

# 大田区の景況

平成30年4月～6月期

これは、平成30年7月に調べた平成30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30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（153社）

小売業 200社（103社）

建設業 180社（106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  △1	来期の業況  △15	<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。売上額は増加に転じ、収益は前期並の減少が続きました。受注残は、わずかに減少しました。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強まりました。在庫は適正水準から過剰感が多少強まりました。</p> <p>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>	
	今期売上額  3	今期収益  △6		今期販売価格  △8

小売業	今期の業況  △40	来期の業況  △43	<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。売上額と収益はともに大きく減少しました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は過剰感が大きく弱まりました。</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>	
	今期売上額  △39	今期収益  △42		今期販売価格  △18

建設業	今期の業況  △17	来期の業況  △8	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額は大きく減少し、収益もわずかに減少しました。施工高は大きく減少し、受注残はわずかに減少しました。価格面では、請負価格は前期並の下降傾向が続き、材料価格は上昇傾向が多少強まりました。材料在庫は適正水準から過剰感がわずかに強まりました。</p> <p>来期の業況は多少持ち直すと見込まれています。</p>	
	今期売上額  △27	今期収益  △31		今期請負価格  △25

運輸業	今期の業況  △16	来期の業況  △23	<p>運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額は多少改善し、収益もわずかに改善しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向が多少弱まり、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込まれています。</p>	
	今期売上額  △4	今期収益  △12		今期サービス提供価格  0

# 経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成29年 7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 43	従業員の高齢化 44	従業員の高齢化 38	売上の停滞・減少 43
2位	従業員の高齢化 30	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 37	人材不足※ 33
3位	人手不足 28	人手不足 32	人手不足 29	従業員の高齢化 28
4位	技術・技能の継承 21	技術・技能の継承 18	技術・技能の継承 24	原材料高 21
5位	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	工場・機械の狭小・老朽化 19

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成29年 7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期	4～6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 47	売上の停滞・減少 51
2位	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	利幅の縮小 33
3位	利幅の縮小 26	人手不足 30	同業者間の競争の激化 25	同業者間の競争の激化 26
4位	人手不足 23	人件費の増加 23	人手不足 20	人材不足※ 21
5位	大型店との競争の激化 15	利幅の縮小 15	利幅の縮小 19	人件費の増加 18
	商店街の集客力の低下 15	取引先の減少 15		

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成29年 7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 55	人手不足 56	人手不足 53	人材不足※ 55
2位	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 22
3位	利幅の縮小 31	利幅の縮小 25	利幅の縮小 30	利幅の縮小 22
4位	下請の確保難 19	下請の確保難 22	下請の確保難 21	下請の確保難 19
				材料価格の上昇 16
				人件費の増加 16
				後継者の不在および育成※ 16
5位	人件費の増加 17	人件費の増加 20	人件費の増加 16	技術力の不足 14

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成29年 7～9月期	10～12月期	平成30年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 68	人手不足 67	人手不足 58	人材不足※ 69
2位	人件費の増加 42	人件費の増加 37	人件費の増加 37	売上の停滞・減少 34
3位	売上の停滞・減少 38	仕入価格の上昇 33	売上の停滞・減少 27	人件費の増加 34
4位	利幅の縮小 23	車両の老朽化 23	仕入価格の上昇 26	車両の老朽化 25
				仕入価格の上昇 20
5位	仕入価格の上昇 15	売上の停滞・減少 21	車両の老朽化 23	利幅の縮小 12

※ 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。  
個々の景況感は一貫しない場合があります。

## 製造業

### <輸送用機械器具>

- 1 新規技術開発の遅れがあり、収益になかなか寄与していない。また、原材料の値上げによる収益の圧迫がある。
- 2 外需に支えられて概ね順調な推移（特に中国・アセアン向けが良好）。
- 3 いかにか売れる商品を開発できるかが永遠の課題であり目標。
- 4 売上・収益ともに安定。
- 5 現状は落ち着いている。しかし、いつでもそうだが、バタバタと状況が悪くなる不安がある。
- 6 最近の景況は良い状態であるが、人材不足や従業員の高齢化、設備の老朽化などにより、生産性が上がらない。これらの問題点を確実に一つずつ解決していくことが、事業の継続にとって最重要課題になっています。
- 7 原材料高騰により商品の価格引き上げ。量産がないので、その都度単価交渉。

### <電気機械器具>

- 1 工場を新築中のため、経費が増加している。
- 2 顧客の減少で売上が下がっている。
- 3 取引先が親会社と昨年合併し決算時に合わせて注文書を発行するため、仕入れの予定が大変立てにくくなっている。
- 4 引き合いは増加していますが、競争が激しく薄利です。
- 5 原材料は値上げされるが、客先への値上げ交渉が難しい。求人をかけても製造業はなかなか応募がない。
- 6 4～6月は例年停滞している。今年も停滞したが昨年同時期よりは良いように思う。
- 7 上半期は受注の減少により売上・収益も減少傾向にあったが、下半期に向けて徐々に回復傾向の見込みあり。
- 8 受注は増えているが、原材料が以前より納期がかかっている。
- 9 大手メーカー系の仕事がメインで、今後オリンピック関連（2020年）に向けての仕事増加に期待しています。

#### <一般機械器具、金型>

- 1 人手不足や高齢化による将来への不安。
- 2 原材料の高値や部品の値上げが、品質維持の厳しさに繋がっています。
- 3 取引先の半導体装置メーカーや自動車関連設備メーカー等の業況が良く、若干であるが増収増益の見通し。弊社は5月決算で、夏季賞与にて、正社員・非正規社員に還元できた。
- 4 自動化設備の需要が増えている。
- 5 収益変わらず。国内の景気による。
- 6 半導体関係は引き続き勢いがあり受注残が増えているが、下請先が減り、下請探しに奮闘しています。
- 7 主力の事務機取引先の事業所が閉鎖し、新しい成長分野の取引先確保が必要です。今後、成長が望める量産加工分野があるかが、大きな転換点です。
- 8 力強く前進している。従業員の平均年齢も若いし、オンリーワンのものを多数持っている。しかし、後継者がいない。提携先を探さねばならない。
- 9 周辺地域の住宅化により、工場の立地が難しくなってきた。
- 10 従業員の退職で求人募集を行っているが採用できておらず、有料求人広告を打ち出して募集を始めたところ です。
- 11 親会社による内製化や海外発注により、売上が7分の1になった。新しく数社と取引をするようになり、何とか凌いでいます。

#### <金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 新しくレーザー加工機を導入したので、これからが少し心配。
- 2 受注加工専門なので得意先は限られています。取引先の廃業などの場合以外、受注は増やしておりません。
- 3 受注先を増やし、周囲のネットワークを大切にしています。
- 4 年々閉鎖する町工場が多く、スクラップの発生が少なく入荷が減少している。
- 5 受注が安定しない。
- 6 新規の引き合いがあり好況であるが、先が見えないところがある。
- 7 今年は新年早々受注も減少し、苦しい現状でした。6月後半より少しずつ受注も戻りましたが、本業以外の仕事も受けています。
- 8 受注増で増収増益が続いている。
- 9 昨年度は少し黒字でした。今年度4~6月はひどい赤字です。1ロットの数が半分になりました。理由はわかりません。
- 10 売上が減少している。

#### <精密機械器具>

- 1 売上低迷で厳しい状況が続く。今は節約して耐えるのみ。
- 2 今のところ売上は例年並ですが、アメリカの動きでどうなるか心配です。
- 3 人材がないため、受注製品の納期に遅れが出ている。
- 4 既存顧客の業況好調により、高い水準が続いている。
- 5 取引先から仕事を引き上げられた。
- 6 増収増益。東京オリンピックの影響か？

## <ほか製造業>

- 1 昨年と変わらない状況。人手不足も変わらず。
- 2 自分たちの価値に共感する顧客が増加し、全体的に利益率が改善した。
- 3 一般消費者の購買意欲の低下。買い控え。
- 4 今後取引先の減少が懸念されるため、先行きの不透明感があります。
- 5 既存顧客からの受注が増加している。
- 6 原油高で原材料費の高騰が続き、原材料不足も発生し、確保に困っています。
- 7 原材料費の高騰が最大の懸案事項。
- 8 人手も無いので今期にて会社をたたむ。
- 9 全体としては横這い。
- 10 受注先減少に加え、外注先の廃業等により、減収・減益が続いている。今年度までは仕事が確保できている。
- 11 2020年問題が言われているが、弊社も同様の懸念を持っている。対策は新製品・技術開発を新市場に投入することに絞った。

## 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】

- ・ 業種に偏りはあるものの、全体的に景況感は上向いており、企業によっては対前年比3倍増となっています。ただし、原材料や輸送費が高騰しているため利益率はそれほど伸びていません。
- ・ 同業者の廃業によって仕事が流れてきているケースがあります。
- ・ 1～3名規模の零細企業では受注量が少ないケースが目立ちます。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 営業力の高い企業や業績好調な客先を掴んでいる企業は景気が良いですが、発信力の低い零細企業は仕事を確保できていません。
- ・ 従業員の高齢化が進み、新たな人材（後継者を含む）や設備の確保にも至っていない企業では、廃業が視野に入っています。
- ・ 賃貸工場の契約更新時に大田区内で転居先が見つからず、区外移転する企業があります。

### 【区内製造業企業における、商品・サービスに関連する取組み（新製品・サービスの開発、既存製品・サービスの大幅な改善、等）や販売に関連する取組み（販路開拓、業務提携、新技術の導入、等）について傾向・課題・事例など】

- ・ 加工業からの脱皮に向けて、試行錯誤しながら自社製品の開発を目指す企業が増えています。また、新産業（EV、医療機器用部品、農業機器）への参入意欲の高い企業も多いです。
- ・ 中古機械販売業者の中には、レストア技術を向上させることで事業拡大している企業があります。

### 【他、区内製造業企業の動向】

- ・ 大手発注企業の中には、技術力は高くとも会社規模が小さい企業からの調達が行わないポリシーの企業も有り、マッチングが難しいケースがあります。
- ・ 特定の太い客先を有する企業は自社ホームページが無いなど発信力が弱いケースがあり、その客先からの仕事なくなると廃業に追い込まれてしまっています。
- ・ 高機能設備を導入して事業を拡大したいものの、資金の手当てが出来ない企業が散見されます。逆に、新しいことへの挑戦を拒む企業も目立ちます。

## 小売業

### <家具、家電>

- 1 商店は、若者（従業員）によって集客力が増加すると思う。何とか夢のある小売業で育成できないか。
- 2 仕入先からの値上げ要請が激しい。
- 3 量販店と当店の販売価格が大きく違い、お客様離れが厳しい。
- 4 弊社は電気製品の販売および電気工事の店で、家族4人（現在1名入院中）で商いをしている。お客様の高齢化で商品を納入し説明しても、何度も使い方説明に呼ばれる。商圏の人数の減少もある。マンションが建てられているが、若者の客は増えない。

### <飲食店>

- 1 人件費などの経費の上昇で、販売価格を値上げしたいが、客離れの可能性があるので出来ない状況です。
- 2 人材を確保したいが、人件費の負担を考えると積極的になれない。人員不足のため、新規開拓は難しい。
- 3 借入金の返済がきついで売上の増大が望ましいが、市場（周囲）の変化が乏しい。
- 4 魚の仕入値高騰で利幅が少ない。しかし簡単に料金の値上げも出来ず、なかなか難しい状況が続きます。

### <飲食料品>

- 1 売上減少と人件費増加で、とても悪い状況です。ここにきて銀行の態度も変わり、借入が困難になりました。改善策を考えていますが、難しいです。
- 2 お客はインターネットでの利用が多く、その上、暑い日が続くと外に出ない。
- 3 酒類販売店です。毎回同じ回答になりますが、とにかく厳しい小売業の状況です。これから益々格差が開いていくと思い、営業継続に危惧を抱いております。
- 4 原料の値上げにあっても、販売価格を値上げすることは難しいため、利益も減少する。
- 5 乾物店を経営しているが、お客様（若者）の乾物利用が全くない。
- 6 仕入価格上昇分を、販売価格に転嫁できない。

### <衣服、身の回り品>

- 1 大型店の出店で商店街の利用人口が減少し、営業が難しくなっている。
- 2 消費の形態が変化してきている。若者はインターネット通販を利用し、お年寄りテレビ通販を利用している。
- 3 適正な売上と利益の確保が厳しい状態が長引き、経営を圧迫している。人材確保と人件費の上昇で今後の見通しが立たない。
- 4 川崎のラゾーナやアトレなど、近隣の商業施設の充実。サービス・飲食業の増加。蒲田の物販は特に減少。飲食業として適地か。出店先の店主交代。取引先の縮減や出店先での低迷づく。
- 5 制服のモデルチェンジにより、2年間は増収となる見込み。
- 6 仕入価格の値上げ、諸経費の値上がり利益を圧迫しています。また、それらが購買意欲を低下させていると思います。

## <ほか小売業>

- 1 薬価引き下げによる利幅の縮小が大きい。
- 2 多角化の推進および外国人集客力の強化。高齢者への接客重視。
- 3 同業者・異業者ともに競争激化。ディスカウントへの客流れ。
- 4 電子タバコ（ヒートスティック）の売上は徐々に伸びている。タバコ全体では減少している。
- 5 高齢化の影響が大きく、若い人たちは宝飾品に興味を示さない。通信販売で質の低い安いものが出回っていて、お直しに持って来られてびっくりする。消費者にはもっと目を肥やして欲しいし、通販の取り締まりをして欲しいほどのレベルの物もある。
- 6 原油高で仕入価格が値上がりするが、販売価格は予定通り上げられず、収益が悪化。
- 7 新規のお客様もあるが、絶対数が少ない。マンションなど増えているが、商店街の利用は少ないのではと思う。
- 8 数年前より取引先全体が物品購買の方法を変えるなど厳しい状況になってきており、収益は減少している。一方、会社の必要経費は年々上昇傾向にあり、一層の努力が必要だと考えている。
- 9 メーカーから商品が入らない。昨年の取引額等を理由も発注しても納入されない。他店にお客様が流れる。
- 10 若年層のバイク離れなどで構造不況で業界の縮小が響いている。将来不安。
- 11 原油の高騰により商品の仕入値が高くなっている。
- 12 お得意様から値引きを要請される。
- 13 取引先の廃業。
- 14 たばこ屋を営んでいますが、自動販売機の撤去を求められている。たばこ屋のみで生活をしている店は困窮すると思います。自動販売機を買い取って営業するという案もありますが、メンテナンス契約や商品管理を考えるとデメリットが多い。長年営業してきましたが、ここでピリオドです。
- 15 終活状態で、会社整理、閉鎖を近い将来予定。
- 16 顧客の高齢化で来店客数が減少しており、いかに新規若年層の顧客を増やせるかが今後の景況を左右する。
- 17 通販会社の火災の影響で売上減少。
- 18 天候不順が続き、繁忙期の売上減少。それに伴い収益悪化。人手不足もある。

## 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】

- ・ 仕入価格の昨年の状況として、青果店から天候不順による野菜の価格高騰、菓子店から乳製品など原材料の値上げという話題が出ましたが、今期の変動に関わる内容はあまり聞きませんでした。先の青果店の話でも、4月以降の野菜の仕入価格は安定しているようでした。
- ・ 売上や利益に関しては、食料品小売業や飲食店は大きな伸びはないものの、比較的安定しているように見受けられます。一方、日用品小売店は、今期に限らず下降傾向の印象を受けました。ただし、新学期や歓送迎会といった季節の出来事について、恩恵を受けている話がいくつかありました。
- ・ ある靴販売店では、売上の中心が店頭での一般客から地元学校に向けた卸販売へ移っています。利幅は大きくとれないものの、一定の売上確保ができることや、子供の成長に合わせた買い替え需要もあることから、地域に根差した店舗として営業を続けています。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 来街者が減少し、インターネットによる通信販売に力を入れている小売店は、現金取引の減少に伴う資金繰りの問題があるようです。
- ・ 今期、ある地域においてスーパーマーケットの出店があったため、周辺の小売店間では、危機感を抱いていましたが、開店しても影響は懸念するほどではなかったようです。ただし、同地域では、新たな商業施設の開業を控えているため、今後の動向も気がかりです。

### 【区内小売業企業における、商品・サービスに関連する取組み（新製品・サービスの開発、既存製品・サービスの大幅な改善、等）や販売に関連する取組み（販路開拓、業務提携、新技術の導入、等）について傾向・課題・事例など】

- ・ ある開業して間もない飲食店では、お客からの意見を取り入れ、テイクアウトができることを積極的にアピールしたそうです。店主も快く対応することで地域に溶け込み、店頭の看板をお客に作成していただくなど、地域と一体となってお店を作っていると感じました。
- ・ 自社の生産が間に合わない場合に、区内事業者へ外部委託を依頼することを検討している話や、区内事業者間が地域を盛り上げるために、連携している話を伺いました。具体的には、お互いの商品を組み合わせを試みたり、お互いの店舗でそれぞれの商品を並べてみたりするような取り組みです。中には、小売店や飲食店だけの連携にとどまらず、食品工場を持つような製造業などと一緒に活動をしているようです。

### 【他、区内小売業企業の動向】

- ・ 高齢の店主に話を伺うと、跡継ぎがいない、もしくは継がせたくないという声が少なくなく、近い将来、廃業することが見込まれます。このようなお店は、立地的に良い場所にあっても、店舗と住居が一体になっていることから、他者に貸すことができない、あるいは貸したくないという話が印象に残りました。
- ・ 来街者数の減少や、景気の影響はあるものの、それだけを売上低迷の理由にせず自主的な取り組みをされている個店は存在します。これまでの店に商品を並べて販売する商売の仕方だけでなく、お客の声や動向に目と耳を傾けることや、意欲ある経営者同士の繋がりの中から新たな商売のアイデアが生まれることを期待するとともに、支援機関として継続したサポートが求められているように感じました。

## 建設業

- 1 人手不足。
- 2 人材不足。有料求人サイトを利用しても問い合わせがない。
- 3 後継者の育成。人材不足。
- 4 日本人の人手不足で外国人労働者に頼るしかない状態。
- 5 若い人へのアタック不足で、従業員不足傾向が続くと思う。
- 6 得意先関係の紹介により、工事量の増加および収益も多少増加すると思う。
- 7 新規工事受注が大幅に増し、増収増益となります。(今期) 来年度が少々不安。
- 8 前期(1~3月期)は決算期に当たり、全て竣工し、受注残は期をまたぐ工事以外は0になった。4月から新たにスタートするために、今期(4~6月期)は減少。
- 9 来年秋の消費税率アップまでは変わらないと思うが、そのあとが心配。
- 10 1か月先の仕事の目安が立たず、資金繰りに苦労しています。個人借りに頼ってしまいます。銀行からの返済もありますので、毎日厳しい状況です。
- 11 売上増加に伴い増収。
- 12 今年1~3月期は設立来最高の月額売上げを記録したが、6~7月期は一気に冷え込んでしまった。やはり売上は水物だなど、考えさせられた。資金繰りがまずまず良かったので、問題はなかった。
- 13 今年は昨年度と仕事量はほぼ同じでも、収益が上がった。昨年度の赤字を解消して黒字になる見込み。
- 14 人材を確保する為、有料広告等で数名雇用しているが技術職のため、仕事を覚えるまでしばらくは人件費や経費等に負担がかかると思う。
- 15 社員の高齢化が進み退職者が増え、人材補充も出来ず事業縮小が進んでいる状態です。打開策がなかなか思案中。事業継続困難。
- 16 中間業者がいまだに増えている。末端の実務業者としては由々しき現実。
- 17 下請のため元請の動向にかなり左右されます。
- 18 ほぼ元請のリフォーム工事が主です。見積もり合わせの工事は受注できない。
- 19 弊社は家内の二人と、忙しい時には仲間の応援でやってきましたが、家内の具合が悪くなり、工務店一本に絞って仕事をしている状況です。会社を閉めることも視野に入れております。
- 20 前期(1~3月期)から緩やかな回復をしている状況だが、景気回復につながるかは不明。
- 21 工事単価の上昇が抑えられている。
- 22 新規紹介はあるが実行性に乏しい。1~3年ぐらい計画がかかっている。
- 23 収益は前年並で推移している。
- 24 メインとなる顧客はメーカーを中心とする小売業が多いが、ネット販売などの影響を受けて、顧客の実店舗の売上が減少している。
- 25 前々期から前期に移った直後の受注減に伴う資金繰りの悪化は解消され、その時に実施した経費節減が、キャッシュフローの改善にある程度寄与している。また、リピート顧客の増加も売上アップに寄与している。
- 26 大手ゼネコンは利益を上げているにもかかわらず、下請への発注単価は横ばいのまま。逆に人手不足により職人の労務賃金は上昇しているため利益を圧迫している。
- 27 昨年度から見てやや減少。
- 28 公共事業の良好な受注が続いており、増収増益が見込めます。
- 29 取引先からの値下げ要請が激しい。
- 30 建設業全体の仕事量が減少しているように思える。特に民間の仕事は少なく感じる。
- 31 受注は良い方向となっている。人材確保が今後の目標。
- 32 取引先から値下げ要請が多くある。人材確保をするために経費が多くかかってしまうので、経営が悪化する。
- 33 変化なし。
- 34 今期業界は全体的に仕事量が少なかった。来期は受注量も非常に多く、人手不足が心配。
- 35 資金繰りや下請の確保が難しいが、公共工事の受注に力を注いでいます。
- 36 材料単価アップのため経営が苦しい。



## 運輸業

- 1 人手不足が続いている (2件)。
- 2 人手 (乗務員) 不足が深刻な問題。年齢の加齢に伴う退職が続き、新たな入社数で補充しきれない。
- 3 人手不足でトラックが余っている。仕事はあるが人手不足で売上が減っています。
- 4 人材不足が続いている。人材確保が難しい。
- 5 人材 (ドライバー) が不足しているので受注が増えない。原油高の影響が利益を圧迫している。
- 6 売上は増えたが、今後お客様の売上減がある予定につき、弊社も減少する見込み。
- 7 新規顧客増で増収・増益！！
- 8 輸入青果物の輸送業務も主としている。アメリカのハリケーンによる影響で物量が大幅に減ったが、価格の上昇に繋がった。青果市場が低迷しているのが、売上・収益共に関係してくる。
- 9 原油価格が上昇すると経費が節減できなくなる。労働条件が厳しくなり、営業活動にも支障が出る。
- 10 燃料高と人材不足のため、値上げしたいが出来ないでいる。
- 11 昨年から今年と安定しているのでホッとしています。今後も安定していくことを祈っています。
- 12 弊社は零細運送業です。運転手、車両とも古くなり新しくしたいのですが、人手不足と資金不足でできません。また仕入価格、特に燃料 (軽油) 代が非常に高くなり困っております。また借入が多額にあり、会社をたたむこともできず本当に困っております。
- 13 大企業の業務を受託しているが、数年前の作業単価切り下げ時は有無を言わさず一方的に協力せざるを得ず、「いざれ業績が戻れば単価も戻す」などと言われたが、現在過去最高益と言われ大企業グループは潤っておられるが、下請け各社は切り下げられた単価で凌いでいる状況。一方で、人員は確保すると命ぜられるが、切り下げられた単価で出せる人件費には限界があり、採用しても給料と労働条件の折り合いが合わず、定着しない。よって、戦力とならない人員の費用を常にベテランがカバーしており、収支を余計に圧迫している状態が数年続いている。
- 14 増車で増収したが、原油高と人件費増で利益は微増。
- 15 燃料の値上がり。車庫代が高い。車輛購入難。
- 16 固定顧客が多く、変化なく推移している。
- 17 新規顧客増で増収・増益が続いている。営業を増やして新規を取ってきている。弊社は人手不足なので庸車を多数使っている。業績を見ながら、来る仕事はなるべく断らないようにしている。
- 18 最も頭を痛めているのは、人材の高齢化。次々と表面化する高齢化の負の部分に、正直戸惑っている。
- 19 車輛の老朽化で入れ替え必須であるが、燃料や資材の高騰で、思いのほか厳しい状況が続いています。
- 20 原油高の影響でコストが上がっている上に、人材離れを防ぐための人件費上昇等、先行き不安要素が多い。また、労働時間の短縮や規制等で運輸業としてフットワークの軽さをアピールできず、同業者との競争に負けてしまいます。小さい会社は法令順守が難しいのではないのでしょうか。
- 21 燃料価格の上昇により利益率が低下し、予定変更につながってしまっている。

## 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4～6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。
- ◆ 製造業は受注先の好況により、非常に忙しく、業況、売上、収益ともに順調に推移している企業が多い。
- ◆ 製造業や卸売業、建設業、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、不動産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。
- ◆ 情報誌発行会社、印刷業、飲食業、製造業において設備投資による新規融資申込みが多い。
- ◆ 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。
- ◆ 現時点では資金繰りに問題はないが、将来を見据えて、借換えによる返済額変更の相談が増えている。
- ◆ 補助金等の積極的な利用による設備投資、またそれに伴う新規融資の申し込みも増えてきている。
- ◆ 預金量・融資量の推移を通じては、大きな変化は特段感じない。

### 《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》

- ◆ 製造業の受発注先獲得の機会として、各自治体を実施する商談会や製造業データベースについての問合せがあった。
- ◆ 製造業や建設業においては、従業員の高齢化に伴い、人材確保等の相談を受けた。
- ◆ よろず支援拠点・ビジネスサポートデスクなどの認知度が高まってきており、経営全般に関する相談先として問い合わせや相談希望が増えている。
- ◆ 販路拡大・財務体質改善・従業員の高齢化等、経営改善に係る相談会に参加したいとの要望があった。
- ◆ 各種助成金の案内は頂いているが、具体的に助成金を受ける、または申請するにあたっての助言や具体的なフォローがない。よろず支援拠点もあるが、親身に相談に乗ってくれている印象がない。助成金を受けた成功体験やポイント・可能性の具体的なフォローがほしいとのこと。
- ◆ 区制度融資の金額増加は良かったが、収益状況は厳しいので借入期間をもう少し長く出来ないかと要望があった。
- ◆ 補助金の相談。
- ◆ 物件紹介の相談。
- ◆ 当金庫フェアへの参加希望。

### 《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業の中でも、特に小規模事業者の景況が依然厳しい。特徴的な技術や強みを持たない企業も多く、受注の獲得に苦労している印象。
- ◆ 製造業の設備導入意欲が高まっている。
- ◆ 大型チェーン店の進出に伴い、特に駅から離れた商店街等の衰退が顕著に表れている。
- ◆ 商店街は厳しい状況が続いているが、飲食業（居酒屋）は好調で新店舗開設の融資相談が増えている。
- ◆ 建築関連においては工期が長引いており資金繰りが厳しいところもある。
- ◆ 建設業の景況感良化。
- ◆ 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。
- ◆ 業況の良い企業と悪い企業の差が激しい。
- ◆ 人手不足による事業の停滞。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2018年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,090社	5,860社	9,950社	99.6%
うち大企業	1,009社	918社	1,927社	99.5%
中堅企業	1,058社	1,728社	2,786社	99.6%
中小企業	2,023社	3,214社	5,237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3月調査	110.67	110.95	110.40	109.66	109.63	109.68
2018年6月調査	110.79	110.97	110.63	107.26	107.27	107.26

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2017年度		2018年度	
		修正率		(計画)	修正率
大企業	製造業	5.6	0.9	2.5	2.0
	国内	4.8	0.8	2.8	2.1
	輸出	7.4	1.0	1.8	1.6
	非製造業	5.9	1.2	1.4	1.9
	全産業	5.8	1.1	1.9	1.9
中堅企業	製造業	4.3	0.4	3.3	1.4
	非製造業	2.8	0.6	2.5	0.9
	全産業	3.1	0.5	2.7	1.0
中小企業	製造業	3.2	0.5	1.0	0.5
	非製造業	2.4	0.9	-0.3	0.6
	全産業	2.6	0.8	0.0	0.6
全規模合計	製造業	5.0	0.8	2.3	1.6
	非製造業	4.1	1.0	1.1	1.3
	全産業	4.4	0.9	1.5	1.4

(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3月調査		2018年6月調査			
	最近	先行き	最近	先行き		変化幅
				変化幅	変化幅	
<b>大企業</b>						
製造業	24	20	21	-3	21	0
非製造業	23	20	24	1	21	-3
全産業	23	20	22	-1	21	-1
<b>中堅企業</b>						
製造業	19	14	20	1	16	-4
非製造業	21	16	20	-1	16	-4
全産業	20	15	20	0	16	-4
<b>中小企業</b>						
製造業	15	12	14	-1	12	-2
非製造業	10	5	8	-2	5	-3
全産業	11	7	11	0	8	-3
<b>全規模合計</b>						
製造業	18	15	17	-1	15	-2
非製造業	15	11	15	0	11	-4
全産業	17	12	16	-1	13	-3

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2018年3月調査		2018年6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	-10	-1	-11	-1
	うち素材業種	-15	-16	-15	0	-17	-2
	加工業種	-6	-9	-7	-1	-8	-1
	非製造業	-13	-16	-14	-1	-15	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-3	-4	-3	0	-4	-1
	うち素材業種	-7	-9	-8	-1	-10	-2
	加工業種	0	-1	0	0	0	0
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	8		10	2		
	うち素材業種	10		11	1		
	加工業種	7		8	1		
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	9		7	-2		
	うち素材業種	13		13	0		
	加工業種	5		4	-1		
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	3	6	5	2	8	3
	うち素材業種	10	15	15	5	16	1
	加工業種	-3	-1	-1	2	1	2
	非製造業	1	2	4	3	3	-1
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	39	42	43	4	44	1
	うち素材業種	44	46	49	5	48	-1
	加工業種	36	38	38	2	40	2
	非製造業	24	28	29	5	30	1

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (平成30年6月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成29年6月	平成30年5月	平成30年6月	前月比	前年同月比
	件数	124	144		
金額	15,140	352	1,341	989	-13,799

### 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
7	2	0.3	9	327
6	2	85	2	978
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	2	16	0
0	3	6	4	2

### 3. 業種別・規模別倒産動向

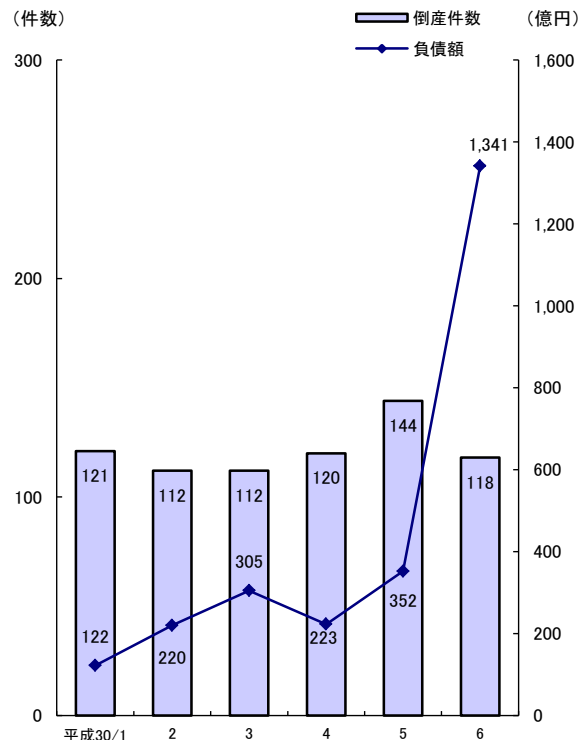
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	13	17	5	15,045	28	3
卸売業	26	19	16	28	193	52
小売業	12	18	12	13	25	3
サービス業	22	39	31	11	42	345
建設業	8	10	13	1	11	6
不動産業	5	6	10	1	15	15
情報通信業・運輸業	19	24	16	12	25	7
宿泊業・飲食サービス業	14	6	11	4	2	2
その他	5	5	4	21	7	905
合計	124	144	118	15,140	352	1,341

### 4. 大田区内の平成30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	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	60百万円
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	1件	10百万円
その他	1件	20百万円
合計	4件	100百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



## 特別調査「中小企業における商品・サービスに関する取組み」

- ① これまでの商品・サービスへの取組みで具体的なものは、「新製品・サービスの開発」が19.9%で最多。
- ② これまでの商品・サービスの販売に関連する取組みで具体的なものは、「新しい販売方法・経路の開拓」が26.4%で最多。
- ③ 今後の商品・サービスへの取組み予定で具体的なものは、「新製品・サービスの開発」が19.6%で最多。
- ④ 今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定で具体的なものは、「新しい販売方法・経路の開拓」が27.1%で最多。
- ⑤ 今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援で具体的なものは、「人材の紹介」が28.5%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. これまでの商品・サービスへの取組み（複数回答）

これまで（過去5年以内）の商品・サービスへの取組みは、「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が55.0%と最も多く、過半数を占めた。次いで、「新製品・サービスの開発」19.9%、「上記のいずれかの実施意向は有ったが、できなかった」15.2%、「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」9.9%、「既存製品・サービスの大幅な改善」7.5%であった。

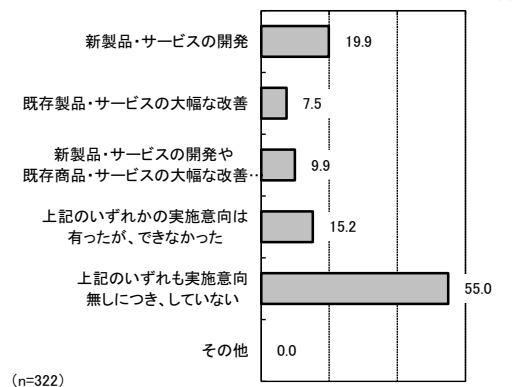
業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が最も多く、建設業（74.1%）、運輸業（69.6%）、小売業（45.7%）、製造業（42.4%）の順であった。具体的な取組みでは、全ての業種で「新製品・サービスの開発」が最も多く、製造業（29.6%）、小売業（20.0%）、運輸業（10.9%）、建設業（9.9%）の順であった。

### 問2. これまでの商品・サービスの販売に関連する取組み（複数回答）

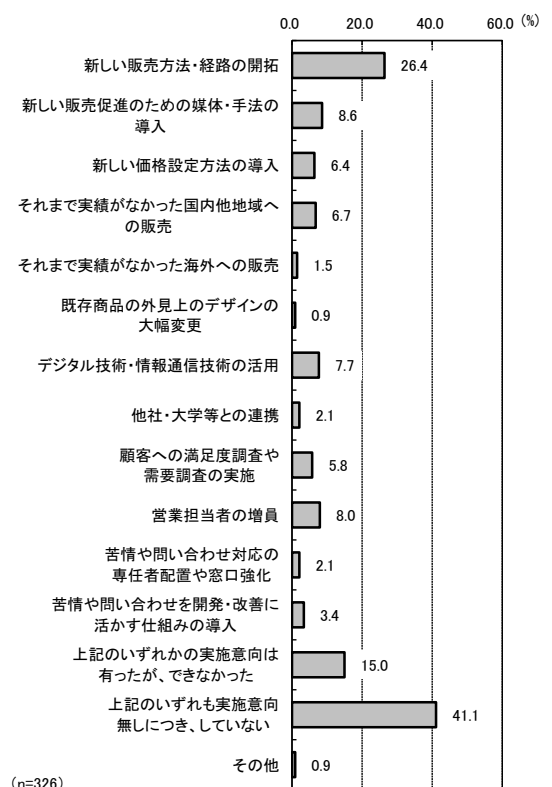
これまで（過去5年以内）の商品・サービスの販売に関連する取組みも、「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が41.1%と4割以上を占めた。次いで、「新しい販売方法・経路の開拓」26.4%、「上記のいずれかの実施意向は有ったが、できなかった」15.0%、「新しい販売促進のための媒体・手法の導入」8.6%、「営業担当者の増員」8.0%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、していない」が最も多く、建設業（52.4%）、運輸業（48.9%）、製造業（35.0%）、小売業（33.3%）の順であった。具体的な取組みでは、全ての業種で「新しい販売方法・経路の開拓」が最も多く、製造業（30.9%）、小売業および建設業（25.0%・同率）、運輸業（19.1%）の順で、業種に関わらず新たな方策等に取り組んでいる企業が比較的多かった。

【これまでの商品・サービスへの取組み（複数回答可）】



【これまでの商品・サービスの販売に関連する取組み（複数回答可）】



### 問3. 今後の商品・サービスへの取組み予定（複数回答）

今後の商品・サービスへの取組み予定は、「上記いずれも実施意向無しにつき、予定なし」が52.7%と最も多く、過半数を占めた。次いで、「新製品・サービスの開発」19.6%、「上記のいずれかの実施意向は有るが、予定はない」14.8%、「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」12.9%、「既存製品・サービスの大幅な改善」10.9%であった。

業種別にみると、全ての業種で「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が最も多く、運輸業（72.1%）、建設業（67.1%）、小売業（47.1%）、製造業（40.3%）の順であった。具体的な取組みでは、小売業で「新製品・サービスの開発や既存商品・サービスの大幅な改善に向けた情報収集」が19.1%で最も多く、それ以外の3業種ではいずれも、「新製品・サービスの開発」が最も多く、製造業（30.6%）、建設業（17.1%）、運輸業（9.3%）であった。

### 問4. 今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定（複数回答）

今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定も、「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が39.3%と最も多く、約4割を占めた。次いで、「新しい販売方法・経路の開拓」27.1%、「上記のいずれかの実施意向は有るが、予定はない」18.4%、「新しい販売促進のための媒体・手法の導入」11.5%、「デジタル技術・情報通信技術の活用」10.3%と続いた。

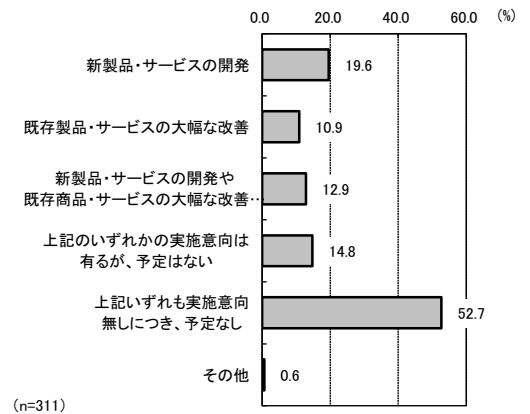
業種別にみると、製造業のみ「新しい販売方法・経路の開拓」が35.2%で最も多かった。それ以外の3業種はいずれも「上記のいずれも実施意向無しにつき、予定なし」が最も多く、いずれの業種も4~5割台であった。製造業以外の3業種の具体的な取組みでは、「新しい販売方法・経路の開拓」が最も多く、小売業（24.3%）、建設業（21.5%）、運輸業（19.1%）と、業種に関わらず新たな方策等に取り組む予定がある企業が比較的多かった。

### 問5. 今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援（複数回答可・3つまで）

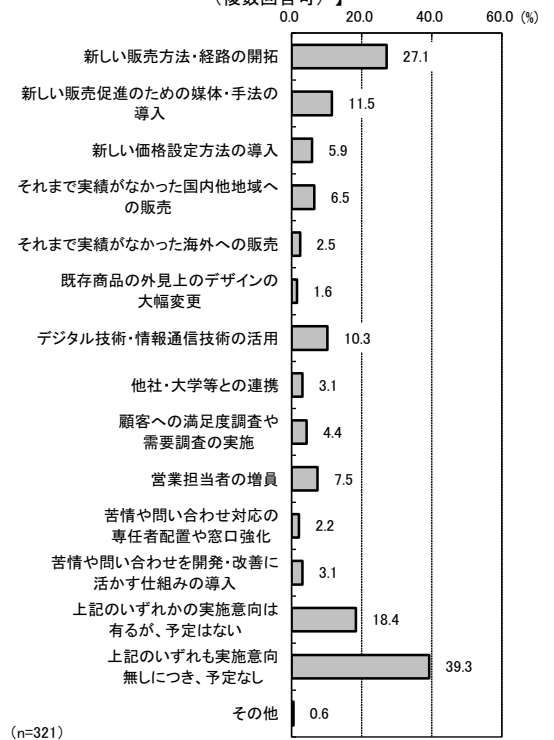
今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援は、「特に希望する支援はない」が48.9%で最も多く、半数近くを占めた。次いで、「人材の紹介」28.5%、「他社とのビジネスマッチング、販路開拓」18.2%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「特に希望する支援はない」が最も多く、いずれも4~5割台を占めた。具体的な支援では製造業で「他社とのビジネスマッチング、販路開拓」が27.6%で最も多く、それ以外の3業種ではいずれも「人材の紹介」が建設業（37.5%）、運輸業（30.4%）、小売業（20.0%）で最も多かった。

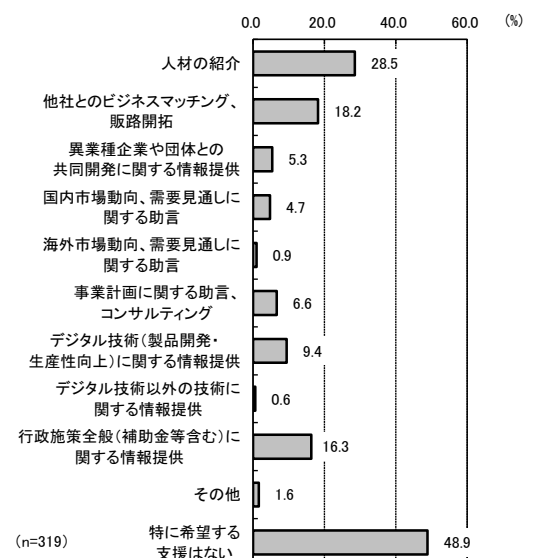
【今後の商品・サービスへの取組み予定（複数回答可）】



【今後の商品・サービスの販売に関連する取組み予定（複数回答可）】



【今後、商品・サービスそのものや販売に関連する取組みの実施で、外部機関へ期待する金融以外の支援（複数回答可・3つまで）】



## 特別企画 「平成29年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 平成29年の休廃業・解散は120件（前年121件、前年比0.8%減）で、ほぼ横這いながら2年連続で前年を下回る。  
 ② 平成29年の新設法人は984社（前年921社、前年比6.8%増）で、2年ぶりに前年を上回る。

### 1. 平成29年の休廃業・解散

#### 【全体】

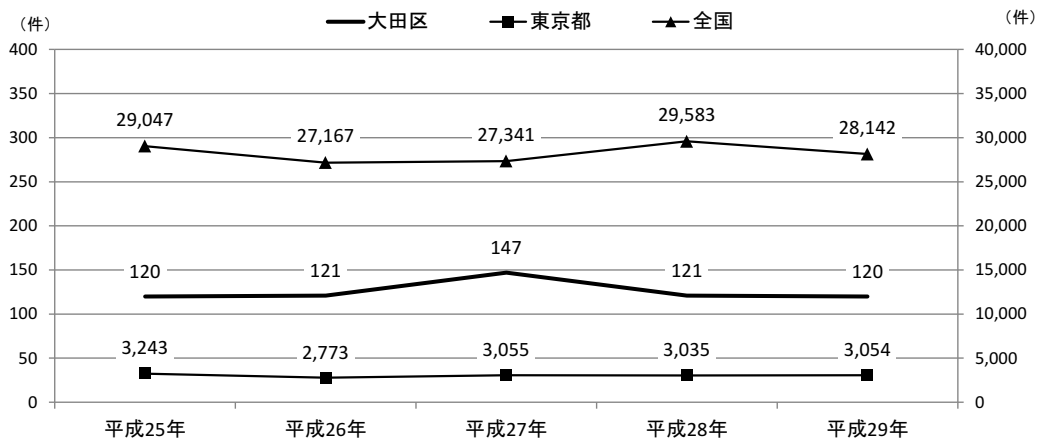
東京商工リサーチの調べでは、平成29年の大田区の休廃業・解散した企業数は120件（前年121件、前年比0.8%減）になり、ほぼ横這いながら2年連続で前年を下回った。東京都全体では3,054件（同3,035件、同0.6%増、）で2年ぶりの増加に転じたことと比べて健闘ぶりが目立った。ただし、市区郡別でみると、最多は中央区の336件で、港区310件、千代田区255件、新宿区168件と続き、大田区は渋谷区の158件に次いで6番目に多かった。

なお、「休廃業・解散」は「倒産（法的整理、私的整理）」以外の方法で事業活動を停止したものをいう。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移

	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	前年比
解散	52	49	59	56	63	12.5%
休業	13	22	35	29	25	-13.7%
廃業	55	50	53	36	32	-11.1%
合計	120	121	147	121	120	-0.8%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



ちなみに、大田区の平成29年の倒産件数は87件（前年比33.8%増）と前年を上回ったが、休廃業・解散件数はその約1.4倍にのぼった。

#### 【業種別】

業種別では、製造業が35件（構成比29.1%）で最多だった。以下、建設業の23件（同19.1%）、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の18件（同15.0%）、卸売業15件（同12.5%）、小売業11件（同9.1%）、情報通信業8件（同6.6%）と続く。前年比では、10業種のうち4業種で減少し、製造業、卸売業および情報通信業の3業種で増加、3業種が前年同数だった。

業種を細分化してみると、最多は金属製品製造業の11件（前年13件）で、町工場などの多さを窺わせる。次いで、職別工事業10件（同9件）、総合工事業7件（同11件）と建設関連が続いた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	構成比
農・林・漁・鉱業	0	0	1	1	0	0.0%
建設業	29	21	18	23	23	19.1%
製造業	25	25	47	32	35	29.1%
卸売業	14	18	21	14	15	12.5%
小売業	13	11	16	11	11	9.1%
金融・保険業	0	1	0	0	0	0.0%
不動産業	15	9	8	8	7	5.8%
運輸業	2	4	3	4	3	2.5%
情報通信業	3	6	4	2	8	6.6%
サービス業他	19	26	29	26	18	15.0%
合計	120	121	147	121	120	100.0%

#### 【資本金別】

資本金別では、1千万円未満が60件（前年53件、構成比50.0%）、1千万円以上5千万円未満が55件（同64件、同45.8%）で、資本金の小規模な企業が半数を占めた。

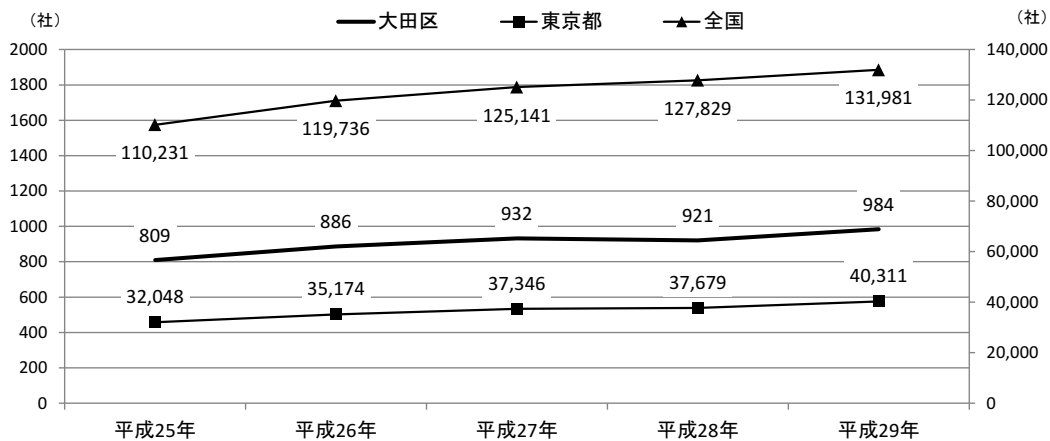
## 2. 平成 29 年の新設法人

### 【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、平成 29 年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、984 社（前年 921 社、前年比 6.8%増）で 2 年ぶりに前年を上回った。

東京都全体では 4 万 311 社（同 3 万 7,679 社、同 6.9%増）と、平成 19 年の調査開始以来、初めて 4 万社を突破し、平成 22 年から 8 年連続の前年比増加となった。なお 23 区の前年比では、前年比増加が 19 区、減少が 4 区だった。市区郡別でみると、最多が港区の 6,313 社。次いで、千代田区 3,520 社、渋谷区 3,491 社、新宿区 3,181 社、中央区 3,162 社と続き、大田区は江東区の 1,003 社に次いで 12 番目だった。

大田区・東京都・全国 新設法人 年次推移



### 【業種別】

業種別では、最多が飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の 367 社（構成比 37.2%）で約 4 割を占めた。次に、不動産業 160 社（同 16.2%）、小売業 104 社（同 10.5%）、建設業 100 社（同 10.1%）、情報通信業 75 社（同 7.6%）、製造業 66 社（同 6.7%）、卸売業 53 社（同 5.3%）と続く。

前年比では 10 業種のうち、6 業種で前年を上回った。増加率では、運輸業 80.0%増（15→27 社）、小売業 67.7%増（62→104 社）、不動産業 28.0%増（125→160 社）、建設業 8.7%増（92→100 社）、卸売業 3.9%増（51→53 社）、金融・保険業 3.7%増（27→28 件）の順であった。

業種を細分化してみると、最多はデザイン業や経営コンサルタントを含む「専門サービス業」の 99 社（前年 108 社）だった。次いで、不動産賃貸業・管理業の 91 社（同 68 社）、飲食店 75 社（同 66 社）、不動産取引業 69 社（同 57 社）と続き、社数の上位にはサービス業や不動産業が目立つ。

### 【資本金別】

資本金別では、最多が 1 百万円以上 5 百万円未満の 424 社（前年 383 社、構成比 43.0%）だった。1 千万円未満は 940 社（同 877 社、同 95.5%）となり、資本金規模が小さな法人が全体の 9 割以上を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

(単位:社)

	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	構成比
農・林・漁・鉱業	2	2	2	4	4	0.4%
建設業	51	67	71	92	100	10.1%
製造業	54	62	60	76	66	6.7%
卸売業	70	56	62	51	53	5.3%
小売業	71	88	81	62	104	10.5%
金融・保険業	21	21	21	27	28	2.8%
不動産業	101	106	143	125	160	16.2%
運輸業	14	10	23	15	27	2.7%
情報通信業	84	84	90	102	75	7.6%
サービス業他	341	390	379	367	367	37.2%
合計	809	886	932	921	984	100.0%

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

(単位:社)

	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	構成比
1億円以上	4	3	3	2	2	0.2%
5千万円以上	5	5	3	2	3	0.3%
1千万円以上	45	28	30	40	39	3.9%
5百万円以上	160	150	189	206	217	22.0%
1百万円以上	336	402	420	383	424	43.0%
1百万円未満	205	223	230	220	222	22.5%
その他	54	75	57	68	77	7.8%
合計	809	886	932	921	984	100.0%

## 概況

6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6ポイント増の△23と多少改善しました。今後3か月間（7～9月）の業況見通しD Iは、△15と多少改善すると見込まれています。

### 製造業

前期（30年3月）と比較すると、業況は多少改善しましたが、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、「材料・部品」は非常に大きく改善し、「紙・印刷」は大きく改善し、「住宅・建物関連」、「電気機器」も多少改善しました。一方、「一般・精密機械等」は前期並の厳しさが続き、「衣料・身の回り品」は多少悪化し、「その他」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高もわずかに改善が予想されています。

### 小売業

前期（30年3月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高も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、仕入価格は前期並で推移しました。

業種別に見ますと、「日用雑貨」、「耐久消費財」、「余暇関連」は非常に大きく改善しました。一方、「食料品」は前期並の厳しさが続き、「衣料・身の回り品」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。

### サービス業

前期（30年3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、販売価格はわずかに下降傾向を弱めました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」はわずかに改善しましたが、「企業関連サービス」は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わずかに改善し、売上高も多少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