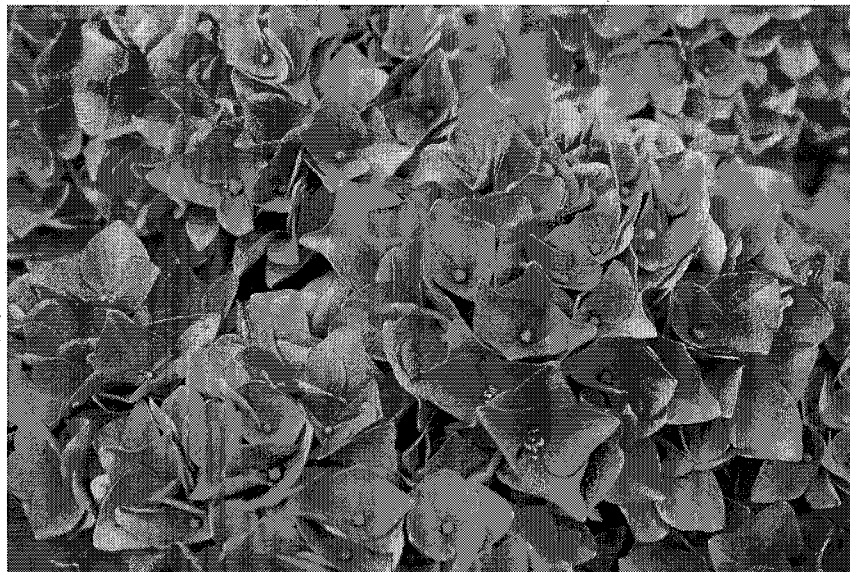


◆ 目黒区 ◆

# 中小企業の景況

令和2年度第1・四半期  
(令和2年4~6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2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（令和2年6月）	23
4. 特別調査「新型コロナウイルスの感染拡大による中小企業への影響」	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2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	—	64
卸 売 業	—	16
小 売 業	—	29
サ ー ビ ス 業	—	30
建 設 業	—	22
合 計	—	161

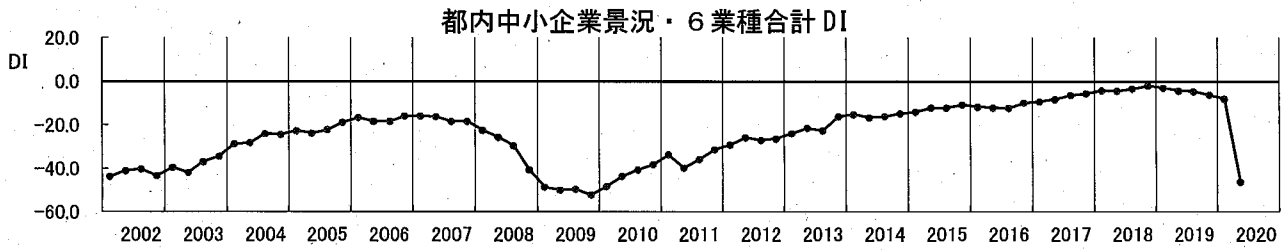
※新型コロナウイルス感染拡大にともない、調査にご協力いただけない事業所が多数生じていることから、「調査対象事業所数」は把握不能となっております。

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2年4～6月期）

（一般社団法人 東京都信用金庫協会調べ）

業況はコロナ禍で記録的な落ち込み～リーマン・ショック後の水準まで急激に悪化～



業況判断DI（季節調整済、「良い」企業割合－「悪い」企業割合）は-46.3（前期は-8.1）と、前期に比べ38.2ポイント急落し、リーマン・ショック後の2009年10～12月期（-52.3）に次ぐ2番目の低水準となった。

業種別に見ると、サービス業の落ち込みが最も大きく、卸売業・小売業も-50を下回り、好調であった建設業・不動産業においてもマイナス値に転じるなど、急激に悪化した。

来期は、小売業・サービス業で下げ止まりを予想するものの停滞、製造業では横ばい、卸売業・建設業・不動産業においては更に悪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	-13.0		-47.3		-34.3		-47.0		0.3		
卸売業	-14.7		-50.8		-36.1		-51.8		-1.0		
小売業	-19.2		-50.1		-30.9		-48.7		1.4		
サービス	-2.8		-50.6		-47.8		-46.7		3.9		
建設業	13.3		-33.1		-46.4		-35.8		-2.7		
不動産業	2.1		-35.9		-38.0		-39.4		-3.5		
総合	-8.1		-46.3		-38.2		-46.0		0.3		

## <製造業>

業況はサプライチェーンの寸断による原材料調達困難、これに伴う生産停止などの影響により、急激に悪化した。売上額・受注残・収益ともに減少幅が拡大した。価格面では販売価格が更に下降を強め、原材料価格の上昇傾向も弱まりを見せた。

経営上の問題点の上位2位は、「売上の停滞・減少」、「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位は、「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の厳しさが続いて推移すると予想している。売上額・受注残・収益については減少・減益幅が若干縮小するも厳しい状況と見ている。

## <卸売業>

業況はコロナ禍でイベントの中止、取引先の休業、生産抑制・消費の冷え込みの影響を受けて急激に悪化し、売上額・収益ともに大きく減少し採算も悪化している。価格面では販売価格の上昇は一気に下降へ転じ、仕入価格は上昇傾向が弱まった。

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」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。

来期の業況は売上額・収益についてはともに減少・減益幅が若干縮小するも更に悪化すると予想している。

## <小売業>

業況はインバウンド需要の激減、営業自粛、外出制限などで需給が下がり、続いていた厳しさを急速に強めて冷え込んだ。売上額・収益ともに大幅に悪化した。価格面では仕入価格の上昇は弱まり収まり感を見せたものの、販売価格が下降に転じ厳しさを強めた。

経営上の問題点は「売上の停滞・減少」が拡大し、重点経営施策の上位2位は前期同様に、「経費を節減する」、「品揃えを改善する」の順となっている。

来期の業況は低迷が続くと予想している。売上額・収益は今期並の減少が続くと見ている。

## <サービス業>

業況は前期に比べ急落した。売上額・収益ともに減少し、予想を大きく上回る落ち込みとなった。急激な売上額の減少が収益を圧迫している様子が見てとれる。価格面では料金価格は上昇から下降へ転じ、材料価格は上昇の高止まりが収まった。

経営上の問題点の上位2位は、「売上の停滞・減少」、「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。

来期の業況は急落が下げ止まり、若干の回復が見られると予想している。売上額・収益についても減少・減益幅が縮小すると見ている。

## <建設業>

業況は堅調に推移していたものの、大幅に悪化した。売上額・受注残・施工高・収益についても増加傾向から大幅な減少に転じた。価格面では材料価格の上昇が緩やかなものとなったものの、請負価格が下降に転じて厳しさを強めた。

経営上の問題点の上位2位は、「売上の停滞・減少」、「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。

来期の業況は更に悪化すると予想している。売上額・受注残・施工高・収益ともに減少が続くと見ている。

## <不動産業>

業況は急激に悪化した。売上額・収益ともに増加から大幅な減少に転じた。価格面では仕入価格が上昇から下降に転じたものの、販売価格下落の影響はそれ以上に大きくなった。

経営上の問題点の上位2位は、「売上の停滞・減少」、「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位は、「情報力を強化する」、「経費を節減する」の順となっている。

来期の業況は更に落ち込むと見ている。売上額・収益は今期並の減少度合いが続くと予想している。

## [注]

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

DI (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。

○ (季節調済) DI・・・本調査におけるDIは季節調済DIを使用しています。

季節調済とは、期ごとに季節的な変動を繰り返すDI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DI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。