

多 度 津 町 経 済 動 向 調 査

《第1四半期（2025年4-6月）調査結果》

1. 調査期間 令和7年6月2日～12日

2. 調査対象 会員34企業に調査票配布（回収企業26 回収率72.2%）

	製造	建設	卸・小売	サービス
調査対象	12	5	9	7
有効回答	9	3	8	6

3. 調査項目 今期（2025.4～6月）を基準に前年同期比、来期3ヵ月予測を今期比にて
業況・売上高・採算・仕入単価・販売単価・従業員・資金繰りの項目について調査

※DI指数は、景況判断状況を表すもので増加・好転などの回答割合から減少、悪化などの回答割合を差し引きし、ゼロを基準としてプラス値で景気の上向き、マイナス値で景気の下向きを表す。

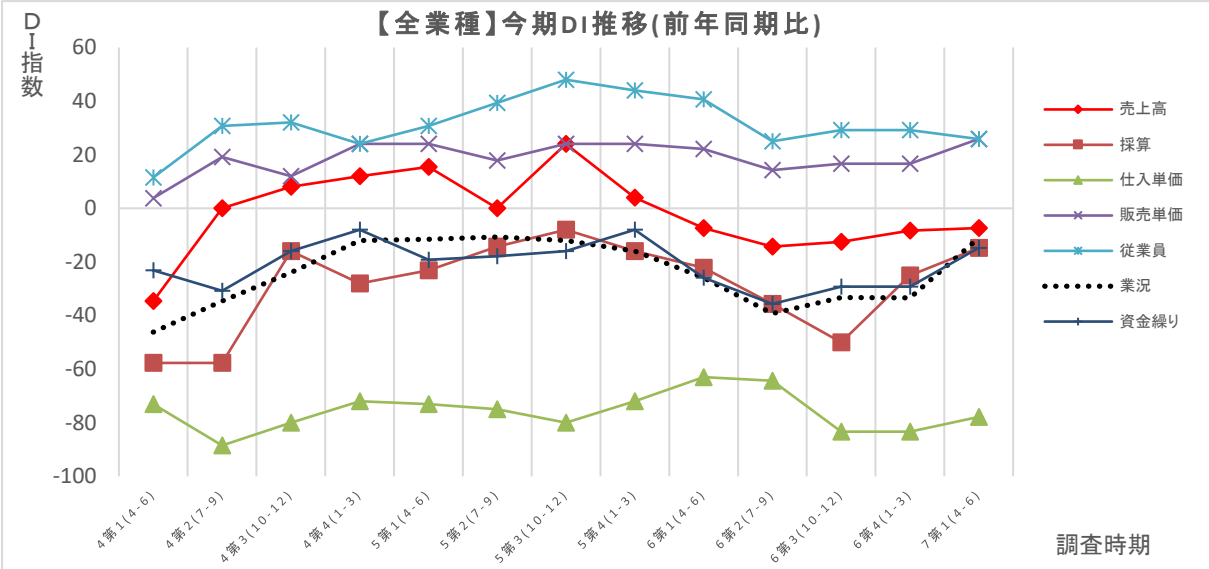
（仕入単価は下落＝上昇、販売単価は上昇＝下落、従業員は、不足＝過剰の割合を差し引いて判断）

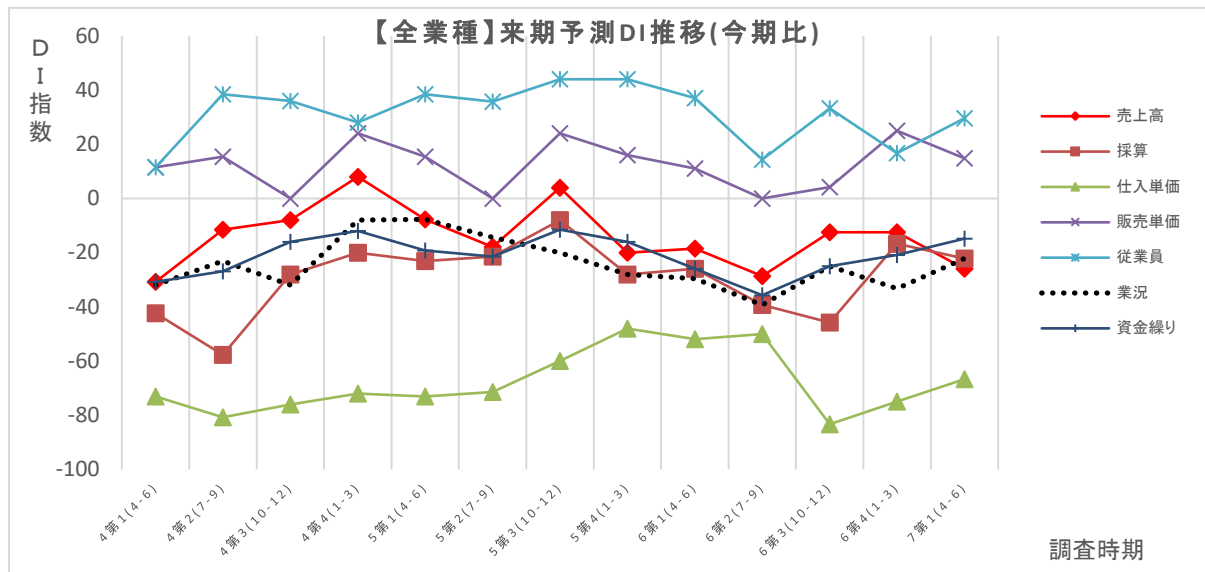
4. 全産業（DI指数分析）

売上増加に伴い採算も改善、原材料、仕入単価は上昇傾向あるものの、一部には落ち着きもみられ、価格転嫁も進展し、業況は3期連続の改善。来期見通しは、業況は悪化するとの予測が増加。

売上高DI▲7.4(前期比+0.9[°] イト)、採算DI▲14.8(前期比+10.2[°] イト)、仕入単価DI▲77.8(前期比+5.5[°] イト)、販売単価DI25.9(前期比+9.3[°] イト)、従業員DI25.9(前期比-3.3[°] イト)、業況DI▲11.1(前期比+22.3[°] イト)、資金繰りDI▲14.8(前期比+14.4[°] イト)。

先行きの見通し(来期予測)は、売上高DI▲25.9(今期比-18.5[°] イト)、採算DI▲22.2(今期比-7.4[°] イト)、仕入単価DI▲66.7(今期比+11.1[°] イト)、販売単価DI14.8(今期比-11.1[°] イト)、従業員DI29.6(今期比+3.7[°] イト)、業況DI▲22.2(今期比-11.1[°] イト)、資金繰りDI▲14.8(今期比+0[°] イト)である。



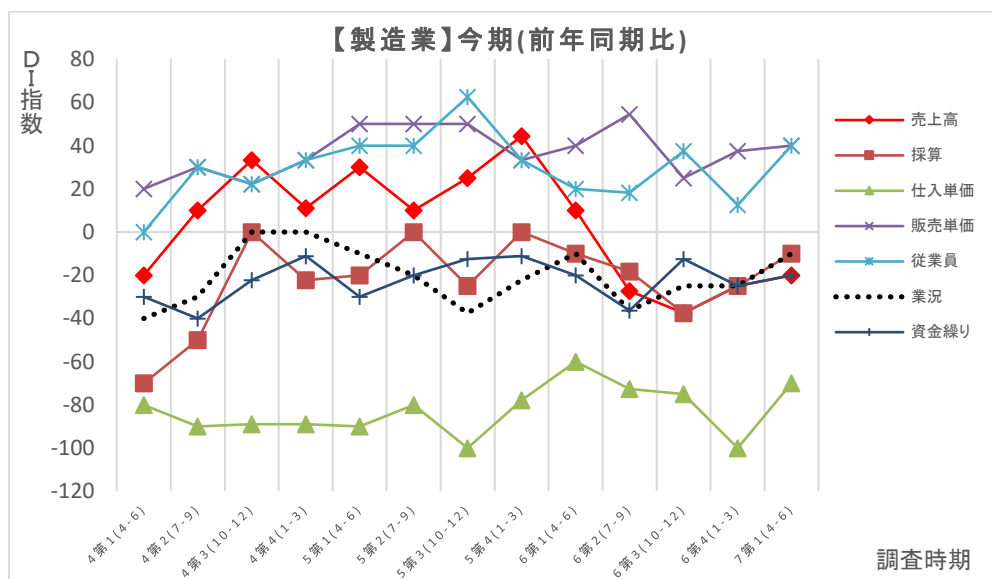


5. 業種別 (DI指数分析:前期比)

製造業 業況DI▲10.0(前期比+15.0ポイント)。

売上高DI▲20.0(前期比+5.0ポイント)、採算DI▲10.0(前期比+15.0ポイント)、仕入単価DI▲70.0(前期比+30.0ポイント)、販売単価DI40.0(前期比+2.5ポイント)、従業員DI40.0(前期比+27.5ポイント)、資金繰りDI▲20.0(前期比+5.0ポイント)。

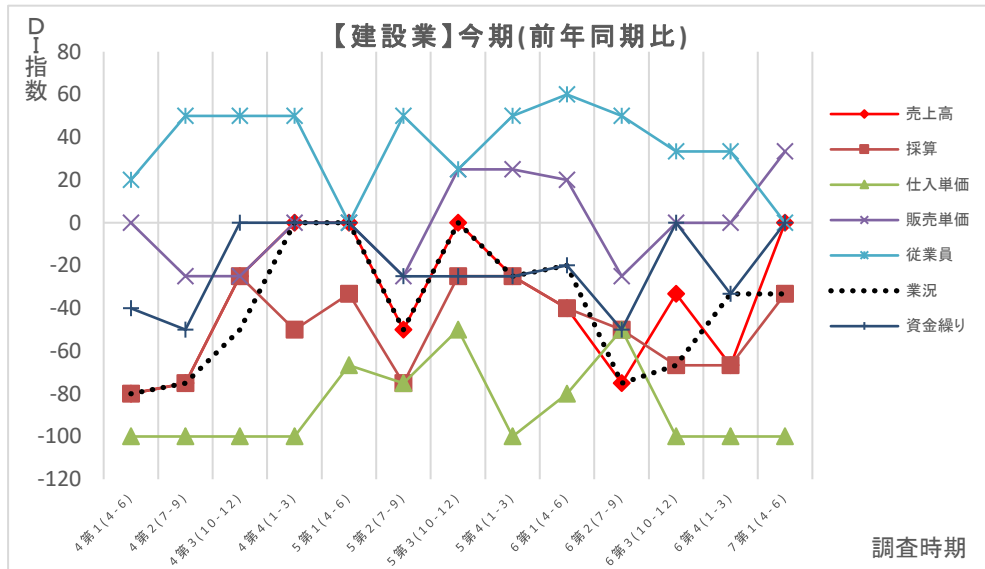
先行き(来期)見通し、業況DI▲20.0(今期比-10.0ポイント)悪化を見込。



建設業 ➡ 業況DI▲33.3(前期比+0ポイント)。

売上高DI0(前期比+66.7ポイント)、採算DI▲33.3(前期比+33.3ポイント)、仕入単価DI▲100.0(前期比+0ポイント)、販売単価DI33.3(前期比+33.3ポイント)、従業員DI0(前期比-33.3ポイント)、資金繰りDI0(前期比+33.3ポイント)。

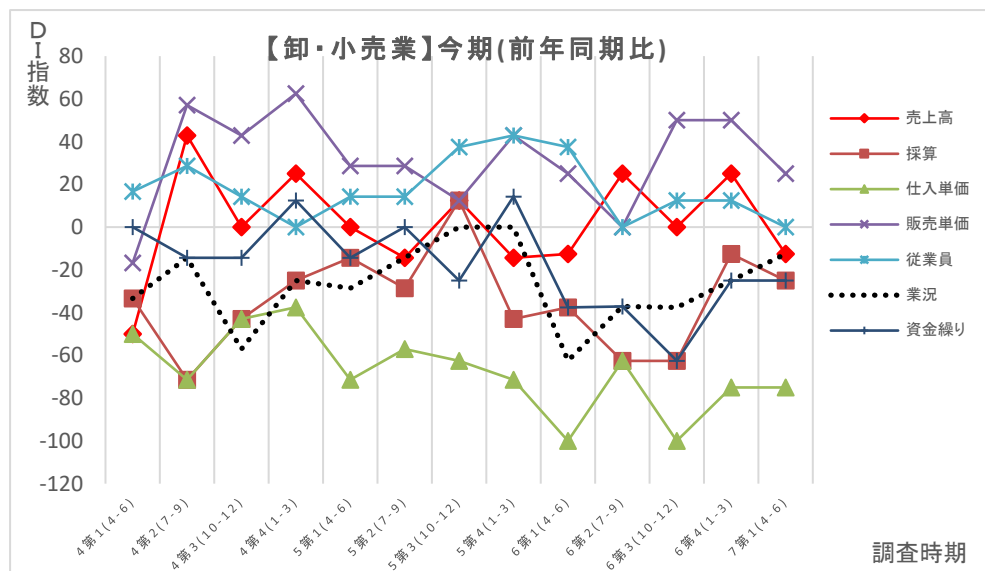
先行き(来期)見通し、業況はDI▲33.3(今期比+0ポイント)横ばいを見込。



卸・小売業 ➡ 業況DI▲12.5(前期比+12.5ポイント)。

売上高DI▲12.5(前期比-37.5ポイント)、採算DI▲25.0(前期比-12.5ポイント)、仕入単価DI▲75.0(前期比+0ポイント)、販売単価DI25.0(前期比-25.0ポイント)、従業員DI0(前期比-12.5ポイント)、資金繰りDI▲25.0(前期比+0ポイント)。

先行き(来期)見通し、業況DI▲37.5(今期比-25.0ポイント)と悪化を見込。

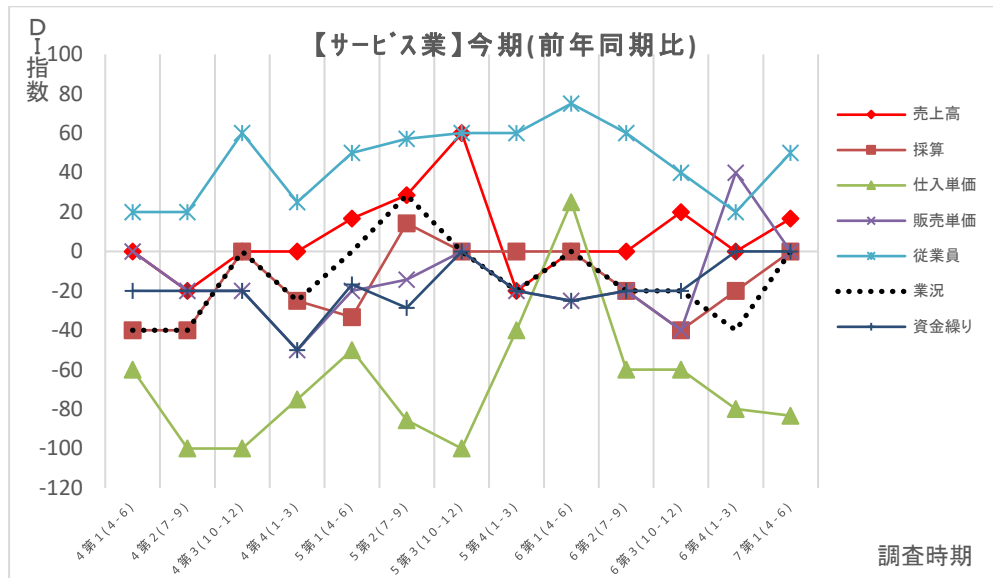


サービス業

業況DI0(前期比+4.0ポイント)。

売上高DI16.7(前期比+16.7ポイント)、採算DI0(前期比+20.0ポイント)、仕入単価DI▲83.3(前期比-3.3ポイント)、販売単価DI0(前期比-40.0ポイント)、従業員DI50.0(前期比+30.0ポイント)、資金繰りDI0(前期比+0ポイント)。

先行き(来期)見通し、業況DI0(今期比+0ポイント)と横ばいを見込。



【業況感等コメント】

●今期の販売成績は、対前年を維持した状態ではあるが、前期同様に原材料(仕入単価)高騰対策として、販売単価への価格転嫁を進めてきた結果によるもので現時点では特段の変化は感じられない。少子化に加え新規住宅着工件数の減少に伴う生産工場としての景況感から見ると、依然生産量に関しての減少状態が継続していくことが予想される。前期は年度末特需による幾分かの明るさが見えたが、来年度に関しては新商品投入とその拡販需要への期待を込め、職場環境への投資を進めながら、市場動向を注視し顧客獲得競争を勝ち抜いていきたい。(製造業)

●住宅着工戸、延床面積の減少のなか、4号特例の廃止による工事の遅れもあり、非常に厳しい状況となっている。この為、コスト増にもかかわらず価格転嫁できず赤字の状況が続いており、経営改善が進捗できない。現状では賃上げは困難な状況である。(製造業)

●価格変動が激しく、余分な事務量が増えている。公共事業の伸びが芳しくない (卸・小売業)

●トランプ関税の影響から自動車関連の注文がなくなった。コスト増など厳しい状況ですが、やるしかない (製造業)