

大田区の景況

令和3年4～6月期

これは、令和3年6～7月に調べた令和3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3年7～9
月期）の予想をまとめたものです。

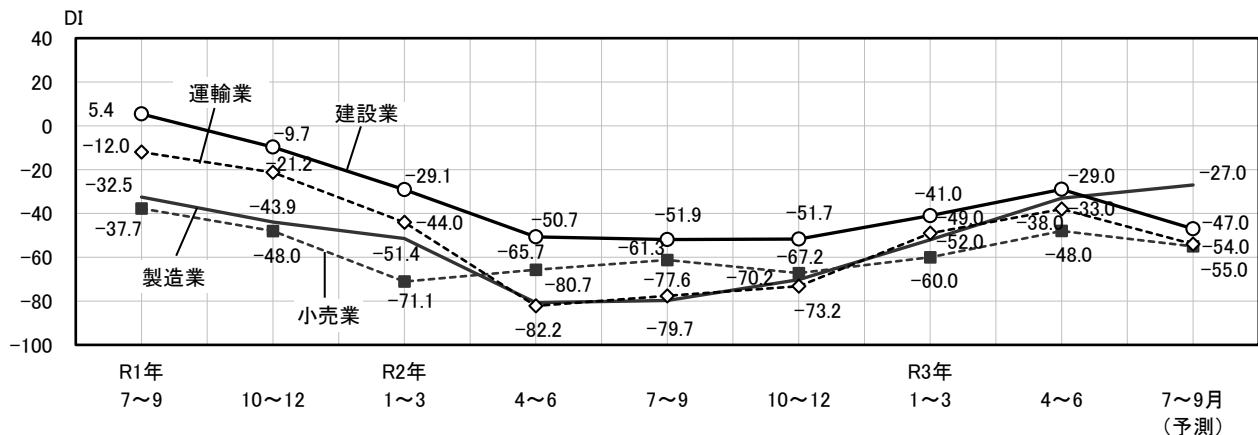
《調査の概要》

調査対象時期 令和3年4～6月
調査対象事業別数（うち有効回答数）
製造業 250社（158社） 小売業 200社（120社）
建設業 180社（114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、収益はともに大きく改善しました。受注残は前期並の減少となりました。価格面では、販売価格は下降傾向が多少弱まり、原材料価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。在庫は過剰感が多少弱まり適正水準となりました。 来期の業況は多少持ち直す予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額は非常に大きく改善し、収益は大きく改善しました。価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。 来期の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みますと、業況は大きく持ち直しました。売上額はわずかに減少し、収益は前期並の減少となりました。施工高はわずかに改善し、受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、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非常に大きく強まりました。材料在庫は適正水準で推移しました。 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。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は大きく持ち直しました。売上額、収益はともに大きく改善しました。価格面では、サービス提供価格は下降傾向が多少弱まり、仕入価格は上昇傾向が非常に大きく強まりました。 来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期（令和3年1～3月）		今期（令和3年4～6月）		来期予測（令和3年7～9月）	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 52		△ 33		△ 27	
輸送用機械器具	△ 44		△ 46		△ 40	
電気機械器具	△ 61		△ 48		△ 47	
一般機械器具、金型	△ 51		△ 31		△ 23	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 57		△ 28		△ 17	
精密機械器具	△ 38		△ 20		△ 18	
小売業	△ 60		△ 48		△ 55	
家具、家電	△ 49		△ 53		△ 41	
飲食店	△ 63		△ 53		△ 61	
飲食料品	△ 56		△ 44		△ 58	
衣服、身の回り品	△ 81		△ 71		△ 67	
建設業	△ 41		△ 29		△ 47	
運輸業	△ 49		△ 38		△ 54	



経営上の問題点

【製造業】

	令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	73.8 %	売上の停滞・減少	72.8 %	売上の停滞・減少	62.7 %	売上の停滞・減少	53.0 %
第2位	受注先の減少	29.7 %	国内需要の低迷 受注先の減少	30.6 %	従業員の高齢化	21.5 %	原材料高	31.5 %
第3位	国内需要の低迷	29.1 %	従業員の高齢化	28.6 %	受注先の減少	20.3 %	従業員の高齢化	24.2 %
第4位	従業員の高齢化	26.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.0 %	国内需要の低迷 技術・技能の継承 原材料高	19.6 % 19.6 % 19.6 %	人材不足	21.5 %
第5位	技術・技能の継承	14.0 %	技術・技能の継承	15.6 %	人材不足	18.4 %	技術・技能の継承	19.5 %

【小売業】

	令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	63.2 %	売上の停滞・減少	67.7 %	売上の停滞・減少	68.5 %	売上の停滞・減少	68.0 %
第2位	商店街の集客力の低下	19.7 %	利幅の縮小	24.6 %	利幅の縮小	20.5 %	商店街の集客力の低下	21.3 %
第3位	人件費の増加	18.4 %	人材不足	20.0 %	商店街の集客力の低下	17.8 %	利幅の縮小	20.0 %
第4位	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 %	人件費の増加	16.4 %	人材不足	18.7 %
第5位	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 %	人材不足 同業者間の競争の激化	15.1 % 15.1 %	取引先の減少	16.0 %

【建設業】

	令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	56.3 %	売上の停滞・減少	60.7 %	売上の停滞・減少	52.1 %	売上の停滞・減少	53.6 %
第2位	人材不足	36.9 %	人材不足	39.3 %	人材不足	39.6 %	人材不足	37.3 %
第3位	利幅の縮小	25.2 %	利幅の縮小	24.7 %	利幅の縮小	20.8 %	利幅の縮小	30.0 %
第4位	取引先の減少	18.4 %	下請の確保難	20.2 %	取引先の減少	16.7 %	材料価格の上昇	27.3 %
第5位	下請の確保難	16.5 %	同業者間の競争の激化	14.6 %	同業者間の競争の激化 下請の確保難	14.6 % 14.6 %	同業者間の競争の激化	14.5 %

【運輸業】

	令和2年7～9月期		令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	76.5 %	売上の停滞・減少	75.4 %	売上の停滞・減少	72.9 %	売上の停滞・減少	65.7 %
第2位	人材不足	29.4 %	人材不足	49.1 %	人材不足	41.4 %	人材不足	35.8 %
第3位	車両の老朽化	25.0 %	車両の老朽化	21.1 %	車両の老朽化	22.9 %	車両の老朽化	23.9 %
第4位	人件費の増加	23.5 %	利幅の縮小 人件費の増加	19.3 % 19.3 %	取引先の減少	18.6 %	同業者間の競争の激化	19.4 %
第5位	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 %	仕入価格の上昇 人件費の増加	15.7 % 15.7 %	仕入価格の上昇	17.9 %

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】

- 世界的な半導体不足を背景に、半導体関連装置の加工等に携わる企業は受注量が増えている。半導体関連の塗装に関わりのある企業によれば、少なくとも年内は新規の受注は対応できないとのこと。
- コロナ禍によるリモートワーク等の業務制限状態が大手企業を中心に常態化していることから、区内中小企業の受注に影響を及ぼしており、取引先からの仕事量が少ない、もしくは見合わせ状態が続いている。

【今期における経営上の課題】

- 区内製造業は、大手製造業から受注することが多く、発注企業の業績が回復し発注が増えない限り、売上や利益が上がらない状況が続いている。
- 自社独自の製品、サービスを模索する企業もあるが、それにより従来の利益を確保できる企業はまだ少ない印象である。

【ITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組について傾向・課題・事例など】

- ・ 小規模な加工業のうち、高齢の従業員が多い企業では、ITの活用を考えない傾向にある。従業員が活用できるITシステムが想定できないことや、現状の業務プロセスを変更してまで得られるメリットが見出せないと考えることが理由として挙げられる。
- ・ 近年事業承継した経営者の企業において、宣伝効果を目的にクラウドファンディングで資金募集を行うといった事例があった。そのような若手経営者からは、業務効率化等においても今後のIT化に期待が持てる。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ コロナ禍の影響を受け、目前の資金繰り悪化、受注減等のマイナス面がある。
- ・ 業況にある程度余裕がある企業、または若手経営者などのピンチをチャンスと考える積極的な企業は、「新製品開発」、「人材育成」等、発展的な取り組みを志向する企業もみられる。

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】

- ・ 新型コロナウイルスの感染拡大の影響による緊急事態宣言やまん延防止等重点措置により、飲食業を中心に厳しい環境が継続している。特に酒類の提供が原則禁止されたことは大きな要因となっている。その他の業種では売上微減少の傾向が継続している。しかし巣ごもり需要捕捉等により業績を伸ばしている業種、企業も存在する。
- ・ 仕入値は上昇している。要因は原材料が値上がりしているからである。売上は増加しているものの、仕入値も上昇していることで、利益は横ばいになっている。

【今期における経営上の課題】

- ・ 増加する巣ごもり需要を捕捉しきれていない業種、企業がある。
- ・ 売上減少による経営の継続性（持続化給付金や家賃支援給付金等にて、何とか経営を継続できているが、そ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）。
- ・ コロナ後についてどれだけ見通しを立てて準備しているかが、各企業において大きく差が出ている。今から効率的に素早く対応できるよう準備しておくことが課題となりうる。
- ・ 区内小売業の多くは商圈と顧客が長年にわたり固定化し、さらに顧客の年齢層が高齢化している店舗も多い。これはコロナに敏感に反応する層とも重なり、経営へのダメージを大きくしている。コロナで失った顧客の回復のみならず、新規客層を確保する取り組みが求められる。
- ・ 事業承継（事業者側の世代交代）の視点も必要と思われる。

【ITを活用した業務効率化・生産性向上に関連する取組について傾向・課題・事例など】

- ・ インターネット販売したほうがよい業種でもホームページをうまく活用しきれていない場合がある。
- ・ ある洋菓子店において、個装焼菓子の種類が多く、レジで単品ずつスキャンするには時間がかかる。そこで専用のトレーに並べるだけで読み取れるシステムを用い、瞬時にアカウント出来る様に対応している。
- ・ 経営者が高齢であるほどITを活用する意識が低い傾向が見られる。
- ・ 既存顧客に高齢者が多いという理由で、スマートフォン決済の導入に消極的な経営者が多い。また、経営者自身がITの活用に苦手意識がある場合、ホームページやSNSによる情報発信に消極的な傾向が見られる。
- ・ 人員を割けない事情から、あえてITを活用しないという企業もあった。しかしながら、今後一層のIT化が進む中で、それぞれの規模感にあった提案が必要とされる。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 小売業経営者からは、「現在はコロナの影響下であり、コロナ後に期待している」との声をよく聞く。その「コロナ後」のための具体的な取り組みが必要である。
- ・ コロナ対策として実施される様々な補助金・助成金の支援情報がある中、それらを効果的に活用できている企業とそうでない企業に分かれることに気がついた。ある程度営業年数が長く、これまで特に助成金等を利用する機会がなかった企業において、助成金等の情報活用がされていない傾向がある。事業の継続性を高めるためにも、きめ細やかな情報伝達が求められる。

事業者の皆様コメント（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

- ・ 後継者不在のため、数年後に廃業かM&Aを考えている。
- ・ 人材の確保がますます難しくなっている。
- ・ 売上は順調だが、社員の高齢化と若い人材確保が最大の事案。
- ・ 同業他社も含め人材不足である。
- ・ 受注は拡大しているが人員が補えない。コスト増だが単価に反映できない。
- ・ 半導体不足により、製品の完成が進まず、入荷したらすぐ完成というサイクルで数字が良くない割に忙しい状況。
- ・ 人材の高齢化。
- ・ 現状、人が集まらない。特に技術職がいらない。

■取引先・競合先の状況

- ・ 原材料の不足による納期の不安定化。
- ・ 大口取引先の事業縮小の影響で受注が大幅減。新規取引先を探して長期的に受注できる体制を整えている。
- ・ 電子部品（半導体）の入手困難な状況。
- ・ 取引先が少なくなり、価格競争で利益が少なくなっている。
- ・ 末端の製造部門まで仕事が行き渡るのはもう少し時間がかかると予想する。
- ・ 取引先が他社より製品価格が高いため、売上が減少している。
- ・ 自動車業界の変化が様々な形で今後影響が出かねない。
- ・ 取引先の高齢化による廃業、業績不振、縮小により受注減となり仕事が減少している。
- ・ 取引先の現地調達化により販売アイテムが減少。
- ・ 主要取引先の売上の停滞。
- ・ 取引先が業務の縮小を始めたため余剰人員が増え、社内製作を始めたので少しは影響が出ると思う。
- ・ 5G設備関連、半導体設備関連の受注が好調であるが、部品（ケーブル・コネクタ等）の入手番が延びている。部材入手が困難になってきた。
- ・ 取引先の競争力低下とマーケットの減少。
- ・ 取引先の売上減少により発注ができない。新規先を開拓中。
- ・ 取引先に競争力が足りなくなり、受注減につながっている。新規開拓をし、取引先を増やせるようにする。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 自動車産業なので為替の変動による影響が懸念される。
- ・ 米・中関係。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ コロナ禍による売上減少、材料高騰、石油価格の上昇。
- ・ 化粧品の口紅機械部品を売上の20%が占める。マスクによる口紅関係が減少。
- ・ 新型コロナウイルスの影響による売上減少は収束しつつあるが、世界的半導体供給不足による影響から、完全な回復の見通しが立たない状況である。
- ・ 新型コロナウイルスの影響による経済の停滞感あり。設備投資の停滞がみられ、海外とのメンテナンス作業ができていない。
- ・ 営業に行くことができず受注がなかなか伸びない。いつまで続くのか先が見えないことのストレスが社員にも感じられる。

- ・ 新型コロナウイルス感染リスク回避のため、時差通勤、時短操業、交代で自宅待機を週1回行い操業を維持している。国内需要も半導体関係の装置メーカー、空調設備メーカー等が回復しており、通常の勤務体制に戻さないと残業が増加すると予想している。ワクチン接種は大田区在住者の希望者で条件を満たす方は第1回目の接種を完了した。その他の地域からの社員はまだまだ接種できない状況。早く感染リスクを回避して通常通りの生産体制に戻したい。
- ・ 弊社の製品は国内外に関わらず、金属加工で使用される工具を製造しており、新型コロナウイルスの影響から車(二輪含む)や飛行機の生産が落ち込み、それに伴って受注も落ちた。また、展示会や客先との同行PR活動もほぼ行えなかった。
- ・ 本来新型コロナウイルスの問題が起きなければ、廃業、倒産している企業が国の対策で生き残り企業間の競争の激化を招いている。反面、取引先はコロナ以前より生き残る企業(取引継続)と淘汰懸念企業(将来取引を打ち切る)と調査分類してきた。いずれ(2~3年後)明白になる。
- ・ 中国向け輸出のバネの仕事が多い。機械設備の関係が忙しい。
- ・ 輸出ができないため(親会社)注文減で売上が前年度大幅ダウンした。このままでは昨年度の給付金はすでに0で、今後会社を続けることができなくなる。対応策は高齢のためなし。
- ・ 半導体関係が主であったため新型コロナウイルスの影響で全滅に近い。新型コロナウイルスの特別貸付を申し込んだが売上が悪く、後継者が決まっていないうことも原因の一つに数えられ、思った金額が借りられない。会社の剰余金、個人資金も投入しているが対応策も無くなってきている。営業に頼るほかなく毎日頑張っている。
- ・ 感染予防対策により、今まで売っていた製品が売れなくなった。使用しなくなった理由ははっきりしているので、今までと違う製品に力点をおく。
- ・ 主要取引先への訪問制限(もしくは禁止)により、セールスアピールの機会が大幅に減少した。
- ・ 新型コロナウイルスの発生により、経営が何となく不安定になってきた。このウイルスが克服されないと安定した経営は戻らないと思っている。
- ・ イベント関連商材の受注が減少。
- ・ 景気悪化は当社のようなものづくり業にも及んでいる。今期は回復は見通せない。回復には2~3年かかるか? デジタル化の時代に突入する中、情報通信技術を販売活動に転換すべく対応を進めている。

■その他

- ・ 鋼材等資材高騰の影響により原価率がアップ。
- ・ 国内需要の低迷。
- ・ 私の年齢が71歳を超えており、かつ技術的な事情で会社をやめる。
- ・ 外注先の町工場で店じまいをするところが増えてきた。
- ・ 引き続き受注動向の不透明感(受注待ちの状態)。
- ・ 受注は増えてきたが、材料不足で加工が間に合わない。
- ・ 半導体関連の仕事は例年通りあるが、それ以外はほとんどない。全体の売上は例年の3割減。
- ・ 高齢に伴い人材育成もやる気にならず、いずれは工場をやめる日もそう遠くはない気がする。それはそれで仕方がないと思う。
- ・ 最低賃金のアップ、材料費の上昇を製品単価へどう反映できるか。
- ・ 木材、木製合板等の値上がりおよび不足が気になる。代用品の情報入手、仕様変更が急務。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 地域販売店として従業員(若手)確保不可欠と考える。地域柄、年配客が多いことが原因と思う。
- ・ 人材は会社の財産なので、人材確保に努める。
- ・ 次の世代の早期育成が必要(定年退職者が増加)。

■取引先・競合先の状況

- ・ 店の規模や品揃え等でチェーン店には大きな差がつけられている。大型店は1回の買い物で揃うが個人店ではなかなかそうはいかない。また価格帯でも差を付けられて厳しい。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 昨年まではコロナ禍でもお金を払うという空気がまだあった。今年6月にその感じが薄れ、まち全体が静かになっている。数値ではなく私が感じる雰囲気だが。
- ・ 新型コロナウイルス感染が収まる気配がなく、外出控えによる来店者数の減少の影響が大きい。ワクチンの接種率が上がるにつれ来店者数は徐々に回復するものと思われ注視している。

- ・ 飲食店なので東京都、神奈川県の時短補助金で大変助かっている。神奈川県は申し込んでも 2 ヶ月かかり遅い。東京都は 2 週間以内に振り込まれるので早い。ソーシャルディスタンスを取らなければならない限り、客席の使用が 80%位なので売上は元に戻らない。今後のワクチン接種による新型コロナウイルスの収まり次第。
- ・ 飲食業につき時短営業に尽きる。
- ・ 東京地域につき、休業、時短。オリンピックをスタートにして回復をはかりたい。
- ・ 新型コロナウイルスの先行きが見えないのが不安。
- ・ 4 回目の緊急事態宣言が発令されると来店客数が減少するため、売上が減少。
- ・ 当店は飲食店に対する酒類卸を主たる事業としているが、政府や東京都の飲酒を目的とした施策により事業継続の危機を迎えている。助成金や支援金の拡充を強く望む。
- ・ イートインに大きく影響。
- ・ 家庭での需要が増加、ギフト需要も多く売上増に寄与している。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で街は静か。スーパーに行く人と老人ホームのお迎えの車だけがバス通りをにぎやかに走っている。小売店は店を開けているだけとお客さんはまばらである。飲食店の時短要請店舗の給付金があるが飲食店だけの給付金はおかしいのではないかと取引先が新型コロナウイルスのため休業で商品納入が減少し、利幅の減少で日ごと経営が困難に陥る。
- ・ 新型コロナウイルスにより、ライフスタイルが大きく変化し、取扱商品のニーズが大きく減少し、来店客数の減少、売上げの低下を招いている。
- ・ 販売店の休業による売上低下。
- ・ 緊急事態宣言下、自粛期間が続くほどアパレルは厳しい。来店された顧客に「着ていく場がないから必要ない」と言われ続けて 1 年以上、どこまでガマンをすれば良いか？迷う！
- ・ 市場買い控え、車に興味薄い。ディーラーとの競争に勝てない。仕入れ減少(高額のため)。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響は食品関係だけでなく、全業種に悪影響が及んでいる。食品関係には手厚い支援がある。不公平感のある状況であると考え。
- ・ 終わりの見えない新型コロナウイルスにより、先行き不透明感を消費者は払拭できない状況。ただ少しずつではあるが購買意欲が戻ってきている。
- ・ 客数の減少による売上減。
- ・ 売れ筋商品はスーパーなどでついで買いをされるので小売商店は売れるものが限られている。新型コロナウイルスによって商店街全体に人が集まらない。
- ・ 新型コロナウイルスによるスポーツ大会の中止、運動の中止が大きい。
- ・ コロナ禍での補助金対応をお願いしたい。特に家賃補助。

■その他

- ・ 70 代に入り年齢的にも事業を続けることが難しく、いつ閉めるかを考えている。
- ・ 商品の在庫が新型コロナウイルスの影響、その他により安定せず、商品の確保に時間を使ってしまい他の仕事ができない。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 公共事業の道路維持、補修を直営で作業しており、作業員の確保が難しい。
- ・ 知名度の低さと求人にかける資金不足から人材確保が困難。
- ・ 社内の賃金格差とパート従業員の高齢化に伴う外注依存度の増加により、人件費の増加が目立つ。
- ・ 社員を月給にしたことでの月々の支払い額が増えた。
- ・ とにかく人材不足。
- ・ 現場が作業の関係で空くときがあり、その空いた日数に人が余ってしまい困っている。
- ・ 一年間の仕事量の波が大きく、対処するのに苦労する。
- ・ 技術を業とする人が減少し、職人の高齢化が進んでいる。若人が何に魅力を感じているのかは不労所得であると思われ、肉体労働者は減少すると思う。
- ・ いくら人材募集をしても誰もいない。いろいろな媒体にお金を取られるだけ。
- ・ 人手不足。
- ・ 経営状態は月末まで好調、増収、増益とみられるが、人材確保、新卒者0が続いている。中途採用で補っているが新卒がどうしても欲しい。
- ・ 官、民、学の交流を深めることを心がけている。

- ・ 全ての部署で人手不足が続き、特に技術部門では大幅な時間外労働が発生している。大学、専門学校、高校などに当たっているが、新卒採用ができない。
- ・ 代替わりして先代の丸投げ処理中。

■取引先・競合先の状況

- ・ 新規物件数が減少している受注競争も激化しそう。
- ・ 受注先スーパーゼネコン同士の競争激化による受注難がある。新型コロナウイルスによる需要、家の計画が進捗しない(民間工事)。
- ・ 元請の仕事減で仕事が来ない。
- ・ 取引先の鉄道会社の収益悪化に伴う設備修繕費の削減。
- ・ 書類提出が多くなり対応が難しくなった。
- ・ 当社はプラント建設施工管理に特化した人材派遣業に重心を置いている。客先の設備投資の動向により、業績が大きく上下する傾向は否めない。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 注文の減に伴う収益減、それに対応し経費削減の苦勞。
- ・ コロナ禍で得意先の業績が上がらない。発注量の減少、コスト低下での受注が続いている。
- ・ 今年度の状況によっては事業休止として来年の状況により再営業。いまずぐ止めたい。補助金1回(200万)では不足。
- ・ 対面打ち合わせが少なくなり成約も減った。
- ・ 仕事の見積りはするが新型コロナウイルスによりなかなか決まらない。材料の価格の上昇、顧客の値引き。
- ・ コロナ禍により営業活動ができない。取引先の操業・稼働制限に伴う影響を受けている。
- ・ 得意先であるゼネコンの競争が激しくなっているため下請の発注単価が下がり始めている。労務不足は変わらないので自社の利益を削らざるを得ない。
- ・ 昨年夏は小学校の夏休みが無く、当社の主力である校舎の改修工事が止まってしまい大痛手だったが、今年は夏休み工事があるので巻き返したいが、今までの損出のツケがまわってきて資金繰りがつらい(借入れがオーバーワーク気味)。
- ・ 新型コロナウイルスの影響は大きく、4月から減少が続いている。
- ・ 予定していた計画が先延ばしになる工事が多い。
- ・ 全般的に新型コロナウイルスの影響で仕事量が不足のため、1物件での価格競争が激しく、大型物件が確保できない状況が続いている(大手は安く仕事を持っていく)。

■その他

- ・ 高齢および持病によって受注が難しい。
- ・ 高齢のため、また後継者がいないので仕事を縮小する。
- ・ 材料価格の上昇。
- ・ 廃業予定(年内)。
- ・ 金属材料が今後相当上がるようだ。工事単価の再見直しをしないといけないのかもしれない。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 現状に見合わない働き方改革で企業も社員も困っている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響もあって人材の応募が来ない。
- ・ 世代交代のための若き力、人材、育成が急務と考えている。
- ・ 管理者育成。
- ・ ドライバー不足のため内製化ができない。
- ・ 定年の延長により従業員の高齢化が進行しているが、若年層の人材が入社してないため収益に影響が出ている。

■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先の売上情勢。
- ・ 大手運送会社の下請けをメインに行ってきたため、取引先の会社の不況が大きく影響してしまう。社員の高齢化が進み給料のコストも負担となっている。取引先に値上げ交渉をお願いしているが協力会社削減を目標とされたため、値上げをお願いした時点で切られてしまう恐れがあり、10年以上も値上げできていない。

- ・ 取引先が M&A により経営方針が変わり、当社との取引が大幅に減少している。
- ・ 低賃金・低価格を当たり前と認識する。取引先、競合先が多く、当社のサービス提供価格の押し下げ要因となっている。
- ・ 荷物減少のため減車。
- ・ 取引先の価格の応対と競合先との競争に対応すること。重要対応できなければ事業縮小となる。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 車両税金(自動車税・重量税・軽油引取税・石油石炭税・消費税・1年に一回の車検)車検は2年に1回で十分ではないか。
- ・ 外資(ドル)での収入が多いので円高は困る。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ まずは新型コロナウイルスが落ち着かなければ前に進まない。
- ・ 新型コロナウイルスでイベントが中止になったりと、主にイベントのものを運んでいたのが痛い。他の仕事で荷主側に新型コロナウイルスの感染者が出てしまい、仕事が無くなってしまったりと、たまにある。他に何か事業をと思うが資金も無く何をすればいいのか停滞中。
- ・ 弊社は零細運送業である。新型コロナウイルスの影響か、一昨年より昨年、昨年より今年と売上が下がっている。今年に入って燃料(軽油)代が急上昇してきて困っている。
- ・ 取引先の在庫が減少しているが、新型コロナウイルスの世界的なまん延により輸入が停滞し、新規在庫が減少している。
- ・ 新型コロナウイルスによる経済の停滞、売上減少。
- ・ 政府の中途半端な施策により振り回され続けている。

■その他

- ・ 来期はオリンピックの影響が不明である。
- ・ オリンピックが終わってもどうなるか分からない。

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3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》

- ◆ 融資量は、新型コロナウイルス関連融資が落ち着き、横ばいで推移。
- ◆ 預金量は、今期減少に転じた。これまでの融資などでプールしていた資金が、使われ始めたものと思われる。緊急事態宣言の再発令により、飲食店とそれに関わる業種においては、特に先行きの不透明感が増している状況。
- ◆ 新型コロナウイルス関連資金が一巡し、新規の融資申込は減少しており、新型コロナウイルス関連資金が歩留まりしている事業所がある反面、売上が大幅に下がった事業所においては、セーフティネット4号、5号もしくは危機関連保証の申請が増えている。
- ◆ 製造業は、材料価格が高騰しており、受注も不安定な企業が多いが、やや回復傾向。1社取引の下請け企業ほど業況が悪く、取引先を分散できている企業は好調な印象。
- ◆ 卸売業は、日用品関連は好調だが、外食向けは引き続き業況悪い。
- ◆ 小売業は、スーパー等最寄品小売は好調。買回り品関連は業況悪く、インターネット販売へ注力する企業が多い。
- ◆ サービス業は、飲食関連は依然として業況悪く、手元流動性の減少に伴い預金解約の動きもある。
- ◆ 建設業は、回復傾向にあるが、建材価格の上昇が不安要因であり、融資増加している。引き続き人材不足。
- ◆ 不動産は、事務所・店舗の入居率が下がっており、大規模な物件ほど入居率が低下している印象。売買については大きな変化なく一定の需要がある。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響は依然長引いており、事業の先行き不透明感は払拭できていない。
- ◆ 飲食業、小売業は新型コロナウイルス感染症の影響は継続しており、売上は50～60%の落込みである。
- ◆ 度重なる時短により消費者の外食意欲は薄れており客単価が減少。
- ◆ 飲食店は時短要請等協力による協力金受領により影響は限定的である。
- ◆ 製造業、福祉関連業種、不動産賃貸業については影響少なく、運送業（トラック等）・清掃業は好調に推移している。
- ◆ 飲食業、宿泊業と関係の強い卸売業種への影響は続いており、今後のワクチン接種率に依るところが大きい。
- ◆ 預金・融資量については新型コロナウイルス対策融資が一巡しているが、追加融資申込みもあるが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。
- ◆ 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為、新型コロナウイルス対策特別資金（大田区あっせん融資）活用・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。
- ◆ 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企業が大半であるが、食品・日用品を販売している企業（地元商店街の小規模店舗等）では増収増益となっている企業もある。後継者不在の企業の新規借入相談は少なく、資金繰り面についても現・預金資産取崩し等に対応するケースが多い。
- ◆ 各企業共に代表者の個人資産取崩し等による対応が多く見受けられ、預金量は低下傾向、融資量については旧債一本化による取組みもある中で事業規模（年商1億円以上）が大きい企業は、追加融資等により融資量が前年対比で増加している企業もある。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響による借入の件数は減ってきたが、第四回目の緊急事態宣言が発令されるとのことで、追加で融資を受けたいという顧客が数件いた。
- ◆ 預金を解約し、手許に置いておきたいという顧客もいた。

《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》

- ◆ 事業再構築補助金の申請希望が多く、申請支援(主に事業計画書の作成)の相談が非常に多かった。今回採択されなかった企業では、再申請のため継続的な支援要望も多い。
- ◆ 大田区の新型コロナウイルス対策資金をはじめ、感染症全国、感染症対応、危機対応といった制度融資に関する内容や補助金の情報について、随時教えてほしいとの要望がある。
- ◆ 補助金、助成金の申請手続きの簡略化。年配の経営者にも申請しやすいものにして欲しい。
- ◆ 斡旋融資の継続。
- ◆ リアル形式の商談会の開催。
- ◆ 先行きが不透明ということもあり、融資を検討されている企業からは少しでも融資額満額を希望される方もおり、保証協会付融資の保証料負担ゼロの融資の要望があった。
- ◆ 業態転換を考えている方について、補助金等の書類が多く煩雑すぎるとの声も散見される。
- ◆ 給付金支給や、協力金支給に時間が掛かっているとの話を聞く。オリンピックに向けて新型コロナウイルスの感染状況が悪化する事があれば、さらに行政手続きは遅れると思慮され懸念がある。引続き支援金・給付金・協力金の継続を求める事業者は多い。
- ◆ 新型コロナウイルス対応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。
- ◆ 助成金や制度融資は、沢山出ているが、先が見えない状況の中では手が出せないのも、給付金という形での支援があれば助かる。
- ◆ 各種助成金の情報提供。
- ◆ 一時支援金について。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 業況の良い業種、悪い業種等企業の差が大きくなっている。
- ◆ 昨年の同時期と比べると業況は良くなってきている。
- ◆ 廃業を検討する企業が増加している。
- ◆ 製造業の業況悪化が著しい。
- ◆ コロナ禍で先行きに不安を感じている事業者が多い。
- ◆ 清掃業、福祉関連業種、不動産業全般、建設業については好調である一方で、小売業、卸売業については厳しい状況が続いている。飲食店と異なり協力金も少なく、業態転換でしのぐ企業もあるが、売上はコロナ以前までの回復には至っていない。
- ◆ 個人消費については時短営業の影響等を受け鈍い。
- ◆ 商店街も自助努力しているが新型コロナウイルスの影響の長期化には苦慮している。
- ◆ 新型コロナウイルスによる売上の減少等を理由に仕事を辞められる方もいた。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。
- ◆ 木材高騰が建設業・不動産業等に大きく影響している。
- ◆ 不動産建売業者は不動産価格が上がっており、仕入れに窮している。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2021年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,888社	5,519社	9,407社	99.2%
うち大企業	986社	886社	1,872社	99.0%
中堅企業	1,013社	1,628社	2,641社	99.1%
中小企業	1,889社	3,005社	4,894社	99.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

円/ドル	2021年3月調査	2020年度		2021年度			
		上期	下期	上期	下期		
円/ドル	2021年3月調査	106.66	107.00	106.32	106.07	106.04	106.10
円/ドル	2021年6月調査	106.82	107.04	106.61	106.71	106.70	106.71
円/ユーロ	2021年3月調査	121.76	121.06	122.47	123.10	123.09	123.11
円/ユーロ	2021年6月調査	122.58	121.25	123.90	125.27	125.28	125.26

[業況判断] (「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2021年3月調査		2021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	5	4	14	9	13	-1
非製造業	-1	-1	1	2	3	2
全産業	2	2	8	6	8	0
中堅企業						
製造業	-2	-6	5	7	-1	-6
非製造業	-11	-12	-8	3	-8	0
全産業	-8	-9	-3	5	-5	-2
中小企業						
製造業	-13	-12	-7	6	-6	1
非製造業	-11	-16	-9	2	-12	-3
全産業	-12	-15	-8	4	-10	-2
全規模合計						
製造業	-6	-7	2	8	0	-2
非製造業	-9	-12	-7	2	-9	-2
全産業	-8	-10	-3	5	-5	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2020年度		2021年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-7.8	0.5	6.0	3.9
	国内	-7.2	0.3	4.8	2.9
	輸出	-9.0	0.9	8.5	5.9
	非製造業	-9.0	-0.3	0.4	-1.6
	全産業	-8.5	0.0	2.7	0.7
中堅企業	製造業	-6.4	0.6	5.9	2.2
	非製造業	-6.9	1.0	2.8	0.9
	全産業	-6.8	0.9	3.6	1.2
中小企業	製造業	-7.7	1.0	4.0	1.6
	非製造業	-7.0	1.0	1.7	0.7
	全産業	-7.2	1.0	2.2	0.9
全規模合計	製造業	-7.6	0.6	5.6	3.2
	非製造業	-7.9	0.4	1.4	-0.3
	全産業	-7.8	0.5	2.8	0.9

(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		2021年3月調査		2021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	-26	-27	-21	5	-21	0
	うち素材業種	-28	-29	-23	5	-23	0
	加工業種	-24	-25	-18	6	-19	-1
	非製造業	-25	-26	-22	3	-22	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-18	-18	-9	9	-10	-1
	うち素材業種	-22	-24	-12	10	-13	-1
	加工業種	-17	-14	-8	9	-9	-1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	13	13	10	-3		
	うち素材業種	13	13	9	-4		
	加工業種	13	13	11	-2		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	16	16	8	-8		
	うち素材業種	18	18	10	-8		
	加工業種	14	14	7	-7		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	0	2	5	5	8	3
	うち素材業種	6	10	15	9	19	4
	加工業種	-5	-4	-2	3	1	3
	非製造業	-5	-4	-1	4	0	1
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	29	36	43	14	45	2
	うち素材業種	35	39	49	14	47	-2
	加工業種	24	33	39	15	43	4
	非製造業	18	21	25	7	28	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和3年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和2年6月	令和3年5月	令和3年6月	前月比	前年同月比
	件数	119	103		
金額	210	1,217	113	-1,104	-97

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既住のしわよせ	販売不振					
5	22	2	1.2	5	2.6	17	52.19	71	52
売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他					
0	0	1	3.61	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)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	9	8	6	22	70	29
卸売業	28	20	18	31	34	18
小売業	6	9	15	7	3	6
サービス業	25	25	8	67	15	4
建設業	8	13	15	7	12	19
不動産業	11	7	6	21	9	12
情報通信業・運輸業	16	8	15	17	65	14
宿泊業・飲食サービス業	10	9	12	37	1,009	10
その他	6	4	7	1	1	2
合計	119	103	102	210	1,217	113

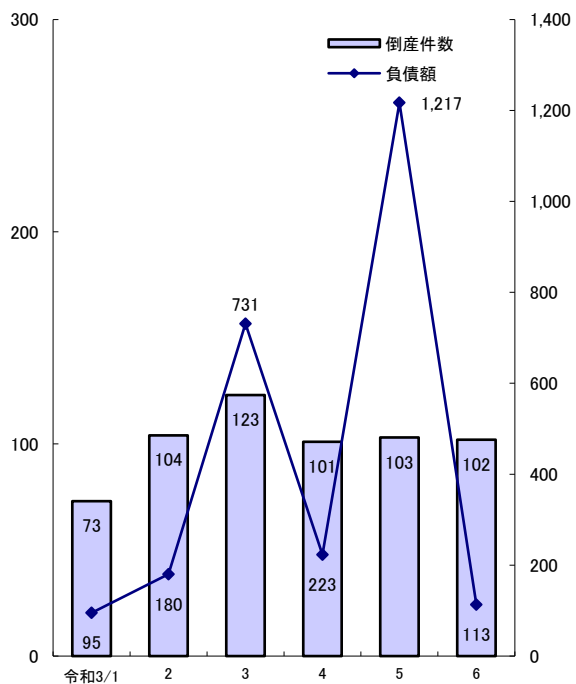
4. 大田区内の令和3年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	2,230百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	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	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	2件	2,230百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ

(件数) (億円)



特別調査「ITを活用した業務効率化・生産性向上について」

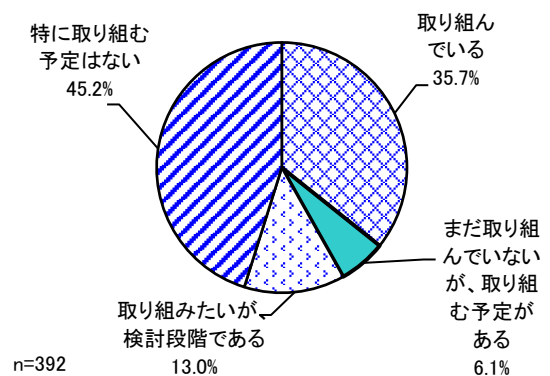
- ① ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「特に取り組む予定はない」が45.2%で最多。
- ② ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域は、「財務・会計」が57.9%で最多。
- ③ ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が63.6%で最多。
- ④ ITを活用した業務効率化・生産性向上にあたっての課題は、「実施するための人材がない」が34.8%で最多。
- ⑤ ITの導入を検討するにあたり知りたい具体的な情報は、「IT導入のコストや効果」が10.0%で最多。なお、「特に導入する意向はない」は62.0%と過半数を占める。

注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。
 注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

問1. ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況

ITを活用した業務効率化・生産性向上の取組状況は、「取り組んでいる」が35.7%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が6.1%、「取り組みたいが、検討段階である」が13.0%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は45.2%であった。

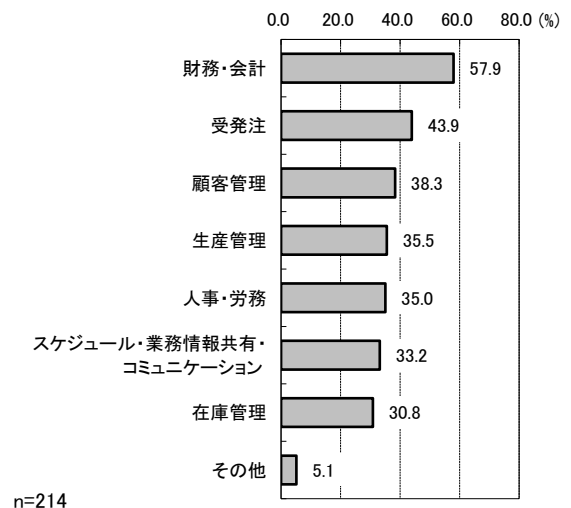
業種別にみると、「取り組んでいる」は、運輸業で38.1%と最も多く、次いで小売業(37.3%)、製造業(37.2%)、建設業(31.1%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は小売業で52.0%と最も多く、次いで建設業(49.1%)、運輸業(47.6%)、製造業(37.8%)の順となり、いずれの業種でも3割から5割の企業で取り組む予定はないとの回答となっている。



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

問1で「取り組んでいる」「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」「取り組みたいが、検討段階である」のいずれかを回答された方に、ITを活用して業務効率化・生産性向上に取り組む業務領域について尋ねたところ、「財務・会計」が57.9%で最も多く、次いで「受発注」が43.9%、「顧客管理」が38.3%と続いた。

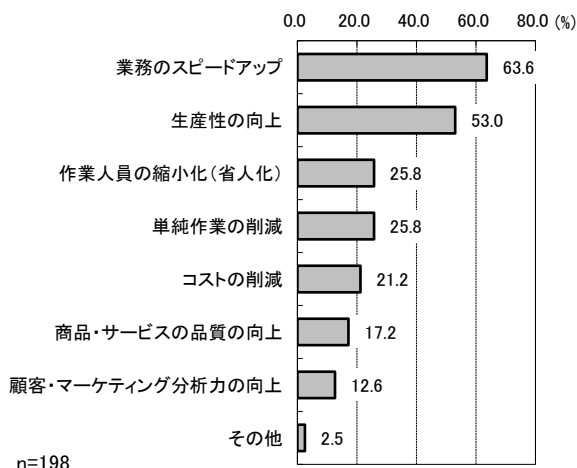
業種別にみると、「財務・会計」はすべての業種で4割を超え、運輸業(75.8%)、製造業(58.2%)、建設業(57.4%)、小売業(41.7%)の順となっており、運輸業、建設業では最も多くなっている。一方、製造業では「生産管理」が63.7%で最も多く、小売業では「顧客管理」が44.4%で最も多くなっており、業種間でITを活用している業務領域に違いがみられた。



問3. ITの導入に求める具体的な効果（複数回答可）

ITの導入に求める具体的な効果は、「業務のスピードアップ」が63.6%で最も多く、次いで「生産性の向上」が53.0%、「作業人員の縮小化（省人化）」「単純作業の削減」がともに25.8%と続いている。

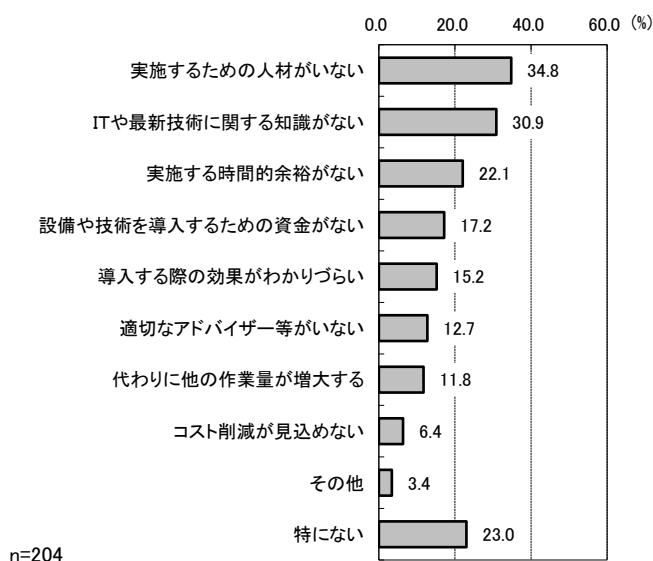
業種別にみると、製造業では「生産性の向上」が73.8%と最も多く、建設業、運輸業、小売業では「業務のスピードアップ」がそれぞれ66.7%、59.4%、55.9%で最も多くなっている。「顧客・マーケティング分析力の向上」では小売業が32.4%に上っており、他の業種を20ポイント以上上回っている。



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

ITを活用した業務効率化・生産性向上を実施するにあたっての課題は、「実施するための人材がない」が34.8%で最も多く、次いで「ITや最新技術に関する知識がない」が30.9%、「実施する時間的余裕がない」が22.1%と続いた。

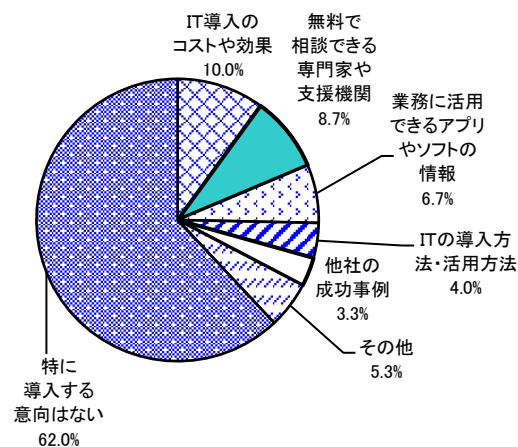
業種別にみると、製造業では「実施するための人材がない」が43.2%で最も多く、建設業、小売業では「ITや最新技術に関する知識がない」がそれぞれ37.7%、32.3%で最も多い。また、運輸業では「実施するための人材がない」、「ITや最新技術に関する知識がない」がいずれも28.1%で最多となっている。



問5. ITの導入を検討するにあたり知りたい情報

問1で「特に取り組む予定はない」と回答された方に、どのような情報があればITの導入を検討するか尋ねたところ、「IT導入のコストや効果」が10.0%、「無料で相談できる専門家や支援機関」が8.7%、「業務に活用できるアプリやソフトの情報」が6.7%と続いた。なお、「特に導入する意向はない」は62.0%に上り、情報の有無を問わず、IT導入はしないとの回答が6割を超えた。また、「その他」では余裕がないことや、業務的に導入が不可能との回答がみられた。

知りたい情報について業種別にみると、運輸業では「IT導入のコストや効果」「無料で相談できる専門家や支援機関」がともに16.7%で最も多く、小売業では「無料で相談できる専門家や支援機関」が16.7%で最も多い。建設業では「IT導入のコストや効果」が8.5%、製造業では「IT導入のコストや効果」「他社の成功事例」がいずれも8.2%で最多となっている。「特に導入する意向はない」はいずれの業種でも4割以上となっており、建設業(70.2%)、製造業(67.3%)、小売業(53.3%)、運輸業(45.8%)の順となった。



特別企画「令和2年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 令和2年の休廃業・解散は406件（前年381件、前年比6.6%増）で、4年連続で前年を上回る。
 ② 令和2年の新設法人は973社（前年968社、前年比0.5%増）で、わずかながら前年より増加している。

1. 令和2年の休廃業・解散

【全体】

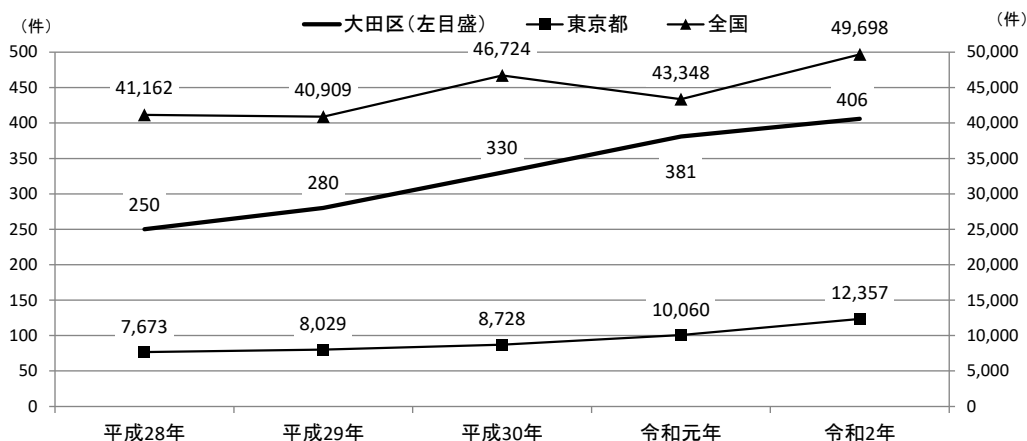
東京商工リサーチの調べでは、令和2年の大田区の休廃業・解散した企業数は406件（前年381件、前年比6.6%増）になり4年連続で前年を上回った。東京都全体では12,357件（同10,060件、同22.8%増）で7年連続の増加となった。市区郡別でみると、最多は千代田区の1,805件で、中央区1,273件、港区1,032件、新宿区841件と続き、大田区は11番目に多かった。

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28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	前年比
解散	188	222	286	356	378	6.2%
休業	25	27	12	12	10	-16.7%
廃業	37	31	32	13	18	38.5%
合計	250	280	330	381	406	6.6%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



※平成30年に、過去に遡って「休廃業・解散」の再取材を行ったため、一昨年発表分より件数が増加しています。

ちなみに、大田区の令和2年の倒産件数は42件（前年比27.6%減）と前年を大幅に下回ったが、休廃業・解散件数はその約9.7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128件（構成比31.5%）で最多。以下、製造業96件（同23.6%）、建設業44件（同10.8%）、卸売業43件（同10.6%）、小売業40件（同9.9%）と続く。前年比では、10業種のうち4業種で増加した。特に、建設業、不動産業、サービス業他では20%を超える増加率となった。

業種を細分化してみると、専門サービス業28件（前年17件）が最多。次いで、政治・経済・文化団体22件（前年4件）、不動産取引業18件（前年9件）と続いた。政治・経済・文化団体については、特定非営利活動（NPO）法人が大半を占めているとみられる。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移（業種別）

	（単位：件）					
	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	構成比
農・林・漁・鉱業	3	0	1	1	0	0.0%
建設業	44	38	39	36	44	10.8%
製造業	64	69	87	94	96	23.6%
卸売業	23	31	44	44	43	10.6%
小売業	27	31	41	44	40	9.9%
金融・保険業	1	2	5	4	4	1.0%
不動産業	18	16	22	23	33	8.1%
運輸業	5	6	5	14	3	0.7%
情報通信業	8	16	15	24	15	3.7%
サービス業他	57	71	71	97	128	31.5%
合計	250	280	330	381	406	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170社（前年163社、構成比41.9%）だった。1千万円未満は287件（前年262件、構成比70.7%）、1千万円以上は119件（同119件、同29.3%）で、小規模な企業が約7割を占めた。

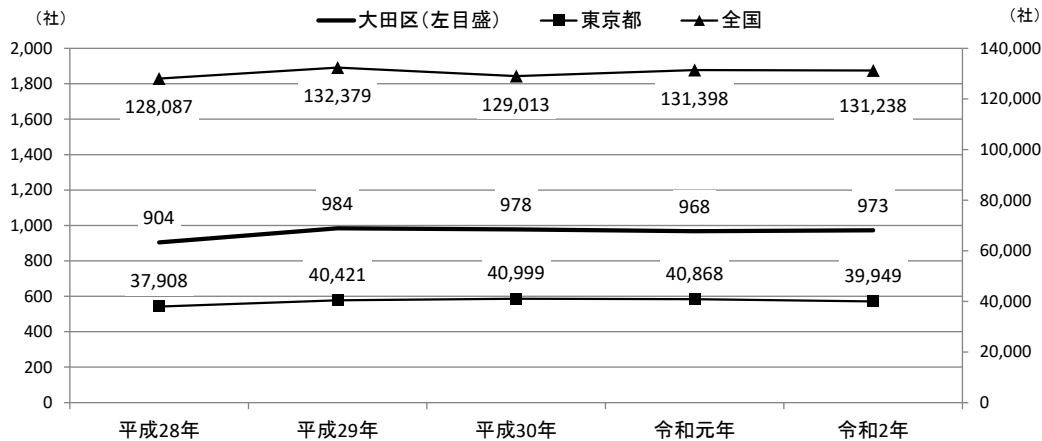
2. 令和2年の新設法人

【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2年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、973社（前年968社、前年比0.5%増）とわずかながら前年より増加した。

東京都全体では3万9,949社（同4万868社、同2.2%減）と減少に転じており、4年ぶりに4万社を下回っている。なお、23区では、前年比増加が10区、減少が13区だった。市区郡別でみると、最多が港区の6,451社。次いで、渋谷区3,774社、中央区3,582社、千代田区3,417社、新宿区2,840社と続き、大田区は11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412社（構成比42.3%）で4割強を占めた。次に、不動産業123社（同12.6%）、情報通信業110社（同11.3%）、小売業99社（同10.2%）、製造業69社（同7.1%）、建設業56社（同5.8%）、卸売業46社（同4.7%）と続く。

前年比では10業種のうち、7業種で前年を上回った。増加率では、金融・保険業52.4%増（21→32社）、建設業19.1%増（47→56社）、情報通信業14.6%増（96→110社）、小売業12.5%増（88→99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141社（前年113社）だった。次いで、情報サービス業80社（同59社）、不動産取引業63社（同85社）、不動産賃貸業・管理業58社（同72社）、飲食店49社（同79社）と続いた。前年と比べると、専門サービス業や情報サービス業が増加し、一方で、不動産取引業や飲食店は減少した。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別) (単位:社)

	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	構成比
農・林・漁・鉱業	7	3	3	7	4	0.4%
建設業	72	83	60	47	56	5.8%
製造業	72	61	66	67	69	7.1%
卸売業	57	49	46	45	46	4.7%
小売業	63	100	71	88	99	10.2%
金融・保険業	22	26	23	21	32	3.3%
不動産業	129	168	172	157	123	12.6%
運輸業	14	29	21	21	22	2.3%
情報通信業	95	76	101	96	110	11.3%
サービス業他	373	389	415	419	412	42.3%
合計	904	984	978	968	973	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450社（前年452社、構成比46.2%）だった。1千万円未満は933社（同932社、同95.9%）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(資本金別) (単位:社)

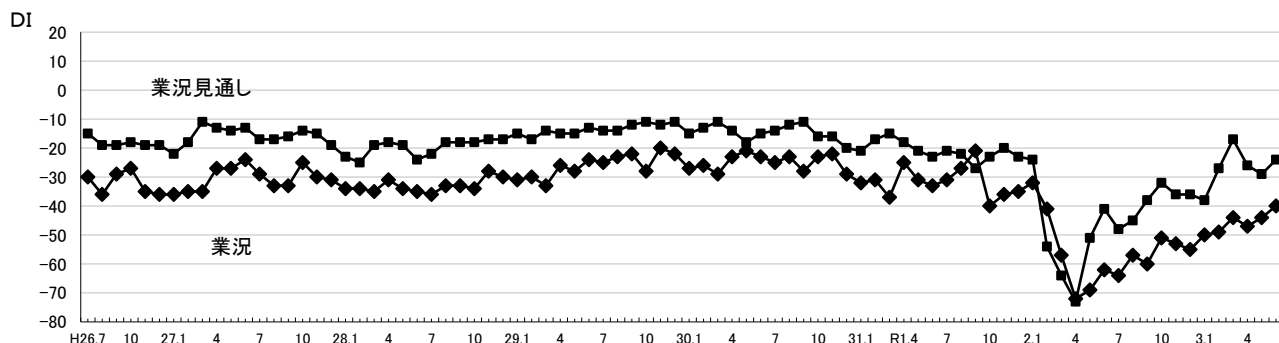
	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	構成比
1億円以上	3	3	4	4	4	0.4%
5千万円以上	4	3	4	3	2	0.2%
1千万円以上	47	43	35	29	34	3.5%
5百万円以上	197	210	147	166	166	17.1%
1百万円以上	370	431	446	452	450	46.2%
1百万円未満	213	215	270	249	264	27.1%
その他	70	79	72	65	53	5.4%
合計	904	984	978	968	973	100.0%

※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。

東京都内の概況

業況：製造業、卸売業で改善した一方、小売業でわずかに悪化
見通し：すべての業種で改善し、特に小売業では大幅改善

都内中小企業の景況



概況

令和3年4～6月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比で4ポイント増加し△40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7～9月）の業況見通しDIは、△24と非常に大きく改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和3年3月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高も大きく改善となりました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向で推移し、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。

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

今後3か月見通しの業況は多少改善し、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3年3月）と比較すると、業況はわずかに改善し、売上高は大きく改善となりました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向で推移し、仕入価格も前期並の下降傾向で推移しました。

業種別に見ますと、「食料品」はわずかに改善しました。一方、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」は悪化傾向が大きく強まり、「日用雑貨」、「余暇関連」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3年3月）と比較すると、業況は前期並の厳しさを推移し、売上高はわずかに改善しました。

価格面では、販売価格は前期並の下降傾向で推移しました。

業種別に見ますと、「企業関連サービス」はわずかに改善しました。一方、「個人関連サービス」は前期並の厳しさを推移しました。

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わずかに強まると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL：6424-8655 FAX：6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp