

# 新宿区 中小企業の景況

(平成 25 年 7 月～9 月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (50 件)、印刷・同関連業 (39 件)、染色業 (18 件)、建設業 (48 件)、情報通信業 (46 件)、卸売業 (59 件)、小売業 (76 件)、飲食・宿泊業 (77 件)、不動産業 (58 件)、サービス業 (75 件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 546 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 9 月下旬

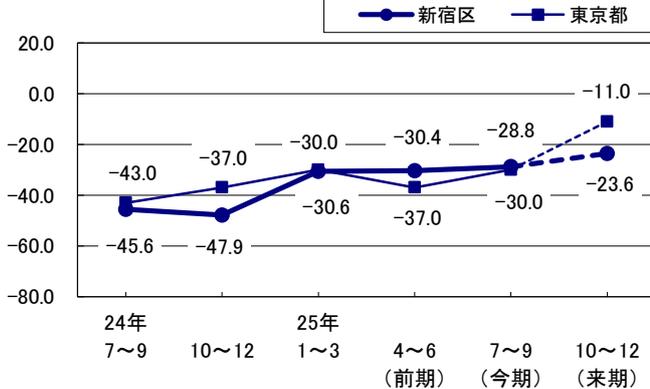
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲28.8 と、前期 (平成 25 年 4 月～6 月) の▲30.4 から改善した。来期 (平成 25 年 10 月～12 月) の見通しは▲23.6 と、引き続き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、前期 80.6% から今期 85.6% と 5.0 ポイント増加し、「悪い」理由でも前期 71.2% から今期 76.2% と 5.0 ポイント増加して、「国内需要 (売上) の動向」が業況への影響を更に強めている。

図表 1 業況 D.I の推移



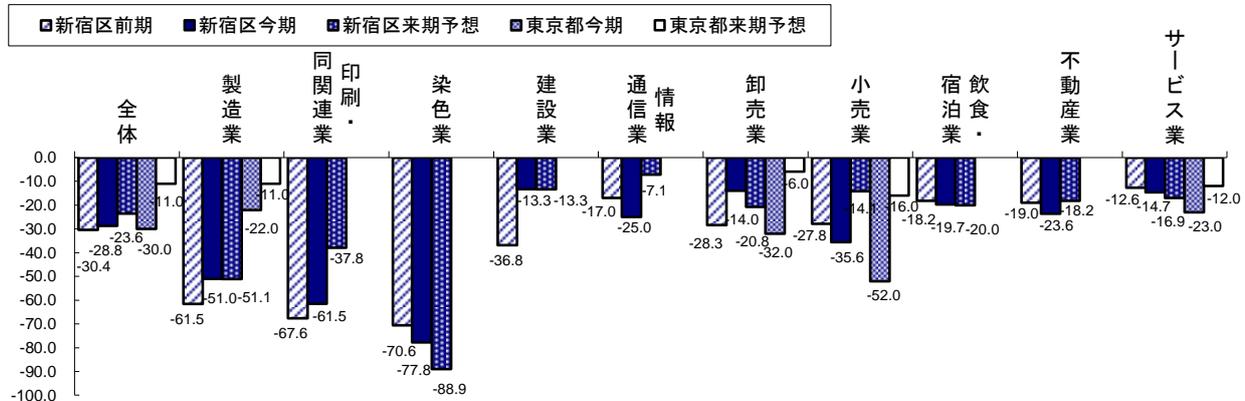
図表 2 今期業況 D.I の判断理由 (%)

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	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
良い	85.6	10.8	23.4	15.3	13.5	13.5	12.6	9.0	9.9	11.7	6.3
悪い	76.2	5.4	36.5	31.2	13.1	28.5	5.0	7.7	4.2	39.2	8.1

※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、建設業が▲13.3 で最も高く、次いで卸売業 (▲14.0)、サービス業 (▲14.7) の順となった。製造業、建設業、卸売業で大幅に改善し、印刷・同関連業も改善した。それ以外の 6 業種では悪化した。前述の 4 業種での改善が牽引し、全体としては改善した。来期は、印刷・同関連業、情報通信業、小売業で大幅に改善し、全体も改善する見込みである (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)

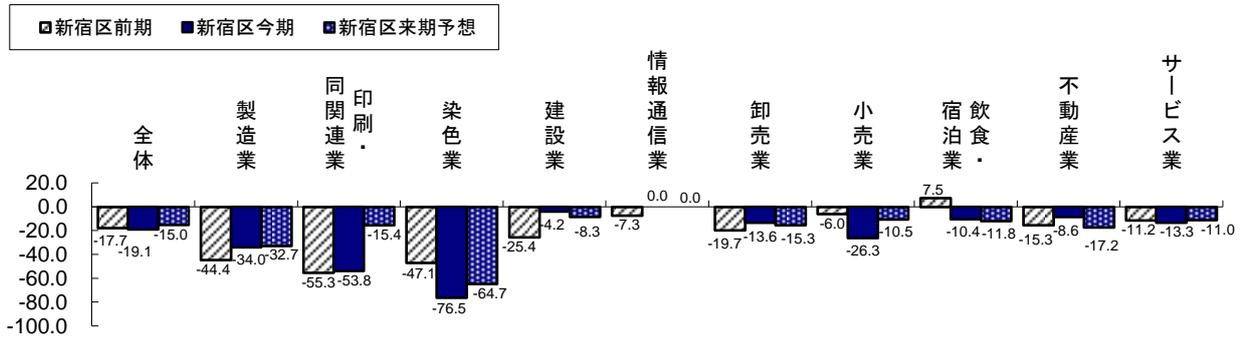
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

D. I (ディフュージョン インデックス): 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

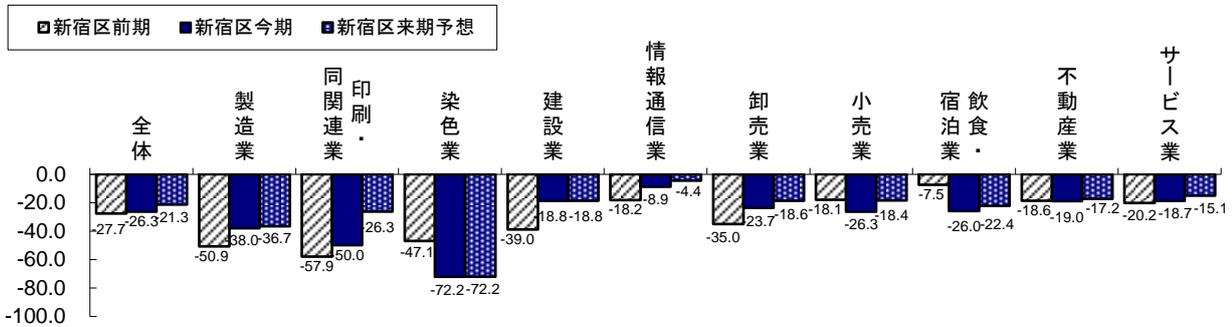
#### ●売上額 D.I

今期は、製造業、建設業は依然水面下ながら大きく改善した。印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、不動産業も改善し、特に情報通信業は水面下を脱した。一方で、染色業、小売業、飲食・宿泊業は大きく悪化し、サービス業も悪化した。来期は印刷・同関連業、染色業、小売業で大きく改善する見込み。



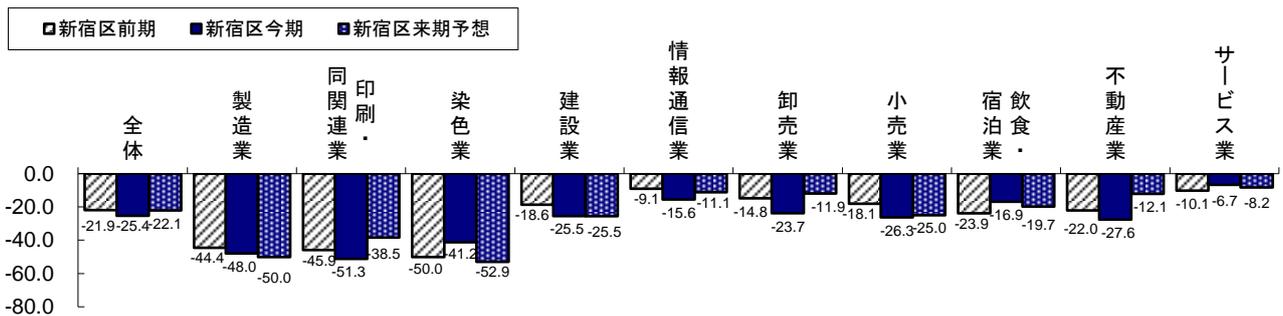
#### ●収益 D.I

今期も全ての業種において水面下だが、製造業、建設業、卸売業で大きく改善し、印刷・同関連業、情報通信業、サービス業も改善した。来期は、染色業、建設業で今期と同水準とするが、印刷・同関連業は大きく改善し、それ以外の7業種も改善する見込み。



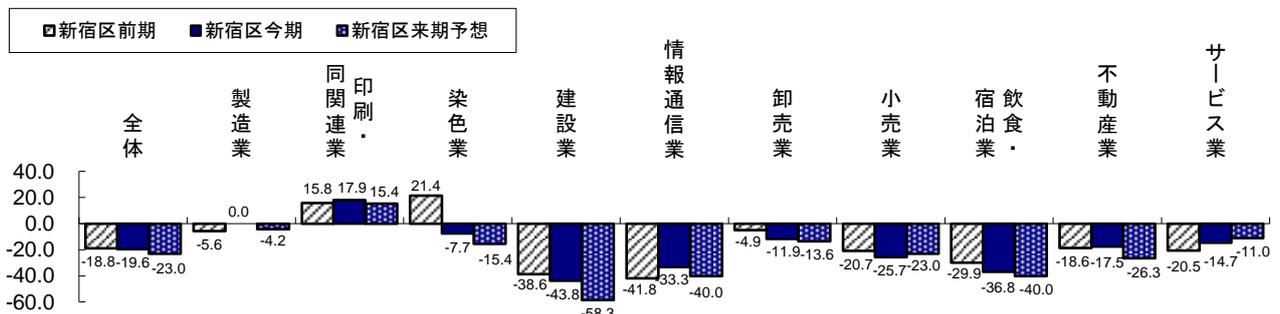
#### ●資金繰り D.I

今期も全ての業種において水面下ながら、染色業、飲食・宿泊業、サービス業で窮屈感が和らいだ。それ以外の7業種では逆に窮屈感が強まった。来期は、印刷・同関連業、卸売業、不動産業で窮屈感が大きく和らぎ、情報通信業、小売業も改善するが、染色業で窮屈感が大きく強まる見込み。



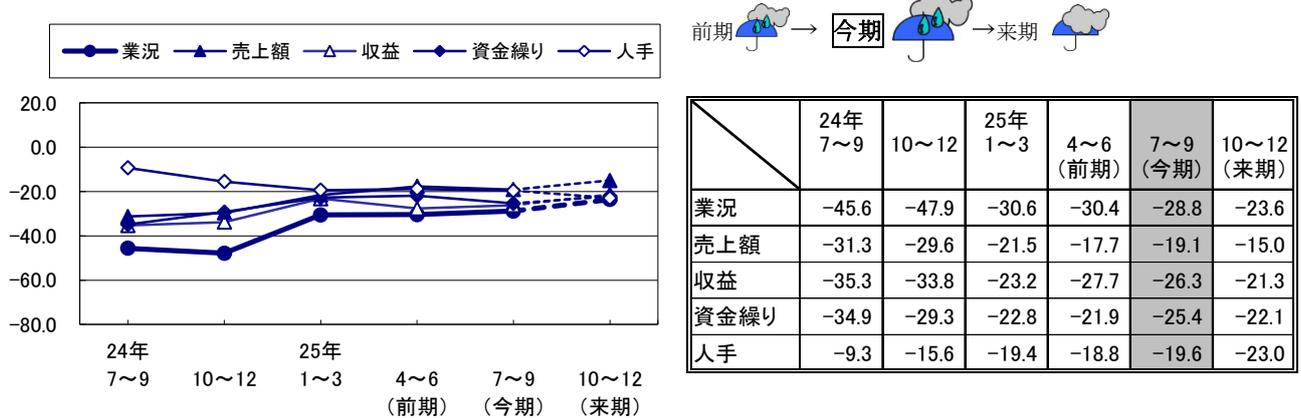
#### ●人手 D.I

今期は、製造業は適正範囲としたが、印刷・同関連業では過剰感が出て、それ以外の8業種では不足感が出ている。来期は、印刷・同関連業は過剰感が続き、それ以外の9業種では不足で推移する見込み。



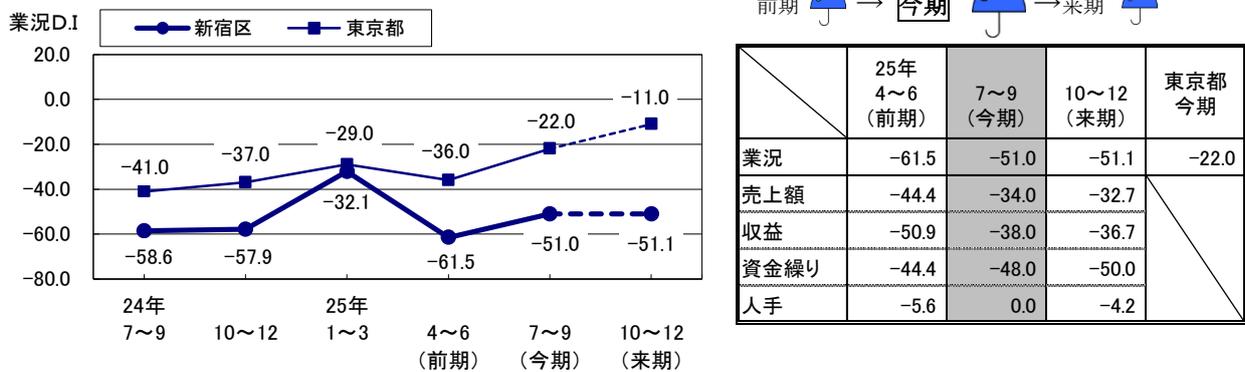
#### 4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

今期は、売上額と資金繰りは悪化したが、収益は改善し、業況も改善した。人手はわずかに不足感が強まった。来期は、売上額、収益、資金繰りのいずれも改善し、業況も改善すると予想されている。人手は引き続き不足感が強まる見込み。

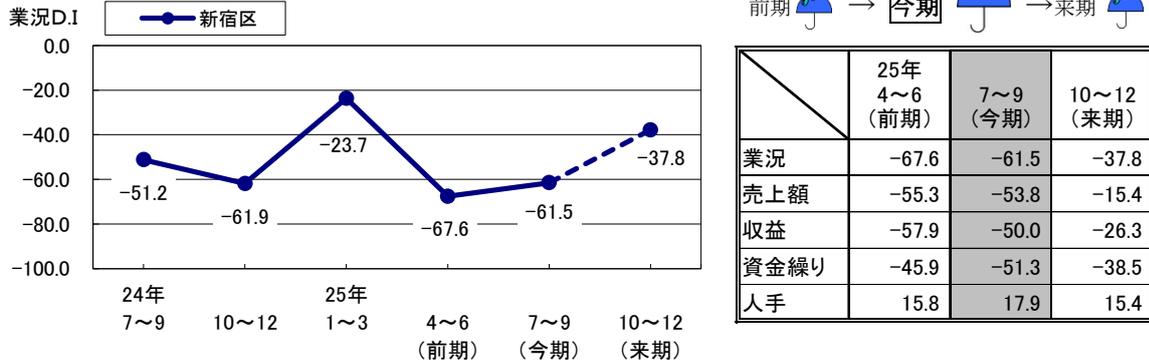


#### 5. 業種別における D.I 推移

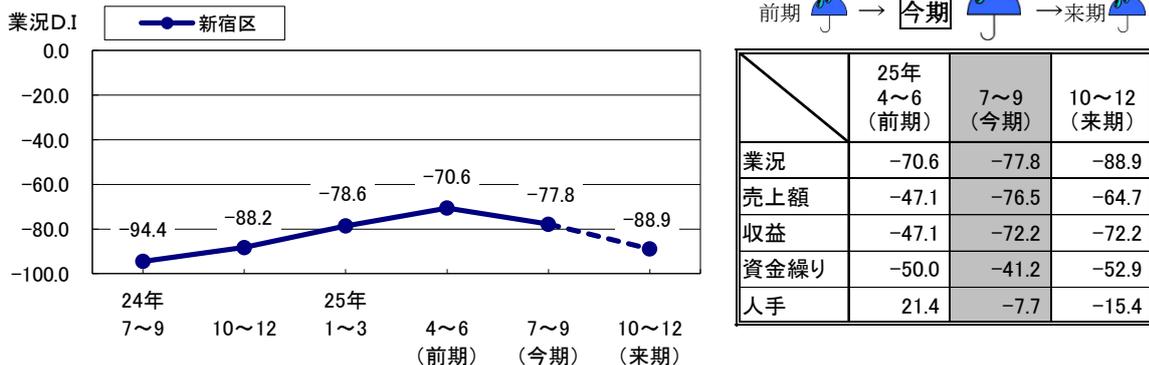
##### 1) 製造業



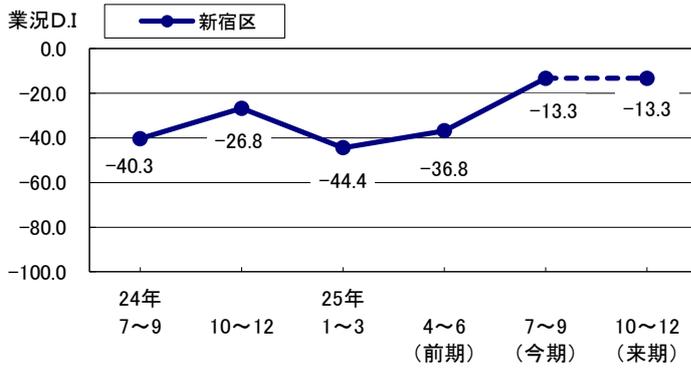
##### 2) 印刷・同関連業



##### 3) 染色業

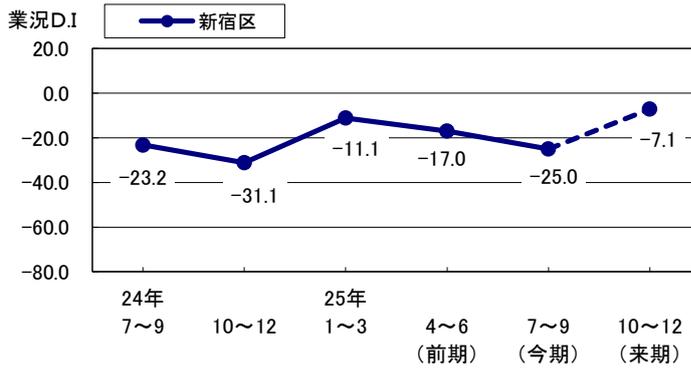


#### 4) 建設業



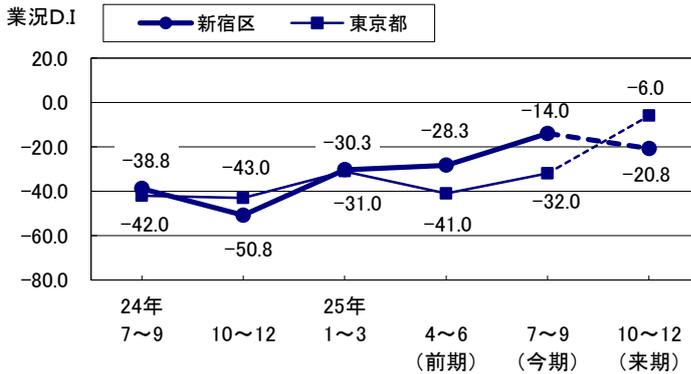
	25年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-36.8	-13.3	-13.3
売上額	-25.4	-4.2	-8.3
収益	-39.0	-18.8	-18.8
資金繰り	-18.6	-25.5	-25.5
人手	-38.6	-43.8	-58.3

#### 5) 情報通信業



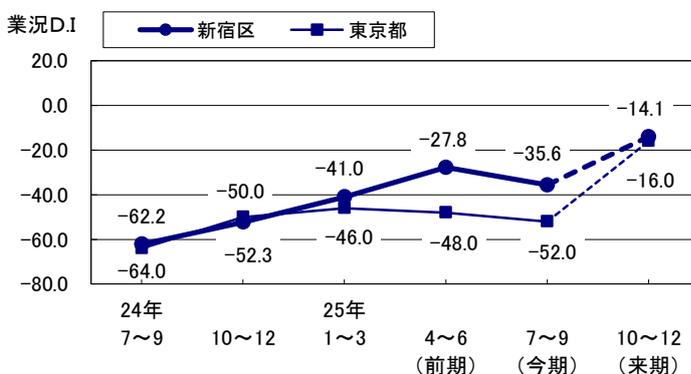
	25年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-17.0	-25.0	-7.1
売上額	-7.3	0.0	0.0
収益	-18.2	-8.9	-4.4
資金繰り	-9.1	-15.6	-11.1
人手	-41.8	-33.3	-40.0

#### 6) 卸売業



	25年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-28.3	-14.0	-20.8	-32.0
売上額	-19.7	-13.6	-15.3	
収益	-35.0	-23.7	-18.6	
資金繰り	-14.8	-23.7	-11.9	
人手	-4.9	-11.9	-13.6	

#### 7) 小売業



	25年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-27.8	-35.6	-14.1	-52.0
売上額	-6.0	-26.3	-10.5	
収益	-18.1	-26.3	-18.4	
資金繰り	-18.1	-26.3	-25.0	
人手	-20.7	-25.7	-23.0	



## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」61.4%、2位「利幅の縮小」33.8%、3位「同業者間の競争の激化」30.3%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、建設業、不動産業で「同業者間の競争の激化」、サービス業で「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」（同率）、情報通信業で「人手不足」、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、サービス業で「人件費の増加」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 61.4%	売上の停滞・減少 76.0%	売上の停滞・減少 65.8%
2位	利幅の縮小 33.8%	利幅の縮小 34.0%	利幅の縮小 52.6%
3位	同業者間の競争の激化 30.3%	同業者間の競争の激化 26.0%	同業者間の競争の激化 31.6%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 77.8%	売上の停滞・減少 42.6%	売上の停滞・減少 57.8%
2位	利幅の縮小 38.9%	同業者間の競争の激化 42.6%	人手不足 31.1%
3位	取引先の減少 33.3%	利幅の縮小 38.3%	利幅の縮小 28.9%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	売上の停滞・減少 50.8%	売上の停滞・減少 69.7%	売上の停滞・減少 67.5%
2位	利幅の縮小 39.0%	利幅の縮小 34.2%	利幅の縮小 29.9%
3位	同業者間の競争の激化 32.2%	同業者間の競争の激化 28.9%	同業者間の競争の激化 22.1% 人件費の増加 22.1% 顧客・ニーズの変化・減少 22.1% 材料価格の上昇 22.1%
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 55.2%	売上の停滞・減少 58.1%	
2位	同業者間の競争の激化 34.5%	同業者間の競争の激化 39.2% 利幅の縮小 39.2%	
3位	顧客・ニーズの変化・減少 17.2%	人件費の増加 24.3%	

※ 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」41.2%、2位「販路を拡大する」36.2%、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）」22.6%と、前期からの順位に変動はみられなかった。なお、3位の「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱いする）」は、前々期5位から前期3位に順位を上げた項目であり、今後も引き続き動向が注目される。

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」、建設業で「新しい取引先を見つける」と「人材を確保する」（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、建設業は「人材を確保する」が同率1位、「後継者を育成する」が同率2位、「人材育成を強化する」が3位と、人材面での取り組みが特に強まっている。

	全体	製造業	印刷・同関連業
1位	新しい取引先を見つける 41.2%	販路を拡大する 46.0%	新しい取引先を見つける 63.2%
2位	販路を拡大する 36.2%	新しい取引先を見つける 42.0%	販路を拡大する 28.9%
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 22.6%	技術力を強化する 32.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 26.3%
	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 37.0% 人材を確保する 37.0%	新しい取引先を見つける 46.7%
2位	販路を拡大する 47.1%	技術力を強化する 28.3% 後継者を育成する 28.3%	販路を拡大する 42.2%
3位	宣伝・広報を強化する 29.4%	人材育成を強化する 26.1%	人材育成を強化する 33.3%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	販路を拡大する 65.5%	販路を拡大する 44.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 37.3%
2位	新しい取引先を見つける 37.9%	新しい取引先を見つける 37.3%	人材育成を強化する 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 29.3%	品揃えを改善する 33.3%	人材を確保する 30.7%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 35.1%	新しい取引先を見つける 64.0%	
2位	不動産の有効活用を図る 26.3%	販路を拡大する 33.3%	
3位	販路を拡大する 19.3%	人材育成を強化する 30.7%	

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 前期と比較すると減収だが、利益は確保できる見込み。少人数経営は各々の能力を最大に発揮できるため、来期も明るい見通しである。
- ・ ユーザーによって明暗がある。予算のある企業は需要があり、部品類の受注量も変化はないが、予算のない企業からは部品の受注もない。オリンピックにより、少しずつ景気が上昇することを望む。
- ・ 市場の反応はやや改善したが、小売の動きがまだ鈍く、価格に転嫁が出来ない。生産力や開発力など底上げを図りたいものの、資金調達が困難な状況が続いている。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 少しずつではあるが、改善している。
- ・ 印刷ネット通販の売上拡大を図るため、設備投資（印刷機）を行うことを決定し、発注した。
- ・ 現在の当社設備では、新規開発に限度を感じている。IT関連の進化が目覚ましく、新規ソフト、バージョンアップ等、設備関連への資金投下額は増加しているが、追いつかない。他社との競合、単価の引き下げ等、今後の見通しが立たない。

### 3) 染色業

- ・ 小売店の展示会の減少、代金回収の悪化により厳しい状況が続く。
- ・ 今年は夏期に半被<sup>はっぴ</sup>の注文が多かった。半被<sup>はっぴ</sup>は毎年需要があるものではなく、4～5年に一度程度である。一方で、祭り手拭の受注が減少した。これは、奉納金減少の影響と考えられる。
- ・ 同業者は、みな売上が減少している。技術の伝承に使える資金的余裕がない。

### 4) 建設業

- ・ 東日本大震災での受注増加を見込んだが、受注量に変化はない。東京オリンピック開催決定で、受注増加につながることを望んでいる。
- ・ 仕事量は増加しているが、どの顧客も予算は少ないままである。技術のある職人の確保が必要となっている。
- ・ 消費税率改正を控え、今期の受注増加を期待していたが、4～6月期は会社が始まって以来最低の売上で、例年売上の多い6月期においては、ほとんど仕事がない状態であった。7月から工事が決定し、年内いっぱいなどの長期の工事の受注が多くみられるようになった。年明け以降も数件の受注があり、増収見込みである。
- ・ 仕事量は春先から夏場にかけて減少傾向にあったが、9月に入り、既存取引先から仕事（ほとんどが設備の改修工事）の引き合いにより、受注が増加している。しかしながら、発注の遅延化、工事代金の支払いの先延ばし等が多くなっている。このため、立替先行払い等も増大し、資金繰りも大変である。今後の受注量を見据え、即戦力になる人材を増強させていく予定もある。

### 5) 情報通信業

- ・ 案件数は増加しているものの、単価上昇には至らず、売上増加につながらない。人手不足も解消されていない。
- ・ ソフトウェア開発部門における受注量が堅調に推移している。自社サービス販売開始により、受注に波のあった受託部門が安定稼働しており、売上、収益ともに順調である。
- ・ わずかながら、増益となった。取引先との関係も良好で、人員を増やして事業を拡大したい。

### 6) 卸売業

- ・ 特に大きな変化はなく順調である。小規模な競合会社の活動により、売価が引き下げられるケースが始まっているのと同時に、円安傾向が進み、利益率の低下が若干見られる。
- ・ 百貨店、大手通販会社に加工食品を中心に卸している。売上は増加傾向にあるが、商品カルテ情報の複雑化など、事務手続きにとられる時間が増え、労働時間が増加していることが負担である。
- ・ 為替予約の契約も大半が終了し、多少資金繰りが楽になってきた。これまで4～5年間ずっと守備的な経営であったが、今期より攻撃型に移行していこうと考えている。

## 7) 小売業

- ・ ブームにより伸長している分野と、ブーム鎮静で縮小した分野がある。輸入物の仕入価格上昇が、今後の売上に悪影響を及ぼすと予測している。もう少し円高に戻ってほしい。
- ・ 総体的には売れているが、ここ 1 年は在庫不足が続いている。今までデフレで商品があふれていたため、デフレ脱却には良いことだと思うが、良品商材の不足が起きている。検証と速い発注が必要な時代だと感じる。
- ・ 現在は外国人の来店等があり、一部店舗においては売上を保っている。ビザの緩和はあるが、日本への旅行者が減少する可能性もあり、予断を許さない状況である。また、インドやタイのように、規制や税制の変更によっては価格や国内外での価格差に変動が生じるため、売上が増減する可能性がある。
- ・ 目に見ええる競合と目に見えない競合について検討中であるが、特に目に見えない競合についてどう取り組んでいくかが課題。人材育成に取り組み、戦略・戦術、高品質のサービスに重きを置き、社員の一本化をしてこの苦境に対処していきたい。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 収益性の低い店舗を閉鎖し、収益性の高い店舗の開店を実行した事により、財務体質は上向き予定である。
- ・ 売上が極度に減少したので、価格設定を大幅に下げたところ、客足は復活した。建物が老朽化しているので、建て替えかリフォームが必要である。東京オリンピック開催までには実施する意向である。
- ・ 売上ベースでは前年比 110～120%で営業しているが、その反面人手不足が顕著である。外国人等での人手不足解消を望む。
- ・ 事業戦略として移転を実施したので、そこでの結果を出す第 2 ステージに突入している。数字的な改善はこれから検証していく。

## 9) 不動産業

- ・ 安定した事業収入により黒字は継続しているが、同業他社との厳しい競争等により、飛躍的な成長が出来ない。引き続き、安定的な経営を維持していく。
- ・ 大規模テナント撤退後の新規テナント入居が決まり、収益減少が少額に収まりそうである。新たに建設予定のビルがあるが、材料費の高騰と人手不足による不安がある。
- ・ 販売単価の引き下げ懸念がありますが、概ね順調である。デフレ脱却が日本経済上昇の鍵だと感じる。
- ・ 前年に比べ、今年は業績が改善しているが、7～9 月期は非常に低迷している。10 月以降は改善する見込み。

## 10) サービス業

- ・ 収益を圧迫するが、スポット案件よりも恒常的に受注が見込める仕事を増やしたい。28 年来のクライアントでも、相見積もり、コンペ等の諸経費がかかる。今後も不安の残る景況である。
- ・ 3 割程度売上が伸びたので、借入金が減少した。
- ・ 住宅展示場のキャンペーンイベントの企画・運営をしているが、ここ数年の売上は横ばいである。イベントは各社同時期に行うため、新規案件を受注するには人員不足解消が必須となる。
- ・ 企業努力で売上の改善をしている。新しいことをやるのみ。

(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 11 月発行