

大田区の 景況

調査対象事業所数（うち有効回答数）








製造業 250 社（158 社）小売業 190 社（85 社）

建設業 185 社（112 社）運輸業 155 社（81 社）

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関 （株）東京商工リサーチ

景気予報

	 A	 B	 C	 D	 E	 F	 G
製造業	20 以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31 以下
小売業	10 以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41 以下
建設業	20 以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31 以下
運輸業	15 以上	14～5	4～△5	△6～△15	△16～△25	△26～△35	△36 以下
	好調	←—————→					不調

これは、平成 26 年 4～5 月に調べた平成 26 年 1 月～3 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 26 年 4 月～6 月期）の予想をまとめたものです。

※建設業と運輸業は、今期（26 年 1～3 月期）より調査を実施しています。

製造業	今期	 F	製造業全体の主要指標について見ますと、業況は水面下ながらわずかに上向きしました。売上額、収益はともに大幅に減少を強めました。受注残は大幅に低迷しています。
	来期	 G	価格面では、原材料価格は前期並の上昇が続き、販売価格はわずかに下降を強めました。在庫は過剰感が大幅に強まりました。来期の原材料価格は前期並の上昇が続き、販売価格は前期並の下降が続くと予測されています。 来期の業況は大幅に悪化傾向を強めると見込まれています。
小売業	今期	 D	小売業全体の主要指標について見ますと、業況は非常に大きく上向きしました。売上額は非常に大きく持ち直し、収益も非常に大きく持ち直しました。
	来期	 G	価格面では、販売価格は大幅に下降傾向が改善し、仕入価格は前期並の上昇が続きました。在庫は過剰感が大幅に強まりました。来期の販売価格は下降傾向を大幅に強め、仕入価格は前期並の上昇が続くと見込まれています。 来期の業況は非常に大きく悪化傾向を強めると見込まれています。
建設業	今期	 C	建設業全体の主要指標について見ますと、業況は良好でした。売上額と収益はいずれも減少傾向でした。受注残は減少傾向で、施工高は増加傾向でした。
	来期	 F	価格面では、請負価格は上昇傾向で、材料価格も上昇傾向でした。材料在庫は品薄感が出ました。来期の請負価格は下降に転じ厳しさを強め、材料価格は上昇を大幅に強めると見込まれています。 来期の業況は悪化に転じると見込まれています。
運輸業	今期	 C	運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は水面下の水準でした。売上額と収益はいずれも増加傾向でした。
	来期	 D	価格面では、サービス提供価格は下降傾向で、仕入価格は上昇傾向でした。来期のサービス提供価格は下降を大幅に強め、仕入価格は上昇が非常に大きく強まると見込まれています。 来期の業況は厳しさを大幅に強めると見込まれています。

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成25年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成26年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 69	売上の停滞・減少 66	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 56
2位	利幅の縮小 28	利幅の縮小 30	利幅の縮小 27	利幅の縮小 30
3位	同業者間の競争の激化 23	同業者間の競争の激化 17	原材料高 20	原材料高 24
4位	原材料高 20	原材料高 15	同業者間の競争の激化 19	工場・機械の狭小・老朽化 21
5位	工場・機械の狭小・老朽化 18	工場・機械の狭小・老朽化 14	工場・機械の狭小・老朽化 16	取引先の減少 15

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成25年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成26年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 61
2位	同業者間の競争の激化 28	取引先の減少 24	利幅の縮小 29	同業者間の競争の激化 26
3位	取引先の減少 24 商店街の集客力の低下 24	利幅の縮小 23	同業者間の競争の激化 商店街の集客力の低下 22	利幅の縮小 25
4位	利幅の縮小 20	同業者間の競争の激化 22	人手不足 仕入先からの値上げ要請 17	取引先の減少 24
5位	大型店との競争の激化 14	商店街の集客力の低下 20	大型店との競争の激化 14	商店街の集客力の低下 23

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成26年 1～3月期
1位	利幅の縮小 46
2位	売上の停滞・減少 43
3位	人手不足 37
4位	材料価格の上昇 34
5位	同業者間の競争の激化 22

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成26年 1～3月期
1位	人手不足 46
2位	仕入価格の上昇 35
3位	売上の停滞・減少 32
4位	人件費の増加 30
5位	利幅の縮小 27

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. アベノミクス・消費増税前仮需による急激な需要増に対応出来ていない。特に原料確保に問題多く、今度も大いに不安である。
2. ほとんどの項目で変わらないと回答しているが、先が見えにくい状況にあるのが現状である。
3. 先の受注が見えない。
4. 前年に比べると受注量などは多い状況ですが、9月以降は減少すると思われるので、それまでに販路を広げて、新規の物が受注できるように、かなりの努力が必要になる。

<電気機械器具>

1. 大手企業との競争の激化（コスト面）。
2. 景気は良くなっていくと期待していますが、エレクトロニクスなど特に目新しいものに限られてきているような気がします。活発な新商品開発にも期待しています。
3. 競争が激しく見積単価が下がる。精度が厳しくなる。人件費の増加。
4. 納入先が製造業のため、為替が100円以上なら良くなるため、弊社も良くなると思う。
5. 減収減益の継続。そろそろ廃業を考えている。円安でエネルギーが先高で苦しい。
6. 日本の経済成長の右肩上がりを期待する。安倍政権を支援します。
7. 新製品の立上げ（OEM）に対して、1月より準備（部品の選定、設計、見積）等で4ヶ月を費やすが、予算が合議出来ず悩んでいます。施工が決定ならば年間2～3億の売上アップにつながりますが、厳しいです。
8. 電子入札で相手の見えない競争を強いられるため、入札価格が低めになり、受注できても利益につながらない。受注に波があり、収支がうまくかみあわない。

9. 近隣の工場自主閉鎖等が昨年末からボチボチ出始め、弊社の得意先も一社自主閉業となり、今後消費税の値上等を勘案すると、今年から来年にかけてかなり景気の落ち込みが懸念されます。
10. 大手メーカーグループからの仕事が70～80%の構成になっており、それ以外の販路を広げるのが急務。また、製造部の技術者の高齢化が今後の課題と思っています。
11. 取引先の減少、従業員高齢化。
12. 取引先のエンドユーザーがほとんど海外の為、増税前の駆け込み需要などでなく売上増加。半導体関連事業なので、メモリーメーカー等の設備投資次第。

<一般機械器具、金型>

1. 半導体・自動車関係の設備が活発であり、平成24年度と比較し業況は上向いた。収益も売上増加により良好であった。
2. 売上・利益は前期に比べ減少しており、3月に少しリストラを実施した。現在、経済産業省の説明会に出て、福島原発の護岸前面に設置して、放射性物質を吸着するシルトフェンスを開発中で、農水省のため池等でも採用してもらおうべく、開発に取り組んでいる。又、海外工事（アフリカ等）での製品の受注も少しあり、この先期待している。
3. 好調です。売上・利益ともにアップしております。消費税、アベノミクスなどのおかげか？
4. 全社員7名中5名が同性の同族企業です。結束は固く順調です。
5. 周りはやめていっている工場ばかりです。新しく工場をやる人はめったにいないで、そのうち町工場の必要ない時が来ると思います。
6. 弊社の現在における景況はかなり悲観的な状況です。その原因として①大手企業の生産拠点の海外移転に伴う製造品の減少、②消費税の増税に伴う原材料の高騰や生産設備機械の価格上昇および人件費の高騰等につきます。
7. 今後の予定がない。
8. 販路拡張により売上も回復傾向にあるが、収益面は横ばい推移見通し。
9. 消費税駆け込み需要はそれほど大きくないと考えていたが、1～3月の売上高は平均売上の20%～30%も高いものであった。4月～6月の見通しは受注残から推定すると20%～30%の落ち込みである。外注先の廃業が継続しており、社内で取り込む様、技術力の向上に力を注いでいる。
10. 同業他社との競合が激化する状況下、価格面で困難を来している。特に消費税アップ分が苦しい状況と指摘されています。行政面で取り締まるといっても訴えることが難しいと考えます（注文取消となる）。
11. 全般的に良くない。
12. 完全に二極化傾向で、落ち込みを感じる場所が多いとみる。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 新卒の採用を始めたが、その教育訓練の成果が出るまで今しばらく時間がかかりそうです。これが達成できれば販路の拡大などが実現できそうです。
2. 売上激減により縮小の為、不動産売却の予定。
3. 従来の受注品は減少していく。当社として新しい技術の開発をして、今後の受注に向けて売り込んでいく。
4. 仕事量が少ない。
5. 取引先の移転や廃業などがあり、新規の得意先からどれだけ受注が取れるか次第です。
6. 納期短縮による時間外の人件費が増加するが、製品単価に乗せられない現状が収益の減少に表れている。

7. 取引先との関係は良好。
8. 弊社も縮小均衡化が進み、景気のメリットもデメリットも受けづらくなり、特に良くも悪くもなし。
9. 受注量の減少と取引先の減少、原材料の高騰による収益の減少。
10. 受注量は確保している。新規の取引先も増えている。利益率を上げる為の施策を考えて行動する。人材は、この数年に渡り新旧入れ替え時期を迎えている。その為に制度の高いシステム構築が必至である。

<精密機械器具>

1. 最近の特需の反動が来期に来ると思われる。在庫に注意しながら、空いた時間に新製品開発をする予定。
2. 意欲があれば売上増加、収益回復になるが、意欲がわからない。
3. 平成 25 年 7 月以降受注が増大し、製造体制が大変だった。しかし、この好況は消費税増税前のかけこみ発注であり、4 月以降は収束すると考えていた。平成 25 年 7 月～平成 26 年 3 月までは、昨年の売上を大きく上回っているものの、長い不況の穴埋めが出来るものではない。今後の景況は、東北復興、オリンピック関連、ターミナル駅周辺再開発等が受注に結びつけば幸いと思う。
4. 日本の工業は、出来るだけ日本国内にて進める事。(中国にだまされるな！)
5. 前期比(8月決算)増収増益に推移しているが、人材確保が最大の悩みです。
6. とにかく去年は最悪に近い。今年 3 月より若干受注があるも、一時的なものか継続・持続するのかわからないが、目の前の仕事に全力で立ち向かうしかない。
7. 大口の受注先が吸収合併された後、受注先の一時的な理由による受注の大幅減。適正価格とは死語か？零細企業をも活性化させる対策を考えてほしいです。*新規受注先 2 社を見つけました。今期はまあまあでしたが、来期は不透明です。
8. エネルギー・半導体製造装置に関わる超精密部品(開発関連)がようやく動き始めたか？
9. 相手が船の為、天候状況により大きく人の動きが変動してしまう。人のやりくりが大変で、良い解決策がない。
10. 海外向けの出荷が伸びています。国内向けは停滞気味ですが、大きく減少することはありませんでした。今後は海外市場も視野に入れたものづくり体制を目指します。
11. CDが多くなった。

<ほか製造業>

1. 大手ユーザーの海外からの部品調達が進み、多少の受注量ダウン傾向にあります。
2. 昨年 10 月以降、フル生産が続いており、平成 25 年度(4~3 月)は過去最高益となった。
3. 先行き見通し立たず！！
4. 収益はある程度確保。新年度 6 月以降に向けての売り込み状況は活性化している。
5. 大手取引先の縮小。その為に注文数が減少となりました。
6. 国内需要の疲弊化、輸出減少。新製品開発スピードの悪化。流通、卸問屋のミニマム発注。
7. 以前は、印刷物納入までの工程を請負、製作費+印刷製品にて営業しておりましたが、通販印刷等の業界変化で印刷関連業者全般が淘汰される中、付加価値を高める努力で、制作効率とクオリティアップで収益性を高める努力を致しました。結果、IT 業界からの口利き等による紹介等でも、顧客の拡大をしております。弊社の営業戦略は大手代理店が参入しづらい分野の拡販を目指しております。
8. あくまで下請業なので親会社の状況によるし、競合先も安く見積りがあり大変です。今後、営業の見直し、拡販・PR 等積極的に前に出る営業展開を進め、不採算部門のムダやムラを洗い直す。

小売業

<家具、家電>

1. 3月まではなんとか粗利もありましたが、4月に入り静かなものです。
2. 世間（特に大手）は、アベノミクスで景気は上向と報じていますが、私達零細企業は少しも良くありません。仕事の絶対量が少ない為、これで消費税が8%に上がり、決算期に消費税の支払が重荷になると考えます。
3. 当社はインターネット経由の販売が多い為、大手運輸会社の急な値上げ（約2倍）で当惑しております。
4. 現在地で家電店（街の電気店）を開業して30年以上になりますが、近年、10年位前あたりから、大型店・ネット・テレビショッピング等買うスタイルが沢山あり、我々地元の電気店は成り立っていない状態にきている。この地域だけで3年前まで5店舗店があったが、現在は我が社を入れて2店舗のみになりました。特に我が店の前に100世帯程のマンション、他売等沢山ありますが、電球1個買いにも来ない。我々に言わせれば、くだらない修理の件を色々聞きに来る程度のみでお客様には全くなりません。世の中変化し今日の状態になっていると思う。

<飲食店>

1. 全体的にお客様の減少。特に団体客の減少が大。
2. やや良い。新しい商品開発。合理化。
3. 引続き好調。増税後の動きが見えず、慎重な対応をしている。
4. 飲食業は、まだまだ不安定であり続ける。基本的に、お客様に対し、店舗数がオーバーストアとなっている。これが解消しない限り、全体的に良くはならない。繁盛店と赤字店の差は広がり続ける。

<飲食料品>

1. 長引く不況の影響で、取引先の廃業、倒産が相次いだため、売上高・仕入高ともに大幅に減少した。同業者間の価格競争が激化し、経営環境は著しく悪化している。
2. 周辺に大型店あり。売上は減少。
3. コンビニの運営に携わっております。各チェーン共、新規出店を計画しており、チェーン毎の売上は伸びている様であります。反面、我々フランチャイズチェーンの経営は非常に厳しいものとなっております。
4. 今、お客さんが大型店に集まる傾向があり、我々小売店に来て金額が少ない。その上、お年寄りが多い。若い人達はインターネットで何でも買う傾向にある様に思う。
5. 売上は順調だが、仕入価格の上昇率が大きく、原料の確保も難しいものがあり不安要素である。
6. 円安は輸入原材料が値上りし、仕入価格が上り過ぎだと思ふ。売価は新製品で値上げしないと客離れを起こしている。配送代が上り、配送が少なくなった。この価格に慣れる事で、増加が見込めない。
7. 今年度は消費税の増税により、売上の減少を見込んでいます。収益の減少に対しては、経費節減（人件費を主に）を予定しています。原材料も値上げ傾向ですが、値上げが一巡した時点で販売価格に転嫁する予定ですので、値上げ後は一時売上減少を見込んでいます。
8. 売上減少の要因。当店、久が原ライラック通りは、公道6m、歩道1.5mを両サイド。一方通行なのに「5分でも買い物ができない！」悪評高い商店街である。道交法とはいえ、隠れて記帳し、瞬時に摘発する行為は、かなり悪質である。警察に陳情しても、法律なので仕方ないと言われる。車社会の世の中で商店街の活性化を阻止している要因である！

<衣服、身の回り品>

1. 3月は消費税増税前の駆け込みニーズをうまく売上に結び付けることができた。4～5月は、その反動が心配だが、6～7月頃に前年並に戻ればと期待している。
2. 現在改装中なので、改装後の売上に期待したい。
3. 蒲田東西商業エリア、個人商店オーナーの生き残っていく余地は少なくなっている。パチンコ・カラオケ・飲食チェーン他、サービス業が大半を占め、没個性化。飲み屋街の”ディープ”と”レトロ”も再開発で消えてゆく。大田区の中区核をどうしたいのか。駅前整備も都市計画と押し進めているが、”賑わう個性あるエリア”を創造する視野がなく、総合的対策が必須であろう。再編どころか、単なる交通施設に特化している。
4. 高額商品は扱っていないので、3月の前倒し需要があまりなかった反面、4月の売上減少の影響も少なかった。増税後、前年と比較して、安価な商品より品質の高い高額品が好調。
5. 海外商品の価格（仕入価格）の高騰。消費マインドが世間の動きより低いと思う。
6. 当店は婦人服販売の為、特に増税に伴い買い控えが酷く、消費マインドを下げております。DMや販促に力を入れていますが、反応が良くありません。気を強くして購買意欲の喚起を促して行きたいと思っております。
7. 婦人服小売業。全体の主要指標について、私共も同様に感じております。ただし、収益についての減少など色々と取引先への支払が大変。昨年より、短期に請求され現金支払という条件変更が多く、品揃えの改善には厳しいものがあります。運転資金の不足。金融機関の借入は決算書に基づく数字のみで、借入は不可能です。若い世代へ引き継ぐ事も考えてみましたが、政治経済、日銀では緩和されたと申しております。零細企業には、事務的に処理。お前達は頑張っているからではなく数字のみです。残念ですが、お客様に愛され58年間。この先経営改善に努力していきます。概況を読み大変勉強になりました。創業60年を目指して先に進みます。
8. 周辺で3月末に4店が廃業しました。
9. 社長が年を取り、店をやめます。
10. 官需の減少が大きいです。
11. 客数の減少。

<ほか小売業>

1. 消費増税前の駆け込み購入がありました。
2. まったく悪い。この先いつまで営業出来るかわからない。倒産寸前です。
3. 6月1日より、店頭販売は学校販売に切り替えて、現在の店から縮小して行います。
4. インターネットを充実させる。
5. 仕切り価格が高い業界な為、増税が大きな負担となり始めた。商品を販売してもサービス状態になりつつある。
6. 増税による仕入先の値上げと売上の減少。
7. 今期分は消費税の駆け込み需要で前年同期より売上が多かった分、来期はかなり落ち込む予定。
8. 当社は個人消費者相手ではなく、法人相手の事業を展開しています。法人企業では増収増益の企業と旧態依然の企業と二極化しています。行政に補助を求め、自社の努力不足を社会や国のせいにする企業とは当社は取引しません。大田区の中小企業支援策は「福祉」になってはいけません。「志」ある企業に手を差し伸べるべきです。
9. 円安による輸入商品の仕入れ価格の高騰により、販売台数の減少。
10. 価格競争等により、大型店に流れている。

建設業

1. 「建設業もオリンピックが決まり景気が良いね」等世間では言われているが、実際は人手不足で仕事がこなせず単価も変わらず、苦勞している事をもっと理解してほしい。
2. 消費税アップに伴う3月末までの駆け込み受注。
3. 景況の良い時は10年位で設備の交換があったが、今は故障するまで交換工事が無い。
4. ひとつの零細企業の衰退が、別の零細企業の衰退を加速させているのが現状。ますます悪くなると思う。
5. LHVによる山留め杭の打設、引抜工事を専門としているため、振動騒音がつきものの工法になります。都市土木では振動騒音は特に嫌われるため、工法選定の中で主流にはなり得ません。
6. 受注情報は多いのですが、人手不足等の割に大手企業からの価格が上昇していません。政府の労働基準（現場作業員）が厳しくなるが、その分の経費が出てこない。
7. 従来の大口顧客（民間）からの合理化要請への対応に日々苦慮している。
8. 材料、人工費の値上げによる利益減およびサブゼネコンからの厳しい金額の提示。
9. 売上の減少、および利幅の減少
10. 町場の工事に大手が参入してきた為、工事が減少する状況です。また、技術より単価を重視するあまり、町の大工他職方が廃業するケースが多くなっている。
11. 同業者間の競争激化により、価格が下がると思います。
12. 今まで通り普通。又は、それより少しは良くなる事と思う。
13. 取引先中7割程度の売上を占める客先が、民事再生手続き中の為、売掛回収が停滞しています。このような場合の為のセーフティネットの充実を望んでいます。
14. 特化した分野での受注に努める。
15. 請負単価が上がらない。
16. 人材の技術力の不足が目立ちます。
17. 去年が少し良かったが今年はそのまま現状維持をしている状態です。仕事は多くなりましたが、利益は少々です。
18. 現取引先企業の信用蓄積、および新規取引先の拡充。
19. 個建の新築工事は少ない。大型リフォームの減少。大手ハウスメーカーのリフォームへの参入により仕事量が減る。
20. 納税に苦勞しています。
21. 当社の取引先はある程度安定していますが、社会全般の景気が今いちなので、その影響とします。
22. 徐々に良くなると思われませんが、現状は厳しい状況です。
23. 職人仕事は、一年二年で出来るものではない。その他教育期間が必要であるにも関わらず、賃金が上がらなく、又老人化し若者が職業にしたがらない傾向が年々増えている。
24. 消費税アップの為、当社は（水道設備等、個人向けが多いため）新しく設備を直したり器具を取り替える等、工事の引き合いが少ない。
25. 建設業は人材不足でも単価は元請に抑えられたまま。これでは現状維持がやっと！
26. 現在の小さい業者は仕事の確保が無く難しくなっているようです。当店についても仕事をとるには待っていても仕事はきません。かといって探していくというの出来ない有様です。昔のお客様は結構いるのですが、代替わりして子供の代になっており、「今もやっているのですか」と問われることもあります。
27. 今年4月以降の消費税アップによる消費の落ち込みや競争の激化に加え、取引先よりの依然変わらぬ値引き要請への対応に苦戦。建設業は裾野が広いのに値引き競争ばかりしては、材料費の高騰や人件費の高騰を吸収できず、デフレ脱却はできない。
28. 人材不足の為の人件費の増加。
29. 毎年収益があり5%配当も実施している。

30. 大型ビルの完成進捗動向の影響を受け易い業種（電気機械搬入据付）の為毎期の業績増減変動はやむを得ない処である。26年6月以降は大型リニューアル工事の着手、進捗効果が見込める中、人手不足、経費の増加要因を克服しつつ、合理化対策を実施収益の更なる向上を図りたい。業況は前年対比ではほぼ上回る見込みである。
31. 大手ハウスメーカーが町場に参入してきた為、町場の小工務店が廃業するため、収益が減少した。大手ゼネコンが地方の下請業者を使うため、東京に事務所を所持する工務店に多大な収益を与えている。
32. 当社はコンクリート土間工事専門業者です。この仕事は労働が厳しく慢性的に人材不足で若い人の成長がほとんどありません。その上工事単価が下がり、今後も上がる様子がないため、先の希望は望めない状態です。

運輸業

1. 取引先の流通経路の見直しと合併による取引停止などにより、売上および収益減少。
2. 燃料および資材の高騰により収益悪化。
3. 運送業の中では弊社の業種は好調です。若者の運転免許制度がネックとなり、新人育成が難しい。燃料の高騰はきつい。
4. 取扱貨物が生鮮貨物を基に取り扱っており、輸入商材について円安の影響により仕入価格の上昇、国内商材については気候による商品供給が大幅に変動、また、人口減少による需要は減少傾向にある。
5. 大手企業の工場の生産計画に左右される。特に新商品は発表時、多く生産するが在庫によってはゼロの月もある。
6. 収入に変化は無いと思われるが仕入原価の増加により利益の縮小が懸念される。
7. 原発事故以来影響が大きくあり、売上が減少している。荷動き自体も客先瞳孔により減少し、物流の波が大きくできている。尚且つ、燃料費、高速代消費税増に伴い全体厳しい。また、仕入関係にても上昇。特にタイヤ関係の値上がり。
8. 売上額が減少する中で、人件費の圧縮が実現せず、苦しい状況が続いている。その他の経費を削減するのは難しいので、今後は人数を確保しつつ賃金値下げを行う必要がある。
9. 人手不足が顕著。ドライバーの人数に合わせて仕事を制限している状況。仕事はあるが、ドライバー不足で仕事が出来ず、売上減に。各種仕入価格の上昇。
10. 取引先の会社の業績が良いので、当社も安定して居ります。増収になっております。
11. 平成26年3月末の国際線就航便数の増に伴う、施設利用料や商品売上等の増加が見込まれる。
12. 主要取引先の業況により、売上高が伸び悩み、さらに消費税アップや、資材・燃料等の高騰で、利益率が減少しています。老朽化した車輛の入れ替えも設備投資するゆとりがなく、苦慮しています。
13. トラック運転手が不足しており、募集してもなかなか人が集まりにくい。
14. 大手の会社と契約で、会社全体で見積りを出し、その中から見積を検討し新しく提携先を決めるので、大分経費を削減して、なんとか残りましたが、燃料代と合わせると大変きつい状況です。
15. 親会社と連結決算企業のため、資金面等問題はないが、独立代、外部収益確保等の企業の方向性も考えて運営していきたい。
16. 海外事業の入札においては、サービスの質ではなく価格に重きを置いた判断がされる傾向のために厳しい状況となってきています。
17. アベノミクスの影響で景気が好転してきたが、原因はわかりませんが景気が上向いているのは事実です。中小企業はいつも大企業の動向によって会社が左右されます。好景気に浮かれてもいられないのが実情です。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2014年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,206社	6,277社	10,483社	99.1%
うち大企業	1,147社	1,138社	2,285社	99.3%
中堅企業	1,128社	1,741社	2,869社	99.1%
中小企業	1,931社	3,398社	5,329社	98.9%
金融機関	—	—	193社	98.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(大企業・製造業) (円/ドル)

	2013年度			2014年度		
	上期	下期		上期	下期	
2013年12月調査	96.78	97.60	95.97	—	—	—
2014年3月調査	98.37	97.66	99.06	99.48	99.38	99.58

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2013年度		2014年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	5.4	-0.3	1.2	—
	国内	3.1	-0.7	1.1	—
	輸出	11.6	0.6	1.4	—
	非製造業	3.3	0.4	1.0	—
中堅企業	全産業	4.1	0.1	1.1	—
	製造業	3.1	0.1	0.7	—
	非製造業	2.4	-0.4	1.2	—
	全産業	2.6	-0.3	1.1	—
中小企業	製造業	3.9	0.7	0.9	—
	非製造業	4.1	1.7	-0.9	—
	全産業	4.0	1.5	-0.5	—
	全規模合計	4.8	-0.1	1.1	—
	製造業	3.3	0.6	0.5	—
	非製造業	3.8	0.4	0.7	—

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2013年12月調査		2014年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅		先行き
				変化幅	変化幅	
大企業						
製造業	16	14	17	1	8	-9
非製造業	20	17	24	4	13	-11
全産業	18	16	21	3	11	-10
中堅企業						
製造業	6	3	12	6	3	-9
非製造業	11	10	17	6	5	-12
全産業	9	7	14	5	4	-10
中小企業						
製造業	1	-1	4	3	-6	-10
非製造業	4	1	8	4	-4	-12
全産業	3	0	7	4	-5	-12
全規模合計						
製造業	6	4	10	4	1	-9
非製造業	9	7	14	5	1	-13
全産業	8	6	12	4	1	-11

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2013年12月調査		2014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	-21	-21	-17	4	-23	-6
	うち素材業種	-23	-23	-18	5	-26	-8
	加工業種	-21	-21	-17	4	-21	-4
	非製造業	-16	-17	-11	5	-19	-8
海外での製商品需給判断 ('需要超過'-'供給超過')	製造業	-15	-14	-13	2	-13	0
	うち素材業種	-21	-20	-22	-1	-22	0
	加工業種	-12	-12	-8	4	-8	0
	製商品在庫水準判断 ('過大'-'不足')	製造業	14	13	13	-1	
うち素材業種	13	12	12	-1			
加工業種	14	12	12	-2			
製商品流通在庫水準判断 ('過大'-'不足')	製造業	15	12	12	-3		
うち素材業種	15	13	13	-2			
加工業種	15	10	10	-5			
販売価格判断 ('上昇'-'下落')	製造業	-7	-5	-5	2	-2	3
	うち素材業種	5	6	4	-1	10	6
	加工業種	-14	-12	-12	2	-9	3
	非製造業	-5	-2	-1	4	4	5
仕入価格判断 ('上昇'-'下落')	製造業	37	44	39	2	46	7
	うち素材業種	45	49	44	-1	49	5
	加工業種	32	40	35	3	44	9
	非製造業	30	34	32	2	39	7

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成26年3月)

(株)東京商工リサーチ調べ

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成25年3月	平成26年2月	平成26年3月	前月比	前年同月比
	件数	163	145		
金額	367	311	325	14	-42

2. 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	
	3	26	5	8	11	114	17	45	116	119
1	0.2	1	0.2	1	0.2	0	0	6	9	

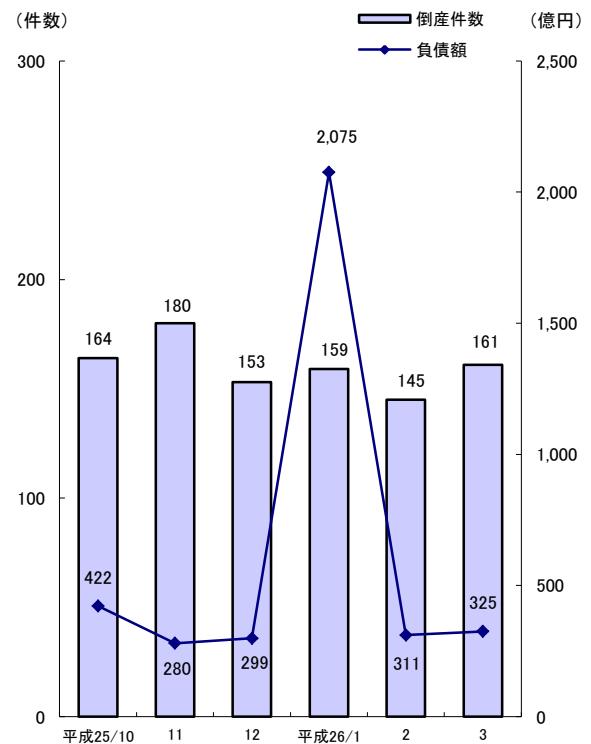
3. 業種別・規模別倒産動向

(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	27	21	19	116	50	34
卸売業	24	24	31	51	48	74
小売業	14	16	14	15	15	11
サービス業	23	16	33	23	27	136
建設業	32	15	21	57	32	34
不動産業	8	7	3	12	10	6
情報通信業・運輸業	15	17	22	29	77	15
宿泊業・飲食サービス業	13	21	12	11	39	8
その他	7	8	6	47	10	4
合計	163	145	161	367	311	325

4. 大田区内の平成26年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	520百万円
卸売業	2件	352百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	2件	40百万円
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	7件	942百万円



特別調査「平成 26 年度の経営見通し」

- ① 平成 26 年度の日本の景気見通しは、「普通」が 4 割弱で最多。
- ② 平成 26 年度の自社の業況見通しは、「普通」が 4 割弱で最多。
- ③ 平成 26 年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が約 3 割で最多。
- ④ 平成 26 年度の自社の業況見通し（対最良年度比）は、「最良年度より悪い」が約 5 割で最多。
- ⑤ 平成 26 年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対最良年度比）は、「30%以上の減少」が 2 割強で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が約 4 割で最多。
- ⑦ 今後の経営で最も懸念されることは、「原油価格・素材価格の動向」が 3 割強で最多。

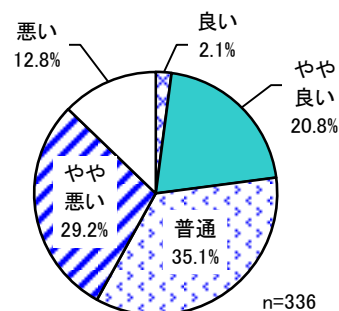
注 1：円グラフの数値は、小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計数値が 100%にならないことがあります。

注 2：円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. 平成 26 年度の日本の景気見通し

平成 26 年度の日本の景気見通しは、「普通」が 35.1%で最も多く、次いで「やや悪い」が 29.2%、「やや良い」が 20.8%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』が 22.9%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』が 42.0%であった。

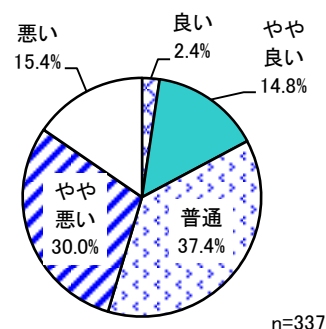
業種別にみると、小売業のみ「やや悪い」が最も多く 3 割強を占め、それ以外の 3 業種は「普通」が最も多く、3～4 割台であった。『良い』との見通しは、建設業が最も多く約 3 割を占めた。



問 2. 平成 26 年度の自社の業況見通し

平成 26 年度の自社の業況見通しは、「普通」が 37.4%で最も多く、次いで「やや悪い」が 30.0%、「悪い」が 15.4%と続いた。なお、『良い』が 17.2%、『悪い』が 45.4%であった。

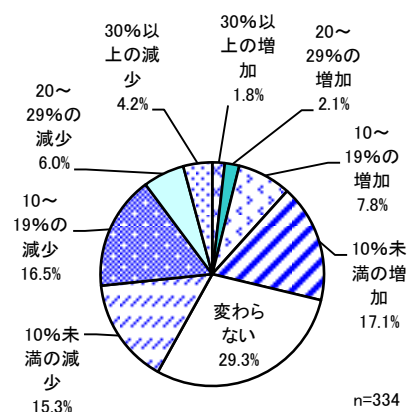
業種別にみると、この設問でも小売業のみ「やや悪い」が最も多く 3 割強を占めた。それ以外の 3 業種は「普通」が最も多く、特に建設業は 56.9%と 6 割弱を占めた。『良い』との見通しは、運輸業が最も多く約 3 割を占め、次いで製造業で約 2 割を占めた。



問 3. 平成 26 年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成 26 年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が 29.3%で最も多く、次いで「10%未満の増加」が 17.1%、「10～19%の減少」が 16.5%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 28.8%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は 42.0%であった。

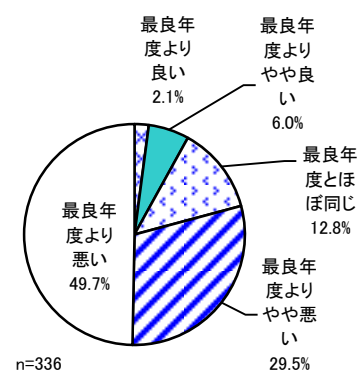
業種別にみると、運輸業のみ「10%未満の減少」と「10～19%の減少」が同率で最も多く、ともに 21.2%であった。それ以外の 3 業種は「変わらない」が最も多く、特に建設業は 46.9%と 5 割弱を占めた。『増加』は製造業と運輸業で 3 割台、小売業と建設業で 2 割台であった。



問 4. 平成 26 年度の自社の業況見通し（対最良年度比）

平成 26 年度の自社の業況見通し（対最良年度比）は、「最良年度より悪い」が 49.7%で最も多く、約 5 割を占めた。次いで「最良年度よりやや悪い」が 29.5%、「最良年度とほぼ同じ」が 12.8%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 8.1%、「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 79.2%であった。

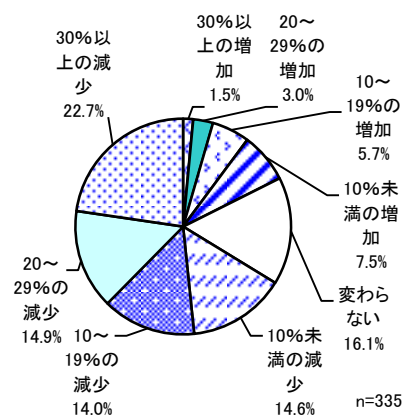
業種別にみると、全ての業種で「最良年度より悪い」が最も多かったが、建設業のみ 3 割台、それ以外の 3 業種は 5 割台であった。



問5. 平成26年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対最良年度比）

平成26年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対最良年度比）は、「30%以上の減少」が22.7%で最も多く、次いで「変わらない」が16.1%、「20～29%未満の減少」が14.9%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17.7%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は66.2%であった。

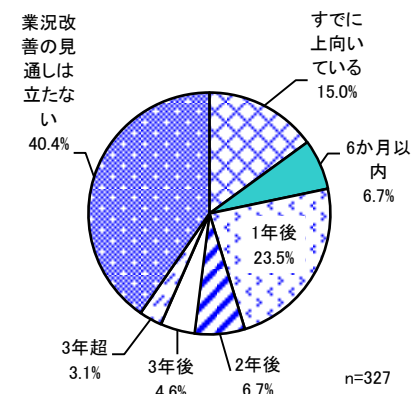
業種別にみると、製造業と小売業は「30%以上の減少」が最も多く、ともに2割台であった。一方、建設業は「変わらない」が30.8%で最多、運輸業は「20～29%の減少」が20.6%で最多と、やや傾向が分かれた。『増加』は運輸業が29.4%で最も多く、それ以外の3業種は1割台であった。



問6. 業況が上向き転換点

自社の業況が上向き転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が40.4%で最も多く、以下「1年後」が23.5%、「すでに上向きしている」が15.0%と続いた。

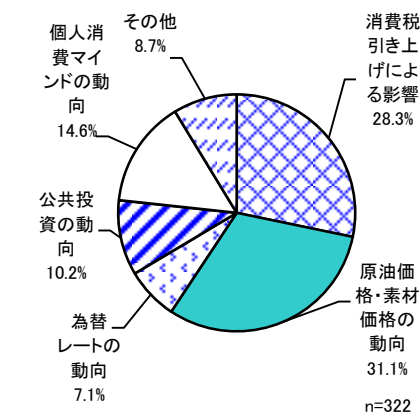
業種別にみると、運輸業で「1年後」が最も多く、35.3%であった。それ以外の3業種は「業況改善の見通しは立たない」が最も多く、特に小売業は5割を占めた。なお、「すでに上向きしている」は、全ての業種で1割台であった。



問7. 今後の経営で最も懸念されること

経営環境の変化について今後の経営で最も懸念されることは、「原油価格・素材価格の動向」が31.1%で最も多く、次いで「消費税引き上げによる影響」が28.3%、「個人消費マインドの動向」が14.6%と続いた。

業種別にみると、製造業と運輸業で「原油価格・素材価格の動向」が最も多く、特に運輸業は約7割を占めた。小売業では「消費税引き上げによる影響」が38.5%で最多、建設業では「公共投資の動向」が27.4%最多となり、業種によって傾向が分かれた。なお、「個人消費マインドの動向」は小売業で唯一3割を上回り、「為替レートの動向」は製造業で唯一1割を上回った。



コメント（自由記述）

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 為替レートが100円以上なら、良い方向に向かうと思う。
- 2020年東京オリンピック開催に伴う、設備拡充に伴う仕事の増加を見込んでいます。
- 超低価格品（消耗品）と趣向品（高価格）しか売れない。中間は売れない！
- デフレ状況の中で客単価（セット販売不振）を上げる為に、付加価値の高い商品を販売したいが、供給先の力がないため売上額を高めることが出来なかった。今年度も同様であろう。
- あらゆる増税の影響により、最悪の消費低下を懸念しています。
- 増税の割高感がマインドを冷やしている。消費税（8%）より割安の10%の全品割引セールを打っても響かず！！今年度はこのまま過ぎて行くのか？
- 売上は大幅向上が見込めないため、経費削減で収益をカバーする。
- 個人事業者にとっては、仕事は少なくなってきているように思われる。大企業について仕事をしている事業者は大変多忙になっていると思われる。
- 親会社の仕事量が客先の景気動向にて変化が大きく左右され、同業者による価格競争も厳しい状況が続く。為替レートおよび燃料費、高速代上昇もきつい。
- ドライバー不足と運送業を取り巻く環境（免許制度、駐車取り締まり、交通制度の強化）が悪化している。

概況

平成 26 年 3 月の都内中小企業の業況 D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は－13 となり、前期に比べて 11 ポイント増加し、大幅に改善しました。今後 3 か月（平成 26 年 4 月～6 月）の業況見通し D I では、今期比 19 ポイント減の－32 と大幅に悪化傾向を強めると見込まれます。

製造業

前期（25 年 12 月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高は前期並の厳しさが続きました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇をわずかに弱めました。

業種別に見ますと、「一般・精密機械等」は非常に大きく持ち直し、「電気機器」も大幅に持ち直し、ともに好転しました。「紙・印刷」も非常に大きく改善し、「衣料・身の回り品」「材料・部品」もわずかに改善しました。一方、「住宅・建物関連」「その他」は大幅に悪化傾向を強めました。

今後 3 か月の見通しの業況は大幅に厳しさを増し、売上高も大幅に減少を強めると予想されています。

小売業

前期（25 年 12 月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高も大幅に厳しさが和らぎました。

価格面では、販売価格は好転し、仕入価格は前期並の上昇が続きました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は非常に大きく持ち直し、好転しました。「日用雑貨」も非常に大きく改善し、「衣料・身の回り品」「余暇関連」も大幅に改善しました。一方、「食料品」は前期並の厳しさが続きました。

今後 3 か月の見通しの業況は非常に大きく悪化傾向を強めると見込まれ、売上高も非常に大きく減少を強めると予想されています。

サービス業

前期（25 年 12 月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続き、売上高はわずかに厳しさが和らぎました。

価格面では、販売価格は前期並の減少が続きました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」はわずかに改善しました。一方、「企業関連サービス」はわずかに厳しさを増しました。

今後 3 か月の見通しの業況はわずかに厳しさを増すと見込まれ、売上高は大幅に減少を強めると予想されています。

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 3733-6181 FAX : 3733-6103

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