

新宿区 中小企業の景況

(平成 25 年 4 月～6 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 (38 件)、染色業 (17 件)、建設業 (60 件)、情報通信業 (55 件)、卸売業 (61 件)、小売業 (83 件)、飲食・宿泊業 (68 件)、不動産業 (59 件)、サービス業 (89 件)

※ () 内は有効回答数 合計 585 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 25 年 6 月下旬

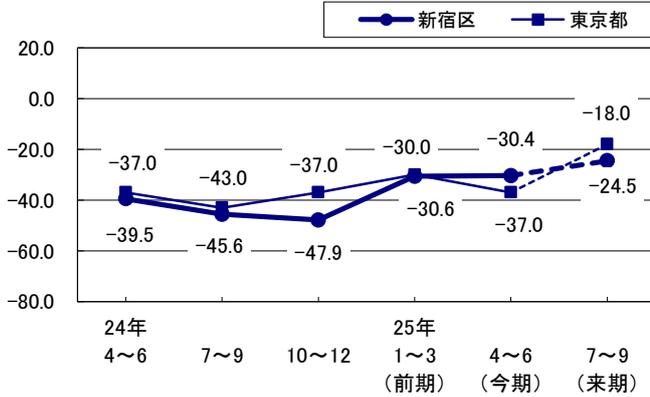
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲30.4 と、前期(平成 25 年 1 月～3 月)の▲30.6 と同様の厳しさが続いた。平成 24 年 4 月～6 月から平成 24 年 10 月～12 月にかけての 3 期連続悪化から前期は大幅に改善し、今期は横ばいで推移した。来期(平成 25 年 7 月～9 月)の見通しは▲24.5 と、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」理由は、いずれも「国内需要(売上)の動向」が最も高い。「良い」理由は「販売価格の動向」が前期より 10 ポイント以上高く影響度が高まっている。「悪い」理由は「仕入価格の動向」が 2 期連続で増加しており、今後の動向が注目される(図表 2)。

図表 1 業況 D.I の推移



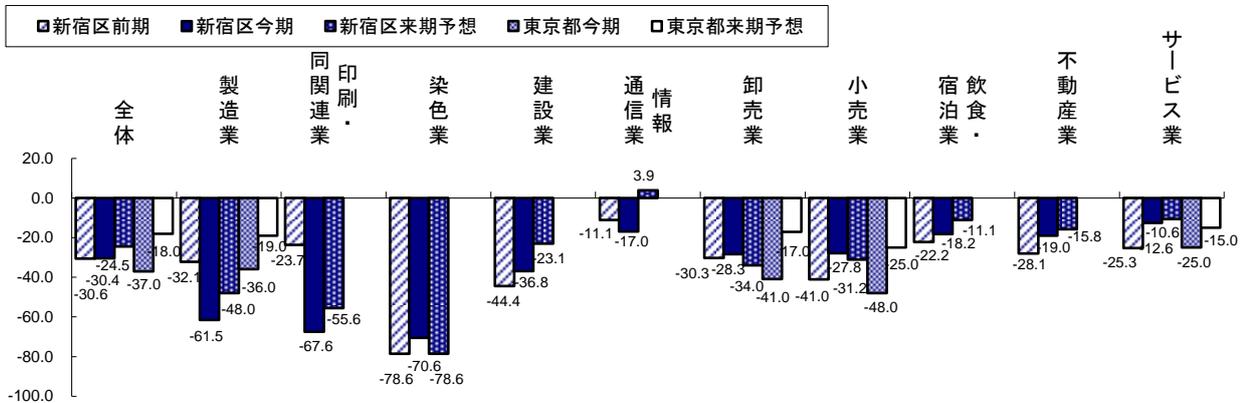
図表 2 今期業況 D.I の判断理由 (%)

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	同業者間の競合	その他
良い	80.6	6.8	24.3	15.5	2.9	16.5	10.7	12.6	3.9	21.4	10.7
悪い	71.2	4.5	33.3	35.2	11.2	25.1	5.6	12.7	3.4	38.6	6.4

※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、サービス業が▲12.6 で最も高く、次いで情報通信業(▲17.0)、不動産業(▲19.0)の順となった。製造業と印刷・同関連業は大幅に悪化し、情報通信業も悪化した。それ以外の 7 業種で改善し、全体としては前期と同水準になった。来期は、製造業、印刷・同関連業、建設業、情報通信業の 4 業種で大きく改善が見込まれ、中でも情報通信業は好調に転じる見込みである。全体の見通しも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 7 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)

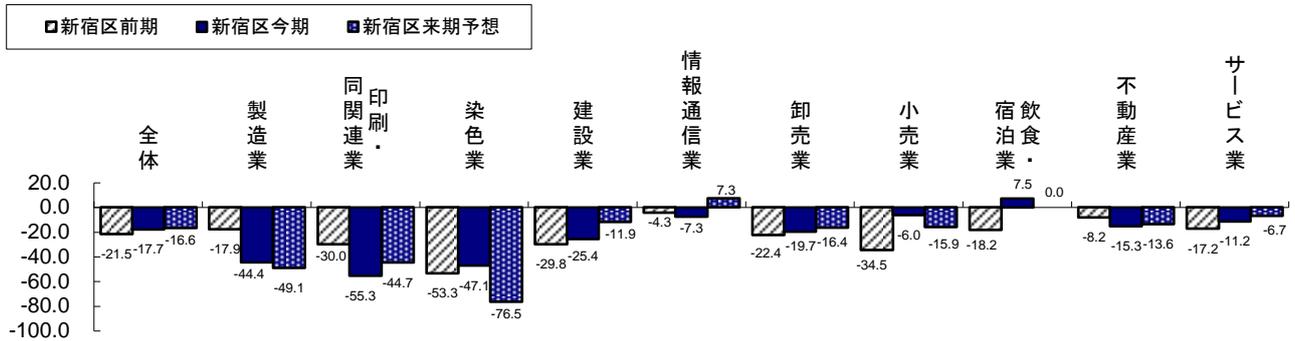
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

D. I(ディーアイ): ディフュージョン インデックスの略で、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

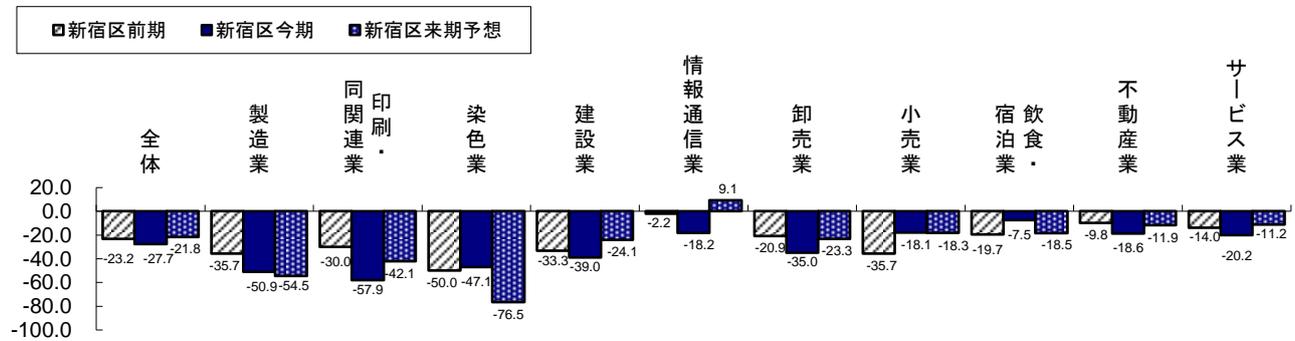
●売上額 D.I

今期は飲食・宿泊業が好転し、小売業も水面下ながら大きく改善し、染色業、建設業、卸売業、サービス業も改善した。一方で、製造業、印刷・同関連業は大きく悪化し、情報通信業、不動産業も悪化した。来期は印刷・同関連業、建設業、情報通信業で大きく改善するが、染色業で大きく悪化する見込み。



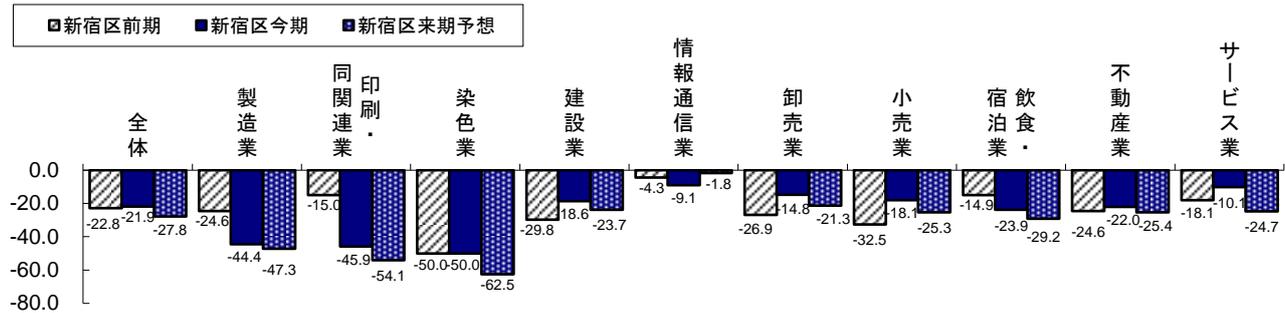
●収益 D.I

今期も全ての業種において水面下だが、小売業、飲食・宿泊業で大きく改善し、染色業も改善した。来期は、印刷・同関連業、建設業、情報通信業、卸売業で大きく改善する見込み。



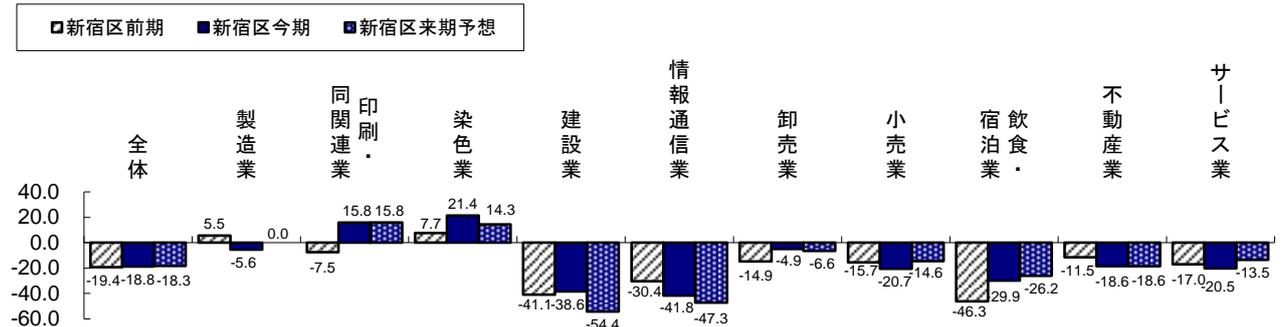
●資金繰り D.I

今期も全ての業種において水面下で、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、飲食・宿泊業で窮屈感が強まり、染色業は前期並の厳しさが続いた。一方、建設業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業の5業種で窮屈感が和らいだ。来期は、情報通信業で窮屈感が和らぐが、それ以外の9業種で窮屈感が強まる見込み。



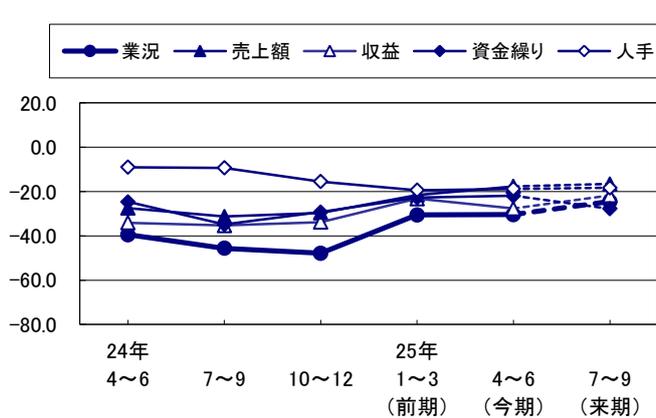
●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業と染色業で過剰感が出て、それ以外の8業種では、不足感が出ている。来期は、製造業は適正範囲に推移するが、印刷・同関連業と染色業は過剰感が続き、それ以外の7業種では引き続き不足で推移する見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

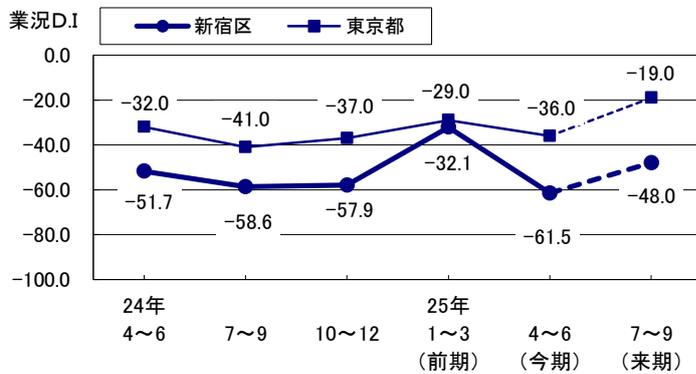
今期は、売上額は改善し、資金繰りも窮屈感がわずかに和らいだが、収益は悪化し、業況は前期並となった。人手は不足感が弱まった。来期は、資金繰りは悪化するが、売上額・収益は改善し、業況も改善すると予想されている。人手は今期並の不足感が続く見込み。



	24年 4~6	7~9	10~12	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-39.5	-45.6	-47.9	-30.6	-30.4	-24.5
売上額	-27.5	-31.3	-29.6	-21.5	-17.7	-16.6
収益	-34.1	-35.3	-33.8	-23.2	-27.7	-21.8
資金繰り	-24.6	-34.9	-29.3	-22.8	-21.9	-27.8
人手	-9.0	-9.3	-15.6	-19.4	-18.8	-18.3

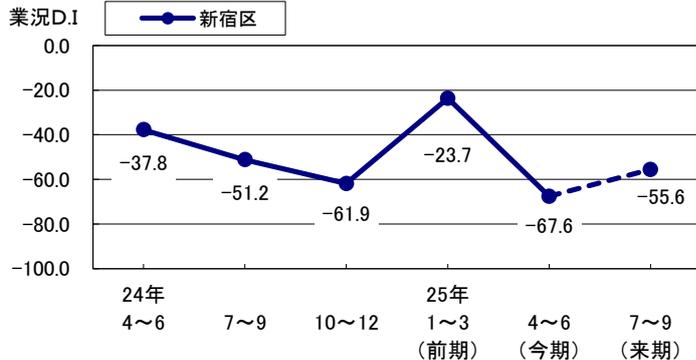
5. 業種別における D.I 推移

1) 製造業



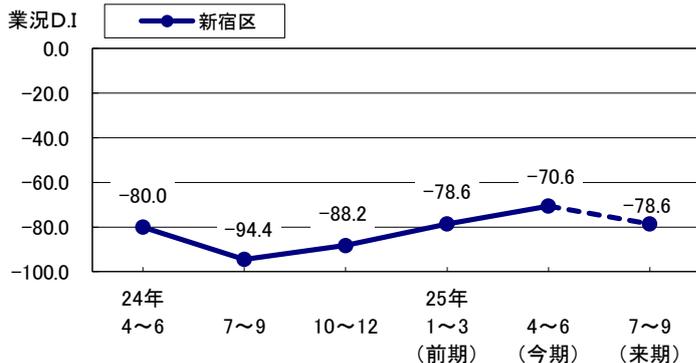
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-32.1	-61.5	-48.0	-36.0
売上額	-17.9	-44.4	-49.1	
収益	-35.7	-50.9	-54.5	
資金繰り	-24.6	-44.4	-47.3	
人手	5.5	-5.6	0.0	

2) 印刷・同関連業



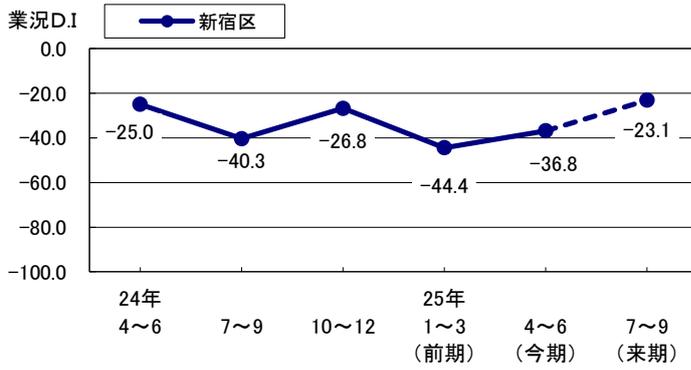
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-23.7	-67.6	-55.6
売上額	-30.0	-55.3	-44.7
収益	-30.0	-57.9	-42.1
資金繰り	-15.0	-45.9	-54.1
人手	-7.5	15.8	15.8

3) 染色業



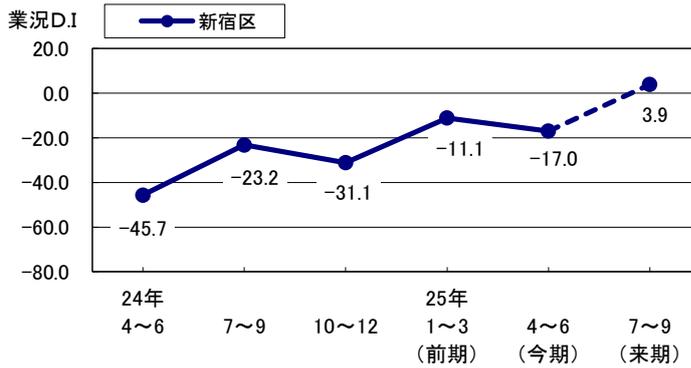
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-78.6	-70.6	-78.6
売上額	-53.3	-47.1	-76.5
収益	-50.0	-47.1	-76.5
資金繰り	-50.0	-50.0	-62.5
人手	7.7	21.4	14.3

4) 建設業



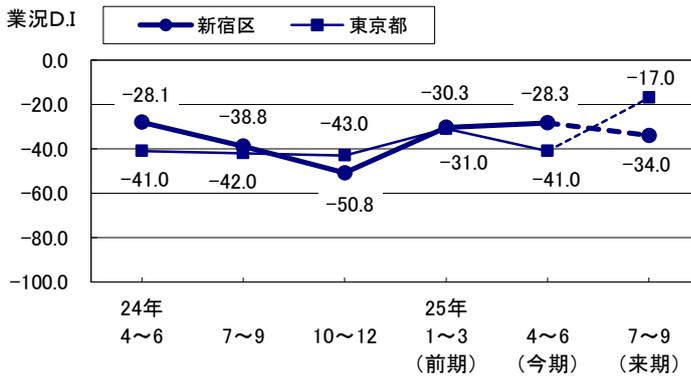
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-44.4	-36.8	-23.1
売上額	-29.8	-25.4	-11.9
収益	-33.3	-39.0	-24.1
資金繰り	-29.8	-18.6	-23.7
人手	-41.1	-38.6	-54.4

5) 情報通信業



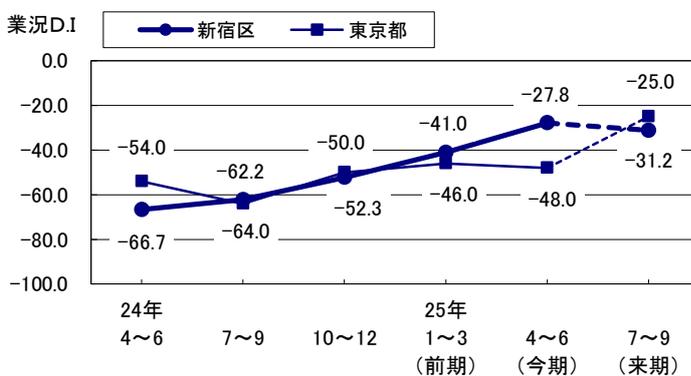
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-11.1	-17.0	3.9
売上額	-4.3	-7.3	7.3
収益	-2.2	-18.2	9.1
資金繰り	-4.3	-9.1	-1.8
人手	-30.4	-41.8	-47.3

6) 卸売業



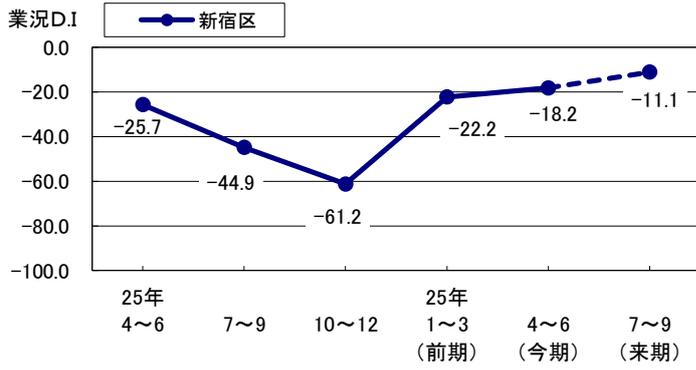
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-30.3	-28.3	-34.0	-41.0
売上額	-22.4	-19.7	-16.4	
収益	-20.9	-35.0	-23.3	
資金繰り	-26.9	-14.8	-21.3	
人手	-14.9	-4.9	-6.6	

7) 小売業



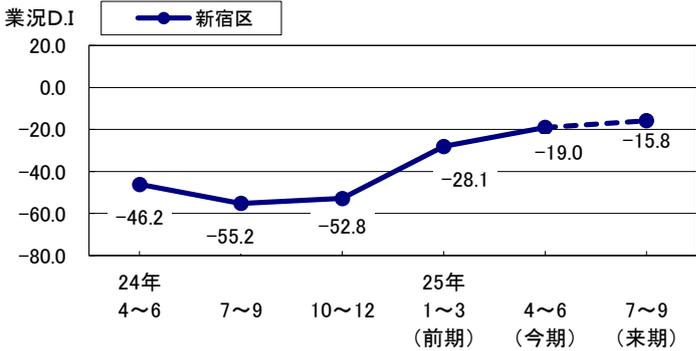
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-41.0	-27.8	-31.2	-48.0
売上額	-34.5	-6.0	-15.9	
収益	-35.7	-18.1	-18.3	
資金繰り	-32.5	-18.1	-25.3	
人手	-15.7	-20.7	-14.6	

8) 飲食・宿泊業



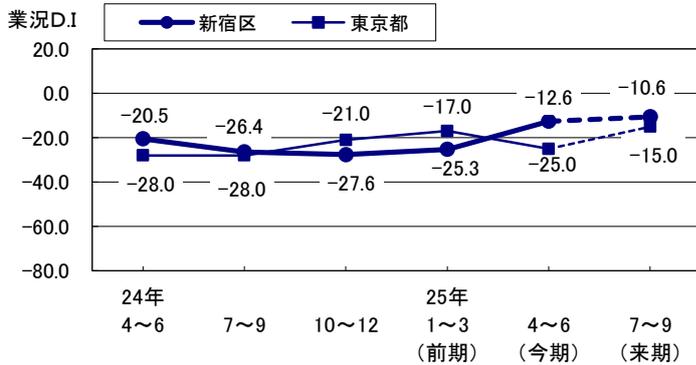
	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-22.2	-18.2	-11.1
売上額	-18.2	7.5	0.0
収益	-19.7	-7.5	-18.5
資金繰り	-14.9	-23.9	-29.2
人手	-46.3	-29.9	-26.2

9) 不動産業



	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-28.1	-19.0	-15.8
売上額	-8.2	-15.3	-13.6
収益	-9.8	-18.6	-11.9
資金繰り	-24.6	-22.0	-25.4
人手	-11.5	-18.6	-18.6

10) サービス業



	25年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-25.3	-12.6	-10.6	-25.0
売上額	-17.2	-11.2	-6.7	
収益	-14.0	-20.2	-11.2	
資金繰り	-18.1	-10.1	-24.7	
人手	-17.0	-20.5	-13.5	

業種名	マーク						
	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

※「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」62.1%、2位「利幅の縮小」34.7%、3位「同業者間の競争の激化」30.5%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、製造業、小売業、不動産業で「同業者間の競争の激化」、情報通信業で「人手不足」、卸売業で「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」（同率）、それ以外の業種で「利幅の縮小」が挙げられている。また、今期は、卸売業で「為替レートの変動」が3位に挙げられており、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 62.1%	売上の停滞・減少 74.1%	売上の停滞・減少 75.7%
2位	利幅の縮小 34.7%	同業者間の競争の激化 27.8%	利幅の縮小 40.5%
3位	同業者間の競争の激化 30.5%	利幅の縮小 25.9%	同業者間の競争の激化 32.4%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 76.5%	売上の停滞・減少 51.7%	売上の停滞・減少 51.9%
2位	取引先の減少 64.7%	利幅の縮小 43.1%	人手不足 38.9%
3位	利幅の縮小 41.2% 顧客・ニーズの変化・減少 41.2%	同業者間の競争の激化 37.9%	利幅の縮小 33.3%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	売上の停滞・減少 58.3%	売上の停滞・減少 69.1%	売上の停滞・減少 66.1%
2位	同業者間の競争の激化 35.0% 利幅の縮小 35.0%	同業者間の競争の激化 38.3%	利幅の縮小 29.0%
3位	為替レートの変動 33.3%	利幅の縮小 35.8%	顧客・ニーズの変化・減少 24.2%
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 61.4%	売上の停滞・減少 53.4%	
2位	同業者間の競争の激化 33.3%	利幅の縮小 38.6%	
3位	利幅の縮小 28.1%	同業者間の競争の激化 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」42.6%、2位「販路を拡大する」38.3%、3位「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱う）」21.6%であった。1位と2位は前期と同様であったが、3位の「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱う）」は前期5位から順位を上げており、今後の動向が注目される。

業種別では、製造業、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」と「人材育成を強化する」（同率）、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。なお、情報通信業は「人材を確保する」と「人材育成を強化する」が同率で2位であり、人材面での取り組みを視野に入れた動きが強まっている。

	全体	製造業	印刷・同関連業
1位	新しい取引先を見つける 42.6%	販路を拡大する 42.6%	新しい取引先を見つける 75.0%
2位	販路を拡大する 38.8%	新しい取引先を見つける 40.7%	販路を拡大する 38.9%
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 21.6%	技術力を強化する 25.9%	技術力を強化する 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 70.6%	新しい取引先を見つける 42.1%	新しい取引先を見つける 40.7%
2位	販路を拡大する 58.8%	人材を確保する 36.8%	人材を確保する 38.9% 人材育成を強化する 38.9%
3位	新しい事業を始める 23.5%	販路を拡大する 33.3%	販路を拡大する 33.3%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	販路を拡大する 64.4%	販路を拡大する 43.2%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 32.3% 人材育成を強化する 32.3%
2位	新しい取引先を見つける 47.5%	新しい取引先を見つける 40.7%	販路を拡大する 24.2%
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 30.5%	品揃えを改善する 30.9%	既存の店舗・工場・設備を改修・改装する 19.4%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 36.8%	新しい取引先を見つける 49.4%	
2位	販路を拡大する 31.6%	販路を拡大する 33.3%	
3位	不動産の有効活用を図る 22.8%	人材を確保する 27.6%	※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 当社は 2 業務部門にて営業している良さを生かし、売上比率は 8 対 2 である。今期は両部門が実績を伸ばし、好調さを保っている。更には、本体の医療部門では、がん治療の開発機械の受注を受け、現場サイドが日々忙しい勤務となっている。
- ・ 堅調に推移しており、引き続き注視していきたい。
- ・ 製品やサービスの認知度を上げるため、努力している。
- ・ アベノミクスで、景気の回復気配が一部に出てきたが、中小企業は回復していない。これで消費税を上げたら大変なことになる。金融緩和が必要である。弊社も、コスト削減では収益の改善に繋がっていない。工場の閉鎖、事業の廃業もあり、どのように展開すればよいか悩んでいる。
- ・ 上場会社、大学、研究機関が主なユーザーであるが、設備投資資金も予算凍結となるケース、予算が顧客の必要部署の補填となる等、慎重になっている。予算取りが出来ても、注文があるまでは安心が出来ない。値引き幅によっては収益減になる為、厳しい状況である。

2) 印刷・同関連業

- ・ 新規取引先など若干増えてきたが、競合との価格競争など仕入の増加等で、利益が十分に確保できない案件もある。まずは受注を増やしていくことが大事だと考えている。
- ・ 得意先から値下げ要請があり、それに応えなかなったことで、受注出来ない得意先がある。新規得意先を見つけることに重点を置いて営業活動しているが、業界の値下げ競争には困惑している。
- ・ 顧客の経営状況が悪い為、値引きをお願いされる。
- ・ 材料費の値上げを売値に転嫁できないことと、来年と再来年の資金調達が、今後の不安要素である。

3) 染色業

- ・ 年末年始の注文減。夏の祭り期の半袖、手拭等に期待している。
- ・ 従来からの取引が主体で新規の取引先がない。単価が高い物が売れた結果、売上が少し増加した。
- ・ 取引先が事業を縮小しており、どうなるかわからない。自分たちの代で終わるので、先のことはわからない。
- ・ 息子、主人と相次いで亡くなり、私が店を開けていますが、染色業の低迷はひどいもので、着物は絶対になくならないという事への期待を持って続けている。

4) 建設業

- ・ 繁忙期、大口の仲介もあり、資金的に少々余裕があるものの、来期はまた減収が予想される。
- ・ 同業者、特に大手企業が小規模工事に参入して安価で受注しており、小企業の我々は対応できない状況である。
- ・ 新規顧客の確保等、販路は順調に拡大しているが、既存顧客（大手設備会社）からの値引要請が強く、利幅が縮小傾向にある。また、新規顧客との取引に伴い、リスク管理も重要になっている。
- ・ 以前と比べ需要が拡大、それに伴い売上の拡大は明らかだが、縮小、現状維持が精一杯だった為、急激な拡大には対応できていない。また、業界内にも、人材（技術力や知識を有する）が乏しく、社内育成にも時間を要することや、外注確保も難しく、結果的に生産性が悪く、収益は良くない。

5) 情報通信業

- ・ 既存事業において、取引先増加及び受注量の増加が実現し、順調である（特に、受託ソフトウェア事業の稼働率の向上）。また、新規事業（自社サービス）の開始による収益増加もプラス要因に挙げられる。
- ・ わずかながら、増益とした。取引先との関係も良好で、人員を増やして事業を拡大していきたい。
- ・ 新規で大手企業との取引が開始するもの、または開始見込みのものがあるが、商品を納品するまでの期間が長くなり、資金繰りに余裕がない。
- ・ 顧客からの業務依頼は増加傾向にあるが、人員不足状況であり、収益改善につながっていない。

6) 卸売業

- ・ 景気回復に伴う設備投資による需要増とプロジェクト受注により、今のところ、今年度の収益は昨年を上回る見込みである。
- ・ 数年前からの為替予約で長い間苦勞してきたが、残り 1 本以外は終了し、少し財務面で楽になった。しかしながら、多額の長期借入金がじわじわ影響を及ぼしそうで、少し不安である。本業の商売は少し良化してきている。ようやくリーマンショック以前の水準に戻りつつあると思う。
- ・ 同業者間の競争が激しくなっており、利益率を下げざるを得ない状況。取引先の価格重視には頭を悩ませている。
- ・ 売上は横ばいで概ね順調であるが、円安のあおりを受け、利益の減少が顕著にみられる。

7) 小売業

- ・ 比較的安定した経営状況にある。震災復興需要が見込めるため、下期に向けて期待している。
- ・ 売上、利益、資金繰りとも順調である。人手は慢性的に不足し、一部労働環境の悪化を招いている。消費税は当社が最終消費者になっている為、税率アップで利益が圧迫される。
- ・ 売上が停滞しているため、新たな販路を見つけるため模索中である。
- ・ 材料値上げと消費増税が不安要素である。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 抜本的収益構造の建て直しを行っているため、下半期の収支はプラスに転じる見通し。
- ・ 売上は少しずつ増えているが、稼働率を重視しており、販売単価が安くなりがちである。販売単価を少しでも上げていくことが売上アップにつながる。月にもよるが、単価は上がっている傾向にある。
- ・ すぐに経営状況が悪化することはないと思われるが、将来的に景気が上向いていかないと厳しい。
- ・ 商圏人口は増加しているが、商圏企業が激減している。また、競合他社の増加により、顧客の取り合いが激化している。また、顧客の買い控えも大いに影響している。

9) 不動産業

- ・ 新規仕入先と販路の開拓により、売上が増加した。
- ・ 売上と収益は安定を維持しているが、同業他社との厳しい競争により、大きな成長は難しい。引き続き、安定的経営を維持していく。
- ・ 当社は飲食店がテナントの中心である貸しビル業を営んでいる。今年は猛暑の予想であるため、ビール等の飲料の需要が見込まれる夏には一定の集客が見込めるが、9月からは電気料金の増加、来年4月からの消費税増加による消費マインドの抑制が不安材料として挙げられる。
- ・ 同業者間の競争が激しく、契約先のリプレイス（他社への移行）や、利幅の減少を招いている。新規取引先の獲得や、既存取引先への深耕をはかっている。

10) サービス業

- ・ 創立以来、収益は増加している。特に昨年末より大幅に収益は増加傾向にある。為替の円安等による効果と思われる。
- ・ 新規大型案件を受注したため、今期は問題なし。来期以降、新規顧客の開拓が必要である。
- ・ 新規仕入先と販路の開拓により、売上が増加した。
- ・ ビル管理業の為、清掃契約金の値下げや、マンション管理契約等の値下げが相次ぎ、困惑している。
- ・ 既存の大手主要取引先の売上高が、毎年徐々に減少しており、これに歯止めが効かない状況にある。売上の減少に応じた販管費の削減（リストラ含む）をしているので、黒字ではあるが規模の縮小は避けられていない。営業は既存客へのルーティンワークに明け暮れ、新規顧客の確保が出来ない状況にある。

【特別調査】「中小企業の経営環境」

【調査実施時期】
平成25年6月下旬

【調査結果概要】

中小企業金融円滑化法終了による影響の有無は、「影響を受けない」が56%で最多、「影響を受けている」と「今後影響を受ける可能性がある」を合わせた『影響を受ける』は約19%であった（問1参照）。『影響を受ける』企業の具体的な内容は、「新規融資の調達難」が67%で最多だった（問2参照）。

輸出入の有無については、「輸出・輸入ともに行っていない」が約82%で最多、次いで「輸入のみ行っている」が11%、「輸出・輸入ともに行っている」が約4%で続いた（問3参照）。輸出の決済通貨は「円建て」が70%で最多、輸入の決済通貨は「アメリカドル建て」が約60%で最多だった（問4-1①・4-1②参照）。自社の業況に望ましいドル円相場の水準は、「～90円台」が約43%で最多、次いで「96～100円台」が約22%、「91～95円台」が約20%で続いた（問4-2参照）。

自社の業況が悪化する為替変動のケースは、「為替変動は業況に影響しない」が約57%で最多、次いで「より円安に振れる時」が約24%、「より円高に振れる時」が約12%で続いた（問5参照）。

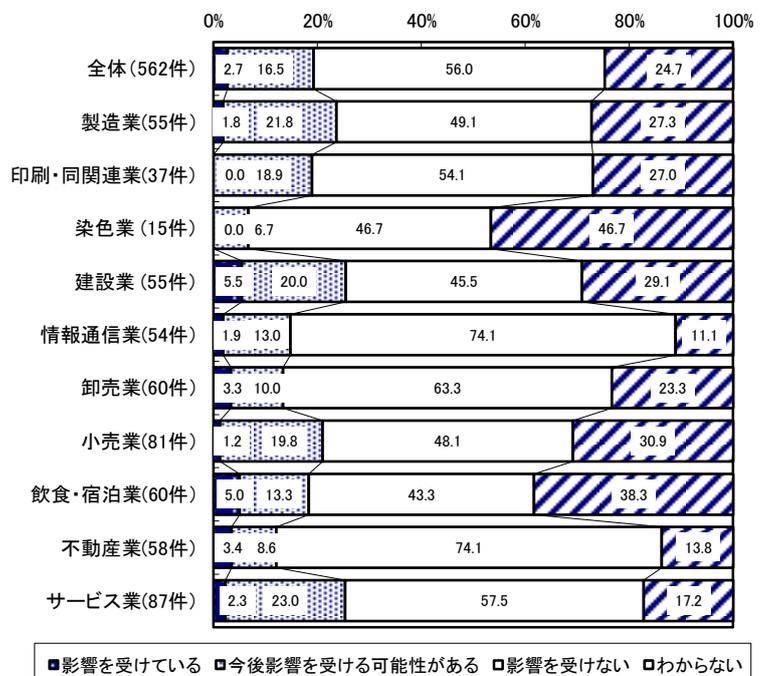
為替相場が売上・調達コスト・収益に及ぼす影響は、円安基調の場合、売上は「変わらず」が約45%で最多、調達コストは「やや増加」が約40%で最多、収益は「やや減少」が約44%で最多であった（問6①参照）。円高基調の場合、売上は「変わらず」が約47%で最多、調達コストは「変わらず」が約36%で最多、収益は「やや増加」が約27%で最多だった（問6②参照）。

問1 中小企業金融円滑化法終了による影響の有無

全体では、「影響を受けない」が56.0%で最も多く、次いで「わからない」が24.7%、「今後影響を受ける可能性がある」が16.5%と続いた。「影響を受けている」と「今後影響を受ける可能性がある」を合わせた『影響を受ける』は19.2%と、2割を下回った。

業種別では、染色業以外の9業種で「影響を受けない」が最も多く、中でも情報通信業と不動産業は7割を上回った。染色業は「影響を受けない」と「わからない」が同率で最多であった。なお、「影響を受けている」は建設業が5.5%で最も多く、「今後影響を受ける可能性がある」は製造業、建設業、サービス業で2割台を占め、他の業種に比べて多かった。『影響を受ける』は、建設業、サービス業、製造業、小売業の順で多く、いずれも2割を上回った（図表特1）。

図表特1 中小企業金融円滑化法終了による影響の有無



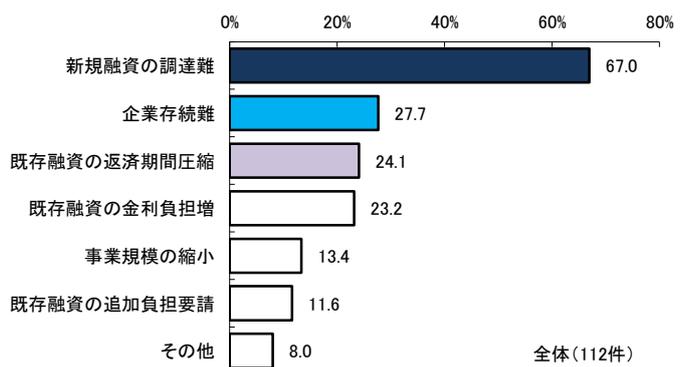
問2 中小企業金融円滑化法終了による具体的な影響(複数回答可)

※問1で「影響を受けている」または「今後影響を受ける可能性がある」と回答した企業を対象。

全体では、「新規融資の調達難」が67.0%で最も多く、次いで「企業存続難」が27.7%、「既存融資の返済期間圧縮」が24.1%と続いた（図表特2-1）。

業種別では、染色業と建設業で「企業存続難」が最も多く、不動産業で「既存融資の追加担保要請」が最も多かった。それ以外の7業種では「新規融資の調達難」が最も多く、中でも情報通信業、小売業、飲食・宿泊業の3業種で8割を上回った（次頁、図表特2-2）。

図表特2-1 中小企業金融円滑化法終了による具体的な影響(複数回答可)



図表特 2-2 中小企業金融円滑化法終了による具体的な影響(複数回答可・業種別)

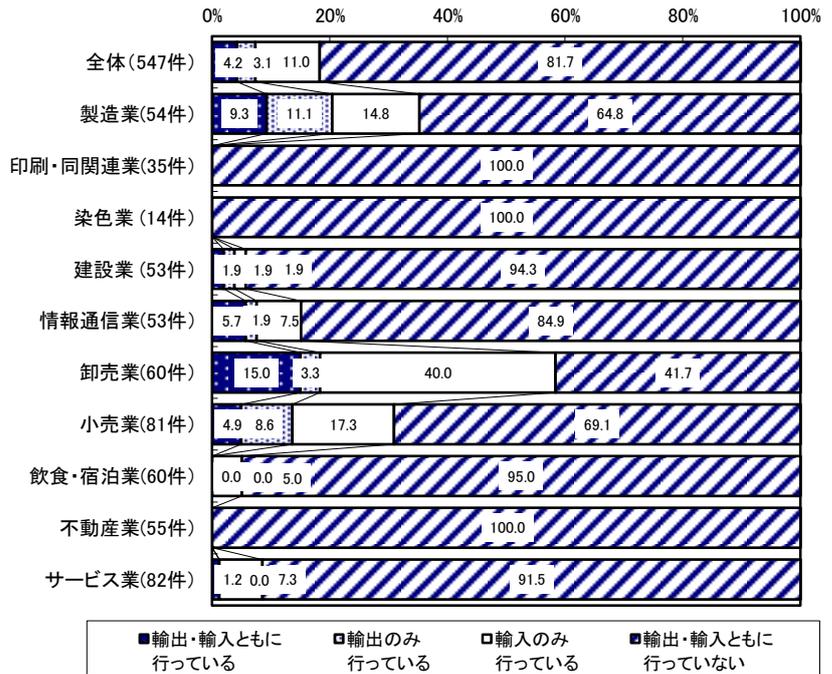
製造業(14件)		印刷・同関連業(7件)		染色業(1件)		建設業(13件)		情報通信業(9件)	
1位	新規融資の調達難 64.3%	新規融資の調達難 57.1%	企業存続難 100.0%	企業存続難 53.8%	新規融資の調達難 46.2%	新規融資の調達難 88.9%			
2位	企業存続難 50.0%	企業存続難 42.9%			既存融資の金利負担増 23.1%	既存融資の金利負担増 44.4%			
3位	既存融資の返済期間圧縮 21.4%	その他 28.6%			事業規模の縮小 23.1%	既存融資の返済期間圧縮 33.3%			
	既存融資の金利負担増 21.4%								
卸売業(8件)		小売業(16件)		飲食・宿泊業(11件)		不動産業(8件)		サービス業(25件)	
1位	新規融資の調達難 62.5%	新規融資の調達難 81.3%	新規融資の調達難 81.8%	既存融資の追加担保要請 50.0%	新規融資の調達難 37.5%	新規融資の調達難 72.0%			
2位	企業存続難 25.0%	既存融資の返済期間圧縮 56.3%	既存融資の返済期間圧縮 27.3%	新規融資の調達難 37.5%	企業存続難 20.0%	既存融資の金利負担増 20.0%			
	既存融資の返済期間圧縮 25.0%		既存融資の金利負担増 27.3%	既存融資の金利負担増 37.5%	既存融資の金利負担増 20.0%	事業規模の縮小 20.0%			
	事業規模の縮小 25.0%								
3位	その他 12.5%	既存融資の金利負担増 31.3%	企業存続難 18.2%	既存融資の返済期間圧縮 25.0%	既存融資の返済期間圧縮 12.0%				

問 3 輸出入の有無

全体では、「輸出・輸入ともに行っていない」が 81.7%で最も多く、次いで「輸入のみ行っている」が 11.0%、「輸出・輸入ともに行っている」が 4.2%、「輸出のみ行っている」が 3.1%と続いた。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、不動産業の3業種は「輸出・輸入ともに行っていない」が 100%であった。それ以外の7業種においても、「輸出・輸入ともに行っていない」が最も多く、卸売業以外の業種で5割を上回っている。「輸出・輸入ともに行っている」は卸売業が 15.0%で最多、「輸出のみ行っている」は製造業が 11.1%で最多、「輸入のみ行っている」は卸売業が 40.0%で最多であった(図表特 3-1)。

図表特 3 輸出入の有無



問 4-1 輸出入の決済通貨(複数回答可)

※問 3 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(10件)、建設業(2件)、情報通信業(5件)、卸売業(11件)、小売業(11件)、サービス業(1件)。

全体では「円建て」が 70.0%で最も多く、次いで「アメリカドル建て」が 45.0%、「ユーロ建て」が 7.5%と続いた(図表特 4-1①)。

業種別では、製造業と小売業は「円建て」が8割台、卸売業は「アメリカドル建て」が7割台と、他の業種と比べて高い割合を占めた。

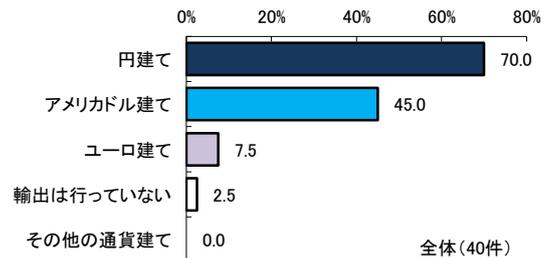
②輸入の決済通貨

【本設問への回答件数の業種別内訳】製造業(14件)、建設業(1件)、情報通信業(7件)、卸売業(33件)、小売業(18件)、飲食・宿泊業(3件)、サービス業(7件)。

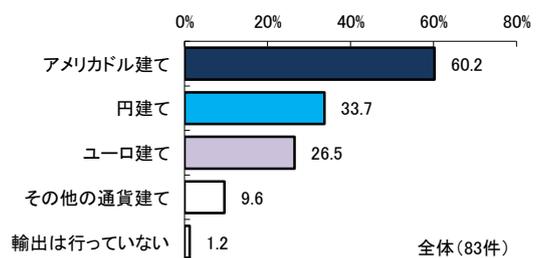
全体では、「アメリカドル建て」が 60.2%で最も多く、次いで「円建て」が 33.7%、「ユーロ建て」が 26.5%、「その他の通貨建て」が 9.6%と続いた(図表特 4-1②)。

業種別では、飲食・宿泊業とサービス業を除く5業種で「アメリカドル建て」が最も多かった。サービス業は「円建て」が最も多く、飲食・宿泊業は「アメリカドル建て」「ユーロ建て」「その他の通貨建て」が同率で回答を分けた。

図表特 4-1① 輸出の決済通貨(複数回答可)



図表特 4-1② 輸入の決済通貨(複数回答可)



問 4-2 自社の業況に望ましいドル円相場の水準

※問 3 で「輸出・輸入ともに行っていない」以外を回答した企業を対象。

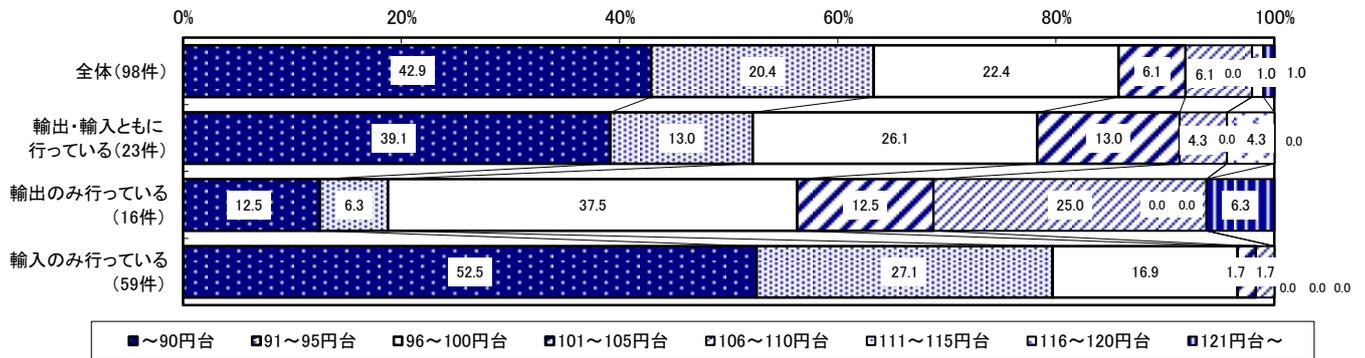
【本設問への回答件数の業種別内訳】 製造業（19 件）、建設業（3 件）、情報通信業（8 件）、卸売業（35 件）、小売業（23 件）、飲食・宿泊業（3 件）、サービス業（7 件）。

全体では「～90 円台」が 42.9% で最も多く、次いで「96～100 円台」が 22.4%、「91～95 円台」が 20.4% と続いた。「101～105 円台」から「121 円台～」を合わせた『101 円以上』は 14.2% であった。

問 3 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「～90 円台」が 39.1% で最も多く、「輸入のみ行っている」企業も「～90 円台」が 52.5% で最も多かった。「輸出のみ行っている」企業は「96～100 円台」が 37.5% で最も多く、次いで「106～110 円台」が 25.0% で続いた。『101 円以上』は「輸出のみ行っている」は 43.8% と 4 割を上回ったのに対し、「輸出・輸入ともに行っている」は 21.6%、「輸入のみ行っている」は 3.4% であった（図表特 4-2）。

業種別では、飲食・宿泊業を除く 6 業種で「～90 円台」が最も多く、割合は建設業が 66.7% で最多、次いで、サービス業が 57.1%、情報通信業が 50.0% と続いた。なお、飲食・宿泊業は「～90 円台」「91～95 円台」「96～100 円台」が同率で回答を分けた。

図表特 4-2 自社の業況に望ましいドル円相場の水準

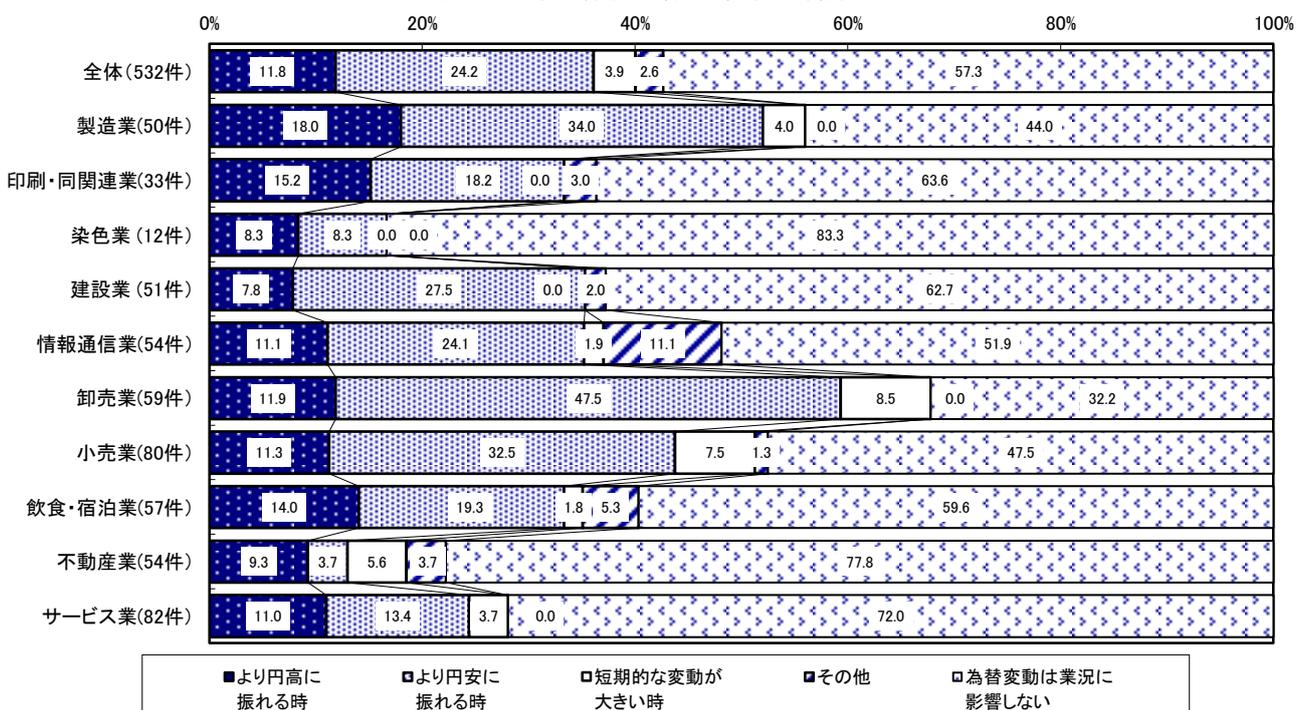


問 5 自社の業況が最も悪化する為替変動のケース

全体では、「為替変動は業況に影響しない」が 57.3% で最も多く、次いで「より円安に振れる時」が 24.2%、「より円高に振れる時」が 11.8%、「短期的な変動が大きい時」が 3.9% で続いた。

業種別では、卸売業以外の 9 業種で「為替変動は業況に影響しない」が最も多く、印刷・同関連業、染色業、建設業、不動産業、サービス業の 5 業種で 6 割を上回った。「より円安に振れる時」は、卸売業が 47.5% で最も多く、次いで製造業が 34.0%、小売業が 32.5% と続いた。「より円高に振れる時」は、製造業の 18.0% が最も多かった。業種内で「より円高に振れる時」と「より円安に振れる時」の割合を比べると、染色業と不動産業を除く 8 業種で「より円安に振れる時」が「より円高に振れる時」を上回った（図表特 5）。

図表特 5 自社の業況が最も悪化する為替変動のケース



問6 為替相場が売上・調達コスト・収益に及ぼす影響

※問5で「為替変動は業況に影響しない」以外を回答した企業を対象。

①円安基調の場合

全体では、売上は「変わらず」が44.7%で最多、調達コストは「やや増加」が40.4%で最多、収益は「やや減少」が43.8%で最多であった（図表特6①）。

業種別では、売上は、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、小売業の5業種で「変わらず」が最も多かった。一方、飲食・宿泊業とサービス業は「やや増加」が最多、建設業は「やや増加」と「やや減少」が同率で最多、不動産業は「やや増加」と「変わらず」が同率で最多、染色業（回答件数1件）は「減少」が最多であった。

調達コストは、不動産業とサービス業で「変わらず」が最多、情報通信業は「やや増加」と「変わらず」が同率で最多であった。それ以外の7業種は、「増加」または「やや増加」が最も多かった。

収益は、サービス業で「やや増加」が最多、飲食・宿泊業で「やや増加」と「やや減少」が同率で最多であった。一方、不動産業は「変わらず」が最多、染色業（回答件数1件）は「減少」が最多、それ以外の6業種は「やや減少」が最多であった。

②円高基調の場合

全体では、売上は「変わらず」が46.9%で最多、調達コストは「変わらず」が36.1%で最多、収益は「やや増加」が27.2%で最多であった（図表特6②）。

業種別では、売上は、染色業、建設業、飲食・宿泊業、サービス業の4業種で「やや減少」が最多（ただし、染色業は回答企業1件）、印刷・同関連業は「変わらず」と「やや減少」が同率で最多、それ以外の5業種で「変わらず」が最多であった。

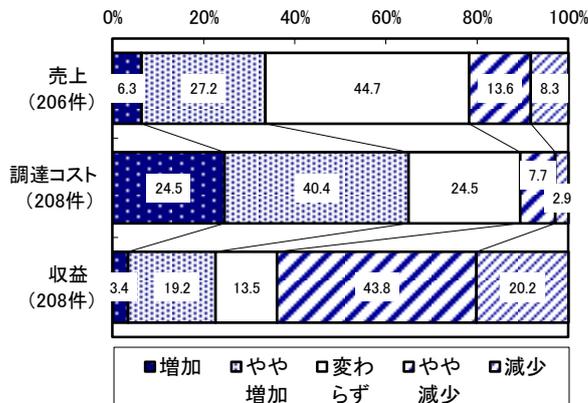
調達コストは、卸売業で「減少」が最多、製造業と建設業で「やや減少」が最多、それ以外の7業種で「変わらず」が最多であった。

収益は、卸売業で「増加」が最多、製造業、情報通信業、小売業の3業種で「やや増加」が最多、不動産業は「やや増加」と「変わらず」が同率で最多であった。一方、印刷・同関連業と建設業は「変わらず」が最多、染色業、飲食・宿泊業、サービス業の3業種は「やや減少」が最多（ただし、染色業は回答企業1件）と、業種によって傾向に違いが見られた。

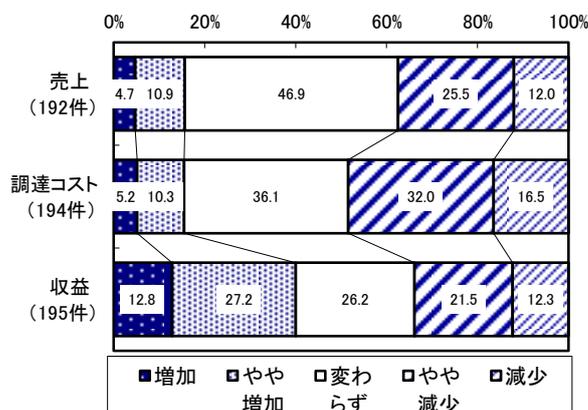
問7 中小企業金融円滑化法終了および為替変動の影響に関して(自由回答)

- ・ 金融円滑化法終了後の1年以内に、返済期間と金利に影響が出ると懸念している。
- ・ 弊社は金利の変動がないため金融円滑化法終了による影響はなかったが、政府はもう少し中小零細に対して親身に対応してほしい。周りを見てもよい話を聞かない。
- ・ 無借金であるため、金融円滑化法終了の影響はない。為替変動についても特に影響はないが、企業の海外進出などが増えれば、売上増が見込める。
- ・ 金融円滑化法終了については特に影響はない。為替が円高に振れると、自動車産業をはじめ、輸出関連業種の設備投資が抑えられ、弊社のような設備工事業は減収となる。円安の場合は、ケーブル・電線等の石油製品や銅製品等の輸入原材料が高くなり、工事原価が上昇する。
- ・ 商品の価格設定が難しい。特に弊社は貴金属製品を扱っており、金相場と為替相場と照らし合わせて価格を設定するため、昨今の状況は大変判断が難しい。

図表特6① 円安基調の際に受ける影響



図表特6② 円高基調の際に受ける影響



(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25年8月発行