

大田区の 景況

これは、平成 25 年 10 月に調べた平成 25 年 7 月～9 月期区内中小企業の景気動向と、これから先 3 か月（平成 25 年 10 月～12 月期）の予想をまとめたものです。

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 250 社（179 社）

小売業 190 社（82 社）

調査方法 郵送アンケート調査

調査機関（株）東京商工リサーチ

景気予報

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

製 造 業	今 期		<p>製造業全体の主要指標について見ますと、業況は水面下ながら幾分改善しました。売上額はかなり持ち直し、収益は大きく改善しました。受注残は大幅に持ち直しています。</p> <p>価格面では、原材料価格は前期並の上昇を続け、販売価格は前期並の下降が続きました。在庫は過剰感が大きく改善しました。来期の原材料価格はわずかに上昇を強め、販売価格は下降を幾分強めると予測されています。</p> <p>業況が幾分改善した要因としては、売上額および収益が改善したことに加えて、「在庫の過剰感が大きく緩和した」ことも好材料となったと考えられます。</p> <p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」66%、2 位「利幅の縮小」30%、3 位「同業者間の競争の激化」17%、4 位「原材料高」15%、5 位「工場・機械の狭小・老朽化」14%となりました。前期と比較しますと、「同業者間の競争の激化」が 6 ポイント減少し、「原材料高」は 5 ポイント減少しました。</p>
	来 期		<p>重点経営施策では、1 位「販路を広げる」57%、2 位「経費を節減する」47%、3 位「新製品・技術を開発する」29%、4 位「人材を確保する」21%、5 位「情報力を強化する」20%でした。前期と比較しますと、3 位までは同じ項目が並び、4 位の「人材を確保する」が前期 5 位から順位を上げ、5 位の「情報力を強化する」が前期 4 位から順位を下げました。</p> <p>来期の業況は厳しさを幾分強めると見込まれています。</p>

小 売 業	今 期		<p>小売業全体の主要指標について見ますと、業況は、わずかに上向きしました。売上額はかなり低迷し、収益は減少を大きく強めました。</p> <p>価格面では、販売価格はわずかに下降を強め、仕入価格は上昇がかなり弱まりました。在庫は過剰感が幾分改善しました。来期の販売価格は下降傾向が幾分改善し、仕入価格は上昇がわずかに強まると見込まれています。</p> <p>業況がわずかに上向いた要因としては、「仕入価格の上昇がかなり弱まった」点や、販売価格は今期わずかに下降を強めたものの、平成 25 年 1～3 月期以降改善基調で推移している点に加えて、「在庫の過剰感が幾分緩和した」ことも好材料となったと考えられます。</p>
	来 期		<p>経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」61%、2 位「取引先の減少」24%、3 位「利幅の縮小」23%、4 位「同業者間の競争の激化」22%、5 位「商店街の集客力の低下」20%となりました。前期と比較しますと、「同業者間の競争の激化」が 6 ポイント減少しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「経費を節減する」57%、2 位「品揃えを改善する」と「売れ筋商品を扱う」がともに 30%、3 位「宣伝・広報を強化する」20%、4 位「仕入先を開拓・選別する」17%、5 位「人材を確保する」16%でした。前期と比較しますと、1 位と 2 位の「品揃えを改善する」は変わりませんでした。前期同率 6 位だった「売れ筋商品を取扱う」が同率 2 位へ、前期 4 位だった「宣伝・広報を強化する」が 3 位へ、前期同率 6 位だった「人材を確保する」が 5 位と順位を上げました。</p> <p>来期の業況はわずかに悪化が強まると見込まれています。</p>

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業） (%)

	平成24年 10～12月期	平成25年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 78	売上の停滞・減少 73	売上の停滞・減少 69	売上の停滞・減少 66
2位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 25	利幅の縮小 28	利幅の縮小 30
3位	工場・機械の狭小・老朽化 23	同業者間の競争の激化 21	同業者間の競争の激化 23	同業者間の競争の激化 17
4位	同業者間の競争の激化 販売納入先からの値下げ要請 19	工場・機械の狭小・老朽化 18	原材料高 20	原材料高 15
5位	親企業による選別の強化 大手企業・工場の縮小・撤退 11	原材料高 15	工場・機械の狭小・老朽化 18	工場・機械の狭小・老朽化 14

経営上の問題点（小売業） (%)

	平成24年 10～12月期	平成25年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
1位	売上の停滞・減少 67	売上の停滞・減少 67	売上の停滞・減少 60	売上の停滞・減少 61
2位	取引先の減少 32	利幅の縮小 31	同業者間の競争の激化 28	取引先の減少 24
3位	同業者間の競争の激化 利幅の縮小 24	同業者間の競争の激化 26	取引先の減少 商店街の集客力の低下 24	利幅の縮小 23
4位	商店街の集客力の低下 22	商店街の集客力の低下 22	利幅の縮小 20	同業者間の競争の激化 22
5位	大型店との競争の激化 15	取引先の減少 20	大型店との競争の激化 14	商店街の集客力の低下 20

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

1. 消費税増税前の駆け込みが出てきており、受注見通しが上方修正となってきた。
2. 震災後よりはだいぶ持ち直していますが、いろいろな面で問題は多い。
3. 消費税アップ前に一時的な需要増が見込まれ、対応出来るか心配。
4. 先の受注が見えない。
5. 円高により単価 30%引き下げたままで現在取引。仕事は過剰ですが資金面で不足です。
6. 実態は自動車部品などごく一部で、アベノミクスの期待はそんなに変化はない。来年の消費税増税で景気が冷え込むのは間違いないです。
7. 円安による材料高。
8. 取引先の海外移転計画は今後も進む予定であり、既存取引先の売上減は避けられない。
9. 現在はリーマンショックより仕事量が少ない。収益の増減というより、仕事が出てこない。借入は出来るが仕事の保証がないので長期借入は出来ない。政府の景気上向きとの見解はどんな企業を見て言っているのか？

<電気機械器具>

1. 大企業との取引が多いため（全体の6割）、少しずつ景気の波が良い方向に向かいつつある。また、ベンチャー系も少しずつ動きが出てきている。フル生産に近い状況になってきている。しかし、業種（プリント基板実装の業界）はひどく低調である（大企業の内製化の強化のため）。
2. 昨年末以降、見積りや検討の依頼は増えていますが、利幅が少なく、競争が厳しく受注率が落ちています。回復の実感まではもう少しといったところです。
3. 一部の半導体装置関係はとても良いです。しかし、その他は良くなく、先行きは不安です。
4. 取引工場が地方へ引っ越してしまい、客が少なくなった。見積りは来るが受注までは前のようになかなかない。
5. エネルギー価格が上がり、インフレ傾向にあるが給与は下がっている。売上也下落しているため、中小企業にとってはスタグフレーション状態である。
6. 震災の影響で冷えていた設備投資が動き出した。現在も新製品の開発等の試作依頼が多数あります。
7. 少し、景気は上向いた感じはします。弊社は大手メーカーのグループ企業との取引が多く、価格及び環境面（RoHS）に少し時間がとられる事が多いです（提出書類が多い）。その為の専門的な人材確保がこの先より必要になる感じがします。
8. 今年に入り受注が減少して厳しい状況が続いており、今後改善される見通しもあまり見えてこないため不安はあります。政府の経済対策も大手企業には効果はあっても、町工場にはあまりというかほとんど実感がありません。
9. やや良くなって来ていると思う。

10. 大手企業の製品の海外調達が大きくひびいている事と、生産拠点を海外に移していくために、国内での生産が減少して、価格競争が激化をしている。

<一般機械器具、金型>

1. 港湾・河川関係の工事資材でほとんど官需によるゼネコンからの注文が多い。工事発注が少なく低迷していたが、10月に入って引き合いが増えてきた。
2. オリジナル製品を持ち、スモールメーカーとして今期は順調です。10～12月も悪くないと思っております。
3. あまりにも悪い状況なのでコメントする気になれない。
4. 零細企業の私どもには、一向に世間でいう好景気感はありません
5. 対前年 3～6 月にかけて減収・減益となり、資金繰りもやや苦しい状況であった。7～9 月にかけて売上増加傾向にあり、最終的には前年度より増収が見込まれる。
6. 景気回復の実感が得られない。少しずつ資金繰りが厳しくなっている。
7. 上場企業は為替益で高収益を上げている。製造業では土木建設を中心にインフラに関係する所は忙しい様である。設備機械関係は、中国市場が停滞しており、未だ回復に至っていない。忙しい所とそうでない所の二極化しているようである。製造業の中小外注先では後継者難で 2 件、年内廃業を決めている。減少が続いている。
8. 横ばい状態で良くも悪くもならない。
9. 最終ユーザーが国外へ転出し、転出先国での現地調達を強く要望のため、国内生産がダウン。また、価額も現地との競合となるため、製品価額も大幅にダウン。
10. 8 月は過去最低の売上げでした。先の見通しが出来ない状況。このままなら人件費を減らす予定。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 昨年より売上が少し回復してきました。本年度一杯これが続いてくれたら、経営が大分楽になりますが。
2. 売上減少で利益も縮小(赤字)が続き、不動産を売却して賃貸で工場を使用することで人数も減らして行くことが最適と思う。
3. 弊社は、以前、量産部品を取り扱っていたが受注が減り、機械設備を廃棄して手動でめっき加工を行っている。今後も少量多種で価格の割高な製品を確保する予定です。客先もそのような業務内容の所と積極的に取引しようと考えています。
4. 景気低迷による売上の停滞減少。競争激化による塗装単価の低迷。
5. 再生初期のため運転賃金のプールが出来ない。
6. 当社は建機の部品加工で(下請け)、輸出が回復しつつあり(親会社が)、当社は恵まれている方だと思う。
7. 4～9 月まで親会社で仕事量が不足していて、当社も従業員が月の内 3 分の 1 くらいしか出社できませんでした。なんとか製造業が元気になってくれるといいのですが。
8. 取引先からの依頼の量によって大変左右される。
9. 多種・少量、短納期、原材料値上。
10. 取引先からの見積り要請はあるが、競争激化で、なかなか受注することが難しくなっている。

<精密機械器具>

1. 補正予算がついて、現在受注が増加している。しかし全体を見ると売上の増減が激しく苦勞している。
2. 多少なりとも取引のある会社、商社、工場の廃業や解散など物造りの環境が小さくなってゆくことに不安を感じています。
3. 今期(7～9月)は前年同期に比較して、売上、収益の増加がみられた。この原因は何なのか。当社は建設現場で使用されるセンサー製造業であり、建設計画は数ヶ月、数年以前からのものが現在の発注になって来る。来年4月からの消費税増税実施前の前倒し現象だとすると、来年4月以降、売上・収益増の継続を期待することは危険であろう。東京オリンピックに向けた建設動向に注目したい。
4. いつもアンケートを出していますが、世の中悪くなる事はあっても良くなる事がない。明日はいい事があるだろうと頑張っているが、希望が見えない。工場の撤退、倒産、みな頑張ってきた人ばかりである。政治が悪い。物造りの人達に愛の手がない。
5. 来年の消費税増税により、不安になる。
6. 今年に入ってから、メインの取引先からの受注が大幅に減少した。
7. 1日も早く新商品開発を望みたい。
8. 円安になったからって変わらない。客先の海外生産へのシフトは加速している。為替リスク回避だろう。
9. リーマンショック時と同じような不況感。周りが良いと思っている分、対応に苦慮する。減っている確定した理由が見当たらない。全然受注が増えてこない。
10. 製造委託先が、不景気等の理由に依り大幅な人員削減を行なったため、納期(希望する)の確保が困難になっている。委託先の変更も視野に入れていますが、金型等の設備の移動にも莫大な費用が発生する。

11. 航海計器の保守が主な仕事のため、造船・海運の景気に左右されます。現在は両者共不況下にあり厳しい状況が続いております。親会社は全面的に協力してくれていますが、親会社さえも厳しい状況にあります。
12. 世の中、特に都市部はアベノミクス、オリンピック景気でさわがれているが、恩恵にあずかっているのは大企業だけで零細企業には景気が向上している実感はまったく無い。数年先の見通しが不透明であらゆる設備投資は不可能である。
13. 設備投資と言いましても、その事が売上に直接つながる事なら良いのですが、当社の場合、設備は”測定器”になります。最新の測定器が必要（取引相手に対しての”説得力”になります）。しかしながら、高価な測定器はそのものに生産性はありません（技術があっても評価されません）。
14. 大手企業の設備投資予算が極端に圧縮され、老朽化が進む。試験装置の更新はもちろん補修、改修費用の捻出も難しい状況が続いており、弊社の売上も、新規製作品も皆無に近い状態で、相変わらず厳しい環境です。

<ほか製造業>

1. 大手ユーザーの海外生産、現地調達の動きが進んできています。新規ユーザーでその受注減少分をカバーし±0となっていますが、なんとか海外生産の動きを政策により止めてほしいと願っています。
2. 大手得意先の海外移転により大幅に売上が減少し、それが未だに影響している。今回代表者高齢化により引退を決意し、1~2年後を目処に交替を予定している。廃業までは行かないと思うが、50年経つのでこの辺で経営を見直したい。
3. 新商品の開発。
4. 委託加工依頼品の減少。
5. 弊社は自動車の売れ行きが業績を大きく左右します。前期は自動車の売れ行きが低調で収益ダウンとなりましたが、来期はかなり好調な受注予定を客先から提示されております。
6. 大手企業の注文で問題がなかったのですが、先方が縮小となったため、注文が減少してきた。
7. 売上・収益は、今は順調。若い人材の確保が必要。
8. 他社に先駆けて3Dプリンターを取り扱っているので、今回のブームで絶好調です。

小売業

<家具、家電>

1. 経済状況が改善していると実感できる。
2. 夏の天候には恵まれ、景気としては決して良くない街中の雰囲気の中でも、エアコンの売れ行きが伸びた。ただ、台数は伸びたが単価が下がってしまい、全体としての利益が思ったほど伸びなかった。家電業界は、地デジ化により3年先食いをしてしまったと言われており、テレビを筆頭に製品の売れ行きが悪化していた。夏に多少風向きが変わって来たかと思われたが、9月に入ってまた一変してしまった。今まで以上の冷え込みを感じている。
3. 問屋のモラルが低下。「売れる先はどこでも」という感じ。
4. そろそろ廃業も考える。
5. アベノミクスと言っていますが我々零細企業は何も変わらず、相変わらず仕事量の減少に苦労しています。来年は消費税の増税もあり、頭をかかえます。大企業の輸出会社のみが恩恵にあずかっています。政府は設備投資を促していますが、国内は人口の低下もあり、フル生産をしている大手企業があるのか不思議に思います。国内の仕事の量を増大させる事が、一番大事に思います（大手は海外に設備投資のみ）。
6. アベノミクスの影響、いまだ無し。消費税アップでどうなるか？
7. 2020年までは上昇、その後の問題です。今から7年後の対策を！
8. 小売業も行っているが、ここ数年電気工事業が拡大。材料や商品の仕入価格は高騰の一途。小売業のみでの経営は大変難しいものとなっています。

<飲食店>

1. 3.11震災以来、人々の生活習慣が変化し、特に家飲み客の増加や、この夏の異常天候により利用客の減少。更には、地域の会社の移転や撤退によるリピーター減少等々の減少傾向が続き、上向きまではなかなか先が長いようです。
2. 天気晴れなれど、さざ波あり。不安定ながら堅調。
3. 大変厳しい状況が続いている。

<飲食料品>

1. 価格競争による売上の減少に歯止めがかからない（顧客の低価格店への移動）。
2. 同業店或は大型店の廉価が非常に厳しい圧力となっています。個人店の対抗手段は中々ありません。店舗スペースの関係で商品構成に限度があり、非常に苦戦を強いられています。
3. 当社は三陸（被災地）の商品を扱っており、やや特殊です。
4. コンビニエンスストアを数店舗経営しておりますが、各チェーンとも出店速度を増しており、いつ何時競合の出店があるかわかりませんので、安心してはいられません。
5. 来年からの消費税は、おそらく転嫁出来ず、吸収せざるを得ない。
6. 報道されているような景気の良さは感じられない。個人商店が並ぶ商店街より、1か所で全て揃うスーパーにお客様が行ってしまうため、売上は伸びない。
7. 限られた商圈であるため収益の変化はなし。製造業を中心に景気は回復の兆しをみせてはいるが、スーパー業界に恩恵がもたらされるまでには時間を要する。ただし、長期的な不景気を経験した世代においては、消費者心理の改善にはさらなる時間を要すると思われる。大型店との価格、品揃えの競争は小型店においては意味をなさず、新たな戦略を組み立て、設備や人材に投資し、差別化を図る事が重要であると考えている。
8. 客数の減少と売上の低下に苦しんでいる。資金繰りも悪化。消費税アップで更に悪くならなければよいなと案じている。
9. 客単価が下がり、客数は増えても収益増につながらず。また、仕入価格じわじわ上がって収益を少なくしている。有能な人材がなかなか入らない。
10. 消費税分を除き販売しておりますが、税務署からは何年も苦言をいただいております。8%では存続不可能と考えています。

<衣服、身の回り品>

1. 景気がどんどん悪くなる感じ。
2. 現在、都心でメンズのカジュアルショップを2店舗展開していますが、首都圏近郊にアウトレットモールやショッピングモールが出店した事もあり、客数も年々減少している状況です。また、ネット通販のマーケットが拡大したことも要因だと思います。後継者もおらず、来年3月に廃業する事に決めた所在です。
3. 売上単価は上がっているが、客数の減少が続く。デベロッパーとの契約更新で苦労。
4. オーダーメイド紳士服の製造販売を50年ほどしておりますが、7～9月のクールビズ奨励で売上が減少した。10月に入って注文いただけるのですが製造が間に合わず（1年間平均して注文取らないと、技術者の能力の限界があり、結局売上増加がなかなか出来ない）、1年間の経費を9か月でまかなう事が大変むずかしい。7～9月の閑散期対策が一番難しいが、取り組まなければならない。
5. 寝具の重要性が高まる昨今。日本の眠りという文化を伝承しつつ、お客様の笑顔のため、原点に帰り抜本的に改善点と向き合っています。楽しい商売、笑売に全力投球です。

<ほか小売業>

1. 普通。
2. 売上が減少した大きい問題として、オートバイの有料駐車を作らず、いきなりオートバイの駐車禁止を始めたため、売上の減少、利益の減少、社員の減少、全部、駐車禁止が始まりです。全国に早く二輪車の駐車場を作してほしい。
3. 同業他社、仕入先の情報はかなり悪化している様子。工夫して上向き傾向を目指したい。
4. 売上の停滞・減少に加え、仕入量減少により数年前より掛率が上がり、販売先からの値下げ要請、仕入値より安いネット販売等々、年々小売商売が難しくなりました。親子孫3代続きましたが、4代目は無理のようです。
5. 当社の業界はメーカー4社のマーケットですが、価格はどうしても売ればメーカーはもうかるので何の施策もなく、小売の我々は厳しいノルマに追われ、達成しなければ取引を停止するという状況で、全販売店は損しても売る状況なので利益も出ない。メーカーは直営店をつくり、マージンを多く出して競争力を増強し、弱小販売店は成立しないようにしてしまっています。
6. 売上の停滞・減少の折、税務署や各自治体の税金督促の強化！！払いたくても払えないのが現状です。すぐ差押えますと脅し文句が入っている。我々も精一杯がんばっている。もう少し零細企業の心情を察してほしい。景気が回復すれば一日も早く払いたい。
7. 取引先顧客の高齢化や減少。売れ筋商品の大きな変化。
8. 売上の減少、代金回収の悪化。特に個人店の売上減少の為、収益の大きな減少。

特別調査「中小企業における資金調達について」

問 1. 金融円滑化法終了による影響の有無

金融円滑化法終了による影響の有無は、「影響しなかった」が9割強。

(単位:%)

業種	影響した	影響しなかった
全体	6.5	93.5
製造業	5.8	94.2
小売業	8.0	92.0

問 2. 金融円滑化法終了による具体的な影響（複数回答可）

金融円滑化法終了による具体的な影響は、「新規融資の調達難」が最多。

(単位:件)

業種	既存融資の返済期間短縮化	既存融資の返済期間長期化	既存融資の金利負担増	既存融資の追加担保要請	新規融資の調達難	事業規模の縮小	企業の存続難	経営改善計画の金融機関への提出	その他
全体	1	4	3	0	9	2	6	3	0
製造業	1	4	3	0	6	2	1	2	0
小売業	0	0	0	0	3	0	5	1	0

問 3. ここ半年（平成 25 年 4～9 月）の間に調達した資金の使用目的（複数回答可）

ここ半年（平成 25 年 4～9 月）の間の資金調達を行った企業は4割弱。

(単位:%)

業種	資金調達を行った	資金調達を行わなかった
全体	35.8	64.2
製造業	40.5	59.5
小売業	25.3	74.7

使用目的は「運転資金（既存融資の借換資金）」が5割強で最多。

(単位:%)

業種	運転資金（既存融資の借換資金）	運転資金（売上減少への対応・赤字補填）	運転資金（売上増加への対応）	設備投資（改築・修繕）	設備投資（新築・増築・設備追加）	既存事業の研究開発	既存事業の販路開拓	新規事業への参入	その他
全体	54.0	44.8	10.3	8.0	8.0	4.6	2.3	3.4	4.6
製造業	54.4	47.1	10.3	8.8	8.8	4.4	1.5	1.5	5.9
小売業	52.6	36.8	10.5	5.3	5.3	5.3	5.3	10.5	0.0

問 4 ①. 資金の調達状況

資金の調達状況は「必要額を調達できた」企業が8割弱。

(単位:%)

業種	必要額を調達できた	調達できたが、必要額に満たなかった	全く調達できなかった	その他
全体	76.2	20.2	0.0	3.6
製造業	80.0	16.9	0.0	3.1
小売業	63.2	31.6	0.0	5.3

問 4 ②. 資金の調達方法（複数回答可）

調達方法は「民間金融機関の融資（信用保証協会の保証有）」が5割弱で最多。

(単位:%)

業種	政府系金融機関の融資	民間金融機関の融資（信用保証協会の保証有）	民間金融機関の融資（信用保証協会の保証無）	自治体からの融資	代表者や役員からの出資	親族・知人等からの融資	親族・知人等からの出資	その他
全体	30.6	48.2	24.7	1.2	16.5	2.4	0.0	3.5
製造業	28.4	47.8	29.9	1.5	14.9	1.5	0.0	4.5
小売業	38.9	50.0	5.6	0.0	22.2	5.6	0.0	0.0

問5. 今後半年（平成25年10月～26年3月）の間に調達予定の資金の使用目的（複数回答可）

今後、半年（平成25年10月～26年3月）の間の資金調達を行う予定の企業は3割弱。

（単位：％）

業種	資金調達を行う予定	資金調達を行わない予定	未定
全体	26.7	53.5	19.8
製造業	29.6	52.1	18.3
小売業	20.3	56.8	23.0

使用目的は「運転資金（既存融資の借換資金）」が約5割で最多。「設備投資（改装・修繕）」が約2割。

（単位：％）

業種	運転資金 （既存融資 の借換資金）	運転資金 （売上減少への 対応・赤字補填）	運転資金 （売上増加 への対応）	設備投資 （改装・修繕）	設備投資 （新築・増築・ 設備追加）	既存事業の 研究開発	既存事業の 販路開拓	新規事業 への参入	その他
全体	49.2	29.2	6.2	20.0	18.5	7.7	0.0	1.5	3.1
製造業	50.0	28.0	6.0	18.0	20.0	10.0	0.0	0.0	4.0
小売業	46.7	33.3	6.7	26.7	13.3	0.0	0.0	6.7	0.0

コメント（自由記述）

- 融資をしてもらえても、返すあてがなく受けられない。
- 運転資金を借りると返済に苦しむので、頑張っています。
- 資金調達を行わないのではなく、年齢的に行えないと思います。

（寄せられたコメントを一部抜粋して掲載しております。）

東京都と大田区の企業倒産動向（平成25年9月）

（株）東京商工リサーチ調べ

1. 東京都の倒産概況

（単位：件・億円）

	平成24年9月	平成25年8月	平成25年9月		
				前月比	前年同月比
件数	185	193	158	-35	-27
金額	433	390	513	123	80

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		既住のしわ寄せ		販売不振	
4	25	1	5	11	18	20	296	119	165
売掛金回収		信用性低下		在庫状態悪化		設備投資過大		その他	
0	0	0	0	0	0	0	0	3	2

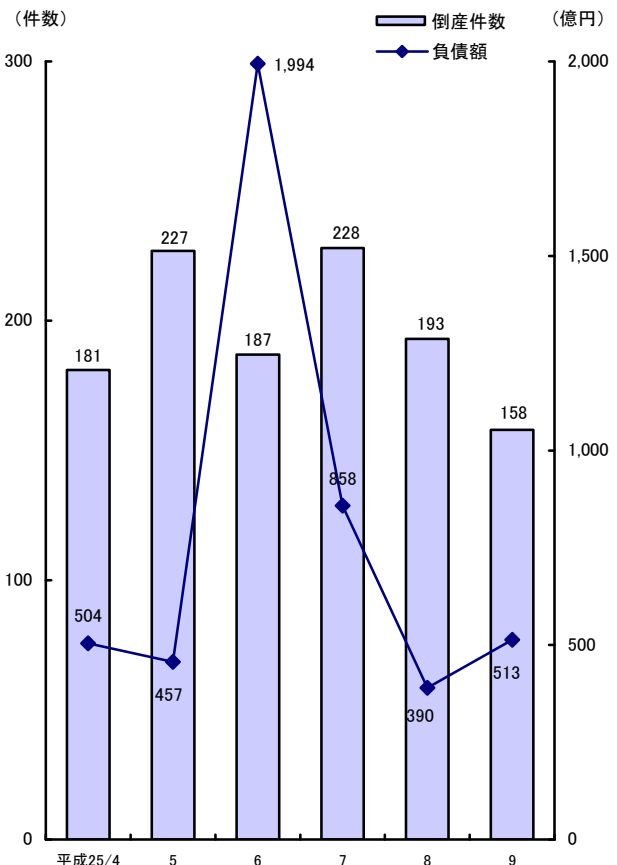
3. 業種別・規模別倒産動向

（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	25	21	27	43	23	131
卸売業	38	34	26	88	29	59
小売業	12	28	18	16	176	19
サービス業	42	32	25	135	20	24
建設業	31	29	19	38	40	46
不動産業	6	10	13	27	62	21
情報通信業・運輸業	20	24	20	31	30	21
宿泊業、飲食サービス業	7	10	3	2	6	5
その他	4	5	7	50	1	183
合計	185	193	158	433	390	513

4. 大田区内の平成25年9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	0件	0百万円
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	80百万円
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	2件	110百万円



概況

平成 25 年 9 月の都内中小企業の業況 D I（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は－30 となり、前期に比べて 7 ポイント増加し、かなり持ち直しました。今後 3 か月（平成 25 年 10 月～12 月）の業況見通し D I では、今期比 19 ポイント増の－11 と大幅に改善すると見込まれます。

製造業

前期（25 年 6 月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高も厳しさがかなり和らぎました。

価格面では、販売価格は前期並の厳しさが続き、仕入価格は上昇をかなり強めました。

業種別に見ますと、「一般・精密機械等」は特に大きく上向きしました。「衣料・身の回り品」「紙・印刷」「材料・部品」「電気機器」「その他」もかなり持ち直しました。一方、「住宅・建物関連」は前期並の厳しさが続きました。

今後 3 か月の見通しの業況はかなり改善し、売上高は今期並の減少が続くと予想されています。

小売業

前期（25 年 6 月）と比較すると、業況は幾分低調感を強め、売上高は前期並の減少が続きました。

価格面では、販売価格は厳しさがわずかに和らぎ、仕入価格は幾分良好感にかげりが出ました。

業種別に見ますと、「日用雑貨」「余暇関連」は水面下ながら大幅に改善しました。一方、「耐久消費財」はわずかに悪化傾向を強め、「衣料・身の回り品」「食料品」は大幅に厳しさを増しました。

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

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

大田区産業経済部産業振興課

T E L : 3733-6181 F A X : 3733-6103

E - m a i l : sangyo@city.ota.tokyo.jp