

# 新宿区 中小企業の景況

(平成24年7月～9月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (59件)、印刷・同関連業 (43件)、染色業 (18件)、建設業 (64件)、情報通信業 (57件)、卸売業 (68件)、小売業 (84件)、飲食・宿泊業 (79件)、不動産業 (60件)、サービス業 (89件)

※ () 内は有効回答数 合計 621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9月下旬

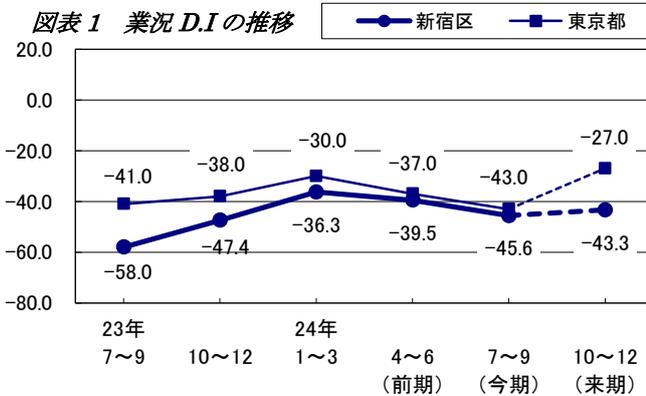
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲45.6と、前期(平成24年4月～6月)の▲39.5から悪化している。前々期までの3期連続改善の動きが前期で停滞し、今期は悪化傾向を強めた。来期(平成24年10月～12月)の見通しは▲43.3と、わずかに改善する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



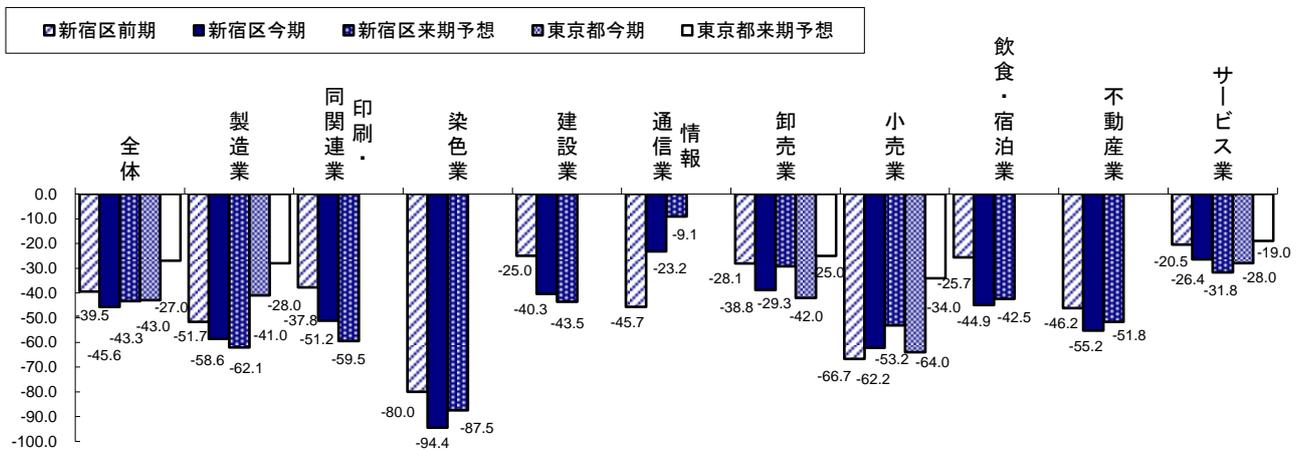
図表2 今期業況D.Iの判断理由

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	77.4	9.5	31.0	23.8	17.9	15.5	3.6	7.1	3.6	34.5	9.5
良い	79.2	5.3	37.6	20.8	12.1	25.3	5.6	8.1	5.3	44.4	7.0

※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、情報通信業が▲23.2と最も高く、次いでサービス業(▲26.4)、卸売業(▲38.8)の順となった。一方、染色業は▲94.4と最も低く、厳しい状況が続いている。情報通信業では大幅に改善し、小売業も若干改善したが、染色業、建設業、飲食・宿泊業など8業種で悪化し、全体としても大きく悪化したと見られる。来期は、製造業、印刷・同関連業、建設業、サービス業では悪化するが、情報通信業、卸売業、小売業など6業種で改善する見込み。特に、情報通信業で改善傾向を強め、全体の見通しもわずかに改善すると見込まれている(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)

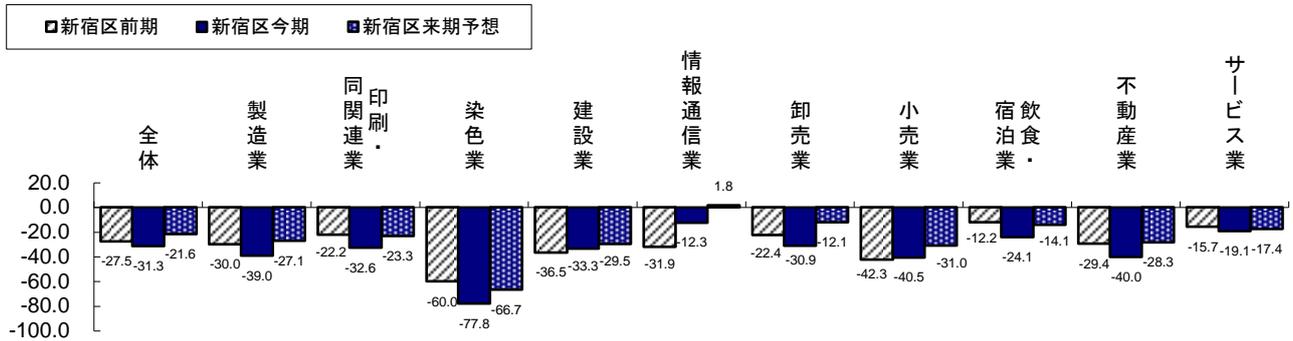
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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。

### 3. 業種別項目別 D.I

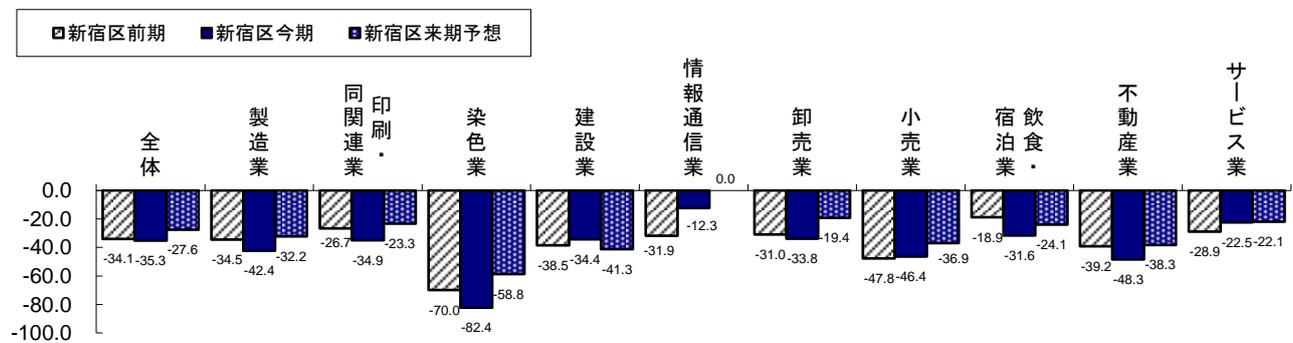
#### ●売上額 D.I

今期も全ての業種で水面下だが、建設業、情報通信業、小売業の3業種で改善した。一方、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業、不動産業で大きく悪化した。来期は全ての業種で改善し、特に、製造業、染色業、情報通信業、卸売業、宿泊・飲食業、不動産業で大きく改善する見込み。また、情報通信業はプラスに転じる見込み。



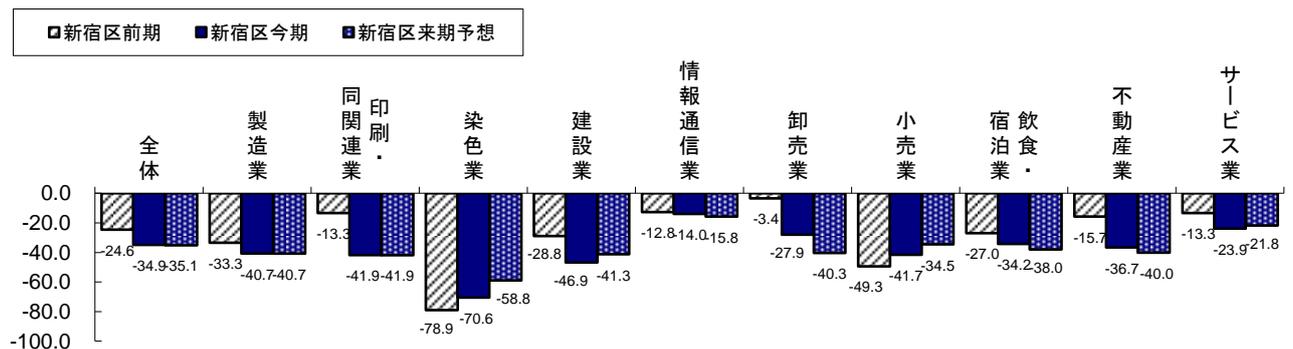
#### ●収益 D.I

今期も全ての業種が水面下となった。その中で、建設業、情報通信業、小売業、サービス業の4業種で改善した。一方、染色業、飲食・宿泊業で大きく悪化した。来期は建設業で悪化し、サービス業は今期並の水準で推移するが、その他8業種で改善し、特に、製造業、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、卸売業、不動産業で大きく改善する見込み。



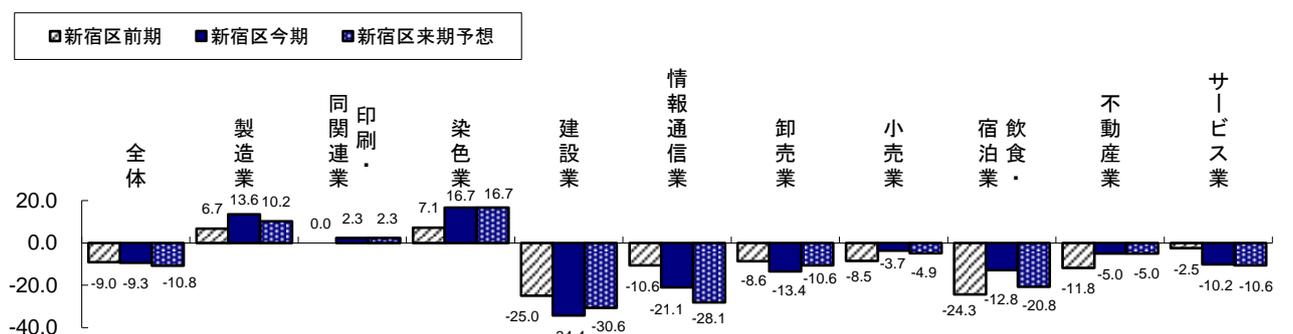
#### ●資金繰り D.I

今期も全ての業種で水面下だが、その中で染色業、小売業で窮屈感が緩和した。来期は染色業、建設業、小売業、サービス業で改善し、特に染色業で大きく改善する見込み。



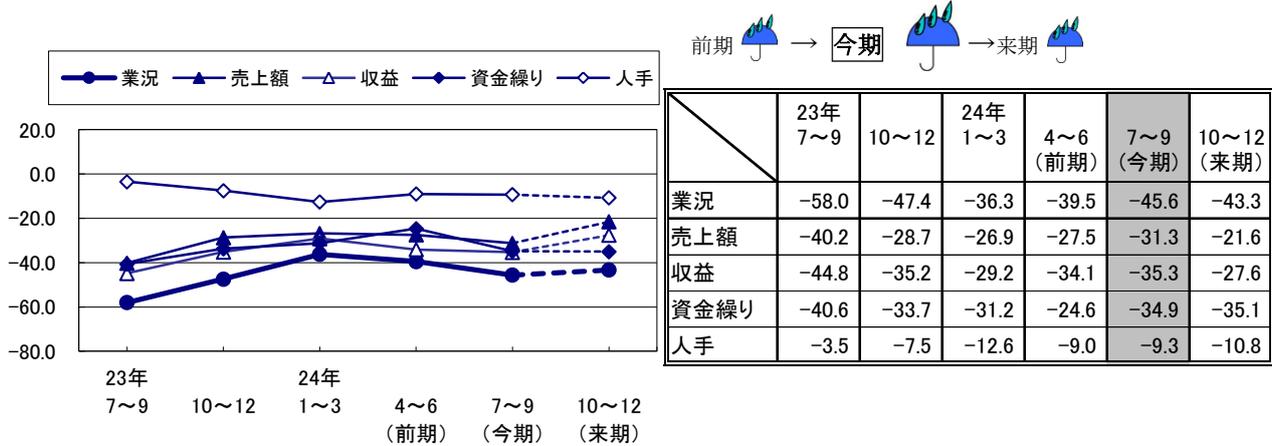
#### ●人手 D.I

今期は、製造業、染色業では過剰感が出ている。印刷・同関連業もわずかに過剰感が出ている。来期は、製造業では過剰感が緩和するが、印刷・同関連業、染色業では今期並の過剰感が続く見込み。



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

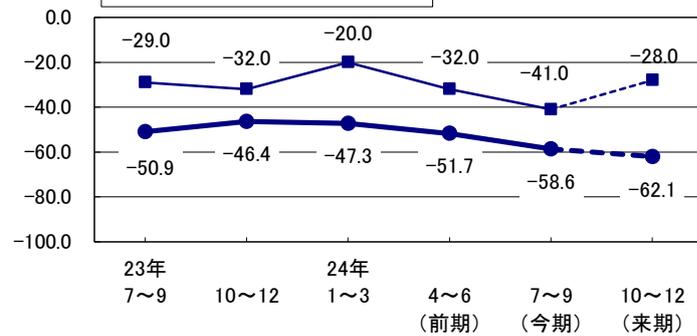
今期は、売上額はやや悪化し、資金繰りは窮屈感が強まった。収益は前期並だが、業況は悪化している。人手は不足感が表れている。来期は、資金繰りは今期並で推移するが、売上額・収益ともに改善し、業況はわずかに改善すると予想されている。人手は今期並の不足感が続く見込みとなっている。



#### 5. 業種別における D.I 推移

##### 1) 製造業

業況 D.I

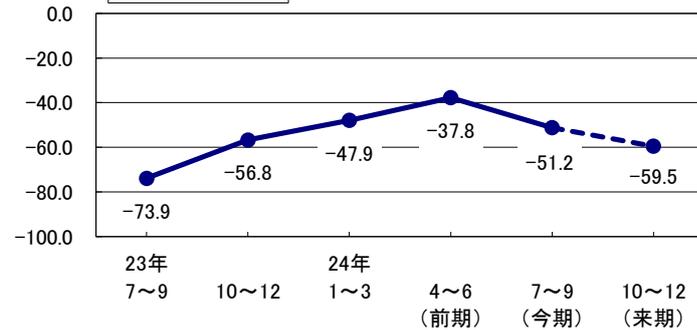


前期 ☂ → 今期 ☂ → 来期 ☂

	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-51.7	-58.6	-62.1	-41.0
売上額	-30.0	-39.0	-27.1	
収益	-34.5	-42.4	-32.2	
資金繰り	-33.3	-40.7	-40.7	
人手	6.7	13.6	10.2	

##### 2) 印刷・同関連業

業況 D.I

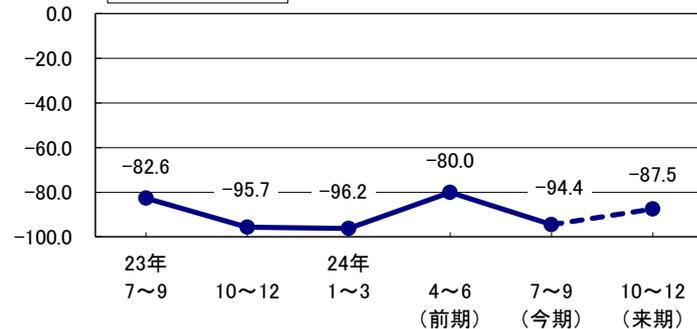


前期 ☂ → 今期 ☂ → 来期 ☂

	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-37.8	-51.2	-59.5
売上額	-22.2	-32.6	-23.3
収益	-26.7	-34.9	-23.3
資金繰り	-13.3	-41.9	-41.9
人手	0.0	2.3	2.3

##### 3) 染色業

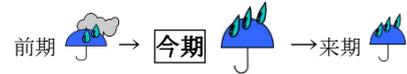
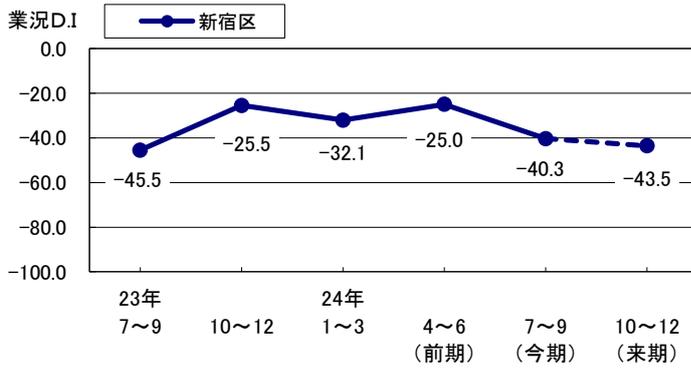
業況 D.I



前期 ☂ → 今期 ☂ → 来期 ☂

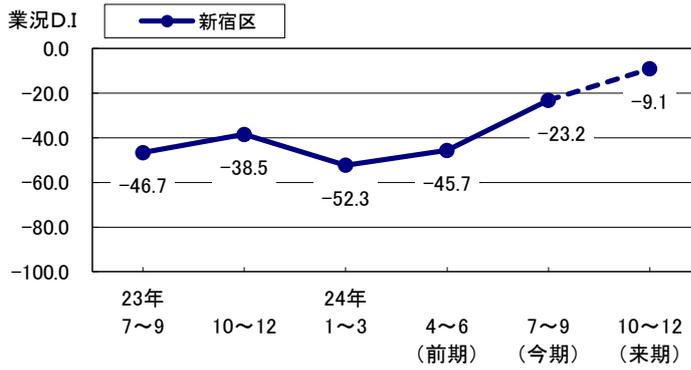
	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-80.0	-94.4	-87.5
売上額	-60.0	-77.8	-66.7
収益	-70.0	-82.4	-58.8
資金繰り	-78.9	-70.6	-58.8
人手	7.1	16.7	16.7

#### 4) 建設業



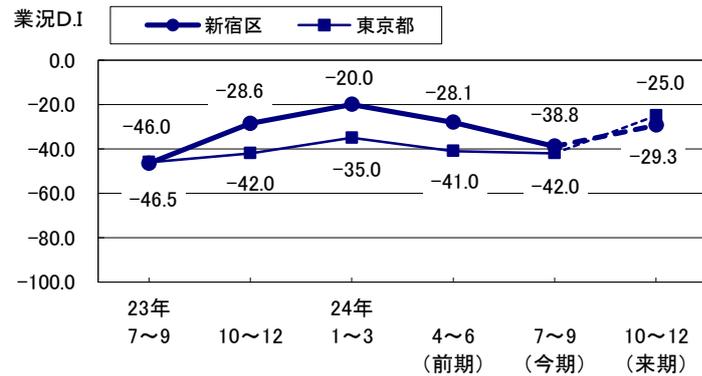
	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-25.0	-40.3	-43.5
売上額	-36.5	-33.3	-29.5
収益	-38.5	-34.4	-41.3
資金繰り	-28.8	-46.9	-41.3
人手	-25.0	-34.4	-30.6

#### 5) 情報通信業



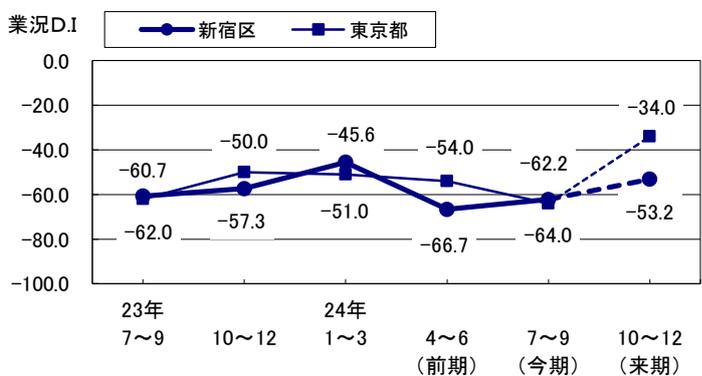
	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-45.7	-23.2	-9.1
売上額	-31.9	-12.3	1.8
収益	-31.9	-12.3	0.0
資金繰り	-12.8	-14.0	-15.8
人手	-10.6	-21.1	-28.1

#### 6) 卸売業



	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-28.1	-38.8	-29.3	-42.0
売上額	-22.4	-30.9	-12.1	
収益	-31.0	-33.8	-19.4	
資金繰り	-3.4	-27.9	-40.3	
人手	-8.6	-13.4	-10.6	

#### 7) 小売業



	24年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-66.7	-62.2	-53.2	-64.0
売上額	-42.3	-40.5	-31.0	
収益	-47.8	-46.4	-36.9	
資金繰り	-49.3	-41.7	-34.5	
人手	-8.5	-3.7	-4.9	



## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」66.6%、2位「利幅の縮小」34.8%、3位「同業者間の競争の激化」32.7%と前期からの順位に変動はみられなかった。

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「取引先の減少」、不動産業で「顧客・ニーズの変化・減少」、印刷・同関連業、建設業、小売業で「同業者間の競争の激化」、それ以外の業種で「利幅の縮小」が挙げられている。3位以内に、「同業者間の競争の激化」が染色業及び飲食・宿泊業以外の全ての業種で挙げられており、「顧客・ニーズの変化・減少」が染色業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業の5業種で挙げられている。

	全体	製造業	印刷・同関連業
1位	売上の停滞・減少 66.6%	売上の停滞・減少 72.4%	売上の停滞・減少 67.4%
2位	利幅の縮小 34.8%	利幅の縮小 32.8%	同業者間の競争の激化 53.5%
3位	同業者間の競争の激化 32.7%	同業者間の競争の激化 20.7% 取引先の減少 20.7%	利幅の縮小 34.9%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 72.2%	売上の停滞・減少 60.3%	売上の停滞・減少 61.4%
2位	取引先の減少 44.4%	同業者間の競争の激化 42.9%	利幅の縮小 31.6%
3位	利幅の縮小 38.9% 顧客・ニーズの変化・減少 38.9%	利幅の縮小 39.7%	同業者間の競争の激化 26.3% 顧客・ニーズの変化・減少 26.3%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	売上の停滞・減少 64.7%	売上の停滞・減少 68.7%	売上の停滞・減少 73.1%
2位	利幅の縮小 36.8%	同業者間の競争の激化 33.7%	利幅の縮小 35.9%
3位	同業者間の競争の激化 32.4%	顧客・ニーズの変化・減少 30.1%	顧客・ニーズの変化・減少 33.3%
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 70.0%	売上の停滞・減少 60.7%	
2位	顧客・ニーズの変化・減少 35.0%	利幅の縮小 46.1%	
3位	同業者間の競争の激化 28.3% 利幅の縮小 28.3%	同業者間の競争の激化 41.6%	※ 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」41.9%、2位「販路を拡大する」36.3%、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」23.6%となった。

業種別では、卸売業、小売業で「販路を拡大する」、飲食・宿泊業で「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」、それ以外の業種で「新しい取引先を見つける」が最も多い結果となった。製造業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」が3位以内に挙げられており、既存事業の中で取り扱う商品やサービスの幅を広げようとする動きが、比較的多くの業種で見られている。

	全体	製造業	印刷・同関連業
1位	新しい取引先を見つける 41.9%	新しい取引先を見つける 51.7%	新しい取引先を見つける 60.5%
2位	販路を拡大する 36.3%	販路を拡大する 50.0%	販路を拡大する 51.2%
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 23.6%	既存事業で新商品・新サービスを 開発（又は取り扱い）する 29.3%	技術力を強化する 25.6%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	新しい取引先を見つける 53.3%	新しい取引先を見つける 45.2%	新しい取引先を見つける 47.4%
2位	技術力を強化する 26.7%	人材を確保する 38.7%	既存事業で新商品・新サービスを 開発（又は取り扱い）する 43.9%
3位	後継者を育成する 20.0% 不動産の有効活用を図る 20.0%	技術力を強化する 27.4%	販路を拡大する 29.8%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	販路を拡大する 54.4%	販路を拡大する 46.3%	既存事業で新商品・新サービスを 開発（又は取り扱い）する 29.5%
2位	新しい取引先を見つける 48.5%	新しい取引先を見つける 30.5%	宣伝・広報を強化する 28.2%
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 27.9%	既存事業で新商品・新サービスを 開発（又は取り扱い）する 26.8%	販路を拡大する 25.6% 人材育成を強化する 25.6%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 33.3%	新しい取引先を見つける 55.7%	
2位	販路を拡大する 26.7%	販路を拡大する 29.5%	
3位	情報力を強化する 25.0%	技術力を強化する 26.1%	※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・メイン事業の医療機製品が横ばいにもかかわらず、東日本大震災の影響にて、都からの私立校への補助金制度により防災関連事業部の売上に繋がりました。平成23・24年度分の助成金、そして南海トラフ地震や首都直下地震の対策といった昨今の防災意識の高まりに、商品の売上が伸びると感じております。
- ・リーマンショック後の不況でガタ落ちの当社業況も、本年前半までは徐々に回復していましたが、売上の25%以上も占めていた取引先の液晶パネル事業撤退により、6月より受注ゼロとなりました。一般の景気動向以外の要因で急激に業績が悪化し、緊急の自社努力でも回復には相当の期間を要しそうです。
- ・売上は普通でも、回収が手形になる業者が多く、資金繰りが厳しい状態が続くと思います。

### 2) 印刷・同関連業

- ・当社はスポーツ・アパレル関係の仕事が多く、ロンドンオリンピック、ワールドサッカー等のイベントにより、受注が増減する。ぜひ2020年東京へオリンピックを招致し、日本全体が良くなれば良いと思う。
- ・同業他社と比べ業績は安定している。運転資金・設備資金があれば業績を伸ばし雇用も拡大できるが、銀行が新しい融資に対して渋る点が問題である。
- ・新規の受注が見込めない状況が継続している。さらに、来期より打ち切りとなる仕事は数件あり、売上の減少は必至である。対応策は人件費、その他の経費の削減しかない。

### 3) 染色業

- ・注文の減少（年に1点あれば良い）。最近ではプリンターも手描きと同じように出来、素人には見分けが付きません。価格も低価格で提供しています。小物を作っても値段で押され、大量生産はできず、着物の需要は減少です。
- ・昨年は大震災の影響でイベント・祭りなどの中止が多く、仕事がなかった。今年は祭りに関する半纏や手拭等の注文が多くなった。しかし、手拭など注文はあるものの、本数は減っていた。
- ・単身自営で本人が高齢なので、細々とした受注量に甘んじて、誠実な加工納品に努めているのが現状です。

### 4) 建設業

- ・当社は建設業許可申請で一般建設業であったが、資本金の増資により、特定建設業許可に申請変更中である。
- ・当社は専門工事業者（型枠大工）です。元請各社が好調の様子です。単価の上昇が容認されつつある、と感じられる。
- ・顧客だった世代が次世代に徐々に移っていったため、長年の取引先だった客層に変化が現れはじめた。インターネット等で直接仕事を依頼していくようになっていたりしている傾向があり、少なからず影響していると思われます。
- ・請負単価が減少している。また、技術力のある下請業者が不足している。

### 5) 情報通信業

- ・ここ数年に渡る商品分析の効果が出てきたため、売上・収益共に増加しました。
- ・国内で生産しては競合会社に負けるので、海外の生産に移した。資金が必要となっている。資金の集め方が重要となってきている。
- ・見積り依頼は頂くものの、検討待ちとなり受注に至らないシステム開発案件が多数発生している。新事業の展開が比較的うまくいっているものの、開発費用が先行して生じることから、資金繰りに余裕がない状況が続いている。
- ・過去の経営状況については、無計画な経営方針により無駄な経費出費があり、利益を圧迫していたと思われます。取引先との関係については良好です。

### 6) 卸売業

- ・引続き順調であるが、今のうちに新規事業・商材を植え込むことが出来るかが今後のカギとなる。
- ・新規開発品の市場投入までのタイムラグと、医療機器の薬事承認待ちの過度期と捉えている。来年1~3月で盛り返すものと期待している。

- ・ 取扱商品が高額なため、景気感が消費に左右されやすい。商品価格の低額なものを扱い始めた一方で、これまでの顧客へ対応出来るよう、従来の商品を提供しているため、仕事量が増している。
- ・ 既存の主体となっているソフト・パッケージ・ビジネスは、流通網としての販売店舗が激減・崩壊状況にあり、新販路開拓が急務となってきた。同時に、新販路に適合できる商品開発、特に価格政策・新販路の商慣習に対応できるコスト戦略を迫られている。新販路開拓に伴い、その販路に適した新事業開発・商品開発が要求されている。育成のための長期的な公的支援制度としての資金供給が望まれる。

## 7) 小売業

- ・ 安定しているが、発展性がない。人材の若返りを考えている。
- ・ 天候不順のため、夏物商品の動きが前年と比べて 30%以上落ち込んでいる。調剤業務は順調なので、何とか頑張っています。
- ・ 今期は、前期及び前年同期と比べて、業績も資金繰り状況も悪化せずに経営出来ている事は良いと思う。ただし、ここ最近の経済動向や社会情勢（景気動向を含む）がこのまま続けば、今後の会社運営は厳しくなると思います。
- ・ 昨年度分を今年度に回復出来ていると思われます。当社は為替レートに左右されますので、決算期である 12 月末日のレートが心配です。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 今年は天気に恵まれ、ビアガーデンが大盛況。これが大きな収益につながった。これから寒くなるため、逆にテラスでの売上が減少し、厳しい時期が来る。それに備えたい。
- ・ 既存飲食店の増収が大きく見込めない為、新しい事業（環境衛生：10 年前にスタート）のウエイトを高めて増収を確保してきた。この事業は、安定した顧客に支えられている。
- ・ 売上が順調に伸びる中、人件費などのコストアップにより、経営安定のための資金調達を始めました。業績以上に、金融機関内での貸し出しに対する取り組みが、数年前より洪くなったと感じています。
- ・ 売上は少しずつ回復傾向にあるが、まだ震災前の水準には戻っていない。当社は 7 月決算であるが、今期の売上額は過去数年間と比べても 2 番目に悪い数字であった。震災後 1 年半が過ぎてもなお、客足が完全に戻っていない（特に外国人客の落ち込みが激しい）。

## 9) 不動産業

- ・ 同業他社の競争が激しく、売上は若干減少傾向にあるが、業務の効率化・合理化を推進して乗り切りたい。
- ・ 不動産担保融資の評価が低く、思うような融資が受けられないため、販売物件の数が思うように仕入れられない。その為、売上が伸び悩んでいる。
- ・ 当社は飲食店がテナントの貸ビル業を行っている会社です。テナントの客入り状況は水、金、土曜日などは団体客も多く入り、盛況の日も多くなってきましたが、通常の曜日は客入りがそれ程でもない日が続く場合もあり、経営改善や戦略を見直す必要があります。また、電気料金の上昇が目立ちます。暑さの長期化や東京電力の値上げの影響だけでなく、東日本大震災直後には取り組みが盛んであった節電の意識が希薄化している表れだと思えます。

## 10) サービス業

- ・ ようやくリーマンショック以前の売上高に戻ってきたが、利益率は低くなったまま。取引先も毎年コンペをやるようになり、コストカット需要が厳しい。
- ・ 新事業（デジタル化）による新しい発注、及び新しい取引先が数社増えた。
- ・ 厳しい環境にもかかわらず、新規取引先を確保することが出来たので、売上増加に貢献している。一方で、既存大手得意先の売上が少しずつ減少しているのが、現状の一番の問題点です。
- ・ 玩具開発会社です。この不況で、ここ数年おもちゃの買い控えなどがあり、とても苦しい状況です。中国工場の人件費や材料費の急激な値上がりに加えて、取引先の販売会社の高い為替レート設定などにより、おもちゃの値段が高くなってしまい、更なる買い控えが起きている状況です。

(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 11 月発行