

# 新宿区 中小企業の景況

(平成28年1月～3月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (43件)、印刷・同関連業 (38件)、染色業 (16件)、建設業 (45件)、情報通信業 (43件)、卸売業 (52件)、小売業 (57件)、飲食・宿泊業 (77件)、不動産業 (48件)、サービス業 (88件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 507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28年4月中旬

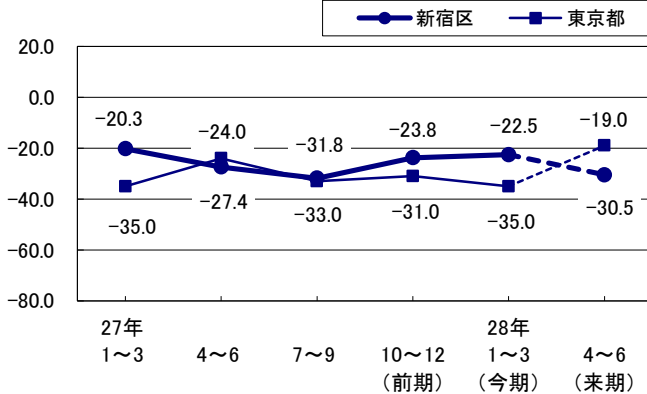
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲22.5と、前期(平成27年10月～12月)の▲23.8から持ち直した。来期(平成28年4月～6月)の見通しは▲30.5で悪化幅が拡大すると見込まれている(図表1)。

業況が「良い」理由と「悪い」理由の割合は、いずれも「国内需要(売上)の動向」が最も高い。「良い」理由では、「海外需要(売上)の動向」が前期より4.9ポイント増加し、影響度が高まった。一方、「仕入価格の動向」は6.2ポイント減と、影響度が低くなった。

図表1 業況D.Iの推移



図表2 今期業況D.Iの判断理由

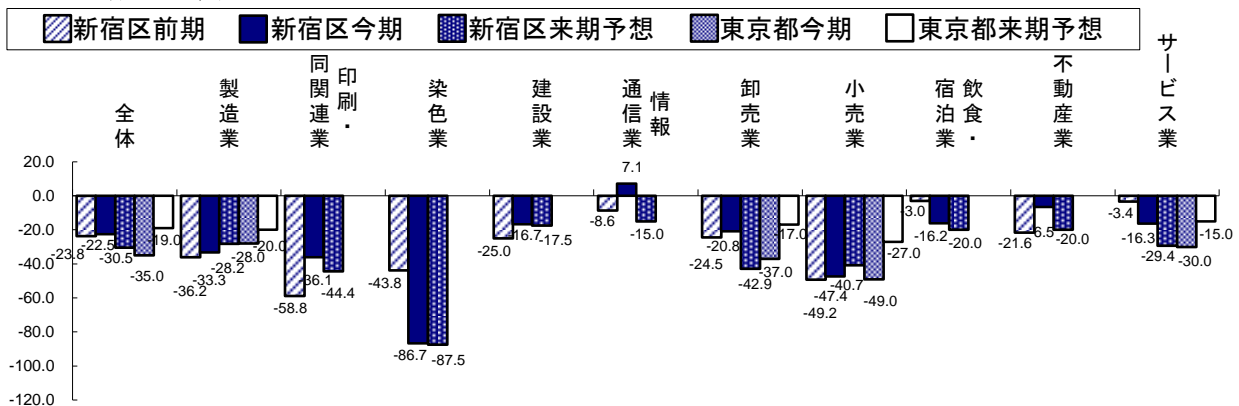
項目	国内需要(売上)の動向	海外需要(売上)の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	83.0	18.0	19.0	19.0	10.0	19.0	3.0	13.0	4.0	20.0	5.0
悪い	77.6	7.7	32.1	28.6	13.8	20.9	5.6	6.1	7.1	38.3	7.7

※最大3つまで選択

業種別に見ると、染色業、飲食・宿泊業、サービス業で大きく厳しさを増したが、情報通信業でプラスに大きく転じ、印刷・同関連業、不動産業で水面下ながら大きく改善、またそれら以外の4業種においても上向き、全体としても持ち直した。

来期は、製造業、小売業で持ち直すが、それ以外の8業種では低調感を強め、全体でも厳しさを増す見込み(図表3)。

図表3 業況D.I、見通しD.I



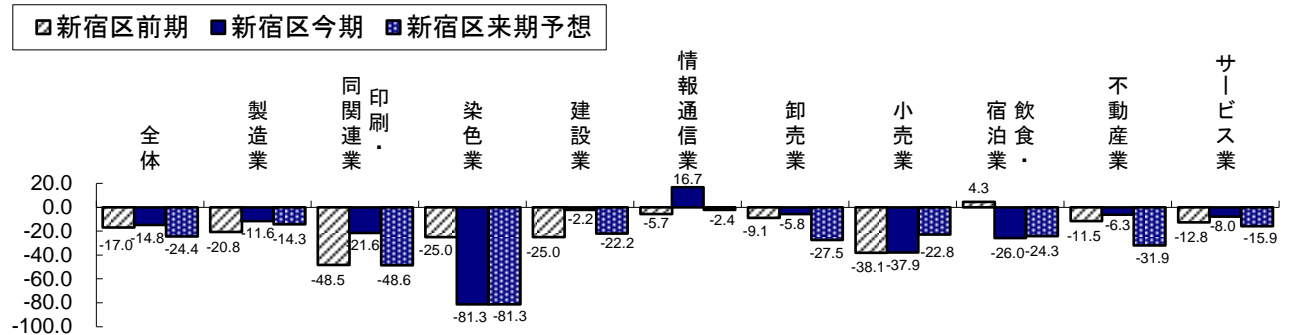
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の4月発表の資料によるもの。(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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。

### 3. 業種別項目別 D.I

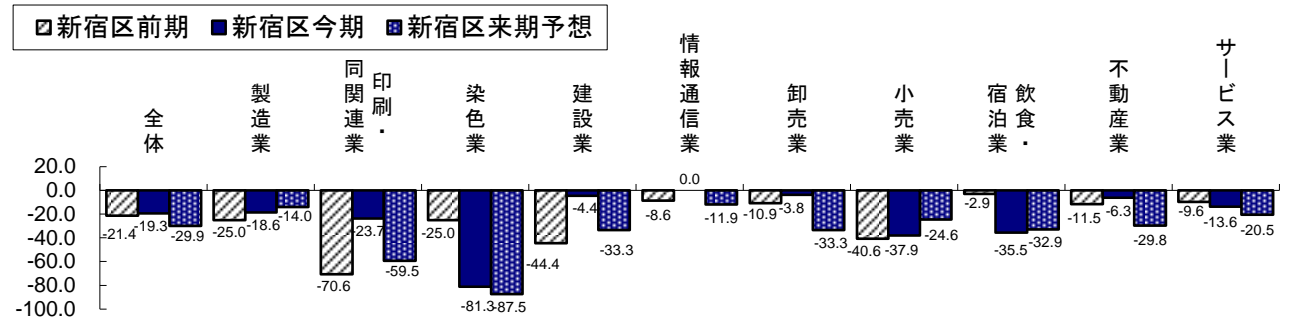
#### ●売上額 D.I

今期は、情報通信業で大きく好転、印刷・同関連業、建設業で大きく改善し、製造業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業で持ち直したが、染色業と飲食・宿泊業は大きく低迷した。来期は、小売業で減少に大きく歯止めが掛かり、飲食・宿泊業で改善し、染色業で今期並の減少が続く、情報通信業で増加から減少に転じ、それ以外の 6 業種でも低迷する見込み。



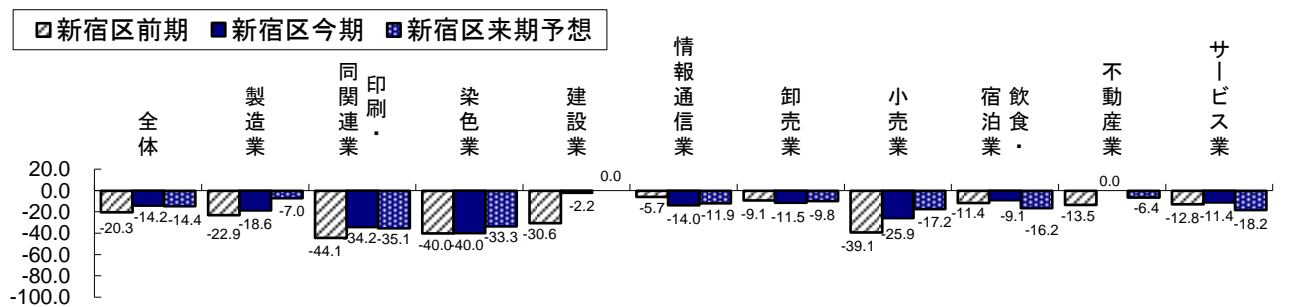
#### ●収益 D.I

今期は、印刷・同関連業、建設業で大きく改善し、製造業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業で持ち直した。一方で染色業、飲食・宿泊業は大きく低迷し、サービス業で減少を強めた。来期は、小売業で大きく持ち直し、製造業、飲食・宿泊業で減少に歯止めがかかるが、それ以外の 7 業種は低迷する見込み。



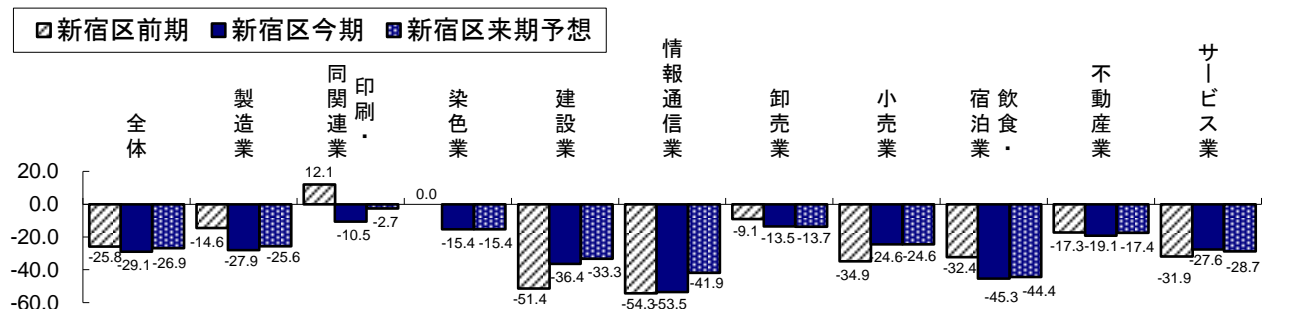
#### ●資金繰り D.I

今期は、建設業、小売業、不動産業で厳しさが大きく和らぎ、製造業、印刷・同関連業、飲食・宿泊業、サービス業で改善した。一方で、染色業は前期並の苦しさが続き、情報通信業、卸売業で苦しさが強まった。来期は、製造業、染色業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業で厳しさが和らぐが、それら以外の 4 業種で苦しさが強まる見込み。



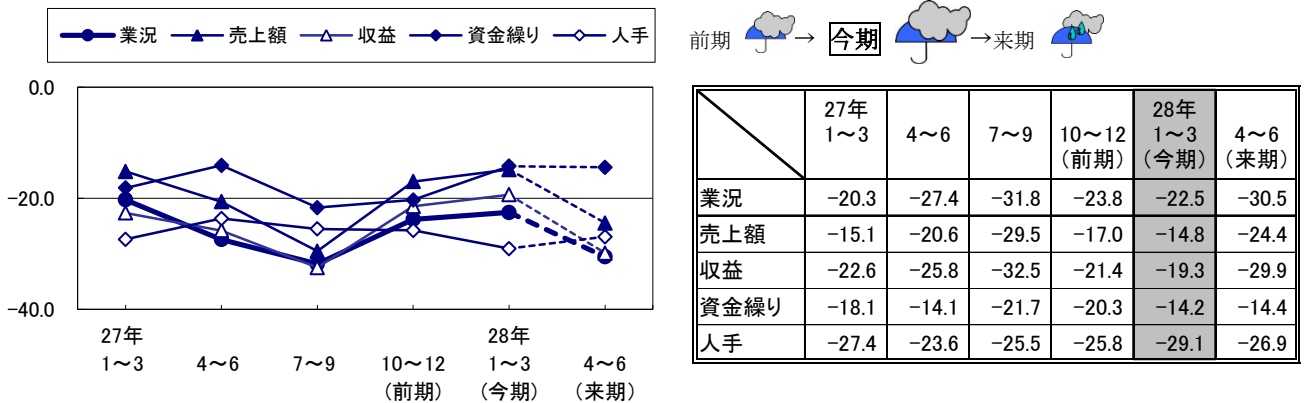
#### ●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業は過剰から不足に大きく転じ、染色業も適正から不足に大きく転じた。一方、それ以外の 8 業種は改善がみられた業種もあるものの、引き続き不足感がでている。なお、製造業、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業で減少幅がとて大きく、不足感を増している。来期は、引き続きすべての業種で不足気味で推移する見込み。



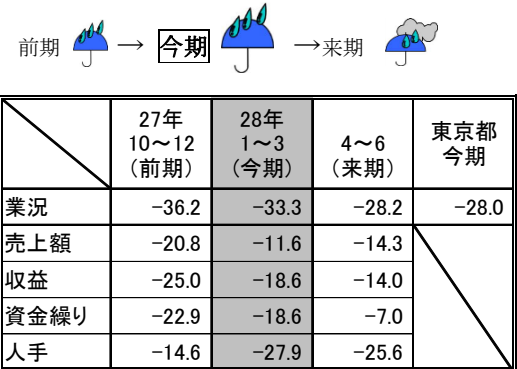
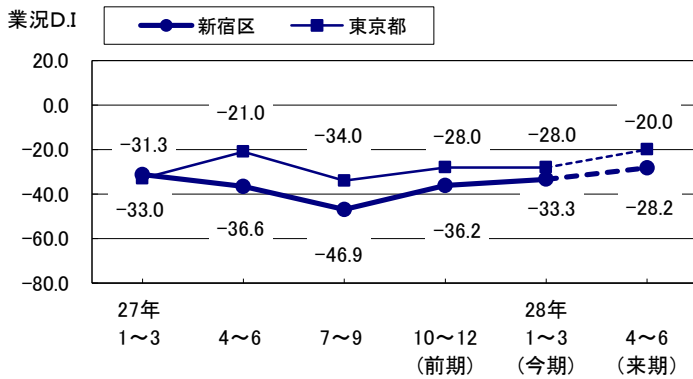
#### 4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

今期は、売上額、収益は持ち直し、業況も上向いた。資金繰りは厳しさが和らいだが、人手は不足感が強まった。来期は、売上額は減少幅が拡大し、収益も大きく低迷し、業況は低調感を強めると予想されている。資金繰りは横ばい、人手は不足感が緩和する見通し。

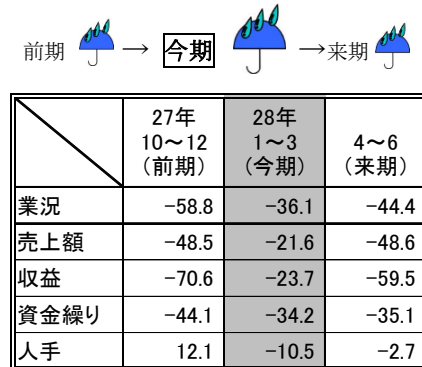
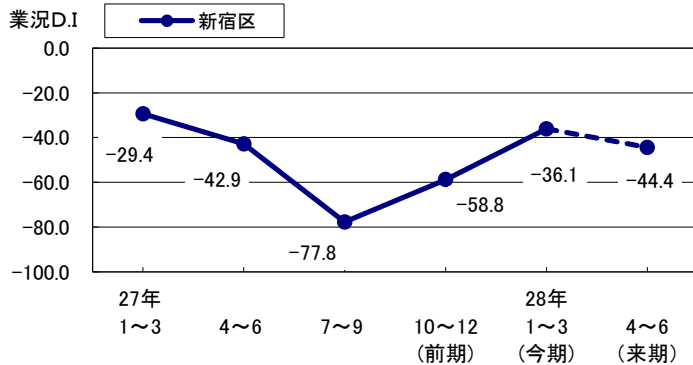


#### 5. 業種別における D.I 推移

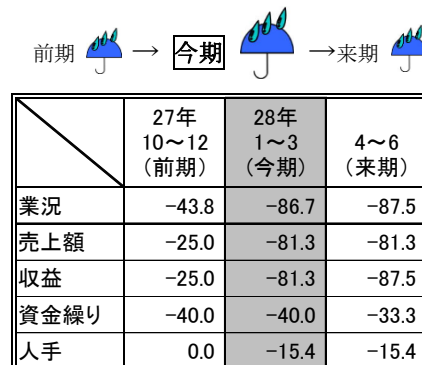
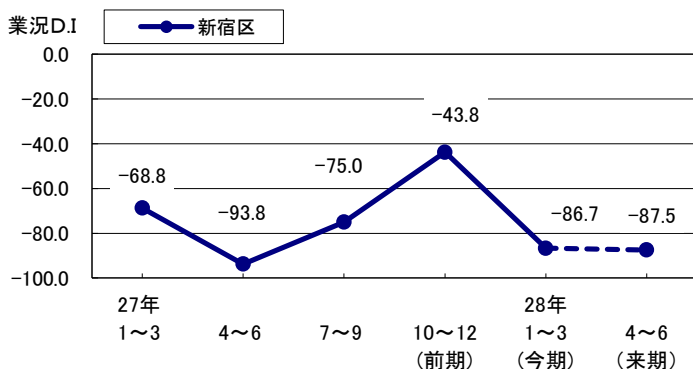
##### 1) 製造業



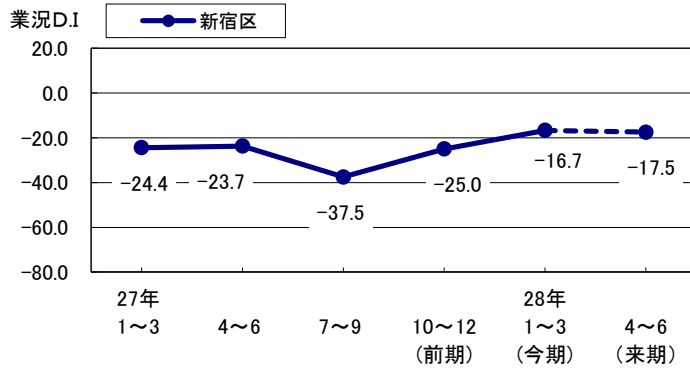
##### 2) 印刷・同関連業



##### 3) 染色業

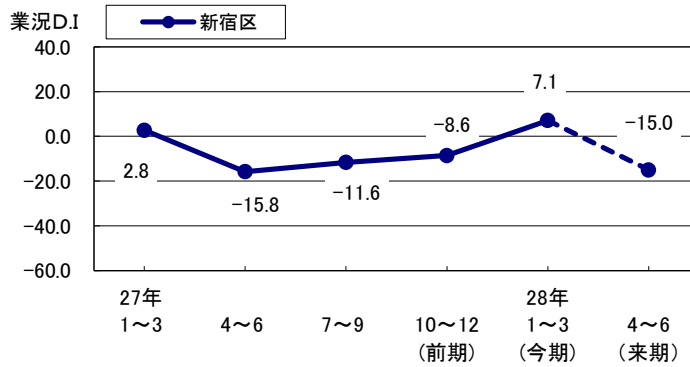


#### 4) 建設業



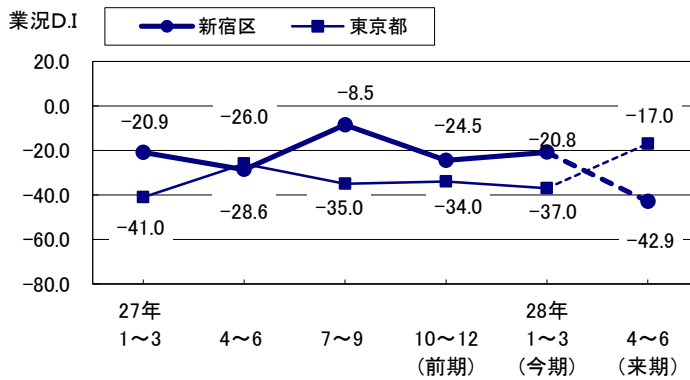
	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-25.0	-16.7	-17.5
売上額	-25.0	-2.2	-22.2
収益	-44.4	-4.4	-33.3
資金繰り	-30.6	-2.2	0.0
人手	-51.4	-36.4	-33.3

#### 5) 情報通信業



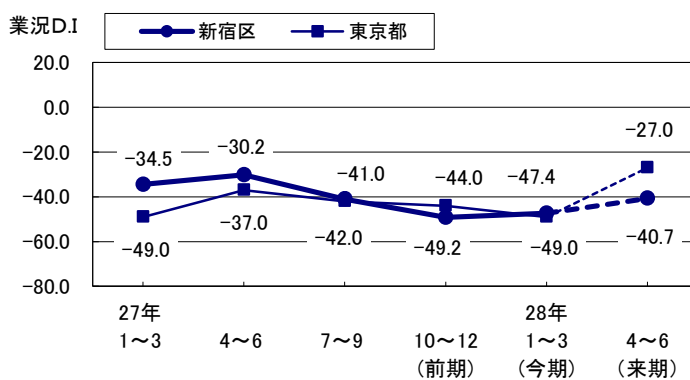
	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-8.6	7.1	-15.0
売上額	-5.7	16.7	-2.4
収益	-8.6	0.0	-11.9
資金繰り	-5.7	-14.0	-11.9
人手	-54.3	-53.5	-41.9

#### 6) 卸売業



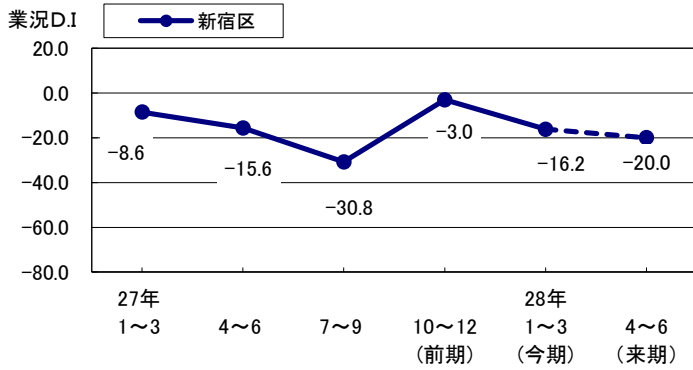
	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-24.5	-20.8	-42.9	-37.0
売上額	-9.1	-5.8	-27.5	
収益	-10.9	-3.8	-33.3	
資金繰り	-9.1	-11.5	-9.8	
人手	-9.1	-13.5	-13.7	

#### 7) 小売業



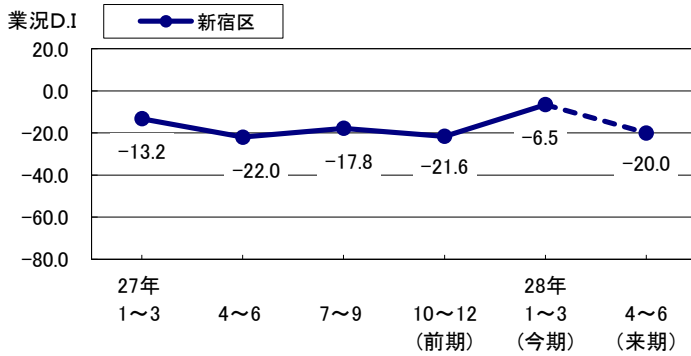
	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-49.2	-47.4	-40.7	-49.0
売上額	-38.1	-37.9	-22.8	
収益	-40.6	-37.9	-24.6	
資金繰り	-39.1	-25.9	-17.2	
人手	-34.9	-24.6	-24.6	

### 8) 飲食・宿泊業



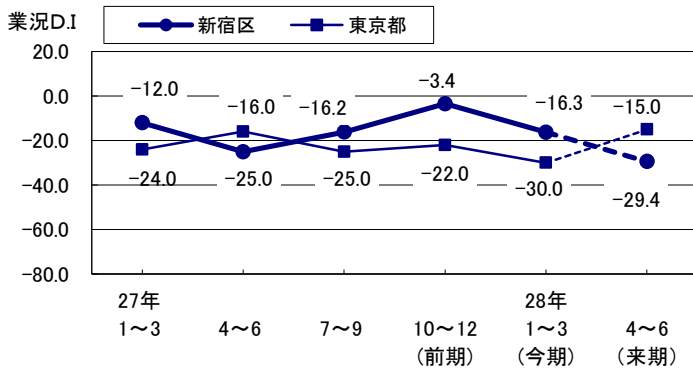
	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-3.0	-16.2	-20.0
売上額	4.3	-26.0	-24.3
収益	-2.9	-35.5	-32.9
資金繰り	-11.4	-9.1	-16.2
人手	-32.4	-45.3	-44.4

### 9) 不動産業



	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-21.6	-6.5	-20.0
売上額	-11.5	-6.3	-31.9
収益	-11.5	-6.3	-29.8
資金繰り	-13.5	0.0	-6.4
人手	-17.3	-19.1	-17.4

### 10) サービス業



	27年 10~12 (前期)	28年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-3.4	-16.3	-29.4	-30.0
売上額	-12.8	-8.0	-15.9	
収益	-9.6	-13.6	-20.5	
資金繰り	-12.8	-11.4	-18.2	
人手	-31.9	-27.6	-28.7	

業種名	マーク							D.I.値	
	17 以上	16 ~ 7	6 ~ -4	-5 ~ -14	-15 ~ -24	-25 ~ -34	-35 以下		
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・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

※「4. 新宿区(全体)における項目別 D.I. 推移」及び「5. 業種別における D.I. 推移」のマーク(前期・今期・来期)は、各 D.I. の小数点第一位を四捨五入して付与しています。

## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」56.8%、2位「同業者間の競争の激化」31.7%、3位「利幅の縮小」27.8%で、前期同様の順位となった。

業種別では、すべての業種で「売上の停滞・減少」が1位となり、印刷・同関連業で8割を超えた。2位は、印刷・同関連業で「利幅の縮小」、小売業で「顧客・ニーズの変化・減少」、建設業、飲食・宿泊業で「人手不足」、卸売業で「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」が同率、染色業で「顧客・ニーズの変化・減少」と「取引先の減少」が同率、それら以外の4業種で「同業者間の競争の激化」と、業種により傾向が分かれた。「人件費の増加」は飲食・宿泊業で3割弱が回答しており、今後の動向が注目される。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	売上の停滞・減少	56.8%	売上の停滞・減少	68.3%	売上の停滞・減少	80.6%
2位	同業者間の競争の激化	31.7%	同業者間の競争の激化	31.7%	利幅の縮小	44.4%
3位	利幅の縮小	27.8%	利幅の縮小	26.8%	取引先の減少	27.8%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	63.6%	売上の停滞・減少	45.5%	売上の停滞・減少	41.9%
2位	顧客・ニーズの変化・減少	45.5%	人手不足	34.1%	同業者間の競争の激化	39.5%
	取引先の減少	45.5%				
3位	利幅の縮小	27.3%	同業者間の競争の激化	29.5%	人手不足	37.2%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	57.7%	売上の停滞・減少	65.3%	売上の停滞・減少	63.2%
2位	同業者間の競争の激化	32.7%	顧客・ニーズの変化・減少	32.7%	人手不足	32.9%
	利幅の縮小	32.7%				
3位	為替レートの変動	28.8%	同業者間の競争の激化	28.6%	人件費の増加	28.9%
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	43.5%	売上の停滞・減少	50.0%		
2位	同業者間の競争の激化	39.1%	同業者間の競争の激化	39.8%		
3位	利幅の縮小	26.1%	利幅の縮小	33.0%	※ 最大3つまで選択	

## 7. 今後の経営上の取り組み

全体では、1位「新しい取引先を見つける」36.6%、2位「販路を拡大する」30.8%、3位「人材を確保する」25.3%で、前期同様の順位となった。

業種別では、製造業、卸売業、小売業で「販路を拡大する」が最多、情報通信業、飲食・宿泊業で「人材を確保する」が最多、建設業で「新しい取引先を見つける」と「人材を確保する」が同率最多、不動産業で「新しい取引先を見つける」と「販路を拡大する」が同率最多、それ以外の3業種で「新しい取引先を見つける」が最多となった。建設業で「後継者を育成する」が2割を超えており、今後の動向が注目される。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	新しい取引先を見つける	36.6%	販路を拡大する	46.3%	新しい取引先を見つける	66.7%
2位	販路を拡大する	30.8%	新しい取引先を見つける	43.9%	販路を拡大する	38.9%
3位	人材を確保する	25.3%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	31.7%	技術力を強化する	19.4%
					人材育成を強化する	19.4%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	50.0%	新しい取引先を見つける	37.8%	人材を確保する	41.9%
			人材を確保する	37.8%		
2位	販路を拡大する	30.0%	技術力を強化する	24.4%	新しい取引先を見つける	34.9%
3位	新しい事業を始める	20.0%	人材育成を強化する	22.2%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	32.6%
	宣伝・広報を強化する	20.0%	後継者を育成する	22.2%		
	不動産の有効活用を図る	20.0%				
人材育成を強化する	32.6%					
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	販路を拡大する	42.3%	販路を拡大する	40.0%	人材を確保する	34.2%
2位	新しい取引先を見つける	34.6%	品揃えを改善する	32.0%	品揃えを改善する	32.9%
3位	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	25.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	26.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	26.0%
	不動産業		サービス業			
1位	新しい取引先を見つける	28.9%	新しい取引先を見つける	45.5%		
	販路を拡大する	28.9%				
2位	新しい事業を始める	20.0%	販路を拡大する	31.8%		
3位	不動産の有効活用を図る	17.8%	人材を確保する	25.0%		
			技術力を強化する	25.0%		

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 過去の蓄積が財産・資産となり、収益に大きく貢献している。他社とは一線を画した独自路線が功を奏している。
- ・ 海外メーカーとの国内競合でここ数年厳しい状況となっていた。取引先から協力を得て、既存製品の改良や新ニーズへの対応がようやく実を結びつつある。この流れの中で、現業の安定と将来に向けて、拡大の方向性を模索している。
- ・ 人材確保は死活問題である。大手では福利厚生や休日、給与の充実がスタンダードになっているが、零細企業は同じ水準を確保できない。そのため、中長期的に人材を確保するとすると、他社への流出を防ぐために人件費を上げざるを得ない。
- ・ 売上がかつての 70%弱で、企業の体力を落としている。新製品の投入等による売上回復に努めている。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 営業力の強化により販路を拡大。増収・増益。
- ・ 取引先が廃業して仕事量が確保できない。印刷・製本業はもうやめた方が得策かと思う。経営改善しようと思っても現業では見込みが難しい。
- ・ 新規事業を開始してから 4 年目で漸く利益を生む状態までになったが、収益は想定よりも少なく、出費の方が予想外にあり、収支のバランスが悪い。ベテランと若い社員がうまくかみ合わず、教育に幾分か遅れが生じている。システムの開発が技術力の未熟さゆえ追いつかない。事業は社員のやる気と収支のバランスであると思うが、ベテランが若い社員の伸びしろを摘んでいると思える事項が相次ぎ、指導の難しさを痛感している。

### 3) 染色業

- ・ 呉服の加工業だが、バブル以後の需要の激減が大きい。回復の見通しはなく、自然消滅していくのではないかと考えている。

### 4) 建設業

- ・ 個人客からの発注は良好だが、職人、下請業者の不足から、工期等が間に合わないことが多い。収益はあまり変化がない。
- ・ 昨年は仕事が減少傾向にあったが、今年に入って少し忙しくなり、1~3月は増収となった。
- ・ 今期は増収・増益見込みだが、4月から労務費改訂及び材料価格の上昇が見込まれるため、人材育成と技術力の強化を図り、安定経営を推進させたい。
- ・ 官公庁工事の安全対策が追いつかない。小企業は大企業と同じ様にはできない。

### 5) 情報通信業

- ・ 大口のシステム開発の納品を終えたので、今期は増収となった。
- ・ キャッシュフローの改善がとにかく大変。消費税は上げず、むしろ下げてほしい。
- ・ 景気動向に合わせて増員しているが、いい人材を確保できなくなっている。
- ・ 商品、サービスのいずれにおいても、新規の取組みを行った際にネットによる価格等の比較に晒される時間が早く、先行利益を享受しきれない。投資相応分を回収するのに時間を要している。
- ・ 出版業界全体が落ち込む中で、新たなコンテンツの開拓、新たな販売技術が進んでおらず、またそれを担う新たな人材の確保も追いついていない。

### 6) 卸売業

- ・ 若干の黒字は確保しているものの、もう一段の売上増に拍車がかからない。
- ・ 国家プロジェクトにかかわっており、当社史上最高の業績を上げている現状。決済条件も電子化などサイトの短い売掛回収が実現する傾向にあり、資金繰りも全く問題なし。このような時期こそ新規事業につながる投資をすべきと考えている。

- ・ 長く繊維業の下請であったため、労働時間の割に収益が確保できていなかった。ここ3年程大学ベンチャーと手を組み新たな市場を開拓。その開拓がようやく芽吹いてきた。下請受注を減らしているため、現状の資金繰りに変化はないが、今後は拡大の為の人材確保、知財等への投資を検討している。
- ・ 卸売の薄利多売の経営方針から利益重視への経営方針に転換したことを踏まえて、仕入コスト、人件費、販売費、一般管理費を節減した結果、売上増加に依存しない経営体質になりつつあり、今期の通期予測は大幅な経常利益増の見込み。
- ・ 長年続けていたメンテナンス事業で、顧客から価格の見直しを要求された。弊社がメンテナンスを請け負っている場所からは顧客側の利益がでないという理由から、契約解除となったものもある。どこも経営は苦しいのが本音で、長年続行して来た事業はいよいよ見直しをしなければならぬ時に来たと感じ、新規事業を開始。

## 7) 小売業

- ・ 東京オリンピックメイン会場に臨接する地域であり、現在は建物の建て直しや再開発のターゲットとして、次々に建物、施設がなくなり、地域全体の元気も人の流れもなくなっている。その中で、当社も地元顧客の減少やお届け先の消失により、全体の売上も低下し、人手不足もあり人員の補充もままならず、厳しい状況である。
- ・ 安心、安全、見て美しく、食べて美味しいをモットーとしてやってきた成果が結実してきたと思われる。これから新社長に交代をして、技術力と人の向上を図っていければ、また成長できると思っている。
- ・ 外国人の爆買いにより売上自体は向上している。経費にゆとりがあるうちに、人材確保している。育成、社内システム作りが課題。
- ・ 消費税増税の影響による消費マインドの冷え込みから回復感がない。結果として、当社事業における売上への影響が大きいと感じる。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 収支、資金繰りは順調だが、人手不足が深刻であるため、早急な人材確保が課題。設備の老朽化が進んでいるので、その対策も急務である。
- ・ 従業員数の多かった会社が移転して、常連客が減った分、減収となっている。
- ・ 仕入価格が年々上昇する中、利益を確保するために、代替品や輸入品に置き換えるのが大変。
- ・ 人手不足による人件費の高騰、人を募集する為の広告費がかかる。また材料仕入価格も上昇している。支出は増えているのに、減収傾向にあるため、経営は非常に厳しい。

## 9) 不動産業

- ・ 他社よりもクオリティの高い不動産管理を自負しているが、取引先の建物の老朽化から設備等の改修にコストがかかる。建て直しも上物の建物の面積や階数を同じにすると、採算がとれなくなる。用途地域の変更か見直しがあればと思っている。
- ・ 売り手と買い手の価格の温度差がある（売り手の価格が強気）。不動産仲介においても、マッチングのずれがある。
- ・ 景気の悪い雰囲気一般消費者に充満しているため、消費が進まない。
- ・ 募集をかけても良い人材が集まりにくい。広告、出版、放送でもコストダウンが激しい。現状は、独自の宣伝力で持っているのだと思う。

## 10) サービス業

- ・ 現状は概ね順調であるが、今後の受注が変わらずに推移するか不安である。
- ・ 出版物専門の運送業を行ってきたが、出版不況が長引くなか、売上の減少傾向に歯止めがかからない。人員削減、合理化で凌いできたが、限界に近い。新しい販路を捜しているがなかなか実績に結びつかない。
- ・ 住宅の設計を中心に営業している。住宅着工戸数が全体的に減少して、同業社間の競争（主に価格面）が激化して、契約率が悪くなっている。



# 【特別調査】中国経済を含む海外景気の影響

【調査実施時期】  
平成28年4月中旬

## 【調査結果概要】

中国経済の減速が経営に及ぼす影響は、「影響はない」が約44%で最多で、「今後、マイナスの影響が出てくると思う」と「既にマイナスの影響が出ている」を合わせた『マイナスの影響』は約19%であった（問1参照）。中国経済の減速が日本の景気に及ぼす影響は、「今後、マイナスの影響が出てくると思う」が約36%、「既にマイナスの影響が出てくると思う」を合わせた『マイナスの影響』は約52%であった（問3参照）。

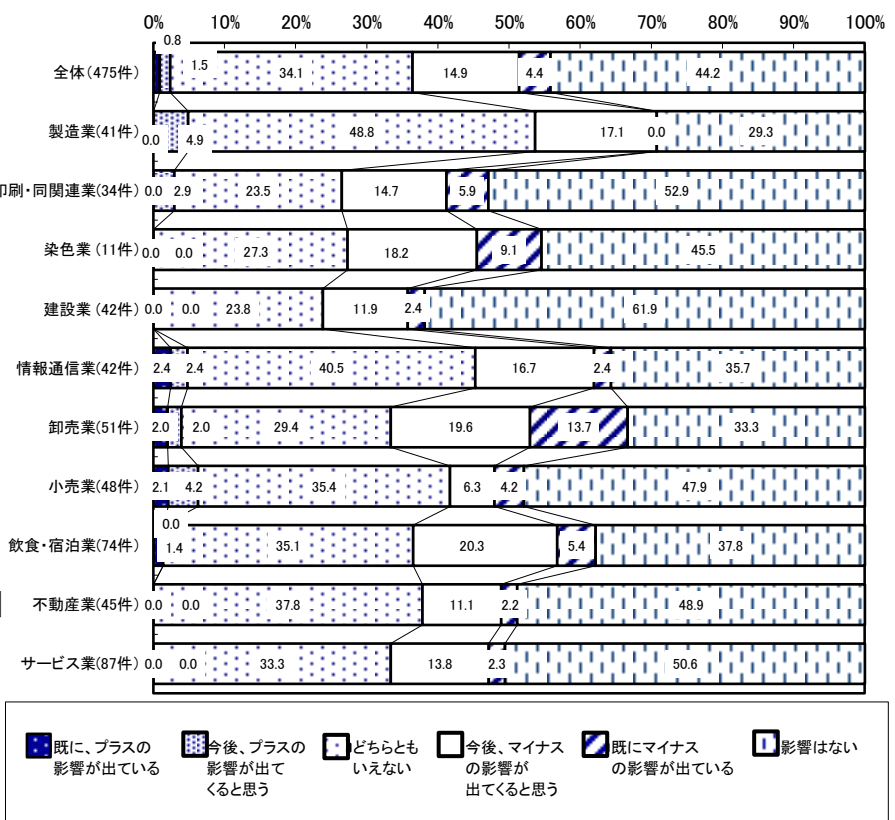
輸出・輸入の有無は、「輸出・輸入ともに行っていない」が約84%で、海外取引のある企業は2割弱にとどまった（問5参照）。輸出の決済通貨は、「円建て」が約68%で最多、輸入の決済通貨は、「アメリカドル建て」が約53%で最多であった（問6参照）。最も望ましいドル円相場の水準は、「ドル円相場は影響がない」が約37%で最多、以下「わからない」約19%、「106～110円台」約10%と続いた（問7参照）。

## 問1 中国経済の減速が経営に及ぼす影響

図表特1 中国経済の減速が経営に及ぼす影響

全体では、「影響はない」が44.2%で最も多く、以下「どちらともいえない」34.1%、「今後、マイナスの影響が出てくると思う」14.9%と続いた。「今後、マイナスの影響が出てくると思う」「既にマイナスの影響が出ている」を合わせた『マイナスの影響』は19.3%、「既にプラスの影響が出ている」「今後プラスの影響が出てくると思う」を合わせた『プラスの影響』は2.3%となった。

業種別では、製造業、情報通信業で「どちらともいえない」が4割以上を占め、「影響はない」を上回った。それ以外の8業種では「影響はない」が最多で、建設業で6割以上を占めた。『マイナスの影響』は卸売業で3割以上を占め、他の業種と比べ回答割合が高い。なお、『プラスの影響』はいずれの業種においても、1割以下にとどまった。（図表特1）。



## 問2 中国経済の減速が経営に及ぼす影響の理由

### 《既にプラスの影響が出ている》

- ・まだ成長率鈍化の影響が出ていない。（小売業）

### 《今後、プラスの影響が出てくると思う》

- ・OEM（相手先ブランド製造）の仕事の依頼が多い。（製造業）
- ・大手、中堅が採用を控えるので良い人材が採用しやすくなるのを期待している。（情報通信業）
- ・日本製品への回帰。（小売業）

### 《どちらともいえない》

- ・現状大きな取引もなく、将来におけるマーケットとしての期待もない。但し、技術的な面で外注先としての企業はあるので、OEMの方向性を検討したい。（製造業）
- ・弊社では中国企業との直接取引もなく、近々の状況に影響はないと思われる。しかしながら、取引先の中には中国製品の取扱や中国に生産拠点を持つところもないわけではないので、今後変化する可能性はあるかもしれない。（卸売業）

- ・ホテル納品、エアライン納品部門がある為、中国経済の減速が中間層以上の海外旅行者数の減少につながると影響を受ける可能性がある。今のところ中国からの旅行者が増えているので、どちらかというプラスの影響が出ているのではないかと思う（売上直結はない）。今後プラス、マイナスの影響のどちらが強いかによって、当社の経営に影響すると考える。現時点ではどちらともいえない。（卸売業）

《今後、マイナスの影響が出てくると思う》

- ・中国は人口も多く GDP が高いので、経済の減速は日本からの輸入が減少し、間接的に日本の経済も活性低減。弊社への影響もあると思う。自国生産、製造の空気が生まれ、日本からの輸入品を模造して中国製に切り替え、日本進出会社の撤退もあり得る（ディーラーを通じて環境方面に弊社のポンプが使用されている）。（製造業）
- ・中国語学習書を出版しており、中国ビジネスや訪日観光が減退するとマイナスの影響が出ると思われる。（情報通信業）
- ・中国からの観光客が減少し、その分全体的な需要も減少するため。（飲食・宿泊業）

《既にマイナスの影響が出ている》

- ・中国工場の減産。（製造業）
- ・上海支社を介した中国国内向け販売が思うように伸びず、頓挫している。（卸売業）
- ・当社の主力商品の 60%が中国生産であるが、生産している工場で廃業したところがある。（卸売業）
- ・観光客の増加は当社にとって利益には結びつかないが、中国製の小物、雑貨の仕入値が上がっている。中国での人件費の高騰により、中国製商品の値段が全般に上がっていると仕入先から情報を入力したため、当社では中国製から国産品にスライドしている。（小売業）

《影響はない》

- ・日本古来の加工技術のため、簡単に身につくものではない。（染色業）
- ・中国語訳の翻訳出版は減ったが、基本的に国内マーケットを対象としているため。（情報通信業）
- ・中国製品はまだ品質で劣る。（卸売業）
- ・国内の仕事中心なので、海外景気の影響はない。（サービス業）

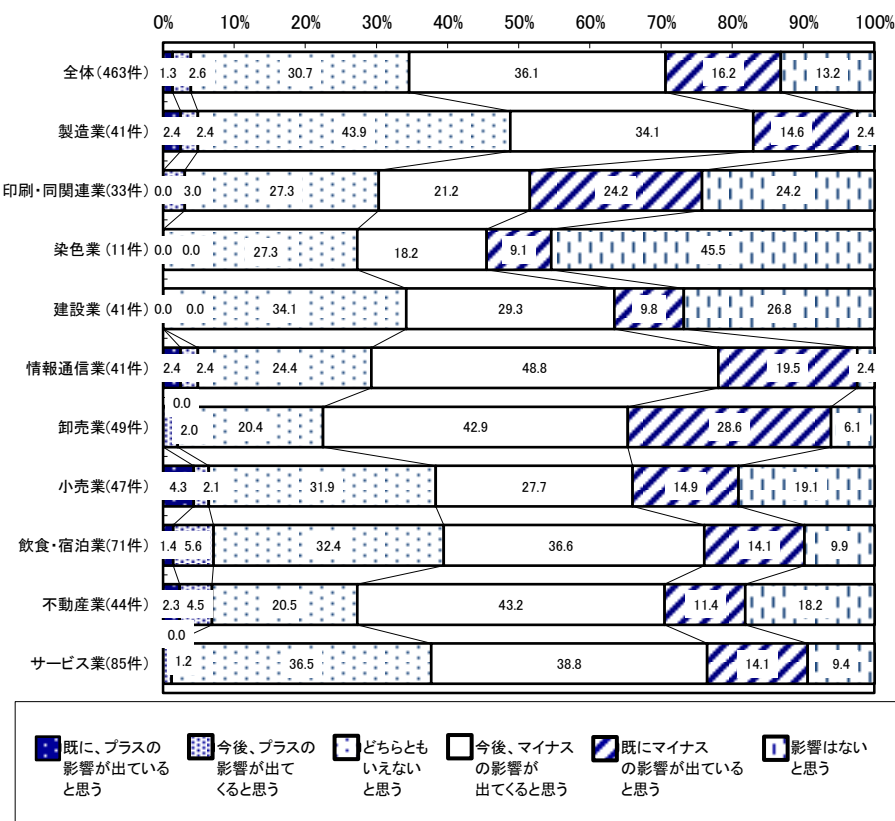
（寄せられたコメントから一部抜粋して掲載）

問 3 中国経済の減速が日本の景気に及ぼす影響

図表特 2 中国経済の減速が日本の景気に及ぼす影響

全体では、「今後、マイナスの影響が出てくると思う」が 36.1%で最も多く、以下「どちらともいえないと思う」30.7%、「既にマイナスの影響が出ていると思う」16.2%と続いた。「今後、マイナスの影響が出てくると思う」「既にマイナスの影響が出ていると思う」を合わせた『マイナスの影響』は 52.3%、「既にプラスの影響が出ていると思う」「今後、プラスの影響が出てくると思う」を合わせた『プラスの影響』は 3.9%となった。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、建設業、小売業は「どちらともいえないと思う」が最多で、製造業では 4 割以上を占めた。染色業では「影響はないと思う」が 4 割以上で最多、それら以外の 5 業種では「今後、マイナスの影響が出てくると思う」が最多であった。『プラスの影響』はいずれの業種も 1 割以下で、大きな差はみられなかったが、『マイナスの影響』は卸売業で 7 割以上を占め、情報通信業で 7 割弱、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で 5 割以上を占めた（図表特 2）。



#### 問 4 中国経済の減速が日本の景気に及ぼす影響の理由

##### 《既にプラスの影響が出ていると思う》

- ・ 最近では売上をプラス維持。免税店はやらないが、カードまでは対応。今後収束に向かう事への対応が課題。(小売業)

##### 《今後、プラスの影響が出てくると思う》

- ・ 長期的に見ればプラス。中国に進出した企業も、許認可などで四苦八苦している。国内に戻らなくてもベトナム、タイ、インドネシアなどにシフトチェンジすればいいと思う。中国人顧客は要求が厳しい面がある。(サービス業)

##### 《どちらともいえないと思う》

- ・ 中国影響は、どちらかといえば欧米に影響があると思われる。その影響に日本がどう対応できるかが問題。(製造業)
- ・ プラス(購買力低下)、マイナス(人件費低下)の両面の影響が考えられる。(情報通信業)
- ・ 中国一辺倒が改善され、バランスのとれた景気が期待される。(卸売業)
- ・ 直ちに中国に代わる大国が現れることはないので、影響は避けられないと思うが、インドやその他のアジア各国が台頭するものと考えている。(不動産業)

##### 《今後、マイナスの影響が出てくると思う》

- ・ インバウンド需要の減少、中国向け輸出額の減少が考えられる。中国は、今後鉄鋼で造船をはじめとする大量生産・海外輸出型の産業ビジネスモデルから、医薬品、IT、新素材などの高付加価値型へ転換していくと思われ、日本企業との市場でも競争が激化すると予測する。(卸売業)
- ・ 中国経済に頼る小売産業に影響があると思われる。(飲食・宿泊業)
- ・ 日本からの輸出量が減少すると思われる。(サービス業)

##### 《既にマイナスの影響が出ていると思う》

- ・ 中国が内需主導型の政策にシフトすれば、海外での消費活動が減少し、観光収入は減少するため。(飲食・宿泊業)
- ・ 中国での供給過剰から、日本の機械及び部品の製造業からの輸入が減少している。また、景況感の悪化も発生している。(不動産業)

##### 《影響はないと思う》

- ・ 中国国内の景気減速が同国内での競争力を低下させ、それが中国商品の価格アップにつながっていると思う。ただ、今後中国以外の国からの商品も増えてくると思うし、観光業を除けば日本の景気は保たれると思う(保たれなければいけない)。(小売業)
- ・ 他国の仕立や作りも良くなってきている。また、ジャパンメイドも伸びつつある。(小売業)
- ・ 長期的には影響ないと思う。(サービス業)

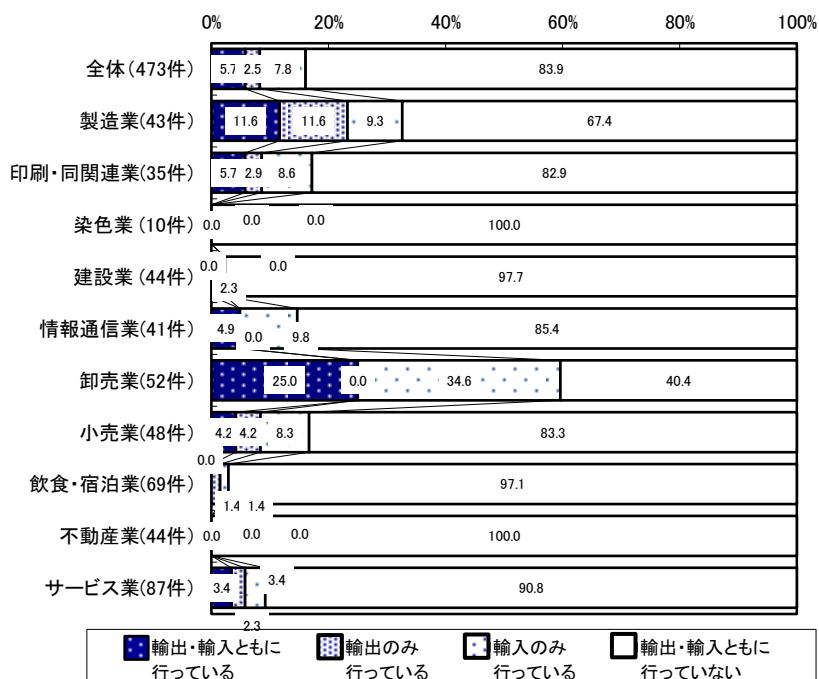
(寄せられたコメントから一部抜粋して掲載)

#### 問 5 輸出・輸入の有無

全体では、「輸出・輸入ともに行っていない」が83.9%で最も多く、以下「輸入のみ行っている」7.8%、「輸出のみ行っている」7.8%、「輸出・輸入ともに行っている」5.7%と続いた。

業種別では、いずれの業種も「輸出・輸入ともに行っていない」が最多で、卸売業以外の業種で過半数を占めた。卸売業では、「輸出・輸入ともに行っている」が2割以上、「輸入のみ行っている」が3割以上で、海外取引のある企業が半数を占めている。染色業、不動産業では、回答のあったすべての企業が「輸出・輸入ともに行っていない」と回答しており、また印刷・同関連業、建設業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業でも8割以上と、回答割合が高かった(図表特3)。

図表特3 輸出・輸入の有無



## 問6 輸出入の決済通貨(複数回答可)

※問5で「輸出・輸入ともに行っていない」以外と回答した企業を対象。

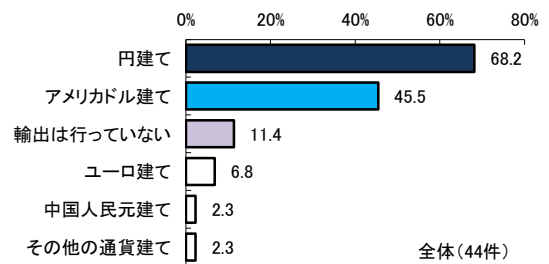
### ①輸出の決済通貨

【本設問への回答件数の業種別内訳】 製造業 (9件)、印刷・同関連業 (3件)、建設業 (1件)、情報通信業 (3件)、卸売業 (16件)、小売業 (5件)、飲食・宿泊業 (2件)、サービス業 (5件)。

全体では「円建て」が68.2%で最も多く、次いで「アメリカドル建て」が45.5%、「輸出は行っていない」が11.4%と続いた(図表特4-①)。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、サービス業では「円建て」が8割以上、卸売業では「アメリカドル建て」が6割以上と、他の業種と比べて高い割合を占めた。

図表特4-① 輸出の決済通貨(複数回答可)



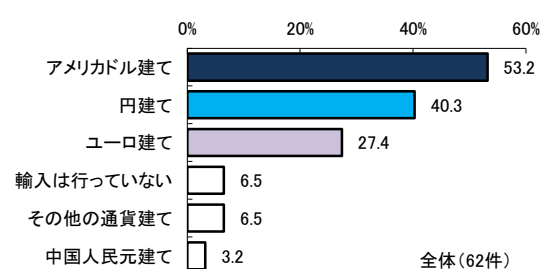
### ②輸入の決済通貨

【本設問への回答件数の業種別内訳】 製造業 (10件)、印刷・同関連業 (7件)、情報通信業 (6件)、卸売業 (26件)、小売業 (5件)、飲食・宿泊業 (1件)、サービス業 (7件)。

全体では、「アメリカドル建て」が53.2%で最も多く、次いで「円建て」が40.3%、「ユーロ建て」が27.4%と続いた(図表特4-②)。

業種別では、製造業、情報通信業で「円建て」が最多、卸売業、小売業で「アメリカドル建て」が最多、印刷・同関連業で「ユーロ建て」が最多、サービス業で「アメリカドル建て」と「ユーロ建て」が同率最多と、業種により結果が異なった。

図表特4-② 輸入の決済通貨(複数回答可)



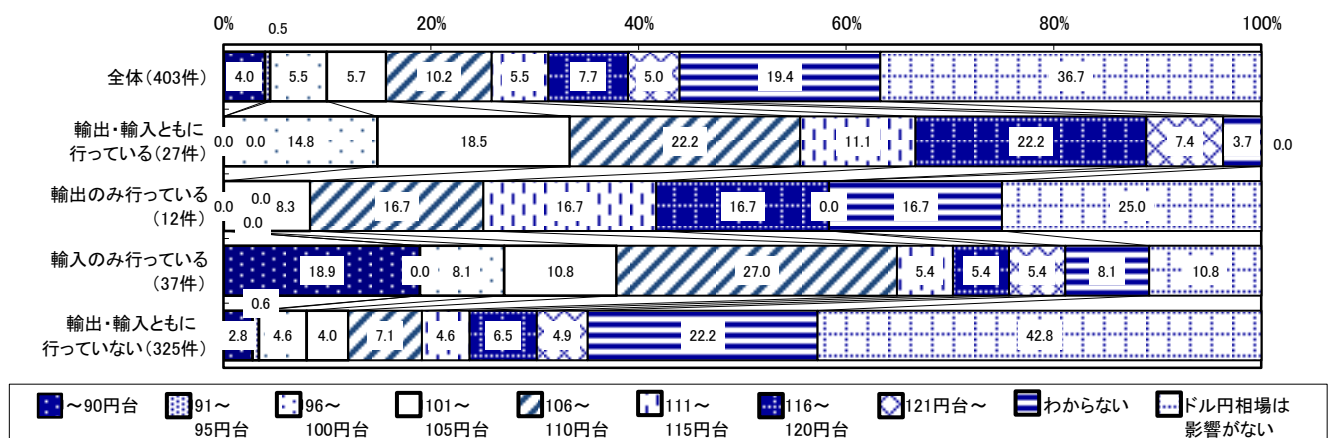
## 問7 最も望ましいドル円相場の水準

全体では「ドル円相場は影響がない」が36.7%で最も多く、以下「わからない」19.4%、「106~110円台」が10.2%と続いた。「106~110円台」から「121円台～」を合わせた『106円以上』の円安水準は28.4%であった。

問5の輸出入の回答別では、「輸出・輸入ともに行っている」企業は「106~110円台」と「116~120円台」が22.2%で同率最多、「輸入のみ行っている」企業は「106~110円台」が27.0%で最多、「輸出のみ行っている」および「輸出・輸入ともに行っていない」企業は「ドル円相場は影響がない」が最多であった。『106円以上』の円安水準は「輸出・輸入ともに行っている」企業で62.9%、「輸出のみ行っている」は58.1%、「輸入のみ行っている」は43.2%であった(図表特5)。

業種別では、染色業、卸売業、飲食・宿泊業を除く7業種で「ドル円相場は影響がない」が最多で、建設業、不動産業で過半数を占めた。

図表特5 自社の業況に望ましいドル円相場の水準



(発行) 新宿区文化観光産業部産業振興課  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-8-2 BIZ 新宿  
TEL 03-3344-0701 (直通)  
平成 28 年 5 月 発行