

新宿区 中小企業の景況

(平成29年10月～12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 (39件)、染色業 (17件)、建設業 (41件)、情報通信業 (38件)、卸売業 (33件)、小売業 (59件)、飲食・宿泊業 (72件)、不動産業 (41件)、サービス業 (75件)

※ () 内は有効回答数 合計 457件

【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商エリサーチ 【調査実施時期】 平成29年12月中旬

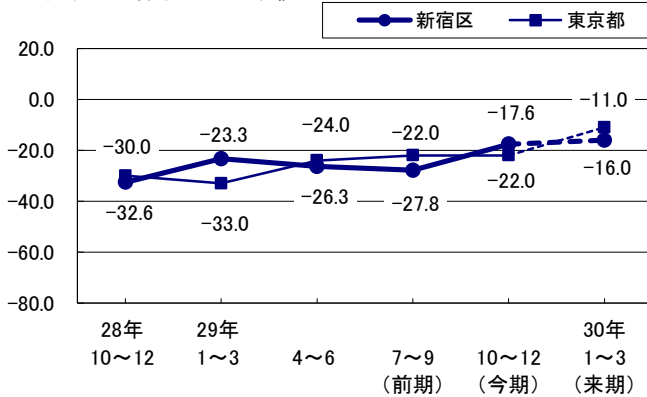
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

2. 全般的な業況、今期の特徴

業況DI(「良い」企業割合-「悪い」企業割合)は▲17.6と、前期(平成29年7月～9月)の▲27.8から大きく改善した。来期(平成30年1月～3月)の予想は▲16.0で依然水面下ながらやや改善する見込み(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、「仕入価格の動向」が前期より7.8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

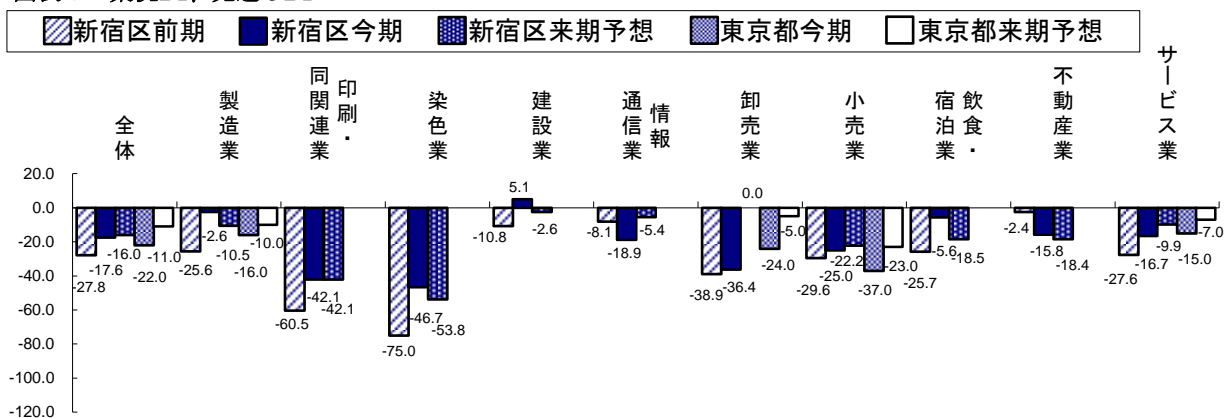
項目	国内需要(売上)の動向	海外需要(売上)の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
良い	81.2	10.6	27.1	23.5	10.6	12.9	8.2	3.5	3.5	14.1	5.9
悪い	74.1	6.3	30.4	32.3	22.8	22.8	1.9	3.2	7.6	32.3	10.1

※最大3つまで選択

業種別では、建設業で水面下を脱して大きく好転したほか、製造業、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業、サービス業でも水面下ながら大きく改善し、卸売業、小売業では同様にやや持ち直した。一方、情報通信業、不動産業では大きく低迷したが、全体では前述の8業種が牽引し、大きく改善した。

来期は、情報通信業、卸売業で大きく改善し、小売業、サービス業で持ち直す見込み。一方、建設業は悪化に転じ、飲食・宿泊業が大きく低迷し、製造業、染色業が低調感を強め、印刷・同関連業も今期並の低調感で推移する見通しだが、全体では前述の4業種が牽引し、やや改善する見込み(図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



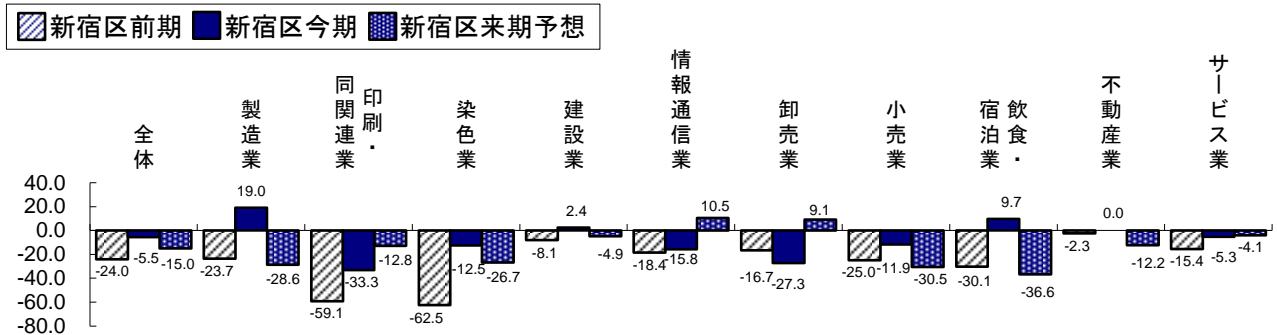
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の1月発表の資料によるもの。(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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。
 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うとするものである。

3. 業種別項目別 DI

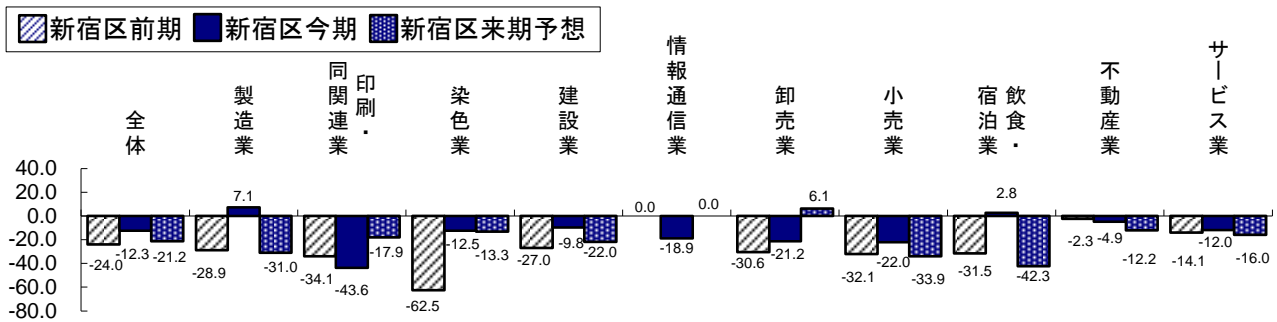
●売上額 DI

今期は、製造業、建設業、飲食・宿泊業で水面下を脱して大きく好転したほか、印刷・同関連業、染色業、小売業、サービス業では大きく改善、情報通信業、不動産業でも持ち直した。一方、卸売業では厳しさをかなり強めた。来期は、情報通信業、卸売業で水面下を脱して大きく好転し、印刷・同関連業で大きく改善、サービス業でも持ち直す見込み。一方、製造業、建設業、飲食・宿泊業で好調から悪化に転じ、染色業、小売業、不動産業では低調感をかなり強める見込み。



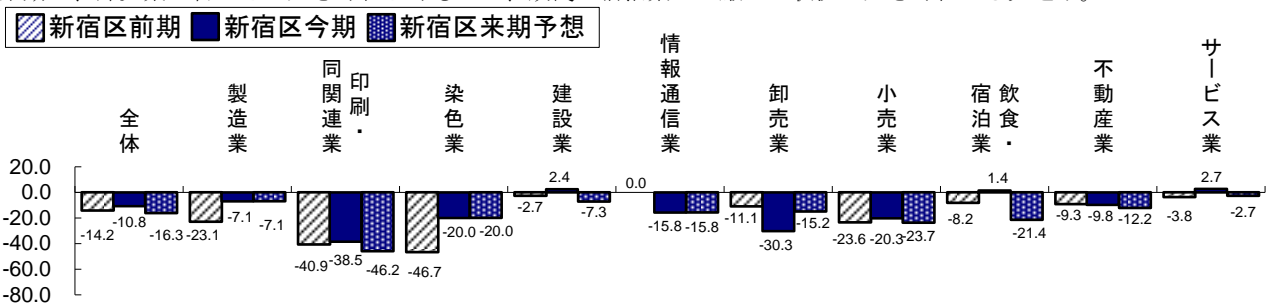
●収益 DI

今期は、製造業、飲食・宿泊業で水面下を脱して大きく好転したほか、染色業、建設業、小売業で水面下ながら大きく持ち直し、卸売業、サービス業でもやや上向いた。一方、情報通信業では大きく低迷し、印刷・同関連業、不動産業で厳しさを強めた。来期は、卸売業で水面下を脱して大きく好転するほか、印刷・同関連業、情報通信業で大きく持ち直しが見込まれるが、飲食・宿泊業では厳しさをかなり強めて水面下に落ち込む見込み。



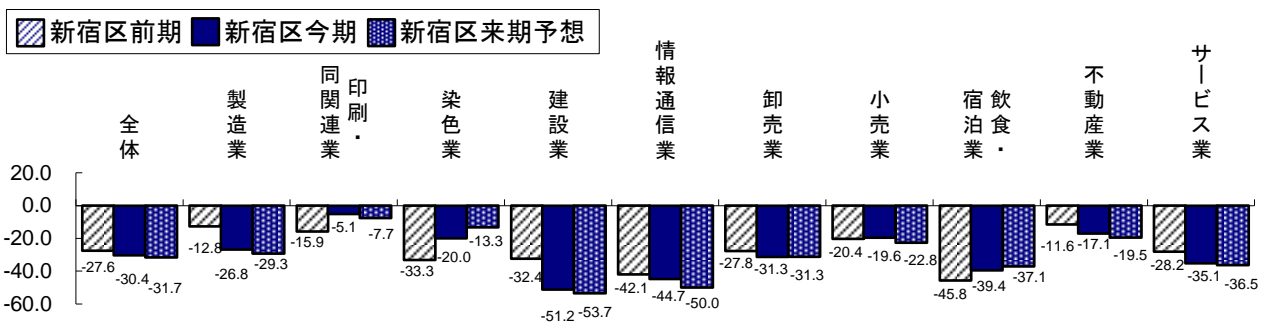
●資金繰り DI

今期は、建設業、飲食・宿泊業、サービス業で好転したほか、製造業、染色業で大きく改善し、印刷・同関連業、小売業でも苦しさが和らいだ。一方、情報通信業、卸売業では苦しさがかなり強まり、不動産業は前期並の窮屈感で推移した。来期は、卸売業で苦しさが大きく和らぐものの、飲食・宿泊業では厳しい状況に大きく転じる見込み。



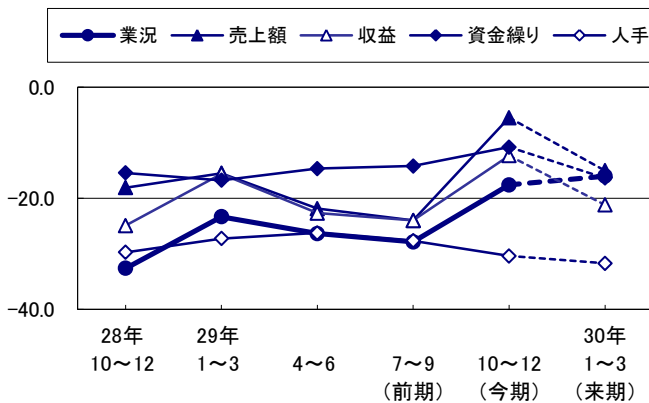
●人手 DI

今期は、すべての業種で引き続き不足感がでているが、印刷・同関連業、染色業では不足感が大きく和らいだ。来期も、すべての業種で不足気味の推移が続く見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

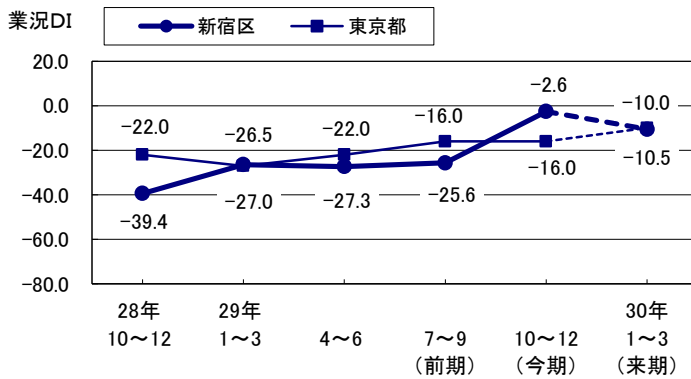
今期は、売上額、収益が大きく改善し、業況も大きく持ち直した。資金繰りも苦しさが和らいだが、人手は不足感を強めた。来期は、売上額、収益は減収・減益幅が拡大するものの、業況はやや改善する見込み。その一方で、資金繰りは窮屈感が強まり、人手は不足感がやや強まる見込みとなっている。



	28年 10~12	29年 1~3	4~6	7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-32.6	-23.3	-26.3	-27.8	-17.6	-16.0
売上額	-18.1	-15.5	-21.8	-24.0	-5.5	-15.0
収益	-24.9	-15.6	-22.7	-24.0	-12.3	-21.2
資金繰り	-15.4	-16.7	-14.6	-14.2	-10.8	-16.3
人手	-29.7	-27.2	-26.2	-27.6	-30.4	-31.7

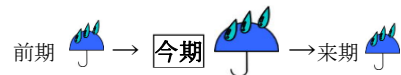
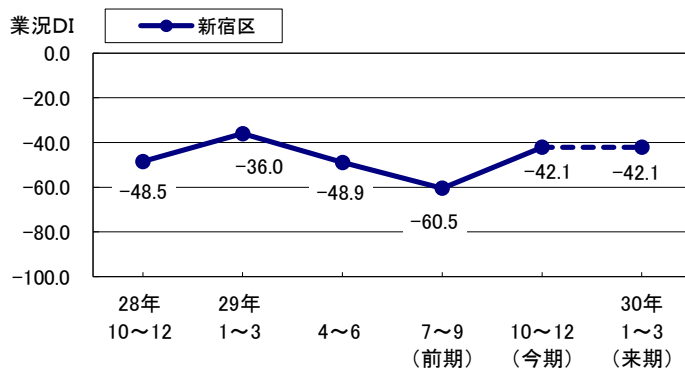
5. 業種別における DI 推移

1) 製造業



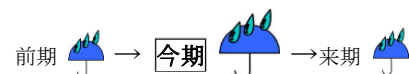
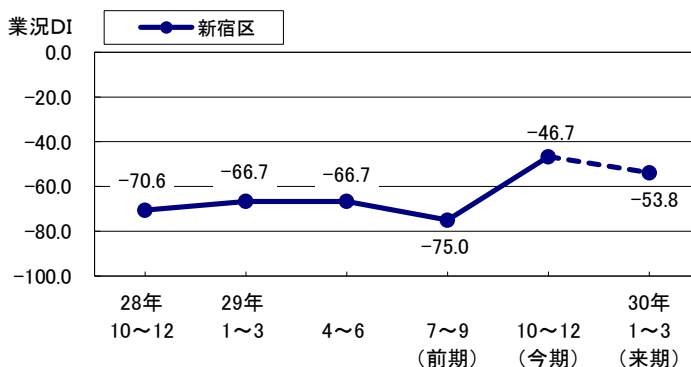
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-25.6	-2.6	-10.5	-16.0
売上額	-23.7	19.0	-28.6	
収益	-28.9	7.1	-31.0	
資金繰り	-23.1	-7.1	-7.1	
人手	-12.8	-26.8	-29.3	

2) 印刷・同関連業



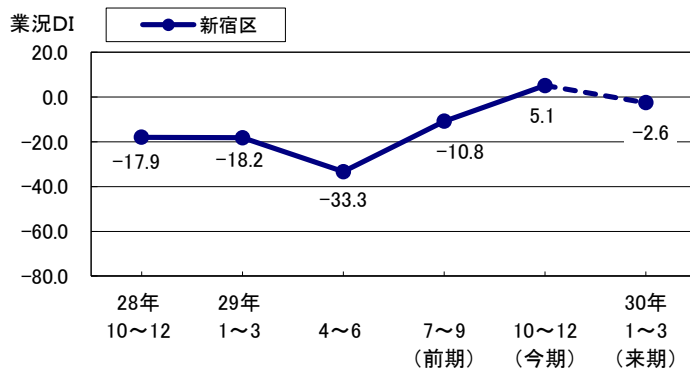
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-60.5	-42.1	-42.1
売上額	-59.1	-33.3	-12.8
収益	-34.1	-43.6	-17.9
資金繰り	-40.9	-38.5	-46.2
人手	-15.9	-5.1	-7.7

3) 染色業



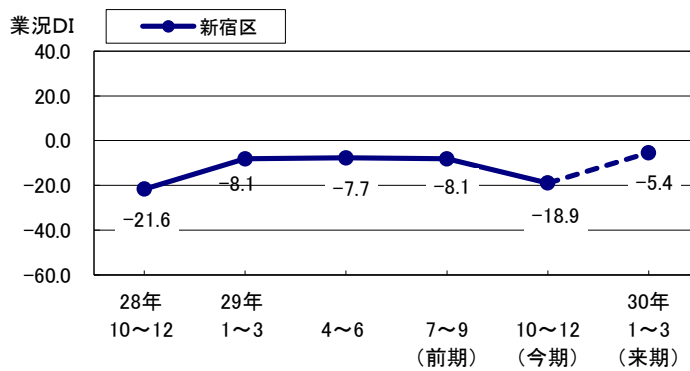
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-75.0	-46.7	-53.8
売上額	-62.5	-12.5	-26.7
収益	-62.5	-12.5	-13.3
資金繰り	-46.7	-20.0	-20.0
人手	-33.3	-20.0	-13.3

4) 建設業



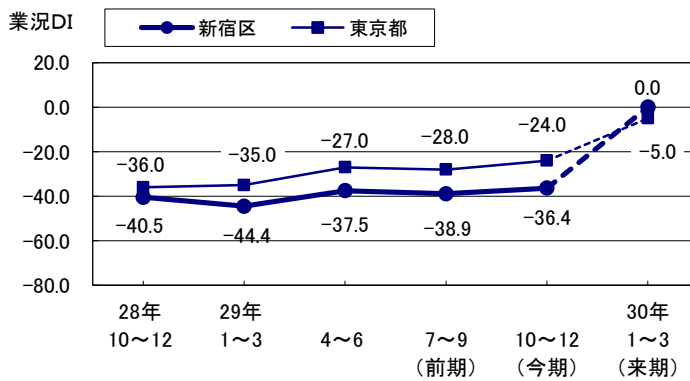
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-10.8	5.1	-2.6
売上額	-8.1	2.4	-4.9
収益	-27.0	-9.8	-22.0
資金繰り	-2.7	2.4	-7.3
人手	-32.4	-51.2	-53.7

5) 情報通信業



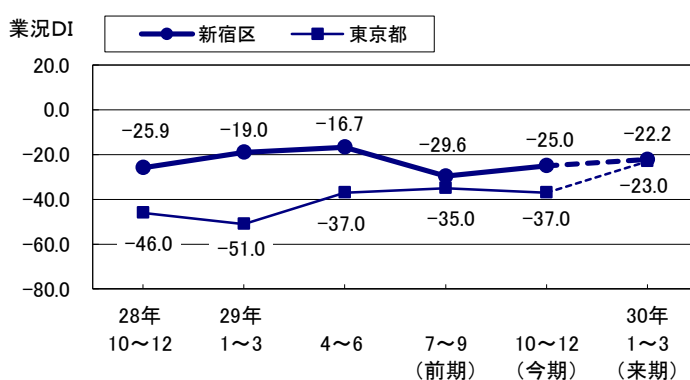
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-8.1	-18.9	-5.4
売上額	-18.4	-15.8	10.5
収益	0.0	-18.9	0.0
資金繰り	0.0	-15.8	-15.8
人手	-42.1	-44.7	-50.0

6) 卸売業



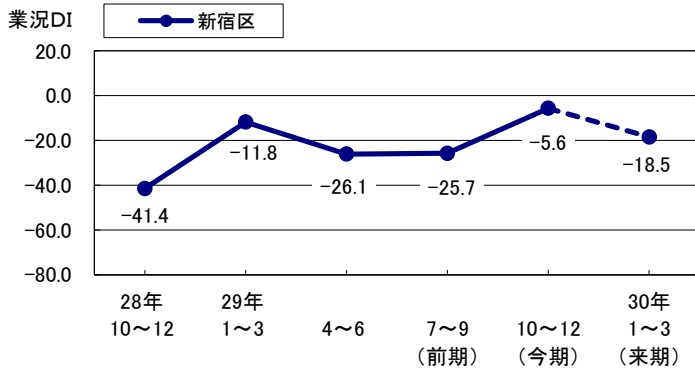
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-38.9	-36.4	0.0	-24.0
売上額	-16.7	-27.3	9.1	
収益	-30.6	-21.2	6.1	
資金繰り	-11.1	-30.3	-15.2	
人手	-27.8	-31.3	-31.3	

7) 小売業



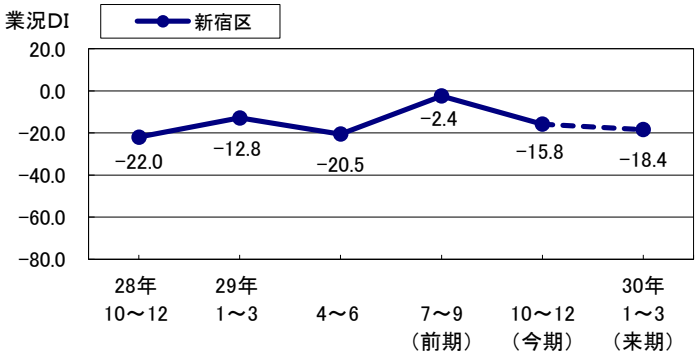
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-29.6	-25.0	-22.2	-37.0
売上額	-25.0	-11.9	-30.5	
収益	-32.1	-22.0	-33.9	
資金繰り	-23.6	-20.3	-23.7	
人手	-20.4	-19.6	-22.8	

8) 飲食・宿泊業



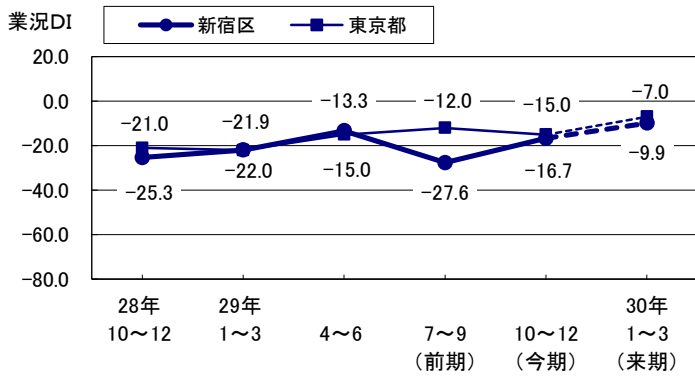
	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-25.7	-5.6	-18.5
売上額	-30.1	9.7	-36.6
収益	-31.5	2.8	-42.3
資金繰り	-8.2	1.4	-21.4
人手	-45.8	-39.4	-37.1

9) 不動産業



	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)
業況	-2.4	-15.8	-18.4
売上額	-2.3	0.0	-12.2
収益	-2.3	-4.9	-12.2
資金繰り	-9.3	-9.8	-12.2
人手	-11.6	-17.1	-19.5

10) サービス業



	29年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	30年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-27.6	-16.7	-9.9	-15.0
売上額	-15.4	-5.3	-4.1	
収益	-14.1	-12.0	-16.0	
資金繰り	-3.8	2.7	-2.7	
人手	-28.2	-35.1	-36.5	

業種名	マーク		DI値						
	大きく上昇	上昇	やや上昇	横這い	やや下降	下降	大きく下降		
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」54.9%、2位「人手不足」29.6%、3位「同業者間の競争の激化」25.3%と、前期同様の順位となった。

業種別では、建設業を除く9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」が1位となった。2位は、建設業で「売上の停滞・減少」、情報通信業、サービス業で「人手不足」、印刷・同関連業、卸売業、小売業で「同業者間の競争の激化」となり、製造業では「利幅の縮小」、染色業で「取引先の減少」、飲食・宿泊業で「人件費の増加」、不動産業では「人手不足」、「同業者間の競争の激化」および「顧客・ニーズの変化・減少」となった。

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	60.0%	売上の停滞・減少	79.5%
2位	人手不足	29.6%	利幅の縮小	30.0%	同業者間の競争の激化	41.0%
3位	同業者間の競争の激化	25.3%	人件費の増加	22.5%	利幅の縮小	38.5%
染色業			建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	60.0%	人手不足	57.5%	売上の停滞・減少	50.0%
2位	取引先の減少	40.0%	売上の停滞・減少	40.0%	人手不足	47.4%
3位	利幅の縮小	26.7%	同業者間の競争の激化	27.5%	人件費の増加	34.2%
	顧客・ニーズの変化・減少	26.7%				
	販売納入先から(又はサービス料金)の値下げ要請	26.7%				
卸売業			小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	62.5%	売上の停滞・減少	58.8%	売上の停滞・減少	46.7%
2位	同業者間の競争の激化	28.1%	同業者間の競争の激化	29.4%	人件費の増加	40.0%
3位	利幅の縮小	21.9%	人手不足	21.6%	人手不足	33.3%
			利幅の縮小	21.6%		
不動産業			サービス業			
1位	売上の停滞・減少	64.5%	売上の停滞・減少	45.2%		
2位	人手不足	25.8%	人手不足	38.4%		
	同業者間の競争の激化	25.8%				
	顧客・ニーズの変化・減少	25.8%				
3位	人件費の増加	19.4%	人件費の増加	27.4%		
	人件費以外の経費の増加	19.4%				

※ 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」40.3%、2位「販路を拡大する」34.5%、3位「人材を確保する」26.1%と、前期同様の順位となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、卸売業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、不動産業で「販路を拡大する」、建設業、飲食・宿泊業で「人材を確保する」がそれぞれ1位となった。また、小売業では「新しい取引先を見つける」、「販路を拡大する」および「新しい事業を始める」が同率で1位となった。前期に比べて製造業、印刷・同関連業の「技術力を強化する」や卸売業などでの「既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する」の割合が伸びており、技術力の強化や新商品・新サービスの開発に積極的に取り組む企業が増加傾向にある。

全体			製造業		印刷・同関連業	
1位	新しい取引先を見つける	40.3%	販路を拡大する	55.0%	新しい取引先を見つける	76.9%
2位	販路を拡大する	34.5%	新しい取引先を見つける	45.0%	販路を拡大する	48.7%
3位	人材を確保する	26.1%	技術力を強化する	40.0%	技術力を強化する	25.6%
染色業			建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	61.5%	人材を確保する	52.5%	新しい取引先を見つける	47.4%
2位	販路を拡大する	38.5%	新しい取引先を見つける	30.0%	人材を確保する	44.7%
3位	不動産の有効活用を図る	23.1%	人材育成を強化する	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	28.9%
卸売業			小売業		飲食・宿泊業	
1位	新しい取引先を見つける	50.0%	新しい取引先を見つける	31.4%	人材を確保する	27.6%
			販路を拡大する	31.4%		
			新しい事業を始める	31.4%		
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	43.8%	人材育成を強化する	25.5%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	25.9%
3位	販路を拡大する	40.6%	品揃えを改善する	23.5%	品揃えを改善する	22.4%
不動産業			サービス業			
1位	販路を拡大する	34.4%	新しい取引先を見つける	45.9%		
2位	不動産の有効活用を図る	28.1%	販路を拡大する	36.5%		
3位	新しい取引先を見つける	25.0%	人材を確保する	31.1%		

※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ I o T化が進む中で、人と機械・装置をつなぐ通信機製品の需要は高まりつつある。最近は自動車関係の製造現場、大手スーパーなどでの需要が好調。また、障害者を雇用する特例子会社などから障害者を中心に緊急通報システムの需要も増えている。
- ・ 顧客からの相談対応をベースとして信頼が維持できており、売上はある程度高止まり。結果、通期でみれば収益は安定している。ただし、月単位でみると起伏が生じる業界なので、納期のコントロールをすることで、売上の平均化を図りたい。また、将来を見据え、現技術を応用した新規事業を模索し、2~3年後には立ち上げの計画を立てたい。
- ・ 特殊な商材を取扱っているので競合メーカーは少ないが、市場の縮小は歯止めがきかず、商品開発力の底上げが急務。銀行の貸出しは積極的だが、返済リスクがある。
- ・ 営業強化における人材育成（組織で活動するための教育・指導・活動管理）が課題。
- ・ 販売量が増えない中で、エンドユーザーの強力な合理化・利便性追求によるシワ寄せが生じ、仕入以外（労務費、物流費等）の経費が上昇しているため、利益が減少傾向にある。

2) 印刷・同関連業

- ・ 過去の不良債権の処理が終わった。これから上昇へ転じるべく、販路拡大に繋げていきたい。
- ・ 各取引先で外注費の節減などの動きがあり、受注が減少している。そのため、単価や納期が不利な方向に進んでおり、人件費に影響しないよう（個別単価が低下しないよう）、作業内容を工夫して円滑に進めるための努力が必要になっている。
- ・ 売上は微増だが、社員の退職が多かったので人件費が抑えられ利益増となった。現在社員を募集中であるが、新たな人材確保はなかなか難しい。人材不足が長引くと、現社員の体力等が心配である。
- ・ 得意先が廃業したため、急速に仕事量が減少しており、新規取引先の獲得もなかなか難しい。
- ・ すべての設備が老朽化して改修することが大変難しく、頭を悩ませている。

3) 染色業

(なし)

4) 建設業

- ・ 研究開発に係る設備に投資し、更なる顧客サービス向上を図る。堅調に業績は拡大している。
- ・ 建設業界の仕事（工事）は増えているが、中小施工業者は材料、労働対価（単価の上昇と安全面等へのコスト高）により以前より苦しい状況が継続している。東京都の工事においても、発注方法の変化に伴い、競争が激しく、利益減少が続いている（もしくは落札できない低入札競争となっている）。
- ・ 個人の注文住宅専門の建設会社であるが、高所得者層でも高級マンションに流れており、住宅を建てる人が少なくなっている。
- ・ 新規物件の情報が少ない。来年の手持ち物件がない。来年は資金繰りが厳しくなりそう。

5) 情報通信業

- ・ キャッシュフローは余裕がある。平成 29 年 12 月から企業型 801K を始めるなど、福利厚生等への意識を高めた。独自技術が従来とは異なるルートで評価され始めたので、更なる進展に期待している。
- ・ 毎年人員が増加し、売上も増加している。収益は横ばい。社員の約 4 分の 1 が女性であるが、既婚で働く女性も多く、助成金等が欲しい。
- ・ これまでの取組みが評価され、事業提携の話も出てきている。技術的にも特長を持つことができた一方で、特許侵害の心配を寄せられる機会も増え、その説明のための調査に費やす時間も増えている。
- ・ 人手不足状態。技術・営業ともに人材を求めている。

6) 卸売業

- ・ 今期（平成 30 年）は新ブランドの寄与によって売上・利益が増加する。営業利益は大幅な増益を予定している。長期的には消費の低迷が続き、厳しいと思う。
- ・ 2020 年までは安定基調である。
- ・ 4 年前より新商品の製造に着手したが、業績が上がらず、現在の売上を金融機関からの借入の返済へと回しているため、利益を無駄にしている。一日も早く返済を終わらせるよう努力している。

7) 小売業

- ・ 原価率を徹底した結果、収益が出せるようになった。
- ・ 新規取引先は夏の展示会出展の成果として増加。業務量増加に伴い、人員を採用したが、新規取引先増加分の利益よりも人件費の方が上回る状況。大口の取引先の店舗閉鎖に伴い、取引量が減少。
- ・ 2 年後、3 年後のスポーツイベントに対して対応が必要ではあるが、人員不足が否めず、また、その先の将来について経営判断がされていない。
- ・ 医療費削減のあおりを受けて収益悪化が進んでいる。
- ・ 決算後の競争入札が激しくなり、参加して落札しても利益が薄い。また、営業活動しても落札できない場合が多い。
- ・ 高齢化が進んでいる。若い人を募集し、育成しても、1 年から 5 年でやめてしまうため、仕事を断ることも多くなっている。

8) 飲食・宿泊業

- ・ おでん屋なので冬場は客足が良い。口コミのお客さんが少し増えた。
- ・ 一年程前からセット販売を始めた。思わぬ販売食数になり、既存のメニューが陰になっている。セット販売は手がかかるが、流れには抗えない。
- ・ 今までは現金決済のみであったが、カード決済を導入した。
- ・ 人件費や仕入価格が上がる一方で、販売価格にすぐ転嫁できないことが収益をコントロールする上で苦心している。商品を変更したり、オペレーションを変えたりすることで利益を維持している。取引先には卸値が変わるものについて代替品を提案してもらおうなどの協力をお願いしている。
- ・ 仕入単価（食材）の値上げ、人件費の上昇並びに人材不足により、売上は保持できても、利益が減少している。

9) 不動産業

- ・ 現経営者の高齢化で次世代へのスムーズな継承が待たれている。有資格者でないと営業ができないので、自身が高齢者だが、体力の許す範囲で頑張っている。
- ・ 設備の改修に数千万円かかるため、どう資金繰りするか、効果的な改修を模索している。
- ・ ビル住宅賃貸業だが、ビルの老朽化に伴う設備等の投資がこれからの課題。

10) サービス業

- ・ 新規事業が好調。一方、人材の戦力化が繁忙化により遅れている。人件費の垂れ流しが続いている。
- ・ 国際物流業を営むが、航空輸送による日本から海外への輸出が牽引することで、増収増益を果たすことができそう。
- ・ 出版物専門の運送業であるため、出版不況のあおりを受け、毎年、売上、利益共に減少傾向が続いていたが、平成 29 年 10 月より大幅な運賃上げを受け入れてもらい、その減少傾向に歯止めがかかるめどがついた。
- ・ 経営トップの相談相手に特化した経営コンサルであり、トップとの信頼関係強化に注力する経営方針。あえて無理な拡大は行わず一定規模での安定経営を目指している。
- ・ 従業員の高齢化により売上が減少。従業員の入替えをしたいが資金がない。
- ・ 企業のグローバル化に伴い、国内広告予算が減少し、売上が落ちている。

（寄せられたコメントから一部抜粋して掲載）

【調査結果概要】

平成29年の自社の業況は、「普通」が39%で最多であった。「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は約20%となっており、年初予想をわずかに上回った(問1参照)。平成30年の日本の景気見通しは、「普通」が約35%で最多であり(問2参照)、自社の業況見通しも「普通」が34%で最多であった(問3参照)。平成30年の自社の売上額の伸び率の見通しは「変わらない」が約35%で最多、続いて「10%未満の増加」および「10%未満の減少」がともに約23%であった(問4参照)。

平成30年の正規社員雇用は「現状維持の予定」が約46%で最多、続いて「増やす予定」が約29%であった。非正規社員雇用についても「現状維持の予定」が約37%で最多であった(問5参照)。正規社員の採用は「採用予定なし」が約40%で最多、以下「中途採用(業界や職種経験者)」が約25%、「中途採用(経験は問わない)」が約17%となった(問6参照)。

正規社員の定年制の有無は「ある(見直しの予定なし)」が45%で最多、続いて「ない(導入の予定もなし)」が35%と回答が分かれた(問7参照)。定年制がある企業のうち、定年後の正規社員を継続雇用する制度は「再雇用制度のみある」が約53%と過半数であった(問8参照)。また、継続雇用制度の年齢上限は「65歳」が約47%で最多となり、続いて「年齢上限なし」が31%であった(問9参照)。

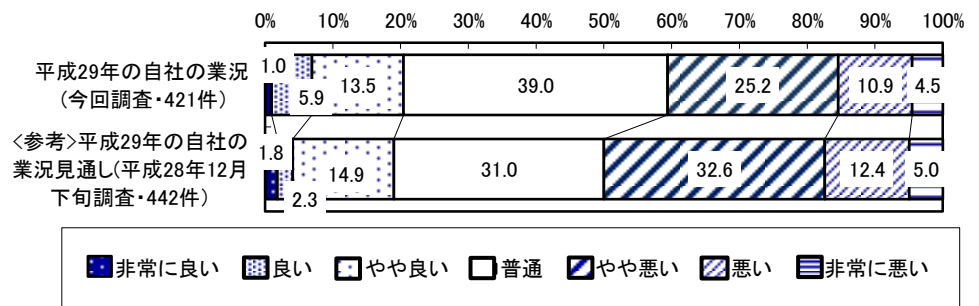
従業員数が45.5人以上の企業に、平成30年4月からの障害者の法定雇用率および事業主範囲の変更を知っているか尋ねたところ、「知らない」が約68%を占めた(問10参照)。障害者の採用は、採用の予定がない等の意見を含む「その他」が約55%で最多、続いて「検討中」が約35%であった(問11参照)。

問1 平成29年の自社の業況

全体では、「普通」が39.0%で最も多く、以下「やや悪い」25.2%、「やや良い」13.5%と続いた。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は40.6%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は20.4%となった。前年同期の調査では、「普通」が31.0%で最も多く、『良い』は19.0%、『悪い』は50.0%となっており、年初の見通しと比べると『良い』の割合がわずかに上昇し、『悪い』の割合が低下した(図表特1)。

業種別では、『悪い』は染色業で64.3%、卸売業で50.0%と5割以上となったのに対し、建設業では2割台にとどまった。一方、『良い』は、製造業、建設業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業の5業種で2割台となった。また、「普通」は建設業、不動産業で5割を占めた。

図表特1 平成29年の自社の業況

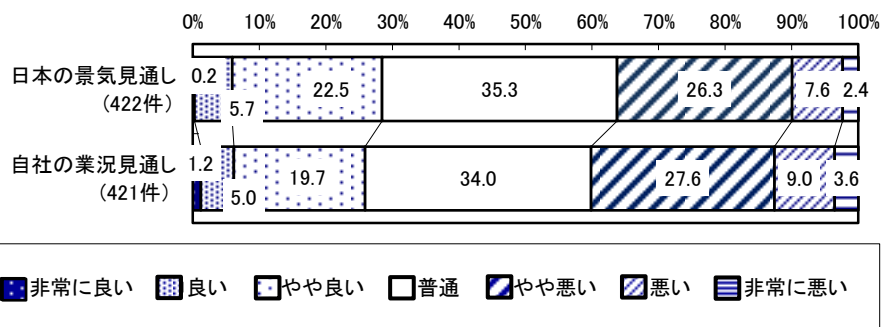


問2 平成30年の日本の景気見通し

全体では、「普通」が35.3%で最も多く、以下「やや悪い」26.3%、「やや良い」22.5%と続いた。『良い』は28.4%に対し、『悪い』とする見通しは36.3%であった(図表特2)。

業種別では、『悪い』は染色業で特に多く、5割以上を占めた。『良い』は、製造業、建設業、情報通信業、飲食・宿泊業、サービス業の5業種で3割台と他の業種と比べて高めであった。

図表特2 平成30年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



問3 平成30年の自社の業況見通し

全体では、「普通」が34.0%で最も多く、以下「やや悪い」27.6%、「やや良い」19.7%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは40.2%に対し、『良い』と明るい見通しを示したのは25.9%にとどまった(図表特2)。

業種別では、『悪い』は印刷・同関連業、染色業で5割以上となった。一方、『良い』は製造業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業の5業種で3割台と他の業種と比べて高めであった。

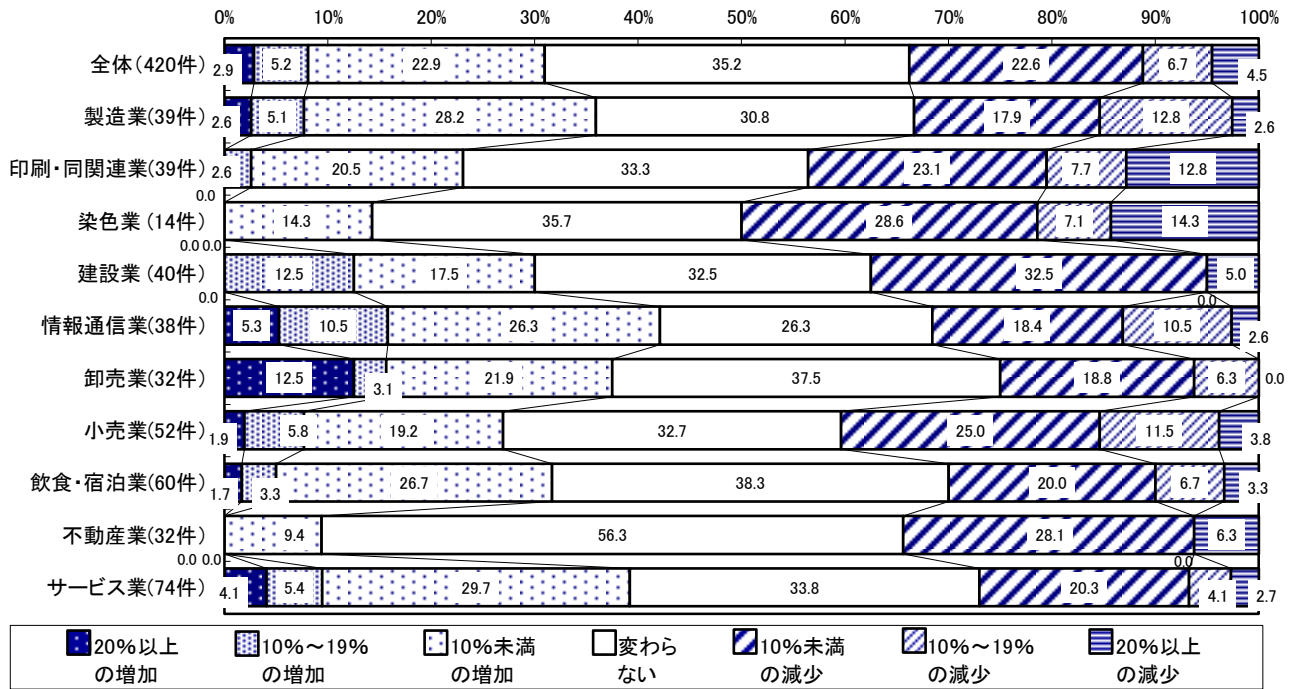
問 4 平成 30 年の自社の売上額の伸び率の見通し

平成 29 年と比べた平成 30 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 35.2%で最も多く、以下「10%未満の増加」22.9%、「10%未満の減少」22.6%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 33.8%、「10%未満の増加」から「20%以上の増加」までを合わせた『増加』は 31.0%となって、『減少』が『増加』をわずかに上回った。

業種別では、製造業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業で『増加』が『減少』を上回り、明るい見通しを示しているのに対し、それ以外の 5 業種では『減少』が『増加』を上回っている。なお、『増加』は情報通信業、サービス業で 4 割前後、「20%以上の増加」は卸売業で 12.5%と他の業種に比べて高い。また、『減少』は印刷・同関連業、染色業、小売業で 4 割以上と高くなっている（図表特 3）。

前年同期の調査との比較について、『増加』の割合は前年の 26.8%から 31.0%へ上昇し、『減少』の割合は前年の 36.3%から 33.8%へ低下している。

図表特 3 平成 30 年の自社の売上額の伸び率の見通し(平成 29 年比)



問 5 平成 30 年の正規社員雇用・非正規社員雇用

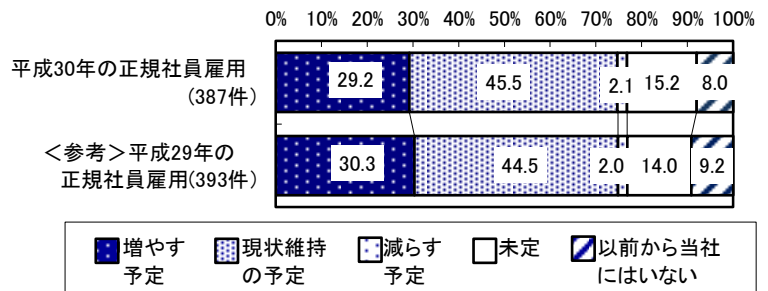
図表特 4-1 平成 30 年の正規社員雇用

正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が 45.5%で最多となり、以下「増やす予定」29.2%、「未定」15.2%と続いた。前年は、「現状維持の予定」が 44.5%、「増やす予定」が 30.3%と今回の調査とほぼ同水準であった（図表特 4-1）。

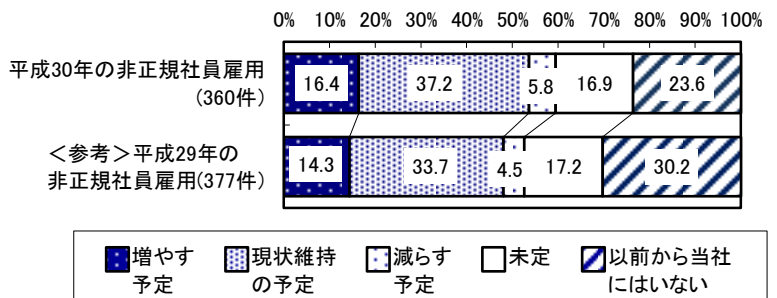
業種別では、染色業、建設業、情報通信業を除く 7 業種で「現状維持の予定」が最も多く、いずれも 4 割以上を占めた。建設業、情報通信業では「増やす予定」が最も多く、ともに 5 割以上を占めた。

非正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が 37.2%で最も多く、以下「以前から当社にはいない」23.6%、「未定」16.9%と続いた。「増やす予定」は 16.4%であった。前年同期の調査との比較では、「現状維持の予定」が前年の 33.7%より上昇したほか、「増やす予定」も前年の 14.3%より上昇した一方で、「以前から当社にはいない」が前年の 30.2%より低下している（図表特 4-2）。

業種別では、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、いずれも 3~4 割台を占めた。染色業では「以前から当社にはいない」、情報通信業では「未定」および「以前から当社にはいない」が最多であった。「増やす予定」は卸売業、飲食・宿泊業で 2 割台と、他の業種に比べて高めであった。



図表特 4-2 平成 30 年の非正規社員雇用

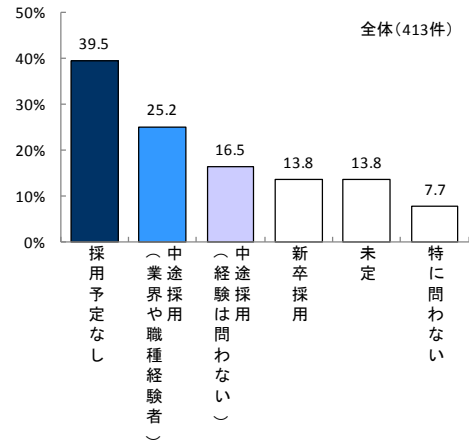


問 6 正規社員の採用方針

正規社員の採用方針について、全体では「採用予定なし」が 39.5%で最多となり、以下「中途採用（業界や職種経験者）」25.2%、「中途採用（経験は問わない）」16.5%と続いた（図表特 5-1）。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業の 6 業種で「採用予定なし」が最も多く、特に、染色業では 8 割を超えている。一方、情報通信業、サービス業では「中途採用（業界や職種経験者）」、建設業では「中途採用（経験は問わない）」が最も多く、卸売業では「採用予定なし」および「中途採用（業界や職種経験者）」が同率で最も多かった。「新卒採用」は情報通信業で 36.8%、建設業で 23.1%であったが、これ以外の業種では 2 割以下にとどまっている（図表特 5-2）。

図表特 5-1 正規社員の採用方針（複数回答可）



図表特 5-2 正規社員採用（複数回答可・業種別）

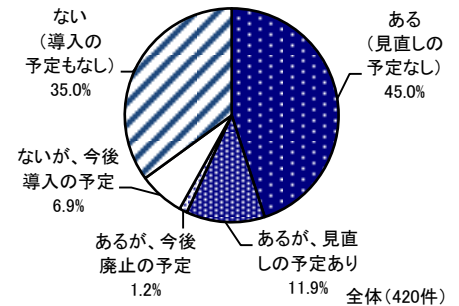
順位	製造業		印刷・同関連業		染色業		建設業		情報通信業	
	1位	採用予定なし	35.0%	採用予定なし	41.0%	採用予定なし	85.7%	中途採用（経験は問わない）	30.8%	中途採用（業界や職種経験者）
2位	中途採用（業界や職種経験者）	22.5%	中途採用（業界や職種経験者）	28.2%	中途採用（経験は問わない）	7.1%	中途採用（業界や職種経験者）	28.2%	新卒採用	36.8%
3位	未定	20.0%	中途採用（経験は問わない）	17.9%	未定	7.1%	新卒採用	23.1%	採用予定なし	28.9%
順位	卸売業		小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
	1位	採用予定なし	38.7%	採用予定なし	53.1%	採用予定なし	44.8%	採用予定なし	51.6%	中途採用（業界や職種経験者）
2位	中途採用（業界や職種経験者）	38.7%	中途採用（業界や職種経験者）	16.3%	中途採用（経験は問わない）	17.2%	中途採用（業界や職種経験者）	16.1%	採用予定なし	28.4%
3位	中途採用（経験は問わない）	9.7%	未定	14.3%	未定	17.2%	中途採用（経験は問わない）	16.1%	新卒採用	17.6%
	新卒採用	9.7%	中途採用（業界や職種経験者）	15.5%	特に問わない	9.7%	特に問わない	9.7%	未定	9.7%
	未定	9.7%								

問 7 正規社員の定年制

正規社員の定年制の有無について、全体では「ある（見直しの予定なし）」が 45.0%で最多となり、以下「ない（導入の予定もなし）」35.0%、「あるが、見直しの予定あり」11.9%と続いた（図表特 6）。

業種別では、染色業、飲食・宿泊業、不動産業を除く 7 業種で「ある（見直しの予定なし）」が最も多く、特に、製造業、情報通信業で 6 割以上となった。一方、染色業、飲食・宿泊業、不動産業では「ない（導入の予定もなし）」が最も多く、いずれも 6 割を超えており、業種によって回答が分かれた。

図表特 6 正規社員の定年制

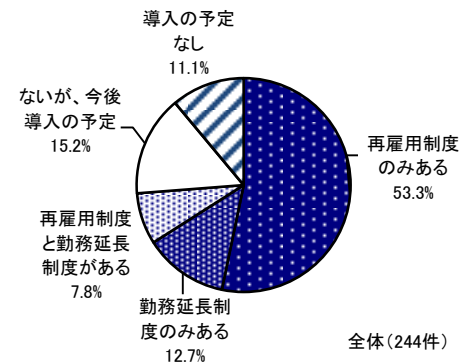


問 8 定年後の正規社員を継続雇用する制度

問 7 で正規社員の定年制が「ある（見直しの予定なし）」「あるが、見直しの予定あり」「あるが、今後廃止の予定」と回答した企業に、定年後の正規社員を継続雇用する制度について尋ねたところ、全体では「再雇用制度のみある」が 53.3%と過半数を占め、以下「ないが、今後導入の予定」15.2%、「勤務延長制度のみある」12.7%と続いた（図表特 7）。

業種別でも、すべての業種で「再雇用制度のみある」が最も多かった。また、情報通信業、小売業では「導入の予定なし」、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業では「ないが、今後導入の予定」がそれぞれ 2 割以上と他の業種に比べて高めであった（以下、問 11 まで染色業は回答件数が 10 件未満のためコメントは割愛）。

図表特 7 定年後の正規社員を継続雇用する制度



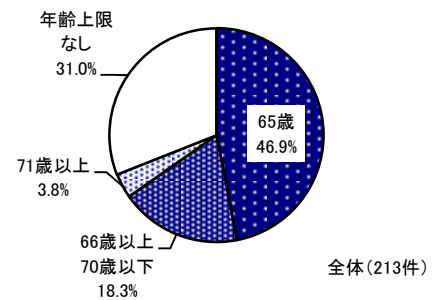
※「再雇用制度」は、定年年齢に達した従業員について、一旦退職させてから再び雇用する制度で、「勤務延長制度」は、退職させずにそのまま継続して雇用する制度である。

問 9 継続雇用制度の年齢上限

問 8 で定年後の正規社員を継続雇用する制度について、「導入の予定なし」以外を回答した企業に、継続雇用制度の年齢上限を尋ねたところ、全体では「65歳」が46.9%で最も多く、以下「年齢上限なし」31.0%、「66歳以上70歳以下」18.3%と続いた（図表特8）。

業種別では、建設業を除く7業種で「65歳」が最も多く、特に、情報通信業では6割と他の業種に比べて高めであった。一方、建設業では「年齢上限なし」が54.2%と過半数を占めた（不動産業は本問の回答件数が10件未満のためコメントは割愛）。

図表特 8 継続雇用制度の年齢上限

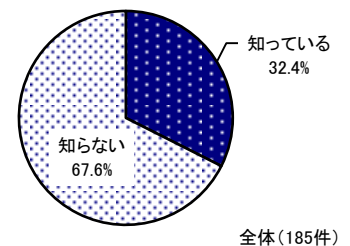


問 10 障害者の法定雇用率および事業主範囲の変更

従業員数が45.5人以上の企業を対象に、「平成30年4月1日から障害者の法定雇用率が現行の2.0%から2.2%に引き上げられること、および障害者を雇用しなければならない事業主の範囲が従業員50人以上から45.5人以上に変わることを」知っているか尋ねたところ、回答企業数185件のうち、「知らない」が67.6%、「知っている」が32.4%と、回答企業の7割弱が知らないとの結果となった（図表特9）。

業種別では、情報通信業で「知っている」が57.1%と、唯一「知らない」を上回ったほか、建設業で「知っている」および「知らない」がともに50.0%で同率となったが、これ以外のすべての業種では「知らない」が過半数となった。

図表特 9 障害者の法定雇用率および事業主範囲の変更



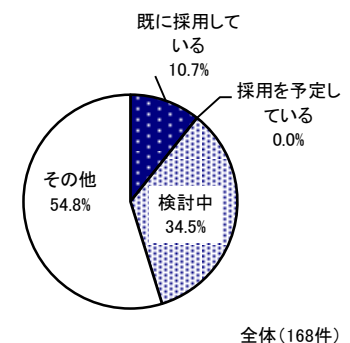
※従業員数の換算は週所定労働時間が20時間以上30時間未満の「短時間労働者」1人を0.5人とする。

問 11 障害者の採用

従業員数が45.5人以上の企業を対象に、障害者の採用について尋ねたところ、回答企業数168件のうち、「その他」が54.8%と最も多く、以下「検討中」34.5%、「既に採用している」10.7%と続いた（図表特10）。「その他」の中では、具体的な内容が寄せられた40件のうち、36件が「（採用の予定が）ない」との回答であった。

業種別では、建設業を除く8業種で「その他」が最も多く、建設業では「その他」および「検討中」が同率で最も高かった。「既に採用している」は製造業で30.8%、卸売業で26.7%と他の業種に比べて高めであった。

図表特 10 障害者の採用



問 12 来年の日本の景気見通しや自社の見通し(自由記述)

- ・ 海外の政治・経済に極めて敏感に影響を受けるため予想しにくいだが、現状で行くと仮定すれば、景気は輸出企業を中心に比較的良いと考えている。(製造業)
- ・ 紙関係の産業は、仕事量の増加の見込みはなく、時代の変化に乗りきれないまま業者数の減少が続く。(印刷・同関連業)
- ・ 2020年のオリンピックを控えているにもかかわらず、新規物件の情報が少なく、予算的にも厳しい。また、人材の不足が心配である。(建設業)
- ・ 景気は良いと思うが、一部の企業・業種に偏り、全体的に閉塞感がある状況は変わらない。(情報通信業)
- ・ 技術を習得してくれる社員を雇用でき、5年以上働いてもらえれば受注は安定すると考え、募集を続けている。(小売業)
- ・ 国際政治は波乱含みであるが、日本の景気は比較的好調を維持するとみている。当社は、無理な拡大はせずサービスの質向上に重点を置いて臨む。(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)
平成30年2月発行