

ネットモニター調査結果 - '25年4月期 -

ご協力いただいたモニター数：211社

調査期間：2025年5月1日～12日

《4月の景況判断に関する要点》（図A、図B、図C）

業況：下向く

見通し：上向く

- 4月の景況（前月比）をみると、「上昇・好転」の割合が7.1ポイント下降して20.4%、「下降・悪化」は9.4ポイント上昇して28.4%となり、DIは16.5ポイント下降して-8.0となった。

業種別DIは、製造業で9.7ポイント下降して-6.5、非製造業で22.0ポイント下降して-9.3となった。

- <上昇・好転要因>は、「内需が増大したから」が52.4%、「時期的、季節的な要因で」が45.2%と突出して高くなった。
 - <下降・悪化要因>は、「内需が減少したから」が54.2%と最も高く、「時期的、季節的な要因で」が40.7%と続いた。
 - 3ヵ月後（7月）の見通しは、「上昇・好転」が0.7ポイント上昇して24.9%、「下降・悪化」が2.6ポイント下降して22.5%となり、DIは3.3ポイント上昇して2.4となった。
 - 4月の前年同月比は、「上昇・好転」が0.2ポイント上昇して23.4%、「下降・悪化」が4.6ポイント上昇して32.1%となり、DIは4.4ポイント下降して-8.7となった。
- 業種別DIは、製造業で5.5ポイント下降して-9.8、非製造業で3.5ポイント下降して-7.7となった。

注：ネットモニター調査は、2019年4月から大阪市経済戦略局と（公財）大阪産業局が共同実施しており、両調査の回答を集約のうえ、とりまとめて結果を公表しております。

図A 景況判断

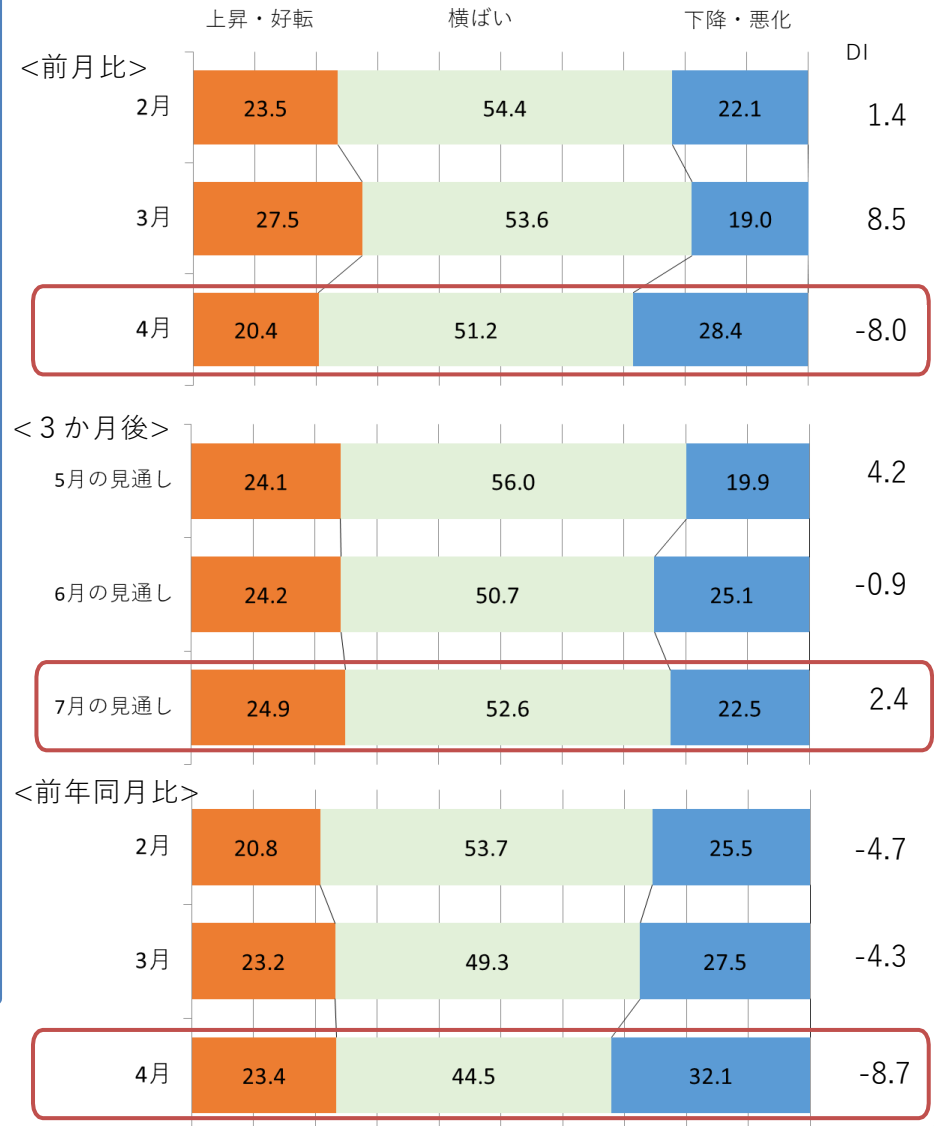
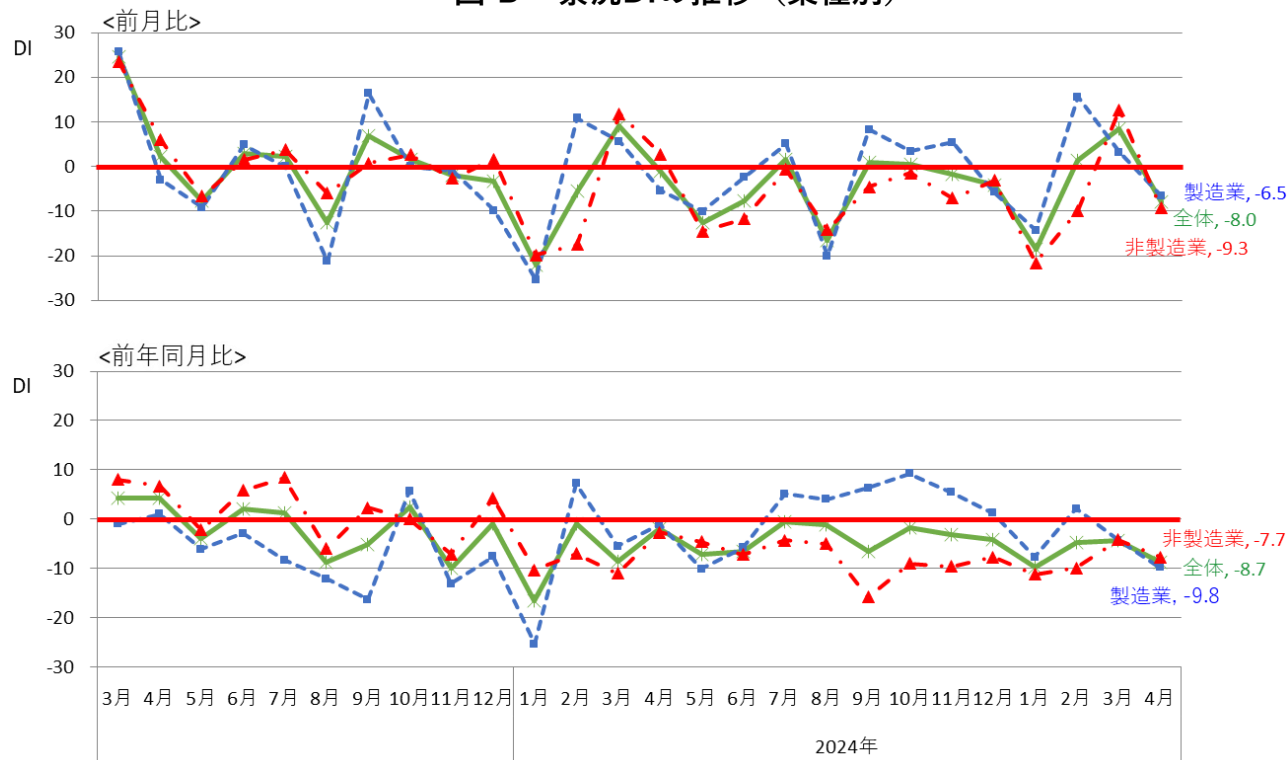


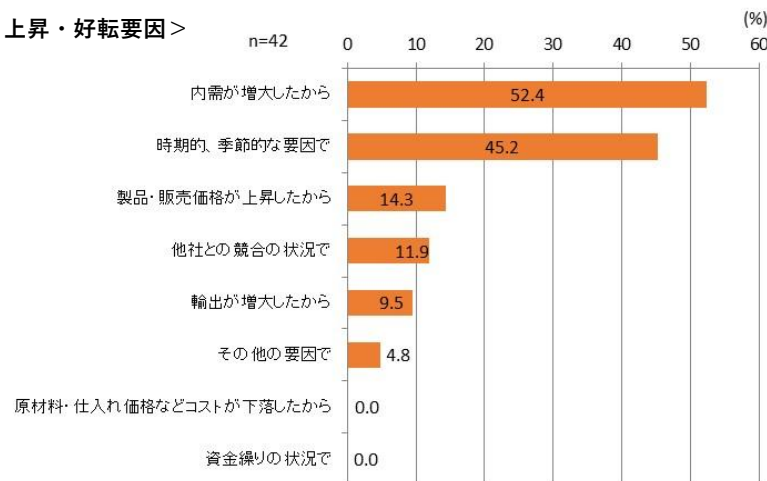
図 B 景況DIの推移（業種別）



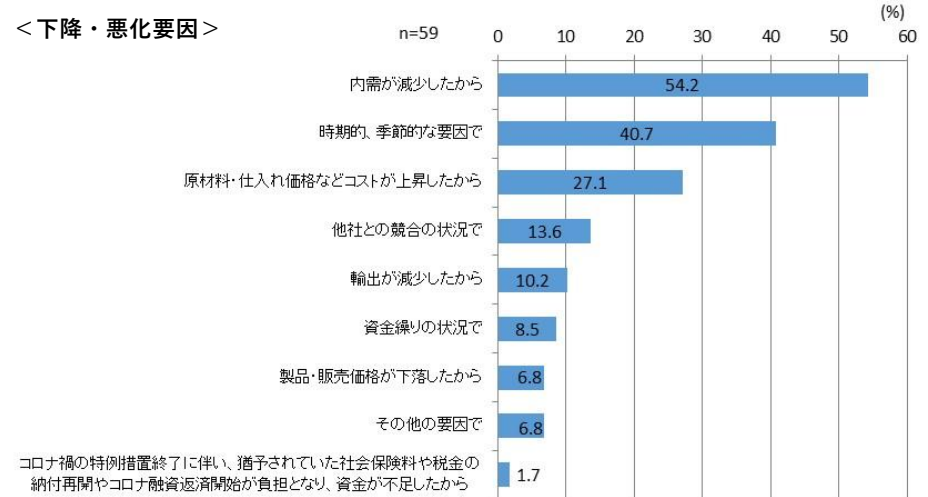
* D I（Diffusion Index）は、「上昇・好転」の割合から、「下降・悪化」の割合を引いた数字。景気動向を表す指標のひとつ。

図 C 前月比景況変化の理由

<上昇・好転要因>



<下降・悪化要因>



《資金繰りDIの推移》 図D

<全体>

- 今回(4月)の資金繰りDIは、前回(3月)より3.2ポイント下降し、18.6となった。

<業種別>

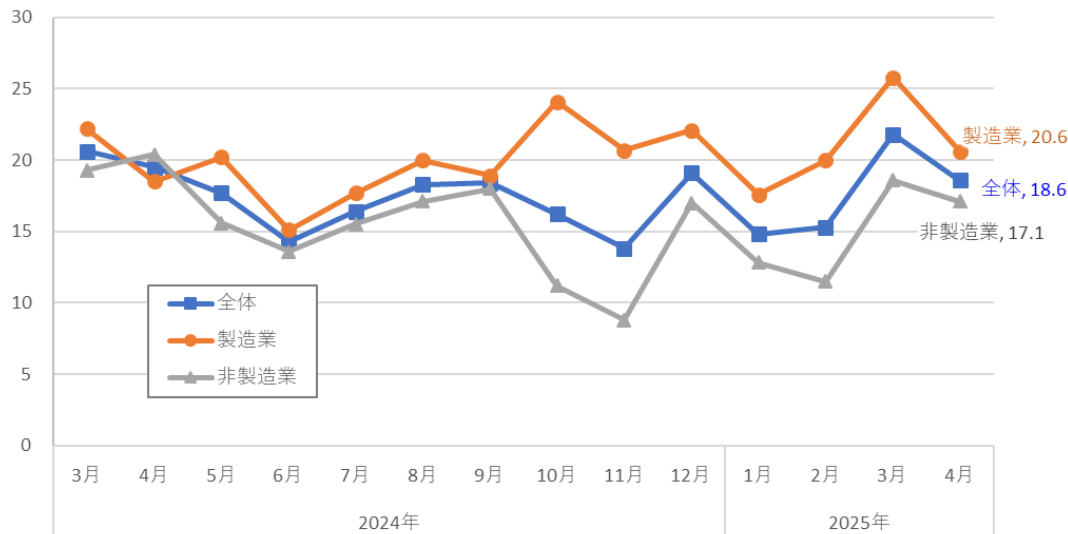
- 製造業では、DIは5.2ポイント下降して、20.6となった。
- 非製造業では、DIは1.5ポイント下降して、17.1となった。

<規模別>

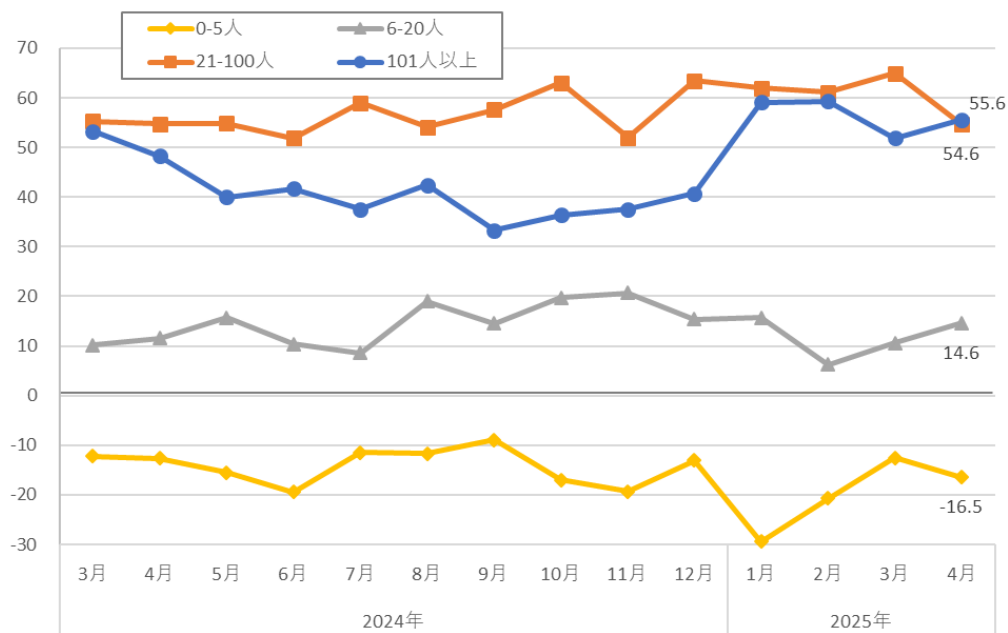
- 0-5人では、DIは4.0ポイント下降して-16.5となった。
- 6-20人では、DIは4.0ポイント上昇して14.6となった。
- 21-100人では、DIは10.3ポイント下降して54.6となった。
- 101人以上では、DIは3.7ポイント上昇して55.6となった。

図D 資金繰りDIの推移

<全体・業種別>



<規模別>



《原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響》図E

< 全体 >

- 「マイナスの影響がある」が48.3%、「ややマイナスの影響がある」が35.4%となり、合計すると、83.7%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 前月（3月）との比較では、マイナスの影響があるという回答は、前月（3月）をやや上回った。

< 業種別 >

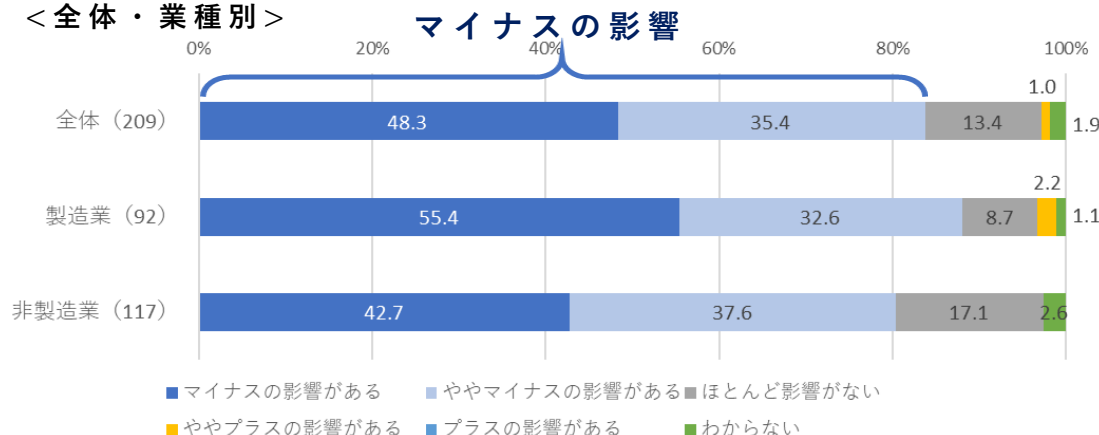
- 製造業では「マイナスの影響がある」が55.4%、「ややマイナスの影響がある」が32.6%となり、合計すると88.0%がマイナスの影響があるという結果となった。
- 非製造業では「マイナスの影響がある」が42.7%、「ややマイナスの影響がある」が37.6%で、合計するとマイナスの影響があるのは80.3%となり、製造業よりも低い結果となった。

< 規模別 >

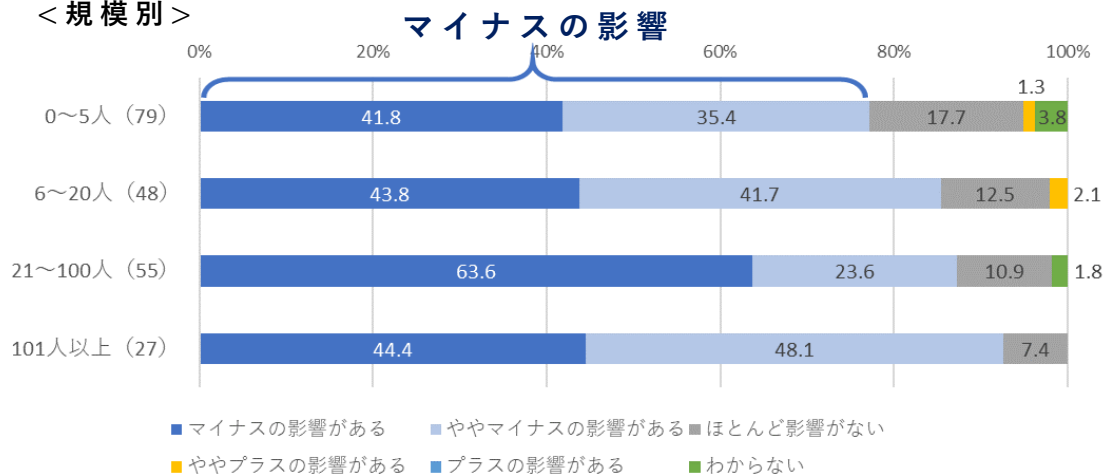
- 「マイナスの影響がある」と「ややマイナスの影響がある」を合計した割合は、101人以上で92.5%、21-100人で87.2%、6-20人で85.5%、0-5人で77.2%となった。

図E 原材料・仕入・エネルギーの価格上昇や調達難の影響

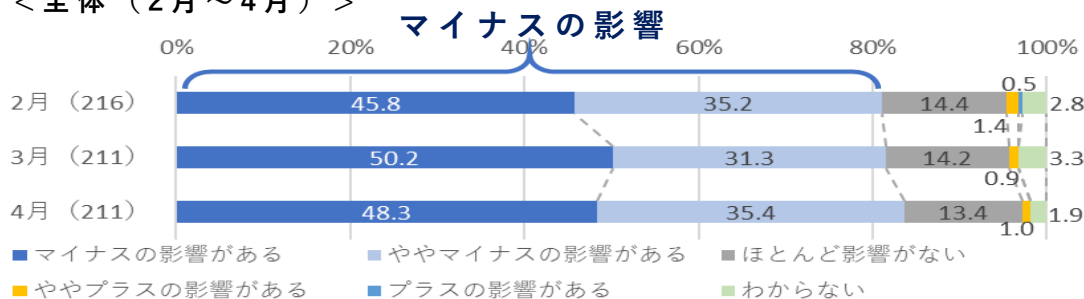
< 全体・業種別 >



< 規模別 >



< 全体（2月～4月） >



《具体的なマイナスの影響の内容》 図F

< 全体 >

- 「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が62.1%と最も高く、続いて「エネルギー（電力・ガス・燃料油など）価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が55.2%、「粗利益の減少(価格据え置き)」が48.9%、「間接的な影響による業績の停滞・悪化」が25.3%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が75.3%、「エネルギー価格の上昇等による輸送

コストや光熱費等の上昇」が67.9%、「粗利益の減少」が53.1%と高くなった。

- 非製造業では、「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」が50.5%、「粗利益の減少」が45.2%、「エネルギー価格の上昇等による輸送コストや光熱費等の上昇」が44.1%となった。

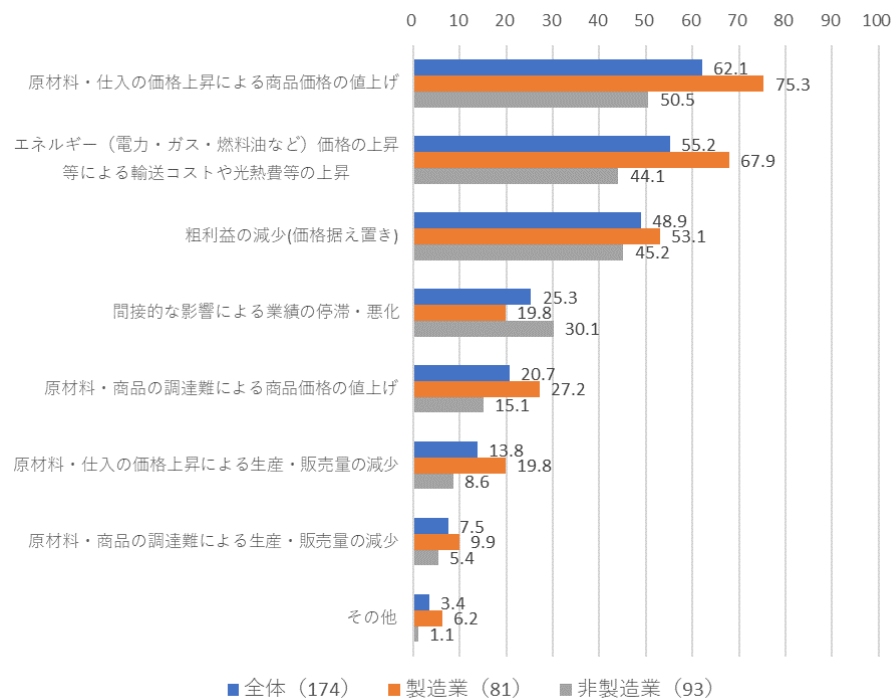
< 規模別 >

- 「原材料・仕入の価格上昇による商品価格の値上げ」は、101人以上で80.0%、6-20人で65.9%、21-100人で62.5%、0-5人で51.7%と、いずれの規模においても高い割合となった。

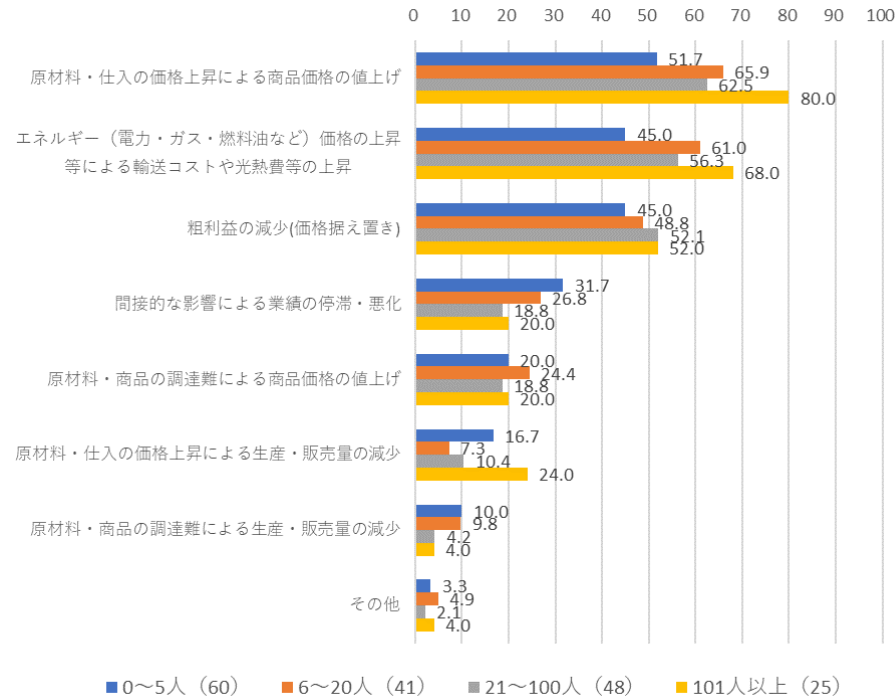
図F 具体的なマイナスの影響の内容

図Eでの回答「マイナスの影響がある」、「ややマイナスの影響がある」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《原材料等の価格上昇や調達難への対応》図G

< 全体 >

- 「販売価格への転嫁」が62.1%と最も高く、次いで「経費（人件費以外）の削減」、
「販売・営業の強化」がいずれも30.0%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「販売価格への転嫁」が75.8%を占め、続いて「販売・営業の強化」が39.6%、「経費（人件費以外）の削減」が37.4%、「生産性の向上」が36.3%となった。

- 非製造業では、「販売価格への転嫁」が50.9%、「経費（人件費以外）の削減」が24.1%、「販売・営業の強化」が22.3%となった。

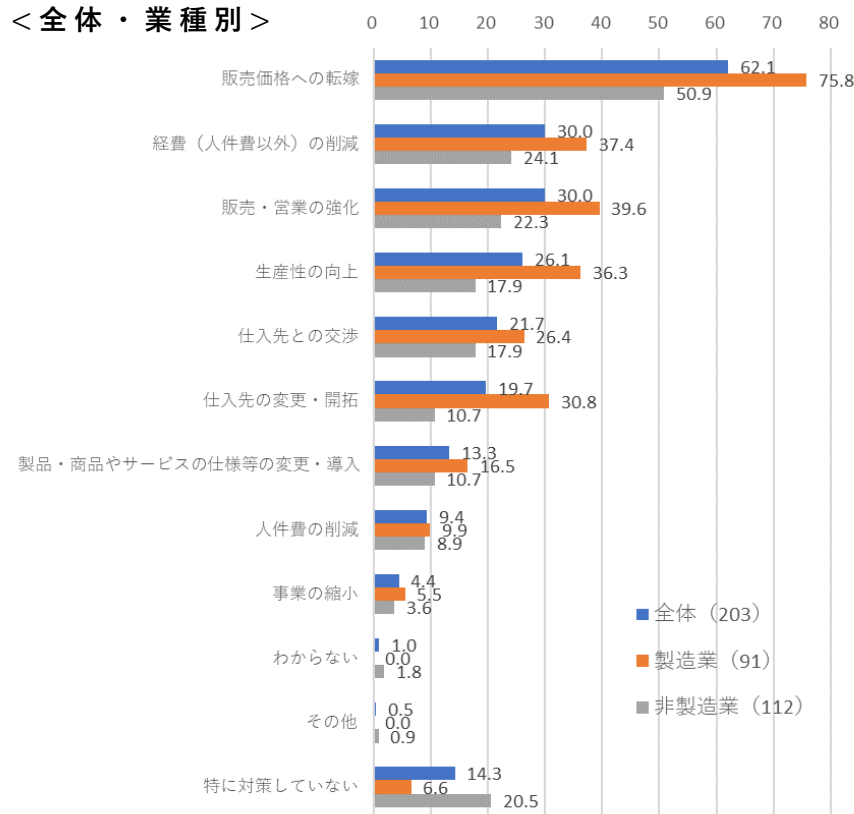
< 規模別 >

- 「販売価格への転嫁」は、101人以上で85.2%、21-100人で71.7%、6-20人で60.4%、0-5人で48.0%といずれも高い割合を占め、規模が大きくなるほど高くなった。
- 0-5人、6-20人では、「特に対策していない」は2割弱。

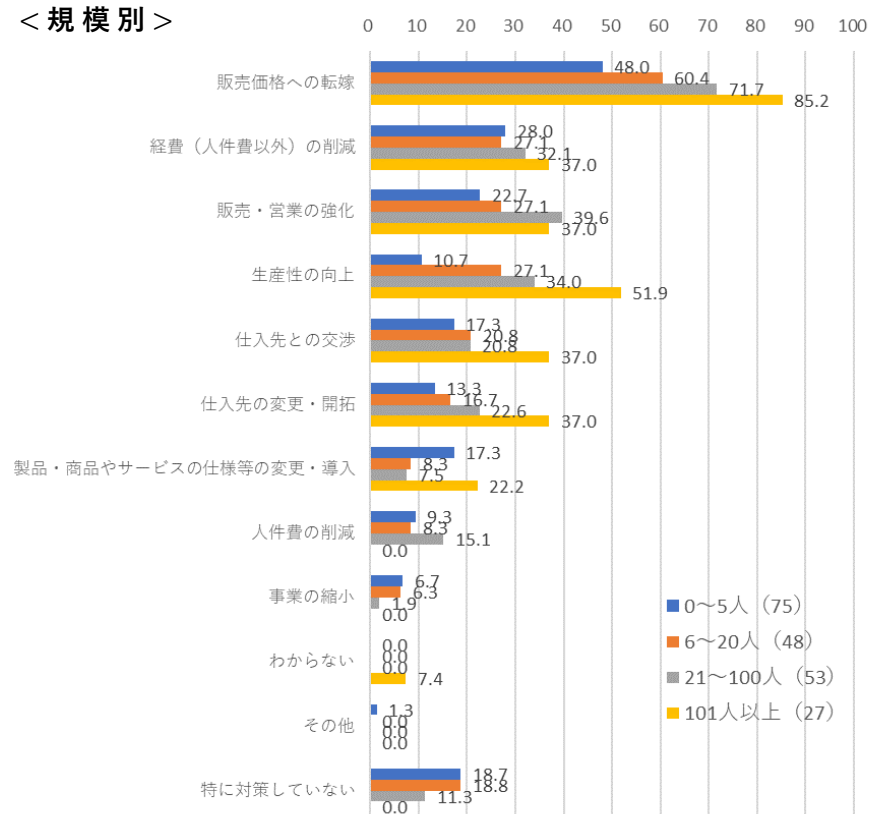
図G 原材料等の価格上昇や調達難への対応

図Eでの回答「わからない」を除く集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引の有無》図H

< 全体 >

- 鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引があるかどうかを尋ねたところ、「取引はない」と回答した企業が74.8%と多くを占め、「取引がある」という回答は22.3%となった。

< 業種別 >

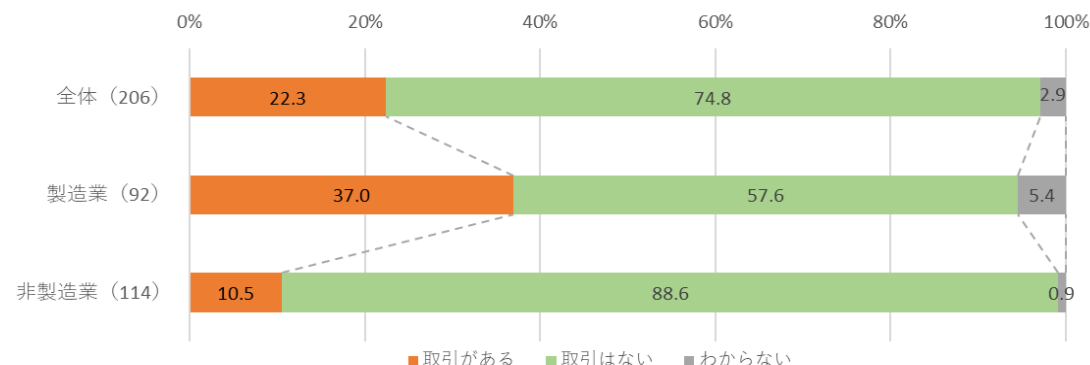
- 製造業では「取引はない」が57.6%、「取引がある」が37.0%となった。
- 非製造業では「取引はない」が88.6%と大半を占め、「取引がある」は10.5%にとどまった。

< 規模別 >

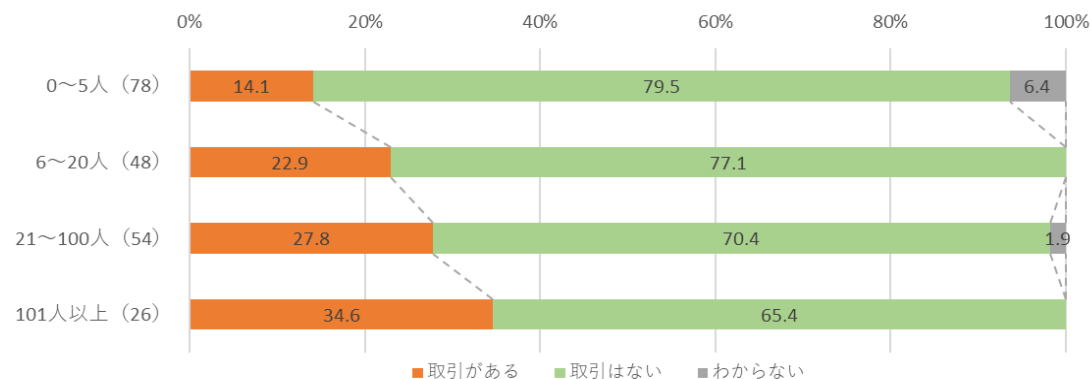
- 規模が大きくなるほど「取引がある」企業が多くなる傾向にある。101人以上では34.6%が「取引がある」。

図H 鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引の有無

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《輸出の有無》図I

< 全体 >

- 輸出の有無について、「自社であり」は16.0%、「取引先であり」は28.2%、「なし」は最多で55.8%。

< 業種別 >

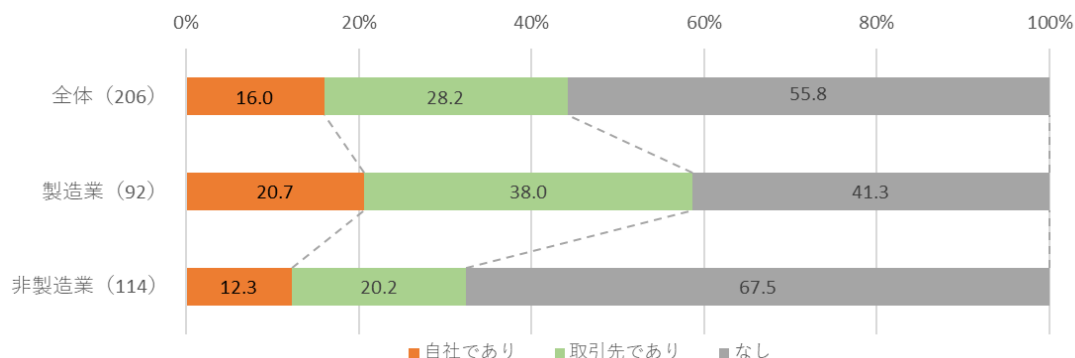
- 製造業では「自社であり」は20.7%、「取引先であり」は38.0%、「なし」は最多で41.3%。
- 非製造業では「自社であり」は12.3%、「取引先であり」は20.2%、「なし」は最多で67.5%。

< 規模別 >

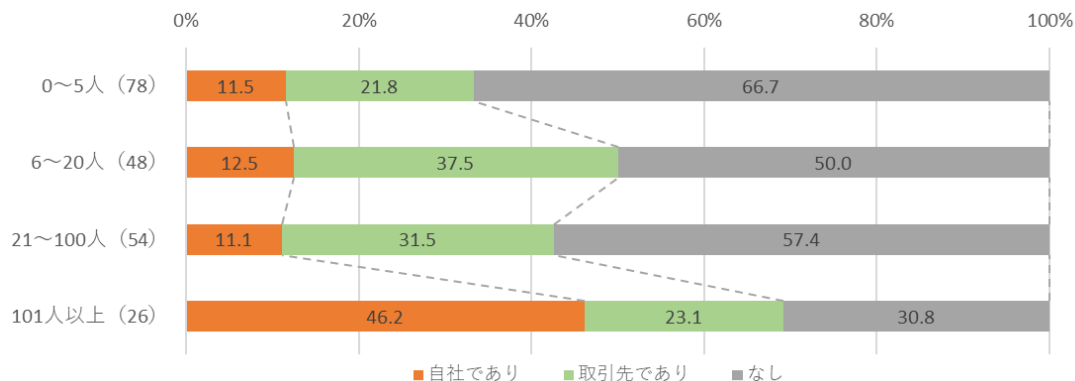
- 0-5人、6-20人、21-100人では「なし」が最多。101人以上では「自社であり」が46.2%と最多。

図I 輸出の有無

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《輸出先の国名》図J

< 全体 >

- 輸出先の国については、「中国」が59.8%と最も高く、次いで「アメリカ」が56.3%、「アジア（中国以外）」が27.6%、「ヨーロッパ」が11.5%と続いた。

< 業種別 >

- 製造業では、「アメリカ」が54.7%と最も高く、続いて「中国」が52.8%、「アジア（中国以外）」が32.1%、「ヨーロッパ」が11.3%となった。

- 非製造業では、「中国」が70.6%と非常に高く、「アメリカ」が58.8%、「アジア（中国以外）」が20.6%、「ヨーロッパ」が11.8%となった。

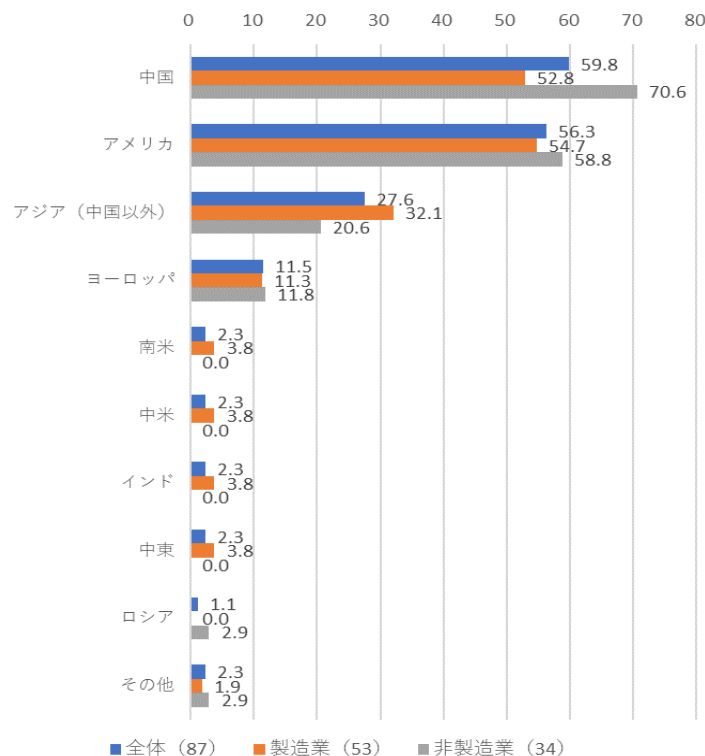
< 規模別 >

- 0-5人では「中国」が83.3%と突出して高く、次いで「アメリカ」が58.3%となった。
- 101人以上では「アメリカ」が72.2%と最も高く、次いで「中国」が50.0%となった。
- 21-100人では「アメリカ」が68.2%、「中国」が63.6%と、いずれも比較的高い割合となった。

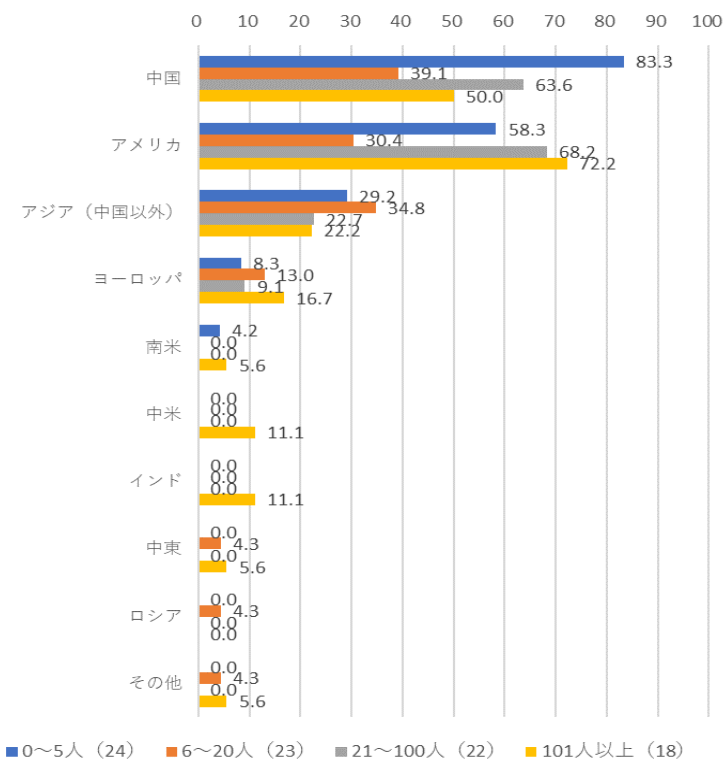
図J 輸出先の国名

図Jでの回答「自社であり」、「取引先であり」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《海外拠点の有無》 図K

< 全体 >

- 海外拠点の有無については、「自社であり」は9.2%、「取引先であり」は23.3%、「なし」は最多で67.5%。

< 業種別 >

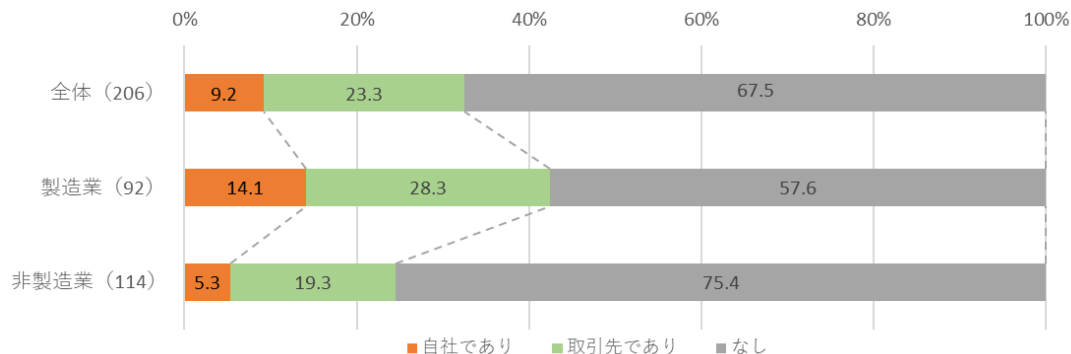
- 製造業では「自社であり」は14.1%、「取引先であり」は28.3%、「なし」は最多で57.6%。
- 非製造業では「自社であり」は5.3%、「取引先であり」は19.3%、「なし」は最多で75.4%。

< 規模別 >

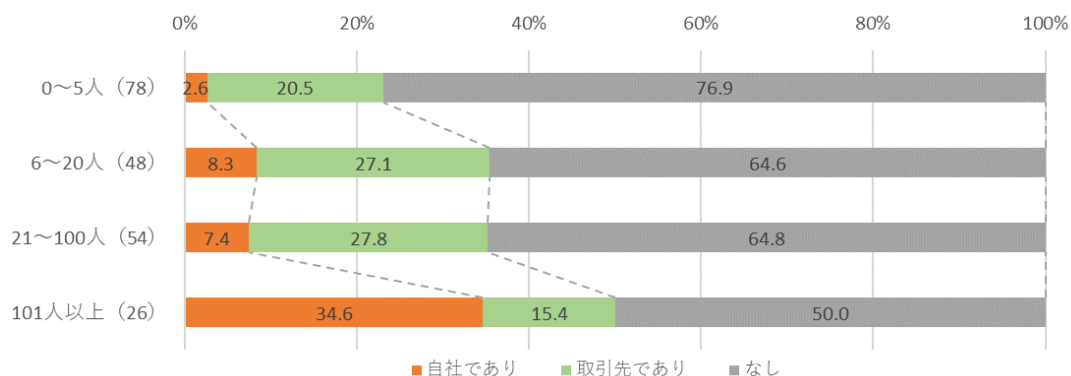
- 「自社であり」は、100人までの規模では1割に満たないが、101人以上では34.6%と高い割合を占めている。

図K 海外拠点の有無

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《海外拠点のある国名》図L

< 全体 >

- 海外拠点のある国については、「中国」が71.6%と最も高く、次いで「アメリカ」が52.2%、「アジア（中国以外）」が26.9%、「ヨーロッパ」が7.5%と続いた。

< 業種別 >

- 製造業では、「中国」が74.4%と最も高く、次いで「アメリカ」が43.6%、「アジア（中国以外）」が33.3%、「ヨーロッパ」が7.7%となった。

- 非製造業では、「中国」が67.9%、「アメリカ」が64.3%、「アジア（中国以外）」が17.9%、「ヨーロッパ」が7.1%となった。

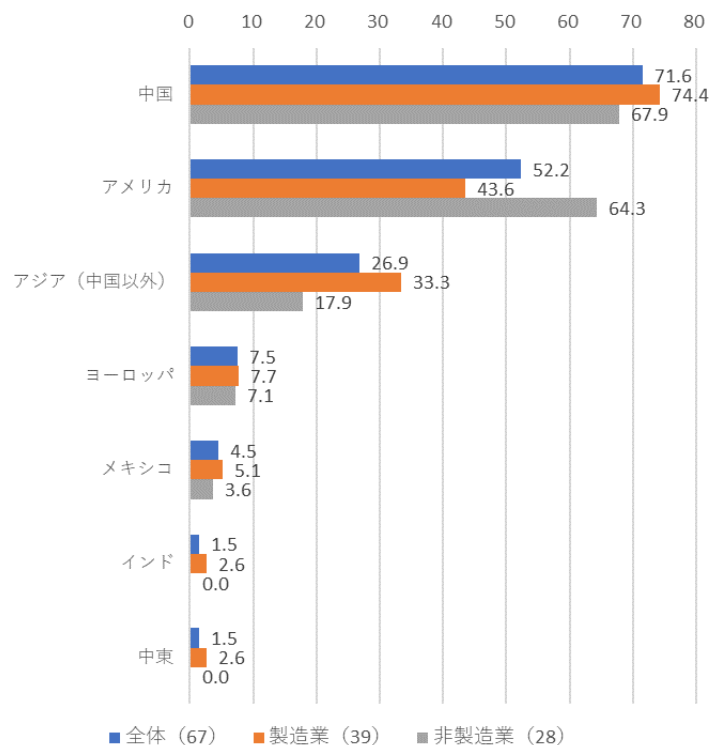
< 規模別 >

- いずれの規模においても「中国」が最多、次いで「アメリカ」。「アメリカ」は、101人以上および0-5人で6割強と高い割合を占めている。

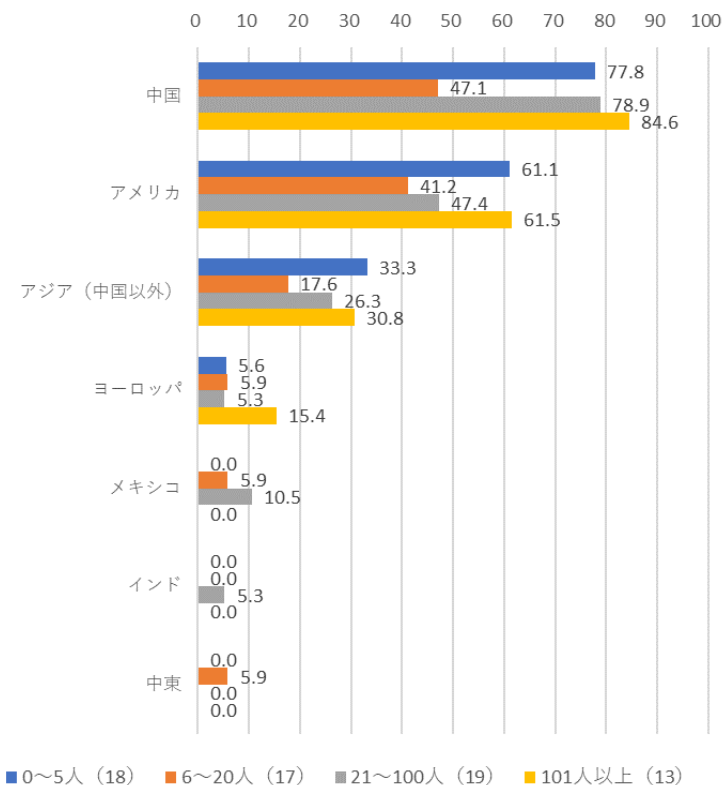
図L 海外拠点のある国名

図Kでの回答「自社であり」、「取引先であり」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響》図M

< 全体 >

- 米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響では、「わからない」という回答が31.1%と最も高く、次いで「今後、マイナスの影響がある」が21.8%、「今後、ややマイナスの影響がある」が17.0%。

< 業種別 >

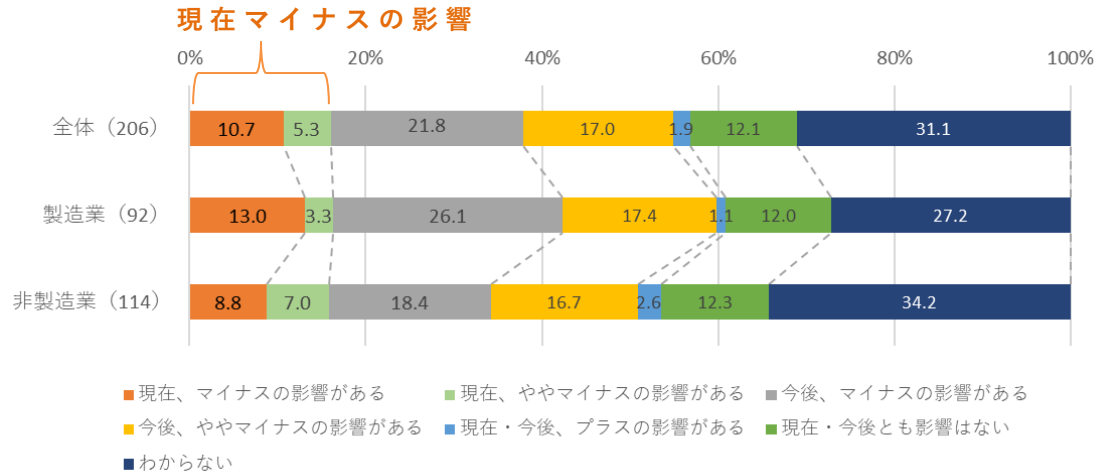
- 製造業では、「現在、マイナスの影響がある」が13.0%、「現在、ややマイナスの影響がある」が3.3%となり、合計すると16.3%が現在マイナスの影響があるという結果となった。
- 非製造業では、「現在、マイナスの影響がある」が8.8%、「現在、ややマイナスの影響がある」が7.0%となり、合計すると15.8%が現在マイナスの影響があるという結果となった。

< 規模別 >

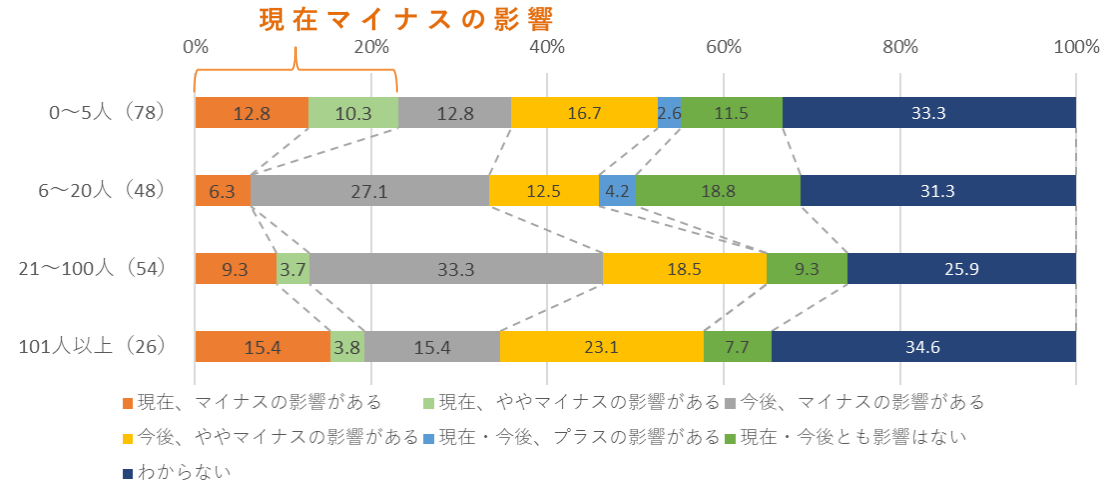
- 0-5人以上では、「現在、マイナスの影響がある」が12.8%、「現在、ややマイナスの影響がある」が10.3%となり、合計すると23.1%が現在マイナスの影響があるという結果となり、現在のマイナスの影響は他の規模の事業者と比べて最も大きい。

図M 米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



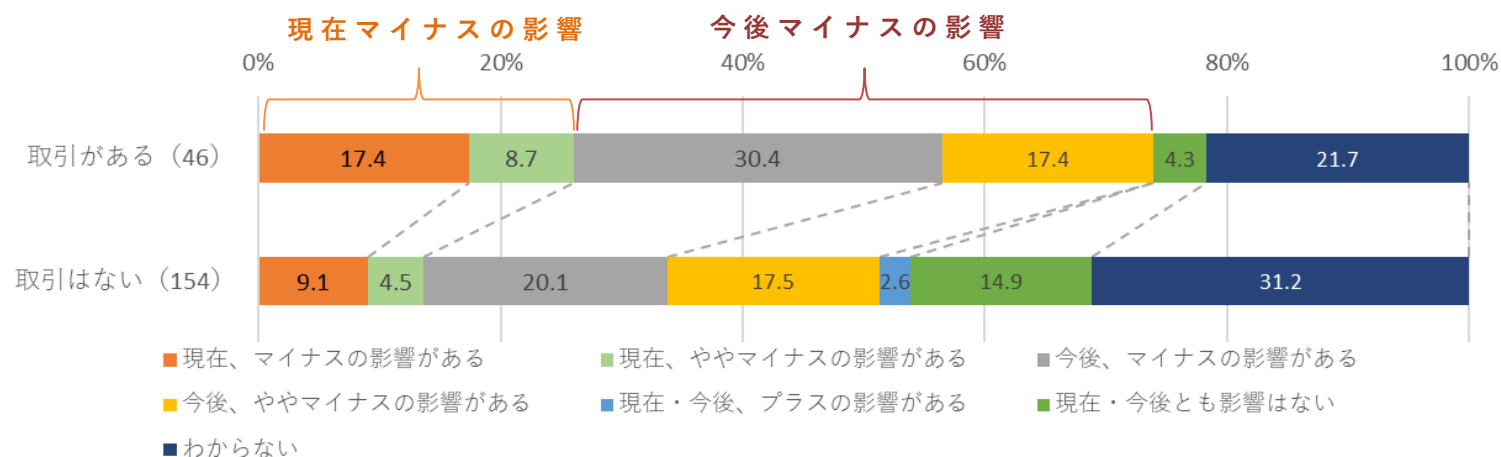
《米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響 × 鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引の有無》 図N

- 図M「米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響」と図H「鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引の有無」との関係に注目すると、取引がある事業者は、「現在、マイナスの影響がある」が17.4%、「現在、ややマイナスの影響がある」が8.7%となり、合計すると26.1%が現在マイナスの影響があるという結果となった。一方、取引がない事業者は、「現在、マイナスの影響がある」が9.1%、「現在、ややマイナスの影響がある」が4.5%となり、合計する

と13.6%が現在マイナスの影響があるという結果となり、取引がある事業者の方が、現在のマイナスの影響は大きい。

- また、取引がある事業者は「今後、マイナスの影響がある」が30.4%、「今後、ややマイナスの影響がある」が17.4%となり、合計すると47.8%が今後マイナスの影響があるという結果となった。一方、取引がない事業者は、「今後、マイナスの影響がある」が20.1%、「今後、ややマイナスの影響がある」が17.5%となり、合計すると37.6%が今後マイナスの影響があるという結果となり、取引がある事業者は、今後のマイナスの影響も大きい。

図N 米国の関税引き上げが経営に及ぼす影響 × 鉄鋼・アルミニウム製品や自動車関連の取引の有無



《経営への悪影響》図0

< 全体 >

- 経営にどのような悪影響があると考えているかを尋ねた結果、「取引先企業の輸出減少等に伴う受注（国内取引）の減少」が45.5%と最も高く、次いで「受注や販売価格の低下」、「グローバルなサプライチェーンの混乱による、部品等の調達難・コストの増加」がいずれも31.3%、「輸出量の減少」が17.0%となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「取引先企業の輸出減少等に伴う受注の減少」が55.6%を占め、「受注や販売価格の低下」が37.0%、「グローバルなサプライチェーンの混乱による、部品等の

調達難・コストの増加」が25.9%、「輸出量の減少」が24.1%となった。

- 非製造業では、「取引先企業の輸出減少等に伴う受注の減少」、「グローバルなサプライチェーンの混乱による、部品等の調達難・コストの増加」がいずれも36.2%、「受注や販売価格の低下」が25.9%、「輸出量の減少」が10.3%となった。

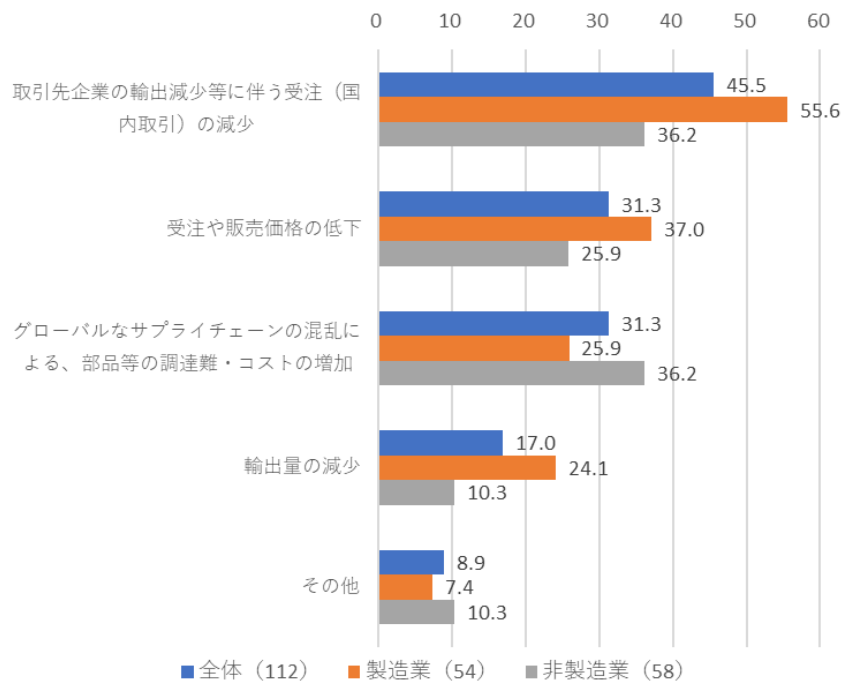
< 規模別 >

- 100人までの規模では「取引先企業の輸出減少等に伴う受注の減少」が40~50%台と最も高く、101人以上では「受注や販売価格の低下」が半数以上を占めた。

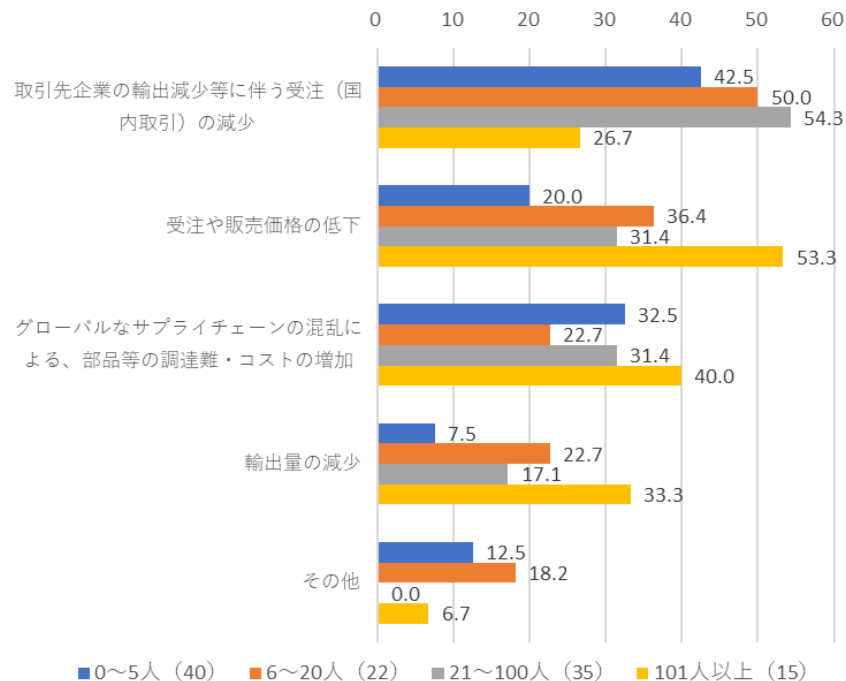
図0 経営への悪影響

図Mでの回答「現在、マイナスの影響がある」、「現在、ややマイナスの影響がある」、「今後、マイナスの影響がある」、「今後、ややマイナスの影響がある」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《「米国の関税引き上げによる影響」への対応》

図P

< 全体 >

- 「米国の関税引き上げによる影響」について、どのような対応を考えているかを尋ねた結果、「国内での販路開拓」が44.6%と最も高く、次いで「新分野進出」が27.7%、「既存事業の生産性向上」が24.1%と続いた。

< 業種別 >

- 製造業では、「国内での販路開拓」が51.9%、「新分野進出」

出」が27.8%、「既存事業の生産性向上」、「調達の変更等によるコスト削減」、「設備投資の延期や中止」がいずれも24.1%となった。

- 非製造業では、「国内での販路開拓」が37.9%、「新分野進出」が27.6%、「既存事業の生産性向上」が24.1%となった。

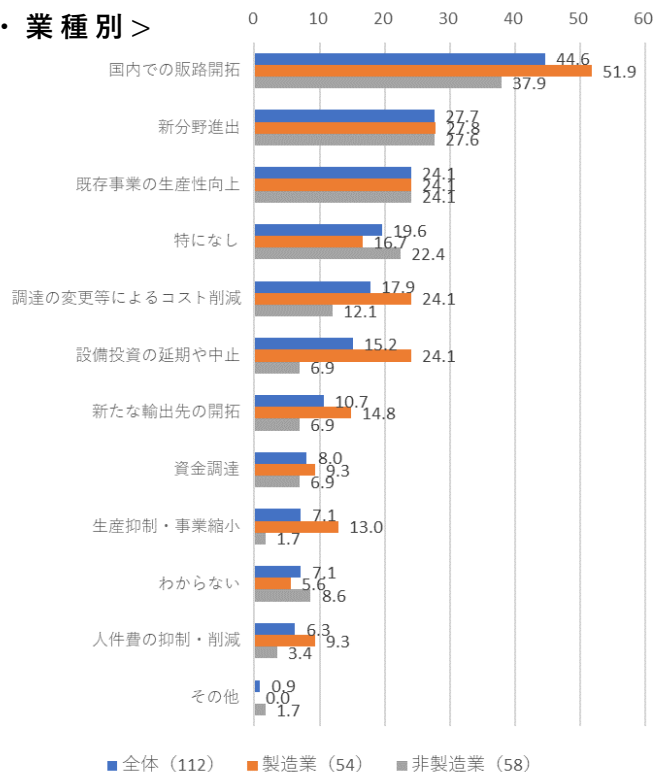
< 規模別 >

- 「国内での販路開拓」については、6-20人で68.2%、21-100人で60.0%と高い割合となった。

図P 「米国の関税引き上げによる影響」への対応

図Mでの回答「現在、マイナスの影響がある」、「現在、ややマイナスの影響がある」、「今後、マイナスの影響がある」、「今後、ややマイナスの影響がある」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >

