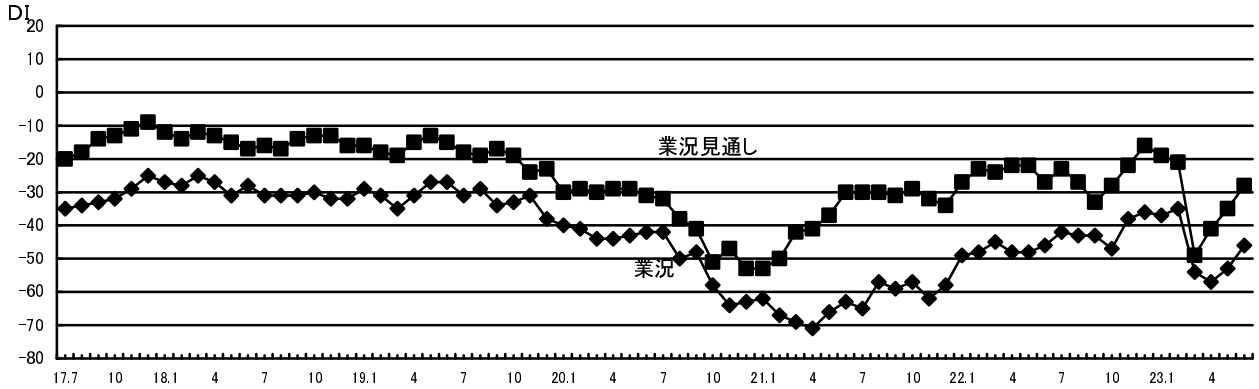
平成23年４月～６月期の都内中小企業の景況

業　況：回復に向けて踏み出す
見通し：上昇期待が高まる

都内中小企業の景況



業況Ｄｉ（季節調整済、「良い」企業割合－「悪い」企業割合）は－46（前期は－54）と前期比で８ポイント改善した。今後３ヶ月の見通しでは大きく持ち直すと見込まれている。

	前　期(23.3)	今　期(23.6)	増　減	今後3ヶ月の見通し
製造業	-43	-36	7	-27
卸売業	-59	-48	11	-25
小売業	-61	-62	-1	-39
サービス業	-56	-41	15	-24
総　合	-54	-46	8	-28

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８ポイント増の▲46と、回復に向けて踏み出した。今後３ヶ月間（7～9月）の業況見通しＤｉでは、今期比18ポイント増の▲28と、大きく持ち直すと予想されている。

都内中小企業の業況Ｄｉを業種別にみると、製造業（▲36）は７ポイント増、卸売業（▲48）は11ポイント増、サービス業（▲41）は15ポイント増と大きく改善した。小売業（▲62）のみ１ポイント減と前期並の厳しさが続いた。なお、仕入価格Ｄｉ（仕入単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）をみると、製造業（13）は13ポイント減と上昇幅が大きく縮小し、卸売業（8）は３ポイント減とやや上昇傾向を弱めた。小売業（▲1）は５ポイント増と下降幅がやや縮小し良好感にかげりがみえた。一方、販売価格Ｄｉ（販売単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）は、製造業（▲13）は１ポイント減、卸売業は前期と同じ▲5と共に前期並の厳しさが続き、小売業（▲16）は３ポイント増、サービス業（▲18）は５ポイント増といずれも幾分下降幅が縮小した。

今後３ヶ月（7～9月）の業況見通しＤｉを業種別にみると、製造業（▲27）は９ポイント増、サービス業（▲24）は17ポイント増と共に大きく改善し、卸売業（▲25）、小売業（▲39）は共に今期比23ポイント増と特に大きく改善が見込まれている。

[注]

○Ｄ．Ｉ（Diffusion Index（ディフュージョン インデックス）の略）

Ｄ．Ｉ（ディーアイ）は、増加（又は「上昇」「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（又は「下降」「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

○（季節済）Ｄ．Ｉ

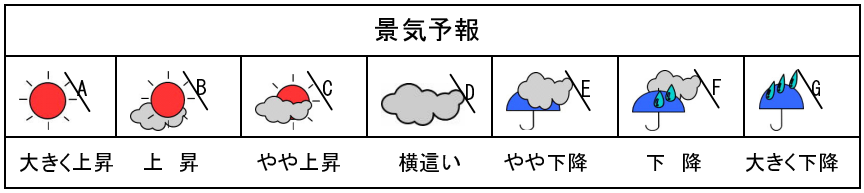
季節済とは、各期ごとに季節的な変動を繰り返すＤ．Ｉを過去５年間まで遡って季節的な変動を除去して加工したＤ．Ｉ値です。修正値ともいいます。

○傾向値

傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方向をみる方法です。

東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

大田区　今期の特徴点　（平成 23 年４月～６月期）



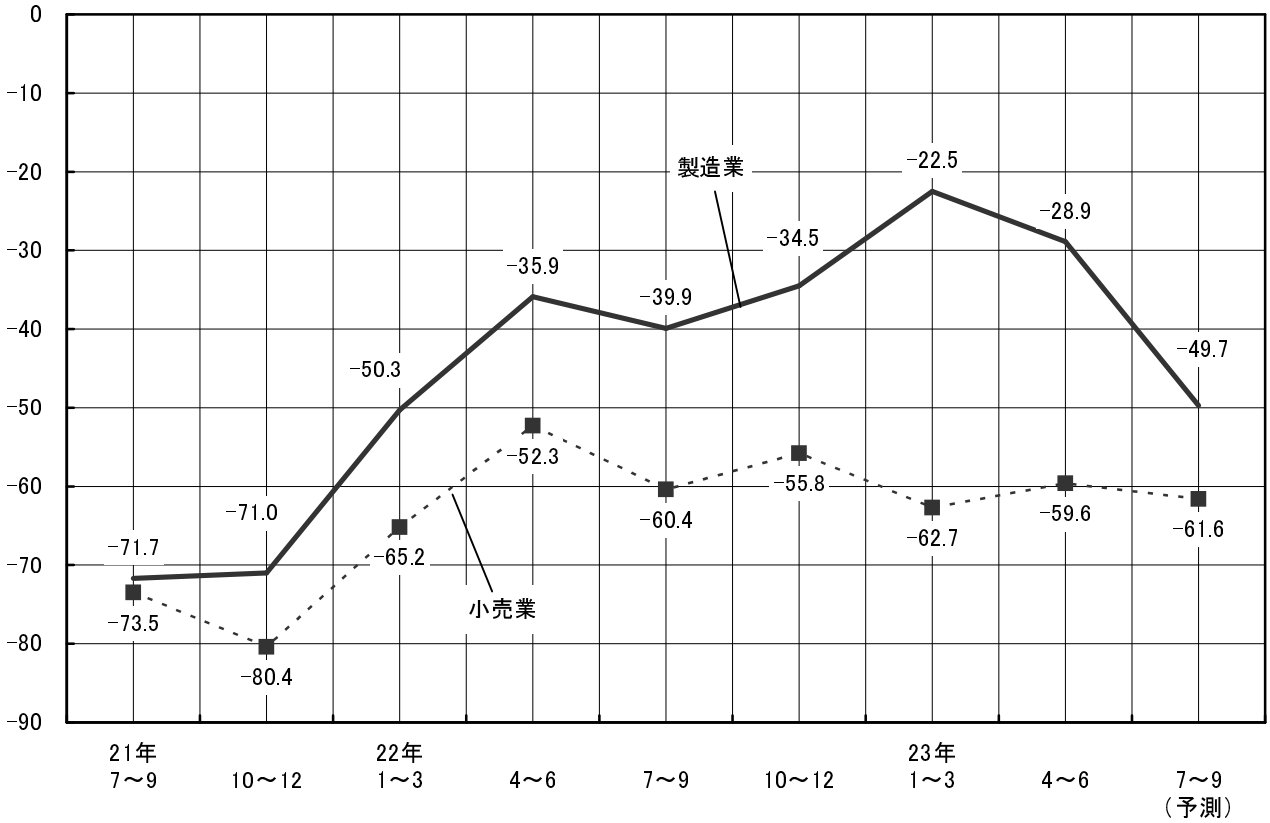
製　造　業

製造業の業況は、今期△29 と大幅に低調感を強めた。売上額は△21、収益は△29 とともに大きく低迷した。価格動向を見ると、原材料価格は 39 と上昇幅がかなり縮小し、販売価格は△21 と下降を大きく強めた。在庫は６と過剰感が多少強まり、資金繰りは△29 と苦しさがかなり強まった。

小　売　業

小売業の業況は、今期△60 とわずかに上向いた。売上額は△52 と減少幅が大きく拡大し、収益は△54 と幾分改善した。価格動向を見ると、販売価格は△29 と下降傾向を大幅に強め、仕入価格は５と大きく上昇が弱まり落着きを見せた。在庫は ８ と過剰感が若干強まり、資金繰りは△50 と厳しさがかなり増した。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



製　造　業

売上・収益の動向と業況判断

今期の業況は△29 と、前期△23 から深刻さをかなり増した。売上額は前期△8 から今期△21、収益は前期△21 から今期△29 とともに減少・減益幅が大きく拡大した。受注残は前期△22 から今期△25 とやや低迷した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 51 から今期 39 と上昇幅が大きく縮小し、販売価格は前期△15 から今期△21 と下降を大幅に強めた。在庫は前期 3 から今期 6 と過剰感がやや強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△23 から今期△29 と苦しさがかなり強まった。また、借入難易度は前期△15 から今期△13 と窮屈感が若干緩和した。借入をした企業は今期 26%と、前期 34%から大幅に減少した。

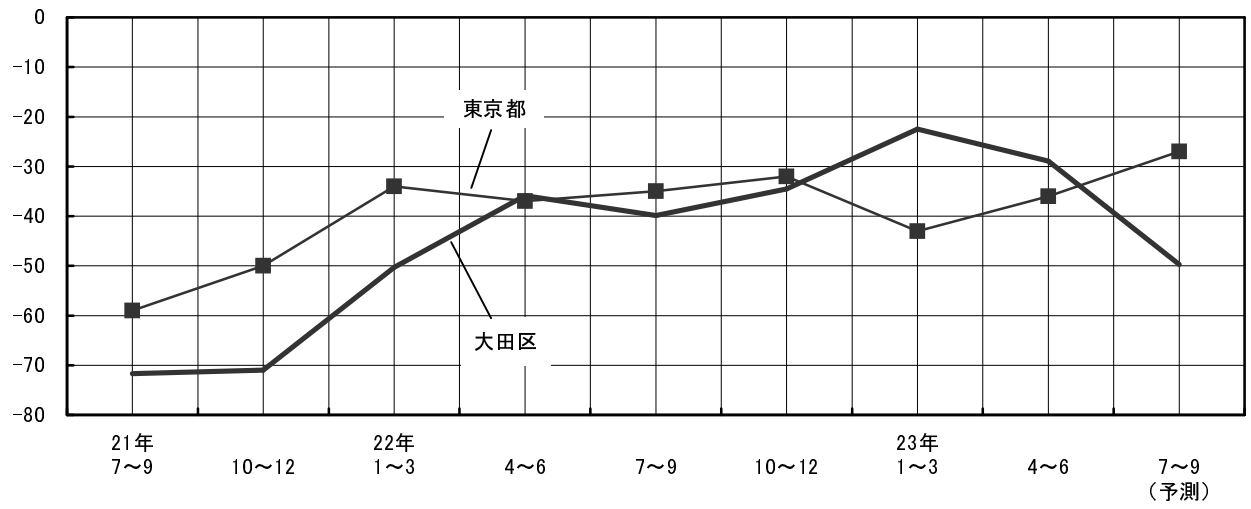
経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1 位「売上の停滞・減少」66%、2 位「原材料高」32%、3 位「利幅の縮小」30%、4 位「同業者間の競争の激化」21%、5 位「工場・機械の狭小・老朽化」20%となった。また、重点経営施策では、1 位「経費を節減する」61%、2 位「販路を広げる」51%、3 位「新製品・技術を開発する」27%、4 位「情報力を強化する」26%、5 位「人材を確保する」19%となり、経営上の問題点、重点経営施策ともに前回と同順位となった。

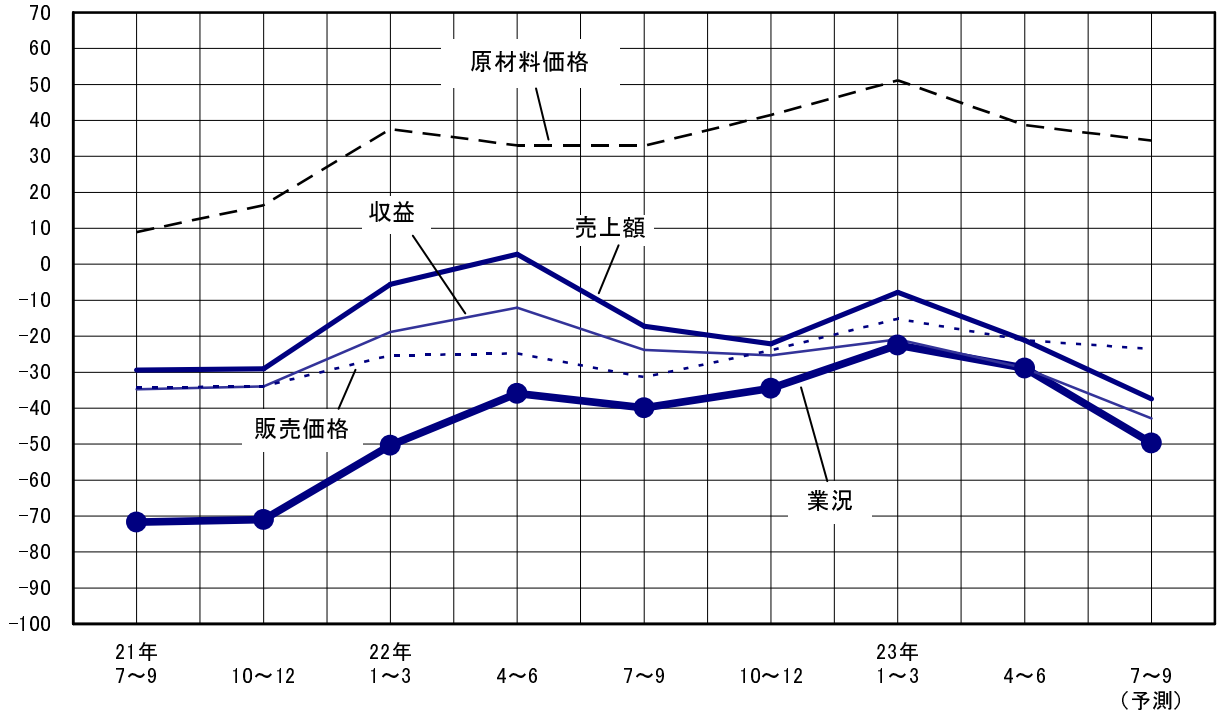
来期の見通し

来期は、業況は悪化が極端に強まり、売上額、収益はともに大きく低迷すると予測されている。また、原材料価格は上昇幅が若干縮小し、販売価格は下降傾向がやや強まると見込まれている。

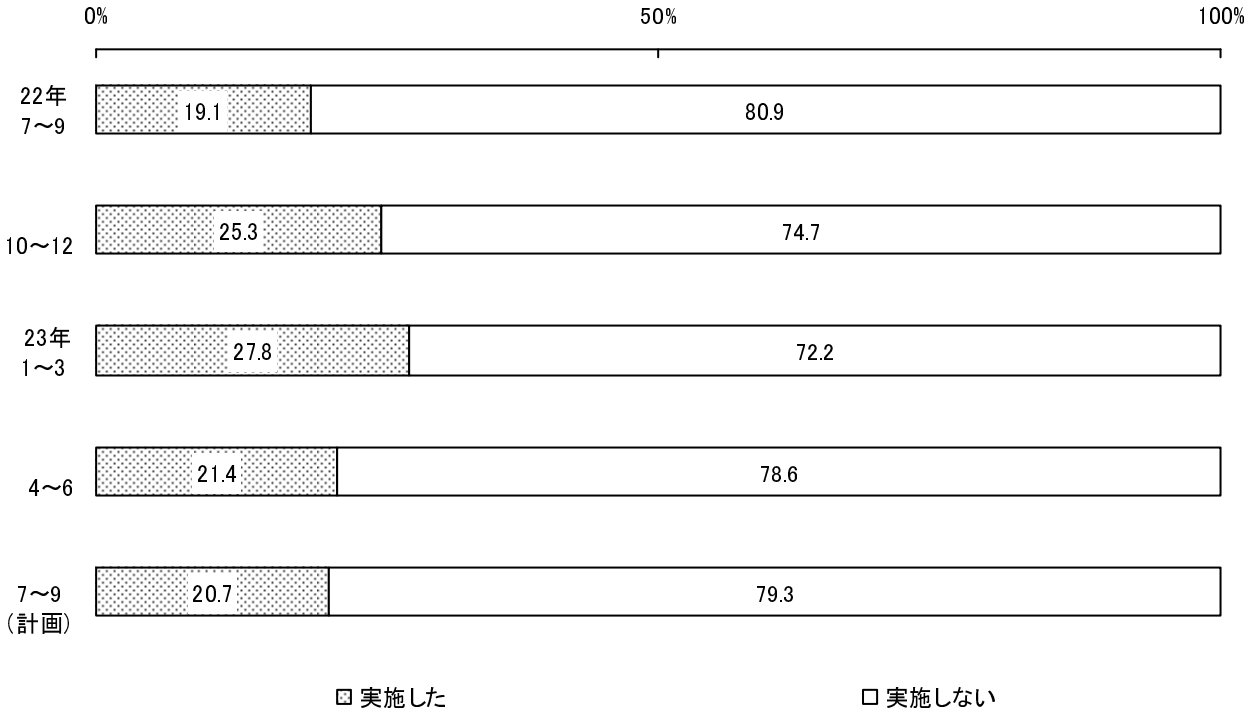
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



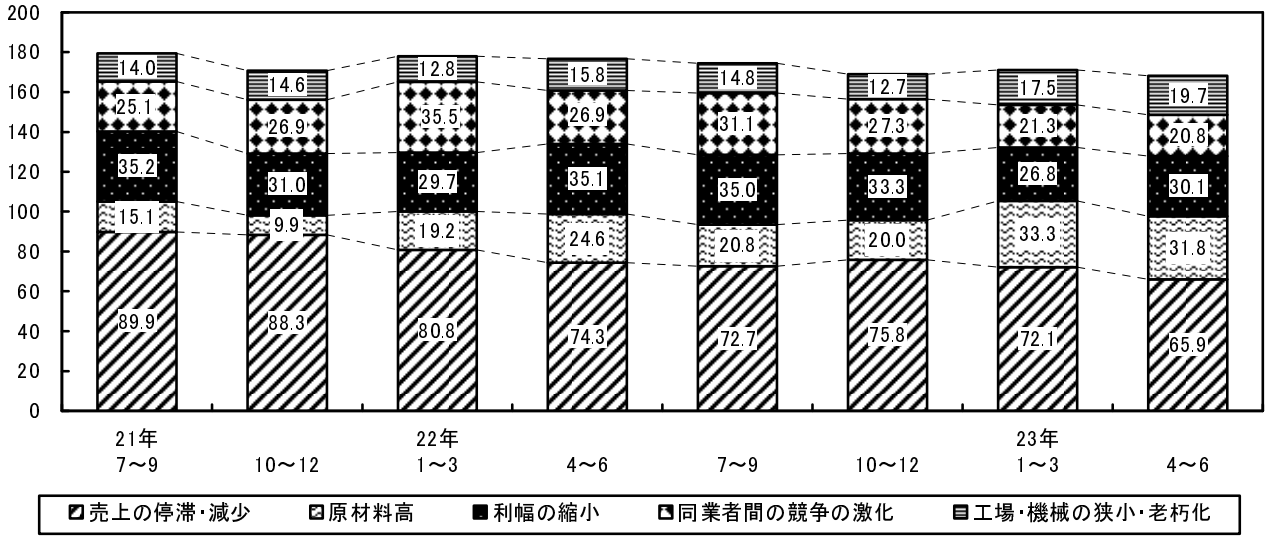
業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

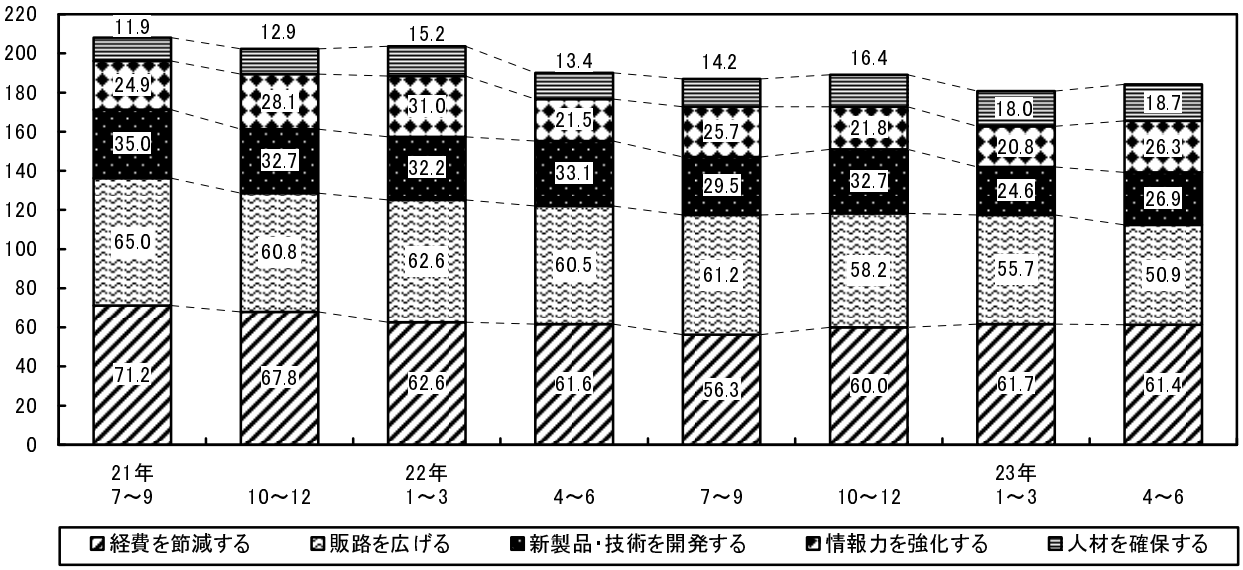


製造業　経営上の問題点（%）



	22年7～9月期		22年10～12月期		23年1～3月期		23年4～6月期	
第１位	売上の停滞・減少	72.7 %	売上の停滞・減少	75.8 %	売上の停滞・減少	72.1 %	売上の停滞・減少	65.9 %
第２位	利幅の縮小	35.0 %	利幅の縮小	33.3 %	原材料高	33.3 %	原材料高	31.8 %
第３位	同業者間の競争の激化	31.1 %	同業者間の競争の激化	27.3 %	利幅の縮小	26.8 %	利幅の縮小	30.1 %
第４位	販売納入先からの値下げ要請	21.3 %	販売納入先からの値下げ要請	23.0 %	同業者間の競争の激化	21.3 %	同業者間の競争の激化	20.8 %
第５位	原材料高	20.8 %	原材料高	20.0 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.5 %	工場・機械の狭小・老朽化	19.7 %

製造業　重点経営施策（%）



	22年7～9月期		22年10～12月期		23年1～3月期		23年4～6月期	
第1位	販路を広げる	61.2 %	経費を節減する	60.0 %	経費を節減する	61.7 %	経費を節減する	61.4 %
第2位	経費を節減する	56.3 %	販路を広げる	58.2 %	販路を広げる	55.7 %	販路を広げる	50.9 %
第3位	新製品・技術を開発する	29.5 %	新製品・技術を開発する	32.7 %	新製品・技術を開発する	24.6 %	新製品・技術を開発する	26.9 %
第4位	情報力を強化する	25.7 %	情報力を強化する	21.8 %	情報力を強化する	20.8 %	情報力を強化する	26.3 %
第5位	人材を確保する	14.2 %	教育訓練を強化する	17.0 %	人材を確保する	18.0 %	人材を確保する	18.7 %

業種別動向

（1）輸送用機械器具

業況（前期△46→今期△36）は水面下ながら大きく改善した。売上額（△29→△16）はかなり持ち直し、収益（△44→△10）は減益幅が特に大きく縮小した。価格動向を見ると、原材料価格（39→15）は上昇が極端に弱まり落着きを見せ、販売価格（△12→△25）は下降幅がかなり拡大した。在庫（△2→6）は在庫過多に大きく転じ、資金繰り（△35→△32）はわずかに厳しさが和らいだ。

（2）電気機械器具

業況（△22→△26）は悪化幅が多少拡大した。売上額（△8→△17）と収益（△17→△30）は、ともに大幅に低迷した。原材料価格（54→55）は前期並の上昇が続き、販売価格（△16→△6）は下降傾向が大きく改善した。在庫（3→6）は過多感がやや強まり、資金繰り（△20→△28）は窮屈感がかなり強まった。

（3）一般機械器具、金型

業況（△16→△25）は大幅に低迷した。売上額（△5→△21）と収益（△22→△32）は、ともに減少・減益幅が大きく拡大した。原材料価格（55→48）は上昇幅がかなり縮小し、販売価格（△22→△21）は前期同様の低下基調で推移した。在庫（△1→△1）は適正範囲に保たれ、資金繰り（△22→△34）は厳しさが大きく増した。

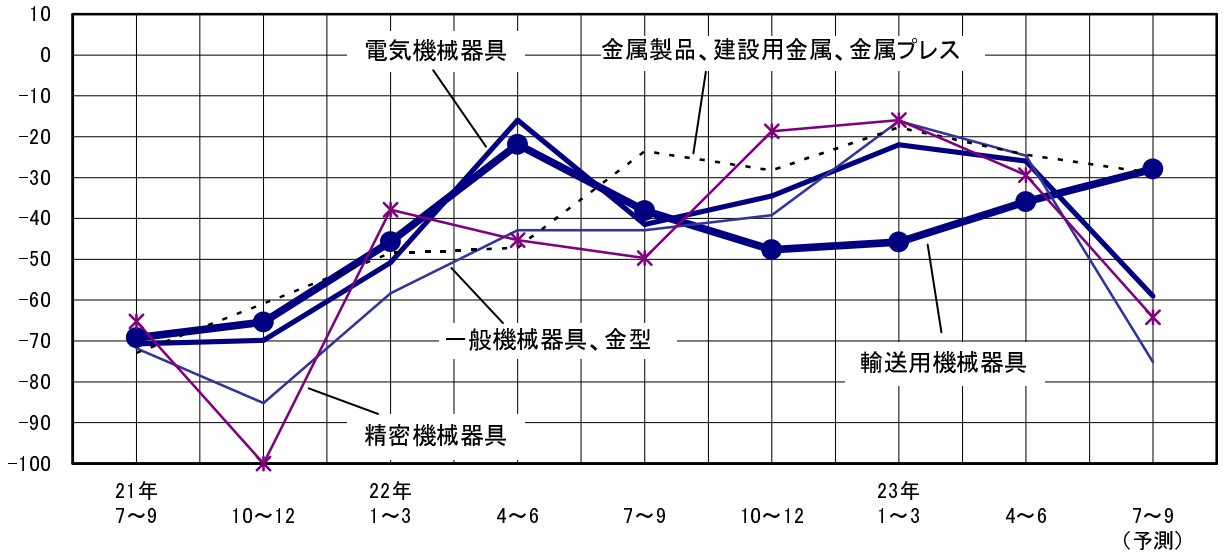
（4）金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（△18→△24）は低調感をかなり強めた。売上額（9→△14）は特に大きく水面下に落込み、収益（△1→△26）は減少幅が極端に拡大した。販売価格（△10→△25）は下降を大幅に強め、原材料価格（62→38）は上昇幅が極端に縮小した。在庫（7→4）は幾分調整が進み、資金繰り（△21→△34）は苦しさがかなり強まった。

（5）精密機械器具

業況（△16→△29）は厳しさがかなり増した。売上額（△24→△23）は前期同様の減少幅で推移し、収益（△32→△20）は減少に大きく歯止めがかかった。販売価格（△22→△16）は下降傾向が大幅に改善し、原材料価格（31→38）は上昇幅が大きく拡大した。在庫（6→6）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（△16→△19）は窮屈感が幾分強まった。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



コメント≪製造業≫

＜輸送用機械器具＞

1. ４月５月は震災により売上が半減。６月に入り、90%まで回復。７月以降は 100%に戻ることを期待している。
2. 売上の大幅減により、単月で赤字が続いている。下期以降に多少の明るさが見えてきている。
3. 得意先の震災影響により、受注が減少した。
4. 資金力がない。
5. 先が見えない。

＜電気機械器具＞

1. 震災の影響もあったが、６ 月から持ち直している。
2. リーマンショック前の 90%まで回復した。今後、見通しは不明。従業員の処遇も改善中。その中で、利益の確保に腐心している。
3. 大震災の復興計画の実施が遅延しており、現状では大震災のマイナス要因の方が目立つ。復興が本格化すると、プラスに転じると判断している。
4. 大口の引合が増えているが、中々決まらない。今年中は忍耐。
5. 昨年は売上、利益ともに最高の上昇率だったが、今期は夏から秋にかけ受注難になりそう。
6. 海外からの転注もあるが、価格が合わない。しかし、厳しくてもやらざるを得ない。
7. 得意先は受注好調なものの、部品調達難により減産。その影響によって注文減となっている。
8. 原材料の高騰を製品の価格に転嫁できず、利幅の縮小が続いている。
9. 原材料がどんどん上乗せで高騰。親企業は値上げを渋り、廃業する材料業者も出てきて、材料調達にも困っている。親会社からの注文は年々厳しくなる為、コストばかりがかかり、売上には繋がらず、非常に厳しい状況である。親会社の支払いスパンが長く、支払いの方が先に来てしまう為、苦しい。
10. 2007 年のピークから、25～30%ダウンしている。これは市場縮減によるものと思われる。
11. 依然として非常に厳しい状況が続いている。
12. 減収減益が継続している。
13. あまり良くない。
14. 見通し不明。

＜一般機械器具、金型＞

1. 徐々に景況回復傾向にある。
2. 厳しい世の中だが、何とか乗り切っていく。
3. ４月迄は受注が堅調に入っていたが、５月に入って震災の影響と思われるが、受注が減少に向かい、受注残が減ってきた。この影響で７月以後の売上が減少となる見通しで、4～6月期に比べ、10%近い売上減の予測。震災の影響、及び円高による生産移転（海外）が進み、国内産業の今後の停滞、中小企業への影響が大きく出てくることが懸念される。
4. 新製品の開発に伴い、業者が中々見つからない。
5. 震災後、特に売上を減らす事なくやってきたが、７月からの見通しが急につかなくなった。相見積りが多く、利益がかなり減っている。かなり不安である。
6. 材料は値上げだが単価は変わらず、苦しい。
7. 借入金の返済が大変。
8. 客先（カーメーカー）の国内市場の縮小化と為替リスクの回避から海外移転の加速化が進む中、当社のような人・物・金の資源のない企業にとって、海外展開は難しいが、対応を迫られており、難しい局面にある。
9. 震災による技術流出、円高、材料高、政治不安定。前途多難な時期になる。

＜金属製品、建設用金属、金属プレス＞

1. 前年度に比べ、多少売上が回復してきた。
2. リーマンショックで収益が落ち込んだが、赤字にはならず現在のところ順調に推移している。
3. 建機の部品加工なので、減産の話はない。
4. 決して悪くは無いが、想定したほど良くはない。一層の工夫をしなくてはと思う。３月 11 日以降何が有ってもおかしくない。日々を頑張らなくてはと思う。
5. リーマンショック後、回復傾向にあったが、震災、電力制限で足踏み状態。９ 月以降は増加傾向と見られる。
6. 震災後、得意先の経営方針が危機管理の為、一社集中から複数社購買に変わった。競争の激化が中小で起こることに不安を抱く。
7. 原料高に伴う程、価格面への転嫁は出来ず、同業者間の受注の奪い合いはこの景気状況からも激化している。
8. 電力関係の仕事の減少があると思われる。
9. 先の見えない状況の中でビジョンや方向性も

見出し難く、提携先の適当なところが見付かればと思っている現況である。

10. 量産品が少なくなり、国内生産の部品は、納期、品質が要求されることが多く、設備機械の更新よりも熟練者が必要となっていると思う。
11. 震災の間接的な影響による売上減少が、今期に入り目立ってきた。先行き不透明で不安を抱えている状況。
12. 当社は 2009 年に赤字になり、得意先が減少し、現在も週 4 日営業にして、金土日休業。営業日の 4 日間も 15 時 15 分で作業終了の状態。絶対数品物不足で、先が見えない毎日が不安である。私共の会社は老齢化が進み、定年 60 歳が半数となった。
13. 1 年後あたりに大手の工場が移転の予定。その後マンション等が建ったら、このままの状態で稼動していけるのか、少し不安である。
14. 原子力の問題が落ち着く迄は良くならない。仲間や得意先も、原発から又悪くなったと言っている。
15. 今期は順調に推移していたが、値下げや原材料高などの影響により、先行きが読めない。

＜精密機械器具＞

1. 昨年同時期に比べて景況は上向き。但し、東日本大震災の影響で部材が入らず納期が延び、受注から代金回収までのサイクルが間延びしている。
2. 6 月までは非常に良いが、震災の影響がどこまであるのか、全く先が見えない状況。
3. 昨年の補正予算により大幅な需要増加があったが、今年はその反動と東日本大震災による先行きの不安から大きく売上が下がっており、今後の経営環境には厳しいものがある。
4. 同業社の廃業や協力会社の廃業が多いので、当社も時間の問題だと思う。
5. 本年 7 月で受注低下になり、丸 3 年になる。それでも本年 4 月頃から 50%の受注に戻ったが、下期どうなるかわからず、厳しい状況。
6. 売上が一定せず、資金繰りが難しい。
7. 震災後、激減。一ヶ月仕事がない。
8. 売上が減少して、かなり苦しい。今までの受注先からの注文が少ない。

小　売　業

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△63 から今期△60 と幾分明るさが見えた。売上額は前期△46 から今期△52 と減少幅が大きく拡大し、収益は前期△56 から今期△54 とわずかに改善した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△19 から今期△29 と下降傾向をかなり強め、仕入価格は前期 22 から今期５と上昇幅が大きく縮小した。在庫は前期３から今期８と過剰感が多少強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△40 から今期△50 と窮屈感がかなり強まった。借入難易度は前期△12 から今期△23 と厳しさが大きく増した。今期借入れを実施した企業は、前期 30%から今期 25%と若干減少した。

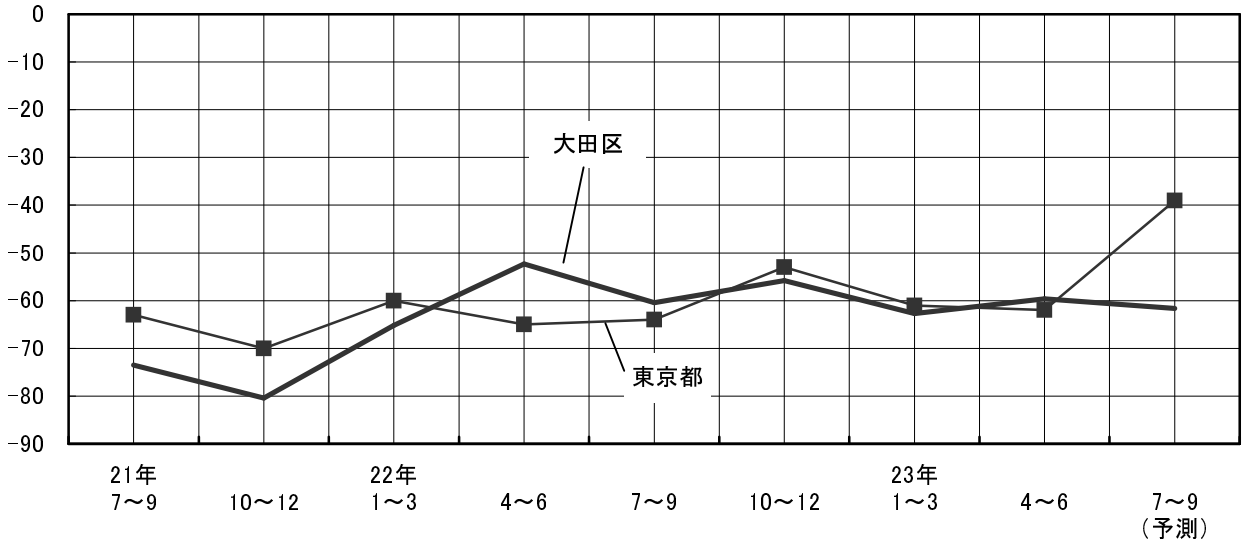
経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、１位「売上の停滞・減少」が 69%と最も多く、以下、２位「利幅の縮小」31%、３位「同業者間の競争の激化」28%、４位「取引先の減少」23%、５位「大型店との競争の激化」18%となった。「取引先の減少」は前期よりも 14 ポイント増加している。また、重点経営施策については、１位「経費を節減する」64%、２位「売れ筋商品を取扱う」25%、３位は「品揃えを改善する」と「宣伝・広報を強化する」がともに 23%、４位は「教育訓練を強化する」18%となった。

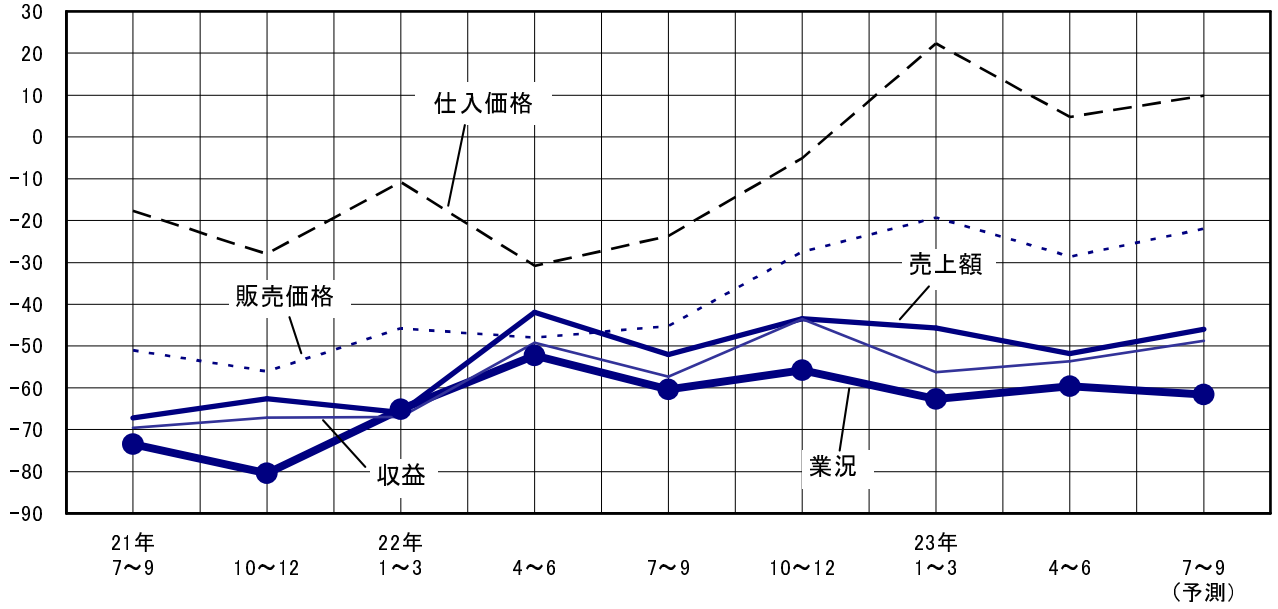
来期の見通し

来期の見通しについては、業況は幾分低迷し、売上額は大幅に持ち直し、収益は減益幅が多少縮小すると見込まれている。販売価格は厳しさがかなり和らぎ、仕入価格は上昇幅がわずかに拡大すると予測されている。

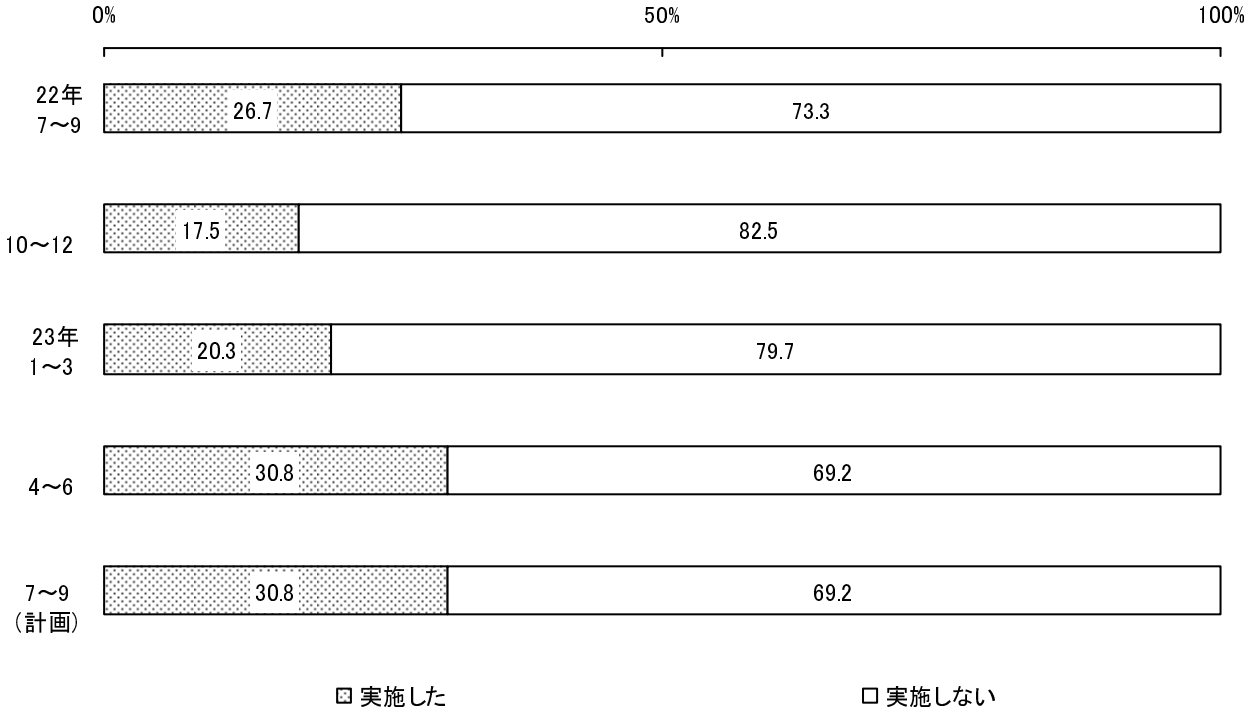
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



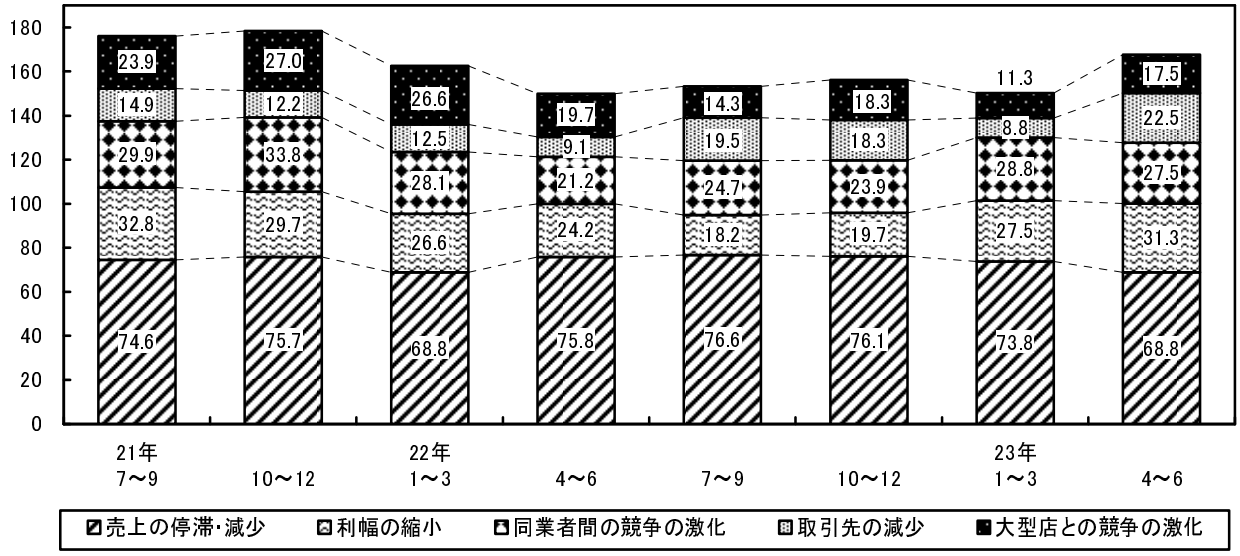
業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

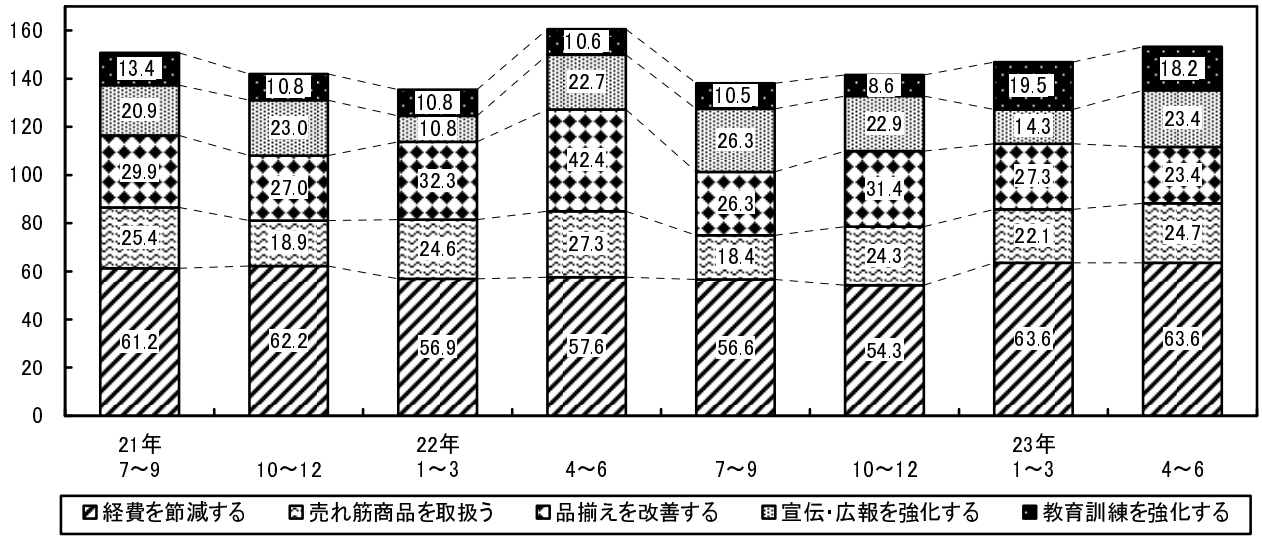


小売業　経営上の問題点（%）



	22年7～9月期		22年10～12月期		23年1～3月期		23年4～6月期	
第１位	売上の停滞・減少	76.6 %	売上の停滞・減少	76.1 %	売上の停滞・減少	73.8 %	売上の停滞・減少	68.8 %
第２位	商店街の集客力の低下	29.9 %	商店街の集客力の低下	39.4 %	同業者間の競争の激化	28.8 %	利幅の縮小	31.3 %
第３位	同業者間の競争の激化	24.7 %	同業者間の競争の激化	23.9 %	利幅の縮小	27.5 %	同業者間の競争の激化	27.5 %
第４位	取引先の減少	19.5 %	利幅の縮小	19.7 %	仕入先からの値上げ要請	18.8 %	取引先の減少	22.5 %
第５位	利幅の縮小	18.2 %	取引先の減少 大型店との競争の激化	18.3 % 18.3 %	商店街の集客力の低下	16.3 %	大型店との競争の激化	17.5 %

小売業　重点経営施策（%）



	22年7～9月期		22年10～12月期		23年1～3月期		23年4～6月期	
第1位	経費を節減する	56.6 %	経費を節減する	54.3 %	経費を節減する	63.6 %	経費を節減する	63.6 %
第2位	品揃えを改善する 宣伝･広報を強化する	26.3 % 26.3 %	品揃えを改善する	31.4 %	品揃えを改善する	27.3 %	売れ筋商品を取扱う	24.7 %
第3位	仕入先を開拓･選別する	22.4 %	売れ筋商品を取扱う	24.3 %	売れ筋商品を取扱う	22.1 %	品揃えを改善する 宣伝･広報を強化する	23.4 % 23.4 %
第4位	売れ筋商品を取扱う	18.4 %	宣伝･広報を強化する	22.9 %	仕入先を開拓･選別する 教育訓練を強化する	19.5 % 19.5 %	教育訓練を強化する	18.2 %
第5位	商店街事業を活性化させる	14.5 %	仕入先を開拓･選別する	20.0 %	新しい事業を始める	16.9 %	仕入先を開拓･選別する	15.6 %

業種別動向

（1）家具、家電、医薬品

業況（前期△8→今期△36）は悪化幅が極端に拡大した。売上額（△19→△32）は大きく低迷し、収益（△20→△41）は特に大幅に減少を強めた。仕入価格（△24→△40）は大幅に低下して良好感が強まり、販売価格（△38→△44）は下降幅がかなり拡大した。在庫（△10→9）は在庫過剰に大きく転じ、資金繰り（6→△33）は極端に厳しい状況に転じた。借入難易度（9→17）はかなり容易になり、借入れをした企業（38%→19%）は大きく減少した。

（2）飲食店

業況（△94→△82）は厳しさがかなり和らいだ。売上額（△79→△100）は特に大幅に減少を強め、収益（△93→△80）は大きく持ち直した。販売価格（△29→△47）は下降幅がかなり拡大し、仕入価格（63→6）は上昇が極端に弱まり落着きを見せた。在庫（23→1）は過剰から適正範囲へと特に大幅に推移し、資金繰り（△73→△62）は窮屈感がかなり緩和した。借入難易度（△14→0）は厳しさが大きく和らぎ、借入れをした企業（8%→14%）はかなり増加した。

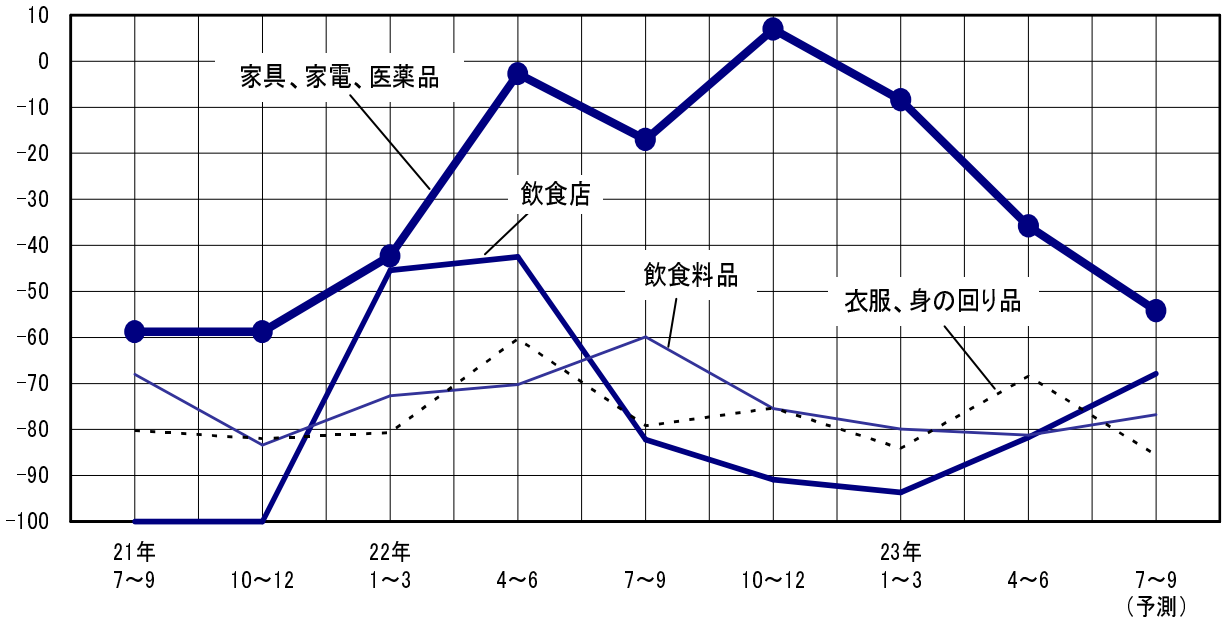
（3）飲食料品

業況（△80→△81）は前期並の悪化幅で推移した。売上額（△70→△70）、収益（△69→△70）は、いずれも前期同様の減少が続いた。仕入価格（40→49）は上昇が大幅に強まり、販売価格（△5→△2）は厳しさが若干和らいだ。在庫（△11→△15）は不足感がやや強まり、資金繰り（△49→△64）は苦しさが大幅に強まった。借入難易度（△36→△29）は厳しさが大きく和らぎ、借入れをした企業（33%→20%）は大幅に減少した。

（4）衣服、身の回り品

業況（△84→△69）は大幅に持ち直した。売上額（△65→△50）と収益（△65→△48）はともに減少・減益幅が大きく縮小した。仕入価格（△24→△24）は前期同様の低下基調で推移し、販売価格（△46→△55）は下降をかなり強めた。在庫（7→24）は荷もたれ感が大きく強まり、資金繰り（△57→△59）は窮屈感がやや強まった。借入難易度（0→△14）はかなり苦しくなり、借入れをした企業（33%→31%）は幾分減少した。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



コメント≪小売業≫

＜家具、家電、医薬品＞

1. 努力次第で何とかなるもの。景気や人のせいにしない。不況は無し。
2. 今期は地デジに変更になるので、５ 月頃から現在まで大変忙しく、毎日頑張っている。変更後は急激に仕事の量が少なくなるかと心配である。
3. 家電業界は地デジ化により、テレビやレコーダーなどの関連商品の販売に追い風となった。３月 11 日の未曾有の大災害により、当時エコポイントの最終月を迎え、最大の売上アップが業界全体で期待されていたのだが、全くと言える位のブレーキがかかってしまった。暫くは全く売れる見通しが無いと思われたが、７月 24 日のアナログ放送終了が間近に見えてくるに従って、活気が戻ってきた。心配は今年の後半の商売である。その反動が怖い。
4. 過去も景気は少しづつ改善されて来ている様に思えたが、３月 11 日から段階を踏んで悪化している様子。業種等により異なるが、当社は５月頃から影響が出てきている。現在様子見で頑張っている。
5. 老人二人で売上増加を願っても､9 時から 18 時までしか店を開かないので、売上が減少するのも仕方がないのではと思っている。
6. 売上の減少が著しい。経費の節減はここ数年続けている。今期も厳しい状況は変わらないと思う。
7. 努力はしているが、この震災以降良くない。

＜飲食店＞

1. ６ 月下旬からの早い猛暑到来の為か急激に来客数が減少。企業の就業形態（サマータイムや休日変更）等に伴うライフスタイルの変化がどのように影響するか見通しが立たない。
2. 品物、サービスには適正な価格があると言うことが、最近の消費者には理解している人が少なくなってきた。従って、売上は伸びない。
3. 大手企業が移転した為、客足はバッタリ途絶えた。

＜飲食料品＞

1. コンビニエンスストアーを７店舗経営している。本部の方針もあり、これからも店舗を増やしていく予定。人材もアルバイトから多数育ってきており、あとは、その人材の教育が当社の最重要課題であると思っている。
2. 弁当仕出業、ケータリングサービス。３月 11 日の災害後、キャンセルが相次ぎ、非常に苦しい思いをした。６ 月には少し回復したが、７月８月は猛暑になるとまた客数が減り、恐怖。家賃だけは以前のままであるのが、苦労の源である。
3. 三陸産のわかめを中心に販売している会社なので、今回の大震災の影響を諸に受け、全て悪化。今は生き残るかどうかだけだ。
4. 大型スーパーが出ると商店はいらない。シャッター通りは終わりで、今はマンション通りだ。小さい店は終わりだ。
5. 高齢化や長期の景気低迷による影響により、経営的困難。

＜衣服、身の回り品＞

1. 販売先法人が低迷しているので、新しい客先が必要。
2. 呉服業。地元販売は皆無。外商でやり抜く。
3. 紳士服（オーダーメイド）専門店。政府のクールビズ奨励等で大会社でもクールビズが奨励され、大変難しい仕事になってきた。軽衣料は我社の扱品ではないので、代替して販売出来るものが少ししかない。
4. 当社はセレクトショップ（ファッションブティック）４ 店。震災後、リーマンショック以上のダメージで販売額が減少。特に人件費負担がきつい。賃金もデフレが必要。商店街の物販店が次々閉店。飲食のチェーン店が増加し、商店街の体を成していない。望まない事であるが、立地ではファッションビル、駅ビル、百貨店への出店も考えざるを得ない。
5. 商業施設からの 15％電力削減目標を出された。大手小売チェーンは LED ライトに変更したが、当社は費用負担がかかる為､「消灯」で対応している。近隣に比べて暗い店内になってしまう為、夏から秋の客導入数に影響が出ないか不安である。
6. 来客人数が減少している。

日銀短観

［調査対象企業数］

（2011年６月調査）

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,392社	6,605社	10,997社	98.2%
うち大企業	1,190社	1,177社	2,367社	98.4%
中堅企業	1,183社	1,812社	2,995社	98.5%
中小企業	2,019社	3,616社	5,635社	98.0%
金融機関	―	―	201社	99.0%

（参考）事業計画の前提となっている想定為替レート（大企業・製造業）　（円/ドル）

	2010年度			2011年度		
		上期	下期		上期	下期
2011年3月調査	86.01	89.09	82.98	84.20	84.04	84.36
2011年6月調査	86.03	89.00	83.05	82.59	82.59	82.59

［売上高・収益計画］　（前年度比・%）

		2010年度	修正率	2011年度（計画）	修正率
大企業	製造業	6.9	−0.3	2.9	0.9
	国内	3.7	−0.8	2.7	0.2
	輸出	16.1	1.0	3.4	2.8
	非製造業	4.7	0.4	2.2	1.4
	全産業	5.6	0.1	2.5	1.2
中堅企業	製造業	7.5	−0.4	2.8	0.5
	非製造業	4.0	0.1	1.0	−0.5
	全産業	4.9	0.0	1.5	−0.2
中小企業	製造業	5.5	0.5	0.3	0.1
	非製造業	0.7	0.4	−1.0	−0.7
	全産業	1.7	0.5	−0.7	−0.5
全規模合計	製造業	6.8	−0.2	2.4	0.7
	非製造業	3.4	0.4	1.0	0.4
	全産業	4.5	0.2	1.5	0.5

（注）修正率・幅は、前回調査との対比

［業況判断］　（「良い」－「悪い」・%ポイント）

	2011年3月調査		2011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	6	2	−9	−15	2	11
非製造業	3	−1	−5	−8	−2	3
全産業	5	0	−8	−13	0	8
中堅企業						
製造業	−4	−8	−12	−8	−7	5
非製造業	−6	−12	−17	−11	−16	1
全産業	−5	−11	−15	−10	−13	2
中小企業						
製造業	−10	−16	−21	−11	−15	6
非製造業	−19	−27	−26	−7	−29	−3
全産業	−15	−23	−24	−9	−24	0
全規模合計						
製造業	−4	−9	−15	−11	−8	7
非製造業	−11	−18	−20	−9	−20	0
全産業	−9	−14	−18	−9	−15	3

［需給・在庫・価格判断］　（%ポイント）

中小企業		2011年3月調査 最近	先行き	2011年6月調査 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	−31	−33	−29	2	−28	1
	うち素材業種	−34	−36	−36	−2	−33	3
	加工業種	−30	−31	−25	5	−25	0
	非製造業	−37	−40	−33	4	−36	−3
海外での製商品需給判断（「需要超過」－「供給超過」）	製造業	−10	−11	−13	−3	−13	0
	うち素材業種	−16	−17	−21	−5	−19	2
	加工業種	−8	−7	−9	−1	−9	0
製商品在庫水準判断（「過大」－「不足」）	製造業	11		15	4		
	うち素材業種	10		18	8		
	加工業種	12		13	1		
製商品流通在庫水準判断（「過大」－「不足」）	製造業	18		15	−3		
	うち素材業種	19		25	6		
	加工業種	16		8	−8		
販売価格判断（「上昇」－「下落」）	製造業	−17	−15	−15	2	−13	2
	うち素材業種	−4	2	−6	−2	−3	3
	加工業種	−25	−26	−19	6	−20	−1
	非製造業	−23	−21	−24	−1	−24	0
仕入価格判断（「上昇」－「下落」）	製造業	33	50	33	0	42	9
	うち素材業種	42	57	38	−4	43	5
	加工業種	26	46	30	4	41	11
	非製造業	17	27	18	1	24	6

東京都と大田区の企業倒産動向（平成 23 年 6 月）

1．東京都の倒産概況

（単位：件・億円）

	平成22年6月	平成23年5月	平成23年6月	前月比	前年同月比
件数	237	201	202	1	−35
金額	1,233	433	399	−34	−834

2．原因別倒産動向

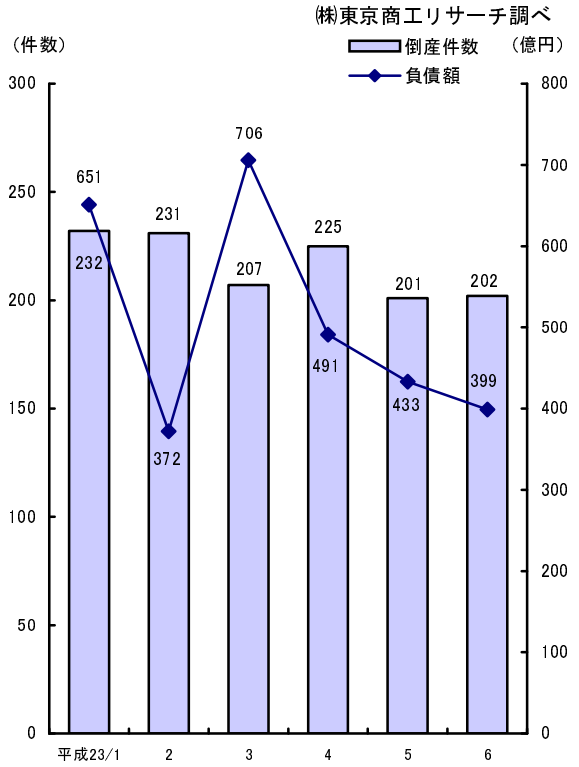
（単位：件・億円）

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	
4	2	1	0.1	12	35	14	210	166	146
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**	
2	2	0	0	0	0	0	0	3	1

3．業種別・規模別倒産動向

（単位：件・億円）

	件数 前年同月	前月	当月	金額 前年同月	前月	当月
製造業	45	24	29	347	34	22
卸売業	41	32	23	204	94	36
小売業	17	11	20	27	17	6
サービス業	50	40	37	342	83	208
建設業	23	34	44	15	36	40
不動産業	11	10	5	30	70	17
情報通信業・運輸業	30	30	26	208	26	22
宿泊業、飲食サービス業	11	16	15	11	11	12
その他	9	4	3	47	56	31
合計	237	201	202	1,231	427	394

4．大田区内の平成２３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	2 件	20百万円
小売業	2 件	97百万円
サービス業	1 件	20百万円
建設業	1 件	50百万円
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	6 件	187百万円