

大田区の景況

令和6年1～3月期

これは、令和6年3月～4月に調べた令和6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6年4～6月期）の予想をまとめたものです。

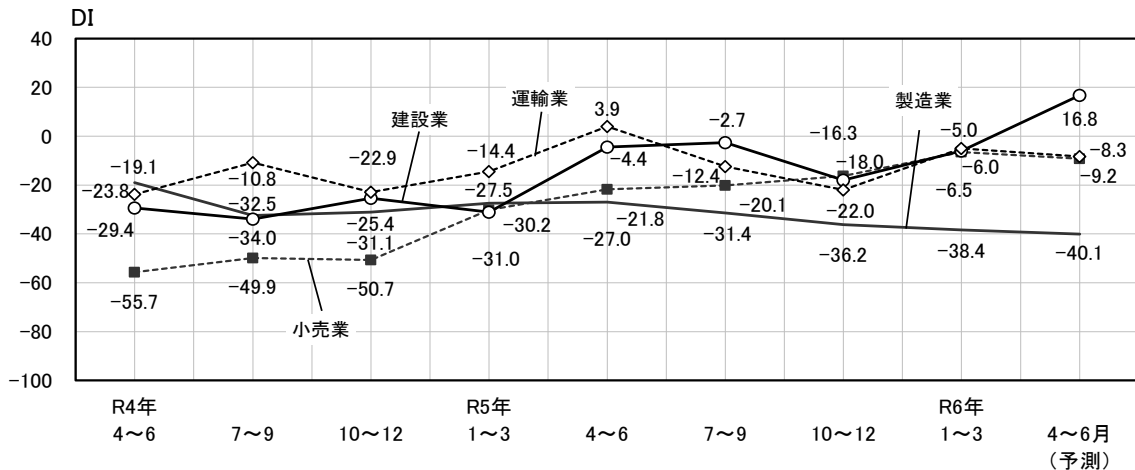
《調査の概要》

調査対象時期 令和6年1～3月
 調査対象事業所数（うち有効回答数）
 製造業 200社（152社） 小売業 260社（119社）
 建設業 150社（111社） 運輸業 170社（90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、業況は前期並となりました。売上額は前期並の減少が続き、収益は多少改善しました。受注残は減少が多少強まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに強まり、原材料価格は前期並の上昇傾向となりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額、収益はともに非常に大きく増加に転じました。価格面では、販売価格は上昇傾向が大きく強まり、仕入価格は前期並の上昇傾向となりました。在庫は品薄感がわずかに強まりました。来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと予想しています。
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。売上額は大きく増加に転じ、収益は非常に大きく改善しました。施工高は非常に大きく増加に転じ、受注残は減少が非常に大きく弱まりました。価格面では、請負価格は大きく上昇に転じ、材料価格は前期並の上昇傾向となりました。材料在庫は品薄感が多少弱まりました。来期の業況は非常に大きく好転す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、業況は大きく持ち直しました。売上額は非常に大きく増加に転じ、収益は非常に大きく改善しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向が多少強まり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。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。

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10～12月)		今期(令和6年1～3月)		来期予測(令和6年4～6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 36		△ 38		△ 40	
輸送用機械器具	△ 22		△ 38		△ 42	
電気機械器具	△ 24		△ 23		△ 30	
一般機械器具、金型	△ 58		△ 52		△ 52	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 26		△ 37		△ 46	
精密機械器具	△ 29		△ 32		△ 36	
小売業	△ 16		△ 7		△ 9	
家具、家電	△ 36		36		21	
飲食店		9		10		15
飲食料品	△ 4		△ 1		△ 15	
衣服、身の回り品	△ 23		△ 54			8
建設業	△ 18		△ 6			17
運輸業	△ 22		△ 5		△ 8	



経営上の問題点

【製造業】

	令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	48.8 %
第2位	原材料高	33.1 %	原材料高	30.8 %	原材料高	29.0 %	原材料高	32.8 %
第3位	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 %	従業員の高齢化	24.8 %
第4位	人材不足	23.8 %	受注先の減少	19.6 %	人材不足	20.6 %	人材不足	23.2 %
第5位	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 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.4 %

【小売業】

	令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	36.0 %
第2位	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 %	人材不足 仕入先からの値上げ要請	34.7 % 34.7 %
第3位	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 %	利幅の縮小	25.3 %
第4位	人材不足	23.0 %	人材不足	26.8 %	利幅の縮小	21.3 %	同業者間の競争の激化 人件費以外の経費の増加	18.7 % 18.7 %
第5位	利幅の縮小	19.7 %	人件費の増加	23.9 %	人件費の増加	19.7 %	人件費の増加	14.7 %

【建設業】

	令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期	
第1位	人材不足	52.6 %	人材不足	54.7 %	人材不足	55.8 %	人材不足	53.8 %
第2位	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 %	材料価格の上昇	44.0 %
第3位	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 %	下請の確保難	24.2 %
第4位	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 %	売上の停滞・減少	20.9 %
第5位	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 %	人件費の増加	19.8 %

【運輸業】

	令和5年4～6月期		令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期	
第1位	人材不足	62.3 %	人材不足	60.8 %	人材不足	58.0 %	人材不足	77.6 %
第2位	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 %	人件費の増加	44.8 %
第3位	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 %	売上の停滞・減少	37.9 %
第4位	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 %	仕入価格の上昇	31.0 %
第5位	車両の老朽化	26.2 %	車両の老朽化	21.6 %	車両の老朽化	30.0 %	車両の老朽化	17.2 %

公益財団法人大田区産業振興協会 技術連携相談員より

※ 公益財団法人大田区産業振興協会の技術連携相談員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】

- ・ 業況としては「横ばい」との回答が過半数を占め、前期よりやや改善傾向が見られる（特に半導体関連・自動車関連等）。
- ・ 材料費の価格高騰は、取引先の理解も進み、価格反映が少しずつ進展している。一方で光熱費上昇分の反映までは対応しきれておらず、結果として利益を圧迫している。

【今期における経営上の課題】

- ・ 人手不足。業務拡大による売上アップへの意識が高まっているが、求人への応募がない。
- ・ 需要変動が大きく、先行きへの不透明感が大きいいためか、設備投資が消極的。
- ・ 事業承継難も課題。先行き不透明感から、親族内承継が難しくなっている。

【区内製造業企業における事業継続計画（BCP）について、策定状況や策定に当たった課題、策定したことによる好事例など、何かお気づきの点】

- ・ 「優工場」認定制度にエントリーするような企業では、計画策定、社内体制整備、そしてさらに一步進め、事業継続力強化計画策定やブランディングに活用している企業も見受けられる。一方、理解が不十分な企業もあり、企業間差異がみられる。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 中国の経済低迷や円安を背景に、国内回帰の動きが強まっている。
- ・ 産業構造の变革が起きており、業界によって業況に差異がみられる。例えば、受注のみ対応している製造業（いわゆる下請）、特に、金属加工については、収益力の減少が見られる。一方、IT関連企業・医療系の研究開発企業、自社製品を保有する企業、大手企業との直接取引がある企業などでは、収益力・モチベーション、賃上げ余力も高い。

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】

- ・ 業種によって大きな差が見られた。特に輸入製品のコストが高騰する中で、円安の影響を受けやすいジュエリーや鮮魚小売業では厳しい状況が続いている。家具・インテリアや食料品小売業は、仕入れ価格の上昇が続き、消費者の買い控えによる影響が見られた。
- ・ コロナ禍最中の最悪期を脱し、飲食業ではおおむね回復の兆しがあるが、ライフスタイルの変化に伴い、コロナ禍以前よりも良いという声はほとんど聞かない。またコロナ禍最中に調子がよかった一部事業者については、ここにきて停滞となっている事業者も出てきている。コロナ禍最中にリニューアル等を行っていたお店は総じて好調である。
- ・ キャラクター商品やアイドル物など嗜好性が強いものには一定の需要があるものの、売上は下降傾向にあるところが多い。原材料費や人件費の上昇分などを価格転嫁できておらず、収益性が悪化している事業者が増加している。

【今期における経営上の課題】

- ・ 多くの小売業で共通している課題は、原材料費や仕入れコストの高騰による利益率の低下である。円安の影響で輸入商品の価格が上昇し、これを商品価格に転嫁することが難しい状況。加えて、人件費の上昇や人材不足も深刻な問題となっており、特に飲食業やコンビニエンスストアで顕著である。
- ・ コスト上昇分を価格転嫁できているか否かで、個店ごとに差が出ている。コスト上昇分をやみくもに吸収せず、素直に価格転嫁して収益性を悪化させないことが重要である。
- ・ 価格転嫁を行ったことで業績に悪影響が出ているという声は特にない。一方で、コスト上昇分を価格転嫁することができず、減益分の利益を確保するための方策を模索している企業も多い。そうした企業に対しては、過去の時代と比べて、今ほど価格転嫁の理解を得やすい時期はないことを伝えている。

【区内小売業企業における事業継続計画（BCP）について、策定状況や策定に当たった課題、策定したことによる好事例など、何かお気づきの点】

- ・ 多くの小売業では事業継続計画の策定が遅れているか、または十分な対策が講じられていない状況。特に中小企業や個人事業者においては、資金繰りや人手不足が策定の妨げになっている場合が多い。また、策定した場合の具体的なメリットを感じられていないケースもみられる。事業継続計画の普及とその重要性の認識向上が急務である。
- ・ BCP策定の必要性について、小売業では必要性を認識している事業者は非常に少ない。BCPの策定意義から啓発していくことが必要だと考える。コロナ禍を経た今こそが良いタイミングである。
- ・ BCPについては、意識が低い企業が多いと感じている。特に区内においては、水害発生のリスクを抱える多摩川近隣の企業もあるが、目先の事業で手一杯であり、策定を検討する余裕がないケースが多い。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 小売業各社は、新しい消費トレンドへの対応やオンラインとオフラインの融合といったデジタル変革への適応が進んでいる。しかし、小売業の中でも小規模企業や個人事業者の中には、デジタル化のコストや専門知識の不足が課題となっているケースがみられる。
- ・ LINE活用の区内講座を受講し、順調にフォロワー数を増やしたり、積極的な情報発信によって来店顧客やレッスン生徒を獲得している事例がある。小売業におけるデジタル発信のセオリーが学べるため効果が高い。ただし、受講者の取り組み意欲や習熟具合により、成果には個別差が出ている様子。
- ・ 都内全域をみるとインバウンド需要を取り込めている企業がみられるものの、区内では関心が低い企業が多い印象。インバウンド需要取り込みが可能な企業には、積極的な取り組みの提案を行っていききたい。

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

- ・人材確保の観点から外国人の技能実習生を雇用している。
- ・募集しても人が来ない。また入社してもすぐに辞めてしまう。
- ・受注量が減っている。必要な部門に人材が不足している（品管、システム、生産技術）。
- ・仕入先の人手不足が深刻。残業をお願いできないので販売量に影響が出てきている。
- ・人材確保はかなり難しい状況。
- ・コロナ禍後はさらに新規応募が少なくなってきた。
- ・求めている人材の確保が困難。求人募集への応募自体も減少しており、採用に至っても定着率が低い。
- ・従業員の高齢化のため人材を募集しているが、人が集まらない状況。人材の若返りをしたいが絶望的に人が集まらない。
- ・後継者不足。
- ・技術系人材の採用が困難。若手の教育に力を入れている。
- ・増産に向けて社内外の体制を強化している。
- ・高齢者の職人による次の雇用者への指導が困難。
- ・従業員の高齢化による若手社員への技術・技能を早期に行うことが課題。
- ・人材が集まらないために、既存の社員が疲れ始めている。

■取引先・競合先の状況

- ・主要取引先の機械化・省人化がここ数年で大きく進行し、受注量の減少が著しい。中小企業にも同等の合理化が求められている。
- ・単価が上がらず、経費増、パート賃金増、受注減、人材（適正）不足、収益減少により赤字化。厳しい！
- ・競合他社と取引の奪い合いになっている。
- ・盤業界はおおむね需要があり、受注は好調だが電線不足などの心配もある。
- ・商売のネタが少なく仕事の確保が課題。
- ・取引先の受注状況が不明。
- ・当社が優位性をもつ技術・製品の必要性が低下してきた。新たに優位性のある製品開発が必須である。
- ・顧客が価格値上げに応じてくれない（23年春にお願いした）。
- ・新規案件が少なすぎる。
- ・値上げをしたら売上が減少した。
- ・業界内で仕事を取り合う状況となっている。
- ・価格交渉で人件費部分が反映させてもらえず、売上は伸びたが利益率が下がっている。

■国際情勢・為替の状況

- ・売上が下降しているので、中国からの仕入れ額（為替）でかなり影響がある。利幅も減ってしまい、業績も悪い傾向に出ている。今後がとても心配。
- ・原材料高騰の長期化（材料発注の度に価格が上昇している）。
- ・株価高の恩恵なし。
- ・中国からの受注減少。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・部品類の納入が遅れている。

■その他

- ・コロナ禍の影響が残り客先負債がまだ解消できないため、外部委託を控えている。
- ・ここ数年月々の受注量が安定しない傾向が続いており、売上の確保に非常に苦労している状況。
- ・原材料の高止まり。
- ・取扱品は白熱電球用の部品だが、需要が年々少なくなっていて、得意先、同業者共に年々廃業が増えている。
- ・繁忙期と閑散期の差が大きいので、閑散期の対策（繁忙期の下準備等）が課題。
- ・零細企業の賃上げ、単価上げは出来ず、増税ばかりで（インボイス含む）苦しい状況が続き過ぎている。
- ・区内外注先の高齢化による廃業で、加工先の減少が問題となっている。
- ・原材料費や光熱費等が上がった分を販売価格に全て転嫁することが難しく、利益率の減少が続いている。
- ・仲間の会社は厳しい状況だと聞いている。弊社は4月までは忙しく、残業が多くなってしまっているが、5月以降は落ち着くと思われる。

- ・新製品の開発に時間がかかり過ぎる。
- ・近い将来廃業を考えており細々と営業している。
- ・各社からの受注が減少している。
- ・設備の老朽化の対応が多額であり難しい。
- ・運転資金の借入が、経営者の年齢や後継者の経験不足の理由でできないと言われている。経団連の言っている適正価格を目安に、現実に合わせて数字を決めてほしい。
- ・月単位での売上高の上下が激しく、全体的に低迷状態にある。新製品の投入もあまり期待できない。
- ・昨年、一昨年と好況が続いた反動があるかもしれない。焦らずに力を蓄える必要があるように思える。
- ・いわゆるインボイスで仕入れ先が法的根拠のない(民法〇〇条により～等)ことを理由に「振込手数料を負担してください」と通知してきた。一方、得意先からは当然そのような話はないので、両方から手数料を引かれるという状況になっている。取引先がとても多いので、負担がひどく困っている。これは問題になってほしい。
- ・取引先のバイヤー変更により、販路の変更が激しい。円安の中で日本の農産物の輸出が増加しているため、国内への供給量が減ることによって価格が上昇している認識(輸出をやっている業者は景気が良いと思う)。
- ・工場、設備の老朽化、機械類の破損等。
- ・インボイス関係の影響で、高齢化により、パソコンを使えないところが廃業に追い込まれている。手形の不渡りを受けたところが増加。
- ・業界全体の売上減少。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・近くのスーパーが改装工事に入ったため、お客様が少し増えている。
- ・社会構造の変化に対応できる人材育成をすることと、当社独自の商品開発に注力する。
- ・従業員の育成・成長に限界が感じられ、事業の成長方法を模索している。

■国際情勢・為替の状況

- ・底(天井)の見えない円安は、販売計画、ひいては仕入、生産計画に大きな影響を及ぼしている。
- ・輸入商社の形態のため、円安による仕入れ価格高騰が経営に大きな影響を与えている。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・薬局には新型コロナウイルス感染症患者の出入りが多いと感じられているのか、集客が落ちている。
- ・新型コロナウイルス5類移行後は堅調な伸び。
- ・元の生活に戻りつつある。
- ・春先なので、当社は和菓子屋、だんご弁当類の販売のため売上増になっているが、3~4年前に比べると平日の客足が減少している。

■その他

- ・毎月、全ての商品が型番変わらず値上げ(在庫品まで)。便乗値上げしているのではないか！消費者をバカにしている。
- ・材料費の高騰、または材料の枯渇で業界全体がなくなるのでは。
- ・天候不順や自然災害により、青果物の収穫や供給が安定せず困っている。
- ・テレビに出演したことで売上は良くなっている。
- ・コロナ禍が一段落し、再びインバウンド重視の政策に力を入れ、内需拡大のための政策を行わないため、インバウンド向け飲食店ではない一般飲食店の苦境が続いている。そのため一般飲食店の顧客が多い納入業者は相変わらず不況のまま。
- ・天候が不順で変化が激しく、来店客数に影響を与え、消費行動も低調となる原因となっている。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・自社で大工職人を育てているが、これからまだまだ質の高い職人が必要になってくる。各職にも質の高い職人を育て、確保してほしいと思う。育成費はかかるため、工面の方法を思案している。
- ・4月より就業規則を改正した。4週8休に合わせ週休2日としたが、施工高は減少する上に賃上げを余儀なくされるため、元請企業に労務費アップの要請を行い受け入れてもらえた。
- ・工事受注後の(工期を守るための)人員確保に苦労している。
- ・人材確保は急務であるが、全く進んでいない。職を求める方と接触する機会もない状態。
- ・人材確保のため、即戦力となる中途採用を重点に考えているが、おのずと人件費高騰となるため賃金面が難しい。また将来を考え学卒の採用には特に力を入れているが、こちらも年々賃金が増加傾向にあり、既存社員とのバランス(賃金)調整が難しい。

- ・建設業における2024年問題に万全な体制で対処するためには、人手不足の解消が急務。仕事量が人員数を上回る事態も生じており、人手が足りなければ働き方改革への取り組みも遅れがちになっているのが現状である。
- ・良い人材がなかなかおらず、給与をかなり上げて採用してみたが、給与に合う力量がないため、受注が増やせず経費が増えている。しかし給与を低くすると人材の確保も難しく頭を悩ませているところ。採用の仕方が悪かったとも言えるが、人材の育成もやる気がない人は全く伸びず…。そもそも成長する努力をしない、給与を下げるしかないのか、でも人材は必要なので悩ましい。
- ・人材の育成期間の短縮を考えている。
- ・職人不足。
- ・利益が少ない。工事の回転が悪いため遊びの社員がいる。
- ・請負額は数年変わらないが、世の中は給与アップしなければならぬ時代になっている。
- ・建設業において、大工さんの確保が難しく若手の育成が難しい状況。建設業に興味をもってもらう工夫をしなくては行けない。大工さんはすぐに出来る職ではないので、早急に育成をする必要がある。
- ・大手企業が給料のベースアップを実施しているが、中小企業は大手のようになかなかいかず、人材確保が当面難しくなるのではないかと思います。
- ・ハローワークに相談しても「建設業は募集しても来ませんよ」と言われガッカリした。有料の募集をしても問い合わせすら来ないので諦めている。後継者もないので、そのうち廃業するしかない。

■取引先・競合先の状況

- ・元請の査定による出来高削減により、見込んだ売上が上がらない。これにより経営が苦しい。
- ・取引先の経営統合や経営方針が課題。
- ・発注工事の減少および会社規模に合致したサイズの工事が少ない。大き過ぎ、または小さ過ぎ。

■国際情勢・為替の状況

- ・材料（ケーブル、電線）が入らない。

■その他

- ・事業の再編等の問題を抱えており、今後の雇用が心配。
- ・価格上昇のあおりで事業用地が見つからない。
- ・年度末に工事が集中し困る。繁忙期では仕事をこなせず逸注し、人手を増やせば4～6月が人員過剰になってしまう。
- ・材料（半導体）がなかなか不足している。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・乗務員不足。紹介会社などいろいろと手を尽くしているが集まらない。
- ・2024年問題の過渡期で労働時間を含む環境変化の影響で、売上、収益に影響を及ぼしている。これが収束した後の様子を見る必要がある。
- ・運転手は全員高齢で、人材確保に苦慮している。また会社の後継者もおらず、銀行からは廃業を勧められている。
- ・2024年問題で騒ぎ過ぎてしまったため、運送会社のイメージは、現在の労働条件に対する悪い印象を与えてしまっている。現状の人材不足へ影響を及ぼしている。
- ・当社は親会社からの出向社員が多く、今後はプロパー社員の確保や育成が非常に重要となる。
- ・2024年問題により、労働時間以内に収めるのが難しい。ヤードでの拘束時間に左右される。
- ・ドライバーを募集しても集まらない。2024年問題の対応が大変。
- ・2024年4月より大幅な値上げをさせていただいたが、それまでのひずみが大きく、負債も増え、なかなか社員へ還元できない。少ない人材で2024年問題をパーフェクトにクリアするためには、人材の確保が必須となっている。また取引先への条件の緩和や協力も交渉が必要。他社にドライバーを引き抜かれる恐れもあるため、社員のモチベーションを下げぬよう新車を導入したり、賃金をアップすることも来期の目標としている。現状のままではせつかくの値上げも無駄になりかねない。まだまだ苦しい状況が数十年続くと考えている。人材不足で社長や役員が長時間働いて病気になり、死んでいく人が増えるのではないかと本気で思う。
- ・運賃の交渉をするも上げてもらえない。
- ・労働不足が深刻。労働時間（残業時間）に上限ができ、給与が減るので離職が止まらない。新規確保も見通し立たず。
- ・販路の拡大に対し、人材確保、人材育成が追いつかない。
- ・人材確保と育成に力を入れ、ムダを省いていく。
- ・安全・正確な事業運営のために人材確保、設備面の充実が課題となっている。

■取引先・競合先の状況

- 取引先企業内での賃金、仕入れ価格の上昇への対応策として、当社が提供するサービスの合理化(要はコストカット)を求めてくる。しかし、納入条件の緩和などの提案があるわけでもなく、一方的に合理化の提案を求められ、また他業者の参入をチラつかせ立場の違いを利用される。
- 顧客の業績により自社の業績が左右されるので、新たな販路を獲得して安定した収益を確保したい。

■その他

- ライドシェアが無条件に許可されれば産業として成立しなくなる。
- 適正運賃を運送業者にはなく、運送会社を使用している荷主に伝えてほしい(なかなか伝わらない荷主がいる)。
- 2024年問題により、仕事量にどのように影響するのか? 場合によって、ドライバーの給料も下がることになると、ますますドライバーが離れ、人材確保が難しくなってしまう。
- 原油の値上がり、増税、人材不足、運賃の据え置き等、景況に影響を与えているものがあり過ぎて書ききれない。
- 2024年問題は運送業にとっての最悪の政策! 事故を減らすために労働時間を短くというのは分かるが、ドライバーが集まらなければ売上が下がるだけ。現状を分かってない人たちが、理想だけで作り出した政策は日本を衰退させるためのもの!
- 2024年問題やインボイス制度、定額減税等における事務処理作業の増加、人材不足等が重なり、労働環境の悪化が深刻化している。助成金や補助金の増加を期待したい。
- 売上の減少。
- 2024年問題により、仕事に支障が出る。仕入れ価格の上昇等に対し、価格転嫁できるか、理解が得られるか不安。一体誰が得をするのか?
- 国内での採用はほぼ諦め、海外の人材を採用するようにしている。しかし、住居や運転資格等、近隣の理解や法制度等でハードルを感じる面が多くある。残業はするな! でも人材はいない。でも作業量は不変で、手間のかかる法律は増える(インボイス・電帳等)。何か狂っている。

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。

《令和6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》

- ◆ 製造業は、コロナ融資の返済がある中で、人件費・材料費・光熱費等全ての経費が上昇し、売上・利益ともに下がっている取引先が多い。また、材料費高騰による価格転嫁についても、できていない企業が多い。預金・融資が減少傾向で、原材料価格高騰のあおりを受けている企業が増加。価格交渉に難航している事業者が目立つ。
- ◆ 卸売業は、預金・融資が増加傾向。円安の影響を強く受けている事業者は利幅が縮小している。資金繰り不安を感じている経営者が多く、融資希望が多い。
- ◆ 小売業は、預金・融資が減少傾向。売上増加傾向であるも、人件費や運送費の高騰により収益減少。
- ◆ サービス業は、預金増加・融資減少傾向。コロナ禍前の水準まで業況が戻ってきている印象。
- ◆ 建設業は、預金・融資減少傾向。建設資材費・人件費の高騰により元請けからの値下げ要請が多く、中小零細は価格転嫁が難しいため厳しい状況。
- ◆ 不動産業は、預金・融資減少傾向。物件価格の高止まりにより、販売に苦慮している事業者が多い。一方で賃貸は堅調。また、土地価格が高騰しており、良い土地が見つかっても競争が激しく、適正価格での仕入れが困難な状況が続いている。加えて、建築ニーズは高いが、完成遅れも全体的に多くなってきている。
- ◆ 飲食業は、客足は戻り売上也回復基調だが、物価上昇のため利益は薄い。
- ◆ 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。材料費やエネルギー価格の高騰で、未来への不安を抱いている企業が多い印象。
- ◆ コロナ融資の元金の返済開始に伴い、預金、融資ともに減少傾向にある。賃貸物件の購入を希望する業者や個人からの問い合わせ等が多くなっている。
- ◆ 3月末は、資金繰りの他にM&Aや事業承継の相談も増加傾向だった。
- ◆ 融資面では、低利の特別制度融資が継続してあることから、低コストでの調達が図られている。一方、融資額の増加により返済額が増加し、返済に困窮し、返済の据え置きなどを相談される企業が増加してきている。
- ◆ 融資残高が伸長した業種は不動産業が中心であり、製造業や飲食店、サービス業等からの設備投資等の融資の申込みは少ない。物価高による原価高騰の煽りを受けているため、預金を取り崩すことで資金繰りを賄っている。
- ◆ 預金面では、定期性預金を崩し事業に補填する企業が多い。
- ◆ 資金繰り悪化による条件変更の話も出てきており、今後に懸念が残る。
- ◆ 代表者の個人預金を法人に貸し付けている企業も見受けられ、全体として業況は芳しくないと思慮。

- ◆ 賃上げの影響は無く、一般消費は伸び悩んでいる様子。売上が増加していないことから、利幅も縮小している。
- ◆ 大田区全体の流れとしては、新型コロナウイルスの5類移行後、企業全体の受注が回復傾向に舵を取り始めている。しかし物価高の影響により、依然として中小企業は景況の停滞感が払拭されておらず、全体的に厳しい経営が続いている。

《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》

- ◆ 人材の確保・育成に難航しており、人材不足による相談が増えてきた。
- ◆ インボイスについては、切り替え時に取引先がなくなり売上が減少した例や、対応に数カ月を要したなど不満を述べる取引先が圧倒的に多かった。
- ◆ 新型コロナウイルス関連の相談は少なくなった。ただ、一部からは、大田区の助成金を活用しようとしていたが該当するものがなく、範囲をもう少し広げて欲しいという声があった。
- ◆ 金利負担が少なくなる制度や、保証協会利用であれば保証料負担が少ない制度の拡充を望む声大きい。保証料が一定の心理的障害になっている印象があるため、特に保証協会利用制度については重要とみられる。
- ◆ 資金繰りが厳しい企業に対し、利子補給がある制度融資を中心に資金相談を受けている。企業側からの要望としては、新たな借入は行わず、低利で取扱いできる商品はないかという相談が多い。
- ◆ 借入(負担)を増やすのではなく、支援金や給付金を求める企業が多い。
- ◆ 金融機関に対しては、本業支援や認定支援機関としての役割以上に、今後の金利上昇の懸念から、金利引下げ要請等の相談のほうが増加している。
- ◆ 新型コロナウイルスが一段落し助成金も終了し、コロナ融資の返済も始まって中、企業の資金繰りは依然厳しいものがある。引き続き助成や、税制面での援助を求める声がある。
- ◆ 制度融資の拡充。
- ◆ 原材料費高騰及び光熱費等の値上げに対応する取り組みや、サービスを求める要望があった。
- ◆ 従来通りのビジネスの話だけでなく、さらなる売上高の増加や販路拡大のための、ビジネスマッチングの依頼が増加した。また、企業経営の見直しを図り専門家派遣を依頼されることも増加。
- ◆ 区内ビジネスマッチングの機会提供の要望があった。
- ◆ 新しい情報があればタイムリーに教えてもらいたいという声があった。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 製造業をはじめとした複数の業種について、資金繰りの改善方法は、新たな資金導入よりも、金利を引下げ、できるだけ支出を抑えることを検討している企業が多いのではないかと感じられる。マイナス金利解除により、金利動向に過敏に反応している企業は多いと思われる。
- ◆ 製造業や建設業は、原材料費の高騰や運送費の値上げなど、経費面が増加傾向にある。
- ◆ 特に建設関連の中小企業において、価格転嫁が進んでいない印象。
- ◆ 飲食業においては、会合などの団体客が徐々に戻りつつあり、売上が増加(回復)傾向にある。しかし、原価の高騰により利益率が低下しているため、資金繰りに困っている取引先が多い。値上げしたいが、戻ってきた顧客が離れる懸念があるため、価格を据え置く取引先も多い状況にある。
- ◆ 資本の少ないサービス業等で、条件変更等の相談が増えている。
- ◆ 不動産業においても、材料費や人件費の高騰による影響が出ている。不動産関連は変わらず高騰している状態だが、戸建・マンションともに新築物件が増加傾向であり、かつ、販売状況も活況である。昨今では借地案件も増加している。
- ◆ 羽田空港関連の就業者をメインとした不動産賃貸業については、新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことにより、空室率も下がってきている。
- ◆ 物価・光熱費の高騰、ガソリン代の変動などに対し、不安を抱えている企業が多くみられた。
- ◆ 物価高、原油高、半導体不足など様々な要因が重なり、主に製造業の景気は低迷している。コロナ融資の返済が開始されると、他業種でも業況が低迷する恐れがある。全体的な景況感停滞傾向にあるといえる。
- ◆ 事業先の賃上げ実施状況をヒアリングすると、未実施の先が圧倒的に多かった。
- ◆ 社会保険料滞納による預金の差押えや、常時借入金返済の月内延滞が発生している顧客もおり、今後の業況について懸念している。
- ◆ 人手不足が深刻。製造業では受注を断るケースも増えている。
- ◆ 受注は回復するも、原材料・人件費等の高騰に伴い利益率は低下。というケースが多い。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数

(2024年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,794社	5,324社	9,118社	99.0%
うち大企業	917社	817社	1,734社	99.1%
中堅企業	1,062社	1,532社	2,594社	98.8%
中小企業	1,815社	2,975社	4,790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)

		2023年度		2024年度		
		上期	下期	上期	下期	下期
円/ドル	2023年12月調査	139.38	138.75	140.00	—	—
	2024年3月調査	140.36	139.04	141.68	141.42	141.60
円/ユーロ	2023年12月調査	148.85	148.63	149.07	—	—
	2024年3月調査	150.24	148.90	151.57	151.86	151.99

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2023年12月調査		2024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	13	8	11	-2	10	-1
非製造業	32	27	34	2	27	-7
全産業	22	17	22	0	19	-3
中堅企業						
製造業	6	5	6	0	5	-1
非製造業	19	15	20	1	15	-5
全産業	14	11	14	0	11	-3
中小企業						
製造業	2	0	-1	-3	0	1
非製造業	14	7	13	-1	8	-5
全産業	9	5	7	-2	5	-2
全規模合計						
製造業	5	3	4	-1	4	0
非製造業	18	12	18	0	13	-5
全産業	13	8	12	-1	9	-3

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2023年度		2024年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	3.4	-0.5	0.8	—
	国内	4.0	-0.7	0.7	—
	輸出	2.3	-0.1	1.0	—
	非製造業	1.5	0.3	1.0	—
中堅企業	全産業	2.3	0.0	0.9	—
	製造業	1.9	-0.3	1.9	—
	非製造業	3.7	0.7	1.8	—
	全産業	3.2	0.4	1.8	—
中小企業	製造業	2.1	-0.1	1.5	—
	非製造業	3.1	0.7	0.1	—
	全産業	2.9	0.5	0.4	—
	製造業	2.9	-0.4	1.2	—
全規模合計	非製造業	2.6	0.5	0.9	—
	全産業	2.7	0.2	1.0	—

(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)

		2023年12月調査		2024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	-20	-20	-20	0	-18	2
	うち素材業種	-23	-22	-24	-1	-23	1
	加工業種	-18	-17	-17	1	-15	2
	非製造業	-10	-11	-9	1	-9	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-16	-17	0	-14	3
	うち素材業種	-23	-22	-23	0	-20	3
	加工業種	-13	-13	-13	0	-11	2
	製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	17	18	18	1	1
うち素材業種	16	19	19	3	3	3	
加工業種	18	18	18	0	0	0	
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	16	16	16	0	0	0
	うち素材業種	18	21	21	3	3	3
	加工業種	15	14	14	-1	-1	-1
	販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	27	28	26	-1	33
うち素材業種		26	27	27	1	34	7
加工業種		27	28	25	-2	33	8
非製造業		24	29	26	2	32	6
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	57	54	56	-1	59	3
	うち素材業種	52	49	51	-1	55	4
	加工業種	61	58	59	-2	61	2
	非製造業	54	55	53	-1	56	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和6年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和5年3月	令和6年2月	令和6年3月	前月比	前年同月比
件数	158	122	163	41	5
金額	662	361	245	-116	-417

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
19	81.1	4	23.0	19
37.9	13	16.3	105	72.7
売却金回収	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	0.0	3
0.0	0.0	0	0.0	14.8

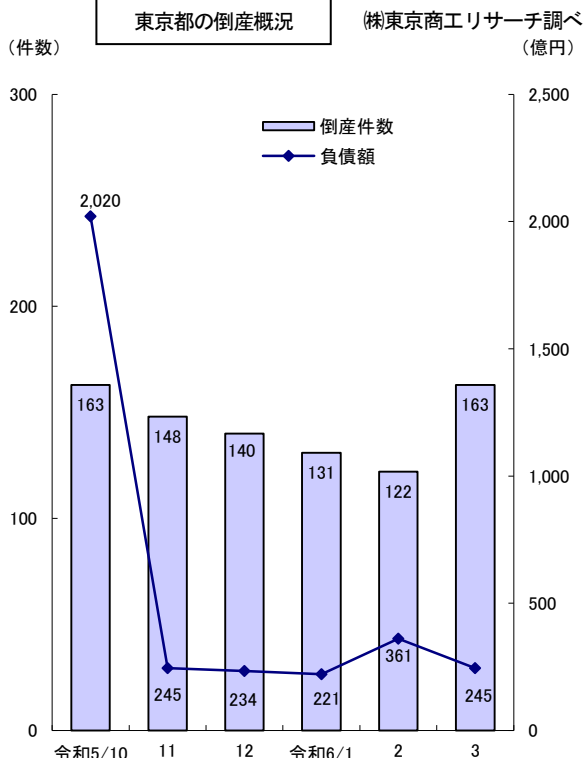
3. 東京都の業種別倒産動向

(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	14	2	11	370	2	21
卸売業	20	21	23	109	44	90
小売業	12	17	16	53	32	9
サービス業	47	24	42	76	20	30
建設業	16	18	14	10	11	26
不動産業	7	10	14	3	166	23
情報通信業・運輸業	22	12	18	35	77	7
宿泊業・飲食サービス業	11	8	15	3	5	18
その他	9	10	10	5	5	21
合計	158	122	163	662	361	245

4. 大田区内の令和6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	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	10百万円
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	0件	0百万円
合計	2件	20百万円



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」

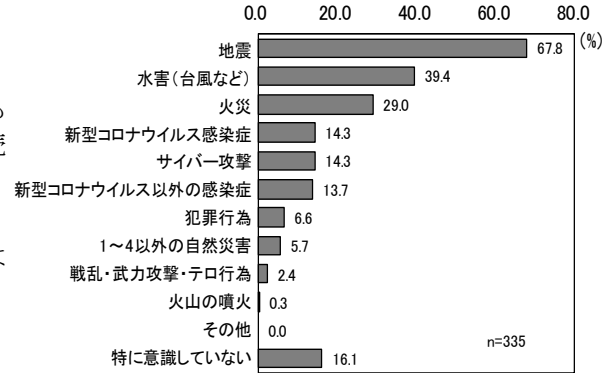
- ① 普段、災害等で意識していることは、「地震」が67.8%で最多。
- ② 災害時などの対策は、「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」が21.9%で最多。
- ③ BCP策定のきっかけは、「取引先からの要請」が32.8%で最多。未策定の現状は「日常業務が忙しく余裕がない」が28.2%で最多。
- ④ BCP策定の効果は、「従業員のリスクに対する意識が向上した」が49.2%で最多。
- ⑤ BCP策定のきっかけになりそうな制度は、「取引先からの要請」が32.0%で最多。

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」(67.8%)が最も多く、次いで「水害(台風など)」(39.4%)、「火災」(29.0%)と続いた。一方「特に意識していない」は1割半ば程度だった。

業種別にみると、上位3項目については全体と同様だったが、小売業では「新型コロナウイルス感染症」(21.1%)、建設業では「特に意識していない」(24.1%)が他の業種より多くなった。

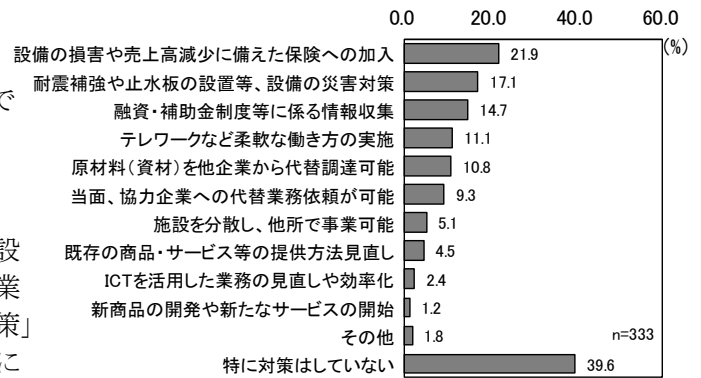


	地震	水害(台風など)	火災	新型コロナウイルス感染症	サイバー攻撃	新型コロナウイルス以外の感染症	犯罪行為	1~4以外の自然災害	戦乱・武力攻撃・テロ行為	火山の噴火	その他	特に意識していない
全体 (335件)	67.8	39.4	29.0	14.3	14.3	13.7	6.6	5.7	2.4	0.3	0.0	16.1
製造業 (123件)	75.6	39.8	34.1	10.6	19.5	12.2	4.1	8.1	3.3	0.0	0.0	13.0
小売業 (71件)	63.4	40.8	29.6	21.1	7.0	18.3	8.5	4.2	1.4	0.0	0.0	14.1
建設業 (87件)	57.5	36.8	28.7	14.9	18.4	11.5	8.0	3.4	0.0	1.1	0.0	24.1
運輸業 (54件)	72.2	40.7	16.7	13.0	5.6	14.8	7.4	5.6	5.6	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」(21.9%)が最も多く、次いで「耐震補強や止水板の設置等、設備の災害対策」(17.1%)、「融資・補助金制度等に係る情報収集」(14.7%)と続いた。一方「特に対策はしていない」は約4割となった。

業種別にみると、製造業(23.8%)、建設業(23.6%)では「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」が、小売業(24.3%)では「耐震補強や止水板の設置等、設備の災害対策」が最も多く、運輸業(19.2%)では「設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入」及び「融資・補助金制度等に係る情報収集」が同率で最多となった。



	設備の損害や売上高減少に備えた保険への加入	耐震補強や止水板の設置等、設備の災害対策	融資・補助金制度等に係る情報収集	テレワークなど柔軟な働き方の実施	原材料(資材)を他企業から代替調達可能	当面、協力企業への代替業務依頼が可能	施設を分散し、他所で事業可能	既存の商品・サービス等の提供方法見直し	ICTを活用した業務の見直しや効率化	新商品の開発や新たなサービスの開始	その他	特に対策はしていない
全体 (333件)	21.9	17.1	14.7	11.1	10.8	9.3	5.1	4.5	2.4	1.2	1.8	39.6
製造業 (122件)	23.8	13.9	14.8	7.4	16.4	11.5	6.6	4.1	4.1	0.8	2.5	37.7
小売業 (70件)	18.6	24.3	10.0	8.6	11.4	4.3	2.9	7.1	1.4	2.9	1.4	44.3
建設業 (89件)	23.6	15.7	15.7	15.7	9.0	5.6	4.5	2.2	1.1	0.0	2.2	41.6
運輸業 (52件)	19.2	17.3	19.2	15.4	0.0	17.3	5.8	5.8	1.9	1.9	0.0	34.6

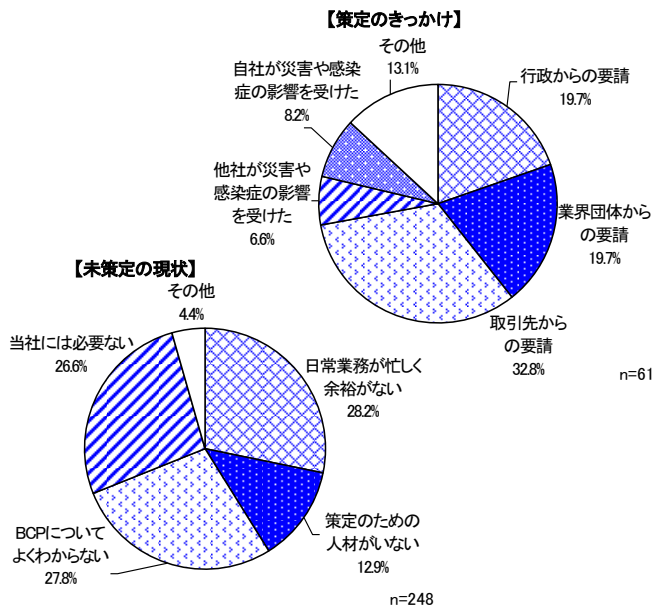
問 3. 事業継続計画 (BCP) を策定のきっかけ

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」(32.8%)が最も多く、次いで「行政からの要請」、「業界団体からの要請」(19.7%(同率))となった。

業種別にみると、運輸業では「業界団体からの要請」(50.0%)が最も多く半数を占めた。

一方【未策定の現状】では、「日常業務が忙しく余裕がない」(28.2%)が最も多く、次いで「BCPについてよくわからない」(27.8%)、「当社には必要ない」(26.6%)となった。

業種別にみると、製造業(20.2%)では「策定のための人材がいらない」が他の業種より多くなっている。

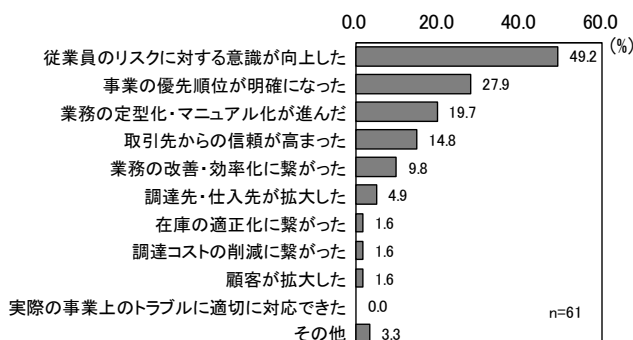


	行政からの要請	業界団体からの要請	取引先からの要請	他社が災害や感染症の影響を受けた	自社が災害や感染症の影響を受けた	その他		日常業務が忙しく余裕がない	策定のための人材がいらない	BCPについてよくわからない	当社には必要ない	その他
全体 (61件)	19.7	19.7	32.8	6.6	8.2	13.1	全体 (248件)	28.2	12.9	27.8	26.6	4.4
製造業 (27件)	14.8	7.4	48.1	3.7	14.8	11.1	製造業 (84件)	27.4	20.2	21.4	28.6	2.4
小売業 (11件)	27.3	18.2	18.2	18.2	0.0	18.2	小売業 (55件)	27.3	5.5	30.9	30.9	5.5
建設業 (13件)	23.1	23.1	23.1	7.7	7.7	15.4	建設業 (70件)	24.3	11.4	27.1	32.9	4.3
運輸業 (10件)	20.0	50.0	20.0	0.0	0.0	10.0	運輸業 (39件)	38.5	10.3	38.5	5.1	7.7

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」(49.2%)が最も多く、次いで「事業の優先順位が明確になった」(27.9%)、「業務の定型化・マニュアル化が進んだ」(19.7%)となった。

業種別にみると、建設業では「事業の優先順位が明確になった」(46.2%)、「業務の定型化・マニュアル化が進んだ」(30.8%)がそれぞれ他の業種と比べて 10 ポイント以上高くなっている。

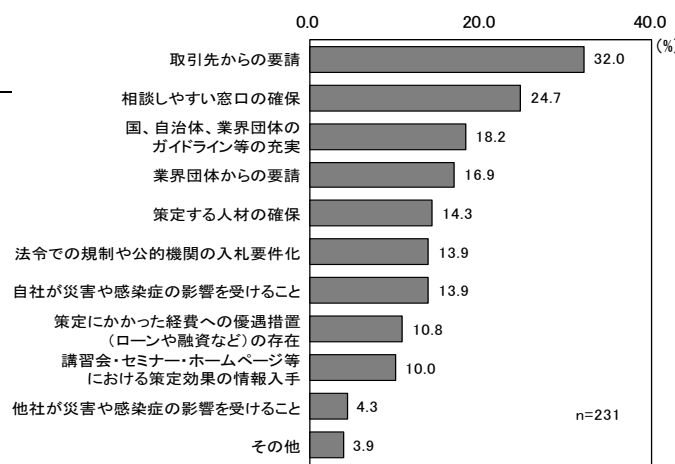


	従業員のリスクに対する意識が向上した	事業の優先順位が明確になった	業務の定型化・マニュアル化が進んだ	取引先からの信頼が高まった	業務の改善・効率化に繋がった	調達先・仕入先が拡大した	在庫の適正化に繋がった	調達コストの削減に繋がった	顧客が拡大した	実際の事業上のトラブルに適切に対応できた	その他
全体 (61件)	49.2	27.9	19.7	14.8	9.8	4.9	1.6	1.6	1.6	0.0	3.3
製造業 (27件)	37.0	22.2	18.5	18.5	11.1	11.1	0.0	3.7	0.0	0.0	3.7
小売業 (11件)	63.6	27.3	18.2	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	9.1	0.0	9.1
建設業 (13件)	61.5	46.2	30.8	7.7	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
運輸業 (10件)	50.0	20.0	10.0	30.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

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」(32.0%)が最も多く、次いで「相談しやすい窓口の確保」(24.7%)、「国、自治体、業界団体のガイドライン等の充実」(18.2%)と続いた。

業種別にみると、製造業(41.5%)、建設業(36.9%)では「取引先からの要請」が最も多く、運輸業(31.4%)、小売業(30.6%)では「相談しやすい窓口の確保」が最多となった。



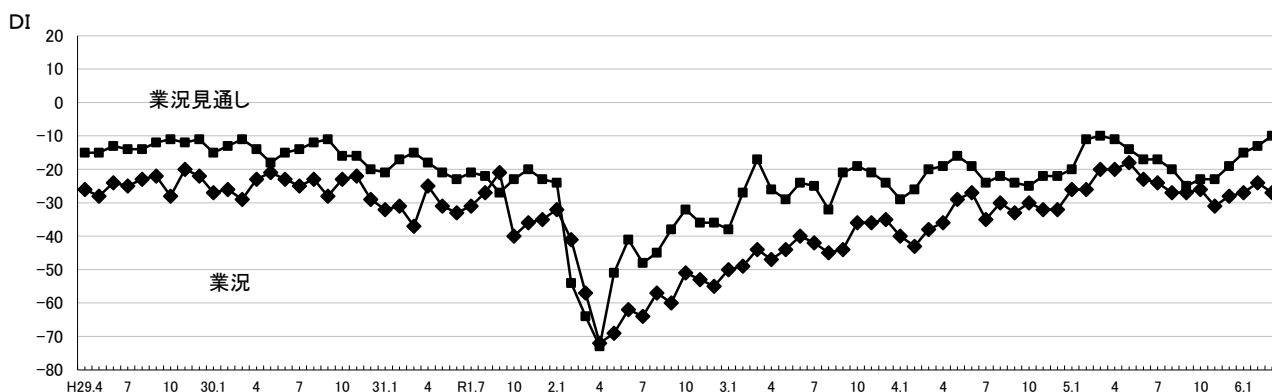
	取引先からの要請	相談しやすい窓口の確保	国、自治体、業界団体のガイドライン等の充実	業界団体からの要請	策定する人材の確保	法令での規制や公的機関の入札要件化	自社が災害や感染症の影響を受けること	策定にかかった経費への優遇措置(ローンや融資など)の存在	講習会・セミナー・ホームページ等における策定効果の情報入手	他社が災害や感染症の影響を受けること	その他
全体 (231件)	32.0	24.7	18.2	16.9	14.3	13.9	13.9	10.8	10.0	4.3	3.9
製造業 (82件)	41.5	20.7	9.8	9.8	13.4	9.8	19.5	8.5	8.5	7.3	6.1
小売業 (49件)	16.3	30.6	22.4	20.4	4.1	16.3	16.3	12.2	8.2	4.1	4.1
建設業 (65件)	36.9	21.5	24.6	21.5	16.9	15.4	4.6	7.7	13.8	1.5	3.1
運輸業 (35件)	22.9	31.4	20.0	20.0	25.7	17.1	14.3	20.0	8.6	2.9	0.0

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6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1ポイント増加し△27と前期並の悪化となりました。今後3か月間（令和6年4～6月）の業況見通しDIは、△10と大きく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12月）と比較すると、業況は厳しさがわずかに増しました。売上高は前期並となりました。

価格面では、販売価格、仕入価格はともに上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別にみると、「衣料・身の回り品」、「電気機器」は大きく改善し、「紙・印刷」は多少改善しました。一方、「住宅・建物関連」は非常に大きく悪化し、「一般・精密機械等」は大きく悪化、「材料・部品」、「その他」はともにわずかに悪化しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高も大きく減少傾向が弱まると予想されています。

小売業

前期（令和5年12月）と比較すると、業況は大きく改善しました。売上高は減少傾向が多少弱まりました。

価格面では、販売価格、仕入価格はともに前期並の上昇傾向が続きました。

業種別にみると、「余暇娯楽」は非常に大きく改善し、「食料品」、「日用雑貨」はともに大きく改善、「衣料・身の回り品」はわずかに改善しました。一方、「耐久消費財」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12月）と比較すると、業況は前期並の厳しさを推移しました。売上高は減少傾向が多少弱まりました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別にみると、「個人関連サービス」はわずかに改善しました。一方、「企業関連サービス」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。

東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 03-6424-8655 FAX : 03-6424-8233

E-mail : sangyo@city.ota.tokyo.jp