

江東区 中小企業の景況

令和2年度第4・四半期
発行元：江東区地域振興部経済課
調査機関：(一社)東京都信用金庫協会

※詳細はホームページをご覧ください。

【調査の概要】

- 調査時期 令和3年1月～3月期を対象に令和3年3月上旬に実施
- 調査方法 面接聴取調査
- 調査の回収状況 有効回収率

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

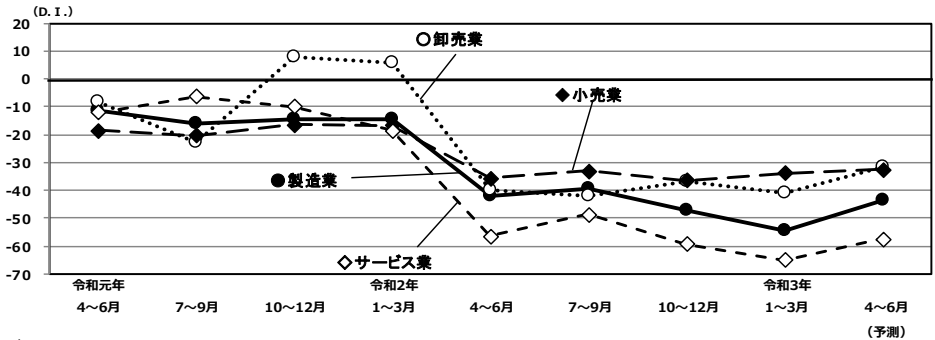
	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製造業		108
卸売業		24
小売業		44
サービス業		32
合計		208

業況判断D.I. は前期 (-45.6) から 4.6ポイント悪化し-50.2に
～製造業・卸売業・サービス業は厳しさが強まり、小売業はやや改善～

業況判断(季節調整済、「良い」企業割合-「悪い」企業割合)は-50.2(前期は-45.6)と前期に比べ4.6ポイント悪化した。業種別に見ると、製造業・サービス業は大きく厳しさが強まり、卸売業はやや厳しさが強まったが、小売業はやや厳しさが弱まった。来期(4月～6月)は、製造業・卸売業・サービス業は大きく厳しさが和らぎ、小売業はやや厳しさが和らぐため、総合では大きく厳しさが和らぐと予想されている。

●各業種別の業況の動き

	前期	今期		来期予想	
		増減	増減	増減	増減
製造業	-47.0	-54.4	-7.4	-43.8	10.6
卸売業	-36.6	-41.1	-4.5	-31.4	9.7
小売業	-36.4	-33.9	2.5	-32.5	1.4
サービス業	-59.3	-65.0	-5.7	-57.4	7.6
合計	-45.6	-50.2	-4.6	-42.1	8.1



●各業種別の今期の特徴と来期の予測

製造業	<p>業況は大きく厳しさが強まり、売上額はやや減少幅が拡大し、収益はやや減益幅が拡大した。販売価格は前期並の下降傾向で推移し、原材料価格はやや下降が弱まった。在庫についてはやや品薄感が弱まった。</p> <p>来期の見通しは、業況は大きく厳しさが和らぎ、売上額・収益はともに大きく減少幅・減益幅が縮小すると予想されている。販売価格・原材料価格はともにやや下降が弱まると見込まれている。在庫についてはやや品薄感が弱まると見込まれている。</p>
卸売業	<p>業況はやや厳しさが強まり、売上額はやや減少額が拡大し、収益は前期並みの減益幅で推移した。販売価格はやや下降が強まり、仕入価格は大きく上昇から下降に転じた。在庫については適正範囲から大きく品薄に転じた。</p> <p>来期の見通しは、業況は大きく厳しさが和らぎ、売上額は極端に減少幅が縮小し、収益は大きく減益幅が縮小すると予想されている。販売価格は大きく下降が弱まり、仕入価格は下降から上昇に転じると見込まれている。在庫はやや品薄感が弱まると見込まれている。</p>
小売業	<p>業況はやや厳しさが和らぎ、売上額はやや減少幅が縮小し、収益は大きく減益幅が縮小した。販売価格はやや下降が弱まり、仕入価格は大きく下降が弱まった。在庫についてはやや品薄感が弱まった。</p> <p>来期の見通しは、業況はやや厳しさが和らぎ、売上額・収益はともに大きく減少幅・減益幅が縮小すると予想されている。販売価格はやや下降が弱まり、仕入価格はともに今期並の下降傾向で推移すると見込まれている。在庫についてはやや品薄感が弱まると見込まれている。</p>
サービス業	<p>業況は大きく厳しさが強まり、売上額は前期並の減少幅で推移し、収益は大きく減益幅が縮小した。料金価格はやや下降が弱まり、材料価格は前期並の下降傾向で推移した。</p> <p>来期の見通しは、業況は大きく厳しさが和らぎ、売上額・収益はともに大きく減少幅・減益幅が縮小すると予想されている。料金価格・材料価格はともにやや下降が弱まると見込まれている。</p>

特別調査

「新型コロナウイルス感染拡大長期化の影響と新常态（ニューノーマル）への対応について」

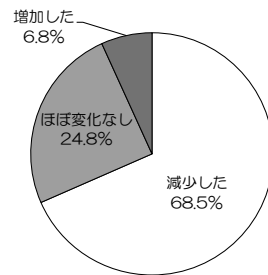
本調査結果の特徴	①新型コロナウイルス影響前(例年1月～3月)の売上との比較	・『減少した』が68.5%、『増加した』が6.8%、『ほぼ変化なし』が24.8%
	②新常态移行に伴う事業継続上の不安、懸念事項	・「先行き不透明による計画策定困難化」が34.2%、「既存事業の需給減少」が26.6%、「感染拡大防止対策の負荷増大」が15.8%
	③新常态に向けたIT人材の状況及びIT活用の効果	・IT人材の状況 『足りていない』が11.8%「内部教育」「外部委託」「人材採用」で補う ・IT活用の効果 「効率化による経費節減」が9.9%、「顧客利便性の向上」が4.1%
	④新常态に向けた設備投資の意向及びスケジュールへの影響	・設備投資の意向 「老朽化設備等の更新」「生産・販売能力増強」が同率で3.6% ・スケジュールへの影響 「当初予定通り実施」が3.6%、「計画を後ろ倒しし実施」「予定はあったが、中止・凍結した」が同率で2.7%
	⑤今後の事業展開の実施・検討	・『本業における深耕・展開』が41.4%、『本業以外での展開』が2.3%、『事業の縮小』が5.0%

※下記グラフ及び表は回答により100%にならないことがあります。

① 新型コロナウイルス影響前(例年1月～3月)の売上との比較

『減少した』（「90%以上の減少」「70%以上90%未満の減少」「50%以上70%未満の減少」「30%以上50%未満の減少」「10%以上30%未満の減少」の和）が68.5%で、『増加した』（「30%以上の増加」「10%以上30%未満の増加」の和）が6.8%、「ほぼ変化なし」が24.8%であった。

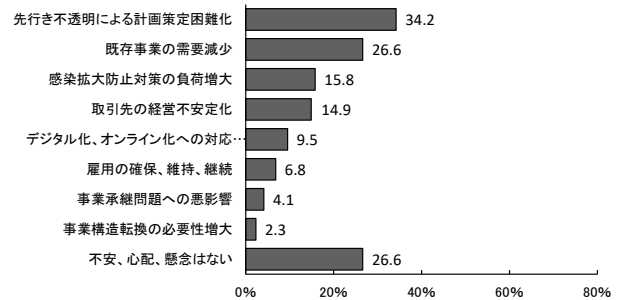
① 今期（1～3月）の売上変化幅（例年比）



② 新常态移行に伴う事業継続上の不安、懸念事項

回答率の上位3位をみると「先行き不透明による計画策定困難化」が34.2%、「既存事業の需要減少」が26.6%、「感染拡大防止対策の負荷増大」が15.8%であった。その一方で「不安、心配、懸念はない」が26.6%であった。

② 新常态に伴う事業継続上の不安、心配、懸念



③ 新常态（ニューノーマル）に向けたIT人材の状況及びIT活用の効果

IT人材の活用について「足りている」が11.7%で、『足りていない』（「内部育成で対応」「外部業者に委託で対応」「外部人材採用で対応」の和）が11.8%で、「IT人材の必要性を感じていない」が76.1%と高い回答率であった。IT活用の効果について回答率の上位3位をみると、「効率化による経費節減」が9.9%、「顧客の利便性」が4.1%、「売上げの上昇」が3.2%であった。その一方で「IT活用には取り組んでいない」が79.7%と高い回答率であった。

③ 新常态に向けたIT人材の状況及び活用効果

IT人材の活用		IT活用の効果	
足りている	11.7%	効率化による経費節減	9.9%
足りていない（内部育成で対応）	7.2%	顧客利便性の向上	4.1%
足りていない（外部業者に委託で対応）	3.2%	売上げの上昇	3.2%
足りていない（外部人材採用で対応）	1.4%	IT活用に取り組んだが効果がでない	0.9%
IT人材の必要性を感じていない	76.1%	IT活用には取り組んでいない	79.7%

④ 新常态（ニューノーマル）に向けた設備投資の意向及びコロナ禍におけるスケジュールへの影響

最も高い回答率だったのは、「老朽化設備等の更新」と「生産・販売能力増強」が同率で3.6%だった。その一方で「設備投資の意向はない」が87.4%であった。またコロナ禍におけるスケジュールの影響で最も高い回答率だったのは、「当初予定通り実施」で3.6%であった。その一方で「当初から予定はなく、設備投資はしない」が89.2%と全体の約9割であった。

④ 新常态に向けた設備投資の意向及びスケジュールへの影響

設備投資の意向		スケジュールへの影響	
老朽化設備等の更新	3.6%	当初予定通り実施	3.6%
生産・販売能力増強	3.6%	計画を後ろ倒しして実施	2.7%
合理化・省力化・IT化	3.2%	予定はあったが、中止・凍結した	2.7%
新製品・新サービス進出対応	1.8%	予定はなかったが補助金等の活用により実施	1.4%
設備投資の意向はない	87.4%	当初から予定はなく、設備投資はしない	89.2%

⑤ 今後の事業展開の実施・検討

『本業における深耕・展開』（「本業国内取引先深耕」「本業での新商品・サービスの展開」「本業の海外展開」の和）が41.4%で、『本業以外での展開』（「副業の拡大」「新規事業への参入」の和）が2.3%であった。その一方で「特になし」が58.6%と半数以上であった。

⑤ 今後の事業展開の実施・検討

