

# 新宿区 中小企業の景況

(平成26年4月～6月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (53件)、印刷・同関連業 (41件)、染色業 (18件)、建設業 (46件)、情報通信業 (50件)、卸売業 (60件)、小売業 (81件)、飲食・宿泊業 (86件)、不動産業 (68件)、サービス業 (94件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 597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26年6月下旬

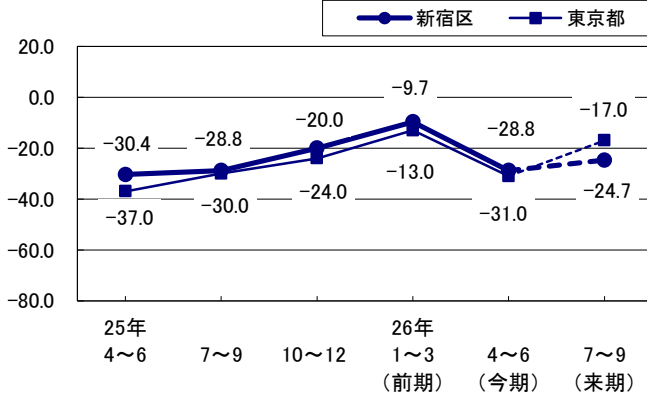
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲28.8と、前期(平成26年1月～3月)の▲9.7から大きく低迷した。来期(平成26年7月～9月)の見通しは▲24.7で、水面下ながら改善すると見込まれている(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」が最も高く、特に「悪い」理由で前期より8.6ポイント増加し、影響度も高まった。また、「同業者間の競争」が「良い」理由で8.5ポイント増加し、影響度が高まった。

図表1 業況D.Iの推移



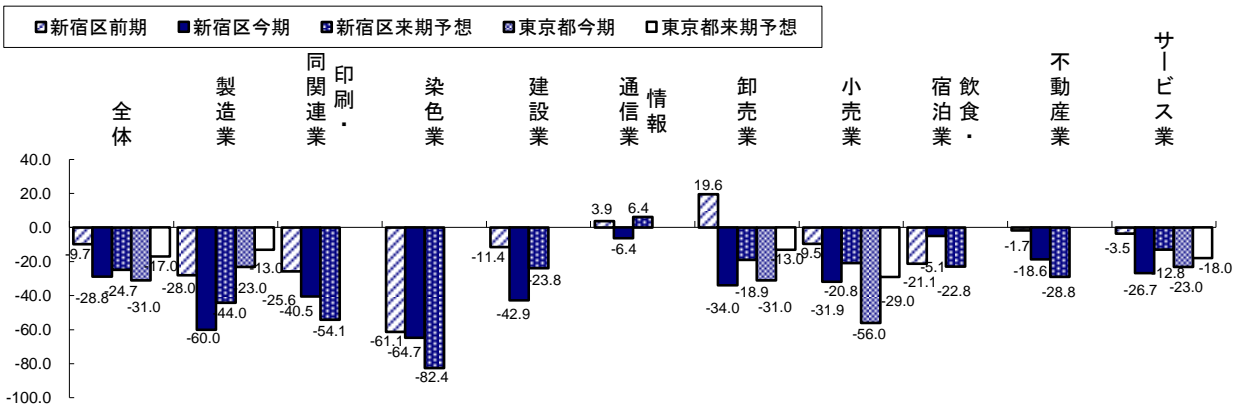
図表2 今期業況D.Iの判断理由

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											
良い	83.5	9.7	29.1	17.5	9.7	17.5	5.8	8.7	3.9	25.2	7.8
悪い	77.0	4.0	31.3	32.1	15.5	23.0	3.2	5.2	13.9	34.5	7.1

※最大3つまで選択

業種別に見ると、飲食・宿泊業で大きく改善した。しかし染色業は低迷が続き、前期に調査開始以来初めて水面下を脱した情報通信業、卸売業は悪化に転じて再び水面下に落ち込み、製造業、印刷・同関連業、建設業、小売業、不動産業、サービス業の6業種も大幅に悪化し、全体は大きく低迷した。来期は、製造業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、サービス業の6業種で大きく持ち直し、全体も上向き見込みである(図表3)。

図表3 業況D.I、見通しD.I



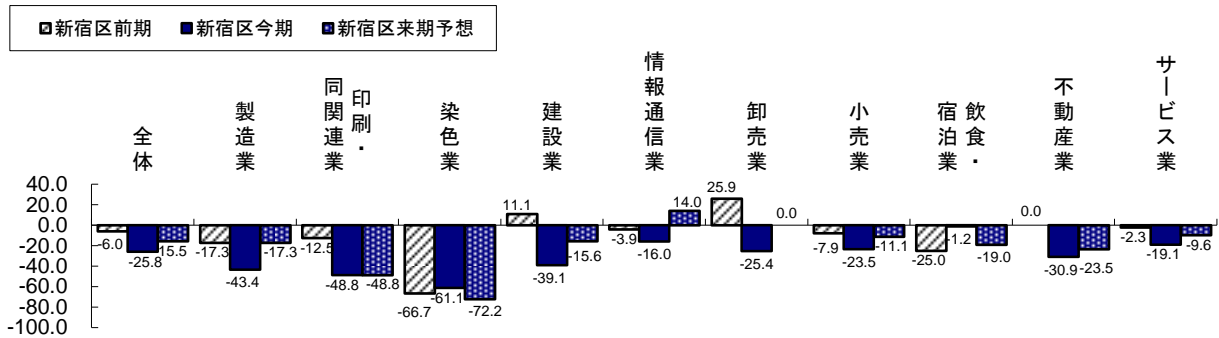
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の7月発表の資料によるもの。(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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): 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

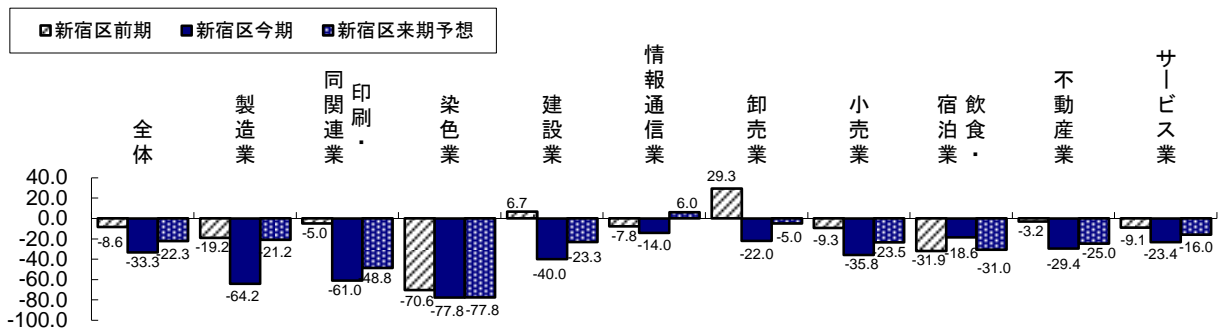
#### ●売上額 D.I

今期は、飲食・宿泊業で大きく持ち直し、染色業は回復基調で推移した。建設業、卸売業、不動産業は水面下に落ち込み、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、小売業、サービス業は大きく低迷した。来期は、情報通信業、卸売業で水面下を脱し、製造業、建設業、小売業の3業種で水面下ながら大きく改善する見込み。



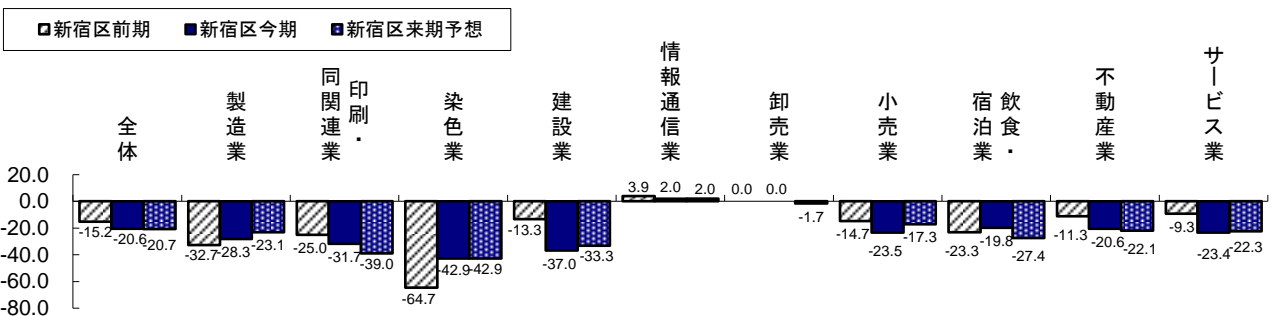
#### ●収益 D.I

今期は、飲食・宿泊業で大幅に改善した。建設業、卸売業は水面下に落ち込み、染色業、情報通信業で低迷し、製造業、印刷・同関連業、小売業、不動産業、サービス業は減少を大きく強めた。来期は、情報通信業で水面下を脱し、製造業、印刷・同関連業、建設業、卸売業、小売業で水面下ながら大きく改善する見込み。



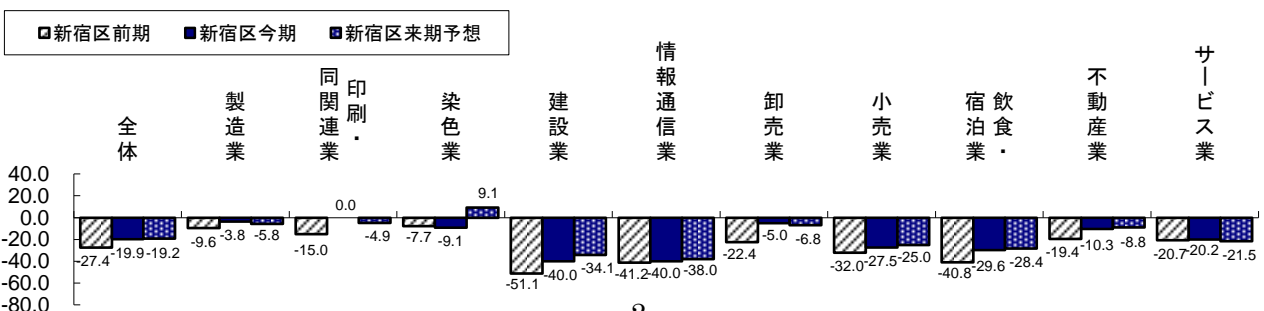
#### ●資金繰り D.I

今期は、情報通信業で容易さが縮小し、卸売業は前期並で推移した。染色業で水面下ながら大きく改善し、製造業、飲食・宿泊業で持ち直したが、印刷・同関連業、小売業、不動産業で厳しさが増し、建設業、サービス業で厳しさがかなり増した。来期は、印刷・同関連業、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業で悪化し、染色業は今期同様の窮屈感が続くが、情報通信業は今期同様に推移し、製造業、建設業、小売業、サービス業で改善する見込み。



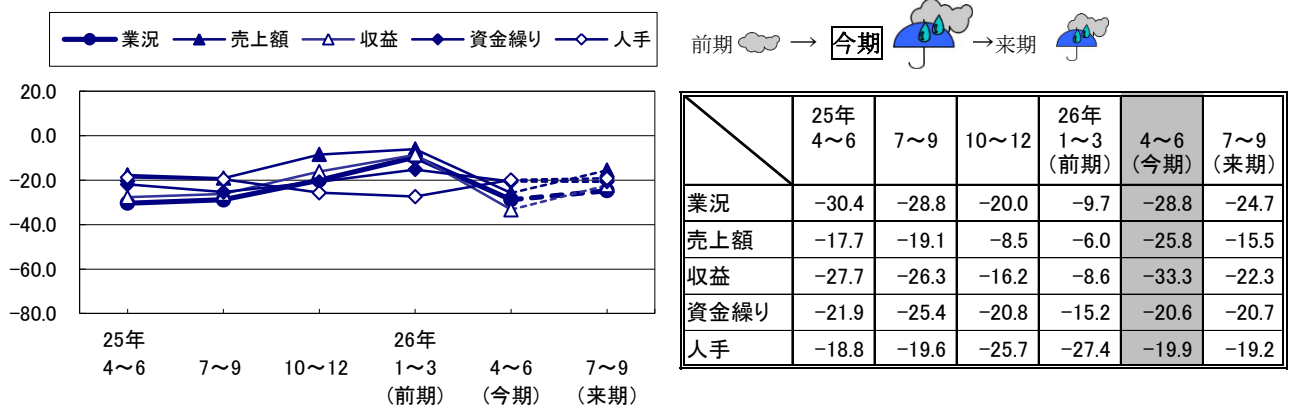
#### ●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業が適正になったが、それ以外の9業種は引き続き不足感がでている。来期は、染色業は過剰に転じるが、印刷・同関連業は不足に転じ、それ以外の8業種も引き続き不足気味で推移する見込み。



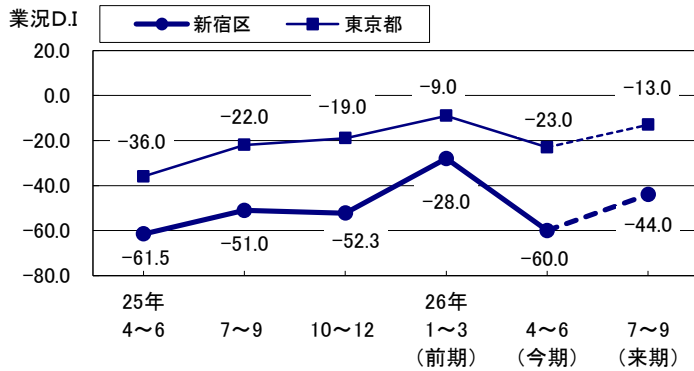
#### 4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

今期は、売上額、収益はともに大きく悪化し、資金繰りは低迷、業況も大きく厳しさを増した。人手は不足感が改善した。来期は、資金繰りは今期並の窮屈感で推移するが、売上額、収益は大きく改善し、業況も厳しさが和らぐと予想されている。人手は不足感が改善する見込み。



#### 5. 業種別における D.I 推移

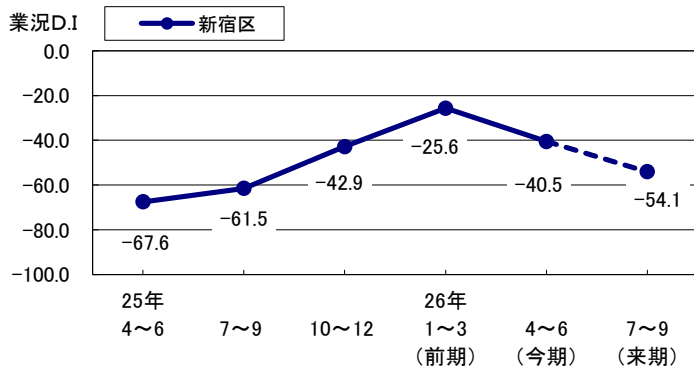
##### 1) 製造業



前期 ☁️ → 今期 🌧️ → 来期 🌧️

	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-28.0	-60.0	-44.0	-23.0
売上額	-17.3	-43.4	-17.3	
収益	-19.2	-64.2	-21.2	
資金繰り	-32.7	-28.3	-23.1	
人手	-9.6	-3.8	-5.8	

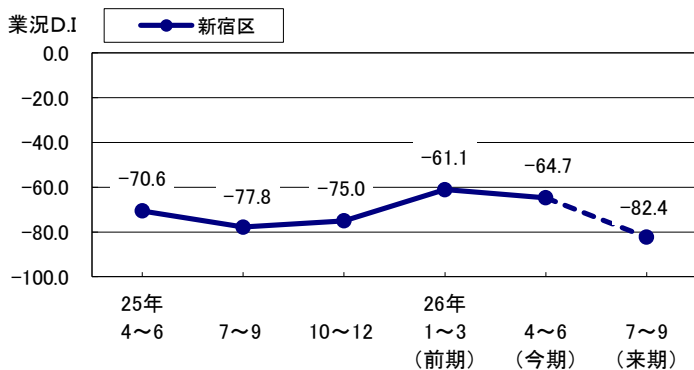
##### 2) 印刷・同関連業



前期 ☁️ → 今期 🌧️ → 来期 🌧️

	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-25.6	-40.5	-54.1
売上額	-12.5	-48.8	-48.8
収益	-5.0	-61.0	-48.8
資金繰り	-25.0	-31.7	-39.0
人手	-15.0	0.0	-4.9

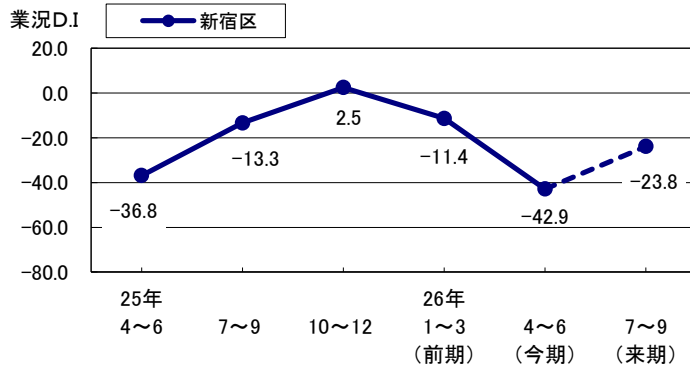
##### 3) 染色業



前期 🌧️ → 今期 🌧️ → 来期 🌧️

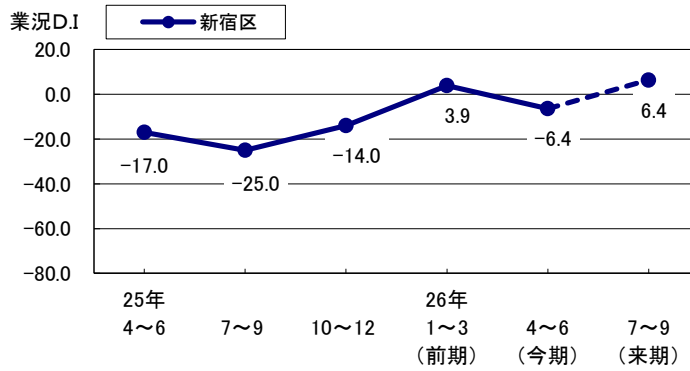
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-61.1	-64.7	-82.4
売上額	-66.7	-61.1	-72.2
収益	-70.6	-77.8	-77.8
資金繰り	-64.7	-42.9	-42.9
人手	-7.7	-9.1	9.1

#### 4) 建設業



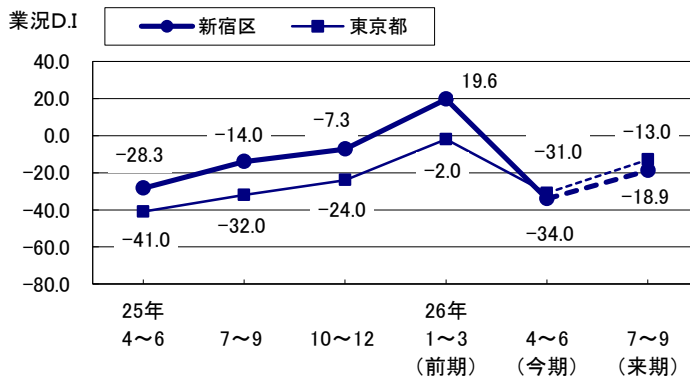
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-11.4	-42.9	-23.8
売上額	11.1	-39.1	-15.6
収益	6.7	-40.0	-23.3
資金繰り	-13.3	-37.0	-33.3
人手	-51.1	-40.0	-34.1

#### 5) 情報通信業



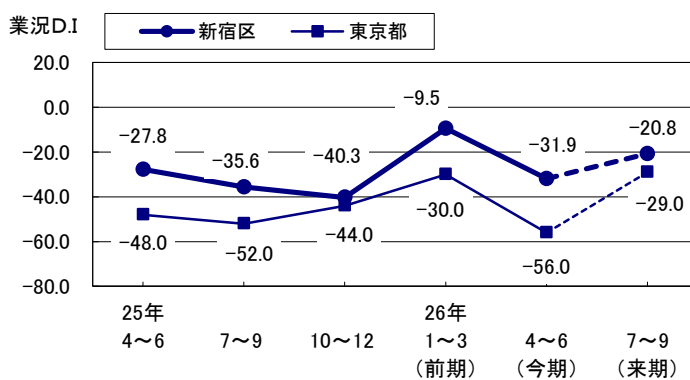
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	3.9	-6.4	6.4
売上額	-3.9	-16.0	14.0
収益	-7.8	-14.0	6.0
資金繰り	3.9	2.0	2.0
人手	-41.2	-40.0	-38.0

#### 6) 卸売業



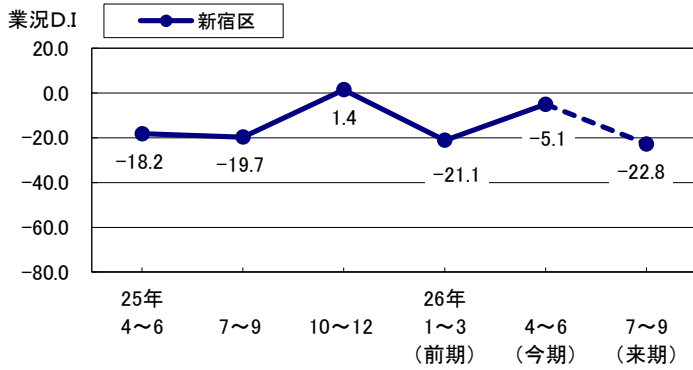
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	19.6	-34.0	-18.9	-31.0
売上額	25.9	-25.4	0.0	
収益	29.3	-22.0	-5.0	
資金繰り	0.0	0.0	-1.7	
人手	-22.4	-5.0	-6.8	

#### 7) 小売業



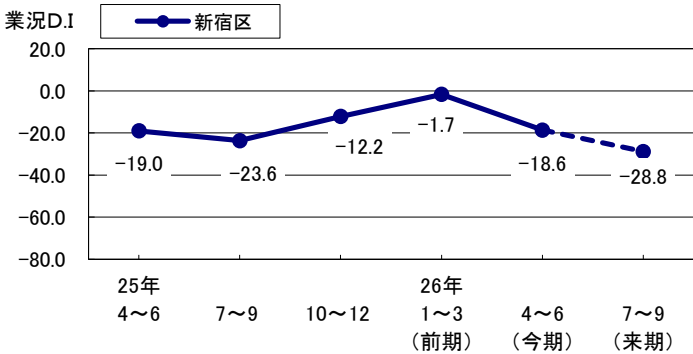
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-9.5	-31.9	-20.8	-56.0
売上額	-7.9	-23.5	-11.1	
収益	-9.3	-35.8	-23.5	
資金繰り	-14.7	-23.5	-17.3	
人手	-32.0	-27.5	-25.0	

8) 飲食・宿泊業



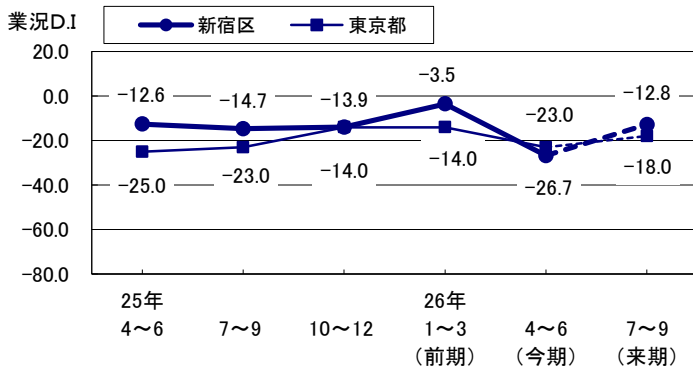
	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-21.1	-5.1	-22.8
売上額	-25.0	-1.2	-19.0
収益	-31.9	-18.6	-31.0
資金繰り	-23.3	-19.8	-27.4
人手	-40.8	-29.6	-28.4

9) 不動産業



	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-1.7	-18.6	-28.8
売上額	0.0	-30.9	-23.5
収益	-3.2	-29.4	-25.0
資金繰り	-11.3	-20.6	-22.1
人手	-19.4	-10.3	-8.8

10) サービス業



	26年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-3.5	-26.7	-12.8	-23.0
売上額	-2.3	-19.1	-9.6	
収益	-9.1	-23.4	-16.0	
資金繰り	-9.3	-23.4	-22.3	
人手	-20.7	-20.2	-21.5	

業種名	D.I.値							
	17 以上	16 ~ 7	6 ~ -4	-5 ~ -14	-15 ~ -24	-25 ~ -34	-35 以下	
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」59.3%、2位「利幅の縮小」28.4%、3位「同業者間の競争の激化」28.0%で、前期同様の順位となった。

業種別では、すべての業種で「売上の停滞・減少」が1位であった。2位は、小売業、不動産業、サービス業で「同業者間の競争の激化」、情報通信業で「人手不足」、染色業で「利幅の縮小」と「顧客・ニーズの変化・減少」（同率）、それ以外の5業種で「利幅の縮小」であった。「人手不足」は情報通信業で2位、建設業、飲食・宿泊業、サービス業で3位に挙げられており、今後も引き続き動向が注目される。そのほか、「顧客・ニーズの変化・減少」が染色業で2位、小売業と不動産業で3位に挙げられており、特に小売業と不動産業はこれまで上位3位外であったことから、こちらも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	59.3%	売上の停滞・減少	62.3%	売上の停滞・減少	77.5%
2位	利幅の縮小	28.4%	利幅の縮小	26.4%	利幅の縮小	47.5%
3位	同業者間の競争の激化	28.0%	同業者間の競争の激化	24.5%	同業者間の競争の激化	32.5%
	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	56.5%	売上の停滞・減少	54.0%
2位	利幅の縮小	38.9%	利幅の縮小	37.0%	人手不足	48.0%
	顧客・ニーズの変化・減少	38.9%				
3位	取引先の減少	27.8%	人手不足	28.3%	人件費の増加	26.0%
	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	60.5%	売上の停滞・減少	59.5%
2位	利幅の縮小	33.3%	同業者間の競争の激化	35.8%	利幅の縮小	32.1%
3位	為替レートの変動	23.3%	顧客・ニーズの変化・減少	24.7%	人手不足	29.8%
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	43.9%	売上の停滞・減少	60.6%		
2位	同業者間の競争の激化	39.4%	同業者間の競争の激化	39.4%		
3位	顧客・ニーズの変化・減少	25.8%	人手不足	27.7%	※ 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」39.1%、2位「販路を拡大する」34.5%、3位「人材を確保する」23.4%で、前期からの順位に変動はみられなかった。

業種別では、情報通信業で「新しい取引先を見つける」と「販路を拡大する」（同率）、製造業、卸売業、小売業で「販路を拡大する」、建設業と飲食・宿泊業で「人材を確保する」、それ以外の4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。「技術力を強化する」は、製造業、印刷・同関連業、建設業で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	新しい取引先を見つける	39.1%	販路を拡大する	60.4%	新しい取引先を見つける	67.5%
2位	販路を拡大する	34.5%	新しい取引先を見つける	43.4%	販路を拡大する	42.5%
3位	人材を確保する	23.4%	技術力を強化する	26.4%	技術力を強化する	30.0%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	75.0%	人材を確保する	40.0%	新しい取引先を見つける	38.0%
2位	販路を拡大する	37.5%	新しい取引先を見つける	37.8%	人材を確保する	36.0%
3位	宣伝・広報を強化する	31.3%	技術力を強化する	33.3%	新しい事業を始める	28.0%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	販路を拡大する	48.3%	販路を拡大する	39.5%	人材を確保する	35.8%
2位	新しい取引先を見つける	43.3%	品揃えを改善する	33.3%	人件費以外の経費を節減する	27.2%
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	36.7%	新しい取引先を見つける	29.6%	人材育成を強化する	25.9%
	不動産業		サービス業			
1位	新しい取引先を見つける	32.8%	新しい取引先を見つける	53.8%		
2位	販路を拡大する	19.4%	販路を拡大する	31.2%		
	不動産の有効活用を図る	19.4%				
3位	人材育成を強化する	16.4%	人材を確保する	29.0%		
	既存の店舗・工場・設備を改修・改装する	16.4%				

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 4月からの消費税率改正前の駆け込み需要があったのか、3月までの売上が前年度よりもアップした。心配していた4月以降の売上の流れは思ったほどの落ち込みがなく、安心している。社員への賞与も前年よりも少し多く支給できて、何よりである。
- ・ 消費税率改正により4月の売上が一時的に減少したが、5～6月は盛り返している。
- ・ 取引先の予算がなかなか通らず、厳しい状況である。新しい部品を作り、実用新案を取ったため、こちらの販路も拡大していこうと考えている。
- ・ 売上は前年とほぼ同じであるが利益商材の販売割合が増加したため増益で推移している。取引先は一時のコストカット一辺倒ではなく特色のある商品については一定の理解をしていただけるようになったと感じるが、値上げができる環境にはないと思う。供給者からの値上げ要求は相変わらずであるが、何とか吸収して利益確保ができています。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 毎年、固定客から固定案件を受注している為、業績の大幅な浮き沈みはない。
- ・ 現在弊社では、商品の配送に関して大手宅配会社に委託しているが、予期せぬ急な値上げを要求され、収益減となっている。今後は、弊社商品の値上げも検討しているが、競合他社との相見積により顧客減少の可能性もあり、今後の経営については厳しくなると予想される。
- ・ オフセットカラー校正業は今や斜陽産業で同業者も淘汰され、わずかに残るのみとなるが、新機械の投資等は大変な資金を要すること、又後継者問題もあり先に進めない状況である。長年勤務している社員達の協力で賃金契約等見直しをし、何とかつないでいるのが現況である。
- ・ 市場における印刷物減少にしたがって、同業者間の安価受注が激化して経営環境が益々悪化している。

### 3) 染色業

- ・ 着物染色業が中心であったが事業を見直し、ストール等洋装の染色を中心に展開している。今後の事業の発展を望む。
- ・ 問屋で展示会を開いても人が来ないと言う話を聞く。
- ・ 着物や手描友禅を主に作業しているが、消費者が毎年少なくなり大変厳しい。

### 4) 建設業

- ・ 仕事量は全体的に増加しているが、人手不足（職人）により着手出来ないものがある。
- ・ 3月までは年度末ということもあり、かなりの駆け込み需要が有り多忙を極めたが、4月から現在までは見積及び設計依頼の引合いは相当数あるが、なかなか受注まで至らない状況が続いている。当社の受注先企業（大手設備工事会社）でも軒並み仕掛工事が減少しているため、しばらくの間は小規模の設備会社との取引も強化していくつもりである。
- ・ 慢性的な労働力不足により業界全体での工程管理に支障が出ている。短期に労働力を必要とするため人件費の高騰が問題である。
- ・ 売上代金が手形回収のため、資金面で苦勞する。

### 5) 情報通信業

- ・ 大手企業との取引増加に伴う増収が見込まれる。
- ・ 英文雑誌出版業の為、東京オリンピックの開催決定や、移民受け入れなど、在来は外国人マーケットの拡大が売上増加につながった。
- ・ 案件増加、取引先増加により売上も増加しているが、人材不足により今後拡大の見込みは薄い。
- ・ 売上、利益ともに堅調に推移しているが、大きな成長は見られない。
- ・ 人材が常に不足している。

## 6) 卸売業

- ・ 海外輸出の増加により売上、利益とも急上昇。
- ・ 業績は引き続き順調に推移しているが、円安誘導による為替差損、内需の停滞、数年以内に予定されている法人税減税などの要因で、外資の参入による国内市場の競争激化が予想される。これを打開するため、輸出事業等を育成している。
- ・ 過去 2 年で収益の改善を図った。今後 2 年は在庫削減等によりキャッシュフローの改善を図る予定である。
- ・ 消費税率改正により 4~6 月期は苦戦したが、今後持ち直す見込み。

## 7) 小売業

- ・ 概ね順調と言える。
- ・ 今期 (4~6 月) は消費税率改正による買い控えを感じ、売上も昨年同時期と比べ若干低調であった。又、仕入れ先からの材料価格向上による仕入価格の上昇と消費税率アップ分の負担がやや収益の減少につながっている。ただ 6 月後半より若干落ち着き、昨年並みもしくはそれ以上の注文、問い合わせを受けており、少々上向きに推移すると予測している。
- ・ 人手は慢性的に不足している。パート、派遣でカバーしているが人件費の増大を招いている。
- ・ 新規事業を昨年 11 月から開始したが、軌道に乗るにはまだ時間が掛かり、その為の資金繰りに苦労している。可能性のある事業に対して、投資をするような仕組みを構築してほしい。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 順調に推移している。
- ・ 消費税率改正の影響はない。むしろ固定客が増え、来店頻度、客単価増の戦略に成功。
- ・ インバウンド(外国人の旅行) が増えていることが収益向上の要因の 1 つに挙げられる。今のところ増加の一途をたどっているが、円安や災害等が起こると一気に状況が変わるので、今後も注意深く推移を見守る必要がある。
- ・ 消費税の総価表示から外税表示への変更に伴う割高感の影響がある。その他は特に影響はないが、最低賃金の改定に伴う人件費の増加は厳しい。
- ・ 消費税率改正による景気への影響を懸念していたが、4~5 月は順調に売上が推移している。ただ、6 月に入ってから、前年比で若干のマイナスで来ており一時的な動きなのかどうかを注視している。

## 9) 不動産業

- ・ 近隣に新しい店が増え、町が活性化されている。
- ・ 売上、資金繰りともに安定しており、現在大きな懸案事項はない。ただ老朽化する資産をどうするか数年先をめぐりに要検討。
- ・ 主に不動産業である為、春先から一旦は売上が下がったが、これからは横ばいから上昇に転ずると思う。ただ、融資に関し、保証協会等の審査が厳しくなった。
- ・ 安定した収益基盤のため利益は出ているが、同業他社との競合が厳しく、大きな成長にはつながっていない。引き続き安定的経営を維持していく。
- ・ 人口減による空部屋の増加で、仲介も難しくなっている。

## 10) サービス業

- ・ 増収増益で取引先も増えている。
- ・ 大学関係の仕事が多いためやや安定はしているものの、広報予算の縮小があり厳しい。
- ・ 経営状況は良く、新規顧客含め受注は増加している。ただ、特に若い人材が不足している。
- ・ 売上は増加したが、継続性が乏しい。
- ・ 減収減益で大幅赤字である。人件費過多のため見直しを実施予定。品質本位で営業してきたが、一般消費者の低価格指向で売上減が続き、苦戦を強いられている。



# 【特別調査】「中小企業における事業承継」

【調査実施時期】  
平成26年6月下旬

## 【調査結果概要】

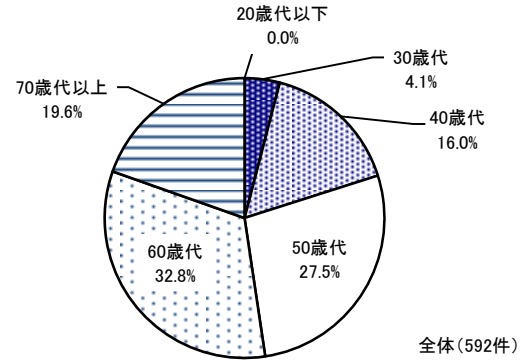
将来的な事業承継予定は、「現時点では未定」が約43%で最多であった（問3参照）。事業承継を行う際に課題となりそうな点は、「事業の将来性」が約56%で最多、事業承継を行う上で取り組みたいことは「後継者育成」が約67%で最多であった（問5・問6参照）。事業承継に関する相談先は、「税理士・公認会計士等の専門家」が約39%で最多であった（問8参照）。円滑な事業承継のために行政に期待することは、「税制面での負担軽減」が約66%で最多であった（問10参照）。

### 問1 社長(代表者)の年齢階層

全体では、「60歳代」が32.8%で最も多く、以下「50歳代」27.5%、「70歳代以上」19.6%と続いた（図表特1）。

業種別では、染色業で「60歳代」と「70歳代以上」が同率最多、建設業で「50歳代」と「60歳代」が同率最多、情報通信業で「50歳代」が最多、不動産業で「70歳代以上」が最多、それ以外の6業種で「60歳代」が最多であった。特に染色業、卸売業の2業種は「60歳代」が4割以上と、他の業種と比較して割合が高かった。一方、情報通信業は「50歳代」が唯一4割以上を占め、また「40歳代」も2割以上と、他の業種と比較して若い世代の代表者が多かった。

図表特1 社長(代表者)の年齢階層

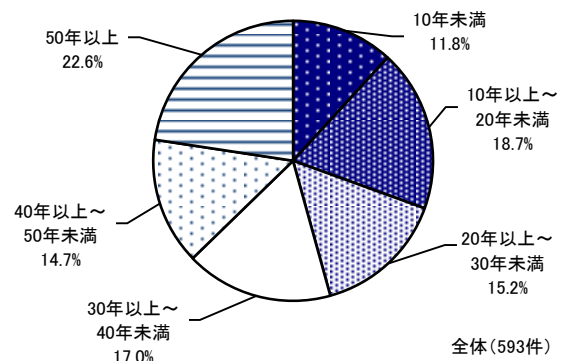


### 問2 業歴

全体では、「50年以上」が22.6%で最多、以下「10年以上～20年未満」18.7%、「30年以上～40年未満」17.0%と続いた（図表特2）。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業で「50年以上」が最も多く、特に染色業では7割以上を占めた。不動産業も「40年以上～50年未満」および「50年以上」が同率最多と、業歴が長い企業の割合が多かった。一方、小売業は「10年以上～20年未満」および「50年以上」が同率最多と、二極化した。情報通信業は「10年以上～20年未満」が最多で、比較的業歴の短い企業の割合が多かった。卸売業およびサービス業は「20年以上～30年未満」が最多、飲食・宿泊業は「30年以上～40年未満」が最多と、業種により傾向が分かれた。

図表特2 業歴



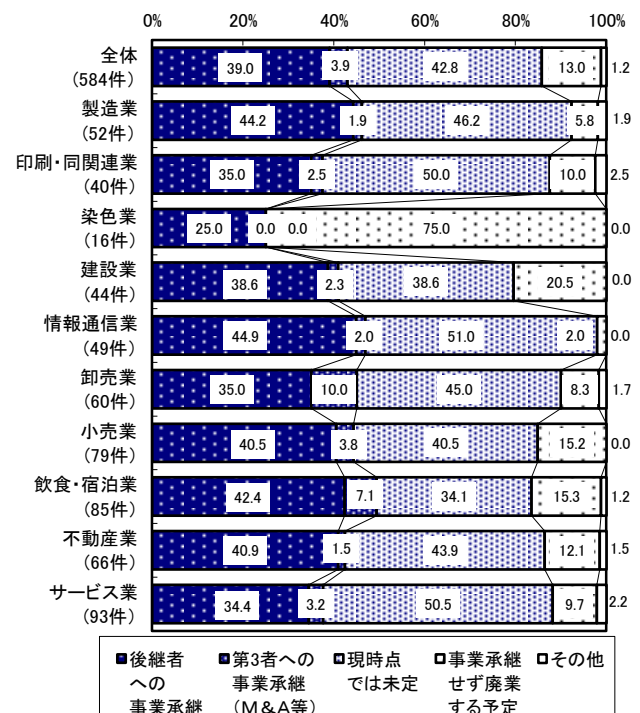
### 問3 事業承継の予定

全体では、「現時点では未定」が42.8%で最多、以下「後継者への事業承継」39.0%、「事業承継せず廃業する予定」13.0%と続いた。「後継者への事業承継」と「第三者への事業承継(M&A等)」3.9%を合算した『事業承継をする』は42.9%と4割台にとどまった（図表特3）。

業種別では、飲食・宿泊業は「後継者への事業承継」が最多、建設業および小売業は「後継者への事業承継」と「現時点では未定」が同率最多であった。なお、染色業は「事業承継せず廃業する予定」が7割以上を占め、他の業種と比較して割合が高かった。それ以外の6業種では「現時点では未定」が最多で、特に、印刷・同関連業、情報通信業、サービス業で5割以上を占めた。

『事業承継をする』が5割以上の業種はなく、製造業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業の7業種が4割以上を占める結果となった。なお、「第三者への事業承継(M&A等)」は卸売業が最も高く、唯一1割に達した。

図表特3 事業承継の予定

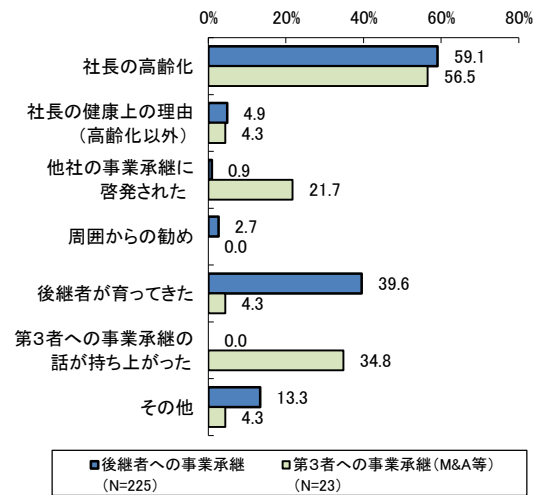


### 問 4① 事業承継を考えたきっかけ(複数回答可)

問3で『事業承継をする』と回答した企業に、事業承継を考えたきっかけを尋ねたところ、「後継者への事業承継」と回答した企業では「社長の高齢化」が59.1%で最多、次いで「後継者が育ってきた」が39.6%で続いた。「第3者への事業承継(M&A等)」と回答企業では、「社長の高齢化」が56.5%で最多、次いで「第3者への事業承継の話が持ち上がった」が34.8%で続いた(図表特4①)。

業種別でみると、「後継者への事業承継」と回答した企業では、染色業と卸売業で「後継者が育ってきた」が最多、それ以外の8業種で「社長の高齢化」が最多であった。「第3者への事業承継(M&A等)」と回答した企業では、飲食・宿泊業で「社長の高齢化」が6件中5件で最多、卸売業で「社長の高齢化」「他社の事業承継に啓発された」「第3者への事業承継の話が持ち上がった」が6件中各2件と回答が分かれた(それ以外の業種は回答数3件以下につき割愛)。

図表特 4① 事業承継を考えたきっかけ(複数回答可)

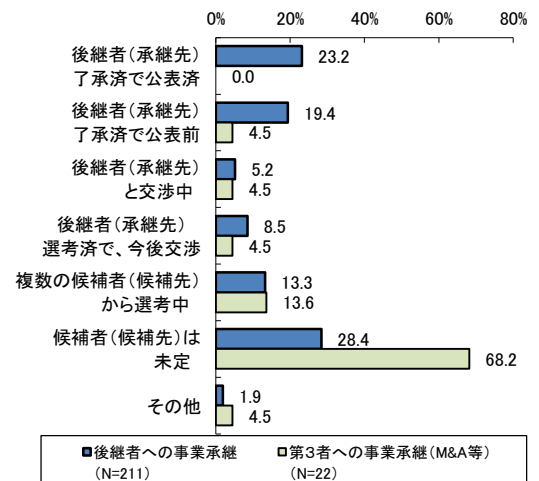


### 問 4② 事業承継の後継者や承継先

同じく問3で『事業承継をする』と回答した企業に後継者や承継先を尋ねたところ、「後継者への事業承継」と回答した企業では「候補者(候補先)は未定」が28.4%で最多、次いで「後継者(承継先)了承済で公表済」が23.2%で続いた。「第3者への事業承継(M&A等)」と回答した企業では、「候補者(候補先)は未定」が68.2%で最多、次いで「複数の候補者(候補先)から選考中」が13.6%で続いた(図表特4②)。

業種別にみると、「後継者への事業承継」と回答した企業では、製造業および小売業で「後継者(承継先)了承済で公表済」が最多、印刷・同関連業および飲食・宿泊業で「後継者(承継先)了承済で公表済」と「候補者(候補先)は未定」が同率最多、染色業は「後継者(承継先)了承済で公表済」「後継者(承継先)選考済で、今後交渉」「その他」が同率最多であった。建設業および卸売業は「後継者(承継先)了承済で公表前」が最多と、業種で傾向が分かれた。「第3者への事業承継(M&A等)」と回答した企業では、卸売業で「候補者(候補先)は未定」が6件中5件で最多、飲食・宿泊業も「候補者(候補先)は未定」が5件中3件で最多だった(それ以外の業種は回答数3件以下につき割愛)。

図表特 4② 事業承継の後継者や承継先

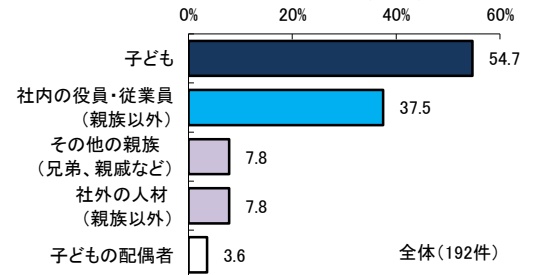


### 問 4③ 後継者予定の(または後継者にしたい)人材(複数回答可)

問3で『事業承継をする』と回答した企業に後継者予定(または候補者にしたい)人材について尋ねたところ、全体では「子ども」が54.7%で最多、次いで「社内の役員・従業員(親族以外)」37.5%、「その他の親族(兄弟、親戚など)」と「社外の人材(親族以外)」(同率7.8%)と続いた(図表特4③)。

業種別では、情報通信業、サービス業を除く8業種で「子ども」が最多であった。情報通信業とサービス業は「社内の役員・従業員(親族以外)」が最多で、特に情報通信業は7割以上を占めた。

図表特 4③ 後継者予定の(または後継者にしたい)人材(複数回答可・上位5位)

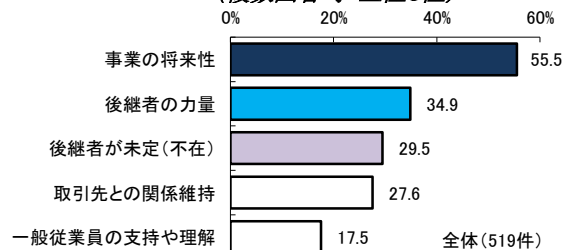


### 問 5 事業承継を行う際の課題点(複数回答可)

全体では、「事業の将来性」が55.5%で最も多く、以下「後継者の力量」34.9%、「後継者が未定(不在)」29.5%と続いた(図表特5-1)。

業種別では、全ての業種で「事業の将来性」が最多であった。2番目に多い項目は、卸売業で「後継者の力量」と「後継者が未定(不在)」で同率、印刷・同関連業およびサービス業で「取引先との関係維持」、不動産業で「自社株など個人資産の取扱い」、それ以外の6業種で「後継者の力量」が挙げられた(図表特5-2)。

図表特 5-1 事業承継を行う際の課題点(複数回答可・上位5位)



図表特 5-2 事業承継を行う際の課題点(複数回答可・業種別)

	製造業		印刷・同関連業		染色業		建設業		情報通信業	
1位	事業の将来性	57.1%	事業の将来性	57.6%	事業の将来性	100.0%	事業の将来性	50.0%	事業の将来性	44.9%
2位	後継者の力量	44.9%	取引先との関係維持	42.4%	後継者の力量	37.5%	後継者の力量	32.5%	後継者の力量	40.8%
3位	取引先との関係維持	32.7%	後継者が未定(不在)	33.3%	後継者が未定(不在)	25.0%	後継者が未定(不在)	27.5%	後継者が未定(不在)	38.8%
					取引先との関係維持	25.0%			取引先との関係維持	38.8%
					相続税などの税金対策	25.0%			取引先との関係維持	38.8%

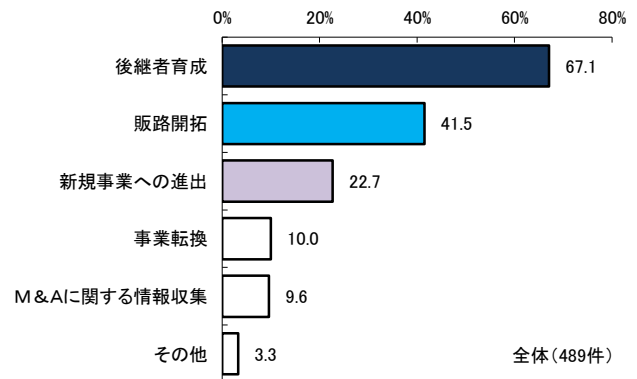
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	事業の将来性	70.9%	事業の将来性	62.9%	事業の将来性	54.3%	事業の将来性	45.8%	事業の将来性	50.0%
2位	後継者の力量	34.5%	後継者の力量	37.1%	後継者の力量	37.1%	自社株など個人資産の取扱い	30.5%	取引先との関係維持	37.2%
	後継者が未定(不在)	34.5%	後継者が未定(不在)	37.1%	後継者が未定(不在)	37.1%	後継者が未定(不在)	28.8%	後継者の力量	33.7%
3位	取引先との関係維持	32.7%	後継者が未定(不在)	27.1%	一般従業員の支持や理解	20.0%	後継者が未定(不在)	28.8%	後継者が未定(不在)	33.7%

問 6 事業承継を行う上で、取り組みたいこと(複数回答可)

全体では、「後継者育成」が 67.1%で最も多く、以下「販路開拓」41.5%、「新規事業への進出」22.7%と続いた。(図表特 6)。

業種別では、印刷・同関連業で「後継者育成」と「販路開拓」がともに 6 割で最多、それ以外の 9 業種で「後継者育成」が最多であった。「後継者育成」は飲食・宿泊業で 8 割、染色業、建設業、情報通信業で 7 割以上を占めた。「販路開拓」は同率最多の印刷・同関連業の他、卸売業で 5 割以上を占めた。「新規事業への進出」は情報通信業で唯一 3 割以上を占め、「事業転換」は染色業で唯一 2 割以上を占めた。

図表特 6 事業承継を行う上で、取り組みたいこと(複数回答可)

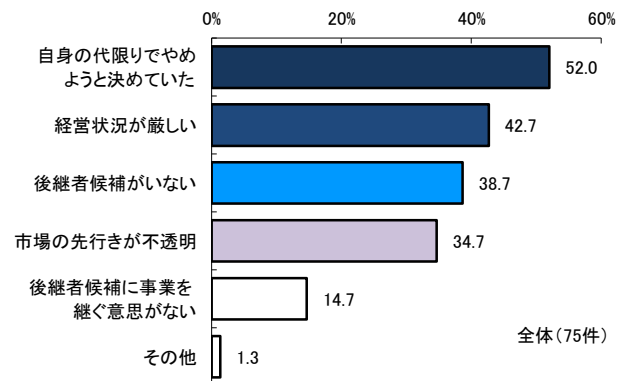


問 7 廃業を予定している理由(複数回答可)

問 3 で「事業承継をせず廃業する予定」と回答した企業に、廃業を予定している理由を尋ねたところ、全体では「自身の代限りでやめようとしていた」が 52.0%で最も多く、以下「経営状況が厳しい」42.7%、「後継者候補がない」38.7%と続いた (図表特 7)。

業種別では、印刷・同関連業で「自身の代限りでやめようとしていた」と「経営状況が厳しい」が同率最多、建設業で「経営状況が厳しい」と「市場の先行きが不透明」が同率最多、卸売業で「自身の代限りでやめようとしていた」「経営状況が厳しい」「後継者候補がない」が同率最多と回答が分かれた。染色業は「後継者候補がない」が 6 割以上を占め、他の業種よりも割合が高かった。小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業の 4 業種は「自身の代限りでやめようとしていた」が最多であった (製造業と情報通信業は回答件数 3 件以下につき割愛)。

図表特 7 廃業を予定している理由(複数回答可)

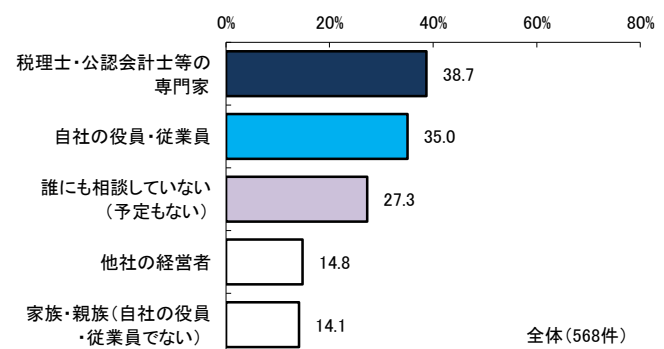


問 8 事業承継の主な相談先(複数回答可)

全体では、「税理士・公認会計士等の専門家」が 38.7%で最も多く、以下「自社の役員・従業員」35.0%、「誰にも相談していない(予定もない)」27.3%と続いた (図表特 8-1)。

業種別では、サービス業で「税理士・公認会計士等の専門家」と「自社の役員・従業員」が同率最多、印刷・同関連業と情報通信業で「自社の役員・従業員」が最多と、「自社の役員・従業員」が上位に挙げた。一方、染色業では「誰にも相談していない(予定もない)」が 73.3%で最多、それ以外の 6 業種では「税理士・公認会計士等の専門家」が最多であった (図表特 8-2)。

図表特 8-1 事業承継の主な相談先(複数回答可・上位 5 位)



図表特 8-2 事業承継の主な相談先(複数回答可・業種別)

	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	税理士・公認会計士等の専門家 47.1%	自社の役員・従業員 44.4%	誰にも相談していない(予定もない) 73.3%	税理士・公認会計士等の専門家 39.1%	自社の役員・従業員 49.0%
2位	自社の役員・従業員 33.3%	税理士・公認会計士等の専門家 38.9%	その他 13.3%	自社の役員・従業員 37.0%	誰にも相談していない(予定もない) 28.6%
3位	他社の経営者 27.5%	誰にも相談していない(予定もない) 25.0%	税理士・公認会計士等の専門家 6.7%	家族・親族(自社の役員・従業員でない) 26.1%	他社の経営者 26.5%
			自社の役員・従業員 6.7%		
			家族・親族(自社の役員・従業員でない) 6.7%		
			組合や業界団体 6.7%		
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	税理士・公認会計士等の専門家 48.3%	税理士・公認会計士等の専門家 41.8%	税理士・公認会計士等の専門家 39.2%	税理士・公認会計士等の専門家 41.9%	税理士・公認会計士等の専門家 35.5%
2位	自社の役員・従業員 31.0%	自社の役員・従業員 36.7%	誰にも相談していない(予定もない) 29.1%	自社の役員・従業員 37.1%	自社の役員・従業員 35.5%
3位	誰にも相談していない(予定もない) 19.0%	誰にも相談していない(予定もない) 29.1%	自社の役員・従業員 26.6%	誰にも相談していない(予定もない) 24.2%	誰にも相談していない(予定もない) 31.2%
					他社の経営者 15.1%

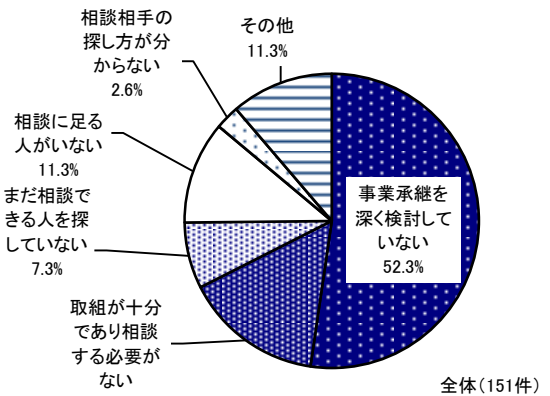
なお、問 3 の回答別では、「後継者への事業承継」と回答した企業は「自社の役員・従業員」、「税理士・公認会計士等の専門家」の順に続き、いずれも 4 割以上を占めた。「第三者への事業承継 (M&A 等)」と回答した企業は「税理士・公認会計士等の専門家」、「他社の経営者」の順に続き、いずれも 3 割以上を占めた。「現時点では未定」と回答した企業は、「税理士・公認会計士等の専門家」が 41.1%で最多、「誰にも相談していない (予定もない)」が 33.2%で続いた。「事業承継せず廃業する予定」と回答した企業は、「誰にも相談していない (予定もない)」が 47.8%で最多、続く「税理士・公認会計士等の専門家」は 26.9%にとどまった。

問 9 事業承継について誰にも相談していない (予定もない)理由

事業承継について「誰にも相談していない (予定もない)」と回答した企業に、その理由を尋ねたところ、全体では「事業承継を深く検討していない」が 52.3%で最多、以下「取組が十分であり相談する必要がない」15.2%、「相談に足る人がいない」11.3%と続いた (図表特 9)。

業種別では、印刷・同関連業で「事業承継を深く検討していない」と「取組が十分であり相談する必要がない」が同率最多、製造業で「事業承継を深く検討していない」と「相談に足る人がいない」が同率最多、それ以外の 8 業種では「事業承継を深く検討していない」が最多であった。なお「事業承継を深く検討していない」は、卸売業と不動産業で 7 割以上を占め、他の業種よりも割合が高かった。

図表特 9 事業承継について誰にも相談していない (予定もない)理由

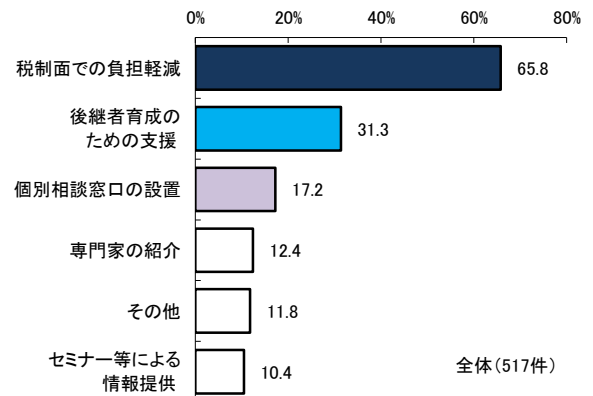


問 10 円滑な事業承継のために、行政に期待すること (複数回答可)

全体では、「税制面での負担軽減」が 65.8%で最も多く、以下「後継者育成のための支援」31.3%、「個別相談窓口の設置」17.2%と続いた (図表特 10)。

業種別では、染色業で「後継者育成のための支援」が 6 割以上を占め最多、それ以外の 9 業種は「税制面での負担軽減」が最多で、製造業、印刷・同関連業、飲食・宿泊業、不動産業では 7 割以上を占めた。「後継者育成のための支援」は、染色業のほか、建設業で 5 割以上と、他の業種よりも高い割合を占めた。なお、いずれの業種も「税制面での負担軽減」および「後継者育成のための支援」が上位 2 項目に挙げられており、期待が高かった。

図表特 10 円滑な事業承継のために、行政に期待すること (複数回答可)



(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 26 年 8 月発行