

新宿区 中小企業の景況

(平成27年4月～6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 (37件)、染色業 (16件)、建設業 (38件)、情報通信業 (38件)、卸売業 (45件)、小売業 (58件)、飲食・宿泊業 (96件)、不動産業 (51件)、サービス業 (80件)

※ () 内は有効回答数 合計 501 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】 平成27年6月下旬

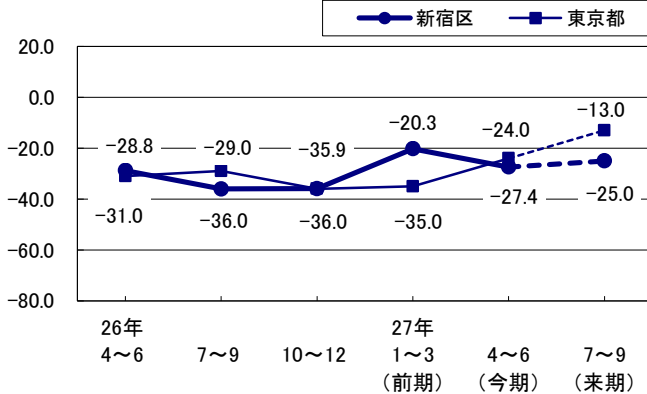
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲27.4 と、前期 (平成27年1月～3月) の▲20.3 から低迷した。来期 (平成27年7月～9月) の見通しは▲25.0 で上向くと見込まれている (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」が最も高く、「悪い」理由で前期より 4.6 ポイント増加し、影響度が高まった。「良い」理由では、順番は 6 番目ながら「海外需要 (売上) の動向」が前期より 5.3 ポイント増加し、影響度が高まった。

図表1 業況 D.I の推移



図表2 今期業況 D.I の判断理由 (%)

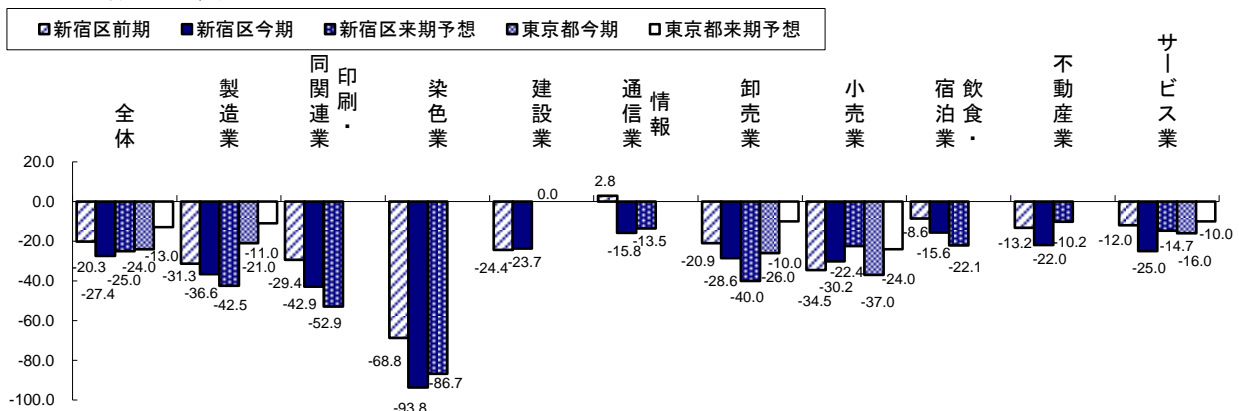
項目	良い (%)	悪い (%)
国内需要 (売上) の動向	82.7	75.9
海外需要 (売上) の動向	14.3	3.6
販売価格の動向	26.5	29.5
仕入価格の動向	26.5	40.2
仕入れ以外のコストの動向	8.2	15.2
資金繰り・資金調達の動向	19.4	16.1
株式・不動産等の資金価格の動向	7.1	2.7
為替レートの動向	13.3	8.0
税制・会計制度の動向	4.1	7.1
同業者間の競合	17.3	38.4
その他	8.2	6.7

※最大3つまで選択

業種別に見ると、小売業で水面下ながら改善したが、建設業は前期同様の厳しさが続き、製造業、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業で悪化幅が拡大し、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、サービス業で大きく低迷し、全体でも厳しさを増した。

来期は、建設業、不動産業、サービス業で大きく改善し、染色業、情報通信業、小売業で上向き、全体でも上向く見込み (図表3)。

図表3 業況 D.I、見通し D.I



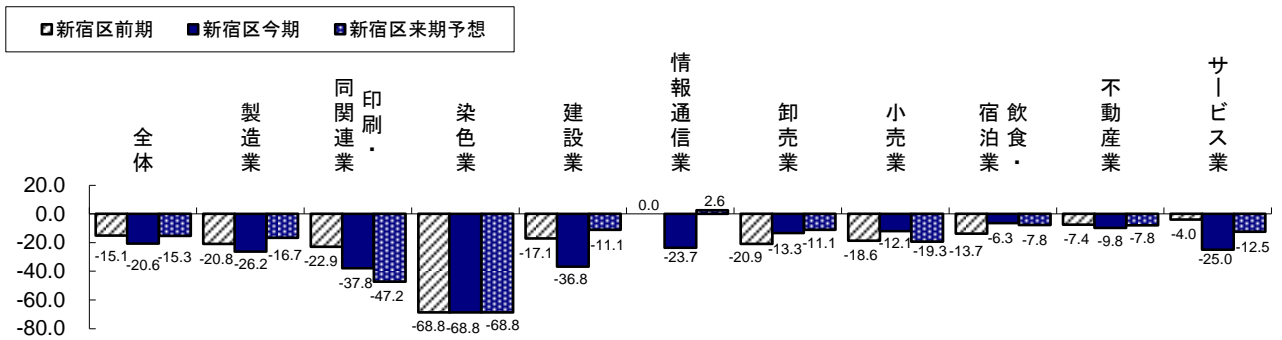
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の7月発表の資料によるもの。
(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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。
D. I (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 D.I

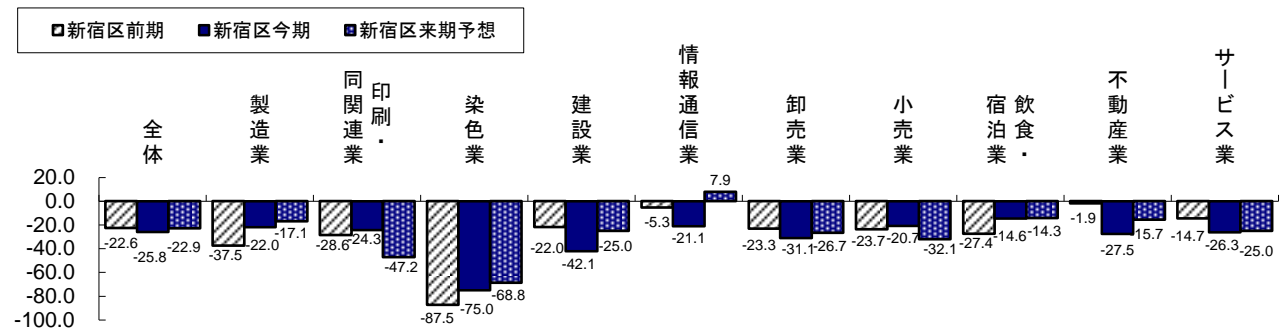
●売上額 D.I

今期は、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で持ち直し、染色業は前期並で推移した。一方で、製造業、不動産業で低迷し、印刷・同関連業、建設業、情報通信業、サービス業で低調感を大きく強めた。来期は、情報通信業で減少から増加に転じ、建設業、サービス業で減少幅が大きく縮小し、製造業、卸売業、不動産業で減少が一服する見込み。



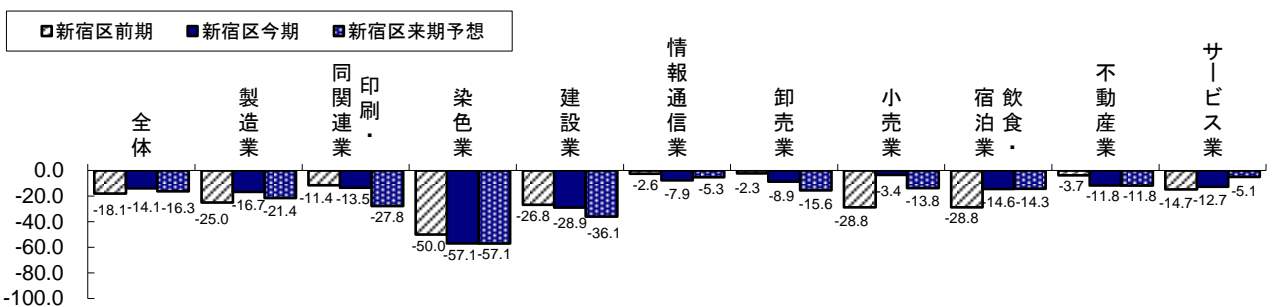
●収益 D.I

今期は、製造業、染色業、飲食・宿泊業で減益幅が大きく縮小し、印刷・同関連業、小売業も減少に歯止めがかかった。一方、建設業、情報通信業、不動産業、サービス業は大きく低迷し、卸売業も減益幅が拡大した。来期は、情報通信業で増加傾向に転じ、建設業、不動産業で大きく改善する見込み。



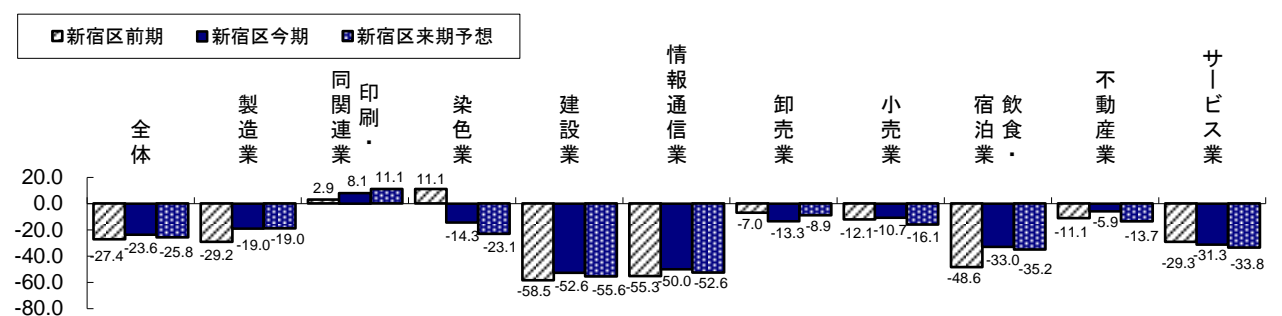
●資金繰り D.I

今期は、小売業、飲食・宿泊業で厳しさが大きく和らぎ、製造業、サービス業も窮屈感が和らいだ。一方、印刷・同関連業、染色業、建設業、情報通信業、卸売業、不動産業で苦しさが強まった。来期は、情報通信業、サービス業で厳しさが和らぎ、染色業、飲食・宿泊業、不動産業で今期並の厳しさで推移する見込み。



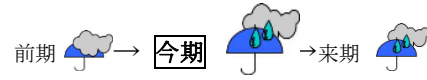
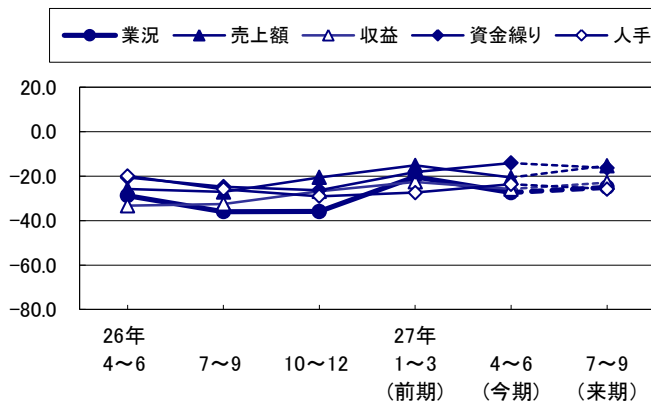
●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業で過剰感が強まり、染色業は過剰から不足に転じた。それ以外の8業種は引き続き不足感がでているが、製造業、飲食・宿泊業は不足感が大きく改善した。来期は、印刷・同関連業で引き続き過剰感が強まるが、それ以外の9業種は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

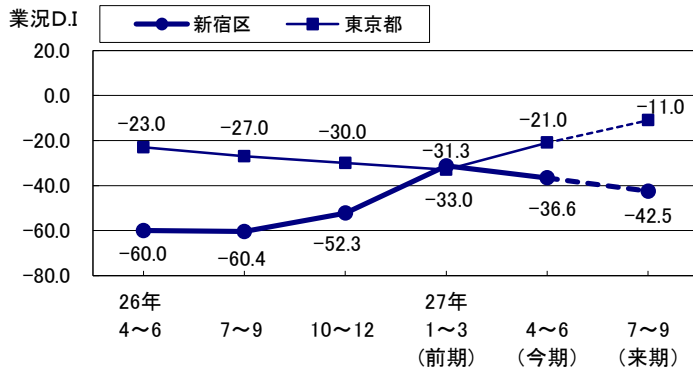
今期は、資金繰りは厳しさが和らいだが、売上額、収益は減収・減益幅が拡大し、業況も低迷した。人手は不足感が改善した。来期は、資金繰りは厳しさを増すが、売上額、収益は減収・減益幅が縮小し、業況は上向くと予想されている。人手は不足感が強まる見込み。



	26年 4~6	26年 7~9	26年 10~12	27年 1~3 (前期)	27年 4~6 (今期)	27年 7~9 (来期)
業況	-28.8	-36.0	-35.9	-20.3	-27.4	-25.0
売上額	-25.8	-27.1	-20.6	-15.1	-20.6	-15.3
収益	-33.3	-32.5	-26.9	-22.6	-25.8	-22.9
資金繰り	-20.6	-24.7	-26.3	-18.1	-14.1	-16.3
人手	-19.9	-25.9	-29.1	-27.4	-23.6	-25.8

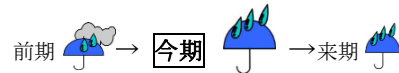
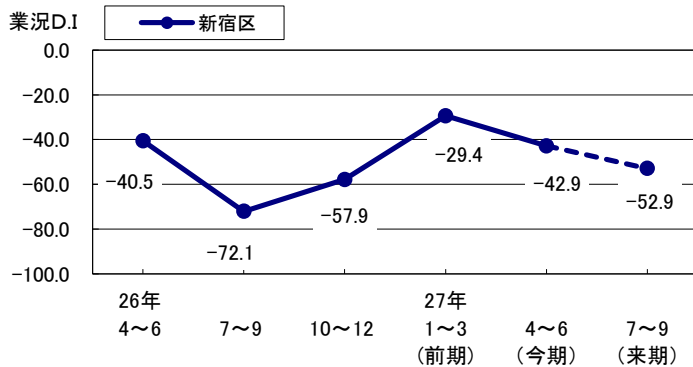
5. 業種別における D.I 推移

1) 製造業



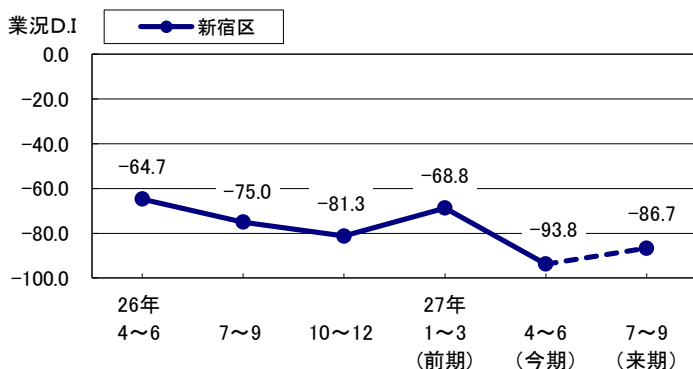
	27年 1~3 (前期)	27年 4~6 (今期)	27年 7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-31.3	-36.6	-42.5	-21.0
売上額	-20.8	-26.2	-16.7	
収益	-37.5	-22.0	-17.1	
資金繰り	-25.0	-16.7	-21.4	
人手	-29.2	-19.0	-19.0	

2) 印刷・同関連業



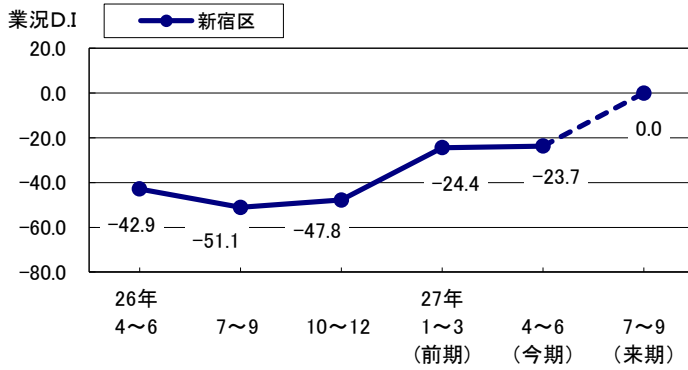
	27年 1~3 (前期)	27年 4~6 (今期)	27年 7~9 (来期)
業況	-29.4	-42.9	-52.9
売上額	-22.9	-37.8	-47.2
収益	-28.6	-24.3	-47.2
資金繰り	-11.4	-13.5	-27.8
人手	2.9	8.1	11.1

3) 染色業



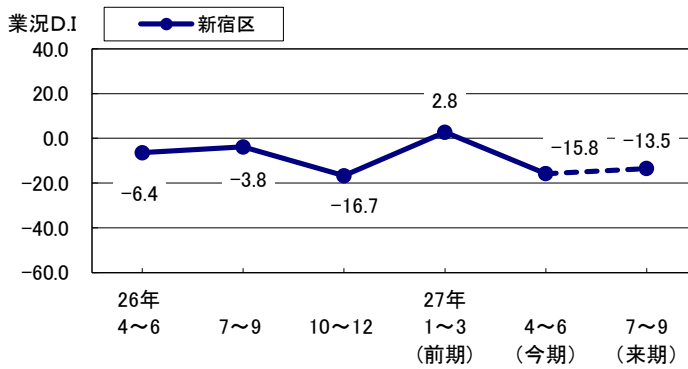
	27年 1~3 (前期)	27年 4~6 (今期)	27年 7~9 (来期)
業況	-68.8	-93.8	-86.7
売上額	-68.8	-68.8	-68.8
収益	-87.5	-75.0	-68.8
資金繰り	-50.0	-57.1	-57.1
人手	11.1	-14.3	-23.1

4) 建設業



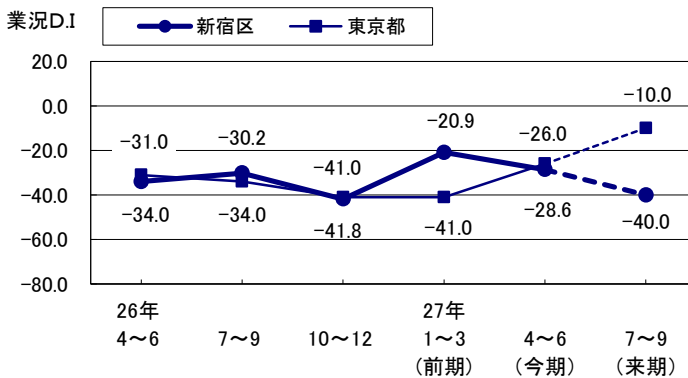
	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-24.4	-23.7	0.0
売上額	-17.1	-36.8	-11.1
収益	-22.0	-42.1	-25.0
資金繰り	-26.8	-28.9	-36.1
人手	-58.5	-52.6	-55.6

5) 情報通信業



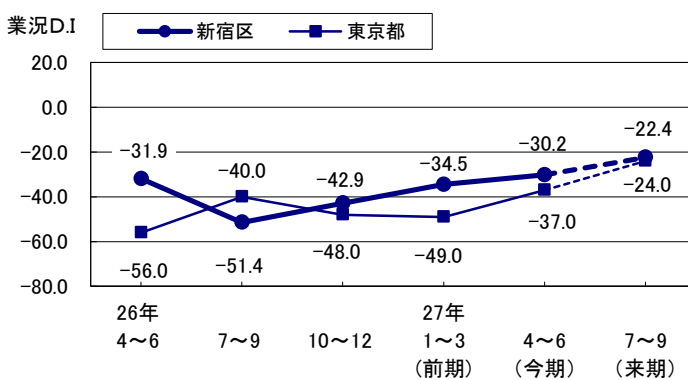
	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	2.8	-15.8	-13.5
売上額	0.0	-23.7	2.6
収益	-5.3	-21.1	7.9
資金繰り	-2.6	-7.9	-5.3
人手	-55.3	-50.0	-52.6

6) 卸売業



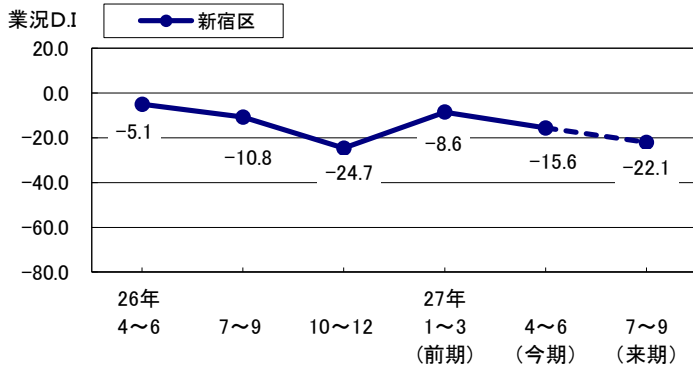
	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-20.9	-28.6	-40.0	-26.0
売上額	-20.9	-13.3	-11.1	
収益	-23.3	-31.1	-26.7	
資金繰り	-2.3	-8.9	-15.6	
人手	-7.0	-13.3	-8.9	

7) 小売業



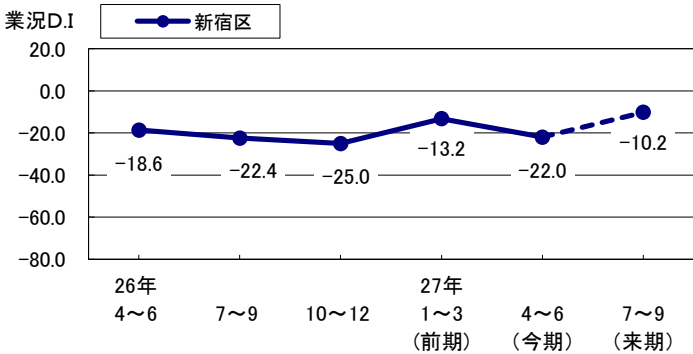
	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-34.5	-30.2	-22.4	-37.0
売上額	-18.6	-12.1	-19.3	
収益	-23.7	-20.7	-32.1	
資金繰り	-28.8	-3.4	-13.8	
人手	-12.1	-10.7	-16.1	

8) 飲食・宿泊業



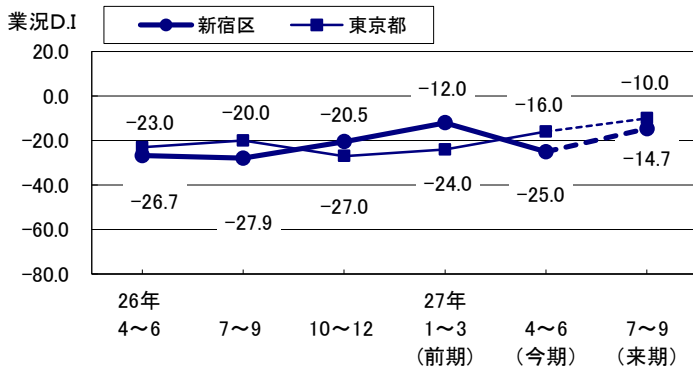
	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-8.6	-15.6	-22.1
売上額	-13.7	-6.3	-7.8
収益	-27.4	-14.6	-14.3
資金繰り	-28.8	-14.6	-14.3
人手	-48.6	-33.0	-35.2

9) 不動産業



	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-13.2	-22.0	-10.2
売上額	-7.4	-9.8	-7.8
収益	-1.9	-27.5	-15.7
資金繰り	-3.7	-11.8	-11.8
人手	-11.1	-5.9	-13.7

10) サービス業



	27年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-12.0	-25.0	-14.7	-16.0
売上額	-4.0	-25.0	-12.5	
収益	-14.7	-26.3	-25.0	
資金繰り	-14.7	-12.7	-5.1	
人手	-29.3	-31.3	-33.8	

業種名	マーク		D.I.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	-11	~	-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 D.I 推移」及び「5. 業種別における D.I 推移」のマーク(前期・今期・来期)は、各 D.I 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」54.9%、2位「利幅の縮小」27.7%、3位「同業者間の競争の激化」27.5%であった。前期2位の「同業者間の競争の激化」と、3位の「利幅の縮小」が、今期は逆転した。

業種別では、全業種で「売上の停滞・減少」が1位となった。2位は、印刷・同関連業、不動産業で「同業者間の競争の激化」、建設業、情報通信業、飲食宿泊業で「人手不足」、卸売業で「為替レートの変動」、小売業で「顧客・ニーズの変化・減少」、それ以外の3業種では「利幅の縮小」となり、業種によって傾向が分かれた。卸売業では、「為替レートの変動」が前期に引き続き2位で、割合も高いことから、今後の動向が注目される。

	全体		製造業		印刷・同関連業	
1位	売上の停滞・減少	54.9%	売上の停滞・減少	65.9%	売上の停滞・減少	67.6%
2位	利幅の縮小	27.7%	利幅の縮小	29.3%	同業者間の競争の激化	48.6%
3位	同業者間の競争の激化	27.5%	同業者間の競争の激化	24.4%	利幅の縮小	37.8%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	83.3%	売上の停滞・減少	50.0%	売上の停滞・減少	52.6%
2位	利幅の縮小	41.7%	人手不足	42.1%	人手不足	44.7%
3位	顧客・ニーズの変化・減少	33.3%	利幅の縮小	31.6%	人件費の増加	34.2%
	仕入先の減少	33.3%				
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	51.1%	売上の停滞・減少	61.4%	売上の停滞・減少	52.1%
2位	為替レートの変動	42.2%	顧客・ニーズの変化・減少	29.8%	人手不足	28.1%
3位	利幅の縮小	33.3%	同業者間の競争の激化	24.6%	材料価格の上昇	27.1%
	同業者間の競争の激化	33.3%				
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	48.0%	売上の停滞・減少	47.5%		
2位	同業者間の競争の激化	40.0%	利幅の縮小	32.5%		
3位	顧客・ニーズの変化・減少	24.0%	同業者間の競争の激化	27.5%		

※ 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」38.7%、2位「販路を拡大する」34.4%と上位2位には変動がみられなかったが、3位は「人材育成を強化する」21.1%で、前期5位から順位を上げた。

業種別では、製造業、染色業、小売業で「販路を拡大する」、建設業で「技術力を強化する」、飲食・宿泊業で「品揃えを改善する」、それ以外の5業種で「新しい取引先を見つける」が1位となった。建設業の「技術力を強化する」は、前期に引き続き1位（前期は「新しい取引先を見つける」と同率）であり、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	38.7%	販路を拡大する	57.1%	新しい取引先を見つける	52.8%
2位	販路を拡大する	34.4%	新しい取引先を見つける	42.9%	販路を拡大する	47.2%
3位	人材育成を強化する	21.1%	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	25.0%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	販路を拡大する	50.0%	技術力を強化する	45.9%	新しい取引先を見つける	52.6%
2位	新しい取引先を見つける	33.3%	新しい取引先を見つける	32.4%	人材を確保する	47.4%
	宣伝・広報を強化する	33.3%	人材を確保する	32.4%	人材育成を強化する	32.4%
3位	新しい事業を始める	16.7%	販路を拡大する	13.5%	販路を拡大する	44.7%
	技術力を強化する	16.7%	情報力を強化する	13.5%		
	不動産の有効活用を図る	16.7%				
	特になし	16.7%				
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	新しい取引先を見つける	53.3%	販路を拡大する	46.4%	品揃えを改善する	24.7%
2位	販路を拡大する	40.0%	新しい取引先を見つける	39.3%	人材を確保する	22.6%
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	35.6%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	25.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	21.5%
			品揃えを改善する	25.0%		
	不動産業		サービス業			
1位	新しい取引先を見つける	32.0%	新しい取引先を見つける	52.5%		
2位	販路を拡大する	26.0%	販路を拡大する	30.0%		
3位	不動産の有効活用を図る	20.0%	人材育成を強化する	27.5%		

※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 客先の動向の変化に対して、どう適切に動けるかがポイントである。
- ・ 営業力が不足しているため、客先からの注文待ちになっている。今後は積極営業を展開する。
- ・ 東京オリンピック開催が決定したものの、売上はいまいち。為替の影響による仕入コスト増にて、減収減益の見込み。
- ・ 弊社の製品の90%以上は中国からの輸入なので為替の変動（円安）は、頭が痛い。人件費、材料費の高騰でのコスト高も影響し、収益は低下している。

2) 印刷・同関連業

- ・ 売上の上下変動が激しく、安定性に欠けている。
- ・ 同業間の競争が激しく、仕入・協力会社を地方の会社に変更し収益を上げている。そのため、都内での仕事が減少している。
- ・ 生産管理体制を見直したことにより、収益性は改善されたが、市場全体の縮小と生産構造の変化により、売上が減少し続けている。取引先からの値下げ要請も強く、また原材料費の値上げもあり、今後、利益確保がますます難しくなる事が予測される。
- ・ 仕入先からの値上げ要請と得意先からの値下げ要請があり、その間にいる弊社は苦しい。

3) 染色業

- ・ 着物の着用者が少なくなり、日本の文化である和服が廃れている。これからの心配である。
- ・ 受注が減少しているので、新しい取引先の確保が必要。
- ・ 一人で製造しているので、できる範囲も限られているが、助手を雇う余裕もないのでとても厳しい状態である。

4) 建設業

- ・ 前年対比としては、売上の推移は順調である。
- ・ 前年から設計指定物件を受注している。今後も、新規物件の開拓を目指す。
- ・ 前年度末（3月）までの工事物件の対応で、3月・4月は多忙を極め、売上もそれなりに上がったが、新年度（4月）以降、工事案件の引合いは有るものの、なかなか受注につながらず売上も低下した。しかしながら、6月に入り、各得意先より工事着工の引合いが増え、今後は人手の問題もあり、選別して受注をする状況にある。
- ・ 請負単価が据え置きのまま、保険の加入や資格を求められるため、必要以上の経費がかかる。

5) 情報通信業

- ・ 技術者不足が続いている中、未経験者又は新卒の社員を採用し、OJT、OFF-JTを経て、育成を図っている。
- ・ 英文雑誌出版と英文レストラン検索サイトの運営をしている。インバウンドマーケットの増加にともない、売上は伸びている。
- ・ 主力の書店・取次ルートの上売がやや停滞しているが、著作権や電子などの売上が伸びて全体の売上を支えている。主力の取次ルートを営業強化して立て直し、売上増加を図っていく計画。
- ・ 前期より引き続き商談はあるものの、人材不足等の要因で引き受けられないケースもあり、業績の状況は横ばいである。人材不足について、派遣社員の活用等で解消しているが、経費はかさむため、業績の下ぶれリスクがある。

6) 卸売業

- ・ 新規事業の立上げで、現状収益は確保しているが、既存事業が伸びず、将来に不安有。営業人員が不足し、高齢化に直面している。
- ・ 売上、利益共減少。円安、投資で経常黒字にしている。資金繰りは問題なし。
- ・ 売上は増加傾向にあるが、予算等は限られている。

- ・世間で景気の良い話を聞くが、この業界ではあまり景気の上向きを実感出来ていない。消費者が、ブランド（知名度）購入に走る傾向も影響しており、どこでも買える、どこにでもあるものとは違った逸品の良さをわかって欲しいと奮闘中である。

7) 小売業

- ・新規顧客の獲得が難しい状況の中で、いかにして販売を伸ばすかが最大の課題である。
- ・円安により、仕入先からの値上げ要請があったが、その値上げ分を販売価格に100%転嫁が出来なかったことで、純利益が減少。
- ・消費税率改正にて、若いお母さま方の購入意欲が低下している。一般市民レベルでの景気は、まだ悪い。
- ・円安のため、輸入原価が急騰した。
- ・コンビニとの競合が激しく、減収減益。新たに人を雇いたいが、難しい。

8) 飲食・宿泊業

- ・メインの飲食事業は安定だが、座席・時間上限がある。売上増のため、青森居酒屋の知名度を生かして通販事業を立ちあげたが、まだ苦戦中。
- ・世間のニュースで報道されているようなビジネスホテルの客室稼働率には達していない（年間63.7%位）。
- ・訪日外国人の増加による全体の需要増加が続いており、当社も好影響を受けている。ここ数年は、資金的な問題で設備修繕を先延ばしにしていたが、その検討をできる状況になりつつある。
- ・今年度販売価格を据え置きにしたため、収益が非常に悪化した。また、人手不足による販売ロスがある。
- ・2年前の店舗・商品のリニューアルの影響で、客単価も上がり、客足もだいぶ戻り、売上収益ともに増加した。しかし、周辺の店舗も改装や開店が続いているので、また定期的な見直しが必要と思われる。
- ・売上は横ばい推移だが、同業者に聞いた限りでは、横ばいであれば業況としてはよい方だと聞いた。都内でも、地域によっては少しずつ減少傾向にある模様。

9) 不動産業

- ・大手企業が我々中小企業の仕事と同じ事をやってくるので、先行きが不安。
- ・同業他社との競合は厳しく大きな成長は出来ていない。しかしながら安定した収入基盤のため、利益は出ている。引き続き安定的経営を維持していく。
- ・当社の近隣にホテル、シネコン、飲食店が入った複合施設が出来たことで、新たな客層となる女性や親子連れの人通りが多くなったが、当社のテナントである居酒屋は期間限定のメニューの充実や、特売日の設定等の工夫をしているが、大幅な収益アップまでには至っていない。テナントのコンビニエンスストアは、綿密なマーケットリサーチ等による顧客ニーズを的確に把握（ドーナツやアイスコーヒーの販売）して、売上好調を維持している。
- ・現状は問題ないが、今後が不安。
- ・全体的な景気の底上げがないため、不景気感が根強い。

10) サービス業

- ・現在は仕事量が多く、やや人手不足となっている。ただし、今後の受注が十分に継続できるかが不透明のため、増員することに踏み切れない。
- ・売上は前年対比で20%ほど伸びているが、現状維持が難しい。
- ・売上は業界平均を上回る推移であるが、円安の加速による材料価格の高騰の影響が収益に大きく影響している。
- ・グループ法人からの医療コンサルティングフィーが売上の主体であるため、グループ法人の病院や老人ホームなどの施設が増設することにより取引先が増加、増益推移である。
- ・弊社の様に、中間で人的・知的サービスを提供するビジネスは、中間マージンを除いた仕事の流れが一般化していくと厳しい。

【特別調査】「中小企業における人手の状況と賃金の動向」

【調査実施時期】
平成 27 年 6 月下旬

【調査結果概要】

近年の人手の状況は、「適正」が約 61%で最多、「不足」は約 33%と、6 割以上が「適正」と回答している（問 1 参照）。人手不足により生じている影響は、「既存社員 1 人当たりの業務量増加」が約 64%で最多、以下「取引先からのすべての受注が受け付けられない」約 26%、「外注化の促進」約 22%と続いた（問 2-1 参照）。人手不足を解消するための対策は、「新規に正規社員を採用」が約 51%で最多、以下「人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化」約 30%、「新規に非正規社員を採用」約 25%と続いた（問 2-2 参照）。

正規社員と非正規社員の割合は、「正規社員のみ」が約 37%で最多、以下「おおむね正規社員」約 28%、「正規社員と非正規社員が半々」約 16%と続いた（問 3 参照）。

賃金改定状況については、正規社員では「一切の賃上げを実施していない」が約 36%で最多、以下「一時金増額とベースアップ」約 22%、「ベースアップのみ実施」約 21%と続いた。非正規社員では「一切の賃上げを実施していない」が約 41%で最多、以下「ベースアップのみ実施」約 22%、「非正規社員はいない」約 14%と続いた（問 4 参照）。

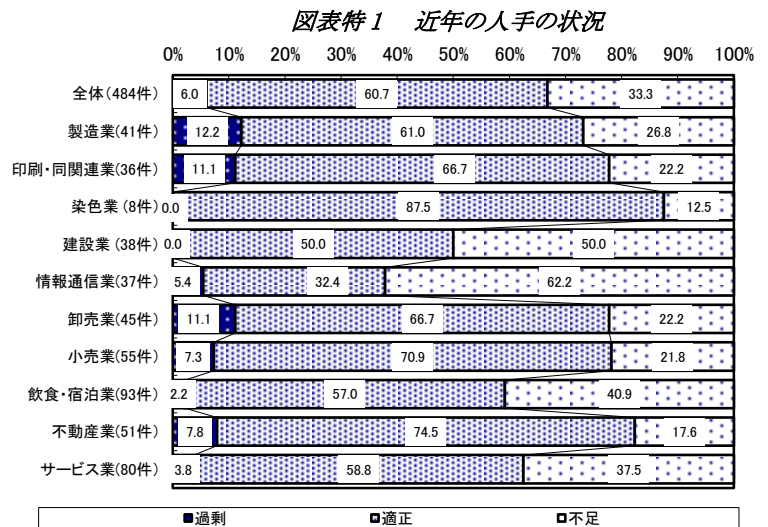
一時金の増額やベースアップ等の賃上げを実施している企業に、その理由を尋ねたところ、正規社員では「従業員の定着・確保を図るため」が約 64%で最多、以下「業績向上の還元」約 41%、「消費税率引上げに見合う賃金の増加」約 15%と続いた。非正規社員では「従業員の定着・確保を図るため」が約 74%で最多、「業績向上の還元」約 32%、「同業他社の賃金水準を考慮」約 17%と続いた（問 5-1 参照）。

一切の賃上げを実施していない企業に、その理由を尋ねたところ、正規社員では「業績の低迷」が約 58%で最多、以下「従業員の雇用維持を優先」約 27%、「同業他社の賃金水準も変化なし」約 10%と続いた。非正規社員も「業績の低迷」が約 48%で最多、以下「従業員の雇用維持を優先」約 25%、「同業他社の賃金水準も変化なし」約 16%と、正規社員と同項目が上位であった（問 5-2 参照）。

問 1 近年の人手の状況

近年の人手の状況について、全体では「適正」が 60.7%で最多、以下「不足」33.3%、「過剰」6.0%と続き、6 割以上が「適正」と回答している。

業種別にみると、情報通信業では「不足」が 62.2%で「適正」32.4%を大きく上回り、建設業では「適正」と「不足」がそれぞれ 50.0%で回答を分けた。建設業、情報通信業は「適正」が半数以下であったが、それ以外の 8 業種は「適正」が最多で、染色業、小売業、不動産業で 7 割以上を占めた（図表特 1）。

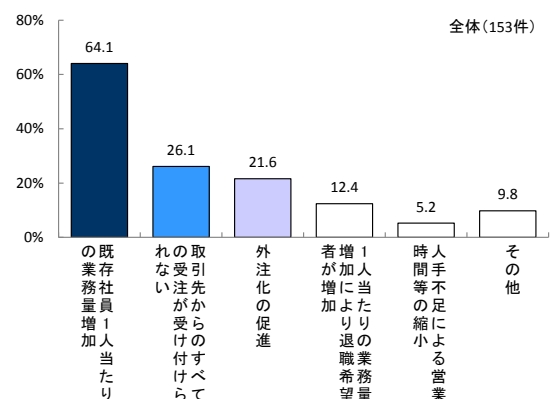


問 2-1 人手不足により生じている影響 (複数回答可)

人手不足により生じている影響について、全体では「既存社員 1 人当たりの業務量増加」が 64.1%で最も多く、以下「取引先からのすべての受注が受け付けられない」26.1%、「外注化の促進」21.6%と続いた（図表特 2-1 ①）。

業種別にみると、製造業で「既存社員 1 人当たりの業務量増加」と「外注化の促進」が同率最多、建設業で「既存社員 1 人当たりの業務量増加」と「取引先からのすべての受注が受け付けられない」が同率最多、情報通信業で「取引先からのすべての受注が受け付けられない」が最多、染色業で「取引先からのすべての受注が受け付けられない」(1 件)の回答があった。それ以外の 6 業種は、「既存社員 1 人当たりの業務量増加」が最多で、小売業では 8 割以上を占めた（図表特 2-1 ②）。

図表特 2-1 ① 人手不足により生じている影響 (複数回答可)



図表特 2-1② 人手不足により生じている影響(複数回答可・業種別・上位3位)

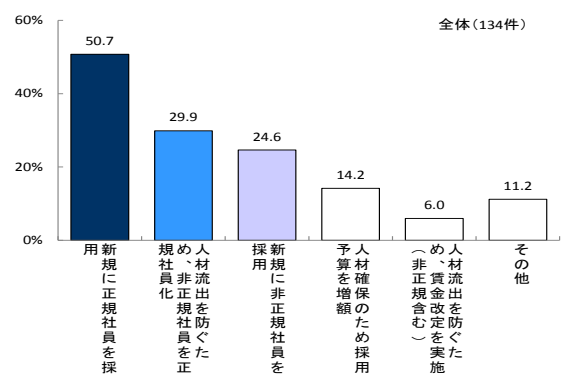
製造業		印刷・同関連業		染色業		建設業		情報通信業	
1位	既存社員1人当たりの業務量増加 45.5%	既存社員1人当たりの業務量増加 71.4%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 100.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 50.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 60.9%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 50.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 60.9%
2位	外注化の促進 45.5%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 42.9%		外注化の促進 33.3%	既存社員1人当たりの業務量増加 50.0%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 9.1%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 9.1%	外注化の促進 33.3%	既存社員1人当たりの業務量増加 50.0%
3位	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	人手不足による営業時間等の縮小 14.3%		人手不足による営業時間等の縮小 5.6%	外注化の促進 36.4%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 18.2%
1位	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 83.3%	既存社員1人当たりの業務量増加 77.8%	既存社員1人当たりの業務量増加 71.4%	既存社員1人当たりの業務量増加 65.5%	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 71.4%	既存社員1人当たりの業務量増加 65.5%
2位	その他 30.0%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 25.0%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 19.4%	外注化の促進 28.6%	外注化の促進 27.6%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 28.6%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 27.6%
3位	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	その他 16.7%	その他 11.1%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 14.3%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 10.3%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 14.3%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 10.3%
1位	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 83.3%	既存社員1人当たりの業務量増加 77.8%	既存社員1人当たりの業務量増加 71.4%	既存社員1人当たりの業務量増加 65.5%	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 60.0%	既存社員1人当たりの業務量増加 71.4%	既存社員1人当たりの業務量増加 65.5%
2位	その他 30.0%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 25.0%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 19.4%	外注化の促進 28.6%	外注化の促進 27.6%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 28.6%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 27.6%
3位	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	その他 16.7%	その他 11.1%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 14.3%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 10.3%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 20.0%	取引先からのすべての受注が受け付けられない 14.3%	1人当たりの業務量増加により退職希望者が増加 10.3%

問 2-2 人手不足を解消するための対策(複数回答可)

人手不足を解消するための対策について、全体では「新規に正規社員を採用」が50.7%で最も多く、以下「人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化」が29.9%、「新規に非正規社員を採用」24.6%と続いた(図表特 2-2①)。

業種別では、不動産業で「新規に正規社員を採用」と「新規に非正規社員を採用」が同率最多、製造業で「新規に非正規社員を採用」が最多、印刷・同関連業で「人材確保のため採用予算を増額」が最多、染色業で「人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化」(1件)の回答があった。それ以外の6業種は、「新規に正規社員を採用」が最多で、建設業、情報通信業で7割以上を占め、他の業種よりも回答割合が高かった。製造業の「新規に非正規社員を採用」は唯一7割以上を占めている(図表特 2-2②)。

図表特 2-2① 人手不足を解消するための対策(複数回答可)



図表特 2-2② 人手不足を解消するための対策(複数回答可・業種別・上位3位)

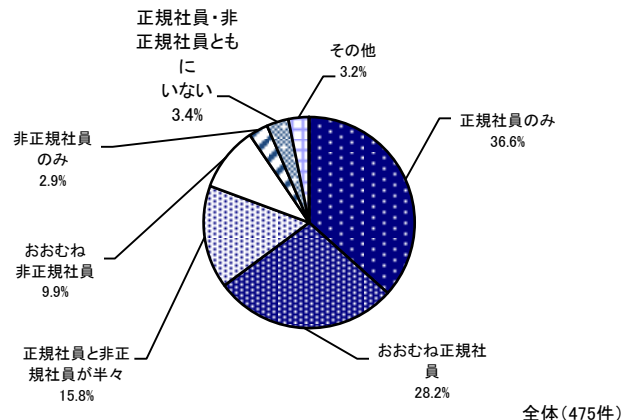
製造業		印刷・同関連業		染色業		建設業		情報通信業	
1位	新規に非正規社員を採用 71.4%	人材確保のため採用予算を増額 60.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 100.0%	新規に正規社員を採用 70.6%	新規に正規社員を採用 78.3%	新規に非正規社員を採用 42.9%	新規に非正規社員を採用 20.0%	人材流出を防ぐため、賃金改定を実施(非正規含む) 20.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 60.9%
2位	新規に正規社員を採用 42.9%	新規に正規社員を採用 20.0%		人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 52.9%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 60.9%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 28.6%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 28.6%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 14.3%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 34.6%
3位	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 28.6%			新規に非正規社員を採用 35.3%	新規に非正規社員を採用 34.6%	その他 28.6%	その他 28.6%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 14.3%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 34.6%
1位	新規に正規社員を採用 60.0%	新規に正規社員を採用 55.6%	新規に正規社員を採用 34.4%	新規に正規社員を採用 28.6%	新規に正規社員を採用 43.5%	新規に正規社員を採用 60.0%	新規に正規社員を採用 60.0%	新規に非正規社員を採用 28.6%	新規に非正規社員を採用 43.5%
2位	その他 30.0%	人材確保のため採用予算を増額 33.3%	人材確保のため採用予算を増額 21.9%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 14.3%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 34.8%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 20.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 20.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 14.3%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 34.8%
3位	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 20.0%	その他 22.2%	その他 12.5%	人材確保のため採用予算を増額 14.3%	人材確保のため採用予算を増額 13.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 20.0%	人材流出を防ぐため、非正規社員を正規社員化 20.0%	人材確保のため採用予算を増額 14.3%	人材確保のため採用予算を増額 13.0%

問 3 正規社員と非正規社員の割合

正規社員と非正規社員の割合について、全体では「正規社員のみ」が36.6%で最多、以下「おおむね正規社員」28.2%、「正規社員と非正規社員が半々」15.8%と続いた(図表特 3)。

業種別にみると、「正規社員のみ」は、建設業、卸売業、小売業、不動産業で最多、「おおむね正規社員」は製造業、印刷・同関連業、情報通信業、サービス業で最多、染色業は、「正規社員・非正規社員ともいない」が最多であった。「おおむね非正規社員」は、飲食・宿泊業が3割以上で最多、小売業で1割以上としたが、それ以外の業種は1割以下にとどまった。

図表特 3 正規社員と非正規社員の割合



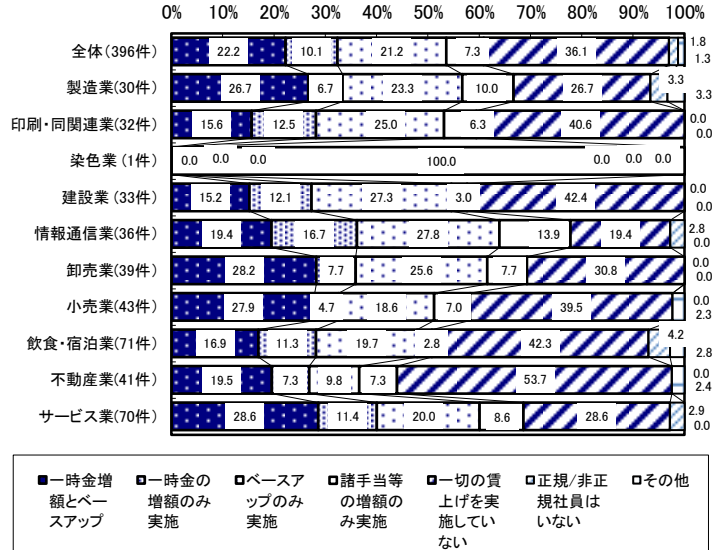
問 4 賃金改定状況

●正規社員

正規社員の賃金改定状況について、全体では「一切の賃上げを実施していない」が36.1%で最多、以下「一時金増額とベースアップ」22.2%、「ベースアップのみ実施」21.2%と続いた。

業種別にみると、印刷・同関連業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で「一切の賃上げを実施していない」が最多で、不動産業では5割以上を占めた。製造業、サービス業では「一時金増額とベースアップ」と「一切の賃上げを実施していない」がそれぞれ2割以上で同率最多となった。情報通信業は、「ベースアップのみ実施」が27.8%で最多とし、製造業、印刷・同関連業、建設業、卸売業、サービス業においても2割以上の企業が回答している（図表特4①）。

図表特4① 賃金改定状況(正規社員)



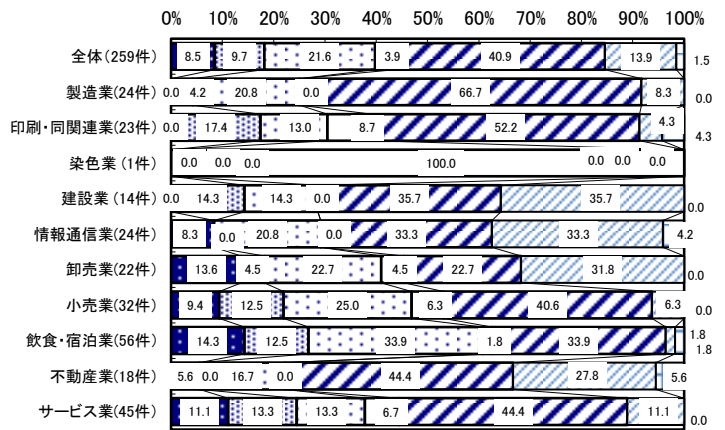
※染色業は、正規社員・非正規社員ともに「諸手当等の増額のみ実施」のみ各1件の回答があった。

●非正規社員

非正規社員の賃金改定状況について、全体では「一切の賃上げを実施していない」が40.9%で最多、以下「ベースアップのみ実施」21.6%、「非正規社員はいない」13.9%と続いた。

業種別にみると、建設業、情報通信業で「一切の賃上げを実施していない」と「非正規社員はいない」が同率最多、飲食・宿泊業で「一切の賃上げを実施していない」と「ベースアップのみ実施」が同率最多、卸売業で「非正規社員はいない」が最多であった。製造業、印刷・同関連業、小売業、不動産業、サービス業は「一切の賃上げを実施していない」が最多で、製造業で6割以上を占めた（図表特4②）。

図表特4② 賃金改定状況(非正規社員)

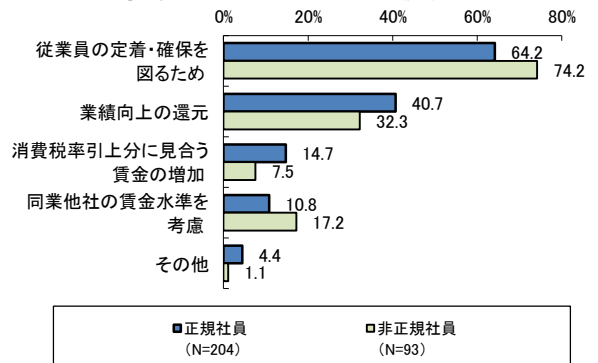


問 5-1 賃上げを実施した理由(複数回答可)

賃上げを実施した理由で最も多いのは、正規社員・非正規社員ともに「従業員の定着・確保を図るため」で正規社員が64.2%、非正規社員が74.2%であった（図表特5-1①）。

業種別にみると、正規社員では不動産業で「業績向上の還元」が最多だった。不動産業および染色業を除く8業種では「従業員の定着・確保を図るため」が最多で、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業で7割以上を占めた（図表特5-1②）。非正規社員では、染色業と建設業を除く8業種で「従業員の定着・確保を図るため」が最多であった。

図表特5-1① 賃上げを実施した理由(複数回答可)



図表特5-1② 賃上げを実施した理由/正規社員(複数回答可・業種別・上位3位)

	製造業	印刷・同関連業	建設業	情報通信業	卸売業
1位	従業員の定着・確保を図るため 62.5%	従業員の定着・確保を図るため 76.5%	従業員の定着・確保を図るため 55.6%	従業員の定着・確保を図るため 76.2%	従業員の定着・確保を図るため 72.7%
2位	業績向上の還元 31.3%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 29.4%	業績向上の還元 33.3%	業績向上の還元 28.6%	業績向上の還元 45.5%
3位	消費税率引上げに見合う賃金の増加 31.3%	同業他社の賃金水準を考慮 17.6%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 22.2%	同業他社の賃金水準を考慮 19.0%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 13.6%
	その他 6.3%	その他 19.0%	その他 19.0%	その他 19.0%	同業他社の賃金水準を考慮 13.6%
	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業	
1位	従業員の定着・確保を図るため 66.7%	従業員の定着・確保を図るため 58.8%	業績向上の還元 61.5%	従業員の定着・確保を図るため 59.5%	
2位	業績向上の還元 33.3%	業績向上の還元 52.9%	従業員の定着・確保を図るため 53.8%	業績向上の還元 52.4%	
3位	消費税率引上げに見合う賃金の増加 9.5%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 14.7%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 7.7%	消費税率引上げに見合う賃金の増加 9.5%	
	同業他社の賃金水準を考慮 9.5%	同業他社の賃金水準を考慮 7.7%	同業他社の賃金水準を考慮 7.7%		

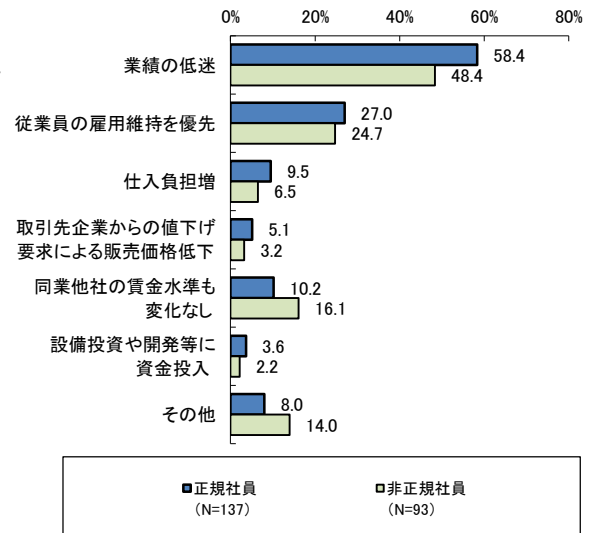
※染色業は該当の回答なし。

問 5-2 賃上げを実施しなかった理由(複数回答可)

賃上げを実施しなかった理由で最も多いのは、正規社員・非正規社員ともに「業績の低迷」で、正規社員が58.4%、非正規社員が48.4%であった(図表特5-2①)。

業種別にみると、正規社員では不動産業で「従業員の雇用維持を優先」が最多だった。染色業、不動産業を除く8業種は「業績の低迷」が最多で、製造業、印刷・同関連業では回答企業すべてが挙げている。また、卸売業、小売業においては7割以上の企業が回答しており、それ以外の業種と比較して回答割合が高かった(図表特5-2②)。非正規社員では、不動産業で「業績の低迷」と「従業員の雇用維持を優先」「同業他社の賃金水準も変化なし」が同率最多、建設業、情報通信業で「従業員の雇用維持を優先」が最多、サービス業で「同業他社の賃金水準も変化なし」が最多、それ以外の5業種(染色業は該当の回答なし)は「業績の低迷」が最多であった。

図表特5-2① 賃上げを実施しなかった理由(複数回答可)



図表特5-2② 賃上げを実施しなかった理由/正規社員(複数回答可・業種別・上位3位)

	製造業	印刷・同関連業 ※	建設業	情報通信業	卸売業
1位	業績の低迷 100.0%	業績の低迷 100.0%	業績の低迷 46.2%	業績の低迷 42.9%	業績の低迷 75.0%
2位	従業員の雇用維持を優先 12.5%	従業員の雇用維持を優先 8.3%	従業員の雇用維持を優先 23.1%	従業員の雇用維持を優先 28.6%	従業員の雇用維持を優先 33.3%
	仕入負担増 12.5%	同業他社の賃金水準も変化なし 8.3%	同業他社の賃金水準も変化なし 15.4%	同業他社の賃金水準も変化なし 28.6%	
3位		仕入負担増 8.3%	その他 15.4%		仕入負担増 25.0%
	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業	
1位	業績の低迷 75.0%	業績の低迷 48.1%	従業員の雇用維持を優先 45.5%	業績の低迷 45.0%	
2位	従業員の雇用維持を優先 18.8%	従業員の雇用維持を優先 29.6%	業績の低迷 36.4%	従業員の雇用維持を優先 25.0%	
	仕入負担増 18.8%				
3位	その他 12.5%	同業他社の賃金水準も変化なし 18.5%	設備投資や開発等に資金投入 13.6%	取引先企業からの値下げ要求による販売価格低下 20.0%	
				その他 20.0%	

※印刷・同関連業は、「取引先企業からの値下げ要求による販売価格低下」も同率2位。
※染色業は該当の回答なし。

問 6 人手不足状況および賃金水準について(自由回答)

- ・ 人手自体は足りているが、スキル不足にて不足感がある。(製造業)
- ・ 同業他社に比べてかなり高水準の賃金だと思うが、来期以降は状況次第でこの一時金が減額になる可能性が高い。(印刷・同関連業)
- ・ 業績低迷にて見通しも悪く、賃上げに踏み切れない。(染色業)
- ・ 高齢社員の早期退職にて浮いた分を、若年社員の賃金に上乗せ出来る様にした。(建設業)
- ・ IT業界全体が人手不足。弊社としては10名程度採用したいと考えている。当社の賃金水準については、中小企業の中で高い方と認識している。(情報通信業)
- ・ 営業職として適正な人材を捜しているが、なかなか見つからない。(卸売業)
- ・ 業界内では高齢化が進み、人手不足が深刻。(小売業)
- ・ 社会保険等の費用が重く、正規社員を増やせない。今後業績が向上すれば、社員、アルバイトにも還元していきたい。(飲食・宿泊業)
- ・ 世の中の人手不足から賃金水準は上らざるを得ず、今後収益を圧迫すると思う。(不動産業)
- ・ 採用については大手が積極的なため、直近3年は中小に良い人材がまわってこなくなった。募集時の賃金水準を上げてても状況は変わらない。(サービス業)

(寄せられたコメントから一部抜粋して掲載)

(発行) 新宿区地域文化部産業振興課
〒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 27 年 8 月 発行