

大田区の景況

令和4年10～12月期

これは、令和4年12月～令和5年1月に調べた令和4年10～12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和5年1～3月期）の予想をまとめたものです。

《調査の概要》

調査対象時期 令和4年10～12月

調査対象事業種数（うち有効回答数）

製造業 250社（152社） 小売業 200社（120社）

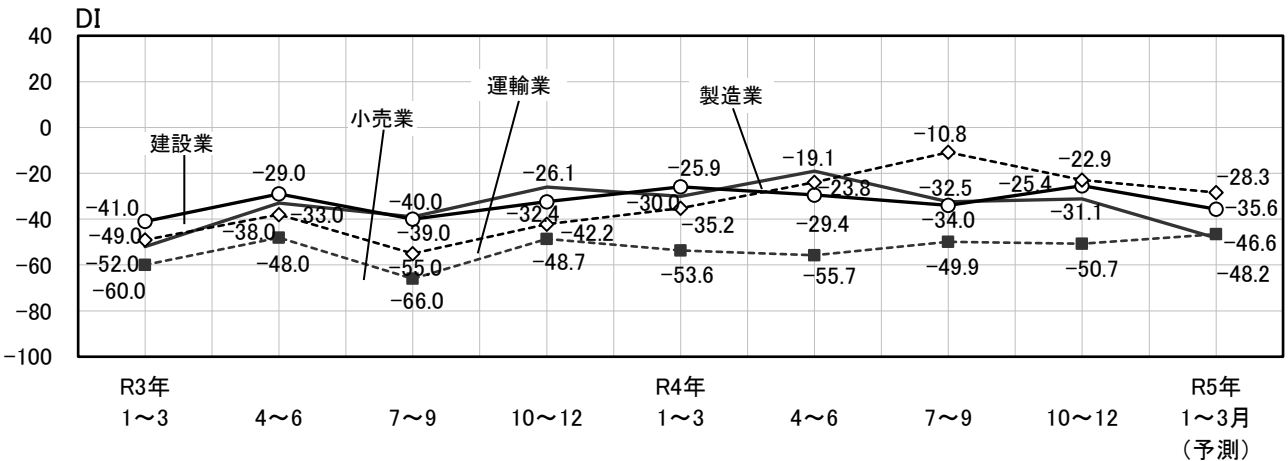
建設業 180社（109社） 運輸業 150社（92社）

調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさとなりました。売上額は前期並の減少が続き、収益はわずかに改善しました。受注残は減少が大きく弱まりました。価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向で推移し、原材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。 来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさとなりました。売上額、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で推移しました。在庫は過剰感から品薄に転じました。 来期の業況はわずかに持ち直すと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額、収益はともに多少改善しました。施工高は前期並の減少が続き、受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、請負価格は前期並の下降傾向で推移し、材料価格は上昇傾向が多少強まりました。材料在庫は品薄感が多少弱まりました。 来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額、収益はともに大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格は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。 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。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和4年7～9月)		今期(令和4年10～12月)		来期予測(令和5年1～3月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 33		△ 31		△ 48	
輸送用機械器具	△ 30			4	△ 38	
電気機械器具	△ 45		△ 40		△ 41	
一般機械器具、金型	△ 34		△ 28		△ 43	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 7		△ 46		△ 32	
精密機械器具	△ 16		△ 8		△ 45	
小売業	△ 50		△ 51		△ 47	
家具、家電	△ 20		△ 53		△ 42	
飲食店	△ 87		△ 35		△ 22	
飲食品	△ 42		△ 18		△ 23	
衣服、身の回り品	△ 68		△ 80		△ 74	
建設業	△ 34		△ 25		△ 36	
運輸業	△ 11		△ 23		△ 28	



経営上の問題点

【製造業】

	令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期	
第1位	原材料高	51.1 %	売上の停滞・減少 原材料高	52.7 % 52.7 %	原材料高	51.4 %	売上の停滞・減少	54.3 %
第2位	売上の停滞・減少	48.9 %	人材不足 従業員の高齢化 工場・機械の狭小・老朽化	17.6 % 17.6 % 17.6 %	売上の停滞・減少	47.2 %	原材料高	47.2 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	23.4 %	国内需要の低迷 受注先の減少	14.5 % 14.5 %	工場・機械の狭小・老朽化	21.8 %	人材不足	19.7 %
第4位	従業員の高齢化	20.4 %	仕入先からの値上げ要請	11.5 %	人材不足 従業員の高齢化	17.6 % 17.6 %	従業員の高齢化	18.1 %
第5位	人材不足	19.7 %	技術・技能の継承	10.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少 仕入先からの値上げ要請	15.5 % 15.5 % 15.5 %	仕入先からの値上げ要請	15.7 %

【小売業】

	令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	70.7 %	売上の停滞・減少	65.4 %	売上の停滞・減少	63.6 %	売上の停滞・減少	56.9 %
第2位	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	25.3 % 25.3 %	仕入先からの値上げ要請	32.1 %	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	34.8 % 34.8 %	利幅の縮小	30.6 %
第3位	人件費の増加 商店街の集客力の低下	17.3 % 17.3 %	利幅の縮小	29.5 %	人件費の増加 人件費以外の経費の増加 商店街の集客力の低下	13.6 % 13.6 % 13.6 %	仕入先からの値上げ要請	27.8 %
第4位	同業者間の競争の激化	14.7 %	人材不足	20.5 %	人材不足 同業者間の競争の激化	12.1 % 12.1 %	人材不足	20.8 %
第5位	人材不足	13.3 %	取引先の減少	19.2 %	天候の不順	10.6 %	商店街の集客力の低下	16.7 %

【建設業】

	令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期	
第1位	材料価格の上昇	54.2 %	人材不足	50.6 %	材料価格の上昇	47.2 %	材料価格の上昇	59.4 %
第2位	売上の停滞・減少	44.8 %	材料価格の上昇	48.1 %	売上の停滞・減少	44.3 %	人材不足	46.2 %
第3位	人材不足	42.7 %	売上の停滞・減少	46.9 %	人材不足	42.5 %	売上の停滞・減少	39.6 %
第4位	利幅の縮小	28.1 %	利幅の縮小	19.8 %	利幅の縮小	29.2 %	利幅の縮小	23.6 %
第5位	同業者間の競争の激化	11.5 %	人件費の増加 取引先の減少	11.1 % 11.1 %	下請の確保難	16.0 %	人件費以外の経費の増加	14.2 %

【運輸業】

	令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期		令和4年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	55.9 %	売上の停滞・減少	51.8 %	人材不足	49.2 %	人材不足	64.1 %
第2位	人材不足	54.2 %	人材不足	50.0 %	売上の停滞・減少	46.2 %	仕入価格の上昇	42.2 %
第3位	仕入価格の上昇	39.0 %	仕入価格の上昇	46.4 %	仕入価格の上昇	36.9 %	売上の停滞・減少	37.5 %
第4位	人件費の増加	27.1 %	人件費の増加	28.6 %	人件費以外の経費の増加	24.6 %	人件費の増加	32.8 %
第5位	人件費以外の経費の増加	15.3 %	人件費以外の経費の増加	26.8 %	人件費の増加	23.1 %	人件費以外の経費の増加 車両の老朽化	17.2 % 17.2 %

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】

- ・ 半導体の需給ギャップ、原材料の入手困難な状況は徐々に緩和しつつあるが価格は高騰したままとなっている。
- ・ 材料加工について、一部の企業では価格転嫁が進んでいるものの満足するものではなく、区内製造業企業は利益をかるうじて確保している状況であると考え。
- ・ 最終製品の値上げ等により販売量が減少していることから、今後の見通しが不透明な状況だと話す経営者が多い。

【今期における経営上の課題】

- ・ 売上、利益を上げている企業においては、生産設備や人材等の不足が発生しているが、今後の見通しが不透明なこともあり、容易に投資や採用ができない状況である。

- ・ 人材に関しては必要となる技術、技能を持つ人が圧倒的に少なく、確保できない状況にある。

【仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向・課題・事例など】

- ・ 単に受託加工を行うのではなく、顧客課題の解決によるビジネススタイルが増えている。そのため、区内製造業企業に発注を行う企業側の要望として、課題解決の一端を担えるような、より広範な技術やノウハウの提供を求める傾向が強くなった。
- ・ 高年齢の代表が営む多くの小規模企業では、長引くコロナ禍の影響から事業の縮小、廃業を進められている。その企業へ仕事を出している企業は外注先の確保を急いで行っている。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 大手企業を中心にコロナを見越した新製品・新技術開発への取組が見られる。現状、好況の区内製造業企業は、これらの企業に以前から接点があり、差別化できる経営資源を持っている傾向がある。

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・仕入等）やその要因】

- ・ 客数は回復傾向にあるが、諸物価の高騰により客単価及び買上点数が落ちている。
- ・ 売上が上向いてもコロナ禍以前の水準までには戻らず、資材を含む材料費やエネルギーコストの上昇は続いており、利幅の獲得が難しくなった状況がうかがえる。
- ・ 一部では外国人観光客が再び戻ってきているとの報告も聞かれるようになった。

【今期における経営上の課題】

- ・ 輸入品や海外製品のリードタイムが長期化して、輸入酒類・食材を扱う店舗が品物の供給が途絶えたり物流手段の確保で苦労している。品薄で仕入価格が上昇する事例も少なくない。
- ・ 一旦削減した従業員やアルバイトを増やしたいと募集をかけていても人材確保ができず、労働力の不足感を訴える事業者が多い。経営人材クラスの人員確保も困難が続いている。賃金水準の見直しが課題となる。
- ・ もはや業績低迷の理由をコロナ禍ばかりにできない状況となり、売上向上策の重要性が高まっている。消費動向は確実に二極化の傾向が見られる。今迄ボリュームゾーンであった標準価格帯が摺鉢式に落ち込んで来ている。品揃えの改善や同業者との競争への対応策など、独自の工夫が求められる。

【仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向・課題・事例など】

- ・ コロナ禍前とコロナ禍中の2つの流れに分けられるといっても過言ではない。対面販売の小売業や飲食店から、「なかなか人出が増えない」「お客様とのコミュニケーションが取りづらくなった」などの声があり、コロナ禍を経ての変化といえる。生活様式の明らかな変化は戻る可能性は低く、今ある現実とそこから予測されうる現象に対応するよう大きく舵を切り替える時期に来ている。
- ・ 円安や戦争等による物流網の混乱があり、安全意識等の観点から一部食材に関して輸入品から国産品に変える動きがある。
- ・ 「高級衣料がまったく売れない。日常衣料は低価格量販店に太刀打ちできない」（衣料品店）、「今どきの20歳代は、酒を飲まない」（飲食店）、「ブログにより遠方からの来店や電話注文が増えた」（洋菓子店）などの声がある。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ リモートワークの浸透により昼間人口は確実に増えていて、逆に夜間は引けが早くなっている。それに合わせ、コンビニでは弁当の昼の販売時間を延長し、販売個数を大幅に伸ばしている。にもかかわらず飲食店は現状の仕組みを変えることなく、昼の休憩時間を通常通り（14:00～17:00）とっているところが多い。
- ・ 高齢者が経営する繁盛店（酒屋・和菓子等）で後継者がいないために、体力と健康の問題から店舗閉店を余儀なくされるケースが散見される。
- ・ 現店主が2代目、3代目の比較的繁盛している店舗でも、後継者の育成も選抜も登用も行わず、自分の代限り、後継者不在として終焉に向かっているケースがある。商店街の新陳代謝の観点から、次の世代に代わって店舗を存続させる（異なる業種でもよい）公的な後押しがあると良いと考える。

事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

製造業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・国内での新卒・中途社員の採用が難しい。外国人実習生に頼るしかない。
- ・受注は増えているが、人手不足で大変。
- ・働き方の変化(有給等)。
- ・今後の時代に対応できる人材の育成が大切だと思う。
- ・従業員高齢化のため、若手社員へ急いで技術・技能を継承することが必要。
- ・新卒採用が進まず育成対象者が確保できない。
- ・社内にはそれなりに人はいるが適材適所にはならず困っている(専門職が不足している)。

■取引先・競合先の状況

- ・海外メーカーの自国産業の囲い込みが年々強まっている。
- ・原材料の高騰によるコストアップ及び電子部品等の入手難による生産の停滞が起こっている。
- ・得意先の設備投資のタイミングが売上に影響している。
- ・取引先の受注はあるが、部品、材料が欠品のために製品が完成しない。よって売上に影響が出てしまう。
- ・一部の半導体メーカーに減産が見受けられる。
- ・材料が値上がっているため、その分上乗せした見積もりを出しているが、他社の見積りと比較されて値引きを要求される。
- ・大企業の内製化が進んでいる。
- ・取引先の動向により受注量の変化。
- ・取引先が半減した。
- ・最近の売上状況について低迷が続き不安を感じている。
- ・取引先の状況悪化。
- ・価格競争等による仕事獲得の難しさ。取引先の内情に左右されやすい。
- ・原料費高による値上げの申請をしているが、なかなか認めてもらえない。

■国際情勢・為替の状況

- ・原材料・電力等の高騰と新型コロナウイルス(中国ロックダウン)による受注減の二重苦の状態にある。
- ・新型コロナウイルスは当たり前になってきて慣れている。ロシア、中国の指導者の無駄なことが多い。長期政権はやめてほしい。
- ・原材料に加え電気代の上昇が重くのしかかっている。世界情勢により先が見えず、舵取りに苦慮。
- ・電材品の小物まで中国へ行ってしまった。国内で全ては調達できない。
- ・為替の安定1ドル110円。大田区内での技術を高め、準工業地域をこれ以上減らさない政策。設備等の助成金配分のバランスの悪さ。
- ・原材料のアップにより製品単価に大幅に影響している。
- ・エネルギー、原材料、工具類全てにおいて価格が高騰している。
- ・原材料のエネルギー高により、原価高となり収益率が低下している。

- ・原材料の高騰が経営状況に影響する。為替円安は少し安定したとはいえ、高止まり減は避けられない。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・部品が入荷しない。
- ・空気清浄機の市場がコロナ禍の初年度で、すでに飽和状態になってしまった感があり、拡販が難しくなっている。
- ・新型コロナウイルスによる影響とロシアによる情勢不安による原材料等の高騰による経費の増加等、売上の減少も相まり、前期が新型コロナウイルスの影響からやっと上向いてきたところでのロシアの侵攻だったので、今後も続くようであれば先を見通せない。
- ・仕事量の減少があったが少しずつ回復してきた。
- ・中国からの原材料が入ってこない。日本産の原材料は高い(研磨材)。
- ・新型コロナウイルスによる仕事量の減少。

■その他

- ・原材料高、電気料金増など生産に必要なコストが大きいが、受注単価への反映が不十分であり収益を圧迫している。
- ・自動車関連の用品を開発・製造しているが、「若者の車離れ」「電気自動車へのシフト」により、これからの方向性が非常に難しくなっている。
- ・仕入等の価格アップに対して取引先がすぐに対応してもらえないか不明。なかなか我々の町工場までは政府の目が行き届いていないと感じる。
- ・半導体不足によるトラック生産のダウンが未だに回復していない。
- ・人手不足。求人を出しても採用できない。
- ・親会社からの代金支払いが100~120日手形と長く資金繰りが厳しい。
- ・原材料高と材料、部品の調達。
- ・数年の内、終業の準備。
- ・原材料(電気部品・空圧部品等)の納期が長期化。原材料の仕入価格が高騰したまま下がらない。
- ・後継者がいないので取引継続ができない。
- ・原材料費・電気代の高騰により利益が大きく減少。
- ・材料が高すぎる。得意先が容易に単価を上げてくれない。
- ・設備の老朽化、公共料金の高騰。
- ・加工賃を下げられているので政府の言っていることは全くウソに思える。単価を下げられ続けているので給料は上げられずボーナスも自腹で払っている。
- ・2人で仕事をしているが、そこそこの仕事はできるが、後継ぎがなく年齢が70歳を超えて仕事はほかどらない。材料費の高騰、単価は変わらずやっつけられない。
- ・やや人手不足だが特に問題はない。景況は良い。
- ・半導体不足で部品購入ができないため、新規案件がかなり少ない。
- ・人材の高齢化、設備の老朽化。
- ・新型コロナウイルスの影響もなく横ばい状態である。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ うちの技術に合う人材がいない。
- ・ 広告による人員確保が難しく定着率が良くない。
- ・ 単純な人材不足。売上、収益は営業に支障ない程度には毎年達成している。営業日数、時間を短くして対応。
- ・ 数年前より労働環境の改善に着手しているが、なかなか経験のある人材が集まらない。
- ・ 息子(45歳)が働けなくなり、孫(19歳・大学生)を育成中。

■取引先・競合先の状況

- ・ 工事関係、建築会社に新築工事工程が不確実。
- ・ 円安で仕入れ価格の高騰、取引先からの値下げ要求、競合先の価格競争と、問題が山積み。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 海外製品が主力になるため流通コストの問題が影響する。
- ・ 地政学的リスクがまた継続。今後も注視していく。
- ・ 輸入品が多いため価格の上昇が止まらない。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ コロナ禍以後仕事が減った。
- ・ 新型コロナウイルスを気にして気軽に店舗に入ってくる来客が減少。用事が終わると店内を見まわさず、すぐに帰ってしまう。
- ・ 新型コロナウイルス患者数の増加分だけ売上も増加。
- ・ 4年で回ってくるワールドカップの年は小売は伸びない。
- ・ 人流が戻らない。

- ・ 売上が未だに伸び悩んでいる。
- ・ 遠方のお客様が全体の50%以上を占めており、未だそうした遠方のお客様がそこまで戻ってきていない。
- ・ GoToキャンペーンが始まり土日の売上が減少。
- ・ 身近なところに新型コロナウイルスの感染者がだいぶ多くなり、店の客数も少なくどうしたら良いか？天候も不順で笑顔を見ることができない。
- ・ 新型コロナウイルスにより、商店街は人がまばら。商品は産地直送が多い。小売商が生き残るのは難しい。
- ・ イベント、けいこ事が中止。着物を着る機会がなくなった。入学、卒業式等。
- ・ 12月早々に新型コロナウイルス第8波の影響を受け、1週間の休業。1年の繁忙期にこの休業は大変痛い。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で商品の入荷が大変遅れている。
- ・ 販売先も新型コロナウイルス対策に費用がかかるためか、節約しているようで注文が激減している。借入も難しいため持ち出しが増加している。
- ・ 新型コロナウイルスと天候不順で買い物客が減少している。

■その他

- ・ 新型コロナウイルス拡大防止のための行動制限が撤廃されたにもかかわらず、中高年層の消費者による自主的な行動制限が続いており、取引先飲食店への来店数が少ない。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 工事を受注しても、社員不足により他社の高い賃金労働者を使用して施工しないといけないので、利益減少になっている。
- ・ 業界全体の高齢化と人材不足。
- ・ 人材不足は相変わらずだが、以前と比べて年度の繰り越し工事も出ているので、季節変動が少なくなっていると感じる。
- ・ 親会社からの転属等が少なくなっており、それらの育成や確保に苦労している。
- ・ 人材確保のため就業規則等、根本的な見直しも必要と考えている。
- ・ 人材が高齢化しており、若手の人材を確保したい。
- ・ 職人の気質がなくなり、サラリーマン的な時間が過ぎれば終わりとの考えになり、人材育成の難しさを感じるようになった。
- ・ 現場の管理者が減少し、作業の無駄などが発生する。教育しても身に付くのは一度つきりという人材が多い。
- ・ 即時の発注に応じにくい。ある程度日数が欲しい。
- ・ 建築の下請職人の高齢化。
- ・ 若者の人材確保と教育。
- ・ 仕事があっても人材が足りず受けられない。募集しても来ない。
- ・ 後継者の件で今年最大の課題として取り組みをする。
- ・ 作業員不足及び社内教育の充実を重点的に行う。

■取引先・競合先の状況

- ・ 原材料価格や運営費は上昇するばかりだが、元請(ゼネコン)の単価は上がらないどころか、ここ数年で下がっている。日本全体のデフレマインド、経済力の低下を強く感じる。
- ・ 取引先であるスーパーの受注環境は厳しい状況。原材料、労務費の高騰もあり、下請けへの単価も当然に値上げを抑制されている。原材料、労務費以外でも、燃料費の高騰が当社にとっては負担となっている。
- ・ 取引先の減少(工務店の後継者がいない)のため仕事が少なく、後継者がなく高齢のため廃業を考えている。
- ・ 取引先の値引き要請が強いが、下請等は価格上昇を通知してきている。特にアスベスト等。
- ・ 民間企業であっても入札制度による価格低下が起これば業績に大きな影響がある。
- ・ 下請け工事企業なので上位会社の景気動向に左右される。
- ・ 2022年より2023年の方が、仕事量が増加すると思う。来年の物件が決定している量が今年よりたぶん多い。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 価格(材料)アップ。
- ・ 原材料が高騰しているのに、なかなか価格に転嫁できない。

- ・ 材料の納期が不確定になることが多い。
- ・ 仕入値の値上り、機器類の納期の遅れによる不足。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ もはや新型コロナウイルスは風邪と同等になりつつあり、社会活動も通常に戻っていますが、コロナ禍の時に借りた融資の枠がいっぱいになっている。銀行、役所審査が厳しくなっており、今後不安が残る。
- ・ テレワークが増えて配置転換が減り引越しが少なくなった。UR(都市再生機構)団地の空き家が減少傾向にある。当社はリフォームをメインとしているので影響が大である。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 新型コロナウイルスの影響で収入が減少し退職する人が増え、人材確保が急務である。
- ・ 従業員の高齢化と若手不足。
- ・ 長い間ドライバー不足が続いている。募集をしても人が集まらず、辞めてしまうと人員に穴が空いた状態となってしまう。
- ・ ドライバー不足は深刻で募集しても応募者が少ない。
- ・ 零細運送業だが、運転手全員が高齢であり、また後継者もないので近い将来廃業も考えている。物価高に加えて燃料(軽油)が高いままで推移しており、非常に苦しい状況が続いている。
- ・ 新しいサービスを展開しているが営業力不足で売上増につなげていない。
- ・ 良い人材の確保が難しい。
- ・ 人材不足による技術力の低下、木材の高騰。
- ・ 賃金が上がらない。

■取引先・競合先の状況

- ・ 主要荷主が通関業者であるために輸出入通関量が最低でも、コロナ禍前の水準に戻らなければ自社で扱う物量が増えない。さらに増えない物量を競合他社と取り合っている状態なので、荷主への標準運賃の提示が全くできない。
- ・ 販路の拡大。
- ・ コロナ禍中の取引先の変化として、拠点等の縮小化によって当社への発注数の減少に歯止めがかからない。現在は競合先との生き残り争いが激化している。下請業者としては先行きが不透明すぎる。

■国際情勢・為替の状況

- ・ ロシア問題、円安、新型コロナウイルス、すべてが収まらなければ日本は無理。政府の考えなどでは末端までは届かない。
- ・ 取引先が国際情勢や為替の影響を受け、それが当社の景況を左右する。

■その他

- ・ 建廃の処分に滞りがあり進めない。工期・工程にズレが生じている。受注も容易には出来ず、足元が止まっているように感じる。
- ・ 建設業は特に土木には良い人材の確保が難しい。材料費、その他の価格の上昇が著しいので無駄を省くように気を付ける。
- ・ 人材の高齢化に伴う若手人材の育成。
- ・ 新型コロナウイルスによる発注者の様子見や高齢化による人材不足が相まって、売上が伸びていない。
- ・ 材料価格の高騰、電気・ガス費用の高騰。

- ・ 円安・新型コロナウイルスの両方が収まらないとどうにもならない。
- ・ 燃料費や仕入れ価格の高騰が続き、物価高に多大な影響を及ぼしている。社員へのインフレ手当も検討している。

■その他

- ・ 車両にかかる税金等。
- ・ 原油高。
- ・ 半導体不足・新型コロナウイルス、メーカー側の問題による車両の更改の滞りが発生している。人材不足を上回り、車両不足が発生してしまう状況がリスクとして常にある状態。既存車両の延命措置も追いつかない可能性がある。
- ・ ドライバー不足は本当に深刻。新規拡大するにも自社で対応できない。利幅も二次、三次受けまで利益を出せる価格になっている。
- ・ 燃料の高騰と車両の部品不足により、新車を注文しても1年以上しないと入って来ないという状況下において、目に見えないロスが続いている。企業として、スムーズに物が運ばない状況は、多大なマイナス要因である。
- ・ 業種柄、電力量上昇の経費増が利益を悪化させている。次期は、更なる上昇により更なる悪化を懸念している。
- ・ 電気料金。
- ・ 年々上昇する最低賃金もあり、人件費は高くなる一方で、大企業からの受注単価は10年以上変化なし。賞与もろくに支給できないようでは、募集をしても応募はない。また外国人労働力にしても、国自体が魅力不足で来日する人材が少ないのではないか。

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。

《令和4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》

- ◆ 新たな借入需要は少なく、徐々に減少している先が多い。預金についても、新型コロナウイルス特例融資の約定返済の開始と運転資金としての利用により徐々に減少している。
- ◆ 新型コロナウイルス融資等でプールしていた資金を吐き出し、また返済も始まり、資金繰りが厳しくなっている先が増加している。
- ◆ 融資量は補助金等の申請や新型コロナウイルス関連融資が落ち着きをみせており、横ばいで推移。預金量は、融資を新たに実行する企業が減少している為、減少傾向にある。
- ◆ 預金に関して、企業預金量は大きな変化なし。
- ◆ 製造業では、原材料費や輸送費等の高騰をはじめとしたコスト増加分を価格転嫁できていない企業が多く、利益を出すことが難しい環境が続いており、資金不足が懸念される。
- ◆ 半導体関連に携わる事業先は平時に近い売上を推移している先もあるが、一般の製造業は動きが悪く、先は未だ見通せない状況が続いている。
- ◆ 受注増傾向にあった半導体関連産業は、新型コロナウイルス前の受注状況に落ち着きつつある。
- ◆ 卸売業では、現在は落ち着いているが為替の影響を受けやすい企業が多く、今後を見通しづらい状況。他業種に比べると価格転嫁が進んでいる様子を確認できる。
- ◆ 製造業、卸売業では、ウクライナ情勢や円安による物価上昇、原料・材料の仕入れ価格の上昇など、海外から調達する製品・部材等の調達が滞っているものがあり、製造ラインの動きも鈍く影響がある。
- ◆ 小売業では、仕入れ価格の高騰分を、一般消費者に転嫁するのは難しい状況が続く。
- ◆ 飲食業・小売業では、客足が戻りつつあるものの、物価高騰、新型コロナウイルスの影響が未だあり、平時に比べ70～80%程の回復となっている、消費者の消費・外食意欲が薄れ、また単価も下がっているように見受けられる。
- ◆ ウィズコロナの定着、耐性化により飲食店においてはグループでの予約も増加傾向にあり、賑わいを見せているものの、原材料の仕入れ高の影響により収益は減少している。
- ◆ サービス業では、全体的に回復傾向にあるが、依然としてコロナ禍前の水準には届かない状況が続く。
- ◆ 建設業では、資材価格・輸送費の高騰により、見積を提示するのが難しい状況。受注は安定しているが、絶対的に人手が不足している状況。工期長期化により利益を出すのが難しい案件も多く、短期資金調達ニーズも見られる。
- ◆ 不動産業では、不動産賃貸業、ならびに収益不動産を求める顧客からの融資ニーズは一定の金額があるものの、増加運転資金や設備投資に対する融資ニーズが少なく感じる。販売価格上昇が続いており、中古物件の売買が好調に推移。
- ◆ 不動産賃貸業のお客様については、コロナの影響はさほど受けていない。

《金融機関や行政が行っている取組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》

- ◆ 補助金、助成金の充実。
- ◆ 大田区斡旋融資の拡充。コロナ禍前の水準との比較による認定取得の検討。
- ◆ インボイス制度に関する説明会。
- ◆ 専門家の紹介、派遣。
- ◆ 給付金支給や協力金支給に時間がかかる事、年配者の申請人より、パソコンでの操作が難しくもっと簡単に簡素化した手続きを行ってほしいとの声も。
- ◆ 新たな支援金・給付金・協力金を求める事業者は多い。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響を未だに受けている業種も多く、元金据置していた先の元金返済が始まっている事もあり、借換えも含めて「新型コロナウイルス対策特別資金」を、再度取り扱って欲しいとの要望が多い。
- ◆ 新型コロナウイルス融資の特別借換え等のニーズよりも、長期的な低金利融資を望む声が多い。
- ◆ 新たな補助金や給付金の新設や、別枠融資などこの状況を乗り切る方法や協会やマル区を含めた金融機関への再支援の要望がある。
- ◆ 事業再構築補助金をはじめ、各種補助金・助成金申請サポートの相談はあるものの、件数自体は過去と比較すると落ち着きをみせている。一方で、資金繰りの相談は増加傾向である。
- ◆ 経営状況の困難さから、保証協会の専門家派遣や補助金申請に対する専門家派遣などの需要が見られる。比較的大きな企業は顧客紹介サービスや M&A のニーズが発生しているが、小・零細企業においてはそこまでの回復に至っていない印象を受ける。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 飲食業などはまだ完全回復に至っていない状況で、補助金に対する納税負担が多くなっている。
- ◆ 円安、ウクライナ関連でも大幅なニーズはなく、現状を維持するための企業も多く感じる。しかし一部企業では、事業再構築補助金の補助を受けたいとの希望もあり、二極化していると思料される。
- ◆ 業種にかかわらず、コスト増加分の価格転嫁が容易ではなく、収益環境がよくない状況が続いている。
- ◆ ゼロゼロ融資の返済開始に対する不安を抱える企業が多い一方、利子補給の終了とともに繰上返済を検討する企業も一定程度いることから、二極化が顕著である。
- ◆ 商店街も自助努力しているものの、新型コロナウイルス終息には至っておらず長期化に苦慮している状況である。
- ◆ 繁華街や商店街等も人通りが少なく、店舗関係も併せて早期閉店し街中が閑散としている状況と思料する。
- ◆ 平時の売上迄に回復するにはまだ時間を要する事が予想され、新型コロナウイルス対策特別資金等で据置期間を利用している顧客の元金返済が始まっており、今後の資金繰り等に懸念がある。又、個人消費も引き続き低調であり区内全業種の不振は続くと思われる。
- ◆ 後継者不在の事業先も多く、新型コロナウイルスの影響及びウクライナ情勢や円安等による影響が長引くようなら、廃業を検討しているとの相談が何件かある。
- ◆ 不動産業については、土地仕入値が高く、新築戸建については製材、プレカット段階での価格高騰もあり、エンドユーザーが購入するには引き続き高値圏にある。賃貸物件についても新築の表面利回りは3%後半が多く、良くて5%であり、小口顧客が購入に躊躇している。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2022年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,793社	5,442社	9,235社	99.4%
うち大企業	959社	856社	1,815社	99.5%
中堅企業	1,006社	1,568社	2,574社	99.4%
中小企業	1,828社	3,018社	4,846社	99.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

円/ドル	2022年9月調査	2021年度		2022年度		
		上期	下期	上期	下期	
円/ドル	2022年9月調査	—	—	125.71	124.98	126.43
円/ドル	2022年12月調査	—	—	130.75	129.19	132.31
円/ユーロ	2022年9月調査	—	—	134.15	134.01	134.29
円/ユーロ	2022年12月調査	—	—	136.51	136.09	136.93

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2022年9月調査		2022年12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	8	9	7	-1	6	-1
非製造業	14	11	19	5	11	-8
全産業	11	11	13	2	8	-5
中堅企業						
製造業	0	-4	1	1	-2	-3
非製造業	7	2	11	4	6	-5
全産業	4	0	7	3	3	-4
中小企業						
製造業	-4	-5	-2	2	-5	-3
非製造業	2	-3	6	4	-1	-7
全産業	0	-4	4	4	-2	-6
全規模合計						
製造業	0	-1	2	2	-2	-4
非製造業	5	1	10	5	3	-7
全産業	3	1	6	3	1	-5

[売上高収益計画]

(前年度比・%)

		2021年度		2022年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	10.2	—	11.3	2.6
	国内	5.8	—	9.9	1.9
	輸出	20.4	—	14.0	4.0
	非製造業	2.6	—	9.6	2.5
	全産業	5.9	—	10.3	2.5
中堅企業	製造業	9.5	—	8.6	0.1
	非製造業	-1.8	—	5.5	0.8
	全産業	1.0	—	6.3	0.6
中小企業	製造業	7.6	—	4.2	0.6
	非製造業	3.0	—	3.5	0.6
	全産業	4.0	—	3.7	0.6
全規模合計	製造業	9.7	—	9.6	1.9
	非製造業	1.6	—	6.7	1.5
	全産業	4.3	—	7.7	1.6

(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)

中小企業		2022年9月調査		2022年12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	-10	-12	-12	-2	-12	0
	うち素材業種	-15	-17	-17	-2	-18	-1
	加工業種	-7	-9	-7	0	-9	-2
	非製造業	-10	-12	-9	1	-12	-3
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-3	-4	-6	-3	-8	-2
	うち素材業種	-12	-12	-14	-2	-14	0
	加工業種	2	1	-1	-3	-3	-2
	製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	12	17	14	2	18
うち素材業種	17	17	11	2	11	2	
加工業種	9	9	11	2	11	2	
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	7	14	9	2	17	3
	うち素材業種	14	14	3	0	3	0
	加工業種	3	3	3	0	3	0
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	37	43	38	1	41	3
	うち素材業種	45	44	41	-4	42	1
	加工業種	33	42	37	4	41	4
	非製造業	23	31	26	3	30	4
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	77	74	76	-1	70	-6
	うち素材業種	74	69	69	-5	62	-7
	加工業種	80	77	81	1	77	-4
	非製造業	59	63	60	1	61	1

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和4年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和3年12月	令和4年11月	令和4年12月	前年同月比	
	件数	金額	件数	前月比	前年同月比
件数	85	118	90	-28	5
金額	393	197	226	29	-167

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位:件・億円)

原因	件数	金額
放漫経営	8	10.2
過小資本	1	0.1
他社倒産の余波	6	16.5
既住のしわよせ	12	158.4
販売不振	61	61
売掛金回収	0	0
信用性低下	2	0.6
在庫状態悪化	0	0
設備投資過大	0	0
その他	0	0
合計	85	197

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位:件・億円)

業種	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	9	8	9	25	6	19
卸売業	16	30	15	273	134	12
小売業	9	8	11	4	8	145
サービス業	14	33	22	57	31	10
建設業	15	10	8	14	3	6
不動産業	5	2	6	2	0	2
情報通信業・運輸業	9	18	10	8	4	20
宿泊業・飲食サービス業	6	7	5	2	10	8
その他	2	2	4	8	0	5
合計	85	118	90	393	197	226

4. 大田区内の令和4年12月の倒産動向

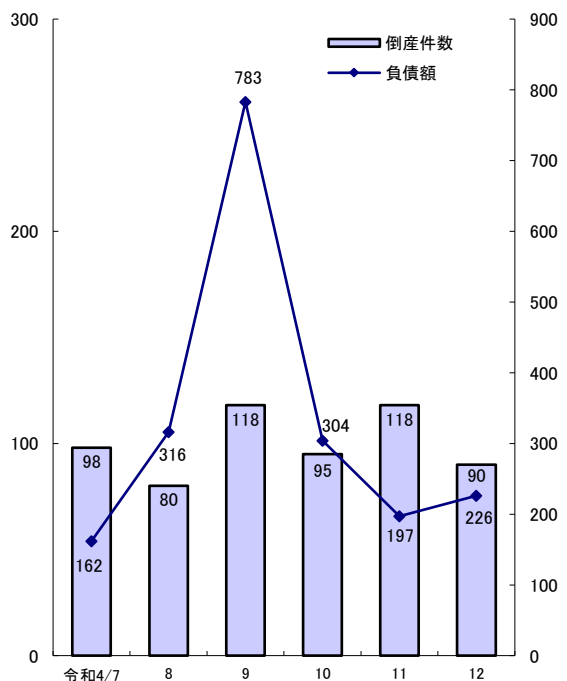
業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	2件	185百万円
小売業	1件	250百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	1件	10百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	4件	445百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ

(件数)

(億円)



特別調査「仕入先・販売先の変化について」

- ① 直近 10 年の仕入先の数の変化は、「横ばい」が 64.5%で最多。
- ② 仕入先（外注先）が増加した理由は、「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」が 38.8%で最多。
- ③ 仕入先（外注先）が減少した理由は、「仕入先（外注先）の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」が 57.1%で最多。
- ④ 直近 10 年の販売先の数の変化は、「横ばい」が 48.7%で最多。
- ⑤ 最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）は、「10%超～30%」が 37.5%で最多。
- ⑥ 最も多く取引している販売先への依存度（取引シェア）の変化は、「変わらない」が 59.6%で最多。
- ⑦ 最も多く取引している販売先との取引の継続年数は「20 年以上」が 59.4%で最多。

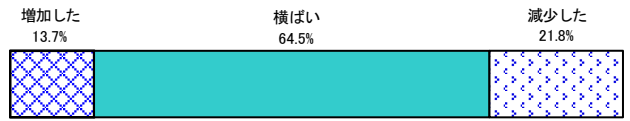
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. 直近 10 年の仕入先の数の変化

直近 10 年の仕入先の数は、「増加した」が 13.7%、「横ばい」が 64.5%、「減少した」が 21.8%となり、「横ばい」が半数を上回った。

業種別にみると、「増加した」では、運輸業(15.3%)が最も多く、次いで建設業(14.3%)、製造業(13.5%)、小売業(11.8%)の順であった。一方、「減少した」では小売業(30.9%)が最も多く、次いで製造業(26.2%)、運輸業(15.3%)、建設業(14.3%)の順であった。



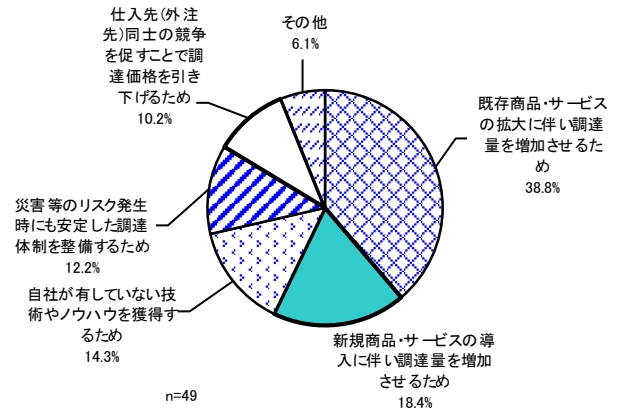
(単位: %)

	増加した	横ばい	減少した
全体 (358件)	13.7	64.5	21.8
製造業 (126件)	13.5	60.3	26.2
小売業 (68件)	11.8	57.4	30.9
建設業 (105件)	14.3	71.4	14.3
運輸業 (59件)	15.3	69.5	15.3

問2. 仕入先（外注先）が増加した理由

問1で仕入先(外注先)の数が「増加した」と回答された方にその理由を尋ねたところ、「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」(38.8%)が最も多く、次いで「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」(18.4%)、「自社が有していない技術やノウハウを獲得するため」(14.3%)と続いた。

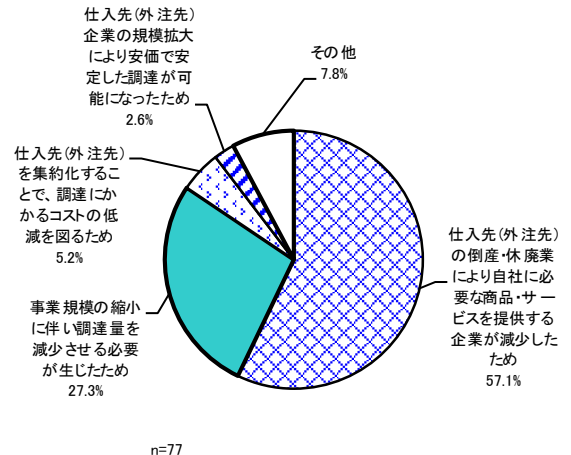
回答数が少ないため解釈には注意を要するが、業種別にみると、建設業(46.7%)、製造業(41.2%)、運輸業(33.3%)では「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」が最も多く、小売業(37.5%)では「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」が最多となった。



問3. 仕入先（外注先）が減少した理由

問1で仕入先(外注先)の数が「減少した」と回答された方にその理由を尋ねたところ、「仕入先(外注先)の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」(57.1%)が最も多く、次いで「事業規模の縮小に伴い調達量を減少させる必要が生じたため」(27.3%)となった。

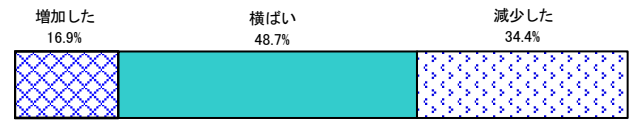
業種別にみると、すべての業種で「仕入先(外注先)の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」が最も多く、小売業(71.4%)、製造業(56.3%)、建設業(53.3%)では半数を上回った。



問4. 直近10年の販売先の数の変化

直近10年の販売先の数は、「増加した」が16.9%、「横ばい」が48.7%、「減少した」が34.4%となり、「横ばい」が約半数を占めた。

業種別にみると、「増加した」は、製造業(19.4%)が最も多く、次いで運輸業(18.6%)、建設業(17.6%)、小売業(9.4%)の順であった。一方、「減少した」は小売業(62.5%)が最も多く、次いで製造業(34.7%)、建設業(24.5%)、運輸業(20.3%)の順であった。



n=349

(単位:%)

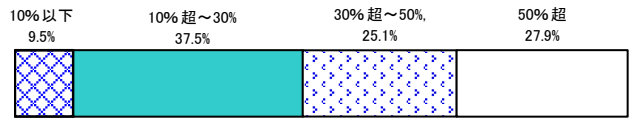
	増加した	横ばい	減少した
全体(349件)	16.9	48.7	34.4
製造業(124件)	19.4	46.0	34.7
小売業(64件)	9.4	28.1	62.5
建設業(102件)	17.6	57.8	24.5
運輸業(59件)	18.6	61.0	20.3

※問5以降は小売業を除く製造業、建設業、運輸業に尋ねた。

問5. 最も多く取引している販売先への依存度(取引シェア)

最も多く取引している販売先への依存度は、「10%以下」(9.5%)、「10%超~30%」(37.5%)、「30%超~50%」(25.1%)、「50%超」(27.9%)となった。

業種別にみると、すべての業種で「10%超~30%」が最も多く、運輸業(44.1%)、製造業(38.9%)、建設業(31.6%)の順となった。



n=283

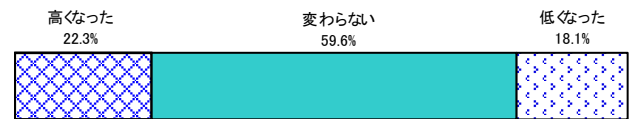
(単位:%)

	10%以下	10%超~30%	30%超~50%	50%超
全体(283件)	9.5	37.5	25.1	27.9
製造業(126件)	10.3	38.9	21.4	29.4
建設業(98件)	10.2	31.6	28.6	29.6
運輸業(59件)	6.8	44.1	27.1	22.0

問6. 最も多く取引している販売先への依存度(取引シェア)の変化

最も多く取引している販売先への依存度の変化については、「高くなった」が22.3%、「変わらない」が59.6%、「低くなった」が18.1%となり、「変わらない」が半数を上回った。

業種別にみると、「高くなった」は、建設業(24.5%)で最も多く、次いで製造業(23.2%)、運輸業(16.9%)の順であった。一方、「低くなった」は製造業(20.8%)で最も多く、次いで建設業(19.4%)、運輸業(10.2%)の順であった。



n=282

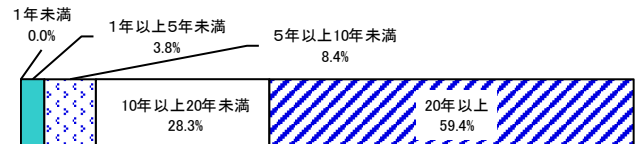
(単位:%)

	高くなった	変わらない	低くなった
全体(282件)	22.3	59.6	18.1
製造業(125件)	23.2	56.0	20.8
建設業(98件)	24.5	56.1	19.4
運輸業(59件)	16.9	72.9	10.2

問7. 最も多く取引している販売先との取引の継続年数

最も多く取引している販売先との取引の継続年数は、「1年未満」(0.0%)、「1年以上5年未満」(3.8%)、「5年以上10年未満」(8.4%)、「10年以上20年未満」(28.3%)、「20年以上」(59.4%)となり、「20年以上」が約6割を占めた。

業種別にみると、「20年以上」がすべての業種で最も多く半数を超えた。割合では、製造業(63.0%)、建設業(57.6%)、運輸業(55.0%)の順となった。



n=286

(単位:%)

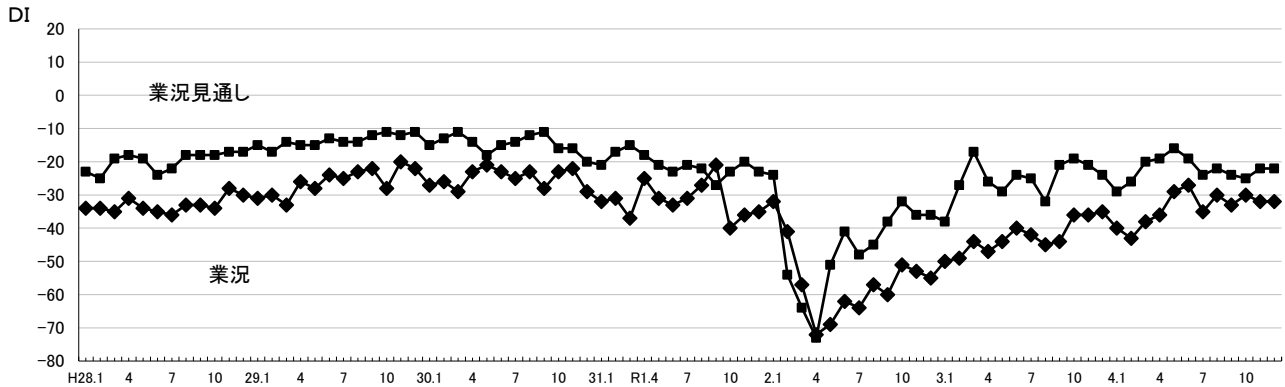
	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上20年未満	20年以上
全体(286件)	0.0	3.8	8.4	28.3	59.4
製造業(127件)	0.0	3.1	5.5	28.3	63.0
建設業(99件)	0.0	3.0	9.1	30.3	57.6
運輸業(60件)	0.0	6.7	13.3	25.0	55.0

東京都内の概況

業況：小売業でわずかに改善

見通し：すべての業種で改善。特に小売業、サービス業で大きく改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和4年10～12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、前期比で1ポイント増加し△32と前期並になりました。今後3か月間（令和5年1～3月）の業況見通しDIは、△21と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和4年9月）と比較すると、業況は前期並の悪化傾向が続き、売上高は減少傾向がわずかに弱まりました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。

業種別に見ますと、「紙・印刷」、「材料・部品」、「その他」は大きく改善しました。一方、「住宅・建物関連」はわずかに、「衣料・身の回り品」は多少、「一般・精密機械等」は非常に大きく悪化しました。また、「電気機器」は前期並の悪化傾向で推移しました。

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高は前期並の悪化傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和4年9月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高は減少傾向がわずかに弱まりました。

価格面では、販売価格、仕入価格ともに上昇傾向が多少強まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」はともに大きく改善しました。「食料品」、「日用雑貨」、「余暇関連」はいずれも前期並の悪化傾向で推移しました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は減少傾向が多少弱まると予想されています。

サービス業

前期（令和4年9月）と比較すると、業況、売上高はともに前期並の悪化傾向が続きました。

価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まりました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は悪化傾向が多少強まりました。一方、「企業関連サービス」は前期並の悪化傾向で推移しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高は減少傾向がわずかに弱まると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL：6424-8655 FAX：6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp