

大田区の景況

令和2年10~12月期

これは、令和2年12~令和3年1月に調べた令和2年10~12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月(令和3年1~3月期)の予想をまとめたものです

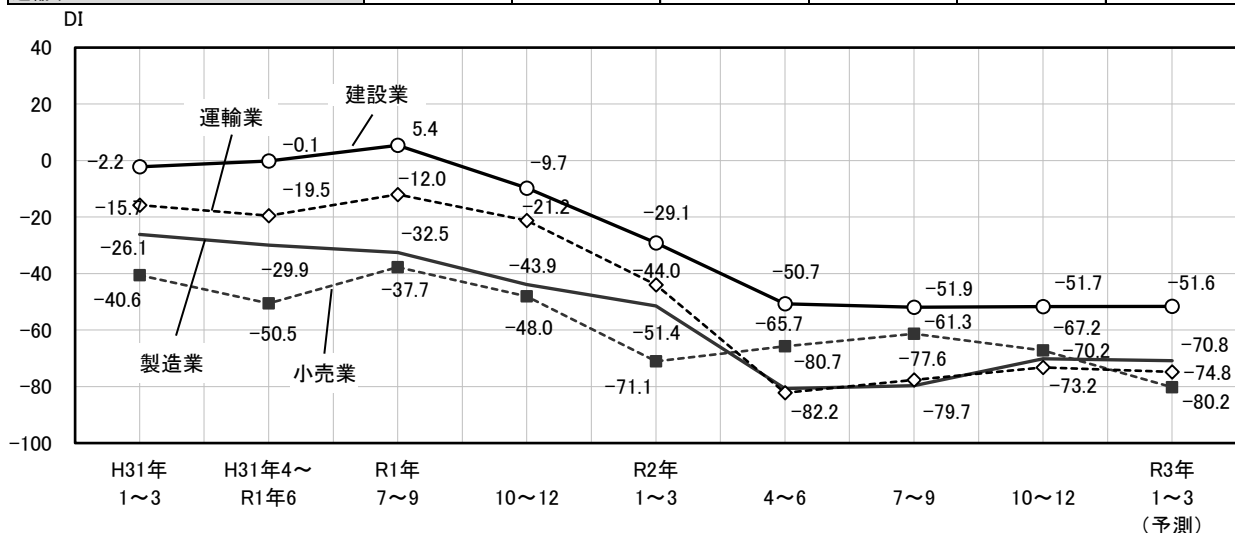
《調査の概要》

調査対象時期 令和2年10~12月
 調査対象事業所数(うち有効回答数)
 製造業 250社(154社) 小売業 200社(66社)
 建設業 180社(108社) 運輸業 150社(91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、業況は大きく持ち直しました。売上額、収益はともに非常に大きく改善しました。受注残は減少が大きく弱まりました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少強まり、原材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は前期並の過剰感となりました。 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みますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額、収益はともに大きく減少しました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、仕入価格は大きく上昇から下降に転じました。在庫は多少過剰に転じました。 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。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさとなりました。売上額は前期並の減少となり、収益はわずかに減少しました。施工高はわずかに減少し、受注残は減少が多少強まりました。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大きく弱まりました。材料在庫は前期並の過剰感となりました。 来期の業況は今期並の厳しさが続くと予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額は多少減少し、収益は前期並の厳しさとなりました。価格面では、サービス提供価格は前期並の下降傾向で推移し、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。 来期の業況は今期並の厳しさが続くと予想しています。

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7~9月)		今期(令和2年10~12月)		来期予測(令和3年1~3月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 80		△ 70		△ 71	
輸送用機械器具	△ 78		△ 69		△ 54	
電気機械器具	△ 81		△ 75		△ 76	
一般機械器具、金型	△ 78		△ 73		△ 78	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 89		△ 82		△ 93	
精密機械器具	△ 62		△ 45		△ 46	
小売業	△ 61		△ 67		△ 80	
家具、家電	△ 76		△ 57		△ 58	
飲食店	△ 80		△ 85		△ 91	
飲食料品	△ 29		△ 70		△ 85	
衣服、身の回り品	△ 79		△ 80		△ 100	
建設業	△ 52		△ 52		△ 52	
運輸業	△ 78		△ 73		△ 75	



経営上の問題点

【製造業】

	令和2年1～3月期		令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	73.3 %	売上の停滞・減少	70.9 %	売上の停滞・減少	73.8 %	売上の停滞・減少	72.8 %
第2位	国内需要の低迷	33.3 %	国内需要の低迷	29.1 %	受注先の減少	29.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少	30.6 % 30.6 %
第3位	受注先の減少	22.0 %	受注先の減少	25.7 %	国内需要の低迷	29.1 %	従業員の高齢化	28.6 %
第4位	従業員の高齢化	20.0 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.9 %	従業員の高齢化	26.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.0 %
第5位	人材不足 技術・技能の継承 工場・機械の狭小・老朽化 人件費の増加	13.3 % 13.3 % 13.3 % 13.3 %	従業員の高齢化	16.9 %	技術・技能の継承	14.0 %	技術・技能の継承	15.6 %

【小売業】

	令和2年1～3月期		令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	84.0 %	売上の停滞・減少	68.8 %	売上の停滞・減少	63.2 %	売上の停滞・減少	67.7 %
第2位	利幅の縮小 取引先の減少	18.7 % 18.7 %	利幅の縮小	28.6 %	商店街の集客力の低下	19.7 %	利幅の縮小	24.6 %
第3位	人件費以外の経費の増加	14.7 %	取引先の減少	16.9 %	人件費の増加	18.4 %	人材不足	20.0 %
第4位	商店街の集客力の低下	13.3 %	販売商品の不足	14.3 %	天候の不順	17.1 %	人件費の増加 後継者の不在および育成	18.5 % 18.5 %
第5位	同業者間の競争の激化 人件費の増加 後継者の不在および育成	9.3 % 9.3 % 9.3 %	人材不足	13.0 %	人材不足 利幅の縮小 取引先の減少 店舗の狭小・老朽化	13.2 % 13.2 % 13.2 % 13.2 %	同業者間の競争の激化 商店街の集客力の低下	12.3 % 12.3 %

【建設業】

	令和2年1～3月期		令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	52.3 %	売上の停滞・減少	53.4 %	売上の停滞・減少	56.3 %	売上の停滞・減少	60.7 %
第2位	人材不足	43.2 %	人材不足	38.6 %	人材不足	36.9 %	人材不足	39.3 %
第3位	利幅の縮小	22.7 %	下請の確保難	21.6 %	利幅の縮小	25.2 %	利幅の縮小	24.7 %
第4位	下請の確保難	20.5 %	利幅の縮小	19.3 %	取引先の減少	18.4 %	下請の確保難	20.2 %
第5位	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	16.5 %	同業者間の競争の激化	14.6 %

【運輸業】

	令和2年1～3月期		令和2年4～6月期		令和2年7～9月期		令和2年10～12月期	
第1位	売上の停滞・減少	74.2 %	売上の停滞・減少	81.0 %	売上の停滞・減少	76.5 %	売上の停滞・減少	75.4 %
第2位	人材不足	36.4 %	人材不足	34.5 %	人材不足	29.4 %	人材不足	49.1 %
第3位	人件費の増加	28.8 %	人件費の増加	25.9 %	車両の老朽化	25.0 %	車両の老朽化	21.1 %
第4位	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 %	人件費の増加	23.5 %	利幅の縮小 人件費の増加	19.3 % 19.3 %
第5位	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 %	利幅の縮小	14.7 %	同業者間の競争の激化 取引先の減少	12.3 % 12.3 %

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】

- ・ 前年同月比で売上が半減している企業も多く、かつてない業況の落ち込みを経験している。
- ・ 10月頃を底に復調に転じたように見えたが、新型コロナウイルス第三波の影響により再び先行きが不透明となった。
- ・ 5G基地局、電子部品及び塗装関連など、一部の業種では前年を上回る業績となっている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 既に多くの企業が新型コロナウイルス対策支援（給付金、助成金、補助金及び無利子融資等）を受けている。
- ・ 家族経営の企業は固定費率が低く、持続化給付金でしのげる部分が多いが、アフターコロナのタイミングでは廃業の増加が懸念される。
- ・ 多くの企業で「商品企画力」、「開発設計力」、「販売力」、「サプライチェーン構築」などが課題となっているが、経営の先行きを不安視して成長のための設備投資が控えられている状況。

【区内製造業企業における新型コロナウイルス感染症の拡大を受けた従業員の雇用状況（離職、休職、採用の状況）など】

- ・ 受注量が減少しており、各従業員になるべく広く薄く仕事を配分している経営者が多い。
- ・ 休業日や一時帰休を採用している企業も多いが、休業分の給与を雇用調整助成金に頼っているため、助成期間終了後の雇用は大変厳しいと思われる。
- ・ 従業員による稼働が減っている分、経営者が忙しくしている企業も見られる。

【区内製造業企業における新型コロナウイルス感染症の拡大を受けた今後の事業の見直しの動きなど】

- ・ 区内製造業全般としては世界経済の持ち直しに期待するところが大きいですが、旧態依然の企業と一線を画し、創意工夫による挽回策を図っている企業も少なくない。
- ・ 飛沫防止パネルや薬液供給装置などの新製品開発や、従来は受注を断っていた高難度、未経験の技術領域への挑戦等を行うことで、新型コロナウイルスによる落ち込みを上回る新規事業売上を達成した企業も見られる。

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】

- ・ 今期第三四半期の区内小売業の業況は、新型コロナウイルスの第三波の感染拡大の影響により不透明感を増している。
- ・ 現在行われている飲食業の営業時間短縮等により、再び客足が遠ざかったとの声が小売業や飲食業の経営者から聞かれる。
- ・ コロナ禍での対面ビジネスは、来客数激減で売上は前年比減が続いている。卸売兼業は納品先に左右される。
- ・ 客単価アップ施策もネタ切れの事業者が多い。単価ダウンによる回転率アップを目指すも、結果的に利益を圧迫する要因になってしまっている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 販売客数、資金の確保（持続化給付金や家賃支援給付金等の支援がなくなった場合に、真剣に廃業を検討する店舗も生じている）。
- ・ シニア経営者のネット販売やSaaS等、デジタルトランスフォーメーションの活用が不足している。
- ・ コロナ禍のこの時期に、経営に関する効果・効率性が見直しが求められる。

【区内小売業企業における新型コロナウイルス感染症の拡大を受けた従業員の雇用状況（離職、休職、採用の状況）など】

- ・ 正社員のリストラクチャリングを回避しながら、パート・アルバイト社員を待機期間としているが、復帰してもらおう目処が立っていない。

【区内小売業企業における新型コロナウイルス感染症の拡大を受けた今後の事業の見直しの動きなど】

- ・ 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」の活用による店舗改善の取組や、「小規模事業者持続化補助金」等の活用による経営方針、事業計画の検討の動きがみられる。
- ・ コロナ禍で事業承継を進めるか、黒字状態で廃業するかを迷われている店舗が散見される。傷が浅いうちに早期に閉店決断をしたケースもみられた。

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
<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内での教育体制の強化。 ・ 後継者がいないため廃業を考えている。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車業界は急速にEV化、FCV化が進んでおり、既存のエンジン製造関連メーカーの販路が縮小となり、少なくなった。パイの奪い合いになっていく。 ・ 委託先より採算の合わない業務を受注しているため、値上げ交渉を1年以上するも認められない。委託先はコロナ禍が落ち着けば業績回復するが、当社は回復の見込みなし。 ・ 取引先が工場縮小の影響により受注が減った。またコロナ禍により他の取引先も営業活動ができない等で受注がない状況。12月、1月はやや持ち直しが見込まれる。 ・ 取引先の不況により連携不況で（コロナ禍は大きく影響）、これ以上の借入は返済できないため、給付金があればありがたいです。 ・ 販路が広がらない。 ・ 弊社は顧客から医療機器や計測機器などの新規設計開発及び製造を受託しているため、顧客の製品の需要状況に影響される。 ・ 取引先の事業規模縮小。 ・ 景況について、現状新型コロナウイルスによる影響自体はあまりないが、受注先として、公共機関からの発注は以前より減っている。 ・ 取引先からの発注減、受注量の減少が続いている。 ・ 仕入先の廃業で次に受けてもらえる業者がなく、需要はあるのに中止せざるを得ず、結果、売上減少を招いている。 ・ 新築住宅マンションの販売数の減少による、販売機会減少のため、リフォーム市場の強化を図りたい。 ・ リモートワークでコミュニケーションが取りづらく時間がかかる。 ・ 業界全体が苦しいのはやむを得ない。そもそもコロナ禍が業界の経済環境の悪化につながることは思いもよらなかった現象である。地方公共団体の予算の流れが社会基盤整備に向けられなくなったことは相当役所も苦しいのだろう。 ・ 大手企業の工場の休みにより、注文や仕事が流れていない。
国際情勢・為替の状況
<ul style="list-style-type: none"> ・ 米中関係、中国への政界の不安。 ・ 全世界的な需要の低迷が続く、また国際的な政治の不安定さも経済に影響している。
新型コロナウイルスによる影響・対応策等
<ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社製品は海外比率が7.5～8割であるが、世界的な新型コロナウイルスの影響により売上対前年度比▲38%～▲43%の状況が2020/4から続いている。 ・ 時短による対応。 ・ 飲食店だけでなく我々製造業にもしわ寄せがきている。 ・ 新型コロナウイルスにより店舗販売による集客が減っており、オンラインショップによる販売方法に力を入れて対応しています。 ・ 新型コロナウイルスが要因で客先生産減が大ダメージです。 ・ 現場の打ち合わせができない。 ・ 新型コロナウイルスの拡大により21年度の状況が見通せない状況です。経済の優先は理解できるが、逆効果になっているように思われます。 ・ 市場の需要が大きく減っている。オリンピックに期待する。 ・ 新型コロナウイルスの影響に伴う景気の悪化で、今後の受注予定が見込めない。再度国策による補助金支給を早急に検討、実施してほしい。 ・ 航空機製造業の仕事量の減少。 ・ 今年（本年度）は、全て感染症が原因と思います。 ・ 三密を避け良い方向になっていた。GoToトラベル、GoToイート事業により人々の行動を煽ったと思う。日常の中で通常の会社運営、経済運営をして新型コロナウイルスの拡大を止めるべき。 ・ 国内の移動、海外の移動の利用制限のため営業活動に影響が出ている。

<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの影響は世界的なことなので受注先も給付金を受けている状態です。販路を広げる努力はしていますが全く先が見えない。このままでは廃業するしかないのではと不安になります。会社の預貯金も3月まで持つかどうか。飲食業は保証金等で優遇されているように思います。製造業に持続給付金を3か月に1回ぐらい出してもらって助けてほしいです。 新型コロナウイルスの流行に伴い、一時的に仕事が減りましたが、今また広がりつつあるので、この先の見通しとしてはあまり良くないと思います。今年は新型コロナウイルスの影響でいろいろなことが変わってしまったと思います。これを以前のように戻すのは大変です。 コロナ禍により海外への出張ができない。 受注はあるので新型コロナウイルス感染で操業出来なくなることがないように、感染防止に努めていきます。 新型コロナウイルスによる影響として、家庭内で飲食することが増え、その場合、売上増加への期待感はあるが、未だ影響は現れていない。 長引く感染拡大が営業活動に甚大な悪い影響を与えて店の経営が困難である。廃業も考慮中。 新型コロナウイルスによる商品需要の低迷。 新型コロナウイルスの影響が今後どのように出てくるのか見通せないことが不安です。
その他
<ul style="list-style-type: none"> 設備の老朽化が課題である。

小売業
人材確保や人材育成の状況・労働環境
<ul style="list-style-type: none"> 高齢化が進み、次世代を担う人材の確保・育成が必要。 パティシエの人材確保。 商品提供元のメーカー新製品の投入により商品力はアップし、売上は伸長すると予想できるが、現在の社員が体力の限界に近づき、将来は心配である。若い人材の入社はあったが育つか心配である。来年も続けて採用予定があるが長続きできるか心配である。 人材育成強化。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> 取引先の減少。
新型コロナウイルスによる影響・対応策等
<ul style="list-style-type: none"> イベント向けの電気製品が多いのでイルミネーションなど人を集めることが問題となる。現状は厳しい。 感染予防対応をしなければならず、その手間と時間がかかっています。また外出自粛による受診控えも来客数減少の原因になっています。 感染者やクラスター発生が一番困る。そのために感染対策が重要。 新型コロナウイルスの感染拡大が止まらない状況です。飲食店なので影響が大きいです。銀行から借り入れしても元に戻らなければ返済できない状況です。店を閉めたいけれど、借金があるので閉めることができません。この状況が続けば破産を待つだけです。 飲食業にとっては店の頑張りとは相関のない結果になっている。デリバリーの風潮があるが(税込)38.5%の手数料を払うと利益はとても小さい。イートインの需要が戻らない限り、多くの飲食店は閉店すること間違いない。エリアを変えるという選択は中小企業には難しい。社員の居住を無視できない。 従業員1人の感染から10～14日間他の人員を充てる事は困難なため、新規事業開拓は不可能。(給食受託事業/一事業所10人必要) 2回目の緊急事態宣言により、当社でも営業時間の短縮を行います。客足の減少により売上高の減少に影響を与えたいと思います。 取引先飲食店が新型コロナウイルスの影響で閉店するところが出てきた。取引先がなくなれば当然、当店も業態転換や廃業を考えざるを得ない。国や地方公共団体による金銭的支援を強く期待する。 三密を避けるためか産地直送の傾向が強くなり、商店街は売り出し期間でもいつもの年末と比べ人はまばらです。 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、営業時間を短縮しています。家族従業員での営業のため絶対に感染することがないようにしたいと考えています。 新型コロナウイルスにより人手不足となっている。 新型コロナウイルスの影響のみとは言えないが、客足が減少し、売上も下がっている。 新型コロナウイルス対策の無利子の融資を受け、なんとかやりくりしています。 商品の輸入が新型コロナウイルスによる減便で難しくなっています。

<ul style="list-style-type: none"> 業種変更も含め、多角化を考えていく。先行き不透明な上、金融機関からの支援も望めないため大きな改革を実施しない限り存続は厳しい。 学校教材販売をしております。学校のスケジュールが新型コロナウイルスによって変わる可能性があり、予測がつかないため、心配です。
その他
<ul style="list-style-type: none"> 材料不足となっており、今後顕著になる模様。

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"> 人材不足と人材(新人)の育成。 2021年の受注は好調であるものの、人材(潜水士)が不足しているため外注に頼らざるを得ない。即採用できる職種ではないので、客先から引き合いがあってもお断りしなければならず、今後の受注に影響を及ぼしかねない。 中小企業は知名度が低いこともあり人材確保が難しい。企業説明会など知ってもらえる機会を増やしてほしい。 前回同様、人材確保が最重要課題です。しかし、人件費の増加、既存社員との賃金格差が生じており、今後の経営問題の一つとなっている。 熟練の現場職員(有資格者)が不足している。公共工事の受注が厳しい。 施工者でスマートフォンやPC、タブレット等の機器を使えない人が多く、情報の伝達や資料の送付を一人一人に伝えなければならなかったり、メールを送付しても見ていない等、基礎的な能力が欠如している。正直な話、どんどん衰退していく業種だと思います。 人手不足のため求人募集したが、新型コロナウイルスの影響で先が見えないため今は考え中。この先仕事の減少も心配。 職人の高齢化。 大工や工務店は、高齢化、後継者不足により廃業が多い。
取引先・競合先の状況
<ul style="list-style-type: none"> 外注の確保。 公共事業の専門業者ですので、役所の事業費のみが影響します。 取引先の受注減。 新型コロナウイルスによりオリンピックが延期されたことによって、都内の工事が全体的に遅れている。またゼネコン(当社と付き合いのある)が受注を抑えているように思える。 大手の取引先の受注量減少が当社の売上高を減少させている。①元請け企業の競争激化 ②発注先の計画減少、取り止め ③将来的な見通しが読みづらいため投資に消極的。 ゼネコンの受注量が少なくなってきたため、下請けに対する値下げ圧力が強い。 新型コロナウイルスによる取引先の売上減の影響で売上減の予想。 新型コロナウイルスになってから取引先が増えた。競合先とは手を組み、うまくやっている。
新型コロナウイルスによる影響・対応策等
<ul style="list-style-type: none"> 工事受入先も新型コロナウイルスの影響で受注高が減少しており、下請けの当社にもそれが影響している。 新型コロナウイルス関連の事業を拡大し、流れに乗る。 新型コロナウイルスにより、取引先の現場休業に伴う稼働停止による影響が出ている。 現場の予定が延期になったりする。 仕事が激減している。単価も下がっている。 受注が減少。 当社は公共事業を全体の65%ほど行ってきたが、新型コロナウイルスによる影響で役所も仕事(工事発注)を控えてしまっている。 新型コロナウイルスが落ち着くまで待つ。 オリンピック関係工事終了および新型コロナウイルス関係で工事減少の見込み。年明けはより厳しい状態が予想される。 来期の見通しが立たず不安です。 工事の延期。

その他
<ul style="list-style-type: none"> 時代背景により伝統芸能技術が必要とされなくなっている。景気悪化により美術品の需要が地場の末端まで来なくなってしまっている。

運輸業

人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 中小企業ならではの教育・人材育成が不十分。管理者も不足している。
- ・ 弊社のような従業員5名以下の零細企業におきまして、人材確保、ベテランからの若手への技術伝達など難しい問題となっております。その前に若手人材の確保育成に問題点があります。
- ・ 社員(運転手)の高年齢化。
- ・ 若い働き手が必要。新型コロナウイルスにより、客先の売上が減り、その影響が大きい。

取引先・競合先の状況

- ・ 荷主の中では、マイナスな発言をする業者が増えてきました。確かに荷主がしっかりと売上・収益を上げていたと下請けの業者として値上げの場が作れません。いまだに高速代を払わない荷主、15年間作業代金を値上げしてくれない業者は現状もいます。でも日本は高速の値上げ、最低賃金の底上げを進めていますので、現場は大変な会社が多いと思います。
- ・ 2020年度は前半は2019年より良かったのですが、後半は売上げが激減してしまいました。弊社は同業者からの下請けの形で仕事をしているので、すぐに影響を受けてしまいます。新型コロナウイルスなのか別の状況かはわかりません。また燃料が最近上昇してきました。非常に厳しい業況になりそうです。
- ・ 安い単価を上げて従業員に還元し、人材不足を解消して経営を安定させたい。
- ・ 元請よりの料金が改定されないため収益に大きな影響を与えている。

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りタクシー需要が減り、売上が減少している。
- ・ 当社の客先の大半はあまり新型コロナウイルスの影響がなかったと思える。業種が大切だったと思う。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で客先の動きが読めない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により、取引先からの受注が低下していると共に、ドライバーも不足状態にあるため、売上也去年と比較すると大幅に減少している。
- ・ 新型コロナウイルスの影響がほとんど。一部で売上向上とされているが、大手だけで下請けはまだまだ潰れるところも今後増えそう。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響で、イベント関係の仕事が一切なくなり、フリーで使っていたトラックに空きが出てしまっています。そして売上が減り、使わなくなったトラックを来年には売って手放そうかと考えております。売上減少幅が、30%~40%のため給付金の申請も出来ずにいます。
- ・ ホテル、ビル、大手商業施設でのトイレトペーパー、ハンドタオル、ティッシュペーパー類の需要の落ち込みが大きく、改善には時間がかかる見込み。テレワークによる事業所での消費も落ち込みが大きい。逆に家庭での消費は増加している様に感じています。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響も出ているが、人材確保もしていかないと成長していかない。
- ・ 弊社は鉄道会社との取引が多く、商社との取引が3割です。今回、新型コロナウイルスの影響で鉄道会社の収益が悪化して仕事上の予算が減少になり、先が思いやられる。
- ・ 物量が減少し、コスト効率を高める工夫が必要。
- ・ 飲食店の時短要請による荷動きの悪化。
- ・ 外出自粛の影響で商品の売上が低迷しており、メーカーの物流を請負っている当社の売上也下がっている。
- ・ 輸出案件の激減。
- ・ 展示会での営業が難しくなってきたので、メール、HPでの集客方法を構築中である。

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10～12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》

- ◆ 新型コロナウイルス関連融資の申込は夏を過ぎてやや落ち着いたものの、年末に向けて再び申込が増加傾向にある。感染再拡大及びGo To イートの停止等を受けて、特に飲食業からの融資相談が多い。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響は長引いており、事業の先行き不透明感は払拭できていない。運転資金需要は飲食店で追加融資の申込みがあるものの限定的であり、緊急事態宣言時に申込みをしなかった取引先から相談を受けることが多くなった。清掃業は好調に推移しており、福祉関連業種、不動産賃貸業者への影響は少ない。
- ◆ 預金・融資量については10月までに当初の新型コロナウイルス対策融資が一巡しており、使用されることなくそのまま滞留しているため、貸金のうち実行に至った運転資金分がそのまま預金に寄与している。
- ◆ 比較的資金繰りが安定していた医療関係者からの融資申し込みあり。新型コロナウイルスの長期化、感染拡大等を考慮し、手許資金を確保しておきたい考えによるもの。
- ◆ 最悪の事態を想定しての融資申込が多く、現状は歩留まりが多い。
- ◆ 条件変更及び繰上げ返済の希望は少ない。
- ◆ 製造業においては新型コロナウイルス感染症の影響に伴い、大手企業の設備投資停滞や各種展示会のイベント延期等の理由で受注量低下。平時の月商まで回復に至っておらず、業況は依然として厳しい。当面の資金繰りを確保するため、感染症対応融資活用・東京都家賃等支援給付金・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。現・預金資産取崩しにて資金不足を補っているケースもある。特に小規模企業は慎重な構えである。
- ◆ 製造業、卸売業は米中摩擦の問題に加え、新型コロナウイルスの影響で製造ラインの動きも鈍く徐々に影響は大きくなりつつある。これにより制度融資の申込みは増加しているが、急場しのぎで見通しがつかない。
- ◆ 製造業は、回復の兆しが見える企業もあるが、全体的には受注が減少している取引先が多い。新型コロナウイルス対策融資にて預金融資共に増加。
- ◆ 卸売業は、流通量が底打ちしているが、新型コロナウイルス以前の状況までは戻っていない。飲食店関連は第3波の影響で大きなダメージを受けている。
- ◆ 飲食業、小売業は新型コロナウイルスの影響は大きな取引先で50～60%、少ない取引先でも30～40%の減収となっている。度重なる時短により消費者の外食意欲が薄れ、また単価も下がっている。
- ◆ 小売業(商店)は新型コロナウイルス感染症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が多い。
- ◆ 小売業は、消費低迷により売り上げ減少している取引先が多いが、立地条件によっては前年並みを維持している事業者もある。巣ごもり需要の増加により、インターネット販売を開始した事業者は売り上げを伸ばすケースがある。
- ◆ 賃貸業においても雇用の悪化により空室が危ぶまれる。
- ◆ サービス業はコロナ禍の影響が特に大きく、新型コロナウイルス関連借入の元金据え置きをしている取引先が多いため、返済開始が心配。行政や自治体の支援策により業況は改善傾向にあったが、12月以降第3波の影響で急激に悪化している。
- ◆ 建設業は、他業種と比較すると、新型コロナウイルスの影響は限定的。少人数の現場で感染者が出ると現場が止まってしまうという不安がある。
- ◆ 建設・設備工事業者から新型コロナウイルスを起因として申込件数が増加しており、金額は比較的大きい。
- ◆ 不動産業は、売買は堅調に推移。営業をリモートに移行しているところもある。賃貸業は、店子の業況悪化に伴う退去等が散見されるが、家賃引き下げ要求など一段落している。

《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》

- ◆ 固定資産税の軽減制度の利用申請が多い。
- ◆ 有利な融資商品、有効な補助金などの情報は適時欲しい。
- ◆ 融資にて当面の資金繰りの目途はついたが、従来よりも大きな金額を借りたため返済が不安。
- ◆ 給付金支給に時間が掛かるとの意見が未だにある。
- ◆ 給付金や雇用各種の制度が分かりづらく煩雑との意見もある。固定資産税軽減措置の問い合わせもある。
- ◆ 制度融資を借りるにも限界があり、給付金という形で追加の取り組みの要望あり。
- ◆ 保証協会付融資申請の際、新規については特に時間を要したこともあり、お客様からはもう少し早く結果を出してほしいとの声もあった。また、申請にあたって新型コロナウイルス対策融資にかかる制度が複雑すぎてわかりにくい、書類が煩雑すぎる等の声も上がっていた。
- ◆ マスメディア等の宣伝効果により、家賃支援給付金、持続化給付金についての申請方法についての質問は受けることが多い。
- ◆ コロナ禍という特殊状況下での事後計画策定について複数相談あり。資金繰り計画の策定から、助成金、人事労務対応等多岐にわたる。
- ◆ 顧客からの相談内容や希望に応じて当庫相談室、大田区産業振興協会「ビジネスサポートサービス」などを利用。利用実績が増えており、継続相談が行われている。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 業況の良い悪いに大きなバラつきがある。
- ◆ 飲食店経営がかなり厳しい。
- ◆ 商店街店舗の客数減少が著しい。
- ◆ 商店街においても独自で商品券を発行する等しており自助努力を行っている。
- ◆ 個人消費も引き続き低調であり区内全業種の不振は続くと思われる。
- ◆ 福祉関連業種、不動産業全般、建設業については昨年同様である。清掃業については新型コロナウイルスによる受注増加で好調である一方、飲食業については時短要請を受けたこともあり売上減少が著しく、また人の移動減少によって生活必需品以外を扱う店舗の業況が悪化している。
- ◆ 製造業にスポットを当てると、新型コロナウイルスだけではなく、昨年より米中貿易摩擦等の影響で、以前より低迷傾向にあり、直接の起爆剤ではないにしろ、後継者の育成、労働力の若返りが図れないことには、来期以降も同水準で推移していくものと思われる。
- ◆ 新型コロナウイルスはほぼ全業種に影響を与えており、景況感はマイナス。一方で、既に適応し今までになかったサービスを生み出す企業もあり、新たな局面を迎えているように感じる。
- ◆ 新型コロナウイルス関連融資が取扱いになったことで、既存の保証協会利用先が追加融資を利用しやすくなった。

日銀短観

[調査対象企業数] (2020年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,930社	5,577社	9,507社	99.5%
うち大企業	992社	894社	1,886社	99.0%
中堅企業	1,024社	1,648社	2,672社	99.4%
中小企業	1,914社	3,035社	4,949社	99.7%

(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9月調査	2019年度		2020年度		
		上期	下期	上期	下期	12月
	2020年9月調査	—	—	107.34	107.39	107.3
	2020年12月調査	—	—	106.79	107.03	106.55
円/ユーロ	2020年9月調査	—	—	120.42	120.35	120.49
	2020年12月調査	—	—	121.04	120.99	121.1

[業況判断] (「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2020年9月調査		2020年12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	-27	-17	-10	17	-8	2
非製造業	-12	-11	-5	7	-6	-1
全産業	-21	-14	-8	13	-7	1
中堅企業						
製造業	-34	-30	-17	17	-17	0
非製造業	-23	-25	-14	9	-17	-3
全産業	-28	-27	-15	13	-18	-3
中小企業						
製造業	-44	-38	-27	17	-26	1
非製造業	-22	-27	-12	10	-20	-8
全産業	-31	-31	-18	13	-23	-5
全規模合計						
製造業	-37	-31	-20	17	-19	1
非製造業	-21	-24	-11	10	-16	-5
全産業	-28	-27	-15	13	-18	-3

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2019年度		2020年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-3.2	—	-9.1	-2.6
	国内	-1.9	—	-8.2	-2.1
	輸出	-5.9	—	-10.9	-3.7
	非製造業	-2.5	—	-8.5	-4.8
	全産業	-2.8	—	-8.7	-3.9
中堅企業	製造業	-1.2	—	-7.5	0.3
	非製造業	1.9	—	-8.1	-1.2
	全産業	1.1	—	-7.9	-0.8
	製造業	-2.7	—	-9.4	0.5
中小企業	非製造業	0.3	—	-8.5	0.7
	全産業	-0.4	—	-8.7	0.6
	製造業	-2.8	—	-8.9	-1.6
全規模合計	非製造業	-0.6	—	-8.4	-2.3
	全産業	-1.4	—	-8.6	-2.1

(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9月調査		2020年12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	-43	-41	-35	8	-34	1
	うち素材業種	-48	-45	-38	10	-37	1
	加工業種	-41	-38	-32	9	-31	1
	非製造業	-28	-30	-25	3	-27	-2
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-39	-34	-31	8	-28	3
	うち素材業種	-46	-39	-36	10	-33	3
	加工業種	-34	-30	-27	7	-25	2
	製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	25	30	20	-5	—
うち素材業種	21	21	18	-3	—	—	
加工業種	31	37	24	-7	—	—	
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	25	25	21	-4	—	—
うち素材業種	—	—	—	—	—	—	
加工業種	—	—	—	—	—	—	
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	-8	-9	-5	3	-5	0
	うち素材業種	-6	-6	-1	5	1	2
	加工業種	-9	-11	-8	1	-10	-2
	非製造業	-7	-7	-6	1	-6	0
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	14	20	16	2	22	6
	うち素材業種	12	17	18	6	23	5
	加工業種	14	21	14	0	20	6
	非製造業	12	15	11	-1	15	4

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和2年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和元年12月	令和2年11月	令和2年12月	前月比	前年同月比
件数	149	109	131	22	-18
金額	321	196	157	-39	-164

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	既住のしわ寄せ	販売不振				
11	9.3	1	0.4	15	32.0	11	69.48	91	44.74
0	0	0	0	0	1	1	1	1	0.1

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

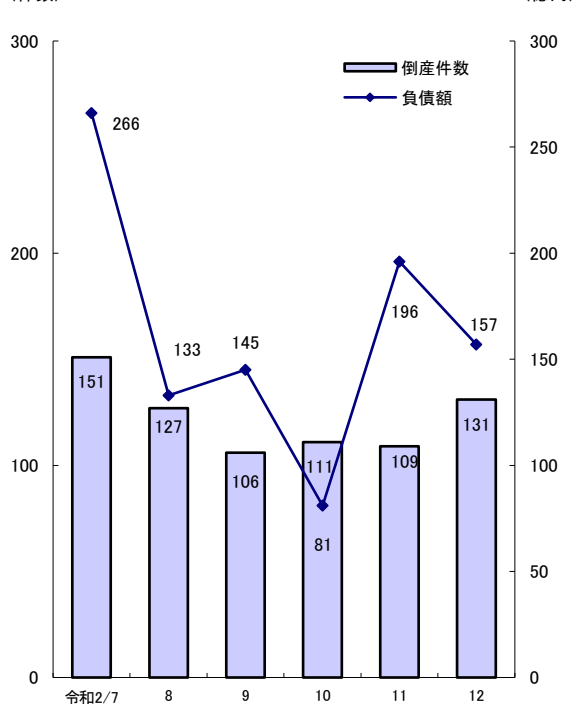
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	16	8	7	8	7	3
卸売業	24	19	18	20	32	14
小売業	10	8	16	9	48	58
サービス業	32	29	30	19	76	22
建設業	23	5	19	23	2	39
不動産業	4	8	7	2	17	9
情報通信業・運輸業	24	8	13	32	4	2
宿泊業・飲食サービス業	11	14	15	11	9	5
その他	5	10	6	199	2	6
合計	149	109	131	321	196	157

4. 大田区内の令和2年12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	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	10百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	1件	10百万円

東京都の倒産概況 (株)東京商工リサーチ調べ



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10～12月の各月の売上は、10月、11月は「80～89」が19.2%、19.1%でそれぞれ最多。12月は「90～99」が16.8%で最多。
- ② 2020年度の売上額の伸び率見通しは、前年度と比べて「30%以上の減少」が29.6%で最多。
- ③ 主な売上減少の要因は、「受注の減少、顧客・来店客の減少」が86.9%で最多。
- ④ 従業員の離職は正規雇用で34.8%、非正規雇用で27.9%、休職は正規雇用で22.6%、非正規雇用で17.2%、採用は正規雇用で57.2%、非正規雇用で33.2%。
- ⑤ 事業の見直しについて、実施・検討していることは、「調達先・調達方法（多様化・分散など）」が24.8%で最多。

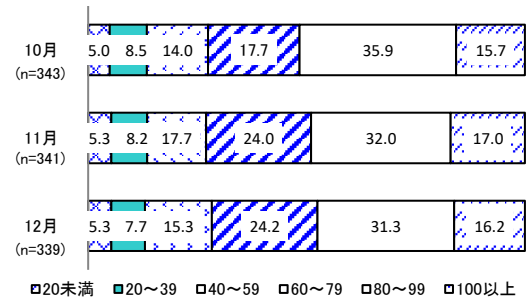
注1：図表中の数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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10～12月の各月の売上について（前年同期比）

2020年10～12月の各月の売上をみると、10月は「80～89」が19.2%と最も多く、次いで「90～99」が16.6%、「70～79」が11.7%と続いた。11月は「80～89」が19.1%、「70～79」が15.0%、「90～99」が12.9%となった。12月は「90～99」が16.8%、「80～89」が14.5%、「70～79」が13.0%となった。

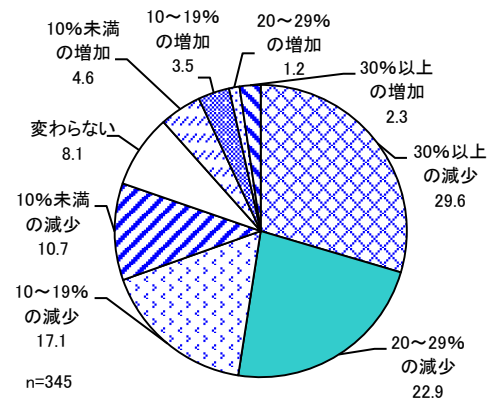
※グラフは、「20未満」から「120以上」を20単位で区切り作成。



問2. 2019年度と比較した2020年度の売上額の伸び率見通しについて

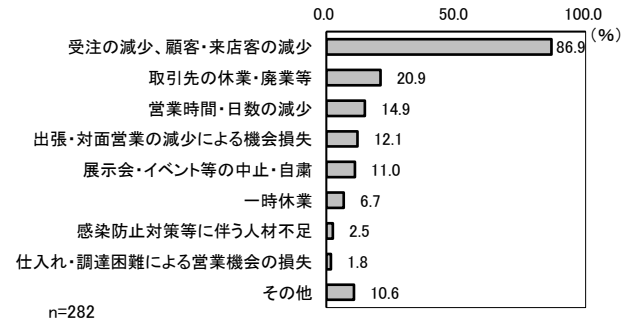
2019年度と比較した2020年度の売上額の伸び率見通しは、「30%以上の減少」が29.6%で最も多く、次いで「20～29%の減少」が22.9%、「10～19%の減少」が17.1%と続いた。

『増加』の見通しは全体で11.6%にとどまり、『減少』は80.3%に上っている。



問3. 主な売上減少の要因について

問2で2020年度の売上額の伸び率が2019年度に比べて減少すると回答した企業に、主な売上減少の要因について尋ねたところ、「受注の減少、顧客・来店客の減少」が86.9%で最も多く、次いで「取引先の休業・廃業等」が20.9%、「営業時間・日数の減少」が14.9%と続いた。

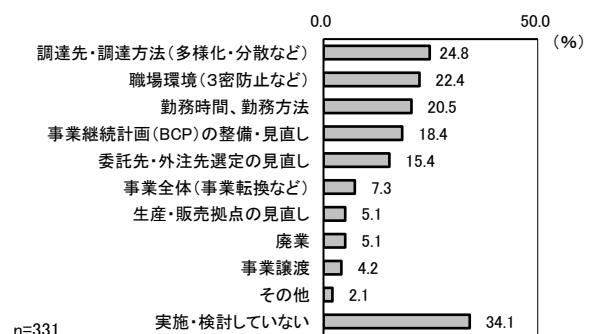


問4. 従業員の離職、休職、採用の有無について

2020年度における従業員の離職、休職、採用の有無について尋ねたところ、従業員都合による離職は正規雇用で32.9%、非正規雇用で21.8%となり、事業主都合による離職は正規雇用で1.9%、非正規雇用で6.1%となっている。休職については、従業員都合が正規雇用で11.5%、非正規雇用で7.2%、事業主都合では正規雇用で11.1%、非正規雇用で10.0%となった。採用については、「採用した」「採用活動中」「今後活動予定」を合わせた『活動あり』が正規雇用で57.2%、非正規雇用で33.2%となっている。

問5. 現在および今後の事業の見直しについて

今現在および今後の事業の見直しについて、実施・検討していることについて尋ねたところ、「調達先・調達方法（多様化・分散など）」が24.8%で最も多く、次いで「職場環境（3密防止など）」が22.4%、「勤務時間、勤務方法」が20.5%と続いた。なお、「実施・検討していない」は34.1%であった。



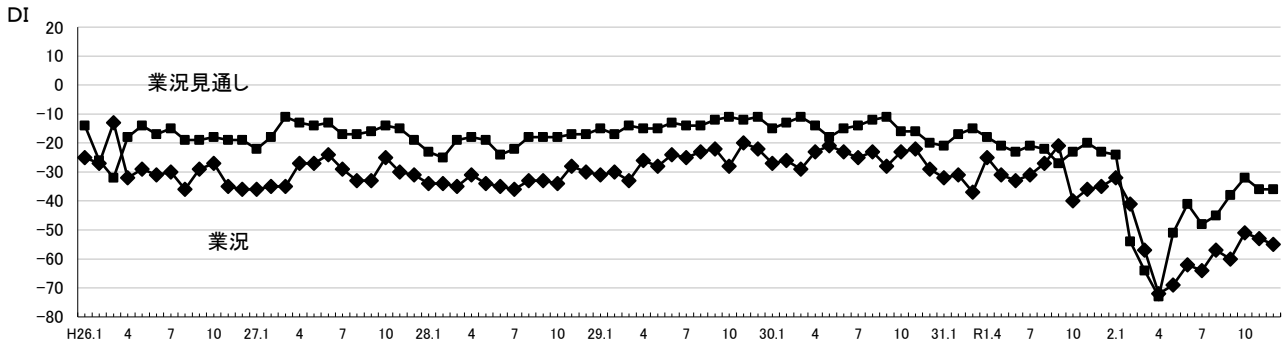
東京都内の概況

業況：小売業でわずかに悪化した一方、

製造業、卸売業、サービス業は改善

見通し：すべての業種で改善

都内中小企業の景況



概況

令和2年10～12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ポイント増加し△55と厳しさがわずかに和らぎました。今後3か月間（令和3年1～3月）の業況見通しDIは、△36と大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和2年9月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高も多少改善しました。

価格面では、販売価格は前期並に推移し、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「一般・精密機械等」、「材料・部品」、「衣料・身の回り品」は大きく改善し、「電気機器」もわずかに改善しました。一方で「住宅・建物関連」、「その他」は悪化傾向が多少強まり、「紙・印刷」は前期並の悪化傾向で推移しました。

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

小売業

前期（令和2年9月）と比較すると、業況はわずかに悪化し、売上高も多少悪化しました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は下降傾向がわずかに弱まりました。

業種別に見ますと、「余暇関連」は大きく改善しました。一方で「耐久消費財」は大きく悪化、「食料品」も多少悪化、「衣料・身の回り品」もわずかに悪化し、「日用雑貨」は前期並の悪化傾向で推移しました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は大きく改善すると予想されています。

サービス業

前期（令和2年9月）と比較すると、業況は多少改善し、売上高もわずかに改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向で推移しました。

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

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高は前期並に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 : 5744-1363 FAX : 5744-1528

E-mail : sangyo@city.ota.tokyo.jp

※調査結果のお問い合わせは、下記調査主体までご連絡ください。

公益財団法人大田区産業振興協会 事業戦略担当

TEL : 3733-6466 FAX : 3733-6459

E-mail : jigyo1315@pio-ota.jp