景況情報ガイド

都内中小企業
景況調査結果
平成27年
7月～9月期

業況、足踏み状態。～来期も全体として今期並の予想～

特別調査

「中小企業が地域金融機関に望むこと」……12

都内中小企業景況調査概況

原材料価格の上昇が弱まる傾向。 来期は収益の改善を予想 製造業…2

業況、低迷続く。 来期は売上額・収益改善を予想 卸売業…3

業況、再び足踏み状態。 来期も今期同様の厳しさが続くと予想 小売業…4

人手不足感続く。 来期は売上額・収益ともに改善すると予想 サービス業…5

業況、前期並の良好感を維持。 人手不足感続く 建設業…6

「建売・土地売買」やや好調感が後退。 来期は売上額が好転すると予想 不動産業…7

調査員のコメント……8

都内中小企業景況調査

業況、売上額、収益、価格動向……11

全国の景況……15

日銀短観……15

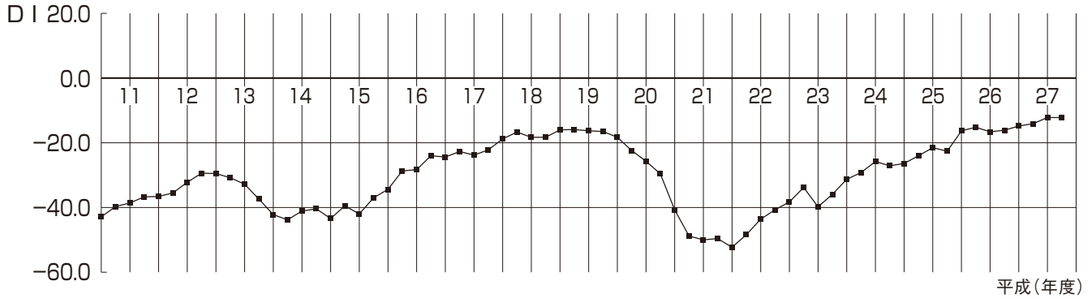
東京都8月の企業倒産……16

一般社団法人東京都信用金庫協会

業況、足踏み状態。～来期も全体として今期並の予想～

（平成27年7月～9月期）

都内中小企業景況・6業種合計



業況判断DI（季節調整済、「良い」企業割合−「悪い」企業割合）は−12.2（前期は−12.2）と前期から変動はなかった。業種別においても同様大きな変動はなかった。

来期は卸売業で水面下ながら上向くと予想している。

	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	−11.5	−11.1	0.4	−10.0	1.1
卸売業	−11.5	−11.2	0.3	−8.1	3.1
小売業	−26.6	−26.7	−0.1	−25.9	0.8
サービス業	−13.5	−13.5	0.0	−12.1	1.4
建設業	8.0	6.6	−1.4	7.8	1.2
不動産業	−0.5	−0.7	−0.2	−0.4	0.3
総合	−12.2	−12.2	0.0	−10.9	1.3

●製造業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・受注残・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は多少落着きを見せた。

業種別に見ると、「輸送用機械」「化学工業」は前期並の良好感が続き、「木材・家具」は水面下ながら大きく改善し、「建設用金属」「プラスチック」「プレス・メッキ」「紙・紙加工品」「印刷関連」はやや厳しさが和らいだ。「精密機械」は前期同様変化なく、「一般機械」「金属製品」は前期同様の厳しさが続いた。「電気機械」は大きく水面下に落込んだ。「食料品」はやや低調感を強め、「ゴム製品」「繊維・衣服」「皮革関連」はかなり厳しさを増した。

来期の業況は、今期同様の厳しさが続くとみている。売上額・収益は減少に歯止めがかかり、受注残は今期並の減少が続くとみている。

●卸売業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額は前期並の低迷が続き、収益は水面下ながらわずかに持ち直した。

価格面では、販売価格・仕入価格ともに、やや上昇傾向を強めた。

業種別では、「繊維・衣服」は水面下ながらかなり厳しさが和らいだ。一方、「化学製品」は大きく水面下に落込み、「食料品・飲食料品」「鉱物・金属材料」は大幅に悪化した。

来期の業況は、水面下ながら厳しさが和らぐとみている。売上額・収益はともに改善すると予想している。

●小売業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額はわずかに減少を強め、収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、仕入価格は前期並の上昇が続いた。

業種別では、「スポーツ用品・玩具」「自転車・自動車」「書籍・文房具」は大きく持ち直し、「家具・建具・じゅう器」は水面下ながら幾分改善した。一方、「繊維・衣服・身の回り品」は若干低調感を強め、「家電・家庭用機械」「カメラ、時計・眼鏡」はかなり業況感が落込んだ。

来期の業況は、今期同様の厳しさが続くと予想している。売上額・収益は減少が一服するとみている。

●サービス業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、料金価格は変動なく推移し、材料価格は前期並の上昇が続いた。

業種別に見ると、「情報サービス・調査・広告」はわずかにプラスに転じ、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」は前期同様の厳しさが続いた。

来期の業況は厳しさが和らぐとみている。売上額・収益はともに改善するとみている。

●建設業

業況は前期並の良好感が続いた。売上額・受注残・施工高・収益は幾分低迷した。

価格面では、請負価格・材料価格はともに前期並の上昇が続いた。

業種別に見ると、「職別工事」は多少良化した。一方、「総合工事」はやや増勢が後退し、「設備工事」は大きく好調感が縮小した。

来期の業況は今期同様の水準で推移すると予想している。売上額は強含み、受注残・施工高は今期同様の増加が続き、収益は増減なく推移するとみている。

●不動産業

業況は前期同様変化なく推移した。売上額は増減なく推移し、収益はわずかに改善した。

価格面では、販売価格はほぼ横這いで推移し、仕入価格は前期並の高い水準が続いた。

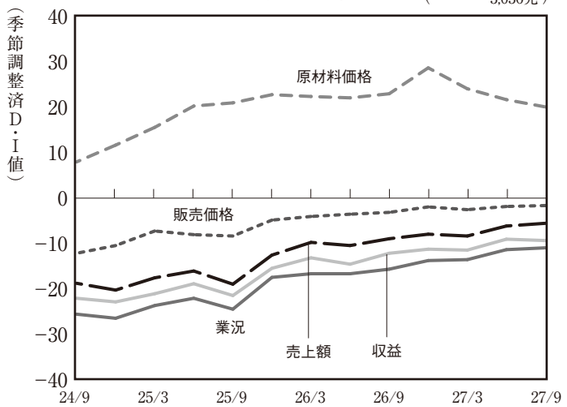
業種別に見ると、「建売・土地売買」はやや好調感が後退し、「不動産代理・仲介」は前期同様変化なく推移した。

来期の業況は、今期同様変化がないものとみている。売上額は好転し、収益は今期同様の水準で推移すると予想している。

都内中小企業の景況の推移

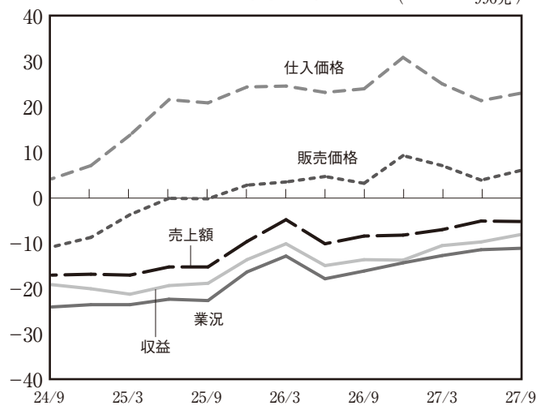
製造業

（有効回答企業数 3,036先）



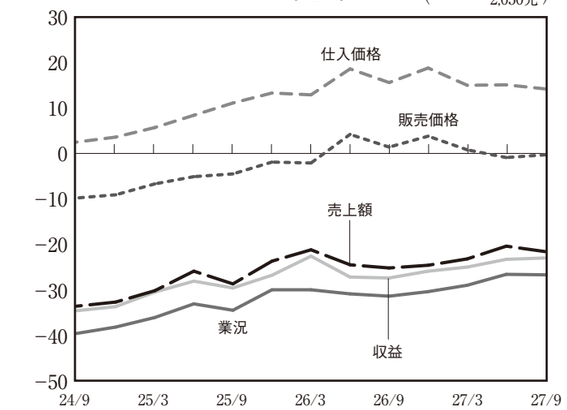
卸売業

（有効回答企業数 996先）



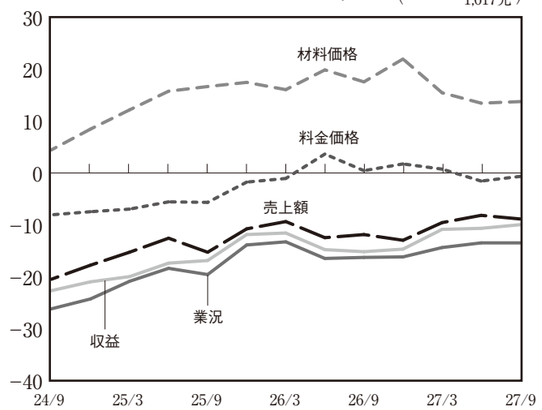
小売業

（有効回答企業数 2,050先）



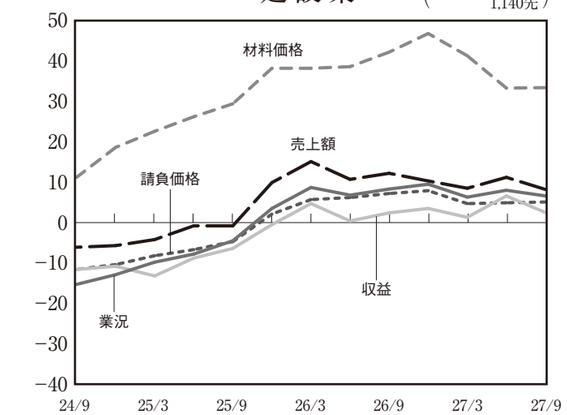
サービス業

（有効回答企業数 1,617先）



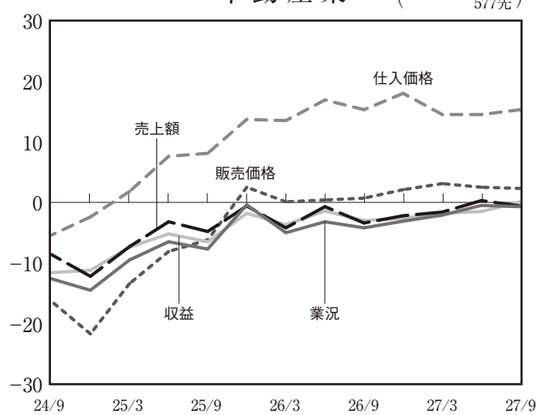
建設業

（有効回答企業数 1,140先）



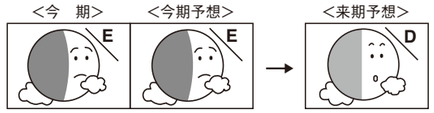
不動産業

（有効回答企業数 577先）



製造業

有効回答企業数 3,036先



原材料価格の上昇が弱まる傾向。

— 来期は収益の改善を予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・受注残・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は多少落着きを見せた。資金繰りは前期並の苦しさで、在庫は適正水準が続いた。

経営上の問題点では上位に変動がなく、「売上の停滞・減少」(43%)、「同業者間の競争の激化」(32%)、「利幅の縮小」(22%)の順となっている。

重点経営施策は、前期に引続き「販路を広げる」(63%)が最も高く、「経費を節減する」(48%)が続き、前期の第3位と第4位が入れ替わり、「情報力を強化する」(16%)、「新製品・技術を開発する」(14%)となった。

来期見通し

来期の業況は今期同様の厳しさが続くとみている。売上額・収益は減少に歯止めがかかり、受注残は今期並の減少が続くとみている。

価格面では、販売価格はほぼ横這いで推移し、原材料価格は落着きを見せるとみている。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別に見ると、「輸送用機械」「化学工業」は前期並の良好感が続き、「木材・家具」は水面下ながら大きく改善し、「建設用金属」「プラスチック」「プレス・メッキ」「紙・紙加工品」「印刷関連」はやや厳しさが和らいだ。「精密機械」は前期同様変化なく、「一般機械」「金属製品」は前期同様の厳しさが続いた。「電気機械」は大きく水面下に落込んだ。「食料品」はやや低調感を強め、「ゴム製品」「繊維・衣服」「皮革関連」はかなり厳しさを増した。

来期は、「化学工業」は今期並の良好感が続き、「精密機械」「電気機械」はプラスに転じ、「プラスチック」「繊維・衣服」「印刷関連」「皮革関連」は厳しさが和らぐとみている。「輸送用機械」は好調感が後退し、「一般機械」「プレス・メッキ」「金属製品」「食料品」「ゴム製品」は今期同様の厳しさが続き、「木材・家具」「紙・紙加工品」は深刻さを増すとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続き、「5～9人」規模は水面下ながらやや厳しさが和らぎ、「10～19人」規模はわずかに悪化に転じた。「20～49人」は前期並の良好感が続き、「50～99人」規模は大きく好調感が縮小し、「100～300人」規模はかなり好調感を増した。

来期は「1～4人」「5～9人」規模は今期同様の厳しさが続き、「10～19人」規模はプラスに転じ、「20～49人」「50～99人」規模は今期を上回るとみている。

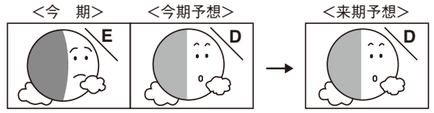
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況	今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	−11.5	↗ −11.1	E	−10.2	−10.0
輸送用機械	7	→ 7	C	0	2
化学工業	5	↗ 6	C	10	5
建設用金属	−6	↗ −1	D	−4	−3
精密機械	−2	→ −2	D	−1	0
一般機械	−7	↗ −6	D	−4	−6
プラスチック	−10	↗ −7	D	−7	−3
電気機械	1	↘ −8	D	6	1
プレス・メッキ	−10	↗ −8	D	−6	−9
金属製品	−12	↗ −11	E	−15	−12
食料品	−10	↘ −12	E	−4	−12
ゴム製品	−7	↘ −13	E	−12	−12
木材・家具	−22	↗ −14	E	−19	−18
紙・紙加工品	−23	↗ −20	E	−24	−23
繊維・衣服	−15	↘ −21	F	−20	−16
印刷関連	−28	↗ −26	F	−26	−24
皮革関連	−27	↘ −34	G	−24	−32
1～4人	−28	↗ −27	F	−27	−27
5～9人	−9	↗ −6	D	−8	−7
10～19人	1	↘ −2	D	3	2
20～49人	5	↘ 4	C	10	7
50～99人	19	↘ 13	B	21	17
100～300人	17	↗ 25	A	17	25

(小数点第1位四捨五入)

卸売業

有効回答企業数 996先



業況、低迷続く。

— 来期は売上額・収益改善を予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額は前期並の低迷が続き、収益は水面下ながらわずかに持ち直した。

価格面では、販売価格・仕入価格はともに、やや上昇傾向を強めた。資金繰り・借入難易度は前期同様の厳しさが続いた。

経営上の問題点としては、前期に引続き「売上の停滞・減少」(44%)、「同業者間の競争の激化」(42%)、「利幅の縮小」(26%)の順となった。

重点経営施策は「販路を広げる」(67%)、「経費を節減する」(48%)、「情報力を強化する」(21%)とこちらも前期同様の順となった。

来期見通し

来期の業況は、水面下ながら厳しさが和らぐとみている。売上額・収益はともに改善すると予想している。

価格面では、販売価格・仕入価格はともに落着きを見せると予想している。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別では、「繊維・衣服」は水面下ながらかなり厳しさが和らいだ。一方、「化学製品」は今期水面下に落込み、「食料品・飲食料品」「鉱物・金属材料」は大幅に悪化した。

来期は、「機械器具」は堅調に推移し、「食料品・飲食料品」「建築材料」「鉱物・金属材料」は水面下ながら上向くと予想している。

納入先別

納入先別では、「大メーカー」は悪化に転じ、「問屋・商社」は幾分深刻さを増した。「小売業者」は水面下ながら若干改善した。

来期は、「大メーカー」がプラスに転じ、「中小メーカー」「問屋・商社」「小売業者」が水面下ながら改善するとみている。

従業員規模別

従業員規模別では、「50～100人」規模はかなり好調感が強まり、「1～4人」規模は水面下ながら持ち直す兆しが見られた。一方、「20～49人」規模は多少悪化し、「10～19人」規模はやや低調感を強めた。

来期は、「20～49人」「50～100人」規模は良好感が増し、「10～19人」規模は好転し、「1～4人」規模は水面下ながら上向くと見ている。一方、「5～9人」規模は厳しさが増すと予想している。

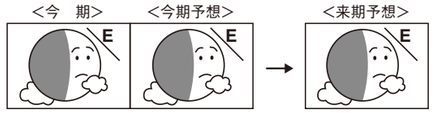
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況	今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	−11.5	↗ −11.2	E	−8.7	−8.1
機械器具	2	↘ 1	C	5	5
化学製品	5	↘ −1	D	−2	−7
食料品・飲食料品	−6	↘ −11	E	0	−4
建築材料	−12	↘ −13	E	−9	−2
家具・建具	−33	↗ −13	E	−30	−21
繊維・衣服	−30	↗ −22	F	−27	−21
鉱物・金属材料	−22	↘ −30	F	−25	−26
大メーカー	8	↘ −3	D	9	3
中小メーカー	−8	→ −8	D	−6	−6
問屋・商社	−8	↘ −10	D	−3	−6
小売業者	−22	↗ −17	E	−19	−15
1～4人	−27	↗ −25	F	−24	−22
5～9人	−10	→ −10	D	−5	−12
10～19人	−3	↘ −5	D	1	2
20～49人	15	↘ 10	B	13	16
50～100人	10	↗ 16	B	14	22

(小数点第1位四捨五入)

小売業

有効回答企業数 2,050先



業況、再び足踏み状態。

— 来期も今期同様の厳しさが続くと予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額はわずかに減少を強め、収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、仕入価格は前期並の上昇が続いた。資金繰りは前期並の苦しさで推移し、借入難易度は前期同様の厳しさが続いた。

経営上の問題点としては、順位に変動がなく第1位が「売上の停滞・減少」(47%)、次いで「同業者間の競争の激化」「大型店との競争の激化」(31%)が同率となっている。

重点経営施策としては、第1位が「経費を節減する」(46%)、次いで「品揃えを改善する」(34%)、「売れ筋商品を取り扱う」(23%)、「宣伝・広告を強化する」(22%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は、今期同様の厳しさが続くと予想している。売上額・収益は減少が一服するとみている。

価格面では、販売価格はほぼ横ばいで推移し、仕入価格は上昇が弱まると予想している。

業種別・規模別動向

業種別

業種別では、「スポーツ用品・玩具」「自転車・自動車」「書籍・文房具」は大きく持ち直し、「家具・建具・じゅう器」は水面下ながら幾分改善した。一方、「繊維・衣服・身の回り品」は若干低調感を強め、「家電・家庭用機械」「カメラ、時計・眼鏡」はかなり業況感が落込んだ。

来期は、「スポーツ用品・玩具」「自転車・自動車」「家電・家庭用機械」「カメラ、時計・眼鏡」は厳しさが和らぎ、「書籍・文房具」「家具・建具・じゅう器」は低迷すると予想している。

立地条件別

立地条件別では、「駅周辺」は水面下ながらやや上向き、「団地内」「その他」は幾分低調感を強めた。

来期は、「その他」が持ち直すと予想している。

従業員規模別

従業員規模別では、「20～50人」規模はわずかにプラスに転じた。一方、「10～19人」規模は大きく水面下に落込んだ。

来期は、「10～19人」規模は持ち直し、「5～9人」規模は低迷すると予想している。

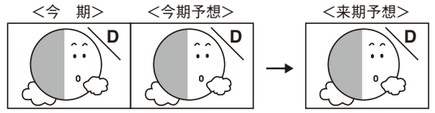
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況		今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	−26.6	↘	−26.7	E	−25.3	−25.9
スポーツ用品・玩具	−21	↗	−11	D	−23	−8
ガソリンスタンド・燃料	−18	↗	−17	D	−15	−17
飲食店	−20	↗	−19	D	−21	−19
医薬品・化粧品	−19	↘	−20	D	−22	−19
自転車・自動車	−31	↗	−23	E	−18	−19
飲食料品	−28	→	−28	E	−28	−27
家電・家庭用機械	−20	↘	−28	E	−21	−26
書籍・文房具	−35	↗	−29	E	−32	−35
木材・建築材料	−33	↗	−31	F	−24	−19
家具・建具・じゅう器	−39	↗	−34	F	−37	−37
繊維・衣服・身の回り品	−33	↘	−35	F	−32	−34
カメラ、時計・眼鏡	−35	↘	−42	G	−31	−37
駅周辺	−24	↗	−21	E	−23	−21
住宅地隣接	−30	→	−30	E	−29	−31
団地内	−27	↘	−31	F	−28	−31
その他	−26	↘	−29	E	−24	−25
1～4人	−33	→	−33	F	−33	−32
5～9人	−8	→	−8	C	−5	−10
10～19人	0	↘	−8	C	4	−4
20～50人	−2	↗	1	B	3	1

(小数点第1位四捨五入)

サービス業

有効回答企業数 1,617先



人手不足感続く。

— 来期は売上額・収益ともに改善すると予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、料金価格は変動なく推移し、材料価格は前期並の上昇が続いた。資金繰りは前期同様の厳しさであった。人手は前期並の不足感が続いた。

経営上の問題点を見ると、前期に引続き第1位は「同業者間の競争の激化」(44%)、第2位は「売上の停滞・減少」(36%)であり、前期同率第3位であった「人手不足」(18%)と「利幅の縮小」(16%)が第3位・第4位となった。

重点経営施策は、前期同率第1位であった「販路を広げる」(45%)と「経費を節減する」(42%)が第1位・第2位となり、「宣伝・広告を強化する」(23%)、「人材を確保する」(20%)が続いた。

来期見通し

来期の業況は厳しさが和らぐとみている。売上額・収益はともに改善するとみている。

価格面では、料金価格は変動なく推移し、材料価格は落着きを見せると予想している。

業種別・規模別動向

業種別

業種別に見ると、「情報サービス・調査・広告」はわずかにプラスに転じ、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「情報サービス・調査・広告」は今期同様変化なく、「自動車整備・駐車場」は厳しさが和らぎ、「洗濯・理容・美容」は今期同様の厳しさが続くとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「1～4人」規模はわずかに持ち直し、「5～9人」規模はやや厳しさを増し、「10～19人」規模はやや悪化に転じた。「20～49人」「50～100人」規模は前期並の良好感が続いた。

来期は、「1～4人」規模は今期同様の厳しさが続き、「5～9人」規模は持ち直すとみている。「10～19人」規模は今期同様変化なく、「20～49人」規模は今期並の良好感が続き、「50～100人」規模は増勢が一服すると予想している。

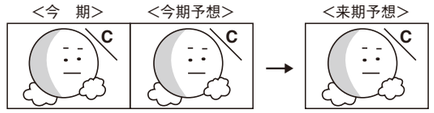
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況		今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	−13.5	→	−13.5	D	−13.9	−12.1
情報サービス・調査・広告	−1	↗	1	C	−3	1
娯楽	−10	↘	−13	D	−16	−10
自動車整備・駐車場	−26	↗	−25	E	−25	−23
洗濯・理容・美容	−29	↘	−30	F	−30	−29
1～4人	−31	↗	−29	F	−31	−28
5～9人	−8	↘	−11	D	−8	−5
10～19人	0	↘	−2	C	−5	−1
20～49人	13	↘	12	B	11	11
50～100人	18	↘	17	A	23	15

(小数点第1位四捨五入)

建設業

有効回答企業数 1,140先



業況、前期並の良好感を維持。

— 人手不足感続く —

今期

業況は前期並の良好感が続いた。売上額・受注残・施工高・収益は幾分低迷した。

価格面では、請負価格・材料価格はともに前期並の上昇が続いた。資金繰りはわずかに厳しさが強まり、人手は前期並の不足感が続き、借入難易度は前期同様変わらず推移した。

経営上の問題点を見ると、第1位が「同業者間の競争の激化」(35%)が最も高く、第2位は「人手不足」(30%)、次いで「材料価格の上昇」「売上の停滞・減少」(28%)が同率となっている。

重点経営施策は上位の順位に変動はなく、「経費を節減する」(50%)、「販路を広げる」(44%)、「人材を確保する」(36%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は今期同様の水準で推移すると予想している。売上額は強含み、受注残・施工高は今期同様の増加が続き、収益は増減なく推移するとみている。

価格面では、請負価格は今期並の上昇が続き、材料価格は上昇が弱まると予想している。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別に見ると、「職別工事」は多少良化した。一方、「総合工事」はやや増勢が後退し、「設備工事」は大きく好調感が縮小した。

来期は、「設備工事」は強含むと予想している。

請負先別

請負先別に見ると、「中小企業請負」は前期並の良好感が続いた。一方、「個人請負」は前期並の厳しさが続き、「大企業請負」「官公庁請負」は大幅に好調感が後退した。

来期は、「大企業請負」「官公庁請負」は堅調に推移するとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「50～99人」規模はやや良好感が強まり、「1～4人」規模は水面下ながらわずかに上向いた。一方、「10～19人」「20～49人」規模は大幅に好調感が後退した。

来期は、「50～99人」規模は大きく好調感が増し、「5～9人」「20～49人」規模は堅調に推移するとみている。

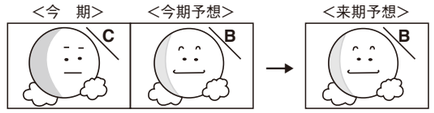
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況		今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	8.0	↘	6.6	C	8.7	7.8
職別工事	5	↗	9	C	8	10
総合工事	7	↘	5	C	6	5
設備工事	15	↘	8	C	14	12
大企業請負	29	↘	22	A	26	27
官公庁請負	25	↘	19	B	26	21
中小企業請負	4	→	4	C	7	5
個人請負	−8	→	−8	D	−8	−9
1～4人	−18	↗	−15	E	−13	−14
5～9人	12	→	12	B	15	14
10～19人	27	↘	18	B	20	18
20～49人	35	↘	26	A	34	31
50～99人	38	↗	43	A	31	57
100～300人	27	↘	24	A	13	4

(小数点第1位四捨五入)

不動産業

有効回答企業数 577先



「建売・土地売買」やや好調感が後退。

— 来期は売上額が好転すると予想 —

今期

業況は前期同様変化なく推移した。売上額は増減なく推移し、収益はわずかに改善した。

価格面では、販売価格はほぼ横這いで推移し、仕入価格は前期並の高い水準が続いた。資金繰りは前期同様の厳しさで、在庫は前期並の不足感が続いている。

経営上の問題点では、上位に変動がなく、「同業者間の競争の激化」(43%)、「商品物件の不足」(33%)、「売上の停滞・減少」(26%)の順となった。

重点経営施策も上位に変動がなく、「情報力を強化する」(51%)、「販路を広げる」(35%)、「宣伝・広告を強化する」(32%)の順であった。

来期見通し

来期の業況は、今期同様変化がないものとみている。売上額は好転し、収益は今期同様の水準で推移すると予想している。

価格面では、販売価格は上昇傾向を強め、仕入価格は今期並の高い水準が続くと予想している。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別に見ると、「建売・土地売買」はやや好調感が後退し、「不動産代理・仲介」は前期同様変化なく推移した。

来期は、「建売・土地売買」は上向き、「不動産代理・仲介」は今期同様変化なく推移するものとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「5～9人」規模はやや良好感が増し、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続いた。一方、「10～29人」規模は大幅に好調感が後退した。

来期は、「10～29人」規模は回復に向い、「1～4人」規模は今期並の厳しさが続き、「5～9人」規模は増勢が一服すると予想している。

地域別

地域別に見ると、「東部」は大幅に改善し、「都心近接」「多摩」はかなり厳しさが和らいだ。一方、「西部」は大幅に好調感が縮小し、「都心」「副都心」はかなり厳しさを強め、「北部」は多少業況感が落込んだ。

来期は、「多摩」はプラスに転じ、「北部」は厳しさが和らぐ一方で、「都心近接」は再び厳しさを増し、「西部」は今期を下回ると予想している。

中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

業種別	前期の業況		今期の業況		今期予想	来期予想
業種合計	−0.5	↘	−0.7	C	1.1	−0.4
建売・土地売買	8	↘	3	B	7	6
不動産代理・仲介	−2	↗	−1	C	0	−2
1～4人	−10	↗	−9	C	−7	−8
5～9人	9	↗	11	A	11	8
10～29人	23	↘	17	A	24	19
30～300人	31	↗	39	A	14	17
都心	1	↘	−4	C	1	−4
副都心	7	↘	−2	C	7	−3
都心近接	−9	↗	−3	C	−9	−8
東部	−9	↗	1	B	−1	2
西部	18	↘	7	B	10	5
南部	12	↘	−11	D	11	−2
北部	−1	↘	−4	C	6	−2
多摩	−7	↗	−1	C	−4	1

(小数点第1位四捨五入)

調査員のコメント

製　造　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①ベトナム工場では量産体制をとっており、国内工場では少品種高付加価値商品製造に特化していく。
（超硬ドリル、武蔵村山市、31名）

②原材料が値上がりしている中で、原価管理をしっかり行い利益の確保を目指す。（電磁機械、調布市、16名）

③事務所を一か所に集約。地方工場とテレビモニター会議等で効率化を図り、利益の出る体質に変更中。
（パイプベンダー、文京区、50名）

④少しずつ業況は良くなってきているので、今後も商品開発・販路拡大に向けた取り組みに力を注ぐ。（蜂蜜、小平市、9名）

⑤国内の他、海外からの受注も増加してきており、資金繰りは安定している。（医療自動機械、あきる野市、55名）

⑥高度な塗装技術力を保有、売上前期対比増加傾向が強い。人材の高齢化が問題。（金属塗装、目黒区、90名）

⑦小ロット、短納期が当社の強み。作業工程表（見積もり・加工・発送）を工夫し、一元管理を行い、クレーム皆無に繋げている。
（工業用パッキング、町田市、6名）

⑧新規開拓を積極的に行っている。ビジネスマッチングやビジネスフェアに積極的に参加することで新規顧客を獲得している。
（プラスチック切削加工、品川区、27名）

⑨海外進出が決まり、現地の他企業から受注を得るなど高回転の期待あり。人事や税務など手続き面をもれなく行うことが大切である。（板金プレス加工、世田谷区、23名）

⑩仕事が増えており、人手不足になっている。近いうちに人手を増やそうと考えている。（電子部品・デバイス、八王子市、3名）

⑪従業員の見直し等を図り、若返りを行い経費削減を図っている。取引先も増加しており、売上・利益は順調に推移している。
（ダンボール箱、葛飾区、8名）

⑫厳しい環境にあるが、大手百貨店との受注の話もあり、今後にやや期待が持てると思われる。（婦人服、練馬区、220名）

［業況に苦心している企業の例］

①材料費の高騰が収益を圧迫している。仕入れ先への値下げ交渉をしているがうまくはいっていない。
（食肉加工、東久留米市、28名）

②タイにある生産工場の治安が不安。売上高に影響を及ぼすため注意して見ていく考え。（タイヤ金型、東大和市、12名）

③中国景気の不透明感により、受注が減っている。
（精密電子部品、小平市、44名）

④受注引き合いは引き続き活発にあるが、収益的に厳しい案件が多い。受注を厳選して収益を確保していきたい。
（一般機械器具、武蔵野市、20名）

⑤消費増税からある程度時間が経過したが、いまだ影響あり。
（ポリエチレン製衛生手袋、調布市、3名）

⑥現在中国にある下請け先と新製品の開発製造を進めているがコスト面で折り合いがつかず、話が進んでいない。新しい下請け先の情報を希望する。（ゴルフクラブ、西東京市、2名）

⑦従来の取引先が事業縮小、廃業に伴い売上が減少している。代表者の関連会社で売上受注を賄っている状況。
（電子機器、府中市、2名）

⑧世の中のペーパーレス化の影響が徐々に出ている。
（製本、新宿区、3名）

⑨中国人の人件費が上がってきているため、外注先の見直しが必要となっている。（ショックアブソーバー、目黒区、20名）

⑩アベノミクスの影響なのか、ここ最近受注が回復傾向にある。ただ、このタイミングで中国の景気後退が騒がれ不安ではある。
（金型加工、品川区、28名）

⑪同業他社との競合が激しく、受注確保が困難。ビジネスマッチング等による新規取引先の紹介を希望。（プリント基板、八王子市、11名）

⑫一社だけでの企業努力では限界があり、業界全体として成長していく枠組みが必要。（布製品、練馬区、3名）

⑬古くからの取引先の一社が経費削減のため中国企業と取引をすることになり、売上大幅減少。アベノミクスの影響は全くない。
（プラスチックフィルム、大田区、6名）

卸　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①消費増税後の売上の下落傾向が落ち着いてきた。
（食肉、大田区、6名）

②販売先から値下げ交渉等があるものの、営業努力により収益を確保している。（医療用機械器具、荒川区、14名）

③販売価格はやや下降したものの、当社が目指している付加価値向上という点で取引先に評価いただいており、増収につながっている。（材木、東大和市、107名）

④企業の設備投資が回復傾向にあり、売上が増加している。
（電磁波測定器、世田谷区、29名）

⑤外食産業からの受注が好調で増収傾向。また、昨年単価の変更を行い収益も良好に推移している。（食肉、立川市、280名）

⑥最近は中国語、韓国語を記載したLED商品の受注が増加しており、利益確保に寄与している。
（船舶用照明器具、大田区、18名）

⑦展示会の効果が徐々にあらわれてきており売上が増加傾向にある。また、経費削減により利益を確保している。
（自動車エアロパーツ、八王子市、13名）

⑧為替レートの変動により輸入商材から国内商材にシフトした。国内大手飲食店向けを中心に販路・物量が増加傾向にある。
（食品、港区、5名）

⑨為替レートは安定してきており、取引先の業況も良化しつつある。
（金属材料、新宿区、4名）

⑩整理整頓や在庫等の見直しを行い、経費削減、利益の確保を検討している。（邦楽器、杉並区、1名）

⑪中国等からの輸入品では薄利のため国内産へシフトし、収益改善を目指している。（石材、練馬区、6名）

⑫販路を拡大するために、既存の品川区に加え、大田区を営業エリアとして開拓している。（食品、品川区、1名）

⑬大手スーパーでの商品の取扱いも決まっており、今期は順調に推移すると予想している。（紙器・包装資材、東大和市、38名）

⑭店頭販売を昨夏にやめ、外訪活動に注力している。また、約半年前に息子が代表者となったので、今後は育成に力を入れる。
（タオル、中野区、2名）

［業況に苦心している企業の例］

①焼肉店の売上があまり上がっていないため当社の受注も増加していない。輸入肉との価格競争もあり厳しい状況である。
（食肉、立川市、1名）

②中国向け売上が減少傾向。国内事業に関しても利幅が縮小している。（古紙、台東区、5名）

③原発事故に伴う風評被害により厳しい状況が続いている。
（わかめ・昆布、杉並区、5名）

④売上は低いところで停滞している。価格交渉や物流体制の見直しにより経費削減を図りたい。（日用品雑貨、八王子市、1名）

⑤業界全体が利幅薄く、国内より中国・韓国メーカー商品の方が安いため、更に業界の業況が悪化している。（鋼材、大田区、36名）

⑥世界的に食肉が不足しており、仕入に苦労している。
（食肉、練馬区、7名）

⑦生産拠点を海外へ移転させる動きが続いており、国内の縫製工場が衰退してきている。（糸、荒川区、5名）

⑧事業は順調なものの、事業承継が課題となっている。
（電気材料、板橋区、52名）

⑨アーケードゲーム業界は、スマートフォンのゲームアプリの台頭により売上が低調である。アーケードゲーム関係以外の事業で売上を確保出来ないか検討している。（ゲーム機、大田区、20名）

⑩地元商店街の衰退が激しく売上が停滞している。
（金物、豊島区、2名）

⑪利幅の確保が課題。営業社員毎に売上・利益の管理を行っているが、粗利縮小の傾向にある。（室内装飾品、港区、12名）

⑫売上増加傾向にあるが、コスト高により収益確保が課題。
（食品、練馬区、14名）

⑬若年層の葬儀離れに伴い市場規模が縮小しているため、売上が減少している。（造花輸入、足立区、3名）

⑭為替相場変動の影響を強く受けるため、安定を望む。景気のさらなる拡大を期待する。（珍味・海苔、八王子市、3名）

小　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①コンビニを除き競合店がない立地にあり、地域密着型の販売形態をとっている。（文房具・事務機器、府中市、3名）

②夏の温暖な気候により、夜・昼ともに売上が順調であった。新しい機械を導入したことにより、炭代の負担が無くなり、コスト削減が図れている。（飲食店、大田区、5名）

③目黒区商品券で買い物客が少し増えた。
（茶・海苔、目黒区、3名）

④インターネットでの注文があり、業績は良くなっている。
（住宅設備用品販売・照明器具他、練馬区、4名）

⑤特色ある品揃えにより、他社との差別化を図っている。
（靴、豊島区、16名）

⑥近隣の精肉店が閉店したことから、取引先が増加し、売上高についても増加している。（精肉、江戸川区、3名）

⑦猛暑のため、例年以上にエアコンの売れ行きが好調であった。
（家電、板橋区、4名）

⑧宅配便での売上がますます伸びていく傾向にある。また、口コミによる顧客の裾野拡大がかなり実感できる。
（酒類・食料品、多摩市、17名）

⑨売上前年比増加しており、好調を維持している。商品券が使用されることも多かった。（中華料理、板橋区、4名）

⑩地元の農産物をお菓子に取り入れ、地域活性化に繋げ、当社のPRにも繋げたい。（洋菓子、八王子市、7名）

⑪夏場は車を利用する観光客が多く、ガソリンスタンド利用客が増える。（ガソリンスタンド、西多摩郡、4名）

⑫夏期のイベントや祭り等への注文が多く、売上が多少増加している。また、配達を中心に営業しており、大型店には対応できないきめ細やかなサービスを提供している。
（酒類、武蔵野市、2名）

⑬業界全体としては縮小傾向にあるが、PB商品に注力するなどして、業況は好調である。（配置薬、国立市、45名）

［業況に苦心している企業の例］

①原材料の高騰、買い控え、進物菓子の購入減少により、売上が減少している。（洋菓子、東久留米市、1名）

②テレビ等の影響により手に入りにくい種類等もあり苦労しているが、これを価格に反映できず効率が下がっている。
（酒類卸・小売、昭島市、2名）

③一人当たりの単価が少なくなり、カード利用が多くなってきている。
（焼肉店、八王子市、7名）

④主要取引先からの受注は増加しているものの、全体的な受注数は減少傾向にあり、経費を節減しながら利益を確保している状況である。（菓子、葛飾区、2名）

⑤サービスの多様化により、人材の育成が課題である。
（コンビニエンスストア、大田区、2名）

⑥インターネットを通じての書籍販売や大手企業のような豊富な品揃えに、どう対応していくかが課題である。
（書籍、世田谷区、1名）

⑦商店街に人通りが少なく、いかに集客するかを検討している。付加価値として、お茶のサービス等を行なっている。
（化粧品・バッグ、品川区、2名）

⑧休日要因による売上の減少が悩みの種である。
（和菓子、中央区、6名）

⑨ホームセンター等に顧客が流れ、売上が減少している。
（金物、目黒区、1名）

⑩プレミアム商品券に期待していたが、結局大手企業に客足が流れ、効果が得られなかった。（寝具類、江戸川区、1名）

⑪販売先が経費削減のため、消防設備の点検や交換の頻度を減らしており、売上が減少している。
（消防設備販売・工事、中野区、3名）

⑫メーカーが在庫を持たなくなったため、仕入の時間が長くなった。
（家電、板橋区、4名）

⑬商品の構成が高齢者向けであり、売上向上が難しい。
（食料品、墨田区、2名）

サービス業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①業況は良好。人材の育成により、質の高いサービスを提供していきたい。（商業デザイン、新宿区、30名）

②消費増税の影響により今期の業況は厳しかったが、来期以降は従業員とともに新たな戦略を考えている。
（自動車教習、小平市、50名）

③業況は良くなっている。中国の受注がほとんどなくなっている。
（技術コンサルタント、府中市、5名）

④都心部での仕事が増加。売上増加、収益増加の足掛かりにしていきたい。（ビルメンテナンス、国分寺市、108名）

⑤オリンピックに向け、多少の景気の上向きが感じられる。
（ビルメンテナンス、立川市、65名）

⑥景気上昇の影響か、個人からの受注がやや増加している模様。ただし利益率は厳しい状況が続く。
（建物害虫駆除、足立区、18名）

⑦安定した売上を確保している。ネット中心の世の中になっているが、折り込みチラシのニーズはあり、今後も変わらない様子。
（新聞チラシ折込、江戸川区、1名）

⑧低価格の大企業に対抗できるのは、当社の技術力であり、小規模ではあるが安定した経営ができている。
（クリーニング、世田谷区、3名）

⑨景気回復に伴うイベントの開催が増えてきており、受注も増加傾向にある。今後もお客様本位の行動をするつもりである。
（イベント企画、世田谷区、6名）

⑩今後、タイやベトナム進出をグループ全体として考えている。
（ソフトウェア製作管理、渋谷区、90名）

⑪新店舗出店と新事業展開を考えている。今後も売上増強を図る。
（エステティックサロン、町田市、5名）

⑫同業者間での人材確保の競争が激化している。女性活用に向けた設備システムを売りに確保に努めている。
（タクシー、品川区、139名）

⑬顧客ニーズに対応するため、「エンディングノート」を作成し配布している。（葬儀・式典の請負、港区、22名）

［業況に苦心している企業の例］

①売上高、利益ともに減少しており、自動車業界全体が不況下にあるため、厳しい業況が続くと思われる。
（自動車整備、西多摩市、3名）

②自分でクリーニングするお客様が増加。結果、当社の売上も停滞。
（クリーニング、台東区、4名）

③マイナンバー制度への対応に苦慮している。
（教育・学習支援、清瀬市、17名）

④介護保険の改正やマイナンバー制度等、今後業況に影響が出てきそう。（介護、福生市、24名）

⑤低価格帯の同業者が増え、大きな売上増加は見込めない。
（美容、日野市、2名）

⑥人材が資本となるが、質の高い人材の不足、人件費高騰により、積極的な雇用が難しい。（ソフトウェア開発、三鷹市、25名）

⑦中国の情勢悪化により景気が心配。
（国際特許申請、武蔵野市、55名）

⑧材料の高騰による粗利の減少が発生しており、対策が必要。価格に転嫁できるかが課題となっている。
（ビルメンテナンス、国分寺市、26名）

⑨保険約款の変更もあり、保険修理が減少。
（自動車修理、荒川区、24名）

⑩テレビのニュース等では景気回復と連呼しているが、自身を含め、周りに実感している人はほとんどいない。まだまだ国や金融機関の支援が必要。（美容院、江戸川区、3名）

⑪同業他社との価格競争が激化しており、新しい分野への参入を検討。（広告制作、千代田区、34名）

⑫介護報酬改定による売上の減少が収益を圧迫している。今後も厳しい状況が続くが何とか頑張らないといけない。
（介護、町田市、101名）

⑬安定した受注先は確保されているものの、売上は減少傾向にある。今後は販売先と人材確保に注力する。
（一般貨物運送、練馬区、35名）

調査員のコメント

建　設　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①アフターサービスに力を入れて安定した売上を計上している。
（内装工事、中野区、3名）
②見積もり依頼が増加しており、受注に結び付けたい。広告等を利用し売上の増加を図る。（建設、目黒区、11名）
③受注も安定しており、人材確保もできたため、今後は技術力・営業力を強化し、売上増加を図る。（電気工事、世田谷区、6名）
④DM発送効果が出ており、受注に結び付いている。
（住宅設備の施工・リフォーム、小平市、14名）
⑤販売管理費等の削減や工事原価の見直しに力を入れた成果が出てきている。（戸建住宅建設、小金井市、45名）
⑥大型太陽光設備建設により増収増益を図っている。
（電気工事、多摩市、26名）
⑦リフォーム等の利益率の高い仕事を多く確保している。
（建設・不動産管理、台東区、10名）
⑧不動産の販売が好調であり売上が増加している。
（木造建築、新宿区、48名）
⑨民間からのリフォームや新築の案件が少しずつ増えている。
（木造建築、立川市、3名）
⑩東京オリンピックの影響か、店舗内装の受注が好調である。
（内装、世田谷区、8名）
⑪公的機関からの仕事を中心にしており、安定した受注を確保している。（建築工事、品川区、10名）
⑫新規取引先を獲得でき、今後さらに取引の拡大が見込める。
（電気工事、府中市、15名）
⑬大手ゼネコンを主要取引先にしており、受注は堅調である。また、紹介からの新規開拓に力を入れている。
（左官工事、練馬区、8名）
⑭インフラ再整備が増加しており、当面受注は増加傾向にある。
（配管工事、練馬区、5名）

［業況に苦心している企業の例］

①大口取引先からの支払いが3～4か月先であり、資金繰りが厳しい。（消防用設備設置、中野区、2名）
②材料が手に入りづらいことに加え、材料費が高騰しており、資金繰りがやや悪化した。（内装工事、練馬区、4名）
③若手の人材確保・将来の幹部候補生を求めてるが、応募が少なく将来を危惧している。
（空調設備メンテナンス、府中市、10名）
④官公庁の入札が年々厳しくなってきている。
（造園、立川市、17名）
⑤大型チェーン店等の参入にて、売上の確保が難しい状況が続いている。（ガラス・サッシ取付、練馬区、2名）
⑥受注残を減少させ、回収サイトを早めることで資金繰りの安定を図りたい。（空調工事、練馬区、6名）
⑦人材確保が難しく、社員の能力を高めることにも苦戦している。
（総合建設、板橋区、130名）
⑧同業者間の競争が激しく、単価の合わない案件の受注が増加している。（建設、品川区、4名）
⑨人手不足が懸念材料であり、下請先の確保に苦慮している。
（建設工事、江戸川区、6名）
⑩人件費・材料費が高騰しており、粗利の確保が課題である。
（建設・建築、大田区、5名）
⑪新築事業が減少しており、リフォーム事業に注力しているが、大手ハウスメーカー等もリフォーム事業に進出してきており、事業が圧迫されている。（建設・リフォーム、目黒区、7名）
⑫公共事業の方針に左右される面が大きい。
（造園、世田谷区、16名）
⑬代金回収の遅延、外注費の増加等により業況が厳しい。
（一般建設工事、昭島市、3名）
⑭東京オリンピック等の影響により、景気が上向いているというが、受注が少なく厳しい状況である。
（建設・設計、世田谷区、10名）

不　動　産　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①管理物件の入居率が良好で業況は順調に推移している。
（不動産、江戸川区、3名）
②中野区周辺の賃貸物件仲介管理が主要業務であるが、相続を見据えた売買案件が増加傾向にある。
（仲介、中野区、21名）
③インターネットを活用した情報発信に注力し、仲介件数が増加した。（賃貸・管理、杉並区、30名）
④多少の変動はあるが、テナントの入居状態は概ね良好であり、経営は安定している。（オフィス管理、新宿区、4名）
⑤周辺地区の土地価格が上昇しており、しばらくは安定した売上が期待出来る。（売買仲介・賃貸管理、目黒区、3名）
⑥長期在庫商品が売却契約済となり、今後に向けて動き出しつつある。（建売、青梅市、2名）
⑦地元のお客様との交流の中から、地元の情報入手を心掛けている。（建売・土地売買、葛飾区、3名）
⑧任意売却案件を取り扱うことで他社との差別化を図っている。
（仲介、板橋区、3名）
⑨メインは仲介だが、今後は売買も積極的に行っていく予定。
（仲介、荒川区、3名）
⑩大口案件の成約可能性もあり、売上増加を見込んでいる。
（仲介、目黒区、2名）
⑪法人の従業員をターゲットに賃貸物件の推進を行っている。
（不動産、江戸川区、3名）
⑫近隣で店舗の開店などが相次いでおり、地域の動きが活発になっている。（管理、府中市、3名）
⑬地元同業者との連携により、商品の仕入・販売体制が確立されている。（売買・賃貸・仲介、板橋区、2名）

［業況に苦心している企業の例］

①商品物件の仕入については大手住宅業者が競合しており、なかなか良い物件が見つからない。（販売、足立区、4名）
②売主側が強気で仕入に苦戦している。また、大手業者が高値で仕入れる傾向にあり、好物件の仕入が難しくなっている。
（建売、府中市、7名）
③商品物件が少なくなってきている。収益性の高い物件を紹介出来るよう情報収集に力を入れている。（仲介、足立区、30名）
④都内の地価上昇により収益物件の土地購入が困難になっている。また、人件費、材料費の高騰により建築価格（外注費）も増加している。（建売・土地販売、中野区、8名）
⑤事業承継も視野に入れなければならないことを理解はしているが、行動出来ない。（賃貸、昭島市、4名）
⑥所有賃貸物件の建替を計画していたが、東京オリンピック開催の影響か、建築単価高騰と人手不足による手抜き工事を懸念して延期を決めた。しばらくは既存物件を上手く活用する。
（賃貸・仲介・管理、千代田区、8名）
⑦商品物件の情報が不足している。エンドユーザーの所へ直接足を運ばなくなってしまったことが影響している可能性がある。
（売買、福生市、5名）
⑧不動産賃貸の動きが停滞気味であり、販路拡大活動が今後の課題となっている。（賃貸、練馬区、5名）
⑨人材不足であることから、有能な人材の確保に努めていきたい。
（仲介、日野市、11名）
⑩建築業界の職人不足等により商品物件の建築が遅れることがある。（売買、練馬区、7名）
⑪家賃が下落傾向にあるため利幅が縮小している。
（賃貸・管理、清瀬市、3名）
⑫不動産の売買は増加している様だが、仲介を主な事業としている当社の売上は増加していない。（仲介、渋谷区、5名）
⑬今年の夏は猛暑が続き客足が遠のいている。涼しくなる秋以降は売上が伸びると期待している。
（建売・土地売買、立川市、5名）

都内中小企業景況調査　業況、売上額、収益、価格動向

※数値は全て季節変動調整済D.I値

（予想値）

製造業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−24.6	−17.6	−16.8	−16.8	−15.8	−13.9	−13.7	−11.5	−11.1	
予想	−18.0	−21.0	−11.7	−19.8	−15.3	−14.4	−12.5	−10.0	−10.2	−10.0
売上額	−19.1	−12.7	−9.9	−10.6	−9.1	−8.1	−8.5	−6.3	−5.7	
予想	−10.8	−13.6	−5.4	−13.6	−8.6	−7.4	−7.4	−4.1	−3.0	−4.2
収益	−21.6	−15.6	−13.3	−14.7	−12.3	−11.4	−11.6	−9.2	−9.5	
予想	−15.1	−17.5	−9.6	−16.6	−12.4	−10.9	−11.4	−8.3	−6.9	−7.3
販売価格	−8.5	−5.0	−4.2	−3.7	−3.3	−2.1	−2.7	−2.0	−1.8	
予想	−6.3	−7.4	−2.9	−2.8	−2.9	−2.6	−2.0	−3.0	−1.6	−1.3
原材料価格	20.8	22.6	22.2	21.9	22.8	28.5	23.9	21.5	19.9	
予想	20.1	18.5	21.5	19.7	18.0	19.2	25.0	17.3	17.1	17.0

（予想値）

卸売業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−22.7	−16.4	−12.9	−17.9	−16.2	−14.4	−12.8	−11.5	−11.2	
予想	−17.0	−16.8	−5.1	−17.9	−12.6	−12.7	−12.3	−8.9	−8.7	−8.1
売上額	−15.3	−9.7	−4.9	−10.2	−8.5	−8.3	−7.1	−5.2	−5.3	
予想	−7.0	−8.4	2.9	−12.9	−6.1	−6.1	−4.7	−4.5	−0.8	−0.2
収益	−18.9	−13.7	−10.2	−15.0	−13.7	−13.8	−10.6	−9.8	−8.2	
予想	−10.2	−12.1	−2.7	−15.7	−9.5	−10.1	−10.6	−7.6	−6.1	−3.2
販売価格	−0.3	2.7	3.4	4.6	3.1	9.2	7.0	3.8	5.9	
予想	4.4	2.1	6.2	4.2	4.5	3.5	9.1	4.2	4.0	3.8
仕入価格	20.8	24.3	24.5	23.1	23.9	30.8	25.0	21.3	22.9	
予想	22.6	20.0	24.6	24.0	18.3	21.2	28.2	19.3	20.2	17.0

（予想値）

小売業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−34.5	−30.0	−30.0	−30.9	−31.4	−30.4	−29.0	−26.6	−26.7	
予想	−31.1	−33.2	−25.8	−33.5	−28.6	−29.4	−28.9	−27.1	−25.3	−25.9
売上額	−28.7	−23.7	−21.2	−24.5	−25.2	−24.6	−23.2	−20.4	−21.6	
予想	−22.8	−25.7	−18.4	−26.5	−22.3	−22.7	−21.8	−18.8	−18.6	−20.2
収益	−29.6	−26.8	−22.6	−27.2	−27.4	−25.9	−25.0	−23.3	−23.0	
予想	−24.5	−26.3	−21.2	−27.7	−24.3	−24.3	−22.9	−20.3	−20.7	−21.2
販売価格	−4.5	−1.9	−2.1	4.2	1.4	3.8	0.8	−0.9	−0.3	
予想	−3.7	−4.2	0.2	2.3	0.7	−1.3	2.6	−0.6	−1.3	−0.8
仕入価格	11.1	13.3	12.9	18.6	15.6	18.8	15.0	15.1	14.2	
予想	9.1	9.3	12.8	15.8	13.0	11.5	16.1	11.7	12.7	12.1

（予想値）

サービス業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−19.6	−13.9	−13.3	−16.5	−16.3	−16.2	−14.4	−13.5	−13.5	
予想	−13.5	−17.4	−7.2	−14.3	−13.2	−12.3	−12.8	−13.8	−13.9	−12.1
売上額	−15.3	−10.8	−9.4	−12.5	−11.9	−13.0	−9.6	−8.2	−8.9	
予想	−6.0	−9.7	−4.0	−9.7	−7.4	−6.8	−8.4	−9.1	−8.2	−6.6
収益	−16.9	−11.9	−11.6	−14.8	−15.2	−14.7	−10.9	−10.7	−10.0	
予想	−9.3	−12.3	−5.7	−13.2	−10.2	−9.6	−11.1	−10.9	−10.9	−8.2
料金価格	−5.7	−1.8	−1.1	3.6	0.4	1.7	0.7	−1.6	−0.7	
予想	−4.6	−4.1	−0.2	1.2	2.5	−0.2	0.4	−1.2	−2.0	−1.5
材料価格	16.6	17.4	16.0	19.8	17.5	21.9	14.5	13.4	13.7	
予想	14.9	16.3	17.2	17.1	16.6	14.3	18.2	10.2	11.1	11.3

（予想値）

建設業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−4.5	3.5	8.7	6.8	8.3	9.5	6.3	8.0	6.6	
予想	−2.2	−0.6	9.6	3.6	6.8	9.7	7.6	9.1	8.7	7.8
売上額	−0.8	9.9	15.1	10.7	12.2	10.3	8.5	11.2	8.2	
予想	2.8	3.3	14.6	5.8	9.3	10.4	9.8	9.9	10.5	9.5
収益	−6.4	−0.5	4.7	0.4	2.4	3.5	1.3	6.6	2.5	
予想	−5.0	−4.2	3.3	−0.7	−0.9	2.2	3.5	2.9	4.7	2.8
請負価格	−4.7	2.1	5.7	6.2	7.2	7.9	4.7	4.9	5.1	
予想	−4.3	−1.1	4.5	4.3	5.6	6.5	7.2	6.0	2.8	4.2
材料価格	29.4	38.2	38.2	38.6	42.2	46.8	41.3	33.3	33.4	
予想	28.3	29.7	36.5	35.0	33.1	38.7	42.0	31.8	27.3	30.1

（予想値）

不動産業	25/9	25/12	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12
業況	−7.7	−0.4	−5.0	−3.2	−4.2	−3.1	−2.1	−0.5	−0.7	
予想	−4.0	−6.2	2.5	−7.8	−2.6	−3.7	−5.3	−3.0	1.1	−0.4
売上額	−4.8	−0.6	−4.2	−0.7	−3.4	−2.2	−1.6	0.3	−0.6	
予想	1.9	−3.8	4.5	−6.2	0.9	−0.7	−0.4	2.0	2.3	2.5
収益	−6.5	−1.8	−3.7	−1.4	−3.0	−2.6	−1.8	−1.5	0.1	
予想	−1.4	−4.7	2.8	−6.3	−2.3	−1.2	−2.8	−0.1	−1.3	1.4
販売価格	−6.2	2.5	0.1	0.4	0.7	2.1	3.1	2.5	2.3	
予想	−2.1	−4.7	4.7	−0.9	−0.4	2.2	3.2	3.5	1.6	4.0
仕入価格	8.1	13.7	13.5	16.9	15.3	18.0	14.5	14.5	15.3	
予想	10.8	9.9	15.2	13.6	15.0	17.7	15.3	14.7	12.6	14.2

特別調査「中小企業が地域金融機関に望むこと」（平成27年9月上旬調査）

本調査結果の特徴

①社長の年齢と貴社の業歴について	『60歳代』33.0%　『40年以上』41.3%
②メインバンクと取引期間	『本調査担当信用金庫』74.3%　『20年以上』65.2%
③地域金融機関に対し体制面で望むこと	『要望に対する迅速な対応』45.2% 『担当者の頻繁な人事異動がないこと』34.0%
④地域金融機関に対し期待する支援サービス	『ビジネスマッチング等販路拡大支援』32.3% 『補助金、助成金の紹介・相談』30.2%
⑤調査信用金庫とその他の金融機関の訪問頻度	調査信用金庫について『満足している』94.6% 調査信用金庫以外の金融機関について『満足している』68.8%

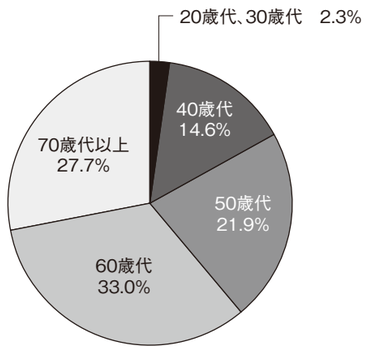
問1. 社長の年齢と貴社の業歴について

信用金庫お取引先企業に対し、同企業の社長（代表者）の年齢と、同企業の業歴について調査した。

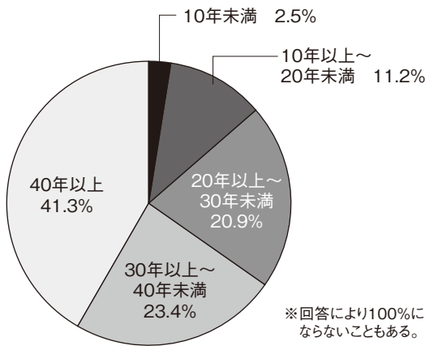
その結果、社長（代表者）の年齢は「60歳代」（33.0%）が最も多く、以下「70歳代以上」（27.7%）、「50歳代」（21.9%）、「40歳代」（14.6%）、「20歳代、30歳代」（2.3%）であった。

また調査先企業の業歴については、回答割合の高い順に「40年以上」（41.3%）、「30年以上～40年未満」（23.4%）、「20年以上～30年未満」（20.9%）、「10年以上～20年未満」（11.2%）、「10年未満」（2.5%）であった。

調査先企業の社長（代表者）の年齢



調査先企業の業歴



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、社長（代表者）の年齢については、製造業、卸売業、サービス業、不動産業は回答割合が高い順に「60歳代」、「70歳代以上」、「50歳代」、「40歳代」、「20歳代、30歳代」であった。

建設業では、「60歳代」（31.2%）の次が「50歳代」（25.5%）であり、以下「70歳代以上」（21.7%）が続いた他は上記他業種と同様の順番であった。

小売業では「70歳代以上」（33.9%）の次が「60歳代」（32.5%）であり、以下「50歳代」（19.3%）が続いた他は上記他業種と同様な順番であった。

次に、調査対象企業の業歴については、製造業、卸売業、小売業、建設業については、いずれも「40年以上」が最も回答割合が高く、以下「30年以上～40年未満」、「20年以上～30年未満」、「10年以上～20年未満」、「10年未満」の順であった。サービス業、不動産業では、「40年以上」が最も回答割合が高いのは同様であったが、次が「20年以上～30年未満」であり、以下「30年以上～40年未満」、「10年以上～20年未満」、「10年未満」の順であった。

従業者規模別で見ると、社長（代表者）の年齢については、「1人～4人」、「5人～9人」、「10人～19人」、「20人～29人」、「30人～39人」、「40人～49人」、「50人～99人」規模では「60歳代」が最も高い回答割合であった。「100人～199人」、「200人～300人」規模では「50歳代」が最も高い回答割合であった。

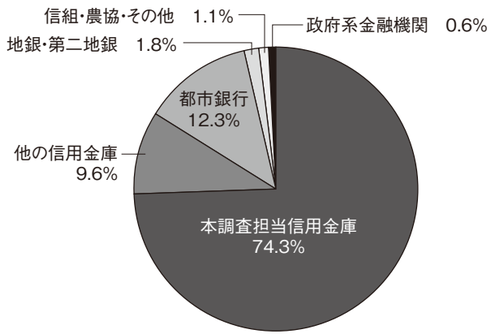
次に、調査対象企業の業歴については、すべての従業者規模において「40年以上」が最も高い回答割合であり、従業者規模が大きいほど「40年以上」と回答した割合が高い傾向が見られた。

問2. メインバンクと取引期間

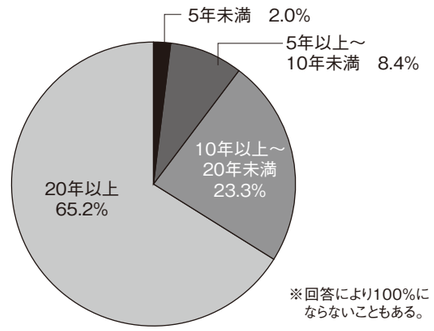
信用金庫のお取引先企業に対し、メインバンクはどういった業態の金融機関であるか調査したところ、「本調査担当信用金庫」と「他の信用金庫」を合計した『信用金庫』は83.9%であった。以下「都市銀行」（12.3%）、「地銀・第二地銀」（1.8%）、「信組・農協・その他」（1.1%）、「政府系金融機関」（0.6%）が続いた。

またメインバンクとの取引期間について調査したところ、「20年以上」（65.2%）が最も高い回答割合であり、以下「10年以上～20年未満」（23.3%）、「5年以上～10年未満」（8.4%）、「5年未満」（2.0%）の順であった。

メインバンクについて



メインバンクとの取引期間について



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、全業種で『信用金庫』が最も多く、次いで「都市銀行」が続いた。全業種に共通して「地銀・第二地銀」は3%未満、「信組・農協・その他」は2%未満、「政府系金融機関」は1%未満であった。

メインバンクとの取引期間については、全業種で「20年以上」の回答割合が高く、「10年以上～20年未満」がそれに続いた。

従業者規模別では、規模が小さい企業ほど『信用金庫』と回答した割合が高く、規模が大きい企業ほど「都市銀行」「地銀・第二地銀」「政府系金融機関」と回答した割合が高い。

メインバンクとの取引期間については、全従業者規模で「20年以上」の回答割合が高く、「10年以上～20年未満」がそれに続いた。

問3. 地域金融機関に対し体制面で望むこと（最大3つ）

地域金融機関の体制について、信用金庫のお取引先企業が望む事柄についてうかがった（10の選択肢から最大3つまで選択、従って合計は100%にならない）。

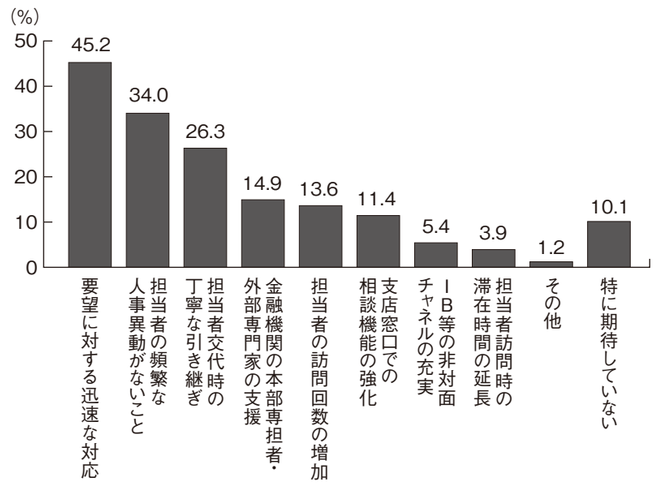
その結果、回答割合が高かった順に「要望に対する迅速な対応」（45.2%）、「担当者の頻繁な人事異動がないこと」（34.0%）、「担当者交代時の丁寧な引き継ぎ」（26.3%）、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」（14.9%）、「担当者の訪問回数の増加」（13.6%）、「支店窓口での相談機能の強化」（11.4%）、「IB等の非対面チャネルの充実」（5.4%）、「担当者訪問時の滞在時間の延長」（3.9%）、「その他」（1.2%）であった。なお「特に期待していない」は10.1%であった。

業種別に見ると、回答割合が高い上位3位までは全業種共通で「要望に対する迅速な対応」、「担当者の頻繁な人事異動がないこと」、「担当者交代時の丁寧な引き継ぎ」の順であった。4位以下については、製造業、卸売業、建設業では、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」、「担当者の訪問回数の増加」、「支店窓口での相談機能の強化」、「IB等の非対面チャネルの充実」、「担当者訪問時の滞在時間の延長」、「その他」の順であった。小売業では、「担当者の訪問回数の増加」、「支店窓口での相談機能の強化」、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」、「担当者訪問時の滞在時間の延長」、「IB等の非対面チャネルの充実」、「その他」の順であった。サービス業では、「担当者の訪問回数の増加」、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」、「支店窓口での相談機能の強化」、「IB等の非対面チャネルの充実」、「担当者訪問時の滞在時間の延長」、「その他」の順であった。不動産業では「支店窓口での相談機能の強化」、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」、「担当者の訪問回数の増加」、「IB等の非対面チャネルの充実」、「担当者訪問時の滞在時間の延長」、「その他」の順であった。

従業者規模別では、「IB等の非対面チャネルの充実」、「金融機関の本部専担者・外部専門家の支援」においては従業者規模が大きくなるほどその割合が高い傾向が見られた。

また全ての従業者規模において最も回答割合が高いのは「要望に対する迅速な対応」であり、順序は前後するが2位・3位は概ね「担当者の頻繁な人事異動がないこと」、「担当者交代時の丁寧な引き継ぎ」が占めた。

地域金融機関に対し体制面で望むこと
（複数回答につき、各回答の比率の合計は100%にならない）



問4. 地域金融機関に対し期待する支援サービス（最大3つ）

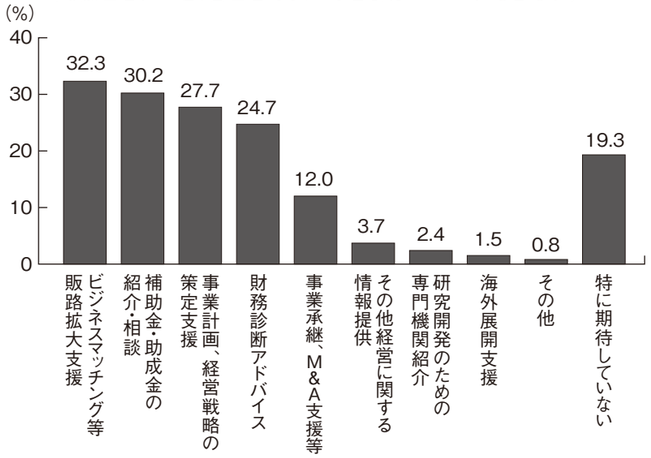
地域金融機関に対し金融取引以外で期待する支援サービスについて、信用金庫のお取引先企業にうかがった（10の選択肢から最大3つまで選択、従って合計は100%にならない）。

その結果、回答割合が高かった順に「ビジネスマッチング等販路拡大支援」（32.3%）、「補助金・助成金の紹介・相談」（30.2%）、「事業計画、経営戦略の策定支援」（27.7%）、「財務診断アドバイス」（24.7%）、「事業承継、M&A支援等」（12.0%）、「その他経営に関する情報提供」（3.7%）、「研究開発のための専門機関紹介」（2.4%）、「海外展開支援」（1.5%）、「その他」（0.8%）であった。なお「特に期待していない」は19.3%であった。

業種別に見ると、製造業、卸売業の上位5項目は、「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「補助金・助成金の紹介・相談」、「事業計画、経営戦略の策定支援」、「財務診断アドバイス」、「事業承継、M&A支援等」の順であった。小売業の上位5項目は「事業計画、経営戦略の策定支援」、「補助金・助成金の紹介・相談」、「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「財務診断アドバイス」、「事業承継、M&A支援等」の順であった。サービス業の上位5項目は「補助金・助成金の紹介・相談」、「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「事業計画、経営戦略の策定支援」、「財務診断アドバイス」、「事業承継、M&A支援等」の順であった。建設業の上位5項目は「補助金・助成金の紹介・相談」、「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「事業計画、経営戦略の策定支援」と「財務診断アドバイス」（同率）、「事業承継、M&A支援等」の順であった。不動産業の上位5項目は「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「財務診断アドバイス」、「事業計画、経営戦略の策定支援」、「補助金・助成金の紹介・相談」、「事業承継、M&A支援等」の順であった。

従業者規模別では、「ビジネスマッチング等販路拡大支援」、「事業承継、M&A支援等」においては従業者規模が大きくなるほどその割合が高い傾向が見られた。

地域金融機関に対し期待する支援サービス
（複数回答につき、各回答の比率の合計は100%にならない）



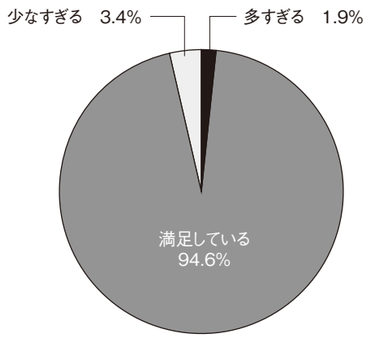
問5. 調査信用金庫とその他の金融機関の訪問頻度

信用金庫のお取引先企業に対し、本調査を行った信用金庫と、その他の取引金融機関による訪問頻度についてのご意見を伺った。

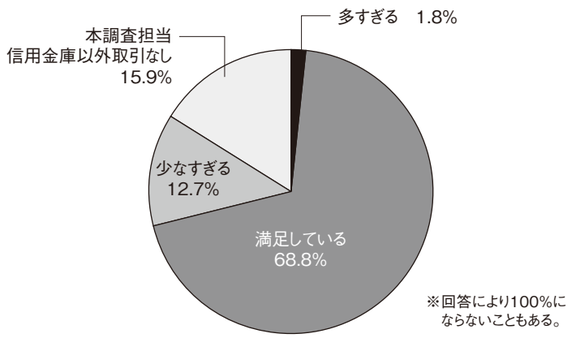
その結果、本調査を行った信用金庫の訪問頻度については、「満足している」が94.6%を占めた。その他、「少なすぎる」は3.4%、「多すぎる」は1.9%であった。

その他の取引先金融機関による訪問頻度については、「満足している」は68.8%であり、「少なすぎる」は12.7%、「多すぎる」は1.8%であった。また本調査担当信用金庫以外には取引金融機関がない企業が15.9%あった。

調査を行った信用金庫の訪問頻度について



その他の取引先金融機関の訪問頻度について



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、調査を行った信用金庫の訪問頻度については、全業種で「満足している」が最も多く95.4%～93.3%を占めた。以下、全業種で「少なすぎる」（4.2%～2.8%）、「多すぎる」（2.3%～1.4%）が続いた。

その他の取引先金融機関による訪問頻度については、全業種で「満足している」が最も多く74.8%～65.2%を占めた。以下、全業種で「少なすぎる」（14.1%～10.5%）、「多すぎる」（2.4%～1.4%）が続いた。

従業者規模別では、調査を行った信用金庫の訪問頻度については、全従業者規模で「満足している」が最も多く90%以上を占め、以下「少なすぎる」、「多すぎる」が続いた。

その他の取引先金融機関による訪問頻度については、全従業者規模で「満足している」が最も多く、以下「少なすぎる」、「多すぎる」が続いた。

全国の景況

全国の中小企業の景況は、前期（4−6月期）と比較して、北海道、関東、東海、四国、南九州地区で上向いた。
業種別では、小売業、建設業において改善が見られた。
各業種別で、前期に比べ大幅に改善した地域は

卸　売　業：北海道、四国
小　売　業：関東、東海、中国、北九州
サービス業：四国、北九州、南九州
建　設　業：東北、東海
不 動 産 業：北海道、関東、首都圏、北陸

	東京	全国	北海道	東北	関東	首都圏	北陸	東海	近畿	中国	四国	北九州	南九州
全業種合計（DI）	−12.2	−8	−8	−16	−9	−9	−8	−7	−8	−11	−8	−4	−3
製造業	E	D	E	F	D	D	D	D	D	D	D	D	C
卸売業	E	E	D	F	E	E	D	E	E	F	D	D	D
小売業	E	E	D	F	D	E	E	D	E	E	E	D	D
サービス業	D	D	D	D	D	D	C	C	D	E	D	D	B
建設業	C	C	D	B	D	C	D	C	C	D	C	B	D
不動産業	C	B	A	B	B	B	B	B	B	B	A	B	B

（注）業種別の景況感を地域別に比較して作成してあります。
データは信金中央金庫が調査したものを使用し、一般社団法人東京都信用金庫協会が作成しております。

日銀短観

[業況判断]

（「良い」−「悪い」・%ポイント）

	2015年6月調査		2015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	15	16	12	−3	10	−2
非製造業	23	21	25	2	19	−6
全産業	19	18	19	0	14	−5
中堅企業						
製造業	2	4	5	3	4	−1
非製造業	16	14	17	1	13	−4
全産業	10	9	12	2	9	−3
中小企業						
製造業	0	0	0	0	−2	−2
非製造業	4	1	3	−1	1	−2
全産業	2	1	3	1	0	−3
全規模合計						
製造業	4	5	5	1	2	−3
非製造業	10	8	10	0	7	−3
全産業	7	7	8	1	5	−3

（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）

	2014年度			2015年度		
		上期	下期		上期	下期
2015年6月調査	108.96	103.17	114.29	115.62	115.59	115.65
2015年9月調査	−	−	−	117.39	117.50	117.28

調査対象企業数

（2015年9月調査）

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,479社	6,538社	11,017社	99.5%
うち大企業	1,095社	1,045社	2,140社	99.4%
中堅企業	1,185社	1,881社	3,066社	99.5%
中小企業	2,199社	3,612社	5,811社	99.5%
金融機関	−	−	197社	98.5%

<回答期間>8月26日 ～ 9月30日

（注）1.回答率=業況判断の有効回答社数/調査対象企業数×100
2.判断項目において、「最近」は回答時点を、「先行き」は3か月後を示す。「最近」の変化幅は、前回調査の「最近」との対比。「先行き」の変化幅は、今回調査の「最近」との対比（以下同じ）。

[売上高・収益計画]

（前年度比・%）

		2014年度	修正率	2015年度（計画）	修正率
大企業	製造業	1.3	−	0.9	0.0
	国内	−0.6	−	−0.1	−0.3
	輸出	5.9	−	3.3	0.4
	非製造業	0.5	−	0.1	−0.2
	全産業	0.8	−	0.4	−0.1
中堅企業	製造業	1.9	−	1.6	0.2
	非製造業	0.2	−	1.1	−0.1
	全産業	0.6	−	1.2	−0.1
中小企業	製造業	1.2	−	0.3	−0.2
	非製造業	0.0	−	−0.5	0.4
	全産業	0.2	−	−0.3	0.2
全規模合計	製造業	1.4	−	0.9	0.0
	非製造業	0.3	−	0.1	0.0
	全産業	0.6	−	0.4	0.0

（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		2015年6月調査 最近	先行き	2015年9月調査 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	−23	−22	−23	0	−24	−1
	うち素材業種	−31	−28	−30	1	−30	0
	加工業種	−17	−18	−17	0	−20	−3
	非製造業	−19	−20	−19	0	−20	−1
海外での製商品需給判断（「需要超過」−「供給超過」）	製造業	−12	−11	−14	−2	−16	−2
	うち素材業種	−18	−17	−21	−3	−23	−2
	加工業種	−7	−7	−10	−3	−12	−2
製商品在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	15		14	−1		
	うち素材業種	20		18	−2		
	加工業種	12		11	−1		
製商品流通在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	18		20	2		
	うち素材業種	26		26	0		
	加工業種	13		14	1		
販売価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	−4	−4	−6	−2	−9	−3
	うち素材業種	1	1	−4	−5	−5	−1
	加工業種	−7	−8	−9	−2	−12	−3
	非製造業	0	2	−5	−5	−2	3
仕入価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	35	39	22	−13	24	2
	うち素材業種	36	39	17	−19	19	2
	加工業種	34	38	26	−8	27	1
	非製造業	25	32	18	−7	25	7

東京都8月の企業倒産

1.概況

東京都内の企業倒産は130件発生した。負債額の合計は221億円であった。前月対比では、件数が55件、負債額が114億円減少した。また、前年同月対比では、件数が27件、負債額が49億円減少した。

（単位:件・億円）

	平成26年8月	平成27年7月	平成27年8月	前月比	前年同月比
件　数	157	185	130	△55	△27
金　額	270	335	221	△114	△49

2.原因別倒産動向　（単位:件・億円　千万円以下は切捨て）

放漫経営		過少資本		他社倒産の余波		既往のしわよせ		販売不振	
6	63	1	1	6	17	14	51	96	70
売掛金等回収難		信用性低下		在庫状態悪化		設備投資過大		その他	
2	2	0	0	0	0	1	11	4	2

3.業種・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	11	17	21	16	12	46
卸売業	35	38	23	86	232	23
小売業	8	16	12	3	15	6
サービス業	6	8	6	2	7	1
建設業	15	23	17	12	31	11
不動産業	12	8	5	26	2	77
情報通信業・運輸業	21	38	22	48	15	25
宿泊業・飲食サービス業	13	11	9	4	3	2
その他	36	26	15	66	15	24
合計	157	185	130	270	335	221

※金額の億円未満は切り捨て表示の為、合計と一致しない。

4.地域別倒産動向

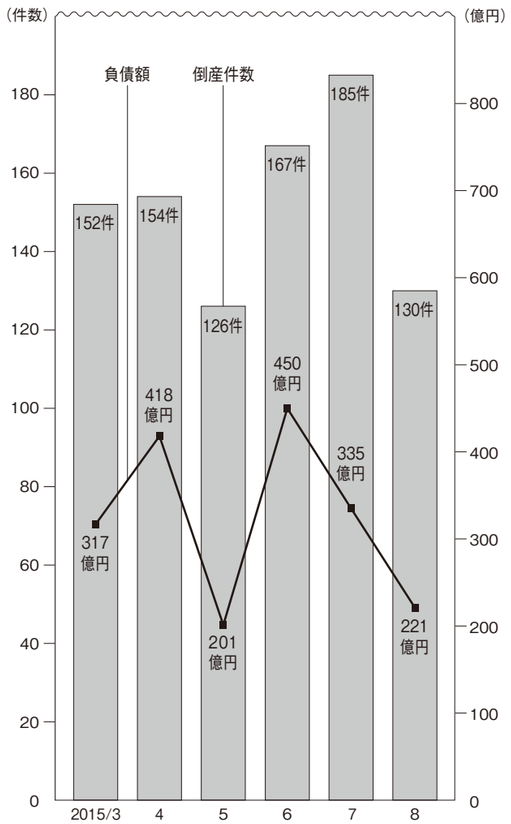
地区別の倒産件数は、港区と千代田区がそれぞれ11件（負債額：約78億円、約12億円）発生して最も多く、次いで台東区が10件（同約19億円）発生している。

5.大口倒産動向

当月の主な大口倒産は、以下の通り。

企業名	所在地	業　種	負債総額
（株）不二屋ビルデング	港区	オフィスビル賃貸管理	約61億円
東洋工罐（株）	足立区	製缶業	約24億円

（注）データは東京都産業労働局「東京の企業倒産状況」（（株）東京商工リサーチ調べ）を使用し、一般社団法人東京都信用金庫協会が作成しております。



●スポット君判断表　業種別定点指標値

	A	B	C	D	E	F	G
製造業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
卸売業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
小売業	10以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41以下
サービス業	15以上	14～5	4～△5	△6～△15	△16～△25	△26～△35	△36以下
建設業	20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
不動産業	10以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41以下

好調　←→　不調

※上記マークの基準は業況判断D.I季節調整済修正値で判断します。

●地域区別表

都　心	千代田区・中央区・港区	副都心	新宿区・文京区・渋谷区・豊島区
都心近接	台東区・荒川区・墨田区	東　部	江東区・足立区・葛飾区・江戸川区
西　部	杉並区・世田谷区・中野区	南　部	大田区・品川区・目黒区
北　部	板橋区・練馬区・北区	多　摩	都下市・郡部

回答事業所数の規模別内訳

（単位:事業所数・%）

業種別＼規模別	有効回答事業所数	4人以下	5～9人	10～19人	20～29人	30～39人	40～49人	50～99人	100～199人	200～300人
製造業	3,036	40.3	22.3	16.9	7.9	3.6	2.4	4.8	1.6	0.3
卸売業	996	39.5	24.6	17.1	7.3	3.6	1.7	3.9	2.3	0.0
小売業	2,050	75.2	13.1	5.8	2.0	1.0	0.7	2.1	0.0	0.0
サービス業	1,617	48.7	17.1	12.4	7.0	3.3	2.7	5.0	3.8	0.0
建設業	1,140	33.9	29.8	20.8	7.0	2.8	1.9	2.7	0.7	0.3
不動産業	577	64.0	21.7	9.5	2.3	1.2	0.9	0.3	0.0	0.2
業種計	9,416	49.9 (4,700)	20.5 (1,933)	13.7 (1,293)	6.0 (562)	2.7 (258)	1.9 (175)	3.6 (342)	1.5 (140)	0.1 (13)

調査方法・対象と回収状況

1.調査機関　一般社団法人東京都信用金庫協会　業務部地域支援課
1.調査方法　信用金庫営業店から企業へ聴取
1.調査時期　27年7～9月期を対象に27年9月上旬に実施
1.実施状況　9,662 事業所数
未回収事業所数　246
（内訳）倒産・廃業　92　調査拒否　18　事業転換　5　取引解消　31
移転　12　休業　5　不在が続く　11　その他　72
1.有効回答事業所数　9,416　有効回答率　97.45%

しんきん協議会企業会員（18,000社 22,000人）のみなさまへ

しんきんテレホン相談室（無料）
お気軽にご利用いただけます。

相談室受付時間／午後1時～4時30分

しんきんテレホン相談室
03-6228-8557

税務（水曜日）　**法律**（木曜日）

編集・発行
一般社団法人東京都信用金庫協会　業務部地域支援課
〒104-0031　東京都中央区京橋3-8-1　信用金庫会館 京橋別館12階
TEL（03）6228－8557　FAX（03）6228－8871
印　刷　㈱三　修