景況情報ガイド

都内中小企業
景況調査結果
平成28年
1月～3月期

業況、全体として横這い。 ～製造業はやや厳しさを増し、建設業はわずかに好調感が縮小～

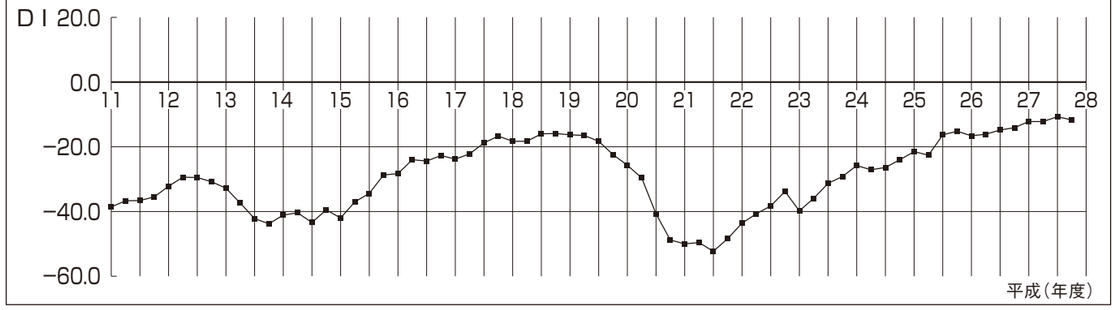
特別調査
「中小企業の将来を見据えた事業承継について」…12

都内中小企業景況調査概況
業況、やや厳しさを増す。従業員規模により明暗分かれる　製造業…2
業況・売上額・収益が横ばい。来期は業況・収益が水面下ながら改善予想　卸売業…3
業況、前期同様の厳しさ続く。販売価格が下降に転じる　小売業…4
業況、前期同様の厳しさが続く。「情報サービス・調査・広告」は大きく改善　サービス業…5
業況、わずかに好調感が縮小。大企業請負、大きく増勢が後退　建設業…6
「都心」は極端に水面下に落込む。「建売・土地売買」は大幅に良化　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2月の企業倒産…16

一般社団法人東京都信用金庫協会

業況、全体として横這い。～製造業はやや厳しさを増し、建設業はわずかに好調感が縮小～（平成28年1月～3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－11.7（前期は－10.7）と前期に比べ1.0ポイント悪化した。業種別に見ると、建設業でわずかに好調感が縮小し、製造業でやや厳しさを増した。

来期は、不動産業で業況が上向き、製造業・卸売業で水面下ながら改善すると予想している。

	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	−10.0	−12.8	−2.8	−10.8	2.0
卸売業	−9.8	−10.7	−0.9	−8.1	2.6
小売業	−25.3	−25.2	0.1	−24.4	0.8
サービス業	−12.2	−10.7	1.5	−9.6	1.1
建設業	8.9	7.3	−1.6	7.7	0.4
不動産業	1.3	0.4	−0.9	3.0	2.6
総合	−10.7	−11.7	−1.0	−10.2	1.5

●製造業

業況はやや厳しさを増した。売上額・受注残・収益はわずかに減少を強めた。

価格面では、販売価格は前期同様の低下基調で、原材料価格は多少落着きを見せた。

業種別に見ると、「化学工業」は前期並の良好感が続き、「電気機械」はわずかに前期を上回った。「輸送用機械」はかなり好調感が後退し、「精密機械」は大きく水面下に落込んだ。「プラスチック」「一般機械」「建設用金属」「プレス・メッキ」「金属製品」「ゴム製品」「紙・紙加工品」「印刷関連」は幾分悪化が強まり、「食料品」「繊維・衣服」「木材・家具」「皮革関連」はかなり深刻さを増した。

来期の業況は水面下ながら改善するとみている。売上額・受注残・収益は減少が一服すると予想している。

●卸売業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・収益は、ともに前期並の低迷が続いた。

価格面では、販売価格・仕入価格は多少落着きを見せた。

業種別では、「機械器具」は前期並の良好感が続き、「食料品・飲食料品」は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、「建築材料」はやや深刻さを増した。「繊維・衣服」「鉱物・金属材料」は大幅に悪化した。

来期の業況は、水面下ながら改善するとみている。売上額は今期並の低迷が続き、収益は水面下ながら減少に歯止めがかかると予想している。

●小売業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額は幾分減少を強め、収益は前期並の低迷が続いた。

価格面では、販売価格はわずかに上昇から下降へと転じ、仕入価格は多少上昇が弱まった。

業種別では、「飲食店」は水面下ながらやや上向いた。一方、「カメラ、時計・眼鏡」「繊維・衣服・身の回り品」はわずかに悪化が強まり、「家電・家庭用機械」は大きく低調感を強めた。

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・収益は持ち直すとみている。

●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」は大きく改善し、「自動車整備・駐車場」は水面下ながら幾分持ち直した。「洗濯・理容・美容」は前期同様の厳しさが続いた。

来期の業況は今期同様の厳しさが続くとみている。売上額・収益はともに水面下ながら改善するとみている。

●建設業

業況はわずかに好調感が縮小した。売上額は前期同様の増加が続き、受注残・施工高は多少伸び悩み、収益は増減なく推移した。

価格面では、請負価格・材料価格はともにやや上昇が弱まった。

業種別に見ると、「総合工事」「設備工事」は前期並の良好感が続き、「職別工事」は幾分良好感が縮小した。

来期の業況は今期並の良好感が続くと予想している。売上額・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ものとみている。

●不動産業

業況は前期同様変化なく推移した。売上額・収益はやや伸び悩んだ。

価格面では、販売価格はわずかに落着きを見せ、仕入価格は前期並の高い水準が続いた。

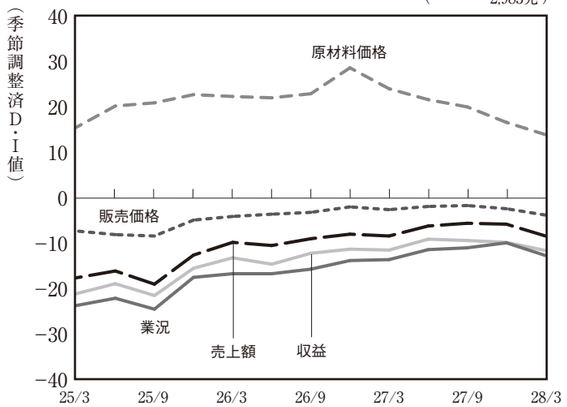
地域別に見ると、「都心」は極端に水面下に落込んだ。

業種別に見ると、「建売・土地売買」は大幅に良化し、「不動産代理・仲介」はわずかに悪化した。

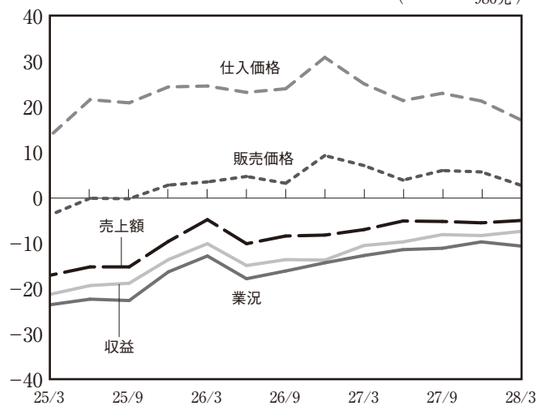
来期の業況は上向くとみている。売上額は堅調に推移し、収益は弱含むと予想している。

都内中小企業の景況の推移

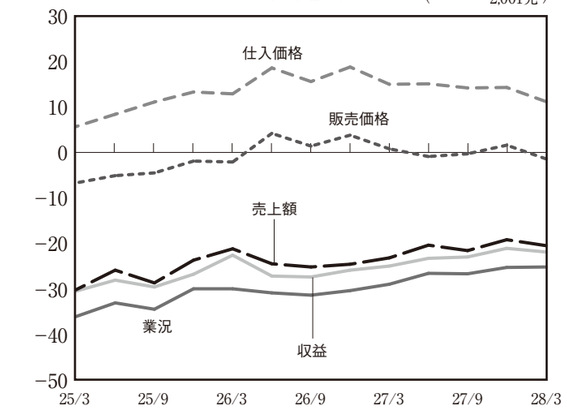
製造業（有効回答企業数 2,983先）



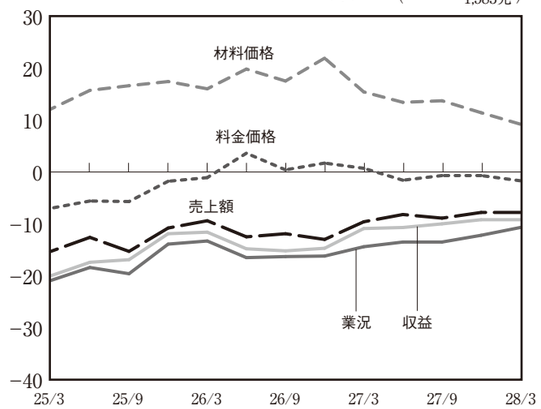
卸売業（有効回答企業数 980先）



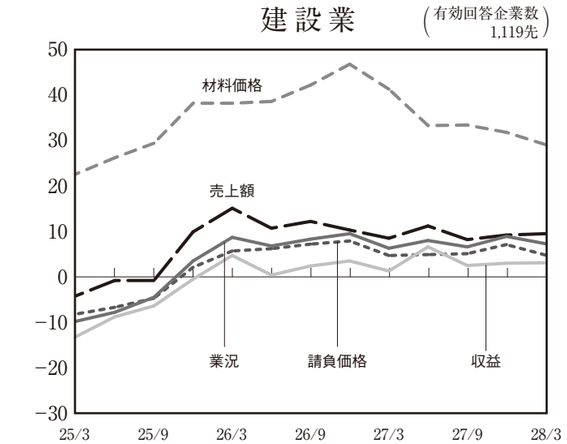
小売業（有効回答企業数 2,001先）



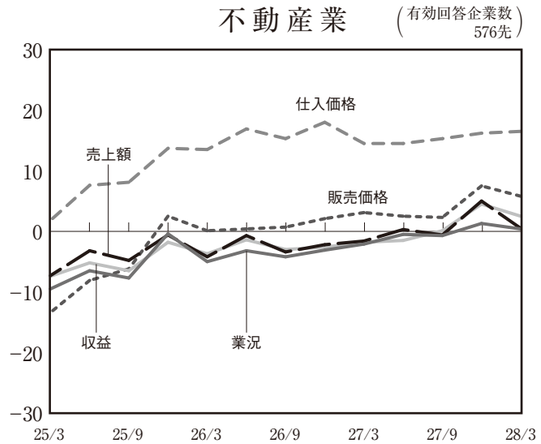
サービス業（有効回答企業数 1,583先）



建設業（有効回答企業数 1,119先）

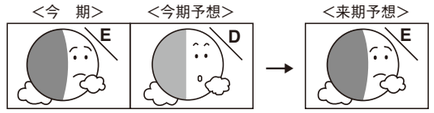


不動産業（有効回答企業数 576先）



製造業

有効回答企業数 2,983先



業況、やや厳しさを増す。

— 従業員規模により明暗分かれる —

今期

業況はやや厳しさを増した。売上額・受注残・収益はわずかに減少を強めた。

価格面では、販売価格は前期同様の低下基調で、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」(45%)、「同業者間の競争の激化」(32%)、「利幅の縮小」(21%)の順となっている。

重点経営施策では上位に変動がなく「販路を広げる」(64%)、「経費を節減する」(46%)、「情報力を強化する」(17%)、「新製品・技術を開発する」(14%)の順となった。

来期見通し

来期の業況は水面下ながら改善するとみている。売上額・受注残・収益は減少が一服すると予想している。

価格面では、販売価格はほぼ横這いで推移し、原材料価格は上昇が弱まるとみている。

業種別・規模別動向

業種別

業種別に見ると、「化学工業」は前期並の良好感が続き、「電気機械」はわずかに前期を上回った。「輸送用機械」はかなり好調感が後退し、「精密機械」は大きく水面下に落込んだ。

「プラスチック」「一般機械」「建設用金属」「プレス・メッキ」「金属製品」「ゴム製品」「紙・紙加工品」「印刷関連」は幾分悪化が強まり、「食料品」「繊維・衣服」「木材・家具」「皮革関連」はかなり深刻さを増した。

来期は、「輸送用機械」は好調感が強まり、「化学工業」は今期並の良好感が続き、「電気機械」は今期同様変化がないとみている。「一般機械」「食料品」「繊維・衣服」「木材・家具」「印刷関連」「皮革関連」は持ち直し、「プラスチック」「プレス・メッキ」「金属製品」「ゴム製品」「紙・紙加工品」は今期同様の厳しさが続くとみている。「精密機械」「建設用金属」は厳し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、「100～300人」規模は大きく前期を上回り、「50～99人」規模はやや良好感が強まるとみている。「20～49人」規模は多少前期を下回り、「10～19人」規模は前期同様変化がなかった。「1～4人」「5～9人」規模は幾分低調感を強めた。

来期は「20～49人」規模は今期を上回り、「50～99人」規模は今期並の良好感が続き、「10～19人」規模はプラスに転じるとみている。「1～4人」「5～9人」規模は厳しさが和らぎ、「100～300人」規模は好調感が後退するとみている。

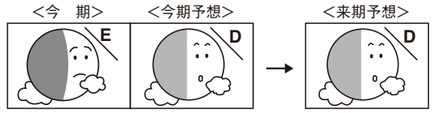
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−10.0	↘	−12.8	E	−6.5	−10.8
化学工業	7	↘	6	C	11	7
電気機械	0	↗	3	C	5	2
輸送用機械	8	↘	2	C	6	7
精密機械	6	↘	−2	D	8	−7
プラスチック	−2	↘	−4	D	−1	−5
一般機械	−5	↘	−9	D	−3	−6
建設用金属	−8	↘	−11	E	−4	−13
食料品	−7	↘	−13	E	−5	−7
プレス・メッキ	−11	↘	−13	E	−6	−12
金属製品	−13	↘	−16	E	−11	−15
繊維・衣服	−11	↘	−17	E	−7	−14
ゴム製品	−17	↘	−20	E	−9	−20
紙・紙加工品	−22	↘	−25	F	−27	−24
木材・家具	−16	↘	−27	F	−18	−23
印刷関連	−26	↘	−29	F	−20	−23
皮革関連	−26	↘	−35	G	−19	−28
1～4人	−25	↘	−29	F	−22	−27
5～9人	−5	↘	−10	D	−4	−8
10～19人	−2	↗	−1	D	3	2
20～49人	4	↘	0	C	10	3
50～99人	12	↗	14	B	26	15
100～300人	20	↗	26	A	25	20

(小数点第1位四捨五入)

卸売業

有効回答企業数 980先



業況・売上額・収益が横ばい。

— 来期は業況・収益が水面下ながら改善予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・収益は、ともに前期並の低迷が続いた。

価格面では、販売価格はやや上昇が弱まり、仕入価格は多少落着きを見せた。

資金繰りは前期並の厳しさで、在庫はわずかに過剰感が強まった。

経営上の問題点としては、前期に引続き「売上の停滞・減少」(43%)、「同業者間の競争の激化」(42%)、「利幅の縮小」(25%)の順となった。

重点経営施策は「販路を広げる」(69%)、「経費を節減する」(45%)、「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、水面下ながら改善するとみている。売上額は今期並の低迷が続き、収益は水面下ながら減少に歯止めがかかると予想している。

価格面では、販売価格は上昇が弱まり、仕入価格は落着くとみている。

業種別・規模別動向

業種別

業種別では、「機械器具」は前期並の良好感が続き、「食料品・飲食料品」は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、「建築材料」はやや深刻さを増した。「繊維・衣服」「鉱物・金属材料」は大幅に悪化した。

来期は、「化学製品」「建築材料」「繊維・衣服」「鉱物・金属材料」は水面下ながら上向くと予想している。一方、「機械器具」は弱含むとみている。

納入先別

納入先別では、「小売業者」が水面下ながら若干改善した。一方、「大メーカー」は大幅に水面下に落込み、「問屋・商社」はかなり厳しさを増した。

来期は、「大メーカー」「中小メーカー」「問屋・商社」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、「10～19人」規模は大きく好転した。一方、「20～49人」規模は幾分軟調に推移し、「50～100人」規模は大幅に好調感が後退した。「1～4人」「5～9人」規模はやや低調感を強めた。

来期は、「50～100人」規模は堅調に推移し、「1～4人」「5～9人」規模は水面下ながら持ち直すとみている。

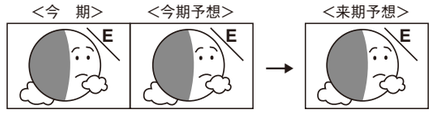
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−9.8	↘	−10.7	E	−7.6	−8.1
機械器具	7	→	7	C	13	3
食料品・飲食料品	−14	↗	−4	D	−9	−4
化学製品	5	↘	−7	D	−5	−1
建築材料	−7	↘	−11	E	−5	−3
家具・建具	−25	↘	−27	F	−30	−19
繊維・衣服	−17	↘	−28	F	−20	−21
鉱物・金属材料	−22	↘	−28	F	−24	−21
大メーカー	4	↘	−7	D	1	−2
中小メーカー	−5	→	−5	D	−4	−2
問屋・商社	−8	↘	−14	E	−7	−11
小売業者	−19	↗	−15	E	−13	−14
1～4人	−23	↘	−25	F	−19	−23
5～9人	−12	↘	−15	E	−12	−12
10～19人	−3	↗	4	C	0	4
20～49人	15	↘	12	B	15	13
50～100人	16	↘	9	C	20	19

(小数点第1位四捨五入)

小売業

有効回答企業数 2,001先



業況、前期同様の厳しさ続く。

— 販売価格が下降に転じる —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額は幾分減少を強め、収益は前期並の低迷が続いた。

価格面では、販売価格はわずかに上昇から下降へと転じ、仕入価格は多少上昇が弱まった。資金繰りは前期同様の厳しさで推移し、借入難易度は前期並の苦しさが続いた。

経営上の問題点としては、第1位が「売上の停滞・減少」(46%)、次いで「同業者間の競争の激化」(33%)、「大型店との競争の激化」(31%)の順となっている。

重点経営施策としては、第1位が「経費を節減する」(45%)、次いで「品揃えを改善する」(36%)、「宣伝・広告を強化する」(24%)、「売れ筋商品を取り扱う」(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・収益は持ち直すとみている。

価格面では、販売価格は下降を強め、仕入価格はさら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、「飲食店」は水面下ながらやや上向いた。一方、「カメラ、時計・眼鏡」「繊維・衣服・身の回り品」はわずかに悪化が強まり、「家電・家庭用機械」は大きく低調感を強めた。

来期は、「自転車・自動車」「書籍・文房具」「カメラ、時計・眼鏡」「繊維・衣服・身の回り品」は厳しさが和らぎ、「医薬品・化粧品」「家電・家庭用機械」は厳しさを増すと予想している。

立地条件別

立地条件別では、水面下ながら「団地内」は大きく改善し、「その他」は若干上向いた。一方、「駅周辺」はわずかに低迷した。

来期は、「駅周辺」「その他」は厳しさが和らぎ、「団地内」は業況感が落込むと予想している。

従業員規模別

従業員規模別では、「20～50人」規模はわずかに増勢が後退し、「10～19人」規模は若干低迷した。

来期は、「20～50人」規模は今期を上回り、「10～19人」規模は好調に転じ、「5～9人」規模は明るさが見えると予想している。

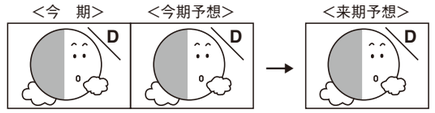
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−25.3	↗	−25.2	E	−23.9	−24.4
スポーツ用品・玩具	−26	↗	−11	D	−24	−19
木材・建築材料	−22	↗	−13	D	−12	−13
ガソリンスタンド・燃料	−13	↘	−14	D	−20	−15
飲食店	−23	↗	−18	D	−20	−19
自転車・自動車	−22	→	−22	E	−18	−16
医薬品・化粧品	−26	↗	−25	E	−19	−29
飲食料品	−24	↘	−25	E	−23	−24
家電・家庭用機械	−19	↘	−25	E	−24	−27
書籍・文房具	−30	↘	−31	F	−29	−29
カメラ時計・眼鏡	−32	↘	−34	F	−28	−32
繊維・衣服・身の回り品	−34	↘	−36	F	−34	−33
家具・建具・じゅう器	−45	↗	−44	G	−44	−43
駅周辺	−21	↘	−23	E	−19	−21
住宅地隣接	−30	→	−30	E	−30	−30
団地内	−24	↗	−16	D	−24	−19
その他	−24	↗	−22	E	−22	−20
1～4人	−33	↗	−32	F	−30	−32
5～9人	−9	↗	−8	C	−8	−5
10～19人	−5	↘	−7	C	−6	1
20～50人	11	↘	7	B	8	9

(小数点第1位四捨五入)

サービス業

有効回答企業数 1,583先



業況、前期同様の厳しさが続く。

—「情報サービス・調査・広告」は大きく改善 —

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、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、上位の順位に変動はなく、第1位は「同業者間の競争の激化」(44%)であり、以下「売上の停滞・減少」(36%)、「人手不足」(19%)、「利幅の縮小」(15%)が続いた。

重点経営施策についても上位の順位に変動はなく、第1位は「販路を広げる」(43%)であり、以下「経費を節減する」(42%)、「宣伝・広告を強化する」(23%)、「人材を確保する」(21%)が続いた。

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・収益はともに水面下ながら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、材料価格は上昇が弱まるとみている。

◀……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」は大きく改善し、「自動車整備・駐車場」は水面下ながら幾分持ち直した。「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」「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」「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続き、「10～19人」規模は前期同様変化なく、「20～49人」規模はやや好調感が強まり、「50～100人」規模は幾分増勢が後退した。

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」規模は好調に転じ、「20～49人」規模は軟調に推移し、「50～100人」規模は今期を上回るとみている。

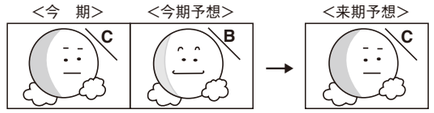
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−12.2	↗	−10.7	D	−8.7	−9.6
情報サービス・調査・広告	−6	↗	0	C	1	1
娯楽	−9	↗	−1	C	−2	−5
自動車整備・駐車場	−21	↗	−17	E	−19	−18
洗濯・理容・美容	−26	→	−26	F	−25	−25
1～4人	−26	↗	−25	E	−26	−25
5～9人	−10	↗	−9	D	−2	−6
10～19人	−3	↗	−2	C	5	6
20～49人	9	↗	13	B	14	7
50～100人	19	↘	15	A	19	18

(小数点第1位四捨五入)

建設業

有効回答企業数 1,119先



業況、わずかに好調感が縮小。

— 大企業請負、大きく増勢が後退 —

今期

業況はわずかに好調感が縮小した。売上額は前期同様の増加が続き、受注残・施工高は多少伸び悩み、収益は増減なく推移した。

価格面では、請負価格・材料価格はともにやや上昇が弱まった。資金繰りは前期同様の厳しさで推移し、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」(34%)が最も高く、次いで「人手不足」(33%)、「売上の停滞・減少」(24%)、「材料価格の上昇」(22%)、「利幅の縮小」(20%)の順となっている。

重点経営施策を見ると、前期の1位と2位が入れ替わり、「販路を広げる」(46%)、「経費を節減する」(44%)、「人材を確保する」(37%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は今期並の良好感が続くと予想している。売上額・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ものとみている。

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、「総合工事」「設備工事」は前期並の良好感が続き、「職別工事」は幾分良好感が縮小した。

来期は、「職別工事」が強含み、「総合工事」は弱含むと予想している。

請負先別

請負先別に見ると、「官公庁請負」「中小企業請負」は前期同様の水準で推移した。一方、「大企業請負」は大きく増勢が後退し、「個人請負」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「大企業請負」は上向き、「官公庁請負」は好調感が後退すると予想している。

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た。一方、「10～19人」規模はわずかに増勢が一服し、「20～49人」「50～99人」規模はかなり好調感が後退した。「1～4人」規模は若干悪化が強まった。

来期は、「20～49人」規模は上向き、「1～4人」規模は厳しさが和らぐとみている。一方、「5～9人」「50～99人」規模は好調感が後退すると予想している。

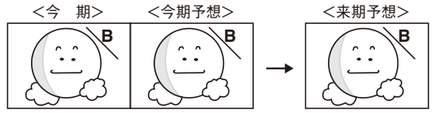
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	8.9	↘ 7.3	C	13.5	7.7
職別工事	9	↘ 5	C	15	9
総合工事	7	↘ 6	C	10	4
設備工事	12	↗ 13	B	19	14
大企業請負	32	↘ 21	A	37	24
官公庁請負	25	↗ 26	A	25	17
中小企業請負	4	↗ 5	C	11	6
個人請負	−8	→ −8	D	−5	−9
1～4人	−14	↘ −17	E	−6	−14
5～9人	9	↗ 13	B	16	11
10～19人	23	↘ 20	A	20	19
20～49人	35	↘ 29	A	42	33
50～99人	58	↘ 49	A	49	35
100～300人	25	↗ 27	A	28	36

(小数点第1位四捨五入)

不動産業

有効回答企業数 576先



「都心」は極端に水面下に落込む。

— 「建売・土地売買」は大幅に良化 —

今期

業況は前期同様変化なく推移した。売上額・収益はやや伸び悩んだ。

価格面では、販売価格はわずかに落着きを見せ、仕入価格は前期並の高い水準が続いた。資金繰りは若干苦しくなり、在庫は前期並の不足感が続いた。

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」(45%)、「商品物件の不足」(31%)、「売上の停滞・減少」(22%)の順となった。

重点経営施策は、「情報力を強化する」(49%)が最も高く、「販路を広げる」(34%)が続き、「宣伝・広告を強化する」「経費を節減する」(28%)が同率となった。

来期見通し

来期の業況は上向くとみている。売上額は堅調に推移し、収益は弱含むと予想している。

価格面では、販売価格は今期並の上昇が続き、仕入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、「建売・土地売買」は大幅に良化し、「不動産代理・仲介」はわずかに悪化した。

来期は、「建売・土地売買」は今期を上回り、「不動産代理・仲介」は今期同様変化なく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、「10～29人」規模は多少強含んだ。一方、「5～9人」規模はかなり良好感が後退し、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「5～9人」規模は上向き、「1～4人」規模は水面下ながら厳しさが和らぐと予想している。

地域別

地域別に見ると、「西部」は大きくプラスに転じ、「都心近接」は水面下ながら大幅に持ち直した。一方、「都心」は極端に水面下に落込み、「副都心」「多摩」は多少悪化し、「北部」は幾分厳しさを増した。

来期は、「多摩」は上向き、「北部」はプラスに転じる一方で、「都心」「都心近接」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	1.3	↘ 0.4	B	0.0	3.0
建売・土地売買	4	↗ 10	A	5	17
不動産代理・仲介	0	↘ −2	C	−3	−1
1～4人	−7	↘ −8	C	−7	−5
5～9人	16	↘ 9	B	10	13
10～29人	15	↗ 17	A	15	17
30～300人	28	↗ 35	A	28	40
都心	9	↘ −11	D	4	−13
副都心	8	↘ 4	B	10	4
都心近接	−10	↗ −2	C	−9	−4
東部	0	↗ 2	B	−4	3
西部	−3	↗ 5	B	−1	4
南部	−6	↘ −15	D	−15	−1
北部	0	↘ −3	C	−5	3
多摩	5	↘ 2	B	5	9

(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インドの企業へ社員を派遣して、技術提案等を行い、グローバルな展開を視野に入れている。　（精密機械部品、町田市、62名）
②主要取引先（自動車関連）の海外事業が好調であることから、業績は安定している。しかしながら今後の展開は不透明であり、予断を許さない状況。　（木型、武蔵村山市、17名）
③中国等から国内生産へ製造工場のシフトにより回復傾向にある。（婦人服、江戸川区、5名）
④常に新製品の開発に力を入れており、それが市場のニーズを先読みしたものであることから、他社との差別化になり安定した売上を確保できている。　（金属加工、大田区、98名）
⑤輸出売上が増加傾向にある。取引先が1社に集中しており、今後新規先獲得を目指す。　（軽金属製品、葛飾区、2名）
⑥大規模な展示会出展時より大手企業との交渉を進めていたが、複数社との取引が決まり、新たな取引先拡大に期待している。（測定装置、国分寺市、4名）
⑦製本業の本業は低下気味であるが、インターネット部門で売上が上昇している。　（印刷製本、江東区、4名）
⑧取引先との価格交渉により、単価の引上げが可能となり、売上増の予定。　（システムキッチン等、板橋区、3名）
⑨技術力に定評があり、口コミ等により取引先も増加傾向にある。（テープ輪切裁断、足立市、6名）
⑩ロケット部品の一部を製造した実績が良い影響として事業に活かされている。　（油圧部品、練馬区、11名）
⑪働きやすい職場環境づくりの行動計画を初めて取り入れている。（印刷、羽村市、535名）
⑫現在受注状況良好であるが、中国経済の冷え込み等により、受注に影響があるため、経済情勢を注視する必要がある。（精密板金加工、あきる野市、37名）
⑬開発において高度な技術を持った人材の確保が必要であり、マッチングによる人事交流などをしていきたい。（精密機械器具、府中市、3名）

［業況に苦心している企業の例］

①上場企業は海外に力を入れる時代となり、国内の仕事量が減ってきており、仕事の絶対量が少ないことが悩み。（金属製品、八王子市、11名）
②原油安、株価の乱高下、中国経済の減速等、不安の種はどこにでもあるが、臨機応変に対応していくしかない。（機械加工、立川市、12名）
③景気低迷が長期化し、先行きの見えない状況の中で、特殊性を持たないと生き残りできないことを痛感している。（印刷、文京区、5名）
④海外の環境の変化、経済の変化についていけない。自分・自社を守るにはどうしたらよいか堅固な基盤づくりの相談がしたい。（煮豆、練馬区、7名）
⑤環境が著しくグローバル化し、従来の経験値は役に立たず、オンリーワンの差別化ができる感性を早く見つけ出していきたい。（和菓子、足立区、40名）
⑥中国経済の減速による影響が当社にも出てきた。販路開拓をし、売上の回復を考えている。　（鉄鋼、板橋区、30名）
⑦景気低迷により、顧客への販売単価が減少している。（印刷、墨田区、1名）
⑧受注はあるものの、在庫の管理が課題であり、利益を下げる原因となっている。　（鋼材溶断加工、江東区、4名）
⑨海外製品の価格競争の激化により、今後も収益減が見込まれる。（婦人靴、台東区、8名）
⑩パソコンの普及により、家庭や事務所で簡単にシール作成ができるようになり、売上の減少につながっている。（シール印刷、荒川区、5名）
⑪現状の事業内容だけでは先細り傾向になってしまう。多角化で事業領域を広げるよう努めている。（豆腐製造機、武蔵野市、20名）
⑫取引先からの注文依頼（デザイン等）が細かくなり、手間暇はかかるがなかなか収益につながらない。　（婦人服、江戸川区、4名）
⑬価格下落、材料値上、利幅の少ない仕事が多く困っている。断ると次の仕事につながらないのが現状。（印刷、品川区、18名）

卸　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①食の安全が重要視される中、安心・安全な商品の取り扱いをしており、取引先からの信頼が厚い。取引先からの紹介等もあり、売上は増加している。　（食料品、練馬区、45名）
②取引先からの受注は安定している。配達ドライバーがやや不足しているが、効率化を検討している。　（鶏肉、足立区、30名）
③新代表が就任し、販路拡大に積極的に取組んでいる。新たな視点から商品への働きかけが出来ており、今後も業況は順調に推移すると思われる。　（香料、目黒区、3名）
④中国向けのネット販売が好調であり、売上回復に繋がっている。（日用雑貨、狭山市、7名）
⑤数年後の受注まで確保しており、当面の間事業継続については問題はない。　（バルブ販売・卸、千代田区、30名）
⑥新事業として始めた中国向け食品卸売が予想以上に受注が見込まれている。　（バッグ、町田市、2名）
⑦固定客から安定した受注があり、業況は堅調である。（セメント等建築資材、杉並区、3名）
⑧営業力の強化と経費の削減により、収益を確保し業況は安定している。　（経営合理化機械、新宿区、93名）
⑨チームワーク重視・コミュニケーション・風通しの良い職場環境の醸成により、モラールアップを見直し好業績に繋げてる。（ねじ等、大田区、16名）
⑩代表者のノウハウを同行セールスにて社員に伝え、営業力の強化を図っている。　（電磁波測定機器・システム、世田谷区、29名）
⑪東京オリンピックを見据えたイベント・屋外ライブ等により、今後の受注が増える見込みである。　（塗料、世田谷区、3名）
⑫得意分野のみに特化し、通常の販売を全て委託。今後はコンサル業務を中心に利益を確保していく。（食品卸・フードコンサルタント、港区、4名）
⑬展示会に参加した成果が上がっており、国内だけでなく、国外への販路も広がっている。（カーボン・FRP加工、八王子市、14名）

［業況に苦心している企業の例］

①都心はIT企業を中心にオフィス移動があるが、多摩地域はその動きが少ない。　（事務機械・用品、国立市、34名）
②インターネット販売の普及により、仲介している企業の必要がなくなってしまうと小売・卸売業はますます減少すると懸念している。（建築資材、西東京市、5名）
③紙媒体の事業のみでは衰退していく危険があるため、新規事業に参入し会社の存続をかけていきたい。　（洋紙、文京区、4名）
④主要取引先である業種が衰退しつつあるため、他の市場を求めている。　（珈琲豆焙煎、中野区、5名）
⑤同業者との競争の激化により、売上は減少傾向にある。他社との差別化をいかに図れるかが課題である。（研磨剤、中央区、7名）
⑥将来の先行きが不安定なため、設備投資に踏み切れない。（ダンボールパッケージング、目黒区、5名）
⑦紙の需要が減っており、今後は業態的にも厳しい状況である。（和用紙、台東区、8名）
⑧今期の業況は低調であり、販路拡大や営業体制の見直し等が課題となっている。（建設石材窯業製品・セメント、八王子市、51名）
⑨婦人服はネット販売以外でも業況は厳しく、個性を出し、他社との競争に生き残れるようにしたい。　（婦人服、荒川区、2名）
⑩輸入材料から国内品へシフトし、利益の確保を図っているが、売上が思うように上がっていない。　（石材、練馬区、6名）
⑪為替の影響があり、売上が安定しない。（タラコ・アサリ、大田区、4名）
⑫取引先である薬局の動向に大きく左右される。規制や法改正、政治にも注視していきたい。　（医薬品、中野区、11名）
⑬大手専門店の勢力が強く、業況は厳しく、売上利益ともに減少していくと予想される。　（作業服安全靴、荒川区、2名）

小　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①事務機器を取り入れ、事務の効率化を図っている。（飲食、中野区、3名）
②店舗周辺の年齢層にあわせた商品の提供を行い、売上増加に繋げていく。　（和菓子、中央区、7名）
③ペットブームもあり売上は安定している。小動物の写真集等も取り扱い始めており、順調である。　（ペット用品、荒川区、3名）
④販売ターゲットを絞り、ニッチ分野での事業を展開している。（靴類、豊島区、16名）
⑤販売先の増加により、売上が増加した。（洋菓子材料、練馬区、2名）
⑥インターネット販売により売上増加を図っている。（釣具、足立区、1名）
⑦アルバイトの人員配置を見直し、人員を削減・時給の増額を図ることにより、売上の10%増加に成功した。（飲食、世田谷区、7名）
⑧市場で仕入をする際、同業と情報交換を行っている。（寿司屋、品川区、2名）
⑨商店街の集客アップに取組、各種イベントを企画し売上に繋げている。　（茶葉、板橋区、3名）
⑩アフターサービスの充実が図られており、口コミにより客足の増加が図られている。　（ミシン販売・修理、江戸川区、2名）
⑪売れ筋中古車の選定に長けており、在庫状況は無駄がなく売上安定に繋がっている。　（中古自動車、東久留米市、1名）
⑫カタログ掲載やプレゼントなどによる宣伝を行ったり、地元の行事などにも積極的に参加したりし、知名度の向上につなげている。（精肉ハム・ソーセージ、武蔵野市、10名）
⑬店舗外のイベントへ短期間出店するなどの取組や職場環境の改善（福利厚生の充実）にも力を入れている。（焼肉店、八王子市、3名）

［業況に苦心している企業の例］

①以前の消費税増税は打撃となったことから、今後の消費税増税を迎えると業況はより一層厳しくなる。　（飲食、目黒区、1名）
②セットメニューも提供し始めたが、利益率が伸びず売上も伸びないため、新たなメニューの考案が急務である。（寿司屋、千代田区、4名）
③新規事業が収益に結びついていないので、改善していきたい。（呉服・和装品、新宿区、3名）
④質の良いものを取り揃えているが、顧客の高齢化により客足が少なくなった。　（酒類、足立区、2名）
⑤細かい仕事が多く、人員も増加できないため、代表者の負担が増加している。　（家電販売・工事、板橋区、5名）
⑥インターネットの普及により、活字離れが進んでいる。（新聞、練馬区、2名）
⑦人材不足が課題。パートやアルバイトで対応している。（お弁当、総菜の調理・販売、大田区、30名）
⑧インターネットやディスカウントショップなどで安く購入する傾向があり、店頭では商品を見るだけに留まっている。（布団、荒川区、2名）
⑨大型店に顧客が集中しており、商品の売れ残り、陳腐化が進んでいる。　（金物、葛飾区、1名）
⑩ネット販売・大型量販店との競合により、売上が減少している。（文房具、江戸川区、2名）
⑪企業向けの大口販売は上向いているが、店頭の小売は振るわない状況が続いている。　（什器、立川市、10名）
⑫野菜仕入価格の高騰により、利益の確保が困難である。（漬物製造・販売、西多摩市、26名）
⑬消費税増税時、仕入価格が増加しても販売価格は据え置いていたため、利益が減少しつつある。（カレー店、世田谷区、18名）

サービス業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①外国人客や新しい商業施設目当ての旅行客が増えているように感じる。　（ホテル、立川市、12名）
②新規の取引先増加に努力している。提案型セールスを行っている。　（広告代理、文京区、8名）
③家事のお手伝い業は高齢化社会にある当エリアにとってビジネスチャンスは多い。競合も多く人材育成が鍵となる。（清掃、板橋区、6名）
④最近、地味婚の流れではあるが、当社は完全オーダーメイドのため、さほど影響を受けていない。（イベント企画、世田谷区、6名）
⑤大手企業向けから中小企業向けにターゲットを変更し、徐々に受注先が増加してきている。　（インターネット広告、港区、6名）
⑥主力取引先は70～80社あるも、取引先の紹介により、取引先の増加に代表者を中心として努力している。（ビルメンテナンス、中野区、12名）
⑦既存取引先からの受注単価が下がった影響で、減収・減益となったが、新規案件は増えており、業況は良好である。事務所移転、人員増も検討している。（商業デザイン、新宿区、26名）
⑧マイナンバーによるシステム変更の受注が多く、業況は良好である。　（ソフトウェア開発、品川区、46名）
⑨事業については地元取引先をメインとし安定。後継者についても現従業員2名から選任する予定。　（自動車整備、目黒区、4名）
⑩ドライバーがセールスを担当。お客様と顔を合わせて信頼される営業活動ができていることが強み。　（運送、府中市、95名）
⑪事業承継は完了済みであり、今後新店舗へ営業移転を予定しているので、お客様への告知が急務。（美容室、昭島市、3名）
⑫他社との価格競争が年々激化しているものの、既存客との接点を確保しており、堅調な推移をしている。（建物清掃、東大和市、1名）
⑬受注は良好であり、収益の確保ができている。技術者が慢性的に不足しており、人材の確保が当面の課題となっている。（ソフトウェア開発、渋谷区、86名）

［業況に苦心している企業の例］

①海外旅行客を中心に順調ではあるが、世間で言われているほどではない。民泊に関しても、現在は違法状態と言われていることから法整備を急いでほしい。　（ホテル、台東区、10名）
②自動車業界も電気自動車等の専門分野が増えたため、従来の自動車産業での仕事が少なく苦戦を強いられている。（自動車修理販売、荒川区、1名）
③当面の見通しは不透明。特に車両メンテナンスは大手ガソリンスタンドに低価格で顧客を奪われている。（自動車販売・整備、国分寺市、9名）
④今後の展望が難しいこともあり、後継者を見つけるか、事業をたたむかという選択をしなければと考えている。（理容、立川市、2名）
⑤人材募集が進まず、仕事を受注できない状況が続く。次期後継者選びとならんで重要な課題である。（警備、小平市、3名）
⑥上場製造業への人材派遣を行っているが、残業を減らすよう要請があり、派遣元の当社としては、登録従業員のモチベーション維持を含め繋ぎ止めることが必要。　（人材派遣、八王子市、12名）
⑦待機児童の問題が社会問題となっている中、児童を増やしたくても保育士の数が足りない状況であり、ジレンマに陥っている。（保育所経営、板橋区、35名）
⑧需要に対して従業員の増加は行えず、現状維持が目標となっている。後継者育成も課題となっている。　（運送、豊島区、88名）
⑨暖冬の影響により冬物衣料のクリーニングが例年より減少。値引セール等にて対応している。（クリーニング、練馬区、13名）
⑩建設業界向け広告が中心であるが、顧客の広告経費が増えず、受注低迷が続いている。　（広告代理、中央区、4名）
⑪顧客ニーズの多様化により、煩雑な事務処理が増えてきており、利幅が圧迫されている。（レジスター販売・レンタル、世田谷区、3名）
⑫都内等価交換禁止の影響で、個人消費が低下している。当地域は神奈川県とも近いためお客様が神奈川県方面へ流れている気がする。　（遊技場経営、目黒区、6名）
⑬インターネット等の普及により、価格の比較が簡単にできてしまうため、利益の減少が進んでいる。　（葬儀、大田区、26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個人宅からのリフォーム受注の増加に伴い、以前より施工着手の順番待ちが続いている。順番待ちの解消に努め回転率を上げていきたい。（建設･リフォーム、目黒区、7名）
②オリンピックを間近に受注は増加している。（建設、大田区、29名）
③新築･リフォームが多く売上が増加した。（建設、大田区、8名）
④春頃に新築の大口受注が見込まれている。また、春休み時期の学校関係の受注予定もあり、業況は安定している。（空調設備、町田市、13名）
⑤新規部署を新設し、従来の部署と併せて3本柱で安定的な売上を確保していく。（総合建設、世田谷区、73名）
⑥取扱エリアが増えたことで、その地区の問い合わせが増加している。今後もSNSを利用し、情報発信を行っていく。（注文住宅、世田谷区、21名）
⑦新入社員を入れてから、少しずつ業況が良くなっている。（電気通信工事、西東京市、61名）
⑧取引先への営業セールスにより、売上･利益ともに堅調に推移している。（内装工事、多摩市、5名）
⑨新規取引先が増え、資金繰りの安定化が図れた。（電気、葛飾区、10名）
⑩官公庁メインの受注に加え、民間からの案件も増やしており、売上は増加している。（土木工事、青梅市、5名）
⑪オリンピックを見据えた道路拡張工事などにより、ますます受注が増えると予想。（建物解体、荒川区、6名）
⑫人材確保のために海外から人材を雇用しており、言葉等を含め指導に苦慮しているが、経費削減に繋がっている。（足場組立、あきる野市、17名）
⑬利益アップを目標とし、受注を調整した効果が表れている。来期も受注は増える見込みである。（外構工事･土木工事、練馬区、30名）

［業況に苦心している企業の例］

①大型賃貸マンションの建築が減少してきている。（厨房器具取付、中野区、10名）
②職人の確保ができない状況を改善したいが、現場も忙しく動いており改善にまで手がまわらない。（建築工事請負、品川区、5名）
③自社でさばききれない案件については外注に出すが、外注先も値段によっては見つけられないケースがある。（内装工事、世田谷区、5名）
④土木工事の契約単価の下落や受注競争の激化により、コストダウンがある中でどのように利益を確保していくかが課題である。（土木工事、小平市、12名）
⑤人材確保に力を入れ、設備の稼働率をあげ、売上向上に努めたい。（コンクリート圧送、町田市、10名）
⑥職人の高齢化対策を急ぎたい。（建設、八王子市、5名）
⑦今後、電力の自由化による取引先状況の変化を懸念している。（電気設備工事、練馬区、22名）
⑧大手ゼネコンの工事遅延により、無駄な人件費がかかり、利益が減少している。（スプリンクラー等配管工事、大田区、22名）
⑨新築工事が増えているが、利益が少なく業況の大幅な改善には至っていない。（新築工事、世田谷区、7名）
⑩景気低迷の影響で、大幅に受注が減少、また外注依存度が高いため、利益率が悪くなっている。（空調設備、江戸川区、2名）
⑪人件費の増加が経営上の問題点となっている。（内装工事、板橋区、2名）
⑫新規採用等、人材確保に苦労している。インターンシップの受け入れを希望したい。（リフォーム、品川区、100名）
⑬見積もりを出しても契約に結び付く案件が少ない。また、工事の先送り等も増加している。（建築、北区、4名）

不　動　産　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①地域密着の不動産業者として大手不動産業者との差別化を図り、顧客離れを防ぐ努力をしている。（不動産仲介業、品川区、4名）
②オリンピック景気により好影響がある。（不動産仲介･管理、港区、3名）
③仲介の業務が増加していることから、人材をそこに振り向けている。（不動産賃貸、練馬区、7名）
④当社は後継者が決まっており、安心しているが、後継者の力量を上げられるようにしていく。（不動産、世田谷区、3名）
⑤マイナス金利政策による住宅ローン金利引き下げの需要を期待している。（戸建建築販売、葛飾区、4名）
⑥駅周辺の地価高騰がひと段落した感がある。賃貸物件の増加で、仲介管理収入は安定している。（不動産仲介、中野区、21名）
⑦投資用の不動産を購入し、利益増加に向けた経営を積極的に行っている。（不動産仲介、荒川区、3名）
⑧オリンピック関連で不動産の景気は上昇傾向にある。（不動産仲介、新宿区、4名）
⑨オリンピックの影響もあり、順調に売上を伸長させている。回転率がポイントであるため、長期在庫を保有しないことが課題である。（土地･建物売買、練馬区、3名）
⑩同業者間での競争が激しくなる中、地元の建築屋さんとして、地元のお客様の要望に応えるハウスメーカーの地位を築いている。（建売、府中市、7名）
⑪情報が今の状況を続けていくうえでも重要であり、引き続き情報収集に注力していく。（不動産売買、小平市、7名）
⑫オフィスビル入居の相談件数が増加している。（不動産、豊島区、6名）

［業況に苦心している企業の例］

①最近顧客からの苦情･要望が多様化し、苦労している。（不動産賃貸、中央区、20名）
②ここでようやく不動産の動きが出てきたが、再び税金が上がり、動きが止まることを懸念している。（不動産売買、東大和市、3名）
③物件不足と不動産管理先の競争激化から、利幅の縮小になるケースがある。（不動産仲介･管理、足立区、2名）
④商品物件の不足及び高騰で、仕入が厳しい状況にある。物件の情報収集力を高めていくことが必要である。（不動産管理、練馬区、2名）
⑤仲介業務は堅調だが、売買においては商品物件が不足している。またそれに携わる人材も不足しており低迷している。社内の体制を整え、売買業務をテコ入れしたい。（マンション･オフィス賃貸、新宿区、12名）
⑥都心部の物件は仕入が高く、都心近接の物件は仕入やすいが販売サイトが長く、値引きとなる。（中古マンション売買、中野区、1名）
⑦物件の不足が目立つ。マイナス金利の影響はないが、来年の増税の影響が心配。（不動産、八王子市、9名）
⑧商品物件の仕入価格は依然高止まりをしており、仕入に苦労している。（建売、杉並区、4名）
⑨他の経営者仲間では後継者がいなくて困っている方が多い。（不動産仲介･管理、西多摩郡、4名）
⑩不動産業界の先が暗く感じ、積極的に息子に継がせることはない。（不動産仲介･売買･管理、羽村市、4名）
⑪同業他社が多く、競争は激しい。多摩西部地区は不動産の動きは低迷している感じがある。（不動産、あきる野市、5名）
⑫顧客の代替わりが激しく、顧客取り込みに苦労している。（不動産売買･賃貸、武蔵村山市、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	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	−16.8	−16.8	−15.8	−13.9	−13.7	−11.5	−11.1	−10.0	−12.8	
予想	−11.7	−19.8	−15.3	−14.4	−12.5	−10.0	−10.2	−10.0	−6.5	−10.8
売上額	−9.9	−10.6	−9.1	−8.1	−8.5	−6.3	−5.7	−5.9	−8.5	
予想	−5.4	−13.6	−8.6	−7.4	−7.4	−4.1	−3.0	−4.2	−1.9	−5.9
収益	−13.3	−14.7	−12.3	−11.4	−11.6	−9.2	−9.5	−9.9	−11.7	
予想	−9.6	−16.6	−12.4	−10.9	−11.4	−8.3	−6.9	−7.3	−5.3	−9.1
販売価格	−4.2	−3.7	−3.3	−2.1	−2.7	−2.0	−1.8	−2.5	−3.9	
予想	−2.9	−2.8	−2.9	−2.6	−2.0	−3.0	−1.6	−1.3	−1.7	−3.9
原材料価格	22.2	21.9	22.8	28.5	23.9	21.5	19.9	16.5	13.8	
予想	21.5	19.7	18.0	19.2	25.0	17.3	17.1	17.0	14.9	10.1

（予想値）

卸売業	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	−12.9	−17.9	−16.2	−14.4	−12.8	−11.5	−11.2	−9.8	−10.7	
予想	−5.1	−17.9	−12.6	−12.7	−12.3	−8.9	−8.7	−8.1	−7.6	−8.1
売上額	−4.9	−10.2	−8.5	−8.3	−7.1	−5.2	−5.3	−5.6	−5.1	
予想	2.9	−12.9	−6.1	−6.1	−4.7	−4.5	−0.8	−0.2	−0.8	−4.0
収益	−10.2	−15.0	−13.7	−13.8	−10.6	−9.8	−8.2	−8.4	−7.5	
予想	−2.7	−15.7	−9.5	−10.1	−10.6	−7.6	−6.1	−3.2	−4.1	−6.3
販売価格	3.4	4.6	3.1	9.2	7.0	3.8	5.9	5.6	2.7	
予想	6.2	4.2	4.5	3.5	9.1	4.2	4.0	3.8	5.0	0.5
仕入価格	24.5	23.1	23.9	30.8	25.0	21.3	22.9	21.2	17.1	
予想	24.6	24.0	18.3	21.2	28.2	19.3	20.2	17.0	18.3	11.7

（予想値）

小売業	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	−30.0	−30.9	−31.4	−30.4	−29.0	−26.6	−26.7	−25.3	−25.2	
予想	−25.8	−33.5	−28.6	−29.4	−28.9	−27.1	−25.3	−25.9	−23.9	−24.4
売上額	−21.2	−24.5	−25.2	−24.6	−23.2	−20.4	−21.6	−19.2	−20.5	
予想	−18.4	−26.5	−22.3	−22.7	−21.8	−18.8	−18.6	−20.2	−17.4	−18.2
収益	−22.6	−27.2	−27.4	−25.9	−25.0	−23.3	−23.0	−21.1	−21.9	
予想	−21.2	−27.7	−24.3	−24.3	−22.9	−20.3	−20.7	−21.2	−18.6	−19.0
販売価格	−2.1	4.2	1.4	3.8	0.8	−0.9	−0.3	1.6	−1.4	
予想	0.2	2.3	0.7	−1.3	2.6	−0.6	−1.3	−0.8	1.9	−2.5
仕入価格	12.9	18.6	15.6	18.8	15.0	15.1	14.2	14.3	11.2	
予想	12.8	15.8	13.0	11.5	16.1	11.7	12.7	12.1	11.6	7.4

（予想値）

サービス業	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	−13.3	−16.5	−16.3	−16.2	−14.4	−13.5	−13.5	−12.2	−10.7	
予想	−7.2	−14.3	−13.2	−12.3	−12.8	−13.8	−13.9	−12.1	−8.7	−9.6
売上額	−9.4	−12.5	−11.9	−13.0	−9.6	−8.2	−8.9	−7.8	−7.8	
予想	−4.0	−9.7	−7.4	−6.8	−8.4	−9.1	−8.2	−6.6	−3.3	−3.7
収益	−11.6	−14.8	−15.2	−14.7	−10.9	−10.7	−10.0	−9.2	−9.2	
予想	−5.7	−13.2	−10.2	−9.6	−11.1	−10.9	−10.9	−8.2	−5.1	−6.3
料金価格	−1.1	3.6	0.4	1.7	0.7	−1.6	−0.7	−0.7	−1.7	
予想	−0.2	1.2	2.5	−0.2	0.4	−1.2	−2.0	−1.5	0.0	−1.8
材料価格	16.0	19.8	17.5	21.9	14.5	13.4	13.7	11.4	9.2	
予想	17.2	17.1	16.6	14.3	18.2	10.2	11.1	11.3	10.1	8.0

（予想値）

建設業	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	8.7	6.8	8.3	9.5	6.3	8.0	6.6	8.9	7.3	
予想	9.6	3.6	6.8	9.7	7.6	9.1	8.7	7.8	13.5	7.7
売上額	15.1	10.7	12.2	10.3	8.5	11.2	8.2	9.2	9.5	
予想	14.6	5.8	9.3	10.4	9.8	9.9	10.5	9.5	12.3	9.1
収益	4.7	0.4	2.4	3.5	1.3	6.6	2.5	3.0	3.1	
予想	3.3	−0.7	−0.9	2.2	3.5	2.9	4.7	2.8	4.5	2.8
請負価格	5.7	6.2	7.2	7.9	4.7	4.9	5.1	7.1	4.8	
予想	4.5	4.3	5.6	6.5	7.2	6.0	2.8	4.2	6.4	4.2
材料価格	38.2	38.6	42.2	46.8	41.3	33.3	33.4	31.8	29.1	
予想	36.5	35.0	33.1	38.7	42.0	31.8	27.3	30.1	27.0	23.6

（予想値）

不動産業	26/3	26/6	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6
業況	−5.0	−3.2	−4.2	−3.1	−2.1	−0.5	−0.7	1.3	0.4	
予想	2.5	−7.8	−2.6	−3.7	−5.3	−3.0	1.1	−0.4	0.0	3.0
売上額	−4.2	−0.7	−3.4	−2.2	−1.6	0.3	−0.6	5.0	0.5	
予想	4.5	−6.2	0.9	−0.7	−0.4	2.0	2.3	2.5	4.1	3.4
収益	−3.7	−1.4	−3.0	−2.6	−1.8	−1.5	0.1	4.5	2.5	
予想	2.8	−6.3	−2.3	−1.2	−2.8	−0.1	−1.3	1.4	0.4	1.3
販売価格	0.1	0.4	0.7	2.1	3.1	2.5	2.3	7.5	5.8	
予想	4.7	−0.9	−0.4	2.2	3.2	3.5	1.6	4.0	5.7	4.5
仕入価格	13.5	16.9	15.3	18.0	14.5	14.5	15.3	16.2	16.5	
予想	15.2	13.6	15.0	17.7	15.3	14.7	12.6	14.2	15.5	14.7

特別調査「中小企業の将来を見据えた事業承継について」（平成28年3月上旬調査）

本調査結果の特徴

①社長（代表者）の年齢階層と後継者問題	社長（代表者）の年齢階層『60歳以上』61.4% 後継者について「まだ考えていない」34.5%
②事業承継の考え方	「子供（娘婿などを含む）に承継」38.5% 「現在の事業を継続するつもりがない」10.7%
③事業承継に関する情報や知識の入手先	「専門家（税理士等）」37.5%　「取引先金融機関」27.0%
④事業承継を行おうとする際の問題点	「事業の将来性」54.9%　「取引先との信頼関係の維持」32.1%
⑤事業承継で信用金庫に期待すること	「個別相談」25.9%　「後継者教育・セミナー等」20.8%

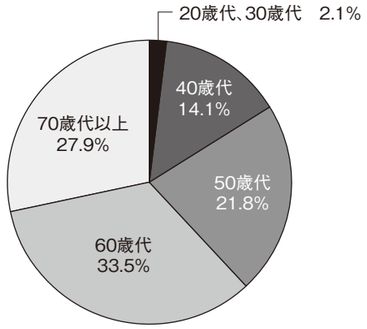
問1. 社長（代表者）の年齢階層と後継者問題

信用金庫のお取引先企業に対し、同企業の社長（代表者）の年齢階層と、同企業の後継者問題について調査した。

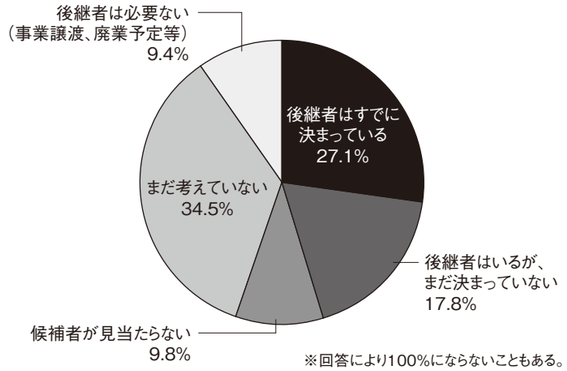
その結果、社長（代表者）の年齢は「60歳代」（33.5%）が最も多く、以下「70歳代以上」（27.9%）、「50歳代」（21.8%）、「40歳代」（14.1%）、「20歳代、30歳代」（2.1%）であり、60歳以上が全体の61.4%を占めた。

また調査先企業の後継者問題については、回答割合の高い順に「まだ考えていない」（34.5%）、「後継者はすでに決まっている」（27.1%）、「後継者はいるが、まだ決まっていない」（17.8%）、「候補者が見当たらない」（9.8%）、「後継者は必要ない（事業譲渡、廃業予定等）」（9.4%）であった。

社長の年齢階層



後継者について



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、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」（32.3%）の次が「50歳代」（24.4%）、「70歳代以上」（21.9%）が続き、以下は上記他業種と同様の順であった。

小売業では「70歳代以上」（34.3%）、「60歳代」（33.7%）が第1位、第2位となり、以下「50歳代」（19.1%）が続いた他は他業種と同様な順番であった。

次に、調査対象企業の後継者問題については、全業種とも「まだ考えていない」が最も回答割合が高く、製造業、卸売業、建設業、不動産業では、第2位以下は「後継者はすでに決まっている」、「後継者はいるが、まだ決まっていない」、「候補者が見当たらない」、「後継者は必要ない（事業譲渡、廃業予定等）」の順であった。小売業では、上位項目が「まだ考えていない」（32.8%）、「後継者はすでに決まっている」（25.7%）であるのは同様であったが、続く「後継者は必要ない（事業譲渡、廃業予定等）」（14.8%）が他業種に比べ高く、以下「後継者はいるが、まだ決まっていない」（13.2%）、「候補者が見当たらない」（11.9%）の順であった。

またサービス業では、上位3項目が「まだ考えていない」（36.7%）、「後継者はすでに決まっている」（23.5%）、「後継者はいるが、まだ決まっていない」（18.3%）であるのは同様であったが、下位2項目が「後継者は必要ない（事業譲渡、廃業予定等）」（11.0%）、「候補者が見当たらない」（9.2%）の順であった。

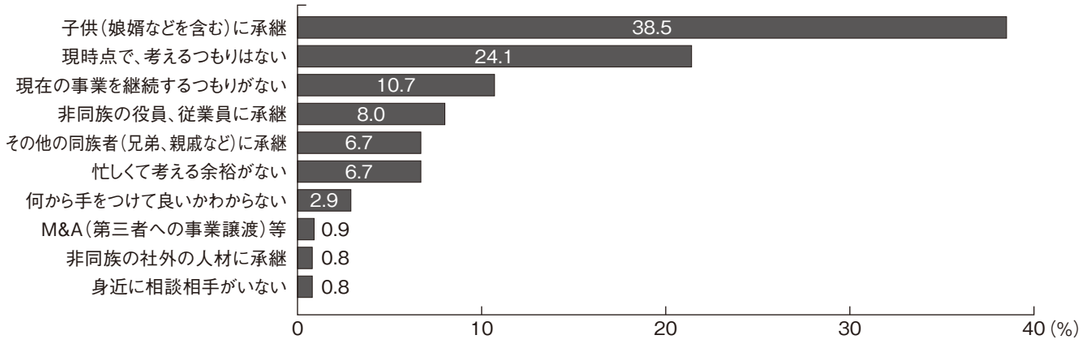
従業者規模別で見ると、社長（代表者）の年齢については、「50人～99人」規模を除く、「1人～4人」、「5人～9人」、「10人～19人」、「20人～29人」、「30人～39人」、「40人～49人」、「100人～199人」、「200人～300人」規模では「60歳代」が最も高い回答割合であった。

次に、調査対象企業の後継者問題については、「5人～9人」、「100人～199人」規模を除く「1人～4人」、「10人～19人」、「20人～29人」、「30人～39人」、「40人～49人」、「50人～99人」、「200人～300人」規模では「まだ考えていない」が最も高い回答割合であった。

問2. 事業承継の考え方

信用金庫のお取引先企業に対し、将来の事業承継についてどのようにお考えか調査したところ、「子供（娘婿などを含む）に承継」が38.5%で最も高い回答割合であった。以下「現時点で、考えるつもりはない」（24.1%）、「現在の事業を継続するつもりがない」（10.7%）、「非同族の役員、従業員に承継」（8.0%）、「その他の同族者（兄弟、親戚など）に承継」「忙しくて考える余裕がない」（いずれも6.7%）、「何から手をつけて良いかわからない」（2.9%）、「M&A（第三者への事業承継）等」（0.9%）、「非同族の社外の人材に継承」「身近に相談相手がいない」（いずれも0.8%）が続いた。

事業承継の考え方



※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「子供（娘婿などを含む）に承継」の回答割合が最も高く、次いで「現時点で、考えるつもりはない」が続いた。また「現在の事業を継続するつもりがない」の回答割合が3番目に高かった業種は製造業（9.2%）、小売業（17.4%）、サービス業（11.9%）、不動産業（8.0%）であり、中でも小売業の回答割合がひときわ高かった。

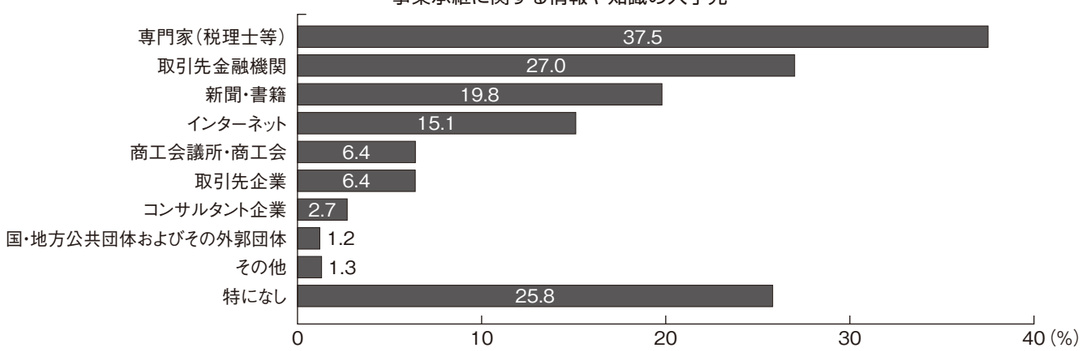
従業者規模別では、全ての従業者規模において上位2項目は「子供（娘婿などを含む）に承継」、「現時点で、考えるつもりはない」であった。また「非同族の役員、従業員に承継」は従業者規模が大きくなるほど回答割合が高くなり、「現在の事業を継続するつもりがない」は従業者規模が小さくなるほど回答割合が高くなる傾向が見られた。

問3. 事業承継に関する情報や知識の入手先（最大2つ）

信用金庫のお取引先企業に対し、将来の事業承継に関する情報や知識をどこから入手しているか調査したところ、「専門家（税理士等）」が37.5%で最も高い回答割合であった。以下「取引先金融機関」（27.0%）、「新聞・書籍」（19.8%）、「インターネット」（15.1%）、「商工会議所・商工会」「取引先企業」（いずれも6.4%）、「コンサルタント企業」（2.7%）、「国・地方公共団体およびその外郭団体」（1.2%）の順であった。

上記の他に「特になし」（25.8%）、「その他」（1.3%）があった。

事業承継に関する情報や知識の入手先



業種別に見ると、全ての業種において、知識の入手先として選ばれた項目（「特になし」を除く）で回答割合が最も高かったのは「専門家（税理士等）」、2番目に高かったのは「取引先金融機関」であった。

なお全ての業種で「新聞・書籍」、「インターネット」が第3位または第4位となっている。

従業者規模別では、「専門家（税理士等）」、「取引先金融機関」、「コンサルタント企業」の回答割合は、従業者規模が大きくなるほど高くなる傾向が見られた。

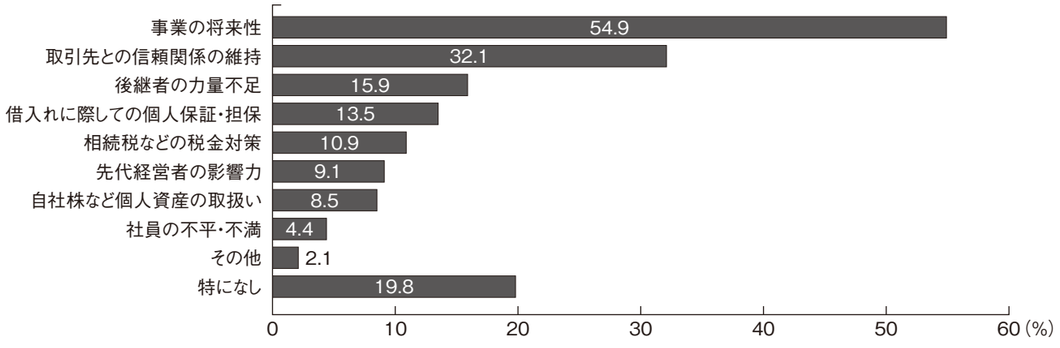
また「特になし」の回答割合は、従業者規模が小さくなるほど高くなる傾向が見られた。

問4. 事業承継を行おうとする際の問題点（最大3つ）

信用金庫のお取引先企業が、事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になるか調査したところ、「事業の将来性」が54.9%で最も高い回答割合であった。以下「取引先との信頼関係の維持」（32.1%）、「後継者の力量不足」（15.9%）、「借入れに際しての個人保証・担保」（13.5%）、「相続税などの税金対策」（10.9%）、「先代経営者の影響力」（9.1%）、「自社株など個人資産の取扱い」（8.5%）、「社員の不平・不満」（4.4%）の順であった。

上記の他に「特になし」（19.8%）、「その他」（2.1%）があった。

事業承継を行おうとする際の問題点



業種別に見ると、全ての業種において、問題点として選ばれた項目（「特になし」を除く）で回答割合が最も高かったのは「事業の将来性」であり、以下「取引先との信頼関係の維持」、「後継者の力量不足」が続いた。

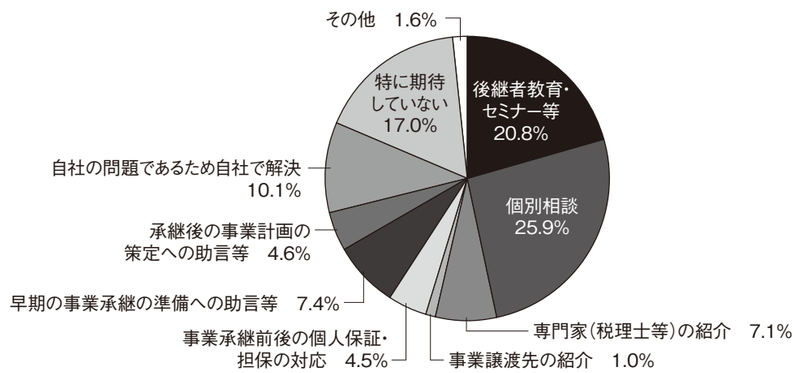
従業者規模別では、「事業の将来性」の回答割合が全ての従業者規模において最も高かった。また「取引先との信頼関係の維持」、「先代経営者の影響力」、「自社株など個人資産の取扱い」においては従業者規模が大きくなるほど回答割合が高い傾向が見られた。

問5. 事業承継で信用金庫に期待すること

信用金庫のお取引先企業に対し、事業承継を進めていく上で、信用金庫にどのようなことを期待するかご意見を伺った。

その結果、「個別相談」が25.9%で最も高い回答割合であった。以下「後継者教育・セミナー等」（20.8%）、「特に期待していない」（17.0%）、「自社の問題であるため自社で解決」（10.1%）、「早期の事業承継の準備への助言等」（7.4%）、「専門家（税理士等）の紹介」（7.1%）、「承継後の事業計画の策定への助言等」（4.6%）、「事業承継前後の個人保証・担保の対応」（4.5%）、「事業譲渡先の紹介」（1.0%）の順であった。

事業承継で信用金庫に期待すること



業種別に見ると、全ての業種で「個別相談」が最も高い回答割合であった。小売業を除く業種では続いて「後継者教育・セミナー等」、「特に期待していない」の順で、小売業のみ第2位が「特に期待していない」、第3位が「後継者教育・セミナー等」の順となった。

従業者規模別では、「特に期待していない」の回答割合が、従業者規模が小さくなるほど高い傾向が見られた。また「事業承継前後の個別保証・担保の対応」の回答割合は、従業者規模が大きくなるほど高い傾向が見られた。その他の選択肢については従業者規模による顕著な差は見られない。

全国の景況

全国の中小企業の景況は、前期（10−12月期）と比較して、上向いた地域はなかった。
業種別では、改善が見られた業種はなかった。
各業種別で、前期に比べ大幅に改善した地域は
　小　売　業：関東
　建　設　業：中国、北九州
　不 動 産 業：中国

	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）	−11.7	−11	−18	−21	−16	−11	−10	−13	−9	−9	−15	1	−6
製造業	E	E	E	F	E	E	D	E	D	E	E	E	D
卸売業	E	E	F	G	F	E	E	F	E	F	G	D	E
小売業	E	E	D	F	D	E	D	E	E	E	F	E	D
サービス業	D	D	E	E	E	D	D	D	C	D	D	F	C
建設業	C	C	E	C	E	E	D	C	C	C	C	A	C
不動産業	B	B	C	B	B	C	B	B	B	A	B	A	C

（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12月調査		2016年3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	12	7	6	−6	3	−3
非製造業	25	18	22	−3	17	−5
全産業	18	13	13	−5	11	−2
中堅企業						
製造業	5	0	5	0	−2	−7
非製造業	19	12	17	−2	9	−8
全産業	14	8	12	−2	5	−7
中小企業						
製造業	0	−4	−4	−4	−6	−2
非製造業	5	0	4	−1	−3	−7
全産業	3	−2	1	−2	−4	−5
全規模合計						
製造業	4	1	1	−3	−3	−4
非製造業	13	7	11	−2	4	−7
全産業	9	3	7	−2	1	−6

（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）

	2015年度			2016年度		
		上期	下期		上期	下期
2015年12月調査	119.40	120.84	118.00	−	−	−
2016年3月調査	119.80	120.93	118.69	117.46	117.45	117.46

調査対象企業数

（2016年3月調査）

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,441社	6,489社	10,930社	99.4%
うち大企業	1,087社	1,043社	2,130社	99.4%
中堅企業	1,178社	1,871社	3,049社	99.5%
中小企業	2,176社	3,575社	5,751社	99.3%
金融機関	−	−	197社	98.5%

<回答期間>2月25日 ～ 3月31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・%）

		2015年度（計画）	修正率	2016年度（計画）	修正率
大企業	製造業	−1.5	−1.3	−0.6	−
	国内	−3.1	−1.3	−0.1	−
	輸出	2.1	−1.3	−1.5	−
	非製造業	−1.6	0.0	−0.3	−
	全産業	−1.6	−0.5	−0.4	−
中堅企業	製造業	0.6	−0.9	0.9	−
	非製造業	0.3	−0.4	1.7	−
	全産業	0.4	−0.5	1.5	−
中小企業	製造業	0.1	0.1	0.5	−
	非製造業	−1.0	−0.5	−0.4	−
	全産業	−0.7	−0.4	−0.2	−
全規模合計	製造業	−0.9	−1.0	−0.1	−
	非製造業	−1.0	−0.3	0.1	−
	全産業	−1.0	−0.5	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12月調査 最近	先行き	2016年3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	−24	−26	−26	−2	−27	−1
	うち素材業種	−31	−31	−34	−3	−35	−1
	加工業種	−20	−21	−20	0	−21	−1
	非製造業	−19	−20	−18	1	−21	−3
海外での製商品需給判断（「需要超過」−「供給超過」）	製造業	−17	−16	−18	−1	−17	1
	うち素材業種	−24	−24	−24	0	−23	1
	加工業種	−12	−12	−14	−2	−13	1
製商品在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	14		14	0		
	うち素材業種	17		19	2		
	加工業種	12		10	−2		
製商品流通在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	20		20	0		
	うち素材業種	28		28	0		
	加工業種	14		15	1		
販売価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	−9	−11	−11	−2	−13	−2
	うち素材業種	−8	−9	−12	−4	−12	0
	加工業種	−10	−13	−11	−1	−15	−4
	非製造業	−5	−3	−7	−2	−6	1
仕入価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	14	19	7	−7	12	5
	うち素材業種	9	15	−2	−11	9	11
	加工業種	18	20	12	−6	14	2
	非製造業	16	21	9	−7	17	8

東京都2月の企業倒産

1.概況

東京都内の企業倒産は138件発生し、5ヵ月連続して前年同月を上回った。負債額の合計は490億円であった。前月対比では、件数が5件減少し、負債額が289億円増加した。また、前年同月対比では、件数が11件、負債額が51億円増加した。

（単位:件・億円）

	平成27年2月	平成28年1月	平成28年2月	前月比	前年同月比
件　数	127	143	138	△5	11
金　額	439	201	490	289	51

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	
17	163	2	15	15	130	11	46	91	132
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	
1	1	0	0	0	0	0	0	1	0

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	13	17	15	47	26	73
卸売業	32	26	24	164	71	45
小売業	10	16	13	9	6	71
サービス業	8	9	11	11	2	2
建設業	17	14	19	17	10	30
不動産業	3	8	3	21	4	12
情報通信業・運輸業	18	23	22	19	38	20
宿泊業・飲食サービス業	5	13	7	15	5	1
その他	21	17	24	131	33	230
合計	127	143	138	439	201	490

※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

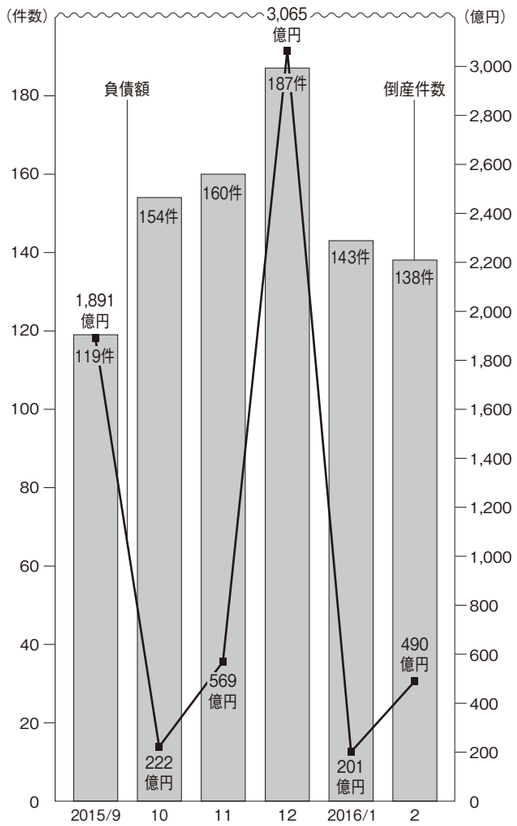
地区別の倒産件数は、中央区が17件（負債額は約248億円）発生して最も多く、次いで渋谷区がそれぞれ12件（同約29億円）発生している。

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
アーツ証券（株）	中央区	証券業	約59億円
CDSコンストラクショングループ（株）（旧:中小企業建設機構（株））	中央区	経営コンサルタント	約53億円

（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	2,983	40.5	21.9	17.2	7.7	3.6	2.5	4.6	1.6	0.3
卸売業	980	39.5	24.7	16.6	7.6	3.6	2.1	3.6	2.3	0.0
小売業	2,001	75.8	12.7	5.3	1.9	1.1	0.8	2.3	0.0	0.0
サービス業	1,583	47.0	18.4	12.0	7.1	3.9	2.5	5.2	3.9	0.0
建設業	1,119	33.3	30.7	20.4	7.2	2.8	1.9	2.8	0.7	0.3
不動産業	576	63.2	22.9	8.9	2.3	1.0	1.0	0.5	0.0	0.2
業種計	9,242	49.7 (4,592)	20.7 (1,916)	13.6 (1,253)	5.9 (549)	2.8 (262)	1.9 (180)	3.6 (337)	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　28年1～3月期を対象に28年3月上旬に実施

1.実施状況　9,485 事業所数

未回収事業所数　243

（内訳）倒産・廃業　112　調査拒否　18　事業転換　2　取引解消　36

移転　13　休業　7　不在が続く　31　その他　24

1.有効回答事業所数　9,242　有効回答率　97.44%

東京都よろず支援拠点のご案内

よろず支援拠点は国が各都道府県に1か所設置する経営相談所で、売上拡大・販路開拓など、中小企業・小規模事業者の皆様の各種相談に対し、中小企業支援の経験豊富な専門家が無料で助言・支援を実施するものです。

◆実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

◆費　　用：無料

◆対　　象：東京に事業所（支店、工場含む）を持つ事業者（中小企業、小規模事業者、創業予定者等）様

◆相談窓口：<場所①>東京都信用金庫協会（中央区京橋3−8−1　信用金庫会館京橋別館12階）

※但し、平成28年5月下旬～6月初旬頃、新橋駅近くの共栄火災海上保険本社ビル1階へ移転する予定です。

相談日時：月曜日～金曜日　9：00～12：00、13：00～17：00

<場所②>BusiNest（東大和市桜が丘2−137−5　中小企業大学校東京校東大和寮3階）

相談日時：原則、毎月　第1～4火曜日　9：30～12：00、13：00～17：00

◆ご連絡先：**03-6205-4728**（ビジネストも含め全て共通です）

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