

大田区の 景況

これは、平成 25 年 7 月に調べた平成 25 年 4 月～6 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 25 年 7 月～9 月期）の予想をまとめたものです。

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250 社（165 社）

小売業 190 社（85 社）

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関 （株）東京商工リサーチ

景気予報

製造業	20 以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31 以下
小売業	10 以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41 以下
	好調 ←						→ 不調

製 造 業	今 期		<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は水面下ながら大きく改善しました。売上額は大幅に持ち直し、収益は前期同様の減少幅で推移しました。受注残はかなり持ち直しています。</p> <p>価格面では、原材料価格は上昇を幾分弱め、販売価格は前期並の下降が続きました。在庫は過剰感が幾分改善しました。来期の原材料価格は幾分落ち着きを見せ、販売価格は下降をわずかに強めると予測されています。</p> <p>業況が大きく改善した要因としては、売上額が大幅に上向き、加えて「受注残がかなり持ち直した」「原材料価格が上昇を幾分弱めた」「在庫の過剰感が幾分改善した」ことも好材料となったと考えられます。</p> <p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」69%、2 位「利幅の縮小」28%、3 位「同業者間の競争の激化」23%、4 位「原材料高」20%、5 位「工場・機械の狭小・老朽化」18%となりました。前期と比較しますと、「原材料高」は 5 ポイント増加しましたが、「売上の停滞・減少」は 4 ポイント減少しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「販路を広げる」が 59%、2 位「経費を節減する」54%、3 位「新製品・技術を開発する」が 31%、4 位「情報力を強化する」23%、5 位「人材を確保する」14%でした。前期と比較しますと、3 位までは同じ項目が並び、4 位には前期 6 位の「情報力を強化する」が入りました。</p> <p>来期の業況は前期並で推移すると見込まれています。</p>
	来 期		

小 売 業	今 期		<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は、わずかに上向きました。売上額は前期並で推移し、収益は大幅に減少を強めました。</p> <p>価格面では、販売価格は下降幅が幾分縮小し、仕入価格は上昇傾向をかなり強めています。在庫は前期並の過多感でした。来期の販売価格は下降傾向がわずかに改善し、仕入価格は上昇が幾分強まると見込まれています。</p> <p>業況がわずかに上向いた要因としては、収益は大幅に減少したものの、売上額は前期並で推移し、「販売価格は下降幅が幾分縮小した」「資金繰りは大幅に厳しさが和らいだ」ことが好材料となったと考えられます。</p> <p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」60%、2 位「同業者間の競争の激化」28%、3 位「取引先の減少」と「商店街の集客力の低下」がともに 24%、4 位「利幅の縮小」20%、5 位「大型店との競争の激化」14%となりました。前期と比較しますと、「利幅の縮小」が 11 ポイント減少し、「売上の停滞・減少」も 7 ポイント減少しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「経費を節減する」が 46%、2 位「品揃えを改善する」24%、3 位「新しい事業を始める」20%、4 位「宣伝・広報を強化する」19%、5 位「仕入先を開拓・選別する」16%でした。前期と比較しますと、3 位以下の順位が変動し、前期 5 位だった「新しい事業を始める」は 3 位へ、前期 7 位だった「仕入れ先を開拓・選別する」は 5 位と順位を上げました。</p> <p>来期の業況はかなり上向くと見込まれています。</p>
	来 期		

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）

(%)

経営上の問題点（小売業）

(%)

順位	平成24年 7～9月期		平成25年 10～12月期		平成25年 1～3月期		平成25年 4～6月期	
	問題点	割合	問題点	割合	問題点	割合	問題点	割合
1位	売上の停滞・減少	76	売上の停滞・減少	78	売上の停滞・減少	73	売上の停滞・減少	69
2位	利幅の縮小	26	利幅の縮小	27	利幅の縮小	25	利幅の縮小	28
3位	工場・機械の狭小・老朽化	20	工場・機械の狭小・老朽化	23	同業者間の競争の激化	21	同業者間の競争の激化	23
4位	販売納入先からの値下げ要請	16	同業者間の競争の激化	19	工場・機械の狭小・老朽化	18	原材料高	20
5位	原材料高	14	販売納入先からの値下げ要請	19	親企業による選別の強化	11	工場・機械の狭小・老朽化	18
			親企業による選別の強化	11	原材料高	15	工場・機械の狭小・老朽化	18
			大手企業・工場 の縮小・撤退	11				

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 新規受注増だが、従来の取引先の減少を穴埋めする程度である。新規受注先との関係強化促進を図ることにより、今後の展開次第で、売上増が見込める。
- 残業する程の仕事は5年程前からありません。
- 震災復興需要、消費税引上げ前の駆け込み需要、外需が好調など、現時点においては比較的良い状況にあります。
- 現在はやや上向き感あり。半年～1年後を見据えた戦略を考えていきたい。
- 先の受注が見えない。
- 取引先（大手企業）における経費節約方針（「電気料金値上げと先行きの見通しが不明」が要因と思える）が直接影響して、売上が減少。下期及び来期に期待する。
- 日銀は景気回復みたいな夢物語を言っていますが、実際問題、末端の工場等は、苦しいのが現状です。かなりのズレが生じてます。
- 今後の金利上昇をにらみ、大規模な設備投資を前倒しで実施。数年間は返済の為の資金繰りを注視する必要有。
- 自動車のミッションギヤ、軸受等の鍛造金型を製造販売しているが、カーメーカーは、史上最高の売上であるのに対し、当社の様な下請け的な企業は本格的景気回復にはほど遠いのが現状である。

<電気機械器具>

- 旋盤加工のアイテムが、取引先の内製化のため1点引きあげられ、売上減。取引先の製造部門などが海外移転のため、需要減。しかし同業社が、製造をやめているため、全国から注文あり。
- 円安になり代理店からの輸出が増加すると思ったのですが、輸出どころか、国内販売も減少した。しかし、この7月に入ってから受注量が回復しつつあります。
- 売上の減少については、新規の設備投資がなく、同業者間で競争が激化しており、受注が大変な状況である。
- 見積りや検討依頼等引き合い件数は若干増えてきていますが、コストが厳しいものや競争が激しいため、受注に結びつかないものが多い（取引先も同様）。景況はまだ上向きではないと感じております。
- 6月、7月は少し上向きの結果となりそうです。ですが、先の見通しはまだ不安定です。
- 前期に比べ見積り請求は増えている。受注は少しだけ増えている。
- 銀行がリスクに応じてくれないとアウト。
- 売上、利益ともに減少しており、縮小均衡となっても事業再生を目指す。原価の見直し、原価意識の徹底を図り、また、更なる経費削減を行ない収益環境をとり戻す。キャッシュフローの改善。
- 大手企業が海外へ工場新設？

10. 同業者間との競争激化、親会社による選別の強化、原材料高が、より収益を悪化させる。下半期がこれからの生残りの最大のポイントだと思います。
11. 生産業の設備投資が、冷えたままとなっている。実態経済が活性化しないと、動き出さないようである。7月になって、情報通信・コンビニ・ショッピングモールが動き出した気配はある。でも、現在は、リーマンショック後初めての前年割れが継続中である。
12. 今年度は前年度と比べ新製品の拡販と10年～15年前のリピートが増え、前年度より懸案になっていた試作品が動きだした。三年続けば営業力のアップを目指したい。
13. 深くて長い谷から山に向い、運転資金の不足、確保に苦労している。
14. 大手メーカーとの取引がメインで、今まではある程度安定していましたが、同社の大幅な赤字以降、弊社のような協力会社へも協力要請は出てきています。同社以外の販路の拡大が急務だと感じています。
15. アベノミクスの好影響がまだ見えない。それでも動き出したことによる色々な出来事が生まれてきた（例えば、円安の流れで近い将来増産体制をとらなければならないので、今の内に下請けの体制をとっておくため、増発注をするなど）。流れは下期に向けて良い形になっているが、主力の情報機器（サーバー関係）が動かない。
16. 親会社の自動車関連部門撤廃の為、仕事がない。家内工業で人件費の節減にも限度。

<一般機械器具、金型>

1. 1月から6月までは少し黒字になった。当社は、毎年後半になると業績アップになるので楽しみ！！7月～9月は大物物件が2～3あるので、大いに楽しみ！！
2. このごろいつやめるか考える。今でしょ！！
3. 相変わらず仕事量を確保出来ません。海外にいったものは、戻ってこないのでは？特に金型関係においては、どん底です。
4. 中国向輸出の減少により、売上が影響を受けています。
5. 受注確保が最大の問題である。
6. 大手企業の海外進出（生産）で国内設備投資が減少し、同業者間の価格、受注競争が激しくなっている。売上が減少するとともに利幅も減少している。需要が減って多品種少量となり、生産効率も悪化している。
7. 仕事の量は、若干増えてきているように思えるが、単価が安く量をこなさないと経営できない状況です。人員を増やしたいが、給与を払い続けられるかという不安があり、現状のまま残業と休日出勤でどうにか乗り切っています。
8. 相手先の予算が無いのか、見積りが多く大半が回答を得られず保留状態になり、見積りに協力してくれた材料等の会社に返事が出来ず困惑しています。私共の方が信頼関係を失いかねません。それが多数存在している状況です。
9. 今期は第1四半期の受注減に伴い、収益が大幅に減少し資金繰りも苦しい状況となった。現在は受注もやや回復傾向にあり、前期並の売上高を確保と予測。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 年金支給と諸経費削減で、何とか営業しているのが現状。協力金と称して、大手からは一律値引き、断われれば仕事がなくなる怖さからそれもできない。弱肉強食は動物界の話ではない。
2. 受注量が安定しない為、経営的に苦しい。
3. 売上の減少と共に、主力取引先が上場企業に買収されたため、当社への受注量が減少することも考えられ、先の見通しは全く見えず。不動産を処分して廃業するか、どこかの企業に身売りするかのどちらかで、今後の進路を決めなければならない状況です。
4. 職人の極度の減少、これをたて直すには最低10年以上かかる。国内生産を増やし、技術料を上げる。1時間の工賃は3,000円前後（経費も含む）で、これでは継続は無理である。
5. 従来より安定した発注品は少なく、新規の得意先や臨時での受注を捜し仕事量を確保することが多くなりました。短納期での仕事が増えたと思います。収益の増減は、不安定です。
6. 景気回復と言われてはいますが、我々零細企業はまったく蚊帳の外。仕事がありません（4月～6月期）。
7. 外注発注が多いので、注文が決まらず、売上の減少になる。新製品開発に力を入れているが、なかなか忙しいため、はかどらない。
8. 当年で85才になりますが健康のうちは働きます。親会社とは45年以上取引があり、以前はステンレス・SS材の板金加工を手掛けてましたが、現在は小物と溶接を手掛けております。現在1人です。
9. 月の内、半分は仕事量の不足の為、休ませている。親会社も仕事量不足している。

10. 動力費は値上げしているが、単価（対取引先）は値上げする事は出来ない。
11. 高齢のため事業を縮小し、健康とぼけ防止のため働いています。
12. 同業者間の競争の激化。

<精密機械器具>

1. 造船・海運の不況が大きく影響し不安定な状況にあります。車運搬船が復活しつつあり、いくらか明るい兆しと見えています。
2. 今期、受注は上向いたが、このまま続くとは考えられない。過去の事例を見ると、その後は必ず落ち込む。この様な状況では社員を採用する訳にもいかず一人でこなすしか方法がない。
3. 4~6月は悪かった。自社だけかと思っていたら周囲の工場もみな悪いと言っていたので、なんとなく一安心。参院選後は町工場レベルの景気回復へお願いします。
4. 売上が停滞している。
5. 注文の減少（鉄鋼関連会社）。
6. TVや新聞では景気回復などの記事が良くありますが、当社においては受注はなく！とても実感できません。周りの同業者も同じで、不景気の我慢比べです。これから景気回復を実感できるのは、いつでしょうか？
7. 競争入札で異業者が参加して安価で落札され、安かろう悪かろうで製品が悪化している。技術のない業者が増えて来ているようで、入札制度の改革を求む。税金の無駄が多いです。
8. 円安にはなってきたが、人件費と市場メリットより海外生産が止まらない。

<ほか製造業>

1. 円安の影響により、OA機器や自動車業界向けは回復してきているが、半導体向けは先行きが不透明。全体としてはまだ力強い回復は感じられない。
2. 従来からのユーザーの受注は、毎年少しずつ減少しています。ただし、その分は新規ユーザーからの受注が入ってきている為、受注量のアップダウンはほとんどありません。多分今後も、同じような流れでいくと思います。
3. 各期の差は季節変動が大きい商品であることによるものです。
4. 新製品の枯渇と営業力不足により売上の不振がある。我々零細企業は団結して省力化により利益をはかるべきである。
5. 主要取引先の業況が良く、受注が増加している。特に海外向けの製品が好調で売上増加に寄与している。

小売業

<家具、家電>

1. 7月の猛暑によって景況が一変した。それまでは、非常に悪かった。昨年よりもさらに落ち込むほど悪化していたが、梅雨明けと共に熱帯夜など気温の上昇により、エアコンをはじめ活況となってきた。ただ、いつまで続くかが不安である。全体的には財布のひもが非常に堅いので、一時的なものであるのは間違いないと思う。
2. 消費者のニーズに当店なりに対応。地域店の小回りや利便性の訴求。
3. 世間で言うほど景気はまだ戻っていません。あと何年で数字に表れるか、逆に知りたい。

<飲食店>

1. 大震災以来、家飲みの増加やアルコールを飲む人の減少、同業他社との競争、世間一般の価格の低下等、非常に苦しい状況が続いている。いつ来るかわからない一般客より、旅行会社の団体客をもらう方が先が読めて確実なため、そちらに重きを変えてなんとか予算を達成している。
2. 人件費の増加が問題。アルバイトやパートの時給を上げないと人材確保が困難な状況が続いている。利益率減少の大きな一因です。
3. 外食部門は堅調である。また今まで良くなかったカラオケなどのアミューズ部門が底が見えて、少し上向きに転じてきました。

<飲食料品>

1. 仕入先は毎日納品してくれる業者もあるが、曜日を決めてルート配達の業者も増えつつある。その中で商品の調達は容易ではない。

2. 大型店との競争が厳しく感じます。小売業（零細）のすべてが感じている事と思いますが、個人店の継続は非常に難しく思います。
3. 当社は三陸産の海藻類の販売だけの会社ですから、大震災後の回復に大きく頼っています。特殊な例の会社だと思います。
4. 競合の出店も一巡してようやく売上利益が増加に転じてきましたが、いつ競合の出店があるか分からず、安心出来ない状況です。
5. 市場価格が下がっているのに収益も下がっている。残業手当が大きく膨らんでいる。
6. 大型店やネット専門店による価格破壊が進み、一般小売店が収益を上げることが難しい業種になってしまった。
7. 店舗をリニューアルした。

<衣服、身の回り品>

1. 客数の減少。
2. 変わらず厳しい状況。
3. 人材の流出加速か？今までフリーター的な働き方でよかったアルバイト従業員が、安定した制度を求めて退職しはじめている。流出防止の為、時給アップや限定社員制度の導入などを実施しているが、保険料などを含めて、収益に悪影響が出はじめている。
4. 6～7月と昨年より少し売上が増した。ただ、クールビズを奨励する職場が多く、スーツを着用しない人が多くなることが一番問題です。自由にしてほしい。特に大田区の会社がクールビズを奨励しないしてほしいです。
5. 売上減少、ストロー現象、仕入先の倒産。商店街に本店があるが近日業態変更を考えている。当社はアパレルの小売（ブティック）であり、自由が丘2店・駅ビルの売上で補っていたが、本店自体を支えることが出来なくなっている。都市計画で駅前広場の大改修を行政は推進しているが、エリアマネジメントに欠ける。商いが続けられるには、地区中心の中心街活性化（新制度）が必須である。
6. お客様（お得意様）の老齢化。商店街の集客が難しい。

<ほか小売業>

1. この先、どのような景気になるのか不透明ですが過去にない不景気です。アベノミクスのニュースが流れる度に腹が立ちます。小企業に恩恵など来ません。仕事がしたくとも注文が入って来ません。部品製造業は倒産ですね。景気が良いのは株を扱っている人のみかと思います。テレビ等報道機関はしっかりしてほしいです。在庫の欄がありましたが、在庫過剰にしたらお金が廻りません。
2. インターネットを強化する。
3. 同業他社の行ってないサービスの研究と実施と宣伝。新規顧客の獲得の研究と実施。新しい事業モデルの構築（原則と手法）。
4. 若者世代（特に20代以下）の活字離れが深刻で、売上が伸び悩んでいる。また、インターネットで事が足りてしまうので、わざわざ店に足を運ぶ人が減少している。店の業態を変えて行かねばならないが、新業態のプランは全く未定。経費で毎月ギリギリなので新事業開拓にまわす費用はゼロ。商店街振興会が頑張ってくれているが、さらなる区のバックアップをして頂き、自宅にいる人達を外に連れ出すキッカケを作してほしい。
5. 新事業の展開スピードを早める。
6. マリンスポーツへの興味、関心が年々減少し、ごく一部の愛好者に限られています。
7. 事業先細り。不動産活用を検討中。
8. 他の会社と合併し、新会社を設立した。銀行の借入もなくし新たな経営に取り組んでいる。先が期待される。
9. 仕入先との取引方法が大きく変化しつつある。業界に大手が参入し、一社勝ちになりそうな様子。末端は有難いが、小さな問屋がどうなってゆくのか心配な部分はある。現在は現金仕入れが多く、安価に入手出来るので経営方法も大きく変わり、経営状況を押し上げてくれている。
10. 1人で運営しているので、あまり大きな問題はなし。
11. コメントの書きようが無いほど悪いです。売上減少により仕入先の仕入掛率どころか、主要商品の仕入停止にもなりそうです。

特別調査「中小企業の採用動向について」

問1. 正規社員・非正規社員の雇用

正規社員の雇用は「変えない」が8割弱で最多。

非正規社員の雇用は「変えない」が6割弱で最多。

(単位:%)

業種	正規社員の雇用			非正規社員の雇用			
	増やす	変えない	減らす	増やす	変えない	減らす	従来からいない
全体	17.9	76.2	5.8	9.5	55.9	5.5	29.1
製造業	19.7	73.7	6.6	8.1	52.3	6.7	32.9
小売業	14.1	81.7	4.2	12.7	63.4	2.8	21.1

問2. 新卒社員の採用実施の有無とその理由

新卒社員を採用した企業は、2割強。

採用した理由は「定例的な人材の採用(欠員補充を含む)」が最多。

採用しなかった理由は「もともと採用する気がなかった」が最多。

※白地の%は「採用した」「採用しなかった」各々の項目における割合(単位:%)

業種	採用した	定例的な人材の採用 (欠員補充を含む)	業務の 拡大・多様化	新卒のほう が中途より 賃金が低い	知人・ 取引先等 からの依頼	その他	採用 しなかった	優秀な 人材が いなかった	採用募集 への応募が なかった	新卒採用は 教育に手間 がかかる	もともと採用 する気が なかった	その他
製造業	27.6	58.1	16.3	4.7	4.7	16.3	72.4	4.4	3.5	15.9	62.8	13.3
小売業	9.5	28.6	28.6	0.0	28.6	14.3	90.5	1.5	9.0	3.0	77.6	9.0

問3. 中途社員の採用実施の有無とその理由

中途社員を採用した企業は、5割弱。

採用した理由は「即戦力の獲得」が最多。

採用しなかった理由は「もともと採用する気がなかった」が最多。

※白地の%は「採用した」「採用しなかった」各々の項目における割合(単位:%)

業種	採用した	即戦力の 獲得	業務の 拡大・多様化	新卒より 採用が容易	知人・ 取引先等 からの依頼	その他	採用 しなかった	優秀な 人材が いなかった	採用募集 への応募が なかった	採用条件が 折り合わな かった	もともと採用 する気が なかった	その他
製造業	49.7	65.8	1.3	7.9	7.9	17.1	50.3	7.8	0.0	1.3	76.6	14.3
小売業	35.5	59.3	22.2	3.7	3.7	11.1	64.5	4.1	4.1	0.0	87.8	4.1

問4. 高齢者雇用安定法の改正への対応と60歳以降の給与水準

高齢者雇用安定法の改正への対応は、「元々定年制度はない」が約4割で最多。

60歳以降の給与水準は、「60歳時と変わらない」が約4割で最多。

(単位:%)

業種	高齢者雇用安定法の改正への対応					60歳以降の給与水準				
	定年を 65歳とした	定年を 段階的に 引き上げた	60歳以降は 希望者を 原則再雇用 とした	定年を 廃止した	元々 定年制度は ない	60歳時の 30~40% 程度	60歳時の 50%程度	60歳時の 60~70% 程度	60歳時の 80~90% 程度	60歳時と 変わらない
全体	15.5	4.9	36.9	2.4	40.3	9.3	14.6	25.8	10.6	39.7
製造業	14.5	4.8	45.5	2.1	33.1	9.6	15.8	27.2	12.3	35.1
小売業	18.0	4.9	16.4	3.3	57.4	8.1	10.8	21.6	5.4	54.1

問5. 外国人従業員の雇用の有無とその目的

外国人従業員を雇用している企業は、1割強。
雇用している目的は、「勤勉さや仕事への意欲」が最多。

※白地の%は「雇用している」項目における割合(単位:%)

業種	雇用している	勤勉さや仕事への意欲	海外進出の足がかり	外国人顧客の増加への対応	日本人には無い発想	能力	賃金面	日本人を採用できなかったため	その他	雇用していない
全体	13.7	48.3	6.9	10.3	3.4	13.8	6.9	24.1	24.1	86.3
製造業	14.0	40.0	10.0	10.0	5.0	20.0	5.0	15.0	25.0	86.0
小売業	13.2	66.7	0.0	11.1	0.0	0.0	11.1	44.4	22.2	86.8

コメント (自由記述)

- 社会保険の加入要件に当てはまる人員をある程度確保しつつ、非正規アルバイトも増やして、労働時間の不足分を補うことで、人件費が増加してしまう。
- 親しくしている同業者より、忙しい時は人手を借りている（仕入先よりの紹介もあります）。
- 当社の定年は63才で、以前から63才以降の再雇用は実行しております。
- 限定正社員の採用を考慮中。60才定年制度を採用しているが、雇用継続で引続き雇用している。高齢化の為、若年向きに店舗のコンセプトを変えたいが困難である。非正規社員は勤労意欲に欠けている。
- 外国人従業員は、同じ仕事ではないので、言葉のコミュニケーションがとれない場合難しい。
- 現在ベトナム出身女性1人を採用しているが、頭がよく感じがよいので気に入っている。
- 知人の紹介により中国人を採用した。日本人よりよく働きます。

東京都と大田区の企業倒産動向 (平成25年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成24年6月		平成25年5月		平成25年6月		前月比	前年同月比
	件数	金額	件数	金額	件数	金額		
件数	201	447	227	457	187	1,994	-40	-14
金額							1,537	1,547

2. 原因別倒産動向

(単位:件・億円)

2	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	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
2	1,416	2	0.6	13	308	24	107	136	143	
2	10	1	0.2	1	6	1	0.2	5	1	

3. 業種別・規模別倒産動向

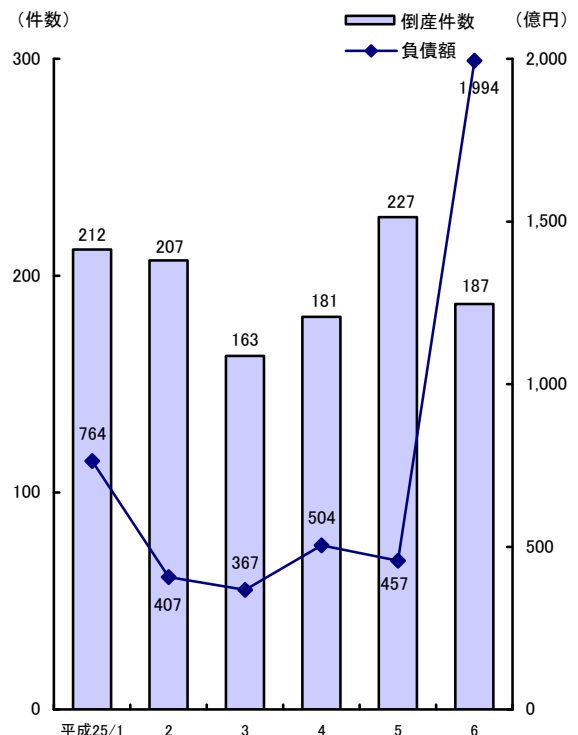
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
	製造業	34	30	32	44	48
卸売業	34	35	33	42	55	65
小売業	20	22	17	10	20	24
サービス業	39	37	5	270	92	35
建設業	29	38	32	27	91	51
不動産業	5	14	6	25	83	47
情報通信業・運輸業	22	21	26	16	14	261
宿泊業・飲食サービス業	14	23	9	4	16	6
その他	4	7	27	5	34	1,475
合計	201	227	187	447	457	1,994

4. 大田区内の平成25年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	1件	40百万円
小売業	1件	10百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	190百万円
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	1件	10百万円
合計	4件	250百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



東京都内の概況

業況：製造業は大きく低迷し、小売業はわずかに厳しさが増した
見通し：製造業は大きく上向き、小売業は特に大きく持ち直す見込み

概況

平成 25 年 6 月の都内中小企業の業況 D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は－37 となり、前期に比べて 7 ポイント減少し低調感をかなり強めました。今後 3 か月（平成 25 年 7 月～9 月）の業況見通し D I では、今期比 19 ポイント増の－18 と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（25 年 3 月）と比較すると、業況は大きく低迷し、売上高も悪化傾向がかなり強まりました。

価格面では、販売価格はわずかに下降傾向を強め、仕入価格は幾分落ち着きを見せました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」は水面下ながら、わずかに改善しました。「電気機器」は前期同様変化なく、「材料・部品」は、幾分低迷しました。一方、「住宅・建物関連」「紙・印刷」「一般・精密機械等」「その他」は大幅に悪化傾向が強まりました。

今後 3 か月の見通しの業況は大きく上向き、売上高も大きく改善すると予想されています。

小売業

前期（25 年 3 月）と比較すると、業況はわずかに厳しさを増し、売上高も幾分低迷しました。

価格面では、販売価格はやや下降を強め、仕入価格は幾分良好感にかげりが出ました。

業種別に見ますと、「食料品」は水面下ながら大きく改善しました。一方、「耐久消費財」は、幾分低調感を強めました。「衣料・身の回り品」「日用雑貨」「余暇関連」は悪化傾向が強まりました。

今後 3 か月の見通しの業況は特に大きく持ち直すと予想されており、売上高も大きく改善すると見込まれています。

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

大田区産業経済部産業振興課

TEL : 3733-6181 FAX : 3733-6103

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