

新宿区 中小企業の景況

(平成 23 年 7 月～9 月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (54 件)、印刷・同関連業 (48 件)、染色業 (24 件)、建設業 (55 件)、情報通信業 (45 件)、卸売業 (43 件)、小売業 (84 件)、飲食・宿泊業 (72 件)、不動産業 (52 件)、サービス業 (101 件)、
※ () 内は有効回答数 合計 578 件

【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 平成 23 年 9 月下旬

2. 全般的な業況、今期の特徴

業況 D.I (「良い」企業割合－「悪い」企業割合) は▲58 となった。全都と比較すると大幅に下回っている。今後 3 ヶ月の見通しは▲57 と、今期並の厳しさが続くと予想されている。

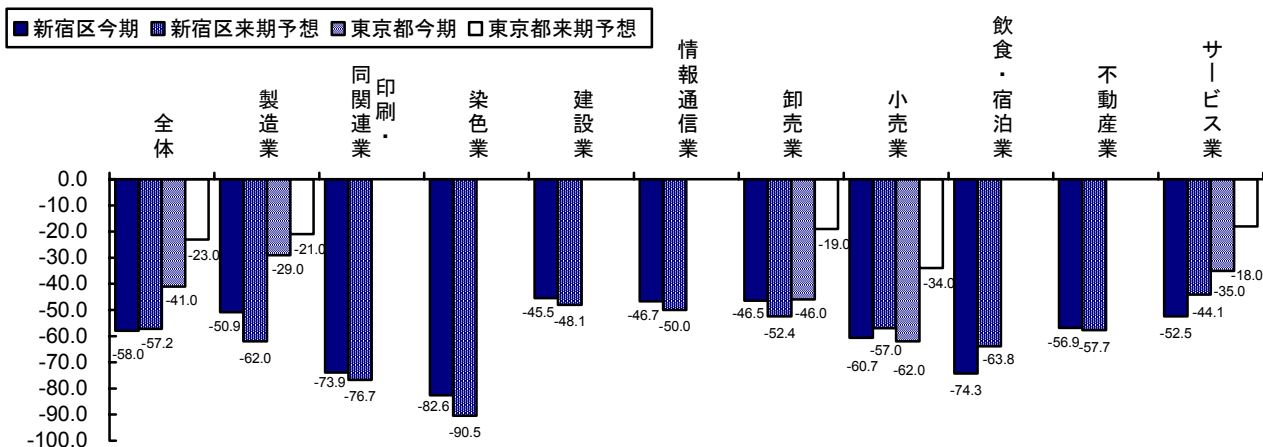
業況が「良い」理由と「悪い」理由については、いずれも「国内需要 (売上) の動向」が 7 割以上と最も多く挙げられており、以下「良い」理由は「同業者間の競合」「仕入価格の動向」「販売価格の動向」、「悪い」理由は「同業者間の競合」「販売価格の動向」「資金繰り・資金調達の動向」の順に割合が高かった。

業種別に見ると、いずれの業種も水面下ではあるが、建設業が▲46 と最も高く、次いで卸売業、情報通信業がともに▲47 となった。一方、染色業は▲83 と最も低く厳しい状況であることがうかがえる。来期は小売業、飲食・宿泊業、サービス業は改善し、不動産業は今期並の厳しさが続き、それ以外の業種は悪化が予想されている。製造業、染色業は大きく悪化傾向を強めると見込まれている。

項目	(%)										
	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコスト	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競合	その他
業況											
良い	78.0	15.3	22.0	23.7	6.8	13.6	5.1	8.5	1.7	30.5	13.6
悪い	75.1	5.5	37.4	20.5	13.0	31.9	10.4	8.3	5.2	40.8	10.9

3. 項目別 D.I

● 業況 D.I、見通し D.I



※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の10月発表の資料によるもの (全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

業況:

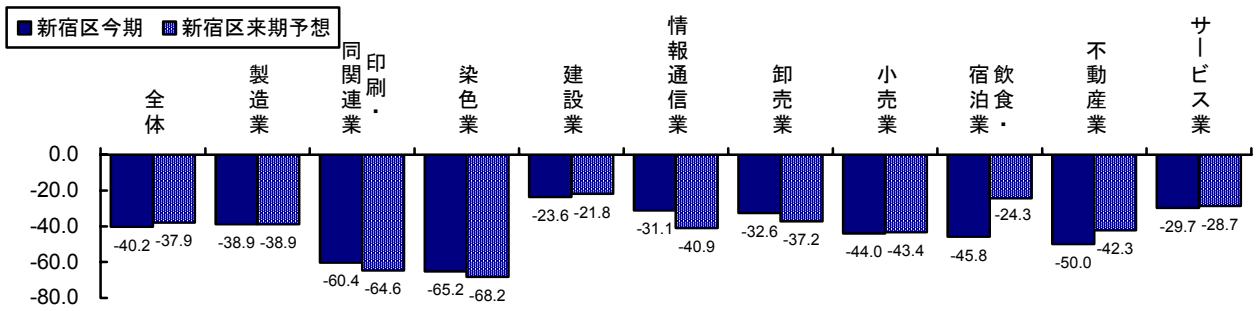
経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

D. I (ディーアイ):

Diffusion Index の略で、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。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ある。

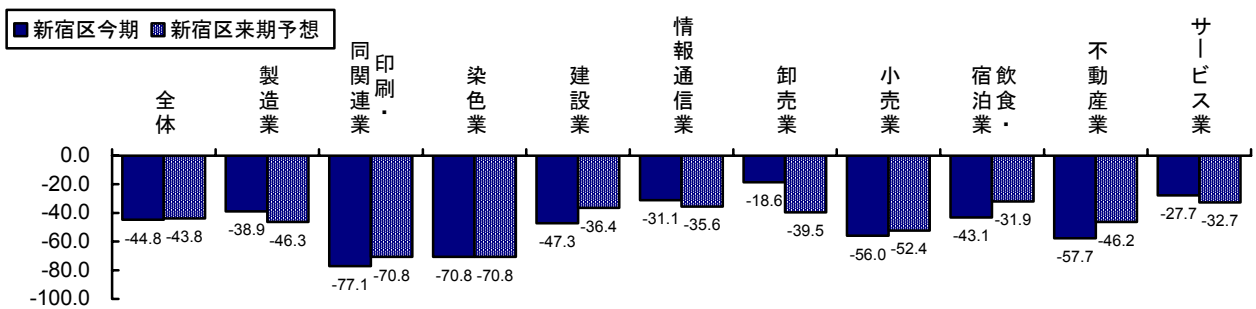
●売上高 D.I

全ての業種が水面下となっており、特に印刷・同関連業、染色業の減少傾向が強い。



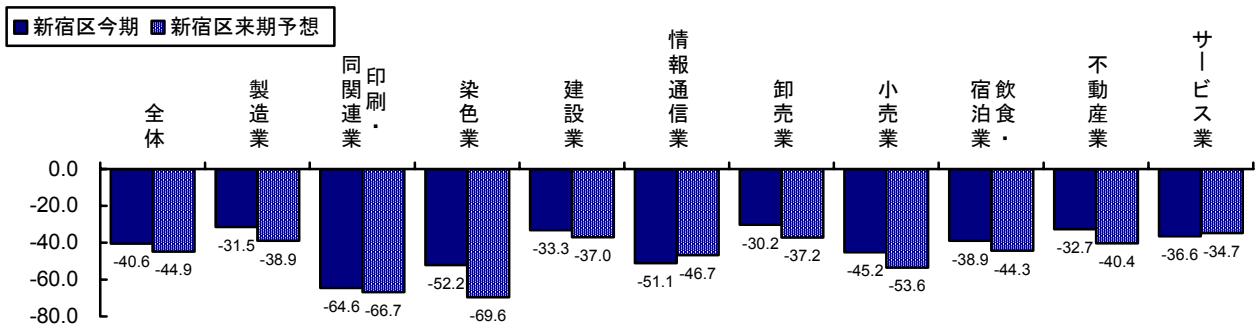
●収益 D.I

全ての業種が水面下となっており、特に印刷・同関連業、染色業の減少傾向が強い。



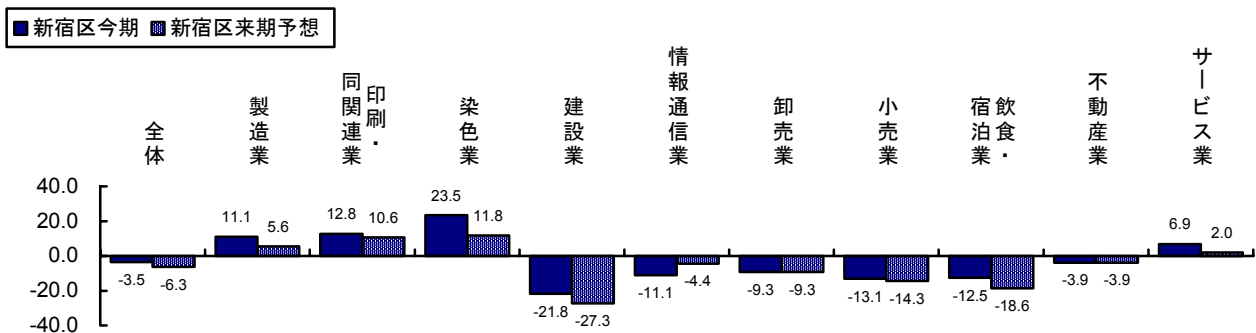
●資金繰り D.I

全ての業種で水面下となっており、特に印刷・同関連業の窮屈感が強い。



●人手 D.I

製造業、印刷・同関連業、染色業、サービス業では過剰感が出ており、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業では不足感が表れている。



4. 業種別調査項目結果

1) 全体 → (今期→来期)

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-58	-62	4	-41
売上額	-40	-43	3	
収益	-45	-48	3	
資金繰り	-41	-40	-1	
人手	-4	1	-5	
同期比				
売上額	-48	-51	3	
収益	-50	-53	3	
資金繰り	-42	-43	1	
人手	-6	-4	-2	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	75	74		
②利幅の縮小	34	38		
③同業者間の競争の激化	34	35		
④顧客・ニーズの変化・減少	20	21		
⑤取引先の減少	19	14		

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-57	-54	-3	-23
売上額	-38	-31	-7	
収益	-44	-35	-9	
資金繰り	-45	-41	-4	
人手	-6	1	-7	

2) 製造業 →

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-51	-49	-2	-29
売上額	-39	-30	-9	
収益	-39	-43	4	
資金繰り	-32	-27	-5	
人手	11	14	-3	
同期比				
売上額	-47	-41	-6	
収益	-49	-46	-3	
資金繰り	-37	-27	-10	
人手	2	5	-3	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	69	64		
②利幅の縮小	35	50		
③取引先の減少	26	2		
④同業者間の競争の激化	24	30		
⑤顧客・ニーズの変化・減少	20	18		

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-62	-56	-6	-21
売上額	-39	-30	-9	
収益	-46	-37	-9	
資金繰り	-39	-36	-3	
人手	6	19	-13	

3) 印刷・同関連業 →

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-74	-65	-9
売上額	-60	-39	-21
収益	-77	-42	-35
資金繰り	-65	-26	-39
人手	13	3	10
同期比			
売上額	-67	-52	-15
収益	-67	-55	-12
資金繰り	-56	-46	-10
人手	0	-19	19
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	84	79	
②同業者間の競争の激化	43	38	
③利幅の縮小	41	38	
④取引先の減少	32	41	
⑤販売納入先から (又はサービス料金)の値下げ要請	14	6	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-77	-67	-10
売上額	-65	-64	-1
収益	-71	-67	-4
資金繰り	-67	-41	-26
人手	11	6	5

4) 染色業 →

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-83	-91	8
売上額	-65	-71	6
収益	-71	-71	0
資金繰り	-52	-70	18
人手	24	0	24
同期比			
売上額	-79	-75	-4
収益	-79	-75	-4
資金繰り	-65	-57	-8
人手	18	-11	29
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	86	92	
②取引先の減少	36	33	
③顧客・ニーズの変化・減少	32	38	
④利幅の縮小	27	21	
⑤代金回収の悪化(他1項目)	14	29	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-91	-91	0
売上額	-68	-88	20
収益	-71	-83	12
資金繰り	-70	-70	0
人手	12	11	1

5) 建設業 →

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-46	-63	17
売上額	-24	-60	36
収益	-47	-63	16
資金繰り	-33	-43	10
人手	-22	2	-24
同期比			
売上額	-34	-44	10
収益	-41	-56	15
資金繰り	-45	-44	-1
人手	-12	7	-19
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	74	76	
②同業者間の競争の激化	52	52	
③利幅の縮小	42	44	
④人手不足	12	4	
④顧客・ニーズの変化・減少 (他2項目)	12	11	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-48	-50	2
売上額	-22	-21	-1
収益	-36	-22	-14
資金繰り	-37	-30	-7
人手	-27	4	-31

6) 情報通信業 →

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-47	-41	-6
売上額	-31	-23	-8
収益	-31	-30	-1
資金繰り	-51	-27	-24
人手	-11	-11	0
同期比			
売上額	-30	-32	2
収益	-23	-34	11
資金繰り	-43	-28	-15
人手	0	0	0
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	66	75	
②同業者間の競争の激化	39	43	
③利幅の縮小	36	43	
④人手不足	18	16	
④取引先の減少	18	9	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比
業況	-50	-43	-7
売上額	-41	-18	-23
収益	-36	-18	-18
資金繰り	-47	-43	-4
人手	-4	-16	12

7) 卸売業 ☔ → ☔

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-47	-56	9	-46
売上額	-33	-32	-1	
収益	-19	-33	14	
資金繰り	-30	-38	8	
人手	-9	0	-9	
同期比				
売上額	-20	-38	18	
収益	-23	-42	19	
資金繰り	-25	-40	15	
人手	-10	0	-10	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	72	64		
②同業者間の競争の激化	39	41		
③利幅の縮小	33	31		
④取引先の減少	21	14		
⑤顧客・ニーズの変化・減少	18	10		

[来期の景況見通し]

業況	-52	-53	1	-19
売上額	-37	-42	5	
収益	-40	-48	8	
資金繰り	-37	-37	0	
人手	-9	-5	-4	

8) 小売業 ☔ → ☔

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-61	-70	9	-62
売上額	-44	-43	-1	
収益	-56	-48	-8	
資金繰り	-45	-45	0	
人手	-13	2	-15	
同期比				
売上額	-55	-67	12	
収益	-61	-60	-1	
資金繰り	-55	-50	-5	
人手	-12	-4	-8	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	75	83		
②同業者間の競争の激化	33	29		
③利幅の縮小	33	38		
④取引先の減少	21	10		
⑤天候の不順・自然災害	19	16		

[来期の景況見通し]

業況	-57	-60	3	-34
売上額	-43	-23	-20	
収益	-52	-30	-22	
資金繰り	-54	-44	-10	
人手	-14	3	-17	

9) 飲食・宿泊業 ☔ → ☔

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	
業況	-74	-70	-4	
売上額	-46	-47	1	
収益	-43	-53	10	
資金繰り	-39	-49	10	
人手	-13	-8	-5	
同期比				
売上額	-67	-60	-7	
収益	-57	-66	9	
資金繰り	-38	-53	15	
人手	-23	-13	-10	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	83	79		
②同業者間の競争の激化	28	23		
③利幅の縮小	27	30		
④天候の不順・自然災害	27	21		
⑤人件費の増加(他1項目)	20	16		

[来期の景況見通し]

業況	-64	-55	-9	
売上額	-24	-22	-2	
収益	-32	-21	-11	
資金繰り	-44	-51	7	
人手	-19	-7	-12	

10) 不動産業 ☔ → ☔

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	
業況	-57	-58	1	
売上額	-50	-30	-20	
収益	-58	-48	-10	
資金繰り	-33	-33	0	
人手	-4	3	-7	
同期比				
売上額	-52	-43	-9	
収益	-56	-38	-18	
資金繰り	-33	-33	0	
人手	-2	3	-5	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	72	62		
②顧客・ニーズの変化・減少	33	27		
③同業者間の競争の激化	30	46		
③利幅の縮小	30	35		
⑤天候の不順・自然災害	20	8		

[来期の景況見通し]

業況	-58	-50	-8	
売上額	-42	-28	-14	
収益	-46	-33	-13	
資金繰り	-40	-30	-10	
人手	-4	0	-4	

11) サービス業 ☔ → ☔

[今期の景況]

	今期 (23年7月 ~9月)	前期 (23年4月 ~6月)	対前期比	東京都
業況	-53	-62	9	-35
売上額	-30	-53	23	
収益	-28	-48	20	
資金繰り	-37	-40	3	
人手	7	8	-1	
同期比				
売上額	-40	-56	16	
収益	-50	-55	5	
資金繰り	-35	-45	10	
人手	0	-8	8	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	73	72		
②利幅の縮小	36	42		
③同業者間の競争の激化	35	38		
④顧客・ニーズの変化・減少	26	21		
⑤取引先の減少	19	18		

[来期の景況見通し]

業況	-44	-44	0	-18
売上額	-29	-27	-2	
収益	-33	-34	1	
資金繰り	-35	-37	2	
人手	2	1	1	

※D.Iを表示している項目:

業況、売上高、収益、資金繰り、人手

※企業割合(%)を表示している項目:

経営上の問題点

業種名	マーク		大きく上昇		上昇		やや上昇		横這い		やや下降		下降		大きく下降				
	D.I値																		
全体	17	以上	16	～	7	6	～	-4	-5	～	-14	-15	～	-24	-25	～	-34	-35	以下
製造業	20	以上	19	～	10	9	～	0	-1	～	-10	-11	～	-20	-21	～	-30	-31	以下
印刷・同関連業	20	以上	19	～	10	9	～	0	-1	～	-10	-11	～	-20	-21	～	-30	-31	以下
染色業	20	以上	19	～	10	9	～	0	-1	～	-10	-11	～	-20	-21	～	-30	-31	以下
建設業	20	以上	19	～	10	9	～	0	-1	～	-10	-11	～	-20	-21	～	-30	-31	以下
情報通信業	15	以上	14	～	5	4	～	-5	-6	～	-15	-16	～	-25	-26	～	-35	-36	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
飲食店・宿泊業	15	以上	14	～	5	4	～	-5	-6	～	-15	-16	～	-25	-26	～	-35	-36	以下
不動産業	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

好調 ← 普通 → 不調

5. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 景気低迷による売上減少。少なくとも原材料費の上昇分を製品価格へ転嫁したいが、製品納入企業から値上げを10年以上認められず、赤字に嘆いている。
- ・ 業界の減少に加え、大手が全部安い価格で受注して、私たち小さい所では負けてしまう。
- ・ 当社は産学連携共同（早稲田大学）で、耐震の為の耐震工法に用いるオイルダンパー販売をしているので、引き合い注文等が増加している。

2) 印刷・同関連業

- ・ 市場全体のパイが年々減り、同業者の価格競争が年々激化している。下落率は企業を維持する収益をはるかに越え、その価格で受注して倒産しないのが不思議な位である。
- ・ 得意先の廃業により売上減少。工場の家賃の支払いに預金を投入の有様。
- ・ 仕事全体の量が減っています。しかも、金曜日（夕方）に印刷物が弊社に搬入され、月曜納品が多く、平日は仕事がないのに土曜、祝日出勤といったケースが多い。でもそれを断ると、仕事がこないといったのが現状です。しかも材料費は上がり、製本代は据え置きで、やっていけません。男性社員が不足しています。

3) 染色業

- ・ 震災前後の納品に掛かる売掛金回収が遅れる状態が続いています。9月末の回収を目処に制度融資の活用によって資金繰りを確保しましたが、改善の兆しは期待外れとなっています。従前より、顧客が小規模な企業オーナー層であるため、震災不況の影響が顕著に感じられます。富裕層顧客の一部に奢侈的需要の回復の兆候が感じられますが、従前比較対比 30%程度の受注見込みとなっています。資金繰りを前提に考慮すれば、徐々に持ち直して行くことが望ましいのですが、震災直後3ヵ月の空転状態が大きな負荷となっています。材料の仕入先や外注加工先にも規模の縮小や転廃業を余儀なくされる事業所が生じており、この先予断を許さない事態となっております。ハイリスクハイリターンの誂え製作を主軸にしてきましたが、個人規模でもリスク負担の軽減を極限まで追求する姿勢が必須となっていることを痛感しています。弊事業所のみならず、伝統的工芸品産業全体が、日本文化の下支え的な理念から脱却して、この震災を契機に変わりつつある日本人の生活スタイルに柔軟に呼応して、業界としての提案をすることができるのか、他産地組合とも積極的な情報交換をしながら、業界全体として取り組むことに着手したところです。
- ・ 売上の代金未払いに困っている。
- ・ 東日本大震災の影響などでイベント、祭りなど中止が多く、年1回の仕事の注文取消などが多く、大変な時期を過ごしました。新規注文もなく大変です。経費など色々節約を出来る限り実行し、なんとか乗り越えて頑張っていく次第です。

4) 建設業

- ・ ボリュームのある仕事が減り、単発の仕事が主になってきたことで、余計な経費（パーキング、ガソリン、多種類の材料、他）が掛かるようになった。収益は下がる一方なのに、人件費、材料費は変わらず、月末が怖い。
- ・ 来年の売上予想が立たず、不安である。
- ・ 国内景気の低迷と異業種からの参入もあり、業者間での価格競争による売上及び利幅の縮小を余儀なくされています。この状態が続くようだと雇用の確保も難しくなります。

5) 情報通信業

- ・ データーセンター系事業、コールセンター系事業、太陽光発電事業、全て競争による販売価格の低下で顧客を奪われている。売上が減れば借入ができなくなり、新規ビジネスの投入もできない悪循環。
- ・ 同業大手が仕事量減少と下請法の規制の為中小企業に外注する量が極端に減った。同時に、大手は中国に格安単価で一括発注することが多くなった。これも中小企業の仕事減少の理由である。又、中国価格が中小企業への発注単価をますます下げる理由でもある。大幅な円安になれば仕事は国内に戻ると思われる。
- ・ 仕事減少、単価減少、技術レベルの低下。技術レベルの低下の理由は、①利益が無くなり教育に回せない。②セキュリティの関係で、仕事内容を見せることができず、技術教育が難しくなっている。

6) 卸売業

- ・ 業績成長期の借入債務が、極端な売上不振を迎え、返済を困難にし、資金繰りを悪化させている。東日本大震災の影響を受け、当社の特長である商品企画には高額セット商品が多く、4~9月については新しい商品を準備できず、苦戦を強いられることになった。業界全体の売込みが極端で、販売店の減少を招き、販路を失った。
- ・ 東日本大震災に伴う節電対策により（サマータイム制等）、予想をしていた状況よりはるかに大きな影響を受けました。得意先の希望の商品が揃えられない等の現状も発生し、非常に厳しい運営となりました。但し、震災復興支援の政策を利用して借り入れが出来た為、何とか今つないでいる状況となっています。
- ・ 新商品の導入に合わせて、販売実績客へのアフターケアを充実させる取り組みをスタートさせた。直接、お客様からのクレーム、評価等を参考に、新規の取り組みへの効果を期待したい。

7) 小売業

- ・ 販売業に携わる人の募集が大変厳しい。販売員さん不足の為、出店不可能な状態。
- ・ 円高で損害が甚大な状況です。2007~2008年頃大手銀行から円安リスク（当時は円安）を回避するとの理由で為替デリバティブ契約を結ばされている為に、毎月大損が発生している。
- ・ 今期10月より、同種業者間との価格競争による値下げ要請の為、大幅な利益減少に。今後の資金繰りに影響あり。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 客数はもどりつつあるが、客単価の大幅下落と円高により、収益は震災前と比べかなり悪化。原発の安全性の向上と円安の方向が見えないと収益の改善は見込みが薄い。
- ・ 売上が減少しているが、人件費は思うように下げられない。個人の消費ひかえがきつい。
- ・ 東日本大震災の影響による宿泊客の減少（特に外国人や修学旅行のキャンセル等）が大きく、売上停滞の原因となっている。

9) 不動産業

- ・ 東日本大震災を境に顧客のニーズが変化し、弊社取扱商品の人気が減り、売上の減少となっている。景気が上向かないことも原因の一つと考えられる。
- ・ 景気の悪化による不動産市況の悪化で空室率が高く、賃料も低下しているため、経営状況は厳しい。
- ・ 総じて、不安定。先の明るい希望がない。

10) サービス業

- ・ 得意先からの発注量の減少や、同業大手との競合激化による売上、利益の減少に、合理化が追いつかない状況が続いている。
- ・ 東日本大震災の関係で、取引先のプロモーションスケジュール及び費用の変更により、売上、収益が減少した事により、今期は赤字決算の予定。ただ、10月以降中止になったプロモーション等が復活したりして来ているので、少し明るい兆しが出て来ている。
- ・ 売上は対前年プラスとなるも、競争の激化により利益率が低下し、経営環境は極めて厳しくなっている。そのうえに、近年の円高が追い打ちをかける事により、厳しさが増幅されている。

新宿区地域文化部産業振興課

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-8-2 BIZ 新宿

TEL 03-3344-0701

発行：平成23年11月