

◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

令和2年4～6月期



HANEDA INNOVATION CITY(羽田イノベーションシティ)



区役所窓口にアクリルパネル設置

目 次

令和2年4～6月期の都内中小企業の景況	1
大田区 今期の特徴点	2
製造業	3
小売業	7
建設業	11
運輸業	13
事業者の皆様のコメント	15
金融機関より	20
日銀短観	22
東京都と大田区の企業倒産動向	22
特別調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」	23
特別企画「令和元年の休廃業・解散、新設法人」	26
中小企業景況調査 比較表・転記表	28

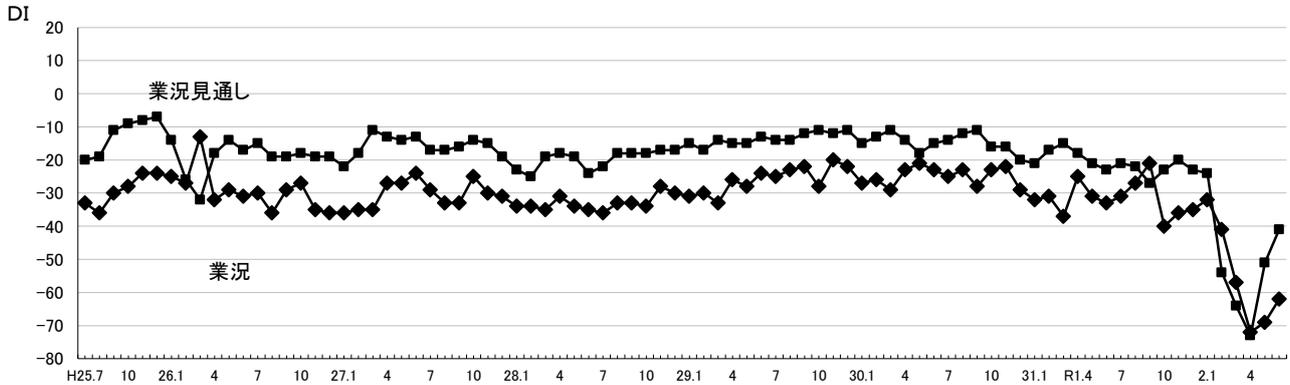
大田区産業経済部産業振興課
公益財団法人大田区産業振興協会

調査機関 株式会社東京商工リサーチ

令和2年4～6月期の都内中小企業の景況

業況：製造業、卸売業、サービス業で悪化した一方、小売業で改善
見通し：すべての業種で改善

都内中小企業の景況



業況DI（季節調整済、業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は△62（前期は△57）と前期比で5ポイント減少し、わずかに悪化した。今後3か月間の見通しでは非常に大きく改善すると見込まれている。

	前期(R2.3)	今期(R2.6)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△53	△66	△13	△47
卸売業	△57	△66	△9	△41
小売業	△75	△61	14	△40
サービス業	△50	△56	△6	△35
総合	△57	△62	△5	△41

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5ポイント減少し△62とわずかに悪化した。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIでは、すべての業種で改善すると見通しから、全体では△41と非常に大きく改善すると見込まれている。

今期の都内中小企業の業況DIを業種別にみると、製造業（△66）は13ポイント減で大きく悪化し、卸売業（△66）、サービス業（△56）はそれぞれ9ポイント減、6ポイント減で多少悪化した。一方、小売業（△61）は14ポイント増で大きく改善した。

仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）をみると、小売業（△10）は7ポイント増で下降傾向が多少弱まり、製造業（△3）は3ポイント減でわずかに弱まった。卸売業（△5）は1ポイント増で前期並の下降傾向で推移した。販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）は、製造業（△9）は1ポイント増で前期並の下降傾向が続いた一方、小売業（△11）は10ポイント増で下降傾向が大きく弱まり、サービス業（△13）は7ポイント増で多少、卸売業（△6）は4ポイント増でわずかに下降傾向が弱まった。

今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIを業種別にみると、卸売業（△41）は25ポイント増、小売業（△40）、サービス業（△35）は21ポイント増となり、製造業（△47）も19ポイント増と、いずれの業種でも改善すると見込まれている。

【注】

○DI（ディフュージョン インデックス Diffusion Indexの略）

DI（ディーアイ）は、増加（又は「上昇」「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（又は「下降」「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

○（季節調整済）DI

季節調整済とは、期ごとに季節的な変動を繰り返すDIを過去5年間まで遡って季節的な変動を除去して加工したDI値です。修正値ともいいます。

○傾向値

傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

大田区 今期の特徴点 (令和2年4~6月期)

これは、令和2年6~7月に調べた令和2年4~6月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月(令和2年7~9月期)の予想をまとめたものです。

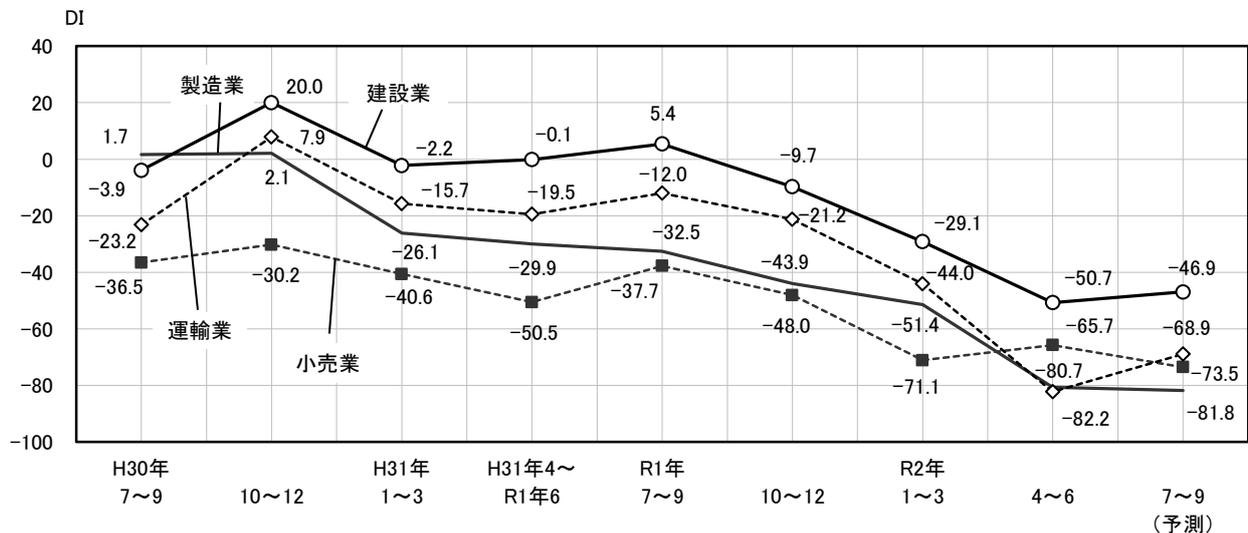
《調査の概要》

調査対象時期 令和2年4~6月
 調査対象事業所数(うち有効回答数)
 製造業 250社(155社) 小売業 200社(105社)
 建設業 180社(100社) 運輸業 150社(77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。売上額は非常に大きく減少し、収益は大きく減少しました。受注残は大きく悪化しました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少強まり、原材料価格は前期並の上昇傾向で推移しました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。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見ますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額はわずかに減少し、収益は多少改善しました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少強まり、仕入価格は前期並の下降傾向で推移しました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。
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。売上額は大きく減少し、収益は非常に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、材料価格は前期並の上昇傾向で推移しました。材料在庫は前期並の品薄感が続きました。来期の業況はわずかに持ち直すと予想しています。
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、収益ともに非常に大きく減少しました。価格面では、サービス提供価格、仕入価格ともに下降傾向がわずかに強まりました。来期の業況は大きく持ち直すと予想しています。

各業種別業況の動き(実績)と来期の予測

業況	前期(令和2年1~3月)		今期(令和2年4~6月)		来期予測(令和2年7~9月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 51		△ 81		△ 82	
輸送用機械器具	△ 54		△ 79		△ 94	
電気機械器具	△ 57		△ 77		△ 90	
一般機械器具、金型	△ 50		△ 73		△ 85	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 70		△ 92		△ 89	
精密機械器具	△ 37		△ 78		△ 82	
小売業	△ 71		△ 66		△ 74	
家具、家電	△ 100		△ 75		△ 87	
飲食店	△ 90		△ 71		△ 92	
飲食料品	△ 30		△ 30		△ 43	
衣服、身の回り品	△ 100		△ 87		△ 90	
建設業	△ 29		△ 51		△ 47	
運輸業	△ 44		△ 82		△ 69	



製 造 業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△51 から今期△81 と悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額は前期△50 から今期△77 と非常に大きく減少し、収益は前期△54 から今期△72 と大きく減少した。受注残は前期△40 から今期△59 と大きく悪化した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 23 から今期 22 と前期並の上昇傾向で推移し、販売価格は前期△12 から今期△21 と下降傾向が多少強まった。在庫は前期 9 から今期 14 と過剰感がわずかに強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△32 から今期△42 と厳しさが大きく増した。借入難易度は前期 4 から 6 と前期並の容易さが続いた。借入を実施した企業の割合は前期 37.1% から今期 49.3% と 12.2 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位「売上の停滞・減少」70.9%、2位「国内需要の低迷」29.1%、3位「受注先の減少」25.7%、4位「工場・機械の狭小・老朽化」18.9%、5位「従業員の高齢化」16.9%となった。

【経営上の問題点 (%)】

	令和元年7~9月期		令和元年10~12月期		令和2年1~3月期		令和2年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	59.0 %	売上の停滞・減少	53.7 %	売上の停滞・減少	73.3 %	売上の停滞・減少	70.9 %
第2位	従業員の高齢化	30.1 %	従業員の高齢化	28.2 %	国内需要の低迷	33.3 %	国内需要の低迷	29.1 %
第3位	人材不足	28.2 %	国内需要の低迷	22.8 %	受注先の減少	22.0 %	受注先の減少	25.7 %
第4位	受注先の減少	22.4 %	人材不足	21.5 %	従業員の高齢化	20.0 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.9 %
第5位	国内需要の低迷	18.6 %	受注先の減少	19.5 %	人材不足	13.3 %	従業員の高齢化	16.9 %
			技術・技能の継承	19.5 %	技術・技能の継承	13.3 %		
					工場・機械の狭小・老朽化	13.3 %		
					人件費の増加	13.3 %		

重点経営施策では、1位「販路を広げる」56.8%、2位「経費を節減する」43.2%、3位「情報力を強化する」、「新製品・技術を開発する」および「人材を確保する」がいずれも 20.9% (同率)、4位「教育訓練を強化する」11.5%、5位「機械化を推進する」10.8%となった。

【重点経営施策 (%)】

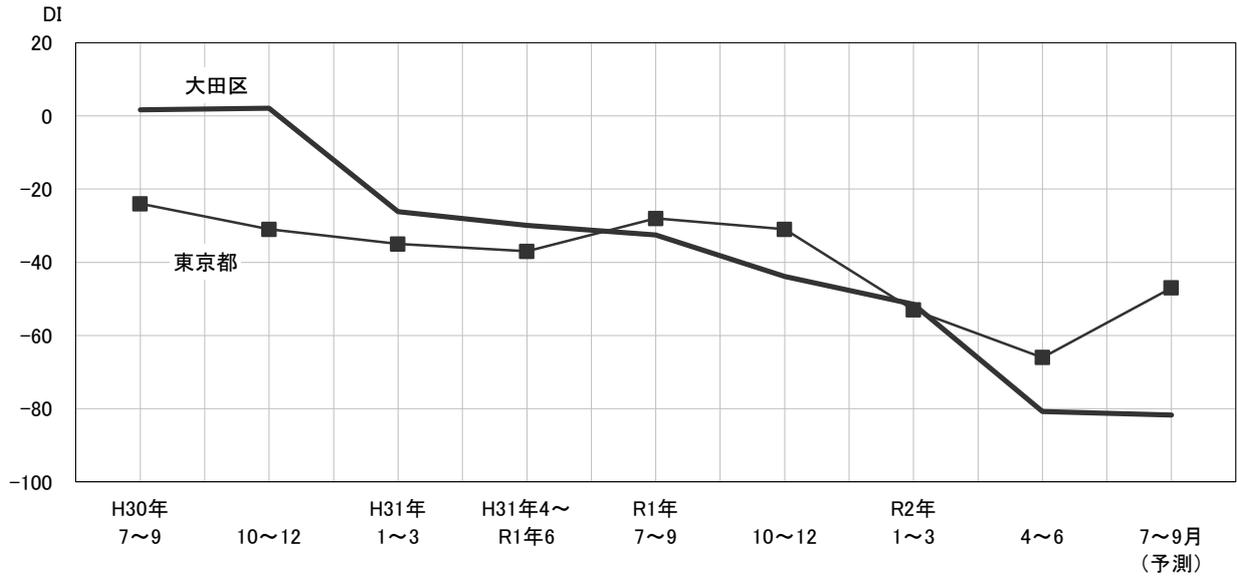
	令和元年7~9月期		令和元年10~12月期		令和2年1~3月期		令和2年4~6月期	
第1位	販路を広げる	48.7 %	販路を広げる	51.7 %	販路を広げる	52.0 %	販路を広げる	56.8 %
第2位	経費を節減する	38.5 %	経費を節減する	39.6 %	経費を節減する	44.7 %	経費を節減する	43.2 %
第3位	人材を確保する	34.0 %	人材を確保する	24.2 %	新製品・技術を開発する	25.3 %	情報力を強化する	20.9 %
							新製品・技術を開発する	20.9 %
							人材を確保する	20.9 %
第4位	新製品・技術を開発する	18.6 %	新製品・技術を開発する	23.5 %	人材を確保する	24.0 %	教育訓練を強化する	11.5 %
第5位	情報力を強化する	13.5 %	情報力を強化する	18.8 %	情報力を強化する	14.0 %	機械化を推進する	10.8 %
	教育訓練を強化する	13.5 %						

※ 情報に対する経営施策は、「情報力を強化する」20.9%に、「デジタル技術・情報通信技術を活用する」5.4%を加えると 26.3%となった。

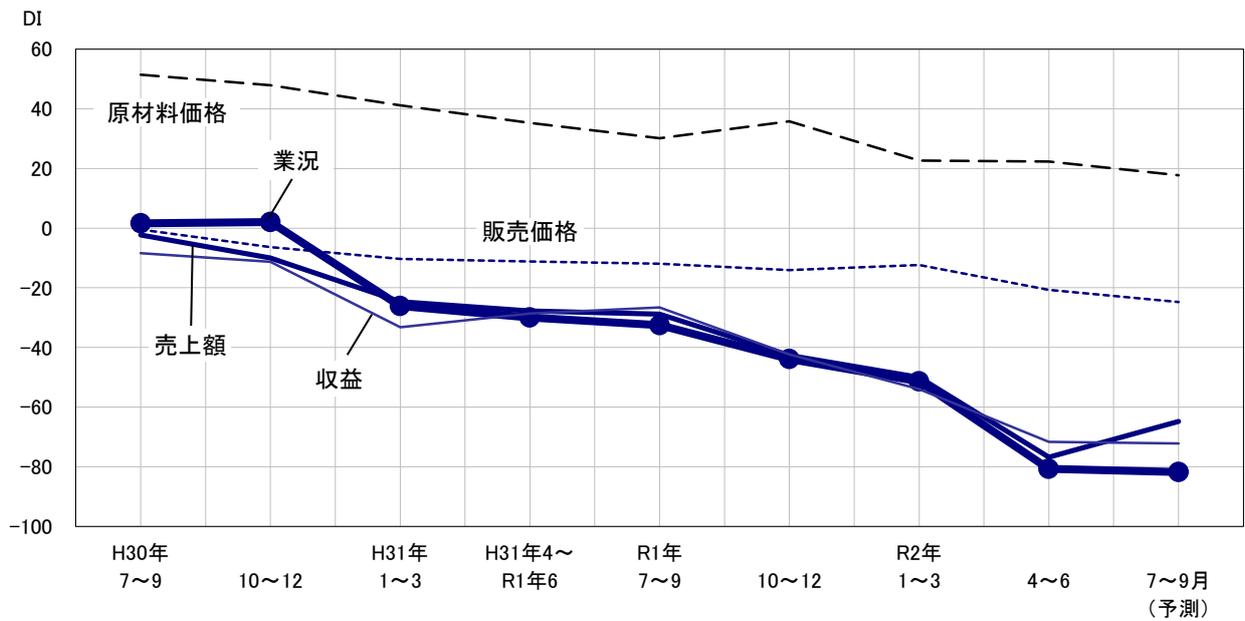
来期の見通し

来期は、業況は今期並の厳しさが続き、売上額は大きく改善し、収益は今期並の減少が続くと見込まれている。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強まると予測されている。

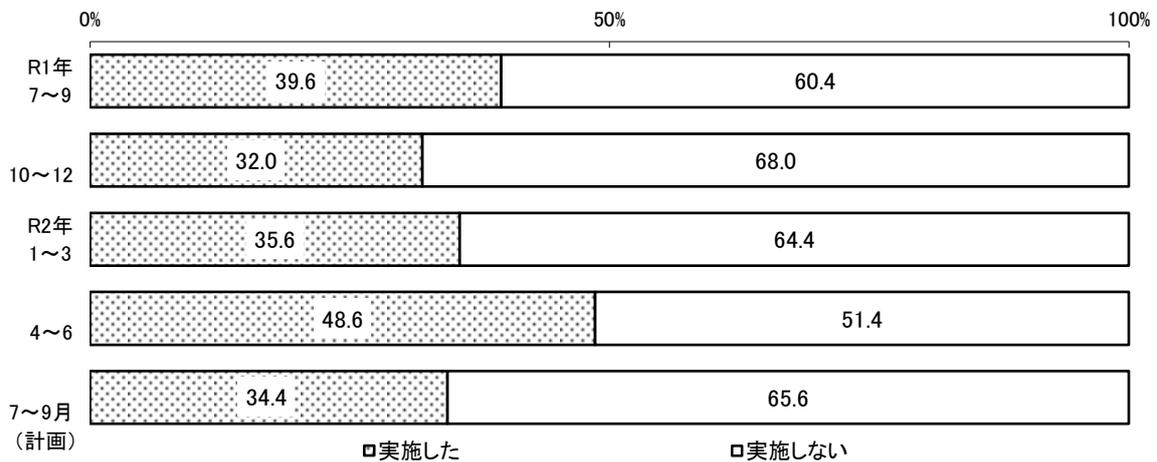
大田区と東京都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



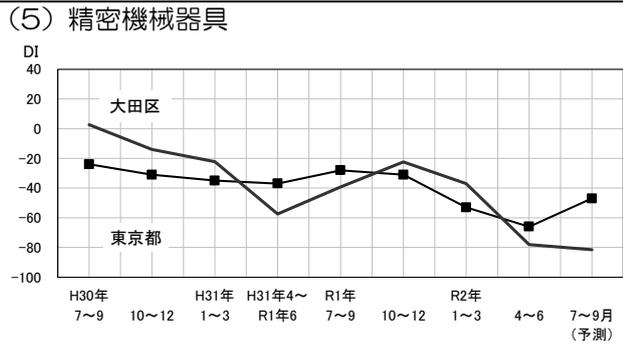
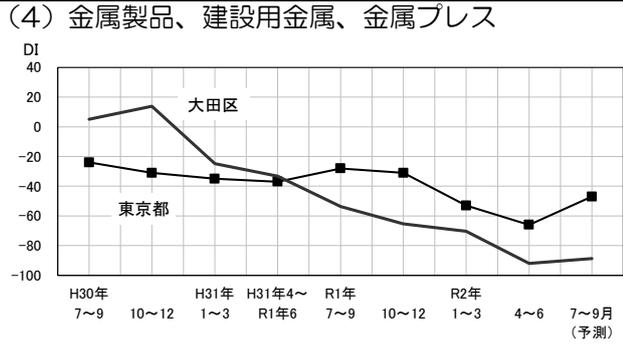
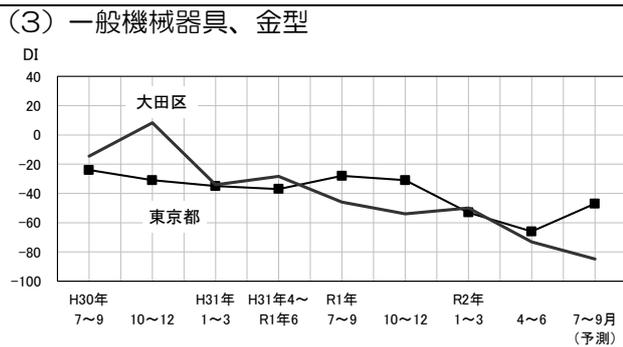
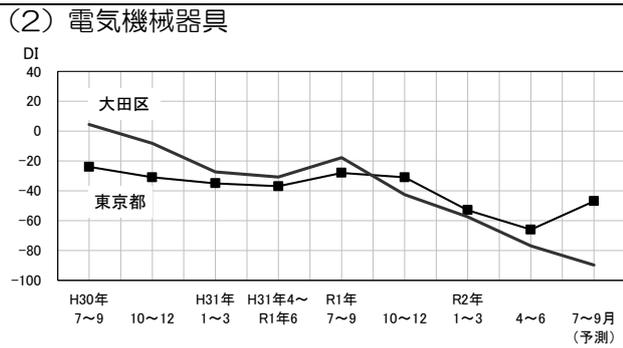
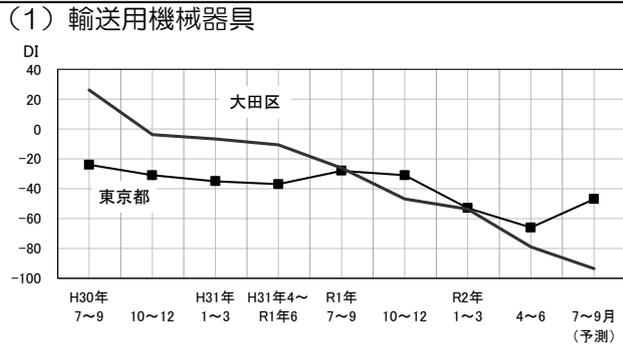
設備投資動向（％）



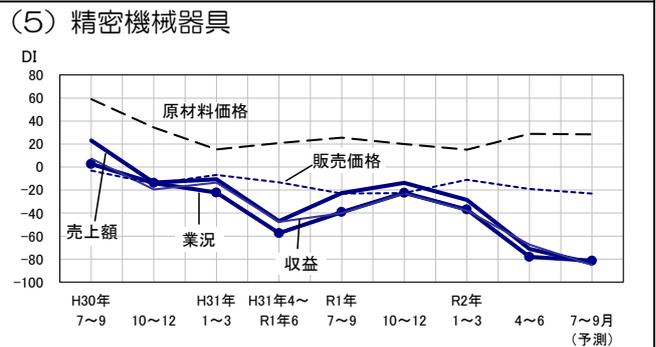
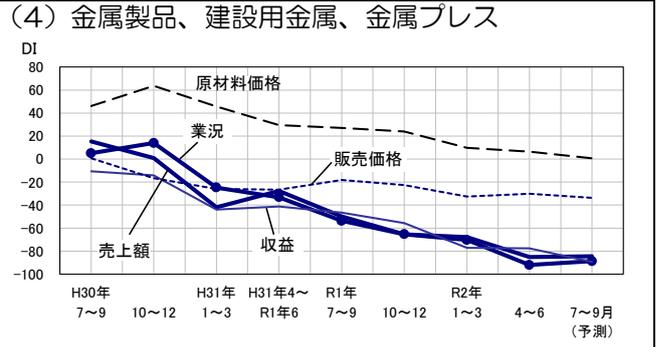
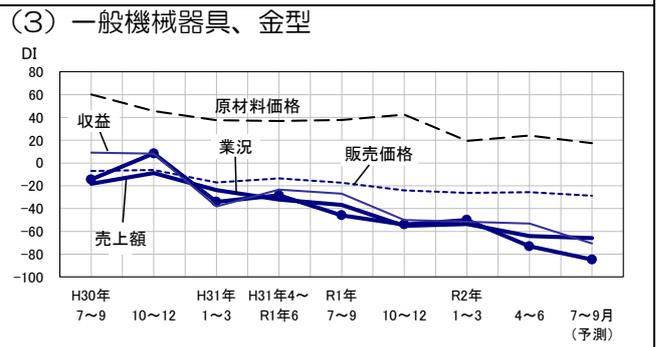
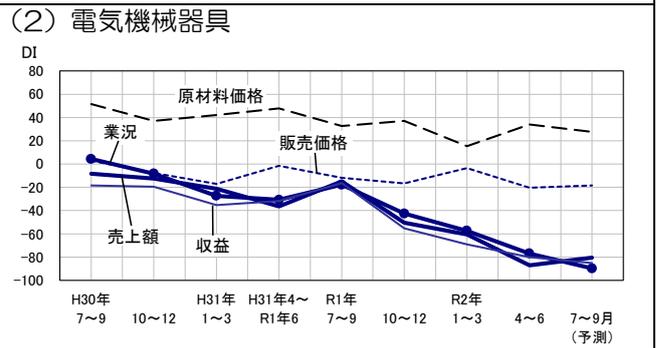
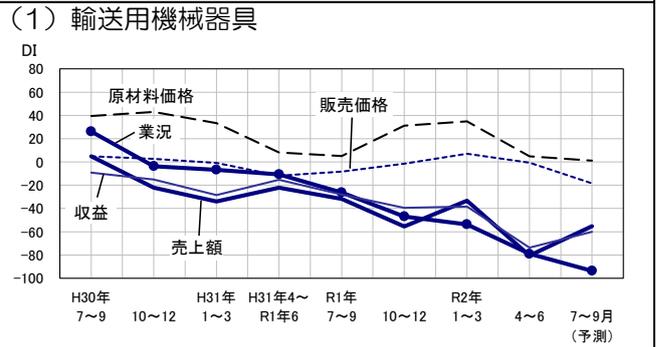
業種別動向

※東京都については製造業全体のグラフを表示

業況の動きと来期予測



売上額、収益、販売価格、原材料価格の動きと来期予測



<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新型コロナウイルスの影響でほとんどの企業が大幅な売上減となっている。 ● 前年同期比3～7割減となっている企業が多い。 ● 社会インフラ産業(電力・通信等)に属する一部の企業の業績はさほど落ち込んでいない。
<p>今期における経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 急激な受注減が最大の経営課題となっている。 ● 自動車関連等、大手企業の研究・開発が縮小しているため、試作需要が区内企業に流れてこない。 ● 独自の営業力を持たない「待ち工場」は耐えるしかない状況。 ● 緊急時は特に、各企業の情報収集・分析能力が課題となる。
<p>区内製造業企業における 新型コロナウイルスの影響や 対策など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内の感染防止対策(マスク着用や消毒液利用等)に加え、対面での打ち合わせを控えてオンライン会議を行っている企業も多い。 ● より積極的な対策としては、飛沫防止パネルやフェースシールド等を自社で新規に開発・生産することで、難局を好機に変えている企業が10社以上存在する。
<p>区内製造業企業における 資金繰り、給付金、協力金・ 経営相談等の支援策の活用状 況など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 小規模企業は固定比率が低いため直ちに経営危機にはなりにくいが、従業員を抱える中規模以上の企業の多くは、手元資金を厚くするため公的融資制度や雇用調整助成金等を活用している。 ● 一般的に第三次産業に比べて製造業の景況悪化は遅れてくるので、今後の動向を注視し必要な公的支援策を用意すべきである。 ● 通常時であれば公的支援を通じて成長が見込める企業が主な支援対象となるが、現状では産業規模・集積を維持するため全体が底上げされるような施策が必要。

※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。

小 売 業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△71 から今期△66 とわずかに持ち直した。売上額は前期△59 から今期△62 とわずかに減少し、収益は前期△64 から今期△58 と多少改善した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△26 から今期△34 と下降傾向が多少強まった。仕入価格は前期△7 から今期△5 と前期並の下降傾向で推移した。在庫は前期5から今期9と過剰感がわずかに強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△56 から今期△44 と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は前期△11 から今期7と大きく好転した。借入を実施した企業の割合は前期 26.0%から今期 42.5%と、16.5 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位「売上の停滞・減少」68.8%、2位「利幅の縮小」28.6%、3位「取引先の減少」16.9%、4位「販売商品の不足」14.3%、5位「人材不足」13.0%となった。

【経営上の問題点 (%)】

	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	60.8 %	売上の停滞・減少	60.0 %	売上の停滞・減少	84.0 %	売上の停滞・減少	68.8 %
第2位	人材不足	29.7 %	人材不足	27.5 %	利幅の縮小	18.7 %	利幅の縮小	28.6 %
					取引先の減少	18.7 %		
第3位	人件費の増加	23.0 %	取引先の減少	23.8 %	人件費以外の経費の増加	14.7 %	取引先の減少	16.9 %
第4位	利幅の縮小	20.3 %	利幅の縮小	22.5 %	商店街の集客力の低下	13.3 %	販売商品の不足	14.3 %
第5位	大型店との競争の激化	13.5 %	人件費の増加	21.3 %	同業者間の競争の激化	9.3 %	人材不足	13.0 %
	商店街の集客力の低下	13.5 %			人件費の増加	9.3 %		
					後継者の不在および育成	9.3 %		

重点経営施策については、1位「経費を節減する」62.3%、2位「新しい事業を始める」19.5%、3位「品揃えを改善する」および「売れ筋商品を取扱う」がいずれも 18.2% (同率)、4位「宣伝・広報を強化する」15.6%、5位「人材を確保する」14.3%となった。

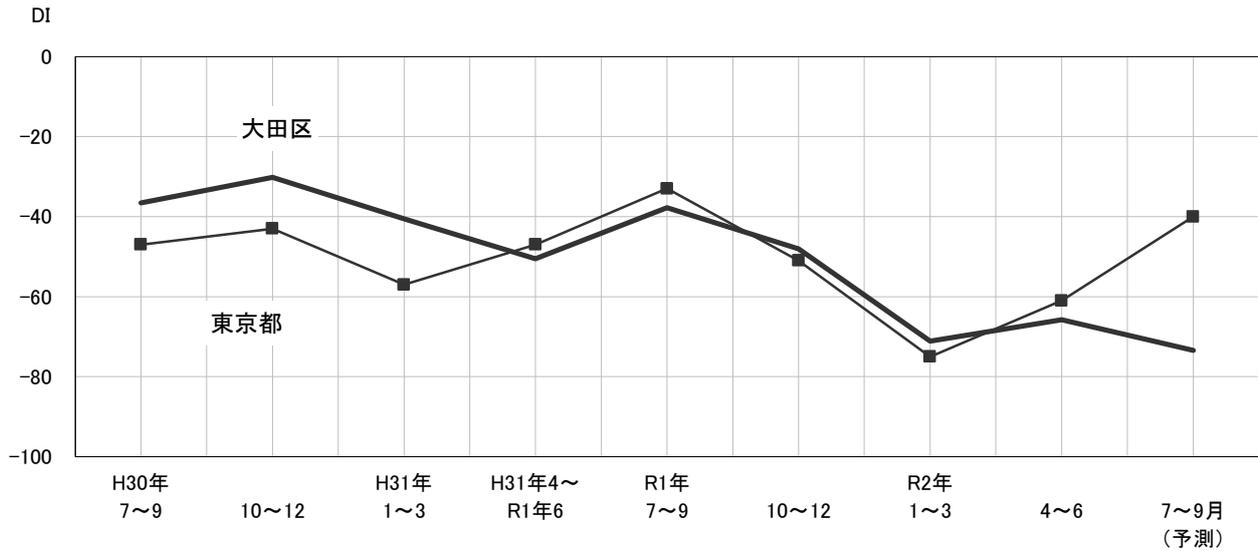
【重点経営施策 (%)】

	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	経費を節減する	54.2 %	経費を節減する	51.9 %	経費を節減する	55.4 %	経費を節減する	62.3 %
第2位	人材を確保する	22.2 %	品揃えを改善する	25.3 %	人材を確保する	16.2 %	新しい事業を始める	19.5 %
第3位	品揃えを改善する	20.8 %	売れ筋商品を取扱う	22.8 %	デジタル技術・情報通信技術を活用する	14.9 %	品揃えを改善する	18.2 %
							売れ筋商品を取扱う	18.2 %
第4位	宣伝・広報を強化する	15.3 %	人材を確保する	21.5 %	品揃えを改善する	13.5 %	宣伝・広報を強化する	15.6 %
	仕入先を開拓・選別する	15.3 %						
第5位	売れ筋商品を取扱う	12.5 %	宣伝・広報を強化する	15.2 %	宣伝・広報を強化する	12.2 %	人材を確保する	14.3 %
			新しい事業を始める	15.2 %				

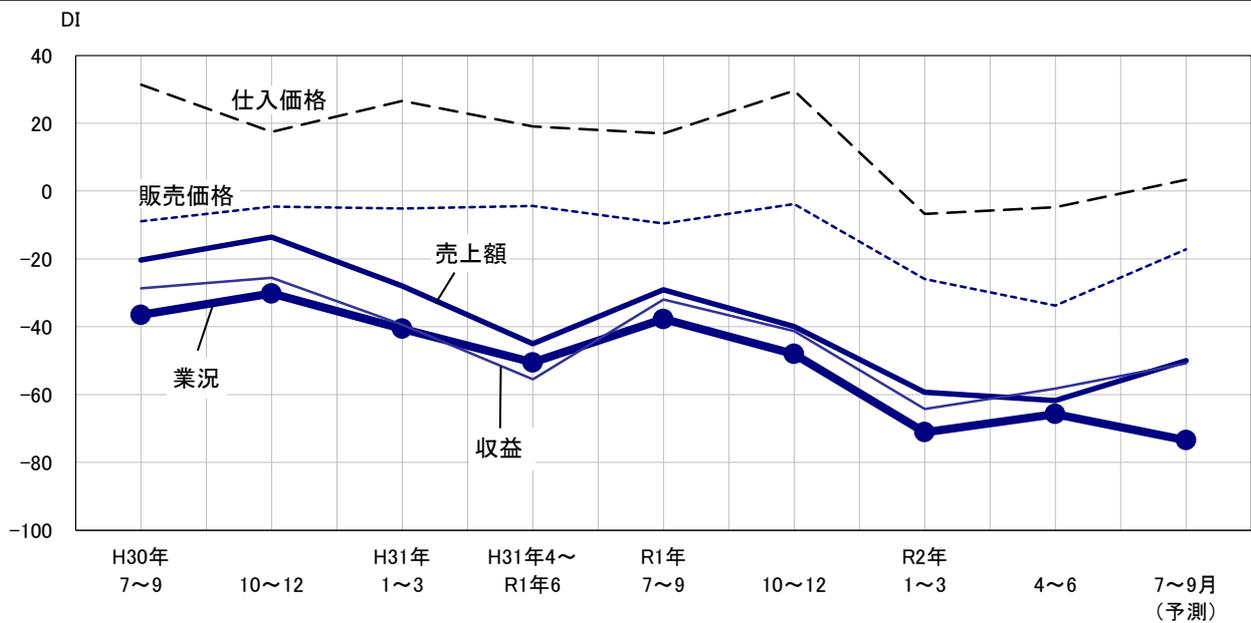
来期の見通し

来期は、業況は悪化傾向が多少強まり、売上額は大きく改善し、収益は多少改善すると見込まれている。販売価格は下降傾向が大きく弱まり、仕入価格は多少上昇に転じると予測されている。

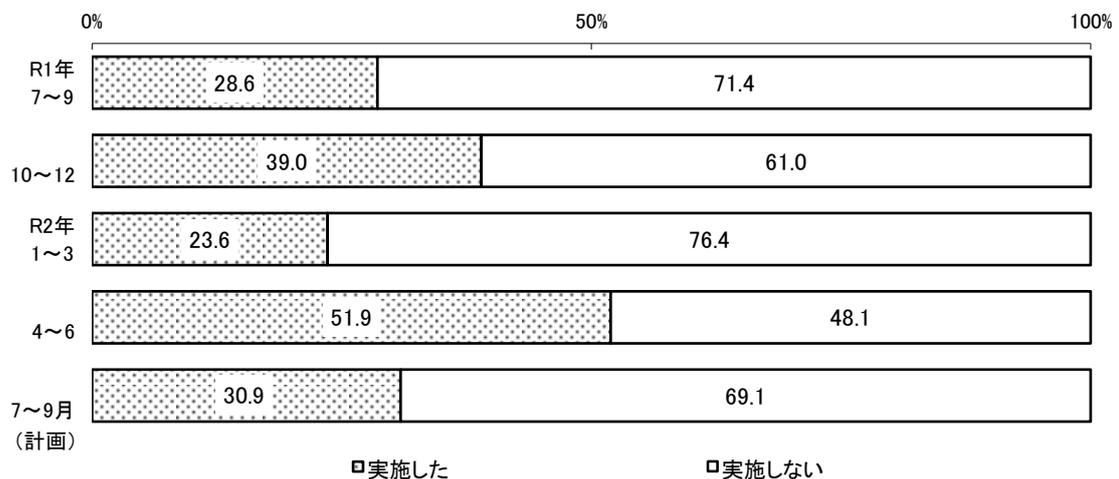
大田区と東京都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（%）

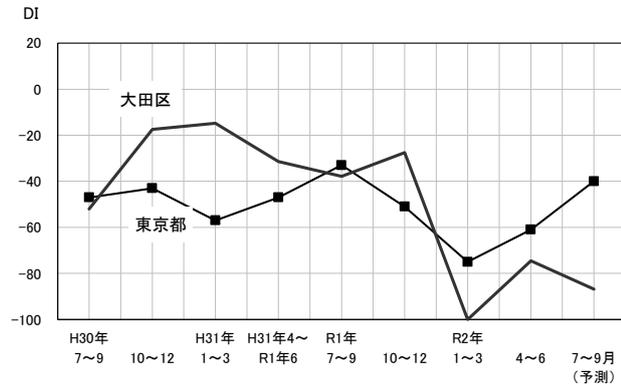


業種別動向

※東京都については小売業全体のグラフを表示

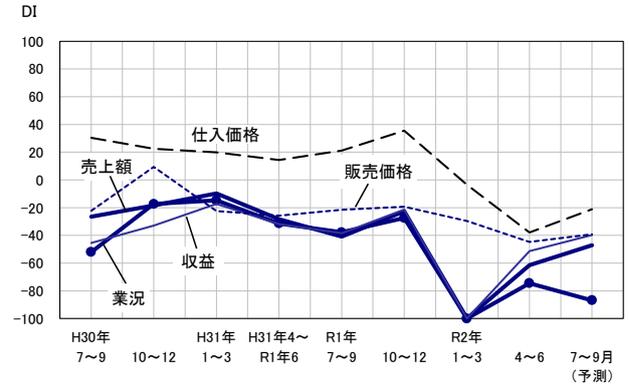
業況の動きと来期予測

(1) 家具、家電

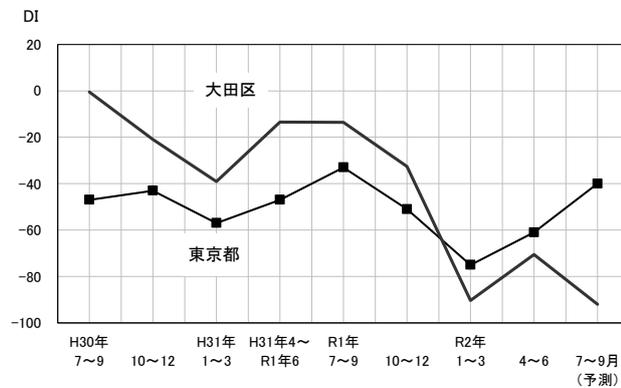


売上額、収益、販売価格、仕入価格の動きと来期予測

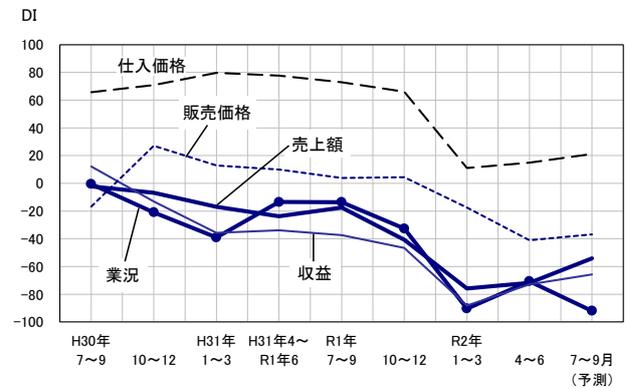
(1) 家具、家電



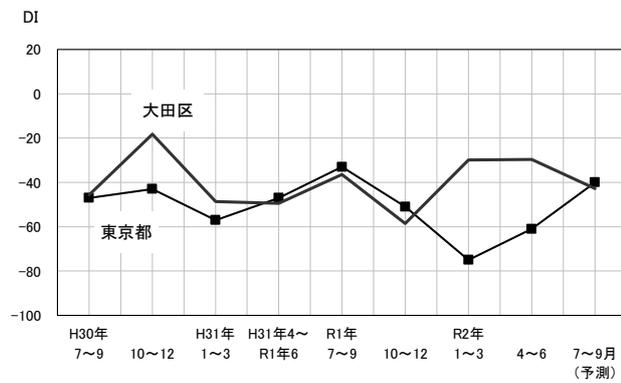
(2) 飲食店



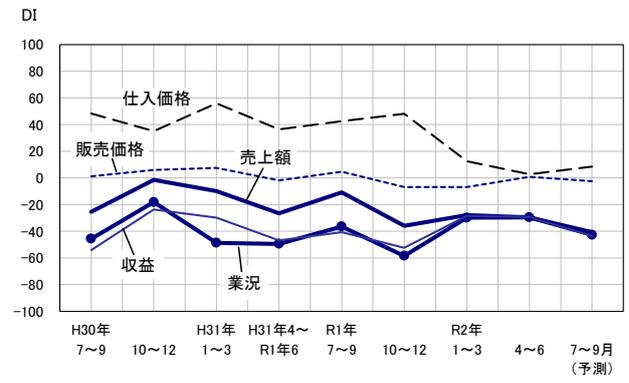
(2) 飲食店



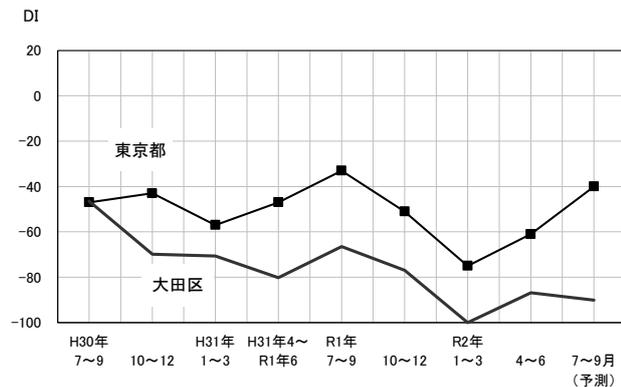
(3) 飲食料品



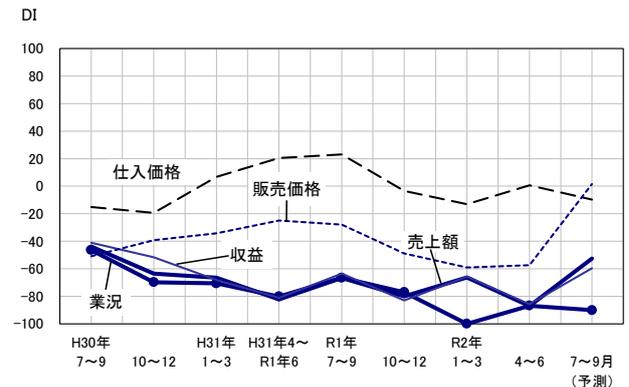
(3) 飲食料品



(4) 衣服、身の回り品



(4) 衣服、身の回り品



<p>今期における業況 (売上・利益・仕入等)や その要因</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 4～5月に関しては緊急事態宣言発動による外出自粛があり、商店街の人もまばらになり個店の売上状況は厳しい状態に陥ってしまっていた。 ● 休業や時短営業を実施した会社や店は少なくない。 ● 食品スーパーや持ち帰り弁当などの業種においては、活況を呈する店舗も存在した。 ● 緊急事態宣言解除後も、大幅な売上改善の傾向はみられていない。 ● 時間帯別の売上で見ると、夜の客の構成の高い所、特に居酒屋関係は厳しい状況が続いている。
<p>今期における経営上の課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上減少による経営の継続性（特に、従業員を抱え、家賃が発生している店舗で真剣に廃業を検討する店舗も生じている） ● インターネット利用を含む遠隔対応やデジタル対応 ● ニューノーマルの持続を想定したビジネス再構築
<p>区内小売業企業における 新型コロナウイルスの影響や 対策など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ガイドラインに沿った店舗内外装の改善などを実施している店舗が増加してきたが、資金力や人員に余裕がない店舗では改善がなされていない店舗も多く、新型コロナウイルスへの対応に格差が生じている状況である。 ● ガイドラインに沿った正しい対応を支援すべきである。 ● この中で、7月から始まる大田区の「繁盛店創出事業における新型コロナウイルス感染防止対策特別助成」はタイムリーな施策になると考えられる。
<p>区内小売業企業における 資金繰り、給付金、協力金・ 経営相談等の支援策の活用状 況など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 国、都、区が様々な支援策を講じているが、事業者にとっては主体や施策内容の判別がつきにくく、どこに何を相談すればよいのかわからないことが多い。 ● 電子申請は、IT弱者（特に高齢の経営者）は、未だに申請ができない可能性もあり得るので、入力補助支援も必要と考えられる。

※ 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。

建設業

売上・収益の動向と業況判断

業況は前期△29 から今期△51 と悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額は前期△39 から今期△52 と大きく減少し、収益は前期△37 から今期△62 と非常に大きく減少した。施工高は前期△33 から今期△61 と非常に大きく減少し、受注残は前期△34 から今期△53 と大きく減少した。

価格・在庫動向

請負価格は前期△28 から今期△42 と下降傾向が大きく強まった。材料価格は前期 15 から今期 14 と前期並の上昇傾向で推移した。材料在庫は前期△6 から今期△4 と前期並の品薄感が続いた。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△20 から今期△32 と厳しさが大きく増した。借入難易度は前期 10 から今期 24 と容易さが大きく増した。借入をした企業の割合は前期 33.3%から今期 40.5%と 7.2 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位「売上の停滞・減少」53.4%、2位「人材不足」38.6%、3位「下請の確保難」21.6%、4位「利幅の縮小」19.3%、5位「後継者の不在および育成」18.2%となった。

【経営上の問題点（%）】

	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	人材不足	60.2 %	人材不足	59.0 %	売上の停滞・減少	52.3 %	売上の停滞・減少	53.4 %
第2位	売上の停滞・減少	31.8 %	売上の停滞・減少	34.9 %	人材不足	43.2 %	人材不足	38.6 %
第3位	後継者の不在および育成	22.7 %	下請の確保難	30.1 %	利幅の縮小	22.7 %	下請の確保難	21.6 %
第4位	技術力の不足	19.3 %	利幅の縮小	15.7 %	下請の確保難	20.5 %	利幅の縮小	19.3 %
第5位	利幅の縮小	18.2 %	材料価格の上昇	12.0 %	取引先の減少	15.9 %	後継者の不在および育成	18.2 %
	下請の確保難	18.2 %	後継者の不在および育成	12.0 %				

重点経営施策については、1位「経費を節減する」47.1%、2位「人材を確保する」41.4%、3位「販路を広げる」29.9%、4位「技術力を高める」28.7%、5位「教育訓練を強化する」17.2%となった。

【重点経営施策（%）】

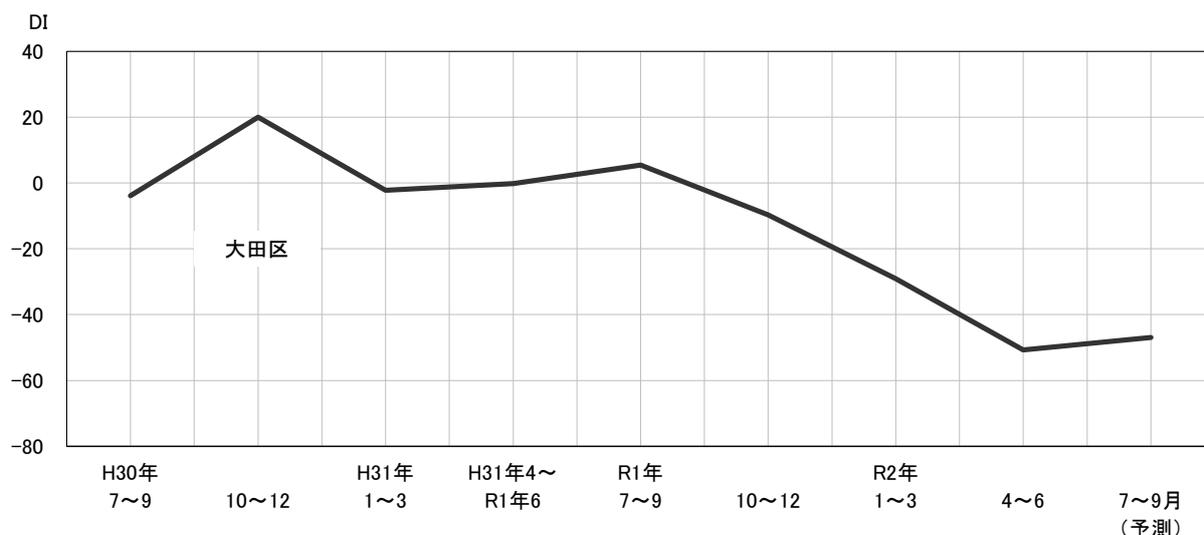
	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	人材を確保する	58.6 %	人材を確保する	53.6 %	経費を節減する	46.4 %	経費を節減する	47.1 %
第2位	経費を節減する	37.9 %	経費を節減する	36.9 %	人材を確保する	40.5 %	人材を確保する	41.4 %
第3位	技術力を高める	32.2 %	販路を広げる	25.0 %	販路を広げる	35.7 %	販路を広げる	29.9 %
第4位	販路を広げる	25.3 %	技術力を高める	22.6 %	情報力を強化する	27.4 %	技術力を高める	28.7 %
第5位	情報力を強化する	17.2 %	労働条件を改善する	16.7 %	技術力を高める	19.0 %	教育訓練を強化する	17.2 %

来期の見通し

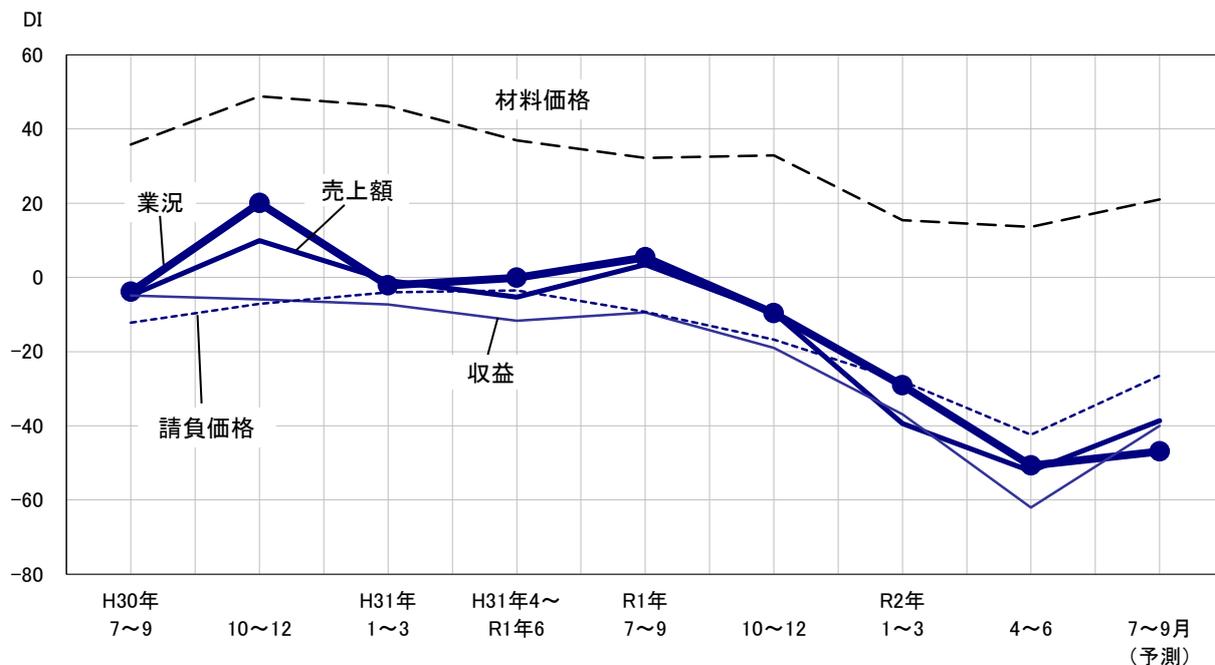
来期は、業況はわずかに持ち直し、売上額は大きく改善し、収益は非常に大きく改善すると見込まれている。請負価格は下降傾向が大きく弱まり、材料価格は上昇傾向が多少強まると予測されている。

※ DIは、平成30年10～12月期までは単純値、平成31年1～3月期以降は修正値を掲載しています。

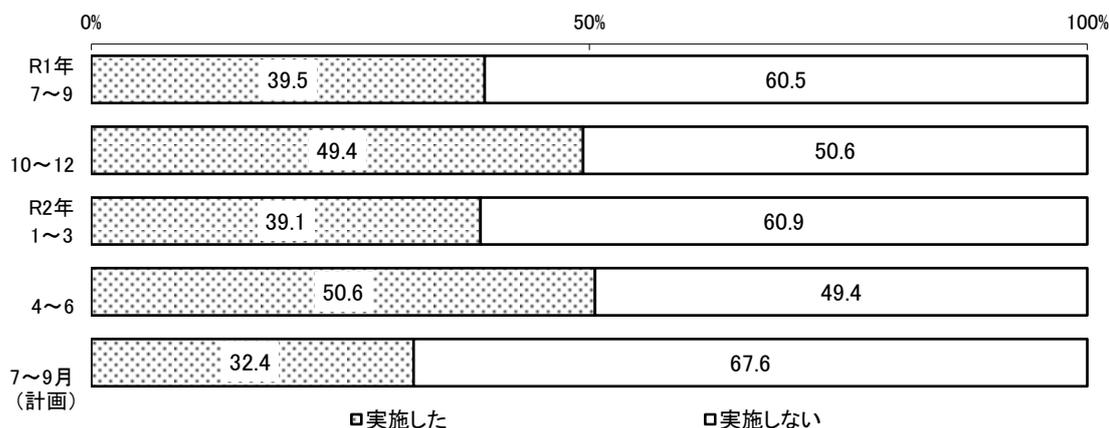
大田区の建設業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、請負価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（％）



運 輸 業

売上・収益の動向と業況判断

業況は前期△44 から今期△82 と悪化傾向が非常に大きく強まった。売上額、収益はそれぞれ前期△52 から今期△81、前期△53 から今期△84 と非常に大きく減少した。

価格動向

サービス提供価格はそれぞれ前期△18 から今期△21 と下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は前期△6 から今期△10 と下降傾向がわずかに強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△31 から今期△44 と厳しさが大きく増し、借入難易度は前期 8 から今期△2 と厳しい状況に転じた。借入を実施した企業の割合は前期 42.4%から今期 45.5%と 3.1 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位「売上の停滞・減少」81.0%、2位「人材不足」34.5%、3位「人件費の増加」25.9%、4位「車両の老朽化」22.4%、5位「取引先の減少」17.2%となった。

【経営上の問題点 (%)】

	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	人材不足	68.8 %	人材不足	64.3 %	売上の停滞・減少	74.2 %	売上の停滞・減少	81.0 %
第2位	売上の停滞・減少	41.7 %	売上の停滞・減少	40.5 %	人材不足	36.4 %	人材不足	34.5 %
第3位	人件費の増加	33.3 %	人件費の増加	33.3 %	人件費の増加	28.8 %	人件費の増加	25.9 %
第4位	車両の老朽化	16.7 %	仕入価格の上昇 車両の老朽化	14.3 % 14.3 %	利幅の縮小 取引先の減少 車両の老朽化	12.1 % 12.1 % 12.1 %	車両の老朽化	22.4 %
第5位	仕入価格の上昇 人件費以外の経費の増加	12.5 % 12.5 %	利幅の縮小 人件費以外の経費の増加 後継者の不在および育成 駐車場の確保難 店舗・設備の狭小・老朽化	9.5 % 9.5 % 9.5 % 9.5 % 9.5 %	人件費以外の経費の増加 駐車場の確保難	10.6 % 10.6 %	取引先の減少	17.2 %

重点経営施策については、1位「経費を節減する」53.4%、2位「人材を確保する」43.1%、3位「販路を広げる」41.4%、4位「車両を新規導入・修繕する」27.6%、5位「提携先を見つける」13.8%となった。

【重点経営施策 (%)】

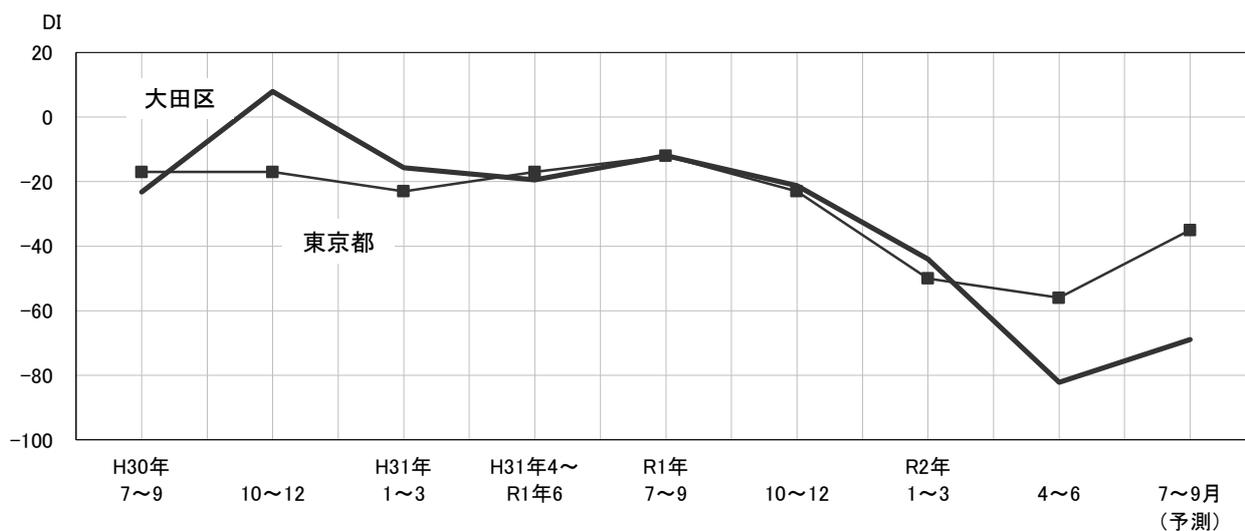
	令和元年7～9月期		令和元年10～12月期		令和2年1～3月期		令和2年4～6月期	
第1位	人材を確保する	74.0 %	人材を確保する	64.3 %	経費を節減する	43.9 %	経費を節減する	53.4 %
第2位	経費を節減する	36.0 %	経費を節減する 車両を新規導入・修繕する	28.6 % 28.6 %	人材を確保する	42.4 %	人材を確保する	43.1 %
第3位	労働条件を改善する	24.0 %	販路を広げる	16.7 %	販路を広げる	24.2 %	販路を広げる	41.4 %
第4位	車両を新規導入・修繕する	20.0 %	提携先を見つける 教育訓練を強化する	14.3 % 14.3 %	車両を新規導入・修繕する	21.2 %	車両を新規導入・修繕する	27.6 %
第5位	販路を広げる	18.0 %	デジタル技術・情報通信技術を活用する 労働条件を改善する	11.9 % 11.9 %	労働条件を改善する	19.7 %	提携先を見つける	13.8 %

来期の見通し

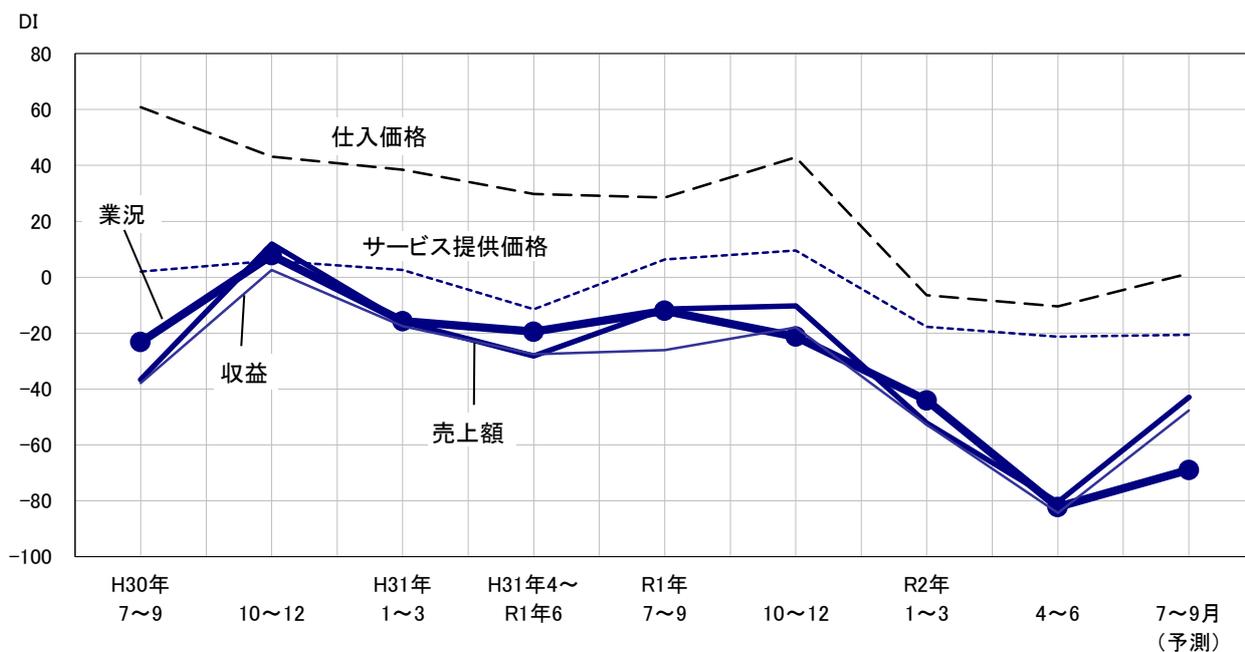
来期は、業況は大きく持ち直し、売上額、収益ともに非常に大きく改善すると見込まれている。サービス提供価格は今期並の下降傾向が続き、仕入価格は大きく上昇に転じると見込まれている。

※ 大田区のD Iは、平成30年10～12月期までは単純値、平成31年1～3月期以降は修正値を掲載しています。

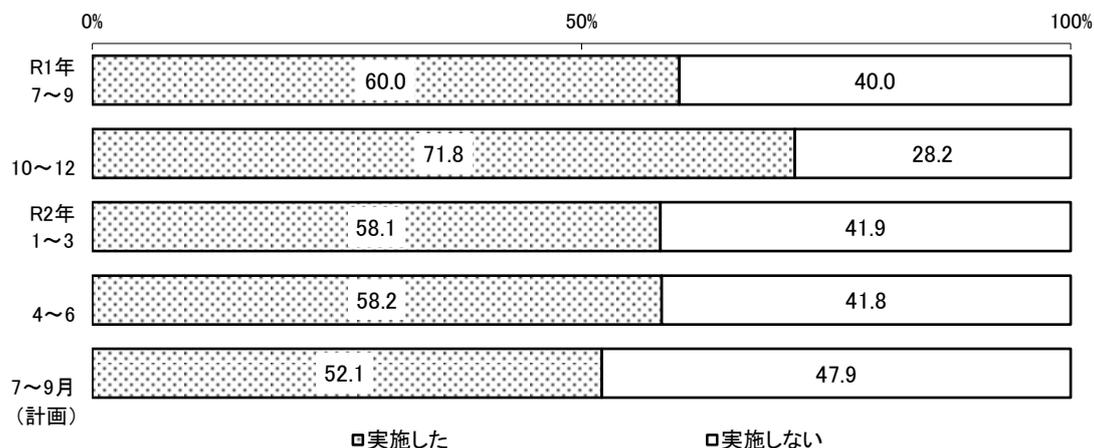
大田区の運輸業および東京都のサービス業・業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益、サービス提供価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向（％）



事業者の皆様のコメント《主な意見を掲載しています》

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

製造業

人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 後継者がいないため、2～3年後には廃業予定。
- ・ 若い人に魅力のある製造業にしたいが、大変難しい。

取引先・競合先の状況

- ・ 入札で価格競争となるため、仕事をとることができない。
- ・ 取引先でも受注の流れがつかめず、注文が入った時に発注があるといった状況で安定しない。
- ・ 他社による見積りが、かなり安くなっています。
- ・ 売上の減少も増加も、当社は客先の景況に大きく影響を受ける。
- ・ 取引先の受注がなかなか増加せず、苦しい局面です。
- ・ 取引先の商品内製化が進んでいる。また、取引先及び協力企業の経営者高齢化が進んでいる。
- ・ 他企業が持っていない技術を使う仕事のみ受注できる。それ以外の仕事は獲得できない厳しい受注状況。
- ・ 海外競合相手との価格競争に苦戦中。
- ・ 大手取引先(防衛関係)の2020年10月～2021年9月頃の発注量が60%減少するという情報があるので不安。防衛費予算の海外(米国)への流出をどうにかしてほしい。このままでは、日本の防衛産業が危うい。

新型コロナウイルスの影響について

- ・ 客先(航空会社)が新型コロナウイルスによる大幅な売上減少により60%減の売上になっている。今後(下期)は期待できるが見通しは立たない。
- ・ 航空業界の低迷による影響が非常に大きい。
- ・ 前年同期比売上は30～40%減少が継続。まだ復調の兆しは見えない。
- ・ 日本企業、海外工場生産部品の納期遅延。
- ・ 8月以降の受注が見えてこない。製造業はこれから新型コロナウイルスの影響がひどくなるのでは？
- ・ 新型コロナウイルスの影響が我々製造業へどのように出てくるか正確に把握できていません。
- ・ 得意先の各社とも、一時帰休や持続化給付金を受けており自社も給付金を受けております。
- ・ テレワークが増えてから、先の仕事の情報が全くなかった。
- ・ 取引先が新型コロナウイルスによる不況のため、仕事激減。
- ・ 中小企業の製造業にとって今後、ますます新型コロナウイルスの影響による業績悪化が予想され、様々な対応策が必要になると予想いたします。
- ・ 新型コロナウイルスによる大手企業のテレワークにより、ほぼ仕事が止まっている。経済を動かさないと、新型コロナウイルスによる死者数を上回る経済打撃による死者数が増大すると思われる。
- ・ 取引先の操業停止による材料入荷遅れに対応できない状況。どの程度在庫積み増しすべきか、不明。資金面、スペース面で余裕はない。
- ・ 投資マインドの低下、海外出張の自粛。
- ・ 受注の減少、先行の不透明感。
- ・ 新型コロナウイルスによる生産調整のため、設備投資の中止による発注止めが出ているので対応が難しい。
- ・ 新型コロナウイルスの影響が現在はまだあまりないが、将来に向けて不安である(2021年度以降)。
- ・ 感染対策として各部署の状況により時短、時差通勤、自宅待機、マイカー通勤、自転車通勤の利用等により製造部門含めの生産、営業活動を継続し、受注先への供給を維持しているが、国内外での景気が悪化し、納期がズレたり、受注が急激に落ち込んでいる。売上の6%強が特注品であるため、7月以降の受注状況が悪く、今後の景気の落ち込みが心配である。
- ・ 仕事がない。
- ・ 市場の停滞に伴い先送りが続いている。
- ・ 今まで厳しかったが、新型コロナウイルスの影響でさらに厳しくなっている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で客先の訪問が難しく、新規案件が取り難い。また景気が悪化しており、全体的に受注が減る見込み。従業員への新型コロナウイルス対策のため安全確保の徹底に神経を使う。
- ・ 輸出品が減っており、仕事量が減ってきている。
- ・ 小・中・高等学校が再開し、教材の需要も増えてきたが、この先感染が拡大する可能性もあることから先が見直せない状況にある。

<ul style="list-style-type: none"> 大きく経済活動に影響する状況が当社にとって、どういう形で影響が出てくるのか(現在まだでていない)、先行きが見えないことが、不安である。 テレワークが始まって、人、物が動かなくなったので開発案件が全く進まない。4、5月はメール、電話が1つも無い日があった。6月に入ってからはいくら動き出した様子だがそれでも40～50%くらい。 全ては新型コロナウイルスに尽きる。営業に行けない。発注があっても材料の入手が出来ない。 新型コロナウイルスの影響はこれから悪くなっていくと思われる。今までの在庫を納品し一時的に売上が上がった月もあるが新型コロナウイルスの影響で先が見えない。 受注があっても客先の担当者と会って打ち合わせができず、納期が遅れているので売上が上がらない。 新型コロナウイルスによる影響は終息しないと何ともいえないが、今までと同じ様に売れないだろうし、売り先も大きく変わってくると思っている。自社も本当に生き残っていけるのか、不安を感じている。また物流費の高騰は影響が大きいので、対策が必要である。 昨年度(R1年1～3月)末の営業割合は実質なかった。新年度(R2)に入り、引き合い等は増加したが、今期の見通しは暗い。 新型コロナウイルスの影響で別の受注は増えているが、従来の仕事が減少。 得意先が営業自粛をしているため、引き合いが減少している。 今後が見えない状況下、設備投資等の決断が出来ず、精神的にも不安定な状況にある。 工場家賃を押さえたい。また、資金力が無く、技術者がいない。これらを解決できれば好転する。 3月より厳しい状況が続いているが、5月よりさらに進んで、受注も通常より1/3程度となってしまっている。 取引先が研究系であったため、在宅でも発注があった。在宅になったことによる影響なのかインターネットでの検索が増えた。
<p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社の仕事自体、必要なくなる可能性もある。 消費増税による、消費低迷による景気の落込みがさらに続くことで、大不況に向かっている。

<p>小売業</p> <p>人材確保や人材育成の状況・労働環境</p> <ul style="list-style-type: none"> よい人材の確保が難しい。新型コロナウイルス対策における労働環境を整えることが大変。 営業環境が良好であったため設備投資を準備していたが、今回の新型コロナウイルスの騒ぎがあり、非常に不安な状況です。人材の育成も始め準備を始めているので、進めていくしかないと考えております。
<p>新型コロナウイルスの影響について</p> <ul style="list-style-type: none"> 商店街イベントや、町会イベントができていない。 新型コロナウイルスによる外食控えと営業時間の短縮で売上が壊滅的になりました。国からの持続化給付金及び東京都の補助金と今後予定されている家賃補助で今年は何とか持ちつけれど、来年以降は全くわかりません。ソーシャルディスタンスで客席が1/2になっているので売上が前年の1/2以下です。ワクチンが開発されるのを待つのみです。去年の消費税アップがボディブローで今回のコロナでノックアウトです。 飲食店ですので新型コロナウイルスの影響を大きく受けている。今後第2波などの影響が心配。 アフターコロナの人の動きがよみにくく、売上低迷。 再び自粛要請があると、取引先のお客様が減少し売上がゼロになってしまう。 客数および売上の大幅な減少。 自粛解除になったものの、夜の営業の客数は増えず資金繰りが苦しい。元の営業に戻すことは、当分の間できない。いまだに時短営業中です。 当店では元々6～7割程が少し遠くのお客様で、ギフト目的でご来店いただくことが多かった。新型コロナウイルスの影響で遠方からのお客様が減った。しかし、コロナ禍の少し前から地元のお客様向けの新サービスを開始していたので、ある意味、良いPRにもなった。正直、悪影響や不利益の方が多いが、より沢山のサービスを考案、実施していくしかない。 政府による緊急事態宣言が発令されたことにより、当社においても4～5月は店舗も休業になり、売上高は大幅に減少となりました。6月以降も売上は伸びず厳しい状況となっています。

- ・ 事務関係にリモートワーク導入予定。
- ・ 自粛解除後も宴会自粛は実質的に続いており、顧客飲食店の売上げはかなり厳しい。当然当店との取引も減っており、例年に比較し売上げは半分近くまで落ちこんでいる。国や地方公共団体の新型コロナウイルス対策は焼け石に水程度の貧弱さ。
- ・ 今年は新型コロナウイルスの影響前に採寸がありましたので大きく影響を受けませんでしたが、3、4、5月の学校休校など今までと違った対応となりましたのでその点は大変でした。今後も学校や制服がどのように変化していくのか注意しながら最善の対応を模索中です。
- ・ 入居する商業施設が4～5月に臨時休業したため、都の感染防止協力金を申請したが、入居する施設は対象外として不支給だった。矛盾を感じた。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で、取引先が民事再生になったり、百貨店を中心に販売していた取引先が、春物の動きがなかったため、在庫過多になり、物が動かない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響が続いているため売上がゼロです。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で2カ月間の休業をしたにもかかわらず東京都からの協力金をもらえずに怒りと失望をしています。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で、接客などのやり方が大きく変わりました。慣れるまでに月日がかかりそうです。
- ・ 新型コロナウイルスによる中小企業の支援が足りません。30%～40%減少の企業は、給付が受けられません。借入しても返済出来るかわかりません。
- ・ 民間金融機関からの融資が難しいため、先行不安。後半期の新型コロナウイルスの状況によっては会社存続が難しい。
- ・ 得意先が、5・6月で74件ぐらい廃業している。話を聞くと、直接新型コロナウイルスには影響がないが、「いつやめるか」のタイミングに悩んでいて、これを機に決めた所が多い。
- ・ 業種が建設資材の加工及び組立であるため、建設現場がかなり休止されており、今後の見通しもつきません。7月～9月は更に業務環境が悪化しており、工事は遅れると予想されます。
- ・ この景気の落ちこみは、日本だけでなく世界的に日本よりひどい国が数多いと思われる。どれだけ国内的、国外的に消費の落ちこみとなるか予想が出来ません。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により、客数が著しく減少した。
- ・ 飲食店ですが、店内及び出前(会社・病院等のテレワークや、外部との接触回避等の影響による)の不振を店頭販売で補って、5～6月は何とか前年より売上上昇にできました。

その他

- ・ 販売利益率の向上が課題。
- ・ 高齢化が課題である。

建設業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> ・ 高校新卒などの若い人材の確保が難しいため、労働環境の改善や業績の確保に影響が出る。 ・ 最近協力業者の後継者問題で廃業する業者がいる。他に協力業者を依頼することが多くなってきた。 ・ 人手不足、職人の高齢化。 ・ 下請職人の高齢化が進み、若年者が少ないため労働者の減少で仕事が出来なくなっている。 ・ 人材不足が深刻である。新型コロナウイルスにより、来年新卒予定の採用活動がなくなった。人材の確保に動いているが、求人に対して応募がない。 ・ 弊社ではこの1年近くで世代交代が進み、60代社員の多くが退職(引退)をしました。今後は若い人材の育成と、外部からの採用強化が課題となっています。 ・ 中小企業として新型コロナウイルスによる影響は最たるものと考えますが、それを踏まえて今後の景気動向と、労働環境、人材確保が難しくなると考えています。 ・ 体制強化のため、社員の若年化及び分業体制の確立を推進しており、このための人材確保や育成が急務と考えております。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先の景況に左右される。 ・ 客先から新型コロナウイルス等の影響で仕事を出し渋られないか心配です。 ・ 主にホテル関連の工事が主体のため、先行きが大変厳しい。 ・ 当社の取引先、大手ゼネコンの受注状況によるが、比較的安定しているように思える。受注額も小型から大型と幅があるが、限られた人員の中でいかにバランスよく仕事をこなすかが、ポイントとなる。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> ・ 新型コロナウイルスの影響による発注数の減少。 ・ 新型コロナウイルスによる自粛要請により、売上減少・利益減少が続いている。若い人の人材確保が難しい。 ・ 受注の大半を占めている親会社が新型コロナウイルスの影響により厳しい状況にあり、受注が大幅減となっている。 ・ 展示会・イベントにかかわる事業のため、仕事がない。 ・ 不動産市場が低迷していくと新築住宅(戸建マンション、アパート)の着工に影響が出て来ます。資金力のある大手は不動産の叩き売りはせず、じっくり時間を掛けて売る反面、新築を少し控える傾向にあると思います。動向を見て対応して行きたいと考えます。 ・ 新型コロナウイルスの影響で現場の動きがあまりよくない(仕事量が多くはない)。 ・ テレワーク体制。 ・ 予測の付かない対応が必要となる。現場が突然閉鎖となる場合がある。 ・ 新型コロナウイルスのため、決まっていた仕事のキャンセル・延期があった。
その他
<ul style="list-style-type: none"> ・ 少子高齢化が進み地域社会全体に活気が失われている。

運輸業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> ・ ドライバーの高齢化。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先への運賃価格の値上げ交渉の行方。 ・ 取引先の業況如何に左右される。 ・ 取引先の減少・廃業による売上の減少がこの先も続くと思われる。
国際情勢・為替の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 輸出入貨物の動向次第で弊社の売上利益が変化する。特にホテル向の製品を多く取扱いをしている関係で早く新型コロナウイルスの収束が見えないと暮れにかけての影響が大きいと思う。
新型コロナウイルスの影響について
<ul style="list-style-type: none"> ・ 出口が見えず、景気回復力が低調で厳しい状況が続いている。 ・ 新型コロナウイルスにより倉庫からの荷物が出ないので輸送ができない。 ・ 新型コロナウイルスにより取引先の物量減少、売上減少で今後の不安。稼働減により、経費等をどの様に支払っていけば良いのか先が見えずとにかく不安。対策等も考えるが、物量が増えないことには運輸業には動きがない。 ・ 航空貨物の減少に歯止めがかからず。 ・ 取引先(売上面)の経済活動の低下が受注ボリューム減として顕在化している。回復時期については秋頃まで難しいものと思料される。 ・ 資金調達、人材確保に困窮しているところに新型コロナウイルスが追い込み！ ・ 新型コロナウイルスによる売上減少。新型コロナウイルス対策による新たな費用増があった。 ・ 新型コロナウイルスにより、1月～3月が半分以上に激減。現在でも、客先からの依頼が減少しているため、売り上げにも大きく影響している状況。 ・ 新型コロナウイルスの影響で花きについては販売不振となっており、輸送量も大幅に減少している。ステイホームの影響で業務需要は減少しているが、家庭での消費は伸びている。 ・ 新型コロナウイルスによる影響が大きく、市場の荷動きが悪い。 ・ 主要取引先の休業に伴い大幅売上減への資金対応。 ・ 以前は、イベントのお仕事もしており、新型コロナウイルスによりイベントが一切なくなり売上が落ちました。3月からチャーターのお仕事のみになり、新たな仕事もなく4割ほど落ちてしまいました。 ・ 業界全般的に新型コロナウイルスに対する対策に苦しんでいる中、無理な投資等せず、頑張るしかないと思う。 ・ 空港の閉鎖に伴い、売上の減少。 ・ ひとえに新型コロナウイルスに原因する諸事情の影響が大きい。この先の見通しが懸念される。 ・ 新型コロナウイルスによる影響をかなり受けましたが、7月に入り少しずつ動きが戻り始めました。まだ以前のような状況ではありませんが、最悪の状況からは、徐々に抜け出しそうな兆しがあります。

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2年4～6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》

- ◆ 預金量については、売上低迷するも固定費等の支出が続いているため、預金残高が減少している企業も多い。
- ◆ 新型コロナウイルス対策特別資金の需要は依然として高く、融資量は増加傾向にある。業種別では、製造・建設・卸売業での申し込みが特に多い。
- ◆ 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。新型コロナウイルス感染症の影響により、当面の資金繰りを確保するため、感染症対応融資活用・持続化給付金手続き・既存借入金の条件変更等にて対応している状況。特に小規模企業は慎重な構えである。
- ◆ 製造業、卸売業は昨年夏前からの米中摩擦で売上が落ち込んでいる所に、新型コロナウイルスで大手親会社の臨時休業や、テレワークに切り替えた等で、製造ラインが止まりさらに減収幅が増加している。
- ◆ 製造業においては、新型コロナウイルス直後の大きな影響はなかったものの、4月頃から売上に影響が出ており、現在は先行きが見通せない状況。資金繰り確保のため借入増加傾向。
- ◆ 製造業において一部企業を除き新型コロナウイルスの影響が出ており、受注が減少傾向となっている。今後の先行き不透明感から制度融資を利用した融資相談が増えている。
- ◆ 小売業(商店)は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取引先が大半であるが、食品・日用品を販売している取引先で増収増益となったところもある。後継者不在の取引先は新規借入相談が少なく、資金繰り面についても現・預金資産取崩し等で対応するケースも目立った。
- ◆ 小売業においては、外出自粛の影響で売り上げ大幅減。売上で固定費を賄えず、借入や助成に頼っている状況。緊急事態宣言解除以降、少しずつ戻っているが、いまだ厳しい状況。預金・融資にて対応している。
- ◆ 飲食関連への卸売業者の低迷が顕著。全体的に売上げは大幅に減少している。海外からの輸入が停滞していることにより、仕入れが滞っている取引先も多い。借入増加傾向。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響により飲食業を中心とした近隣企業から資金繰りの相談が増加した。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響による緊急事態宣言を受け、事業の先行き不透明さが顕著となり運転資金需要が著しく増加している。申込みが多い業種は酒類を提供する飲食業、小売業、卸売業、製造業である一方で、福祉関連業種への影響は少ない。また、不動産賃貸業者への賃料値下げ交渉は限定的である。
- ◆ 飲食業、小売業は新型コロナウイルスにより影響大である取引先が50%から60%、影響少ない取引先でも30%から40%の減収であり、家賃、人件費負担がある取引先の資金繰りは非常に厳しい。
- ◆ サービス業においては、新常態への対応により、キャパシティに余裕をもって営業している取引先が多く、売上げは低下している。客足も鈍い。融資申込増加。
- ◆ 建設業においては、新型コロナウイルス直後は資材の確保が出来ないなどの問題があったものの、現在は概ね解消されている。受注見合わせや工事中止などが散見されるが、他業種と比べると安定している。
- ◆ 不動産業においては、テナントの家賃交渉や学生の実家帰り等の影響で売り上げ減少。対面での営業が制限されているため、新規案件も少なくなっている。条件変更に至るような取引先は少ない。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響により、5月の売上が例年の半分という業種が出ているほど厳しい状況に追いやられている。大田区のあっせん制度や東京都の制度融資等の申し込みが殺到している状況。定期預金の解約も通常に比べ多く、金額も大きい。

《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》

- ◆ 新型コロナウイルス対策特別資金についての問い合わせ・申し込みが多い。金庫としても臨時で応援職員を増員するなど、迅速に対応できるよう尽力している。
- ◆ テレワークや働き方改革のため、会社の全般的な体制整備のサポートを受けられる機関についての問い合わせがあった。
- ◆ 令和2年4月から6月の相談としては「新型コロナウイルス対策特別資金」の問い合わせ及び申し込みが多かったが、借入後の返済についての不安もあり申込についてはよく検討する様に指導した。
- ◆ 4月から5月初旬は先が見通せず、状況を静観しているか、新販路拡大等への行動も躊躇されている方が多く、大田区あっせん融資の内容説明を求められた。

- ◆ 新型コロナウイルス対策特別融資の内容が都度変わっていくので、変更の際にはすぐ教えて欲しいという要望がある。
- ◆ 助成金・給付金等の入金時期についての問い合わせが多数あった。
- ◆ 国、東京都、大田区が行っている新型コロナウイルス対策制度融資の無担保、無利子については問合せが多い。ただし、申込みから実行に至るまで1か月半から2か月弱を要しているため、早急に手続きを済ませて欲しいとの声も多い。
- ◆ 認定や斡旋などはオンラインで申請出来るようにしてほしい。
- ◆ 自社ではどの制度が使えるのかが分からない。
- ◆ 大田区の制度融資は金額・期間共にゆとりがあり、助かった。
- ◆ HICity のオープンもあり、今後の新産業の創造が楽しみ。
- ◆ 製造業の顧客を中心に取引先の紹介依頼があった。
- ◆ 外出自粛や休業している企業が多い中、金融機関、行政も休まずに通常通り営業してほしいと考えている方が多かった。
- ◆ 大田区の新型コロナウイルス対策特別資金(最大50,000千円)は、よく利用されている。

《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による急激な業況悪化と感染防止の面から、今年度の採用活動を当面見合わせる企業も。中小企業においては慢性的に人手不足が続いていることから、採用活動へのさらなる打撃となっている。
- ◆ 出勤必須の業種と、テレワーク可能な業種との差が大きい。特に出勤必須の業種企業については、感染防止対策への臨時出費や、同業者間(受発注)での連鎖的な業績悪化も多い。
- ◆ 緊急事態宣言発令頃より顧客と対面する飲食業、小売業から業況が悪化し、次いで卸売業、製造業の順番に影響が出ている。現在、同宣言解除に至り飲食業、小売業では固定客の回帰がみられるが、かつての賑わいを取り戻すまでの力強さに欠ける。卸売業、製造業については業況回復まで当面の時間を要するとの話もある。
- ◆ 新型コロナウイルスによる売上の減少等を理由に廃業するところもあった。また、商店街では借入をするくらいなら店を閉めてしまうといった考えの方も大勢いたため、今後、個人経営の小売業等は厳しい局面になるものと思われる。
- ◆ 昼間の人出は戻ってきているが、20時以降の人通りはまだ感染拡大の懸念が続くため、人通りは減少傾向が続いている。
- ◆ 不動産業からは仕入値高騰により建売販売等減少傾向。
- ◆ 新型コロナウイルス直後は影響が小さいと思われた製造業が、今になって大きな影響を受けている。
- ◆ 先行きが不透明な中、廃業を考えている事業者も多い。
- ◆ 飲食店を始めサービス業は売り上げが大幅に減少しており、今後不安を感じている。
- ◆ 業況の良い業種・企業、悪い業種・企業の差が大きくなっている。
- ◆ 新型コロナウイルスにより、5月はほとんど営業出来ていないか、材料がストップし製品ができないようなことが出ている。輸出関連の企業は、商品を出荷出来ず倉庫に留まっている状況がみられた。今回、融資を受けて凌いでいる企業が多いが、どこも今後の不安が拭えない。2年から3年は、回復しないと考えている社長が多いと思われる。

日銀短観

[調査対象企業数] (2020年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,958社	5,619社	9,577社	98.9%
うち大企業	997社	904社	1,901社	98.0%
中堅企業	1,028社	1,654社	2,682社	98.8%
中小企業	1,933社	3,061社	4,994社	99.2%

(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	2020年3月調査	2019年度		2020年度			
		上期	下期	上期	下期	2020年6月調査	
円/ドル	2020年3月調査	108.67	108.90	108.45	107.98	107.95	108.02
円/ドル	2020年6月調査	108.73	108.88	108.59	107.87	107.88	107.86
円/ユーロ	2020年3月調査	121.78	122.25	121.30	120.29	120.29	120.30
円/ユーロ	2020年6月調査	121.65	122.17	121.13	119.74	119.74	119.74

[業況判断] (「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2020年3月調査		2020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	-8	-11	-34	-26	-27	7
非製造業	8	-1	-17	-25	-14	3
全産業	0	-6	-26	-26	-21	5
中堅企業						
製造業	-8	-20	-36	-28	-41	-5
非製造業	0	-14	-27	-27	-29	-2
全産業	-3	-16	-30	-27	-33	-3
中小企業						
製造業	-15	-29	-45	-30	-47	-2
非製造業	-1	-19	-26	-25	-33	-7
全産業	-7	-23	-33	-26	-38	-5
全規模合計						
製造業	-12	-22	-39	-27	-40	-1
非製造業	1	-14	-25	-26	-28	-3
全産業	-4	-18	-31	-27	-34	-3

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2019年度(計画)		2020年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	-3.2	-1.3	-2.6	-4.5
	国内	-1.9	-1.0	-1.9	-3.4
	輸出	-5.9	-1.8	-4.2	-6.7
	非製造業	-2.5	-1.2	-1.4	-3.2
中堅企業	全産業	-2.8	-1.3	-1.9	-3.7
	製造業	-1.2	-0.3	-4.6	-5.4
	非製造業	1.9	0.0	-3.9	-4.3
	全産業	1.1	-0.1	-4.1	-4.6
中小企業	製造業	-2.7	0.1	-7.8	-7.4
	非製造業	0.3	0.1	-7.5	-6.0
	全産業	-0.4	0.1	-7.6	-6.3
	製造業	-2.8	-0.9	-3.9	-5.1
全規模合計	非製造業	-0.6	-0.5	-3.9	-4.3
	全産業	-1.4	-0.6	-3.9	-4.6

(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)

中小企業		2020年3月調査		2020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	-27	-32	-45	-18	-46	-1
	うち素材業種	-33	-36	-50	-17	-49	1
	加工業種	-22	-27	-42	-20	-43	-1
	非製造業	-17	-22	-29	-12	-32	-3
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-22	-26	-42	-20	-40	2
	うち素材業種	-27	-32	-48	-21	-47	1
	加工業種	-18	-21	-37	-19	-37	0
	製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	18	22	28	10	10
うち素材業種	22	22	32	10	10	10	
加工業種	16	16	25	9	9	9	
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	20	27	33	13	13	13
	うち素材業種	27	27	38	11	11	11
	加工業種	16	16	29	13	13	13
	販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-5	-8	-8	-3	-11
うち素材業種	-4	-5	-8	-4	-8	0	
加工業種	-6	-10	-9	-3	-13	-4	
非製造業	-1	-4	-8	-7	-9	-1	
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	19	22	12	-7	17	5
	うち素材業種	15	19	7	-8	15	8
	加工業種	22	25	14	-8	19	5
	非製造業	17	21	9	-8	15	6

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和2年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和元年6月	令和2年5月	令和2年6月	前月比	前年同月比
件数	147	40	119	79	-28
金額	201	200	210	10	9

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	既往のしわよせ	販売不振				
16	63.0	1	1.0	12	7.3	10	52.7	77	8
2	2.3	0	0	0	0	0	0	1	0.1

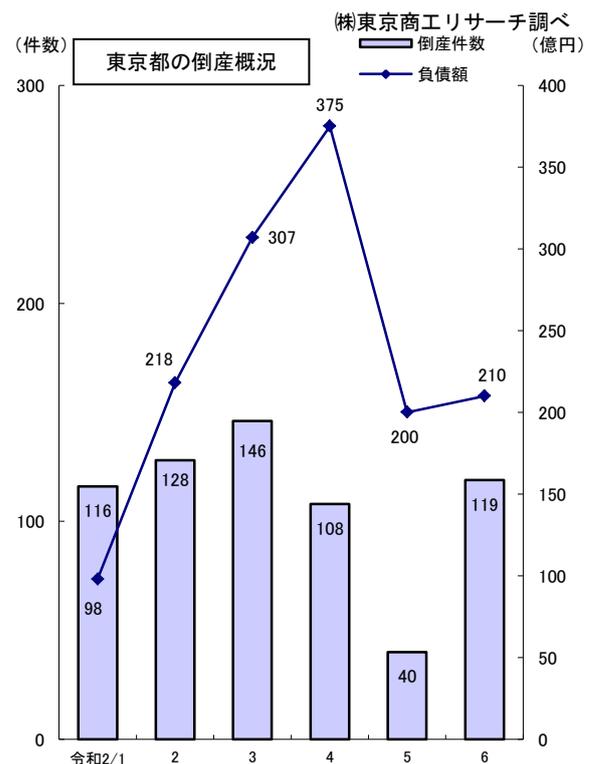
3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位:件・億円)

	前年同月		当月		前年同月		当月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
製造業	15	6	9	35	0	22	22	
卸売業	23	10	28	36	19	31	7	
小売業	14	3	6	65	144	7	7	
サービス業	32	6	26	21	5	67	7	
建設業	8	7	8	21	7	7	7	
不動産業	18	1	11	10	1	21	21	
情報通信業・運輸業	18	3	16	8	5	17	17	
宿泊業・飲食サービス業	10	2	10	2	14	37	37	
その他	9	2	6	3	2	1	1	
合計	147	40	119	201	200	210	210	

4. 大田区内の令和2年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	3件	520百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	205百万円
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	725百万円



特別調査「新型コロナウイルス感染症の影響について」

- ① 前年同月を「100」とした場合の2020年4～6月の各月の売上は、4月は「80～89」が14.6%、5月は「60～69」が12.5%、6月は「90～99」が15.1%でそれぞれ最多。
- ② 支援策の活用は、「持続化給付金」が39.0%で最多。
- ③ 支援策の手続きは、「非常にスムーズに支援を受けられた」が49.2%で最多。
- ④ 支援策を活用していない理由は、「支援策を活用する必要性がなかった」が43.1%で最多。
- ⑤ 緊急事態宣言下における従業員の働き方は、「通常通り出勤」が43.2%で最多。

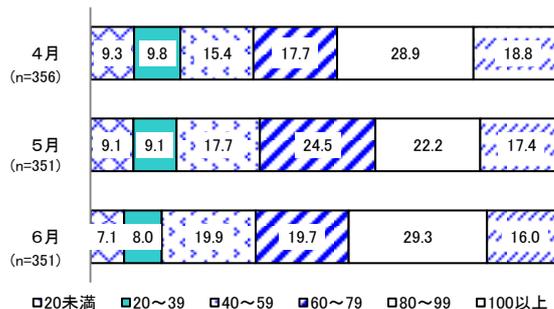
注1：図表中の数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. 2020年4～6月の各月の売上について（前年同期比）

2020年4～6月の各月の売上をみると、4月は「80～89」が14.6%と最も多く、次いで「90～99」が14.3%、「100～109」が10.7%と続いた。5月は「60～69」が12.5%、「70～79」「80～89」がともに12.0%（同率）、「90～99」が10.3%となった。6月は「90～99」が15.1%、「80～89」が14.2%、「50～59」が11.7%となった。

業種別にみると、小売業は4月、5月ともに「20未満」が最も多く、4月は18.9%、5月も16.2%を占めている。



※グラフは「20未満」から「120以上」を20単位で区切り作成。

	20未満	20～29	30～39	40～49	50～59	60～69	70～79	80～89	90～99	100～109	110～119	120以上
全体 (356件)	9.3	5.1	4.8	8.4	7.0	9.3	8.4	14.6	14.3	10.7	2.0	6.2
製造業 (145件)	4.1	5.5	5.5	8.3	7.6	11.0	8.3	15.9	15.9	9.7	1.4	6.9
小売業 (74件)	18.9	4.1	6.8	9.5	8.1	13.5	9.5	6.8	8.1	8.1	2.7	4.1
建設業 (82件)	9.8	6.1	1.2	9.8	7.3	3.7	7.3	12.2	13.4	14.6	3.7	11.0
運輸業 (55件)	9.1	3.6	5.5	5.5	3.6	7.3	9.1	25.5	20.0	10.9	0.0	0.0

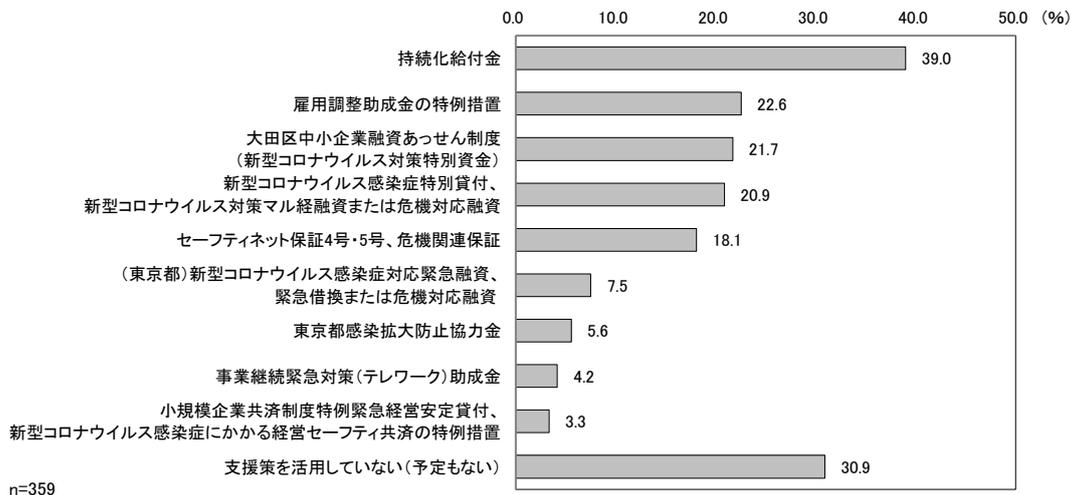
	20未満	20～29	30～39	40～49	50～59	60～69	70～79	80～89	90～99	100～109	110～119	120以上
全体 (351件)	9.1	4.3	4.8	8.3	9.4	12.5	12.0	12.0	10.3	9.7	2.6	5.1
製造業 (144件)	4.9	1.4	6.3	10.4	9.7	13.2	11.1	15.3	9.7	10.4	2.8	4.9
小売業 (74件)	16.2	8.1	4.1	8.1	12.2	13.5	9.5	5.4	5.4	9.5	4.1	4.1
建設業 (81件)	13.6	3.7	6.2	4.9	7.4	12.3	11.1	9.9	11.1	9.9	2.5	7.4
運輸業 (52件)	3.8	7.7	0.0	7.7	7.7	9.6	19.2	15.4	17.3	7.7	0.0	3.8

	20未満	20～29	30～39	40～49	50～59	60～69	70～79	80～89	90～99	100～109	110～119	120以上
全体 (351件)	7.1	2.3	5.7	8.3	11.7	8.8	10.8	14.2	15.1	8.0	2.3	5.7
製造業 (144件)	4.9	2.8	4.9	12.5	13.9	6.3	10.4	15.3	11.1	5.6	3.5	9.0
小売業 (73件)	6.8	2.7	6.8	5.5	11.0	13.7	17.8	4.1	15.1	12.3	1.4	2.7
建設業 (82件)	11.0	2.4	8.5	6.1	8.5	8.5	4.9	15.9	20.7	6.1	1.2	6.1
運輸業 (52件)	7.7	0.0	1.9	3.8	11.5	9.6	11.5	23.1	17.3	11.5	1.9	0.0

問2. 支援策の活用について

活用した支援策は、「持続化給付金」が39.0%で最も多く、次いで「雇用調整助成金の特例措置」が22.6%、「大田区中小企業融資あっせん制度（新型コロナウイルス対策特別資金）」が21.7%、「新型コロナウイルス感染症特別貸付、新型コロナウイルス対策マル経融資または危機対応融資」が20.9%と続いた。なお、「支援策を活用していない（予定もない）」は30.9%であった。

業種別にみると、小売業(48.1%)、建設業(47.0%)、製造業(37.5%)では「持続化給付金」が最も多く、運輸業では「雇用調整助成金の特例措置」(36.4%)が最多となった。「大田区中小企業融資あっせん制度（新型コロナウイルス対策特別資金）」は製造業(30.6%)、運輸業(20.0%)、建設業(18.1%)、小売業(10.4%)の順に続いた。



※グラフは上位10項目に絞って掲載。

(単位: %)

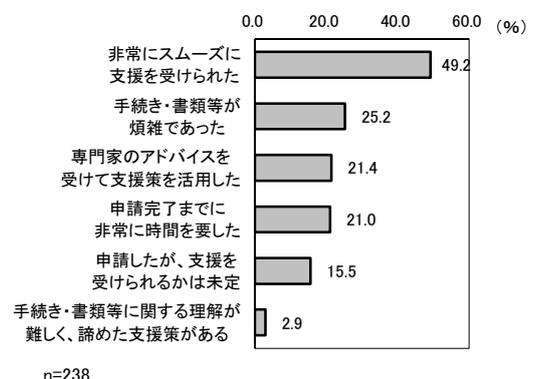
	新型コロナウイルス感染症特別貸付、新型コロナウイルス対策マル経融資または危機対応融資	セーフティネット保証4号・5号、危機関連保証	新型コロナウイルス感染症特別リスケジュール	小規模企業共済制度特例緊急経営安定貸付、新型コロナウイルス感染症にかかる経営セーフティ共済の特例措置	(東京都)新型コロナウイルス感染症対応緊急融資、緊急借換または危機対応融資	大田区中小企業融資あっせん制度(新型コロナウイルス対策特別資金)	持続化給付金	東京都感染拡大防止協力金	生産性革命推進事業(特別枠)による補助金(ものづくり・商業・サービス補助、持続化補助、IT導入補助)
全体 (359件)	20.9	18.1	0.6	3.3	7.5	21.7	39.0	5.6	0.8
製造業 (144件)	19.4	18.8	0.7	2.8	9.0	30.6	37.5	2.1	2.1
小売業 (77件)	24.7	22.1	0.0	1.3	5.2	10.4	48.1	19.5	0.0
建設業 (83件)	16.9	9.6	0.0	7.2	7.2	18.1	47.0	1.2	0.0
運輸業 (55件)	25.5	23.6	1.8	1.8	7.3	20.0	18.2	1.8	0.0

	雇用調整助成金の特例措置	小学校等の臨時休業に伴う保護者の休暇取得支援	飲食事業者の業態転換支援による助成	新型コロナウイルス感染症緊急対策設備投資支援事業による助成	事業継続緊急対策(テレワーク)助成金	専門家による経営相談・専門家派遣	その他の支援策	支援策を活用していない(予定もない)
全体 (359件)	22.6	1.7	0.6	0.6	4.2	2.2	1.1	30.9
製造業 (144件)	24.3	2.1	0.0	0.7	6.3	1.4	0.7	27.1
小売業 (77件)	18.2	2.6	2.6	0.0	2.6	3.9	1.3	29.9
建設業 (83件)	14.5	0.0	0.0	1.2	3.6	1.2	1.2	39.8
運輸業 (55件)	36.4	1.8	0.0	0.0	1.8	3.6	1.8	29.1

問3. 支援策の手続きについて

問2で何らかの支援策を選択された企業に、支援策の手続きについて尋ねたところ、「非常にスムーズに支援を受けられた」が49.2%で最も多く、次いで「手続き・書類等が煩雑であった」が25.2%、「専門家のアドバイスを受けて支援策を活用した」が21.4%、「申請完了までに非常に時間を要した」が21.0%と続いた。また、「申請したが、支援を受けられるかは未定」は15.5%、「手続き・書類に関する理解が難しく、諦めた支援策がある」も2.9%の回答があった。

業種別にみると、すべての業種で「非常にスムーズに支援を受けられた」が最も多く、建設業(62.5%)、製造業(49.0%)、小売業(45.1%)、運輸業(38.5%)の順であった。



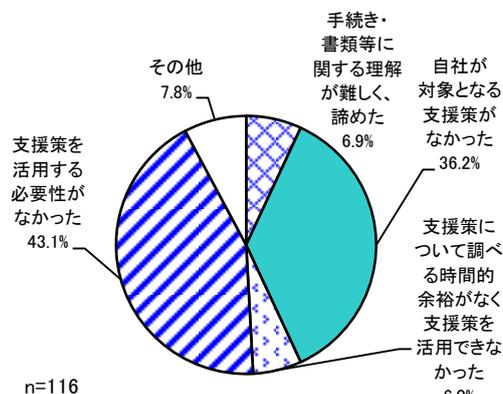
(単位: %)

	非常にスムーズに支援を受けられた	手続き・書類等が煩雑であった	専門家のアドバイスを受けて支援策を活用した	申請完了までに非常に時間を要した	申請したが、支援を受けられるかは未定	手続き・書類等に関する理解が難しく、諦めた支援策がある
全体 (238件)	49.2	25.2	21.4	21.0	15.5	2.9
製造業 (100件)	49.0	23.0	20.0	20.0	15.0	4.0
小売業 (51件)	45.1	37.3	25.5	23.5	9.8	2.0
建設業 (48件)	62.5	14.6	25.0	16.7	12.5	0.0
運輸業 (39件)	38.5	28.2	15.4	25.6	28.2	5.1

問4. 支援策を活用していない理由について

問2で「支援策を活用していない(予定もない)」と回答された企業に、支援策を活用していない理由を尋ねたところ、「自社が対象となる支援策がなかった」が36.2%で最も多く、次いで「手続き・書類等に関する理解が難しく、諦めた」が6.9%、「支援策について調べる時間的余裕がなく支援策を活用できなかった」が6.0%となっている。なお、「支援策を活用する必要性がなかった」は43.1%となっている。

業種別にみると、「自社が対象となる支援策がなかった」は、運輸業(56.3%)で最も多く、次いで小売業(37.0%)、製造業(31.7%)、建設業(31.3%)の順となった。



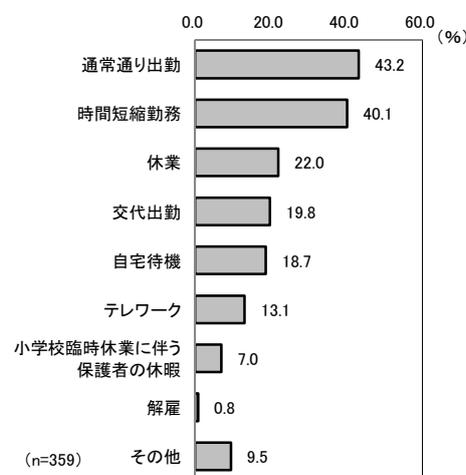
(単位: %)

	手続き・書類等に関する理解が難しく、諦めた	自社が対象となる支援策がなかった	支援策について調べる時間的余裕がなく支援策を活用できなかった	支援策を活用する必要性がなかった	その他
全体 (116件)	6.9	36.2	6.0	43.1	7.8
製造業 (41件)	7.3	31.7	7.3	39.0	14.6
小売業 (27件)	11.1	37.0	7.4	40.7	3.7
建設業 (32件)	6.3	31.3	6.3	50.0	6.3
運輸業 (16件)	0.0	56.3	0.0	43.8	0.0

問5. 従業員の働き方について

従業員の働き方は、「通常通り出勤」が43.2%で最も多く、次いで「時間短縮勤務」40.1%、「休業」22.0%、「交代出勤」19.8%、「自宅待機」18.7%と続いた。

業種別にみると、製造業、建設業、運輸業では「通常通り出勤」が最も多く、それぞれ43.1%、44.2%、47.3%になり、小売業では「時間短縮勤務」が最も多く、48.6%と半数近くに上った。「休業」はいずれの業種でも2割前後に上った一方、「交代出勤」、「自宅待機」、「テレワーク」は業種間での差が大きく見られた。



(単位: %)

	通常通り出勤	時間短縮勤務	休業	交代出勤	自宅待機	テレワーク	小学校臨時休業に伴う保護者の休暇	解雇	その他
全体 (359件)	43.2	40.1	22.0	19.8	18.7	13.1	7.0	0.8	9.5
製造業 (144件)	43.1	42.4	24.3	23.6	11.1	16.7	10.4	0.7	14.6
小売業 (74件)	39.2	48.6	21.6	9.5	21.6	6.8	4.1	1.4	2.7
建設業 (86件)	44.2	27.9	20.9	22.1	30.2	12.8	2.3	1.2	10.5
運輸業 (55件)	47.3	41.8	18.2	20.0	16.4	12.7	9.1	0.0	3.6

特別企画「令和元年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 令和元年の休廃業・解散は381件（前年330件、前年比15.5%増）で、3年連続で前年を上回る。
 ② 令和元年の新設法人は959社（前年995社、前年比3.6%減）で、減少に転じている。

1. 令和元年の休廃業・解散

【全体】

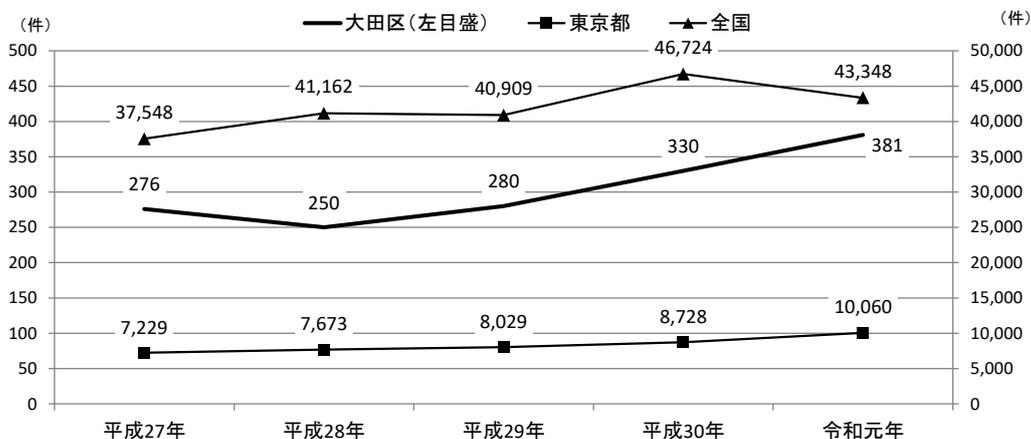
東京商工リサーチの調べでは、令和元年の大田区の休廃業・解散した企業数は381件（前年330件、前年比15.5%増）になり3年連続で前年を上回った。東京都全体では10,060件（同8,728件、同15.3%増）で6年連続の増加となった。市区郡別で見ると、最多は港区の1,340件で、千代田区903件、中央区733件、新宿区691件と続き、大田区は7番目に多かった。

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

(単位:件)						
	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	前年比
解散	192	188	222	286	356	24.5%
休業	31	25	27	12	12	0.0%
廃業	53	37	31	32	13	-59.3%
合計	276	250	280	330	381	15.5%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



ちなみに、大田区の令和元年の倒産件数は58件（前年比6.5%減）と前年をやや下回ったが、休廃業・解散件数はその約6.6倍にのぼった。

【業種別】

業種別では、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他が97件（構成比25.4%）で最多。以下、製造業94件（同24.6%）、卸売業及び小売業がともに44件（同11.5%）、建設業36件（同9.4%）と続く。前年比では、10業種のうち6業種で増加した。特に、運輸業、情報通信業、サービス業他では増加率が高かった。

業種を細分化してみると、その他の小売業の19件（前年20件）が最多。次いで、飲食料品小売業（前年14件）及び飲食店（前年11件）がともに18件、専門サービス業が17件（前年16件）と続いており、小売店や飲食店の多さが目立った。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

(単位:件)						
	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	構成比
農・林・漁・鉱業	1	3	0	1	1	0.2%
建設業	32	44	38	39	36	9.4%
製造業	70	64	69	87	94	24.6%
卸売業	46	23	31	44	44	11.5%
小売業	22	27	31	41	44	11.5%
金融・保険業	4	1	2	5	4	1.0%
不動産業	17	18	16	22	23	6.0%
運輸業	4	5	6	5	14	3.6%
情報通信業	15	8	16	15	24	6.2%
サービス業他	65	57	71	71	97	25.4%
合計	276	250	280	330	381	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163社（前年133社、構成比42.8%）だった。1千万円未満は262件（前年216件、構成比68.8%）、1千万円以上は119件（同114件、同31.2%）で、小規模な企業が7割弱を占めた。

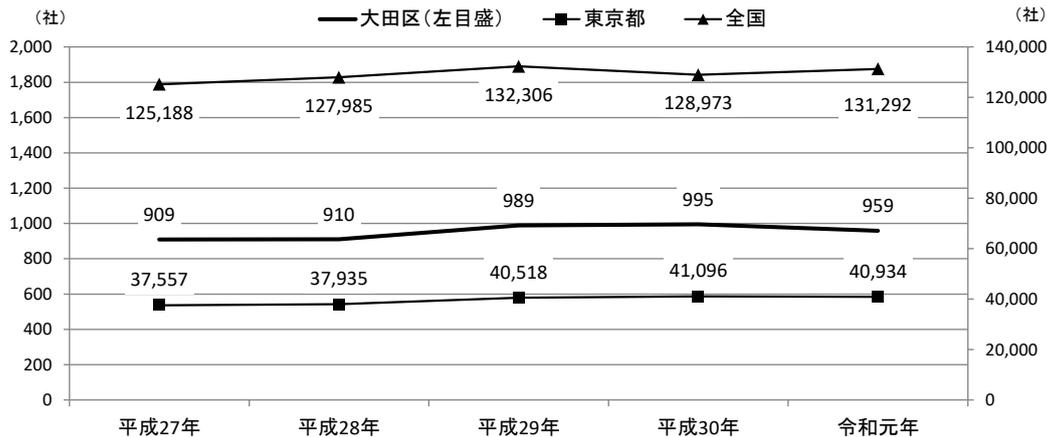
2. 令和元年の新設法人

【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、令和元年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、959社（前年995社、前年比3.6%減）と減少に転じた。

東京都全体では4万934社（同4万1,096社、同0.4%減）とほぼ横這いながら減少に転じており、10年ぶりの減少となったが、平成19年の調査開始以来、初めて4万社を突破した一昨年から3年連続で4万社の大台を超えた。なお、23区では、前年比増加が14区、減少が9区だった。市区郡別でみると、最多が港区の6,664社。次いで、千代田区4,026社、渋谷区3,616社、中央区3,431社、新宿区3,036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420社（構成比43.8%）で4割強を占めた。次に、不動産業157社（同16.4%）、情報通信業86社（同9.0%）、小売業76社（同7.9%）、製造業70社（同7.3%）、建設業59社（同6.2%）、卸売業43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、農・林・漁・鉱業業100.0%増（3→6社）、製造業9.4%増（64→70社）、小売業8.6%増（70→76社）、サービス業他1.2%増（415→420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業を含む「専門サービス業」の119社（前年130社）だった。次いで、不動産取引業の85社（同76社）、飲食店79社（同67社）、不動産賃貸業・管理業72社（同98社）、情報サービス業58社（同74社）と続き、不動産取引業や飲食店の増加が目立った。

【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450社（前年449社、構成比46.9%）だった。1千万円未満は919社（同952社、同95.8%）となり、資本金規模が小さな法人が大半を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	(単位:社)
						構成比
農・林・漁・鉱業	2	4	3	3	6	0.6%
建設業	67	93	101	74	59	6.2%
製造業	53	73	61	64	70	7.3%
卸売業	62	56	54	46	43	4.5%
小売業	77	59	100	70	76	7.9%
金融・保険業	22	22	27	25	21	2.2%
不動産業	140	127	164	174	157	16.4%
運輸業	22	13	29	21	21	2.2%
情報通信業	86	97	74	103	86	9.0%
サービス業他	378	366	376	415	420	43.8%
合計	909	910	989	995	959	100.0%

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	(単位:社)
						構成比
1億円以上	5	3	3	3	5	0.5%
5千万円以上	4	4	3	5	2	0.2%
1千万円以上	26	46	41	35	33	3.4%
5百万円以上	180	201	215	151	162	16.9%
1百万円以上	409	372	431	449	450	46.9%
1百万円未満	225	214	219	276	246	25.7%
その他	60	70	77	76	61	6.4%
合計	909	910	989	995	959	100.0%

※過去に遡って「新設法人」の再取材を行っているため、昨年発表分より件数が変動しています。

大田区 中小企業景況調査 比較表

令和2年4～6月期

製造業

[今期の景況]

		全体	輸送用 機械器具	電気機械器具	一般機械 器具、金型	金属製品、 建設用金属、 金属プレス	精密機械器具
業況		-81	-79	-77	-73	-92	-78
売上額		-77	-81	-87	-64	-85	-71
受注残		-59	-47	-40	-65	-77	-64
収益		-72	-74	-80	-53	-78	-67
販売価格		-21	-1	-20	-26	-30	-19
原材料価格		22	5	34	24	6	29
原材料在庫		14	21	0	15	12	16
資金繰り		-42	-24	-55	-50	-42	-35
雇用	残業時間	-53	-59	-62	-57	-57	-39
	人手	13	41	29	-3	24	4
同期比	売上額	-72	-82	-67	-74	-90	-42
	収益	-72	-82	-62	-77	-90	-38
経営上の 問題点	① 売上の停滞・減少	71	77	62	55	83	67
	② 国内需要の低迷	29	6	38	21	45	25
	③ 受注先の減少	26	12	43	31	35	13
	④ 工場・機械の狭小・老朽化	19	12	10	17	21	25
	⑤ 従業員の高齢化	17	18	14	14	17	21
重点 経営 施策	① 販路を広げる	57	65	57	35	67	65
	② 経費を削減する	43	29	43	48	57	35
	③ 情報力を強化する	21	18	10	17	40	22
	③ 新製品・技術を開発する	21	29	19	14	3	39
	③ 人材を確保する	21	6	5	24	17	35
	④ 教育訓練を強化する	12	24	5	14	10	9
	⑤ 機械化を推進する	11	18	14	14	13	4
借入難易度		6	31	-30	23	-7	4

[来期の景況見通し]

業況		-82	-94	-90	-85	-89	-82
売上額		-65	-55	-80	-66	-84	-84
受注残		-57	-54	-50	-56	-83	-71
収益		-72	-60	-85	-71	-89	-85
販売価格		-25	-18	-18	-29	-34	-23
原材料価格		18	1	28	17	1	28
原材料在庫		13	19	-3	19	9	12
資金繰り		-44	-14	-48	-58	-59	-45
雇用	残業時間	-38	-43	-43	-54	-53	-53
	人手	11	19	19	0	31	31

* 単純DIを表示している項目：雇用面、前年同期比、借入難易度

* 企業割合(%)を表示している項目：経営上の問題点、重点経営施策

大田区 中小企業景況調査 比較表

令和2年4～6月期

小 売 業

[今期の景況]

		全体	家具、家電	飲食店	飲食料品	衣服、身の回り品
業況		-66	-75	-71	-30	-87
売上額		-62	-62	-72	-30	-87
収益		-58	-51	-73	-29	-86
販売価格		-34	-45	-41	1	-57
仕入価格		-5	-38	15	3	1
在庫		9	9	11	4	31
資金繰り		-44	-40	-47	-34	-78
雇用						
残業時間		-43	-27	-77	-20	-56
人手		3	-18	39	-7	22
同期比						
売上額		-68	-85	-77	-31	-78
収益		-68	-85	-77	-38	-78
販売価格		-34	-54	-39	19	-67
経営上の問題点						
① 売上の停滞・減少		69	58	85	53	78
② 利幅の縮小		29	58	23	13	11
③ 取引先の減少		17	17	8	13	11
④ 販売商品の不足		14	17	0	13	11
⑤ 人材不足		13	8	8	33	11
重点経営施策						
① 経費を節減する		62	46	77	67	56
② 新しい事業を始める		20	15	39	13	22
③ 品揃えを改善する		18	23	15	33	33
③ 売れ筋商品を取扱う		18	15	0	27	33
④ 宣伝・広報を強化する		16	8	31	27	11
⑤ 人材を確保する		14	8	15	33	0
借入難易度		7	15	-8	13	0

[来期の景況見通し]

業況		-74	-87	-92	-43	-90
売上額		-50	-47	-54	-41	-53
収益		-51	-40	-66	-44	-60
販売価格		-17	-39	-37	-2	2
仕入価格		3	-21	21	8	-10
在庫		7	13	-5	-5	30
資金繰り		-36	-38	-41	-15	-55
雇用						
残業時間		-25	-27	-46	-20	-11
人手		1	0	39	-7	-11

* 単純DIを表示している項目：雇用面、前年同期比、借入難易度

* 企業割合(%)を表示している項目：経営上の問題点、重点経営施策

大田区 中小企業景況調査 比較表 令和2年4～6月期

建設業

[今期の景況]

		全体
業況		-51
売上額		-52
受注残		-53
施工高		-61
収益		-62
請負価格		-42
材料価格		14
材料在庫		-4
資金繰り		-32
雇用	残業時間	-49
	人手	-17
同期比	売上額	-56
	収益	-61
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	53
	② 人材不足	39
	③ 下請の確保難	22
	④ 利幅の縮小	19
	⑤ 後継者の不在および育成	18
重点経営施策	① 経費を節減する	47
	② 人材を確保する	41
	③ 販路を広げる	30
	④ 技術力を高める	29
	⑤ 教育訓練を強化する	17
借入難易度		24

[来期の景況見通し]

業況		-47
売上額		-39
受注残		-35
施工高		-36
収益		-40
請負価格		-27
材料価格		21
材料在庫		-5
資金繰り		-36
雇用	残業時間	-30
	人手	-10

運輸業

[今期の景況]

		全体
業況		-82
売上額		-81
収益		-84
サービス提供価格		-21
仕入価格		-10
資金繰り		-44
雇用	残業時間	-70
	人手	0
同期比	売上額	-81
	収益	-86
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	81
	② 人材不足	34
	③ 人件費の増加	26
	④ 車両の老朽化	22
	⑤ 取引先の減少	17
重点経営施策	① 経費を節減する	53
	② 人材を確保する	43
	③ 販路を広げる	41
	④ 車両を新規導入・修繕する	28
	⑤ 提携先を見つける	14
借入難易度		-2

[来期の景況見通し]

業況		-69
売上額		-43
収益		-48
サービス提供価格		-21
仕入価格		1
資金繰り		-39
雇用	残業時間	-51
	人手	-16

- * 単純DIを表示している項目：雇用面、前年同期比、借入難易度
- * 企業割合(%)を表示している項目：経営上の問題点、重点経営施策

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期	
	7~9月期		10~12月期		1~3月期		R1年6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期				
業況	良い	29.2	20.1	33.5	22.7	19.0	24.5	17.2	11.3	18.9	12.3	15.2	11.3	12.0	9.6	2.6	1.3	1.3	
	普通	40.9	44.3	40.6	46.7	39.2	39.7	29.4	37.1	27.2	37.0	28.5	37.5	24.0	32.5	11.0	8.1	12.9	
	悪い	29.9	35.6	25.8	30.7	41.8	35.8	53.4	51.6	53.8	50.6	56.3	51.2	64.0	58.0	86.5	90.6	85.8	
	DI	-0.6	-15.4	7.7	-8.0	-22.8	-11.3	-36.2	-40.3	-34.9	-38.3	-41.1	-39.9	-52.0	-48.4	-83.9	-89.3	-84.5	
	修正値	1.7	-15.4	2.1	-12.8	-26.1	-17.1	-29.9	-34.7	-32.5	-41.0	-43.9	-42.3	-51.4	-50.7	-80.7	-86.9	-30.0	-81.8
	傾向値	4.7		4.0		-0.8		-9.1		-17.3		-27.6		-37.4		-47.0			
売上額	増加	27.5	20.7	29.7	22.2	18.4	19.1	17.2	15.8	23.1	12.9	17.8	14.9	13.3	12.1	4.5	2.0	5.8	
	変らず	39.9	42.7	38.1	47.7	39.2	43.4	32.5	36.1	23.1	35.6	24.2	31.0	21.3	32.5	11.0	10.1	20.0	
	減少	32.7	36.7	32.3	30.1	42.4	37.5	50.3	48.1	53.8	51.5	58.0	54.2	65.3	55.4	84.5	87.8	74.2	
	DI	-5.2	-16.0	-2.6	-7.8	-24.1	-18.4	-33.1	-32.3	-30.8	-38.7	-40.1	-39.3	-52.0	-43.3	-80.0	-85.8	-68.4	
	修正値	-2.3	-18.3	-10.0	-16.8	-24.7	-19.1	-27.8	-23.6	-28.9	-42.9	-42.6	-43.7	-50.0	-42.7	-76.8	-82.4	-27.0	-64.8
	傾向値	1.2		-1.2		-5.8		-12.5		-19.4		-27.3		-35.5		-44.9			
受注残	増加	21.2	20.3	20.4	15.4	15.4	13.8	11.8	13.2	16.5	11.1	11.5	10.8	11.0	10.9	7.4	2.7	8.1	
	変らず	56.3	48.0	53.3	60.4	44.6	56.6	47.2	41.9	43.7	44.4	35.8	43.3	34.5	43.5	22.3	21.8	25.0	
	減少	22.5	31.8	26.3	24.2	40.0	29.6	41.0	45.0	39.9	44.4	52.7	45.9	54.5	45.6	70.3	75.5	66.9	
	DI	-1.3	-11.5	-5.9	-8.7	-24.6	-15.8	-29.2	-31.8	-23.4	-33.3	-41.2	-35.0	-43.4	-34.7	-62.8	-72.8	-58.8	
	修正値	-0.4	-14.5	-12.2	-14.3	-22.7	-15.7	-26.5	-25.6	-23.1	-35.8	-42.9	-37.3	-39.6	-34.4	-59.0	-67.6	-19.0	-56.6
	傾向値	0.4		-1.5		-6.3		-12.4		-18.0		-25.2		-32.0		-38.5			
収益	増加	22.5	21.4	30.1	20.4	15.3	18.3	15.3	16.8	21.3	14.1	15.8	13.7	12.2	10.8	5.2	2.0	4.5	
	変らず	41.3	45.7	36.1	45.3	39.5	45.0	35.0	32.9	26.6	34.4	29.7	32.7	20.9	35.4	13.6	10.0	16.8	
	減少	36.2	32.9	33.8	34.3	45.2	36.6	49.7	50.3	52.1	51.5	54.4	53.6	66.9	53.8	81.2	88.0	78.7	
	DI	-13.8	-11.4	-3.8	-13.9	-29.9	-18.3	-34.4	-33.5	-30.8	-37.4	-38.6	-39.9	-54.7	-43.0	-76.0	-86.0	-74.2	
	修正値	-8.4	-17.1	-11.3	-21.6	-33.3	-18.8	-28.7	-25.3	-26.6	-40.6	-42.3	-42.8	-54.0	-42.2	-71.6	-82.6	-18.0	-72.3
	傾向値	-3.2		-4.9		-10.6		-17.8		-22.6		-29.1		-36.5		-44.8			
価格動向	販売価格	-2.2	-7.2	-3.8	-3.0	-9.0	-3.8	-10.3	-12.2	-13.7	-11.1	-12.7	-15.0	-11.5	-11.3	-22.0	-29.5	-26.0	
	修正値	-0.5	-8.9	-6.3	-4.5	-10.4	-4.2	-11.2	-13.0	-11.9	-11.6	-14.1	-14.8	-12.4	-11.7	-20.7	-27.6	-9.0	-24.7
	傾向値	-5.8		-4.1		-4.7		-5.8		-7.8		-10.3		-11.7		-13.5			
	原材料価格	51.1	47.1	46.6	46.7	42.9	39.7	33.8	34.8	27.5	31.7	34.0	27.7	23.8	32.0	21.5	12.2	17.4	
	修正値	51.4	45.0	48.0	49.2	41.2	41.7	35.2	33.6	30.2	35.0	35.8	31.3	22.7	34.0	22.4	12.5	-1.0	17.7
	傾向値	50.8		50.6		49.1		45.8		40.6		36.1		32.2		28.2			
資金繰り	原材料在庫数量	8.9	5.0	4.7	4.4	6.1	9.2	10.6	5.4	5.0	9.2	9.4	1.9	8.3	8.7	14.8	9.0	11.4	
	修正値	8.6	6.6	5.7	4.5	6.1	8.0	11.2	5.4	4.4	8.4	10.1	2.4	8.5	6.9	14.0	8.2	12.5	
	資金繰り	-4.3	-5.0	2.3	-3.6	-13.5	-2.3	-11.7	-19.4	-22.5	-22.1	-20.7	-23.9	-35.1	-24.8	-44.4	-61.7	-46.4	
	修正値	-3.3	-6.3	-3.7	-4.1	-13.4	-8.0	-10.2	-16.6	-20.4	-21.9	-23.8	-23.6	-32.4	-28.1	-41.7	-57.1	-10.0	-43.5
同前年	売上額	5.1		0.0		-22.1		-37.8		-34.2		-50.3		-46.7		-72.2			
	収益	-5.8		-5.3		-29.2		-41.3		-33.3		-47.3		-47.7		-71.5			
雇用	残業時間	-8.0	-1.4	2.3	-1.4	-9.2	-16.0	-21.8	-23.1	-22.0	-19.0	-22.1	-20.3	-35.8	-22.1	-53.1	-59.7	-38.1	
	人手	-39.9	-32.4	-43.5	-41.3	-40.5	-36.6	-21.1	-36.6	-26.1	-23.9	-21.5	-21.7	-5.5	-27.5	12.8	17.0	11.4	
借金	借入難易度	16.4		12.4		7.0		11.5		4.5		4.7		3.5		6.2			
	借入をした(%)	38.2	24.0	35.9	23.0	34.8	21.8	34.3	22.8	32.7	16.7	45.0	23.1	37.1	21.6	49.3	48.3	30.2	
	借入をしな(%)	61.8	76.0	64.1	77.0	65.2	78.2	65.7	77.2	67.3	83.3	55.0	76.9	62.9	78.4	50.7	51.7	69.8	
有効回答事業所数		154		156		159		163		169		158		151		155			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	H30年 7~9月期	H30年 10~12月期	H31年 1~3月期	H31年4~ R1年6月期	R1年 7~9月期	R1年 10~12月期	R2年 1~3月期	R2年 4~6月期	対 前期比	R2年 7~9月期								
現在の設備		-25.7	-21.7	-22.9	-25.6	-15.5	-21.4	-17.0	-13.2	-10.7	-16.4	-15.0	-12.1	-8.8	-17.6	-7.5	2.7		-6.1
設備 投資 動向 (%)	実施した	37.0	35.3	41.7	44.2	34.9	33.6	35.8	39.8	39.6	33.1	32.0	38.0	35.6	32.6	48.6	36.8		34.4
	事業用地・建物	9.4	5.9	6.3	8.5	7.0	8.8	5.1	6.3	7.8	5.9	5.3	8.3	7.5	5.6	4.1	6.9		4.9
	機械・設備の新・増設	15.0	15.4	15.7	18.6	17.1	20.8	14.6	19.5	18.2	11.8	14.7	14.0	14.4	15.3	14.2	11.8		15.6
	機械・設備の更改	11.8	14.7	10.2	20.2	18.6	12.8	12.4	15.6	11.7	11.0	10.7	18.2	17.1	11.8	16.2	16.7		18.0
	事務機器	10.2	10.3	14.2	10.9	7.8	7.2	13.9	12.5	16.2	14.7	14.7	12.4	9.6	12.5	9.5	15.3		12.3
	車両	13.4	8.8	15.0	10.1	9.3	10.4	10.9	13.3	11.0	11.0	6.7	8.3	8.9	8.3	8.1	5.6		6.6
	その他	1.6	0.0	1.6	3.1	3.1	0.0	2.9	2.3	3.2	2.2	2.0	4.1	3.4	1.4	1.4	1.4		2.5
	実施しない	63.0	64.7	58.3	55.8	65.1	66.4	64.2	60.2	60.4	66.9	68.0	62.0	64.4	67.4	51.4	63.2		65.6
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	35.8		41.9		46.2		51.1		59.0		53.7		73.3		70.9			
	受注単価の低減	6.6		9.3		10.0		7.1		7.7		7.4		5.3		8.8			
	国内需要の低迷	6.6		10.1		15.4		19.9		18.6		22.8		33.3		29.1			
	仕事の海外流出	2.9		2.3		2.3		7.1		3.2		4.7		2.7		4.1			
	受注先の減少	16.8		14.0		13.8		22.0		22.4		19.5		22.0		25.7			
	区内周辺での外注先の減少	5.1		8.5		5.4		8.5		3.8		6.7		4.0		6.8			
	人材不足	32.8		37.2		36.9		28.4		28.2		21.5		13.3		10.8			
	後継者の不在および育成	9.5		11.6		14.6		13.5		12.2		8.1		8.0		7.4			
	従業員の高齢化	38.7		31.0		30.0		24.8		30.1		28.2		20.0		16.9			
	技術・技能の継承	20.5		17.8		25.4		14.9		17.9		19.5		13.3		16.2			
	設備の不足	3.6		3.9		3.1		3.5		3.8		3.4		2.7		1.4			
	原材料高	16.8		18.6		15.4		14.2		10.3		8.7		10.0		6.8			
	工場・機械の狭小・老朽化	19.7		17.8		15.4		19.1		14.7		15.4		13.3		18.9			
	大手企業との競争の激化	1.5		0.0		0.8		0.7		1.9		0.7		1.3		0.0			
	同業者間の競争の激化	3.6		3.1		3.1		2.1		3.2		4.7		2.0		6.8			
	親企業による選別の強化	0.7		0.8		0.8		2.1		3.2		1.3		2.0		2.0			
	仕入先からの値上げ要請	8.8		7.0		9.2		5.0		2.6		4.7		2.7		4.7			
	人件費の増加	11.7		8.5		7.7		8.5		10.9		12.8		13.3		4.7			
	合理化の不足	3.6		3.9		5.4		3.5		0.6		1.3		2.0		2.0			
	人件費以外の経費の増加	2.9		7.0		3.1		2.8		3.8		4.0		2.7		3.4			
大手企業・工場の縮小・撤退	1.5		1.6		0.8		2.1		0.6		0.7		2.7		4.7				
為替レートの変動	1.5		0.8		0.8		0.7		0.6		0.0		0.7		0.7				
地価の高騰	0.7		0.0		0.8		0.7		0.6		0.7		0.7		0.7				
その他	0.7		0.0		1.5		0.7		1.3		1.3		8.7		2.7				
問題なし	4.4		2.3		0.8		4.3		1.9		4.0		2.7		3.4				
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	46.3		47.0		46.6		47.9		48.7		51.7		52.0		56.8			
	経費を節減する	27.9		34.1		32.8		39.3		38.5		39.6		44.7		43.2			
	情報力を強化する	19.9		12.1		18.3		14.3		13.5		18.8		14.0		20.9			
	新製品・技術を開発する	24.3		25.0		23.7		23.6		18.6		23.5		25.3		20.9			
	不採算部門を整理・縮小する	2.9		3.8		2.3		1.4		4.5		5.4		5.3		6.8			
	提携先を見つける	11.0		10.6		6.9		7.9		9.0		10.1		10.0		10.1			
	機械化を推進する	11.8		11.4		12.2		12.1		10.9		8.1		10.0		10.8			
	デジタル技術・情報通信技術を活用する	5.9		3.8		3.8		5.0		1.9		4.7		6.7		5.4			
	人材を確保する	34.6		40.2		38.9		33.6		34.0		24.2		24.0		20.9			
	パート化を図る	3.7		3.0		2.3		1.4		1.9		5.4		2.0		1.4			
	教育訓練を強化する	14.0		14.4		13.7		12.1		13.5		14.1		6.7		11.5			
	労働条件を改善する	5.1		6.8		4.6		2.1		4.5		1.3		5.3		4.1			
	工場・機械を増設・移転する	7.4		7.6		6.9		5.7		3.2		3.4		6.0		4.7			
	不動産の有効活用を図る	2.2		4.5		3.8		2.9		1.9		2.0		1.3		1.4			
その他	1.5		0.0		0.0		0.7		1.3		0.7		3.3		2.0				
特になし	11.8		9.1		11.5		12.9		13.5		14.1		9.3		9.5				
有効回答事業所数		154		156		159		163		169		158		151		155			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期
			7~9月期		10~12月期		1~3月期		R1年6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期			
業況	良い	7.7	8.9	21.6	10.9	15.2	12.2	11.2	11.4	12.5	11.3	13.2	5.8	6.6	3.8	10.5	5.3			4.8
	普通	41.3	38.6	29.4	36.6	29.5	42.9	26.2	35.2	34.6	34.0	29.2	27.2	13.2	34.6	10.5	3.9			14.3
	悪い	51.0	52.5	49.0	52.5	55.2	44.9	62.6	53.3	52.9	54.7	57.5	67.0	80.3	61.5	79.0	90.8			81.0
	DI	-43.3	-43.6	-27.5	-41.6	-40.0	-32.7	-51.4	-41.9	-40.4	-43.4	-44.3	-61.2	-73.7	-57.7	-68.6	-85.5			-76.2
	修正値	-36.5	-43.3	-30.2	-44.0	-40.6	-32.7	-50.5	-44.0	-37.7	-45.1	-48.0	-60.7	-71.1	-56.5	-65.7	-84.1	5.0		-73.5
	傾向値	-35.9		-36.6		-36.3		-39.0		-40.2		-41.9		-48.2		-54.6				
売上額	増加	21.2	12.9	35.0	27.9	17.9	15.7	14.3	19.0	21.4	14.4	19.8	20.4	10.5	7.6	10.5	6.6			16.2
	変らず	34.6	36.6	23.3	30.8	26.4	36.3	27.6	30.5	29.1	33.7	28.3	21.4	11.8	31.4	14.3	5.3			13.3
	減少	44.2	50.5	41.7	41.3	55.7	48.0	58.1	50.5	49.5	51.9	51.9	58.3	77.6	61.0	75.2	88.2			70.5
	DI	-23.1	-37.6	-6.8	-13.5	-37.7	-32.4	-43.8	-31.4	-28.2	-37.5	-32.1	-37.9	-67.1	-53.3	-64.8	-81.6			-54.3
	修正値	-20.3	-36.0	-13.6	-26.0	-28.0	-23.2	-45.0	-35.7	-29.1	-44.2	-39.9	-44.8	-59.3	-46.2	-61.7	-80.4	-3.0		-50.0
	傾向値	-23.5		-22.7		-23.7		-26.5		-28.5		-32.3		-39.1		-45.4				
収益	増加	14.4	12.7	27.2	23.3	12.3	15.7	8.5	15.4	19.2	14.3	14.2	21.2	9.2	4.8	10.5	6.6			14.3
	変らず	39.4	36.3	25.2	30.1	29.2	28.4	28.3	26.9	32.7	30.5	37.7	23.1	10.5	38.1	17.1	5.3			18.1
	減少	46.2	51.0	47.6	46.6	58.5	55.9	63.2	57.7	48.1	55.2	48.1	55.8	80.3	57.1	72.4	88.2			67.6
	DI	-31.7	-38.2	-20.4	-23.3	-46.2	-40.2	-54.7	-42.3	-28.8	-41.0	-34.0	-34.6	-71.1	-52.4	-61.9	-81.6			-53.3
	修正値	-28.7	-38.0	-25.6	-34.2	-39.4	-30.4	-55.5	-44.7	-32.0	-48.4	-41.3	-43.5	-64.3	-43.5	-58.3	-79.6	6.0		-50.8
	傾向値	-29.6		-30.4		-31.9		-36.1		-37.9		-39.2		-44.0		-48.0				
価格動向	販売価格	-8.1	-11.0	-5.3	2.7	-8.0	-13.3	-2.4	5.4	-10.8	-9.8	1.2	0.0	-29.7	-12.5	-37.5	-40.0			-22.5
	修正値	-8.9	-12.7	-4.6	-4.9	-5.2	-6.7	-4.4	2.6	-9.6	-13.1	-3.8	-5.9	-25.9	-7.9	-33.7	-38.0	-8.0		-17.1
	傾向値	-9.1		-9.8		-9.9		-7.5		-6.3		-5.8		-7.7		-14.8				
	仕入価格	28.4	25.6	17.1	31.1	26.7	8.0	18.1	32.4	13.5	18.3	33.3	29.7	-9.3	20.0	-10.0	-10.7			-2.5
	修正値	31.4	26.0	17.4	28.9	26.5	11.6	19.0	31.1	16.9	17.1	29.6	25.9	-6.7	23.2	-4.8	-7.3	2.0		3.3
	傾向値	29.3		27.0		25.1		24.1		20.7		20.9		18.4		10.4				
在庫・ 資金繰り	在庫数量	13.5	-2.5	10.5	12.2	-4.0	5.3	3.7	-2.7	5.3	2.5	9.9	2.7	2.7	3.8	8.8	0.0			6.3
	修正値	15.3	-0.7	7.5	9.8	-2.0	4.0	5.0	-1.9	6.9	1.7	5.4	2.2	4.7	1.7	9.4	1.5	4.0		7.1
	資金繰り	-33.8	-36.6	-27.3	-31.1	-20.0	-31.2	-28.9	-29.7	-28.0	-25.6	-31.3	-33.3	-56.6	-37.5	-43.8	-69.7			-35.0
	修正値	-34.2	-41.2	-20.7	-33.0	-22.9	-24.7	-32.0	-32.4	-27.7	-27.6	-26.9	-33.8	-56.0	-32.4	-43.8	-67.5	12.0		-35.9
同期比	売上額	-10.8		-23.4		-34.7		-38.6		-44.0		-42.5		-64.5		-67.5				
	収益	-34.2		-42.9		-52.0		-45.1		-45.3		-47.5		-65.3		-67.5				
	販売価格	0.0		-9.2		1.4		-2.4		-16.0		11.3		-36.8		-33.8				
雇用	残業時間	-2.7	-5.1	-1.3	0.0	-1.4	-14.7	-11.3	-2.8	-6.9	-11.4	-2.5	-7.0	-26.8	-21.5	-42.9	-47.9			-24.7
	人手	-21.9	-21.8	-28.4	-26.0	-35.2	-20.3	-28.8	-41.1	-35.6	-32.5	-32.1	-37.5	-14.3	-35.1	2.6	2.8			1.3
借入金	借入難易度	-7.1		2.8		-5.7		-4.1		-11.3		-4.2		-11.1		6.5				
	借入をした(%)	18.6	13.3	22.5	15.5	22.2	19.7	20.0	13.4	25.7	11.7	28.2	14.3	26.0	9.7	42.5	33.3			31.3
	借入をしな(%)	81.4	86.7	77.5	84.5	77.8	80.3	80.0	86.6	74.3	88.3	71.8	85.7	74.0	90.3	57.5	66.7			68.7
有効回答事業所数		104		104		106		107		105		106		76		105				

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期
	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期					
現在の設備	-9.5	-10.3	-9.5	-12.3	-11.3	-6.8	-12.3	-11.4	-10.7	-14.1	-11.4	-18.9	-2.8	-12.8	-7.5	-2.8		-3.8
設備 投資 動向 (%)	29.6	20.3	31.5	23.4	32.4	26.8	20.0	25.8	28.6	19.5	39.0	34.0	23.6	37.0	51.9	20.8		30.9
事業用地・建物	7.0	5.8	8.2	10.9	4.4	11.3	3.8	6.1	7.1	3.9	14.3	8.5	2.8	9.6	7.8	2.8		5.5
機械・設備の新・増設	7.0	7.2	6.8	4.7	7.4	5.6	10.0	4.5	7.1	6.5	13.0	8.5	6.9	9.6	7.8	5.6		10.9
機械・設備の更改	11.3	8.7	6.8	9.4	13.2	11.3	8.8	15.2	12.9	9.1	16.9	12.8	11.1	20.5	6.5	11.1		7.3
事務機器	7.0	4.3	11.0	1.6	10.3	8.5	7.5	10.6	12.9	7.8	10.4	8.5	6.9	6.8	7.8	5.6		5.5
車両	7.0	2.9	13.7	3.1	11.8	7.0	3.8	6.1	8.6	5.2	11.7	19.1	9.7	12.3	9.1	6.9		9.1
その他	2.8	1.4	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	2.1	2.8	0.0	0.0	2.8		0.0
実施しない	70.4	79.7	68.5	76.6	67.6	73.2	80.0	74.2	71.4	80.5	61.0	66.0	76.4	63.0	48.1	79.2		69.1
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	52.7		52.6		55.4		60.2		60.8		60.0		84.0		68.8		
	人材不足	23.0		32.9		21.6		24.1		29.7		27.5		8.0		13.0		
	同業者間の競争の激化	12.2		15.8		20.3		19.3		12.2		13.8		9.3		11.7		
	大型店との競争の激化	14.9		10.5		14.9		10.8		13.5		5.0		6.7		2.6		
	輸入製品との競争激化	0.0		1.3		0.0		2.4		0.0		0.0		1.3		0.0		
	利幅の縮小	20.3		27.6		23.0		25.3		20.3		22.5		18.7		28.6		
	取扱商品の陳腐化	8.1		3.9		8.1		4.8		4.1		8.8		2.7		2.6		
	販売商品の不足	4.1		3.9		5.4		2.4		2.7		2.5		2.7		14.3		
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		0.0		1.4		0.0		2.7		0.0		1.3		0.0		
	仕入先からの値上げ要請	13.5		7.9		12.2		7.2		8.1		10.0		4.0		5.2		
	人件費の増加	21.6		15.8		28.4		22.9		23.0		21.3		9.3		11.7		
	人件費以外の経費の増加	9.5		7.9		4.1		8.4		10.8		8.8		14.7		11.7		
	後継者の不在および育成	6.8		13.2		5.4		10.8		5.4		7.5		9.3		3.9		
	取引先の減少	5.4		14.5		14.9		12.0		8.1		23.8		18.7		16.9		
	商圏人口の減少	6.8		6.6		4.1		3.6		0.0		2.5		1.3		5.2		
	商店街の集客力の低下	17.6		15.8		20.3		16.9		13.5		11.3		13.3		9.1		
	店舗の狭小・老朽化	9.5		7.9		9.5		1.2		10.8		2.5		5.3		6.5		
	代金回収の悪化	2.7		1.3		1.4		1.2		2.7		1.3		5.3		1.3		
	地価の高騰	2.7		1.3		0.0		1.2		1.4		1.3		1.3		0.0		
	駐車場の確保難	4.1		5.3		1.4		1.2		5.4		3.8		1.3		1.3		
天候の不順	13.5		7.9		1.4		7.2		5.4		11.3		2.7		7.8			
地場産業の衰退	2.7		2.6		2.7		2.4		2.7		3.8		2.7		3.9			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.3		0.0		1.2		2.7		0.0		0.0		1.3			
その他	1.4		1.3		5.4		0.0		6.8		7.5		24.0		16.9			
問題なし	4.1		1.3		2.7		7.2		2.7		3.8		1.3		2.6			
重点経営 施策 (%)	品揃えを改善する	21.6		16.0		23.6		28.8		20.8		25.3		13.5		18.2		
	経費を節減する	54.1		57.3		51.4		43.8		54.2		51.9		55.4		62.3		
	宣伝・広報を強化する	14.9		16.0		16.7		11.3		15.3		15.2		12.2		15.6		
	新しい事業を始める	12.2		13.3		11.1		6.3		9.7		15.2		10.8		19.5		
	店舗・設備を改装する	5.4		6.7		9.7		6.3		8.3		5.1		6.8		2.6		
	仕入先を開拓・選別する	20.3		16.0		15.3		17.5		15.3		13.9		9.5		7.8		
	営業時間を延長する	1.4		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		
	売れ筋商品を取扱う	13.5		14.7		16.7		12.5		12.5		22.8		9.5		18.2		
	商店街事業を活性化させる	6.8		4.0		8.3		6.3		2.8		2.5		2.7		2.6		
	機械化を推進する	1.4		2.7		2.8		3.8		4.2		2.5		4.1		2.6		
	デジタル技術・情報通信技術を活用する	5.4		10.7		8.3		3.8		2.8		8.9		14.9		13.0		
	人材を確保する	24.3		22.7		20.8		21.3		22.2		21.5		16.2		14.3		
	パート化を図る	2.7		1.3		1.4		1.3		2.8		1.3		1.4		2.6		
	教育訓練を強化する	2.7		12.0		11.1		13.8		6.9		10.1		6.8		3.9		
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		3.8		4.2		0.0		1.4		0.0		
不動産の有効活用を図る	8.1		2.7		2.8		3.8		4.2		3.8		1.4		0.0			
その他	1.4		1.3		4.2		0.0		1.4		3.8		5.4		6.5			
特になし	13.5		10.7		12.5		12.5		16.7		12.7		13.5		11.7			
有効回答事業所数		104		104		106		107		105		106		76		105		

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期
	7~9月期		10~12月期		1~3月期		R1年6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期					
業 況	良い	27.5	26.0	38.0	30.7	32.7	34.7	26.4	23.3	27.0	26.4	28.6	30.6	19.3	22.1	11.0	6.9			14.0
	普通	41.2	40.0	44.0	44.6	40.4	43.9	38.2	39.8	45.0	36.4	45.9	36.7	35.2	48.4	19.0	8.0			19.0
	悪い	31.4	34.0	18.0	24.8	26.9	21.4	35.5	36.9	28.0	37.3	25.5	32.7	45.5	29.5	70.0	85.1			67.0
	DI	-3.9	-8.0	20.0	5.9	5.8	13.3	-9.1	-13.6	-1.0	-10.9	3.1	-2.0	-26.1	-7.4	-59.0	-78.2			-53.0
	修正値					-2.2		-0.1	-3.5	5.4	-18.3	-9.7	-11.3	-29.1	-14.4	-50.7	-71.8	-22.0		-46.9
	傾向値					0.2		2.2		3.6		1.8		-4.3		-14.5				
売 上 額	増加	30.4	35.9	38.6	28.7	30.5	30.6	24.5	28.8	34.0	25.5	32.3	28.0	12.5	23.7	12.0	3.4			22.0
	変らず	34.3	29.1	32.7	37.6	42.9	44.9	31.8	33.7	34.0	35.5	41.4	39.0	35.2	40.2	13.0	14.9			15.0
	減少	35.3	35.0	28.7	33.7	26.7	24.5	43.6	37.5	32.0	39.1	26.3	33.0	52.3	36.1	75.0	81.6			63.0
	DI	-4.9	1.0	9.9	-5.0	3.8	6.1	-19.1	-8.7	2.0	-13.6	6.1	-5.0	-39.8	-12.4	-63.0	-78.2			-41.0
	修正値					-0.9		-5.3	6.0	3.5	-19.5	-9.6	-12.9	-39.4	-15.9	-52.2	-71.2	-13.0		-38.6
	傾向値					-7.2		-3.5		-1.7		-1.3		-7.3		-18.2				
受 注 残	増加	28.4	33.3	29.0	29.4	29.9	29.6	17.5	18.4	22.8	17.5	25.6	21.0	10.2	13.9	6.8	6.9			19.3
	変らず	43.1	32.4	46.0	41.2	39.0	44.9	42.3	40.8	50.5	41.2	46.3	47.0	43.2	46.8	23.9	12.6			23.9
	減少	28.4	34.3	25.0	29.4	31.2	25.5	40.2	40.8	26.7	41.2	28.0	32.0	46.6	39.2	69.3	80.5			56.8
	DI	0.0	-1.0	4.0	0.0	-1.3	4.1	-22.7	-22.4	-4.0	-23.7	-2.4	-11.0	-36.4	-25.3	-62.5	-73.6			-37.5
	修正値					-1.2		-13.8	-9.8	-6.7	-29.3	-14.5	-19.2	-33.7	-27.5	-53.4	-65.9	-19.0		-35.0
	傾向値					-6.2		-4.7		-5.5		-6.8		-12.0		-21.3				
施 工 高	増加	33.3	30.2	39.3	30.4	41.6	34.1	20.4	26.0	29.9	23.5	30.9	28.7	15.9	29.1	9.1	3.4			20.5
	変らず	34.6	31.3	33.3	41.8	27.3	39.0	36.7	26.0	39.1	36.7	40.7	40.2	36.4	31.6	10.2	18.4			19.3
	減少	32.1	38.5	27.4	27.8	31.2	26.8	42.9	48.1	31.0	39.8	28.4	31.0	47.7	39.2	80.7	78.2			60.2
	DI	1.2	-8.3	11.9	2.5	10.4	7.3	-22.4	-22.1	-1.1	-16.3	2.5	-2.3	-31.8	-10.1	-71.6	-74.7			-39.8
	修正値					4.5		-5.7	-5.6	-3.8	-25.4	-10.7	-14.5	-33.3	-15.7	-60.8	-65.2	-28.0		-35.7
	傾向値					-4.5		-0.5		0.0		-1.5		-7.9		-19.4				
収 益	増加	29.3	25.3	28.6	30.5	34.3	25.6	20.0	22.9	22.5	16.4	25.3	24.7	14.8	17.5	5.0	2.3			17.0
	変らず	36.6	32.6	36.9	41.5	31.4	42.7	37.3	30.5	43.8	41.8	41.4	38.2	36.4	41.2	20.0	13.8			22.0
	減少	34.1	42.1	34.5	28.0	34.3	31.7	42.7	46.7	33.7	41.8	33.3	37.1	48.9	41.2	75.0	83.9			61.0
	DI	-4.9	-16.8	-6.0	2.4	0.0	-6.1	-22.7	-23.8	-11.2	-25.5	-8.1	-12.4	-34.1	-23.7	-70.0	-81.6			-44.0
	修正値					-7.3		-11.7	-12.8	-9.5	-32.0	-19.0	-22.0	-36.9	-27.4	-62.0	-75.9	-25.0		-40.0
	傾向値					-13.6		-9.4		-9.2		-10.2		-14.8		-24.9				
価 格 動 向	請負価格	-12.2	-13.4	-7.1	-9.8	-2.6	-8.5	-8.4	-17.9	-11.2	-21.1	-8.4	-18.0	-28.4	-17.3	-47.7	-60.9			-28.4
	修正値					-4.0		-3.6	-12.7	-9.3	-24.8	-16.7	-22.4	-27.9	-19.0	-42.4	-55.6	-14.0		-26.5
	傾向値					-14.1		-9.6		-7.5		-7.5		-10.9		-19.0				
	材料価格	35.8	36.2	48.8	38.8	41.6	43.8	34.0	41.6	27.9	34.0	38.3	40.7	11.5	32.5	9.2	15.1			16.1
	修正値					46.1		36.9	41.2	32.2	37.6	32.9	42.9	15.4	32.3	13.6	16.3	-1.0		21.0
	傾向値					40.9		40.9		39.1		36.8		31.7		24.8				
資 金 繰 り	材料在庫数量	1.2	0.0	3.7	-2.5	6.8	1.3	0.0	4.1	-2.4	0.0	1.3	-3.5	-5.7	3.9	-4.6	-11.6			-5.7
	修正値					7.3		-1.2	2.7	-1.1	1.7	-0.3	-1.5	-5.5	2.9	-4.3	-11.5	2.0		-4.8
	資金繰り	8.5	-10.4	-7.6	8.5	2.6	-18.2	-3.1	-10.4	-1.1	-12.4	-2.4	-2.2	-19.3	-14.5	-35.2	-57.5			-38.6
	修正値					-0.2		-2.4	-10.1	-1.9	-18.1	-4.7	-10.2	-20.3	-11.4	-32.2	-54.4	-12.0		-35.5
同 前 年 比	売上額	-18.5		0.0		3.8		-14.3		1.1		-4.9		-35.2		-55.7				
	収益	-12.2		-20.5		-6.5		-22.7		-9.2		-24.1		-39.8		-60.9				
雇 用	残業時間	-19.5	-13.5	-10.8	-3.7	-14.3	-4.8	-25.8	-20.0	-14.8	-22.7	-19.3	3.4	-32.2	-22.0	-48.9	-22.0			-29.5
	人手	-53.7	-50.0	-50.0	-65.9	-41.6	-48.2	-54.6	-42.7	-47.7	-55.7	-49.4	-52.3	-40.9	-43.9	-17.2	-43.9			-10.3
借 入 金	借入難易度	24.7		24.4		10.8		9.6		22.4		15.9		10.3		24.4				
	借入をした(%)	27.8	18.0	42.7	17.7	40.0	13.5	33.3	8.7	28.7	15.2	35.4	17.1	33.3	27.5	40.5	27.5			17.7
	借入をしな(%)	72.2	82.0	57.3	82.3	60.0	86.5	66.7	91.3	71.3	84.8	64.6	82.9	66.7	72.5	59.5	72.5			82.3
有効回答事業所数		102		101		105		110		101		100		88		100				

※ H31年1~3月期より修正値・傾向値を掲載。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期
	7~9月期		10~12月期		1~3月期		R1年6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-6.3	-17.8	-17.1	-8.9	-6.8	-17.7	-13.8	-10.0	-2.3	-14.1	-13.8	-8.2	-11.6	-13.0	-11.6	-13.3	-8.1
	実施した	45.5	33.3	42.0	33.8	44.7	39.2	33.0	32.9	39.5	40.2	49.4	48.3	39.1	36.4	50.6	25.9	32.4
	事業用地・建物	5.2	3.4	4.9	11.7	10.5	8.9	6.6	5.5	3.5	5.4	7.6	3.3	6.9	1.3	7.2	3.5	7.4
	機械・設備の新・増設	13.0	6.9	12.3	11.7	2.6	12.7	5.5	4.1	9.3	10.9	8.9	11.7	8.0	5.2	8.4	3.5	5.9
	機械・設備の更改	5.2	5.7	9.9	1.3	5.3	6.3	7.7	5.5	8.1	9.8	10.1	10.0	4.6	6.5	6.0	9.4	8.8
	事務機器	14.3	10.3	16.0	14.3	21.1	12.7	14.3	15.1	18.6	12.0	25.3	16.7	16.1	9.1	14.5	10.6	14.7
	車両	20.8	26.4	19.8	13.0	25.0	19.0	18.7	17.8	17.4	23.9	25.3	28.3	29.9	24.7	20.5	16.5	20.6
	その他	3.9	1.1	2.5	2.6	1.3	2.5	2.2	2.7	4.7	1.1	1.3	1.7	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0
実施しない	54.5	66.7	58.0	66.2	55.3	60.8	67.0	67.1	60.5	59.8	50.6	51.7	60.9	63.6	49.4	74.1	67.6	
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	24.4		30.0		34.6		36.5		31.8		34.9		52.3		53.4		
	人材不足	59.8		60.0		47.4		61.5		60.2		59.0		43.2		38.6		
	大手企業との競争の激化	3.7		3.8		3.8		7.3		3.4		4.8		3.4		2.3		
	同業者間の競争の激化	14.6		7.5		7.7		8.3		8.0		8.4		13.6		12.5		
	親企業による選別の強化	0.0		3.8		2.6		2.1		1.1		1.2		0.0		3.4		
	合理化の不足	2.4		5.0		1.3		3.1		1.1		0.0		3.4		2.3		
	利幅の縮小	23.2		23.8		35.9		19.8		18.2		15.7		22.7		19.3		
	材料価格の上昇	17.1		18.8		17.9		13.5		12.5		12.0		10.2		5.7		
	下請の確保難	20.7		16.3		15.4		22.9		18.2		30.1		20.5		21.6		
	駐車場・資材置場の確保難	6.1		8.8		5.1		2.1		6.8		8.4		8.0		3.4		
	人件費の増加	19.5		15.0		23.1		15.6		11.4		15.7		10.2		11.4		
	人件費以外の経費の増加	9.8		12.5		12.8		10.4		8.0		10.8		5.7		9.1		
	後継者の不在および育成	8.5		13.8		14.1		14.6		22.7		12.0		8.0		18.2		
	取引先の減少	6.1		8.8		7.7		10.4		8.0		8.4		15.9		14.8		
	技術力の不足	7.3		16.3		10.3		9.4		19.3		9.6		3.4		5.7		
	代金回収の悪化	2.4		1.3		1.3		1.0		1.1		2.4		0.0		1.1		
	天候の不順	13.4		8.8		1.3		6.3		9.1		6.0		6.8		8.0		
地場産業の衰退	1.2		1.3		3.8		5.2		2.3		3.6		3.4		5.7			
大手企業・工場の縮小・撤退	1.2		1.3		1.3		0.0		1.1		0.0		2.3		4.5			
その他	2.4		2.5		0.0		1.0		1.1		0.0		12.5		3.4			
問題なし	2.4		1.3		0.0		2.1		1.1		2.4		3.4		4.5			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	28.0		29.3		26.0		30.2		25.3		25.0		35.7		29.9		
	経費を節減する	36.6		40.2		36.4		43.8		37.9		36.9		46.4		47.1		
	情報力を強化する	14.6		23.2		15.6		24.0		17.2		13.1		27.4		13.8		
	新しい工法を導入する	3.7		3.7		1.3		4.2		2.3		1.2		1.2		3.4		
	新しい事業を始める	7.3		7.3		5.2		7.3		4.6		3.6		3.6		2.3		
	技術力を高める	30.4		36.6		31.2		27.1		32.2		22.6		19.0		28.7		
	デジタル技術・情報通信技術を活用する	1.2		0.0		2.6		4.2		4.6		2.4		4.8		5.7		
	人材を確保する	68.3		56.1		50.6		55.2		58.6		53.6		40.5		41.4		
	パート化を図る	0.0		2.4		1.3		0.0		2.3		3.6		1.2		1.1		
	教育訓練を強化する	15.9		14.6		19.5		14.6		16.1		11.9		10.7		17.2		
	労働条件を改善する	8.5		11.0		16.9		9.4		13.8		16.7		9.5		12.6		
	不動産の有効活用を図る	3.7		2.4		2.6		2.1		2.3		3.6		6.0		4.6		
その他	0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		4.8		2.3			
特になし	6.1		4.9		6.5		5.2		6.9		10.7		6.0		10.3			
有効回答事業所数	102		101		105		110		101		100		88		100			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期	
	7~9月期	10~12月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期					
業 況	良い	14.6	15.6	30.3	19.5	20.7	20.0	13.5	18.5	18.8	11.0	26.0	17.5	12.5	9.2	2.6	1.6	3.9	
	普通	47.6	45.5	47.4	58.5	40.2	61.3	43.2	39.5	48.8	50.7	42.9	56.3	26.6	48.7	9.1	4.8	18.2	
	悪い	37.8	39.0	22.4	22.0	39.0	18.7	43.2	42.0	32.5	38.4	31.2	26.3	60.9	42.1	88.3	93.7	77.9	
	DI	-23.2	-23.4	7.9	-2.4	-18.3	1.3	-29.7	-23.5	-13.8	-27.4	-5.2	-8.8	-48.4	-32.9	-85.7	-92.1	-74.0	
	修正値					-15.7		-19.5	-17.2	-12.0	-33.0	-21.2	-18.6	-44.0	-34.2	-82.2	-90.3	-38.0	-68.9
	傾向値					-10.9		-14.1		-14.7		-15.1		-20.5		-31.3			
売 上 額	増加	12.2	13.0	34.2	36.6	19.5	11.8	13.5	22.0	17.5	13.5	39.0	18.8	9.2	13.0	3.9	4.6	11.7	
	変らず	39.0	51.9	43.4	42.7	36.6	69.7	40.5	40.2	48.8	56.8	29.9	56.3	21.5	45.5	9.1	6.2	28.6	
	減少	48.8	35.1	22.4	20.7	43.9	18.4	45.9	37.8	33.8	29.7	31.2	25.0	69.2	41.6	87.0	89.2	59.7	
	DI	-36.6	-22.1	11.8	15.9	-24.4	-6.6	-32.4	-15.9	-16.3	-16.2	7.8	-6.3	-60.0	-28.6	-83.1	-84.6	-48.1	
	修正値					-16.0		-28.2	-7.8	-11.4	-26.4	-10.3	-18.9	-52.2	-22.9	-80.5	-81.4	-29.0	-43.0
	傾向値					-11.6		-16.8		-17.9		-15.8		-20.8		-31.6			
収 益	増加	9.8	14.3	26.3	20.7	20.0	11.8	14.9	25.3	15.7	13.5	29.9	21.6	9.2	9.1	2.6	4.6	6.5	
	変らず	42.7	49.4	50.0	53.7	36.0	65.8	36.5	33.3	37.3	48.6	41.6	45.1	23.1	51.9	7.8	4.6	33.8	
	減少	47.6	36.4	23.7	25.6	44.0	22.4	48.6	41.3	47.1	37.8	28.6	33.3	67.7	39.0	89.6	90.8	59.7	
	DI	-37.8	-22.1	2.6	-4.9	-24.0	-10.5	-33.8	-16.0	-31.4	-24.3	1.3	-11.8	-58.5	-29.9	-87.0	-86.2	-53.2	
	修正値					-17.5		-27.5	-10.4	-26.1	-30.7	-18.0	-21.2	-52.7	-26.7	-84.3	-83.8	-31.0	-47.6
	傾向値					-16.7		-20.5		-22.4		-21.8		-26.3		-37.2			
価 格 動 向	サービス提供価格	2.0	-1.8	5.9	11.8	3.8	-7.8	-18.0	1.9	8.0	-10.0	17.5	6.0	-18.8	-5.0	-29.8	-31.3	-26.3	
	修正値					2.6		-11.4	0.0	6.4	-12.7	9.6	-0.1	-17.7	-1.4	-21.3	-29.4	-20.6	
	傾向値					3.3		0.7		-0.8		1.4		0.0		-4.3			
	仕入価格	60.8	51.7	43.1	57.7	36.7	27.5	32.0	46.7	21.8	30.0	47.5	34.6	-9.5	37.5	-12.3	-22.2	-3.5	
	修正値					38.4		29.8	44.0	28.5	34.4	42.9	37.5	-6.4	37.5	-10.4	-19.9	-4.0	1.3
	傾向値					52.5		46.9		38.3		33.9		28.7		17.4			
資 金 繰 り	資金繰り	-29.6	-16.9	-9.4	-16.7	-22.2	-11.3	-35.3	-22.2	-17.6	-29.4	-12.2	-19.6	-33.8	-17.1	-49.2	-63.1	-44.1	
	修正値					-19.9		-33.1	-20.3	-17.4	-29.6	-18.2	-21.6	-30.6	-21.4	-44.4	-58.9	-39.2	
同 前 年 比	売上額	-14.8		12.0		-16.4		-22.0		-23.5		2.4		-41.5		-81.4			
	収益	-43.4		-13.7		-32.7		-30.0		-24.0		0.0		-46.2		-86.4			
雇 用	残業時間	-5.8	-5.4	0.0	5.8	-13.5	-17.6	-18.0	-22.6	-24.5	-22.0	-17.5	-4.1	-36.5	-25.0	-70.2	-66.7	-50.9	
	人手	-75.5	-80.7	-74.5	-81.1	-75.9	-74.0	-72.0	-74.1	-66.0	-74.0	-63.4	-68.0	-39.1	-63.4	0.0	-10.9	-16.1	
借 入 金	借入難易度	6.1		16.7		-1.9		4.2		2.0		0.0		7.9		-1.8			
	借入をした(%)	41.5	27.3	33.3	31.4	38.2	16.0	37.3	16.7	36.0	23.9	35.7	24.5	42.4	17.9	45.5	44.1	39.2	
	借入をしな(%)	58.5	72.7	66.7	68.6	61.8	84.0	62.7	83.3	64.0	76.1	64.3	75.5	57.6	82.1	54.5	55.9	60.8	
有効回答事業所数		82		77		83		74		80		78		66		77			

※ H31年1~3月期より修正値・傾向値を掲載。

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	H30年		H31年		H31年4~		R1年		R1年		R2年		R2年		対 前期比	R2年 7~9月期	
	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	1~3月期	R1年6月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期					
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-20.8	-27.8	-11.8	-22.6	-9.3	-14.3	-14.3	-5.7	-10.0	-20.4	-19.5	-12.0	-8.1	-19.5	-3.6	3.2	-7.3
	実施した	58.8	51.8	52.1	62.5	56.6	51.2	56.2	53.8	60.0	61.2	71.8	58.3	58.1	66.7	58.2	45.8	52.1
	事業用地・建物	9.8	7.1	6.3	6.3	15.1	2.3	8.3	19.2	6.0	8.2	10.3	4.2	8.1	15.4	1.8	5.1	6.3
	機械・設備の新・増設	11.8	3.6	6.3	4.2	7.5	4.7	8.3	3.8	6.0	8.2	15.4	6.3	8.1	10.3	7.3	0.0	2.1
	機械・設備の更改	7.8	7.1	4.2	6.3	7.5	4.7	2.1	7.7	2.0	2.0	12.8	4.2	11.3	7.7	5.5	13.6	4.2
	事務機器	13.7	12.5	18.8	14.6	9.4	14.0	14.6	11.5	22.0	8.2	17.9	16.7	22.6	17.9	10.9	10.2	14.6
	車両	43.1	39.3	39.6	56.3	47.2	41.9	45.8	44.2	46.0	46.9	51.3	45.8	43.5	53.8	38.2	35.6	41.7
その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	2.1	4.8	0.0	0.0	3.4	0.0	
実施しない	41.2	48.2	47.9	37.5	43.4	48.8	43.8	46.2	40.0	38.8	28.2	41.7	41.9	33.3	41.8	54.2	47.9	
経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	33.3		26.9		37.0		45.1		41.7		40.5		74.2		81.0		
	人材不足	70.4		76.9		68.5		72.5		68.8		64.3		36.4		34.5		
	同業者間の競争の激化	3.7		5.8		3.7		7.8		2.1		4.8		9.1		10.3		
	大企業との競争の激化	0.0		0.0		1.9		0.0		2.1		0.0		0.0		1.7		
	合理化の不足	3.7		0.0		0.0		0.0		4.2		0.0		4.5		0.0		
	利幅の縮小	16.7		9.6		11.1		17.6		10.4		9.5		12.1		10.3		
	取扱サービスの陳腐化	0.0		0.0		0.0		2.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	仕入価格の上昇	29.6		26.9		24.1		15.7		12.5		14.3		4.5		8.6		
	サービス提供価格の値下げ要請	0.0		3.8		0.0		0.0		0.0		0.0		3.0		3.4		
	人件費の増加	37.0		30.8		27.8		33.3		33.3		33.3		28.8		25.9		
	人件費以外の経費の増加	11.1		11.5		16.7		13.7		12.5		9.5		10.6		6.9		
	取引先の減少	3.7		5.8		9.3		2.0		2.1		4.8		12.1		17.2		
	後継者の不在および育成	9.3		7.7		5.6		9.8		10.4		9.5		4.5		5.2		
	技術力の不足	3.7		5.8		0.0		2.0		4.2		0.0		6.1		1.7		
	商圏人口の減少	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	地価の高騰	0.0		0.0		3.7		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		
	駐車場の確保難	5.6		5.8		13.0		3.9		10.4		9.5		10.6		12.1		
	車両の老朽化	24.1		21.2		24.1		23.5		16.7		14.3		12.1		22.4		
	店舗・設備の狭小・老朽化	5.6		3.8		5.6		5.9		4.2		9.5		4.5		5.2		
	代金回収の悪化	1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		
天候の不順	1.9		1.9		0.0		0.0		2.1		2.4		1.5		1.7			
地場産業の衰退	1.9		1.9		1.9		2.0		2.1		0.0		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		2.1		0.0		1.5		3.4			
その他	1.9		0.0		3.7		3.9		0.0		2.4		12.1		1.7			
問題なし	3.7		3.8		1.9		0.0		0.0		2.4		1.5		0.0			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	24.5		18.0		33.3		24.0		18.0		16.7		24.2		41.4		
	経費を節減する	41.5		34.0		37.0		36.0		36.0		28.6		43.9		53.4		
	宣伝・広報を強化する	1.9		2.0		0.0		0.0		10.0		2.4		9.1		1.7		
	新しい事業を始める	7.5		10.0		5.6		8.0		10.0		9.5		7.6		6.9		
	車両を新規導入・修繕する	30.2		28.0		20.4		26.0		20.0		28.6		21.2		27.6		
	店舗改装や設備修繕をする	5.7		2.0		7.4		4.0		2.0		4.8		1.5		1.7		
	提携先を見つける	1.9		18.0		11.1		6.0		6.0		14.3		4.5		13.8		
	技術力を強化する	5.7		4.0		5.6		8.0		6.0		2.4		7.6		8.6		
	デジタル技術・情報通信技術を活用する	1.9		2.0		7.4		6.0		4.0		11.9		4.5		3.4		
	人材を確保する	67.9		74.0		59.3		70.0		74.0		64.3		42.4		43.1		
	パート化を図る	0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		4.5		0.0		
	教育訓練を強化する	9.4		4.0		9.3		6.0		6.0		14.3		13.6		10.3		
	労働条件を改善する	26.4		36.0		25.9		34.0		24.0		11.9		19.7		12.1		
	不動産の有効活用を図る	1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		2.4		3.0		1.7		
	その他	0.0		2.0		3.7		0.0		4.0		4.8		10.6		1.7		
特になし	3.8		2.0		3.7		0.0		4.0		7.1		4.5		3.4			
有効回答事業所数		82		77		83		74		80		78		66		77		

大田区産業経済部産業振興課
〒144-8621 東京都大田区蒲田五丁目 13 番 14 号
TEL 03(5744)1363 FAX 03(5744)1528
E-mail sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果についてのお問い合わせは、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
〒144-0035 東京都大田区南蒲田一丁目 20 番 20 号
TEL 03(3733)6466 FAX 03(3733)6459
E-mail jigyo1315@pio-ota.jp