

大田区の景況

令和4年7～9月期

これは、令和4年9～10月に調べた令和4年7～9月期区
内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和4年10
～12月期）の予想をまとめたものです。

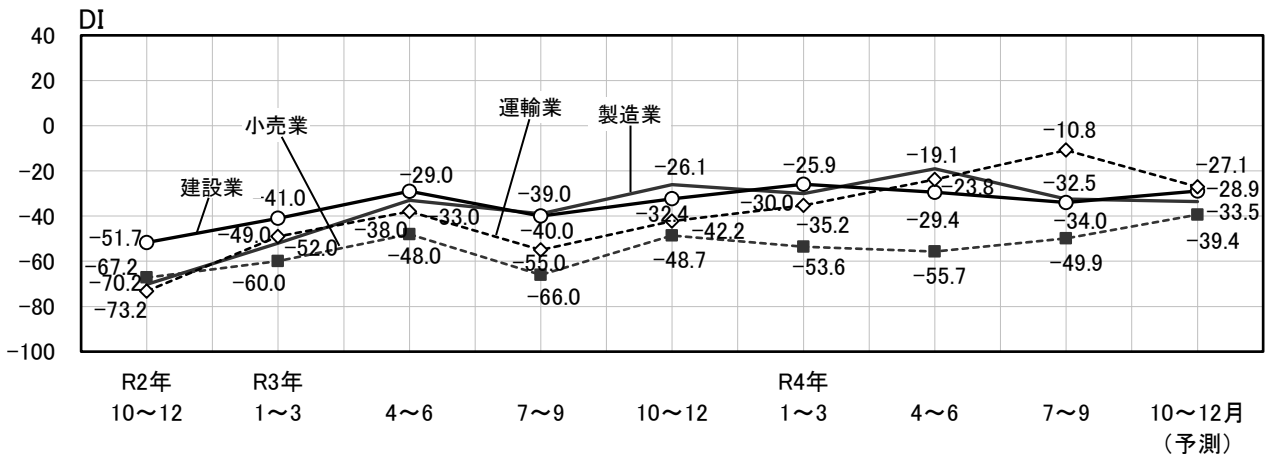
《調査の概要》

調査対象時期 令和4年7～9月
調査対象事業数（うち有効回答数）
製造業250社（152社） 小売業200社（121社）
建設業180社（122社） 運輸業150社（94社）
調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額、収益はともに大きく減少しました。受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、原材料価格は前期並の上昇傾向で推移しました。在庫は前期並の過剰感が続きました。 来期の業況は今期並の厳しさが続くと予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額、収益はともに大きく減少しました。価格面では、販売価格は大きく上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は過剰感が多少強まりました。 来期の業況は大きく持ち直すかと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額は非常に大きく減少し、収益は大きく減少しました。施工高は非常に大きく減少し、受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、請負価格は下降傾向が大きく強まり、材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。材料在庫は品薄感がわずかに強まりました。 来期の業況はわずかに持ち直すかと予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額はわずかに改善し、収益は前期並の減少傾向で推移しました。価格面では、サービス提供価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は前期並の上昇傾向が続きました。 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。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和4年4～6月)		今期(令和4年7～9月)		来期予測(令和4年10～12月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△19		△33		△34	
輸送用機械器具	△27		△30		△51	
電気機械器具	△31		△45		△36	
一般機械器具、金型	△40		△34		△25	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△13		△7		△9	
精密機械器具		20	△16		△56	
小売業	△56		△50		△39	
家具、家電	△40		△20		△32	
飲食店	△74		△87		△57	
飲食料品	△58		△42		△41	
衣服、身の回り品	△67		△68		△36	
建設業	△29		△34		△29	
運輸業	△24		△11		△27	



経営上の問題点

【製造業】

	令和3年10～12月期		令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期	
第1位	原材料高	46.6 %	原材料高	51.1 %	売上の停滞・減少 原材料高	52.7 % 52.7 %	原材料高	51.4 %
第2位	売上の停滞・減少	45.8 %	売上の停滞・減少	48.9 %	人材不足 従業員の高齢化 工場・機械の狭小・老朽化	17.6 % 17.6 % 17.6 %	売上の停滞・減少	47.2 %
第3位	人材不足 従業員の高齢化	19.8 % 19.8 %	仕入先からの値上げ要請	23.4 %	国内需要の低迷 受注先の減少	14.5 % 14.5 %	工場・機械の狭小・老朽化	21.8 %
第4位	技術・技能の継承	19.1 %	従業員の高齢化	20.4 %	仕入先からの値上げ要請	11.5 %	人材不足 従業員の高齢化	17.6 % 17.6 %
第5位	受注先の減少	18.3 %	人材不足	19.7 %	技術・技能の継承	10.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少 仕入先からの値上げ要請	15.5 % 15.5 % 15.5 %

【小売業】

	令和3年10～12月期		令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	67.9 %	売上の停滞・減少	70.7 %	売上の停滞・減少	65.4 %	売上の停滞・減少	63.6 %
第2位	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請 人件費の増加	21.4 % 21.4 % 21.4 %	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	25.3 % 25.3 %	仕入先からの値上げ要請	32.1 %	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	34.8 % 34.8 %
第3位	人材不足	20.2 %	人件費の増加 商店街の集客力の低下	17.3 % 17.3 %	利幅の縮小	29.5 %	人件費の増加 人件費以外の経費の増加 商店街の集客力の低下	13.6 % 13.6 % 13.6 %
第4位	商店街の集客力の低下	17.9 %	同業者間の競争の激化	14.7 %	人材不足	20.5 %	人材不足 同業者間の競争の激化	12.1 % 12.1 %
第5位	取引先の減少	11.9 %	人材不足	13.3 %	取引先の減少	19.2 %	天候の不順	10.6 %

【建設業】

	令和3年10～12月期		令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期	
第1位	人材不足	48.4 %	材料価格の上昇	54.2 %	人材不足	50.6 %	材料価格の上昇	47.2 %
第2位	材料価格の上昇	40.7 %	売上の停滞・減少	44.8 %	材料価格の上昇	48.1 %	売上の停滞・減少	44.3 %
第3位	売上の停滞・減少	39.6 %	人材不足	42.7 %	売上の停滞・減少	46.9 %	人材不足	42.5 %
第4位	利幅の縮小	17.6 %	利幅の縮小	28.1 %	利幅の縮小	19.8 %	利幅の縮小	29.2 %
第5位	人件費以外の経費の増加	16.5 %	同業者間の競争の激化	11.5 %	人件費の増加 取引先の減少	11.1 % 11.1 %	下請の確保難	16.0 %

【運輸業】

	令和3年10～12月期		令和4年1～3月期		令和4年4～6月期		令和4年7～9月期	
第1位	人材不足	59.2 %	売上の停滞・減少	55.9 %	売上の停滞・減少	51.8 %	人材不足	49.2 %
第2位	売上の停滞・減少	57.1 %	人材不足	54.2 %	人材不足	50.0 %	売上の停滞・減少	46.2 %
第3位	仕入価格の上昇	32.7 %	仕入価格の上昇	39.0 %	仕入価格の上昇	46.4 %	仕入価格の上昇	36.9 %
第4位	人件費の増加	18.4 %	人件費の増加	27.1 %	人件費の増加	28.6 %	人件費以外の経費の増加	24.6 %
第5位	車両の老朽化	16.3 %	人件費以外の経費の増加	15.3 %	人件費以外の経費の増加	26.8 %	人件費の増加	23.1 %

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】

- ・ 業界によって企業業績の二極化が進んでおり、区内企業も携わっている業界によって業況に差がでている。
- ・ 半導体関連や通信、電力などのインフラ関連に取引先を持つ企業は売上の落ち込みは少ない傾向にある。ただし、そのような企業であっても、世界情勢等を要因とした原材料費の高騰の影響を受けており、利益を圧迫している。

【今期における経営上の課題】

- ・ 人材の確保が難しくなっている。現存の従業員を引き留めるため、例えば勤務時間・勤務場所の多様化、体調管理の厳格化を行うなど労働条件の改善を行う企業が多いように感じる。一方で、その分の人事管理コストの負担が増えている。

- 加工を手掛けるある区内企業では、コロナ禍による受注量激減から人員整理を余儀なくされたが、ここにきて引合いが急増し、対応できない状態になっている話も伺った。

【区内製造業企業におけるITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組について傾向・課題・事例など】

- 小規模な区内製造業企業においても業務のIT化は、単に情報管理デバイスの導入だけでは済まず、デバイス利用のための社員教育が必要であり、業務プロセスそのものの変更が伴うため、導入は容易ではない傾向である。
- ある区内企業において、IoT装置のハード・ソフトを開発し、自社で取り入れているとともにその製品を外部に販売している事例があった。また、ウェブサイトでの販売も試験的に行っているとのことである。
- また、ある企業では、IoT技術を活用しメンテナンス工程を動画にするなど見える化を行い、社内教育に活かしていた。さらに、それを顧客に対しても自社ホームページから閲覧できるようにし、品質の高さをアピールしている。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 商社経由等でなく、製造元に近い企業と直接取引をしている製造業企業は、総じて受注の落ち込みが小さいと感じる。また、自社製品を販売している製造業企業は、原材料費の値上り分に対し、その分をある時期に一括で値上げ対応ができる力があることが多い。
- 近隣の小規模企業に比較的簡易な加工を低コストで発注していたが、その企業が廃業になったことから代替の加工先を探すものの、そのような企業自体の廃業が進んでいることもあり苦労している、という話を伺った。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化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】

- 新型コロナウイルスの特需があった企業については、昨年対比を割っているとの声が多く聞かれるようになった。逆に新型コロナウイルスの影響を受けた企業は、完全には戻ってはいないもののコロナ禍前の8割程度の回復の実感を持っている。
- 居酒屋等では、人出が回復傾向にあり、グループでの予約も増加傾向にある。その反面、材料費や商品の仕入単価が上昇していることや、光熱費などの経費が上昇していることで、減益となっている。

【今期における経営上の課題】

- 10月からの最低賃金増加31円（1,041→1,072円）の影響が大きくなる可能性が高い、との声がある。
- 平年よりも気温が高かったことと、コロナ禍での換気もあり、エアコン利用機会が増え電気料金が10%以上増加した。
- 円安も含め、コストアップへの対策が課題である。

【区内小売業企業におけるITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組について傾向・課題・事例など】

- 顧客別損益や商品別損益を管理できておらず、経営に活かすことができていない企業がある。
- クラウド会計ソフトなどを活用して、顧問税理士などと連携しリアルタイムで市場の動向を把握し、積極的な経営を進めることが期待される。
- レジから在庫管理、ネットショップを連携したシステムを導入したいという事業者や従来行ってこなかったSNS活用による集客を行う飲食店も見られる。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 情報取得に対して理解がある事業者ほど、積極的に施策利用や、新しいビジネスにチャレンジしている状況がうかがえる。こちらがアドバイスしたからやるのではなく、自発的に情報を取り寄せ、動いている。
- 慢性的な人材不足になっている。繁忙期に対応できず商機を逸してしまうケースや、ビジネスに対する投資を抑えているケースが増えている。地方から出てくる若者に大田区の魅力をPRする広告宣伝を増やすことを希望する経営者も存在する。

事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

製造業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 国内の採用、海外からの実習生確保とも困難で人手不足。
- ・ 従業員高齢化のため若返りを図りたいが採用が困難。そのため数年度の事業経営が危惧される。
- ・ 原材料・他経費の高騰による利益の減少。社員への還付ができない。
- ・ 残業が多いので効率化させたい。
- ・ 製造業の人気のない。
- ・ 工場、営業のリーダーの高齢化による若手社員への技術技能継承。
- ・ とにかく人が集まらないため、スキルを継承できない。賃金を上げて集まらない。実習生頼みになっている。
- ・ 「働き方改革」によって日本のクリエイターは育成されず終わるであろう。将来の日本に絶望。

■取引先・競合先の状況

- ・ 航空会社が航空機メーカーとの契約により受注できないアイテムが増えた。自社の頑張りでは取り返せないため新規で仕事を取るべく努力をしている。
- ・ 材料不足により受注した機械が完成できない場合がある。大手メーカーの供給の安定を願う。
- ・ 大手企業の設備方針が変わった。新規購入の機器を減らし、既存(設備済品)を流用するようになった。
- ・ 製造メーカーとして部品の仕入が困難なのは、見積も出来ない状況なので原材料高と合わせて大変問題。現時点では打つ手なしのまま。
- ・ 国内でのものづくりに力を入れる。
- ・ 材料、購入品、外注加工価格の上昇に対して売価への上乗せが客先に認められない会社もある。
- ・ 材料の高騰により客先へ価格上昇を行うが認めてもらえない場合もある。付加価値が減少する。
- ・ 単価が上がらないので仕事をやめている。
- ・ 取引先の経営悪化による受注減。
- ・ 取引先との価格見直しが進まない。40年以上前の価格が現在も続いているものもある。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 原材料・電力等の価格上昇の影響が出始めており、今後さらに大きくなると予想される。
- ・ 部品調達が海外方のため円安のあおりを受けている。
- ・ ウクライナ問題が新型コロナウイルスを上回った。円安をどうにかしないと。
- ・ すべての部材の価格上昇を製品価格に反映できず、利益率がかなり低下している。
- ・ 原材料の値上がり、また部品納期遅れが生産に影響している。
- ・ ロシア・中国の動向。
- ・ 原材料、燃料の高騰により、これまでの製作費をはるかに上回る価格になっているにもかかわらず、顧客側は単価の値上げを渋っている。このままいくと会社もやめざるを得なくなってしまう。
- ・ 原材料のほとんどが輸入品のため、円安で入ってくるたびに値上がりして困る。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 収入の安定性に影響を大きく及ぼすファクターのため。
- ・ 部品が入荷しない。
- ・ 新型コロナウイルスによる営業活動や展示会等の縮小により現状においてもかなり厳しい状況である。
- ・ 世界的な新型コロナウイルスの影響で得意先の受注が良くないと見え、あおりで受注が半分以下になり、現在(22年8月～)良くなりつつある。
- ・ 部品の入荷が未定のものが多数あり。24ヶ月かかるものもある。代替品も12ヶ月。
- ・ 海外でのロックダウンの影響により部材の入手が難しい。
- ・ 陽性あるいは濃厚接触者判定により管理職の休みが続くと生産体制に影響が出る。
- ・ 社内で感染者が発生したため、残った人員でやりくりをしたため残業で受注を消化した。
- ・ 行動の自由が失われ、営業拡大の制限と大変である。
- ・ 得意先がコロナ禍により仕事が減少したため、自社にその影響が表れてしまったため売上が減少した。

■その他

- ・ 原材料高、電気料の高騰。
- ・ 半導体の部品不足により、機械製品の製造が上がらないので受注が停滞している。
- ・ とにかくウクライナ、ロシアの大統領がおかしい。戦争のため円安。まともな数字ではない。
- ・ 親会社からの支払期間が60日以上が多く資金繰りが苦しい。
- ・ 原材料・部品の確保。
- ・ 急激にはないが、材料、部品などの価格上昇が見受けられる。
- ・ 全て部品・機器の納期遅延による影響が大きく客先も同じ状況なので発注が滞り気味。
- ・ 外注先の事業撤退や会社廃業等による外注経費の増加。
- ・ 終業の計画を立てようと準備している。
- ・ 原材料(電気部分・空圧部品等)の入手が困難。原材料の仕入価格が大幅にアップ。
- ・ 特に電気代は早く対策してほしい。
- ・ 10月以降も原材料が上がると連絡が入っている。得意先が値上がりになかなか応じてくれなくて困っている。
- ・ 家族3人で仕事しており、忙しい時は頑張り、暇なときはゆっくりしている。収入はトントン。
- ・ 高齢化にて技術の低下。
- ・ 半導体不足による電機部材の入手ができない。
- ・ 受注先が材料費、油、その他必要なものの値上がりはどこも同じ問題という理由で受注単価は昔のままという現状はどうしても打開できない。会社を清算することも考えざるを得ない。
- ・ 受注状況に変化はないが利益率低下に対して競争力を考慮すると、価格改定とはいかない難しさに苦労している。
- ・ 原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁したにもかかわらず、売上が伸びてこない。

- ・ 工場の老朽化。
- ・ 今後原材料(鋼材)の価格上昇と加工等の上昇は避

けられない。価格高水準の平準化が達成されるまで数年の間、耐えなくてはならないと見通している

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 全員が70歳以上。
- ・ 当店の場合は工場と店が違うので造ったものを店まで持っていけないと人手が1人分多くなる。家族でやっており、私が86歳、子供が57歳なので子供のために頑張っている。

■取引先・競合先の状況

- ・ 少額取引先の廃業が増えてきた。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 仕入価格の大幅な高騰。
- ・ 何といっても燃料の高止まり、車離れ。
- ・ 輸入品の扱いが多いため。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 当社は個人対象のハウスクリーニング業。物価高により個人消費が落ちること、また収入が増えないことが利用がダウンして売上げが落ちることを心配している。新型コロナウイルスが落ち着くことを期待して品質向上に努めていく。
- ・ 対面しないとできない仕事なので新型コロナウイルスが収まるまで期待できない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で来店客数減少。店内に入らなくなった。
- ・ 新型コロナウイルスにおいて原材料、電気、ガス、ガソリン等の値上がりがかわり、ほとんどすべての企業が影響を受けており、新型コロナウイルス及びウクライナ戦争は先が見えない。特に中小企業に対して新型コロナウイルス融資の返済を一定期間止めたりすることが必要。倒産件数が増えれば関連倒産の予備失業者が増え益々世の中が不景気になる。
- ・ お客様増減に深く影響している点、従業員の感染による緊急対応による影響。

- ・ 新型コロナウイルス前に100%戻ることはないと思われる。よって根本的な事業計画の見直しが急務。
- ・ 中高年層に新型コロナウイルスに対する警戒心が強く、比較的価格の高い飲食店に客が来ない。そういう店の卸を対象とする業務用食材店は売上が著しく下がっている。
- ・ お客様がなかなかお金を使わなくなり、街自体も少し元気がない。
- ・ 7月後半から8月1週ぐらいにかけて、新型コロナウイルス感染により店を休業したため、7月～8月は昨年より売上が減少した。
- ・ 新型コロナウイルスの対応策により、この3年間人流が乱高下があり、それにより売上也乱高下している。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で街の人通りがない。ネット販売多し。来客が減少している。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響で社会がIT化など大きくライフスタイルが変化してしまった。それに対応すべく、ITを取り入れた業務の見直し。またスタッフの教育や若返り等を進めていきたい。
- ・ 少しお客様が戻ってきたかと思うと増税、仕入商品の品薄が今度の問題点。
- ・ 賃貸工場、マンション、今のところ順調。
- ・ 国内メーカー品の欠品が多く部品の入手が困難。海外メーカー品の取り扱いが増加。

■その他

- ・ IT活用によって業務の効率化は可能となったが、ランニングコスト、固定費増加、利益圧迫となり経営に影響が出ている。
- ・ 売上の減少。
- ・ とにかく物価が急激に上昇しており収益を圧迫している。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 建設業において施工会社の人員確保及び定着率は極めて劣悪、より就労状況の改善を心がけているが経費をかけ過ぎない様行っていきたい。
- ・ 人の育成(確保)が大事であり、急がねばならない課題と考えている。
- ・ 新規工事の見積り引き合いはあるが、下請業者に人手不足から見積りを断られる。また見積り金額が高く受注に至らない。
- ・ 受注量に対する人材確保が追いつかない。そのため外注に頼らざるを得ない。
- ・ ハローワーク、学校等からの応募がなく、人材派遣会社からは紹介料が高いため出来ない。零細企業の難しさだと思ふ。
- ・ 従業員の年齢構成が高くなり、新たな人材確保が必要となっている。しかし労働環境の改善はなかなか進まない中での確保は難しい状況である。新型コロナウイルス第7波による感染者、接触者の増加は少なからず影響してきている。
- ・ 現状に合った人材がいない。人材確保に苦労、集まらない。
- ・ 人手不足が続き厳しい状況。

- ・ 技術継承のための人材確保に非常に苦労している。業界を志す若者がいない。
- ・ 社員の高齢化により先の見通しが難しい。

■取引先・競合先の状況

- ・ 受注価格が競争により厳しくなっている。
- ・ 相見積りの金額にその金額で本当にやっていると驚くばかり。
- ・ 競合先との値引合戦に苦戦。
- ・ 元請からの依頼が安定していない。
- ・ 工事の進み具合と材料の価格上昇。
- ・ 設備投資抑制により受注額が減っている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 物価高騰の影響。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 親会社の新型コロナウイルスの影響が大きく、それに伴う当社への発注が伸び悩み、それによる売上減及び利益減が年度の業績にどの程度影響するかが不安。
- ・ 新型コロナウイルスの影響もあり、予定していた工事

が延期、中止になった。資材不足により受注できない工事が発生した。

- ・ 見積不能(不可能)、請負工事不可能(資材、労務費)。
- ・ 2020、2021年と新型コロナウイルスによる影響で売上がガタ落ちしましたが、7月以降、以前以上に忙しくなっている。このまま政府が経済を回転する方向であれば良いと思う。
- ・ 展示会、イベント業界は少しずつ上向き状況にあるが、企業自体に元気がない。

■その他

- ・ 建設事業者の労務賃金が上がらないため若者が建設業界に足を踏み入れない。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 「働き方改革」により残業時間の減少により、人材確保がしづらくなってきている。
- ・ 零細運送業者。運転手全員高齢であり、後継者もない。さらにすべての仕入価格、経費が上がったまま。事業継続が困難になっている。
- ・ 会社の給与規定では人材の確保が難しいのが現状。規定の見直しを視野に入れていく。
- ・ ドライバーの高齢化が進んでいる。
- ・ 慢性的に人材が不足している。採用を呼びかけてはいるが、応募がない。

■取引先・競合先の状況

- ・ 荷主からの受注が減ってきている。さらに燃料の高騰、ドライバー不足(求人しても応募がない)のため売上も年々下がる一方。
- ・ 主要荷主が通関業者及び物流元請会社で、取扱品目が更なる追い打ちとなるのではと危惧している。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 燃料費の増大。
- ・ 物量の減少、タイヤや資源の値上げ、燃料の高騰により利益がなかなか出せない。銀行の融資(新型コロナウイルス)も1年返済したが、とても苦しく借り換えでまた借金が増える。資材も家以外はすべて投じ

- ・ 見積り合わせがダンピング合戦になっている。
- ・ 問題なし。
- ・ 年齢が高いのであまり積極的に事業を伸ばせない。
- ・ 人手不足からの外注費増や最低賃金増による人件費増加が当面の問題。
- ・ 工事中に物価の上昇があり、利益の確保が減って困っている。
- ・ 後継者がいないので社長が動けなくなったら廃業する予定。
- ・ 社会保険加入が強制的に指導されるので資金繰りが苦しい。
- ・ 大幅に受注先である工務店が減少、仕事が無くなり、売上も限界。先々がとても不安。
- ・ 偶然、数年に一度の工事が重なっている。

ため、次に資金繰りに窮した場合は廃業せざるを得ない苦しい状況。

- ・ 取引先の商品は海外生産が多く、急激な円安や資源高の影響を受けている。
- ・ 長引くロシア問題により原油の高騰が続き、物価高が色々と影響出ている。輸出品(原料)が高い。市場の動きが悪い。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 新型コロナウイルスによる車の減産で物量が低下し、売上減。燃料費は上がり続け経費増で収益の悪化。荷主との売上げ交渉も出来ない状況。

■その他

- ・ 電気料の値上げ、燃料代の高騰。
- ・ 自動車会社のエンジン不正問題により、計画的な車両の導入が難しくなっており困っている。
- ・ 燃料高騰による経費の増大が収益を悪化させている。
- ・ 当社は不動産賃貸業を主としており、運輸業はやっておりません。
- ・ ドライバーの「2024問題」・ドライバーの減少・収入の減少。地方の会社は労働時間で関東に行くことはできない。関東の車両も同じ鮮度はなくなるであろう。

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。

《令和4年7～9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》

- ◆ 製造業では円安による物価上昇、原材料の仕入価格高騰などにより、コスト増加分を販売価格へ転嫁できていない企業が多く、収益環境は厳しい状況が続いている。
- ◆ 原材料不足で製品を納品できず、売上機会を損失している企業も散見される。資金繰りの相談は増加傾向である。
- ◆ 卸売業では輸送コスト増加、仕入価格高騰等によって収益環境が厳しく、資金繰りに影響が出ている企業も散見される。
- ◆ 小売業では値上げに関する報道が後押しとなり、販売価格転嫁に成功している企業も一部あるが、全ての企業が対応できる状況ではない。店舗の光熱費等固定費の増加もあり、収益環境は依然として厳しい。
- ◆ サービス業では徐々に回復の動きが見られるものの、人手不足や借入負担が重くなっている状況。商店街においては売上に変化はなく、WITHコロナの定着、地元住民の利用によるものが大きいと考える。
- ◆ 建設業では需要は底堅く受注状況も良好だが、資材価格高騰、人材不足、資材不足による工期長期化等で収益環境は厳しい状況が続いている。
- ◆ 不動産業では不動産購入の需要は堅調であるが、価格高騰により仕入に苦戦している企業が目立ってきている。発注に関する問合せは増加傾向にあるものの、世界的な資源・材料不足による調達価格の上昇、納期の遅れ等で業況を圧迫している感がある。
- ◆ 飲食業の倒産件数は過去最多ペースとなっており、新型コロナウイルスの影響により売上減少に至っている先が大半であるが、コロナ禍が原因で倒産に至った企業は無い。既存借入金に関しても約定履行されており、条件変更等の相談件数も少なく、資金繰りは維持できていると思料。建設業と同様な手法で運営資金を確保している。
- ◆ 製造業、飲食業において、新型コロナウイルスの影響の長期化に加え、ウクライナ情勢等による物価高騰により、資金繰りが忙しい状況が続いている。受注があっても部材等の納品遅れにより、納期が遅れ資金ショートしている企業もある。
- ◆ 新型コロナウイルスに加えウクライナ情勢の影響による原油高及び円安の影響により、業況回復スピードは鈍化している。また、半導体不足に伴う機材等の納品遅延による機会損失が発生しているとする企業の声も聞かれる。建設業も部材自体が納入されない為工事がストップしている現場もある等、概ね循環バランスが崩れている印象。
- ◆ 令和4年7月は事業資金の申込が少なかつたものの、8月後半からウクライナ情勢や円安の影響によるエネルギー・原材料の高騰等もあり、事業資金の申込が増加傾向にある。
- ◆ 取引先企業や親会社により多少の業況回復度合いはまちまちであるが、先行き不透明であり、現状維持といった状況。

《金融機関や行政が行っている取組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》

- ◆ ビジネスマッチング機会の提供。
- ◆ 商談会や相談会の開催に対する要望。
- ◆ 事業承継、人材確保に関する相談。
- ◆ 事業拡大の為、M&Aについて情報が欲しいとの要望があり、東京都の事業承継事業について紹介した。
- ◆ 周辺不動産情報などの要望。
- ◆ 大田区制度融資充実に対する要望や活用に関する相談。
- ◆ 補助金制度充実に対する要望や活用に関する相談。ものづくり補助金をはじめ、補助金関係の情報について要望がある。
- ◆ 補助金については「事業再構築補助金」等はあるが、作成資料が多く負担が大きい為、より負担やハードルの低い補助金導入を検討して欲しいとの声があった。
- ◆ 公的資金は事業復活支援金等の助成金などが開始されるようであれば、すみやかにアナウンスしてほしい。その際、申込みや認定手続きの簡略化もお願いしたい。
- ◆ 中小の取引先店舗や工場等は経営戦略と呼べるほどの経営計画や方針を立てている企業が少ない為、外部専門家派遣（中小企業診断士・商工会議所の事業相談等）の活用も併せ、本業支援を行っている。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 新型コロナウイルスの影響は残っており、原材料不足、仕入価格高騰等で収益環境は依然として厳しい企業が大半ではあるが、業況が好転している企業もあり、二極化が進んでいる状況。
- ◆ 仕事の受注状況については回復傾向にある企業が多い印象だが、資材不足や価格高騰による影響は深刻である。特に規模の小さい企業においては、値上げ交渉が出来ず、価格転嫁できないところが多い。また、人材確保を課題にしている企業も多く、業者紹介に至った。
- ◆ ウクライナ情勢等の不安も重なり、景気が悪化しているというよりも、企業が先行きに不安を感じて疲弊している様子。
- ◆ ウクライナ情勢、円安等の問題が山積しており、平時の売上までに回復するにはまだまだ時間を要するものと思われる。下請型企業でも、コア部品や特殊性の高い製品を作るところと、そうでないところで回復のスピードに違いが出てきているように感じる。
- ◆ 大田区周辺を中心に不動産賃貸業を生業としている先は、羽田空港関連の就業者をメインとしていたが、昨今では一度空室となると次の賃貸人が入居するまでの空室期間が長くなっている傾向にある。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2022年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,804社	5,464社	9,268社	99.5%
うち大企業	959社	857社	1,816社	99.6%
中堅企業	1,010社	1,574社	2,584社	99.6%
中小企業	1,835社	3,033社	4,868社	99.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

円/ドル	2022年6月調査	2021年度			2022年度		
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
円/ドル	2022年6月調査	111.23	109.33	113.13	118.96	118.79	119.12
円/ドル	2022年9月調査	—	—	—	125.71	124.98	126.43
円/ユーロ	2022年6月調査	128.85	128.36	129.33	131.60	131.55	131.65
円/ユーロ	2022年9月調査	—	—	—	134.15	134.01	134.29

[業況判断] (「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2022年6月調査		2022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	9	10	8	-1	9	1
非製造業	13	13	14	1	11	-3
全産業	11	11	11	0	11	0
中堅企業						
製造業	0	-3	0	0	-4	-4
非製造業	6	1	7	1	2	-5
全産業	3	0	4	1	0	-4
中小企業						
製造業	-4	-5	-4	0	-5	-1
非製造業	-1	-5	2	3	-3	-5
全産業	-2	-5	0	2	-4	-4
全規模合計						
製造業	1	-1	0	-1	-1	-1
非製造業	4	0	5	1	1	-4
全産業	2	-1	3	1	1	-2

[売上高収益計画]

(前年度比・%)

		2021年度		2022年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	10.2	—	8.4	1.4
	国内	5.8	—	7.8	0.9
	輸出	20.4	—	9.6	2.5
	非製造業	2.6	—	6.9	2.6
	全産業	5.9	—	7.6	2.1
中堅企業	製造業	9.5	—	8.5	0.9
	非製造業	-1.8	—	4.7	0.4
	全産業	1.0	—	5.7	0.6
中小企業	製造業	7.6	—	3.6	0.8
	非製造業	3.0	—	3.0	1.5
	全産業	4.0	—	3.1	1.3
全規模合計	製造業	9.7	—	7.6	1.2
	非製造業	1.6	—	5.1	1.7
	全産業	4.3	—	6.0	1.6

(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)

		2022年6月調査		2022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	-10	-11	-10	0	-12	-2
	うち素材業種	-16	-16	-15	1	-17	-2
	加工業種	-7	-8	-7	0	-9	-2
	非製造業	-11	-12	-10	1	-12	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-2	-1	-3	-1	-4	-1
	うち素材業種	-8	-6	-12	-4	-12	0
	加工業種	2	1	2	0	1	-1
	製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	11	12	1	1	3	2
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	2	7	5	3	3	1
	うち素材業種	11	14	3	2	3	1
	加工業種	-3	3	6	9	3	4
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	35	43	37	2	43	6
	うち素材業種	45	50	45	0	44	-1
	加工業種	29	40	33	4	42	9
	非製造業	21	27	23	2	31	8
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	79	76	77	-2	74	-3
	うち素材業種	78	72	74	-4	69	-5
	加工業種	80	79	80	0	77	-3
	非製造業	58	60	59	1	63	4

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和4年9月)

1. 東京都の倒産概況

	令和3年9月	令和4年8月	令和4年9月	(単位:件・億円)	
				前月比	前年同月比
件数	92	80	118	38	26
金額	224	316	783	467	559

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位:件・億円)									
放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既住のしわよせ	販売不振					
6	4.5	1	1.2	19	306.1	13	33.3	74	140.9
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					
0	0	1	0.3	0	0	0	0	4	296.5

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	9	10	9	12	9	18
卸売業	15	10	22	22	38	280
小売業	8	9	13	18	6	26
サービス業	24	14	26	144	68	41
建設業	6	11	15	4	12	13
不動産業	7	1	5	4	0	12
情報通信業・運輸業	14	13	12	15	169	18
宿泊業・飲食サービス業	3	4	7	1	3	2
その他	6	8	9	4	13	373
合計	92	80	118	224	316	783

4. 大田区内の令和4年9月の倒産動向

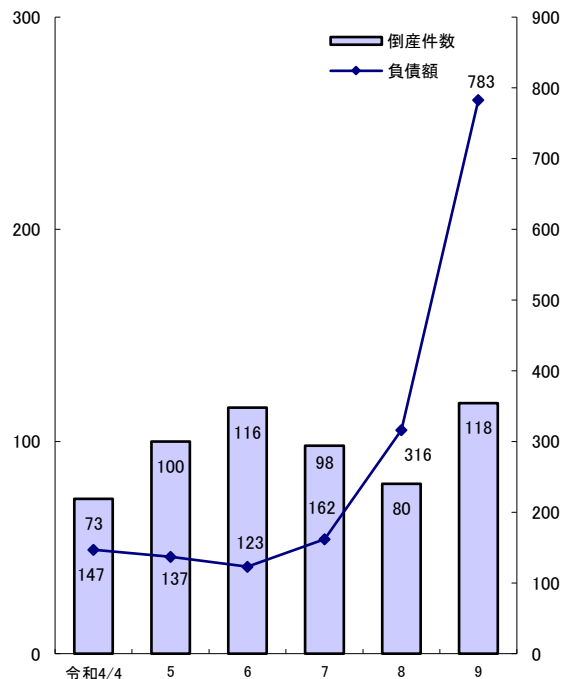
業種	件数	負債総額
製造業	1件	70百万円
卸売業	1件	300百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	14百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	16百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	4件	400百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ

(件数)

(億円)



特別調査「ITを活用した業務効率化・生産性向上について」

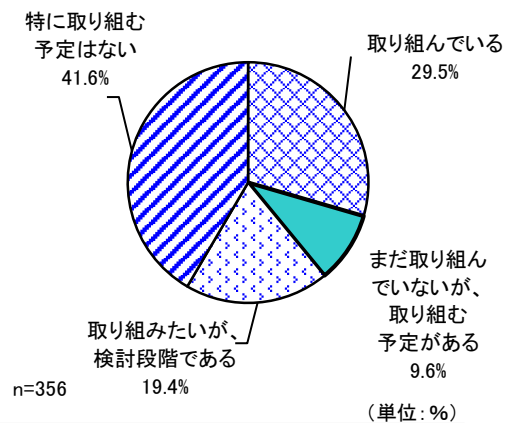
- ① ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「特に取り組む予定はない」が41.6%で最多。
- ② ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域は、「財務・会計」が68.3%で最多。
- ③ ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が56.7%で最多。
- ④ ITを活用した業務効率化・生産性向上にあたっての課題は、「ITや最新技術に関する知識がない」が33.8%で最多。
- ⑤ ITの導入を検討するにあたり知りたい情報は、「IT導入のコストや効果」が12.7%で最多。なお、「特に導入する意向はない」は62.0%と過半数を占める。

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. ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況

ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「取り組んでいる」が29.5%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が9.6%、「取り組みたいが、検討段階である」が19.4%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は41.6%であった。

業種別にみると、「取り組んでいる」は、製造業で33.6%と最も多く、次いで小売業(32.2%)、運輸業(29.3%)、建設業(22.5%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は小売業で49.2%と最も多く、次いで製造業(43.8%)、建設業(42.2%)、運輸業(27.6%)の順となり、運輸業を除く3業種の4割から5割の企業で取り組む予定はないと回答している。



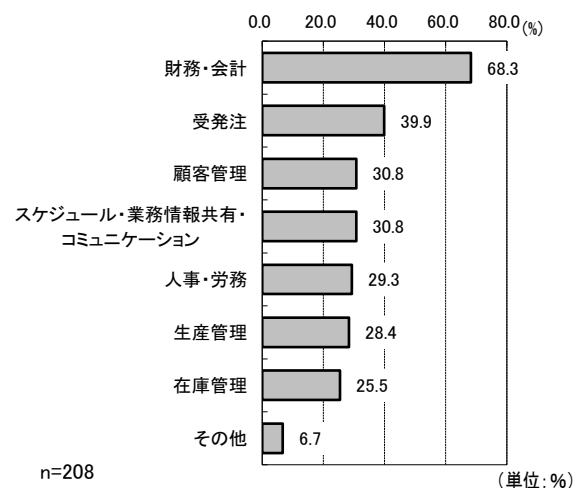
	取り組んでいる	まだ取り組んでいないが、 取り組む予定がある	取り組みたいが、 検討段階である	特に取り組む 予定はない
全体 (356件)	29.5	9.6	19.4	41.6
製造業 (137件)	33.6	5.1	17.5	43.8
小売業 (59件)	32.2	8.5	10.2	49.2
建設業 (102件)	22.5	12.7	22.5	42.2
運輸業 (58件)	29.3	15.5	27.6	27.6

(単位: %)

問2. ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域 (複数回答可)

問1で「取り組んでいる」「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」「取り組みたいが、検討段階である」のいずれかを回答された方に、ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域について尋ねたところ、「財務・会計」が68.3%で最も多く、次いで「受発注」が39.9%、「顧客管理」が30.8%と続いた。

業種別にみると、「財務・会計」はすべての業種で最も多く、建設業(74.6%)、運輸業(71.4%)、製造業(68.8%)、小売業(50.0%)の順となっており、運輸業、建設業では7割を超えている。

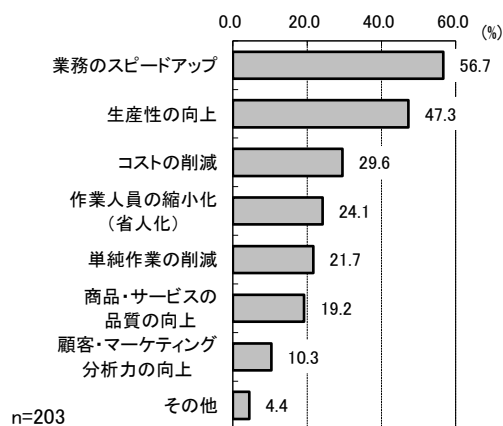


	財務・会計	受発注	顧客管理	スケジュール・ 業務情報共有・ コミュニケーション	人事・労務	生産管理	在庫管理	その他
全体 (208件)	68.3	39.9	30.8	30.8	29.3	28.4	25.5	6.7
製造業 (77件)	68.8	57.1	36.4	29.9	20.8	57.1	39.0	3.9
小売業 (30件)	50.0	36.7	43.3	23.3	13.3	3.3	46.7	16.7
建設業 (59件)	74.6	32.2	15.3	37.3	37.3	16.9	10.2	3.4
運輸業 (42件)	71.4	21.4	33.3	28.6	45.2	9.5	7.1	9.5

問3. ITの導入に求める具体的な効果（複数回答可）

ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が56.7%で最も多く、次いで「生産性の向上」が47.3%、「コスト削減」が29.6%と続いている。

業種別にみると、製造業では「生産性の向上」が64.5%と最も多く、建設業（60.3%）、運輸業（56.4%）、小売業（40.0%）では「業務のスピードアップ」が最も多くなっている。「顧客・マーケティング分析力の向上」では小売業が23.3%となっており、他の業種を約13~18ポイント上回っている。



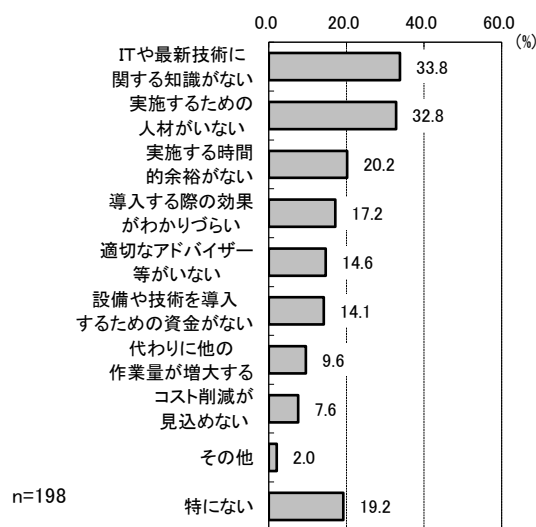
(単位: %)

	業務のスピードアップ	生産性の向上	コストの削減	作業人員の縮小化(省人化)	単純作業の削減	商品・サービスの品質の向上	顧客・マーケティング分析力の向上	その他
全体 (203件)	56.7	47.3	29.6	24.1	21.7	19.2	10.3	4.4
製造業 (76件)	60.5	64.5	22.4	19.7	19.7	28.9	10.5	5.3
小売業 (30件)	40.0	26.7	26.7	23.3	26.7	30.0	23.3	10.0
建設業 (58件)	60.3	36.2	39.7	25.9	25.9	10.3	6.9	1.7
運輸業 (39件)	56.4	46.2	30.8	30.8	15.4	5.1	5.1	2.6

問4. ITを活用した業務効率化・生産性向上を実施するにあたっての課題（複数回答可）

ITを活用した業務効率化・生産性向上を実施するにあたっての課題は、「ITや最新技術に関する知識がない」が33.8%で最も多く、次いで「実施するための人材がない」が32.8%、「実施する時間的余裕がない」が20.2%と続いた。

業種別にみると、製造業では「実施するための人材がない」が37.0%で最も多く、建設業（43.6%）、運輸業（36.6%）では「ITや最新技術に関する知識がない」が最も多い。また、小売業では「ITや最新技術に関する知識がない」、「実施するための人材がない」がいずれも31.0%で最多となっている。



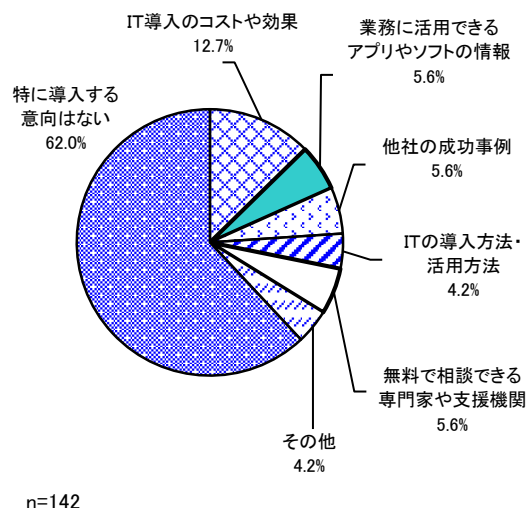
(単位: %)

	ITや最新技術に関する知識がない	実施するための人材がない	実施する時間的余裕がない	導入する際の効果がわかりづらい	適切なアドバイザー等がない	設備や技術を導入するための資金がない	代わりに他の作業量が増大する	コスト削減が見込めない	その他	特にない
全体 (198件)	33.8	32.8	20.2	17.2	14.6	14.1	9.6	7.6	2.0	19.2
製造業 (73件)	26.0	37.0	21.9	12.3	15.1	15.1	9.6	8.2	2.7	20.5
小売業 (29件)	31.0	31.0	27.6	13.8	0.0	24.1	6.9	6.9	3.4	24.1
建設業 (55件)	43.6	32.7	16.4	25.5	21.8	7.3	10.9	9.1	1.8	12.7
運輸業 (41件)	36.6	26.8	17.1	17.1	14.6	14.6	9.8	4.9	0.0	22.0

問5. ITの導入を検討するにあたり知りたい情報

問1で「特に取り組む予定はない」と回答された方に、どのような情報があればITの導入を検討するか尋ねたところ、「IT導入のコストや効果」が12.7%、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」、「他社の成功事例」、「無料で相談できる専門家や支援機関」がいずれも5.6%、「ITの導入方法・活用方法」が4.2%と続いた。なお、「特に導入する意向はない」は62.0%に上り、情報の有無を問わず、IT導入はしないとの回答が6割を超えた。また、「その他」では社員が使いこなせないとの回答がみられた。

知りたい情報について業種別にみると、運輸業では「IT導入のコストや効果」、「他社の成功事例」がともに18.8%で最も多く、製造業では「IT導入のコストや効果」が16.9%で最も多く、小売業では「IT導入のコストや効果」、「無料で相談できる専門家や支援機関」がともに11.5%で最も多い。建設業では「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が9.8%で最多となっている。「特に導入する意向はない」はいずれの業種でも5割以上となっており、建設業(73.2%)、製造業(62.7%)、小売業及び運輸業(50.0%(同率))の順となった。



	IT導入のコストや効果	業務に活用できるアプリやソフトの情報	他社の成功事例	ITの導入方法・活用方法	無料で相談できる専門家や支援機関	その他	特に導入する意向はない
全体 (142件)	12.7	5.6	5.6	4.2	5.6	4.2	62.0
製造業 (59件)	16.9	3.4	1.7	5.1	5.1	5.1	62.7
小売業 (26件)	11.5	3.8	7.7	3.8	11.5	11.5	50.0
建設業 (41件)	4.9	9.8	4.9	4.9	2.4	0.0	73.2
運輸業 (16件)	18.8	6.3	18.8	0.0	6.3	0.0	50.0

(単位:%)

『ITを活用した業務効率化・生産性向上について』ヒアリング結果

問1で、ITを活用した業務効率化・生産性向上に「取り組んでいる」と回答した20社にヒアリングを行った。各社の取組の内容を紹介する。

1. ITを活用した業務効率化・生産性向上について、具体的な取組内容

【製造業】

- 財務・会計、在庫管理、受発注、生産管理に係るシステムを自社開発・アップデートして運用する事で、日常業務の効率化を図っている。このほか、開発業務に関してはCADを利用する事で、省力化・効率化を図っている。
- 過年度より大手メーカーと取引を行っている関係で、10年以上前から取引先に合わせた生産管理システムや受発注システムを独自オフコンで開発・運用している。
- 1960年代初期のオフィスコンピューター(オフコン)が開発された頃から、ITの活用は行っており現在でもソフトウェア等を利用し経理や顧客管理、受発注等の業務領域において業務効率化や生産性向上に取り組んでいる。
- 息子が入社し、段階的に経営面の各項目でIT化を進めているが、今、特に力を入れているのが財務・会計である。手書き伝票を電子化したこと等により業務の効率化や生産性の向上に繋がった。
- 会計処理、顧客管理、受発注のシステムとして、「事務コン」とパソコンにインストールした会計ソフトを併用している。手作業と異なって間違いが少なくなることが、IT利用継続の理由になっている。
- 過去にはFAXや電話、郵送等でやり取りを行っていたが、今では細かい打ち合わせ以外はメールやインターネット上で済ませるようになった。図面についてもPDFデータが中心となり、紙媒体でのやり取りは大きく減った。

- 生産管理システムを中心に10年以上前から継続的な投資を続けている。近年は会計システムの更新など基幹システムの見直しを実施した。
- 特に当社独自のシステム開発をしているわけではないが、受発注と財務・会計をエクセルで管理しており、パソコンに詳しい社員に任せている。受発注の見える化と情報の共有に役立っている。

【小売業】

- 取引先の連絡用として、メールアプリケーションやLINEなどを活用。マーケティングツールとしてフェイスブックやインスタグラムのアカントを活用。レジにキャッシュレス決済端末を導入。
- 業務効率化を図るべく受発注システムのIT化に取り組んでいる。ただ基本的には取引先各社が推奨した受発注システムをインターネット経由で利用しているため、当社として積極的に導入していることは少ない。なお、会計関連は既往より一般的なアプリを利用しており、顧客管理については20年以上前から顧客管理用ソフトを利用している。
- モバイルオーダーを導入する事で、オーダー業務の省力化を図っているほか、当該サービスを利用した顧客情報を蓄積する事で、マーケティングの活用にも寄与している。このほか、スケジュール共有アプリケーションを活用して各従業員にシフトを共有し、円滑なシフト作成に努めている。
- 当社はコンビニを1店舗運営している。そのため、店舗

の管理は本部の指導に伴い、本部から貸与されるポスシステムを利用している。商品の仕入れや廃棄等、全てポスシステムを利用し管理している。弁当や日配の曜日ごとの仕入状況、売上高、利益率、弁当・日配品の廃棄の状況、売れ筋商品等がデータ化され、毎月本部から返却される。これらのデータを参考にして毎日の商品の発注を行うほか、地域で夏祭り等のイベントが開催された時期の売れ筋商品等の過去のデータを参考にして次のイベントに備えている。また、会計で利用するレジは従業員による有人入力に加えて、昨今ではセルフレジも導入している。セルフレジはシフトが交代するタイミングで行うレジ上げ(レジ内の金額確認)の必要がなく、毎日の売上が自動計算され、釣銭のミスがないため、効率化に繋がっている。半面、高齢者等は扱いが不慣れであるため、説明が必要となり、対応に時間が割かれる事も多い。

- 既往にて実店舗のみとしていた飲食サービスに関して、2020年4月以降から、ECサイトを立ち上げており、生産性の向上に努めた。また、運営するエステサロンにおいても同時期から、従来にて日報の提出や会計管理などを紙媒体にて管理していたが、書類のPDF化を経て現在はWordやExcel等での管理を行うことで、管理・労働時間の短縮、経費削減につなげた。
- 数年前に経営する飲食店の受発注システム、連携する売上管理システムを導入。従来はFAXにて受発注となっていたものを、iPadなどの端末で操作・入力ができるようにし、数値の見える化による管理強化、スタッフの負担軽減など業務効率改善などに努めている。未だ、完全に活用はし切れていないため、活用に向けた取組を進めている。

【建設業】

- 財務・会計、人事・労務、スケジュール管理について、各々既存のソフトウェアを導入してIT化を促進している。近時では各部門で全て独立したソフトウェア運用を集約し、内勤業務を一貫して管理する試みを行っている。しかし、大手ソフトウェア会社では汎用品の販売が主流であり、当社独自の運用・カスタマイズができないため、一貫したIT運用の妨げになっている。どのソフト

ウェア会社でも部門ごとに特化したパッケージ商品の販売はあるものの、内勤業務を一貫した商品開発がなく、当社のニーズである「一貫したIT化」は難航している。

- 財務・会計について、税理士とクラウドで接続し、リアルタイムでアドバイスを受けられる体制を構築している。生産管理についてもシステムを導入して各現場の管理を行っている。また、スケジュール・業務情報共有・コミュニケーションでは、クラウド上のカレンダーシステムを使ってスケジュールを共有している。
- 契約書類のペーパーレス化や顧客管理のクラウド化を進めている。決済面においてはネットバンキングを利用した振込・納税を行う事で業務の効率化を心掛けている。
- 当社におけるIT技術活用事例は従業員同士のコミュニケーションツールとしてチャットアプリを利用している点にある。既往ではコミュニケーションには電話(携帯電話を含む)とFAXを利用していた。このため、作業や移動をしている際には電話を受けられなかった他、写真や図面はFAX機まで確認しに行かなければならなかった。チャットアプリを導入したことでいつでもどこでも情報を共有できるようになった。具体的な活用事例としてチャットアプリ内に「グループ」を作り、グループに明日の作業予定や画像を送信する他、個別の従業員に対してメッセージ機能を使って情報伝達を行っている。メッセージを読むと「既読」という表示が付き、送信者側がメッセージを読まれたことを把握できるため便利さを感じている。
- アプリケーション等のIT専用ツール、クラウド利用等の先鋭的なIT活用はしていない。財務・会計、顧客管理、人事・労務管理は全てデータ化(Excel)してPCで管理。PCに関してもリモートデスクトップを活用して本社他、営業所からもアクセスできる体制とした。

【運輸業】

- トラック等の車両に位置情報ソフトを入れて、本社でドライバーの行動記録を取得、従業員の安全管理を行っている。

2. 取組を始めたきっかけ

【製造業】

- 業務の効率化を進め、本業に充てる時間を増やすため。
- 取引先大手企業からの要請。
- 最初にITの活用を始めたのは1960年代頃からで、先代の頃から活用している。先代からの受け継がれたITを活用していく社風や価値観から取組を続けている。
- 「図面をコンピュータで書く」、「データをコンピュータで管理する」、「プログラムをコンピュータで作成する」などは30年以上前から行っていたが、ITは日進月歩で進んでおり、当社でもIT化を進めなければ、淘汰されるのではないかと懸念が生じたことからITへの取組を始めた。
- 当初は紙で管理していたが、顧客数が200以上にわたるようになり、処理が手に負えなくなったため、約30年前に「事務コン」を導入した。そして、約20年前にパソコンに会計ソフトをインストールし、「事務コン」と併用になった。パソコンは企画書や提案書の作成ツールとしても利用しており、導入のハードルは低かった。
- 筆頭販売先の手続きの指示。取引を継続するため対応した。
- 業務効率化等のため。今では社内にIT委員会を設置し、生産管理システムにおける改善点の確認を定期的に行っている。
- 時代と共に必要性を感じた。もともとパソコンやインターネットには興味があったので、30年前から着手していた。

【小売業】

- 時世の流れからキャッシュレス決済を希望されるお客様が多く、導入を実施した経緯にある。SNSアカウントに関しては、お客様との交流機会の増加のほか、イベントなどの周知も含めて、利用開始。従前はメルマガでの発信のみであったが、既存客以外の消費者にも広告を打てる点に魅力を感じたため、利用開始に至っている。
- 前述の通り、取引先各社との業務効率化や生産性向上を図るべく、各社より受発注システムの導入を推奨されたため、活用に至った。
- 業務の効率化と省力化により、他の業務への人員配置を行うため。
- フランチャイズ本部からの指導による。本部担当者との相談の後に決定し、地域ごとに順次導入された。
- ECサイト設立は新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、実店舗の売上が縮小したため、開始した。エステサロンにおいては業界として紙媒体での管理が多いと聞かれ、管理方法の煩わしさや、経費削減のためにデータ管理を開始。
- これまでFAXでやりとりしていた受発注では、管理がしづらく、システムを導入して仕入額などが見える化し、在庫やコストの管理をしやすくするため。また、iPadなど操作がしやすい端末にすることで、アルバイトスタッフなども入力ができるようになり、副次的にコスト意識が高まるようにするため。

【建設業】

- 当社では社内人材に限りがあることからコスト(間接費)の削減が課題であり、社内事務の効率化を目的に取組を開始した。
- 財務・会計については、税理士と同じ会計ソフトを利用しており、接続しやすかった。生産管理やスケジュール・業務情報共有・コミュニケーションについては、取引先と同様のシステムを導入したのがきっかけ。
- 日々の業務を遂行するにあたって、様々な課題が残されているため、その課題・問題点を解決する時間を確保するために、業務効率化を目的としたサービスの導入を推進した。
- 長らく電話と FAX を利用しており、特段不便はなかった。ある時、事務担当の女性がコミュニケーションツールとしてチャットアプリを活用してはどうか、との提案が

あった。全従業員がスマートフォンを有していたため、チャットアプリの導入はスムーズであった。スマートフォンの操作に慣れていない従業員もあったが、間もなくチャットアプリを使いこなすに至った。

- 高齢であった旧経営陣は各種経営資料を紙ベースで作成・保管していた経緯があり、集計をベースとした戦略が全くできていなかったため。現在の代表取締役が就任した後は、経営戦略の策定、資料保存の観点からデータ化すべきと判断した。

【運輸業】

- 今回、特別に開始した訳ではなく、以前より導入していた。また、業界的にはスタンダードになりつつある。

3. 取り組むなかで課題となっていることについての対策

【製造業】

- システムのアップデートをするための資金がないことが課題。国、都、区などから補助金・助成金の広報が出るのを随時チェックし、活用できるものは活用している。
- 業務効率化というよりは取引先に合わせたシステムを構築したため、作業量が増加し新たに人を採用。人件費もかさんでいる。客側からすると、当社の代替企業は多くあるため、費用負担はしてもらえず、開発運用費は自社で捻出するしかない。現状はこうした状況に対して対策ができていない。
- IT の活用のためのインフラの準備資金がないことが課題だが、現時点で具体的な対策として特筆すべきものは無い。
- 人材面と知識面に課題を感じている。人材については、IT に詳しい社員が入社したことで、従来よりは IT 化が進んだ。しかし、業務全般の IT 化を進めるうえでは、知識やスキルに不足を感じている。同族会社のため、家族にもアプローチしており、若い人を取り込むことで IT 化を更に進めていきたいが、限界は少なからず感じている。また、現在、会計士にある程度 IT 化のフォローをしてもらっているが、IT 化は当社が主導でやるものと認識している。但し、知識が追いついておらず、IT を理解した人材がほしいと考えている。
- 実施する時間的余裕がないという課題があり、対策が追いついていない状況。知識があまりなくても従業員が使いこなせる「事務コン」を引き続き使っている。会計ソフトは使い方を知っている一部の従業員しかできず、また教える時間がないため、現状統一できていない。最小限の人員で運営しているため、時間を割くことが難しい。
- コストとパフォーマンス(メリット)のバランスが課題となっている。小規模な企業なので何百万円という設備投資だけでも相当な負担になるため、機械化すれば効率化に繋がるだろうと考えることもあるが、現実的に投資ができていない状況。
- 部品の発注や会計はエクセルで管理が可能であるが、受注の管理は案件ごとに詳細(単価・パターン)が異なるため、エクセルでの管理には限界がある。現状、エクセルで管理できない部分は手書きの引き継ぎ表で管理している。システムの導入も検討し、知人のエンジニアに相談したが、項目が細かすぎるため、システム化が難しいとの回答だった。大手製造企業であれば話は別であるが、当社の現状では規模が小規模であるため、アナログと併用しての管理がベターであると判断している。

【小売業】

- 人材や資金、コスト削減が見込めるかどうか等に課題を感じている。対策として、HP 作成などは店長の友人に作成を依頼するなど、できるかぎり人脈を活用して格安で実施。店長独自で SNS の効果的な運用を勉強もして

いる。近年は動画配信で無料講座などもあるため活用している。

- IT 関連に特別強いというわけではなかったが、一般的なパソコン操作は可能であるため、課題は特になかった。
- モバイルオーダーによる効率化を図っているが、全ての顧客がモバイルオーダーを利用してもらった状況にはなっておらず、理想的な体制は確立できていない。現状の対策としては、モバイルオーダーに協力いただけそうな顧客を見極め、積極的に声掛けを行うことで、少しでも注文業務に対する作業を減らそうとしている。
- IT は便利だと思うが、どれくらい効率化が進んでいるのか効果を実感しづらいと感じる。また、POSシステムを活用しきれていないので、得られたデータを仮説検証の後、フル活用してクリスマス・バレンタイン商戦等の資料とできればと思っている。
- 人材面や資金面の課題感が大きい。一部、経済産業省中小企業庁の「IT 導入補助金」を活用して、PDF 化ツールやマイクロソフトのアプリケーションの導入も進めた。人材の採用コストに関しては現状、対策を検討している段階。
- 以下2点の課題を感じている。①新しいシステムを導入するにあたり、実際に操作するスタッフが慣れるのに時間がかかること、全体に浸透するのに時間がかかる。⇒月1回のミーティングでの説明、店長への教育・指導などを通じ、受発注システムは慣れてきた。ただ、売上管理システムが活用し切れしていないため、ひとまずスタッフに触ってもらうなど粘り強く周知していく。②コストがかかる+導入効果が見えづらいこと。特に、インシャルコストは補助金等で負担が軽減されたが、ランニングコストが相応にかかり、店舗が増えることにその負担が増す。売上を上げる、業務効率化をさらに進めて人件費を下げるなどコストダウンを図る。

【建設業】

- 社内では IT に精通する人材がいない他、外部アドバイザーも頼る先に見込みがなかった。そのため、社長が IT 化の先頭に立って大手ソフトウェア会社との折衝を実施。大手ソフトウェア会社との折衝を重ねたものの、社内事務の IT1 本化を大手ソフトウェア会社の汎用品で補うには不足しているとの結論に至った。現在は顧客のソフトウェア会社に当社の完全オーダーメイドという形で詳細条件を煮詰めている。人材や IT に関する知識面、アドバイザーの不在等に課題を感じているが、なかなか対策ができていない状況である。人材については、IT 環境を促進しようとする IT の専門家を採用する必要があるが、直接収益を生むわけではなく間接費の増加となるため採用していない。代表が中心となり IT 利用の取組を行っているのが実情である。こうした状況にあるため、IT や最新技術に関する知識が乏しいが、どのような方向で IT を導入すればよいかの指針がない。最低限度の活用しか出来ていない状況。また、現状で

は、外部のアドバイザーを利用すると対価が高くつくため利用していない。

- 以下3点の課題を感じており、それぞれ対策をとっている。①代わりに他の作業量が増大する他の業務にも目が行き届くようになったと前向きにとらえ、現時点で特段の対策は講じていない。②クラウドサービス利用におけるセキュリティ面の不安セキュリティ対策ソフトを導入して対応している。③利用しているソフトウェア会社のアフターサービスが充実していない外的要因のため、対策のしようがない状況。
- スマートフォンの操作に慣れない従業員がいたが、従業員同士で教え合うことで対応した。

- 社員は高齢者が多く、クラウドツールやアプリケーションなどの導入は考えていない(社員が使いこなせず、そこまでのメリットもないという認識のため)。現状ベースで問題なく対応できており、特に業務効率化などに関する課題はない。

【運輸業】

- IT 導入のために時間を割くことができず、コスト削減も見込めていない状況。しかし、実際に作業場で梱包や仕分を行っている人員は5名程度であり、長年勤務していることもあって現状の体制から大幅な人員削減や効率化は困難と見ており、特別に何かを実施できてはいない。

4. 取り組むに当たり支援や助言を受けた外部機関、情報収集先

【製造業】

- 過去には取引関係のあった企業の社員から情報を共有いただく機会があったが、その他の活用事例は無い。
- 助言は受けていない。
- ソフトウェア等を購入した業者からの助言やアドバイス等を受けた程度。以前からITを活用しているため、特筆した外部機関からの支援や助言等の活用はない。
- 外部機関は活用していない。社員の知識に加えて、会計士にITの支援をしてもらい、情報収集している。
- 活用は特にしていない。自社の従業員の知識を活かしながら実施した。
- 取引先企業各社から「どのようにすればコストカット出来るか」といった助言を受ける事は多くあるが、あくまで取引関係や見積り等のやり取りを行う中で発生するものに過ぎない。専門の外部機関等は利用していない。
- 外部機関からの支援や助言は受けていない。
- 知人のエンジニアに相談したほかに、会社で利用しているコンサルティング会社に相談をしている。

【小売業】

- 大田区のIT補助金制度の利用を検討したが、結果として審査が通らなかった。この際に、外部機関の支援や助言などは利用していない。利用することも検討したが、採算面で釣り合わないと判断した。情報収集はインターネット検索の他、メルマガが中心。
- 外部から支援は受けていない。受発注システムについては、取引先より「活用して欲しい」との要望があり導入に至った。当初は助言をいただいたこともあったが、その程度に留まる。
- 農林水産省が手掛ける、「スマート食品産業実証事業」を活用して、モバイルオーダーを導入した。
- フランチャイズ本部の担当者以外に、当社の担当税理

士事務所からの助言を得ている。独自でコンサルティング企業等と取引はしていない。

- 経済産業省中小企業庁の「IT導入補助金」を活用したほか、中小企業が集まるイベントやビックサイト等で開催される見本市などに参加して情報を収集している。しかし、そのほかの機関、コンサル企業等の民間企業の活用や税理士等からのIT導入に関わる助言・支援は受けていない。

- IT導入補助金などを活用したが、それ以外の支援・助言等は活用していない。ただ、取引先で導入しているシステムなどは参考にした。

【建設業】

- 公的機関への支援や助言は求めなかったが、同業社の会合などでIT化に関する情報収集を行った。
- 外部機関は利用していない。代表の友人で比較的ITに詳しい人にアドバイスを求めている。また、取引先でITに精通している企業にアドバイスを求めている。
- 特筆すべき支援や助言は受けなかったが、現状使用しているシステムの利用にあたっては講習会が随時開催されるため、適宜参加して利用している。
- チャットアプリの使用について対応しているが、一般的に知られているツールを導入したため、特に助言は必要なかった。先鋭的な技術利用ではなく、現在の会社経営においては一般的な利用ツールのため、外部機関からの支援などは必要なかった。

【運輸業】

- 大田区主催で無料相談会が開催された際には参加。また、比較的IT化が進んでいる取引先等からアドバイスを受けてたり情報交換を行っている。ただし、ITコンサルタント等も営業に来るが、利用は無し。

5. ITに関する取組について、行政や各機関に求める支援・要望

行政に対する要望

【製造業】

- IT投資に係る助成金・補助金の施策を推進してもらおうと共に、積極的に広報してもらいたい。
- ITの活用のためのインフラ(パソコン等の機器や回線等)の準備に相応の資金がかかるため、これに対する支援が中小企業には必要である。
- ITインフラの導入や更新の際、時間を短縮するために業界知識と会計知識を豊富に持ったエンジニアを充当してほしい(例えば食品業界であれば、食品業界の現場に精通している人を派遣する等)。業務内容を知らない人の場合、業界独自の事情をわかっていないため、社内でやったほうが良い状況。また、補助金や助成金メニューの充実も希望する。
- 助成金を必要としない規模や資金状況の企業が助成金を受け、本当に必要な中小零細企業が支援を受けられていない(存在を知らない)実態があり、不公平感が強い。満足に働けるにも関わらず生活保護を受けている人を目にした際の不公平感に近い。

- 補助金や助成金が充実していると助かる。
- 行政の支援はどこかポイントがずれている印象のため、現時点で具体的な要望はない。強いて言えば業種全般ではなく、製造業に特化した内容での支援を求める。

【小売業】

- インボイス制度に対応したPOSレジの購入を検討しているため、POSレジの入替えに対応した補助金などを実施してほしい。ITに関する助成金・補助金よりもBtoBマッチングなど、円滑な事業創出に寄与する様な取組をもっと活発に行ってほしい。
- 現状、知識面で特段の要望は無いが、パソコンなどの機器購入に際し、区や国から一部助成金があると大変ありがたい。また、現時点で既に何等か助成金を受けられる制度があるのであれば、周知できる体制を整えてほしい。
- 助成金・補助金制度や資金繰り支援制度の積極的な導入。
- 具体的な要望はないが、国規模でキャッシュレス化が進むと店舗のセルフレジ等が浸透し、更に便利になる

と思う。

- まず、行政が IT 化を推進してほしい。書類の送付や郵送、申請などについても現状は紙媒体であるほか、施設に訪問しなければ受理されない手続きが多い。IT 導入に意欲的な企業に対してはもっと金融的な支援体制を整えてほしいと感じる。
- 導入時のインシヤルコストに対する補助は助かるが、一時的なものに留まる。業種・業態による差異、制度の運用の難しさはあるが、中小企業にとってはランニングコストの負担がじわじわと効いてくるため、継続的な支援が受けられることが理想的だと思う。また、電子帳簿保存法、インボイス制度の開始に当たり、取り扱っているシステム業者が多すぎて、どれを選定していいかわからないのが正直なところ。こちらも実現の難しさはあると思うが、行政や関係先で優良先などを選定するなど、選択肢を絞ってもらえることで、導入がしやすくなると思われる。

【建設業】

- 当社を含めた中小企業では人材不足が問題となっていることから、効率化が可能な社内 IT 化のニーズは非常に高い。ただ、大手企業と違い「経理」や「人事」などは部門化されておらず、同じ担当者が兼任していることが多い。このため、各部門に特化した IT 化よりも内勤業務を一貫して整理可能な IT 化を進めたい。当社の見解では、IT 化を進めたい中小企業への助成ではなく、ソフトウェア会社への支援との形で助成金等を投入し、開発されたパッケージソフトによって社内 IT の一本化を進められればありがたい。
- 利用しやすい補助金を設計してほしい。また、会社の現状を把握した上で適切なアドバイスをしてくれる人材を無料で派遣してほしい。
- ソフトウェア会社の適格制度、格付の様なものを設け、IT の知識に乏しい中小零細企業が安心してソフトウェアを選択・購入・利用できる仕組みづくりを推進してほしい。また、IT 活用に係る補助金・助成金導入のほか、税制優遇などの制度を設けてほしい。

その他ご意見・ご要望

- 車両などの BtoC メーカーと直接取引を行っているため、顧客情報等の流出を防ぐ目的で、最近取引先よりセキュリティ対策等を指摘されている。現在 1,000 万円程度を掛けて自社内のセキュリティを強化しているが、補助金等の情報を入手し切れていない。(製造業)
- 物価上昇が激しく、今年既に値上げ要請をしたのに、再び要請しないといけない。直接的な取引のあるお客さんが理解してくれてもエンドユーザーが理解してくれないと値上げが頓挫するため、結局自社で吸収する必要がある。また、交渉も難航するため、限られた人手で多くの業務を回している零細企業としては相当に時間を割かれるので要請自体をしたくない。(製造業)
- 中小企業での IT 化が促進される一方で、未だ大手取引先においても契約書や注文書などは紙ベースでの運用がされている企業が多く、当社が IT 化を推し進めても得意先の意向に左右されることが IT 化阻害の要因ともされる。また、社内事務のみの IT 化であっても開発費用が多額に及ぶため、初期投資と運用後の費用対効果を懸念している。(建設業)

大田区に対する要望

【製造業】

- 大田区の「チャレンジ企業応援資金」を今後も続けてほしい。保証協会の枠を広げてくれれば、機械の更新や IT 投資がしやすくなる。大田区が積極的に金融機関に対し融資を働きかけてほしい。

東京都や国に対する要望

【製造業】

- 2021 年、会社にパソコンを追加する際に、各システムを実装しなければならず IT 補助金の申請を行ったが、半導体不足等でパソコンの納品が遅れ、補助金の申請期間を超過し許可が下りなかった。もう少し期間をフレキシブルに設定してほしい。
- 工業地に居住することを認めてほしい。工場と居住が一体化(たとえば、1F が工場で、2F が社長の住まい)すれば、人手をかけずに機械の稼働時間を増やすことができるようになるため、中小零細企業の経営状態はよくなっていくと思う。その結果、IT への投資がしやすくなると思う。

行政以外に対する要望

【製造業】

- 大田区では古い工場が多いため、防災の観点から、建替や新しい工場への移転を促してほしい。

【建設業】

- クラウドサービスを提供する企業に関しては Q&A、メール、チャットボットばかりに頼るのではなく、コールセンタースタッフの充実を図り、その場で困っている顧客の悩みを、その場で解決してほしい。

【運輸業】

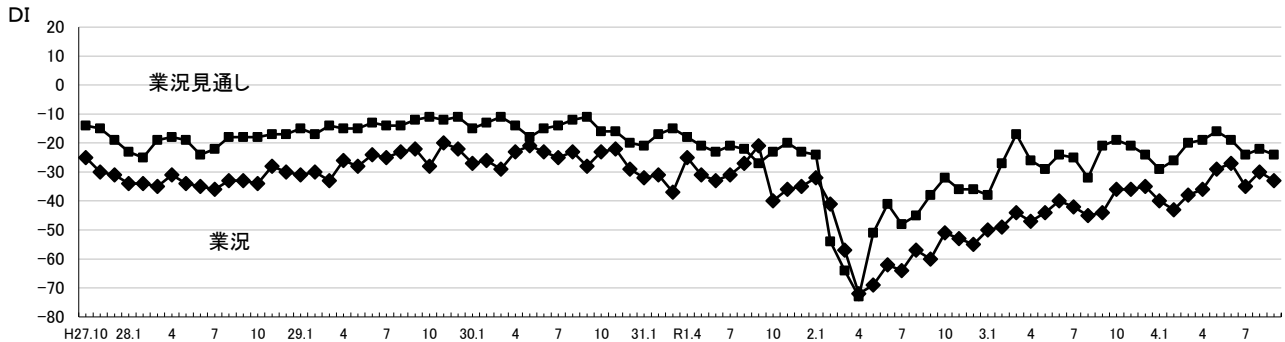
- 労務環境について社労士に相談するケースが多いものの、こちらの知りたいことに対して回答を得られない。法令遵守に則るばかりで、「こうすればよい」とか「こまでもよい」というような回答を期待している。

東京都内の概況

業況：すべての業種で改善

見通し：すべての業種で改善。特に小売業で大幅な改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和4年7～9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6ポイント減少し△33と多少悪化しました。今後3か月間（令和4年10～12月）の業況見通しDIは、△24と多少改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和4年6月）と比較すると、業況は多少悪化し、売上高は大きく減少となりました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」は多少改善しました。一方、「紙・印刷」、「材料・部品」、「その他」は大きく悪化し、「住宅・建物関連」、「電気機器」は悪化傾向が多少強まり、「一般・精密機械等」は悪化傾向がわずかに強まりました。

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高も減少傾向がわずかに弱まると予想されています。

小売業

前期（令和4年6月）と比較すると、業況は多少悪化し、売上高はわずかに減少となりました。

価格面では、販売価格、仕入価格ともに前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別に見ますと、「余暇関連」は多少改善しました。一方、「耐久消費財」は非常に大きく悪化し、「衣料・身の回り品」は悪化傾向が大きく強まり、「食料品」、「日用雑貨」は悪化傾向がわずかに強まりました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は減少傾向が多少弱まると予想されています。

サービス業

前期（令和4年6月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高は多少悪化となりました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は大きく改善しました。一方、「企業関連サービス」は悪化傾向が多少強まりました。

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高は前期並の減少傾向で推移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：6424-8655 FAX：6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp