

# 大田区の景況

令和3年1～3月期

これは、令和3年4～5月に調べた令和3年1～3月期区内  
中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和3年4～6  
月期）の予想をまとめたものです。

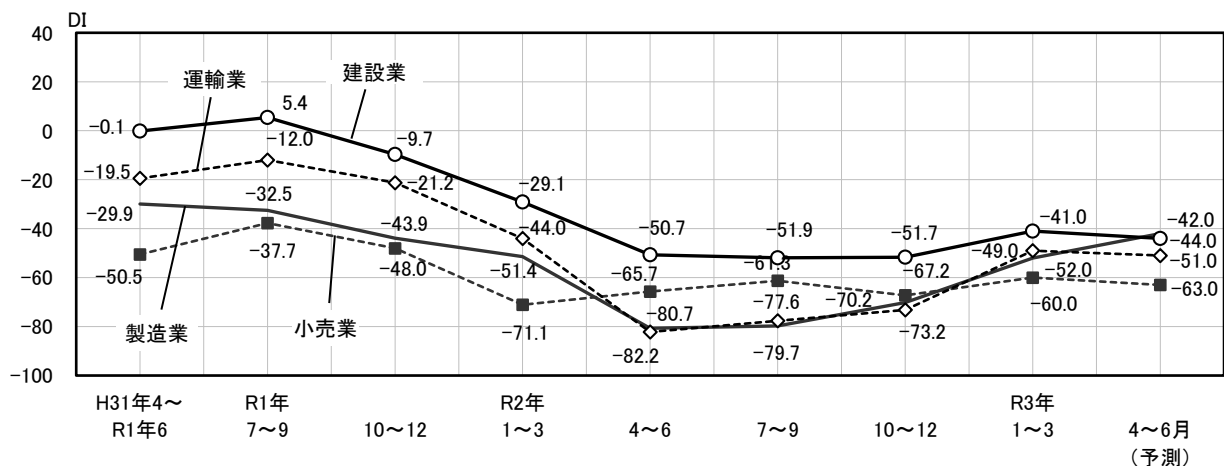
《調査の概要》

調査対象時期 令和3年1～3月  
調査対象事業数（うち有効回答数）  
製造業250社（159社） 小売業200社（98社）  
建設業180社（101社） 運輸業150社（82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、業況は大きく持ち直しました。売上額はわずかに改善し、収益は前期並の減少となりました。受注残は減少が大きく弱まりました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、原材料価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は過剰感が多少弱まりました。 来期の業況は大きく持ち直す予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額はわずかに減少し、収益は前期並の減少となりました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は大きく上昇に転じました。在庫は過剰感が多少強まりました。 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。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額は大きく改善し、収益は前期並の減少となりました。施工高は多少改善し、受注残は減少が多少弱まりました。価格面では、請負価格は下降傾向が多少弱まり、材料価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。材料在庫は過剰感がわずかに弱まりました。 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。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は非常に大きく持ち直しました。売上額は非常に大きく改善し、収益は大きく改善しました。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非常に大きく強まりました。 来期の業況は前期並の厳しさが続く予想しています。

## 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和2年10～12月)		今期(令和3年1～3月)		来期予測(令和3年4～6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 70		△ 52		△ 42	
輸送用機械器具	△ 69		△ 44		△ 55	
電気機械器具	△ 75		△ 61		△ 55	
一般機械器具、金型	△ 73		△ 51		△ 53	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 82		△ 57		△ 34	
精密機械器具	△ 45		△ 38		△ 33	
小売業	△ 67		△ 60		△ 63	
家具、家電	△ 57		△ 49		△ 59	
飲食店	△ 85		△ 63		△ 76	
飲食料品	△ 70		△ 56		△ 62	
衣服、身の回り品	△ 80		△ 81		△ 100	
建設業	△ 52		△ 41		△ 44	
運輸業	△ 73		△ 49		△ 51	



# 経営上の問題点

## 【製造業】

	令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	70.9 %	売上の停滞・減少	73.8 %	売上の停滞・減少	72.8 %	売上の停滞・減少	62.7 %
第2位	国内需要の低迷	29.1 %	受注先の減少	29.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少	30.6 % 30.6 %	従業員の高齢化	21.5 %
第3位	受注先の減少	25.7 %	国内需要の低迷	29.1 %	従業員の高齢化	28.6 %	受注先の減少	20.3 %
第4位	工場・機械の狭小・老朽化	18.9 %	従業員の高齢化	26.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.0 %	国内需要の低迷 技術・技能の継承 原材料高	19.6 % 19.6 % 19.6 %
第5位	従業員の高齢化	16.9 %	技術・技能の継承	14.0 %	技術・技能の継承	15.6 %	人材不足	18.4 %

## 【小売業】

	令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	68.8 %	売上の停滞・減少	63.2 %	売上の停滞・減少	67.7 %	売上の停滞・減少	68.5 %
第2位	利幅の縮小	28.6 %	商店街の集客力の低下	19.7 %	利幅の縮小	24.6 %	利幅の縮小	20.5 %
第3位	取引先の減少	16.9 %	人件費の増加	18.4 %	人材不足	20.0 %	商店街の集客力の低下	17.8 %
第4位	販売商品の不足	14.3 %	天候の不順	17.1 %	人件費の増加 後継者の不在および育成	18.5 % 18.5 %	人件費の増加	16.4 %
第5位	人材不足	13.0 %	人材不足 利幅の縮小 取引先の減少 店舗の狭小・老朽化	13.2 % 13.2 % 13.2 % 13.2 %	同業者間の競争の激化 商店街の集客力の低下	12.3 % 12.3 %	人材不足 同業者間の競争の激化	15.1 % 15.1 %

## 【建設業】

	令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.4 %	売上の停滞・減少	56.3 %	売上の停滞・減少	60.7 %	売上の停滞・減少	52.1 %
第2位	人材不足	38.6 %	人材不足	36.9 %	人材不足	39.3 %	人材不足	39.6 %
第3位	下請の確保難	21.6 %	利幅の縮小	25.2 %	利幅の縮小	24.7 %	利幅の縮小	20.8 %
第4位	利幅の縮小	19.3 %	取引先の減少	18.4 %	下請の確保難	20.2 %	取引先の減少	16.7 %
第5位	後継者の不在および育成	18.2 %	下請の確保難	16.5 %	同業者間の競争の激化	14.6 %	同業者間の競争の激化 下請の確保難	14.6 % 14.6 %

## 【運輸業】

	令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	81.0 %	売上の停滞・減少	76.5 %	売上の停滞・減少	75.4 %	売上の停滞・減少	72.9 %
第2位	人材不足	34.5 %	人材不足	29.4 %	人材不足	49.1 %	人材不足	41.4 %
第3位	人件費の増加	25.9 %	車両の老朽化	25.0 %	車両の老朽化	21.1 %	車両の老朽化	22.9 %
第4位	車両の老朽化	22.4 %	人件費の増加	23.5 %	利幅の縮小 人件費の増加	19.3 % 19.3 %	取引先の減少	18.6 %
第5位	取引先の減少	17.2 %	利幅の縮小	14.7 %	同業者間の競争の激化 取引先の減少	12.3 % 12.3 %	仕入価格の上昇 人件費の増加	15.7 % 15.7 %

## 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】

- ・ 年度末需要を受け回復傾向の企業と下げ止まったままの企業に二極化しており、企業規模の大きさに相関している。
- ・ 全体的には好況時と比較して売上が2割ほど減少している印象。
- ・ 顧客側が海外生産を国内回帰する流れも一部にみられるが、コストダウン要求が厳しい。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 恒常的な課題として資金確保、人材不足、事業承継、設備老朽化などが挙げられるが、資金確保に関してこれまでと異なり融資を渋る金融機関が見え始めている。
- ・ コロナ不況によりサプライチェーンの見直しを図っている顧客が多く、それに伴い売上を伸ばしている企業と落としている企業がある。
- ・ 小規模企業の高齢経営者は既存顧客への依存度が高く、主体的な営業活動を行っていないことが多いため、売上を落としているケースが目立つ。

### 【令和3年度に区内製造業企業へ期待すること】

- ・ 研究開発やデザイン能力を向上させ、自社製品の開発に着手することで、脱下請け化や価格決定権の取得を目指してほしい。
- ・ 区内製造業の約7割が自社のホームページを持っていない現状から脱皮し、ホームページやSNSを活用した情報発信力を向上して、新規顧客を獲得することが必要。

### 【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 自動車、半導体装置、インフラ機器などの需要が旺盛だが、それらの産業分野に属しておらず先行きが描けない企業では事業承継の断念による廃業の加速化が見られる。
- ・ コロナ禍において従業員教育やリモート会議への対応を強化できた企業は今後の成長が期待できる。
- ・ 中国から国内製造に回帰している産業分野もあるが、量産対応できる地方工場を有する企業が受注に向けて有利である。

## 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】

- ・ 巣ごもり需要に対応することで、売上について一時期の大幅な落ち込みからは脱している店舗も見受けられるが、今期第4四半期の区内小売業の業況は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響による緊急事態宣言やまん延防止重点措置により、飲食業を中心に厳しい環境が継続している。特に夜8時までの営業といった時間短縮は、客足を遠ざけており、大幅な売上減少となっている。
- ・ 衣料小売りにおいても、テレワークが増えたため、高級服の需要は減っている。商品の卸元が値引きのセールや、倒産するケースもあり、仕入原価は低下傾向にあるものの、売上の見通しが立たないため仕入は控えているケースが見受けられる。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 新型コロナウイルスの影響で来客数そのものが激減している上に出口が見えない中では、思い切った行動を取れていない。
- ・ 経営を継続していくために販売客数の確保、資金の確保が最重要課題である。

### 【令和3年度に区内小売業企業へ期待すること】

- ・ コロナ禍において事業再構築の検討を今のうちにしておく必要がある。
- ・ 生活様式の変化（巣ごもり需要、テレワーク増加等）に合わせた戦略も考えて欲しい。

### 【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 飲食店の時短要請店舗への一律の給付金について不公平感があり、個人事業主で家賃のない店舗では、6万円支給は過大であり、一方、家賃がかかり、従業員を雇用し、宴会需要が主体である店舗には不足である。
- ・ 「洋服のお直し」や「町の電気屋さん」など技術を要する業種は、コロナ禍や商店街の衰退においても一定の固定客や潜在的なニーズがある。

## 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

- ・ 原材料相場（特に鉄鋼・銅など）が値上がりしているが、自動車メーカーは価格据え置きの方針であり、今後の収益悪化が懸念される。
- ・ 以前より新卒の採用に力を入れ、人材育成に努めている。しかしながら大手企業がより多くの新卒採用をしているため、中小企業の採用状況は厳しい状況にある。
- ・ 後継者がいないため、会社整理を検討。
- ・ 技術継承がスムーズにいく様になっている。
- ・ 新入社員の確保が第一優先事案。
- ・ 業界的に魅力が薄い業種であるため、大手はともかく、中小には人手が足りていない。
- ・ 若手人材が不足しているため、今後の継承に障害が発生する。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・ 弊社は顧客（自動化学分析装置・医療機器等）の設計、製造がメイン。そのため顧客の景況、経営方針等の影響が最も大きい。
- ・ 主要な得意先が国内から国外へシフトしている。
- ・ プラント系の客先業況壊滅的。世間の流れなので今後も縮小均衡継続。長期的には廃業検討。
- ・ 取引先の需要が低迷しており、我々下請もかなり影響を受けている。中小企業が自ら販路開拓や新商品開発を広めていかないといけない。主要取引先も選別しているが、下請も取引先を選別する時代だと思う。
- ・ ホームワーク等による家庭内住空間の改造、ミニリフォームの需要は増えているが、規模が小さいため売り上げ単価に対する経費等の割合が多く、また他業種の参入も目立ち競争が激しい。
- ・ 親会社の内製化。

#### ■国際情勢・為替の状況

- ・ 商品を製造するうえで、部材の仕入れ先が中国、台湾であるため、レートで原価が多少変動する。安定供給が課題。
- ・ ミャンマーのクーデターによって鉄道工事がストップとなり、その分仕事量減。
- ・ 米中関係の影響。

#### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 電動小型自動車のコンサルをしている。顧客工場の立ち上げのためにタイへ責任者が行っているが、新型コロナウイルスの影響で帰れない。新型コロナウイルスが収束しないと先の見通しが立たない。
- ・ 世の中の景気に大きく売上が左右されるので、早く新型コロナウイルスを収束させて景気を戻してほしい。
- ・ 売上が9割から7割減少した。預金があるので心配ないが、長く続けば解約して運転資金にしなければならない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響があるのか、ここ最近では官公庁関係の仕事は減っている。

- ・ 取引先の稼働日数減により売上ダウン。
- ・ 直接得意先に訪問できないため、営業活動には支障が出ている。
- ・ 新型コロナウイルス感染リスク対策として、時差通勤、時短操業、自宅待機、リモート会議、セールス等で対応してきた。半導体関連の装置メーカー等の受注を含め、3 月期決算対策や、受注・売上等前期よりもやや増加して、今後通常の勤務体制、操業にしていけないと納期等の問題も発生する可能性がある。しかし今後も新型コロナウイルス対策を優先する予定である。
- ・ 航空機製造業の仕事量の減少。
- ・ 新型コロナウイルス収束後の増税が心配。
- ・ 半導体関連の仕事が多いのでひどい落ち込みはない。
- ・ 新型コロナウイルスからの回復が遅い。取引先から見積依頼が来たが、当社にて受注しているものも含まれていた。相見積していると思われる。納品に行っても他業者と会わないので、地方の業者に発注していると予想できる。特急品対応の仕事は来るが価格で地方業者にはかなわない。
- ・ 2020 年 3 月以降、新型コロナウイルス拡大の影響で売上が対前年費 20% 下落している（2021 年 4 月 20 日現在）。各顧客からの受注量が減っている。新規顧客の開拓を行う。
- ・ 期末（～3 月）にかけ、受注増。取引先企業の新型コロナウイルス対応に関連した活動経費の余剰消化の意思が働いたものと想像している。
- ・ 一時売上が落ちた時もあったが、給付金により大変助かった。ただ、今後どうなるか心配。
- ・ 全て新型コロナウイルスの影響かとはわからないが、例年と動きが異なっていて、今後どうなるのか想像がつかない。
- ・ アフターコロナのビジネス展開について、現況で頑張るのか、新たな事業再構築を目指すのか、方向性を定めるような政策設定をされている。ここまで明確に迫られてくるとは思わず驚いている。思いを巡らせてもそうそう展望が開けるわけではなく、戸惑っている。
- ・ 緊急事態宣言が発令され百貨店等の休業要請が出されると、かなり厳しい状況になると予想される。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で客先の動きが鈍くなっていて、受注、発注につながらない。
- ・ もっと営業をかけたいが、新型コロナウイルスにより訪問ができず、もどかしい状態が続いている。
- ・ 受注が著しく減っている。
- ・ 新型コロナウイルスにより、取引先が売上げ減少となり、わが社に影響あり。

#### ■その他

- ・ 電子部品の入手が難しくなっている。そのため受注に合わせた生産が厳しい状況になるのが怖い。
- ・ 材料費の高騰で困っている。
- ・ 5G や半導体製造設備の受注が活発化している。

- ・ 2021 年 3 月から機械設備の受注が増加。輸出用バネが 2021 年 10 月まで受注済み。
- ・ 売上減少で厳しい状況が続いている。
- ・ 顧客の撤退の 6 か月後に新型コロナウイルスによる影響が出始めた。半導体事業の低迷。
- ・ 工場、建物の老朽化。

## 小売業

### ■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なのか、社員募集をしても人材が集まらない。
- ・ 毎年、大・高卒の新入社員を採用し、やめて行く度に損をしているが、これを今年も継続する。給料も十分なレベルに達し、頑張っているものに報いる様にした。来年社屋を拡張するための人材採用・育成を継続、そして不良社員を処分し社内のレベルアップを図る。労働環境は当然改善し、業界最高のレベルにしていく。
- ・ 人材の老化の心配。

### ■取引先・競合先の状況

- ・ eコマース事業の参入障壁が低く、常に競争。

### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 予防接種の対応、その時の人材確保ができるか全くわからない。
- ・ 2 割ほどの方は定期的に訪問、点検補充を喜んでくれるが、密になる、外から人が入るなどコロナ禍の影響に敏感になっている。また、マスク、手洗い等で体調に気を付けているため、風邪薬は動かない。サプリ等健康にプラスのものをお勧めしているが・・・。個人の方は生活が厳しくなっている様子。
- ・ 来店して買ってもらう商品がほとんどなので、新型コロナウイルスで外出を控えている方が多いので大変。
- ・ 休業や時短が続き、厳しい。
- ・ 新型コロナウイルス対策で、ソーシャルディスタンスが要求されたため、客席が 80%しか使用できないので売上が見込めない。テイクアウトおよびゴーストレストランを始めたが、元の売上には程遠い。時短補助金がなければ大赤字。家賃補助等の対策が必要だと思う。早くワクチンが行き渡り元に戻ることを願っている。
- ・ 助成金が続けばしっかり営業できる。オリンピック後の人の流れがどうなるか。
- ・ 緊急事態宣言等により、例年と比べて来客数が減少している。
- ・ 飲食業において、度重なる時短要請は死活問題。

- ・ 新型コロナウイルスの影響で商店街は人はまばら。一方、スーパーは三密が怖いほど密集している。当店は商店街だが、スーパーに行く人が通るだけ。感染症拡大防止で時間短縮で飲食業も大変と思うが、その他の小売商も客足減少のため AM10 時より PM7 時までに来客一人もなしという日もある。
- ・ 新型コロナウイルスに対する中途半端な「ストップアンドゴー」政策はかえって経済情勢を悪化させている。飲食店だけでなく飲食店周りの業界に対する支援を充実しなければ新型コロナウイルスが一段落ついたとき、もはやそれらの業界が存在しないかもしれない。
- ・ 商店街に食料品を求めのお客様は来るが、当店ターゲットの 50 代以上の顧客の来店が新型コロナウイルスの影響でかなり減っている。
- ・ 一部の問屋が新型コロナウイルスをきっかけに入店から仕入れまでデジタルになってしまい、それと同時にアイテム数が減少して商品が揃わなくなっている。当日商品の持ち帰りもできない、またメーカーも商品の生産を控えているようだ。
- ・ 営業時間の短縮による売上減少。人出の減少による客数減少。
- ・ 集客力の低下→時短等による。以前(去年)のような新型コロナウイルスに伴う時短等の影響が大きい。家賃補助等の補助金の実施を望む。
- ・ 新型コロナウイルスに伴い必要となった品物の注文はあっても、品不足等により価格が上がったり入荷できないものがある。そのため納入先を探しても簡単に取引してもらえない現状に苦難している。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により来店客数減少。自身の行動範囲も制限せざるを得ず、新事業にも取り組みづらい。

### ■その他

- ・ 大型店、インターネットで当店仕入よりも安価で売っている。これではどうにもならない。

## 建設業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 人材不足からの賃金高騰にて社内の賃金体系が崩れ、不平等が発生。全体的な賃金増を行わないと社内統制に影響が出る危険性あり。経営に大きな問題となる。
- ・ 取引先の受注が好調でそれに伴い、弊社の受注も非常に増加している反面、対応に苦慮しており同業者に下請を依頼するも、それも限界にきている。中には断らざるを得ない工事もあり、人材の確保が急務となっている。
- ・ ハローワークで募集するが高齢(65~75 歳)の人しか面接に来ない。

- ・ 新高卒等若い人材の確保が厳しい。
- ・ ゼネコン同士の競争が激化している。その影響が下請け業者にも及んできている。発注単価の値下げ要請が厳しくて困る。
- ・ 営業、技術を中心に人手不足が常態化している。ハローワークや職業訓練校を当たっているが、応募者が少なく採用に至らない。
- ・ 中堅技術者不足。
- ・ 若手労働者の不足。大工のなり手がなかなか見つからない。高齢者を使用のため労務がかかり過ぎる。

- ・ 資格、経験が必要なためなかなか集まらず困っている状態。
- ・ 後継者の育成が遅れている。高い技術の職人集団でありたい。
- ・ 人材の確保が急務と考えている。高齢化が進んでいる現状を考えると何も動かなければ衰退するのは間違いない。労働条件を整えて技能者、技術者の育成・獲得に力を入れたい。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先の事業減少による売上の減少が厳しい。
- ・ 公共事業を主として自社の作業員で施工しているので、年間の受注は安定している。
- ・ 2020 年度は減収増益だったが、主要取引先が大手に買収されてしまったため、今後の不透明感が増している。
- ・ 鉄道会社の収益悪化による設備修繕の減少。
- ・ 単価の安いところへ流れる(技術、仕上がりの良さよりも金額というところが増えた)。
- ・ 元請の受注状況の競争激化で例年の受注量が確保出来ないことが、当社の施工量に影響している。1 件当たりの施工量が小型化している。
- ・ 取引先のトップおよび担当者の変更等により、発注権限の変化等で他社へ受注が流れてしまっている状況。
- ・ 現状の事だけを考え、値段を下げて受注している業者が多い。

### 運輸業

#### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 事業継承、世代交代、設備の老朽化など、人・物共に 5 年間を目安に順次継承を行っていく計画である。
- ・ 労働環境が悪いイメージがある。ニュース等で大きな事故として「トラックが・・・」こういったこともイメージが悪い。
- ・ 社員の平均年齢の上昇に対して若年層の人材確保が難しい。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・ 現在メインの取引先が想定外の増産(海外向け)を行っており、梱包工場までの輸送が協力会社の車も含めフル稼働となっている。しかしながら国内への納品はいまだに少なく回復待ち。工作機械等の設備投資は低調。
- ・ 全体を通してみると、荷物の絶対量はコロナ禍前に比べ落ちているが、各企業ともに生産を縮小し過ぎることは難しいのか、大きなダメージを受けるほどではない。
- ・ 弊社は零細運送業者である。2020 年 10 月頃から取引先からの受注が減少している。

#### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 行政の中途半端な新型コロナウイルス対策に右往左往させられている感が否めない。
- ・ イベント取引先休業につき仕事なし。大手運送会社の下請がなくなった。コロナ禍で人手が余っていると思うが募集しても来ない。
- ・ 当社はバイク便の会社で新型コロナウイルスの影響が出ている。定期便等は多少の仕事量の変化はあるが、売上はそのまま。スポット的に入る緊急配送が激減し、急ぎの便が少なくなった。特に緊急事態宣言中はスポット便が全くない。緊急事態宣言が終わると少しずつ入り始め、緊急事態宣言が始まると仕事が無いを繰り返している。

#### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ コロナ禍による取引先の事業縮小、ならびに稼働停止等の休業に伴う影響を受けている。
- ・ 3 月中旬より受注の減少が大きい。
- ・ 緊急性のある工事以外動きがない。
- ・ 遊園地の機械、設備のメンテナンスをしており、入場数の減少により、メンテ工事発注も減少し収益ダウンになっている。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響でイベント、展示会が長期にわたり中止・延期・縮小などで苦しい。雇用の維持もそろそろ限界にきている。
- ・ 対面での営業活動が難しい。
- ・ 昨年は、新型コロナウイルスの影響で学校が休校となり、当社の得意部門である学校の改修工事がストップしてしまった。今年は昨年より新型コロナウイルスの感染者が多いし、今後増えると考えており心配している。政府や自治体も強い姿勢で臨むと思うので大変な事と思っている。
- ・ 新型コロナウイルスによる緊急事態宣言等の影響により、発注の先延ばし等がある。

#### ■その他

- ・ 8 月より着工現場が多いため人手不足が懸念される。

- ・ 一番は新型コロナウイルスによる経済の停滞、売上減少。
- ・ 業種的にテレワークは不可。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で花き流通が大きく変化した。これに伴い、当社の経営方針についても従来の延長線上でないことを考える必要が出てきた。
- ・ 主にイベントの運送が多かったので、やはり新型コロナウイルスで仕事が減少した。この状況が続けば会社が持つか分からない。飲食店のように手厚い給付金があると助かる。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により、インバウンド客や国内消費が減少し荷物が動かない。
- ・ 現在はさほど影響がないが、緊急事態が長引くか強化され経済がストップすること。
- ・ コロナ禍において人材の確保が難しい。必要経費の増加。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により商品が売れなくなり、そのため輸入商品も少なくなっている。個人宅向けではないので配達が減っている。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響で荷の動きが大幅に減少した。空港の旅客の仕事が一番大打撃を受けた。

#### ■その他

- ・ 平成 28 年度に本社敷地を売却し、借入金を大幅に返済したため会社の経理上大幅にプラスが生み出され、資金繰りが楽になった。今の本日も昭和 44 年に建てられたため、そろそろ立て直しの時期に来ているのでその資金を貯めるための預金および資金調達を行うよう努力している。
- ・ 生活関連(青果物)の輸送なので、市場および量販店の確実な需要と供給なので、あまり影響は受けていない。
- ・ 最大の取引先である親会社の組織改編に対応するためのコスト増および一部事業の縮小。

## 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3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》

- ◆ コロナ禍ではあるが、不動産業(法人・個人)において不動産賃貸物件購入及び建築資金等に対する要望は多く見受けられる。
- ◆ コロナ禍において、先の見通しが立たない事から特に製造業の積極的な設備投資は見受けられなく、業況は厳しいように見てとれる。
- ◆ 昨年、新型コロナウイルス蔓延により、緊急事態宣言が発令され、緊急事態宣言解除後においても他業種にわたり売上、仕入れ等に影響があり、運転資金等(固定費支払い含む)に支障が出ている。特に飲食に関わる業種の売上は前年比▲50%超の企業が多く見て取れる。
- ◆ 取引先の区内企業全体的に見るとはコロナ禍の影響により、業種に限らず全体的に停滞している。特に飲食店はそれが顕著であり、資金繰りは融資と給付金等によりしのいでいるものの、終息が見えないため先行きは不安との声が目立つ。
- ◆ 融資量については、同コロナ禍を耐えるための融資(運転資金)申込が落ち着いたため、運転資金の融資残高は横ばいであるが、当組合地場産業である不動産業への融資は相変わらず伸張しており、蒲田界隈の不動産の流通性は高い。預金については運転資金として借入した預金を取り崩しているため、落込み傾向にある。
- ◆ 新型コロナウイルス感染拡大の影響が続き、昨年に比べ運転資金申し込みは減少したが、年度末にかけて再度の申し込みをする先が増え融資量も増加した。代表者の中には、借入により自己資金を増やしておきたい企業もいれば、借入は起こさないで自己資金や役員及び家族からの借入により資金繰りを賄っている企業に分かれている。そのため、預金に関しては自己資金を手厚くしておきたい取引先が多かったため全体的に増加した。大田区内の業況については借入や持続化給付金、協力金などの支援に依存している企業も多くあり、依然として改善するまでには時間を要するものと思われる。
- ◆ 飲食店・卸売業・小売業は依然として厳しい業況が続いている。持続化給付金や所謂ゼロゼロ融資を受けて令和2年度は乗り切ってきたが、次第に取り崩しており今後の事業運営のことを考えると、余裕運転資金を確保しておかざるを得ない、と考える企業が多い。緊急事態宣言による時短要請には従わざるを得ないが、アフターコロナの保証は何もなされていないので、自己防衛をするしかない。取引企業の融資は、運転資金借入が多く上述の理由で歩留まりも多い。
- ◆ 製造業は、もともと海外製造業との競合やニッチ産業との絡みでコロナ禍関係なく受注が厳しいところ、コロナが追い打ちを掛けている。感染対策に気を付けながら、会合・展示会・ビジネスマッチング等のイベントを通じての営業攻勢等を期待している。
- ◆ IT・インターネット関連業界や不動産業界は、コロナ禍でも業務量は変わらない。
- ◆ 飲食業は休業・時短営業を続けているが、給付金の当てがあるため当面の資金繰りについての懸念は少ない。
- ◆ 外出自粛やテレワークの継続など、人の生活スタイルが変わったことが原因で売上が減少している企業は、未だ苦しい業況が続いている。
- ◆ 製造業では、全般的に前年と比べると業況は上向いている。航空関連部品製造業は引き合いが大幅に減少。自動車関連も世界的な半導体不足により受注減少傾向。
- ◆ 卸売業では、一般家庭向けは底堅い売上げを維持しているが、外食関連を始め全体的に流通量が減少している印象。コロナ対策融資により当面の資金を確保している企業が多い。
- ◆ 小売業では、スーパー・ネット販売は好調。店舗売上が大幅に減少しており、店舗活用方法や効果的な集客方法の検討が急務となっている。
- ◆ サービス業では、飲食店は低水準。ブライダル・イベント・テイクアウトはやや回復傾向。徹底した感染対策が営業の前提となっている。
- ◆ 建設業では、コロナの影響はさほど受けていない企業が多数。業界として人手不足であり、人員確保が非常に困難。
- ◆ 不動産業では、テレワークの浸透や人事異動が抑えられているためか、新たな入居がなかなか決まらない。一方で退去も減少傾向にある。
- ◆ 昨年に劣るものの依然資金需要のある企業も見受けられる。

- ◆ 飲食業を中心にまだまだ厳しい状況が続いている一方で、融資相談の減少している地区もある。
- ◆ コロナウイルス関連融資の駆け込みも需要があり、現状は未だ厳しい状況である。
- ◆ コロナ関連融資については、前期(10～12月)の約半分程度の件数・金額となっているが、預金量は引き続き高い水準が続いており、先行きの不透明感は未だ拭えない。各種助成金・協力金がなくなり、返済が始まってからの資金繰りを注視したい。

#### 《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》

- ◆ 多業種にわたりコロナウイルスの影響が出ており、制度融資等を活用した運転資金等の融資実行を行ってきたが、金利(完済まで)・保証料なしの新しい特別融資制度(超長期運転資金)が出来ないかとの要望がある。
- ◆ コロナに関わる支援金や税金の軽減措置等多数の問い合わせがあり、具体的には持続化給付金、家賃補助金、雇用調整助成金、固定資産税軽減、厚生年金保険料の猶予等があった。
- ◆ 持続化給付金、東京都家賃等支援給付金、固定資産税軽減措置の申請の仕方等の相談があり、申請資料の記入方法等の説明を行い対応致した。
- ◆ 補助金や低利融資のアナウンスを、大体的に行って欲しい。
- ◆ 大田区主体ではないが、補助金の手続きを、スムーズに分かりやすくして欲しい。
- ◆ 一時支援金の事前確認の依頼が新規客から多く受け付けている。
- ◆ メイン行が対応してくれない、外部専門家はお金がかかるといった意見が多かった。
- ◆ コロナ対策資金の追加融資の申込みや、借入金返済元金据置の条件変更申込みが複数件あった。
- ◆ コロナ対策を含む大田区制度融資の継続。
- ◆ ビジネスフェアやマッチングの場を設けてほしい。
- ◆ ハローワークに募集を出してもなかなか人材が見つからない。もう少し効果的なスキームを考えてほしい。
- ◆ マッチングサービスなどの支援活動は、今後必要になるため実用的なサービスがほしい。
- ◆ 各種税金の減免制度の情報などを逐次発信してもらいたい。
- ◆ 後継者不足などで廃業を考えている企業からの相談もあり、その際情報共有していただけるとありがたい。
- ◆ 事業再構築補助金・緊急事態宣言の影響緩和に係る一時支援金の利用相談が非常に多い。それに伴い、補助金関連の支援を行う提携先についての問い合わせも急増している。

#### 《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 新型コロナウイルスの影響により、他業種にわたり大幅な売上減少等が生じている。特に飲食等関連業種が顕著に表れている。(売上げの回復が非常に遅く、見通しが立たない)
- ◆ 飲食店以外の業種の業況は少しずつ回復傾向であるが、コロナ前の業況に戻るには相当な時間を要すると思われる。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響がいつまで続くのか不透明であり、現状でも厳しいのに、この状況が今後半年以上も続くようであれば既存の借入返済を止めてもらわなければ営業を続けていけないとの声が多くある。また製造業では設備投資を行い、内製化を図り売上・利益を企業努力により増加させたいと考えられている経営者もいるが、今後の先行きが不透明で着手に踏み切れず悩んでいる方もいる。更に製造業だけでなく飲食業・サービス業なども時短営業やテレワークにより人の流れが変わり売上の回復が未だ厳しい企業も多くあり不景気と思っている方が多い。
- ◆ 飲食業は売上の減少が著しく、補助金や一時支援金等にて資金繰りを維持している。特に店舗を借りて営業している先、従業員を多く雇用している先は固定費が大きい為、困窮している。今後もこの業況が続くと廃業しなければならない事業者が増えていくと思われる。
- ◆ 飲食店は当初休業していたが、最近では廃業する店舗が増加してきた。
- ◆ コロナワクチン接種のスケジュールが見えず、全体的に将来に対する不安感が強い。
- ◆ 現状外出頻度が減少しているため景気は良くない。
- ◆ オンラインサービスへの転換など、新規事業への取り組みを始める事業者も出てきている。
- ◆ 条件変更などの相談も多く、景気は相変わらず厳しい状況である。
- ◆ 緊急事態宣言解除以降も飲食店は業況厳しい。
- ◆ 運送業界の業況も厳しくなっている。
- ◆ 緊急事態宣言の再発令があったものの、飲食業は時短営業協力金によりさほどマイナス影響は見られなかった。他の業種についても今回の再発令による大きな悪化はなく、新しい生活様式に慣れ始めたためか景況はやや持ち直してきたと感じる。



# 日銀短観

[調査対象企業数] (2021年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,917社	5,561社	9,478社	99.0%
うち大企業	988社	895社	1,883社	98.6%
中堅企業	1,021社	1,642社	2,663社	99.1%
中小企業	1,908社	3,024社	4,932社	99.1%

(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	2020年12月調査	2020年度		2021年度	
		上期	下期	上期	下期
	106.79	107.03	106.55	—	—
	106.66	107.00	106.32	106.07	106.04
円/ユーロ	121.04	120.99	121.10	—	—
	121.76	121.06	122.47	123.10	123.09

[業況判断] (「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2020年12月調査		2021年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	-10	-8	5	15	4	-1
非製造業	-5	-6	-1	4	-1	0
全産業	-8	-7	2	10	2	0
<b>中堅企業</b>						
製造業	-17	-17	-2	15	-6	-4
非製造業	-14	-17	-11	3	-12	-1
全産業	-15	-18	-8	7	-9	-1
<b>中小企業</b>						
製造業	-27	-26	-13	14	-12	1
非製造業	-12	-20	-11	1	-16	-5
全産業	-18	-23	-12	6	-15	-3
<b>全規模合計</b>						
製造業	-20	-19	-6	14	-7	-1
非製造業	-11	-16	-9	2	-12	-3
全産業	-15	-18	-8	7	-10	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2020年度		2021年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-8.3	0.9	2.6	—
	国内	-7.6	0.7	2.2	—
	輸出	-9.8	1.2	3.3	—
	非製造業	-8.7	-0.2	1.7	—
中堅企業	全産業	-8.5	0.2	2.1	—
	製造業	-6.9	0.6	4.2	—
	非製造業	-7.8	0.3	2.9	—
	全産業	-7.6	0.4	3.2	—
中小企業	製造業	-8.7	0.8	3.3	—
	非製造業	-7.9	0.6	2.0	—
	全産業	-8.1	0.7	2.3	—
	製造業	-8.1	0.8	3.0	—
全規模合計	非製造業	-8.2	0.2	2.1	—
	全産業	-8.2	0.4	2.4	—

(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		2020年12月調査		2021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	-35	-34	-26	9	-27	-1
	うち素材業種	-38	-37	-28	10	-29	-1
	加工業種	-32	-31	-24	8	-25	-1
	非製造業	-25	-27	-25	0	-26	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-31	-28	-18	13	-18	0
	うち素材業種	-36	-33	-22	14	-24	-2
	加工業種	-27	-25	-17	10	-14	3
	製造業	20	13	-7	27	13	-9
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	うち素材業種	22	13	-9	27	13	-9
	加工業種	18	13	-5	27	13	-5
	製造業	24	16	-8	27	16	-8
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	うち素材業種	28	18	-10	27	18	-10
	加工業種	21	14	-7	27	14	-7
	製造業	-5	-5	0	5	2	2
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	うち素材業種	-1	1	6	7	10	4
	加工業種	-8	-10	-5	3	-4	1
	非製造業	-6	-6	-5	1	-4	1
	製造業	16	22	29	13	36	7
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	うち素材業種	18	23	35	17	39	4
	加工業種	14	20	24	10	33	9
	非製造業	11	15	18	7	21	3

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (令和3年3月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和2年3月	令和3年2月	令和3年3月	前月比	前年同月比
件数	146	104	123	19	-23
金額	307	180	731	551	424

### 2. 東京都の原因別倒産動向

(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
8	623.8	2	0.2	7	3.2
12	15.91	89	87.41		
	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	0.14	0	0	0	0
4					1.14

### 3. 東京都の業種別・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	10	5	11	12	23	6
卸売業	25	31	15	41	19	17
小売業	16	13	14	10	17	474
サービス業	28	15	32	153	14	173
建設業	16	9	13	35	8	8
不動産業	7	9	6	8	11	3
情報通信業・運輸業	24	13	12	39	62	10
宿泊業・飲食サービス業	16	6	15	9	27	38
その他	4	3	5	1	1	3
合計	146	104	123	307	180	731

### 4. 大田区内の令和3年3月の倒産動向

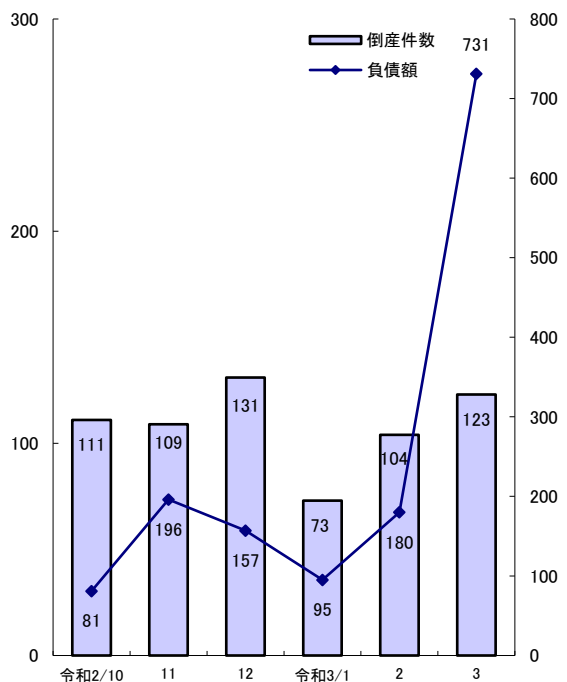
業種	件数	負債総額
製造業	1件	150百万円
卸売業	1件	20百万円
小売業	1件	10百万円
サービス業	1件	10百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	2件	50百万円
その他	1件	25百万円
合計	7件	265百万円

### 東京都の倒産概況

(株)東京商エリサーチ調べ

(件数)

(億円)



## 特別調査「2021年度の経営見通し」

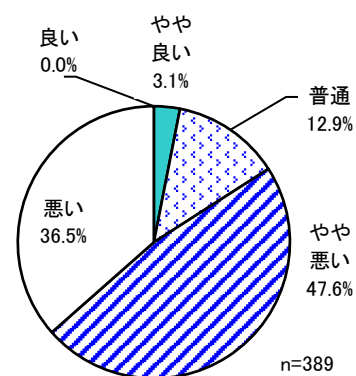
- ① 2021年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が47.6%で最多。
- ② 2021年度の自社の業況見通しは、「やや悪い」が36.2%で最多。
- ③ 2021年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が20.9%で最多。
- ④ 2021年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が61.7%で最多。
- ⑤ 2021年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「30%以上の減少」が33.1%で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向き転換点は、「1年後」が28.4%で最多。
- ⑦ 新型コロナウイルスの影響は、「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が57.8%で最多。

注1：図表中の数値は、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. 2021年度の日本の景気見通し

2021年度の日本の景気見通しは、「やや悪い」が47.6%で最も多く、次いで「悪い」が36.5%、「普通」が12.9%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は3.1%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は84.1%であった。

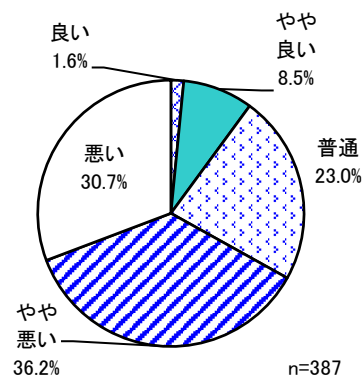
業種別にみると、小売業を除いた業種では「やや悪い」が最も多く、建設業(51.5%)、運輸業(49.2%)、製造業(45.8%)の順であった。小売業では「悪い」が最も多く48.6%であった。『良い』との見通しは、最も多い製造業でも5.2%にとどまり、運輸業は3.1%、建設業は2.1%、小売業は0.0%となった。



### 問2. 2021年度の自社の業況見通し

2021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「悪い」が30.7%、「普通」が23.0%と続いた。なお、『良い』は10.1%、『悪い』は66.9%であった。

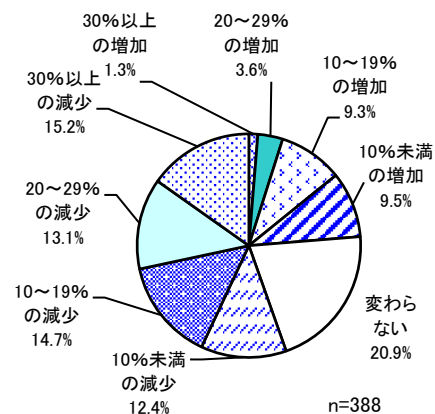
業種別にみると、すべての業種で「やや悪い」が最も多く、小売業(40.3%)、建設業(38.1%)、運輸業(37.5%)、製造業(32.5%)の順であった。『良い』との見通しは、最も多い製造業で12.3%、次いで小売業(9.7%)、運輸業(9.4%)、建設業(7.2%)の順に続いた。



### 問3. 2021年度の自社の売上額の伸び率の見通し

2021年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が20.9%で最も多く、次いで「30%以上の減少」が15.2%、「10～19%の減少」が14.7%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23.7%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」までを合計した『減少』は55.4%であった。

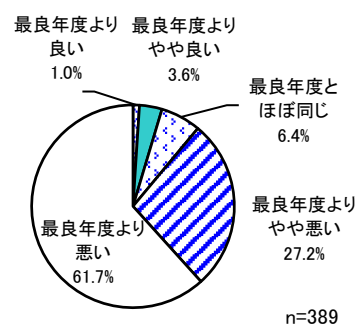
業種別にみると、小売業を除く業種では「変わらない」が最も多く、建設業(24.0%)、運輸業(23.4%)、製造業(19.9%)の順であった。小売業では「20～29%の減少」が最も多く19.4%であった。『増加』は、製造業(32.0%)が最も多く、次いで建設業(20.9%)、運輸業(20.3%)、小売業(12.5%)の順であった。



#### 問4. 2021年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

2021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61.7%で最も多く、次いで「最良年度よりやや悪い」が27.2%、「最良年度とほぼ同じ」が6.4%と続いた。「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4.6%、「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88.9%であった。

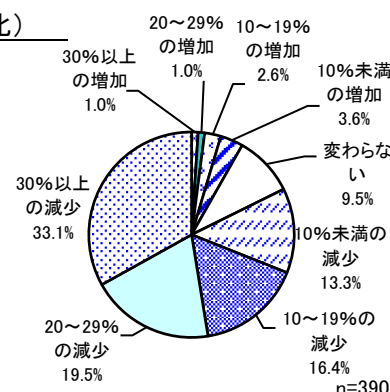
業種別にみると、すべての業種で「最良年度より悪い」が最も多く、運輸業(68.8%)、小売業(65.3%)、製造業(62.8%)、建設業(52.6%)の順であった。『良い』は、建設業(6.2%)、小売業(5.6%)、製造業(4.4%)、運輸業(1.6%)の順であった。



#### 問5. 2021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）

2021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、「30%以上の減少」が33.1%で最も多く、次いで「20～29%の減少」が19.5%、「10～19%の減少」が16.4%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8.2%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は82.3%であった。

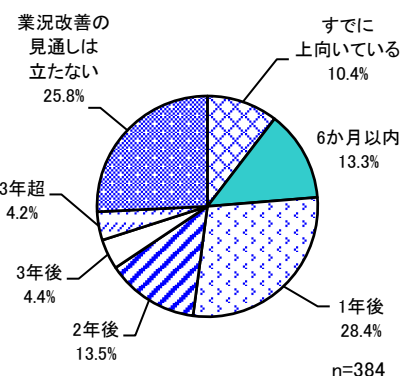
業種別にみると、運輸業では「10%未満の減少」が26.2%で最も多く、運輸を除く業種では「30%以上の減少」が最も多く、製造業(39.5%)、小売業(34.7%)、建設業(29.2%)の順であった。『増加』は小売業(9.8%)で最も多く、建設業(9.4%)、運輸業(7.7%)、製造業(7.0%)の順であった。



#### 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、「1年後」が28.4%で最も多く、次いで「業況改善の見通しは立たない」が25.8%、「2年後」が13.5%となった。

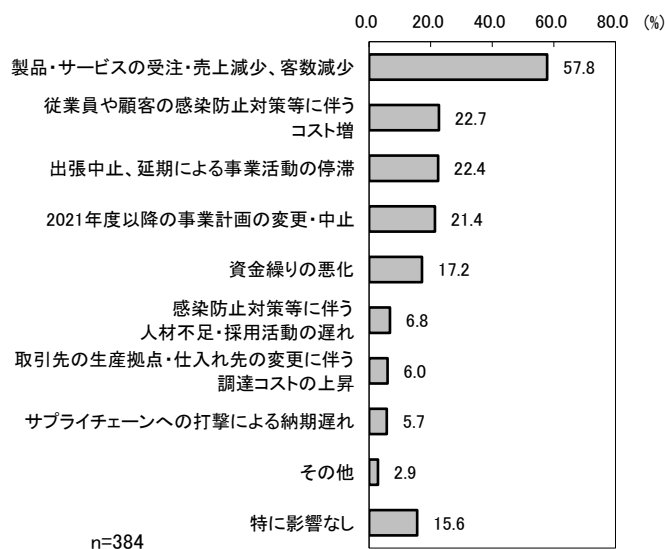
業種別にみると、運輸業と製造業は「1年後」が最も多く、それぞれ37.5%、26.6%であった。小売業と建設業は「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、それぞれ35.2%、29.5%であった。一方、「すでに上向いている」は、製造業(15.6%)が最も多く、次いで小売業(8.5%)、建設業(7.4%)、運輸業(4.7%)の順であった。



#### 問7. 新型コロナウイルスの影響

新型コロナウイルスの影響については、「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が57.8%で最も多く、約6割を占めた。次いで、「従業員や顧客の感染防止対策に伴うコスト増」が22.7%、「出張中止、延期による事業活動の停滞」が22.4%となった。なお、「特に影響なし」は15.6%と1割半ばとなった。

業種別にみると、すべての業種で「製品・サービスの受注・売上減少、客数減少」が最も多く、小売業(73.9%)、運輸業(66.2%)、製造業(57.4%)、建設業(41.1%)の順であった。「特に影響なし」は建設業で最も多く24.2%であった。

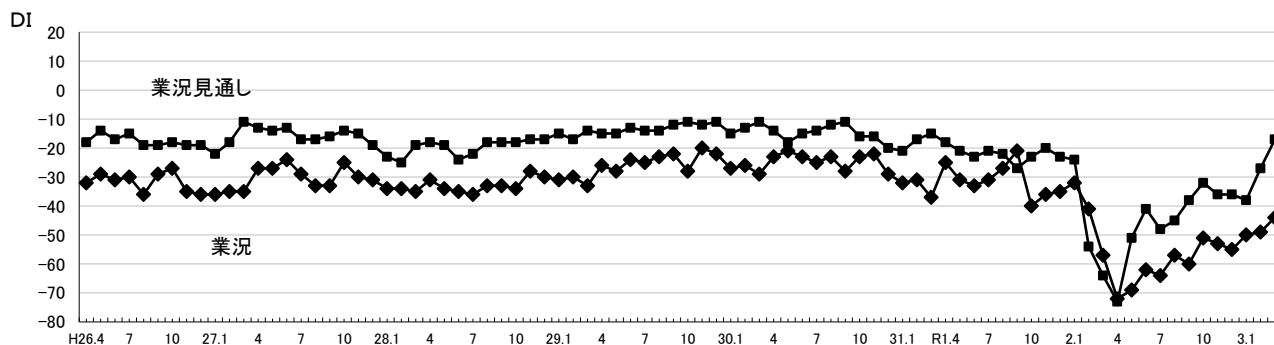


# 東京都内の概況

業況：すべての業種で改善

見通し：すべての業種で大幅に改善

## 都内中小企業の景況



## 概況

令和3年1～3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11ポイント増加し△44と厳しさが大きく和らぎました。今後3か月間（令和3年4～6月）の業況見通しDIは、△17と非常に大きく改善すると見込まれています。

### 製造業

前期（令和2年12月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高は前期並の減少となりました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに改善し、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。

業種別に見ますと、「その他」は非常に大きく改善し、「住宅・建物関連」、「材料・部品」も大きく改善しました。また、「一般・精密機械等」は多少改善し、「衣料・身の回り品」、「電気機器」もわずかに改善しました。一方、「紙・印刷」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多少弱まると予想されています。

### 小売業

前期（令和2年12月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高は前期並の減少となりました。

価格面では、販売価格は下降傾向が多少改善し、仕入価格は前期同様の下降傾向で推移しました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」は大きく改善し、「食料品」は多少改善しました。一方、「余暇関連」はわずかに悪化し、「日用雑貨」、「耐久消費財」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非常に大きく改善し、売上高も非常に大きく改善すると予想されています。

### サービス業

前期（令和2年12月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高も多少改善しました。

価格面では、販売価格は厳しさがわずかに和らぎました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」、「個人関連サービス」ともに大きく改善しました。

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。

## 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