

# 新宿区 中小企業の景況

(令和4年4月～6月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (35 件)、印刷・同関連業 (29 件)、染色業 (16 件)、建設業 (48 件)、情報通信業 (34 件)、卸売業 (36 件)、小売業 (64 件)、飲食・宿泊業 (69 件)、不動産業 (59 件)、サービス業 (80 件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 470 件

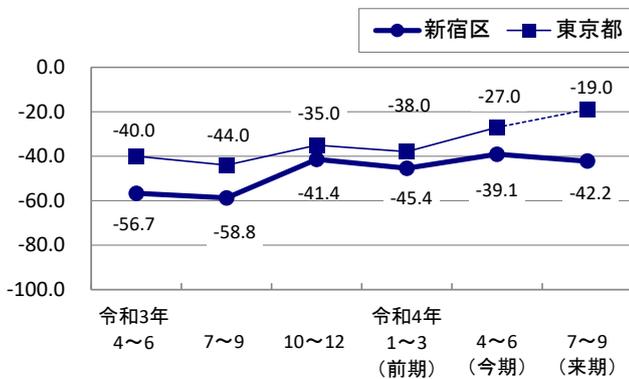
【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 令和4年7月上旬  
※各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 2. 全般的な業況、今期の特徴

業況DI (「良い」企業割合 - 「悪い」企業割合) は▲39.1 と、前期 (令和4年1月～3月) の▲45.4 から持ち直した。来期 (令和4年7月～9月) の予想は▲42.2 と低迷する見込み (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 (図表2)。「良い」理由では、「為替レートの動向」が前期より 8.8 ポイント増加し、悪い理由でも「為替レートの動向」が 10.0 ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由 (%)

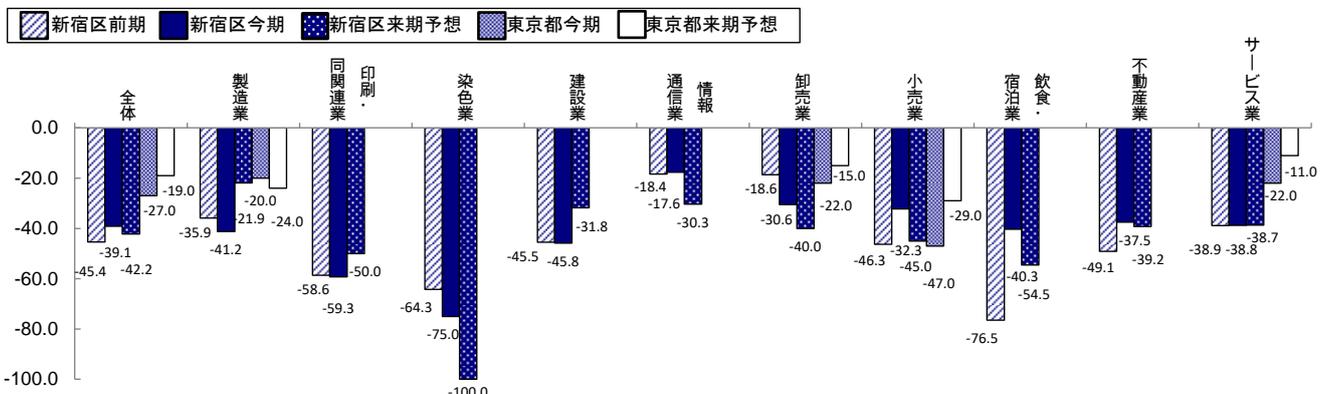
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	80.3	3.0	24.2	28.8	10.6	9.1	3.0	12.1	0.0	25.8	6.1
悪い	76.6	7.7	19.1	55.3	22.6	16.2	3.4	17.0	2.1	20.9	10.2

※最大3つまで選択

業種別では、小売業、飲食・宿泊業、不動産業はかなり改善した。一方、卸売業、染色業は大幅に厳しさが増し、製造業は厳しが増した。印刷・同関連業、建設業、情報通信業、サービス業は前期並みの厳しさが続いた。

来期は、製造業、建設業で大幅に改善し、印刷・同関連業でも厳しさが和らぐ見込み。一方で、染色業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業では厳しさが大幅に強まり、卸売業は厳しが増し、不動産業はやや低迷する見込み。サービス業は今期並みの厳しさが続く見込み (図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



※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)

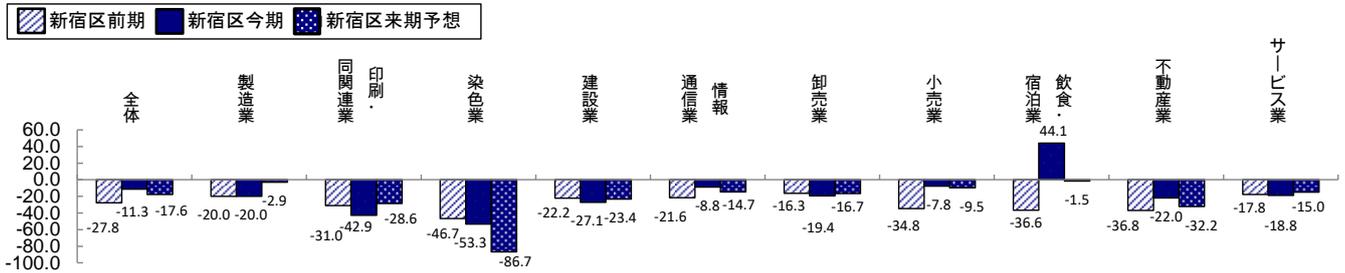
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

DI(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 DI

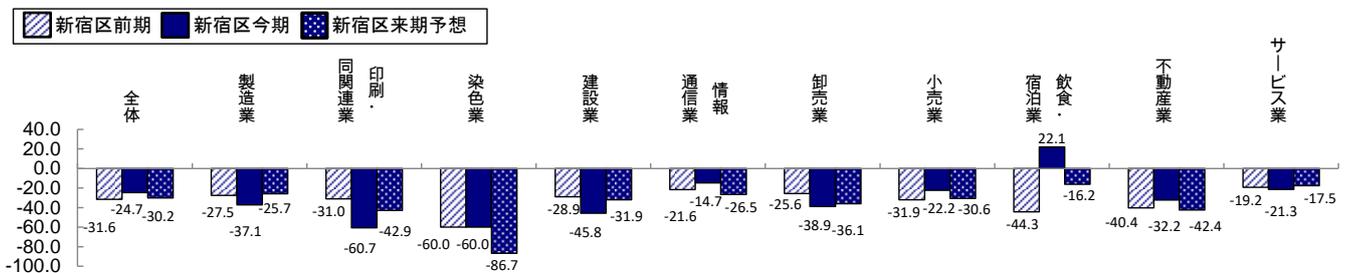
#### ●売上額 DI

今期は、飲食・宿泊業は好転し、情報通信業、小売業、不動産業で大幅に改善した。一方、印刷・同関連業は大幅に低迷し、染色業、建設業、卸売業では厳しさが強まり、製造業、サービス業では前期並みの厳しさが続いた。来期は、製造業、印刷・同関連業で大幅に改善し、建設業、サービス業は改善し、卸売業はやや持ち直す見込み。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、染色業、不動産業は厳しさがかなり強まり、情報通信業は厳しさが増し、小売業はやや低迷する見込み。



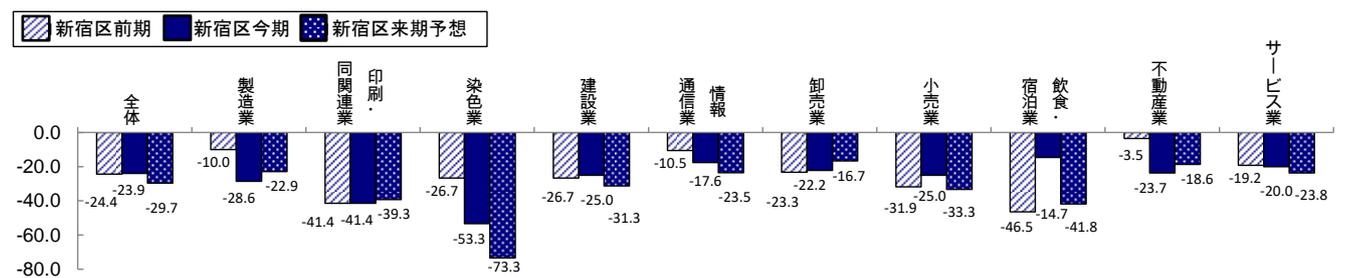
#### ●収益 DI

今期は、飲食・宿泊業は好転し、情報通信業、小売業、不動産業で改善した。一方、印刷・同関連業、建設業、卸売業はかなり厳しさが強まり、製造業、サービス業で低迷し、染色業は前期並みの厳しさが続いた。来期は、製造業、印刷・同関連業、建設業でかなり持ち直し、卸売業、サービス業で改善する見込み。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、染色業、情報通信業、不動産業で大幅に厳しさが増すほか、小売業でも低迷する見込み。



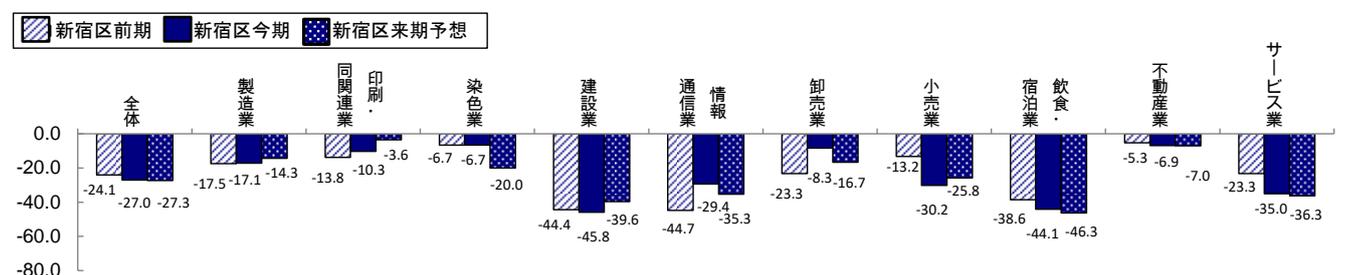
#### ●資金繰り DI

今期は、飲食・宿泊業でかなり苦しさが和らぎ、建設業、卸売業、小売業でも窮屈感が弱まった。一方、製造業、染色業、不動産業では苦しさが大幅に増し、情報通信業でも窮屈感が強まるほか、印刷・同関連業、サービス業は前期並みの厳しさが続いた。来期は、製造業、卸売業、不動産業で苦しさが和らぎ、印刷・同関連業でも窮屈感がやや弱まる見込み。一方、染色業、飲食・宿泊業では窮屈感が大きく強まり、建設業、情報通信業、小売業、サービス業でも苦しさが増す見込み。



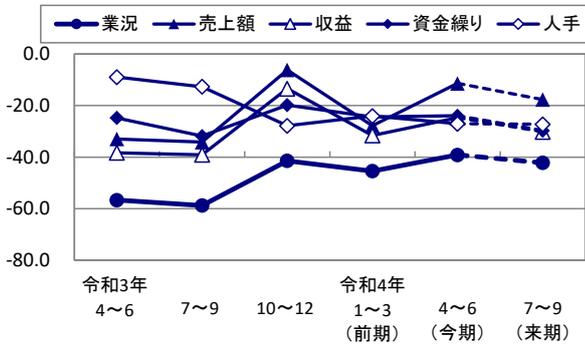
#### ●人手 DI

今期は、全ての業種で不足となった。製造業、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業では不足感が緩和したが、建設業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業では不足感が強まり、染色業は前期並みの厳しさが続いた。来期は、全ての業種で不足となる見込み。



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

今期は、売上額は大幅に改善し、業況、収益は持ち直した。人手は不足感がやや増し、資金繰りは前期並みの厳しさが続いた。来期は、業況、売上額、収益、資金繰りは厳しさが強まり、人手は今期並みの不足感が続く見込み。

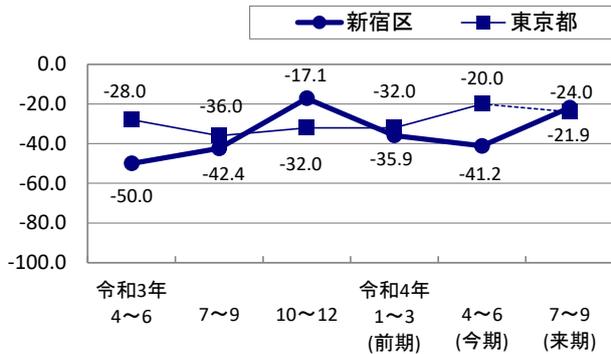


前期 ☔ → **今期** ☔ → 来期 ☔

	令和3年 4~6	7~9	10~12	令和4年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-56.7	-58.8	-41.4	-45.4	-39.1	-42.2
売上額	-32.9	-34.2	-6.1	-27.8	-11.3	-17.6
収益	-38.3	-39.1	-13.4	-31.6	-24.7	-30.2
資金繰り	-24.8	-31.8	-19.8	-24.4	-23.9	-29.7
人手	-8.9	-12.7	-27.8	-24.1	-27.0	-27.3

#### 5. 業種別における DI 推移

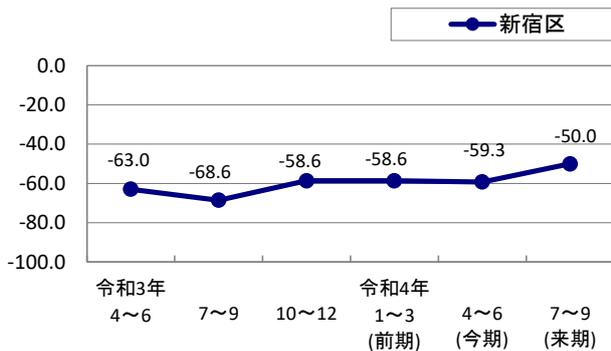
##### 1) 製造業



前期 ☔ → **今期** ☔ → 来期 ☔

	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-35.9	-41.2	-21.9	-20.0
売上額	-20.0	-20.0	-2.9	
収益	-27.5	-37.1	-25.7	
資金繰り	-10.0	-28.6	-22.9	
人手	-17.5	-17.1	-14.3	

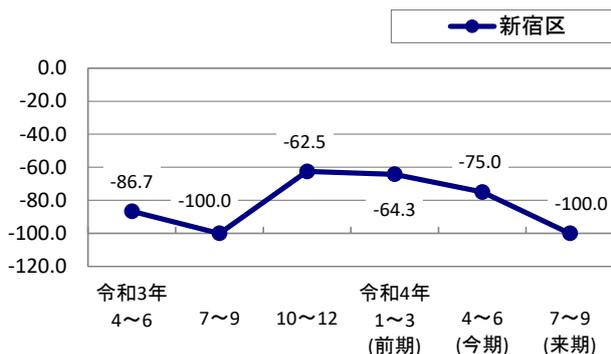
##### 2) 印刷・同関連業



前期 ☔ → **今期** ☔ → 来期 ☔

	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-58.6	-59.3	-50.0
売上額	-31.0	-42.9	-28.6
収益	-31.0	-60.7	-42.9
資金繰り	-41.4	-41.4	-39.3
人手	-13.8	-10.3	-3.6

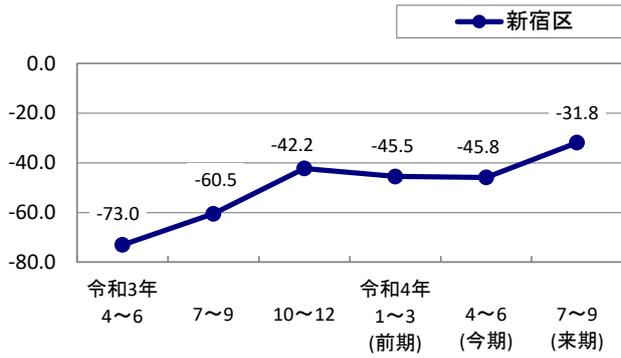
##### 3) 染色業



前期 ☔ → **今期** ☔ → 来期 ☔

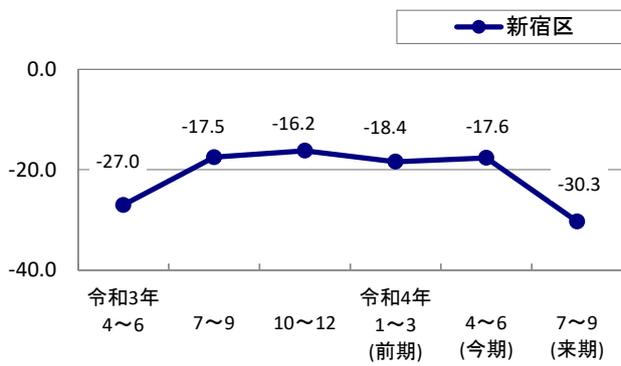
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-64.3	-75.0	-100.0
売上額	-46.7	-53.3	-86.7
収益	-60.0	-60.0	-86.7
資金繰り	-26.7	-53.3	-73.3
人手	-6.7	-6.7	-20.0

#### 4) 建設業



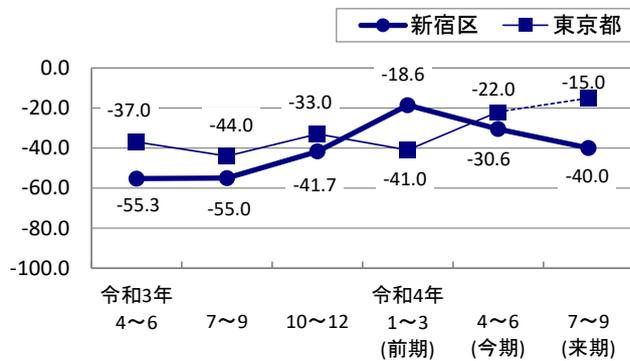
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-45.5	-45.8	-31.8
売上額	-22.2	-27.1	-23.4
収益	-28.9	-45.8	-31.9
資金繰り	-26.7	-25.0	-31.3
人手	-44.4	-45.8	-39.6

#### 5) 情報通信業



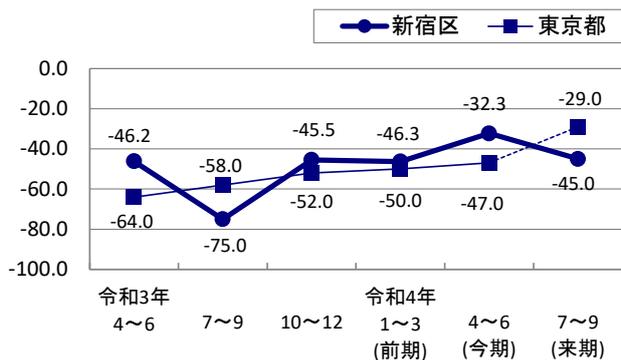
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-18.4	-17.6	-30.3
売上額	-21.6	-8.8	-14.7
収益	-21.6	-14.7	-26.5
資金繰り	-10.5	-17.6	-23.5
人手	-44.7	-29.4	-35.3

#### 6) 卸売業



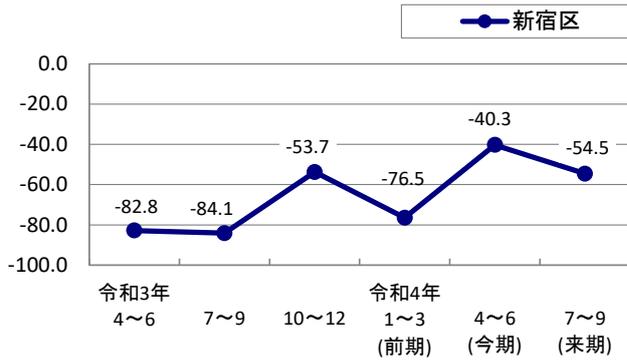
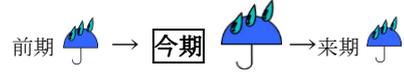
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-18.6	-30.6	-40.0	-22.0
売上額	-16.3	-19.4	-16.7	
収益	-25.6	-38.9	-36.1	
資金繰り	-23.3	-22.2	-16.7	
人手	-23.3	-8.3	-16.7	

#### 7) 小売業



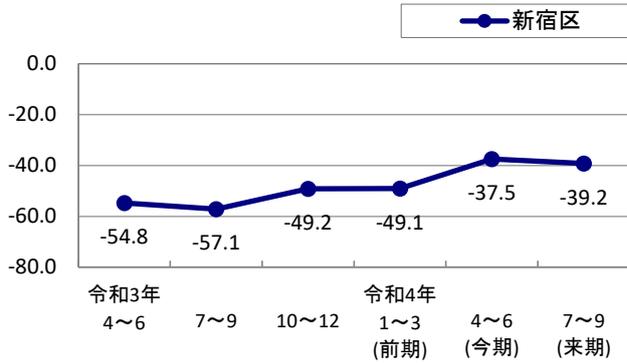
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-46.3	-32.3	-45.0	-47.0
売上額	-34.8	-7.8	-9.5	
収益	-31.9	-22.2	-30.6	
資金繰り	-31.9	-25.0	-33.3	
人手	-13.2	-30.2	-25.8	

8) 飲食・宿泊業



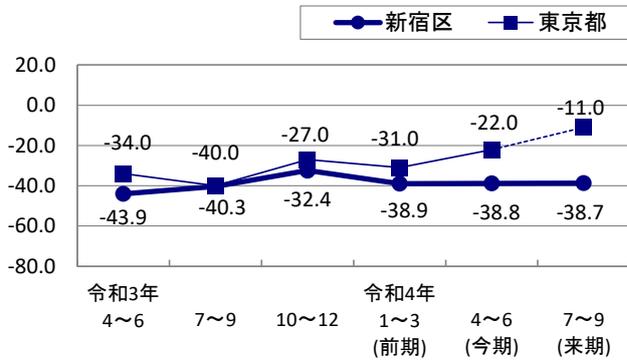
	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-76.5	-40.3	-54.5
売上額	-36.6	44.1	-1.5
収益	-44.3	22.1	-16.2
資金繰り	-46.5	-14.7	-41.8
人手	-38.6	-44.1	-46.3

9) 不動産業



	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-49.1	-37.5	-39.2
売上額	-36.8	-22.0	-32.2
収益	-40.4	-32.2	-42.4
資金繰り	-3.5	-23.7	-18.6
人手	-5.3	-6.9	-7.0

10) サービス業



	令和4年 1~3 (今期)	令和4年 4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-38.9	-38.8	-38.7	-22.0
売上額	-17.8	-18.8	-15.0	
収益	-19.2	-21.3	-17.5	
資金繰り	-19.2	-20.0	-23.8	
人手	-23.3	-35.0	-36.3	

マーク	DI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

※「4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移」及び「5. 業種別における DI 推移」のマーク(前期・今期・来期)は、各 DI 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」62.3%、2位「利幅の縮小」24.4%、3位「材料価格の上昇」23.5%となった。

業種別では、全ての業種で「売上の停滞・減少」が1位となった。2位は、製造業、建設業で「材料価格の上昇」、情報通信業、飲食・宿泊業、サービス業で「人手不足」、染色業で「取引先の減少」、卸売業で「為替レートの変動」、小売業で「仕入先からの値上げ要請」及び「材料価格の上昇」、不動産業で「同業者間の競争の激化」及び「顧客・ニーズの変化・減少」が同率で2位となった。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	売上の停滞・減少	62.3%	売上の停滞・減少	65.7%	売上の停滞・減少	75.9%
2位	利幅の縮小	24.4%	材料価格の上昇	42.9%	利幅の縮小	31.0%
3位	材料価格の上昇	23.5%	仕入先からの値上げ要請	28.6%	仕入先からの値上げ要請	27.6%
					材料価格の上昇	27.6%
	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	58.3%	売上の停滞・減少	61.8%
2位	取引先の減少	55.6%	材料価格の上昇	41.7%	人手不足	38.2%
3位	顧客・ニーズの変化・減少	44.4%	利幅の縮小	31.3%	同業者間の競争の激化	32.4%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	50.0%	売上の停滞・減少	65.1%	売上の停滞・減少	73.6%
2位	為替レートの変動	36.1%	仕入先からの値上げ要請	27.0%	人手不足	39.6%
3位	利幅の縮小	30.6%	材料価格の上昇	27.0%	材料価格の上昇	35.8%
			利幅の縮小	20.6%		
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	49.2%	売上の停滞・減少	62.5%		
2位	同業者間の競争の激化	22.0%	人手不足	30.0%		
3位	顧客・ニーズの変化・減少	22.0%	顧客・ニーズの変化・減少	23.8%		
	利幅の縮小	20.3%				

※ 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「販路を拡大する」39.2%、2位「新しい取引先を見つける」37.2%、3位「人材を確保する」24.7%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、卸売業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、小売業で「販路を拡大する」、建設業で「人材を確保する」、飲食・宿泊業で「販路を拡大する」及び「人材を確保する」、不動産業で「不動産の有効活用を図る」がそれぞれ1位となった。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	販路を拡大する	39.2%	販路を拡大する	68.6%	新しい取引先を見つける	58.6%
2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	34.3%	販路を拡大する	41.4%
3位	人材を確保する	24.7%	既存事業で新商品・新サービスを 開発(又は取り扱い)する	34.3%	既存事業で新商品・新サービスを 開発(又は取り扱い)する	31.0%
			技術力を強化する	20.0%		
			人材育成を強化する	20.0%		
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	66.7%	人材を確保する	45.8%	新しい取引先を見つける	54.5%
2位	販路を拡大する	33.3%	新しい取引先を見つける	35.4%	販路を拡大する	48.5%
3位	宣伝・広報を強化する	22.2%	技術力を強化する	33.3%	人材を確保する	27.3%
	後継者を育成する	22.2%				
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	新しい取引先を見つける	55.6%	販路を拡大する	46.7%	販路を拡大する	36.5%
2位	販路を拡大する	41.7%	既存事業で新商品・新サービスを 開発(又は取り扱い)する	33.3%	人材を確保する	36.5%
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	25.0%	新しい取引先を見つける	30.0%	既存事業で新商品・新サービスを 開発(又は取り扱い)する	26.9%
					宣伝・広報を強化する	21.2%
	不動産業		サービス業			
1位	不動産の有効活用を図る	32.2%	新しい取引先を見つける	42.5%		
2位	新しい取引先を見つける	22.0%	販路を拡大する	36.3%		
3位	販路を拡大する	20.3%	技術力を強化する	31.3%		
	人件費以外の経費を節減する	20.3%				

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 同業者が後継者問題や事業の不振等で廃業し、それらを弊社がユーザーに供給しており売上が増加。
- ・ 微増ではあるが、前年同期比より増収、増益。
- ・ 事業開始時期は初期投資が必要。その資金繰りが苦しい。
- ・ 原材料価格の上昇を吸収することを目的に、7月より製品価格を平均5%上げた。今後も時機を見て見直しを行う。
- ・ 上海ロックダウンにより材料が入って来ず、工事の延期を余儀なくされた。
- ・ 海外からの発注は2年間ゼロ。仕入価格はかなり上がっている。値上げすると売上が減少する。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ コロナ禍が徐々に収束してきている中、少しずつではあるが新しい案件が発生しつつある状況。
- ・ 原材料費の高騰が急速に事業へ影響を及ぼし始めている。
- ・ 世界情勢、景気動向等の先読みが難しい。
- ・ 量販店の店内装飾（POP）などを製作しているが、インバウンドの消費が戻らないと実店舗に費用をかけてもらえないので、早く緩和してもらいたい。
- ・ 出版・印刷業界の構造的な縮小傾向にコロナ禍が拍車をかけ、2020年度は厳しい収益を計上した。2021年以降徐々にコロナ禍で縮小した部分は回復しつつあるが、コロナ禍前の水準には戻ってない。
- ・ 光熱費、材料費の値上げが市場の縮小に追い打ちを掛け経営環境が増々厳しくなっている。下請が大半を占めており、取引先との関係上、価格転嫁も難航し、先行きの不透明感が増すばかりである。

### 3) 染色業

- ・ 新型コロナウイルスの影響で販売が上がらない。工場の老朽化に伴う改装などで減価償却が増えた。
- ・ コロナ禍により、フォーマル用の着物の需要が激減しているため販売が厳しい。
- ・ 新型コロナウイルスにより状況は悪い。今期及び来期も受注はない。

### 4) 建設業

- ・ 価格競争はあるが、大きな変動は無い（これまでの信頼と実績によるものが多い）。
- ・ 今期R4、4~6月の収益については、目標を若干クリアし順調。受注動向も安定しており、仕入価格の上昇を含め収益を確保する事ができた。取引先との関係は良好で、今後も関係を維持していきたい。
- ・ 繁忙期に伴う季節要因により変動あり。
- ・ 機械器具設置工事業（エレベータ据付・改販・改修）は現場着工の延期・中止に左右される職種の為、後期の動向によってかなり変わっていく。
- ・ 人手不足が改善されない。募集をかけ続けているが応募してくる人は少なく、高年齢（65才以上）が多い。
- ・ 業界全体での売上の減少と、仕入（材料価格）全額の高騰が厳しくなっている。また、人手不足により受けられない仕事が増えてきている。
- ・ 材料等の高騰により、売上高にかかる利益の減少、税金の支払が多く、そのために借入金が増えている。

### 5) 情報通信業

- ・ 売上、利益ともに過去最高となっている。
- ・ 各社リモート業務への移行により、一部の業務で当社製品のニーズが低下している様子。
- ・ 現状はともかく、3~5年後の市場動向が見えない。IT分野の将来像を描くための情報収集がもっと必要と考えている。
- ・ 新卒採用が難しい。
- ・ コロナ禍で仕事が減っている。
- ・ 取引先の減少と案件の減少による売上低下。新規営業と自社開発を継続している。

## 6) 卸売業

- ・ 過去最高の売上額になりそう。
- ・ ホテル納品が4月5月と上向きになった。東京都のコロナの感染者の増加で売上が左右される。
- ・ コロナ禍以降のペーパーレスの加速による需要減。円安に伴う仕入値の高騰に対して価格転嫁がしにくい。この状況下で働き方改革を進めなければいけないのは零細企業にとってかなりの負担。
- ・ なかなか売上が伸びない。
- ・ ドル仕入、円販売の輸入卸売なので、為替の変動による受注済分の利幅大幅減と半導体不足による原価上昇でコストが上昇するが、継続販売している顧客がなかなか受け入れてくれない。
- ・ 材料価格及びエネルギー価格の上昇による利幅の縮小。

## 7) 小売業

- ・ 概ね良好。
- ・ 売上は前期を上回っているが、経常利益はほぼゼロを前後している。広告宣伝費の方針変換が急務。
- ・ 売上は目標を達成し104%だったが、利益が落ち込んだ。今年度は回復に向けて計画。
- ・ 見積依頼など問合せは結構あるものの、受注にいたらない事案が多くある。
- ・ ほとんど儲けがないので会社をたたむことを考えている。
- ・ 依然として続く半導体供給不足による売上高及び利益高の停滞。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 好調になってきたところでコロナの影響をまた受けそうなので先行き不安あり。
- ・ 新型コロナウイルスが発生以来、毎月売上がほぼ半年の月の30%~40%に落ち込み一時は閉店も考えた。本年の4~6月に入って半年の50%~60%に戻っているが、コロナ感染の再拡大が不安。
- ・ コロナ禍から回復せず需要が伸びない。食材、燃料、最低賃金上昇により収益悪化が見えない。
- ・ コロナの為、不特定多数の顧客を相手にしている商売は厳しい。今後仕入れ値も上がっていくだろうし、利益は見込めない。
- ・ テレワークのため東京へのビジネス宿泊が消失し、インバウンドも戻りが遅く、回復が出来ない。
- ・ 人材不足。

## 9) 不動産業

- ・ 収益増減に関しては横ばい状態である。この時期としてはまずまずと感じている。
- ・ 今期1~6月まで順調な滑り出しであったが、感染者増加により客足が鈍くなり、今後の収入の見込みと見直しを考えなくてはならない。
- ・ 賃貸物件管理で、外国人の借主の賃料支払いが滞納するケースが増加中。売買物件を買取る業者がやたらに増加し、過当競争状態。
- ・ 賃貸部門の建物、什器備品の補修が多くなり、工賃の値上がりが多くなってきた。

## 10) サービス業

- ・ 昨年よりは上向きになっている。秋以降が心配。
- ・ 収益に大幅な増減はなく、今後とも堅調に推移すると思われる。
- ・ 取引先の業況によって売上の上下はあるものの、長期的に見れば安定はしている。
- ・ 一般の顧客はコロナ禍前に戻りつつあるが、会社関係の顧客は全く戻らない。
- ・ 天候不順により予約状況の変動、材料費の上昇等、今後もよくなる条件は少ない。コロナも第7波で人の動きも読めず心配が多い。今後コロナ融資の返済も始まるので心配は尽きない。
- ・ 物価の高騰で仕事を依頼する会社を再度探す必要がある。工事費、材料費が20%以上上がっている。
- ・ あまり良くない。物が動かず、工事が進まない、引渡しが遅れる、回収できないの悪循環。
- ・ 出版物（書籍・雑誌）の業量減少に伴い送料が減収傾向になっている。

【調査結果概要】

物価高騰による収益への影響は、「多少影響がある」が43.6%で最も多く、以下「かなり影響がある」30.8%、「ほとんど影響はない」13.0%と続いた（問1参照）。

仕入単価の1年前との変化率は、「10～20%程度の上昇」が41.2%で最も多く、以下「現状のまま横ばい」22.2%、「0～10%程度の上昇」21.8%と続いた（問2参照）。

販売価格への転嫁について尋ねたところ、全体では「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20～50%程度）」「ほとんど転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0～20%程度）」が同率で19.9%と最も多く、次いで「ある程度転嫁できている（仕入れ単価上昇の50～80%程度）」16.2%、「ほぼ転嫁できている（仕入れ単価上昇の80～100%程度）」「全く転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0%）」が同率で11.8%と続いた（問3参照）。

販売価格への転嫁が仕入単価上昇の80%以下と回答した企業に、販売価格に転嫁できていない理由について尋ねたところ、「競合他社との価格競争が激しい」が47.9%で最多、以下「顧客との関係で価格が上げられない」36.3%、「市場自体が縮小しており、価格が上げられない」が31.3%と続いた（問4参照）。

向こう1年の仕入単価についての見通しについては「10～20%程度の上昇」が42.2%で最も多く、以下「現状のまま横ばい」17.2%、「0～10%程度の上昇」16.3%、「20～30%程度の上昇」15.2%となった（問5参照）。

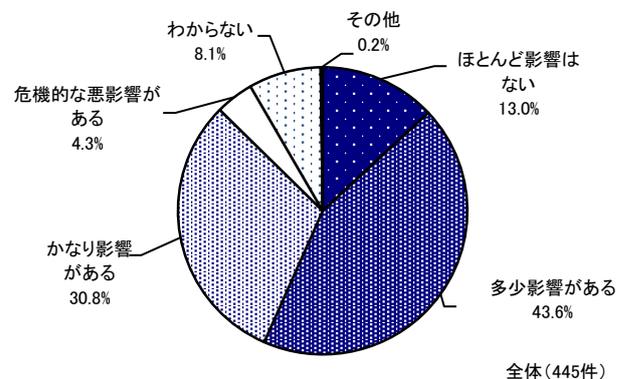
新たに受けている融資については、「新たに融資を受けていない」が62.6%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症に対応するため」20.8%、「その他の理由に対応するため」7.9%と続いた（問6参照）。融資の資金用途については、「手元資金の確保」が66.1%で最も多く、以下「日常的な仕入・経費支払」47.6%、「赤字補填」20.2%と続いた（問7参照）。融資の手続きについては、「利用しやすかった」が82.8%で最も多く、以下「利用しづらかった」17.2%と続いた（問8参照）。新たに受けた融資の返済の見通しについては、「見通しは立っている」が75.2%、以下「見通しは立っていない」24.8%となった（問10参照）。

問1 物価高騰による収益への影響

物価高騰による収益への影響は、全体では、「多少影響がある」が43.6%で最も多く、以下「かなり影響がある」30.8%、「ほとんど影響はない」13.0%と続いた。「多少影響がある」「かなり影響がある」「危機的な悪影響がある」を合わせた『影響がある』は78.7%と8割弱を占めた。（図表特1）。

業種別では、情報通信業を以外の業種では『影響がある』が6割以上を占めた。一方、情報通信業は4割半ばが「ほとんど影響はない」と回答した。

図表特1 物価高騰による収益への影響



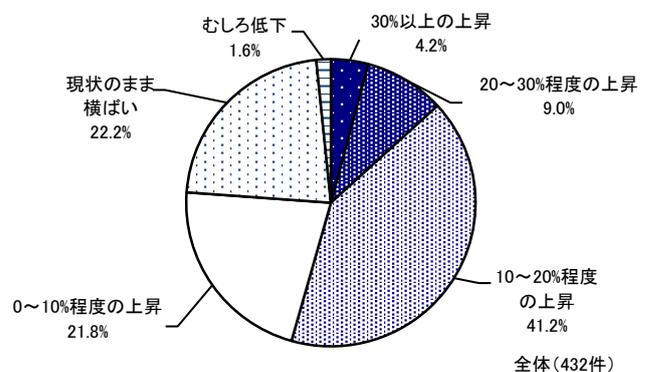
問2 仕入単価の1年前との変化率

仕入単価の1年前との変化率について尋ねたところ、全体では、「10～20%程度の上昇」が41.2%で最も多く、以下「現状のまま横ばい」22.2%、「0～10%程度の上昇」21.8%と続いた。

（図表特2）。

業種別では、不動産業で5割弱、情報通信業、サービス業で4割前後が「現状のまま横ばい」と回答し、最多となった。その他の業種では「10～20%程度の上昇」が最多となった。

図表特2 仕入単価の1年前との変化率

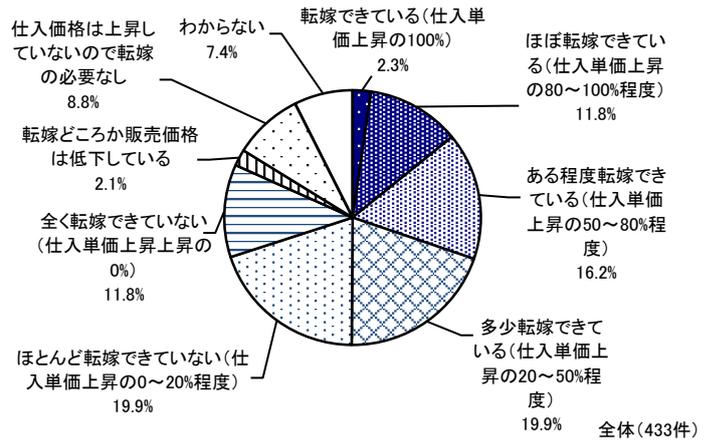


### 問3 販売価格への転嫁

販売価格への転嫁について尋ねたところ、全体では「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20～50%程度）」「ほとんど転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0～20%程度）」が同率で19.9%と最も多く、次いで「ある程度転嫁できている（仕入れ単価上昇の50～80%程度）」16.2%、「ほぼ転嫁できている（仕入れ単価上昇の80～100%程度）」「全く転嫁できていない（仕入れ単価上昇の0%）」が同率で11.8%と続いた。

「転嫁できている（仕入れ単価上昇の100%）」「ほぼ転嫁できている（仕入れ単価上昇の80～100%程度）」「ある程度転嫁できている（仕入れ単価上昇の50～80%程度）」「多少転嫁できている（仕入れ単価上昇の20～50%程度）」を合わせた『転嫁できている』は50.2%を占めた。（図表特3）。

図表特3 販売価格への転嫁

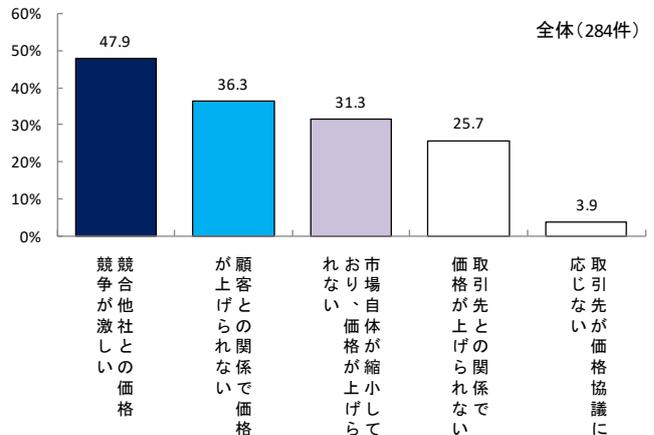


### 問4 販売価格に転嫁できていない理由

販売価格への転嫁が仕入単価上昇の80%以下と回答した企業に、販売価格に転嫁できていない理由について尋ねたところ、全体では、「競合他社との価格競争が激しい」が47.9%で最多、以下「顧客との関係で価格が上げられない」36.3%、「市場自体が縮小しており、価格が上げられない」が31.3%と続いた（図表特4①）。

業種別では、サービス業、飲食・宿泊業以外の業種において、4割以上が「競合他社との価格競争が激しい」と回答し最多となった。サービス業では5割、飲食・宿泊業では4割が「顧客との関係で価格が上げられない」の回答が最多であった（染色業は回答件数5件未満のため割愛）。

図表特4① 販売価格に転嫁できていない理由（複数回答可・上位5項目）



図表特4② 販売価格に転嫁できていない理由（複数回答可・業種別）

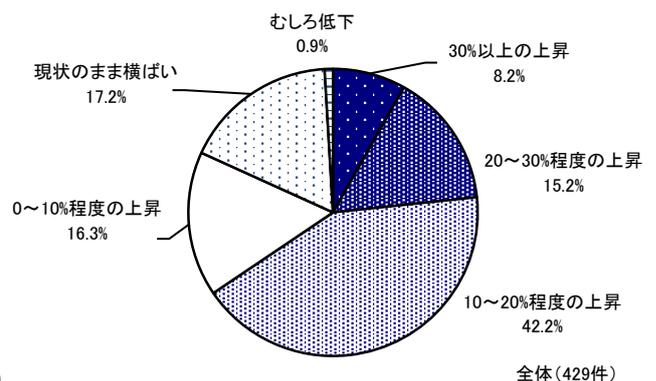
	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	競合他社との価格競争が激しい 50.0%	競合他社との価格競争が激しい 60.0%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 100.0%	競合他社との価格競争が激しい 45.7%	競合他社との価格競争が激しい 50.0%
2位	取引先との関係で価格が上げられない 46.2%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 50.0%	取引先との関係で価格が上げられない 25.0%	取引先との関係で価格が上げられない 37.1%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 35.7%
3位	顧客との関係で価格が上げられない 26.9%	取引先との関係で価格が上げられない 45.0%		顧客との関係で価格が上げられない 20.0%	顧客との関係で価格が上げられない 35.7%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	競合他社との価格競争が激しい 60.0%	競合他社との価格競争が激しい 60.5%	顧客との関係で価格が上げられない 46.5%	競合他社との価格競争が激しい 40.6%	顧客との関係で価格が上げられない 50.0%
2位	顧客との関係で価格が上げられない 44.0%	顧客との関係で価格が上げられない 46.5%	競合他社との価格競争が激しい 39.5%	顧客との関係で価格が上げられない 28.1%	競合他社との価格競争が激しい 40.5%
3位	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 28.0%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 44.2%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 37.2%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 25.0%	市場自体が縮小しており、価格が上げられない 26.2%

### 問5 向こう1年の仕入単価についての見通し

向こう1年の仕入単価についての見通しについて尋ねたところ全体では「10～20%程度の上昇」が42.2%で最も多く、以下「現状のまま横ばい」17.2%、「0～10%程度の上昇」16.3%、「20～30%程度の上昇」15.2%となった。（図表特5）。

業種別では、不動産業、サービス業を除く業種で7割以上が「10～20%程度の上昇」と回答し、情報通信業では「10～20%程度の上昇」と「現状のまま横ばい」も3割弱で同率最多となった。不動産業では4割、サービス業は3割で「現状のまま横ばい」が最も多い回答となった。

図表特5 向こう1年の仕入単価についての見通し

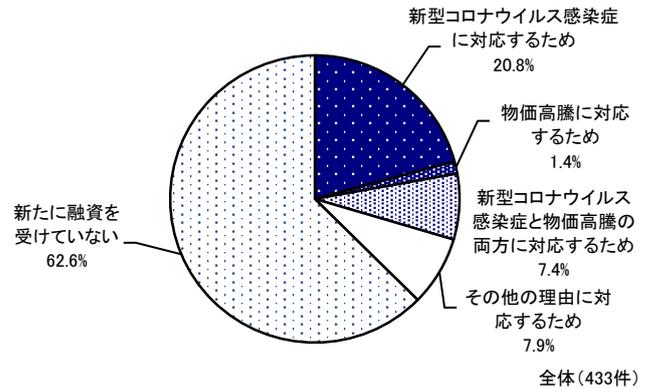


## 問6 新たに融資を受けている理由

新たに融資を受けている理由について尋ねたところ、全体では、「新たに融資を受けていない」が62.6%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症に対応するため」20.8%、「その他の理由に対応するため」7.9%と続いた。(図表特6)。

業種別では、全ての業種で「新たに融資を受けていない」の回答が最多となった。また、飲食・宿泊業では「新型コロナウイルス感染症に対応するため」が41.5%と他の業種と比べて多い傾向であった。

図表特6 新たに融資を受けている理由

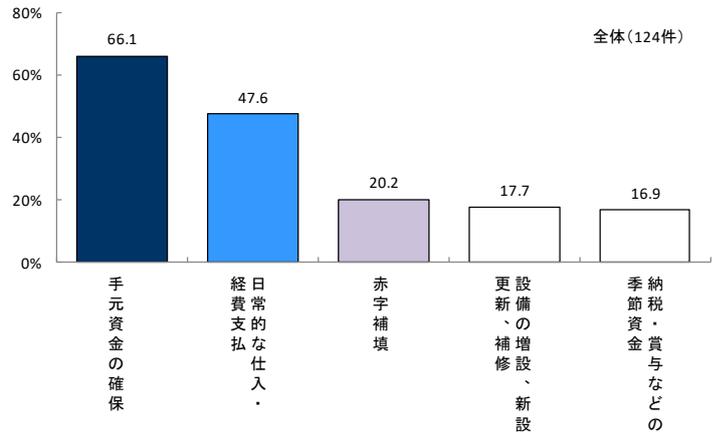


## 問7 融資の資金用途

融資の資金用途について尋ねたところ、全体では、「手元資金の確保」が66.1%で最も多く、以下「日常的な仕入・経費支払」47.6%、「赤字補填」20.2%と続いた。(図表特7①)。

業種別では、卸売業を除くすべての業種で「手元資金の確保」が6割以上を占めて最も高く、製造業では「手元資金の確保」と「日常的な仕入・経費支払」が同率であった。卸売業では、「日常的な仕入・経費支払」が6割で最多となった。(染色業は回答件数が5件未満のため割愛)(図表特7②)。

図表特7① 融資の資金用途(複数回答可・上位5項目)



図表特7② 融資の資金用途(複数回答可・業種別)

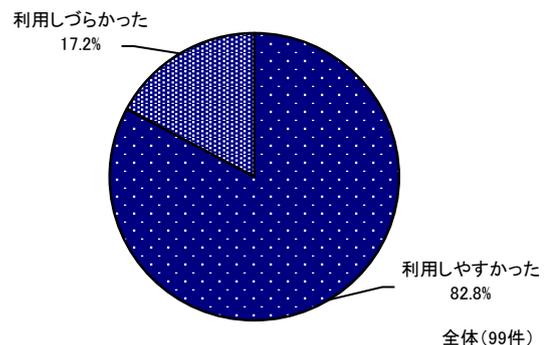
	製造業	印刷・同関連業	染色業※	建設業	情報通信業
1位	手元資金の確保 70.0%	手元資金の確保 62.5%	設備の増設、新設、更新、補修 100.0%	手元資金の確保 61.5%	手元資金の確保 60.0%
	日常的な仕入・経費支払 70.0%		新製品開発・研究開発 100.0%		
2位	販路拡大に係る経費 20.0%	設備の増設、新設、更新、補修 43.8%		日常的な仕入・経費支払 46.2%	日常的な仕入・経費支払 50.0%
	納税・賞与などの季節資金 20.0%				
3位	設備の増設、新設、更新、補修 10.0%	日常的な仕入・経費支払 37.5%		納税・賞与などの季節資金 15.4%	新製品開発・研究開発 20.0%
	赤字補填 10.0%				納税・賞与などの季節資金 20.0%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	日常的な仕入・経費支払 62.5%	手元資金の確保 63.6%	手元資金の確保 66.7%	手元資金の確保 100.0%	手元資金の確保 76.9%
2位	手元資金の確保 50.0%	日常的な仕入・経費支払 54.5%	日常的な仕入・経費支払 37.5%	赤字補填 28.6%	日常的な仕入・経費支払 61.5%
3位	納税・賞与などの季節資金 37.5%	納税・賞与などの季節資金 22.7%	赤字補填 33.3%	日常的な仕入・経費支払 14.3%	設備の増設、新設、更新、補修 30.8%
	赤字補填 37.5%				赤字補填 30.8%

## 問8 融資の手続き

融資の手続きについて尋ねたところ、全体では、「利用しやすかった」が82.8%、「利用しづらかった」17.2%となった。(図表特8)。

業種別では、全ての業種で6割以上が「利用しやすかった」と回答し、建設業、小売業は9割と他の業種と比べて多い傾向であった(染色業は回答件数5件未満のため割愛)。

図表特8 融資の手続き



## 問9 融資について「利用しやすかった」もしくは「利用しづらかった」理由

### 【利用しやすかった理由】

- ・ 取引銀行が資金調達に直ぐに対応してくれた。(製造業)
- ・ 用件がシンプルで実行も早かった印象。(印刷・同関連業)
- ・ 銀行が世話をしてくれた。(染色業)
- ・ 金融機関が間に入ってくれる事でスムーズに手続き申請出来たと思う。(建設業)
- ・ 制度融資を利用することで多少手間はかかるが、条件が良かった。(情報通信業)
- ・ 電話と書類の手続きだけで申請できた。(情報通信業)
- ・ 返済の据え置きをさせてもらえて、資金繰りとして利用しやすい。(卸売業)
- ・ Web 申請のため書類の準備ができれば(正しく入力すれば)スムーズに対応してもらえた。(小売業)

### 【利用しづらかった理由】

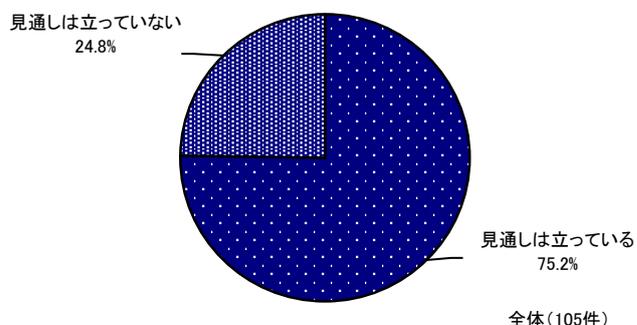
- ・ 外資であるので銀行の許可がおりにくい。(製造業)
- ・ 新規事業に対する審査がきびしい。(印刷・同関連業)
- ・ 時間がかかった。(卸売業)
- ・ 自治体の証明書などの手続きに時間がかかった。(飲食・宿泊業)
- ・ 審査がきびしい。(不動産業)

## 問10 融資の返済の見通し

図表特9 融資の返済の見通し

融資の返済の見通しについて、全体では、「見通しは立っている」が75.2%、以下「見通しは立っていない」24.8%となった。(図表特9)。

業種別では、サービス業以外の業種で「見通しは立っている」が「見通しは立っていない」より高く、建設業、小売業、不動産では8割以上を占めた。サービス業は5割半ばが「見通しは立っていない」と回答した(染色業は回答件数5件未満のため割愛)。



## 問11 融資の返済について「見通しは立っている」もしくは「見通しは立っていない」理由

### 【見通しは立っている理由】

- ・ 事業規模が予定額に達すれば黒字化し、返済が開始できる。(製造業)
- ・ 繁忙期に入る為、利益確保が見込まれる。(印刷・同関連業)
- ・ 順調に推移しているため。(建設業)
- ・ 返済予定分の案件は、確保できているため。(情報通信業)
- ・ 抑制的な各政策が解除になり、徐々に消費が上向いて来ている様に見えるから。(卸売業)
- ・ 人件費の圧縮、時短、仕入の見直しなどで利益の確保に取り組んでいる。(小売業)
- ・ 国、東京都のコロナ感染症危機対応融資を利用。保証料なし、返済開始は2年後、期間は10年、金利は0.9%ほどと借入条件が良かったこともあり、返済できると考える。(飲食・宿泊業)
- ・ 大きな仕事の契約を元に融資を受けたから。(サービス業)
- ・ 個人資産による充当。(不動産業)

### 【見通しは立っていない理由】

- ・ 今後の業績回復が不透明。(製造業)
- ・ 返済が進んでいくと、手元資金に不足が生じ、新たに借入必要性が出てくる。(印刷・同関連業)
- ・ なかなか売上が改善しない。新規案件の話はあるが、売上が目標の金額に届かない。(情報通信業)
- ・ 不採算部門の立て直しなどに時間と資金が必要だから。(飲食・宿泊業)

(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)  
令和4年8月発行