

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（161 社）小売業 190 社（102 社）

建設業 190 社（100 社）運輸業 150 社（74 社）

調査方法 郵送アンケート調査

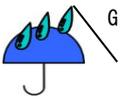
調査機関 （株）東京商工リサーチ

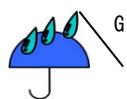
景気予報

							
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

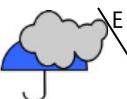
これは、平成 26 年 10 月に調べた平成 26 年 7 月～9 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 26 年 10 月～12 月期）の予想をまとめたものです。

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

製造業	今期		製造業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並の低迷が続きました。売上額は減少をわずかに強め、収益は前期並の減少が続きました。受注残はわずかに減少を強めました。
	来期		価格面では、原材料価格は上昇がわずかに強まり、販売価格は下降傾向を大幅に強めました。在庫は過剰感が大幅に改善しました。来期の原材料価格は上昇が大幅に強まり、販売価格は下降傾向が大幅に改善すると予測されています。来期の業況は悪化傾向を大幅に強めると見込まれています。

小売業	今期		小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向を大幅に強めました。売上額はわずかに減少し、収益は大幅に減少しました。
	来期		価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに改善し、仕入価格は上昇がわずかに弱まりました。在庫は前期並の過剰感が続いています。来期の販売価格は下降をわずかに強め、仕入価格は上昇がわずかに弱まると見込まれています。来期の業況は今期並の悪化が続くと見込まれています。

建設業	今期		建設業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向を大幅に強めました。売上額は大幅に改善し、収益も非常に大きく改善しました。受注残は大幅に持ち直し、施工高は非常に大きく持ち直しました。
	来期		価格面では、請負価格は大幅に改善し、材料価格は上昇傾向が大幅に弱まりました。来期の請負価格は厳しさを大幅に増し、材料価格は今期並の上昇が続くと見込まれています。来期の業況は大幅に改善すると見込まれています。

運輸業	今期		運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並の悪化傾向が続きました。売上額は大幅に改善し、収益は前期並の減少が続きました。
	来期		価格面では、サービス提供価格は上昇傾向をわずかに強め、仕入価格は上昇が大幅に弱まりました。来期のサービス提供価格は下降に転じ、仕入価格は上昇が大幅に弱まると見込まれています。来期の業況はわずかに改善す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 10～12月期	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 56	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 59
2位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 30	原材料高 25	原材料高 26
3位	原材料高 20	原材料高 24	利幅の縮小 23	利幅の縮小 18
4位	同業者間の競争の激化 19	工場・機械の狭小・老朽化 21	人件費以外の経費の増加 17	取引先の減少 17
5位	工場・機械の狭小・老朽化 16	取引先の減少 15	同業者間の競争の激化 16 工場・機械の狭小・老朽化 16	同業者間の競争の激化 16

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成25年 10～12月期	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 61	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 64
2位	利幅の縮小 29	同業者間の競争の激化 26	利幅の縮小 29	同業者間の競争の激化 23 取引先の減少 23
3位	同業者間の競争の激化 22 商店街の集客力の低下 22	利幅の縮小 25	同業者間の競争の激化 26	利幅の縮小 19 仕入先からの値上げ要請 19
4位	人手不足 17 仕入先からの値上げ要請 17	取引先の減少 24	人手不足 22	商店街の集客力の低下 16
5位	大型店との競争の激化 14	商店街の集客力の低下 23	商店街の集客力の低下 19	人手不足 14

経営上の問題点（建設業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	利幅の縮小 46	人手不足 42	人手不足 44
2位	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36
3位	人手不足 37	利幅の縮小 30	利幅の縮小 33
4位	材料価格の上昇 34	人件費の増加 28	材料価格の上昇 18
5位	同業者間の競争の激化 22	材料価格の上昇 27	人件費の増加 17

経営上の問題点（運輸業）（％）

	平成26年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	人手不足 46	人手不足 44	人手不足 50
2位	仕入価格の上昇 35	仕入価格の上昇 42	仕入価格の上昇 48
3位	売上の停滞・減少 32	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 36
4位	人件費の増加 30	人件費の増加 25 人件費以外の経費の増加 25	人件費の増加 31
5位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 23	車両の老朽化 27

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 海外の航空機整備会社に移管する量が増加したため、弊社売上減。航空機整備以外の機内にて使用する備品の開発により、売上減をカバー出来ている。これらは、取引先からの支援による。
2. 内需が好調（震災復興、オリンピックなど）に推移してきたが、下期はやや減少の予想。
3. 商品サイクルが非常に短く、新企画新製品を売っていくのに不安がある。また業者が在庫をとらなくなっているため、製品のロットが小さくなり、設定価格も上昇してしまう傾向にある。
4. 客先であるトラック業界が好調につき、原材料不足、生産能力不足となっている。ただ、オリンピックまでの仮景気と判断するため、大幅な設備投資は考えられない。
5. 先の注文が見えない。
6. アベノミクス、円安等、一切恩恵なし。

<電気機械器具>

1. 大手取引先の取引高が、関東・関西ともに減少している。円安で黄銅材料が高騰し、収益に影響している。
2. 同業者間の競争が激しい。
3. 取引先からの値下げ要請に加え、要求される内容の高難易度化や海外企業からのノウハウを狙う動きなど、厳しい状況が増えていると感じます。国内のモノ作りへの回帰、活性化を切望します。
4. 今期は、見積がちよっと止まった。来期は、見積は増えそうだが、注文がどうかまでは解らない。
5. 来年度の新製品の試作に平成26年5月から9月までおおよそ月に3名費やした。今期は前年並と思います。来期が楽しみ。
6. 大手企業が海外工場に出て行くために、国内産業が衰退する。

7. 受注量の減少。ビジネスマーケティングについて検討。銀行業界や地域に新規活動を展開する。
8. 9月末に決済を迎え、黒字決済になったが、11月の納税期に消費税率改正を実感しそうです。
9. 多品種少量のケーブルに特化し、国内のニッチなニーズに高品質、短納期でお答えできる体制の構築を目指しております。平成25年5月に受発注システムプログラムの構築など、生産システムをツールとして活用しております。
10. 大変。下請としての対応のため、どうしても企業の注文等で左右される状況が大きい。ジレンマです。

<一般機械器具、金型>

1. 半導体設備機械・装置関連、および空調機械・装置業からの受注が減っており、今後売上は横ばいの見通し。
2. 公共事業の関連商品なので、従来の客先の需要が少なかった。東北震災関連では多く発注されたが、競争に負けて受注が少なかった。
3. 為替レートの安定化と充実化を提案したい。
4. 総勢7名の小企業で内5名が同族です。売り上げもまあまあです。
5. 周りが辞めていって、同業工場がなくなる一方で新しい工場は区内には出来ない状況の中で先が真っ暗。
6. 国際競争力の強化という形で取引先から値下げの要請がきている。円安になっても、還元されない。一方、材料費は値上げの要求が数社からきている。
7. 廃業の予定。
8. 平成26年1~4月は、平成25年同期比で売上・収益とも増加した。6~9月までは、前年同期比で売上・収益とも減少した。1~9月までの合計は前年同期比でほぼ同一になった。10月は前年と同程度と予測される。11~12月は前年比減少すると予想する。従って通期では、前年比売上・収益とも減少と予想する。取引先はここ4~5年、徐々に変わってきており、その傾向は続くと予想する。金型屋さんとの取引はなくなった（※平成12~13年頃まで、80%が金型関係の売上。現在0%）。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 一時期より景気が少し回復してきました。いつまでこれが続いてくれるのかが大変気になるところです。
2. 借入金返済のための不動産売却が完了し、移転費用の増加で当面資金繰りに厳しさが続く見込み。
3. 先行きの明るい状況が見当たらない。
4. 短納期の受注が多い。値段は同業他社との競合で厳しく抑えられているため、人件費や外注費の増加分を上乗せできずに利幅は減少している。受注量に波があるため、人員の増加もしたいが、見通しが立たない。また、中途採用の募集をしても腕の良い職人はいません。経験不足の人をじっくり教育するだけの体力が会社に無い。うちの会社も私たちの代で終わりだと覚悟しています。
5. 売掛金回収が手形やファクタリングの場合による運転資金の回転が鈍る。
6. 長期低落で安定しそうです。利益がないのは厳しい。
7. 受注量の減少。
8. 今後の消費税率改正への不安。先行き不透明。
9. 現在78歳の男性ですが、体が動いている間は仕事すると言っております。何時辞めるかわかりません。
10. 現状は変わらずプラスマイナスゼロ。
11. ここ1~2年仕事量が不足。従業員を休ませる日がある。
12. 取引先との関係は良好。
13. 景気回復の実感はありません。現状維持がやっとです。
14. 受注量の減少と先行きの不透明さ。
15. 世代交代で技術の伝授が上手くいかない。機械・設備の老朽化で苦しんでおります。

<精密機械器具>

1. 消費税率改正に伴う固定費の増加や景気低迷により、企業成長のための投資は、あまりにもリスクが大きくなった状況。節約あるのみ。
2. 円安の影響が極めて大きい。大企業優遇の政策が大である。今後さらに悪化すると思われる。
3. IT化など少しずつ技術の進歩に取り残され、追い付いていけなくなってきた。経営はそこそこ。

- 平成 26 年 7～9 月期は、前年同時期と比較して予想通り受注量は激減した。消費税率改正に対する駆け込み需要であった事は明白。安易に設備投資や雇用拡大には踏み切れない状況ではあるが、製造部門に正しく仕事ができる人材の確保が早期に必要と、考えている。
- 円安の進展に伴い、収益面での増益が見込める。
- 新商品を開発し販路を広げた結果、前期は前々期の 3 倍の売上を確保することが出来た。今期は人材を増やし更なる業績の拡大を目指す予定です。
- 基本的に受注減。円安になっても日本に製造が戻って来ない気がする。アジア圏、グローバルな産業構造の変化に対する対応に悩んでいます。
- 客先自体の受注の大幅減少。多数の見積倒れ（難しい仕事でも時間 2,500～3,000 円の見積りでは赤字）。加工経費の増大（治見代、刃物代は全て自前になってしまうので）。営業（新規）に行っても名刺交換のみ。10 月は全く仕事が取れていない。
- 製造業はこれまで高い技術と効率性を世界に誇ってきたが、近年は生産性の相対的な低下に苦しんでいる。製造業である以上、製造プロセスと工場は重要であるが、「製造業＝ものづくり」ではなく、他より良い物を作れば売れると考える製造業からの発想転換が必要だ。米国でデザインし、中国やその他の賃金の低い国に受託製造で製品化する時代になり、製品企画・商品設計にのりだした製造をコントロールする「物を作らない製造業」の時代になりつつある。我社の製造業も企画設計・開発・製造・販売、製品利用サービス等、全体を視野に入れたビジネスの革新が必要だ。製造業が期待されているように成長の担い手となるには、世界に通用する競争力のある製品を製作し、日本に付加価値をもたらすビジネスモデルを考えなければならない。製造業、特に中小企業は国の宝であり、中小企業の繁栄は資本主義のシンボルと思っている。
- 平成 26 年度は最悪の年と想定して 2 年前から慎重に行動して来ましたが、円安等の環境の変化もありプラスに転じています。幸いといしか言いようがありません。
- 弊社の取引先（顧客）との間で、売上代金（売掛金）の突然の未払い案件が発生し、資金繰りに支障をきたしました。10 年以上取引していた大手企業（上場会社の子会社）でも、こういうことが起こり得るといふ貴重な経験をさせてもらいました。事前の連絡等も全くなく、大手企業といえども油断は禁物です。

<ほか製造業>

- 高機能材の販売が好調。生産能力増強と人手確保が課題。
- やっとやや上向きか？
- 百円ショップで売られるような安価な市場ではなく、インドやアラブなどのアッパークラスやセレブが大金を払っても欲しいと思う made in Japan の利幅が高い製品開発をしています。大手が追随・参入できにくい商品を生み出すしか生き残りの道はないと考えています。
- 収益の厳しい背景（工事の業者入れが不調になるケースが重なり、受注できない）。予算の見積もり見直しがあり、結局メーカーの加工量の圧縮等に答えを求められることになり、我々が苦しむ結果を引き起こす。
- 前期より売上は大きく減少したが利益は増加した。不採算部の見直しと当社からの客先選別を強化した。今後は販路拡大と利益主義になれるよう、工場の生産改善の意識を教育する必要がある。
- 円安のため輸入原料が大変高く、価格になかなか転嫁できない。
- 今年度、前年同月累計比ほぼ横ばい。
- 売上の停滞・減少が見られるのが問題である。
- アベノミクス以来、部品加工製品売上減少。メーカーや海外製品との競争。
- ほぼ横ばい。
- 消費税特需の後、新築マンションの販売が低下し、当社の販売場面（販売会、相談会）も低下した。また、原油・石油等の値上がりで、合板等・化粧板・化成品の値上がり。下請けからの仕入も値上がりせざるを得ない。
- 9 月期より 90%受注減状態。親会社より来半期も状態は変わらずとの達しあり。

小売業

<家具、家電>

1. 大型店との競争は相変わらず。消費税の影響が少しあるかと思う。
2. 量販店の価格にかなわない。
3. 年々売上が減っています。若い人達はほとんど買いに来ません。高齢者が多くなったような気がします。
4. 消費税率改正を中止してほしい。
5. 8月後半から急激に減速してきた感じがする。10月はさらに追い打ちをかけるように（台風の影響もあるが）冷え込んでいる。先に明るさが全く見えないし、読めないのが実際のところ。海外からの不安要因大。

<飲食店>

1. 厳しい状態が続いている。
2. 消費税率改正がここに来て、ボディーブローのように効いてきた。これ以上は上げないか、いっそ廃税を求める。

<飲食料品>

1. 4月の消費税率改正により、転嫁（税分）しなければ利益率が低下し売上減。国税庁発表の平均年収409万円（3万円減少）から推測すると400万の率収で消費税率5%なら、消費税負担金は20万円、8%なら32万円、その差12万円となる。賞与が1~2万円増加したらしいが、それでも30.8万円の税負担となる。その分は預金の取り崩しまたは買い控えとなり、個人消費減は明白。
2. 取引先（顧客）の廃業や倒産が目立ち、それにより販売額も減少している。消費税率改正以降、消費者の財布の紐が堅くなった。
3. 売上がやや増えていますが、粗利は良くなっていません。もう少し仕入を見直して利益が取れるように努力していくつもりです。
4. 重点経営施策でやることが見つからない。消費税率改正で客単価が下がっている。パート販売員が集まらない（時給の高騰が影響していると思う）。
5. 消費税率が8%になり、4月はさほど変化が無かったが5月から急に購買価格が悪化した実感があります。豚肉仕入価格が昨年と比べ2割程高く、円安による輸入牛肉の高騰により国産牛肉も仕入値が上がる状況です。また、大手ファストフードの中国鶏肉事件で国産鶏肉が全く不足する結果となり、収益が悪くなる予想です。

<衣服、身の回り品>

1. 会員向けの衣料バーゲンセール運営会社です。大々的な訴求しか出来ないため、集客に苦労しています。最重要課題として、認知度の高いメーカーやブランドの品揃えを充実させる事が第一です。
2. 支店の売上や売掛金回収が思うようにいかない。
3. とくに増減なく、収益が変化ないのでこのままで良い。
4. 家主より立ち退きの申し出あり。現在の店舗設備にかなりの費用がかかっているため移転は難しく、廃業をすることにした。
5. 自社も含め、業界全体が活性していない。ビジネスチャンスを探し出せない。周りが全て縮小傾向。
6. 収益の減少原因は、7~9月の売上減少、消費税率改正、百貨店衣料購買減、ネット買いも高齢者に普及している。加えて利益の低下（①人件費や労働分配率が高い。特に9月までの営業によるデメリット。②仕入先の原価率の改訂が必要（50%以下））。取引先との関係では、製造小売業が多くなっている。直営店を増やし、売先の小売店の減少（路面店に多い）をカバーしている。消費税率10%にアップは小規模商業にダメージ。更に購買が減少すると考える。
7. 8月以降、年内は意図的に高額商品を中心に商品構成を変えている。それに伴って、接客力の教育を強化し、従業員の考え方も変化させている。12月から1月のバーゲンセール期の価格低下防止のためのチャレンジ。
8. 仕入先のメーカーおよび問屋が陳腐化・衰弱化し、希望するような商品の仕入れが難しい。新規取引先もなかなか見つからない。新規出店も考えているが、良い物件が見つからない。
9. 高額商品のため、消費税率改正が負担になります。主婦層が主力ですので、景気に敏感に左右されます。

10. 売上の減少と着物離れとお客様の高齢化で、今が一番悪い年です。取引先や商品数が少なくなっている。支払いがつまっています。
11. 一般消費者の買い控えが目立つ気がしています。比較的安い価格帯のバック等が売れない。以前は通りすがりに売れていたのが、売れなくなった。買える方と買えない方の差が更に開いた気がします。高額な物を買って下さる方々と全く買えない方との格差が大きい。
12. オーダーメイド紳士服の製造販売を 50 年余り営んでおりますが、今が一番難しい。お客様の希望が多種多様、対応に大変手間がかかる。夏期はクールビスが浸透してスーツを着ていただく人が少なく、技術者を遊ばせるようになった結果、時期によって多く注文いただいても、製造能力が不足で加工に限度があり売上増加にならない。一年中受注出来ないの、今が一番難しい時代であります。
13. 非常に悪い。

<ほか小売業>

1. 消費税改正による悪影響を受けている。
2. オートバイ産業は原価で売っても売れない。駐車場がないためお客様の数も減少し、8 割売上減少。都心にもっと有料駐車場を多く作って欲しい（自店の努力だけでは）。駐車場が出来ればオートバイのお客様が元に戻る。ただし、当社では色々と新しい事業に取組中です。平成 27 年度は黒字にします。絶対に。
3. 本来の自動車関連事業からデイサービスの送迎、福祉レンタカー、不動産（中小企業再生に特化）と事態を拡大した結果、売上の平準化を図る事が出来た。
4. 7 月に 1 階から 2 階に店を移転。売場面積が狭くなったので売上が減少するのは仕方がないと思っています。
5. 取引先もなくなり、厳しい状況です。
6. 収益を増やすため、メーカーとの直接仕入れや、現金取引の間屋との仕入れが増えた結果、現金の動きが多くなった。多少ではあるが消費税率改正分位の収益を補っている。
7. 元々オートバイ業は人口の減少で不況業種です。
8. 商品の利幅の減少が、収益に影響を及ぼしています。
9. 円安の影響が大きい。仕入値が下がらない。
10. 消費税率改正前は売上に対してさほど影響はないと予想していましたが、予想以上に 8%は大きな税金で、じわじわと売上の減少に影響してきました。今後 10%になったらと思うと先が思いやられます。
11. 煙草の購入にタスポが必要なため、平成 20 年以後コンビニに客が流れて売上が 1/4 に減少により、会社を閉鎖予定。

建設業

1. 元請の工程管理が人材不足で上手くいかないため、下請の当社はピークカットが出来ず、人手オーバーになり収益が下がる。赤字になる場合が多い。
2. 会社の利益は上がらないものの、社員の賃金は上げざるを得ず、苦慮している。建設業で働く人が減っている状況。
3. 人手不足が深刻。
4. 政府の社会保険関係加入義務（平成 29 年実施）が最大の問題です。半額企業負担分の捻出は、単価等の向上がなければ不可能です。
5. 当社は住宅設備機器（ユニットバス、システムキッチン等）の施行をする会社です。最近の粗利益は上昇傾向にあります。経常で見ると下向気味です。理由ははっきりとしていて、職人の数を増やすために新人の採用を積極的に行ってきたからです。今現在は会社に収益をもたらす程には至っていませんが、今後が楽しみです。仕事の確保にはあまり苦労していません。
6. 売上減少、利益が少ない。
7. 消費税の関係で工事が増加した。
8. 企業努力により、全てを乗り切っています。決して中小は良くなってはおりません。
9. ここにきて売上はやや上向き、利益も普通の状態に戻りつつある。しかし、5 年前からの景気不振のつけが大きい。過去の借入金の返済はなんとか出来ている状況。このまま景気が向上して行けば、販路を広げる事なく人材確保をし、在来の顧客から収益の確保を伸ばして行きたい。

10. 公共工事（営繕、随意契約）受注拡大。民間工事（対企業）受注は利幅少、民間工事（対個人）受注は利幅大。
11. 特殊工法の採用（加入）等で、「特化」した形での営業をして、安定的な受注を計る。
12. 借入をしない主義でしたが、これからは無理な状況になってきました。税金の滞りが増える一方です。
13. おかげさまで 40 年となり、社員には大変恵まれました。欲を言えばガソリンが高い。単価が上がりにません。又、社会保険が高額なので従業員のみんが気の毒でなりません。仕事は人材バランスが良ければ安い給料でも皆頑張ってくれ、大変ありがたい現状です。
14. 建設業界のため、収益や経費への影響が他の業界より 1~2 年遅れて来るので、今年から来年一杯が最大の厳しい時期になると思う。
15. 当社は公共工事の請負を主体にしているので、その影響をもろに受けている。結果として人手不足に苦しんでいる。
16. 顧客の高齢化や死去により、売上が減少しつつある。
17. 売上や収益面ではあまり変わらず。ただ、社員全般が高齢化しているのが悩みの種です。客先および仕入先も安定しており、その辺りでの悩みはあまりない。
18. 主要得意先からの受注が増加し、上期売上高が微増した。
19. 受注の波が激しい。受注の平準化。労働者の技術によって利益を確保しているが、現状、施工単価が上がる見通しはない。
20. 7 月~9 月売上減少。
21. 大手ゼネコン間のダンピング合戦が継続中であるため、収益が上がらない。人手不足にもかかわらず、大規模プロジェクトが目白押しで、ますます人手不足に拍車がかかる。効率の良い発注方法を国に望む。
22. 仕事はあっても、人手不足（社員）のため外注に頼ってしまい、利益が少ない。
23. 消費税率改正以後の反動から低迷したまま。
24. 今期と来期の売上は順調に増加すると思う。
25. 社会保険加入（下請業者）等による人手確保が課題。
26. 個人住宅が主で不規則な受注なので世間の好不況に左右され、長期受注が見込めないため、不安が大きい。
27. 普通。
28. 客先の入札結果により受注出来るかどうか不安。受注すれば、即対応しなければならない矛盾。色々大変です。
29. 材料費や人件費が高騰しているのに仕事量だけを餌に工事費に反映されていない。値段が安い所に頼み、いなくなってその根拠のない値段だけ残る（安い所がいなくなった時点で、それではやっていけないとわかっているのに）。この状況では作業員に手厚い事が出来ない（弊社は他より人件費は高く出している。質低下防止）。
30. 建築従事者の減少により、当社のみならず外注も減少している（跡継ぎなし等でやめる業者が多い）。
31. 受注物件は増加傾向にありますが、取引先との契約は厳しい金額での受注となります。いかに効率良く仕事をこなすかがポイントになるでしょう。
32. 仕事は増えているが、請負価格が低いので利益に繋がらない。
33. 人手不足。材料費上昇。
34. 売上にバラつきあり。今後の見通しは今のところ回答出来ません。
35. 会社独自の手法と経験で業務を行う。
36. 消費税改正と資材の値上がりで、利幅縮小と仕事減少。
37. 下請けや私達も年を取り、辞める人が多い。100%丸投げで、利益が薄い。
38. 人材確保が大変難しい。仕事が減少していることや請負単価が安いことで、人員を増やせない。
39. 仕事はあるが人がいない。現場作業員はまだ余裕があるが、建築・土木の現場管理者が不足していて、募集しても来ない。大手建設会社でも必死で確保に動いているので、中小企業まで人が廻って来ない。

運輸業

1. 取引先の M&A 等、気が抜けない。
2. 大手取引先に仕事を増やして欲しいと交渉していますが、大手もそれほどではないらしい。
3. 取引先の減少による売上の減少。燃料費等のコスト増。
4. 平成 26 年 4 月からの一般貸切旅客自動車運送事業の運賃・料金の改定があり、大幅な料金値上げにより、今後お客様との取引の減少が見込まれる。

5. 7月決算です。売上は前期と比較して少し増収となりましたが、その分人件費や消費税負担分が増加して、結果としてプラスマイナスゼロかマイナスです。ここでまた消費税が10%となると景気の悪化は目に見えています。消費税はすこし間をおいて、経済の落ち着きを見てから10%にすべきだと思います。いずれにしても中小企業は弱小企業です。
6. 価格協力依頼が多い。軽油の値上がりがあっても運賃の改定ができてない。仕事量の減少が多く、安定な仕事確保が難しい。客先における変化(減少)があり、一定の仕事が難しくなっている。
7. 相変わらず燃料価格が高いので人件費増加とともに経営の足を引っ張っている。売上が多少上がってもこれからのコスト上昇分を吸収できない。
8. 燃料の高騰や高速代を価格に転嫁できない。
9. 景気は回復傾向にあるものの、我々の業種では下降傾向にある。このまま続くようでは中小企業の生き残りは、益々厳しい状況になる。
10. 第一に人材不足。これにより売上の減少・利益の減少を招いている状況です。
11. 不採算の事業所を撤退したため減収増益。
12. 9月より新規の取引が始まり、その仕事が順調に伸びる事を期待しています。また、ゼネコン関係が年末より忙しくなると話がありますので、合わせて期待しています。
13. 売上としては伸びているが、燃料費や高速代のアップで経費がそれを上回っている。
14. 事業拡大したいけれど、駐車場代が高く、見つけるのが困難です。仕事は順調です。
15. 取引先の当社社員への締付が厳しくなって、困っています。口のきき方や返答の仕方等々、運送業に対する偏見を打破するのに苦労しています。
16. 大田区の景況の運輸業コメント欄に出ている通りです。
17. 軽油単価の上昇、高速料金の値上げ。
18. 燃料(軽油代)の増加、労働時間による得意先スポットの減少等により、売上・利益面にて減少傾向にあります。対策として新規得意先拡大を行っていますが、人材の採用がうまくいかず、苦しんでいるのが現状です。平成27年1月より新規分野に進出すべく、現在動いております。
19. 円安による取引先の「買い控え」と商品価格高騰で貨物が回転しないことにより、荷扱い減少。
20. 運転手が辞めて、車が4台遊んでいます(全部で12台)。人手不足。募集し続けているが、2年半で増えていない。ハローワークは問い合わせすらない。少子化が原因ならば、この先希望が持てない。現在の運転手に留まってもらうためには、給与等の人件費を上げざるを得ない。この状況でどのような先が見えているか、聞きたい。
21. 少数精鋭で、諸経費を圧縮する事で収益を確保するためのスキームを実施する予定。今後は産学協同で新事業の開拓にも注力すべきであると、考えています。
22. 取引先の合理化や同業者の増加に伴い、売上・利益ともに非常に厳しい状況にある。また、人件費の増加も加わって利益率が低下している。営業力強化と人材確保が急務。
23. 収益源は仕入高が原因で大変である(燃料、高速代等)。
24. タクシー業を営んでおります。車両一台当たりの売上は確実に前年比に比べ上昇しておりますが、乗務員不足は深刻な状況で乗務員の確保が当社の課題です。また、燃料費を始め、資材の高騰は収益を圧迫しております。
25. 当社事業は新聞の輸送のみという特殊性のため、あまり景気に左右されにくい面を持っています。ただし、燃料費に関しては別です。
26. タクシー会社です。業況的には一時期より底は脱していますが、増加傾向には至っておりません。やはり消費税の影響が出ているものと思われます。また、燃料等、円安の影響で収益的には大変厳しいものがあります。
27. 親会社が売上減少のために減車・減収です。新規事業を始める事が大事。
28. 取引先より価格見直しを要求され、収益減収が見込まれる。全体的に景気は悪化していると感じられる。
29. 基本的に増収となっているが、ガソリン高値の状況が厳しい。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2014年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,162社	6,207社	10,369社	99.3%
うち大企業	1,139社	1,129社	2,268社	99.2%
中堅企業	1,114社	1,726社	2,840社	99.4%
中小企業	1,909社	3,352社	5,261社	99.2%
金融機関	-	-	193社	97.4%

(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	平均	上期	下期	平均
2014年6月調査	99.17	97.87	100.44	100.18	100.14	100.23
2014年9月調査	-	-	-	100.73	100.83	100.63

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2014年6月調査		2014年9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	12	15	13	1	13	0
非製造業	19	19	13	-6	14	1
全産業	16	17	13	-3	14	1
中堅企業						
製造業	8	8	5	-3	5	0
非製造業	10	8	7	-3	7	0
全産業	9	8	6	-3	6	0
中小企業						
製造業	1	3	-1	-2	0	1
非製造業	2	0	0	-2	-1	-1
全産業	2	2	0	-2	-1	-1
全規模合計						
製造業	6	7	4	-2	4	0
非製造業	8	6	5	-3	4	-1
全産業	7	7	4	-3	4	0

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2013年度		2014年度	
		修正率	(計画)	修正率	(計画)
大企業	製造業	7.1	-	1.2	-0.1
	国内	5.1	-	1.3	-0.1
	輸出	12.3	-	1.0	-0.4
	非製造業	5.4	-	2.2	0.1
	全産業	6.0	-	1.8	0.0
中堅企業	製造業	3.8	-	1.4	0.3
	非製造業	3.2	-	0.6	-0.2
	全産業	3.4	-	0.8	-0.1
中小企業	製造業	4.9	-	1.4	0.4
	非製造業	6.3	-	-1.0	0.8
	全産業	6.0	-	-0.5	0.7
全規模合計	製造業	6.2	-	1.3	0.0
	非製造業	5.2	-	0.9	0.2
	全産業	5.5	-	1.0	0.2

(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)

		2014年6月調査		2014年9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	-19	-21	0	-21	0
	うち素材業種	-26	-24	-26	0	-24	2
	加工業種	-18	-17	-18	0	-19	-1
	非製造業	-17	-17	-18	-1	-17	1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-8	-8	-9	-1	-10	-1
	うち素材業種	-17	-16	-17	0	-16	1
	加工業種	-4	-4	-6	-2	-7	-1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12	12	15	3	15	3
	うち素材業種	14	14	19	5	19	5
	加工業種	10	10	14	4	14	4
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	13	13	16	3	16	3
	うち素材業種	19	19	20	1	20	1
	加工業種	10	10	13	3	13	3
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-4	0	-4	0	-2	2
	うち素材業種	5	9	6	1	9	3
	加工業種	-10	-7	-10	0	-9	1
	非製造業	2	4	-2	-4	2	4
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	40	43	38	-2	43	5
	うち素材業種	46	45	45	-1	47	2
	加工業種	36	42	35	-1	40	5
	非製造業	33	34	29	-4	33	4

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成 26 年 9 月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成25年9月	平成26年8月	平成26年9月	前月比	前年同月比
	件数	158	157		
金額	513	270	242	-28	-271

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				
	11	78	4	43	15	9	16	21	114
	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	0.4	2	0.9	0	0	0	0	2	0.4

3. 業種別・規模別倒産動向

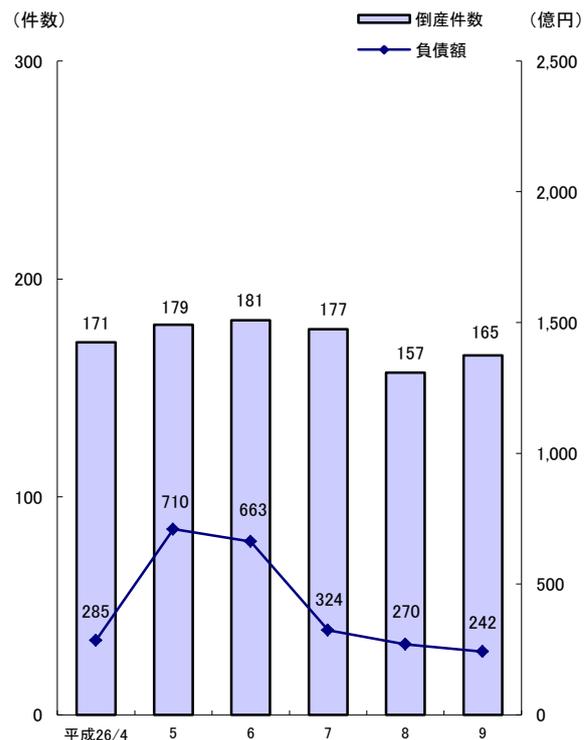
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	27	11	22	131	16	20
卸売業	26	35	28	59	86	82
小売業	18	8	12	19	3	13
サービス業	25	40	34	24	46	47
建設業	19	15	22	46	12	11
不動産業	13	12	11	21	26	10
情報通信業・運輸業	20	21	22	21	48	43
宿泊業・飲食サービス業	3	13	6	5	4	1
その他	7	2	8	183	24	11
合計	158	157	165	513	270	242

4. 大田区内の平成 26 年 9 月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	3件	111百万円
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	60百万円
建設業	2件	48百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	37百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	2件	873百万円
合計	10件	1,129百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業の採用動向と賃金動向について」

- ① 今年度の新卒社員採用（予定を含む）は、「採用しなかった」企業が9割弱。
- ② 今年度の中途社員採用（予定を含む）は、「採用しなかった」企業が7割弱。
- ③ 今後1～2年の正規社員の雇用は、「変えない」が6割弱で最多。非正規社員は、「変えない」が5割弱で最多。
- ④ ここ1年間の正規社員の賃金改定は、「引き上げた」が6割弱で最多。非正規社員は、「据え置いた」が4割強で最多。
- ⑤ 正規社員の賃金引き上げの実施内容は、「定期昇給」が6割弱で最多。実施理由は、「業績を従業員へ還元」が4割強で最多。
- ⑥ 今後1年間の自社の正規社員の賃金改定予定は、「据え置き予定」が5割弱で最多。非正規社員の賃金改定予定も、「据え置き予定」が4割強で最多。

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。

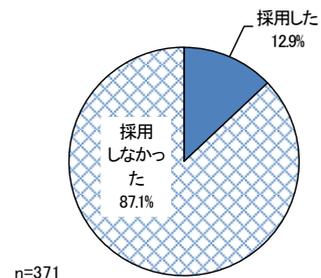
問1. 今年度の新卒社員採用の有無とその理由

今年度（平成26年4月～27年3月）の新卒社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が12.9%に対し、「採用しなかった」企業が87.1%と9割弱を占めた。

業種別にみると、「採用した」企業は製造業（17.8%）と建設業（17.1%）で2割弱であったのに対し、小売業（6.3%）と運輸業（3.5%）では1割を下回った。

採用した理由は、「定例的な人材の採用（欠員補充を含む）」が77.1%で最も多く、次いで「知人・取引先等からの依頼」が10.4%と続いた。業種別でも全ての業種で「定例的な人材の採用（欠員補充を含む）」が最も多く、いずれも6割以上を占めた。

採用しなかった理由は、「もともと採用する気がなかった」が78.0%で最も多く、次いで「採用募集への応募がなかった」が8.0%で続いた。業種別でも「もともと採用する気がなかった」が最も多く、6割以上を占めた。「採用募集への応募がなかった」は建設業（16.2%）のみ1割を上回った。



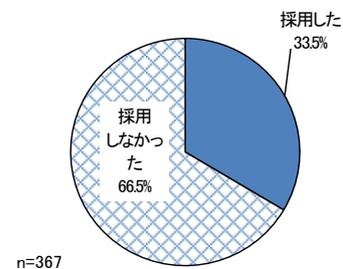
問2. 今年度の中途社員採用の有無とその理由

今年度（平成26年4月～27年3月）の中途社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が33.5%に対し、「採用しなかった」企業が66.5%と7割弱を占めた。

業種別にみると、「採用した」企業は運輸業（55.2%）で最も多く、小売業（22.8%）で最も少なかった。

採用した理由は、「即戦力の獲得」が62.6%で最も多く、次いで「業務の拡大・多様化」が14.6%で続いた。業種別でも全ての業種で「即戦力の獲得」が最も多く、5割以上を占めた。

採用しなかった理由は、「もともと採用する気がなかった」が75.4%で最も多く、次いで「優秀な人材がいなかった」が7.8%で続いた。業種別でも「もともと採用する気がなかった」が最も多かったが、製造業（80.8%）と小売業（93.4%）で8割を上回ったのに対し、建設業（55.2%）と運輸業（57.7%）は5割台と業種で傾向に違いが見られた。



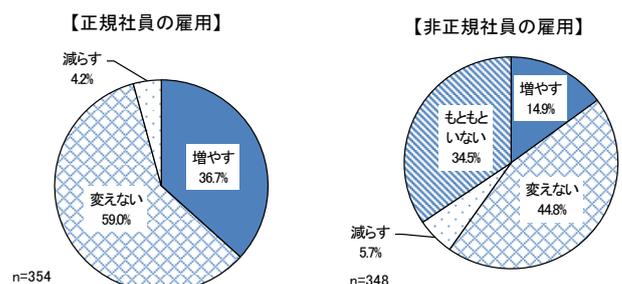
問3. 今後1～2年の正規社員・非正規社員の雇用

今後1～2年の自社の正規社員の雇用については、「変えない」が59.0%で最も多く、次いで「増やす」が36.7%、「減らす」が4.2%となった。

業種別にみると、建設業のみ「増やす」が50.6%で最も多かった。それ以外の3業種は「変えない」が最も多く、いずれも5割を上回った。

今後1～2年の自社の非正規社員の雇用については、「変えない」が44.8%で最も多く、次いで「もともとしない」が34.5%、「増やす」が14.9%、「減らす」が5.7%となった。

業種別でも全ての業種で「変えない」が最も多く、いずれも4割を上回った。



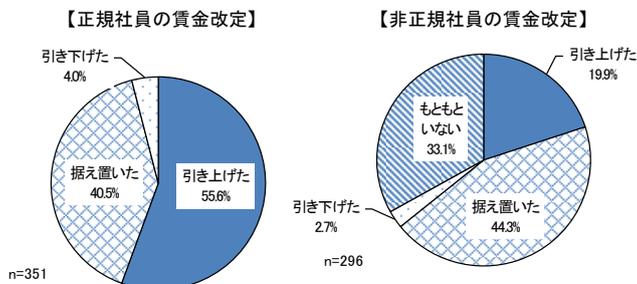
問4. ここ1年間の正規社員・非正規社員の賃金改定

ここ1年間の自社の正規社員の賃金改定については、「引き上げた」が55.6%で最も多く、次いで「据え置いた」が40.5%、「引き下げた」が4.0%となった。

業種別にみると、運輸業のみ「据え置いた」が49.1%で最も多く、「引き上げた」(45.6%)を上回った。それ以外の3業種は「引き上げた」が最も多く、いずれも5割を上回った。

ここ1年間の自社の非正規社員の賃金改定については、「据え置いた」が44.3%で最も多く、次いで「もともといない」が33.1%、「引き上げた」が19.9%、「引き下げた」が2.7%となった。

業種別でも全ての業種で「据え置いた」が最も多かったが、運輸業(58.7%)で6割弱を占めたのに対し、小売業(45.8%)と建設業(41.8%)では4割台、製造業(38.7%)は3割台と業種で傾向に違いが見られた。



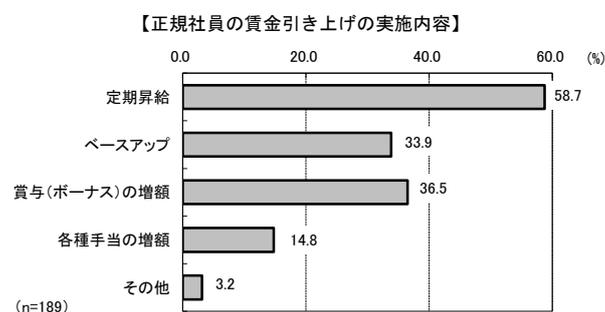
問5. 正規社員の賃金引き上げの実施内容・実施理由(複数回答)

ここ1年間に自社の正規社員の賃金を「引き上げた」企業に実施内容を尋ねたところ、「定期昇給」が58.7%で最も多く、次いで「賞与(ボーナス)の増額」が36.5%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「定期昇給」が最も多く、いずれも5割以上を占めた。「賞与(ボーナス)の増額」は製造業(46.5%)で5割弱を占め、建設業(38.1%)と運輸業(30.8%)も3割台であったが、小売業(14.3%)は1割台であった。

また、ここ1年間に自社の正規社員の賃金を「引き上げた」企業に実施理由を尋ねたところ、「業績を従業員へ還元」が44.0%で最も多く、次いで「従業員確保のため」が36.0%と続いた。

業種別にみると、小売業のみ「従業員確保のため」と「物価上昇・消費税改正への対応」が46.7%(同率)で最も多かった。それ以外の3業種は「業績を従業員へ還元」が最も多く、いずれも4割を上回った。



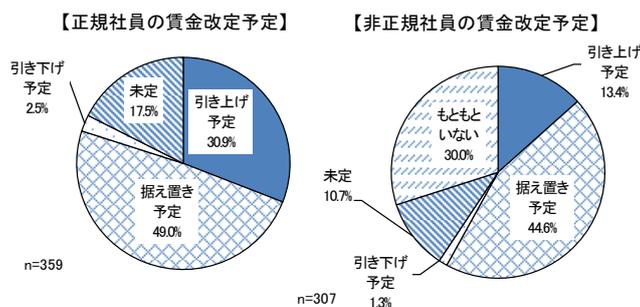
問6. 今後1年間の正規社員・非正規社員の賃金改定予定

今後1年間の自社の正規社員の賃金改定予定については、「据え置き予定」が49.0%で最も多く、次いで「引き上げ予定」が30.9%、「未定」が17.5%、「引き下げ予定」が2.5%となった。

業種別でも全ての業種で「据え置き予定」が最も多く、建設業(51.8%)と運輸業(58.6%)は5割台、製造業(44.2%)と小売業(47.9%)も4割を上回った。

今後1年間の自社の非正規社員の賃金改定については、「据え置き予定」が44.6%で最も多く、次いで「もともといない」が30.0%、「引き上げ予定」が13.4%、「未定」が10.7%、「引き下げ予定」が1.3%となった。

業種別にみると、建設業で「もともといない」が37.3%で最も多かった。それ以外の3業種は「据え置き予定」が最も多く、いずれも4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。

- 業務内容(放電加工機の使用)が専門の知識・経験・技能を必要とするため、新規の採用が難しい。
- 賃金引き上げを行った後の景気後退が起こり得るため、引き上げには慎重にならざるを得ない。
- 会社としての責任。社員の生活の安定向上を担っているため出来るだけ還元している。
- 景気に振り回されずにお客様のために適正な価格で工事して責任のある仕事をする事で、賃金は必然と上がると思っています。
- 乗務員(トラック)の募集を継続的に行っているが、応募者はほとんどいません。

概況

平成 26 年 9 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－29 となり、前期に比べて 2 ポイント増加し、わずかに改善しました。今後 3 か月（平成 26 年 10 月～12 月）の業況見通し D I では、今期比 10 ポイント増の－19 と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（26 年 6 月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格はわずかに上昇傾向を強めました。

業種別に見ますと、「住宅・建物関連」「その他」は非常に大きく持ち直しました。一方、「材料・部品」「一般・精密機械等」「電気機器」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」「紙・印刷」は非常に大きく悪化しました。

今後 3 か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高はわずかに改善すると予想されています。

小売業

前期（26 年 6 月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高も大幅に改善しました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を強め、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。

業種別に見ますと、「余暇関連」は非常に大きく改善し、「衣料・身の回り品」「食料品」「日用雑貨」「耐久消費財」も大幅に改善しました。

今後 3 か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高はわずかに減少を強めると予想されています。

サービス業

前期（26 年 6 月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高は大幅に改善しました。

価格面では、販売価格は非常に大きく改善しました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は大幅に改善し、「企業関連サービス」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わずかに改善すると見込まれ、売上高はわずかに改善す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 : 5744-1363 FAX : 5744-1528

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