

大田区の景況

令和5年4~6月期

これは、令和5年6月~7月に調べた令和5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5年7
~9月期）の予想をまとめたものです。

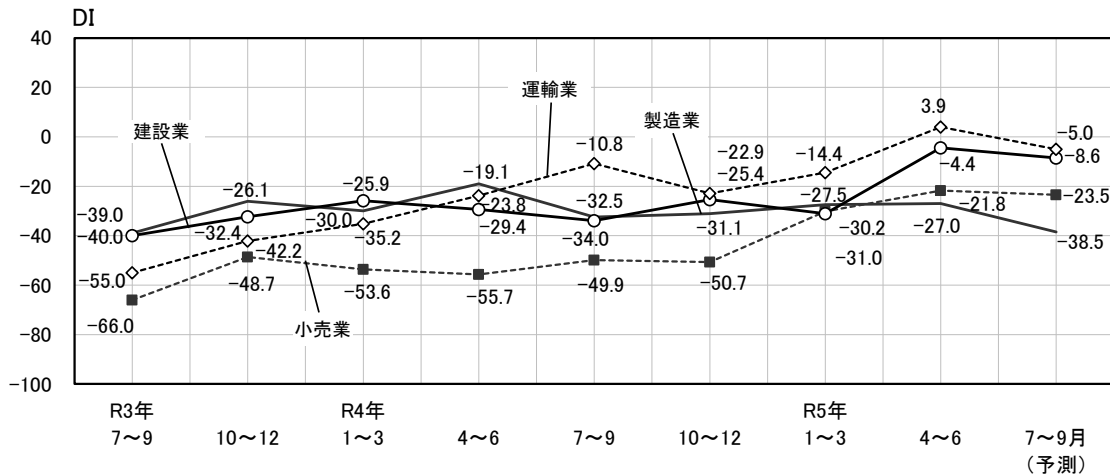
《調査の概要》

調査対象時期 令和5年4~6月
調査対象事業所数（うち有効回答数）
製造業 250社（161社） 小売業 200社（123社）
建設業 180社（118社） 運輸業 150社（93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、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額は多少改善し、収益は前期並の減少となりました。受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向が多少強まり、原材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫は前期並の過剰感が続きました。 来期の業況は悪化傾向が大きくと予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は多少持ち直しました。売上額は大きく増加に転じ、収益は大きく改善しました。価格面では、販売価格は上昇傾向が大きくと強まり、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は前期並となりました。 来期の業況は前期並の厳しさが続くと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は非常に大きく持ち直しました。売上額は大きく改善し、収益は非常に大きく改善しました。施工高は大きく改善し、受注残は減少が非常に大きく弱まりました。価格面では、請負価格は下降傾向が大きくと弱まり、材料価格は上昇傾向が多少弱まりました。材料在庫はわずかに過剰に転じました。 来期の業況は悪化傾向がわずかに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、業況は大きく好転しました。売上額は大きく増加に転じ、収益は多少改善しました。価格面では、サービス提供価格は大きく上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。 来期の業況は多少悪化に転じ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5年1~3月）		今期（令和5年4~6月）		来期予測（令和5年7~9月）	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 28		△ 27		△ 39	
輸送用機械器具	△ 22		△ 6		△ 26	
電気機械器具	△ 22		△ 29		△ 53	
一般機械器具、金型	△ 36		△ 41		△ 52	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 36		△ 22		△ 43	
精密機械器具	△ 8		△ 16		△ 16	
小売業	△ 30		△ 22		△ 24	
家具、家電	△ 20		△ 28		△ 10	
飲食店	0		△ 5		△ 11	
飲食料品	△ 36		△ 21		△ 28	
衣服、身の回り品	△ 34		△ 35		△ 15	
建設業	△ 31		△ 4		△ 9	
運輸業	△ 14		4		△ 5	



経営上の問題点

【製造業】

	令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期	
第1位	原材料高	51.4 %	売上の停滞・減少	54.3 %	売上の停滞・減少	48.6 %	売上の停滞・減少	53.1 %
第2位	売上の停滞・減少	47.2 %	原材料高	47.2 %	原材料高	36.6 %	原材料高	33.1 %
第3位	工場・機械の狭小・老朽化	21.8 %	人材不足	19.7 %	人材不足	21.8 %	従業員の高齢化	32.3 %
第4位	人材不足	17.6 %	従業員の高齢化	18.1 %	受注先の減少	19.0 %	人材不足	23.8 %
	従業員の高齢化	17.6 %			従業員の高齢化	19.0 %		
第5位	国内需要の低迷	15.5 %	仕入先からの値上げ要請	15.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.6 %	受注先の減少	17.7 %
	受注先の減少	15.5 %			仕入先からの値上げ要請	17.6 %		
	仕入先からの値上げ要請	15.5 %						

【小売業】

	令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	63.6 %	売上の停滞・減少	56.9 %	売上の停滞・減少	52.8 %	売上の停滞・減少	49.2 %
第2位	利幅の縮小	34.8 %	利幅の縮小	30.6 %	利幅の縮小	31.9 %	仕入先からの値上げ要請	27.9 %
	仕入先からの値上げ要請	34.8 %						
第3位	人件費の増加	13.6 %	仕入先からの値上げ要請	27.8 %	仕入先からの値上げ要請	30.6 %	人件費の増加	24.6 %
	人件費以外の経費の増加	13.6 %						
	商店街の集客力の低下	13.6 %						
第4位	人材不足	12.1 %	人材不足	20.8 %	人材不足	26.4 %	人材不足	23.0 %
	同業者間の競争の激化	12.1 %						
第5位	天候の不順	10.6 %	商店街の集客力の低下	16.7 %	人件費の増加	20.8 %	利幅の縮小	19.7 %

【建設業】

	令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期	
第1位	材料価格の上昇	47.2 %	材料価格の上昇	59.4 %	材料価格の上昇	50.9 %	人材不足	52.6 %
第2位	売上の停滞・減少	44.3 %	人材不足	46.2 %	人材不足	42.7 %	材料価格の上昇	47.4 %
第3位	人材不足	42.5 %	売上の停滞・減少	39.6 %	売上の停滞・減少	34.5 %	売上の停滞・減少	38.9 %
第4位	利幅の縮小	29.2 %	利幅の縮小	23.6 %	利幅の縮小	27.3 %	人件費の増加	20.0 %
第5位	下請の確保難	16.0 %	人件費以外の経費の増加	14.2 %	人件費の増加	17.3 %	後継者の不在および育成	14.7 %

【運輸業】

	令和4年7～9月期		令和4年10～12月期		令和5年1～3月期		令和5年4～6月期	
第1位	人材不足	49.2 %	人材不足	64.1 %	人材不足	59.0 %	人材不足	62.3 %
第2位	売上の停滞・減少	46.2 %	仕入価格の上昇	42.2 %	売上の停滞・減少	41.0 %	売上の停滞・減少	44.3 %
第3位	仕入価格の上昇	36.9 %	売上の停滞・減少	37.5 %	仕入価格の上昇	36.1 %	仕入価格の上昇	41.0 %
第4位	人件費以外の経費の増加	24.6 %	人件費の増加	32.8 %	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	37.7 %
第5位	人件費の増加	23.1 %	人件費以外の経費の増加	17.2 %	車両の老朽化	23.0 %	車両の老朽化	26.2 %
			車両の老朽化	17.2 %				

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】

- ・ 訪問 72 社中、業況の回答があったのが 55 社。内訳は、「良い」が 8 社(15%)、「悪い」が 14 社 (25%) で DI 値は▲10 となった。前期(別地域の 44 社)の▲20 よりは、やや改善傾向である。
- ・ 業況は主に取引先企業・業界の需要に依存している傾向が高く、防衛・半導体・医療などに関わる企業が好調。
- ・ 社長年齢が企業業績に影響している傾向も見える。（「良い」と回答した平均年齢が 55 歳、「悪い」と回答した平均年齢が 69 歳）。

【今期における経営上の課題】

- ・ 材料・エネルギー等高騰による製造原価費率上昇に対して、世情を反映してか、想定以上に価格転嫁できている企業が多い。
- ・ 価格転嫁の理解は得られるものの、価格高騰が続いている状況で、度々の値上げ交渉をすることができず、収益が厳しくなっていることも多々ある。

【区内製造業企業におけるSDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- ・ SDGs のワードは浸透しているものの、多くの企業において自社で取り組めること・取り組むべきことが認識できていない。また、コストアップの懸念もあり取組が進んでいない傾向がある。
- ・ 大手企業との直接取引がある企業、あるいは表彰事業である「優工場」に認定されている企業では、Webサイトに自社の取組について公開するといった事例もある。
- ・ 東京都中小企業振興公社のゼロエミッション推進事業に取り組む企業も一部に見られる。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 当期に集中的に巡回訪問を行った京浜島においては、他の地域と同様、廃業が予想以上に進んでいた。工業専用地域である京浜島は、他の区内用途地域と異なり、騒音等による稼働制限は少ない。そのため他の地域と比べて操業しやすいのではないかと考えていたが、事業承継・業況上の問題や工場本体の老朽化に伴う改修・更新等の課題があった。
- ・ 工場本体の老朽化に伴い、区外への転出を選択する企業も散見された。具体的には、工場の改修・更新を進めている期間も顧客への供給責任があるため、その間に事業を継続する代替土地・工場の確保が必要になるが、その際に区内で事業を継続することが物理的・資金的に厳しい。そのため、老朽化工場を改修するのではなく、区外への転出を選択するという企業がみられた。
- ・ 地方のより広い工場に移転した事例の中では、地方に移転して新しい設備を導入しても、京浜島の土地売却益のほうが上回ったケースがあるとうかがった。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化コーディネーターより

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきない活性化コーディネーターによる巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・仕入等）やその要因】

- ・ 外国人観光客の来訪者数も増え、全体として売上の回復基調は続いているものの、必ずしも利益増にはつながっておらず、店舗間格差が生まれ始めている。
- ・ 時計店や自転車店等の中では、修理や整備などのサービスメニュー強化などにより、健闘している店も見られる。
- ・ コロナ禍を機に広まった終業後直帰の増加、同僚間飲食の減少、接待の減少などは定着し、ビジネス需要が100%回復するという期待は薄い。
- ・ 円安や資源高騰が店側の利益を圧迫すると同時に、物価の上昇が消費者の節約志向を強め、買物頻度や客単価の減少を招いている様子が見え始める。

【今期における経営上の課題】

- ・ 店独自の顧客体験をどう創るかが最大の課題である。店舗、商品・サービス、接客を一体的に捉え、独自の魅力を説得力のあるかたちでアピールできる店では販売価格の引き上げに成功している。
- ・ 店舗内での業務を担うマンパワーの確保に苦労している。
- ・ 諸物価高騰による商品利益の大幅な減少

【区内小売業企業におけるSDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- ・ 廃棄量を減少させる工夫、店内照明のLED化、端材を利用した商品の製作・販売、誰もが健康あるいは楽しく暮らせる世界を目指した食品等の販売を心掛ける小売業等は増加している。ただしこれらはSDGsを意識したものよりも、原価の低減策や自社のコンセプトとして行っている場合が多いように思われる。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 幅広い情報収集を行い、従業員等の意見を取り入れて、自店の販促策や付帯サービスをプラス思考で計画し、改善を進めている店舗も見られる。
- ・ 集客力を維持するために、商業集積としての力を活用していく姿勢を持つ街では、比較的新陳代謝が起りやすい。
- ・ コロナ禍後、ライフスタイルが2～3時間程度前倒しになっているため、夜間の商売が厳しくなっている。
- ・ 事業主の高齢化が進んでいるが、後継者を有する企業が極端に少ないと感じる。

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

- ・ 従業員が高齢化しているため、新卒、中途での採用活動をしているが、適切な人材の採用に至っていない。
- ・ 受注が増加し、新規の取引先からの問い合わせも増え、生産量に人員が追いつかない状況が続くそう。利益が高い案件も受注できなくなりそう。人員不足であり若い人材もいない状態である。
- ・ 後継者がいない。
- ・ 求めている人材が確保できない。
- ・ ハローワークにて検査員を募集しているものの応募が来ない。残業が多い状況。
- ・ 中卒等、若手の積極的な採用を実行。中期計画を5ヶ年で進めて、新工場等の設備投資を考えている。
- ・ 一部社員の高齢化による、若手社員への技術・技能継承が課題。
- ・ 退職後の補充採用難。
- ・ 人材の流動が早すぎる（転職が多い）。

■取引先・競合先の状況

- ・ 主要取引先の注文が半減し、諸経費の上昇も重なって、先行きに明るい兆しが全く見いだせない。
- ・ 海外の競合メーカーとの争いになっている。価格と品質の両方のレベルで勝負する必要がある。
- ・ 電子部品製造は、2023年は試練の年。
- ・ 取引先の事業縮小により、受注の減少、受注動向の不透明感がある。
- ・ 得意先の受注状況が悪く、当社の仕事として回ってこない。新規発注先を開拓活動しているが不振である。
- ・ 自動車部品の電氣化。
- ・ 主要顧客がファンドの傘下となり、動向に目が離せない。
- ・ 受注減少。
- ・ 目先の利益のみで動く取引先が多くなった気がする。
- ・ 受注先の1社が外注生産をやめ、社内にて加工するようになったため、外注量がほぼなくなってしまった。
- ・ 取引先の減少。
- ・ 取引先の事業撤退による注文の減少。
- ・ 受注が減少している中、相見積もりが多く安い業者へと流れてしまう。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 電子部品の値上がり等、業績が下降気味になる要因が多い。為替の影響も大きい。零細企業は厳しい現状。消費の冷え込みも痛い。
- ・ 地価の高騰による固定資産税の負担。国際情勢による経費の上昇。
- ・ 世界情勢悪化により全てにおいてマイナス。

■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は収まりつつあるが、未だ景気回復に至らず。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響が残っている。コロナ禍以前に戻るのには2~3年ぐらい必要と考える。
- ・ 部品がない。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響以降、意味不明の業況停滞感があり、上昇を待ち続けている状況。業界的に上下（景況）がワテンポ遅いことがあるので、景気が上昇するまで耐え抜く感覚である。
- ・ 空気清浄機の市場が、新型コロナウイルスの影響で一気に飽和状態となり、以後ほとんど動きがない。
- ・ 大手部品メーカーからの仕入れが困難な状態が続いているため、自社製品の売上につながらない。
- ・ 感染に関しての問題はなく、対策に困っているものでもないが、コロナ禍（ロックダウン、自粛）等からの経済停滞および働き方改革を都合よく取り入れたことでの更なる影響が多岐である。原材料の高騰や運送などすべてに影響を及ぼしている。

■その他

- ・ 国内の消費が安定していないと景況に影響する。
- ・ 直近3年度で資金が大きく減っている。売上・利益を増やす努力をしているが、今年度以降も改善の見込みがなく、事業縮小、売却、廃業も視野に入れた早急な決断が必要である。
- ・ 原材料高。
- ・ インフレ率が一番懸念材料である。仕入価格や経費が増加する中、価格転嫁は思うほど進んでいない。
- ・ 仕入れ先からは材料費用が3~4割アップしているが、取引先には通らず、3~5%の単価アップしか許してもらえない状況。
- ・ 今期来期の機械の入れ替えはすべて現金払い。
- ・ 国外を含めてとにかく政治。これだけ増税に走ったら良くなるわけない。
- ・ 高齢化。

- ・ 原材料の仕入価格が高騰したまま下がらず、利益の減少が続いている。
- ・ 廃業を検討。
- ・ 新型コロナウイルスによる影響で仕事量の減少が大きい。
- ・ 年金を受け取り始めたので気が楽。
- ・ 年度末に当初の売上が大幅に減少した。現在は多少回復しているが、厳しい状況は変わらない。
- ・ 電子部品不足のため新規案件が進まない。
- ・ 設備の老朽化。
- ・ 原材料費の高騰。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 販売価格の上昇が仕入価格の上昇に追い付いていない(何度も何度も値上げできない)。すべての物が値上がりし、売上利益があったとしても支払いで消えてしまう。貯蓄に回すことができない。
- ・ 人材が不足している。外国人採用を進めたいが、ビザが取りづらい状況。
- ・ 毎年急激な最低賃金引き上げで利幅がどんどん縮小しており、経営を圧迫している。

■取引先・競合先の状況

- ・ 個人消費は多少戻ってきているかもしれないが、取引先飲食店にはいまだに客が戻ってきていない模様。廃業を考えている取引先飲食店も多い。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 原料を輸入しているため、原料価格の高騰と円安のダブルパンチで増益への道筋が見えない。
- ・ 半導体不足による自動車生産の遅れ。売りたいけど売れる商品がない。中古車は仕入価格が上昇し、なかなかお客様の希望を叶える商品が見つからない。

■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・ 処方薬の流通の悪さが3年継続中。このことに毎日苦労している。
- ・ 令和3~4年は新型コロナウイルスの影響で売上が大幅にダウンしたが、令和5年からは回復してきている。
- ・ 新型コロナウイルス流行中、商店街によく来店されていたお客様たちが、収束に伴い都心に移っているため、現在は売上が減少している。土日の売上は変わってないが、平日の売上が減少している。
- ・ 2年から3年前に比べると良くはなっているが、新型コロナウイルスによる影響と半導体不足による部品の納期が長く、ユーザー様を待たせてしまうため、決まるものも決まらない。

■その他

- ・ 当社地域はまだまだ高齢者の購買意欲が十分あり。ターゲットは広くなると思っている。
- ・ 売上の減少。
- ・ 生活様式が変わっているので、これから先は仕事を続けるのが非常に難しいと思われる。
- ・ 製造メーカーの商品欠品により入荷が滞り、需要に供給が間に合っていない状況が続いている。深刻な状況。
- ・ 人々のライフスタイルの変化。
- ・ 天候が安定しないため青果物の仕入値が上昇した。量も不安定で困っている。
- ・ 天候不順や商店街の集客力。
- ・ 新型コロナウイルスが明けて少しずつ回復してきたが、材料の値上げが厳しい。
- ・ 業界自体が低迷。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 担い手不足という状況に変わりはない。若い人に魅力のある企業風土をつくる必要がある。
- ・ 技術者、また事務員も含めた後継者(後任)の心配。
- ・ 人集めが急務であるが非常に難しい。若者がいなければ事業は続かないと感じている。そのため対策をあれこれ試している状況。
- ・ 恒常的に人材不足が続き、人件費および外注加工費が右肩上がり増加してきている。現時点ではいまだ利益への影響はないが、今後の不安材料。
- ・ 建設の資格者が集まらないので、施工アップをはかれない。
- ・ 管理者(監督)の不足が生じ、売上を増すことができない。
- ・ 人手不足(内外とも)。
- ・ 工事をするにしても協力業者の減少により施工が難しくなっている。特に大工の不足は問題だ。
- ・ 下請業者の高齢化。新たな若い人材を探すことが必要。
- ・ 技術を受け継ぐ人材不足。

- ・ 来年度より建設業の残業規制が始まるが人材確保が難しい。業界でどう対応していかなければならないか不安である。
- ・ とにかく求人を出しても問い合わせでも来ない。建設業はこれからどうしたらよいか不安である。このままだと数年後には会社を閉めることになるだろう。
- ・ 当社は諸官庁の仕事が80%以上のため、技術者の確保が難しい。

■取引先・競合先の状況

- ・ 材料(原材料)高騰で仕入価格が上がっている。
- ・ 工事・物件の減少。
- ・ 取引先の廃業による売上の低下。
- ・ ゼネコン側がアセチレン、酸素、機械の値上がりを認めつつあるが、すべてのコストアップには対応していない。今後もねばり強い交渉を継続していきたい。
- ・ 労働不足からくる値上げの圧力、材料費の値上げで利益が圧迫される。元請も発注単価を上げてくれるところと、そうでないところにはっきり二分されてきている。上げてくれない元請の仕事は受注しないように始めた。
- ・ 既存取引先の売上減に対して、新規取引先開拓を実施。これから受注が増える方向で推移している。
- ・ 取引先の後継者の不在等により客先が徐々に減少しており、何か策を練らねばと思っている。
- ・ 当社は100%下請けなので、元請会社の景況に全面的に左右される。

■国際情勢・為替の状況

- ・ ウクライナでの戦争が始まってから、材料などの価格高騰を感じるようになった。

■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減少した仕事に戻ってこない。
- ・ コロナ禍において多額の借入を実行し、その返済が1年前より始まり、毎月頑張って返済しているが、とても苦しい。
- ・ コロナ禍の期間に発注を控えていた工場の設備改修等が徐々に出てきている。

■その他

- ・ 新型コロナウイルスの影響により、取引先は新築リフォームを問わず「お金を使わない」という。工事を依頼されても最低限の工事内容となり売上も上がらない。
- ・ 請負価格は上がらないが給料は上げなければならない。
- ・ 気候変動による大雨、河川の氾濫等、働き方の抜本的な見直しが必要になってくると思っている。
- ・ 募集をしても人が入らない。
- ・ 材料が高い。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ 2024年問題への取り組みを強化し、ドライバー一人当たりの労働時間が減少しても会社規模で同等の業務ができるよう、生産性を向上させる。配車、配送計画のデジタル化。
- ・ 社長も運転手も全員高齢で後継者もいないので、この先会社の将来が見えない。すべての経費が高騰しており、経営は困難を極めていく。
- ・ 人員不足→労働環境の悪化→離職。負のスパイラルが起き始めている。離職理由も「他社転職」よりも「他業種転職」が増えており、運輸業を嫌う傾向が顕著である。
- ・ 若者の車離れ、業種の不人気が人材確保を困難にさせている。
- ・ ドライバー募集広告を出しても全く反応がない。2024年問題をかかえ、ドライバー不足は深刻。このままではモノが運べなくなる。
- ・ 2024年問題により、業務削減、売上減少の影響が心配。
- ・ ドライバーの高齢化のため新規事業は対応できなくなっている。2024年問題には対応できない。
- ・ 社員の年齢が上昇し、定年退職者が増えている中で、代替りの人材がなかなか入ってこない。今後の人材確保が事業継続の鍵となる。
- ・ 働き方改革を推進し、労働環境を見直し、生産性の向上を目指す。
- ・ 2024年問題により、現状の仕事量を現在の従業員でこなせるか問題となっている。

■取引先・競合先の状況

- ・ 取引先に一部値上げをしていただいたが、希望のパーセンテージの半分にとどまっている。運送業として物量が減っていることも大きな影響が出ている。
- ・ ドライバーを取引先にとられる心配がある。
- ・ 大田区内の配送では、パーキングメーターがあっても、枠が小さいため駐車場所の問題が生じている。
- ・ 市場全体が活況がない。

- ・ 人材を確保しようにも委託料金を上げてもらえず賃上げに反映できない。赤字が続き取引銀行からは事業売却を勧められている。

■国際情勢・為替の状況

- ・ 大手は自社でまかなえるため、仕事が下に落ちてこない。
- ・ 輸出梱包と運送(中国向)が停滞している感がある。
- ・ 業界はやや上向きと聞かすが、一部の大手だけが自社でまかなえるだけで、零細にまで落ちてこない。
- ・ 羽田空港における航空便発着数に影響を受けやすい。

■その他

- ・ 物流は動き出したが、人件費・仕入値上昇でなかなか利益にはつながらない。
- ・ 前年度決算で黒字が出たため消費税納付が大きく影響している。
- ・ ドライバー不足により募集をかけても応募が全くない状態。来年の2024年問題に対する対策も考えないといけないと思っているが、対応ができていないところ。
- ・ 景気悪化による売上減、費用増。
- ・ 運転手不足、人材不足。
- ・ 燃料代、人件費等高騰化する点ばかりがあり、不安定な状態は続くと思われる。

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5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》

- ◆ 製造業は、原材料費の価格高騰が続いており、販売価格への転嫁が追い付かず、利幅縮小、資金不足が懸念される。
- ◆ 製造業や卸売業も外交問題等にて受注の遅れや納期延期、また材料等の値上がりで売上減少傾向が続いている。
- ◆ 卸売業は、円安やエネルギー価格高騰等の影響から原価率が上昇しており、利益圧迫要因となっている。
- ◆ 小売業は、催事の再開やインバウンド消費の復活により、売上回復の傾向がみられるが、店舗の水道光熱費等の上昇が懸念材料となっている。
- ◆ 飲食業については、原材料高・人材難により厳しい状況が続いている。一方、金属関係や建設、製造業においては、受注回復傾向にある。その中で、「新たな資金繰り支援制度」については関心が強く、不安を感じている経営者も多いと感じる。
- ◆ 飲食業、小売業は新型コロナウイルスの影響が未だ継続しているが、売上はコロナ禍前までの7割～8割程度まで回復傾向にある。
- ◆ 消費者の外出離れが定着しており、来店者数や客単価は減少している状況(大人数での団体予約が少ない)。
- ◆ サービス業は、飲食店を中心に売上回復傾向にある一方、人手確保に苦労している企業が非常に多い。
- ◆ 建設業は、案件数が多く、安定して受注を得られている企業が多い。一方で、業界全体として、慢性的な人手不足の状況は変わらず、厳しい状況が続く。
- ◆ 不動産業は、円安の影響もあり、海外からの購入需要が高く、売買は好調に推移している。預金・融資の動きも活発である。
- ◆ 融資量は補助金等の申請やコロナ関連融資が落ち着きをみせており、横ばいで推移。物流、運送、サービス、飲食業等は人手不足が深刻化しており、人材確保が課題となっている。
- ◆ 昨年の支援金や融資借入により資金充足した事で現状持ち応えているが、今後の動向の見通しがつかない状況が続いている。

《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》

- ◆ 補助金や制度融資の充実。
- ◆ 新たな補助金や給付金の新設。新型コロナウイルス対策特別資金(大田区あっせん融資)が終了し、それに代わる低利の融資支援制度の要望あり。
- ◆ 融資、本業支援についての情報。
- ◆ あっせん制度の内容を金額含め拡充。
- ◆ 新たな支援金・給付金・協力金を求める事業者は多い。
- ◆ 提出書類の簡素化。
- ◆ 人材確保に向けたサービスの提供。
- ◆ インボイス制度や電子帳簿保存法への対応等に関するサポートの強化。
- ◆ 売上増加に向けた商談会の実施。
- ◆ DX 相談、人材採用、インボイス制度への対応。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 飲食業をはじめとしたサービス業を中心に、依然として、増加するコストを十分に価格転嫁することが難しい状況が続いている。売上が増加傾向にある企業でも、収益環境が厳しい企業は多い。
- ◆ 物価高騰(電気代等)により収益を圧迫しつつある。コロナ禍を乗り切るために経費削減等の企業努力をしてきた上でも、物価高騰は厳しいものとなっていると思われる。
- ◆ 大手企業を中心にベースアップが行われているが、中小企業に至っては難しい状況である。
- ◆ 商店街の中には、自助努力しているものの、未だ人通りが少なく回復基調にはまだ至っていない場所もある。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響が業種に限らず未だに残っている。また、原材料価格の上昇・増加分が価格転嫁できておらず収益環境が良くない状況が続いている。新型コロナウイルス対策特別資金等で据置期間を利用している顧客の元金返済も始まっており、今後の資金繰り等に懸念がある。
- ◆ 一部の業種を除き、コロナ禍から回復してきているが、人材難および物価への対応が喫緊の課題と思われる。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2023年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,766社	5,381社	9,147社	99.4%
うち大企業	958社	856社	1,814社	99.6%
中堅企業	1,000社	1,551社	2,551社	99.5%
中小企業	1,808社	2,974社	4,782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)

		2022年度		2023年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	2023年3月調査	130.65	129.26	132.03	131.72
	2023年6月調査	131.19	129.60	132.79	132.43
円/ユーロ	2023年3月調査	137.38	136.30	138.47	138.29
	2023年6月調査	138.21	136.53	139.89	140.11

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2023年3月調査		2023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	1	3	5	4	9	4
非製造業	20	15	23	3	20	-3
全産業	10	9	13	3	14	1
中堅企業						
製造業	-5	-4	0	5	2	2
非製造業	14	8	17	3	12	-5
全産業	7	3	11	4	8	-3
中小企業						
製造業	-6	-4	-5	1	-1	4
非製造業	8	3	11	3	7	-4
全産業	3	0	5	2	4	-1
全規模合計						
製造業	-4	-3	-1	3	2	3
非製造業	12	6	14	2	10	-4
全産業	5	2	8	3	7	-1

[売上高収益計画]

(前年度比・%)

		2022年度		2023年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	11.3	0.2	2.0	0.9
	国内	9.0	-0.4	2.9	1.2
	輸出	16.1	1.4	0.3	0.3
	非製造業	10.1	0.1	2.1	1.4
中堅企業	全産業	10.6	0.2	2.0	1.2
	製造業	8.0	0.5	3.2	-0.1
	非製造業	7.2	0.7	2.5	2.0
中小企業	全産業	7.4	0.6	2.7	1.4
	製造業	6.1	1.2	2.0	0.9
	非製造業	6.0	1.1	0.4	1.2
全規模合計	全産業	6.0	1.1	0.7	1.1
	製造業	9.8	0.4	2.2	0.8
	非製造業	8.1	0.6	1.6	1.4
	全産業	8.7	0.5	1.8	1.2

(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)

		2023年3月調査		2023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	-14	-15	-18	-4	-16	2
	うち素材業種	-20	-19	-22	-2	-22	0
	加工業種	-11	-13	-14	-3	-13	1
	非製造業	-9	-11	-9	0	-10	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」-「供給超過」〕	製造業	-9	-9	-13	-4	-11	2
	うち素材業種	-15	-13	-23	-8	-20	3
	加工業種	-4	-6	-6	-2	-5	1
製商品在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	16		18	2		
	うち素材業種	17		20	3		
	加工業種	15		17	2		
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」-「不足」〕	製造業	11		14	3		
	うち素材業種	17		21	4		
	加工業種	8		9	1		
販売価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	37	42	36	-1	32	-4
	うち素材業種	38	40	36	-2	29	-7
	加工業種	37	42	37	0	34	-3
	非製造業	27	34	27	0	30	3
仕入価格判断 〔「上昇」-「下落」〕	製造業	72	69	66	-6	58	-8
	うち素材業種	64	61	57	-7	49	-8
	加工業種	78	75	72	-6	65	-7
	非製造業	60	62	57	-3	57	0

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和5年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和4年6月	令和5年5月	令和5年6月	前月比	前年同月比
件数	116	130	132	2	16
金額	123	316	601	285	478

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	既往のしわ寄せ	販売不振				
13	397.9	0	0.0	6	3.0	12	101.3	99	98.3
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	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	0.5

3. 東京都の業種別・規模別倒産動向

(単位: 件・億円)

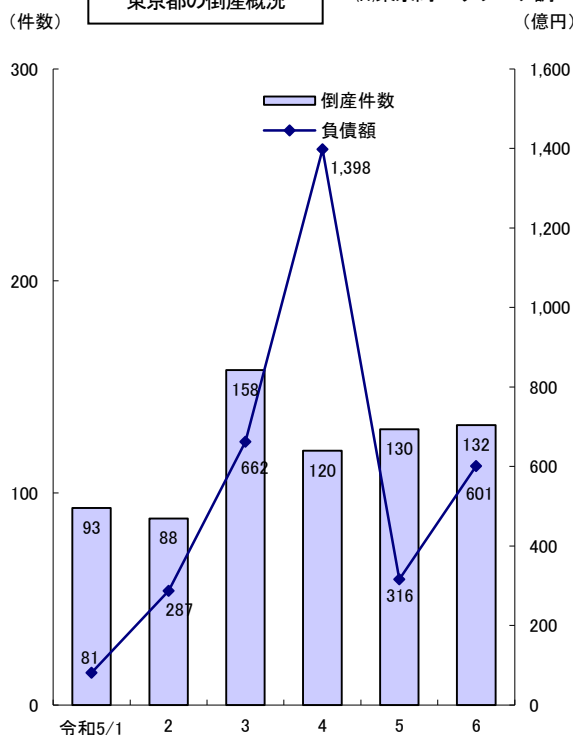
	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	8	11	12	6	27	11
卸売業	20	23	18	40	21	366
小売業	15	12	13	14	84	29
サービス業	33	30	28	35	70	11
建設業	12	15	17	13	22	31
不動産業	7	4	9	5	1	124
情報通信業・運輸業	12	15	19	6	31	16
宿泊業・飲食サービス業	6	12	12	3	6	10
その他	3	8	4	1	56	3
合計	116	130	132	123	316	601

4. 大田区内の令和5年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	50百万円
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	30百万円
建設業	2件	1,009百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	10百万円
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	5件	1,099百万円

東京都の倒産概況

(※東京商工リサーチ調べ)



特別調査「SDGsについて」

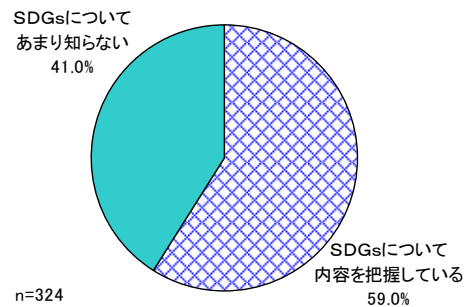
- ① SDGsの認知状況は、「SDGsについて内容を把握している」が59.0%。
- ② SDGsへの取組状況は、「特に取り組む予定はない」が54.2%で最多。
- ③ SDGsへの取組の関連するゴールは、ゴール8「働きがいも経済成長も」が49.7%で最多。
- ④ SDGsに取り組もうと思ったきっかけは、「企業戦略のひとつとして取り組むため」が68.7%で最多。
- ⑤ SDGsへの取組で得られた効果は、「従業員の意識改革」が37.4%で最多。
- ⑥ SDGsに取り組まない理由は、「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が41.8%で最多。

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59.0%、「SDGsについてあまり知らない」が41.0%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、小売業で65.5%と最も多く、次いで製造業(61.8%)、運輸業(57.6%)、建設業(51.7%)の順であった。一方、「SDGsについてあまり知らない」は建設業で48.3%と5割弱の回答となった。

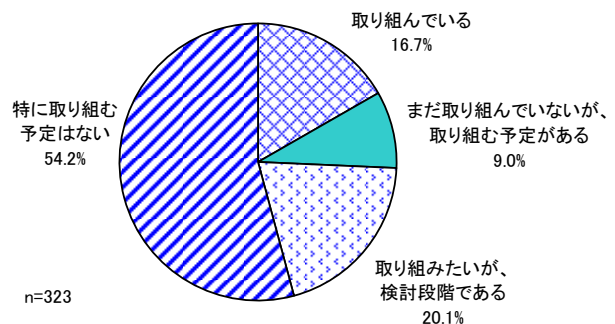


	(単位: %)	
	SDGsについて 内容を把握して いる	SDGsについて あまり知らない
全体 (324件)	59.0	41.0
製造業 (123件)	61.8	38.2
小売業 (55件)	65.5	34.5
建設業 (87件)	51.7	48.3
運輸業 (59件)	57.6	42.4

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16.7%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が9.0%、「取り組みたいが、検討段階である」が20.1%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は54.2%であった。

業種別にみると、「取り組んでいる」は、小売業で26.4%と最も多く、次いで製造業(18.9%)、建設業(14.4%)、運輸業(6.9%)の順であった。一方、「特に取り組む予定はない」は運輸業で63.8%と最も多く、次いで建設業(57.8%)、小売業(50.9%)の順となり、いずれの業種でも5割超の回答となった。

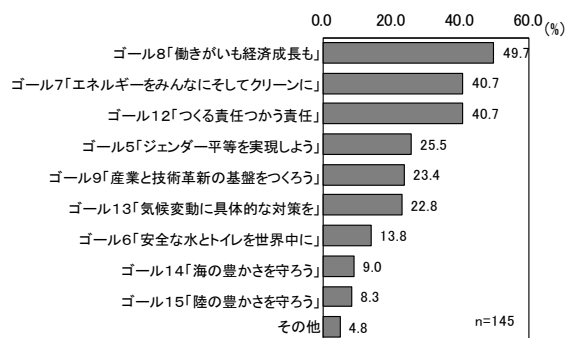


	(単位: %)			
	取り組んでいる	まだ取り組んでい ないが、取り組む 予定がある	取り組みたいが、 検討段階である	特に取り組む 予定はない
全体 (323件)	16.7	9.0	20.1	54.2
製造業 (122件)	18.9	9.0	23.8	48.4
小売業 (53件)	26.4	15.1	7.5	50.9
建設業 (90件)	14.4	6.7	21.1	57.8
運輸業 (58件)	6.9	6.9	22.4	63.8

問3. SDGsへの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49.7%で最も多く、次いで「ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」」および「ゴール12「つくる責任つかう責任」」が同率で40.7%、「ゴール5「ジェンダー平等を実現しよう」」が25.5%と続いた。

業種別にみると、建設業(55.3%)、製造業(49.2%)で「ゴール8「働きがいも経済成長も」」が最も多く、運輸業(70.0%)、小売業(41.7%)では「ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」」が最多となっている。また、小売業は「ゴール12「つくる責任つかう責任」」も41.7%で同率最多となった。



(単位: %)

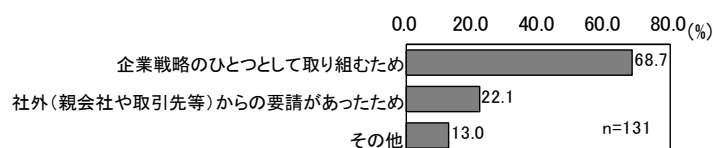
	ゴール8 「働きがいも経済成長も」	ゴール7 「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」	ゴール12 「つくる責任つかう責任」	ゴール5 「ジェンダー平等を実現しよう」	ゴール9 「産業と技術革新の基盤をつくろう」
全体 (145件)	49.7	40.7	40.7	25.5	23.4
製造業 (63件)	49.2	36.5	46.0	23.8	36.5
小売業 (24件)	37.5	41.7	41.7	25.0	8.3
建設業 (38件)	55.3	31.6	39.5	28.9	18.4
運輸業 (20件)	55.0	70.0	25.0	25.0	10.0

	ゴール13 「気候変動に具体的な対策を」	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」	ゴール15 「陸の豊かさを守ろう」	その他
	22.8	13.8	9.0	8.3	4.8
	27.0	17.5	14.3	11.1	6.3
	8.3	4.2	8.3	8.3	4.2
	23.7	15.8	5.3	5.3	5.3
	25.0	10.0	0.0	5.0	0.0

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68.7%、「社外（親会社や取引先等）からの要請があったため」が22.1%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割以上となっており、割合では運輸業(82.4%)、小売業(73.9%)、建設業(65.7%)、製造業(64.3%)の順となっている。



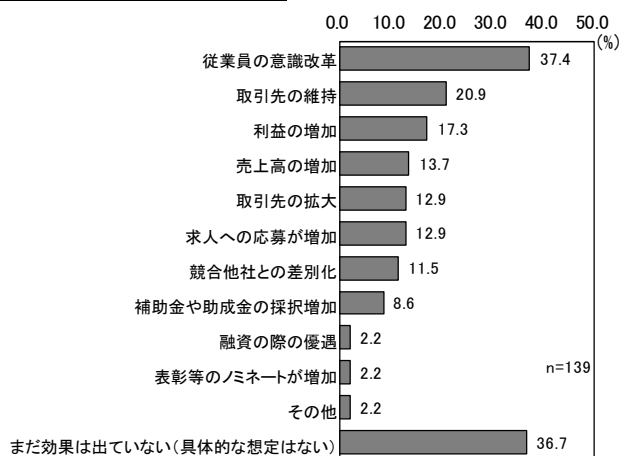
(単位: %)

	企業戦略のひとつとして取り組むため	社外（親会社や取引先等）からの要請があったため	その他
全体 (131件)	68.7	22.1	13.0
製造業 (56件)	64.3	28.6	16.1
小売業 (23件)	73.9	17.4	8.7
建設業 (35件)	65.7	17.1	17.1
運輸業 (17件)	82.4	17.6	0.0

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37.4%、「取引先の維持」が20.9%、「利益の増加」が17.3%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36.7%と3割半ばを占めている。

業種別にみると、得られた効果は「従業員の意識改革」がすべての業種で最も多く、運輸業(60.0%)、製造業(37.3%)、小売業(30.4%)、建設業(29.7%)の順となった。一方、製造業(39.0%)、建設業(37.8%)、小売業(34.8%)では「まだ効果は出ていない（具体的な想定はない）」が「従業員の意識改革」を上回った。



(単位: %)

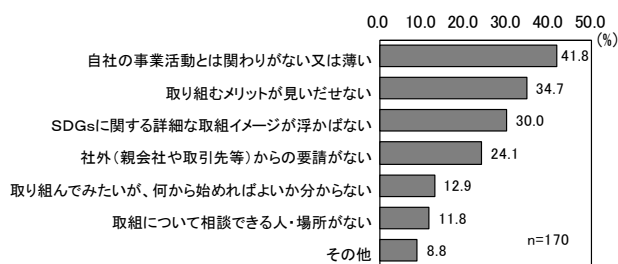
	従業員の意識改革	取引先の維持	利益の増加	売上高の増加	取引先の拡大	求人への応募が増加
全体 (139件)	37.4	20.9	17.3	13.7	12.9	12.9
製造業 (59件)	37.3	20.3	16.9	10.2	11.9	8.5
小売業 (23件)	30.4	30.4	26.1	21.7	13.0	13.0
建設業 (37件)	29.7	16.2	16.2	13.5	16.2	13.5
運輸業 (20件)	60.0	20.0	10.0	15.0	10.0	25.0

	競合他社との差別化	補助金や助成金の採択増加	融資の際の優遇	表彰等のノミネートが増加	その他	まだ効果は出ていない(具体的な想定はない)
	11.5	8.6	2.2	2.2	2.2	36.7
	13.6	10.2	1.7	3.4	1.7	39.0
	4.3	13.0	0.0	4.3	4.3	34.8
	13.5	2.7	0.0	0.0	2.7	37.8
	10.0	10.0	10.0	0.0	0.0	30.0

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、「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が41.8%、「取り組むメリットが見いだせない」が34.7%、「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が30.0%と続いた。

業種別にみると、建設業(52.0%)、小売業(50.0%)、製造業(38.6%)では「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が最も多く、運輸業(40.5%)では「取り組むメリットが見いだせない」が最多となった。



(単位: %)

	自社の事業活動とは関わりがない又は薄い	取り組むメリットが見いだせない	SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない	社外(親会社や取引先等)からの要請がない	取り組んでみたいが、何から始めればよいか分からない	取組について相談できる人・場所がない	その他
全体 (170件)	41.8	34.7	30.0	24.1	12.9	11.8	8.8
製造業 (57件)	38.6	33.3	29.8	24.6	7.0	8.8	15.8
小売業 (26件)	50.0	23.1	34.6	19.2	7.7	7.7	7.7
建設業 (50件)	52.0	38.0	28.0	24.0	22.0	18.0	4.0
運輸業 (37件)	27.0	40.5	29.7	27.0	13.5	10.8	5.4

特別企画「令和4年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 令和4年の休廃業解散は344件（前年342件、前年比0.6%増）で、前年と同程度。
 ② 令和4年の新設法人は910社（前年1,003社、前年比9.3%減）で、前年より減少している。

1. 令和4年の休廃業解散

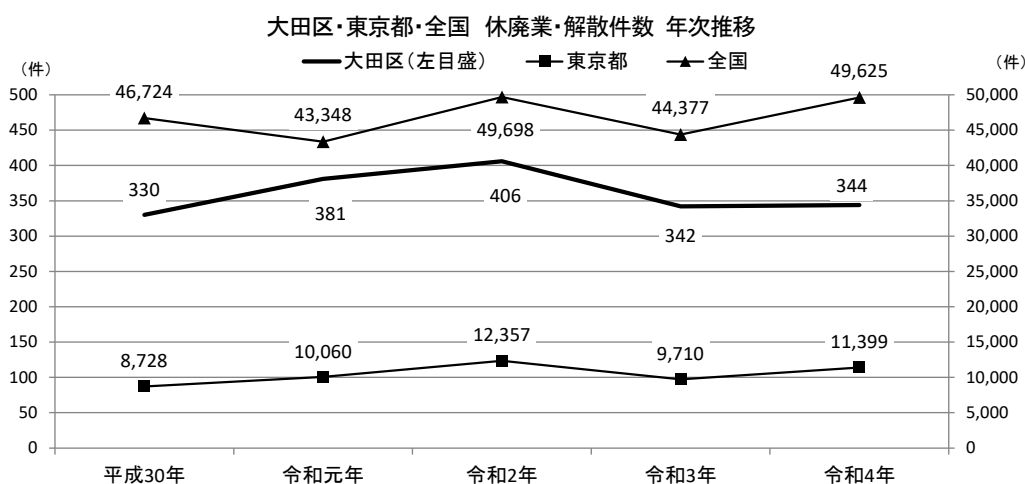
【全体】

東京商工リサーチの調べでは、令和4年の大田区の休廃業解散した企業数は344件（前年342件、前年比0.6%増）になり前年と同程度だった。東京都全体では11,399件（同9,710件、同17.4%増）で大幅な増加となった。市区郡別でみると、最多は港区の1,509件で、千代田区1,074件、中央区890件、渋谷区816件と続き、大田区は8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

	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	前年比
解散	286	356	378	310	319	2.9%
休業	12	12	10	8	13	62.5%
廃業	32	13	18	24	12	-50.0%
合計	330	381	406	342	344	0.6%



※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。

大田区の令和4年の倒産件数は40件（前年比16.7%減）と前年を下回った。倒産件数（40件）と比較すると、休廃業解散件数（344件）は約8.6倍の件数となっている。

【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107件（構成比31.1%）で最多。以下、製造業74件（同21.5%）、小売業34件（同9.9%）、建設業および卸売業33件（同9.6%）、不動産業29件（同8.4%）と続く。

前年比では、10業種のうち5業種で前年を上回った。増加率では、金融保険業20.0%増、運輸業16.7%増、サービス業他10.3%増の順であった。

業種を細分化してみると、専門サービス24件（前年20件）が最多。次いで、金属製品製造業19件（前年18件）、不動産取引業16件（前年16件）と続いた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	構成比
農・林・漁・鉱業	1	1	0	0	1	0.3%
建設業	39	36	44	40	33	9.6%
製造業	87	94	96	77	74	21.5%
卸売業	44	44	43	36	33	9.6%
小売業	41	44	40	32	34	9.9%
金融・保険業	5	4	4	5	6	1.7%
不動産業	22	23	33	28	29	8.4%
運輸業	5	14	3	6	7	2.0%
情報通信業	15	24	15	21	20	5.8%
サービス業他	71	97	128	97	107	31.1%
合計	330	381	406	342	344	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153社（前年140社、構成比44.5%）だった。1千万円未満は266件（前年250件、構成比77.3%）、1千万円以上は78件（同92件、同22.7%）で、小規模な企業が7割を占めた。

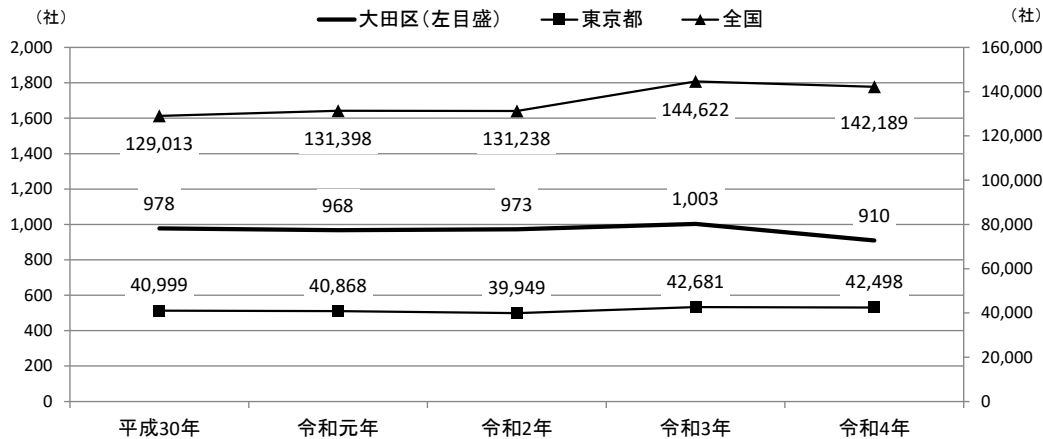
2. 令和4年の新設法人

【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4年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、910社（前年1,003社、前年比9.3%減）と前年より減少した。

東京都全体では4万2,498社（同4万2,681社、同0.4%減）と前年と同程度となった。なお、23区では、前年比増加が12区、減少が11区だった。市区郡別でみると、最多が港区の6,491社。次いで、渋谷区4,899社、中央区3,799社、千代田区3,398社、新宿区3,359社と続き、大田区は13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397社（構成比43.6%）で4割半ばを占めた。次に、不動産業123社（同13.5%）、情報通信業112社（同12.3%）、製造業70社（同7.7%）、小売業69社（同7.6%）、建設業59社（同6.5%）、卸売業35社（同3.8%）と続く。

前年比では10業種のうち、3業種で前年を上回った。増加率では、運輸業50.0%増（16→24社）、製造業14.8%増（61→70社）、不動産業3.4%増（119→123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133社（前年119社）だった。次いで、情報サービス業92社（同78社）、不動産取引業77社（同58社）、飲食店75社（同88社）、その他の事業サービス業57社（同70社）と続いた。前年と比べると、不動産取引業や専門サービス業、情報サービス業が増加し、一方で、飲食店やその他の事業サービス業は減少した。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別) (単位:社)

	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	構成比
農・林・漁・鉱業	3	7	4	6	4	0.4%
建設業	60	47	56	69	59	6.5%
製造業	66	67	69	61	70	7.7%
卸売業	46	45	46	39	35	3.8%
小売業	71	88	99	88	69	7.6%
金融・保険業	23	21	32	31	17	1.9%
不動産業	172	157	123	119	123	13.5%
運輸業	21	21	22	16	24	2.6%
情報通信業	101	96	110	120	112	12.3%
サービス業他	415	419	412	454	397	43.6%
合計	978	968	973	1,003	910	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419社（前年515社、構成比46.0%）だった。1千万円未満は875社（同969社、同96.2%）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)

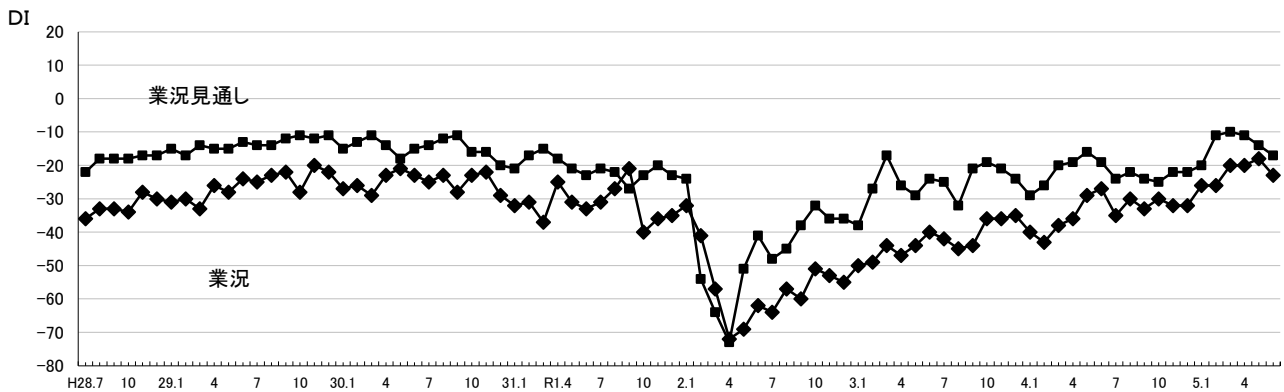
	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	構成比
1億円以上	4	4	4	2	3	0.3%
5千万円以上	4	3	2	2	5	0.5%
1千万円以上	35	29	34	30	27	3.0%
5百万円以上	147	166	166	109	140	15.4%
1百万円以上	446	452	450	515	419	46.0%
1百万円未満	270	249	264	277	254	27.9%
その他	72	65	53	68	62	6.8%
合計	978	968	973	1,003	910	100.0%

東京都内の概況

業況：小売業を除くすべての業種で悪化傾向

見通し：すべての業種で改善。特に小売業で非常に大きく改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和5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3ポイント減少し△23とわずかに悪化しました。今後3か月間（令和5年7～9月）の業況見通しDIは、△17と多少改善すると見込まれています。

製造業

前期（令和5年3月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続きました。売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向が続き、仕入価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別にみると、「その他」は多少改善し、「材料・部品」はわずかに改善しました。一方、「住宅・建物関連」、「一般・精密機械等」はわずかに悪化、「紙・印刷」、「衣料・身の回り品」は大きく悪化しました。また、「電気機器」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わずかに改善し、売上高は前期並の悪化傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和5年3月）と比較すると、業況は前期並の厳しさが続きました。売上高は減少傾向が多少強まりました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別にみると、「衣料・身の回り品」は大きく改善し、「日用雑貨」はわずかに改善しました。一方、「耐久消費財」は悪化傾向が多少強まり、「余暇関連」は大きく悪化しました。また、「食料品」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、売上高はともに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5年3月）と比較すると、業況はわずかに悪化、売上高も多少悪化しました。

価格面では、販売価格は前期並の上昇傾向で推移しました。

業種別にみると、「企業関連サービス」はわずかに悪化、「個人関連サービス」は前期並の厳しさが続きました。

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高は前期並の減少傾向で推移すると予想されています。

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 6424-8655 FAX : 6424-8233

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