

千代田区 中小企業の景況【概要版】

～令和6年7月～9月期～

【発行】千代田区地域振興部商工観光課
 【調査機関】一般社団法人 東京都信用金庫協会
 【分析委託業者】株式会社 東京商工リサーチ

[回答事業所数の業種別内訳]

	有効回答事業所数
製造業	31
卸売業	46
小売業	27
サービス業	36
建設業	28
不動産業	36
業種計	204

判断表 業種別定点指標値(マークの基準は業況判断D.I季節調整済修正値で判断)

	A	B	C	D	E	F	G
製造業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
卸売業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
小売業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下
サービス業	15以上	14～5	4～-5	-6～-15	-16～-25	-26～-35	-36以下
建設業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
不動産業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下

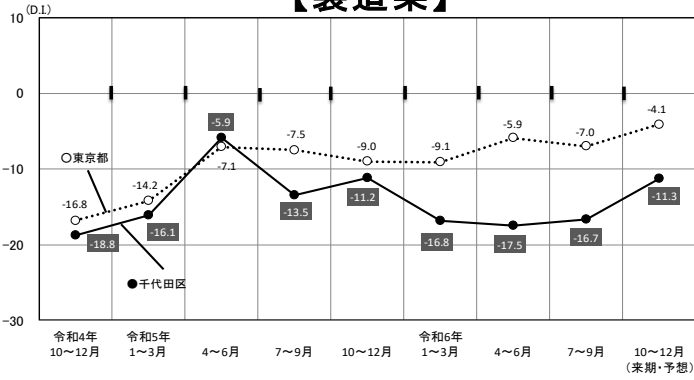
好調 ←-----→ 不調

※小数点第一位を四捨五入の上、上記判断表に基づき分類を行っている。

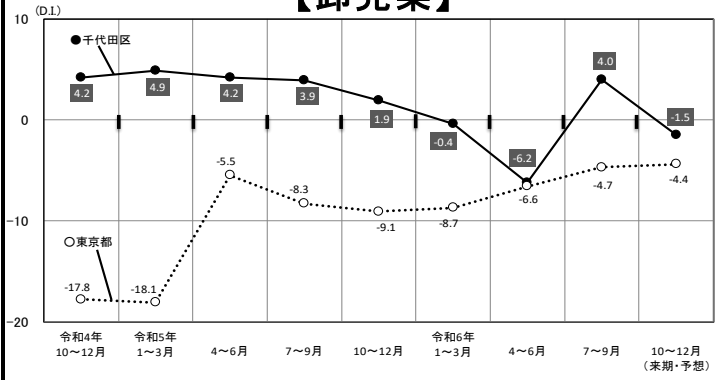
製造業	今期		E -16.7	業況は前期並となった。売上額、収益はともに増加に転じ、改善した。価格面では、販売価格は上昇がやや弱まり、原材料価格は上昇が大きく弱まった。在庫は過剰感がやや改善した。
	来期		E -11.3	来期の見通しについて、業況は厳しさがやや和らぐと予想されている。売上額、収益はともに今期同様で推移する見通しである。
卸売業	今期		C 4.0	業況は好転し、改善した。売上額は増加幅がやや縮小し、悪化した。収益は減少がやや弱まり、改善した。価格面では、販売価格、仕入価格はともに前期並となった。在庫は過剰感が大きく強まった。
	来期		D -1.5	来期の見通しについて、業況は悪化に転じると予想されている。売上額は増加幅がやや拡大し、収益は減少がやや強まる見通しである。
小売業	今期		E -23.0	業況は前期並となった。売上額は前期並となり、収益は減少がやや弱まり、改善した。価格面では、販売価格、仕入価格はともに上昇がやや弱まった。在庫は前期並となった。
	来期		D -19.1	来期の見通しについて、業況は厳しさがやや和らぐと予想されている。売上額、収益はともに減少幅がやや縮小する見通しである。
サービス業	今期		C 0.4	業況は好転し、改善した。売上額、収益はともに増加から減少に転じ、悪化した。価格面では、料金価格は上昇が大きく弱まり、材料価格は前期並となった。
	来期		B 11.7	来期の見通しについて、業況は好調感が大きく強まると予想されている。売上額、収益はともに増加に転じる見通しである。
建設業	今期		A 36.6	業況は好調感がやや後退し、悪化した。売上額は増加幅が大きく縮小し、収益は増加傾向がやや一服し、ともに悪化した。価格面では、請負価格は上昇が大きく弱まり、材料価格は上昇が極端に弱まった。在庫は前期並となった。
	来期		A 35.4	来期の見通しについて、業況は今期同様で推移すると予想されている。売上額は増加幅がやや縮小し、収益は今期同様で推移する見通しである。
不動産業	今期		A 17.5	業況は好調感が大きく強まり、改善した。売上額は増加幅が大きく拡大し、収益は増加傾向を極端に強め、ともに改善した。価格面では、販売価格は上昇が極端に強まり、仕入価格は上昇がやや強まった。在庫は不足感がやや強まった。
	来期		A 22.5	来期の見通しについて、業況は好調感がやや強まると予想されている。売上額は増加幅が大きく縮小し、収益は今期同様で推移する見通しである。

千代田区と全都の業況の動き（実績）と来期の予測

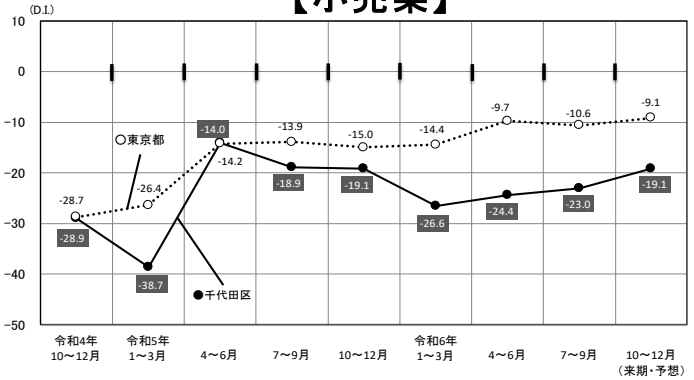
【製造業】



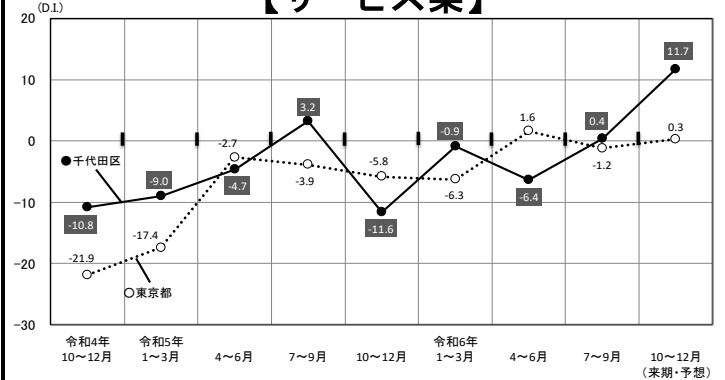
【卸売業】



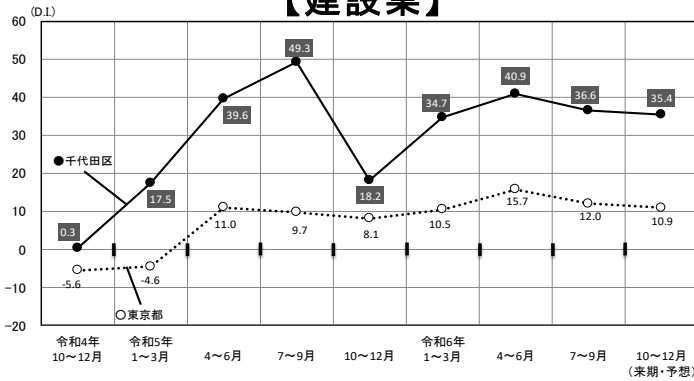
【小売業】



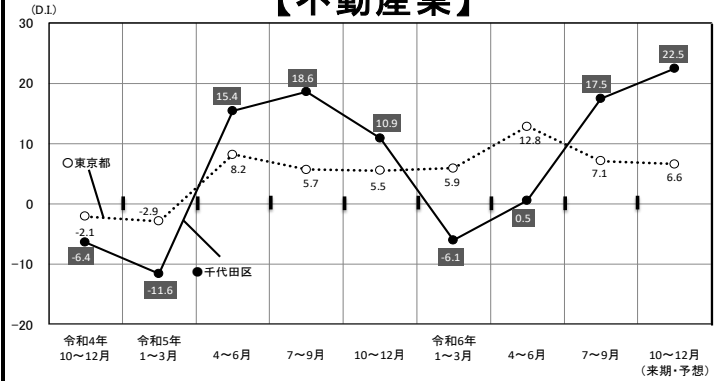
【サービス業】



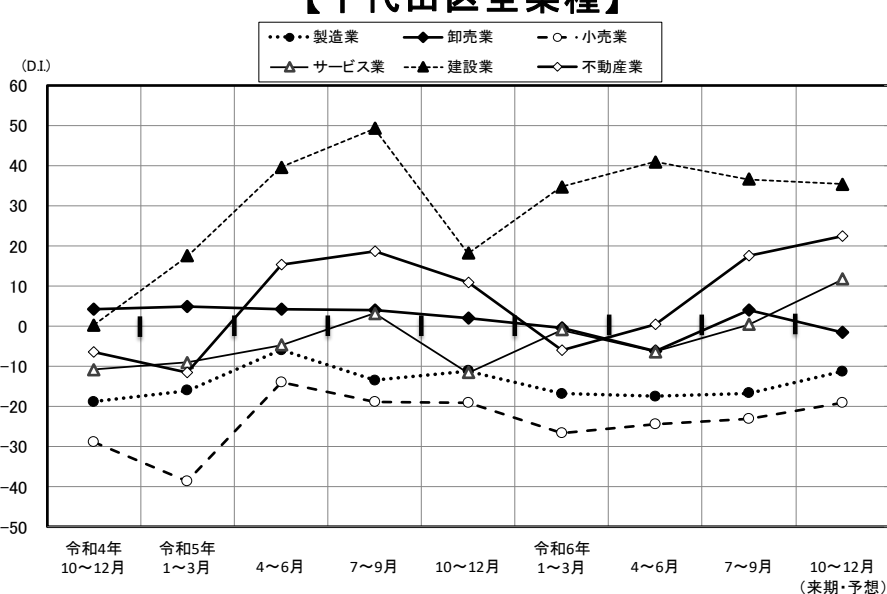
【建設業】



【不動産業】



【千代田区全業種】



千代田区 業種別 経営上の問題点

製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
売上の停滞・減少	48.4 %	売上の停滞・減少	45.7 %	売上の停滞・減少	33.3 %	人件費の増加	36.1 %	材料価格の上昇	39.3 %	商品物件の高騰	33.3 %
原材料高	32.3 %	利幅の縮小	28.3 %	同業者間の競争の激化	22.2 %	人手不足	33.3 %	人手不足		同業者間の競争の激化	27.8 %
仕入先からの値上げ要請	16.1 %	同業者間の競争の激化	26.1 %	仕入先からの値上げ要請	18.5 %	売上の停滞・減少		人件費の増加	25.0 %	売上の停滞・減少	22.2 %
利幅の縮小	12.9 %	仕入先からの値上げ要請	23.9 %	利幅の縮小		同業者間の競争の激化	13.9 %	同業者間の競争の激化	17.9 %	大手企業との競争の激化	16.7 %
同業者間の競争の激化	9.7 %	為替レートの変動	15.2 %	大型店との競争の激化	11.1 %	材料価格の上昇	11.1 %	利幅の縮小	10.7 %	人手不足	13.9 %
大手企業との競争の激化											

千代田区 業種別 重点経営施策

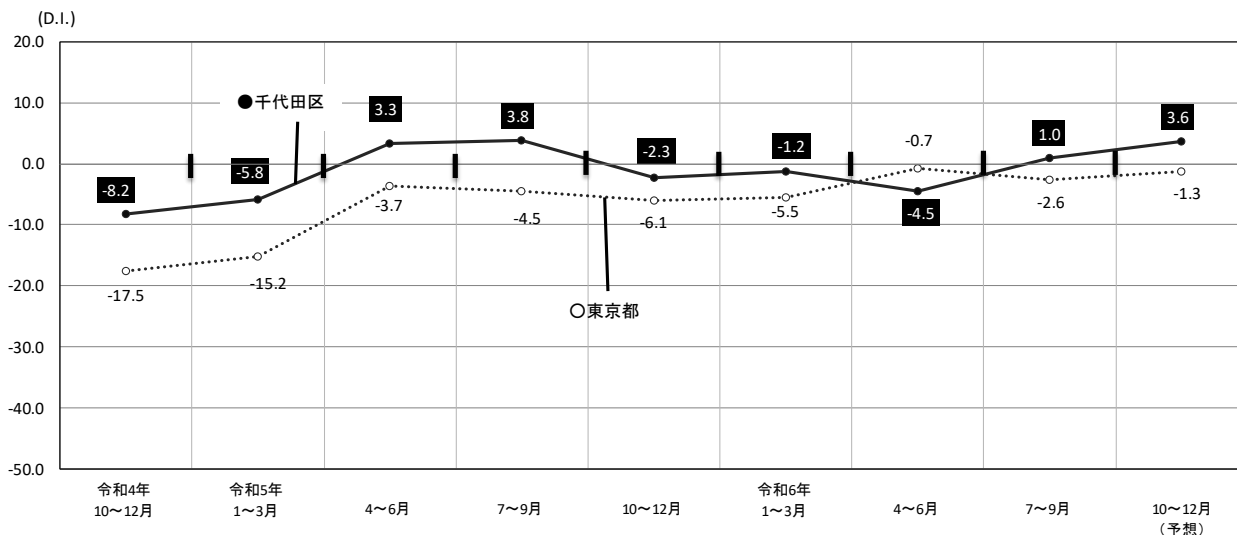
製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
販路を広げる	67.7 %	販路を広げる	58.7 %	経費を節減する	40.7 %	販路を広げる	44.4 %	経費を節減する	46.4 %	販路を広げる	55.6 %
経費を節減する	35.5 %	経費を節減する	43.5 %	品揃えを改善する	22.2 %	人材を確保する	38.9 %	販路を広げる	39.3 %	経費を節減する	36.1 %
情報力を強化する	16.1 %	提携先を見つける	21.7 %	売れ筋商品を取り扱う	14.8 %	経費を節減する		人材を確保する	35.7 %	情報力を強化する	33.3 %
新製品・技術を開発する	12.9 %	情報力を強化する	17.4 %	仕入先を開拓・選別する		技術力を強化する	11.1 %	情報力を強化する	17.9 %	宣伝・広告を強化する	19.4 %
不動産の有効活用を図る	6.5 %	人材を確保する	15.2 %	宣伝・広告を強化する		提携先を見つける		技術力を高める	7.1 %	人材を確保する	13.9 %
人材を確保する											
不採算部門を整理・縮小する											

千代田区と東京都の業況の動き

千代田区の今期の業況判断 D.I.（季節調整済、「良い」企業割合－「悪い」企業割合）は 1.0 と前期（令和 6 年 4～6 月）の -4.5 に比べ 5.5 ポイント増加し、好転した。

東京都の業況と比較すると、今期は千代田区が東京都を 3.6 ポイント上回った。業種別で比較すると、建設業（24.6 ポイント）、不動産業（10.4 ポイント）で、千代田区が東京都を 10 ポイント以上上回った。一方、小売業（12.4 ポイント）、製造業（9.7 ポイント）で、千代田区が東京都を 9 ポイント以上下回った。

千代田区の来期（令和 6 年 10～12 月）の業況見通しは 3.6 と、今期よりも 2.6 ポイント増加し、好調感がやや強まると予想されている。東京都の来期の業況見通しは -1.3 であり、比較すると千代田区が 4.9 ポイント上回り、差は今期に比べ大きくなる見込みである。



特別調査「中小企業におけるデジタル化とキャッシュレスへの対応について」

注1. 本調査は、主に千代田区の状況について記載しています。グラフでは千代田区と東京都全体の比較をしています。

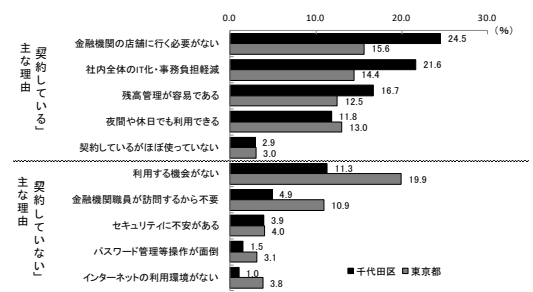
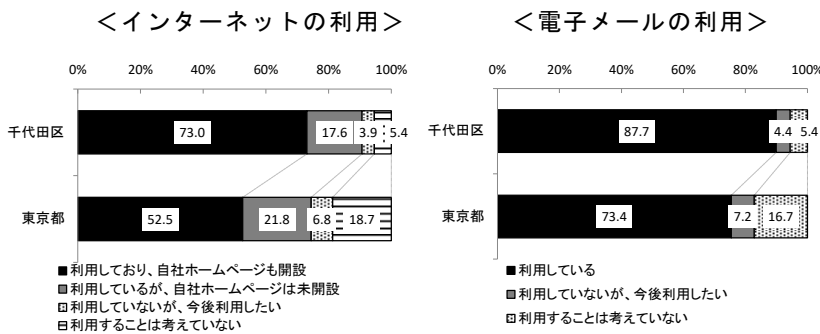
注2. 回答により100%にならないこともあります。

- ① インターネット・電子メールの利用状況
- ② インターネットバンキングの契約状況
- ③ 新紙幣発行に伴う対応・キャッシュレス支払手段の導入及び強化
- ④ 活用しているキャッシュレス支払手段
- ⑤ キャッシュレス支払手段について感じている不満・導入していない理由

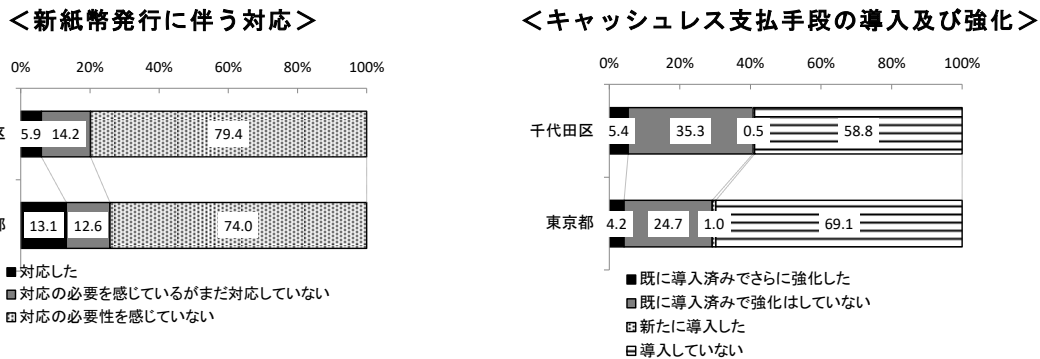
インターネットの利用
『利用している』90.6%、『利用していない』9.3%
電子メールの利用
『利用している』87.7%、『利用していない』9.8%
新紙幣発行に伴う対応
「対応した」5.9%、「対応の必要性を感じていない」79.4%
キャッシュレス支払手段の導入及び強化
「既に導入済みで強化はしていない」35.3%
「導入していない」58.8%
「口座振替（自動引落）サービス」48.5%
「クレジットカード」34.8%
「手数料が高い」20.6%、「セキュリティが不安」13.9%

図表1 インターネット・電子メールの利用状況

図表2 インターネットバンキング契約状況（理由）



図表3 新紙幣発行に伴う対応・キャッシュレス支払手段の導入及び強化



図表4 活用しているキャッシュレス支払手段

図表5 キャッシュレス支払手段について感じている不満・導入していない理由

