

◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

平成25年4月～6月期



目 次

平成25年4月～6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「中小企業の採用動向について」……………	16
中小企業景況調査 比較表・転記表……………	20

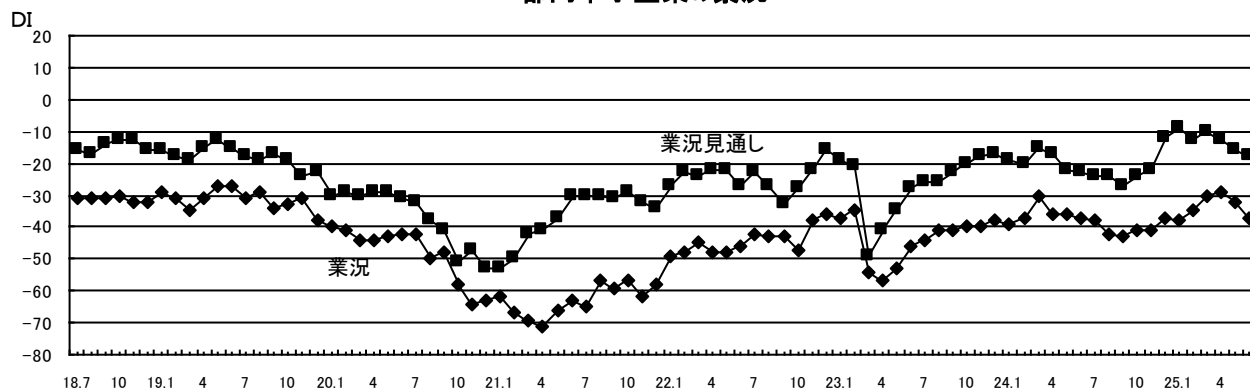
大田区産業経済部産業振興課

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

平成 25 年 4 月～6 月期の都内中小企業の景況

業況：製造業、卸売業、サービス業でかなり厳しさを増す
見通し：卸売業、小売業は非常に大きく改善する見込み

都内中小企業の景況



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△37（前期は△30）と前期比で7ポイント減少し、低調感をかなり強めた。今後3か月間の見通しでは大幅に改善すると見込まれている。

	前期(25.3)	今期(25.6)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△29	△36	△7	△19
卸売業	△31	△41	△10	△17
小売業	△46	△48	△2	△25
サービス業	△17	△25	△8	△15
総合	△30	△37	△7	△18

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7ポイント減の△37と低調感をかなり強めた。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIでは、△18と大幅に改善すると見込まれている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、小売業（△48）は2ポイント減と低調感をやや強めた。製造業（△36）は7ポイント減、サービス業（△25）は8ポイント減、卸売業（△41）は10ポイント減とかなり厳しさを増した。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（△3）は2ポイント増と下降幅がやや縮小し、製造業（12）、卸売業（11）はそれぞれ2ポイント減と幾分落ち着きを見せた。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（△1）は3ポイント増と下降傾向がやや一服した。サービス業（△9）は横這いで推移し、小売業（△12）は3ポイント減、製造業（△9）は5ポイント減と下降をやや強めた。

今後3か月間（7～9月）の業況見通しDIを業種別にみると、卸売業（△17）は24ポイント増、小売業（△25）は23ポイント増といずれも非常に大きく改善し、製造業（△19）は17ポイント増、サービス業（△15）は10ポイント増と厳しさがかなり和らぐと見込まれている。

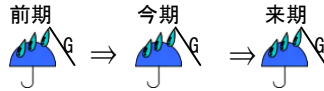
【注】

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

大田区 今期の特徴点 (平成25年4月～6月期)

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



製造業の業況は、今期△44 と水面下ながら大きく改善した。売上額は△33 と大幅に持ち直し、収益△43 と前期同様の減少幅で推移した。価格動向を見ると、原材料価格は30 と上昇を幾分弱め、販売価格は△21 と前期並の下降が続いた。在庫は14 と過剰感が幾分改善し、資金繰りは△39 と窮屈感がかなり強まった。

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る。

経営上の問題点では「原材料高」などが前期より増加したが、「売上の停滞・減少」などが減少した。

小売業

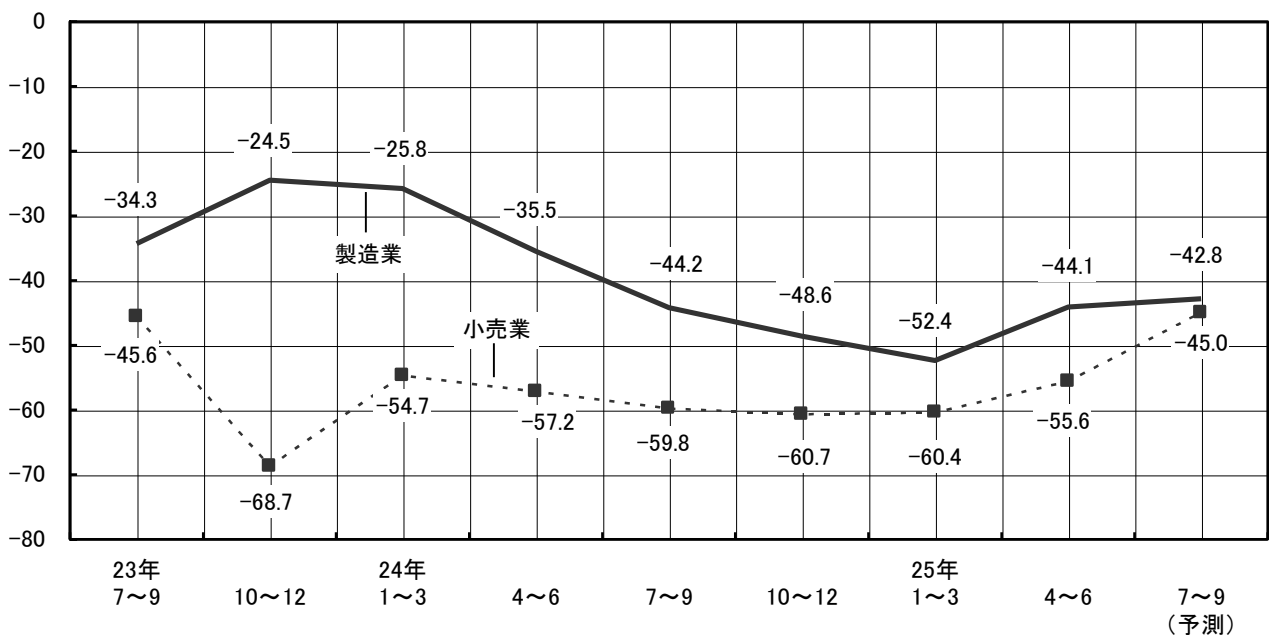


小売業の業況は、今期△56 とわずかに上向いた。売上額は△37 と前期並で推移し、収益は△49 と大幅に減少を強めた。価格動向を見ると、販売価格は△21 と下降幅が幾分縮小し、仕入価格は26 と上昇傾向をかなり強め、在庫は12 と前期並の過多感であった。資金繰りは△38 と大幅に厳しさが和らいだ。

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る。

経営上の問題点では「利幅の縮小」「売上の停滞・減少」などが前期より減少した。

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

今期の業況は前期△52 から今期△44 と水面下ながら大きく改善した。売上額は前期△44 から今期△33 と大幅に持ち直し、収益は前期△44 から今期△43 と前期同様の減少幅で推移した。受注残は前期△47 から今期△33 とかなり持ち直した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 34 から今期 30 と上昇を幾分弱め、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 17 から今期 14 と過剰感が幾分改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△30 から今期△39 と窮屈感がかなり強まった。また、借入難易度は前期△1 から今期 3 と幾分容易になった。借入をした企業は今期 31%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」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%となった。

前期との比較で主だった動きは、「原材料高」は 5 ポイント増加したが、「売上の停滞・減少」は 4 ポイント減少した。更に業種別にみると、「原材料高」は [精密機械器具] (前期 18%→今期 6%) が 12 ポイント減少したが、[輸送用機械器具] (12%→26%) が 14 ポイント増加し、[一般機械器具・金型] (15%→21%) も 6 ポイント増加し、業種で違いが見られた。一方、「売上の停滞・減少」は [精密機械器具] (82%→65%) が 17 ポイント減少し、[一般機械器具・金型] (73%→65%) も 8 ポイント減し、[電気機械器具] (74%→69%) も 5 ポイント減少と、この 3 業種で減少した。

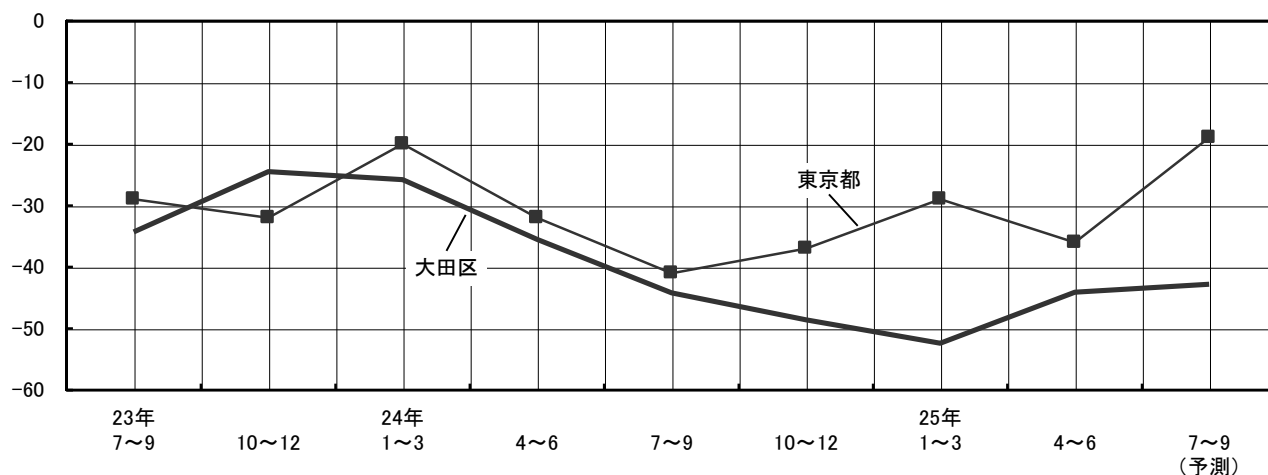
重点経営施策では、1 位「販路を広げる」が 59%、2 位「経費を節減する」54%、3 位「新製品・技術を開発する」が 31%、4 位「情報力を強化する」23%、5 位「人材を確保する」14%であった。

前期と比較すると、3 位までは同じ項目が並んだが、4 位には前期 6 位の「情報力を強化する」が入った。一方、「教育訓練を強化する」が前期 4 位から 6 位に順位を下げた。

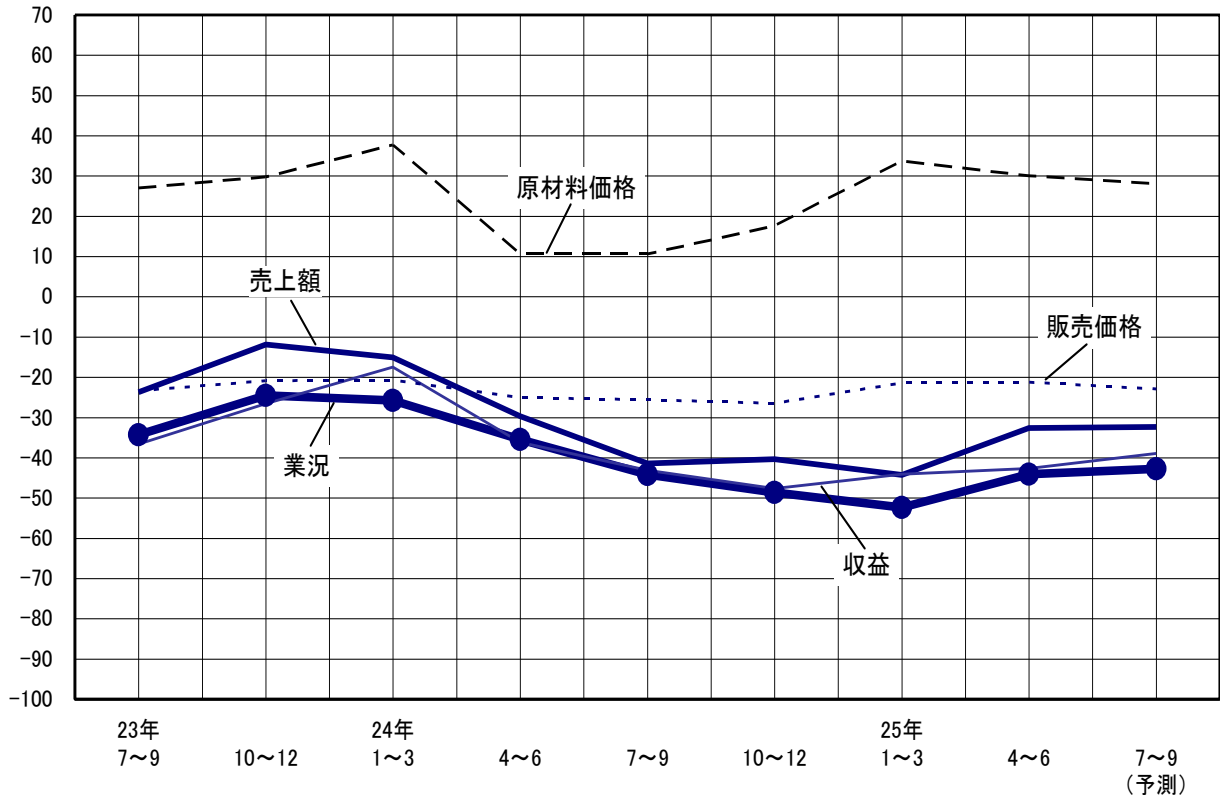
来期の見通し

来期は、業況は前期並で推移し、売上額も横這いで、収益はわずかに持ち直すと見込まれている。また、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。

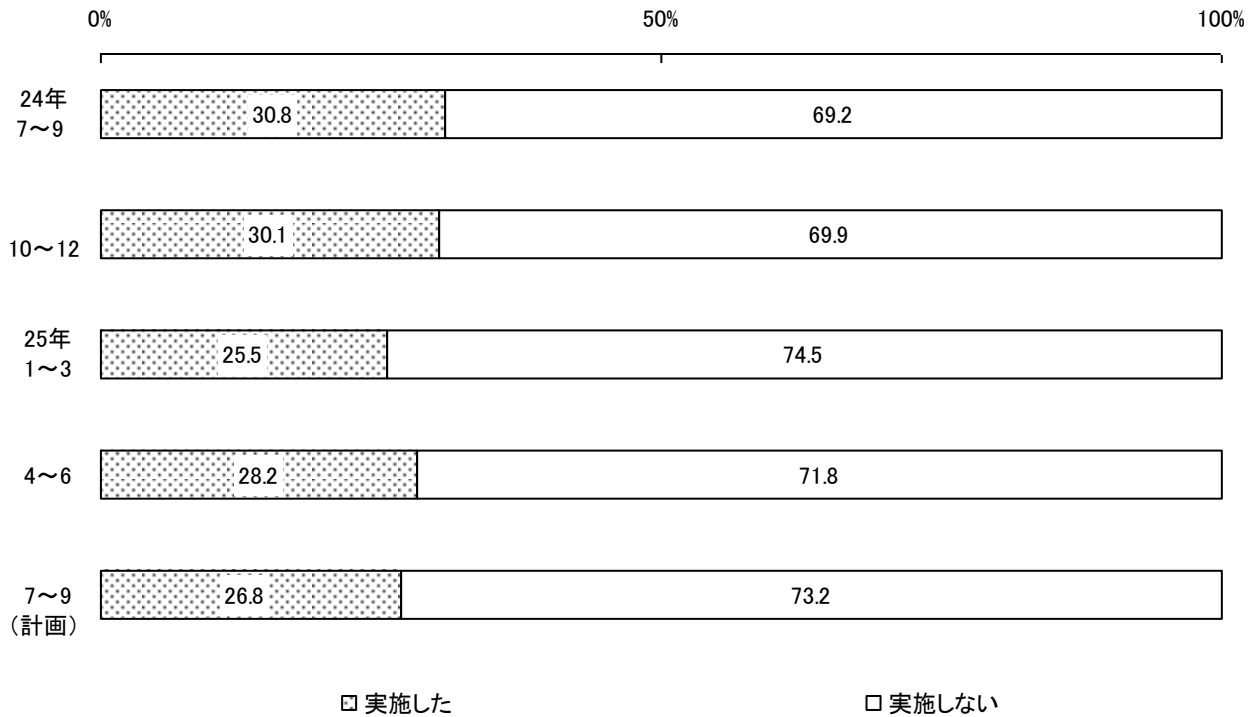
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



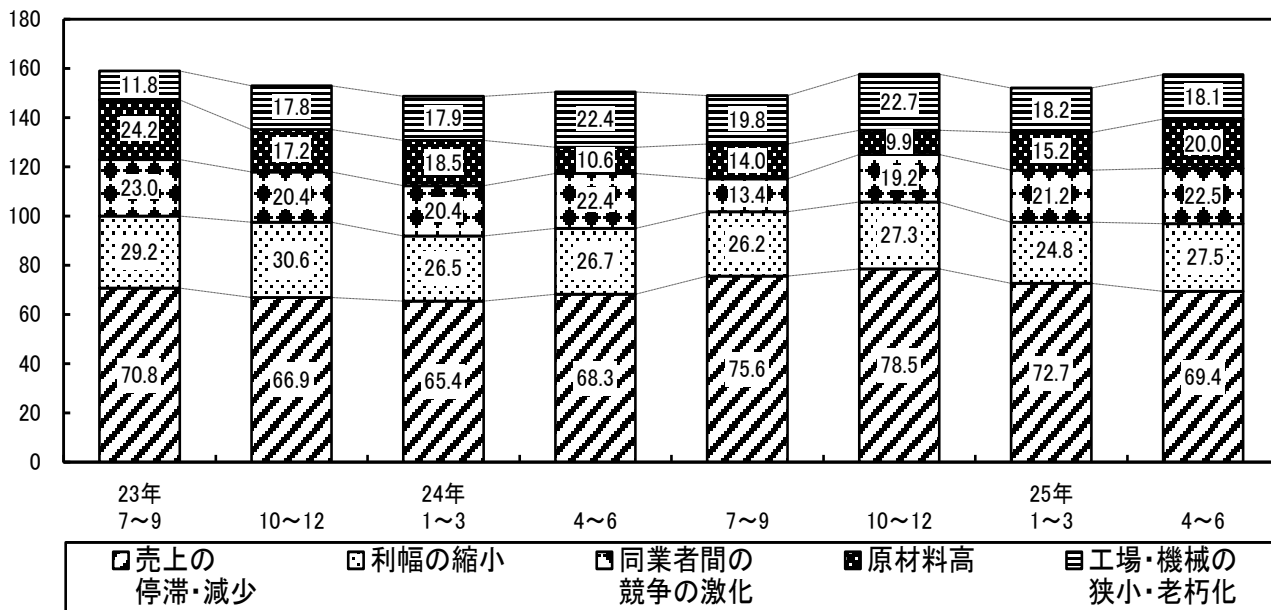
業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

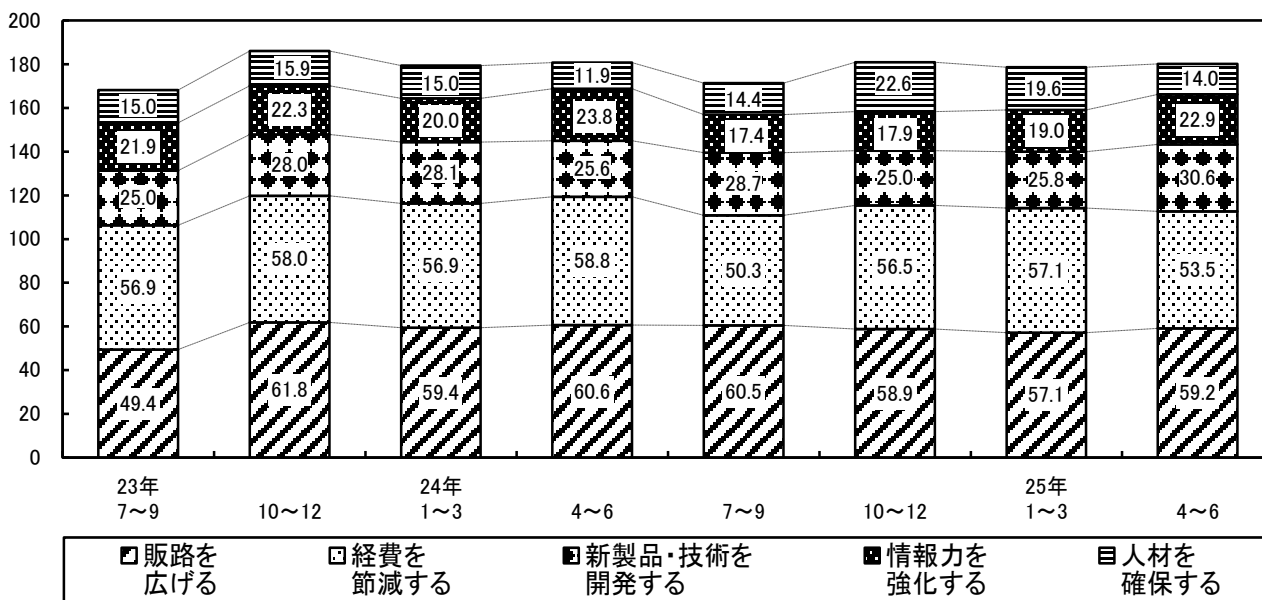


製造業 経営上の問題点 (%)



	24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期		25年4~6月期	
第1位	売上停滞・減少	75.6 %	売上停滞・減少	78.5 %	売上停滞・減少	72.7 %	売上停滞・減少	69.4 %
第2位	利幅の縮小	26.2 %	利幅の縮小	27.3 %	利幅の縮小	24.8 %	利幅の縮小	27.5 %
第3位	工場・機械の狭小・老朽化	19.8 %	工場・機械の狭小・老朽化	22.7 %	同業者間の競争の激化	21.2 %	同業者間の競争の激化	22.5 %
第4位	販売納入先からの値下げ要請	15.7 %	同業者間の競争の激化	19.2 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.2 %	原材料高	20.0 %
第5位	原材料高	14.0 %	販売納入先からの値下げ要請	18.6 %	原材料高	15.2 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.1 %

製造業 重点経営施策 (%)



	24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期		25年4~6月期	
第1位	販路を広げる	60.5 %	販路を広げる	58.9 %	販路を広げる	57.1 %	販路を広げる	59.2 %
第2位	経費を節減する	50.3 %	経費を節減する	56.5 %	新製品・技術を開発する	25.8 %	経費を節減する	53.5 %
第3位	新製品・技術を開発する	28.7 %	新製品・技術を開発する	25.0 %	人材を確保する 教育訓練を強化する	19.6 %	新製品・技術を開発する	30.6 %
第4位	情報力を強化する	17.4 %	人材を確保する	22.6 %	情報力を強化する	19.0 %	情報力を強化する	22.9 %
第5位	人材を確保する	14.4 %	情報力を強化する	17.9 %	提携先を見つける	9.2 %	人材を確保する	14.0 %

業種別動向

(1) 輸送用機械器具

業況（前期 $\Delta 46$ →今期 $\Delta 26$ ）は水面下ながら極端に改善した。売上額（ $\Delta 48$ → $\Delta 27$ ）も特に大きく減少幅が縮小し、収益（ $\Delta 47$ → $\Delta 32$ ）は大幅に持ち直した。価格動向を見ると、原材料価格（ 37 → 23 ）は上昇が大幅に弱まり、販売価格（ $\Delta 23$ → $\Delta 15$ ）は下降傾向がかなり改善した。在庫（ 18 → 13 ）は幾分調整が進み、資金繰り（ $\Delta 33$ → $\Delta 33$ ）は前期並の厳しさが続いた。

(2) 電気機械器具

業況（ $\Delta 37$ → $\Delta 39$ ）は幾分低迷した。売上額（ $\Delta 29$ → $\Delta 31$ ）は減少をわずかに強め、収益（ $\Delta 32$ → $\Delta 49$ ）は減少幅が大きく拡大した。原材料価格（ 25 → 25 ）は変化なく推移し、販売価格（ $\Delta 19$ → $\Delta 28$ ）は大幅に下降を強めた。在庫（ 26 → 22 ）は過剰感がわずかに緩和し、資金繰り（ $\Delta 19$ → $\Delta 37$ ）は厳しさがかなり増した。

(3) 一般機械器具、金型

業況（ $\Delta 76$ → $\Delta 42$ ）は特に大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 57$ → $\Delta 22$ ）、収益（ $\Delta 56$ → $\Delta 36$ ）はともに極端に改善した。原材料価格（ 33 → 36 ）は上昇幅が幾分拡大し、販売価格（ $\Delta 28$ → $\Delta 26$ ）は下降幅がわずかに縮小した。在庫（ 7 → 4 ）は幾分調整が進み、資金繰り（ $\Delta 39$ → $\Delta 47$ ）は窮屈感がかなり強まった。

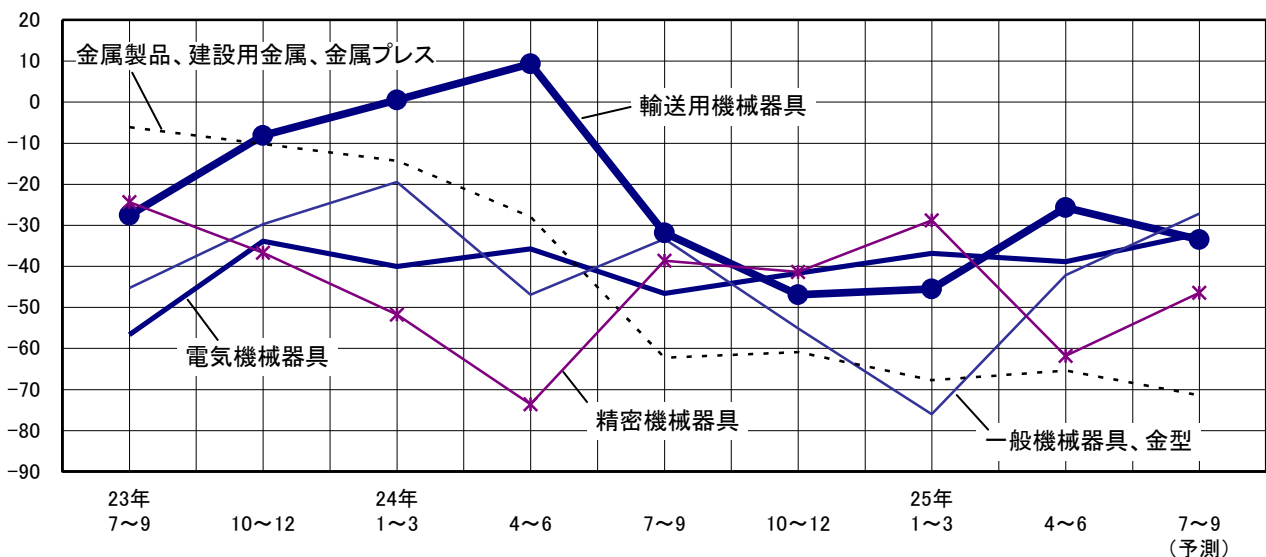
(4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（ $\Delta 68$ → $\Delta 65$ ）は悪化幅がわずかに縮小した。売上額（ $\Delta 42$ → $\Delta 53$ ）は減少を大きく強め、収益（ $\Delta 48$ → $\Delta 51$ ）は幾分低迷した。販売価格（ $\Delta 22$ → $\Delta 26$ ）は下降傾向をわずかに強め、原材料価格（ 24 → 17 ）は上昇が大幅に弱まった。在庫（ 19 → 12 ）は過剰感がかなり改善し、資金繰り（ $\Delta 41$ → $\Delta 45$ ）は厳しさが幾分増した。

(5) 精密機械器具

業況（ $\Delta 29$ → $\Delta 62$ ）は非常に深刻さを増した。売上額（ $\Delta 54$ → $\Delta 50$ ）は幾分持ち直し、収益（ $\Delta 50$ → $\Delta 71$ ）は減少を極端に強めた。販売価格（ $\Delta 20$ → $\Delta 17$ ）は下降幅がわずかに縮小し、原材料価格（ 44 → 49 ）は上昇が幾分強まった。在庫（ 27 → 19 ）は大幅に調整が進み、資金繰り（ $\Delta 23$ → $\Delta 32$ ）は苦しさがかなり強まった。

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. 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。
2. 残業する程の仕事は5年程前からありません。
3. 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好な状況にあります。
4. 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。
5. 先の受注が見えない。
6. 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。
7. 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。
8. 今後の金利上昇をにらみ、大規模な設備投資を前倒して実施。数年間は返済の為に資金繰りを注視する必要有。
9. 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＞

1. 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。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。
6. 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。
7. 銀行がリスクに応じてくれないとアウト。
8. 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。

9. 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。
10. 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。
11. 今年度は前年度と比べ新製品の拡販と10年～15年前のリピーターが増え、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。
12. 大手企業が海外へ工場新設？
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はまだ見えない。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に、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月までは少し赤字になった。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、断われれば仕事が無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、なかなか忙しかったため、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。このよう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리트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

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△60 から今期△56 とわずかに上向いた。売上額は前期△36 から今期△37 と前期並で推移し、収益は前期△40 から今期△49 と大幅に減少を強めた。

価格・在庫動向

販売価格は前期△26 から今期△21 と下降幅が幾分縮小し、仕入価格は前期 18 から今期 26 と上昇傾向をかなり強めた。在庫は前期 11 から今期 12 と前期並の過多感であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△48 から今期△38 と大幅に厳しさが和らいだ。借入難易度は前期△19 から今期△1 と大きく改善した。今期借入を実施した企業は 24%と幾分減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

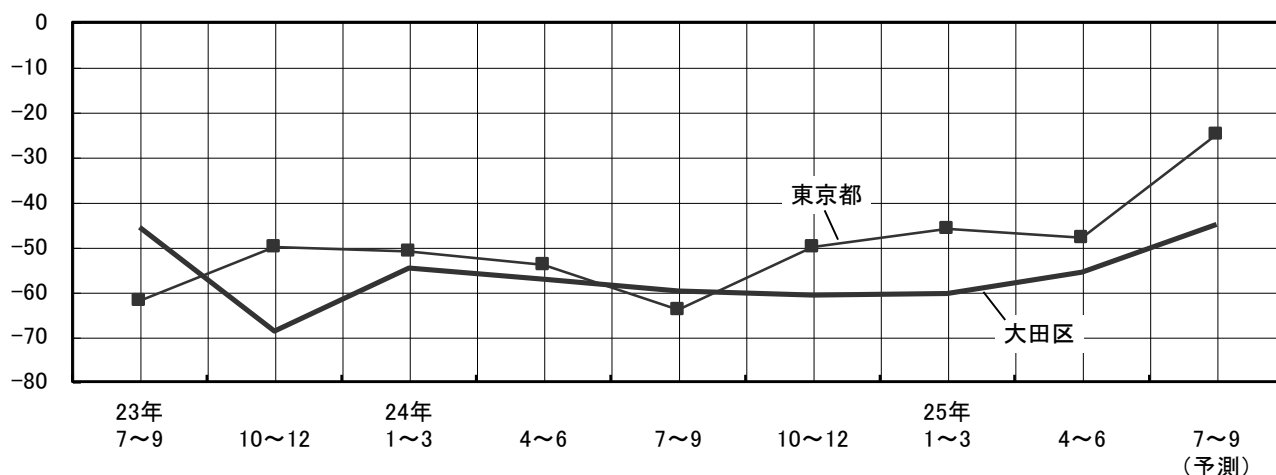
経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」60%、2 位「同業者間の競争の激化」28%、3 位「取引先の減少」と「商店街の集客力の低下」がともに 24%、4 位「利幅の縮小」20%、5 位「大型店との競争の激化」14%となった。前期との比較で主だった動きは「利幅の縮小」が 11 ポイント減少し、「売上の停滞・減少」も 7 ポイント減少した。業種別では、「利幅の縮小」は [家具・家電] (43%→21%) が 22 ポイント減少し、[衣服、身の回り品] (29%→8%) が 21 ポイント減少、[飲食料品店] (31%→13%) が 18 ポイント減少した。「売上の停滞・減少」は、[飲食店] (60%→44%) と [飲食料品店] (69%→53%) がともに 16 ポイント減少した。

重点経営施策については、1 位「経費を節減する」が 46%で最も多く、以下、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%となった。前期と比較すると、1 位、2 位は変わらなかったが、3 位以下の順位に変動が見られ、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 位と順位を上げた。

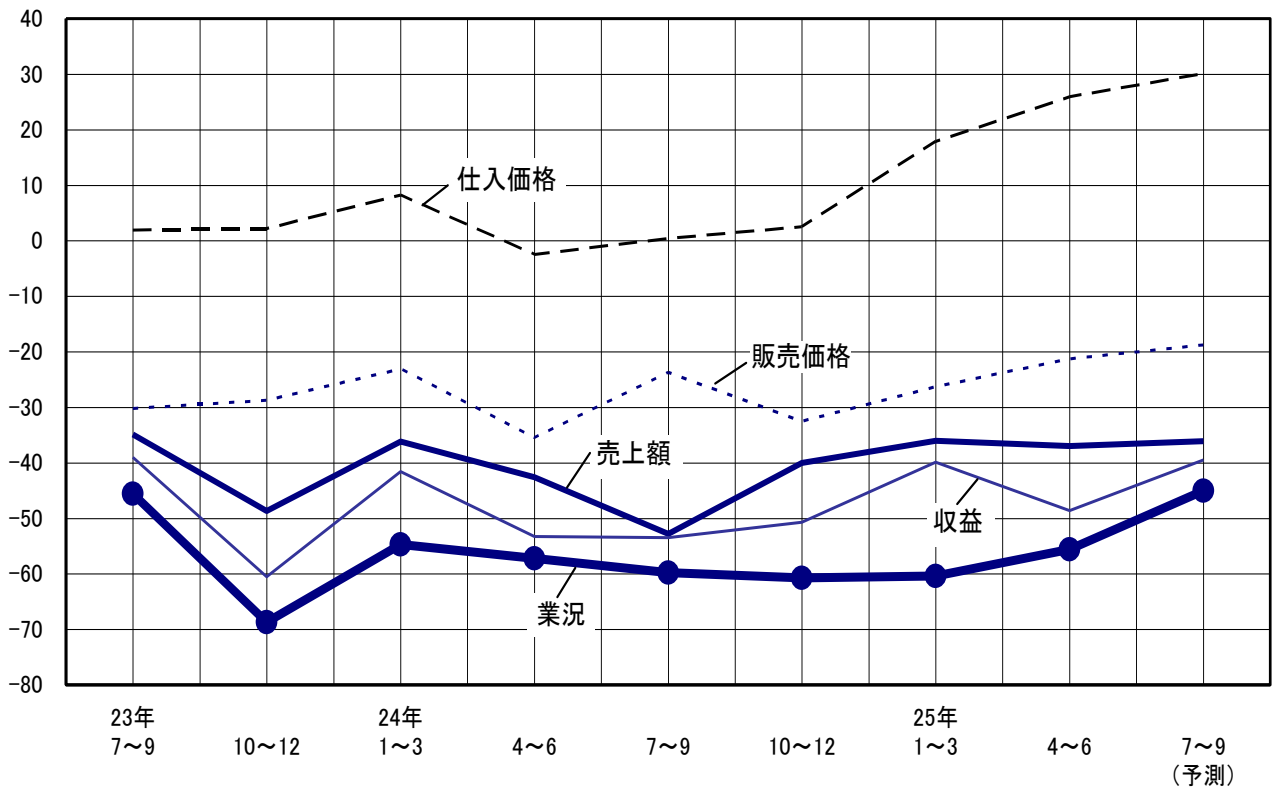
来期の見通し

来期の見通しについては、業況はかなり上向き、売上額は前期並で推移し、収益はかなり持ち直すことと予測されている。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。

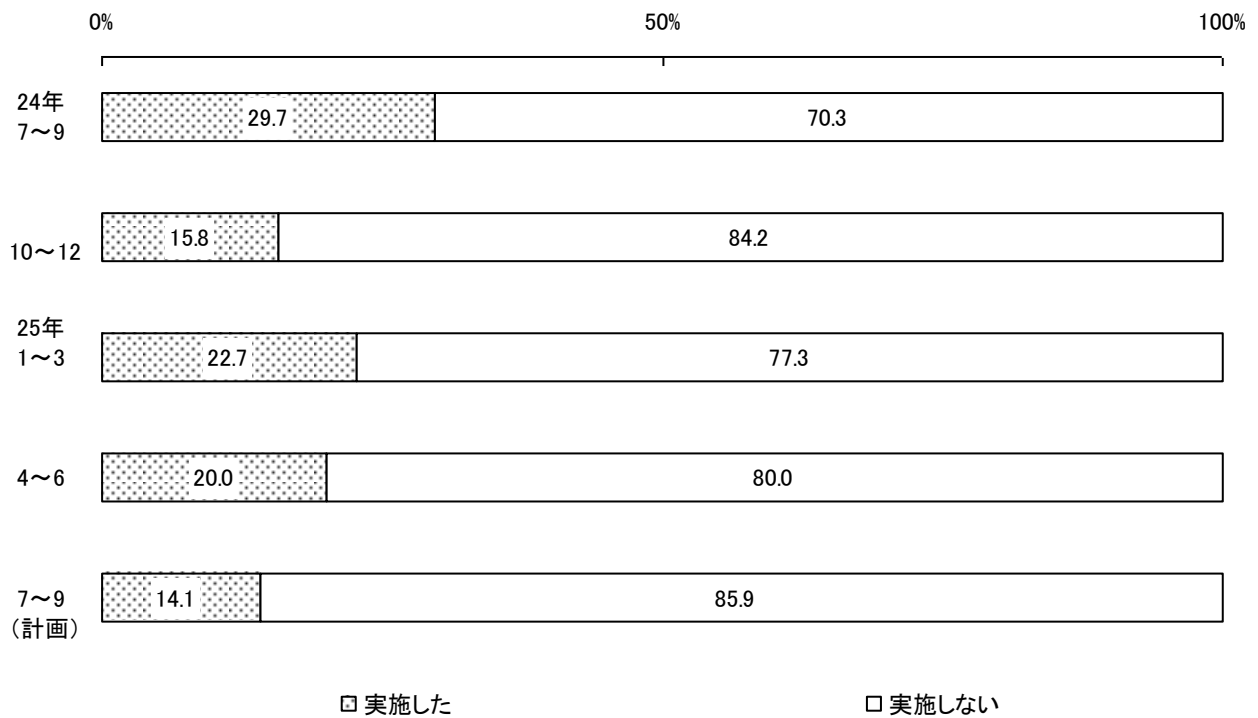
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



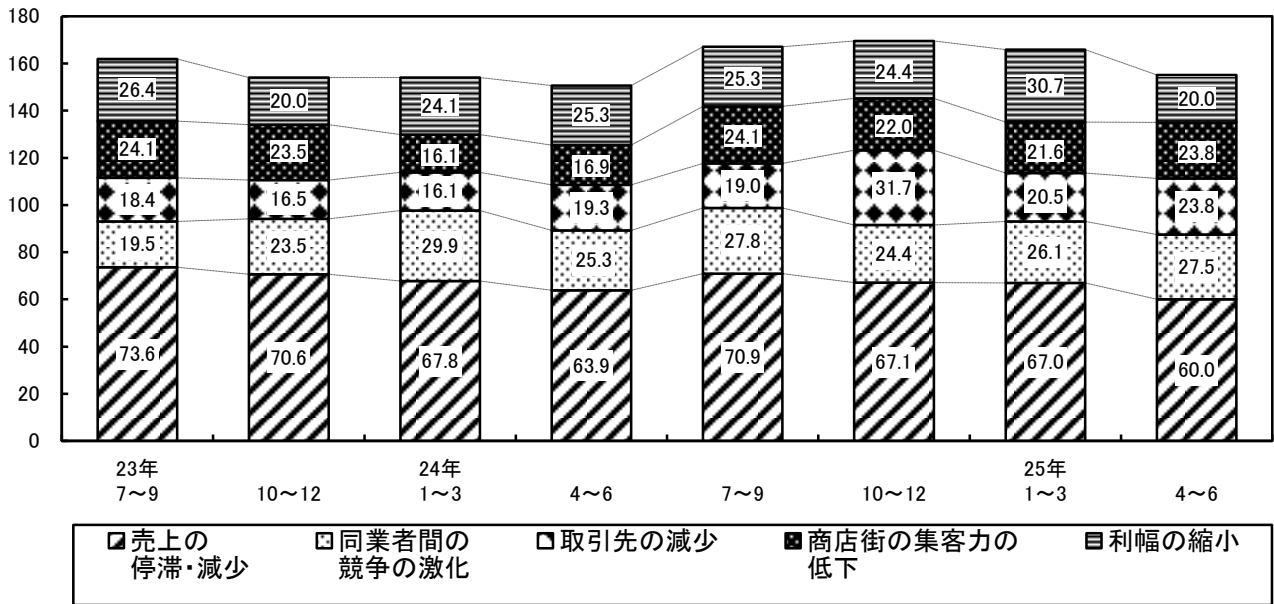
業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

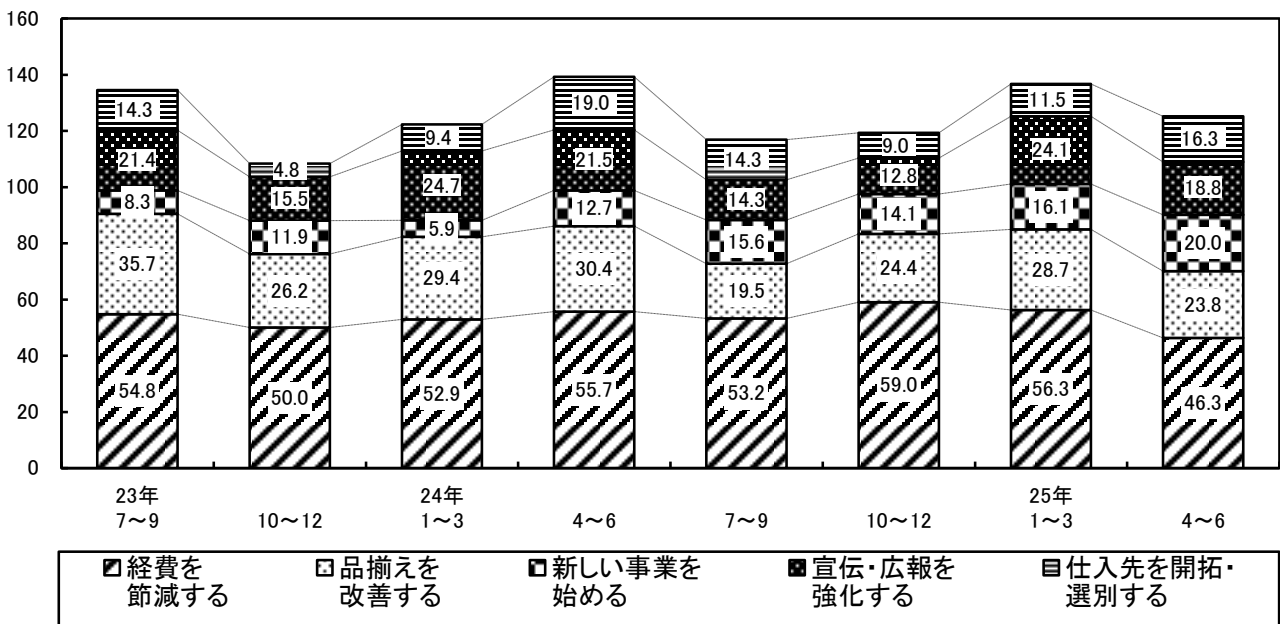


小売業 経営上の問題点 (%)



	24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期		25年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	70.9 %	売上の停滞・減少	67.1 %	売上の停滞・減少	67.0 %	売上の停滞・減少	60.0 %
第2位	同業者間の競争の激化	27.8 %	取引先の減少	31.7 %	利幅の縮小	30.7 %	同業者間の競争の激化	27.5 %
第3位	利幅の縮小	25.3 %	同業者間の競争の激化	24.4 %	同業者間の競争の激化	26.1 %	取引先の減少	23.8 %
第4位	商店街の集客力の低下	24.1 %	利幅の縮小	24.4 %	同業者間の競争の激化	21.6 %	商店街の集客力の低下	23.8 %
第5位	取引先の減少	19.0 %	商店街の集客力の低下	22.0 %	商店街の集客力の低下	20.5 %	利幅の縮小	20.0 %
			大型店との競争の激化	14.6 %	取引先の減少	20.5 %	大型店との競争の激化	13.8 %

小売業 重点経営施策 (%)



	24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期		25年4~6月期	
第1位	経費を節減する	53.2 %	経費を節減する	59.0 %	経費を節減する	56.3 %	経費を節減する	46.3 %
第2位	売れ筋商品を取扱う	24.7 %	売れ筋商品を取扱う	29.5 %	品揃えを改善する	28.7 %	品揃えを改善する	23.8 %
第3位	品揃えを改善する	19.5 %	品揃えを改善する	24.4 %	宣伝・広報を強化する	24.1 %	新しい事業を始める	20.0 %
第4位	新しい事業を始める	15.6 %	新しい事業を始める	14.1 %	売れ筋商品を取扱う	19.5 %	宣伝・広報を強化する	18.8 %
第5位	宣伝・広報を強化する	14.3 %	宣伝・広報を強化する	12.8 %	新しい事業を始める	16.1 %	仕入先を開拓・選別する	16.3 %
	仕入先を開拓・選別する	14.3 %						

業種別動向

(1) 家具、家電

業況（前期△36→今期△63）は非常に深刻さを増している。売上額（△8→△35）と収益（△6→△44）は、ともに減少・減益幅が極端に拡大した。販売価格（△10→△14）は下降傾向を幾分強め、仕入価格（33→46）は上昇がかなり強まった。在庫（12→14）はわずかに積み増し、資金繰り（△26→△41）は厳しさが大幅に増した。借入難易度（0→△8）は苦しさがかなり強まり、借入をした企業（50%→21%）は大きく減少した。

(2) 飲食店

業況（△59→△33）は特に大きく厳しさが和らいだ。売上額（△28→4）は水面下を脱して極端に好転し、収益（△46→△28）は大幅に持ち直した。販売価格（△16→△24）はさらに大きく下降を強め、仕入価格（65→64）は前期並で推移した。在庫（15→1）は大幅に調整が進み、資金繰り（△62→△23）は苦しさが特に大きく改善した。借入難易度（△40→11）は極端に容易になり、借入をした企業（36%→33%）は幾分減少した。

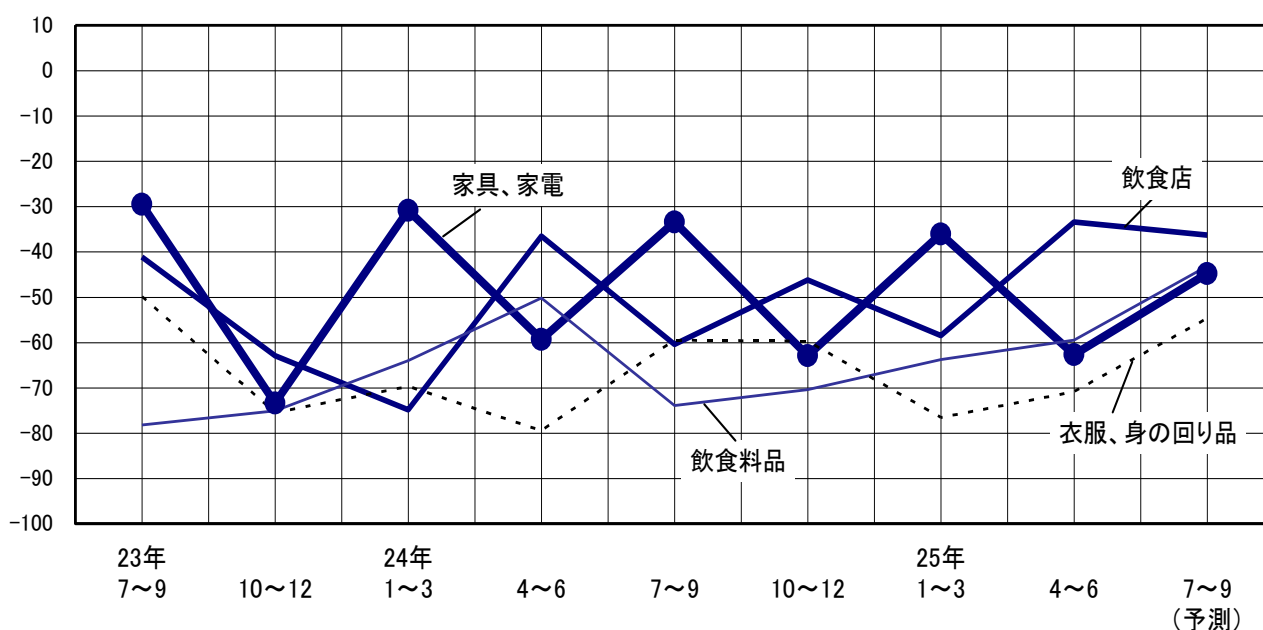
(3) 飲食料品

業況（△64→△60）はわずかに上向いた。売上額（△23→△40）は大幅に減少を強め、収益（△41→△64）は、減少幅が極端に拡大した。仕入価格（19→15）は上昇がわずかに弱まり、販売価格（△24→△28）は下降を幾分強めた。在庫（22→16）は過剰感が大幅に緩和し、資金繰り（△34→△17）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（△8→7）はかなり容易になり、借入をした企業（15%→20%）は幾分増加した。

(4) 衣服、身の回り品

業況（△77→△71）は悪化幅がかなり縮小した。売上額（△44→△53）は減少が大きく強まり、収益（△44→△42）はわずかに改善した。仕入価格（△12→22）は極端に厳しい状況に転じ、販売価格（△44→△16）は下降幅が特に大きく縮小した。在庫（20→26）は過剰感がかなり強まり、資金繰り（△77→△58）は厳しさがかなり和らいだ。借入難易度（△40→△17）は非常に大幅に改善し、借入をした企業（15%→15%）は前期並で推移した。

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. 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。その中での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えます。
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わからず、安心出来ない状況です。
5. 市場価格が下がっているので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のが一番問題です。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でほしいです。
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（プティック）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えます。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ってほしい。

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いる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。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2013年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,262社	6,361社	10,623社	99.0%
うち大企業	1,157社	1,144社	2,301社	98.9%
中堅企業	1,145社	1,756社	2,901社	99.1%
中小企業	1,960社	3,461社	5,421社	99.1%
金融機関	—	—	195社	97.4%

(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	
2013年3月調査	80.56	79.15	81.94	85.22	85.10	85.33
2013年6月調査	82.21	79.25	85.11	91.20	91.25	91.16

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2012年度		2013年度	
		修正率		(計画)	修正率
大企業	製造業	-0.4	-0.4	4.1	2.0
	国内	-0.5	-0.2	3.4	2.0
	輸出	-0.3	-1.0	6.1	1.9
	非製造業	0.5	-0.3	2.5	1.5
	全産業	0.1	-0.3	3.2	1.7
中堅企業	製造業	-1.9	-0.4	1.4	0.9
	非製造業	2.4	-0.2	1.8	-0.1
	全産業	1.2	-0.2	1.7	0.2
中小企業	製造業	-1.5	-0.2	0.7	0.5
	非製造業	2.1	0.8	0.2	0.4
	全産業	1.3	0.6	0.3	0.4
全規模合計	製造業	-0.8	-0.4	3.1	1.6
	非製造業	1.3	0.0	1.7	0.9
	全産業	0.6	-0.1	2.2	1.1

(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)

	2013年3月調査		2013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	-8	-1	4	12	10	6
非製造業	6	9	12	6	12	0
全産業	-1	4	8	9	11	3
中堅企業						
製造業	-14	-13	-4	10	-3	1
非製造業	4	0	7	3	7	0
全産業	-3	-5	2	5	3	1
中小企業						
製造業	-19	-14	-14	5	-7	7
非製造業	-8	-8	-4	4	-4	0
全産業	-12	-11	-8	4	-5	3
全規模合計						
製造業	-15	-10	-6	9	-2	4
非製造業	-2	-3	1	3	2	1
全産業	-8	-5	-2	6	0	2

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2013年3月調査		2013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	-35	-30	-32	3	-28	4
	うち素材業種	-38	-31	-36	2	-32	4
	加工業種	-32	-28	-29	3	-26	3
	非製造業	-29	-27	-27	2	-25	2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-22	-18	-21	1	-17	4
	うち素材業種	-26	-23	-26	0	-23	3
	加工業種	-20	-16	-17	3	-14	3
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	17		16	-1		
	うち素材業種	17		19	2		
	加工業種	16		15	-1		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	22		21	-1		
	うち素材業種	23		26	3		
	加工業種	21		18	-3		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-16	-11	-12	4	-8	4
	うち素材業種	-6	6	-4	2	5	9
	加工業種	-22	-21	-18	4	-15	3
	非製造業	-15	-10	-13	2	-7	6
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	26	44	35	9	46	11
	うち素材業種	34	52	42	8	52	10
	加工業種	21	39	30	9	42	12
	非製造業	20	29	22	2	32	10

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	201	227		
金額	447	457	1,994	1,537	1,547

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

3. 業種別・規模別倒産動向

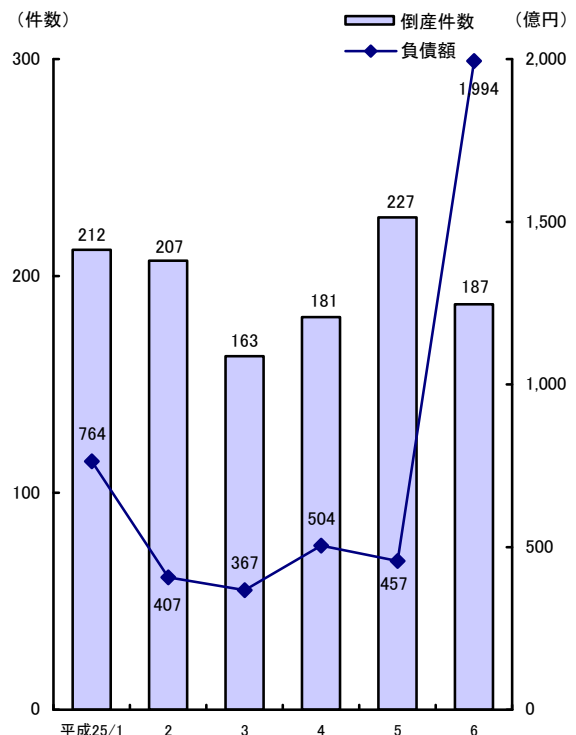
(単位:件・億円)

	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	26
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

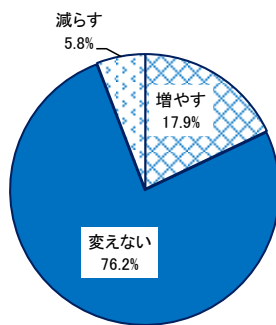


特別調査「中小企業の採用動向について」

- ① 正規社員の雇用は「変えない」が8割弱で、非正規社員の雇用は「変えない」が6割弱でともに最多。
- ② 新卒社員を採用した企業は2割強で、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。
- ③ 中途社員を採用した企業は5割弱で、採用した理由は「即戦力の獲得」が最多。
- ④ 高年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。
- ⑤ 外国人従業員を雇用している企業は1割強で、雇用している目的は「勤勉さや仕事への意欲」が最多。

問1. 正規社員・非正規社員の雇用

【正規社員の雇用】

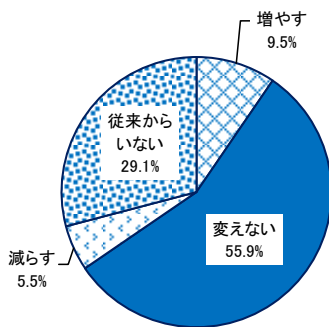


n=223

自社の正規社員の雇用については、「変えない」が76.2%と最も多く、次いで「増やす」が17.9%、「減らす」が5.8%となった。

業種別にみると、項目の順位は変わらなかったが、「増やす」が小売業で14.1%に対し、製造業で19.7%と、製造業が小売業を5.6ポイント上回り、比較的製造業の方が正社員の雇用に積極的であった。

【非正規社員の雇用】



n=220

自社の非正規社員の雇用については、「変えない」が55.9%と最も多く、次いで「従来からいない」が29.1%、「増やす」が9.5%、「減らす」が5.5%と続いた。

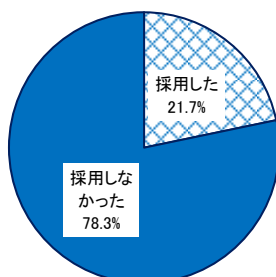
業種別に見ると、「変えない」は、製造業で52.3%、小売業で63.4%と小売業が1割程度多く、「従来からいない」は、製造業で32.9%、小売業で21.1%と、製造業の方が1割程度多かった。「増やす」は製造業で8.1%に対し、小売業で12.7%と、小売業が製造業を4.6ポイント上回り、比較的小売業の方が非正規社員の雇用に積極的であった。

(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

【採用実施の有無】



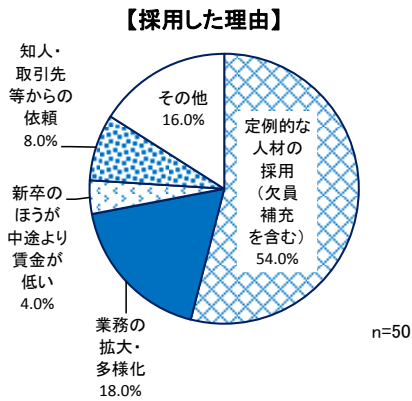
n=230

自社の新卒社員の採用については、「採用した」企業が21.7%であったのに対し、「採用しなかった」企業が78.3%と8割近かった。

業種別に見ると、「採用した」は製造業では27.6%、小売業では9.5%と、製造業の方が2割程多かった。

(単位: %)

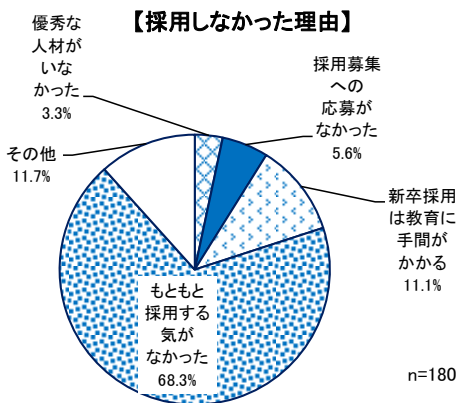
業種	採用した	採用しなかった
全体	21.7	78.3
製造業	27.6	72.4
小売業	9.5	90.5



採用した理由は、「定例的な人材の採用（欠員補充を含む）」が54.0%で最も多かった。次いで「業務の拡大・多様化」が18.0%、「知人・取引先等からの依頼」が8.0%と続いた（「その他」を除く。以降同様）。

業種別に見ると、製造業では「定例的な人材の採用（欠員補充を含む）」が58.1%で最も多く、次いで「業務の拡大・多様化」が16.3%であった。

小売業は「定例的な人材の採用（欠員補充を含む）」「業務の拡大・多様化」「知人・取引先等からの依頼」が同率1位の28.6%であった。



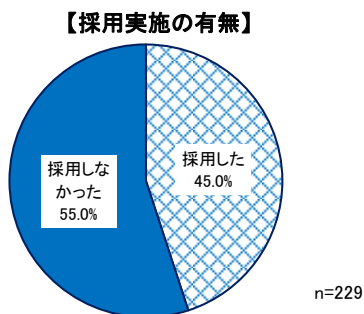
採用しなかった理由は、「もともと採用する気がなかった」が68.3%で最も多かった。2位は「新卒採用は教育に手間がかかる」の11.1%であった。

業種別に見ても、1位は両業種で「もともと採用する気がなかった」であったが、製造業では62.8%であったのに対し、小売業では77.6%と、小売業の方が1割程多かった。一方で「新卒採用は教育に手間がかかる」は、製造業では15.9%であったのに対し、小売業では3.0%で、製造業の方が1割程多かった。

(単位: %)

業種	採用した理由					採用しなかった理由				
	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	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
全体	54.0	18.0	4.0	8.0	16.0	3.3	5.6	11.1	68.3	11.7
製造業	58.1	16.3	4.7	4.7	16.3	4.4	3.5	15.9	62.8	13.3
小売業	28.6	28.6	0.0	28.6	14.3	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

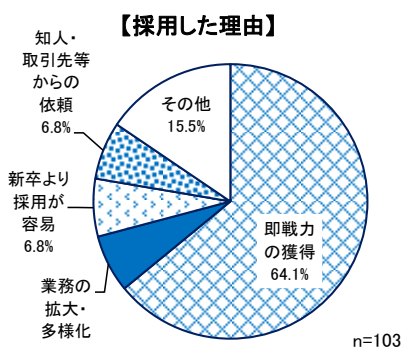


自社の中途社員の採用については、「採用しなかった」が55.0%、「採用した」が45.0%となった。

業種別に見ると、「採用した」は製造業では49.7%、小売業では35.5%と、製造業が小売業より1割程度多かった。

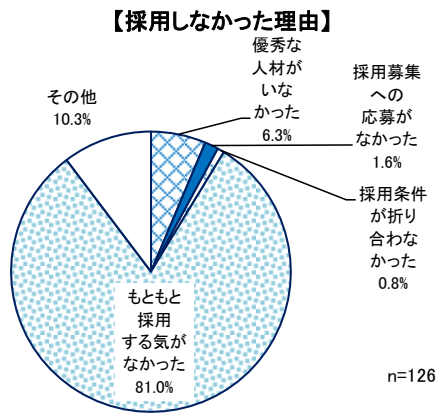
(単位: %)

業種	採用した	採用しなかった
全体	45.0	55.0
製造業	49.7	50.3
小売業	35.5	64.5



採用した理由は、「即戦力の獲得」が64.1%で、6割を超えた。次いで「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」が同率の6.8%で続いた。

業種別に見ると、両業種で1位の「即戦力の獲得」は、製造業で65.8%、小売業で59.3%と、製造業が小売業を6.5ポイント上回った。なお、「業務の拡大・多様化」が小売業で22.2%に対し、製造業では1.3%にとどまった。



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81.0%で最も多く、8割を上回った。次いで、「優秀な人材がいなかった」6.3%、「採用募集への応募がなかった」1.6%と続いた。

業種別に見ると、製造業は「もともと採用する気がなかった」が76.6%で最も多く、次いで、「優秀な人材がいなかった」が7.8%、「採用条件が折り合わなかった」が1.3%で続いた。

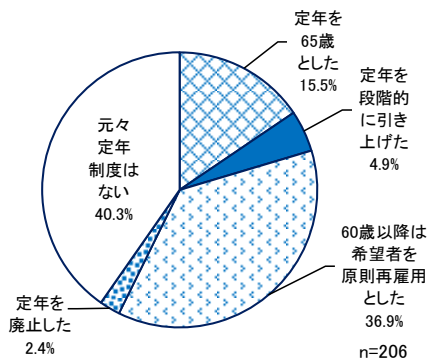
小売業は、「もともと採用する気がなかった」が87.8%で最も多く、9割に近かった。次いで、「優秀な人材がいなかった」「採用募集への応募がなかった」が同率の4.1%で続いた。

(単位:%)

業種	採用した理由					採用しなかった理由				
	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	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
全体	64.1	6.8	6.8	6.8	15.5	6.3	1.6	0.8	81.0	10.3
製造業	65.8	1.3	7.9	7.9	17.1	7.8	0.0	1.3	76.6	14.3
小売業	59.3	22.2	3.7	3.7	11.1	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

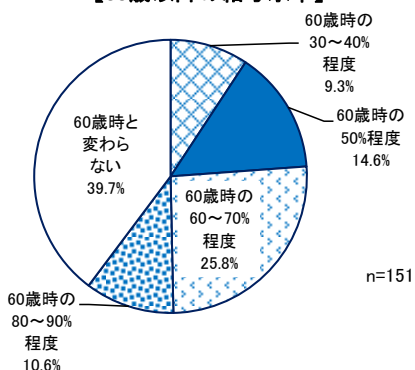
【高齢者雇用安定法の改正への対応】



高齢者雇用安定法の改正への対応については、「元々定年制度はない」が40.3%で、最も多かった。次いで「60歳以降は希望者を原則再雇用とした」が36.9%、「定年を65歳とした」が15.5%であった。

業種別に見ると、「60歳以降は希望者を原則再雇用とした」は製造業では45.5%だったが、小売業では16.4%と、製造業の方が3割程多かった。一方「元々定年制度はない」は小売業で57.4%と5割を上回ったが、製造業では33.1%であった。

【60歳以降の給与水準】



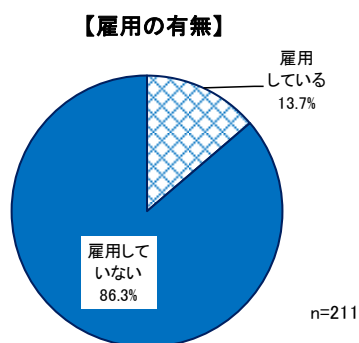
60歳以降の給与水準は、「60歳時と変わらない」が39.7%で最も多かった。その後、「60歳時の60~70%程度」が25.8%、「60歳時の50%程度」が14.6%と続いた。

業種別に見ると、両業種で「60歳時と変わらない」が最も多く、製造業で35.1%、小売業で54.1%と、小売業の方が2割程多かった。

(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

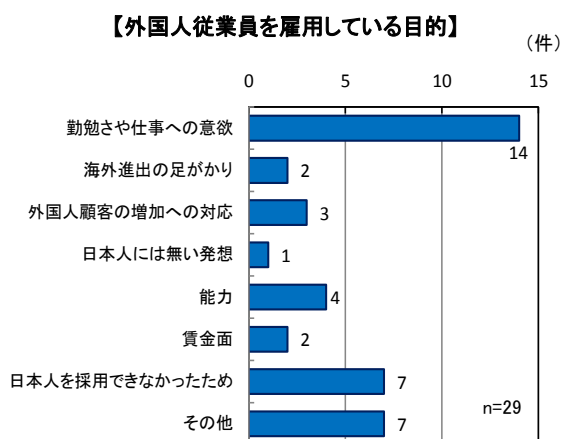
問5. 外国人従業員の雇用の有無とその目的



外国人従業員の雇用の目的については、「雇用している」企業が13.7%、「雇用していない」企業が86.3%となった。業種別に見ても大きな差は見られず、ほぼ同一の結果となった。

(単位: %)

業種	外国人従業員の雇用	
	雇用している	雇用していない
全体	13.7	86.3
製造業	14.0	86.0
小売業	13.2	86.8



雇用している目的については、「勤勉さや仕事への意欲」が14件(48.3%)と最も多かった。次いで、「日本人を採用できなかったため」7件(24.1%)と続いた。

業種別にみると、両業種で「勤勉さや仕事への意欲」が最も多かった。「日本人を採用できなかったため」は製造業では3件(15.0%)に対し、小売業では4件(44.4%)と、小売業の方が多かった。一方「能力」は製造業で4件(20.0%)に対し、小売業では0件であった。

(単位: %)

業種	外国人従業員を雇用している目的							
	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
全体	48.3	6.9	10.3	3.4	13.8	6.9	24.1	24.1
製造業	40.0	10.0	10.0	5.0	20.0	5.0	15.0	25.0
小売業	66.7	0.0	11.1	0.0	0.0	11.1	44.4	22.2

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。

製造業

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成25年4月～6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		-44	-26	-39	-42	-65	-62
売上額		-33	-27	-31	-22	-53	-50
受注残		-33	-19	-35	-25	-53	-32
収益		-43	-32	-49	-36	-51	-71
販売価格		-21	-15	-28	-26	-26	-17
原材料価格		30	23	25	36	17	49
原材料在庫		14	13	22	4	12	19
資金繰り		-39	-33	-37	-47	-45	-32
雇用	残業時間	-18	9	-20	-12	-36	-22
	人手	9	17	28	-9	7	17
同期比	売上額	-35	-30	-42	-32	-41	-11
	収益	-41	-26	-47	-32	-47	-33
経営上の 問題点	① 売上の停滞・減少	69	61	69	65	87	65
	② 利幅の縮小	28	22	25	24	32	29
	③ 同業者間の競争の激化	23	17	22	24	19	18
	④ 原材料高	20	26	17	21	19	6
	⑤ 工場・機械の狭小・老朽化	18	17	11	24	19	29
重点 経営 施策	① 販路を広げる	59	44	67	61	57	61
	② 経費を節減する	54	57	50	46	79	50
	③ 新製品・技術を開発する	31	13	36	33	11	56
	④ 情報力を強化する	23	22	14	36	25	17
	⑤ 人材を確保する	14	17	11	15	14	11
借入難易度		3	-4	-6	-6	10	6

[来期の景況見通し]

業況		-43	-34	-32	-27	-71	-47
売上額		-32	-36	-28	-14	-59	-20
受注残		-33	-27	-38	-13	-54	-21
収益		-39	-39	-33	-26	-59	-33
販売価格		-23	-21	-32	-20	-32	-12
原材料価格		28	18	31	35	11	38
原材料在庫		10	13	20	2	8	9
資金繰り		-34	-25	-40	-31	-36	-23
雇用	残業時間	-10	0	-17	-6	-23	-6
	人手	4	0	19	-15	14	11

* 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		-56	-63	-33	-60	-71
売上額		-37	-35	4	-40	-53
収益		-49	-44	-28	-64	-42
販売価格		-21	-14	-24	-28	-16
仕入価格		26	46	64	15	22
在庫		12	14	1	16	26
資金繰り		-38	-41	-23	-17	-58
雇用	残業時間	-1	0	0	0	7
	人手	-8	-15	-33	-20	-7
同期比	売上額	-35	-21	-33	-33	-50
	収益	-39	-29	-33	-47	-43
	販売価格	-20	-29	-11	-13	-21
経営上の問題点	① 売上の停滞・減少	60	43	44	53	85
	② 同業者間の競争の激化	28	43	33	40	23
	③ 取引先の減少	24	7	0	33	15
	④ 商店街の集客力の低下	24	14	0	7	62
	⑤ 利幅の縮小	20	21	22	13	8
重点経営施策	① 経費を節減する	46	50	56	60	36
	② 品揃えを改善する	24	21	22	13	43
	③ 新しい事業を始める	20	21	0	20	14
	④ 宣伝・広報を強化する	19	14	0	7	29
	⑤ 仕入先を開拓・選別する	16	14	22	13	21
借入難易度		-1	-8	11	7	-17

[来期の景況見通し]

業況		-45	-45	-36	-43	-55
売上額		-36	-34	-12	-19	-47
収益		-40	-32	-22	-28	-54
販売価格		-19	-23	2	-26	-22
仕入価格		30	37	71	25	24
在庫		4	-5	-5	7	19
資金繰り		-43	-29	-38	-18	-58
雇用	残業時間	-9	-7	0	-13	0
	人手	-11	-15	-44	-7	-14

* 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

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		23年		23年		24年		24年		24年		24年		25年		25年		対	25年
	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		前期比	7~9月期
業況	良い	17.8	9.7	22.5	17.8	23.9	15.6	16.6	20.9	13.2	13.7	14.0	12.9	12.0	7.6	14.9	11.4		17.6	
	普通	28.2	29.1	28.8	23.3	28.8	28.8	25.8	27.0	27.0	27.3	20.3	21.1	26.3	24.4	25.5	30.7		29.6	
	悪い	54.0	61.1	48.8	58.9	47.2	55.6	57.7	52.1	59.8	59.0	65.7	66.1	61.7	68.0	59.6	57.8		52.8	
	D-I	-36.2	-51.4	-26.3	-41.1	-23.3	-40.0	-41.1	-31.3	-46.6	-45.3	-51.7	-53.2	-49.7	-60.5	-44.7	-46.4		-35.2	
	修正値	-34.3	-49.7	-24.5	-45.9	-25.8	-29.8	-35.5	-22.8	-44.2	-43.9	-48.6	-55.8	-52.4	-52.9	-44.1	-47.8	8.0	-42.8	
	傾向値	-34.0		-31.9		-30.5		-31.1		-33.0		-37.5		-44.0		-47.7				
売上額	増加	27.0	18.2	28.9	19.0	26.8	19.5	20.9	17.7	15.5	16.1	19.8	15.5	16.2	11.6	19.8	21.1		22.5	
	変らず	25.8	30.7	30.8	27.0	29.3	24.5	22.7	34.8	29.3	29.2	18.0	26.4	23.4	25.6	26.5	28.9		35.6	
	減少	47.2	51.1	40.3	54.0	43.9	56.0	56.4	47.6	55.2	54.7	62.2	58.0	60.5	62.8	53.7	50.0		41.9	
	D-I	-20.2	-33.0	-11.3	-35.0	-17.1	-36.5	-35.6	-29.9	-39.7	-38.5	-42.4	-42.5	-44.3	-51.2	-34.0	-28.9		-19.4	
	修正値	-23.7	-37.4	-11.9	-40.3	-15.1	-21.6	-29.7	-19.2	-41.4	-43.7	-40.4	-46.4	-44.3	-40.5	-32.6	-27.6	12.0	-32.4	
	傾向値	-20.0		-19.2		-18.6		-20.2		-23.5		-29.8		-37.1		-40.3				
受注残	増加	20.6	19.4	20.4	18.6	23.6	15.9	12.4	18.6	7.6	10.6	9.4	14.0	9.8	7.6	13.0	12.9		16.4	
	変らず	33.1	32.6	36.3	32.9	34.2	34.4	35.4	37.9	42.4	39.4	28.8	32.7	35.4	35.3	39.1	42.9		45.3	
	減少	46.3	48.0	43.3	48.4	42.2	49.7	52.2	43.5	50.0	50.0	61.8	53.2	54.9	57.1	47.8	44.2		38.4	
	D-I	-25.6	-28.6	-22.9	-29.8	-18.6	-33.8	-39.8	-24.8	-42.4	-39.4	-52.4	-39.2	-45.1	-49.4	-34.8	-31.3		-22.0	
	修正値	-28.7	-33.5	-21.9	-35.5	-18.5	-18.1	-31.5	-16.4	-44.6	-43.1	-49.9	-43.9	-47.2	-38.5	-33.0	-31.0	14.0	-33.1	
	傾向値	-26.9		-27.1		-25.9		-26.0		-28.8		-34.6		-41.6		-44.3				
収益	増加	19.1	14.2	23.9	16.8	28.7	14.5	15.3	17.7	15.5	12.3	12.8	12.1	15.0	9.3	17.9	13.9		18.8	
	変らず	27.8	31.3	26.4	29.8	23.8	29.6	27.0	32.3	28.2	32.5	25.6	28.7	26.9	28.5	18.5	28.3		32.5	
	減少	53.1	54.5	49.7	53.4	47.6	56.0	57.7	50.0	56.3	55.2	61.6	59.2	58.1	62.2	63.6	57.8		48.8	
	D-I	-34.0	-40.3	-25.8	-36.6	-18.9	-41.5	-42.3	-32.3	-40.8	-42.9	-48.8	-47.1	-43.1	-52.9	-45.7	-44.0		-30.0	
	修正値	-36.6	-42.9	-26.6	-43.3	-17.5	-28.2	-36.2	-23.1	-43.1	-45.2	-47.7	-51.9	-44.1	-43.8	-42.7	-43.0	1.0	-38.9	
	傾向値	-28.7		-30.3		-29.6		-29.5		-31.1		-34.8		-40.7		-44.2				
価格動向	販売価格	-22.4	-23.4	-23.3	-24.2	-22.6	-24.5	-27.3	-22.0	-24.4	-24.8	-28.8	-29.1	-21.8	-34.1	-21.7	-22.0		-18.9	
	修正値	-23.4	-23.5	-20.9	-25.0	-20.7	-18.5	-25.1	-19.3	-25.6	-26.9	-26.5	-29.7	-21.4	-28.8	-21.2	-21.4	0.0	-22.9	
	傾向値	-23.6		-22.3		-22.6		-23.5		-24.1		-25.1		-25.7		-24.9				
	原材料価格	31.9	46.6	20.6	22.1	30.7	16.9	9.9	28.8	11.5	10.5	6.4	10.9	30.1	8.7	31.1	37.6		33.3	
	修正値	27.0	34.4	29.8	22.5	37.7	31.8	10.6	28.0	10.6	6.6	17.6	14.3	33.7	25.3	30.0	33.1	-4.0	28.1	
	傾向値	40.5		37.6		34.1		27.9		20.7		16.4		14.5		17.1				
在庫・資金	原材料在庫数量	12.7	0.6	13.1	8.9	13.8	11.2	15.1	9.4	20.3	7.6	14.2	21.4	18.1	10.7	13.0	13.9		7.5	
	修正値	11.7	2.0	9.7	8.0	13.2	7.3	16.7	10.0	19.4	9.1	12.8	19.7	17.1	8.3	14.2	14.0	-3.0	9.5	
	資金繰り	-29.2	-33.1	-33.3	-35.4	-25.3	-40.3	-30.8	-32.7	-32.2	-42.1	-41.9	-39.1	-30.7	-36.0	-36.6	-32.7		-30.2	
	修正値	-28.4	-32.0	-33.1	-36.4	-20.1	-36.3	-31.6	-27.3	-32.3	-42.3	-39.2	-41.0	-29.9	-32.4	-38.7	-32.7	-9.0	-33.9	
前年同	売上額	-17.0		-12.3		-9.3		-16.3		-30.6		-41.8		-44.6		-35.2				
	収益	-30.0		-21.3		-17.3		-26.1		-33.9		-49.1		-46.7		-40.7				
雇用	残業時間	-16.6	-28.3	-12.1	-21.0	-19.9	-24.8	-21.4	-23.7	-23.7	-22.0	-25.4	-20.1	-19.3	-27.2	-17.7	-15.7		-10.3	
	人手	7.4	13.7	2.5	13.6	4.4	8.9	12.0	6.3	5.8	14.6	7.6	7.6	3.7	2.9	8.7	8.7		3.8	
借入金	借入難易度	-7.0		-11.8		-0.6		-5.8		-1.8	-1.8	-1.8		-1.3		3.2				
	借入をした(%)	38.9	18.3	36.8	19.6	24.5	18.1	23.7	16.4	34.1	21.3	37.6	18.4	32.5	25.6	31.2	23.1		23.0	
	借入をしな(%)	61.1	81.7	63.2	80.4	75.5	81.9	76.3	83.6	65.9	78.7	62.4	81.6	67.5	74.4	68.8	76.9		77.0	
有効回答事業所数			166		162		165		163		174		172		167		165			

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		23年		23年		24年		24年		24年		24年		25年		25年		対	25年
項目		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		前期比	7~9月期
設備投資動向(%)	現在の設備	-5.0	-5.2	-8.6	-5.1	-5.7	-5.3	-3.1	-2.5	0.6	-3.1	-4.7	4.1	-8.6	-4.7	-1.9	-7.4		-3.2
	実施した	31.8	20.7	25.5	24.7	25.0	30.1	26.0	27.6	30.8	24.2	30.1	24.1	25.5	27.5	28.2	29.9		26.8
	事業用地・建物	3.2	1.2	1.3	2.7	1.9	4.1	3.9	3.3	3.6	3.9	3.7	3.1	1.9	3.9	3.2	2.6		2.0
	機械・設備の新・増設	7.8	9.1	9.4	5.5	9.0	10.3	13.6	14.5	12.4	8.5	12.9	9.3	9.3	9.8	10.3	11.0		7.8
	機械・設備の更改	9.7	6.1	8.7	11.0	11.5	16.4	11.0	13.8	11.2	12.4	12.9	11.7	8.7	13.1	10.9	10.4		11.1
	事務機器	12.3	7.9	8.7	7.5	10.9	11.6	8.4	8.6	10.7	5.2	12.3	6.8	10.6	10.5	14.1	9.7		11.1
	車両	9.7	6.1	6.7	2.7	6.4	4.8	6.5	4.6	6.5	4.6	8.6	3.1	6.8	6.5	9.6	6.5		8.5
	その他	0.6	0.0	1.3	0.7	0.0	0.7	0.6	0.0	2.4	0.7	0.0	1.2	3.7	0.7	0.0	2.6		0.0
	実施しない	68.2	79.3	74.5	75.3	75.0	69.9	74.0	72.4	69.2	75.8	69.9	75.9	74.5	72.5	71.8	70.1		73.2
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	70.8		66.9		65.4		68.3		75.6		78.5		72.7		69.4		
人手不足		4.3		8.3		6.2		5.6		3.5		8.7		7.3		8.1			
大手企業との競争の激化		0.0		3.2		1.9		3.1		1.7		1.2		0.6		0.0			
同業者間の競争の激化		23.0		20.4		20.4		22.4		13.4		19.2		21.2		22.5			
親企業による選別の強化		6.8		10.8		8.6		9.9		8.7		10.5		8.5		7.5			
輸入製品との競争の激化		5.0		5.1		5.6		9.9		5.2		9.3		9.7		4.4			
合理化の不足		6.2		5.1		6.2		8.7		11.0		4.1		6.1		3.8			
利幅の縮小		29.2		30.6		26.5		26.7		26.2		27.3		24.8		27.5			
原材料高		24.2		17.2		18.5		10.6		14.0		9.9		15.2		20.0			
販売納入先からの値下げ要請		16.8		20.4		18.5		19.3		15.7		18.6		14.5		13.1			
仕入先からの値上げ要請		6.2		7.0		8.6		3.1		4.1		3.5		7.9		5.6			
人件費の増加		4.3		5.7		6.2		5.6		6.4		5.8		9.1		7.5			
人件費以外の経費の増加		5.6		3.2		9.3		8.7		5.8		9.9		9.7		7.5			
工場・機械の狭小・老朽化		11.8		17.8		17.9		22.4		19.8		22.7		18.2		18.1			
生産能力の不足		5.0		5.7		3.7		5.0		4.1		8.1		6.7		6.9			
下請の確保難		4.3		1.3		5.6		3.7		4.7		1.7		3.6		5.0			
代金回収の悪化		1.2		1.3		0.0		0.6		0.6		0.6		0.0		0.0			
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		0.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.6		0.6				
地場産業の衰退	5.0		3.2		5.6		3.7		2.9		1.7		3.0		3.8				
大手企業・工場の縮小・撤退	6.2		11.5		8.0		8.7		9.9		11.0		9.7		10.6				
為替レートの変動	5.0		4.5		4.3		3.7		5.2		7.0		6.1		5.0				
その他	1.9		6.4		3.1		3.7		4.7		1.7		3.0		2.5				
問題なし	3.1		1.9		1.2		1.2		1.2		0.6		0.6		0.6				
重点経営施策(%)	販路を広げる	49.4		61.8		59.4		60.6		60.5		58.9		57.1		59.2			
	経費を節減する	56.9		58.0		56.9		58.8		50.3		56.5		57.1		53.5			
	情報力を強化する	21.9		22.3		20.0		23.8		17.4		17.9		19.0		22.9			
	新製品・技術を開発する	25.0		28.0		28.1		25.6		28.7		25.0		25.8		30.6			
	不採算部門を整理・縮小する	5.6		5.1		6.3		5.6		4.8		9.5		6.1		2.5			
	提携先を見つける	6.9		5.1		9.4		5.6		10.2		7.7		9.2		9.6			
	機械化を推進する	3.8		7.6		8.8		5.6		7.2		7.7		6.1		7.0			
	人材を確保する	15.0		15.9		15.0		11.9		14.4		22.6		19.6		14.0			
	パート化を図る	5.0		5.1		5.0		3.8		2.4		2.4		1.2		2.5			
	教育訓練を強化する	13.1		10.2		13.8		14.4		10.2		11.9		19.6		13.4			
	労働条件を改善する	1.3		1.9		1.3		0.6		2.4		2.4		1.2		0.6			
	工場・機械を増設・移転する	5.6		7.6		6.9		5.0		4.8		2.4		3.7		3.8			
	不動産の有効活用を図る	2.5		2.5		3.8		2.5		3.0		3.0		1.8		3.2			
その他	1.9		3.2		0.0		0.0		0.6		1.2		0.6		2.5				
特になし	8.8		7.6		6.3		6.3		10.8		7.7		9.2		5.1				
有効回答事業所数		166		162		165		163		174		172		167		165			

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4~6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	23年		23年		24年		24年		24年		24年		25年		25年		対 前期比	25年 7~9月期
	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期				
業 況	良い	13.7	10.3	6.7	9.6	11.8	5.6	13.4	11.5	12.3	11.3	5.7	10.0	8.0	4.7	14.3	13.6		20.2
	普通	23.2	16.1	14.4	20.2	20.0	21.1	19.5	23.0	14.8	20.0	21.8	17.5	23.9	17.6	23.8	22.7		23.8
	悪い	63.2	73.6	78.9	70.2	68.2	73.3	67.1	65.5	72.8	68.8	72.4	72.5	68.2	77.6	61.9	63.6		56.0
	D・I	-49.5	-63.2	-72.2	-60.6	-56.5	-67.8	-53.7	-54.0	-60.5	-57.5	-66.7	-62.5	-60.2	-72.9	-47.6	-50.0		-35.7
	修正値	-45.6	-61.6	-68.7	-62.5	-54.7	-61.7	-57.2	-50.6	-59.8	-55.4	-60.7	-65.6	-60.4	-67.2	-55.6	-53.7	5.0	-45.0
	傾向値	-59.6		-59.5		-60.2		-58.6		-59.3		-60.0		-59.8		-59.5			
売 上 額	増加	24.2	18.2	15.6	19.1	16.1	6.7	19.5	17.2	12.3	11.3	19.3	21.0	17.0	10.3	21.2	20.2		22.4
	変らず	16.8	18.2	20.0	18.1	20.7	28.9	23.2	17.2	23.5	30.0	22.7	19.8	21.6	25.3	29.4	29.2		28.2
	減少	58.9	63.6	64.4	62.8	63.2	64.4	57.3	65.5	64.2	58.8	58.0	59.3	61.4	64.4	49.4	50.6		49.4
	D・I	-34.7	-45.5	-48.9	-43.6	-47.1	-57.8	-37.8	-48.3	-51.9	-47.5	-38.6	-38.3	-44.3	-54.0	-28.2	-30.3		-27.1
	修正値	-34.9	-46.1	-48.7	-50.4	-36.2	-43.4	-42.6	-44.9	-52.8	-48.4	-40.0	-46.9	-36.0	-39.1	-37.0	-32.9	-1.0	-36.1
	傾向値	-47.5		-45.9		-45.6		-43.4		-44.3		-45.1		-43.5		-42.0			
収 益	増加	20.2	16.9	10.0	14.0	10.3	5.6	13.4	14.9	12.3	10.0	12.5	18.8	9.1	8.0	16.5	16.9		22.4
	変らず	18.1	18.0	21.1	21.5	23.0	25.8	24.4	19.5	22.2	28.8	28.4	21.3	33.0	29.9	25.9	34.8		24.7
	減少	61.7	65.2	68.9	64.5	66.7	68.5	62.2	65.5	65.4	61.3	59.1	60.0	58.0	62.1	57.6	48.3		52.9
	D・I	-41.5	-48.3	-58.9	-50.5	-56.3	-62.9	-48.8	-50.6	-53.1	-51.3	-46.6	-41.3	-48.9	-54.0	-41.2	-31.5		-30.6
	修正値	-39.0	-48.8	-60.5	-56.2	-41.6	-52.1	-53.3	-44.8	-53.5	-52.4	-50.7	-49.8	-39.9	-43.1	-48.6	-33.8	-9.0	-39.5
	傾向値	-51.5		-51.6		-52.6		-51.4		-52.8		-52.7		-50.3		-48.4			
価 格 動 向	販売価格	-31.6	-21.1	-32.6	-33.3	-26.4	-46.1	-33.3	-21.8	-23.5	-33.8	-37.5	-28.4	-30.3	-39.1	-17.9	-28.1		-10.7
	// 修正値	-30.2	-22.0	-28.7	-34.7	-23.1	-36.1	-35.5	-24.1	-23.7	-35.0	-32.5	-29.0	-26.3	-26.0	-21.3	-30.4	5.0	-18.8
	// 傾向値	-29.6		-28.2		-28.9		-30.1		-30.0		-29.6		-30.7		-29.2			
	仕入価格	2.1	14.8	0.0	4.3	4.6	-6.7	-2.5	0.0	0.0	-7.6	-2.3	2.5	15.7	-5.7	24.1	18.0		31.3
	// 修正値	1.9	9.9	2.2	0.8	8.2	0.6	-2.5	2.1	0.4	-7.9	2.5	0.2	17.9	4.8	25.9	17.5	8.0	30.1
	// 傾向値	2.9		6.7		5.7		2.5		0.8		0.2		1.4		6.1			
在 庫 ・ 資 金	在庫数量	1.1	8.0	6.8	7.5	3.4	1.1	8.5	-8.0	-2.5	0.0	4.7	-6.2	10.1	-1.2	13.3	9.0		3.6
	// 修正値	0.3	11.7	2.4	3.9	5.6	-1.1	9.3	-4.7	-0.8	2.2	1.1	-7.6	10.5	-4.3	12.0	11.1	2.0	3.9
	資金繰り	-43.0	-52.8	-54.7	-47.3	-41.9	-57.0	-46.9	-41.9	-57.0	-58.0	-47.7	-57.0	-48.9	-55.2	-34.1	-48.9		-39.0
	// 修正値	-43.8	-53.3	-52.2	-46.4	-39.0	-53.3	-47.9	-38.9	-56.3	-59.0	-46.0	-55.9	-47.6	-51.3	-38.0	-49.6	10.0	-42.6
前 年 同 期 比	売上額	-40.2		-50.6		-32.2		-34.6		-41.0		-45.0		-33.7		-34.6			
	収益	-45.3		-60.2		-40.7		-46.9		-50.0		-58.2		-43.8		-38.8			
	販売価格	-36.1		-36.9		-25.6		-27.2		-23.4		-41.8		-26.1		-20.0			
雇 用	残業時間	-16.9	-16.5	-20.2	-16.9	-15.7	-20.2	-15.6	-9.6	-21.1	-13.2	-10.3	-18.4	-18.1	-14.3	-1.3	-7.2		-8.9
	人手	-12.0	-3.9	-4.8	-15.7	-21.4	-8.3	-3.9	-21.4	-11.8	-7.9	-8.8	-18.4	-8.0	-5.1	-7.6	-12.5		-11.4
借 入 金	借入難易度	-16.5		-11.0		-14.5		-11.8		-23.4		-18.2		-18.6		-1.3			
	借入をした(%)	40.0	17.3	28.2	23.7	26.5	14.9	28.4	14.3	31.6	15.6	27.7	21.9	28.7	12.8	24.1	15.3		11.8
	借入をしな(%)	60.0	82.7	71.8	76.3	73.5	85.1	71.6	85.7	68.4	84.4	72.3	78.1	71.3	87.2	75.9	84.7		88.2
有効回答事業所数		95		90		87		84		82		88		89		85			

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4~6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		23年		23年		24年		24年		24年		24年		25年		25年		対 前期比	25年 7~9月期
	7~9月期	10~12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	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	-22.2	-19.5	-15.7	-22.0	-26.5	-16.9	-27.6	-27.7	-17.6	-24.3	-17.1	-18.7	-11.8	-17.8	-17.7	-13.3			-16.5
	実施した	23.5	30.8	22.0	15.4	18.1	17.3	20.0	17.1	29.7	24.7	15.8	23.2	22.7	11.0	20.0	20.2			14.1
	事業用地・建物	2.5	2.6	2.4	0.0	3.6	2.5	1.3	1.2	1.4	3.9	0.0	2.9	4.5	0.0	3.8	3.6			1.3
	機械・設備の新・増設	7.4	7.7	3.7	2.6	3.6	1.2	5.3	7.3	8.1	3.9	3.9	2.9	3.4	2.7	6.3	0.0			1.3
	機械・設備の更改	7.4	6.4	7.3	3.8	4.8	3.7	12.0	6.1	6.8	7.8	5.3	2.9	9.1	2.7	5.0	8.3			2.6
	事務機器	8.6	11.5	13.4	2.6	8.4	8.6	6.7	2.4	14.9	3.9	10.5	7.2	5.7	4.1	12.5	7.1			9.0
	車両	4.9	14.1	6.1	9.0	4.8	3.7	9.3	3.7	9.5	10.4	2.6	11.6	9.1	4.1	6.3	8.3			5.1
	その他	3.7	3.8	1.2	2.6	2.4	1.2	0.0	2.4	2.7	5.2	0.0	1.4	0.0	0.0	2.5	0.0			2.6
	実施しない	76.5	69.2	78.0	84.6	81.9	82.7	80.0	82.9	70.3	75.3	84.2	76.8	77.3	89.0	80.0	79.8			85.9
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	73.6		70.6		67.8		63.9		70.9		67.1		67.0		60.0			
人手不足		9.2		7.1		6.9		7.2		7.6		12.2		4.5		11.3				
同業者間の競争の激化		19.5		23.5		29.9		25.3		27.8		24.4		26.1		27.5				
大型店との競争の激化		16.1		18.8		18.4		16.9		16.5		14.6		17.0		13.8				
輸入製品との競争の激化		2.3		2.4		1.1		0.0		0.0		0.0		1.1		1.3				
利幅の縮小		26.4		20.0		24.1		25.3		25.3		24.4		30.7		20.0				
取扱商品の陳腐化		5.7		9.4		5.7		8.4		7.6		3.7		6.8		5.0				
販売商品の不足		5.7		8.2		2.3		4.8		3.8		6.1		5.7		6.3				
販売納入先からの値下げ要請		3.4		2.4		0.0		2.4		2.5		2.4		3.4		3.8				
仕入先からの値上げ要請		5.7		5.9		6.9		6.0		6.3		3.7		11.4		6.3				
人件費の増加		9.2		10.6		5.7		13.3		3.8		7.3		12.5		7.5				
人件費以外の経費の増加		8.0		5.9		6.9		3.6		1.3		3.7		10.2		6.3				
取引先の減少		18.4		16.5		16.1		19.3		19.0		31.7		20.5		23.8				
商圏人口の減少		5.7		3.5		4.6		3.6		2.5		6.1		4.5		10.0				
商店街の集客力の低下		24.1		23.5		16.1		16.9		24.1		22.0		21.6		23.8				
店舗の狭小・老朽化		10.3		8.2		17.2		7.2		5.1		7.3		5.7		2.5				
代金回収の悪化		2.3		0.0		0.0		3.6		3.8		2.4		1.1		0.0				
地価の高騰		1.1		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
駐車場の確保難		1.1		2.4		1.1		2.4		3.8		0.0		2.3		0.0				
天候の不順		8.0		4.7		11.5		9.6		7.6		3.7		9.1		7.5				
地場産業の衰退	3.4		5.9		2.3		7.2		7.6		7.3		4.5		8.8					
大手企業・工場の縮小・撤退	3.4		4.7		5.7		4.8		6.3		4.9		1.1		1.3					
その他	2.3		2.4		2.3		1.2		2.5		1.2		2.3		1.3					
問題なし	3.4		1.2		4.6		3.6		3.8		1.2		0.0		6.3					
重点経営施策(%)	品揃えを改善する	35.7		26.2		29.4		30.4		19.5		24.4		28.7		23.8				
	経費を節減する	54.8		50.0		52.9		55.7		53.2		59.0		56.3		46.3				
	宣伝・広報を強化する	21.4		15.5		24.7		21.5		14.3		12.8		24.1		18.8				
	新しい事業を始める	8.3		11.9		5.9		12.7		15.6		14.1		16.1		20.0				
	店舗・設備を改装する	8.3		8.3		14.1		8.9		7.8		5.1		4.6		2.5				
	仕入先を開拓・選別する	14.3		4.8		9.4		19.0		14.3		9.0		11.5		16.3				
	営業時間を延長する	2.4		1.2		1.2		1.3		1.3		0.0		2.3		2.5				
	売れ筋商品を取扱う	21.4		20.2		24.7		21.5		24.7		29.5		19.5		15.0				
	商店街事業を活性化させる	11.9		8.3		10.6		5.1		7.8		6.4		10.3		7.5				
	機械化を推進する	0.0		0.0		1.2		2.5		1.3		0.0		1.1		0.0				
	人材を確保する	8.3		10.7		15.3		10.1		10.4		11.5		9.2		15.0				
	パート化を図る	7.1		6.0		2.4		5.1		3.9		2.6		5.7		3.8				
	教育訓練を強化する	20.2		15.5		17.6		10.1		15.6		9.0		14.9		13.8				
	輸入品の取扱いを増やす	2.4		0.0		1.2		0.0		1.3		0.0		1.1		1.3				
	不動産の有効活用を図る	3.6		3.6		3.5		3.8		2.6		3.8		2.3		6.3				
その他	4.8		2.4		0.0		1.3		1.3		1.3		1.1		1.3					
特になし	4.8		11.9		8.2		11.4		11.7		11.5		10.3		11.3					
有効回答事業所数		95		90		87		84		82		88		89		85				

調査の概要

1. 調査時期 平成 25 年 7 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	250	165
小 売 業	190	85
合 計	440	250

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