

新宿区 中小企業の景況

(令和元年7月～9月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (42件)、印刷・同関連業 (26件)、染色業 (17件)、建設業 (35件)、情報通信業 (39件)、卸売業 (36件)、小売業 (67件)、飲食・宿泊業 (70件)、不動産業 (41件)、サービス業 (73件)

※ () 内は有効回答数 合計 446 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】 令和元年 9 月中旬

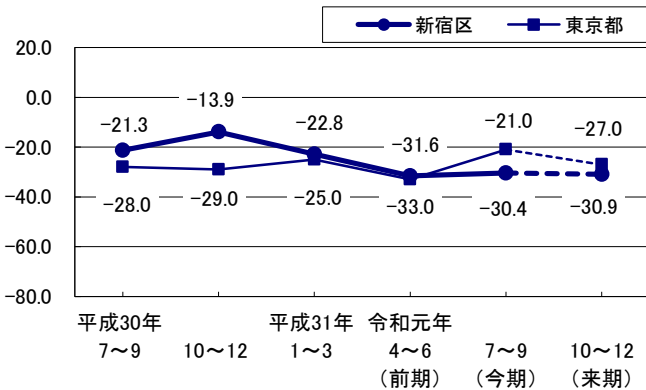
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲30.4 と、前期 (令和元年 4 月～6 月) の▲31.6 からわずかに改善した。来期 (令和元年 10 月～12 月) の予想は▲30.9 で今期並の厳しさが続く見込み (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。「良い」理由では、「国内需要 (売上) の動向」が前期より 9.2 ポイント増加し、影響度が強まった (図表 2)。

図表 1 業況 DI の推移



図表 2 今期業況 DI の判断理由

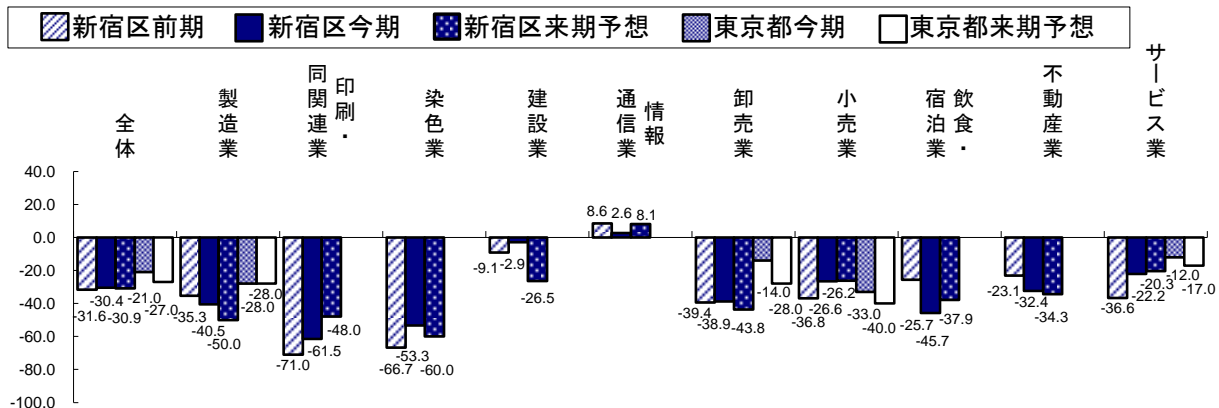
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況	良い	良い	良い	良い	良い	良い	良い	良い	良い	良い	良い
悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い	悪い
	84.2	3.5	28.1	24.6	12.3	17.5	1.8	7.0	8.8	21.1	5.3
	71.2	10.3	27.7	40.8	20.1	15.2	1.6	3.8	14.7	31.0	12.5

※最大3つまで選択

業種別では、染色業、小売業、サービス業で水面下ながら大きく改善し、印刷・同関連業、建設業、でも持ち直した。一方、情報通信業は好調感が減退し、飲食・宿泊業では大幅に悪化したほか、製造業、不動産業でも低調感を強めた。卸売業では前期並の厳しさが続いた。

来期は、情報通信業で好感度を高め、印刷・同関連業で大幅に改善するほか、飲食・宿泊業、サービス業でも改善する見込み。一方、建設業では大きく低迷、製造業、染色業、卸売業、不動産業でも低調感を高め、小売業では今期並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 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)

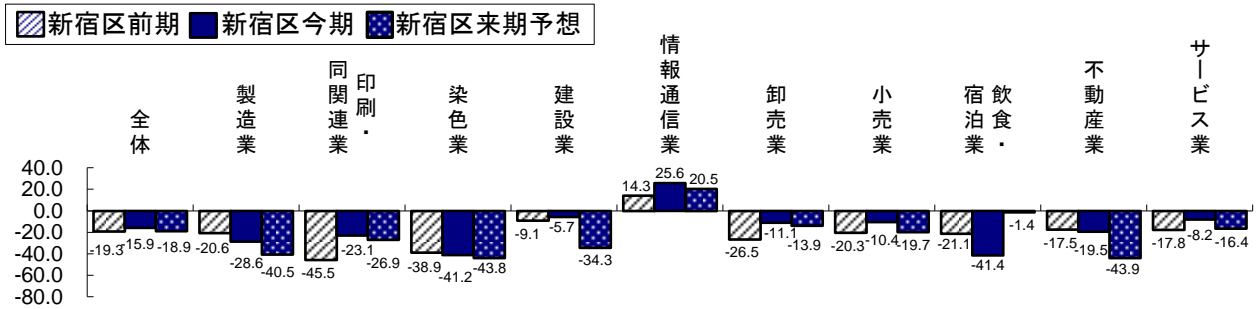
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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とするものである。

3. 業種別項目別 DI

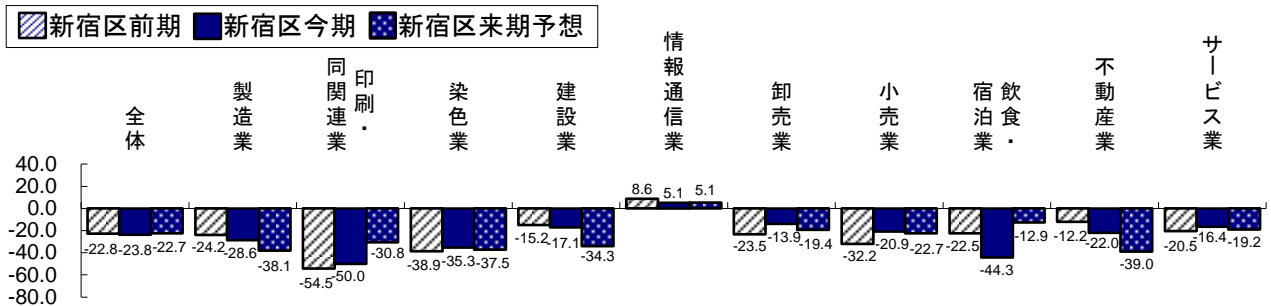
●売上額 DI

今期は、情報通信業で良好感が大きく強まった。印刷・同関連業、卸売業でも大幅に改善し、建設業、小売業、サービス業で持ち直した。一方、飲食・宿泊業は大幅に悪化し、製造業、染色業、不動産業で低迷した。来期は、飲食・宿泊業で水面下ながら大幅に改善する見込み。一方、製造業、建設業、不動産業では大きく低調感を強め、情報通信業でも好調感が減退するほか、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業、サービス業でも低迷する見込み。



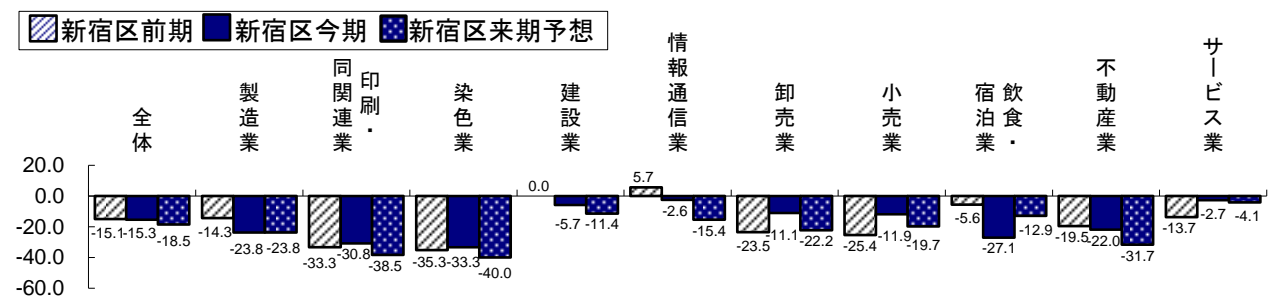
●収益 DI

今期は、小売業で大幅に改善したほか、印刷・同関連業、染色業、サービス業でも厳しさが和らいだ。一方、飲食・宿泊業で大きく低調感が強まり、情報通信業では好調感が減退したほか、製造業、建設業、不動産業でも低迷した。来期は、水面下ながら印刷・同関連業、飲食・宿泊業で大きく改善する見込み。一方、建設業、不動産業では大きく低調感が強まり、製造業、染色業、卸売業、小売業、サービス業でも低迷するほか、情報通信業では前期並で推移する見込み。



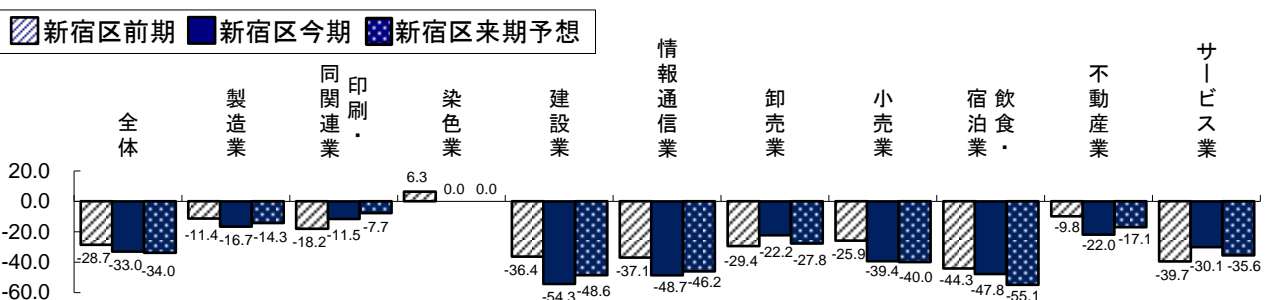
●資金繰り DI

今期は、卸売業、小売業、サービス業で大幅に改善し、印刷・同関連業、染色業でも厳しさがやや和らいだ。一方、情報通信業は水面下に転じ、飲食・宿泊業ではかなり窮屈感が強まったほか、製造業、建設業、不動産業でも厳しが増した。来期は、情報通信業、卸売業では窮屈感がかなり強まり、印刷・同関連業、染色業、建設業、小売業、不動産業でも厳しが増するほか、製造業、サービス業は今期並の厳しで推移する見込み。



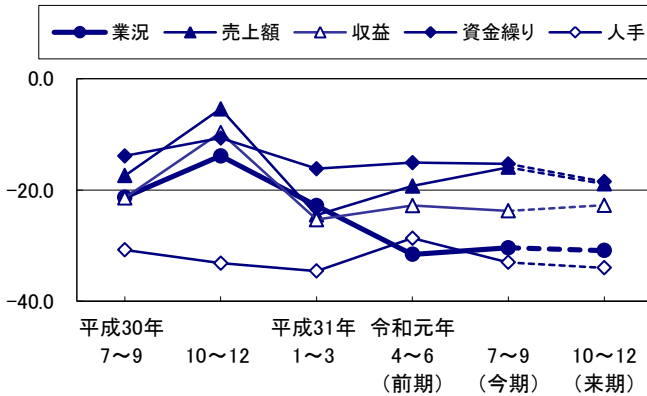
●人手 DI

今期は、染色業で過剰から適正となった。染色業以外の9業種では不足感が出ており、特に建設業、情報通信業、小売業、不動産業では不足感が大きく強まった。来期は、染色業では適正が続き、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業では不足感が強まる見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

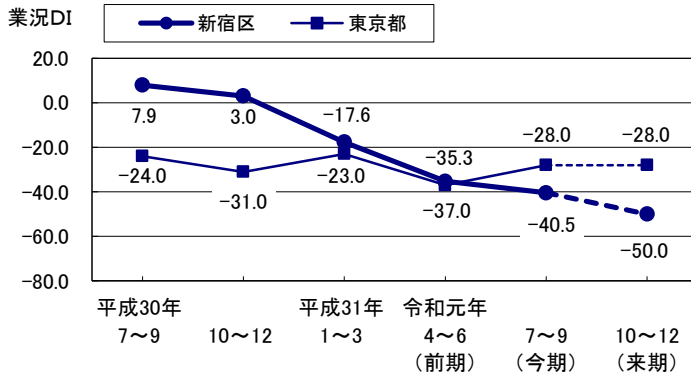
今期は、売上額が改善し、業況もわずかに持ち直した。一方で、人手で不足感が増し、収益ではわずかに悪化した。資金繰りは前期並の厳しさが続いた。来期は、収益がやや改善する見込み。一方、売上額、資金繰りはやや厳しさを強め、人手は今期並の不足感で推移する見込み。



	平成30年 7~9	平成30年 10~12	平成31年 1~3	令和元年 4~6 (前期)	令和元年 7~9 (今期)	令和元年 10~12 (来期)
業況	-21.3	-13.9	-22.8	-31.6	-30.4	-30.9
売上額	-17.4	-5.4	-24.5	-19.3	-15.9	-18.9
収益	-21.4	-9.7	-25.3	-22.8	-23.8	-22.7
資金繰り	-13.9	-10.7	-16.2	-15.1	-15.3	-18.5
人手	-30.8	-33.2	-34.6	-28.7	-33.0	-34.0

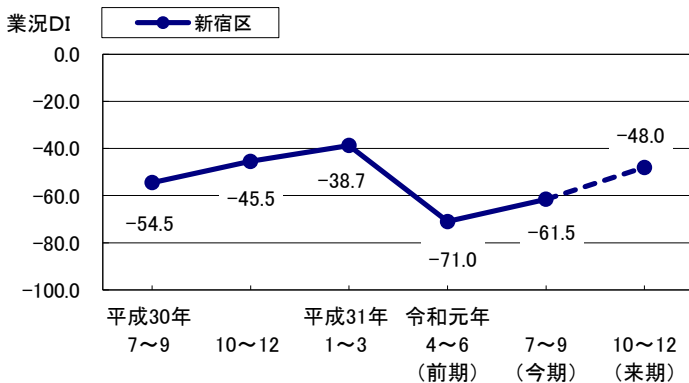
5. 業種別における DI 推移

1) 製造業



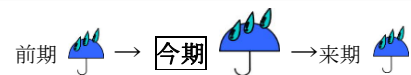
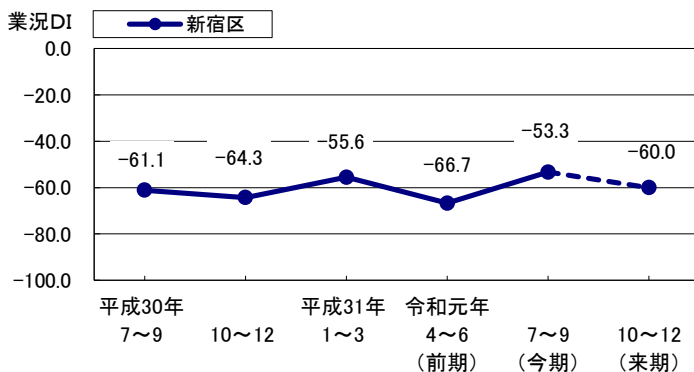
	令和元年 4~6 (前期)	令和元年 7~9 (今期)	令和元年 10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-35.3	-40.5	-50.0	-28.0
売上額	-20.6	-28.6	-40.5	
収益	-24.2	-28.6	-38.1	
資金繰り	-14.3	-23.8	-23.8	
人手	-11.4	-16.7	-14.3	

2) 印刷・同関連業



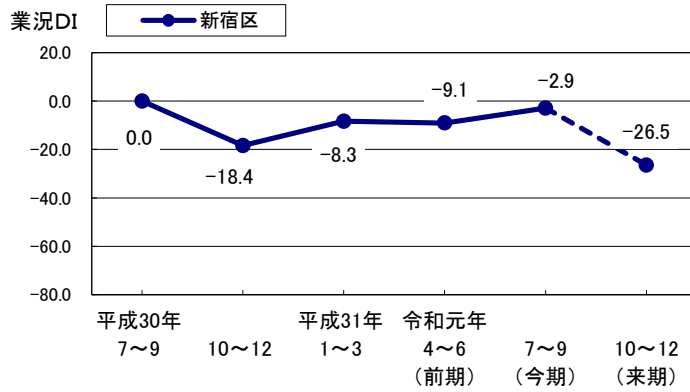
	令和元年 4~6 (前期)	令和元年 7~9 (今期)	令和元年 10~12 (来期)
業況	-71.0	-61.5	-48.0
売上額	-45.5	-23.1	-26.9
収益	-54.5	-50.0	-30.8
資金繰り	-33.3	-30.8	-38.5
人手	-18.2	-11.5	-7.7

3) 染色業



	令和元年 4~6 (前期)	令和元年 7~9 (今期)	令和元年 10~12 (来期)
業況	-66.7	-53.3	-60.0
売上額	-38.9	-41.2	-43.8
収益	-38.9	-35.3	-37.5
資金繰り	-35.3	-33.3	-40.0
人手	6.3	0.0	0.0

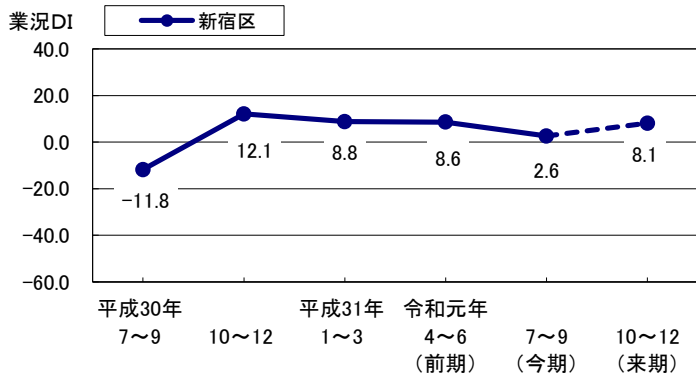
4) 建設業



前期  → **今期**  → 来期 

	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-9.1	-2.9	-26.5
売上額	-9.1	-5.7	-34.3
収益	-15.2	-17.1	-34.3
資金繰り	0.0	-5.7	-11.4
人手	-36.4	-54.3	-48.6

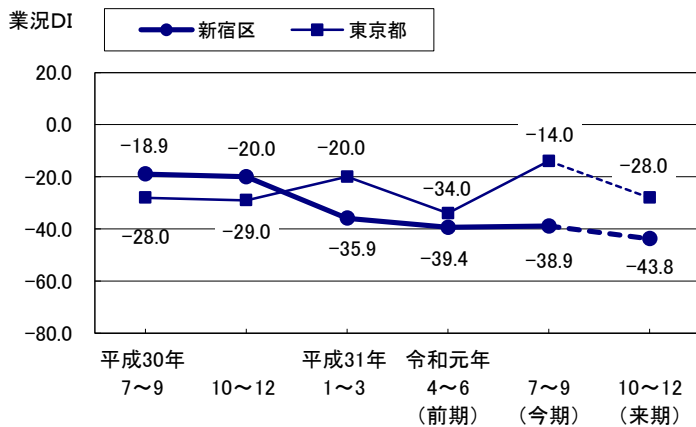
5) 情報通信業



前期  → **今期**  → 来期 

	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	8.6	2.6	8.1
売上額	14.3	25.6	20.5
収益	8.6	5.1	5.1
資金繰り	5.7	-2.6	-15.4
人手	-37.1	-48.7	-46.2

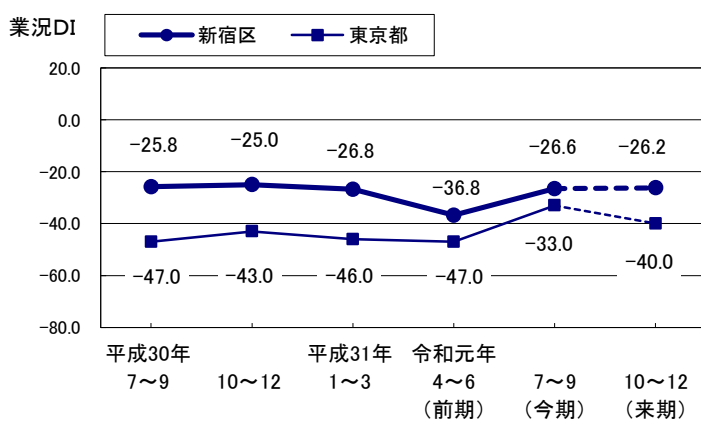
6) 卸売業



前期  → **今期**  → 来期 

	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-39.4	-38.9	-43.8	-14.0
売上額	-26.5	-11.1	-13.9	
収益	-23.5	-13.9	-19.4	
資金繰り	-23.5	-11.1	-22.2	
人手	-29.4	-22.2	-27.8	

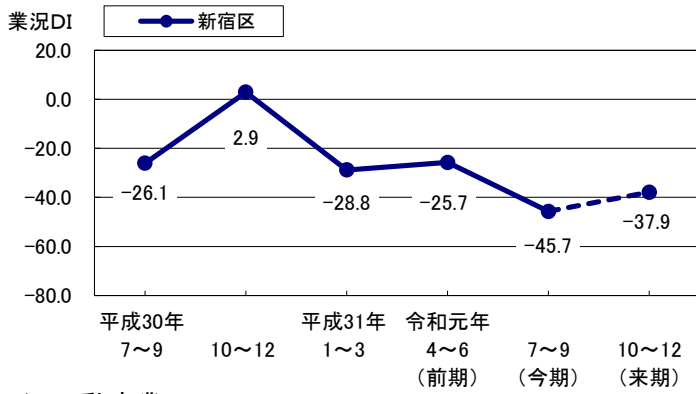
7) 小売業



前期  → **今期**  → 来期 

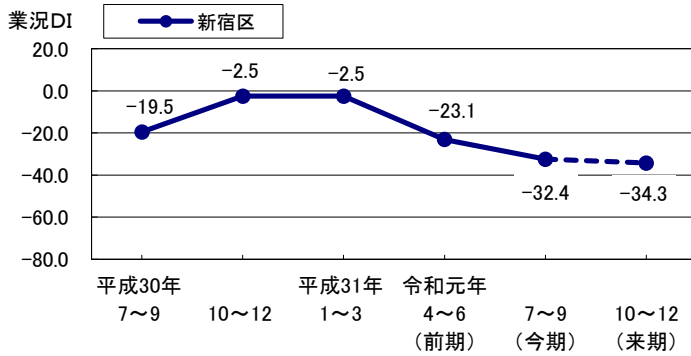
	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-36.8	-26.6	-26.2	-33.0
売上額	-20.3	-10.4	-19.7	
収益	-32.2	-20.9	-22.7	
資金繰り	-25.4	-11.9	-19.7	
人手	-25.9	-39.4	-40.0	

8) 飲食・宿泊業



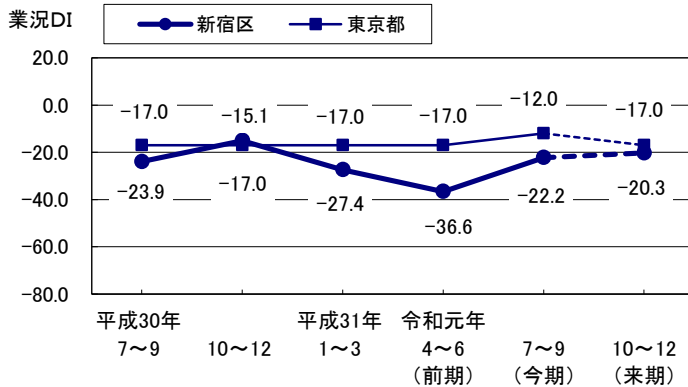
	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-25.7	-45.7	-37.9
売上額	-21.1	-41.4	-1.4
収益	-22.5	-44.3	-12.9
資金繰り	-5.6	-27.1	-12.9
人手	-44.3	-47.8	-55.1

9) 不動産業



	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-23.1	-32.4	-34.3
売上額	-17.5	-19.5	-43.9
収益	-12.2	-22.0	-39.0
資金繰り	-19.5	-22.0	-31.7
人手	-9.8	-22.0	-17.1

10) サービス業



	令和元年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-36.6	-22.2	-20.3	-12.0
売上額	-17.8	-8.2	-16.4	
収益	-20.5	-16.4	-19.2	
資金繰り	-13.7	-2.7	-4.1	
人手	-39.7	-30.1	-35.6	

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

好調

普通

不調

※「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」54.0%、2位「人手不足」32.6%、3位「同業者間の競争の激化」27.4%となった。

業種別では、建設業、情報通信業を除く8業種で「売上の停滞・減少」が1位となり、建設業では「人手不足」、情報通信業では「人手不足」と「人件費の増加」が同率で1位となった。2位は、製造業、不動産業で「同業者間の競争の激化」、建設業、情報通信業で「売上の停滞・減少」、卸売業、サービス業で「人手不足」、印刷・同関連業で「利幅の縮小」、染色業で「顧客・ニーズの変化・減少」、飲食・宿泊業で「人件費の増加」、小売業で「同業者間の競争の激化」と「顧客・ニーズの変化・減少」となり、業種により回答が分かれた。

全体		製造業		印刷・同関連業		
1位	売上の停滞・減少	54.0%	売上の停滞・減少	57.1%	売上の停滞・減少	68.0%
2位	人手不足	32.6%	同業者間の競争の激化	23.8%	利幅の縮小	40.0%
3位	同業者間の競争の激化	27.4%	人手不足	19.0%	同業者間の競争の激化	24.0%
			利幅の縮小	19.0%		
			取引先の減少	19.0%	工場・店舗・設備等の狭小・老朽化	24.0%
染色業		建設業		情報通信業		
1位	売上の停滞・減少	64.3%	人手不足	62.5%	人手不足	44.7%
2位	顧客・ニーズの変化・減少	35.7%	売上の停滞・減少	46.9%	人件費の増加	44.7%
			売上の停滞・減少	42.1%		
3位	取引先の減少	28.6%	利幅の縮小	31.3%	同業者間の競争の激化	26.3%
					顧客・ニーズの変化・減少	26.3%
卸売業		小売業		飲食・宿泊業		
1位	売上の停滞・減少	60.6%	売上の停滞・減少	58.2%	売上の停滞・減少	58.6%
2位	人手不足	33.3%	同業者間の競争の激化	31.3%	人件費の増加	44.8%
			顧客・ニーズの変化・減少	31.3%		
3位	同業者間の競争の激化	30.3%	人手不足	29.9%	人手不足	41.4%
			利幅の縮小			
不動産業		サービス業				
1位	売上の停滞・減少	47.5%	売上の停滞・減少	47.9%		
2位	同業者間の競争の激化	37.5%	人手不足	39.4%		
3位	利幅の縮小	25.0%	同業者間の競争の激化	33.8%	※ 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」35.6%、2位「人材を確保する」33.0%、3位「販路を拡大する」27.8%となった。

業種別では、卸売業で「販路を拡大する」、染色業では「販路を拡大する」と「新しい取引先を見つける」と「宣伝・広報を強化する」、建設業、飲食・宿泊業、サービス業で「人材を確保する」、これら以外の5業種で「新しい取引先を見つける」がそれぞれ1位となった。なお、サービス業で「人材を確保する」は前期では2割半ばで3位あったが、今回は4割半ばで1位となり、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	35.6%	新しい取引先を見つける	50.0%	新しい取引先を見つける	53.8%
2位	人材を確保する	33.0%	販路を拡大する	35.7%	販路を拡大する	30.8%
3位	販路を拡大する	27.8%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	26.2%	人材育成を強化する	26.9%
			技術力を強化する	26.2%		
染色業		建設業		情報通信業		
1位	販路を拡大する	38.5%	人材を確保する	62.2%	新しい取引先を見つける	47.4%
	新しい取引先を見つける	38.5%				
	宣伝・広報を強化する	38.5%				
2位	新しい事業を始める	23.1%	新しい取引先を見つける	40.5%	人材を確保する	39.5%
3位	品揃えを改善する	15.4%	技術力を強化する	29.7%	販路を拡大する	31.6%
卸売業		小売業		飲食・宿泊業		
1位	販路を拡大する	45.5%	新しい取引先を見つける	35.4%	人材を確保する	46.6%
2位	新しい取引先を見つける	39.4%	販路を拡大する	27.7%	販路を拡大する	25.9%
	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	39.4%			人材育成を強化する	25.9%
3位	人材を確保する	24.2%	人材を確保する	26.2%	人件費以外の経費を節減する	20.7%
不動産業		サービス業				
1位	新しい取引先を見つける	30.8%	人材を確保する	45.1%		
2位	情報力を強化する	23.1%	新しい取引先を見つける	39.4%		
	不動産の有効活用を図る	23.1%				
	既存の店舗・工場・設備を改修・改装	23.1%				
3位	新しい事業を始める	17.9%	販路を拡大する	25.4%		
	人材を確保する	17.9%				
	後継者を育成する	17.9%				

※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 5G 関連投資で順調。しかし採用難で、高齢化が進み切実な状況である。
- ・ 販路を無理に拡大しないで、既存の取引先に重点を置いている。
- ・ 競合が増え利益率の低下につながっているため商品・サービスの強化が必要。
- ・ 採算的には黒字だが、今後、業績向上の見通しが立たない。
- ・ 既存事業に関連する新サービスを開発中。先行投資と固定費が増えて苦しい。
- ・ 新規事業の立上げに労力を要しており、秋までは厳しい。
- ・ 国内の空洞化に伴う、海外製品との競争。それに対して価格の値下げと仕様強化（品質向上）の要求が絶えない状況にある。

2) 印刷・同関連業

- ・ 前期よりかなり改善されたため、このまま続けていけたらと思う。
- ・ 新規サービスでの売上拡大は図れているものの、既存事業の売上減少で相殺され、思うように売上の拡大が図れていない。業界全体での市場の縮小もあり、この先の展開に強い危機感を持っている。また新しい人材の獲得ができず新陳代謝が停止している事も数年後に影響があるだろう。
- ・ ビジネスモデルが古くなりつつある。新しい事業の立上げが必要。
- ・ 大型受注が減少傾向、少額受注が増加傾向にある。利益が目標に到達していない。
- ・ 原材料費の値上げが、収益を圧迫している。
- ・ 前期以降、前から継続していた仕事がなくなり、売上・利益の7割がなくなってしまった。その影響を補うため、新たな販路・取引先を見つけることに力を注いでいる。

3) 染色業

- ・ 受注の減少。
- ・ 後継者に不安。
- ・ 収入の減少により苦しい状態が続いている。

4) 建設業

- ・ オリンピックまでは人手不足、高額受注が続く見込み。
- ・ 順調に推移している。
- ・ 消費税10%増税前となる9月までに工事完了の依頼が多く、売上が9月に多くなっている。
- ・ 今は新築工事が主だが、今後が読めない。
- ・ 取引先の経営状況悪化の影響で受注単価が低い。人手不足で受注を断念することがある。業務の一部を外注せざるをえず、収益を圧迫する。
- ・ 人の確保、値段、工期の折合いなどの全てが絡み、難しい状況である。
- ・ 弊社が携わっている業種（設備工事業）は、全体的に上半期はあまり動かず閑散であることが多く、これからの下半期に業務が集中する傾向にある。このため、每期上半期は売上も伸びず苦勞をしている。これから下半期に入り、年末、年度末までは、労働力（下請業者）の確保に悩むことになる。

5) 情報通信業

- ・ 今期の前半は、主要取引先から受注できているので安定している。安定しているうちに、新しい取引先を見つけ、販路を広げたい。
- ・ 新しい技術サービスの普及のため、業界内外との接点を持続したい。
- ・ 大口顧客と安定した取引をしている。拡大しないのであればこれで良い。
- ・ 顧客は製造業中心だが、製造業の不景気感があまり伝わってきていない。
- ・ 既存顧客からの受注が大半を占めているため、新規獲得の意識が弱い。今後既存顧客のIT投資が減少した時のリスクが大きい。
- ・ 新サービスの開発、販売が遅れている。幸いにも受託開発は受注が続いているため、売上高は確保しているが、その間の資金繰りが厳しくなっている。

6) 卸売業

- ・ 対前年度は増収増益の見込み。
- ・ 新しい客先が増えて安定した状態。
- ・ 大手同業者による寡占状態から脱するため、新サービスを模索しており、積極的な採用も行っている。
- ・ 成長ビジネスの発掘・人材育成の強化に注力している。業績は横ばいで推移している。
- ・ 今期は可もなく不可もなく推移しているが、今回の千葉県における台風被害は今後の経営に支障をきたす。
- ・ 電子分野における国内需要の低迷が、収益の減少に大きく起因している。
- ・ 減収をまぬがれない。
- ・ 取引先の店舗数の縮小による売上減、取引先の民事再生による売掛金の回収不能が苦しい。

7) 小売業

- ・ 売上、人材ともに、非常に良い。
- ・ 安定している。
- ・ 家業3代目で地元に着している。
- ・ 業界の縮小が続いており、少ないユーザーの取り合いになっている。エンターテインメント商品であるため、消費税の増税によりさらなる業界縮小が懸念される。
- ・ 音楽業界はCD販売が落ち込み、ライブ・イベント重視となっている。そうなるにより一層の広告宣伝が必要であり、薄利となっている。
- ・ 売上の減少、収益の減少。3年前のマイナス10%程度になっている。
- ・ 2019年は祝日が多く大型連休が多かったため、稼働日が減少したことが売上減少に影響していると考えられる。また、6月のG20大阪サミットで配送がストップしてしまったことも要因の一つである。2020年のオリンピックで交通が麻痺することを心配している。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 今後の見通しは売上が増加予想で収益がやや減少予想。理由は、売上に比例して家賃が変動する（比例方式）であり、経費が増えるため。
- ・ インバウンド（特に中国、韓国、その他アジア）のお客さんが減った。
- ・ 人材の確保がとにかく難しい。人件費の増加及び人材確保の広告費等で想定外の出費がかなり増加している。
- ・ 既存客の来店回数が減少したこと等により、売上が減っている。
- ・ 特に大きくは変動なし。今後について（増税後及び諸々の法改正の影響）は不透明。
- ・ 不景気だと感じる。

9) 不動産業

- ・ 系列会社への事務所賃貸とサブリースでのマンション収益を中心に営業している。比較的変動が少ないものの老朽化への対応が必要になってきた。また、同業者も近隣に増え、新しい設備を入れ替えるようにして差別化を図っている。
- ・ 同業社間の競争激化、地価の高騰が厳しい。
- ・ 建物が旧耐震構造であるため新築したが、不安要素が多い。

10) サービス業

- ・ 設立より6年半、各期増収増益で推移中。今後は優秀な人材を必要とする。
- ・ 前年と同じで売上は堅調に推移している。
- ・ 米日貿易摩擦、日韓関係による世界的な航空貨物需要が減少しつつある。海上輸送貨物も横ばいで決して良くない。
- ・ 材料費の高騰により収入があっても利益には結び付かない。人もいないのでうまく回っていない。また、休みも多く収入減となっている。消費税増税前の駆け込み需要もない。
- ・ 日韓関係悪化で仕事が全くない。新しい事業を工夫しなければならない。
- ・ 高齢のため、事業継続の意欲がない。

[特別調査] 設備投資状況について

【調査実施時期】
令和元年9月中旬

【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56%で、「実施した」を上回った（問1参照）。設備投資を実施したエリアは、「新宿区内」が約74%で最多、以下「国内（東京都を除く）」約24%、「新宿区外の都内」約16%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49%で最多、以下「民間金融機関より借入」約26%、「リース・割賦」約13%と、約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59%で最多、以下「新製品・新商品・新サービス対応」約23%、「事業所・店舗の新設」約16%、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31%で最多、以下「人材の不足」及び「事業（投資）環境の変化」が約29%、「規制がある」が約11%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」が約36%で最多、以下「景気や事業動向の不透明感」約27%、「設備投資よりも手元資金の確保を優先」約26%と、企業により傾向が分かれた（問6参照）。

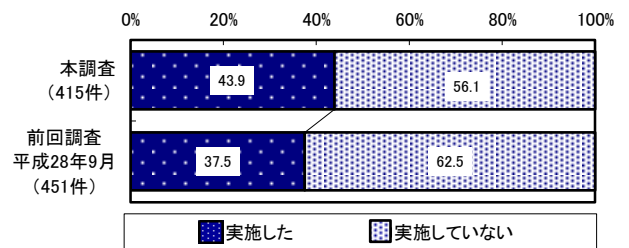
2022年までの設備投資についての必要性は、「必要性を感じている」が52%、「必要性を感じない」が48%と、回答を二分した（問7参照）。必要性を感じる理由は、「設備の更新・維持」が約60%で最多、以下「新製品・新商品・新サービス対応」約32%、「省力化や合理化」20%と続いた（問8参照）。

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56.1%で、「実施した」の43.9%を上回った。平成28年度調査と比較すると「実施した」は6.4ポイント増加した（図表特1）。

業種別では、印刷・同関連業、飲食・宿泊業、不動産業を除く7業種で「実施していない」が「実施した」を上回り、染色業、卸売業では7割以上を占めた。「実施した」は、飲食・宿泊業で6割を上回った。

図表特1 過去5年間の設備投資

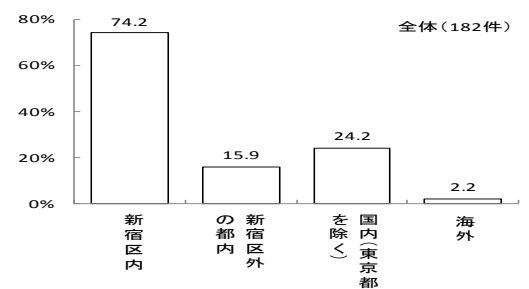


問2 実施した設備投資のエリア(複数回答可)

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74.2%で最多、以下「国内（東京都を除く）」24.2%、「新宿区外の都内」15.9%と続いた（図表特2）。

業種別では、製造業を除くすべての業種で「新宿区内」が最多で、建設業、小売業で8割を超えた（染色業は回答件数5件未満のため割愛）。なお、製造業は「新宿区内」と「国内（東京都を除く）」が同率最多であった。

図表特2 実施した設備投資のエリア(複数回答可)

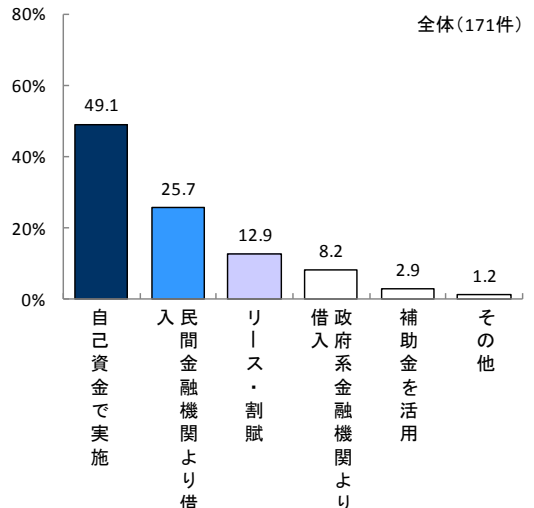


問3 実施した設備投資の資金調達(複数回答可)

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49.1%で最多、以下「民間金融機関より借入」25.7%、「リース・割賦」12.9%と続いた（図表特3）。

業種別では、染色業、飲食・宿泊業、サービス業を除く7業種で「自己資金で実施」が最多で、建設業、情報通信業、小売業でそれぞれ6割以上を占めている。なお、染色業では回答2件すべてが「補助金を活用」となり、飲食・宿泊業及びサービス業は、「民間金融機関より借入」が最多となった。「民間金融機関より借入」は、飲食・宿泊業で12件、サービス業で8件、小売業で6件の回答があった。「リース・割賦」は、サービス業で5件、情報通信業及び小売業で4件の回答があったが、3割を上回る業種はなかった。

図表特3 実施した設備投資の資金調達(複数回答可)

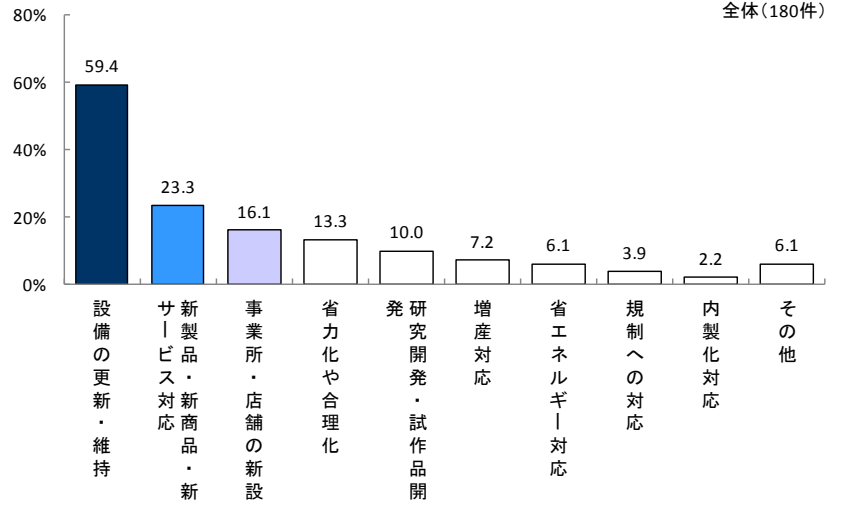


問 4 実施した設備投資の内容(複数回答可)

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 59.4%で最多、以下、「新製品・新商品・新サービス対応」23.3%、「事業所・店舗の新設」16.1%「省力化や合理化」13.3%と続いた(図表特 4①)。

業種別では、製造業、染色業を除く 8 業種で「設備の更新・維持」が最多となり、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業で 7 割を超えた。製造業は「設備の更新・維持」と「新製品・新商品・新サービス対応」が同率最多となった。染色業は「新製品・新商品・新サービス対応」が 3 件中 2 件で最多となった(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)

	製造業	印刷・関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	設備の更新・維持 33.3% 新製品・新商品・新サービス対応 33.3%	設備の更新・維持 64.3%	新製品・新商品・新サービス対応 66.7%	設備の更新・維持 50.0%	設備の更新・維持 42.1%
2位	増産対応 22.2% 省力化や合理化 22.2%	新製品・新商品・新サービス対応 35.7%	設備の更新・維持 33.3% 研究開発・試作品開発 33.3%	省力化や合理化 20.0% その他 20.0%	新製品・新商品・新サービス対応 26.3% 研究開発・試作品開発 26.3%
3位	研究開発・試作品開発 16.7%	増産対応 14.3% 内製化対応 14.3%		事業所・店舗の新設 10.0%	事業所・店舗の新設 21.1%

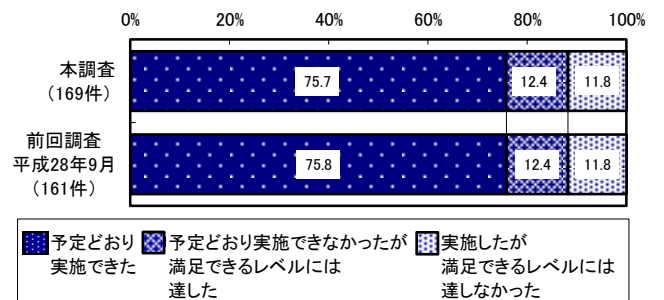
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	設備の更新・維持 77.8%	設備の更新・維持 60.0%	設備の更新・維持 70.6%	設備の更新・維持 61.9%	設備の更新・維持 72.7%
2位	新製品・新商品・新サービス対応 55.6%	省力化や合理化 20.0%	事業所・店舗の新設 32.4%	事業所・店舗の新設 23.8%	新製品・新商品・新サービス対応 36.4%
3位	研究開発・試作品開発 33.3% 省力化や合理化 33.3%	新製品・新商品・新サービス対応 16.7%	新製品・新商品・新サービス対応 8.8% 増産対応 8.8% 省エネルギー対応 8.8% 規制への対応 8.8%	新製品・新商品・新サービス対応 14.3%	省力化や合理化 18.2%

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合

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 75.7%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。なお、平成 28 年度調査と比較すると、ほぼ同様の結果となった(図表特 5)。

業種別では、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。なお、染色業は「予定どおり実施できた」と「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」がともに 2 件中 1 件の回答であった。

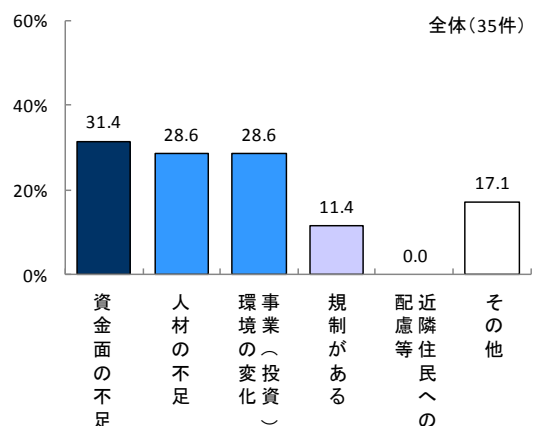


問 5-1 当初の予定どおりに設備投資ができなかった理由(複数回答可)

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 31.4%で最多、以下「人材の不足」及び「事業(投資)環境の変化」28.6%、「規制がある」11.4%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、上位 3 項目をあげる企業が多かったが、建設業では唯一の回答が「規制がある」だった。

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)

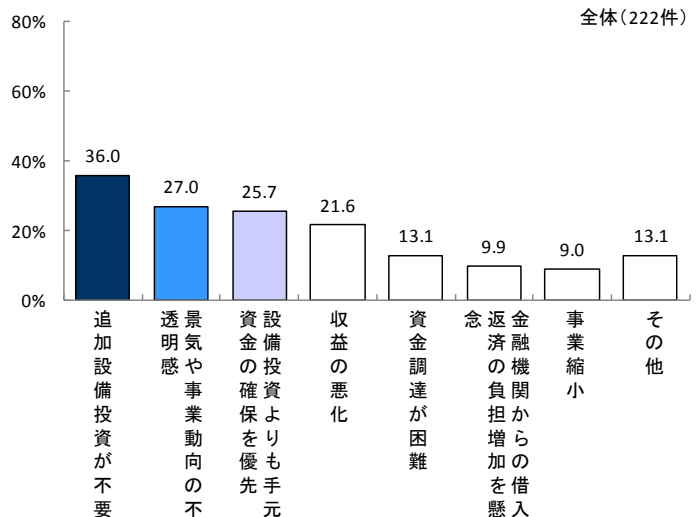


問6 設備投資を実施しなかった理由 (複数回答可)

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36.0%で最多、以下「景気や事業動向の不透明感」27.0%、「設備投資よりも手元資金の確保を優先」25.7%と続いた(図表特6①)。なお、この順位は平成28年度調査と同様の結果となっている。

業種別では、染色業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業を除く5業種で「追加設備投資が不要」が最多となり、印刷・同関連業で6割以上を占めた。なお、染色業及び小売業では「景気や事業動向の不透明感」、情報通信業及び不動産業では「設備投資よりも手元資金の確保を優先」、飲食・宿泊業では「収益の悪化」が最多だった(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	理由	割合 (%)	業種	理由	割合 (%)	業種	理由	割合 (%)	業種	理由	割合 (%)
製造業	追加設備投資が不要	45.5%	印刷・同関連業	追加設備投資が不要	63.6%	染色業	景気や事業動向の不透明感	37.5%	建設業	追加設備投資が不要	38.1%
	景気や事業動向の不透明感	31.8%		収益の悪化	36.4%		収益の悪化	25.0%		設備投資よりも手元資金の確保を優先	33.3%
	設備投資よりも手元資金の確保を優先	18.2%		景気や事業動向の不透明感	27.3%		追加設備投資が不要	12.5%		景気や事業動向の不透明感	31.6%
情報通信業	資金調達が困難	18.2%	設備投資よりも手元資金の確保を優先	27.3%	金融機関からの借入増加を懸念	18.2%	収益の悪化	23.8%	追加設備投資が不要	26.3%	
	金融機関からの借入増加を懸念	18.2%		追加設備投資が不要		12.5%		追加設備投資が不要		12.5%	
	追加設備投資が不要	18.2%		追加設備投資が不要		12.5%		追加設備投資が不要		12.5%	
卸売業	追加設備投資が不要	43.5%	小売業	景気や事業動向の不透明感	34.4%	飲食・宿泊業	収益の悪化	45.5%	不動産業	設備投資よりも手元資金の確保を優先	41.2%
	景気や事業動向の不透明感	17.4%		設備投資よりも手元資金の確保を優先	28.1%		景気や事業動向の不透明感	31.8%		追加設備投資が不要	29.4%
	収益の悪化	17.4%		収益の悪化	28.1%		追加設備投資が不要	27.3%		収益の悪化	29.4%
サービス業	追加設備投資が不要	44.7%	追加設備投資が不要	21.9%	設備投資よりも手元資金の確保を優先	27.3%	金融機関からの借入増加を懸念	17.6%	設備投資よりも手元資金の確保を優先	23.4%	
	景気や事業動向の不透明感	27.7%		追加設備投資が不要		27.3%		追加設備投資が不要		27.3%	
	追加設備投資が不要	17.4%		追加設備投資が不要		27.3%		追加設備投資が不要		27.3%	

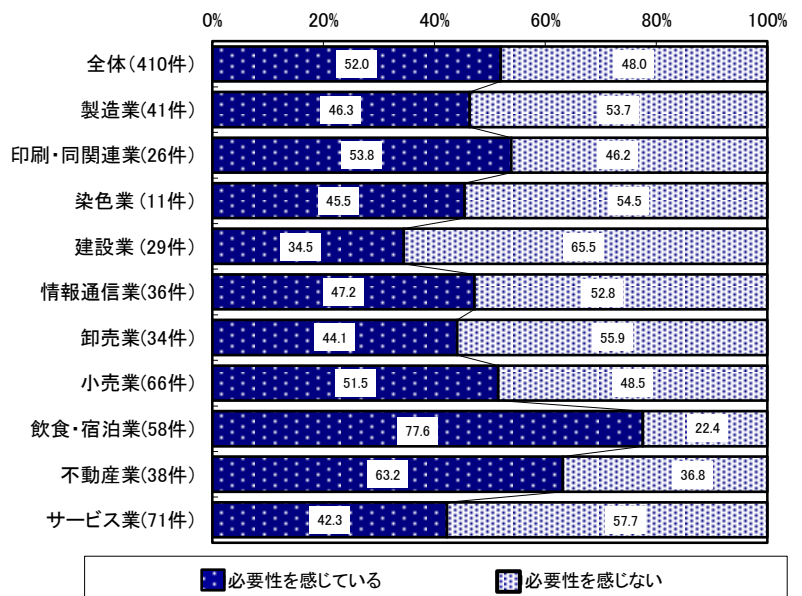
問7 2022年までの設備投資についての必要性

2022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52.0%、「必要性を感じない」が48.0%と、ほぼ回答を二分している。

業種別では、飲食・宿泊業で7割半ば、不動産業で6割強の企業が「必要性を感じている」と回答した。一方で、建設業で6割半ば、サービス業で6割弱の企業が「必要性を感じない」と回答した。その他の業種では「必要性を感じている」と「必要性を感じない」は概ね半数となったが、印刷・同関連業、小売業では「必要性を感じている」が「必要性を感じない」をやや上回り、製造業、染色業、情報通信業、卸売業では「必要性を感じない」が「必要性を感じている」をやや上回った。

業種ごとに回答にばらつきが見られたものの、設備投資に消極的な業種がやや多いように見受けられた(図表特7)。

図表特7 2022年までの設備投資についての必要性

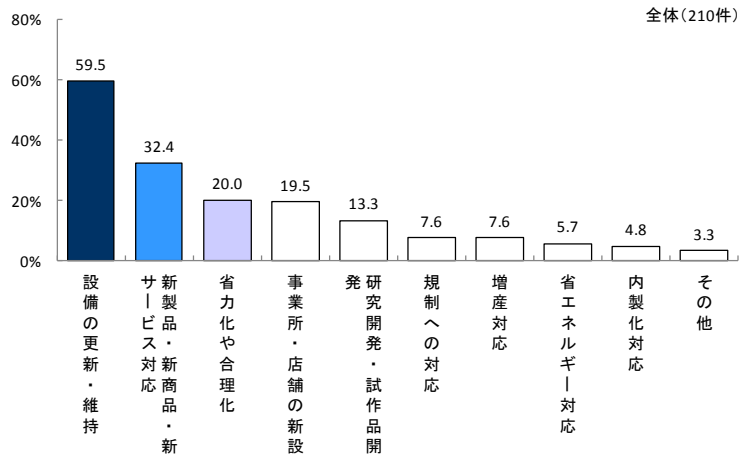


問 8 2022 年までに必要性を感じる設備投資の内容(複数回答可)

図表特 8① 2022 年までに必要性を感じる設備投資の内容(複数回答可)

2022 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 59.5%で最多、以下「新製品・新商品・新サービス対応」32.4%、「省力化や合理化」20.0%と続いた(図表特 8①)。

業種別では、製造業、卸売業、サービス業を除くすべての業種で「設備の更新・維持」が最多となり、不動産業で 8 割を上回った。また、製造業及び卸売業は「新製品・新商品・新サービス対応」が最多、サービス業は「新製品・新商品・新サービス対応」と「設備の更新・維持」が同率最多だった(図表特 8②)。



図表特 8② 2022 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	新製品・新商品・新サービス対応 52.6%	設備の更新・維持 71.4%	設備の更新・維持 40.0%	設備の更新・維持 60.0%	設備の更新・維持 41.2%	設備の更新・維持 60.0%	設備の更新・維持 60.0%	設備の更新・維持 41.2%	設備の更新・維持 41.2%
2位	設備の更新・維持 47.4%	新製品・新商品・新サービス対応 42.9%	事業所・店舗の新設 20.0%	省力化や合理化 40.0%	新製品・新商品・新サービス対応 35.3%	事業所・店舗の新設 20.0%	省力化や合理化 40.0%	新製品・新商品・新サービス対応 35.3%	新製品・新商品・新サービス対応 35.3%
3位	研究開発・試作品開発 31.6%	省力化や合理化 28.6%	内製化対応 20.0%	事業所・店舗の新設 30.0%	研究開発・試作品開発 29.4%	研究開発・試作品開発 29.4%	研究開発・試作品開発 29.4%	研究開発・試作品開発 29.4%	研究開発・試作品開発 29.4%
卸売業		小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	新製品・新商品・新サービス対応 53.3%	設備の更新・維持 63.6%	設備の更新・維持 65.9%	設備の更新・維持 87.0%	設備の更新・維持 53.3%	設備の更新・維持 87.0%	設備の更新・維持 87.0%	設備の更新・維持 53.3%	設備の更新・維持 53.3%
2位	設備の更新・維持 33.3%	省力化や合理化 33.3%	事業所・店舗の新設 38.6%	新製品・新商品・新サービス対応 21.7%	研究開発・試作品開発 20.0%	研究開発・試作品開発 20.0%	新製品・新商品・新サービス対応 21.7%	研究開発・試作品開発 20.0%	研究開発・試作品開発 20.0%
3位	省力化や合理化 33.3%	新製品・新商品・新サービス対応 24.2%	新製品・新商品・新サービス対応 20.5%	省エネルギー対応 17.4%	省力化や合理化 13.3%	省エネルギー対応 17.4%	省エネルギー対応 17.4%	省力化や合理化 13.3%	省力化や合理化 13.3%

問 9 設備投資について(自由回答)

- ・ 設備の更新をしたい気持ちはあるが、減価償却を考慮すると難しい。(製造業)
- ・ 新商材・新サービスを開発するに当たり、最先端の設備投資は欠かせないが、投資以上の利益を生みだすビジネスプランが描けないのが現状である。(印刷・同関連業)
- ・ 設備投資の必要性は理解しているが、利益も重要なため簡単には決断できない。(染色業)
- ・ 設備投資を行うため、業務の省力化を考えていきたい。(建設業)
- ・ 従業員の労働環境改善のため、設備の老朽化への対応や安全衛生面での設備投資が必要になる。(情報通信業)
- ・ 新規開発を計画しているが法的規制等によりコストが大きくなり過ぎるという課題があるため、政府や行政による支援が必要。(卸売業)
- ・ 営業体制の強化に伴う、効率化や省力化を目的とした設備投資の必要性を感じている。(小売業)
- ・ 今後 IT 関連の設備投資を前向きに検討している。(飲食・宿泊業)
- ・ 物件の設備を最新鋭のものにすることで、他の物件に設備の点で劣らないようにすることを意識している。(不動産業)
- ・ 設備投資は、増税後の不確実性から動向を見ながらの慎重な判断となる。金融機関の融資姿勢も厳しく、楽観は出来ない。(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)
令和元年 11 月発行