

新宿区 中小企業の景況

(平成27年10月～12月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (48件)、印刷・同関連業 (34件)、染色業 (16件)、建設業 (36件)、情報通信業 (35件)、卸売業 (55件)、小売業 (64件)、飲食・宿泊業 (70件)、不動産業 (53件)、サービス業 (95件)

※ () 内は有効回答数 合計 506 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12月中旬

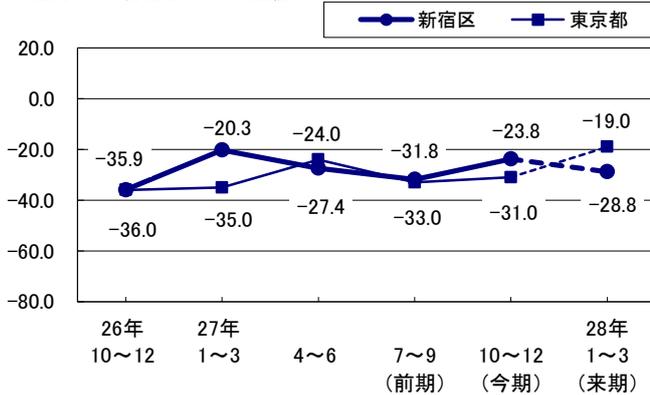
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

2. 全般的な業況、今期の特徴

業況 D.I (「良い」企業割合－「悪い」企業割合) は▲23.8 と、前期 (平成27年7月～9月) の▲31.8 から持ち直した。来期 (平成28年1月～3月) の見通しは▲28.8 で悪化幅が拡大すると見込まれている (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」が最も高い。「悪い」理由では、「販売価格の動向」が前期より 5.2 ポイント、「為替レートの動向」が 5.5 ポイント増加し、影響度が高まった。なお、「仕入以外のコストの動向」は「良い」理由で 7.3 ポイント減少となり、前期より影響度が低くなった。

図表1 業況 D.I の推移



図表2 今期業況 D.I の判断理由

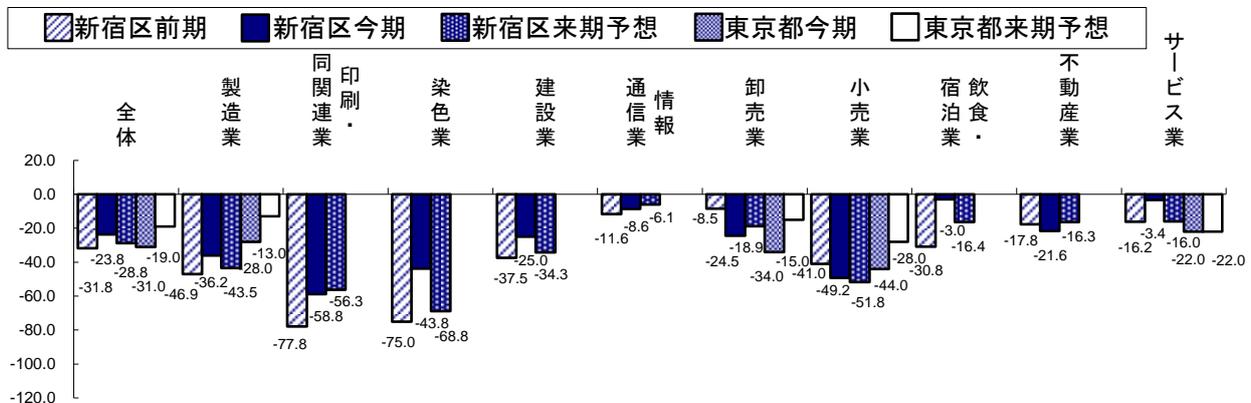
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	82.2	13.1	18.7	25.2	6.5	17.8	7.5	11.2	3.7	16.8	6.5
悪い	75.3	6.7	30.9	30.5	11.2	19.3	3.6	9.4	6.3	42.2	7.2

※最大3つまで選択

業種別に見ると、卸売業で大きく厳しさを増し、小売業、不動産業は前期に引き続き低迷したが、製造業ほか、他のすべての業種は水面下ながら大きく改善し、全体として持ち直した。

来期は、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、不動産業で持ち直すが、製造業、染色業、建設業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で低調感を強め、全体でも厳しさを増す見込み (図表3)。

図表3 業況 D.I、見通し D.I



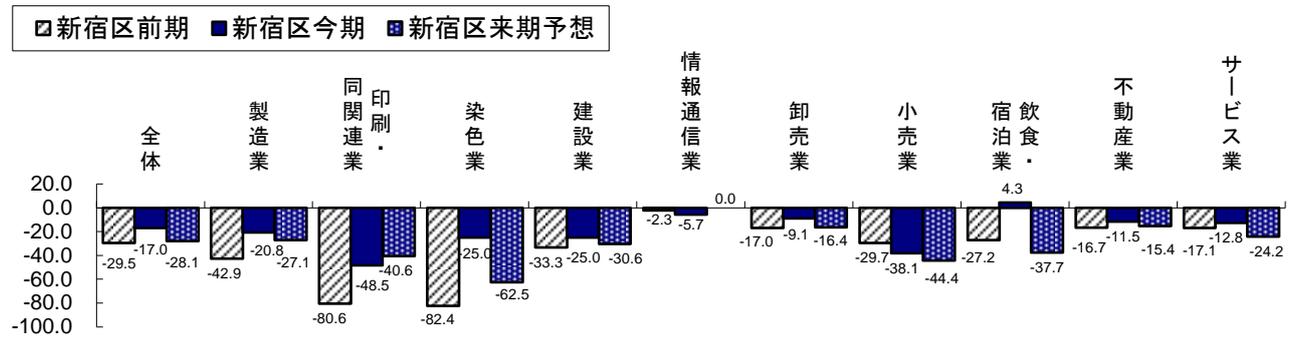
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の1月発表の資料によるもの。
(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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 (ディファイ): 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

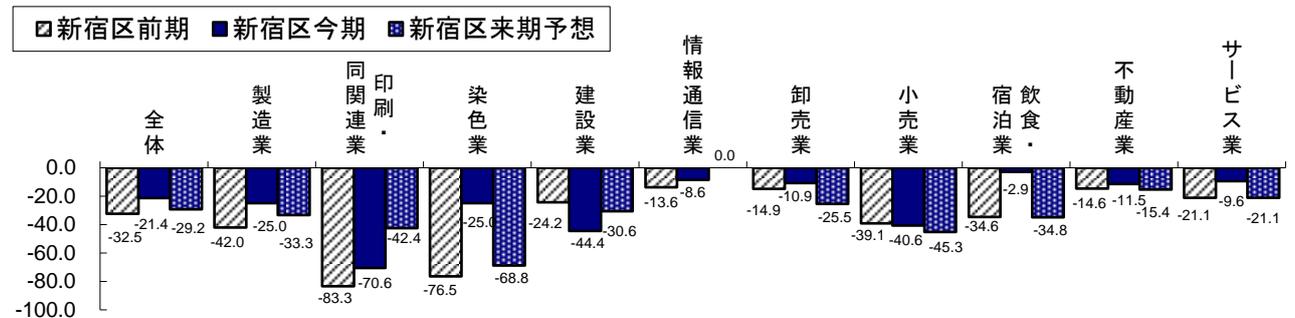
●売上額 D.I

今期は、製造業、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業で大きく改善し、建設業、卸売業、不動産業、サービス業で持ち直した。低迷が続いたのは、情報通信業と小売業の 2 業種にとどまった。来期は、印刷・同関連業、情報通信業で減少に歯止めがかかるが、それ以外の 8 業種は低迷する見込み。



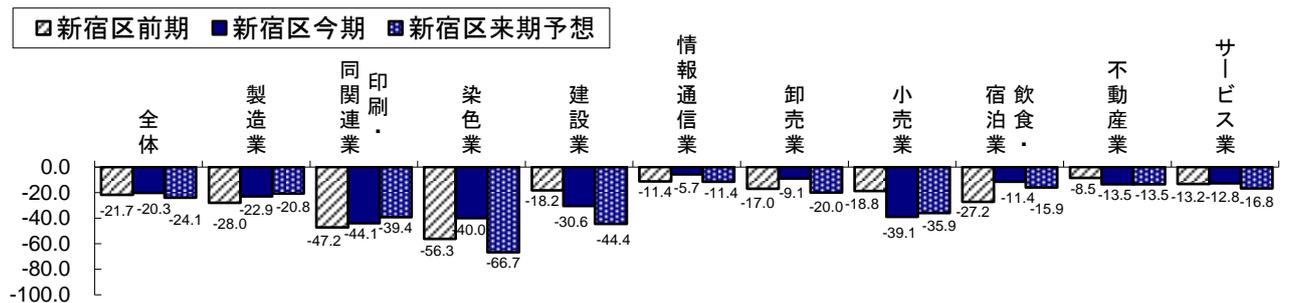
●収益 D.I

今期は、製造業、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業、サービス業で大きく改善し、情報通信業、卸売業、不動産業で持ち直した。一方で建設業は大きく低迷し、小売業で減少を強めた。来期は、印刷・同関連業、建設業で大きく持ち直し、情報通信業で減少に歯止めがかかるが、それ以外の 7 業種は低迷する見込み。



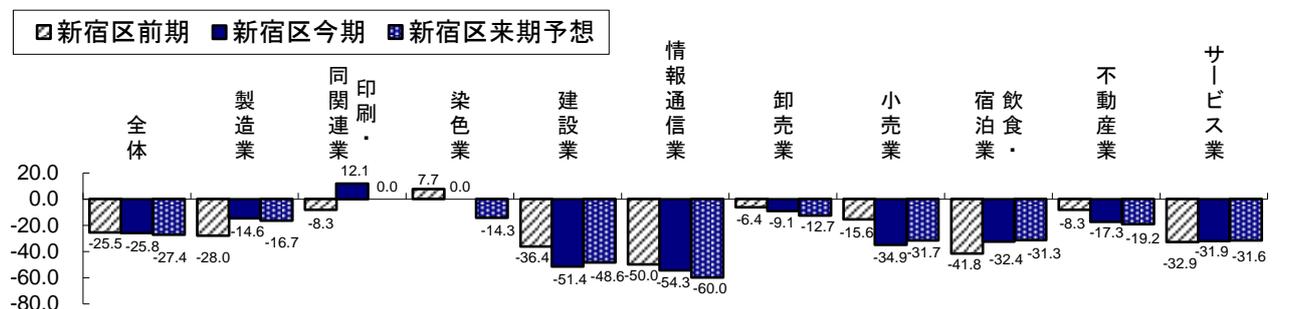
●資金繰り D.I

今期は、染色業と飲食・宿泊業で厳しさが大きく和らぎ、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、サービス業で改善した。一方で、建設業、小売業で窮屈感が大きく現れ、不動産業で苦しさが強まった。来期は、製造業、印刷・同関連業、小売業で厳しさが和らぎ、不動産業で前期並の厳しさとするが、それ以外の 6 業種で苦しさが強まる見込み。



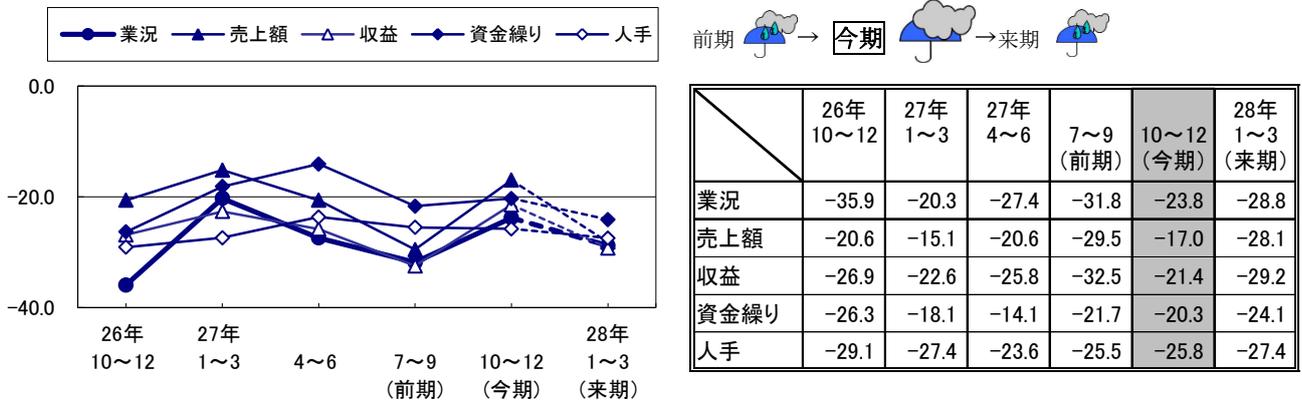
●人手 D.I

今期は、印刷・同関連業で不足から過剰に大きく転じ、染色業で過剰から適正に推移したが、それ以外の 8 業種は引き続き不足感がでている。なお、小売業で減少幅が大きく、厳しさを増している。来期は、印刷・同関連業は過剰から適正とするが、染色業は不足に転じ、それ以外の 8 業種については引き続き不足気味で推移する見込み。



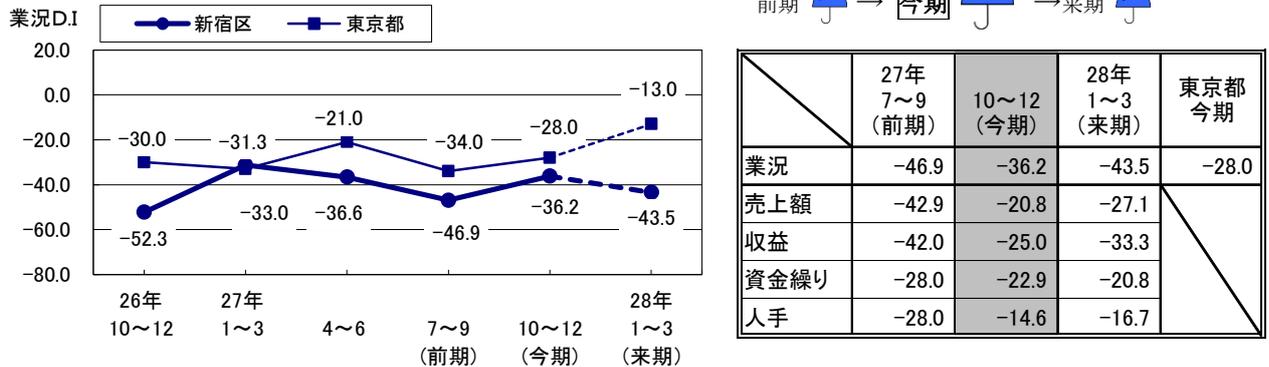
4. 新宿区(全体)における項目別 D.I 推移

今期は、売上額、収益は大きく持ち直し、業況も上向いた。資金繰りは厳しさが和らいだが、人手は不足感がわずかに強まった。来期は、売上額は大きく低迷、資金繰りは苦しさが強まり、収益は減益幅が拡大し、業況は低調感を強めると予想されている。人手は不足感が強まる見込み。

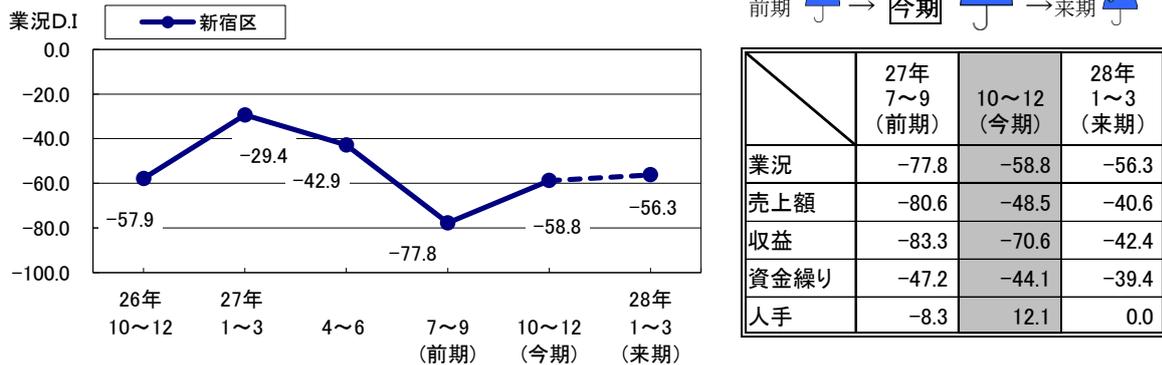


5. 業種別における D.I 推移

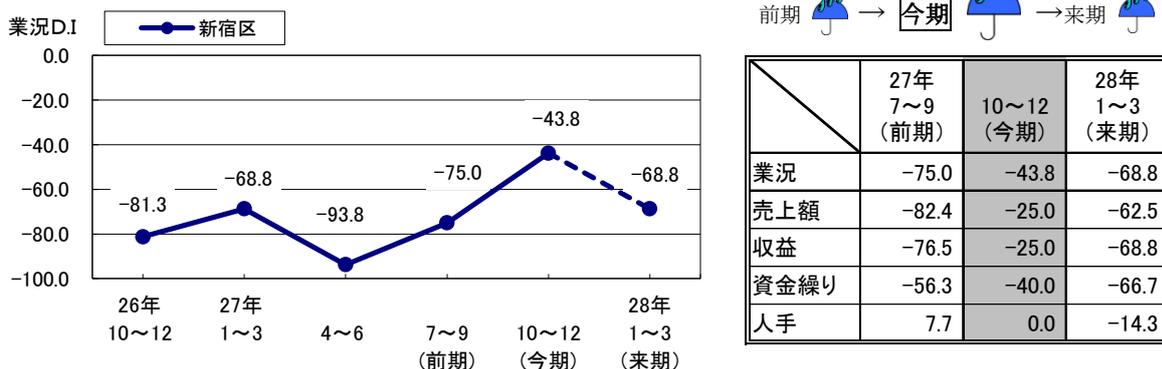
1) 製造業



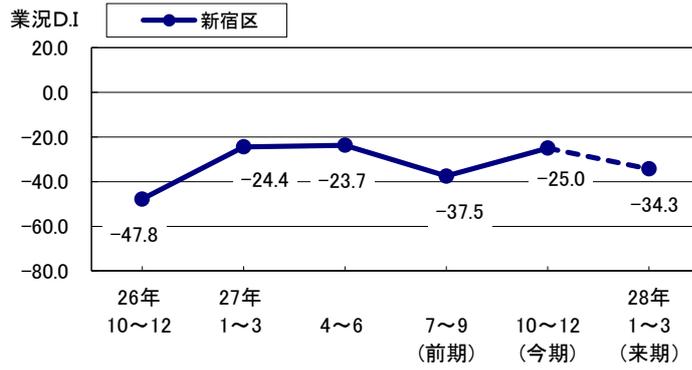
2) 印刷・同関連業



3) 染色業

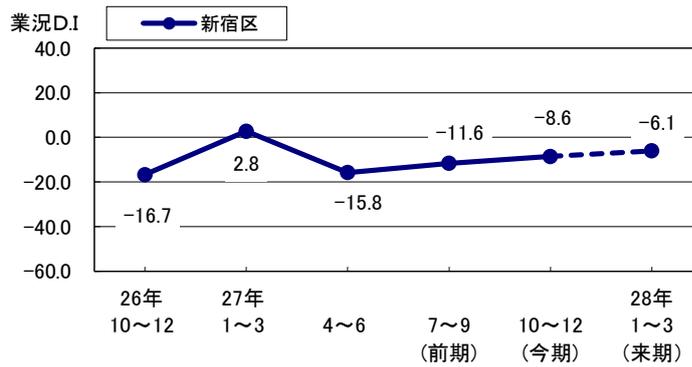


4) 建設業



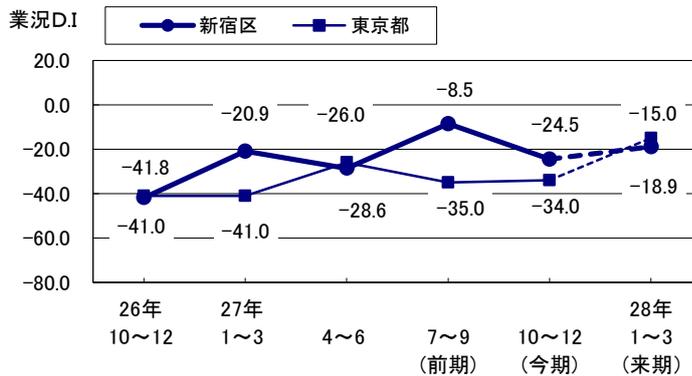
	27年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	28年 1~3 (来期)
業況	-37.5	-25.0	-34.3
売上額	-33.3	-25.0	-30.6
収益	-24.2	-44.4	-30.6
資金繰り	-18.2	-30.6	-44.4
人手	-36.4	-51.4	-48.6

5) 情報通信業



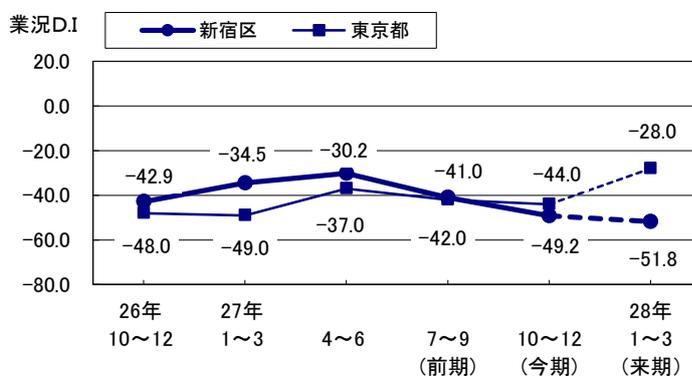
	27年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	28年 1~3 (来期)
業況	-11.6	-8.6	-6.1
売上額	-2.3	-5.7	0.0
収益	-13.6	-8.6	0.0
資金繰り	-11.4	-5.7	-11.4
人手	-50.0	-54.3	-60.0

6) 卸売業



	27年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	28年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-8.5	-24.5	-18.9	-34.0
売上額	-17.0	-9.1	-16.4	
収益	-14.9	-10.9	-25.5	
資金繰り	-17.0	-9.1	-20.0	
人手	-6.4	-9.1	-12.7	

7) 小売業



	27年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	28年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-41.0	-49.2	-51.8	-44.0
売上額	-29.7	-38.1	-44.4	
収益	-39.1	-40.6	-45.3	
資金繰り	-18.8	-39.1	-35.9	
人手	-15.6	-34.9	-31.7	

6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」56.4%、2位「同業者間の競争の激化」31.5%、3位「利幅の縮小」29.7%で、前期から2位と3位が入れ替わった。

業種別では、情報通信業を除く9業種で「売上の停滞・減少」が1位となり、情報通信業のみ「人手不足」が上回った。2位は、製造業、印刷・同関連業、小売業、飲食・宿泊業で「利幅の縮小」、染色業で「取引先の減少」、建設業で「人手不足」、情報通信業で「売上の停滞・減少」、それ以外の3業種で「同業者間の競争の激化」となり、業種によって傾向が分かれた。「人手不足」との回答は製造業、建設業、情報通信業、飲食・宿泊業で上位3位に挙げられているが、中でも情報通信業では半数以上が回答しており、他の業種と比較しても割合が高いことから、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 56.4%	売上の停滞・減少 60.9%	売上の停滞・減少 73.5%
2位	同業者間の競争の激化 31.5%	利幅の縮小 28.3%	利幅の縮小 47.1%
3位	利幅の縮小 29.7%	人手不足 26.1% 同業者間の競争の激化 26.1%	同業者間の競争の激化 44.1%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 62.5%	売上の停滞・減少 42.9%	人手不足 51.4%
2位	取引先の減少 56.3%	人手不足 37.1%	売上の停滞・減少 42.9%
3位	利幅の縮小 31.3%	同業者間の競争の激化 28.6%	同業者間の競争の激化 37.1%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	売上の停滞・減少 61.8%	売上の停滞・減少 69.8%	売上の停滞・減少 44.8%
2位	同業者間の競争の激化 40.0%	利幅の縮小 30.2%	利幅の縮小 31.3%
3位	為替レートの変動 38.2%	同業者間の競争の激化 28.6%	人手不足 28.4%
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 54.0%	売上の停滞・減少 54.3%	
2位	同業者間の競争の激化 34.0%	同業者間の競争の激化 38.3%	
3位	利幅の縮小 20.0%	利幅の縮小 30.9%	※ 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」40.0%、2位「販路を拡大する」35.5%、3位「人材を確保する」25.8%で、前期同様の順位となった。

業種別では、製造業と卸売業で「販路を拡大する」が最多、建設業と情報通信業で「人材を確保する」、小売業と飲食・宿泊業で「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」が最多となり、それ以外の4業種で「新しい取引先を見つける」が最多となった。「新しい取引先を見つける」は印刷・同関連業で7割以上の回答となり他の業種と比べて割合が高く、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 40.0%	販路を拡大する 60.9%	新しい取引先を見つける 78.8%
2位	販路を拡大する 35.5%	新しい取引先を見つける 45.7%	販路を拡大する 51.5%
3位	人材を確保する 25.8%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 26.1%	技術力を強化する 24.2%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	新しい取引先を見つける 56.3%	人材を確保する 55.9%	人材を確保する 51.4%
2位	販路を拡大する 37.5%	新しい取引先を見つける 32.4% 人材育成を強化する 32.4%	新しい取引先を見つける 45.7%
3位	不動産の有効活用を図る 18.8%	技術力を強化する 29.4%	技術力を強化する 42.9%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	販路を拡大する 60.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 33.3%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 30.8%
2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 38.2%	販路を拡大する 30.0%	人材を確保する 29.2%
3位	新しい取引先を見つける 32.7%	新しい取引先を見つける 28.3%	品揃えを改善する 27.7%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 36.0%	新しい取引先を見つける 54.3%	
2位	不動産の有効活用を図る 26.0%	販路を拡大する 33.0%	
3位	販路を拡大する 24.0%	人材を確保する 24.5% 人材育成を強化する 24.5%	※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 商品ラインアップが毎月増えていること、また販路の安定により、増収基調にある。
- ・ 年末は企業からの発注が増加したが、年明けは逆に発注が減少している。
- ・ 創業後 50 年来の業績低迷に苦慮している現状である。その原因は、ユーザーの海外進出、ニーズの変化と市場縮小・飽和、後発会社の台頭（複数社）、大学の法人化による財政の緊縮化、他機種製品の自社製品「特色」への浸蝕、自社技術力、営業力の不足だと考えている。何をおいても売上増進のため、既存機種の改良と開発を手がけているが、新業種への転換も模索中。
- ・ ここ 2 年厳しい状況。国内業界では、技術・品質の点でリーディングカンパニーと自他ともに認められていたが、ハイエンド製品に関しては海外競合の品質に負け、一般製品においては国内競合に価格・納期の点で負けてしまっている。ひとえにおごりと怠慢である。今年一年かけて、対応してきているが、まだお客様が協力的な状況なので、特にハイエンド製品において改良結果を早期に出し、来期の早い段階で巻き返しを図りたい。

2) 印刷・同関連業

- ・ 得意先は出版社が多いため、売上が伸び悩んでいる。8 年前に始めた特殊印刷事業の売上が伸長傾向にあるため、来年は増収を期待している。
- ・ 親会社の堅調な売上推移を基盤として大きな変化なく推移している。高齢化が進んでいるが、若い人材の確保が難しいため、アウトソーシングの検討を行い合理化を図ってゆく。
- ・ 得意先は安定しているが、業務の関係上人件費の占める割合が高い。また業務が他団体の「業務委託」が大半を占めるため、なかなか人件費の抑制ができない。人件費を抑制すれば社員のモチベーションが下がる。上質な業務の提供をするため現在は人数で支えているが、人材で支えることが望まれる。世は大企業へ大企業へと人材が流れる仕組みになっているため、一握りの優秀な人材を確保することが今後の経営の大きな課題となる。

3) 染色業

- ・ 個人客への直接販売に切り替えた。新規客獲得を続ける。
- ・ 取扱商品を必要とする人が、狭い範囲に限定されている。
- ・ 手染友禅の着物を取り扱っているが、消費者が少ない。

4) 建設業

- ・ 工事予定は多数あるが、下請業者含め人手不足。
- ・ 客先からの見積依頼を始め、工事案件の引き合いはこれまでになく増えてはいるが、なかなか受注に結びつかない。また、受注しても建築工程の遅れから工事の進捗もおしなべて遅れ気味となっている。このため、なかなか売上が伸びず、資金繰りをはじめ様々な点で苦慮している。
- ・ 労働力（人材）不足により、新しい案件の受注ができない。仕入コスト増加や、他社との競争の激化も今後予想される。
- ・ 相見積もりのお客様は、デザイナーや設計者がいる等の理由で、大手住宅メーカーを選ぶ場合が増えているため、契約が難しくなっている。

5) 情報通信業

- ・ 前期までは人材派遣のような仕事ばかりであったが、今期は受託案件の増加により、売上も増加している。
- ・ 取引先から発注はあるものの、人手不足により対応できない状況が続いている。仕入単価が上がっているのに、売上単価は上がっていない。
- ・ 社員の高齢化を打破するため、若手人材の補強が必要と考える。次のステップのためには不可欠。
- ・ 来春の納品に向けて短期の受託開発を受注しており、当面は売上を確保しているが 4 月以降は未定。商品開発も継続しているため、売掛金回収の時期である 4 月末まで資金繰りが厳しい。利益の確保も難しいので、長期借入の交渉が課題。

6) 卸売業

- ・ 昨年同期より開拓した新規事業が軌道に乗ってきたため、現状人手が不足気味。結果、売上、収益とも前年比では増収増益となったが、逆に従来の上上品目については、価格下落、数量減少傾向が見られる。
- ・ 最近経営者等の高齢化による取引先の廃業が増えており、新たな取引先を探すことが急務になっている。新規の取引先を確保するのが容易ではなく、顧客が減少している現状。
- ・ 取引先の廃業、業界全体の縮小、流通の再編等、当社にとって減収減益となる要因が多く、対策が難しい。
- ・ 顧客が限定され、売上伸長の難しい商品を取り扱っている。売上増が見込めないため、資金調達が可能なら新規事業に取り組みたい。
- ・ 減収と円安に伴う利益率の悪化から、営業利益が減少している。

7) 小売業

- ・ 高い技術力を持った社員が当社を支えてくれているが、次に続く者の不足が心配である。経営的には、他社と比較にならない高品質の製品を造り、さらに販売力もあると自負しており、このままの質を保てば、増収が期待できると思う。
- ・ 新聞販売業のため、ペーパーレス時代、インターネット情報等により販売力が低下し、それに伴う収入としての折り込みチラシが減少し、今後も期待はできない状況にある。
- ・ 調剤報酬の改訂と、業界バッシングにより、調剤薬局事業が厳しくなることが予想される。2号店の撤退によるダメージからの回復と、3号店の投資回収速度の減速が懸念される。
- ・ 昨夏から状況としては非常に良くない。取引先からの仕事が昨年に比べ半減している影響で、仕事は減っている。元々仕事内容がアナログであるため、デジタル化に伴い年々仕事量は減ってきている。新たな方向を模索している。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 居酒屋事業の次の柱として、通販を開始するもなかなか売上が伸びない。ただし居酒屋事業が順調なので資金繰りは問題ない。
- ・ 増収傾向にあるが、利益率が良くない。人材不足のためにそこに手をつけられずにいる。人材不足は他の面でも悪影響が出て、結果収益にまで響いている。人員はいるが人材不足、これは後継者問題にもつながる。
- ・ 訪日外国人の増加によって、全体的な需要が増加し、当社の売上も増加している。それを受けて、リーマンショック以降、金融機関からの借入れは条件変更をくり返していたものを、正常化することができた。今後は、他社に比べて劣っている設備の改修や新設を検討している。
- ・ 地域全体の需要減、供給増に十分対応できない。大規模チェーン店に対する価格競争に対応できない。

9) 不動産業

- ・ 今期末から来年にかけて大規模改修工事の受注があり、少し期待ができる。
- ・ 外的要因により増収傾向にあるが、基盤となる一般消費者による売上増が重要である。同業他社との競争が厳しいが、安定的な経営に努める。
- ・ 市場が動かず、また景気も悪い。客単価が年々低くなっている。

10) サービス業

- ・ 少しずつではあるが売上が増加しており、今のところ安心している。
- ・ 新規事業を立ち上げたので、資金繰りは楽になったが、これからの事業内容の政府見直しの動向が気になる。本業はこれからの時代にはそぐわないので、次年度は新規事業の拡大を目指す。
- ・ 既存の大手取引先からの受注が大幅減。それに替わる売上を確保しなくてはならないのだが、他取引先や新規獲得などの施策がほとんどできていないことが、現状の売上低迷につながっている。
- ・ 現状は増収増益となっているが、今後の景気動向によっては、下降する可能性がある。自社の経営が大手企業の設備投資の動向に左右されるため、常に気になっている。

【特別調査】「平成 28 年の経営見通・採用計画」と「オリンピックの効果」

【調査実施時期】

平成 27 年 12 月下旬

【調査結果概要】

平成 28 年の自社の業況は、「普通」が約 31%で最多で、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は、年初予想よりも回答割合がやや高くなった（問 1 参照）。平成 28 年の日本の景気見通しは、「普通」が約 35%で最多だった（問 2 参照）。自社の同業況見通しは「普通」が約 33%で最多、続いて「やや悪い」が約 29%となった（問 3 参照）。自社の同売上額の伸び率見通しは「変わらない」が約 37%で最多、続いて「10%未満の減少」が 22%となった（問 4 参照）。

平成 28 年の自社の設備投資の予定は、「設備投資なし」が約 41%で最多、以下「未定」が約 29%、「今年と同額程度」が約 14%と続いた（問 5 参照）。平成 28 年の正規社員雇用は「現状維持の予定」が約 48%で最多、続いて「増やす予定」が約 26%となった。非正規社員雇用は「現状維持の予定」が約 34%で最多、続いて「以前から当社にはいない」が約 32%となった（問 6 参照）。

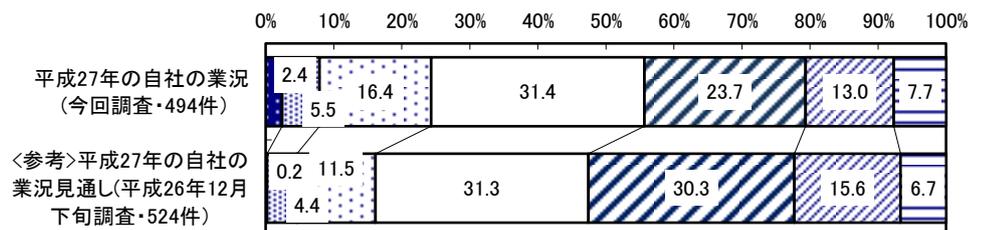
オリンピック・パラリンピック東京開催決定が業況に及ぼした影響は「現時点では実感がない」が約 49%で最多、続いて「どちらともいえない」が約 35%となった（問 7 参照）。オリンピック・パラリンピック開催までに業況に及ぼす影響についても、「現時点では実感しないと思う」が約 35%で最多、続いて「どちらともいえないと思う」が約 32%となった（問 9 参照）。

問 1 平成 27 年の自社の業況

全体では、「普通」が 31.4%で最も多く、以下「やや悪い」23.7%、「やや良い」16.4%と続いた。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は 44.4%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は 24.3%となった。平成 26 年 12 月下旬に実施した「新宿区 中小企業の景況（平成 26 年 10 月～12 月期）」の【特別調査】（以降、前年調査）問 3「平成 27 年の自社の業況見通し」では、「普通」が 31.3%で最も多く、『良い』は 16.1%、『悪い』は 52.6%となっており、年初と比べると『良い』割合が高まった（図表特 1）。

業種別では、『悪い』は染色業で 68.9%、印刷・同関連業で 76.5%と 7 割前後を占めたのに対し、情報通信業では 2 割台にとどまった。『良い』は、飲食・宿泊業で 37.4%と唯一 3 割以上を占めた。なお、「普通」は情報通信業、不動産業で 5 割弱を占めたのに対し、印刷・同関連業では 2 割以下にとどまった。

図表特 1 平成 27 年の自社の業況



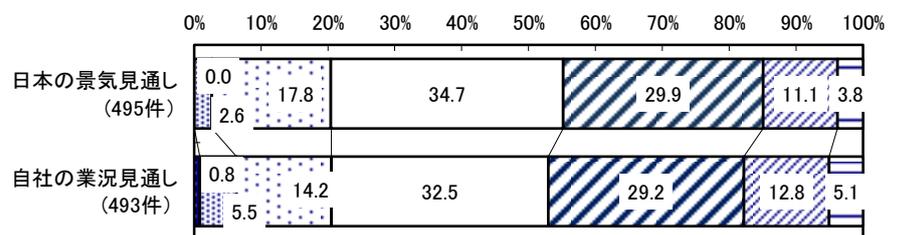
■非常に良い ■良い ■やや良い ■普通 ■やや悪い ■悪い ■非常に悪い

問 2 平成 28 年の日本の景気見通し

全体では、「普通」が 34.7%で最も多く、以下「やや悪い」29.9%、「やや良い」17.8%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは 44.8%であった（図表特 2）。

業種別では、『悪い』は、染色業で特に多く、6 割以上を占めた。『良い』は、建設業、情報通信業で 3 割以上を占めた。

図表特 2 平成 28 年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



■非常に良い ■良い ■やや良い ■普通 ■やや悪い ■悪い ■非常に悪い

問 3 平成 28 年の自社の業況見通し

全体では、「普通」が 32.5%で最も多く、以下「やや悪い」29.2%、「やや良い」14.2%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは 47.1%であった。『良い』は 20.5%と、明るい見通しを示したのは 2 割にとどまった（図表特 2）。

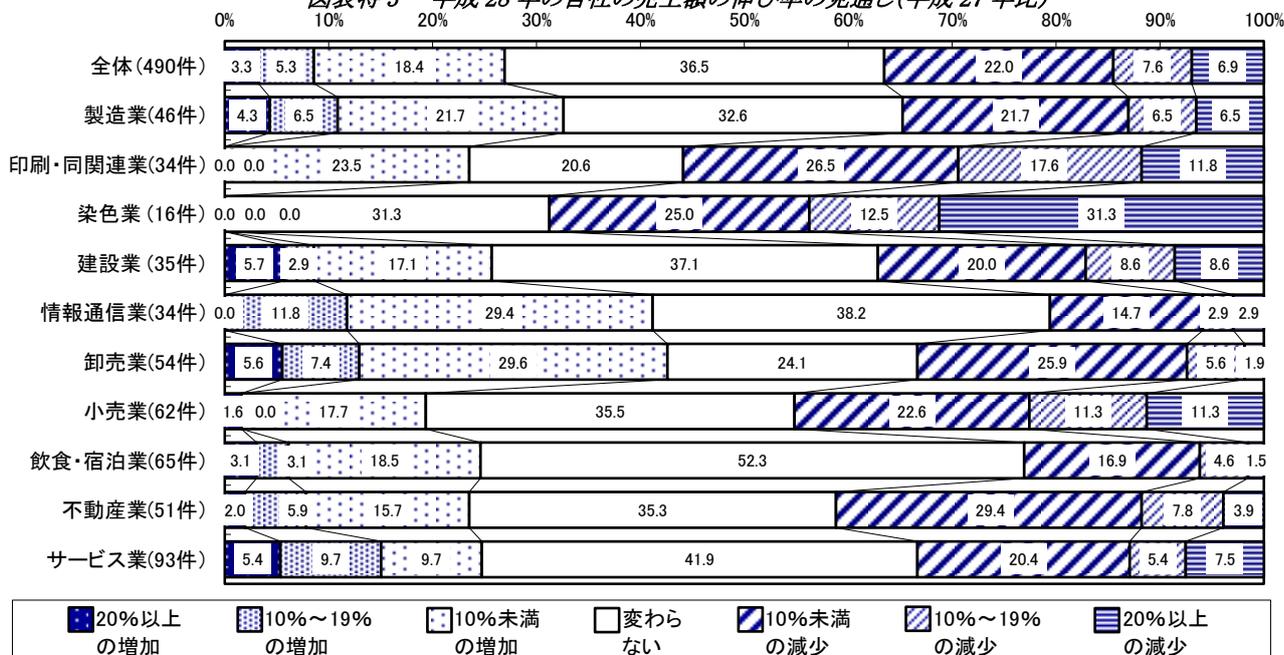
業種別では、『悪い』は染色業で 93.8%と最も多く、それ以外の業種は 3～6 割台であった。一方、『良い』は製造業、建設業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で 2 割以上を占めた（前年調査における平成 27 年の自社の業況見通しでは、『良い』は情報通信業とサービス業の 2 業種のみ）。

問 4 平成 28 年の自社の売上額の伸び率の見通し

平成 27 年と比べた平成 28 年の売上額の伸び率の見通しについて、全体では、「変わらない」が 36.5%で最も多く、以下「10%未満の減少」22.0%、「10%未満の増加」18.4%と続いた。「10%未満の減少」から「20%以上の減少」までを合わせた『減少』は 36.5%、「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は 27.0%となって、『減少』が『増加』を上回った。

業種別に見ると、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業で『増加』が『減少』を上回ったが、それ以外の 7 業種では逆に『減少』が『増加』を上回り、厳しい見通しを示す結果となっている。なお、『減少』は染色業で 6 割以上を占め最も多く、そのほかでは印刷・同関連業で 5 割台、小売業で 4 割台となって、高い割合を示した（図表特 3）。

図表特 3 平成 28 年の自社の売上額の伸び率の見通し(平成 27 年比)

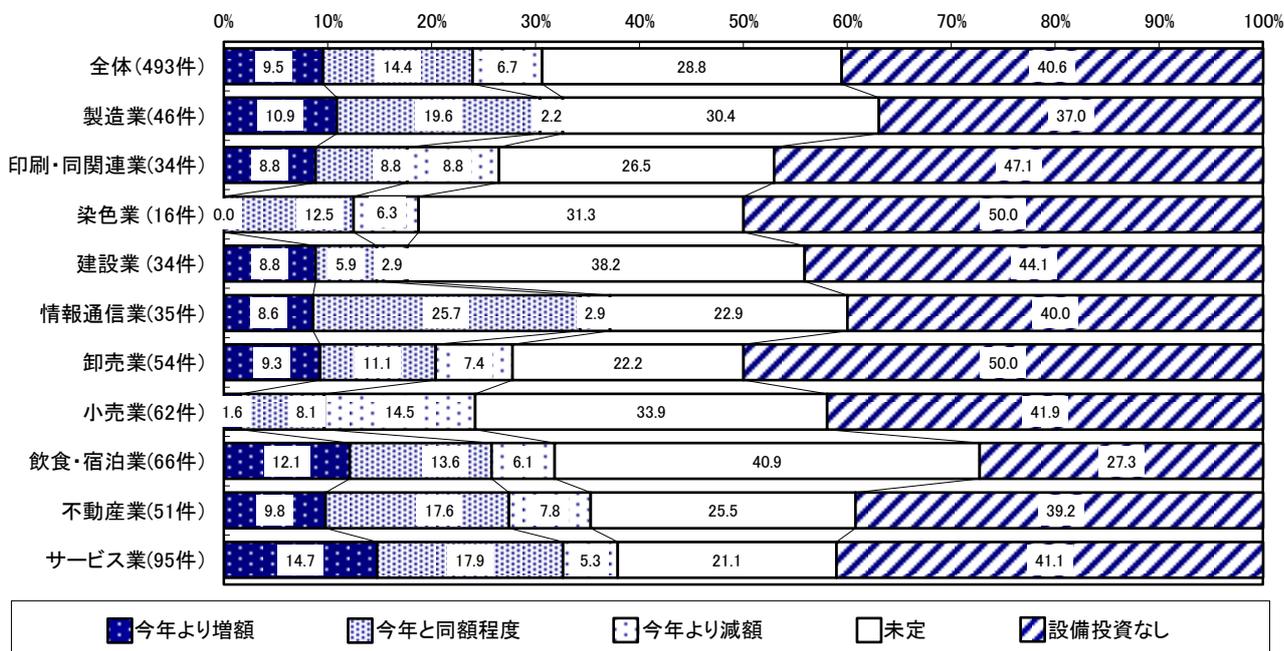


問 5 平成 28 年の自社の設備投資の予定

平成 27 年と比べた平成 28 年の設備投資の予定について、全体では、「設備投資の予定なし」が 40.6%で最も多く、以下「未定」28.8%、「今年と同額程度」14.4%と続いた。「今年より増額」は 9.5%にとどまった。

業種別に見ると、飲食・宿泊業は「未定」が約 4 割で「設備投資の予定なし」の 3 割弱を上回ったのに対し、それ以外の 9 業種は「設備投資の予定なし」が最多で、染色業、卸売業で 5 割を占めた。なお、「今年と同額程度」は情報通信業で唯一 2 割以上を占めた。「今年より増額」は製造業、飲食・宿泊業、サービス業で 1 割以上としたが、染色業では該当がなかった（図表特 4）。

図表特 4 平成 28 年の自社の設備投資の予定(平成 27 年比)

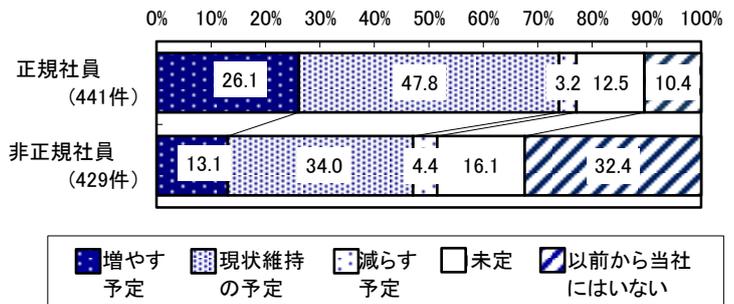


問 6 平成 28 年の正規社員・非正規社員雇用

正規社員雇用については、全体では「現状維持の予定」が 47.8%で最も多かった。以下「増やす予定」26.1%、「未定」12.5%と続いた(図表特 5)。正規社員雇用の業種別内訳は、染色業、情報通信業を除く 8 業種で「現状維持の予定」が最も多く、飲食・宿泊業と不動産業で 6 割以上を占めた。情報通信業は「増やす予定」が 61.8%で最も多く、染色業は「以前から当社にはいない」が 60.0%で最も多かった。

非正規社員雇用については、全体では「現状維持の予定」が 34.0%で最も多く、以下「以前から当社にはいない」32.4%、「未定」16.1%と続いた。「増やす予定」は 13.1%であった(図表特 5)。非正規社員雇用の業種別内訳は、染色業、建設業、不動産業、サービス業で「以前から当社にはいない」が最も多く、卸売業で「現状維持の予定」と「以前から当社にはいない」が同率最多であった。それ以外の 5 業種では「現状維持の予定」が最も多かった。

図表特 5 平成 28 年の正規社員・非正規社員雇用

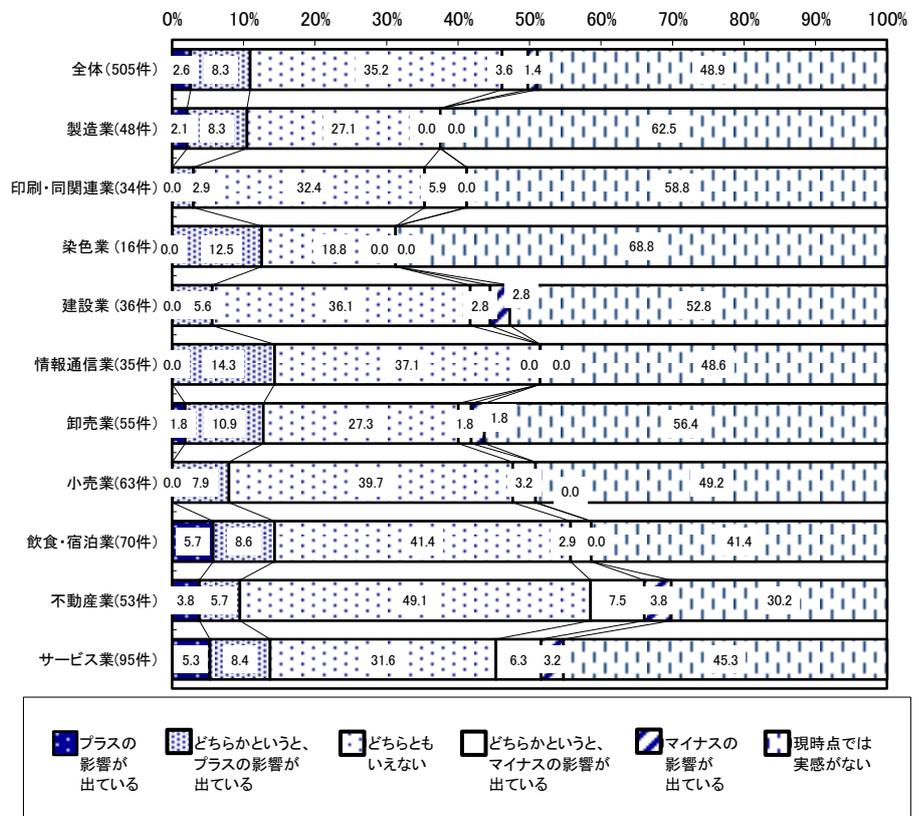


問 7 オリンピック・パラリンピック開催決定が業況に及ぼした影響

オリンピック・パラリンピック開催決定が業況に及ぼした影響については、「現時点では実感が無い」が 48.9%で最も多く、以下「どちらともいえない」35.2%、「どちらかという、プラスの影響が出ている」8.3%と続いた。

業種別では、不動産業で「どちらともいえない」が 4 割以上で最多、飲食・宿泊業で「どちらともいえない」と「現時点では実感が無い」が 4 割以上で同率最多、それ以外の 8 業種で「現時点では実感が無い」が最多で、製造業、染色業で 6 割以上を占めた。なお「プラスの影響が出ている」と「どちらかという、プラスの影響が出ている」を合わせた『プラスの影響が出ている』は、製造業、染色業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業の 6 業種で 1 割台とし、全体でも 1 割を占めた(図表特 6)。

図表特 6 オリンピック・パラリンピック開催決定が業況に及ぼした影響



問 8 オリンピック・パラリンピック開催決定が業況に及ぼした具体的な影響 (自由記述)

- ・ 国立競技場建て替えにより、顧客の立ち退きがある。(印刷・同関連業)
- ・ 外国人観光客の増加に期待しており、興味を持ってもらえる商品づくりが必要と考える。(染色業)
- ・ オリンピック開催が決まり、建設業界のマインドは一時的にかなり明るくなり好転するよう感じたが、反面、資材の高騰に加え、深刻な労働力不足が発生(特に各スーパーゼネコン)し、工事工程の遅れが目立ってきている。このため弊社の工事もなかなか進まない状況が続いている。(建設業)
- ・ 多言語対応システムについて、問い合わせが増えている。(情報通信業)
- ・ 観光客の増加については実感しているが、それがすぐに集客に結びついているとは思えない。(飲食・宿泊業)
- ・ 自社ビルのテナントになることを希望する経営者が、日本人だけではなく、外国籍(中国、韓国他)の人も多くなっている。(不動産業)

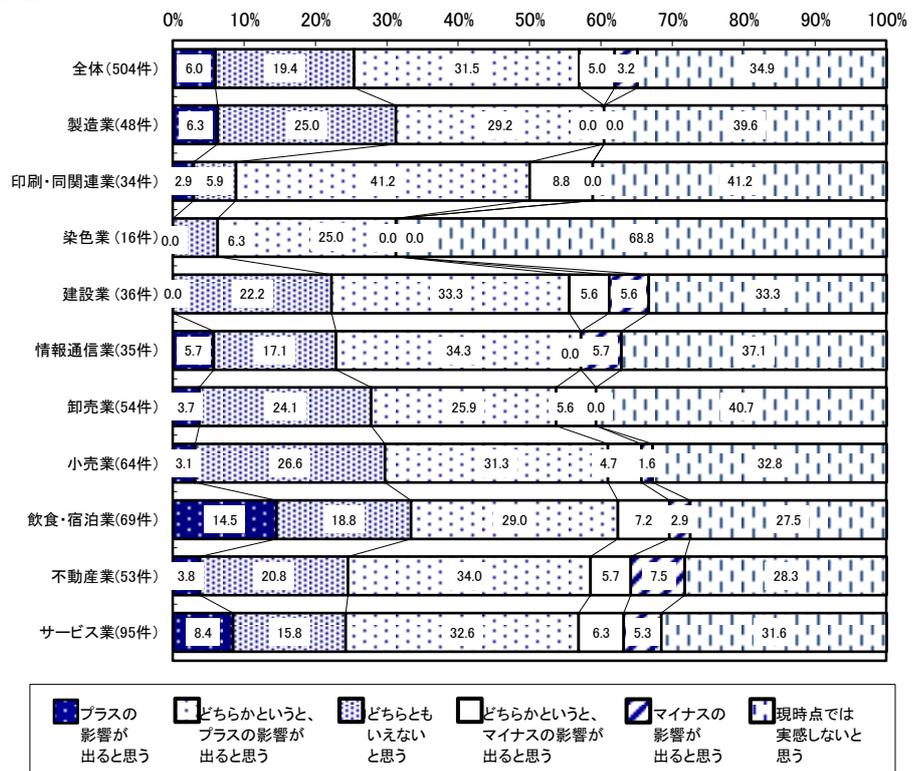
(寄せられたコメントから一部抜粋して掲載)

問9 オリンピック・パラリンピック開催までに業況に及ぼす影響

オリンピック・パラリンピック開催までに業況に及ぼす影響については、「現時点では実感しないと思う」が34.9%で最も多く、以下「どちらともいえないと思う」31.5%、「どちらかというと、プラスの影響が出ると思う」19.4%と続いた。

業種別では、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「どちらともいえないと思う」が最多、印刷・同関連業、建設業で「どちらともいえない」と「現時点では実感しないと思う」が同率最多となった。それ以外の5業種で「現時点では実感しないと思う」が最多で、染色業では6割以上を占めた。なお「プラスの影響が出ると思う」と「どちらかというと、プラスの影響が出ると思う」を合わせた『プラスの影響が出ると思う』は、製造業、飲食・宿泊業で3割台、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業で2割台、全体でも2割台とし、問7の『プラスの影響が出ている』と比較すると、好意的な見方が増えている。また、飲食・宿泊業では「プラスの影響が出ると思う」が1割台と、他の業種と比較してもオリンピック・パラリンピックに対する期待の高さが伺える（図表特7）。

図表特7 オリンピック・パラリンピック開催までに業況に及ぼす影響



問10 オリンピック・パラリンピック開催までに業況に及ぼす具体的な影響（自由記述）

- ・インフラが整備され観光客が増えると消費が好調になるため、農業生産物の価格上昇が見込める。（製造業）
- ・大会開催の前後と期間中は、世間や研究開発当事者の関心がそちらに向けられて、科学の研究開発が進まなくなると考える。また、都内の交通渋滞などをきたすかもしれないと思われる。しかし、大会の盛り上りで、景気が良くなれば帳消しになるかもしれない。（製造業）
- ・観光客の土産物作り（小物）が必要になるが、本業には結びつかないと思う。（染色業）
- ・様々なインフラの整備を始め、各施設などの設備投資が増加し、弊社の業界も工事量が増えると思う。しかしながら、各地で行われている再開発事業等と重なり、人件費をはじめ様々な面で価格高騰につながっていくのではないかと心配である。（建設業）
- ・新システムの受注、及び既存システムの改修が大幅に行われる。（情報通信業）
- ・外国人観光客の購買が増えると考えられる。（卸売業）
- ・大手ゼネコンがオリンピック事業に向け、中小のゼネコンの仕事がまわり、得意先も仕事が増えて弊社にも少しは仕事がまわってくると思う。（小売業）
- ・オリンピック・パラリンピック開催で、外国人宿泊客の宿のニーズが高まり空室率が減り売上増につながる。（飲食・宿泊業）
- ・テナントである居酒屋の客の外国人比率が高くなるためスタッフが外国語を習得する必要性、店舗のサインやメニューを複数の外国語で表示することを検討する必要性がある。（不動産業）
- ・オリンピック関連グッズの輸出入、設備投資関連の物流に期待したい。（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28年2月発行