

大田区の景況

平成31年4月～令和元年6月期

これは、令和元年6月～7月に調べた平成31年4月～令和元年6月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和元年7～9月期）の予想をまとめたものです。

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250社（163社）








小売業 200社（107社）


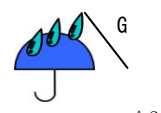
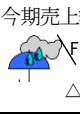
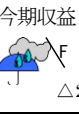
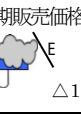
建設業 180社（110社）


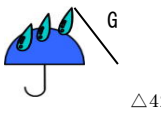

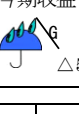
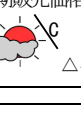
運輸業 150社（74社）





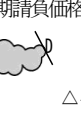
調査方法 郵送アンケート調査




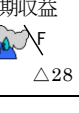
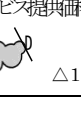
調査機関 株式会社 東京商工リサーチ

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

製造業	今期の業況	来期の業況	<p>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、収益はわずかに改善しました。受注残はわずかに悪化しました。価格面では、販売価格は前期並の下降が続き、原材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。</p> <p>当事業者は、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。</p>	
	 F △30	 G △35		
	今期売上額	今期収益		今期販売価格
	 F △28	 F △29		 E △11

小売業	今期の業況	来期の業況	<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きく強まりました。売上額と収益は、いずれも大きく減少しました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は多少過剰に転じました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向が多少持ち直すと予想しています。</p>	
	 G △51	 G △42		
	今期売上額	今期収益		今期販売価格
	 G △45	 G △56		 C △4

建設業	今期の業況	来期の業況	<p>建設業全体の主要指標について見ますと、業況は前期並で推移しました。売上額と収益はともにわずかに減少しました。施工高は大きく増加から減少に転じ、受注残は減少を大きく強めました。価格面では、請負価格は前期並の下降傾向で推移し、材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。材料在庫は過剰から適正水準となりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。</p>	
	 C 0	 D △10		
	今期売上額	今期収益		今期請負価格
	 D △5	 E △12		 D △4

運輸業	今期の業況	来期の業況	<p>運輸業全体の主要指標について見ますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額と収益は、ともに大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格は大きく上昇から下降に転じ、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。</p> <p>当事業者は、来期の業況は今期並の厳しさを推移すると予想しています。</p>	
	 E △20	 E △21		
	今期売上額	今期収益		今期サービス提供価格
	 F △28	 F △28		 D △11

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成30年 7～9月期	10～12月期	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期
1位	従業員の高齢化 39	売上の停滞・減少 42	売上の停滞・減少 46	売上の停滞・減少 51
2位	売上の停滞・減少 36	人材不足※ 37	人材不足※ 37	人材不足※ 28
3位	人材不足※ 33	従業員の高齢化 31	従業員の高齢化 30	従業員の高齢化 25
4位	技術・技能の継承 21	原材料高 19	技術・技能の継承 25	受注先の減少 22
5位	工場・機械の狭小・老朽化 20	技術・技能の継承 18 工場・機械の狭小・老朽化 18	国内需要の低迷 15 原材料高 15	国内需要の低迷 20 工場・機械の狭小・老朽化 15

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成30年 7～9月期	10～12月期	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期
1位	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 53	売上の停滞・減少 55	売上の停滞・減少 60
2位	人材不足※ 23	人材不足※ 33	人件費の増加 28	利幅の縮小 25
3位	人件費の増加 22	利幅の縮小 28	利幅の縮小 23	人材不足※ 24
4位	利幅の縮小 20	同業者間の競争の激化 16 人件費の増加 16 商店街の集客力の低下 16	人材不足※ 22	人件費の増加 23
5位	商店街の集客力の低下 18	取引先の減少 15	同業者間の競争の激化 20 商店街の集客力の低下 20	同業者間の競争の激化 19

経営上の問題点（建設業） (%)

	平成30年 7～9月期	10～12月期	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期
1位	人材不足※ 60	人材不足※ 60	人材不足※ 47	人材不足※ 61
2位	売上の停滞・減少 24	売上の停滞・減少 30	利幅の縮小 36	売上の停滞・減少 36
3位	利幅の縮小 23	利幅の縮小 24	売上の停滞・減少 35	下請の確保難 23
4位	下請の確保難 21	材料価格の上昇 19	人件費の増加 23	利幅の縮小 20
5位	人件費の増加 20	下請の確保難 16 技術力の不足 16	材料価格の上昇 18	人件費の増加 16

経営上の問題点（運輸業） (%)

	平成30年 7～9月期	10～12月期	平成31年 1～3月期	平成31年4月～ 令和元年6月期
1位	人材不足※ 70	人材不足※ 77	人材不足※ 69	人材不足※ 73
2位	人件費の増加 37	人件費の増加 31	売上の停滞・減少 37	売上の停滞・減少 45
3位	売上の停滞・減少 33	売上の停滞・減少 27 仕入価格の上昇 27	人件費の増加 28	人件費の増加 33
4位	仕入価格の上昇 30	車両の老朽化 21	仕入価格の上昇 24 車両の老朽化 24	車両の老朽化 24
5位	車両の老朽化 24	人件費以外の経費の増加 12	人件費以外の経費の増加 17	利幅の縮小 18

※ 経営上の問題点は、平成30年4～6月期より全業種の「人手不足」を「人材不足」に項目名の変更をしている。また、製造業の「後継者の育成」を「後継者の不在および育成」に項目名の変更をし、小売業、建設業および運輸業に「後継者の不在および育成」を追加している。

コメント

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。
個々の意見は一致しない場合があります。

製造業

<輸送用機械器具>

- 1 今期については特需（1年おき）があり、売上、利益の増加あり。来年度に向けて新製品の開発を推進していく。
- 2 下期から減速傾向にある。
- 3 現在は比較的安定しているが、今後いかに良い人材を確保できるかが課題と思う。
- 4 トラック車体用パーツの需要は4月から6月は無難に推移。9月まではこの調子が継続と予想。10月以降はやや減少すると予想する。
- 5 自動車用金型産業において今後EV化が進み、量的に減ってくるのではないかと危惧される。
- 6 アメリカと中国の過剰な関税の駆け引き。

<電気機械器具>

- 1 取引先の日程の変更が多く、納入日が先延ばしになり売上が減少してしまう。
- 2 最低賃金の高さが受注単価に合わないため苦しい。
- 3 例年ですと3月～4月に仕事の受注が減少するのですが、昨年、今年は増加しています。（10年に一度あるかないかの状況です。）
- 4 相変わらず期によって売上・収益に波がある（納期の時期などによって）。
- 5 民間の製造業は、設備投資が控えられている。通信関係、情報システム関係は継続している。
- 6 仕入部品の納期が長くなってきている。
- 7 依然、原材料の高騰と少量購入難化。受注見込みの不透明。
- 8 新製品の開発。開拓先との連携。
- 9 海外向け部品の製作受注が比較的安定しています。短納期の受注が多いです。

<一般機械器具、金型>

- 1 本店5月決算であるが売上は前期より若干増加。利益は賞与で社員に還元したため若干減少した。昨年9月以降半導体設備投資メーカー等の売上が減少しており、自動車関係含め、先行き不透明感が増大。受注にブレーキがかかって2019年度前半は売上減少の見通しである。
- 2 売上減少が続いている。景気の動向よりも発注先の産業構造の衰退が原因。今後発展するであろう産業分野が見つからない。
- 3 当社は今現在なお右肩上がりの売上を確保しているが、8月以降が下がるのでは？と予測しております。周辺同業の高齢化の中、若手採用を続けているので、来年の今頃からより忙しくなると予想しています。
- 4 仕入先、取引先の廃業により企業間の信頼関係に悩んでいます（ここ5年前頃から毎年数件あります）。受注量が少なく納期が短いために対応に悩んでいます。世界情勢の変化が読めず流れに流されているように思います。
- 5 世界経済の不安定要素を考えれば状況は悪くなる一方でしょう。この10年で末端が個のレベルで対応できることはなくなりました。消費税率改正でさらに状況が悪くなるのは確定でしょう。
- 6 今のところ別にありません。車の仕事が忙しいと景気も良い方向になると思います。
- 7 自動車業界用の生産設備を製造しているため、顧客の設備投資時期がまちまちであり、毎月の売上は一定ではないが、年間を通して考えれば多少の利益が出るといった状況が続いている。
- 8 材料・加工費は上がっているが、客先への販売価格に転嫁できていない。
- 9 材料（鉄鋼）および賃金が上がったにもかかわらず、客先は何年も前の価格でという。
- 10 海外の経済問題で親会社の受注に影響が出て受注減少になっている。
- 11 2019年10月をもって廃業を考えている。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

- 1 現在は仕事の量も一定（安定）している。人材を2名増やした分、少し心配である。
- 2 現状のとおりでいこうと思います。
- 3 新しいメーカーとの取引を増やしていき、少しずつ重ねていきたい。
- 4 米中貿易摩擦のためか、半導体の仕事量が今年に入って落ちている。
- 5 ステンレス単価の値下げ、ステンレス発注の減少。買い取り業者の買い止め等で状況は芳しくない。
- 6 新規顧客増である。従来からの顧客の価格改定により収益増となっている。
- 7 大手取引先が統廃合したため、販路拡大が今後の課題である。
- 8 高い位置で横ばいしている。多忙な状況を効率よくこなす事が出来ている。
- 9 経費の削減と効率化で多少の増益が出た。
- 10 4月までは建築案件が続き好調。7月以降の建築案件が取れていない。
- 11 世界経済の減退の中、消費税率改正のせいで国民は経費削減を余儀なくされ、当然ながら消費は落ち込み、その影響で景気は後退の一途をたどり、企業の倒産などが増えることになるのは明らか。弊社もその影響を大きく受けることになるでしょう。
- 12 期が新しくなった4月以降、急激な売上の落ち込みが続いている。

<精密機械器具>

- 1 仕入先の倒産で代わりに製造してもらえる取引先がなかなか見つからない。今後この様な倒産、廃業問題が続いて売上向上のために取扱い製品を増やすどころか減って、売上が減少していく懸念あり。
- 2 中国向け生産設備を製造している顧客からの注文が減っている。あくまでも見込みであるが、2020年の増産を今年10月頃より前倒しで生産する計画があるとの事である。
- 3 中国・アメリカ・イランの事が心配です。
- 4 人手不足で親会社との取引を1社減らしたため減少。
- 5 従来の客からの依頼は減っているが、近年新規でつながった顧客の受注が増え、何とか売上を確保している。原材料の値上げが著しい反面、売価の値上げがなかなか進まない。

<ほか製造業>

- 1 米中の問題で受注が4～6月は減少したが、7月からは持ち直している。
- 2 付加価値の高い仕事へシフトして、1人当たりの生産性を前期と比較して18%改善した。
- 3 得意先の廃業や合併等による減少が困る。配送費の値上げが続き、経費が増加して困る。パートの最低賃金の底上げ等で加工費が増加して困る。
- 4 納入先の販売不振で発注が来ない。

- 5 製造メーカーの海外移転が進み、大田区・川崎の工場は人が余り気味。後継者の退社が多く、安い海外の製品との競合に、若い人が職場にほとんどいない。
- 6 主要原材料である「北海道産小豆」の価格が過去に例がない上昇をしており、今後の動向により懸念が生じる状況（4年前と比較して約3倍の価格上昇）。
- 7 規模の拡大はしない方向で営業を続けている状況です。
- 8 防衛関連の大手製造メーカーからの受注がこの2～3年間減少している。
- 9 仕入高で値上げのため、売上が下がる。

公益財団法人大田区産業振興協会 ものづくり連携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ものづくり連携コーディネーター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】

- 幸 売上は全体的に低下傾向にあり、単価下落による利益低下が認められます。要因としては、米中関税合戦で中国からの発注が減少したこと、主要取引先の業況悪化による受注が減少したことが挙げられます。
- 幸 コアコンピタンスを持つ企業は、こういった状況下においても堅調な業績を上げており、企業間格差が広がっていると推測されます。

【今期における経営上の課題】

- 幸 人材に関する課題を多くの企業が感じており、具体的には後継者の選定、若手社員の新規雇用、並びに雇用後の定着に関する課題が挙げられます。
- 幸 取引先の廃業により、従来通りの仕事の融通が困難となり、業務に支障をきたす事例が発生しています。

【区内製造業企業における消費税率引き上げに向けた対策や予想される影響】

- 幸 消費税引き上げにより受注が減少すると予想されます。加えて、材料高騰により、利益が現状より更に減少することを危惧する企業が多いです。そういった状況下においても受け身受注が大半である為、具体的な対策を検討している企業はほとんどありません。

【区内製造業企業における設備投資や業務改善の状況】

- 幸 大半の企業が新規設備投資を出来る状況になく、現状の設備で対応出来る範囲の仕事を増やしたいと希望する企業がほとんどです。業務改善の為、定年の廃止、柔軟な勤務体制への移行を図っている企業もいるものの、効率化投資、改善等は見られません。
- 幸 一方で付加価値を維持している企業は堅実に設備投資を行っており、企業間格差が広まっています。

小売業

<家具、家電>

- 1 家電商品の販売は横ばいだが、建築リフォームの依頼が電気店の信用だと思いが堅調のため増加している。しかし外注が多いため利益は伴わない。
- 2 量販店の販売価格が安いので厳しい。
- 3 大型店の出店、インターネット販売等による売上の低下。

<飲食店>

- 1 人手不足のため新規開拓不可。
- 2 先月のGW明けから6月中旬ごろまでかなり売上減少！（GW中も思いのほか、集客がなく平日の売上より結果、悪かった。）インターネットを活用し、仕入れ先の開拓、価格を調べています。
- 3 給与水準があり得ないスピードで上がっている。それにともない、人材の流出も激しさを増している。さらに働き方改革で労務費・人材費のバランスは大幅に悪化した。
- 4 新規顧客の集客が出来ない。飲食の需要が減りつつある。宣伝に力を入れる必要がある。
- 5 新規のお客様が増えてきた（ランチタイムが特に）。人手が足りない分を物品（皿など）の増強で補っている。

<飲食品>

- 1 売上、収益ともに苦しい状況が続いています。新規事業も始まったが、先行き不透明で黒字には時間がかかりそうである。
- 2 顧客である飲食店の廃業が続いている。個人営業店を廃業に追い込む政策を政府が推進している。
- 3 酒販店ですが消費人口の減少と支出の減少が顕著に表れてきました。いかに状況を乗り切るか思案しています。
- 4 新規顧客開拓をしたいが、なかなか難しい。
- 5 近くに大型店舗があったため価格は小売商は無理ですが中身で勝負です。良い品物を揃えています。安い悪い商品はスーパーへ。そして高くても品物の良いものは小売商へと。要するに安物買いはスーパーへと。
- 6 ①ニッチなモノ、オリジナルなモノ、専門性の高いもので集客。②キャッチーな店名、変わった商品・サービス等、メディアに取り挙げられやすい状況をつくることで取材の多い店を目指す。③とにかく原価率を下げ単価、高利益のモノを増やす（作る）。高くてもご購入いただけるサービスと品質の向上に努める。
- 7 顧客の高齢化のため先行き不安？お金は使わなくなって経済的に低迷になってきた。特に若い方は生活が苦しいので、当洋菓子店は高級な食生活になるので買い控えは避けられない。消費税問題も影響する。

<衣服、身の回り品>

- 1 着物離れ、商店街は閑古鳥。
- 2 変わらず厳しい状態が続いている。
- 3 毎回記入項目になっている売上額の比較ですが、当店の場合、年間売上金額の8～9割が3月、4月に集中していますので正直書きづらいです。
- 4 来店客数の減少が続いている。

<ほか小売業>

- 1 仕入問屋がどんどん減少し、安定した流通が難しくなりつつある。
- 2 増収・増益しているが、主販売（ガソリン等）が減収・減益となっており、今後の店舗運営に不安がある。
- 3 銀行からの借り替えの話し合い中でなかなか条件が厳しく、まだ本部からの決裁が下りないため話し合い中。
- 4 物品販売店にとって商店街の店舗様式が変化して売上が減少している。
- 5 車を使っただけの配送をするため、ガソリン価格の増額は経費に響く。
- 6 同業者間の競争の激化、業種の圧力が強く、先行きが危うい。
- 7 どんなにあがいても沈んでいく商売である以上、命ある限り懸命にお客様に喜ばれる仕事をする。
- 8 ハイブリッド車や電気自動車が増えてきているので、ガソリンの売上が減少している。
- 9 今年に入って急激に数量が落ちた。自分も10年以上働いているが、この暇さはひどい。
- 10 取引先減少（廃業）、仕事量減少。
- 11 悪い。
- 12 お客様が減少です。
- 13 新規クリニックが隣に開院したため患者数が増えて人員不足になっています。そのため新しいことへの取り組みが出来ていません。
- 14 変化は特にない。

※ 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】

- 幸 収益で見ると、二極化しています。旧態依然の小売店は仕入商品や陳列、宣伝などを工夫せずに沈滞化し、将来の業績への期待感は薄い状況である一方、賃貸で小売・サービス業を営んでいる比較的若い店主の店は、ネット活用や差別化商品の販売など活気ある店舗運営により顧客を獲得しています。
- 幸 全体的には、商店街の買い物目的での来街者の減少で来店客数は伸びず、売上や利益は逡減傾向にあります。支出面では物流費の負担が大きくなっているという声がよく聞かれます。

【今期における経営上の課題】

- 幸 店舗や商品のPR力不足。
- 幸 事業承継を望めない高齢の事業主の店が多いため、顧客は固定化し、商店街としての賑わいが失われている。
- 幸 人手不足の深刻化。単価を上げて募集しても人が集まらない状況である。

【区内小売業企業における消費税率引き上げに向けた対策や予想される影響】

- 幸 全体としてまだまだ先のことといった捉え方をされている事業者が多いですが、軽減税率に対応したレジ導入は、メーカーからの働きかけもあり、進んでいました。
- 幸 イートインスペースを持つ洋菓子店では、4月のうちに対応レジを購入するほか、消費税額を明記したプライスカードを使っていました。
- 幸 駆け込み需要のようなものは、まだ感じられない様子です。

【区内小売業企業におけるキャッシュレス支払手段の導入状況や成功事例】

- 幸 特に新たに対応している店舗は非常に少ない状況です。利用客が地元客に固定化されている店ほど、キャッシュレス支払手段の新規導入への関心が低いようです。
- 幸 多くの店舗がキャッシュレス決済導入により、キャッシュがショートすることを危惧しています。情報が交錯し、不安を抱えている個店事業者も多々あります。

建設業

- 1 来年のオリンピック期間、その後が心配。
- 2 売上は上がっているが、人件費（特に新入社員分）が増えたので利益率は下がっている。人材教育が課題。
- 3 見積りを出すと受注できるが、見積金額が安いようであり利益が上がらない。
- 4 人材の確保がわが社は第一です。
- 5 職人は毎年高卒者が入社し、若年化が図られているが、公園管理部門（パート）の高齢化が進み、今後退職者による人材不足が予想されるので人材確保が今年度の課題となります。
- 6 当方新築ではない改修工事屋、特に公共事業が65%くらいを占めているので役所の予算がオリンピック会場（神宮だけでなく各エリア）の建設や、防潮堤の整備、備蓄等に向いている様子で仕事がめっきり減ってしまった（オリンピック期間中の災害予防）。来年の秋までは忍の期間になりそう。
- 7 人手不足、外注の確保困難、外国人実習生の育成。
- 8 公共事業が大半であるため、年度明けとなる。4～6月期は売上減となる傾向だが、今年度は特に幅が大きかった。7月以降は新規工事の受注が多くあり、多忙となるが、人材の確保が課題となる。
- 9 仕事先の工務店の仕事がなくなり売上が減少。個人のお客さんの仕事しかなく、毎年決算が赤字続きで大変です。仕事のルートを考えなくてはいけないと思いますが、非常に現状では難しいです。
- 10 役所の仕事、耐震補強に絡むリフォーム工事、新築工事の増加により、増収・増益が見込まれる。
- 11 施工単価が適正だとは思えない。
- 12 10月過ぎから受注増に進む予定。オリンピックは特別に関係しないと思います。現在は仕事の端境にあり、減少は想定内。
- 13 現場で車両の取り締まりが厳しく、駐車場の確保が大変。
- 14 ゼネコンとの長い付き合いの中に見積り段階で地方の安価が参入、太刀打ちできず悪戦苦闘。諸経費を削除したりして下請けの支払いを確保、安定させている。
- 15 働き方改革の影響で必然的に売上、利益等は減少するのでは。消費税率改正でも売上にどう影響するのか心配である。
- 16 とにかく景気が悪い。
- 17 通信会社大手3社に加え、更に新規事業者が参入したため、来期は今以上に工事が増え、人材の確保が厳しくなる。
- 18 業界の人手不足で仕事量が多い。ただしオリンピックまでの予想。
- 19 政府が働き方改革法等を打ち出しているが、我々中小企業においては人材問題で上の人間だけで考えず見直しする検討を要望する。
- 20 管理者が少なく受注することが出来ない。中企業のように人材の切り捨ては出来ない。働き方改革は使用人には良いが、雇い主には困った問題がある。
- 21 顧客が建設会社から地元の個人の方になり、多少の増益になっている。
- 22 元請けゼネコンは利益UPしているのに、下請までお金が回ってこない。
- 23 仕事量の減少、単価の安い物件が多くなってきている。
- 24 公共事業の維持修繕が主事業のため安定している。
- 25 取引先からの値下げ要請が激しい。
- 26 後継者がいないため、会社を続けることが不可能となっていきます。
- 27 顧客は変わらないが原油高の影響で輸送コストの悪化が激しい。
- 28 着実に業務を実施することが会社の発展にとって重要。
- 29 とにかく社会保険料、税金が高すぎる。
- 30 業務費の上昇と法定福利費の費用を見積り段階では記入するが、入札時にカットされるので実質的には自社負担となるケースが多くみられる。
- 31 税金等のお金が高すぎる。
- 32 人材不足と技術力が低下してきている。
- 33 入金も前は手形が多かったが、昨年頃より現金振込が多くなり資金繰りが助かる。
- 34 大手との付き合いがあり、技術力をつけたい。
- 35 ここ1～2年で会社を閉める予定ですので参考にならないと思います。
- 36 消費税率改正前の駆け込みが増加している。
- 37 退職者があり人材不足。新規取引先はないが、現状の取引先で売上は維持できる。

運輸業

- 1 4月より有給・残業時間等の件で仕事量を減らし、国の決めたことに向かい進めているのですが、売上減の中、社員たちの給料（残業・有給等）で支給が減っていく事でやる気を損ねていくのではないかと（減らさない様にしますが）心配です。売上減の中、高騰していく軽油、商品、そして消費税等で会社が維持していけるかが心配です。また、取引先（一部）高速代、待機代金を交渉しても値上げしてくれません。下からお願いする形ではなく国の方で上から、「下請けにはこのようにしないとダメですよ！」という形を作っていただきたいと思うのが心情です。
- 2 取引先最大手と10%程度の値上げ交渉が成功したことにより収益の改善がなされた。（2019. 4. 1より実施）
- 3 人材不足、オリバラ、G20の影響が心配。
- 4 人材確保が急務。
- 5 高齢化に伴い、人材の減少が進み、一方で新規の人材確保が難しく、売上確保の足かせとなってしまっている。
- 6 人手が足りない。
- 7 従業員の高齢化が進んでいて若い人材が集まらず、人員不足が課題となっている。
- 8 大手取引先がアメリカと中国の貿易摩擦の影響を受け、海外向け製品の出荷が急激に減少しつつあります（当社は工場から梱包工場までの運搬業務ですが）。
- 9 弊社は零細運輸会社です。次のような問題を抱えています。①荷主（得意先）が少ないため、売上が少ない。②運転手が全員高齢だが人手不足で新人が入らない。③経費支出が多すぎて赤字続きです（高速代、燃料、保険、税金、車庫代、車両のリース代）。
- 10 人材が減り、売上が減少した。新しい人材確保が難しい。
- 11 人材難です。採用が出来たとしても長時間労働により定着せず、長時間労働を解消するには採用するしかなく、採用条件を改善したくとも受託料金は僅かに改善されただけで最低賃金の上昇にも及ばない。巷で「景気は良い」と耳にするが、当社には関係ない世界の話です。
- 12 航空貨物輸出の低迷（2020年以降上昇傾向に上向くのか不安）。
- 13 経費削減で収益を出している。人材確保に全力を尽くす。
- 14 印刷物の加工、運送のため、デジタル化、ペーパーレスで経営が厳しい。
- 15 本来、国で対応すべき問題を企業へ押し付ける政策が多すぎる。その結果、人件費の高騰を招き、特に中小企業は存続を危ぶまれている。
- 16 一旦は増収・増益になるが、取引先の値下げ要請が入り（早めに入る）厳しい。同業の中で人材の取り合いをしている状況。
- 17 取引先の仕事増で、増収・増益が続いている。
- 18 去年の4～6月の稼働率と比較すると、今年は去年の50%くらいまで落ち込みました。
- 19 新規および従来の得意の仕事量が増え、増収である。
- 20 仕事は順調なだけに人員の確保が大変です。設備、特に社屋の老朽化が深刻な問題。

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。

《平成31年4月～令和元年6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》

- ◆ 設備投資に関して、消極的な印象を受けた。
- ◆ 製造業においては同業他社との競争激化により受注量低下傾向、業況は依然として厳しい。資金繰り安定化の為、長期運転資金等の相談はあるが、設備投資等について、営業車両買換え以外は特に小規模企業は慎重な構えである。
- ◆ 製造業については、高齢化による事業縮小等により受注が減少するなか、資金調達に関する相談も増えつつある。
- ◆ 製造業は、米中貿易摩擦等の影響により、全体的に厳しい。ニッチな業種ほど堅調である。
- ◆ 建設業については、案件はあるものの人件費等で折り合いがつかず、受注を断念するケースも見受けられる。
- ◆ 建設業では二極化がみられるが、好調な企業が多い。一方で人材不足が顕著である。
- ◆ 小売業（商店）は常連顧客（高齢者）により売上形成できているが、若者顧客が少なく、将来を見据えた場合、事業持続可能性に不安を抱いている。若者のライフスタイル変化として夫婦共働きが挙げられ、インターネット・大型スーパー・コンビニ等、地元商店利用率低下が要因。新規借入相談は少なく、資金繰りは前年度（2018年）同様、現・預金資産取崩し等で対応するケースが多い。
- ◆ 小売業については、特に商店街は低調に推移。ネットで安価な代替品が手に入るような商品は、値崩れを起こしている。
- ◆ 卸売業は輸送コストが上がり、利幅が縮小している。
- ◆ 不動産業は物件価格高騰により、取引件数減少傾向。賃貸業においては、建築ラッシュにより家賃競争が発生している。
- ◆ 不動産賃貸業は供給過多の傾向がみられるが、平和島駅近隣は空室が少ない。消費税率改定前に建て替えを行う顧客や、修繕・リフォームに関する融資相談が出ている。小規模の工場は現預金の範囲内で行っている顧客も多い。

《金融機関や行政が行っている取り組み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》

- ◆ 販路拡大するにあたっての助成金に関する相談があった。
- ◆ 助成金・補助金を検討したいケースと手続きが煩雑なため断念するケースもあるとのこと。
- ◆ 大田区の斡旋等金利優遇のある制度の要望が多い。
- ◆ 斡旋融資の相談があった。
- ◆ 仕事およびマッチングの要望がある。
- ◆ マッチングの相談があった。
- ◆ 製造業から事業承継・販路拡大・経営改善・従業員の高齢化等、経営相談会に参加したいとの要望が前年度（2018年）に引き続きあった。
- ◆ 中小製造業のイメージが悪い為、行政やメディアを通じて、若者が中小製造業で働いてみたいと思えるようなイメージ戦略を実施してほしい。
- ◆ 小売業（商店）からは店主高齢化による事業承継・相続・成年後見制度等について専門家に相談したいとの要望が前年度（2018年）に引き続きあった。
- ◆ 飲食業において、売上増加に資する効果的な販売手法について専門家へ相談希望あり。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 同業他社の廃業の影響で外注先や受発注先を探したいが、人手不足により時間が取れないと考えている事業者が多い。
- ◆ 当店取引先は中小零細事業者が大部分を占めているが、年商は微増・横ばいの事業者が多い。現状では悪化は見られないものの、将来的な先行きに不安感を持っている声が多い。
- ◆ 飲食業について、新規出店も多くトレンドに流されやすい業種から廃業・休業する店舗が少数見受けられる。また、聞き取りにより以前より客単価が減少している話もある。
- ◆ 不動産業について、販売価格が減額されるケースが見られるが、仕入価格は依然として高値水準を維持している為、販売価格は実需に見合わない現象が続いている。
- ◆ 業況の良い先と悪い先に二分化されている感がある中、全体を通して景況感は停滞している。
- ◆ 消費増税を控え、駆け込み需要への期待感がある。
- ◆ 高齢化に伴う自主廃業が増え、外注先の減少により製造に支障を来すケースが散見される。
- ◆ 区内産業は、全体として横ばいから低下傾向にある。
- ◆ 地域柄、世の中の景気の影響をそのまま受けていると感じる。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2019年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,017社	5,753社	9,770社	99.4%
うち大企業	1,002社	913社	1,915社	99.2%
中堅企業	1,044社	1,695社	2,739社	99.3%
中小企業	1,971社	3,145社	5,116社	99.5%
金融機関	—	—	209社	98.1%

(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)

	2018年度			2019年度		
		上期	下期		上期	下期
2019年3月調査	109.50	109.64	109.38	108.87	108.80	108.93
2019年6月調査	110.33	109.64	110.98	109.35	109.36	109.34

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2019年3月調査		2019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	8	7	-5	7	0
非製造業	21	20	23	2	17	-6
全産業	17	14	15	-2	12	-3
中堅企業						
製造業	7	3	5	-2	0	-5
非製造業	18	12	18	0	11	-7
全産業	13	9	13	0	6	-7
中小企業						
製造業	6	-2	-1	-7	-5	-4
非製造業	12	5	10	-2	3	-7
全産業	10	2	6	-4	-1	-7
全規模合計						
製造業	7	2	3	-4	-1	-4
非製造業	15	9	14	-1	8	-6
全産業	12	7	10	-2	4	-6

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2018年度		2019年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	2.9	0.6	1.0	1.0
	国内	2.2	0.0	1.2	0.6
	輸出	4.3	1.7	0.7	1.9
	非製造業	2.0	-0.8	1.6	-0.3
	全産業	2.3	-0.2	1.3	0.2
中堅企業	製造業	3.9	0.4	1.4	0.5
	非製造業	3.1	0.2	3.0	0.9
	全産業	3.3	0.2	2.6	0.8
中小企業	製造業	2.4	0.4	-0.5	-0.2
	非製造業	2.1	0.8	-0.5	0.6
	全産業	2.2	0.7	-0.5	0.4
全規模合計	製造業	2.9	0.5	0.8	0.7
	非製造業	2.3	-0.1	1.3	0.2
	全産業	2.5	0.1	1.1	0.4

(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)

中小企業		2019年3月調査		2019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	-16	-18	-20	-4	-21	-1
	うち素材業種	-19	-21	-26	-7	-27	-1
	加工業種	-12	-15	-15	-3	-19	-4
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」- 「供給超過」〕	製造業	-9	-12	-12	-3	-13	-1
	うち素材業種	-12	-15	-18	-6	-17	1
	加工業種	-7	-8	-9	-2	-10	-1
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	13		15	2		
	うち素材業種	16		17	1		
	加工業種	12		13	1		
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	12		17	5		
	うち素材業種	18		22	4		
	加工業種	8		14	6		
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	3	5	1	-2	0	-1
	うち素材業種	9	12	5	-4	5	0
	加工業種	-1	0	-2	-1	-3	-1
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	37	40	32	-5	35	3
	うち素材業種	40	42	31	-9	36	5
	加工業種	36	37	33	-3	36	3
非製造業		26	31	26	0	29	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和元年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成30年6月	令和元年5月	令和元年6月	前年同月比	
				前月比	前年同月比
件数	118	115	147	32	29
金額	1,341	192	201	9	-1,140

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
10	10.7	1	2.5	10
2.7	12	10	104	160
3	9.3	1	0.2	1
0.2	0	0	5	5.5

3. 業種別・規模別倒産動向

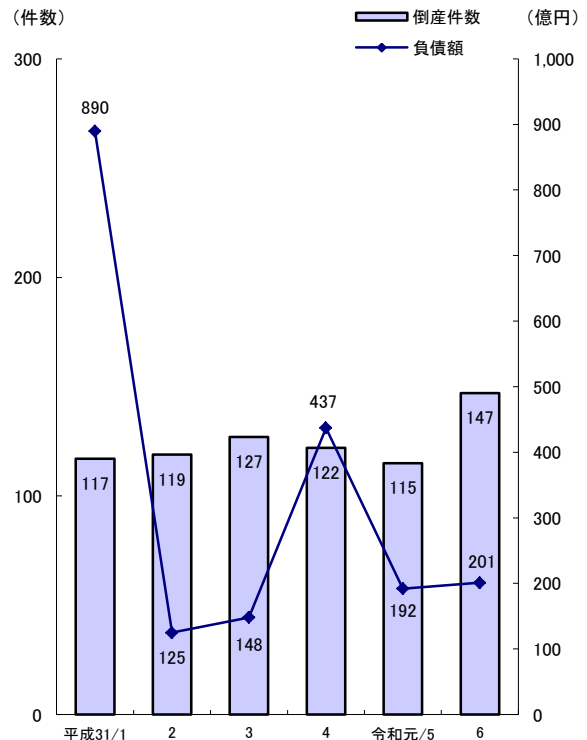
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	5	14	15	3	22	35
卸売業	16	18	23	53	41	36
小売業	12	17	14	3	73	65
サービス業	31	22	32	346	16	21
建設業	13	11	18	6	4	21
不動産業	10	9	8	15	2	10
情報通信業・運輸業	16	17	18	7	28	8
宿泊業・飲食サービス業	11	10	10	3	4	2
その他	4	3	9	905	3	3
合計	118	115	147	1,341	192	201

4. 大田区内の令和元年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	310百万円
卸売業	1件	24百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	10百万円
建設業	1件	104百万円
不動産業	1件	100百万円
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	6件	548百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「中小企業における消費税率引き上げの影響について」

- ① 消費税率引き上げ分の販売価格への反映（転嫁）は、「全て反映（転嫁）できる見込み」が61.8%で最多。
- ② 消費税率引き上げが売上に影響を及ぼす時期は、「わからない」が45.2%で最多。
- ③ 消費税率引き上げへの対策は、具体的なものとしては「経費の削減」が27.4%で最多。
- ④ 設備投資・業務改善の状況は、「未定」が64.6%で最多。
- ⑤ 現在、活用しているキャッシュレス支払手段は、「口座振替（自動引落）サービス」が40.3%で最多。次いで「クレジットカード」が20.2%。
- ⑥ 今後、活用したいキャッシュレス支払手段は、「口座振替（自動引落）サービス」が20.2%で最多。次いで「電子記録債権（でんさい等）」が13.4%。

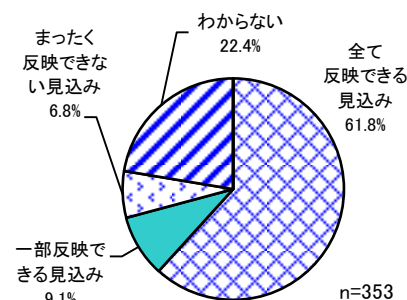
注1：グラフの数値は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. 消費税率引き上げ分の販売価格への反映（転嫁）

消費税率引き上げ分の販売価格への反映（転嫁）は、「全て反映（転嫁）できる見込み」が61.8%で最も多く、次いで「一部反映（転嫁）できる見込み」が9.1%、「まったく反映（転嫁）できない見込み」が6.8%であった。なお、「わからない」は22.4%に上った。

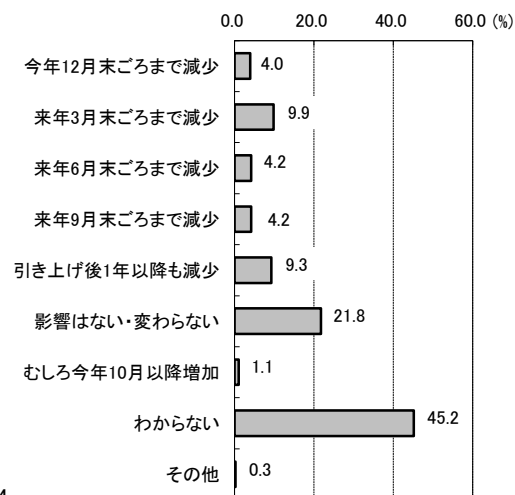
業種別にみると、すべての業種で「全て反映（転嫁）できる見込み」が最も多く、運輸業（65.2%）、製造業（64.0%）、建設業（60.7%）、小売業（57.0%）の順であった。一方、「まったく反映（転嫁）できない見込み」は小売業（15.2%）と運輸業（13.0%）で1割を超えた。



問2. 消費税率引き上げが売上に影響を及ぼす時期

消費税率引き上げが売上に影響を及ぼす時期は、「わからない」が45.2%で最も多く、次いで「影響はない・変わらない」が21.8%となった。具体的な時期の回答の中では「来年3月末ごろまで減少」が9.9%で最も多く、次いで「引き上げ後1年以降も減少」が9.3%、「来年6月末ごろまで減少」と「来年9月末ごろまで減少」がともに4.2%（同率）で続いた。

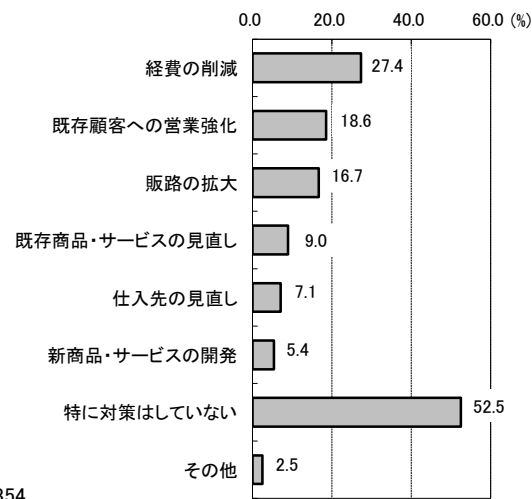
業種別にみると、すべての業種で「わからない」が最も多く、運輸業（56.5%）、製造業（49.6%）、小売業（39.2%）、建設業（37.8%）の順であった。また、「影響はない・変わらない」は、建設業（31.1%）で最も多く、次いで運輸業（26.1%）、製造業（19.4%）、小売業（12.7%）の順であった。



問3. 消費税率引き上げへの対策（複数回答可）

消費税率引き上げへの対策は、「経費の削減」が27.4%で最も多く、次いで「既存顧客への営業強化」が18.6%、「販路の拡大」が16.7%となった。なお、「特に対策はしていない」は52.5%と半数を超えた。

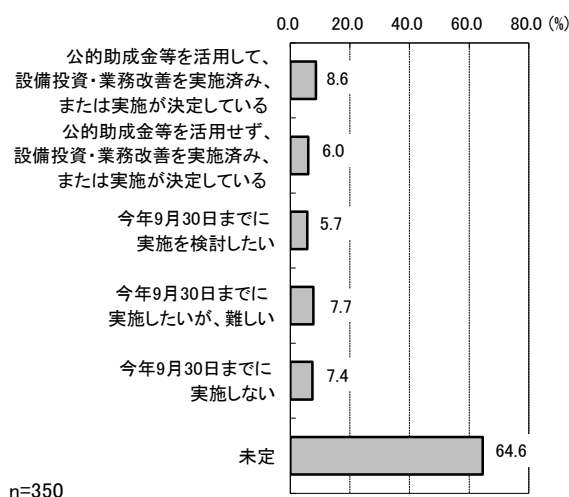
業種別にみると、すべての業種で「経費の削減」が最も多く、小売業（35.4%）、製造業（26.6%）、建設業（24.4%）、運輸業（21.7%）の順であった。次いで、製造業と建設業では「販路の拡大」がそれぞれ24.5%、17.8%、小売業では「既存商品・サービスの見直し」が20.3%、運輸業では「既存顧客への営業強化」が19.6%となって、業種でやや傾向が分かれた。



問4. 設備投資・業務改善の状況

設備投資・業務改善の状況は、「未定」が64.6%と突出して多かった。それ以外の回答では「公的助成金等を活用して、2016年3月29日以降に設備投資・業務改善を実施済み、もしくは今年9月30日までの実施が決定している」が8.6%で最も多く、次いで「今年9月30日までに実施したいが、難しい」が7.7%、「今年9月30日までに実施しない」が7.4%、「公的助成金等を活用しないで、2016年3月29日以降に設備投資・業務改善を実施済み、もしくは今年9月30日までの実施が決定している」が6.0%と続いた。「公的助成金等を活用して、2016年3月29日以降に設備投資・業務改善を実施済み、もしくは今年9月30日までの実施が決定している」と「公的助成金等を活用しないで、2016年3月29日以降に設備投資・業務改善を実施済み、もしくは今年9月30日までの実施が決定している」を合計した『設備投資・業務改善を実施済み、もしくは実施が決定している』は14.6%であった。

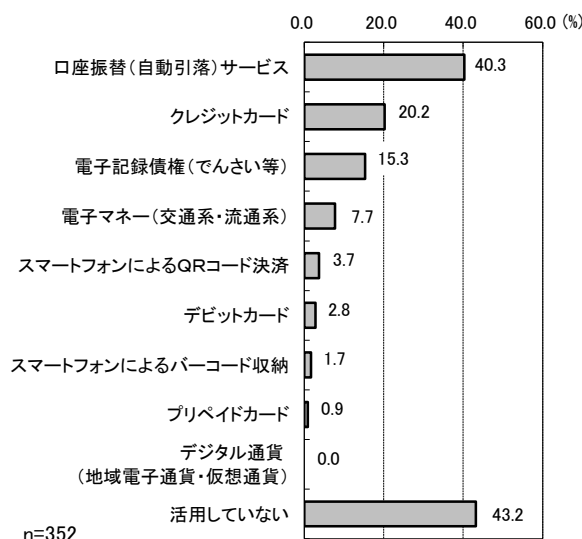
業種別にみると、すべての業種で「未定」が最も多く、建設業（75.0%）、運輸業（71.7%）、製造業（60.9%）、小売業（55.1%）の順であった。一方、『設備投資・業務改善を実施済み、もしくは実施が決定している』は製造業（20.3%）で唯一2割を超え、次いで運輸業（17.4%）、小売業（11.5%）、建設業（6.8%）の順であった。



問5. 現在、活用しているキャッシュレス支払手段（複数回答可）

現在、活用しているキャッシュレス支払手段は、「口座振替（自動引落）サービス」が40.3%で最も多く、次いで「クレジットカード」が20.2%、「電子記録債権（でんさい等）」が15.3%と続いた。なお、「活用していない」は43.2%であった。

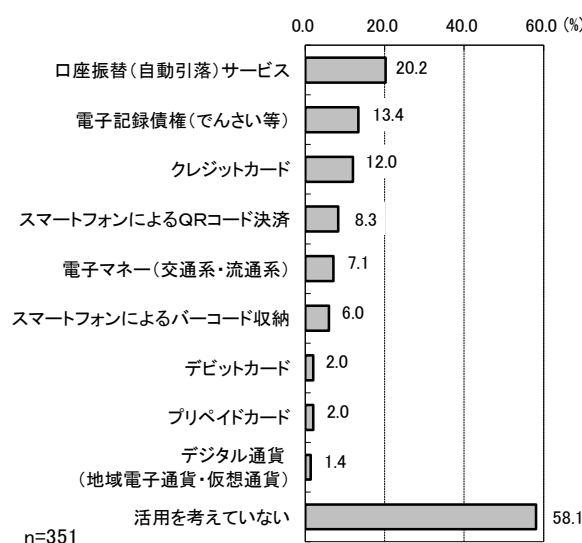
業種別にみると、建設業、運輸業、製造業は「口座振替（自動引落）サービス」が最も多く、それぞれ46.1%、44.4%、44.2%となった。小売業は「クレジットカード」が40.0%で最も多く、傾向が分かれた。なお、「活用していない」は運輸業（46.7%）、建設業（46.1%）、製造業（42.0%）、小売業（40.0%）の順であった。



問6. 今後、活用したいキャッシュレス支払手段（複数回答可）

今後、活用したいキャッシュレス支払手段については、「口座振替（自動引落）サービス」が20.2%で最も多く、次いで「電子記録債権（でんさい等）」が13.4%、「クレジットカード」が12.0%となった。なお、「活用を考えていない」は58.1%と6割近くに上った。

業種別にみると、製造業では「電子記録債権（でんさい等）」が23.9%、小売業で「スマートフォンによるQRコード決済」30.4%、運輸業と建設業では「口座振替（自動引落）サービス」がそれぞれ24.4%、22.5%となり、業種によって傾向に違いが見られた。ただ、すべての業種で「活用を考えていない」が最多となった点は共通しており、建設業（68.5%）、運輸業（64.4%）、製造業（59.4%）、小売業（40.5%）の順であった。



特別企画「平成30年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 平成30年の休廃業・解散は330件（前年280件、前年比17.9%増）で、2年連続で前年を上回る。
 ② 平成30年の新設法人は994社（前年985社、前年比0.9%増）で、ほぼ横這いながら2年連続で前年を上回る。

1. 平成30年の休廃業・解散

【全体】

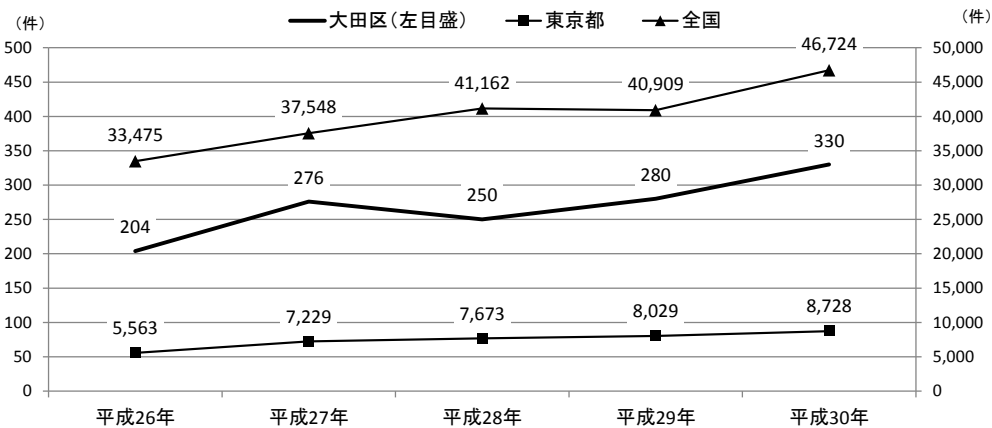
東京商工リサーチの調べでは、平成30年の大田区の休廃業・解散した企業数は330件（前年280件、前年比17.9%増）になり2年連続で前年を上回った。東京都全体では8,728件（同8,029件、同8.7%増）で5年連続の増加となった。市区郡別で見ると、最多は港区の1,097件で、千代田区801件、中央区628件、渋谷区543件と続き、大田区は7番目に多かった。

なお、「休廃業・解散」は「倒産（法的整理、私的整理）」以外の方法で事業活動を停止したものをいう。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移

	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	前年比
解散	134	192	188	222	286	28.9%
休業	21	31	25	27	12	-55.5%
廃業	49	53	37	31	32	3.3%
合計	204	276	250	280	330	17.9%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



※平成30年に、過去に遡って「休廃業・解散」の再取材を行ったため、昨年発表分より件数が増加しています。

ちなみに、大田区の平成30年の倒産件数は62件（前年比28.7%減）と前年を下回ったが、休廃業・解散件数はその約5.3倍にのぼった。

【業種別】

業種別では、製造業が87件（構成比26.3%）で最多だった。以下、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の71件（同21.5%）、卸売業44件（同13.3%）、小売業41件（同12.4%）、建設業39件（同11.8%）、不動産業22件（同6.7%）と続く。前年比では、10業種のうち運輸業と情報通信業の2業種で減少し、サービス業他で前年同数だった。その他の業種では増加した。

業種を細分化してみると、最多は金属製品製造業の24件（前年17件）で、町工場などの多さを窺わせる。次いで、その他の小売業20件（同13件）、専門サービス業16件（同20件）、職別工事業15件（同17件）、生産用機械器具製造業14件（同12件）と続いた。

【資本金別】

資本金別では、1千万円未満が216件（前年173件、構成比65.5%）、1千万円以上5千万円未満が112件（同101件、同33.9%）で、資本金の小規模な企業が半数を占めた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	構成比
農・林・漁・鉱業	1	1	3	0	1	0.3%
建設業	29	32	44	38	39	11.8%
製造業	43	70	64	69	87	26.3%
卸売業	24	46	23	31	44	13.3%
小売業	24	22	27	31	41	12.4%
金融・保険業	2	4	1	2	5	1.5%
不動産業	14	17	18	16	22	6.6%
運輸業	6	4	5	6	5	1.5%
情報通信業	13	15	8	16	15	4.5%
サービス業他	48	65	57	71	71	21.5%
合計	204	276	250	280	330	100.0%

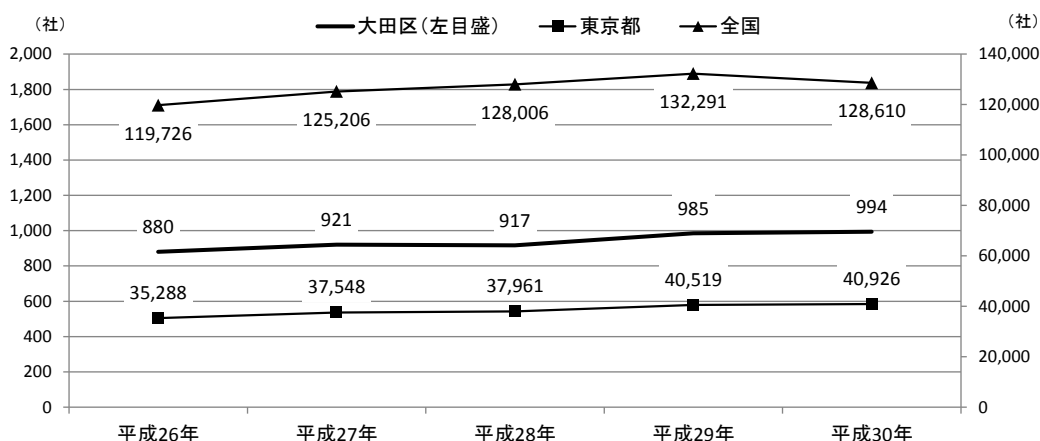
2. 平成30年の新設法人

【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、平成30年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、994社（前年985社、前年比0.9%増）とほぼ横這いながら2年連続で前年を上回った。

東京都全体では4万926社（同4万519社、同1.0%増）と、平成19年の調査開始以来、初めて4万社を突破した昨年に続き2年連続で4万社の大台に乗り、平成22年から9年連続の前年比増加となった。なお23区の前年比では、前年比増加が13区、減少が10区だった。市区郡別でみると、最多が港区の6,483社。次いで、千代田区3,871社、渋谷区3,745社、中央区3,288社、新宿区3,145社と続き、大田区は12番目に多かった。

大田区・東京都・全国 新設法人 年次推移



【業種別】

業種別では、最多が飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の407社（構成比40.9%）で約4割を占めた。次に、不動産業176社（同17.7%）、情報通信業108社（同10.8%）、建設業73社（同7.3%）、小売業70社（同7.0%）、製造業67社（同6.7%）、卸売業45社（同4.5%）と続く。

前年比では10業種のうち、4業種で前年を上回った。増加率では、情報通信業42.1%増（76→108社）、サービス業他10.6%増（368→407社）、不動産業8.6%増（162→176社）、製造業6.3%増（63→67社）の順であった。

業種を細分化してみると、最多はデザイン業や経営コンサルタントを含む「専門サービス業」の129社（前年102社）だった。次いで、不動産賃貸業・管理業の99社（同93社）、不動産取引業77社（同69社）、情報サービス業75社（同44社）と続き、社数の上位にはサービス業や不動産業が目立つ。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

	(単位:社)					構成比
	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	
農・林・漁・鉱業	2	2	4	4	3	0.3%
建設業	68	69	92	99	73	7.3%
製造業	60	57	71	63	67	6.7%
卸売業	55	64	54	55	45	4.5%
小売業	90	77	60	103	70	7.0%
金融・保険業	21	21	25	28	27	2.7%
不動産業	104	140	126	162	176	17.7%
運輸業	11	22	15	27	18	1.8%
情報通信業	81	89	102	76	108	10.8%
サービス業他	388	380	368	368	407	40.9%
合計	880	921	917	985	994	100.0%

【資本金別】

資本金別では、最多が1百万円以上5百万円未満の449社（前年426社、構成比45.1%）だった。1千万円未満は948社（同939社、同95.4%）となり、資本金規模が小さな法人が全体の9割以上を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

	(単位:社)					構成比
	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	
1億円以上	3	4	3	3	3	0.3%
5千万円以上	6	5	3	3	4	0.4%
1千万円以上	28	23	43	40	39	3.9%
5百万円以上	150	188	204	216	147	14.7%
1百万円以上	398	418	377	426	449	45.1%
1百万円未満	221	224	218	219	278	27.9%
その他	74	59	69	78	74	7.4%
合計	880	921	917	985	994	100.0%

概況

平成31年4月～令和元年6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4ポイント増加し△33とわずかに改善しました。今後3か月間（令和元年7～9月）の業況見通しDIは、△23と大きく持ち直すと見込まれています。

製造業

前期（平成31年3月）と比較すると、業況は前期同様の厳しさが続き、売上高は多少減少しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「紙・印刷」、「電気機器」は大きく改善し、「その他」も多少持ち直しました。一方、「一般・精密機械等」は前期並の厳しさが続き、「住宅・建物関連」は多少悪化し、「衣料・身の回り品」、「材料・部品」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は大きく持ち直し、売上高も多少改善すると予想されています。

小売業

前期（平成31年3月）と比較すると、業況は大きく持ち直し、売上高はわずかに改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向から下降傾向に転じました。

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

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高もわずかに改善すると予想されています。

サービス業

前期（平成31年3月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高も大きく改善しました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は多少改善し、「企業関連サービス」もわずかに持ち直しました。

今後3か月見通しの業況は前期並で推移し、売上高はわずかに減少すると予想されています。

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

※調査結果のお問い合わせは、下記調査主体までご連絡ください。

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL：3733-6466 FAX：3733-6459

E-mail：jigyol315@pio-ota.jp