

大田区の景況

令和7年10~12月期

これは、令和7年12月～令和8年1月に調べた令和7年10～12月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和8年1～3月期）の予想をまとめたものです。

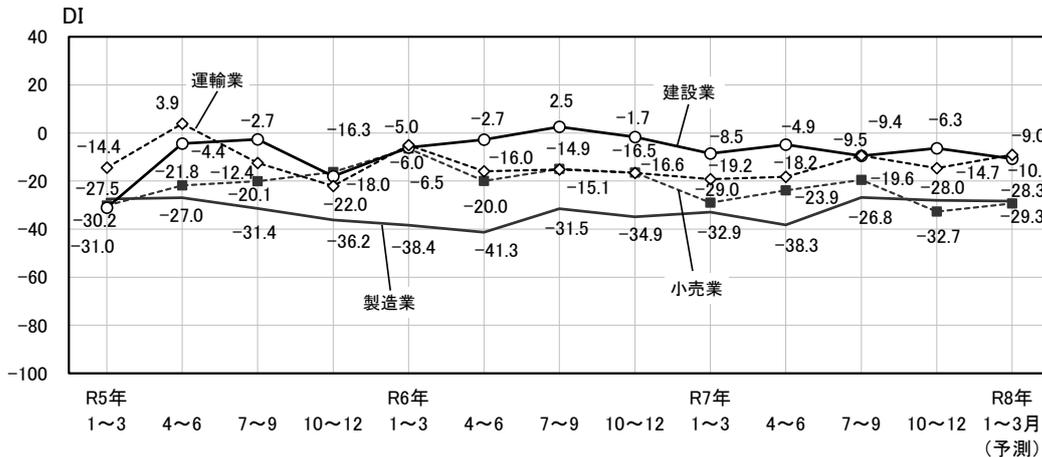
《調査の概要》

調査対象時期 令和7年10～12月
 調査対象事業所数（うち有効回答数）
 製造業200社（152社） 小売業260社（127社）
 建設業150社（108社） 運輸業170社（90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、業況は前期並となりました。売上額は前期並、収益は多少減少しました。受注残は前期並となりました。価格面では、販売価格は多少減少し、原材料価格は上昇傾向がわずかに強まりました。在庫は過剰感がわずかに強まりました。 来期の業況は今期並と予想しています。
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。売上額は多少減少し、収益は大きく減少しました。価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。在庫はわずかに過剰から品薄に転じました。 来期の業況はわずかに持ち直すと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額はわずかに減少し、収益はわずかに改善しました。施工高はわずかに減少し、受注残は前期並となりました。価格面では、請負価格、材料価格はともに前期並となりました。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ますと、業況は悪化傾向が多少強まりました。売上額は多少減少し、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下降傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まりました。 来期の業況は多少持ち直すと予想しています。

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7～9月)		今期(令和7年10～12月)		来期予測(令和8年1～3月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 27		△ 28		△ 28	
輸送用機械器具	△ 17		△ 27		△ 21	
電気機械器具	△ 14		△ 19		△ 42	
一般機械器具、金型	△ 46		△ 41		△ 49	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 41		△ 29		△ 21	
精密機械器具	△ 39		△ 41		△ 25	
小売業	△ 20		△ 33		△ 29	
家具、家電	△ 19		△ 41		△ 38	
飲食店	△ 10		△ 10		△ 21	
飲食料品	△ 46		△ 17		△ 27	
衣服、身の回り品	△ 55		△ 56		△ 61	
建設業	△ 10		△ 6		△ 11	
運輸業	△ 9		△ 15		△ 9	



経営上の問題点

【製造業】

	令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期		令和7年10～12月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	44.2 %
第2位	原材料高	33.0 %	従業員の高齢化 原材料高	26.7 %	原材料高	30.8 %	従業員の高齢化 原材料高	27.9 %
第3位	従業員の高齢化	26.1 %	人材不足	22.5 %	従業員の高齢化	26.2 %	人材不足	26.0 %
第4位	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 %	技術・技能の継承	19.2 %
第5位	人材不足	20.0 %	技術・技能の継承	16.7 %	人材不足	21.5 %	受注先の減少 後継者の不在および育成	16.3 %

【小売業】

	令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期		令和7年10～12月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	49.3 %
第2位	人材不足 人件費の増加	30.1 %	利幅の縮小 人件費の増加	30.1 %	人件費の増加	40.0 %	人件費の増加	29.0 %
第3位	利幅の縮小	26.0 %	人材不足	28.8 %	人材不足	25.0 %	人材不足	27.5 %
第4位	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 %	利幅の縮小	26.1 %
第5位	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 %	仕入先からの値上げ要請 人件費以外の経費の増加	24.6 %

【建設業】

	令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期		令和7年10～12月期	
第1位	材料価格の上昇	51.9 %	人材不足	52.1 %	人材不足	48.1 %	人材不足	51.4 %
第2位	人材不足	50.6 %	材料価格の上昇	31.5 %	材料価格の上昇	35.4 %	材料価格の上昇	41.4 %
第3位	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 %	売上の停滞・減少	34.3 %
第4位	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 %	人件費の増加	27.1 %
第5位	利幅の縮小 下請の確保難	18.2 %	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	20.3 %	下請の確保難	17.1 %

【運輸業】

	令和7年1～3月期		令和7年4～6月期		令和7年7～9月期		令和7年10～12月期	
第1位	人材不足	57.9 %	人材不足	60.0 %	人材不足	59.6 %	人材不足	68.1 %
第2位	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 %	人件費の増加	44.7 %
第3位	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 %	売上の停滞・減少	29.8 %
第4位	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 %	人件費以外の経費の増加 車両の老朽化	19.1 %
第5位	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 %	仕入価格の上昇	17.0 %

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】

- 全体として横ばい傾向にあるが、企業規模や取引先業種により差が見られる。
- 特に零細規模の金属加工業では、受注減少が顕著で、厳しい経営状況が続く。
- 防衛・航空宇宙関連や建築、自動車、データセンター向けなど、特定分野では受注が好調な企業もある。
- 原材料費や光熱費の高騰が依然として経営を圧迫しており、価格転嫁が困難な取引先も多く、公正な取引環境の実現には課題が残る。

【今期における経営上の課題】

- 最も深刻なのは人手不足と事業承継の問題である。
- 特に零細規模の金属加工業では、後継者不在や人材確保の困難さから、現経営者が廃業を検討する例が多く見られる。背景には、売上の伸び悩みや経費増加により、技術継承や人材育成が後回しとなり、事業継続の意欲が低下している実態がある。

- 業績が横ばいの企業では、売上停滞が課題となっている。事業拡大を目指す企業においても、即戦力となる人材の確保が難しく、採用後の定着にも課題がある。
- 工場拡張を検討しても、地価の高騰により実現が困難であり、地方進出を視野に入れる企業も出てきている。

【区内製造業企業における米国トランプ政権の追加関税措置について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- 当初は発注先企業の関税措置に関する影響を把握できず、今後の受注減を懸念していた声があったが、その後は具体的な影響を指摘する声はほとんど見受けられなかった。
- 現在のところは、直接的な経営上の支障は確認されていない。

【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 設計・開発に特化したファブレス企業や技術力で差別化を図る企業は、活気を見せている。
- 事業承継に関しては、支援を望む企業もあるが、廃業を選択する企業も多い。

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】

- 業態により差があるものの、売上はおおむね横ばいから微増で推移している。
- 特に嗜好品や専門性・趣味性の高い商品を扱う店舗では、高めの価格設定でも客足が伸びる傾向が見られる。
- ある店舗では、独自ルートで仕入れた商品を販売しており、SNSの発信によって遠方からの来店が増え売上が好調である。量販店が追随する可能性も見据え、次の希少価値の高い商品の探索が進められている。

【今期における経営上の課題】

- 仕入価格や人件費の高騰に対し、売価にどこまで反映させるか悩む事業者が多い。売上は上昇傾向にあるものの、仕入れ価格の高騰が続くため利益にはつながっていない。
- あるカフェでは、11月中旬に大半の商品の価格を1割弱値上げしたが、11月度の利益は前年同月比で1割減となった。他の店舗の仕入れ価格を見ても、チョコレートドリンク用の粉チョコレートが3倍、抹茶パウダーが2倍近くに上昇しているケースがあった。
- キャッシュレス対応やSNSでの情報発信等の、デジタル活用が十分でない事業者が集客面で苦戦している。特に、単価の低い商品を大量に扱う店舗では、重要性は認識しているものの、価格改定やレジマスタ・価格表示の修正など、事務作業の負荷が大きい状況。高単価の商品を扱う店舗やチェーン店に比べて対応が難しい。

【区内小売業企業における米国トランプ政権の追加関税措置について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- 現時点では、直接的な影響を強く意識している声は多くないものの、将来的な仕入価格の上昇に対する懸念は聞かれた。為替動向とあわせ、今後さまざまなコストに影響が及ぶのではないかという不安の声があった。
- ある小売店では、仕入先が、関税リスクを見据えて、調達先を中国から東南アジアに変えた。その結果、仕入価格が上昇してしまい、小売価格を都度変更せざるを得ない状況になった。これは、メーカーや卸売会社が関税リスクを反映し、国内販売価格を調整しているためと考えられる。

【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- 値上げについては、消費者はおおむね容認していると考えられる。一方で、日用品を扱う業態では、値上げを受け入れつつも、買い控えや節約意識の影響が明確に見られる。

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

- ・日本人の採用は難しい。自動車産業は特定技能も認められておらず、人手不足が解消できない。
- ・協力会社も含めて人手不足や廃業が深刻化しており、時間外労働の労務費や外注費を価格転嫁しきれない。
- ・採用活動をしているが、なかなか良い人材が見つからない。
- ・若い人材が不足している。外国人技能実習生・特定技能も大切な労働力となっている。
- ・人材確保は急務。常にチャレンジしていく。
- ・機械加工のなり手が不足。
- ・従業員の高齢化による技術・技能の継承（複数の同種意見あり）。
- ・人件費の上昇が負担になっている。
- ・高齢化や開発技術職の採用難。
- ・技能者の募集を出しているが、全く応募がない（電気工事士）。

■取引先・競合先の状況

- ・原材料価格および人件費の高騰から、販売価格の改定を推進するも、得意先より多くのエビデンスを求められるため、対応の負荷が大きく困っている。
- ・この1年での大きな設備投資は、海外工場の立ち上げが挙げられる。自社工場で製品の品質がアップし、世界的な評価を得ることができた。その後の生産効率改善も徐々に成果がでてきて、来年の成長は期待できる。
- ・取引先の研究開発の動きがない。
- ・主な取引先は設備関係の職種であり、横並びで受注が減少している状況。2026年3月以降も状況が変わらないと、資金が苦しくなる。
- ・受注が少し伸びてきた。
- ・仕入価格の上昇による、売値上昇と競合との価格競争のバランスが課題。
- ・取引先の製品販売不振による注文減。価格値上げが認められない。
- ・客先よりコスト面の要望のほか、競合先が多いことに苦慮している。
- ・取引先のコストダウン要求は継続的であり、いかにコストアップを認めてもらうか苦労している。

■国際情勢・為替の状況

- ・日中関係悪化に伴う中国向け製品関連の受注が減少している。円安により材料の値上がりが高止まりしている。値上げ要求は受け付けてもらいやすくなったが、受注件数が減っている。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・仕入先が軒並み値上げしてくるので、利益幅が目減りしてしまう。そうかといって販売単価を上げるのも難しい。四苦八苦が続いている。
- ・原材料に関しては価格転嫁がしやすいが、エネルギー価格や人件費は説明資料の準備等がネックで難しい。
- ・原材料の高止まりにより利益が減少している。販売価格への転嫁が難航している。
- ・レアメタル系材料の入手の困難さ（納期の大幅な延長）や価格の高騰が仕事に大きく影響し、必要以上の在庫を抱えることになる。
- ・プラスチック成型品販売のため、原材料が上がっても価格転嫁が困難。

■その他

- ・協力工場（外注先）での加工不良が出てきて（技術の安定性、信頼度の問題）、利益が少なくなっている。
- ・来年は家主の都合で移転する予定。移転に伴い経費がかかることに不安がある。
- ・工場、機械等の老朽化。

小売業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・賃金が上げられない。最低賃金上昇のためインフレになっている経済の中、医療業界はデフレ状態といえる。
- ・公定価格による手数料収入がメインの業界だが、公定価格の引き下げ、もしくは現状維持が議論されている反面、政府方針で給与の引き上げを強制されている板挟みの状況。今後経営は苦しくなるものと予想される。
- ・人を確保するための人件費が課題。
- ・慢性的な人手不足。特に若年層。
- ・若手の人材が入って来ない。応募があっても連絡が取れなくなるケースが多い。マナーやモラルの低下を感じる。
- ・重量物の販売のため、人員がなかなか集まらない。

■取引先・競合先の状況

- ・一番の得意先から取引を停止されてしまった。
- ・メーカーからの取引終了告知があった。

■国際情勢・為替の状況

- ・海外からの輸入商材が多く、為替等の影響で販売価格が変わってしまうことがある。アルミの高騰、ガソリンの値上がりにより、送料が高くなってしまっている。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・原材料の高騰により、仕入原価が高くなり、結果として利益が減少している。
- ・地球規模で考察しないと改善できない問題と考えている。

■その他

- ・物価高において見えない部分でも経費が高んでいる。2026年度は値上げを検討中。
- ・問屋からの薬供給不足が問題。
- ・月曜日から木曜日は週末の半分しかお客さんが来ないため、売上が伸びない。
- ・経営への影響に関して特記することは、米問題につきる。
- ・原料の高騰により、取扱商品が前年と比較し、かなり高くなった。そのためお客様が商品を購入する頻度が減少し、売上も減少した。
- ・商業施設への来館客の減少、高齢化に伴う減少を感じる。また契約更新時には、「諸経費の高騰」を理由に賃料がアップしてきている。
- ・売上低迷、後継者不在のため今年早々に閉店する予定。今期は長年の顧客による売上により経営できた。
- ・閉店を頭に入れている。

建設業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・圧倒的に人材が足りない。入社しても続かない。技能実習生も逃亡者が多く、経費の無駄が続いている。
- ・いずれ、この業界で働く若者は0になるのではないかと危惧している。
- ・根本的に建設業に入ってくる人が極端に少なく、数少ない候補者を大手に取られてしまい、中小事業者に入ってくる人材が少ない。
- ・入札案件を取りたくても人材不足のためできない。
- ・ここ数年は学卒者の入社が毎年あり、若返りが図れているが、それに伴う人件費増が徐々に負担になり始めている。
- ・仕事を任せられる人材が増えれば、受注、売上も上がるが、現在は現状の顧客を維持するのが精一杯。
- ・人材確保が課題と考えているが、仕事が長く続かない人が多く、募集するのも諦めている状況。
- ・インターネット会社を利用して募集している。
- ・中小企業では、監督ができる人材を育てようにも人が残らない。中途採用も、ハローワークは助けていただけない状況。

■取引先・競合先の状況

- ・熱中症対策の義務化の影響で、空調設備の投資が非常に増加した。そのため例年より売上増につながった。
- ・取引先を含め建築業の仕事が今期は少ない。
- ・入札の結果で仕事が決まるので競合の動向に左右される。
- ・取引先の担当者や人員の配置換えにより、受注の減少が考えられる。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・材料価格の上昇が課題。

■その他

- ・課題は、受注件数の減少、若者の人材育成。
- ・多重下請け構造の影響により、取引先への請求が、その取引先の請求の後回しになる事態が発生し、現金化が大幅に遅延するケースが起きている。大口請求時は悪戦苦闘。
- ・取引先から工事見積依頼書をいただき、見積書を作成して提出しても、予算を上回り受注できない(諸物価および人件費の値上がりが取引先の予算額に反映されていない)。
- ・借入れが増え、毎月の資金繰りに影響が出てきている。
- ・常備にしろ、請負にしろ、単価が安い。何十年も上がっていない。仕事も途切れることが多い。

運輸業

■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・運送業においては、人材(事故なく安全走行で、仕事の内容が多少変わっても、きちっと運行してくれるドライバー)がいれば、いくらでも仕事はある。
- ・若手の人材確保が急務。
- ・現状においてドライバーの希望者の減少が課題。
- ・既に海外の人材しか採用できない状況であるが、海外の人材というと賃貸物件も借り難く難儀している。これから日本人が減少する中、海外人材の労働力なくしては日本は立ち行かないといわれる。海外の人材を生かしやすい政策を希望する。

■国際情勢・為替の状況

- ・円安で利益が増加する。
- ・日中間の問題でインバウンドへの影響がどの程度出るか不安。

■原材料・エネルギー価格の動向

- ・電気料金が大きく影響する。
- ・現在の物価上昇、人件費上昇が今後どの程度影響してくるか注視している。

■その他

- ・トラックの駐車場が確保できていないため、仕事や人材は集められても車両を購入できず、事業拡大できない状況。
- ・現状赤字状態。利益向上のため値上げ交渉をしているが、思うように応じてくれる受注先は少ない。何か対策を考えなければと思う。

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10～12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》

- ◆ 製造業については、やや持ち直し感はあるものの、受注の伸び悩みや材料費等のコスト上昇、後継者不足など構造的な問題があり、ニッチな技術・加工能力に強みを持つ小規模事業者は比較的安定しているように思われる。
- ◆ 製造業を中心に、収益が前期と比較してやや伸び悩んでおり、借入れについても同様に伸び悩んでいると感じる。今後金利の引き上げを予定していることから、融資量減少の対策が急務となる。
- ◆ 小売業については、消費や景気の影響を受けやすく、横ばいもしくは懸念がある状況で、事業者によってムラが見られる。
- ◆ 不動産業については、取引が盛んに行われているため、預金融資ともに大きく動いている。その他の業種については、費用対効果が見込めない設備投資等は皆無であり、赤字補填としての運転資金融資がわずかにある程度。
- ◆ 株価の伸張等ポジティブな報道は多いが、地元中小・小規模事業者の実体経済は追いついていない様相。
- ◆ 将来を見据えた積極的な設備投資はみられない。
- ◆ 昨今の物価上昇を受けて価格転嫁がしやすい情勢ではあるが、費用増加をカバーできるまでには至らず、増収減益となる傾向が見られる。
- ◆ 区内企業の預金量・融資量に大きな変化はみられないものの、ヒアリング等を通じた印象としては、業況はやや改善傾向にあるものと思われる。
- ◆ 預金量は微減傾向にある。
- ◆ 融資量については、増加基調。主に製造業において受注が増加傾向にある一方で、人材確保には苦慮しており、省人化を目的とした設備投資には積極的な傾向がある。

《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》

- ◆ 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。赤字脱却や業容拡大に向けた経営のかじ取りを模索しているように感じる。
- ◆ 制度融資などでの支援はありがたいが、3年程度での業況改善は困難で、もっと長期的な支援を必要としている。長期的な支援の観点から、税制面の優遇施策なども有用と思われる。
- ◆ 政策金利の引き上げ決定を受け、大田区制度融資の取扱金利推移に関する問い合わせがあった。
- ◆ 具体的な要望や相談は無いが、あっせん制度の継続を希望している声があった。
- ◆ どの業種も利益率が伸び悩み傾向にあるので、行政等からのさらなる支援を求める声が多い。
- ◆ 令和6年度は原油価格・物価高騰対策資金などがあったが、令和7年度はそのような制度メニューがなく、小口資金の融資限度額2,000万円が変わらないことが残念、という声が聞かれる。
- ◆ 社会的・構造的な賃上げに対して対応できない状況があり、それが雇用問題へとつながってしまっていることから、大手企業だけでなくもっと中小零細企業に目を向けて欲しい。
- ◆ 区内で人材の確保に苦戦している事業者が多数存在し、採用活動に関する援助がほしいとの要望あり。

《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ 大田区全体の景況実感として、販路拡大や営業開拓などの自助努力には限界がある状況。また、仕入先等からの度重なる値上げ交渉による影響で、顧客に対しても相応の値上げ措置を取ることにより、何とか利益を確保しているという景況感が続いている。
- ◆ 大幅な改善はみられないものの、少しずつ業況が改善してきている印象。ただし、日本銀行による利上げの影響を懸念する等、先行きの不透明さを感じている事業者が多い。また、採用面は引き続き苦戦しており、慢性的な人手不足を感じている。
- ◆ 価格転嫁はできるようになってきているが、売上げは依然として伸び悩んでいる企業が多いと感じる。一方で、従来の下請け的な働き方からの脱却策（販路開拓、新製品開発など）を模索する企業も出てきている。
- ◆ 価格転嫁ができるようになった企業もあるが、安定した利益率の確保が厳しい企業も多く、二極化はより進んでいるものと思料している。
- ◆ 既存融資を一本化して返済負担軽減を図る相談が増加しており、資金繰りの厳しさを感じている。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2025年12月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,686社	5,150社	8,836社	99.4%
うち大企業	910社	803社	1,713社	99.4%
中堅企業	1,034社	1,499社	2,533社	99.3%
中小企業	1,742社	2,848社	4,590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9月調査	—	—	145.68	145.94
	2025年12月調査	—	—	147.06	146.80
円/ユーロ	2025年9月調査	—	—	160.65	160.66
	2025年12月調査	—	—	164.45	164.00

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2025年9月調査		2025年12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	12	15	1	15	0
非製造業	34	28	34	0	28	-6
全産業	24	21	24	0	21	-3
中堅企業						
製造業	12	8	16	4	10	-6
非製造業	24	18	25	1	18	-7
全産業	19	14	22	3	15	-7
中小企業						
製造業	1	-1	6	5	2	-4
非製造業	14	10	15	1	10	-5
全産業	9	5	12	3	7	-5
全規模合計						
製造業	7	5	11	4	8	-3
非製造業	21	15	21	0	16	-5
全産業	15	10	17	2	11	-6

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2024年度(計画)		2025年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	3.0	—	1.2	-0.3
	国内	2.3	—	1.5	-0.4
	輸出	4.4	—	0.5	-0.1
	非製造業	3.9	—	1.8	0.1
中堅企業	全産業	3.5	—	1.5	-0.1
	製造業	3.5	—	2.0	0.1
	非製造業	4.2	—	4.2	0.5
	全産業	4.0	—	3.6	0.4
中小企業	製造業	3.8	—	2.0	0.6
	非製造業	4.0	—	1.0	0.8
	全産業	4.0	—	1.2	0.7
	全産業	3.3	—	1.5	-0.1
全規模合計	製造業	4.0	—	2.1	0.4
	非製造業	3.8	—	1.9	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)

		2025年9月調査		2025年12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	-18	-18	-17	1	-17	0
	うち素材業種	-23	-23	-22	1	-22	0
	加工業種	-14	-15	-14	0	-13	1
	非製造業	-9	-9	-7	2	-10	-3
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-15	-15	-15	0	-16	-1
	うち素材業種	-21	-21	-24	-3	-25	-1
	加工業種	-10	-10	-10	0	-10	0
	製造業	14	14	12	-2	12	-2
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	うち素材業種	17	17	15	-2	15	-2
	加工業種	12	12	10	-2	10	-2
	製造業	13	13	12	-1	12	-1
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	うち素材業種	18	18	17	-1	17	-1
	加工業種	10	10	8	-2	8	-2
	製造業	25	31	26	1	32	6
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	うち素材業種	22	29	23	1	30	7
	加工業種	27	33	28	1	35	7
	非製造業	28	33	26	-2	32	6
	製造業	52	56	54	2	59	5
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	うち素材業種	44	50	47	3	52	5
	加工業種	58	61	59	1	62	3
	非製造業	52	57	51	-1	54	3

東京都と大田区の企業倒産動向 (令和7年12月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和6年12月	令和7年11月	令和7年12月	前月比	前年同月比
件数	146	137	165	28	19
金額	1,130	227	1,823	1,596	693

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

原因	件数	金額
放漫経営	17	1,468.0
過小資本	1	5.3
他社倒産の余波	8	9.2
既往のしわよせ	20	98.0
販売不振	108	196.0
売掛金回収	2	15.2
信用性低下	0	0.0
在庫状態悪化	0	0.0
設備投資過大	0	0.0
その他	9	31.0

3. 東京都の業種別倒産動向

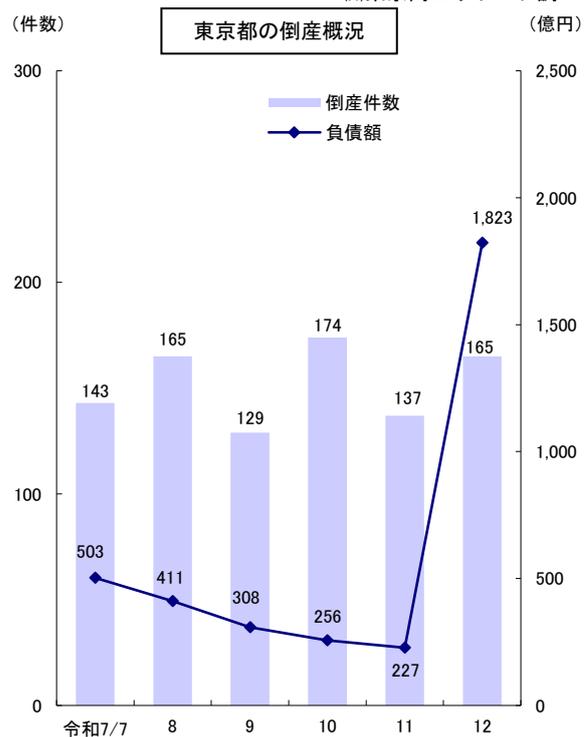
(単位: 件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	6	9	7	4	10	46
卸売業	22	14	25	41	28	1,553
小売業	20	19	15	840	13	13
サービス業	33	40	41	36	31	36
建設業	13	13	18	5	101	23
不動産業	5	4	7	2	25	33
情報通信業・運輸業	16	24	23	15	10	20
宿泊業・飲食サービス業	18	7	18	9	5	22
その他	13	7	11	179	4	78
合計	146	137	165	1,130	227	1,823

4. 大田区内の令和7年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	2,500百万円
卸売業	0件	0百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	19百万円
建設業	1件	41百万円
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	1件	1,225百万円
その他	0件	0百万円
合計	4件	3,785百万円

(株)東京商工リサーチ調べ



特別調査「米国関税措置の影響について」

- ① 追加関税措置による経営への影響の度合いは、「影響はない」が36.4%で最多。
- ② 具体的な影響は、「景況感の悪化に伴う売上の減少」が39.3%で最多。
- ③ 対応策は、「今後の情勢を注視する」が49.3%で最多。
- ④ 行政等に求める支援は、「資金繰り・資金調達の支援」が39.8%で最多。

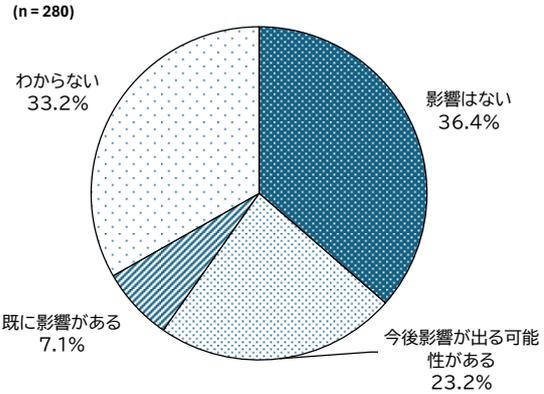
注1：グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。
 注2：グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。表の上段は件数、下段は構成比（%）を意味しています。

問1. 追加関税措置による経営への影響の度合い

追加関税措置による経営への影響の度合いは、「影響はない」が36.4%で最も多く、次いで「わからない」が33.2%、「今後影響が出る可能性がある」が23.2%、「既に影響がある」が7.1%と続いた。

業種別にみると、製造業を除く3業種では「影響はない」が最も多く、建設業(45.6%)、小売業(39.1%)、運輸業(38.6%)の順となっており、建設業では4割半ばを占めている。

一方、製造業(31.7%)は「わからない」が最も多く、小売業、建設業と同じく3割台となっている。「既に影響がある」は、製造業(13.5%)で1割を超えている。

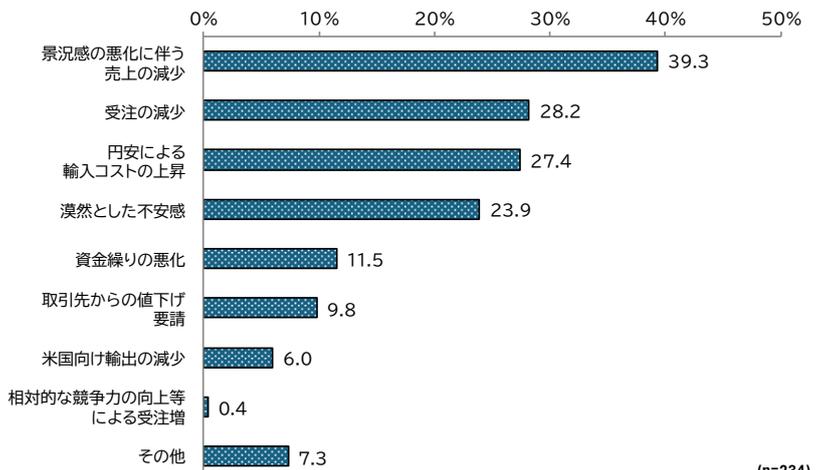


	調査数	追加関税措置による経営への影響の度合い				
		影響はない	今後影響が出る可能性がある	既に影響がある	わからない	
全体	280	102	65	20	93	
	100.0	36.4	23.2	7.1	33.2	
業種	製造業	104	29	28	14	33
		100.0	27.9	26.9	13.5	31.7
	小売業	64	25	12	3	24
		100.0	39.1	18.8	4.7	37.5
	建設業	68	31	11	2	24
	100.0	45.6	16.2	2.9	35.3	
運輸業	44	17	14	1	12	
	100.0	38.6	31.8	2.3	27.3	

問2. 具体的な影響（複数回答可）

具体的な影響は、「景況感の悪化に伴う売上の減少」が39.3%で最も多く、次いで「受注の減少」が28.2%、「円安による輸入コストの上昇」が27.4%と続いた。

業種別にみると、「景況感の悪化に伴う売上の減少」は建設業(43.9%)、「受注の減少」は製造業(43.5%)でともに4割超、「円高や原油安等によるコストの低下」は小売業(35.8%)、運輸業(30.8%)でともに3割超となり、いずれも全体より高い割合となっている。

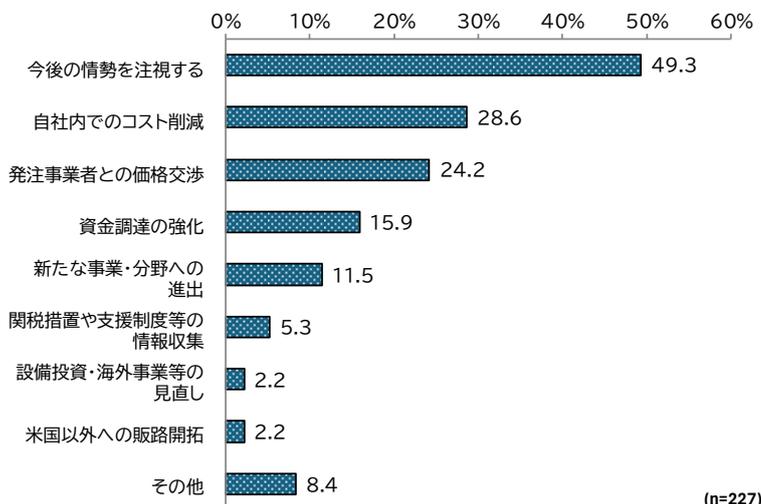


	調査数	具体的な影響(想定されるものを含む)									
		資金繰りの悪化	米国向け輸出の減少	相対的な競争力の向上等による受注増	円安による輸入コストの上昇	漠然とした不安感	取引先からの値下げ要請	受注の減少	景況感の悪化に伴う売上の減少	その他	
全体	234	27	14	1	64	56	23	66	92	17	
	100.0	11.5	6.0	0.4	27.4	23.9	9.8	28.2	39.3	7.3	
業種	製造業	85	9	11	-	21	20	11	37	33	6
		100.0	10.6	12.9	-	24.7	23.5	12.9	43.5	38.8	7.1
	小売業	53	10	-	-	19	12	3	2	19	3
		100.0	18.9	-	-	35.8	22.6	5.7	3.8	35.8	5.7
	建設業	57	4	-	1	12	14	4	19	25	5
	100.0	7.0	-	1.8	21.1	24.6	7.0	33.3	43.9	8.8	
運輸業	39	4	3	-	12	10	5	8	15	3	
	100.0	10.3	7.7	-	30.8	25.6	12.8	20.5	38.5	7.7	

問3. 対応策（複数回答可）

対応策として実施・検討されている事項は、「今後の情勢を注視する」が49.3%で最も多く、次いで「自社内でのコスト削減」が28.6%、「発注事業者との価格交渉」が24.2%と続いている。

業種別にみると、「今後の情勢を注視する」は小売業(56.8%)、「自社内でのコスト削減」は運輸業(39.0%)、「発注事業者との価格交渉」は運輸業(31.7%)と建設業(30.4%)、「資金調達の強化」は建設業(21.1%)でそれぞれ全体より5ポイント以上高い割合となっている。

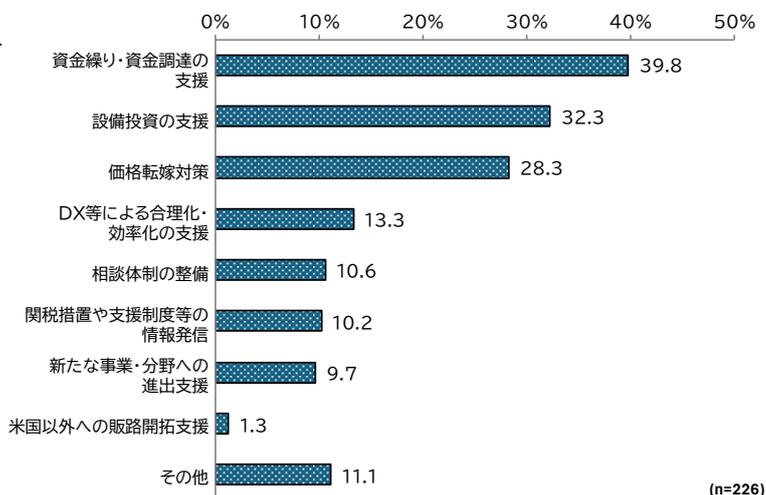


	調査数	対応策として実施・検討されている事項								
		資金調達の強化	設備投資・海外事業等の見直し	関税措置や支援制度等の情報収集	今後の情勢を注視する	発注事業者との価格交渉	自社内でのコスト削減	米国以外への販路開拓	新たな事業・分野への進出	その他
全体	227	36	5	12	112	55	65	5	26	19
	100.0	15.9	2.2	5.3	49.3	24.2	28.6	2.2	11.5	8.4
業種	製造業	86	11	1	8	46	25	4	8	7
		100.0	12.8	1.2	9.3	53.5	29.1	4.7	9.3	8.1
	小売業	44	8	2	2	25	-	9	7	5
		100.0	18.2	4.5	4.5	56.8	-	20.5	15.9	11.4
	建設業	56	12	1	-	24	17	16	1	6
	100.0	21.4	1.8	-	42.9	30.4	28.6	1.8	10.7	8.9
運輸業	41	5	1	2	17	13	16	-	5	2
	100.0	12.2	2.4	4.9	41.5	31.7	39.0	-	12.2	4.9

問4. 行政等に求める施策（複数回答可）

行政等に求める施策は、「資金繰り・資金調達の支援」が39.8%で最も多く、次いで「設備投資の支援」が32.3%、「価格転嫁対策」が28.3%と続いた。

業種別にみると、製造業・小売業・建設業で「資金繰り・資金調達の支援」が最も多く、特に建設業(45.5%)、小売業(44.4%)では4割超となっている。運輸業では「設備投資の支援」が39.0%で最も多い。



	調査数	行政等に求める施策								
		資金繰り・資金調達の支援	相談体制の整備	関税措置や支援制度等の情報発信	価格転嫁対策	米国以外への販路開拓支援	DX等による合理化・効率化の支援	新たな事業・分野への進出支援	設備投資の支援	その他
全体	226	90	24	23	64	3	30	22	73	25
	100.0	39.8	10.6	10.2	28.3	1.3	13.3	9.7	32.3	11.1
業種	製造業	85	31	11	30	1	8	7	30	9
		100.0	36.5	12.9	35.3	1.2	9.4	8.2	35.3	10.6
	小売業	45	20	3	8	1	6	6	15	6
		100.0	44.4	6.7	17.8	2.2	13.3	13.3	33.3	13.3
	建設業	55	25	7	15	1	10	7	12	9
	100.0	45.5	12.7	27.3	1.8	18.2	12.7	21.8	16.4	
運輸業	41	14	3	6	11	-	6	2	16	1
	100.0	34.1	7.3	14.6	26.8	-	14.6	4.9	39.0	2.4

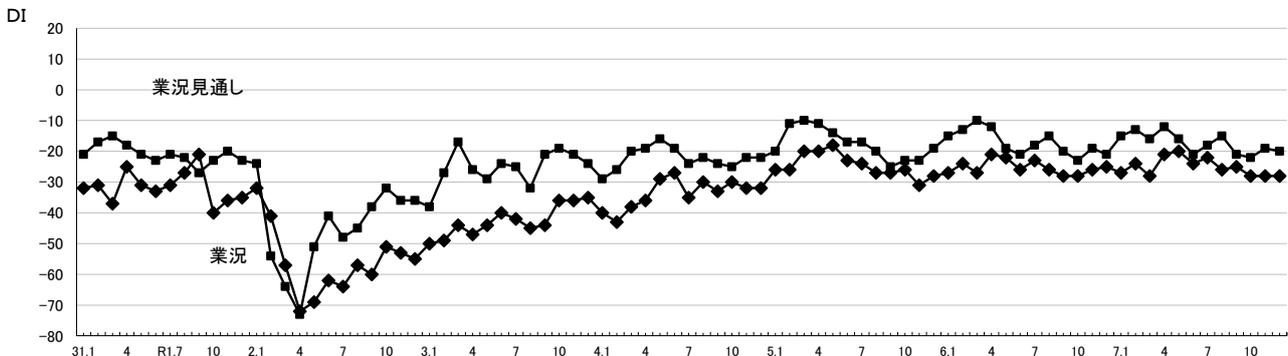
問5. その他、米国の関税措置についての所感やご意見等

- 次期大統領に期待します。
- 米国への投資80兆円を日本のためになるよう行ってほしい。
- 今年4月～8月の売上が去年の1/3だった。トランプ関税の様子見だったそうです。
- 一国のアメリカに関税でやられてる日本は情けない。日本は資源がないから諸外国からもやられてます。
- 関税上昇すると日本国民の生活が困難(影響する)になる。適切な関税を望みたい。
- 全く先が読み取れない状態である。
- 現政権が交代するまでは、日本は非常に厳しい状況が続くと思われる。
- 現在は、直接影響を受けている状況にはないと思いますが、今後において様々に現れてくるものと考えております。対応、対策は現時点では策なしです。
- お米の輸入を増やして関税交渉に資するべき。

東京都内の概況

業況：卸売業で多少悪化、製造業、サービス業でわずかに悪化
見通し：すべての業種で改善

都内中小企業の景況



概況

令和7年10～12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8年1～3月）の業況見通しDIは、△20と多少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9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強まりました。

価格面では、販売価格はわずかに上昇に転じ、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。

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

今後3か月見通しの業況はわずかに改善し、売上高は前期並の減少傾向が続くと予想されています。

小売業

前期（令和7年9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強まり、仕入価格は前期並となりました。

業種別にみると、「日用雑貨」は大きく改善し、「耐久消費財」は多少改善、「衣料・身の回り品」、「余暇関連」はともにわずかに改善しました。一方、「食料品」は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、売上高は減少傾向が大きく弱まると予想されています。

サービス業

前期（令和7年9月）と比較すると、業況はわずかに悪化しました。売上高は前期並の減少傾向で推移しました。

価格面では、販売価格は前期並となりました。

業種別にみると、「個人関連サービス」は前期並となりました。一方、「企業関連サービス」はわずかに悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高は減少傾向がわずかに弱ま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 03-5744-1376 FAX 03-6424-8233

E-mail: sangyo@city.ota.tokyo.jp