

◆ 目黒区 ◆

中小企業の景況

令和4年度第3・四半期
(令和4年10~12月)



目黒区 産業経済部 産業経済・消費生活課

目 次

1. 都内中小企業の景況	1
2. 目黒区内中小企業の景況（令和4年10～12月期）	2
(1) 今期の特徴点	2
(2) 今期の景況と来期の見通し	4
製造業	4
卸売業	8
小売業	11
サービス業	14
建設業	17
(3) 調査員のコメント	20
3. 日銀短観／東京都と目黒区の企業倒産動向（令和4年12月）	23
4. 特別調査「2023年（令和5年）の経営見通し」	26
5. 中小企業景況調査 比較表・転記表	28

調査の概要

1. 調査時期 令和4年10～12月期（四半期毎実施）
2. 調査方法 面接聴取調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	-	65
卸 売 業	-	19
小 売 業	-	34
サ ー ビ ス 業	-	46
建 設 業	-	31
合 計	-	195

※新型コロナウイルス感染拡大にともない、調査にご協力いただけない事業所が多数生じていることから、「調査対象事業所数」は把握不能となっております。

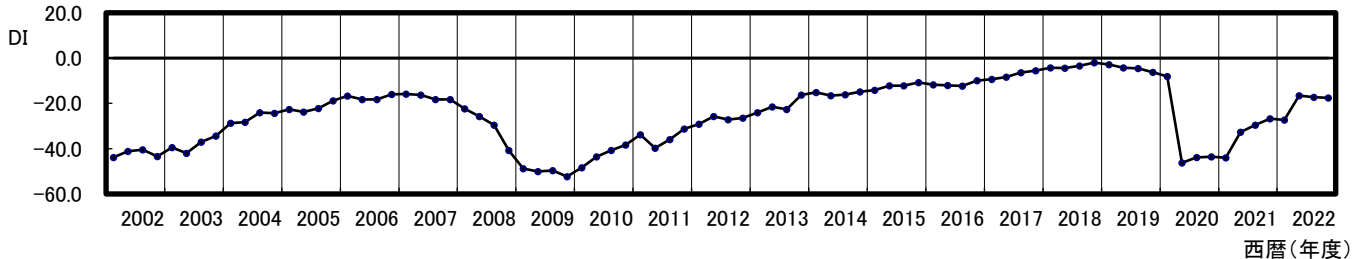
調査実施機関 一般社団法人東京都信用金庫協会
分析実施機関 株式会社東京商工リサーチ

1. 都内中小企業の景況（令和4年10～12月期）

（一般社団法人 東京都信用金庫協会調べ）

原材料・仕入価格の上昇続く 景気回復は足踏み状態

都内中小企業景況・6業種合計 DI



ロシアのウクライナ侵攻や円安などに伴う原材料やエネルギー価格の上昇が引き続き企業経営を圧迫していることから、業況判断 DI は△17.5（前期△17.2）と前期に比べ△0.3ポイントとなり、景気は前期予想の回復基調から後退し足踏み状態となった。

来期は、新型コロナ第8波の動向に加え、物価上昇の落ち着きが見えないことから足踏み状態が続くと予想している。

※業況判断DI：「良い」企業割合－「悪い」企業割合 季節調整済

	前 期	今 期	増 減	来 期 予 想	今期との増減
製 造 業	-17.4	-16.8	0.6	-15.5	1.3
卸 売 業	-18.1	-17.8	0.3	-17.0	0.8
小 売 業	-28.0	-28.7	-0.7	-27.5	1.2
サ ー ビ ス	-21.6	-21.9	-0.3	-21.8	0.1
建 設 業	-4.2	-5.6	-1.4	-4.4	1.2
不 動 産 業	-1.6	-2.1	-0.5	-3.4	-1.3
総 合	-17.2	-17.5	-0.3	-16.7	0.8

<製造業>

販売価格の上昇により、売上額に持ち直しがみられたものの、上昇を続けてきた原材料価格が高止まりしていることから、収益はやや減少し、業況は前期同様変化なく推移した。

経営上の問題点の上位2位は「原材料高」、「売上の停滞・減少」の順となり、重点経営施策の上位2位は「販路を広げる」、「経費を節減する」の順となっている。

来期は、業況は若干改善し収益も持ち直すと予想している。売上額・受注残については今期並に推移するとみている。

<卸売業>

販売価格の上昇により売上額は若干改善がみられたものの、仕入価格も8期連続で上昇を続けていることから、収益は悪化しており業況は前期並となった。価格面では、仕入価格の上昇以上に販売価格の上昇が強まり、販売価格への価格転嫁が進みつつある。

経営上の問題点の上位2位は前期同様に「売上の停滞・減少」、「仕入先からの値上げ要請」の順となり、重点経営施策の上位2位も前期同様に「販路を広げる」、「経費を節減する」の順となっている。

来期は、業況・売上額・収益ともに今期同様変化なく推移すると予想している。

<小売業>

前期悪化が強まった木材・建築材料に持ち直しがみられたものの、スポーツ用品・玩具を中心に低迷がみられたため、業況は前期並で推移した。売上額・収益も増減なく推移した。価格面では、仕入価格は8期連続で上昇しているものの販売価格についても上昇がみられており、一部価格転嫁できている様子が窺える。

経営上の問題点の上位2位は前期同様に「売上の停滞・減少」、「仕入先からの値上げ要請」の順となり、重点経営施策の上位2位も前期同様に「経費を節減する」、「品揃えを改善する」の順となっている。

来期は、売上額は今期並となり、業況・収益は若干改善すると予想している。

<サービス業>

前期悪化が強まった娯楽に持ち直しがみられたものの、自動車整備・駐車場に低迷がみられたため、業況は足踏み状態となった。売上額・収益においても前期並の減少幅で推移した。価格面では、材料価格が7期連続上昇しており、料金価格の上昇が追いついていない。

経営上の問題点の上位2位は「売上の停滞・減少」、「材料価格の上昇」の順となり、重点経営施策の上位2位は「経費を節減する」、「販路を広げる」の順となっている。

来期の業況・売上額は今期並に推移すると予想している。収益は若干改善するとみている。

<建設業>

請負価格の上昇がみられるものの、材料価格も8期連続で上昇していることから売上額・収益の改善はみられず前期並となり、業況はわずかに悪化した。前期回復した受注残は再び水面下に落ち込み、施工高も減少した。

経営上の問題点の上位2位は前期同様に「材料価格の上昇」、「人手不足」の順となり、重点経営施策の上位2位も前期同様に「経費を節減する」、「販路を広げる」の順となっている。

来期は、売上額は水面下を脱し、業況・収益は若干改善するとみている。受注残・施工高についてもわずかに増加すると予想している。

<不動産業>

販売価格の上昇が強まり、販売価格への価格転嫁が進みつつあることから、売上額はプラスに転じたものの、業況・収益は変化なく前期並となった。

経営上の問題点の上位2位は前期同様に「商品物件の不足」、「同業者間の競争の激化」の順となり、重点経営施策の上位2位も前期同様に「情報力を強化する」、「販路を広げる」の順となっている。

来期の業況は厳しさを増すと予想している。売上額は再び水面下に落ち込み、収益は減少を強めるとみている。

[注]

○D.I (Diffusion Index ディフュージョン インデックス の略)

D.I (ディーアイ) は増加 (又は「上昇」「楽」など) したと答えた企業割合から、減少 (又は「下降」「苦しい」など) したと答えた企業割合を差し引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

○ (季調済) D.I・・・本調査における D.I は季調済 D.I を使用しています。

季調済とは、期ごとに季節的な変動を繰り返す D.I を過去5年間まで遡って季節的な変動を除去して加工した D.I 値です。修正値ともいいます。

○傾向値

傾向値は、季節変動の大きな業種 (例えば小売業) ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。