

# 新宿区 中小企業の景況

(平成 23 年 10 月～12 月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (57 件)、印刷・同関連業 (38 件)、染色業 (23 件)、建設業 (53 件)、情報通信業 (39 件)、卸売業 (36 件)、小売業 (81 件)、飲食・宿泊業 (73 件)、不動産業 (40 件)、サービス業 (86 件)、  
※ () 内は有効回答数 合計 526 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 24 年 1 月中旬

## 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▲47 と、前期 (平成 23 年 7 月～9 月) の▲58 から改善している。今後 3 ヶ月の見通しは▲55 と、厳しさが増すと予想されている。

項目	の国内 動向 需要 (売上)	の海外 動向 需要 (売上)	販売 価格の 動向	仕入 価格の 動向	の仕入 動向 入れ 以外の コスト	の資金 動向 繰り・ 資金調 達	株式 ・不動 産等 の動向	為替 レートの 動向	の税制 ・会計 制度	同業者 間の競 合	その他
業況 良い	82.4	8.1	32.4	29.7	10.8	13.5	4.1	10.8	0.0	28.4	6.8
悪い	75.2	5.7	37.6	23.9	9.9	25.2	8.6	9.6	2.9	39.5	8.9

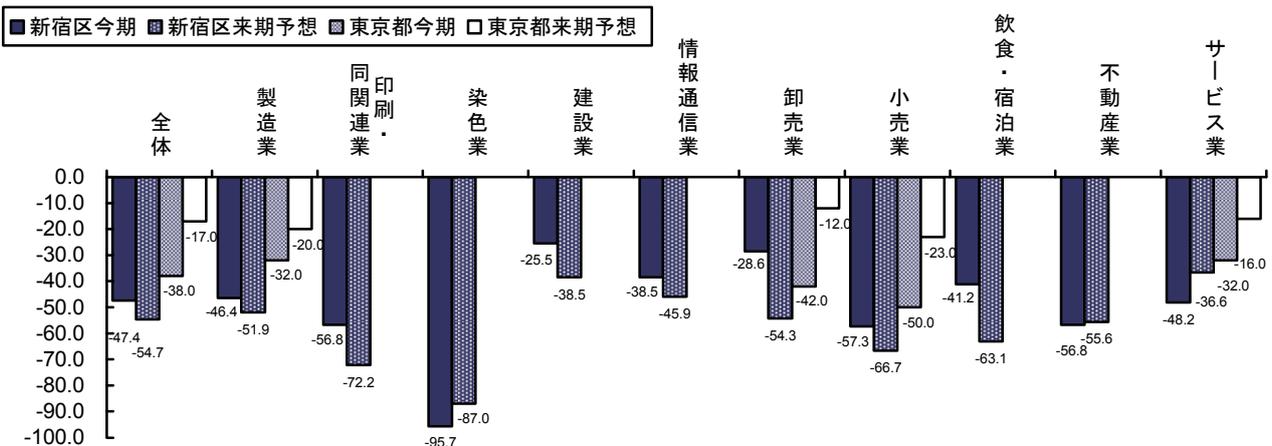
業況が「良い」理由と「悪い」理由

については、いずれも「国内需要 (売上) の動向」が最も高く、以下「良い」理由は「販売価格の動向」「仕入価格の動向」「同業者間の競合」、「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▲26 と最も高く、次いで卸売業 (▲29)、情報通信業 (▲39) の順となった。一方、染色業は▲96 と最も低く厳しい状況であることがうかがえる。来期は染色業、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。特に、卸売業、飲食・宿泊業はポイント差が大きく悪化傾向を強めると見込まれている。

## 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 1 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:

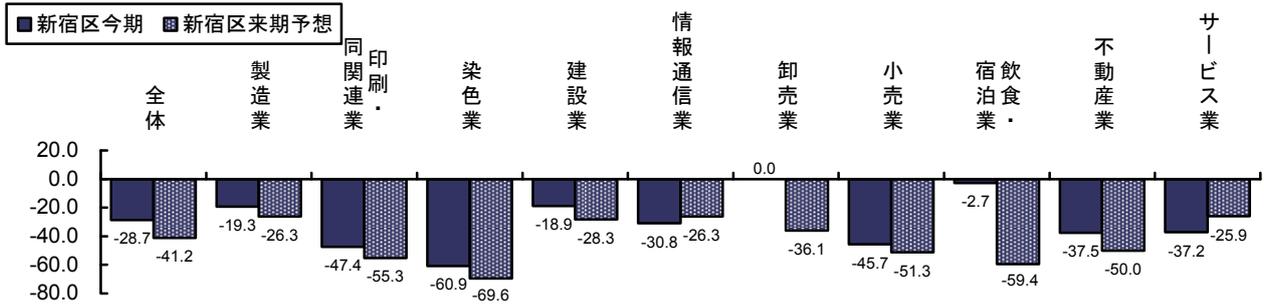
経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

### 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。

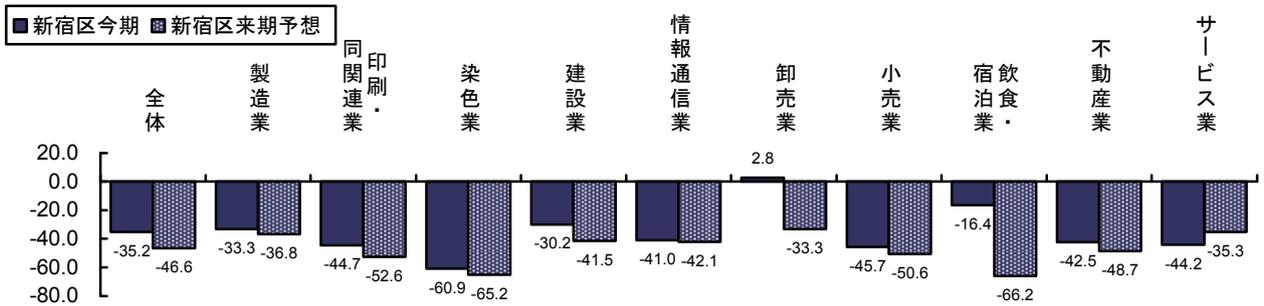
## ●売上高 D.I

【今期】卸売業は水面下を脱したが、卸売業以外は水面下となっており、特に染色業の減少傾向が強い。



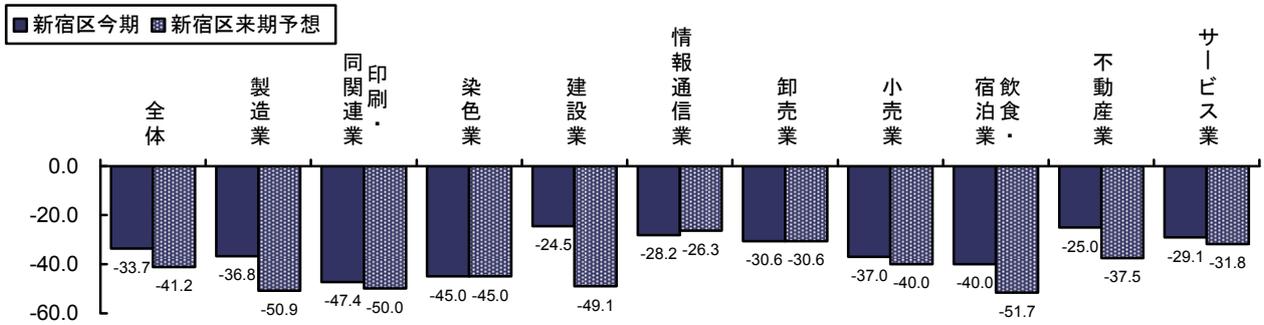
## ●収益 D.I

【今期】卸売業は好転したが、卸売業以外は水面下となっており、特に染色業の減少傾向が強い。



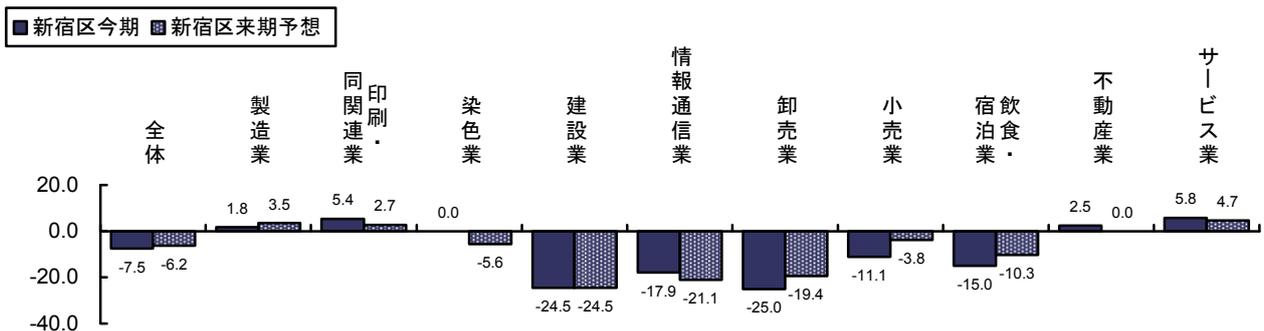
## ●資金繰り D.I

【今期】全ての業種で水面下となっており、特に印刷・同関連業、染色業の窮屈感が強い。



## ●人手 D.I

【今期】印刷・同関連業、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 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-47	-58	11	-38
売上額	-29	-40	11	
収益	-35	-45	10	
資金繰り	-34	-41	7	
人手	-8	-4	-4	
同期比				
売上額	-34	-48	14	
収益	-37	-50	13	
資金繰り	-34	-42	8	
人手	-8	-6	-2	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	69	75		
②利幅の縮小	38	34		
③同業者間の競争の激化	31	34		
④顧客・ニーズの変化・減少	21	20		
⑤取引先の減少	17	19		

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-55	-57	2	-17
売上額	-41	-38	-3	
収益	-47	-44	-3	
資金繰り	-41	-45	4	
人手	-6	-6	0	

##### 2) 製造業 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-46	-51	5	-32
売上額	-19	-39	20	
収益	-33	-39	6	
資金繰り	-37	-32	-5	
人手	2	11	-9	
同期比				
売上額	-27	-47	20	
収益	-31	-49	18	
資金繰り	-44	-37	-7	
人手	-7	2	-9	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	64	69		
②利幅の縮小	47	35		
③同業者間の競争の激化	24	24		
④顧客・ニーズの変化・減少	16	20		
④材料価格の上昇	16	12		

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-52	-62	10	-20
売上額	-26	-39	13	
収益	-37	-46	9	
資金繰り	-51	-39	-12	
人手	4	6	-2	

##### 3) 印刷・同関連業 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-57	-74	17
売上額	-47	-60	13
収益	-45	-77	32
資金繰り	-47	-65	18
人手	5	13	-8
同期比			
売上額	-38	-67	29
収益	-38	-67	29
資金繰り	-54	-56	2
人手	-6	0	-6
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	62	84	
②利幅の縮小	49	41	
③同業者間の競争の激化	38	43	
④取引先の減少	30	32	
⑤販売納入先から (又はサービス料金)の値下げ要請	24	14	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-72	-77	5
売上額	-55	-65	10
収益	-53	-71	18
資金繰り	-50	-67	17
人手	3	11	-8

##### 4) 染色業 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-96	-83	-13
売上額	-61	-65	4
収益	-61	-71	10
資金繰り	-45	-52	7
人手	0	24	-24
同期比			
売上額	-73	-79	6
収益	-82	-79	-3
資金繰り	-40	-65	25
人手	-17	18	-35
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	77	86	
②取引先の減少	50	36	
③利幅の縮小	36	27	
④顧客・ニーズの変化・減少	27	32	
⑤天候の不順・自然災害	14	14	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-87	-91	4
売上額	-70	-68	-2
収益	-65	-71	6
資金繰り	-45	-70	25
人手	-6	12	-18

##### 5) 建設業 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-26	-46	20
売上額	-19	-24	5
収益	-30	-47	17
資金繰り	-25	-33	8
人手	-25	-22	-3
同期比			
売上額	-12	-34	22
収益	-25	-41	16
資金繰り	-29	-45	16
人手	-8	-12	4
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	58	74	
②利幅の縮小	50	42	
③同業者間の競争の激化	37	52	
④取引先の減少	21	12	
⑤人手不足	17	12	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-39	-48	9
売上額	-28	-22	-6
収益	-42	-36	-6
資金繰り	-49	-37	-12
人手	-25	-27	2

##### 6) 情報通信業 →

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-39	-47	8
売上額	-31	-31	0
収益	-41	-31	-10
資金繰り	-28	-51	23
人手	-18	-11	-7
同期比			
売上額	-15	-30	15
収益	-32	-23	-9
資金繰り	-24	-43	19
人手	-8	0	-8
経営上の問題点			
①売上の停滞・減少	74	66	
②同業者間の競争の激化	34	39	
③利幅の縮小	29	36	
④顧客・ニーズの変化・減少	24	11	
⑤人手不足	21	18	

[来期の景況見通し]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比
業況	-46	-50	4
売上額	-26	-41	15
収益	-42	-36	-6
資金繰り	-26	-47	21
人手	-21	-4	-17

7) 卸売業  → 

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-29	-47	18	-42
売上額	0	-33	33	
収益	3	-19	22	
資金繰り	-31	-30	-1	
人手	-25	-9	-16	
同期比				
売上額	-26	-20	-6	
収益	-11	-23	12	
資金繰り	-31	-25	-6	
人手	-17	-10	-7	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	66	72		
②同業者間の競争の激化	34	39		
③利幅の縮小	31	33		
④代金回収の悪化	20	10		
⑤販売納入先から (又はサービス料金)の値下げ要請	17	10		

[来期の景況見通し]

業況	-54	-52	-2	-12
売上額	-36	-37	1	
収益	-33	-40	7	
資金繰り	-31	-37	6	
人手	-19	-9	-10	

8) 小売業  → 

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-57	-61	4	-50
売上額	-46	-44	-2	
収益	-46	-56	10	
資金繰り	-37	-45	8	
人手	-11	-13	2	
同期比				
売上額	-44	-55	11	
収益	-43	-61	18	
資金繰り	-33	-55	22	
人手	-1	-12	11	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	74	75		
②利幅の縮小	30	33		
③顧客・ニーズの変化・減少	30	16		
④同業者間の競争の激化	22	33		
⑤取引先の減少	20	21		

[来期の景況見通し]

業況	-67	-57	-10	-23
売上額	-51	-43	-8	
収益	-51	-52	1	
資金繰り	-40	-54	14	
人手	-4	-14	10	

9) 飲食・宿泊業  → 

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-41	-74	33	
売上額	-3	-46	43	
収益	-16	-43	27	
資金繰り	-40	-39	-1	
人手	-15	-13	-2	
同期比				
売上額	-42	-67	25	
収益	-44	-57	13	
資金繰り	-37	-38	1	
人手	-18	-23	5	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	76	83		
②同業者間の競争の激化	35	28		
③利幅の縮小	31	27		
④顧客・ニーズの変化・減少	29	20		
⑤人件費の増加	16	20		

[来期の景況見通し]

業況	-63	-64	1	
売上額	-59	-24	-35	
収益	-66	-32	-34	
資金繰り	-52	-44	-8	
人手	-10	-19	9	

10) 不動産業  → 

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-57	-57	0	
売上額	-38	-50	12	
収益	-43	-58	15	
資金繰り	-25	-33	8	
人手	3	-4	7	
同期比				
売上額	-44	-52	8	
収益	-44	-56	12	
資金繰り	-28	-33	5	
人手	-5	-2	-3	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	69	72		
②同業者間の競争の激化	36	30		
③利幅の縮小	31	30		
④顧客・ニーズの変化・減少	21	33		
⑤人件費以外の経費の増加	18	11		

[来期の景況見通し]

業況	-56	-58	2	
売上額	-50	-42	-8	
収益	-49	-46	-3	
資金繰り	-38	-40	2	
人手	0	-4	4	

11) サービス業  → 

[今期の景況]

	今期 (23年10月 ~12月)	前期 (23年7月 ~9月)	対前期比	東京都
業況	-48	-53	5	-32
売上額	-37	-30	-7	
収益	-44	-28	-16	
資金繰り	-29	-37	8	
人手	6	7	-1	
同期比				
売上額	-35	-40	5	
収益	-37	-50	13	
資金繰り	-30	-35	5	
人手	-4	0	-4	
経営上の問題点				
①売上の停滞・減少	69	73		
②利幅の縮小	42	36		
③同業者間の競争の激化	39	35		
④顧客・ニーズの変化・減少	21	26		
⑤取引先の減少	20	19		

[来期の景況見通し]

業況	-37	-44	7	-16
売上額	-26	-29	3	
収益	-35	-33	-2	
資金繰り	-32	-35	3	
人手	5	2	3	

※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



#### 5) 情報通信業

- ・ 同業の競争激化から、このままではもう収益は得られないであろうと考えている。新分野、技術の開発のみと考えている。
- ・ 海外企業と組んで、より廉価で多機能な新製品の開発と製造。日本国内でそのテストを行っており、このことにより資金手当てが厳しい。
- ・ 不景気に強い技術を持っている。景気が悪い方が、仕事の依頼が増える。

#### 6) 卸売業

- ・ 去年末から今年度の春にかけて、昔からのお得意様が自主廃業するという事が続く事になりました。売上の減少は確実で、今後の対策が重要事案となっています。とにかく頭が痛い事ばかりの状況です。
- ・ 収益は出ているものの、売上の減少が今後の不安材料。新興国及び国内の需要の伸びに期待したい。資金繰りについては、十分なキャッシュフローであり、心配無し。
- ・ 従来は業種に関係なく停滞していたが、ポツポツ（中でも建築、内装業など）と忙しくなっているように見受けられ、積極的な顧客が出始めています。

#### 7) 小売業

- ・ 今期は店舗内装のリニューアル等で、資金繰りについては負担が例年より増加しました。ただし、リニューアル後の店舗の売上は好調なので、現在の状態を維持していれば、来期は多少良くなるのではないかと感じております。
- ・ ここ 2 年は良いが、先が見えない。その背景には、たまたま市場に合った商品が扱えたが、リピート商品ではなく、そろそろ終了。新ヒット商品の開発が望まれる。
- ・ 収益を物販よりも教室の方に、より強化するようにする。ホームページの利用等、利益率の向上、支払額の減少に努める。また、教室の運営においても、他ではなし得ない+αを、アイデアを駆使して展開する。音楽会や発表会等、当店のみの形式を創り上げる。物販による収益は、教室での利益に付随するようになればよい。

#### 8) 飲食・宿泊業

- ・ 部門によって好不調はあるが、基本的に駅近での商売をしているメリットは大きいと感じる。昨年度過去最高の売上、経常利益を挙げた勢いを継続出来ている。
- ・ 経営している 4 店舗のレストランの内、3 店舗はどうか対前年の売上をアップしているが、1 店舗の落ち込みが激しい。それでも、どうか生き残っている。新宿区の緊急融資には心より感謝している。
- ・ 昨年と比較し、約 1 割の売上減少。原因としては、周辺の会社の移転、倒産など、平日の日中における需要が激減した事が大きいと思われる。また、そのような状況下、同業他社の新規出店などにより、減少した顧客を取り合っている状態である。

#### 9) 不動産業

- ・ 貸ビルを営業しておりますが、一度空室になるとなかなか入居が難しいです。
- ・ 経営状況全般については安定しているが、地代や電気料金等、必要経費の値上がり気配は気になっている。
- ・ 経済の停滞によるテナントの撤退や、賃料相場の下落により、厳しい状況が続くと思われる。

#### 10) サービス業

- ・ 時間や場所を問わない手軽なネット予約が消費者の支持を得て、又、円高が追い風となって海外旅行需要は増加。
- ・ 広告制作時において、紙媒体の減少で従来の見込みが出来ない。更に、デザインに対しての企業認識が低下しているため、料金に結びつかない。現状維持することが精一杯のところ。
- ・ 東日本大震災の影響で、マンション建設需要が激減し、厳しい状況が続きましたが、年が明けてから回復基調に入ったような気がします。

# 【特別調査】「平成 24 年の経営見通しと採用計画」

【調査実施時期】平成 24 年 1 月中旬

## 【調査結果概要】

平成 24 年の日本の景気見通しは『悪い』企業が約 75%、自社の業況見通しは『悪い』企業が約 65%となった(問1・2 参照)。平成 24 年の自社の売上額の伸び率は『減少』が約 55%だが、『増加』は約 25%となり、4 社に 1 社の割合で明るい材料が見られた(問 3 参照)。

平成 24 年の正規社員雇用は「現状維持の予定」が 60%以上となった(問 6 参照)。

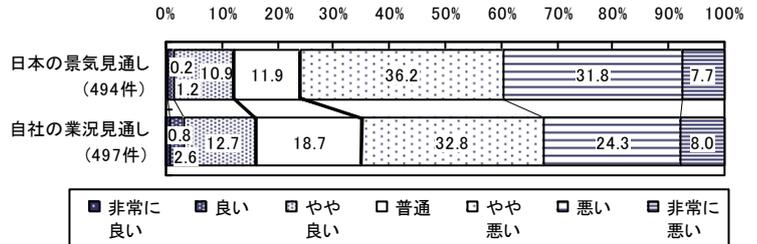
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

### 問1 平成 24 年の日本の景気見通し

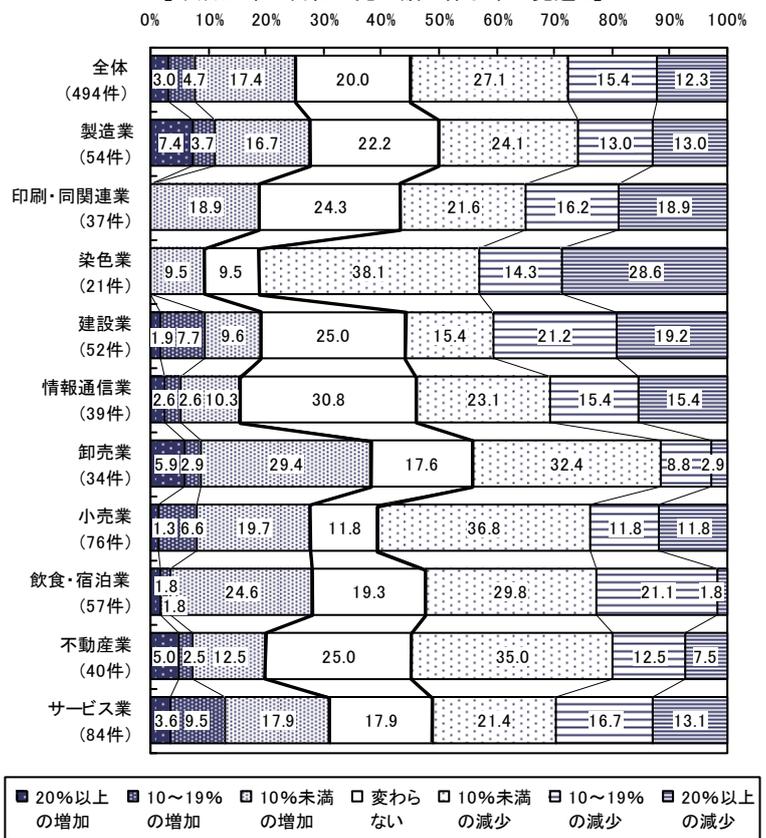
「やや悪い」が 36.2%で最も多かった。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は 75.7%となった。

業種別の特徴は、製造業、印刷・同関連業、染色業、不動産業は『悪い』は 8 割以上となり、卸売業では「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』が 22.9%で、全業種の 12.3%を 10 ポイント以上上回った。

【平成24年の日本の景気・自社の業況見通し】



【平成24年の自社の売上額の伸び率の見通し】



### 問2 平成 24 年の自社の業況見通し

問 1 と同様の傾向が出ているが、『良い』は 16.1%、さらに「普通」を合わせると 34.8%となり、問 1 の『良い』と「普通」を合わせた 24.2%を 10.6 ポイント上回っており、日本の景気見通しに対し、自社の業況見通しについてのほうが、良いと感じている傾向が見られる。

業種別の特徴は、『悪い』は染色業で 81.0%、『良い』は卸売業で 31.5%、製造業、サービス業で 2 割以上となった。

### 問3 平成 24 年の自社の売上額の伸び率の見通し

「変わらない」を境に減少と増加の割合を見ると、『減少』は 54.8%と、問 2 の『悪い』(65.1%) より、やや良い見通しの傾向が見られる。『増加』は 25.1%と 4 社に 1 社の割合で明るい材料が見られた。

### 問4① 売上や利益向上のための取り組み

(複数回答可)

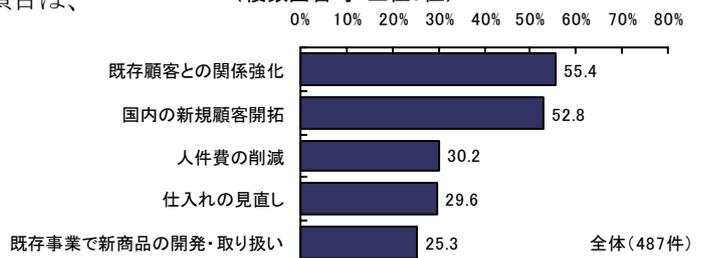
全体としてはグラフのとおりで、業種別の最多項目は、

- 「既存顧客との関係強化」: 染色業、建設業、小売業、サービス業
- 「国内の新規顧客開拓」: 製造業、印刷・同関連業、情報通信業、不動産業
- 「国内の新規顧客開拓」「既存顧客との関係強化」(同率): 卸売業
- 「国内の新規顧客開拓」「既存顧客との関係強化」「人件費の削減」(同率): 飲食・宿泊業

なお、「新規事業への参入」(全体 17.0%) が、情報通信業、卸売業で 3 割以上となり、一部業種で積極的な動きも見られた。

【売上や利益向上のための取り組み】

(複数回答可・上位5位)

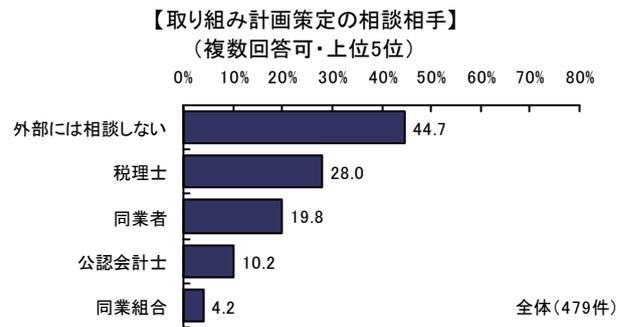


#### 問4② 取り組み計画策定の相談相手 (複数回答可)

全体としてはグラフのとおりで、業種別の最多項目は、

- 「同業者」：染色業
- 「税理士」：不動産業
- 「外部には相談しない」：上記以外の全業種

となった。  
取り組み計画策定は外部に相談しないことが浮き彫りになった



#### 問5 経済環境の変化があったと想定した場合、自社の業況を悪化させる影響が最も高いもの

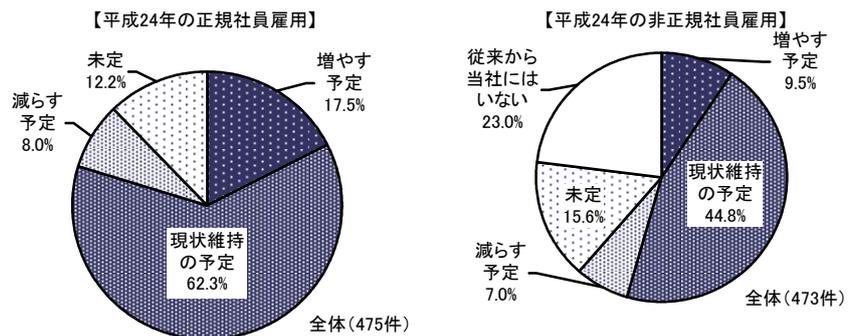
「価格競争の激化」が 51.7%で最も多く、以下「原油を除く原材料価格・仕入価格の高騰」12.7%、「円高の進行」10.9%、「原油価格の高騰」6.0%と続いた。一方、「特になし」は9.7%であった。

業種別に見ると、「価格競争の激化」が印刷・同関連業、建設業、サービス業は6割以上となり、染色業は「その他」が26.3%で需要の減少や生活環境の変化といった要因が見られた。

#### 問6 平成24年の正規社員・非正規社員雇用

正規社員雇用は、「現状維持の予定」が62.3%で最も多く、業種別でも全業種で「現状維持の予定」が最も多かった。なお、「増やす予定」は、情報通信業で3割以上、建設業、飲食・宿泊業で2割以上となり、他の業種に比べて、増員に前向きな傾向が見られた。

非正規社員雇用は、「現状維持の予定」が44.8%で最も多く、業種別では、染色業、建設業を除く全ての業種で「現状維持の予定」が最も多かった。染色業、建設業は「従来から当社にはいない」が最も多かった。



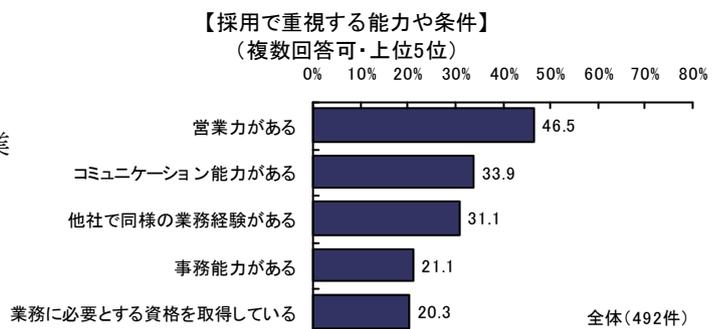
#### 問7 採用で重視する能力や条件 (複数回答可)

全体としてはグラフのとおりで、上位5項目以外では、「特になし」が4.7%、「予定がないのでわからない」が14.4%であった。

業種別の最多項目は、

- 「営業力がある」：製造業、印刷・同関連業、卸売業、小売業、サービス業
- 「コミュニケーション能力がある」：飲食・宿泊業
- 「他社で同様の業務経験がある」：情報通信業
- 「業務に必要とする資格を取得している」：建設業
- 「営業力がある」「業務に必要とする資格を取得している」(同率)：不動産業
- 「予定がないのでわからない」：染色業

人材面では、多くの業種で売上拡大に直接影響すると考えられる「営業力」を最重要視していると、推測される。



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24年2月