

大田区の景況

令和7年1～3月期

これは、令和7年3月～4月に調べた令和7年1～3月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和7年4～6月期）の予想をまとめたものです。

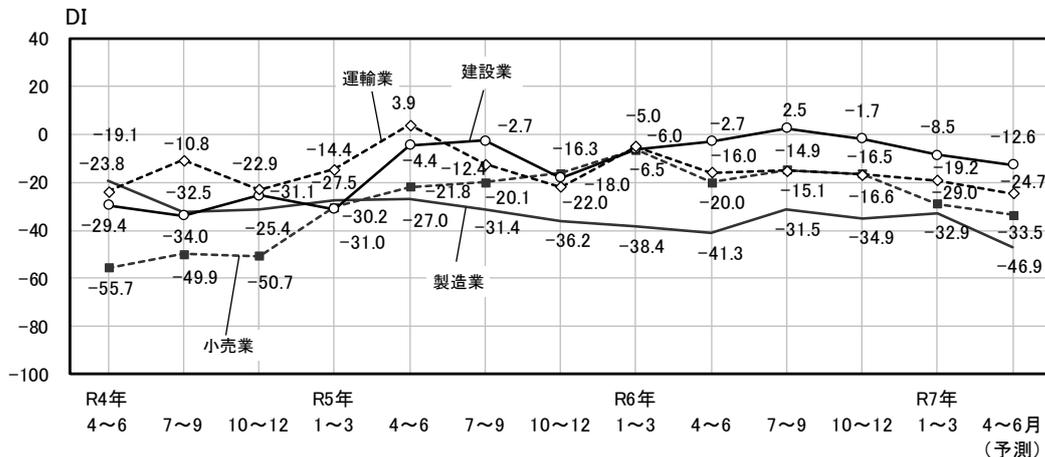
《調査の概要》

調査対象時期 令和7年1～3月
 調査対象事業所数（うち有効回答数）
 製造業 200 社（158 社） 小売業 260 社（120 社）
 建設業 150 社（108 社） 運輸業 170 社（92 社）
 調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額、収益はともに前期並の減少となりました。受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向が多少弱まり、原材料価格は前期並となりました。在庫は過剰感が多少強まりました。来期の業況は悪化傾向が大きく強まると予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額、収益はともに前期並の減少となりました。価格面では、販売価格は上昇傾向が多少弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。在庫は過剰感が多少強まりました。来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額は前期並の減少となり、収益はわずかに改善しました。施工高はわずかに改善し、受注残は減少がわずかに弱まりました。価格面では、請負価格は前期並の上昇傾向が続き、材料価格は上昇傾向が多少強まりました。材料在庫は前期並の過剰感となりました。来期の業況は悪化傾向がわずかに強まると予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は前期並の厳しさが続きました。売上額は多少減少し、収益は多少改善しました。価格面では、サービス提供価格は前期並となり、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和6年10～12月)		今期(令和7年1～3月)		来期予測(令和7年4～6月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 35		△ 33		△ 47	
輸送用機械器具	△ 24		△ 22		△ 34	
電気機械器具	△ 31		△ 22		△ 26	
一般機械器具、金型	△ 45		△ 50		△ 68	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 42		△ 38		△ 44	
精密機械器具	△ 12		△ 14		△ 59	
小売業	△ 17		△ 29		△ 34	
家具、家電	△ 12		△ 22		△ 32	
飲食店	△ 26		△ 21		△ 26	
飲食料品	△ 8		△ 40		△ 42	
衣服、身の回り品	△ 16		△ 52		△ 44	
建設業	△ 2		△ 9		△ 13	
運輸業	△ 17		△ 19		△ 25	



経営上の問題点

【製造業】

	令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期		令和7年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	57.4 %	売上の停滞・減少	48.8 %	売上の停滞・減少	50.5 %	売上の停滞・減少	47.0 %
第2位	原材料高	34.9 %	人材不足	30.9 %	原材料高	28.8 %	原材料高	33.0 %
第3位	人材不足	24.0 %	原材料高	29.3 %	従業員の高齢化	27.9 %	従業員の高齢化	26.1 %
第4位	国内需要の低迷	20.2 %	従業員の高齢化	22.0 %	国内需要の低迷	20.7 %	国内需要の低迷	22.6 %
第5位	従業員の高齢化	19.4 %	国内需要の低迷	20.3 %	受注先の減少 技術・技能の継承	18.9 % 18.9 %	人材不足	20.0 %

【小売業】

	令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期		令和7年1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	38.2 %	売上の停滞・減少	36.8 %	売上の停滞・減少	48.6 %	売上の停滞・減少	47.9 %
第2位	人材不足	29.4 %	人件費の増加	30.3 %	人材不足	34.7 %	人材不足	30.1 %
	仕入先からの値上げ要請	29.4 %					人件費の増加	30.1 %
第3位	人件費の増加	26.5 %	利幅の縮小	28.9 %	仕入先からの値上げ要請	26.4 %	利幅の縮小	26.0 %
第4位	利幅の縮小	23.5 %	人材不足	27.6 %	人件費の増加	20.8 %	仕入先からの値上げ要請	24.7 %
第5位	人件費以外の経費の増加	20.6 %	人件費以外の経費の増加	22.4 %	人件費以外の経費の増加	19.4 %	同業者間の競争の激化	13.7 %

【建設業】

	令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期		令和7年1～3月期	
第1位	人材不足	58.1 %	人材不足	58.8 %	人材不足	52.9 %	材料価格の上昇	51.9 %
第2位	材料価格の上昇	41.9 %	材料価格の上昇	37.6 %	材料価格の上昇	42.9 %	人材不足	50.6 %
第3位	売上の停滞・減少	23.0 %	売上の停滞・減少	27.1 %	人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	29.9 %
			人件費の増加	27.1 %				
第4位	人件費の増加	20.3 %	下請の確保難	22.4 %	下請の確保難	21.4 %	売上の停滞・減少	28.6 %
第5位	下請の確保難	17.6 %	人件費以外の経費の増加	11.8 %	売上の停滞・減少	15.7 %	利幅の縮小	18.2 %
	後継者の不在および育成	17.6 %			後継者の不在および育成	15.7 %	下請の確保難	18.2 %

【運輸業】

	令和6年4～6月期		令和6年7～9月期		令和6年10～12月期		令和7年1～3月期	
第1位	人材不足	73.8 %	人材不足	72.1 %	人材不足	59.3 %	人材不足	57.9 %
第2位	売上の停滞・減少	41.0 %	売上の停滞・減少	36.8 %	売上の停滞・減少	38.9 %	仕入価格の上昇	42.1 %
第3位	人件費の増加	31.1 %	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	37.0 %	人件費の増加	40.4 %
第4位	人件費以外の経費の増加	24.6 %	仕入価格の上昇	20.6 %	仕入価格の上昇	22.2 %	売上の停滞・減少	38.6 %
			車両の老朽化	20.6 %				
第5位	仕入価格の上昇	21.3 %	人件費以外の経費の増加	16.2 %	人件費以外の経費の増加	18.5 %	人件費以外の経費の増加	21.1 %
					車両の老朽化	18.5 %		

公益財団法人大田区産業振興協会 技術連携相談員より

※ 公益財団法人大田区産業振興協会の技術連携相談員による巡回相談における、区内製造業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- 業況回復が見えず、悪化の一途をたどる企業が多い。コストリーダーシップを取れない重層構造の下請け企業では営業力が不足し、新規受注開拓が困難である。また、中間業者や商社からの値下げ要求等により、廃業に追い込まれるケースも見られる。
- 前期に比べて業況が改善した企業については、事業戦略の見直しや再構築、経営者の若返りが影響している。
- ある企業では、半導体関連の仕事が振るわない中、防衛関連の仕事が好調との声もあるが、材料価格の上昇による悪循環が懸念される。

【今期における経営上の課題】

- 受注減、原材料高、インフラ費高、人件費高、人手不足が共通課題である。
- 原材料高騰に対する値上げ申請が収益改善に追いつかず、度重なる値上げ交渉も難しい状況。
- 中小企業の資金力改善は進まず、設備老朽化や人材採用に苦労している。
- DXへの取り組みも鈍く、部品価格転嫁が進まないのが現状である。

【区内製造業企業における今年度（2025年度）1年間の経営の見通しについて傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- 以前より世界侵攻やトランプ関税の影響で、ほぼ全社が先行き不安を抱えている。アメリカの関税施策の影響は中小企業側では把握できず、事業を進めながら対応するしかない。
- 関税関係でのコスト低減依頼や生産数の見直し、円高による景気低下が考えられ、中小下請け企業は方向性的見極めが困難な年となることが予想される。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 区内企業間の繁閑の差が大きくなっている。
- 独自技術や製品を持つ企業は受注の落ち込みが小さく、親企業の選択的統合により受注増も見られる。
- スーパーニッチ戦略やオンリーワン戦略を取る企業は、事業承継で経営的承継と技術的承継の掌握が難しい。また、若い承継者はDX導入や異業種へのチャレンジを進めるため、30代での事業承継が必要と感じる。

公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化コーディネーターより

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきない活性化コーディネーターによる巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

【今期における業況（売上・利益・仕入等）やその要因】

- 米をはじめとした食材や包装資材などのコスト上昇が広範囲に及んでいる状況が進んでいるが、地域性や客離れへの懸念から売価への十分な転嫁が難しい事業者が多い。
- 販売価格の値上げを行い、売上高は増加していても変動費の上昇をカバーしきれず、一年以上にわたり増収減益が続いている事業者もいる。
- 空港関連の顧客向けに卸売を行う事業者は、比較的順調に推移している傾向があった。インバウンド効果や年末年始の特需を見据え、的確な判断を行ったことが好調の要因と考えられる。

【今期における経営上の課題】

- 販売価格の値上げについては社会的に容認されている状況。そのため、収益が圧迫されている小売業は、まずは値上げを躊躇なく実施することが課題としてあげられる。
- 値上げを実施した小売業から、客足が極端に遠のいたという話は聞いていない。
- 多くの小売業・サービス業では、事業主本人やその家族が現場業務を担いながらマネジメント業務を兼務している。さらに、総務・庶務や経理といった業務までこなしているため、事業主やその家族の健康維持を心配する声も聞かれる。

【区内小売業企業における今年度（2025年度）1年間の経営の見通しについて傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- 今後のアメリカの関税措置等の政策により、今までの円安基調から円高に転じる可能性がある。その場合、インバウンドや輸出に関係する事業者は売り上げが鈍化する一方、輸入販売事業者は有利になることが考えられる。
- 地域ニーズを汲み取り、個々の魅力や価値が明確な商品やサービスを提供する店舗がより顧客に支持されると考えられる。そのため、今後は好調店舗、低迷店舗の傾向がより鮮明になることが予想される。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 夏場の売上増加に向けて、すでに検討を進めている事業者が多い。年々気温が高くなっているため、事業者によっては日中の来客が減少している可能性がある。

事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

製造業

■ 人材確保や人材育成の状況・労働環境

- 人材の確保が困難なため、受注チャンスを生かせない可能性がある。
- 若手層の雇用が不安、お金をかけても集まらない。
- 若い人材で募集をするも応募が来ず、年齢層を上げてみるが、それで採用した人材も定着が難しい。
- 製造現場がマンネリ化している。新しい人材及び技術継承を進めたい。
- 営業・現場共に従業員の高齢化による技術・技能の継承。

■取引先・競合先の状況

- ・取引先の施策、開発などの案件がなくなった。取引先の事業縮小。
- ・競合先との価格以外での差別を図ることを努力している(短納期対応・誠実な対応等)。
- ・取引先の方向性が見えない。
- ・米国の関税政策等の影響により、国内取引先の設備投資計画が停滞している。
- ・当社が供給する計測器が売れていないので、仕事が薄くなっている。
- ・受注減少のため事業縮小している。
- ・製造業全体のスケールが小さくなると、製造業の裾野にいる零細、子会社は何十倍、何百倍の影響を受ける。
- ・自社だけでなく製造業全般が低迷しきっているところが最大要因と感じる。
- ・半導体業界の景況が低下している。
- ・当社は販売先を絞って商売を行っているため、主要代理店(取引先)の動向によって売上が大きく左右される。1社でも環境変化があれば、現状が厳しくなることとなる。
- ・商品の差別化ができていない。
- ・業界が似ていると仕事量が乏しくなるタイミングが一緒であるため一斉に暇になる。
- ・購入先の変更(より安い価格)で。

■国際情勢・為替の状況

- ・トランプ関税は特にひどい。中小零細企業がまた倒産するのでは？
- ・トランプ関税と物価値上がりにより、消費者の購買意欲が低迷している感じが伺える。貧富の差が著しいように思える。
- ・受注の多くが自動車関連であるため、アメリカ関税の影響がどこまでであるか不安になる。
- ・トランプ関税のため、機械部の生産量が減少するらしい。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・原材料高騰とコストアップが取引先への価格へなかなか反映されない。身を削る状況が続いており厳しい。

■その他

- ・国内需要低迷のため米国輸出に力を入れていたが、関税措置により先行きが見通せなくなった。
- ・終業の時期の折り合い具合を準備中。
- ・特定分野の商材は好調だが、既存の商材(アルミ素材)の販売は苦戦している。
- ・設備の老朽化が進んでおり、対応が非常に難しい。
- ・売上の大幅な減少に伴い、廃業するか販路を変えて新製品で再チャレンジするのかを決める分岐点に差し掛かっている。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・優秀な人材の確保が困難。大手に取られてしまう。診療報酬が上がらないため年収を上げることができない。
- ・社員だけではなく業務委託も活用していく。
- ・オペレーションマニュアルなど整備環境が完璧でない。広報(特にインターネット)に特化した項目がまだ足りない。

■取引先・競合先の状況

- ・品不足にもかかわらず、メーカーの増産の動きが全くなく、顧客への販売をお断りせざるを得ない状況となっている。
- ・取引先は官公庁中心であるが、どこも直営が減少し、委託または指定管理に変更していく中で売上は大きく減少している。
- ・大手との競争で得意先より相見積もりをされ、販売価格、売上、利益の大幅減少が今期から予想される。

■国際情勢・為替の状況

- ・アメリカによる関税問題が我が国への影響で景気が落ち込むと全体消費が冷え込む懸念をしている。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・商品不足が深刻になっており、在庫を多く持たなくてはならない。
- ・仕入先から商品の値上げの案内が続々と届いている。しかし、消費者の財布のヒモはますます固くなっており、売上のさらなる減少は不可避である。
- ・メーカーの6ヶ月に一度の値上げ要請。ガソリン、光熱費のアップ。

■その他

- ・商品の仕入れが非常時だと思う。国内での生産を望むところ。
- ・物価上昇や生活環境や様式の変化にて我慢できるものにはお金をかけない傾向が強まったと思う。

- ・経済の先行きが見通せず、社会があまりにも不安定な状況であり、消費の伸びがまだまだ期待できない。
- ・天候不順による青果の乱高下で価格設定が十分にできずに利益の減少となっている。
- ・取り扱い商品がネットと競合するようになり、新規客の増加が難しい(逆にネットと競合しない商品については新規客が多少取り込めつつある)。
- ・後期高齢者が一人で経営しているため、続けていけるまで営業する。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・仕事はいただけている状況だが、人手が全く足りない。施工管理の人材がなかなかおらず、現場を増やせない。
- ・とにかく人手不足が解決しない。ハローワークにも働きかけているが今一つというところ。広告媒体への展開も考えているが、費用対効果を考えると一歩が出ない。
- ・若い人材が入ってきたとしても、1年くらいでやめてしまう状況。人件費アップを検討し、募集をかけるもいまだに人材確保にはなっていない。人がいなければ仕事の受注に影響が出るので、何とかしなくてはと思っている。
- ・人材不足および賃金の上昇が最大要因だが、別途電子化の遅れが今後大きな要因となることが予想される。しかし、組織的に難しく対応策に困っている。
- ・納期が短く、建設現場の労働環境は改善されない。
- ・現在は平均55歳と高齢に近づいていて、若手(20~30代)がいけない状況。10年経つとさらに高齢が進んでしまうため、若手の雇用が必要な状況。役員や社員の身内等に声掛けをしている。
- ・人材の確保はかなり難しい。建設業をやりたい人がそもそもいない。

■取引先・競合先の状況

- ・自社の施工技術力を売り込んで、新規得意先を開拓していくよう営業を強化している。
- ・製作するに当たり、最終決定が納期がないにもかかわらず遅く、また他の物件と重なり断わることがある。

■国際情勢・為替の状況

- ・アメリカの相互関税の影響は、建築業界には2~3年後に波が来るのではと考える。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・原材料価格上昇が一息ついた感あり。トランプ関税による上昇を警戒している。
- ・道具の価格、駐車料金、ガソリン代の高騰など経費が増加している。
- ・製品の価格に転嫁できないため厳しい。

■その他

- ・公共工事入札が2024年は少なく、全くやることができなかった。その分売上が上がらず赤字になっている。
- ・景気後退と物価高騰の両面で厳しい経営環境となり、受注見直しの悪化が予想される。
- ・コロナ禍の借入金の返済が厳しく、そのために利益を上げて返済しているが、利益に伴う税金の支払いがづらい。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・物価上昇で社員たちの賃金を上げなければいけない状況なので、なるべく社員達に納得していただく賃金を払い、人材を確保していきたい。
- ・トラックの運送会社であるので、まずトラックドライバーの確保が第一(事故なく納品をきちっとできる人材)。
- ・国際、海上コンテナ輸送しているが、東京湾のコンテナターミナルの混雑により残業時間が多くなり、法令を守っていくと会社経営にもものすごく影響が出て収支が合わず、このままで良いのかと考えてしまう。
- ・インバウンドの急増により、貨物量が増え、それに対応すべく人材の確保、労働体制の見直しを図っている。
- ・安全確保の困難さ。雇い入れしても運転未熟なまま早期に退職する。教育技量の継承が断絶しつつある。

■取引先・競合先の状況

- ・取引先に料金値上げ交渉しているが、なかなか応じてもらえない。
- ・物流業界の流れが根本的に変化している。二次請の中小企業にとっては致命的。本格的に廃業も選択肢に入ってきている。
- ・取引先の新規開拓を目指す。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・軽油価格の高騰に伴い利益率が悪化。

- ・燃料費(LPガス、軽油)その他、工具備品類の値上げ、人件費増額への対応と人材確保。車両(トラック)の老朽化に伴う設備入替(重なる単価値上げ)。
- ・車両価格、燃料費、その他経費等がかなり上昇しており、利益率が大幅に下がっているため、2025年4月より運賃改定を計画している。
- ・エネルギー価格を運賃に転換できず。

■その他

- ・海外の人材が半数を占めるようになった。海外人材の居住の確保が困難。また資金繰りが極めて苦しい状況。
- ・ドライバーだけでなく配車係等、事務所勤務の募集をかけても応募が集まらない状態。修理に関しても整備工場が人手不足のため、そのあおりを受けて、修理の予約を入れるのに一苦労する。

金融機関より

※ ご協力いただいた金融機関（共立信用組合・さわやか信用金庫・芝信用金庫・城南信用金庫：50音順）からのコメントを掲載します。なお、コメントは順不同で掲載しています。

《令和7年1～3月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 製造業は、高齢化に伴う後継者の不在や取引先の廃業などにより、受注先の減少といった影響が出ている。ゼロゼロ融資返済と物価、人件費高騰の中、資金繰りに窮する企業が増加している。
- ◆ 飲食業は、物価高騰の影響で顧客の減少と仕入の上昇という二重の負担を抱えており、小規模事業者では影響が深刻化し、廃業を検討する事例も見られる。
- ◆ 不動産業は、土地価格と建設費ともに高止まりをしており、住宅と賃貸ともに売買が鈍化している。特に、賃貸物件は収益力のある物件も全体的に少ないため、件数の減少が見られるようになった。
- ◆ 融資残高が伸張した業種は不動産業が中心。同業種以外は借入について消極的であり、自己資金にて資金繰りを賅っている。
- ◆ 3月末は創業資金相談が増加したが、廃業に関する相談も増加した。
- ◆ コロナ関連融資の借換えや、資金繰り安定のための追加融資等の相談は増加している。
- ◆ 借換えを含む運転資金等の申込や、新規運転資金の申込が多数あり、全体的に手許資金が不足、または減少している事業者が多く感じられる。一方で、受注増に伴う運転資金の申込や設備更新のための資金の申込等、業況が好調な事業者もあり、企業により業況が大きく分かれている。
- ◆ 預金金利引上げに伴い一部企業の預金流出が留まり、増加傾向にある。一方で、融資においては、金利上昇に伴い資金繰りに影響が見られる。また、金利引下げの相談を受けることがある。
- ◆ 預金面では、定期性預金を崩し事業に補てんする企業が多い。
- ◆ 融資面では、低利の特別制度融資が継続してあったことから、低コストでの調達が図られている。一方で、融資額の増加により返済額が増加したことで困窮し、返済の据え置きなどを相談される企業が増加してきている。
- ◆ 融資量はコロナ融資の借換え、資金繰り支援とともに追加の資金調達を希望する企業も増え、増加の兆しを見せている。
- ◆ 中小、零細企業については、得意先への価格転嫁がままならない中、原材料や人手確保のため値上げ対応を行っており、預金を取り崩して対応している企業も多い。
- ◆ 物価高騰により、融資については原油価格・物価高騰対策資金を利用する企業が増加した。
- ◆ 物価高騰や人件費増加の影響から、先行支払資金の需要が増加傾向にあり、融資量については横ばいでの推移となっている。
- ◆ 業況については、仕入、人件費高騰の影響はあるものの大幅な収益率の低下は見られず。ヒアリングでは、販売価格への転嫁が順調に進んでいるとの回答が多かった。一方で、価格転嫁ができていない企業については、流動性平残の減少から条件変更等の措置が必要になった企業も見られた。
- ◆ 大田区全体として、物価高騰や金利上昇等の要因から、厳しい状況が続いている。新型コロナウイルスの5類移行後、企業全体の受注は回復傾向に舵を取り始めてはいるが、物価高の影響により依然として中小企業には景況の停滞感も払拭されておらず、全体的に厳しい経営が続いている。

《金融機関や行政が行っている取組やサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 既存債権の借り換えや資金繰りの相談が増加。
- ◆ 資金繰り支援とともに、事業の経営改善に向けた事業計画の策定を要望する声が多くあった。引き続き、赤字脱却や業容拡大に向けた経営の舵取りを模索しているように感じた。

- ◆ 多くの企業から当金庫に対し「安定した資金調達かつ低利での調達」との要望あり。大田区に対しては「情勢に合わせたあっせん融資」があれば積極的に活用していきたいとの回答が多く見られた。
- ◆ アフターコロナの状況下で、物価と人件費の高騰が重なっているため、事業継続を支援する助成金や融資を求める声が増えてきた。
- ◆ 助成金について、限定的なものが多く対象範囲が狭くて利用できないといった意見もあり、対象先拡大の希望が多くなった印象がある。
- ◆ 補助金や助成金等の応募に必要な書類等は、代行業者等に頼ることなく準備できるよう簡易化して欲しいとの意見もあった。
- ◆ 物価高騰に対応する融資制度の要望が多い。融資制度の商品は多様にあるが、条件に該当する制度があまりないため、拡充を求める相談が多い。
- ◆ 従来通りのビジネスだけでなく、更なる売上高の増加や販路拡大からビジネスマッチングの依頼が増加した。また、企業経営の見直しを図り、専門家派遣を依頼されることも増加した。
- ◆ 人材確保や人件費増加に対する補助金や提携会社の紹介の依頼や相談が増加。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 社会環境は全体的に厳しいが、創業資金相談は若者と女性を中心に増加している。
- ◆ 物価高、原油高、半導体不足など様々な要因が重なり、特に製造業の景気は低迷している。また、全体的な景況感は停滞傾向にあると言える。
- ◆ 会社の規模に関わらず、取引先との条件交渉を開始、もしくは開始に向けた準備を始めている企業が多くあった。また、取引先の倒産懸念から、取引分散、営業面の推進に力を入れている企業が増えた。
- ◆ 中小零細企業では、賃金ベースアップには限度があり、人手確保に苦慮している。
- ◆ 賃上げ状況については、実施していない、または実施しても少額が大半であった。
- ◆ 人件費、材料費、光熱費等の事業を行う上で必須の支出が増加しており、手許資金が少ない事業者からの融資相談等増加している。税金等滞納・延納も増加している印象がある。
- ◆ 前回同様、総体的にコストの上昇に伴い利益率が低下し、売上は増加傾向にあるが利益増加に至っていないように感じる。
- ◆ 中小企業者の高齢化や人材不足は深刻であり、事業を撤退、廃業を選択する企業が増えている印象を受けた。今後は事業承継を選択する企業もあると感じられるため、大田区として支援いただけるとありがたい。
- ◆ 代表者の高齢化に伴い事業規模の縮小、事業承継等の情報提供を求めている企業が増加している。
- ◆ 製造業、建設業が中心だが比較的安定している企業が多い。仕入や人件費の高騰については一服感があるものの、今後関税の問題など将来的な不透明感はある為、引き続き行政や金融機関に対し支援を希望している企業が多かった。

日銀短観

[調査対象企業数]

調査対象企業数 (2025年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,735社	5,236社	8,971社	99.0%
うち大企業	914社	812社	1,726社	98.7%
中堅企業	1,047社	1,515社	2,562社	99.3%
中小企業	1,774社	2,909社	4,683社	98.9%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

		2024年度			2025年度		
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
円/ドル	2024年12月調査	146.88	147.61	146.15	—	—	—
	2025年3月調査	147.94	148.16	147.72	147.06	147.17	146.95
円/ユーロ	2024年12月調査	159.03	160.17	157.90	—	—	—
	2025年3月調査	159.43	160.47	158.39	157.45	157.57	157.33

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2024年12月調査		2025年3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	14	13	12	-2	12	0
非製造業	33	28	35	2	28	-7
全産業	23	20	23	0	20	-3
中堅企業						
製造業	11	8	11	0	4	-7
非製造業	22	15	25	3	18	-7
全産業	18	13	19	1	12	-7
中小企業						
製造業	1	0	2	1	-1	-3
非製造業	16	8	16	0	9	-7
全産業	10	6	10	0	5	-5
全規模合計						
製造業	8	5	7	-1	4	-3
非製造業	20	14	21	1	15	-6
全産業	15	10	15	0	10	-5

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2024年度		2025年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	2.8	0.1	1.0	—
	国内	2.1	0.1	1.3	—
	輸出	4.2	0.2	0.6	—
	非製造業	3.6	0.3	0.8	—
中堅企業	全産業	3.3	0.2	0.9	—
	製造業	3.5	0.0	1.6	—
	非製造業	4.1	1.1	1.5	—
	全産業	3.9	0.8	1.5	—
中小企業	製造業	3.0	0.5	0.7	—
	非製造業	2.8	1.0	-0.1	—
	全産業	2.8	0.9	0.1	—
	全産業	3.0	0.2	1.1	—
全規模合計	製造業	3.5	0.7	0.7	—
	非製造業	3.3	0.5	0.8	—
	全産業	3.3	0.5	0.8	—

(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)

		2024年12月調査		2025年3月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
中小企業	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	-20	-19	-19	1	-19	0
	うち素材業種	-25	-24	-22	3	-23	-1
加工業種	-16	-16	-17	-1	-17	0	
非製造業	-8	-9	-8	0	-9	-1	
海外での製商品需給判断							
「需要超過」-「供給超過」							
製造業	-18	-17	-16	2	-16	0	
うち素材業種	-26	-25	-23	3	-23	0	
加工業種	-13	-12	-12	1	-11	1	
製商品在庫水準判断							
	「過大」-「不足」						
	製造業	17	17	13	-4	13	-4
	うち素材業種	17	17	14	-3	14	-3
加工業種	15	15	13	-2	13	-2	
製商品流通在庫水準判断							
	「過大」-「不足」						
	製造業	17	17	16	-1	16	-1
	うち素材業種	22	22	19	-3	19	-3
加工業種	14	14	14	0	14	0	
販売価格判断							
	「上昇」-「下落」						
	製造業	29	34	27	-2	37	10
	うち素材業種	26	31	25	-1	36	11
加工業種	31	36	28	-3	39	11	
非製造業	27	31	30	3	37	7	
仕入価格判断							
	「上昇」-「下落」						
	製造業	58	58	57	-1	62	5
	うち素材業種	50	51	50	0	57	7
加工業種	63	63	62	-1	66	4	
非製造業	53	56	57	4	61	4	

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和7年3月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和6年3月	令和7年2月	令和7年3月	前月比	前年同月比
件数	163	125	137	12	-26
金額	245	176	194	18	-51

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位:件・億円)

原因	件数	金額	件数	金額	件数	金額
放漫経営	15	19.5	1	3.4	11	28.5
過小資本	1	0.0	2	0.8	0	0.0
他社倒産の余波	0	0.0	0	0.0	1	1.5
既往のしわ寄せ	88	119.2	88	119.2	88	119.2
販売不振	0	0.0	2	0.8	0	0.0
信用性低下	0	0.0	2	0.8	0	0.0
在庫状態悪化	0	0.0	0	0.0	1	1.5
設備投資過大	0	0.0	0	0.0	1	1.5
その他	0	0.0	0	0.0	5	2.8

3. 東京都の業種別倒産動向

(単位:件・億円)

業種	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	11	6	6	21	10	14
卸売業	23	19	26	90	29	85
小売業	16	13	10	9	13	4
サービス業	42	26	30	30	62	39
建設業	14	12	18	26	23	15
不動産業	14	5	8	23	1	6
情報通信業・運輸業	18	23	18	7	16	13
宿泊業・飲食サービス業	15	13	15	18	5	10
その他	10	8	6	21	16	8
合計	163	125	137	245	176	194

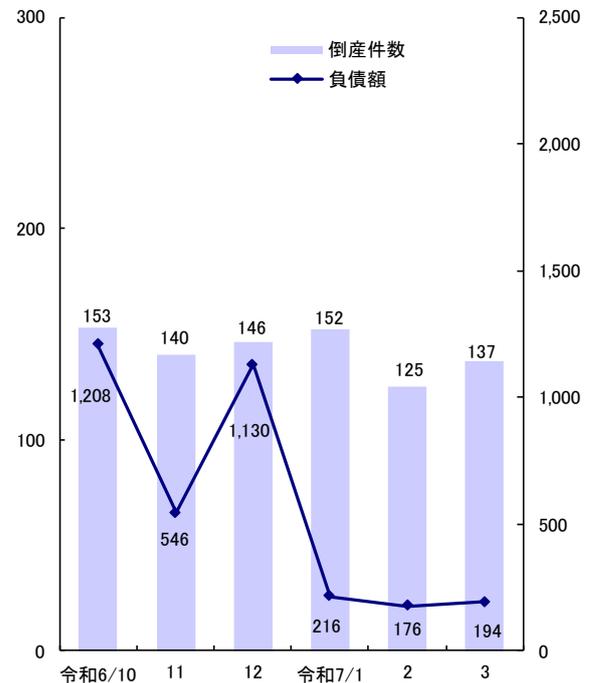
4. 大田区内の令和7年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	1,310百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	10百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	1件	20百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	20百万円
その他	1件	251百万円
合計	5件	1,611百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ

(件数) (億円)



特別調査「2025年度の経営見通し」

- ① 2025年度の日本の景気見通しは、「やや悪くなる」が46.2%で最多。
- ② 2025年度の自社の業況見通しは、「やや悪くなる」が36.3%で最多。
- ③ 主要な経営リスクは、「原材料・仕入価格の高騰」が65.5%で最多。
- ④ 優先的に取り組みたい経営方針は、「取引先の拡大・既存事業の拡大」が46.1%で最多。
- ⑤ 中長期的な事業展開は、「今の事業を継続したい」が70.0%で最多。

注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。
 注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

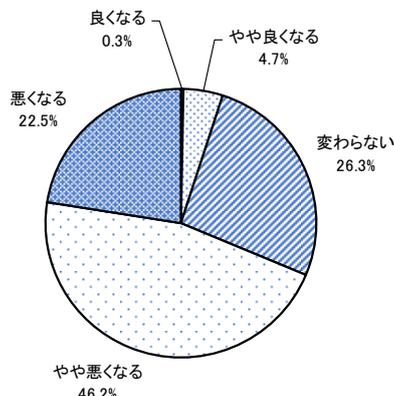
問1. 2025年度の日本の景気見通し

2025年度の日本の景気見通しは、「やや悪くなる」が46.2%で最も多く、次いで「変わらない」が26.3%、「悪くなる」が22.5%と続いた。

業種別にみると、「やや悪くなる」はすべての業種で最も多く、小売業(52.1%)、製造業(47.8%)、建設業(44.2%)、運輸業(38.2%)の順となっており、小売業では5割を超えている。また、「変わらない」は運輸業(32.7%)、建設業(31.2%)で3割以上となっている。

一方、「良くなる」「やや良くなる」と回答した企業は、すべての業種で10%未満となっている。

(N = 316)



		調査数	2025年度の日本の景気の見通し				
			良くなる	やや良くなる	変わらない	やや悪くなる	悪くなる
合計		316	1	15	83	146	71
		100.0	0.3	4.7	26.3	46.2	22.5
業種	製造業	113	1	6	22	54	30
		100.0	0.9	5.3	19.5	47.8	26.5
	小売業	71	-	3	19	37	12
		100.0	-	4.2	26.8	52.1	16.9
	建設業	77	-	3	24	34	16
	100.0	-	3.9	31.2	44.2	20.8	
運輸業	55	-	3	18	21	13	
	100.0	-	5.5	32.7	38.2	23.6	

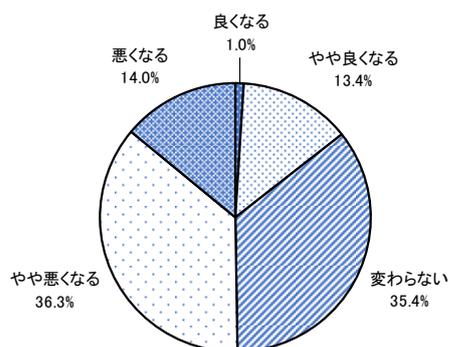
問2. 2025年度の自社の業況見通し

2025年度の自社の業況見通しは、「やや悪くなる」が36.3%で最も多く、次いで「変わらない」が35.4%、「悪くなる」が14.0%と続いた。

業種別にみると、「やや悪くなる」は製造業(42.5%)、運輸業(40.0%)で最も多くなっており、「変わらない」は建設業(43.4%)、小売業(37.1%)で最も多くなっている。

一方、「良くなる」「やや良くなる」と回答した企業は、すべての業種で10%台となっている。

(N = 314)

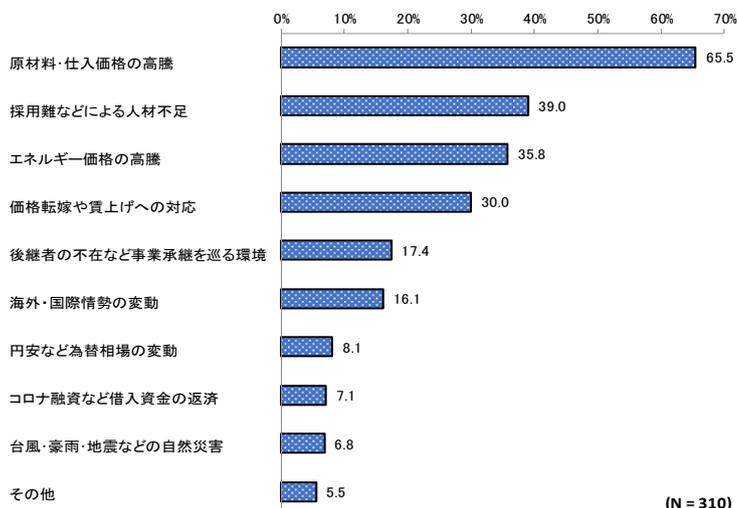


		調査数	2025年度の自社の業況				
			良くなる	やや良くなる	変わらない	やや悪くなる	悪くなる
合計		314	3	42	111	114	44
		100.0	1.0	13.4	35.4	36.3	14.0
業種	製造業	113	1	13	33	48	18
		100.0	0.9	11.5	29.2	42.5	15.9
	小売業	70	1	11	26	22	10
		100.0	1.4	15.7	37.1	31.4	14.3
	建設業	76	1	10	33	22	10
	100.0	1.3	13.2	43.4	28.9	13.2	
運輸業	55	-	8	19	22	6	
	100.0	-	14.5	34.5	40.0	10.9	

問3. 経営リスク（複数回答可）

主要な経営リスクは、「原材料・仕入価格の高騰」が65.5%で最も多く、次いで「採用難などによる人材不足」が39.0%、「エネルギー価格の高騰」が35.8%と続いている。

業種別にみると、小売業(74.3%)、建設業(66.7%)、製造業(64.0%)では「原材料・仕入価格の高騰」が最も多く、運輸業では「エネルギー価格の高騰」、「採用難などによる人材不足」(57.4%)が同率で最も多くなっている。

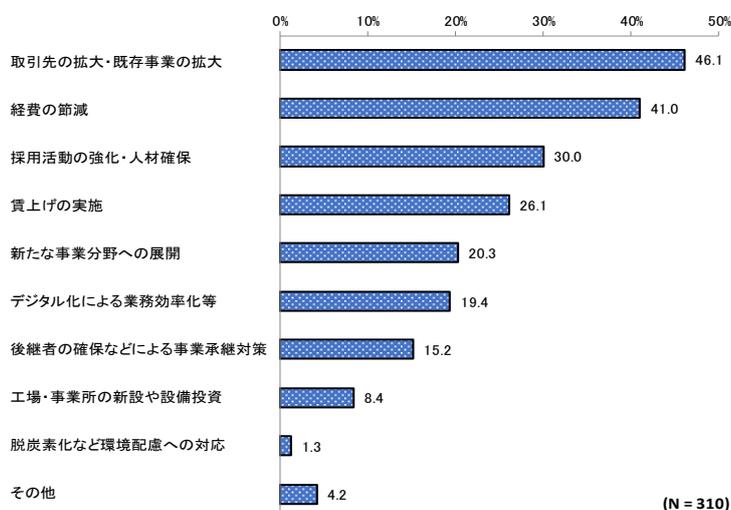


	調査数	主要な経営リスク									
		原材料・仕入価格の高騰	エネルギー価格の高騰	採用難などによる人材不足	後継者の不在など事業承継を巡る環境	海外・国際情勢の変動	円安などを替相場の変動	価格転嫁や買上げへの対応	コロナ融資など借入資金の返済	台風・豪雨・地震などの自然災害	その他
合計	310	203	111	121	54	50	25	93	22	21	17
	100.0	65.5	35.8	39.0	17.4	16.1	8.1	30.0	7.1	6.8	5.5
業種	製造業	111	71	32	30	26	32	10	31	6	6
		100.0	64.0	28.8	27.0	23.4	28.8	9.0	27.9	5.4	5.4
	小売業	70	52	29	19	8	6	11	19	6	8
		100.0	74.3	41.4	27.1	11.4	8.6	15.7	27.1	8.6	11.4
	建設業	75	50	19	41	13	5	1	25	5	6
		100.0	66.7	25.3	54.7	17.3	6.7	1.3	33.3	6.7	8.0
	運輸業	54	30	31	31	7	7	3	18	5	1
	100.0	55.6	57.4	57.4	13.0	13.0	5.6	33.3	9.3	1.9	

問4. 取り組みたい経営方針（複数回答可）

優先的に取り組みたい経営方針は、「取引先の拡大・既存事業の拡大」が46.1%で最も多く、次いで「経費の節減」が41.0%、「採用活動の強化・人材確保」が30.0%と続いた。

業種別にみると、製造業(55.9%)、運輸業(54.5%)では「取引先の拡大・既存事業の拡大」が最も多く、建設業では「採用活動の強化・人材確保」(46.1%)、小売業では「経費の削減」(52.9%)が最も多くなっている。



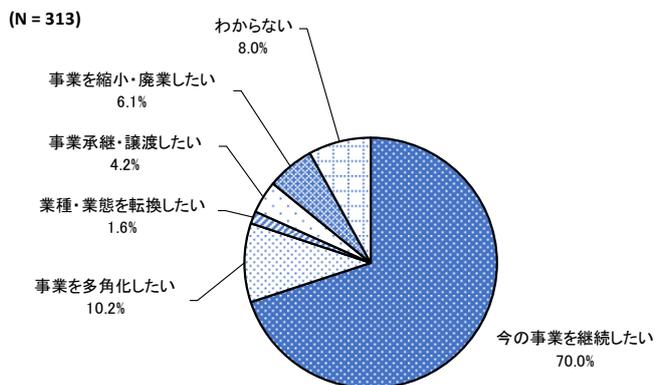
	調査数	優先的に取り組みたい経営方針										
		取引先の拡大・既存事業の拡大	新たな事業分野への展開	経費の節減	採用活動の強化・人材確保	後継者の確保などによる事業承継対策	工場・事業所の新設や設備投資	デジタル化による業務効率化等	脱炭素化など環境配慮への対応	買上げの実施	その他	
合計	310	143	63	127	93	47	26	60	4	81	13	
	100.0	46.1	20.3	41.0	30.0	15.2	8.4	19.4	1.3	26.1	4.2	
業種	製造業	111	62	31	36	26	20	16	22	1	16	7
		100.0	55.9	27.9	32.4	23.4	18.0	14.4	19.8	0.9	14.4	6.3
	小売業	68	24	18	36	13	9	2	13	3	16	3
		100.0	35.3	26.5	52.9	19.1	13.2	2.9	19.1	4.4	23.5	4.4
	建設業	76	27	4	33	35	12	3	12	-	28	2
		100.0	35.5	5.3	43.4	46.1	15.8	3.9	15.8	-	36.8	2.6
	運輸業	55	30	10	22	19	6	5	13	-	21	1
	100.0	54.5	18.2	40.0	34.5	10.9	9.1	23.6	-	38.2	1.8	

問5. 中長期的な事業展開

中長期的な事業展開は、「今の事業を継続したい」が70.0%と最も多く、次いで「事業を多角化したい」が10.2%、「事業を縮小・廃業したい」が6.1%と続いた。なお、「わからない」は8.0%となった。

業種別にみると、すべての業種で「今の事業を継続したい」が最も多く、建設業（82.9%）、運輸業（67.3%）、製造業（67.0%）、小売業（62.9%）の順となっており、いずれも半数を上回った。

一方、「業種・業態を転換したい」、「事業承継・譲渡したい」、「事業を縮小・廃業したい」の回答については、すべての業種で10%未満となっている。



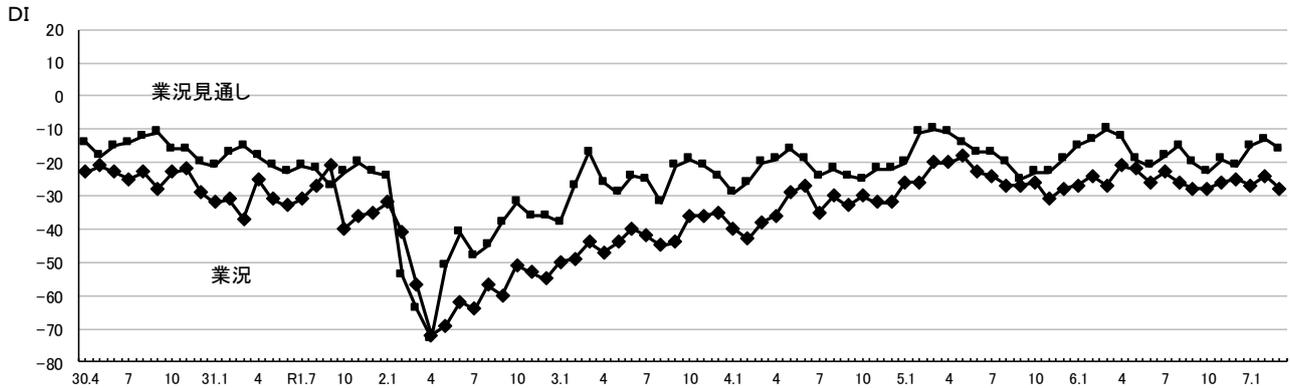
	調査数	中長期的な事業展開						
		今の事業を継続したい	事業を多角化したい	業種・業態を転換したい	事業承継・譲渡したい	事業を縮小・廃業したい	わからない	
合計	313	219	32	5	13	19	25	
	100.0	70.0	10.2	1.6	4.2	6.1	8.0	
業種	製造業	112	75	10	3	4	10	10
		100.0	67.0	8.9	2.7	3.6	8.9	8.9
	小売業	70	44	10	1	1	5	9
		100.0	62.9	14.3	1.4	1.4	7.1	12.9
	建設業	76	63	4	-	4	2	3
		100.0	82.9	5.3	-	5.3	2.6	3.9
	運輸業	55	37	8	1	4	2	3
		100.0	67.3	14.5	1.8	7.3	3.6	5.5

東京都内の概況

業況：製造業、小売業で悪化

見通し：すべての業種で改善の見通し

都内中小企業の景況



概況

令和7年1～3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、前期比で3ポイント減少し△28とわずかに悪化しました。今後3か月間（令和7年4～6月）の業況見通しDIは、△16と大きく改善傾向で推移すると見込まれています。

製造業

前期（令和6年12月）と比較すると、業況は多少悪化しました。売上高は前期並の減少傾向で推移しました。

価格面では、販売価格は前期並、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別にみると、「紙・印刷」は多少改善し、「一般・精密機械等」は前期並となりました。一方、「衣料・身の回り品」はわずかに悪化、「住宅・建物関連」は多少悪化、「材料・部品」、「電気機器」、「その他」はいずれも大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は非常に大きく改善し、売上高は減少傾向が多少弱まると予想されています。

小売業

前期（令和6年12月）と比較すると、業況はわずかに悪化しました。売上高は減少傾向がわずかに強まりました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は前期並となりました。

業種別にみると、「食料品」、「日用雑貨」、「衣料・身の回り品」はいずれも前期並となりました。一方、「余暇関連」は多少悪化、「耐久消費財」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高は前期並の減少傾向で推移すると予想されています。

サービス業

前期（令和6年12月）と比較すると、業況は前期並となりました。売上高は減少傾向がわずかに弱まりました。

価格面では、販売価格は多少上昇に転じました。

業種別にみると、「企業関連サービス」はわずかに改善しました。一方、「個人関連サービス」は多少悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は前期並の減少傾向で推移すると予想されています。

東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

大田区産業経済部産業振興課

TEL：03-6424-8655 FAX：03-6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp