

◆ 港区 ◆

# 中小企業の景況

平成30年度第3・四半期

(平成30年10月～12月)

| 目 次                 |    |
|---------------------|----|
| 調査の概要 .....         | 1  |
| 調査票 .....           | 2  |
| 業況DI・見通しDI .....    | 4  |
| 売上高DI .....         | 6  |
| 採算(経常利益)DI .....    | 8  |
| 資金繰りDI .....        | 9  |
| 雇用人員DI .....        | 10 |
| 経営上の問題点 .....       | 11 |
| 重点経営施策 .....        | 12 |
| コメント欄(主な自由意見) ..... | 13 |
| 中小企業景況調査集計表 .....   | 15 |

港区産業・地域振興支援部

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ



## 調査の概要

1. 調査時期 平成30年12月
2. 調査方法 郵送・電話取材調査
3. 調査の対象と回収状況

|       | 調査対象<br>企業数 | 有効回答<br>企業数 | 回答率   |
|-------|-------------|-------------|-------|
| 建設業   | 210         | 121         | 57.6% |
| 製造業   | 230         | 106         | 46.1% |
| 運搬業   | 220         | 90          | 40.9% |
| 情報通信業 | 240         | 95          | 39.6% |
| 卸売業   | 205         | 121         | 59.0% |
| 小売業   | 270         | 106         | 39.3% |
| 不動産業  | 270         | 110         | 40.7% |
| 飲食店   | 275         | 90          | 32.7% |
| 宿泊業   | 30          | 29          | 96.7% |
| 合計    | 1,950       | 868         | 44.5% |

### 【注】

○D. I (Diffusion Index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か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。

# 調査票

## 「港区景況調査」へのご協力をお願い

平成 30 年 12 月

【委託者】港区産業・地域振興支援部

【調査委託先】  東京商工リサーチ

担当：市場調査部

連絡先：TEL:03-6910-3153/FAX:03-5221-0716

拝啓

時下、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

本調査は、区内中小企業の景気動向の実態を把握するため、港区が（株）東京商工リサーチに作業委託をし、平成 21 年より年 4 回実施しているものです。今回は**平成 30 年 10 月から 12 月の 3ヶ月間**に関する景況についての調査となります。下記の設問にお答えいただき**同封の返信用封筒にて 12 月 21 日(金)までに**、ご返送いただきますようお願い申し上げます。

ご多忙の折、誠に恐縮ではございますが、本調査の趣旨をご理解いただき、何卒ご協力くださいますようお願い申し上げます。

敬具

「港区景況調査」の調査結果は、港区産業観光ネットワーク【MINATO あらかると】において公表しています。区内中小企業の皆様におかれましては、企業経営の指針としてぜひご活用ください。

URL : [http://www.minato-ala.net/guide/shien\\_c/keikyochousa.html](http://www.minato-ala.net/guide/shien_c/keikyochousa.html)

QRコード :



【問 1】前期(7月～9月)と比較した平成 30 年 10 月～12 月の期間の業況について、該当する番号 1 つを回答欄にご記入ください。

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

回答欄

【問 1-1】【問 1】の業況判断の理由を重要度の高い順に 3 つ以内で回答欄にご記入ください。

- |                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| 1. 国内需要(売上)の動向  | 6. 資金繰り・資金調達の動向    |
| 2. 海外需要(売上)の動向  | 7. 株式・不動産等の資金価格の動向 |
| 3. 販売価格の動向      | 8. 為替レートの動向        |
| 4. 仕入価格の動向      | 9. 税制・会計制度の動向      |
| 5. 仕入れ以外のコストの動向 | 10. その他( )         |

【問 2】今後(平成 31 年 1 月～3 月)の見通しについて該当する番号 1 つを回答欄にご記入ください。(※平成 30 年 10 月～12 月と比較して)

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

【問 3-1】前期(7月～9月)と比較した平成 30 年 10 月～12 月の期間の売上高について、該当する番号 1 つを回答欄にご記入ください。

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

【問 3-2】前年同期(平成 29 年 10 月～12 月)と比較した平成 30 年 10 月～12 月の期間の売上高について、該当する番号 1 つを回答欄にご記入ください。

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

裏面へ続く



【問4】前期(7月～9月)と比較した平成30年10月～12月の期間の採算(経常利益)について、該当する番号1つを回答欄にご記入ください。

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

回答欄

【問5】前期(7月～9月)と比較した平成30年10月～12月の期間の資金繰りについて、該当する番号1つを回答欄にご記入ください。

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

【問6】前期(7月～9月)と比較した平成30年10月～12月の期間の雇用人員について、該当する番号1つを回答欄にご記入ください。

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

【問7】経営上の問題点について、該当する番号を3つまで選び回答欄にご記入ください。

1. 売上の停滞・減少 2. 利幅の縮小 3. 大手企業(大型店)との競争の激化  
4. 同業者間の競争の激化 5. 輸入製品との競争の激化  
6. 販売納入先からの値下げ要請(料金の値下げ要請) 7. 仕入先からの値上げ要請  
8. 人件費の増加 9. 原材料高(材料価格の上昇) 10. 人件費以外の経費の増加  
11. 技術力・製品開発力の不足 12. 合理化の不足 13. 取引先・顧客の減少  
14. 商圏人口の減少 15. 親企業の縮小・撤退 16. 店舗・工場・設備の狭小・老朽化  
17. 代金回収の悪化 18. 宣伝力・情報力の不足 19. 人材育成の困難  
20. 後継者の不足 21. 為替レートの変動 22. その他( )

【問8】当面の重点経営施策(経営のポイント)について、該当する番号を3つまで選び回答欄にご記入ください。

1. 販路を広げる 2. 提携先を見つける 3. 取扱い商品の見直し・充実をする  
4. 店舗・設備を改装・拡充する 5. 不動産の有効活用を図る 6. 宣伝・広報を強化する  
7. 情報力を強化する 8. 技術力を高める 9. 製品開発力を強化する  
10. IT化・機械化を推進する 11. 省エネルギー化を推進する 12. 新しい事業を始める  
13. 人件費を節減する 14. 人件費以外の経費を節減する  
15. 仕入先・流通経路の見直しをする 16. 事業を整理・縮小する 17. 人材を確保する  
18. 人材育成を強化する 19. 労働条件を改善する 20. 後継者を育成する  
21. 資金調達(融資)を図る 22. 資金繰りを改善する  
23. その他( )

【問9】今期の業況や、収益の増減理由等について、具体的な要因をご記入ください。

例) ・主要取引先との取引額が増加した。 ・ガソリン代高騰によるコスト増。 ・人材流出によって生産力が減少した。

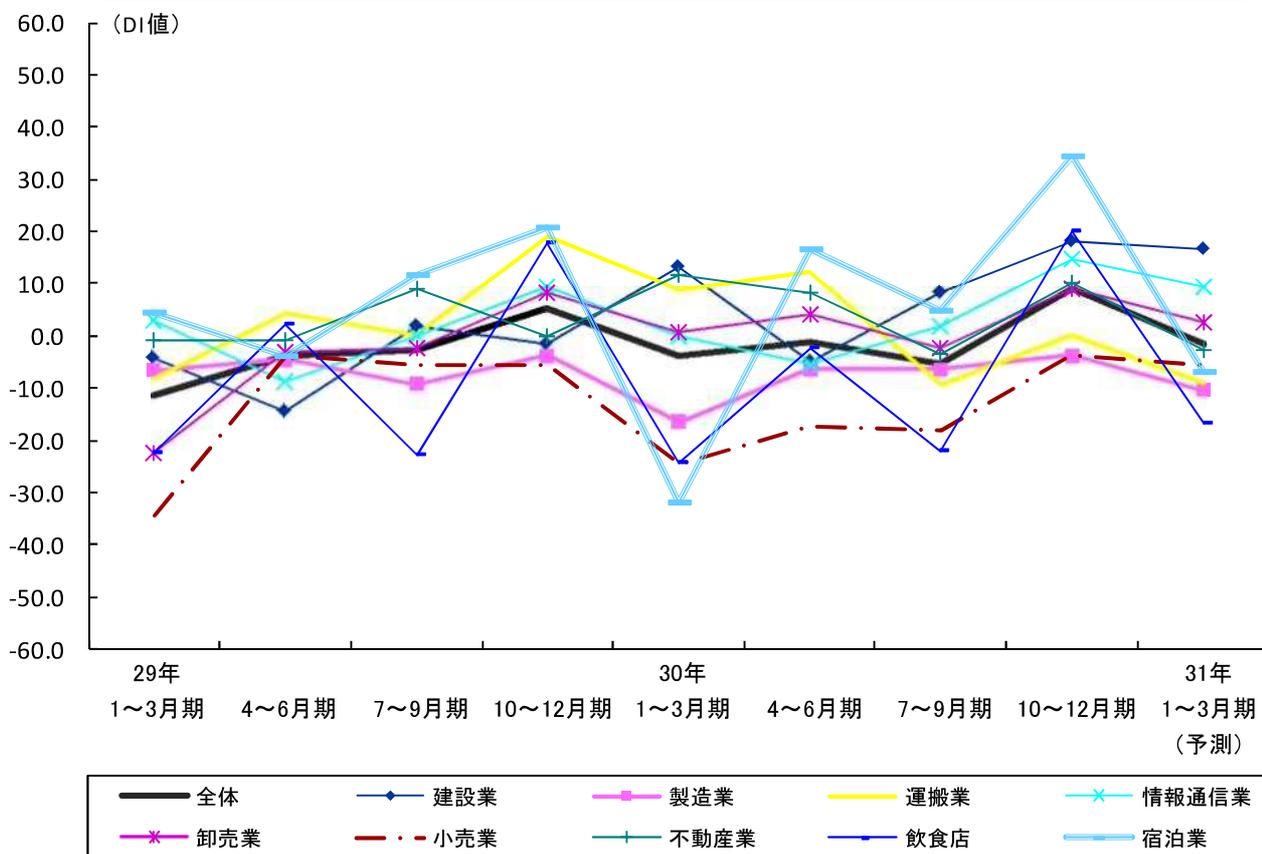
コメント ※ご意見等ございましたらご自由にご記入ください。

お忙しい中ご協力いただきありがとうございます。

※ご回答いただいた調査票の内容につきましては、当事業に関する目的以外には利用いたしません。  
また個人情報につきましては、本調査における連絡等の目的以外には使用いたしませんのでご安心ください。

# 業況DI・見通しDI

業況：飲食店、宿泊業は極端に改善し、飲食店は好転した  
 不動産業、卸売業は大幅に改善し、好転した  
 見通し：全業種で悪化する見込み  
 飲食店、宿泊業は極端に悪化し、水面下に落ち込む見込み



|       | 29年 1~3月期 | 29年 4~6月期 | 29年 7~9月期 | 29年 10~12月期 | 30年 1~3月期 | 30年 4~6月期 | 30年 7~9月期 | 30年 10~12月期 | 31年 1~3月期 (予測) | 10~12月期 対前期増減 |
|-------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|-----------|-------------|----------------|---------------|
| 全体    | -11.5     | -4.0      | -2.8      | 5.2         | -4.1      | -1.0      | -5.5      | 9.0         | -1.5           | 14.5          |
| 建設業   | -4.1      | -14.4     | 1.7       | -1.7        | 13.4      | -4.9      | 8.1       | 18.2        | 16.5           | 10.1          |
| 製造業   | -6.7      | -4.5      | -9.3      | -3.8        | -16.5     | -6.5      | -6.5      | -3.8        | -10.4          | 2.7           |
| 運搬業   | -8.0      | 4.3       | 0.0       | 19.1        | 8.9       | 12.2      | -9.2      | 0.0         | -8.9           | 9.2           |
| 情報通信業 | 3.1       | -8.7      | 0.0       | 9.3         | 0.0       | -5.2      | 1.9       | 14.7        | 9.5            | 12.8          |
| 卸売業   | -22.3     | -3.2      | -2.5      | 8.3         | 0.8       | 4.2       | -2.5      | 9.1         | 2.5            | 11.6          |
| 小売業   | -34.3     | -3.8      | -5.7      | -5.7        | -24.5     | -17.3     | -17.9     | -3.8        | -5.7           | 14.1          |
| 不動産業  | -0.9      | -0.9      | 8.9       | 0.0         | 11.7      | 8.1       | -3.4      | 10.1        | -2.7           | 13.5          |
| 飲食店   | -22.5     | 2.1       | -22.8     | 17.6        | -24.2     | -2.2      | -22.0     | 20.2        | -16.7          | 42.2          |
| 宿泊業   | 4.3       | -3.7      | 11.5      | 20.8        | -32.0     | 16.7      | 5.0       | 34.5        | -6.9           | 29.5          |

平成30年10月~12月期の港区中小企業の業況DI（業況が『良い』とした企業割合-『悪い』とした企業割合）は9.0で、前期（平成30年7月~9月期）と比べ14.5ポイント増加と、大幅に改善し、好転した。

業種別の業況DIをみると、飲食店（▲22.0→20.2）は42.2ポイント増、宿泊業（5.0→34.5）

は29.5ポイント増と、ともに極端に改善し、飲食店は好転した。小売業(▲17.9→▲3.8)は14.1ポイント増、不動産業(▲3.4→10.1)は13.5ポイント増、情報通信業(1.9→14.7)は12.8ポイント増、卸売業(▲2.5→9.1)は11.6ポイント増、建設業(8.1→18.2)は10.1ポイント増、運搬業(▲9.2→0.0)は9.2ポイント増と、いずれも大幅に改善し、特に不動産業、卸売業は好転した。製造業(▲6.5→▲3.8)は2.7ポイント増と、水面下ながらやや改善した。

業況を「良い」、「やや良い」を合わせた『良い』と回答した企業の判断理由をみると、全体では「国内需要(売上)の動向」が87.7%と大半を占め、以下「販売価格の動向」(29.2%)、「仕入価格の動向」および「資金繰り・資金調達の動向」(ともに21.0%)と続いた。業種別にみると、建設業、情報通信業、小売業で「国内需要(売上)の動向」が90%以上を占めた。また、宿泊業では「海外需要(売上)の動向」が83.3%、「販売価格の動向」が50.0%となって、他業種に比べ、特に高くなった。

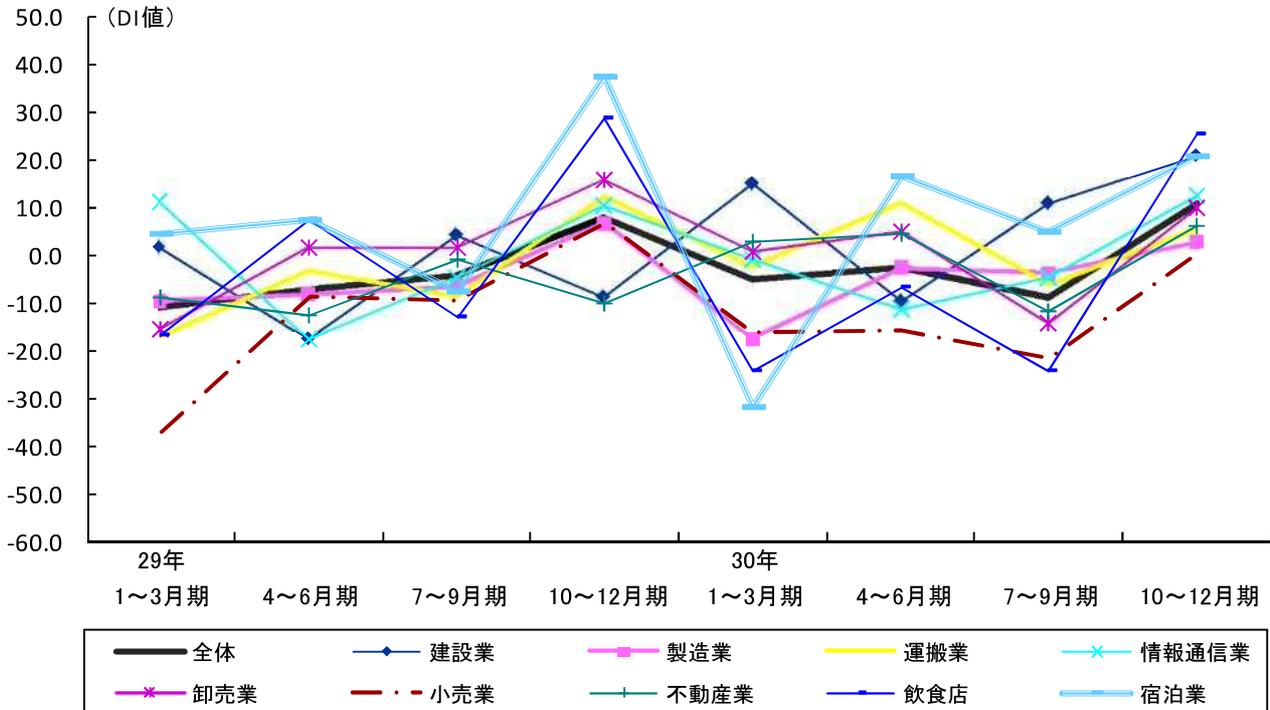
業況を「悪い」、「やや悪い」を合わせた『悪い』と回答した企業の判断理由をみると、全体では「国内需要(売上)の動向」が83.4%と大半を占め、以下「仕入価格の動向」(41.4%)、「販売価格の動向」(29.9%)と続いた。

今後3ヶ月間(平成31年1月~3月期)の業況見通しDI(今期(平成30年10月~12月期)に比べて『良い』とした企業割合-『悪い』とした企業割合)は▲1.5で、今期と比べ10.5ポイント減と、大幅に悪化すると見込まれている。業種別にみると、建設業(18.2→16.5)、小売業(▲3.8→▲5.7)はともに今期並み、情報通信業(14.7→9.5)はやや悪化すると見込まれている。製造業(▲3.8→▲10.4)、卸売業(9.1→2.5)、運搬業(0.0→▲8.9)、不動産業(10.1→▲2.7)はいずれも大幅に悪化し、特に不動産業は水面下に落ち込むと見込まれている。宿泊業(34.5→▲6.9)、飲食店(20.2→▲16.7)は、ともに極端に悪化し、水面下に落ち込むと見込まれている。

# 売上高DI

## 〔売上高前期比DI〕

全業種で増加幅が拡大、または改善した  
飲食店、卸売業、小売業は極端に改善し、飲食店、卸売業は増加に転じた



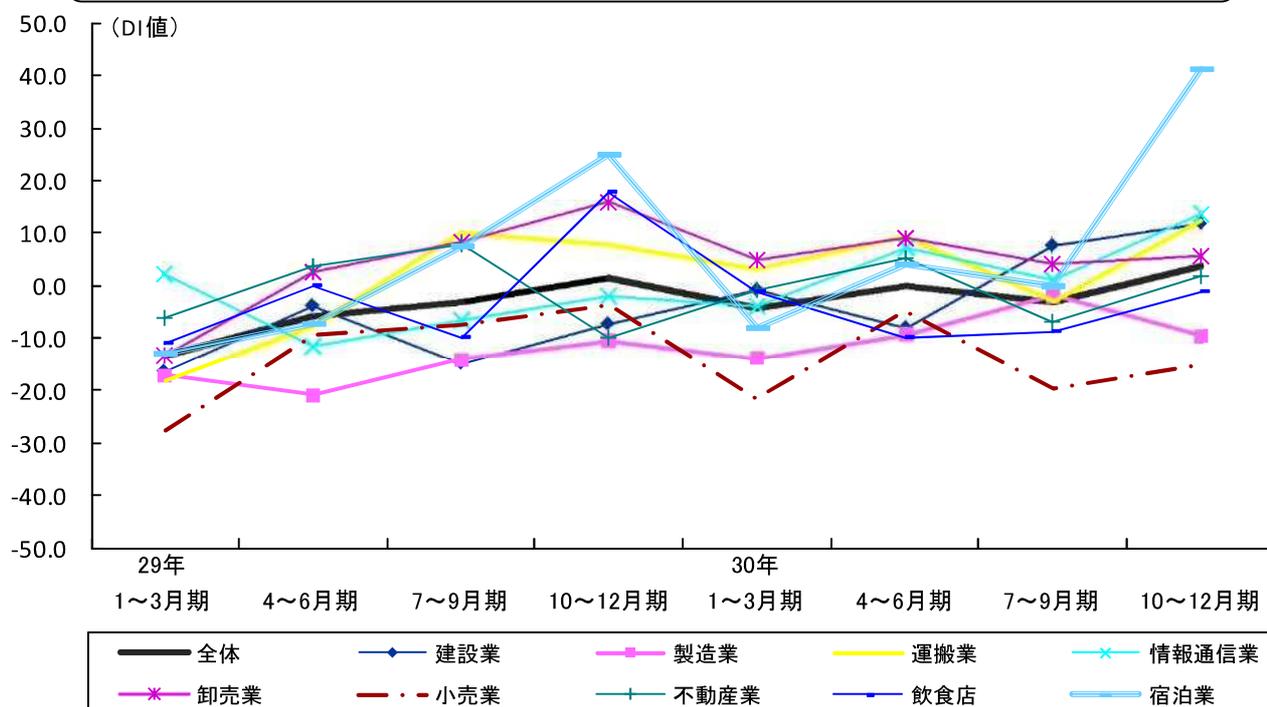
|       | 29年 1~3月期 | 29年 4~6月期 | 29年 7~9月期 | 29年 10~12月期 | 30年 1~3月期 | 30年 4~6月期 | 30年 7~9月期 | 30年 10~12月期 | 10~12月期対前期増減 |
|-------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|-----------|-------------|--------------|
| 全体    | -10.9     | -7.1      | -4.3      | 7.7         | -5.3      | -2.8      | -8.7      | 10.7        | 19.4         |
| 建設業   | 1.6       | -17.6     | 4.1       | -9.0        | 15.0      | -9.7      | 10.6      | 20.7        | 10.1         |
| 製造業   | -9.5      | -8.1      | -6.5      | 6.7         | -17.4     | -2.8      | -3.7      | 2.8         | 6.5          |
| 運搬業   | -17.0     | -3.2      | -8.7      | 12.2        | -2.2      | 11.1      | -6.1      | 5.6         | 11.7         |
| 情報通信業 | 11.2      | -17.5     | -4.5      | 10.3        | -1.0      | -11.3     | -4.7      | 12.6        | 17.3         |
| 卸売業   | -15.7     | 1.6       | 1.7       | 15.8        | 0.8       | 5.0       | -14.2     | 9.9         | 24.1         |
| 小売業   | -37.1     | -8.6      | -9.4      | 6.6         | -16.2     | -15.9     | -21.7     | 0.0         | 21.7         |
| 不動産業  | -9.0      | -12.7     | -0.9      | -10.0       | 2.7       | 4.5       | -12.0     | 6.4         | 18.4         |
| 飲食店   | -16.7     | 7.4       | -13.0     | 28.6        | -24.2     | -6.7      | -24.2     | 25.6        | 49.8         |
| 宿泊業   | 4.3       | 7.4       | -7.7      | 37.5        | -32.0     | 16.7      | 5.0       | 20.7        | 15.7         |

平成30年10月～12月期の港区中小企業の売上高DI（売上高が前期（平成30年7月～9月期）に比べて『増加』とした企業割合－『減少』とした企業割合）は10.7で、前期（平成30年7月～9月期）と比べ19.4ポイント増加し、大幅に改善した。

業種別の売上高DIをみると、飲食店（▲24.2→25.6）は49.8ポイント増、卸売業（▲14.2→9.9）は24.1ポイント増、小売業（▲21.7→0.0）は21.7ポイント増といずれも極端に改善し、飲食店、卸売業は増加に転じた。不動産業（▲12.0→6.4）は18.4ポイント増、情報通信業（▲4.7→12.6）は17.3ポイント増、運搬業（▲6.1→5.6）は11.7ポイント増、製造業（▲3.7→2.8）は6.5ポイント増といずれも大幅に改善し、増加に転じた。宿泊業（5.0→20.7）は15.7ポイント増、建設業（10.6→20.7）は10.1ポイント増とともに大幅に増加幅が拡大した。

## 〔売上高前年同期比D I〕

宿泊業は極端に改善した  
製造業は大幅に低迷した



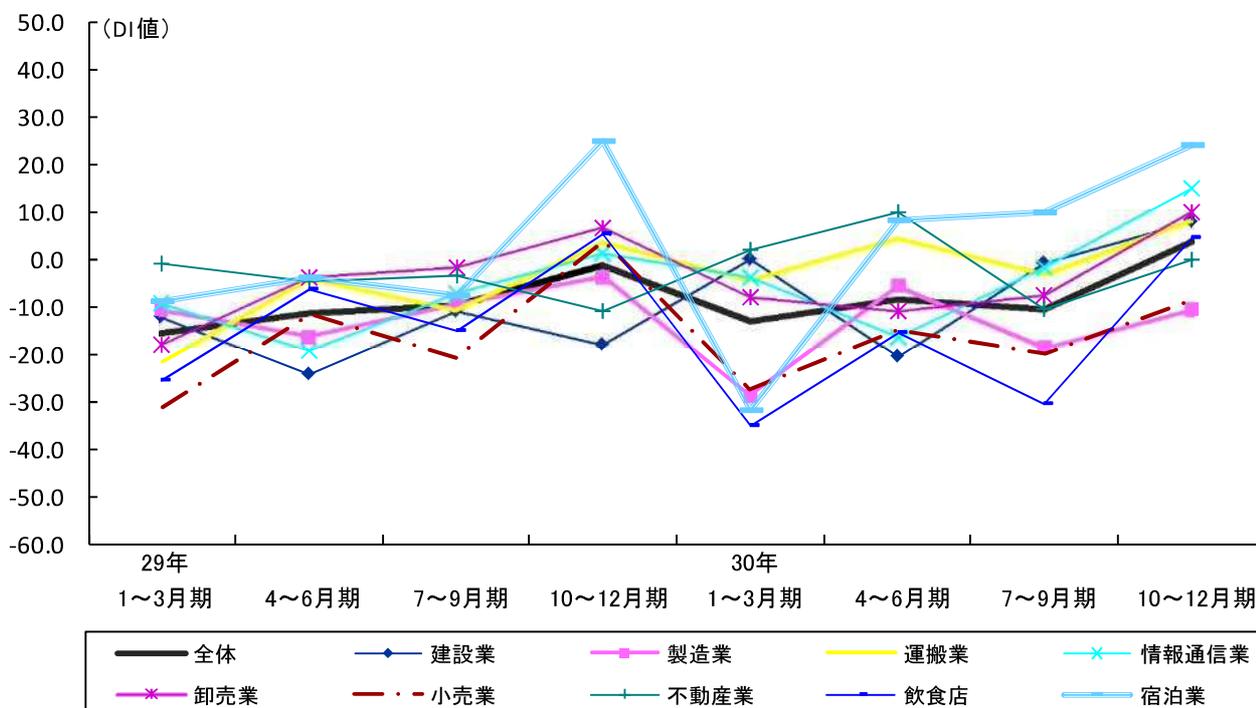
|       | 29年<br>1~3月期 | 29年<br>4~6月期 | 29年<br>7~9月期 | 29年<br>10~12月期 | 30年<br>1~3月期 | 30年<br>4~6月期 | 30年<br>7~9月期 | 30年<br>10~12月期 | 10~12月期<br>対前期増減 |
|-------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|------------------|
| 全体    | -13.6        | -5.8         | -3.0         | 1.3            | -4.4         | -0.1         | -3.0         | 3.7            | 6.7              |
| 建設業   | -16.3        | -4.0         | -14.9        | -7.4           | -0.8         | -8.1         | 7.3          | 11.6           | 4.3              |
| 製造業   | -17.1        | -20.9        | -14.0        | -10.5          | -13.8        | -9.3         | -1.9         | -9.4           | -7.5             |
| 運搬業   | -18.2        | -7.4         | 9.8          | 7.8            | 3.3          | 9.1          | -3.1         | 12.2           | 15.3             |
| 情報通信業 | 2.1          | -11.7        | -6.4         | -2.1           | -3.9         | 7.2          | 0.9          | 13.7           | 12.8             |
| 卸売業   | -13.2        | 2.4          | 8.3          | 15.8           | 4.8          | 9.2          | 4.2          | 5.8            | 1.6              |
| 小売業   | -27.6        | -9.5         | -7.5         | -3.8           | -21.6        | -4.7         | -19.8        | -15.1          | 4.7              |
| 不動産業  | -6.3         | 3.6          | 8.0          | -10.0          | -0.9         | 5.4          | -6.8         | 1.8            | 8.6              |
| 飲食店   | -11.1        | 0.0          | -9.8         | 17.6           | -1.1         | -10.0        | -8.8         | -1.1           | 7.7              |
| 宿泊業   | -13.0        | -7.4         | 7.7          | 25.0           | -8.0         | 4.2          | 0.0          | 41.4           | 41.4             |

平成30年10月～12月期の港区中小企業の前年同期と比べた売上高DI(売上高が前年同期(平成29年10月～12月期)に比べて『増加』とした企業割合-『減少』とした企業割合)は3.7で、前期(平成30年7月～9月期)と比べ6.7ポイント増と、大幅に改善した。

業種別の売上高DIをみると、宿泊業(0.0→41.4)は41.4ポイント増と極端に改善した。運搬業(▲3.1→12.2)は15.3ポイント増、不動産業(▲6.8→1.8)は8.6ポイント増、飲食店(▲8.8→▲1.1)は7.7ポイント増といずれも大幅に改善し、運搬業および不動産業は好転した。情報通信業(0.9→13.7)は12.8ポイント増と大幅に増加幅が拡大した。小売業(▲19.8→▲15.1)は4.7ポイント増とやや改善し、建設業(7.3→11.6)は4.3ポイント増とやや増加幅が拡大した。卸売業(4.2→5.8)は1.6ポイント増と前期並みとなった。一方、製造業(▲1.9→▲9.4)は7.5ポイント減と大幅に低迷した。

# 採算（経常利益）DI

全ての業種で改善、または増加幅が拡大、減少幅が縮小した  
飲食店は極端に改善し、好転した



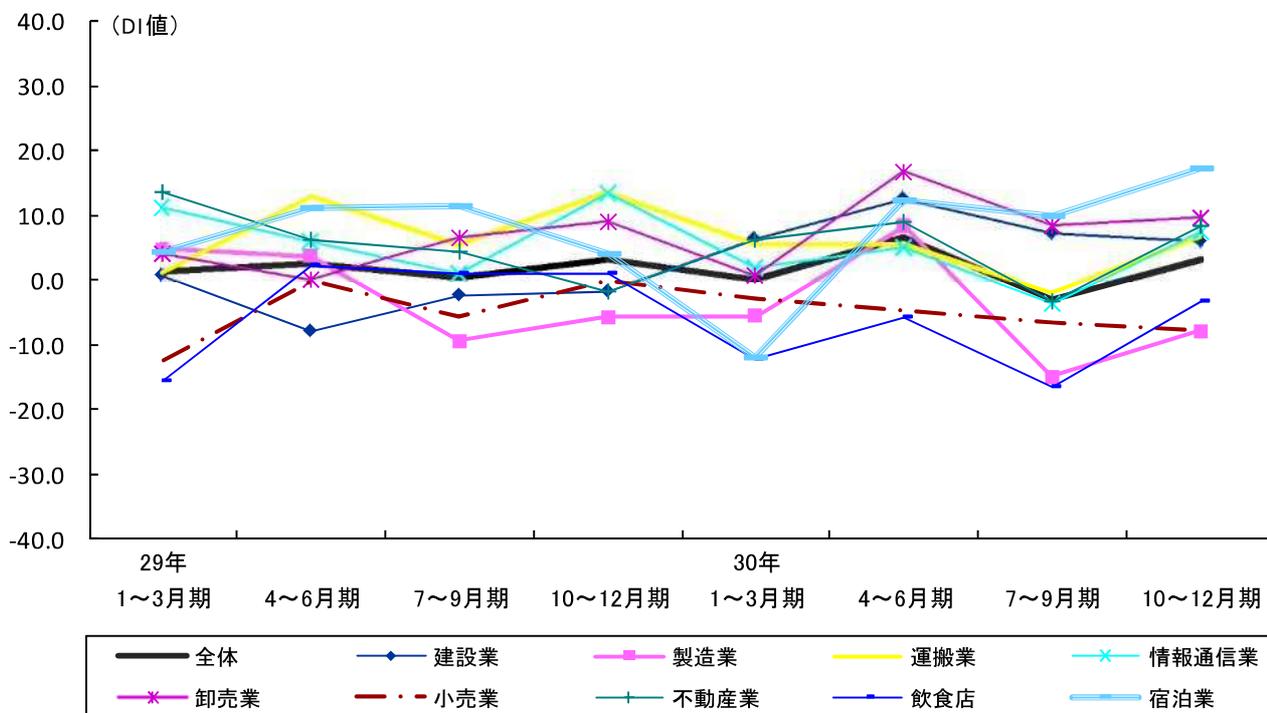
|       | 29年<br>1~3月期 | 4~6月期 | 7~9月期 | 10~12月期 | 30年<br>1~3月期 | 4~6月期 | 7~9月期 | 10~12月期 | 10~12月期<br>対前期増減 |
|-------|--------------|-------|-------|---------|--------------|-------|-------|---------|------------------|
| 全体    | -15.6        | -11.3 | -9.6  | -1.3    | -13.1        | -8.4  | -10.6 | 3.8     | 14.4             |
| 建設業   | -12.2        | -24.2 | -10.7 | -18.0   | 0.0          | -20.5 | -0.8  | 7.8     | 8.6              |
| 製造業   | -10.6        | -16.2 | -9.3  | -3.8    | -28.7        | -5.6  | -18.5 | -10.7   | 7.8              |
| 運搬業   | -21.6        | -4.3  | -10.9 | 3.3     | -4.3         | 4.4   | -3.1  | 7.9     | 11.0             |
| 情報通信業 | -9.2         | -19.4 | -7.3  | 1.0     | -3.9         | -16.5 | -1.9  | 14.9    | 16.8             |
| 卸売業   | -18.2        | -4.0  | -1.7  | 6.7     | -8.1         | -10.8 | -7.6  | 9.7     | 17.3             |
| 小売業   | -31.1        | -11.4 | -20.8 | 3.8     | -27.3        | -15.0 | -19.8 | -8.7    | 11.1             |
| 不動産業  | -0.9         | -4.6  | -3.6  | -10.9   | 1.8          | 9.8   | -10.3 | 0.0     | 10.3             |
| 飲食店   | -25.6        | -6.3  | -15.2 | 5.5     | -35.2        | -15.7 | -30.8 | 4.5     | 35.3             |
| 宿泊業   | -8.7         | -3.7  | -7.7  | 25.0    | -32.0        | 8.3   | 10.0  | 24.1    | 14.1             |

平成30年10月～12月期の港区中小企業の採算（経常利益）DI（採算（経常利益）が『増加』とした企業割合－『減少』とした企業割合）は3.8で、前期（平成30年7月～9月期）と比べ14.4ポイント増と、大幅に改善し、好転した。

業種別の採算（経常利益）DIをみると、飲食店（▲30.8→4.5）は35.3ポイント増と極端に改善し、好転した。卸売業（▲7.6→9.7）は17.3ポイント増、情報通信業（▲1.9→14.9）は16.8ポイント増、運搬業（▲3.1→7.9）は11.0ポイント増、建設業（▲0.8→7.8）は8.6ポイント増といずれも大幅に改善し、好転した。宿泊業（10.0→24.1）は14.1ポイント増と大幅に増加幅が拡大し、小売業（▲19.8→▲8.7）は11.1ポイント増、不動産業（▲10.3→0.0）は10.3ポイント増、製造業（▲18.5→▲10.7）は7.8ポイント増といずれも大幅に減少幅が縮小した。

# 資金繰りDI

不動産業、情報通信業、運搬業はいずれも大幅に改善し、窮屈感を脱した



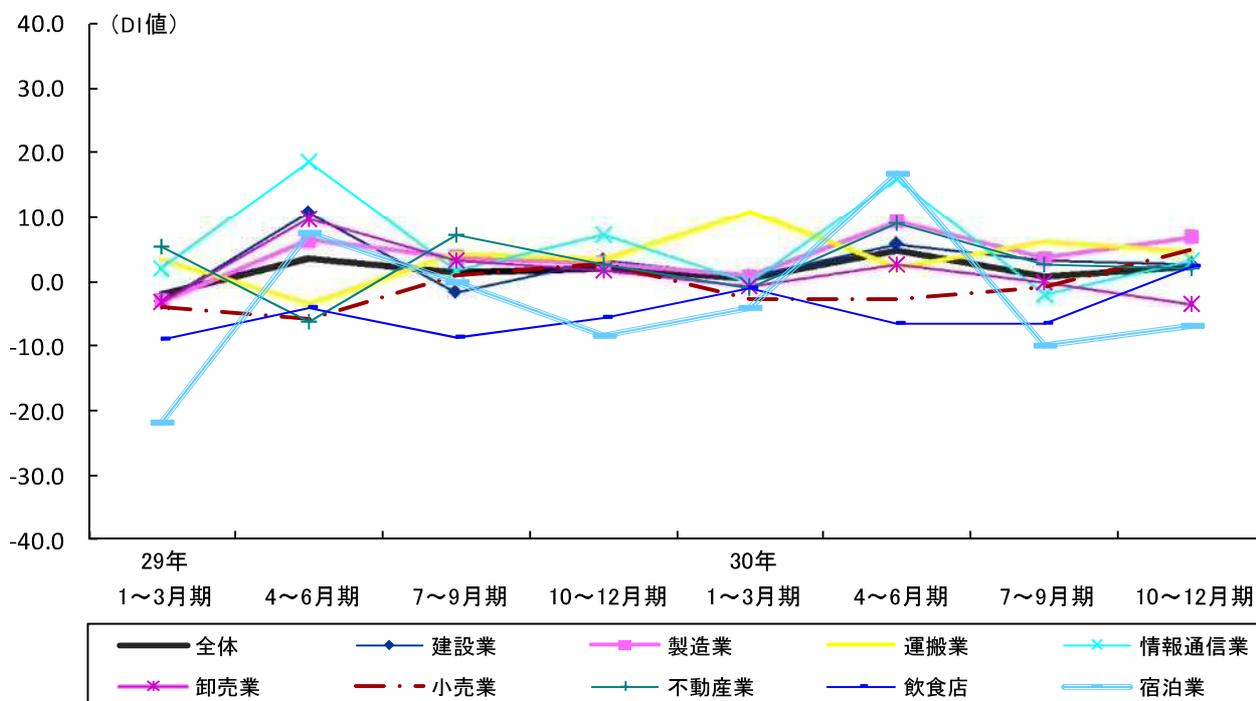
|       | 29年<br>1~3月期 | 29年<br>4~6月期 | 29年<br>7~9月期 | 29年<br>10~12月期 | 30年<br>1~3月期 | 30年<br>4~6月期 | 30年<br>7~9月期 | 30年<br>10~12月期 | 10~12月期<br>対前期増減 |
|-------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|------------------|
| 全体    | 1.4          | 2.7          | 0.5          | 3.2            | 0.0          | 6.6          | -3.0         | 3.1            | 6.1              |
| 建設業   | 0.8          | -8.1         | -2.5         | -1.6           | 6.3          | 12.4         | 7.3          | 6.0            | -1.3             |
| 製造業   | 4.9          | 3.6          | -9.3         | -5.7           | -5.5         | 8.3          | -15.0        | -7.8           | 7.2              |
| 運搬業   | 1.1          | 12.8         | 5.4          | 13.3           | 5.4          | 5.6          | -2.0         | 6.7            | 8.7              |
| 情報通信業 | 11.2         | 5.8          | 0.9          | 13.4           | 1.9          | 5.2          | -3.7         | 7.4            | 11.1             |
| 卸売業   | 4.1          | 0.0          | 6.7          | 9.2            | 0.8          | 16.7         | 8.4          | 9.6            | 1.2              |
| 小売業   | -12.5        | 0.0          | -5.7         | 0.0            | -2.7         | -4.7         | -6.6         | -7.7           | -1.1             |
| 不動産業  | 13.5         | 6.4          | 4.5          | -1.8           | 6.3          | 8.9          | -3.4         | 8.5            | 11.9             |
| 飲食店   | -15.7        | 2.1          | 1.1          | 1.1            | -12.2        | -5.6         | -16.7        | -3.4           | 13.3             |
| 宿泊業   | 4.3          | 11.1         | 11.5         | 4.2            | -12.0        | 12.5         | 10.0         | 17.2           | 7.2              |

平成30年10月~12月期の港区中小企業の資金繰りDI（資金繰りが『良い』とした企業割合 - 『悪い』とした企業割合）は3.1で、前期（平成30年7月~9月期）と比べ6.1ポイント増加し、窮屈感を脱した。

業種別の資金繰りDIをみると、飲食店（▲16.7→▲3.4）は13.3ポイント増、製造業（▲15.0→▲7.8）は7.2ポイント増と、ともに大幅に改善した。不動産業（▲3.4→8.5）は11.9ポイント増、情報通信業（▲3.7→7.4）は11.1ポイント増、運搬業（▲2.0→6.7）は8.7ポイント増と、いずれも大幅に改善し、窮屈感を脱した。宿泊業（10.0→17.2）は7.2ポイント増と大幅に容易さが増した。卸売業（8.4→9.6）、建設業（7.3→6.0）は、ともに前期並みの容易さとなり、一方で小売業（▲6.6→▲7.7）は前期並みの厳しさとなった。

# 雇用人員DI

飲食店、小売業、情報通信業はプラスに転じた



|       | 29年<br>1~3月期 | 29年<br>4~6月期 | 29年<br>7~9月期 | 29年<br>10~12月期 | 30年<br>1~3月期 | 30年<br>4~6月期 | 30年<br>7~9月期 | 30年<br>10~12月期 | 10~12月期<br>対前期増減 |
|-------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|------------------|
| 全体    | -2.0         | 3.7          | 1.5          | 2.1            | 0.6          | 4.9          | 0.7          | 2.4            | 1.7              |
| 建設業   | -3.3         | 10.5         | -1.7         | 3.3            | 0.8          | 5.8          | 3.3          | 2.6            | -0.7             |
| 製造業   | -2.9         | 6.4          | 3.7          | 2.9            | 0.9          | 9.3          | 3.7          | 6.8            | 3.1              |
| 運搬業   | 3.4          | -3.2         | 4.4          | 3.3            | 10.9         | 2.2          | 6.1          | 4.5            | -1.6             |
| 情報通信業 | 2.0          | 18.4         | 1.8          | 7.2            | 0.0          | 15.8         | -1.9         | 3.2            | 5.1              |
| 卸売業   | -3.3         | 9.6          | 3.4          | 1.7            | -0.8         | 2.5          | 0.0          | -3.5           | -3.5             |
| 小売業   | -3.8         | -5.7         | 0.9          | 2.8            | -2.7         | -2.8         | -0.9         | 4.9            | 5.8              |
| 不動産業  | 5.5          | -6.4         | 7.1          | 2.8            | -0.9         | 8.9          | 2.6          | 1.9            | -0.7             |
| 飲食店   | -8.9         | -4.2         | -8.7         | -5.5           | -1.1         | -6.7         | -6.6         | 2.3            | 8.9              |
| 宿泊業   | -21.7        | 7.4          | 0.0          | -8.3           | -4.0         | 16.7         | -10.0        | -6.9           | 3.1              |

平成30年10月~12月期の港区中小企業の雇用人員DI（雇用が『増加』とした企業割合-『減少』とした企業割合）は2.4で、前期（平成30年7月~9月期）と比べ1.7ポイント増加した。

業種別の雇用人員DIをみると、飲食店（▲6.6→2.3）は8.9ポイント増と大幅に増加し、プラスに転じた。小売業（▲0.9→4.9）は5.8ポイント増、情報通信業（▲1.9→3.2）は5.1ポイント増、製造業（3.7→6.8）は3.1ポイント増、宿泊業（▲10.0→▲6.9）は3.1ポイント増とやや増加し、小売業と情報通信業はプラスに転じた。一方、建設業（3.3→2.6）、不動産業（2.6→1.9）および運搬業（6.1→4.5）はともに前期並みとなり、卸売業（0.0→▲3.5）は3.5ポイント減とやや減少した。

## 経営上の問題点

|     | 全体         |        | 建設業                |        | 製造業           |        |
|-----|------------|--------|--------------------|--------|---------------|--------|
| 第1位 | 売上の停滞・減少   | 47.2 % | 人材育成の困難            | 38.5 % | 売上の停滞・減少      | 50.6 % |
| 第2位 | 利幅の縮小      | 30.8 % | 売上の停滞・減少<br>人件費の増加 | 37.4 % | 利幅の縮小         | 29.2 % |
| 第3位 | 人件費の増加     | 27.7 % | 利幅の縮小              | 34.1 % | 仕入先からの値上げ要請   | 25.8 % |
| 第4位 | 人材育成の困難    | 24.7 % | 同業者間の競争の激化         | 28.6 % | 人件費の増加        | 24.7 % |
| 第5位 | 同業者間の競争の激化 | 23.9 % | 後継者の不足             | 19.8 % | 原材料高(材料価格の上昇) | 20.2 % |

|     | 運搬業         |        | 情報通信業        |        | 卸売業                          |        |
|-----|-------------|--------|--------------|--------|------------------------------|--------|
| 第1位 | 売上の停滞・減少    | 40.6 % | 売上の停滞・減少     | 46.1 % | 売上の停滞・減少                     | 48.2 % |
| 第2位 | 人件費の増加      | 35.9 % | 人材育成の困難      | 40.4 % | 利幅の縮小                        | 36.5 % |
| 第3位 | 利幅の縮小       | 32.8 % | 人件費の増加       | 36.0 % | 同業者間の競争の激化                   | 34.1 % |
| 第4位 | 人材育成の困難     | 26.6 % | 利幅の縮小        | 25.8 % | 仕入先からの値上げ要請<br>原材料高(材料価格の上昇) | 21.2 % |
| 第5位 | 人件費以外の経費の増加 | 18.8 % | 技術力・製品開発力の不足 | 21.3 % | 人材育成の困難                      | 16.5 % |

|     | 小売業        |        | 不動産業            |        | 飲食店                   |        |
|-----|------------|--------|-----------------|--------|-----------------------|--------|
| 第1位 | 売上の停滞・減少   | 63.0 % | 売上の停滞・減少        | 45.2 % | 売上の停滞・減少              | 60.0 % |
| 第2位 | 利幅の縮小      | 31.5 % | 同業者間の競争の激化      | 30.1 % | 人件費の増加                | 45.0 % |
| 第3位 | 人件費の増加     | 29.6 % | 利幅の縮小           | 27.4 % | 利幅の縮小                 | 32.5 % |
| 第4位 | 同業者間の競争の激化 | 22.2 % | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化 | 23.3 % | 同業者間の競争の激化<br>人材育成の困難 | 25.0 % |
| 第5位 | 取引先・顧客の減少  | 20.4 % | 後継者の不足          | 16.4 % | 原材料高(材料価格の上昇)         | 22.5 % |

|     | 宿泊業                   |        |
|-----|-----------------------|--------|
| 第1位 | 同業者間の競争の激化            | 60.0 % |
| 第2位 | 売上の停滞・減少              | 30.0 % |
|     | 人件費の増加                |        |
|     | 人件費以外の経費の増加<br>合理化の不足 |        |
| 第3位 | 大手企業(大型店)との競争の激化      | 20.0 % |
|     | 人材育成の困難               |        |
| 第4位 | 利幅の縮小                 | 10.0 % |
|     | 仕入先からの値上げ要請           |        |
|     | 宣伝力・情報力の不足            |        |
|     | 後継者の不足<br>為替レートの変動    |        |
| 第5位 |                       |        |

経営上の問題点は、全体では1位「売上の停滞・減少」47.2%、2位「利幅の縮小」30.8%、3位「人件費の増加」27.7%となり、以下5位までの項目に前期からの変動はなく、割合的にも大きな変動はない。

業種別にみると、建設業で「人材育成の困難」が、宿泊業で「同業者間の競争の激化」がそれぞれ1位となったことを除き、全ての業種で「売上の停滞・減少」が1位となった。なお、それ以外に製造業では「仕入先からの値上げ要請」が、情報通信業では「人材育成の困難」が、卸売業、不動産業では「同業者間の競争の激化」が、宿泊業では「人件費以外の経費の増加」、「合理化の不足」、「大手企業(大型店)との競争の激化」および「人材育成の困難」がそれぞれ3位以内となっており、全体の結果との違いがみられた。

## 重点経営施策

|     | 全体              |        | 建設業       |        | 製造業             |        |
|-----|-----------------|--------|-----------|--------|-----------------|--------|
| 第1位 | 販路を広げる          | 43.6 % | 人材を確保する   | 48.4 % | 販路を広げる          | 52.8 % |
| 第2位 | 人材を確保する         | 35.6 % | 技術力を高める   | 37.4 % | 人材を確保する         | 30.3 % |
|     |                 |        | 人材育成を強化する |        |                 |        |
| 第3位 | 人材育成を強化する       | 23.5 % | 販路を広げる    | 36.3 % | 取扱い商品の見直し・充実をする | 29.2 % |
| 第4位 | 取扱い商品の見直し・充実をする | 18.6 % | 情報力を強化する  | 22.0 % | 製品開発力を強化する      | 24.7 % |
| 第5位 | 情報力を強化する        | 17.8 % | 後継者を育成する  | 17.6 % | 技術力を高める         | 20.2 % |

|     | 運搬業                        |        | 情報通信業     |        | 卸売業             |        |
|-----|----------------------------|--------|-----------|--------|-----------------|--------|
| 第1位 | 販路を広げる                     | 46.9 % | 人材を確保する   | 60.7 % | 販路を広げる          | 59.3 % |
| 第2位 | 人材を確保する                    | 40.6 % | 販路を広げる    | 39.3 % | 情報力を強化する        | 29.1 % |
| 第3位 | 人材育成を強化する                  | 25.0 % | 人材育成を強化する | 34.8 % | 取扱い商品の見直し・充実をする | 26.7 % |
| 第4位 | 人件費以外の経費を節減する<br>労働条件を改善する | 17.2 % | 技術力を高める   | 23.6 % | 人材を確保する         | 24.4 % |
| 第5位 | 情報力を強化する                   | 14.1 % | 提携先を見つける  | 19.1 % | 人材育成を強化する       | 17.4 % |

|     | 小売業             |        | 不動産業            |        | 飲食店             |        |
|-----|-----------------|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|
| 第1位 | 販路を広げる          | 60.0 % | 情報力を強化する        | 32.9 % | 人材を確保する         | 48.7 % |
| 第2位 | 取扱い商品の見直し・充実をする | 25.5 % | 不動産の有効活用を図る     | 27.4 % | 取扱い商品の見直し・充実をする | 38.5 % |
|     |                 |        | 人件費以外の経費を節減する   |        |                 |        |
| 第3位 | 人材を確保する         | 23.6 % | 店舗・設備を改装・拡充する   | 23.3 % | 販路を広げる          | 35.9 % |
| 第4位 | 情報力を強化する        | 18.2 % | 販路を広げる          | 17.8 % | 人材育成を強化する       | 28.2 % |
| 第5位 | 製品開発力を強化する      | 16.4 % | 取扱い商品の見直し・充実をする | 15.1 % | 人件費以外の経費を節減する   | 17.9 % |

|     | 宿泊業             |        |
|-----|-----------------|--------|
| 第1位 | 販路を広げる          | 40.0 % |
|     | 人材を確保する         |        |
| 第2位 | 店舗・設備を改装・拡充する   | 30.0 % |
|     | IT化・機械化を推進する    |        |
|     | 人材育成を強化する       |        |
| 第3位 | 取扱い商品の見直し・充実をする | 20.0 % |
|     | 宣伝・広報を強化する      |        |
|     | 後継者を育成する        |        |
| 第4位 | 情報力を強化する        | 10.0 % |
|     | 人件費を節減する        |        |
|     | 労働条件を改善する       |        |
| 第5位 |                 |        |

重点経営施策は、全体では1位「販路を広げる」43.6%、2位「人材を確保する」35.6%、3位「人材育成を強化する」23.5%となり、以下5位までの順位に前期からの変動はない。割合的には、「人材を確保する」がやや増加した。

業種別にみると、建設業、情報通信業、飲食店および宿泊業で「人材を確保する」が、不動産業では「情報力を強化する」がそれぞれ1位となり、全体の結果との違いがみられる（宿泊業は「販路を広げる」と同率）。

## 「コメント欄（主な自由意見）」

### [建設業]

- 為替次第でもある。
- 同一労働、同一賃金は中小企業にとっては夢の夢であり、政府が決めたとしても実際には不可能である。実態を知らなすぎる。
- 働き方改革の影響が各部署で出ている。ルールに追いつけない等。
- 来期はグループ再編効果で売上増を見込む。

### [製造業]

- 包材、容器、原料価格、特に物流費が上がっているが、商品価格は値上げできない。
- 製造業の後継者不足は悲惨。
- 税金の高さと景気の停滞（中小企業には廻ってこない）

### [運搬業]

- 海外需要に左右される面が大きい為、固定費の最適化と外注との良好な関係が重要になります。
- 個人の働く量を国が上限を決める事、自由の権利を奪っていると思う。
- 労働条件改善は必須だが、単価（売値）が変わらないため、時短で売上拡大が不可。生産性向上に努力するも、厚い壁となっている。

### [情報通信業]

- 人材確保の困難。
- 東京オリンピックまで政府主導で経済対策していますが、中小・零細企業にとっては売上増よりも仕入増による印象が強く、政府の政策に疑問を感じます。株価低下がその終焉だと思います。

### [卸売業]

- 最低賃金値上げが苦しい。
- 大手企業との提携。
- 道路拡張による移転問題も終わり、スムーズに運営を実行するのみ。
- ユーザーに、御社のこの商品が欲しいと思われるような、商品力のあるものを開発・販売していくことにつきますと思います。

[小売業]

- ネット通販との競合がやや感じられる。
- 多くの人がカードを使うと仕事に対応できない。

[不動産業]

- 貧富の差が拡大。

[飲食店]

- 売上は良いが、働いてくれる人が集まらず、都心からの撤退も視野に入れている。
- 融資制度の充実。
- 従業員の向上心を高める為に、新しい方法を取り入れる様に試みている。

[宿泊業]

なし

## 中小企業景況調査 集計表



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         | 30年   |       |
|-------------|-----------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|
|             |                             | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 55.6  | 53.1  | 54.1  | 50.6    | 48.1  | 46.9  | 47.5  | 47.2    |       |       |       |         |       |       |
|             | 利幅の縮小                       | 33.3  | 32.0  | 31.4  | 29.1    | 32.5  | 29.9  | 30.0  | 30.8    |       |       |       |         |       |       |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 4.5   | 5.7   | 4.5   | 6.1     | 5.8   | 5.4   | 4.3   | 5.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 26.7  | 27.0  | 26.3  | 24.8    | 24.3  | 24.2  | 22.6  | 23.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.4   | 0.5   | 0.8   | 0.7     | 0.8   | 0.9   | 0.3   | 0.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 5.6   | 7.0   | 4.5   | 6.5     | 5.8   | 4.0   | 4.9   | 4.2     |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 7.8   | 8.3   | 9.3   | 10.9    | 13.8  | 13.3  | 9.9   | 12.4    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費の増加                      | 25.6  | 27.4  | 30.7  | 26.2    | 26.3  | 27.8  | 28.8  | 27.7    |       |       |       |         |       |       |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 9.3   | 9.5   | 8.8   | 12.0    | 9.3   | 10.5  | 11.1  | 13.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 11.7  | 13.6  | 12.1  | 13.8    | 12.5  | 14.6  | 15.4  | 13.8    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 7.0   | 8.4   | 8.6   | 7.9     | 7.9   | 7.5   | 7.7   | 9.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 合理化の不足                      | 6.0   | 4.7   | 4.4   | 4.4     | 5.6   | 5.1   | 5.3   | 5.9     |       |       |       |         |       |       |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 13.6  | 11.2  | 11.7  | 11.4    | 11.5  | 10.7  | 11.6  | 11.4    |       |       |       |         |       |       |
|             | 商圏人口の減少                     | 2.5   | 2.8   | 1.9   | 2.8     | 1.4   | 2.3   | 2.7   | 1.2     |       |       |       |         |       |       |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.6   | 1.3   | 1.1   | 0.6     | 0.8   | 1.3   | 0.7   | 1.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 5.3   | 4.9   | 4.9   | 5.1     | 4.2   | 4.8   | 5.8   | 5.5     |       |       |       |         |       |       |
|             | 代金回収の悪化                     | 1.9   | 1.5   | 2.4   | 1.7     | 1.8   | 2.0   | 2.5   | 1.8     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 5.6   | 6.1   | 5.6   | 6.2     | 6.3   | 5.6   | 5.3   | 4.4     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成の困難                     | 21.2  | 22.3  | 25.0  | 24.1    | 26.6  | 28.7  | 25.2  | 24.7    |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者の不足                      | 11.0  | 11.2  | 13.1  | 10.2    | 12.4  | 10.8  | 11.3  | 12.4    |       |       |       |         |       |       |
| 為替レートの変動    | 6.1                         | 5.5   | 4.1   | 5.4   | 4.9     | 4.4   | 3.4   | 4.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 4.3                         | 3.2   | 3.0   | 5.1   | 4.0     | 4.0   | 4.3   | 3.7   |         |       |       |       |         |       |       |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 48.4  | 47.5  | 47.6  | 48.3    | 48.3  | 50.4  | 45.1  | 43.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 提携先を見つける                    | 11.5  | 10.0  | 10.8  | 12.0    | 10.5  | 12.8  | 11.4  | 10.1    |       |       |       |         |       |       |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 22.8  | 19.8  | 20.5  | 20.4    | 21.7  | 18.0  | 17.5  | 18.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 6.4   | 7.3   | 6.1   | 6.8     | 5.1   | 7.2   | 8.1   | 6.4     |       |       |       |         |       |       |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 5.9   | 6.5   | 4.1   | 5.1     | 4.6   | 3.5   | 5.7   | 4.5     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 9.7   | 9.4   | 9.2   | 8.6     | 9.1   | 8.1   | 9.0   | 7.9     |       |       |       |         |       |       |
|             | 情報力を強化する                    | 15.7  | 15.8  | 16.9  | 14.3    | 13.9  | 15.0  | 16.0  | 17.8    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力を高める                     | 14.4  | 14.4  | 13.0  | 14.0    | 15.4  | 16.4  | 13.8  | 15.4    |       |       |       |         |       |       |
|             | 製品開発力を強化する                  | 8.3   | 13.2  | 11.7  | 11.2    | 9.1   | 11.1  | 10.2  | 11.1    |       |       |       |         |       |       |
|             | IT化・機械化を推進する                | 3.6   | 3.8   | 5.1   | 4.6     | 5.3   | 5.7   | 5.8   | 8.1     |       |       |       |         |       |       |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.7   | 1.8   | 1.1   | 0.7     | 0.4   | 0.3   | 0.9   | 0.3     |       |       |       |         |       |       |
|             | 新しい事業を始める                   | 8.0   | 7.7   | 6.8   | 7.8     | 9.1   | 7.8   | 8.5   | 9.9     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費を節減する                    | 8.7   | 7.8   | 9.2   | 7.2     | 6.5   | 7.5   | 7.0   | 6.4     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 14.4  | 14.6  | 15.7  | 13.9    | 14.5  | 12.9  | 12.9  | 13.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 6.2   | 5.7   | 6.6   | 5.7     | 6.1   | 6.2   | 6.0   | 5.9     |       |       |       |         |       |       |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 3.8   | 4.3   | 3.3   | 3.0     | 2.9   | 3.4   | 3.9   | 3.4     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材を確保する                     | 27.3  | 29.1  | 31.6  | 34.1    | 33.0  | 32.3  | 32.6  | 35.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成を強化する                   | 23.8  | 27.8  | 26.8  | 25.6    | 27.4  | 27.4  | 25.4  | 23.5    |       |       |       |         |       |       |
|             | 労働条件を改善する                   | 4.6   | 4.6   | 4.5   | 4.0     | 5.0   | 4.5   | 4.8   | 6.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者を育成する                    | 10.5  | 11.6  | 9.9   | 10.5    | 11.2  | 9.8   | 9.6   | 9.9     |       |       |       |         |       |       |
| 資金調達(融資)を図る | 6.0                         | 5.3   | 5.3   | 5.0   | 5.0     | 5.3   | 5.5   | 4.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| 資金繰りを改善する   | 7.7                         | 5.8   | 6.5   | 6.4   | 7.3     | 6.0   | 6.9   | 8.1   |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 0.6                         | 0.9   | 1.1   | 1.0   | 0.8     | 1.3   | 1.0   | 1.2   |         |       |       |       |         |       |       |
| 有効回答事業所数    |                             | 867   | 899   | 891   | 869     | 896   | 872   | 889   | 868     |       |       |       |         |       |       |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         |      | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         |
|-------------|-----------------------------|------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|
|             |                             |      | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 48.5 | 49.5  | 50.5  | 48.6  | 46.3    | 42.7  | 40.0  | 37.4  |         |       |       |       |         |
|             | 利幅の縮小                       | 39.8 | 36.9  | 36.4  | 34.2  | 38.9    | 35.9  | 37.0  | 34.1  |         |       |       |       |         |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 1.0  | 5.8   | 4.7   | 4.5   | 5.6     | 1.9   | 2.0   | 3.3   |         |       |       |       |         |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 31.1 | 29.1  | 29.0  | 32.4  | 22.2    | 26.2  | 27.0  | 28.6  |         |       |       |       |         |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.9     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 4.9  | 9.7   | 2.8   | 7.2   | 6.5     | 4.9   | 7.0   | 5.5   |         |       |       |       |         |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 6.8  | 7.8   | 5.6   | 9.9   | 5.6     | 12.6  | 10.0  | 13.2  |         |       |       |       |         |
|             | 人件費の増加                      | 30.1 | 39.8  | 37.4  | 23.4  | 32.4    | 29.1  | 37.0  | 37.4  |         |       |       |       |         |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 2.9  | 9.7   | 5.6   | 7.2   | 2.8     | 2.9   | 6.0   | 14.3  |         |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 12.6 | 13.6  | 11.2  | 15.3  | 11.1    | 15.5  | 14.0  | 15.4  |         |       |       |       |         |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 6.8  | 11.7  | 9.3   | 12.6  | 9.3     | 6.8   | 6.0   | 8.8   |         |       |       |       |         |
|             | 合理化の不足                      | 6.8  | 6.8   | 2.8   | 7.2   | 9.3     | 5.8   | 7.0   | 5.5   |         |       |       |       |         |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 9.7  | 6.8   | 7.5   | 9.0   | 6.5     | 5.8   | 7.0   | 6.6   |         |       |       |       |         |
|             | 商圏人口の減少                     | 1.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.9     | 0.0   | 1.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0  | 1.9   | 1.9   | 0.0   | 0.0     | 2.9   | 1.0   | 1.1   |         |       |       |       |         |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 1.9  | 1.0   | 2.8   | 2.7   | 0.9     | 2.9   | 3.0   | 5.5   |         |       |       |       |         |
|             | 代金回収の悪化                     | 2.9  | 1.0   | 0.0   | 0.9   | 1.9     | 3.9   | 2.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 6.8  | 1.0   | 4.7   | 4.5   | 1.9     | 4.9   | 5.0   | 4.4   |         |       |       |       |         |
|             | 人材育成の困難                     | 35.9 | 27.2  | 33.6  | 36.9  | 40.7    | 44.7  | 36.0  | 38.5  |         |       |       |       |         |
|             | 後継者の不足                      | 19.4 | 16.5  | 21.5  | 12.6  | 23.1    | 18.4  | 18.0  | 19.8  |         |       |       |       |         |
| 為替レートの変動    | 0.0                         | 1.0  | 0.9   | 0.9   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   |       |         |       |       |       |         |
| その他         | 2.9                         | 1.9  | 2.8   | 2.7   | 6.5   | 1.9     | 3.0   | 1.1   |       |         |       |       |       |         |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 48.0 | 48.5  | 45.8  | 43.6  | 49.1    | 49.0  | 42.9  | 36.3  |         |       |       |       |         |
|             | 提携先を見つける                    | 10.8 | 9.9   | 8.4   | 7.3   | 5.6     | 10.6  | 12.2  | 8.8   |         |       |       |       |         |
|             | 取扱商品の見直し・充実をする              | 17.6 | 10.9  | 11.2  | 6.4   | 11.1    | 9.6   | 10.2  | 6.6   |         |       |       |       |         |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 1.0  | 2.0   | 1.9   | 2.7   | 0.9     | 1.9   | 3.1   | 2.2   |         |       |       |       |         |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 2.0  | 5.0   | 0.9   | 0.9   | 2.8     | 2.9   | 5.1   | 1.1   |         |       |       |       |         |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 9.8  | 2.0   | 4.7   | 0.9   | 3.7     | 1.9   | 6.1   | 4.4   |         |       |       |       |         |
|             | 情報力を強化する                    | 19.6 | 22.8  | 14.0  | 18.2  | 11.1    | 16.3  | 18.4  | 22.0  |         |       |       |       |         |
|             | 技術力を高める                     | 36.3 | 35.6  | 28.0  | 38.2  | 33.3    | 36.5  | 36.7  | 37.4  |         |       |       |       |         |
|             | 製品開発力を強化する                  | 2.0  | 6.9   | 3.7   | 5.5   | 0.9     | 1.9   | 4.1   | 3.3   |         |       |       |       |         |
|             | IT化・機械化を推進する                | 1.0  | 2.0   | 1.9   | 2.7   | 4.6     | 4.8   | 1.0   | 6.6   |         |       |       |       |         |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.0  | 1.0   | 0.9   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |
|             | 新しい事業を始める                   | 1.0  | 5.0   | 4.7   | 6.4   | 3.7     | 3.8   | 6.1   | 6.6   |         |       |       |       |         |
|             | 人件費を節減する                    | 3.9  | 8.9   | 4.7   | 6.4   | 1.9     | 2.9   | 3.1   | 2.2   |         |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 13.7 | 11.9  | 18.7  | 10.9  | 15.7    | 13.5  | 13.3  | 12.1  |         |       |       |       |         |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 4.9  | 3.0   | 7.5   | 3.6   | 4.6     | 5.8   | 6.1   | 4.4   |         |       |       |       |         |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 1.0  | 3.0   | 1.9   | 0.9   | 1.9     | 1.9   | 1.0   | 1.1   |         |       |       |       |         |
|             | 人材を確保する                     | 38.2 | 40.6  | 43.9  | 50.9  | 49.1    | 45.2  | 52.0  | 48.4  |         |       |       |       |         |
|             | 人材育成を強化する                   | 35.3 | 37.6  | 35.5  | 34.5  | 50.0    | 41.3  | 30.6  | 37.4  |         |       |       |       |         |
|             | 労働条件を改善する                   | 3.9  | 4.0   | 2.8   | 4.5   | 5.6     | 7.7   | 9.2   | 9.9   |         |       |       |       |         |
|             | 後継者を育成する                    | 16.7 | 15.8  | 17.8  | 16.4  | 13.9    | 12.5  | 11.2  | 17.6  |         |       |       |       |         |
| 資金調達(融資)を図る | 5.9                         | 5.0  | 5.6   | 6.4   | 2.8   | 4.8     | 3.1   | 4.4   |       |         |       |       |       |         |
| 資金繰りを改善する   | 6.9                         | 4.0  | 6.5   | 5.5   | 6.5   | 4.8     | 4.1   | 11.0  |       |         |       |       |       |         |
| その他         | 0.0                         | 0.0  | 0.9   | 0.0   | 0.9   | 0.0     | 0.0   | 0.0   |       |         |       |       |       |         |
| 有効回答事業所数    | 123                         |      | 125   |       | 121   |         | 122   |       | 127   |         | 124   |       | 123   |         |
|             |                             |      |       |       |       |         |       |       |       |         |       |       |       |         |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         |
|-------------|-----------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|
|             |                             | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 56.3  | 61.5  | 57.0  | 58.0    | 51.0  | 52.6  | 53.2  | 50.6    |       |       |       |         |
|             | 利幅の縮小                       | 36.8  | 33.0  | 29.0  | 26.0    | 31.0  | 39.2  | 30.9  | 29.2    |       |       |       |         |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 3.4   | 3.3   | 2.0   | 3.0     | 10.0  | 3.1   | 2.1   | 2.2     |       |       |       |         |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 25.3  | 30.8  | 26.0  | 24.0    | 23.0  | 20.6  | 21.3  | 15.7    |       |       |       |         |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 1.1   | 0.0   | 2.0   | 1.0     | 3.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 9.2   | 7.7   | 8.0   | 7.0     | 7.0   | 4.1   | 5.3   | 4.5     |       |       |       |         |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 11.5  | 8.8   | 11.0  | 16.0    | 14.0  | 15.5  | 9.6   | 25.8    |       |       |       |         |
|             | 人件費の増加                      | 25.3  | 18.7  | 22.0  | 28.0    | 25.0  | 25.8  | 26.6  | 24.7    |       |       |       |         |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 18.4  | 19.8  | 17.0  | 25.0    | 17.0  | 21.6  | 22.3  | 20.2    |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 10.3  | 15.4  | 14.0  | 12.0    | 8.0   | 14.4  | 13.8  | 13.5    |       |       |       |         |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 11.5  | 12.1  | 8.0   | 9.0     | 10.0  | 7.2   | 9.6   | 14.6    |       |       |       |         |
|             | 合理化の不足                      | 8.0   | 2.2   | 2.0   | 4.0     | 5.0   | 3.1   | 1.1   | 5.6     |       |       |       |         |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 16.1  | 6.6   | 13.0  | 9.0     | 14.0  | 10.3  | 12.8  | 11.2    |       |       |       |         |
|             | 商圏人口の減少                     | 2.3   | 2.2   | 0.0   | 0.0     | 1.0   | 2.1   | 2.1   | 1.1     |       |       |       |         |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 2.3   | 2.2   | 2.0   | 2.0     | 2.0   | 2.1   | 1.1   | 2.2     |       |       |       |         |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 5.7   | 6.6   | 8.0   | 6.0     | 6.0   | 7.2   | 7.4   | 3.4     |       |       |       |         |
|             | 代金回収の悪化                     | 2.3   | 0.0   | 1.0   | 2.0     | 2.0   | 4.1   | 2.1   | 2.2     |       |       |       |         |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 3.4   | 6.6   | 6.0   | 3.0     | 7.0   | 3.1   | 2.1   | 4.5     |       |       |       |         |
|             | 人材育成の困難                     | 16.1  | 22.0  | 24.0  | 19.0    | 25.0  | 19.6  | 20.2  | 19.1    |       |       |       |         |
|             | 後継者の不足                      | 5.7   | 7.7   | 14.0  | 11.0    | 10.0  | 6.2   | 10.6  | 9.0     |       |       |       |         |
| 為替レートの変動    | 2.3                         | 4.4   | 4.0   | 5.0   | 3.0     | 7.2   | 3.2   | 4.5   |         |       |       |       |         |
| その他         | 3.4                         | 3.3   | 1.0   | 3.0   | 2.0     | 3.1   | 5.3   | 3.4   |         |       |       |       |         |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 50.6  | 54.9  | 55.1  | 57.6    | 60.0  | 53.1  | 46.2  | 52.8    |       |       |       |         |
|             | 提携先を見つける                    | 11.2  | 7.7   | 13.3  | 9.1     | 12.0  | 11.5  | 8.6   | 9.0     |       |       |       |         |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 29.2  | 26.4  | 23.5  | 27.3    | 21.0  | 17.7  | 26.9  | 29.2    |       |       |       |         |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 2.2   | 1.1   | 2.0   | 4.0     | 4.0   | 3.1   | 3.2   | 5.6     |       |       |       |         |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 0.0   | 2.2   | 1.0   | 2.0     | 1.0   | 4.2   | 2.2   | 1.1     |       |       |       |         |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 12.4  | 7.7   | 9.2   | 4.0     | 4.0   | 9.4   | 9.7   | 10.1    |       |       |       |         |
|             | 情報力を強化する                    | 12.4  | 4.4   | 7.1   | 9.1     | 5.0   | 9.4   | 10.8  | 5.6     |       |       |       |         |
|             | 技術力を高める                     | 16.9  | 23.1  | 17.3  | 16.2    | 22.0  | 17.7  | 10.8  | 20.2    |       |       |       |         |
|             | 製品開発力を強化する                  | 25.8  | 30.8  | 29.6  | 24.2    | 23.0  | 26.0  | 24.7  | 24.7    |       |       |       |         |
|             | IT化・機械化を推進する                | 3.4   | 4.4   | 10.2  | 9.1     | 12.0  | 9.4   | 5.4   | 10.1    |       |       |       |         |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 1.1   | 1.1   | 1.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 1.1   | 0.0     |       |       |       |         |
|             | 新しい事業を始める                   | 7.9   | 8.8   | 2.0   | 6.1     | 6.0   | 8.3   | 14.0  | 10.1    |       |       |       |         |
|             | 人件費を節減する                    | 10.1  | 7.7   | 14.3  | 8.1     | 8.0   | 10.4  | 6.5   | 5.6     |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 18.0  | 18.7  | 17.3  | 20.2    | 15.0  | 10.4  | 5.4   | 9.0     |       |       |       |         |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 9.0   | 3.3   | 5.1   | 3.0     | 7.0   | 6.3   | 7.5   | 6.7     |       |       |       |         |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 5.6   | 6.6   | 5.1   | 5.1     | 8.0   | 6.3   | 9.7   | 7.9     |       |       |       |         |
|             | 人材を確保する                     | 22.5  | 26.4  | 21.4  | 25.3    | 25.0  | 28.1  | 23.7  | 30.3    |       |       |       |         |
|             | 人材育成を強化する                   | 14.6  | 18.7  | 20.4  | 24.2    | 26.0  | 24.0  | 17.2  | 18.0    |       |       |       |         |
|             | 労働条件を改善する                   | 4.5   | 3.3   | 0.0   | 3.0     | 3.0   | 1.0   | 4.3   | 3.4     |       |       |       |         |
|             | 後継者を育成する                    | 9.0   | 7.7   | 8.2   | 6.1     | 8.0   | 7.3   | 10.8  | 5.6     |       |       |       |         |
| 資金調達(融資)を図る | 4.5                         | 2.2   | 6.1   | 4.0   | 8.0     | 2.1   | 5.4   | 4.5   |         |       |       |       |         |
| 資金繰りを改善する   | 6.7                         | 6.6   | 7.1   | 8.1   | 8.0     | 11.5  | 9.7   | 7.9   |         |       |       |       |         |
| その他         | 2.2                         | 2.2   | 4.1   | 2.0   | 1.0     | 0.0   | 2.2   | 3.4   |         |       |       |       |         |
| 有効回答事業所数    |                             | 106   | 111   | 109   | 105     | 109   | 108   | 108   | 106     |       |       |       |         |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         | 30年   |       |
|-------------|-----------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|
|             |                             | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 55.7  | 48.1  | 49.3  | 43.8    | 41.0  | 41.9  | 51.3  | 40.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 利幅の縮小                       | 32.9  | 27.3  | 27.4  | 22.5    | 28.2  | 20.3  | 28.2  | 32.8    |       |       |       |         |       |       |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 1.3   | 3.9   | 1.4   | 6.7     | 1.3   | 1.4   | 1.3   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 27.8  | 18.2  | 19.2  | 14.6    | 15.4  | 17.6  | 14.1  | 15.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0   | 1.3   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 3.8   | 10.4  | 5.5   | 7.9     | 5.1   | 4.1   | 7.7   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 10.1  | 3.9   | 11.0  | 9.0     | 15.4  | 5.4   | 12.8  | 12.5    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費の増加                      | 25.3  | 32.5  | 32.9  | 33.7    | 32.1  | 36.5  | 30.8  | 35.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 2.5   | 3.9   | 6.8   | 7.9     | 5.1   | 9.5   | 5.1   | 15.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 15.2  | 10.4  | 12.3  | 14.6    | 14.1  | 24.3  | 17.9  | 18.8    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 2.5   | 1.3   | 4.1   | 1.1     | 5.1   | 5.4   | 5.1   | 3.1     |       |       |       |         |       |       |
|             | 合理化の不足                      | 12.7  | 6.5   | 5.5   | 6.7     | 9.0   | 10.8  | 10.3  | 10.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 10.1  | 11.7  | 11.0  | 11.2    | 10.3  | 9.5   | 11.5  | 9.4     |       |       |       |         |       |       |
|             | 商圏人口の減少                     | 1.3   | 0.0   | 2.7   | 5.6     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0   | 2.6   | 2.7   | 0.0     | 0.0   | 1.4   | 1.3   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 3.8   | 1.3   | 2.7   | 3.4     | 1.3   | 0.0   | 2.6   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 代金回収の悪化                     | 0.0   | 0.0   | 1.4   | 1.1     | 2.6   | 0.0   | 2.6   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 1.3   | 2.6   | 2.7   | 2.2     | 5.1   | 5.4   | 3.8   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成の困難                     | 19.0  | 23.4  | 26.0  | 27.0    | 26.9  | 29.7  | 23.1  | 26.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者の不足                      | 8.9   | 13.0  | 11.0  | 12.4    | 11.5  | 8.1   | 6.4   | 9.4     |       |       |       |         |       |       |
| 為替レートの変動    | 13.9                        | 15.6  | 9.6   | 16.9  | 12.8    | 8.1   | 6.4   | 7.8   |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 11.4                        | 7.8   | 2.7   | 6.7   | 9.0     | 8.1   | 2.6   | 7.8   |         |       |       |       |         |       |       |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 53.2  | 43.4  | 56.2  | 49.4    | 41.0  | 48.6  | 51.9  | 46.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 提携先を見つける                    | 11.4  | 10.5  | 11.0  | 18.0    | 7.7   | 25.7  | 14.3  | 12.5    |       |       |       |         |       |       |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 12.7  | 11.8  | 16.4  | 11.2    | 11.5  | 8.1   | 13.0  | 10.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 1.3   | 2.6   | 0.0   | 1.1     | 5.1   | 1.4   | 7.8   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 6.3   | 2.6   | 4.1   | 2.2     | 1.3   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 3.8   | 5.3   | 4.1   | 5.6     | 2.6   | 4.1   | 2.6   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | 情報力を強化する                    | 17.7  | 15.8  | 16.4  | 15.7    | 19.2  | 12.2  | 18.2  | 14.1    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力を高める                     | 6.3   | 7.9   | 5.5   | 4.5     | 7.7   | 6.8   | 5.2   | 6.3     |       |       |       |         |       |       |
|             | 製品開発力を強化する                  | 0.0   | 1.3   | 0.0   | 1.1     | 0.0   | 0.0   | 1.3   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |
|             | IT化・機械化を推進する                | 3.8   | 7.9   | 4.1   | 5.6     | 6.4   | 5.4   | 9.1   | 12.5    |       |       |       |         |       |       |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.0   | 3.9   | 0.0   | 1.1     | 1.3   | 0.0   | 1.3   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 新しい事業を始める                   | 8.9   | 6.6   | 9.6   | 4.5     | 11.5  | 6.8   | 10.4  | 10.9    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費を節減する                    | 12.7  | 9.2   | 15.1  | 7.9     | 10.3  | 10.8  | 10.4  | 12.5    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 19.0  | 21.1  | 20.5  | 12.4    | 16.7  | 24.3  | 18.2  | 17.2    |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 5.1   | 3.9   | 2.7   | 6.7     | 1.3   | 1.4   | 2.6   | 3.1     |       |       |       |         |       |       |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 2.5   | 1.3   | 4.1   | 2.2     | 0.0   | 1.4   | 0.0   | 1.6     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材を確保する                     | 30.4  | 35.5  | 37.0  | 43.8    | 38.5  | 37.8  | 41.6  | 40.6    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成を強化する                   | 24.1  | 31.6  | 31.5  | 39.3    | 35.9  | 27.0  | 24.7  | 25.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 労働条件を改善する                   | 8.9   | 13.2  | 9.6   | 6.7     | 14.1  | 9.5   | 6.5   | 17.2    |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者を育成する                    | 10.1  | 6.6   | 8.2   | 10.1    | 10.3  | 8.1   | 3.9   | 7.8     |       |       |       |         |       |       |
| 資金調達(融資)を図る | 6.3                         | 7.9   | 2.7   | 5.6   | 3.8     | 5.4   | 3.9   | 3.1   |         |       |       |       |         |       |       |
| 資金繰りを改善する   | 15.2                        | 3.9   | 2.7   | 6.7   | 6.4     | 8.1   | 9.1   | 6.3   |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 0.0                         | 2.6   | 0.0   | 1.1   | 2.6     | 2.7   | 0.0   | 1.6   |         |       |       |       |         |       |       |
| 有効回答事業所数    |                             | 90    | 95    | 92    | 91      | 92    | 90    | 98    | 90      |       |       |       |         |       |       |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



| 項目          | 調査期                         | 29年   |     | 29年   |     | 29年   |     | 30年     |     | 30年   |     | 30年   |     | 30年   |     |         |  |
|-------------|-----------------------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|---------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|---------|--|
|             |                             | 1～3月期 |     | 4～6月期 |     | 7～9月期 |     | 10～12月期 |     | 1～3月期 |     | 4～6月期 |     | 7～9月期 |     | 10～12月期 |  |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 49.5  |     | 53.9  |     | 57.8  |     | 47.4    |     | 49.5  |     | 50.5  |     | 46.6  |     | 46.1    |  |
|             | 利幅の縮小                       | 29.5  |     | 31.4  |     | 30.3  |     | 25.8    |     | 34.0  |     | 23.2  |     | 23.9  |     | 25.8    |  |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 6.3   |     | 2.9   |     | 3.7   |     | 5.2     |     | 2.9   |     | 8.4   |     | 4.5   |     | 6.7     |  |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 17.9  |     | 25.5  |     | 25.7  |     | 20.6    |     | 23.3  |     | 21.1  |     | 20.5  |     | 14.6    |  |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0   |     | 1.0   |     | 0.9   |     | 1.0     |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |  |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 4.2   |     | 7.8   |     | 5.5   |     | 7.2     |     | 7.8   |     | 5.3   |     | 3.4   |     | 3.4     |  |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 1.1   |     | 4.9   |     | 4.6   |     | 7.2     |     | 6.8   |     | 6.3   |     | 1.1   |     | 1.1     |  |
|             | 人件費の増加                      | 35.8  |     | 37.3  |     | 34.9  |     | 34.0    |     | 34.0  |     | 35.8  |     | 38.6  |     | 36.0    |  |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 2.1   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 1.1     |  |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 7.4   |     | 7.8   |     | 6.4   |     | 17.5    |     | 12.6  |     | 10.5  |     | 10.2  |     | 13.5    |  |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 17.9  |     | 18.6  |     | 22.0  |     | 15.5    |     | 18.4  |     | 18.9  |     | 20.5  |     | 21.3    |  |
|             | 合理化の不足                      | 2.1   |     | 2.0   |     | 4.6   |     | 3.1     |     | 0.0   |     | 3.2   |     | 3.4   |     | 5.6     |  |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 10.5  |     | 9.8   |     | 11.9  |     | 6.2     |     | 8.7   |     | 11.6  |     | 18.2  |     | 11.2    |  |
|             | 商圏人口の減少                     | 3.2   |     | 2.0   |     | 2.8   |     | 1.0     |     | 0.0   |     | 1.1   |     | 2.3   |     | 0.0     |  |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 1.1   |     | 1.0   |     | 0.9   |     | 0.0     |     | 1.9   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |  |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 2.1     |     | 1.0   |     | 2.1   |     | 0.0   |     | 0.0     |  |
|             | 代金回収の悪化                     | 1.1   |     | 2.0   |     | 2.8   |     | 2.1     |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |  |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 4.2   |     | 4.9   |     | 5.5   |     | 8.2     |     | 2.9   |     | 4.2   |     | 6.8   |     | 6.7     |  |
|             | 人材育成の困難                     | 35.8  |     | 37.3  |     | 34.9  |     | 33.0    |     | 35.9  |     | 45.3  |     | 43.2  |     | 40.4    |  |
|             | 後継者の不足                      | 14.7  |     | 7.8   |     | 12.8  |     | 10.3    |     | 12.6  |     | 12.6  |     | 12.5  |     | 14.6    |  |
| 為替レートの変動    | 6.3                         |       | 1.0 |       | 0.0 |       | 0.0 |         | 1.9 |       | 0.0 |       | 1.1 |       | 2.2 |         |  |
| その他         | 4.2                         |       | 2.9 |       | 1.8 |       | 5.2 |         | 5.8 |       | 3.2 |       | 5.7 |       | 3.4 |         |  |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 51.6  |     | 48.5  |     | 54.5  |     | 50.5    |     | 52.4  |     | 46.3  |     | 46.6  |     | 39.3    |  |
|             | 提携先を見つける                    | 20.4  |     | 17.5  |     | 18.2  |     | 21.6    |     | 15.5  |     | 13.7  |     | 17.0  |     | 19.1    |  |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 9.7   |     | 17.5  |     | 15.5  |     | 12.4    |     | 10.7  |     | 12.6  |     | 8.0   |     | 7.9     |  |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 1.1   |     | 1.9   |     | 0.0   |     | 2.1     |     | 1.9   |     | 4.2   |     | 3.4   |     | 0.0     |  |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 2.2   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |  |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 7.5   |     | 5.8   |     | 9.1   |     | 11.3    |     | 9.7   |     | 3.2   |     | 10.2  |     | 7.9     |  |
|             | 情報力を強化する                    | 8.6   |     | 6.8   |     | 14.5  |     | 9.3     |     | 7.8   |     | 10.5  |     | 10.2  |     | 11.2    |  |
|             | 技術力を高める                     | 24.7  |     | 22.3  |     | 22.7  |     | 21.6    |     | 28.2  |     | 30.5  |     | 27.3  |     | 23.6    |  |
|             | 製品開発力を強化する                  | 4.3   |     | 19.4  |     | 20.0  |     | 15.5    |     | 14.6  |     | 16.8  |     | 10.2  |     | 13.5    |  |
|             | IT化・機械化を推進する                | 2.2   |     | 4.9   |     | 2.7   |     | 2.1     |     | 1.9   |     | 2.1   |     | 1.1   |     | 3.4     |  |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.9   |     | 0.0     |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 1.1     |  |
|             | 新しい事業を始める                   | 10.8  |     | 6.8   |     | 12.7  |     | 12.4    |     | 7.8   |     | 8.4   |     | 12.5  |     | 13.5    |  |
|             | 人件費を節減する                    | 6.5   |     | 2.9   |     | 2.7   |     | 4.1     |     | 6.8   |     | 5.3   |     | 3.4   |     | 2.2     |  |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 4.3   |     | 6.8   |     | 10.0  |     | 8.2     |     | 2.9   |     | 4.2   |     | 11.4  |     | 7.9     |  |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 1.1   |     | 1.9   |     | 1.8   |     | 1.0     |     | 3.9   |     | 3.2   |     | 1.1   |     | 0.0     |  |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 3.2   |     | 2.9   |     | 6.4   |     | 2.1     |     | 2.9   |     | 3.2   |     | 3.4   |     | 0.0     |  |
|             | 人材を確保する                     | 40.9  |     | 46.6  |     | 47.3  |     | 48.5    |     | 46.6  |     | 51.6  |     | 48.9  |     | 60.7    |  |
|             | 人材育成を強化する                   | 40.9  |     | 40.8  |     | 29.1  |     | 34.0    |     | 37.9  |     | 44.2  |     | 43.2  |     | 34.8    |  |
|             | 労働条件を改善する                   | 7.5   |     | 3.9   |     | 1.8   |     | 3.1     |     | 4.9   |     | 4.2   |     | 4.5   |     | 5.6     |  |
|             | 後継者を育成する                    | 8.6   |     | 10.7  |     | 4.5   |     | 6.2     |     | 9.7   |     | 7.4   |     | 6.8   |     | 11.2    |  |
| 資金調達(融資)を図る | 6.5                         |       | 6.8 |       | 3.6 |       | 7.2 |         | 4.9 |       | 3.2 |       | 6.8 |       | 1.1 |         |  |
| 資金繰りを改善する   | 4.3                         |       | 2.9 |       | 4.5 |       | 1.0 |         | 6.8 |       | 3.2 |       | 2.3 |       | 3.4 |         |  |
| その他         | 0.0                         |       | 1.9 |       | 0.0 |       | 0.0 |         | 0.0 |       | 0.0 |       | 1.1 |       | 1.1 |         |  |
| 有効回答事業所数    |                             | 98    |     | 104   |     | 110   |     | 97      |     | 103   |     | 97    |     | 106   |     | 95      |  |

※企業割合(%)を表示している項目:経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 29年   |         | 30年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         |
|-------------|-----------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|
|             |                             | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 62.5  | 50.4  | 56.9  | 45.4    | 43.5  | 42.3  | 46.7  | 48.2    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 利幅の縮小                       | 34.6  | 36.5  | 31.2  | 38.0    | 42.6  | 36.5  | 32.6  | 36.5    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 3.8   | 7.0   | 5.5   | 7.4     | 4.3   | 5.8   | 8.7   | 10.6    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 34.6  | 27.0  | 34.9  | 29.6    | 33.9  | 27.9  | 30.4  | 34.1    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 1.0   | 1.7   | 2.8   | 2.8     | 0.9   | 3.8   | 2.2   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 9.6   | 10.4  | 4.6   | 9.3     | 10.4  | 3.8   | 4.3   | 8.2     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 12.5  | 13.9  | 14.7  | 18.5    | 30.4  | 24.0  | 25.0  | 21.2    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人件費の増加                      | 12.5  | 20.0  | 22.0  | 13.9    | 14.8  | 20.2  | 14.1  | 12.9    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 11.5  | 9.6   | 8.3   | 13.0    | 14.8  | 12.5  | 20.7  | 21.2    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 7.7   | 13.0  | 10.1  | 12.0    | 12.2  | 11.5  | 10.9  | 8.2     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 7.7   | 12.2  | 12.8  | 10.2    | 7.0   | 7.7   | 10.9  | 11.8    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 合理化の不足                      | 5.8   | 4.3   | 5.5   | 2.8     | 7.0   | 6.7   | 3.3   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 20.2  | 12.2  | 15.6  | 11.1    | 10.4  | 12.5  | 10.9  | 15.3    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 商圏人口の減少                     | 2.9   | 1.7   | 1.8   | 1.9     | 0.0   | 4.8   | 2.2   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0   | 0.9   | 0.0   | 0.9     | 0.0   | 1.0   | 0.0   | 1.2     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 1.0   | 0.9   | 3.7   | 2.8     | 2.6   | 1.9   | 3.3   | 2.4     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 代金回収の悪化                     | 1.9   | 1.7   | 1.8   | 0.9     | 2.6   | 2.9   | 4.3   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 7.7   | 9.6   | 7.3   | 8.3     | 5.2   | 6.7   | 4.3   | 2.4     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人材育成の困難                     | 14.4  | 20.0  | 20.2  | 21.3    | 20.0  | 18.3  | 18.5  | 16.5    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 後継者の不足                      | 10.6  | 11.3  | 6.4   | 8.3     | 6.1   | 12.5  | 6.5   | 8.2     |       |       |       |         |       |       |       |         |
| 為替レートの変動    | 14.4                        | 10.4  | 7.3   | 12.0  | 7.0     | 12.5  | 10.9  | 8.2   |         |       |       |       |         |       |       |       |         |
| その他         | 3.8                         | 0.9   | 3.7   | 2.8   | 2.6     | 2.9   | 5.4   | 3.5   |         |       |       |       |         |       |       |       |         |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 67.3  | 67.6  | 59.1  | 63.9    | 60.3  | 69.5  | 65.2  | 59.3    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 提携先を見つける                    | 10.6  | 9.0   | 9.1   | 14.8    | 12.1  | 13.3  | 12.0  | 7.0     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 33.7  | 24.3  | 30.0  | 37.0    | 37.1  | 32.4  | 32.6  | 26.7    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 0.0   | 0.9   | 2.7   | 2.8     | 3.4   | 3.8   | 1.1   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 1.9   | 0.9   | 2.7   | 1.9     | 3.4   | 1.0   | 1.1   | 2.3     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 8.7   | 5.4   | 7.3   | 5.6     | 5.2   | 6.7   | 4.3   | 4.7     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 情報力を強化する                    | 21.2  | 21.6  | 19.1  | 13.9    | 15.5  | 19.0  | 18.5  | 29.1    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 技術力を高める                     | 15.4  | 10.8  | 12.7  | 7.4     | 7.8   | 11.4  | 8.7   | 14.0    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 製品開発力を強化する                  | 12.5  | 17.1  | 10.9  | 18.5    | 11.2  | 19.0  | 19.6  | 14.0    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | IT化・機械化を推進する                | 6.7   | 4.5   | 8.2   | 7.4     | 6.9   | 5.7   | 12.0  | 8.1     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.0   | 2.7   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 新しい事業を始める                   | 10.6  | 12.6  | 7.3   | 8.3     | 9.5   | 9.5   | 2.2   | 10.5    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人件費を節減する                    | 2.9   | 5.4   | 9.1   | 3.7     | 4.3   | 4.8   | 6.5   | 2.3     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 9.6   | 12.6  | 13.6  | 10.2    | 15.5  | 11.4  | 6.5   | 11.6    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 6.7   | 11.7  | 7.3   | 10.2    | 12.1  | 9.5   | 10.9  | 12.8    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 1.0   | 3.6   | 0.9   | 0.9     | 0.9   | 1.9   | 2.2   | 5.8     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人材を確保する                     | 20.2  | 24.3  | 23.6  | 20.4    | 25.0  | 27.6  | 20.7  | 24.4    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 人材育成を強化する                   | 17.3  | 22.5  | 29.1  | 23.1    | 19.8  | 15.2  | 25.0  | 17.4    |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 労働条件を改善する                   | 0.0   | 1.8   | 1.8   | 0.9     | 4.3   | 1.9   | 1.1   | 3.5     |       |       |       |         |       |       |       |         |
|             | 後継者を育成する                    | 10.6  | 9.0   | 10.9  | 8.3     | 12.1  | 10.5  | 12.0  | 8.1     |       |       |       |         |       |       |       |         |
| 資金調達(融資)を図る | 7.7                         | 5.4   | 4.5   | 5.6   | 6.9     | 6.7   | 7.6   | 7.0   |         |       |       |       |         |       |       |       |         |
| 資金繰りを改善する   | 11.5                        | 6.3   | 9.1   | 9.3   | 5.2     | 1.9   | 6.5   | 10.5  |         |       |       |       |         |       |       |       |         |
| その他         | 0.0                         | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.9     | 1.9   | 1.1   | 0.0   |         |       |       |       |         |       |       |       |         |
| 有効回答事業所数    |                             | 121   | 126   | 121   | 120     | 124   | 120   | 120   | 121     |       |       |       |         |       |       |       |         |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |     | 29年   |     | 29年   |     | 29年     |      | 30年   |     | 30年   |     | 30年   |      | 30年     |  |
|-------------|-----------------------------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|---------|------|-------|-----|-------|-----|-------|------|---------|--|
|             |                             | 1～3月期 |     | 4～6月期 |     | 7～9月期 |     | 10～12月期 |      | 1～3月期 |     | 4～6月期 |     | 7～9月期 |      | 10～12月期 |  |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 71.8  |     | 67.8  |     | 66.2  |     | 60.3    |      | 63.3  |     | 58.7  |     | 48.7  |      | 63.0    |  |
|             | 利幅の縮小                       | 35.9  |     | 36.8  |     | 35.1  |     | 31.5    |      | 27.8  |     | 26.7  |     | 30.3  |      | 31.5    |  |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 9.0   |     | 10.3  |     | 9.1   |     | 12.3    |      | 10.0  |     | 6.7   |     | 7.9   |      | 9.3     |  |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 16.7  |     | 18.4  |     | 19.5  |     | 17.8    |      | 21.1  |     | 25.3  |     | 17.1  |      | 22.2    |  |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 1.3   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |      | 1.1   |     | 1.3   |     | 0.0   |      | 0.0     |  |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 2.6   |     | 3.4   |     | 2.6   |     | 4.1     |      | 3.3   |     | 1.3   |     | 1.3   |      | 0.0     |  |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 9.0   |     | 10.3  |     | 9.1   |     | 11.0    |      | 14.4  |     | 16.0  |     | 6.6   |      | 9.3     |  |
|             | 人件費の増加                      | 12.8  |     | 14.9  |     | 27.3  |     | 24.7    |      | 16.7  |     | 20.0  |     | 23.7  |      | 29.6    |  |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 6.4   |     | 6.9   |     | 9.1   |     | 13.7    |      | 8.9   |     | 8.0   |     | 13.2  |      | 9.3     |  |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 14.1  |     | 12.6  |     | 16.9  |     | 6.8     |      | 13.3  |     | 9.3   |     | 23.7  |      | 11.1    |  |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 2.6   |     | 4.6   |     | 1.3   |     | 2.7     |      | 2.2   |     | 6.7   |     | 5.3   |      | 3.7     |  |
|             | 合理化の不足                      | 3.8   |     | 6.9   |     | 7.8   |     | 1.4     |      | 4.4   |     | 4.0   |     | 5.3   |      | 3.7     |  |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 15.4  |     | 18.4  |     | 19.5  |     | 24.7    |      | 20.0  |     | 10.7  |     | 18.4  |      | 20.4    |  |
|             | 商圏人口の減少                     | 6.4   |     | 5.7   |     | 6.5   |     | 6.8     |      | 4.4   |     | 5.3   |     | 5.3   |      | 3.7     |  |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |      | 0.0   |     | 0.0   |     | 1.3   |      | 0.0     |  |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 6.4   |     | 3.4   |     | 5.2   |     | 8.2     |      | 3.3   |     | 6.7   |     | 5.3   |      | 7.4     |  |
|             | 代金回収の悪化                     | 2.6   |     | 2.3   |     | 2.6   |     | 1.4     |      | 0.0   |     | 0.0   |     | 2.6   |      | 0.0     |  |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 12.8  |     | 9.2   |     | 3.9   |     | 5.5     |      | 14.4  |     | 10.7  |     | 9.2   |      | 7.4     |  |
|             | 人材育成の困難                     | 12.8  |     | 12.6  |     | 19.5  |     | 11.0    |      | 16.7  |     | 25.3  |     | 11.8  |      | 14.8    |  |
|             | 後継者の不足                      | 12.8  |     | 11.5  |     | 13.0  |     | 9.6     |      | 6.7   |     | 6.7   |     | 9.2   |      | 5.6     |  |
| 為替レートの変動    | 10.3                        |       | 8.0 |       | 7.8 |       | 6.8 |         | 10.0 |       | 5.3 |       | 3.9 |       | 5.6  |         |  |
| その他         | 1.3                         |       | 2.3 |       | 1.3 |       | 8.2 |         | 2.2  |       | 2.7 |       | 5.3 |       | 0.0  |         |  |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 47.4  |     | 45.3  |     | 49.4  |     | 49.3    |      | 46.7  |     | 60.3  |     | 49.3  |      | 60.0    |  |
|             | 提携先を見つける                    | 10.5  |     | 5.8   |     | 10.1  |     | 9.6     |      | 8.9   |     | 15.1  |     | 15.1  |      | 10.9    |  |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 47.4  |     | 45.3  |     | 43.0  |     | 39.7    |      | 46.7  |     | 38.4  |     | 24.7  |      | 25.5    |  |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 7.9   |     | 5.8   |     | 8.9   |     | 8.2     |      | 5.6   |     | 11.0  |     | 13.7  |      | 9.1     |  |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 3.9   |     | 7.0   |     | 2.5   |     | 5.5     |      | 3.3   |     | 0.0   |     | 1.4   |      | 1.8     |  |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 9.2   |     | 18.6  |     | 10.1  |     | 16.4    |      | 16.7  |     | 19.2  |     | 17.8  |      | 14.5    |  |
|             | 情報力を強化する                    | 13.2  |     | 19.8  |     | 10.1  |     | 19.2    |      | 17.8  |     | 13.7  |     | 17.8  |      | 18.2    |  |
|             | 技術力を高める                     | 0.0   |     | 0.0   |     | 3.8   |     | 2.7     |      | 4.4   |     | 6.8   |     | 8.2   |      | 1.8     |  |
|             | 製品開発力を強化する                  | 9.2   |     | 12.8  |     | 16.5  |     | 9.6     |      | 8.9   |     | 11.0  |     | 13.7  |      | 16.4    |  |
|             | IT化・機械化を推進する                | 2.6   |     | 2.3   |     | 2.5   |     | 1.4     |      | 3.3   |     | 8.2   |     | 5.5   |      | 3.6     |  |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 1.3   |     | 3.5   |     | 1.3   |     | 0.0     |      | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0   |      | 0.0     |  |
|             | 新しい事業を始める                   | 9.2   |     | 5.8   |     | 5.1   |     | 6.8     |      | 12.2  |     | 8.2   |     | 5.5   |      | 12.7    |  |
|             | 人件費を節減する                    | 10.5  |     | 8.1   |     | 8.9   |     | 9.6     |      | 3.3   |     | 6.8   |     | 9.6   |      | 10.9    |  |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 14.5  |     | 8.1   |     | 16.5  |     | 13.7    |      | 6.7   |     | 2.7   |     | 9.6   |      | 12.7    |  |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 10.5  |     | 8.1   |     | 12.7  |     | 11.0    |      | 10.0  |     | 9.6   |     | 6.8   |      | 5.5     |  |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 7.9   |     | 8.1   |     | 2.5   |     | 1.4     |      | 4.4   |     | 2.7   |     | 2.7   |      | 3.6     |  |
|             | 人材を確保する                     | 18.4  |     | 15.1  |     | 24.1  |     | 24.7    |      | 26.7  |     | 13.7  |     | 19.2  |      | 23.6    |  |
|             | 人材育成を強化する                   | 15.8  |     | 23.3  |     | 24.1  |     | 12.3    |      | 10.0  |     | 20.5  |     | 19.2  |      | 10.9    |  |
|             | 労働条件を改善する                   | 3.9   |     | 2.3   |     | 3.8   |     | 5.5     |      | 3.3   |     | 5.5   |     | 4.1   |      | 1.8     |  |
|             | 後継者を育成する                    | 11.8  |     | 14.0  |     | 8.9   |     | 16.4    |      | 8.9   |     | 6.8   |     | 4.1   |      | 3.6     |  |
| 資金調達(融資)を図る | 6.6                         |       | 7.0 |       | 8.9 |       | 4.1 |         | 4.4  |       | 5.5 |       | 2.7 |       | 7.3  |         |  |
| 資金繰りを改善する   | 3.9                         |       | 8.1 |       | 7.6 |       | 2.7 |         | 8.9  |       | 4.1 |       | 8.2 |       | 10.9 |         |  |
| その他         | 1.3                         |       | 0.0 |       | 0.0 |       | 0.0 |         | 0.0  |       | 1.4 |       | 2.7 |       | 0.0  |         |  |
| 有効回答事業所数    |                             | 105   |     | 105   |     | 106   |     | 106     |      | 112   |     | 107   |     | 106   |      | 106     |  |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策



| 項目          | 調査期                         | 29年   |      | 29年   |     | 29年   |     | 29年     |      | 30年   |      | 30年   |      | 30年   |      |         |  |
|-------------|-----------------------------|-------|------|-------|-----|-------|-----|---------|------|-------|------|-------|------|-------|------|---------|--|
|             |                             | 1~3月期 |      | 4~6月期 |     | 7~9月期 |     | 10~12月期 |      | 1~3月期 |      | 4~6月期 |      | 7~9月期 |      | 10~12月期 |  |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 44.0  |      | 42.4  |     | 42.7  |     | 51.1    |      | 38.8  |      | 33.8  |      | 41.9  |      | 45.2    |  |
|             | 利幅の縮小                       | 25.0  |      | 27.3  |     | 33.7  |     | 24.5    |      | 25.0  |      | 26.3  |      | 25.6  |      | 27.4    |  |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 7.0   |      | 8.1   |     | 6.7   |     | 7.4     |      | 7.5   |      | 11.3  |      | 5.8   |      | 4.1     |  |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 29.0  |      | 35.4  |     | 32.6  |     | 29.8    |      | 30.0  |      | 28.8  |      | 26.7  |      | 30.1    |  |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0   |      | 0.0   |     | 0.0   |     | 0.0     |      | 0.0   |      | 1.3   |      | 0.0   |      | 0.0     |  |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 8.0   |      | 4.0   |     | 4.5   |     | 5.3     |      | 1.3   |      | 5.0   |      | 8.1   |      | 4.1     |  |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 6.0   |      | 3.0   |     | 3.4   |     | 3.2     |      | 5.0   |      | 11.3  |      | 5.8   |      | 4.1     |  |
|             | 人件費の増加                      | 16.0  |      | 10.1  |     | 20.2  |     | 14.9    |      | 17.5  |      | 16.3  |      | 12.8  |      | 8.2     |  |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 9.0   |      | 3.0   |     | 4.5   |     | 9.6     |      | 6.3   |      | 7.5   |      | 5.8   |      | 12.3    |  |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 18.0  |      | 22.2  |     | 14.6  |     | 19.1    |      | 18.8  |      | 22.5  |      | 23.3  |      | 13.7    |  |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 4.0   |      | 2.0   |     | 2.2   |     | 2.1     |      | 3.8   |      | 1.3   |      | 0.0   |      | 1.4     |  |
|             | 合理化の不足                      | 5.0   |      | 6.1   |     | 3.4   |     | 7.4     |      | 6.3   |      | 6.3   |      | 9.3   |      | 5.5     |  |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 16.0  |      | 16.2  |     | 7.9   |     | 17.0    |      | 15.0  |      | 16.3  |      | 10.5  |      | 12.3    |  |
|             | 商圏人口の減少                     | 2.0   |      | 9.1   |     | 2.2   |     | 6.4     |      | 5.0   |      | 2.5   |      | 4.7   |      | 2.7     |  |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 1.0   |      | 2.0   |     | 1.1   |     | 1.1     |      | 2.5   |      | 2.5   |      | 1.2   |      | 1.4     |  |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 15.0  |      | 16.2  |     | 14.6  |     | 14.9    |      | 16.3  |      | 15.0  |      | 19.8  |      | 23.3    |  |
|             | 代金回収の悪化                     | 2.0   |      | 3.0   |     | 6.7   |     | 3.2     |      | 5.0   |      | 3.8   |      | 5.8   |      | 2.7     |  |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 6.0   |      | 10.1  |     | 7.9   |     | 10.6    |      | 7.5   |      | 8.8   |      | 8.1   |      | 5.5     |  |
|             | 人材育成の困難                     | 13.0  |      | 14.1  |     | 12.4  |     | 11.7    |      | 18.8  |      | 10.0  |      | 9.3   |      | 11.0    |  |
|             | 後継者の不足                      | 8.0   |      | 13.1  |     | 15.7  |     | 7.4     |      | 13.8  |      | 10.0  |      | 14.0  |      | 16.4    |  |
| 為替レートの変動    | 1.0                         |       | 2.0  |       | 3.4 |       | 0.0 |         | 3.8  |       | 0.0  |       | 1.2  |       | 2.7  |         |  |
| その他         | 2.0                         |       | 6.1  |       | 2.2 |       | 7.4 |         | 1.3  |       | 6.3  |       | 2.3  |       | 6.8  |         |  |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 25.3  |      | 27.3  |     | 23.3  |     | 27.7    |      | 31.7  |      | 27.2  |      | 24.1  |      | 17.8    |  |
|             | 提携先を見つける                    | 10.1  |      | 14.1  |     | 10.0  |     | 10.6    |      | 15.9  |      | 8.6   |      | 8.0   |      | 8.2     |  |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 10.1  |      | 6.1   |     | 6.7   |     | 10.6    |      | 12.2  |      | 9.9   |      | 5.7   |      | 15.1    |  |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 19.2  |      | 25.3  |     | 20.0  |     | 24.5    |      | 14.6  |      | 25.9  |      | 24.1  |      | 23.3    |  |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 28.3  |      | 31.3  |     | 22.2  |     | 27.7    |      | 25.6  |      | 18.5  |      | 31.0  |      | 27.4    |  |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 9.1   |      | 11.1  |     | 13.3  |     | 9.6     |      | 14.6  |      | 9.9   |      | 5.7   |      | 5.5     |  |
|             | 情報力を強化する                    | 25.3  |      | 26.3  |     | 36.7  |     | 19.1    |      | 23.2  |      | 25.9  |      | 25.3  |      | 32.9    |  |
|             | 技術力を高める                     | 1.0   |      | 3.0   |     | 1.1   |     | 4.3     |      | 2.4   |      | 1.2   |      | 1.1   |      | 0.0     |  |
|             | 製品開発力を強化する                  | 4.0   |      | 2.0   |     | 0.0   |     | 5.3     |      | 3.7   |      | 0.0   |      | 1.1   |      | 1.4     |  |
|             | IT化・機械化を推進する                | 6.1   |      | 2.0   |     | 5.6   |     | 4.3     |      | 2.4   |      | 3.7   |      | 6.9   |      | 11.0    |  |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 2.0   |      | 1.0   |     | 3.3   |     | 4.3     |      | 2.4   |      | 2.5   |      | 3.4   |      | 1.4     |  |
|             | 新しい事業を始める                   | 12.1  |      | 11.1  |     | 7.8   |     | 12.8    |      | 12.2  |      | 11.1  |      | 13.8  |      | 8.2     |  |
|             | 人件費を節減する                    | 7.1   |      | 8.1   |     | 4.4   |     | 4.3     |      | 8.5   |      | 11.1  |      | 3.4   |      | 8.2     |  |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 20.2  |      | 20.2  |     | 17.8  |     | 20.2    |      | 22.0  |      | 19.8  |      | 21.8  |      | 27.4    |  |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 6.1   |      | 4.0   |     | 7.8   |     | 5.3     |      | 1.2   |      | 7.4   |      | 5.7   |      | 9.6     |  |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 7.1   |      | 4.0   |     | 4.4   |     | 7.4     |      | 1.2   |      | 3.7   |      | 5.7   |      | 5.5     |  |
|             | 人材を確保する                     | 9.1   |      | 8.1   |     | 13.3  |     | 14.9    |      | 13.4  |      | 8.6   |      | 10.3  |      | 5.5     |  |
|             | 人材育成を強化する                   | 17.2  |      | 14.1  |     | 12.2  |     | 10.6    |      | 8.5   |      | 16.0  |      | 11.5  |      | 11.0    |  |
|             | 労働条件を改善する                   | 2.0   |      | 2.0   |     | 4.4   |     | 3.2     |      | 0.0   |      | 2.5   |      | 1.1   |      | 0.0     |  |
|             | 後継者を育成する                    | 12.1  |      | 18.2  |     | 12.2  |     | 12.8    |      | 15.9  |      | 13.6  |      | 9.2   |      | 11.0    |  |
| 資金調達(融資)を図る | 5.1                         |       | 5.1  |       | 8.9 |       | 3.2 |         | 3.7  |       | 11.1 |       | 11.5 |       | 2.7  |         |  |
| 資金繰りを改善する   | 6.1                         |       | 11.1 |       | 6.7 |       | 9.6 |         | 12.2 |       | 7.4  |       | 9.2  |       | 11.0 |         |  |
| その他         | 1.0                         |       | 1.0  |       | 2.2 |       | 2.1 |         | 1.2  |       | 3.7  |       | 1.1  |       | 2.7  |         |  |
| 有効回答事業所数    |                             | 111   |      | 111   |     | 113   |     | 112     |      | 113   |      | 112   |      | 117   |      | 110     |  |

※企業割合(%)を表示している項目:経営上の問題点、重点経営施策

注:「業況」における各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。



※単純 D・I を表示している項目:業況、売上高、経常利益、資金繰り、雇用人員  
※企業割合 (%) を表示している項目:業況の判断理由

地域名:港区

| 項目          | 調査期                         |      | 29年   |      | 29年   |      | 29年     |      | 30年   |      | 30年   |      | 30年   |      |         |      |
|-------------|-----------------------------|------|-------|------|-------|------|---------|------|-------|------|-------|------|-------|------|---------|------|
|             | 1～3月期                       |      | 4～6月期 |      | 7～9月期 |      | 10～12月期 |      | 1～3月期 |      | 4～6月期 |      | 7～9月期 |      | 10～12月期 |      |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 60.3 |       | 58.7 |       | 54.7 |         | 54.3 |       | 51.4 |       | 59.6 |       | 58.5 |         | 60.0 |
|             | 利幅の縮小                       | 33.3 |       | 22.2 |       | 23.4 |         | 26.1 |       | 21.6 |       | 23.4 |       | 32.1 |         | 32.5 |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 3.2  |       | 3.2  |       | 1.6  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 2.1  |       | 1.9  |         | 7.5  |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 27.0 |       | 25.4 |       | 15.6 |         | 21.7 |       | 16.2 |       | 17.0 |       | 15.1 |         | 25.0 |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 6.3  |       | 15.9 |       | 18.8 |         | 10.9 |       | 21.6 |       | 14.9 |       | 5.7  |         | 7.5  |
|             | 人件費の増加                      | 55.6 |       | 54.0 |       | 57.8 |         | 52.2 |       | 62.2 |       | 53.2 |       | 56.6 |         | 45.0 |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 25.4 |       | 28.6 |       | 26.6 |         | 30.4 |       | 32.4 |       | 31.9 |       | 18.9 |         | 22.5 |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 9.5  |       | 12.7 |       | 15.6 |         | 10.9 |       | 8.1  |       | 8.5  |       | 7.5  |         | 15.0 |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 0.0  |       | 0.0  |       | 1.6  |         | 2.2  |       | 2.7  |       | 2.1  |       | 1.9  |         | 5.0  |
|             | 合理化の不足                      | 3.2  |       | 1.6  |       | 3.1  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 3.8  |         | 0.0  |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 11.1 |       | 7.9  |       | 7.8  |         | 4.3  |       | 8.1  |       | 10.6 |       | 1.9  |         | 7.5  |
|             | 商圏人口の減少                     | 1.6  |       | 1.6  |       | 0.0  |         | 2.2  |       | 0.0  |       | 2.1  |       | 5.7  |         | 2.5  |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 11.1 |       | 12.7 |       | 3.1  |         | 0.0  |       | 2.7  |       | 4.3  |       | 3.8  |         | 2.5  |
|             | 代金回収の悪化                     | 3.2  |       | 0.0  |       | 3.1  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 0.0  |       | 4.8  |       | 6.3  |         | 8.7  |       | 8.1  |       | 0.0  |       | 1.9  |         | 0.0  |
|             | 人材育成の困難                     | 20.6 |       | 19.0 |       | 25.0 |         | 37.0 |       | 24.3 |       | 34.0 |       | 37.7 |         | 25.0 |
|             | 後継者の不足                      | 6.3  |       | 7.9  |       | 7.8  |         | 8.7  |       | 16.2 |       | 8.5  |       | 11.3 |         | 15.0 |
| 為替レートの変動    | 0.0                         |      | 1.6   |      | 0.0   |      | 0.0     |      | 0.0   |      | 0.0   |      | 0.0   |      | 0.0     |      |
| その他         | 7.9                         |      | 1.6   |      | 10.9  |      | 6.5     |      | 2.7   |      | 6.4   |      | 5.7   |      | 5.0     |      |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 39.1 |       | 33.3 |       | 31.3 |         | 37.8 |       | 27.0 |       | 43.5 |       | 32.1 |         | 35.9 |
|             | 提携先を見つける                    | 3.1  |       | 1.6  |       | 4.7  |         | 0.0  |       | 2.7  |       | 2.2  |       | 1.9  |         | 2.6  |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 28.1 |       | 19.0 |       | 20.3 |         | 20.0 |       | 18.9 |       | 15.2 |       | 18.9 |         | 38.5 |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 23.4 |       | 22.2 |       | 20.3 |         | 15.6 |       | 10.8 |       | 10.9 |       | 11.3 |         | 12.8 |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 0.0  |       | 1.6  |       | 0.0  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 2.2  |       | 3.8  |         | 5.1  |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 17.2 |       | 25.4 |       | 17.2 |         | 26.7 |       | 27.0 |       | 13.0 |       | 20.8 |         | 15.4 |
|             | 情報力を強化する                    | 3.1  |       | 4.8  |       | 15.6 |         | 4.4  |       | 10.8 |       | 8.7  |       | 7.5  |         | 5.1  |
|             | 技術力を高める                     | 9.4  |       | 9.5  |       | 3.1  |         | 4.4  |       | 2.7  |       | 8.7  |       | 5.7  |         | 5.1  |
|             | 製品開発力を強化する                  | 9.4  |       | 12.7 |       | 9.4  |         | 6.7  |       | 8.1  |       | 10.9 |       | 1.9  |         | 10.3 |
|             | IT化・機械化を推進する                | 1.6  |       | 0.0  |       | 3.1  |         | 2.2  |       | 0.0  |       | 4.3  |       | 5.7  |         | 5.1  |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 1.6  |       | 1.6  |       | 1.6  |         | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |       | 0.0  |         | 0.0  |
|             | 新しい事業を始める                   | 3.1  |       | 3.2  |       | 4.7  |         | 2.2  |       | 16.2 |       | 6.5  |       | 1.9  |         | 7.7  |
|             | 人件費を節減する                    | 21.9 |       | 15.9 |       | 21.9 |         | 20.0 |       | 16.2 |       | 10.9 |       | 18.9 |         | 15.4 |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 20.3 |       | 20.6 |       | 12.5 |         | 20.0 |       | 35.1 |       | 23.9 |       | 22.6 |         | 17.9 |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 7.8  |       | 11.1 |       | 10.9 |         | 6.7  |       | 8.1  |       | 6.5  |       | 7.5  |         | 5.1  |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 3.1  |       | 6.3  |       | 0.0  |         | 6.7  |       | 5.4  |       | 8.7  |       | 7.5  |         | 0.0  |
|             | 人材を確保する                     | 42.2 |       | 41.3 |       | 40.6 |         | 51.1 |       | 45.9 |       | 45.7 |       | 43.4 |         | 48.7 |
|             | 人材育成を強化する                   | 21.9 |       | 33.3 |       | 32.8 |         | 17.8 |       | 27.0 |       | 28.3 |       | 32.1 |         | 28.2 |
|             | 労働条件を改善する                   | 9.4  |       | 7.9  |       | 17.2 |         | 8.9  |       | 8.1  |       | 4.3  |       | 7.5  |         | 7.7  |
|             | 後継者を育成する                    | 3.1  |       | 11.1 |       | 4.7  |         | 8.9  |       | 5.4  |       | 13.0 |       | 18.9 |         | 10.3 |
| 資金調達(融資)を図る | 4.7                         |      | 3.2   |      | 1.6   |      | 2.2     |      | 5.4   |      | 4.3   |      | 1.9   |      | 2.6     |      |
| 資金繰りを改善する   | 6.3                         |      | 3.2   |      | 7.8   |      | 6.7     |      | 5.4   |      | 10.9  |      | 7.5   |      | 2.6     |      |
| その他         | 0.0                         |      | 0.0   |      | 1.6   |      | 4.4     |      | 0.0   |      | 2.2   |      | 0.0   |      | 0.0     |      |
| 有効回答事業所数    | 90                          |      | 95    |      | 93    |      | 91      |      | 91    |      | 90    |      | 91    |      | 90      |      |

※企業割合(%)を表示している項目:経営上の問題点、重点経営施策



地域名: 港区

| 項目          | 調査期                         | 29年   |       | 29年   |         | 29年   |       | 30年   |         | 30年   |       | 30年   |         | 30年   |       |
|-------------|-----------------------------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|
|             |                             | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 | 7～9月期 | 10～12月期 | 1～3月期 | 4～6月期 |
| 経営上の問題点     | 売上の停滞・減少                    | 66.7  | 18.2  | 28.6  | 57.1    | 62.5  | 37.5  | 28.6  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 利幅の縮小                       | 22.2  | 27.3  | 57.1  | 42.9    | 25.0  | 25.0  | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 大手企業(大型店)との競争の激化            | 11.1  | 9.1   | 14.3  | 14.3    | 25.0  | 25.0  | 0.0   | 20.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 同業者間の競争の激化                  | 44.4  | 54.5  | 28.6  | 57.1    | 50.0  | 75.0  | 57.1  | 60.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 輸入製品との競争の激化                 | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 販売納入先からの値下げ要請<br>(料金の値下げ要請) | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 0.0     | 0.0   | 12.5  | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先からの値上げ要請                 | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 14.3    | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費の増加                      | 33.3  | 36.4  | 28.6  | 28.6    | 0.0   | 0.0   | 28.6  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 原材料高(材料価格の上昇)               | 22.2  | 18.2  | 0.0   | 0.0     | 12.5  | 12.5  | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費の増加                 | 0.0   | 18.2  | 0.0   | 0.0     | 25.0  | 12.5  | 28.6  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力・製品開発力の不足                | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 28.6    | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 合理化の不足                      | 11.1  | 9.1   | 14.3  | 0.0     | 12.5  | 0.0   | 0.0   | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 取引先・顧客の減少                   | 0.0   | 9.1   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 商圏人口の減少                     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 12.5  | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 親企業の縮小・撤退                   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・工場・設備の狭小・老朽化             | 0.0   | 9.1   | 0.0   | 0.0     | 12.5  | 0.0   | 14.3  | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 代金回収の悪化                     | 0.0   | 9.1   | 14.3  | 14.3    | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝力・情報力の不足                  | 11.1  | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 12.5  | 0.0   | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成の困難                     | 11.1  | 27.3  | 42.9  | 0.0     | 25.0  | 50.0  | 71.4  | 20.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者の不足                      | 0.0   | 9.1   | 14.3  | 14.3    | 25.0  | 12.5  | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
| 為替レートの変動    | 11.1                        | 9.1   | 14.3  | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 10.0  |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 0.0                         | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| 重点経営施策      | 販路を広げる                      | 66.7  | 72.7  | 28.6  | 42.9    | 25.0  | 37.5  | 14.3  | 40.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 提携先を見つける                    | 22.2  | 9.1   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 取扱い商品の見直し・充実をする             | 11.1  | 9.1   | 14.3  | 42.9    | 25.0  | 12.5  | 28.6  | 20.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 店舗・設備を改装・拡充する               | 11.1  | 18.2  | 0.0   | 0.0     | 12.5  | 12.5  | 14.3  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 不動産の有効活用を図る                 | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 宣伝・広報を強化する                  | 22.2  | 18.2  | 28.6  | 28.6    | 37.5  | 37.5  | 14.3  | 20.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 情報力を強化する                    | 0.0   | 9.1   | 42.9  | 28.6    | 37.5  | 25.0  | 0.0   | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 技術力を高める                     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 28.6    | 25.0  | 12.5  | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 製品開発力を強化する                  | 0.0   | 18.2  | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | IT化・機械化を推進する                | 11.1  | 18.2  | 28.6  | 0.0     | 12.5  | 25.0  | 14.3  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 省エネルギー化を推進する                | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 新しい事業を始める                   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 12.5  | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費を節減する                    | 11.1  | 9.1   | 0.0   | 28.6    | 12.5  | 12.5  | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人件費以外の経費を節減する               | 0.0   | 18.2  | 14.3  | 0.0     | 25.0  | 12.5  | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 仕入先・流通経路の見直しをする             | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 事業を整理・縮小する                  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材を確保する                     | 33.3  | 18.2  | 42.9  | 28.6    | 12.5  | 25.0  | 71.4  | 40.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 人材育成を強化する                   | 33.3  | 45.5  | 28.6  | 42.9    | 25.0  | 25.0  | 42.9  | 30.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 労働条件を改善する                   | 0.0   | 18.2  | 14.3  | 0.0     | 0.0   | 12.5  | 14.3  | 10.0    |       |       |       |         |       |       |
|             | 後継者を育成する                    | 0.0   | 0.0   | 28.6  | 0.0     | 37.5  | 12.5  | 28.6  | 20.0    |       |       |       |         |       |       |
| 資金調達(融資)を図る | 11.1                        | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| 資金繰りを改善する   | 11.1                        | 0.0   | 0.0   | 14.3  | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| その他         | 0.0                         | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0     | 0.0   | 0.0   | 0.0   |         |       |       |       |         |       |       |
| 有効回答事業所数    |                             | 23    | 27    | 26    | 25      | 25    | 24    | 20    | 29      |       |       |       |         |       |       |

※企業割合(%)を表示している項目: 経営上の問題点、重点経営施策

港区産業・地域振興支援部  
〒105-8511 東京都港区芝公園1丁目5番25号  
TEL 03(3578)2111