

新宿区 中小企業の景況

(平成24年1月～3月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (55 件)、印刷・同関連業 (49 件)、染色業 (27 件)、建設業 (53 件)、情報通信業 (47 件)、卸売業 (52 件)、小売業 (81 件)、飲食・宿泊業 (68 件)、不動産業 (59 件)、サービス業 (102 件)

※ () 内は有効回答数 合計 593 件

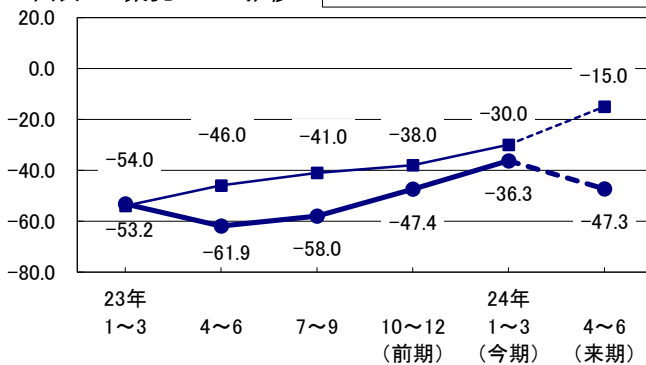
【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 平成 24 年 4 月中旬

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▲36.3 と、前期 (平成 23 年 10 月～12 月) の▲47.4 から改善している。東日本大震災後の平成 23 年 4 月～6 月は一時期悪化したが、今期まで 3 期連続で改善となった。しかし、来期 (平成 24 年 4 月～6 月) の見通しは▲47.3 と、厳しさが増すとの危機感を持った見込みとなっている (図表 1)。

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」が最も高かった (図表 2)。

図表 1 業況 D.I の推移



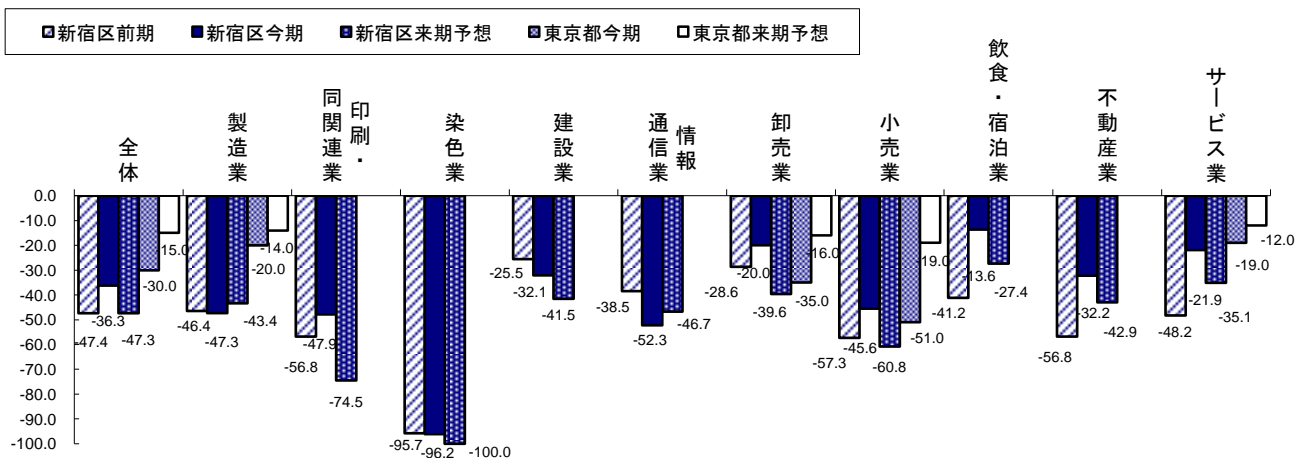
図表 2 今期業況 D.I の判断理由

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・不動産等の資金価格の動向	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 良好	76.1	2.7	32.7	26.5	10.6	20.4	4.4	11.5	0.0	26.5	9.7
業況 悪化	76.3	4.4	40.8	24.4	10.8	27.8	7.3	8.9	4.4	44.6	7.3

※最大3つまで選択

業種別に見ると、いずれの業種も水面下ではあるが、飲食・宿泊業が▲13.6 と最も高く、次いで卸売業 (▲20.0)、サービス業 (▲21.9) の順となった。一方、染色業は▲96.2 と最も低く厳しい状況であることがうかがえる。飲食・宿泊業、サービス業、不動産業の大幅な改善が、全体の改善に繋がったと見られる。来期は、製造業、情報通信業は改善するが、それ以外の業種は悪化する見込み。特に、印刷・同関連業、卸売業で悪化傾向を強めると予想され、全体の見通しも厳しくなったと見られる (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)

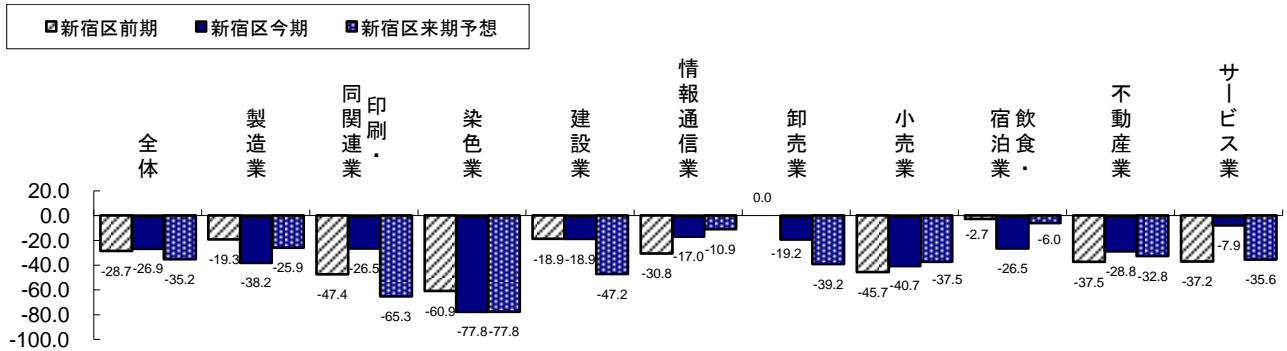
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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

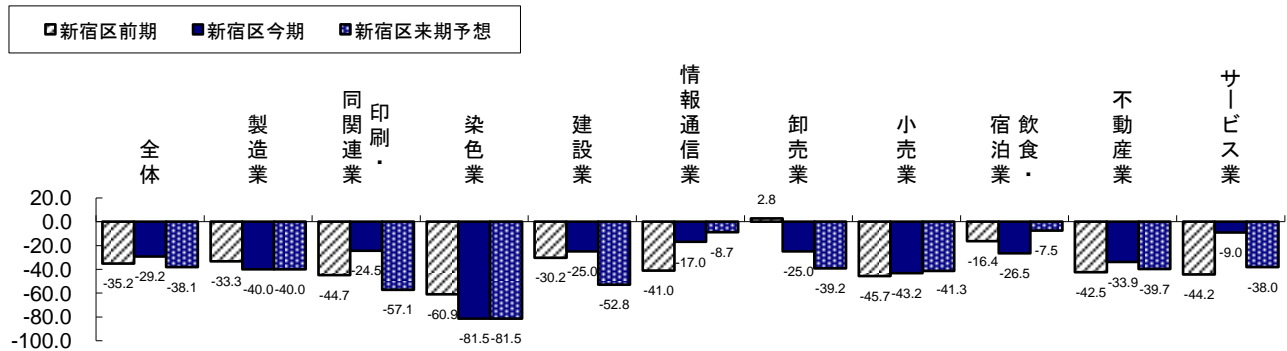
●売上額 D.I

今期は全ての業種で水面下だが、サービス業、印刷・同関連業など 5 業種で改善した。一方、前期で大きく回復した飲食・宿泊業は、今期は大きく悪化した。来期は飲食・宿泊業、製造業など 4 業種で改善するが 5 業種で悪化し、印刷・同関連業、建設業、サービス業、卸売業で大きく悪化を強める見込み。



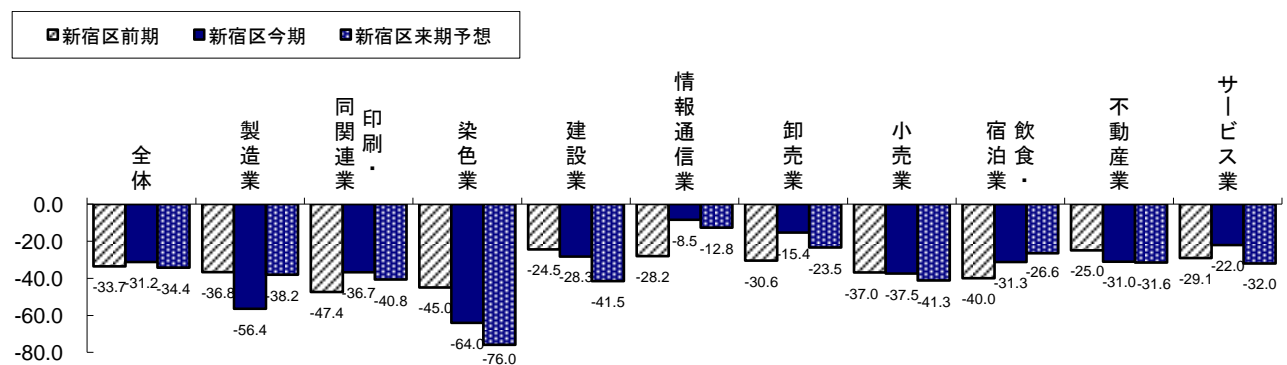
●収益 D.I

前期好転した卸売業だが今期は大きく悪化し、全ての業種が水面下となった。その中で、サービス業、印刷・同関連業など 6 業種で改善した。来期は情報通信業、飲食・宿泊業で改善するが 5 業種で悪化し、印刷・同関連業、サービス業、建設業で大きく悪化幅が広がる見込み。



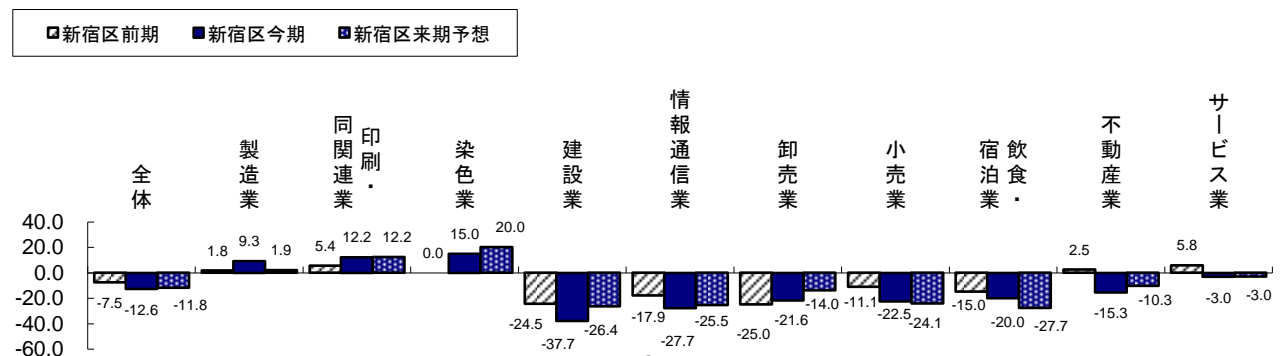
●資金繰り D.I

今期も全ての業種で水面下だが、特に情報通信業で窮屈感が緩和した。来期は製造業、飲食・宿泊業で改善見込み。



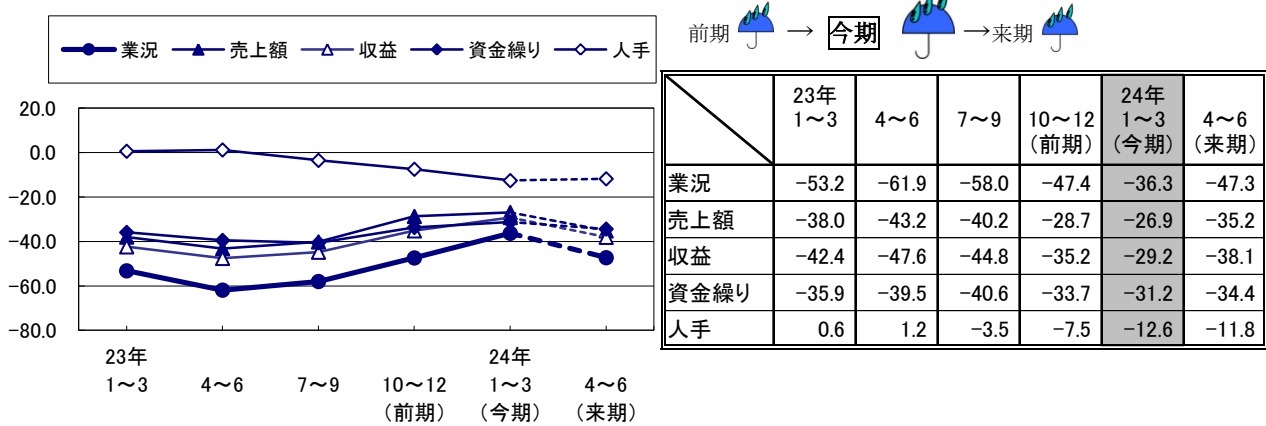
●人手 D.I

今期は、製造業、印刷・同関連業、染色業では過剰感が出ている。一方、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業では不足感が表れ、サービス業もわずかに不足感が出ている。



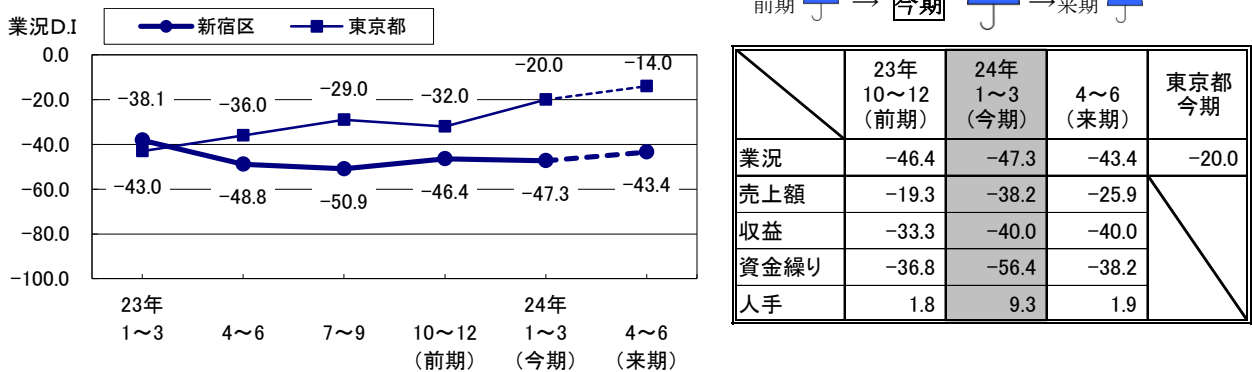
4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

売上額は前期並ながら、収益・資金繰りは改善しており、業況も改善している。人手は不足感が表れている。来期は、売上額・収益・資金繰りともに悪化が見込まれており、業況も悪化すると予想されている。人手は今期並の不足感が続く見込みとなっている。

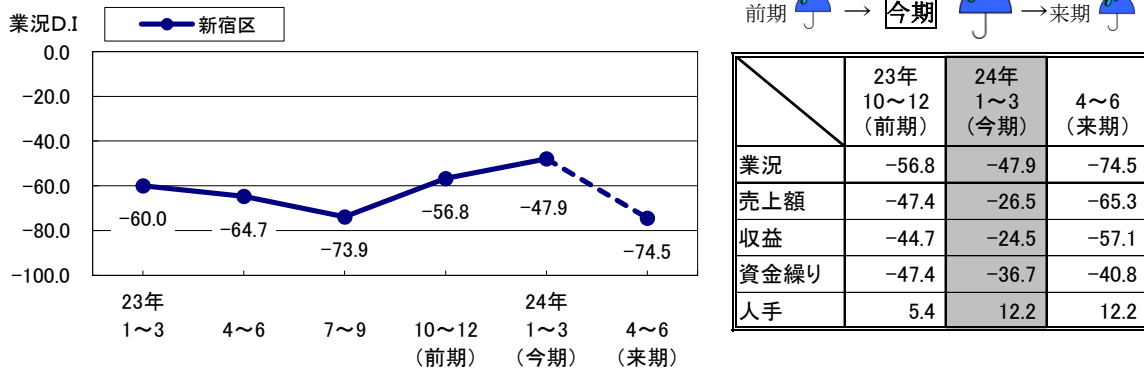


5. 業種別における D.I 推移

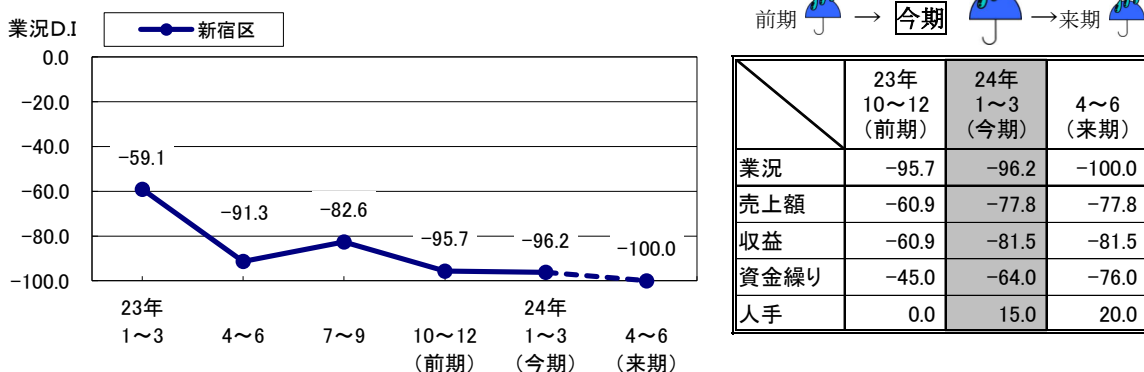
1) 製造業



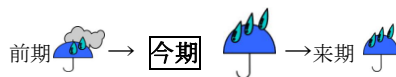
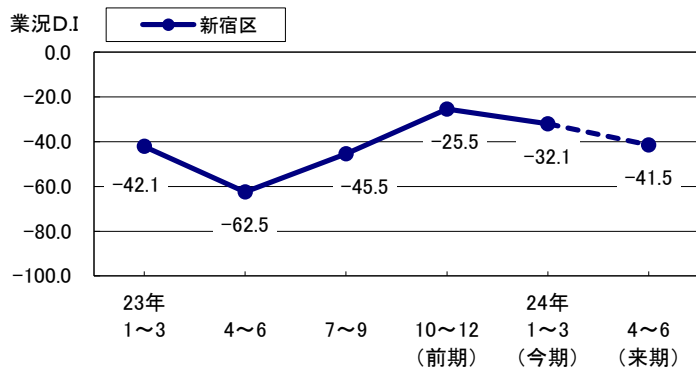
2) 印刷・同関連業



3) 染色業

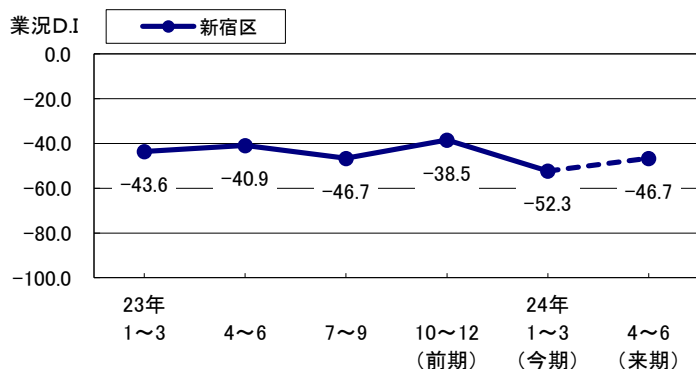


4) 建設業



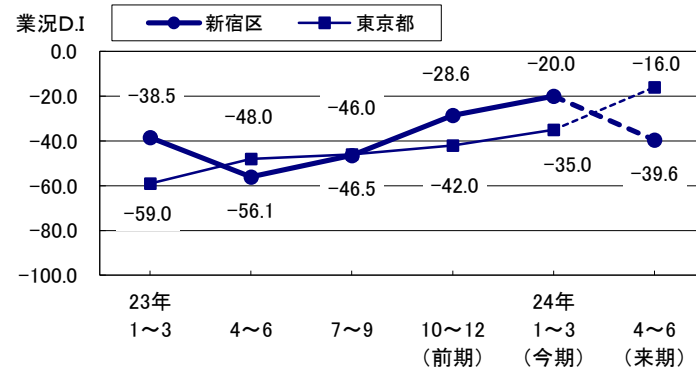
	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-25.5	-32.1	-41.5
売上額	-18.9	-18.9	-47.2
収益	-30.2	-25.0	-52.8
資金繰り	-24.5	-28.3	-41.5
人手	-24.5	-37.7	-26.4

5) 情報通信業



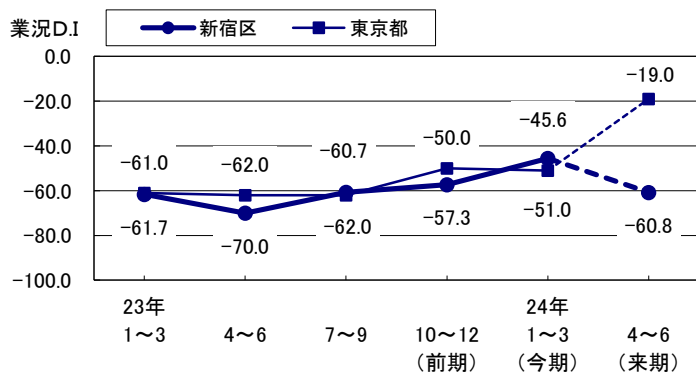
	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-38.5	-52.3	-46.7
売上額	-30.8	-17.0	-10.9
収益	-41.0	-17.0	-8.7
資金繰り	-28.2	-8.5	-12.8
人手	-17.9	-27.7	-25.5

6) 卸売業



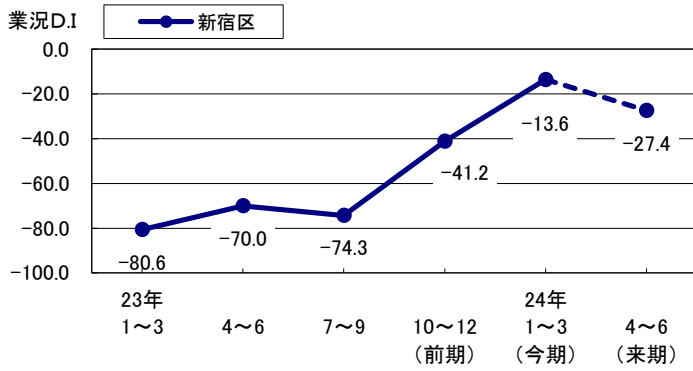
	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-28.6	-20.0	-39.6	-35.0
売上額	0.0	-19.2	-39.2	
収益	2.8	-25.0	-39.2	
資金繰り	-30.6	-15.4	-23.5	
人手	-25.0	-21.6	-14.0	

7) 小売業



	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-57.3	-45.6	-60.8	-51.0
売上額	-45.7	-40.7	-37.5	
収益	-45.7	-43.2	-41.3	
資金繰り	-37.0	-37.5	-41.3	
人手	-11.1	-22.5	-24.1	

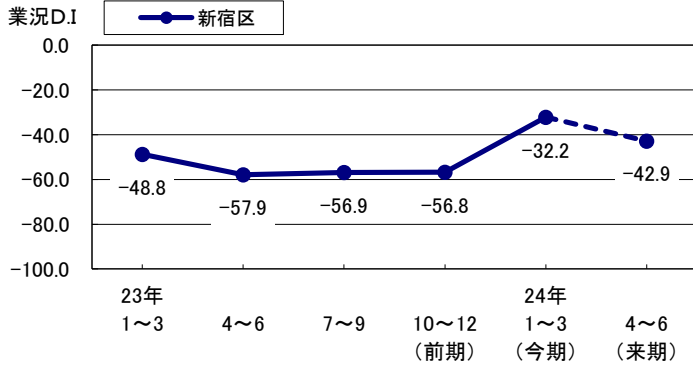
8) 飲食・宿泊業



前期 → 今期 → 来期

	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-41.2	-13.6	-27.4
売上額	-2.7	-26.5	-6.0
収益	-16.4	-26.5	-7.5
資金繰り	-40.0	-31.3	-26.6
人手	-15.0	-20.0	-27.7

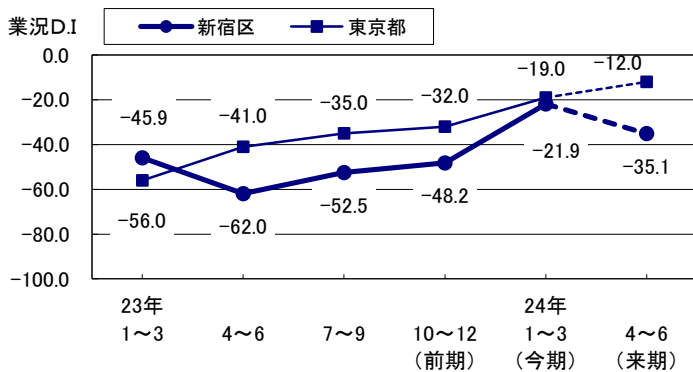
9) 不動産業



前期 → 今期 → 来期

	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-56.8	-32.2	-42.9
売上額	-37.5	-28.8	-32.8
収益	-42.5	-33.9	-39.7
資金繰り	-25.0	-31.0	-31.6
人手	2.5	-15.3	-10.3

10) サービス業



前期 → 今期 → 来期

	23年 10~12 (前期)	24年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-48.2	-21.9	-35.1	-19.0
売上額	-37.2	-7.9	-35.6	
収益	-44.2	-9.0	-38.0	
資金繰り	-29.1	-22.0	-32.0	
人手	5.8	-3.0	-3.0	

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・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

6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」66.7%、2位「利幅の縮小」40.3%、3位「同業者間の競争の激化」34.2%と前期からの順位に変動はみられなかった。なお、「売上の停滞・減少」は前期比2.1ポイント減少した。

業種別では、全ての業種で「売上の停滞・減少」が最も多い結果となった。2位は、染色業では「取引先の減少」、飲食・宿泊業及び不動産業では「同業者間の競争の激化」、それ以外の業種では「利幅の縮小」が挙げられている。3位は、染色業及び不動産業では「利幅の縮小」及び「顧客・ニーズの変化・減少」（同率）、飲食・宿泊業では「利幅の縮小」、それ以外の業種では「同業者間の競争の激化」が挙げられており、全ての業種で「売上の停滞・減少」及び「利幅の縮小」が上位に挙げられている。

	全体		製造業		印刷・関連業	
1位	売上の停滞・減少	66.7%	売上の停滞・減少	67.3%	売上の停滞・減少	73.5%
2位	利幅の縮小	40.3%	利幅の縮小	40.0%	利幅の縮小	51.0%
3位	同業者間の競争の激化	34.2%	同業者間の競争の激化	20.0%	同業者間の競争の激化	34.7%
4位	顧客・ニーズの変化・減少	18.9%	顧客・ニーズの変化・減少	18.2%	材料価格の上昇	20.4%
			取引先の減少	18.2%		
5位	取引先の減少	12.3%	仕入先からの値上げ要請	14.5%	取引先の減少	18.4%

	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	76.0%	売上の停滞・減少	62.3%	売上の停滞・減少	73.9%
2位	取引先の減少	48.0%	利幅の縮小	54.7%	利幅の縮小	39.1%
3位	利幅の縮小	36.0%	同業者間の競争の激化	49.1%	同業者間の競争の激化	32.6%
	顧客・ニーズの変化・減少	36.0%				
4位	人件費以外の経費の増加	12.0%	人手不足	26.4%	人手不足	19.6%
5位	天候の不順・自然災害	8.0%	人件費以外の経費の増加	11.3%	顧客・ニーズの変化・減少	15.2%
	材料価格の上昇	8.0%	顧客・ニーズの変化・減少	11.3%	取引先の減少	15.2%
			取引先の減少	11.3%		
			下請の確保難	11.3%		

	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	66.0%	売上の停滞・減少	68.8%	売上の停滞・減少	64.6%
2位	利幅の縮小	36.0%	利幅の縮小	33.8%	同業者間の競争の激化	35.4%
3位	同業者間の競争の激化	22.0%	同業者間の競争の激化	31.3%	利幅の縮小	32.3%
4位	為替レートの変動	18.0%	顧客・ニーズの変化・減少	26.3%	人件費の増加	21.5%
5位	販売納入先から(又はサービス料金)の値下げ要請	14.0%	人手不足	13.8%	顧客・ニーズの変化・減少	18.5%
			天候の不順・自然災害	13.8%		

	不動産業		サービス業	
1位	売上の停滞・減少	70.7%	売上の停滞・減少	56.8%
2位	同業者間の競争の激化	39.7%	利幅の縮小	50.5%
3位	利幅の縮小	25.9%	同業者間の競争の激化	48.4%
	顧客・ニーズの変化・減少	25.9%		
4位	販売納入先から(又はサービス料金)の値下げ要請	13.8%	顧客・ニーズの変化・減少	20.0%
5位	人手不足	10.3%	人件費の増加	13.7%
	人件費以外の経費の増加	10.3%		

※最大3つまで選択

7. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 受注が少し増え、改善の兆しを感じられる。
- ・ 昨年は原発事故の影響も有り、当社は関連事業として、特需の部分があったが、今後の原子力関連の国内の需要がどの様に変化していくかを見極め、対策を考えていかななくてはならない。
- ・ 収益増につなげる様、営業活動に力を入れています。他社との競争は激しくなっております。
- ・ 売上が減少している中で値下げ要求がある等で、経営状況を良くする工夫に苦労している。

2) 印刷・同関連業

- ・ 主要得意先（出版社）との関係が良好であれば、まずまず平均点と考えられる。出版関係が厳しい状況であることは間違いないが、ミスのない受注仕事を推進していく。
- ・ 営業努力により、新規の得意先が出来たので、やや上むきになるかといった状況。
- ・ 直取引の得意先が多い為、比較的売上収益ともにやや増えている。仕事は断らないことで、得意先からは重宝されていると思う。
- ・ 現状を確保する為、経費を抑え、売上利益に見合った報酬で運営している状況です。

3) 染色業

- ・ 昨年末から受注に持ち直しの兆しが見られていましたが、2月に入り再び呉服専門店による受注に陰りが出ています。個人顧客のあつらえ注文が辛うじて維持されていますが、呉服専門店などを介さない直接取引が年毎に増加傾向にあります。40代前後の独身女性層の個性豊かなあつらえ需要が近県地方都市から寄せられ、新しい需要層の開拓に繋がればと注視しています。
- ・ 景気不景気に限らず、どんな時代でもそうである様に主流・非主流が存在します。私どもが携わっている仕事は時代が必要としない伝統的な品物であります。それも結果やむを得ません。景気動向云々ではなく文化的な仕事の宿命かと思えます。

4) 建設業

- ・ 東日本大震災の影響で我々業界（建設業）は人手不足で非常に多忙の為、利益向上に向かっている。本年より向こう3年程度は現況通り活況で推移するものと思われる。
- ・ 現在の当社ランク（建設業）において限度があるので、許可申請を一般から特定に変更すべく検討中である。
- ・ 取引先との関係は良好ですが、以前に比べると予算的なもので利幅が減少しつつあります。官庁工事の受注量にも売上及び利益が左右される状況です。
- ・ 建築（主に内装関係）です。お客様の要望は早く、安く、安心出来る良い仕事ですが、特に仕入金額がインターネットで実際の仕入額より安く表示されていて、利益確保が難しい。これまでの建材問屋が倒産して、材料がホームセンターよりの入手など不便になって来ている。

5) 情報通信業

- ・ 既存分野は上手く行きそうでも、価格競争でほとんど利益にならなかつたり損をしたりする。新規技術開発で新規顧客へのアプローチしかない。特に、大手が既にやっているものを恐れずに取りに行くと、利益も十分取れるし、客先も小回りがきくので喜ぶ。
- ・ 弊社はデザイン業を軸に、コンテンツビジネスを展開していますが、労働集約型のデザイン業の収益をコンテンツビジネスに投資しており、いまだ投資が回収できていない状況です。今年は労働集約型のみでの収益から、コンテンツビジネスでの収益をもあわせた2つの軸を得たいと考えています。
- ・ 財務的には苦しくないが、先行きを考えると資産を減らす事は出来ないので、経費面、人件費等で多少調整してゆく必要あり。今後は、月々の売上が固定収入となるように考えてゆく必要あり。月々の安定した金額を読む為に、販売から使用料やレンタル料などを考えながら移行していきたい。
- ・ 新規事業を考えており、経営革新（中小企業庁）認定の申請を都に行っている。

6) 卸売業

- ・ 販売方法を多様化（卸売業がメインだったが、ウェブショップや直営店も拡大）することにより収益を増やし、商品を集中させることで効率化を図っている。前年よりも売上也増加の見込み。
- ・ 卸先の営業開拓と、小売（ネット販売を含む）を増加させることが今後の最大の課題。新商品の

- 採用・開発し、インターネットのスキルアップを図る。
- 買い控え等が続き、売上減が 24 年 2 月まで厳しい状態でしたが、3 月から持ち直してきている。資金繰りさえ上手くいけば、見通しは明るい。
- 財務構造は健全であると思うが、次の発展のため、人材の教育・育成を図ることが重要だと考える。主取引先に大手スーパーが多いので、組織的な対応を強化して長期的取引を維持する。

7) 小売業

- 売上、利益ともに右肩上がり、順調に推移している。資金繰りも順調で銀行からのセールスも多くあり、断わっている。ただ、消費税の最終消費者の為、税率が上がると利益の圧迫となり懸念をしている。人手不足は慢性的で労働環境の悪化にもなっている。
- 米穀小売業を経営。東日本大震災以降の原料仕入が原発事故の影響で困難に。原料未確保の為、高値での仕入が多くなり、利益減少に。この状況は今後も続く様子。
- 過去 2 年間は順調であるが、売上を支えている商品がリピート品でない為、一年先を考えると新しい市場開拓や新商品開発などが望まれる。先が見えない。

8) 飲食・宿泊業

- 飲食店を営んでいます。4 月に新店オープンします。売上、利益とも既存の 3 店舗を加えると倍増を見込んでいます。3 月までは研修スタッフの人件費など出費が大きく大変でしたが、その分回収、増益していきます。
- 区の借入を使用させていただき、少しの間は資金的には安心。しかし売上が安定しないと少しずつ昨年様に苦しくなる。電気などの料金や税金など安定させてほしい。サービス業は世の中が安定していると売上も安定するので。
- マインドが上がらない中、当社にとっては追い風になっている部分が多々あり、攻めの経営ができています。
- 少しずつ上昇してきている。夏に期待。

9) 不動産業

- 店舗賃貸および駐車業のため、大きな変動は起きにくい状態であるが、同業社間の競合はきびしい。
- 3 月中旬から 4 月にかけては、歓送迎会のシーズン等により、テナントである飲食店の来客数が増加し、明るい兆しを感じています。しかし、当社のテナントは飲食店等であり電気の節電には限界があるので、当社と東京電力の契約更新時期（6 月中旬）以降の電気料金の値上げは、当社の経営に大きな負担になることが予想され、今後の経営の不安材料になっています。
- 供給物とニーズのギャップがあり、取引成立がしにくい。ギャップをどう縮めるかが課題。経営自体には、現在のところ大きな影響はないが、先々が不安。
- リーマンショック後の経営危機に陥った後の社員の意識改革（勉強会の実施等）、職種の増加等により、回復してきた。

10) サービス業

- 固定支出をなるべく少なくし、現在までの無借金と自社所有物件での営利企業としての健全性を維持していきたい。また、恒常的な仕事で安定していきたい。スポットの仕事は収益も悪いし、経費もかかる。
- 顧客との関係良化（営業努力）により、受注回数が増加し、売上額がやや増加しました。問題としては外注比率が上昇し、内作比率が下がってしまいました。
- 概ね好調に推移しているが、顧客ニーズの変化に敏感に対応しなければならない点、ニーズの掘り起こしに苦心する点など、課題は山積です。
- 業界の景気回復感はまだ感じられないが、去年の東日本大震災による得意先の自粛はほぼ無くなった為、売上・利益ともに増加している。夏場以降についても、見通しは少し良い。

(発行) 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 (直通)
平成 24 年 5 月発行