

大田区の景況

令和4年1~3月期

これは、令和4年4~5月に調べた令和4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4年4~6
月期）の予想をまとめたものです。

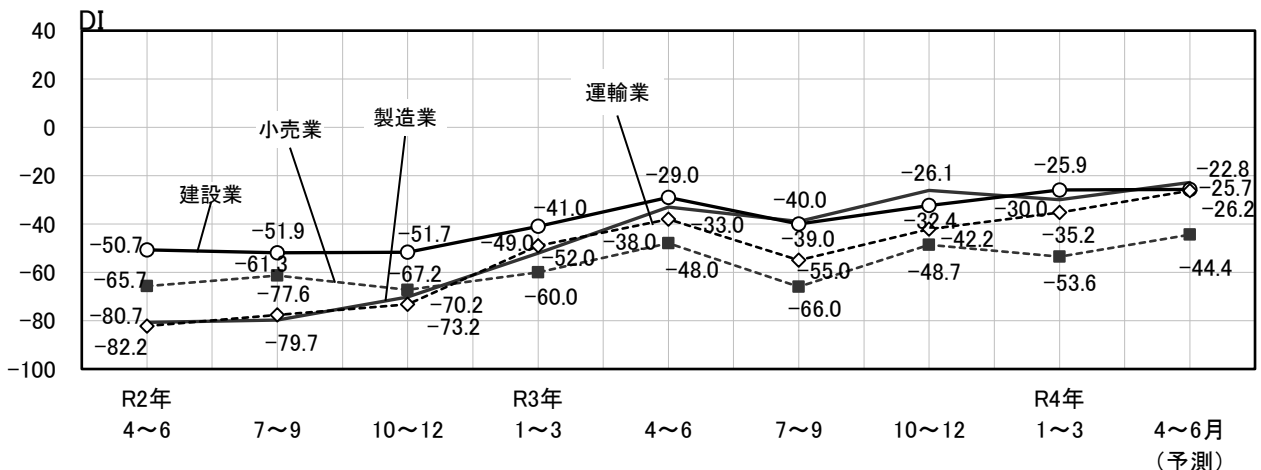
《調査の概要》

調査対象時期 令和4年1~3月
調査対象事業数 (うち有効回答数)
製造業 250社 (156社) 小売業 200社 (122社)
建設業 180社 (111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、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額は多少減少し、収益はわずかに減少しました。受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、販売価格は多少上昇に転じ、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強まりました。 来期の業況は多少持ち直すと予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額は多少減少し、収益も大きく減少しました。価格面では、販売価格は大きく上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。在庫は適正水準で推移しました。 来期の業況は大きく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。売上額は多少改善し、収益もわずかに改善しました。施工高は前期並の減少傾向が続き、受注残は減少が多少強まりました。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。材料在庫は前期並の品薄感が続きました。 来期の業況は今期並の厳しさが続くかと予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額は大きく改善し、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下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。 来期の業況は多少持ち直すと予想しています。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和3年10~12月)		今期(令和4年1~3月)		来期予測(令和4年4~6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 26		△ 30		△ 23	
輸送用機械器具	△ 40		△ 37		△ 51	
電気機械器具	△ 44		△ 40		△ 36	
一般機械器具、金型	△ 15		△ 23		△ 25	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 8		△ 20		△ 9	
精密機械器具	△ 35		△ 31		△ 56	
小売業	△ 49		△ 54		△ 44	
家具、家電	△ 48		△ 54		△ 48	
飲食店	△ 92		△ 83		△ 60	
飲食料品	△ 44		△ 31		△ 36	
衣服、身の回り品	△ 65		△ 66		△ 41	
建設業	△ 32		△ 26		△ 26	
運輸業	△ 42		△ 35		△ 26	



経営上の問題点

【製造業】

	令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期		令和4年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.0 %	売上の停滞・減少	59.0 %	原材料高	46.6 %	原材料高	51.1 %
第2位	原材料高	31.5 %	原材料高	31.3 %	売上の停滞・減少	45.8 %	売上の停滞・減少	48.9 %
第3位	従業員の高齢化	24.2 %	人材不足	20.8 %	人材不足	19.8 %	仕入先からの値上げ要請	23.4 %
					従業員の高齢化	19.8 %		
第4位	人材不足	21.5 %	従業員の高齢化	20.1 %	技術・技能の継承	19.1 %	従業員の高齢化	20.4 %
			工場・機械の狭小・老朽化	20.1 %				
第5位	技術・技能の継承	19.5 %	受注先の減少	18.1 %	受注先の減少	18.3 %	人材不足	19.7 %

【小売業】

	令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期		令和4年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	68.0 %	売上の停滞・減少	72.8 %	売上の停滞・減少	67.9 %	売上の停滞・減少	70.7 %
第2位	商店街の集客力の低下	21.3 %	利幅の縮小	23.5 %	利幅の縮小	21.4 %	利幅の縮小	25.3 %
					仕入先からの値上げ要請	21.4 %	仕入先からの値上げ要請	25.3 %
					人件費の増加	21.4 %		
第3位	利幅の縮小	20.0 %	商店街の集客力の低下	21.0 %	人材不足	20.2 %	人件費の増加	17.3 %
							商店街の集客力の低下	17.3 %
第4位	人材不足	18.7 %	人件費の増加	17.3 %	商店街の集客力の低下	17.9 %	同業者間の競争の激化	14.7 %
第5位	取引先の減少	16.0 %	人材不足	13.6 %	取引先の減少	11.9 %	人材不足	13.3 %
			仕入先からの値上げ要請	13.6 %				

【建設業】

	令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期		令和4年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.6 %	売上の停滞・減少	50.5 %	人材不足	48.4 %	材料価格の上昇	54.2 %
第2位	人材不足	37.3 %	人材不足	42.3 %	材料価格の上昇	40.7 %	売上の停滞・減少	44.8 %
第3位	利幅の縮小	30.0 %	材料価格の上昇	37.1 %	売上の停滞・減少	39.6 %	人材不足	42.7 %
第4位	材料価格の上昇	27.3 %	利幅の縮小	20.6 %	利幅の縮小	17.6 %	利幅の縮小	28.1 %
第5位	同業者間の競争の激化	14.5 %	取引先の減少	14.4 %	人件費以外の経費の増加	16.5 %	同業者間の競争の激化	11.5 %

【運輸業】

	令和3年4～6月期		令和3年7～9月期		令和3年10～12月期		令和4年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	65.7 %	売上の停滞・減少	72.3 %	人材不足	59.2 %	売上の停滞・減少	55.9 %
第2位	人材不足	35.8 %	人材不足	47.7 %	売上の停滞・減少	57.1 %	人材不足	54.2 %
第3位	車両の老朽化	23.9 %	人件費の増加	24.6 %	仕入価格の上昇	32.7 %	仕入価格の上昇	39.0 %
第4位	同業者間の競争の激化	19.4 %	仕入価格の上昇	21.5 %	人件費の増加	18.4 %	人件費の増加	27.1 %
第5位	仕入価格の上昇	17.9 %	車両の老朽化	16.9 %	車両の老朽化	16.3 %	人件費以外の経費の増加	15.3 %

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】

- ・ 仕事の依頼はあるものの、原材料の高騰及び調達できない状態が続いているため、仕事を受けられない状況が発生している。
- ・ 圧倒的に不足している材料（樹脂材やメッキ有機材料など）はそもそも売ってもらえず、また半導体も大企業に優先的に出荷されるため、中小企業は入手困難なままである。

【今期における経営上の課題】

- ・ コロナ禍に加え、ロシアによるウクライナ侵攻をめぐる国際情勢に関連して、一層のサプライチェーンの毀損に加え、エネルギー・化成品供給不安が拍車を掛け、材料費、資源、物流等すべてコスト高、調達難に陥っており、更に経営を圧迫している。

【事業継続計画（BCP）について、策定状況や策定に当たっての課題、策定したことによる好事例など】

- ・ 企業訪問を行っている製造業の小規模・零細企業では、具体的な取組の話は聞かれない。
- ・ 資金・人材不足等から、そもそもBCPについて意識することが少ないと考える。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 区内製造業に限った点ではないが、受・発注あっせん相談サービスを行っている中で、一部の大手企業からの新事業・新製品に係る試作案件の依頼が見られるようになった。今後の景気回復を見込んだアクション

をはじめていると考える。

- ・ 中小企業からの依頼は縮小傾向にある。

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】

- ・ 1月にまん延防止等重点措置が発令されたことにより、飲食店の客数は著しく減少し、売上が低迷した。
- ・ 昨年来のお客様の自粛継続により、いよいよ体力的に厳しい状況の店舗も出てきている。
- ・ 燃料費高騰や人手不足を要因とする仕入れのコストアップによる利益減少を訴える企業が増加している。

【今期における経営上の課題】

- ・ 新型コロナウイルス感染拡大によって新たな購買行動パターンがこの2年でできあがりつつあり、従前どおりのやり方から、少しでも新たな購買行動パターンに合わせた商売の手法に変えていくことが課題である。
- ・ ネット販売拡大などの新たな取組の必要性に迫られている企業が多い。
- ・ 円安により仕入単価が上昇しており、価格の値上げも課題になっている。

【事業継続計画（BCP）について、策定状況や策定に当たっての課題、策定したことによる好事例など】

- ・ BCPを具体的に作成している事業者は少なく、特に小売業態においては取組事例がほとんどない状況である。
- ・ 新型コロナウイルスの場合は未知の連続で、計画を立てようにもイメージが難しく、危機脱出の目途や計画も描きづらいのではと予想される。
- ・ ハザードマップについての認識が無い小売企業が多いので、まずはそこから周知を図り、避難計画→BCPへと意識面を高めるようにしていくという考え方もある。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 先行きが不透明な中、繁盛店創出事業（新型コロナウイルス感染防止対策特別助成）や小規模事業者持続化補助金、事業再構築補助金などの支援策の活用に応答的な事業者が多い。
- ・ 経営資源の少ない企業では1日を要する展示会に出る負担が大きいので、オンラインや郵送で商談できるスキームの必要性は高い。
- ・ コロナ禍でも、引き続き経営の好調さを見せる店舗が一部存在する。このような店舗の共通の特徴としては、コロナ禍以前から積極的な行動をしており、課題解決と改善を常に求める癖がついている。また情報発信も積極的でアレルギーがないなどの特徴を持っている。

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

- ・ 従業員の高齢化及び代謝のため、ならびに技能継承のための採用活動を行っているが、希望する人材と当社の処遇とに乖離があり、うまく進んでいない。
- ・ 後継者不在。
- ・ 社員の老いが若手の入社に追いつかない。
- ・ 人材と技能の継承が大切。
- ・ 工場・営業共に従業員の高齢化に対する技術・技能の継承が出来ていないため早急に対応する必要がある。
- ・ 設備の老朽化。人材の高齢化。
- ・ 実習生が4人帰国してしまい人手不足。

■取引先・競合先の状況

- ・ 各種材料費の値上げと価格転嫁の困難により、苦境が続くと予想される。
- ・ 航空業界のため飛行機による人の移動が増えないと受注増は見込めない。特に国際線の需要が伸びないと厳しい。
- ・ 取引先から支給される原材料が入荷されないため、機械が完成しない状況。また材料が揃わないため受注案件がよく延期されている。

- ・ 弊社は受託による装置の設計、開発、及び製造を行っているため、顧客の状況が大きく響いている。
- ・ 半導体不足、資源高が原因で車両向け部品の受注が減少。材料の値上げ、半導体の供給が落ち着けば景気が良くなると期待している。
- ・ 受注単価の低迷、時間 2,000 円でやってくれという企業がある。
- ・ 売上げ先の受注減少。
- ・ 取引先の減少(昨年)。取引先のお客様の紹介があった。
- ・ 取引先の売上・利益減。
- ・ 値上げできない。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 電子部品の材料入手が困難な状況で、製造に大きく影響が出ている。
- ・ 仕入、販売共に国際情勢に左右されており、先行きが不透明。
- ・ 仕入先の商社から半導体の納期がかかるようになった。
- ・ 当社の製品を利用していただいているエンドユーザーは半導体関連、空調設備関連の装置メーカー、機械製造メーカー等が多く、仕事量はかなり多くなっている。ただこのコロナ禍、国際情勢、為替の影響により原材料、部材の価格が高騰かつ品物が不足して完成品の納期が遅れがち。
- ・ 新型コロナウイルスによる取引先企業の落ち込みの影響が収まりつつあったところに、ロシアによるウクライナ侵攻があり、経済に色々な影響を及ぼしていることもあり、燃料費、材料費の高騰により先行きが読めなくなっている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響(海外)が未だに深刻。
- ・ ロシアとウクライナの国際情勢にもよる。
- ・ ヨーロッパの不安定(スウェーデンからの素材入手)。
- ・ 金属、伸銅品の高騰により、仕入れ価格が変動している。在庫を持つ余裕が無いため、大量の仕入れ・販売が難しい。
- ・ 原材料価格高と調達難。
- ・ ウクライナ情勢による原材料の高騰、仕入先からの値上げ、仕入品の物流停滞などで販売原価の高止まりが業績を悪化させている。
- ・ 輸入部品の入手の遅延。
- ・ 材料費の高騰、納期の遅れは避けられない。価格転嫁について、今の情勢では客先も受け入れざるを得ない。タイムリーに交渉に持っていくことが大切。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 新型コロナウイルスを起因とする半導体不足等によるトラックメーカーの生産への影響。
- ・ 材料等の高騰による製品への価格転嫁できず。
- ・ 原材料が半年待ちなど手に入りにくい。仕事はあっても作れない。
- ・ 当社は機械の設計、製作、修理のため、相手の会社へ行けないこともあり、受注に結び付かない(新型コロナウイルスのため)。
- ・ 展示会等の集客減。
- ・ 航空機製造業の仕事量の減少。
- ・ 社員及びその家族が新型コロナウイルス罹患。これまでに3家族6回休む。顧客のラインストップ(新型コロナウイルス諸関連のため)による売上減少(現在も度々継続中)。
- ・ 今年3月の売上が大きく減少したので事業復活支援金の申請をした。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により、活動の制約を受けることが多いが、特に対応策等検討していることはない。

■その他

- ・ 材料、電気料金、人件費、ガソリン、その他さまざまなコストアップによる収益力の低下が課題。
- ・ 電気、電子部品の入手難による生産の停滞。
- ・ 原材料高及び原材料の調達困難な状況。
- ・ 度重なる工具代、原材料の高騰と原材料の入荷遅れ。
- ・ 材料費の高騰(異常)、今後が見通せない。及び海外調達品の納期遅延(異常)。
- ・ 電子部品の確保が大変難しくなっており売上が伸び悩んでいる。
- ・ 原材料が高い。
- ・ 原材料高がいつまで続くかによって、会社の命運が決まる。
- ・ 夫婦で 45 年間続けてきましたが、3月妻が病気で他界したので一人で続ける。
- ・ 昨年比売上増(国内向、海外向)ですが、海外輸出の船の予約が大変取りづらい上に、費用が上がってきている。原油高によるプラスチック原料高、及び電力料金の値上げ等、経費がかなり上がってしまうので利益確保が厳しい状況。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 売上減少は続いている。アルバイト、パートの人件費はかなり負担だが、こちらの都合でやめさせたり、お休みさせてしまうと戻って来てくれない。
- ・ 新型コロナウイルスにより売上、仕入商品等が減少し、比例するかのようにスタッフの仕事(会社)に対する意識も低下、今後の人材育成が思いやられる。

■取引先・競合先の状況

- ・ 仕入先が減少し、競争相手のため価格も相手の言いなりとなり仕入高となる。
- ・ 超高齢化の業界のため、競合他社との協力で作業を行っている。他社の手伝いで売上げを上げている。
- ・ 仕入価格の上昇を吸収できず利益を圧迫。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 円安による仕入金額、値上げや輸入関係の上昇が激しい。早く落ち着いてくれることを願う。
- ・ ロシアとウクライナの戦争により原油価格が急騰し、仕入に影響が出ている。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 個人の家の中に入る仕事なので難しい面がある。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により集客数の減少、店内に入らず店の前を素通りされる(挨拶のみ)。
- ・ 新型コロナウイルスにより、飲食店はソーシャルディスタンスを取らないといけないため、客席が80%しか使用できない。お客さんも外食を避けるため、まん延防止期間が終わっても売上はコロナ禍前の30%減。東京都の時短補助金により助かっているが、新型コロナウイルスにより先が見えないため先行きが不安。
- ・ 食堂運営のため、新型コロナウイルス対策で客席減、営業時間減→オペレーションを見直し、シフト(要員)減の対策実施。
- ・ 席数の減少。
- ・ 依然として厳しい状況。
- ・ 新型コロナウイルス対策による飲食店の営業規制は、私たちのような飲食店に品物を卸している業界にとって甚大な影響を与えている。円安による原材料価格の値上げ、ガス電気代の高騰に対応しきれない。
- ・ ギフトに特化した経営をしているので、遠方からの来客が新型コロナウイルスによって減っている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響でお客は外出を控えるため、産地直送が多くなった。客はほとんど戻らない。
- ・ 中国のロックダウン等で商品が思う様に入ってこない。
- ・ まん延防止措置は解除されたが、売上減、客数減が続くため2店舗を1店舗にし、効率性、生産性の向上をはかることにした。
- ・ 修理部品、車両本体など中国からメーカーへの輸入が大きく遅れている。スムーズに輸入が再開される時期が早く来てほしい。
- ・ 現状のままではコロナ禍前の水準に戻るとは考えられないため、業態変更を考えざるを得ない。変化のスピードを早めなければ会社の体力が維持できない。小売りに対する新型コロナウイルス支援が少ないと思う。助成金等の案内が少なすぎるし、手続きが細かすぎる。

■その他

- ・ 食材高騰。
- ・ アパート経営、焼菓子の製造販売はまあまあ順調。たばこ販売は60%減少。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 会社の中核を担う人材確保が急務。
- ・ 仕事がないと言われているが、建設業全般には中々人が来ない。
- ・ 人材不足が課題となって長くなるが、同業他社との情報交換により何とか対応できている。
- ・ 労働条件等(就業規則や賃金体系等)の見直しが急務と思われる。
- ・ 小規模会社のため、新入社員を受け入れる体制が整っておらず、現状厳しいところ。
- ・ 定年延長をしていただいた職人が退職し、人材育成をと思うが技術職は敬遠され人が集まらない。
- ・ 材料の値上げに対して単価を上げられるか。
- ・ 人材が募集しても集まらない。
- ・ 材料価格の上昇と人材確保の問題点。
- ・ 受注は良好だが人材が不足。
- ・ まさに人材確保、育成、労働環境の改善。
- ・ 高齢化。

■取引先・競合先の状況

- ・ 受注価格が競争により厳しくなっている。
- ・ 先日から原材料費の値上げ、物流費用価格の上昇等で原価アップが発生。今後客先への価格交渉での値上げが実現できるかによって収益に影響が出ると思われる。
- ・ 客先の合理化策や工場の縮小によるもの。

- ・ 取引先の後継者がいないため廃業するところが多く、仕事が少なくなっている。私の方も数年先は廃業するので設備投資等は考えていない。
- ・ 新型コロナウイルスによる工事計画の中止、延期による売上減少。
- ・ 物件数の減少、材料の品不足。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 物価の上昇。
- ・ 資材の価格高騰。
- ・ 今まで材料費の値上がりはあまり気にならなかったが、材料商社から通達が入り今年4月から2割程度価格を上げるという事、その分顧客に価格が反映出来るかは？である。これは国際情勢、エネルギー問題が関連している。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 新型コロナウイルス感染予防について従業員に対して感染予防意識を高める教育の実施と毎始業時の検温実施を行っている。
- ・ 親会社からの発注減。
- ・ 材料価格の上昇。
- ・ 実習生の入国が遅れている。
- ・ 仕事量が戻らない。安定しない。
- ・ 材料不足。
- ・ 景気停滞による受注工事の減少。人件費の経費割合の増加が負担。

■その他

- ・ 病気通院のため、取引先の減少。
- ・ 公共工事なので、予算減少に伴い売上が減少。
- ・ 材料の値上がり。最大で30%の値上げはキツイ。
- ・ 材料価格の一斉値上げが始まる。今回は上げ幅も大きい。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 売上げは少しづつ戻りつつあるが、人材不足で稼働しない。
- ・ 従業員の高齢化、新規採用が困難。
- ・ ドライバーの確保が難しい上、燃料の高騰、売上減少により今なお大変厳しい状態が続いている。
- ・ 運送業では深刻なドライバー不足が続いており、募集しても集まらない。新しい仕事があったとしても引受けできない。
- ・ ①ドライバー不足、②燃料、有料資材等コスト増に対して運賃が上がらない、③2024年労働時間問題対策(コスト含)
- ・ 広告出しても人が集まらず、従業員のついでで入ってくる。会社を魅力的にしないと人は集まらないと思う。
- ・ 配送業のため、ドライバー不足のため人員確保。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 為替。円安で増収になる。
- ・ 燃料価格の増加。
- ・ 悪化する円安や、中国のロックダウンによる貨物の流通が悪い。
- ・ 燃料価格の不安定。
- ・ 一般貨物自動車運送業として一番の懸念と不安なことは燃料、部品(機材)の値上げに伴う利益の減少で会社経営に問題が生じる。
- ・ 為替が円安だと増収。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 車両、燃料費の税金。
- ・ 市場の消費が落ち込んでいる。
- ・ 人材確保も困難になってきている。

■その他

- ・ 零細運送業者(軽油)。トラックの燃料価格が異常に高騰しており、全く下がる気配がない。高速道路料も微妙に上がっている。仕事をするほど損をする状況。
- ・ 元請よりの料金が何年も改定されず、収益に影響している。

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。

《令和4年1～3月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 製造業では、見積依頼や受注件数は増加傾向だが、原材料の納入遅延や価格高騰に伴い、売上や収益に寄与していない状況。手元資金確保の動きも一部見られる。
- ◆ 卸売業では、仕入価格や輸送コストの上昇が収益環境を圧迫し、資金繰りにも影響が出ている状況。適正な価格転嫁の交渉を行う企業も出てきている。
- ◆ 小売業では、人流増加に伴い、売上回復傾向の企業もあるが、仕入価格や経費高騰により収益環境が厳しく、預金量減少傾向が見られる。
- ◆ サービス業では、人流増加に伴い、売上回復傾向の企業もあるが、人材不足や人件費高騰により収益環境は厳しい状況。
- ◆ 建設業では、資材価格高騰によるコスト上昇や資材不足による工期長期化等に伴い、預金量減少傾向。
- ◆ 不動産業では、建築コスト上昇により仕入れ値は高騰しているものの、購入ニーズは堅調に推移している。
- ◆ 新型コロナウイルスと資材高騰の影響により新たに増加運転資金、設備資金等の融資を借入する先は皆無。運転資金については新型コロナウイルス融資を既に借入している先がほとんどであったため、これ以上の返済負担を恐れ、赤字で資金不足となりその補填として借入せざるを得ない先のみであった。当組合の融資先で好調であった不動産業も地価の高騰でPJ事業や賃貸業の収益が成り立たなくなっており購入を控えている。当支店取引先企業の業況は不芳であると予想される。
- ◆ 製造業、飲食業等に於いて新型コロナウイルスの長期化の影響により、資金繰りが忙しい状態が続いているが、ゼロゼロ融資等を受けている先については、融資を受けた資金を活用し資金繰りを賄っており、新規融資相談については減少傾向にある。
- ◆ 令和4年1～3月における預金・融資量はほぼ横這いにて推移している。
- ◆ 建設業においては新型コロナウイルス感染症に伴い、工事の一時中止や遅延の影響はあったが、令和4年1月以降は、順次工事再開に至っている。但し、建材調達に苦慮している状況は変わらず、仕入価格の高騰等の課題が続いている。先行き不安で融資返済が見通せない為、新規借入については慎重な構えである。現・預金資産取崩しや役員借入金及び助成金等により資金不足を補っているケースが目立つ。平時の受注量に戻っていない事から業況は依然として厳しい。
- ◆ 飲食業の倒産件数は過去最多ペースとなっており、当組合の取引先についても新型コロナウイルス感染症の影響により売上減少に至っている先が大半であるが、コロナ禍が原因で倒産に至った企業は無い。既存借入金に関しても約定履行されており、条件変更等の相談件数も少なく、資金繰りは維持できていると思料。上記建設業と同様な手法で運営資金を確保している。
- ◆ 各企業共に代表者の個人資産取崩し等による対応が多く見受けられ、預金量は低下傾向、融資量については旧債一本化による「借換」の取組で資金調達するケースが多く、毎月の返済額を増加させない若しくは元金据置期間の活用等の融資相談が求められている状況。
- ◆ 東京都内の新型コロナウイルス感染状況は依然として1日1,000人超の感染者数が継続しているが、経済活動においては新型コロナウイルスへの耐性がついてきている為か、各企業の売上は徐々に回復基調にある先が多い。また、公的制度の利用者も増加基調にあり、事業再構築補助金の申請数も増加、各社がウィズコロナ、アフターコロナに向けた施策を講じる動きが見受けられる。
- ◆ 預金量、融資量については新型コロナウイルス資金借入による預金の滞留分を事業に利用する先が多く、また据置期間の終了による約定返済が開始していることから何れも減少傾向にある。
- ◆ コロナ禍における影響も少なからずあるものの、新型コロナウイルス融資等もあり資金繰りが安定している企業も増えている。然しながら、ウクライナ問題、或いは半導体不足問題もあり、全体では景気感は曇ったままである。

《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》

- ◆ 業種や業界の実態に即した協力金や補助金等の拡充。
- ◆ 大田区制度融資の拡充。
- ◆ 各種商談会、相談会の開催(広く周知して欲しい)。
- ◆ 新型コロナウイルス融資については、予想以上のコロナ禍長期化により、元金据置期間や全国制度の利子補給期間の延長等の要望がきている。
- ◆ 事業復活支援金等助成金事業の認定機関としての役割。他行が行っていない取引が無い事業先からの要望(確認)にも手数料無しで対応している。
- ◆ 事業復活支援金の申込は増加している。また、受注の多い得意先が廃業や業務縮小に伴い生産量が少なくなった事から、新規受注先紹介の要望や相談があった。
- ◆ 事業復活支援金の登録確認機関が少なく、困って来店される方が多く見受けられた。
- ◆ 事業再構築補助金の利用に関する相談、また再構築事業の事業計画策定支援に関する相談が増加している。その他、補助金・助成金の申請サポート相談は依然として多い。
- ◆ 各種公的支援金の手続きについて、ネットで完結できるよう省入力、省ペーパー化を更に推進させて欲しい。
- ◆ 支援金等の情報があれば速やかに知らせて欲しいとの要望有り。
- ◆ 専門家派遣のニーズが増えている。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 原材料を始めとしたコスト上昇分を十分に価格転嫁できていない。
- ◆ 人材確保が困難な企業が増加している。
- ◆ 新型コロナウイルスの感染が拡大し、以降羽田空港の動きが鈍化し、併せて関係事業先や従事者が大幅に減り、不動産の入居率が悪化している。またロシアのウクライナ侵攻に物価高、円安の影響で、資材の高騰や不足が目立ち始め、先行きは不透明となり、大田区の経済情勢はこれまで以上に悪化すると思われる。
- ◆ 戦争に関しては外的要因であるため回避しようが無いが、新型コロナウイルスによる停滞は直ぐにでも対応が必要で、行政は一部が潤う新型コロナウイルス対策補助金等よりも経済活性を優先する施策をとることが必要だと思われる。
- ◆ 原油高・原材料高騰の影響は大きく、製造業のみならず、飲食業・卸売業等様々な業種が影響を受けている。また、今後はウクライナ問題の影響により海産物の値上がりや木材等資材の更なる値上げの可能性があることから、商品等の値上げを検討している先も多く、景況感としては先行不明感を抱いている。
- ◆ 業種のみでなく職種によって景況感には時期ずれとばらつきが生じるので、職種毎に見合う画一的な、利用しやすい支援金や融資施策による支援をお願いしたい。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響に加えて、ウクライナ情勢の不安も重なり、企業全体的に景気が悪化しているというよりも、先行きに不安を感じて疲弊している様子である。
- ◆ 大田区周辺を中心に不動産賃貸業を生業としている先は、羽田空港関連の就業者をメインとしていたが、昨今では一度空室になると次の賃借人が入居されるまでの空室期間が長くなっている傾向にある。
- ◆ 不動産市況も高止まりを見せており、不動産は売り時。大田区内物件の売却に関する相談も増加している。業況の厳しい先や事業承継に課題を抱える先については所有する物件の売却による債務の返済、または賃貸物件に建て替え、業種転換を図る等の動きが見られる。
- ◆ 状況はコロナ禍前に戻っている印象があり、新型コロナウイルス要因でのデフォルトは少なく感じる。
- ◆ 高齢化が進んでおり、小規模の企業も多いことから事業継承や特殊な技術のある優良企業の誘致も進めなければいけないと思料する。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2022年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,837社	5,525社	9,362社	99.1%
うち大企業	964社	864社	1,828社	98.7%
中堅企業	1,026社	1,595社	2,621社	98.8%
中小企業	1,847社	3,066社	4,913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	2021年12月調査	2021年度		2022年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	109.09	108.83	109.36	—	—
円/ユーロ	127.70	127.92	127.49	—	—
円/ユーロ	128.01	128.11	127.92	128.18	128.17

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2021年12月調査		2022年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	17	13	14	-3	9	-5
非製造業	10	9	9	-1	7	-2
全産業	14	10	11	-3	8	-3
中堅企業						
製造業	6	6	3	-3	1	-2
非製造業	2	0	0	-2	-3	-3
全産業	4	3	2	-2	-1	-3
中小企業						
製造業	-1	-1	-4	-3	-5	-1
非製造業	-3	-6	-6	-3	-10	-4
全産業	-3	-4	-6	-3	-8	-2
全規模合計						
製造業	6	4	2	-4	0	-2
非製造業	0	-2	-2	-2	-5	-3
全産業	2	0	0	-2	-3	-3

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2021年度(計画)		2022年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	10.0	-0.3	2.4	—
	国内	6.5	-0.7	2.6	—
	輸出	18.1	0.8	2.1	—
	非製造業	1.3	0.7	1.0	—
	全産業	5.0	0.3	1.6	—
中堅企業	製造業	9.6	0.8	5.5	—
	非製造業	1.7	0.8	3.1	—
	全産業	3.7	0.8	3.7	—
中小企業	製造業	6.7	0.5	2.7	—
	非製造業	2.3	0.4	1.1	—
	全産業	3.3	0.4	1.4	—
全規模合計	製造業	9.4	0.0	3.0	—
	非製造業	1.7	0.6	1.6	—
	全産業	4.3	0.4	2.1	—

(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		2021年12月調査		2022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	-11	-13	-12	-1	-12	0
	うち素材業種	-13	-16	-17	-4	-15	2
	加工業種	-10	-11	-9	1	-11	-2
	非製造業	-13	-14	-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	-3	0
	うち素材業種	-6	-8	-9	-3	-9	0
	加工業種	0	-2	0	0	0	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	9	9	11	2	2	1
	うち素材業種	9	9	12	3	3	2
	加工業種	8	8	10	2	2	1
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	2	2	4	2	2	0
	うち素材業種	4	4	9	5	5	1
	加工業種	1	1	0	-1	0	-1
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	16	22	23	7	32	9
	うち素材業種	26	29	33	7	44	11
	加工業種	8	17	16	8	25	9
	非製造業	7	11	12	5	20	8
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	60	61	70	10	72	2
	うち素材業種	61	59	71	10	72	1
	加工業種	60	63	71	11	71	0
	非製造業	40	41	48	8	55	7

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和4年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和3年3月	令和4年2月	令和4年3月	前年同月比	
	件数	金額	件数	金額	金額
件数	123	81	99	18	-24
金額	731	63	537	474	-194

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	既住のしわよせ	販売不振
11	322.3	1	0.1	9
57.3	10	15.6	63	135.1
0	0	0	0	5
0	0	0	0	7

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	11	2	3	6	1	1
卸売業	15	12	15	17	25	316
小売業	14	7	6	474	4	1
サービス業	32	27	21	173	16	26
建設業	13	6	16	8	3	10
不動産業	6	3	3	3	4	11
情報通信業・運輸業	12	13	18	10	4	17
宿泊業・飲食サービス業	15	10	13	38	6	153
その他	5	1	4	3	1	2
合計	123	81	99	731	63	537

4. 大田区内の令和4年3月の倒産動向

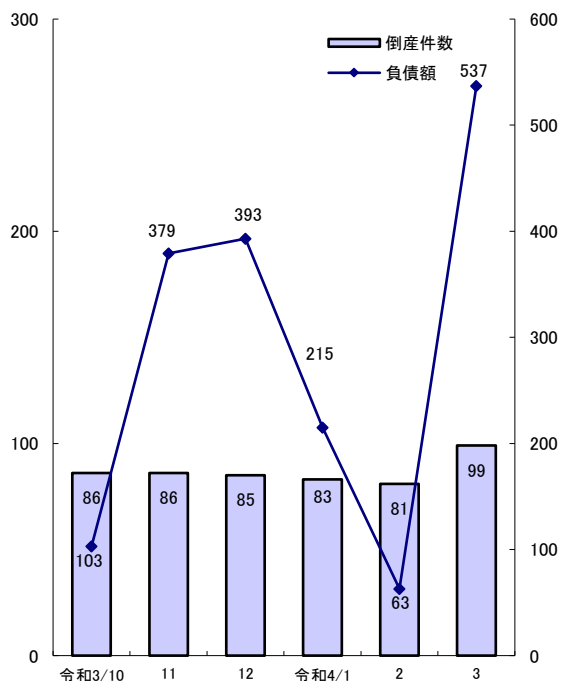
業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	30百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	30百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	2件	60百万円

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「中小企業における災害及び感染症等への取組状況（事業継続計画（BCP））について」

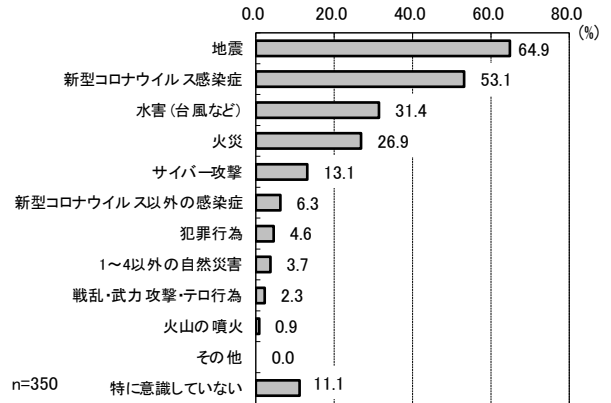
- ① 普段、災害等で意識していることは、「地震」が64.9%で最多。
- ② 災害時などの対策は、「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」が18.8%で最多。
- ③ BCP策定のきっかけは、「取引先からの要請」が42.6%で最多。未策定の現状は「BCPについてよくわからない」が31.4%で最多。
- ④ BCP策定の効果は、「従業員のリスクに対する意識が向上した」が65.7%で最多。
- ⑤ BCP策定のきっかけとなりそうな制度は、「取引先からの要請」が37.3%で最多。

注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。
 注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. 普段、災害等で意識していること（複数回答可）

普段、災害等で意識していることは、「地震」(64.9%)が最も多く、次いで「新型コロナウイルス感染症」(53.1%)、「水害(台風など)」(31.4%)と続いた。一方「特に意識していない」は1割程度だった。

業種別にみると、上位2項目については全体と同様だったが、製造業(32.8%)では「火災」が3番目に多かった。また、製造業(20.1%)では「サイバー攻撃」、小売業(11.8%)では「犯罪行為」が他の業種より多かった。

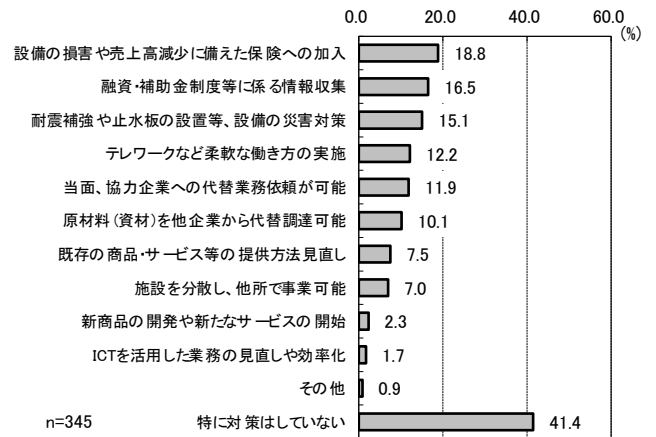


	地震	新型コロナウイルス感染症	水害(台風など)	火災	サイバー攻撃	新型コロナウイルス以外の感染症	犯罪行為	1~4以外の自然災害	戦乱・武力攻撃・テロ行為	火山の噴火	その他	特に意識していない
全体(350件)	64.9	53.1	31.4	26.9	13.1	6.3	4.6	3.7	2.3	0.9	0.0	11.1
製造業(134件)	69.4	52.2	29.9	32.8	20.1	4.5	3.0	3.0	4.5	0.0	0.0	9.0
小売業(68件)	64.7	57.4	33.8	30.9	2.9	7.4	11.8	5.9	2.9	1.5	0.0	8.8
建設業(94件)	60.6	47.9	30.9	23.4	8.5	7.4	3.2	4.3	0.0	2.1	0.0	14.9
運輸業(54件)	61.1	59.3	33.3	13.0	16.7	7.4	1.9	1.9	0.0	0.0	0.0	13.0

問2. 災害時などの対策（複数回答可）

災害時などに備え行われている対策は、「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」(18.8%)が最も多く、次いで「融資・補助金制度等に係る情報収集」(16.5%)、「耐震補強や止水板の設置等、設備の災害対策」(15.1%)と続いた。一方「特に対策はしていない」は4割を上回った。

業種別にみると、小売業(27.9%)、製造業(18.0%)では「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」が最も多く、運輸業(27.8%)、建設業(15.6%)では「融資・補助金制度等に係る情報収集」が最多となった。



	設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入	融資・補助金制度等に係る情報収集	耐震補強や止水板の設置等、設備の災害対策	テレワークなど柔軟な働き方の実施	当面、協力企業への代替業務依頼が可能	原材料(資材)を他企業から代替調達可能	既存の商品・サービス等の提供方法見直し	施設を分散し、他所で事業可能	新商品の開発や新たなサービスの開始	ICTを活用した業務の見直しや効率化	その他	特に対策はしていない
全体(345件)	18.8	16.5	15.1	12.2	11.9	10.1	7.5	7.0	2.3	1.7	0.9	41.4
製造業(133件)	18.0	16.5	12.8	10.5	14.3	14.3	7.5	8.3	4.5	2.3	1.5	40.6
小売業(68件)	27.9	8.8	19.1	10.3	4.4	7.4	13.2	7.4	1.5	0.0	0.0	45.6
建設業(90件)	14.4	15.6	13.3	12.2	11.1	10.0	5.6	2.2	1.1	1.1	0.0	48.9
運輸業(54件)	16.7	27.8	18.5	18.5	16.7	3.7	3.7	11.1	0.0	3.7	1.9	25.9

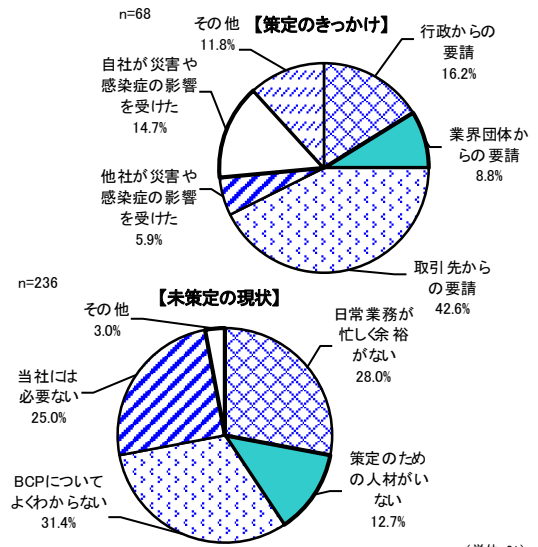
問3. 事業継続計画 (BCP) を策定のきっかけ

BCP を策定(予定含)していればそのきっかけを、策定していなければその現状を尋ねたところ、【策定のきっかけ】では、「取引先からの要請」(42.6%)が最も多く、次いで「行政からの要請」(16.2%)、「自社が災害や感染症の影響を受けた」(14.7%)となった。

業種別にみると、製造業(54.8%)、運輸業(50.0%)では「取引先からの要請」が最も多くなった。

一方【未策定の現状】では、「BCP についてよくわからない」(31.4%)が最も多く、次いで「日常業務が忙しく余裕がない」(28.0%)、「当社には必要ない」(25.0%)となった。

業種別にみると、製造業(34.9%)では「日常業務が忙しく余裕がない」が最も多く、建設業(36.6%)、運輸業(33.3%)では「BCP についてよくわからない」が最多となった。

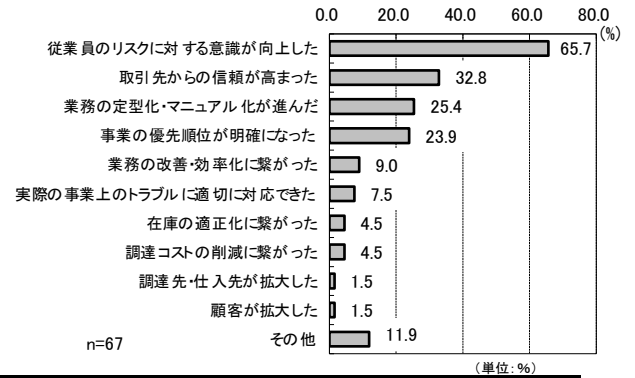


	【策定のきっかけ】						【未策定の現状】				
	行政からの要請	業界団体からの要請	取引先からの要請	他社が災害や感染症の影響を受けた	自社が災害や感染症の影響を受けた	その他	日常業務が忙しく余裕がない	策定のための人材がいらない	BCPについてよくわからない	当社には必要ない	その他
全体 (68件)	16.2	8.8	42.6	5.9	14.7	11.8	28.0	12.7	31.4	25.0	3.0
製造業 (31件)	16.1	6.5	54.8	3.2	12.9	6.5	34.9	10.8	26.5	22.9	4.8
小売業 (9件)	22.2	11.1	22.2	11.1	33.3	0.0	30.6	10.2	30.6	26.5	2.0
建設業 (12件)	16.7	8.3	16.7	16.7	8.3	33.3	16.9	14.1	36.6	29.6	2.8
運輸業 (16件)	12.5	12.5	50.0	0.0	12.5	12.5	30.3	18.2	33.3	18.2	0.0

問4. BCP 策定の効果 (複数回答可)

問3で BCP を策定(予定含)していると回答された方にその効果について尋ねたところ、「従業員のリスクに対する意識が向上した」(65.7%)が最も多く、次いで「取引先からの信頼が高まった」(32.8%)、「業務の定型化・マニュアル化が進んだ」(25.4%)となった。

業種別にみると、建設業では「従業員のリスクに対する意識が向上した」(83.3%)、「事業の優先順位が明確になった」(41.7%)、「実際の事業上のトラブルに適切に対応できた」(33.3%)の順となっており、それぞれ他の業種と比べて 15 ポイント以上高くなった。

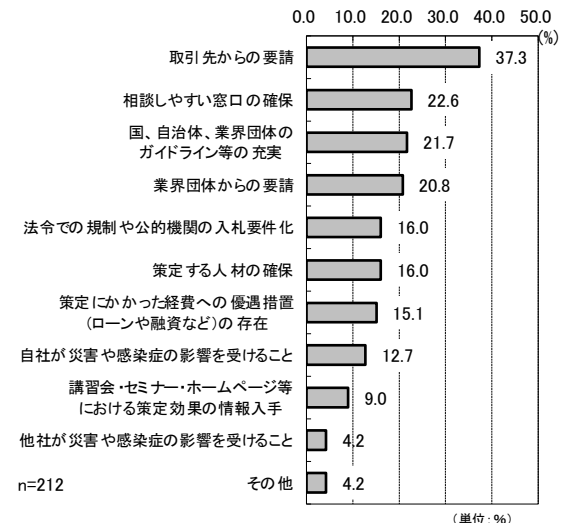


	従業員のリスクに対する意識が向上した	取引先からの信頼が高まった	業務の定型化・マニュアル化が進んだ	事業の優先順位が明確になった	業務の改善・効率化に繋がった	実際の事業上のトラブルに適切に対応できた	在庫の適正化に繋がった	調達コストの削減に繋がった	調達先・仕入先が拡大した	顧客が拡大した	その他
全体 (67件)	65.7	32.8	25.4	23.9	9.0	7.5	4.5	4.5	1.5	1.5	11.9
製造業 (30件)	60.0	30.0	30.0	26.7	16.7	3.3	10.0	6.7	0.0	0.0	16.7
小売業 (9件)	66.7	55.6	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1
建設業 (12件)	83.3	25.0	16.7	41.7	0.0	33.3	0.0	8.3	8.3	8.3	8.3
運輸業 (16件)	62.5	31.3	31.3	12.5	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.3

問5. BCP 策定のきっかけとなりそうな制度 (複数回答可)

問3で BCP を策定していないと回答された方にどのような制度があれば策定や検討をするか尋ねたところ、「取引先からの要請」(37.3%)が最も多く、次いで「相談しやすい窓口の確保」(22.6%)、「国、自治体、業界団体のガイドライン等の充実」(21.7%)と続いた。

業種別にみると、製造業(53.2%)、建設業(33.3%)では「取引先からの要請」が最も多く、運輸業(37.9%(同率))では「取引先からの要請」及び「業界団体からの要請」が最多、小売業(28.3%)では「国、自治体、業界団体のガイドライン等の充実」が最多となった。



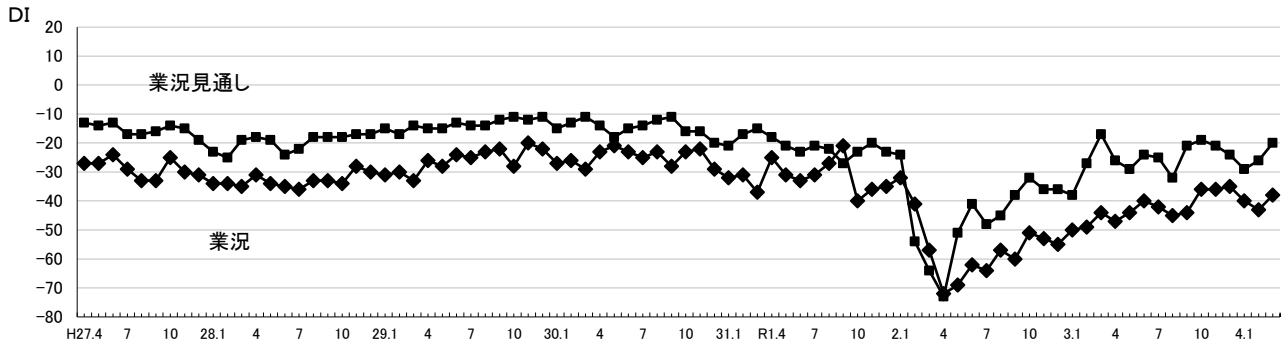
	取引先からの要請	相談しやすい窓口の確保	国、自治体、業界団体のガイドライン等の充実	業界団体からの要請	法令での規制や公的機関の入札要件化	策定する人材の確保	策定にかかった経費への優遇措置(ローンや融資など)の存在	自社が災害や感染症の影響を受けること	講習会・セミナー・ホームページ等における策定効果の情報入手	他社が災害や感染症の影響を受けること	その他
全体 (212件)	37.3	22.6	21.7	20.8	16.0	16.0	15.1	12.7	9.0	4.2	4.2
製造業 (77件)	53.2	19.5	20.8	13.0	18.2	16.9	16.9	15.6	6.5	5.2	3.9
小売業 (46件)	15.2	21.7	28.3	21.7	13.0	6.5	13.0	13.0	13.0	4.3	4.3
建設業 (60件)	33.3	26.7	21.7	21.7	13.3	16.7	13.3	13.3	8.3	3.3	6.7
運輸業 (29件)	37.9	24.1	13.8	37.9	20.7	27.6	17.2	3.4	10.3	3.4	0.0

東京都内の概況

業況：わずかに悪化

見通し：すべての業種で大幅改善

都内中小企業の景況



概況

令和4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3ポイント減少し△38と厳しさがわずかに強まりました。今後3か月間（令和4年4～6月）の業況見通しDIは、△20と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和3年12月）と比較すると、業況は前期並の厳しさとなり、売上高も前期並の減少傾向が続きました。

価格面では、販売価格はわずかに上昇、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、「紙・印刷」は非常に大きく改善、「材料・部品」は大きく改善しました。一方、「電気機器」は非常に大きく悪化し下降に転じました。「その他」、「住宅・建物関連」、「一般・精密機械等」、「衣料・身の回り品」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。

小売業

前期（令和3年12月）と比較すると、業況は前期並の厳しさとなり、売上高も前期並の減少傾向が続きました。

価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、仕入価格は大きく上昇に転じました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は大きく改善しました。一方、「衣料・身の回り品」は悪化傾向が多少強まりました。「食料品」、「日用雑貨」、「余暇関連」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、売上高は多少改善すると予想されています。

サービス業

前期（令和3年12月）と比較すると、業況は悪化傾向がわずかに強まり、売上高は前期並の減少傾向が続きました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続きました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」はわずかに改善し、「企業関連サービス」は悪化傾向が多少強まりました。

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