景況情報ガイド

都内中小企業
景況調査結果
平成29年
7月～9月期

全体の業況感、好転に近づく。～建設業・不動産業は引続き好調感が続く～

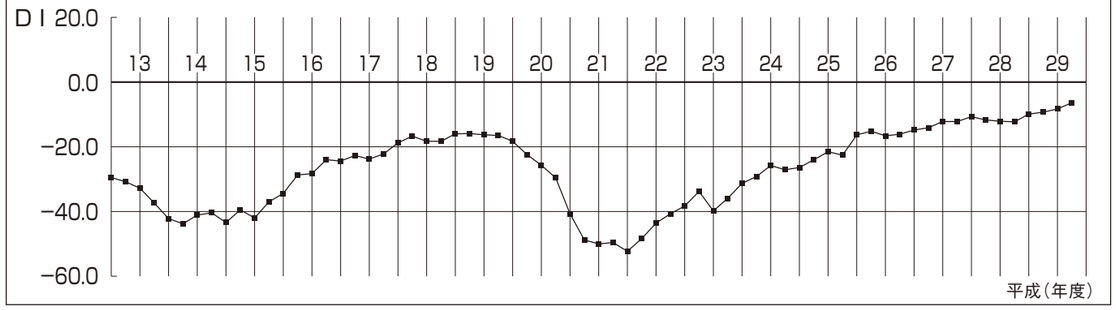
特別調査
「中小企業経営と地域との関わりについて」…12

都内中小企業景況調査概況
業況、前期同様の厳しさが続く。　製造業…2
売上額、来期増加に転じると予想。　卸売業…3
業況、水面下ながらなだらかに改善進む。　小売業…4
業況、水面下ながらわずかに改善。　サービス業…5
深刻な人手不足が続く。　建設業…6
業況、前期並の良好感続く。　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

全体の業況感、好転に近づく。～建設業・不動産業は引続き好調感が続く～（平成29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－6.4（前期は－8.3）と前期に比べ1.9ポイント改善した。業種別に見ると、卸売業・小売業・サービス業で水面下ながらわずかに改善した。

来期は、卸売業で明るさが見えると予想している。

	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	−7.4	−6.0	1.4	−4.6	1.4
卸売業	−9.0	−6.6	2.4	−5.0	1.6
小売業	−25.6	−21.2	4.4	−20.2	1.0
サービス業	−6.9	−5.2	1.7	−4.4	0.8
建設業	10.8	11.6	0.8	12.1	0.5
不動産業	5.2	4.1	−1.1	4.6	0.5
総合	−8.3	−6.4	1.9	−5.2	1.2

●製造業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・受注残・収益ともに水面下ながらわずかに改善した。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は前期並の上昇が続いた。

業種別に見ると、「輸送用機械」は大きく前期を上回り、「精密機械」はやや良化し、「プラスチック」「電気機械」は前期並の良好感が続いた。「ゴム製品」は大幅にプラスに転じ、「化学工業」「プレス・めっき」は水面下ながら多少改善し、「建設用金属」は大きく悪化に転じた。「皮革関連」は水面下ながら大きく持ち直し、「繊維・衣服」「紙・紙加工品」はわずかに厳しさが和らぎ、「食料品」「金属製品」「印刷関連」は前期同様の厳しさが続いた。「木材・家具」は幾分深刻さを増した。

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・受注残・収益は今期同様の水準で推移すると予想している。

●卸売業

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上額・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格はわずかに上昇が強まり、仕入価格は前期同様の上昇が続いた。

業種別では、「機械器具」は多少良好感が強まり、「食料品・飲食料品」「建築材料」「繊維・衣服」はわずかに厳しさが和らいだ。一方、「化学製品」は大きく悪化に転じ、「鉱物・金属材料」は前期同様の厳しさが続いた。

来期の業況は水面下ながら持ち直すと予想している。売上額は増加に転じ、収益は減少に歯止めがかかるとみている。

●小売業

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上・収益はやや持ち直した。

価格面では、販売価格はやや厳しさが和らぎ、仕入価格は前期並の上昇が続いた。

業種別では、「医薬品・化粧品」「スポーツ用品・玩具」「繊維・衣服・身の回り品」は水面下ながら大きく持ち直し、「飲食店」「飲食料品」「書籍・文房具」はやや厳しさが和らいだ。「家電・家庭用機械」「自転車・自動車」は前期同様の厳しさが続き、「ガソリンスタンド・燃料」「家具・建具・じゅう器」「カメラ、時計・眼鏡」は幾分厳しさを増した。

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

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上・収益はやや回復の兆しが見えた。

価格面では、料金価格はほぼ横這いで推移し、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」はわずかに好調感が後退し、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」はやや厳しさが和らいだ。

来期の業況は今期同様の厳しさが続くとみている。売上額は今期同様の水準で推移し、収益は今期並の減少が続くと予想している。

●建設業

業況は前期並の良好感が続いた。売上額・施工高・収益は前期同様の増加が続き、受注残はやや堅調に推移した。

価格面では、請負価格は前期並の上昇が続き、材料価格はわずかに上昇が弱まった。

業種別に見ると、「設備工事」はわずかに良好感が強まり、「職別工事」「総合工事」は前期並の良好感が続いた。

来期の業況は今期並の良好感が続くと予想している。売上額は今期同様の増加が続き、受注残・施工高・収益は弱含むとみている。

●不動産業

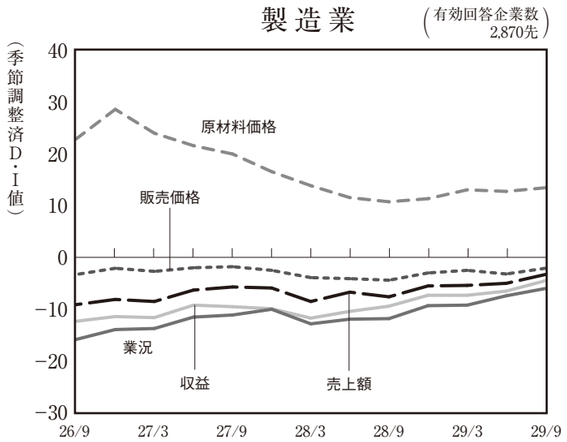
業況は前期並の良好感が続いた。売上額は幾分好調さを強め、収益は前期同様の増加が続いた。

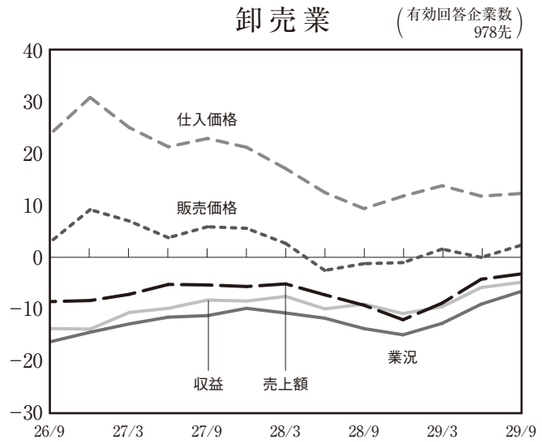
価格面では、販売価格・仕入価格ともに前期並の上昇が続いた。

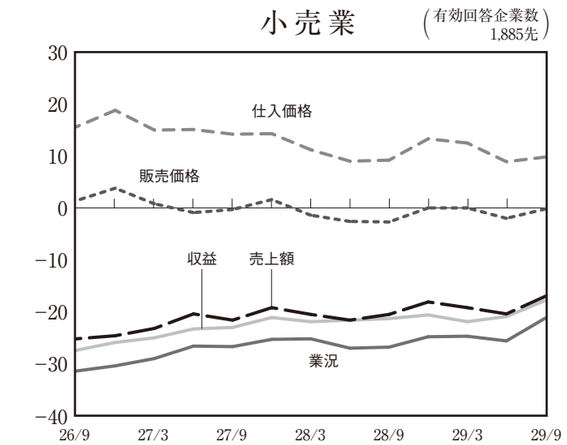
業種別に見ると、「建売・土地売買」「不動産代理・仲介」はやや好調感が縮小した。

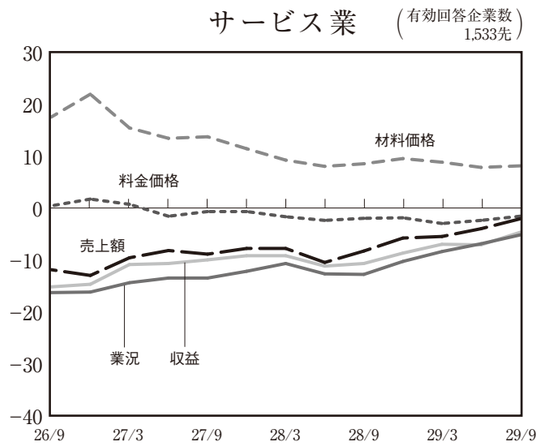
来期の業況は、今期並の良好感が続くとみている。売上額・収益は軟調に推移すると予想している。

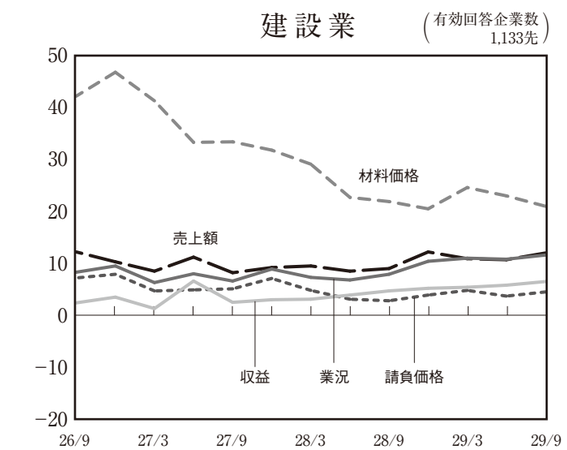
都内中小企業の景況の推移

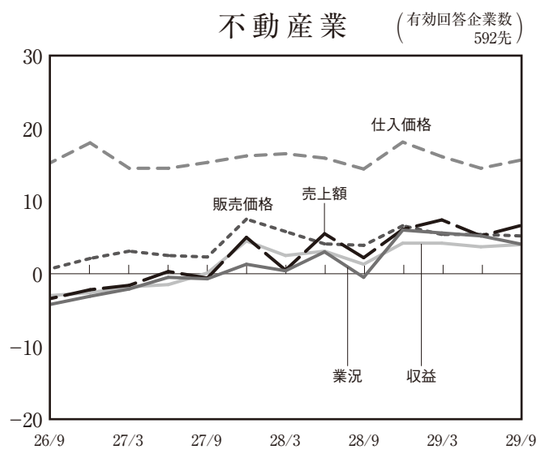






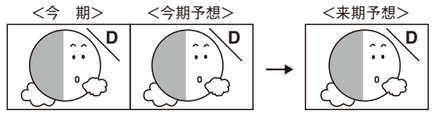






製造業

有効回答企業数 2,870先



業況、前期同様の厳しさが続く。

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・受注残・収益ともに水面下ながらわずかに改善した。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原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が続き、在庫は適正範囲が保たれた。

経営上の問題点では上位に変動がなく、「売上の停滞・減少」(39%)、「同業者間の競争の激化」(30%)、「利幅の縮小」(18%)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」(58%)、「経費を節減する」(44%)、「情報力を強化する」(16%)の順となった。

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・受注残・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、販売価格はほぼ横ばいで推移し、原材料価格は今期並の上昇が続くとみている。

業種別・規模別動向

業種別

業種別に見ると、「輸送用機械」は大きく前期を上回り、「精密機械」はやや良化し、「プラスチック」「電気機械」は前期並の良好感が続いた。「ゴム製品」は大幅にプラスに転じ、「化学工業」「プレス・めっき」は水面下ながら多少改善し、「建設用金属」は大きく悪化に転じた。「皮革関連」は水面下ながら大きく持ち直し、「繊維・衣服」「紙・紙加工品」はわずかに厳しさが和らぎ、「食料品」「金属製品」「印刷関連」は前期同様の厳しさが続いた。「木材・家具」は、幾分深刻さを増した。

来期は、「輸送用機械」「電気機械」は好調感が強まり、「精密機械」「プラスチック」は今期並の良好感が続くとみている。「ゴム製品」は好調感が後退し、「化学工業」は今期同様変化がないとみている。「プレス・めっき」「一般機械」「建設用金属」は好転し、「金属製品」「木材・家具」「皮革関連」は水面下ながら改善し、「食料品」「繊維・衣服」「紙・紙加工品」「印刷関連」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、「10～19人」「50～99人」「100～300人」規模はやや良好感が強まり、「20～49人」規模は前期並の良好感が続いた。「5～9人」規模はやや明るさが見え、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「10～19人」「50～99人」「100～300人」規模は今期を上回り、「20～49人」規模は今期並の良好感が続くとみている。「5～9人」規模はプラスに転じ、「1～4人」規模は今期同様の厳しさが続くとみている。

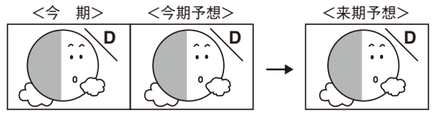
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−7.4	↗	−6.0	D	−7.1	−4.6
輸送用機械	3	↗	9	C	9	15
精密機械	3	↗	7	C	3	8
プラスチック	7	↘	6	C	5	7
電気機械	5	↗	6	C	1	9
ゴム製品	−9	↗	4	C	−4	2
化学工業	−5	↗	0	C	2	0
プレス・メッキ	−6	↗	−1	C	−7	1
一般機械	−3	→	−3	D	−5	0
建設用金属	4	↘	−5	D	10	6
食料品	−8	→	−8	D	−9	−7
金属製品	−8	→	−8	D	−7	−6
繊維・衣服	−17	↗	−14	E	−17	−15
紙・紙加工品	−20	↗	−17	E	−22	−18
印刷関連	−26	→	−26	F	−24	−25
木材・家具	−22	↘	−27	F	−26	−21
皮革関連	−33	↗	−27	F	−31	−24
1～4人	−25	↗	−24	F	−25	−23
5～9人	−3	↗	−1	D	−4	1
10～19人	1	↗	3	C	2	5
20～49人	12	↗	13	B	11	14
50～99人	18	↗	21	A	25	24
100～300人	25	↗	27	A	34	33

(小数点第1位四捨五入)

卸売業

有効回答企業数 978先



売上額、来期増加に転じると予想。

今期

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上額・収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格はわずかに上昇が強まり、仕入価格は前期同様の上昇が続いた。

資金繰りはわずかに窮屈感が緩和し、在庫は前期同様の過剰感が続いた。

経営上の問題点の上位項目は、「同業者間の競争の激化」(40%)が最も高く、次いで「売上の停滞・減少」(39%)、「利幅の縮小」(21%)の順となった。

重点経営施策の上位項目は前期同様変化なく、「販路を広げる」(64%)、「経費を節減する」(45%)、「情報力を強化する」(22%)の順となった。

来期見通し

来期の業況は水面下ながら持ち直すと予想している。売上額は増加に転じ、収益は減少に歯止めがかかるとみている。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、仕入価格は今期同様の上昇が続くと予想している。

業種別・規模別動向

業種別

業種別では、「機械器具」は多少良好感が強まり、「食料品・飲食料品」「建築材料」「繊維・衣服」はわずかに厳しさが和らいだ。一方、「化学製品」は大きく悪化に転じ、「鉱物・金属材料」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「機械器具」は好調感が後退し、「鉱物・金属材料」「化学製品」はプラスに転じるとみている。「建築材料」「繊維・衣服」は厳しさが和らぎ、「食料品・飲食料品」は今期同様の厳しさが続くとみている。

納入先別

納入先別では、「大メーカー」はやや前期を上回り、「中小メーカー」は幾分明るさが見えた。「小売業者」は水面下ながらやや上向き、「問屋・商社」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「大メーカー」は強含み、「中小メーカー」「小売業者」は持ち直し、「問屋・商社」は今期同様の厳しさが続くとみている。

従業員規模別

従業員規模別では、「20～49人」規模は幾分良化し、「10～19人」規模は前期並の良好感が続き、「50～100人」規模はかなり軟調に推移した。「1～4人」「5～9人」規模は水面下ながらやや改善した。

来期は、「10～19人」「50～100人」規模は好調感が強まり、「1～4人」「5～9人」規模は持ち直すと予想している。

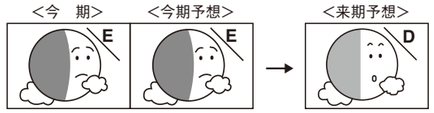
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−9.0	↗	−6.6	D	−7.9	−5.0
機械器具	7	↗	10	B	5	7
食料品・飲食料品	−9	↗	−6	D	−12	−6
鉱物・金属材料	−6	→	−6	D	0	1
化学製品	5	↘	−7	D	7	1
建築材料	−10	↗	−7	D	−5	−4
家具・建具	−21	↗	−14	E	−13	−17
繊維・衣服	−30	↗	−25	F	−25	−17
大メーカー	10	↗	13	B	8	18
中小メーカー	−6	↗	−4	D	−5	−2
問屋・商社	−8	→	−8	D	−7	−8
小売業者	−19	↗	−17	E	−17	−15
1～4人	−26	↗	−23	F	−25	−21
5～9人	−12	↗	−8	D	−9	−4
10～19人	5	↗	6	C	5	8
20～49人	18	↗	21	A	21	20
50～100人	18	↘	8	C	17	13

(小数点第1位四捨五入)

小売業

有効回答企業数 1,885先



業況、水面下ながらなだらかに改善進む。

今期

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上・収益はやや持ち直した。

価格面では、販売価格はやや厳しさが和らぎ、仕入価格は前期並の上昇が続いた。資金繰りは多少厳しさが和らぎ、借入難易度は前期同様の厳しさで推移した。

経営上の問題点は、第1位は「売上の停滞・減少」(43%)、以下「大型店との競争の激化」(30%)、「同業者間の競争の激化」(28%)が続いた。

重点経営施策は上位に変動がなく、第1位が「経費を節減する」(41%)、以下「品揃えを改善する」(32%)、「宣伝・広告を強化する」(25%)、「売れ筋商品を取り扱う」(20%)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、販売価格はほぼ横這いで推移し、仕入価格は今期並の上昇が続くと予想している。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別では、「医薬品・化粧品」「スポーツ用品・玩具」「繊維・衣服・身の回り品」は水面下ながら大きく持ち直し、「飲食店」「飲食料品」「書籍・文房具」はやや厳しさが和らいだ。「家電・家庭用機械」「自転車・自動車」は前期同様の厳しさが続き、「ガソリンスタンド・燃料」「家具・建具・じゅう器」「カメラ、時計・眼鏡」は幾分厳しさを増した。

来期は、「スポーツ用品・玩具」「ガソリンスタンド・燃料」「家電・家庭用機械」「繊維・衣服・身の回り品」「書籍・文房具」「自転車・自動車」は水面下ながら上向くとみている。「飲食店」「飲食料品」「カメラ、時計・眼鏡」は今期並の厳しさが続き、「医薬品・化粧品」「家具・建具・じゅう器」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、「団地内」は水面下ながら大きく上向き、「駅周辺」「住宅地隣接」はやや厳しさが和らいだ。「その他」は前期並の厳しさが続いた。

来期は、「駅周辺」「その他」は持ち直し、「団地内」は厳しさを増すと予想している。

従業員規模別

従業員規模別では、「20～50人」規模は幾分良好感が後退し、「10～19人」規模は水面下ながら大きく改善した。「1～4人」規模は多少持ち直し、「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「20～50人」規模は今期を上回り、「10～19人」規模は水面下ながら改善するとみている。「1～4人」「5～9人」規模は今期同様の厳しさが続くと予想している。

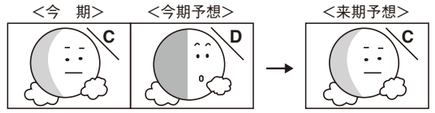
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−25.6	↗ −21.2	E	−24.5	−20.2
木材・建築材料	−23	↗ −3	C	−32	−4
医薬品・化粧品	−18	↗ −9	C	−16	−11
スポーツ用品・玩具	−18	↗ −10	C	−13	−5
ガソリンスタンド・燃料	−9	↘ −12	D	−4	−7
飲食店	−22	↗ −18	D	−19	−17
飲食料品	−26	↗ −21	E	−23	−20
家電・家庭用機械	−23	↗ −22	E	−25	−17
繊維・衣服・身の回り品	−31	↗ −25	E	−31	−23
書籍・文房具	−33	↗ −29	E	−34	−25
自転車・自動車	−31	→ −31	F	−32	−27
家具・建具・じゅう器	−33	↘ −35	F	−36	−39
カメラ時計・眼鏡	−35	↘ −38	F	−40	−37
駅周辺	−23	↗ −18	D	−21	−16
住宅地隣接	−30	↗ −25	E	−30	−25
団地内	−19	↗ −9	C	−17	−14
その他	−21	↘ −22	E	−21	−19
1～4人	−32	↗ −27	E	−31	−26
5～9人	−10	→ −10	C	−10	−11
10～19人	−13	↗ −3	C	−8	0
20～50人	5	↘ 2	B	8	12

(小数点第1位四捨五入)

サービス業

有効回答企業数 1,533先



業況、水面下ながらわずかに改善。

今期

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上・収益はやや回復の兆しが見えた。

価格面では、料金価格はほぼ横這いで推移し、材料価格は前期並の上昇が続いた。資金繰りはわずかに厳しさが和らぎ、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」(42%)、次いで「売上の停滞・減少」(31%)、「人手不足」(25%)の順となっている。

重点経営施策は、第1位は「販路を広げる」(42%)、次いで「経費を節減する」(39%)、「人材を確保する」(23%)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みている。売上額は今期同様の水準で推移し、収益は今期並の減少が続くと予想している。

価格面では、料金価格は変動なく推移し、材料価格は今期同様の上昇が続くとみている。

◀……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」はわずかに好調感が後退し、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」はやや厳しさが和らいだ。

来期は、「情報サービス・調査・広告」は上向き、「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予想している。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「50～100人」規模は大きく前期を上回り、「10～19人」規模は前期並の良好感が続き、「20～49人」規模は幾分好調感が縮小した。一方、「1～4人」「5～9人」規模はやや上向いた。

来期は、「20～49人」規模は堅調に推移し、「10～19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みている。「5～9人」規模は今期同様変化がなく、「1～4人」規模は今期同様の厳しさが続くと予想している。

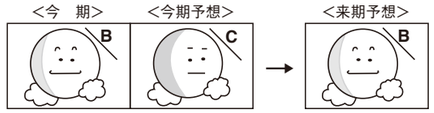
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−6.9	↗ −5.2	C	−6.0	−4.4
情報サービス・調査・広告	3	↘ 1	C	3	3
自動車整備・駐車場	−12	↗ −10	D	−14	−11
娯楽	−19	→ −19	E	−15	−11
洗濯・理容・美容	−22	↗ −19	E	−21	−18
1～4人	−23	↗ −21	E	−21	−20
5～9人	−6	↗ −1	C	−7	−2
10～19人	5	→ 5	B	4	5
20～49人	19	↘ 15	A	21	18
50～100人	18	↗ 25	A	21	21

(小数点第1位四捨五入)

建設業

有効回答企業数 1,133先



深刻な人手不足が続く。

今期

業況は前期並の良好感が続いた。売上額・施工高・収益は前期同様の増加が続き、受注残はやや堅調に推移した。

価格面では、請負価格は前期並の上昇が続き、材料価格はわずかに上昇が弱まった。資金繰りは前期同様変わらず推移し、人手は前期並の不足感が続いた。借入難易度はわずかに容易さが縮小した。

経営上の問題点を見ると、第1位が「人手不足」(34%)、次いで「同業者間の競争の激化」(33%)、「売上の停滞・減少」(24%)の順となっている。

重点経営施策は、「販路を広げる」(45%)、「経費を節減する」(43%)、「人材を確保する」(36%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は今期並の良好感が続くと予想している。売上額は今期同様の増加が続き、受注残・施工高・収益は弱含むとみている。

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みている。

◀……業種別・規模別動向……▶

業種別

業種別に見ると、「設備工事」はわずかに良好感が強まり、「職別工事」「総合工事」は前期並の良好感が続いた。

来期は、「職別工事」「設備工事」は強含み、「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、「大企業請負」「官公庁請負」はやや良好感が強まり、「中小企業請負」は前期同様の水準で推移した。一方、「個人請負」はわずかに低迷した。

来期は、「中小企業請負」は上向き、「大企業請負」は今期並の良好感が続くとみている。一方、「官公庁請負」は増勢が後退し、「個人請負」は今期並の厳しさが続くと予想している。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「10～19人」規模は大きく好調感が強まり、「20～49人」「50～99人」規模は幾分強含んだ。一方、「5～9人」規模はわずかに好調感が後退し、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「1～4人」規模は水面下ながら上向き、「5～9人」「20～49人」規模は今期並の良好感が続くとみている。一方、「10～19人」「50～99人」規模は増勢が一服すると予想している。

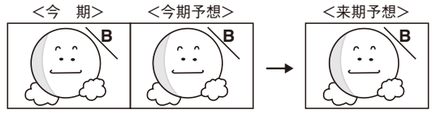
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	10.8	↗	11.6	B	8.7	12.1
職別工事	9	↗	10	B	5	13
総合工事	10	→	10	B	10	8
設備工事	15	↗	17	B	12	19
大企業請負	30	↗	33	A	33	33
官公庁請負	29	↗	34	A	22	25
中小企業請負	6	↘	5	C	2	10
個人請負	−5	↘	−7	D	−7	−7
1～4人	−10	→	−10	D	−9	−7
5～9人	14	↘	12	B	10	11
10～19人	19	↗	26	A	18	24
20～49人	33	↗	38	A	31	39
50～99人	42	↗	46	A	33	42
100～300人	79	↘	47	A	65	59

(小数点第1位四捨五入)

不動産業

有効回答企業数 592先



業況、前期並の良好感続く。

今期

業況は前期並の良好感が続いた。売上額は幾分好調さを強め、収益は前期同様の増加が続いた。

価格面では、販売価格・仕入価格ともに前期並の上昇が続いた。資金繰りは前期同様変わらず推移し、在庫は前期並の不足感が続いた。

経営上の問題点を見ると、「同業者間の競争の激化」(41%)、「商品物件の不足」(30%)、「大企業との競争の激化」「売上の停滞・減少」(21%)、「商品物件の高騰」(20%)の順となった。

重点経営施策は前期と上位項目に変化なく、「情報力を強化する」(50%)、「販路を広げる」(33%)、「宣伝・広告を強化する」(30%)、「経費を節減する」(28%)の順となった。

来期見通し

来期の業況は、今期並の良好感が続くとみている。売上額・収益は軟調に推移すると予想している。

価格面では、販売価格・仕入価格ともに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、「建売・土地売買」「不動産代理・仲介」はやや好調感が縮小した。

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」規模は幾分良好感が強まり、「5～9人」規模は前期並の良好感が続いた。一方、「1～4人」規模はわずかに低迷した。

来期は、「1～4人」規模は持ち直し、「5～9人」「10～29人」規模は弱含むと予想している。

地域別

地域別に見ると、「北部」はわずかに強含み、「多摩」は前期並の良好感が続いた。「都心」は前期同様変化なく推移し、「都心近接」は前期同様の厳しさが続いた。一方、「副都心」「東部」はやや好調感が縮小し、「西部」はかなり増勢が後退した。

来期は、「都心近接」がプラスに転じ、「西部」「多摩」は強含み、「北部」は今期同様変化なく推移するとみている。一方、「副都心」は弱含み、「東部」は水面下に落込み、「都心」は厳しさを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	5.2	↘	4.1	B	3.6	4.6
建売・土地売買	14	↘	12	A	9	15
不動産代理・仲介	3	↘	1	B	2	1
1～4人	−2	↘	−4	C	−1	−1
5～9人	14	↗	15	A	10	12
10～29人	20	↗	24	A	16	22
30～300人	33	↘	22	A	21	12
都心	−1	→	−1	C	−3	−8
副都心	6	↘	4	B	3	2
都心近接	−5	↗	−4	C	−12	6
東部	3	↘	1	B	1	−4
西部	12	↘	5	B	13	8
南部	6	↘	−5	C	7	−8
北部	2	↗	4	B	2	3
多摩	9	↗	10	A	9	13

(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販売の強化、製造工場の見直しなど、自社で積極的に取組み中。販路拡大が売上増加につながるので強化したい。
（釣り具、千代田区、28名）
②受注増により生産が追い付かない状況。技術力が高く、協力会社にどこまで頼むかという点に問題があり、技術の流出も一方で懸念されている。（精密機械部品、武蔵村山市、32名）
③業界の景気が少しずつ上向き、それに伴い売上も増加している。
（めっき板、西多摩郡、18名）
④工業交流展等で新しいお客様が増えてきた。地元企業として地域イベントにも積極的に参加したい。
（精密板金・プレス加工、青梅市、23名）
⑤レーザー複合機を導入し、スピード化、技術の向上が図れた。今まで取れない仕事が取れるようになった。
（金属プレス、あきる野市、9名）
⑥地域との関わりにおいて、新規メンバーへのフォローを今まで以上に行うことが必要。積極的若返りが活性化マンネリ化防止につながる。（電気機械器具、府中市、122名）
⑦今年度も展示会への出展を複数回実施する。受注も増加している。（電気機械部品、小平市、44名）
⑧各種団体での活動は業種等を超えた多様な意見や発想に触れることのできる有用な場であると感じる。
（機械器具部品、武蔵野市、20名）
⑨地元情報誌を取り扱っているので、地元との関わりを大切にしている。（出版・印刷、立川市、7名）
⑩金型製造について、多種多様な技術を持ち、できる受注の幅は広い。利益率の高い受注を目指している。
（自動車用ゴム・プラスチック金型、葛飾区、23名）
⑪同業界では他社との差別化が難しく、金額の値下げ交渉が多い。他者との差別化のため、本業以外のサービス的営業も行うことで受注を確保している。（デザイン制作・印刷加工、港区、5名）
⑫IT化の世の中だが、地域とのかかわりを持つと町会名簿等の受注も得られプラス効果がある。（製本、八王子市、3名）

［業況に苦心している企業の例］

①賃金が全体的に上昇しており、給料を上げても新しい人材を採用するのは簡単ではない。（紙器加工・印刷、調布市、9名）
②市の入札も市内の業者に仕事を落とすのではなく、外部でも構わず安い業者に依頼している傾向がある。（印刷、東村山市、2名）
③地域活動によりネットワークが広がることで取引先の増加等を期待したいが、結果に結びつけることは難しい。
（ダストボックス・茹で麺装置、小平市、8名）
④地域のつながりは大切だが、今はそれだけでは仕事のメリットに直結しなくなってきている。（鞄、荒川区、5名）
⑤原材料の高騰で業況は厳しい。過去には地域活動に参加していたが、高齢のため現在は不参加。
（金属プレス加工、板橋区、15名）
⑥樹脂材料の高騰で客先の理解を得るのに苦労しそうだ。
（目盛盤印刷、大田区、30名）
⑦国内の印刷市場が縮小している。自社独自の販路の開拓が必要。（印刷インキ、世田谷区、34名）
⑧業界全体で厳しい状況であり、不採算受注を請け負わないことが必須である。（印刷、品川区、16名）
⑨製品に対するチェックが厳しくなり、既存の機械では顧客が満足する製品を作るのが難しくなってきている。
（プラスチック製品加工、北区、3名）
⑩単価が上がらず、利益は減少していることから仕事受注を選別している。（携帯電話・無線機ケース等、足立区、2名）
⑪2～3個作ってほしいなどの依頼が多くなってきている。利益がほとんど上がらない。（内外装、八王子市、2名）
⑫売上高については大きな変化はないものの、利益が減少傾向にあり、財務内容を改善することが今後の課題である。
（電子機器、新宿区、4名）

卸　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①設備投資等の動きが出てきている。
（住宅設備機器、国立市、6名）
②社員教育、コスト削減等にはしっかり取り組めており、業況につながっている。（サッシガラス等、東村山市、54名）
③信用金庫のビジネス交流会に積極的に参加するなど販路の拡大を目指している。（半導体、渋谷区、31名）
④商工会・法人会に属することで、地域企業の動向がわかり、企業の社長との交流ネットワークが築けている。
（ゴルフ用品、世田谷区、13名）
⑤酒税法改正や、ネットビジネスが好調だったことから売上増加が見込まれる。（酒類、新宿区、10名）
⑥配達人員がやや不足しているが、従業員同士の協力と効率化を進めることで顧客対応を図っている。（鶏肉、足立区、19名）
⑦景気動向や同業者情報の収集のために積極的に地域会議等に参加するようにしている。（建築金物、台東区、30名）
⑧地域との連携を密にし、業績だけでなく防犯等の役割を果たしていきたい。（鉱物・金属、墨田区、7名）
⑨地元に根差して経営している。従業員の中には積極的に地元の勉強会や商談会に参加している者もいる。
（大豆、大田区、10名）
⑩販売先のメーカーが生産設備の導入を検討しているとの話が出ており、今後は受注増加が期待できる。
（金属、昭島市、8名）
⑪近年の業界の成長に遅れないよう、常に情報収集及び経営戦略を実施していく。（床材、府中市、15名）
⑫東京オリンピックに向けて受注が増加する見通し。
（木材、あきる野市、13名）

［業況に苦心している企業の例］

①業況が厳しく、来期の見通しも不透明感が強い。仕入れ単価の高騰もあり、利益が上がりにくい状況。
（建築材料、武蔵野市、5名）
②売上増加しているものの、原材料価格が上昇しており、収益確保が課題。（非鉄金属材料、大田区、7名）
③地元の活性化のため、祭り等のイベントには参加しているが、経営に役立っているわけではない。（食肉、国分寺市、3名）
④メルカリといったインターネットサイトでの衣服の販売数増加により売上が減少している。（衣料品、杉並区、1名）
⑤取引先の開拓が急務であるが、市場規模縮小傾向にあり、継続的な新規開拓を要する。（雑穀、葛飾区、4名）
⑥オリンピックに向けての需要の恩恵をあまり受けておらず、売上は伸び悩んでいる。売上増加にむけて改善が必要。
（建材、新宿区、4名）
⑦地域貢献活動の具体的なやり方がわからない。いろいろな情報を金融機関から提供してほしい。
（自動車・バイク部品、千代田区、5名）
⑧取引先基盤ができており、安定しているが、ネット業者との価格競争が厳しい。（機械器具、板橋区、4名）
⑨少量多種の注文が多く、対処するのが大変。
（ねじ及び金属加工品、練馬区、1名）
⑩工場、地方営業所の従業員確保が難しく、今後の課題となっている。（食肉、立川市、280名）
⑪卸売業界は、価格で差別化を図る状況が続いている。そのため、得意先のみでは売上・利益ともに減少してしまうので新規顧客の開拓が急務となる。（保護具等、港区、4名）
⑫今後アメリカ、北朝鮮の影響で為替相場が大きく変動する可能性があるので、いつも以上に気を付けている。
（日用品雑貨、八王子市、1名）

小　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①新規事業としてシェアサイクル事業を開始した。まだ小規模であるものの、今後拡大を図りたい。
（パーラー・スーパーマーケット、府中市、132名）
②最近補聴器の導入や新しいことにどんどんチャレンジしている。業況も良く安定している。（家電、三鷹市、2名）
③地域イベントが増えれば売上増加につながるため、イベントには積極的に関わっている。（コンビニ、立川市、2名）
④物価上昇に伴い、仕入価格上昇傾向にあるものの、値下がり時にまとめて仕入れるなどして前期同様の利益率を確保している。（食肉、葛飾区、3名）
⑤地域社会との共生が将来の当社の生き残りに不可欠であり、今後も関わりを深めていきたい。（文房具、世田谷区、9名）
⑥イベント等には出店も出しており、地域の活性化を期待している。季節ごとに出店等で集客しており地元の評判も高い。
（食品、羽村市、21名）
⑦ホームセンターなど、近隣店舗との競合が激化している。外部環境は厳しい中で来店客中心にきめ細かい対応を行い、地域密着型の事業を行って業況は安定している。
（生花・苗木、昭島市、4名）
⑧メディアに積極的に出ることで、認知度を向上させ、売上増加を図っている。（精米、目黒区、11名）
⑨オリジナリティのあるPOPや季節商品を販売しながら、昔ながらの味を守っている。（和菓子・和食、中央区、6名）
⑩LED照明への切り替え需要が出てきている。
（家電、中野区、1名）
⑪パンの製造・販売を行う人材の多くが女性であり、活躍している。
（パン、江東区、10名）
⑫従業員の教育に力を入れた結果、徐々に売り上げが増えている。引続き取り組んでいきたい。（医薬品、調布市、5名）

［業況に苦心している企業の例］

①人手不足が深刻である。パート、アルバイトの確保が難しい。
（コンビニエンスストア、町田市、3名）
②特定大手電器メーカー製品のみに特化した販売店であり、同メーカーの業績悪化により風評被害が出ている。売上、利益ともに減少。（電化製品、墨田区、3名）
③天候不順により来店客数が伸び悩み、売上に大きな影響を与えている。（食品スーパー、日野市、95名）
④地域密着で家電等の販売が主業となっているが、ネットや量販店の価格と比較されるケースが増え、商売的に厳しい状況である。（家電、八王子市、3名）
⑤地域イベントもお金がかかるだけであまりメリットを感じない。
（茶・海苔、立川市、3名）
⑥人口の減少、高齢化によりコンビニ業界はますます競争が激化すると思われる。（コンビニエンスストア、足立区、2名）
⑦若年層の車離れ（持たない、乗らない）が将来的に不安である。
（自動車販売、板橋区、3名）
⑧中元・歳暮については商品の多様化やディスカウントストア等の台頭により売上が伸び悩んでいる。（和菓子、世田谷区、5名）
⑨地域の衰退が著しく進んでいる。地域の行事に参加しても市外からの参加者が多い傾向にあり、意義を感じなくなった。
（コンビニエンスストア、東大和市、3名）
⑩個人飲食店は情報発信力が弱く、まだまだ地元に認知されていない店が多い。（そば・うどん、昭島市、2名）
⑪IT分野の活発化により、インターネットでの本の購入が増えており、苦戦している。（書店、目黒区、8名）
⑫単価が高く、利益率が高い商品が売れなくなってきている。
（精肉、中野区、5名）

サービス業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①ネット、コンピュータが人々の生活に深く浸透している現在、その分野でも質の高い仕事を手掛けることができている。
（広告・販売促進の企画制作、千代田区、27名）
②今以上に情報発信力を高めていき、新規顧客を獲得したい。
（情報通信、中央区、79名）
③地域イベントの手伝いは各中小企業と関わりを深めるのによい機会であり参加している。信用金庫が主催する会にも参加しており、異業種交流も図れている。（自動車部品販売、世田谷区、8名）
④地域との関わりを重要視し、人間関係についても常に向上できるよう心掛けて経営しており、業況も安定している。
（ソフトウェア開発、国分寺市、30名）
⑤測量技術は著しく進歩しており、今後その技術利用をできる体制を整え、会社としての成長を図っている。
（設計・測量、福生市、14名）
⑥当社は関連会社として運送業も営んでおり、食品関連の一連の請負に対応できることが強みである。（食品梱包、東村山市、11名）
⑦業歴長く、古くからのお客様が多いおかげで受注が安定している。おごらずに努力していきたい。（広告印刷、あきる野市、1名）
⑧経営者会等に積極的に関わり、地域内でのネットワーク作りに活かしている。（自動車整備、足立区、2名）
⑨以前より検討していたSNS活用の宣伝を始め、少しずつ効果が出てきた。（クリーニング、葛飾区、5名）
⑩東京オリンピック開催に向けて行事、イベントが増加している。
（イベント企画・制作、中野区、21名）
⑪地域のイベントには積極的に参加している。人とのつながりがビジネスで一番大切だと考えている。
（ロケバスレンタル、目黒区、4名）
⑫地域の集まりに参加しているからこそイベントの仕事等が入ってきている。今後も続けたい。（カラオケ機器リース、日野市、6名）

［業況に苦心している企業の例］

①ホテルの建築ラッシュと民泊の増加により完全に供給過剰となった。今後はより厳しい状況になると予想している。
（ホテル、台東区、12名）
②働き方改革が進められるようだが、そもそも交通事情に左右されるため、そこに縛られる現状を加味してほしい。
（運送、府中市、100名）
③近年のスポーツ健康ブームにより需要は増えている。スポーツトレーナー等の専門的な分野では仕事の依頼は多いが、人手不足であり仕事を断っている。（スポーツジム、目黒区、27名）
④理容組合に参加していない低価格の店舗に客が移っていて売上が低下している。（理容、品川区、2名）
⑤現在海外との取引を進行中だが、国内と異なり、先方の状況が読みにくく苦慮している。
（アニメーション制作、武蔵野市、11名）
⑥人手不足については長期的傾向となっており、解消の見込みは薄い。（警備、小平市、3名）
⑦地元に安いライバル店が続々とできていて、現状は大丈夫だが将来的に心配している。（理容、武蔵村山市、3名）
⑧従業員に技術を伝えることが難しく、人材育成が後回しになっている。（美容室、東久留米市、10名）
⑨仕事はあるが人手が足らず断っている状況。ハローワーク等の活用とともに、知人等からの紹介にも力を入れ、不稼働設備をなくすことが課題。（運送、西多摩郡、12名）
⑩業界への新規参入が増え、入札時に利益の確保が難しくなってきている。今後経費削減に加え、独自性の発揮により収益性を高めていく。（業務用書類の受託・発送、世田谷区、46名）
⑪今後オリンピック需要等が見込めるが、長期のプロジェクトとなることやその後の景気落ち込みが心配である。
（イベント企画・制作、港区、13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地域の催しに参加し、地域の方々に周知を図るなど、工事受注のために積極的に動いている。（建設、品川区、1名）
②オリンピック関連の建設ラッシュが来期以降始まるため、売上の大幅増加が見込まれる。現在は人手の確保に注力している。（スプリンクラー設置工事、大田区、21名）
③地域活動への参加は地域貢献とともにネットワークも広がるため参加している。地域だけでなく自社にとっても良いことである。（建築請負、立川市、2名）
④地域の人々に知ってもらうため、市の施設で建築のセミナーを開いている。（建築請負、日野市、6名）
⑤オリンピック会場設置工事の受注が見込まれ、先行きが明るい。（室内装飾、目黒区、14名）
⑥地域内でのネットワーク構築には力を入れており、概ねプラスの影響を感じている。（土木工事、国分寺市、13名）
⑦地元のイベント等は積極的に参加して、地元企業として地域に根付いていきたい。（土木建設、青梅市、6名）
⑧業況堅調。地域の活性化が業界にも好結果を生みだすと社員意識を統一して取り組んでいる。（管工事、豊島区、25名）
⑨オリンピック特需で建設業が盛んなので、オリンピック後を見据えて今から準備を整える。（建設、杉並区、4名）
⑩地元企業として地域に密着した営業をしている。イベント等に参加し、地域企業育成にも取り組んでいる。（建設、中野区、8名）
⑪大型の工事の受注が増加しているなか、現場の監督ができる人材が不足しており、人材の育成に力を入れている。新規採用も行った。（マンション建設、新宿区、112名）
⑫東京オリンピックが始まるまで解体業を含む建設業の受注は増えていくと思われる。今後も業界の動きに注視したい。（解体、荒川区、3名）

［業況に苦心している企業の例］

①受注は途切れずあるものの、小口受注が多く経費が増加している。（タイル工事、板橋区、4名）
②大手企業に仕事が流れていると感じる。地域に根ざしているため、低価格で今後とも取り組んでいく。（建築工事、葛飾区、1名）
③売上増のために新規顧客の獲得に力を入れいているが、その中から代金回収の滞りが発生しており、大きな悩みとなっている。（鉄筋工事、昭島市、17名）
④受注先の確保が以前よりも難しくなってきている。条件面で話がうまく進まないケースがあり、新規受注先の獲得に努めている。（電気工事設計施工、新宿区、3名）
⑤材料価格の上昇が続いており、その影響で収益も減少している。厳しい状態が続いている。（電気通信工事、西東京市、63名）
⑥社会保険料の負担は企業側が負うので、従業員を増やしたくても増やせない場合もある。（建設型枠工事、小平市、41名）
⑦古くから地元での経営基盤があり、毎期安定した受注があるが競合先や親族間取引も多く利益確保に苦慮している。（建設、練馬区、4名）
⑧受注増加するも人手不足が鮮明。外国人を雇っても周囲からクレームが起きたり等、活用場所に制限があるのが現実。（防水・塗装・左官大工工事、世田谷区、32名）
⑨建設業界では社会保険の加入義務のない個人事業所との間で競争にならない価格競争が広がり、全体に大きな痛手となっている。（鉄筋・型枠、府中市、25名）
⑩人が足りておらず、集めるにもコストがかかる。社会保険料等の負担も大きい。（ガス配管工事、立川市、28名）
⑪地域活動に参加しているが、最近はあまり若い人がおらず、仕事につながることも少なくなった。（木造建築、八王子市、1名）
⑫東京オリンピックの影響は期待していたよりも少なく、困惑している。（空調設備工事、大田区、21名）

不　動　産　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①商品物件の長期滞留が無くなり、業況は好転している。（不動産、立川市、10名）
②適正な在庫を保有しており順調に販売している。（不動産管理・売買、小平市、1名）
③建築の受注が大幅に増加しており、売上・利益ともに安定している。（不動産仲介・建築・売買、青梅市、8名）
④仕入れが安定してきており、新築・リフォームと建売のバランスをとり増収増益を図っている。（建売、府中市、7名）
⑤商品物件案件の増加により売上増加傾向である。（不動産仲介・管理、昭島市、5名）
⑥従業員数を増やし、社内全体で人材育成に注力している。（不動産仲介、羽村市、10名）
⑦今後は商品物件の購入を行うなど、新たな分野にも参入し売上拡大を図る。（不動産、大田区、2名）
⑧仕入価格は以前に比べて高騰しているが、情報収集を徹底し相場以下で仕入れるよう努めている。（不動産売買、国分寺市、1名）
⑨長年地域に根差した営業をしているので情報力があり、売上は堅調に推移している。（不動産代理・仲介、新宿区、5名）
⑩増収増益で推移しており、今後の業況も長期的に安定するものと思われる。（新築・中古マンション売買、豊島区、9名）
⑪利益の低い都心物件の購入は避け、都内近郊で利益のある物件仕入に特化している。（中古マンション売買、中野区、3名）

［業況に苦心している企業の例］

①商品物件の情報が少ないため、同業との競合が激化し、よりスピードが求められるようになってきている。（土地売買・不動産賃貸、板橋区、4名）
②不動産価格が高騰しているので、商品物件の仕入れを控えている。（不動産売買、豊島区、3名）
③他の不動産業者も厳しい状況下にあるため、物件の動きが鈍化している。（不動産売買・戸建分譲、中野区、5名）
④商品物件の価格が高騰しており、新しい物件が購入できない。（不動産仲介・管理、武蔵野市、3名）
⑤不動産業界の業況は厳しく、競合他社との差別化を図りたい。（建売、西東京市、3名）
⑥仕入価格の高騰により在庫が不足している。（不動産売買、立川市、8名）
⑦大手不動産業者、新規参入業者の影響により事業縮小傾向にある。（不動産管理、足立区、2名）
⑧同業者間との競争が激しい中、いかに早く新しい情報を入手できるかが重要である。（不動産仲介業、新宿区、2名）
⑨大幅な売上増加が見込める状況でなく、現状維持するのが精一杯である。（不動産仲介・管理、小金井市、2名）
⑩空室が発生するとなかなか埋まらず苦戦している。（不動産賃貸・仲介、荒川区、3名）
⑪物件仕入額が上がっており、売買での収入増加が難しい状況である。（不動産管理、練馬区、4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	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	−11.1	−10.0	−12.8	−11.9	−11.8	−9.3	−9.2	−7.4	−6.0	
予想	−10.2	−10.0	−6.5	−10.8	−10.6	−9.7	−7.9	−7.4	−7.1	−4.6
売上額	−5.7	−5.9	−8.5	−6.7	−7.6	−5.5	−5.4	−5.0	−3.3	
予想	−3.0	−4.2	−1.9	−5.9	−5.4	−4.6	−2.8	−2.5	−4.2	−1.5
収益	−9.5	−9.9	−11.7	−10.4	−9.4	−7.3	−7.3	−6.5	−4.5	
予想	−6.9	−7.3	−5.3	−9.1	−8.9	−7.4	−5.6	−5.0	−6.7	−3.6
販売価格	−1.8	−2.5	−3.9	−4.1	−4.4	−3.0	−2.5	−3.2	−2.1	
予想	−1.6	−1.3	−1.7	−3.9	−4.1	−4.0	−2.1	−1.7	−2.7	−1.7
原材料価格	19.9	16.5	13.8	11.5	10.7	11.3	13.0	12.7	13.4	
予想	17.1	17.0	14.9	10.1	9.3	9.4	9.9	11.6	10.4	11.6

（予想値）

卸売業	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	−11.2	−9.8	−10.7	−11.7	−13.7	−14.9	−12.7	−9.0	−6.6	
予想	−8.7	−8.1	−7.6	−8.1	−10.7	−10.1	−11.5	−8.2	−7.9	−5.0
売上額	−5.3	−5.6	−5.1	−7.2	−9.2	−12.0	−8.8	−4.2	−3.2	
予想	−0.8	−0.2	−0.8	−4.0	−6.0	−4.2	−5.4	−1.2	−2.0	1.3
収益	−8.2	−8.4	−7.5	−9.9	−9.0	−10.8	−9.5	−5.8	−4.8	
予想	−6.1	−3.2	−4.1	−6.3	−8.5	−6.0	−6.4	−4.1	−5.0	−2.2
販売価格	5.9	5.6	2.7	−2.5	−1.2	−1.0	1.6	0.0	2.3	
予想	4.0	3.8	5.0	0.5	−2.6	−0.7	−0.3	0.0	−1.6	2.9
仕入価格	22.9	21.2	17.1	12.5	9.4	11.8	13.8	11.8	12.3	
予想	20.2	17.0	18.3	11.7	9.8	6.7	10.9	10.1	9.6	11.5

（予想値）

小売業	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	−26.7	−25.3	−25.2	−27.0	−26.8	−24.8	−24.7	−25.6	−21.2	
予想	−25.3	−25.9	−23.9	−24.4	−26.5	−25.3	−24.1	−22.7	−24.5	−20.2
売上額	−21.6	−19.2	−20.5	−21.6	−20.5	−18.1	−19.2	−20.4	−17.0	
予想	−18.6	−20.2	−17.4	−18.2	−19.8	−18.0	−15.9	−15.8	−18.4	−14.2
収益	−23.0	−21.1	−21.9	−21.6	−21.3	−20.6	−21.9	−20.9	−17.8	
予想	−20.7	−21.2	−18.6	−19.0	−20.3	−18.8	−17.8	−18.3	−18.8	−15.2
販売価格	−0.3	1.6	−1.4	−2.6	−2.7	0.0	0.0	−2.0	−0.2	
予想	−1.3	−0.8	1.9	−2.5	−3.0	−2.5	−0.4	−2.4	−1.7	1.0
仕入価格	14.2	14.3	11.2	9.0	9.2	13.3	12.5	8.9	9.8	
予想	12.7	12.1	11.6	7.4	7.5	7.2	10.1	8.1	7.4	9.3

（予想値）

サービス業	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	−13.5	−12.2	−10.7	−12.7	−12.8	−10.3	−8.4	−6.9	−5.2	
予想	−13.9	−12.1	−8.7	−9.6	−10.5	−9.9	−6.5	−6.6	−6.0	−4.4
売上額	−8.9	−7.8	−7.8	−10.5	−8.3	−5.8	−5.5	−4.0	−2.1	
予想	−8.2	−6.6	−3.3	−3.7	−6.7	−4.7	−3.3	−2.7	−2.7	−1.8
収益	−10.0	−9.2	−9.2	−11.2	−10.7	−8.7	−7.0	−7.1	−4.7	
予想	−10.9	−8.2	−5.1	−6.3	−8.0	−7.5	−4.4	−4.1	−5.8	−3.5
料金価格	−0.7	−0.7	−1.7	−2.4	−2.0	−1.9	−3.0	−2.4	−1.6	
予想	−2.0	−1.5	0.0	−1.8	−2.1	−1.5	−1.1	−2.9	−2.3	−1.6
材料価格	13.7	11.4	9.2	8.0	8.5	9.5	8.8	7.8	8.1	
予想	11.1	11.3	10.1	8.0	7.5	7.8	8.0	7.1	8.6	7.7

（予想値）

建設業	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	6.6	8.9	7.3	6.8	7.9	10.4	11.0	10.8	11.6	
予想	8.7	7.8	13.5	7.7	8.9	10.3	11.7	11.3	8.7	12.1
売上額	8.2	9.2	9.5	8.5	9.0	12.2	10.9	10.7	12.0	
予想	10.5	9.5	12.3	9.1	10.7	9.0	13.8	10.6	8.5	11.7
収益	2.5	3.0	3.1	3.9	4.7	5.2	5.4	5.8	6.5	
予想	4.7	2.8	4.5	2.8	3.8	4.8	7.1	4.8	2.0	4.8
請負価格	5.1	7.1	4.8	3.1	2.8	3.9	4.8	3.7	4.5	
予想	2.8	4.2	6.4	4.2	4.1	1.7	2.8	3.6	2.2	3.8
材料価格	33.4	31.8	29.1	22.7	21.9	20.5	24.6	23.0	21.0	
予想	27.3	30.1	27.0	23.6	19.8	17.9	18.9	20.2	19.1	18.4

（予想値）

不動産業	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9	29/12
業況	−0.7	1.3	0.4	3.0	−0.5	6.0	5.6	5.2	4.1	
予想	1.1	−0.4	0.0	3.0	−1.9	0.0	5.8	4.5	3.6	4.6
売上額	−0.6	5.0	0.5	5.5	2.2	6.1	7.4	5.2	6.6	
予想	2.3	2.5	4.1	3.4	0.2	3.2	5.7	6.6	2.7	3.5
収益	0.1	4.5	2.5	3.1	1.3	4.2	4.2	3.7	4.0	
予想	−1.3	1.4	0.4	1.3	−1.5	1.0	3.4	4.2	1.9	1.4
販売価格	2.3	7.5	5.8	4.1	3.9	6.6	5.4	5.4	5.2	
予想	1.6	4.0	5.7	4.5	4.2	3.6	4.2	2.4	2.4	3.0
仕入価格	15.3	16.2	16.5	15.9	14.4	18.1	16.1	14.5	15.6	
予想	12.6	14.2	15.5	14.7	14.1	13.3	15.9	11.0	12.3	11.5

特別調査「中小企業経営と地域との関わりについて」（平成29年9月上旬調査）

本調査結果の特徴

①所属している団体等
「商工会・商工会議所」40.2%　「各種組合（同業種・地域等）」32.6%　「青色申告会・法人会」24.7%

②地域経済との関わりのなかで取り組んでいたり、協力・協賛している活動
「商店街・中心市街地の活性化」34.0%　「お祭り等のイベント」26.8%

③地域活動への参加についてのイメージ
「地域内でネットワークが築ける」31.8%　「地域企業としての責任を果たせる」30.0%

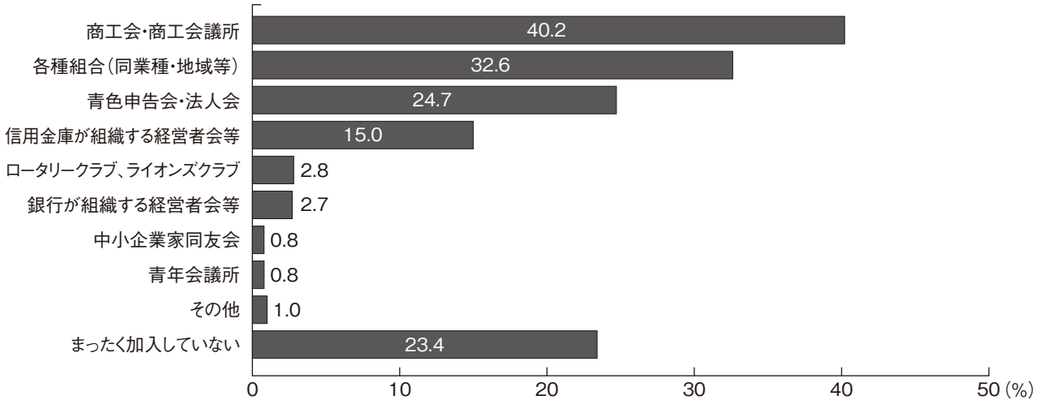
④地域活動が自社の経営・事業に及ぼす影響
地域活動に取り組んでいる67.2%　地域活動に取り組んでいない32.9%
取り組んでいる企業のうち『プラスの影響がある』59.6%　「どちらともいえない」39.8%　『マイナスの影響がある』0.6%

⑤地域活動活発化のために自治体や金融機関に求めるもの
「補助金・助成金・協賛金等の提供」35.0%　「地域の結束の促進」20.0%

問1. 所属している団体等

信用金庫のお取引先企業を対象に、どのような団体等に加入しているか調査した（最大3項目）。
その結果、「商工会・商工会議所」（40.2%）の回答割合が最も高く、以下次の表のとおりであった。

所属している団体等

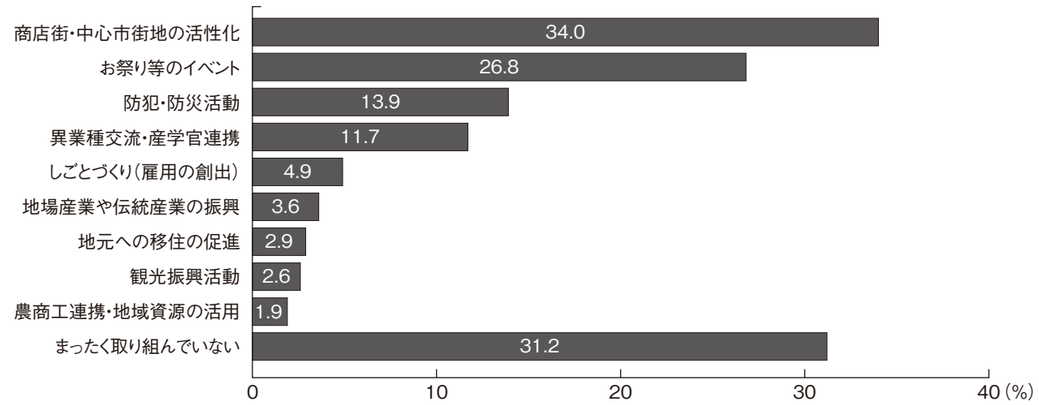


業種別に見ると、製造業、卸売業、建設業、不動産業では、「商工会・商工会議所」の回答割合が最も高く4割強を占め、「各種組合（同業種・地域等）」が3割前後でこれに続いた。小売業、サービス業では逆に「各種組合（同業種・地域等）」が3割台半ばで回答割合が最も高く、「商工会・商工会議所」が3割強でこれに続いた。全6業種に共通して、回答割合の高い第3位、第4位は、「青色申告会・法人会」「信用金庫が組織する経営者会」の順であった。
なお「まったく加入していない」は、回答割合の高い順に小売業（28.8%）、サービス業（27.6%）、製造業（23.3%）、卸売業（21.4%）、建設業（15.4%）、不動産業（14.1%）であった。
従業者規模別で見ると、従業者規模が大きくなるほど「信用金庫が組織する経営者会等」とした企業の割合が高くなり、「まったく加入していない」とした企業の割合が低くなる傾向が見られた。

問2. 地域経済との関わりのなかで取り組んでいたり、協力・協賛している活動

信用金庫のお取引先企業が、地域経済との関わりのなかで取り組んでいる、あるいは協力・協賛している地域での活動について調査した（最大3項目）。
その結果は次の表のとおりであった。

取組んでいたり協力・協賛している地域活動

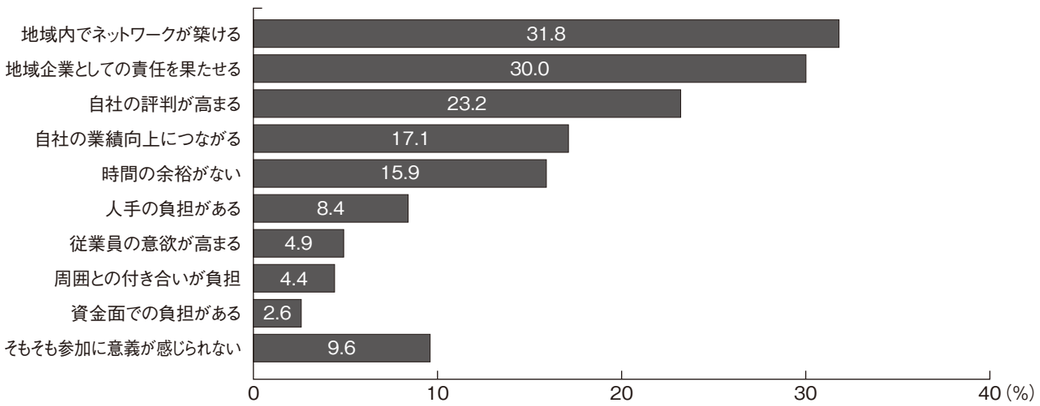


業種別に見ると、卸売業、小売業、サービス業、建設業、不動産業では「商店街・中心市街地の活性化」を挙げた割合が最も高く、なかでも小売業（56.8%）、不動産業（45.9%）では他の業種に比べ高い回答割合であった。これらの業種では「お祭り等のイベント」が第2位であった。製造業では逆に「お祭り等のイベント」を挙げた割合が最も高く、「商店街・中心市街地の活性化」が第2位であった。第3位・第4位については、小売業、サービス業、建設業、不動産業では、「防犯・防災活動」「異業種交流・産学官連携」の順となり、製造業、卸売業では「異業種交流・産学官連携」「防犯・防災活動」の順となった。
なお、「まったく取り組んでいない」は、製造業・卸売業（いずれも36.5%）、サービス業（34.5%）、建設業（30.0%）、不動産業（23.6%）、小売業（20.8%）であった。
従業者規模別で見ると、「異業種交流・産学官連携」との回答割合は、従業者規模が大きくなるにつれ高くなる傾向がみられ、「まったく取り組んでいない」との回答割合は、従業者規模が大きくなるにつれ低くなる傾向がみられた。

問3. 地域活動への参加についてのイメージ

信用金庫のお取引先企業が、問2で挙げたような各種地域活動への参加に対して、どのようなイメージをお持ちか調査した（最大3項目）。
その結果は次の表のとおりであった。

地域活動への参加についてのイメージ



業種別に見ると、卸売業、小売業、サービス業、建設業、不動産業では、「地域内でネットワークが築ける」の回答割合が最も高く3割強を占め、「地域企業としての責任を果たせる」が第2位であった。製造業では逆に「地域企業としての責任を果たせる」の回答割合が最も高く、「地域内でネットワークが築ける」が第2位であった。なお全業種で第3位は「自社の評判が高まる」であった。
なお、「そもそも参加に意義が感じられない」は、製造業（11.5%）、卸売業（9.9%）、小売業・サービス業（いずれも9.2%）、建設業（7.8%）、不動産業（6.0%）であった。
従業者規模別で見ると、「地域内でネットワークが築ける」は従業者規模に関わらず約3割を占め、「地域企業としての責任を果たせる」「自社の評判が高まる」は従業者規模が大きくなるほど回答割合が高くなる傾向がみられた。

問4. 地域活動が自社の経営･事業に及ぼす影響

問2で挙げたような各種地域活動について、何らかの活動に取り組んでいる場合は、その活動が自社の経営あるいは事業に及ぼしている影響を、活動に取り組んでいない場合は、今後の活動への取組みの意向をうかがった。

まず上記の各種地域活動に取り組んでいる企業は全体の67.2%で、取り組んでいない企業は32.8%であった。

取り組んでいる企業の内、『プラスの影響』(「プラスの影響」「どちらかといえばプラスの影響」の和)があるとした割合は59.6%であり、『マイナスの影響』(「マイナスの影響」「どちらかといえばマイナスの影響」の和)があるとした企業は0.6%であった。「どちらともいえない」は39.8%であった。

取り組んでいない企業の内、今後活動に「取り組んでみたい」とした割合は9.9%であり、「取り組みたくない」は19.4%であった。「どちらともいえない」は70.7%であった。

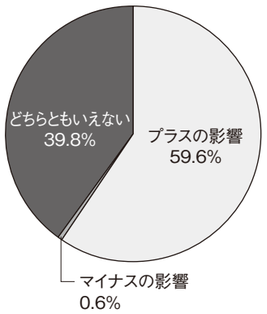
業種別に見ると、上記の活動に取り組んでいる割合は、全ての業種で6割を超え、割合の高い順に不動産業(76.4%)、小売業(75.9%)、建設業(69.2%)、サービス業(64.4%)、卸売業(63.2%)、製造業(61.6%)であった。活動に取り組んでいる企業の内、『プラスの影響』があるとした割合は全業種とも約6割であり、『マイナスの影響』があるとした割合は卸売業の1.2%を除き各業種とも1%未満であった(残りは「どちらとも言えない」との回答である)。

上記の活動に取り組んでいないと回答した企業の内、今後活動に「取り組んでみたい」とした割合はサービス業の11.8%が最も高く、いずれの業種も約1割であった。「取り組みたくない」とした割合は小売業の24.8%が最も高く、いずれの業種も約2割であった(残りは「どちらとも言えない」との回答である)。

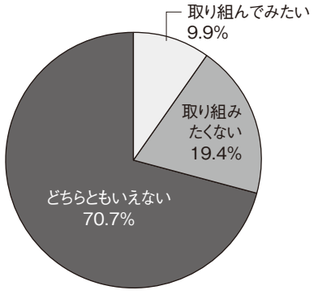
従業者規模別では、上記の活動に取り組んでいる企業の割合は、最も低い「1人～4人」規模の64.0%から、最も高い「200人～300人」規模の80.0%にかけて、従業者規模が大きくなるに従い高くなる傾向がみられた。また取り組んでいるとした企業の内、『プラスの影響』があるとした割合は、最も低い「1人～4人」規模の54.1%から、最も高い「200人～300人」規模の83.3%にかけて、従業者規模が大きくなるに従い高くなる傾向がみられた。なお全ての従業者規模において『マイナスの影響』があるとした割合は1%に満たない。

上記の活動に取り組んでいないとした企業の内、「取り組みたくない」とした割合は、最も高い「1人～4人」規模の22.4%から従業者規模が大きくなるにつれ低くなる傾向がみられた。

取り組んでいる企業



取り組んでいない企業

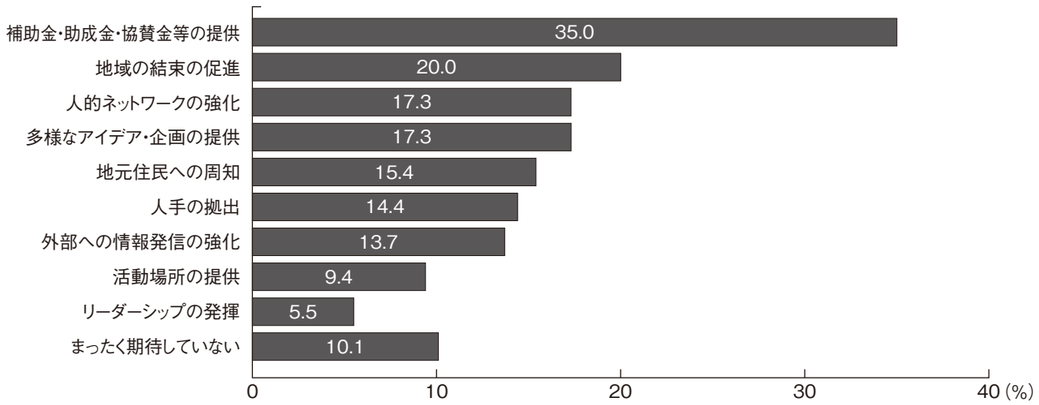


問5. 地域活動活発化のために自治体や金融機関に求めるもの

信用金庫のお取引先に対し、問2で挙げたような地域での活動が活発化していくために、地元自治体や地域金融機関に期待する事柄についてうかがった(最大3項目)。

その結果は次の表のとおりであった。

活動活発化に自治体や金融機関に求めるもの



業種別に見ると、製造業、卸売業、小売業、サービス業、建設業では、「補助金･助成金･協賛金等の提供」の回答割合が最も高く4割弱から3割強であった。不動産業では「地域の結束の促進」の回答割合が最も高く26.0%であった。その他、各項目の回答割合は業種によりまちまちであるが、全業種に共通して最も回答割合が低かったのは「リーダーシップの発揮」であり5%前後であった。

従業者規模別では、従業者規模が大きくなるほど「補助金･助成金･協賛金等の提供」「外部への情報発信の強化」の回答割合が高くなる傾向がみられた。

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、北海道で上向いた。
業種別では、製造業、サービス業、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

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

	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)	−6.4	−3	8	−14	−4	−4	−3	−2	−4	−8	−10	−1	4
製造業	D	C	C	E	C	D	C	C	C	D	D	D	D
卸売業	D	E	C	F	E	D	E	D	E	E	F	C	E
小売業	E	E	D	F	E	E	E	D	E	E	E	E	C
サービス業	C	C	B	E	D	C	C	C	C	D	E	C	A
建設業	B	B	A	C	D	B	C	C	C	D	C	C	B
不動産業	B	B	C	B	B	B	B	A	A	A	B	A	A

(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)

	2017年6月調査		2017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	17	15	22	5	19	−3
非製造業	23	18	23	0	19	−4
全産業	20	16	23	3	19	−4
中堅企業						
製造業	12	11	17	5	13	−4
非製造業	18	12	19	1	14	−5
全産業	16	11	18	2	13	−5
中小企業						
製造業	7	6	10	3	8	−2
非製造業	7	2	8	1	4	−4
全産業	7	4	9	2	6	−3
全規模合計						
製造業	11	9	15	4	12	−3
非製造業	13	8	14	1	10	−4
全産業	12	8	15	3	11	−4

(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)

	2016年度			2017年度		
		上期	下期		上期	下期
2017年6月調査	108.29	106.57	109.89	108.31	108.36	108.27
2017年9月調査	−	−	−	109.29	109.46	109.12

調査対象企業数

(2017年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,343社	6,344社	10,687社	99.4%
うち大企業	1,074社	1,029社	2,103社	99.3%
中堅企業	1,143社	1,837社	2,980社	99.3%
中小企業	2,126社	3,478社	5,604社	99.6%
金融機関	−	−	195社	99.0%

<回答期間> 8月29日 ～ 9月29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･%)

		2016年度	修正率	2017年度(計画)	修正率
大企業	製造業	−2.9	−	2.7	0.3
	国内	−1.5	−	2.9	0.0
	輸出	−6.1	−	2.2	1.0
	非製造業	−3.8	−	2.8	0.2
	全産業	−3.4	−	2.8	0.2
中堅企業	製造業	0.1	−	3.4	0.6
	非製造業	0.9	−	2.4	−0.1
	全産業	0.7	−	2.6	0.0
中小企業	製造業	−0.3	−	1.8	0.0
	非製造業	0.8	−	0.8	0.6
	全産業	0.6	−	1.0	0.5
全規模合計	製造業	−2.0	−	2.6	0.3
	非製造業	−1.2	−	2.1	0.2
	全産業	−1.5	−	2.2	0.3

(注)修正率･幅は、前回調査との対比

[需給･在庫･価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2017年6月調査 最近	2017年6月調査 先行き	2017年9月調査 最近	2017年9月調査 変化幅	2017年9月調査 先行き	2017年9月調査 変化幅
国内での製商品･サービス需給判断(「需要超過」−「供給超過」)	製造業	−18	−19	−16	2	−17	−1
	うち素材業種	−25	−24	−22	3	−20	2
	加工業種	−13	−15	−11	2	−13	−2
	非製造業	−17	−18	−16	1	−18	−2
海外での製商品需給判断(「需要超過」−「供給超過」)	製造業	−12	−11	−8	4	−9	−1
	うち素材業種	−16	−16	−12	4	−12	0
	加工業種	−9	−8	−6	3	−6	0
製商品在庫水準判断(「過大」-「不足」)	製造業	10		10	0		
	うち素材業種	13		12	−1		
	加工業種	9		9	0		
製商品流通在庫水準判断(「過大」-「不足」)	製造業	15		13	−2		
	うち素材業種	20		18	−2		
	加工業種	10		10	0		
販売価格判断(「上昇」-「下落」)	製造業	−4	−3	−2	2	−1	1
	うち素材業種	1	3	5	4	7	2
	加工業種	−7	−7	−6	1	−6	0
	非製造業	−3	−2	−3	0	−2	1
仕入価格判断(「上昇」-「下落」)	製造業	26	31	28	2	31	3
	うち素材業種	25	31	30	5	33	3
	加工業種	25	30	26	1	29	3
	非製造業	18	23	19	1	24	5

東京都8月の企業倒産

1.概況

東京都内の企業倒産は116件発生し、5か月ぶりに前年同月を下回った。負債額の合計は295億円であった。前月対比では、件数は36件減少し、負債額は7億円増加した。また前年同月対比では、件数は36件減少し、負債額は99億円増加した。

（単位:件・億円）

	平成28年8月	平成29年7月	平成29年8月	前月比	前年同月比
件　数	152	152	116	△36	△36
金　額	196	288	295	7	99

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	
8	114	1	0	7	20	7	15	87	136
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	6	0	0	0	0	0	0	4	1

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	14	11	13	19	32	61
卸売業	37	28	29	34	79	112
小売業	15	19	9	48	24	13
サービス業	7	13	4	4	15	5
建設業	21	19	16	9	17	8
不動産業	7	6	3	42	2	1
情報通信業・運輸業	16	18	14	6	64	21
宿泊業・飲食サービス業	10	17	10	11	2	1
その他	25	21	18	16	47	67
合計	152	152	116	196	288	295

※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

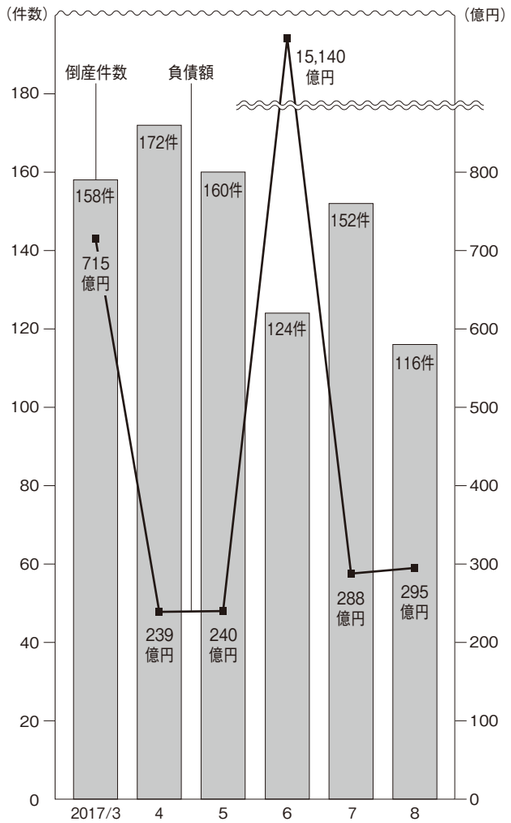
地区別の倒産件数は、港区が12件（負債額は約69億円）発生して最も多く、次いで千代田区、新宿区、墨田区がいずれも8件（同13億円・17億円・98億円）発生している。

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
ATT㈱	墨田区	保護フィルム等販売	89億円
千葉フェノール㈱	港区	フェノール製造	49億円
㈱東京LB	江戸川区	地質調査、土木設計	30億円

（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	2,870	39.8	21.9	17.0	8.4	3.7	2.4	4.8	1.8	0.3
卸売業	978	38.4	26.7	16.2	7.8	3.7	1.4	3.7	2.1	0.0
小売業	1,885	74.8	13.1	5.5	2.3	0.7	1.3	2.2	0.0	0.0
サービス業	1,533	45.6	18.2	12.4	7.2	4.4	2.5	5.2	4.4	0.0
建設業	1,133	35.2	28.2	20.0	7.1	3.3	1.6	3.3	0.9	0.4
不動産業	592	64.2	21.5	9.0	2.7	0.8	0.8	0.7	0.2	0.2
業種計	8,991	49.0 (4,405)	20.7 (1,861)	13.6 (1,220)	6.3 (570)	2.9 (264)	1.9 (168)	3.7 (337)	1.7 (151)	0.2 (15)

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　29年7～9月期を対象に29年9月上旬に実施

1.実施状況　9,129 事業所数

未回収事業所数　138

（内訳）倒産・廃業　58　調査拒否　16　事業転換　2　取引解消　9

移転　9　休業　5　不在が続く　17　その他　22

1.有効回答事業所数　8,991　有効回答率　98.49%

売上向上！ 経営改善！

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＞新橋事務所（港区新橋1−18−6　共栄火災ビル1階）

相談日時：月曜日～金曜日　9：30～12：00、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：月曜日～金曜日　9：30～12：00、13：00～17：00

◆ご連絡先：**03-6205-4728**（両相談窓口共通）

中小企業・小規模事業者のための経営相談所 よろず支援拠点

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