
2018年度下期 会員企業実態調査アンケート 集計結果

報告 水戸部良三 (株)水戸部 代表取締役

東京中小企業家同友会 政策渉外本部員

東京中小企業家同友会の概要

東京およびその近県で事業を営む中小企業経営者並びに経営幹部・後継者などが加盟する組織であり、次の3点を活動目的としています。

- 同友会は広く会員の経験と知識を交流して企業の自主的近代化と強じんな経営体質をつくることをめざします。
- 同友会は、中小企業家が自主的な努力によって、相互に資質を高め、知識を吸収し、これからの経営者に要求される総合的な能力を身につけることを目指します。
- 同友会は、ほかの中小企業団体とも連携して、中小企業を取り巻く社会的、経済的、政治的な環境を改善し、中小企業の経営を守り安定させ、日本経済の自主的で平和的な繁栄を目指します。

設立1957年会員数2319名平均従業員数42.7名（2018年11月現在）

※中小企業家同友会は47都道府県単位で活動をしており、日本全国では47000名（平均従業員数22.4人）が加盟する経営者の組織です。

調査概要

対象：東京中小企業家同友会 会員

調査期間：2018年10月1日～11月1日

回答数：342件

インターネットならびに回答用紙にて回収した回答を自動集計した

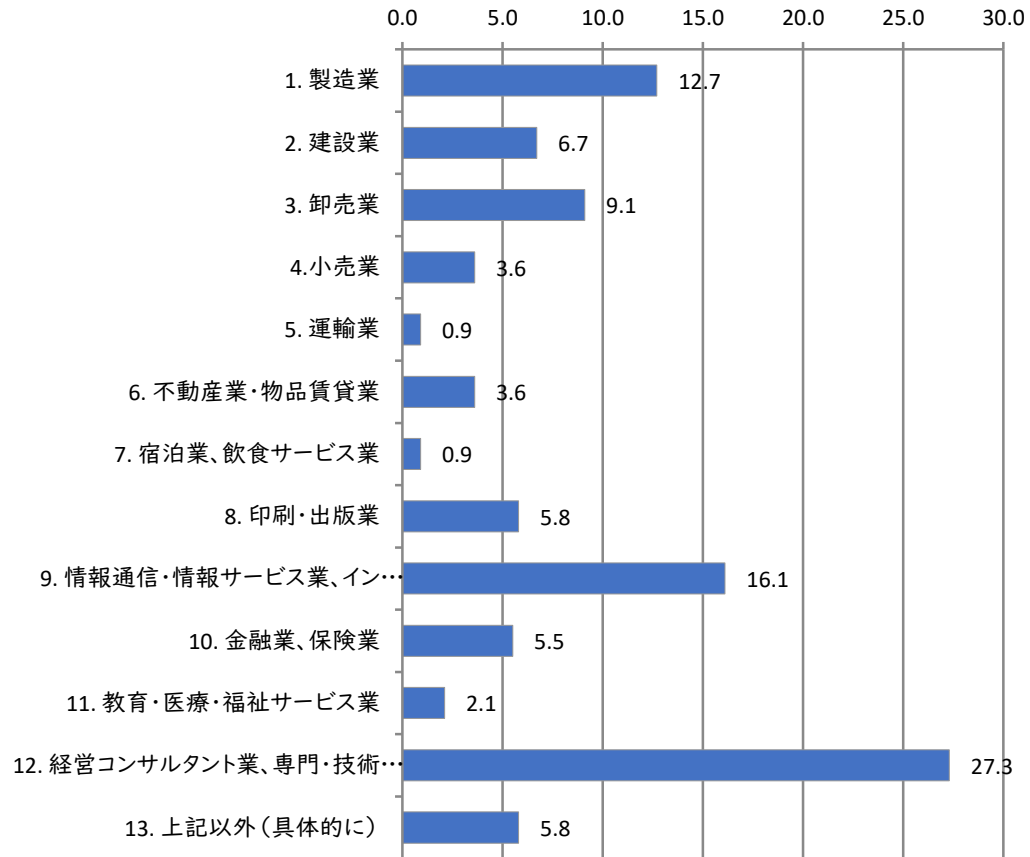
※以下、グラフは断りが無い限り、未回答を除いたものを掲載

調査内容

1. 企業概要（支部・業種・資本金・従業員数・売上規模・代表者の年齢）
2. 収益・売上げの状況
3. 経営上の課題
4. 2018年に起きた災害の被害および対策（BCP策定状況）について
5. 中小企業施策について
6. 経団連採用指針の廃止について
（調査期間中の出来事 10・9経団連採用指針の廃止⇒10・21政府が現行ルールを維持）
7. 金融機関との関係・設備投資

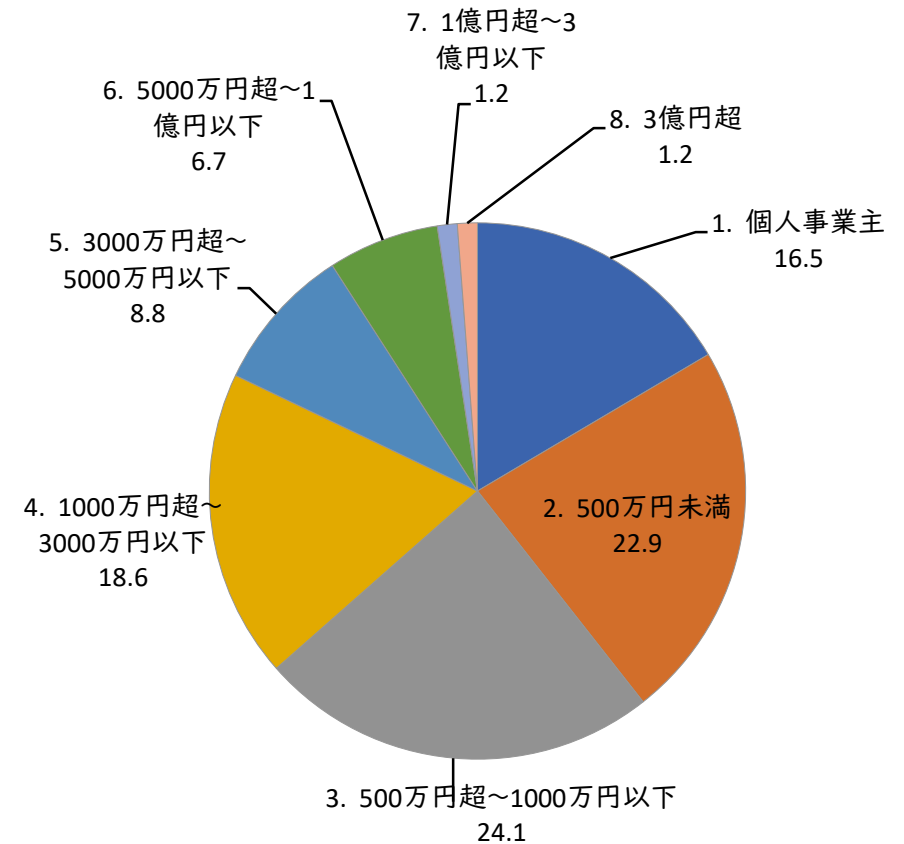
設問2. 業種について(除不明)

N = 330



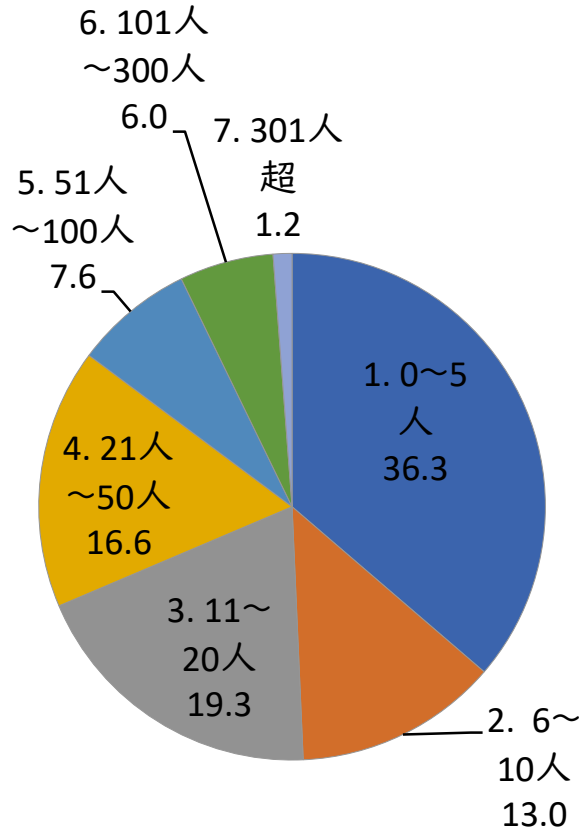
質問3. 資本金について

N = 328

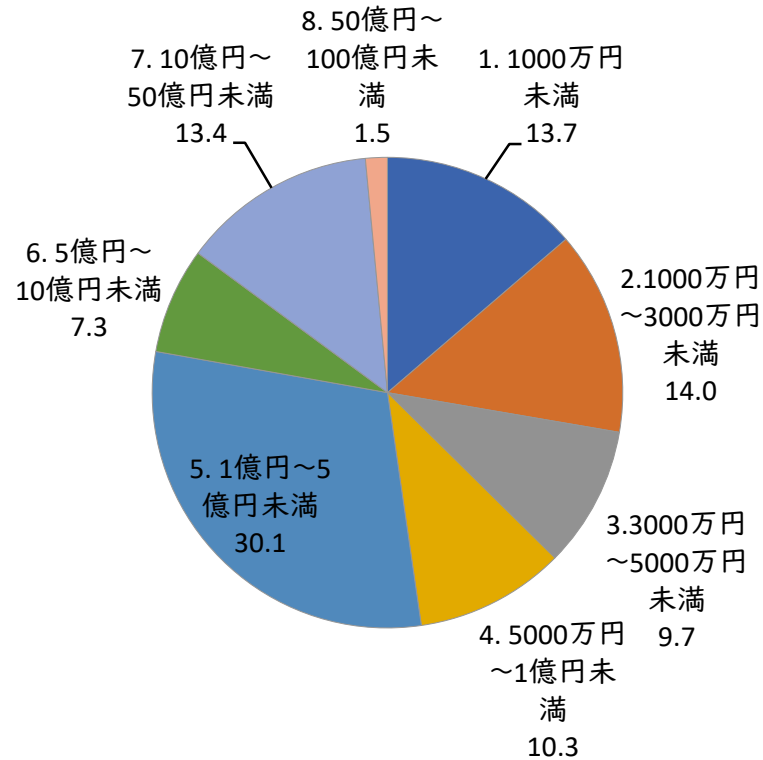


東京中小企業家同友会政策渉外本部

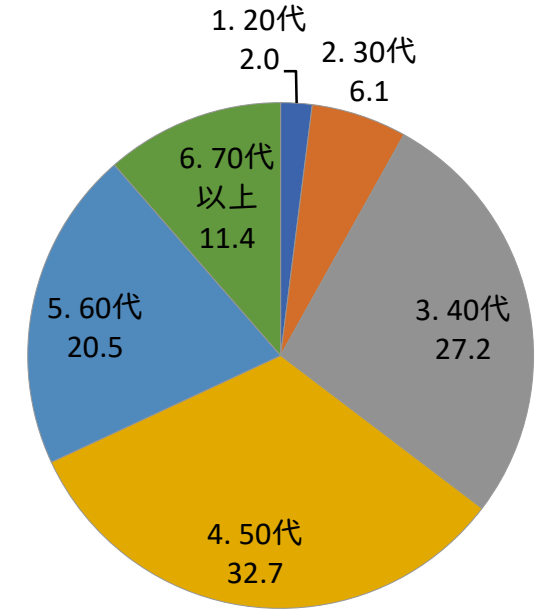
質問4. 従業員数について
N = 331



質問5. 直近の決算の売上高について
N = 329



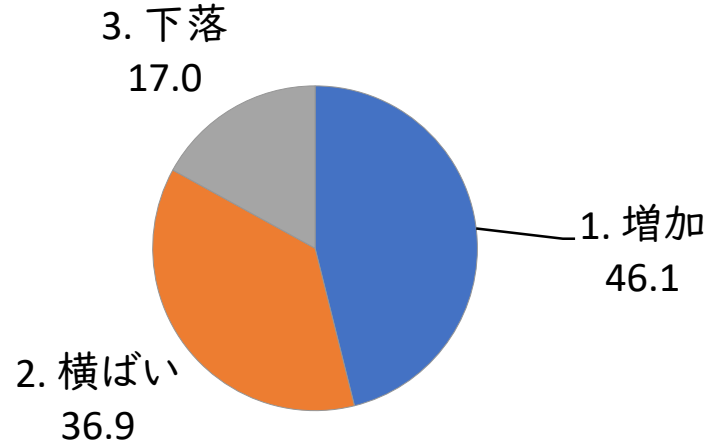
質問10. 代表者の年齢について
N = 342



東京中小企業家同友会政策渉外本部

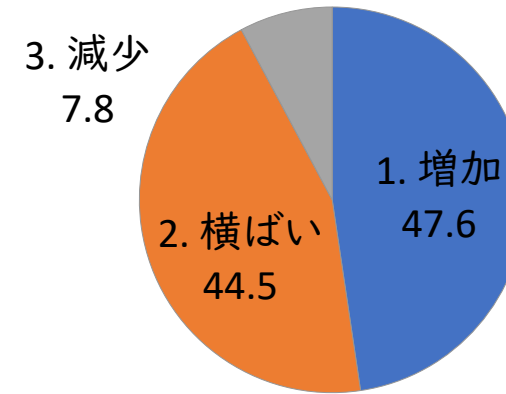
質問6. 前期と比較した直近の決算の売上

N = 317



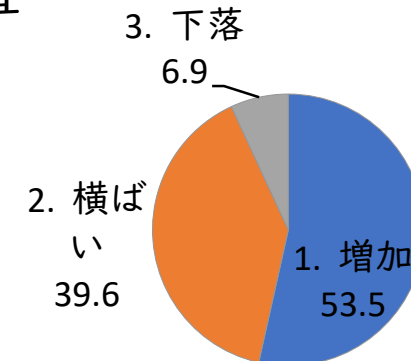
質問7. 来期の売り上げの見通し

N = 319



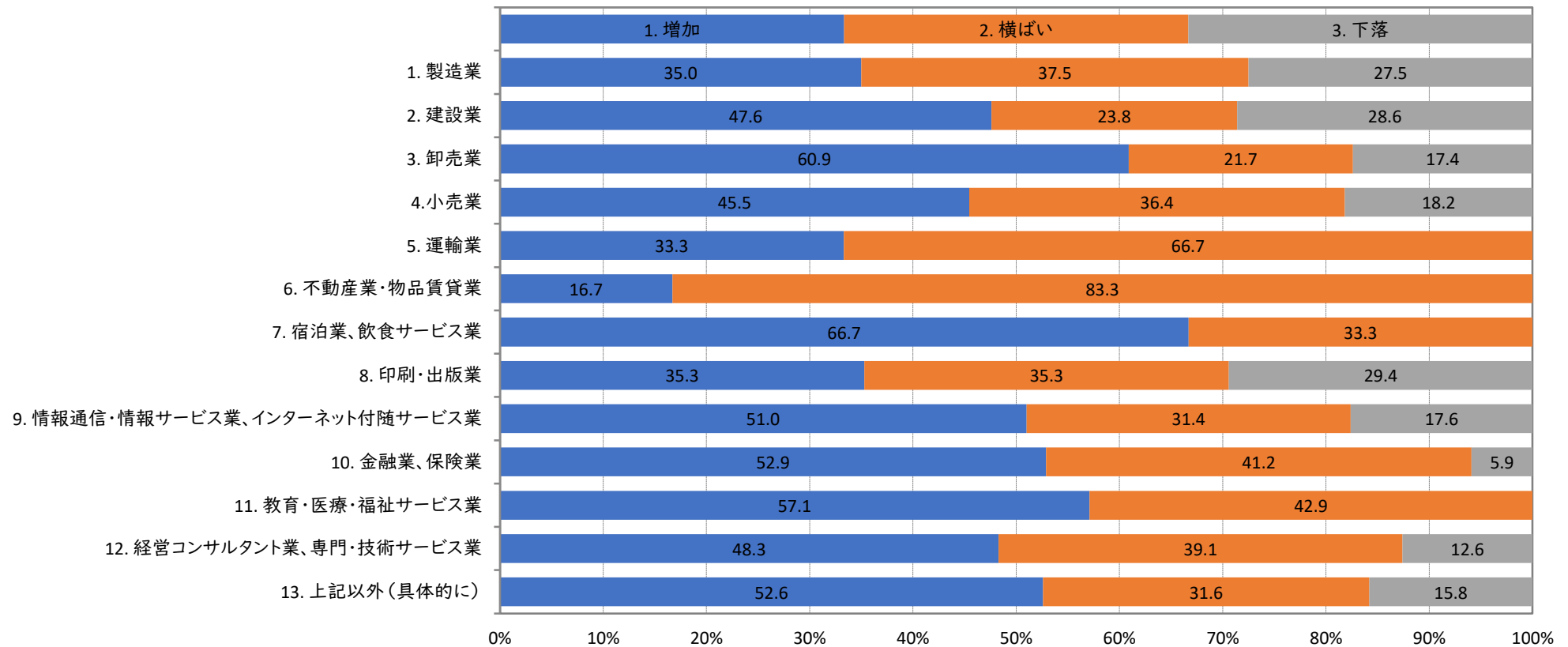
★参考
前回2018年 上期調査

質問9 来期の売り上げの見通しについて。
N = 452



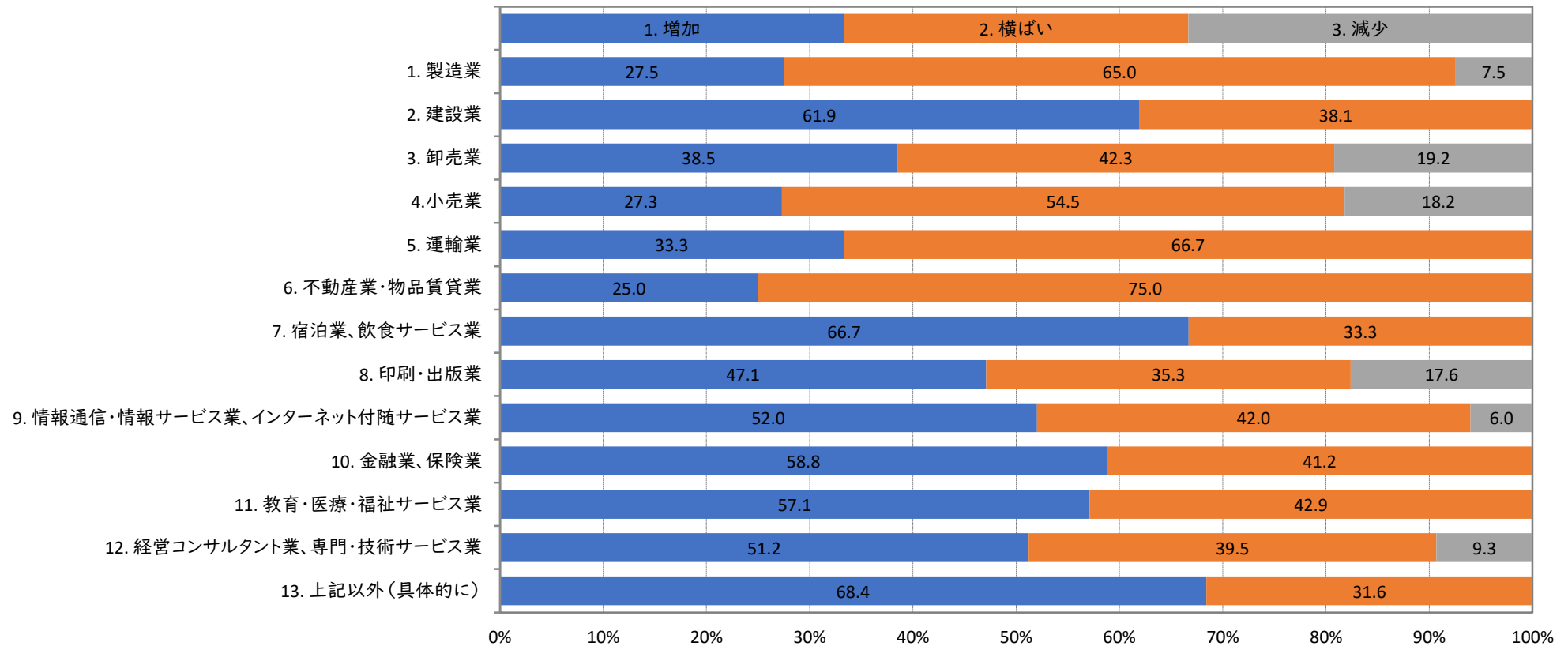
業種×今期売上

質問6. 前期と比較した直近の決算の売上は × 設問2. 業種について(複数の業種にまたがる場合は、売上構成比の大きいもの)



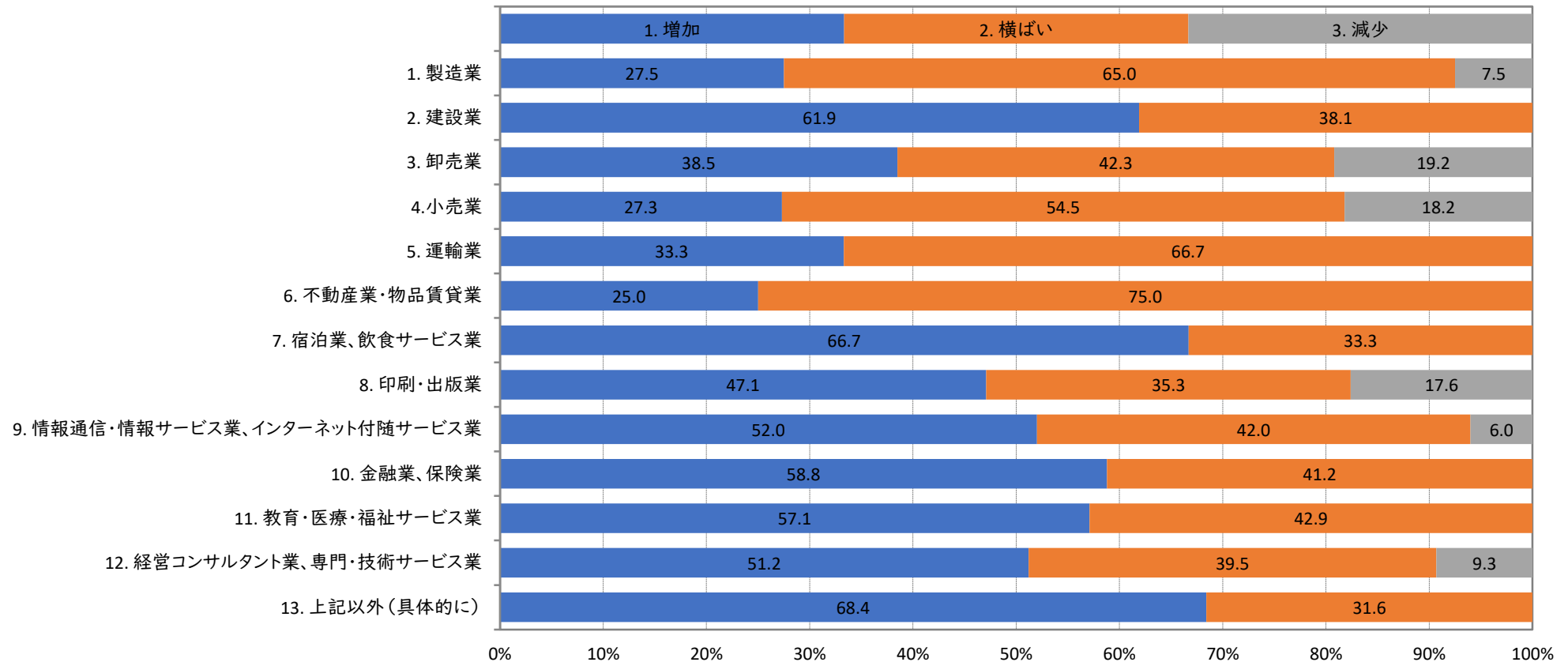
業種×売上見通し

質問7. 来期の売り上げの見通し×設問2. 業種について(複数の業種にまたがる場合は、売上構成比の大きいもの)



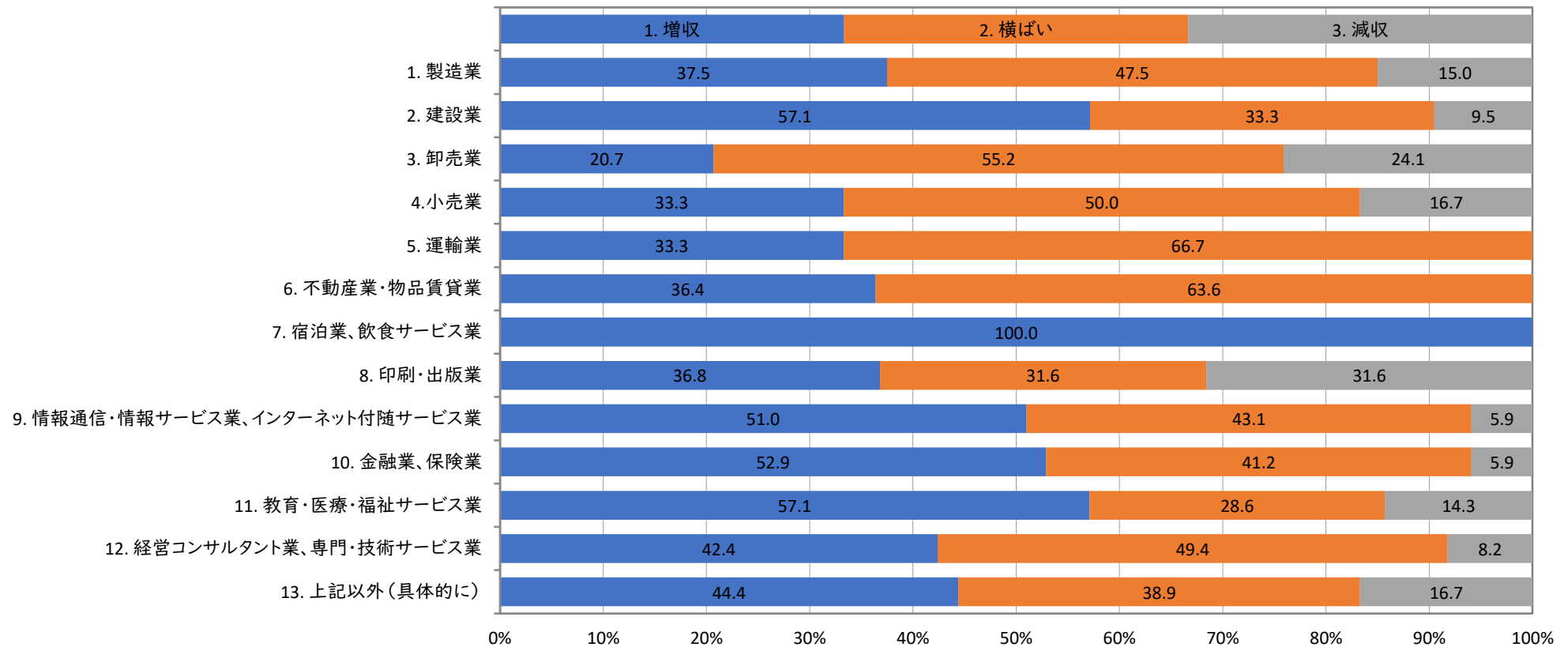
業種×今期収益

質問7. 来期の売り上げの見通し×設問2. 業種について(複数の業種にまたがる場合は、売上構成比の大きいもの)



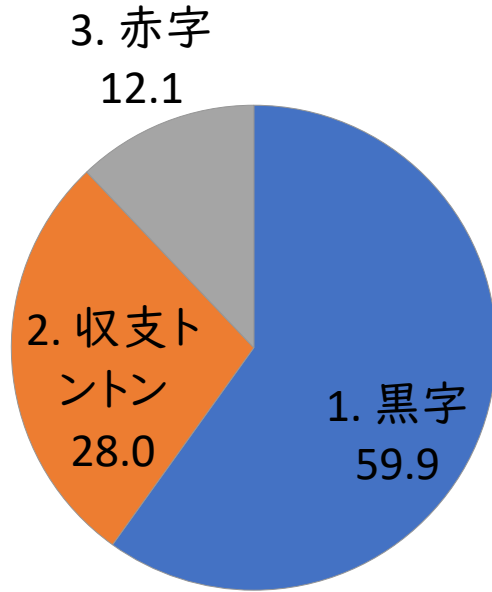
業種×収益見通し

質問9. 来期の収益(経常利益)の見通し×設問2. 業種について(複数の業種にまたがる場合は、売上構成比の大きいもの)

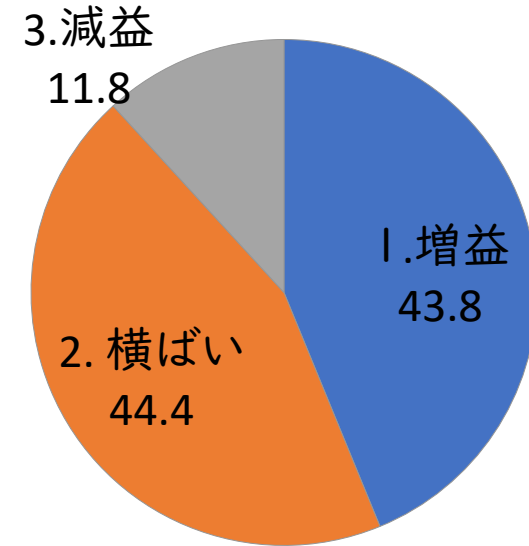


東京中小企業家同友会政策渉外本部

質問8. 直近の決算の収益状況について
N = 322



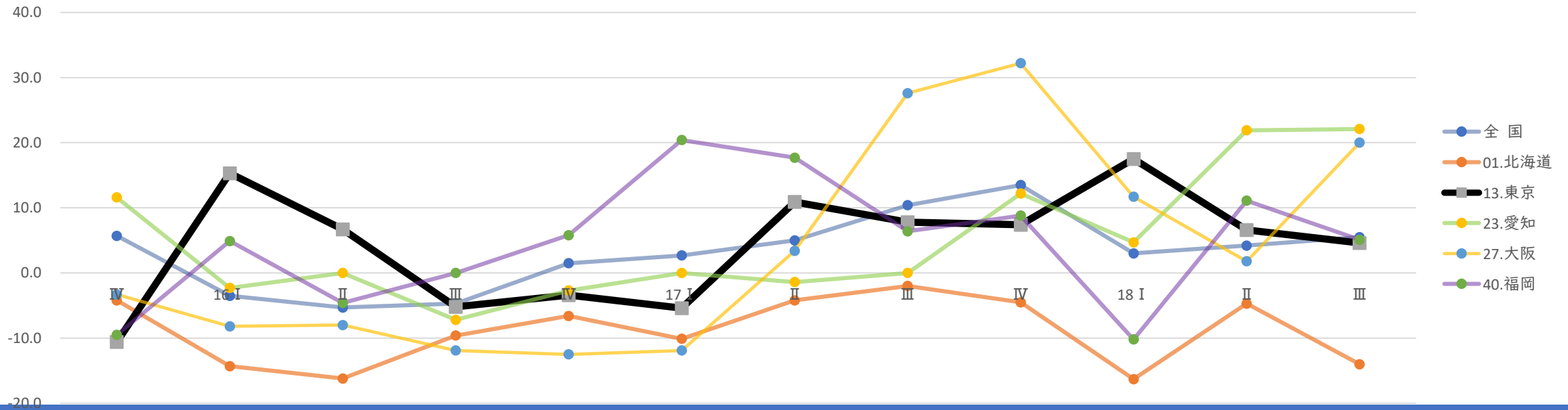
質問9. 来期の収益(経常利益)の見通し
N = 322



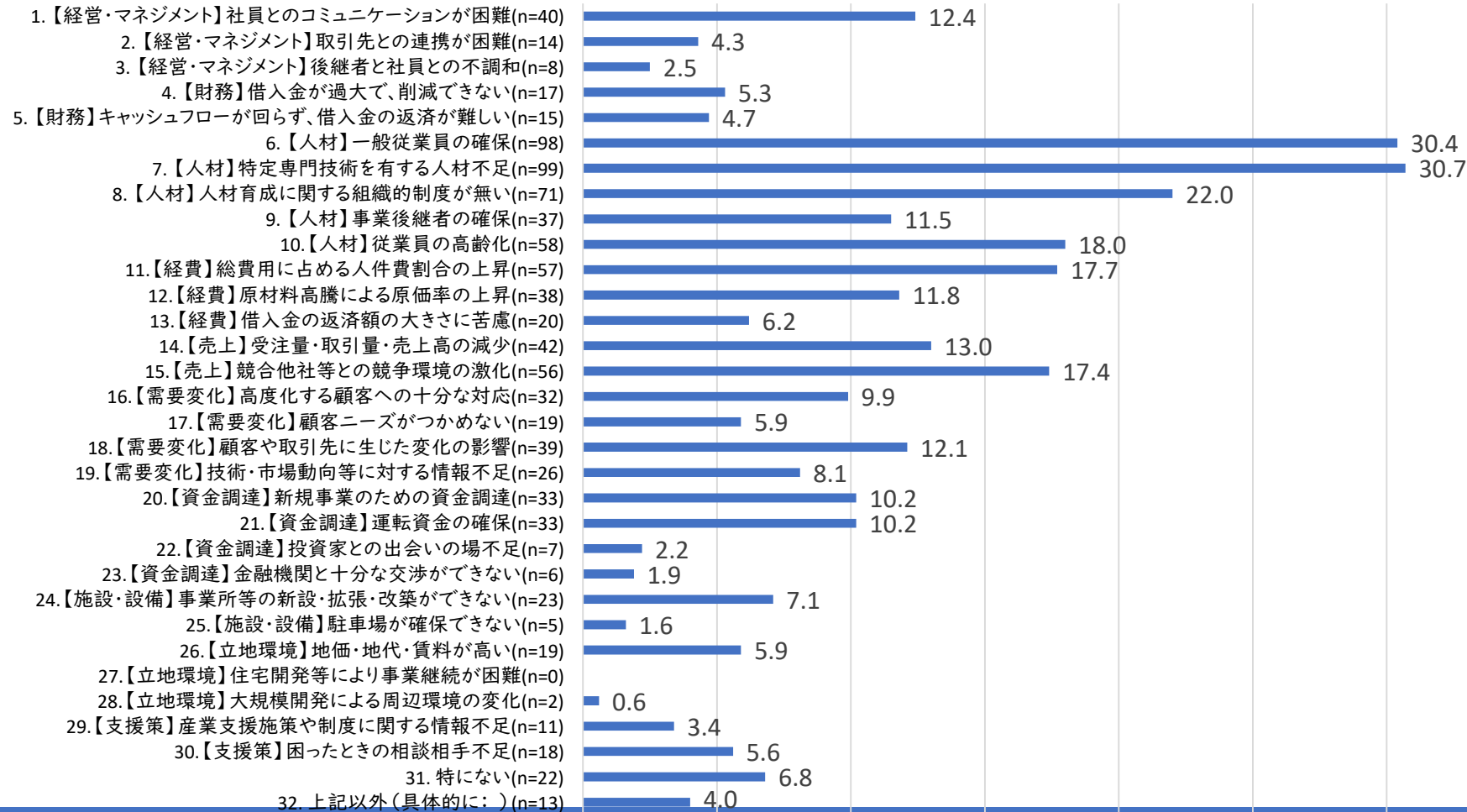
DOR都道府県別業況判断（前年同期比、好転マイナス悪化%）

DOR都道府県別業況判断(前年同期比、好転マイナス悪化%)

県コード	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
全国	5.7	-3.5	-5.3	-4.7	1.5	2.7	5.0	10.4	13.5	3.0	4.2	5.5
01.北海道	-4.2	-14.3	-16.2	-9.6	-6.6	-10.1	-4.2	-2.0	-4.5	-16.3	-4.7	-14.0
13.東京	-10.6	15.3	6.7	-5.2	-3.4	-5.4	10.9	7.8	7.4	17.5	6.6	4.6
23.愛知	11.6	-2.3	0.0	-7.2	-2.7	0.0	-1.4	0.0	12.2	4.7	21.9	22.1
27.大阪	-3.3	-8.2	-8.0	-11.9	-12.5	-11.9	3.4	27.6	32.2	11.7	1.8	20.0
40.福岡	-9.5	4.9	-4.6	0.0	5.8	20.4	17.7	6.4	8.8	-10.2	11.1	5.1



質問11. 現在、経営上抱えている問題は、どのようなことが挙げられますか。あてはまるものすべてに○をつけてください。 N = 322



特徴
「6. 一般従業員の確保」、「7. 特定専門技術を有する人材不足」が最多。次いで、「8. 人材育成に関する組織的制度がない」が22%と高い。

人材の不足が受注体制の不備となり、機会損失も生まれていると推察。

産業が高度化し、一定の知識や技能を要する労働者が不足している。職業訓練の強化、Webラーニングの普及など、労働者のボトムアップを図ることが必要。

長期的には、適宜専門知識や技能を習熟するために、学びなおしの機会が普及していくことが望ましい。

東京中小企業家同友会政策渉外本部

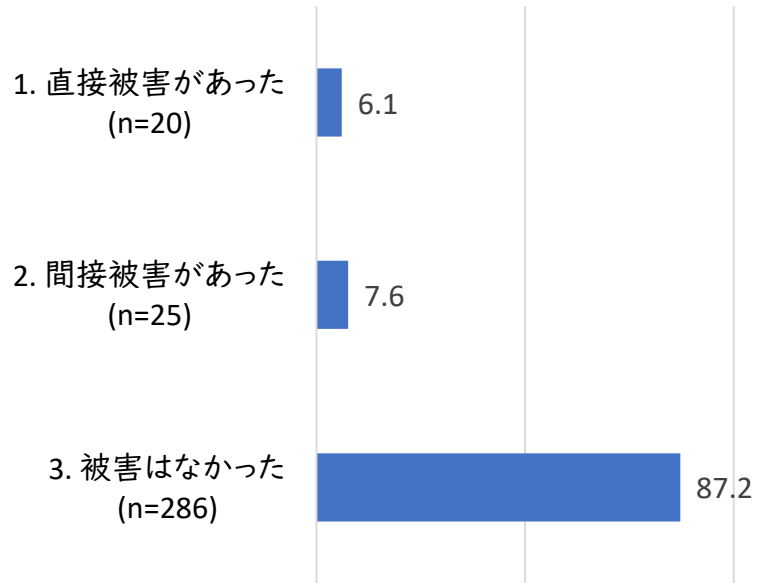
質問12 経営上の問題について、解決に向けて具体的にどのようなことに取り組んでいますか（記述）

[人材]				売上	
7. 特定専門技術を有する人材不足	6. 一般従業員の確保	8. 人材育成	10. 従業員の高齢化 11. 人件費割合の高騰	14. 売上高の減少	15. 競合他社との競争環境の激化
<ul style="list-style-type: none"> エージェントの活用 社内人員で育成、外注の教育 新卒の継続的な採用と育成 有力企業との戦略的提携 安全衛生面の教育、現場施工技術の向上について意識的に教育している。 社員満足度を上げて、定着率を良くする取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 短期労働者の確保を検討 ライフワークバランスの高度化、魅力ある職場環境づくり 新卒採用。同友会の合同企業説明会に参加し経験値を上げている。 エージェントを利用した新卒採用（正社員） 採用手法の多様化 社員教育に力を入れている 	<ul style="list-style-type: none"> 新卒、中途向けのマニュアル作成や研修プログラムの実施 等 人材育成についてキャリアマップ、職業能力評価シートの導入に向けて専門家派遣を利用 	<ul style="list-style-type: none"> 常時求人活動を行う 計画の見直し。販路拡大 粗利益を確保する 仕事の効率化の促進 区の中小企業相談窓口を利用 取引先への価格改定交渉 機械導入、仕事の割り振りの改善。 	<ul style="list-style-type: none"> 取扱商品の軸足を変更 企画・販売力強化のために短期の計画作成。 事務所の移転含め、抜本的に手を打った。 新分野への営業開拓。水平連携のため地域の同友会での交流。 黒字化に向けた、現存取引先以外の業種への開拓 訪問回数の五割増し。(帰社時にもう一社訪問 等) 	<ul style="list-style-type: none"> 競争をなるべくしない市場の開拓をしています 経営指針の明文化・実施の継続 顧客のニーズを積極的にヒアリングしたり、需要層の方と積極的にコミュニケーションを取ることにした。 ホームページ等の充実 新分野への社員教育、経営幹部の養成

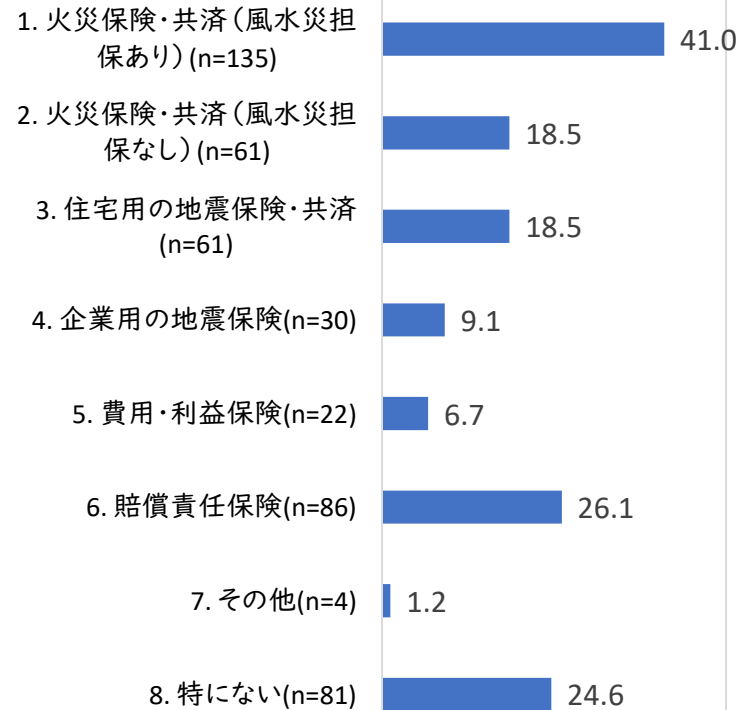


東京中小企業家同友会政策渉外本部

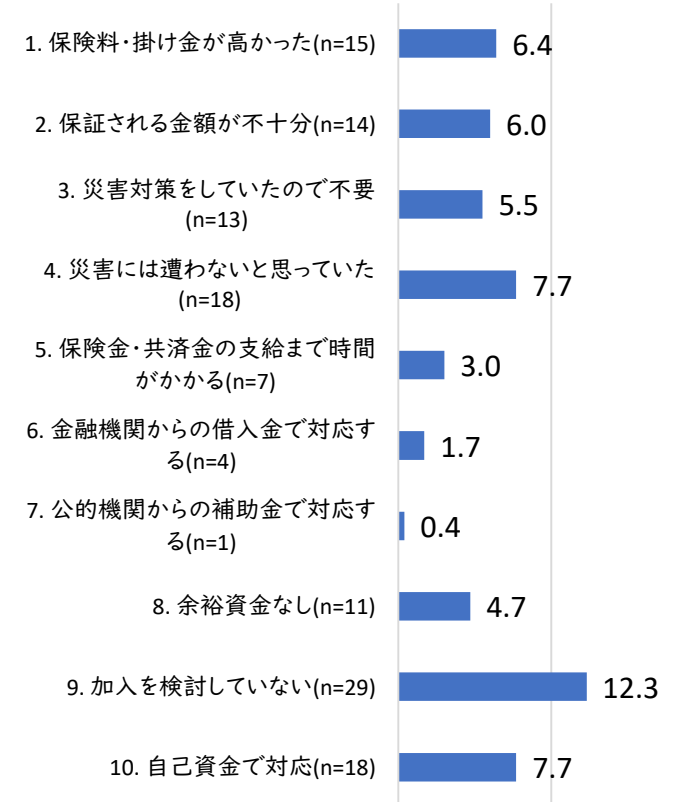
質問13. 2018年1月以降に起こった自然災害の影響について
N = 328



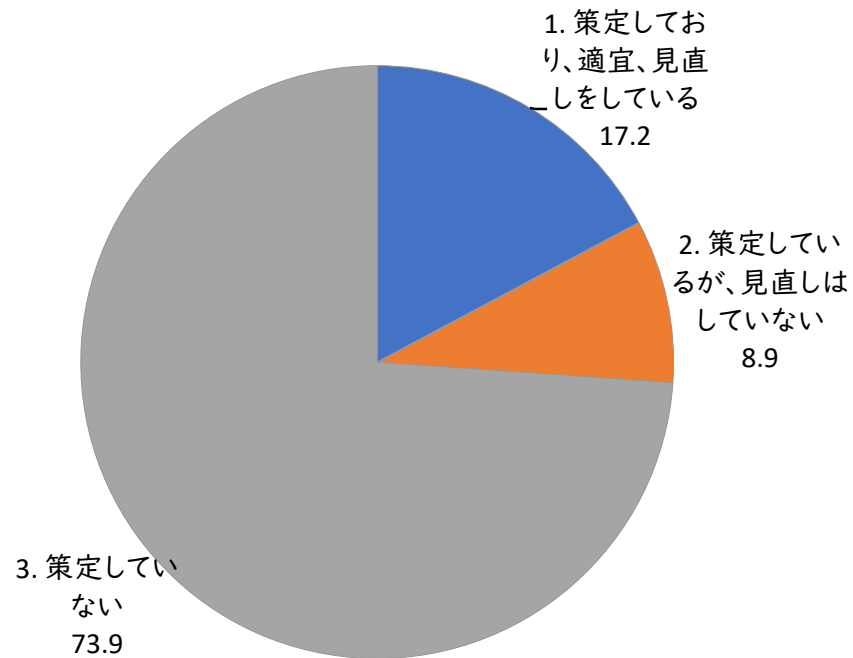
質問14. 自然災害の被害に備え、何らかの保険共済制度に加入していますか。
N = 329



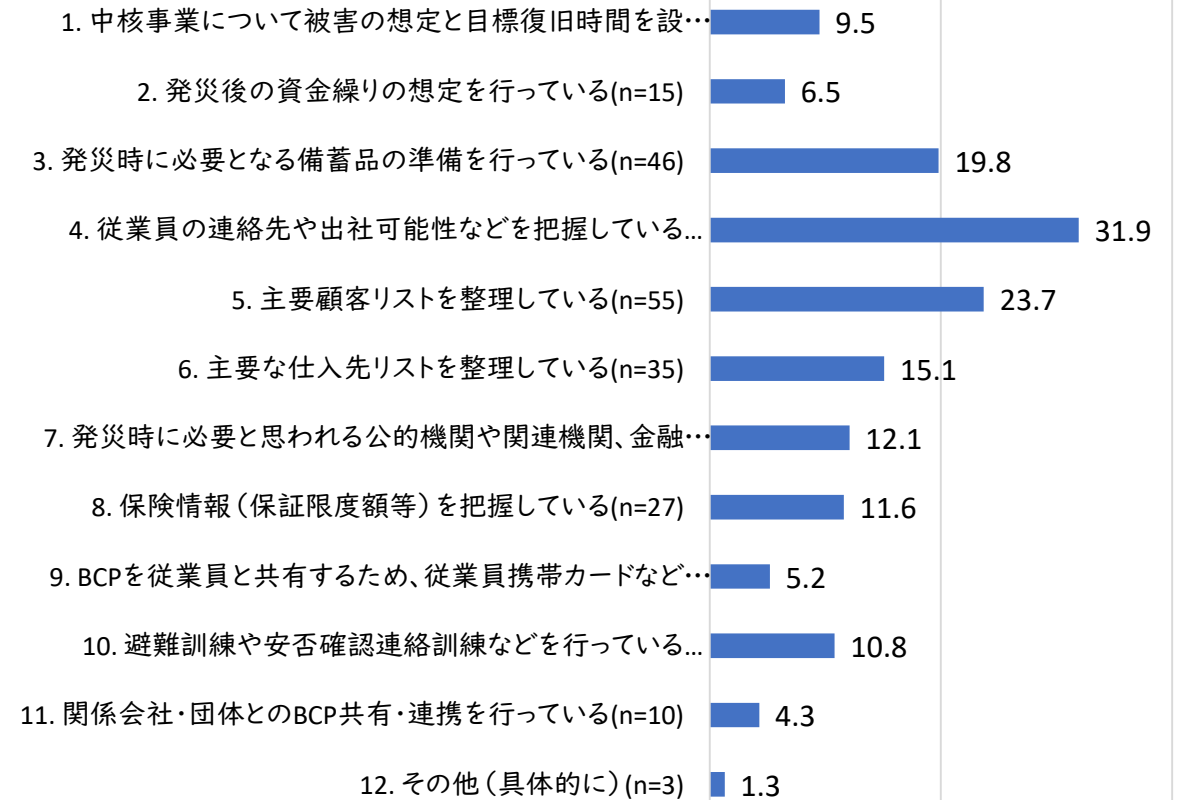
質問15. 前問で【8. 特にない】と回答した方
保険・共済の未加入理由は何ですか。
N = 235



質問16. BCP(事業継続計画)の策定について
N = 303



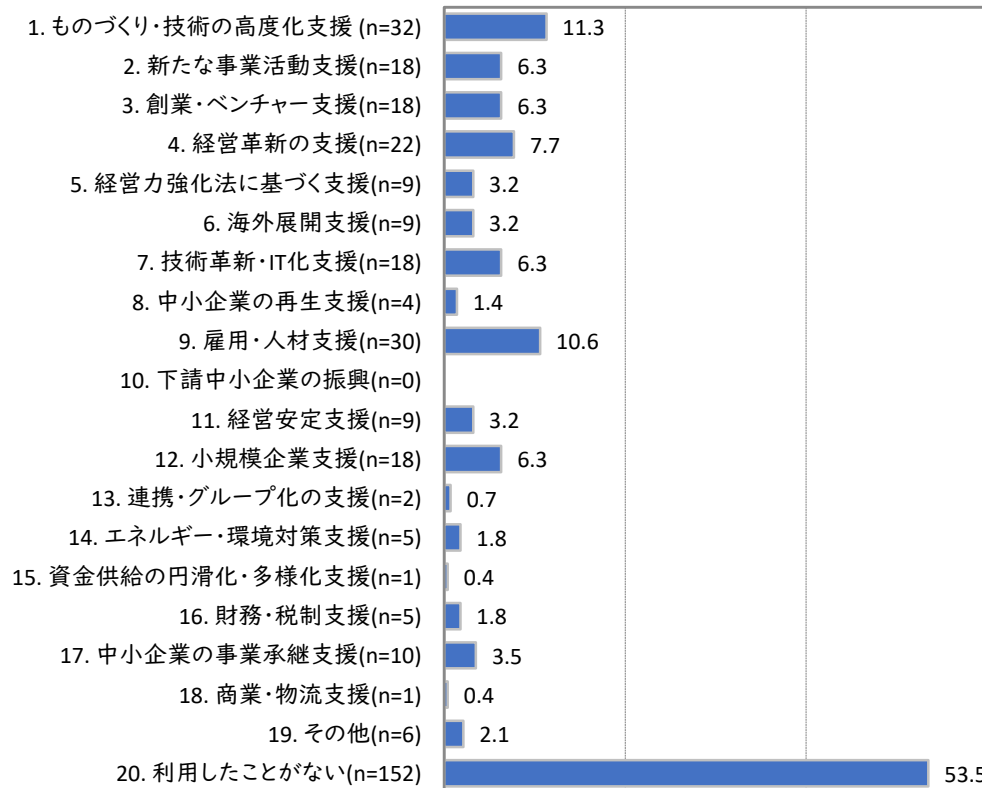
質問18. BCP(事業継続計画)として具体的に行っていることは何ですか。N = 232



中小企業施策の利用について

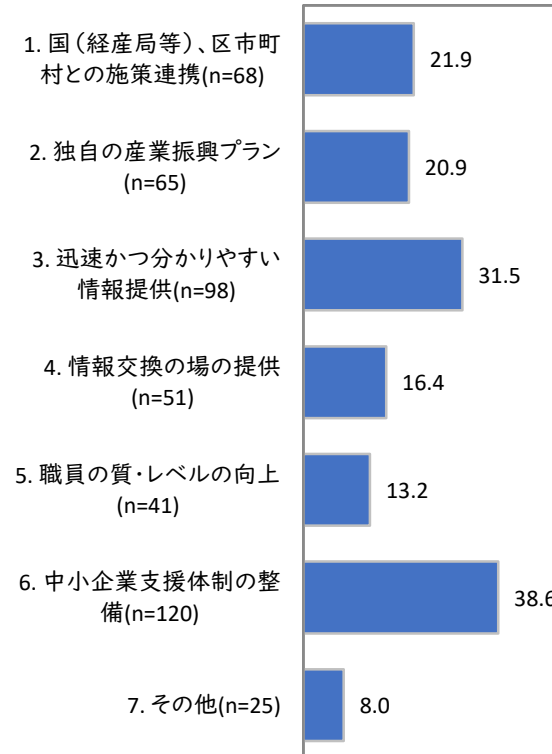
質問19. 具体的に活用したことがある中小企業施策の支援分野についてあてはまるものすべてに○をつけてください。

N = 284



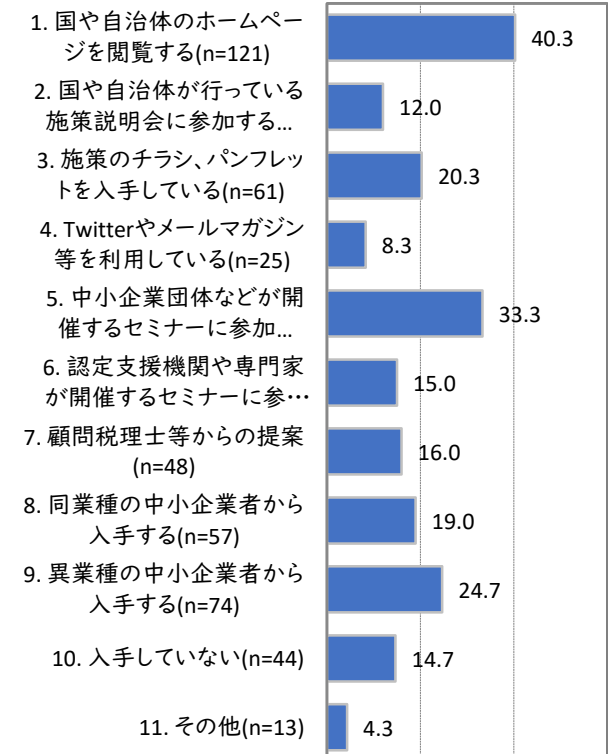
質問20. 今後、貴社が所在する都道府県に望むことについて、それぞれ当てはまるものすべてに○をつけて下さい。

N = 311

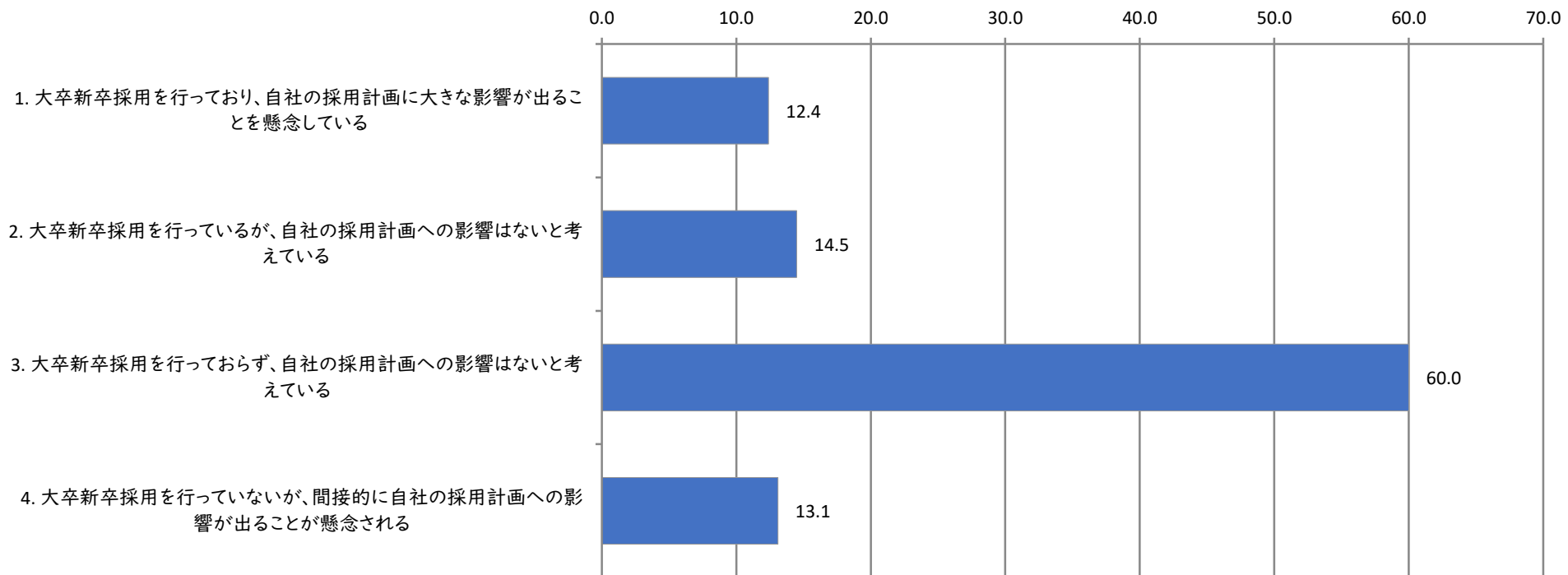


質問21. 施策の情報をどのように入手していますか。あてはまるものすべてに○をつけてください。

N = 300

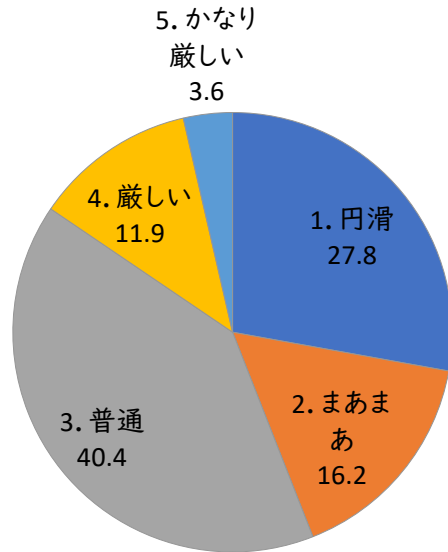


質問22. 大卒の就職活動時期などを定めた「就活ルール」の廃止の影響について
N = 275

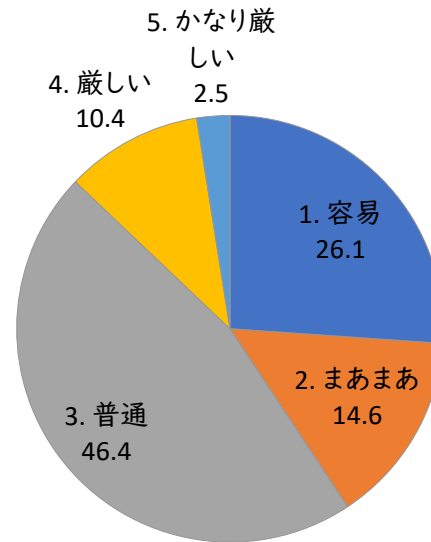


東京中小企業家同友会政策渉外本部

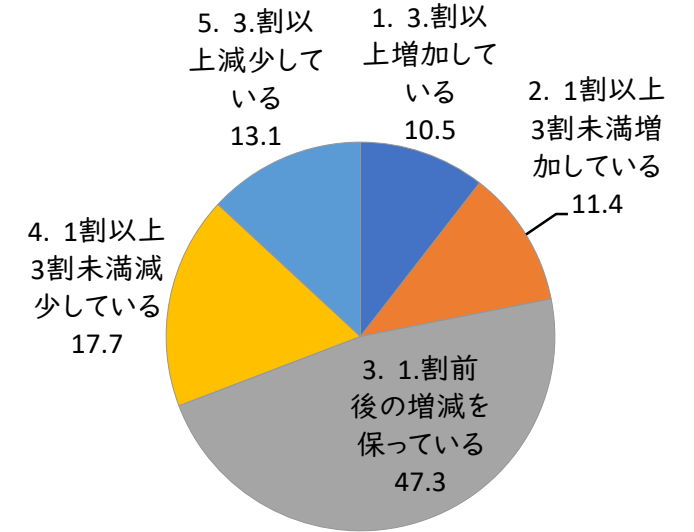
質問24 借入れ難度について
N = 302



質問25. 最近の借入れやすさについて
N = 280

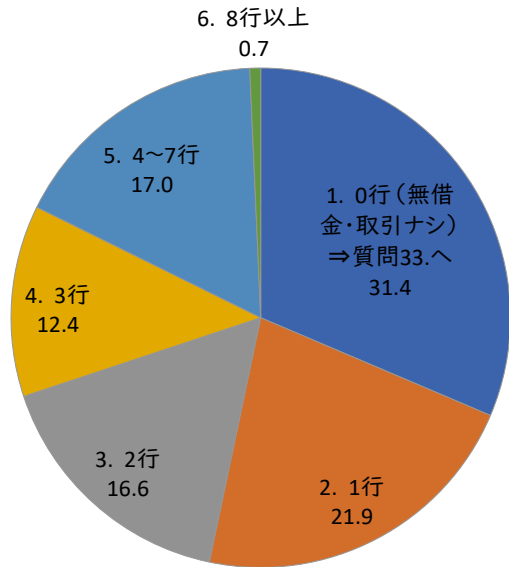


質問26. 前期と比べて借入金額の動向について
N = 237

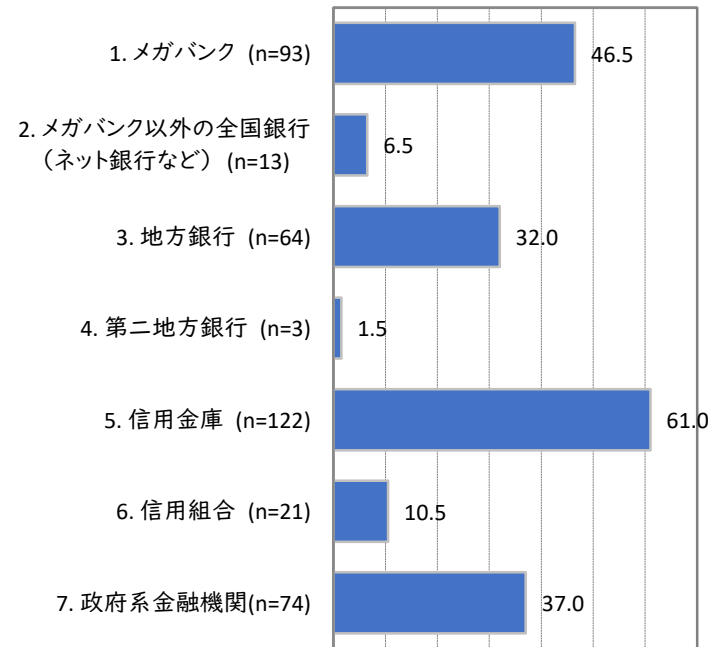


金融機関との関係について

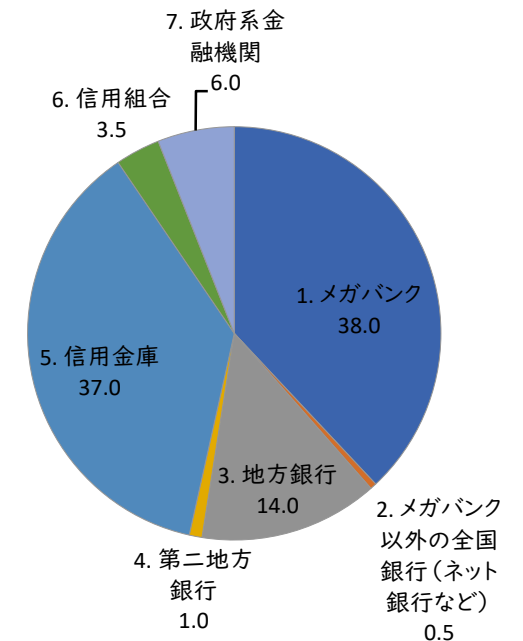
質問27. 現在、借入している金融機関数についてあてはまるものに○をつけてください。
N = 283



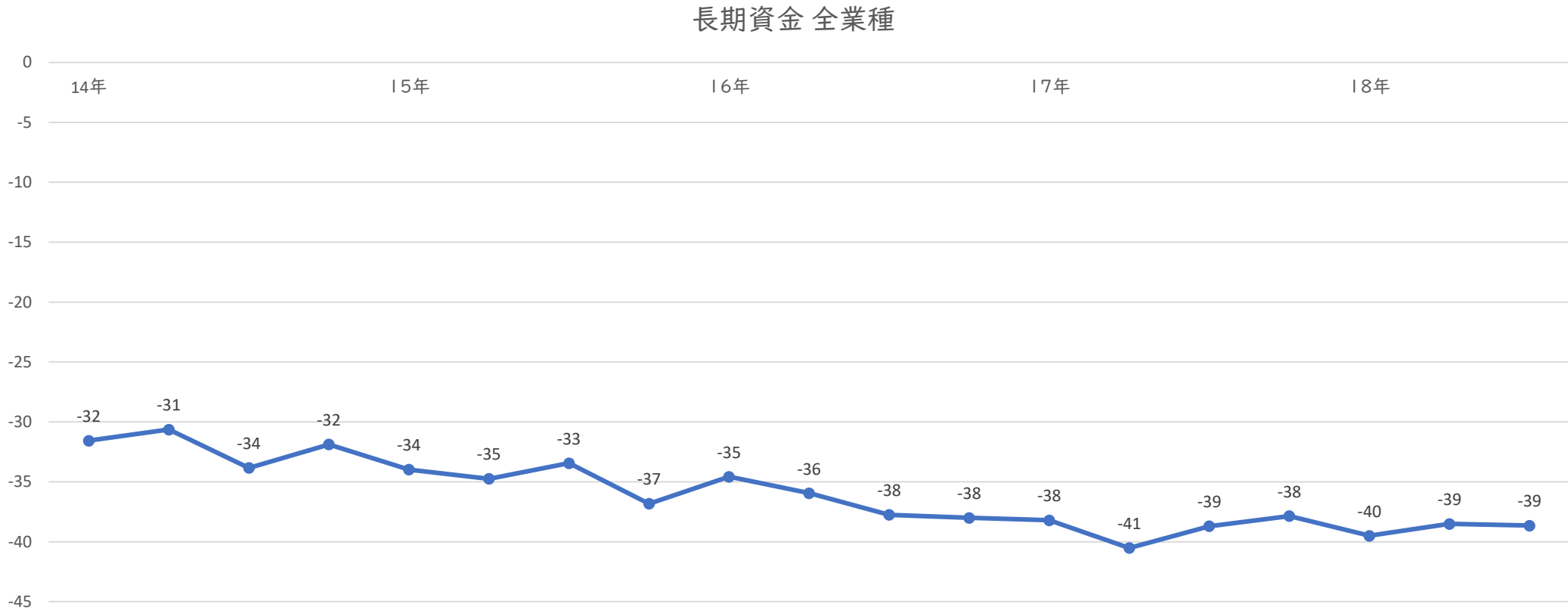
質問28. 借入している金融機関の種類についてあてはまるものすべてに○をつけてください。
N = 200



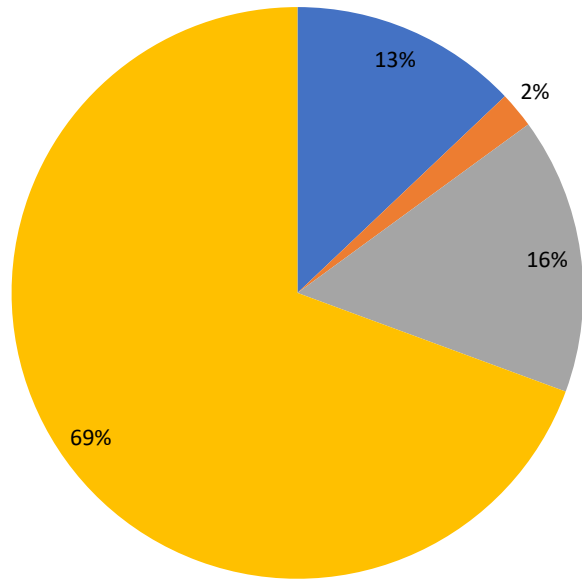
質問29. 上記のうち、メインとなる金融機関の種類について、あてはまるものに○をつけてください。
N = 200



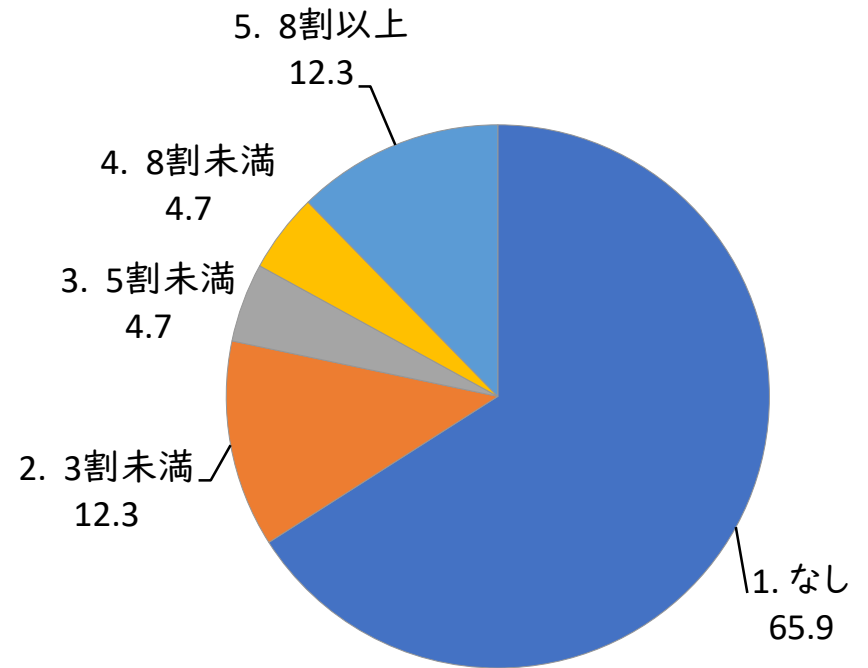
参考 DOR 長期借入難度（DI値）の推移



質問30. 設備投資計画について(年商30%規模以上)
N = 216



質問32. 代表者保証人免除の割合
(借入全体に対する代表者保証免除となる借入の割合)
N = 211



質問33. 景況感や今後の経営環境等に関するコメント

[今後の見通しについて]

2019年下期から減速すると思っている(情報通信)

オリンピックまでは安定して受注が出来る。その後は売価の下落、価格競争がぶり返す(製造業)

世界経済の減速やオリンピック需要の終了、消費増税など、景況悪化の懸念材料が多い。(卸売業)

現在のところ案件発生状況は順調だが、中長期的な展望については不透明感が強く不安。特に東京五輪(2020年)後の景況感については未知数。(情報通信)

今は良いが、米中貿易摩擦が我々にどのような影響として出るか心配している。(小売業)

現在が景気のピークと思われる。少し過熱気味で、人材が集まらない。少し不況くらいがちょうどよい。(情報産業)

東京中小企業家同友会政策渉外本部

[景況感]

自動車関連、家電、電気電子部品関連は当面の間、好調と予測している。(製造業)

製造業の設備投資は抑えている状況でこの状態は長く続くと考えている。(製造業)

外食産業は引き続き厳しい状況が予想されます(飲食業)

業界全体に大変な技術者不足で、一部に単価の吊り上げなど悪い風潮が見られる。これ以上無理な景気拡大は望まない。(情報通信業)

会社規模に比べ仕事は潤沢にあるが人材が不足している(情報通信業)

不況、衰退業種なので、同業他社の倒産、廃業に活路あり。(卸売業)

印刷業全般の落込と業態変えられなかったことで下降が続いている(印刷・出版業)

各社の積極採用が裏目に出てリストラや不況へつながるのではないかと懸念している。(情報通信)

IT投資が盛んになり、システム開発案件のオファーが多くなってきている。人材が不足しており機会損失が生まれている。(情報通信)

人材難が事業のボトルネックになる(専門サービス業)

東京中小企業家同友会政策渉外本部

【今後の経営戦略等について】

IoT関連受注等、高度技術を要する受注比率を高める。(製造業)

技術革新・世界各国の価値観の変化で急激な経済変化が起きそう。コア技術を地道に磨いていく。(製造業)

長年培われた仕事内容についての依頼が増えている。本業に注力し、自社の強みを生かす。(印刷・出版)

差別化に向けて動き出しています。(情報通信)

マーケットはまだまだある。出来る限り人材確保をして、多方面へ展開していきたい。(情報通信)

業界全体では市場規模は縮小傾向。弊社はニッチ市場を狙い3~5年は規模の拡大は可能。10年後のビジョンを描き、準備する必要がある。(金融業・保険業)

労働時間の削減によって、生産性がおちる。時間外労働と価格転嫁で対応する。(運輸業)

取引先の後継者不足廃業により、売上高が減少するケースが多い。新規の得意先獲得に注力。売上が横ばい~微増である。(経営コンサルタント業)

【その他】

消費税値上げ後の不況が心配。税率も1~2年は8%と10%が混在するので、前回同様面倒ですね。

[参考] DOR 2018年7-9月期 「東京」のみ抽出

【東京】

回答数= 66 社

(1) 業況、売上、採算

	2018年 4月-6 月に比べて (前期比)				2017年 7月-9 月に比べて (前年同期比)				2018年 10月-12 月の見通し (2017年 10月-12月に比べ)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
業況判断 実数	10	44	11		14	40	11		14	38	13	
%	15	68	17	-2	22	62	17	5	22	59	20	2
売上高	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値
%	23	48	29	-6	28	45	27	2	26	55	19	6
経常利益	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値
%	21	57	21	0	17	58	25	-8	25	61	14	11

経常利益	2018年 7月-9 月(当期)			
	黒字	トントン	赤字	DI値
実数	34	20	7	
%	56	33	12	44

業況水準	2018年 7月-9 月(当期)			
	良い	そこそこ	悪い	DI値
実数	21	30	14	
%	32	46	22	11

経常利益の好転理由(前年同期比)		経常利益の悪化理由(前年同期比)	
売上数量・客数の増加	82	売上数量・客数の減少	67
売上単価・客単価の上昇	55	売上単価・客単価の低下	17
人件費の低下	9	人件費の上昇	28
原材料費・商品仕入額低下	0	原材料費・商品仕入額上昇	33
外注費の減少	18	外注費の増加	0
金利負担の低下	9	金利負担の増加	0
本業以外の部門の収益好転	0	本業以外の部門の収益悪化	0
その他	0	その他	17

(複数回答)%

(複数回答)%

(2) 価格の動き

	2017年 7月-9 月に比べて (前年同期比)				2018年 10月-12 月の見通し (2017年 10月-12月に比べ)			
	上昇	横ばい	下降	DI値	上昇	横ばい	下降	DI値
仕入単価	36	61	3	33	29	66	5	24
売上・客単価	14	83	3	11	18	79	4	14

(3) 雇用面の動き

人手の 過不足%	2018年 7月-9 月(当期)			
	過剰	適正	不足	DI値
	6	44	50	-44

従業員 数・残業 時間%	2017年 7月-9 月に比べて (前年同期比)				生産性 %	2017年 7月-9 月に比べて (前年同期比)			
	増加	横ばい	減少	DI値		1人当り	増加	横ばい	減少
正規	24	64	12	12	売上高	22	55	23	-2
臨時	21	64	16	5	付加価	14	66	20	-6
残業	13	70	17	-5	値	-	-	-	-

(4) 資金繰りの状況等

資金 繰り%	2018年 7月-9 月(当期)				借入金	2017年 7月-9 月に比べて (前年同期比)			
	余裕有	トントン	窮屈	DI値		増加	横ばい	減少	DI値
	33	52	15	18	%	19	39	42	-22
借入 金利	2018年 4月-6 月に比べて				借難度	困難	不変	容易	DI値
	上昇	横ばい	低下	DI値					
長期%	7	76	17	-10	長期%	6	47	47	-41
短期%	6	80	14	-9	短期%	0	48	52	-52

(5) 設備投資割合 %

7-9 月に実施	32
10-12 月に計画	33
1-3 月に計画	25

(7) 経営上の力点

3位まで選択 %

付加価値の増大	41
新規受注の確保	52
人件費削減	3
人件費を除く経費減	6
財務体質の強化	14
機械化促進	6
情報力強化	6
人材確保	47
社員教育	50
新規事業の展開	21
得意分野の絞り込み	9
研究開発	20
機構改革	3
その他	3

(6) 経営上の問題点

3位まで選択 %

大企業の進出	3
新規参入者の増加	6
同業者間の価格競争の激化	17
官公需要の停滞	5
民間需要の停滞	18
取引先の減少	21
仕入単価の上昇	26
人件費の増加	36
管理費等間接経費の増加	12
金利負担の増加	2
事業資金の借入難	2
従業員の不足	39
熟練技術者の確保難	20
下請業者の確保難	18
販売先からの値下げ要請	12
輸出困難	0
輸入品による圧迫	2
税負担の増加	3
仕入れ先からの値上げ要請	6

調査結果に関するお問合せ先

東京中小企業家同友会事務局

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-16市ヶ谷KTビル3階

連絡先 電話:03-3261-7201 FAX:03-3261-7202

URL:<https://www.tokyo.doyu.jp> Eメール:info@tokyo.doyu.jp