景況情報ガイド

都内中小企業
景況調査結果
平成28年
7月～9月期

全体としての業況は横這い。～建設業は良好感が続き、不動産業は水面下に落ち込む～

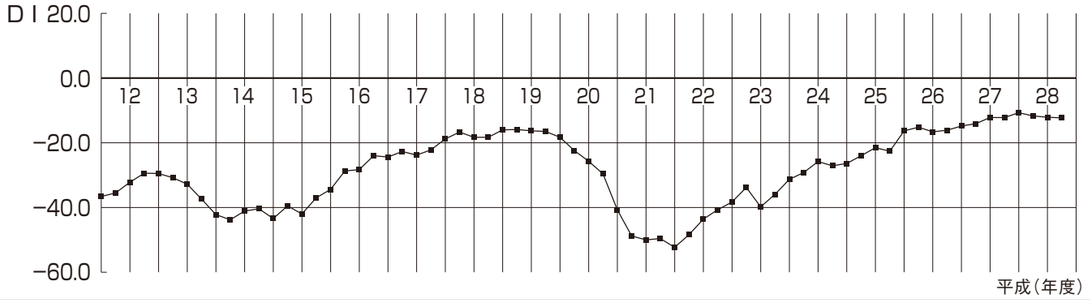
特別調査
「金融サービスにおけるIT利活用と中小企業」…12

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。 来期は水面下ながら改善すると予想 製造業…2
業況、やや厳しさを増す。 仕入価格は落着きが進む 卸売業…3
業況・売上額・収益ともに前期同様の厳しさが続く。 来期は持ち直すと予想 小売業…4
業況は前期同様ながらも売上額はやや持ち直す。 来期は水面下ながら改善すると予想 サービス業…5
業況、前期並の良好感が続く。 「官公庁請負」好調感強まる 建設業…6
業況、水面下に落込む。 「不動産代理・仲介」悪化に転じる 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

全体としての業況は横這い。～建設業は良好感が続き、不動産業は水面下に落ち込む～（平成28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－12.3（前期は－12.1）と前期に比べ0.2ポイント悪化した。業種別に見ると、卸売業でやや厳しさを増し、不動産業でわずかに悪化に転じた。

来期は、製造業・卸売業・小売業・サービス業は水面下ながら持ち直し、建設業は良化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	−11.9	−11.8	0.1	−9.7	2.1
卸売業	−11.7	−13.7	−2.0	−10.1	3.6
小売業	−27.0	−26.8	0.2	−25.3	1.5
サービス業	−12.7	−12.8	−0.1	−9.9	2.9
建設業	6.8	7.9	1.1	10.3	2.4
不動産業	3.0	−0.5	−3.5	0.0	0.5
総合	−12.1	−12.3	−0.2	−10.2	2.1

●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、販売価格は前期同様の低下基調で、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」「化学工業」は前期並の良好感が続いた。「プラスチック」はわずかに好調に転じ、「精密機械」「建設用金属」「印刷関連」は水面下ながら多少改善した。「電気機械」は若干低迷し、「一般機械」「プレス・メッキ」「ゴム製品」「皮革関連」「紙・紙加工品」は前期同様の厳しさが続いた。「食料品」「金属製品」「繊維・衣服」は幾分悪化幅が拡大し、「木材・家具」は大きく深刻さを増した。

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・収益は持ち直すと予想している。

●卸売業

業況はやや厳しさを増した。売上額はわずかに低迷し、収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は幾分下降が一服し、仕入価格は多少落着きを見せた。

業種別では、「機械器具」はわずかに好調に転じ、「鉱物・金属材料」は大きく持ち直した。「食料品・飲食料品」はやや深刻さを増し、「建築材料」「化学製品」「繊維・衣服」は大幅に悪化が強まった。

来期の業況は持ち直すとみている。売上額・収益は減少が一服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・収益は前期並の低迷が続いた。

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、「家具・建具・じゅう器」は水面下ながら大きく改善し、「医薬品・化粧品」「自転車・自動車」はわずかに厳しさが和らいだ。一方、「家電・家庭用機械」は若干低迷し、「ガソリンスタンド・燃料」「カメラ、時計・眼鏡」は大幅に厳しさを強めた。

来期の業況は、持ち直すと予想している。売上額・収益は水面下ながら改善するとみている。

●サービス業

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額はやや持ち直し、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」は前期同様変化なく、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」はやや低調感を強めた。

来期の業況は厳しさが和らぐとみている。売上額・収益はともに水面下ながら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。受注残はわずかに強含み、売上額・施工高・収益は前期同様の増加で推移した。

価格面では、請負価格は変動なく推移し、材料価格は前期並の高い水準が続いた。

業種別に見ると、「総合工事」はわずかに良好感が強まった。一方、「職別工事」は多少増勢が一服した。

来期の業況は良化すると予想している。売上額・受注残・施工高・収益は今期同様の増加が続くとみている。

●不動産業

業況はわずかに水面下に落込んだ。売上額・収益は多少弱含んだ。

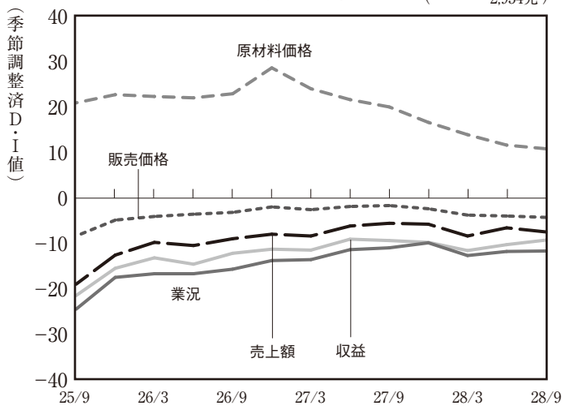
価格面では、販売価格は前期並の上昇が続き、仕入価格はわずかに上昇が弱まった。

業種別に見ると、「建売・土地売買」は幾分増勢が後退し、「不動産代理・仲介」は若干悪化に転じた。

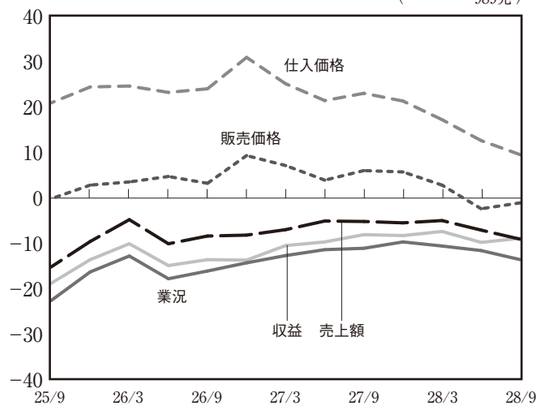
来期の業況は、今期同様変化なく推移するとみている。売上額・収益は今期同様の水準が続くと予想している。

都内中小企業の景況の推移

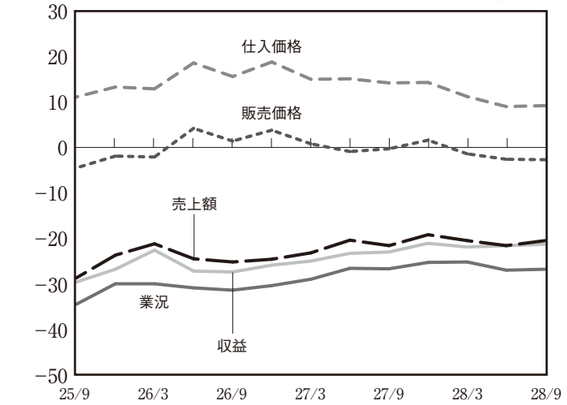
製造業（有効回答企業数 2,954先）



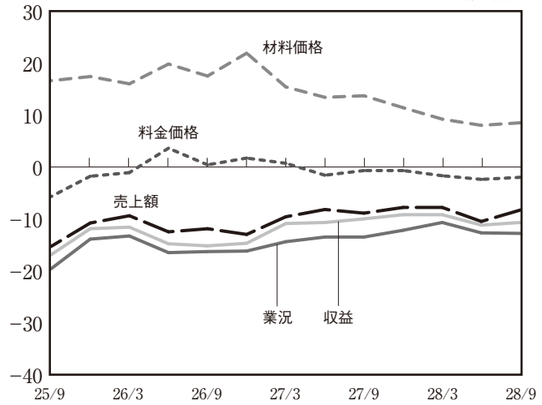
卸売業（有効回答企業数 989先）



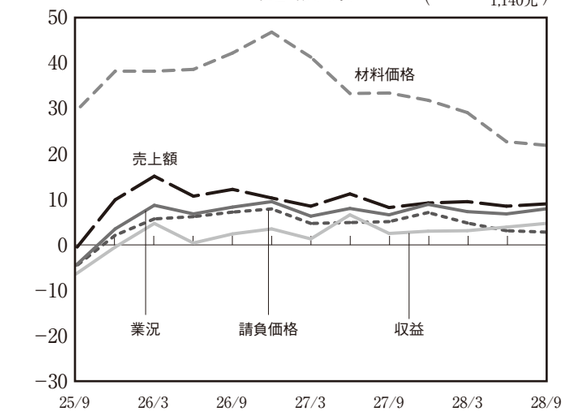
小売業（有効回答企業数 1,978先）



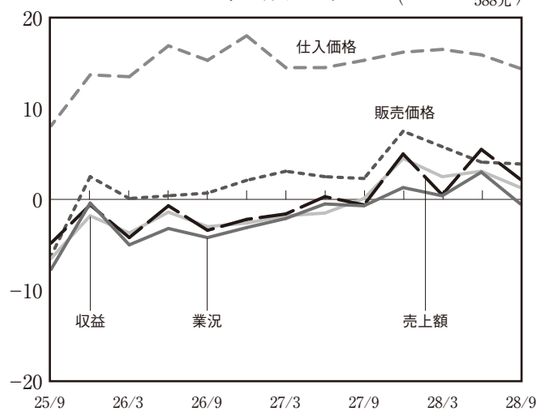
サービス業（有効回答企業数 1,564先）



建設業（有効回答企業数 1,140先）

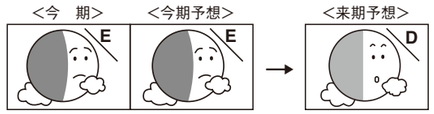


不動産業（有効回答企業数 588先）



製造業

有効回答企業数 2,954先



業況、前期同様の厳しさが続く。

— 来期は水面下ながら改善すると予想 —

今期

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

価格面では、販売価格は前期同様の低下基調で、原材料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、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」(42%)、「同業者間の競争の激化」(33%)、「利幅の縮小」(22%)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」(63%)、「経費を節減する」(46%)、「情報力を強化する」(18%)、「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・収益は持ち直すと予想している。

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、「輸送用機械」「化学工業」は前期並の良好感が続いた。「プラスチック」はわずかに好調に転じ、「精密機械」「建設用金属」「印刷関連」は水面下ながら多少改善した。「電気機械」は若干低迷し、「一般機械」「プレス・メッキ」「ゴム製品」「皮革関連」「紙・紙加工品」は前期同様の厳しさが続いた。「食料品」「金属製品」「繊維・衣服」は幾分悪化幅が拡大し、「木材・家具」は大きく深刻さを増した。

来期は、「輸送用機械」「化学工業」は良好感が強まり、「電気機械」「建設用金属」はプラスに転じ、「プラスチック」「精密機械」は今期同様変化がないとみている。「食料品」「金属製品」「繊維・衣服」「皮革関連」「紙・紙加工品」「印刷関連」「木材・家具」は持ち直すとみている。「プレス・メッキ」「ゴム製品」は今期同様の厳しさが続き、「一般機械」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」規模は前期同様の良好感が続き、「20～49人」「50～99人」規模はやや良化し、「5～9人」規模はわずかに持ち直した。「10～19人」規模は若干低迷し、「1～4人」規模は多少深刻さを増した。

来期は「20～49人」「50～99人」「100～300人」規模は今期を上回り、「10～19人」規模は明るさが見え、「1～4人」「5～9人」規模は今期同様の厳しさが続くとみている。

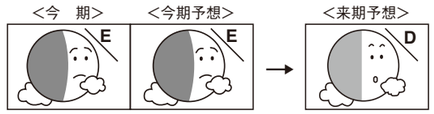
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−11.9	↗	−11.8	E	−10.6	−9.7
輸送用機械	6	→	6	C	9	9
化学工業	5	↘	4	C	3	13
プラスチック	0	↗	2	C	−2	1
精密機械	−4	↗	−1	D	−4	−2
電気機械	−1	↘	−3	D	1	3
建設用金属	−7	↗	−3	D	−8	2
一般機械	−7	→	−7	D	−9	−9
プレス・メッキ	−11	↘	−12	E	−6	−13
ゴム製品	−14	↗	−13	E	−18	−12
食料品	−10	↘	−15	E	−8	−5
金属製品	−14	↘	−16	E	−12	−12
繊維・衣服	−19	↘	−23	F	−19	−21
皮革関連	−24	→	−24	F	−24	−21
紙・紙加工品	−24	↘	−25	F	−27	−23
印刷関連	−29	↗	−25	F	−25	−21
木材・家具	−23	↘	−30	F	−16	−26
1～4人	−26	↘	−28	F	−27	−27
5～9人	−8	↗	−5	D	−6	−5
10～19人	−1	↘	−3	D	0	−1
20～49人	2	↗	5	C	5	9
50～99人	4	↗	6	C	12	17
100～300人	19	↘	18	B	19	21

(小数点第1位四捨五入)

卸売業

有効回答企業数 989先



業況、やや厳しさを増す。

— 仕入価格は落着きが進む —

今期

業況はやや厳しさを増した。売上額はわずかに低迷し、収益は前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は幾分下降が一服し、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、在庫は前期同様の過剰感が続いた。

経営上の問題点としては、前期の1位「同業者間の競争の激化」と2位「売上の停滞・減少」が同率(42%)となり、続いて「利幅の縮小」(22%)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」(69%)、「経費を節減する」(45%)、「情報力を強化する」(20%)の順となった。

来期見通し

来期の業況は持ち直すとみている。売上額・収益は減少が一服すると予想している。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、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」はわずかに好調に転じ、「鉱物・金属材料」は大きく持ち直した。「食料品・飲食料品」はやや深刻さを増し、「建築材料」「化学製品」「繊維・衣服」は大幅に悪化が強まった。

来期は、「機械器具」は今期を上回り、「食料品・飲食料品」「建築材料」「化学製品」「鉱物・金属材料」「繊維・衣服」は厳しさが和らぐとみている。

納入先別

納入先別では、「中小メーカー」「問屋・商社」は前期並の悪化幅で、「大メーカー」「小売業者」は若干深刻さを増した。

来期は、「大メーカー」「問屋・商社」「小売業者」は、水面下ながら改善し、「中小メーカー」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」規模はやや強含み、「50～100人」規模は大幅に好調感が後退した。「10～19人」規模は水面下ながらわずかに改善し、「1～4人」「5～9人」規模は多少厳しさを増した。

来期は、「50～100人」規模は今期並の良好感が続き、「20～49人」規模は増勢が一服するとみている。「10～19人」規模は好調に転じ、「1～4人」「5～9人」規模は水面下ながら持ち直すとみている。

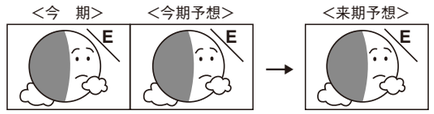
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−11.7	↘	−13.7	E	−10.7	−10.1
機械器具	−2	↗	1	C	−2	3
食料品・飲食料品	−13	↘	−15	E	−10	−13
建築材料	−2	↘	−15	E	−4	−10
化学製品	−9	↘	−15	E	−8	−5
家具・建具	−23	↗	−15	E	−12	−20
鉱物・金属材料	−25	↗	−19	E	−20	−17
繊維・衣服	−21	↘	−28	F	−18	−19
大メーカー	−3	↘	−7	D	0	−3
中小メーカー	−10	→	−10	D	−8	−11
問屋・商社	−13	↘	−14	E	−13	−2
小売業者	−15	↘	−19	E	−14	−17
1～4人	−24	↘	−27	F	−24	−23
5～9人	−14	↘	−16	E	−11	−13
10～19人	−7	↗	−3	D	−4	4
20～49人	9	↗	11	B	12	8
50～100人	17	↘	9	C	13	9

(小数点第1位四捨五入)

小売業

有効回答企業数 1,978先



業況・売上額・収益ともに前期同様の厳しさが続く。

— 来期は持ち直すと予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・収益は前期並の低迷が続いた。

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・借入難易度は前期並の苦しさで推移した。

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。

重点経営施策は上位に変動がなく、第1位が「経費を節減する」(44%)、次いで「品揃えを改善する」(35%)、「宣伝・広告を強化する」(27%)、「売れ筋商品を取り扱う」(23%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は、持ち直すと予想している。売上額・収益は水面下ながら改善するとみている。

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、「家具・建具・じゅう器」は水面下ながら大きく改善し、「医薬品・化粧品」「自転車・自動車」はわずかに厳しさが和らいだ。一方、「家電・家庭用機械」は若干低迷し、「ガソリンスタンド・燃料」「カメラ、時計・眼鏡」は大幅に厳しさを強めた。

来期は、「ガソリンスタンド・燃料」は大きく持ち直し、「自転車・自動車」「家電・家庭用機械」「書籍・文房具」「カメラ、時計・眼鏡」は厳しさが和らぐとみている。一方、「スポーツ用品・玩具」「家具・建具・じゅう器」は業況感が落込むと予想している。

立地条件別

立地条件別では、「団地内」は水面下ながらかなり上向き、「駅周辺」「住宅地隣接」「その他」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「駅周辺」「その他」は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、「10～19人」規模はやや悪化に転じた。「20～50人」規模は前期同様変化なく推移し、「1～4人」「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「10～19人」規模は再び好転し、「5～9人」規模は厳しさが和らぐと予想している。

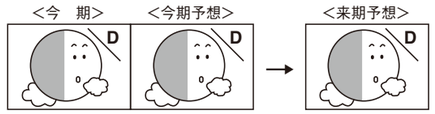
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−27.0	↗ −26.8	E	−26.5	−25.3
医薬品・化粧品	−18	↗ −15	D	−25	−16
木材・建築材料	−20	→ −20	D	−21	−19
自転車・自動車	−23	↗ −21	E	−18	−18
飲食店	−22	↗ −21	E	−21	−21
飲食料品	−27	→ −27	E	−27	−26
スポーツ用品・玩具	−27	→ −27	E	−28	−30
家具・建具・じゅう器	−44	↗ −28	E	−46	−33
家電・家庭用機械	−25	↘ −28	E	−27	−25
繊維・衣服・身の回り品	−33	→ −33	F	−34	−33
ガソリンスタンド・燃料	−18	↘ −33	F	−14	−15
書籍・文房具	−34	↘ −35	F	−32	−33
カメラ時計・眼鏡	−38	↘ −48	G	−39	−46
駅周辺	−23	↘ −24	E	−23	−22
住宅地隣接	−30	→ −30	E	−30	−29
団地内	−23	↗ −14	D	−26	−15
その他	−29	→ −29	E	−26	−26
1～4人	−33	→ −33	F	−33	−32
5～9人	−14	→ −14	D	−10	−11
10～19人	3	↘ −2	C	3	3
20～50人	−5	↗ −4	C	−3	−4

(小数点第1位四捨五入)

サービス業

有効回答企業数 1,564先



業況は前期同様ながらも売上額はやや持ち直す。

— 来期は水面下ながら改善すると予想 —

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額はやや持ち直し、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」(43%)であり、以下「売上の停滞・減少」(37%)、「人手不足」(21%)、「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」(44%)であり、以下「経費を節減する」(41%)、「宣伝・広告を強化する」(24%)、「人材を確保する」(21%)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、「情報サービス・調査・広告」は前期同様変化なく、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」はやや低調感を強めた。

来期は、「情報サービス・調査・広告」は好調に転じ、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」は厳しさが和らぐとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「50～100人」規模は前期並の良好感が続き、「20～49人」規模はわずかに好調感が後退した。「10～19人」規模はやや明るさが見え、「1～4人」「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「50～100人」規模は今期を上回り、「20～49人」規模は今期同様の良好感が続くとみている。「10～19人」規模は今期同様変化なく、「1～4人」「5～9人」規模は厳しさが和らぐとみている。

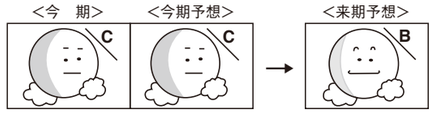
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−12.7	↘ −12.8	D	−10.5	−9.9
情報サービス・調査・広告	−1	↘ −2	C	2	0
自動車整備・駐車場	−20	↘ −22	E	−22	−18
娯楽	−16	↘ −23	E	−4	−25
洗濯・理容・美容	−27	↘ −29	F	−26	−25
1～4人	−27	↘ −28	F	−26	−24
5～9人	−13	→ −13	D	−8	−6
10～19人	−5	↗ −2	C	1	−3
20～49人	14	↘ 12	B	13	11
50～100人	17	↘ 16	A	17	19

(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、前期並の良好感が続く。

— 「官公庁請負」好調感強まる —

今期

業況は前期並の良好感が続いた。受注残はわずかに強含み、売上額・施工高・収益は前期同様の増加で推移した。

価格面では、請負価格は変動なく推移し、材料価格は前期並の高い水準が続いた。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」(36%)が最も高く、次いで「人手不足」(30%)、「売上の停滞・減少」(26%)、「材料価格の上昇」(21%)、「利幅の縮小」(19%)の順となっている。

重点経営施策は、「経費を節減する」「販路を広げる」(45%)が同率で第1位となり、次いで「人材を確保する」(36%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は良化すると予想している。売上額・受注残・施工高・収益は今期同様の増加が続くとみている。

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」はわずかに良好感が強まった。一方、「職別工事」は多少増勢が一服した。

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、「官公庁請負」は大きく好調感が強まり、「個人請負」は水面下ながら幾分上向いた。一方、「大企業請負」はやや増勢が後退した。

来期は、「大企業請負」はかなり好調感が強まり、「官公庁請負」は軟調に推移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、「50～99人」規模は大幅に良好感が増し、「20～49人」規模はやや強含み、「1～4人」規模は水面下ながらわずかに改善した。一方、「10～19人」規模はやや軟調に推移した。

来期は、「5～9人」「10～19人」規模は堅調に推移し、「1～4人」規模は厳しさが和らぐとみている。一方、「20～49人」「50～99人」規模は好調感が縮小すると予想している。

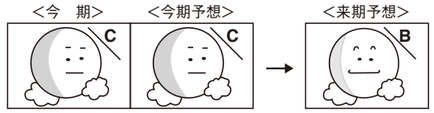
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	6.8	↗	7.9	8.9	10.3
職別工事	6	↘	4	8	10
総合工事	7	↗	10	8	8
設備工事	9	↗	10	12	15
大企業請負	28	↘	23	29	33
官公庁請負	22	↗	32	25	29
中小企業請負	4	↘	3	5	4
個人請負	−11	↗	−6	−9	−6
1～4人	−15	↗	−12	−10	−10
5～9人	8	↘	7	8	12
10～19人	23	↘	21	23	26
20～49人	31	↗	35	34	31
50～99人	31	↗	47	34	42
100～300人	31	↗	54	24	31

(小数点第1位四捨五入)

不動産業

有効回答企業数 588先



業況、水面下に落込む。

— 「不動産代理・仲介」悪化に転じる —

今期

業況はわずかに水面下に落込んだ。売上額・収益は多少弱含んだ。

価格面では、販売価格は前期並の上昇が続き、仕入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、在庫は品薄感がやや改善した。

経営上の問題点では、「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」(25%)、「売上の停滞・減少」(21%)の順となった。

重点経営施策は、「情報力を強化する」(50%)、「販路を広げる」(36%)、「経費を節減する」(30%)、「宣伝・広告を強化する」(28%)の順となった。

来期見通し

来期の業況は、今期同様変化なく推移するとみている。売上額・収益は今期同様の水準が続くと予想している。

価格面では、販売価格・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

業種別に見ると、「建売・土地売買」は幾分増勢が後退し、「不動産代理・仲介」は若干悪化に転じた。

来期は、「建売・土地売買」は今期同様の水準で推移し、「不動産代理・仲介」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、「5～9人」規模はやや弱含み、「10～29人」規模は大きく好調感が縮小した。「1～4人」規模は多少低調感を強めた。

来期は、「10～29人」規模はさらに好調感が縮小すると予想している。

地域別

地域別に見ると、「北部」は大きくプラスに転じ、「都心」はかなり明るさが見えた。一方、「副都心」「西部」は大幅に増勢が後退し、「多摩」は大きく悪化に転じた。「東部」はわずかに低迷し、「都心近接」は大幅に業況感が落込んだ。

来期は、「西部」は良化し、「多摩」はプラスに転じ、「東部」は厳しさが和らぐとみている。一方、「副都心」はさらに弱含み、「北部」は水面下に落込み、「都心近接」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	3.0	↘	−0.5	−1.9	0.0
建売・土地売買	11	↘	6	6	7
不動産代理・仲介	1	↘	−4	−5	−4
1～4人	−5	↘	−8	−9	−7
5～9人	14	↘	11	7	11
10～29人	21	↘	13	15	11
30～300人	31	↗	33	25	23
都心	−8	↗	−1	−7	0
副都心	18	↘	12	8	8
都心近接	−2	↘	−8	−13	−13
東部	−5	↘	−8	−11	−6
西部	11	↘	1	4	3
南部	−7	↘	−9	−4	−4
北部	−3	↗	6	−9	−1
多摩	5	↘	−1	3	3

(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若手従業員の技術承継も順調に進んでおり、自社開発能力、販路拡大を引き続き行っていく予定。
（マシニングセンタ等加工、稲城市、20名）
②本格的に海外展開を図っており、業界自体の活性化に尽力していく方針である。（紙器･包装資材、東大和市、38名）
③新しい設備を導入した効果が出始めている。新規取引も増え、今後売上増加が期待できる。（電子部品、多摩市、11名）
④取引先数は10年前と比べて2倍以上に増えている。今年に入ってからも大手と取引が決まっており、不況時もリストラせず対応してきた成果が出ている。（精密部品、日野市、33名）
⑤補助金の採択を受け、新設備の導入が決まった。このチャンスを活かし、新たな分野への営業展開を行う予定。
（電子部品･デバイス、八王子市、25名）
⑥今年度は順調。営業担当者を中心に頑張って売り上げ目標を達成しているところが大きい。（貴金属、世田谷区、5名）
⑦印刷の技術を他の分野で利用できないか考えており、新たな売上確保を目指している。（印刷出版･製本、港区、5名）
⑧業況は引き続き順調であるが、これからも売上を維持するには新しいことを行う必要があると考えている。
（水処理薬品、品川区、126名）
⑨今秋以降、アミューズメント系からの受注増が見込まれる。
（プラスチック射出成形、北区、71名）
⑩職人の力量もあり、古くからのお客様も多く、仕事は順調。
（注文家具、荒川区、5名）
⑪販路の拡大、インターネット販売、製品の外注等、合理化に向けた努力をし、期中での成果が出ている。
（電器機械器具、千代田区、48名）
⑫新しい機械を導入し、徐々に内製化を進めている。
（印刷、杉並区、4名）

［業況に苦心している企業の例］

①海外企業との競争が激化しており、国としても更なる中小企業支援策を検討してほしい。（プリント基板、西多摩郡、17名）
②最近の円高が取引先の業況に影響を与え、当社の収益にも悪影響がある。（自動車部品、八王子市、5名）
③現状のままでは業況が改善していく可能性は低いので、新たな展開を検討していかなければならない。（印刷、港区、40名）
④売上が下がっているときに限り人手不足になりがちであるため、その時が一番難しいときである。（製本･コピー、品川区、10名）
⑤業況厳しく、全体的にも製造業に関する顧客要望が厳しい（小口･少数･高い技術力など）。（製菓機械、目黒区、1名）
⑥時代の流れで当社も斜陽産業になった。いつの時代も流れを乗り切るのが大変だ。（製本、荒川区、4名）
⑦建築廃材の受け入れが多いため繁忙となるも、受注には波があるため調整を余儀なくされている。
（土石製品、板橋区、14名）
⑧中小零細企業のIT化は個人にも広がり、印刷の内製化が定着し、外部への印刷発注の減少はやむを得ずか。
（印刷、文京区、5名）
⑨発注先との契約交渉が厳しい。特に金額面、納期の短期間化が問題。（電器精密機械部品、立川市、8名）
⑩この業界でも廃業が増加してきており、業況は思わしくない。取引先は減っていないが、一先あたりの受注が減少している。
（パンフレット等、小平市、12名）
⑪事業規模は横這いで、今後事業については身体が続く限り継続するが、承継やM&A等は考えていない。
（小型モーター、三鷹市、1名）
⑫市場縮小に伴い、利益確保はできているものの、売上減少に歯止めがかからない状況。設備投資等で解決できるものではない。
（流体制御機器、千代田区、14名）

卸　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①現状、良好に業況は推移しているものの、今後東京オリンピック等様々な景気動向の変化が予想されるため、注視して経営に取組んでいる。（バルブ、千代田区、18名）
②大手百貨店など取引先も多く売上も堅調である。利幅が縮小しているため利益が少ないことが課題である。
（表具、杉並区、8名）
③中国からの輸入が主。為替、中国の人件費の増加からモンゴルも開拓している。（ソーセージ原料、中央区、3名）
④若手社員が育ってきており、職場は活気がある。
（船舶用照明器具、大田区、18名）
⑤営業職の人材雇用を確保したため、人材不足は解消。雇用維持が課題。（事務機械･用品、国立市、34名）
⑥事業承継が課題であったが、息子の代表者就任により不安は解消された。今後は新取引先の獲得に努め、売上増加を図る方針。（住宅機器、練馬区、11名）
⑦業界自体も安定している。当社は認知度があり、地元のみならず取引先は徐々に拡大している。今後売上増になる見込み。
（木材及び製材、中野区、42名）
⑧小売先の減少に伴い、スーパーの店頭に貸店舗を借りて売上の増加を図っている。（菓子類、荒川区、4名）
⑨新技術の機械を導入。順調に作動しており、ハイレベルな注文にも対応できる状態となった。（螺子、目黒区、10名）
⑩今期は市町村から受注が多く、売上増加傾向にある。来期の売上も同程度確保したい。（日用雑貨、昭島市、3名）
⑪設備投資を中心に、販路拡大に努める。売上も順調に推移しているため、更なる取引先の増加等に力を入れていく。
（ガス器具、立川市、17名）
⑫小口多数、利益重視に切り替え収益性が改善された。
（業務用食材、調布市、60名）

［業況に苦心している企業の例］

①得意先が在庫を持たなくなり、以前と比べると少量のロットを頻繁に、より早く納入する必要があり、コストが上がっている。
（プラスチック材料、港区、16名）
②国内の工場へ研磨剤を卸売販売しているが、取引先企業が生産部門を海外移転したことに伴い、売上減少傾向。
（研磨剤、中央区、7名）
③ネット印刷などの普及により、一般の印刷業は価格競争も激しく、倒産や廃業もあり厳しい状況にある。
（印刷インキ、大田区、5名）
④夏物商品の売上が伸びず、在庫となって仕入価格より下げて商品を売る状況となり、利益が上がらなかった。
（衣料、台東区、7名）
⑤材料価格上昇を値上げで対応したことが災いし、売上減少。結局、販売価格も下がり業況は悪化。（精肉、練馬区、4名）
⑥主たる取引先の喫茶店が廃業することが多く、減少するばかり。
（コーヒー豆、中野区、5名）
⑦売上も上がらず、資金繰りも悪い状況で、仕入がうまくできない。今後も厳しい状況が予想される。（食肉、立川市、1名）
⑧売上は安定しているものの、利幅の縮小があり、今後収益率改善が課題である。（木材、調布市、5名）
⑨少子化による顧客の減少と、流通の多様化により業況は悪化している。（文房具、足立区、2名）
⑩材料費の上昇等、明るい話が少ないが、今後も事業承継を視野に入れつつ経営努力を続けていきたい。
（建築資材、大田区、4名）
⑪為替の先読みが難しく、収益を圧迫している。
（茶、八王子市、4名）
⑫為替の変動により、仕入原価が変動し、利益の着地予想が難しい環境が続いている状況。（床材、府中市、15名）

小　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①同業他社の動向を確認し、季節や顧客ニーズに合った品揃えを強化している。（飲食店、葛飾区、6名）
②周辺の同業他社が淘汰されている中、遠方から顧客が商品を買い求めに来る。（酒類、杉並区、8名）
③営業時間を延長したことにより、売上高･利益とも堅調に推移している。（洋食店、中野区、3名）
④かき氷ブームに乗り、売上が上がった。今後も新メニューの開発を行いたい。（茶葉、板橋区、2名）
⑤販路拡大におけるマッチング契約もあり、今後の業況は上向いていくものとみている。（洋菓子、板橋区、5名）
⑥円高により、仕入商品の価格上昇が抑えられた。
（自転車、荒川区、1名）
⑦女性を中心とした商品開発を行っている。新規オープンした店が順調であり、今後も魅力ある商品で事業拡大を目指す。
（インテリア雑貨等、世田谷区、86名）
⑧布団屋が減少している中、貸し布団等の手法で売上を維持している。今後はホームページの開設などを行い、販路を拡大していきたい。（寝具、豊島区、2名）
⑨駅近隣に立地しているため利便性が良く、更にアフターケアー等で差別化を図り大型店舗に対抗している。
（和洋家具、練馬区、5名）
⑩自家栽培を始めたことにより、原価率が改善されてきている。
（飲食店、狛江市、3名）
⑪新業態との取組がスタートし、今後の内容次第では多角化していく。（スーパー、西多摩郡、22名）
⑫携帯電話･通信事業が伸びてきている。店舗も増加しており、安定した売上を計上している。また、研修や福利厚生の充実も図っている。（通信機器、府中市、171名）
⑬地産の生産者とコラボレーションし、新商品の開発やクッキーに絵柄を転写できる機械の購入などにより、活況になりつつある。
（洋菓子、武蔵野市、27名）
⑭仕入問屋を増やしたことにより、仕入価格と品揃えの両面で良い効果が出てきている。（青果、西東京市、2名）

［業況に苦心している企業の例］

①お盆の習慣が薄れてきているためか、売上が厳しくなってきている。（生花、豊島区、3名）
②特売日は来店客が多いが、その他の日の集客を活性化させたい。
（精肉、中野区、5名）
③パート募集を行っても、なかなか申込みがない。
（日本そば店、練馬区、4名）
④駅周辺の商業施設に客が集中している。地元商店街も集客努力を行っているが、なかなか身を結ぶことができない。
（寝具、江戸川区、1名）
⑤仕入先の築地市場が豊洲へ移転する予定。仕入価格の上昇が心配である。（食料品、葛飾区、4名）
⑥仕入価格の上昇に伴い、資金繰りがやや悪化した。サービスデイ等を定期的に行い、集客力を増やしていきたい。
（リサイクル品、足立区、6名）
⑦海苔の豊作･不作により収益が左右される。今年は海苔が不作であったため、原価が上がり収益が悪くなった。
（海苔製造･販売、大田区、2名）
⑧入荷量の適正管理に苦戦している。（食料品、板橋区、3名）
⑨材料の単価の変動が激しく見通しがつかない。仕事をすればするほど利幅が悪化していく厳しい状況が続いている。
（貴金属、品川区、2名）
⑩増税による落ち込みから未だに回復していない。品揃えの改善･陳腐化した在庫の処分が必要。（自動車、板橋区、3名）
⑪ターゲットとしている世代は、年々デパートや大型店で衣服を購入する傾向にあるため厳しい状況である。店舗販売に重点を置いていたが、今後はネット販売にも注力していく必要がある。
（洋服、武蔵野市、4名）
⑫人材の高齢化により、若い世代の指導や定着が課題である。
（ラーメン店、小金井市、29名）
⑬客単価及び1先当たりの販売点数に減少がみられ、上向く気配を感じられず、不安感がある。（スポーツ用品、町田市、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地元の方がメインの取引先で、一度利用した方からの紹介にて受注は安定している。今後社員の技術の向上を図っていく予定である。（自動車修理板金、品川区、5名）
②各企業が従業員の健康管理というテーマに関心を持ち始めていることから、需要も増え、売上も伸びている。
（栄養管理、大田区、4名）
③認知症の方が安心して暮らせる施設の運営を行っており、業況は順調に推移している。（グループホーム、府中市、48名）
④ネットからの依頼が多いため、引き続き内容の充実と魅力的なホームページの拡充を図り、売上の増加につなげたい。
（イベント企画、世田谷区、6名）
⑤人手不足等課題はあるが、新たな開発にも力を入れており、更なる発展を目指している。（システム開発、港区、21名）
⑥業況安定傾向。人材雇用が課題であり、外国人雇用も検討中。
（ビルメンテナンス、立川市、176名）
⑦災害用等ニッチな市場に需要があり、安価で質の悪い中国製に飽きたユーザーから引き合いがある。
（蓄電池開発、武蔵野市、5名）
⑧運送業については順調に推移しているが、運送技術が革新的に発展しており、対応を検討している。
（一般貨物運送、三鷹市、102名）
⑨外国人客の獲得に向けて、従業員教育にも力を入れたい。
（ホテル、立川市、12名）
⑩大手同業他社との競争の激化に対しては、人脈により対抗している。（食品梱包、東村山、11名）
⑪競合他社は多いが、技術力に定評があり、業況は安定している。東京オリンピックの開催も業界的には明るい話題。
（道路清掃、中野区、1名）
⑫これからオリンピックもあり、日本情勢も盛り上がり、住宅ローン金利の低下で住宅需要が伸びることを期待している。
（住宅性能評価、杉並区、14名）

［業況に苦心している企業の例］

①タクシー料金の値下げや、人材不足等不安材料は尽きない。
（タクシー、大田区、170名）
②安価な理容室、美容室が増加しており、顧客離れが懸念。
（美容室、府中市、2名）
③人手不足が深刻であり、今後外国人研修生の受け入れを検討している。（清掃用機械器具販売･リース、八王子市、15名）
④近年インターネット及びスマホの普及によりCDの売上が業界全体で半分に落ち込んでいる。（貸スタジオ、世田谷区、5名）
⑤市販のソフトが充実してきているので、各企業の経理等で作業をして外注してこない。（情報処理サービス、千代田区、10名）
⑥障害者福祉施設を狙った事件の影響で、対策に時間と労力を取られる。（障害者福祉施設、日野市、118名）
⑦顧客の高齢化による来店数の減少及び新規客の減少による売上の停滞化が起きている。（美容室、武蔵野市、2名）
⑧近所の理髪店も相次ぎ閉店しており、業界的にかなり厳しい。
（理髪･美容、三鷹市、1名）
⑨最低賃金の引上げ等に関連して、アルバイト等の賃金が増加。
（複写･製本･デジタル加工、日野市、24名）
⑩ITの発展により市場が縮小。同業者間の取り合いが激化し、単価下げ競争になっている。（広告、町田市、3名）
⑪マイナス金利の影響がいつまで続くのか気になる。
（情報処理サービス、新宿区、130名）
⑫自動車の利用者数に比べて修理工場の数が多いため、飽和状態となっている。（自動車修理、北区、4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インターネットからの受注がほとんどであるため、今後は更にホームページの充実を図っていきたい。　（リフォーム、中野区、1名）
②東京オリンピックに向けて国内の施設工事の案件が引き続き順調に推移している。　（体育施設工事、品川区、102名）
③社員を1名雇用したこともあり、業況は順調である。
（建物基礎工事・左官工事・吹付・防水工事、練馬区、28名）
④新規リフォーム事業が好調である。重機、置場等の施設投資を積極的に行っていく。（とび・足場・解体工事、世田谷区、75名）
⑤東京オリンピック特需により、建設業が順調である。今からオリンピック後を見据えて事業を進めていく。　（建設、杉並区、4名）
⑥地域に根差して営業をしている。口コミ等により修繕・改装等の工事が多い。　（建設・不動産管理、台東区、10名）
⑦今後東京オリンピックに向けて、防犯カメラ等の需要が増加する。
（視聴覚設備工事、大田区、12名）
⑧介護施設等からの受注が増加傾向にある。東京オリンピック等を見据え、人手を確保していきたい。（一般建設、葛飾区、1名）
⑨不動産の流通が活発なためか、それに伴うリフォームの相談が増加している。　（住宅リフォーム、江戸川区、6名）
⑩引き合いや設計協力等の案件が多く、迅速に対応し受注へとつなげていきたい。　（空調機器販売・施工、豊島区、5名）
⑪外国人雇用を行った結果、人手不足が解消できた。受注は順調であり、販路を広げていきたい。
（外装工事・鉄骨溶接、東大和市、13名）
⑫年末から年明けにかけて、地下鉄工事等の大きな案件が動いている。　（タイル工事、調布市、19名）
⑬大手企業の内装工事を中心に手掛けており、仕事量は安定している。　（建設、青梅市、5名）

［業況に苦心している企業の例］

①大手メーカーが安値にて地主回りをしているため、過去建築を手掛けたお客様も大手にて建築するケースが増えている。
（総合建築・設計、大田区、6名）
②金額が大きい案件の取扱いが多いが、工期が延期になることが散見され、資金繰りに大きく影響している。
（空調工事、練馬区、10名）
③大手ハウスメーカーからの受注は利幅が少ない。一般個人からの受注を増やしたい。　（上下水道工事、練馬区、2名）
④見積り依頼は多数来ているが、なかなか工事まで結びつけることが出来ない。　（塗装、目黒区、5名）
⑤人手不足の為、外注先への依存が強く、業者選びに苦労している。　（建設請負、板橋区、4名）
⑥社員育成に努めているが、他社との競合が激しい中、中・長期的な社員の育成がなかなか難しい現状にある。
（ビル・メンテナンス、中野区、14名）
⑦悪天候が続き、工事が遅れる等の弊害が生じてしまった。営業に力を入れ、販路拡大・売上向上を目指していきたい。
（塗装、世田谷区、3名）
⑧職人の確保が難しい状況にあり、仕事を受けることが出来ないケースもある。　（内装工事、世田谷区、5名）
⑨外注作業員の年齢が高くなってきており、若年層の従業員を雇用することを検討しなければならない。
（舗装工事、足立区、3名）
⑩経費削減により収益向上を図っているものの、メーカー受注に波がある。また、人手不足が解消されない。
（住宅設計機器・リフォーム修理・販売、小平市、14名）
⑪不採算工事の受注なども多く、仕事の見直しを行っていきたい。
（コンクリート圧送工事、町田市、9名）
⑫遠方の営業所の管理が課題となっている。目が行き届かず過剰と思われる支出が多い。　（電気通信工事、西東京市、62名）
⑬入札に係わる技術力を向上させることが今後の課題である。
（総合工事、あきる野市、21名）

不　動　産　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①ホームページを開設し、新規顧客の獲得に努めている。
（不動産、墨田区、1名）
②不動産売買については、価格が上昇しているが、買い手がつくのも早くなってきている。　（不動産売買・仲介、荒川区、2名）
③仕入の強化を図り、利益の確保につなげている。
（不動産売買、渋谷区、20名）
④金融機関からの融資が容易であり、関連法人を分社化し、清掃サービス会社を設立した。（建売・土地売買、中野区、9名）
⑤管理部門は安定している。今後は仲介に力をいれて売上増加を図っていく。　（不動産管理、練馬区、3名）
⑥業歴が長く、代表者・従業員の持つノウハウも豊富であり安定した経営を続けている。　（不動産売買、練馬区、10名）
⑦ホームページを見やすくし、常に1番に検索されるよう対応している。　（不動産、荒川区、28名）
⑧モデルハウスによる宣伝・広告で注文が増えてきている。
（建売、府中市、7名）
⑨大規模プロジェクトを進行中であり、今後も活発化する見込みである。　（不動産土地売買・仲介、八王子市、4名）
⑩販路拡大のため、営業向けにスマートフォン等へIT技術を取り入れたい。　（不動産業、八王子市、6名）
⑪新たに即戦力になる担当者を確保したため、営業エリアを広げていきたい。　（建売・建築、立川市、9名）
⑫商品物件の回転率も良く、仕入も選定できているため、増収増益で推移している。　（不動産、東村山市、5名）
⑬物件仕入から販売・建築までを請け負っている。条件の良い物件を1番に仕入できる強みを活かしている。
（不動産、あきる野市、4名）

［業況に苦心している企業の例］

①土地価格が上昇中であり、利益確保が難しくなってきている。そのため、仕入を抑えている状況である。
（不動産売買、練馬区、15名）
②大手業者による地主層への提案が多く、管理していた駐車場が減少傾向にある。　（不動産仲介・管理、足立区、2名）
③住宅ローンの金利低下により、持家を構える傾向が強くなり、賃貸を利用する人が減少傾向にある。
（不動産管理、世田谷区、4名）
④同業者が増えてきている。（不動産仲介・管理、中央区、4名）
⑤同業者の競争の激化の中で、収益面で減少傾向にある。また、人手が過剰気味である。　（仲介、大田区、5名）
⑥商品価格が高止まりしており、採算が合う価格の仕入が難しい状況である。　（建売、杉並区、5名）
⑦空き部屋が増えてきており、収入が減少傾向にある。
（不動産賃貸、練馬区、5名）
⑧大手企業との競争が厳しい。宣伝・広告の強化を検討していきたい。　（不動産仲介、新宿区、4名）
⑨欲しい物件は入札が多く、購入することが難しい。また、物件が少ない。　（建売・土地売買、八王子市、1名）
⑩新築マンション等でも未契約物件が多い。
（不動産仲介、武蔵野市、1名）
⑪業況が悪化傾向にあり、営業強化のために人員補充を行っている。　（不動産、羽村市、6名）
⑫テナントの撤退時に売上が減少してしまうことが課題である。
（不動産賃貸、昭島市、4名）
⑬仲介に専念するつもりでいたが、売上・利益に繋がらないので、再び商品物件を取扱う予定である。
（不動産代理、八王子市、1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	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	−15.8	−13.9	−13.7	−11.5	−11.1	−10.0	−12.8	−11.9	−11.8	
予想	−15.3	−14.4	−12.5	−10.0	−10.2	−10.0	−6.5	−10.8	−10.6	−9.7
売上額	−9.1	−8.1	−8.5	−6.3	−5.7	−5.9	−8.5	−6.7	−7.6	
予想	−8.6	−7.4	−7.4	−4.1	−3.0	−4.2	−1.9	−5.9	−5.4	−4.6
収益	−12.3	−11.4	−11.6	−9.2	−9.5	−9.9	−11.7	−10.4	−9.4	
予想	−12.4	−10.9	−11.4	−8.3	−6.9	−7.3	−5.3	−9.1	−8.9	−7.4
販売価格	−3.3	−2.1	−2.7	−2.0	−1.8	−2.5	−3.9	−4.1	−4.4	
予想	−2.9	−2.6	−2.0	−3.0	−1.6	−1.3	−1.7	−3.9	−4.1	−4.0
原材料価格	22.8	28.5	23.9	21.5	19.9	16.5	13.8	11.5	10.7	
予想	18.0	19.2	25.0	17.3	17.1	17.0	14.9	10.1	9.3	9.4

（予想値）

卸売業	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	−16.2	−14.4	−12.8	−11.5	−11.2	−9.8	−10.7	−11.7	−13.7	
予想	−12.6	−12.7	−12.3	−8.9	−8.7	−8.1	−7.6	−8.1	−10.7	−10.1
売上額	−8.5	−8.3	−7.1	−5.2	−5.3	−5.6	−5.1	−7.2	−9.2	
予想	−6.1	−6.1	−4.7	−4.5	−0.8	−0.2	−0.8	−4.0	−6.0	−4.2
収益	−13.7	−13.8	−10.6	−9.8	−8.2	−8.4	−7.5	−9.9	−9.0	
予想	−9.5	−10.1	−10.6	−7.6	−6.1	−3.2	−4.1	−6.3	−8.5	−6.0
販売価格	3.1	9.2	7.0	3.8	5.9	5.6	2.7	−2.5	−1.2	
予想	4.5	3.5	9.1	4.2	4.0	3.8	5.0	0.5	−2.6	−0.7
仕入価格	23.9	30.8	25.0	21.3	22.9	21.2	17.1	12.5	9.4	
予想	18.3	21.2	28.2	19.3	20.2	17.0	18.3	11.7	9.8	6.7

（予想値）

小売業	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	−31.4	−30.4	−29.0	−26.6	−26.7	−25.3	−25.2	−27.0	−26.8	
予想	−28.6	−29.4	−28.9	−27.1	−25.3	−25.9	−23.9	−24.4	−26.5	−25.3
売上額	−25.2	−24.6	−23.2	−20.4	−21.6	−19.2	−20.5	−21.6	−20.5	
予想	−22.3	−22.7	−21.8	−18.8	−18.6	−20.2	−17.4	−18.2	−19.8	−18.0
収益	−27.4	−25.9	−25.0	−23.3	−23.0	−21.1	−21.9	−21.6	−21.3	
予想	−24.3	−24.3	−22.9	−20.3	−20.7	−21.2	−18.6	−19.0	−20.3	−18.8
販売価格	1.4	3.8	0.8	−0.9	−0.3	1.6	−1.4	−2.6	−2.7	
予想	0.7	−1.3	2.6	−0.6	−1.3	−0.8	1.9	−2.5	−3.0	−2.5
仕入価格	15.6	18.8	15.0	15.1	14.2	14.3	11.2	9.0	9.2	
予想	13.0	11.5	16.1	11.7	12.7	12.1	11.6	7.4	7.5	7.2

（予想値）

サービス業	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	−16.3	−16.2	−14.4	−13.5	−13.5	−12.2	−10.7	−12.7	−12.8	
予想	−13.2	−12.3	−12.8	−13.8	−13.9	−12.1	−8.7	−9.6	−10.5	−9.9
売上額	−11.9	−13.0	−9.6	−8.2	−8.9	−7.8	−7.8	−10.5	−8.3	
予想	−7.4	−6.8	−8.4	−9.1	−8.2	−6.6	−3.3	−3.7	−6.7	−4.7
収益	−15.2	−14.7	−10.9	−10.7	−10.0	−9.2	−9.2	−11.2	−10.7	
予想	−10.2	−9.6	−11.1	−10.9	−10.9	−8.2	−5.1	−6.3	−8.0	−7.5
料金価格	0.4	1.7	0.7	−1.6	−0.7	−0.7	−1.7	−2.4	−2.0	
予想	2.5	−0.2	0.4	−1.2	−2.0	−1.5	0.0	−1.8	−2.1	−1.5
材料価格	17.5	21.9	14.5	13.4	13.7	11.4	9.2	8.0	8.5	
予想	16.6	14.3	18.2	10.2	11.1	11.3	10.1	8.0	7.5	7.8

（予想値）

建設業	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	8.3	9.5	6.3	8.0	6.6	8.9	7.3	6.8	7.9	
予想	6.8	9.7	7.6	9.1	8.7	7.8	13.5	7.7	8.9	10.3
売上額	12.2	10.3	8.5	11.2	8.2	9.2	9.5	8.5	9.0	
予想	9.3	10.4	9.8	9.9	10.5	9.5	12.3	9.1	10.7	9.0
収益	2.4	3.5	1.3	6.6	2.5	3.0	3.1	3.9	4.7	
予想	−0.9	2.2	3.5	2.9	4.7	2.8	4.5	2.8	3.8	4.8
請負価格	7.2	7.9	4.7	4.9	5.1	7.1	4.8	3.1	2.8	
予想	5.6	6.5	7.2	6.0	2.8	4.2	6.4	4.2	4.1	1.7
材料価格	42.2	46.8	41.3	33.3	33.4	31.8	29.1	22.7	21.9	
予想	33.1	38.7	42.0	31.8	27.3	30.1	27.0	23.6	19.8	17.9

（予想値）

不動産業	26/9	26/12	27/3	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12
業況	−4.2	−3.1	−2.1	−0.5	−0.7	1.3	0.4	3.0	−0.5	
予想	−2.6	−3.7	−5.3	−3.0	1.1	−0.4	0.0	3.0	−1.9	0.0
売上額	−3.4	−2.2	−1.6	0.3	−0.6	5.0	0.5	5.5	2.2	
予想	0.9	−0.7	−0.4	2.0	2.3	2.5	4.1	3.4	0.2	3.2
収益	−3.0	−2.6	−1.8	−1.5	0.1	4.5	2.5	3.1	1.3	
予想	−2.3	−1.2	−2.8	−0.1	−1.3	1.4	0.4	1.3	−1.5	1.0
販売価格	0.7	2.1	3.1	2.5	2.3	7.5	5.8	4.1	3.9	
予想	−0.4	2.2	3.2	3.5	1.6	4.0	5.7	4.5	4.2	3.6
仕入価格	15.3	18.0	14.5	14.5	15.3	16.2	16.5	15.9	14.4	
予想	15.0	17.7	15.3	14.7	12.6	14.2	15.5	14.7	14.1	13.3

特別調査「金融サービスにおけるIT利活用と中小企業」（平成28年9月上旬調査）

本調査結果の特徴

①金融取引のIT化に伴う変化の予想	「決済や入出金の利便性が高まる」34.1%　「変わらない」18.9%
②フィンテックの認知度と利用の意向	認知度について、「内容を知っていて、既に利用している」2.1% 利用の意向について、『利用したい』16.3%　『利用したくない』31.5%
③事業上で利用している（利用したい）サービス	「利用したくない」50.2%　「インターネット技術による経営・業務支援」19.9% 「スマホ決済・送金」19.8%
④個人として利用している（利用したい）サービス	「利用したくない」55.5%　「スマホ決済・送金」33.7%
⑤金融機関からの利用提案の有無とその内容	利用提案のあった金融機関について、「なし」74.8%、「信用金庫」15.3% 利用提案の内容について、「スマホ決済・送金」56.8%、 「クラウドファンディング」17.1%、「クラウド会計サービス」13.1%

問1. 金融取引のIT化に伴う変化の予想について

信用金庫のお取引先企業を対象に、現在の金融機関取引がIT化していくことで、どのような変化が起こると考えるかについて調査した。

その結果、回答割合が高い順に「決済や入出金の利便性が高まる」34.1%、「変わらない」18.9%、「金利や手数料の引下げが期待される」9.3%、「金融取引にかかる安全性が低下する」5.8%、「資金調達（借入等）がしやすくなる」「決済や入出金の煩雑性が増える」がそれぞれ2.9%、「金融取引にかかる安全性が向上する」2.7%、「金利や手数料の引上げが懸念される」2.0%、「資金調達（借入等）が難しくなる」0.6%の順であった。なお「わからない」は20.7%であった。

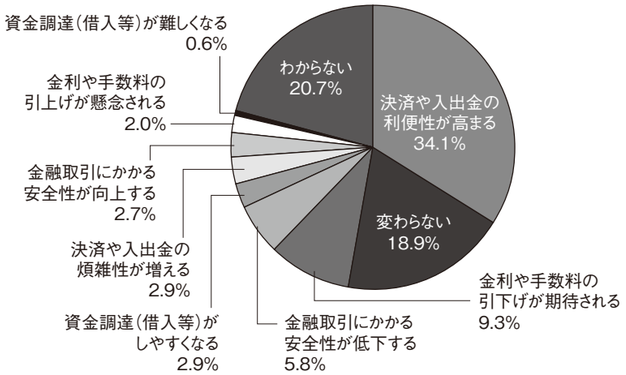
業種別に見ると、全業種に共通して、上位4項目は回答割合の高い順に、「決済や入出金の利便性が高まる」「変わらない」「金利や手数料の引下げが期待される」「金融取引にかかる安全性が低下する」であった。また全業種に共通して最も回答割合が低かった項目は、「資金調達（借入等）が難しくなる」であった。

「わからない」との回答割合は、小売業（27.7%）が最も高く、以下高い順にサービス業（21.1%）、製造業（19.2%）、建設業（18.5%）、卸売業（16.3%）、不動産業（15.6%）であった。

従業者規模別で見ると、「決済や入出金の利便性が高まる」とした割合は、従業者規模が大きくなるにつれ高くなる傾向が見られた。その内訳をみると、最も回答割合が低い「1人～4人」規模が25.9%、「5人～9人」規模が35.6%、「30人～39人」規模より大きい全ての規模では過半数となっている。

「変わらない」「わからない」とした割合は、従業者規模が大きくなるにつれて低くなる傾向が見られた。

金融取引のIT化に伴う変化の予想について



※回答により100%にならないこともある。

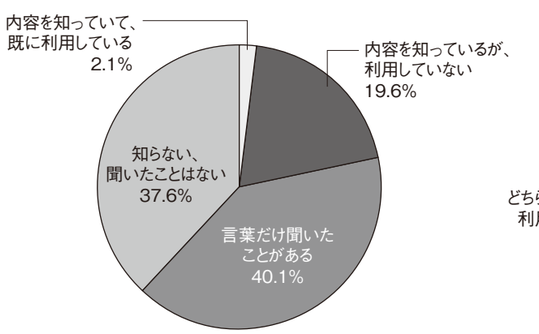
問2. フィンテックの認知度と利用の意向について

信用金庫のお取引先企業に対し、フィンテック（Fintech、Financial technology 情報技術（IT）を駆使して金融サービスを生み出したり、見直したりする動きを指す）の認知度と今後の利用の意向についてうかがった。

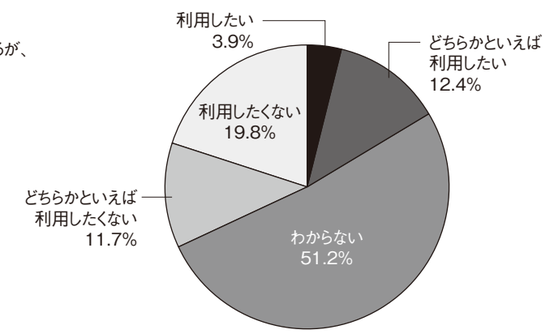
その結果、フィンテックの認知度については、回答割合が高い順に「言葉だけ聞いたことがある」40.1%、「知らない、聞いたことはない」37.6%、「内容を知っているが利用していない」19.6%が上位3位を占め、これらを合計した『利用していない』（以下同じ）は97.3%となった。なお「内容を知っていて、既に利用している」は2.1%であった。

次に、今後の利用の意向については、回答割合の高い順に「わからない」51.2%、「利用したくない」19.8%、「どちらかといえば利用したい」12.4%、「どちらかといえば利用したくない」11.7%、「利用したい」3.9%となった。「利用したい」「どちらかといえば利用したい」の和を『利用したい』、「どちらかといえば利用したくない」「利用したくない」の和を『利用したくない』として（以下同じ）比較すると、『利用したくない』31.5%に対し、『利用したい』16.3%となった。

金融とITの融合（フィンテック）の認知度



金融ITサービスの利用意向



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、フィンテックの認知度については、小売業を除く5業種（製造業・卸売業・サービス業・建設業・不動産業）で「言葉だけ聞いたことがある」の回答割合が最も高く、次いで「知らない、聞いたことはない」「内容を知っているが、利用していない」「内容を知っていて、既に利用している」の順となった。小売業では「知らない、聞いたことはない」とする割合が最も高く、以下「言葉だけ聞いたことがある」「内容を知っているが、利用していない」「内容を知っていて、既に利用している」が続いた。なお、全業種に共通して『利用していない』とする回答割合が95%超となっており、既に利用しているとの回答は少数にとどまった。

次に、今後の利用の意向については、建設業を除いた5業種（製造業・卸売業・小売業・サービス業・不動産業）において回答割合の高い順に「わからない」「利用したくない」「どちらかといえば利用したい」「どちらかといえば利用したくない」「利用したい」となった。建設業では上位2項目は「わからない」「利用したくない」であり他の業種と共通しているが、以下「どちらかといえば利用したくない」「どちらかといえば利用したい」「利用したい」が続いた。全業種において「わからない」が約半数となり、『利用したくない』が『利用したい』を上回っている。

従業者規模別では、フィンテックの認知度については、「内容を知っていて、既に利用している」「内容を知っているが、利用していない」とする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見られた。「知らない、聞いたことはない」とする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見られた。

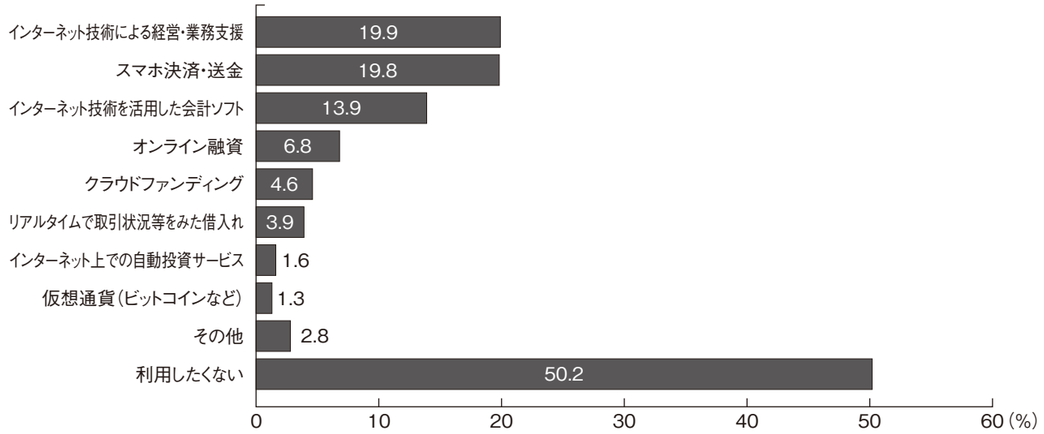
次に今後の利用の意向については、『利用したい』とする回答割合は従業者規模が大きくなるにつれ高くなる傾向が見られ、『利用したくない』とする回答割合は従業者規模が小さくなるにつれ高くなる傾向が見られた。「わからない」とする回答割合は規模による顕著な差は見られなかった。

問3. 事業上で利用している（利用したい）サービスについて（最大3つ）

信用金庫のお取引先企業に対し、事業上で利用している（利用したい）ITを活用した金融サービスについて調査した。

その結果、事業上で利用している（利用したい）サービスは、回答割合の高い順に「インターネット技術による経営・業務支援」19.9%、「スマホ決済・送金」19.8%、「インターネット技術を活用した会計ソフト」13.9%、「オンライン融資」6.8%、「クラウドファンディング」4.6%、「リアルタイムで取引状況等をみた借入れ」3.9%、「その他」2.8%、「インターネット上での自動投資サービス」1.6%、「仮想通貨（ビットコインなど）」1.3%であった。なお「利用したくない」は50.2%であった。

事業上で利用している（利用したい）サービス



業種別に見ると、製造業、卸売業、小売業、建設業では、事業として利用している（利用したい）サービスとして上位5項目は共通しており、回答割合の高い順に「インターネット技術による経営・業務支援」「スマホ決済・送金」「インターネット技術を活用した会計ソフト」「オンライン融資」「クラウドファンディング」であった。また小売業、サービス業、不動産業も上位5項目が共通しており、回答割合の高い順に「スマホ決済・送金」「インターネット技術による経営・業務支援」「インターネット技術を活用した会計ソフト」「オンライン融資」「クラウドファンディング」であった。

「利用したくない」との回答割合は、小売業（58.2%）が最も高く、以下、サービス業（50.6%）、製造業（49.2%）、卸売業（46.9%）、建設業（46.2%）、不動産業（41.0%）の順であった。

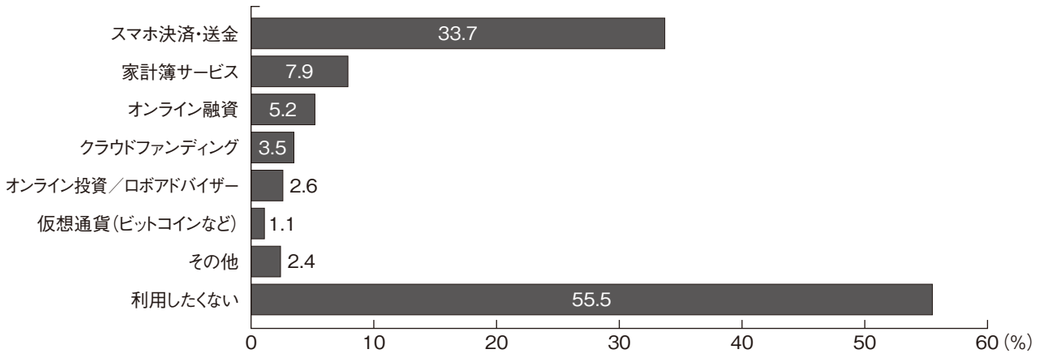
従業者規模別では、「利用したくない」との回答割合は、従業者規模が小さくなるほど高くなる傾向が顕著であり、「100人～199人」規模の27.5%に対し、「1人～4人」規模は60.9%となっている。

事業として利用している（利用したい）サービスとして、「クラウドファンディング」「インターネット技術を活用した会計ソフト」「オンライン融資」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。

問4. 個人として利用している（利用したい）サービスについて（最大3つ）

信用金庫のお取引先に対し、個人として利用している（利用したい）ITを活用した金融サービスについて調査した。その結果、個人として利用している（利用したい）サービスとして回答割合が高かった順に、「スマホ決済・送金」（33.7%）、「家計簿サービス」（7.9%）、「オンライン融資」（5.2%）、「クラウドファンディング」（3.5%）、「オンライン投資／ロボアドバイサー」（2.6%）、「その他」（2.4%）、「仮想通貨（ビットコインなど）」（1.1%）であった。なお「利用したくない」は55.5%であった。

個人として利用している（したい）サービス



業種別に見ると、その結果、個人として利用している（利用したい）サービスについて、不動産業を除く5業種（製造業・卸売業・小売業・サービス業・建設業）について上位3項目は共通しており、回答割合の順に「スマホ決済・送金」「家計簿サービス」「オンライン融資」であった。不動産業では上位3項目は、回答割合の高い順に「スマホ決済・送金」「オンライン融資」「家計簿サービス」であった。全業種に共通して、最も回答割合が低かった項目は「仮想通貨（ビットコインなど）」であった。

なお「利用したくない」の回答割合は、小売業（60.8%）が最も高く、以下、製造業（54.9%）、サービス業（54.4%）、卸売業・建設業（それぞれ54.2%）、不動産業（48.0%）の順であった。

従業者規模別では、個人として利用している（利用したい）サービスとして「スマホ決済・送金」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「利用したくない」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。

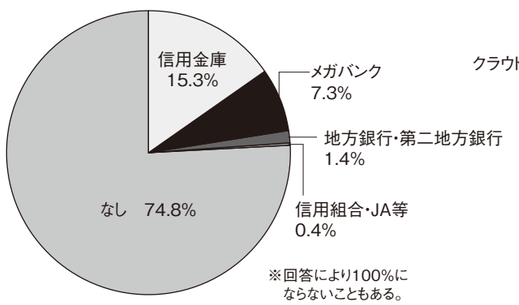
問5. 金融機関からの利用提案の有無とその内容について

信用金庫のお取引先企業に対し、事業上でITを活用した金融サービスの利用を提案されたことの有無ならびに、提案してきた金融機関の業態について調査すると同時に、当該金融機関からどのようなサービスを提案されたかをうかがった。

その結果、提案してきた金融機関の業態は、回答割合の高い順に「信用金庫」（15.3%）、「メガバンク」（7.3%）、「地方銀行・第二地方銀行」（1.4%）、「信用組合・JA等」（0.4%）であった。なお「なし」は74.8%であった。

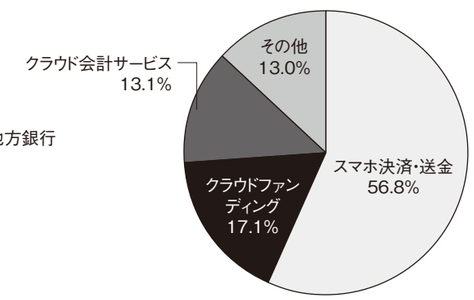
提案されたサービスについては、回答割合の高い順に「スマホ決済・送金」（56.8%）、「クラウドファンディング」（17.1%）、「クラウド会計サービス」（13.1%）、「その他」（13.0%）であった。

提案してきた取引金融機関



※回答により100%にならないこともある。

取引金融機関から提案されたサービス



業種別に見ると、提案してきた金融機関の業態は全業種共通で、回答割合の高い順に「信用金庫」、「メガバンク」、「地方銀行・第二地方銀行」、「信用組合・JA等」であった。なお「なし」は全業種で70%を超えている。

提案されたサービスについては、全業種共通で最も回答割合が高かったのは「スマホ決済・送金」であり、全業種において過半数となっている。それ以外の項目については業種により区々であった。

従業者規模別では、提案してきた金融機関の業態のうち「メガバンク」については、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見られ、提案「なし」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。

提案されたサービスは、「スマホ決済・送金」については従業者規模が小さくなるほど回答割合が高くなり、「クラウドファンディング」「クラウド会計サービス」について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見られた。

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、関東、北陸、東海、中国、北九州、南九州地域で上向いた。
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、南九州
卸　売　業：北陸
小　売　業：南九州
サービス業：北海道、関東、北陸、北九州、南九州
建　設　業：北海道、関東、北陸、東海、中国、四国、南九州
不 動 産 業：東海、中国、四国、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)	−12.3	−10	−5	−20	−12	−10	−10	−13	−11	−7	−11	−3	−4
製造業	E	D	D	F	D	D	E	E	E	D	E	D	D
卸売業	E	E	D	G	F	E	D	F	E	E	F	D	E
小売業	E	E	D	F	E	E	E	E	E	D	E	E	D
サービス業	D	D	C	E	D	D	C	D	D	E	C	C	C
建設業	C	C	B	C	D	B	D	D	C	B	B	C	C
不動産業	C	B	B	B	B	C	B	A	B	A	A	A	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）

	2016年6月調査		2016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	6	6	6	0	6	0
非製造業	19	17	18	−1	16	−2
全産業	12	12	12	0	11	−1
中堅企業						
製造業	1	0	3	2	1	−2
非製造業	14	10	15	1	10	−5
全産業	9	6	10	1	6	−4
中小企業						
製造業	−5	−7	−3	2	−5	−2
非製造業	0	−4	1	1	−2	−3
全産業	−1	−5	0	1	−3	−3
全規模合計						
製造業	0	−2	1	1	0	−1
非製造業	8	4	7	−1	4	−3
全産業	4	2	5	1	2	−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）

	2015年度			2016年度		
		上期	下期		上期	下期
2016年6月調査	119.87	120.98	118.73	111.41	111.46	111.36
2016年9月調査	−	−	−	107.92	108.44	107.42

調査対象企業数

（2016年9月調査）

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,401社	6,431社	10,832社	99.5%
うち大企業	1,084社	1,039社	2,123社	99.7%
中堅企業	1,169社	1,854社	3,023社	99.4%
中小企業	2,148社	3,538社	5,686社	99.5%
金融機関	−	−	197社	99.0%

<回答期間> 8月29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・%）

		2015年度	修正率	2016年度（計画）	修正率
大企業	製造業	−2.3	−	−1.7	−1.2
	国内	−3.1	−	−0.8	−0.8
	輸出	−0.3	−	−3.7	−2.1
	非製造業	−2.8	−	−1.6	−0.8
	全産業	−2.6	−	−1.6	−1.0
中堅企業	製造業	0.5	−	0.0	−0.6
	非製造業	0.5	−	1.4	−0.6
	全産業	0.5	−	1.1	−0.6
中小企業	製造業	0.6	−	−0.3	−0.6
	非製造業	−0.3	−	−1.0	−0.4
	全産業	−0.1	−	−0.9	−0.5
全規模合計	製造業	−1.4	−	−1.2	−1.0
	非製造業	−1.3	−	−0.7	−0.6
	全産業	−1.3	−	−0.9	−0.7

（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		2016年6月調査 最近	2016年6月調査 先行き	2016年9月調査 最近	2016年9月調査 変化幅	2016年9月調査 先行き	2016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	−26	−26	−27	−1	−26	1
	うち素材業種	−34	−33	−33	1	−32	1
	加工業種	−20	−21	−21	−1	−21	0
	非製造業	−21	−22	−21	0	−21	0
海外での製商品需給判断（「需要超過」−「供給超過」）	製造業	−17	−16	−17	0	−17	0
	うち素材業種	−24	−23	−22	2	−23	−1
	加工業種	−13	−12	−12	1	−13	−1
製商品在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	15		13	−2		
	うち素材業種	18		16	−2		
	加工業種	13		12	−1		
製商品流通在庫水準判断（「過大」-「不足」）	製造業	20		17	−3		
	うち素材業種	26		22	−4		
	加工業種	17		14	−3		
販売価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	−12	−13	−12	0	−13	−1
	うち素材業種	−13	−11	−13	0	−11	2
	加工業種	−12	−14	−11	1	−14	−3
	非製造業	−7	−6	−7	0	−6	1
仕入価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	7	15	5	−2	14	9
	うち素材業種	3	15	1	−2	13	12
	加工業種	10	14	7	−3	14	7
	非製造業	13	20	11	−2	17	6

東京都8月の企業倒産

1.概況

東京都内の企業倒産は152件発生し、3か月ぶりに前年同月を上回った。負債額の合計は196億円であった。前月対比では、件数が10件増加し、負債額が34億円減少した。また前年同月対比では、件数が22件増加し、負債額が25億円減少した。

（単位:件・億円）

	平成27年8月	平成28年7月	平成28年8月	前月比	前年同月比
件　数	130	142	152	10	22
金　額	221	230	196	△34	△25

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	
11	45	4	5	9	26	15	11	107	90
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	
0	0	0	0	0	0	0	0	6	17

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	21	11	14	46	45	19
卸売業	23	27	37	23	85	34
小売業	12	17	15	6	7	48
サービス業	6	8	7	1	1	4
建設業	17	17	21	11	25	9
不動産業	5	6	7	77	22	42
情報通信業・運輸業	22	18	16	25	13	6
宿泊業・飲食サービス業	9	12	10	2	9	11
その他	15	26	25	24	15	16
合計	130	142	152	221	230	196

※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

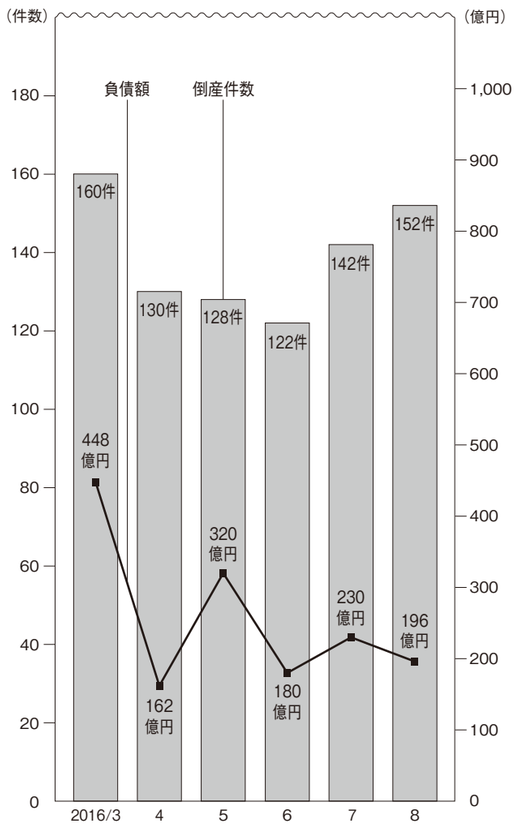
地区別の倒産件数は、中央区が15件（負債額は約16億円）発生して最も多く、次いで千代田区が13件（負債額は約17億円）発生している。

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
㈱TNDウエアハウス	江東区	倉庫・物流センター賃貸	約31億円

（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	2,954	40.4	21.4	17.5	8.1	3.4	2.5	4.7	1.7	0.3
卸売業	989	38.9	25.3	17.9	7.3	3.3	1.3	3.5	2.4	0.0
小売業	1,978	75.0	13.2	5.5	2.2	0.9	0.8	2.5	0.0	0.0
サービス業	1,564	46.5	18.4	12.5	6.6	3.8	2.8	5.3	4.0	0.0
建設業	1,140	34.6	28.7	20.9	7.4	2.9	0.9	3.6	0.8	0.4
不動産業	588	63.8	22.1	8.8	2.7	1.2	0.9	0.3	0.0	0.2
業種計	9,213	49.5 (4,558)	20.5 (1,887)	14.0 (1,288)	6.0 (557)	2.7 (252)	1.7 (161)	3.8 (350)	1.6 (146)	0.2 (14)

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7～9月期を対象に28年9月上旬に実施
1.実施状況　9,352 事業所数
未回収事業所数　139
（内訳）倒産・廃業　58　調査拒否　18　事業転換　1　取引解消　9
移転　5　休業　4　不在が続く　11　その他　33
1.有効回答事業所数　9,213　有効回答率　98.51%

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）

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