

◆ 港区 ◆

中小企業の景況

平成 22 年度第 1 ・ 四半期

(平成 22 年 4 月～6 月)

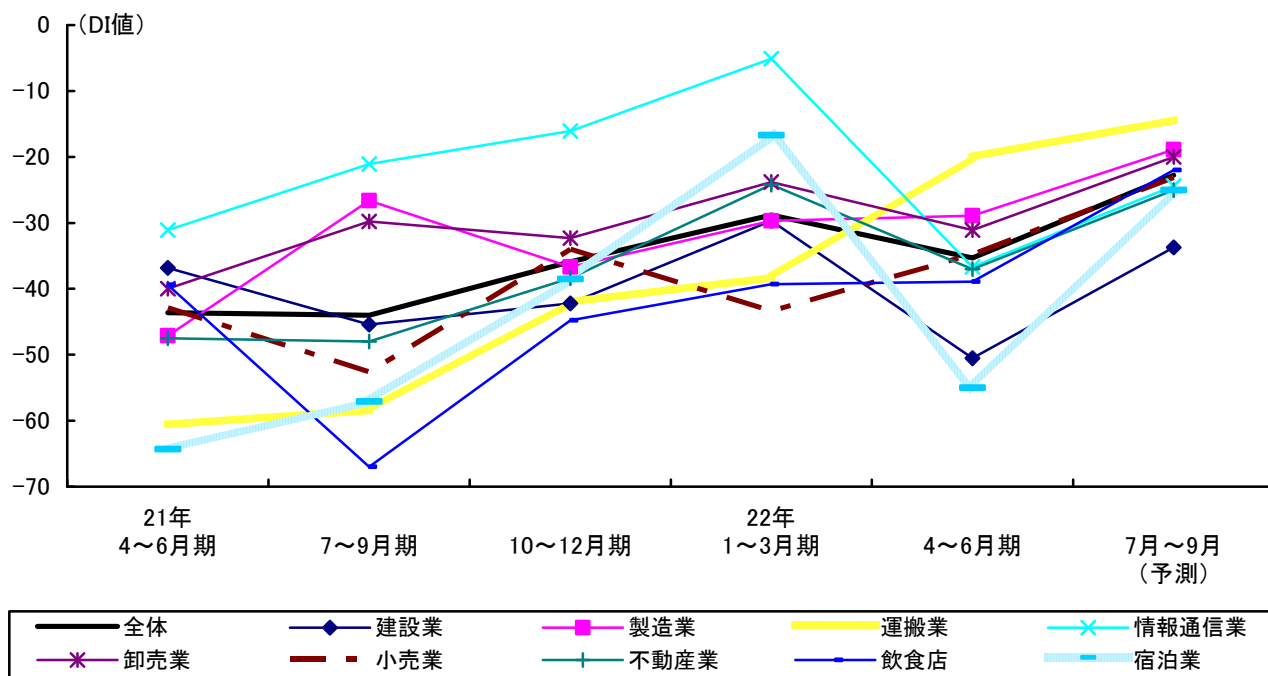
目 次	
業況 DI・見通し DI	1
売上高 DI	3
採算(経常利益)DI	4
資金繰り DI	5
雇用人員 DI	6
経営上の問題点	7
重点経営施策	8
中小企業景況調査転記表	9
調査の概要	29

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

業況DI・見通しDI

業況：5業種が前期までの改善傾向から悪化に転じる
見通し：いずれの業種も改善傾向が強まる



	21年 4~6月期	7~9月期	10~12月期	22年 1~3月期	4~6月期	7~9月期 (予測)	4~6月期 対前期増減
全体	-43.6	-44.0	-35.9	-28.8	-35.3	-22.8	-6.5
建設業	-36.8	-45.4	-42.2	-29.7	-50.5	-33.7	-20.8
製造業	-47.1	-26.6	-36.7	-29.7	-28.9	-18.9	0.8
運搬業	-60.6	-58.4	-42.0	-38.3	-20.0	-14.4	18.3
情報通信業	-31.1	-21.1	-16.1	-5.1	-36.7	-24.4	-31.6
卸売業	-40.0	-29.8	-32.3	-23.8	-31.1	-20.0	-7.3
小売業	-42.9	-52.6	-34.0	-43.4	-34.8	-23.1	8.6
不動産業	-47.5	-48.0	-38.4	-24.2	-37.0	-25.0	-12.8
飲食店	-39.4	-67.0	-44.8	-39.3	-38.9	-22.0	0.4
宿泊業	-64.3	-57.1	-38.5	-16.7	-55.0	-25.0	-38.3

22年4月~6月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、▲35で前期比6ポイント減と大きく悪化が強まった。

業種別の業況DIをみると、運搬業（前期▲38→今期▲20）は18ポイント増と水面下ながら大幅に改善し、4期連続で改善傾向が強まっている。小売業（▲34→▲43→▲35）も8ポイント増と大きく改善し前々期並の水準となった。製造業（▲30→▲29）、飲食店（▲39→▲39）は前期並の水準で推移している。一方、卸売業（▲24→▲31）は7ポイント減、不動産業（▲24→▲37）は13ポイント減といずれも大きく悪化が強まった。建設業（▲30→▲51）は21ポイント減と極端に厳しさを増し、改善が続いていた情報通信業（▲5→▲37）は32ポイント減と特に大

きく業況感が落ち込んだ。宿泊業（▲17→▲55）も 38 ポイント減と極端に悪化傾向を強めている。

業況を「良い」、「やや良い」を合わせて『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73%と圧倒的に多く、次いで「資金繰り・資金調達の動向」（33%）、「海外需要（売上）の動向」（28%）と続いた。業種別にみると、運搬業は「海外需要（売上）の動向」（62%）が最も高く、2位は「国内需要（売上）の動向」だったが、39%と他業種に比べてかなり低かった。不動産業は「資金繰り・資金調達の動向」（100%）が最も回答が多く、2位は「仕入価格の動向」（67%）となった。その他の企業は「国内需要（売上）の動向」が最も多かった。また、宿泊業は『良い』という回答が無く、業況についてはいずれの企業も「普通」、もしくは『悪い』という回答であった。

業況を「悪い」、「やや悪い」を合わせて『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85%と圧倒的に多く、次いで「販売価格の動向」（48%）、「資金繰り・資金調達の動向」（36%）と続いている。業種別にみると、いずれの業種も「国内需要（売上）の動向」が最も多く、割合も不動産業が7割、その他の業種は8割以上と高かった。次に高かった項目は、不動産業は「株式・不動産等の資金価格の動向」（60%）となり、小売業と宿泊業は「資金繰り・資金調達の動向」が、それぞれ半数を超えて多かった。その他の業種は「販売価格の動向」という結果となった。

今後3ヶ月間（22年7月～9月）の業況見通しDI（今期（4月～6月）に比べて「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は▲23と大きく持ち直すと見込まれている。

業種別の見通しDIは、いずれの業種も改善が見込まれており、その中でも飲食店と建設業は大きく改善すると見込まれている。

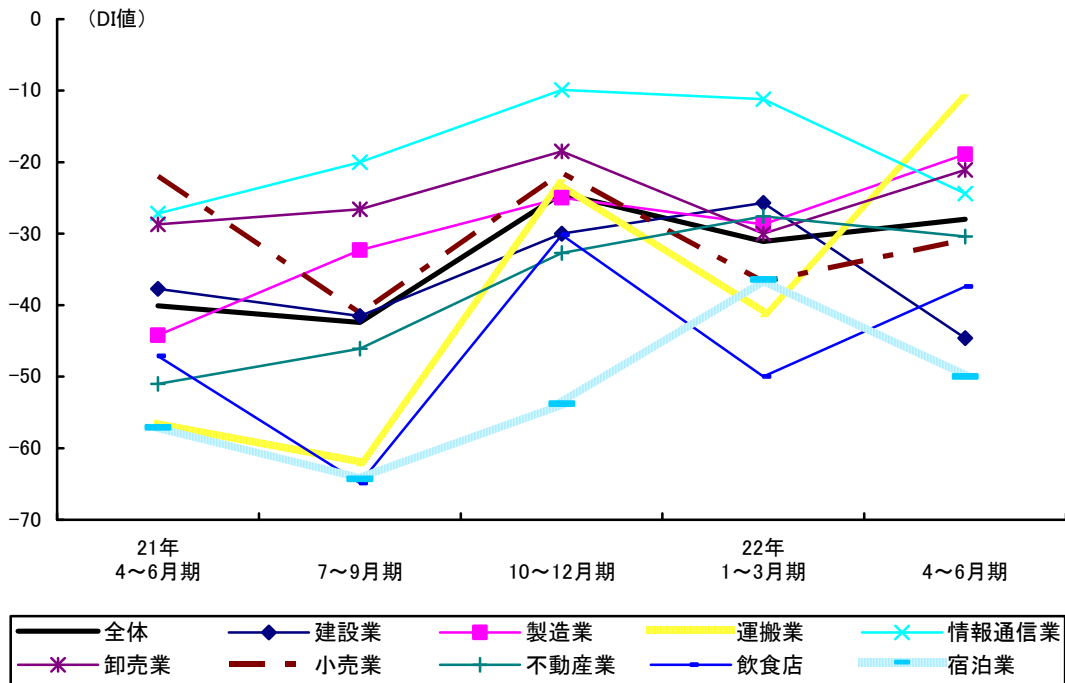
【注】

○D. I デフュージョン インデックス (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。

売上高DI

運搬業が特に大きく改善、一方建設業は減少を大きく強める



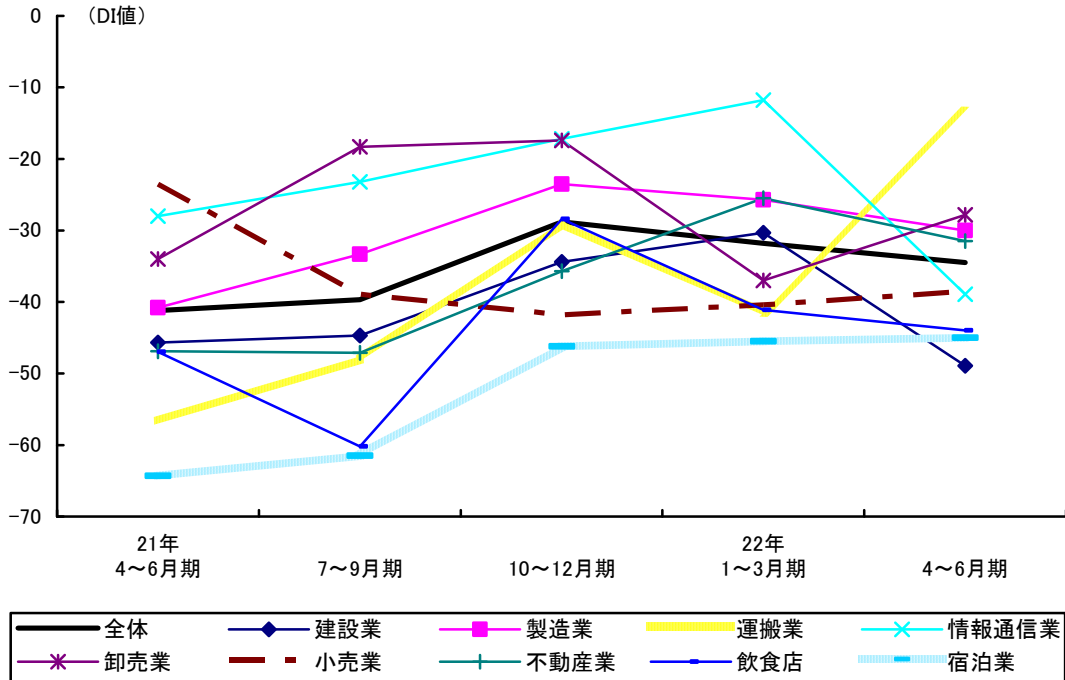
	21年 4~6月期	7~9月期	10~12月期	22年 1~3月期	4~6月期	4~6月期 対前期増減
全体	-40.1	-42.4	-24.4	-31.1	-28.0	3.1
建設業	-37.7	-41.5	-30.0	-25.7	-44.6	-18.9
製造業	-44.2	-32.3	-25.0	-28.7	-18.9	9.8
運搬業	-56.5	-62.0	-23.0	-41.1	-11.1	30.0
情報通信業	-27.2	-20.0	-9.9	-11.2	-24.4	-13.2
卸売業	-28.7	-26.6	-18.5	-30.0	-21.1	8.9
小売業	-22.0	-41.1	-21.5	-36.7	-30.8	5.9
不動産業	-51.0	-46.1	-32.7	-27.6	-30.4	-2.8
飲食店	-47.1	-64.9	-30.2	-50.0	-37.4	12.6
宿泊業	-57.1	-64.3	-53.8	-36.4	-50.0	-13.6

22年4月~6月の港区中小企業の売上高DI（売上高が「増加」とした企業割合－「減少」とした企業割合）は、▲28とやや改善した。

業種別の売上高DIをみると、運搬業（▲41→▲11）は30ポイント増と特に大きく改善し、飲食店（▲50→▲37）は13ポイント増、製造業（▲29→▲19）は10ポイント増、卸売業（▲30→▲21）は9ポイント増、小売業（▲37→▲31）は6ポイント増といずれも大きく改善している。一方、不動産業（▲28→▲30）はやや減少を強め、情報通信業（▲11→▲24）は13ポイント減、宿泊業（▲36→▲50）は14ポイント減、建設業（▲26→▲45）は19ポイント減といずれも大きく減少を強めた。

採算（経常利益）DI

横這い、低迷する業種が多い中、運搬業と卸売業の改善が目立つ



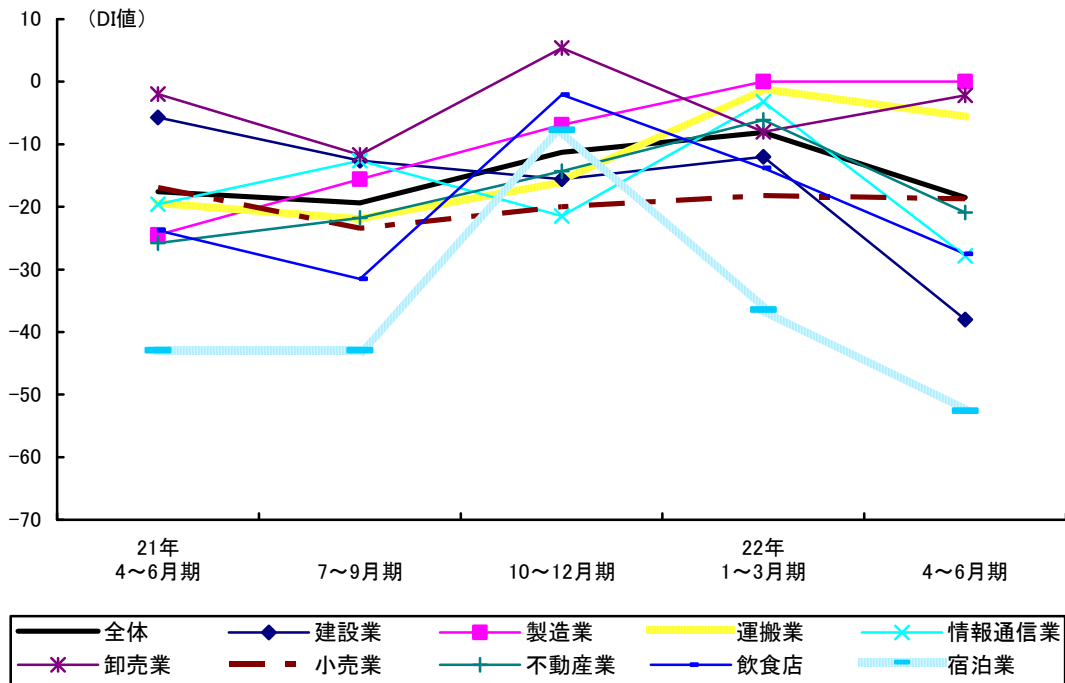
	21年 4~6月期	7~9月期	10~12月期	22年 1~3月期	4~6月期	4~6月期 対前期増減
全体	-41.2	-39.7	-28.8	-31.8	-34.5	-2.7
建設業	-45.7	-44.7	-34.4	-30.3	-48.9	-18.6
製造業	-40.8	-33.3	-23.5	-25.7	-30.0	-4.3
運搬業	-56.6	-48.0	-29.0	-41.5	-13.3	28.2
情報通信業	-28.0	-23.2	-17.2	-11.8	-38.9	-27.1
卸売業	-34.0	-18.3	-17.4	-37.0	-27.8	9.2
小売業	-23.5	-38.9	-41.8	-40.4	-38.5	1.9
不動産業	-46.9	-47.1	-35.7	-25.5	-31.5	-6.0
飲食店	-47.0	-60.2	-28.4	-41.1	-44.0	-2.9
宿泊業	-64.3	-61.5	-46.2	-45.5	-45.0	0.5

22年4月～6月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、▲35と、前期に続きさらに若干減少を強めた。

業種別の採算（経常利益）DIをみると、運搬業（▲42→▲13）は29ポイント増と特に大きく改善し、卸売業（▲37→▲28）も9ポイント増と大きく持ち直した。小売業（▲40→▲39）、宿泊業（▲46→▲45）は横這いで推移した。飲食店（▲41→▲44）は3ポイント減、製造業（▲26→▲30）は4ポイント減とやや減少を強め、不動産業（▲26→▲32）は6ポイント減、建設業（▲30→▲49）は19ポイント減と大きく減少を強めた。改善が続いていた情報通信業（▲12→▲39）は27ポイント減と特に大きく減少を強めた。

資金繰りDI

全体的に窮屈感が強まる中、卸売業が改善



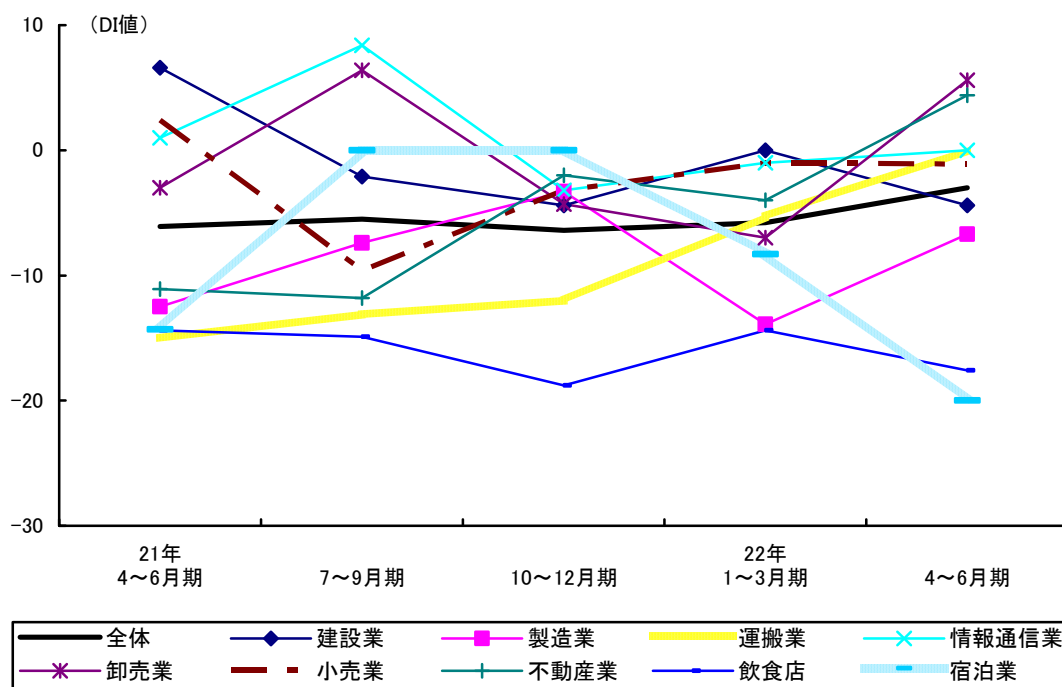
	21年 4~6月期	7~9月期	10~12月期	22年 1~3月期	4~6月期	4~6月期 対前期増減
全体	-17.6	-19.4	-11.3	-8.1	-18.5	-10.4
建設業	-5.7	-12.6	-15.6	-12.0	-38.0	-26.0
製造業	-24.5	-15.6	-6.9	0.0	0.0	0.0
運搬業	-19.4	-22.0	-16.0	-1.1	-5.6	-4.5
情報通信業	-19.6	-12.6	-21.5	-3.2	-27.8	-24.6
卸売業	-2.0	-11.7	5.4	-8.0	-2.2	5.8
小売業	-16.9	-23.4	-20.0	-18.2	-18.7	-0.5
不動産業	-25.8	-21.8	-14.3	-6.1	-20.9	-14.8
飲食店	-23.8	-31.5	-2.1	-13.8	-27.5	-13.7
宿泊業	-42.9	-42.9	-7.7	-36.4	-52.6	-16.2

22年4月~6月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、▲19と厳しさが大きく強まった。

業種別の資金繰りDIをみると、卸売業（▲8→▲2）は6ポイント増と厳しさが大きく和らいだ。製造業（0→0）は前期同様変わらず、小売業（▲18→▲19）は前期同様の厳しさが推移している。運搬業（▲1→▲6）は5ポイント減とやや厳しさを増した。飲食店（▲14→▲28）は14ポイント減、不動産業（▲6→▲21）は15ポイント減、宿泊業（▲36→▲53）は17ポイント減と大きく窮屈感を強めている。情報通信業（▲3→▲28）は25ポイント減、建設業（▲12→▲38）は26ポイント減と特に大きく厳しさを強めた。

雇用人員 DI

雇用人員は、卸売業と不動産業が増加傾向を強める



	21年 4~6月期	7~9月期	10~12月期	22年 1~3月期	4~6月期	4~6月期 対前期増減
全体	-6.1	-5.5	-6.4	-5.8	-3.0	2.8
建設業	6.6	-2.1	-4.4	0.0	-4.4	-4.4
製造業	-12.5	-7.4	-3.3	-13.9	-6.7	7.2
運搬業	-15.0	-13.1	-12.0	-5.3	0.0	5.3
情報通信業	1.0	8.4	-3.2	-1.0	0.0	1.0
卸売業	-3.0	6.4	-4.3	-7.0	5.6	12.6
小売業	2.4	-9.6	-3.2	-1.0	-1.1	-0.1
不動産業	-11.1	-11.8	-2.0	-4.0	4.4	8.4
飲食店	-14.4	-14.9	-18.8	-14.4	-17.6	-3.2
宿泊業	-14.3	0.0	0.0	-8.3	-20.0	-11.7

22年4月～6月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、▲3 と減少傾向がやや弱まった。

業種別の雇用人員 DI をみると、卸売業（▲7→6）は13ポイント増、不動産業（▲4→4）は8ポイント増と、共に減少から増加へ大きく転じた。製造業（▲14→▲7）は減少が大きく弱まり、運搬業（▲5→0）も幾分減少が弱まった。情報通信業（▲1→0）と、小売業（▲1→▲1）は前期と同様に推移し、建設業（0→▲4）、飲食店（▲14→▲18）はともに4ポイント減と、減少がやや強まった。宿泊業（▲8→▲20）は12ポイント減と減少が大きく強まった。

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	72.3 %	売上の停滞・減少	71.1 %	売上の停滞・減少	69.7 %
第2位	利幅の縮小	39.5 %	同業者間の競争の激化	50.0 %	利幅の縮小	43.9 %
第3位	同業者間の競争の激化	31.8 %	利幅の縮小	43.4 %	同業者間の競争の激化	34.8 %
第4位	取引先・顧客の減少	21.3 %	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.4 %	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.7 %
第5位	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4 %	取引先・顧客の減少	21.1 %	原材料高(材料価格の上昇)	16.7 %

	運搬業		情報通信業		卸売業	
第1位	売上の停滞・減少	59.7 %	売上の停滞・減少	72.7 %	売上の停滞・減少	77.5 %
第2位	利幅の縮小	40.3 %	利幅の縮小	39.4 %	利幅の縮小	40.8 %
第3位	為替レートの変動	20.8 %	取引先・顧客の減少	25.8 %	同業者間の競争の激化	31.0 %
第4位	同業者間の競争の激化	19.4 %	同業者間の競争の激化	24.2 %	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	19.7 %
			販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)			
第5位	人材育成の困難	18.1 %	人材育成の困難	21.2 %	取引先・顧客の減少	18.3 %

	小売業		不動産業		飲食店	
第1位	売上の停滞・減少	77.2 %	売上の停滞・減少	76.4 %	売上の停滞・減少	77.1 %
第2位	利幅の縮小	43.9 %	同業者間の競争の激化	43.6 %	取引先・顧客の減少	37.1 %
第3位	取引先・顧客の減少	33.3 %	利幅の縮小	38.2 %	同業者間の競争の激化	31.4 %
第4位	同業者間の競争の激化	19.3 %	取引先・顧客の減少	21.8 %	利幅の縮小	20.0 %
					商圈人口の減少	
第5位	宣伝力・情報力の不足	12.3 %	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4 %	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	17.1 %

	宿泊業	
第1位	売上の停滞・減少	87.5 %
第2位	大手企業(大型店)との競争の激化	25.0 %
	同業者間の競争の激化	
	合理化の不足	
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化 為替レートの変動	
第3位	利幅の縮小	12.5 %
	人件費の増加	
	人件費以外の経費の増加	
	商圈人口の減少 親企業の縮小・撤退	
第4位	/	
第5位	/	

	全体		建設業		製造業	
第1位	売上の停滞・減少	72.3%	売上の停滞・減少	71.1%	売上の停滞・減少	69.7%
第2位	利幅の縮小	39.5%	同業者間の競争の激化	50.0%	利幅の縮小	43.9%
第3位	同業者間の競争の激化	31.8%	利幅の縮小	43.4%	同業者間の競争の激化	34.8%
第4位	取引先・顧客の減少	21.3%	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.4%	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.7%
第5位	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4%	取引先・顧客の減少	21.1%	原材料高(材料価格の上昇)	16.7%

	運搬業		情報通信業		卸売業	
第1位	売上の停滞・減少	59.7%	売上の停滞・減少	72.7%	売上の停滞・減少	77.5%
第2位	利幅の縮小	40.3%	利幅の縮小	39.4%	利幅の縮小	40.8%
第3位	為替レートの変動	20.8%	取引先・顧客の減少	25.8%	同業者間の競争の激化	31.0%
第4位	同業者間の競争の激化	19.4%	同業者間の競争の激化	24.2%	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	19.7%
			販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)			
第5位	人材育成の困難	18.1%	人材育成の困難	21.2%	取引先・顧客の減少	18.3%

	小売業		不動産業		飲食店	
第1位	売上の停滞・減少	77.2%	売上の停滞・減少	76.4%	売上の停滞・減少	77.1%
第2位	利幅の縮小	43.9%	同業者間の競争の激化	43.6%	取引先・顧客の減少	37.1%
第3位	取引先・顧客の減少	33.3%	利幅の縮小	38.2%	同業者間の競争の激化	31.4%
第4位	同業者間の競争の激化	19.3%	取引先・顧客の減少	21.8%	利幅の縮小	20.0%
					商圈人口の減少	
第5位	宣伝力・情報力の不足	12.3%	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4%	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	17.1%

	宿泊業	
第1位	売上の停滞・減少	87.5%
第2位	大手企業(大型店)との競争の激化	25.0%
	同業者間の競争の激化	
	合理化の不足	
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化 為替レートの変動	
第3位	利幅の縮小	12.5%
	人件費の増加	
	人件費以外の経費の増加	
	商圈人口の減少 親企業の縮小・撤退	
第4位		
第5位		

経営上の問題点は、全体では1位「売上の停滞・減少」72%、2位「利幅の縮小」40%、3位「同業者間の競争の激化」32%となった。業種別にみると、いずれの業種も「売上の停滞・減少」が最も多かったが、運搬業は60%と7割前後の他の業種に比べて割合が少なかった。2位の項目については建設業、不動産業が「同業者間の競争の激化」をそれぞれ50%、44%で挙げており、飲食店が「取引先・顧客の減少」(37%)を挙げている。その他の業種は「利幅の縮小」が多かった。

重点経営施策

	全体		建設業		製造業	
第1位	販路を広げる	50.4%	販路を広げる	43.4%	販路を広げる	56.1%
第2位	取扱い商品の見直し・充実をする	25.9%	技術力を高める	36.8%	取扱い商品の見直し・充実をする	30.3%
第3位	人件費以外の経費を節減する	20.4%	人件費以外の経費を節減する	30.3%	製品開発力を強化する	27.3%
第4位	人材育成を強化する	18.2%	取扱い商品の見直し・充実をする	21.1%	技術力を高める	19.7%
第5位	人件費を節減する	16.4%	人材を確保する	18.4%	人件費を節減する	18.2%
			人材育成を強化する		人件費以外の経費を節減する	
					人材育成を強化する	

	運搬業		情報通信業		卸売業	
第1位	販路を広げる	45.2%	販路を広げる	68.2%	販路を広げる	69.0%
第2位	人件費以外の経費を節減する	34.2%	技術力を高める	30.3%	取扱い商品の見直し・充実をする	40.8%
第3位	人材育成を強化する	28.8%	取扱い商品の見直し・充実をする	28.8%	製品開発力を強化する	23.9%
第4位	人件費を節減する	21.9%	提携先を見つける	22.7%	人材育成を強化する	18.3%
第5位	情報力を強化する	20.5%	新しい事業を始める	16.7%	情報力を強化する	16.9%
			資金繰りを改善する		人件費以外の経費を節減する	

	小売業		不動産業		飲食店	
第1位	販路を広げる	46.4%	情報力を強化する	33.9%	取扱い商品の見直し・充実をする	41.2%
第2位	取扱い商品の見直し・充実をする	33.9%	販路を広げる	30.4%	販路を広げる	35.3%
第3位	人件費を節減する	23.2%	不動産の有効活用を図る	21.4%	宣伝・広報を強化する	26.5%
第4位	提携先を見つける	17.9%	人件費以外の経費を節減する	19.6%	人件費を節減する	23.5%
	宣伝・広報を強化する					
第5位	人材育成を強化する	16.1%	宣伝・広報を強化する	17.9%	仕入先・流通経路の見直しをする	17.6%
			資金繰りを改善する		資金繰りを改善する	

	宿泊業	
第1位	店舗・設備を改装・拡充する	62.5%
第2位	取扱い商品の見直し・充実をする	50.0%
第3位	販路を広げる	37.5%
第4位	宣伝・広報を強化する	25.0%
	人件費を節減する	
	人材育成を強化する	
第5位	情報力を強化する	12.5%
	製品開発力を強化する	
	人件費以外の経費を節減する	
	事業を整理・縮小する	
	人材を確保する	
	資金繰りを改善する	

重点経営施策は、全体では1位「販路を広げる」50%、2位「取扱い商品の見直し・充実をする」26%、3位「人件費以外の経費を節減する」20%となった。業種別にみると、不動産業は「情報力を強化する」(34%)、飲食店は「取扱い商品の見直し・充実をする」(41%)、宿泊業は「店舗・設備を改装・拡充する」(63%)を1位に挙げている。その他の業種は「販路を広げる」が最も多かった。2位の項目については、建設業、情報通信業が「技術力を高める」をそれぞれ37%、30%で挙げており、運搬業が「人件費以外の経費を節減する」(34%)、不動産業、飲食店が「販路を広げる」をそれぞれ30%、35%で挙げた。その他の業種は「取扱い商品の見直し・充実をする」が最も多いという結果となった。

全体
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4~6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目		調査期	21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い		14.6	11.6	16.0	15.1	11.8	15.6	12.0	14.2	18.3		13.5
	普通		27.1	32.8	40.3	33.9	41.1	40.0	44.1	36.4	47.6		50.1
	悪い		58.2	55.6	43.7	51.0	47.0	44.4	43.9	49.5	34.1		36.3
	D・I		-43.6	-44.0	-27.7	-35.9	-35.2	-28.8	-31.9	-35.3	-15.8	-6.5	-22.8
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	73.1			
	海外需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	28.4			
	販売価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	22.4			
	仕入価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	17.9			
	仕入れ以外のコストの動向		-	-	-	-	-	-	-	13.4			
	資金繰り・資金調達の動向		-	-	-	-	-	-	-	32.8			
	株式・不動産等の資金価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向		-	-	-	-	-	-	-	14.9			
	税制・会計制度の動向		-	-	-	-	-	-	-	1.5			
	その他		-	-	-	-	-	-	-	7.5			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	85.4			
	海外需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	6.8			
	販売価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	47.7			
	仕入価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	27.0			
	仕入れ以外のコストの動向		-	-	-	-	-	-	-	17.1			
	資金繰り・資金調達の動向		-	-	-	-	-	-	-	35.9			
	株式・不動産等の資金価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	10.3			
	為替レートの動向		-	-	-	-	-	-	-	7.8			
	税制・会計制度の動向		-	-	-	-	-	-	-	5.7			
	その他		-	-	-	-	-	-	-	4.6			
売上高	増加		16.3	14.9	20.2	17.5	17.5	17.5	17.5	21.0			
	変らず		27.2	27.9	35.1	33.9	33.9	33.9	33.9	29.9			
	減少		56.5	57.2	44.7	44.7	48.6	48.6	48.6	49.1			
	D・I		-40.1	-42.4	-24.4	-24.4	-31.1	-31.1	-31.1	-28.0	3.1		
経常利益	増加		15.3	14.3	16.0	16.0	14.3	14.3	14.3	16.2			
	変らず		28.2	31.7	39.2	39.2	39.6	39.6	39.6	33.1			
	減少		56.5	54.0	44.8	44.8	46.1	46.1	46.1	50.7			
	D・I		-41.2	-39.7	-28.8	-28.8	-31.8	-31.8	-31.8	-34.5	-2.7		
資金繰り	増加		18.3	13.9	17.1	17.1	20.1	20.1	20.1	17.9			
	変らず		45.7	52.8	54.5	54.5	51.7	51.7	51.7	45.7			
	減少		36.0	33.3	28.4	28.4	28.2	28.2	28.2	36.4			
	D・I		-17.6	-19.4	-11.3	-11.3	-8.1	-8.1	-8.1	-18.5	-10.4		
雇用人員	増加		12.6	10.3	7.3	7.3	6.3	6.3	6.3	12.2			
	変らず		68.7	73.8	79.1	79.1	81.6	81.6	81.6	72.6			
	減少		18.7	15.8	13.7	13.7	12.1	12.1	12.1	15.2			
	D・I		-6.1	-5.5	-6.4	-6.4	-5.8	-5.8	-5.8	-3.0	2.8		
有効回答事業所数			777	786	771	771	800	800	800	746			

※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

全体
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	72.3		
	利幅の縮小	39.5		
	大手企業(大型店)との競争の激化	4.0		
	同業者間の競争の激化	31.8		
	輸入製品との競争の激化	1.6		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4		
	仕入先からの値上げ要請	4.7		
	人件費の増加	9.1		
	原材料高(材料価格の上昇)	8.1		
	人件費以外の経費の増加	7.7		
	技術力・製品開発力の不足	5.3		
	合理化の不足	3.2		
	取引先・顧客の減少	21.3		
	商圏人口の減少	4.0		
	親企業の縮小・撤退	3.2		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	2.6		
	代金回収の悪化	2.2		
	宣伝力・情報力の不足	5.3		
	人材育成の困難	12.1		
	後継者の不足	4.7		
	為替レートの変動	7.5		
その他	2.4			
重点 経営 施策	販路を広げる	50.4		
	提携先を見つける	12.1		
	取扱い商品の見直し・充実をする	25.9		
	店舗・設備を改装・拡充する	5.9		
	不動産の有効活用を図る	4.0		
	宣伝・広報を強化する	10.5		
	情報力を強化する	16.2		
	技術力を高める	16.2		
	製品開発力を強化する	12.6		
	IT化・機械化を推進する	2.6		
	新しい事業を始める	8.5		
	人件費を節減する	16.4		
	人件費以外の経費を節減する	20.4		
	仕入先・流通経路の見直しをする	7.9		
	事業を整理・縮小する	6.5		
	人材を確保する	8.7		
	人材育成を強化する	18.2		
	労働条件を改善する	1.6		
	後継者を育成する	5.1		
	資金調達(融資)を図る	8.1		
	資金繰りを改善する	12.6		
その他	1.6			
有効回答事業所数		746		

※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

建設業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期		22年 1～3月期		22年 4～6月期		対 前期比	22年 7～9月期 (予想)
項目											
業況	良い	13.2	9.3	16.0	8.9	10.4	14.9	8.9	9.9	17.8	14.1
	普通	36.8	36.1	34.0	40.0	37.5	40.6	46.7	29.7	35.6	38.0
	悪い	50.0	54.6	50.0	51.1	52.1	44.6	44.4	60.4	46.5	47.8
	D・I	-36.8	-45.4	-34.0	-42.2	-41.7	-29.7	-35.6	-50.5	-28.7	-20.8
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	85.7		
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0		
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	28.6		
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0		
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	14.3		
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	57.1		
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0		
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	14.3		
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0		
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0		
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	89.4		
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	2.1		
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	46.8		
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	29.8		
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	12.8		
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	44.7		
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	8.5		
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	2.1		
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	10.6		
	その他	-	-	-	-	-	-	-	4.3		
売上高	増加	17.0	14.9	18.9	22.8	22.8	22.8	14.1			
	変らず	28.3	28.7	32.2	28.7	28.7	28.7	27.2			
	減少	54.7	56.4	48.9	48.9	48.5	48.5	58.7			
	D・I	-37.7	-41.5	-30.0	-30.0	-25.7	-25.7	-44.6			-18.9
経常利益	増加	13.3	11.7	12.2	17.2	17.2	17.2	13.0			
	変らず	27.6	31.9	41.1	35.4	35.4	35.4	25.0			
	減少	59.0	56.4	46.7	47.5	47.5	47.5	62.0			
	D・I	-45.7	-44.7	-34.4	-30.3	-30.3	-30.3	-48.9			-18.6
資金繰り	増加	20.8	16.8	15.6	24.0	24.0	24.0	12.0			
	変らず	52.8	53.7	53.3	40.0	40.0	40.0	38.0			
	減少	26.4	29.5	31.1	36.0	36.0	36.0	50.0			
	D・I	-5.7	-12.6	-15.6	-12.0	-12.0	-12.0	-38.0			-26.0
雇用人員	増加	23.6	14.4	10.0	7.9	7.9	7.9	13.3			
	変らず	59.4	69.1	75.6	84.2	84.2	84.2	68.9			
	減少	17.0	16.5	14.4	7.9	7.9	7.9	17.8			
	D・I	6.6	-2.1	-4.4	0.0	0.0	0.0	-4.4			-4.4
有効回答事業所数		99	97	90	101	101	101	92			

※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

建設業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	71.1		
	利幅の縮小	43.4		
	大手企業(大型店)との競争の激化	3.9		
	同業者間の競争の激化	50.0		
	輸入製品との競争の激化	1.3		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.4		
	仕入先からの値上げ要請	3.9		
	人件費の増加	10.5		
	原材料高(材料価格の上昇)	6.6		
	人件費以外の経費の増加	3.9		
	技術力・製品開発力の不足	2.6		
	合理化の不足	1.3		
	取引先・顧客の減少	21.1		
	商圏人口の減少	1.3		
	親企業の縮小・撤退	3.9		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	0.0		
	代金回収の悪化	5.3		
	宣伝力・情報力の不足	1.3		
	人材育成の困難	14.5		
	後継者の不足	9.2		
	為替レートの変動	1.3		
その他	1.3			
重点 経営 施策	販路を広げる	43.4		
	提携先を見つける	11.8		
	取扱い商品の見直し・充実をする	21.1		
	店舗・設備を改装・拡充する	1.3		
	不動産の有効活用を図る	1.3		
	宣伝・広報を強化する	2.6		
	情報力を強化する	15.8		
	技術力を高める	36.8		
	製品開発力を強化する	9.2		
	IT化・機械化を推進する	0.0		
	新しい事業を始める	9.2		
	人件費を節減する	14.5		
	人件費以外の経費を節減する	30.3		
	仕入先・流通経路の見直しをする	7.9		
	事業を整理・縮小する	9.2		
	人材を確保する	18.4		
	人材育成を強化する	18.4		
	労働条件を改善する	1.3		
	後継者を育成する	2.6		
	資金調達(融資)を図る	6.6		
	資金繰りを改善する	11.8		
その他	1.3			
有効回答事業所数		92		

※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

製造業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目		調査期	21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い		13.5	17.0	15.4	16.7	14.9	18.8	10.2	23.3	22.8		17.8
	普通		26.0	39.4	35.6	30.0	47.9	32.7	51.1	24.4	46.5		45.6
	悪い		60.6	43.6	49.0	53.3	37.2	48.5	38.6	52.2	30.7		36.7
	D・I		-47.1	-26.6	-33.7	-36.7	-22.3	-29.7	-28.4	-28.9	-7.9	0.8	-18.9
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	90.9			
	海外需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	36.4			
	販売価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	36.4			
	仕入価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	18.2			
	仕入れ以外のコストの動向		-	-	-	-	-	-	-	9.1			
	資金繰り・資金調達の動向		-	-	-	-	-	-	-	36.4			
	株式・不動産等の資金価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向		-	-	-	-	-	-	-	9.1			
	税制・会計制度の動向		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	95.2			
	海外需要(売上)の動向		-	-	-	-	-	-	-	7.1			
	販売価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	54.8			
	仕入価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	45.2			
	仕入れ以外のコストの動向		-	-	-	-	-	-	-	26.2			
	資金繰り・資金調達の動向		-	-	-	-	-	-	-	21.4			
	株式・不動産等の資金価格の動向		-	-	-	-	-	-	-	4.8			
	為替レートの動向		-	-	-	-	-	-	-	4.8			
	税制・会計制度の動向		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他		-	-	-	-	-	-	-	0.0			
売上高	増加		16.3	21.5	19.3	17.8	17.8	17.8	17.8	28.9			
	変らず		23.1	24.7	36.4	35.6	35.6	35.6	35.6	23.3			
	減少		60.6	53.8	44.3	46.5	46.5	46.5	46.5	47.8			
	D・I		-44.2	-32.3	-25.0	-28.7	-28.7	-28.7	-28.7	-18.9	9.8		
経常利益	増加		17.5	18.3	16.5	12.9	12.9	12.9	12.9	18.9			
	変らず		24.3	30.1	43.5	48.5	48.5	48.5	48.5	32.2			
	減少		58.3	51.6	40.0	38.6	38.6	38.6	38.6	48.9			
	D・I		-40.8	-33.3	-23.5	-25.7	-25.7	-25.7	-25.7	-30.0	-4.3		
資金繰り	増加		18.6	22.2	18.4	21.8	21.8	21.8	21.8	25.6			
	変らず		38.2	40.0	56.3	56.4	56.4	56.4	56.4	48.9			
	減少		43.1	37.8	25.3	21.8	21.8	21.8	21.8	25.6			
	D・I		-24.5	-15.6	-6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
雇用人員	増加		8.7	9.6	8.8	4.0	4.0	4.0	4.0	14.6			
	変らず		70.2	73.4	79.1	78.2	78.2	78.2	78.2	64.0			
	減少		21.2	17.0	12.1	17.8	17.8	17.8	17.8	21.3			
	D・I		-12.5	-7.4	-3.3	-13.9	-13.9	-13.9	-13.9	-6.7	7.2		
有効回答事業所数			96	94	91	101	101	101	101	90			

※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

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	69.7		
	利幅の縮小	43.9		
	大手企業(大型店)との競争の激化	6.1		
	同業者間の競争の激化	34.8		
	輸入製品との競争の激化	3.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	22.7		
	仕入先からの値上げ要請	4.5		
	人件費の増加	10.6		
	原材料高(材料価格の上昇)	16.7		
	人件費以外の経費の増加	7.6		
	技術力・製品開発力の不足	13.6		
	合理化の不足	4.5		
	取引先・顧客の減少	12.1		
	商圏人口の減少	0.0		
	親企業の縮小・撤退	1.5		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	0.0		
	代金回収の悪化	1.5		
	宣伝力・情報力の不足	4.5		
	人材育成の困難	12.1		
	後継者の不足	4.5		
	為替レートの変動	6.1		
その他	0.0			
重点 経営 施策	販路を広げる	56.1		
	提携先を見つける	6.1		
	取扱い商品の見直し・充実をする	30.3		
	店舗・設備を改装・拡充する	4.5		
	不動産の有効活用を図る	1.5		
	宣伝・広報を強化する	6.1		
	情報力を強化する	15.2		
	技術力を高める	19.7		
	製品開発力を強化する	27.3		
	IT化・機械化を推進する	3.0		
	新しい事業を始める	3.0		
	人件費を節減する	18.2		
	人件費以外の経費を節減する	18.2		
	仕入先・流通経路の見直しをする	9.1		
	事業を整理・縮小する	7.6		
	人材を確保する	9.1		
	人材育成を強化する	18.2		
	労働条件を改善する	3.0		
	後継者を育成する	3.0		
	資金調達(融資)を図る	9.1		
	資金繰りを改善する	9.1		
その他	1.5			
有効回答事業所数		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

運搬業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い	11.0	5.9	11.0	15.0	8.9	9.6	8.0	17.8	17.0		15.6
	普通	17.4	29.7	34.9	28.0	39.6	42.6	50.0	44.4	44.7		54.4
	悪い	71.6	64.4	54.1	57.0	51.5	47.9	42.0	37.8	38.3		30.0
	D・I	-60.6	-58.4	-43.1	-42.0	-42.6	-38.3	-34.0	-20.0	-21.3	18.3	-14.4
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	38.5			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	61.5			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	15.4			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	7.7			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	7.7			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	7.7			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レート	-	-	-	-	-	-	-	15.4			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	15.4			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	84.4			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	25.0			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	43.8			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	25.0			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	18.8			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	18.8			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	3.1			
	為替レート	-	-	-	-	-	-	-	34.4			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	6.3			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
売上高	増加	13.0	7.0	21.0	13.7	27.8						
	変らず	17.6	24.0	35.0	31.6	33.3						
	減少	69.4	69.0	44.0	54.7	38.9						
	D・I	-56.5	-62.0	-23.0	-41.1	-11.1					30.0	
経常利益	増加	13.2	8.0	17.0	11.7	24.4						
	変らず	17.0	36.0	37.0	35.1	37.8						
	減少	69.8	56.0	46.0	53.2	37.8						
	D・I	-56.6	-48.0	-29.0	-41.5	-13.3					28.2	
資金繰り	増加	16.7	10.0	11.0	22.1	24.4						
	変らず	47.2	58.0	62.0	54.7	45.6						
	減少	36.1	32.0	27.0	23.2	30.0						
	D・I	-19.4	-22.0	-16.0	-1.1	-5.6					-4.5	
雇用人員	増加	5.6	6.1	6.0	5.3	12.4						
	変らず	73.8	74.7	76.0	84.2	75.3						
	減少	20.6	19.2	18.0	10.5	12.4						
	D・I	-15.0	-13.1	-12.0	-5.3	0.0					5.3	
有効回答事業所数		101	101	100	95	90						

※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

運搬業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	59.7		
	利幅の縮小	40.3		
	大手企業(大型店)との競争の激化	0.0		
	同業者間の競争の激化	19.4		
	輸入製品との競争の激化	0.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	15.3		
	仕入先からの値上げ要請	6.9		
	人件費の増加	13.9		
	原材料高(材料価格の上昇)	13.9		
	人件費以外の経費の増加	13.9		
	技術力・製品開発力の不足	0.0		
	合理化の不足	2.8		
	取引先・顧客の減少	13.9		
	商圏人口の減少	2.8		
	親企業の縮小・撤退	6.9		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	1.4		
	代金回収の悪化	1.4		
	宣伝力・情報力の不足	0.0		
	人材育成の困難	18.1		
	後継者の不足	5.6		
	為替レートの変動	20.8		
その他	4.2			
重点 経営 施策	販路を広げる	45.2		
	提携先を見つける	15.1		
	取扱い商品の見直し・充実をする	5.5		
	店舗・設備を改装・拡充する	2.7		
	不動産の有効活用を図る	2.7		
	宣伝・広報を強化する	5.5		
	情報力を強化する	20.5		
	技術力を高める	4.1		
	製品開発力を強化する	0.0		
	IT化・機械化を推進する	8.2		
	新しい事業を始める	8.2		
	人件費を節減する	21.9		
	人件費以外の経費を節減する	34.2		
	仕入先・流通経路の見直しをする	6.8		
	事業を整理・縮小する	8.2		
	人材を確保する	11.0		
	人材育成を強化する	28.8		
	労働条件を改善する	4.1		
	後継者を育成する	8.2		
	資金調達(融資)を図る	8.2		
	資金繰りを改善する	12.3		
その他	2.7			
有効回答事業所数		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

情報通信業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い	14.2	18.9	20.8	18.3	15.8	17.2	19.4	7.8	14.3		6.7
	普通	40.6	41.1	45.3	47.3	49.5	60.6	49.5	47.8	64.3		62.2
	悪い	45.3	40.0	34.0	34.4	34.7	22.2	31.2	44.4	21.4		31.1
	D・I	-31.1	-21.1	-13.2	-16.1	-18.9	-5.1	-11.8	-36.7	-7.1	-31.6	-24.4
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	83.3				
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	16.7				
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	16.7				
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	16.7				
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	50.0				
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	その他	-	-	-	-	-	-	0.0				
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	85.3				
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	5.9				
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	55.9				
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	14.7				
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	14.7				
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	50.0				
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	2.9				
	その他	-	-	-	-	-	-	5.9				
売上高	増加	20.4	18.9	20.9	21.4	21.4	22.2	22.2				
	変らず	32.0	42.1	48.4	45.9	45.9	31.1	31.1				
	減少	47.6	38.9	30.8	32.7	32.7	46.7	46.7				
	D・I	-27.2	-20.0	-9.9	-11.2	-11.2	-24.4	-24.4			-13.2	
経常利益	増加	19.0	16.8	20.4	17.2	17.2	15.6	15.6				
	変らず	34.0	43.2	41.9	53.8	53.8	30.0	30.0				
	減少	47.0	40.0	37.6	29.0	29.0	54.4	54.4				
	D・I	-28.0	-23.2	-17.2	-11.8	-11.8	-38.9	-38.9			-27.1	
資金繰り	増加	17.6	15.8	17.2	20.0	20.0	14.4	14.4				
	変らず	45.1	55.8	44.1	56.8	56.8	43.3	43.3				
	減少	37.3	28.4	38.7	23.2	23.2	42.2	42.2				
	D・I	-19.6	-12.6	-21.5	-3.2	-3.2	-27.8	-27.8			-24.6	
雇用人員	増加	15.2	20.0	9.7	12.2	12.2	17.8	17.8				
	変らず	70.5	68.4	77.4	74.5	74.5	64.4	64.4				
	減少	14.3	11.6	12.9	13.3	13.3	17.8	17.8				
	D・I	1.0	8.4	-3.2	-1.0	-1.0	0.0	0.0			1.0	
有効回答事業所数		98	95	93	101	90						

※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

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	72.7		
	利幅の縮小	39.4		
	大手企業(大型店)との競争の激化	1.5		
	同業者間の競争の激化	24.2		
	輸入製品との競争の激化	0.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	24.2		
	仕入先からの値上げ要請	0.0		
	人件費の増加	7.6		
	原材料高(材料価格の上昇)	0.0		
	人件費以外の経費の増加	12.1		
	技術力・製品開発力の不足	13.6		
	合理化の不足	3.0		
	取引先・顧客の減少	25.8		
	商圏人口の減少	3.0		
	親企業の縮小・撤退	1.5		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	0.0		
	代金回収の悪化	3.0		
	宣伝力・情報力の不足	9.1		
	人材育成の困難	21.2		
	後継者の不足	3.0		
	為替レートの変動	3.0		
その他	0.0			
重点 経営 施策	販路を広げる	68.2		
	提携先を見つける	22.7		
	取扱い商品の見直し・充実をする	28.8		
	店舗・設備を改装・拡充する	1.5		
	不動産の有効活用を図る	0.0		
	宣伝・広報を強化する	7.6		
	情報力を強化する	7.6		
	技術力を高める	30.3		
	製品開発力を強化する	10.6		
	IT化・機械化を推進する	1.5		
	新しい事業を始める	16.7		
	人件費を節減する	10.6		
	人件費以外の経費を節減する	10.6		
	仕入先・流通経路の見直しをする	4.5		
	事業を整理・縮小する	6.1		
	人材を確保する	9.1		
	人材育成を強化する	13.6		
	労働条件を改善する	1.5		
	後継者を育成する	7.6		
	資金調達(融資)を図る	7.6		
	資金繰りを改善する	16.7		
その他	0.0			
有効回答事業所数		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

卸売業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期			22年 1～3月期		22年 4～6月期		対 前期比	22年 7～9月期 (予想)
項目												
業況	良い	17.0	17.0	17.8	18.3	19.1	22.8	16.0	18.9	26.0		15.6
	普通	26.0	36.2	51.5	31.2	41.5	30.7	39.4	31.1	50.0		48.9
	悪い	57.0	46.8	30.7	50.5	39.4	46.5	44.7	50.0	24.0		35.6
	D・I	-40.0	-29.8	-12.9	-32.3	-20.2	-23.8	-28.7	-31.1	2.0	-7.3	-20.0
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	83.3			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	33.3			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	25.0			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	8.3			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	16.7			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	50.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	8.3			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	86.8			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	7.9			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	44.7			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	23.7			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	23.7			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	21.1			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	15.8			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	2.6			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	2.6			
売上高	増加	21.8	20.2		23.9		20.0		28.9			
	変らず	27.7	33.0		33.7		30.0		21.1			
	減少	50.5	46.8		42.4		50.0		50.0			
	D・I	-28.7	-26.6		-18.5		-30.0		-21.1		8.9	
経常利益	増加	19.0	20.4		21.7		15.0		21.1			
	変らず	28.0	40.9		39.1		33.0		30.0			
	減少	53.0	38.7		39.1		52.0		48.9			
	D・I	-34.0	-18.3		-17.4		-37.0		-27.8		9.2	
資金繰り	増加	25.3	13.8		21.5		15.0		24.4			
	変らず	47.5	60.6		62.4		62.0		48.9			
	減少	27.3	25.5		16.1		23.0		26.7			
	D・I	-2.0	-11.7		5.4		-8.0		-2.2		5.8	
雇用人員	増加	12.9	12.8		3.2		4.0		14.6			
	変らず	71.3	80.9		89.4		85.0		76.4			
	減少	15.8	6.4		7.4		11.0		9.0			
	D・I	-3.0	6.4		-4.3		-7.0		5.6		12.6	
有効回答事業所数		96		94		95		101		90		

※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

卸売業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	77.5		
	利幅の縮小	40.8		
	大手企業(大型店)との競争の激化	2.8		
	同業者間の競争の激化	31.0		
	輸入製品との競争の激化	5.6		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	19.7		
	仕入先からの値上げ要請	9.9		
	人件費の増加	1.4		
	原材料高(材料価格の上昇)	9.9		
	人件費以外の経費の増加	4.2		
	技術力・製品開発力の不足	4.2		
	合理化の不足	5.6		
	取引先・顧客の減少	18.3		
	商圏人口の減少	1.4		
	親企業の縮小・撤退	2.8		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	0.0		
	代金回収の悪化	2.8		
	宣伝力・情報力の不足	5.6		
	人材育成の困難	7.0		
	後継者の不足	4.2		
	為替レートの変動	12.7		
その他	1.4			
重点 経営 施策	販路を広げる	69.0		
	提携先を見つける	7.0		
	取扱い商品の見直し・充実をする	40.8		
	店舗・設備を改装・拡充する	2.8		
	不動産の有効活用を図る	1.4		
	宣伝・広報を強化する	9.9		
	情報力を強化する	16.9		
	技術力を高める	11.3		
	製品開発力を強化する	23.9		
	IT化・機械化を推進する	0.0		
	新しい事業を始める	8.5		
	人件費を節減する	7.0		
	人件費以外の経費を節減する	16.9		
	仕入先・流通経路の見直しをする	12.7		
	事業を整理・縮小する	0.0		
	人材を確保する	7.0		
	人材育成を強化する	18.3		
	労働条件を改善する	0.0		
	後継者を育成する	8.5		
	資金調達(融資)を図る	5.6		
	資金繰りを改善する	5.6		
その他	0.0			
有効回答事業所数		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

小売業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
項目												
業況	良い	15.5	10.5	16.7	20.2	10.5	12.1	16.1	21.3	13.1		19.8
	普通	26.2	26.3	50.0	25.5	43.2	32.3	28.0	22.5	43.4		37.4
	悪い	58.3	63.2	33.3	54.3	46.3	55.6	55.9	56.2	43.4		42.9
	D・I	-42.9	-52.6	-16.7	-34.0	-35.8	-43.4	-39.8	-34.8	-30.3	8.6	-23.1
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	81.8			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	18.2			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	9.1			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	27.3			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	18.2			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	36.4			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	27.3			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	81.8			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	3.0			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	42.4			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	24.2			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	21.2			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	51.5			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	6.1			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	3.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	6.1			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	12.1			
売上高	増加	24.4	14.7	24.7	18.4	18.4			23.1			
	変らず	29.3	29.5	29.0	26.5	26.5			23.1			
	減少	46.3	55.8	46.2	55.1	55.1			53.8			
	D・I	-22.0	-41.1	-21.5	-36.7	-36.7			-30.8		5.9	
経常利益	増加	24.7	17.9	14.3	15.2	15.2			14.3			
	変らず	27.2	25.3	29.7	29.3	29.3			33.0			
	減少	48.1	56.8	56.0	55.6	55.6			52.7			
	D・I	-23.5	-38.9	-41.8	-40.4	-40.4			-38.5		1.9	
資金繰り	増加	14.5	13.8	18.9	18.2	18.2			18.7			
	変らず	54.2	48.9	42.2	45.5	45.5			44.0			
	減少	31.3	37.2	38.9	36.4	36.4			37.4			
	D・I	-16.9	-23.4	-20.0	-18.2	-18.2			-18.7		-0.5	
雇用人員	増加	11.9	9.6	10.6	8.1	8.1			11.4			
	変らず	78.6	71.3	75.5	82.8	82.8			76.1			
	減少	9.5	19.1	13.8	9.1	9.1			12.5			
	D・I	2.4	-9.6	-3.2	-1.0	-1.0			-1.1		-0.1	
有効回答事業所数		82	95	94	99	99			91			

※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

小売業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	77.2		
	利幅の縮小	43.9		
	大手企業(大型店)との競争の激化	5.3		
	同業者間の競争の激化	19.3		
	輸入製品との競争の激化	1.8		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	1.8		
	仕入先からの値上げ要請	5.3		
	人件費の増加	10.5		
	原材料高(材料価格の上昇)	7.0		
	人件費以外の経費の増加	8.8		
	技術力・製品開発力の不足	7.0		
	合理化の不足	0.0		
	取引先・顧客の減少	33.3		
	商圏人口の減少	10.5		
	親企業の縮小・撤退	0.0		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	3.5		
	代金回収の悪化	1.8		
	宣伝力・情報力の不足	12.3		
	人材育成の困難	8.8		
	後継者の不足	3.5		
	為替レートの変動	5.3		
その他	1.8			
重点 経営 施策	販路を広げる	46.4		
	提携先を見つける	17.9		
	取扱い商品の見直し・充実をする	33.9		
	店舗・設備を改装・拡充する	14.3		
	不動産の有効活用を図る	5.4		
	宣伝・広報を強化する	17.9		
	情報力を強化する	10.7		
	技術力を高める	1.8		
	製品開発力を強化する	12.5		
	IT化・機械化を推進する	3.6		
	新しい事業を始める	12.5		
	人件費を節減する	23.2		
	人件費以外の経費を節減する	14.3		
	仕入先・流通経路の見直しをする	7.1		
	事業を整理・縮小する	1.8		
	人材を確保する	3.6		
	人材育成を強化する	16.1		
	労働条件を改善する	0.0		
	後継者を育成する	1.8		
	資金調達(融資)を図る	7.1		
	資金繰りを改善する	14.3		
その他	1.8			
有効回答事業所数		91		

※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

不動産業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い	11.1	7.8	12.1	9.1	7.8	13.1	8.2	6.5	17.3		7.6
	普通	30.3	36.3	36.4	43.4	34.3	49.5	50.0	50.0	51.0		59.8
	悪い	58.6	55.9	51.5	47.5	57.8	37.4	41.8	43.5	31.6		32.6
	D・I	-47.5	-48.0	-39.4	-38.4	-50.0	-24.2	-33.7	-37.0	-14.3	-12.8	-25.0
	判断理由											
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	33.3			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	33.3			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	33.3			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	66.7			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	33.3			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	100.0			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	70.0			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	43.3			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	13.3			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	3.3			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	40.0			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	60.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	6.7			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	6.7			
売上高	増加	7.1	13.7	10.2	12.2	12.2			12.0			
	変らず	34.7	26.5	46.9	48.0	48.0			45.7			
	減少	58.2	59.8	42.9	39.8	39.8			42.4			
	D・I	-51.0	-46.1	-32.7	-27.6	-27.6			-30.4		-2.8	
	判断理由											
経常利益	増加	6.3	10.8	6.1	11.2	11.2			10.9			
	変らず	40.6	31.4	52.0	52.0	52.0			46.7			
	減少	53.1	57.8	41.8	36.7	36.7			42.4			
	D・I	-46.9	-47.1	-35.7	-25.5	-25.5			-31.5		-6.0	
	判断理由											
資金繰り	増加	15.5	12.9	10.2	15.3	15.3			11.0			
	変らず	43.3	52.5	65.3	63.3	63.3			57.1			
	減少	41.2	34.7	24.5	21.4	21.4			31.9			
	D・I	-25.8	-21.8	-14.3	-6.1	-6.1			-20.9		-14.8	
	判断理由											
雇用人員	増加	5.1	5.9	5.1	2.0	2.0			9.9			
	変らず	78.8	76.5	87.8	91.9	91.9			84.6			
	減少	16.2	17.6	7.1	6.1	6.1			5.5			
	D・I	-11.1	-11.8	-2.0	-4.0	-4.0			4.4		8.4	
	判断理由											
有効回答事業所数		94	102	99	100	100			92			

※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

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	76.4		
	利幅の縮小	38.2		
	大手企業(大型店)との競争の激化	3.6		
	同業者間の競争の激化	43.6		
	輸入製品との競争の激化	0.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	16.4		
	仕入先からの値上げ要請	3.6		
	人件費の増加	7.3		
	原材料高(材料価格の上昇)	1.8		
	人件費以外の経費の増加	3.6		
	技術力・製品開発力の不足	0.0		
	合理化の不足	0.0		
	取引先・顧客の減少	21.8		
	商圏人口の減少	0.0		
	親企業の縮小・撤退	5.5		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	3.6		
	代金回収の悪化	0.0		
	宣伝力・情報力の不足	5.5		
	人材育成の困難	3.6		
	後継者の不足	0.0		
	為替レートの変動	3.6		
その他	7.3			
重点 経営 施策	販路を広げる	30.4		
	提携先を見つける	10.7		
	取扱い商品の見直し・充実をする	10.7		
	店舗・設備を改装・拡充する	8.9		
	不動産の有効活用を図る	21.4		
	宣伝・広報を強化する	17.9		
	情報力を強化する	33.9		
	技術力を高める	7.1		
	製品開発力を強化する	3.6		
	IT化・機械化を推進する	3.6		
	新しい事業を始める	1.8		
	人件費を節減する	16.1		
	人件費以外の経費を節減する	19.6		
	仕入先・流通経路の見直しをする	1.8		
	事業を整理・縮小する	8.9		
	人材を確保する	3.6		
	人材育成を強化する	14.3		
	労働条件を改善する	1.8		
	後継者を育成する	0.0		
	資金調達(融資)を図る	10.7		
	資金繰りを改善する	17.9		
その他	3.6			
有効回答事業所数		92		

※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

飲食店
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
業況	良い	23.1	7.4	19.4	15.6	9.6	15.7	10.4	11.1	15.7		12.1
	普通	14.4	18.1	35.9	24.0	34.0	29.2	37.5	38.9	44.9		53.8
	悪い	62.5	74.5	44.7	60.4	56.4	55.1	52.1	50.0	39.3		34.1
	D・I	-39.4	-67.0	-25.2	-44.8	-46.8	-39.3	-41.7	-38.9	-23.6	0.4	-22.0
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	75.0				
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	25.0				
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	50.0				
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	50.0				
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	25.0				
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	その他	-	-	-	-	-	-	0.0				
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	81.0				
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	57.1				
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	42.9				
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	14.3				
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	42.9				
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	9.5				
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	0.0				
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	4.8				
	その他	-	-	-	-	-	-	9.5				
売上高	増加	14.4	10.6	25.0	12.5	16.5						
	変らず	24.0	13.8	19.8	25.0	29.7						
	減少	61.5	75.5	55.2	62.5	53.8						
	D・I	-47.1	-64.9	-30.2	-50.0	-37.4				12.6		
経常利益	増加	13.0	12.9	20.0	15.6	13.2						
	変らず	27.0	14.0	31.6	27.8	29.7						
	減少	60.0	73.1	48.4	56.7	57.1						
	D・I	-47.0	-60.2	-28.4	-41.1	-44.0				-2.9		
資金繰り	増加	18.8	8.7	25.0	27.6	16.5						
	変らず	38.6	51.1	47.9	31.0	39.6						
	減少	42.6	40.2	27.1	41.4	44.0						
	D・I	-23.8	-31.5	-2.1	-13.8	-27.5				-13.7		
雇用人員	増加	17.3	4.3	5.2	6.7	6.6						
	変らず	51.0	76.6	70.8	72.2	69.2						
	減少	31.7	19.1	24.0	21.1	24.2						
	D・I	-14.4	-14.9	-18.8	-14.4	-17.6				-3.2		
有効回答事業所数		98	94	96	90	91						

※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

飲食店
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.2

平成22年4～6月期

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	77.1		
	利幅の縮小	20.0		
	大手企業(大型店)との競争の激化	8.6		
	同業者間の競争の激化	31.4		
	輸入製品との競争の激化	0.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	0.0		
	仕入先からの値上げ要請	2.9		
	人件費の増加	11.4		
	原材料高(材料価格の上昇)	8.6		
	人件費以外の経費の増加	5.7		
	技術力・製品開発力の不足	0.0		
	合理化の不足	5.7		
	取引先・顧客の減少	37.1		
	商圏人口の減少	20.0		
	親企業の縮小・撤退	0.0		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	17.1		
	代金回収の悪化	0.0		
	宣伝力・情報力の不足	8.6		
	人材育成の困難	8.6		
	後継者の不足	8.6		
為替レートの変動	0.0			
その他	5.7			
重点 経営 施策	販路を広げる	35.3		
	提携先を見つける	2.9		
	取扱い商品の見直し・充実をする	41.2		
	店舗・設備を改装・拡充する	8.8		
	不動産の有効活用を図る	0.0		
	宣伝・広報を強化する	26.5		
	情報力を強化する	5.9		
	技術力を高める	14.7		
	製品開発力を強化する	14.7		
	IT化・機械化を推進する	0.0		
	新しい事業を始める	8.8		
	人件費を節減する	23.5		
	人件費以外の経費を節減する	11.8		
	仕入先・流通経路の見直しをする	17.6		
	事業を整理・縮小する	11.8		
	人材を確保する	0.0		
	人材育成を強化する	11.8		
	労働条件を改善する	0.0		
	後継者を育成する	11.8		
	資金調達(融資)を図る	14.7		
資金繰りを改善する	17.6			
その他	2.9			
有効回答事業所数		91		

※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

宿泊業
地域名:港区

中小企業景況調査 転記表 NO.1

平成22年4～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		21年 4～6月期	21年 7～9月期	21年 10～12月期	22年 1～3月期	22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月期 (予想)				
項目												
業況	良い	7.1	7.1	7.1	7.7	0.0	16.7	7.7	0.0	33.3		10.0
	普通	21.4	28.6	50.0	46.2	57.1	50.0	46.2	45.0	50.0		55.0
	悪い	71.4	64.3	42.9	46.2	42.9	33.3	46.2	55.0	16.7		35.0
	D・I	-64.3	-57.1	-35.7	-38.5	-42.9	-16.7	-38.5	-55.0	16.7	-38.3	-25.0
『良い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
『悪い』と回答した判断理由	国内需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	100.0			
	海外需要(売上)の動向	-	-	-	-	-	-	-	25.0			
	販売価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	仕入価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	仕入れ以外のコストの動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	資金繰り・資金調達の動向	-	-	-	-	-	-	-	50.0			
	株式・不動産等の資金価格の動向	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
	為替レートの動向	-	-	-	-	-	-	-	25.0			
	税制・会計制度の動向	-	-	-	-	-	-	-	50.0			
	その他	-	-	-	-	-	-	-	0.0			
売上高	増加	0.0	0.0	7.7	18.2	0.0						
	変らず	42.9	35.7	30.8	27.3	50.0						
	減少	57.1	64.3	61.5	54.5	50.0						
	D・I	-57.1	-64.3	-53.8	-36.4	-50.0					-13.6	
経常利益	増加	0.0	0.0	15.4	0.0	10.0						
	変らず	35.7	38.5	23.1	54.5	35.0						
	減少	64.3	61.5	61.5	45.5	55.0						
	D・I	-64.3	-61.5	-46.2	-45.5	-45.0					0.5	
資金繰り	増加	7.1	0.0	15.4	0.0	0.0						
	変らず	42.9	57.1	61.5	63.6	47.4						
	減少	50.0	42.9	23.1	36.4	52.6						
	D・I	-42.9	-42.9	-7.7	-36.4	-52.6					-16.2	
雇用人員	増加	14.3	14.3	7.7	8.3	0.0						
	変らず	57.1	71.4	84.6	75.0	80.0						
	減少	28.6	14.3	7.7	16.7	20.0						
	D・I	-14.3	0.0	0.0	-8.3	-20.0					-11.7	
有効回答事業所数		13	14	13	12	20						

※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

調査期		22年 4～6月期	対 前期比	22年 7～9月 期 (予想)
項目				
経営上の 問題点	売上の停滞・減少	87.5		
	利幅の縮小	12.5		
	大手企業(大型店)との競争の激化	25.0		
	同業者間の競争の激化	25.0		
	輸入製品との競争の激化	0.0		
	販売納入先からの値下げ要請 (料金の値下げ要請)	0.0		
	仕入先からの値上げ要請	0.0		
	人件費の増加	12.5		
	原材料高(材料価格の上昇)	0.0		
	人件費以外の経費の増加	12.5		
	技術力・製品開発力の不足	0.0		
	合理化の不足	25.0		
	取引先・顧客の減少	0.0		
	商圏人口の減少	12.5		
	親企業の縮小・撤退	12.5		
	店舗・工場・設備の狭小・老朽化	25.0		
	代金回収の悪化	0.0		
	宣伝力・情報力の不足	0.0		
	人材育成の困難	0.0		
	後継者の不足	0.0		
	為替レートの変動	25.0		
その他	0.0			
重点 経営 施策	販路を広げる	37.5		
	提携先を見つける	0.0		
	取扱い商品の見直し・充実をする	50.0		
	店舗・設備を改装・拡充する	62.5		
	不動産の有効活用を図る	0.0		
	宣伝・広報を強化する	25.0		
	情報力を強化する	12.5		
	技術力を高める	0.0		
	製品開発力を強化する	12.5		
	IT化・機械化を推進する	0.0		
	新しい事業を始める	0.0		
	人件費を節減する	25.0		
	人件費以外の経費を節減する	12.5		
	仕入先・流通経路の見直しをする	0.0		
	事業を整理・縮小する	12.5		
	人材を確保する	12.5		
	人材育成を強化する	25.0		
	労働条件を改善する	0.0		
	後継者を育成する	0.0		
	資金調達(融資)を図る	0.0		
	資金繰りを改善する	12.5		
その他	0.0			
有効回答事業所数		20		

※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

調査の概要

1. 調査時期 平成 22 年 6 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 企業数	有効回答 企業数	回答率 (%)
建設業	160	92	57.5%
製造業	160	90	56.3%
運搬業	160	90	56.3%
情報通信業	160	90	56.3%
卸売業	160	90	56.3%
小売業	160	91	56.9%
不動産業	160	92	57.5%
飲食店	160	91	56.9%
宿泊業	39	20	51.3%
合計	1,319	746	56.6%

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