

大田区の 景況

これは、平成 25 年 4 月に調べた平成 25 年 1 月 ~ 3 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 4 月 ~ 6 月期) の予想をまとめたものです。

調査対象

製造業 167 社 小売業 89 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、業況は低調感がわずかに強まりました。売上額は幾分減少を強め、収益は幾分改善しました。受注残は減少幅がわずかに縮小しています。</p> <p>価格面では、原材料価格は上昇傾向がかなり強まり、販売価格は厳しさが大きく和らぎました。在庫は幾分過剰感が強まりました。来期の原材料価格は今期並の上昇が続き、販売価格は今期並の低下基調が続くと予測されています。</p> <p>業況が低調感を強めた要因としては、売上額、収益がわずかに改善したものの、依然として低水準であり、「原材料価格が大幅に上昇傾向を強めた」「在庫の過剰感が幾分強まった」ことが懸念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」73%、2 位「利幅の縮小」25%、3 位「同業者間の競争の激化」21%、4 位「工場・機械の狭小・老朽化」18%、5 位「原材料高」15%となりました。前期と比較しますと、上位 5 位のうち「売上の停滞・減少」「工場・機械の狭小・老朽化」は減少しましたが、「原材料高」は増加しました。</p> <p>重点経営施策では、1 位「販路を広げる」「経費を節減する」がともに 57%、2 位「新製品・技術を開発する」26%、3 位「人材を確保する」「教育訓練を強化する」がともに 20%、4 位「情報力を強化する」19%、5 位「提携先を見つける」9%でした。順位は、前期 2 位の「経費を節減する」が同率 1 位に、前期 6 位の「教育訓練を強化する」が 3 位になりました。</p> <p>来期の業況は厳しさがわずかに和らぐと見込まれています。</p>
	来 期		
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、前期同様の悪化が続きました。売上額は減少をわずかに弱め、収益は大幅に改善しました。</p> <p>価格面では、販売価格は下降幅がかなり縮小、仕入価格はかなり厳しい状況に転じています。在庫は過剰感が強まりました。来期の販売価格は下降傾向をわずかに強め、仕入価格は今期並の上昇が続くと見込まれています。</p> <p>業況が前期並の厳しさであった要因としては、売上額は減少をわずかに弱め、収益は大幅に改善したものの、依然として低水準にあることに加え、「仕入価格がかなり上昇傾向を強めた」「在庫が適正範囲から過剰へ大きく移行した」ことが懸念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」67%、2 位「利幅の縮小」31%、3 位「同業者間の競争の激化」26%、4 位「商店街の集客力の低下」22%、5 位「取引先の減少」21%となりました。前期と比較しますと、「取引先の減少」が減少しましたが、「利幅の縮小」が増加しています。</p> <p>重点経営施策では、1 位「経費を節減する」が 56%、2 位「品揃えを改善する」29%、3 位「宣伝・広報を強化する」24%、4 位「売れ筋商品を取扱う」20%、5 位「新しい事業を始める」16%でした。前期 3 位の「品揃えを改善する」が 2 位に、前期 5 位の「宣伝・広報を強化する」が 3 位に、順位を上げました。</p> <p>来期の業況はかなり向上くと見込まれています。</p>
	来 期		

経営上の問題点

経営上の問題点（製造業）（％）

	平成24年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成25年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 65	売上の停滞・減少 68	売上の停滞・減少 76	売上の停滞・減少 79	売上の停滞・減少 73
2位	利幅の縮小 27	利幅の縮小 27	利幅の縮小 26	利幅の縮小 27	利幅の縮小 25
3位	同業者間の競争の激化 20	同業者間の競争の激化 22	工場・機械の狭小・老朽化 20	工場・機械の狭小・老朽化 23	同業者間の競争の激化 21
4位	原材料高 19	工場・機械の狭小・老朽化 22	販売納入先からの値下要請 16	同業者間の競争の激化 19	工場・機械の狭小・老朽化 18
5位	販売納入先からの値下要請 19	販売納入先からの値下要請 19	原材料高 14	販売納入先からの値下要請 19	原材料高 15

経営上の問題点（小売業）（％）

	平成24年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	平成25年 1～3月期
1位	売上の停滞・減少 68	売上の停滞・減少 64	売上の停滞・減少 71	売上の停滞・減少 67	売上の停滞・減少 67
2位	同業者間の競争の激化 30	同業者間の競争の激化 25	同業者間の競争の激化 28	取引先の減少 32	利幅の縮小 31
3位	利幅の縮小 24	利幅の縮小 25	利幅の縮小 25	同業者間の競争の激化 24	同業者間の競争の激化 26
4位	大型店との競争の激化 18	取引先の減少 19	商店街の集客力の低下 24	利幅の縮小 24	商店街の集客力の低下 22
5位	店舗の狭小・老朽化 17	大型店との競争の激化 17	取引先の減少 19	商店街の集客力の低下 22	取引先の減少 20

コメント

製造業

<輸送用機械器具>

- 新規顧客が少しずつ増加している。今後売上増につながるが、収益については見えない状況。
- 受注量は概ね横這いであるが、コストアップ、売価値下げ要求などから収益維持のためには、相当の努力を要する状況にある。
- 輸入原材料の値上りや電気料の値上りが、懸念材料。
- 代理店（問屋）の廃業により、売上げが縮小。縮小分をカバーするように、いろいろと模索しています。
- 対面するトラック業界が決算前の大量生産等の業績操作をする古い体質の為、当社のような部品納入業者は客先に振り回され、生産・在庫管理に追われているのが現状です。
- 価格の値下げ要求。人件費他コストの上昇に如何に対応するか。
- 主要取引先における景気の先行不安（電力政策の方向付けの遅れ）から経費節約方針が厳しく、本来受注予定の仕事が繰延べ状態にあるため、売上増加とならない。
- 資金不足のため、なかなか思い切った事が出来ない。

<電気機械器具>

- 前々期より前期の売上減少が大きい。
- 電機産業の低迷により、全体的な仕事量が少ない。
- 4月に入り各社の動きが出てきたように思われます。まだ見通しは暗いですが、これからの期待したいです。
- 現在、リーマンショック以降悪い状態が続いているため、あまり売上・利益も変わらない。
- 減収減益の継続。金融安定化が切れてアウト。
- 当社は電機関係制御盤の設計・製作ですが、設備投資が少ないためか、仕事が少ない。
- 弊社は電気機械の完成品までのメーカー（弱小）です。なので、製造工場の国内空洞化問題はあまり影響ありませんが、震災があった一昨年は仕事量が従来の50%位まで落ち、昨年は80%まで戻り、今年は100%。従来以上の売上を目指しています。
- 一品ごとの受注生産のため作り置きができず、しかも受注の山と谷の差が大きいので、固定費の平均化が難しい。収益を圧迫する。
- 大手の下請という立場から、自立したサービスの提供を目指す変革の途中で世界経済の不況は大きな打撃。
- 大手メーカーグループとの取引がメイン（約80%）でシステム設備のサポートを主に販売しています（各設備のラック内ケーブル配線や各種、板金・設計、組立等・・・ITV設備、AV設備）。今後、大手メーカーグループがシステム設備の販売・受注を減少し、単品機器の販売を強化していく傾向に見受けられます。

それに伴い弊社への発注依頼が減少していく様に見受けられます。また、環境対策に対する書類作成に、かなりの経費（人件費）がかかってきています（1台しか製作しないのに標準品と同等の書類を要望されます）。

11. 建築資産のメーカーで、業況は住宅着工の動向に左右される。その中で、消費税率引上げがもたらす影響に重大な関心を持っている。
12. プラスチック精密部品を製造しています。少ない仕事、パイを多くの同業者が取り合う構造が続いており、業界全体としての活気がまだまだだと感じます。
13. 企業のグローバル化が進んで、工場の分散に伴い以前より遠くなり、営業が出来なくなる。

<一般機械器具、金型>

1. 公共・官需関連の資材なので、今後の公共工事発注の増加に期待している。
2. 私ども零細企業は親会社に社運を預ける程、親密な付き合いの中、相互の利益を守る取引をしてきました。インターネットの時代になり、共存共栄の言葉は聞かれなくなりました。
3. 親会社も厳しいようで、自社も厳しくなっています。
4. 仕事がない。受注できて安いのので、数を多くこなさなくてはならない。金融機関からの借り入れも難しい状況。どうしていいかわかりません。いっそやめたいと思うこともあるが、返済が残っているので、やめるわけにはいきません…。
5. 技術面の海外流出。
6. 当社主要ユーザーの業界全体が低迷しているので、減収減益となっている。
7. 現状、営業努力により、損益分岐点売上高は確保している。
8. 大手企業の撤退と同業者間の低見積等の激化。機械の老朽化。人材の不足。
9. 取引先が海外工場の生産高を増やしたことにより、部品の現地調達が強まって、取引額が大きく減った。月2回休業の休業体制に入り給料が減っている。
10. 仲間の廃業や取引先の海外移転で営業活動も限定的となり、尻すぼみ状態。
11. アベノミクスと言われていますが、零細企業までくるのに何年かかるか先行が暗いです。テレビなどの報道とくい違う実情を、マスコミは把握してほしい。

<金属製品、建設用金属、金属プレス>

1. 後継者がいない。
2. 海外との摩擦の回避が重要。
3. 平成12年後半より受注減少。現在、下げ止まっているが、回復の兆しが見えていない。
4. 得意先の内、メインであった企業の売上が激減した。大変資金繰りが苦しく、不動産の売却により借入金を返済し廃業も考えてはいるが、12人の従業員のことを考えると、雇用が可能であるうちは賃貸の工場で縮小してでも続けられる様に考えもする。売上が多少でもあれば何とかなるのかと思ったりで、とりあえず不動産会社へ売却の為の登録は依頼済み。
5. 大手取引先は毎年3~6月の間の仕事量が少ないので、7月から期待している所です。
6. 政権が変わって一時期受注が前倒しとなり増加した。4月に入り数量が減りだしている。通常、連休の前後は忙しく、急ぎが多くなるのだが。
7. 高齢のため事業を縮小して、健康とばけ防止で働いています。取引先とは40年来の取引をしています。現在1人。
8. 取引先(お得意様)が注文を取れない状況で、苦慮しています。
9. 取引先の仕事が減少している。
10. 時代の流れの変化について行けない。

<精密機械器具>

1. 文教予算が付いて売上向上を期待しているが、今のところ落ち着いている。夏頃から動き出すとみられ、原材料の確保を考えている。
2. 老齢(75才)にも達し、健康上からも会社を閉じる予定です(今年中)。工場を継ぐ人材があればと願っ

ておりますが...

3. 取引先から大幅な価格変更(値下げ)の要求が来ています。1月から注文が減り、かなり苦しい状況です。
4. とにかく受注ができない。株高・円安になっても、金融業ではなく製造業なので、基本はものを製造・販売によって我々の業種の経済は動き出す。現在はストップ状態。ある意味リーマン時よりも悪くなるかも。
5. この数年、同業者の廃業、発注先の廃業等、物作りの環境は厳しい。明日は我が身か。
6. 今までであった仕事の発注がない。
7. アベノミクスは中小企業には全く効果なし。マスコミが騒ぎすぎ。

<ほか製造業>

1. 平成24年8月以降、取引先の注文減少が今期まで続いている。業界は多様だが大半が設備の為、注文が停滞しており取引先に注文が入っても取引先にて取込みケースが多い。
2. 繁閑の差が大きく、1~3月期と4~6月期では売上高が大きく異なります。
3. 主な取引先が移転等により減少し、新規は先が見当らず、従って売上全体が減少に向い収益も危機的状態に向っている。これを打破する為に色々検討している。
4. 来期はタイに工場を新設して製品を輸入する計画だが、ここに来ての円安で大変厳しい状況にある。

小売業

<家具、家電>

1. 商品小売は減少するが、商品付帯工事およびその他の工事で売上げる。特定商品券は立派な商店街では有効と思われる(消費者としてあなたはどう思われます。私共からお聞きしたいです)。
2. 雨ふりが多すぎます。
3. 家電売上が主であったが、このところの安売り合戦と固定客の高齢化でその部分が落ち込みつつも、ネットでの工事等の依頼からの顧客化が多くなり、必要粗利を確保している状況です。
4. リーマンショック前の80%で落ち着きか?現在はなんとかやっているが、これからが難しいところ。
5. 大手の電気店、量販店、スーパーに流れるので町の電気屋に客は来ない。毎年減少している。廃業も考えている。

<飲食店>

1. 来店的一般客が大きく減少。また、旅行会社等へのセールスをかけているが特に夜の団体客の減少がひびいている。一般客は商圏人口がここ2~3年で大きく減少し、高齢化も著しく、さらに会社単位の利用も大きく減少。各種セールス・新商品・割引等実施するも成果が見えていない。
2. 羽田は大会社が相次いで移転し、東は空港、西は産業道路、南は多摩川、北は環八という壁があるため、他の地域からはなかなか来てもらえず、売上は年々減少しております。このような現状においてどうしたらよいか、思案中です。
3. 赤字で困る。
4. 人材不足に依る新規開拓の不足。資金不足による営業ツール等の投資不足。
5. 人件費は増加し、販売単価は値下げとなった結果、利益減少。
6. 飲食部門は最悪になりつつあり、違う方法での収益確保を試行。イベント参加等。工事は少し上昇。されど、金額安し。
7. 若年層の人達の金銭感覚が、昔の若年と比較するととてもシビア。飲食店にとっては厳しい。大型の安い店に流れてしまう。

<飲食料品>

1. 食品類の小売業につき、景況の変遷よりもむしろ大型店のつき上げによる影響が多い。
2. 当社は三陸海産物を販売する会社ですから、特別な事業があり、統計に狂いが生じるかも知れません。
3. プレミアム商品券はうまく機能していないと思う。個人商店の活性化が問題だと思う。

<衣服、身の回り品>

1. 変わらず厳しい。景気が良くなるとは思わない。
2. 官公庁の予算は建設・土木に片寄って、一般商品は予算を大幅にカットされ、その分の売上は激減した。
3. 同業者そのものが無くなっている状況です。メーカー側が、一部商品がネットに流れるのを恐れ(値引きされる為) チェーン店以外に商品を流さなくなった。お客様にプレミアム商品券がいかにお得かを丁寧に説明をすると、大変喜んで購入される。
4. 40才で脱サラし、10年年中無休で夜9時までオープン。34年目にして最悪。頑張り様がない。自分もお客様も高齢化。74才1人でアンケートにもならない。
5. 今年は天候の不順に非常に左右されています。
6. 全てにおいて厳しい状況。
7. 原宿、下北沢に出店している都心型専門店ですが、昨年より80%前後の売上で下げ止まりません。特に私共の客層はヤングですが、アベノミクスの恩恵は当面期待できません。要因は多々ありますが、特に、ネット通販、アウトレットモールやイオンモールの出店攻勢で都心への客数が大幅に減っているものと考えられます。オリジナル商品やPB比率を上げて差別化図り、販促も積極的に実施します。
8. 天候の不順による売上額と収益の減少が、経営をより厳しくしている。
9. 商業施設に入居している。プレミアム商品券の販売をしているが、その購入先は食料品と高額品に偏っており、安価な身の回り品の当社の売上増に繋がらない。販促イベントも増えているが、割引負担が増え、かつ売上の増加もあまり見込めてなく、収益が悪化している。商品券利用時は数%の手数料も支払う。
10. 店舗閉店で不採算店の排除。仕入先の動揺(社長・営業部長空席)ため、積極的な手が打てない。消費税増税で売上は低迷する。
11. 7~9月はクールビズで売上低下。1年のうち9ヶ月で経費をかせぎ出さなければならず、10月末より多く注文いただいても製造が出来ず、大変難しい時代になりました。平均した売上を確保するため、商品アイテムを多くして売上増を計ることも計画しています。
12. プレミアム商品券については、年2回位は実施したい(ただし、各店に実力がないとだめ)。しかし、生活者が最近あまり買わない。商店会に買いたい店が減っている。でも、補助金よりもプレミアムの方がいいと思う。このままで行くと各商店街は絶対に苦戦していく!

<ほか小売業>

1. 良くはない。
2. 顧客(売上)確保にあたり、商品・サービスともにより独自性の高いものを提供するため、事業の一部について他社と事業提携を余儀なくされるケースが発生し、その新たな試みに対し先行投資が必要となる。小売の部品に関してはいまだ数の原理が常態化されているので、薄利多売からの脱却が容易ではない。
3. 閉店したくても借金があるので閉店も出来ず、家賃が高くて借金の返済が大変。
4. 毎年取引先が減少している。取引先を開拓するにも限度がある。円滑化法を利用しているが、新規の融資には耳を貸さない。大手企業は生産を海外に出しているが、国内中小企業の為に一部でも国内に残す事は出来ないものか政治・財界等で知恵を絞ってほしい。
5. 年末に販売された大田区プレミアム付き特定商品券は、お客様に大変喜ばれた。店とお客様の繋がりが強くなった。これからもやってほしい。もっと前から販売する事が判っていると、より良いと思う。大田区で使える券と商店街でしか使えない券がセットになっていたが、お得になっているので「商店街でしか使えない券だけ」でいいと思う。
6. 大型ホームセンターがあり、商品によっては私共の仕入値より安い物が多く、競争になりません。75才で他に行く所がないので、仕方なしに店をやっています。
7. 工場がなくなり売上減少。廃業を考えています。
8. 売上減少により仕入先の仕入掛率が悪くなり、その上、販売納入先からの値下げ要請により収益がダブルで減少。

特別調査「平成25年度の経営見通し」

問1．平成25年度の日本の景気見通し

「普通」が約3割で最多。

(単位:%)

業種	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い
全体	0.8	29.0	29.8	26.9	13.5
製造業	0.6	29.0	32.1	26.5	11.7
小売業	1.2	28.9	25.3	27.7	16.9

問2．平成25年度の自社の業況見通し

「普通」が3割強で最多。

(単位:%)

業種	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い
全体	0.8	12.1	34.0	32.8	20.2
製造業	1.2	12.3	34.6	32.1	19.8
小売業	0.0	11.8	32.9	34.1	21.2

問3．平成25年度の自社の売上額の伸び率の見通し

「変わらない」が約3割で最多。

(単位:%)

業種	30%以上の増加	20~29%の増加	10~19%の増加	10%未満の増加	変わらない	10%未満の減少	10~19%の減少	20~29%の減少	30%以上の減少
全体	0.8	1.2	6.1	15.9	30.6	16.3	15.1	6.5	7.3
製造業	1.2	0.6	5.6	17.4	32.3	14.9	14.3	6.8	6.8
小売業	0.0	2.4	7.1	13.1	27.4	19.0	16.7	6.0	8.3

問4．平成25年度の自社の業況見通し(対最良年度比)

「最良年度より悪い」が約6割で最多。

(単位:%)

業種	最良年度より良い	最良年度よりやや良い	最良年度とほぼ同じ	最良年度よりやや悪い	最良年度より悪い
全体	0.0	5.7	10.2	24.9	59.2
製造業	0.0	4.4	10.6	30.0	55.0
小売業	0.0	8.2	9.4	15.3	67.1

問5．平成25年度の自社の売上額の伸び率の見通し(対最良年度比)

「30%以上の減少」が3割弱で最多。

(単位:%)

業種	30%以上の増加	20~29%の増加	10~19%の増加	10%未満の増加	変わらない	10%未満の減少	10~19%の減少	20~29%の減少	30%以上の減少
全体	0.4	0.8	2.4	8.5	13.4	15.9	19.5	11.4	27.6
製造業	0.6	0.6	1.2	8.0	13.6	14.2	19.1	13.0	29.6
小売業	0.0	1.2	4.8	9.5	13.1	19.0	20.2	8.3	23.8

問6．金融円滑化法終了による影響の有無

「わからない」が5割弱、次いで「影響しない」が4割強。

(単位:%)

業種	影響する	影響しない	わからない
全体	10.1	43.5	46.4
製造業	8.0	50.3	41.7
小売業	14.1	30.6	55.3

問7. 金融円滑化法終了による具体的な影響（3つまで回答可）

「新規融資の調達難」が8割で最多。

(単位: %)

業種	既存融資の返済期間短縮	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	その他
全体	24.0	28.0	4.0	80.0	16.0	44.0	0.0
製造業	23.1	38.5	7.7	92.3	7.7	30.8	0.0
小売業	25.0	16.7	0.0	66.7	25.0	58.3	0.0

コメント（自由記述）

- この先、どの様な振れ（景気）になるか見通しが難しい状況であるが、昨年度と比較して多少なり光が見えている。
- アベノミクスが浸透し、中小企業に恩恵が来るのは1年後以降と思われる。それまでは金融円滑化法の継続は必要ではないか。
- 政府は対策等を矢継ぎ早に打っているが、このところ円安・株高で他の意見でも負組が多く、秋以降期待できるかは疑問。
- 金融機関から借りていないため、影響なし。
- 企業の延命になる為では解決になる事は無いと思う。仕事量の限界（減少）では部品製造業は淘汰されると思う。
- 金融機関においては条件変更すると以前より厳しいです（大手は取引なしのため不明だが、地方銀行・信金は特に）。
- 大きな声では語れないが、金融円滑化法によりデフレがひどくなったと思う。今後は維持でなく、成長計画に対しての融資を行うべきと思う。
- 返済負担の軽減について、25年4月からの消費増税後の売上減後の不安がある。

(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3月）

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	平成24年3月		平成25年2月		平成25年3月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
件数	259	1,932	207	407	163	367
金額						
					前月比	前年同月比
					-44	-96
					-40	-1,565

2. 原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

原因	件数	金額
放漫経営	21	14
過小資本	10	30
他社倒産の余波	14	17
既往のしわ寄せ	17	155
販売不振	117	117
6	21	10
14	30	17
17	155	117
117	117	134
売掛金回収	5	1
信用性低下	1	2
在庫状態悪化	0	0
設備投資過大	1	5
その他	1	0.6
4	5	1
1	2	0
0	0	1
1	5	1
1	0.6	

3. 業種別・規模別倒産動向

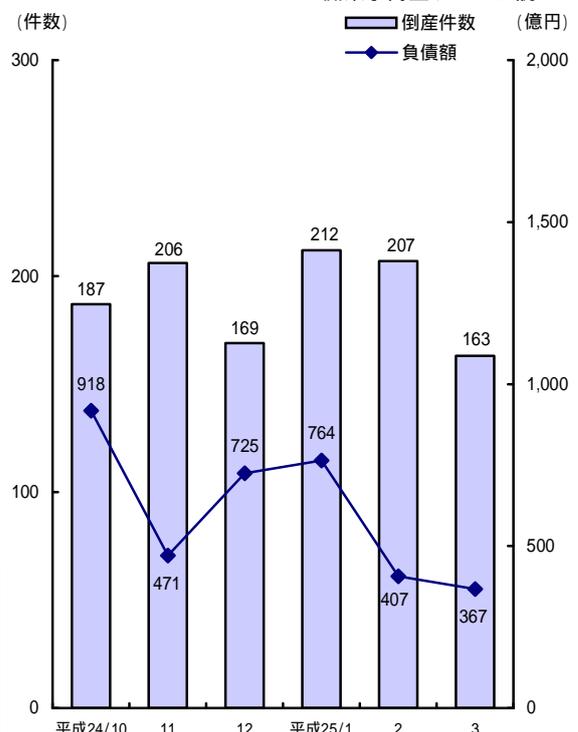
(単位: 件・億円)

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	37	40	27	1,365	105	116
卸売業	44	32	24	54	88	51
小売業	22	19	14	17	13	15
サービス業	47	29	23	110	43	23
建設業	34	39	32	20	57	57
不動産業	12	5	8	261	15	12
情報通信業・運輸業	33	24	15	30	48	29
宿泊業・飲食サービス業	19	9	13	44	2	11
その他	11	10	7	27	32	47
合計	259	207	163	1,932	407	367

4. 大田区内の平成25年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	2件	83.6百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	2.00百万円
サービス業	0件	0百万円
建設業	3件	1,738百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	6件	2,774百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



東京都内の概況 / 業況：製造業で大きく改善し、小売業も厳しさが和らぐ

見通し：製造業、小売業ともに非常に大きく改善する見込み

概況

平成 25 年 3 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 ポイント改善しました。今後 3 か月（平成 25 年 4 月～6 月）の業況見通し D I では、今期比 20 ポイント増の - 10 と非常に大きく改善すると見込まれます。

製造業

前期（24 年 12 月）と比較すると、業況は大きく改善し、売上高も大幅に持ち直しました。

価格面では、販売価格は幾分厳しさが和らぎ、仕入価格は上昇がわずかに強まりました。

業種別に見ますと、「その他」は水面下ながら特に大きく改善し、「衣料・身の回り品」「住宅・建物関連」「材料・部品」「一般・精密機械等」「電気機器」も大幅に持ち直しました。一方、「紙・印刷」は、悪化傾向が幾分強まりました。

今後 3 か月の見通しの業況は非常に大きく上向き、売上高は減少幅がかなり縮小すると予想されています。

小売業

前期（24 年 12 月）と比較すると、業況は幾分改善し、売上高は増減なく推移しました。

価格面では、販売価格はさらに下降をやや強め、仕入価格は、幾分低下し良好感が強まりました。

業種別に見ますと、「衣料・身の回り品」は水面下ながら極端に改善しました。「日用雑貨」「余暇関連」も大幅に改善し、「耐久消費財」も厳しさが幾分和らぎました。一方、「食料品」は低調感を大幅に強めました。

今後 3 か月の見通しの業況は特に大きく持ち直すと予想されており、売上高も大きく改善する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