

大田区の景況

令和7年7~9月期

これは、令和7年9月～10月に調べた令和7年7～9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10～12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7～9月

調査対象事業所数（うち有効回答数）

製造業 200社（155社） 小売業 260社（121社）

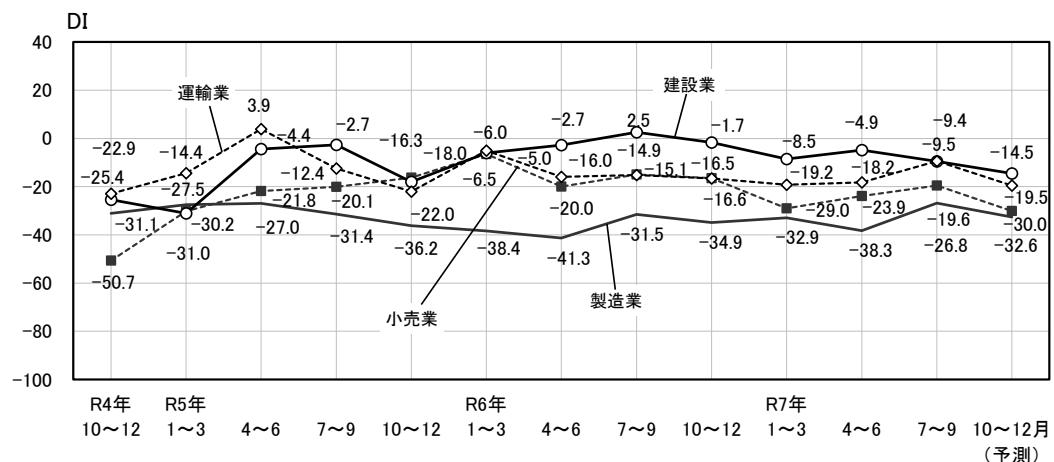
建設業 150社（112社） 運輸業 170社（89社）

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ると、業況は大きく持ち直しました。売上額は前期並となり、収益は大きく改善しました。受注残は減少が多少弱りました。価格面では、販売価格は前期並となり、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱りました。在庫は過剰感が多少弱りました。 来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみると、業況はわずかに持ち直しました。売上額はわずかに改善し、収益は多少改善しました。価格面では、販売価格は前期並となり、仕入価格は上昇傾向が大きく強まりました。在庫は前期並となりました。 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。
建設業	建設業全体の主要指標についてみると、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額は多少減少し、収益は大きく減少しました。施工高は多少減少し、受注残は減少が大きく強まりました。価格面では、請負価格は下降傾向がわずかに強まり、材料価格は上昇傾向がわずかに弱りました。在庫は前期並となりました。 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ると、業況は多少持ち直しました。売上額はわずかに改善し、収益は前期並となりました。価格面では、サービス提供価格はわずかに上昇から下降に転じ、仕入価格は前期並となりました。 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。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和7年4～6月)		今期(令和7年7～9月)		来期予測(令和7年10～12月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 38		△ 27		△ 33	
輸送用機械器具	△ 26		△ 17		△ 36	
電気機械器具	△ 34		△ 14		△ 24	
一般機械器具、金型	△ 62		△ 46		△ 35	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 39		△ 41		△ 35	
精密機械器具	△ 37		△ 39		△ 46	
小売業	△ 24		△ 20		△ 30	
家具、家電	△ 22		△ 19		△ 27	
飲食店	△ 18		△ 10		△ 24	
飲食料品	△ 9		△ 46		△ 5	
衣服、身の回り品	△ 59		△ 55		△ 39	
建設業	△ 5		△ 10		△ 15	
運輸業	△ 18		△ 9		△ 20	



経営上の問題点

【製造業】

	令和6年10～12月期		令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	50.5 %	売上の停滞・減少	47.0 %	売上の停滞・減少	53.3 %	売上の停滞・減少	47.7 %
第2位	原材料高	28.8 %	原材料高	33.0 %	従業員の高齢化 原材料高	26.7 % 26.7 %	原材料高	30.8 %
第3位	従業員の高齢化	27.9 %	従業員の高齢化	26.1 %	人材不足	22.5 %	従業員の高齢化	26.2 %
第4位	国内需要の低迷	20.7 %	国内需要の低迷	22.6 %	国内需要の低迷	21.7 %	国内需要の低迷	23.4 %
第5位	受注先の減少 技術・技能の継承	18.9 % 18.9 %	人材不足	20.0 %	技術・技能の継承	16.7 %	人材不足	21.5 %

【小売業】

	令和6年10～12月期		令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.6 %	売上の停滞・減少	47.9 %	売上の停滞・減少	50.7 %	売上の停滞・減少	51.3 %
第2位	人材不足	34.7 %	人材不足 人件費の増加	30.1 % 30.1 %	利幅の縮小 人件費の増加	30.1 % 30.1 %	人件費の増加	40.0 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	26.4 %	利幅の縮小	26.0 %	人材不足	28.8 %	人材不足	25.0 %
第4位	人件費の増加	20.8 %	仕入先からの値上げ要請	24.7 %	仕入先からの値上げ要請	21.9 %	仕入先からの値上げ要請	22.5 %
第5位	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 %	人件費以外の経費の増加	15.1 %	利幅の縮小	20.0 %

【建設業】

	令和6年10～12月期		令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期	
第1位	人材不足	52.9 %	材料価格の上昇	51.9 %	人材不足	52.1 %	人材不足	48.1 %
第2位	材料価格の上昇	42.9 %	人材不足	50.6 %	材料価格の上昇	31.5 %	材料価格の上昇	35.4 %
第3位	人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	29.9 %	売上の停滞・減少	27.4 %	売上の停滞・減少	30.4 %
第4位	下請の確保難	21.4 %	売上の停滞・減少	28.6 %	人件費の増加	26.0 %	人件費の増加	25.3 %
第5位	売上の停滞・減少 後継者の不在および育成	15.7 % 15.7 %	利幅の縮小 下請の確保難	18.2 % 18.2 %	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	20.3 %

【運輸業】

	令和6年10～12月期		令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期	
第1位	人材不足	59.3 %	人材不足	57.9 %	人材不足	60.0 %	人材不足	59.6 %
第2位	売上の停滞・減少	38.9 %	仕入価格の上昇	42.1 %	売上の停滞・減少	44.4 %	人件費の増加	48.1 %
第3位	人件費の増加	37.0 %	人件費の増加	40.4 %	人件費の増加	33.3 %	売上の停滞・減少	40.4 %
第4位	仕入価格の上昇	22.2 %	売上の停滞・減少	38.6 %	仕入価格の上昇	31.1 %	人件費以外の経費の増加	26.9 %
第5位	人件費以外の経費の増加 車両の老朽化	18.5 % 18.5 %	人件費以外の経費の増加	21.1 %	車両の老朽化	24.4 %	仕入価格の上昇	23.1 %

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】

- ・前期と比較して顕著な変化は見られず、依然として低迷が続いている。
- ・原材料や仕入価格の高止まりは継続しており、販売価格への転嫁が可能な企業は一部に限られている印象である。
- ・米中の貿易摩擦および米国による追加関税の問題については、区内企業は直接貿易を行っている企業が少ないため、実質的な影響は今後徐々に顕在化していくものと考えられる。

【今期における経営上の課題】

- ・原材料価格や仕入価格に加え、エネルギー費や物流費の高騰が区内製造業の収益を圧迫しており、下請構造の中で価格転嫁が困難な企業では利益率が大幅に低下している。
- ・一部では年間契約により価格転嫁を実現しているが、度重なる値上げには対応しきれておらず、持続的改善には至っていない。
- ・経営者・従業員の高齢化や技術承継者の不在が深刻であり、若手人材の確保も困難な状況である。
- ・全体として、価格交渉力の強化や同業者間の協業が求められている。

【区内製造業企業における人材確保の取り組みや採用活動、賃上げの状況について傾向・課題・事例など、何がお気づきの点】

- ・少子高齢化と若年層の製造業離れにより、技能工や現場作業員の人材確保が深刻な状況となっている。人材の確保と育成は、持続的成長に向けた喫緊の課題である。
- ・若年層を対象とした募集においても、応募者が中高年層に偏る傾向があり、採用・育成の難しさが顕著である。
- ・新卒採用を継続している企業においても定着率が低く、離職後に同業他社や異業種へ転職する例が多い。
- ・研究機関からの業務を担う企業では、言語面の課題により海外人材の採用にも制約がある。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・設備投資余力の欠如や自社ブランド力、販路開拓力の弱さから、需要変化への対応が困難な企業が多い。
- ・経営基盤の脆弱性を補うため、同業他社との協業を模索する動きも見られるが、実現事例は限られている。企業間連携によるスケールメリットや投資負担の分散には意義があるものの、協調に至る企業は少ない。
- ・業績格差が広がっているため、小規模企業の苦境が目立っている。

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】

- ・猛暑の影響で消費者の外出が減り、多くの店舗において売上が伸び悩んだ。一方、季節需要に支えられた店舗では、7月の売上が通常月の2倍を超える例も見られた。
- ・コロナ禍後の景気の回復基調は今期に入って落ち着いた感がある。一方で、仕入価格が値上基調であるため、経営環境は厳しい傾向が続いている。

【今期における経営上の課題】

- ・食材全般の値上がりは落ち着きつつあるが、牛肉・乳製品・コーヒーなどは依然高騰し、価格が前年の2倍に達するケースもある。
- ・プラスチック容器やトレー、物流コストの上昇は、特にEC事業に影響を与えている。
- ・コストの増加分を価格に反映させることが経営課題となっており、さらなる値上げの判断が必要である。なお、現時点で値上げによる客足の減少は確認されなかった。

【区内小売業企業における人材確保の取り組みや採用活動、賃上げの状況について傾向・課題・事例など、何がお気づきの点】

- ・個人経営の店舗では、人材確保や採用活動への取り組みは限られたものである。
- ・2025年10月からの最低賃金引き上げにより、小規模店舗では家族経営やワンオペレーションへの依存が一層強まる予想される。また、仕入先企業における賃上げが仕入価格に反映されるなど、間接的なコスト増の影響も見込まれる。
- ・単発や短時間アルバイトに依存する飲食・サービス業の店舗では、人材育成が進まず、安定した組織体制の構築が課題である。時給を高く（1,400～1,500円程度）設定すると応募は増えるが、人員配置やシフト調整が難しく、結果的にワンオペ対応を余儀なくされる場合がある。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・猛暑の影響により、店舗内の冷房設備だけでは十分でなくなり、移動式冷房機器を急遽導入する店舗が見られた。
- ・インバウンド対応を行う店舗が特に印象に残った。時代の変化に合わせて自店の魅力を発信する新たな取り組みは、売上の維持・拡大につながる傾向がある。

事業者の皆様のコメント（主な意見を抜粋して掲載しています）

※コメントは回答のあった企業の意見・感想です。個々の景況感は一致しない場合があります。

製造業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・ワーカー、技術者ともに確保ができない。そのため、技術の伝承が止まってしまう可能性がある。ワーカー不足のため新規の受注ができず、売上が伸びない。
- ・オペレーターを採用したいが人材確保が大変。
- ・ここ3年、後継者育成に力を注いでいる。次世代の人たちの仕事に取り組む姿勢が少しずつ向上してきたと思う。
- ・採用のうち、特に新卒の採用が難しい。
- ・転職のハードルが下がり人材の定着が難しくなっている。
- ・洗浄ブースに局所排気設備を取り付け、環境改善。
- ・従業員の高齢化により、早期の技術・技能継承の実現が必要。
- ・配達ドライバーの確保が大変。3トン車のため普通免許だと運転できない。
- ・立て続けに社員が退職し、人事異動や人材育成に手を取られ、営業に出られなくなっている。

■取引先・競合先の状況

- ・仕入価格の上昇と利益率の確保に対応しながら、競合先との価格競争も考慮しなければならず、厳しい状況。
- ・景気低迷のため、代理店の営業成績が伸びず、売上が減少している状態が続いている。
- ・取引先各社で、発注量が低下しているところが多い。
- ・月々の売上の変動が大きく、売上が戻ってきたと思うと翌月は低速する。当社の製品関連は市場で需要が減少している。他の市場に目を向けても、報道によれば赤字経営も多いと聞き、事業転換も悩ましい。
- ・幅広い分野で顧客を有しているが、安定しているとは言えない状況。半導体分野の動きの鈍さは大きく影響が出ていると感じる。エネルギーコスト、原材料コストアップは続いている、経営環境を大きく圧迫している。
- ・競合先と価格だけを比べられる。品質や納期対応の評価がされない。

■国際情勢・為替の状況

- ・発電整備に付帯する製品のため、輸出の場合、為替が大きく影響する。現状維持が好ましい。
- ・アメリカと中国の関係の影響がある。日本の政治力が大きく関係している。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・原材料価格の高騰は続いているが、取引先へ値上げ交渉がしづらい(発注打ち切りの不安)。
- ・一時期よりは収まったが、一部の原材料費について、若干の価格の上昇が見受けられる(他社との競合の関係で簡単に価格転嫁できず)。
- ・米国の関税対策の影響により、原材料価格が再び高くなっている。
- ・納品先への見積もりをした後に原材料の値上がりがあり、売上に影響している。
- ・铸物金型の価格上昇。
- ・原材料の高騰により利益が減少している。もはや策なし。

■その他

- ・多数の取引先より受注が増加。生産が追いつかず人員も不足気味の状況。生産するスペースがなく、何件かの受注を断っている状況。
- ・年金があるので数年で廃業予定。
- ・工場の老朽化、人材の高齢化。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・継続的に購入しに来てもらうため勉強をしていかなければならない。
- ・顧客を大切に、質の高い商品知識を店側の全員が勉強して、信用される物販店になっていきたい。
- ・従業員の高齢化が進み、新陳代謝が進んでいない。
- ・人材育成といつても、特殊な能力が必要な業務であり、単純な労働力は求めていがない。能力、意欲、人格に優れた人材が全くいな環境である。

■取引先・競合先の状況

- ・仕入先が倒産などにより減少している。仕入れ販売ビジネスのため、競合と商品がバッティングすることがあり、価格競争せざるを得ない状況。
- ・仕入原価が高くなっている状況が続いている。
- ・米の料金が値上がりし、品不足の3ヶ月は売上が前年の2/3まで減少していた。今も高値だが戻りつつある。

■国際情勢・為替の状況

- ・輸入品販売が中心なので、為替が1ドル=140円台後半より円高にならないと販売価格に影響が出る。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・今年の8月1日～31日に、大田区がPayPayポイント20%還元キャンペーンをしてくれたので、8月の売上が前年比22%増した。8月のPayPayの振込は通常時の約4倍とすごい効果だった。年2回ぐらいPayPayキャンペーンをしてくれると助かる。原材料、エネルギー価格が上がっても売上が上がれば解決する。
- ・米価の上昇が課題。
- ・飲食店営業のため、仕入価格の高騰や人件費（最低賃金）の引き上げはダメージが大きい。
- ・商品全般の原材料不足が、大きく影響を与えている。

■その他

- ・物価上昇による仕入れ価格の上昇と調剤報酬改定が、人件費の上昇に対応していない。機械化、DXに対して診療報酬が対応していない。
- ・夏季の猛暑により、消費動向が変わってしまった。
- ・問屋の薬品等が流通不良。
- ・公定価格のため自ずと利益も決まるが、それが人件費の高騰に追い付かず、経営状態は必然的に悪くなっていく。時給を強制的に上げさせるのだから、公定価格も相応に上げるべき。
- ・今夏は異常な暑さが続き、来店客数が大幅に減少した。来期は材料の高騰による商品の大幅値上げが予定されており、売上の動向が気になる。
- ・小さな店舗だが維持費が高騰しており経営に影響がある。絶対必要とされている車両も10年を経過し、修理等が重なるため買い替えを考えている。赤字が増えるばかり。
- ・国際情勢の不安定さにより、国内経済が混乱していると思われる。地球規模での抜本的な変革が必要。
- ・政府の積極財政による国民負担率を下げてほしい。中小企業にとって、消費税は赤字でも納付しないといけないため、企業の弱体化につながる。海外への歳出や海外株主への利益の流出が大きすぎる。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・働き方に制限が多すぎて、社員の収入減になりつつある。たくさんの収入を望んでいる人(もっと働きたい人)にも優しい社会であってほしい。
- ・建設業は人が集まらない。集めるだけの給料を払えない。ライフラインは大丈夫か。
- ・そもそも建設業界を目指す若い人材が今の日本社会では著しく減少しており、そこに追い打ちをかけるように、行政機関から「働き方改革」等の法整備が、建設業界を淘汰したいかの如くどんどん進行している。もとより苦労していた下請の確保も、インボイスの導入によりさらに厳しくなった。日本の建設業は、10年後、20年後には完全に衰退すると思う。
- ・人材不足のため、仕事の受注が取りづらい点がある。また、雇用するにあたって、資格を取得している人材がなかなか見つからない。
- ・新人育成に時間がかかる。
- ・人材確保のための資金が増加している状況が変わらない。
- ・昨今の人手不足が足元の景況に影を落としている。(同様意見 複数あり)
- ・建設業界全体的に次世代のなり手が不足している。賃金(零細企業の賃金アップ)を含め労働環境(作業工程など)の改革が早急に必要。

■取引先・競合先の状況

- ・大型工事が多く、当社にとって適正規模の小型工事が少ないので受注が難しい。
- ・入札工事の見積もりにおいて、従来の工法で積算して見積もりを提出したが、相手の会社は新しい工法で見積もって安くできるということで、技術力、施工情報不足により落札できないケースがあった。
- ・主力企業の衰退等による売上減少。
- ・今期は取引先自体にあまり仕事がなく、下請まで回ってこない。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・全ての仕入価格が上昇傾向にあり、こちらから単価を上げても、比較的認められやすい状況である。
- ・材料費の値上げで見積もり交渉が大変。

■その他

- ・材料価格の上昇及び人件費、他諸経費の増加による借入金の残高が増え、返済が大変である。
- ・集客のデジタル化の遅れ。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・仕事量は増加し続けているが、対応できる人員が確保できていない。採用のための募集費を増やしているが結果につながらない。
- ・人員確保のため、現状の労働条件(給与、休日)等の改善を行う予定(一部実施済み)。
- ・車両を動かす(稼働させる)ための人材確保が課題。
- ・外国人材を多く雇用するようになったが、在留資格、運転免許、居住等の多くのハードルがある。外国人材に今後も頼らざるを得ないので、国は法整備を含めて、国民や外国人材に理解を広める対策をするのが望ましい。また、仲介業者や企業に対し、外国人材採用時の費用負担を一任するのはいかがなものか。
- ・働き方改革により人事管理が複雑化する中、若手作業員の人材不足も深刻化している。

■取引先・競合先の状況

- ・荷動きの停滞、悪化を感じる。
- ・弊社と同じ商品を扱う安価な企業の参入により、対策の検討が必要になった。

■国際情勢・為替の状況

- ・円安の先行きが見えない。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・燃料等の仕入価格増及び資材等の値上げが収益に影響を及ぼす。

■その他

- ・利益が出ず赤字状態。借入をまとめて借換をし、据え置き期間だが、もうじき元本の返済がスタートするのでとても不安である。

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）からの主な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7～9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》

- ◆ 製造業からの設備資金に関する相談や、補助金及び助成金に関する相談が増えている。
- ◆ 製造業全体が業況不振に陥り、預金及び融資量が減少している。
- ◆ 製造業を中心に、収益が前期と比較してやや伸び悩んでいる印象。借入についても同様の印象を感じる。
- ◆ 米国関税政策の影響による業況悪化を懸念していたが、製造業・卸売業等の取引先は、預金・融資ともに大きな動きはなかった。
- ◆ 不動産業については、物件価格が高騰していても活発に売買されていた。
- ◆ 不動産賃貸業については融資量が増加している。また賃料の値上げが上手くいっていない。
- ◆ 飲食業では人件費、材料費、光熱費などの増加分を価格に転嫁できていない。
- ◆ 全般的に業況が良好な企業と不調な企業に分かれている。
- ◆ 全体として収益が圧迫され、業績が悪い事業者が多い。
- ◆ トランプ関税や日産自動車の生産縮小の影響により、一部事業者で業況が悪化している。
- ◆ 預金については、横ばい推移。融資量については、新型コロナウイルス関連融資の返済開始や金利上昇による繰上げ返済などの影響で、減少傾向にある。
- ◆ 融資残高が伸長した業種は不動産業が多い。そのほかの業種は、借入について消極的であり、自己資金にて資金繰りをまかなっている。
- ◆ 金利上昇に伴い資金繰りが厳しくなり、金利引下げを実施した取引先がある。
- ◆ 特に零細企業において、業績の低迷が顕著で、倒産する企業が多い。融資に関しては、借入過多のため、これ以上の借入が困難な企業が存在する。

《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》

- ◆ 大田区の中小企業融資あっせん制度について、原油の価格・物価高騰に対応する商品の延長要望が多々聞こえた。
- ◆ 金利が上昇傾向であるため、利息負担を補助する制度融資の継続を強く要望している。
- ◆ 持続化給付金のような返済を必要としない資金の問い合わせ・相談・要望があつた。
- ◆ 借入ではなく、補助金や助成金等、返済不要な資金援助の要望・相談があつた。
- ◆ 区内事業者同士のビジネスマッチングを促進してほしいとの要望がある。
- ◆ 行政が行うサービスは、一時的であり限界があるため、消費税廃止等の抜本的な改革を希望する声が多数あり。
- ◆ 借入金利の引下げ。
- ◆ 中小企業融資あっせん制度における、補助率及び融資上限額の拡充。
- ◆ 税負担軽減及び各種減税措置の実施。
- ◆ 雇用や設備投資に際する補助金等の支援策の拡充。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 区内製造業に関しては、業況の二極化が一層顕著になってきているように感じる。
- ◆ 高齢化に伴い、事業承継問題を抱えている事業先が多い。廃業してしまう事業先も見受けられるため、M&A等の何かしらの策があるとより良い街になると感じる。
- ◆ 直接取引で米国と関係が無くとも、世界的なサプライチェーンの停滞と、米国の関税政策が、製造業・建設業・小売業・サービス業を生業とする大田区の事業者に影響を与えているとの声が多い。
- ◆ どの業種も、取引先からの値上げ交渉があり、相応の値上げ措置をとらざるを得ない状況。
- ◆ 価格転嫁はできるようになってきているが、それでもなお売上が依然として伸び悩んでいる企業が多いと感じる。
- ◆ 価格転嫁の難航や金利上昇等に伴い、利益率の低下が続く見通し。
- ◆ 受注減少や人手不足の影響により先行きが不透明。
- ◆ 各種サービスが値上げ傾向にある。
- ◆ 廃業企業の増加、特に加工業者の減少が進んでいる印象。
- ◆ 物件価格の高騰、商店街の活気の低下を感じる。

■ 金良 矢豆 養見

[調査対象企業数]

	調査対象企業数			回答率
	製造業	非製造業	合計	
全 企 業	3,696社	5,174社	8,870社	99.4%
うち大 企 業	910社	804社	1,714社	99.1%
中堅企 業	1,036社	1,506社	2,542社	99.3%
中小企 業	1,750社	2,864社	4,614社	99.5%

(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		
円/ドル	2025年6月調査	148.44	148.31	148.57	145.72
	2025年9月調査	—	—	—	145.68
円/ユーロ	2025年6月調査	160.18	160.76	159.61	157.79
	2025年9月調査	—	—	—	160.65
円/ユーロ	2025年6月調査	160.66	160.66	157.89	157.68
	2025年9月調査	—	—	—	160.66

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2025年6月調査		2025年9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	13	12	14	1	12	-2
非製造業	34	27	34	0	28	-6
全 産 業	23	20	24	1	21	-3
中堅企業						
製造業	10	6	12	2	8	-4
非製造業	25	17	24	-1	18	-6
全 産 業	19	12	19	0	14	-5
中小企業						
製造業	1	-2	1	0	-1	-2
非製造業	15	9	14	-1	10	-4
全 産 業	10	5	9	-1	5	-4
全規模合計						
製造業	7	4	7	0	5	-2
非製造業	21	15	21	0	15	-6
全 産 業	15	9	15	0	10	-5

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

	2024年度 (計画)	2025年度	
		修正率 (計画)	修正率
大企業	製造業 国内	3.0 2.3	— —
	輸出	4.4	—
	非製造業 全産業	3.9 3.5	— —
	製造業 国内	3.5	—
中堅企業	非製造業 全産業	4.2 4.0	— —
	製造業 非製造業 全産業	3.8 4.0 4.0	— — —
	製造業 非製造業 全産業	1.9 3.6 3.2	0.6 1.0 0.9
中小企業	製造業 非製造業 全産業	1.4 0.2 0.4	1.0 0.5 0.6
	製造業 非製造業 全産業	1.5 1.7 1.7	0.2 0.3 0.3
	製造業 非製造業 全産業	1.5 1.7 1.7	0.2 0.3 0.3

(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)

	中小企業	2025年6月調査		2025年9月調査	
		最近	先行き	最近	先行き
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	-18	-19	-18	0
	うち素材業種	-21	-23	-23	-2
	加工業種	-16	-16	-14	2
	非製造業	-9	-10	-9	0
海外での製商品・需給判断 ('需要超過' - '供給超過')	製造業	-16	-16	-15	0
	うち素材業種	-23	-25	-21	2
	加工業種	-12	-11	-10	2
	非製造業	-12	-11	-10	0
製商品在庫・水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	14	0	0
	うち素材業種	16	17	1	1
	加工業種	12	12	0	0
製商品流通在庫・水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14	13	-1	-1
	うち素材業種	18	18	0	0
	加工業種	13	10	-3	-3
販売価格判断 ('上昇' - '下落')	製造業	27	31	25	-2
	うち素材業種	25	29	22	-3
	加工業種	29	33	27	-2
	非製造業	30	33	28	-2
仕入価格判断 ('上昇' - '下落')	製造業	54	56	52	-2
	うち素材業種	45	49	44	-1
	加工業種	61	61	58	-3
	非製造業	54	56	52	-2

東京都と大田区の企業倒産動向（令和7年9月）

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和6年9月	令和7年8月	令和7年9月	前月比	前年同月比
件 数	159	165	129	-36	-30
金 額	509	411	308	-103	-201

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

放漫經營	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわよせ	販売不振
14	15.0	1	3.5	8
				2.4

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	13.8	0	0.0	0
			0.0	2

(単位: 件・億円)

(単位: 件・億

特別調査「経営上の諸課題について」

- ① 価格転嫁の状況は、「やや転嫁できている」が42.2%で最多。
- ② 人材不足の状況は、「不足しているが、事業活動に影響を及ぼす程ではない」が51.9%で最多。
- ③ 採用数の充足状況は、「やや充足している」が32.0%で最多。
- ④ 貢上げの実施状況は、「実施した」が56.9%で最多。
- ⑤ 付加価値額の状況は、「前年度決算より増加した」が41.7%「前年度決算より減少した」が58.3%。
- ⑥ デジタル技術を活用した業務効率化・高付加価値化の取組状況は、「特に取り組む予定はない」が39.2%で最多。
- ⑦ 災害等に備えた対策状況は、「特に対策はしていない」が33.6%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。

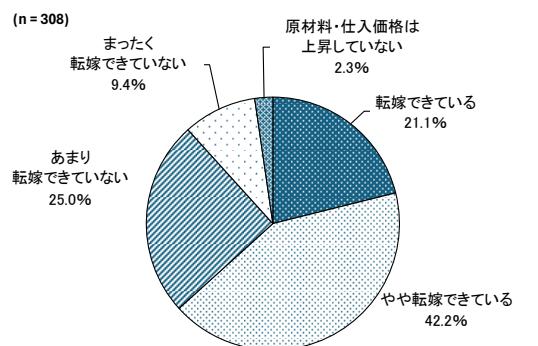
注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。表の上段は件数、下段は構成比（%）を意味しています。

問1. 価格転嫁の状況

価格転嫁の状況は、『転嫁できている（「転嫁できている」+「やや転嫁できている」）』が63.3%、『転嫁できていない（「あまり転嫁できていない」+「まったく転嫁できていない」）』が34.4%となっており、6割以上が『転嫁できている』と回答している。なお、「原材料・仕入価格は上昇していない」は2.3%であった。

業種別にみると、『転嫁できている』は、製造業で74.3%と最も多く、次いで建設業（65.4%）、小売業（59.8%）となっており、半数を超えていた。

一方、『転嫁できていない』は運輸業で56.3%と5割半ばの回答となつた。



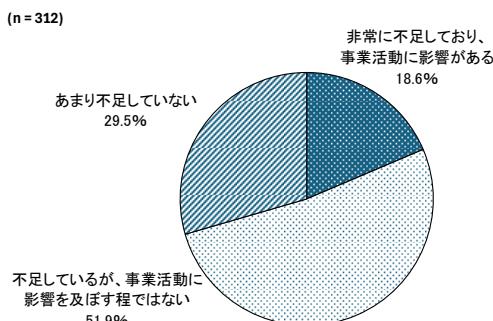
		全 体	価格転嫁の状況					(上段:件数、下段:%)
			転嫁できている	やや転嫁できている	あまり転嫁できていない	まったく転嫁できていない	原材料・仕入価格は上昇していない	
業種	全 体	308	65	130	77	29	7	(上段:件数、下段:%)
		100.0	21.1	42.2	25.0	9.4	2.3	
業種	製造業	105	28	50	20	6	1	(上段:件数、下段:%)
	小売業	77	22	24	17	12	2	
	建設業	78	12	39	21	3	3	
	運輸業	48	3	17	3.8	8	1	
	全 体	100.0	21.1	42.2	25.0	9.4	2.3	

問2. 人材不足の状況

人材不足の状況は、「非常に不足しており、事業活動に影響がある」が18.6%、「不足しているが、事業活動に影響を及ぼす程ではない」が51.9%、「あまり不足していない」が29.5%となっている。

業種別にみると、「非常に不足しており、事業活動に影響がある」は、運輸業で32.7%と最も多く、次いで建設業（23.8%）、製造業（13.2%）、小売業（11.7%）の順であった。

一方、「あまり不足していない」は製造業が40.6%と最も多く4割超の回答となつた。



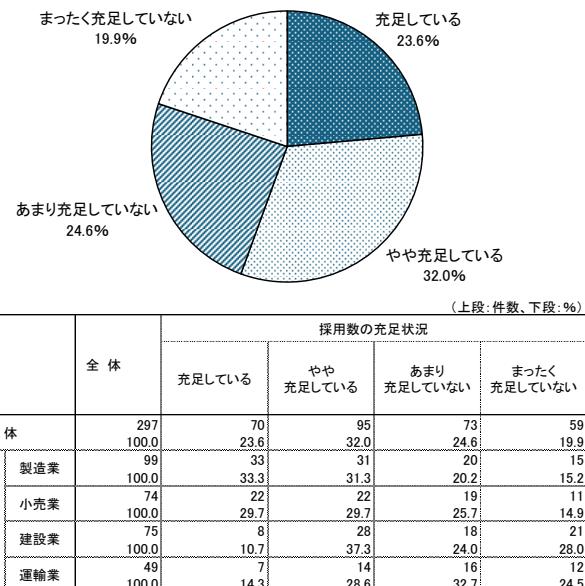
		全 体	人材不足の状況			(上段:件数、下段:%)
			非常に不足しており、事業活動に影響がある	不足しているが、事業活動に影響を及ぼす程ではない	あまり不足していない	
業種	全 体	312	58	162	92	(上段:件数、下段:%)
		100.0	18.6	51.9	29.5	
業種	製造業	106	14	49	43	(上段:件数、下段:%)
	小売業	77	9	41	27	
	建設業	80	19	48	13	
	運輸業	49	16	24	9	
	全 体	100.0	18.6	51.9	29.5	

問3. 採用数の充足状況

採用数の充足状況は、『充足している』(『充足している』+『やや充足している』)が55.6%、『充足していない』(『あまり充足していない』+『まったく充足していない』)が44.5%となっており、半数以上が『充足している』と回答している。

業種別にみると、『充足している』は製造業で64.6%と6割半ばを占めている。

一方、『充足していない』は運輸業(57.2%)、建設業(52.0%)で多く、半数を超えていている。

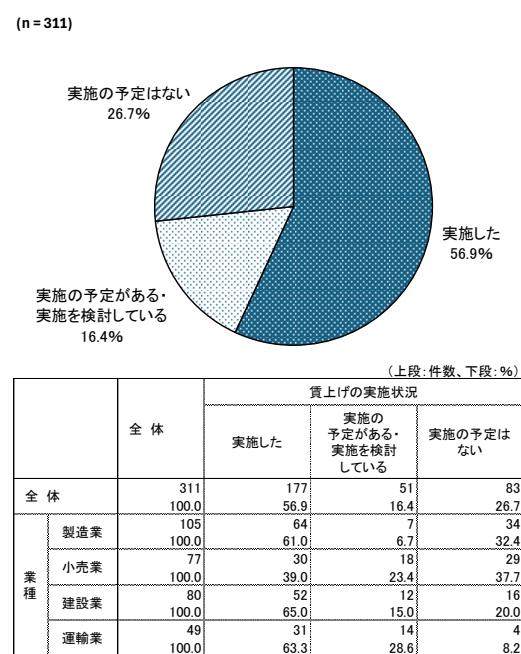


問4. 賃上げの実施状況

賃上げの実施状況は、「実施した」が56.9%、「実施の予定がある・実施を検討している」が16.4%、「実施の予定はない」が26.7%となった。

業種別にみると、すべての業種で「実施した」が最も多く、建設業(65.0%)、運輸業(63.3%)、製造業(61.0%)、小売業(39.0%)の順となっている。

一方、「実施の予定はない」は小売業(37.7%)、製造業(32.4%)で多く、3割を超えていている。

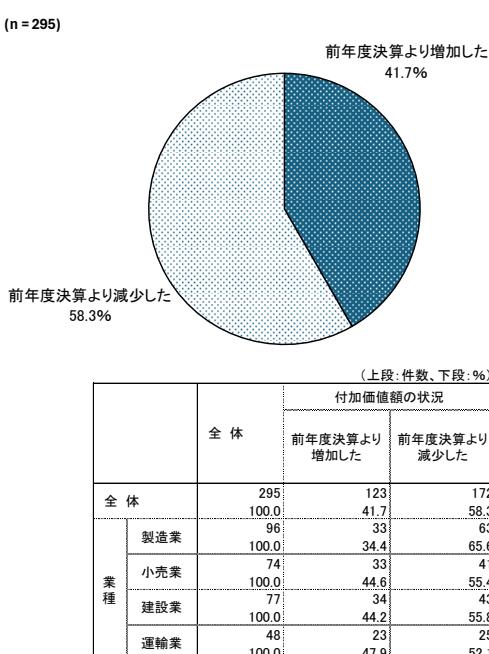


問5. 付加価値額の状況

付加価値額の状況は、「前年度決算より增加了」が41.7%、「前年度決算より減少した」が58.3%となった。

業種別にみると、「前年度決算より增加了」では運輸業(47.9%)、小売業(44.6%)、建設業(44.2%)、製造業(34.4%)の順となっている。

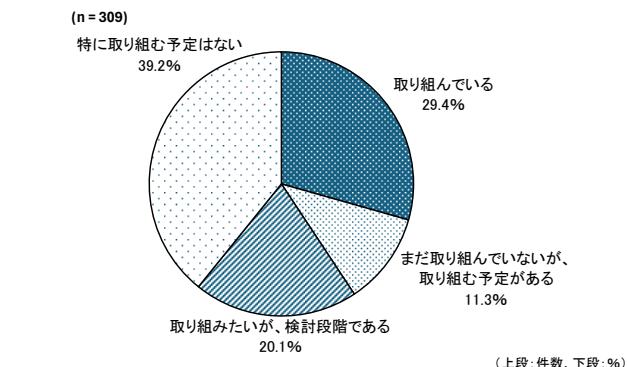
一方、「前年度決算より減少した」では製造業(65.6%)、建設業(55.8%)、小売業(55.4%)、運輸業(52.1%)の順となっている。



問6. デジタル技術を活用した業務効率化・高付加価値化の取組状況

デジタル技術を活用した業務効率化・高付加価値化の取組状況は、「取り組んでいる」が29.4%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が11.3%、「取り組みたいが、検討段階である」が20.1%となった。なお、「特に取り組む予定はない」は39.2%で最も多い回答となった。

業種別にみると、運輸業(31.3%)では「取り組んでいる」が最も多くなっている。建設業(50.0%)、製造業(39.8%)、小売業(38.5%)では「特に取り組む予定はない」が最も多く、特に建設業では半数を占めている。

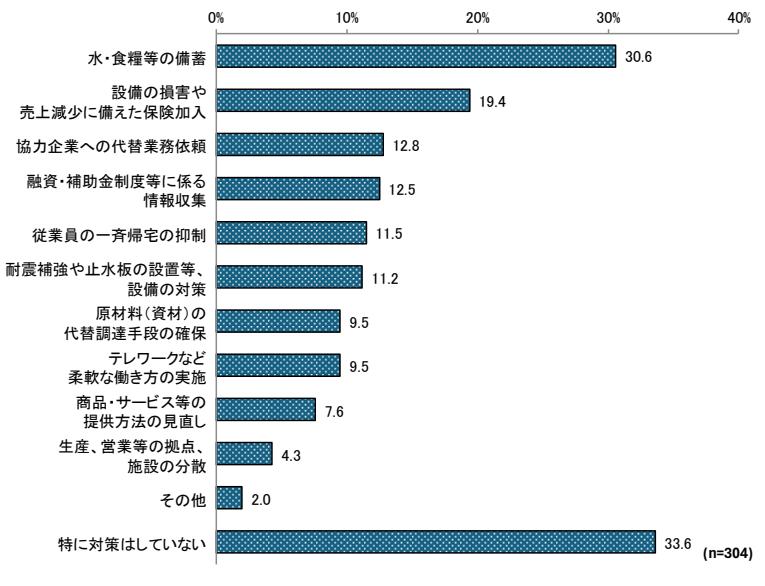


		デジタル技術を活用した業務効率化・高付加価値化の取組状況				
		全 体	取り組んでいる	まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある	取り組みたいが、検討段階である	特に取り組む予定はない
全 体	309	91	35	62	121	39.2
業種	製造業	103	34	8	20	41
	小売業	78	28	12	8	30
	建設業	80	14	6	20	40
	運輸業	48	15	9	14	10
		100.0	29.4	11.3	20.1	39.2

問7. 災害等に備えた対策状況

災害等に備えた対策状況は、「水・食糧等の備蓄」が30.6%と最も多く、次いで「設備の損害や売上減少に備えた保険加入」が19.4%、「協力企業への代替業務依頼」が12.8%と続いた。なお、「特に対策はしていない」は33.6%となった。

業種別にみると、「特に対策はしていない」を除き、すべての業種で「水・食糧等の備蓄」が最も多く、特に運輸業では46.9%と4割半ばを占めている。また、運輸業(30.6%)では「協力企業への代替業務依頼」、製造業(24.8%)では「設備の損害や売上減少に備えた保険加入」が他の業種より割合が高くなっている。



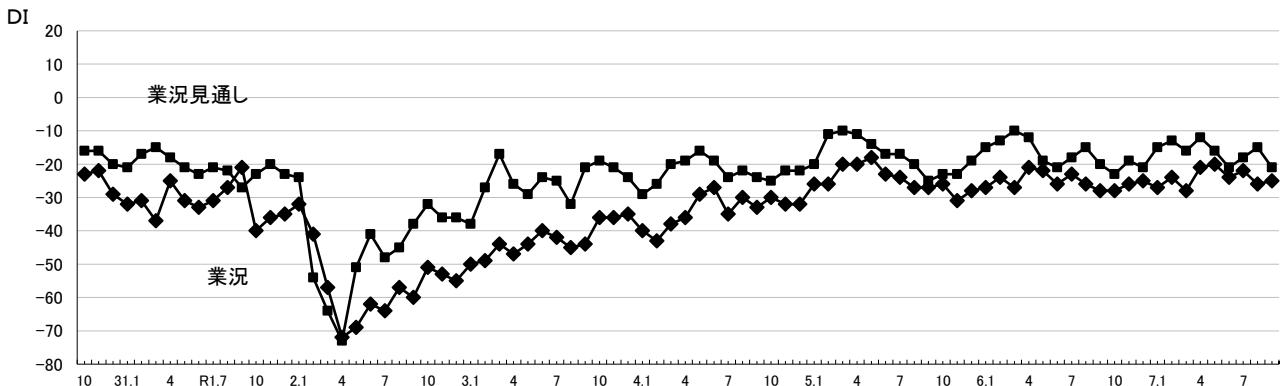
		災害等に備えた対策状況						
		全 体	耐震補強や止水板の設置等、設備の対策	原材料(資材)の代替調達手段の確保	協力企業への代替業務依頼	設備の損害や売上減少に備えた保険加入	融資・補助金制度等に係る情報収集	生産、営業等の拠点、施設の分散
全 体	304	34	29	39	59	38	13	4.3
業種	製造業	101	11.2	9.5	12.8	19.4	12.5	6
	小売業	76	14	11	2	13	10	3
	建設業	78	3	6	11	14	8	1
	運輸業	49	2	2	15	7	6	3
		100.0	14.9	9.9	10.9	24.8	13.9	6.1
		全 体	テレワークなど柔軟な働き方の実施	商品・サービス等の提供方法の見直し	従業員の一斉帰宅の抑制	水・食糧等の備蓄	その他	特に対策はしていない
業種	全 体	304	29	23	35	93	6	102
	製造業	101	12	4	8	27	1	36
	小売業	76	3	10	7.9	26.7	1.0	35.6
	建設業	78	7	6	10	22	4	32
	運輸業	49	7	3	10	23	5.1	41.0
		100.0	14.3	6.1	20.4	46.9	2.0	14.3

東京都内の概況

業況：製造業でわずかに悪化

見通し：小売業、卸売業で多少改善

都内中小企業の景況



概況

令和7年7～9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1ポイント減少し△25と前期並となりました。今後3か月間（令和7年10～12月）の業況見通しDIは、△21とわずかに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7年6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多少弱まりました。

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弱まりました。

業種別にみると、「その他」は大きく改善し、「衣料・身の回り品」は多少改善しました。「一般・精密機械等」は前期並となりました。一方、「住宅・建物関連」はわずかに悪化し、「紙・印刷」、「材料・部品」、「電気機器」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今期並の厳しさが続き、売上高は減少傾向が大きく強まる予想されています。

小売業

前期（令和7年6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多少弱りました。

価格面では、販売価格、仕入価格はともに前期並となりました。

業種別にみると、「食料品」はわずかに改善し、「余暇関連」、「衣料・身の回り品」、「耐久消費財」はいずれも前期並となりました。一方、「日用雑貨」は大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は減少傾向がわずかに弱ると予想されています。

サービス業

前期（令和7年6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りました。

価格面では、販売価格は増減なく前期並となりました。

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」はわずかに悪化しました。

今後3か月見通しの業況は今期並の厳しさが続き、売上高は減少傾向がわずかに弱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