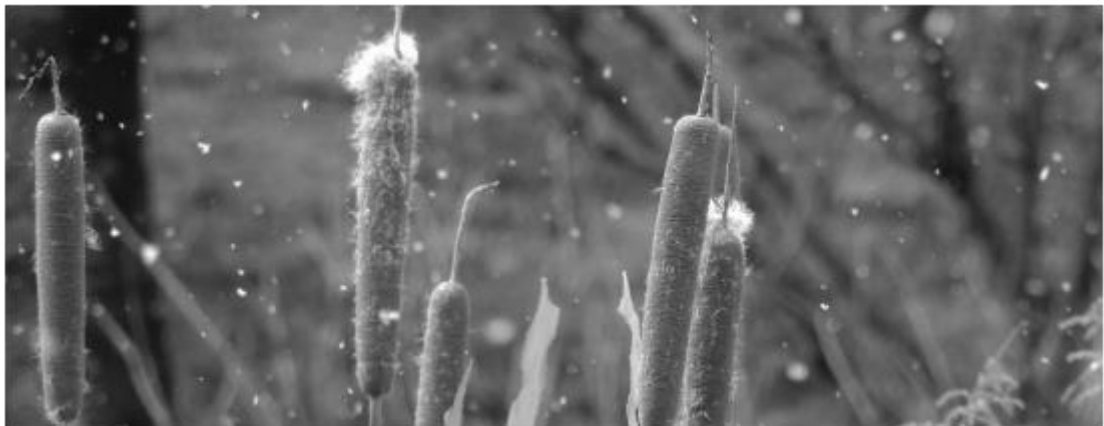


# ◆ 大田区 ◆

# 中小企業の景況

平成25年10月～12月期



## 目 次

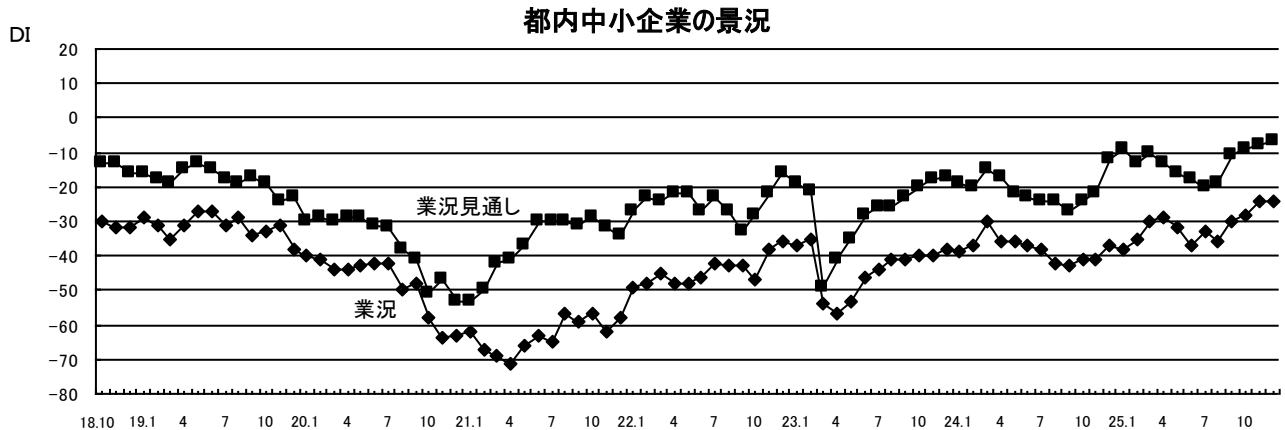
平成25年10月～12月期の都内中小企業の景況……………	1
大田区 今期の特徴点……………	2
製造業……………	3
小売業……………	9
日銀短観……………	15
東京都と大田区の企業倒産動向……………	15
特別調査「中小企業の事業継承について」……………	16
中小企業景況調査 比較表・転記表……………	20

大田区産業経済部産業振興課

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

# 平成 25 年 1 0 月～1 2 月期の都内中小企業の景況

**業 況：卸売業、小売業、サービス業で大きく改善**  
**見通し：卸売業、小売業で非常に大きく改善する見込み**



業況DI（季節調整済、業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は△24（前期は△30）と前期比で6ポイント増加し、かなり改善した。今後3か月間の見通しでは大幅に上向くと見込まれている。

	前 期(25.9)	今 期(25.12)	増 減	今後3か月間 の見通し
製 造 業	△ 22	△ 19	3	△ 5
卸 売 業	△ 32	△ 24	8	△ 1
小 売 業	△ 52	△ 44	8	△ 18
サービス業	△ 23	△ 14	9	△ 6
総 合	△ 30	△ 24	6	△ 7

12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6ポイント増の△24とかなり改善した。今後3か月間（1～3月）の業況見通しDIでは、△7と大幅に上向くと見込まれている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、サービス業（△14）は9ポイント増、卸売業（△24）と小売業（△44）はともに8ポイント増で大きく改善し、製造業（△19）も3ポイント増でわずかに改善した。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、小売業（8）は9ポイント増で厳しい状況に大きく転じた。卸売業（22）は8ポイント増、製造業（26）は7ポイント増でともに上昇をかなり強めた。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、卸売業（6）は6ポイント増で上昇傾向がかなり強まった。サービス業（△7）は7ポイント増、小売業（△2）は6ポイント増で厳しさがかなり和らぎ、製造業（△3）は5ポイント増で下降傾向が幾分改善した。

今後3か月間（1～3月）の業況見通しDIを業種別にみると、小売業（△18）は26ポイント増、卸売業（△1）は23ポイント増と非常に大きく改善し、製造業（△5）は14ポイント増、サービス業（△6）は8ポイント増で、厳しさが大幅に和らぐと見込まれている。

## 【注】

○D. I (Diffusion Index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。

○ (季節調整済) D. I

季節調整済とは、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角をみる方法です。



# 製造業

## 売上・収益の動向と業況判断

今期の業況は前期△39 から今期△30 と水面下ながら大きく上向いた。売上額は前期△27 から今期△16 と大幅に改善し、収益は前期△36 から今期△21 と大きく持ち直した。受注残は前期△29 から今期△21 とかなり改善した。

## 価格・在庫動向

原材料価格は前期 30 から今期 35 とわずかに上昇が強まり、販売価格は前期△21 から今期△21 と前期並の下降が続いた。在庫は前期 7 から今期 8 と前期同様の過剰感が続いた。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△33 から今期△24 と窮屈感がかなり和らいだ。また、借入難易度は前期△3 から今期 3 と容易になった。借入をした企業は今期 29%とわずかに減少した。

## 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」53%、2 位「利幅の縮小」27%、3 位「原材料高」20%、4 位「同業者間の競争の激化」19%、5 位「工場・機械の狭小・老朽化」16%となった。前期との比較で主だった動きは、「売上の停滞・減少」が 13 ポイント減少し、「原材料高」は 5 ポイント増加した。更に業種別にみると、「売上の停滞・減少」は全ての業種で前期より減少しており、特に[一般機械器具・金型]（前期 64%→今期 44%）で 20 ポイント減少、[精密機械器具]（63%→44%）で 19 ポイント減少と大きく減少した。一方、「原材料高」は[輸送用機械器具]（19%→32%）で 13 ポイント増加し、[金属製品・建設用金属・金属プレス]（7%→16%）で 9 ポイント増加と、この 2 業種で増加がみられた。

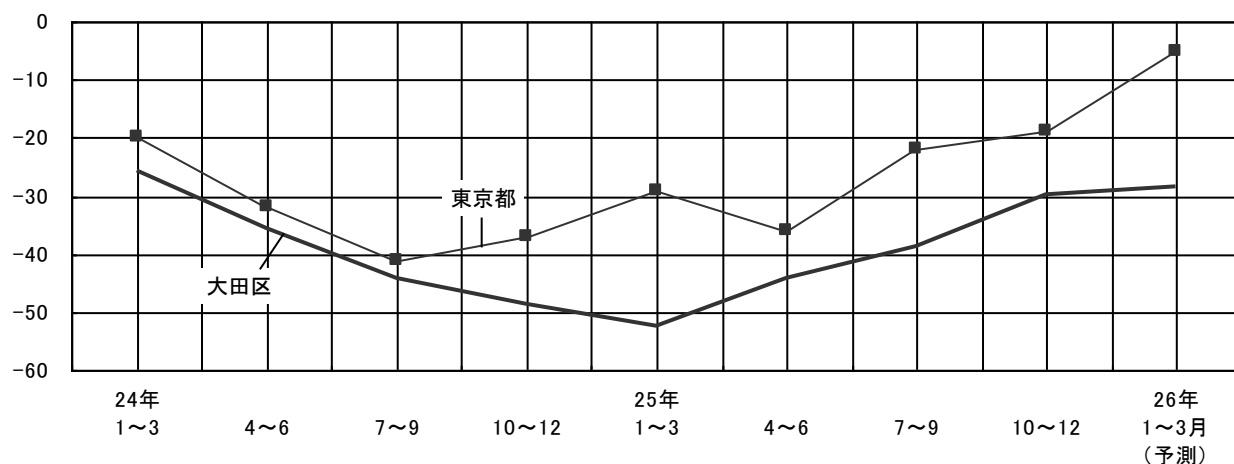
重点経営施策では、1 位「販路を広げる」54%、2 位「経費を節減する」46%、3 位「新製品・技術を開発する」32%、4 位「情報力を強化する」24%、5 位「人材を確保する」20%であった。

前期と比較すると、3 位までは同じ項目が並んだが、4 位の「情報力を強化する」が前期 5 位から順位を上げ、5 位の「人材を確保する」が前期 4 位から順位を下げた。

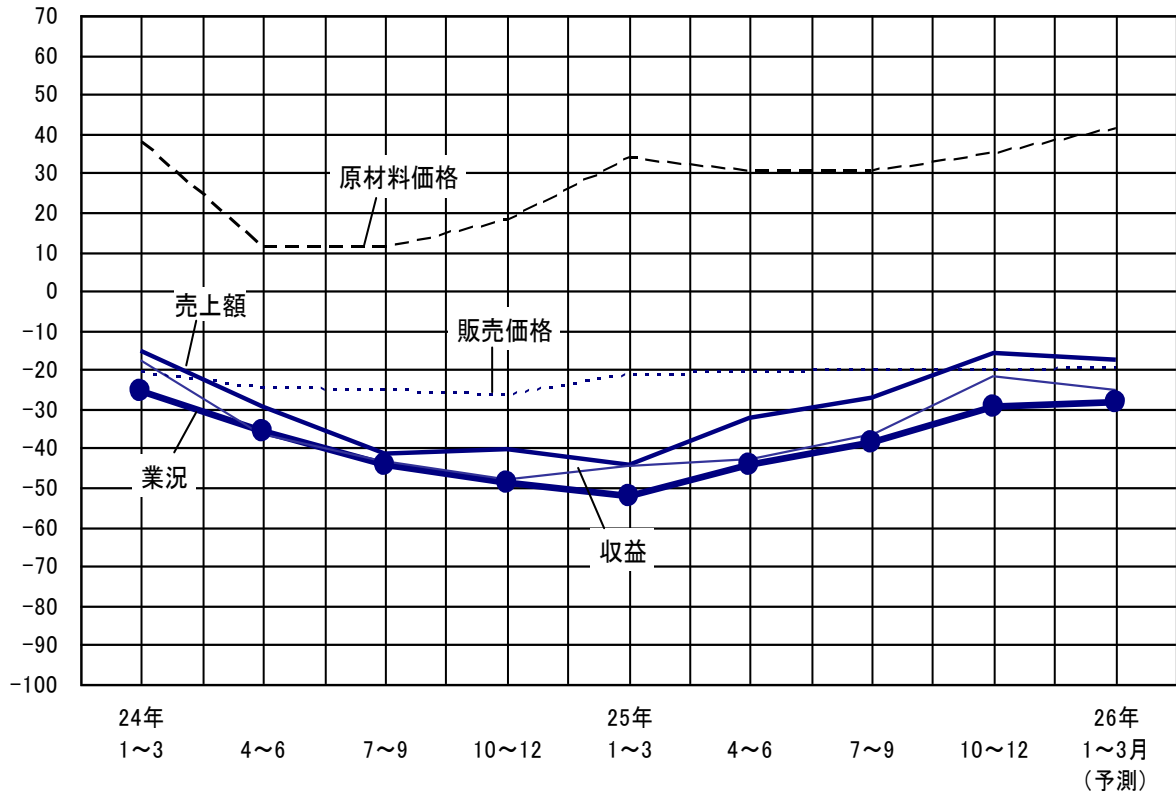
## 来期の見通し

来期は、業況は今期同様の厳しさが続き、売上額はわずかに低迷し、収益も幾分減少を強めると見込まれている。また、原材料価格は大きく上昇を強め、販売価格は今期並の下降が続くと予測されている。

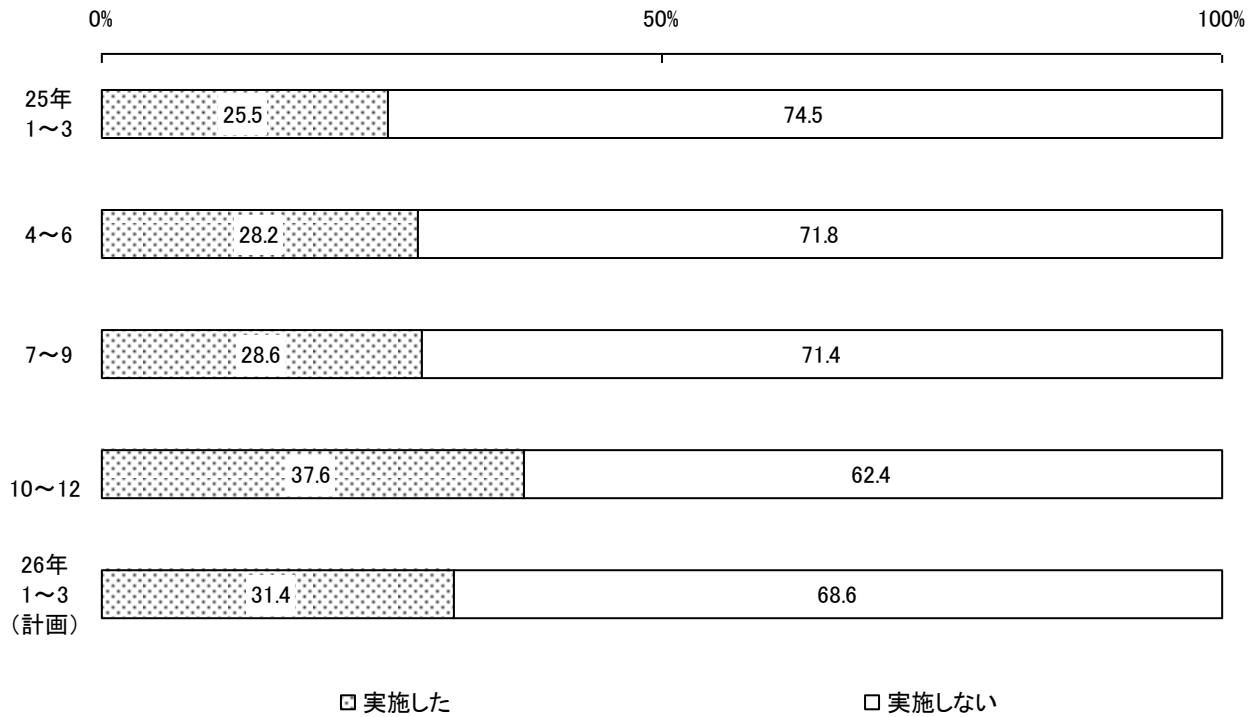
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



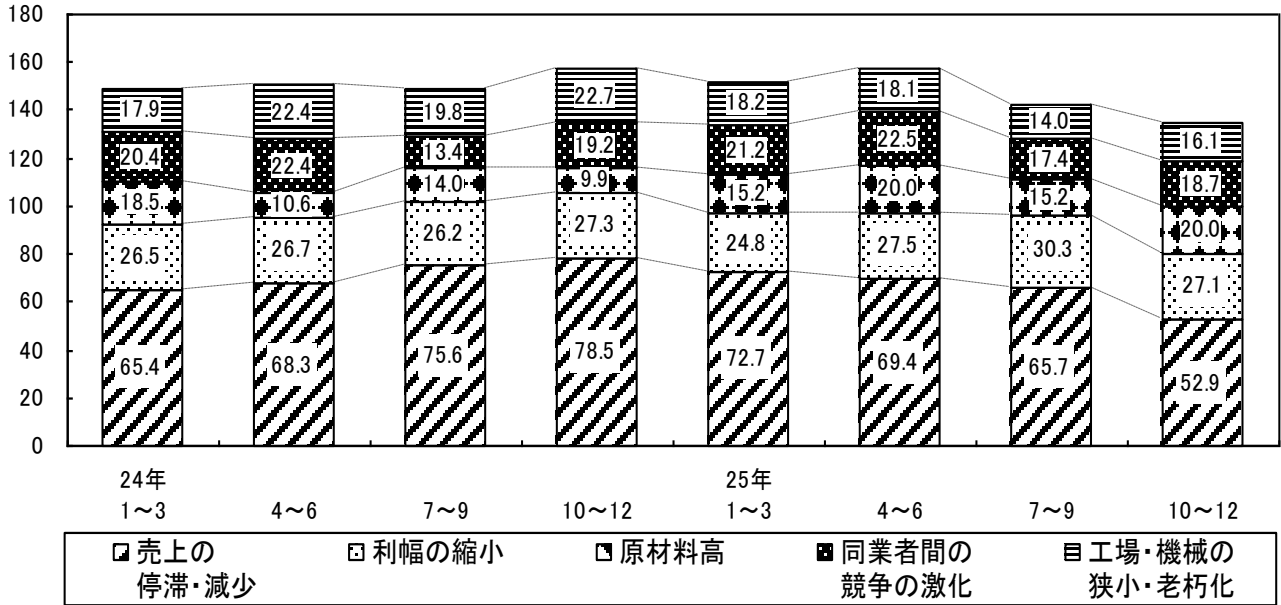
## 業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



## 設備投資動向

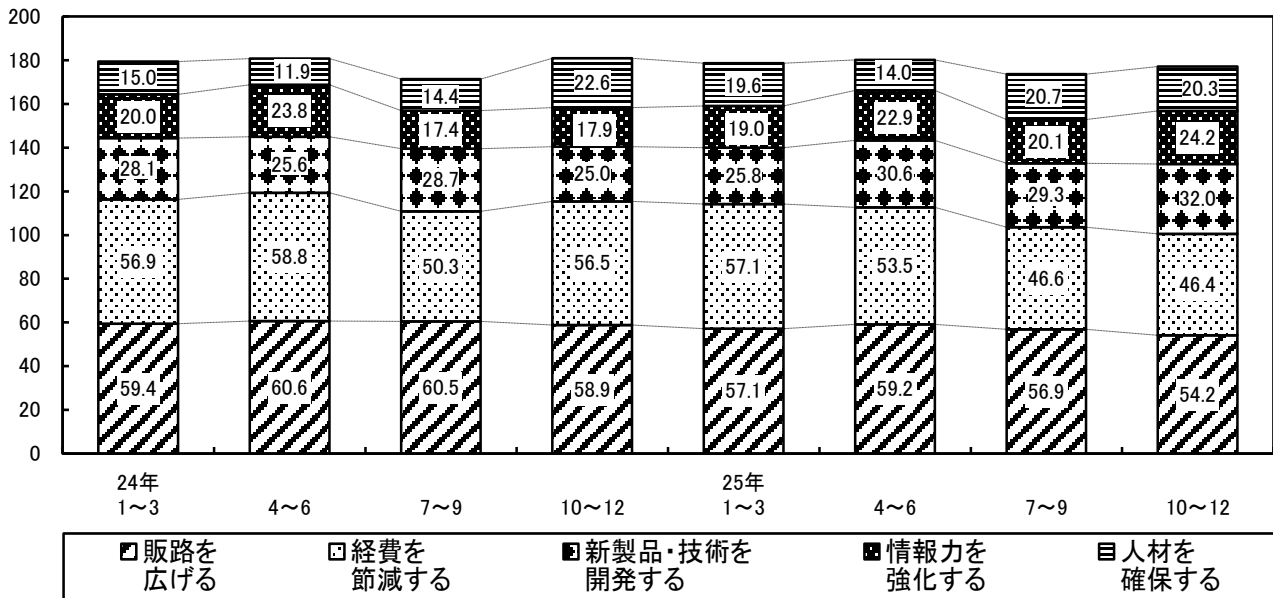


## 製造業 経営上の問題点 (%)



	25年1~3月期		25年4~6月期		25年7~9月期		25年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	72.7 %	売上の停滞・減少	69.4 %	売上の停滞・減少	65.7 %	売上の停滞・減少	52.9 %
第2位	利幅の縮小	24.8 %	利幅の縮小	27.5 %	利幅の縮小	30.3 %	利幅の縮小	27.1 %
第3位	同業者間の競争の激化	21.2 %	同業者間の競争の激化	22.5 %	同業者間の競争の激化	17.4 %	原材料高	20.0 %
第4位	工場・機械の狭小・老朽化	18.2 %	原材料高	20.0 %	原材料高	15.2 %	同業者間の競争の激化	18.7 %
第5位	原材料高	15.2 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.1 %	工場・機械の狭小・老朽化	14.0 %	工場・機械の狭小・老朽化	16.1 %

## 製造業 重点経営施策 (%)



	25年1~3月期		25年4~6月期		25年7~9月期		25年10~12月期	
第1位	販路を広げる	57.1 %	販路を広げる	59.2 %	販路を広げる	56.9 %	販路を広げる	54.2 %
	経費を節減する	57.1 %						
第2位	新製品・技術を開発する	25.8 %	経費を節減する	53.5 %	経費を節減する	46.6 %	経費を節減する	46.4 %
第3位	人材を確保する	19.6 %	新製品・技術を開発する	30.6 %	新製品・技術を開発する	29.3 %	新製品・技術を開発する	32.0 %
	教育訓練を強化する	19.6 %						
第4位	情報力を強化する	19.0 %	情報力を強化する	22.9 %	人材を確保する	20.7 %	情報力を強化する	24.2 %
第5位	提携先を見つける	9.2 %	人材を確保する	14.0 %	情報力を強化する	20.1 %	人材を確保する	20.3 %

## 業種別動向

### (1) 輸送用機械器具

業況（前期 $\Delta 35$ →今期 $\Delta 44$ ）は悪化傾向がかなり強まった。売上額（ $\Delta 33$ → $\Delta 31$ ）はわずかに改善し、収益（ $\Delta 45$ → $\Delta 38$ ）も大幅に持ち直した。価格動向を見ると、原材料価格（ $16$ → $21$ ）は上昇が幾分強まり、販売価格（ $\Delta 19$ → $\Delta 25$ ）は下降傾向を大きく強めた。在庫（ $6$ → $\Delta 16$ ）は過剰から品薄に転じ、資金繰り（ $\Delta 24$ → $\Delta 25$ ）は前期同様の厳しさが続いた。

### (2) 電気機械器具

業況（ $\Delta 21$ → $\Delta 24$ ）は厳しさを幾分増した。売上額（ $\Delta 12$ → $\Delta 15$ ）はわずかに減少を強め、収益（ $\Delta 21$ → $\Delta 15$ ）はかなり改善した。原材料価格（ $37$ → $28$ ）は上昇が大きく弱まり落着きを見せ、販売価格（ $\Delta 23$ → $\Delta 15$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。在庫（ $5$ → $7$ ）は過剰感がわずかに強まり、資金繰り（ $\Delta 33$ → $\Delta 25$ ）は窮屈感がかなり緩和した。

### (3) 一般機械器具、金型

業況（ $\Delta 43$ → $\Delta 8$ ）は水面下ながら極端に改善した。売上額（ $\Delta 29$ → $2$ ）、収益（ $\Delta 34$ → $5$ ）はともに、増加傾向に転じた。原材料価格（ $30$ → $41$ ）は上昇が大きく強まり、販売価格（ $\Delta 27$ → $\Delta 15$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。在庫（ $11$ → $2$ ）は過剰から適正範囲へ推移し、資金繰り（ $\Delta 38$ → $\Delta 26$ ）は窮屈感がかなり緩和した。

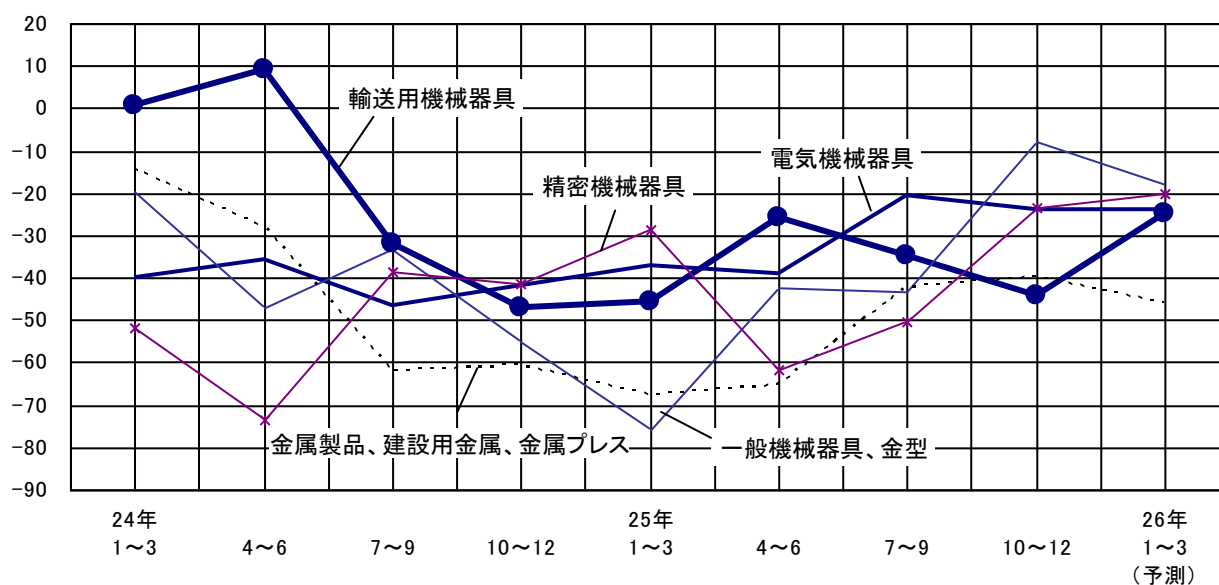
### (4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（ $\Delta 43$ → $\Delta 40$ ）は厳しさが幾分和らいだ。売上額（ $\Delta 25$ → $\Delta 26$ ）は前期並の減少が続き、収益（ $\Delta 37$ → $\Delta 46$ ）は大きく低迷した。販売価格（ $\Delta 23$ → $\Delta 27$ ）は下降傾向を幾分強め、原材料価格（ $16$ → $32$ ）は上昇を大幅に強めた。在庫（ $15$ → $26$ ）は過剰感がかなり強まり、資金繰り（ $\Delta 42$ → $\Delta 13$ ）は厳しさが非常に大きく緩和した。

### (5) 精密機械器具

業況（ $\Delta 51$ → $\Delta 23$ ）は水面下ながら極端に上向いた。売上額（ $\Delta 28$ → $3$ ）は好転し、収益（ $\Delta 44$ → $\Delta 21$ ）は非常に大きく改善した。販売価格（ $\Delta 20$ → $\Delta 19$ ）は前期並の下降が続き、原材料価格（ $33$ → $40$ ）は上昇がかなり強まった。在庫（ $1$ → $10$ ）は過剰感が大きく強まり、資金繰り（ $\Delta 20$ → $\Delta 26$ ）は厳しさが大きく増した。

業種中分類別の業況の動き（実績）と来期の予測



## コメント《製造業》

### ＜輸送用機械器具＞

1. ①消費税引上げ前の駆け込み需要 ②根強い震災復興需要 ③オリンピック関連需要 ④アベノミクス効果 以上により、景況としては「やや良い」が持続しています。
2. 消費税アップに伴い、売上の動向がかなり左右されると思われます。零細企業にも、もう少し援助の手を差し伸べて欲しいです。
3. 4月以降の消費税増税に向けて特需が発生しており、生産が追いついていない状態です。
4. アベノミクス効果で景気は上向きと伝えられていますが、中小企業にはまだまだ反映されておりません。来期も希薄ですが、設備投資等をしながら前進していきたいと思っています。
5. 先の受注が見えない。
6. 取引先に鉄道会社が多く、電力政策（原発関連）がはっきりしない為、受注対象の工事計画が不安定。
7. アベノミクスにより、円安、株高。投資家、自動車産業、一部の輸出関連だけ恩恵を受けているような気がします。やはり、内需拡大です。景気を良くしないとダメです。消費税等により、4月以降落ち込むのは間違いないです。
8. 円安による原材料の高騰に利益が縮小しています（亜鉛、アルミ材、プラスチック材等）。

### ＜電気機械器具＞

1. 現在は競争が激しく、コストによる客先減少大である。
2. 弊社はエレクトロニクス業界にて製造を行っておりますが、近年売れ行きの良い製品に限られる傾向があり、競争が厳しくなっております。景気がさらに上向き、各メーカー様が活発に開発をするようになればと期待します。
3. 値下げ要求が強い（提出見積が通らない）。売上が伸びない。
4. 11月までは良い状態できていたが、12月、1月以降の見通しがまいちです。アベノミクスに期待しています。
5. メインの受注先の工場が地方に移ったり、リーマンショックで部がなくなって、なかなか受注が回復しなかったが、ようやく見積依頼も来るようになった。
6. 今後、材料の値上げが心配です。事業継承の時期です（社員3人）。息子がうまくやれるか心配。
7. 平成24年後期より仕事量が倍増し、人手不足になり補充したが、力量不足にて戦力にならず。現在も人手確保が出来てない。残業にて消化している。

8. 4月に消費税増税したら、もう無理っぽい。
9. 親会社が製品の海外調達や製造部門を海外に移すために、国内製造業が衰退をして行く。どこかで国が歯止めをかけないと、中小企業は今後成り立っていかない。
10. 主要顧客が電子入札を採用したため一発勝負になった。そのため見えない敵との競争になり、心理的にどうしても入札価格が低くなりがちで、その分利幅が少なくなってしまう。仕事をやる割には利益が出ない。
11. 消費税アップに伴い、件数が一時的には多くなるとは思いますが、4月以降の件数が不透明です。
12. 来期は不透明。アベノミクスは現状から拡大しない。来年は倒産の多発を予測。

### ＜一般機械器具、金型＞

1. アベノミクス効果で公共事業発注が少しずつ増えはじめてきたので、来年の受注増に期待する。震災向け資材は大手が独占してほとんど受注できなかったため、従来の受注先の増加に期待している。
2. 商品の開発力が低下し、売上減につながっている。技術資産の再活用と客先の拡大が急務。
3. 前年・今年と順調！！二年をかけて新製品を開発した。来期は、新製品の売出しに本腰を入れる！！当社は、常にモデルチェンジを行い、値下げの対象にならないようにする！！
4. 我々の業種は、景気回復は望めず。むしろ真剣に廃業を考えています。
5. 消費税増税前の駆け込み受注で、3月頃まで忙しそう。
6. 原油・電力の値上げによる損失。
7. 今年上半期の受注減により資金繰りが苦しかった。下半期に入り徐々に受注回復し、増収・増益となり、財務内容も改善されつつある。
8. 量産品が減り、少量多品種となって、収益率が年々悪化している。
9. アベノミクスの効果は全く感じられない。これから景気が良くなってくることを期待している。
10. 自社ビルを所有しています。賃貸及び社宅使用。土地も同族で所有しています。
11. 原材料の輸入量の減少にともなう原材料費の高騰。そして入手が困難になっている。親企業による一方的理由による受注減。
12. 売上の増加はないが、リストラによる人件費（高齢者）の縮小で収益は上昇している。今後は良い人材を確保し、事業を発展させる予定です。



### <金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. ここ30年間、年ごとに5~10%コストダウンの要請が続いています。
2. 売上の低迷が長く続いていたので、今、一息というところです。この状況が来年も続いてくれると有難いのですが。
3. 長年の取引先が携帯電話の金型造りで、その部品を当社が納入していたところ、スマートフォンに変わった為にめっきり当社で納める部品が減った。売上全体の7割近いものだけに、急激な売上の減少で廃業を考える機会に。従業員の雇用を考えると廃業も出来ず、不動産を売却するべく不動産会社に依頼するものの、平成25年2月以来反応もなく、不安な日が続いております。
4. 日銀短観では景気は上昇しているようであるが、あまり実感はない。受注の増減は以前から頻繁にあり、慣れてしまった。この状況でしばらく続くと思います。
5. 新規受注が極めて難しい。また、小ロットな物が多く、収益アップは遠い。
6. 年間を通して、安定した受注が得られない。納期の少ない仕事が多く、残業代がかさみ、人件費の増加の割には売上・収益がしっかり得られない。今後消費税アップによる反動が、心配される。
7. 大手の企業が海外へと生産等を広げ、大田区内の中小企業へ回さなくなってきました。
8. 取引先の海外への加工の強化。
9. 製造業にも様々な技術革新が生じ、必然的な変化が起こっている様に思われ、進化するもの消え去るものと、変化のスピードが加速しているのを感じます。
10. 受注減少と在庫増加により、好況感はありません。

### <精密機械器具>

1. 平成25年12月に売上がピークに達し、今後は減少すると考えられる。仕入れに注意しながら、在庫を調整していく方針。
2. 前年(平成25年度)一年は苦しいだけ。今年は年始より少し明るさ?が見える。
3. 平成25年7月以降の受注が右肩上りで増加している。この動きは、来年4月消費税増税を見込んだ9月契約実行の現れではないかと考えている。社会的な景気の浮上ではなく、一時的なことと捉えて、来年の経済動向を静観している処である。中小零細企業が経営維持を図れるよう、本物の景気回復を切望する。
4. 何度もアンケートに書いているけど、何の変化もなく製造業は悪化するばかり。この調子で行くと消費税が上がったら、どうなるやら。
5. 親会社の製品が売れないので、既に納入されている。客先製品の修理依頼が増えている。
6. 消費税増税前の駆け込み需要を予想し生産中。だが、注文がまだない。

7. 大変悪い。好転の兆しなし。周りで良いと言っている人も前月比の話で、実際の上昇機運は感じられない。
8. 現在、不況業種に関係していますので、無理せず我慢するのみです。
9. 弊社は測定機器業界です。他社、同業者共に業態は良好のようです。特に円安方向で、海外向けが好調です。
10. ①従来の受注先からの指値では大赤字になる為受注しない(総合的にみて)。②人件費・電気代・油代も出ない見積りで受注している同業者のやり方に疑問。③接待・リベートがないと仕事が取れない。④節電の為、不要な電気を消しているが、お客さんから暗いとかシケた会社だとか言われる。
11. CDが厳しい。

### <ほか製造業>

1. 大手の海外生産などによる受注減を、新規ユーザーの受注を入れる事により、なんとか現状維持している状況です。
2. 季節的商品のため、12月~翌年3月までの4ヶ月間に年間売上の6割が集中します。
3. 取引先の手元企業が縮小の為に、注文数が無くなった。
4. 公共事業予算は確保されていると政府発表があるが実感がない。大企業に回っているかと思いたい。
5. 当社の顧客の中で最も売上が多い大企業からの受注が減ってきている。これが当社の業況に多大に影響している。

# 小 売 業

## 売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△51 から今期△44 と大きく持ち直した。売上額は前期△53 から今期△42 とかなり改善し、収益は前期△55 から今期△56 と前期並の減少が続いた。

## 価格・在庫動向

販売価格は前期△24 から今期△22 とわずかに下降傾向が改善した。仕入価格は前期 16 から今期 21 と上昇が幾分強まった。在庫は前期 10 から今期 1 と過剰感が大きく改善し、適正範囲となった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△44 から今期△42 とわずかに厳しさが和らいだ。借入難易度は前期△15 から今期△12 と幾分窮屈感が緩和した。今期借入を実施した企業は 22%とほぼ前期並で推移した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

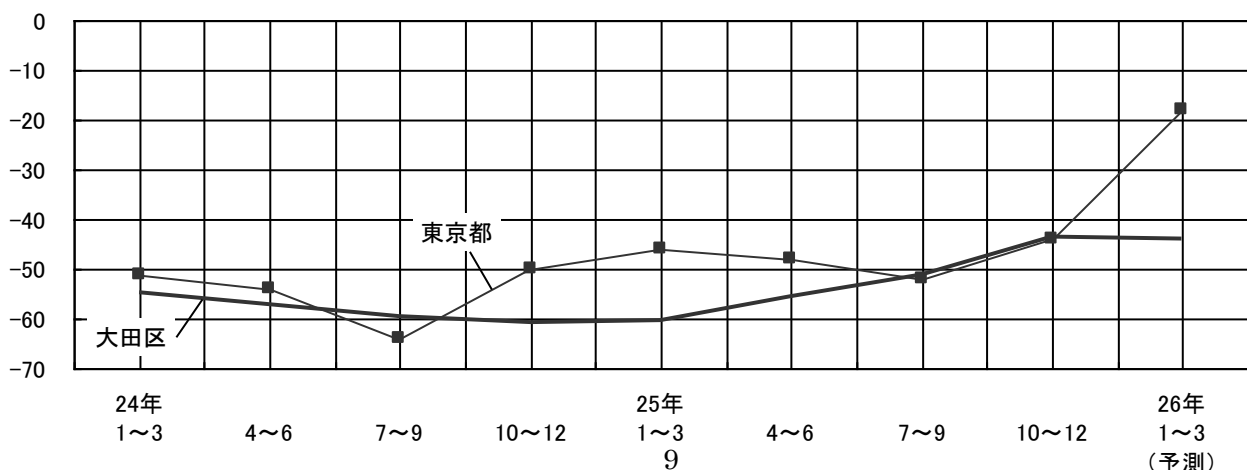
経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」61%、2 位「利幅の縮小」29%、3 位「同業者間の競争の激化」と「商店街の集客力の低下」がともに 22%、4 位「人手不足」と「仕入先からの値上げ要請」がともに 17%、5 位「大型店との競争の激化」14%となった。前期との比較で主だった動きは、「人手不足」が 11 ポイント増加し、「取引先の減少」が 13 ポイント減少した。更に業種別にみると、「人手不足」は[家具・家電] (0%→21%) の 21 ポイント増加を筆頭に、[飲食料品] (6%→21%) で 15 ポイント増加、[衣服、身の回り品] (0%→7%) で 7 ポイント増加した。「取引先の減少」は[衣服、身の回り品] (18%→0%) で 18 ポイント減少、[飲食店] (13%→0%) で 13 ポイント減少と、この 2 業種で減少した。

重点経営施策については、1 位「経費を節減する」が 50%で最も多く、以下、2 位「売れ筋商品を扱う」24%、3 位「品揃えを改善する」23%、4 位「宣伝・広報を強化する」21%、5 位「新しい事業を始める」19%となった。前期と比較すると、1 位と 2 位の「売れ筋商品を扱う」は変わらなかったが、前期同率 2 位だった「品揃えを改善する」が 3 位へ、前期 3 位だった「宣伝・広報を強化する」が 4 位へ順位を下げた。一方、前期 7 位だった「新しい事業を始める」が 5 位と順位を上げた。

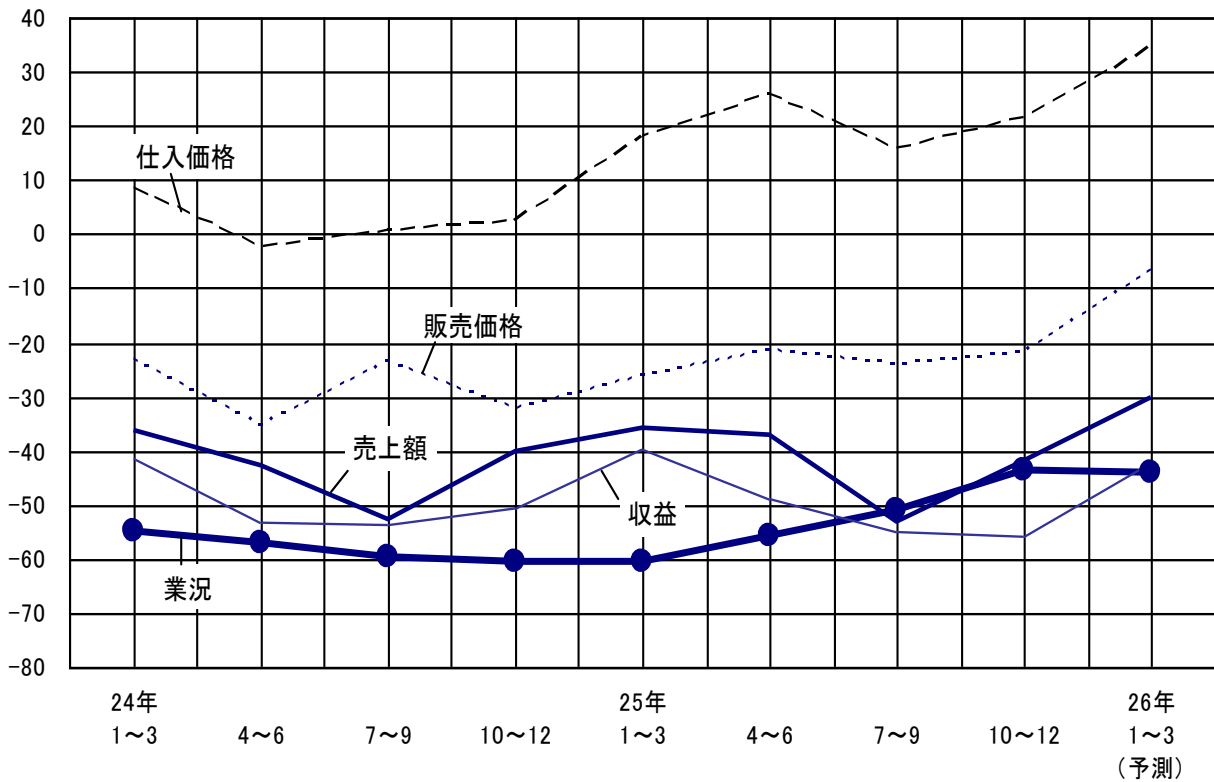
## 来期の見通し

来期は、業況は今期同様の厳しさが続き、売上額は大きく改善し、収益もかなり持ち直すと予測されている。販売価格は厳しさがかなり和らぎ、仕入価格は上昇が大幅に強まると見込まれる。

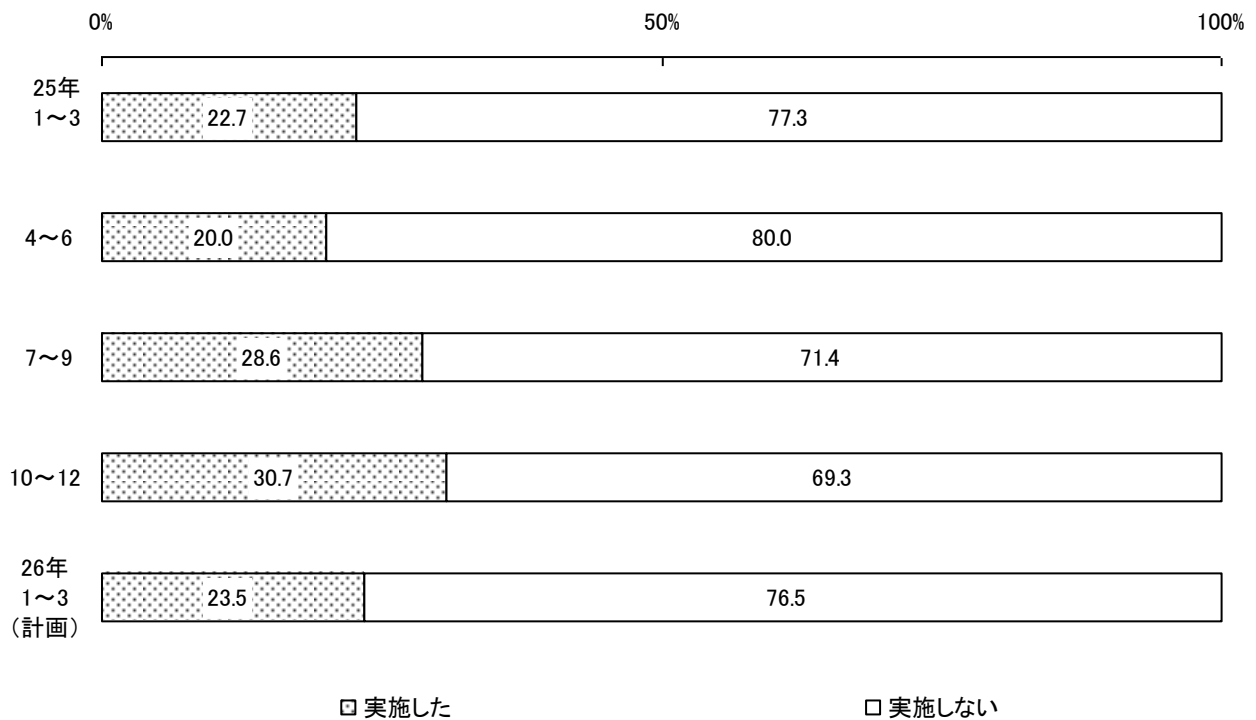
## 大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



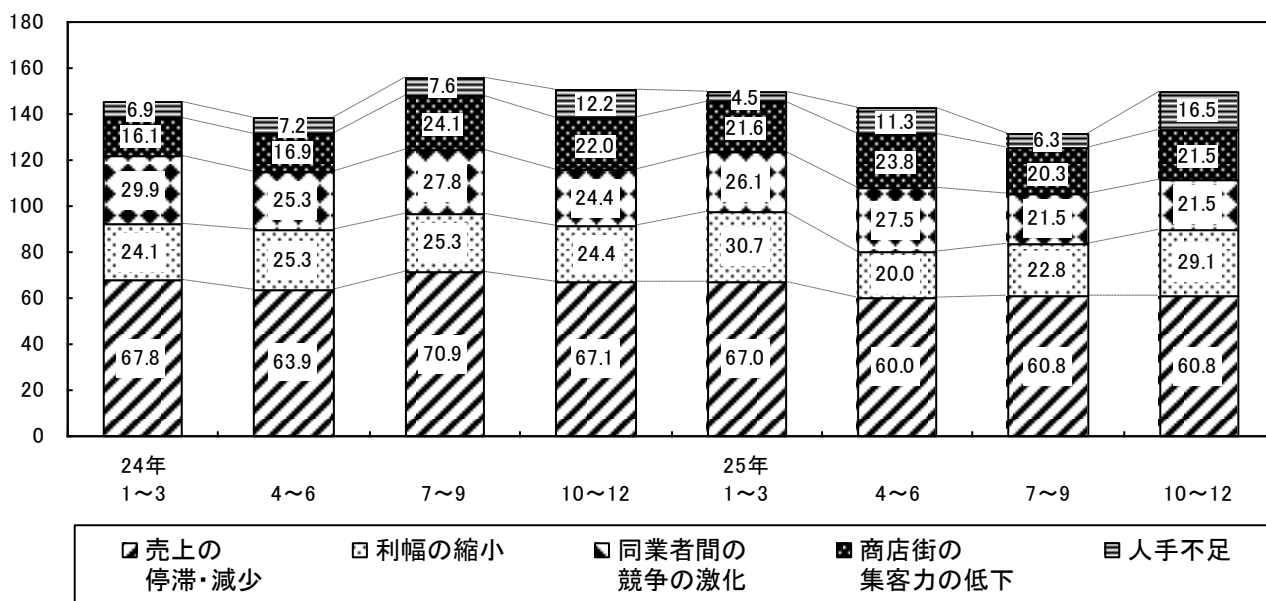
## 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



## 設備投資動向

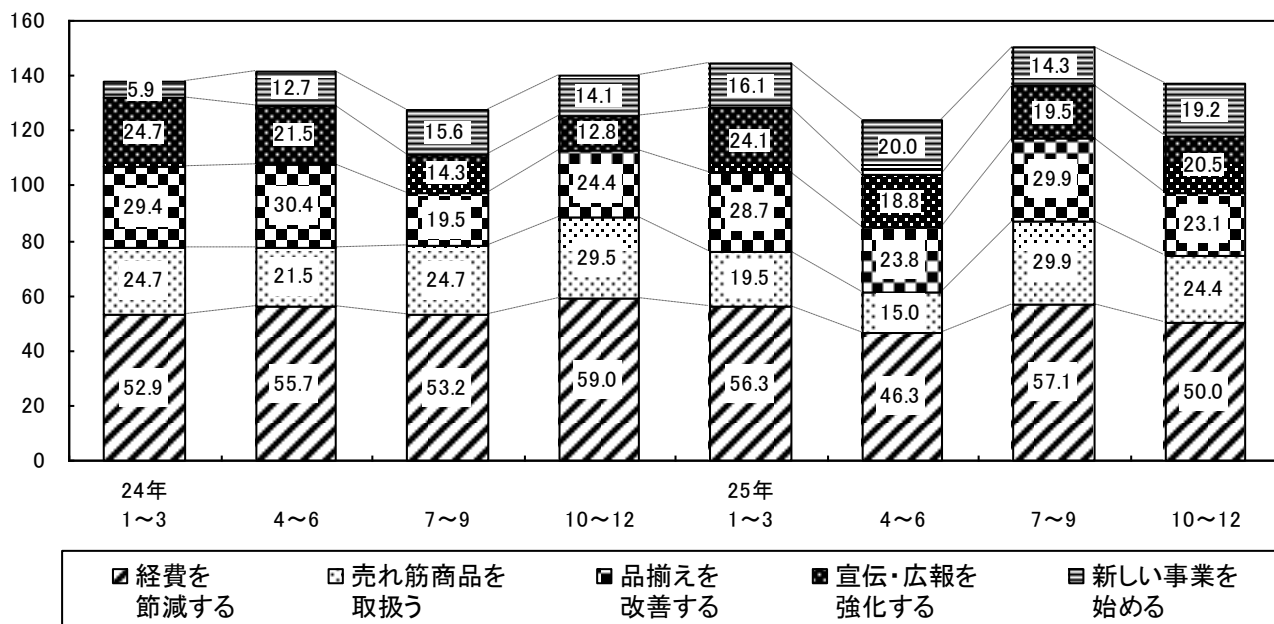


## 小売業 経営上の問題点 (%)



	25年1~3月期		25年4~6月期		25年7~9月期		25年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	67.0 %	売上の停滞・減少	60.0 %	売上の停滞・減少	60.8 %	売上の停滞・減少	60.8 %
第2位	利幅の縮小	30.7 %	同業者間の競争の激化	27.5 %	取引先の減少	24.1 %	利幅の縮小	29.1 %
第3位	同業者間の競争の激化	26.1 %	取引先の減少	23.8 %	利幅の縮小	22.8 %	同業者間の競争の激化	21.5 %
			商店街の集客力の低下	23.8 %	同業者間の競争の激化	21.5 %	商店街の集客力の低下	21.5 %
第4位	商店街の集客力の低下	21.6 %	利幅の縮小	20.0 %	同業者間の競争の激化	21.5 %	人手不足	16.5 %
							仕入先からの値上げ要請	16.5 %
第5位	取引先の減少	20.5 %	大型店との競争の激化	13.8 %	商店街の集客力の低下	20.3 %	大型店との競争の激化	13.9 %

## 小売業 重点経営施策 (%)



	25年1~3月期		25年4~6月期		25年7~9月期		25年10~12月期	
第1位	経費を節減する	56.3 %	経費を節減する	46.3 %	経費を節減する	57.1 %	経費を節減する	50.0 %
第2位	品揃えを改善する	28.7 %	品揃えを改善する	23.8 %	品揃えを改善する	29.9 %	売れ筋商品を取扱う	24.4 %
					売れ筋商品を取扱う	29.9 %		
第3位	宣伝・広報を強化する	24.1 %	新しい事業を始める	20.0 %	宣伝・広報を強化する	19.5 %	品揃えを改善する	23.1 %
第4位	売れ筋商品を取扱う	19.5 %	宣伝・広報を強化する	18.8 %	仕入先を開拓・選別する	16.9 %	宣伝・広報を強化する	20.5 %
第5位	新しい事業を始める	16.1 %	仕入先を開拓・選別する	16.3 %	人材を確保する	15.6 %	新しい事業を始める	19.2 %

## 業種別動向

### (1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 37$ →今期 $\Delta 50$ ）は大幅に悪化傾向が強まった。売上額（ $\Delta 28$ → $\Delta 62$ ）と収益（ $\Delta 28$ → $\Delta 55$ ）は、ともに減少・減益幅が非常に大きく拡大した。販売価格（ $\Delta 39$ → $\Delta 53$ ）は下降傾向をかなり強め、仕入価格（ $\Delta 2$ → $\Delta 8$ ）はさらに低下して良好感が大きく強まった。在庫（ $31$ → $11$ ）は過剰感が非常に大きく改善し、資金繰り（ $\Delta 23$ → $\Delta 61$ ）は厳しさが極端に強まった。借入難易度（ $0$ → $0$ ）は前期同様変わらず、借入をした企業（ $36\%$ → $23\%$ ）は減少した。

### (2) 飲食店

業況（ $\Delta 59$ → $\Delta 40$ ）は水面下ながら大幅に持ち直した。売上額（ $\Delta 70$ → $\Delta 39$ ）と収益（ $\Delta 92$ → $\Delta 41$ ）は、ともに減少・減益幅が極端に縮小した。販売価格（ $\Delta 36$ → $\Delta 11$ ）は厳しさが非常に大きく和らぎ、仕入価格（ $26$ → $32$ ）は上昇が大きく強まった。在庫（ $19$ → $12$ ）は過剰感がかなり減少し、資金繰り（ $\Delta 54$ → $\Delta 24$ ）は窮屈感が極端に緩和した。借入難易度（ $\Delta 13$ → $\Delta 18$ ）は厳しさを幾分増し、借入をした企業（ $0\%$ → $27\%$ ）は増加した。

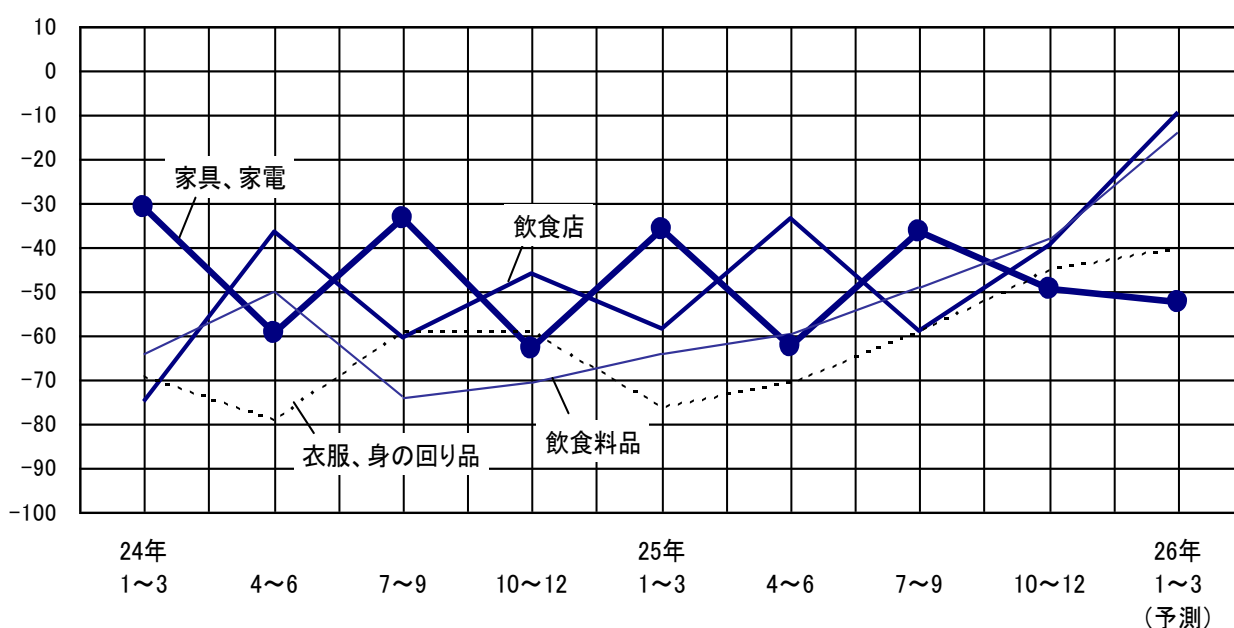
### (3) 飲食料品

業況（ $\Delta 49$ → $\Delta 38$ ）は水面下ながらかなり改善した。売上額（ $\Delta 65$ → $\Delta 28$ ）は非常に大きく持ち直し、収益（ $\Delta 67$ → $\Delta 56$ ）も大きく改善した。仕入価格（ $39$ → $39$ ）は前期並の上昇が続き、販売価格（ $9$ → $4$ ）は上昇が幾分弱まった。在庫（ $5$ → $3$ ）は過剰感がわずかに緩和し、資金繰り（ $\Delta 55$ → $\Delta 40$ ）は厳しさが大幅に和らいだ。借入難易度（ $\Delta 24$ → $\Delta 14$ ）は苦しさがかなり弱まり、借入をした企業（ $18\%$ → $21\%$ ）は増加した。

### (4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 60$ → $\Delta 46$ ）は悪化幅が大きく縮小した。売上額（ $\Delta 53$ → $\Delta 37$ ）は大幅に持ち直し、収益（ $\Delta 63$ → $\Delta 57$ ）もかなり改善した。仕入価格（ $27$ → $22$ ）は上昇が幾分弱まり落着きを見せ、販売価格（ $\Delta 32$ → $\Delta 35$ ）は下降傾向をわずかに強めた。在庫（ $9$ → $7$ ）は過剰感が幾分緩和し、資金繰り（ $\Delta 56$ → $\Delta 63$ ）は窮屈感が大きく強まった。借入難易度（ $\Delta 13$ → $\Delta 15$ ）はわずかに厳しさを増し、借入をした企業（ $33\%$ → $19\%$ ）は減少した。

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＞

1. 12月は消費税増税前の売上増を見込んでいたが、全く伸びず冷え込んでしまった。2月・3月に直前の駆け込み需要の大商期を期待しているが、このままではこちらも見込み違いになりかねない。
2. 商品の売上は、毎年下降しています。エアコン・電気工事などで補っています。
3. 仕入価格の高騰。代金未回収(支払いの悪さ)。
4. 物品販売が少々減少したものの、来月1月よりクラウドサーバーのセミナーを開始して、販路の拡大を図る予定。その為にセミナーームを新設しました。
5. 特別な策はありませんし、ユーザーの資金のヒモは、まだまだ固い。世の中全体にお金動かないとどうしようもありません(車と建設とスマホと大手通販のみ)。
6. インターネットでの販売がすべてですが、同業者との価格競争の激化で思うように利益が確保できない。

### ＜飲食店＞

1. 引き続き順調であるが、消費税があがると一気に冷え込むような不透明感あり。
2. 食品価格値上げ、来年の消費税引き上げ、人件費の増加など、当社は各店舗の経営が少し大変だと思います。
3. 大変苦しい状態が続いている。消費税が高いため経営を苦しめている。税金の正しい使い道を願う。

### ＜飲食料品＞

1. 不況のため閉店する顧客飲食店が多い。公共料金等の値上げにより、飲食に使われるお金が減った。
2. 零細小売業の為、競合大型店の圧迫に追われ非常に険しい商況となっております。
3. 震災後の落ち込み、少しずつ回復の兆し。

### ＜衣服、身の回り品＞

1. 店頭販売はあまり望めません。仕入先が廃業してしまい、新規の取引先を探さねばならず、支払いが現金払となるので資金繰りが苦しくなります。
2. 大変市況が悪く、人通りが少ない。
3. プティック35年目にして、お客様高齢。客足無し。大手問屋直営店、またはデパート展開の為。若い人は出向く。

4. 売上の減少傾向が続き、非常に厳しい状態。
5. 蒲田東口で創業55年の店舗を業種変更か廃業を考えている。商店街、物販員回りの機能を失っており、チェーンストア化しており単独の個店はミスマッチになっている。対策としてグランデュオ内に顧客を移して継続している。自由ヶ丘南口に2店舗を有しているが、観光地化し商店の付加価値のある商品は受け入れられない。個性ある商品を提供していた卸売先も弱体化、倒産している。アパレルから雑貨の取扱いを増加して対応したいと考えている。大田区の観光地化も問題である。
6. 11月以降、高額アウター(コート)の販売が伸び悩んでおり苦戦。「買い控え」と見ている反面、競合店の中には前年比を伸ばしている店舗も少なからずあり、お客様のニーズへのきめ細かな対応が、大手チェーンと少しずつ品揃えの差として出てきている。
7. オーダーメイド紳士服製造販売業を50年営んでいますが、7~9月の3ヶ月クールビズ奨励で売れず、あと10月末からたくさん注文いただけるのですが、技術者能力不足で取り戻す事が出来ない。技術者を増員すれば7~9月の保証金が大変で増員出来ない。この点が経営上の一番の課題であります。
8. 時代の変化を先読みし、それに合った仕入れ(販売)をする事が大事だと思います。何処の商店街も人出が減少している中で、いかにお客様とのつながりを持てるかで他店(競合店)との差別化を図っていきたいと思います。

### ＜ほか小売業＞

1. 新規事業が重要。
2. 二輪車の駐車禁止のおかげで、車両の売上が10年前に比べ70%も減です。オートバイ店は半分になりました。二輪車の駐車場をたくさん作って下さい。
3. ネット販売の影響で、価格面、また、店に行かずに購入出来るという利便性によって、店頭販売の減少。
4. 景気は変わらず悪く、アベノミクスは小売店レベルではまだ実感が無いのが正直な所です。政治のせいだけでは無いのですが、明らかに40代以下の方々の消費が落ちています。取引先との関係は良好ですが、経費削減による見積の提出等不安定であるのは変わりません。経済は繋がっている為、景気回復はまだまだ先になるでしょう。

5. 一人一人のお客様単価が上昇してきた。安かれ悪かれを望まないお客様が増えつつある。
6. 苦しい！
7. 販売促進のみの仕事で売上に対して一定のリピートを受けている会社なので、親会社の売上で左右されてしまう。
8. 取引先の売上は変わらないが、取引先の増加で収益増。
9. 大手自動車販売会社が、自社のオプションパーツも多く取り扱い始めた為、アフターパーツの売れ行きが悪くなった。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2013年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,216社	6,293社	10,509社	99.4%
うち大企業	1,149社	1,136社	2,285社	99.3%
中堅企業	1,126社	1,742社	2,868社	99.6%
中小企業	1,941社	3,415社	5,356社	99.3%
金融機関	—	—	193社	98.4%

(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)

	2012年度		2013年度		
	上期	下期	上期	下期	下期
2013年6月調査	82.21	79.25	85.11	91.20	91.25
2013年9月調査	—	—	—	94.45	94.77
2013年12月調査	—	—	—	96.78	97.60

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2013年9月調査		2013年12月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	12	11	16	4	14	-2
非製造業	14	14	20	6	17	-3
全産業	13	13	18	5	16	-2
<b>中堅企業</b>						
製造業	0	2	6	6	3	-3
非製造業	8	7	11	3	10	-1
全産業	5	5	9	4	7	-2
<b>中小企業</b>						
製造業	-9	-5	1	10	-1	-2
非製造業	-1	-2	4	5	1	-3
全産業	-4	-3	3	7	0	-3
<b>全規模合計</b>						
製造業	-2	1	6	8	4	-2
非製造業	5	3	9	4	7	-2
全産業	2	3	8	6	6	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2012年度		2013年度	
		修正率	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	-0.4	—	5.7	0.7
	国内	-0.5	—	3.8	-0.6
	輸出	-0.3	—	10.9	4.0
	非製造業	0.5	—	2.9	-0.3
	全産業	0.1	—	4.0	0.1
中堅企業	製造業	-1.9	—	3.0	0.9
	非製造業	2.4	—	2.8	0.4
	全産業	1.2	—	2.8	0.6
中小企業	製造業	-1.5	—	3.1	1.6
	非製造業	2.1	—	2.4	1.5
	全産業	1.3	—	2.5	1.5
全規模合計	製造業	-0.8	—	4.9	0.9
	非製造業	1.3	—	2.7	0.4
	全産業	0.6	—	3.4	0.5

(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)

		2013年9月調査		2013年12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	-27	-25	-21	6	-21	0
	うち素材業種	-32	-29	-23	9	-23	0
	加工業種	-25	-23	-21	4	-21	0
	非製造業	-23	-23	-16	7	-17	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-18	-18	-15	3	-14	1
	うち素材業種	-23	-23	-21	2	-20	1
	加工業種	-15	-14	-12	3	-12	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	—	14	0	—	—
	うち素材業種	18	—	13	-5	—	—
	加工業種	13	—	14	1	—	—
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	19	—	15	-4	—	—
	うち素材業種	23	—	15	-8	—	—
	加工業種	16	—	15	-1	—	—
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-10	-6	-7	3	-5	2
	うち素材業種	-3	4	5	8	6	1
	加工業種	-15	-12	-14	1	-12	2
	非製造業	-7	-4	-5	2	-2	3
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	36	45	37	1	44	7
	うち素材業種	43	50	45	2	49	4
	加工業種	32	42	32	0	40	8
	非製造業	28	34	30	2	34	4

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (平成25年12月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	平成24年12月		平成25年11月		平成25年12月		前月比	前年同月比
	件数	金額	件数	金額	件数	金額		
件数	169	725	180	280	153	299	-27	-16
金額	725	280	280	299	299	19	—	-426

### 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		既往のしわよせ		販売不振	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
3	94	6	12	4	2	14	100	122	88	
2	0.5	1	0.3	0	0	0	0	0	1	0.1

### 3. 業種別・規模別倒産動向

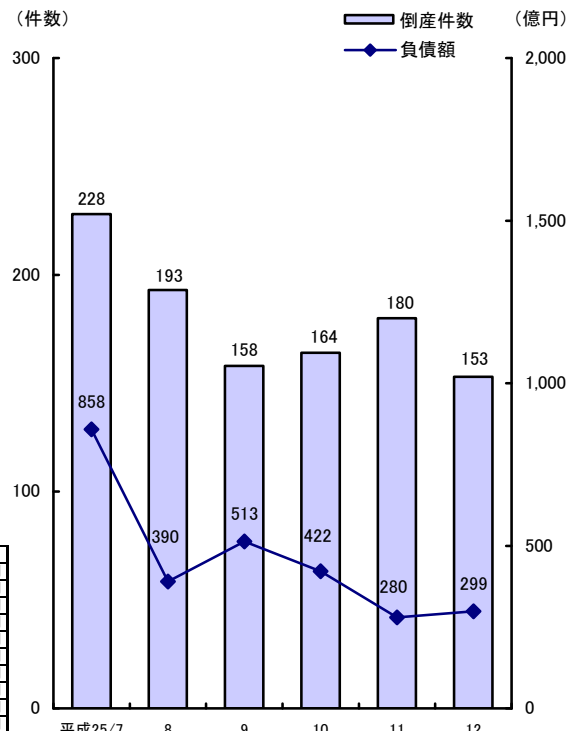
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	20	23	25	155	70	21
卸売業	23	39	24	34	50	36
小売業	15	21	15	61	21	104
サービス業	26	35	19	61	51	23
建設業	29	22	26	26	31	14
不動産業	11	7	5	47	4	1
情報通信業・運輸業	24	19	16	67	24	8
宿泊業・飲食サービス業	13	11	18	3	23	4
その他	8	3	5	267	1	85
合計	169	180	153	725	280	299

### 4. 大田区内の平成25年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	30百万円
卸売業	4件	70百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	1件	51百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	50百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	10百万円
その他	0件	0百万円
合計	8件	211百万円

(株)東京商工リサーチ調べ





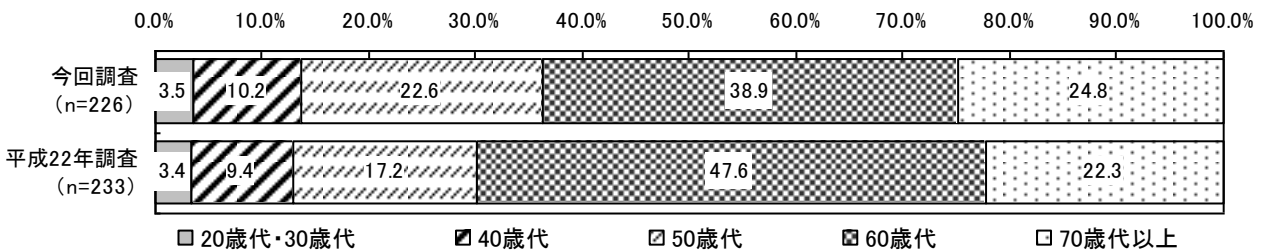
## 特別調査「中小企業における事業継承について」

- ① 社長（代表者）の年齢階層は、「60歳代」が4割弱で最多。自社の業歴は、「40年以上」が7割弱で最多。
- ② 事業継承（経営の引き継ぎ）について具体的な相談は、「していない」が7割強で多数。相談のきっかけは、「事業継承にむけての環境が整った」が最多。相談をしていない理由は、「事業継承は対応済み」が最多、僅差で「事業継承についてまだ必要性を感じていない」。
- ③ 後継者は、「すでに決まっている」が3割強で最多。後継者にしたい人材は、「子供（媳婿を含む）、配偶者」が5割強で最多。
- ④ 事業継承にまつわる際の問題点は、「事業の将来性」が7割弱で最多。
- ⑤ 円滑な事業継承のために地域金融機関に期待することは、「個別相談」が4割弱で最多。行政に期待することは、「税制面での負担軽減」が約5割で最多。

注) 以下における平成22年調査とは、「大田区 中業企業の景況(平成22年10月～12月期)」掲載の特別調査「中小企業経営者の健康管理と事業継承について」を、平成19年調査とは、「大田区 中業企業の景況(平成19年10月～12月期)」掲載の特別調査「中小企業の事業継承について」を指します。

### 問1. 社長(代表者)の年齢階層と自社の業歴

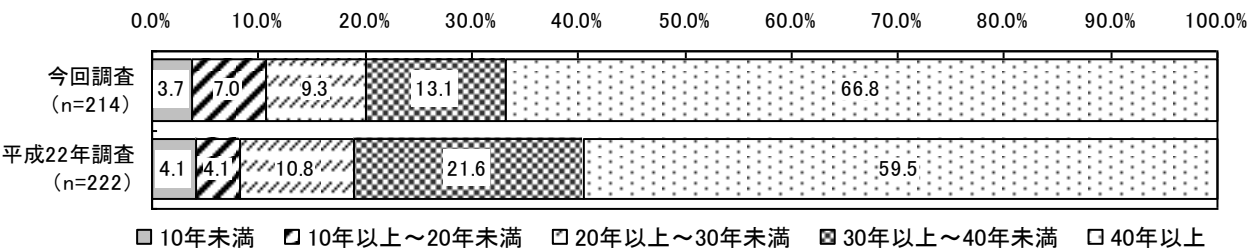
#### 【社長(代表者)の年齢階層】



社長（代表者）の年齢階層は、「60歳代」が38.9%と最も多かった。平成22年調査と比べると「60歳代」は8.7ポイント減、「50歳代」は5.4ポイント増と、幾分低い年齢階層の割合が増えたが、大きな変化はみられなかった。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「60歳代」が最も多かった。なお、平成22年調査と比べると製造業で「60歳代」が10ポイント以上減少するも「70歳代以上」が6.2ポイント増え、社長の年齢階層の二極化が懸念される結果となった。

#### 【自社の業歴】



自社の業歴は、「40年以上」が66.8%と最も多かった。平成22年調査と比べると「40年以上」は7.3ポイント増加し、業歴の長い企業が幾分増えていることがうかがえる。

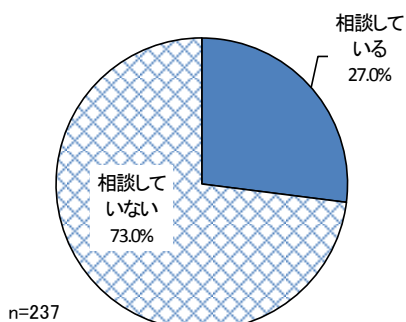
業種別にみると、製造業・小売業ともに「40年以上」が最も多く、特に製造業は74.5%と7割を上回った。また、平成22年調査と比べると製造業の「40年以上」は9.7ポイント増えた。

(単位: %)

業種		社長(代表者)の年齢階層					自社の業歴				
		20歳代・30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代以上	10年未満	10年以上～20年未満	20年以上～30年未満	30年以上～40年未満	40年以上
全体	今回調査	3.5	10.2	22.6	38.9	24.8	3.7	7.0	9.3	13.1	66.8
	平成22年調査	3.4	9.4	17.2	47.6	22.3	4.1	4.1	10.8	21.6	59.5
製造業	今回調査	2.7	8.1	22.8	39.6	26.8	1.4	5.0	9.9	9.2	74.5
	平成22年調査	3.0	7.3	18.2	50.9	20.6	2.5	2.5	8.0	22.2	64.8
小売業	今回調査	5.2	14.3	22.1	37.7	20.8	8.2	11.0	8.2	20.5	52.1
	平成22年調査	4.4	14.7	14.7	39.7	26.5	8.3	8.3	18.3	20.0	45.0

## 問2. 事業継承の相談のきっかけ・相談していない理由

### 【事業継承の相談の有無】



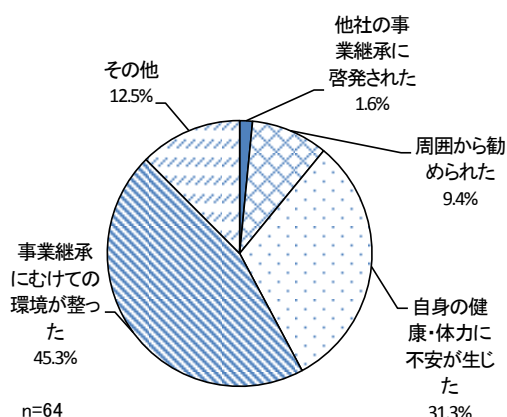
事業継承（経営の引き継ぎ）について具体的な相談の有無は、「相談していない」が73.0%で多数を占めた。平成22年調査とのポイント差は0.6ポイントで、傾向に変化はみられなかった。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「相談していない」が7割台だが、小売業は平成22年調査より10ポイント以上減り、「相談している」企業の割合が10ポイント以上増えた。

(単位: %)

業種	相談の有無 (%)	
	相談している	相談していない
全体	今回調査	27.0
	平成22年調査	27.6
製造業	今回調査	26.1
	平成22年調査	32.3
小売業	今回調査	28.9
	平成22年調査	16.1

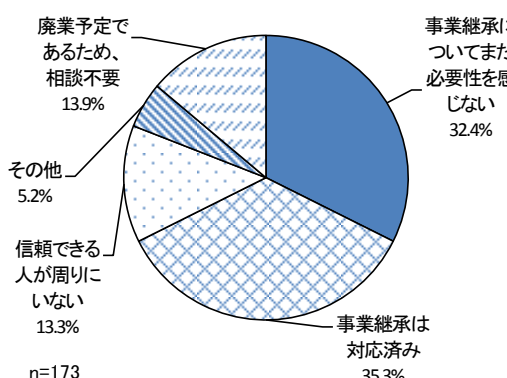
### 【事業継承の相談のきっかけ】



事業継承の相談をしている企業に、そのきっかけをたずねたところ、「事業継承にむけての環境が整った」が45.3%で最も多く、次いで「自身の健康・体力に不安が生じた」が31.3%と続いた。平成22年調査と比べると、「事業継承にむけての環境が整った」は8.6ポイント増、「自身の健康・体力に不安が生じた」は9.6ポイント増と、この2項目がきっかけとなる傾向が幾分強まったことがうかがえる。

業種別にみると、製造業は「事業継承にむけての環境が整った」が52.4%で最も多く、小売業は「自身の健康・体力に不安が生じた」が36.4%で最も多かった。なお、小売業は「周囲から勧められた」が平成22年調査より10ポイント以上増えており、周囲からの助言がきっかけとなった企業が増えていることがうかがえる。

### 【事業継承の相談をしていない理由】



事業継承の相談をしていない企業に、その理由をたずねたところ、「事業継承は対応済み」が35.3%で最も多く、僅差で「事業継承についてまだ必要性を感じない」が32.4%と続いた。平成22年調査と比べると、「事業継承は対応済み」が6.6ポイント増と、既に事業継承の準備を済ませている企業が増えていることが推察される結果となった。

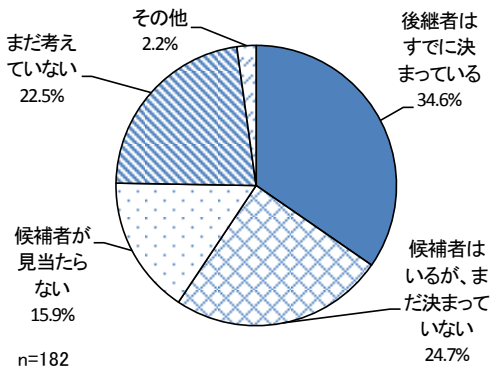
業種別にみると、製造業・小売業ともに「事業継承は対応済み」が最も多く、次いで「事業継承についてまだ必要性を感じない」の順であった。小売業は「事業継承は対応済み」が平成22年調査より10ポイント以上増え、事業継承の準備を済ませている企業が以前より増えていることがうかがえる。

(単位: %)

業種		事業継承の相談のきっかけ					事業継承の相談をしていない理由				
		他社の事業継承に啓発された	周囲から勧められた	自身の健康・体力に不安が生じた	事業継承にむけての環境が整った	その他	事業継承についてまだ必要性を感じない	事業継承は対応済み	信頼できる人が周りにいない	その他	廃業予定であるため、相談不要
全体	今回調査	1.6	9.4	31.3	45.3	12.5	32.4	35.3	13.3	5.2	13.9
	平成22年調査	10.0	11.7	21.7	36.7	20.0	31.2	28.7	8.9	10.8	20.4
製造業	今回調査	2.4	4.8	28.6	52.4	11.9	31.9	35.3	12.6	7.6	12.6
	平成22年調査	12.0	14.0	18.0	34.0	22.0	31.4	34.3	9.5	11.4	13.3
小売業	今回調査	0.0	18.2	36.4	31.8	13.6	33.3	35.2	14.8	0.0	16.7
	平成22年調査	0.0	0.0	40.0	50.0	10.0	30.8	17.3	7.7	9.6	34.6

### 問3. 後継者について・後継者にしたい人材

#### 【後継者について】



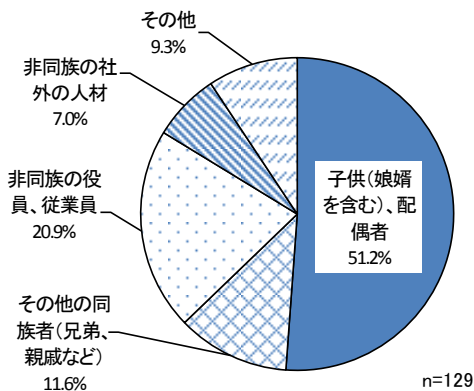
問 2 で「廃業予定であるため、相談不要」と回答した企業以外に、後継者についてたずねたところ、「後継者はすでに決まっている」が 34.6%で最も多く、次いで「候補者はいるが、まだ決まっていない」が 24.7%と続いた。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「後継者はすでに決まっている」が最も多かったが、2 番目は、製造業が「候補者はいるが、まだ決まっていない」に対し、小売業は「まだ考えていない」と、業種で違いがみられた。

(単位: %)

業種	後継者はすでに決まっている	候補者はいるが、まだ決まっていない	候補者が見当たらない	まだ考えていない	その他
全体	34.6	24.7	15.9	22.5	2.2
製造業	36.2	25.2	15.0	20.5	3.1
小売業	30.9	23.6	18.2	27.3	0.0

#### 【後継者にしたい人材】



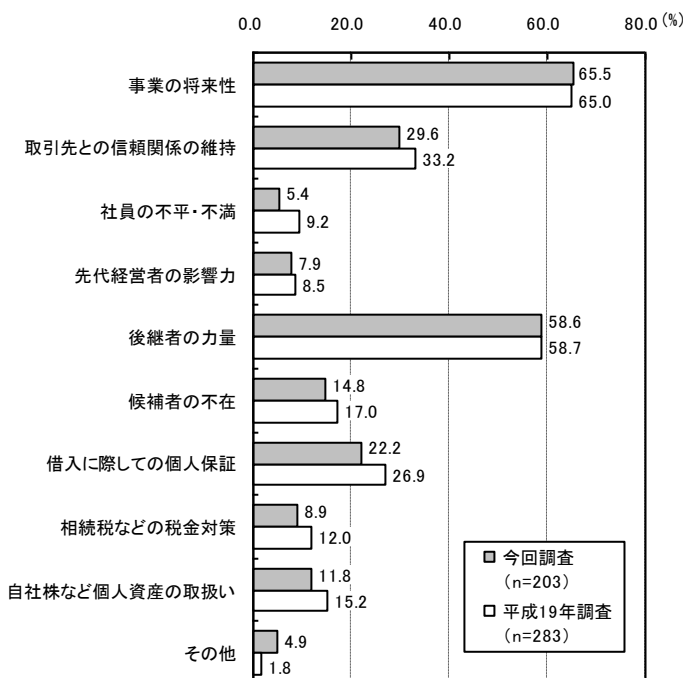
同じく問 2 で「廃業予定であるため、相談不要」と回答した企業以外に、後継者にしたい人材についてたずねたところ、「子供(娘婿を含む)、配偶者」が 51.2%で最も多く、次いで「非同族の役員、従業員」が 20.9%と続いた。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「子供(娘婿を含む)、配偶者」が最も多く、5 割を上回った。なお、「その他の同族者(兄弟、親戚など)」は小売業が製造業を 9.6 ポイント上回り、後継者に希望する企業が多い傾向がうかがえる。

(単位: %)

業種	子供(娘婿を含む)、配偶者	その他の同族者(兄弟、親戚など)	非同族の役員、従業員	非同族の社外の人材	その他
全体	51.2	11.6	20.9	7.0	9.3
製造業	50.5	8.8	22.0	8.8	9.9
小売業	52.6	18.4	18.4	2.6	7.9

### 問4. 事業継承にまつわる問題点について(複数回答可)



社長(代表者)から後継者へ事業継承しようとする際の問題点については、「事業の将来性」が 65.5%と最も多かった。次いで、「後継者の力量」が 58.6%と、この 2 項目が突出して多かった。平成 19 年調査との比較では、全ての項目の差が 5 ポイント以内と、傾向に変化はみられなかった。

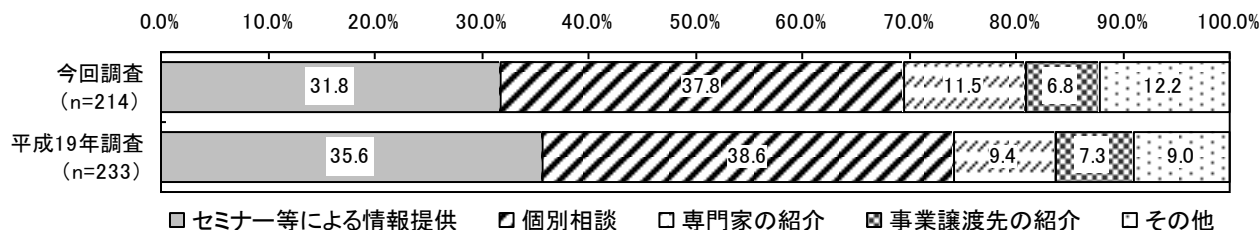
業種別にみると、製造業・小売業ともに「事業の将来性」が最も多く、次いで「後継者の力量」と続いた。平成 19 年調査との比較では、製造業は、全ての項目の差が 5 ポイント以内と、ほぼ同じ傾向を示した。一方、小売業は、「取引先との信頼関係の維持」が 10.5 ポイント減、「社員の不平・不満」が 9.6 ポイント減、「後継者の力量」が 9.7 ポイント増となっており、後継者の力量が重要となる傾向が強まっていることがうかがえる。

(単位:%)

業種		事業の将来性	取引先との信頼関係の維持	社員の不平・不満	先代経営者の影響力	後継者の力量	候補者の不在	借入に際しての個人保証	相続税などの税金対策	自社株など個人資産の取扱い	その他
全体	今回調査	65.5	29.6	5.4	7.9	58.6	14.8	22.2	8.9	11.8	4.9
	平成19年調査	65.0	33.2	9.2	8.5	58.7	17.0	26.9	12.0	15.2	1.8
製造業	今回調査	64.0	33.1	4.4	5.1	58.1	13.2	25.0	11.0	15.4	3.7
	平成19年調査	61.8	33.3	6.3	7.7	61.8	17.4	29.0	13.5	17.9	2.4
小売業	今回調査	68.7	22.4	7.5	13.4	59.7	17.9	16.4	4.5	4.5	7.5
	平成19年調査	73.7	32.9	17.1	10.5	50.0	15.8	21.1	7.9	7.9	0.0

## 問5. 円滑な事業継承のために地域金融機関や行政に期待すること

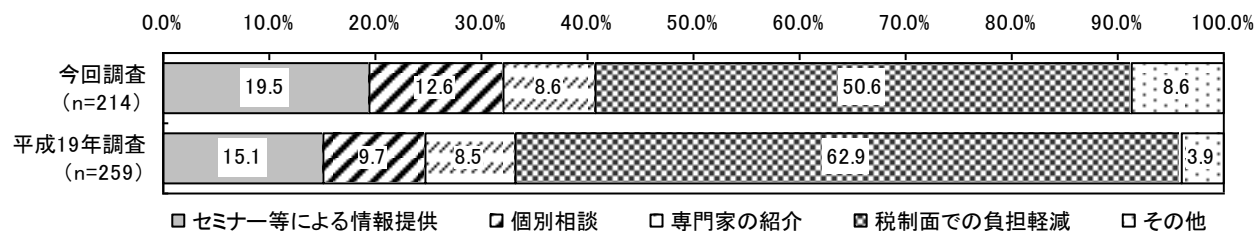
### 【地域金融機関に期待すること】



まず、地域金融機関に期待することについては、「個別相談」が37.8%と最も多く、次いで「セミナー等による情報提供」が31.8%と、この2項目が3割を上回った。平成19年度調査との比較では、全ての項目が5ポイント以内の差になっており、大きな変化はみられなかった。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「個別相談」が最多、次いで「セミナー等による情報提供」の順であった。なお、「専門家の紹介」は小売業で19.1%と、製造業を10ポイント以上上回った。

### 【行政に期待すること】



次いで、行政に期待することについては、「税制面での負担軽減」が50.6%と最も多く、次いで「セミナー等による情報提供」が19.5%と続いた。ただ、平成19年度調査と比べると「税制面での負担軽減」は10ポイント以上減っており、税制面以外のサポートを期待する企業が増えていることがうかがえる。

業種別にみると、製造業・小売業ともに「税制面での負担軽減」が最も多く、次いで「セミナー等による情報提供」の順であった。「専門家の紹介」は小売業で15.8%と、製造業を10ポイント以上上回り、ここでも「専門家の紹介」へのニーズが強い傾向にあった。

(単位:%)

業種		地域金融機関に期待すること					行政に期待すること				
		セミナー等による情報提供	個別相談	専門家の紹介	事業譲渡先の紹介	その他	セミナー等による情報提供	個別相談	専門家の紹介	税制面での負担軽減	その他
全体	今回調査	31.8	37.8	11.5	6.8	12.2	19.5	12.6	8.6	50.6	8.6
	平成19年調査	35.6	38.6	9.4	7.3	9.0	15.1	9.7	8.5	62.9	3.9
製造業	今回調査	34.7	36.6	7.9	7.9	12.9	20.5	12.8	5.1	54.7	6.8
	平成19年調査	37.3	38.4	9.0	7.9	7.3	14.6	11.5	8.9	62.0	3.1
小売業	今回調査	25.5	40.4	19.1	4.3	10.6	17.5	12.3	15.8	42.1	12.3
	平成19年調査	30.4	39.3	10.7	5.4	14.3	16.4	4.5	7.5	65.7	6.0

## コメント (自由記述)

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 利益が薄く長年無配当の株にも関わらず、工場用の土地が有るために莫大な税金を払わなければ株の移動が行えない。評価の方法を実体に即した形で行えるようにする必要がある。
- 自社株の資産価値が拡大。引受人がない。
- 当社の場合、10年先を考えています。準備は進めていますが、実際の行動はもう少し先です。
- 健康を害したら廃業します。
- 製造業の将来に対する不安が大きい。

## 製造業

## 大田区 中小企業景況調査 比較表

平成25年10月～12月期

## [今期の景況]

		全体	輸送用 機械器具	電気機械器具	一般機械 器具、金型	金属製品、 建設用金属、 金属プレス	精密機械器具
業況		-30	-44	-24	-8	-40	-23
売上額		-16	-31	-15	2	-26	3
受注残		-21	-33	-27	0	-35	-14
収益		-21	-38	-15	5	-46	-21
販売価格		-21	-25	-15	-15	-27	-19
原材料価格		35	21	28	41	32	40
原材料在庫		8	-16	7	2	26	10
資金繰り		-24	-25	-25	-26	-13	-26
雇用							
残業時間		-6	-10	0	-9	-21	0
人手		-1	0	3	0	4	-13
同期比							
売上額		-12	-36	0	8	-39	0
収益		-27	-36	-16	-17	-39	-22
経営上の 問題点							
① 売上の停滞・減少		53	55	58	44	68	44
② 利幅の縮小		27	23	27	31	36	17
③ 原材料高		20	32	18	11	16	22
④ 同業者間の競争の激化		19	5	30	22	8	13
⑤ 工場・機械の狭小・老朽化		16	14	12	17	20	22
重点 経営 施策							
① 販路を広げる		54	41	52	60	46	70
② 経費を節減する		46	46	39	40	63	39
③ 新製品・技術を開発する		32	27	36	31	17	44
④ 情報力を強化する		24	36	30	23	21	13
⑤ 人材を確保する		20	9	21	34	8	22
借入難易度		3	14	7	-6	8	-4

## [来期の景況見通し]

業況		-29	-25	-24	-18	-46	-20
売上額		-18	-23	-22	-11	-36	-24
受注残		-17	-17	-27	-1	-29	-29
収益		-25	-32	-27	-16	-38	-35
販売価格		-20	-18	-22	-18	-22	-27
原材料価格		41	27	32	46	42	48
原材料在庫		6	-21	9	0	24	10
資金繰り		-26	-32	-27	-29	-13	-24
雇用							
残業時間		-14	-24	-6	-17	-33	-9
人手		-1	0	6	-6	-8	5

\* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

\* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

## [今期の景況]

		全体	家具、家電	飲食店	飲食料品	衣服、身の回り品
業況		-44	-50	-40	-38	-46
売上額		-42	-62	-39	-28	-37
収益		-56	-55	-41	-56	-57
販売価格		-22	-53	-11	4	-35
仕入価格		21	-8	32	39	22
在庫		1	11	12	3	7
資金繰り		-42	-61	-24	-40	-63
雇 用	残業時間	-9	7	-18	-14	0
	人手	-25	-43	-27	-14	-25
同 期 比	売上額	-37	-43	-27	-21	-57
	収益	-37	-43	-27	-36	-46
	販売価格	-13	-36	-18	8	-39
経 営 上 の 問 題 点	① 売上の停滞・減少	61	43	73	50	79
	② 利幅の縮小	29	36	46	14	7
	③ 同業者間の競争の激化	22	29	27	14	14
	④ 商店街の集客力の低下	22	7	9	21	71
	⑤ 人手不足	17	21	27	21	7
重 点 経 営 施 策	① 経費を節減する	50	23	73	64	29
	② 売れ筋商品を取扱う	24	39	0	14	50
	③ 品揃えを改善する	23	15	27	29	36
	④ 宣伝・広報を強化する	21	15	18	21	43
	⑤ 新しい事業を始める	19	23	9	14	21
借入難易度		-12	0	-18	-14	-15

## [来期の景況見通し]

業況		-44	-52	-10	-14	-40
売上額		-30	-45	9	15	-31
収益		-42	-29	-17	-21	-52
販売価格		-7	-20	-15	16	-1
仕入価格		34	15	45	49	44
在庫		-7	-11	2	4	1
資金繰り		-47	-46	-28	-42	-53
雇 用	残業時間	-5	21	-9	-7	0
	人手	-21	-36	-18	-21	-33

\* 単純D・Iを表示している項目。雇用面、前年同期比、借入難易度

\* 企業割合(%)を表示している項目。経営上の問題点、重点経営施策

製造業  
地域名:大田区  
中分類:業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成25年10~12月期 1/2

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	24年		24年		24年		24年		25年		25年		25年		対 前期比	26年
		1~3月期		4~6月期		7~9月期		10~12月期		1~3月期		4~6月期		7~9月期			10~12月期
業況	良い	23.9	15.6	16.6	20.9	13.2	13.7	14.0	12.9	12.0	7.6	14.9	11.4	20.3	17.6	17.7	16.2
	普通	28.8	28.8	25.8	27.0	27.0	27.3	20.3	21.1	26.3	24.4	25.5	30.7	23.7	29.6	20.3	29.7
	悪い	47.2	55.6	57.7	52.1	59.8	59.0	65.7	66.1	61.7	68.0	59.6	57.8	55.9	52.8	51.9	52.6
	D-I	-23.3	-40.0	-41.1	-31.3	-46.6	-45.3	-51.7	-53.2	-49.7	-60.5	-44.7	-46.4	-35.6	-35.2	-24.1	-34.9
	修正値	-25.8	-29.8	-35.5	-22.8	-44.2	-43.9	-48.6	-55.8	-52.4	-52.9	-44.1	-47.8	-38.6	-42.8	-29.7	-42.9
	傾向値	-30.5		-31.1		-33.0		-37.5		-44.0		-47.7		-46.8		-42.0	
売上額	増加	26.8	19.5	20.9	17.7	15.5	16.1	19.8	15.5	16.2	11.6	19.8	21.1	26.8	22.5	31.6	19.9
	変らず	29.3	24.5	22.7	34.8	29.3	29.2	18.0	26.4	23.4	25.6	26.5	28.9	26.8	35.6	27.2	34.7
	減少	43.9	56.0	56.4	47.6	55.2	54.7	62.2	58.0	60.5	62.8	53.7	50.0	46.4	41.9	41.1	45.5
	D-I	-17.1	-36.5	-35.6	-29.9	-39.7	-38.5	-42.4	-42.5	-44.3	-51.2	-34.0	-28.9	-19.6	-19.4	-9.5	-25.6
	修正値	-15.1	-21.6	-29.7	-19.2	-41.4	-43.7	-40.4	-46.4	-44.3	-40.5	-32.6	-27.6	-27.0	-32.4	-15.9	-31.9
	傾向値	-18.6		-20.2		-23.5		-29.8		-37.1		-40.3		-37.6		-30.9	
受注残	増加	23.6	15.9	12.4	18.6	7.6	10.6	9.4	14.0	9.8	7.6	13.0	12.9	16.6	16.4	22.2	15.9
	変らず	34.2	34.4	35.4	37.9	42.4	39.4	28.8	32.7	35.4	35.3	39.1	42.9	46.9	45.3	37.9	46.6
	減少	42.2	49.7	52.2	43.5	50.0	50.0	61.8	53.2	54.9	57.1	47.8	44.2	36.6	38.4	39.9	37.5
	D-I	-18.6	-33.8	-39.8	-24.8	-42.4	-39.4	-52.4	-39.2	-45.1	-49.4	-34.8	-31.3	-20.0	-22.0	-17.6	-21.6
	修正値	-18.5	-18.1	-31.5	-16.4	-44.6	-43.1	-49.9	-43.9	-47.2	-38.5	-33.0	-31.0	-29.2	-33.1	-21.0	-30.0
	傾向値	-25.9		-26.0		-28.8		-34.6		-41.6		-44.3		-40.9		-33.7	
収益	増加	28.7	14.5	15.3	17.7	15.5	12.3	12.8	12.1	15.0	9.3	17.9	13.9	20.2	18.8	28.5	16.9
	変らず	23.8	29.6	27.0	32.3	28.2	32.5	25.6	28.7	26.9	28.5	18.5	28.3	30.3	32.5	29.1	35.0
	減少	47.6	56.0	57.7	50.0	56.3	55.2	61.6	59.2	58.1	62.2	63.6	57.8	49.4	48.8	42.4	48.0
	D-I	-18.9	-41.5	-42.3	-32.3	-40.8	-42.9	-48.8	-47.1	-43.1	-52.9	-45.7	-44.0	-29.2	-30.0	-13.9	-31.1
	修正値	-17.5	-28.2	-36.2	-23.1	-43.1	-45.2	-47.7	-51.9	-44.1	-43.8	-42.7	-43.0	-36.3	-38.9	-21.4	-38.8
	傾向値	-29.6		-29.5		-31.1		-34.8		-40.7		-44.2		-43.2		-37.3	
価格動向	販売価格	-22.6	-24.5	-27.3	-22.0	-24.4	-24.8	-28.8	-29.1	-21.8	-34.1	-21.7	-22.0	-18.0	-18.9	-19.7	-20.8
	修正値	-20.7	-18.5	-25.1	-19.3	-25.6	-26.9	-26.5	-29.7	-21.4	-28.8	-21.2	-21.4	-20.6	-22.9	-20.5	-22.6
	傾向値	-22.6		-23.5		-24.1		-25.1		-25.7		-24.9		-23.4		-21.5	
	原材料価格	30.7	16.9	9.9	28.8	11.5	10.5	6.4	10.9	30.1	8.7	31.1	37.6	35.2	33.3	32.3	32.4
	修正値	37.7	31.8	10.6	28.0	10.6	6.6	17.6	14.3	33.7	25.3	30.0	33.1	30.0	28.1	34.5	31.6
	傾向値	34.1		27.9		20.7		16.4		14.5		17.1		22.7		28.9	
在庫・資金	原材料在庫数量	13.8	11.2	15.1	9.4	20.3	7.6	14.2	21.4	18.1	10.7	13.0	13.9	6.3	7.5	7.2	4.6
	修正値	13.2	7.3	16.7	10.0	19.4	9.1	12.8	19.7	17.1	8.3	14.2	14.0	6.6	9.5	7.7	4.8
	資金繰り	-25.3	-40.3	-30.8	-32.7	-32.2	-42.1	-41.9	-39.1	-30.7	-36.0	-36.6	-32.7	-30.7	-30.2	-22.6	-33.1
	修正値	-20.1	-36.3	-31.6	-27.3	-32.3	-42.3	-39.2	-41.0	-29.9	-32.4	-38.7	-32.7	-33.1	-33.9	-23.7	-35.6
前年同	売上額	-9.3		-16.3		-30.6		-41.8		-44.6		-35.2		-23.2		-11.7	
	収益	-17.3		-26.1		-33.9		-49.1		-46.7		-40.7		-34.1		-26.5	
雇用	残業時間	-19.9	-24.8	-21.4	-23.7	-23.7	-22.0	-25.4	-20.1	-19.3	-27.2	-17.7	-15.7	-4.5	-10.3	-6.0	-14.2
	人手	4.4	8.9	12.0	6.3	5.8	14.6	7.6	7.6	3.7	2.9	8.7	8.7	-3.4	3.8	-1.3	-1.7
借入金	借入難易度	-0.6		-5.8		-1.8		-1.8		-1.3		3.2		-2.8		3.3	
	借入をした(%)	24.5	18.1	23.7	16.4	34.1	21.3	37.6	18.4	32.5	25.6	31.2	23.1	32.6	23.0	29.4	18.7
	借入をしな(%)	75.5	81.9	76.3	83.6	65.9	78.7	62.4	81.6	67.5	74.4	68.8	76.9	67.4	77.0	70.6	81.3
有効回答事業所数		165		163		174		172		167		165		179		158	

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		24年		24年		24年		24年		25年		25年		25年		対 前期比	26年 1~3月期	
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期							
設備投資動向(%)	現在の設備	-5.7	-5.3	-3.1	-2.5	0.6	-3.1	-4.7	4.1	-8.6	-4.7	-1.9	-7.4	-6.3	-3.2	-5.3	-4.6		-5.3
	実施した	25.0	30.1	26.0	27.6	30.8	24.2	30.1	24.1	25.5	27.5	28.2	29.9	28.6	26.8	37.6	26.5		31.4
	事業用地・建物	1.9	4.1	3.9	3.3	3.6	3.9	3.7	3.1	1.9	3.9	3.2	2.6	4.0	2.0	4.7	3.5		2.1
	機械・設備の新・増設	9.0	10.3	13.6	14.5	12.4	8.5	12.9	9.3	9.3	9.8	10.3	11.0	10.9	7.8	10.7	10.0		11.4
	機械・設備の更改	11.5	16.4	11.0	13.8	11.2	12.4	12.9	11.7	8.7	13.1	10.9	10.4	10.9	11.1	14.8	9.4		14.3
	事務機器	10.9	11.6	8.4	8.6	10.7	5.2	12.3	6.8	10.6	10.5	14.1	9.7	12.0	11.1	17.4	10.0		11.4
	車両	6.4	4.8	6.5	4.6	6.5	4.6	8.6	3.1	6.8	6.5	9.6	6.5	8.6	8.5	10.7	6.5		7.9
	その他	0.0	0.7	0.6	0.0	2.4	0.7	0.0	1.2	3.7	0.7	0.0	2.6	0.6	0.0	0.7	0.6		1.4
	実施しない	75.0	69.9	74.0	72.4	69.2	75.8	69.9	75.9	74.5	72.5	71.8	70.1	71.4	73.2	62.4	73.5		68.6
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	65.4		68.3		75.6		78.5		72.7		69.4		65.7		52.9		
人手不足		6.2		5.6		3.5		8.7		7.3		8.1		10.1		7.7			
大手企業との競争の激化		1.9		3.1		1.7		1.2		0.6		0.0		0.6		3.2			
同業者間の競争の激化		20.4		22.4		13.4		19.2		21.2		22.5		17.4		18.7			
親企業による選別強化		8.6		9.9		8.7		10.5		8.5		7.5		10.1		11.0			
輸入製品との競争の激化		5.6		9.9		5.2		9.3		9.7		4.4		7.3		4.5			
合理化の不足		6.2		8.7		11.0		4.1		6.1		3.8		7.3		7.7			
利幅の縮小		26.5		26.7		26.2		27.3		24.8		27.5		30.3		27.1			
原材料高		18.5		10.6		14.0		9.9		15.2		20.0		15.2		20.0			
販売納入先からの値下げ要請		18.5		19.3		15.7		18.6		14.5		13.1		10.7		10.3			
仕入先からの値上げ要請		8.6		3.1		4.1		3.5		7.9		5.6		5.1		2.6			
人件費の増加		6.2		5.6		6.4		5.8		9.1		7.5		9.0		11.6			
人件費以外の経費の増加		9.3		8.7		5.8		9.9		9.7		7.5		5.6		9.0			
取引先の減少																14.2			
工場・機械の狭小・老朽化		17.9		22.4		19.8		22.7		18.2		18.1		14.0		16.1			
生産能力の不足		3.7		5.0		4.1		8.1		6.7		6.9		10.7		7.7			
下請の確保難		5.6		3.7		4.7		1.7		3.6		5.0		6.7		8.4			
代金回収の悪化		0.0		0.6		0.6		0.6		0.0		0.0		1.1		1.3			
地価の高騰		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
天候の不順		0.0		0.0		0.0		0.0		0.6		0.6		0.6		0.6			
地場産業の衰退	5.6		3.7		2.9		1.7		3.0		3.8		2.2		3.2				
大手企業・工場の縮小・撤退	8.0		8.7		9.9		11.0		9.7		10.6		7.9		10.3				
為替変らず	4.3		3.7		5.2		7.0		6.1		5.0		4.5		3.2				
その他	3.1		3.7		4.7		1.7		3.0		2.5		1.7		1.9				
問題なし	1.2		1.2		1.2		0.6		0.6		0.6		1.1		1.3				
重点経営施策(%)	販路を広げる	59.4		60.6		60.5		58.9		57.1		59.2		56.9		54.2			
	経費を節減する	56.9		58.8		50.3		56.5		57.1		53.5		46.6		46.4			
	情報力を強化する	20.0		23.8		17.4		17.9		19.0		22.9		20.1		24.2			
	新製品・技術を開発する	28.1		25.6		28.7		25.0		25.8		30.6		29.3		32.0			
	不採算部門を整理・縮小する	6.3		5.6		4.8		9.5		6.1		2.5		5.7		2.6			
	提携先を見つける	9.4		5.6		10.2		7.7		9.2		9.6		8.6		9.8			
	機械化を推進する	8.8		5.6		7.2		7.7		6.1		7.0		6.3		5.9			
	人材を確保する	15.0		11.9		14.4		22.6		19.6		14.0		20.7		20.3			
	パート化を図る	5.0		3.8		2.4		2.4		1.2		2.5		1.7		3.3			
	教育訓練を強化する	13.8		14.4		10.2		11.9		19.6		13.4		11.5		16.3			
	労働条件を改善する	1.3		0.6		2.4		2.4		1.2		0.6		2.3		3.9			
	工場・機械を増設・移転する	6.9		5.0		4.8		2.4		3.7		3.8		6.3		6.5			
	不動産の有効活用を図る	3.8		2.5		3.0		3.0		1.8		3.2		1.7		2.0			
その他	0.0		0.0		0.6		1.2		0.6		2.5		1.7		0.7				
特になし	6.3		6.3		10.8		7.7		9.2		5.1		10.7		7.7				
有効回答事業所数		165		163		174		172		167		165		179		158			

\* 経営上の問題点の「取引先の減少」は、25年10~12月期より追加。



小売業  
 地域名:大田区  
 中分類:業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成25年10~12月期 1/2

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	24年		24年		24年		24年		25年		25年		25年		25年		対 前期比	26年 1~3月期
		1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	11月	12月	11月	12月		
業況	良い	11.8	5.6	13.4	11.5	12.3	11.3	5.7	10.0	8.0	4.7	14.3	13.6	12.2	20.2	11.0	11.1		5.0
	普通	20.0	21.1	19.5	23.0	14.8	20.0	21.8	17.5	23.9	17.6	23.8	22.7	29.3	23.8	28.0	28.4		38.8
	悪い	68.2	73.3	67.1	65.5	72.8	68.8	72.4	72.5	68.2	77.6	61.9	63.6	58.5	56.0	61.0	60.5		56.3
	D-I	-56.5	-67.8	-53.7	-54.0	-60.5	-57.5	-66.7	-62.5	-60.2	-72.9	-47.6	-50.0	-46.3	-35.7	-50.0	-49.4		-51.3
	修正値	-54.7	-61.7	-57.2	-50.6	-59.8	-55.4	-60.7	-65.6	-60.4	-67.2	-55.6	-53.7	-51.1	-45.0	-43.7	-54.7	7.0	-44.0
	傾向値	-60.2		-58.6		-59.3		-60.0		-59.8		-59.5		-57.0		-53.1			
売上額	増加	16.1	6.7	19.5	17.2	12.3	11.3	19.3	21.0	17.0	10.3	21.2	20.2	8.5	22.4	20.0	17.1		12.3
	変わらず	20.7	28.9	23.2	17.2	23.5	30.0	22.7	19.8	21.6	25.3	29.4	29.2	29.3	28.2	22.5	26.8		33.3
	減少	63.2	64.4	57.3	65.5	64.2	58.8	58.0	59.3	61.4	64.4	49.4	50.6	62.2	49.4	57.5	56.1		54.3
	D-I	-47.1	-57.8	-37.8	-48.3	-51.9	-47.5	-38.6	-38.3	-44.3	-54.0	-28.2	-30.3	-53.7	-27.1	-37.5	-39.0		-42.0
	修正値	-36.2	-43.4	-42.6	-44.9	-52.8	-48.4	-40.0	-46.9	-36.0	-39.1	-37.0	-32.9	-53.1	-36.1	-42.0	-47.7	11.0	-30.0
	傾向値	-45.6		-43.4		-44.3		-45.1		-43.5		-42.0		-41.0		-41.1			
収益	増加	10.3	5.6	13.4	14.9	12.3	10.0	12.5	18.8	9.1	8.0	16.5	16.9	12.2	22.4	13.6	14.8		11.1
	変わらず	23.0	25.8	24.4	19.5	22.2	28.8	28.4	21.3	33.0	29.9	25.9	34.8	22.0	24.7	19.8	25.9		25.9
	減少	66.7	68.5	62.2	65.5	65.4	61.3	59.1	60.0	58.0	62.1	57.6	48.3	65.9	52.9	66.7	59.3		63.0
	D-I	-56.3	-62.9	-48.8	-50.6	-53.1	-51.3	-46.6	-41.3	-48.9	-54.0	-41.2	-31.5	-53.7	-30.6	-53.1	-44.4		-51.9
	修正値	-41.6	-52.1	-53.3	-44.8	-53.5	-52.4	-50.7	-49.8	-39.9	-43.1	-48.6	-33.8	-54.9	-39.5	-55.9	-51.9	-1.0	-42.1
	傾向値	-52.6		-51.4		-52.8		-52.7		-50.3		-48.4		-47.5		-48.4			
価格動向	販売価格	-26.4	-46.1	-33.3	-21.8	-23.5	-33.8	-37.5	-28.4	-30.3	-39.1	-17.9	-28.1	-23.8	-10.7	-23.1	-17.5		-16.9
	〃 修正値	-23.1	-36.1	-35.5	-24.1	-23.7	-35.0	-32.5	-29.0	-26.3	-26.0	-21.3	-30.4	-24.3	-18.8	-21.8	-18.9	3.0	-7.0
	〃 傾向値	-28.9		-30.1		-30.0		-29.6		-30.7		-29.2		-27.3		-25.6			
	仕入価格	4.6	-6.7	-2.5	0.0	0.0	-7.6	-2.3	2.5	15.7	-5.7	24.1	18.0	13.8	31.3	21.3	25.0		27.8
	〃 修正値	8.2	0.6	-2.5	2.1	0.4	-7.9	2.5	0.2	17.9	4.8	25.9	17.5	15.9	30.1	21.4	20.7	6.0	34.4
	〃 傾向値	5.7		2.5		0.8		0.2		1.4		6.1		11.1		15.8			
在庫・資金	在庫数量	3.4	1.1	8.5	-8.0	-2.5	0.0	4.7	-6.2	10.1	-1.2	13.3	9.0	7.6	3.6	1.3	5.1		-7.6
	〃 修正値	5.6	-1.1	9.3	-4.7	-0.8	2.2	1.1	-7.6	10.5	-4.3	12.0	11.1	9.8	3.9	0.7	2.4	-9.0	-6.6
	資金繰り	-41.9	-57.0	-46.9	-41.9	-57.0	-58.0	-47.7	-57.0	-48.9	-55.2	-34.1	-48.9	-45.6	-39.0	-42.3	-46.8		-49.4
〃 修正値	-39.0	-53.3	-47.9	-38.9	-56.3	-59.0	-46.0	-55.9	-47.6	-51.3	-38.0	-49.6	-44.0	-42.6	-41.7	-47.7	2.0	-46.6	
前年同	売上額	-32.2		-34.6		-41.0		-45.0		-33.7		-34.6		-40.5		-36.7			
	収益	-40.7		-46.9		-50.0		-58.2		-43.8		-38.8		-48.1		-37.2			
	販売価格	-25.6		-27.2		-23.4		-41.8		-26.1		-20.0		-13.0		-13.0			
雇用	残業時間	-15.7	-20.2	-15.6	-9.6	-21.1	-13.2	-10.3	-18.4	-18.1	-14.3	-1.3	-7.2	-12.8	-8.9	-9.3	-15.8		-5.3
	人手	-21.4	-8.3	-3.9	-21.4	-11.8	-7.9	-8.8	-18.4	-8.0	-5.1	-7.6	-12.5	-17.9	-11.4	-25.0	-15.4		-21.3
借入金	借入難易度	-14.5		-11.8		-23.4		-18.2		-18.6		-1.3		-14.9		-12.0			
	借入をした(%)	26.5	14.9	28.4	14.3	31.6	15.6	27.7	21.9	28.7	12.8	24.1	15.3	22.7	11.8	22.1	22.7		12.5
	借入をしな(%)	73.5	85.1	71.6	85.7	68.4	84.4	72.3	78.1	71.3	87.2	75.9	84.7	77.3	88.2	77.9	89.9		87.5
有効回答事業所数		87		84		82		88		89		85		82		82			

小売業  
 地域名:大田区  
 中分類:業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO. 2

平成25年10~12月期 2/2

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		24年		24年		24年		24年		25年		25年		25年		対 前期比	26年 1~3月期	
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期							
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-26.5	-16.9	-27.6	-27.7	-17.6	-24.3	-17.1	-18.7	-11.8	-17.8	-17.7	-13.3	-15.8	-13.3	-24.7	-15.8		-25.3
	実施した	18.1	17.3	20.0	17.1	29.7	24.7	15.8	23.2	22.7	11.0	20.0	20.2	27.6	20.2	30.7	20.5		23.5
	事業用地・建物	3.6	2.5	1.3	1.2	1.4	3.9	0.0	2.9	4.5	0.0	3.8	3.6	6.6	3.6	5.3	1.4		1.5
	機械・設備の新・増設	3.6	1.2	5.3	7.3	8.1	3.9	3.9	2.9	3.4	2.7	6.3	0.0	3.9	0.0	10.7	4.1		4.4
	機械・設備の更改	4.8	3.7	12.0	6.1	6.8	7.8	5.3	2.9	9.1	2.7	5.0	8.3	9.2	8.3	9.3	8.2		5.9
	事務機器	8.4	8.6	6.7	2.4	14.9	3.9	10.5	7.2	5.7	4.1	12.5	7.1	5.3	7.1	10.7	4.1		11.8
	車両	4.8	3.7	9.3	3.7	9.5	10.4	2.6	11.6	9.1	4.1	6.3	8.3	10.5	8.3	9.3	8.2		7.4
	その他	2.4	1.2	0.0	2.4	2.7	5.2	0.0	1.4	0.0	0.0	2.5	0.0	1.3	0.0	1.3	2.7		1.5
	実施しない	81.9	82.7	80.0	82.9	70.3	75.3	84.2	76.8	77.3	89.0	80.0	79.8	72.4	79.8	69.3	79.5		76.5
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	67.8		63.9		70.9		67.1		67.0		60.0		60.8		60.8		
人手不足		6.9		7.2		7.6		12.2		4.5		11.3		6.3		16.5			
同業者間の競争の激化		29.9		25.3		27.8		24.4		26.1		27.5		21.5		21.5			
大型店との競争の激化		18.4		16.9		16.5		14.6		17.0		13.8		16.5		13.9			
輸入製品との競争の激化		1.1		0.0		0.0		0.0		1.1		1.3		2.5		2.5			
利幅の縮小		24.1		25.3		25.3		24.4		30.7		20.0		22.8		29.1			
取扱商品の陳腐化		5.7		8.4		7.6		3.7		6.8		5.0		6.3		8.9			
販売商品の不足		2.3		4.8		3.8		6.1		5.7		6.3		5.1		2.5			
販売納入先からの値下げ要請		0.0		2.4		2.5		2.4		3.4		3.8		2.5		1.3			
仕入先からの値上げ要請		6.9		6.0		6.3		3.7		11.4		6.3		11.4		16.5			
人件費の増加		5.7		13.3		3.8		7.3		12.5		7.5		11.4		2.5			
人件費以外の経費の増加		6.9		3.6		1.3		3.7		10.2		6.3		7.6		6.3			
取引先の減少		16.1		19.3		19.0		31.7		20.5		23.8		24.1		11.4			
商圏人口の減少		4.6		3.6		2.5		6.1		4.5		10.0		5.1		6.3			
商店街の集客力の低下		16.1		16.9		24.1		22.0		21.6		23.8		20.3		21.5			
店舗の狭小・老朽化		17.2		7.2		5.1		7.3		5.7		2.5		8.9		5.1			
代金回収の悪化		0.0		3.6		3.8		2.4		1.1		0.0		3.8		1.3			
地価の高騰		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
駐車場の確保難		1.1		2.4		3.8		0.0		2.3		0.0		2.5		7.6			
天候の不順		11.5		9.6		7.6		3.7		9.1		7.5		12.7		3.8			
地場産業の衰退	2.3		7.2		7.6		7.3		4.5		8.8		8.9		6.3				
大手企業・工場の縮小・撤退	5.7		4.8		6.3		4.9		1.1		1.3		1.3		2.5				
その他	2.3		1.2		2.5		1.2		2.3		1.3		2.5		2.5				
問題なし	4.6		3.6		3.8		1.2		0.0		6.3		5.1		5.1				
重点 経営 施策 (%)	品揃えを改善する	29.4		30.4		19.5		24.4		28.7		23.8		29.9		23.1			
	経費を節減する	52.9		55.7		53.2		59.0		56.3		46.3		57.1		50.0			
	宣伝・広報を強化する	24.7		21.5		14.3		12.8		24.1		18.8		19.5		20.5			
	新しい事業を始める	5.9		12.7		15.6		14.1		16.1		20.0		14.3		19.2			
	店舗・設備を改装する	14.1		8.9		7.8		5.1		4.6		2.5		9.1		7.7			
	仕入先を開拓・選別する	9.4		19.0		14.3		9.0		11.5		16.3		16.9		17.9			
	営業時間を延長する	1.2		1.3		1.3		0.0		2.3		2.5		3.9		1.3			
	売れ筋商品を取扱う	24.7		21.5		24.7		29.5		19.5		15.0		29.9		24.4			
	商店街事業を活性化させる	10.6		5.1		7.8		6.4		10.3		7.5		5.2		5.1			
	機械化を推進する	1.2		2.5		1.3		0.0		1.1		0.0		0.0		1.3			
	人材を確保する	15.3		10.1		10.4		11.5		9.2		15.0		15.6		16.7			
	パート化を図る	2.4		5.1		3.9		2.6		5.7		3.8		5.2		1.3			
	教育訓練を強化する	17.6		10.1		15.6		9.0		14.9		13.8		7.8		11.5			
	輸入品の取扱いを増やす	1.2		0.0		1.3		0.0		1.1		1.3		1.3		0.0			
	不動産の有効活用を図る	3.5		3.8		2.6		3.8		2.3		6.3		5.2		2.6			
	その他	0.0		1.3		1.3		1.3		1.1		1.3		1.3		2.6			
特になし	8.2		11.4		11.7		11.5		10.3		11.3		10.4		11.5				
有効回答事業所数		87		84		82		88		89		85		82		82			

## 調査の概要

1. 調査時期           平成 25 年 12 月
2. 調査方法           郵送アンケート調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	260	158
小 売 業	208	82
合 計	468	240

大田区産業経済部産業振興課  
〒144-0035 東京都大田区南蒲田一丁目 20 番 20 号  
TEL 03(3733)6181