいと思っておりますが、先々の見通しが不明のため、動けない状況。先が見えるようになった場合、ぜひとも実行したい。
- 11 得意先の廃業や規模の縮小が毎年あり、新しい取引先を探すのが厳しい現状である。
- 12 競争相手が多いため、価格の低減がある。
- 13 大手企業の動向は判りませんが、受注件数も減り、苦しい日が続いています。今後も従業員の賃金は当分据え置きのままです。賞与もこの一年払えません。
- 14 仕事は増えているが、雇用できるまでに至っていない。
- 15 受注先減少により、減収減益が続いている。日本の製造業全体の問題である。
- 16 材料費が上がるが客先は値上げに応じてくれない。そこが一番困ること。

<精密機械器具>

- 1 人材不足。取引先からの値下げ要請有。
- 2 顧客の事業が好調のため、増収・増益が続いている。
- 3 新商品の開発品が増えて、今後の売上に期待が持てる業況である。
- 4 仕事は来るが人手が足りず納期が遅れる。親会社に他社でできる所を探してもらおう。
- 5 今後新製品を販売。市場でどう受け取るか。
- 6 原材料の値上げ、販売先の値下げ。
- 7 外国の需要が大きい。国内企業の発注量が少ない。そのため発注数が減少しています。
- 8 製造計画の立つ継続的な仕事が少ない。開発がらみの仕事も増えてない。設備投資は夢のまた夢。

<ほか製造業>

- 1 発送費の値上がりや仕入品の値上げで経費が増えている。新規顧客の増加を目標に、売上増加を目指したい。
- 2 事業構造の転換により、単価が上昇してきた。
- 3 売上額の大きい防衛関係の仕事が現在ストップしている。来期に期待する。大手企業が受注の独占を嫌って、一部を他社に廻してしまった。
- 4 受注が来ても人手不足で納品が遅れ気味。募集しても応募が全くない。
- 5 原料に関しては農産品が主でここ2年間相場が安くなっているため、利益率が上がったが、納品価格を上げられない現在では原料相場が上がるのが何よりも厳しい。
- 6 売上について、納期との関係で納入が来期にずれ。来期以降は受注に停滞見通しがある。2020年以降ものづくりは仕事なくなる恐れあり。
- 7 人手不足による生産減少。
- 8 既存の顧客からの受注が増加している。
- 9 人手不足による営業力低迷。
- 10 一定量のある仕事が少ない。

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

※ 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】

- ・ 企業毎に業績傾向に差異は見られるが、設備投資に積極的な企業を中心に業況が上向いている企業も見受けられます。一部の企業では、対前年比で倍以上の売上となっており、新規受注を受けられない状況となっています。
- ・ 1～3名規模の企業では、後継者問題、設備老朽化等により、業績が横ばいの企業が多いです。
- ・ 原材料費や人件費、輸送費等は値上がりしているものの、販売価格への転嫁は一時的なものに留まり、現在は販売価格にあまり転嫁できていない傾向が見られます。

【今期における経営上の課題】

- ・ 零細企業を支える仲間回しネットワークからの受注が減少しています。
- ・ 「人手不足」、「人材育成」、「高齢化」、「設備老朽化」、「外注先減少」、「生産コスト増」、「工場用地確保」などの点で、相変わらず多くの企業が課題を抱えています。

【区の産業を取り巻く環境を踏まえ、平成30年度に区内製造業企業へ期待すること】

- ・ 「開発設計能力の向上」、「難加工技術の向上」、「東京都中小企業振興公社登録数の拡大」、「企業間連携の促進」、「異業種間連携の促進によるビジネスチャンス創成」

【他、区内製造業企業の動向】

- ・ 設計開発能力の高い企業の多くが、新産業参入で販路を拡大しています。
- ・ 発注側に加工方法に関するアイデアが無く、技術的に受注側に丸投げの案件が増えています。
- ・ 大田区の営業能力に期待する企業が増えています。
- ・ 賃貸物件で操業している企業の一部が契約更新できず、用地確保できないため区外へ流出しています。
- ・ 銀行から回転資金の融資を得られず、売上拡大の機を逃している企業があります。

小売業

<家具、家電>

- 1 民間企業の売上の減少。
- 2 一番のネックは、社会保険料が経営を圧迫していること。中小企業には緩和をお願いしたいです。
- 3 量販店との販売価格の差があり、かなり厳しい状況です。
- 4 競合他社が閉店したため、紹介にて顧客増。そのため若手の育成が必要と思う。
- 5 大型店の安値には適わないので、展示している商品が売れていかない。町の電気店は修理など、なるべく当日にお客様の所に行くことなどを心掛けているのですが。

<飲食店>

- 1 人手不足のため新規開拓が不可能の状態。労働集約企業にとっての打開策は見つからない。外国人労働者の採用については規制のハードルが高く、大企業優遇と感じる。

- 2 時給を上げることができなくて、人手不足になっている。単純にアルバイトの時給を上げることが景況をよくするわけではない（働き先の閉店など）。
- 3 昨年から仕入先の値上げが続き、支払いが苦しい状況が続いております。仕入先は先代から引き継いでいるため、安易に取引をやめることはできないが、大手企業の利便性・コストを考えると、これからは仕入先の選別は必須と考えています。

<飲食料品>

- 1 新店舗を開店したが、設備費や人件費がかかり、予定より悪い状況になっている。
- 2 天候により客足が大変違う。ネットによる買い物が多いため、人が外に出てこない。
- 3 人手不足が深刻です。
- 4 大型店の価格差および販売カテゴリの共通に悩んでおります。零細小売店の一般的な問題です。解決は営業時間の制限(大型店の)による零細店の隙間商売が一つの考えです。(例：24時間営業の理解)。
- 5 大手企業に皆行くため中小企業の小売業は悪化。

<衣服、身の回り品>

- 1 将来的にはあまりよくない。すぐにではないが廃業もあり得る。
- 2 売上や利益が低い所で停滞しており、上を向かない。
- 3 私学学生服の製造・販売という業種柄、学校側の努力もあり定員割れの状況もないため、一定数の顧客は毎年確保できているが、今年は例えばブラウス等の購入枚数減少などに、顧客の販売意欲が少し減少しているように感じました。
- 4 我々のような業種はなくなっていくと思います。主力商品の変化やネット通販、テレビ通販などの台頭など。
- 5 商店街の人口の減少。大型店店舗の出店で人の流れが変わる。
- 6 顧客の高齢化。

<ほか小売業>

- 1 同業者間の競争の激化により、学校写真、プリントネット販売、注文システム移行あり。
- 2 取引先からの値下げ要求が多い。原材料の値上げ分を認めてもらえない。銀行からの融資が厳しい。
- 3 調剤報酬の改定と薬価の引き下げにより利益が減少することが明白なため、機械化と効率化の追求が必要。
- 4 資金調達していたが決算内容によって金融機関の対応が厳しい。苦しい時ほど助けてほしいが…。社会保険料等、経費の増大が経営を圧迫している。
- 5 同業者・異業種ともに競争激化。差別化商品もネットで簡単に手に入る。他店との差別化を図るために努力しています。
- 6 宣伝・広告をしたいけど、資金面が厳しい。宣伝しても思うほどの売上が見込めない。
- 7 昨年末からの寒さが厳しかったので灯油の売れ行きが良く、増収に繋がった。
- 8 仕入先の価格高値継続からの改善、他。
- 9 マンション、貸工場は満室。タバコ、飲料はやや上昇。
- 10 ファストファッション化の時流の中、宝飾業は思わしくない。年に1回は海外から目先の新しいものを仕入して、何とか凌いでいるが厳しいです。
- 11 商店街が物品販売に向かなくなっている。飲食チェーン店の増加で客層が変化してきている。
- 12 当商店街の近辺に6ヶ所のスーパーがあり、閉店検討中の店舗が多数あるのが現状です。
- 13 前年度は新規事業（レンタカー、旅行業）が好調で好決算を迎えることができた。しかし、レンタカー事業については駐車場不足と人手不足で撤退せざるを得ない状況となってしまったのは非常に残念だ。
- 14 売上単価が下がっている。
- 15 昭和4年開業、主な客は料亭や華道の先生。昭和45～46年ごろから料亭がどんどんマンションになり、昭和58年ごろから顧客が会社（事務所に飾ったり、社員の華道の花）に変わり、バブル時期で年商1億もあった。東京流通センターの中に大きな会社が多く入っていたのもよかったが、それぞれ自社ビルに移り、大手企業も引っ越してしまった。囲いの商店も全部なくなり、辞めるわけにもいかず、85歳、83歳、56歳で体の続く限りやるしかありません。
- 16 バイク人口の減少。バイク業界の縮小。
- 17 若年層のバイク離れとユーザーの高齢化で売上が減少し続けている。複数の大手メーカーの販売対策変更で取扱商品が減り、売上が減少している。今後、さらに悪化すると思われる。
- 18 仕入先から送料を請求されることが多くなった。
- 19 天候、流行に左右される。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化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活性化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】

- ・ 大企業で先行した業績回復傾向が、中小小売業にも波及し始めた感があります。「売上が伸びた」、「利益が増えた」といった直接的なコメントこそ聞かれないですが、従来と比較して「苦しい」、「困っている」という声は著しく減少しました。
- ・ ただ、今期は大雪や寒波に見舞われ、2月度の業績に影響を被った店が多いようです。特に野菜の価格高騰は、青果店の売上と飲食店の仕入れに大きな打撃を与えたという話を多く聞きました。

【今期における経営上の課題】

- ・ 若手の店主は、配送費などのコスト上昇分を価格転嫁したり、品揃えを高価格帯にしたりするなど、景気の動向を見据え次の行動を行う傾向があります。一方、高齢の店主は好不況に関わらず、行動を起こす力自体が弱く感じます。値上げによる客離れの方が目につくあまり、利益を減らす対応をせざるをえない状況かもしれません。
- ・ また、学校や福祉施設へ配達している事業者は、もともと契約価格が決まっているため、影響が顕著のようです。野菜はまだ代替品の提案ができますが、肉類は変更が難しく、厳しい状況にあります。

【区の産業を取り巻く環境を踏まえ、平成30年度に区内小売業企業へ期待すること】

- ・ 少人数で経営する小売店はどうしても日々の商いに捉われてしまいます。自店の長期的な展望やチャンスについて考えることが、なかなか難しい現状です。
- ・ ただ、「お客様の変化、世の中の変化」に合わせた対応は不可欠です。電子決済、配送サービス、SNSを介したコミュニケーションは、顧客側のニーズが顕在化しています。導入を支援する補助金なども用意されていることがあります。巡回する中で、ご子息にホームページを作ってもらった結果、来店客が増えたと実感を得ている店主がいました。また、独自の取り組みや連携に積極的で、パワーがある方たちにも数多く出会いました。
- ・ 景気が戻ってきた今だからこそ、アクションを起こし、手応えを得て、次に繋げることに挑戦していただければと考えます。そのことが他店、ひいては他の地域への刺激になり、相互で向上が図られることを期待します。

【他、区内小売業企業の動向】

- ・ JR蒲田駅の周辺や高架化された京急線沿いの店主は、再開発の動向に注視しています。内容によっては対策を考えないとならないため、迅速な情報入手の必要があります。
- ・ 60歳を超えても現役で働いている店主はたくさんいますが、その大半はご自身のライフワークに重ねて活動されている印象です。仮に引退に伴う閉店等が続けば、商店集積が欠落する懸念があります。
- ・ 2018年平昌冬季オリンピック大会の期間中、飲食店の方から来店客が少なくなったという話を聞きました。

建設業

- 1 人手不足。
- 2 人手不足、高齢化による将来への不安。この問題を解決することによりすべてが解決します。
- 3 日本人不足のため外国人労働者に頼るしかない。
- 4 人材の不足と若手の技術力の向上が急務である。
- 5 人手不足のため事業継続に不安がある。
- 6 若い人材の不足。
- 7 世の中全般がネットで買い物する方向に進んでいるが、弊社は実店舗を造るのが仕事なので、今後益々市場が縮小して厳しい状況になってゆくことが予想されます。
- 8 取引先からの値下げ要請が激しい。
- 9 特に大きな変化はなし。現状維持。
- 10 増収・増益が続いている。
- 11 社長が高齢のため少額工事を主にするようにしている。
- 12 人工単価が数年同じ。経費が出ない。
- 13 元請の利益追求がひどすぎる。
- 14 仕事は周りに多くあり、景気は良いと思われず。
- 15 月によって売上高がまちまちなので1年を通して決算時の売上が重要。
- 16 下請のため、元請の動向に左右されます。
- 17 労働条件改善のため、残業時間、休日、祝日の仕事を減らすため、収益は減少する見込み。
- 18 細かい仕事が多いが、きっちり対応していればそれなりに収益も上がる。
- 19 平成29年度は好調（設立以来の最高の業績）だったが、今期の見通しはさほどついておらず、不透明である。
- 20 年度初めで予算がつかず受注減少。

- 21 工事代金から材料費を引くと、1人1日1万円以下（道具代、諸経費は別）。住宅メーカーの工事代金額が低すぎる。
- 22 新規販路を広げて売上を増加させたいが、なかなかうまくいかない。
- 23 一次下請けですが、設計単価減少のため収益がありません。
- 24 高齢で後継者もいないので事業努力等は考えていません。今は高額の売掛金（前年度からの）回収に頭を痛めています。また、取引先も高齢で廃業が相次ぎ、仕事が減少している。
- 25 1～2月は天候の影響を受けたが、3月は持ち直している。
- 26 取引先の確保。
- 27 来年、再来期までの売上確保！下請の人手不足で請負単価が上がるのが心配。売上看見合った増益に出来るかどうか。
- 28 下請の確保難のため高賃金の支払いとなる。
- 29 工事高は増加したが、入金が遅れると支払がきつい。
- 30 現場監督の人材が大手に行って中小企業には来ない！
- 31 新規に受注はありますが、弊社の社員および下請業者とも高齢化が進み、年功序列に伴い、賃金など人件費が膨らみ、利益が減少してしまう傾向になってきている。
- 32 どんな小さな工事でも丁寧に数を重ねていく。
- 33 新規受注が好調。弊社は11月決算ですが、4月時点で前年受注実績を超えており、受注残も多く、今期は好調と思われる。人手不足に悩んでおります。
- 34 弊社は大手グループ企業が得意先で材料等は全て支給ですので、技術のみを提供しています。よって人材の確保が最重要課題になります。
- 35 客先は限定されているため、メンテナンス修繕に関しては年間通し安定、新設工事は予算によりやや変動あり。
- 36 元請・下請とも順調に受注している。今後、意匠性の高い外壁サイディングの塗り替えが増えることが予想されるので、多色塗などの技術向上を図ってきたい。
- 37 人材の育成に課題あり。幹部の不足。単価の低迷。社会保険料の上乗せのない企業が多い。
- 38 過去10年間、仕事がないということはなかったのに、今年に入りパツパツ仕事が途絶えた。自営といっても夫婦二人でやりくりしているので経費が負担になってきている。
- 39 下請の職方の高齢化による請負工事の減少。大手企業の法令徹底により受注できる工事が限られ売上減少。
- 40 受注金額が減少しており、新規顧客を増やせるよう営業面に力を入れているが、なかなか成果が芳しくなく、リピータが多くない点に問題改善が必要と思われる。
- 41 少人数の会社なので客先からの発注が増え過ぎると、それをこなすための人材確保が難しい。注文を断るとそのあとの発注がなくなるのでは…？そのあたりで今なんとか頑張っています。
- 42 社会保険の保険料の支払いが大変です。
- 43 値下げ要請が激しい。
- 44 協力会社より人件費の増加（経費の増加）を要請されている。
- 45 地元町工場や店の衰退。少子高齢化によりワンルームマンションがダメだが、共同住宅はリスクが大きすぎる。銀行も手を出さない。オリンピック後の不況にどう対応するか思案中。
- 46 仕事および収益等も変わりなく、安定していると思っています。
- 47 従業員を新規雇用できないと見通しが立たない。社会保険の法定費用（事業主負担分）が確保できない。
- 48 今後仕事が増えた際の人手不足が課題。

運輸業

- 1 人手不足。人材難。
- 2 従業員の高齢化と人材不足対策が急務。
- 3 人手不足です。人材を確保できれば売上は上がります。
- 4 人手不足。原油がじわじわと高くなっている。
- 5 当社は輸入青果物の配送をしていますが、昨年アメリカのハリケーンで作物に被害が出て物量が減少したことにより、売上が減少しました。
- 6 収入は増えず、人材確保のために人件費は大幅に増加。大企業は下請け企業の収入増を企てるべきではないのか。国内の今後の人口増は見込めない中、外国人を雇用しやすい環境を整えてほしい。
- 7 大手顧客の縮小が決まり、当社も縮小方向に向かう一年になると思われる。
- 8 既存取引先の常用トラックを増やす（3t車、11t車）予定。増車に伴い駐車場の確保難。現在200坪の売地あり。
- 9 軽油価格の高騰が続いている。物量減少に伴い、運送回数や稼働率は減少。車輛価格が高騰。メンテナンス費が高い。
- 10 弊社は零細運輸業です。荷主が少ないので売上も小さいです。燃料、タイヤ、その他仕入価格が高くなっており、苦しい経営が続いています。銀行からの借金も多く、商売を止めたいのですがそれも出来ず困っております。
- 11 車輛の入れ替えや増車により、引き続き増収増益に向けての対応を行っていきます。
- 12 規制緩和。

- 13 現況では見通しが立たない。原油の値上がり、車両の買い替え等があり、多少増収があっても先行きは不安定。
- 14 平成 29 年度も好調。数億の増収・増益。
- 15 ホームページを見ての新規顧客増あり。
- 16 新規顧客増で増収・増益が続く。
- 17 従業員高齢化のなか、人手がなかなか集まらない。稼働率の減少が売上減少に直結している。
- 18 人員確保のため給与改革を実施した結果、人件費の増加となり、顧客へ価格値上げを要請中。
- 19 原油価格によって仕入れしている。LP ガスで業績が左右されやすい。
- 20 取引先より運賃の価格交渉が可能になった。
- 21 運輸サービスによる大幅な運賃の増収がそれほどなく、原油高の影響により経費が多くなる状態です。
- 22 増収なれども、増益ならず。
- 23 弊社は一つの得意先で 90%での営業をさせていただいている。その得意先の経費節減が運送関係に向けられたため、売上の減少が著しい（値下げの要請はない）。

金融機関より

※ 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 30 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、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。
- ◆ 製造業や建設業、卸売業等のお客様から、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。
- ◆ 医療・小売業での設備資金の申込みがあったが、いずれも業況・売上・収益等について従前より安定している先であり、件数自体も少なく、業況の改善はいまだ見受けられない。好調な業種をあえて挙げるのであれば不動産業（戸建販売・仲介・賃貸業）であり、融資残高は一定水準を維持している。
- ◆ 特段大きな変化はなく、企業間で明暗が分かれる状態が続いている。
- ◆ 事業先からの大型設備投資の新規融資申込みは少ない。景気の先行きを不安視する声が多く、節約志向が高い。
- ◆ 取引先の預金量は全体的には若干の増加傾向にあるが、融資量の増加は芳しくない。金利にもシビアな先が増えており、リスクをとった経営方針は避けられている。

《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》

- ◆ 製造業先から、ものづくり補助金の制度内容について問い合わせがあった。
- ◆ 最近では各種補助金についての問合せも増加してきている（販促・広告、設備投資関係）。
- ◆ 助成金や補助金の相談。
- ◆ 補助金を受けられたのは良かったが、事後報告手続きなどが大変面倒で、この点を改善して欲しいとの声があった。
- ◆ 仕入先・販売先の紹介依頼があった。
- ◆ 人材確保、協力企業の紹介依頼。
- ◆ 販路開拓相談や事業承継についての相談は依然として多い。
- ◆ M&Aに関する相談。
- ◆ ビジネスマッチングに関する相談。
- ◆ 信用保証協会が実施している中小企業診断士による相談を希望している会社があった。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業については受注増加が感じとれる状況。
- ◆ 製造業、小売業、飲食業からは現状の資金繰りに関する相談がメインであり、増加運転資金等の前向きな相談は少ない。
- ◆ 一部の企業以外は厳しい状況が続いている。
- ◆ 不動産関連の資金需要は多い。
- ◆ 住宅関連資金については、物件の高騰が見受けられる。
- ◆ 新卒採用は学生の売り手市場が続いていることで、中小企業の人材不足は引き続き深刻である。新規受注の営業に割ける人員がないとの声が頻りに寄せられており、人材不足が売上拡大のネックになっている企業が多いように見受けられる。
- ◆ 人材・雇用確保に積極性を感じるようになった。
- ◆ 世間一般で言われている景気拡大の実感はなく、大手企業や都心地域との格差が感じられる。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2018年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,110社	5,910社	10,020社	99.3%
うち大企業	1,013社	920社	1,933社	99.6%
中堅企業	1,064社	1,753社	2,817社	98.9%
中小企業	2,033社	3,237社	5,270社	99.4%
金融機関	—	—	210社	99.5%

(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)

	2017年度			2018年度		
	上期	下期	—	上期	下期	—
2017年12月調査	110.18	110.70	109.66	—	—	—
2018年3月調査	110.67	110.95	110.40	109.66	109.63	109.68

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2017年度(計画)		2018年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	4.7	0.5	1.4	—
	国内	3.9	0.0	1.5	—
	輸出	6.3	1.8	1.3	—
	非製造業	4.7	0.5	0.7	—
	全産業	4.7	0.5	1.0	—
中堅企業	製造業	3.9	-0.1	2.2	—
	非製造業	2.2	0.0	2.1	—
	全産業	2.6	-0.1	2.2	—
中小企業	製造業	2.6	0.5	1.1	—
	非製造業	1.5	0.7	0.0	—
	全産業	1.8	0.6	0.2	—
全規模合計	製造業	4.2	0.4	1.5	—
	非製造業	3.1	0.4	0.8	—
	全産業	3.5	0.4	1.0	—

(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)

	2017年12月調査		2018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	26	21	24	-2	20	-4
非製造業	25	20	23	-2	20	-3
全産業	26	21	23	-3	20	-3
中堅企業						
製造業	20	15	19	-1	14	-5
非製造業	20	14	21	1	16	-5
全産業	19	15	20	1	15	-5
中小企業						
製造業	15	11	15	0	12	-3
非製造業	9	4	10	1	5	-5
全産業	11	7	11	0	7	-4
全規模合計						
製造業	19	15	18	-1	15	-3
非製造業	15	9	15	0	11	-4
全産業	16	12	17	1	12	-5

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2017年12月調査		2018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	-13	-14	-9	4	-12	-3
	うち素材業種	-17	-18	-15	2	-16	-1
	加工業種	-9	-11	-6	3	-9	-3
	非製造業	-14	-17	-13	1	-16	-3
	海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-7	-7	-3	4	-4
	うち素材業種	-11	-11	-7	4	-9	-2
	加工業種	-4	-4	0	4	-1	-1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	10	12	8	-2	—	—
	うち素材業種	12	10	10	-2	—	—
	加工業種	7	7	7	0	—	—
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	10	15	9	-1	—	—
	うち素材業種	15	13	13	-2	—	—
	加工業種	6	5	5	-1	—	—
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	0	2	3	3	6	3
	うち素材業種	6	11	10	4	15	5
	加工業種	-6	-5	-3	3	-1	2
	非製造業	0	2	1	1	2	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	32	37	39	7	42	3
	うち素材業種	37	41	44	7	46	2
	加工業種	30	34	36	6	38	2
	非製造業	24	27	24	0	28	4

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成30年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成29年3月	平成30年2月	平成30年3月	前月比	前年同月比
	件数	158	112		
金額	715	220	305	85	-410

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
10	19	1	3	5
3	5	3	12	209
82	69			
0	0	0	0	0
0	0	0	0	2
0.6				

3. 業種別・規模別倒産動向

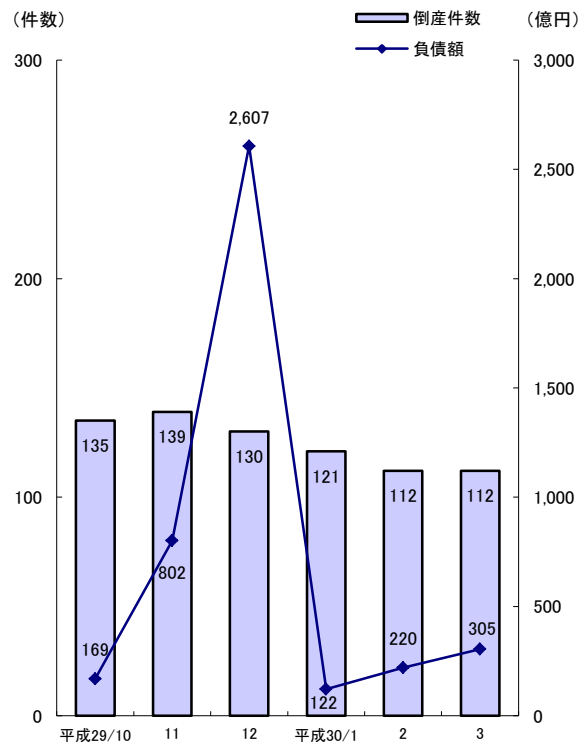
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	12	11	10	41	29	21
卸売業	30	26	28	168	45	30
小売業	11	11	8	4	14	3
サービス業	40	20	18	367	36	13
建設業	18	11	9	9	8	18
不動産業	3	5	9	6	1	52
情報通信業・運輸業	21	16	17	81	78	25
宿泊業・飲食サービス業	19	7	9	11	1	7
その他	4	5	4	23	2	132
合計	158	112	112	715	220	305

4. 大田区内の平成30年3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	5件	791百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	40百万円
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	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	7件	841百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成30年度の経営見通し」

- ① 平成30年度の日本の景気見通しは、「普通」が37.5%で最多。
- ② 平成30年度の自社の業況見通しは、「普通」が38.1%で最多。
- ③ 平成30年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が31.3%で最多。
- ④ 平成30年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」が34.5%（同率）でともに最多。
- ⑤ 平成30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」が19.5%で最多。
- 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43.4%で最多。
- ⑦ 3～5年後の事業の継続・発展へ向けて公的機関等から受けてみたい支援は、「補助金・助成金の活用支援」が39.3%で最多。

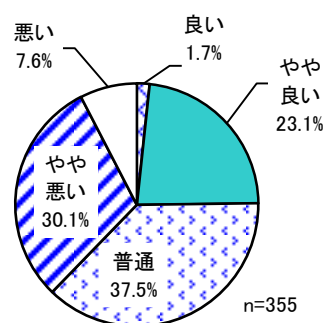
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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30年度の日本の景気見通し

平成30年度の日本の景気見通しは、「普通」が37.5%で最も多く、次いで「やや悪い」が30.1%、「やや良い」が23.1%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は24.8%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は37.7%であった。

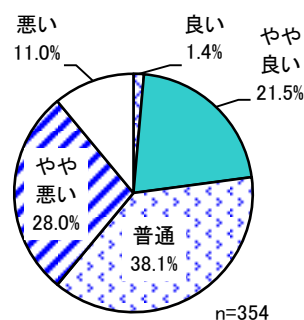
業種別にみると、建設業のみ「やや悪い」（36.0%）が最も多かった。それ以外の3業種は「普通」が最も多く、運輸業（41.1%）、製造業（39.3%）、小売業（39.0%）の順であった。『良い』との見通しは、製造業（30.3%）で最も多く、次いで建設業（29.0%）、運輸業（23.2%）、小売業（11.7%）の順であった。



問2. 平成30年度の自社の業況見通し

平成30年度の自社の業況見通しは、「普通」が38.1%で最も多く、次いで「やや悪い」が28.0%、「やや良い」が21.5%と続いた。なお、『良い』は22.9%、『悪い』は39.0%であった。

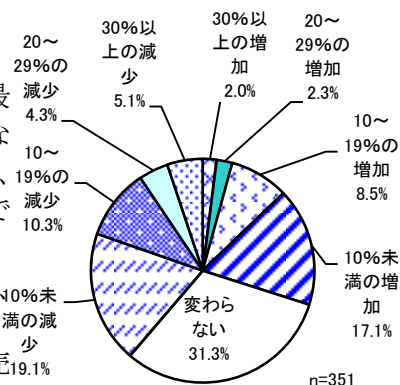
業種別にみると、小売業のみ「普通」と「やや悪い」が同率（36.4%）でともに最も多かった。それ以外の3業種は「普通」が最も多く、製造業（40.2%）、建設業（38.4%）、運輸業（35.7%）の順であった。『良い』との見通しは、製造業（28.7%）で最も多く、次いで運輸業（28.6%）、建設業（25.2%）と続き、これらの3業種は3割弱であったが、小売業（6.5%）のみ1割を下回った。



問3. 平成30年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成30年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が31.3%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が19.1%、「10%未満の増加」が17.1%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29.9%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」までを合計した『減少』は38.8%であった。

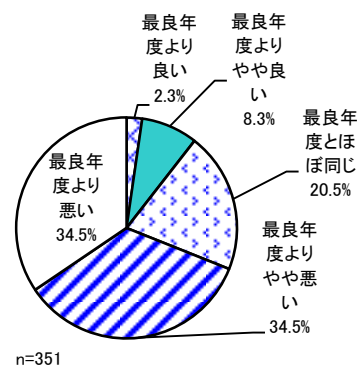
業種別にみると、全ての業種で「変わらない」が最も多く、運輸業（36.4%）、小売業（35.5%）、建設業（32.7%）、製造業（25.4%）の順であった。『増加』は、製造業（40.2%）が最も多く、次いで運輸業（32.7%）、建設業（25.6%）、小売業（17.0%）の順となっており、業種で傾向が分かれた。



問4. 平成30年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

平成30年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」が34.5%（同率）でともに最も多かった。「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10.6%、「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69.0%であった。

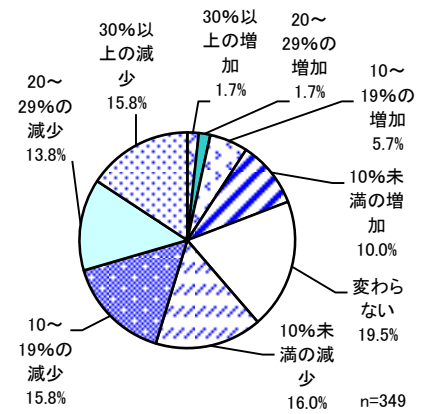
業種別にみると、製造業のみ「最良年度より悪い」が36.1%で最も多かった。それ以外の3業種は「最良年度よりやや悪い」が最も多く、小売業（42.1%）、建設業（37.8%）、運輸業（32.7%）の順であった。



問5. 平成30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30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」が19.5%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が16.0%、「10～19%の減少」と「30%以上の減少」が15.8%（同率）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19.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は61.4%であった。

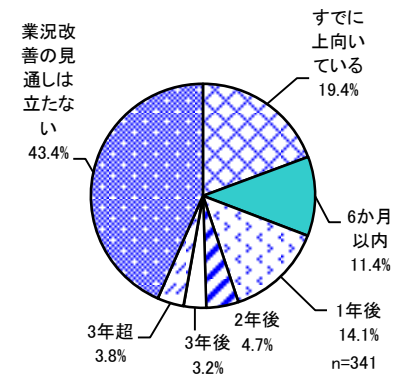
業種別にみると、製造業は「変わらない」と「30%以上の減少」がともに17.5%（同率）、小売業は「変わらない」と「20～29%の減少」がともに21.3%（同率）で、業種内で傾向が分かれた。建設業は「変わらない」が21.4%で最も多く、運輸業は「10%未満の減少」と「10～19%の減少」がともに19.6%（同率）で最も多かった。『増加』は運輸業（28.6%）が最も多く、製造業（22.5%）、建設業（14.3%）、小売業（13.3%）の順であった。



問6. 業況が上向く転換点

自社の業況が上向く転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が43.4%で最も多く、次いで「すでに上向いている」が19.4%、「1年後」が14.1%となった。

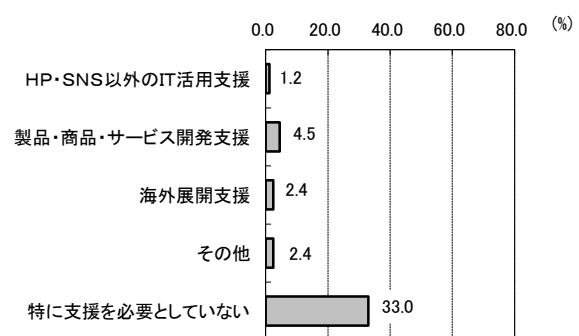
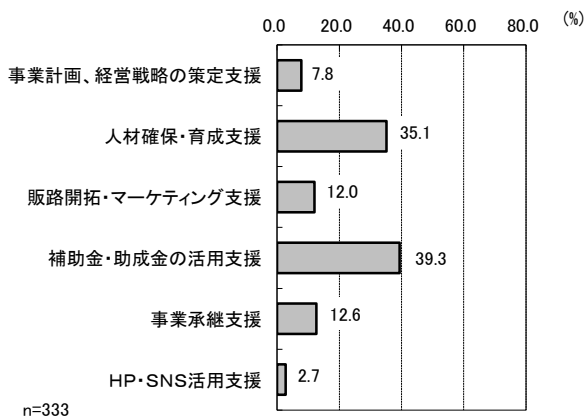
業種別にみると、全ての業種で「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、小売業（62.2%）、建設業（45.8%）、製造業（34.2%）、運輸業（33.3%）の順であった。一方、「すでに上向いている」は、製造業（28.2%）が最も多く、次いで運輸業（22.2%）、建設業（13.5%）、小売業（10.8%）の順であった。



問7. 3～5年後の事業の継続・発展へ向けて公的機関等から受きたい支援（複数回答可・最大3つまで）

3～5年後の事業の継続・発展へ向けて、公的機関、商工会議所、金融機関等の経営相談窓口からどのような支援を受けたいか尋ねたところ、「補助金・助成金の活用支援」が39.3%で最も多く、次いで「人材確保・育成支援」が35.1%、「特に支援を必要としない」が33.0%となった。

業種別にみると、製造業は「補助金・助成金の活用支援」が46.1%で最も多く、建設業は「人材確保・育成支援」が43.2%で最も多かった。一方、「特に支援を必要としない」は小売業（44.8%）、運輸業（41.1%）で最も多かった。なお、「補助金・助成金の活用支援」は、製造業以外でも、運輸業（39.3%）、建設業（35.8%）、小売業（32.8%）の全ての業種で3割以上を占めた。また、「人材確保・育成支援」は、建設業以外でも、製造業と運輸業がともに35.7%（同率）、小売業が22.4%と、全ての業種で2割以上を占めた。



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7ポイント減の△29と多少悪化しました。今後3か月間（4～6月）の業況見通しD Iは、△11と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（29年12月）と比較すると、業況は大きく悪化し、売上高は前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、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、「住宅・建物関連」は大きく改善し、「衣料・身の回り品」、「電気機器」も多少改善しました。一方、「紙・印刷」、「材料・部品」は大きく悪化し、「一般・精密機械等」、「その他」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月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（29年12月）と比較すると、業況は大きく悪化し、売上高は前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格はわずかに下降し、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、「衣料・身の回り品」はわずかに改善しました。一方、「食料品」は前期並の厳しさが続き、「日用雑貨」は大きく悪化し、「耐久消費財」、「余暇関連」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月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（29年12月）と比較すると、業況は前期並で推移し、売上高も前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続きました。

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が、「個人関連サービス」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高もわずかに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