

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（164 社）小売業 190 社（100 社）

建設業 190 社（102 社）運輸業 150 社（78 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 6 月～7 月に調べた平成 27 年 4 月～6 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 7 月～9 月期）の予想をまとめたものです。

製造業	今期		製造業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額はわずかに減少し、収益は大幅に改善しました。受注残はわずかに改善しました。
	来期		価格面では、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は下降傾向がわずかに弱まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。来期の原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まり、販売価格は下降傾向が大幅に強まると見込まれています。 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。
小売業	今期		小売業全体の主要指標について見ますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額と収益はともに大幅に改善しました。
	来期		価格面では、販売価格は下降傾向が非常に大きく弱まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まりました。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わずかに強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まると見込まれています。 来期の業況は今期並の厳しさ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、業況は悪化傾向が大幅に強まりました。売上額と収益はともにわずかに減少しました。また、受注残は大幅に改善し、施工高はわずかに改善しました。
	来期		価格面では、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りました。来期の請負価格は下降傾向が大幅に弱まり、材料価格は上昇傾向がわずかに弱まると見込まれています。 来期の業況は大幅に持ち直す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、業況は悪化傾向が非常に大きく強まりました。売上額と収益はともに大幅に減少しました。
	来期		価格面では、サービス提供価格は下降傾向が大幅に強まり、仕入価格は上昇傾向が大幅に強まりました。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持ち直す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26年 7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 59	売上の停滞・減少 51	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 49
2位	原材料高 26	原材料高 26	工場・機械の狭小・老朽化 22	従業員の高齢化 27
3位	利幅の縮小 18	利幅の縮小 22	利幅の縮小 19	受注先の減少 22
4位	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 原材料高 16	技術・技能の継承 19
5位	同業者間の競争の激化 16	人手不足 14	人件費の増加 15	国内需要の低迷 17

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成26年 7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期	4～6月期
1位	売上の停滞・減少 64	売上の停滞・減少 66	売上の停滞・減少 54	売上の停滞・減少 56
2位	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	利幅の縮小 26
3位	利幅の縮小 19 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	人手不足 21
4位	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	同業者間の競争の激化 人件費の増加 15
5位	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	仕入先からの値上げ要請 14

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成26年 7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 44	人手不足 44	人手不足 52	人手不足 44
2位	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 43	売上の停滞・減少 38	売上の停滞・減少 40
3位	利幅の縮小 33	利幅の縮小 31	利幅の縮小 27	利幅の縮小 36
4位	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	下請の確保難 26
5位	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	同業者間の競争の激化 20

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成26年 7～9月期	10～12月期	平成27年 1～3月期	4～6月期
1位	人手不足 50	人手不足 48	人手不足 55	売上の停滞・減少 人手不足 51
2位	仕入価格の上昇 48	売上の停滞・減少 36	売上の停滞・減少 36	仕入価格の上昇 24
3位	売上の停滞・減少 36	車両の老朽化 31	人件費の増加 28	人件費の増加 23
4位	人件費の増加 31	人件費の増加 24	利幅の縮小 19 車両の老朽化 19	同業者間の競争の激化 20 車両の老朽化 20
5位	車両の老朽化 27	同業者間の競争の激化 利幅の縮小 仕入価格の上昇 21	同業者間の競争の激化 仕入価格の上昇 16	人件費以外の経費の増加 17

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 昨年の消費税アップ後から、だいぶ回復の兆しが見えてきた。会社のモチベーションを上げつつ努力しようと思う。
2. トラック車体業界の景気は堅調に推移、今年一杯は継続の見通し。問題は2、3年後のオリンピック景気が終わった時にどのような対応をするか。
3. 受注状況は前年度比10%の落込み。円安ではあるが、受注先は地産地消（海外への生産移転）の動きは加速している。
4. 景気の波がありすぎる。
5. 製品の70%は海外へ。タイ、インドネシア等の不況により大幅減産が続いており、当面この状況は続くと思われる。

<電気機械器具>

1. 米国からの仕入れが多い為、円安による仕入コストが増大し利益が減少しております。
2. 4月～5月は受注品の納期延期により収益が減少した。6月以降は延期分を含め増加の予定で、残業等で対応するため人件費も増加すると考えられる。
3. 生産の国内回帰は感じるが、コストが厳しい。
4. 付き合いしている会社は、この2年間でものすごく良くなっている。自社はあまり良くなっていない。

5. 3名（内事務員1名）が定年後の人達ですので、受注した仕事に対応し営業活動はしていません。今迄10年間の実績で得た得意先との取引で済んでいます。
6. 今年度は売上高約15%減の想定。理由は、売上高2位の顧客が遠方に移転する為、顧客側の在庫が過剰状態の為。
7. 売上は低調。製品の開発投資は積極的に実行中。アベノミクス、第三の矢「新たなる成長戦略」に期待しているのだが！
8. 厳しい時代に生き抜く事の難しさ、一喜一憂しながら毎年決済を迎え、又、頑張ると一年。役人になりたいな。
9. 弊社の取扱い部品加工において、取引先が海外で新製品を含めて加工している為、以前のように利益をあげる事が出来なくなりました。
10. やっと受注しても利益が確保できない。相変わらず苦しい経営状態が続いている。
11. 最近倒産する前に自主解散する企業が、ここ3年間でかなり顕著に見受けられます。自社の得意先でも2件、近隣の企業でも3件、自主解散した企業がありました。
12. 年度末の案件が終了したあとの3ヶ月、注文が少なく苦労しています。

<一般機械器具、金型>

1. いつ辞めようか考えている。
2. 金型業界は、ここ数年来パツとしていないが、何とか経費削減し、生き残る努力をしないといけないと思っています。
3. 売上は増加しているが、短納期の為人件費が増している。
4. 既製品、受注品ともに受注個数が増加している。
5. 製作物よりもレンタル製品の需要が多く、前期は動きが少なかったが、都の予算がついてこれから動きだして需要が増えると思われる。地方では原発が止まっているため、火力発電所向けの需要があったが、稼働し始めると減少すると思われる。
6. 円安により利益は増加している。今期後半は利益が出ている。
7. 去年よりは、仕事が減少していると思われます。
8. 特にありません。
9. 営業努力により受注も平均的に安定推移中。
10. 同業他社の廃業等による縮小の為、行政やネットを通して新たに当社加工依頼に見えるお客様が絶えない。当社の売上は、昨年比より増加傾向にある。
11. 異業種の取引を拡大し、現在の仕事以外の業種を選択して、人の確保をして安定した。仕事量を確保したい。
12. 大幅な合理化を推進した事と、親企業の国内への生産切り替えが重なった結果、業績好調に転化した。生産、経営の主体を地方工場に移した。
13. 昨年中の消費税のアップがジワジワ効いてきています。原材料がアップしてきたが、加工賃のアップには繋がらない。
14. 顧客がもう少し仕事を出してくれたら良いのですが。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 大口取引先の売上激減の為、赤字増大。そのため借入返済が進まず、不動産の処分により、借入完済。その結果、資金繰りが多少楽になったが、機械の老朽化により、日本政策金融公庫へ借入申し込み中です。
2. 自動入場機の製作をしています。東日本大震災以降、予算の関係か分かりませんが、4年間は仕事がありませんでした。機能的に外国製以上のものを作って対応しており、テレビ放映の後押しもあり、だんだん仕事が多くなってきたようです。遊園地などがメインでしたが、今はセキュリティ関係等で皆に知られたようです。中国の大使館等で使用して戴いております。日本製が認められたようです。
3. 取引先との関係は良好。
4. 受注量の減少と先行きの不透明感。
5. 小企業にとって最悪の方向に向かっている。
6. 収益は減少しました。1ロットの仕事量が減少した。1/5位。実際の取引会社が減少した（付き合いがあっても品物のやり取りがない）。

- たまたま、自動車関連の工具の大量受注があった。
- 5月の連休明け頃から受注が減ったが、なかなか元に戻らない。得意先の廃業などがあり新規の客を模索中です。

<精密機械器具>

- 現在売上が低迷しており、先々に不安を感じる。新製品開発研究に取り組みたい。
- 長い間、定期的に受注していた仕事が出来なくなった。理由不明。
- オリンピック施設の建設費用で湯水のように使われる予算があるんですね。誰が出してくれるのでしょうか？経営が立ち行かなくなる中小企業がいる中で、税金を納めてくれる企業もあるのは凄いです。当社は、昨年一瞬だけ消費税増税前の駆け込み需要の恩恵に預かりましたが、今は以前の不況に戻りました。
- 円安の定着化に伴い価格競争力が増加している。今後とも海外向け販売量が拡大する見通し。
- アベノミクス効果への期待。
- 少しだが動きが出てきた気がするがコストは厳しい。変わらず。
- 景気といえば、初夏なのに「春まだ遠し」という感じでしょうか。受注に結び付かないので苦労しています。
- ギリシャの問題、中国の成長鈍化等の影響が徐々に出来ると推測する。日本と海外とのモノの動きが活発になることを願う。
- 試験装置製造業の弊社ですが、引合い見積もりから正式受注までには顧客の諸々の要求に柔軟に対応出来るだけの情報量と技術力が決め手になります。ここ数年、その傾向は顕著で見積り提示、受注決定から引渡し完了、使用開始そしてその後の定期メンテに到る紆余曲折も供給メーカーとしての楽しみと言えるようになります。
- 見積依頼が多数ありますが、数物はほとんど通りません。仕事の減少に伴い、値下げ競争です。自分の知り合いは、会社をたたんでいます。設備投資は無理です。
- 少しも良くなっていません。皆さんはどうなのですか？

<ほか製造業>

- 受注先の増加(イベント等へ積極的に参加し、直接製品を手にとってもらえる機会を作った)。品質管理について社内で統一出来るよう、マニュアルを作成。社員が意見を交換する場(会議)を作り反映させた。
- 季節による売上の変動が大きい。
- 非常に厳しい！
- 毎年、春夏物の売れは良いが今年は天候不順のせいか売上が悪く、発注をもらった在庫の出荷が進まない。発注までに顧客の都合で時間が掛かり、短い納期での納入をせまられ困惑している。完全に買い取るわけではないのに納期に関する圧力が強く、飛行機での輸送で経費が掛かる。金融機関は借入したくても貸してくれない。

公益財団法人大田区産業振興協会 受発注相談員より

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、受注量が多く多忙であった1～3月期の反動により、4～6月期は減少した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依然見受けられます。 その要因としては、「良好」と回答した企業については、元請会社とのつながりがしっかりしていることが考えられます。また、企業の従業員数が比較的多く(おおむね従業員30名以上)、営業組織体制が整備されている場合も「良好」の要因の1つと考えられます。
今期における経営上の課題	「売上の停滞・減少」「利幅の減少」「企業の廃業に伴う、仲間回しのネットワークの弱体化」について多く寄せられています。

※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. 改修工事増加の為、売上増。しかし、外注等も増える為、収益は変わらず。又、支払いが多い。
2. 新しい取引先が増えた為、少し売上が上がったと思う。
3. 同業者間の競争等に伴い、客先の依頼も減少傾向にあります。また今年も冷夏の様子の為、販売も思ったほど需要が見込まれず苦戦です。全般的に中小零細には仕事が降りてこないようです。
4. 物販が減り、工事が増。粗利高変わらず。
5. 近いうちに閉店を考えています。
6. 現状では特にございません。

<飲食店>

1. お客様のロコミによるご紹介等で来客数増。宣伝をしない事により、余計な経費を掛けない。
2. 売上は昨年度に比べ、料理長が変わったことにより徐々に増加している。しかし、賃金等の増加により（パート代）収益は少ない。又、企業の接待がなかなか見込めないので、現実としては厳しい。
3. 個人客主体の飲食店の為、消費税率アップがそのまま売上にマイナス影響。税率アップにより顧客層の財布の紐が更にきつくなり、加えて税込で同売値にしても売上が更に悪化。仕入は税率アップ分、現金支出が増加。更に食料品は輸入品が多く、円安で値上。つまり消費税 5%の時に 500 円（税込）を支払ったお客様が消費税 8%になっても 500 円しか払わずに、かつ人数が減り、かつ仕入がアップなので、現政権の下では中小企業はやっていけない。

<飲食料品>

1. 得意先料飲店の廃業が相次ぎそれに伴い売上も大幅に減少している。大手による値引きが激しく対応が出来ない。
2. 通常の売上は伸びてきているが、コンビニエンスストアが出始め、多くの商品がチャンスロスしている。
3. 売上、収益の伸び悩み。仕入原材料の値上りを価格に転嫁出来ない。
4. 格別にありません。
5. 同業はもちろんスーパー等との競合が厳しい。
6. 天候不順による客足の悪さに商店街の店舗減少がプラスとなり、収益が悪化した。アベノミクスを期待するもなかなか中小まで届く感じが無い。
7. 酒販売店を営んでおりますが、近隣のコンビニエンスストアをはじめ、大型スーパーの設立により、弱小小売店としての商売が益々厳しく、商品構成の対応により頑張っていますが、なかなか思うように行きません。個人事業店の限界を感じています。特にディスカウントスーパーの価格には参ります。
8. 特定の法人しか売上が伸びていない。個人、小さな法人は売上減少が続いている。

<衣服、身の回り品>

1. 業界が高齢化していて先細りです。何年か先には転廃業となりそうです。
2. 仕入先が少なくなった/着物離れになってきている/仕入先の回収が厳しくなっている。
3. 依頼される仕事と同じ時期に集中し、忙しい時と暇な時の差が激しい。
4. 夏のシーズン商品はメーカー・卸し先とも作り込みを減らしている。5~6 月は意図的に在庫を増やして夏のバーゲンに向けて準備している。
5. 業界全体に悪い。
6. 顧客の高齢化を考え、二階にあった店舗を転居。

<ほか小売業>

1. 景気が良くない。
2. 円安による仕入価格の上昇が収益を悪化させています。新卒雇用者の離職率の高さは経営を圧迫するレベルです。消費税の影響が大きく売り場で税込の有無などを質問されることが増えました。売上は増えていないので増税分、実質売上は下がったこととなります。

3. 二輪車のサービス関連の仕事です。非常に苦しい状況です。
4. 商品価格のネット販売による値引き価格が大きく影響している。
5. 現在の売上は現状維持だが、数年前より取り組んでいる大型案件がようやく成約に至る見通しで成約に成功すれば、来年より経営環境が大幅に変わる。
6. インターネットによる不特定多数の引き合いが増加しています。反面、経営者のベクトルが社員と同じ方向を向いていない時期（今期）は不調でした。
7. 外注先工場の閉鎖で取扱商品が2割～3割減少。他の工場では金型が合わない為困っている。
8. 地域だけでなく全国的（ネット通販）に売上が悪い。ゴルフという業界の問題なのか？全国的に消費が悪いのでは？
9. 年齢が高くなったので、会社の閉鎖を考えなくてはならないので、いつのタイミングか熟考段階です。

建設業

1. 案件は増加しているが、工場が小規模化していると思います。小規模工事への大手の参入も目立ち、建設業に関しては景気が好転したとは思えません。
2. 特に変化なし。
3. 迅速かつ丁寧な仕事を心掛けています。お客様に喜んでいただけることが、次の仕事に繋がっていると思います。
4. 特殊工法の採用並びに工法協会への加入を目指し、特化した企業として存在価値の向上に努める。
5. 仕事量は確保出来ています。人材不足で困っています。募集しても集まりません。
6. 雨が続き、現場を数件抱えているが仕事が捗らず困っています。晴れて仕事が出来ても工期に間に合うか心配です。
7. 景況は変わらず。
8. 仕事量は増加していますが、受注金額が大変厳しい状況です。利幅が昨年と比べ減少すると思います。
9. 仕事が少ない。人件費、材料費が高い。とても仕事がしづらくなりました。
10. ここ2～3年順調に推移していますが、これから先は厳しい感じがする。
11. 人件費以外の経費（健康保険・年金他）が来年度から強制的になる為、今以上苦しくなることを懸念している。
12. 大手に仕事を取られ、個人でやっているようなところはダメ！資金不足で食べるのが、ままならない。どこも貸してくれない。もう終わりか！
13. 建設業への就労若者の慢性的不足に依り深刻な人手不足に困窮しています。
14. 公共工事、民間工事とも請負金額が上昇傾向である。得意先の信用・信頼を強固なものにすべく、安全・品質・コンプライアンスの向上に全力で取り組み勝ち組になりたい。
15. 得意先の経営状態が思わしくなく、予算がない中で仕事を請けざるを得ない為、利益確保の実施が課題。
16. 良い人材の確保と利益率の悪化は大きな課題。
17. 月の売上に波があり、多い時はパンクするほどで、無い時は無い。去年あった増税前の需要が今年はないが、取引先も弊社も特別困っていない。無駄使いしなければ困っていないレベル。
18. 設備投資が少なくなり（停滞）売上の減少になっているのではと思われます。
19. 売上の減少、材料、外注の仕入高による利益の減少。現場の変更。現場員の確認の問題。再製作に対して追加請求が出来ない承認ミス（現場員）。契約図面の変更による追加請求もなかなか出来ない。
20. 社会保険加入の会社負担が厳しいです。仕事はあっても、職人不足や下請業者の不足で売上を上げることが難しいです。
21. 受注残が増加傾向。やや人手不足により、工事高増加に限界が。先行きは不透明。
22. 同業者間の競争。
23. 売上高の80%以上を特定の一社が占めており、該当会社が満足する技術力の確保（下請会社の技術力も含む）が課題である。
24. 人手不足・技術力の低下により受注出来ない。
25. 取引先（一部上場）の過剰な増収、増益目標に振り回される日々、仕事は多いが収益が上がらない。下請けへの適性価格の支払いを希望したい。

26. 待ちの営業ではなく攻めの営業なので、仕事量は確保出来るが時間がなく見積ミスで赤字。人手不足で工程を守れない事が発生する。最大の注意点となります。
27. 冬期は売上増であるが、夏期は仕事が減少するのが当社の課題である。
28. 高年齢による従業員の退職の穴埋めが出来ていない。
29. 仕事量は確保出来るが、店舗等の単価の下降。
30. 今までの施工実績が取引先・元請・施工主に評価され、より多くの受注を取れた。営業員の利益への意識が高まり、利益率が改善した。
31. 東北地方での震災関連の工事や材料などの受注が増え、恩恵を受けている。
32. 従業員の福利厚生を少しでも良い方向にしてあげたいのですが、それまでの収益がない。
33. とりあえず問題なし。
34. 売上減少は入札により、請負額が激減しているため（官公庁）。最低価格がない為、かなり安い。

運輸業

1. 実際の景気は悪い。人口の減少や景気の悪さから、市場での荷動きが悪い。ドライバー不足を感じる。
2. 日本の景気次第。
3. 前回、仕事が減り、人手不足が解消したかに見えていたと書いたような気がするが、その後、中国の旧正月も過ぎ、季節は夏になっているのに、当社はまだ冬のまです。仕事がない。なぜ、いつまで経っても、海上コンテナは動かない。政府が悪いと言っても始まらない。私たちは私たちが生活を守らなければいけない。原因がわからないと、これからの動き方も、正直わからない。これから、どちらの方向に向き、どのような働き方をすればいいのか教えていただきたい。私たちに今出来る事は、今の仕事を大切にすることはしかない。その為には、従業員の教育を強化し、社全体をレベルアップ。荷主さんが当社しかないと思ってもらえるような会社になりたい。
4. 現社員の待遇維持または給料面のアップ等を人手不足の状況に鑑みて確実に改善してあげれば、経営内容も良い方向へ動くと思う。売上及び収益は新規取引先の開拓を貪欲に進める事で着実に増やしていける。
5. 運賃単価上昇に向けた価格交渉で奏効し、売上収益で増加傾向にある。合理化すべき点はまだ残っているので、それに向けた取組みを継続していきたい。
6. 毎月商品によって0の注文があるので厳しい。
7. 消費増税・円安の影響により取扱の減少が大きく、回復の兆しが見えない。
8. 新規客増加、収益等のアップ。
9. 人件費やガソリンなどのコストは上がっているのにサービス価格の上昇は見込めないのが苦しい。
10. 人材不足、物流の低迷により業績の悪化が著しい。
11. 円安によるマーケット供給減により需要低迷であるので、売上が伸びず収益が上がらない。
12. 為替の急激な変動（円安）輸入減少。運輸（トレーラー、トラック）系ドライバー不足による、車両絶対数の減少及び単価高騰。東京港湾施設の不備による待機時間の増加、労働監督署の規制強化による人員確保と単価維持の難しさ。
13. 円安の長期化で客先（海外生産）からの値下げ要請が増加している。
14. 円安で外貨建資産の収益が増えた。
15. 平成27年3月期は前期より若干であるが、マイナスであったが、今期は増収を見込んでいる。その理由としては新規取引先の開発も進んでいる。車両も増車も予定している。
16. 人手不足＝売上の減少。仕事はあるが人員問題にて、おいそれとは受注できず。
17. 新聞の輸送という特殊な事業なので、景気にあまり左右されない。
18. 取引先の業界（家庭紙）は売上が低迷しています。その為、弊社の収益もいっそうの経費削減を計画的に行う必要があります。
19. 当社の主たる業務は日経新聞の郵送であり、情報のスピード化に伴い、ネット等での配信割合が増加傾向にあるため、紙ベースの新聞は減少している。今後、夕刊配達も視野に入れ、一般輸送部門（精密機械の輸送・取付け・メンテナンス）の強化が必要であると思われる。
20. 客からの値引き要請が多い。とにかく「安く、安く」です。
21. 取扱品の需要が減少により運賃が低下。景気回復の見通しは実感なし。

22. 昨年後半より売上減少が続いており、歯止めが掛からない。残業代等の人件費が増加しており雑費削減が思うように進まず収益を圧迫している。外注費をおさえて利益率を上げたいが人手不足の為それもできず苦慮している。
23. 運送業として、今期は荷動きが悪化して、前期を大幅に下回り、低価な運賃の荷物もなく、車両が動いておりませんでした。次期の見通しも半年を終了した中でわかりませんが、営業努力でこの状態を脱していく事を心掛ける。
24. 当社は一事業所が忙しいのでなんとか売上も良かったですが、今まで動いていた品物が15%位しか動いていません。世間では大企業はすごく忙しく利益を上げているとの事ですが、我々零細企業には、よその話のように思われます。アベノミクスは零細・中小企業を倒産に追い込む政策なのですかね。
25. 社員の高齢化による人員減少の不安と焦りがあり、募集しても人材集まらず。たとえ入ったとしてもすぐに辞めるか、入社希望者の年齢が高いか。去年から今年に掛けて、長く勤めた数人の社員が年齢を理由に退社していった。
26. マスコミが取り上げる大会社以外はまだまだ景気は悪い。特に中小・零細企業は苦しいと思われる。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2015年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,491社	6,575社	11,066社	99.5%
うち大企業	1,096社	1,047社	2,143社	99.7%
中堅企業	1,187社	1,891社	3,078社	99.4%
中小企業	2,208社	3,637社	5,845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	
2015年3月調査	107.06	102.87	111.00	111.81	111.54	112.07
2015年6月調査	108.96	103.17	114.29	115.62	115.59	115.65

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2014年度		2015年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	1.3	0.1	0.9	0.4
	国内	-0.6	-0.8	0.1	-0.9
	輸出	5.9	2.4	2.8	3.6
	非製造業	0.5	-3.1	0.3	-3.6
	全産業	0.8	-1.8	0.6	-2.0
中堅企業	製造業	1.9	0.2	1.4	0.1
	非製造業	0.2	0.2	1.2	0.2
	全産業	0.6	0.2	1.2	0.2
中小企業	製造業	1.2	-0.4	0.5	-0.8
	非製造業	0.0	0.9	-0.9	0.4
	全産業	0.2	0.6	-0.6	0.1
全規模合計	製造業	1.4	0.0	0.9	0.1
	非製造業	0.3	-1.1	0.1	-1.5
	全産業	0.6	-0.8	0.4	-1.0

(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)

	2015年3月調査		2015年6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	10	15	3	16	1
非製造業	19	17	23	4	21	-2
全産業	16	14	19	3	18	-1
中堅企業						
製造業	4	3	2	-2	4	2
非製造業	14	10	16	2	14	-2
全産業	10	7	10	0	9	-1
中小企業						
製造業	1	0	0	-1	0	0
非製造業	3	-1	4	1	1	-3
全産業	2	0	2	0	1	-1
全規模合計						
製造業	5	3	4	-1	5	1
非製造業	9	6	10	1	8	-2
全産業	7	5	7	0	7	0

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2015年3月調査		2015年6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	-22	-22	-23	-1	-22	1
	うち素材業種	-30	-31	-31	-1	-28	3
	加工業種	-16	-16	-17	-1	-18	-1
	非製造業	-17	-19	-19	-2	-20	-1
	海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-11	-11	-12	-1	-11
うち素材業種	-19	-18	-18	1	-17	1	
加工業種	-6	-5	-7	-1	-7	0	
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14		15	1		
	うち素材業種	16		20	4		
	加工業種	13		12	-1		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	17		18	1		
	うち素材業種	22		26	4		
	加工業種	12		13	1		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-6	-5	-4	2	-4	0
	うち素材業種	-1	2	1	2	1	0
	加工業種	-8	-9	-7	1	-8	-1
	非製造業	-1	1	0	1	2	2
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	33	38	35	2	39	4
	うち素材業種	33	40	36	3	39	3
	加工業種	34	39	34	0	38	4
	非製造業	24	34	25	1	32	7

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成27年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成26年6月	平成27年5月	平成27年6月	前月比	前年同月比
	件数	181	126		
金額	663	201	450	249	-213

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					
2	0.3	2	23	22	42	11	25	124	340
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	1	1	0.4	0	0	1	10	3	6

3. 業種別・規模別倒産動向

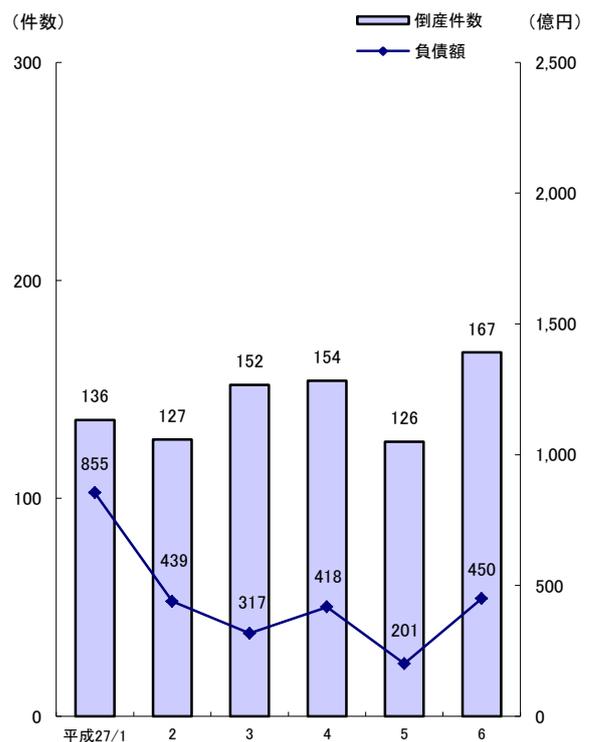
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	22	18	26	121	26	46
卸売業	23	28	32	26	74	220
小売業	14	11	12	17	5	80
サービス業	35	21	38	353	41	58
建設業	32	15	12	25	18	14
不動産業	5	5	4	28	5	1
情報通信業・運輸業	30	18	24	68	26	22
宿泊業・飲食サービス業	11	7	14	11	1	4
その他	9	3	5	11	1	1
合計	181	126	167	663	201	450

4. 大田区内の平成27年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	4件	664百万円
卸売業	3件	844百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	15百万円
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	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	9件	1,533百万円

㈱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8割強。今年度の中途社員採用（予定を含む）は、「採用しなかった」企業が約7割。
- ② 今後1～2年の正規社員の雇用は、「変えない」が6割強で最多。非正規社員は、「変えない」が5割弱で最多。
- ③ 昨年度の正規社員の賃金改定は、「引き上げた」が約5割で最多。非正規社員は、「据え置いた」が4割強で最多。
- ④ 今年度の正規社員の賃金改定（予定を含む）は、「据え置いた」が約5割で最多。非正規社員は、「据え置いた」が5割弱で最多。
- ⑤ 正規社員の賃金引き上げの内容は、「定期昇給」が8割弱で最多。実施理由は、「業績を従業員へ還元」が6割弱で最多。
- ⑥ 正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由は、「景気見通しが不透明」が5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。

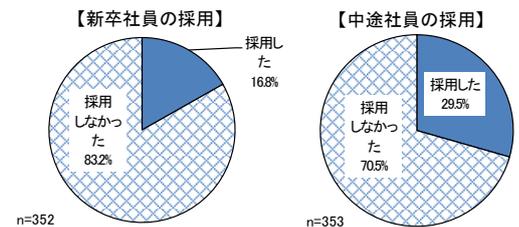
問1. 今年度の新卒及び中途社員採用

今年度（平成27年4月～28年3月。以下同じ。）の新卒社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が16.8%に対し、「採用しなかった」企業が83.2%と8割強を占めた。なお、「採用した」企業は昨年度同調査に比べ、3.9ポイント増加した。

業種別にみると、「採用した」企業は製造業（18.4%）で最も多く、運輸業（14.5%）で最も少なかったが、全ての業種で1割を上回った。

今年度の中途社員採用（予定を含む）については、「採用した」企業が29.5%に対し、「採用しなかった」企業が70.5%と約7割を占めた。「採用した」企業は昨年度同調査に比べ、4.0ポイント減少した。

業種別にみると、「採用した」企業は運輸業（47.5%）で唯一5割弱を占め、それ以外の3業種では2割台であった。

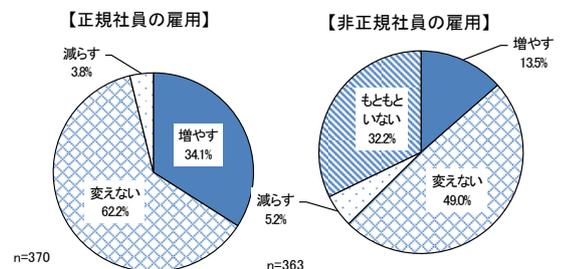


問2. 今後1～2年の正規社員・非正規社員の雇用

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62.2%で最も多く、次いで「増やす」が34.1%、「減らす」が3.8%となった。

業種別にみると、全ての業種で「変えない」が最多だが、最も多い小売業で78.1%に対し、最も少ない運輸業で48.4%と業種で違いが見られた。「増やす」は建設業と運輸業で4割台、製造業で3割台、小売業で1割台であった。

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49.0%で最も多く、次いで「もともといない」が32.2%、「増やす」が13.5%、「減らす」が5.2%となった。業種別では、建設業で「もともといない」が最多、それ以外の3業種で「変えない」が最も多かった。



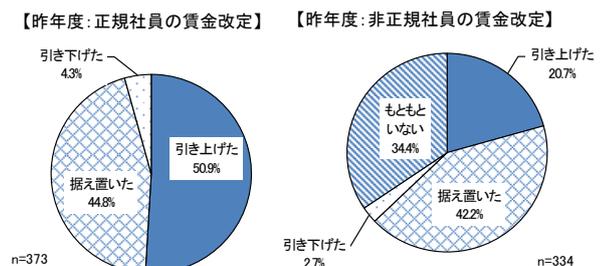
問3. 昨年度の正規社員・非正規社員の賃金改定

昨年度（平成26年4月～27年3月。以下同じ。）の正規社員の賃金改定については、「引き上げた」が50.9%で最も多く、次いで「据え置いた」が44.8%、「引き下げた」が4.3%となった。

業種別にみると、製造業および建設業で「引き上げた」が最も多く、いずれも5割を上回った。小売業および運輸業は「据え置いた」が最も多く、いずれも5割を上回った。

昨年度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42.2%で最も多く、次いで「もともといない」が34.4%、「引き上げた」が20.7%、「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」が最も多く、製造業で約4割、それ以外の3業種で4割強を占めた。



問 4. 今年度の正規社員・非正規社員の賃金改定

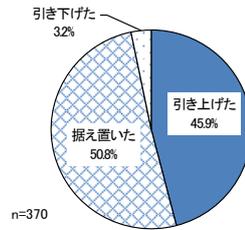
今年度の正規社員の賃金改定（予定を含む）については、「据え置いた」が 50.8%で最も多く、次いで「引き上げた」が 45.9%、「引き下げた」が 3.2%となった。「引き上げた」は昨年度（問 3）に比べ、5.0 ポイント減少した。

業種別にみると、製造業のみ「引き上げた」が 51.7%で最も多く、「据え置いた」（45.0%）を上回った。それ以外の 3 業種は「据え置いた」が最多で、最も多い小売業で 60.7%、最も少ない建設業で 49.5%であった。

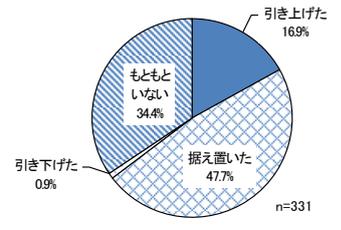
今年度の非正規社員の賃金改定（予定を含む）については、「据え置いた」が 47.7%で最も多く、次いで「もともといない」が 34.4%、「引き上げた」が 16.9%、「引き下げた」が 0.9%となった。「引き上げた」は昨年度（問 3）に比べ、3.8 ポイント減少した。

業種別でも全ての業種で「据え置いた」が最も多く、小売業および運輸業で 5 割台、製造業および建設業で 4 割台であった。

【今年度：正規社員の賃金改定】



【今年度：非正規社員の賃金改定】



問 5 - 1. 正規社員の賃金引き上げの実施内容・実施理由（複数回答）

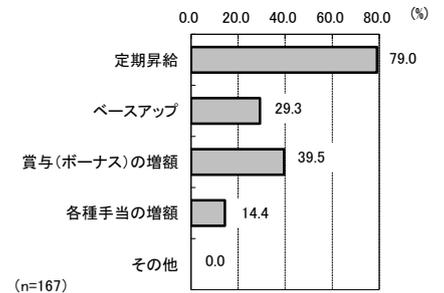
今年度正規社員の賃金を「引き上げた」企業（予定を含む）に実施内容を尋ねたところ、「定期昇給」が 79.0%で最も多く、次いで「賞与（ボーナス）の増額」が 39.5%と続いた。「ベースアップ」も 29.3%と、約 3 割の企業が回答した。

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 7 割を上回った。「賞与（ボーナス）の増額」は製造業および建設業で 4 割台、運輸業で 3 割台、小売業では 2 割台であった。「ベースアップ」は小売業で唯一 4 割を占めた。

また、今年度正規社員の賃金を「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 56.1%で最も多く、次いで「従業員確保のため」が 36.7%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「業績を従業員へ還元」が最多で、いずれも 5 割を上回った。また、「従業員確保のため」は製造業で約 3 割であったが、それ以外の 3 業種で 4 割を上回った。

【正規社員の賃金引き上げの実施内容】

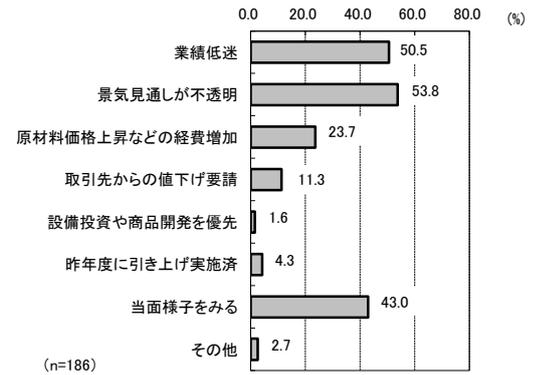


問 5 - 2. 正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由（複数回答）

今年度正規社員の賃金を「据え置いた」または「引き下げた」企業（予定を含む）にその理由を尋ねたところ、「景気見通しが不透明」が 53.8%で最も多く、次いで「業績低迷」が 50.5%、「当面様子をみる」が 43.0%と続いた。

業種別では、運輸業で「景気見通しが不透明」が 75.0%で最も多く、建設業で「景気見通しが不透明」と「業績低迷」が同率(52.2%)で最も多かった。対して、製造業および小売業は「業績低迷」が最も多かった。「当面様子をみる」は建設業で 3 割台、それ以外の 3 業種で 4 割台であった。なお、「原材料価格上昇などの経費増加」は運輸業で唯一 4 割を上回り、「取引先からの値下げ要請」も運輸業で唯一 2 割を上回るなど、特に厳しい状況がうかがえる結果となった。

【正規社員の賃金据え置き・引き下げの理由】



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。

- 資金繰りが悪いので、資金を商品開発にまわすしか手がない。本当はアルバイトなどのスタッフを増やしたいが、資金不足の為出来ない。
- パートの昇給についてのアンケートをとったところ、年間 103 万の枠の中の労働で賃金が上がっても貰える給料額が変わらず、かつ業務に携わる時間が減って「仕事の質」が下がるという意見が多数あった。パートに対する（扶養内）インセンティブとは何か？
- 建設業にパート・アルバイト・外国人労働者は不要。女性の現場代理人や技術者は一考の価値あり。
- リーマンショックの時より引き下げていた賃金・賞与を、少しずつだが戻している。

概況

平成 27 年 6 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－24 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 27 年 7 月～9 月）の業況見通し D I では、今期比 11 ポイント増の－13 と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（27 年 3 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、「衣料・身の回り品」「紙・印刷」「電気機器」「その他」は非常に大きく持ち直しました。「一般・精密機械等」は大幅に改善し、「住宅・建物関連」もわずかに改善しました。一方、「材料・部品」は大幅に悪化しました。

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（27 年 3 月）と比較すると、業況は大幅に改善し、売上高はわずかに改善しました。

価格面では、販売価格は大幅に下降傾向が改善し、仕入価格は下降から上昇に転じ厳しくなりました。

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

サービス業

前期（27 年 3 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