

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（157 社）小売業 190 社（99 社）

建設業 190 社（104 社）運輸業 150 社（79 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 27 年 4 月～5 月に調べた平成 27 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 27 年 4 月～6 月期）の予想をまとめたものです。

製造業	今期		<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は大幅に持ち直しました。売上額は前期並の水準で推移し、収益は大幅に改善しました。受注残は前期並の水準で推移しました。</p> <p>価格面では、原材料価格は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格は下降傾向がわずかに強まりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。来期の原材料価格は上昇傾向が大幅に弱まり、販売価格は今期並の低下基調が続くと見込まれています。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が大幅に強まると見込まれています。</p>
	来期		
小売業	今期		<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向が大幅に強まりました。売上額はわずかに減少し、収益は前期並の水準が続きました。</p> <p>価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。来期の販売価格は下降傾向が大幅に弱まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まると見込まれています。</p> <p>来期の業況はわずかに改善すると見込まれています。</p>
	来期		
建設業	今期		<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額は大幅に減少し、収益はわずかに改善しました。また、受注残は前期並の水準で推移し、施工高は大幅に減少しました。</p> <p>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非常に大きく弱まりました。来期の請負価格は下降傾向がわずかに強まり、材料価格は上昇傾向が大幅に強まると見込まれています。</p> <p>来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると見込まれています。</p>
	来期		
運輸業	今期		<p>運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並の低迷が続きました。売上額と収益はともに大幅に減少しました。</p> <p>価格面では、サービス提供価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。来期のサービス提供価格は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まると見込まれています。</p> <p>来期の業況は悪化傾向が大幅に強まると見込まれています。</p>
	来期		

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成26年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 51	売上の停滞・減少 55
2位	原材料高 25	原材料高 26	原材料高 26	工場・機械の狭小・老朽化 22
3位	利幅の縮小 23	利幅の縮小 18	利幅の縮小 22	利幅の縮小 19
4位	人件費以外の経費の増加 17	取引先の減少 17	同業者間の競争の激化 工場・機械の狭小・老朽化 18	同業者間の競争の激化 16
5位	同業者間の競争の激化 工場・機械の狭小・老朽化 16	同業者間の競争の激化 16	人手不足 14	人件費の増加 15

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成26年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 57	売上の停滞・減少 64	売上の停滞・減少 66	売上の停滞・減少 54
2位	利幅の縮小 29	同業者間の競争の激化 取引先の減少 23	利幅の縮小 33	利幅の縮小 29
3位	同業者間の競争の激化 26	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請 19	取引先の減少 21	同業者間の競争の激化 商店街の集客力の低下 22
4位	人手不足 22	商店街の集客力の低下 16	同業者間の競争の激化 19	取引先の減少 15
5位	商店街の集客力の低下 19	人手不足 14	仕入先からの値上げ要請 16	人手不足 大型店との競争の激化 13

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成26年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期
1位	人手不足 42	人手不足 44	人手不足 44	人手不足 52
2位	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 38
3位	利幅の縮小 30	利幅の縮小 33	利幅の縮小 31	利幅の縮小 27
4位	人件費の増加 28	材料価格の上昇 18	材料価格の上昇 27	同業者間の競争の激化 20
5位	材料価格の上昇 27	人件費の増加 17	同業者間の競争の激化 25	材料価格の上昇 取引先の減少 19

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成26年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期
1位	人手不足 44	人手不足 50	人手不足 48	人手不足 55
2位	仕入価格の上昇 42	仕入価格の上昇 48	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36
3位	売上の停滞・減少 39	売上の停滞・減少 36	車両の老朽化 31	人件費の増加 28
4位	人件費の増加 人件費以外の経費の増加 25	人件費の増加 31	人件費の増加 24	利幅の縮小 車両の老朽化 19
5位	利幅の縮小 23	車両の老朽化 27	同業者間の競争の激化 利幅の縮小 21	同業者間の競争の激化 仕入価格の上昇 16

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 特に大きな変化はありません。
- 業績は昨年よりやや上昇傾向にあるが、借入金返済とのバランス等に悩んでいる。
- トラック生産は引き続き堅調に推移。よって当社の扱う部品需要も堅調。本年度は問題無きも、来年以降は不安を抱える。
- 周囲の話を聞いていると暗くなる。
- このままでは、中小零細の町工場は減少するでしょう。技術があっても仕事がなければ意味がない。
- 販売先からのコストダウン要請が厳しく、採算が悪化している。
- 取引先の現地国産化方針による輸出分売上の減少。地方人口減少による人手不足。
- 販売納入先からの値下げ要請有。

<電気機械器具>

- 大企業には補助金等色々な優遇策も有るようですが零細企業には何もない。零細企業は銀行借入でも社長の個人保障が必要ですが、大企業にはそれもない。そのため借入もしにくい。
- 新技術開発の為の助成制度などの拡充を希望します。
- 現在作業者の高齢化が進んでいますが、若い人を入社させるゆとりがなく、出来るまで続ける予定です。
- 円安になって、うちにとっては良い状況になってきたが、まだ売上には結びついてはいない。
- 我が社は近年に限らず売上が伸びて、地域の下請さん 200 件位と助け合い、一年一年が過ぎていきます。

6. 売上は、前期は前々期より多少であるが良かった。
7. 前年度に新製品を開発し、試作等をして今年5月より量産に入りますが、今期予定が7,000万～1億2,000万円。今期後半にならないと何とも言えない。
8. 大手企業が生産拠点を海外に移し、また製造品も海外調達をするために、価格が国内生産だと合わないので売上の減少に繋がり、売上が立たない。
9. 仕事はそれなりにあっても採算が取れない。大企業は厳しい価格を押し付けてくる。
10. 環境機器関係は今期も期待できる。セキュリティ関係も良い。空調関係は無い。情報の収集が良くない。
11. 円安による輸入コストの増大。
12. 受注先（親会社）の短納期対応のために残業数が増加し、収益が悪化する傾向がみられる。
13. 納入先に大手メーカー系統の事業所が多く、色々な設備の特注品を製作していますが、件名対応につき受注確定するまでなかなか情報が入手しづらい。そのため、受注への動きが難しい状況です。1年後にはオリンピック関係の案件が動いていると思いますので少し期待が出来るかなあ・・・と（大手メーカーがオリンピックのオフィシャルスポンサーのため）。
14. 材料費、外注費、人件費等の値上げで利益が減っている。売価は上げられない。先の見通しで、今年の秋より自動車関係の部品に参入します。こちらは期待大です。

<一般機械器具、金型>

1. 円安により得意先が海外から戻り、前年は売上が増加した。今年1～3月も好調であった。
2. 今までと同じ仕事量があると思います。5年位変わりなく続くと思っています。
3. ここ2年間は自動車関連、半導体関連、空調関連と設備が動き、当社のカップリング商品も需要が少しずつ拡大してきた。最近では食品関連の設備も徐々に動き出し、今年度も売上が微増するものと期待している。収益については大幅な増加は期待できないが、原材料価格の急激な値上げはなく、適正な収益は確保でき、賃金に反映できると考えている。
4. 環境保全資材なので原発の稼働と関連しており、原発休眠の為の火力発電所からの需要が増える一方、原発関連の需要が止まっており、成行きに左右される。福島原発高放射能吸収フェンスの開発をしているが、採用まで至っていない。河川、港湾、ダムの工事が発注されると売上増加が見込める。
5. 一般的な景気が良くならない。全般的に大手企業だけの景気動向に傾いている気がする。
6. 協力会社（特に汎用施盤や汎用フライスの加工先）で廃業するところが増えて、困っている。NC工作機械や自動機では試作品や少ロット品の加工代が上昇するので、客先も困っている。いまだに国内生産拠点を海外移転する動きが止まらないように感じる。日本のものづくりは過去のもので、現在も通用するのか疑問。特にネット上で検索してヒットしないと諦めてしまう風潮を感じる。
7. 今年に入り経済は良さそうな感じですが、下請会社は前年と変わらないと思います。景況が上向けば良いと思います。
8. 親会社の人事異動により左右される事がある。
9. 自動車関連企業からの受注が堅調に推移した。
10. 値下げ要求が大手取引先からきており、応じなければ自社生産、あるいは他社へ転注と厳しい状況である。収益が圧迫される。
11. 旧来からの取引先からの受注が減り、新規の顧客（ネット経由、大田区や都などからの紹介等）からの受注が売上増となった。大企業の新プロジェクトや海外に流出していた仕事の国内回帰が、その背景と考えられる。航空、宇宙産業、重電、原子力、新素材開発などに関係する仕事が多いように思われる。家電、コンピュータ関連などは大きく仕事が減ったようだ。
12. 単価の値下げをするので苦しい。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 人件費を抑えるため外注比率を上げたが、儲けは出ない。社員の高齢化と工場の老朽化が最大の課題です。得意先の廃業など苦しい時期が続きます。
2. 売上はやや増加傾向にあるが、とにかく納期の短いものばかりで時間外（残業）で対応しなければならず、人件費が増加している。そのため、売上の割には思ったより収益が上がらない状況です。
3. 工場等の入退場管理のための経費増。
4. 取引先との関係は良好。

5. 秋頃から現状のように行かず、納入先から値下げを要求される予定です。光熱費が上がっても販売単価は現状維持できていたが、値下げを要求され大変しんどいです。拒むことも出来ない状況です。
6. 受注は好調であるが、若手が集まらない。若手が定着しない為、生産が進まない。もっと伸ばすことが出来る時期であるが、伸び悩んでいる。
7. 大手取引先が海外（中国・タイ）などに部品を発注するので、どんどん空洞化が進む。円安もかなり響く。
8. 業界内での同業者間の競争は激しくなり、価格は低下傾向となって収益を悪化させている。国内の市場が狭くなっている事が大きな要因となっている。経営の節減をしているが、電気料金のコストだけは単価が上がる一方である。
9. ガスや電力等の価格が高騰し、大変厳しい。
10. 景気が停滞しているから新技術より新製品を戦略として考えている（現在進行中）。

<精密機械器具>

1. 売上が低迷傾向にある為、一般的であるが経費削減、適正な在庫を維持することを心掛ける。
2. 売上・収益とも回復基調にあります。中国向けの売上を増加させ、世界シェアの拡大に努める方針です。
3. 取引先が在庫を置かない傾向が激化している。そのため注文納期が非常に短く、1ヶ月先の売上も予想できない状態となっている。
4. 仕事はありますが、64歳ともなりますと消化できません。職人不足です。
5. 販路拡大及び新商品の開発等で、売上・収益とも増加しております。長期間無借金経営を貫きましたが、将来を見据え借入を行いました。
6. 政策効果と実態が一体化していない気がする。製造業には苦難の時代ですかねえ。
7. 先の見えない状況が続いている。
8. 円安のメリットが大きい。
9. 大手顧客が、協会会社取引形態及び外注経費の見直しや、社内の潜在能力の発掘及び有効活用等を進め、従来弊社のような外注先に発注していた業務について、顧客の自社での内製化が進みつつあります。下請としての新しい協力関係の構築のため、弊社で可能な新規分野の開拓や提案の可否が、将来を決めるような状況になってきております。

<ほか製造業>

1. 既存顧客の減少やアイテムの減少による売上減が生じているが、販路拡大を図り新規顧客の確保に努めている。
2. 特に大きな変動はないが、主力得意先のコストダウンと選別化による損失があり、先の心配が大である。
3. 客先の取引部門が中国に移転したため、国内取引が中止になった。
4. 得意先が製造を海外に移転。徐々に品物が減少している。物価の値上りによる、実質収入の目減りがみられる。人件費や物流費等のアップも見逃せない。
5. 金融機関への返済がキツイため、税金が払えない。社会保険も同じである。この状況から抜け出せない。新商品のアイデアもあるが、手を出せない。
6. 長引く不況の中、良いニュースが聞こえてくるのは限られた大手企業ばかりで、「アベノミクス」やら何やらの言葉を耳にするとうんざりしてきます。中小企業の実態に目を向けて、無駄な議員を減らして、貴重な国の資金を回してほしいと、日々痛切に感じております。
7. 仕入先が海外から原料や容器・部材を輸入しており、円安の影響により、当社の仕入価格が高騰し、製品原価が上昇した。原価の上昇分を販売価格に乗せる環境になく、収益減となっている。新製品を開発し、価格体形を改善し、収益の改善につなげたいと思っている。現在、特許技術を活用した製品の販売が好調なので、一層の販路開拓を図っていく。

今期における 仕事の受注量の動向	公益財団法人大田区産業振興協会の受発注相談員による巡回相談の中で、3月までは受注量が多く多忙であるとの回答が多い一方、4月以降の受注量の状況は不透明であるとの回答が多く見受けられます。
今期における 売上および利益の 増減	売上が「良好」である企業と、「伸び悩む」「悪化した」企業との二極分化の状態が見受けられます。 その要因としては、「良好」と回答した企業については、元請会社との繋がりがしっかりしていることが考えられます。
今期における 経営上の課題	「売上の停滞・減少」「利幅の減少」について多く寄せられています。受発注相談事業の案件としては、特に加工単価の安い発注依頼が多く見受けられます。

※ 区内製造業企業に関するコメントを掲載しています。

小売業

<家具、家電>

1. 前年は消費税率改正前の駆け込み需要があったが、今期の落ち込みは酷いものだ。街中の景気・雰囲気は非常に悪いように感じる。大手・中小でもベースアップや人手不足による給与の上昇から、まさにこの4月給与の手取りが増えたり、今後夏のボーナスが出たりするが、そのことによって、本当に景気が変わるのか、雰囲気が良くなるのか。もしそこが更に遅れてくるようだと、再来年の消費税率改正後は今よりずっと落ち込むことになりそうだ。
2. 御存知の通り、中小零細は良くなる事は無いと思います。多少円安の影響で内需に少し海外から仕事に戻っているように聞いていますが、安定は無く、通年通り仕事の量が少なく業者間で取り合いが進み、価格の低減ばかりで、良くなるはずはない。大手の輸出企業は為替の差益で良いが、国内の生産性は上がっていない。これで消費税率が10%になれば零細は大変な事となります。
3. 大型店の安売りに対抗できる仕入れが出来ない。
4. 安売りのし過ぎで売上は変わらず粗利額が減少し、経費は増大。新しい策を考え中。

<飲食店>

(コメントなし)

<飲食料品>

1. 後継者不在で閉店する店が多くなってきた。メーカーが直接小売をしている。インターネット販売を行う店が多くなった。賞味期限切れにより廃棄処分せざるを得ない品がある。
2. 顧客飲料店の廃業の勢いが止まらず、それに伴い当店の売上も大きく減少した。大手チェーン店以外が商売を続けるのは難しくなっているよう。
3. 近隣のスーパーが撤退して売上が増えた。やれやれといった所だったが、すぐ隣地のたばこ産業跡に大型店ができる。10代より商売に携わり努力してきたが最後でダメだ(76歳)。
4. 人材は足りているが、日本人があまり入ってこないの外国人に頼らなければならない。日本語に問題があるので困っています。

<衣服、身の回り品>

1. 主に官需について、契約を大きくまとめて指名のランクを上げられてしまうため、小さな会社は参加できない。
2. 着物・帯・和装品販売業(小売)ですが、着物着用減少はいかんともしがたく、外商中心になり経費増大などの問題あり。
3. 資金繰りが厳しいです。取引先の回収が早くなった。
4. いずれにしても景気は悪い。客数が少なく人通りがない。
5. 既存の取引先だけでは、会社の存続は難しい。新しい取引先(安定)を開拓することが必要。

- 勤続年数の長いパートタイムに一部仕入を任せた。現場の細かな発注と無駄な仕入れが減り、在庫効率・売上ともに良くなってきた。
- 消費税率改正以来、売上の停滞・減少にストップがかからない。毎月のように仕入先の廃業・倒産で品揃えの改善が難しい。小売業にとって、問屋・メーカーが衰退していくと、売れ筋商品の確保が益々難しくなり、悪循環になっている。

<ほか小売業>

- 親会社の取引増加に伴い、当社も恩恵を受けている。
- 二輪車販売修理を 50 年営業しています。駐車禁止、駐車場がない、が最大の業況悪化です。区も有料駐車場を 1 日も早く多く作って下さい。特に商店街と駅前。
- たばこ販売が主力のため、2008 年のタスポ導入以後、売上は 5 分の 1 まで減少している。
- 弊社は特許技術を取得して約 18 年になり、ものづくりの多くの用途開発を行ってきて、前年まで概ね苦しい経営が続いてきたが、数年前より取り組んできた大型案件が近々まとまり、また新しく航空機およびそのエンジン部品加工にも応用の可能性が高まっており、結果、これより数年は経営が安定向上する見込みが高まっている。
- 宣伝広告しても、さほど売上が上向きにならず。

建設業

- 仕事量は増大しているが、下請業者不足で納期に間に合わない状態が続いている。
- 平成 29 年 4 月からの社会保険関係の経費増を、単価に転嫁出来るかが最大の問題点です。
- 1 件単価は変わらず、業務範囲が広がり、その結果収益の悪化が懸念される。
- 景気が良いのは大企業だけみたいで小企業では良くないようです。一般的には余り良くないようです。皆が良くなると建築まで費用が回らないようです。
- 材料費並びに人件費の値上りに対する都の単価が 6 ヶ月程遅れています。赤字を出してまで工事は施工致しません。そしてメンテナンス（維持管理）の時代になっていますので、予算の増額があつてしかるべきと思われるが、相変わらず予算が少なく、毎年第 2 四半期が終わると「金がなく出件できない」と言われます。改良のほどを！
- 仕事は確保できており、収益は期待できそうです。
- 地域重視での受注に徹している（その方がロスが少ないかと）。既存顧客 1,000 名を中心にした囲い込みを、一年中様々な形で取り組んでいる。エンドユーザー様を大切にしています。
- 天候の不順。
- ゼネコンより仕事を受注しても利益がなかなか上がりません。仕事量は沢山ありますが、受注競争は厳しいです。
- 社会保険加入により協力会社の職人不足で、受注活動に影響大。
- 今後の契約単価を前年度より上乘せしてもらおうよう客先と協議し、概ね了承を得ている。
- 経費などの上昇、利幅縮小、厚生年金、健康保険などの今後予想される会社の負担が苦しい。
- 大手には手を出すな！！
- プラグインハイブリッドカーの電源工事は、車が売れなければ仕事がない。
- 人手不足で人材不足。ベトナムなどの外国人研修生を使うと技能レベルが下がり、オリンピック後の景気低下の際の営業に問題が出る。ゆとり世代は週休二日で現状にそぐわない等の状況により、減収減益の可能性大です。
- 取引先の施主様が高齢者となり建物等を売却するため、仕事も減少となっております。
- 自社工事は利益があるが受注の減少。売上や収益を上げたいため大手企業の工事を請けるが、赤字になっています。大手企業リフォーム等は全て部分改装でもパック金額にしてしまうため（築 10 年でも 20 年でも同じ）元請会社が安く受注して、下請に発注し、元請の収益は下げない。断れば仕事はなくなる。
- 融資の金利ゼロを進めて欲しい。中小企業への貸出上限を 3,000 万位金利ゼロでお願いしたい。請負業の金額上限を上げて欲しい。区や都に働きかけて欲しい。
- 仕事はあるが人手不足で、これ以上受注できないという状況。
- 特に変化なし。

21. 売上が上がらない状況で、強制的に社会保険に加入させられ毎月厳しい状況です。建設業の許可をとり、社会保険に加入している会社だと、社会保険未加入の会社との相見積もりでは、金額勝負で負けて受注出来ないのは問題と思う。請負金額（500万以下）の問題ではなく、法令厳守や安全第一を謳っている建設業であるなら、安かろう悪かろうの環境の改善をして欲しい。新しいお客を獲得したいが人手不足や人件費の上昇等の問題で歯がゆい状況が続く。
22. 小さな金額の工事にも大手企業の参入が見られます。業界全体の工事の品質は落ちており、受注競争が人手不足と相まって今までにない状況を作り出していると思います。
23. 大きい現場を受注したため（1月～3月）、仕事の進行が良く収益が増えました。
24. 受注先の増収に伴い引き合い件数が増加、人材確保のため、業界的にも人件費単価を据え置くと苦しくなると判断。少しずつ手綱を緩める傾向にきている。
25. 季節的要因により売上減少。顧客の高齢化により世代交代のため仕事減少。
26. 価格交渉。
27. 前期から今期にかけては複数の大型リニューアル工事等を受注していたので、売上・利益共に増加。来期は少し受注減になるが、来期以降には十分期待出来る情報がある。
28. 消費税率改正前の駆け込み需要終了後、景況は悪い。大手はオリンピックに向けて大型案件を確保しているが、中小は大変落ち込んでいる。弊社は中間に位置し、自社分の仕事は確保しているが、新たな仕事は競争が激化している。次の消費税率改正前の駆け込み需要とオリンピック景気を期待している。今後は企業の編成が大きく変わる。勝ち組も負け組に引きずられ景況は悪化し、若者が育たず悪循環になる。
29. 有難いことに仕事の依頼は多く、毎日夜中まで仕事してもさばききれないほど頂けておりますが、技術者や修練者が不足している為、仕事量のバランスが取れず、苦勞している状態です。また、単価を上げられるような景況でもなく、1次下請け会社への紹介料も厳しく、忙しく働いている割に身入りの少ない状況ですが、会社の存続は問題なさそうです。
30. 厚生労働省の押しつけで経営が圧迫しているのは当社だけではないと思う。
31. 人手不足により、受注する工程の調整をしている。材料費の値上りや、同業者間の競争による値下げ問題。メーカー製品の指定が設計に織り込み済みで変更がなかなか出来ない。取引先の受注の減少。
32. ニュースではアベノミクス効果と言われているが、我々最下部においては不況が続いている。生産意欲が薄れている。大企業の収益は拡大しているが、小企業の収益は下降している。
33. 新入社員も入社し受注もある。人件費は増えるが、先行投資と考え前向きに事業展開をしていきたい。
34. 人手不足で新築依頼を断っている時が往々にしてあります。

運輸業

1. 人口減少や消費税率改正等により、市場での荷動きが悪い。人件費や仕入価格の上昇。
2. 収入うんぬんより輸入が減少しているので、我々よりも国レベルの話です。
3. 今年1月～3月の海上コンテナ輸送は、近年稀にみる仕事の激減。仕事はあるのに運転手のいなかった前年以前の慢性的人手不足から、1月～3月の人手は適正となった。当社のような小さい会社は、親からの下請がなくなった。大きい運送会社もまずは自車を動かさないといけなないので、下請けまで回ってこない。2月の中国の旧正月が過ぎれば動き出すだろうと期待をしていたが、動き出す気配・元に戻る気配が4月もない。燃料単価も一時は下がったが、今ではまた上を向いている。何もかもがマイナス要因に見える。最近ではこれを持ち切るには経営者の気力のみかと先が不安である。人件費も問題である。世間では大手で〇円アップと騒いだが、どこの国の話？と思う。アップするための資金が金庫に貯まっていない。今後の売上も減るであろうと考えると無理である。ただ強く思うことは、何としても従業員の生活は守ってやらなければ。
4. 見積りを出しても、取引先の要望に応じて値下げせざるを得ない状況が多い。
5. 円安により、得意先の扱う商品が手控えられている。
6. 仕事の受注については順調ですが、人手不足のため対応に苦慮している。
7. 取引先の業績が悪化。
8. 人件費の負担が重過ぎる。契約社員から正社員への登用を進めることができない。当社のような零細企業は社会保険の会社負担分をゼロにするなどの、行政からの支援が必要だ。
9. 円安による輸入価格の上昇により市場の需要が伸びずに、物流量が減少し、売上の低迷に連鎖している。
10. 業界は多々あるが、増収増益は非常に偏重している感がある。

11. 景況感についてはあまり実感がないが、弊社の売上は着実に伸びている。新規取引先の増加が主な理由である。
12. 人手不足（ドライバー）にて、現在の仕事量の維持も困難になっている状況。人手があればプラスアルファの仕事確保も十分に可能。
13. 取引先において景気の良い話は聞かない。
14. 親会社の動向が業績に大きく影響するため、親会社の売上を注視している。
15. タクシー業界は常に慢性的な人手不足（運転手）であり、稼働率をいかに上げるかにより収益の確保が可能です。若い人たちに振り向いてもらえる賃金になれるよう、業界で取り組む事が大事だと思います。
16. 現在の景況は大変厳しいです。
17. 当社は運送事業を営んでおりますが、主な輸送は新聞（全国紙）の事前送であります。新聞業界も通常の紙ベースからネット配信へと変わってきており、先々には夕刊廃止の動きも出ているのが現状です。軽油代の高騰で一時的な収益減となった月もあり、また人手不足から人件費の引き上げも収益を圧迫する要因となっております。大企業では増益傾向にありますが、中小企業では具体的な増収増益の実感がないのが現状です。
18. 当社は精密機器の輸送をしておりますが、設備投資を行う企業が少なく、仕事の依頼が頭打ちの状況です。消費税改正がボディブローとなってこたえているようです。
19. 運送業です。取引先の依頼が激減している。その内に荷動きがよくなるだろうと得意先や顧客が数か月前から言うが、当てにならない。顧客の新規開拓を重視していく。
20. 先の見えない仕事が多く、車両の代替や人手不足などタイミングが非常に難しいと思っている。借入を減らし、身軽になるような経営にしたいと思う。
21. 月末の二日間とその前後は忙しいのですが、月初めや中間は遊びが多くて困っています。消費税改正分を値上げしたようにとられ、実運賃が上昇しないで困っています。若い運転手さんがいないのも困っています。
22. 配達を個人の請負に頼んでいるが、配達料金がどんどん下がり、これ以上は下げられないところまで来ている。会社でその分を補うしかないため、非常に苦しくなっている。
23. 運送事業者には現行の労働法の労働拘束時間の縛りが強く、収支が合わせづらく利益が出ない。そのため従業員に還元しづらく、人手の確保が難しい。
24. 適正な価格（運賃）の確保が、だいぶ行いやすくなりました。人材育成に力を入れることで、既存先へのサービス向上になっている。
25. 仕事はあるのだが人材不足のため、効率的に受注できていない。
26. 円安により外貨建資産の収益増。
27. 定年者が多くなり、人手不足になる。

日 金 矢 短 報 見

[調査対象企業数]

(2015年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,517社	6,609社	11,126社	99.4%
うち大企業	1,098社	1,048社	2,146社	99.5%
中堅企業	1,193社	1,900社	3,093社	99.4%
中小企業	2,226社	3,661社	5,887社	99.5%
金融機関	—	—	197社	98.5%

(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)

	2014年度		2015年度		
	上期	下期	上期	下期	下期
2014年12月調査	103.36	102.70	103.99	—	—
2015年3月調査	107.06	102.87	111.00	111.81	111.54

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2014年度		2015年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	1.2	0.0	0.6	—
	国内	0.3	-0.6	0.2	—
	輸出	3.5	1.6	1.6	—
	非製造業	3.7	1.5	0.8	—
中堅企業	全産業	2.7	0.9	0.7	—
	製造業	1.7	0.1	1.4	—
	非製造業	0.0	-0.5	1.2	—
中小企業	全産業	0.4	-0.4	1.3	—
	製造業	1.6	-0.1	1.0	—
	非製造業	-1.0	0.0	-0.3	—
全規模合計	全産業	-0.4	0.0	0.0	—
	製造業	1.3	0.0	0.8	—
	非製造業	1.4	0.6	0.5	—
	全産業	1.4	0.4	0.6	—

(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)

	2014年12月調査		2015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	12	9	12	0	10	-2
非製造業	17	16	19	2	17	-2
全産業	14	12	16	2	14	-2
中堅企業						
製造業	7	1	4	-3	3	-1
非製造業	10	7	14	4	10	-4
全産業	9	5	10	1	7	-3
中小企業						
製造業	4	-3	1	-3	0	-1
非製造業	1	-2	3	2	-1	-4
全産業	3	-2	2	-1	0	-2
全規模合計						
製造業	7	1	5	-2	3	-2
非製造業	6	3	9	3	6	-3
全産業	6	3	7	1	5	-2

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2014年12月調査		2015年3月調査		
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き
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	-23	-22	-1	-22
	うち素材業種	-28	-30	-30	-2	-31
	加工業種	-16	-17	-16	0	-16
	非製造業	-18	-20	-17	1	-19
海外での製商品需給判断 (「需要超過」 - 「供給超過」)	製造業	-9	-9	-11	-2	-11
	うち素材業種	-14	-14	-19	-5	-18
	加工業種	-7	-7	-6	1	-5
製商品在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	14	14	14	0	14
	うち素材業種	16	16	16	0	16
	加工業種	12	13	13	1	13
製商品流通在庫水準判断 (「過大」 - 「不足」)	製造業	17	17	17	0	17
	うち素材業種	19	19	22	3	22
	加工業種	15	15	12	-3	12
販売価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	-6	-5	-6	0	-5
	うち素材業種	0	2	-1	-1	2
	加工業種	-10	-9	-8	2	-9
	非製造業	-3	0	-1	2	1
仕入価格判断 (「上昇」 - 「下落」)	製造業	40	46	33	-7	38
	うち素材業種	45	50	33	-12	40
	加工業種	37	43	34	-3	39
	非製造業	27	33	24	-3	34

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成 27 年 3 月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成26年3月	平成27年2月	平成27年3月	前月比	前年同月比
	件数	161	127		
金額	325	439	317	-122	-8

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	既往のしわよせ	販売不振
11	52	4	21	15
15	49	20	75	95
110				
1	2	1	1	0
0	0	2	2	3
1				

3. 業種別・規模別倒産動向

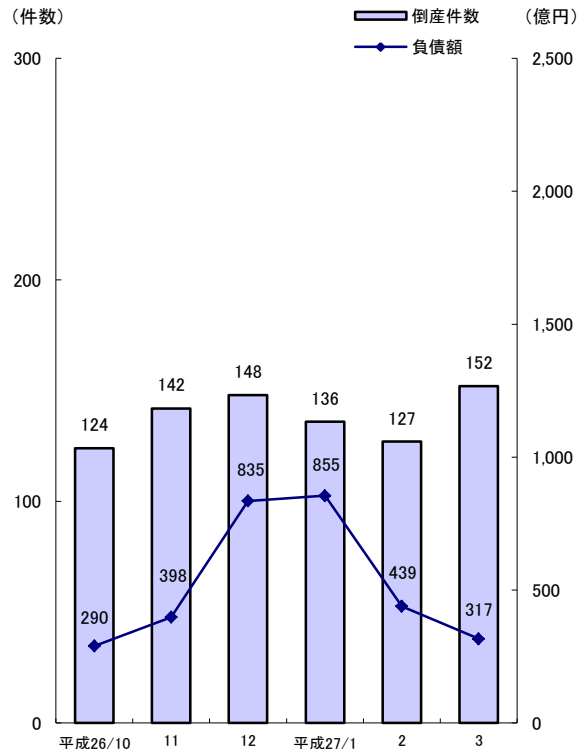
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	19	13	16	34	47	37
卸売業	31	32	32	74	164	48
小売業	14	10	10	11	9	37
サービス業	33	26	41	136	142	90
建設業	21	17	16	34	17	12
不動産業	3	3	3	6	21	20
情報通信業・運輸業	22	18	21	15	19	60
宿泊業・飲食サービス業	12	5	11	8	15	8
その他	6	3	2	4	1	0.4
合計	161	127	152	325	439	317

4. 大田区内の平成27年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	3件	100百万円
卸売業	1件	300百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	2件	250百万円
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	2件	91百万円
その他	0件	0百万円
合計	8件	741百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成27年度の経営見通し」

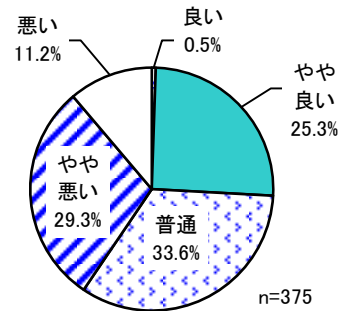
- ① 平成27年度の日本の景気見通しは、「普通」が3割強で最多。
- ② 平成27年度の自社の業況見通しは、「普通」が3割強で最多。
- ③ 平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が約3割で最多。
- ④ 平成27年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が約4割で最多。
- ⑤ 平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）は、「変わらない」が約2割で最多。
- ⑥ 自社の業況が上向く転換点は、「業況改善の見通しは立たない」が4割強で最多。
- ⑦ 自社の景気回復の実感については、「実感していない」が4割で最多。

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. 平成27年度の日本の景気見通し

平成27年度の日本の景気見通しは、「普通」が33.6%で最も多く、次いで「やや悪い」が29.3%、「やや良い」が25.3%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』は25.8%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』は40.5%であった。

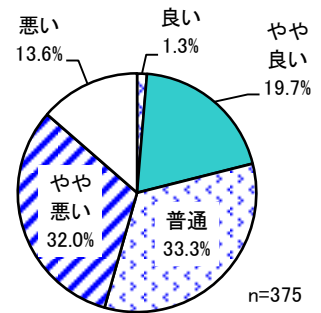
業種別にみると、小売業のみ「やや悪い」が最も多く4割弱を占め、それ以外の3業種は「普通」が最も多く、3割台であった。『良い』との見通しは、製造業が最も多く3割強を占めた。



問2. 平成27年度の自社の業況見通し

平成27年度の自社の業況見通しは、「普通」が33.3%で最も多く、次いで「やや悪い」が32.0%、「やや良い」が19.7%と続いた。なお、『良い』は21.0%、『悪い』は45.6%であった。

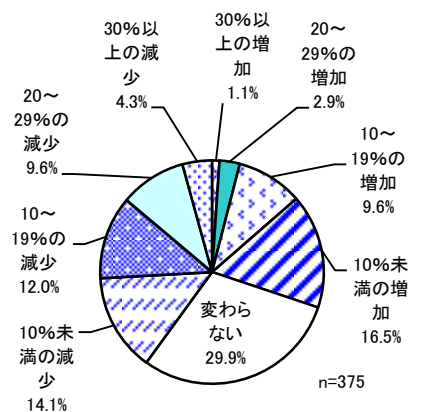
業種別にみると、この設問でも小売業のみ「やや悪い」が最も多く4割弱を占めた。それ以外の3業種は「普通」が最も多く、3割台であった。『良い』との見通しは、製造業が最も多く3割弱、次いで建設業で2割強を占めたが、小売業と運輸業は1割台にとどまった。



問3. 平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通し

平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が29.9%で最も多く、次いで「10%未満の増加」が16.5%、「10%未満の減少」が14.1%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30.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は40.0%であった。

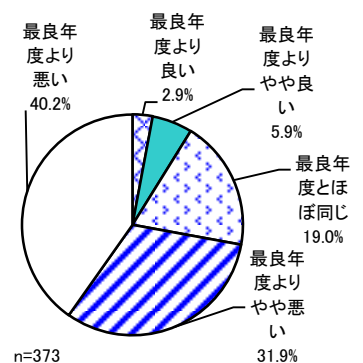
業種別にみると、全ての業種で「変わらない」が最も多く、2～3割台を占めた。『増加』は製造業が最も多く3割強を占め、以降、運輸業で約3割、建設業で3割弱、小売業で2割強の順であった。



問4. 平成27年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）

平成27年度の自社の業況見通し（対過去10年最良年度比）は、「最良年度より悪い」が40.2%で最も多く、約4割を占めた。次いで「最良年度よりやや悪い」が31.9%、「最良年度とほぼ同じ」が19.0%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8.8%、「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72.1%であった。

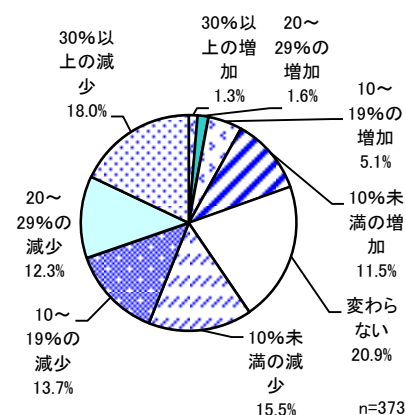
業種別にみると、建設業のみ「最良年度よりやや悪い」が最も多く、3割強を占めた。それ以外の3業種は「最良年度より悪い」が最も多く、小売業で5割弱、製造業で4割強、運輸業で4割弱の順であった。



問5. 平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通し（対過去10年最良年度比）

平成27年度の自社の売上額の伸び率の見通し(対過去10年最良年度比)は、「変わらない」が20.9%で最も多く、次いで「30%以上の減少」18.0%、「10%未満の減少」が15.5%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19.5%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は59.5%であった。

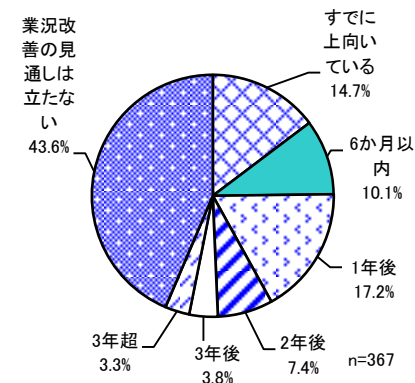
業種別にみると、製造業と建設業は「変わらない」が最も多く、ともに2割台であった。運輸業は、「変わらない」と「10～19%の減少」が同率(19.4%)の最多であった。一方、小売業は「30%以上の減少」が最も多く3割弱と、傾向が分かれた。『増加』は建設業と運輸業が2割台、製造業と小売業が1割台であった。



問6. 業況が上向く転換点

自社の業況が上向く転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が43.6%で最も多く、以下「1年後」が17.2%、「すでに上向いている」が14.7%と続いた。

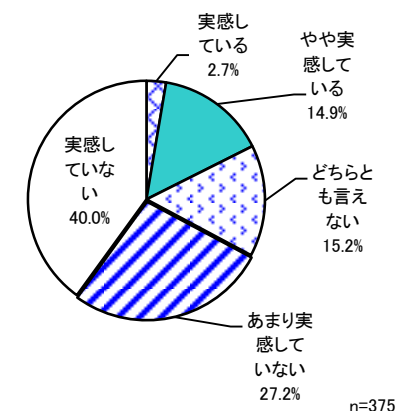
業種別にみると、全ての業種で「業況改善の見通しは立たない」が最も多く小売業で5割強を占め、以降、製造業で5割弱、運輸業で約4割、建設業で3割強の順であった。なお、「すでに上向いている」は、製造業で2割弱、それ以外の3業種で1割強であった。



問7. 景気回復の実感

自らが景気回復を実感しているかについては、「実感していない」が40.0%で最も多く、次いで「あまり実感していない」が27.2%、「どちらとも言えない」が15.2%となった。「あまり実感していない」と「実感していない」を合計した『実感していない』は67.2%と、7割弱を占めた。「実感している」と「やや実感している」を合計した『実感している』は17.6%であった。

業種別にみると、製造業は「あまり実感していない」と「実感していない」が同率(31.1%)の最多であった。それ以外の3業種は「実感していない」が最も多く、小売業で5割強、運輸業で4割強、建設業で約4割を占めた。『実感している』は製造業のみ2割強を占め、それ以外の3業種は1割台であった。



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。

- 景気の回復基調は間違いないが、それにしても足取りが重い！先行きに自信が持てないからなのか。
- 同業者の廃業が相次ぎ、その結果として当社の受注増となっている。大きく受注額が減少した客先がある一方、新規の客先は大手企業の新規事業等で活発な引き合いがあり、受注増となっている。
- 景気の良い企業の給与が上がって、物価上昇をさらに吸収し、所得が増えたと実感できるようになる頃に消費税率改正が控えているので、おそらく景気回復の実感はずっと無いまま、今より厳しい状況になりそうだ。
- 大手企業の景況感と、私たちのような中小零細企業の景気に対する実感のギャップがかなり大きいように思う。
- 大手ゼネコンは利益を上げているが、末端業者は変わらず厳しい状況です。
- オリンピック関連工事等、来年度以降に大型物件受注の予定あり。
- 「景気は緩やかな回復基調が続いている」といった国の発表は、数ヶ月～数年後にしか実感できない。
- 2～3年前からの人手不足により我慢をしてきたが、昨年思い切って減車しました。少し軽くして会社の存続をと努力したつもりが今年に入ってから仕事量の激減。この状況では良くなる話はいらない。

概況

平成 27 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－35 となり、前期に比べて 1 ポイント増加し、前期並の厳しさが続きました。今後 3 か月（平成 27 年 4 月～6 月）の業況見通し D I では、今期比 24 ポイント増の－11 と非常に大きく改善すると見込まれます。

製造業

前期（26 年 12 月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高もわずかに減少しました。

価格面では、販売価格はわずかに悪化し、仕入価格は大幅に上昇傾向を弱めました。

業種別に見ますと、「その他」は非常に大きく持ち直し、「住宅・建物関連」も大幅に改善しました。「材料・部品」は前期並の厳しさが続きました。一方、「電気機器」と「一般・精密機械等」はわずかに悪化し、「衣料・身の回り品」は大幅に悪化し、「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非常に大きく改善し、売上高も大幅に改善すると予想されています。

小売業

前期（26 年 12 月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続きました。売上高は大幅に改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格は上昇から下降に転じ良好感が出ました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」と「余暇関連」は大幅に改善しました。一方、「食料品」はわずかに悪化し、「日用雑貨」と「耐久消費財」は大幅に悪化しました。

今後 3 か月の見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高も大幅に改善すると予想されています。

サービス業

前期（26 年 12 月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高もわずかに改善しました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向が改善しました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」と「個人関連サービス」ともにわずかに改善しました。

今後 3 か月の見通しの業況は大幅に改善し、売上高も大幅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