

◆ 大田区 ◆

中小企業の景況

平成25年1月～3月期



目 次

平成25年1月～3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「平成25年度の経営見通し」	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

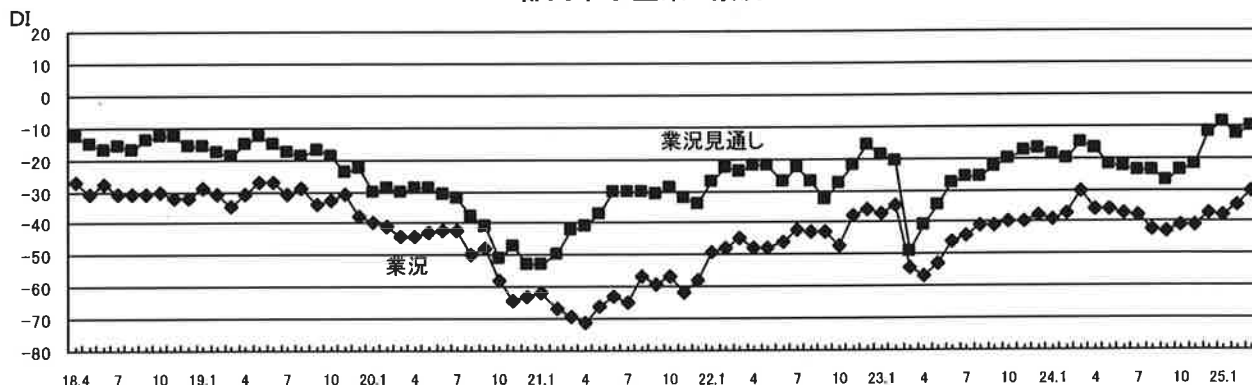
調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

平成 25 年 1 月～3 月期の都内中小企業の景況

業況：卸売業、製造業で大きく改善

見通し：小売業、卸売業、製造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△30（前期は△37）と前期比で7ポイント改善した。今後3か月間の見通しでは非常に大きく改善すると見込まれている。

	前期(24.12)	今期(25.3)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	△37	△29	8	△8
卸売業	△43	△31	12	△5
小売業	△50	△46	4	△18
サービス業	△21	△17	4	△10
総合	△37	△30	7	△10

3月の都内中小企業の業況DIは、前期比7ポイント増の△30と大きく改善した。今後3か月間（4～6月）の業況見通しDIでは、△10と、非常に大きく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、卸売業（△31）は12ポイント増、製造業（△29）は8ポイント増と大きく改善し、小売業（△46）、サービス業（△17）はともに4ポイント増と、やや厳しさが和らいだ。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、卸売業（13）は5ポイント増、製造業（14）は4ポイント増と幾分上昇を強め、小売業（△5）は5ポイント減と下降に転じ、わずかに良好感が出た。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、製造業（△4）は3ポイント増と、やや厳しさが和らいだ。サービス業（△10）は横這いで推移し、小売業（△9）は4ポイント減、卸売業（△4）は2ポイント減と幾分下降を強めた。

今後3か月間（4～6月）の業況見通しDIを業種別にみると、小売業（△18）は28ポイント増、卸売業（△5）は26ポイント増、製造業（△8）は21ポイント増と、いずれも非常に大きく改善し、サービス業（△10）は7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)

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△49 から今期△52 と低調感がわずかに強まった。売上額は前期△40 から今期△44 と幾分減少を強め、収益は前期△48 から今期△44 と幾分改善した。受注残は前期△50 から今期△47 と減少幅がわずかに縮小した。

価格・在庫動向

原材料価格は前期 18 から今期 34 と大幅に上昇傾向を強め、販売価格は前期△27 から今期△21 と厳しさが大きく和らいだ。在庫は前期 13 から今期 17 と幾分過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△39 から今期△30 と窮屈感がかなり緩和した。また、借入難易度は前期△2 から今期△1 と前期同様の厳しさが続いた。借入をした企業は今期 33%と幾分減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

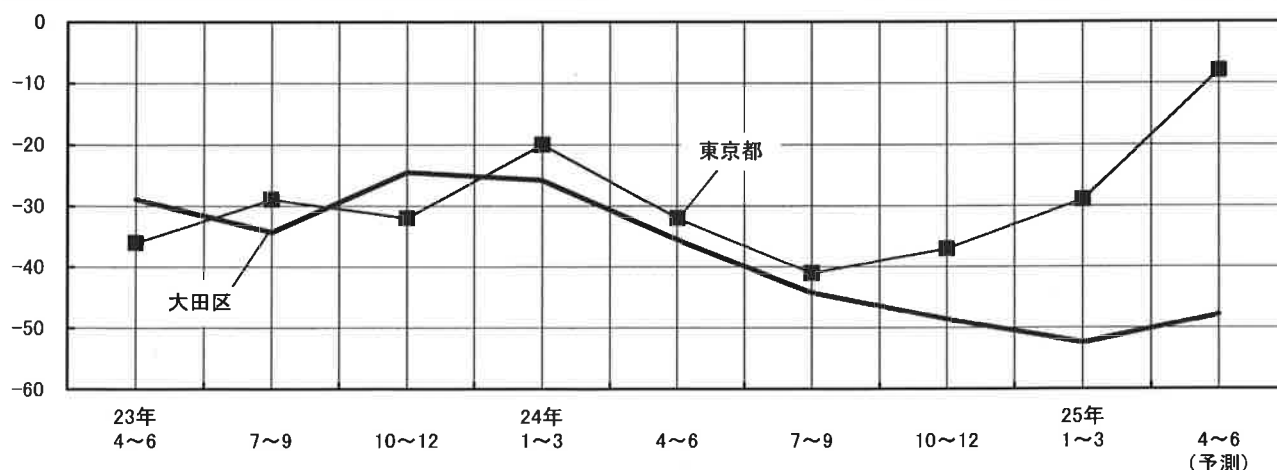
経営上の問題点については、1位「売上の停滞・減少」73%、2位「利幅の縮小」25%、3位「同業者間の競争の激化」21%、4位「工場・機械の狭小・老朽化」18%、5位「原材料高」15%となった。前期との比較で主だった動きは、「売上の停滞・減少」は6ポイント減少し、「工場・機械の狭小・老朽化」は5ポイント減少したが、「原材料高」は5ポイント増加した。更に業種別にみると、「売上の停滞・減少」は[輸送用機械器具]（前期85%→今期60%）が25ポイント減少し、「工場・機械の狭小・老朽化」は[一般機械器具・金型]（33%→20%）が13ポイント減少し、[精密機械器具]（29%→18%）が11ポイント減少した。一方、「原材料高」は全業種で増加し、特に[一般機械器具・金型]（6%→15%）が9ポイント増加、[金属製品・建設用金属・金属プレス]（12%→18%）が6ポイント増加した。

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%であった。前期2位の「経費を節減する」が同率1位となり、「教育訓練を強化する」が前期6位から同率3位に順位を上げた。

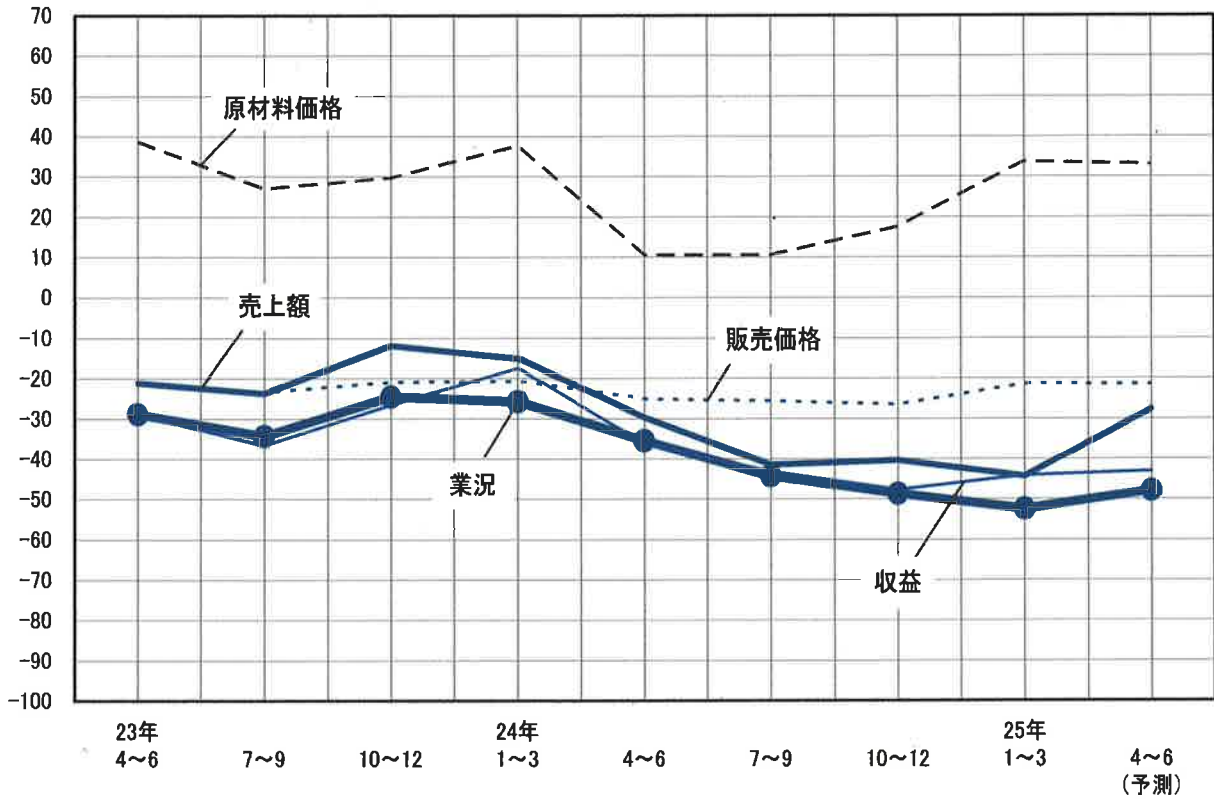
来期の見通し

来期は、業況は厳しさがわずかに和らぎ、売上額は大きく持ち直し、収益は今期並の減少が続くと見込まれている。また、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。

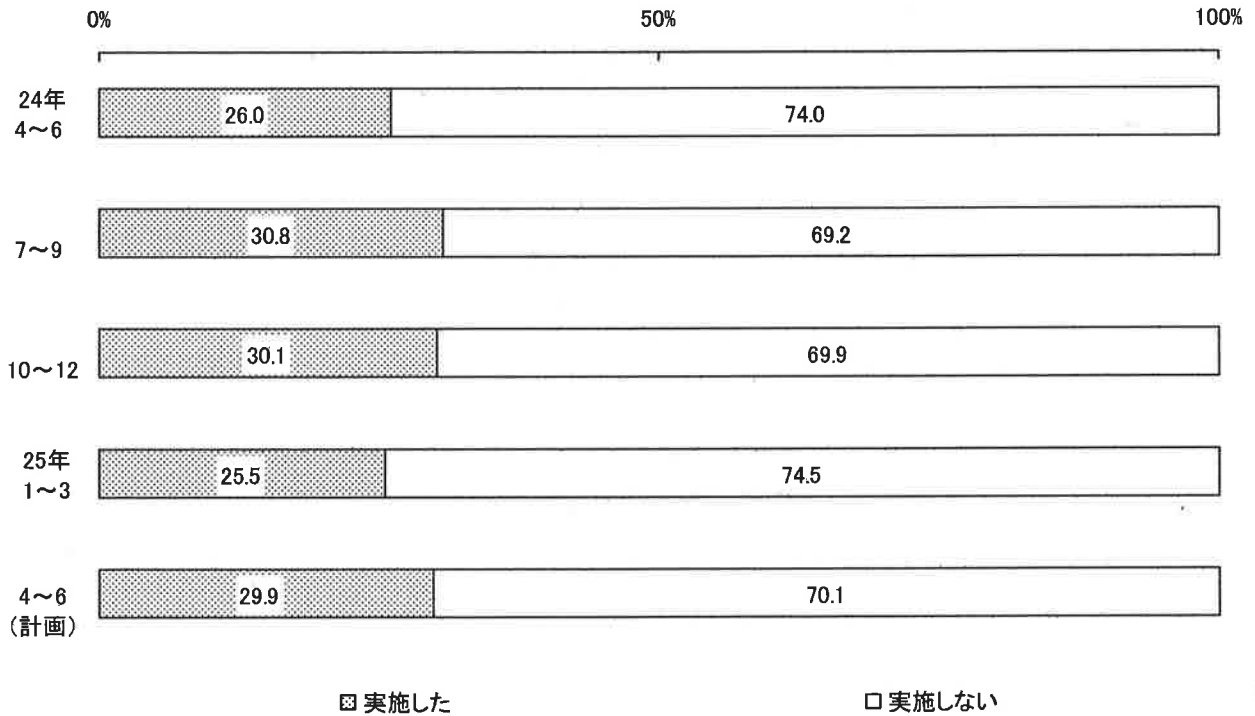
大田区と全都の製造業・業況の動き（実績）と来期の予測



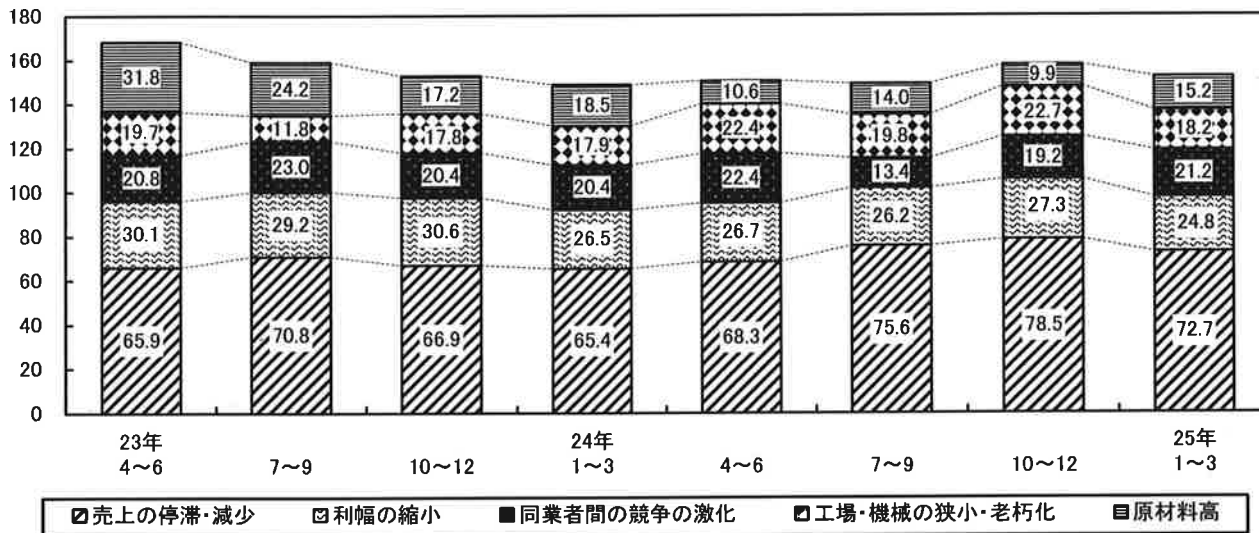
業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

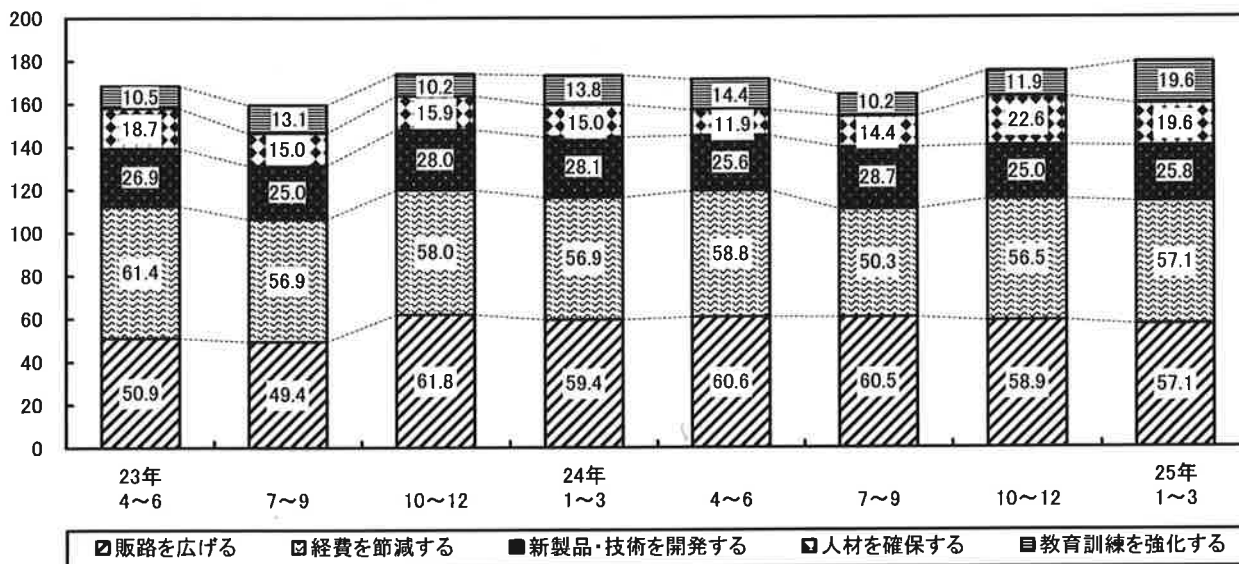


製造業 経営上の問題点 (%)



	24年4~6月期		24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	68.3 %	売上の停滞・減少	75.6 %	売上の停滞・減少	78.5 %	売上の停滞・減少	72.7 %
第2位	利幅の縮小	26.7 %	利幅の縮小	26.2 %	利幅の縮小	27.3 %	利幅の縮小	24.8 %
第3位	同業者間の競争の激化	22.4 %	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 %
	工場・機械の狭小・老朽化	22.4 %						
第4位	販売納入先からの値下げ要請	19.3 %	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 %
第5位	原材料高	10.6 %	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 %

製造業 重点経営施策 (%)



	24年4~6月期		24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期	
第1位	販路を広げる	60.6 %	販路を広げる	60.5 %	販路を広げる	58.9 %	販路を広げる	57.1 %
							経費を節減する	57.1 %
第2位	経費を節減する	58.8 %	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 %
第3位	新製品・技術を開発する	25.6 %	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	19.6 %
							教育訓練を強化する	19.6 %
第4位	情報力を強化する	23.8 %	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 %
第5位	教育訓練を強化する	14.4 %	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 %

業種別動向

(1) 輸送用機械器具

業況（前期 $\Delta 47 \rightarrow$ 今期 $\Delta 46$ ）は前期並の厳しさが続いた。売上額（ $\Delta 48 \rightarrow \Delta 48$ ）は前期並の減少が続き、収益（ $\Delta 60 \rightarrow \Delta 47$ ）は大幅に持ち直した。価格動向を見ると、原材料価格（ $4 \rightarrow 37$ ）は極端に上昇が強まり、販売価格（ $\Delta 15 \rightarrow \Delta 23$ ）は大きく下降傾向を強めた。在庫（ $7 \rightarrow 18$ ）は過剰感が大きく強まり、資金繰り（ $\Delta 34 \rightarrow \Delta 33$ ）は前期並の厳しさが続いた。

(2) 電気機械器具

業況（ $\Delta 42 \rightarrow \Delta 37$ ）は幾分改善した。売上額（ $\Delta 42 \rightarrow \Delta 29$ ）、収益（ $\Delta 45 \rightarrow \Delta 32$ ）はともに大きく持ち直した。原材料価格（ $24 \rightarrow 25$ ）は前期並の上昇が続き、販売価格（ $\Delta 27 \rightarrow \Delta 19$ ）は厳しさがかなり和らいだ。在庫（ $16 \rightarrow 26$ ）は過剰感が大きく強まり、資金繰り（ $\Delta 36 \rightarrow \Delta 19$ ）は苦しさがかなり改善した。

(3) 一般機械器具、金型

業況（ $\Delta 55 \rightarrow \Delta 76$ ）は厳しさが非常に大きく増した。売上額（ $\Delta 46 \rightarrow \Delta 57$ ）は大きく低迷し、収益（ $\Delta 43 \rightarrow \Delta 56$ ）は大幅に悪化した。原材料価格（ $15 \rightarrow 33$ ）は上昇をかなり強め、販売価格（ $\Delta 29 \rightarrow \Delta 28$ ）は前期並の厳しさで推移した。在庫（ $11 \rightarrow 7$ ）は調整が幾分進み、資金繰り（ $\Delta 33 \rightarrow \Delta 39$ ）は窮屈感がかなり強まった。

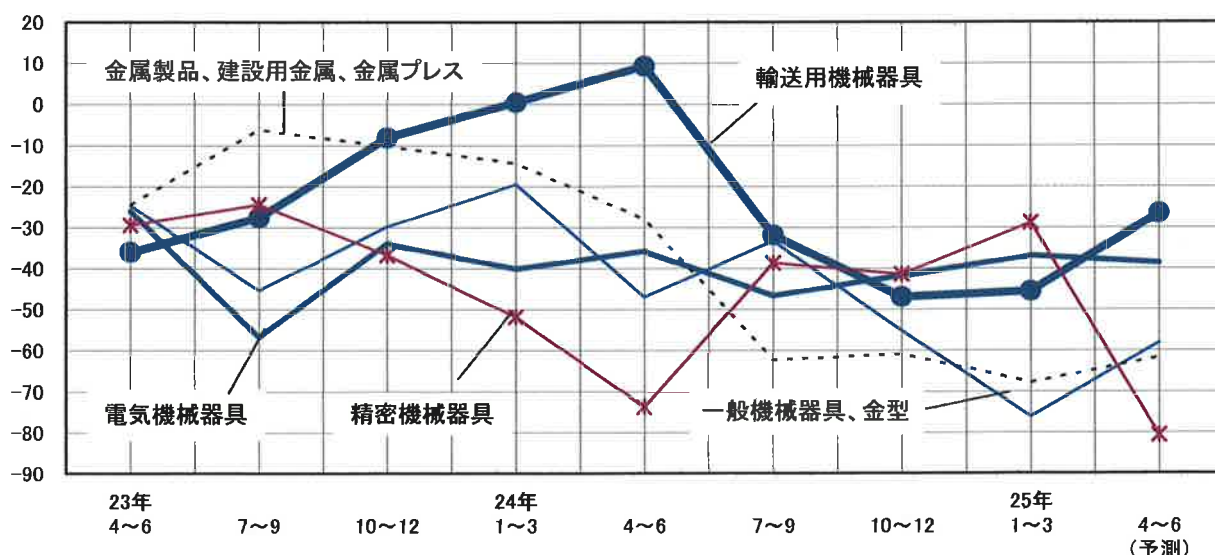
(4) 金属製品、建設用金属、金属プレス

業況（ $\Delta 61 \rightarrow \Delta 68$ ）は悪化幅がかなり拡大した。売上額（ $\Delta 49 \rightarrow \Delta 42$ ）、収益（ $\Delta 61 \rightarrow \Delta 48$ ）はともに大きく改善した。販売価格（ $\Delta 32 \rightarrow \Delta 22$ ）はかなり厳しさが和らぎ、原材料価格（ $12 \rightarrow 24$ ）は上昇が大幅に強まった。在庫（ $17 \rightarrow 19$ ）は前期並の過剰感が続き、資金繰り（ $\Delta 51 \rightarrow \Delta 41$ ）は厳しさがかなり和らいだ。

(5) 精密機械器具

業況（ $\Delta 41 \rightarrow \Delta 29$ ）は水面下ながら大幅に改善した。売上額（ $\Delta 15 \rightarrow \Delta 54$ ）は低調感を極端に強め、収益（ $\Delta 31 \rightarrow \Delta 50$ ）は減少を大きく強めた。販売価格（ $\Delta 32 \rightarrow \Delta 20$ ）は下降幅がかなり縮小し、原材料価格（ $36 \rightarrow 44$ ）は上昇が大きく強まった。在庫（ $11 \rightarrow 27$ ）は大幅に積み増し、資金繰り（ $\Delta 37 \rightarrow \Delta 23$ ）は窮屈感がかなり緩和した。

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. 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。
2. 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。
3. 輸入原材料の値上りや電気料の値上りが、懸念材料。
4. 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。
5. 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。
6. 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。
7. 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。
8. 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＞

1. 前々期より前期の売上減少が大きい。
2. 電機産業の低迷により、全体的な仕事量が少ない。
3. 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、これからに期待したいです。
4. 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。
5. 減収減益の継続。金融安定化が切れてアウト。
6. 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。
7. 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。
8. 一品ごとの受注生産のため作り置きができません、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。
9. 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。

10. 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。受注できても安いので、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から、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、健康とぼ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

売上・収益の動向と業況判断

業況は、前期△61 から今期△60 と前期並の厳しさを推移した。売上額は前期△40 から今期△36 と減少を幾分弱め、収益は前期△51 から今期△40 と大幅に改善した。

価格・在庫動向

販売価格は前期△33 から今期△26 と下降幅が大きく縮小し、仕入価格は前期 3 から今期 18 と上昇傾向をかなり強めた。在庫は前期 1 から今期 11 と適正範囲から過剰へと大きく移行した。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは前期△46 から今期△48 と苦しさがわずかに強まった。借入難易度は前期△18 から今期△19 と前期同様の厳しさが続いた。今期借入を実施した企業は 29% とほぼ前期並であった。

経営上の問題点・重点経営施策

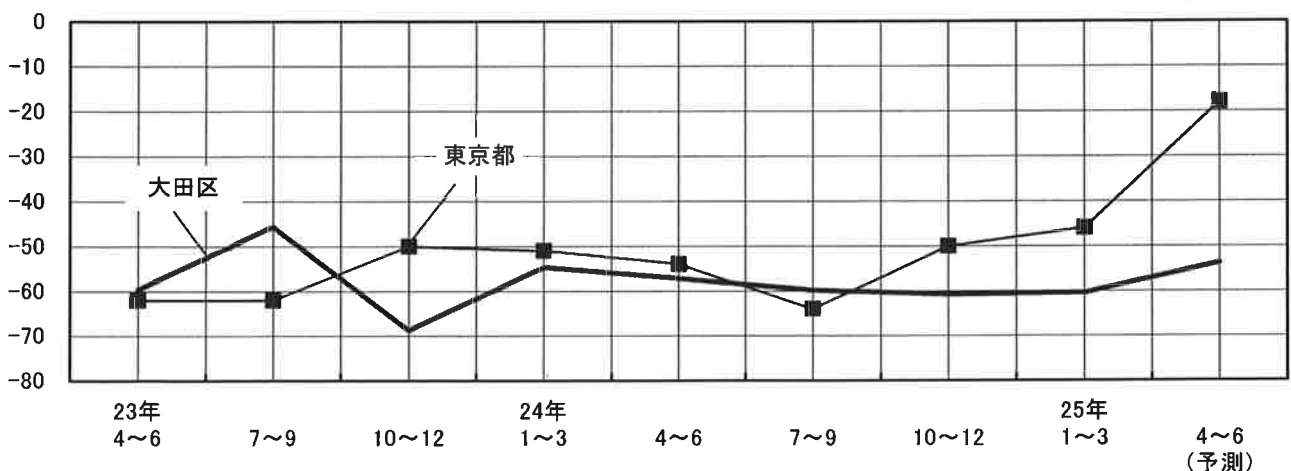
経営上の問題点は、1 位「売上の停滞・減少」67%、2 位「利幅の縮小」31%、3 位「同業者間の競争の激化」26%、4 位「商店街の集客力の低下」22%、5 位「取引先の減少」21%となった。前期との比較で主だった動きは「取引先の減少」が 11 ポイント減少したが、「利幅の縮小」が 7 ポイント増加した。業種別では、「取引先の減少」は全業種で減少し、特に[飲食料品] (46%→23%) が 23 ポイント減少、[飲食店] (20%→0%) が 20 ポイント減少した。「利幅の縮小」は、[飲食料店] (9%→31%) が 22 ポイント増加、[家具・家電] (29%→43%) が 14 ポイント増加し、この 2 業種で大きく増加した。

重点経営施策については、1 位「経費を節減する」が 56% で最も多く、以下、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%となった。前期と比較すると、1 位「経費を節減する」は変わらなかったが、2 位以下の順位に変動が見られ、「品揃えを改善する」が前期 3 位から 2 位へ、「宣伝・広報を強化する」が前期 5 位から 3 位へ、ともに順位を上げた。

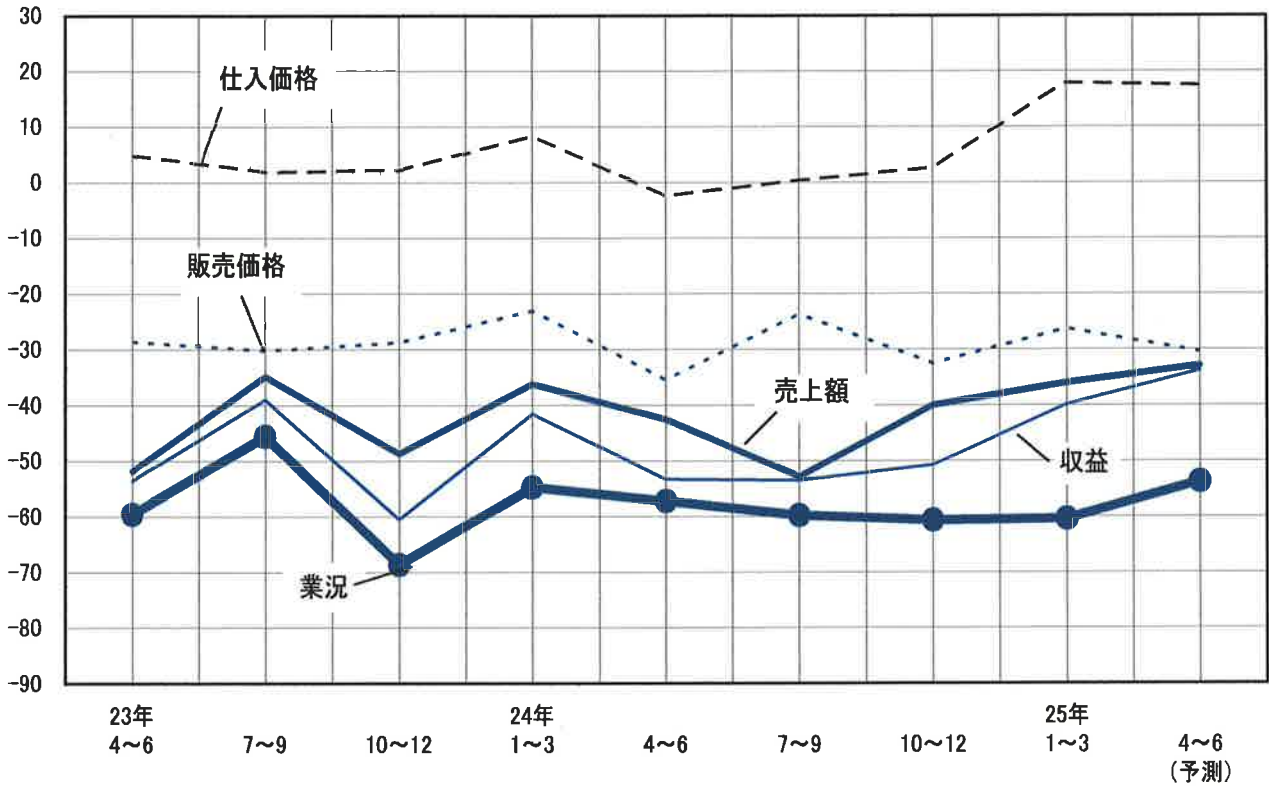
来期の見通し

来期の見通しについては、業況はかなり上向き、売上額は幾分改善し、収益はかなり持ち直すと予測されている。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。

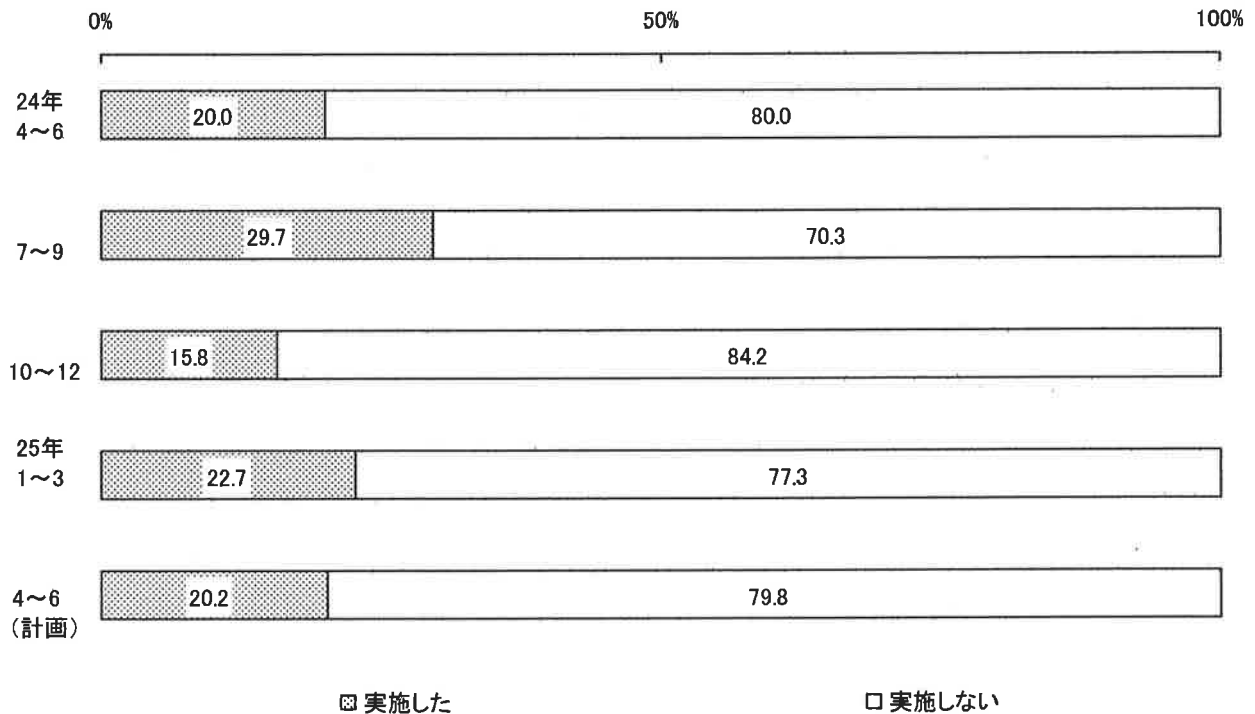
大田区と全都の小売業・業況の動き（実績）と来期の予測



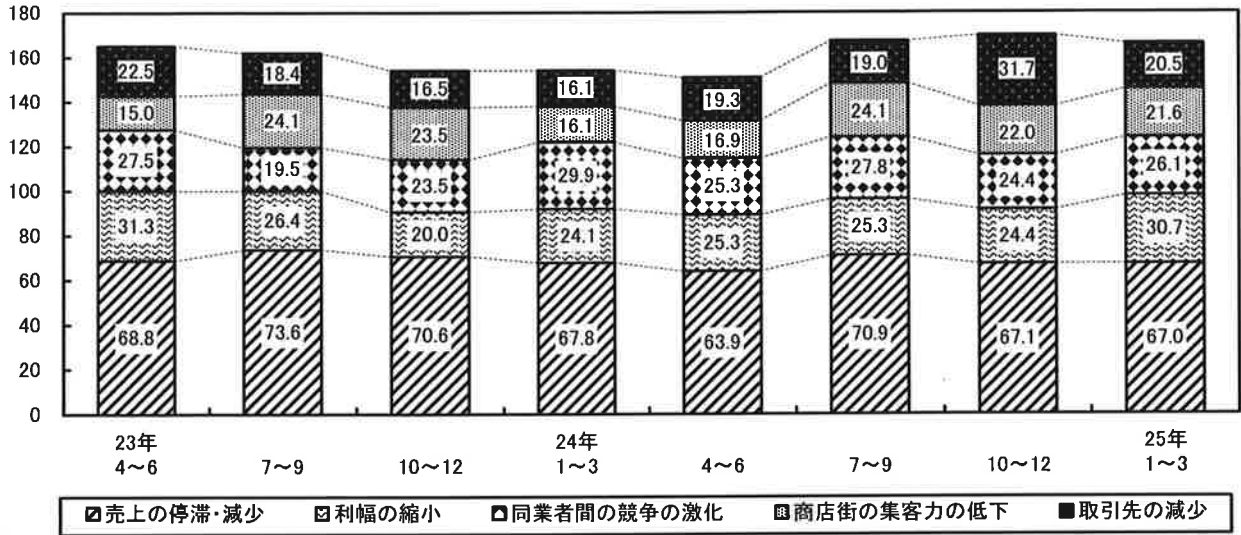
業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



設備投資動向

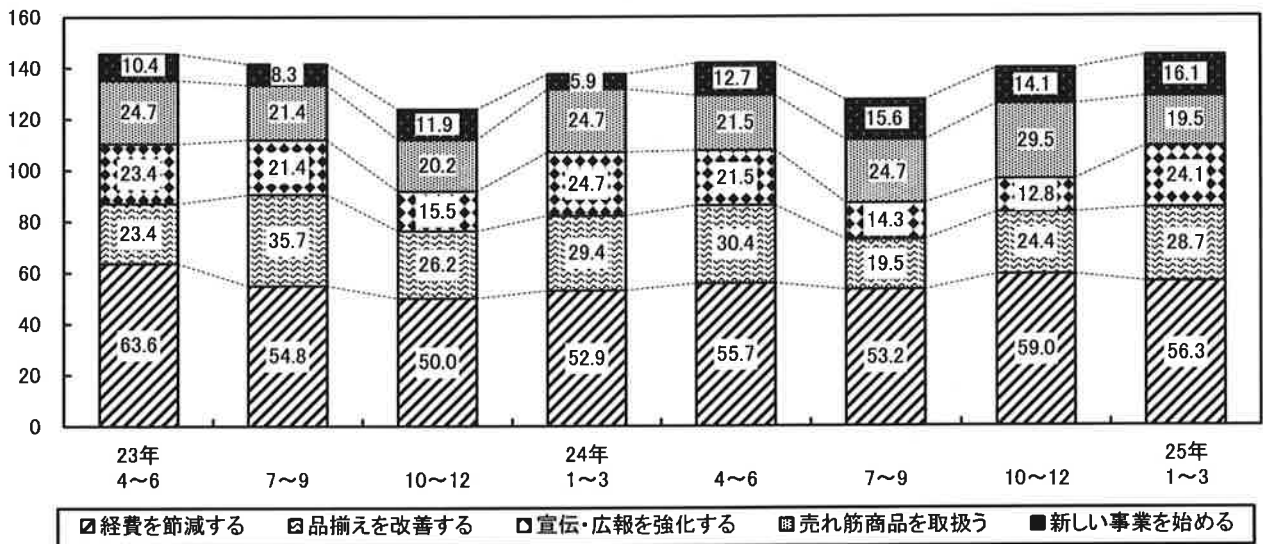


小売業 経営上の問題点 (%)



	24年4~6月期		24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	63.9 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化	25.3 %	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 %
	利幅の縮小	25.3 %						
第3位	取引先の減少	19.3 %	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 %
					利幅の縮小	24.4 %		
第4位	大型店との競争の激化	16.9 %	商店街の集客力の低下	24.1 %	商店街の集客力の低下	22.0 %	商店街の集客力の低下	21.6 %
	商店街の集客力の低下	16.9 %						
第5位	人件費の増加	13.3 %	取引先の減少	19.0 %	大型店との競争の激化	14.6 %	取引先の減少	20.5 %

小売業 重点経営施策 (%)



	24年4~6月期		24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期	
第1位	経費を節減する	55.7 %	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 %
第2位	品揃えを改善する	30.4 %	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 %
第3位	宣伝・広報を強化する	21.5 %	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 %
	売れ筋商品を取扱う	21.5 %						
第4位	仕入先を開拓・選別する	19.0 %	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 %
			教育訓練を強化する	15.6 %				
第5位	新しい事業を始める	12.7 %	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	14.3 %				

業種別動向

(1) 家具、家電

業況（前期 $\Delta 63$ →今期 $\Delta 36$ ）は水面下ながら非常に大きく改善した。売上額（ $\Delta 34$ → $\Delta 8$ ）と収益（ $\Delta 42$ → $\Delta 6$ ）は、ともに減少・減益幅が極端に縮小した。販売価格（ $\Delta 49$ → $\Delta 10$ ）は下降傾向が特に大きく改善したが、仕入価格（ $\Delta 17$ → 33 ）は極端に厳しい状況に転じた。在庫（ $\Delta 1$ → 12 ）は適正範囲から過剰へ大きく移行し、資金繰り（ $\Delta 51$ → $\Delta 26$ ）は特に大きく改善した。借入難易度（ 0 → 0 ）は変わらず、借入をした企業（ 24% → 50% ）は大きく増加した。

(2) 飲食店

業況（ $\Delta 46$ → $\Delta 59$ ）は低迷感を大きく強めた。売上額（ $\Delta 12$ → $\Delta 28$ ）は減少を大きく強め、収益（ $\Delta 42$ → $\Delta 46$ ）は減少をわずかに強めた。販売価格（ $\Delta 29$ → $\Delta 16$ ）は下降傾向がかなり改善し、仕入価格（ 5 → 65 ）は上昇が非常に大きく強まった。在庫（ $\Delta 7$ → 15 ）は品薄から過多に大きく転じ、資金繰り（ $\Delta 16$ → $\Delta 62$ ）は苦しさが極端に強まった。借入難易度（ $\Delta 40$ → $\Delta 40$ ）は変わらず、借入をした企業（ 0% → 36% ）は大きく増加した。

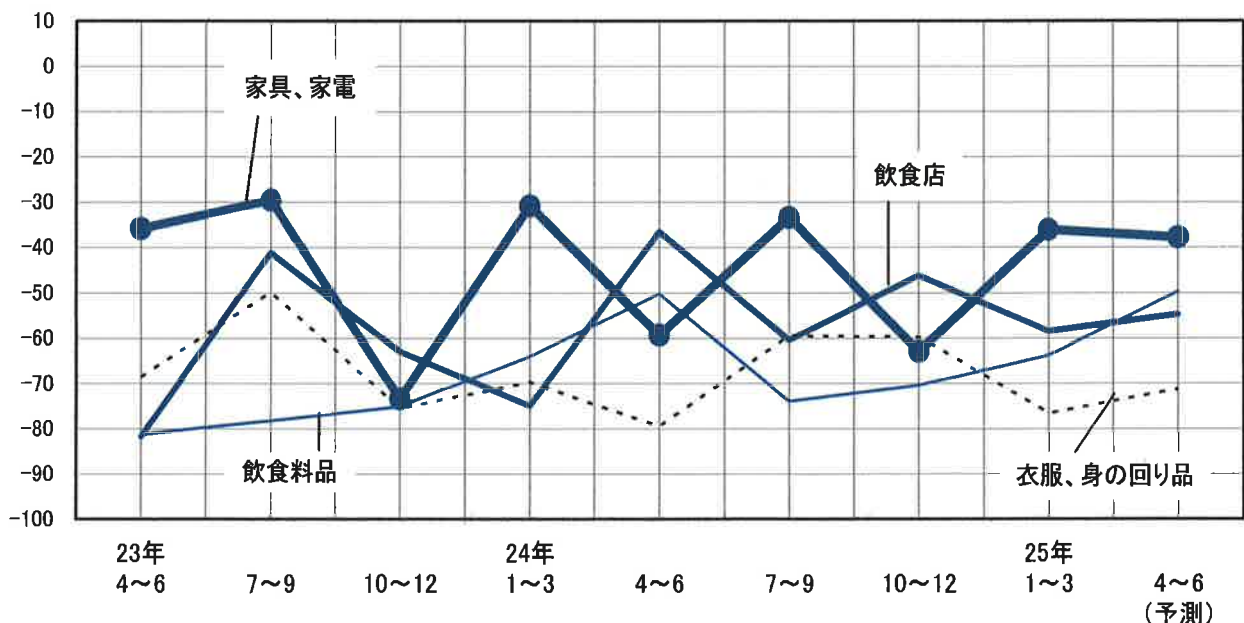
(3) 飲食料品

業況（ $\Delta 70$ → $\Delta 64$ ）は大きく持ち直した。売上額（ $\Delta 65$ → $\Delta 23$ ）と収益（ $\Delta 63$ → $\Delta 41$ ）は、ともに減少・減益幅が極端に縮小した。仕入価格（ 30 → 19 ）は上昇傾向がかなり弱まり、販売価格（ $\Delta 9$ → $\Delta 24$ ）は下降を大幅に強めた。在庫（ 2 → 22 ）は過剰感が極端に強まり、資金繰り（ $\Delta 51$ → $\Delta 34$ ）は厳しさが大きく和らいだ。借入難易度（ $\Delta 18$ → $\Delta 8$ ）は厳しさがかなり和らぎ、借入をした企業（ 9% → 15% ）は幾分増加した。

(4) 衣服、身の回り品

業況（ $\Delta 60$ → $\Delta 77$ ）は深刻さをかなり増した。売上額（ $\Delta 40$ → $\Delta 44$ ）は減少が幾分強まり、収益（ $\Delta 43$ → $\Delta 44$ ）は前期並の厳しさを推移した。仕入価格（ $\Delta 16$ → $\Delta 12$ ）は良好感に幾分かげりが見え、販売価格（ $\Delta 63$ → $\Delta 44$ ）は下降幅がかなり縮小した。在庫（ 25 → 20 ）は過剰感がわずかに緩和し、資金繰り（ $\Delta 70$ → $\Delta 77$ ）は窮屈感がかなり強まった。借入難易度（ $\Delta 22$ → $\Delta 40$ ）は厳しさがかなり増し、借入をした企業（ 37% → 15% ）は大きく減少した。

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. 商品小売は減少するが、商品附带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。この様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必要があるので、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は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。

日銀矢野観

[調査対象企業数]

(2013年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,292社	6,406社	10,698社	98.9%
うち大企業	1,163社	1,149社	2,312社	98.8%
中堅企業	1,154社	1,769社	2,923社	98.7%
中小企業	1,975社	3,488社	5,463社	99.0%
金融機関	—	—	196社	99.0%

(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	
2012年12月調査	78.90	79.09	78.73	—	—	—
2013年3月調査	80.56	79.15	81.94	85.22	85.10	85.33

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2012年度		2013年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	0.0	-1.2	1.7	—
	国内	-0.3	-1.3	1.2	—
	輸出	0.7	-1.1	3.1	—
	非製造業	0.8	-0.2	0.7	—
中堅企業	全産業	0.5	-0.6	1.1	—
	製造業	-1.5	-1.0	0.1	—
	非製造業	2.6	0.4	1.7	—
中小企業	全産業	1.5	0.0	1.3	—
	製造業	-1.3	-0.5	0.0	—
	非製造業	1.3	0.6	0.6	—
全規模合計	全産業	0.7	0.4	0.4	—
	製造業	-0.5	-1.1	1.2	—
	非製造業	1.3	0.2	0.9	—
		0.7	-0.2	1.0	—

(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)

	2012年12月調査		2013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	-12	-10	-8	4	-1	7
非製造業	4	3	6	2	9	3
全産業	-3	-3	-1	2	4	5
中堅企業						
製造業	-12	-20	-14	-2	-13	1
非製造業	-1	-7	4	5	0	-4
全産業	-5	-12	-3	2	-5	-2
中小企業						
製造業	-18	-26	-19	-1	-14	5
非製造業	-11	-19	-8	3	-8	0
全産業	-14	-22	-12	2	-11	1
全規模合計						
製造業	-15	-20	-15	0	-10	5
非製造業	-6	-12	-2	4	-3	-1
全産業	-9	-15	-8	1	-5	3

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2012年12月調査		2013年3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	-38	-39	-35	3	-30	5
	うち素材業種	-41	-43	-38	3	-31	7
	加工業種	-35	-36	-32	3	-28	4
	非製造業	-32	-35	-29	3	-27	2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-26	-26	-22	4	-18	4
	うち素材業種	-29	-30	-26	3	-23	3
	加工業種	-25	-24	-20	5	-16	4
	非製造業						
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	18		17	-1		
	うち素材業種	19		17	-2		
	加工業種	18		16	-2		
	非製造業						
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	27		22	-5		
	うち素材業種	31		23	-8		
	加工業種	24		21	-3		
	非製造業						
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	-22	-25	-16	6	-11	5
	うち素材業種	-15	-16	-6	9	6	12
	加工業種	-26	-29	-22	4	-21	1
	非製造業	-20	-21	-15	5	-10	5
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	8	15	26	18	44	18
	うち素材業種	7	15	34	27	52	18
	加工業種	9	14	21	12	39	18
	非製造業	9	13	20	11	29	9

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	前月比	前年同月比
	件数	259	207	163	-44
金額	1,932	407	367	-40	-1,565

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	既往のしわ寄せ	販売不振					
6	21	2	10	14	30	17	155	117	134
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					
4	5	1	2	0	0	1	5	1	0.6

3. 業種別・規模別倒産動向

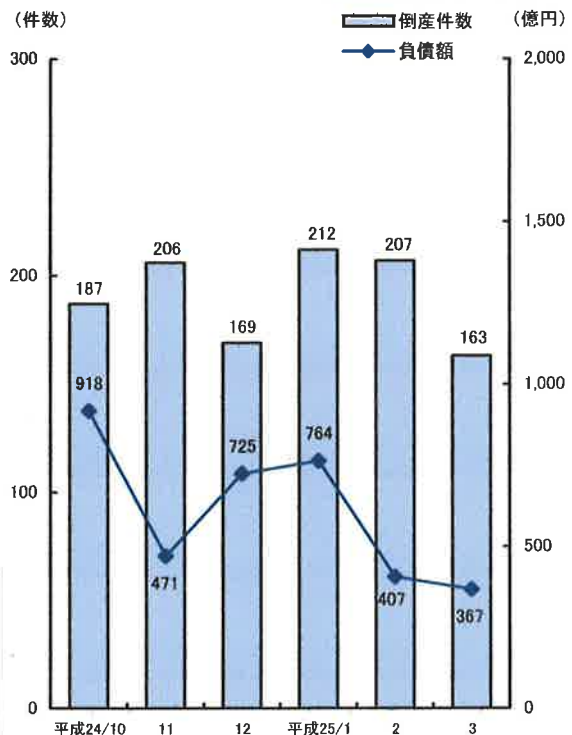
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	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	836百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	1件	200百万円
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

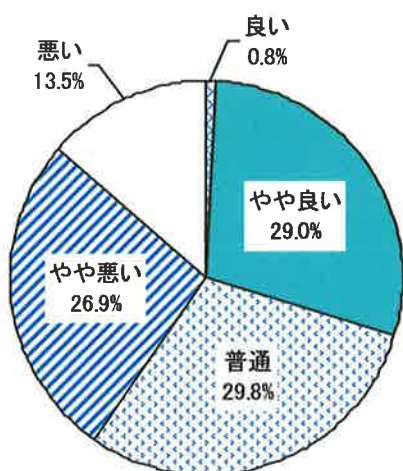
(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「平成25年度の経営見通し」

- ① 平成25年度の日本の景気見通しは、「普通」が約3割で最多。
- ② 平成25年度の自社の業況見通しは、「普通」が3割強で最多。
- ③ 平成25年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が約3割で最多。
- ④ 平成25年度の自社の業況見通し（対最良年度比）は、「最良年度より悪い」が約6割で最多。
- 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）は、「30%以上の減少」が3割弱で最多。
- ⑥ 金融円滑化法終了による影響の有無は、「わからない」が5割弱、次いで「影響しない」が4割強。
- ⑦ 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8割で最多。

問1. 平成25年度の日本の景気見通し



平成25年度の日本の景気見通しは、「普通」が29.8%で最も多く、次いで、僅差で「やや良い」が29.0%、「やや悪い」が26.9%であった。なお、「良い」と「やや良い」を合計した『良い』が29.8%、「やや悪い」と「悪い」を合計した『悪い』が40.4%であった。

業種別にみると、製造業は「普通」が32.1%で最も多く、次いで「やや良い」が29.0%、「やや悪い」が26.5%と続いた。『良い』は29.6%、『悪い』は38.2%であった。小売業は「やや良い」が28.9%で最も多く、次いで「やや悪い」27.7%、「普通」25.3%と続いた。『良い』は30.1%、『悪い』は44.6%であった。

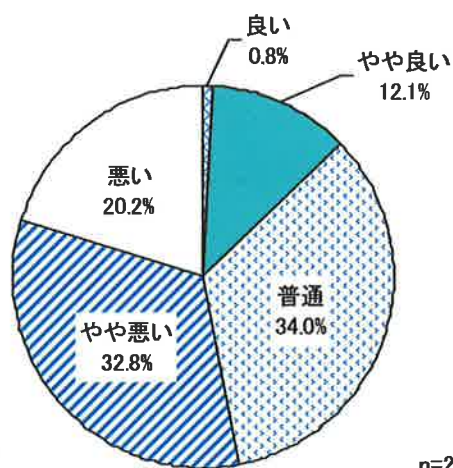
小売業のほうが日本の景気が悪いとの見通しがやや強い傾向にあったが、『良い』との見通しは製造業・小売業ともに3割前後を占めた。

n=245

(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



n=247

平成25年度の自社の業況見通しは、「普通」が34.0%で最も多く、次いで「やや悪い」が32.8%、「悪い」が20.2%と続いた。『悪い』は53.0%と、5割を超えている。

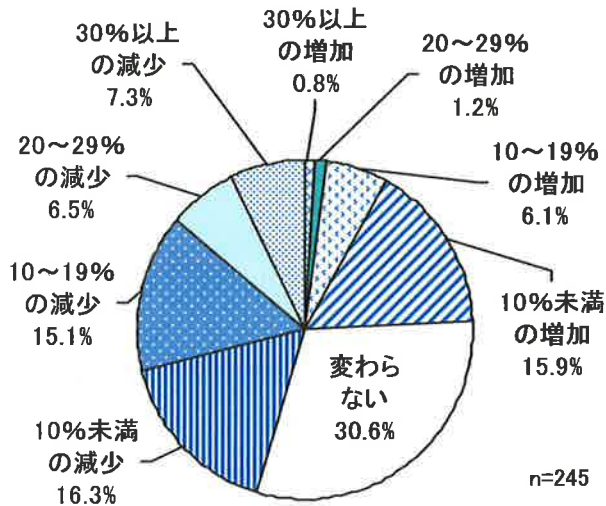
業種別にみると、製造業は「普通」が34.6%で最も多く、次いで「やや悪い」が32.1%、「悪い」が19.8%と続いた。『良い』は13.5%、『悪い』は51.9%であった。小売業は「やや悪い」が34.1%で最も多く、次いで「普通」32.9%、「悪い」21.2%と続いた。『良い』は11.8%、『悪い』は55.3%であった。

製造業・小売業ともに『悪い』の割合が5割を上回り、『良い』が1割台に止まるなど、問1の日本の景気見通しと比較すると、両業種とも自社の見通しを厳しいと判断する傾向が強かった。

(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



平成25年度の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が30.6%で最も多く、次いで「10%未満の減少」が16.3%、「10%未満の増加」が15.9%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は24.0%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は45.2%であった。

業種別にみると、製造業は「変わらない」が32.3%で最も多く、次いで、「10%未満の増加」17.4%、「10%未満の減少」14.9%と続いた。『増加』は24.8%、『減少』は42.8%であった。小売業も「変わらない」が27.4%で最も多く、次いで、「10%未満の減少」19.0%、「10~19%の減少」16.7%と続いた。『増加』は22.6%、

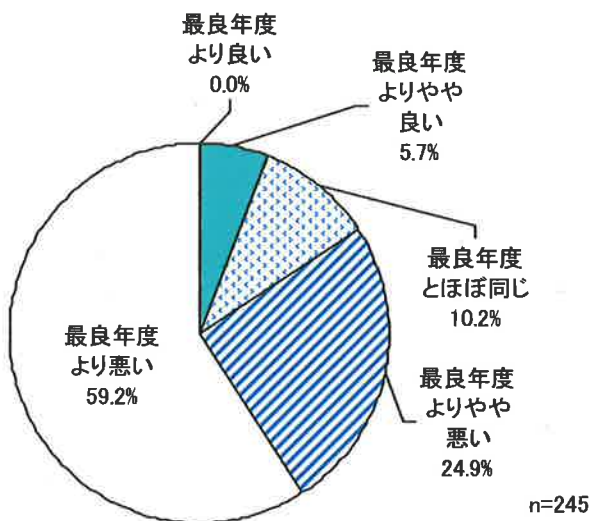
『減少』は50.0%であった。

製造業・小売業ともに「変わらない」が最多、かつ『増加』が2割台と大きな差は見られなかったが、『減少』は小売業が製造業を7.2ポイント上回り、やや小売業に減少傾向が強く見られた。

(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)



平成25年度の自社の業況見通し(対最良年度比)は、「最良年度より悪い」が59.2%で最も多く、6割近くを占めた。次いで「最良年度よりやや悪い」が24.9%、「最良年度とほぼ同じ」が10.2%と続いた。

「最良年度より良い」と「最良年度よりやや良い」を合計した『良い』は5.7%であるが、「最良年度より良い」と回答した企業は0件であった。「最良年度よりやや悪い」と「最良年度より悪い」を合計した『悪い』は84.1%であった。

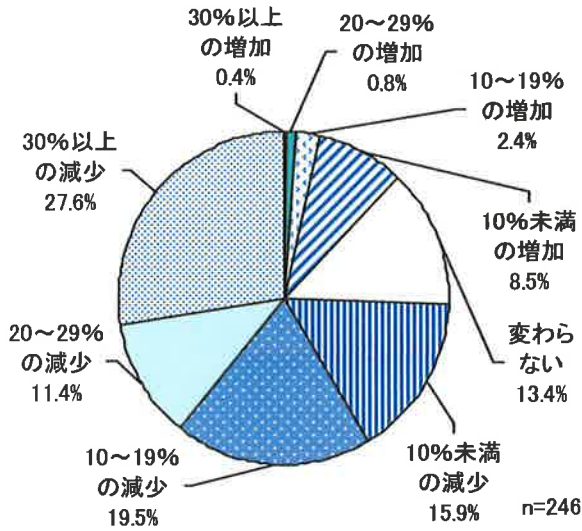
業種別にみると、製造業は「最良年度より悪い」が55.0%で最も多く、次いで「最良年度よりやや悪い」が30.0%、「最良年度とほぼ同じ」が10.6%と続いた。『悪い』は85.0%であった。小売業も「最良年度より悪い」が67.1%で最も多く、次いで「最良年度よりやや悪い」が15.3%、「最良年度とほぼ同じ」が9.4%と続いた。『悪い』は82.4%であった。

製造業・小売業ともに「最良年度より悪い」が最多であったが、小売業が製造業を12.1ポイント上回っており、小売業のほうがより厳しい状況となっていることが推測される。

(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）



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）についてたずねたところ、「30%以上の減少」が27.6%で最も多く、次いで「10~19%の減少」が19.5%、「10%未満の減少」が15.9%となった。「30%以上の増加」から「10%未満の増加」を合計した『増加』は12.1%、「10%未満の減少」から「30%以上の減少」を合計した『減少』は74.4%であった。

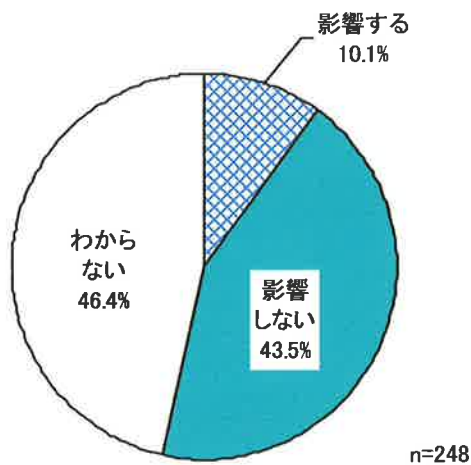
業種別にみると、製造業は「30%以上の減少」が29.6%で最も多く、次いで「10~19%の減少」が19.1%、「10%未満の減少」が14.2%となった。『増加』は10.4%、『減少』は75.9%であった。小売業も「30%以上の減少」が23.8%で最も多く、次いで「10~19%の減少」が20.2%、「10%未満の減少」19.0%となった。『増加』は15.5%、『減少』は71.3%であった。

製造業・小売業ともに「30%以上の減少」が最多、『増加』が1割台、『減少』が7割台と大きな差は見られなかったが、『増加』は小売業が製造業を5.1ポイントとわずかに上回り、若干小売業に増加傾向が強く見られた。

(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



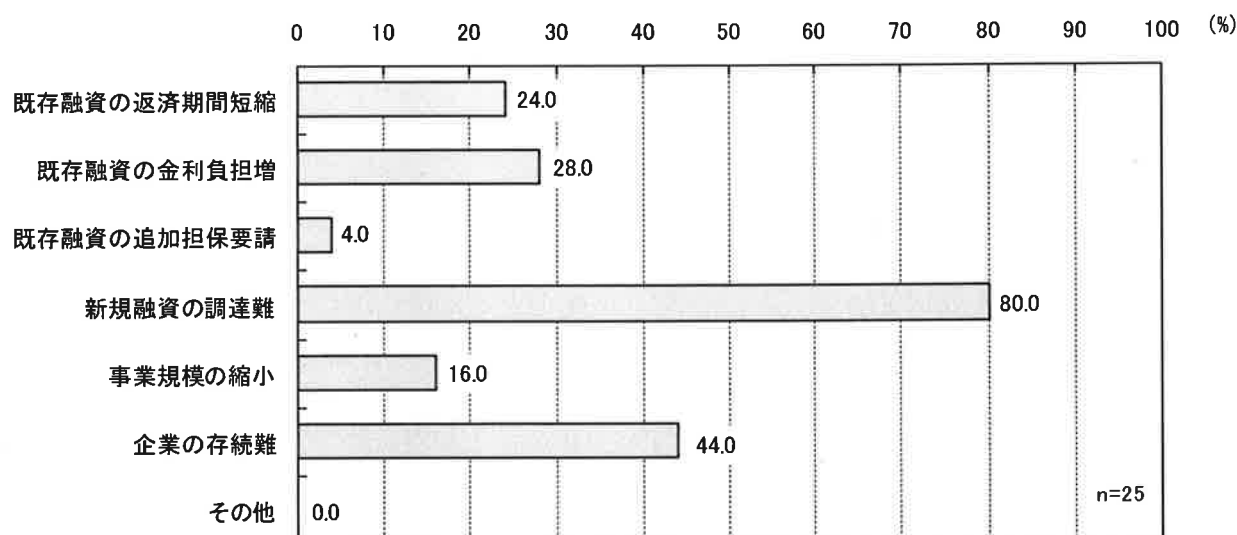
金融円滑化法終了による影響の有無は、「わからない」が46.4%で最も多かった。次いで「影響しない」43.5%、「影響する」10.1%と続き、現時点で「影響がする」企業は約1割となった。

業種別にみると、製造業では、「影響しない」が50.3%で最も多く、次いで、「わからない」41.7%、「影響する」8.0%と続いた。小売業でも、「わからない」が55.3%で最も多く、次いで、「影響しない」が30.6%、「影響する」は14.1%となり、金融円滑化法終了による影響は小売業のほうがやや大きいという結果となった。また、「わからない」が製造業で4割、小売業で5割を上回り、今後どのような影響が出るのかが不透明な企業が多くあることが、推測される。

(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）



問6で「影響する」と回答した企業に金融円滑化法終了による具体的な影響をたずねたところ、「新規融資の調達難」が最も多く、80.0%に達した。2位以下は「企業の存続難」が44.0%、「事業規模の縮小」が16.0%、「既存融資の金利負担増」が28.0%、「既存融資の返済期間短縮」が24.0%と続いた。

業種別にみると、両業種とも「新規融資の調達難」が最も多く、製造業では92.3%が回答した。「企業の存続難」は、製造業で30.8%であるのに対し、小売業は58.3%と多かった。「事業規模の縮小」も、製造業で7.7%であるのに対し、小売業は25.0%と多かった。一方、「既存融資の金利負担増」は、小売業で16.7%であるのに対し、製造業は38.5%と多かった。

(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）

以下、寄せられたコメントを一部抜粋して掲載する。

- 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、こここのところ円安・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。

製造業

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成25年1月～3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		-52	-46	-37	-76	-68	-29
売上額		-44	-48	-29	-57	-42	-54
受注残		-47	-35	-37	-67	-60	-35
収益		-44	-47	-32	-56	-48	-50
販売価格		-21	-23	-19	-28	-22	-20
原材料価格		34	37	25	33	24	44
原材料在庫		17	18	26	7	19	27
資金繰り		-30	-33	-19	-39	-41	-23
雇用	残業時間	-19	-18	-11	-17	-29	-29
	人手	4	8	3	-5	35	-6
同期比	売上額	-45	-44	-42	-56	-38	-35
	収益	-47	-54	-45	-54	-38	-41
経営上の 問題点	① 売上の停滞・減少	73	60	74	73	82	82
	② 利幅の縮小	25	24	24	29	36	12
	③ 同業者間の競争の激化	21	16	26	27	11	6
	④ 工場・機械の狭小・老朽化	18	20	8	20	32	18
	⑤ 原材料高	15	12	16	15	18	18
重点 経営 施策	① 販路を広げる	57	54	60	61	50	71
	② 経費を節減する	57	58	46	59	75	41
	③ 新製品・技術を開発する	26	21	38	20	4	53
	④ 人材を確保する	20	21	27	20	14	6
	⑤ 教育訓練を強化する	20	38	14	20	25	0
借入の難易度		-1	19	0	0	-7	-13

[来期の景況見通し]

業況		-48	-27	-39	-58	-62	-81
売上額		-28	-21	-32	-35	-16	-62
受注残		-31	-20	-36	-36	-35	-48
収益		-43	-31	-43	-49	-38	-73
販売価格		-21	-13	-25	-40	-14	-25
原材料価格		33	34	19	40	22	40
原材料在庫		14	27	21	2	19	27
資金繰り		-33	-25	-27	-43	-34	-39
雇用	残業時間	-16	-9	-16	-17	-21	-25
	人手	9	8	8	5	35	0

* 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

小 売 業

大田区 中小企業景況調査 比較表

平成25年1月～3月期

[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		-60	-36	-59	-64	-77
売上額		-36	-8	-28	-23	-44
収益		-40	-6	-46	-41	-44
販売価格		-26	-10	-16	-24	-44
仕入価格		18	33	65	19	-12
在庫		11	12	15	22	20
資金繰り		-48	-26	-62	-34	-77
雇用						
残業時間		-18	-7	-13	-9	-30
人手		-8	-7	-7	-8	-19
同期比						
売上額		-34	0	-13	-23	-62
収益		-44	-14	-13	-39	-76
販売価格		-26	-15	-20	-15	-43
経営上の問題点						
① 売上の停滞・減少		67	43	60	69	86
② 利幅の縮小		31	43	7	31	29
③ 同業者間の競争の激化		26	29	27	46	19
④ 商店街の集客力の低下		22	21	13	8	43
⑤ 取引先の減少		21	14	0	23	14
重点経営施策						
① 経費を節減する		56	54	60	77	43
② 品揃えを改善する		29	15	20	23	52
③ 宣伝・広報を強化する		24	23	47	8	29
④ 売れ筋商品を取扱う		20	23	7	31	19
⑤ 新しい事業を始める		16	15	20	15	14
借入の難易度		-19	0	-40	-8	-40

[来期の景況見通し]

業況		-54	-38	-55	-50	-71
売上額		-33	-15	-20	-26	-45
収益		-34	-14	-47	-26	-54
販売価格		-30	-26	-26	-9	-34
仕入価格		18	29	64	14	-1
在庫		11	19	-1	15	23
資金繰り		-50	-15	-60	-48	-73
雇用						
残業時間		-7	0	-7	-9	-15
人手		-13	-7	-27	-8	-19

* 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		23年		24年		24年		24年		24年		25年		対 前期比	25年 4~6月期
	4~6月期	7~9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	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期		
業況	良い	18.9	9.3	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		11.4	
	普通	25.7	19.1	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		30.7	
	悪い	55.4	71.6	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		57.8	
	D-I	-36.6	-62.3	-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		-46.4	
	修正値	-28.9	-56.4	-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	-4.0	-47.8	
	傾向値	-35.3		-34.0		-31.9		-30.5		-31.1		-33.0		-37.5		-44.0				
売上額	増加	22.7	8.2	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		21.1	
	変らず	25.6	26.6	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		28.9	
	減少	51.7	65.2	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		50.0	
	D-I	-29.0	-57.1	-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		-28.9	
	修正値	-21.1	-51.1	-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	-4.0	-27.6	
	傾向値	-16.3		-20.0		-19.2		-18.6		-20.2		-23.5		-29.8		-37.1				
受注残	増加	16.7	11.5	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		12.9	
	変らず	32.8	25.3	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		42.9	
	減少	50.6	63.2	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		44.2	
	D-I	-33.9	-51.6	-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		-31.3	
	修正値	-24.8	-46.3	-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	3.0	-31.0	
	傾向値	-24.0		-26.9		-27.1		-25.9		-26.0		-28.8		-34.6		-41.6				
収益	増加	20.0	8.7	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		13.9	
	変らず	23.4	22.8	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		28.3	
	減少	56.6	68.5	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		57.8	
	D-I	-36.6	-59.8	-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		-44.0	
	修正値	-28.9	-54.1	-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	4.0	-43.0	
	傾向値	-24.9		-28.7		-30.3		-29.6		-29.5		-31.1		-34.8		-40.7				
価格動向	販売価格	-24.6	-22.4	-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		-22.0	
	// 修正値	-21.1	-19.7	-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	5.0	-21.4	
	// 傾向値	-25.0		-23.6		-22.3		-22.6		-23.5		-24.1		-25.1		-25.7				
	原材料価格	46.6	55.8	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		37.6	
	// 修正値	38.7	54.6	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	16.0	33.1	
	// 傾向値	40.8		40.5		37.6		34.1		27.9		20.7		16.4		14.5				
在庫・資金	原材料在庫数量	4.1	2.2	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		13.9	
	// 修正値	5.6	3.0	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	4.0	14.0	
	資金繰り	-30.3	-42.0	-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		-32.7	
	// 修正値	-29.3	-37.6	-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	9.0	-32.7	
前年同	売上額	-14.4		-17.0		-12.3		-9.3		-16.3		-30.6		-41.8		-44.6				
	収益	-22.0		-30.0		-21.3		-17.3		-26.1		-33.9		-49.1		-46.7				
雇用	残業時間	-24.9	-35.0	-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		-15.7	
	人手	10.9	12.6	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	
借入金	借入難易度	-12.6		-7.0		-11.8		-0.6		-5.8		-1.8		-1.8		-1.3				
	借入をした(%)	26.3	25.7	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		23.1	
	借入をしない(%)	73.7	74.3	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		76.9	
有効回答事業所数		176		166		162		165		163		174		172		167				

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		23年		24年		24年		24年		24年		25年		対 前期比	25年 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	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	1~3月期			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-4.6	3.9	-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		-7.4
	実施した	21.4	20.7	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		29.9
	事業用地・建物	3.6	2.4	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		2.6
	機械・設備の新・増設	4.2	10.1	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		11.0
	機械・設備の更改	6.0	8.3	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		10.4
	事務機器	11.9	7.1	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		9.7
	車両	5.4	5.3	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		6.5
	その他	1.2	0.6	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		2.6
	実施しない	78.6	79.3	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		70.1
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	65.9		70.8		66.9		65.4		68.3		75.6		78.5		72.7		
人手不足		2.9		4.3		8.3		6.2		5.6		3.5		8.7		7.3			
大手企業との競争の激化		3.5		0.0		3.2		1.9		3.1		1.7		1.2		0.6			
同業者間の競争の激化		20.8		23.0		20.4		20.4		22.4		13.4		19.2		21.2			
親企業による選別の強化		8.7		6.8		10.8		8.6		9.9		8.7		10.5		8.5			
輸入製品との競争の激化		5.8		5.0		5.1		5.6		9.9		5.2		9.3		9.7			
合理化の不足		4.0		6.2		5.1		6.2		8.7		11.0		4.1		6.1			
利幅の縮小		30.1		29.2		30.6		26.5		26.7		26.2		27.3		24.8			
原材料高		31.8		24.2		17.2		18.5		10.6		14.0		9.9		15.2			
販売納入先からの値下げ要請		13.9		16.8		20.4		18.5		19.3		15.7		18.6		14.5			
仕入先からの値上げ要請		9.8		6.2		7.0		8.6		3.1		4.1		3.5		7.9			
人件費の増加		5.2		4.3		5.7		6.2		5.6		6.4		5.8		9.1			
人件費以外の経費の増加		5.2		5.6		3.2		9.3		8.7		5.8		9.9		9.7			
工場・機械の狭小・老朽化		19.7		11.8		17.8		17.9		22.4		19.8		22.7		18.2			
生産能力の不足		4.6		5.0		5.7		3.7		5.0		4.1		8.1		6.7			
下請の確保難		2.3		4.3		1.3		5.6		3.7		4.7		1.7		3.6			
代金回収の悪化		1.7		1.2		1.3		0.0		0.6		0.6		0.6		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		0.0		0.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.6			
地場産業の衰退		4.0		5.0		3.2		5.6		3.7		2.9		1.7		3.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	6.4		6.2		11.5		8.0		8.7		9.9		11.0		9.7				
為替レートの変動	4.0		5.0		4.5		4.3		3.7		5.2		7.0		6.1				
その他	2.3		1.9		6.4		3.1		3.7		4.7		1.7		3.0				
問題なし	4.0		3.1		1.9		1.2		1.2		1.2		0.6		0.6				
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	50.9		49.4		61.8		59.4		60.6		60.5		58.9		57.1			
	経費を削減する	61.4		56.9		58.0		56.9		58.8		50.3		56.5		57.1			
	情報力を強化する	26.3		21.9		22.3		20.0		23.8		17.4		17.9		19.0			
	新製品・技術を開発する	26.9		25.0		28.0		28.1		25.6		28.7		25.0		25.8			
	不採算部門を整理・縮小する	5.8		5.6		5.1		6.3		5.6		4.8		9.5		6.1			
	提携先を見つける	7.6		6.9		5.1		9.4		5.6		10.2		7.7		9.2			
	機械化を推進する	5.3		3.8		7.6		8.8		5.6		7.2		7.7		6.1			
	人材を確保する	18.7		15.0		15.9		15.0		11.9		14.4		22.6		19.6			
	パート化を図る	2.9		5.0		5.1		5.0		3.8		2.4		2.4		1.2			
	教育訓練を強化する	10.5		13.1		10.2		13.8		14.4		10.2		11.9		19.6			
	労働条件を改善する	0.0		1.3		1.9		1.3		0.6		2.4		2.4		1.2			
	工場・機械を増設・移転する	5.3		5.6		7.6		6.9		5.0		4.8		2.4		3.7			
不動産の有効活用を図る	2.3		2.5		2.5		3.8		2.5		3.0		3.0		1.8				
その他	0.6		1.9		3.2		0.0		0.0		0.6		1.2		0.6				
特になし	9.4		8.8		7.6		6.3		6.3		10.8		7.7		9.2				
有効回答事業所数		176		166		162		165		163		174		172		167			

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1~3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		23年		24年		24年		24年		24年		25年		対 前期比	25年 4~6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					
業況	良い	14.6	8.5	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		13.6	
	普通	12.4	15.9	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		22.7	
	悪い	73.0	75.6	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		63.6	
	D-I	-58.4	-67.1	-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		-50.0	
	修正値	-59.6	-64.0	-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	0.0	-53.7	
	傾向値	-60.4		-59.6		-59.5		-60.2		-58.6		-59.3		-60.0		-59.8				
売上額	増加	18.9	9.8	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		20.2	
	変らず	14.4	23.2	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		29.2	
	減少	66.7	67.1	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		50.6	
	D-I	-47.8	-57.3	-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		-30.3	
	修正値	-51.8	-55.0	-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	4.0	-32.9	
	傾向値	-48.4		-47.5		-45.9		-45.6		-43.4		-44.3		-45.1		-43.5				
収益	増加	18.9	11.1	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		16.9	
	変らず	13.3	19.8	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		34.8	
	減少	67.8	69.1	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		48.3	
	D-I	-48.9	-58.0	-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		-31.5	
	修正値	-53.6	-53.5	-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	11.0	-33.8	
	傾向値	-53.3		-51.5		-51.6		-52.6		-51.4		-52.8		-52.7		-50.3				
価格動向	販売価格	-26.7	-22.0	-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		-28.1	
	// 修正値	-28.6	-22.6	-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	6.0	-30.4	
	// 傾向値	-33.8		-29.6		-28.2		-28.9		-30.1		-30.0		-29.6		-30.7				
	仕入価格	9.1	22.2	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		18.0	
	// 修正値	4.8	24.6	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	15.0	17.5	
	// 傾向値	-5.0		2.9		6.7		5.7		2.5		0.8		0.2		1.4				
在庫・資金	在庫数量	5.7	-14.6	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		9.0	
	// 修正値	8.1	-13.7	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	9.0	11.1	
	資金繰り	-51.7	-45.6	-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		-48.9	
	// 修正値	-50.3	-40.8	-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	-2.0	-49.6	
前年同	売上額	-45.7		-40.2		-50.6		-32.2		-34.6		-41.0		-45.0		-33.7				
	収益	-48.1		-45.3		-60.2		-40.7		-46.9		-50.0		-58.2		-43.8				
	販売価格	-30.4		-36.1		-36.9		-25.6		-27.2		-23.4		-41.8		-26.1				
雇用	残業時間	-20.3	-18.2	-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		-7.2	
	人手	-1.3	-7.7	-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		-12.5	
借入金	借入難易度	-22.7		-16.5		-11.0		-14.5		-11.8		-23.4		-18.2		-18.6				
	借入をした(%)	24.7	19.2	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		15.3	
	借入をしな(%)	75.3	80.8	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		84.7	
有効回答事業所数		90		95		90		87		84		82		88		89				

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1~3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	0	23年		23年		23年		24年		24年		24年		24年		25年		対 前期比	25年 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	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				
設備投資動向(%)																			
現在の設備		-18.2	-12.7	-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		-13.3
実施した		30.8	17.9	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		20.2
投資内容																			
- 事業用地・建物		2.6	1.3	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		3.6
- 機械・設備の新・増設		7.7	5.1	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		0.0
- 機械・設備の更改		9.0	9.0	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		8.3
- 事務機器		10.3	9.0	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		7.1
- 車両		11.5	3.8	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		8.3
- その他		3.8	1.3	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		0.0
実施しない		69.2	82.1	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		79.8
経営上の問題点(%)																			
- 売上の停滞・減少		68.8		73.6		70.6		67.8		63.9		70.9		67.1		67.0			
- 人手不足		6.3		9.2		7.1		6.9		7.2		7.6		12.2		4.5			
- 同業者間の競争の激化		27.5		19.5		23.5		29.9		25.3		27.8		24.4		28.1			
- 大型店との競争の激化		17.5		16.1		18.8		18.4		16.9		16.5		14.6		17.0			
- 輸入製品との競争の激化		1.3		2.3		2.4		1.1		0.0		0.0		0.0		1.1			
- 利幅の縮小		31.3		26.4		20.0		24.1		25.3		25.3		24.4		30.7			
- 取扱商品の陳腐化		6.3		5.7		9.4		5.7		8.4		7.6		3.7		6.8			
- 販売商品の不足		6.3		5.7		8.2		2.3		4.8		3.8		6.1		5.7			
- 販売納入先からの値下げ要請		2.5		3.4		2.4		0.0		2.4		2.5		2.4		3.4			
- 仕入先からの値上げ要請		15.0		5.7		5.9		6.9		6.0		6.3		3.7		11.4			
- 人件費の増加		5.0		9.2		10.6		5.7		13.3		3.8		7.3		12.5			
- 人件費以外の経費の増加		5.0		8.0		5.9		6.9		3.6		1.3		3.7		10.2			
- 取引先の減少		22.5		18.4		18.5		16.1		19.3		19.0		31.7		20.5			
- 商圏人口の減少		7.5		5.7		3.5		4.6		3.6		2.5		6.1		4.5			
- 商店街の集客力の低下		15.0		24.1		23.5		18.1		16.9		24.1		22.0		21.6			
- 店舗の狭小・老朽化		3.8		10.3		8.2		17.2		7.2		5.1		7.3		5.7			
- 代金回収の悪化		1.3		2.3		0.0		0.0		3.6		3.8		2.4		1.1			
- 地価の高騰		0.0		1.1		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
- 駐車場の確保難		0.0		1.1		2.4		1.1		2.4		3.8		0.0		2.3			
- 天候の不順		5.0		8.0		4.7		11.5		9.6		7.6		3.7		9.1			
- 地場産業の衰退		6.3		3.4		5.9		2.3		7.2		7.6		7.3		4.5			
- 大手企業・工場の縮小・撤退		3.8		3.4		4.7		5.7		4.8		6.3		4.9		1.1			
- その他		5.0		2.3		2.4		2.3		1.2		2.5		1.2		2.3			
- 問題なし		0.0		3.4		1.2		4.6		3.6		3.8		1.2		0.0			
重点経営施策(%)																			
- 品揃えを改善する		23.4		35.7		26.2		29.4		30.4		19.5		24.4		28.7			
- 経費を削減する		63.6		54.8		50.0		52.9		55.7		53.2		59.0		56.3			
- 宣伝・広報を強化する		23.4		21.4		15.5		24.7		21.5		14.3		12.8		24.1			
- 新しい事業を始める		10.4		8.3		11.9		5.9		12.7		15.6		14.1		16.1			
- 店舗・設備を改装する		9.1		8.3		8.3		14.1		8.9		7.8		5.1		4.6			
- 仕入先を開拓・選別する		15.6		14.3		4.8		9.4		19.0		14.3		9.0		11.5			
- 営業時間を延長する		2.6		2.4		1.2		1.2		1.3		1.3		0.0		2.3			
- 売れ筋商品を取扱う		24.7		21.4		20.2		24.7		21.5		24.7		29.5		19.5			
- 商店街事業を活性化させる		10.4		11.9		8.3		10.6		5.1		7.8		6.4		10.3			
- 機械化を推進する		0.0		0.0		0.0		1.2		2.5		1.3		0.0		1.1			
- 人材を確保する		11.7		8.3		10.7		15.3		10.1		10.4		11.5		9.2			
- パート化を図る		5.2		7.1		6.0		2.4		5.1		3.9		2.6		5.7			
- 教育訓練を強化する		18.2		20.2		15.5		17.6		10.1		15.6		9.0		14.9			
- 輸入品の取扱いを増やす		0.0		2.4		0.0		1.2		0.0		1.3		0.0		1.1			
- 不動産の有効活用を図る		1.3		3.6		3.6		3.5		3.8		2.6		3.8		2.3			
- その他		1.3		4.8		2.4		0.0		1.3		1.3		1.3		1.1			
- 特になし		3.9		4.8		11.9		8.2		11.4		11.7		11.5		10.3			
有効回答事業所数		90		95		90		87		84		82		88		89			

調査の概要

1. 調査時期 平成 25 年 4 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	167
小売業	190	89
合計	440	256

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