

◆ 目黒区 ◆

中小企業の景況

令和元年度第1・四半期
(2019年4～6月)



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（2019年4～6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（2019年6月）	23
4. 特別調査「中小企業における人手不足の状況と働き方改革への対応について」	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 2019年4月～6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	86	79
卸 売 業	24	24
小 売 業	38	37
サ ー ビ ス 業	51	51
建 設 業	31	31
合 計	230	222

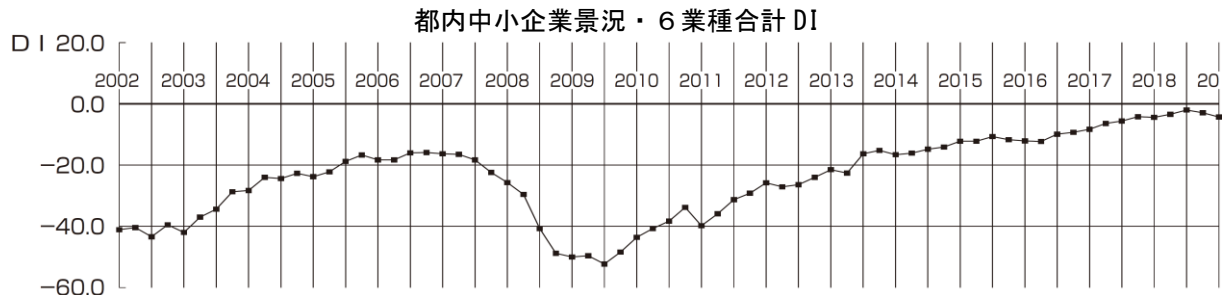
調査実施機関 一般社団法人東京都信用金庫協会

分析実施機関 株式会社タイム・エージェント

1. 都内中小企業の景況（2019年4～6月期）

（一般社団法人 東京都信用金庫協会調べ）

2期連続で業況悪化 ～厳しさが強まり後退感～



業況判断DI（季節調整済、「良い」企業割合－「悪い」企業割合）は－4.3（前期は－2.9）と前期に比べ1.4ポイント低下し、2期連続で悪化した。業種別に見ると、サービス業で水面下ながらもわずかに改善が見られ、不動産業では前期並みの好感感が続いたが、卸売業では一段と厳しさが強まり、建設業も前期までの好調さが弱まっている。来期は、不動産業においてやや好調感が弱まり、製造業も悪化する予想だが、他の業種においては今期より幾分改善すると予想している。

	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	-3.2	-4.8	-1.6	-5.3	-0.5
卸売業	-5.7	-10.8	-5.1	-9.5	1.3
小売業	-17.9	-18.3	-0.4	-16.1	2.2
サービス業	-4.0	-1.9	2.1	0.2	2.1
建設業	18.5	14.4	-4.1	14.7	0.3
不動産業	10.5	10.7	0.2	7.5	-3.2
総合	-2.9	-4.3	-1.4	-3.6	0.7

<製造業>

業況は前期に続き悪化した。売上額・収益ともに、前期よりわずかに減少を強めた。価格面では販売価格はゆるやかな上昇で推移し、原材料価格は強い上昇傾向が続いている。

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」、「同業者間の競争の激化」、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。

来期の業況はさらに厳しさが強まるとみている。売上額はさらに減少が強まり、収益は今期同様の減益が続くと予想している。

<卸売業>

業況は悪化度合いが拡大し、厳しさが強まった。売上額・収益についても前期に続き減少が強まっている。価格面では、販売価格は再び上昇が強まって、仕入価格は前期並みの上昇が続いている。

経営上の問題点の上位2位は同率で「売上の停滞・減少」「同業者間の競争の激化」、重点経営施策の上位2位は前期同様に「販路を広げる」、「経費を節減する」の順となっている。

来期の業況は今期並みの厳しさが続くと予想している。売上額・収益においても今期同様の減少で推移するとみている。

<小売業>

業況は前期同様の厳しさが続いている。売上額・収益ともに減少が強まっている。価格面では、販売価格は前回同様ゆるやかな上昇が続き、仕入価格は前期並の上昇が続いている。

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」、「大型店との競争の激化」、重点経営施策の上位2位も前期同様「経費を節減する」、「品揃えを改善する」の順となっている。

来期の業況は低迷が続く中でも改善傾向に戻ると予想している。売上額・収益ともにわずかながら減少が弱まるとみている。

<サービス業>

業況は水面下ながらもわずかに改善した。売上額は横這いで、収益についても前期並みのわずかな減少で推移した。価格面では、料金価格は前期並みのゆるやかな上昇傾向が続き、材料価格も前期並みの上昇傾向が続いている。

経営上の問題点の上位2位は「同業者間の競争の激化」、「売上の停滞・減少」、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」が続いている。

来期の業況は回復が続き水面下を脱すると予想している。売上額はわずかに増加し、収益は今期同様にわずかな減少で推移するとみている。

<建設業>

業況は前期まで続いていた増勢が一服した。売上額・受注残・施工高・収益は増加幅が縮小し、好調感が続く中で勢いが弱まっている。価格面では、請負価格は前期並みのゆるやかな上昇が続き、材料価格は前期同様の大幅な上昇が続いている。

経営上の問題点の上位2位は前期同様に「人手不足」、「同業者間の競争の激化」、重点経営施策の上位2位は「人材を確保する」、次いで「販路を広げる」の順となっている。

来期の業況は今期同様の業況感で推移すると予想している。売上額・受注残・施工高・収益はいずれも増加幅が縮小するとみている。

<不動産業>

業況は前期同様の好感感を保ちながら推移した。売上額・収益ともに前期並みの増加が続いている。価格面では、販売価格は再び上昇を強め、仕入価格は前期並みの上昇で推移した。

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

来期の業況はやや好調感が弱まると予想している。売上額・収益ともに増加傾向が一服するとみている。

[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。