

新宿区 中小企業の景況

(平成28年7月～9月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (34 件)、印刷・同関連業 (42 件)、染色業 (19 件)、建設業 (35 件)、情報通信業 (43 件)、卸売業 (42 件)、小売業 (58 件)、飲食・宿泊業 (78 件)、不動産業 (43 件)、サービス業 (76 件)

※ () 内は有効回答数 合計 470 件

【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商エリサーチ 【調査実施時期】 平成 28 年 9 月下旬

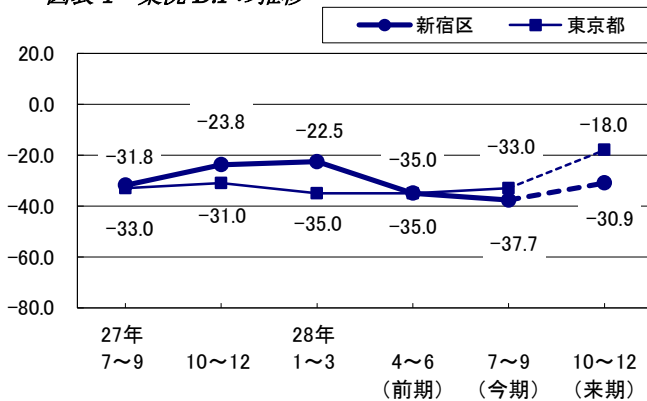
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲37.7 と、前期 (平成 28 年 4 月～6 月) の▲35.0 から悪化した。来期 (平成 28 年 10 月～12 月) の見通しは▲30.9 で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」が最も高い。「悪い」理由では、「同業者間の競争」が前期より 7.9 ポイント増加し、影響度が高くなった。

図表 1 業況 D.I の推移



図表 2 今期業況 D.I の判断理由

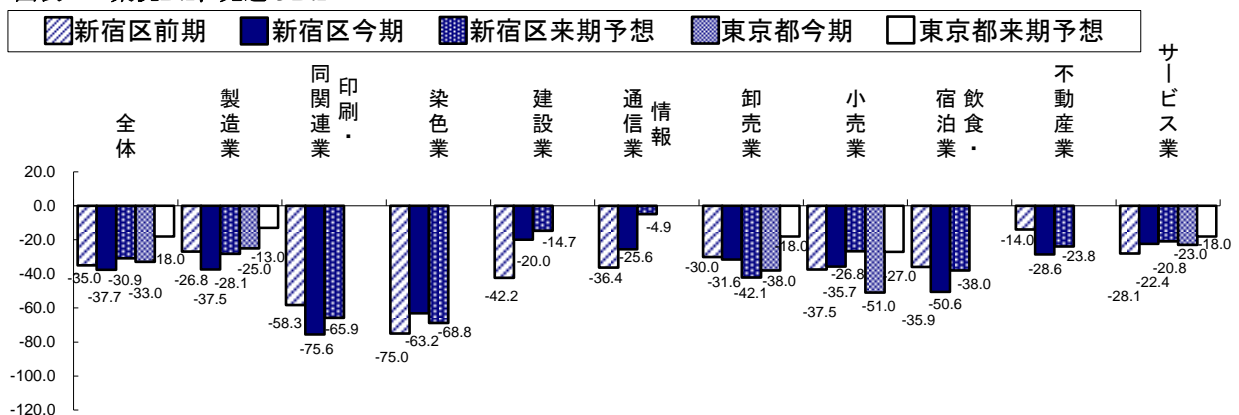
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	86.6	11.9	20.9	22.4	11.9	16.4	3.0	7.5	1.5	20.9	10.4
悪い	78.9	3.9	21.1	27.6	15.5	22.0	4.3	8.2	5.2	46.1	7.8

※最大3つまで選択

業種別に見ると、染色業、建設業、情報通信業で大きく改善し、小売業、サービス業でも改善した。一方、製造業、印刷・同関連業、飲食・宿泊業、不動産業では大きく厳しさを増し、卸売業も幾分厳しさを増し、全体としても悪化した。

来期は、情報通信業、飲食・宿泊業で大きく改善し、製造業、印刷・同関連業、建設業、小売業、不動産業、サービス業も改善が見込まれる。そのため、染色業は低調感を強め、卸売業は悪化幅が大きく拡大するが、全体では改善する見込み (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)

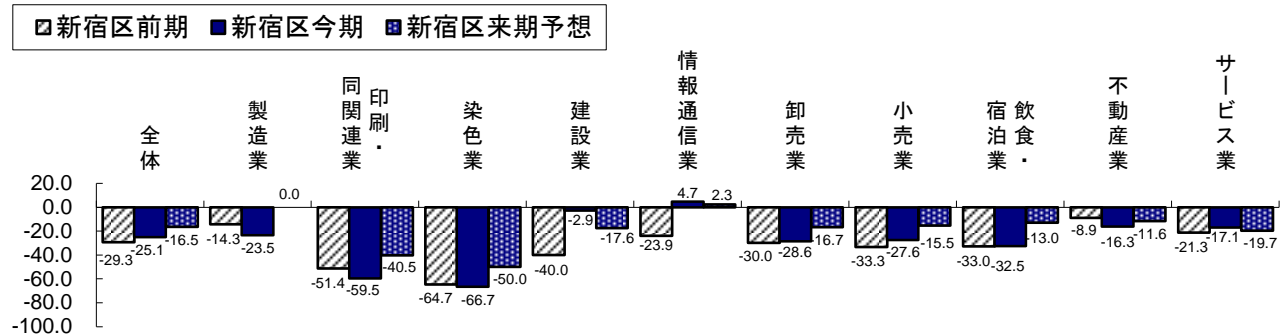
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

D. I (ディファイ): 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

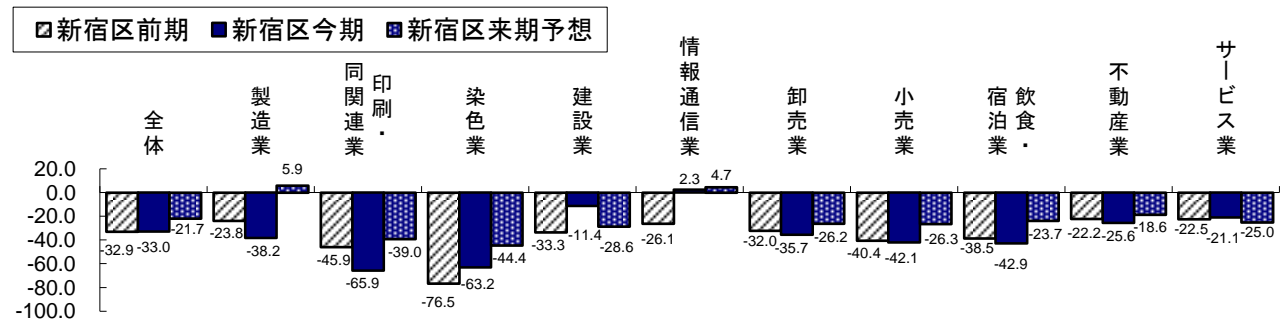
●売上額 D.I

今期は、情報通信業で悪化から好調に大きく転じ、建設業で大きく改善し、卸売業、小売業、サービス業で持ち直した。一方、飲食・宿泊業は前期同様の厳しさが続き、製造業、印刷・同関連業、染色業、不動産業で悪化した。来期は、製造業で水面下から脱する兆しが見え、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で大きく持ち直し、不動産業でも改善する見込み。また、情報通信業では前期を下回るが、引き続きプラス圏での推移の見込み。



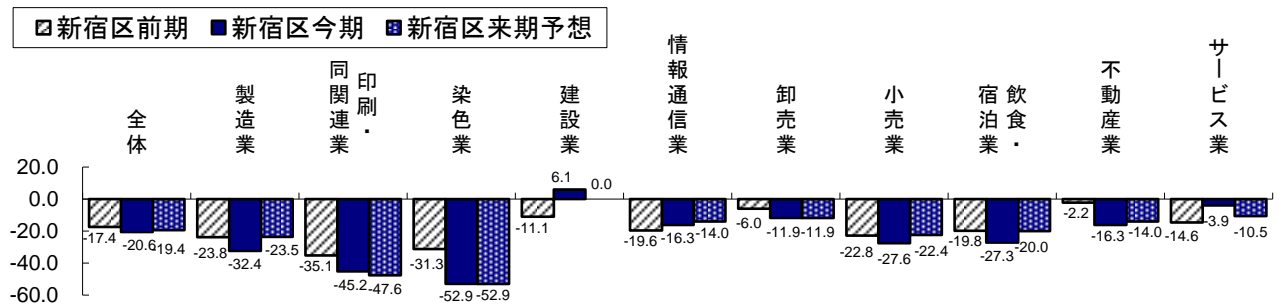
●収益 D.I

今期は、情報通信業で大きく好転し、染色業、建設業で大きく改善した。一方、サービス業は前期同様の厳しさが続き、製造業、印刷・同関連業で大きく低迷し、その他4業種で減少を強めた。来期は、情報通信業で2期連続プラス圏での増加傾向を維持し、製造業で大きく好調に転じるほか、印刷・同関連業、染色業、小売業、飲食・宿泊業で大きく改善し、卸売業、不動産業も持ち直す見込み。



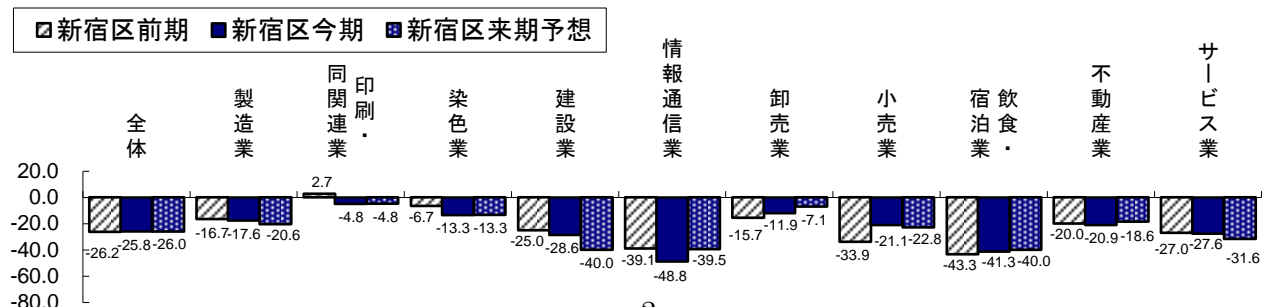
●資金繰り D.I

今期は、建設業、サービス業で厳しさが大きく和らぎ、情報通信業で改善したが、印刷・同関連業、染色業、不動産業で窮屈感が大きく強まり、製造業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で苦しさが強まった。来期は、製造業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で厳しさが和らぐ見込み。



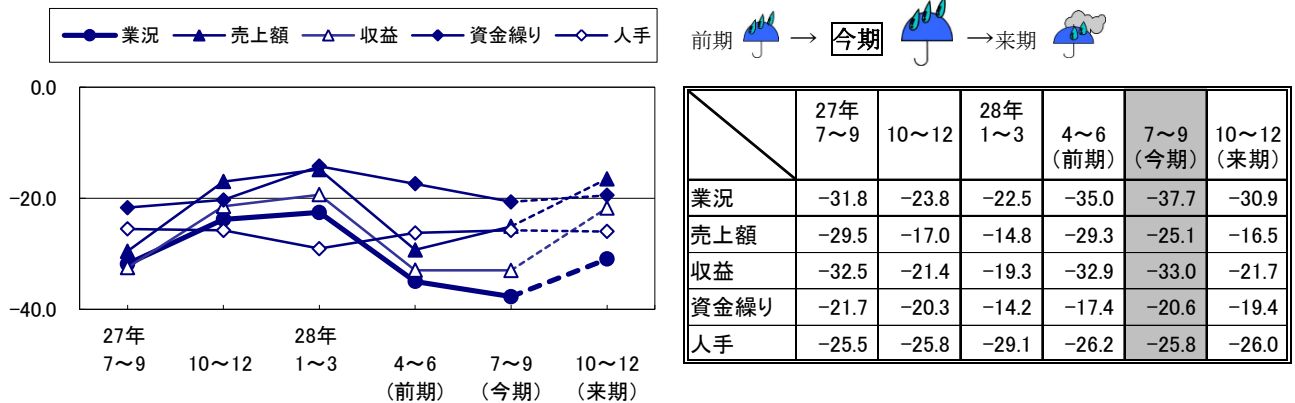
●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業で過剰から不足に転じた。小売業は大きく改善し、卸売業、飲食・宿泊業も改善がみられたが、全業種で引き続き不足感がでている。来期は、すべての業種で不足気味で推移する見込み。



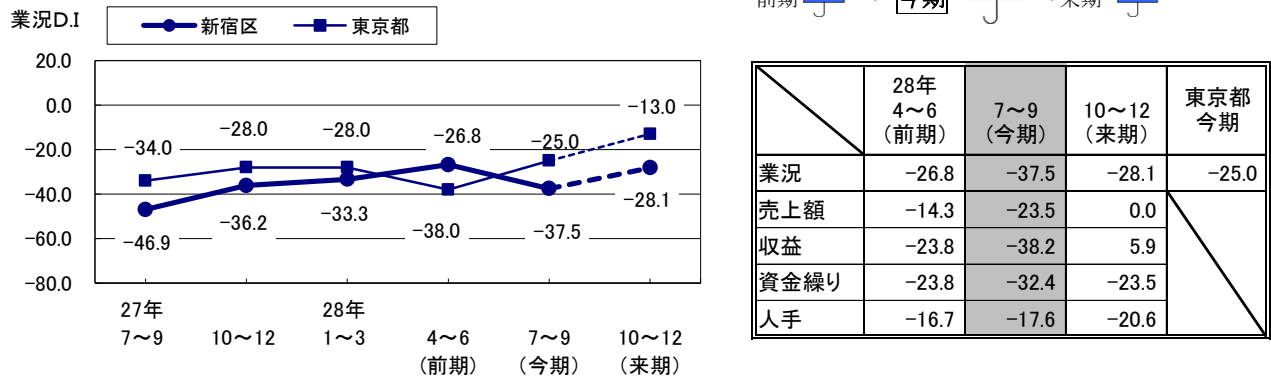
4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

今期は、売上額で持ち直したが、収益は前期並の減益幅で推移し、業況は低迷した。資金繰りは厳しさを強め、人手は前期同様不足気味で推移した。来期は、収益は大きく改善、業況および売上額も改善すると予想されている。資金繰りは厳しさが和らぎ、人手は今期並の不足感が続く見通し。

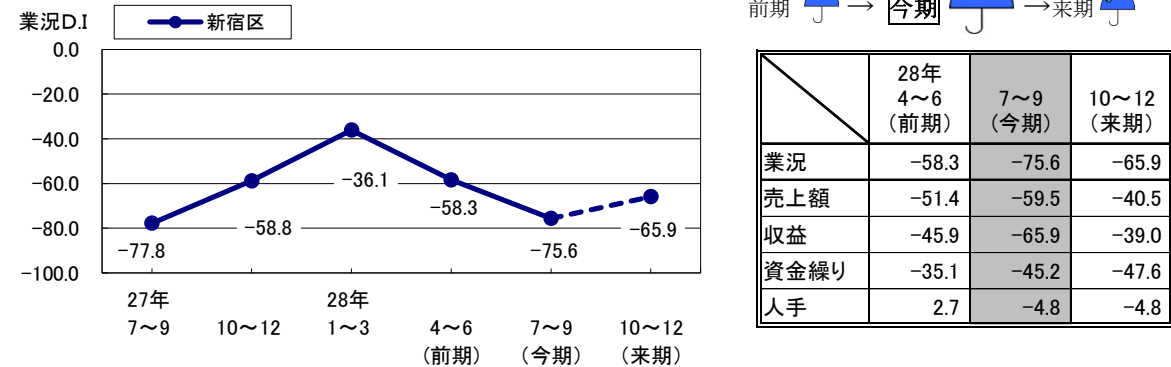


5. 業種別における D.I 推移

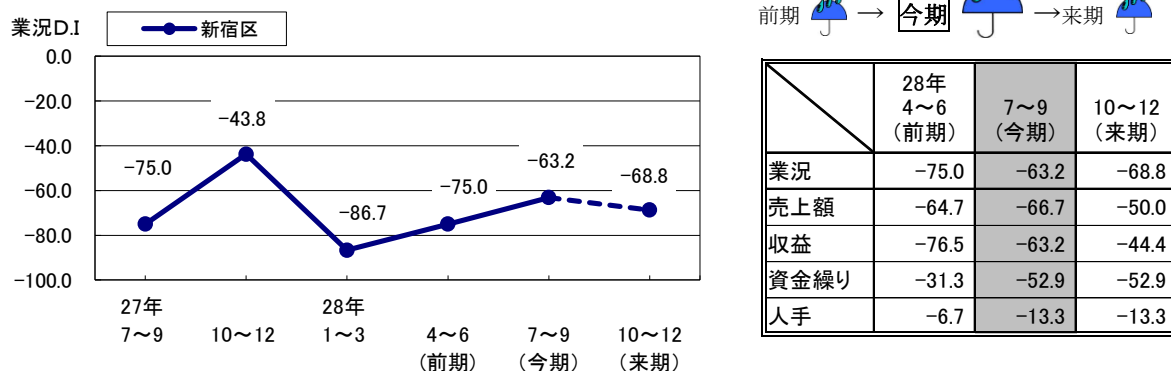
1) 製造業



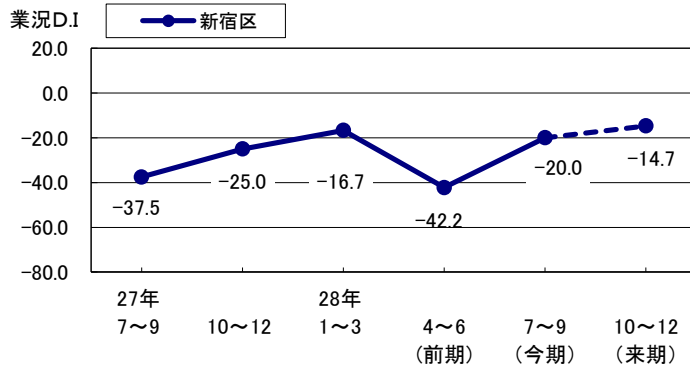
2) 印刷・同関連業



3) 染色業

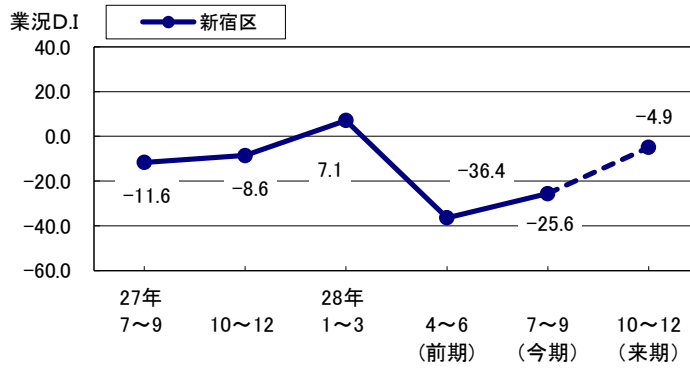


4) 建設業



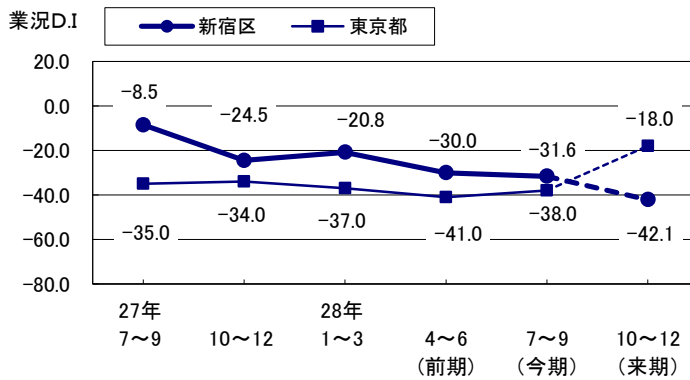
	28年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-42.2	-20.0	-14.7
売上額	-40.0	-2.9	-17.6
収益	-33.3	-11.4	-28.6
資金繰り	-11.1	6.1	0.0
人手	-25.0	-28.6	-40.0

5) 情報通信業



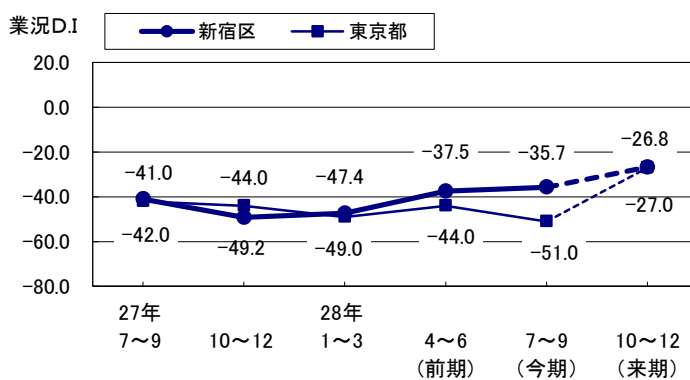
	28年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-36.4	-25.6	-4.9
売上額	-23.9	4.7	2.3
収益	-26.1	2.3	4.7
資金繰り	-19.6	-16.3	-14.0
人手	-39.1	-48.8	-39.5

6) 卸売業



	28年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-30.0	-31.6	-42.1	-38.0
売上額	-30.0	-28.6	-16.7	
収益	-32.0	-35.7	-26.2	
資金繰り	-6.0	-11.9	-11.9	
人手	-15.7	-11.9	-7.1	

7) 小売業



	28年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-37.5	-35.7	-26.8	-51.0
売上額	-33.3	-27.6	-15.5	
収益	-40.4	-42.1	-26.3	
資金繰り	-22.8	-27.6	-22.4	
人手	-33.9	-21.1	-22.8	

6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」58.6%、2位「同業者間の競争の激化」30.3%、3位「利幅の縮小」25.5%で、前期同様の順位となった。

業種別では、前期と同様にすべての業種で「売上の停滞・減少」が1位となり、印刷・同関連業、飲食・宿泊業で7割を超えた。2位は、印刷・同関連業で「利幅の縮小」、染色業で「取引先の減少」、建設業、情報通信業で「人手不足」、卸売業で「為替レートの変動」、また飲食・宿泊業で「人手不足」と「人件費の増加」が同率となったほか、それら以外の4業種では「同業者間の競争の激化」となり、業種により傾向が分かれた。情報通信業では5割弱が「人手不足」と回答しており、今後も引き続き動向が注目される。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	売上の停滞・減少	58.6%	売上の停滞・減少	61.8%	売上の停滞・減少	71.8%
2位	同業者間の競争の激化	30.3%	同業者間の競争の激化	26.5%	利幅の縮小	48.7%
3位	利幅の縮小	25.5%	利幅の縮小	17.6%	同業者間の競争の激化	43.6%
			人手不足	17.6%		
			顧客・ニーズの変化・減少	17.6%		
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	53.3%	売上の停滞・減少	47.1%	売上の停滞・減少	55.8%
2位	取引先の減少	40.0%	人手不足	35.3%	人手不足	48.8%
3位	利幅の縮小	26.7%	同業者間の競争の激化	29.4%	同業者間の競争の激化	34.9%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	59.5%	売上の停滞・減少	57.1%	売上の停滞・減少	76.6%
2位	為替レートの変動	26.2%	同業者間の競争の激化	35.7%	人手不足	29.9%
					人件費の増加	29.9%
3位	同業者間の競争の激化	23.8%	利幅の縮小	28.6%	利幅の縮小	28.6%
			顧客・ニーズの変化・減少	28.6%		
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	41.9%	売上の停滞・減少	50.0%		
2位	同業者間の競争の激化	34.9%	同業者間の競争の激化	34.2%		
3位	利幅の縮小	20.9%	人手不足	26.3%		

※ 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」38.2%、2位「販路を拡大する」34.9%、3位「人材を確保する」26.8%で、前期同様の順位となった。

業種別では、建設業、情報通信業で「人材を確保する」が最多、製造業、飲食・宿泊業で「販路を拡大する」が最多、小売業で「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」が最多、染色業、卸売業で「新しい取引先を見つける」と「販路を拡大する」がともに同率最多、それ以外の3業種では「新しい取引先を見つける」が最多となり、こちらも業種により傾向が分かれた。小売業の「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」は前期3位から今期1位に順位を上げており、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	38.2%	販路を拡大する	50.0%	新しい取引先を見つける	64.1%
2位	販路を拡大する	34.9%	新しい取引先を見つける	32.4%	販路を拡大する	51.3%
3位	人材を確保する	26.8%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	26.5%	人材を確保する	20.5%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	50.0%	人材を確保する	48.6%	人材を確保する	53.5%
	販路を拡大する	50.0%				
2位	宣伝・広報を強化する	28.6%	販路を拡大する	28.6%	新しい取引先を見つける	46.5%
3位	品揃えを改善する	21.4%	人材育成を強化する	25.7%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	30.2%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	新しい取引先を見つける	47.6%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	34.5%	販路を拡大する	32.0%
	販路を拡大する	47.6%				
2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	31.0%	販路を拡大する	27.3%	人材育成を強化する	28.0%
3位	人材を確保する	21.4%	新しい取引先を見つける	23.6%	人材を確保する	25.3%
	不動産業		サービス業			
1位	新しい取引先を見つける	37.2%	新しい取引先を見つける	56.6%		
2位	不動産の有効活用を図る	20.9%	販路を拡大する	36.8%		
3位	販路を拡大する	16.3%	人材を確保する	28.9%		
	人材育成を強化する	16.3%				

※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ トータルの売上高は向上し、安定してきたが、販売品の構成比は予定通りとなっておらず、結果として粗利の確保が今ひとつである。また製造経費のコントロールが今年に入ってからうまくいかない。業務改善の遅れ、製品の開発、改良案件の進捗等の当初計画からのズレが修正できていない。
- ・ 販売代理店との連携強化が必要。
- ・ 販売納入先からの値下げ要請が増加している。
- ・ 創業以来の業績不振に陥っている。理由としては、弊社の技術力不足、顧客の海外進出、需要の減退、自社製品の陳腐化(代わり映えしない)などが考えられるため、今の部品(ポンプ)としての販売を修正して、付加価値をプラスした幾分装置らしきものに仕上げ、製造・販売指向を転換していくべく模索中。

2) 印刷・同関連業

- ・ 収益は変化がないが、取引先により売上が左右されている。業績が好調な新しい取引先を見つけることが必要である。
- ・ 印刷業界は大変な不況。時代の流れもあるが、倒産や廃業が多い。当社の業績も不調。
- ・ 経営の持続が難しくなってきた。6年前と比較して売上は30%以上減少している。また、今年度は得意先の廃業が続いている。
- ・ ここ数年、減収・減益が続いており非常に資金繰りが悪化している状態。1日も早く、増収につなげたい。

3) 染色業

- ・ 世の中の様変わりのため、呉服の需要は激減している。その状況がここ何年も続いている。
- ・ 加工代を頂くのが遅いため、その間の資金繰りが大変。

4) 建設業

- ・ 受注は増加しているが、代金の回収が悪化傾向にあり、数字上では利益が出て、資金繰りは困難。実際には、工事に着工しているにもかかわらず、取引先から注文書が届くのがどこの取引先も非常に遅く、支払の立替となるケースも増えている。
- ・ 順調に推移している。
- ・ 人手不足と大手企業の締め付けで仕事難。
- ・ 物件の見積等引合いはあるが、予算がないのか成約しないケースが増えている。

5) 情報通信業

- ・ 人手不足の中、何とか増収・増益を維持してきた。今期は中途社員6名を増員(内定済)し、これまで断ってきた案件を受注しており、売上アップを見込んでいる。
- ・ 景気上昇の気運は感じないが、売上は増加している。一方、増員のため、利益は厳しい。
- ・ ヒット商品が出たため売上好調。市場環境は良くないので、油断せず地道な営業努力を継続する必要があると認識している。
- ・ 取引先の事業縮小や経費・外注費の削減のため、売上は縮小傾向。

6) 卸売業

- ・ 現状の取引内容については、低位安定していると思われる。本年までの落ち込みを別事業の導入でカバーしていたが、客先の事業撤退により、3年前の業績水準に落ち込んだ。新規事業、取引先の取組みを行いたいが、高齢化等の影響で上手くいっていない。
- ・ 本来の業務である、一般的なアパレル商品は国内需要の激減により1/3に減らして、新たなサポートウェアと特殊衣料の取扱いを開始している。特殊衣料とは技術に基づいた作業サポートや、環境対策への衣料のこと。

- ・ 弊社の扱う貴金属製品は高額でなおかつ有名ブランドでないため、販売先が減少しつつある。エンドユーザーが高齢化し、また若い世代のニーズとは合致していないため、取扱商品を見直す必要に迫られている。
- ・ アナログからデジタルの時代になり、紙の需要が年々減少しているため、売上不振に陥っている。
- ・ 生産現場の高齢化に伴い、縮小傾向にある。
- ・ 経費の節減、人件費の節減等で財務体質を強化し、売上の増減で業績が左右されない経営を推進している。

7) 小売業

- ・ 外国人の爆買いの影響から、収益の増加がみられた。
- ・ 来店客数の減少および、販売単価の微減。仕入商品の選択肢の減少や似たような商品ばかりで新しいものがないようにも感じる。
- ・ 品揃えの改善、販促策の工夫、販売管理費の見直し等により業績は若干回復傾向。同業他社(大手)の業容拡大、異業種の参入等で競合環境は激化している。今後の見通しも予断を許さない。
- ・ 調剤報酬改正と業界バッシング、利幅の減少が大きい。
- ・ 販売促進・広告費の増加の割に売上・利益が伸びない。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 不採算店舗の閉店整理により、経営的には楽になっている。将来的な不安は感じているため、販路拡大と新たな事業拡大に取り組むたいと考えている。
- ・ 人材採用コストの上昇。ハローワークは全く機能していないと思う。
- ・ 円高傾向になり、外国人客は全体としてみると減少傾向にあり、売上の伸び悩みにつながっている。外国人客減少分は国内需要で穴埋めすることで、今後は増加を見込んでいる。
- ・ お客様の高齢化による減少。仕入価格の上昇。
- ・ 10月より最低賃金が上がり、更なる人件費の増加が予想される。売上向上のため、改善リアクションのスピードを上げ、サービスの向上も図る。

9) 不動産業

- ・ 一部ではあるが収益物件の解約があり、減少予測。また、資金繰りもやや苦しくなる見込み。
- ・ 安定した収入基盤により堅実な経営状態である。競合他社との厳しい戦いは続くが、今後も安定した経営に努める。
- ・ テナント(主に飲食店)は二極化している。集客が好調なテナントは、業態を変えた新たな店舗をオープンしているが、集客アップが上手くいっていないテナントは、営業時間の変更等を繰り返して、試行錯誤している。少子高齢化が進み、お酒でのコミュニケーションが減少している状況においては、外国人旅行客等の新たな顧客を獲得することが集客対策に必須のようである。
- ・ 建物が40年と本来なら新築を検討するが、建物解体費用やテナント立ち退き費用等考えると採算が合わない。新たに建てる建物の貸付面積が増加しない場合は、その分は赤字となってしまう。しかしながら、地震等の災害が心配な状況にある。

10) サービス業

- ・ 内製案件が多く、収益が向上した。安定的かつ継続的な受注が続いており、更に発展させるために技術力の向上に努めたい。
- ・ 現状維持はしているものの、今後の広告制作のあり方について、真剣に取り組む必要がある。
- ・ 低金利が寄与し、極めて良好。
- ・ 今のところ収益については順調であるが、人材の確保がこれから大変になると考えている。
- ・ 比較的長期の契約により、一定の売上高の確保がしやすい。
- ・ 同業者間の競合や、顧客の売上悪化による影響を受け、減収傾向。新規営業を強化する一方、他社との差別化をするべく、新たなノウハウを持った取引先の開拓にも力を入れていく見通し。
- ・ 現在の受注量は適正であるが、来年の受注量が不透明である。今期は前期に比べ、減収減益予想であり、いまひとつ景況感は良くない。

【特別調査】設備投資状況について

【調査実施時期】
平成28年9月下旬

【調査結果概要】

過去5年間の設備投資は、「実施していない」が約63%で、「実施した」を大きく上回った（問1参照）。設備投資を実施したエリアは、「新宿区内」が約80%で最多、以下「国内（東京都を除く）」約19%、「新宿区外の都内」約11%と、新宿区内との回答が大半を占めた（問2参照）。資金調達方法は、「自己資金で実施」が約52%で最多、以下「民間金融機関より借入」約23%、「リース・割賦」約15%と、5割が自己資金調達であった（問3参照）。内容は、「設備の更新・維持」が約55%で最多、以下「事業所・店舗の新設」約21%、「新製品・新商品・新サービス対応」約19%となった（問4参照）。実施度合は、「予定どおり実施できた」が約76%で、実施した企業はほぼ満足できるレベルで実施していた（問5参照）。なお、予定どおり設備投資が実施できなかった理由は、「資金面の不足」が約44%で最多、以下「人材の不足」が約41%であった（問5-1参照）。

過去5年間に設備投資を実施しなかった理由は、「追加設備投資が不要（設備余剰や適正）」が約35%で最多、以下「景気や事業動向の不透明感」約31%、「設備投資よりも手元資金の確保を優先」約29%と、企業により傾向が分かれた（問6参照）。

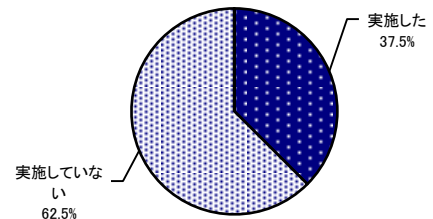
2020年までの設備投資についての必要性は、「必要性を感じている」が約51%、「必要性を感じない」が約49%と、回答を二分した（問7参照）。必要性を感じる理由は、「設備の更新・維持」が約65%で最多、以下「新製品・新商品・新サービス対応」約37%、「省力化や合理化」約19%と続いた（問8参照）。

問1 過去5年間の設備投資

過去5年間の設備投資について、全体では「実施していない」が62.5%で、「実施した」の37.5%を大きく上回った（図表特1）。

業種別では、全ての業種で「実施していない」が「実施した」を上回り、染色業、建設業、卸売業では7割以上を占めた。「実施した」は印刷・同関連業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で4割を超えたが、特筆して高い業種はなかった。

図表特1 過去5年間の設備投資



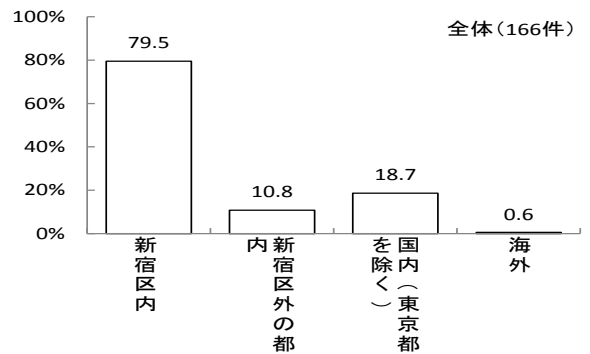
全体(451件)

問2 実施した設備投資のエリア(複数回答可)

実施した設備投資のエリアについて、全体では「新宿区内」が79.5%で最多、以下「国内（東京都を除く）」18.7%、「新宿区外の都内」10.8%と続いた（図表特2）。

業種別では、製造業で「国内（東京都を除く）」が8件（6割台）で、「新宿区内」の7件（5割台）をわずかに上回り、また件数は少ないが、建設業も「国内（東京都を除く）」が「新宿区内」を上回った。それ以外の業種では、「新宿区内」が最多で、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で8割を超えた。

図表特2 実施した設備投資のエリア(複数回答可)



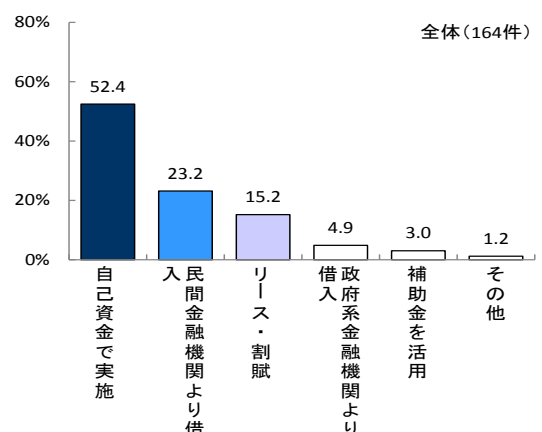
全体(166件)

問3 実施した設備投資の資金調達(複数回答可)

実施した設備投資の資金調達について、全体では「自己資金で実施」が52.4%で最多、以下「民間金融機関より借入」23.2%、「リース・割賦」15.2%と続いた（図表特3）。

業種別では、建設業を除く9業種で「自己資金で実施」が最多で、製造業、情報通信業、不動産業でそれぞれ6割以上を占めているほか、染色業では回答2件すべてが当該回答のみとなった。建設業は、「自己資金で実施」と「リース・割賦」がともに3件で同数となった。「民間金融機関より借入」との回答は、飲食・宿泊業で12件、サービス業で7件、小売業、不動産業で各5件の回答があったが、多い業種でも3割にとどまった。「補助金を活用」との回答は、印刷・同関連業で3件、製造業で1件の回答があった。

図表特3 実施した設備投資の資金調達(複数回答可)



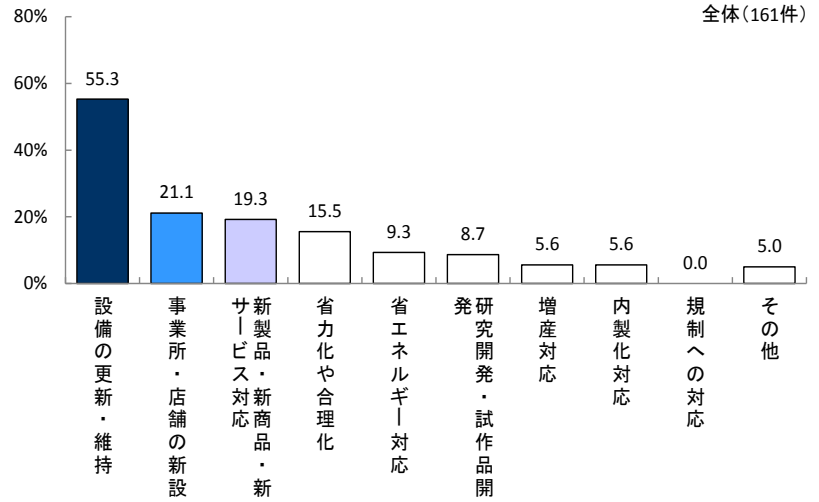
全体(164件)

問 4 実施した設備投資の内容(複数回答可)

図表特 4① 実施した設備投資の内容(複数回答可)

実施した設備投資の内容について、全体では「設備の更新・維持」が 55.3%で最多、以下「事業所・店舗の新設」21.1%、「新製品・新商品・新サービス対応」19.3%、「省力化や合理化」15.5%と続いた(図表特 4①)。

業種別では、情報通信業を除く 9 業種で「設備の更新・維持」が最多となり、不動産業で 7 割を超えた。また回答件数は少ないが、染色業では全 2 件が当該回答となった。情報通信業は「新製品・新商品・新サービス対応」が 5 割を占めた(図表特 4②)。



図表特 4② 実施した設備投資の内容(複数回答可・業種別・上位3位)

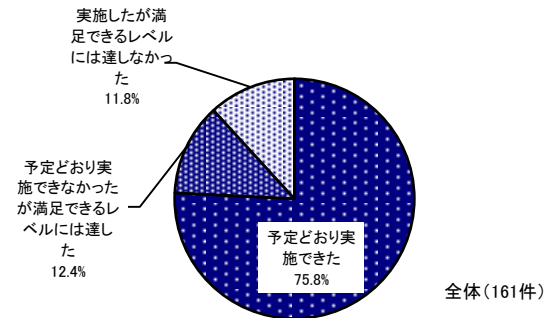
業種	1位	2位	3位
製造業	設備の更新・維持 53.8%	省力化や合理化 30.8%	研究開発・試作品開発 23.1%
印刷・同関連業	設備の更新・維持 56.3%	新製品・新商品・新サービス対応 43.8%	内製化対応 25.0%
染色業	設備の更新・維持 100.0%		
建設業	設備の更新・維持 57.1%	事業所・店舗の新設 28.6%	省力化や合理化 28.6%
情報通信業	新製品・新商品・新サービス対応 50.0%	設備の更新・維持 42.9%	研究開発・試作品開発 28.6%
卸売業	設備の更新・維持 44.4%	新製品・新商品・新サービス対応 22.2%	研究開発・試作品開発 22.2%
小売業	設備の更新・維持 59.1%	事業所・店舗の新設 27.3%	省力化や合理化 22.2%
飲食・宿泊業	設備の更新・維持 57.1%	事業所・店舗の新設 37.1%	省エネルギー対応 11.4%
不動産業	設備の更新・維持 75.0%	新製品・新商品・新サービス対応 18.8%	事業所・店舗の新設 12.5%
サービス業	設備の更新・維持 44.4%	新製品・新商品・新サービス対応 25.9%	事業所・店舗の新設 18.5%

問 5 実施した設備投資の実施度合

図表特 5 実施した設備投資の実施度

実施した設備投資の実施度合について、全体では「予定どおり実施できた」が 75.8%で最多となり、以下「予定どおり実施できなかったが満足できるレベルには達した」12.4%、「実施したが満足できるレベルには達しなかった」11.8%となった(図表特 5)。

業種別では、一部回答件数が少ない業種はあるものの、染色業を除く 9 業種で「予定どおり実施できた」が最多であった。

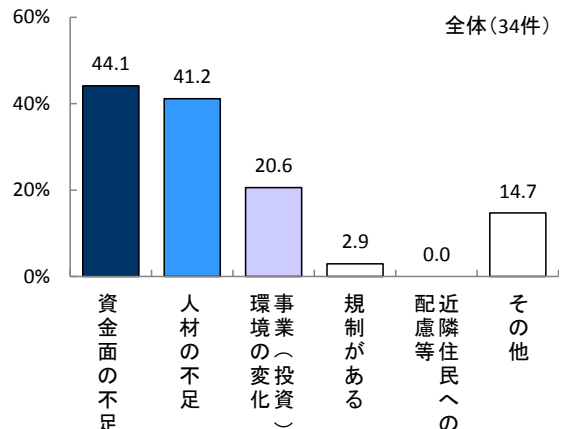


問 5-1 当初の予定どおりに設備投資ができなかった理由(複数回答可)

図表特 5-1 当初の予定どおりに設備投資ができなかった理由(複数回答可)

当初の予定どおりに設備投資ができなかった理由について、全体では「資金面の不足」が 44.1%で最多、以下「人材の不足」41.2%、「事業(投資)環境の変化」20.6%と続いた(図表特 5-1)。

いずれの業種も回答件数が少ないながらも、「資金面の不足」をあげる企業が多く、不動産業以外の業種で当該回答が多くみられた。情報通信業では、「人材の不足」が 4 件で、「資金面の不足」をわずかに上回っている。「事業(投資)環境の変化」は、小売業、飲食・宿泊業で各 2 件、建設業、サービス業で各 1 件となった。

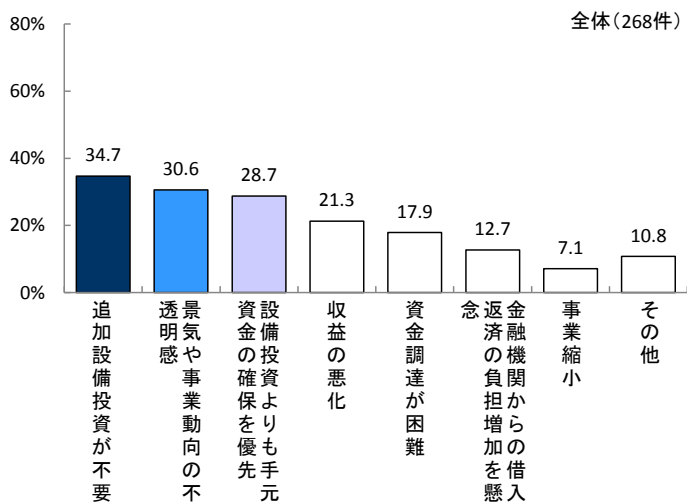


問 6 設備投資を実施しなかった理由 (複数回答可)

設備投資を実施しなかった理由について、全体では「追加設備投資が不要」が 34.7%で最多、以下「景気や事業動向の不透明感」30.6%、「設備投資よりも手元資金の確保を優先」28.7%と続き、また上位 3 項目に大きな差はなかった (図表特 6①)。

業種別では、情報通信業、不動産業、サービス業は「追加設備投資が不要」が最多で、不動産業で 6 割以上を占めた。なお回答件数合計が 9 件と少ないため参考値にとどまるが、染色業でも「追加設備投資が不要」が 5 件で最多となった。また、製造業、印刷・同関連業、卸売業、小売業では「景気や事業動向の不透明感」が最多で、印刷・同関連業で 5 割を占めた。建設業では「設備投資よりも手元資金の確保を優先」が 4 割以上を占め最多、小売業では「景気や事業動向の不透明感」と「設備投資よりも手元資金の確保を優先」が同率最多と、業種により傾向が分かれた。印刷・同関連業は、他業種に比べ設備の入替が多いため、「景気や事業動向の不透明感」との回答も唯一 5 割を占めたが、他の業種は概ね 2~3 割にとどまった。建設業は、着工から入金までの期間が他業種と比較して長いことから、「設備投資よりも手元資金の確保を優先」が 5 割弱と、こちらも他の業種に比べ回答割合が高かった (図表特 6②)。

図表特 6① 設備投資を実施しなかった理由 (複数回答可)



図表特 6② 設備投資を実施しなかった理由 (複数回答可・業種別・上位3位)

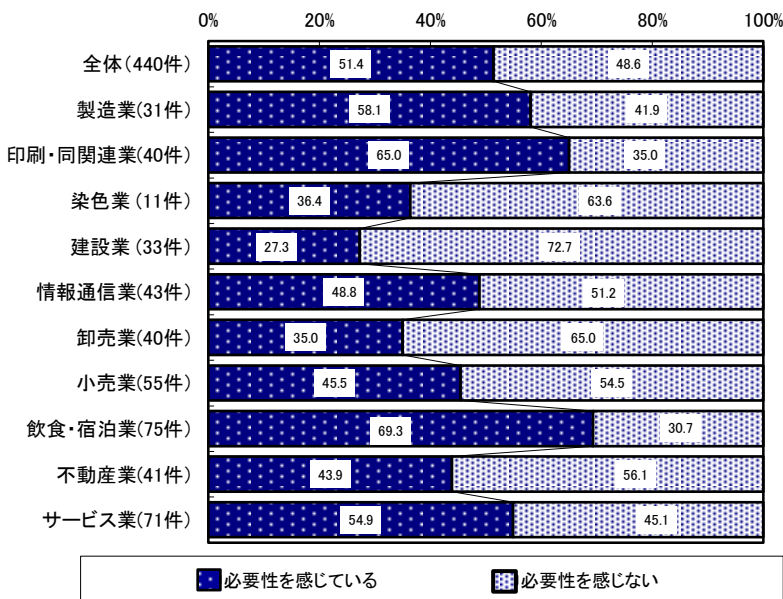
業種	1位	2位	3位
製造業	景気や事業動向の不透明感 38.1%	設備投資よりも手元資金の確保を優先 33.3%	追加設備投資が不要 23.8%
印刷・同関連業	景気や事業動向の不透明感 50.0%	収益の悪化 40.9%	金融機関からの借入返済の負担増加を懸念 31.8%
染色業	追加設備投資が不要 55.6%	収益の悪化 44.4%	景気や事業動向の不透明感 44.4%
建設業	設備投資よりも手元資金の確保を優先 47.8%	追加設備投資が不要 39.1%	景気や事業動向の不透明感 39.1%
情報通信業	追加設備投資が不要 41.4%	景気や事業動向の不透明感 27.6%	設備投資よりも手元資金の確保を優先 24.1%
卸売業	景気や事業動向の不透明感 31.0%	追加設備投資が不要 27.6%	収益の悪化 27.6%
小売業	景気や事業動向の不透明感 33.3%	設備投資よりも手元資金の確保を優先 33.3%	資金調達が困難 30.0%
飲食・宿泊業	追加設備投資が不要 30.0%	追加設備投資が不要 30.0%	設備投資よりも手元資金の確保を優先 27.5%
不動産業	追加設備投資が不要 68.2%	景気や事業動向の不透明感 27.3%	景気や事業動向の不透明感 27.3%
サービス業	追加設備投資が不要 44.2%	設備投資よりも手元資金の確保を優先 32.6%	景気や事業動向の不透明感 16.3%

問 7 2020 年までの設備投資についての必要性

2020 年までの設備投資の必要性について、全体では「必要性を感じている」が 51.4%、「必要性を感じない」が 48.6%と、ほぼ回答を二分している。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、飲食・宿泊業、サービス業では「必要性を感じている」が多く、印刷・同関連業、飲食・宿泊業では 7 割強の回答があった。一方で、染色業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業では「必要性を感じない」が多く、建設業で 7 割強の回答があった (図表特 7)。

図表特 7 2020 年までの設備投資についての必要性

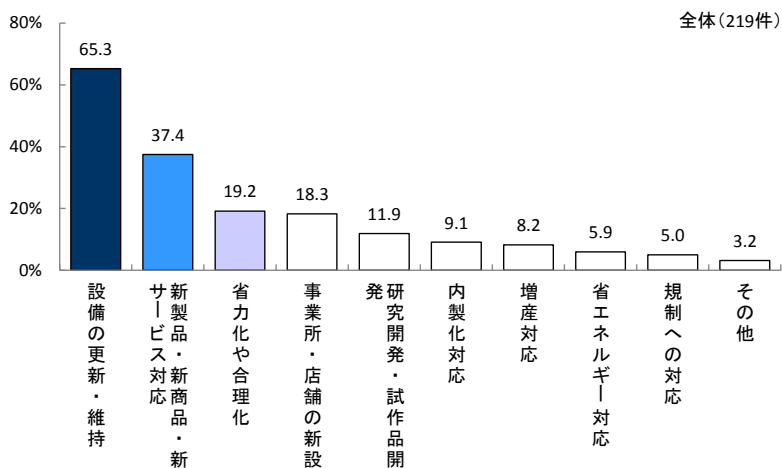


問 8 2020 年までに必要性を感じる設備投資の内容(複数回答可)

図表特 8① 2020 年までに必要性を感じる設備投資の内容(複数回答可)

2020 年までに必要性を感じる設備投資の内容について、全体では「設備の更新・維持」が 65.3%で最多、以下「新製品・新商品・新サービス対応」37.4%、「省力化や合理化」19.2%と続いた(図表特 8①)。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「設備の更新・維持」が最多で、飲食宿泊業で 8 割を占めた。染色業は「設備の更新・維持」と「新製品・新商品・新サービス対応」が各 2 件であった(図表特 8②)。



図表特 8② 2020 年までに必要性を感じる設備投資の内容(複数回答可・業種別・上位3位)

	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	設備の更新・維持 72.2%	設備の更新・維持 76.0%	設備の更新・維持 50.0% 新製品・新商品・新サービス対応 50.0%	設備の更新・維持 66.7%	設備の更新・維持 57.1%
2位	新製品・新商品・新サービス対応 55.6%	新製品・新商品・新サービス対応 36.0%		新製品・新商品・新サービス対応 44.4%	新製品・新商品・新サービス対応 52.4%
3位	増産対応 27.8% 研究開発・試作品開発 27.8%	内製化対応 32.0%		省力化や合理化 33.3%	研究開発・試作品開発 38.1%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	設備の更新・維持 71.4%	設備の更新・維持 56.0%	設備の更新・維持 80.0%	設備の更新・維持 52.9%	設備の更新・維持 50.0%
2位	新製品・新商品・新サービス対応 50.0%	新製品・新商品・新サービス対応 44.0%	事業所・店舗の新設 30.0%	新製品・新商品・新サービス対応 23.5%	新製品・新商品・新サービス対応 36.1%
3位	省力化や合理化 21.4% 研究開発・試作品開発 21.4%	省力化や合理化 24.0%	新製品・新商品・新サービス対応 22.0%	省力化や合理化 17.6% 事業所・店舗の新設 17.6% 規制への対応 17.6%	省力化や合理化 22.2%

問 9 設備投資について(自由回答)

- ・ 補助金を利用し設備投資をした。(製造業)
- ・ 設備産業のため、新しい設備で新商品を製造し営業販売をすることが求められる。よって、設備投資は不可欠。(印刷・同関連業)
- ・ ①新技術開発、並びに新商品開発に必要となる機材等の新規および更新投資(主に IT 関連)。②エンジニアを中心とする増員、組織規模拡大に伴う、前項以外のオフィス関連、その他インフラ投資。(情報通信業)
- ・ 設備の更新維持は必要な最低限のこと。事業所店舗の新設はよい場所、物件があれば実施していきたい。(小売業)
- ・ 出店意欲の高い企業が減少する中で、業容拡大の好機ととらえている。賃料を含めた経済条件の緩和も追い風である事から、無理のない新店舗の新設を進めていきたい。(小売業)
- ・ 現存設備の老朽化に対する保全として設備投資を実行。(飲食・宿泊業)
- ・ 設備の更新をしたいが、後継者がおらず、自分たちが続けられなくなることも考えると、出来ない。(飲食・宿泊業)
- ・ 大型商業施設の維持管理のために必要な設備投資を行う。(不動産業)
- ・ 発注側には受注先の設備投資に対する意識が低い。合理化一辺側では技術は育たない。設備投資のベースは発注側に適切に負担させるべきである。(サービス業)
- ・ IT化、効率化による生産性の向上を推進し、限られた労力を売上アップに直接つながらるような業務に投入したい。(サービス業)

(発行) 新宿区文化観光産業部産業振興課
〒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 28 年 11 月発行