

大田区の景況

平成30年10月～12月期

これは、平成30年12月～31年1月に調べた平成30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31年1月～3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（156社）

小売業 200社（104社）

建設業 180社（101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	来期の業況	<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並で推移しました。売上額は多少減少し、収益はわずかに減少しました。受注残は、大きく悪化しました。価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、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ました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は大きく悪化に転じると予想しています。</p>
	2	△17	
今期売上額	今期収益	今期販売価格	
△10	△11	△6	

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、業況は多少持ち直しました。売上額は多少改善し、収益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がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。在庫は過剰感が多少弱まりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると予想しています。</p>
	△30	△33	
今期売上額	今期収益	今期販売価格	
△14	△26	△5	

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、業況は非常に大きく好転しました。売上額は大きく増加に転じましたが、収益は前期並の減少が続きました。施工高は増加幅が大きく拡大し、受注残はわずかに増加しました。価格面では、請負価格は下降傾向がわずかに弱まり、材料価格は上昇傾向が大きく強まりました。材料在庫は適正水準から過剰に推移しました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は好調感が多少後退すると予想しています。</p>
	20	13	
今期売上額	今期収益	今期請負価格	
10	△6	△7	

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好転しました。売上額と収益は、ともに非常に大きく増加に転じました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は好調感が多少後退すると予想しています。</p>
	8	1	
今期売上額	今期収益	今期サービス提供価格	
12	3	6	

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成30年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	従業員の高齢化 38	売上の停滞・減少 43	従業員の高齢化 39	売上の停滞・減少 42
2位	売上の停滞・減少 37	人材不足※ 33	売上の停滞・減少 36	人材不足※ 37
3位	人手不足 29	従業員の高齢化 28	人材不足※ 33	従業員の高齢化 31
4位	技術・技能の継承 24	原材料高 21	技術・技能の継承 21	原材料高 19
5位	原材料高 20	工場・機械の狭小・老朽化 19	工場・機械の狭小・老朽化 20	技術・技能の継承 18 工場・機械の狭小・老朽化 18

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成30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 47	売上の停滞・減少 51	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 53
2位	人件費の増加 28	利幅の縮小 33	人材不足※ 23	人材不足※ 33
3位	同業者間の競争の激化 25	同業者間の競争の激化 26	人件費の増加 22	利幅の縮小 28
4位	人手不足 20	人材不足※ 21	利幅の縮小 20	同業者間の競争の激化 他2項目★ 16
5位	利幅の縮小 19	人件費の増加 18	商店街の集客力の低下 18	取引先の減少 15

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成30年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 53	人材不足※ 55	人材不足※ 60	人材不足※ 60
2位	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 22 利幅の縮小 22	売上の停滞・減少 24	売上の停滞・減少 30
3位	利幅の縮小 30	下請の確保難 19	利幅の縮小 23	利幅の縮小 24
4位	下請の確保難 21	材料価格の上昇 他2項目☆ 16	下請の確保難 21	材料価格の上昇 19
5位	人件費の増加 16	技術力の不足 14	人件費の増加 20	下請の確保難 16 技術力の不足 16

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成30年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
1位	人手不足 58	人材不足※ 69	人材不足※ 70	人材不足※ 77
2位	人件費の増加 37	売上の停滞・減少 34 人件費の増加 34	人件費の増加 37	人件費の増加 31
3位	売上の停滞・減少 27	車両の老朽化 25	売上の停滞・減少 33	売上の停滞・減少 27 仕入価格の上昇 27
4位	仕入価格の上昇 26	仕入価格の上昇 20	仕入価格の上昇 30	車両の老朽化 21
5位	車両の老朽化 23	利幅の縮小 12	車両の老朽化 24	人件費以外の経費の増加 12

★ 他2項目は「人件費の増加」、「商店街の集客力の低下」

☆ 他2項目は「人件費の増加」、「後継者の不在および育成※」

※ 経営上の問題点は、30年4～6月期より全業種の「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をしている。また、製造業の「後継者の育成」を「後継者の不在および育成」に項目名の変更をし、小売業、建設業および運輸業に「後継者の不在および育成」を追加している。

コメント

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。
個々の景況感は一致しない場合があります。

製造業

<輸送用機械器具>

- トラック車体向け部品販売は2019年3月まで順調に推移。4月以降が不透明な状態。
- 新規開発の遅れにより売上減少。
- 内需・外需が好調で売上高は過去最高を更新する見込み。一方収益は、ベースアップ、過重労働対策の社員増強、雇用難対策の賃金水準アップ等により増益とはなっていない。
- 秋以降受注の期待ありと判断しましたが、いまだ大手は生産調整、人手不足のように思います。
- 若者の車離れが影響してか、デフレの影響か、売れる商品の価格が下がりつつある。
- 昨年と売上はほとんど変わらず。販路を広げないと、景気が下がった時に現状より確実に売上・利益が下がってしまうので、来年も販路開拓に努力し、結果を出すことを求められる。
- 金型納入先が車関係のメーカーで、今後EV化が進むと、受注が先細りする可能性がある。減少した分について、何か新しく考えなければと思う。

<電気機械器具>

- 原材料価格や運賃の値上げ。
- 毎月の売上・収益に波がある。
- 今期は結果的にはかなり良い数字となりそうですが、以降の景気動向が読めず、結果的には設備投資を控える客先が増えると思われます。
- 横ばいである。しかし必要な人材は不足している（特に技術系）。
- 国際情勢の影響で販売予測が立てにくい。
- 古い機器の取り替えて、今年の夏から注文が増加した。
- 世界情勢の影響も感じますが、年明け以降大きなイベントもあり、景気改善に期待しています。
- 工場新築で建物以外の費用が多く発生。

- 9 新規顧客開拓により取引先が増加した。その分の管理工数が増えることで、経費が増加傾向である。
- 10 資金が借入できず運転資金不足で困っています。過去や数字を見て、現状を見てくれない。借入れが出来ないことが全てです。
- 11 8月の製品価格改定の駆け込み需要は月間売上の約30%分に相当したと思われる。反動が11月・12月にあったと思う。国内の設備投資が最近の米中貿易問題の影響でどの程度になるか、見極めが困難である。今後が見通せない。
- 12 市場に流通していない機種の開発でしか、売上を伸ばす方法はない。
- 13 得意先が撤退した事業があり、その影響で収益が減少している。新しい顧客を確保するために人員体制整備や従業員のスキルアップに努めている。すべての社員に国家技能士の資格を取らせている。また、インターネットを使った会社紹介の充実・宣伝の強化を、今年度は推進していく。

<一般機械器具、金型>

- 1 取引先への販売単価値下げで売上が悪い。
- 2 より良い業種の親企業を得られないと難しい。
- 3 上期6～11月は売上増・収益横ばいであった。外注加工費増や原材料費の値上がり、労務費増により、売上原価が前年比で増加したためである。下期は在庫調整等、取引先の動きが既に出ており、12月は前期同月売上を下回る予想。2019年5月までは厳しいと予測している。
- 4 すべてが順調にしているが、若年労働者が少ない。
- 5 年末・年度末は少し良いのだが、ここ数年期待はしていません。その時を頑張るだけです。
- 6 新規の食品・外食業態があり、厨房機器（弊社製品）の受注が増えた。
- 7 仕事は増えていますが、人材育成が未だ進んでおりません。来期は昨年から5人採用した新人達が成長し、より競争力のある企業へと躍進する予定です。
- 8 顧客が海外中心から国内に戻ってきており、販売後のリスク（クレーム処理や突発的なメンテナンス要請）が減少し、生産に支障をきたすことが無くなった。
- 9 国内での仕事が少なくなっている。
- 10 以前に比べコストダウンの要求割合は少しだけ減りましたが、海外との比較をされることは多くなった。人材の確保（高齢化による次世代の人材）が問題。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 人件費上昇とパートを多く雇用しているため、原価率に多く影響した。
- 2 ステンレススクラップの単価が大幅な値下がりのため、当店の在庫評価が下落し、評価損が大きくなっている。
- 3 新規顧客はありますが、販売額は少ない。
- 4 機械を増やしたいと考えているが、狭くて増やせない。社員が付いて行ってくれないので地方へ行かれない。
- 5 新規顧客は増えたが、増収といえるほどではない。既存客は順調に注文が続いているが、先行きの不透明感是否めない。
- 6 中国の新規顧客増。増収増益。
- 7 ほとんど現状維持の状態です。
- 8 受注減少で減益が続いている。
- 9 仕事の依頼はあるのですが、人手不足・高齢化により断ることが多く、非常にもったいない。
- 10 人件費に見合うコスト改善は難しい。
- 11 やや人材不足です。
- 12 仕事の量が安定しない。材料費高。

<精密機械器具>

- 1 米中貿易摩擦問題の影響を受けている。
- 2 今年から人員を増やす予定。生産の効率を上げて売上増加を図る。
- 3 現在、光学関係のミクロの仕事（自動機ではない仕事）をする、いわゆる職人と呼ばれる人が減っております。我が社の人手不足でやりきれない仕事をしてくれる会社が減っている。研究熱心な人がいない。一度やって、「だめだ」「できません」と言う人が多い。大田区の昔からの職人と言われる人を大切にして、もっと技術を持った人を育ててほしいと思います。
- 4 フラットパネルディスプレイ関連が好調のため、安定した受注が続いている。しかし、サイクルの落ち目がそろそろ来ていると思うので、新規技術を用いた製品を検討していきたい。
- 5 後継者がいないので技術が継承できない。

<ほか製造業>

- 1 住宅の着工件数・販売件数は低調に推移し、住宅関連の製造業にとって取り巻く環境は厳しい。しかしながら、オリンピック関連の受注が僅かながら業績に寄与し始めており、今期はある程度の実績が読み取れる。今後、消費税引上げ前は駆け込み需要も期待でき、引上げ後もオリンピック関連の受注によりしばらくはある程度の売上が予測できる。しかしながら、その先は全く不透明な状況である。
- 2 主要原材料である北海道産小豆の価格上昇が、経営を圧迫する懸念があります（天候不良や作付面積減少等による収穫高の減少）。
- 3 得意先による相見積が増えており、今後の減収が懸念される。
- 4 新規の取引先が少ない。
- 5 お客様の動向を見据えて顧客の棚卸をしている。自社ブランドのオリジナル製品の開発をしている。
- 6 事業主の高齢化。売上の長期低迷。
- 7 受注単価の減少。人件費増加と外注単価・原材料単価の上昇で厳しい。
- 8 当社の重要取引先で社内での予算取りが遅れており（仮受注案件はあるが、正式発注が動かない）、その影響がこれまでの当社の売上減の原因の一つと言える。

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】

- ・ 総じて業況は好調ですが、8～9月頃から少しトーンダウンしています。
- ・ 業種別では、機械加工（特に旋盤）や塗装業などでは新規受注が難しいほど忙しいですが、部品販売業等では売上が伸び悩んでいる企業が多いです。
- ・ 事業規模が大きく（従業員10名以上）、事業承継予定のご子息がいる企業に仕事が集中しています。

【今期における経営上の課題】

- ・ 高齢化と人手不足は引き続き深刻です。そのため、経営や技術の継承が課題となっています。
- ・ 設備増強のため工場用地を探している企業の多くが、大田区内の物件を見つけられずに、区外移転を検討しています。その他、騒音等の問題で立ち退きを要求されている企業も見られます。

【区内製造業企業における、他社（大学等の機関も含む）との連携事業に関する傾向・課題・事例など】

- ・ 大学の研究室やJICA等の機関と連携している企業も多くあります。ただし、「目標コストが市場価格を下回っている」、「技術仕様が不明瞭」、「クリーンルーム内の作業が前提」等、苦勞する案件も含まれています。
- ・ 成功例としては、検査装置の共同設計案件で3年分の受注残を抱えている区内企業があります。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 設計力、提案力に課題のある企業が多く見られます。また、ホームページを用意していない企業も多いです。
- ・ 印刷業では、PCやネット印刷の普及により仕事が大きく減少しています。
- ・ 一方、最新の工作機械を導入している金属加工業では、仕事量が増えて、毎日残業となっている企業もあります。

小売業

<家具、家電>

- 1 同業者廃業のため、良し悪しはあるが、新規顧客は増加傾向。
- 2 商圈に高齢世帯か一人暮らしの方が多く、商品を納入して説明してもなかなか理解してもらえず何度も訪問するようになっている。作業費や出張費という概念をなかなか理解してもらえない。収入に関しては仕入先をネット等で調べ、極力安く仕入れるようにしている。
- 3 大型店の販売価格が当店の仕入価格より安いので厳しい。
- 4 新規顧客サービス利用増で増収になりました。

<飲食店>

- 1 現況も仕入れ高などの難しい側面がありますが、今一番不安なのは、今年の消費税率引き上げと軽減税率の件です。
- 2 固定客の増加を目標化する。
- 3 宣伝・広報を強化したいが、人手が足りていないのに、客数が増えるのも困る。収益増加を見通しての新たな人材確保は、リスクが高すぎる。

- 4 家族経営のため、給与をカットして、業者への支払いや修繕費等に充てているが、支払い後、手元に残る現金がない（余裕が全くない。）代替わりし、仕入先・仕入れ方法等はネットを活用して、質を落とさず仕入価格を下げることはできているが、代替わりする前の借入れ等の返済額は変わらないため、金銭に余裕がない。そのため、新たな人材確保や設備等修繕など、予定外の支出には対応が難しい状況。
- 5 客層が高齢のため、ここ数年客数が減少する一方、商店街そのものに活気がなく、フリーのお客様を望めない状況です。お店自体も20年を過ぎ、老朽化が否めない。
- 6 最低賃金の増加。人手不足等による人件費の増加。

<飲食品>

- 1 季節行事（文化祭）による注文が10月から増加。その際売上は増えるが、継続的ではない。
- 2 近くにマンションが出来て人口が増加していますが、便利なので大型スーパーに行ってしまう。もっと商店街が活性化しないと、個人商店が生きていくのは厳しいと思います。
- 3 気温が下がらなかったため、冬商材（鍋物）の売れ行きがとて悪かったです。今後に期待します。
- 4 今年前半に比べて、明らかに消費者の財布の紐が堅くなった。得意先の飲料店も10月以降客先がかなり落ちたと話している。

<衣服、身の回り品>

- 1 長く続く売上の減少で、資金繰りが苦しい。
- 2 大不況でお客様の高齢化や着物離れが辛いです。今年で40年になりますが、一番よくない年です。
- 3 仕入先メーカーの陳腐化等、良い製品を仕入出来ていない。
- 4 製品変更に伴い仕入先が変わり、以前より利幅が減少している。入学生徒は現在減っておらず、学校側の努力に感謝している。
- 5 アパレル業界は依然厳しい。低価格のものが売れ、天候不順やネット販売など、商売がさらにやりにくくなっている。商業施設の営業時間の増加に伴い、人件費負担も大きくなっている。人材不足も深刻である。

<ほか小売業>

- 1 月末の材料費支払いに困った時は、子供から一時借りて、売掛金の回収次第、返しています。
- 2 2か月前の原油高騰で客足が減ったが、最近は原油相場が安定してきたので戻りつつある。
- 3 後継ぎがない。
- 4 全体的に取引先からの注文が減少している。また、ネット上の商品はネットでしか手に入らない物もあり、その注文に苦慮している。
- 5 同業者間の競争激化。
- 6 多角化の実践、および集客方法の考案。
- 7 薬価改定による仕入価格上昇で、収益の圧迫が予想される。公益事業に参加するも、仕事量が増えるだけで収益増加に結び付かない（休日調剤）。
- 8 今後、取引先の代表者が高齢化していき、後継ぎがない会社も多く、廃業や他社へ仕事に移る可能性が出てくるため、売上の減少が見込まれる。
- 9 生活様式等の変化で、ガラパゴス化した業界では自然と地盤沈下のもよう。
- 10 当社は季節変動の大きい業種のため各期が厳しく、天候・メーカーの新製品発売により大きく変動します。3/1から新製品が続々発売されますが、その販売のための人・場所の確保が厳しく、社員の残業時間縮小や営業日の減少等との板挟みの状況です。人手確保のための人件費アップを覚悟の上で実施しなければならないでしょう。
- 11 銀行の貸し渋り。
- 12 家族が楽しく生活できる範囲で、会社の収益ばかり考えずに安定した収入がほしい。
- 13 社内の教育・コミュニケーションについてなかなか着手できず、そこに問題を感じる。

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・仕入等）やその要因】

- ・ 売上に関しては、ほぼ横ばいで推移しているという声が多いです。創業して間もない若手事業者の多くは、積極的な販売施策を行うことにより、売上が伸びているという声も聞かれます。
- ・ 仕入と利益に関しては、原材料や運送費上昇などから、事業者によっては利益を圧迫しています。特に水産物は、築地から豊洲に移転と同時に値上げをした仲卸が多く、配送料の上昇も負担になっているようです。ある居酒屋店で、来店客数は順調なもの、薄利で利益確保が難しいという話があるように、飲食業は経営に余裕のない店舗が多い傾向にあります。

【今期における経営上の課題】

- ・ 仕入状況の悪化が続いているので、一部商品の価格改定などの客単価を上げる工夫が必要だと感じます。
- ・ 飲食業やサービス業では、引き続き人材の確保が難しく、営業日や時間調整をすることが出てきています。

【区内小売業企業における、他社（大学等の機関も含む）との連携事業に関する傾向・課題・事例など】

- ・ 次のように沿線や商店街を中心とした地域を単位にして、個店間で連携を図っています。
 - ① 相乗的にアピールするため、異業種の小売店が1つの会場で販売会を実施。
 - ② 区内の飲料工場を活用し、地域オリジナルラベルの飲料を作る試み。
 - ③ 地方の農家から特色ある農作物の共同仕入を検討。
 - ④ ある個店が手を加えた材料を他の個店が菓子商品にして、互いの店舗で販売。これらは小売業、サービス業や食品製造業との取り組みが多い傾向です。大学など研究機関や、ものづくり製造業との連携は多くはなさそうです。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 平成31年の消費税率引上げに伴い、関連する経過措置やキャッシュレス対応のニュースがある中、不安に感じている事業者が多く見られました。すでに、キャッシュレスシステム決済事業者からの売り込みがあるものの、導入については様子を見ているようです。長年続く家族経営の食料品店や和菓子店には、レジキャッシャー自体が導入されていない店もあり、機器導入の検討から始めなければならないケースもありました。

建設業

- 1 若い人材の確保。
- 2 人材不足にあらゆる情報を活用する。
- 3 人材不足により現状外国人労働者3名にて対応。今後学卒の若い人材を確保し、教育しながら徐々に人材不足を解消していきたい。
- 4 建設業の人手不足で、思うように仕事が回らない。人件費や他の経費が増加し利幅が減少傾向にある。我々の仕事（防水）は天気によって左右され、職人さんを休ませるわけにも行かず、日曜日は出勤する人がなく、売上にも響き、経費はかかり大変です。
- 5 元請けの仕事量が激減した。
- 6 技術職の人材確保が大事です。
- 7 今期は新しい人材を雇用したが、資格の保有・実務経験を必要とする職業のため、受注高を増加させるには時間がかかり、重機は増加して利益面で多少減少してしまう。
- 8 オリンピック関連施設に資材も人材も取られて、中小企業の施工現場が後回しになっている。
- 9 比較的収入は安定しています。
- 10 ガソリンは120円台くらいになってほしい。
- 11 経済的・経済面ではよいが、人手不足・時間短縮などの対応に追われており、空回り感を痛切する。
- 12 当社はサブコンの下請ですが、ゼネコンの工程遅れによって日程どおりに作業が出来ず、人手のやりくりが大変です。
- 13 新規取引先が安定している。
- 14 取引先(中小工務店等)の後継者の不在等で経営基礎を縮小するところが増えてきている感があり、深刻なところ。
- 15 単価が安い案件が多く、利益が上げにくい上に、若手の育成が困難。魅力ある職場が作りにくい。
- 16 平成31年に向け、通信工事の増加に伴う人手不足。
- 17 ハローワーク等関連の支援機関に人材確保を依頼しています。
- 18 収益を上げるため、利益率を少し上げるようにしている。

- 19 急ではありますが、仕事量は増えています。請負金額の低下はありますが、単独工事なので利益を期待しているところです。
- 20 顧客の廃業が続き、売上が減少した。
- 21 売上高の上昇による増収・増益。
- 22 仕事量は多い。請負単価上昇を期待する。
- 23 公共工事の受注が来期も続くと安定します。
- 24 材料価格上昇で収益減少。
- 25 人件費が上がらない。
- 26 オリンピック関係で業績が上がっているが、オリンピック後に不安あり。
- 27 元請けによる現場事故への対応に社員一同追われるも、まだ解決していない。ただ、新規取扱商品のオファーが本格化し、新しい販路開拓に繋がっている。
- 28 現場管理者不足により、受注調整をしている。人材がいれば、更なる増収増益が得られる。
- 29 社会保険加入等での会社負担が大きく、人件費単価をもう少し上げてもらいたい。現場に行った時の駐車場代等も負担になっているが、元請が面倒を見てくれない。人手不足・高齢化が進みつつある。今の若者は土木等には興味が薄く魅力がない。地方からの出稼ぎ者がいなくなった。とにかく、人件費単価を魅力的な価格にした方が良くと思う。
- 30 リフォーム会社2社の下請をやっているが、仕事が細かすぎて売上増加に繋がらないのが悩みです。請負単価は悪くはない。
- 31 売上は増加しているのですが、人件費および経費等の高騰で、収益としては横ばいの状況です。
- 32 インターネットによって価格が下がっているため、売上・利益が減少。
- 33 資格取得など技術力を高め、利幅を増やす。
- 34 取引先工務店の仕事なくなり、売上の減少がひどく、連続赤字の状態です。他人の仕事に頼っている状態。これから先どうしようか迷っています。
- 35 老朽化に伴う建て替えが多いため設備工事の需要減。その反面同業他社の廃業に伴い、新規顧客増による増収もあります。後継者の問題を感じています。

運輸業

- 1 とにかく人材不足。待遇等改善したくても、受託元の作業単価引き上げもないため、改善できず。既存社員の長時間労働に頼るのは限度があり、既存社員にて対応出来ない作業は受託元に返すしかなく、売上減がさらに進むと見ている。
- 2 弊社は零細運送業です。燃料である軽油価格が上がって支払いに窮余しています。(最近若干下がったが)車両の修繕費・点検費等が異様に高くなっています。運転手の高齢化が著しいのですが、人手不足・運転手の成り手がいません。
- 3 人材不足は変わらない。特に若い人材。長期連休(GW)の対応が心配。
- 4 人材不足、原油高、現在の人員で生産性を上げる。
- 5 人材不足(募集広告を出しても問い合わせもない状態)。
- 6 人材確保が難しい。
- 7 可もなし、不可もなし。とりあえず順調です。
- 8 仕事の量は特に変化なし。運転手の高齢化が心配。
- 9 前期と変わらずという感じです。
- 10 オリンピック景気とは? 地場産業は業種によっては落ち込んでいる所もあり、一般貨物は減少しています。当社は1工場が忙しいので助かっています。
- 11 通信販売の梱包発送業務。新規顧客増で増収だが、利幅が少ないため増益の実感がない。人材不足のため、高い外注費を支払っている。
- 12 なかなか収入が増えない中、取引先からの値下げ要請。また賃金の値上げ。
- 13 増収・増益が続いているが、人材不足。
- 14 既存顧客売上の減少分を、現顧客および取引先からの紹介による新規開拓先により補うことができている。大口プロジェクト案件の遅延による売上減少の影響が大きい(顧客事情)。
- 15 増収増益。差別化を図ったサービスと、他社とは逆の発想による強化。
- 16 各社連名で運賃値上げを検討する機会を設けていただいたが、なかなか運賃値上げに賛同を得られない荷主がある。
- 17 燃料高騰等や車両代金の値上がり。

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10～12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》

- ◆ 製造業においては、低単価等の問題が多く、業況は依然として厳しく、資金繰り安定化を目的とした運転資金の申込はあるが、設備投資による相談は少ない。
- ◆ 製造業で工場の拡大や地方へ新工場建設の相談があった。建設関連は改善傾向で売上を伸ばしており、増加運転資金の資金需要があった。
- ◆ 製造業や建設業のお客様から、売上げ増加や収益増加を理由に繰上げ返済の依頼があった。
- ◆ 製造業や不動産業のお客様が売上増加を目的とした設備投資を行い、その際に融資申し込みがあった。
- ◆ 小売業においては、インターネット・大型スーパー等の進出により、地元商店利用率が低下。新規借入相談は少なく、資金繰りは預金取り崩し等で対応しているケースが多く見受けられる。
- ◆ 衣料品卸、小売業においては業界全体で不況が続き、背景にはインターネット通販の普及が脅威となっている。
- ◆ 新規開業（特に不動産業）にかかる創業融資についての問合せが、増加傾向にある。
- ◆ 全体に預金貸金量は横ばいとなっている。

《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》

- ◆ ものづくり補助金等、補助金や助成金の相談や要望があった。
- ◆ 製造業から展示会や助成金利用の紹介依頼があった。工場用地の斡旋依頼もあった。
- ◆ 印刷業から大型パネル、シール、薄物等の特殊印刷需要の高まりを受け最新の機械導入の計画がある。設備導入の費用を賄う為補助金、助成金支給制度打診中である。
- ◆ 新聞等で事業承継の話題が増えているせいか、M&A（譲渡）や円滑な廃業に向けての相談が増加している。また、後継者がいる企業については、金庫が主催する若手経営者・後継者塾への参加希望が急増している。
- ◆ 効率化の面から、工場の集約や敷地内で駐車場が確保できる自社用地の確保を検討する企業が増えている（提携する不動産会社の紹介依頼・金庫内での不動産情報提供依頼）。
- ◆ ビジネスマッチングサービス等、地元企業同士の橋渡しの要望があった。
- ◆ 斡旋融資等、金利優遇のある資金の要望があった。
- ◆ 従業員の高齢化に伴い、人材確保等の相談を受けた。
- ◆ 人材の確保や募集に関する相談。
- ◆ 介護事業者から有資格者の紹介依頼があった。
- ◆ 補助金申請に関する相談。
- ◆ ビジネスマッチングに関する相談。
- ◆ 事業承継に関する相談。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業ではこの3ヶ月間の売り上げについては順調に推移している企業が多かった。米中の貿易摩擦により大手企業が在庫調整に一部入っており、売上の減少が予想される。
- ◆ 不動産業からは仕入値高騰により、建売販売等の減少が見受けられる。
- ◆ 設備投資に関する補助金・助成金を活用して、特徴的な技術保持や品質向上を意識する企業が増えてきた。一方で、高齢の代表者1人で経営しているような工場については、売上増加や販路拡大に割く時間も人員も無く、意欲の差が顕著である。
- ◆ 創業の相談は若年層中心に飲食業、その他サービス業（介護・清掃・IT）等が多く、区内産業において、今後、サービス業の動向が気になる。
- ◆ 駅前土地の有効活用として投資用物件の建築を希望している顧客数件あった。
- ◆ 景気は上向いているものの、下請け条件はあまり改善していない。
- ◆ 消費税増税に対する駆け込み需要の影響で、多忙となる事業者が増加している。
- ◆ 人手不足の影響で、受注を断らざるを得ない事業者が散見される。
- ◆ 東京オリンピック後の景況に不安を感じている事業者が多い。
- ◆ 外国人消費が増加している。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2018年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,059社	5,801社	9,860社	99.6%
うち大企業	1,009社	915社	1,924社	99.8%
中堅企業	1,052社	1,708社	2,760社	99.4%
中小企業	1,998社	3,178社	5,176社	99.6%
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
2018年9月調査	—	—	107.40	107.52
2018年12月調査	—	—	109.41	109.56

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2017年度		2018年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	5.6	—	3.4	0.7
	国内	4.8	—	3.6	0.6
	輸出	7.4	—	3.0	0.7
	非製造業	5.9	—	3.2	1.2
中堅企業	全産業	5.8	—	3.3	1.0
	製造業	4.3	—	4.1	0.2
	非製造業	2.8	—	3.0	0.2
	全産業	3.1	—	3.3	0.2
中小企業	製造業	3.2	—	1.7	0.1
	非製造業	2.4	—	1.0	0.5
	全産業	2.6	—	1.1	0.4
全規模合計	製造業	5.0	—	3.2	0.5
	非製造業	4.1	—	2.5	0.8
	全産業	4.4	—	2.7	0.7

(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)

	2018年9月調査		2018年12月調査			
	最近	先行き	最近	先行き		変化幅
				変化幅	変化幅	
大企業						
製造業	19	19	19	0	15	-4
非製造業	22	22	24	2	20	-4
全産業	21	20	21	0	18	-3
中堅企業						
製造業	15	13	17	2	11	-6
非製造業	18	15	17	-1	13	-4
全産業	17	14	17	0	12	-5
中小企業						
製造業	14	11	14	0	8	-6
非製造業	10	5	11	1	5	-6
全産業	12	7	12	0	6	-6
全規模合計						
製造業	16	14	16	0	11	-5
非製造業	14	11	15	1	10	-5
全産業	15	12	16	1	10	-6

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2018年9月調査		2018年12月調査			
		最近	先行き	最近	先行き		変化幅
					変化幅	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	-9	-12	-11	-2	-14	-3
	うち素材業種	-14	-16	-15	-1	-17	-2
	加工業種	-7	-9	-9	-2	-11	-2
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-4	-5	-6	-2	-8	-2
	うち素材業種	-8	-10	-9	-1	-12	-3
	加工業種	-2	-2	-4	-2	-5	-1
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	10	10	10	0	10	0
	うち素材業種	12	10	10	-2	10	-2
	加工業種	8	10	10	2	10	2
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	7	9	9	2	9	2
	うち素材業種	13	12	12	-1	12	-1
	加工業種	5	6	6	1	6	1
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	5	6	4	-1	6	2
	うち素材業種	11	15	11	0	17	6
	加工業種	0	-1	-2	-2	-1	1
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	非製造業	2	4	2	0	3	1
	製造業	41	43	41	0	42	1
	うち素材業種	44	47	44	0	46	2
	加工業種	37	39	38	1	40	2
	非製造業	26	29	26	0	29	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成30年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成29年12月	平成30年11月	平成30年12月	前月比	前年同月比
	件数	130	134		
金額	2,607	444	204	-240	-2,403

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				
6	10	2	6	2	14	128	88	57
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	3	1	0	0	0	0	3	1

3. 業種別・規模別倒産動向

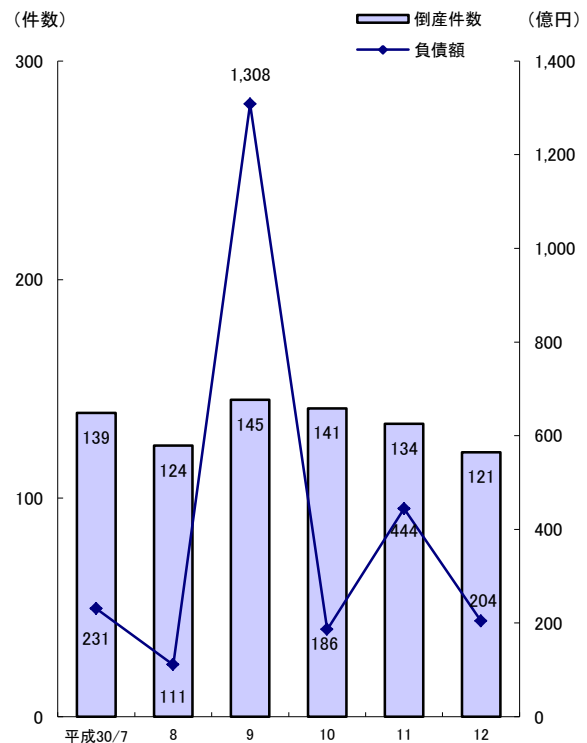
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	6	11	13	6	34	65
卸売業	28	18	22	62	70	67
小売業	16	13	9	2,413	63	2
サービス業	36	37	32	35	87	23
建設業	12	16	13	13	24	24
不動産業	4	4	7	55	10	4
情報通信業・運輸業	13	22	15	11	14	13
宿泊業・飲食サービス業	10	8	5	6	136	1
その他	5	5	5	2	2	1
合計	130	134	121	2,607	444	204

4. 大田区内の平成30年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	3件	5,878百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	150百万円
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	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	6,038百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「取引先（仕入先、販売先）および連携事業について」

- ① 原材料等の年間仕入金額全体に対し、大田区内の企業が占める割合は、「1～15%」が36.1%で最多。仕入先に大田区内企業がある企業の割合は82.1%。
- ② 仕入先のうち大田区内の企業数は、「1～5社」が68.0%で最多。
- ③ 仕入先企業を選ぶ基準は、「昔からの付き合い」が50.5%で最多。
- ④ 製品・サービス等の年間販売金額に対し、大田区内の企業が占める割合は、「1～15%」が39.3%で最多。販売先に大田区内企業がある企業の割合は74.3%。
- ⑤ 現在取り組んでいる他社（大学等の機関も含む）との連携事業は、「他社と連携事業を行っておらず、今後も意向なし」が50.3%で最多。「他社と連携事業を行っていないが、今後は検討したい」が18.4%。『他社と連携事業を行っている』企業の割合は、31.3%。具体的な連携事業では、「技術提携、共同研究開発、委託試験・検査」が8.7%で最多。
- ⑥ 連携事業を行うために必要としている条件は、「技術力の高さ」が48.4%で最多。

注1：グラフの数値は、小数点第2位以下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。

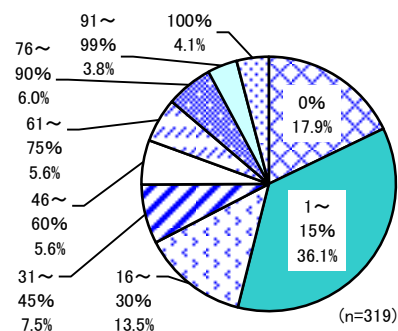
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. 原材料等の年間仕入金額全体に対し、大田区内の企業が占める割合

原材料等の年間仕入金額全体に対し、大田区内の企業が占める割合は「1～15%」が36.1%で最も多く、次いで「0%」が17.9%、「16～30%」が13.5%の順だった。仕入先に大田区内企業がある企業の割合は「0%」を除いた82.1%で、8割以上を占めている。

業種別にみると、全ての業種で「1～15%」が最も多く、小売業（38.9%）、製造業（38.8%）、運輸業（37.5%）、建設業（28.2%）の順だった。仕入先に大田区内企業がある企業の割合は、製造業（87.6%）、運輸業（87.5%）、建設業（85.9%）、小売業（65.3%）の順で、小売業のみ6割台、それ以外の3業種はいずれも8割台であった。

【原材料等の年間仕入金額全体に対し、大田区内の企業が占める割合】

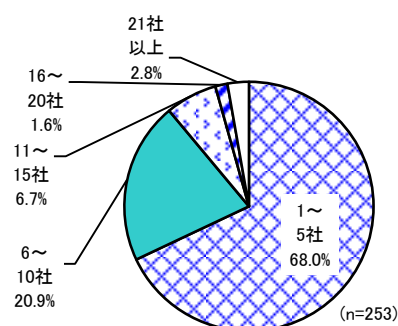


問2. 仕入先のうち大田区内の企業数

問1で「0%」以外を回答している企業に、仕入先のうち大田区内の企業数を尋ねたところ、「1～5社」が68.0%で最も多く、次いで「6～10社」が20.9%、「11～15社」が6.7%の順だった。「1～5社」と「6～10社」を合わせた『1～10社』は88.9%と9割近くを占めている。

業種別にみると、全ての業種で「1～5社」が最も多く、小売業（75.6%）、建設業（68.8%）、運輸業（68.3%）、製造業（64.1%）の順だった。『1～10社』は小売業（95.6%）、運輸業（95.1%）建設業（87.6%）、製造業（84.5%）の順だった。なお、製造業のみ「11～15社」が11.7%と1割台を占めた。

【仕入先のうち大田区内の企業数】

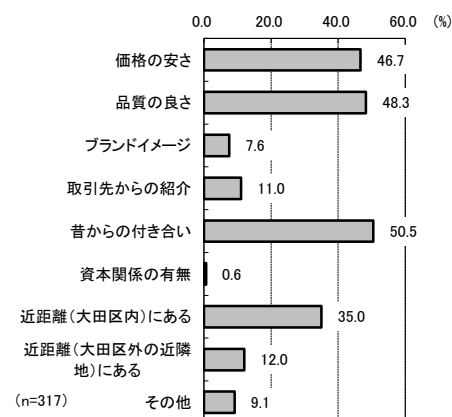


問3. 仕入先企業を選ぶ基準（複数回答可）

仕入先企業を選ぶ基準は、「昔からの付き合い」が50.5%で最も多く、約5割を占めた。次いで「品質の良さ」が48.3%、「価格の安さ」が46.7%の順だった。「近距離（大田区内）にある」は35.0%だった。

業種別にみると、「品質の良さ」は製造業（57.5%）と小売業（48.6%）で最も多く、「昔からの付き合い」は建設業（65.8%）、運輸業（54.2%）で傾向に違いが見られた。なお、「近距離（大田区内）にある」は、建設業（41.8%）、製造業（40.8%）、運輸業（35.4%）、小売業（17.1%）で、小売業のみ1割台、それ以外の3業種では3～4割台と傾向に違いが見られた。

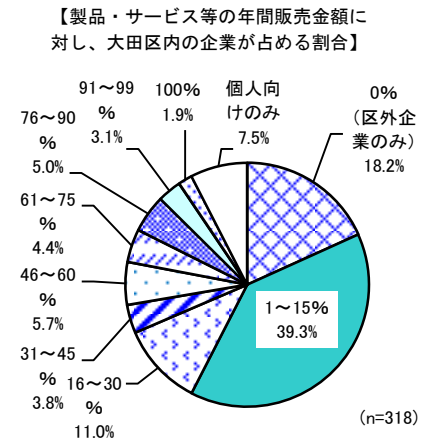
【仕入先企業を選ぶ基準（複数回答可）】



問4. 製品・サービス等の年間販売金額に対し、大田区内の企業が占める割合

製品・サービス等の年間販売金額に対し、大田区内の企業が占める割合は「1～15%」が39.3%で最も多く、次いで「0%（区外企業のみ）」が18.2%、「16～30%」が11.0%の順だった。なお、「個人向けのみ」は7.5%だった。販売先に大田区内企業がある企業の割合は「0%（区内企業のみ）」および「個人向けのみ」を除いた74.3%で、7割以上を占めている。

業種別にみると、小売業のみ「個人向けのみ」が26.4%で最も多かった。それ以外の3業種では、いずれも「1～15%」が最も多く、製造業（51.2%）、運輸業（48.9%）、建設業（32.1%）の順だった。販売先に大田区内企業がある企業の割合は、運輸業（87.2%）、製造業（76.9%）、建設業（75.7%）、小売業（59.7%）の順で、小売業のみ約6割、それ以外の3業種は7～8割台であった。

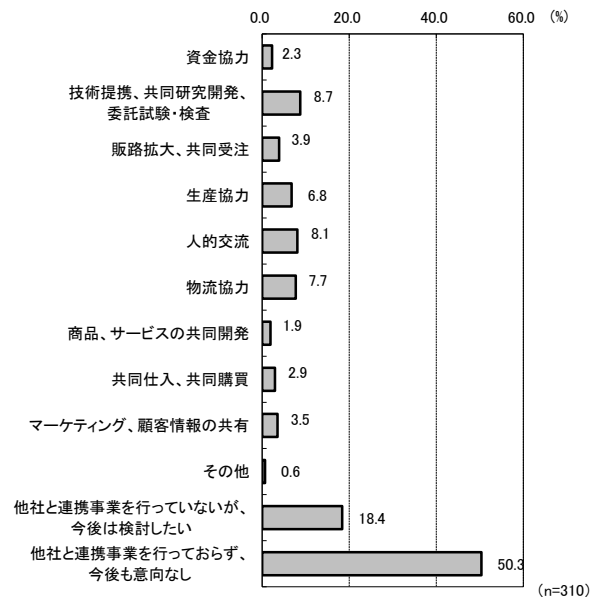


問5. 現在取り組んでいる他社（大学等の機関も含む）との連携事業（複数回答可）

現在取り組んでいる他社（大学等の機関も含む）との連携事業は、「他社と連携事業を行っておらず、今後も意向なし」が50.3%で最も多く、次いで「他社と連携事業を行っていないが、今後は検討したい」が18.4%で、これらを除いた『他社と連携事業を行っている』企業割合は、31.3%だった。具体的な連携事業では、「技術提携、共同研究開発、委託試験・検査」が8.7%で最も多かった。

業種別にみると、全ての業種で「他社と連携事業を行っておらず、今後も意向なし」が最も多く、4～5割台であった。「他社と連携事業を行っていないが、今後は検討したい」は、小売業（23.2%）、建設業（19.7%）、製造業（17.9%）、運輸業（10.4%）の順であった。具体的な連携事業では、「技術提携、共同研究開発、委託試験・検査」が製造業（13.7%）および小売業（7.2%）で最も多かった。建設業では「人的交流」が15.8%で最多、運輸業では「物流協力」が33.3%で最多と、業種により傾向に違いが見られた。

【現在取り組んでいる他社（大学等の機関も含む）との連携事業（複数回答可）】

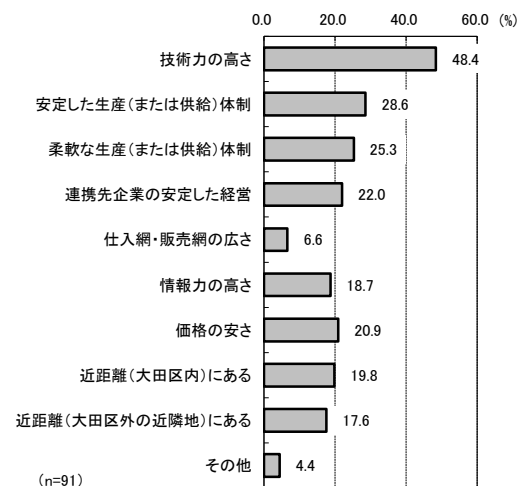


問6. 連携事業を行うために必要としている条件（複数回答可）

問5で「他社と連携事業を行っておらず、今後も意向なし」、「他社と連携事業を行っていないが、今後は検討したい」以外を回答している企業に連携事業を行うために必要としている条件を尋ねたところ、「技術力の高さ」が48.4%で最も多く、次いで「安定した生産（または供給）体制」が28.6%、「柔軟な生産（または供給）体制」が25.3%だった。

業種別にみると、「技術力の高さ」が製造業（67.6%）および建設業（63.2%）で最も多かった。小売業では「近距離（大田区外の近隣地）にある」が40.0%で最多、運輸業では「価格の安さ」が40.0%で最多と、業種によって傾向に違いが見られた。なお、「近距離（大田区内）にある」は、小売業（33.3%）で最も多く、次いで運輸業（25.0%）、建設業（15.8%）、製造業（13.5%）の順だった。「近距離（大田区外の近隣地）にある」は、小売業のみ4割を占めた。

【連携事業を行うために必要としている条件（複数回答可）】



概況

12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1ポイント減の△29と前期並で推移しました。今後3か月間（31年1～3月）の業況見通しD Iは、△20と多少改善すると見込まれています。

製造業

前期（30年9月）と比較すると、業況は多少悪化し、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弱めました。

業種別に見ますと、「その他」は大きく改善しました。一方、「住宅・建物関連」は前期並の厳しさが続き、「衣料・身の回り品」はわずかに悪化しました。「材料・部品」、「一般・精密機械等」、「電気機器」は多少悪化し、「紙・印刷」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、売上高も多少改善が予想されています。

小売業

前期（30年9月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高もわずかに悪化しました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を強め、仕入価格もわずかに下降傾向を強めました。

業種別に見ますと、「余暇関連」は大きく改善し、「日用雑貨」は多少改善し、「食料品」はわずかに改善しました。一方、「耐久消費財」は前期並の厳しさが続き、「衣料・身の回り品」はわずかに悪化しました。

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（30年9月）と比較すると、業況は前期並で推移し、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傾向を強めました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」、「企業関連サービス」とともに前期並の厳しさが続きました。

今後3か月見通しの業況は多少改善しますが、売上高は今期並の減少が続く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