

新宿区 中小企業の景況

(令和4年10月～12月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (32件)、印刷・同関連業 (31件)、染色業 (14件)、建設業 (38件)、情報通信業 (32件)、卸売業 (36件)、小売業 (66件)、飲食・宿泊業 (70件)、不動産業 (55件)、サービス業 (75件)

※ () 内は有効回答数 合計 449 件

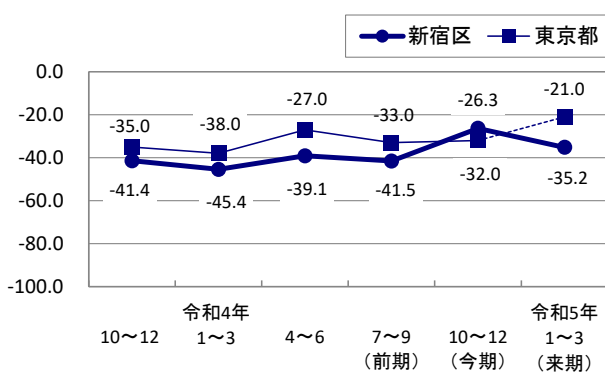
【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 令和4年12月中旬
※各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

2. 全般的な業況、今期の特徴

業況DI (「良い」企業割合 - 「悪い」企業割合) は▲26.3 と、前期 (令和4年7月～9月) の▲41.5 からかなり厳しさが和らいだ。来期 (令和5年1月～3月) の予想は▲35.2 と低迷する見込み (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 (図表2)。「良い」理由では、「海外需要 (売上) の動向」が前期より 4.1 ポイント増加し、悪い理由では「仕入価格の動向」が 3.6 ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由 (%)

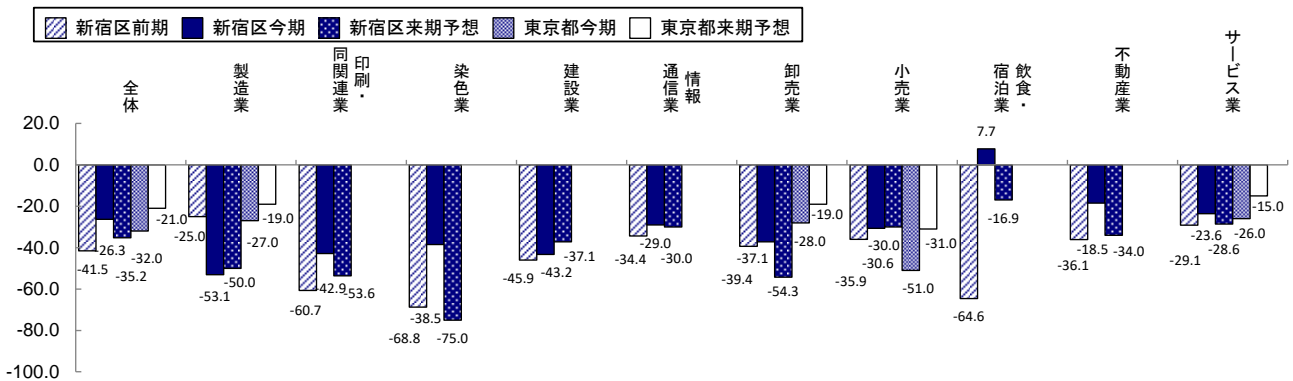
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	79.2	14.3	31.2	27.3	11.7	14.3	3.9	5.2	3.9	20.8	7.8
悪い	76.4	5.1	24.1	57.9	24.1	20.5	3.6	15.4	2.6	19.5	5.6

※最大3つまで選択

業種別では、飲食・宿泊業は好転し、印刷・同関連業、染色業、不動産業はかなり厳しさが和らぎ、情報通信業、小売業、サービス業は持ち直し、建設業、卸売業はやや改善した。一方、製造業は大幅に厳しさが増した。

来期は、製造業、建設業で厳しさが和らぐ見込み。一方で、飲食・宿泊業は水面下に転じ、印刷・同関連業、染色業、卸売業、不動産業では厳しさがかなり強まり、サービス業は低迷し、情報通信業、小売業は今期並みの厳しさが続く見込み (図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



※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)

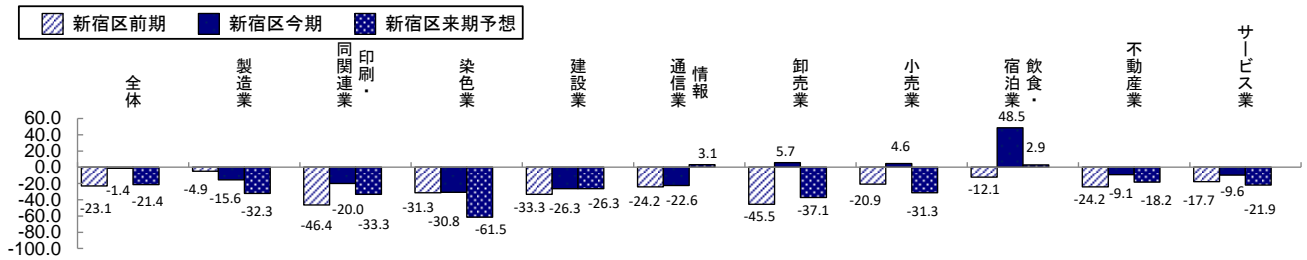
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

DI(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 DI

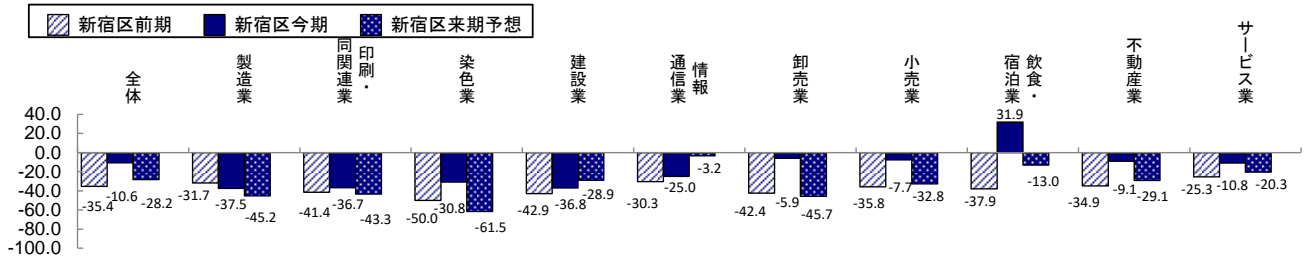
●売上額 DI

今期は、卸売業、小売業、飲食・宿泊業は好転し、印刷・同関連業、不動産業で大幅に改善し、建設業、サービス業は持ち直し、情報通信業はやや厳しさが和らいだ。一方、製造業は大幅に低迷し、染色業は前期並みの厳しさが続いた。来期は、情報通信業は好転する見込み。一方、飲食・宿泊業は好感度が弱まり、製造業、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業、サービス業は大幅に厳しさが増し、不動産業は低迷し、建設業は今期並みの厳しさが続く見込み。



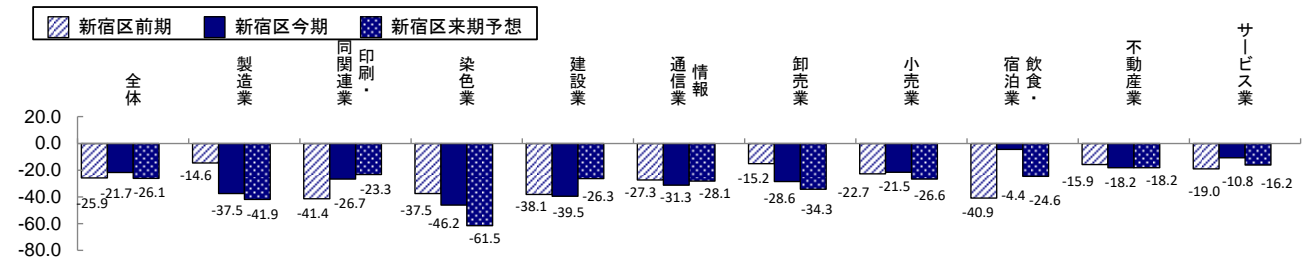
●収益 DI

今期は、飲食・宿泊業が好転し、染色業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は大幅に厳しさが和らぎ、印刷・同関連業、建設業、情報通信業で改善した。一方、製造業は低迷した。来期は、情報通信業は大幅に持ち直し、建設業は改善する見込み。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、染色業、卸売業、小売業、不動産業では大幅に低迷し、製造業、印刷・同関連業、サービス業は厳しさが増す見込み。



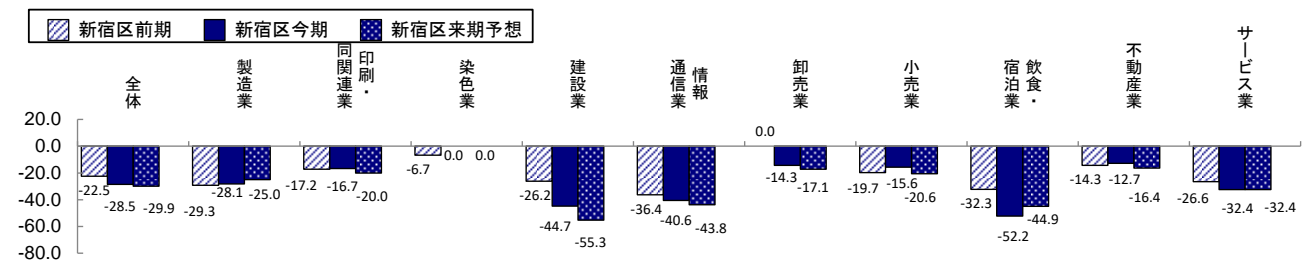
●資金繰り DI

今期は、印刷・同関連業、飲食・宿泊業でかなり苦しさが和らぎ、サービス業で持ち直し、小売業でやや改善した。一方、製造業、卸売業では苦しさが大幅に増し、染色業、情報通信業で窮屈感が強まり、建設業、不動産業はやや低迷した。来期は、建設業でかなり持ち直し、印刷・同関連業、情報通信業は改善する見込み。一方、染色業、飲食・宿泊業で厳しさが大きく強まり、製造業、卸売業、小売業、サービス業で低迷し、不動産業は今期並みの厳しさが続く見込み。



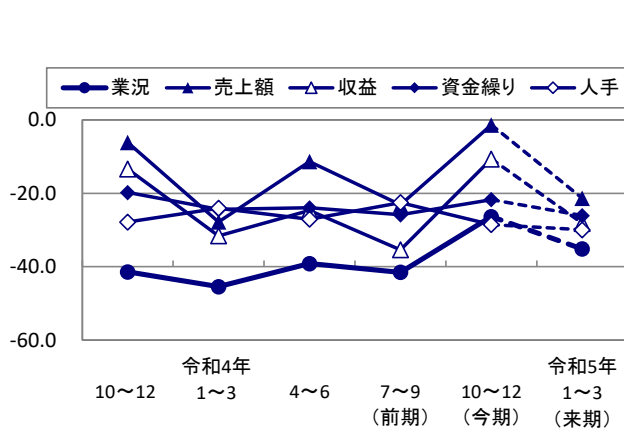
●人手 DI

今期は、染色業は適正となり、染色業以外の9業種では不足となった。製造業、小売業、不動産業では不足感が緩和したが、建設業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業では不足感が強まり、印刷・同関連業は前期並みの不足感が続いた。来期は、染色業は適正が続き、染色業以外の9業種では不足となる見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

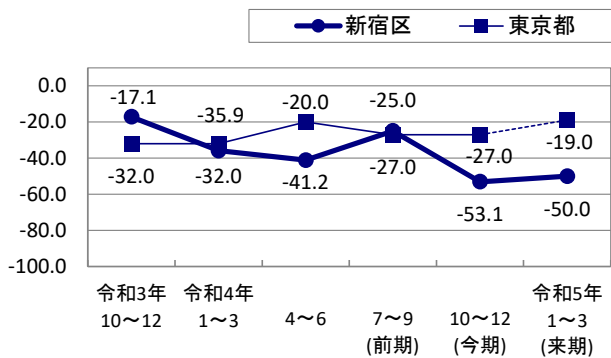
今期は、業況、売上額、収益は大幅に持ち直し、資金繰りは改善し、人手は不足感が強まった。来期は、売上額、収益はかなり厳しさが増し、業況、資金繰りは低迷し、人手はやや不足感が強まる見込み。



	10~12	令和4年 1~3	4~6	7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-41.4	-45.4	-39.1	-41.5	-26.3	-35.2
売上額	-6.1	-27.8	-11.3	-23.1	-1.4	-21.4
収益	-13.4	-31.6	-24.7	-35.4	-10.6	-28.2
資金繰り	-19.8	-24.4	-23.9	-25.9	-21.7	-26.1
人手	-27.8	-24.1	-27.0	-22.5	-28.5	-29.9

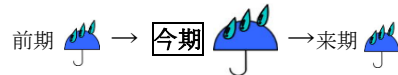
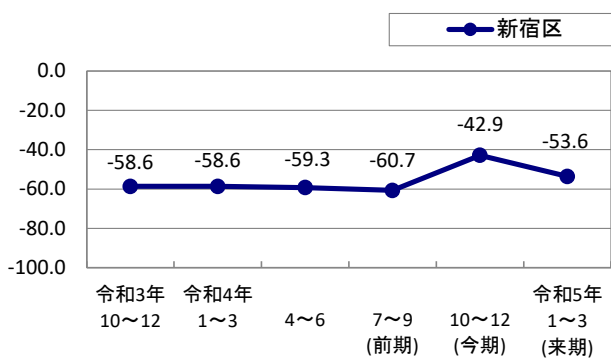
5. 業種別における DI 推移

1) 製造業



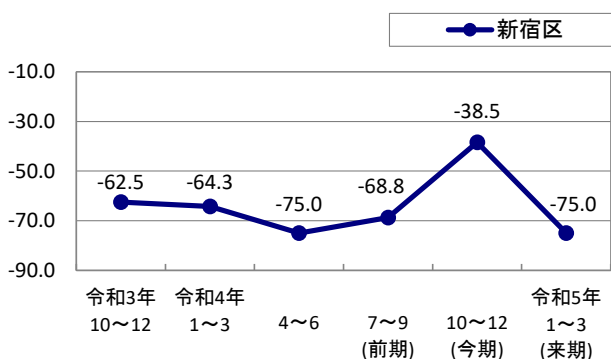
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-25.0	-53.1	-50.0	-27.0
売上額	-4.9	-15.6	-32.3	
収益	-31.7	-37.5	-45.2	
資金繰り	-14.6	-37.5	-41.9	
人手	-29.3	-28.1	-25.0	

2) 印刷・同関連業



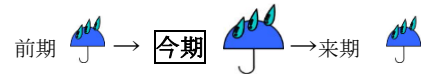
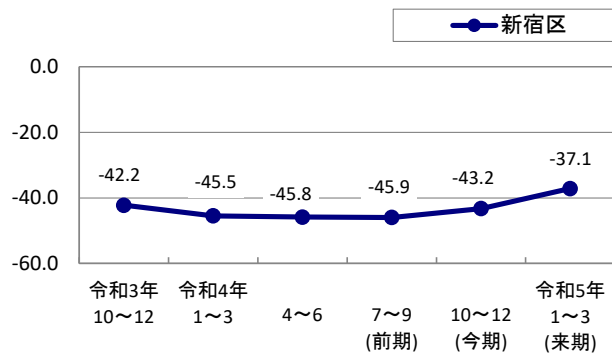
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-60.7	-42.9	-53.6
売上額	-46.4	-20.0	-33.3
収益	-41.4	-36.7	-43.3
資金繰り	-41.4	-26.7	-23.3
人手	-17.2	-16.7	-20.0

3) 染色業



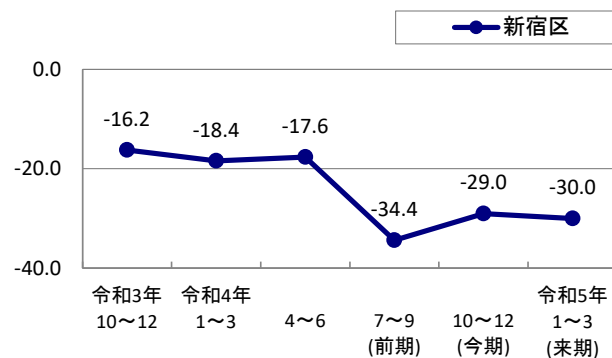
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-68.8	-38.5	-75.0
売上額	-31.3	-30.8	-61.5
収益	-50.0	-30.8	-61.5
資金繰り	-37.5	-46.2	-61.5
人手	-6.7	0.0	0.0

4) 建設業



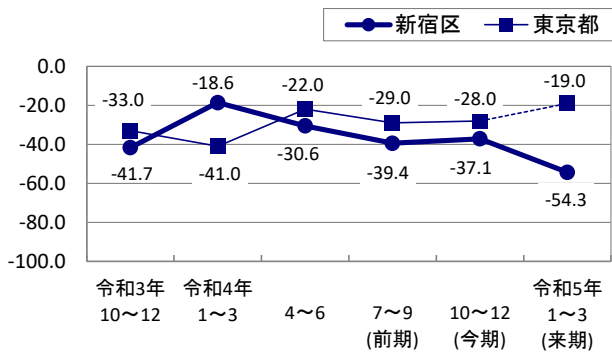
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-45.9	-43.2	-37.1
売上額	-33.3	-26.3	-26.3
収益	-42.9	-36.8	-28.9
資金繰り	-38.1	-39.5	-26.3
人手	-26.2	-44.7	-55.3

5) 情報通信業



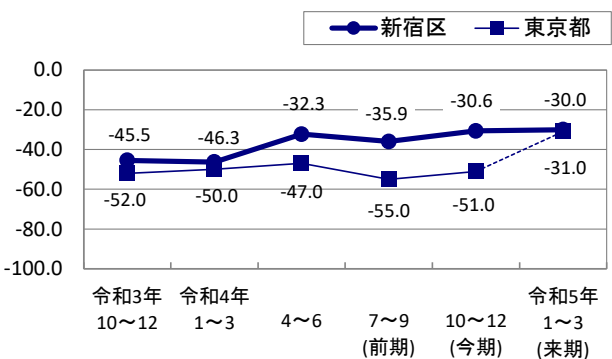
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-34.4	-29.0	-30.0
売上額	-24.2	-22.6	3.1
収益	-30.3	-25.0	-3.2
資金繰り	-27.3	-31.3	-28.1
人手	-36.4	-40.6	-43.8

6) 卸売業



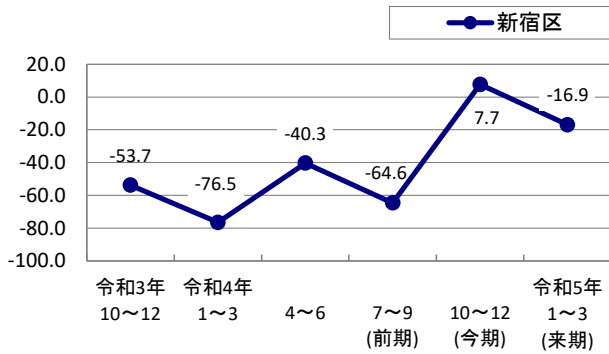
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-39.4	-37.1	-54.3	-28.0
売上額	-45.5	5.7	-37.1	
収益	-42.4	-5.9	-45.7	
資金繰り	-15.2	-28.6	-34.3	
人手	0.0	-14.3	-17.1	

7) 小売業



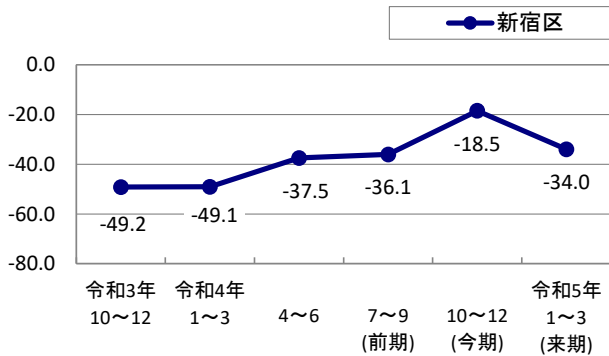
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-35.9	-30.6	-30.0	-51.0
売上額	-20.9	4.6	-31.3	
収益	-35.8	-7.7	-32.8	
資金繰り	-22.7	-21.5	-26.6	
人手	-19.7	-15.6	-20.6	

8) 飲食・宿泊業



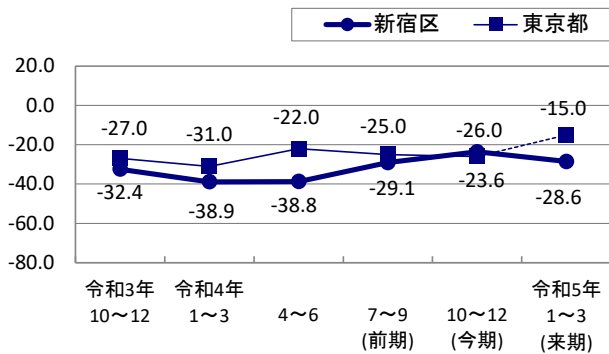
	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-64.6	7.7	-16.9
売上額	-12.1	48.5	2.9
収益	-37.9	31.9	-13.0
資金繰り	-40.9	-4.4	-24.6
人手	-32.3	-52.2	-44.9

9) 不動産業



	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)
業況	-36.1	-18.5	-34.0
売上額	-24.2	-9.1	-18.2
収益	-34.9	-9.1	-29.1
資金繰り	-15.9	-18.2	-18.2
人手	-14.3	-12.7	-16.4

10) サービス業



	令和4年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和5年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-29.1	-23.6	-28.6	-26.0
売上額	-17.7	-9.6	-21.9	
収益	-25.3	-10.8	-20.3	
資金繰り	-19.0	-10.8	-16.2	
人手	-26.6	-32.4	-32.4	

マーク	DI値							以下	以下	以下
	17 以上	16 ~ 7	6 ~ -4	-5 ~ -14	-15 ~ -24	-25 ~ -34	-35			
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 DI 推移」及び「5. 業種別における DI 推移」のマーク(前期・今期・来期)は、各 DI 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」が55.9%、2位「利幅の縮小」が23.2%、3位「人手不足」が22.9%となった。

業種別では、全ての業種で「売上の停滞・減少」が1位となった。2位は、製造業、印刷・同関連業で「仕入先からの値上げ要請」、建設業、情報通信業、サービス業で「人手不足」、小売業で「利幅の縮小」、飲食・宿泊業で「材料価格の上昇」、不動産業で「人件費以外の経費の増加」。染色業で「顧客・ニーズの変化・減少」及び「取引先の減少」、卸売業で「利幅の縮小」、「仕入先からの値上げ要請」及び「為替レートの変動」が同率で2位となった。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	売上の停滞・減少	55.9%	売上の停滞・減少	60.0%	売上の停滞・減少	60.0%
2位	利幅の縮小	23.2%	仕入先からの値上げ要請	40.0%	仕入先からの値上げ要請	40.0%
3位	人手不足	22.9%	材料価格の上昇	33.3%	利幅の縮小	33.3%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	87.5%	売上の停滞・減少	54.1%	売上の停滞・減少	61.3%
2位	顧客・ニーズの変化・減少	37.5%	人手不足	40.5%	人手不足	38.7%
3位	取引先の減少	37.5%	仕入先からの値上げ要請	27.0%	人件費の増加	32.3%
	利幅の縮小	25.0%				
	材料価格の上昇	25.0%	材料価格の上昇	27.0%		
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	55.6%	売上の停滞・減少	59.7%	売上の停滞・減少	56.3%
2位	利幅の縮小	33.3%	利幅の縮小	29.0%	材料価格の上昇	35.4%
	仕入先からの値上げ要請	33.3%				
	為替レートの変動	33.3%				
3位	人手不足	22.2%	仕入先からの値上げ要請	24.2%	人手不足	33.3%
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	43.1%	売上の停滞・減少	53.4%		
2位	人件費以外の経費の増加	33.3%	人手不足	28.8%		
3位	利幅の縮小	23.5%	同業者間の競争の激化	24.7%		
			人件費の増加	24.7%		

※ 最大3つまで選択

7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「新しい取引先を見つける」が36.6%、2位「販路を拡大する」が35.1%、3位「人材を確保する」が25.3%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、卸売業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、小売業で「販路を拡大する」、飲食・宿泊業で「人材を確保する」、不動産業で「不動産の有効活用を図る」、建設業で「新しい取引先を見つける」及び「人材を確保する」がそれぞれ1位となった。

	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	50.0%	新しい取引先を見つける	73.3%
2位	販路を拡大する	35.1%	技術力を強化する	36.7%	販路を拡大する	36.7%
3位	人材を確保する	25.3%	新しい取引先を見つける	26.7%	技術力を強化する	20.0%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	62.5%	新しい取引先を見つける	37.8%	新しい取引先を見つける	45.2%
2位	販路を拡大する	50.0%	人材を確保する	37.8%	販路を拡大する	38.7%
			技術力を強化する	32.4%		
3位	宣伝・広報を強化する	37.5%	販路を拡大する	27.0%	新しい事業を始める	32.3%
			人材育成を強化する	27.0%	人材を確保する	32.3%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	新しい取引先を見つける	61.1%	販路を拡大する	41.0%	人材を確保する	41.7%
2位	販路を拡大する	50.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	27.9%	販路を拡大する	33.3%
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%	新しい取引先を見つける	26.2%	宣伝・広報を強化する	25.0%
	人材を確保する	25.0%				
	不動産業		サービス業			
1位	不動産の有効活用を図る	26.4%	新しい取引先を見つける	41.1%		
2位	新しい取引先を見つける	24.5%	販路を拡大する	35.6%		
3位	人件費以外の経費を節減する	18.9%	人材を確保する	34.2%		

※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 機械製造業の為、市況の景気動向に大きく影響を受けており、立直りのスピードも世の中と一步遅れる傾向がある。今後の市況に不安感を持っている。
- ・ 飼料価格やエネルギー価格の高騰により、メインターゲットである畜産業界は疲弊している。鳥インフルエンザや豚熱などの疾病も重なり、存続の危機に瀕している。R5年度も先行きが不安。
- ・ 資材仕入値の異常な値上りで粗利が20%も下落し、やっていけない。販売価格の値上げを行ったら全く売れなくなった。原発稼働させて安定的な電気代に戻ってほしい。
- ・ 資金繰りが厳しい。
- ・ 当社は100%中国仕入の為、円安が非常に大きなマイナス要因。又中国での原料アップにより大きなコストアップ。一方、販売先で価格が上がらず、流動経費共に高く、利益は厳しい現状。

2) 印刷・同関連業

- ・ ネット事業が好調で、第4四半期は前年同期比売上上昇。年商も2019年水準以上にまで回復ができた。企画面からの顧客要望対応やBPOによる収益改善が挙げられる。
- ・ 業績堅調、CFは先行投資（ヒト・設備）により前年同期比やや劣後。
- ・ 印刷関連に係る新たな事業を来年から始める予定があり、売上増加に望みが持てる。
- ・ 現状ではかなり苦しい。特に原材料の値上げが大きい。コロナによる人の動きがあいかわらず鈍い。
- ・ 今年の3月に値上げの交渉に行き、早い所では4月から値上げを受け入れてくれた。その後も材料価格が二度上がった。加工賃は一度上げて、二度目、三度目の交渉をしても一切受けつけてくれない。
- ・ 受注業者なので得意先の業界が不況停滞しているのでどうしようもない。
- ・ 原材料高騰による利益幅の減少。高騰分を顧客への販売価格に転換できない。

3) 染色業

回答無し

4) 建設業

- ・ 工事の依頼はこれまでに比べ大幅に増加しているが、半導体の不足で、機材の入荷が大幅に遅延して工事が進まず、売上につながらない。資金繰りが厳しくなっている。
- ・ 昨年と比べ給湯器等を在庫確保できるようになり、売上は昨年よりも良い。ただし材料価格が値上がっている。今年は何とか大丈夫だが、来年も価格が上昇すると、少し厳しくなりそう。
- ・ 材料費が昨年度に比べ1.5倍位高い。人材不足に伴う外注労務費が大幅に増加。客先からの受注物件が減少（対応能力の不足）。
- ・ 予想が立てる事が出来ない。不安定が続く。
- ・ 価格転嫁できない。大手との価格競争。
- ・ ビル建替え等により、物件数が減少して経営が厳しい。物品購入金額の値上がりにより利益幅の減少も響いている。中小企業に対して減税をして欲しい。

5) 情報通信業

- ・ 昨年と比較して、売上も利益もアップした。今後は宣伝力を強化し、来期にそなえたい。
- ・ 受発注手続きの遅れから、売上額が増加していないが、年度末に近づき、ようやく手続きのめどが立ち、12~3月は増大の見込み。
- ・ 特殊性が高く、比較的景気動向に影響されない。
- ・ 悪くないが先が見えない。
- ・ 転職で業界を去る者が今年は多くみられた。人材ありきなので収益に影響が出ている。
- ・ 提案から受注につながらない。

6) 卸売業

- ・ 仕入先が在庫を持たず、中国生産も多いため資材が入って来ない。よって生産は後ろ倒しになり、売上の見込みが立ちにくい。
- ・ 得意先も厳しい状況にあり、共に回復の目処がなかなか立てられない。
- ・ 同業者間の競争など、とてもやりづらい状況。
- ・ 医療保険価格の低下に伴う販売価格の低下。
- ・ 仕入材料の価格上昇、エネルギー価格の上昇などで利幅の縮小が見られる。
- ・ 半導体不足により仕入製品の量が制限されて、販売先開拓、拡大もできない状況。
- ・ コロナの影響により、取引先が減少。需要の変化が起きたことで売上が大きく減少した。

7) 小売業

- ・ 経営状況は極めて順調。
- ・ 新型コロナの影響も限定的となり、飲食店向けの売上は好調だが、小売・卸売は前年度と変わらない。
- ・ 主要顧客の高齢化により、売上及び購入単価減少の可能性が高い。
- ・ 大手メーカーが価格を異常に安くする為、太刀打ち出来ない。メーカー自身の首を絞めている。
- ・ 仕入材料、運搬費の値上げ、円安による輸入コスト増。工事量の減少。プラスチック材料が見当たらない。
- ・ 中々売上が上がらず利益が伸びない。人を増やせない。
- ・ 台湾に発注した印刷紙が、発注時点と支払時点でレートが変わり、支払いベースで6割増、500万の支払いが800万になった。

8) 飲食・宿泊業

- ・ インバウンドの受け入れ再開が売上増加に大きく影響している。
- ・ 依然としてコロナ患者の療養施設として客室を提供中(2月までの予定)。建物の借上げ費用を売上計上している為、収益が上がっている。3月以降の客足の動向が不明なのでそこが懸念材料。
- ・ 売上はよいがインフレ率を考えると利益はそこまで出ていない。
- ・ 物価高騰の影響か、例年に比べるとお客様の動きが鈍い。食材や光熱費などの値上りも厳しい。
- ・ 前期から新規事業を拡大しているが、コロナで閉店・縮小した飲食店の負債・借入(コロナ融資)の返済開始による資金繰りの悪化で、新規事業への投資が出来ず、中々拡大を進められていない。

9) 不動産業

- ・ 地価の上昇により不動産売買において売価の積み上げができた。取引先も回復してきて良好。
- ・ テナント賃貸なので収入に変化はない。テナントが経営困難に至って解約されると次が決まるまで時間がかかる。その間収入が無くなるので厳しい。
- ・ 値上がりがまだまだ続き、冬に近づくにつれ燃料費高騰が再燃する。物品購入の買い控えが続き、インフルエンザが流行すると、さらなる売上げ減少になる。増税の予定もあり希望が持てない。
- ・ 来店サイクルの減少、新規客の減少、諸経費増。従業員の育成の遅れによる客離れ等。今年10月より非常に厳しい。
- ・ 不動産部門→地価高騰の為、販路縮小。建築部門→材料高騰の為、利益縮小。

10) サービス業

- ・ 売上・利益共に大幅な増減無く、今後も堅調に推移するものと思われる。
- ・ コロナの影響でインバウンドが停止していたが、今後回復が見込まれて売上高も戻ると思われる。
- ・ 売上は微増したが、人件費及び経費も増加したので収支はトントンとなった。
- ・ 資材価格の値上りにより、クライアント側の事業縮小。
- ・ 材料費が去年とくらべ40%上がっている。電気代・ガス代も当然上がっている。4月と11月に値上げしたが、これ以上値上が出来るのか。従業員の給料も上げたいが、なかなか苦しい。
- ・ 新型コロナの影響で、企業の設備投資が延期や中止となっていて、受注案件が減少し、利益が上がらない決算期が2期連続している。来期の見通しは、さらに悪化する可能性が大きい。
- ・ デジタル化に伴い従来の広告媒体、制作物が減少。さらにリモートワークの影響で人脈の広がりもここ数年つくれない状況である。

[特別調査] 来年度の経営見通し・物価高騰と資金繰り状況について

【調査実施時期】
令和4年12月中旬

【調査結果概要】

令和4年の自社の業況については「やや悪い」が27.4%と最も多く、次いで「普通」が26.9%、「悪い」が19.8%となった（問1参照）。令和5年の日本の景気見通しについては「やや悪い」が39.3%（問2参照）、自社の業況見通しについても「やや悪い」が37.3%とそれぞれ最も多くなった（問3参照）。令和5年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因については「国内景気動向」が81.0%と最も多く、次いで「新型コロナウイルス感染症の拡大」が39.7%、「業界全体の人手不足・人材不足」が28.4%となった。（問4参照）。

令和5年の自社の売上額の伸び率の見通しについては「変わらない」が41.0%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が17.5%、「10%未満の増加」が17.3%となった。（問5参照）。

経営相談先については「税理士、中小企業診断士等」が52.4%と最も多く、次いで「相談していない」が30.3%、「金融機関」が22.3%となった（問6参照）。

物価高騰による収益への影響については「多少影響がある」が44.0%と最も多く、次いで「かなり影響がある」が37.1%、「ほとんど影響はない」が8.4%となった（問7参照）。

販売価格への転嫁については「ほとんど転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0~20%程度）」が24.5%と最も多く、次いで「ある程度転嫁できている（仕入れ単価上昇の50~80%程度）」「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20~50%程度）」が同率で17.7%、「全く転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0%）」が10.4%となった（問9参照）。販売価格に転嫁できていない理由については「競合他社との価格競争が激しい」「顧客との関係で価格が上げられない」が同率で45.2%と最も多く、次いで「市場自体が縮小しており、価格が上げられない」が31.2%、「取引先との関係で価格が上げられない」が21.7%となった（問10参照）。

向こう1年の仕入単価の見通しについては「10~20%程度の上昇」が41.4%と最も多く、次いで「0~10%程度の上昇」が26.9%、「現状のまま横ばい」が18.8%となった（問11参照）

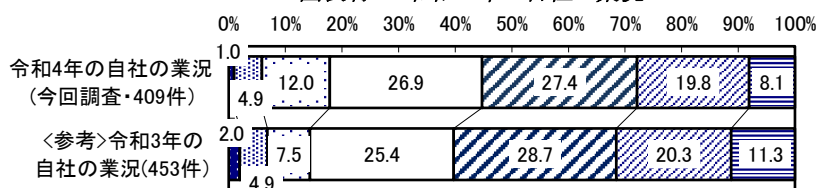
新たに融資を受けている理由については「新たに融資を受けていない」が59.9%と最も多く、次いで「新型コロナウイルス感染症に対応するため」が20.3%、「その他の理由に対応するため」が8.6%となった（問12参照）。融資の返済の見通しについては「見通しは立っている」が69.4%、「見通しは立っていない」が30.6%となった（問13参照）。

問1 令和4年の自社の業況

全体では、「やや悪い」が27.4%と最も多く、次いで「普通」が26.9%、「悪い」が19.8%となった。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は55.3%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は17.9%となった。前年同期の調査では、「普通」が25.4%、『良い』は14.4%、『悪い』は60.3%となっており、年初の見通しと比べると『悪い』の割合が減少し、「普通」『良い』の割合が増加した（図表特1）。

業種別では、全ての業種で『悪い』が最も多く、建設業で7割、製造業、印刷・同関連業、染色業、卸売業、飲食・宿泊業で6割、小売業で5割、情報通信業、サービス業で4割を占めた。また、不動産業は「普通」も同率で4割となった。

図表特1 令和4年の自社の業況



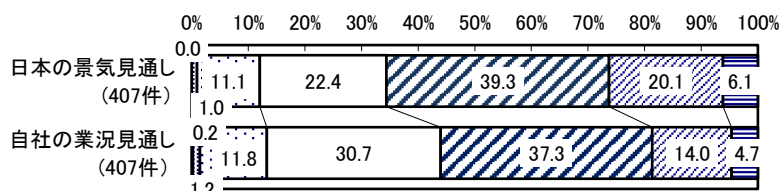
■非常に良い ■良い ■やや良い ■普通 ■やや悪い ■悪い ■非常に悪い

問2 令和5年の日本の景気見通し

全体では、「やや悪い」が39.3%と最も多く、次いで「普通」が22.4%、「悪い」が20.1%となった。『良い』は12.1%に対し、『悪い』とする見通しは65.5%であった（図表特2）。

業種別では、全ての業種で『悪い』が最も多く、製造業、染色業、卸売業、小売業で7割、印刷・同関連業、建設業、飲食・宿泊業、不動産業が6割、情報通信業、サービス業が5割となった。

図表特2 令和5年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



■非常に良い ■良い ■やや良い ■普通 ■やや悪い ■悪い ■非常に悪い

問3 令和5年の自社の業況見通し

全体では、「やや悪い」が37.3%と最も多く、次いで「普通」が30.7%、「悪い」が14.0%となった。『悪い』とする厳しい見通しは56.0%に対し、『良い』は13.2%にとどまった（図表特2）。

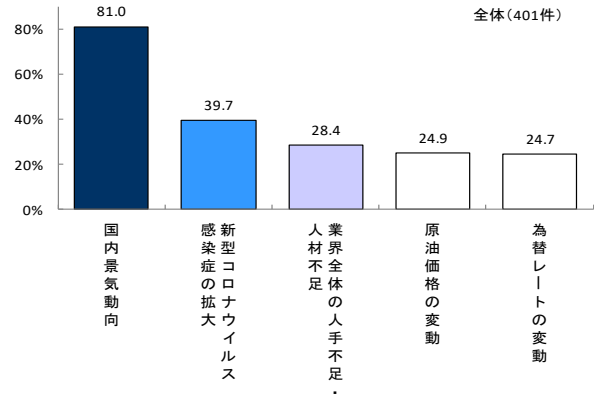
業種別では、全ての業種で『悪い』が4割以上を占め、特に印刷・同関連業、染色業で7割と特に多くなった。一方で不動産業は「普通」が47.3%と最も多くなった。

問4 令和5年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因

図表特4① 令和5年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因（複数回答可・上位5項目）

全体では、「国内景気動向」が81.0%と最も多く、次いで「新型コロナウイルス感染症の拡大」が39.7%、「業界全体の人手不足・人材不足」が28.4%となった。（図表特4①）。

業種別では、全ての業種で「国内景気動向」が最も多くなった。次いで、印刷・同関連業、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「新型コロナウイルス感染症の拡大」、建設業で「業界全体の人手不足・人材不足」、製造業、卸売業で「為替レートの変動」、情報通信業で「業界全体の人手不足・人材不足」と「新型コロナウイルス感染症の拡大」が同率で多くなった。（図表特4②）。



図表特4② 令和4年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因（複数回答可・業種別）

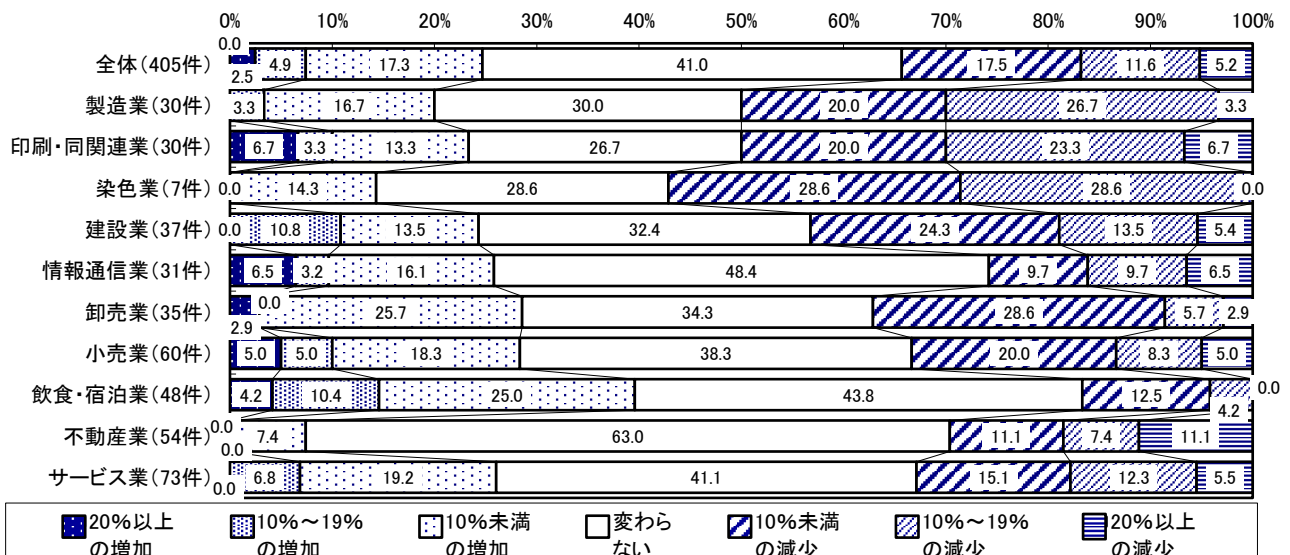
業種	1位	2位	3位
製造業	国内景気動向 83.3	為替レートの変動 33.3	原油価格の変動 30.0
印刷・同関連業	国内景気動向 93.3	新型コロナウイルス感染症の拡大 40.0	原油価格の変動 33.3
染色業	国内景気動向 75.0	新型コロナウイルス感染症の拡大 62.5	業界全体の人手不足・人材不足 37.5
建設業	国内景気動向 88.6	業界全体の人手不足・人材不足 48.6	原油価格の変動 25.7
情報通信業	国内景気動向 82.8	業界全体の人手不足・人材不足 31.0	物価低迷 20.7
卸売業	国内景気動向 66.7	為替レートの変動 47.2	新型コロナウイルス感染症の拡大 36.1
小売業	国内景気動向 88.3	新型コロナウイルス感染症の拡大 43.3	為替レートの変動 38.3
飲食・宿泊業	国内景気動向 63.8	新型コロナウイルス感染症の拡大 59.6	業界全体の人手不足・人材不足 36.2
不動産業	国内景気動向 83.0	新型コロナウイルス感染症の拡大 37.7	原油価格の変動 32.1
サービス業	国内景気動向 82.2	新型コロナウイルス感染症の拡大 41.1	業界全体の人手不足・人材不足 35.6

問5 令和5年の自社の売上額の伸び率の見通し

全体では、「変わらない」が41.0%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が17.5%、「10%未満の増加」が17.3%となった。「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は24.7%となり、「10%未満の減少」から「20%以上の減少」までを合わせた『減少』は34.3%と、『減少』が『増加』を上回った。

業種別にみると、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業では『減少』、飲食・宿泊業で『増加』が多く、情報通信業は『減少』と『増加』が同率であった。（図表特5）。

図表特5 令和5年の自社の売上額の伸び率の見通し（令和4年比）

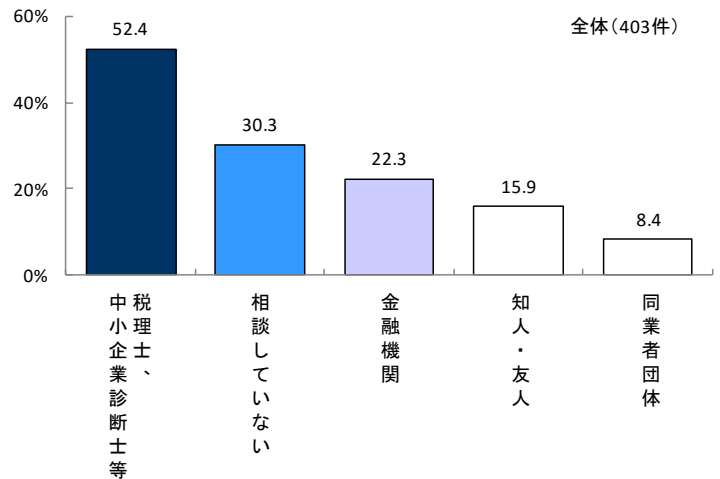


問6 経営相談先

全体では、「税理士、中小企業診断士等」が52.4%と最も多く、次いで「相談していない」が30.3%、「金融機関」が22.3%となった。(図表特6)

業種別では、染色業を除いて「税理士、中小企業診断士等」が最も多く、印刷・同関連業で70.0%、不動産業で60.0%と特に多くなった。染色業では「相談していない」が71.4%と最も多くなった。

図表特6 経営相談先 (複数回答可・上位5項目)

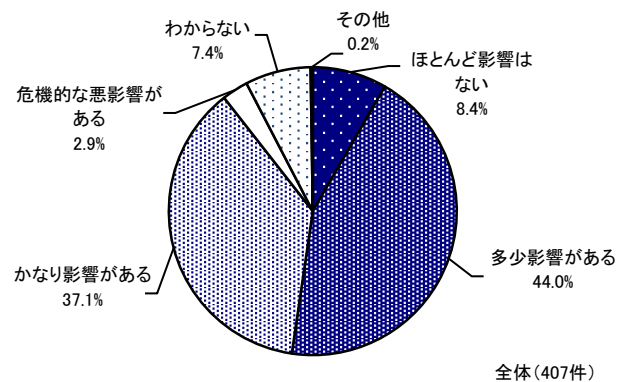


問7 物価高騰による収益への影響

全体では、「多少影響がある」が44.0%と最も多く、次いで「かなり影響がある」が37.1%、「ほとんど影響はない」が8.4%となった。「多少影響がある」「かなり影響がある」「危機的な悪影響がある」を合わせた『影響がある』は84.0%と8割を占めた。(図表特7)

業種別では、全ての業種で『影響がある』が7割以上を占め、製造業、染色業、建設業、飲食・宿泊業は9割を超えて特に多くなった。

図表特7 物価高騰による収益への影響

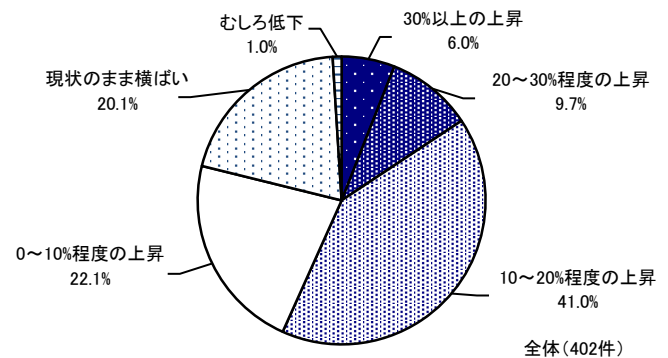


問8 仕入単価の1年前との変化率

全体では、「10~20%程度の上昇」が41.0%と最も多く、次いで「0~10%程度の上昇」が22.1%、「現状のまま横ばい」が20.1%となった。(図表特8)

業種別では、情報通信業、不動産業、サービス業はいずれも「現状のまま横ばい」が3割を占めており、情報通信業は「0~10%程度の上昇」も同率で最も多くなった。その他の業種では「10~20%程度の上昇」が最も多くなった。

図表特8 仕入単価の1年前との変化率



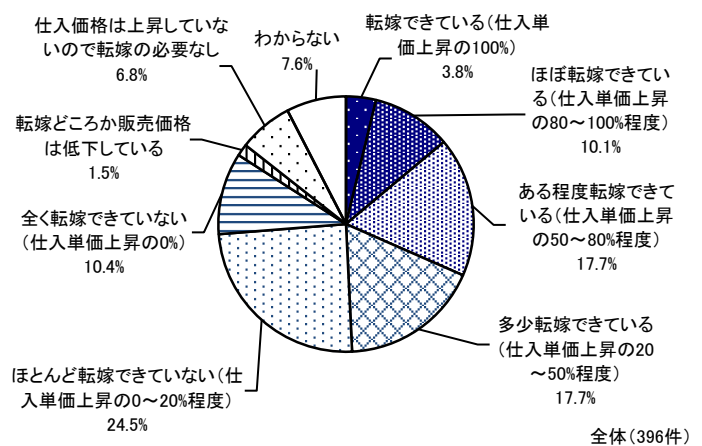
問9 販売価格への転嫁

全体では「ほとんど転嫁できていない(仕入れ単価上昇の0~20%程度)」が24.5%と最も多く、次いで「ある程度転嫁できている(仕入れ単価上昇の50~80%程度)」「多少転嫁できている(仕入れ単価上昇の20~50%程度)」が同率で17.7%、「全く転嫁できていない(仕入れ単価上昇の0%)」が10.4%となった。

「転嫁できている(仕入れ単価上昇の100%)」「ほぼ転嫁できている(仕入れ単価上昇の80~100%程度)」「ある程度転嫁できている(仕入れ単価上昇の50~80%程度)」「多少転嫁できている(仕入れ単価上昇の20~50%程度)」を合わせた『転嫁できている』は49.3%を占めた。

(図表特9)。

図表特9 販売価格への転嫁

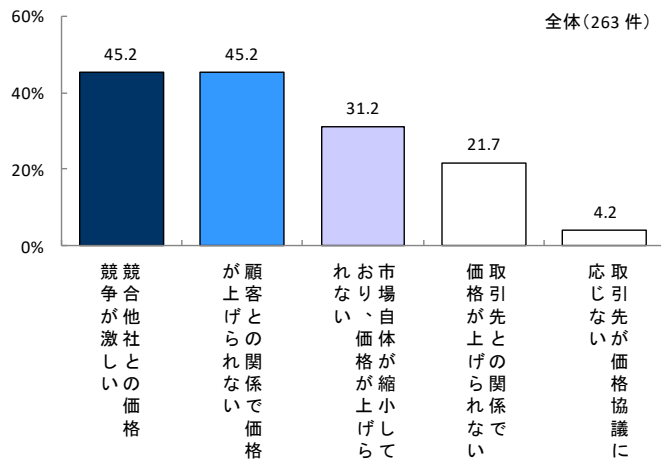


問 10 販売価格に転嫁できていない理由

販売価格への転嫁が仕入単価上昇の80%以下と回答した企業に、販売価格に転嫁できていない理由について尋ねたところ、全体では「競合他社との価格競争が激しい」「顧客との関係で価格が上げられない」が同率で45.2%と最も多く、次いで「市場自体が縮小しており、価格が上げられない」が31.2%、「取引先との関係で価格が上げられない」が21.7%となった（図表特10）。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業で「競合他社との価格競争が激しい」、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「顧客との関係で価格が上げられない」、建設業で「取引先との関係で価格が上げられない」がそれぞれ最も多く、小売業は「競合他社との価格競争が激しい」と「顧客との関係で価格が上げられない」が同率で最も多くなった。（染色業は回答件数5件未満のため割愛）。

図表特10 販売価格に転嫁できていない理由
(複数回答可・上位5項目)

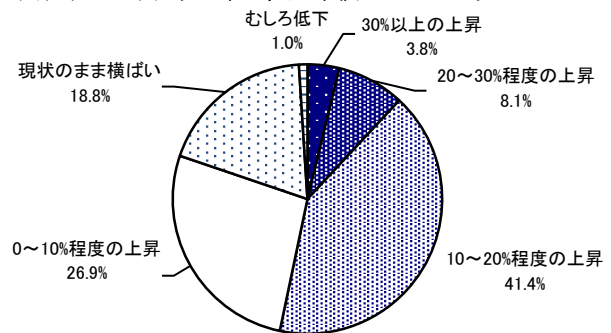


問 11 向こう1年の仕入単価についての見通し

全体では「10~20%程度の上昇」が41.4%と最も多く、次いで「0~10%程度の上昇」が26.9%、「現状のまま横ばい」が18.8%となった。（図表特11）。

業種別では、サービス業を除く業種で「10~20%程度の上昇」が3割以上を占め、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業では5割を超えた。サービス業は「0~10%程度の上昇」が3割半ばと最も多くなった。

図表特11 向こう1年の仕入単価についての見通し

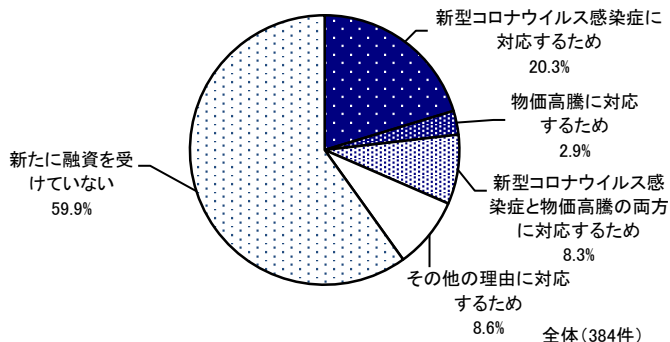


問 12 新たに融資を受けている理由

全体では、「新たに融資を受けていない」が59.9%と最も多く、次いで「新型コロナウイルス感染症に対応するため」が20.3%、「その他の理由に対応するため」が8.6%となった。（図表特12）。

業種別では、全ての業種で「新たに融資を受けていない」が最も多く、染色業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業ではいずれも6割以上と他の業種と比べて多い傾向であった。

図表特12 新たに融資を受けている理由

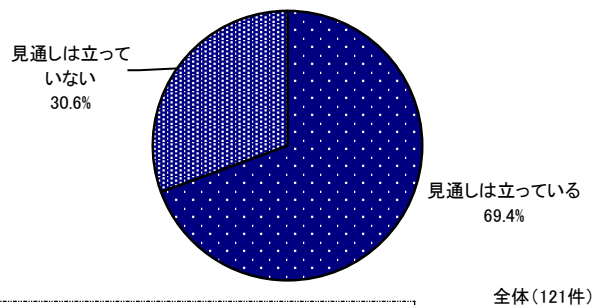


問 13 融資の返済の見通し

全体では、「見通しは立っている」が69.4%、「見通しは立っていない」が30.6%となった。（図表特13）。

業種別では、全ての業種で「見通しは立っている」が過半数を超え、小売業で9割、サービス業で8割と特に多くなった（染色業は回答件数0件のため割愛）。

図表特13 融資の返済の見通し



(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)
令和5年2月発行