



平成20年度 文の京技能名匠者として6名の方を認定しました	1
チャレンジショップ支援事業について	2
21年度の競争入札参加を希望する事業者の方へ	2
資金繰り表を作ってみませんか	3
医療業界—日本医科大学—文京区 連携事業 ～ここにもありますビジネスチャンス!～無事修了	4
平成20年度 東京都優秀技能者知事賞受賞	4
緊急経済対策実施のお知らせ	4
文京区今期の特徴点	5
特別調査「平成21年の経営見通し」	6



文京産業ニュース **95**

編集・発行  
本紙掲載記事に関するお問い合わせ先  
文京区民部経済課  
〒112-8555 文京区春日 1-16-21  
TEL 5803-1173  
FAX 3818-2600  
<http://www.bun-net.ne.jp/>

## 平成20年度 <sup>ふみ みやこ</sup> 文の京 技能名匠者として6名の方を認定しました

「文の京 技能名匠者」とは、区内に在住または区内中小企業に働く方で、永く同一職種に従事し、経験が豊かで物を造る技術が非常に優れ、かつ、後進の指導育成に積極的な方を認定するものです。

この事業は、技術の継承と後継者の確保により、区内産業の振興と発展を図ることを目的としています。今年度は審査の結果、6名の方を認定しました。

平成20年度 <sup>ふみ みやこ</sup> 文の京 技能名匠者 (敬称略・五十音順)

川上 幸夫	製本業・稀覯書製本	大塚
川窪 克実	万年筆製造	千石
木内 友秀	東京藤工芸	千石
杉崎 信雄	バッグ・カバン製造	小日向
堀込 福多郎	三絃師	湯島
吉田 富美男	建築大工	大塚



川上 幸夫氏



川窪 克実氏



木内 友秀氏



杉崎 信雄氏



堀込 福多郎氏



吉田 富美男氏

【お問合せ】 経済課産業振興係 (文京シビックセンター 5階南側) TEL : 5803-1173

**お買い物は文京区で!!**

## チャレンジショップ支援事業について

商店街の活性化と商店街でお店を持ちたいという起業家等を支援する目的で、区内商店街の空き店舗において創業される方(平成20年5月以降に創業された方も対象とします。)に家賃補助や経営相談などを行います。

### 1 補助対象者

- ① 区内商店会の空き店舗において創業する個人及び法人
- ② NPO法人など

※創業しようとする空き店舗が所在する商店会の会長等の理解を得た上で区に申請してください。

※交付申請後、審査会を行い、交付の可否を決定します。

### 2 補助対象事業

- ① 商店街が必要とする業種の店舗運営  
(風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律適用の業種を除く)
- ② ギャラリー、インターネットカフェ等来街者の滞留性を高める事業
- ③ 高齢者や子育て支援に関するコミュニティビジネス事業



### 3 支援内容

- ① 家賃補助

補助対象経費(店舗の賃借料)の2分の1かつ月額50,000円を限度額とします。

- ② 経営相談及び指導

中小企業診断士等の専門家を無料で現地へ派遣します。(10回以内)

### 4 募集期間

平成21年4月1日(水)～4月28日(火)

【お問合せ】経済課産業振興係(文京シビックセンター5階南側)

TEL: 5803-1173



## 21年度の競争入札参加を希望する事業者の方へ

文京区は、平成20年4月から「東京電子自治体共同運営協議会」の電子調達サービスに参加しています。これに伴い、21年度以降の競争入札案件に参加するためには、電子調達サービスの競争入札参加資格を取得している必要があります。この資格を取得していないと文京区の入札や見積競争に参加できませんので、手続が済んでいない事業者の方は速やかに資格取得の手続をお願いします。なお、電子調達サービスの手続をしない区内事業者の方を対象に30万円以内の見積競争のみに参加できる「小規模事業者登録制度」も設けています。

詳細は、文京区ホームページ「入札・契約情報」又は、東京電子自治体共同運営電子調達サービスホームページ <https://www.e-tokyo.lg.jp/> をご覧ください。「小規模事業者登録制度」については、文京区ホームページ「入札・契約情報」をご覧ください。

【お問合せ】契約管財課契約係

TEL: 5803-1150



# 資金繰り表を作ってみませんか

文京区経営相談員 大嶋 碩郎

昨今、国内外経済の大変動を受けて、中小企業事業者の方々の経営に対するご苦労は、並大抵のことではありません。本来真面目に熱心に事業を継続している事業者の方々であっても、今回は大きな影響を受ける方が多いようです。経営上の遅延や失敗があるわけではありません。にもかかわらず、直近3ヶ月の前年度比較でこれまででは信じられない売上高減少率を来たしている事例も見られます。トヨタやソニーなど日本を代表する製造業を中心とした、極端な売上低下が直接の原因であることはいうまでもありません。当初、緊急保障対応は原材料高騰への対応がその引き金でした。今や、ガソリン小売価格に見られるように、原材料価格・素材価格はむしろ低下しています。裾野の広い製造業の不振と、その事態に影響を受けた消費マインドの冷え込みが悪循環をもたらしています。年金や福祉において、将来への何かと形を顕してきた不安も無視できません。

このような事態に、中小企業の事業者の方々はどのように対応すればよいのでしょうか。できるだけ自社で試算表を毎月作成することは、自社の管理水準を高度化することに役立ちます。ところで、資金繰り表が作成される場合は意外と多くはないようです。経営者の皆様は、頭の中には金庫がしっかりと入っていると思います。ただ、1ヶ月はOKでも、これが6ヶ月、1年となるといかがでしょうか。日常の多忙な経営活動の中で、半年、1年先まで現預金の出入りの予定をすべて掴むことは難しい技といわざるを得ません。そこで、資金繰り表の作成をお勧めする観点から、資金繰り表について、お釈迦様に説法だと言われることを覚悟で少しお話を進めます。

## 1. 資金繰りと利益管理はどう違うでしょうか

資金繰りとは事業活動に伴うお金の入り、お金の出のやりくりを行うことです。事業では毎月の人件費、光熱費など固定的に決まった時期に支払をしなければならない費用があります。一方、たとえばパン屋さんが使用するベーカリー用小麦粉などの原材料は、売上が増えれば使用量も増加します。変動費といっています。一般的には原材料の仕入費用は、仕入れを行った翌月に支払決済される例が多いです。売上を見れば、小売業では日銭が入ることが多いのですが、店頭客以外にまとまった商いを特定の取引先に行くようになると、売上は売掛金となります。実際に手にすることができるのは、売上後、1~2ヶ月後ということが多くです。その1~2ヶ月後に手形受領をすることもありますね。

完全な現金決済による売買以外では、費用が発生した、売り上げたという事実が、即、現金の出、現金の入りと連動することは通常ありません。この売り上げたという時期、支払うべき原材料を購入したという時期は、入金で売掛、支払で買掛が発生したとたんに、実際の現金の入り、現金の出の時期とはズレははじめます。

利益は、売上高-費用で定義されます。しかし、この利益額は事業に存在する現金額とは一致しません。利益が発生していても、現金の入りが遅れてくるのであれば、資金不足の状態に陥ることにもなります。損益計算上、利益は多くでているにも関わらず、手元の現金、預金が少なく、支払にも困る状態を「勘定合って銭足らず」ということは、皆さんもよくご承知のことと思います。

## 2. 資金繰り表を作る目的は何でしょうか

月のお金の出、入りを明確に記録した資金繰り表を作成しない場合は、いくら資金の過不足が発生しているか、事業者の方々には漠然としか見えてこない場合があります。また、最悪の場合は、支払の直前になってお金の不足に気づくことにもなりかねません。

資金繰り表は、お金の必要が発生したときに、金融機関から要請されて急に作ろうと思ってもできません。普段からの積み重ねを大切にしていきたいものです。資金繰り表を作成する目的は、①いつどの時点で、具体的には何月に、②お金がどのくらい不足するのか、をはっきりとさせることにあります。

本当に簡単な形式の資金繰り表で、中小企業から数百億の売上の企業まで、使う企業は使っています。資金繰り表は形式の精緻さが大事なのではありません。資金繰り表に落とし込んで、事業者の方々が思い描いている資金のやりくりを「見える化」することが大きな効果を生み出します。最初は日次資金繰り表からスタートするとよいでしょう。これは、いってみれば事業版の現預金出納帳です。この簡単な表で、月末ではなくて月中で、この月は本当にいくら資金が不足していたのか、資金が豊富にあったのかが分かります。家計簿くらいの気軽な気持ちで、始めていただくことをお勧めします。効果抜群です。ただし毎日、こまめに記録していくことは欠かせません。もしまだのようでしたら、決算書作成を委託をしておられる税理士さん、会計士さんにご相談されてはいかがでしょうか。

(中小企業診断士)

## 医療業界—日本医科大学—文京区 連携事業 ～ここにもありますビジネスチャンス!～ 無事終了

平成20年11月26日(水)、日本医科大学教育棟2階の講堂で16:30から19:30まで【医療業界—日本医科大学—文京区連携事業】を実施しました。実践的な形での産学官連携事業は初めての試みということもあり、募集人数を50名で設定しましたが、想定を超える約70名の申込みがあったため、急遽場所を変更して実施しました。当日の参加企業数は37社、参加人数は65名と非常に多くの方に参加していただきました。

事業の前半は、日本医科大学の看護師や医師から計14件のニーズ発表をしていただきました。後半は発表者や日本医科大学関係者等と参加企業との交流会が和やかに行われ、参加した企業の方々と熱心に話を進め、有意義な時間を過ごすことができました。

このような大学側からのニーズに企業はどこまで応えられるかは今の段階では未定です。しかし、今後も文京区では何らかの形で企業と大学が連携をとれるような機会を作っていきたいと思っております。



### 平成20年度 東京都優秀技能者(東京マイスター)知事賞受賞

**小嶋須美子氏** フラワー装飾師  
(文京区在住、上原羽月枝フラワーアートスクール)

平成18年度「文の京技能名匠者」である小嶋須美子氏が、今年度東京マイスターに認定されました。

この事業は、技能者の確保育成、技能者の社会的地位・技能水準の向上を目的として、ものづくり産業の発展に寄与し他の技能者の模範となる優れた技能をもつ方を認定する東京都の表彰制度です。今年度は、40の方が受賞しました。



## 緊急経済対策実施のお知らせ

景気動向に左右されやすい中小企業などへの支援、地域経済活性化のための緊急対策を実施いたします。

#### 1 前払金対象事業の拡大について

緊急景気対策の一環として、工事請負者が工事着手に要する経費としての前払金について、下記のとおり対象事業を拡大することで、工事着手に伴う資金調達支援を図る。

##### (1) 前払金対象工事

	現 行	改正後
請負工事金額	130万円以上	現行のまま
工 期	60日以上	設定しない
前払金額	契約金額の40%以内	現行のまま

##### (2) 実施時期

平成21年2月以降の入札から

##### (3) 留意点

前払金の請求には保証事業会社と保証契約を締結することが必要

#### 2 平成21年度予算における早期発注の促進について

平成21年度に実施する物品購入、工事等委託事業の早期発注に努めるとともに、上半期執行率の向上を可能な限り目指すものとする。

##### (1) 対象事業

区が契約する物品の購入及び工事等委託事業全般

##### (2) 対象年度

平成21年度に予算化されている事業

##### (3) その他早期発注における留意事項

ア 経済的な価格であること


イ 納・工期が守られること

ウ 信用・業績等の評価があり良心的な業者であること

エ 特定の業者に偏ることがないよう、公正・公平を保つこと

【お問合せ】 経済課産業振興係 (文京シビックセンター5階南側) TEL: 5803-1173

お買い物は文京区で!!

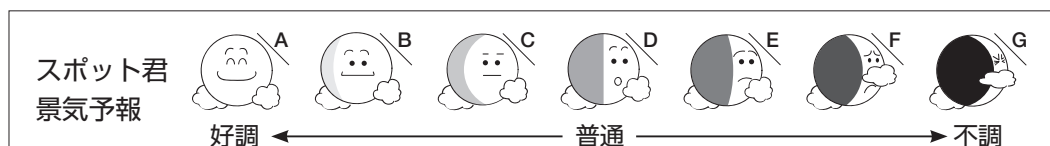
 資源有効活用のため再生紙を使用しています  
文京区印刷物番号 E0107002

# 文京区今期の特徴点

平成20年10月～12月

調査時期 20年12月中旬

調査方法 面接聴取



有効回答事業所数

製造業 119

小売業 53

サービス業 46

製造業、小売業は深刻な状況となり、サービス業も依然厳しさが続く

## 製造業



製造業全体の業況は4期連続で悪化し、極めて深刻な状況である。個別にみると、売上額は前期より落込み、受注残も減少した。収益も前期よりわずかに減少幅が拡大し、いずれも過去2年で最悪となっている。

業種別にみると「出版、印刷、製版、製本業」、「精密機械器具」の業況は大幅に悪化し、深刻さが増している。その中で「繊維工業、衣服・その他の繊維製品」の業況は、前期より極めて大きく好転し水面下を脱した。

製造業の価格動向について、前期は上昇気運にあった販売価格が、今期は下降に転じた。原材料価格は上昇が大幅に弱まり、前年同期と同水準となった。原材料在庫は、若干不足気味になっている。

資金繰りは、さらに窮屈感が増している。「借入難易度」も厳しさが増した。しかし「借入をした」企業割合は31%と、前期の19%から増加した。

経営上の問題点は「売上の停滞・減少」が65%で前期と同じく1位に、「同業者間の競争の激化」が48%で3位から2位に、「利幅の縮小」は29%で4位から3位に、「原材料高」は24%で2位から4位となった。

重点経営施策は、「経費を節減する」が66%で前期に続き1位となり、次いで「販路を広げる」が61%で2位、「新製品・技術を開発する」は16%で3位、「情報力を強化する」が14%で4位となった。

## 小売業



小売業の業況は大きく悪化し、ここ2年で最悪となった。売上額は引き続き厳しいまま推移し、収益も再び減少幅が拡大した。業種別にみると、前期持ち直すかに見えた「衣服・呉服・身の回り品」は、業況、売上、収益とも一転厳しい状況に落込み、2期前の状態に戻った。「飲料品」の業況も、前期まで4期連続で厳しいながらも横這い状態であったが、今期は悪化している。一方、「家電・家庭用機械」は水面下ではあるものかなり厳しさが和らいでいる。

小売業全体の販売価格は、前期には水面下に落ち込んだが、今期は上昇に転じた。しかし、仕入価格も大幅に上昇している。在庫数量は減少し、品薄へと転じている。資金繰りは大幅に苦しさが増している。「借入難易度」も厳しい状況が続いている。

経営上の問題点は、1位が「売上の停滞・減少」で68%、2位が「同業者間の競争の激化」で35%、3位は「大型店との競争の激化」で26%と順位に変動はなかった。

重点経営施策は、「品揃えを改善する」が53%で1位、「経費を節減する」が38%で2位、「宣伝・広報を強化する」が34%で3位となった。

## サービス業



サービス業の業況は、依然厳しい状況が続いている。今期は、直近8期の最悪値となった前期並みの値で推移している。売上額、収益ともここ2年間で最悪となった。

料金価格は、上昇に転じた。しかし、材料価格も上昇傾向が強まっている。

資金繰りは前期同様、苦しい状況が続いている。

経営上の問題点は、1位が前期と同じく「同業者との競争の激化」で67%、2位は「売上の停滞・減少」で44%、「利幅の縮小」が20%で3位、「材料価格の上昇」が11%で4位となった。

重点経営施策は、「経費を節減する」が63%、「販路を広げる」が39%で1位と2位は前期と変わらず、「宣伝・広告を強化する」が24%で前期の4位から3位に、「技術力を強化する」が17%で4位となった。



# 特別調査「平成21年の経営見通し」(2008年12月調査)

## 本調査結果の特徴

平成21年の日本の景気見通しは、回答企業すべてが「普通」以下としている。「やや良い」「よい」「非常によい」の回答はない。自社業況見通しにおいても「やや良い」以上と回答した企業は1%に満たない。「自社の業況が上向く転換点」の時期を2年以内としている企業は2割弱に過ぎず、また、2割強は「業況改善の見通しは立たない」としている。

### 問1 平成21年日本の景気見通し

単位 %

項目	総計	製造業	小売業	サービス業
1. 非常によい	—	—	—	—
2. 良い	—	—	—	—
3. やや良い	—	—	—	—
4. 普通	5.3	5.9	1.9	6.7
5. やや悪い	20.4	24.4	11.3	24.4
6. 悪い	59.6	58.0	67.9	46.7
7. 非常に悪い	14.7	11.8	18.9	22.2

### 問2 平成21年自社の業況見通し

項目	総計	製造業	小売業	サービス業
1. 非常によい	—	—	—	—
2. 良い	0.4	0.8	—	—
3. やや良い	0.4	—	1.9	—
4. 普通	12.2	13.4	5.7	15.6
5. やや悪い	35.5	36.1	34.0	33.3
6. 悪い	42.0	41.2	45.3	44.4
7. 非常に悪い	9.4	8.4	13.2	6.7

### 問3 平成21年売上額対前年度伸び率

項目	総計	製造業	小売業	サービス業
1. 30%以上の増加	0.4	0.8	—	—
2. 20~29%の増加	—	—	—	—
3. 10~19%の増加	1.6	1.7	1.9	2.2
4. 10%未満の増加	5.7	7.6	3.8	2.2
5. 変わらない	20.0	16.8	11.3	31.1
6. 10%未満の減少	54.3	58.0	66.0	42.2
7. 10~19%の減少	11.4	9.2	11.3	17.8
8. 20~29%の減少	4.5	4.2	3.8	—
9. 30%以上の減少	2.0	1.7	1.9	4.4

### 問4 自社の業況が上向く転換点

項目	総計	製造業	小売業	サービス業
1. すでに上向いている	1.2	1.7	1.9	—
2. 6か月以内	4.5	5.9	7.7	—
3. 1年後	11.9	11.9	9.6	15.6
4. 2年後	4.0	15.3	13.5	13.3
5. 3年後	15.6	14.4	11.5	13.3
6. 3年超	31.3	31.4	32.7	33.3
7. 業況改善の見通しは立たない	21.4	19.5	23.1	24.4

### 問5 重点的に取り組むべき政策課題

項目	総計	製造業	小売業	サービス業
1. 事業・産業支援による景気対策	74.7	75.6	70.0	77.3
2. 公共事業削減による財政再建	8.7	8.4	2.0	11.4
3. 商店街活性化や新事業創出支援	11.2	8.4	26.0	9.1
4. 消費税等の税制改革	30.3	33.6	34.0	25.0
5. 地球環境対策の充実	7.1	10.1	8.0	—
6. 年金・介護・医療などの制度改革	19.1	17.6	12.0	22.7
7. 少子化・高齢化対策	17.0	14.3	16.0	25.0
8. 安全な飲食物品の確保・自給率の向上	6.2	5.9	10.0	6.8
9. 中小企業対策の充実	65.1	72.3	62.0	50.0
10. その他	0.8	0.8	—	—