

大田区の景況

令和5年10～12月期

これは、令和5年12月～令和6年1月に調べた令和5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6年1～3月期）の予想をまとめたものです。

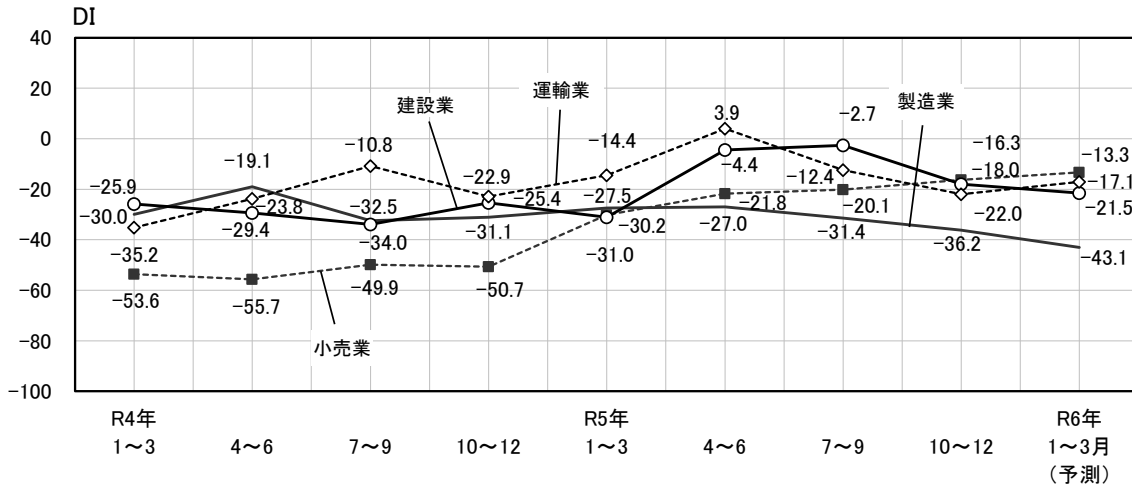
《調査の概要》

調査対象時期 令和5年10～12月
 調査対象事業所数（うち有効回答数）
 製造業 250社（156社） 小売業 200社（125社）
 建設業 180社（110社） 運輸業 150社（91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、収益は大きく減少となりました。受注残は前期並となりました。価格面では、販売価格、原材料価格はともに前期並の上昇傾向となりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。来期の業況は悪化傾向が多少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、業況はわずかに持ち直しました。売上額、収益はともに多少の改善となりました。価格面では、販売価格、仕入価格ともに上昇傾向が大きく弱まりました。在庫は前期並となりました。来期の業況はわずかに改善す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、収益は多少減少しました。施工高は前期並となり、受注残は減少が大きく強まりました。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弱まりました。材料在庫は品薄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。
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。売上額は前期並の減少傾向が続き、収益はわずかに減少しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向が多少強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。来期の業況はわずかに改善す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5年7～9月)		今期(令和5年10～12月)		来期予測(令和6年1～3月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 31		△ 36		△ 43	
輸送用機械器具	△ 20		△ 22		△ 25	
電気機械器具	△ 59		△ 24		△ 35	
一般機械器具、金型	△ 34		△ 58		△ 58	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 51		△ 26		△ 42	
精密機械器具		29	△ 29		△ 40	
小売業	△ 20		△ 16		△ 13	
家具、家電	△ 17		△ 36		△ 25	
飲食店		21		9		6
飲食料品	△ 47		△ 4		△ 11	
衣服、身の回り品	△ 39		△ 23		△ 16	
建設業		△ 3		△ 18		△ 22
運輸業		△ 12		△ 22		△ 17



経営上の問題点

【製造業】

	令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.6 %	売上の停滞・減少	53.1 %	売上の停滞・減少	60.1 %	売上の停滞・減少	55.7 %
第2位	原材料高	36.6 %	原材料高	33.1 %	原材料高	30.8 %	原材料高	29.0 %
第3位	人材不足	21.8 %	従業員の高齢化	32.3 %	人材不足 従業員の高齢化	22.4 % 22.4 %	従業員の高齢化	22.9 %
第4位	受注先の減少 従業員の高齢化	19.0 % 19.0 %	人材不足	23.8 %	受注先の減少	19.6 %	人材不足	20.6 %
第5位	工場・機械の狭小・老朽化 仕入先からの値上げ要請	17.6 % 17.6 %	受注先の減少	17.7 %	国内需要の低迷 工場・機械の狭小・老朽化	14.7 % 14.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.6 %

【小売業】

	令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	52.8 %	売上の停滞・減少	49.2 %	売上の停滞・減少	52.1 %	売上の停滞・減少	52.5 %
第2位	利幅の縮小	31.9 %	仕入先からの値上げ要請	27.9 %	利幅の縮小	38.0 %	人材不足	31.1 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	30.6 %	人件費の増加	24.6 %	仕入先からの値上げ要請	31.0 %	仕入先からの値上げ要請	27.9 %
第4位	人材不足	26.4 %	人材不足	23.0 %	人材不足	26.8 %	利幅の縮小	21.3 %
第5位	人件費の増加	20.8 %	利幅の縮小	19.7 %	人件費の増加	23.9 %	人件費の増加	19.7 %

【建設業】

	令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期	
第1位	材料価格の上昇	50.9 %	人材不足	52.6 %	人材不足	54.7 %	人材不足	55.8 %
第2位	人材不足	42.7 %	材料価格の上昇	47.4 %	材料価格の上昇	51.2 %	材料価格の上昇	40.7 %
第3位	売上の停滞・減少	34.5 %	売上の停滞・減少	38.9 %	売上の停滞・減少	37.2 %	売上の停滞・減少	27.9 %
第4位	利幅の縮小	27.3 %	人件費の増加	20.0 %	利幅の縮小 下請の確保難	15.1 % 15.1 %	人件費の増加	22.1 %
第5位	人件費の増加	17.3 %	後継者の不在および育成	14.7 %	人件費の増加 後継者の不在および育成	12.8 % 12.8 %	利幅の縮小 後継者の不在および育成	14.0 % 14.0 %

【運輸業】

	令和5年1～3月期		令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期	
第1位	人材不足	59.0 %	人材不足	62.3 %	人材不足	60.8 %	人材不足	58.0 %
第2位	売上の停滞・減少	41.0 %	売上の停滞・減少	44.3 %	売上の停滞・減少	49.0 %	売上の停滞・減少	36.0 %
第3位	仕入価格の上昇	36.1 %	仕入価格の上昇	41.0 %	仕入価格の上昇	39.2 %	人件費の増加	34.0 %
第4位	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	37.7 %	人件費の増加	33.3 %	仕入価格の上昇	32.0 %
第5位	車両の老朽化	23.0 %	車両の老朽化	26.2 %	車両の老朽化	21.6 %	車両の老朽化	30.0 %

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】

- 業況に関しては、12月の日銀短観で示された改善状況とは異なり、「横ばい」、「さほど良くない」、「悪い」という企業が過半を占めている。そうした企業では、取引先からの発注も低迷している。
- 原材料の高騰に対し、価格転嫁は一定程度にとどまっている。ただし、大手企業との契約については、長期一括契約ではなく、都度見積りとなるため、コストアップ分を反映しやすくなっている。

【今期における経営上の課題】

- 売上利益の維持・増加のために、新規取引先の開拓や下請け体質からの脱却などに取り組む企業もある。
- 事業の継続性に関して、事業承継をあきらめてしまう企業がみられる。理由としては、事業領域の先行き不安（大手との取引条件が改善しない等）や後継者の不在が挙げられる。事業承継がうまくいった企業では、次世代のための投資が進んでいる状況（デジタル化・若手人材採用に積極的など）。
- 人材不足も課題となっている。希望に合う能力技術（例：運転免許）を持つ人材の応募がない。

【区内製造業企業における仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向や変化、課題、事例など、何かお気づきの点】

- ・ サプライチェーンの毀損（高齢化等による廃業）が課題。仲間回し（協力会社）の歯抜けを補填するために、新規の取引先を区外に求めた結果、納期の長期化・コミュニケーション不足による品質等の問題などが発生するケースがみられる。
- ・ 従来案件を受注していた企業が廃業してしまっているため、製品に対する情報が乏しく、リバースエンジニアリングが必要となるなどの課題が生じている。
- ・ 建設機械については、発注平準化に伴い、景気に左右されにくくなった傾向がある。
- ・ 規格標準化・調達のグローバル化に伴う受注機会の喪失も課題。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 今期からデジタル化の調査を開始しており、調査の結果、デジタル化導入企業の特徴がみえてきた。例えば、①後継者がいる企業が多い、②比較的規模の大きな企業が多い、③デジタル化が大手企業からの発注要件となっているなど。

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】

- ・ 総じて売上は回復傾向にあるとされるものの、物価の高騰を背景に日用品については顧客の節約志向が進み、利益の確保が困難となっている店が多い。
- ・ 客数が戻らず売上が伸びないため、仕入価格やエネルギーコストの高止まり状態のなか、採算悪化の傾向が顕著になっている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 販売は1割調であるようだが、人手の確保が難しいという声がある。
- ・ 仕入価格やエネルギーコストの高止まりを前提として、採算確保のための、客単価アップや原価・経費の項目別精査といった戦略構築の必要がある。

【区内小売業企業における仕入先（外注先）や販売先について、ここ10年くらいの間での傾向や変化、課題、事例など、何かお気づきの点】

- ・ 店の考え方やターゲットを明確にすることの重要性がさらに高まっている。これらをベースに、新規の仕入・販売経路を開拓・活用する店が増加している。
- ・ 基本的に、実店舗のみで経営している商店は、商圈内の固定客を維持して売上を確保する方向に変化はない。インターネット上での出店や商圈の拡大を図りたい事業者では、マーケティングのノウハウがないことが課題。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 小売店に限らず、食材業者は、展示会に出展することにより新たな販路を見出しているケースがある。大田区産業振興協会・信用金庫・商工会議所が主催する展示会に積極的に出店して売上増を画策している企業もあり、一つの有効な方策であると考えられる。
- ・ 比較的店舗数の多い商店街で、新陳代謝が急速に進んでいる。事業主の高齢化による閉店が続くと同時に、主に若い人が経営する新しいタイプの店が登場している。ただし、新規出店数より閉店数の方が多い状態が散見されるのは、生活基盤の確保の観点から不安材料である。

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

- ・人材を募集しても採用希望人数に達しない。また中途採用者の定着率が悪い。
- ・人手不足。求人募集しても応募がない。
- ・値上交渉について(大手企業)、材料、電気等の値上げは認めていただいたが、労務費については交渉の前段階で拒否される。各社とも基準が異なる。
- ・メーカー、ユーザー共に人材不足で、大幅な増産が不可の状況。
- ・マンレートの値上げができない。社会全体(製造業として)が認める基準がないため大手企業との交渉は進まない。
- ・新卒採用が厳しすぎる。
- ・受注増加により生産が追いつかず、断る案件がある。新しい人材を確保したいが募集をかけても人が集まらない。
- ・後継者が不在。
- ・若い技術者の採用が困難。技術のない若手を入れると指導に時間が必要。
- ・今は忙しく残業も多くなっているので人を増やしたい。
- ・物価や材料費が高騰した分だけが値上げできるが、一年間で何回も値上げできず、利益が減少している。その状況に加え毎年のように最低賃金も上り、インボイス制度や適格請求等に掛かる費用が増すばかり。保守的になり、挑戦意欲を削がれた状況に陥っていると思う。
- ・従業員高齢化による、人手不足と若手社員への技術・技能の継承が課題。
- ・優秀な人材の確保。
- ・ベテラン社員の高齢化。
- ・必要な人材がないので、社内の人員配置がうまくできていない。

■取引先・競合先の状況

- ・取引先の生産数減少にともなう内製化により、売上が大きく減少した。
- ・現状は、取引先を増やさないと売上を増やすことができないので、新製品や新サービスを開発して、売上が増えるように取り組んでいる。
- ・取引先を取り巻く経済環境の悪化。
- ・医療関連部品が2022年度は増加していたが、2023年度は在庫処理(メーカーの)が進まず減少した。
- ・同業者が多く、営業に勝ったり負けたりして経営が安定しない(製品は、半導体検査治具)。
- ・原材料費の高騰、その他経費、仕入先からの値上げを受け一方で、取引先への売価の値上げが進んでおらず、売上額は昨年より多いが、利益が出ず赤字になっている。人件費をアップしているが今後は難しい。そうなると人材の確保も難しくなる。
- ・現在受注できている仕事は競合する会社がない。弊社のみ加工可能なものだが、自社の生産量にも余裕がない状況。受注増は難しい状況である。
- ・業界大手がシェアを拡大し、中小企業がシェアを奪われている感がある。
- ・大手受注先の発注状況の不安定さ。
- ・同業者が少ないので、景況は特に悪くない。
- ・業界再編。得意先の生産拠点の移転(国内→海外)。
- ・原材料の油等の値上がり分が加工賃に反映されないので、資金繰りができない。
- ・当社の最終取引先は大手ゼネコンで、かつ研究開発並びに施工管理で採用されており、データを取得すればするほど(実績)、測定点数が減少する方向(受注減)となる。従って、より確固たる計器を開発していかないと先はない。
- ・来春より期待できそうな状況。
- ・取引先は安い物を要求する傾向が見られる。競合先は値下げまたは価格現状維持の傾向が見られる。
- ・業界の全体的な仕事量が減少している(屋外広告業)。ネット広告への移行によるものと考えられる。

■国際情勢・為替の状況

- ・中国への売上が減り、欧米はインフレ等で、物が大量に売れる時代ではないと感じる。
- ・大手企業の設備投資が停滞して、製品を作らない状況が続いている。
- ・政治がこれだけ壊れていると望みはない。
- ・円安、国際情勢による資材等の高騰。
- ・まだコストアップの状況が続いており、生産計画が止まっているものがあると思われる。
- ・中国の輸出が少ない。
- ・日米中の貿易摩擦。特に米圧力の日中間における輸出規制。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・取引先のコロナ禍での赤字が多大であったので、赤字分の穴埋めが完了するまで、外にお金を落とすことをしない。結果、弊社の売上も回復していない。
- ・部品の入荷が遅れる。
- ・半導体不足。
- ・様々な商品群のうち、売れる商品と売れない商品がはっきりしてきた。以前売れていた商品が現在全く売れないなど、新型コロナウイルスの感染拡大後に大きな変化があった。このような傾向に柔軟に対応していかなければならない。

■その他

- ・材料費の値上がり分は販売価格に転嫁できたが、人件費の上昇分の交渉はこれからであり、転嫁できるか不透明である。人材の確保および定着には賃上げしていく必要があり、状況によっては収益が難しくなる可能性がある。
- ・社長が体調を崩し先行きが予想できない。後継者がいない。
- ・納期・技術力よりも価格重視の傾向は変わらず、安定した仕事量の確保が厳しい状況が続いている。
- ・原材料高。
- ・デフレ30年、円安と低成長、メイドインジャパン製品が売れない。
- ・ガス・水道の公共事業の減少。
- ・汎用機の職人の減少による技術者不足。
- ・原材料や光熱費等が上がった分を販売価格に転嫁することが難しく、利益率の減少が続いている。
- ・取引先全ての受注が減っているため、厳しい状況。
- ・作業従事者の高齢化。
- ・半導体分野の内外情勢。
- ・万博、パリ・オリンピックがあるため、それらのイベントに向けた材料の買占めにより、材料不足が常態化している。
- ・自社製品の品質向上が必要とされている。
- ・インボイス制度は本当にやめてもらいたい。非課税事業者を廃止すれば良いだけのことなのに、手間と負担増にする悪法。最悪。通常業務に甚大な影響が及ぶ。
- ・工場の設備を維持するのが大変難しい(日々修理を重ねている)。これから先のことを考えると、老朽化した工場を新しくするなどの資金確保が悩ましい。
- ・原材料、エネルギーコスト、輸送費の高騰。
- ・工場の老朽化、従業員の高齢化。
- ・業界自体が低迷している。原材料価格の上昇に販売価格が追いついていない。
- ・印刷市場の縮小により売上が減少している。

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が5類になって利用者増を期待していたが、ハウスクリーニング(サービス業)の消費につながらない状況が続いている。利用回復まで少し時間がかかりそう。
- ・2~3年前に比べて求人苦に苦戦している。
- ・優秀でなくても良いので、日本語を理解できる日本人が欲しい。出店チャンスは多いが人材がいない。
- ・アルバイト不足は今後も改善しないと感じる。
- ・インフレ2%目標や給料のベースアップは日本にとって良いことだが、他業種に比べて時給で勝てなくなっている。仕方ないことではあるが、結果として本業種は衰退が予想される。

■取引先・競合先の状況

- ・処方薬の供給不足が3年継続している。これが深刻な課題。
- ・インボイス制度導入により、支払いの振込手数料が増加した。1件あたりは数百円でも、件数が増えると大きな負担になる。

■国際情勢・為替の状況

- ・物価、材料費、光熱費の高騰。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・9月にテレビに出演したことにより、9月から売上が上がったが、来季はわからない。今のところは何とかやっている。材料の値上げが多いので、売上が上がっても収益は減少している。
- ・コロナ禍前には毎年セールを行っていたが、コロナ禍ではそれができなくなった。現在も再開するタイミングが難しい状況。

■その他

- ・当社は地域電気店。今度、出張・技術料値上げを考えている。ぜひ消費者に認めていただきたい心境。
- ・予約がかなり先まで入っており、良い状態。
- ・お客様の購買力の減少で品物が動かない。必要最低限のものしか購入しなくなった。
- ・医薬品不足。
- ・材料費および光熱費の値上げ。
- ・北陸産の商品も扱っているため、代替品がなく困っている。早く復興してくれることを願っている。
- ・年末にかけて取引先飲食店の廃業が増えた。コロナ禍の影響で、外での飲酒の習慣がなくなったことも原因のひとつか。
- ・一般の人の景況感。
- ・12月はコロナ禍の影響が落ち着き、購買活動が活発であった。なかでも比較的収入に余裕のあるお客様の顧客単価や売上金額が大幅に伸長した。
- ・仕入価格の上昇。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・人材の確保・育成がすべてと考えている。質の高い職人集団を創る。
- ・技術者の育成に向けた人材確保が難しい。
- ・人材の確保ができない。現状維持が限界であるためジリ貧となっている。
- ・人材確保は常に問題となっているが、中途採用は難しく、新卒者の採用に力を入れ始めている。
- ・労働環境の改善により人材を確保しやすくしたい。人手不足が解消できれば受注増加につながる。
- ・受注を増やしていきたいが、技術力(やる気)のある人材の確保が難しく、なかなか営業をかけられない。現場監督等、建設業で働きたい人が増えると良いと思う。
- ・雇用しているが年齢が若すぎて、仕事がまだ完璧ではない。人件費と仕事の中身のバランスが合っていない状況。中間層の年代を雇用したいが、人件費をどれだけ支出するか(できるか)という問題がある。
- ・次につながられるような技術。個々に強みを持った人材。
- ・人材確保を安定して行うため、労働条件を常に他社と比べて優位となるよう心掛けている。労働条件以外では、当社が携わる仕事のブランド力を維持・強化することも、人材を惹きつける重要な要素と考えている。
- ・労働人口減少に伴い、人材確保が難しくなる。待遇を改善できるようにしたい。
- ・人材の高齢化が進み、後継ぎがいらない。若い人材が欲しいが、建設業には全く興味を示さないのので、対策を考えなくてはいけない。
- ・職人の高齢化、若者の確保困難。
- ・電気設備工事業だけに留まらず、建設業全般にとって人材不足は深刻な経営課題となっている。個々の企業の努力で克服できる段階ではないと考え、現在は存在しない人材を追い求めるのではなく、すでに市場で活躍している人材をあらゆる手段で調達する段階だと考えている。
- ・来年度より施行される残業規制により、人手不足がさらに増加するのではないかと懸念される。
- ・社員の高齢化。
- ・募集しても人材が集まらない。ハローワークに相談しても「建設業は募集してもムダ」と言われた。お金をかけて募集しても問い合わせすらなく、どうしたらよいかかわからない。

■取引先・競合先の状況

- ・価格高騰に伴う競争の激化、新規参入企業による価格の降下化。
- ・元請の不当な査定が行われ、こちらの見積もりより大きく減少した金額しか受け入れられていない。横並びの下請会社も同様の対応を取らされており、売上どころか会社存続もあやしい。
- ・上場企業からの過度な搾取。
- ・建設業の資格が分割され、有資格者が少ないため、受注できない件数が増加している。
- ・受注減が特に問題。

■国際情勢・為替の状況

- ・安全書類の手間が多すぎる。建設キャリアアップ制度なんかいい。何の得にもならない。

■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の影響時、売上が下がり、そのために借入をした。今は売上が戻ってきたが、借入返済が利潤を圧迫して大変。

■その他

- ・経営者もお客様も高齢化しており、新しく建築をする人がなかなかいないので、仕事が減少気味。
- ・経費(ガソリンや機械等の材料)が値上がりしているのに、単価に反映されない。
- ・人手不足にも関わらず、組合や協会の省庁や役所のイベントごとに駆り出され、ただでさえ工期のない中で、上の組織に足を引っ張られる事態になっている。
- ・材料が入手できない(電線がない)。
- ・電気工事業であるが、資材の高騰で上期から苦しんだ上に、ここきて電材が入荷せず、メーカーから受注停止するとの通達が来ている。また、受注再開の見通しもないとのことである。我々 零細企業は工事を受注しても施工できない。工期遅れを起こして賠償金を要求されるなら、廃止した方がよい。大阪万博で大手が買い占めているとの情報ばかり入る。これでは零細企業は倒産していく。
- ・入札金額の値下げ競争。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・2024年問題の実効性が見極め、人材確保の施策と人材の振り分けについて、精度を上げて検討している。
- ・後継者がいない。運転手も全員高齢者。まさに人材が枯渇して事業継続が困難になってきた。
- ・業務が早朝に集中しており、就業希望者が少ない。
- ・2024年問題により、中小の運送会社は人材確保が困難になる。
- ・2024年問題により、労働時間が減ることで受注できる仕事量も減る。また、高速など活用する必要があるため、ガソリン高騰による経費の増加が厳しい。
- ・ドライバーの募集をしても集まらない。2024年問題もあり。運送業界は大変困っている。
- ・求人を出しても応募が来ない。
- ・若い人が集まらない。
- ・国際線復便に伴い貨物量が急増しているが、余裕を持った配置をするための人材確保が大きな課題となっている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ガソリン価格、車両代の高騰。
- ・元請の中国向け半導体装置の輸出が振るわず、弊社にも影響が出ている状況。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・輸入食材の運搬を営んでいるため、ここ数年の新型コロナウイルスによる外食およびインバウンドの減少に大きく影響を受けた。今後の回復に期待している。
- ・コロナ禍の時と比べ徐々に回復しているが、キャッシュフローが追いつかない(もろもろの高騰による)。

■その他

- ・2024年問題に向けて、ドライバーの賃金、仕事量、コストなどをどう調整できるか、見通しが見えない状態。人手不足もあり、長距離に関しては対応できないと思う。
- ・原油高。
- ・売上減少により融資が受けづらい。単価上昇がなく、利幅がとれない。
- ・景気が悪化している中、2024年問題で値上げ交渉もしなくてはならない。荷主が認めなければ下払いできず、仕事を抑えるしかなく、ドライバーも離れていくだろう。
- ・2024年問題は誰が得するのか？何の得も発生しない。反対。
- ・仕事量・作業量は減少しないが、仕事のできる時間は削減されている。人手不足で代わられる人材もいない。海外から人材に来てもらっても日本文化の理解不足があり、また、住居を探すのにも一苦労する。

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5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》

- ◆ 預金量は、引き続きコロナ融資で歩留まりしていた資金の減少が進んでいる状態。全体的な企業の体力は低下している印象を受ける。
- ◆ 融資量は、コロナ融資の借換え、資金繰り支援とともに追加の資金調達を希望する企業も増え、増加の兆しを見せている。
- ◆ ゼロゼロ融資の返済開始に伴う自己資金完済が散見されるが、逆に納税や社会保険料の未納が微増している印象がある。

- ◆ 融資量は減少しており、あまねく企業の好況は道半ばであると考え。
- ◆ 融資借入金等にて資金を補填する事で現状持ちこたえているが、コロナ禍以前までに回復したとはまだ言えない状況である。
- ◆ 製造業では、材料費やエネルギー価格高騰の影響が継続しており、収益が悪化している。大田区に多い金属加工業は受注状況が芳しくない。業況悪い事業者が多い。
- ◆ 製造業において、コロナ禍の影響や半導体不足はほぼなくなっているが、原材料の高騰による受注の減少や工期の遅れにより、売上は厳しくなっている。
- ◆ 卸売業では、為替の影響を受けている企業が多く、預金量の減少が見られる。仕入高の上昇に伴い、販売先へ価格改定の交渉を行っている。食品関連は好調。
- ◆ 製造業や卸売業も、外交問題等にて受注の遅れや納期延期、また材料等の値上がりや、取引先の廃業等により、売上の減少傾向が続いている。
- ◆ 建設業では、比較的業況が好転している事業者が多い。コロナ禍で停滞していた工事等が動き出したため、売上がコロナ禍前の水準に届いている事業者もある。追加調達の相談が増加した。
- ◆ 小売業では、仕入原価が上昇しており、上昇分を販売価格に転嫁できている先と、そうでない先の二極化が進んでいる。
- ◆ 飲食業、小売業について、新型コロナウイルスは終息しつつあり、売上はコロナ禍前の7割～8割程度まで回復している状況である。しかしながら、顧客の外出離れにより来店者数や客単価は減少している。年末等での団体予約は未だ少ない。
- ◆ サービス業では、コロナ禍に給付金等により利益を確保していた先が多く、売り上げの回復が滞航している。人手の確保に窮している企業が多い。
- ◆ 一般的に景況の二分化がみられると料する。
- ◆ 不動産賃貸業は安定しているが、新築等の相談は減っている。売買においては売り買いともに増加傾向。

《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》

- ◆ 新型コロナウイルスにより助成金・補助金が浸透して以降、その需要は減少傾向にあるものの、引き続き根強い需要がある印象。新型コロナウイルス直後の後ろ向きなものではなく、前向きな相談が多い。
- ◆ 大田区斡旋による金利の補助制度について相談があった。
- ◆ コロナ融資の返済も始まっており、保証協会等の制度融資の申込みよりは、支援金・給付金の要望が多い。
- ◆ 賃上げに対応する際の助成。
- ◆ 制度融資の拡充。
- ◆ 資金繰り相談により、伴走全国の取組みが2件あった。
- ◆ DX相談、人材採用、インボイス制度への対応は引き続き相談として多い。
- ◆ 製造業においては人材不足の傾向。人材確保についての相談あり。
- ◆ 販路拡大などの専門家派遣の要望や販売先紹介の依頼も出てきている。
- ◆ 飲食業、製造業ともに、新たな支援金・給付金・協力金を求める事業者は多い。
- ◆ 好況な企業に関しては、不動産の紹介希望などのニーズがある。
- ◆ 新しい情報があればタイムリーに教えてもらいたい。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業においては、材料費等の価格高騰の影響を受けており、価格に転嫁できている企業とそうでない企業がある。また、工場老朽化、手狭等の理由により、工場の移転先を大田区内で探している企業が多い。
- ◆ 十分な利益を確保できていないため、賃上げは厳しいと話す経営者が多い。
- ◆ ものづくり企業に関して、自社で独自の技術を持っている企業は、他社での代替ができないため、価格転嫁が出来ている傾向がある。一方で、組み立てのみ等の付加価値の少ない企業では価格転嫁が難しく、資金繰りに窮する状況と感ずる。
- ◆ 当店取引先は小企業・零細企業でほとんどが構成されているが、二極化の流れは当面続くのではないかと料する。
- ◆ 業況回復傾向にある企業と、依然として悪い企業に二極化している印象を受ける。
- ◆ 電気代等の高騰により収益を圧迫しつつある。コロナ禍を乗り切るために経費削減等の企業努力をしてきた上での物価高騰は、厳しいものとなっていると思われる。
- ◆ 新型コロナウイルス関連融資の返済負担が出ている企業が増加傾向にあると思われる。また、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も始まっており、今後の資金繰り等に懸念がある。
- ◆ 融資に関してはコロナ禍の影響が落ち着いてきており、補助金・助成金審査の厳格化や融資審査の正常化に伴い、企業の地力が試される状況になっていると料する。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響が業種に限らず未だにあり、また、原材料価格の上昇・増加分が価格転嫁できておらず、収益環境が良くない状況が続いている。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2023年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,738社	5,334社	9,072社	99.3%
うち大企業	956社	850社	1,806社	99.1%
中堅企業	995社	1,536社	2,531社	99.5%
中小企業	1,787社	2,948社	4,735社	99.3%

(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)

		2022年度		2023年度		
		上期	下期	上期	下期	下期
円/ドル	2023年9月調査	—	—	135.75	135.62	135.88
	2023年12月調査	—	—	139.35	138.73	139.97
円/ユーロ	2023年9月調査	—	—	144.62	144.58	144.66
	2023年12月調査	—	—	148.80	148.57	149.03

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2023年9月調査		2023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	9	10	12	3	8	-4
非製造業	27	21	30	3	24	-6
全産業	17	16	21	4	16	-5
中堅企業						
製造業	0	2	5	5	4	-1
非製造業	19	14	20	1	14	-6
全産業	12	9	14	2	10	-4
中小企業						
製造業	-5	-2	1	6	-1	-2
非製造業	12	8	14	2	7	-7
全産業	5	4	9	4	4	-5
全規模合計						
製造業	0	2	5	5	2	-3
非製造業	16	11	18	2	12	-6
全産業	10	8	13	3	8	-5

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2022年度		2023年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	11.3	—	3.1	1.0
	国内	9.0	—	3.2	0.8
	輸出	16.1	—	2.9	1.3
	非製造業	10.1	—	1.5	0.0
	全産業	10.6	—	2.2	0.4
中堅企業	製造業	8.0	—	2.0	-0.3
	非製造業	7.2	—	3.9	0.7
	全産業	7.4	—	3.4	0.4
中小企業	製造業	6.1	—	2.6	0.5
	非製造業	6.0	—	2.3	1.2
	全産業	6.0	—	2.3	1.1
全規模合計	製造業	9.8	—	2.8	0.7
	非製造業	8.1	—	2.3	0.5
	全産業	8.7	—	2.5	0.6

(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		2023年9月調査		2023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	-21	-20	-20	1	-20	0
	うち素材業種	-24	-24	-23	1	-24	-1
	加工業種	-18	-17	-17	1	-19	-2
	非製造業	-10	-11	-10	0	-11	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-15	-15	-17	-2	-17	0
	うち素材業種	-23	-22	-24	-1	-23	1
	加工業種	-11	-10	-13	-2	-13	0
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	19	17	17	-2	17	-2
	うち素材業種	20	17	17	-3	17	-3
	加工業種	19	16	16	-3	16	-3
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	17	16	16	-1	16	-1
	うち素材業種	22	17	17	-5	17	-5
	加工業種	14	14	14	0	14	0
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	30	30	26	-4	28	2
	うち素材業種	28	29	26	-2	27	1
	加工業種	31	30	25	-6	27	2
	非製造業	27	29	25	-2	29	4
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	61	57	56	-5	53	-3
	うち素材業種	54	51	51	-3	49	-2
	加工業種	66	61	60	-6	57	-3
	非製造業	58	56	54	-4	55	1

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和5年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和4年12月	令和5年11月	令和5年12月	前月比	前年同月比
件数	90	148	140	-8	50
金額	226	245	234	-11	8

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	既往のしわ寄せ	販売不振
20	25.8	1	0.3	11
13.0	20	126.4	86	67.3
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	0.0	0	0.0	0
0	0.0	0	0.0	2
0	0.0	0	0.0	1.7

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位:件・億円)

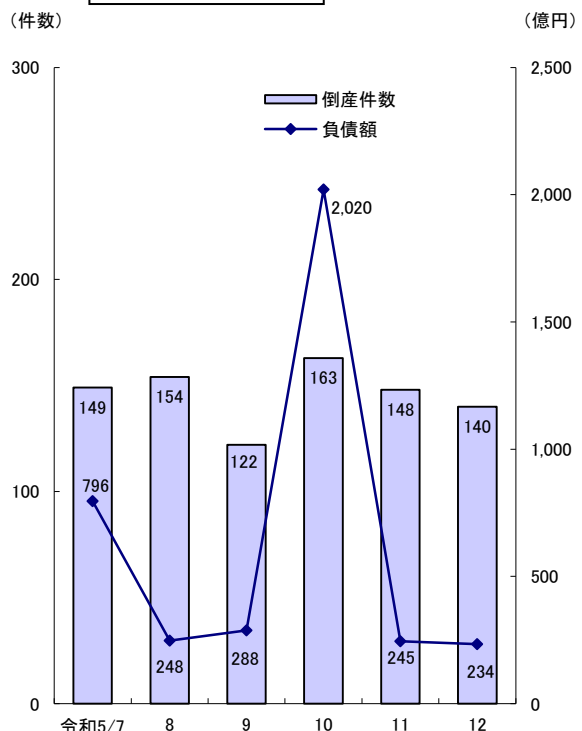
	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	9	15	4	19	59	2
卸売業	15	13	22	12	18	12
小売業	11	17	11	145	15	12
サービス業	22	40	37	10	90	102
建設業	8	10	11	6	4	7
不動産業	6	4	6	2	15	8
情報通信業・運輸業	10	24	23	20	16	23
宿泊業・飲食サービス業	5	19	12	8	25	56
その他	4	6	14	5	3	13
合計	90	148	140	226	245	234

4. 大田区内の令和5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	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	2件	57百万円
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	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	2件	57百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ



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 67.5%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 36.2%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 69.1%で最多。
- ④ 直近 10 年の販売先の数の変化は、「横ばい」が 55.3%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 34.0%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 67.2%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 63.1%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 15.1%、「横ばい」が 67.5%、「減少した」が 17.4%となり、「横ばい」が半数を上回った。

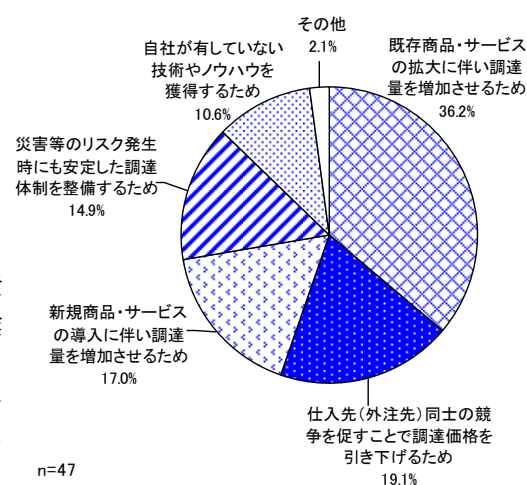
業種別にみると、「増加した」では、建設業(18.5%)が最も多く、次いで運輸業(17.0%)、小売業(15.5%)、製造業(12.2%)の順であった。一方、「減少した」では製造業(26.0%)が最も多く、次いで小売業(24.1%)、運輸業(6.4%)、建設業(4.9%)の順であった。



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」(36.2%)が最も多く、次いで「仕入先(外注先)同士の競争を促すことで調達価格を引き下げるため」(19.1%)、「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」(17.0%)と続いた。

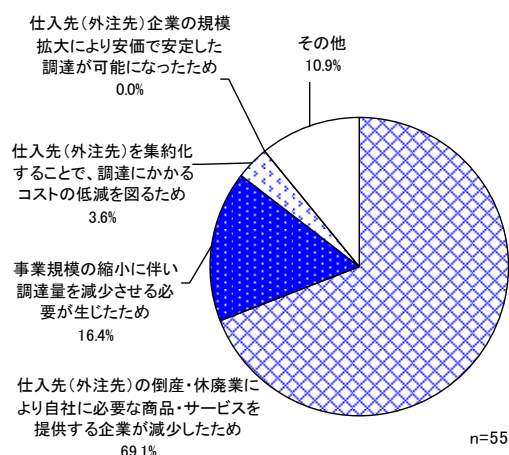
回答数が少ないため解釈には注意を要するが、業種別にみると、製造業(50.0%)、小売業(44.4%)では「既存商品・サービスの拡大に伴い調達量を増加させるため」が最も多く、建設業(42.9%)では「仕入先(外注先)同士の競争を促すことで調達価格を引き下げるため」、運輸業(50.0%)では「新規商品・サービスの導入に伴い調達量を増加させるため」が最多となった。



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」(69.1%)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」(16.4%)となった。

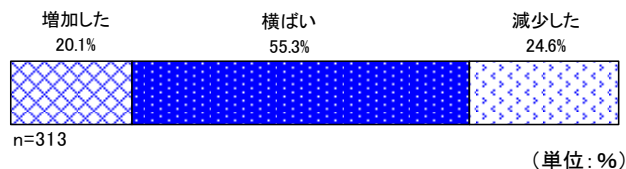
回答数が少ないため解釈には注意を要するが、業種別にみると、すべての業種で「仕入先(外注先)の倒産・休廃業により自社に必要な商品・サービスを提供する企業が減少したため」が最も多く、製造業(79.4%)、運輸業(66.7%)では6割超となった。



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20.1%、「横ばい」が55.3%、「減少した」が24.6%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」は、製造業(23.8%)が最も多く、次いで建設業(20.5%)、運輸業(19.1%)、小売業(11.3%)の順であった。一方、「減少した」は小売業(47.2%)が最も多く、次いで製造業(27.7%)、運輸業(12.8%)、建設業(12.0%)の順であった。



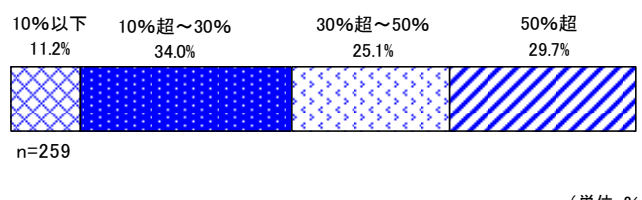
	増加した	横ばい	減少した
全体 (313件)	20.1	55.3	24.6
製造業 (130件)	23.8	48.5	27.7
小売業 (53件)	11.3	41.5	47.2
建設業 (83件)	20.5	67.5	12.0
運輸業 (47件)	19.1	68.1	12.8

※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」(11.2%)、「10%超~30%」(34.0%)、「30%超~50%」(25.1%)、「50%超」(29.7%)となった。

業種別にみると、製造業(36.1%)では「50%超」が最も多く、建設業(35.0%)、運輸業(34.8%)では「10%超~30%」が最も多くなっている。



	10%以下	10%超~30%	30%超~50%	50%超
全体 (259件)	11.2	34.0	25.1	29.7
製造業 (133件)	9.0	33.1	21.8	36.1
建設業 (80件)	12.5	35.0	27.5	25.0
運輸業 (46件)	15.2	34.8	30.4	19.6

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18.3%、「変わらない」が67.2%、「低くなった」が14.5%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、製造業(21.1%)で最も多く、次いで運輸業(17.0%)、建設業(14.6%)の順であった。一方、「低くなった」は運輸業(14.9%)で最も多く、次いで建設業(14.6%)、製造業(14.3%)の順であった。

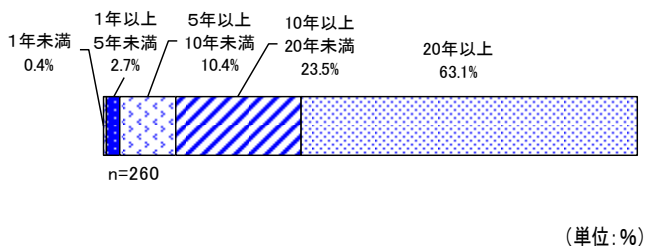


	高くなった	変わらない	低くなった
全体 (262件)	18.3	67.2	14.5
製造業 (133件)	21.1	64.7	14.3
建設業 (82件)	14.6	70.7	14.6
運輸業 (47件)	17.0	68.1	14.9

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」(0.4%)、「1年以上5年未満」(2.7%)、「5年以上10年未満」(10.4%)、「10年以上20年未満」(23.5%)、「20年以上」(63.1%)となり、「20年以上」が6割強を占めた。

業種別にみると、「20年以上」がすべての業種で最も多く、製造業(70.7%)、建設業(61.3%)、運輸業(44.7%)の順となった。



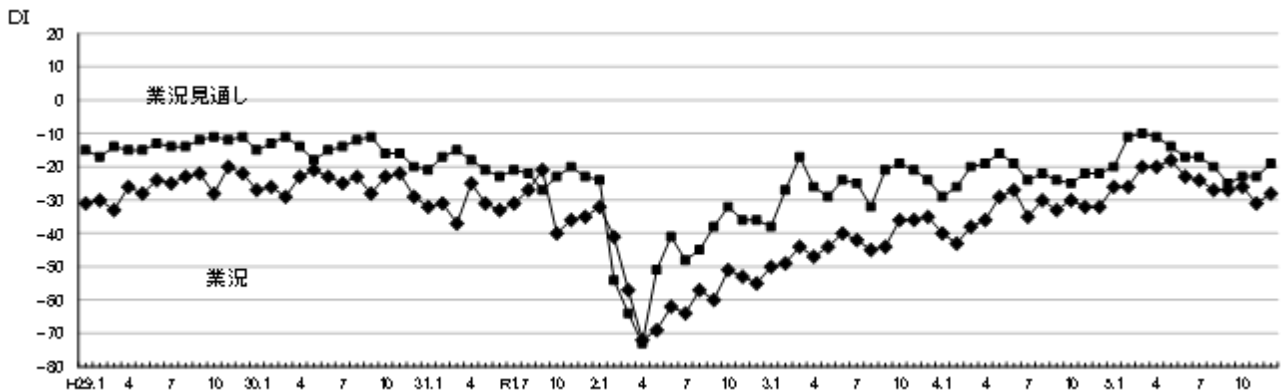
	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上20年未満	20年以上
全体 (260件)	0.4	2.7	10.4	23.5	63.1
製造業 (133件)	0.0	1.5	8.3	19.5	70.7
建設業 (80件)	0.0	3.8	10.0	25.0	61.3
運輸業 (47件)	2.1	4.3	17.0	31.9	44.7

東京都内の概況

業況：製造業でわずかに悪化

見通し：すべての業種で改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和5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ポイント減少し△28と前期並の悪化となりました。今後3か月間（令和6年1～3月）の業況見通しDIは、△19と多少の改善傾向で推移すると見込まれています。

製造業

前期（令和5年9月）と比較すると、業況は厳しさがわずかに増しました。売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。

業種別にみると、「住宅・建物関連」は多少改善、「紙・印刷」、「一般・精密機械等」はわずかに改善しました。一方、「衣料・身の回り品」、「電気機器」はともに大きく悪化、「その他」はわずかに悪化しました。また、「材料・部品」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わずかに改善し、売上高は前期並の減少傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和5年9月）と比較すると、業況は前期並の厳しさに推移しました。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、仕入価格はともに上昇傾向が多少弱まりました。

業種別にみると、「余暇関連」は多少改善、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」はともにわずかに改善しました。一方、「日用雑貨」は大きく悪化、「食料品」は悪化傾向がわずかに強まりました。

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わずかに弱まると予想されています。

サービス業

前期（令和5年9月）と比較すると、業況は前期並の厳しさに推移しました。売上高は前期並の減少傾向が続きました。

価格面では、販売価格は増減なく前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別にみると、「企業関連サービス」は多少改善しました。一方、「個人関連サービス」は悪化傾向がわずかに強まりました。

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