景況情報ガイド

都内中小企業
景況調査結果
平成29年
4月～6月期

製造業・卸売業、水面下ながらわずかに持ち直す。～小売業・サービス業は前期同様の厳しさが続く～

特別調査

「中小企業の3～5年後の事業の見通しについて」…12

都内中小企業景況調査概況

業況、水面下ながらわずかに改善。　製造業…2

業況、水面下ながらわずかに改善。　卸売業…3

業況、前期同様の厳しさ続く。　小売業…4

業況、前期同様の厳しさ続く。　サービス業…5

業況、前期並の良好感続く。　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

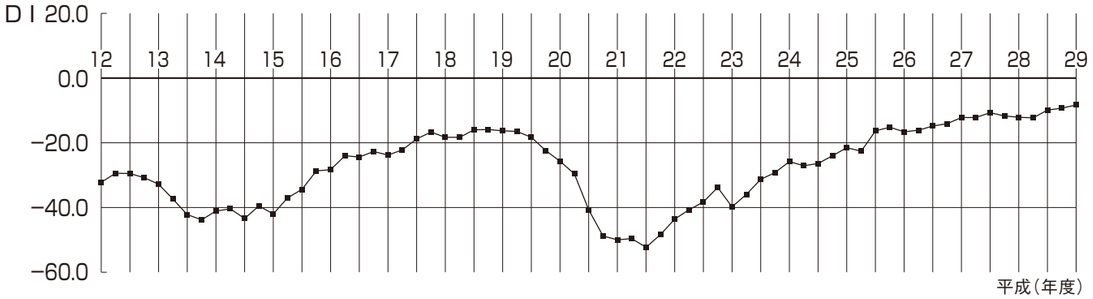
日銀短観……15

東京都5月の企業倒産……16

一般社団法人東京都信用金庫協会

製造業・卸売業、水面下ながらわずかに持ち直す。～小売業・サービス業は前期同様の厳しさが続く～（平成29年4月～6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−8.3（前期は−9.3）と前期に比べ1.0ポイント改善した。業種別に見ると、製造業・卸売業で水面下ながらわずかに改善し、建設業・不動産業は前期並の良好感が続いた。一方、小売業・サービス業は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、製造業・卸売業・小売業・サービス業は今期同様の厳しさが続き、建設業は今期を下回ると予想している。不動産業は今期並の良好感が続くとみている。

	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	−9.2	−7.4	1.8	−7.1	0.3
卸売業	−12.7	−9.0	3.7	−7.9	1.1
小売業	−24.7	−25.6	−0.9	−24.5	1.1
サービス業	−8.4	−6.9	1.5	−6.0	0.9
建設業	11.0	10.8	−0.2	8.7	−2.1
不動産業	5.6	5.2	−0.4	3.6	−1.6
総合	−9.3	−8.3	1.0	−8.0	0.3

●製造業

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上額・受注残・収益ともに前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は前期並の上昇が続いた。

業種別に見ると、「プラスチック」は大きく良好感が強まり、「電気機械」「建設用金属」は大幅にプラスに転じた。「輸送用機械」はやや前期を上回り、「精密機械」は前期並の良好感が続いた。「繊維・衣服」は水面下ながら大きく持ち直し、「一般機械」「プレス・めっき」「ゴム製品」はわずかに厳しさが和らいだ。「化学工業」「金属製品」「木材・家具」「印刷関連」は前期同様の厳しさが続き、「食料品」「紙・紙加工品」「皮革関連」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・収益は今期並の減少が続くと予想している。

●卸売業

業況は水面下ながらわずかに改善した。売上額・収益は幾分改善した。

価格面では、販売価格・仕入価格は多少上昇が弱まった。

業種別では、「機械器具」は多少良好感が強まり、「建築材料」は水面下ながら大きく上向き、「鉱物・金属材料」はわずかに厳しさが和らいだ。「化学製品」は前期並の良好感が続き、「食料品・飲食料品」は前期同様の厳しさが続いた。一方、「繊維・衣服」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予想している。売上額はさらに改善し、収益は今期並の低迷が続くとみている。

●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、販売価格はわずかに下降を強め、仕入価格はやや落着きを見せた。

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

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。売上額はわずかに持ち直し、収益は前期並の低迷が続いた。

価格面では、料金価格はほぼ横這いで推移し、材料価格は前期同様の高い水準が続いた。

業種別に見ると、「情報サービス・調査・広告」はわずかに好転した。一方、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」は前期同様の厳しさが続き、「娯楽」は大きく業況感が落込んだ。

来期の業況は今期同様の厳しさが続くとみている。売上額・収益は今期並の低迷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・受注残・施工高・収益は前期同様の増加が続いた。

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、「職別工事」はわずかに好調感が強まり、「総合工事」は前期並の良好感が続いた。一方、「設備工事」はやや増勢が後退した。

来期の業況は好調感が後退すると予想している。売上額・受注残・施工高・収益は弱含むとみている。

●不動産業

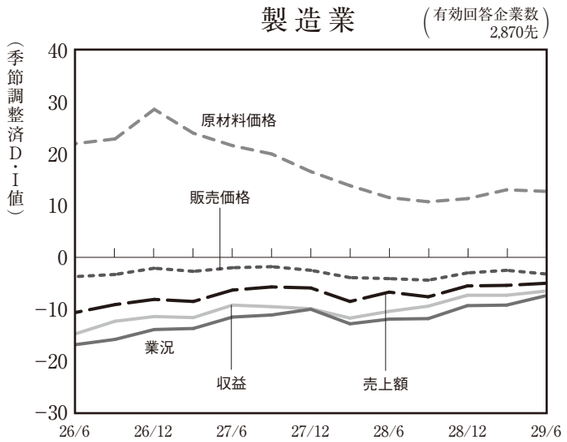
業況は前期並の良好感が続いた。売上額は多少弱含み、収益は前期同様の増加が続いた。

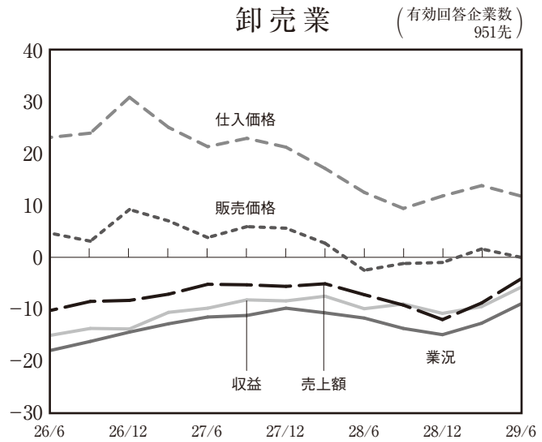
価格面では、販売価格・仕入価格ともに前期並の上昇が続いた。

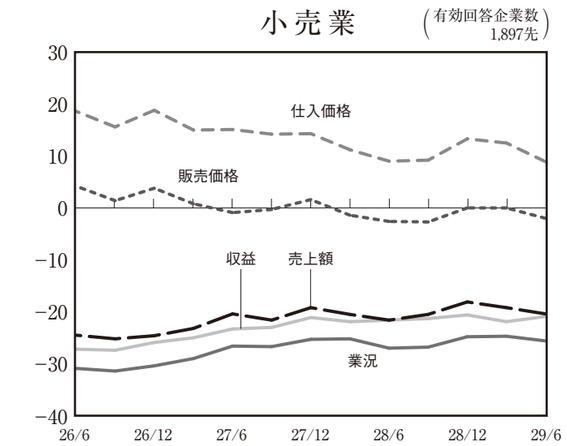
業種別に見ると、「建売・土地売買」はやや好調感が強まり、「不動産代理・仲介」は幾分前期を下回った。

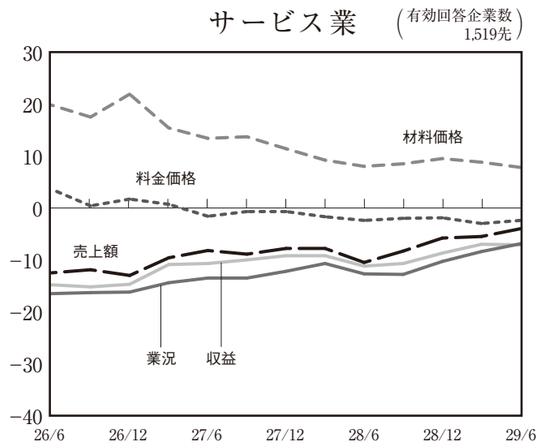
来期の業況は、今期並の良好感が続くとみている。売上額・収益は軟調に推移すると予想している。

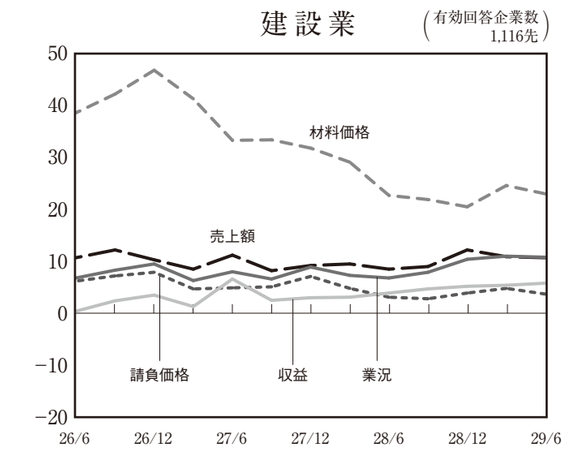
都内中小企業の景況の推移

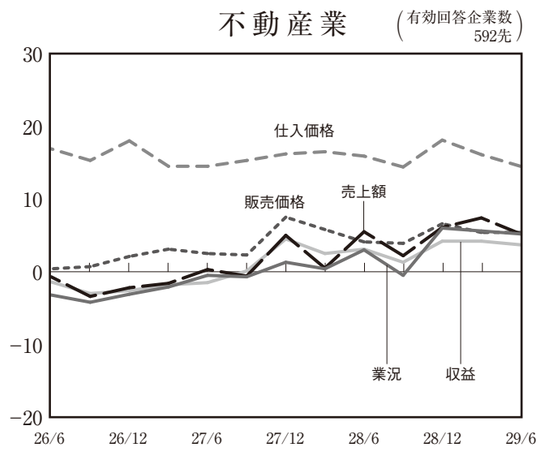






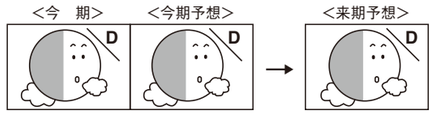






製造業

有効回答企業数 2,870先



業況、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。売上額・受注残・収益ともに前期並の減少が続いた。

価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は前期並の上昇が続いた。資金繰りは若干厳しさが和らぎ、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」(41%)、「同業者間の競争の激化」(31%)、「利幅の縮小」(19%)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」(60%)、「経費を節減する」(44%)、「情報力を強化する」(17%)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・収益は今期並の減少が続くと予想している。価格面では、販売価格は変動なく推移し、原材料価格は落着きを見せるとみている。

業種別・規模別動向

業種別

業種別に見ると、「プラスチック」は大きく良好感が強まり、「電気機械」「建設用金属」は大幅にプラスに転じた。「輸送用機械」はやや前期を上回り、「精密機械」は前期並の良好感が続いた。「繊維・衣服」は水面下ながら大きく持ち直し、「一般機械」「プレス・めっき」「ゴム製品」はわずかに厳しさが和らいだ。「化学工業」「金属製品」「木材・家具」「印刷関連」は前期同様の厳しさが続き、「食料品」「紙・紙加工品」「皮革関連」は幾分深刻さを増した。

来期は、「建設用金属」「輸送用機械」は好調感が強まり、「化学工業」は好転するとみている。「プラスチック」「電気機械」は好調感が後退し、「精密機械」は今期並の良好感が続くとみている。「ゴム製品」「印刷関連」「皮革関連」は水面下ながら改善し、「プレス・めっき」「食料品」「金属製品」「繊維・衣服」は今期同様の厳しさが続き、「一般機械」「紙・紙加工品」「木材・家具」は悪化幅が拡大するとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると、「100～300人」規模は大きく良好感が強まり、「20～49人」「50～99人」規模はやや良化し、「10～19人」規模は前期同様変化がなかった。「5～9人」規模は前期同様の水準で推移し、「1～4人」規模はわずかに厳しさが和らいだ。

来期は、「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」「10～19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。

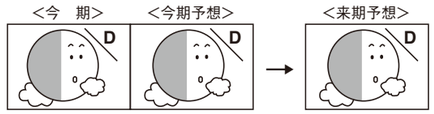
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−9.2	↗	−7.4	D	−7.4	−7.1
プラスチック	1	↗	7	C	1	5
電気機械	−1	↗	5	C	5	1
建設用金属	−3	↗	4	C	11	10
輸送用機械	0	↗	3	C	10	9
精密機械	4	↘	3	C	4	3
一般機械	−5	↗	−3	D	−3	−5
化学工業	−6	↗	−5	D	−4	2
プレス・メッキ	−11	↗	−6	D	−6	−7
食料品	−5	↘	−8	D	−7	−9
金属製品	−9	↗	−8	D	−9	−7
ゴム製品	−12	↗	−9	D	−8	−4
繊維・衣服	−23	↗	−17	E	−20	−17
紙・紙加工品	−17	↘	−20	E	−19	−22
木材・家具	−23	↗	−22	F	−25	−26
印刷関連	−25	↘	−26	F	−24	−24
皮革関連	−30	↘	−33	G	−20	−31
1～4人	−27	↗	−25	F	−25	−25
5～9人	−4	↗	−3	D	−1	−4
10～19人	1	→	1	C	1	2
20～49人	9	↗	12	B	11	11
50～99人	14	↗	18	B	16	25
100～300人	18	↗	25	A	19	34

(小数点第1位四捨五入)

卸売業

有効回答企業数 951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。売上額・収益は幾分改善した。

価格面では、販売価格・仕入価格は多少上昇が弱まった。

資金繰りはわずかに厳しさが増し、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、前期に引続き「売上の停滞・減少」「同業者間の競争の激化」(40%)が最も高く、次いで「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」(67%)、「経費を節減する」(45%)、「情報力を強化する」(21%)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予想している。売上額はさらに改善し、収益は今期並の低迷が続くとみている。

価格面では、販売価格は下降へと転じて厳しさを強め、仕入価格はさらに上昇が弱まるとみている。

業種別・規模別動向

業種別

業種別では、「機械器具」は多少良好感が強まり、「建築材料」は水面下ながら大きく上向き、「鉱物・金属材料」はわずかに厳しさが和らいだ。「化学製品」は前期並の良好感が続き、「食料品・飲食料品」は前期同様の厳しさが続いた。一方、「繊維・衣服」は幾分深刻さを増した。

来期は、「化学製品」は良好感が強まり、「鉱物・金属材料」「建築材料」は明るさが見え、「繊維・衣服」は厳しさが和らぐと予想している。一方、「機械器具」は良好感が後退し、「食料品・飲食料品」は低調感を強めるとみている。

納入先別

納入先別では、「大メーカー」は大きくプラスに転じ、「小売業者」はかなり厳しさが和らぎ、「中小メーカー」は水面下ながらやや上向いた。「問屋・商社」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「小売業者」はさらに厳しさが和らぎ、「大メーカー」は弱含むとみている。

従業員規模別

従業員規模別では、「50～100人」規模はやや強含み、「20～49人」規模は大きく良好感が強まり、「10～19人」規模は大幅にプラスに転じた。「5～9人」規模は水面下ながらかなり改善した。一方、「1～4人」規模は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「20～49人」規模は強含み、「5～9人」規模は厳しさが和らぐと予想している。

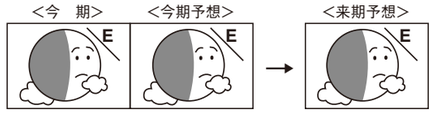
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−12.7	↗	−9.0	D	−8.2	−7.9
機械器具	2	↗	7	C	8	5
化学製品	6	↘	5	C	9	7
鉱物・金属材料	−9	↗	−6	D	−16	0
食料品・飲食料品	−10	↗	−9	D	−13	−12
建築材料	−17	↗	−10	D	−12	−5
家具・建具	−30	↗	−21	F	−4	−13
繊維・衣服	−27	↘	−30	F	−18	−25
大メーカー	−1	↗	10	B	7	8
中小メーカー	−8	↗	−6	D	−6	−5
問屋・商社	−8	→	−8	D	−5	−7
小売業者	−25	↗	−19	E	−20	−17
1～4人	−26	→	−26	F	−24	−25
5～9人	−19	↗	−12	E	−11	−9
10～19人	−3	↗	5	C	3	5
20～49人	11	↗	18	B	17	21
50～100人	15	↗	18	B	16	17

(小数点第1位四捨五入)

小売業

有効回答企業数 1,897先



業況、前期同様の厳しさ続く。

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、販売価格はわずかに下降を強め、仕入価格はやや落着きを見せた。資金繰り・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位は前期同様「売上の停滞・減少」(44%)、第2位と第3位が入れ替わり、「大型店との競争の激化」(30%)、「同業者間の競争の激化」(29%)の順となった。

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」(42%)、次いで「品揃えを改善する」(33%)、「宣伝・広告を強化する」(23%)、「売れ筋商品を取り扱う」(21%)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、「カメラ、時計・眼鏡」は水面下ながら大きく持ち直し、「ガソリンスタンド・燃料」「医薬品・化粧品」「家電・家庭用機械」「家具・建具・じゅう器」はやや厳しさが和らいだ。「飲食店」「繊維・衣服・身の回り品」「自転車・自動車」「書籍・文房具」は前期同様の厳しさが続き、「飲食料品」は幾分厳しさを増し、「スポーツ用品・玩具」は大幅に深刻さを増した。

来期は、「ガソリンスタンド・燃料」「医薬品・化粧品」「スポーツ用品・玩具」「飲食店」「飲食料品」は水面下ながら上向くとみている。「繊維・衣服・身の回り品」「自転車・自動車」「書籍・文房具」は今期並の厳しさが続き、「家電・家庭用機械」「家具・建具・じゅう器」「カメラ、時計・眼鏡」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、「住宅地隣接」は前期並の厳しさが続き、「駅周辺」「団地内」はやや低調感を強めた。「その他」は水面下ながらわずかに上向いた。

来期は、「駅周辺」「団地内」は厳しさが和らぐと予想している。

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増し、「1～4人」「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続いた。一方、「10～19人」規模は大きく厳しさを増した。

来期は、「20～50人」規模は強含み、「10～19人」規模は水面下ながら改善し、「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。

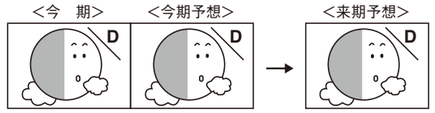
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−24.7	↘ −25.6	E	−22.7	−24.5
ガソリンスタンド・燃料	−13	↗ −9	C	−17	−4
医薬品・化粧品	−23	↗ −18	D	−15	−16
スポーツ用品・玩具	−6	↘ −18	D	−10	−13
飲食店	−22	→ −22	E	−18	−19
木材・建築材料	−27	↗ −23	E	−16	−32
家電・家庭用機械	−25	↗ −23	E	−25	−25
飲食料品	−23	↘ −26	E	−21	−23
繊維・衣服・身の回り品	−31	→ −31	F	−32	−31
自転車・自動車	−31	→ −31	F	−28	−32
書籍・文房具	−32	↘ −33	F	−28	−34
家具・建具・じゅう器	−35	↗ −33	F	−38	−36
カメラ時計・眼鏡	−46	↗ −35	F	−39	−40
駅周辺	−21	↘ −23	E	−19	−21
住宅地隣接	−29	↘ −30	E	−28	−30
団地内	−17	↘ −19	D	−17	−17
その他	−26	↗ −21	E	−22	−21
1～4人	−31	↘ −32	F	−30	−31
5～9人	−11	↗ −10	C	−7	−10
10～19人	−3	↘ −13	D	2	−8
20～50人	2	↗ 5	B	8	8

(小数点第1位四捨五入)

サービス業

有効回答企業数 1,519先



業況、前期同様の厳しさ続く。

今期

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額はわずかに持ち直し、収益は前期並の低迷が続いた。

価格面では、料金価格はほぼ横這いで推移し、材料価格は前期同様の高い水準が続いた。資金繰りは前期並の苦しさで推移し、人手はやや厳しさが増した。

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%)、次いで「売上の停滞・減少」(32%)、「人手不足」(23%)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%)、同率で「宣伝・広告を強化する」「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・収益は今期並の低迷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高い水準が続くとみている。

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」はわずかに好転した。一方、「自動車整備・駐車場」「洗濯・理容・美容」は前期同様の厳しさが続き、「娯楽」は大きく業況感が落込んだ。

来期は、「娯楽」は持ち直し、「情報サービス・調査・広告」は今期同様の水準で推移するとみている。一方、「洗濯・理容・美容」は今期同様の厳しさが続き、「自動車整備・駐車場」は低迷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、「20～49人」規模はかなり好調感が強まり、「10～19人」規模はやや強含んだ。一方、「1～4人」「5～9人」規模は前期同様の厳しさが続き、「50～100人」規模は幾分好調感が縮小した。

来期は、「20～49人」「50～100人」規模は堅調に推移し、「1～4人」規模は水面下ながら改善するとみている。「10～19人」規模は今期並の良好感が続き、「5～9人」規模は今期同様の厳しさが続くと予想している。

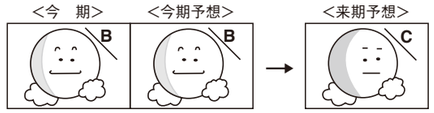
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	−8.4	↗ −6.9	D	−6.6	−6.0
情報サービス・調査・広告	−1	↗ 3	C	4	3
自動車整備・駐車場	−13	↗ −12	D	−13	−14
娯楽	−11	↘ −19	E	−19	−15
洗濯・理容・美容	−23	↗ −22	E	−22	−21
1～4人	−24	↗ −23	E	−22	−21
5～9人	−5	↘ −6	D	−5	−7
10～19人	2	↗ 5	B	4	4
20～49人	12	↗ 19	A	13	21
50～100人	21	↘ 18	A	24	21

(小数点第1位四捨五入)

建設業

有効回答企業数 1,116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・受注残・施工高・収益は前期同様の増加が続いた。

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。借入難易度はやや容易さが増した。

経営上の問題点を見ると、「人手不足」「同業者間の競争の激化」(34%)が同率で1位となり、「売上の停滞・減少」(26%)、「材料価格の上昇」(20%)、「利幅の縮小」(17%)、「下請の確保難」(15%)の順となっている。

重点経営施策は、「経費を節減する」(44%)、「販路を広げる」(43%)、「人材を確保する」(38%)の順となっている。

来期見通し

来期の業況は好調感が後退すると予想している。売上額・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・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、「職別工事」はわずかに好調感が強まり、「総合工事」は前期並の良好感が続いた。一方、「設備工事」はやや増勢が後退した。

来期は、「総合工事」は今期並の良好感が続き、「職別工事」「設備工事」は軟調に推移すると予想している。

請負先別

請負先別に見ると、「中小企業請負」は若干上向き、「個人請負」はわずかに持ち直した。一方、「大企業請負」「官公庁請負」は多少前期を下回った。

来期は、「大企業請負」は強含むとみている。一方、「官公庁請負」「中小企業請負」は弱含み、「個人請負」は低迷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」規模はかなり好調感が強まり、「5～9人」規模はやや堅調に推移し、「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」「20～49人」規模は大きく好調感が後退した。

来期は、「10～19人」規模は今期並の良好感が続くとみている。一方、「5～9人」「20～49人」「50～99人」規模は増勢が後退し、「1～4人」規模は今期同様の厳しさが続くと予想している。

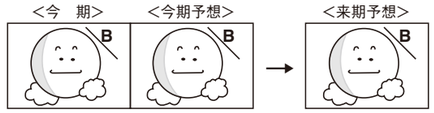
中分類業種別・従業員別動向 (業況判断D.I季調済)

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	11.0	↘	10.8	B	11.3	8.7
職別工事	7	↗	9	C	8	5
総合工事	11	↘	10	B	10	10
設備工事	17	↘	15	B	17	12
大企業請負	34	↘	30	A	31	33
官公庁請負	33	↘	29	A	28	22
中小企業請負	3	↗	6	C	6	2
個人請負	−7	↗	−5	D	−4	−7
1～4人	−13	↗	−10	D	−10	−9
5～9人	10	↗	14	B	12	10
10～19人	32	↘	19	B	24	18
20～49人	41	↘	33	A	39	31
50～99人	32	↗	42	A	44	33
100～300人	59	↗	79	A	66	65

(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。売上額は多少弱含み、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。

経営上の問題点では前期と上位項目に変化なく、「同業者間の競争の激化」(43%)、「商品物件の不足」(33%)、「大企業との競争の激化」(22%)、「売上の停滞・減少」(18%)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」(48%)、「販路を広げる」(33%)、「宣伝・広告を強化する」(31%)、「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、今期に続き販売価格・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」はやや好調感が強まり、「不動産代理・仲介」は幾分前期を下回った。

来期は、「不動産代理・仲介」は今期同様変化がなく、「建売・土地売買」は増勢が後退するとみている。

従業員規模別

従業員規模別に見ると「5～9人」「10～29人」規模はわずかに好調感が後退した。「1～4人」規模は前期同様変化がなかった。

来期は、「5～9人」「10～29人」規模は今期を下回り、「1～4人」規模は今期同様変化がないと予想している。

地域別

地域別に見ると、「西部」は大きく好調感を増し、「多摩」は前期並の良好感が続き、「東部」はわずかにプラスに転じた。「副都心」「北部」は大幅に前期を下回り、「都心」は大きく水面下に落ち込んだ。「都心近接」は前期同様の厳しさが続いた。

来期は、「西部」「多摩」は今期並の良好感が続き、「副都心」「東部」は好調感が縮小するとみている。「北部」は今期同様変化なく、「都心」「都心近接」は悪化が強まると予想している。

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	5.6	↘	5.2	B	4.5	3.6
建売・土地売買	10	↗	14	A	12	9
不動産代理・仲介	5	↘	3	B	2	2
1～4人	−3	↗	−2	C	−1	−1
5～9人	16	↘	14	A	11	10
10～29人	24	↘	20	A	15	16
30～300人	35	↘	33	A	32	21
都心	7	↘	−1	C	−1	−3
副都心	16	↘	6	B	10	3
都心近接	−6	↗	−5	C	−16	−12
東部	−1	↗	3	B	0	1
西部	6	↗	12	A	4	13
南部	7	↘	6	B	4	7
北部	8	↘	2	B	17	2
多摩	8	↗	9	B	8	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現在国内での製品ブランディングの目処が立ったので、今後は海外への販路拡大に向け準備をし、3～5年後には確立したい。（革製品、荒川区、12名）
②新製品の増産に係ることで先行きは明るくなってきている。（航空機器部品、羽村市、54名）
③助成金や補助金などの支援策を利用することで課題解決につながっている。（計測機器、東村山市、15名）
④行政や大学との連携により新しい社会貢献が可能となる事業を進めている。（計測・通信・ネットワーク機器、府中市、81名）
⑤取引先の景気が良くなっていて単価交渉もやりやすくなってきている。（電気部品、調布市、3名）
⑥利益が昨年より出ている。ブームがいつまで続くかわからないが、利益は先行投資（仕入）や従業員に還元する。（蜂蜜、小平市、9名）
⑦当面の受注は確保できている。今後様々なニーズにスピーディに応えるべく設備導入も考えていきたい。（自動車エンジン金型、西東京市、7名）
⑧受注は増加傾向にあり、これ以上増加するようならば設備投資も考えていく。（精密部品、西多摩郡、8名）
⑨永年の取引先からの受注は安定している。不定期な受注先から安定した受注が得られるよう努力している。（機械刃物、東大和市、60名）
⑩不採算の受注は請け負わず、厳格に受注一つ一つを見極めている。4月からも順調に推移している。（精密機械部品、町田市、60名）
⑪3～5年後を考えて外国人の雇用も進めている。（精密機械、八王子市、40名）
⑫インターネット販売の販路拡充により、売上増加傾向。（化粧品容器、葛飾区、7名）

［業況に苦心している企業の例］

①業界全体が低迷しており、M&A等を利用して販路拡大をしつつ、自社内でも経費削減に取り組んでいく。（麺類、立川市、10名）
②人材と機械に多少の不足感を感じる。設備投資については、景気動向が読めず、すぐに動けないのが実情。（精密機械製造、大田区、6名）
③取引先が大企業のため、販売価格の交渉を行っているものの、進んでいない。交渉は継続するが課題である。（工業用ゴム、葛飾区、3名）
④大手との価格競争の渦中にあり、なかなか利益を生み出せない現状にある。（広告宣伝用紙器、荒川区、3名）
⑤若手の人材が不足している。今後も安定した事業を続けられるようにするため、人材確保は重要課題である。（産業機械、八王子市、17名）
⑥従業員の高齢化が進んでいる。若手の採用を考えているが、人材が集まらない。（農業機械、稲城市、30名）
⑦受注型製造を行っている当社は、新規営業を行っているが、結果にすぐに結びつかないため、時間をかけて今後も取り組む必要がある。（自動調整弁、品川区、15名）
⑧受注は増加しても納期が変わらず、外注費がかさみ、利益率は減少している。（木工、世田谷区、9名）
⑨オリンピック景気というが実感がない。また一年後の先行きも予測することが難しくなってきていると思う。（金属、小平市、13名）
⑩人手不足により得意先の一部の需要に追い付けず、供給を減らしている。（厚焼き玉子、練馬区、18名）
⑪従業員の高齢化が進んでいる。技術の伝承等、早めの対策が必要。（無線通信機器、西東京市、12名）
⑫業況は良くない。今後商品の変更を予定しており、それにより業況の改善が見込まれる。（金属塗装、西多摩郡、8名）

卸　売　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①若手スタッフの教育・育成に努め、売上減少に歯止めをかけている。（表具、杉並区、8名）
②多種多様なニーズをとらえ、エリアを絞った営業活動が功を奏し、業況は順調。（木材、中野区、47名）
③顧客からの提案に素早く対応し、満足度を高めることで顧客のつなぎとめをしている。（工作機械、八王子市、8名）
④粗利の高いオリジナル商品の販売に力を入れており、今後財務面の改善を図っていく。（化粧品、品川区、9名）
⑤建設業界が比較的好調なため、同社も忙しい日々が続いている。（建築資材、墨田区、5名）
⑥売上は安定している。自社での販路拡大、ビジネスマッチング大会への参加等努力している。（金属、あきる野市、5名）
⑦将来のため新卒の採用を開始。人材確保・教育訓練を自社で取り組み始めた。（包装、新宿区、20名）
⑧新しい販売先を確保し、売上増加傾向である。為替レートの影響で仕入れが増加することがあるが、業況は堅調に推移している。（木材、調布市、5名）
⑨国からの受注が減少することが予想され、今期は売上が減少することが予定されているが、来期以降は立て直しが図れる見通し。長期的に安定している。（電子部品、多摩市、50名）
⑩人材育成、商品開発、事業スキームの確立等、事業の継続発展に取組んでいる。売上増加については、海外展開の強化を考えている。（建築金物、台東区、30名）
⑪品質管理に信頼を得ており、主要取引先である学校、飲食店等からの受注が安定している。（鶏肉、足立区、19名）
⑫品質の高い商品性を確保できており、地域の顧客から信頼が得られている。（金属、昭島市、8名）

［業況に苦心している企業の例］

①流通経路の変化により競争が激化しており、今後の動きとしては販路を広げる等して売上増加に努めていきたい。（住宅機器、練馬区、9名）
②納入先からの細かい要請があり、忙しい割には利幅が少なく伸び悩んでいる。（縫製製品、杉並区、3名）
③売れ筋商品が目まぐるしく変化するので対応に苦慮している。（電気製品、中野区、5名）
④現状は売上もあがっているが、やはり人材の確保が非常に難しい。（食肉加工機器、世田谷区、20名）
⑤同業種間の競争が激しく、価格及びアイデアでの他社との差別化をしていかなければ生き残れないと感じる。（味噌、大田区、13名）
⑥取引先が事業を承継せずやめてしまうことから、取引先をどう保つかが課題。（建築資材、西東京市、5名）
⑦社員教育の徹底に注力しているなか、そのコストも課題である。（サッシガラス、東村山市、53名）
⑧節電に対する意識の高まり、電力値上げ等、マイナス要因が多い。（電飾、品川区、4名）
⑨人員の補充をしても定着率が低いのが課題。（生花、江東区、3名）
⑩同業他社との競争や人材不足により、売上の伸び悩みや従業員への負荷増大が生じている。（食料品、青梅市、3名）
⑪輸入食材により国産のニーズが低下してきている。販路拡大がカギとなる。（食肉、国分寺市、15名）
⑫為替の影響により、仕入価格が上がっている。今後も景気等に注視していかなければならない。（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観光の外国人がレンタル着物に興味を持ち、売上に貢献している。（呉服・和装品、新宿区、4名）
②オリンピックによる写真・カメラ業界への影響（販促）が期待できる。（プロ用写真機材、中央区、63名）
③仕入・販売価格を徹底してシステム化しており、利便性、効率の改善を図っている。（建築工具、福生市、7名）
④大型店舗の台頭が著しく、利幅は減少しているが、技術力があるスタッフがそろっており、差別化が図れている。（眼鏡、品川区、11名）
⑤外国人を雇用していることで活躍の場を提供しており、売上にも寄与している。安定した経営をして景気動向に備えたい。（コンビニエンスストア、港区、3名）
⑥売上・客数は変わらないが、メニューを改善して利益が以前より出るようになった。（ラーメン店、中野区、1名）
⑦新たな店長候補者を雇ってから、商品陳列や広告等に新たな動きが出てきている。（医薬品、調布市、5名）
⑧メンテナンスを重視することでお客様が確保できている。従業員とお客様の距離が近く、町の自転車屋さんのイメージが得られている。（自転車・バイク、荒川区、8名）
⑨パンの製造・販売を担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）
⑩仕入価格の削減を行っており、徐々に結果が出てきている。（電化製品、武蔵野市、2名）
⑪大型量販店に押され売上は減少傾向だが、商品等のアフターケアに力を入れており、お年寄りに喜ばれている。（家電、葛飾区、3名）
⑫オートバイ人口は減少しているが、長くオートバイを利用してもらうよう、オートバイの楽しさを提供している。（オートバイ、立川市、7名）
⑬販売が減少する一方で、修理などのメンテナンスが増加しており、近隣の住民からのリピート率は高い。（眼鏡・時計、大田区、2名）

［業況に苦心している企業の例］

①働きたい主婦は多数いるが、配偶者特別控除の枠のため、働きたくても税金で引かれてしまうため働くことを断念してしまう人が多くいる。（コンビニエンスストア、世田谷区、5名）
②最低賃金の上昇が、中小企業の現状に則していない。（スーパーマーケット、大田区、5名）
③インバウンド効果による外国人観光客は増加しているが、リピーターの減少により売上は減少傾向。（日本料理、立川市、17名）
④米の不作の可能性や、TPPの問題等で先行きは不透明である。（米、目黒区、11名）
⑤貴金属を購入する世代が高齢になってきており、売上の減少につながっている。若年世代を含めた販路の見直しが重要。（貴金属・宝石、八王子市、1名）
⑥取引先からの値下げ交渉があり、利幅の確保に苦戦している。（洋菓子材料、練馬区、2名）
⑦小規模スーパーとしては安定した業況にもかかわらず、仕入先の取引条件は毎年少しずつ厳しくされている。（食料品スーパー、豊島区、4名）
⑧商店街の活気が落ち、人通りが少なくなっている。今後商店街全体が一丸となって対応を考えていかなければならないと思う。（飲食、板橋区、2名）
⑨近隣の固定客が多いものの、売上は年々減少傾向となっている。（食料品、葛飾区、2名）
⑩高齢化・少子化のため、学生の購入や自転車の普及率が下がっている。インターネットを利用した宣伝も必要。（自転車、足立区、4名）
⑪自動車に対するステータス意識が低下しているため、既存ユーザーにどう付加価値を提供していくかが今後の検討課題。（輸入車、府中市、4名）
⑫業界自体が停滞しており、売上が低迷している。商品の回転率をいかに上げるかが重要になっている。（スノーボード用品・サーフィン用品等、羽村市、2名）
⑬1店舗閉鎖したため、売上減少となる。今後は適正な人員配置を行い、利益計上に向けて動いていく。（衣料品等、渋谷区、10名）

サービス業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①産業用、特にロボット等のバッテリー需要が増加しつつある。海外（中国）産の不具合もあり、国内回帰の傾向である。（産業用バッテリー、武蔵野市、5名）
②宣伝広告を行い、新規顧客の獲得に努めている。周辺にマンションができ、固定客が増加してきている。（美容、府中市、2名）
③競合が多い業種だが、大口顧客の宅配サービスなどで顧客のつなぎとめをしている。（クリーニング、八王子市、2名）
④固定客に恵まれ、口コミで新規顧客も増えており、業況は安定している。（鍼灸マッサージ、港区、5名）
⑤タクシー利用がやや増加しているように感じる。人手があれば売上増加が見込める。（タクシー、品川区、139名）
⑥東京オリンピックに向け、京浜急行線沿いの商業施設・ホテル等が盛り上がってきており、新事業を開始している。課題は人材確保。（ビルメンテナンス、大田区、102名）
⑦地元のイベントに参加し、顔を売り、常連先だけでなく新しい顧客の獲得に注力している。（理容、世田谷区、4名）
⑧新しく機器を導入し、売上向上、人材確保・増員を行い、顧客獲得のチャンスを増やし確実に獲得へつなげたい。（美容、目黒区、7名）
⑨4Kテレビの受注先が拡大しており、2020年を目指して当社も波に乗れそうだ。（映像ダビング、狛江市、51名）
⑩法人向けのクリーニングを主業としており、取引先（病院・ホテル等）を失わないよう、アフターケアにも注意を払っている。（クリーニング、町田市、4名）
⑪昨年度自社ビルの外装・内装工事を行っており、従業員の就労環境の改善が図れた。（区画整理等の補償コンサルタント、多摩市、25名）
⑫従業員一人一人の技術力が向上しており、今後も安定した受注が見込まれる。（広告製版、中央区、6名）
⑬今後のITの発達に伴い、特許取得の需要は増加傾向にある。広告等の露出を利用し、売上増加を図る。（特許申請、千代田区、12名）

［業況に苦心している企業の例］

①車の故障は年々車両が良くなっていっているので減少しており、サービス等の内容を充実させていく必要があると思う。（車両点検・板金、府中市、37名）
②電機メーカーなどに派遣しているが、派遣社員の地位向上が目下の悩み。制度面を含めた改善が必要と考えている。（人材派遣、八王子市、12名）
③コンビニとの提携を含め売上は上昇しているが、業界全体の料金設定も含め利益は減少している。（クリーニング、豊島区、3名）
④オリンピックの特需はまだ実感している企業が少なく感じる。（税理士事務所、品川区、1名）
⑤地域の高齢化に伴い、顧客も高齢者が多く、新規顧客獲得に工夫が必要と考える。（美容院、大田区、10名）
⑥他業種からの新規参入により、業界全体で単価の下落傾向がある。（業務用書類受託発送、世田谷区、44名）
⑦全業種が人材不足の状態となっている。特に飲食業、建築土木業がその傾向が強い。（税理士事務所、目黒区、7名）
⑧若い世代の自動車離れが進んでおり、将来的な売上減少につながるのではないかと心配。（自動車整備、狛江市、6名）
⑨将来を期待していた幹部の一人が突然退職を申し出てきた。人材の育成や定着化の難しさを痛感させられた昨今である。（リネンサプライ、町田市、7名）
⑩オリンピック会場の改修等により、イベント会場の確保が難しくなる見込み。（展示会装飾企画、中央区、25名）
⑪IT企業であるため、進展が早い業界に対応するため技術の向上が必要。（ソフトウェア開発販売、新宿区、20名）
⑫雇用した従業員がひと月足らずでやめてしまう。失業保険をもらうために面接等に来ている方が多いように感じる。（運送、西多摩郡、16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ダイレクトメールの効果が出てきており、4月以降は受注が増加傾向にある。（リフォーム、小平市、7名）
②都心部での新規ホテル建設の計画が多くあり、今後受注できる可能性が高い。2020年以降の反動が心配される。（総合建設、八王子市、16名）
③今は攻め時である。オリンピック後は不安であるが、販路を広げつつ、いつでも生き残れる会社を作る。（造園・土木工事、中野区、11名）
④現在の取引先の業況が上がると仕事量が増えるので、取引先を大事に考えている。（電気工事、練馬区、4名）
⑤経営者が息子に代わり、営業活動に積極的になった効果が出てきて受注は好調に推移している。（建築一般、大田区、6名）
⑥オリンピック開催に伴い、インフラ整備が本格化しており、売上は増加傾向にある。（重量物搬入据付、品川区、21名）
⑦後継者も確定しており、業況も安定。社員を大切にする環境整備を行っていく。（管工事、豊島区、25名）
⑧公共工事において前受金が40％昨年より入金されるようになり、資金繰りは良好。民間受注を増加させるべく情報の強化を行っている。（総合工事、羽村市、35名）
⑨官公庁中心に安定した受注で推移している。仕掛中工事が多くなってしまい売上は減少しているが、収益は増加している。（建設工事、青梅市、31名）
⑩今期は新築工事の受注が多く、売上増加している。リフォーム等利益のとれる工事も増やしていきたい。（住宅建設工事、世田谷区、21名）
⑪地元の顧客を中心に継続的な事業を展開しており、受注は安定している。（内装工事、杉並区、2名）
⑫東京オリンピックの影響で受注が増加傾向にあり、見通しは明るい。（土木建築工事、狛江市、2名）
⑬今の事業にメンテナンス事業と、製造部門を併設していきたいと思っている。受注金額の波を小さくしたい。（設備工事、墨田区、4名）

［業況に苦心している企業の例］

①オリンピックを控え、建築業界が活性化すると予測されていたが、現状はパッとしない。（ビル建設、中野区、7名）
②入札制度なので、先が読めない。下請けの仕事を入れてしまうと、入札で仕事が取れた時に人手不足となり利益が少なくなる。（電気工事、練馬区、5名）
③オリンピック関連の仕事が一向に増えず、人件費は高騰していて厳しい状況である。（土木工事、足立区、18名）
④今後、受注工事についてオリンピックに向けて新規受注の話があるが、人材不足を不安視している。（管工事、北区、12名）
⑤人材不足による不透明な部分と大手企業の参入によって起こる変化が問題と考えている。（タイル工事、荒川区、6名）
⑥工事の受注は増加しているが、材料価格も上がっているので利幅は縮小している。（一般建築請負、豊島区、4名）
⑦業界全体的に人手不足が常態化しており、受注のやりくりが難しい。（各種板金工事、町田市、3名）
⑧外注工賃による出費が多く、利幅は縮小傾向にある。営業力の強化による仕入れ値の交渉も行っている。（総合工事、青梅市、11名）
⑨職人の減少により人材確保が以前より大変になっているので、労働者の確保、賃上げ等で経費が掛かりそうである。（タイル工事、世田谷区、5名）
⑩材料高騰により価格転嫁が100％はできていない。車両不足により外注費が増加している。（建材運搬、府中市、5名）
⑪オリンピックに向けて業界としては上向いてきているが、自分たちのところまではなかなか効果が届いていない。（建築工事、目黒区、3名）
⑫人材が足りておらず、費用の増加は厳しい。技術力を高め利益率を高めていきたい。（ガス配管工事、立川市、28名）
⑬今後は優秀な人材を確保することが課題。社内の人材も高齢化しており、若い人材の確保を検討したい。（機械移動据付、日野市、31名）

不　動　産　業

［好調な企業、努力が実っている企業の例］

①商品物件が品薄であり、回転率は良く循環している。業況が良く感じる。（不動産売買、豊島区、20名）
②不動産売買が主であったが、最近不動産仲介・建築に主事業をシフトしたことにより、売上は減少する可能性はあるが、利益は確保できるようになった。（不動産仲介・建築・売買、青梅市、7名）
③不動産管理については堅調に推移している。今後後継者への引継ぎを見越して、商品仕入・売却も少しずつ行っていく。（不動産管理、大田区、2名）
④引続き建築及びリフォームは活況が続くと思われる。営業・情報力を強化し、仕入物件を増やし、建売の在庫を増やす。（建売、府中市、7名）
⑤相続での土地活用が増加してくる見込み。地元の不動産屋として力を入れていく。（不動産仲介、西多摩郡、4名）
⑥計画的に商品を仕入れており、長期在庫もなく堅実に事業を営んでいる。（不動産仲介、東大和市、4名）
⑦前期と比べて商品物件の販売が計画的に行われ、増収増益となった。（不動産管理・売買、小平市、1名）
⑧業容拡大に向け、従業員確保と教育によるスキル向上が今後の課題と考えている。（建売、立川市、8名）
⑨無理な業務拡大や仕入れを考えておらず、一件当たりの利益を検証し、慎重な対応をしている。（不動産賃貸・管理、清瀬市、3名）
⑩今期は物件の回転が早く、業況は順調に推移している。土地仕入の情報に力を入れ、売上増加に努めている。（建売・土地売買、東久留米市、1名）
⑪代表者が積極的に地域行事に参加しており、地元中心に知名度が高い。（不動産仲介、港区、8名）
⑫駅近、築浅、リーズナブルな価格帯を掲げ、販売は好調な結果が残せている。（マンションリノベーション再販、中央区、32名）

［業況に苦心している企業の例］

①経営環境は、大手不動産業を含め同業他社との競争が今後も激しくなるものと思われる。（不動産仲介・管理、武蔵野市、8名）
②大手不動産業者が大幅値引きを行うため、競合することが多くなった。（不動産売買、国分寺市、1名）
③土地の高騰及び商品が不足しつつあるため、仕入れ先を充実させてインターネットなどで情報を得るのが今後の課題。（不動産代理・仲介、世田谷区、3名）
④地域の不動産業では、建売販売が飽和状態に近くなっており、全体的に慎重な動きがみられる。（不動産仲介、羽村市、8名）
⑤パート・従業員の人員確保がまだまだ厳しい状況である。（建売・土地売買、西東京市、229名）
⑥大手不動産業者との競合が厳しい。地域の細かい情報を仕入れて営業活動に活用している。（建売・仲介、東久留米市、6名）
⑦商品物件の価格が高騰しており、競争が激化。商品不足の改善を現在積極的に行っている。（不動産売買、新宿区、16名）
⑧都内中心の物件は通常より高値で取引されているため、利幅が減少。都内近郊で利益のある物件の仕入に特化している。（中古マンション販売、中野区、5名）
⑨材料費の高騰と職人不足のため、工事を発注してもなかなか計画どおりに契約できない。（建売・土地売買、八王子市、5名）
⑩地元不動産業者として手堅い営業を行っている。仕入を行いたいが、物件がなかなかなく、情報収集を強化している。（不動産仲介・管理、武蔵村山市、6名）
⑪少子高齢化に対応する必要がある。空家、空室にいかにして対応したらよいか。（不動産売買・賃貸・仲介、西東京市、2名）
⑫収益物件を購入したいが、立地のよい物件は価格が高騰しており、資金力の強化が必要となっている。（不動産賃貸・管理・仲介、練馬区、29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	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	−11.5	−11.1	−10.0	−12.8	−11.9	−11.8	−9.3	−9.2	−7.4	
予想	−10.0	−10.2	−10.0	−6.5	−10.8	−10.6	−9.7	−7.9	−7.4	−7.1
売上額	−6.3	−5.7	−5.9	−8.5	−6.7	−7.6	−5.5	−5.4	−5.0	
予想	−4.1	−3.0	−4.2	−1.9	−5.9	−5.4	−4.6	−2.8	−2.5	−4.2
収益	−9.2	−9.5	−9.9	−11.7	−10.4	−9.4	−7.3	−7.3	−6.5	
予想	−8.3	−6.9	−7.3	−5.3	−9.1	−8.9	−7.4	−5.6	−5.0	−6.7
販売価格	−2.0	−1.8	−2.5	−3.9	−4.1	−4.4	−3.0	−2.5	−3.2	
予想	−3.0	−1.6	−1.3	−1.7	−3.9	−4.1	−4.0	−2.1	−1.7	−2.7
原材料価格	21.5	19.9	16.5	13.8	11.5	10.7	11.3	13.0	12.7	
予想	17.3	17.1	17.0	14.9	10.1	9.3	9.4	9.9	11.6	10.4

（予想値）

卸売業	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	−11.5	−11.2	−9.8	−10.7	−11.7	−13.7	−14.9	−12.7	−9.0	
予想	−8.9	−8.7	−8.1	−7.6	−8.1	−10.7	−10.1	−11.5	−8.2	−7.9
売上額	−5.2	−5.3	−5.6	−5.1	−7.2	−9.2	−12.0	−8.8	−4.2	
予想	−4.5	−0.8	−0.2	−0.8	−4.0	−6.0	−4.2	−5.4	−1.2	−2.0
収益	−9.8	−8.2	−8.4	−7.5	−9.9	−9.0	−10.8	−9.5	−5.8	
予想	−7.6	−6.1	−3.2	−4.1	−6.3	−8.5	−6.0	−6.4	−4.1	−5.0
販売価格	3.8	5.9	5.6	2.7	−2.5	−1.2	−1.0	1.6	0.0	
予想	4.2	4.0	3.8	5.0	0.5	−2.6	−0.7	−0.3	0.0	−1.6
仕入価格	21.3	22.9	21.2	17.1	12.5	9.4	11.8	13.8	11.8	
予想	19.3	20.2	17.0	18.3	11.7	9.8	6.7	10.9	10.1	9.6

（予想値）

小売業	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	−26.6	−26.7	−25.3	−25.2	−27.0	−26.8	−24.8	−24.7	−25.6	
予想	−27.1	−25.3	−25.9	−23.9	−24.4	−26.5	−25.3	−24.1	−22.7	−24.5
売上額	−20.4	−21.6	−19.2	−20.5	−21.6	−20.5	−18.1	−19.2	−20.4	
予想	−18.8	−18.6	−20.2	−17.4	−18.2	−19.8	−18.0	−15.9	−15.8	−18.4
収益	−23.3	−23.0	−21.1	−21.9	−21.6	−21.3	−20.6	−21.9	−20.9	
予想	−20.3	−20.7	−21.2	−18.6	−19.0	−20.3	−18.8	−17.8	−18.3	−18.8
販売価格	−0.9	−0.3	1.6	−1.4	−2.6	−2.7	0.0	0.0	−2.0	
予想	−0.6	−1.3	−0.8	1.9	−2.5	−3.0	−2.5	−0.4	−2.4	−1.7
仕入価格	15.1	14.2	14.3	11.2	9.0	9.2	13.3	12.5	8.9	
予想	11.7	12.7	12.1	11.6	7.4	7.5	7.2	10.1	8.1	7.4

（予想値）

サービス業	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	−13.5	−13.5	−12.2	−10.7	−12.7	−12.8	−10.3	−8.4	−6.9	
予想	−13.8	−13.9	−12.1	−8.7	−9.6	−10.5	−9.9	−6.5	−6.6	−6.0
売上額	−8.2	−8.9	−7.8	−7.8	−10.5	−8.3	−5.8	−5.5	−4.0	
予想	−9.1	−8.2	−6.6	−3.3	−3.7	−6.7	−4.7	−3.3	−2.7	−2.7
収益	−10.7	−10.0	−9.2	−9.2	−11.2	−10.7	−8.7	−7.0	−7.1	
予想	−10.9	−10.9	−8.2	−5.1	−6.3	−8.0	−7.5	−4.4	−4.1	−5.8
料金価格	−1.6	−0.7	−0.7	−1.7	−2.4	−2.0	−1.9	−3.0	−2.4	
予想	−1.2	−2.0	−1.5	0.0	−1.8	−2.1	−1.5	−1.1	−2.9	−2.3
材料価格	13.4	13.7	11.4	9.2	8.0	8.5	9.5	8.8	7.8	
予想	10.2	11.1	11.3	10.1	8.0	7.5	7.8	8.0	7.1	8.6

（予想値）

建設業	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	8.0	6.6	8.9	7.3	6.8	7.9	10.4	11.0	10.8	
予想	9.1	8.7	7.8	13.5	7.7	8.9	10.3	11.7	11.3	8.7
売上額	11.2	8.2	9.2	9.5	8.5	9.0	12.2	10.9	10.7	
予想	9.9	10.5	9.5	12.3	9.1	10.7	9.0	13.8	10.6	8.5
収益	6.6	2.5	3.0	3.1	3.9	4.7	5.2	5.4	5.8	
予想	2.9	4.7	2.8	4.5	2.8	3.8	4.8	7.1	4.8	2.0
請負価格	4.9	5.1	7.1	4.8	3.1	2.8	3.9	4.8	3.7	
予想	6.0	2.8	4.2	6.4	4.2	4.1	1.7	2.8	3.6	2.2
材料価格	33.3	33.4	31.8	29.1	22.7	21.9	20.5	24.6	23.0	
予想	31.8	27.3	30.1	27.0	23.6	19.8	17.9	18.9	20.2	19.1

（予想値）

不動産業	27/6	27/9	27/12	28/3	28/6	28/9	28/12	29/3	29/6	29/9
業況	−0.5	−0.7	1.3	0.4	3.0	−0.5	6.0	5.6	5.2	
予想	−3.0	1.1	−0.4	0.0	3.0	−1.9	0.0	5.8	4.5	3.6
売上額	0.3	−0.6	5.0	0.5	5.5	2.2	6.1	7.4	5.2	
予想	2.0	2.3	2.5	4.1	3.4	0.2	3.2	5.7	6.6	2.7
収益	−1.5	0.1	4.5	2.5	3.1	1.3	4.2	4.2	3.7	
予想	−0.1	−1.3	1.4	0.4	1.3	−1.5	1.0	3.4	4.2	1.9
販売価格	2.5	2.3	7.5	5.8	4.1	3.9	6.6	5.4	5.4	
予想	3.5	1.6	4.0	5.7	4.5	4.2	3.6	4.2	2.4	2.4
仕入価格	14.5	15.3	16.2	16.5	15.9	14.4	18.1	16.1	14.5	
予想	14.7	12.6	14.2	15.5	14.7	14.1	13.3	15.9	11.0	12.3

特別調査「中小企業の3～5年後の事業の見通しについて」（平成29年6月上旬調査）

本調査結果の特徴

①3～5年後の自社の事業見通し	『明るい』15.5%　『暗い』19.2%
②3～5年後の事業安定に向け重視する事柄	「販路･取引先」49.0%　「人材」42.1%　「資金」23.3%
③3～5年後に向けた事業展開	「現在の事業を、現状のまま維持したい」49.3% 「新しい販路･市場を開拓したい」27.5% 「特に考えていない（わからない）」11.6%
④積極的な設備投資をするための条件	「景気の先行き不透明感の払拭」34.5%　「自社の業況の改善」23.5% 「積極的な設備投資を行うつもりはない」20.1%
⑤公的機関等の経営相談窓口で受けたい支援	「販路開拓･マーケティング支援」35.7%　「人材確保･育成支援」23.7% 「補助金･助成金の活用支援」23.5%　「事業計画、経営戦略の策定支援」22.7%

問1. 3～5年後の自社の事業見通し

信用金庫のお取引先企業を対象に、3～5年後の自社の事業をどのように見通しているか調査した。

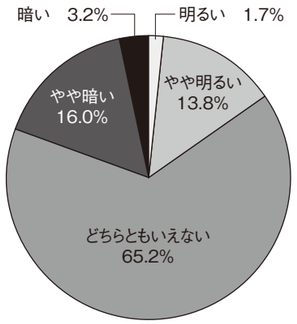
その結果、『明るい』（「明るい」「やや明るい」の和）15.5%に対し、『暗い』（「暗い」「やや暗い」の和）19.2%となり、『暗い』が『明るい』を上回った。なお「どちらともいえない」は65.2%であった。

業種別に見ると、建設業（『明るい』21.3%、『暗い』10.8%）、不動産業（『明るい』20.8%、『暗い』8.3%）では『明るい』が『暗い』の約2倍の割合となっており、卸売業（『明るい』16.6%、『暗い』16.4%）では『明るい』がわずかに『暗い』を上回った。逆に小売業（『明るい』8.2%、『暗い』30.1%）、サービス業（『明るい』16.6%、『暗い』19.8%）、製造業（『明るい』16.3%、『暗い』18.1%）では『暗い』が『明るい』を上回っており、特に小売業では『暗い』が『明るい』の3倍を上回っている。

全業種に共通して、「どちらともいえない」は6割～7割程度を占めた。

従業者規模別で見ると、従業者規模が大きくなるほど『明るい』とした企業の割合が高くなり、『暗い』とした企業の割合が低くなる傾向が見られた。

3～5年後の自社の事業見通し



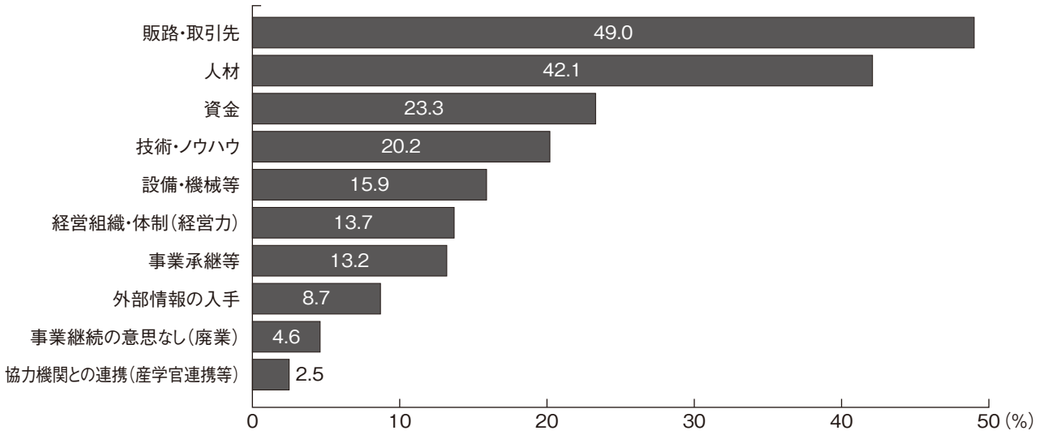
※回答により100%にならないこともある。

問2. 3～5年後の事業安定に向け重視する事柄

同様に、3～5年後の事業安定に向け重視する事柄について調査した（最大3項目）。

その結果、回答割合が高い順に「販路･取引先」49.0%、「人材」42.1%、「資金」23.3%、「技術･ノウハウ」20.2%、「設備･機械等」15.9%、「経営組織･体制（経営力）」13.7%、「事業承継等」13.2%、「外部情報の入手」8.7%、「事業継続の意思なし（廃業）」4.6%、「協力機関との連携（産学官連携等）」2.5%の順であった。

3～5年後の事業安定に向け重視する事柄



業種別に見ると、製造業、卸売業、小売業、不動産業では「販路･取引先」を挙げた割合が最も高く、「人材」がそれに続いた。サービス業、建設業では「人材」を挙げた割合が最も高く、次いで「販路･取引先」が挙げられた。回答割合が高い選択肢の3位以降は業種によって異なる。

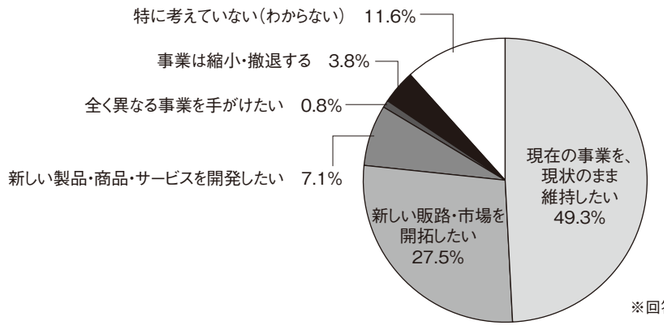
従業者規模別で見ると、「販路･取引先」との回答割合は、従業者規模にかかわらず約50%前後を占め、「資金」との回答割合は同様に20%程度を占めた。「人材」との回答割合は、従業者規模が大きくなるにつれ高くなる傾向が顕著にみられ、「1人～4人」規模では25.3%だが「100人～199人」規模では81.3%に上った。

問3. 3～5年後に向けた事業展開

同様に、3～5年後に向けて、現在の事業をどのように展開していきたいかについて調査した。

その結果、回答割合が高い順に「現在の事業を、現状のまま維持したい」49.3%、「新しい販路･市場を開拓したい」27.5%、「特に考えていない（わからない）」11.6%、「新しい製品･商品･サービスを開発したい」7.1%、「事業は縮小･撤退する」3.8%、「全く異なる事業を手がけたい」0.8%の順であった。

3～5年後に向けた事業展開



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、卸売業を除く5業種（製造業、小売業、サービス業、建設業、不動産業）は回答割合が高い順に「現在の事業を、現状のまま維持したい」、「新しい販路･市場を開拓したい」、「特に考えていない（わからない）」、「新しい製品･商品･サービスを開発したい」、「事業は縮小･撤退する」、「全く異なる事業を手がけたい」の順であった。卸売業では、他の業種と3位と4位が入れ替わり「現在の事業を、現状のまま維持したい」、「新しい販路･市場を開拓したい」、「新しい製品･商品･サービスを開発したい」、「特に考えていない（わからない）」、「事業は縮小･撤退する」、「全く異なる事業を手がけたい」の順であった。

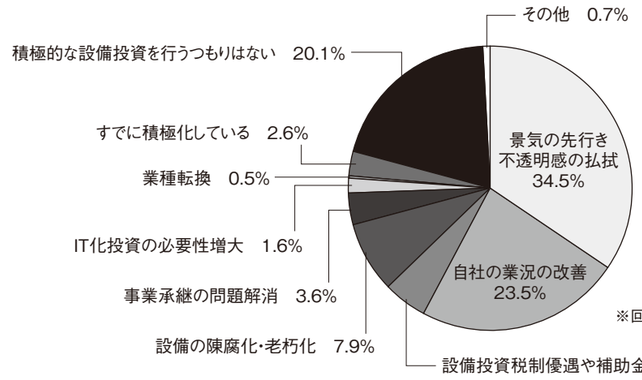
全業種で最も回答割合が高かった「現在の事業を、現状のまま維持したい」について、特に回答割合が高い業種は建設業（63.0%）、不動産業（62.1%）で、最も低い業種は卸売業（41.0%）であった。全業種で回答割合が2番目に高かった「新しい販路･市場を開拓したい」について、特に回答割合が高い業種は卸売業（39.2%）、製造業（32.6%）で、最も低い業種は小売業（20.2%）であった。

従業者規模別で見ると、従業者規模が大きくなるほど「現在の事業を、現状のまま維持したい」「特に考えていない（わからない）」の回答割合は低くなり、「新しい製品･商品･サービスを開発したい」の回答割合が高くなる傾向が見られた。

問4. 積極的な設備投資をするための条件

信用金庫のお取引先に対し、3～5年後に向けて安定した事業を続けるために、どのような状況になれば積極的な設備投資を開始するか調査した。その結果、回答割合が高い順に「景気の先行き不透明感の払拭」34.5%、「自社の業況の改善」23.5%、「積極的な設備投資を行うつもりはない」20.1%、「設備の陳腐化･老朽化」7.9%、「設備投資税制優遇や補助金等の拡充」5.1%、「事業承継の問題解消」3.6%、「すでに積極化している」2.6%、「IT化投資の必要性増大」1.6%、「業種転換」0.5%の順であった。なお「その他」は0.7%であった。

積極的な設備投資をするための条件



※回答により100%にならないこともある。

業種別に見ると、全ての業種で「景気の先行き不透明感の払拭」の回答割合が最も高く30%～40%を占めた。2位と3位については業種ごとに異なり、製造業・卸売業・建設業では「自社の業況の改善」「積極的な設備投資を行うつもりはない」が続き、小売業・サービス業・不動産業では「積極的な設備投資を行うつもりはない」「自社の業況の改善」の順であった。なお全業種とも4位は「設備の陳腐化・老朽化」であった。

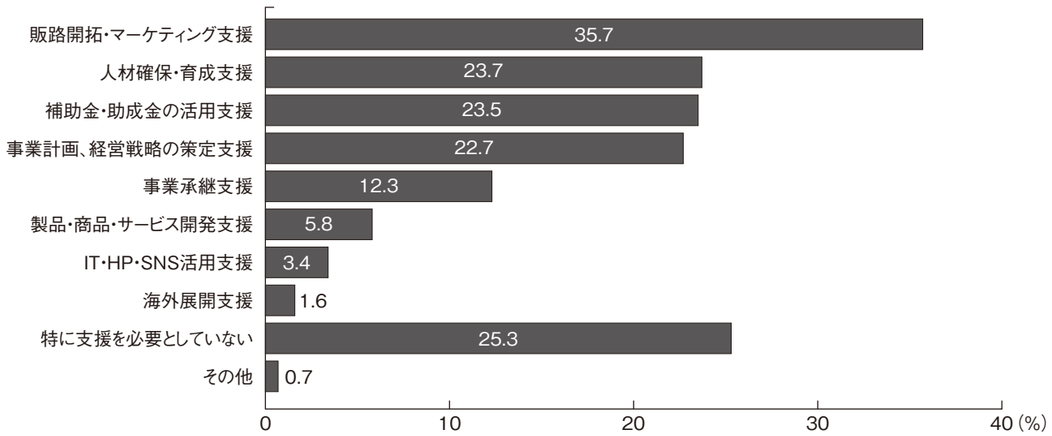
従業者規模別では、回答割合の高い「景気の先行き不透明感の払拭」「自社の業況の改善」については従業者規模による違いは見られなかった。一方、従業者規模が大きくなるほど「積極的な設備投資を行うつもりはない」の割合が低くなる傾向がみられた。

問5. 公的機関等の経営相談窓口で受けたい支援

信用金庫のお取引先に対し、3～5年後の事業の継続・発展に向けて、公的機関、商工会議所、商工会、金融機関等の経営相談窓口からどのような支援を受けたいか調査した（最大3項目）。

その結果、受けたい支援についての選択肢について、回答割合が高い順に「販路開拓・マーケティング支援」35.7%、「人材確保・育成支援」23.7%、「補助金・助成金の活用支援」23.5%、「事業計画、経営戦略の策定支援」22.7%、「事業承継支援」12.3%、「製品・商品・サービス開発支援」5.8%、「IT・HP・SNS活用支援」3.4%、「海外展開支援」1.6%の順となった。なお「特に支援を必要としていない」は25.3%、「その他」は0.7%であった。

公的機関等の経営相談窓口で受けたい支援



業種別に見ると、卸売業・小売業の上位4項目は高い順に「販路開拓・マーケティング支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」「補助金・助成金の活用支援」「人材確保・育成支援」、同様に製造業では「販路開拓・マーケティング支援」「補助金・助成金の活用支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」「人材確保・育成支援」、サービス業では「販路開拓・マーケティング支援」「人材確保・育成支援」「補助金・助成金の活用支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」、建設業では「人材確保・育成支援」「販路開拓・マーケティング支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」「補助金・助成金の活用支援」、不動産業では「販路開拓・マーケティング支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」「人材確保・育成支援」「補助金・助成金の活用支援」となった。なお「特に必要としていない」は製造業21.8%、卸売業21.0%、小売業34.3%、サービス業28.5%、建設業17.3%、不動産業27.1%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「人材確保・育成支援」の回答割合が高くなる傾向が顕著であった。「販路開拓・マーケティング支援」「事業計画、経営戦略の策定支援」は従業者規模による違いは特段みられなかった。

全国の景況

全国の中小企業の景況は、前期（1−3月期）と比較して、北海道、東北、関東、北陸、中国、四国、北九州で上向いた。
業種別では、製造業、卸売業、小売業、サービス業、不動産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、東北、中国
卸　売　業：東北、関東、四国、北九州
小　売　業：北陸、近畿、中国
サービス業：北海道、北陸、中国、北九州
建　設　業：北海道
不 動 産 業：四国

	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)	−8.3	−5	−2	−17	−8	−6	−8	−7	−4	−3	−9	4	0
製造業	D	D	D	E	D	D	D	C	C	C	D	C	D
卸売業	D	E	D	G	E	D	E	E	E	E	F	B	D
小売業	E	D	D	F	E	E	D	E	D	D	E	C	D
サービス業	D	C	C	F	D	C	C	D	C	D	C	C	C
建設業	B	C	A	C	D	C	D	D	C	C	D	C	C
不動産業	B	A	B	B	B	B	A	B	A	A	A	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3月調査		2017年6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	11	17	5	15	−2
非製造業	20	16	23	3	18	−5
全産業	16	14	20	4	16	−4
中堅企業						
製造業	11	4	12	1	11	−1
非製造業	17	10	18	1	12	−6
全産業	15	8	16	1	11	−5
中小企業						
製造業	5	0	7	2	6	−1
非製造業	4	−1	7	3	2	−5
全産業	5	−1	7	2	4	−3
全規模合計						
製造業	8	5	11	3	9	−2
非製造業	11	5	13	2	8	−5
全産業	10	4	12	2	8	−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3月調査	107.30	106.54	108.01	108.43	108.45	108.42
2017年6月調査	108.29	106.57	109.89	108.31	108.36	108.27

調査対象企業数

（2017年6月調査）

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	4,358社	6,367社	10,725社	99.6%
うち大企業	1,079社	1,031社	2,110社	99.2%
中堅企業	1,144社	1,842社	2,986社	99.6%
中小企業	2,135社	3,494社	5,629社	99.8%
金融機関	−	−	196社	99.0%

＜回答期間＞ 5月30日 ～ 6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・%）

		2016年度	修正率	2017年度（計画）	修正率
大企業	製造業	−2.9	0.5	2.4	1.4
	国内	−1.5	0.8	2.9	2.0
	輸出	−6.1	−0.4	1.1	0.1
	非製造業	−3.8	1.3	2.6	2.5
	全産業	−3.4	0.9	2.5	2.1
中堅企業	製造業	0.1	0.3	2.8	0.7
	非製造業	0.9	0.5	2.6	0.5
	全産業	0.7	0.5	2.6	0.5
中小企業	製造業	−0.3	0.5	1.8	1.0
	非製造業	0.8	1.3	0.2	1.5
	全産業	0.6	1.1	0.5	1.4
全規模合計	製造業	−2.0	0.5	2.3	1.2
	非製造業	−1.2	1.1	1.8	1.7
	全産業	−1.5	0.9	2.0	1.5

（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3月調査 最近	2017年3月調査 先行き	2017年6月調査 最近	2017年6月調査 変化幅	2017年6月調査 先行き	2017年6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	−19	−22	−18	1	−19	−1
	うち素材業種	−25	−28	−25	0	−24	1
	加工業種	−15	−18	−13	2	−15	−2
	非製造業	−17	−19	−17	0	−18	−1
海外での製商品需給判断（「需要超過」−「供給超過」）	製造業	−12	−12	−12	0	−11	1
	うち素材業種	−18	−18	−16	2	−16	0
	加工業種	−9	−9	−9	0	−8	1
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	12		13	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		15	0		
	うち素材業種	20		20	0		
	加工業種	10		10	0		
販売価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	−4	−3	−4	0	−3	1
	うち素材業種	1	5	1	0	3	2
	加工業種	−8	−8	−7	1	−7	0
	非製造業	−4	−2	−3	1	−2	1
仕入価格判断（「上昇」-「下落」）	製造業	24	33	26	2	31	5
	うち素材業種	27	33	25	−2	31	6
	加工業種	22	32	25	3	30	5
	非製造業	19	23	18	−1	23	5

東京都5月の企業倒産

1.概況

東京都内の企業倒産は160件発生し、2か月連続前年同月を上回った。負債額の合計は240億円であった。前月対比では、件数は12件減少し、負債額は1億円増加した。また前年同月対比では、件数は32件増加し、負債額は80億円減少した。

（単位:件・億円）

	平成28年5月	平成29年4月	平成29年5月	前月比	前年同月比
件　数	128	172	160	△12	32
金　額	320	239	240	1	△80

2.原因別倒産動向

（単位:件・億円　千万円以下は切捨て）

放漫経営		過少資本		他社倒産の余波		既往のしわよせ		販売不振	
6	53	4	6	12	6	10	57	123	107
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	1	1	0	0	1	0	3	6

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	8	9	18	30	9	59
卸売業	36	45	29	198	53	30
小売業	12	13	17	8	9	24
サービス業	3	10	10	19	28	10
建設業	11	19	19	12	11	9
不動産業	5	6	5	1	9	18
情報通信業・運輸業	19	19	23	31	8	70
宿泊業・飲食サービス業	8	12	4	1	20	0
その他	26	39	35	16	85	12
合計	128	172	160	320	239	240

※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

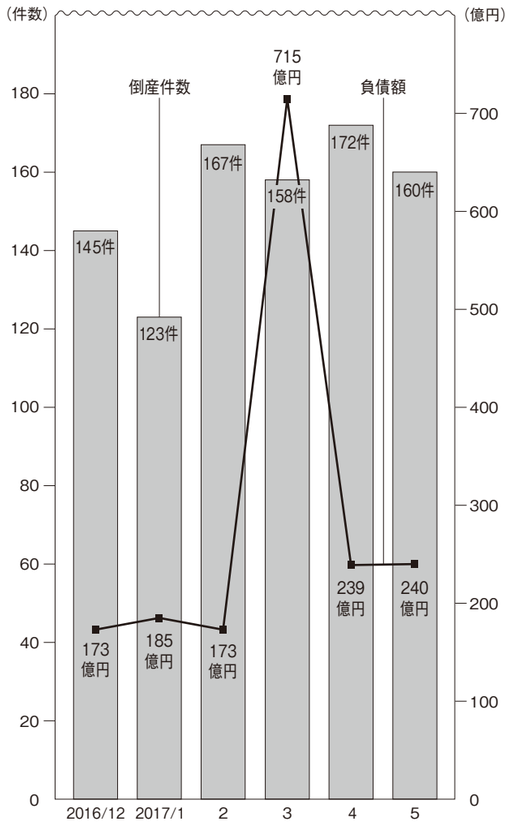
地区別の倒産件数は、港区が16件（負債額は約15億円）発生して最も多く、次いで中央区・渋谷区がそれぞれ14件（同約10億円・約42億円）発生している。

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
㈱日本校文館	杉並区	ソフトウェア開発販売	約52億円
日東通信機㈱	世田谷区	通信機器製造	約28億円

（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	39.4	22.4	17.4	8.1	3.6	2.5	4.7	1.6	0.3
卸売業	951	39.6	24.6	17.6	7.6	3.3	1.5	4.0	1.9	0.0
小売業	1,897	75.2	13.0	5.3	2.4	0.8	0.8	2.4	0.0	0.0
サービス業	1,519	47.3	17.6	11.9	6.8	4.2	2.6	5.5	4.1	0.0
建設業	1,116	34.3	28.9	20.4	7.2	3.4	1.5	3.0	0.9	0.4
不動産業	592	62.7	23.5	8.4	2.5	1.0	0.8	0.7	0.2	0.2
業種計	8,945	49.3 (4,406)	20.7 (1,852)	13.7 (1,225)	6.1 (548)	2.9 (258)	1.8 (163)	3.8 (339)	1.6 (139)	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4～6月期を対象に29年6月上旬に実施
1.実施状況　9,078 事業所数
未回収事業所数　133
（内訳）倒産・廃業　63　調査拒否　16　事業転換　1　取引解消　12
移転　6　休業　4　不在が続く　18　その他　13
1.有効回答事業所数　8,945　有効回答率　98.53%

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