

景 気 状 況 調 査 結 果

(第 5 4 回)

令和 4 年 1 0 月

一般社団法人 東京実業連合会

実連景況調査結果(第54回)

(令和4年度上半期実績、令和4年度下半期見通し)

調査時点：令和4年4月

調査対象：東京実業連合会 会員企業 351社

有効回答数：101社（回答率28.8%）

業種内訳：製造業13社 卸売業58社 小売業 6社

サービス業10社 その他14社

※小売業とサービス業は回答数が少ないため、合算した数値を示しています。「その他」の業種の記載は省略します。

調査項目：1. 業況判断 2. 売上状況 3. 在庫状況

4. 価格動向 5. 利益水準 6. 資金繰り

7. 借入状況 8. 雇用状況

9. 設備投資実施状況 10. 金融機関貸出態度

今回の調査では、4年度上半期（4年4月～9月）の実績、4年度下半期（4年10月～5年3月）の見通しを伺いました。

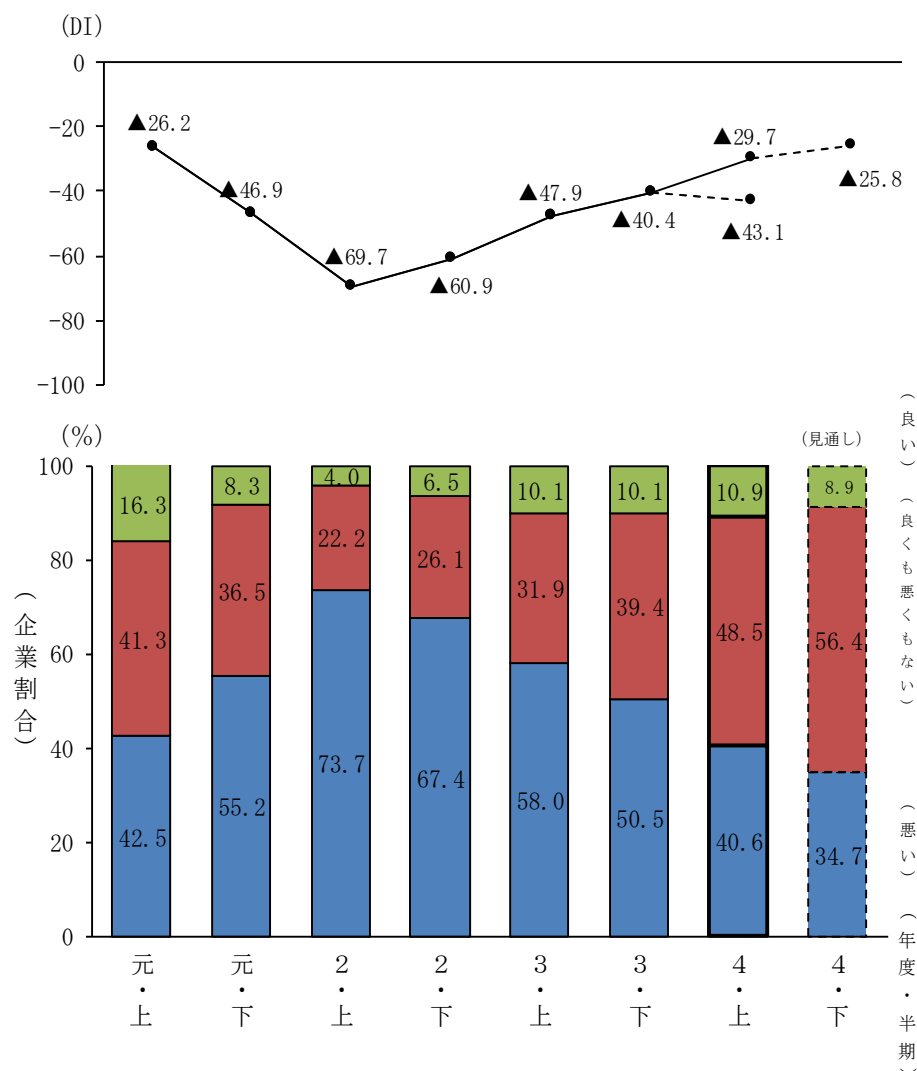
今期（4年度上半期）は、コロナ第7波の発生からピークを経て減少局面を迎えました。経済活動は次第に回復に向けた模索が続けられていますが、一方で急激な円安やエネルギー価格の高騰など、物価押し上げ要因に拍車がかかりました。

こうした状況下で、約3分の1の企業の売上状況は改善し、半数を超える企業が販売価格の上昇を実現しました。このためコロナ禍からの回復スピードは緩やかながらも、着実に進んでいます。

しかしながら、円安などさまざまな海外要因によって先行きに不透明感が高まっています。状況の変化に対応できる迅速な経営判断が、引き続き求められています。

1. 業況判断

図－1 業況判断
①全業種計

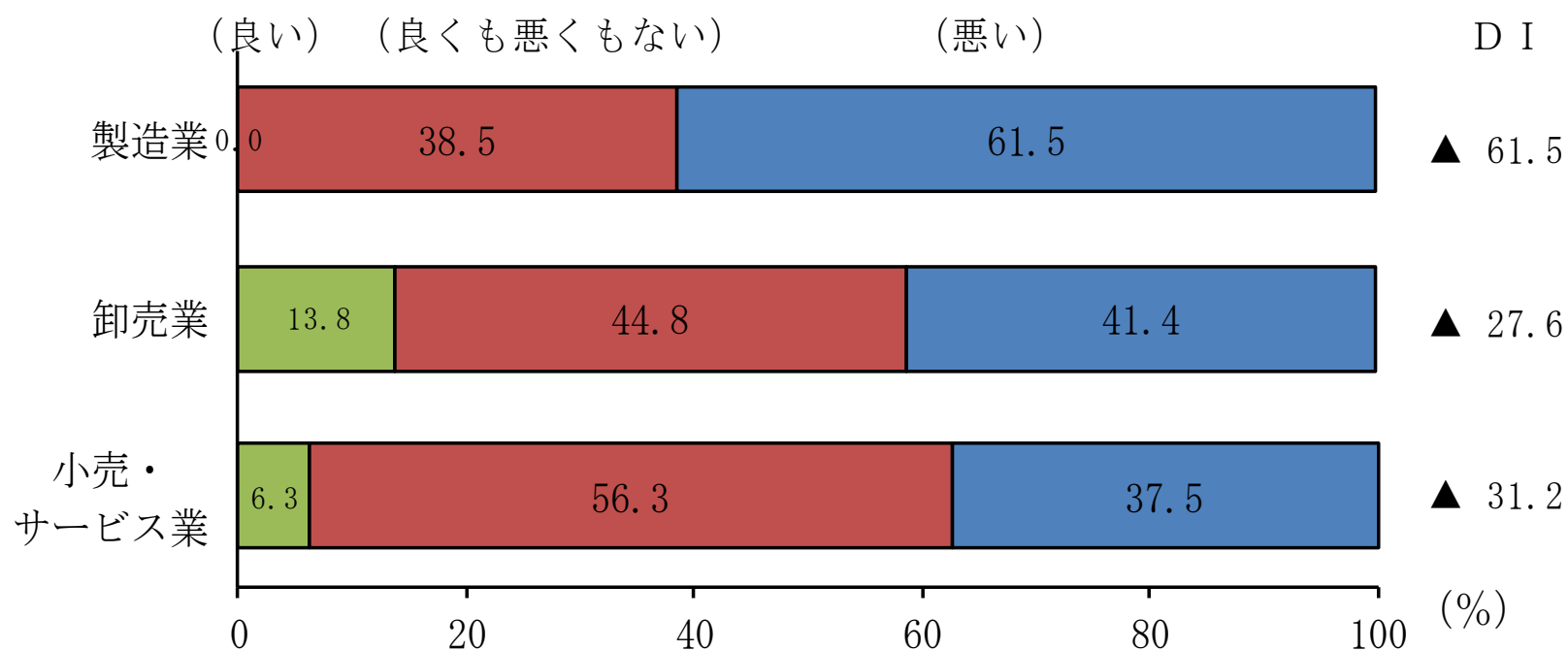


今期（4年度上半期＝4年4月～9月）の業況判断D I（業況が「良い」企業割合－「悪い」企業割合）は▲29.7と、前期（▲40.4）から改善し、前期に予測した今期のD I（▲43.1）を上回りました。コロナ禍からの回復スピードは緩やかながらも、想定を上回りました。

業種別に見ると、製造業は原材料価格の上昇等によって業況判断D Iは悪化し、▲61.5と低水準です。

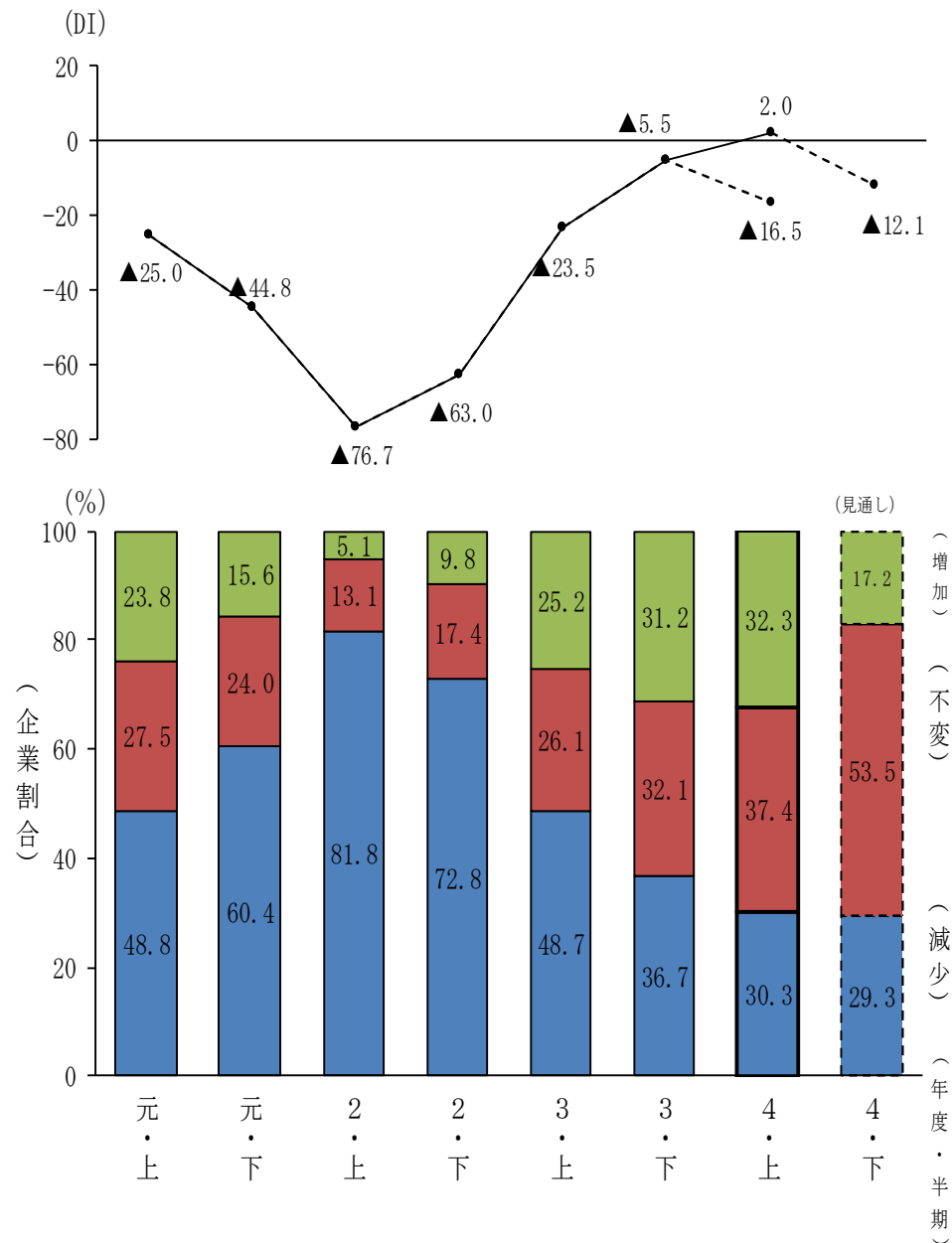
来期のD Iは▲25.8と、今期とほぼ同水準になる見通しです。コロナ禍の第7波に落ち着きが見られたものの、円安などに伴うエネルギー価格や原材料価格の上昇などによって、先行きの業況判断は楽観できないと感じる企業が多いものと思われます。

②業種別(4年度上半期)



2.売上状況

図ー2 売上状況(前年同期比)
①全業種計



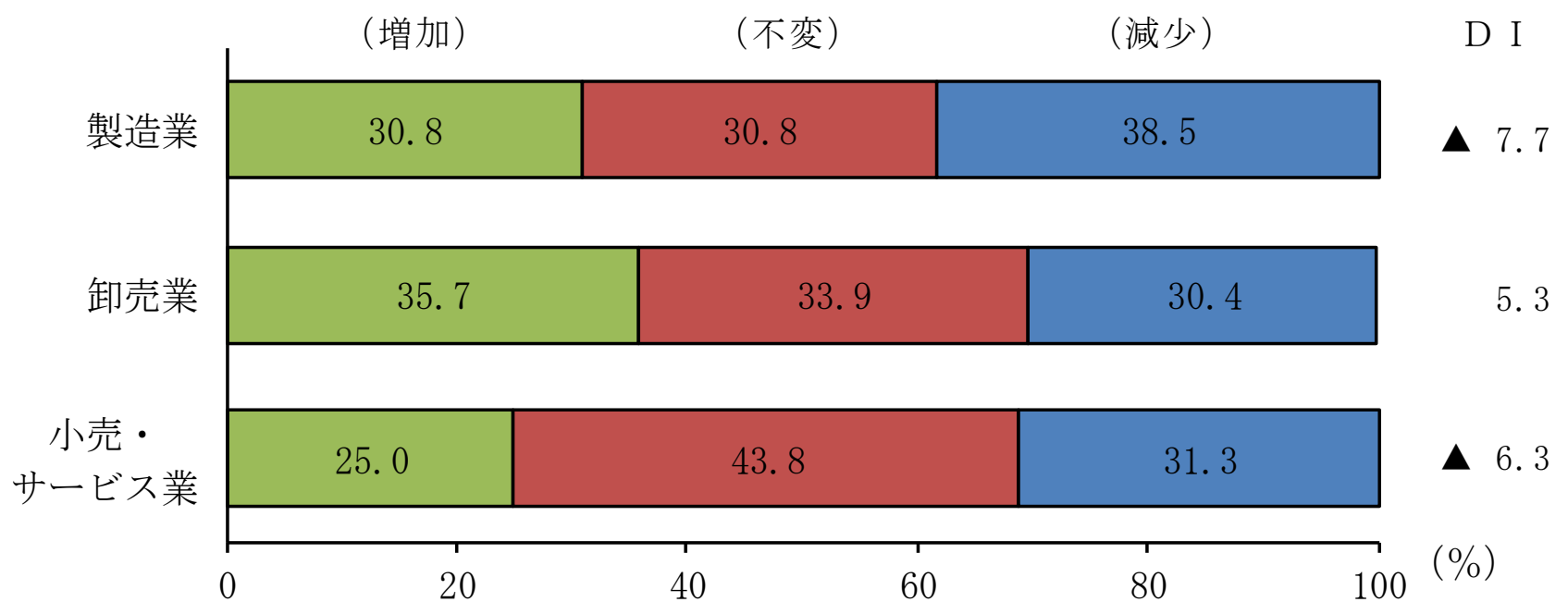
売上DI（前年同期と比べて売上が「増加」「減少」企業割合）は2.0となり、平成10年の調査開始以来の最高水準となりました。「増加」企業割合は32.3%でした。

売上DIが改善した背景には、①コロナ禍における経済活動が次第に回復に向かいつつあること、②原材料価格の上昇を販売価格に反映できる環境が整ってきたことがあげられます。ただし、コロナ禍直前の売上水準には達していない企業が多いものと思われます。

業種別に見ると、卸売業は売上DIが5.3とプラスに転じています。

来期の売上DIは▲12.1と低下する見通しです。実績値が予測値から上方修正されるかどうかにも注目したいと思います。

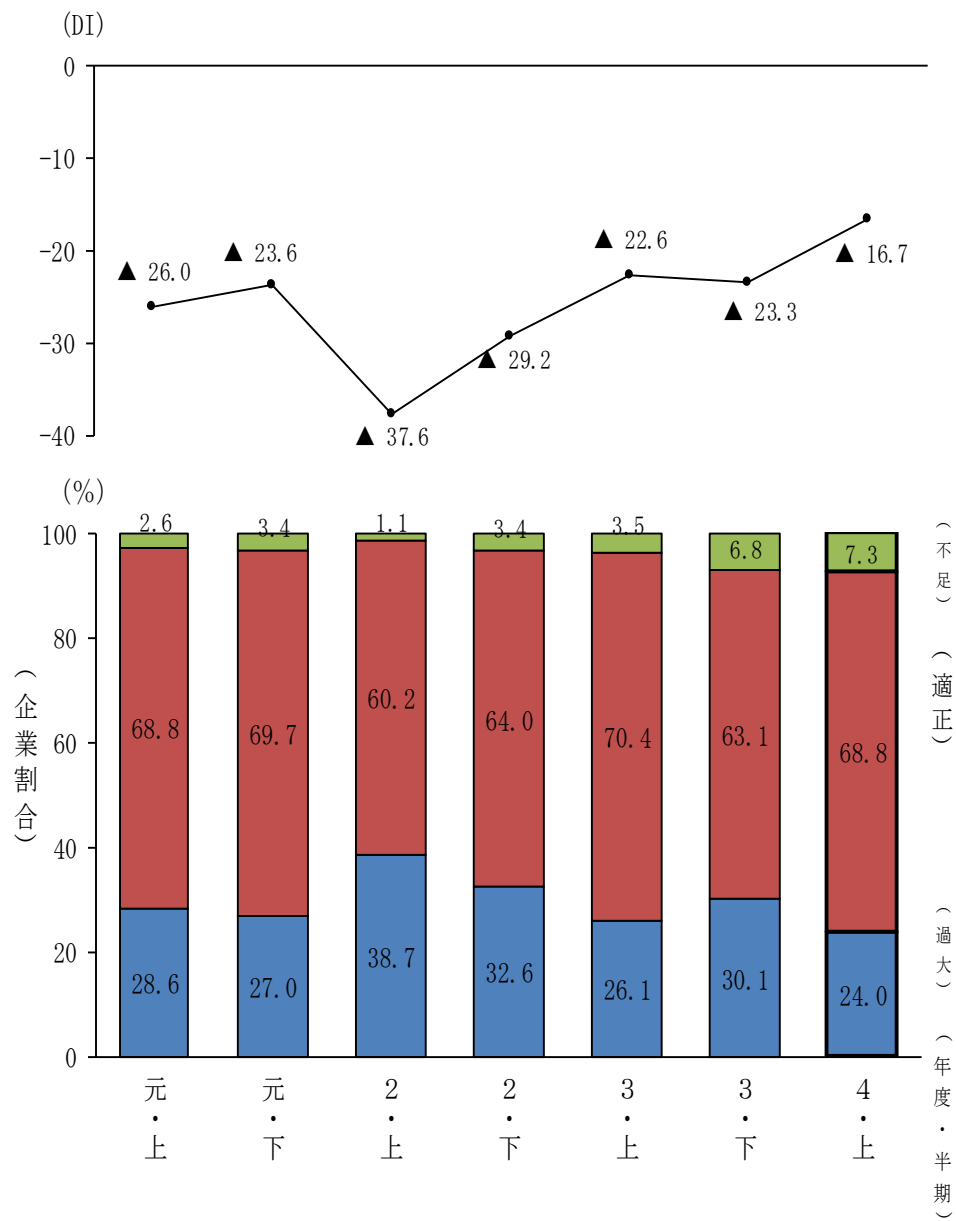
②業種別(4年度上半期)



(注) DIは「増加」企業割合－「減少」企業割合

3.在庫状況

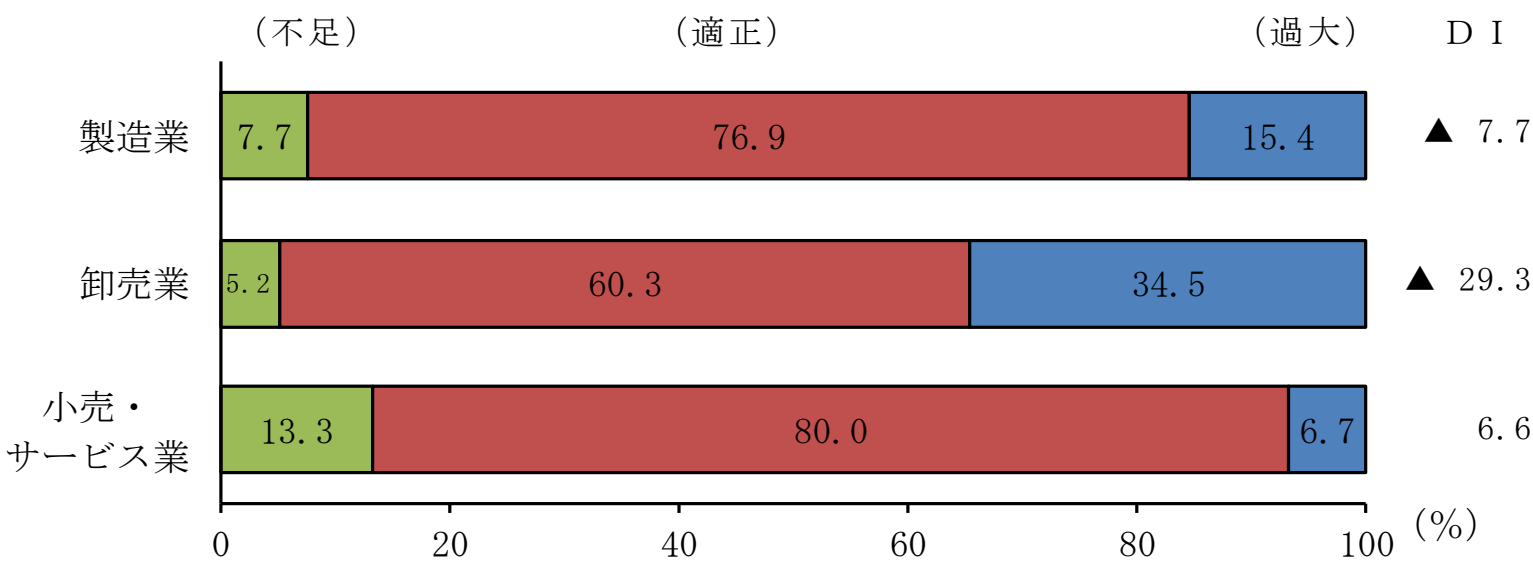
図－3 在庫状況
①全業種計



在庫は、「不足」とする企業割合が7.3%、「適正」が68.8%、「過大」が24.0%で、在庫D I（「不足」企業割合－「過大」企業割合）は▲16.7となり、前期（▲23.3）から改善しました。「適正」企業割合が7割近くにのぼるものの、「不足」企業割合は調査開始以来の高い水準です。

在庫D Iを業種別に見ると、製造業、小売業・サービス業は前期（それぞれ▲18.7、▲9.1）から改善していますが、卸売業は▲29.3と、前期（▲31.7）と同水準です。卸売業は売上D Iが改善したものの、在庫過剰感には改善が見られません。

②業種別(4年度上半期)

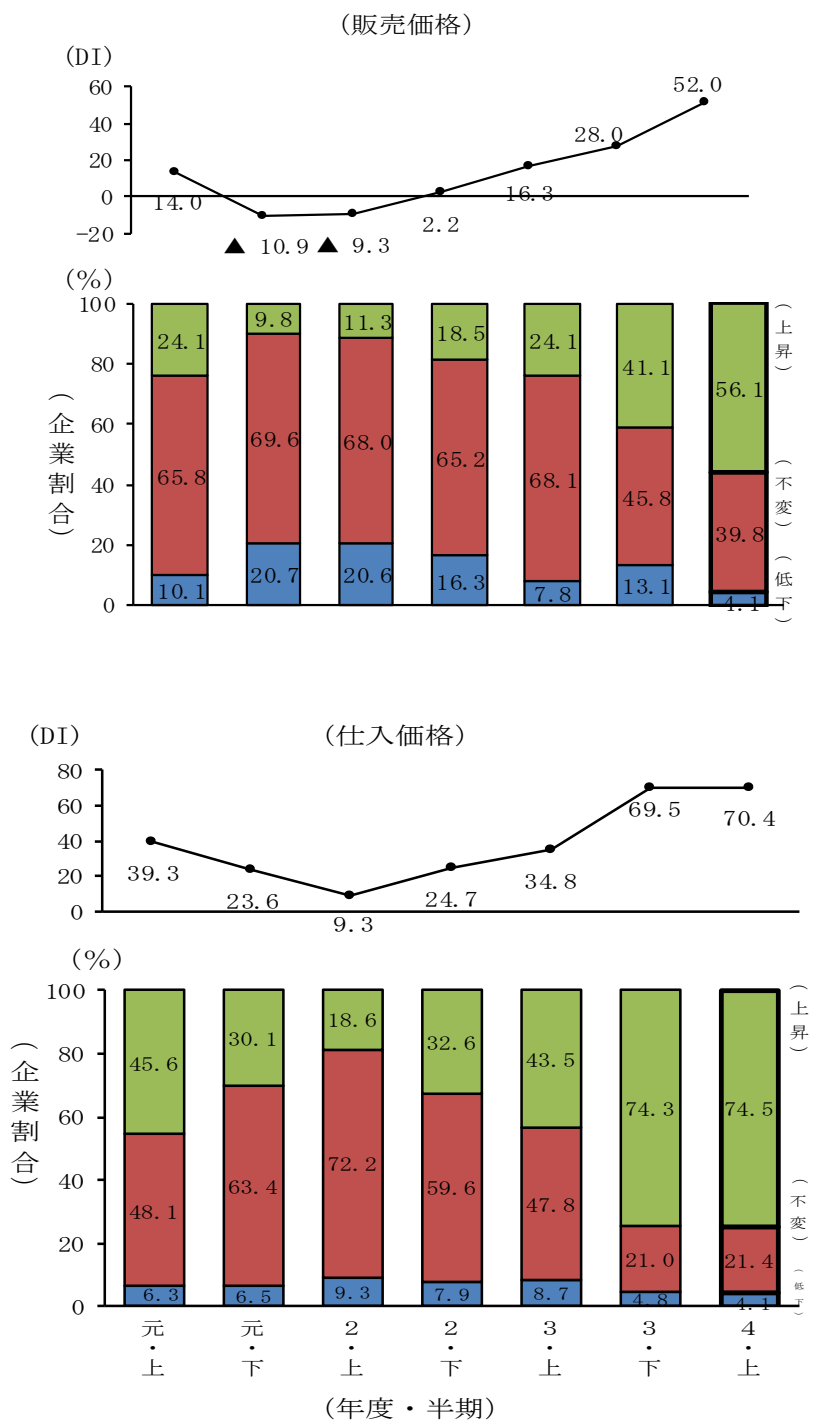


（注）D Iは「不足」企業割合－「過大」企業割合

4.価格動向

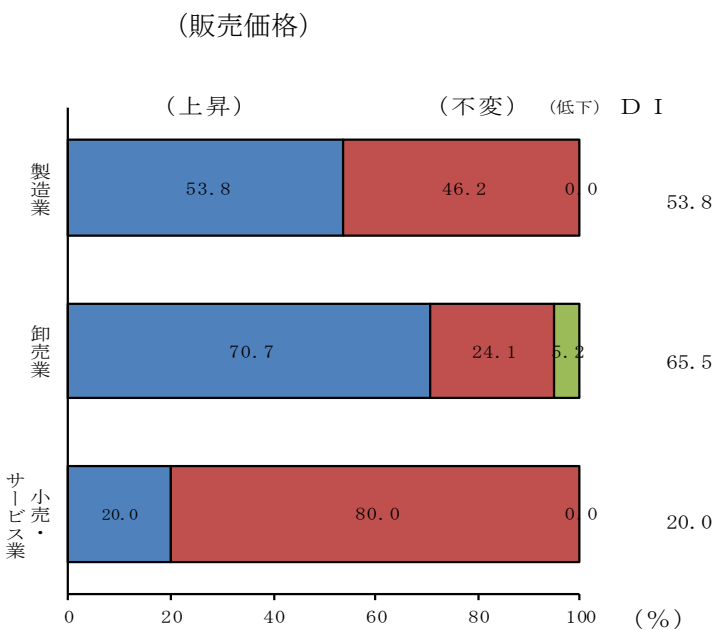
図－4 価格動向(前年同期比)

①全業種計



(注) D I は「上昇」企業割合－「低下」企業割合

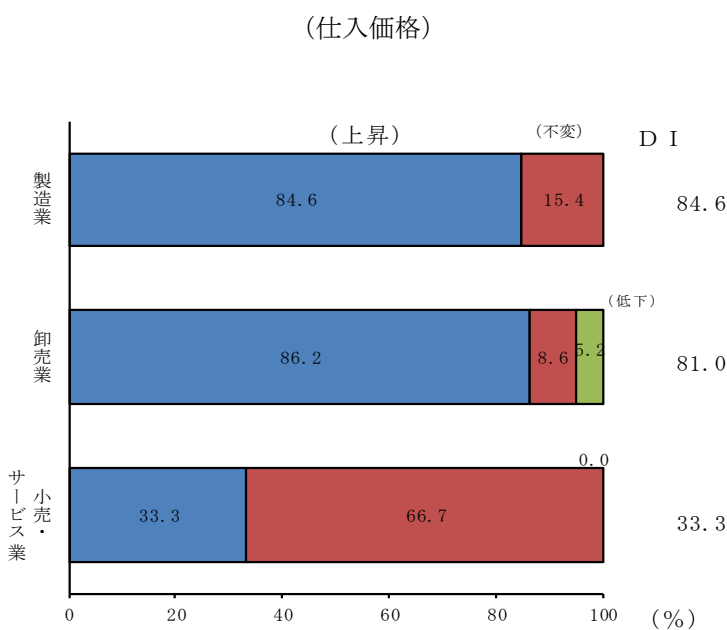
②業種別(4年度上半期)



今期の仕入価格D I (「上昇」企業割合－「低下」企業割合) は 70.4 と、前期 (69.5) に続いて調査開始以来の高水準となりました。円安やエネルギー価格の上昇などによって仕入価格の上昇圧力は持続しています。

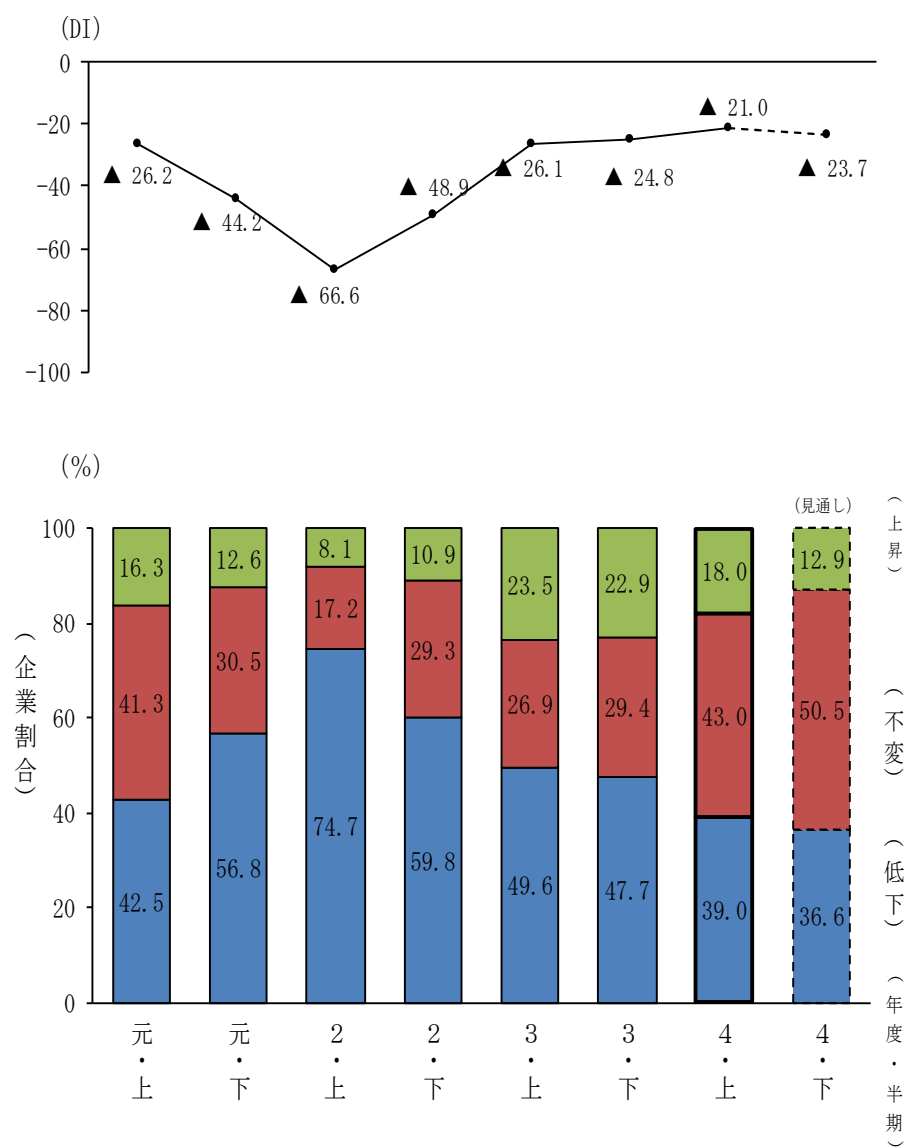
一方、販売価格「上昇」企業割合は 56.1% と半数を超えたことから、販売価格D I (同) は 52.0 と、前期 (28.0) を大幅に上回り、調査開始以来の高水準となりました。その背景には、仕入価格が上昇する中で、販売価格を引き上げる環境が整いつつあることがあげられます。

業種別に見ると、小売業・サービス業は販売価格D I、仕入価格D I が相対的に低水準ですが、製造業、卸売業は販売価格D I、仕入価格D I とともに高水準です。



5.利益水準

図－5 利益水準(前年同期比)
①全業種計

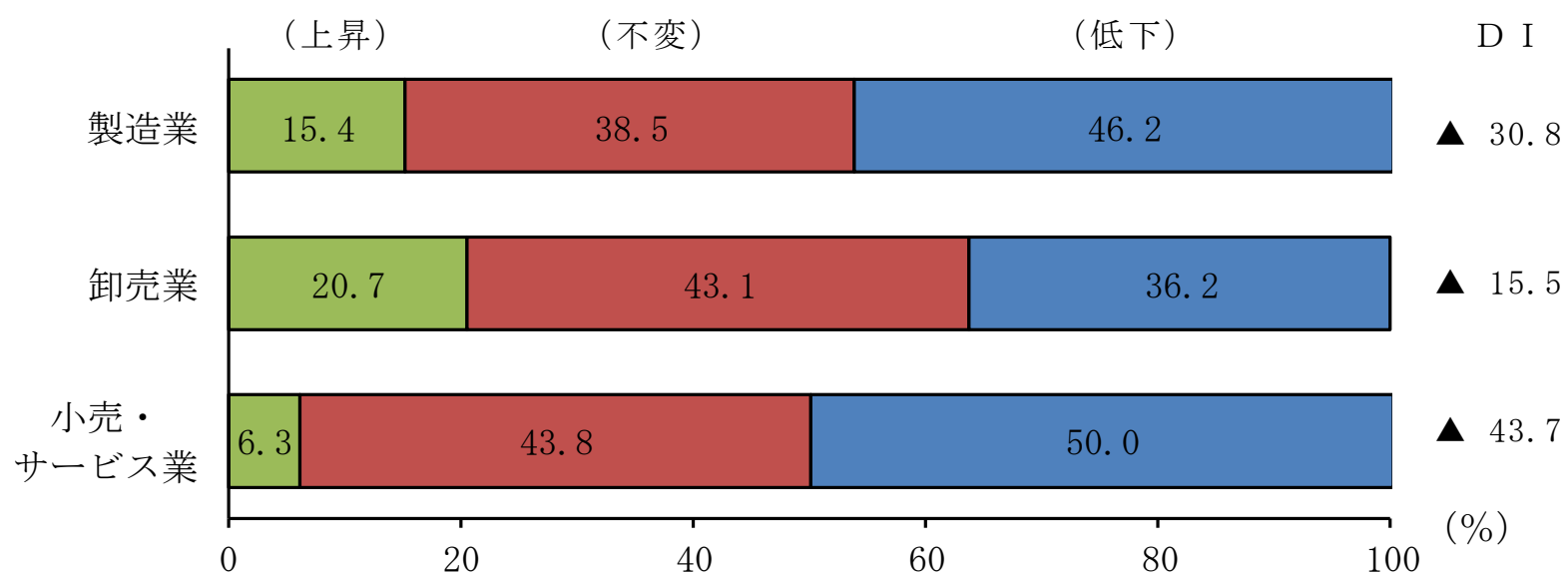


今期の利益D I（「上昇」企業割合－「低下」企業割合）は▲21.0 となり、前期（▲24.8）とほぼ同水準でした。内訳を見ると、「上昇」「低下」の企業割合はいずれも前期から下がり、「不変」の割合が高まっています。売上D I が上昇した半面、仕入価格が販売価格よりも先行して高まり利益率が圧迫された企業が多かったことから、前期と同様、プラス要因とマイナス要因が拮抗した結果だと思われます。

利益D I を業種別に見ると、卸売業が▲15.5 と前期（▲27.0）から改善しています。卸売業は販売価格D I の改善幅が大きい（前期 41.3→今期 65.5）ことが、利益D I が改善した要因だと考えられます。

来期についても利益D I は▲23.7 と、ほぼ横ばいの見込みです。

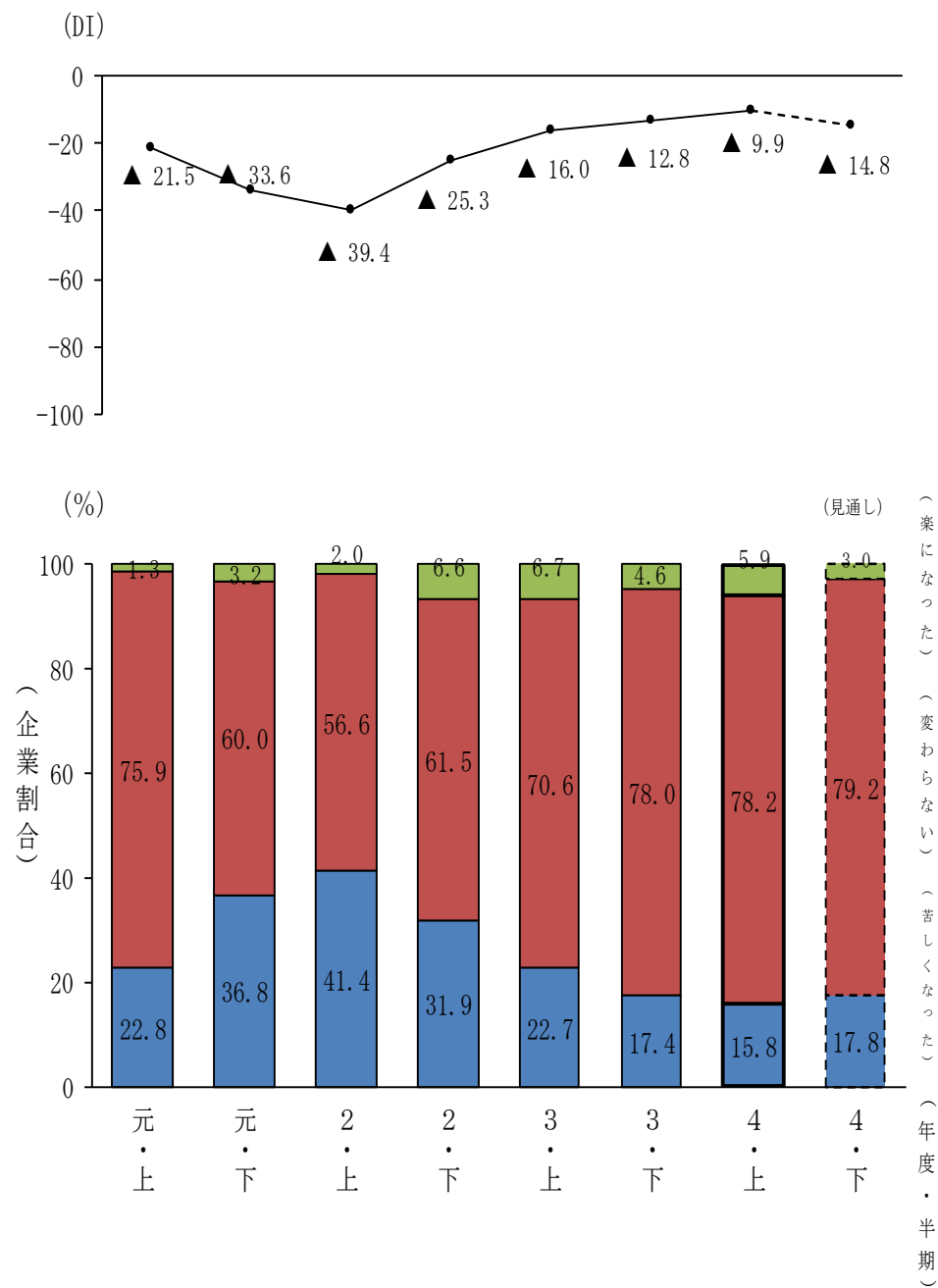
②業種別(4年度上半期)



(注) D I は「上昇」企業割合－「低下」企業割合

6.資金繰り

図－6 資金繰り(前年同期比)
①全業種計

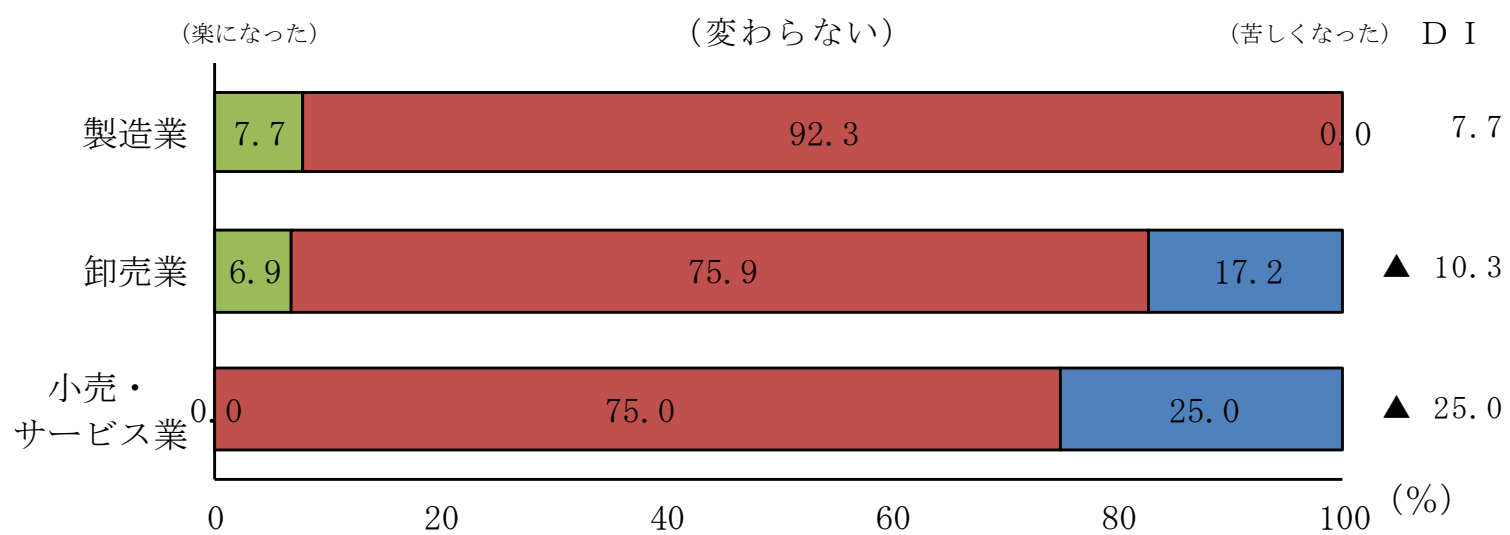


今期の資金繰り D I（今期の資金繰りが前年同期と比べて「楽になった」企業割合－「苦しくなった」企業割合）は▲9.9 と、前期（▲12.8）からわずかに改善し、4 半期連続で改善となりました。また、前期に予測した今期の見通し（▲27.5）も上回りました。

資金繰り D I を業種別に見ると、小売業・サービス業は利益水準 D I が低いことから、資金繰り D I も▲25.0 と相対的に低くなっています。

来期の資金繰り D I は▲14.8 と低下する見通しです。

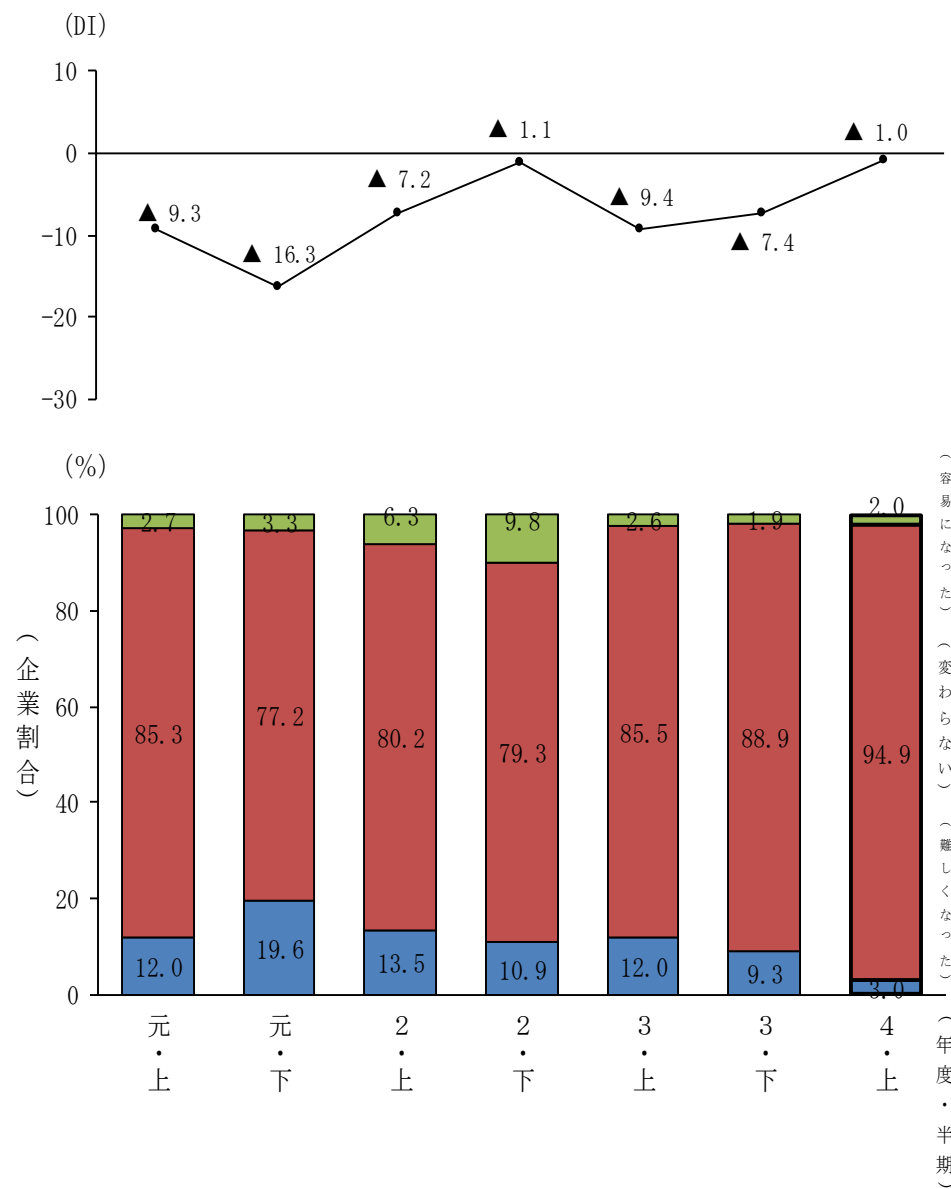
②業種別(4年度上半期)



(注) D I は「楽になった」企業割合－「苦しくなった」企業割合

7.借入状況

図ー7 借入状況(前年同期比)
①全業種計

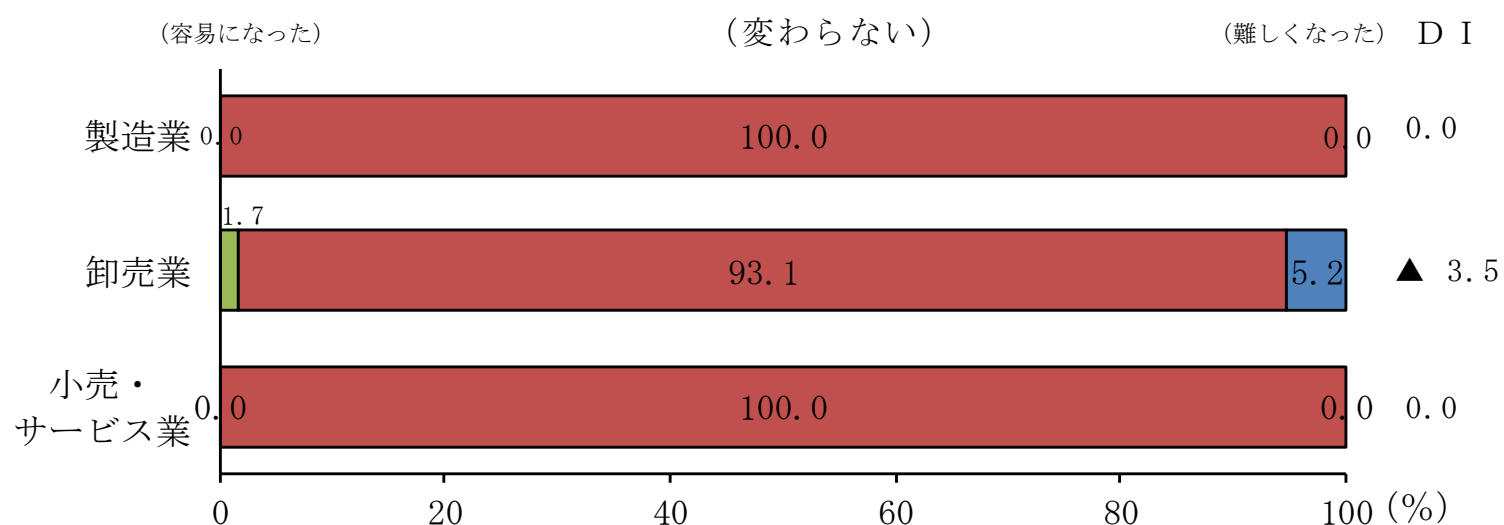


今期の借入D I（金融機関からの借入が前年同期と比べて「容易になった」企業割合－「難しくなった」企業割合）は▲1.0となり、前期（▲7.4）よりも改善しました。内訳を見ると、「変わらない」企業割合は94.9%にのびります。これは調査開始以来の最高水準です。

業種別に見ると、製造業、小売業・サービス業ではすべての企業が「変わらない」と回答し、卸売業でもこの企業割合は93.1%にのびります。

公的金融機関などが打ち出したコロナ対応の融資制度や信用保証制度の利用が一巡したことから、借入状況は平時の水準に戻ったものと思われます。

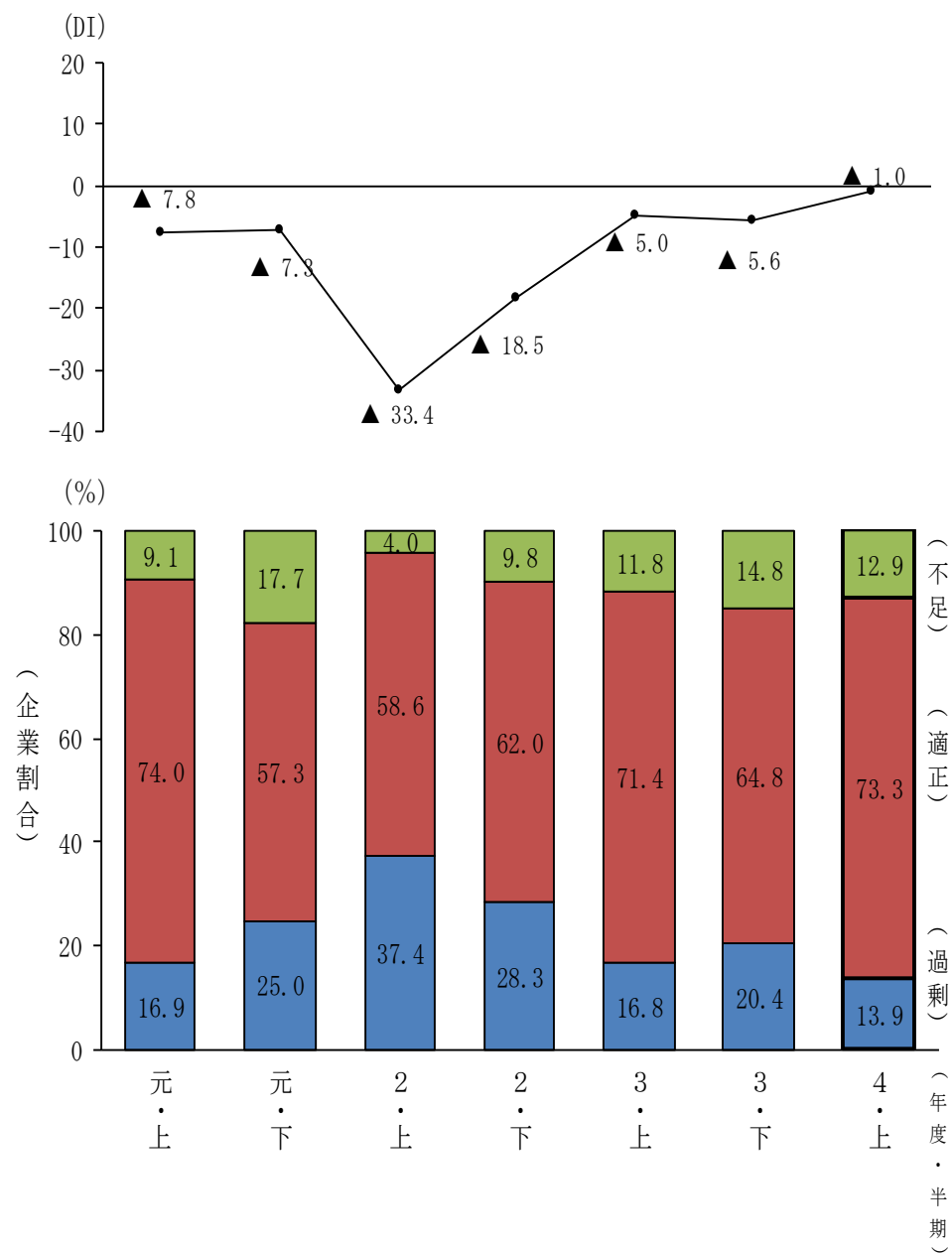
②業種別(4年度上半期)



(注) DIは、「容易になった」企業割合－「難しくなった」企業割合

8.雇用状況

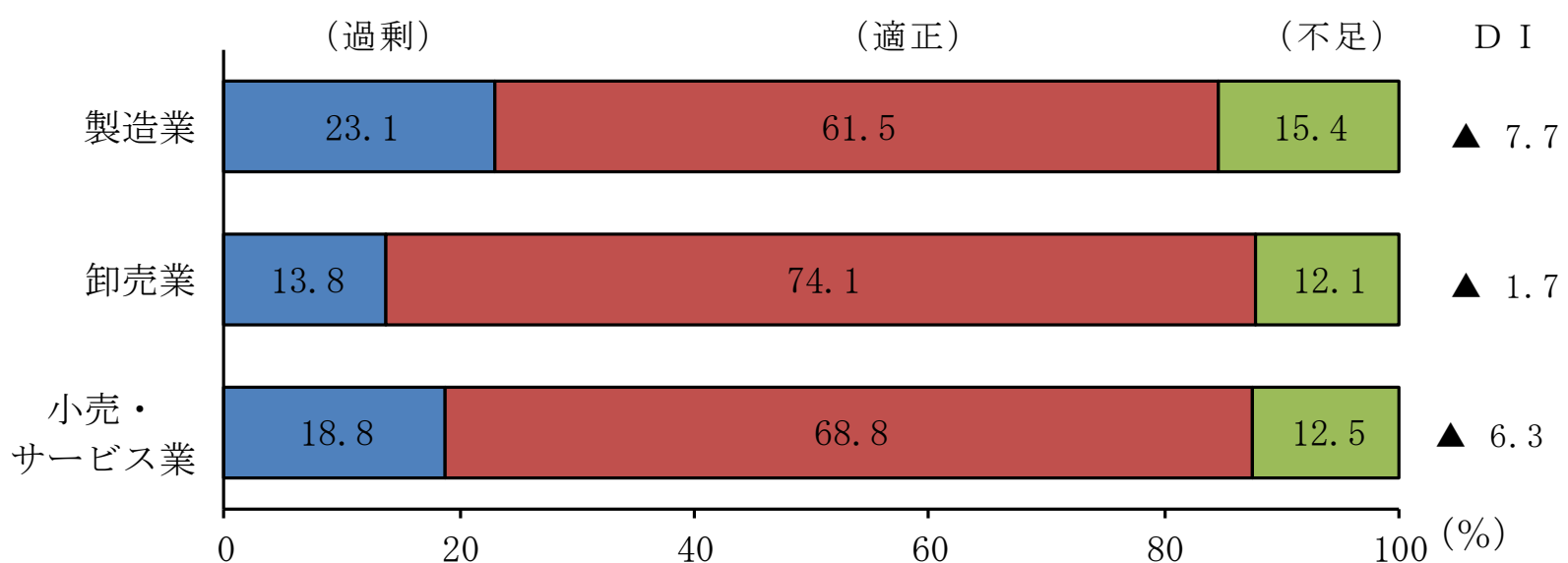
図－8 雇用状況
①全業種計



従業員が「不足」している企業割合は12.9%、「適正」は73.3%、「過剰」は13.9%で、雇用D I（「不足」企業割合－「過剰」企業割合）は▲1.0となりました。人手不足のピークであった平成30年度上半期のD I の水準（17.7）には及びませんが、コロナ禍における雇用過剰感が調整され、雇用状況は概ねバランスが取れた状態だといえます。

雇用D I を業種別に見ると、いずれの業種もマイナスの1ケタ台であり、業種間に大きな違いはありません。

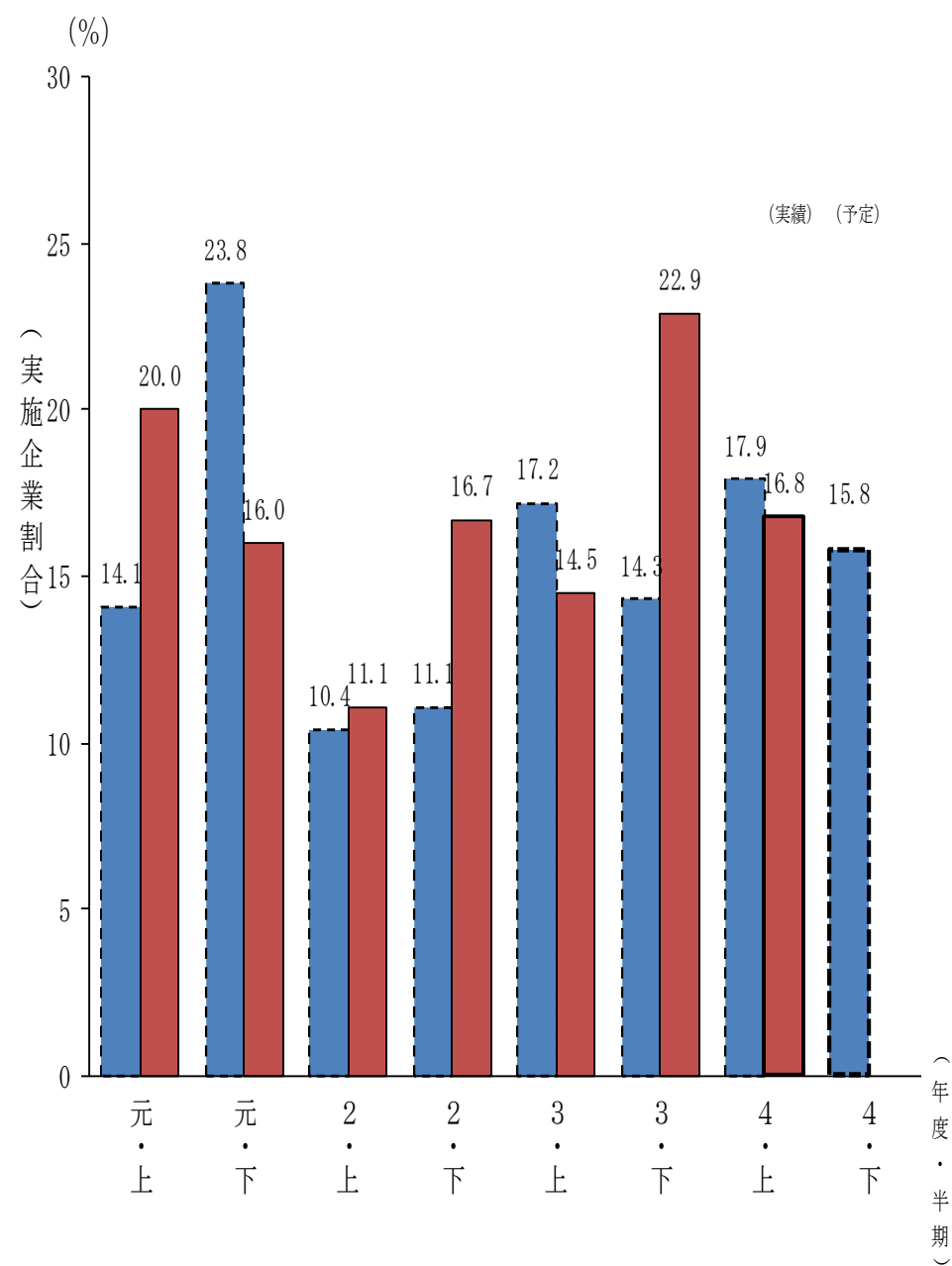
②業種別(4年度上半期)



（注）DIは、「不足」企業割合－「過剰」企業割合

9.設備投資実施状況

図－9 設備投資実施状況
①全業種計

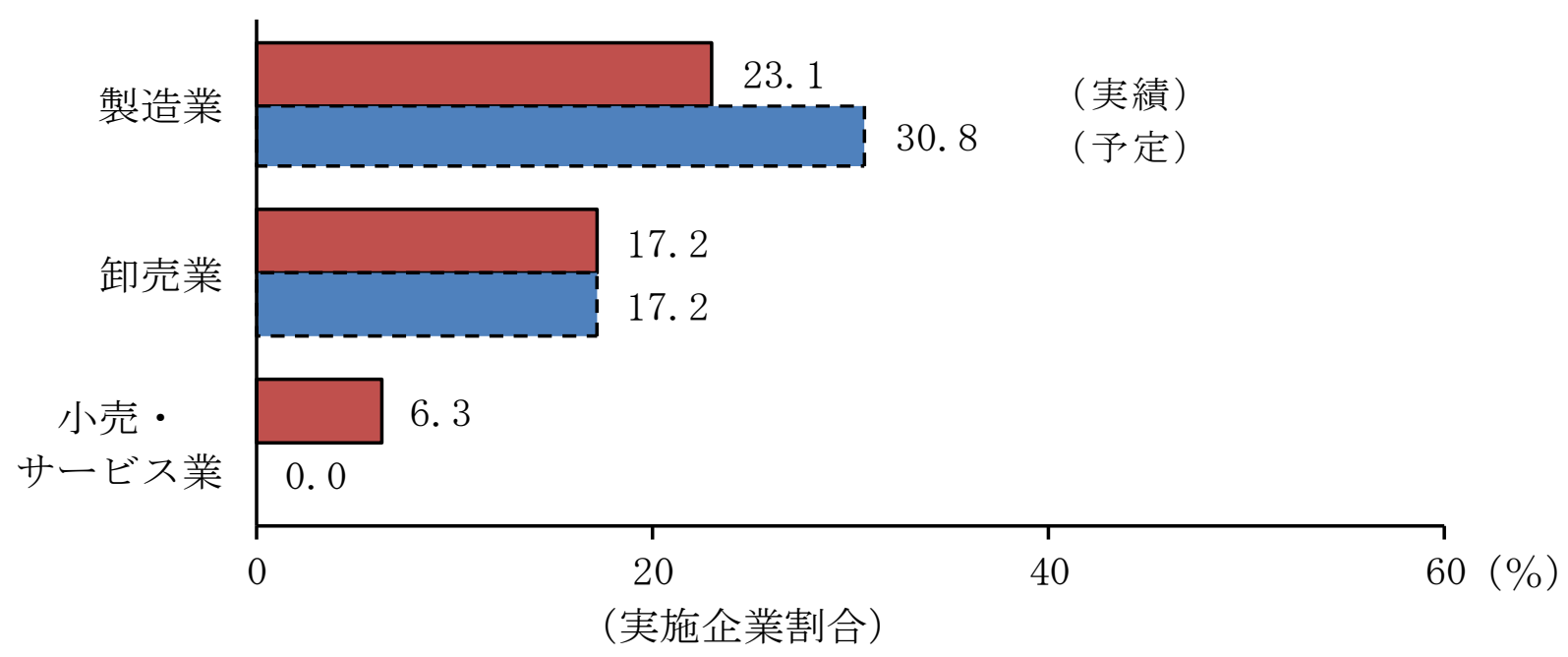


今期に設備投資を実施した企業の割合は 16.8%と、前期の実績（22.9%）を下回りましたが、前期に尋ねた今期の実施予定（17.9%）と同水準でした。おおむね予定通り設備投資が行われたといえそうです。

来期に設備投資を実施する予定の企業割合は 15.8%であり、今期とほぼ同水準であると見込まれます。

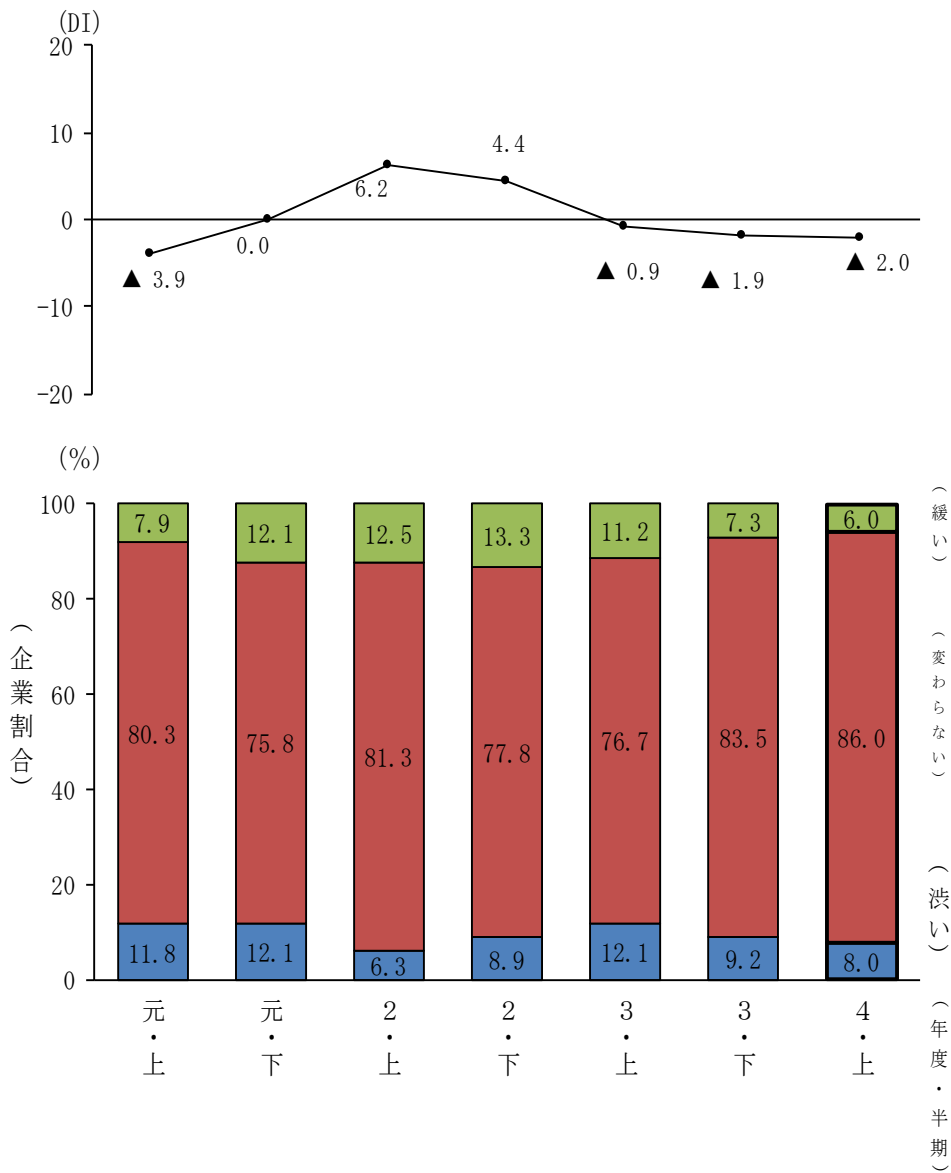
業種別に見ると、製造業の設備投資実施企業割合は 23.1%、卸売業は 17.2%であるのに対して、小売業・サービス業は 6.3%と相対的に低水準です。しかし、小売業・サービス業では前期に尋ねた今期の実施予定が 8.3%であったことから、ほぼ予定通りに設備投資が実施されたものと思われます。

②業種別（4年度上半期実績、4年度下半期予定）



10.金融機関の貸出態度

図ー10 金融機関の貸出態度
①全業種計

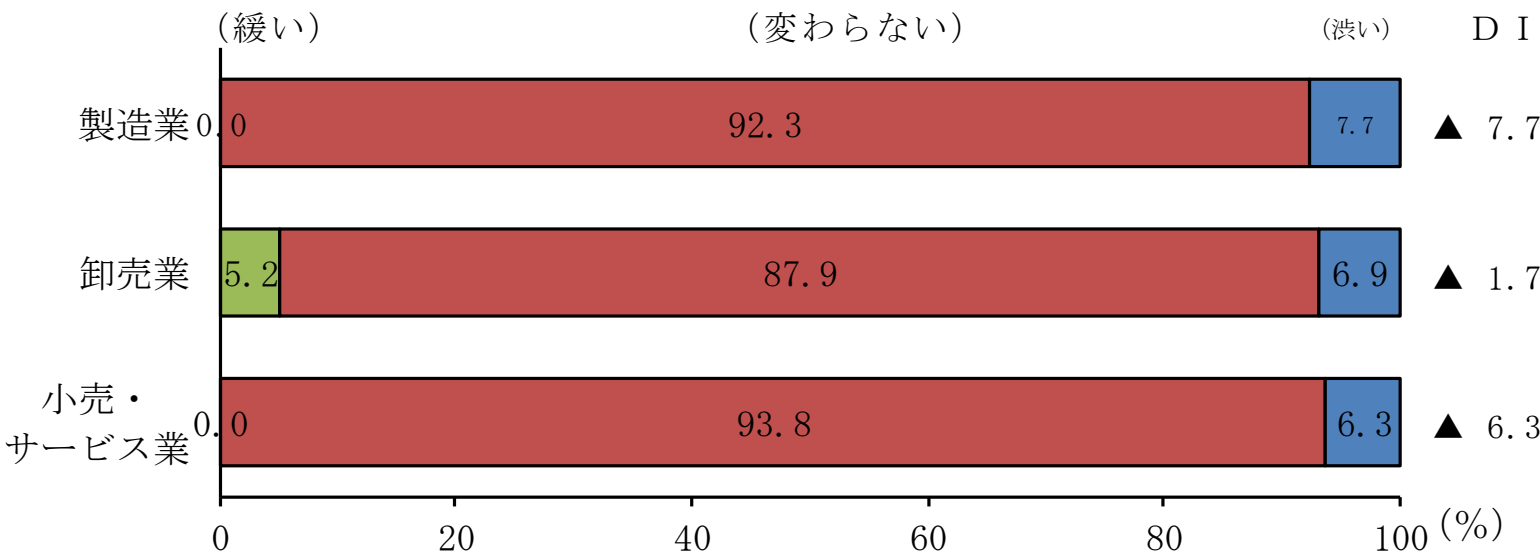


金融機関の貸出態度D I（「緩い」企業割合－「渋い」企業割合）は▲2.0と、前期（▲1.9）と同水準でした、内訳を見ると、貸出態度が「緩い」と感じている企業割合は6.0%、「渋い」は8.0%であるのに対して、「変わらない」は86.0%にのびります。「変わらない」の企業割合は調査開始以来の最高水準です。

コロナ禍に対応した公的金融機関などの融資制度や信用保証制度の利用が一巡したことから、金融機関の貸出態度は平時の水準に戻りつつあると言えます。

貸出態度D Iを業種別に見ると、いずれの業種もマイナスの1ケタ台であり、業種間に大きな違いはありません。

②業種別(4年度上半期)



(注) DIは、「緩い」企業割合－「渋い」企業割合

（参考）業況判断DI（長期時系列、従業員規模別）

「業況判断DI」（業況が「良い」と回答した企業割合－「悪い」と回答した企業割合）は、回答企業の景況感を総合的に示す指標です。

図－11 はその長期的な推移を示しています。景気後退期（網かけした期間）には業況判断DIは低下し、景気拡張期には上昇するという傾向がおおむね見られます。内閣府は、平成 24 年度下半期から始まった景気拡張期は 30 年度下半期を「景気の山」として終了し、景気後退期に入ったとの判断を確定しました。そしてこの景気の山から業況判断DIは低下し、令和元年度下半期以降はコロナ禍の発生と深刻化に伴い、2年度上半期まで加速的に落下しています。そして2年度上半期を「景気の谷」として、再び景気拡張期が始まったとの判断を内閣府は確定しています。

平成 30 年度下半期からの業況の急落下を、リーマンショック（平成 20 年 9 月）時の不況と比べてみましょう。

図－12 は、リーマンショックを含む時期と今回（平成 30 年度下半期以降）の業況判断DI（縦軸）を、景気の山からの経過期間（横軸）に沿って見たものです。景気の山から 3 半期経過した令和2年度上半期（2年4月～9月）の業況判断DIは▲69.7 であり、これはリーマンショック時の景気後退期の最悪期（▲74.4）を 5 ポイント程度上回る水準です。

リーマンショック時の景気後退期では、業況判断DIは 3 半期目（▲74.4）から 6 半期目（▲42.5）にかけて改善したものの、7 半期目（▲53.1）にはいったん低下しました。そして 8 半期目には▲26.5 へと再び改善しました。一方、今回は 3 半期目（▲69.7）から 7 半期目（▲29.7）まで、半期ごとに 10 ポイント前後ずつ改善しています。直近の 7 半期目で比較すると、今回のほうがリーマンショック期の回復スピードを上回るようになりました。

リーマンショックの場合は、発生から 8 半期目に「景気の山」の水準（0 期目の▲30.2）を上回りました。コロナ禍を含む今回は、8 半期目を迎える来期に、「景気の山」の水準（0 期目の▲12.5）に戻るかどうか注目されます。しかし、コロナ禍の動向に加え、円安等に伴う価格上昇など、先行きに不透明な要因があり、その達成は容易ではなさそうです。

図－13 は、今期の業況判断DIを従業員規模別に見たものです。19 人以下の企業の業況判断DIは▲40.7（前期▲42.2）、20 人以上の企業は▲14.3（前期▲37.8）です。前期からの業況判断DIの改善は、相対的に企業規模の大きな企業によって実現されました。

11. 自由意見（抜粋）

- ・ 原料高騰により売上数字は上がるが、利益は下がる見込みです。
- ・ 仕入れ価格上昇、受注減によって、業況はとても悪い。
- ・ 円安、物価高で仕入れコスト増大、資金需要が増大。
- ・ 仕入れ価格の上昇に依る購買の変化がわからない。
- ・ 原価および諸々に仕入れ価格の高騰に対し、価格に転嫁できず利益の圧縮に繋がっており、経営に対して負荷を感じる。
- ・ 販売価格の値上げが、仕入等の原価コスト増のスピードに追いつけず厳しい。
- ・ ウクライナ問題、円安等による値上げが増えており、価格への転嫁交渉が増加中。
- ・ 各メーカーが 10 月から値上げが続き、その前に購入しようという駆け込み需要のおかげで 9 月の売上が大幅に上がりそうですが、その分今後の売上が厳しいことになると思われ不安です。
- ・ 今回の調査は対前年度になっていますが、当社は対コロナ前の 2019 年と比べたら悪いです。他社も同じだと思います。
- ・ 地方の顧客格差が大きくなりつつある。小売店の営業方針により、格差が生じているようです。
- ・ 半導体不足による関連電子機器の調達遅延により、相変わらず客先の工事発注が低調のままである。回復の見通しは不透明のままであり、予測ができないのが苦しい
- ・ 営業状態、後継者問題等で廃業する卸売が増えてきている。新たな販路の開拓が重要と思われる。
- ・ 季節商品を製造卸・販売をしています。ここ 3 年間の小売り販売ピーク時期が読みにくいと感じています。
- ・ ファッションは 1 年前から企画し値段を決めるため、実際の受注期間に原材料の値上げなど、途中で上がったものを上乗せして再見積りすることができない。結局は製品メーカーが利益を削る構造になっている。

調査結果やお寄せいただきましたご意見などを、今後の連合会の運営などに役立てたいと考えています。