

東商けいきょう 2022年4～6月期 集計結果

(中小企業の景況感に関する調査)

- 付帯調査：①新型コロナウイルスによる経営への影響について
- ②設備投資の動向について
- ③ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響について

2022年6月13日

調査期間

2022年5月16日～26日

調査対象

東京23区内の中小企業2,783社

調査項目

業況、売上、採算(経常利益)、資金繰り、民間金融機関の貸出姿勢

調査方法

WEB、FAXおよび経営指導員による聴き取り

回答数

1,087社 (回答率39.1%)

<業種構成>

製造業：265社 (24.4%)

建設業：161社 (14.8%)

卸売業：163社 (15.0%)

小売業：102社 (9.4%)

サービス業：396社 (36.4%)

<従業員規模構成>

5人以下：427社 (39.3%)

6人以上10人以下：139社 (12.8%)

11人以上20人以下：147社 (13.5%)

21人以上50人以下：146社 (13.4%)

51人以上100人以下：104社 (9.6%)

101人以上300人以下：90社 (8.3%)

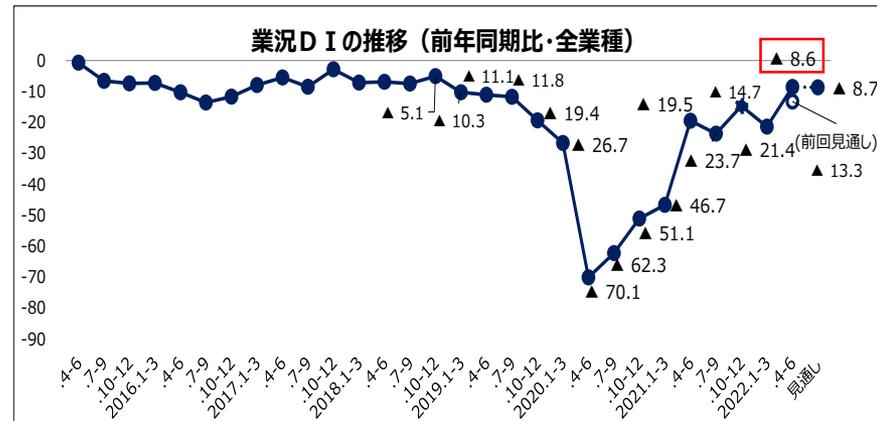
301人以上：34社 (3.1%)

※全ての質問について、割合は四捨五入を行っているため、必ずしも合計が100.0%にならない。
※本調査結果の集計にあたっては、独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施している「中小企業景況調査」の調査結果を一部活用している。

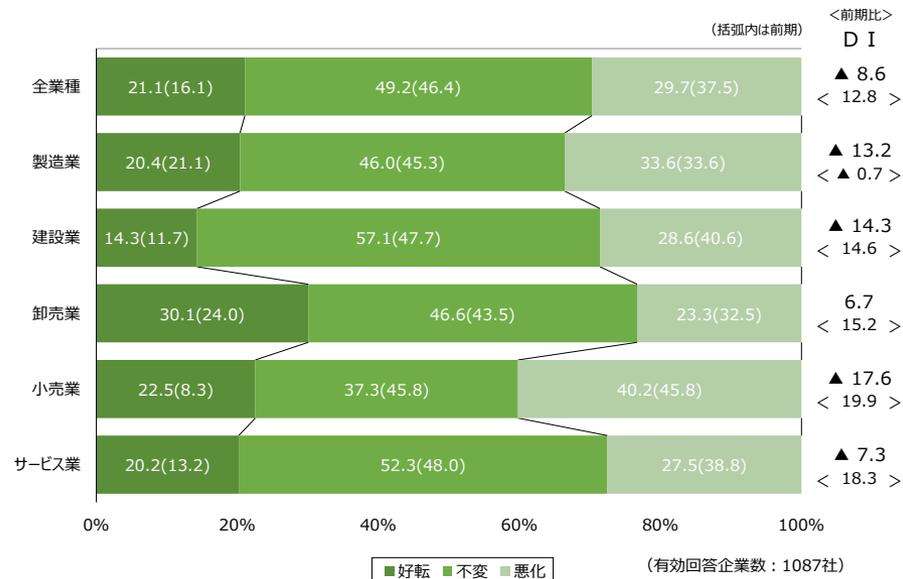
業況DIは前期（2022年1～3月期）と比べ、
 12.8ポイント改善の▲8.6

※業況DI = 「好転」の回答割合 - 「悪化」の回答割合。前年同期比、全業種。

- 業況DIは前期比12.8ポイント改善の▲8.6となった。前期の業況の悪化から一転し、改善に転じた。マイナス圏とはいえ、一桁台となるのは、2018年10-12月期ぶり。2022年1-3月期における来期の見通し▲13.3を4.7ポイント上回り、事業者が想定していた以上の改善が見られた。
- 業種別では、小売業が19.9ポイント改善の▲17.6、サービス業が18.3ポイント改善の▲7.3、卸売業が15.2ポイント改善の6.7となるなど、4業種でDI値が改善した。
- 製造業では、原材料・エネルギー価格の高騰や急激な円安で製造コストが増加しているが、販売価格への転嫁ができず、収益が悪化しているといった声が聞かれた。建設業では、物流の停滞による工期延長や受注の先送り等により売上が減少しているといった声が聞かれた。卸売業では、行動制限がなくなり需要は回復したが、円安で仕入価格が高騰しているといった声が聞かれた。小売業・飲食業では、まん延防止等重点措置の解除で客足は戻りつつあるが、コロナ以前の売上回復には程遠い上に、人手不足でコストが上昇しているとの声が聞かれた。
- 来期の見通しは0.1ポイント悪化の▲8.7を見込む。ほぼ横ばいだが、外国人観光客の入国規制の緩和に期待するという声が聞かれた。



今期の業況 (前年同期比)



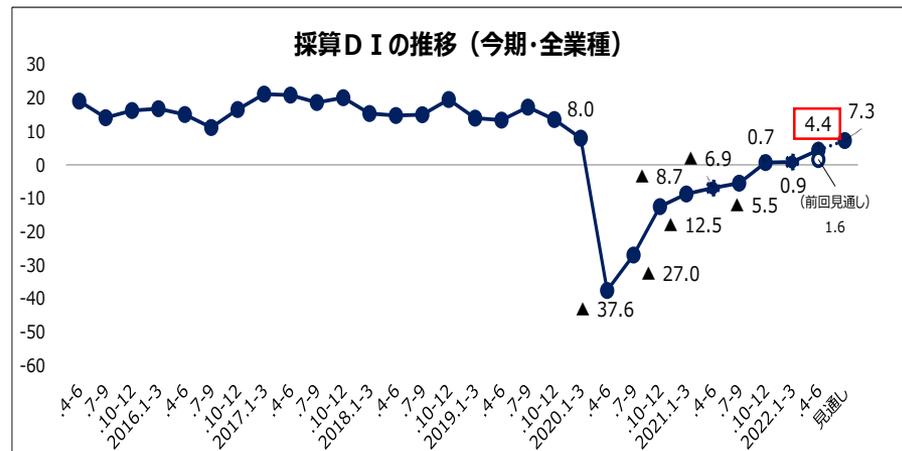
採算DI、売上DI

採算DIは前期（1～3月期）と比べ、3.5ポイント改善の4.4
 売上DIは前期比15.5ポイント改善の1.7

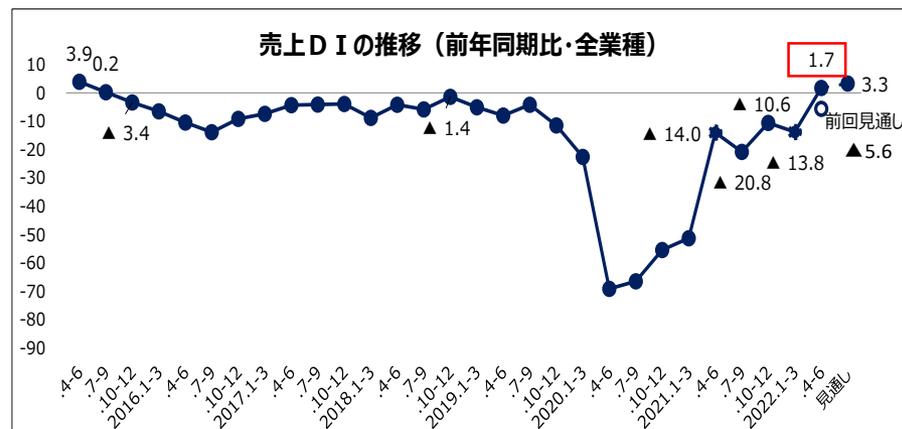
- 採算DIは前期比3.5ポイント改善の4.4となった。2006年の調査開始以来、初めて8期連続での改善となり、改善幅も2022年1-3月期の0.2を上回った。来期の見通しは2.9ポイント改善の7.3を見込んでいる。
- 売上DIは前期比15.5ポイント改善の1.7となった。プラス圏内は2015年7-9月期ぶり、2022年1-3月期における来期の見通し▲5.6を7.3ポイント上回った。

企業の声

- 展示会が予定通り開催され、百貨店の売り上げが好調。昨年に比べて店舗での販売数も伸びてきた（小売業・古美術全般）
- 企業広報誌の原稿制作を受注。また、止まっていた社史制作が動き出したので、年度内に売り上げが見込めそう（サービス業・文章・デザイン制作）
- 新製品の販売で売上は好調だが、原材料価格の高騰と円安が利益を圧迫するのは間違いないため、値上げも検討して利益に反映させなければならない（製造業・医療機器製造）
- 顧客が先行きの業績を厳しく予想しているため、受注ロット数も減少している（卸売業・ノベルティ企画）
- ECの競合が増えているため、販売価格を下げて対応せざるを得ず、利益が上がりにくくなっている（小売業・食品等小売）



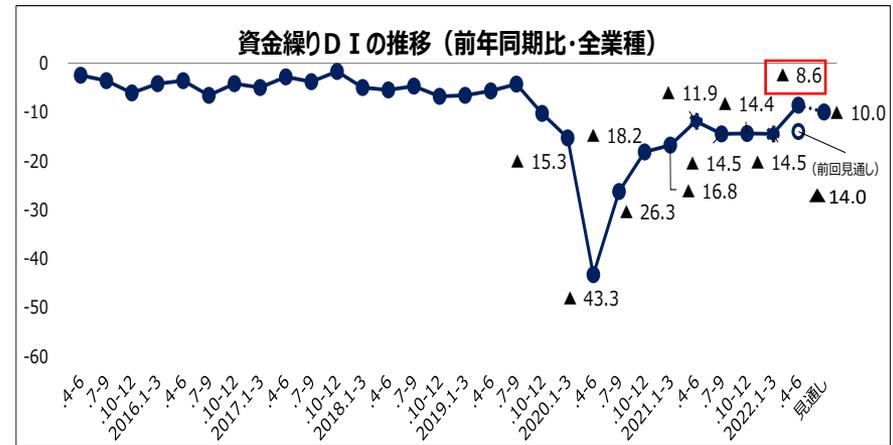
※採算DI=「黒字」の回答割合-「赤字」の回答割合。今期水準、全業種。
 ※前期は2022年1-3月期



※売上DI=「増加」の回答割合-「減少」の回答割合。前年同期比、全業種。
 ※前期は2022年1-3月期

資金繰りDI、民間金融機関の貸出姿勢DI

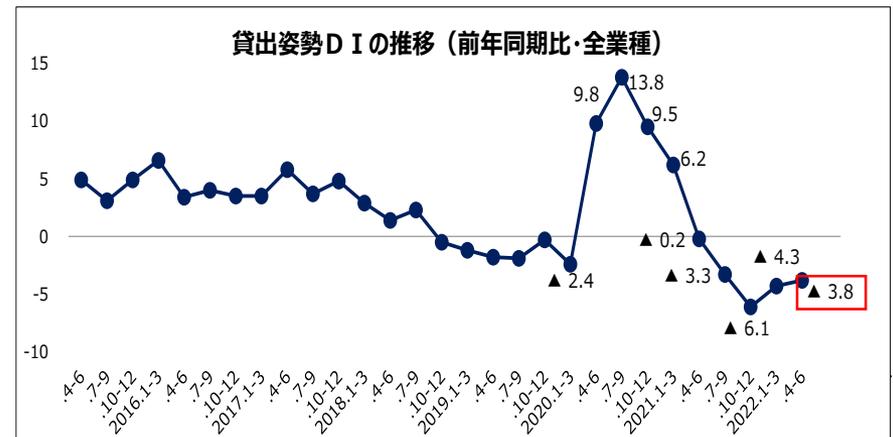
- ・ 資金繰りDIは前期（1～3月期）と比べ、5.9ポイント改善の▲8.6
- ・ 貸出姿勢DIは前期比0.5ポイント改善の▲3.8
- 資金繰りDIは前期比5.9ポイント改善の▲8.6となった。来期の見通しは1.4ポイント悪化の▲10.0を見込んでいる。
- 民間金融機関の貸出姿勢DIは前期比0.5ポイント改善の▲3.8となった。



※資金繰りDI = 「好転」の回答割合 - 「悪化」の回答割合。前年同期比、全業種。

企業の声

- 発注機材や部品の納期が以前より延びているため、支払いの持ち出しが多く、資金繰りに苦慮している（製造業・製缶鋸金）
- 経費削減で乗り切っているが、2期連続の赤字となったことで金融機関の対応にも変化があり、新規の借入は難しいと言われている（建設業・空調設備工事）
- 大人数での懇親会等が全くないため、売上が伸びない一方、借入の猶予期間終了が迫ってきており、返済に苦慮している（サービス業・食堂）

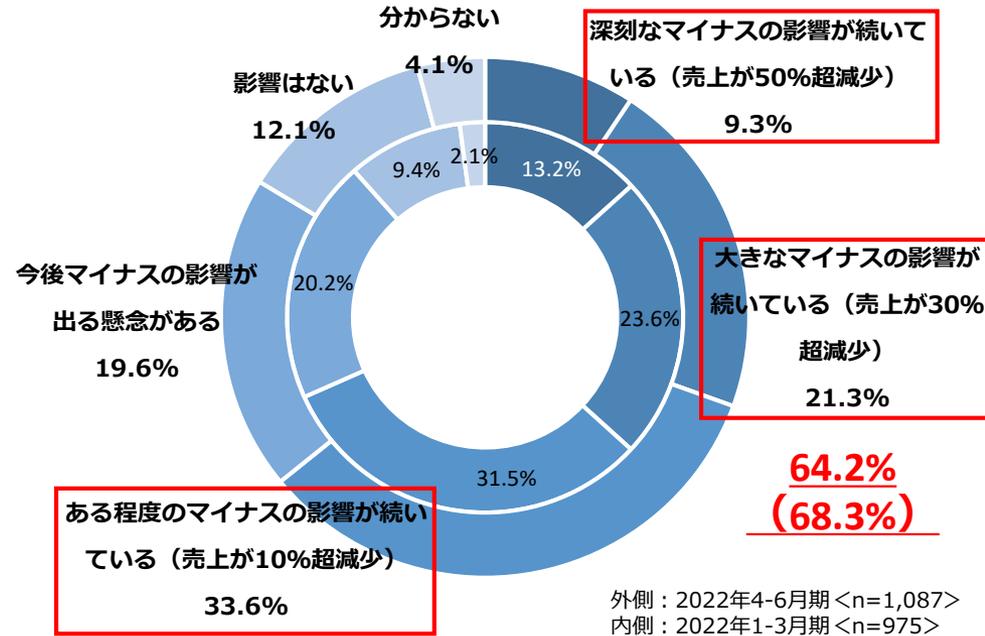


※貸出姿勢DI = 「緩和」の回答割合 - 「厳しい」の回答割合。前年同期比、全業種。

付帯調査 ①新型コロナウイルスによる経営への影響について

- 【図1】新型コロナウイルスによる「経営への影響が続いている」は前期比4.1ポイント減少の64.2%となり、「今後マイナスの影響が出る懸念がある」は19.6%となった。「影響が続いている」と回答した企業における影響度では、前回と傾向は変わらず「ある程度のマイナスの影響が続いている」が最も多いものの、「大きなマイナスの影響が続いている」「深刻なマイナスの影響が続いている」はともに減少し、影響度合いは和らぎを見せつつある。
- 調査【図2】業種別に見ると、建設業では「影響が続いている」の合計が前期比6.7ポイント減少の46.5%となり、次いで、卸売業が5.5ポイント減少の67.5%、小売業は4.5ポイント減少の72.6%となった。2020年1-3月期の調査開始以降、初めて全業種で減少となった。

【図1】新型コロナウイルスによる経営への影響 ※（）内は前回数値

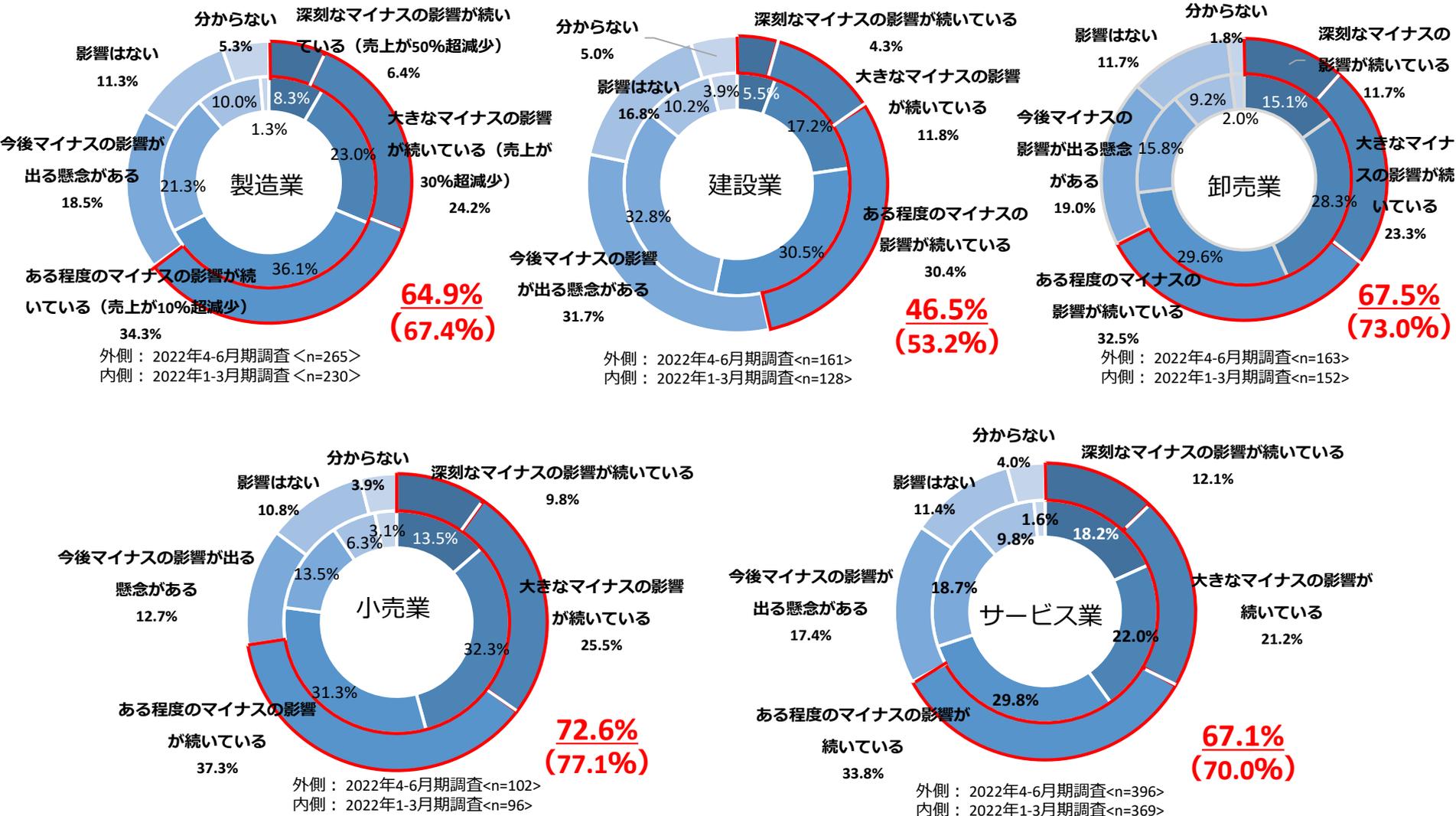


企業の声

- 1-3月はまん延防止等重点措置の影響が百貨店・小売店に出て商況は厳しかったが、4-6月は多少復調の兆しがある。但し、コロナ前の水準には戻っていない（卸売業・食器、家庭用品）
- 新型コロナウイルスの影響が収まりつつあることに加えて、昨年導入したマーケティングオートメーション（マーケティング活動の自動化ツール）の効果で、Webからの問い合わせ・受注が増えている（製造業・印刷）
- コロナ禍の影響による発注控えで受注見通しは悪化しているが、前期からの手持ち工事があるため、現時点で影響は出ていない。来期以降に影響が出てくると思われる（建設業・土木、建設工事）
- 新型コロナウイルスによるお客様の投資控えと、半導体不足で商材確保ができない（サービス業・放送制作設備、コンテンツ制作）
- 中国ロックダウンの影響で物流停滞や工場が稼働できず、予定の売上高をあげられない状況が続いている（卸売業・アパレル製品海外委託製造卸）

付帯調査 ①新型コロナウイルスによる経営への影響について

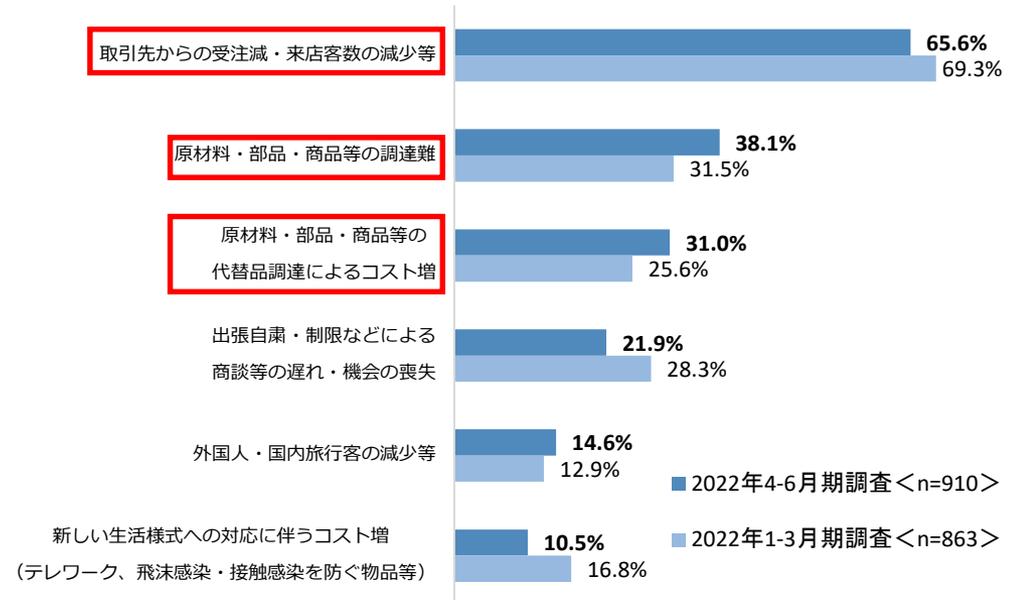
【図2】（業種別）新型コロナウイルスによる経営への影響（※（）内は前回数値）



付帯調査 ①新型コロナウイルスによる経営への影響について

- 【図3】経営への具体的な影響としては、「取引先からの受注減・来店客数の減少等」が前期3.7ポイント減少の65.6%と最も高く、次いで、「原材料・部品・商品等の調達難」が6.6ポイント増加の38.1%、「原材料・部品・商品等の代替品調達によるコスト増」が5.4ポイント増加の31.0%となった。
- 一方で、コロナによる移動制限の緩和に伴い、「出張自粛・制限などによる商談等の遅れ・機会の喪失」6.4ポイント減少の21.9%となったほか、「新しい生活様式への対応に伴うコスト増（テレワーク、飛沫感染・接触感染を防ぐ物品等）」が減少した。

【図3】経営への具体的な影響 (※複数回答・上位6項目)



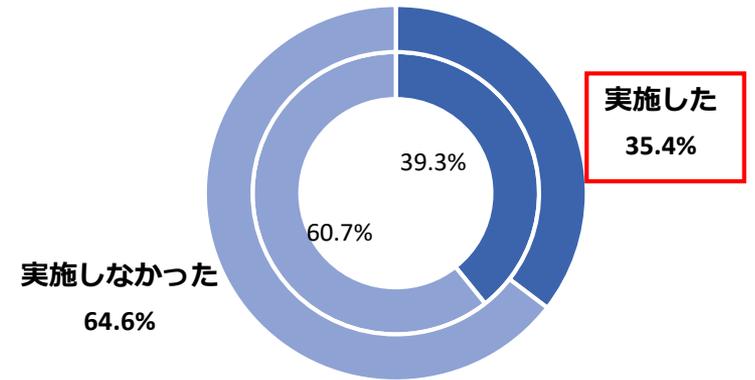
企業の声

- 閉店した得意先店舗が戻るわけではないので、弊社商品の注文状況や今後の引き合いなどは依然厳しい状況にある（卸売業・卑金属小物）
- クライアントにおけるプロモーション方法の転換により、従来の業務が打ち切りになったものがあり、そのマイナス分を補完できる見通しが立っていない（サービス業・広告）
- 部品調達難等を理由とした自動車メーカーの操業停止、減産で出荷量変動し、生産計画に支障をきたしている（製造業・電子部品製造）
- 海外調達における主力外注品が上海ロックダウンで入荷できない上に、国内工場の在庫も枯渇したことで、卸先からの苦情が増えている（製造業・物流機器製造）
- 半導体不足、樹脂等の材料不足の影響で、新品OA機器の入替案件はあっても調達できず滞っている上に、入れ換えがないことで中古品も出てこない（卸売業・中古OA機器）

付帯調査 ②設備投資の動向について (2021年度)

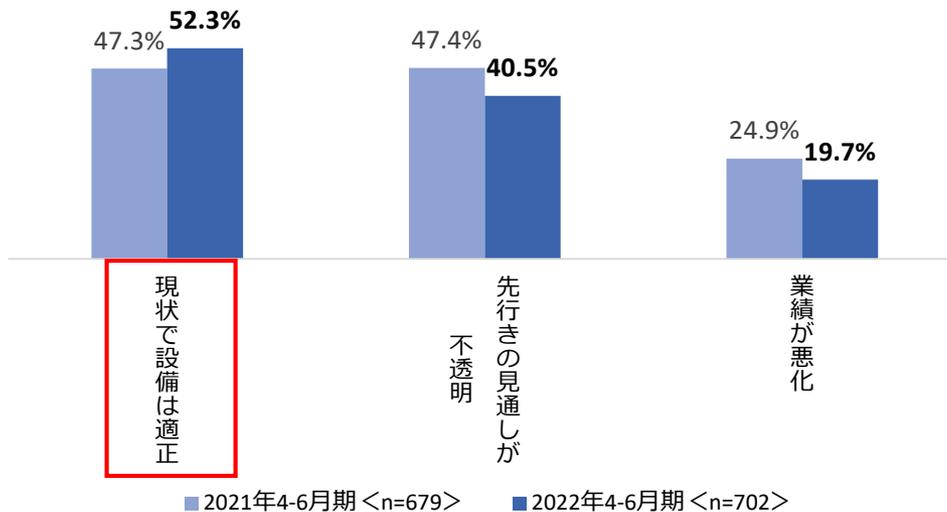
- 【図1】 2021年度に設備投資を「実施した」と回答した企業の割合は、前年度（2020年度）と比べ3.9ポイント減の35.4%となり、「実施しなかった」は3.9ポイント増の64.6%となった。
- 【図2】 実施した目的では、「更新や維持・補修」が56.6%と最も多く、次いで「生産性向上」が38.2%、「生産能力増強」が25.5%となった。
- 【図3】 設備投資を行わなかった理由としては、「現状で設備は適正」が前年度と比べ5.0ポイント増の52.3%と最も多く、次いで「先行きの見通しが不透明」が6.9ポイント減少の40.5%、「業績が悪化」が5.2ポイント減の19.7%と続いた。

【図1】 2021年度の設備投資実施状況



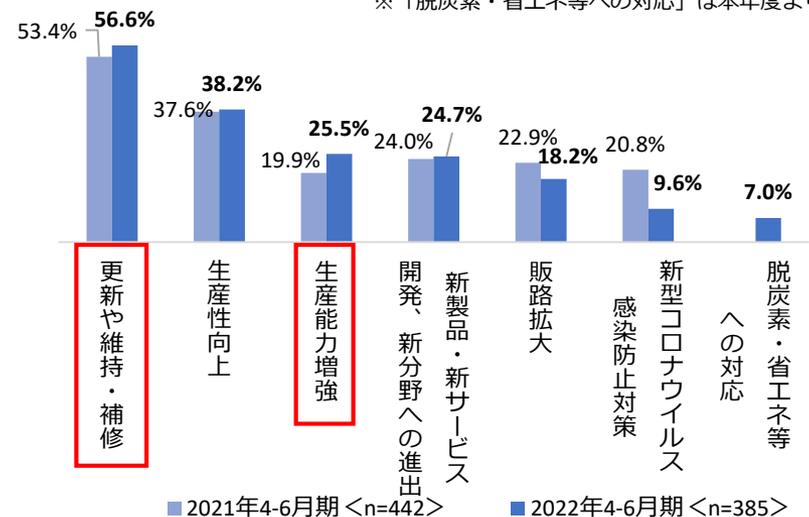
外側：2022年4-6月期(n=1,087) 内側：2021年4-6月期<n=1,125>

【図3】 設備投資を行わなかった理由 (※複数回答・上位3項目)



【図2】 実施した設備投資の目的 (※複数回答・上位7項目)

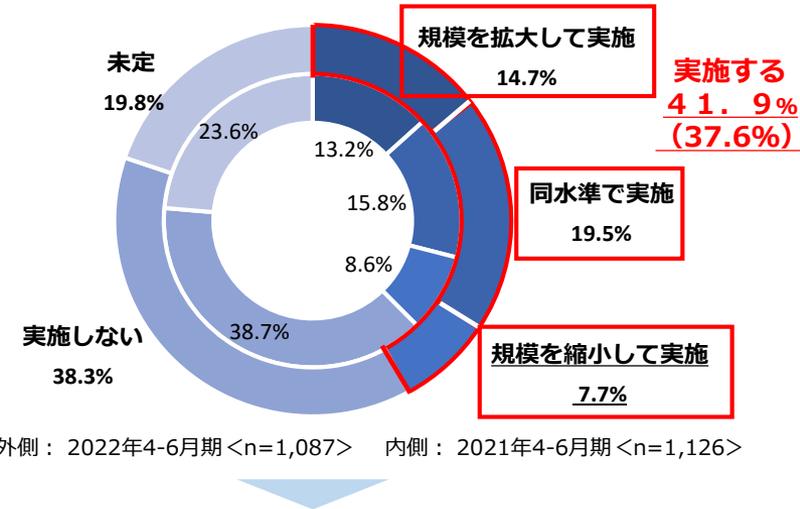
※「脱炭素・省エネ等への対応」は本年度より追加



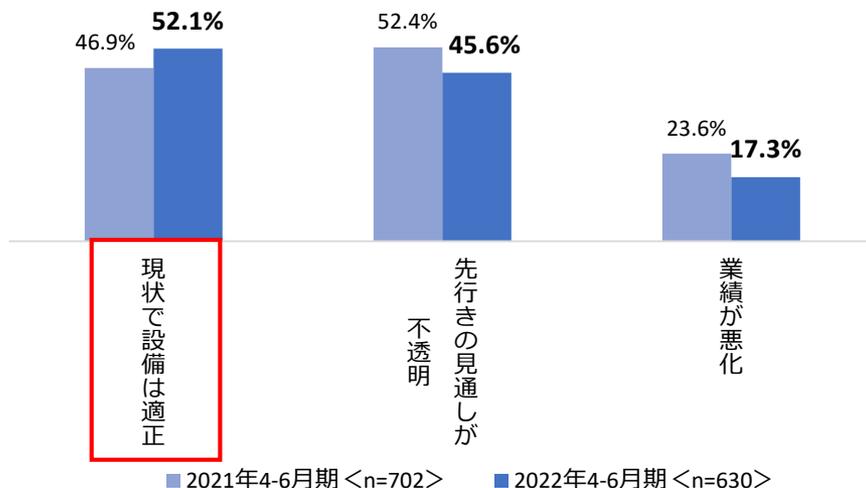
付帯調査 ②設備投資の動向について（2022年度）

- 【図4】2022年度に設備投資を「実施する」と回答した割合は前年度と比べ4.3ポイント増の41.9%となり、「実施しない」と回答した割合は0.4ポイント減の38.3%となった。「実施する」と回答した企業の設備投資規模では、「同水準で実施」が最も多く、次いで「規模を拡大して実施」と続いた。
- 【図5】実施する目的では「更新や維持・補修」が51.8%と最も多く、次いで「生産性向上」が46.5%、「新製品・新サービス開発、新分野への進出」が27.4%となった。「脱炭素・省エネ等への対応」は10.1%となった。
- 【図6】設備投資を行う予定はない・未定の理由としては、「現状で設備は適正」が52.1%と最も多く、次いで「先行きの見通しが不透明」の45.6%となった。

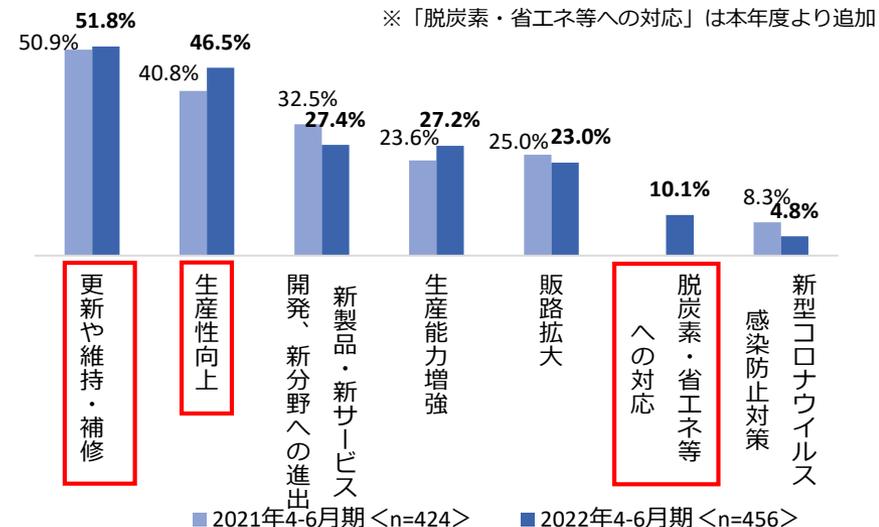
【図4】2022年度の設備投資実施予定（※（）内は前回数値）



【図6】設備投資を行う予定はない・未定の理由（複数回答・上位3項目）



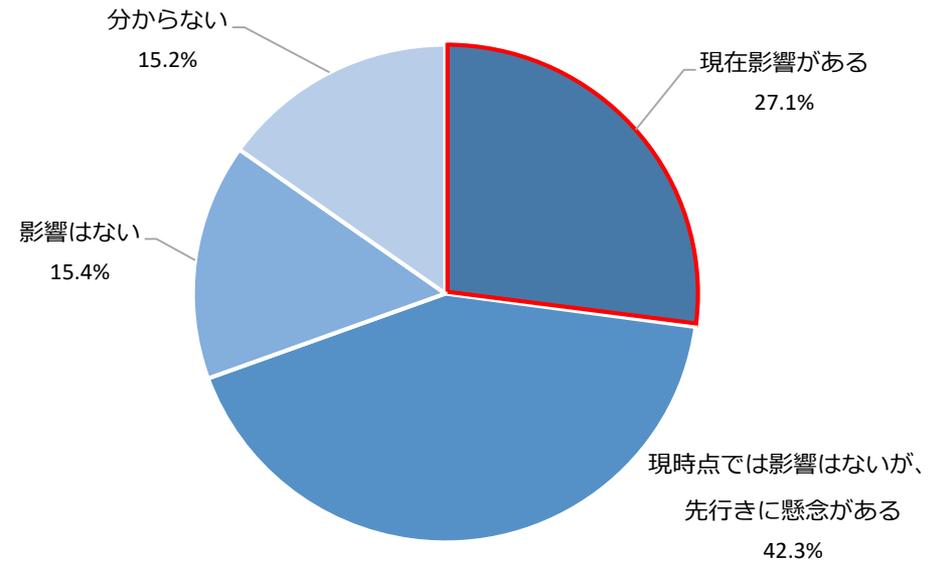
【図5】実施する設備投資の目的（複数回答・上位7項目）



付帯調査 ③ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響について

- 【図1】ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響は、「現在影響がある」と答えた企業が27.1%、「現時点では影響はないが、先行きに懸念がある」と答えた企業が42.3%、「影響はない」と答えた企業は15.4%となった。
- 【図2】業種別に見ると、「現在影響がある」と答えた企業は卸売業が最も多く、33.7%、次いで建設業が30.4%、製造業が29.1%、小売業が26.5%、サービス業が最も影響が少なく22.0%となった。

【図1】ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響 <n=1,087>

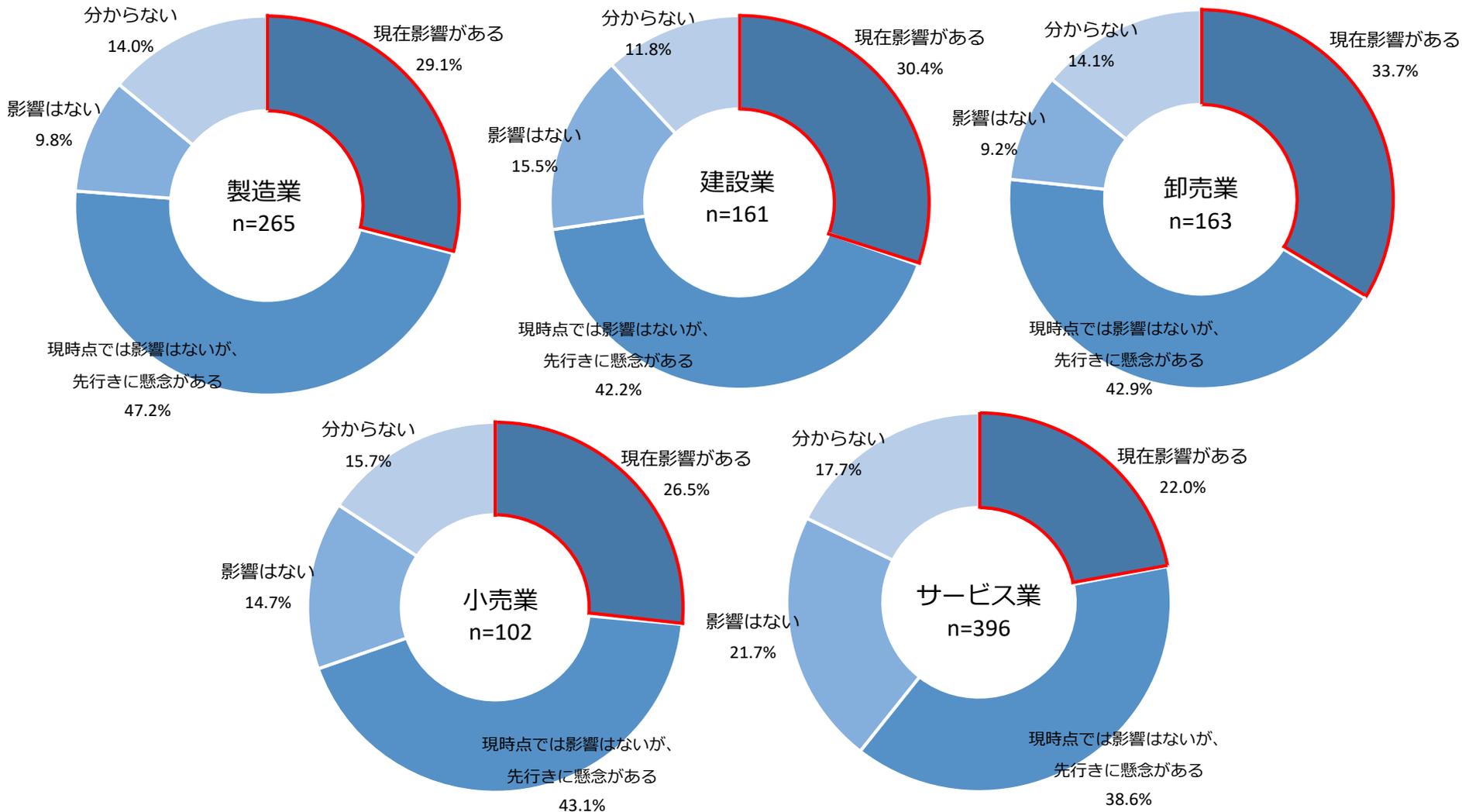


企業の声

- 木材、特に北洋材（ロシア・シベリア地方で産出される木材）で欠品や値上がりが続いている（建設業・木造建築請負）
- ロシアによるウクライナ侵攻で金属相場が乱高下しており、仕入れ先から一部供給不足との話も出ている（卸売業・金属小物）
- 円安や原油価格高騰により原料となるポリエチレンの仕入れ値が大幅に上がり、利益が圧迫されている。また、電気料金や物流費の高騰の影響も大きく、製品の値上げを行っている（製造業・ポリ袋製造）
- メーカーによる機械の納品遅延が続いており、先行きの見通しが困難（卸売業・医療用画像診断機）
- 鋼材価格の高騰や半導体不足による工業用モーターの品薄感はあるものの、足元の需要が比較的堅調であり、現時点で大きな影響はない（卸売業・パーキングシステム）
- 今のところほぼ影響はない。資機材の納期遅れも皆無ではないが深刻なものにはなっていない。今後の影響は不透明である（建設業・消防用設備メンテナンス）

付帯調査 ③ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響について

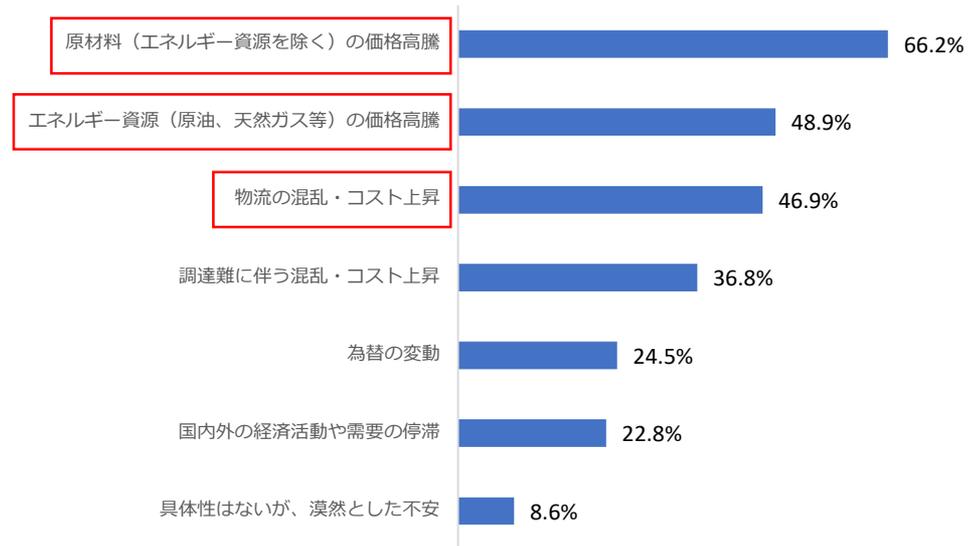
【図2】（業種別）ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響



付帯調査 ③ロシアによるウクライナ侵攻の経営への影響について

- 【図3】経営への具体的な影響としては、「原材料（エネルギー資源を除く）の価格高騰」が最も大きく、66.2%、次いで「エネルギー資源（原油、天然ガス）の価格高騰」が48.9%、「物流の混乱・コスト上昇」が46.9%となった。この他にも、「調達難に伴う混乱・コスト上昇」「為替の変動」「国内外の経済活動や需要の停滞」といった影響が挙げられているほか、「具体性はないが漠然とした不安」があると答えた企業も8.6%いた。

【図3】経営への具体的な影響 (n=755、複数回答・上位7項目)



企業の声

- 国産・海外産ともに食材仕入価格が高騰し、加えて光熱費の高騰もあり利益が減少している（サービス業・飲食店）
- 木材・鉄・塩ビ製品等をはじめとする原材料の値上げと供給不足で現場延期・遅れなどが出ている（建設業・内装工事）
- 原油やニッケル等の資源価格高騰を受け仕入価格が上昇しているが、販売価格に転嫁できていない（卸売業・食器、厨房備品）
- 円安による輸入価格の上昇、輸入に掛かる経費の増加により利益確保が難しい状況になってきている（卸売業・衣服雑貨）
- 小麦などの原材料だけでなく包材も影響を受けており、販売価格を値上げせざるをえない。加えて、電気・ガス・水道料金などの公共料金の値上げ、ガソリンの値上げによる配送費の高騰の影響も受けている。さらに、追い打ちをかけるように、為替変動による円安の影響もある（製造小売業・製菓）
- 原油価格やナフサ（粗製ガソリン）の高騰に加え、円安の加速、電力料金の高騰も重なり、調達コストが重くのしかかっている（製造業・プラスチック押出成形）

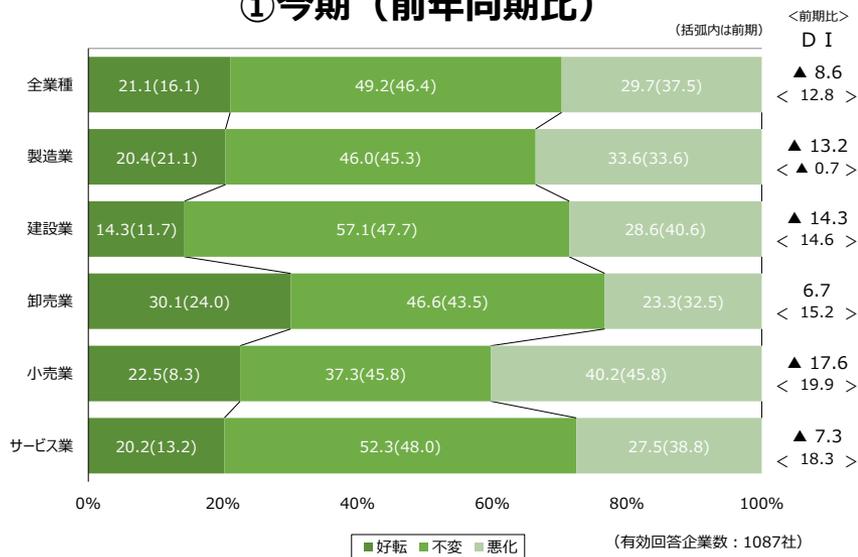
設備投資

- 2020・2021年と比べると受注は増加傾向にあり、特に国内企業の設備投資向けの案件が増加している（製造業・ターンテーブル等製造販売）
- ある程度先行きの見通しがたっている顧客は、設備投資に意欲があり、2022年4月から大きな案件が動き出している（建設業・クリーンブース・恒温恒湿室等）
- 主力商品である個人消費者向けのキャラクター刺繍グッズの販売が順調であり、今年度から幼稚園や保育園に直接販売するB to Bも開始。今後は設備投資も実施して、さらに増収を図る（製造業・刺繍メーカー・キャラクター刺繍関連グッズのライセンス）
- 原材料の価格高騰によるコスト増に対して、売り上げの増加が追いつかないため、設備投資にまで手が回らない（製造業・印刷）

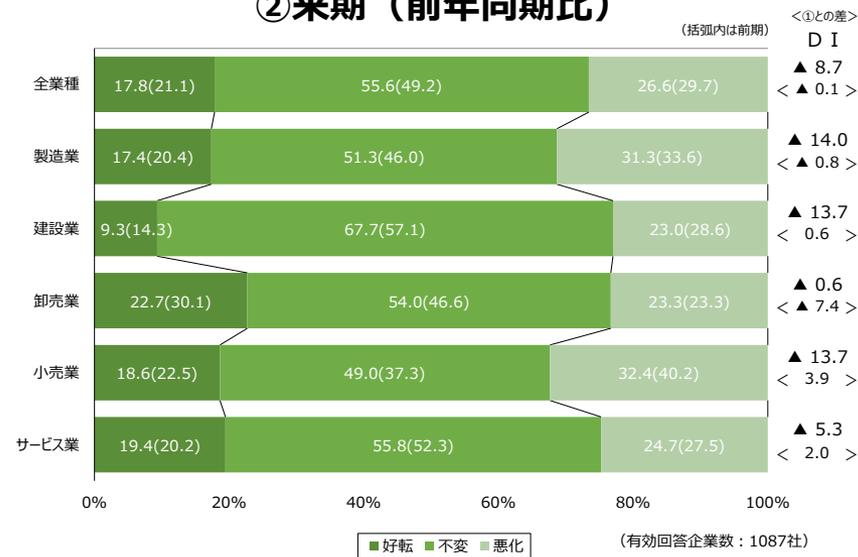
人手不足

- 特に経験者の採用が難しく人手が不足している。退職者が出ると新たな人員をなかなか補充できず、売り上げにも影響している（サービス業・介護）
- 人手不足のため顧客の要望通りの対応ができず厳しい（卸売業・工業用計測機器、制御システム等）
- 自社の人手不足に加え、下請け企業の廃業により現場の人手不足に拍車がかかっている。規模の大きな案件は問題ないようだが、小規模工事においては職人が集まらないような事態も発生している（建設業・総合建築工事・一般土木工事）
- 長く続く人手不足の中、社員のモチベーションのため、賃金アップを行なったが、今後を考えると不安である（建設業・土木建設）

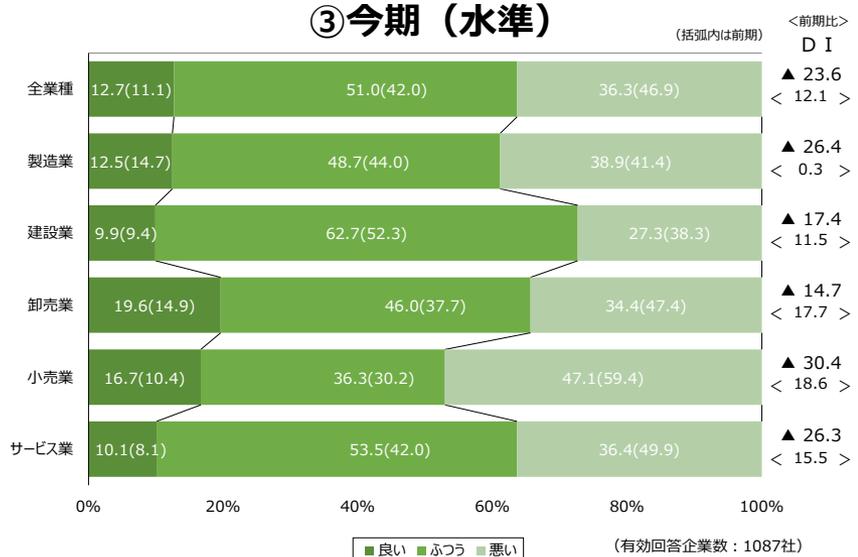
① 今期（前年同期比）



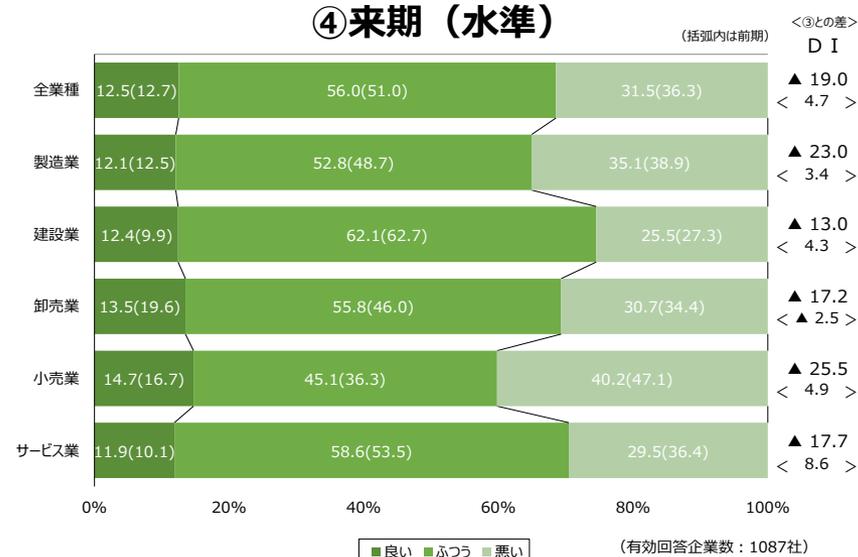
② 来期（前年同期比）



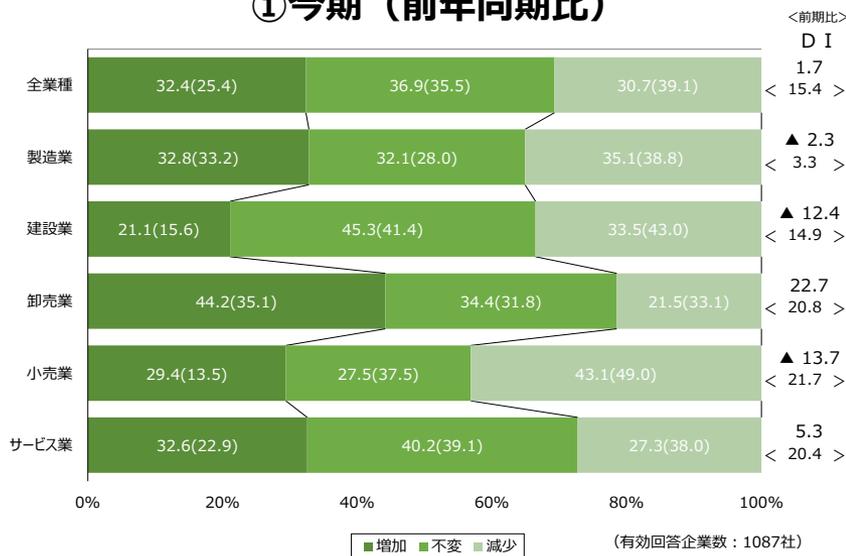
③ 今期（水準）



④ 来期（水準）



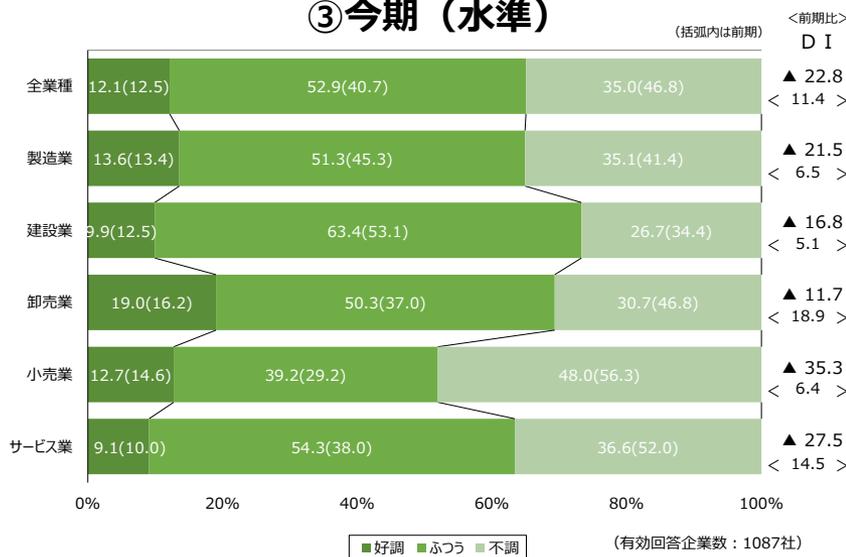
① 今期（前年同期比）



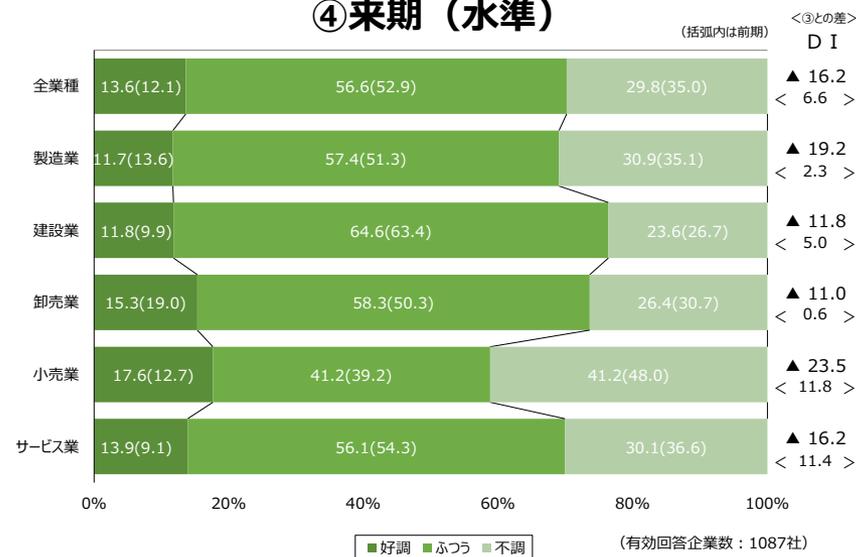
② 来期（前年同期比）



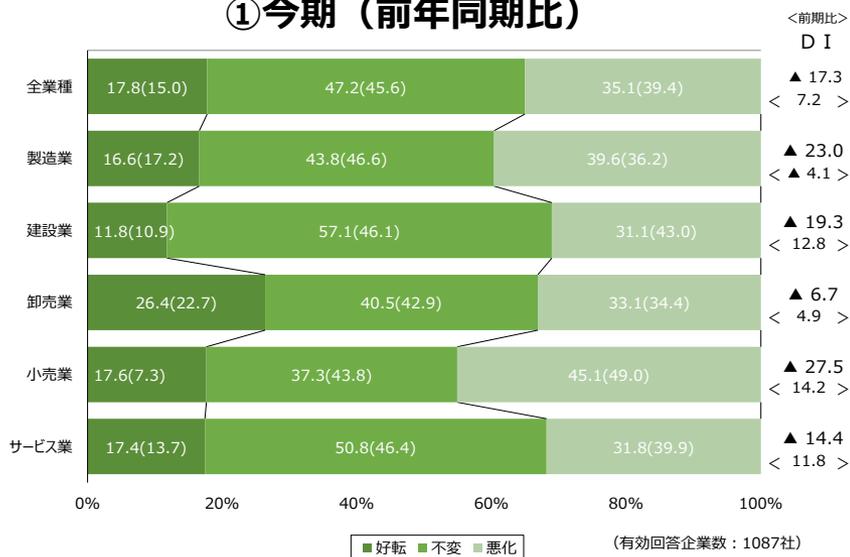
③ 今期（水準）



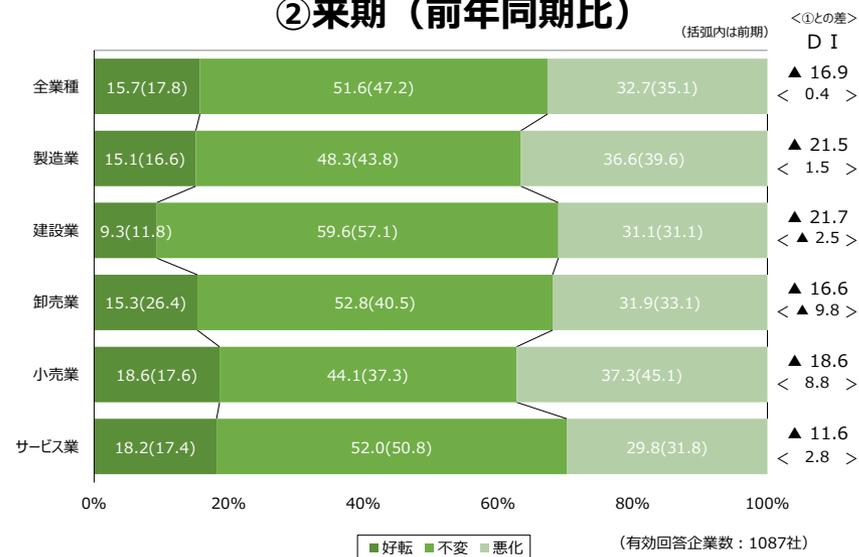
④ 来期（水準）



① 今期（前年同相比）



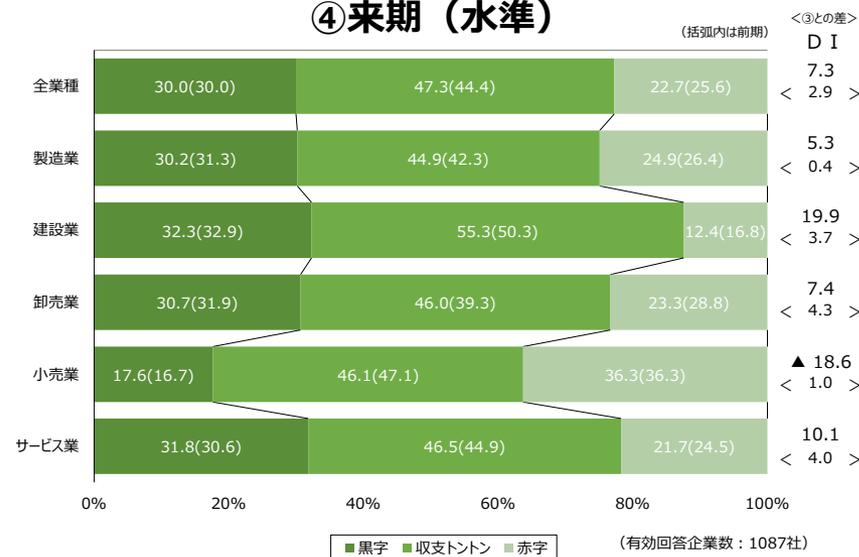
② 来期（前年同相比）



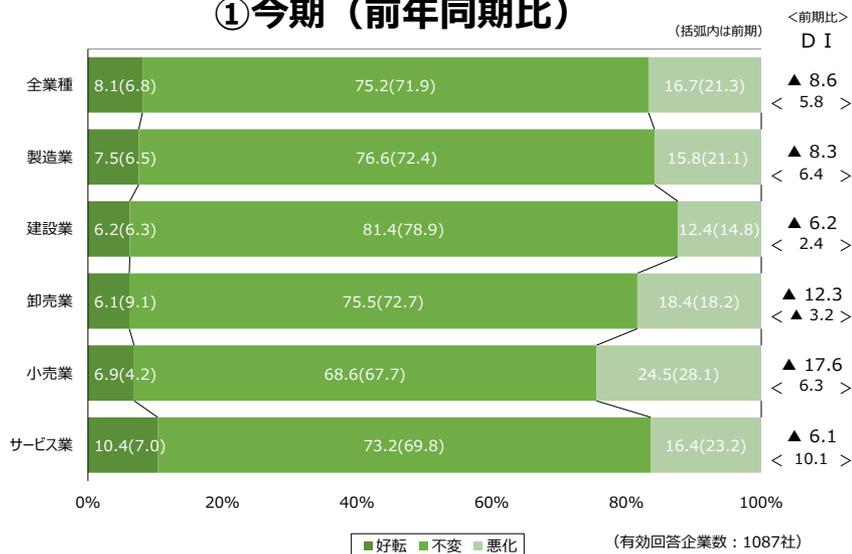
③ 今期（水準）



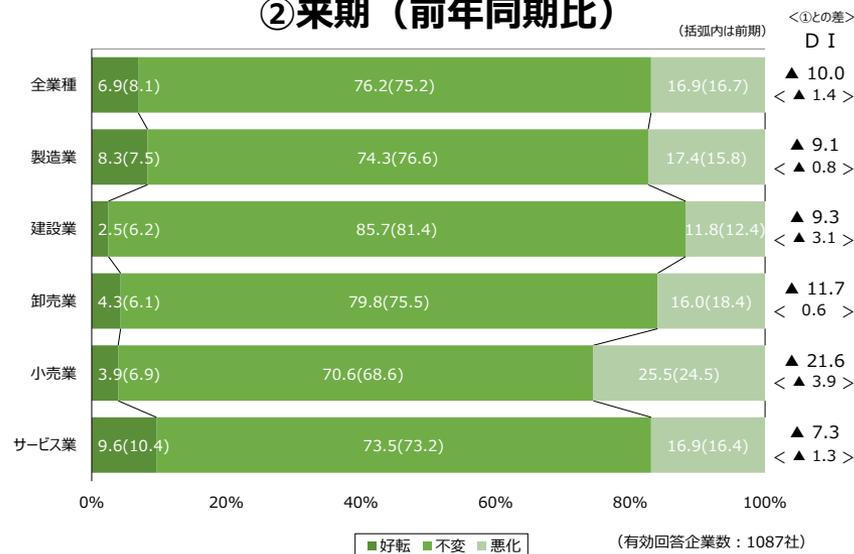
④ 来期（水準）



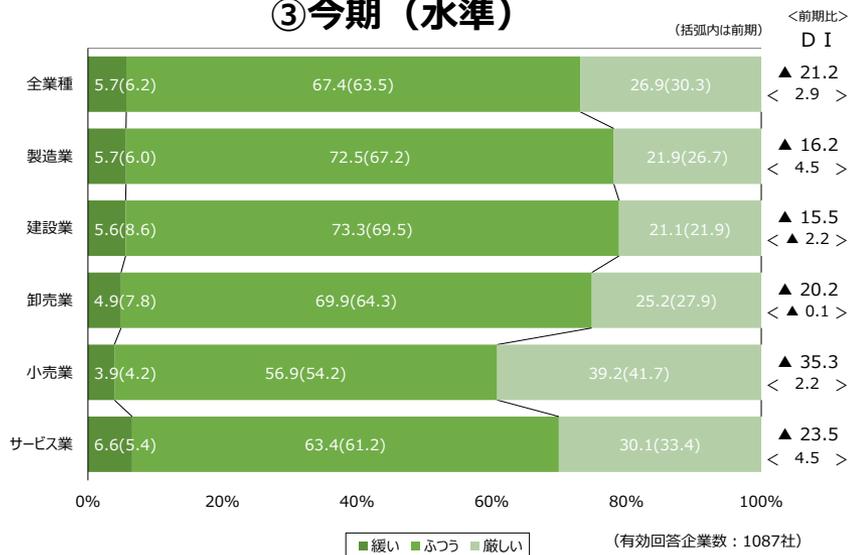
① 今期（前年同期比）



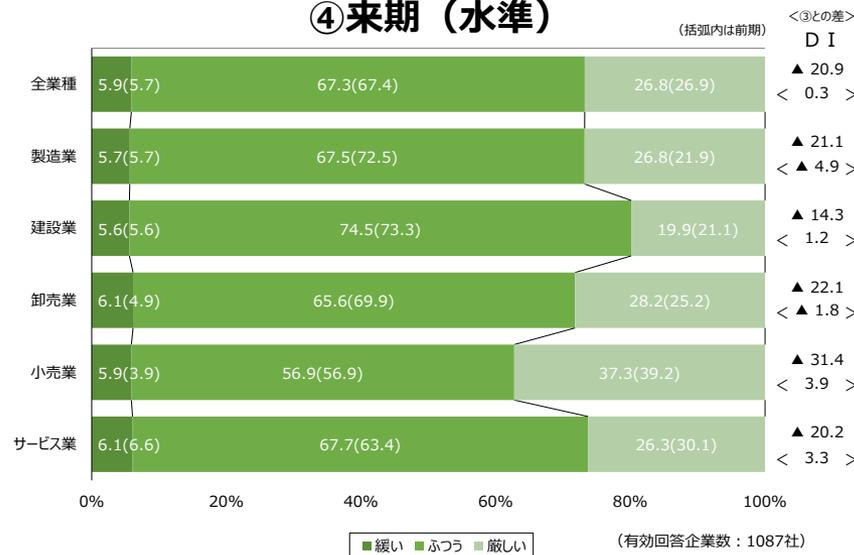
② 来期（前年同期比）



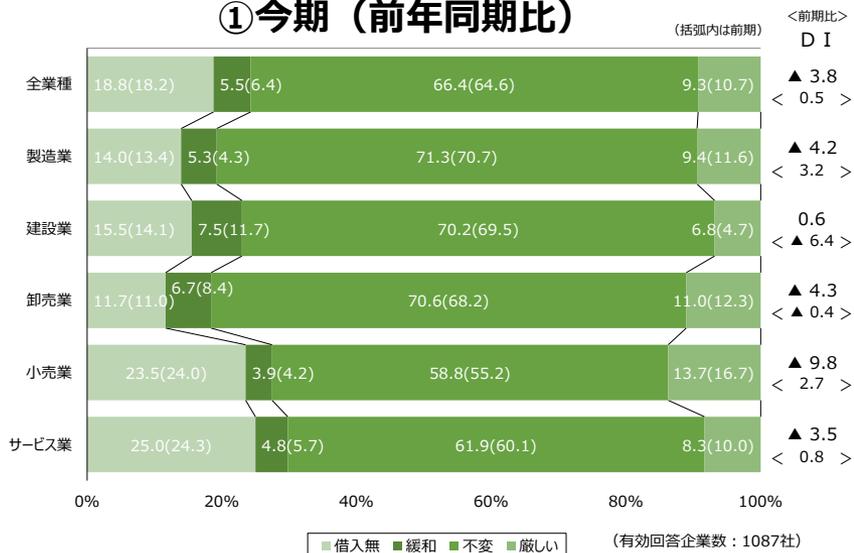
③ 今期（水準）



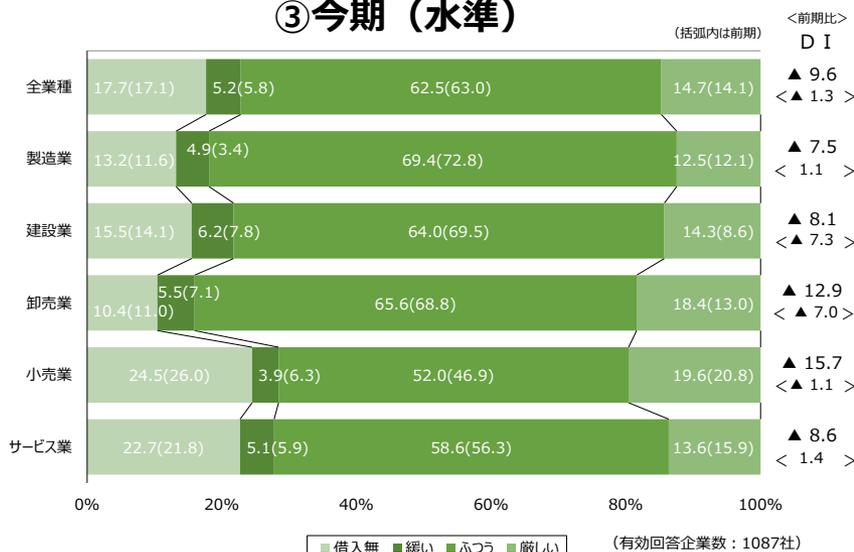
④ 来期（水準）



① 今期（前年同期比）

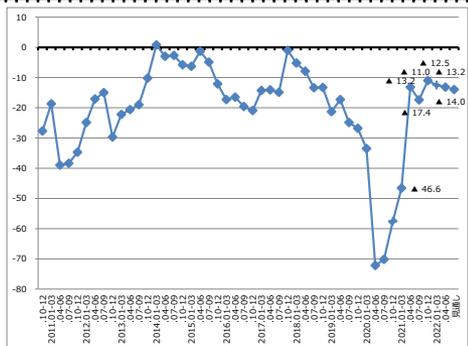


③ 今期（水準）

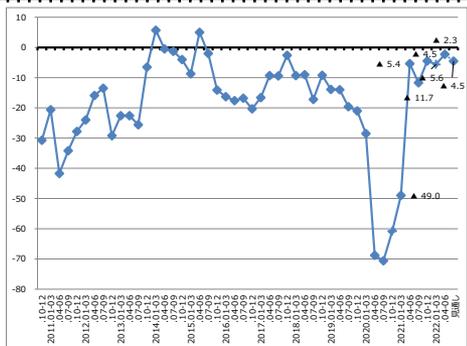


製造業

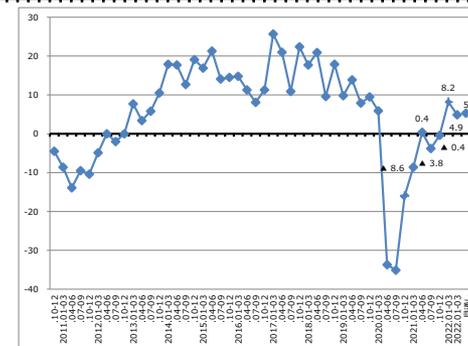
業況DI



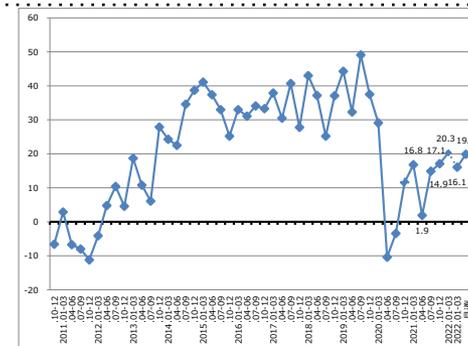
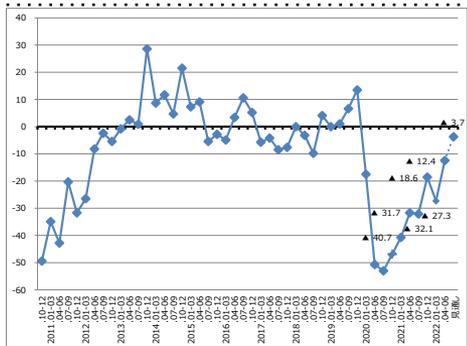
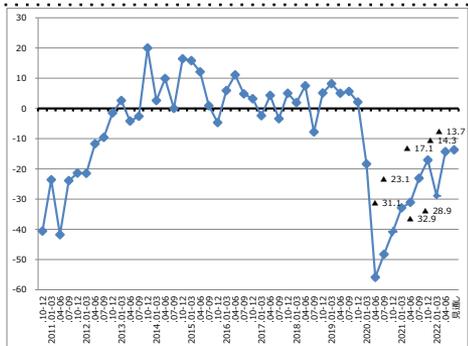
売上DI



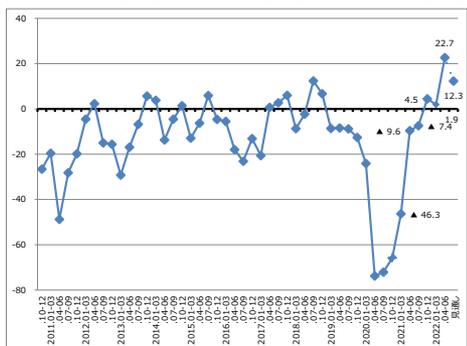
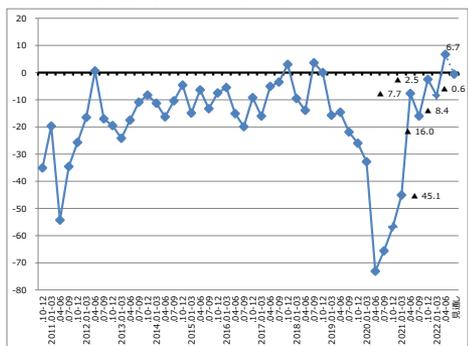
採算DI



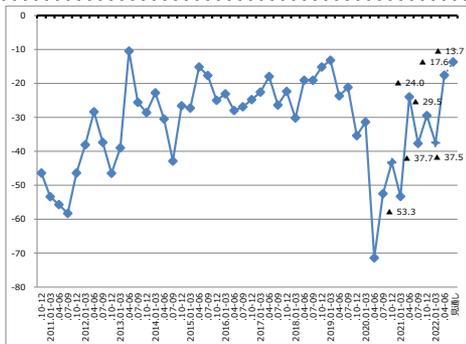
建設業



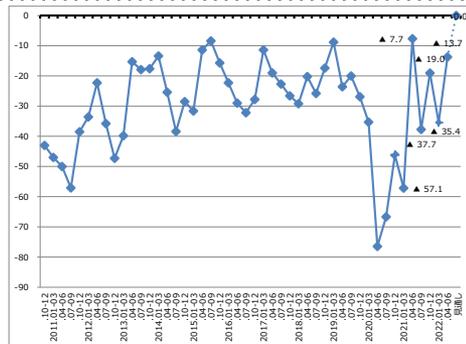
卸売業



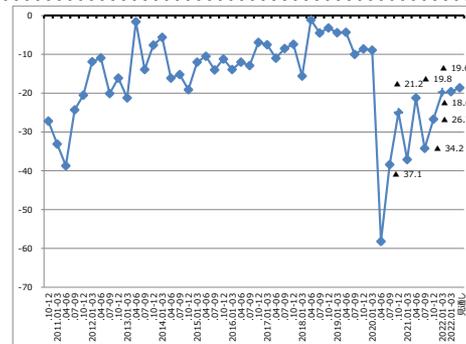
業況DI



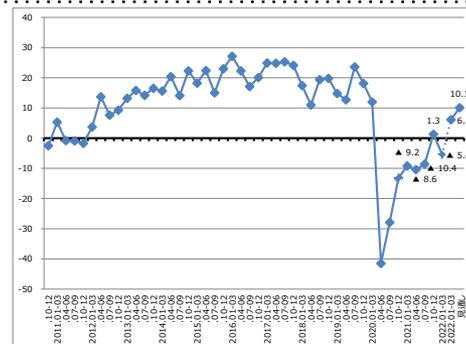
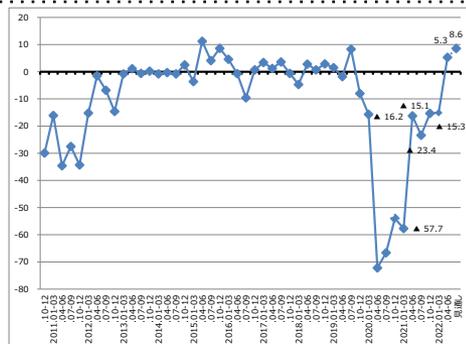
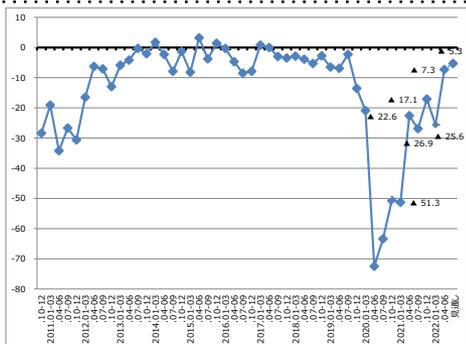
売上DI



採算DI



小売業



サービス業

挑みつづける、変わらぬ意志で。

