

大田区の景況

令和3年7～9月期

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

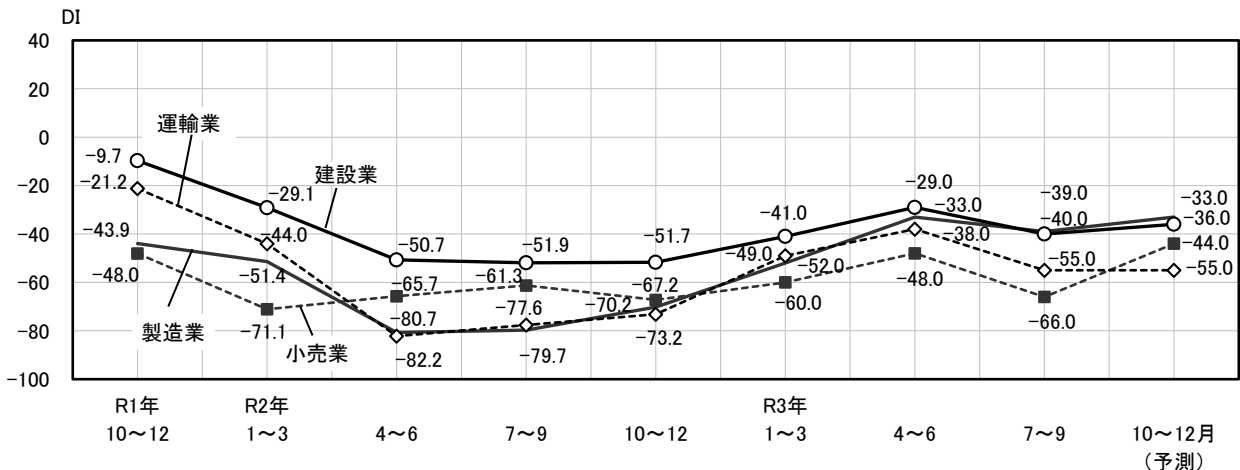
《調査の概要》

調査対象時期 令和3年7～9月
調査対象事業数 (うち有効回答数)
製造業 250社 (150社) 小売業 200社 (120社)
建設業 180社 (109社) 運輸業 150社 (92社)
調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額は多少減少し、収益は大きく減少しました。受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、販売価格は前期並の下降傾向が続き、原材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は過剰感が多少強まりました。 来期の業況は多少持ち直すと予想しています。
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、販売価格は下降傾向がわずかに強まり、仕入価格は前期並の上昇となりました。在庫は過剰感がわずかに弱まりました。 来期の業況は非常に大きく持ち直すと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額、収益ともに前期並の減少となりました。施工高は前期並の減少傾向で推移し、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多少強まり、材料価格は上昇傾向が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みますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。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。価格面では、サービス提供価格は下降傾向がわずかに強まり、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悪化傾向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3年4～6月)		今期(令和3年7～9月)		来期予測(令和3年10～12月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 33		△ 39		△ 33	
輸送用機械器具	△ 46		△ 58		△ 57	
電気機械器具	△ 48		△ 33		△ 34	
一般機械器具、金型	△ 31		△ 28		△ 31	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 28		△ 27		△ 26	
精密機械器具	△ 20		△ 45		△ 29	
小売業	△ 48		△ 66		△ 44	
家具、家電	△ 53		△ 64		△ 39	
飲食店	△ 53		△ 71		△ 66	
飲食料品	△ 44		△ 62		△ 37	
衣服、身の回り品	△ 71		△ 81		△ 57	
建設業	△ 29		△ 40		△ 36	
運輸業	△ 38		△ 55		△ 55	



経営上の問題点

【製造業】

	令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	59.0 %
第2位	国内需要の低迷 受注先の減少	30.6 % 30.6 %	従業員の高齢化	21.5 %	原材料高	31.5 %	原材料高	31.3 %
第3位	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 %	人材不足	20.8 %
第4位	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 %	従業員の高齢化 工場・機械の狭小・老朽化	20.1 % 20.1 %
第5位	技術・技能の継承	15.6 %	人材不足	18.4 %	技術・技能の継承	19.5 %	受注先の減少	18.1 %

【小売業】

	令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	72.8 %
第2位	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 %	利幅の縮小	23.5 %
第3位	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 %	商店街の集客力の低下	21.0 %
第4位	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 %	人件費の増加	17.3 %
第5位	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 %	人材不足 仕入先からの値上げ要請	13.6 % 13.6 %

【建設業】

	令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	50.5 %
第2位	人材不足	39.3 %	人材不足	39.6 %	人材不足	37.3 %	人材不足	42.3 %
第3位	利幅の縮小	24.7 %	利幅の縮小	20.8 %	利幅の縮小	30.0 %	材料価格の上昇	37.1 %
第4位	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 %	利幅の縮小	20.6 %
第5位	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 %	取引先の減少	14.4 %

【運輸業】

	令和2年10～12月期		令和3年1～3月期		令和3年4～6月期		令和3年7～9月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	72.3 %
第2位	人材不足	49.1 %	人材不足	41.4 %	人材不足	35.8 %	人材不足	47.7 %
第3位	車両の老朽化	21.1 %	車両の老朽化	22.9 %	車両の老朽化	23.9 %	人件費の増加	24.6 %
第4位	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 %	仕入価格の上昇	21.5 %
第5位	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 %	車両の老朽化	16.9 %

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】

- ・ 大手の顧客を持つ区内企業では、受注が回復・増大して機械がフル稼働している話を聞くことが多くなってきた。
- ・ 繰り返しの仕事が事前の相談なく従来どおりの金額で発注される一方、金属などの原材料の調達難や高騰により受注ができなくなる、または利幅が少なくなっている状態が起きている。

【今期における経営上の課題】

- ・ アジア地域での新型コロナウイルス拡大からサプライチェーンへの影響があり、特に電子部品の調達遅れが生じている。そのため、組立を行うような区内企業では生産計画の対応に追われている。
- ・ 新型コロナウイルス罹患の心配から、熟練技術者の離職が見られる。このような企業では従業員不足による工程の運営をはじめ、技術の継承や品質の維持が課題になっている。

【SDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など】

- ・ 従業員 100 人以上など、ある程度の規模であれば、SDGs に対してアクションを起こしている企業が見受けられるが、小規模な企業においてはそのような視点を持っていない傾向がある。
- ・ 大田区産業振興協会では大田区「優工場」という人に優しい（働きがいのある労働環境）、まちに優しい（周辺環境との調和）、経営や技術に優れた工場を認定する制度を平成7年度から実施しており、企業に従事する人のやりがいを引き出すとともに大田区工場の優秀性を内外にアピールしている。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 半導体、5G 等の通信機器、工作機械関連の業界では、前期に引き続き景気が良いという反応があった。
- ・ コロナウイルスワクチンの接種が進む一方、変異種によるブレークスルー感染への懸念などから、事業の方向性などの判断に苦慮している企業が多い。

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】

- ・ 飲食業を中心に厳しい環境が継続している。特に酒類の提供店舗の多くは休業を余儀なくされているのが実態である。
- ・ 高級品や嗜好品、趣味に関する需要は堅調で、自粛生活の質を高めるような購買に消費意識が向いているといえる。また、長引く自粛生活による新たな需要も生まれている。

【今期における経営上の課題】

- ・ コロナ後を見据えた今後の経営の継続性が課題と思われる。特に新型コロナウイルスの影響を受けている飲食業においては、現在、持続化給付金等にて、何とか経営を継続できている状況が見受けられる。コロナ後において業況がどうなるか不透明であるが、コロナ以前のように回復しない場合は、商材・業態の転換も含めた変化が課題になってくるとと思われる。
- ・ 課題は事業承継である。第三者承継を含む事業承継に関する情報が不足している。また、事業承継に関する情報の取得方法や事業承継の理解を深めることが課題となる。

【SDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など】

- ・ 食品製造業において、健康志向及びフードロス削減の意識が高まりつつあると感じられる。具体的にはベーカリーがECサイトに参加し、売れ残り商品を冷凍発送している取組があった。
- ・ 惣菜店でも会員制サイトに参加して事前注文を取り、ロス削減に向けて取り組んでいる事例がある。
- ・ 従業員の離職防止のために、働きやすい環境づくりに取り組む事業者もみられる。制度面はもちろん、従業員の裁量を増やして、働きがいのある人間らしい仕事を推進している。
- ・ 課題は、サービスの新たな提供方法を導入するための設備改善である。美容室業の事例では、個室でのサービス提供を導入し、従業員の働き方を改善しようとしている。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 事業者によっては、積極的に支援情報を探索している。行政の支援策を活用し、困難を乗り越ろうとしている事業者が増えている。
- ・ 小売業経営者は「コロナ後」のための具体的な取組が必要であると認識している。公益財団法人大田区産業振興協会の「新型コロナウイルス感染防止対策特別助成」はその具体化の支援として評価されていると感じる。

事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

製造業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 最低賃金の上昇、同一労働同一賃金などの施策により労務費が増加している。また新型コロナウイルスの感染拡大の影響で失業者が増えたと聞か製造業には応募がない。
- ・ 従業員の高齢化に対応するための技能継承が必要。
- ・ 加工技術者の中途採用が難しい。
- ・ 高齢者（経験者）の老齢退社後の補充ができない。中途採用者の教育、能力不適合の退社。
- ・ 技術の継承に時間がない。
- ・ 新型コロナウイルスと親会社の社長が新しくなったことで、仕事にも多少の影響が出ている。後継者のいない今はやめることを考えることも・・・。
- ・ 私も61歳を迎え、そろそろ後継者の目星を付けないとならない。まだその目途が立たない。
- ・ 賃金が増えるのが早く、現存社員との差がなくなり始めている。

■取引先・競合先の状況

- ・ 採算の合わない工数単価の見直しが何年も見送られている。
- ・ 市場の供給不足により取引先からの材料調達が厳しく、受注があっても材料が揃わなくて、機械が組み立て出来ない状態がある。よって工程が止まり、売上が上がらないことがある。
- ・ 取引先の事業縮小、海外からの完成品の調達。
- ・ 狭い業界で競合（外資系）他社が複数あるため、常に業界動向、競合他社の動向が受注に影響する。
- ・ 現況の中小企業は新型コロナウイルス感染及び半導体不足、原材料の高騰、人手不足等に伴い、各社の経営状態は最悪となっている。
- ・ 受注先からの単価の値下げに困っている。10年前から単価改正なく厳しい。
- ・ 取引先の受注減少による発注量の減少。
- ・ 得意先の規模縮小により現在の状況が悪い方向に向かっている状態。
- ・ 取引先の競争力低下が著しい。
- ・ 仕事を増やすため、価格を下げる傾向がある。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 原材料の値上げが異常で困る。それに加えて材料がない。
- ・ 伸銅品（金属類）の高騰。
- ・ 原油高による包材の値上げに困っている。最低賃金の上昇で人件費増に困っている。
- ・ 米・中関係。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 東南アジアでの新型コロナウイルス感染拡大による影響で部品調達が十分できず、国内トラック生産が一時ストップ。これにより弊社の部品納入も7～9月は大幅減となっている。
- ・ 東南アジアの新型コロナウイルス感染拡大による部品調達難、半導体不足により受注減少の影響を受けている。
- ・ 東南アジアにおけるコロナ禍でライン停止により、秋以降の影響が心配。
- ・ 新型コロナウイルス感染流行による国内自動車生産量の縮小に伴う受注減。
- ・ 弊社のお客様への営業に行きたいが、新型コロナウイルスによりエンドユーザーへの訪問ができず、受注の減少が予想される。今年の1月よりオンラインの打ち合わせ等に力を入れているが、コロナ前のように戻るには、もう少し時間がかかると思われる。
- ・ 新型コロナウイルスのため仕事が少なくなっている。
- ・ 材料の調達がしにくくなっている（原材料メーカーのキャパシティ、入荷までのリードタイムの遅れ等）。安定調達のために対策を検討している。
- ・ 国内外、経済活動の停滞、需要の低迷。
- ・ 航空機製造業の仕事量の減少。
- ・ 緊急事態宣言発出中は時短を行っている。
- ・ 従業員の労働時間短縮等で忙しかった時の対応が利かない。
- ・ コロナ禍の影響で受注額が減少。また新規開拓も出来ていない。
- ・ 売上の大幅減。
- ・ 取引先が新型コロナウイルス対策製品製造に力を置いているため、一部材料が入手困難となって受注残が増えている。

- ・ 新型コロナウイルスの影響により、人の動きが制限され、それが物の動き、商品の動きに反映し、売上減の原因となっている。とりあえず確実にできる対応策として、経費の節減をと思い、労働時間の短縮を模索したり経費を項目別に見直してみたりしている。
- ・ 百貨店、商業施設等での小売(テナント)業のため、コロナ以前には戻らないにせよ、ある程度人出が多くなり、にぎわうようになれば良いと思う。
- ・ 弊社製品取扱店の休業や外出自粛による売上減少。
- ・ 取引先の売上減少による受注の低下。
- ・ 収益が安定しないので、人材の雇用が難しい。
- ・ テレワーク、時差出勤、休業調整など国の求める新型コロナウイルス対策は考えられる限り実施。当然社の業務活動は停滞する。従来のフェイス to フェイスの営業はできない。そこでホームページの全面改訂、社内のデジタルコミュニケーション環境の充実に努めている。

■その他

- ・ 商品力(新商品)の無さ。新しいものが生まれない。
- ・ 仕入先の調達の納期が大幅に遅れているため製造に影響が出ている(電子部品等)。
- ・ 電子部品(半導体)の不足が、少なからず影響している。
- ・ 仕入れ品の納期遅延で出荷が出来ない。
- ・ 家族3人で町工場を営んでいる。あと3年で老齢年金を受け取ることができるので、こじんまりした経営をしていきたいと思う。
- ・ 加工機の更新。
- ・ 電子部品が購入できないため、新規開発が滞っている。いつ改善するか全く見えない。
- ・ 設備を増やしたいが、場所と人材が不足しているため実現できない。
- ・ 人材、設備の老朽化。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 新人(入社1~2年目)の教育及び戦力化。
- ・ アルバイト時給の上昇が影響を与え始めている。
- ・ 定年退職者の後継者確保、育成。
- ・ 募集を行っても、とにかく人員が集まらない。特に若い世代の人がいない。
- ・ 8月より販売/サービスに各1名ずつ増員したが、即戦力でないためメカについては全くの素人である。全体の経費を押し上げているため、早く戦力となるように教育が必要。

■取引先・競合先の状況

- ・ 小規模小売店であるためチェーン店やネット販売に対し、競合ができない。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 原油価格が上昇しており、仕入れ額が高くなっている。そのため売値を決定するのが難しい。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 緊急事態宣言下では客足の伸びが維持できない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により客足が減少している。
- ・ 飲食業だが、アメリカ産牛肉の値段が上がっている。その他、油なども含めて原材料価格が上がっている。販売価格を上げるわけにもいかず困っている。東京都の時短補助金で何とかになっているが、時短補助金が終わった後のため、テイクアウトにもチャレンジしている。今後の新型コロナウイルスの収まり次第だが、とにかく先が見えない。
- ・ 飲食店のため、酒類の提供が出来ないのが痛い。
- ・ 客数の減少、仕入れ品の値上げの影響。
- ・ 時短要請。席の間引き(席数の減少)。
- ・ 昨年から繰り返した緊急事態宣言が実施され、飲食店も飲食店に商品を卸している商店も経営的に厳しい状況に追い込まれている。現在も支援金はあるものの、それでは間に合わない。固定資産税の減税やガス、電気、水道などの公共料金の免除を強く希望する。
- ・ 新規営業をしていない。
- ・ 新型コロナウイルスで外出を控え、インターネット販売が普及し産地直送が多い。個人商店にとっては痛手である。
- ・ 夏のイベントすべて中止。夏物が全く売れず。
- ・ 何もかも中止になり毎年売れる物が売れない。役所、おけいこ関係、お茶、お花、踊り等収入が0となっている。
- ・ 緊急事態宣言延長で出かけないので新しい洋服は必要がない。来客も激減している。給付金と借り入れでしのいでいるが・・・。

- ・ 新型コロナウイルスによる影響で来店客数が大幅に減少している。ワクチン接種は進んでいるが、薬が開発されるまではこのような状態が続くのではないかと考えている。
- ・ 取引先も新型コロナウイルスの影響により通常かからない経費がかかり、当店で購入費が減少している。注文が減少、または安価な品への変更を求められるようになってきている。
- ・ 老人客が出てこないのので売上減少。
- ・ 好調なのは巣ごもり需要だと思う。
- ・ 来店数の減少(出自自粛等のため)による売上減。都、国による補助金等の策を希望する(家賃支援他)。
- ・ 輸出費含む全体的な原価上昇で、製品の価格見直しが必要になりつつあるため今後、更に悪化する恐れがある。

■その他

- ・ おそらく今後必要とされない商品となるため、受注減となってきた。
- ・ 多品目にわたっての商品メーカーの欠品は、今後景気に大きな悪影響を及ぼす恐れがある。
- ・ 小売業を廃業した。従業員には今まで同様の給料を払っているため、人件費が大きくマイナスになっている。
- ・ 利幅の縮小。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 大工の育成、多能工化を進めている。
- ・ 特殊な技能を有する者が必要だが、担い手の確保が難しいうえ、若い社員の離職者が目立つ。
- ・ 公共工事を直営で受注しており、年間の受注も概ね良好である。直営工事のため作業員の確保がやや難しい。
- ・ 業界の若者離れ。
- ・ 若年層の確保は企業存続に欠かせないところだが、それが難しい。10年先に後を任せられる後継者がほしい。
- ・ 現在、多少人材も充足されているが、今後も人材の確保とそれに伴う人件費増(賃金体系)が問題となってくる。特にパートの最低賃金増も徐々に影響が出てくるのが予想される。
- ・ 技術者不足で求人採用が進まない。ウッドショックによる木材高騰。
- ・ 社長の病気や高齢、後継者不在のため仕事ができなくなった。
- ・ 職人不足。
- ・ 今の10代、20代がこの先、いわゆる3Kと言われる建設業に就職するとは思えないので心配である。
- ・ 後継者問題による廃業を考えている。
- ・ 人材確保と取引先との仕事量のバランスを今後の課題としつつ状況を見極めていきたい。
- ・ 若い年代の建設業に対する興味がないのか、現場に直結した職種に応募が少ない。
- ・ 会社が代がわりしたため、人材育成をしていく最中。

■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先の廃業により売上の減少。
- ・ 民間工事の発注減により競争激化している。大手ゼネコンは安値受注により下請に厳しい価格を求めてくる。
- ・ 大手企業からの安定した発注が新型コロナウイルスにより極度に減少したため、確定していた物件が件数先延ばしや縮小され、請負物件、金額が減少した。
- ・ 我々も資金繰りが悪化している中、客先も支払いサイトを伸ばしてくる等の問題が生じている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 建築資材の調達不安定及び値上がり。
- ・ 世界的な半導体不足で仕入れが簡単にできない状態で、在庫があるうちに早目に仕入れるようにしている。

■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る緊急事態宣言を受け、売上が減少して経営が厳しくなっている。
- ・ 協力業者が新型コロナウイルスにかかり、1ヶ月半工事が遅れ、お客様に迷惑をかけている状況。
- ・ 営業活動に支障をきたしている。
- ・ 客先の売上減に伴うメンテナンス費の削減。客先のリモートワーク等による打合せ、調整不足による作業の非効率化。
- ・ 工期延長、現場、突然の休止など予定が立たない時もある。
- ・ 鉄道会社の収益悪化に伴う設備修繕費の削減。
- ・ 特に個人客については、建設業に関する注文の優先順位がもともと低いと思われる。
- ・ 新規工事計画が延期となる案件が多い。
- ・ 社員同士のコミュニケーション不足でストレスを感じている者がいる。経済的にも先々に不安を感じている社員もいるようである。

- ・ 新規出店が減り、そのための工事が減少した。状況が少し変わったので新規出店の増加に期待している。

■その他

- ・ 得意先の減少。
- ・ 後継者が無く高齢のため、2、3年後くらいには廃業の予定である。時代に遅れており、考え方も職人なので、なかなか今は難しいと感じる。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 人材の不足により募集するが集まらない。
- ・ 当社は運送業である。ドライバー職の求人を行うと外国人応募者が増えている。このような中、外国人労働者に対する適切な人材育成が課題である。
- ・ 7月に入り、無断欠勤からの退職に泣かされ、その後の募集広告に対して全く反応がない。同時期に新型コロナウイルス感染者が出て、人材不足のため、社長まで仕事に出ることになった。おまけにかつてない事故まで重なり、大変な季節となった。早く新しい人材が加入してくれることを願っている。
- ・ 従業員の平均年齢が50歳を超えているため、若年労働力の確保が必要だが、港湾運送業に従事しようとする若年層が少なく、採用がままならない。
- ・ 事業拡大に向けて、人材の確保が非常に困難。また、求人等で確保できたとしても、その人材を生かすための教育や訓練に新たな人材が必要となるという悪循環を繰り返す状況。
- ・ コロナ禍における人材確保は難しい状況にある。

■取引先・競合先の状況

- ・ 新型コロナウイルスの影響で輸出入コンテナも少なくなり、同業の値下げが多く相反し、油脂の値上げも止まらず。早く新型コロナウイルスの収束を望む。
- ・ 最大取引先の運送会社の積み荷が減少している。新しい取引先を見つけるために、宣伝や車両設備を導入したり準備をしている。
- ・ 入札により、収入の減少。取引先から運用区画減少により収入の減少。人件費(最低賃金)が上がっても取引先からの委託料が変わらない。
- ・ B-to-B 物流を専門としている当社は取引先の新型コロナウイルス対応、海外からの輸出入荷の減少に多大な影響を受け、現在のところ打開策が見つけられない状況。
- ・ 弊社取引先(鉄道会社関連)の収入減による予算確保に不安があり、早く新型コロナウイルス問題が収束することを願うばかり。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ ワクチンを打ってないと工場に入れない。
- ・ 新型コロナウイルスにより周りの取引先が倒産してしまう会社が増えた(特にイベント系)。ガソリン代も高くなり、更に運送業への打撃が心配。
- ・ 新型コロナウイルスの影響でイベント、ブライダル、葬儀の需要が減少しており、その結果、当社の業績も昨年に比べて悪化している。
- ・ 半導体不足や新型コロナウイルスによる部品供給不足により、取引先の減産が売上減となり収益を悪化させる。
- ・ 大幅な売上減の顧客もいれば、オリンピックの特需やシステムエラーによる受注増の顧客もいた。
- ・ 緩和策と感染者拡大のバランスの見極めを国が誤り続けた結果、現在のような苦境に陥った。この状況を自社努力だけでは乗り越えることは難しい。戦略的な対策の展開が必要である。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で、インバウンドが無くなり荷物が減少している。
- ・ 新型コロナウイルスによる売上減。

■その他

- ・ 運賃の見直し。銀行取引を強化できない状況からの脱出。
- ・ 零細運送業をしており、昨年の後期(10月)からずっと売上が減少している。新型コロナウイルスの影響かどうかは不明だが、取引先の仕事量が減っている。また、トラックの燃料(軽油)代が極端に高騰しており、本当にピンチである。
- ・ 運輸業界において、燃料の高騰がコストを上げ、利益に結びつかない。

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7～9月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 受注もやや増加傾向にあるものの、受注から納品まで期間が延びており、資金繰りを圧迫している。
- ◆ 海外需要の回復により輸出関連は好調。ただし、原材料価格高騰が不安材料。コロナ関連融資が一巡し、預金融資ともに横ばいの状況である。
- ◆ 半導体関連は受注が増加していることもあり、融資相談を受けている。
- ◆ 通常営業をしているが、中国経済の停滞や半導体不足問題などから国内需要の回復がまだ望めず、受注は回復していない。
- ◆ 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、新型コロナウイルス対策特別資金（大田区あっせん融資・あっせん受付期限：令和3年8月31日）活用・既存借入金の条件変更等にて対応している状況。
- ◆ 現・預金資産取崩し及び助成金等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。
- ◆ 設備投資を行うには先行き不透明であり、昨年のコロナ融資にて蓄えていた預金を取り崩していることから、預金・融資量は落ち込んでいる。
- ◆ 工事の受注が増えており新規融資の申込もあった。
- ◆ 建築資材や人件費の高騰などにより建築単価が上がっている。資金ニーズ旺盛。
- ◆ 賃貸については、テナントの退去が増えており苦戦している。売買については、好条件の物件については動きが活発になってきている。
- ◆ 好調であった不動産業界についても羽田空港等からの人流が激減したことから賃貸アパートの空室が目立ち、また新築戸建ての建築も土地価格と資材の高騰によりPJ事業を抑えている傾向がある。よってアパートマンション融資、PJ融資等の需要も低迷している。
- ◆ 不動産業（法人個人）において、コロナ禍であるが、不動産賃貸物件購入及び建築資金等に対する要望は見受けられる。
- ◆ 中間業者は補助金や助成金が充実しておらず苦しい。消費者の購買意欲の減退により全体の取引量も減少。コロナ関連融資を運転資金に充てている。製造機器関連は海外需要がけん引し好調。
- ◆ 巣ごもり需要を追い風とする業種以外は厳しい。ネット販売が好調。今後の需要回復を期待している。融資増、預金減。
- ◆ 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）の一部においては平時の売上を維持できているところもある。後継者がいない企業からの新規借入相談は少なく、資金面についても現預金資産取崩し等にて対応するケースが多い。
- ◆ ワクチン接種の普及により需要は回復傾向。緊急事態宣言解除後に期待。
- ◆ 飲食店や飲食店関係の間屋が顕著であり終息の見通しが立たない。
- ◆ 大田区の新型コロナウイルス関連のあっせん融資が8月に終了することもあり、駆け込みの申込があった。
- ◆ 新規融資量はやや減少傾向。コロナ禍での業況悪化に伴い、借入条件の見直しも増加傾向にあり、新規融資が難しい企業も多い。
- ◆ 事業再構築補助金申請など事業内容を再検討する企業もあり、コロナ禍でも体制を柔軟に見直している企業や上記補助金採択企業は、新規融資を活用しながら企業活動を継続している。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響を受け、ほとんどの業種において業況は悪化している。昨年からのコロナ融資与信先に関しては運転資金借入分が歩留まりして預金も増加傾向にあったが、徐々に支払いなどで利用し、歩留まり分が目減りしてきている状況。
- ◆ 融資に関しては新型コロナウイルス関連の申し込みが一服し、昨年ほどの申し込み増加には至っていない。
- ◆ 時短営業協力金や月次給付金、令和2年に受けた制度融資などで毎月しのいでいる。

《金融機関や行政が行っている取組やサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 人材のあつ旋希望がある。
- ◆ 原材料の高騰が顕著になってきており、これに対応する制度融資等を整備してほしい。
- ◆ 飲食業界は危機的な状況にあり、自治体のクーポン券などの対策を講じてほしい。
- ◆ 今後の先行きに不安もあり、事業再構築補助金、申請支援についての相談が数件ある。
- ◆ コロナ関連等の情報が多岐にわたっており、一元化された情報があると良い。
- ◆ ビジネスマッチングの紹介依頼があった。
- ◆ コロナ禍でサービスや事業内容の見直しのため、事業計画作成支援の相談が増加。
- ◆ 補助金等の情報をタイムリーに告知してほしい。
- ◆ 月次支援金の手続き案内や利子補給保証料補助が受けられる融資新商品等の相談。
- ◆ 大田区制度融資の認定拡充をお願いしたい。
- ◆ 持続化給付金の手続きを行ってから口座に入金となるまで、時間がかかり過ぎるとの意見が多くあった。
- ◆ 一時支援金や月次支援金の確認機関が少なく、また確認機関となっている金融機関でも融資取引が無いと対応しないと言われて困っている事業者もいた。
- ◆ 令和3年7月から9月の相談については、引続き新型コロナウイルス対策特別資金(大田区あっせん融資)の申込が主体となった。各企業共に新規借入後の返済についての不安もあり、借入金額及び返済期間(据置期間含む)については企業と十分な話し合いを実施し対応している状況。
- ◆ 大半の企業は昨年コロナ融資を借り入れしているが、ここに来て追加融資の申込みや返済元金据置延長の相談が複数あった。
- ◆ 金利負担なし保証料なしの新しい特別融資制度(超長期運転資金)が出来ないかとの要望がある。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 代表者の高齢化が深刻な状況となってきている。
- ◆ 原材料の調達難に起因する納期遅れ等が出てきている。
- ◆ 全体としては、改善の兆しも見られる。
- ◆ 半導体不足や東南アジアの新型コロナウイルス感染拡大に起因する自動車減産が広がっており、取引先の中には部品製造の受注が無くなってしまった方もいた。
- ◆ 慢性的な閉塞感を感じており、緊急事態宣言の影響もあり依然として厳しい。
- ◆ 一部の業種は手厚い支援金があったが、それ以外の業種はジリ貧の状態が続いており、緊急事態宣言解除後の業況回復に期待している。
- ◆ 羽田空港周辺では人の流れが少なくなり、更に時短営業と飲食業関連の厳しい状況が続いている。
- ◆ 給付金等がある現状は問題ないが、緊急事態宣言解除後に給付金が無くなり、売上が回復しないのではないかと不安をかかえている方が多くいる。
- ◆ 業種問わず景気は悪化しており、僅かな助成金や協力金等で補填しているもののこのままでは倒産や廃業する企業が増えるのみと思慮する。
- ◆ 大田区オリジナルの再建が必要だと思われる。
- ◆ 創業資金の相談先が少なくなっている。
- ◆ 新型コロナウイルス蔓延により、多業種にわたり売上減少等の影響が大きくなってきている。特に、飲食等サービス業、イベント関係、テナントを抱える不動産賃貸業が影響を受けている。
- ◆ 顧客の生活スタイルの変化により、緊急事態宣言解除後に集客が回復するか不安を抱えている。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2021年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,872社	5,488社	9,360社	99.3%
うち大企業	984社	884社	1,868社	98.9%
中堅企業	1,008社	1,619社	2,627社	99.4%
中小企業	1,880社	2,985社	4,865社	99.5%

(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6月調査	2020年度		2021年度			
		上期	下期	上期	下期		
円/ドル	2021年6月調査	106.82	107.04	106.61	106.71	106.70	106.71
円/ドル	2021年9月調査	—	—	—	107.64	107.64	107.64
円/ユーロ	2021年6月調査	122.58	121.25	123.90	125.27	125.28	125.26
円/ユーロ	2021年9月調査	—	—	—	126.50	126.67	126.33

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2021年6月調査		2021年9月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	14	13	18	4	14	-4
非製造業	1	3	2	1	3	1
全産業	8	8	10	2	9	-1
中堅企業						
製造業	5	-1	6	1	3	-3
非製造業	-8	-8	-6	2	-7	-1
全産業	-3	-5	-1	2	-4	-3
中小企業						
製造業	-7	-6	-3	4	-4	-1
非製造業	-9	-12	-10	-1	-13	-3
全産業	-8	-10	-8	0	-10	-2
全規模合計						
製造業	2	0	5	3	2	-3
非製造業	-7	-9	-7	0	-8	-1
全産業	-3	-5	-2	1	-5	-3

[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	—	7.6	1.6
	国内	-7.2	—	5.6	0.8
	輸出	-9.0	—	12.0	3.2
	非製造業	-9.0	—	0.3	-0.1
	全産業	-8.5	—	3.4	0.7
中堅企業	製造業	-6.4	—	7.1	1.1
	非製造業	-6.9	—	2.5	-0.3
	全産業	-6.8	—	3.6	0.1
中小企業	製造業	-7.7	—	5.4	1.4
	非製造業	-7.0	—	1.7	0.0
	全産業	-7.2	—	2.5	0.3
全規模合計	製造業	-7.6	—	7.1	1.5
	非製造業	-7.9	—	1.3	-0.1
	全産業	-7.8	—	3.2	0.4

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2021年6月調査		2021年9月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-21	-21	-17	4	-16	1
	うち素材業種	-23	-23	-18	5	-17	1
	加工業種	-18	-19	-16	2	-16	0
	非製造業	-22	-22	-20	2	-20	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-9	-10	-7	2	-6	1
	うち素材業種	-12	-13	-9	3	-7	2
	加工業種	-8	-9	-6	2	-6	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	10	9	11	1	—	—
	うち素材業種	9	9	10	1	—	—
	加工業種	11	11	11	0	—	—
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	8	7	7	-1	—	—
	うち素材業種	10	9	9	-1	—	—
	加工業種	7	5	5	-2	—	—
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	5	8	9	4	14	5
	うち素材業種	15	19	19	4	24	5
	加工業種	-2	1	2	4	7	5
	非製造業	-1	0	1	2	3	2
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	43	45	50	7	51	1
	うち素材業種	49	47	53	4	50	-3
	加工業種	39	43	48	9	50	2
	非製造業	25	28	29	4	31	2

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和3年9月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和2年9月	令和3年8月	令和3年9月	前月比	前年同月比
件数	106	86	92	6	-14
金額	145	240	224	-16	79

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
9	123.0	1	0.1	9	26.9
13	14.4	56	13	14.4	50.18
0	0	0	0	1	7.5
0	0	0	0	3	2.84

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	8	6	9	37	62	12
卸売業	19	17	15	27	20	22
小売業	13	12	8	13	31	18
サービス業	23	14	24	12	9	144
建設業	8	9	6	2	20	4
不動産業	6	5	7	17	12	4
情報通信業・運輸業	9	15	14	7	40	15
宿泊業、飲食サービス業	17	4	3	24	11	1
その他	3	4	6	3	36	4
合計	106	86	92	145	240	224

4. 大田区内の令和3年9月の倒産動向

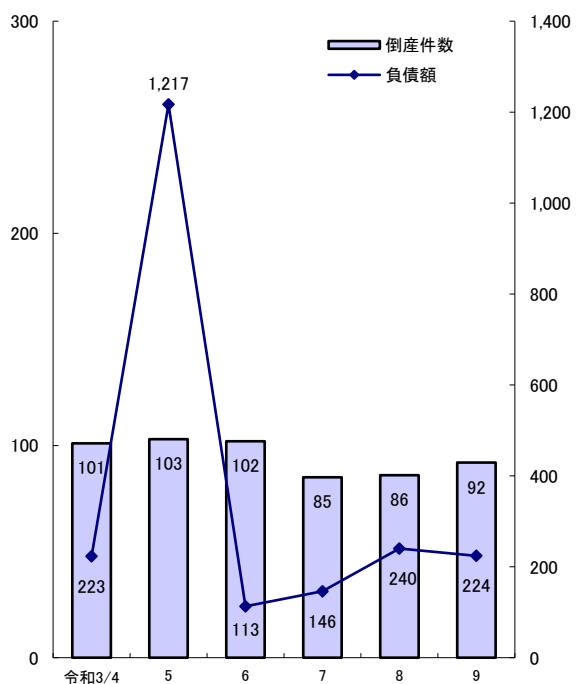
業種	件数	負債総額
製造業	1件	190百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	20百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業、飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	2件	210百万円

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「SDGsについて」

- ① SDGsの認知状況は、「SDGsについてあまり知らない」が53.8%で最多。
- ② SDGsへの取組状況は、「特に取り組む予定はない」が66.3%で最多。
- ③ SDGsへの取組の関連するゴールは、ゴール8「働きがいも経済成長も」が53.3%で最多。
- ④ SDGsに取り組もうと思ったきっかけは、「企業戦略のひとつとして取り組むため」が75.4%で最多。
- ⑤ SDGsへの取組で得られた効果は、「従業員の意識改革」が43.2%で最多。
- ⑥ SDGsに取り組まない理由は、「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が47.0%で最多。

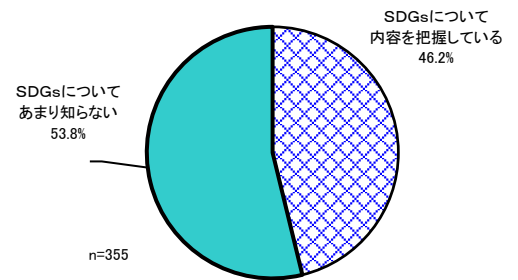
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。

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. SDGsの認知状況

SDGsの認知状況は、「SDGsについて内容を把握している」が46.2%、「SDGsについてあまり知らない」が53.8%となっている。

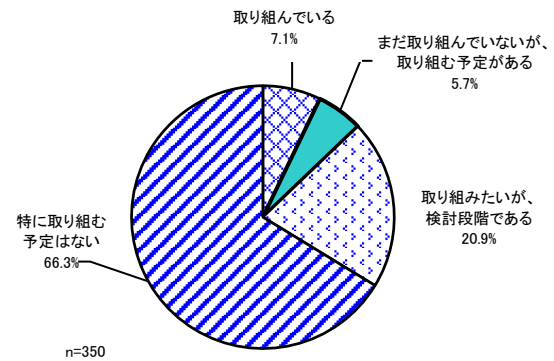
業種別にみると、「SDGsについて内容を把握している」は、製造業で48.9%と最も多く、次いで運輸業(47.5%)、建設業(47.3%)、小売業(38.9%)の順であった。一方、「SDGsについてあまり知らない」は小売業で61.1%と6割を超え、建設業(52.7%)、運輸業(52.5%)、製造業(51.1%)でも半数を超えている。



問2. SDGsへの取組状況

SDGsへの取組状況は、「取り組んでいる」が7.1%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が5.7%、「取り組みたいが、検討段階である」が20.9%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は66.3%であった。

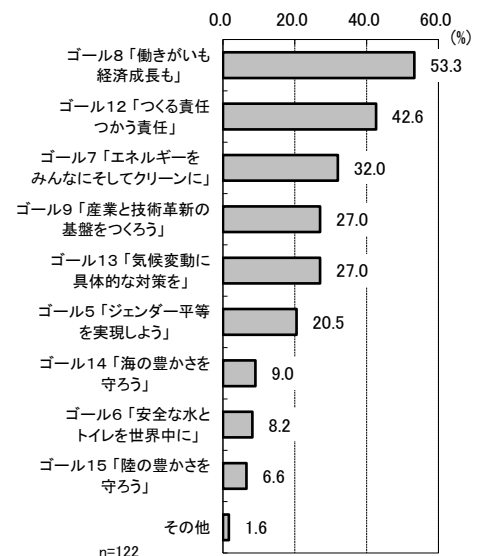
業種別にみると、「取り組んでいる」は、割合では運輸業で10.2%と最も多く、次いで製造業(8.9%)、小売業及び建設業(4.5%(同率))の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は小売業で79.1%と最も多く、次いで建設業(73.0%)、製造業(60.0%)、運輸業(55.9%)の順となり、いずれの業種でも5割半ばから8割弱の回答となった。



問3. 取組に関連するゴール (複数回答可)

問2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、その取組が17あるSDGsの目標のうち、どのゴールに関連するか尋ねたところ、ゴール8「働きがいも経済成長も」が53.3%で最も多く、次いでゴール12「つくる責任つかう責任」が42.6%、ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」が32.0%と続いた。

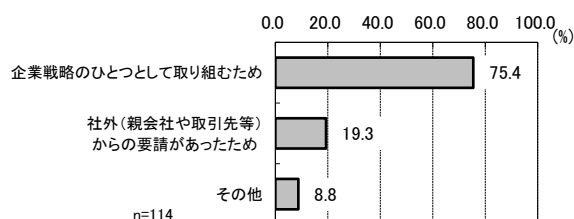
業種別にみると、ゴール8「働きがいも経済成長も」はすべての業種で最も多くなっており、製造業(58.2%)、建設業(52.0%)、運輸業(50.0%)、小売業(43.8%)の順となった。なお、製造業ではゴール12「つくる責任つかう責任」も同率で最も多くなっている。



問4. SDGsに事業活動として取り組もうと思ったきっかけ（複数回答可）

SDGsに事業活動として取り組もうと思ったきっかけは、「企業戦略のひとつとして取り組むため」が75.4%、「社外（親会社や取引先等）からの要請があったため」が19.3%となった。

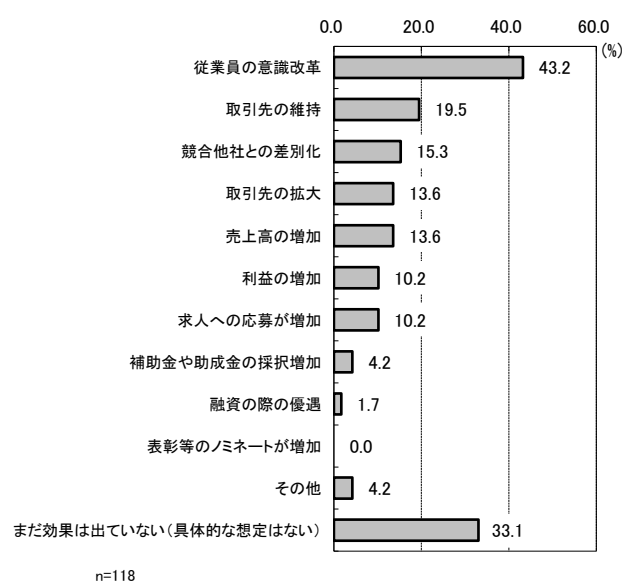
業種別にみると、「企業戦略のひとつとして取り組むため」がすべての業種で6割を超え、割合では小売業（86.7%）、製造業（80.0%）、建設業（70.8%）、運輸業（64.0%）の順となっている。



問5. SDGsに事業活動として取り組む中で、得られた効果（複数回答可）

SDGsに事業活動として取り組む中で、得られた効果（期待する効果含む）は、「従業員の意識改革」が43.2%、「取引先の維持」が19.5%、「競合他社との差別化」が15.3%と続いた。なお、「まだ効果は出ていない（具体的な想定はない）」は33.1%と3割強となった。

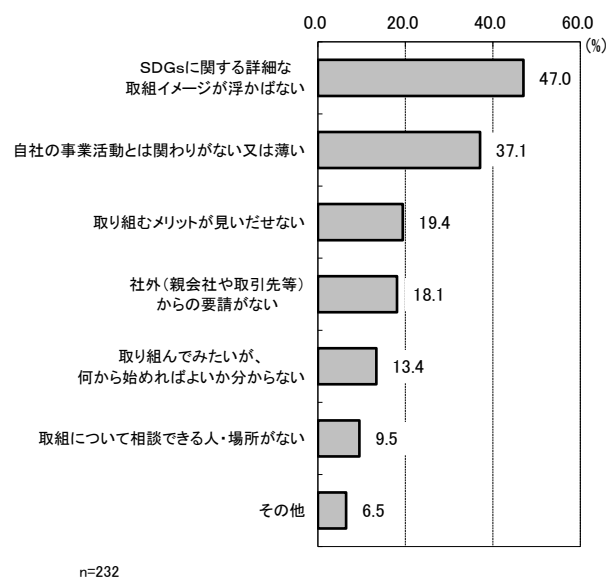
業種別にみると、「従業員の意識改革」はすべての業種で最も多く、製造業（52.9%）、小売業（41.2%）、建設業（36.0%）、運輸業（32.0%）の順となった。一方、「取引先の維持」「取引先の拡大」「求人への応募が増加」などでは業種間で差がみられた。



問6. SDGsに事業活動として取り組まない理由（複数回答可）

問2で「特に取り組む予定はない」と回答された方に、SDGsに事業活動として取り組まない理由を尋ねたところ、「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が47.0%、「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が37.1%、「取り組むメリットが見いだせない」が19.4%と続いた。

業種別にみると、運輸業（55.9%）、建設業（54.8%）、製造業（46.3%）で「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が最も多く、小売業では「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」(51.9%)が最多となった。



『SDGsに取り組んでいる』ヒアリング結果

問2で、事業活動としてSDGsに「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」と回答した17社にヒアリングを行った。各社の取組の一部を紹介する。

1. SDGsに取り組み始めたきっかけと具体的な取組内容

【製造業】

■ゴール5「ジェンダー平等を実現しよう」

4年ほど前に、ISO、エコステージを取得した際に「更に社内環境を良くしたい。規則を作り、当社ブランドを浸透させるためにはどうしたら良いのか」と考えたときにSDGsにも取り組もうと考えた。取締役で実娘に相談したところ「この業界は女性の活躍がまだまだ少ないのが現状であるから、まずはジェンダーから取り組もう」と提案があり、以来、男女問わず女性が活躍出来るような社内の環境作りを実施。今後も女性の採用を強化・女性社員の意見を取り入れた経営を行っていく計画である。

■ゴール6「安全な水とトイレを世界中に」| ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」| ゴール9「産業と技術革新の基盤をつくろう」| ゴール12「つくる責任つかう責任」| ゴール13「気候変動に具体的な対策を」| ゴール15「陸の豊かさを守ろう」

取引先企業よりエコアクション21を取得するよう提案された事がきっかけで2015年4月に同認証を取得した。品質だけでなく、環境に配慮した製品開発が必要だった。その後は、SDGsの規定から当社で取組可能な持続可能な開発目標を推進している。

具体的な取組内容としては、二酸化炭素排出量の削減、廃棄物の削減、水資源の削減、環境法規の遵守のほか、生産・販売・提供する製品において、省エネルギー型や省資源型の製品を設計開発に努める。また、技術的・経済的に可能な範囲で環境経営目標を定め、従業員の全員参加による環境保全活動を継続的に推進。

■ゴール13「気候変動に具体的な対策を」

当社は電源装置をオーダーメイドで受注生産している。東日本大震災を契機に、再生可能エネルギーへの注目が高まった。これをきっかけに2013年頃から製造を開始。大企業からの促しなどは特になかった。近時は太陽光発電関連のパネルの蓄電装置を製造。地球温暖化の原因となっている従来の火力発電等に換わる再生可能エネルギーの普及を促進している点が上記のゴールに紐付いている。

【小売業】

■ゴール12「つくる責任つかう責任」

テレビ番組やCMにてSDGsが話題となり始め、当社でもそういった取組ができればと思い検討し、2021年1月から取組を開始した。

飲食店を経営しているため、他社の事例を調べ、フードロス、プラスチックストローを紙へ変更など、できることから始めた。

■ゴール5「ジェンダー平等を実現しよう」| ゴール8「働きがいも経済成長も」| ゴール14「海の豊かさを守ろう」

調査時点では具体的な取組の実施は無く、今後も実施は未定であるが、会社自体の年商規模や従業員数も増加していくなかで、対外的に自社をアピールをする目的や従業員の働きがいの充実のための手段として興味があり、アクションに移したいと考えている。得意先や金融機関からのSDGsの取組に対する要請は無い。設立当初より、従業員や取引先などのステークホルダーの満足度を高めるべく、経営を行っており、前述の通り、2店舗目を2020年2月に新設するなど、従業員・会社規模が拡大するなかで、対外的なアピールを行いたいと思ったため。

【建設業】

■ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」| ゴール8「働きがいも経済成長も」| ゴール12「つくる責任つかう責任」

昔から資源ごみの分別は行っていたため、特筆するようなきっかけ等は無く、スーパーゼネコン等の外部からの働きかけなども特になく、取組を実施するようになった。

具体的な取組内容としては、無駄な材料を使用しない、資源ごみの分別処理の徹底。今後取り組む予定のものとして、社用車を非ガソリン車へと切り替えたいと考えている。

■ゴール8「働きがいも経済成長も」| ゴール12「つくる責任つかう責任」

新型コロナウイルス感染症が拡大し、外出や飲食を共にする機会が減少したため従業員のストレスが溜まり、働き方について見直すきっかけとなって、ゴール8の取組を開始した。具体的には会社側からお茶やお菓子の差し入れの機会を増やすことでコミュニケーションを増やしている。こういった取組により、従業員の満足度向上や不満解消につながっていると感じている。一方、経済成長につながるような取組はできておらず、強いて言えば各自の業務を全うすることが僅かながら経済成長につながるのではないかと考えている。

ゴール12は、経費削減を目的として数年前から取組を開始した。具体的には納期に遅れを出さないために、余裕を持った原材料の仕入れを行っている。また、自社で消費する電気やコピー用紙などの節約に取り組んでいる。

■ゴール 7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」
| ゴール 8「働きがいも経済成長も」| ゴール 9「産業
と技術革新の基盤をつくろう」| ゴール 15「陸の豊かさを
守ろう」

MOTTAINAIという言葉が世界的に流行ったことから環境問題への意識はあったが、具体的に取組を検討開始したのは、2019年に現在の営業部長が入社してからである。近年は取引先からの仕様書に近隣住民への対応、廃棄物処理方法などが盛り込まれているケースが多く、顧客ニーズに応えることも目的として取り組んでいる。

当社は解体工事を主体に、付帯工事として仮設足場工事、土木工事、設備工事を行っており、リユース、リデュース、リサイクルを中心に廃棄物量の削減を目指している。廃棄物を削減することで、ゴール 7、ゴール 15 の達成が期待される。また、ゴール 8 については、廃棄物が削減されることで、廃棄物処理費用が減り、社員への利益還元が行われることで、社員のやる気向上が期待される。ゴール 9 は、社員の知識、知恵を集めることで、社会貢献や、顧客への提案力向上につながる基盤構築を目指す。

【運輸業】

■ゴール 1「貧困をなくそう」| ゴール 6「安全な水と
トイレを世界中に」| ゴール 14「海の豊かさを守ろう」

SDGsが周知される以前から、企業イメージ向上に課題を感じており実施した。また、当社顧客が地域に根差しているため、活動を通じて顧客獲得を図ることも目的に取組を始めた。

ゴール 6, 14 については地域清掃活動を行っており、ゴール 1 は、終焉活動セミナーを無償で実施している。現在、ゴール 2,3,8,11 についてもどのような活動を行うか模索中である。

■ゴール 5「ジェンダー平等を実現しよう」| ゴール 8
「働きがいも経済成長も」| ゴール 9「産業と技術革新
の基盤をつくろう」

親会社の方針により 2020 年頃からSDGsへの取組を開始。その後、新型コロナウイルス感染拡大が深刻化したことが契機となり、本腰を入れて当社としても取り組むようになった。

ゴール 5 は、フレックスタイム制の労働形態に変更し、時短勤務や在宅勤務を取り入れることで女性の働きやすさを実現を目指している。

ゴール 8 は、コロナ禍においてグループとしての業績も落ち込む中で、グループが持つ有形無形の資源を活かして新たな事業や社会貢献が出来るような施策を検討している。

ゴール 9 は、アナログな文書やり取りが慣習となっていたが、システム導入等により押印を減らしたり在宅勤務でも業務の対応が出来るよう整備を進めている。また、グループとして食品廃棄を減らすべく、機内食用の食材を通信販売で一般向けにも販売するなど、持続可能な社会に向けて取り組んでいる。なお、当社は物流部門として在庫保管や運送面をサポートしている。

■ゴール 12「つくる責任つかう責任」

既に率先していた取引先であるアパレル業者の勧めもあり、2019年9月頃、大田区環境課に相談し、2020年明けよりSDGs事業を開始した。

具体的には今まで通常廃棄していた輸送部材(ビニール、段ボール)を仕分けし、産廃業者に委託し、再資源化するようにしている。

2. 実施する中で得られたプラス効果や、苦勞した点・課題

【プラスの効果】

- ・取引先からの要望に応えたことで、取引先が拡大し、ISOを取得した 2009 年と、直近の 2021 年では売上高は10億円以上増加している。(製造業)
- ・社会貢献度が高い企業として、既存の従業員のモチベーションの向上、採用活動におけるアピールにつながっている。また、環境問題への取組が競合との差別化となっている。(製造業)
- ・顧客ニーズに応じていくほか、社会貢献を行うことで当社の評価が上がり、取引の持続性、取引量拡大を期待する。(建設業)
- ・従業員の環境や資源に対する意識向上。(製造業)

【苦勞した点・課題】

- ・部門の責任者 1 名を専任としたため、同従業員の業務量負担が増した。(製造業)
- ・取組のためのコストや効率性、時間の確保が課題となっている。(小売業)
- ・実際の取組を自社HP等で公開し、対外的にアピールをしているが、アピールが不足していると認識しており、拡散が課題。(製造業)
- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴い、活動を制限しているため、安全に活動再開ができるタイミングと予算組に課題を有する。(運輸業)

3. 相談先・情報収集方法

相談先・情報収集方法については、外部機関からの助言や支援は受けていないとの回答が大半を占め、「グループ会社、親会社の方針」「得意先、取引先から情報収集」「インターネット情報から、独自に調べた」などの回答が散見された。

『SDGsに特に取り組む予定はない』ヒアリング結果』

問2で、事業活動としてSDGsに「特に取り組む予定はない」と回答した3社にヒアリングを行った。

1. 取り組まない理由

- 金融機関からSDGsの推進に関する融資の提案を受けたことがあり、SDGsについて認識はしている。ただ、取引先からSDGsへの取組について問い合わせを受けたり、取組を要請されたことはなく、特段必要性を感じていない。
- SDGsの具体的な活動手法が分からない。大手ゼネコンの協力業者を集めた団体にてSDGsに関する計画が作成され、当社も同じように計画を作成したが、運営には至っていない。電気工事業を営むうえで、SDGsに取り組むシチュエーションがなく、どのように進めるべきなのかが不明。
- 長きに亘って事業を行っているが、同業他社でSDGsに関する取組を行っている企業を知らないし、取り組むことで自社にどのようなメリットがあるのかが分からず、現状は資金・労力面でのデメリットしか感じない。また、近年は人手不足もあり本業以外の取組を行う余裕もない。国や自治体で補助金が出るとの話も聞くが手続きが複雑で費用対効果が薄いと感じる。

2. 同業他社で取り組む企業が出たら、取り組むきっかけ／理由になるか

- SDGsへの取組が評価され、顧客を奪われるようなことがあれば、SDGsに取り組むきっかけになるかもしれない。
- 同業他社で取り組む企業が出ても、当社が取り組むきっかけ／理由にはならない。現在の事業内容に対してSDGsを落とし込むことが難しく、同業他社でSDGsを行っているのかは分からない。もし、同業他社でSDGsに取り組んでいる企業がいるのであれば、話は聞いてみたい。その後、コストやSDGsに取り組む効果・メリットがあるのであれば検討したい。
- 同業他社が取組を開始したからといって、それだけでSDGsに関する取組を開始させるきっかけとはならない。親会社からの指示や、単に社長の方針なのかもしれないから。SDGsに取り組むコストを上回るメリットがあると感じられれば、可能性はある。

『行政等への要望・意見』

事業活動としてSDGsに取り組むに当たり、行政等に求める支援・要望を20社にヒアリングを行った。

【大田区・東京都・国などへの要望】

- SDGsに関する情報発信媒体があれば参考にしたいため、積極的な公開を求めたい。
- SDGsの各項目におけるゴール、具体的には、従業員の雇用において何%以上が、達成となり、どこから手を付ければ、対外的にSDGsに取り組んでいるとアピールできるのか、支援してほしい。
- 女性の採用を増やしたいので「SDGsに取り組んでいる企業」などの特集で当社が取り入れているジェンダー平等の取組を知ってほしい。
- SDGsに取り組んでいる企業として紹介してほしい。
- IT化に対する補助金や企業支援について更に活用しやすい仕組みや案内があれば良いと思う。
- いずれは、社用車を非ガソリン車にしたいと考えているが、現状ではインフラが整っておらず、社として導入するにはハードルが高い。多額の公費を投入し、様々な車に関わるインフラを整備してほしい。
- 飲食店に対する助成金について、多くの中小企業が土業へ外部委託し、手数料10%を支払っている状況にある。当社は土業を介さずに行っているため、その点におけるロスはないが、大田区や東京都には手続きの簡素化や補助を積極的に行ってほしい。SDGsについてもサポート体制があれば、取り組む企業も増えると思う。
- 各種助成に係わる法人の相談窓口の案内。

- 取組に関するインフラの整備や、設備投資に伴う各種助成金、ビジネスマッチングなど。
- SDGs等を行う企業間での情報交換の場があれば参加してみたい。
- 活動を行う際に発生する費用などの助成金などがあれば活用したい。
- ロジスティクス系企業がSDGs等を目的に情報交換を行う場がほとんどないため、企業規模やエリアも加味した交流の場があれば参加したい。

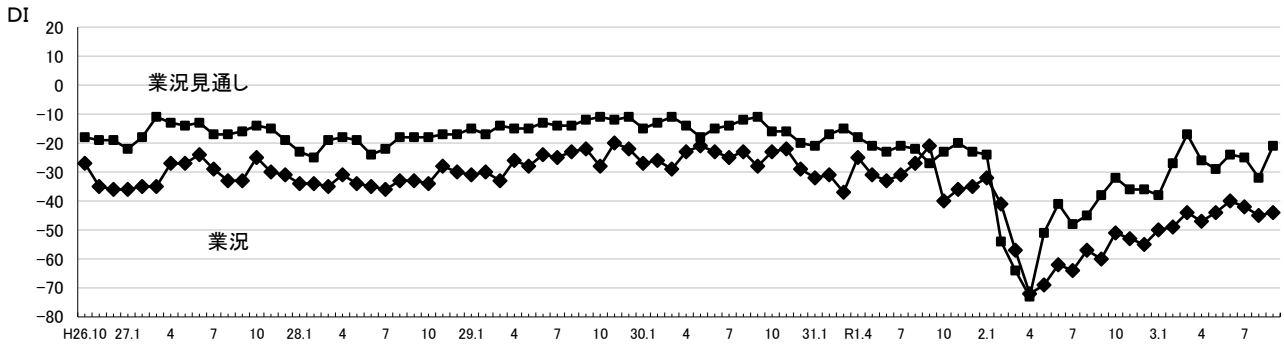
【その他】

- SDGsに取り組む必要性を感じていないため何らかの支援があっても利用しないと思う。行政からの支援よりも、業界の流れとしてSDGsへの取組が必須となれば取り組む企業が増えると思うが、現状では当社の業界ではそういった風潮は感じられない。
- SDGs関連の取組に対する補助金や援助があったとしても、通常の業務の遂行が精一杯の状況のため利用しないと思う。
- SDGsに取り組むことの具体的なメリットが不明確であるため、明確なメリットを示してほしい。
- 大田区は中小企業が多く、1社ごとの取組は小さいが、まとまれば大きな1歩となるため、区や商店街単位で頑張りたい。中小企業にもう一段階上の自主性が伴うことで苦しい状況も変えられるのではないかと思う。

東京都内の概況

業況：小売業で多少改善した一方、製造業、卸売業、サービス業で多少の悪化
見通し：すべての業種で大幅改善

都内中小企業の景況



概況

令和3年7～9月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比で4ポイント減少し△44と厳しさがわずかに強まりました。今後3か月間（令和3年10～12月）の業況見通しDIは、△21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6月）と比較すると、業況は悪化傾向が多少強まり、売上高は大きく悪化しました。

価格面では、販売価格は増減なく前期並の下降傾向が続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」、「一般・精密機械等」、「材料・部品」は前期並の悪化傾向が続き、「電気機器」は悪化傾向が多少強まり、「その他」は大きく悪化し、「住宅・建物関連」、「紙・印刷」は非常に大きく悪化しました。

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弱まると予想されています。

小売業

前期（令和3年6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、販売価格は下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は増減なしで前期並の下降傾向が続きました。

業種別に見ますと、「耐久消費財」は非常に大きく改善し、「日用雑貨」は大きく改善し、「衣料・身の回り品」は多少改善しました。一方、「食料品」は前期並の悪化傾向で推移し、「余暇関連」は悪化傾向がわずかに強まりました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は前期並の減少傾向で推移すると予想されています。

サービス業

前期（令和3年6月）と比較すると、業況は悪化傾向が多少強まり、売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格は下降傾向がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「個人関連サービス」は前期並の悪化傾向で推移しました。一方、「企業関連サービス」は悪化傾向が多少強まりました。

今後3か月見通しの業況は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。

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