

# 新宿区 中小企業の景況

(平成30年10月～12月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (34件)、印刷・同関連業 (33件)、染色業 (16件)、建設業 (40件)、情報通信業 (36件)、卸売業 (38件)、小売業 (65件)、飲食・宿泊業 (74件)、不動産業 (44件)、サービス業 (73件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 453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30年12月中旬

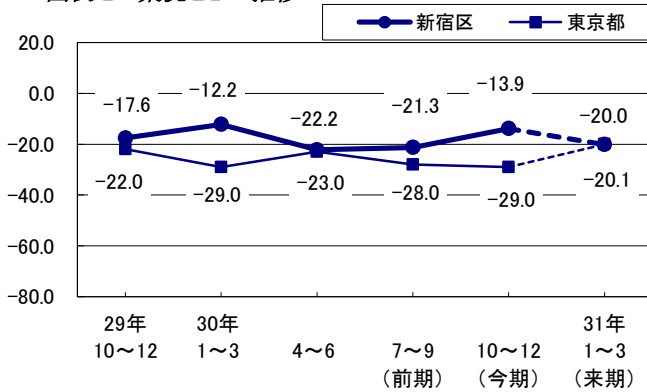
※ 各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲13.9と、前期(平成30年7月～9月)の▲21.3から持ち直した。来期(平成31年1月～3月)の予想は▲20.1で低迷する見込み(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、「株式・不動産等の価格の動向」が前期より4.1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

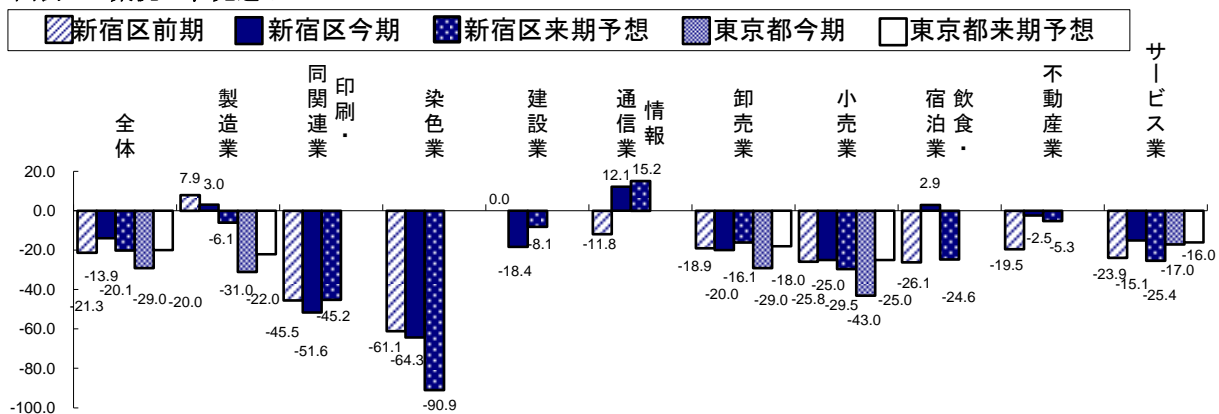
| 項目 | 国内需要(売上)の動向 | 海外需要(売上)の動向 | 販売価格の動向 | 仕入価格の動向 | 仕入れ以外のコストの動向 | 資金繰り・資金調達 | 株式・不動産等の価格の動向 | 為替レートの動向 | 税制・会計制度の動向 | 同業者間の競合 | その他 |
|----|-------------|-------------|---------|---------|--------------|-----------|---------------|----------|------------|---------|-----|
| 良い | 83.5        | 13.4        | 20.6    | 18.6    | 11.3         | 17.5      | 4.1           | 13.4     | 2.1        | 20.6    | 6.2 |
| 悪い | 78.1        | 1.9         | 36.8    | 32.3    | 21.3         | 17.4      | 5.2           | 1.9      | 1.9        | 42.6    | 5.2 |

※最大3つまで選択

業種別では、情報通信業、飲食・宿泊業で大きく好転し、不動産業でも水面下ながら大きく改善したほか、サービス業でも持ち直した。一方、建設業では大幅に悪化したほか、製造業、印刷・同関連業、染色業、卸売業でも低調感を強め、小売業は前期並の厳しさが続いた。

来期は、情報通信業で好感が強まり、建設業で大きく改善するほか、印刷・同関連業、卸売業でも改善する見込み。一方、飲食・宿泊業では大きく水面下に転じ、製造業でも悪化に転じたほか、染色業、サービス業で大きく低迷し、小売業、不動産業でも低調感を強める見込み(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)

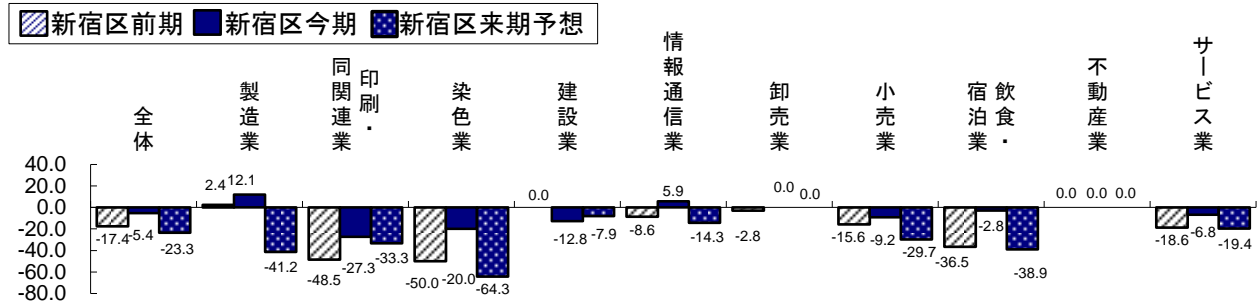
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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

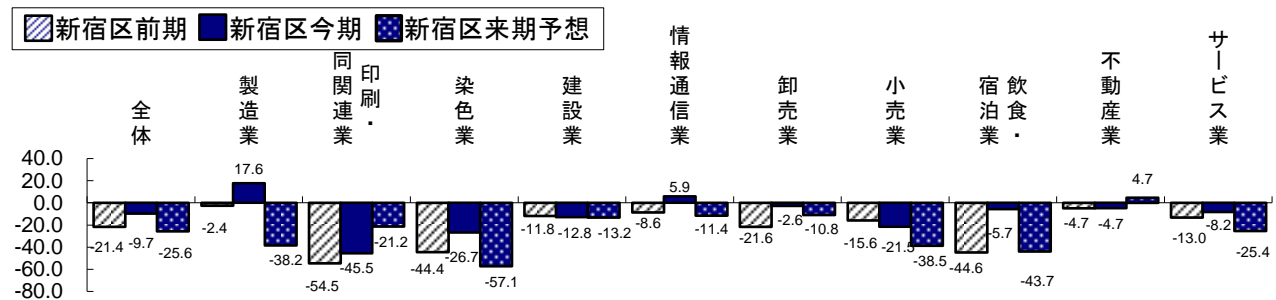
#### ●売上額 DI

今期は、製造業が好感度を強め、情報通信業が大きく好転したほか、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、卸売業、小売業でも持ち直した。一方、建設業はかなり厳しさを強め、不動産業は前期並であった。来期は、建設業が水面下ながら改善する見込み。一方、製造業、情報通信業では大きく悪化に転じ、染色業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で大きく低調感を強め、印刷・同関連業で低迷するほか、卸売業、不動産業では今期並が続く見込み。



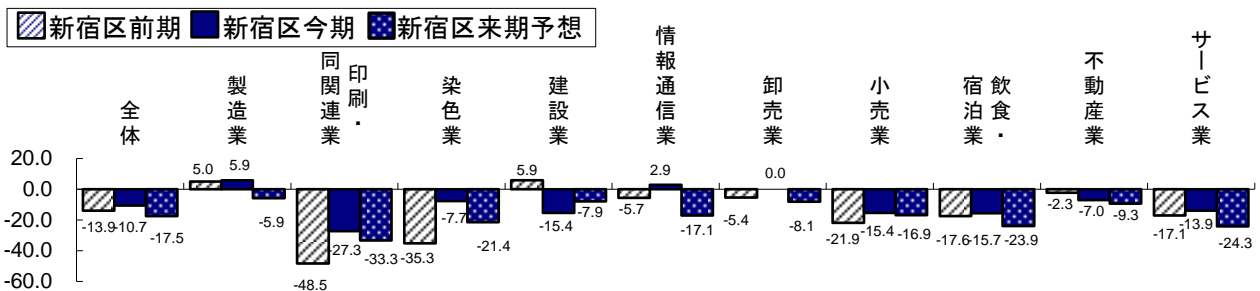
#### ●収益 DI

今期は、製造業、情報通信業で水面下を脱して大きく好転したほか、染色業、卸売業、飲食・宿泊業で大幅に改善し、印刷・同関連業、サービス業でも厳しさが和らいだ。一方、建設業、小売業で低迷したほか、不動産業は前期並の厳しさとなった。来期は、不動産業で好転し、印刷・同関連業でも大きく改善する見込み。一方、製造業、情報通信業では大きく悪化に転じ、染色業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業はかなり低調感が強まり、卸売業で低迷するほか、建設業では今期並の厳しさが続く見込み。



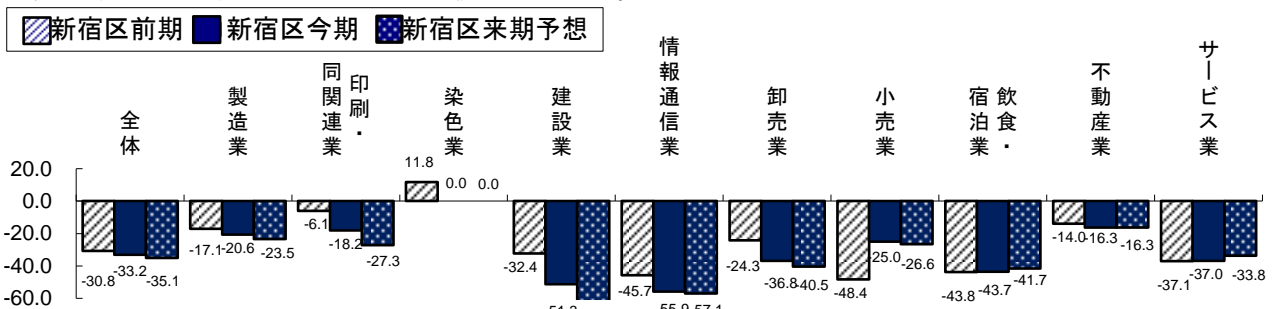
#### ●資金繰り DI

今期は、情報通信業で窮屈感を脱し、印刷・同関連業、染色業で厳しさが大きく和らいだほか、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で改善し、製造業では前期並に良好であった。一方、建設業では大きく悪化に転じ、不動産業でも窮屈感が強まった。来期は、建設業で厳しさが和らぐが、製造業、情報通信業では大きく後退するほか、染色業、サービス業では苦しさがかなり強まり、印刷・同関連業、卸売業、小売業でも厳しさが増す見込み。



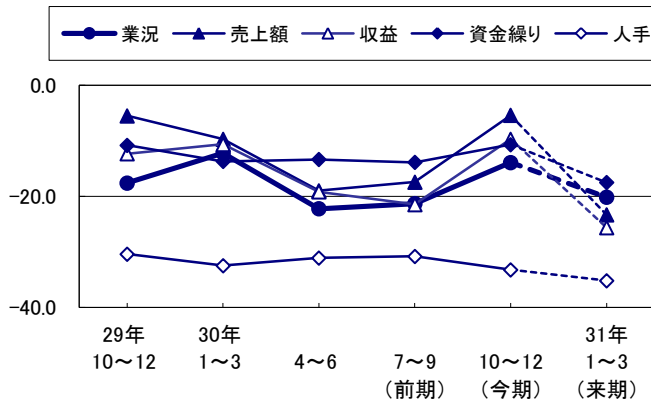
#### ●人手 DI

今期は、染色業で過剰から適正に転じ、染色業以外の9業種では引き続き不足感がでている。来期は、染色業で適正が続く、染色業以外の9業種では不足気味の推移となる見込み。



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

今期は、売上額、収益は大幅に改善し、業況、資金繰りは持ち直した。人手は不足感が強まった。来期は売上額、収益が大幅に悪化し、業況は低迷すると予想されている。資金繰りは窮屈感が強まり、人手は不足感が強まる見込み。

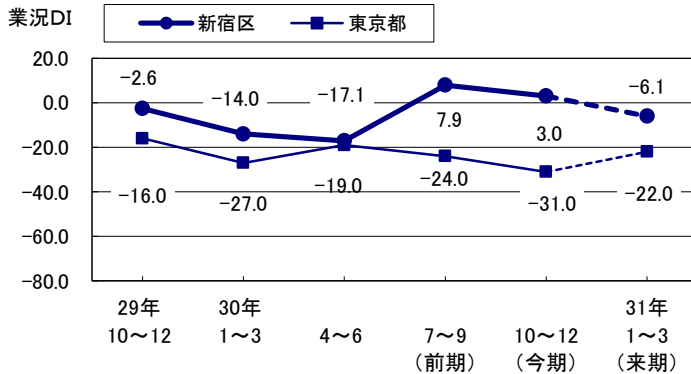


前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 29年 10~12 | 30年 1~3 | 4~6   | 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) |
|------|-----------|---------|-------|----------|------------|--------------|
| 業況   | -17.6     | -12.2   | -22.2 | -21.3    | -13.9      | -20.1        |
| 売上額  | -5.5      | -9.7    | -19.0 | -17.4    | -5.4       | -23.3        |
| 収益   | -12.3     | -10.6   | -19.2 | -21.4    | -9.7       | -25.6        |
| 資金繰り | -10.8     | -13.7   | -13.3 | -13.9    | -10.7      | -17.5        |
| 人手   | -30.4     | -32.5   | -31.1 | -30.8    | -33.2      | -35.1        |

#### 5. 業種別における DI 推移

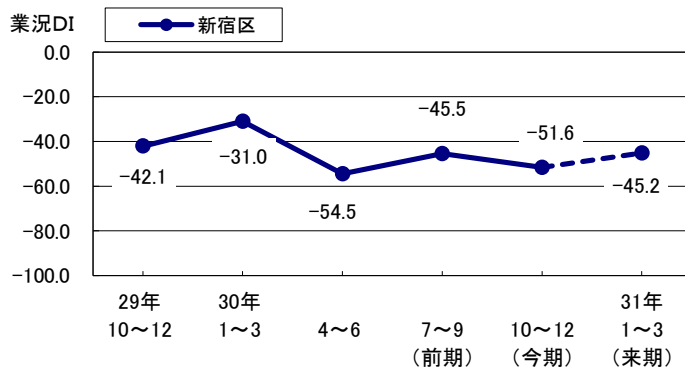
##### 1) 製造業



前期 ☀️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) | 東京都 今期 |
|------|--------------|------------|--------------|--------|
| 業況   | 7.9          | 3.0        | -6.1         | -31.0  |
| 売上額  | 2.4          | 12.1       | -41.2        |        |
| 収益   | -2.4         | 17.6       | -38.2        |        |
| 資金繰り | 5.0          | 5.9        | -5.9         |        |
| 人手   | -17.1        | -20.6      | -23.5        |        |

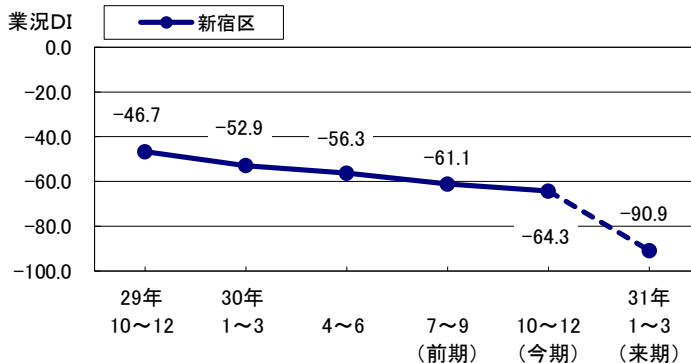
##### 2) 印刷・同関連業



前期 ☔️ → 今期 ☔️ → 来期 ☔️

|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) |
|------|--------------|------------|--------------|
| 業況   | -45.5        | -51.6      | -45.2        |
| 売上額  | -48.5        | -27.3      | -33.3        |
| 収益   | -54.5        | -45.5      | -21.2        |
| 資金繰り | -48.5        | -27.3      | -33.3        |
| 人手   | -6.1         | -18.2      | -27.3        |

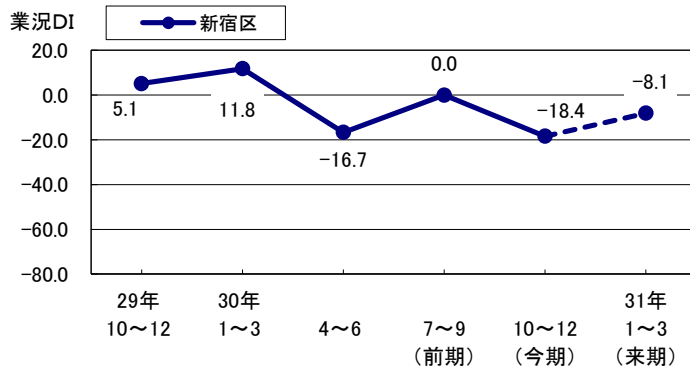
##### 3) 染色業



前期 ☔️ → 今期 ☔️ → 来期 ☔️

|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) |
|------|--------------|------------|--------------|
| 業況   | -61.1        | -64.3      | -90.9        |
| 売上額  | -50.0        | -20.0      | -64.3        |
| 収益   | -44.4        | -26.7      | -57.1        |
| 資金繰り | -35.3        | -7.7       | -21.4        |
| 人手   | 11.8         | 0.0        | 0.0          |

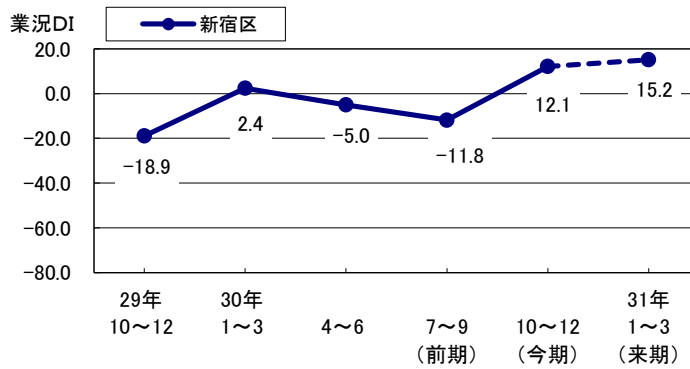
#### 4) 建設業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 30年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 31年<br>1~3<br>(来期) |
|------|--------------------|---------------|--------------------|
| 業況   | 0.0                | -18.4         | -8.1               |
| 売上額  | 0.0                | -12.8         | -7.9               |
| 収益   | -11.8              | -12.8         | -13.2              |
| 資金繰り | 5.9                | -15.4         | -7.9               |
| 人手   | -32.4              | -51.3         | -65.8              |

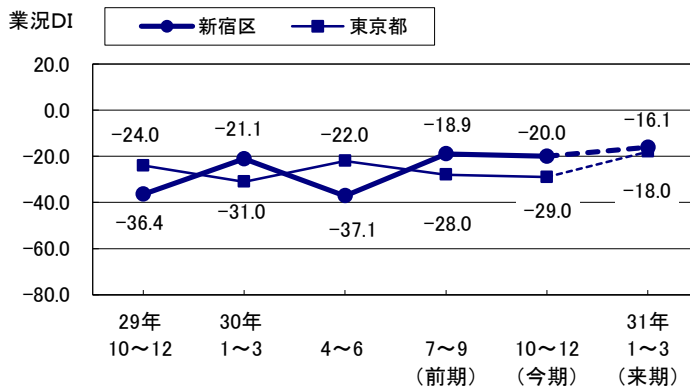
#### 5) 情報通信業



前期 ☁️ → 今期 ☀️ → 来期 ☀️

|      | 30年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 31年<br>1~3<br>(来期) |
|------|--------------------|---------------|--------------------|
| 業況   | -11.8              | 12.1          | 15.2               |
| 売上額  | -8.6               | 5.9           | -14.3              |
| 収益   | -8.6               | 5.9           | -11.4              |
| 資金繰り | -5.7               | 2.9           | -17.1              |
| 人手   | -45.7              | -55.9         | -57.1              |

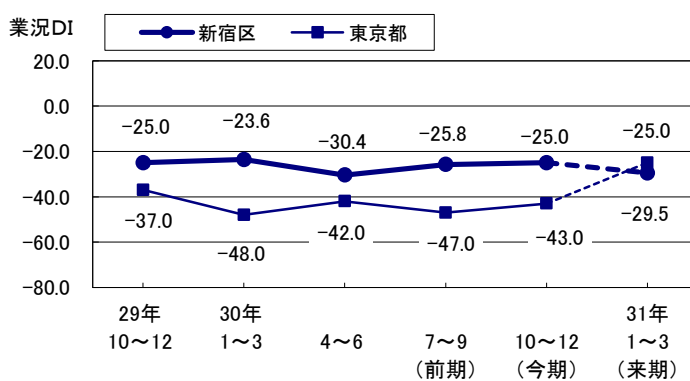
#### 6) 卸売業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 30年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 31年<br>1~3<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|--------------------|---------------|--------------------|-----------|
| 業況   | -18.9              | -20.0         | -16.1              | -29.0     |
| 売上額  | -2.8               | 0.0           | 0.0                |           |
| 収益   | -21.6              | -2.6          | -10.8              |           |
| 資金繰り | -5.4               | 0.0           | -8.1               |           |
| 人手   | -24.3              | -36.8         | -40.5              |           |

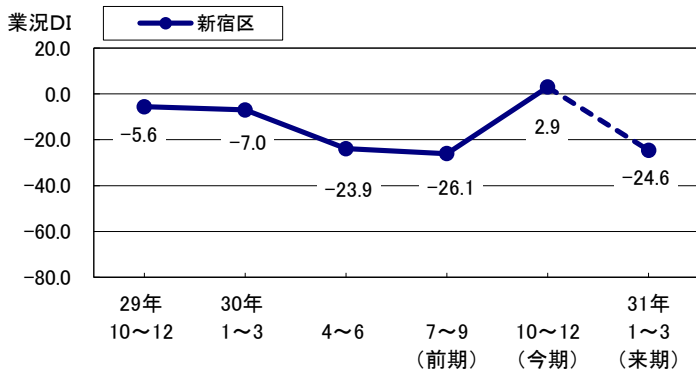
#### 7) 小売業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

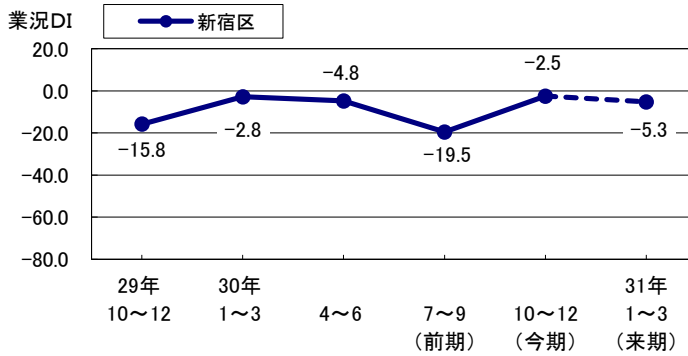
|      | 30年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 31年<br>1~3<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|--------------------|---------------|--------------------|-----------|
| 業況   | -25.8              | -25.0         | -29.5              | -43.0     |
| 売上額  | -15.6              | -9.2          | -29.7              |           |
| 収益   | -15.6              | -21.5         | -38.5              |           |
| 資金繰り | -21.9              | -15.4         | -16.9              |           |
| 人手   | -48.4              | -25.0         | -26.6              |           |

8) 飲食・宿泊業



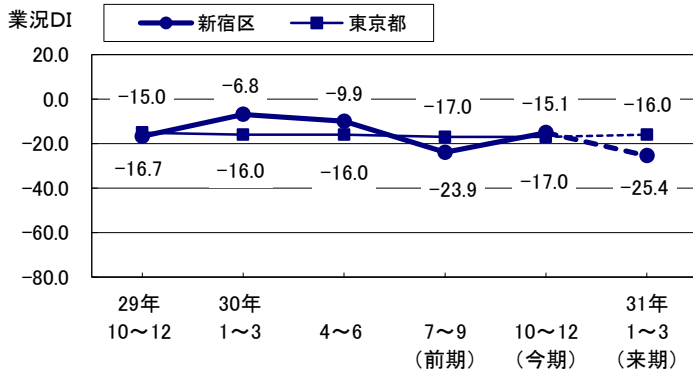
|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) |
|------|--------------|------------|--------------|
| 業況   | -26.1        | 2.9        | -24.6        |
| 売上額  | -36.5        | -2.8       | -38.9        |
| 収益   | -44.6        | -5.7       | -43.7        |
| 資金繰り | -17.6        | -15.7      | -23.9        |
| 人手   | -43.8        | -43.7      | -41.7        |

9) 不動産業



|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) |
|------|--------------|------------|--------------|
| 業況   | -19.5        | -2.5       | -5.3         |
| 売上額  | 0.0          | 0.0        | 0.0          |
| 収益   | -4.7         | -4.7       | 4.7          |
| 資金繰り | -2.3         | -7.0       | -9.3         |
| 人手   | -14.0        | -16.3      | -16.3        |

10) サービス業



|      | 30年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 31年 1~3 (来期) | 東京都 今期 |
|------|--------------|------------|--------------|--------|
| 業況   | -23.9        | -15.1      | -25.4        | -17.0  |
| 売上額  | -18.6        | -6.8       | -19.4        |        |
| 収益   | -13.0        | -8.2       | -25.4        |        |
| 資金繰り | -17.1        | -13.9      | -24.3        |        |
| 人手   | -37.1        | -37.0      | -33.8        |        |

| マーク     | DI値   |         |          |           |           |           |        |  |
|---------|-------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|--------|--|
|         | 17 以上 | 16 ~ 7  | 6 ~ -4   | -5 ~ -14  | -15 ~ -24 | -25 ~ -34 | -35 以下 |  |
| 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」55.5%、2位「人手不足」33.5%、3位「利幅の縮小」26.7%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、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業で「人手不足」、小売業、不動産業で「利幅の縮小」、製造業で「顧客・ニーズの変化・減少」となり、印刷・同関連業では「同業者間の競争の激化」、染色業では「取引先の減少」、建設業では「売上の停滞・減少」となり、業種により回答が分かれた。

|    | 全体         |       | 製造業          |       | 印刷・同関連業    |       |
|----|------------|-------|--------------|-------|------------|-------|
| 1位 | 売上の停滞・減少   | 55.5% | 売上の停滞・減少     | 50.0% | 売上の停滞・減少   | 81.8% |
| 2位 | 人手不足       | 33.5% | 顧客・ニーズの変化・減少 | 26.5% | 同業者間の競争の激化 | 48.5% |
| 3位 | 利幅の縮小      | 26.7% | 利幅の縮小        | 20.6% | 利幅の縮小      | 33.3% |
|    |            |       | 同業者間の競争の激化   | 20.6% |            |       |
|    | 染色業        |       | 建設業          |       | 情報通信業      |       |
| 1位 | 売上の停滞・減少   | 72.7% | 人手不足         | 53.8% | 売上の停滞・減少   | 48.6% |
| 2位 | 取引先の減少     | 54.5% | 売上の停滞・減少     | 41.0% | 人手不足       | 45.7% |
| 3位 | 利幅の縮小      | 36.4% | 人件費の増加       | 30.8% | 人件費の増加     | 28.6% |
|    |            |       |              |       | 同業者間の競争の激化 | 28.6% |
|    | 卸売業        |       | 小売業          |       | 飲食・宿泊業     |       |
| 1位 | 売上の停滞・減少   | 51.4% | 売上の停滞・減少     | 65.6% | 売上の停滞・減少   | 54.9% |
| 2位 | 人手不足       | 27.0% | 利幅の縮小        | 34.4% | 人手不足       | 38.0% |
| 3位 | 利幅の縮小      | 24.3% | 人手不足         | 32.8% | 人件費の増加     | 35.2% |
|    | 不動産業       |       | サービス業        |       |            |       |
| 1位 | 売上の停滞・減少   | 43.2% | 売上の停滞・減少     | 54.5% |            |       |
| 2位 | 利幅の縮小      | 32.4% | 人手不足         | 40.9% |            |       |
| 3位 | 同業者間の競争の激化 | 24.3% | 同業者間の競争の激化   | 31.8% |            |       |

※ 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」33.9%、2位「販路を拡大する」および「人材を確保する」同率29.6%、3位「人材育成を強化する」23.6%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、不動産業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、卸売業、小売業で「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。なお、前期に引き続き建設業で「人材を確保する」は6割強を占めており、建設業の人材動向が引き続き注目される。

|    | 全体                          |       | 製造業         |       | 印刷・同関連業                     |       |
|----|-----------------------------|-------|-------------|-------|-----------------------------|-------|
| 1位 | 新しい取引先を見つける                 | 33.9% | 販路を拡大する     | 44.1% | 新しい取引先を見つける                 | 59.4% |
| 2位 | 販路を拡大する                     | 29.6% | 技術力を強化する    | 35.3% | 販路を拡大する                     | 31.3% |
|    | 人材を確保する                     | 29.6% |             |       |                             |       |
| 3位 | 人材育成を強化する                   | 23.6% | 新しい取引先を見つける | 23.5% | 人材育成を強化する                   | 25.0% |
|    | 染色業                         |       | 建設業         |       | 情報通信業                       |       |
| 1位 | 新しい取引先を見つける                 | 77.8% | 人材を確保する     | 62.2% | 新しい取引先を見つける                 | 51.4% |
| 2位 | 販路を拡大する                     | 66.7% | 新しい取引先を見つける | 40.5% | 技術力を強化する                    | 40.0% |
| 3位 | 後継者を育成する                    | 22.2% | 技術力を強化する    | 29.7% | 人材を確保する                     | 31.4% |
|    | 宣伝・広報を強化する                  | 22.2% |             |       | 人材育成を強化する                   | 31.4% |
|    | 品揃えを改善する                    | 22.2% |             |       | 既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する | 31.4% |
|    | 卸売業                         |       | 小売業         |       | 飲食・宿泊業                      |       |
| 1位 | 販路を拡大する                     | 48.6% | 販路を拡大する     | 35.5% | 人材を確保する                     | 39.1% |
| 2位 | 新しい取引先を見つける                 | 43.2% | 新しい取引先を見つける | 29.0% | 人材育成を強化する                   | 24.6% |
| 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 | 29.7% | 人材育成を強化する   | 27.4% | 品揃えを改善する                    | 21.7% |
|    | 不動産業                        |       | サービス業       |       |                             |       |
| 1位 | 新しい取引先を見つける                 | 35.1% | 新しい取引先を見つける | 35.4% |                             |       |
| 2位 | 新しい事業を始める                   | 32.4% | 人材を確保する     | 33.8% |                             |       |
| 3位 | 人材を確保する                     | 29.7% | 技術力を強化する    | 32.3% |                             |       |

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 5G関連投資の拡大により需要拡大。国産通信機器に特需があれば弊社の部品が採用される可能性大。
- ・ 商品の特性上、繁忙期である夏季と比較すると減少傾向は毎年予想されている。冬場シーズン向けの新たな商品開発を進めている。
- ・ 前期は市場の悪化のスピードにより売上、利益ともに苦勞した。今期はそれらを踏まえ仕入価格の見直し、商品政策を大幅に見直し、仕込みをした結果、大きな改善が見られる。しかし市場の悪さは続いている。
- ・ クライアントの予算減少に伴う受注減少。社会全体が高品質、低価格を求めているため、対価として成り立たなくなっている。
- ・ オリンピック景気が見えない。
- ・ 後継者問題で悩んでいる。弊社製品はIoT化が進んでいる今日、需要があると思うが、代表者が高齢で中長期の計画が立てられず伸び悩んでいる。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 出版業界全体が縮小する中、少子化が進むとはいえ、教科書の供給がメインであることが、業績の安定の基盤となっている。
- ・ オリジナル商材の成長により、収益性が確保されている。一方で人材については質の向上が必要。
- ・ 年度末に向けて案件の取得を如何にとるかが課題。
- ・ 印刷関連においては仕事が減少しているためデフレが止まらず忙しく動いても利益の確保が難しい。またネットによる印刷受注が増えており、お客様の目がネット印刷の方向に行ってしまうていて、デザインとデータ作成のみで印刷の受注ができない。
- ・ 顧客担当者の高齢化によって、自ずと受注が減少。

### 3) 染色業

- ・ 海外展開を考えている。
- ・ 個人受注のため、波がある。
- ・ 他店でできないような仕事を扱うため、仕事には不自由していない。しかし、大変な仕事ばかりで名誉は得られるが、手間の割には収入が増えないのが現状である。
- ・ 店主高齢につき、制作状況好転せず。

### 4) 建設業

- ・ 建設業界の好景気により引き続き堅調である。人材不足を解消するため、引き続き募集活動をし、人材育成に力を入れて技術力を上げていく。
- ・ 拡大する需要に対応するため、社員数を増やしたが、増加した社員が収益をあげるためには、ある程度の時間を費やす必要があり、一時的に収益が下がることが予想される。先を見据え忍耐強く教育していくことが、今後の会社の発展のために重要なことだと考えている。
- ・ 上期は売上不振、下期は順調に増加傾向である。
- ・ 夏を過ぎた頃から、取引先からの見積もりの引き合いや、設計の依頼件数がそれまでと比べ急激に増加したが、人手が不足し期限までの提出に日々苦勞している。
- ・ 増収増益は望めるものの、月別変動が大きく、資金、人材面で問題がある。

### 5) 情報通信業

- ・ 毎年収益売り上げともに増加。しかし、人も膨らみ収益は伸びない。
- ・ 人手不足もあり大手企業からの受注が継続できている。しかし、新たな取引先については中小企業側に負担を押し付けるような進め方が多く見受けられる。
- ・ 弊社に発注したい案件は沢山あるようだが、人材不足により受注できない状態にある。また、案件に対し年齢とスキルの要望にマッチしない人材は作業が難しい状態にある。



## 6) 卸売業

- ・ 新規取引先の増加が順調になっている。
- ・ ここ数年は安定した売上増となっているが、利幅の減少が気になるところである。
- ・ 酒税法改正により、増収増益という結果となった。
- ・ 既存業界内での寡占化の進行に対抗できていない。
- ・ 仕入価格の上昇により利益が取れない。

## 7) 小売業

- ・ 海外市場への参入を開始し、効果が出てきている。
- ・ 来年から向こう 2 年間、日本で世界的スポーツイベントが行われることで、売上が顕著に良くなってきている。
- ・ 今年は大苦戦。来年は大きな企画もあり、持ち直して忙しい年になりそう。
- ・ 現状維持可能なら良しとすべきか。人件費の高騰と人手の確保は如何ともしがたい問題となりつつある。
- ・ 極めて安定、固定化しています。
- ・ 消費者の低年齢化に伴い購買力の低下が発生している。
- ・ ここ数年、目新しく消費者のニーズをとらえた商品（魅力的なもの）が少なく、実体としての景気はかなり厳しいのではないかと思う。今はインバウンドの顧客の動向に少なからず助けられている部分があるが、足元の安定しないままの経営や周囲の状況はとても危険ではないかと思う。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 客室、レストラン等を含めて大幅にリニューアルした。その結果宿泊客の7～8割が外国人となり、単価が上昇し売上増加に貢献している。
- ・ 外的要因に影響を受けることはあまりなく安定している。
- ・ 天候の不順で野菜等の値上がりにより利幅減少。客数は増えているが、支払い分が多い。
- ・ 売上は前年度より増加傾向だが、人が安定せず人件費も増加し、収益はさほど伸びなかった。これからも人件費の高騰などにより今までと同じ売上では利益が出なくなってしまう。
- ・ とにかく人手不足。
- ・ 再開発等の地域の変化、外国人観光客の増加、地上げなど様々な要因があり、先行き不透明である。具体策を考慮しない限り好転は望めない。

## 9) 不動産業

- ・ 大きなローンが終わったので楽になった。設備にお金がかげられる。
- ・ 数あった同業者がほとんど閉店してしまったので、売上に安定的な営業が可能となってきた。
- ・ 取引先が増加しないので、収益増が見込めない。新規取引先を開発するために、自社の新サービス等の開発が必要。

## 10) サービス業

- ・ 中心となる得意先の景気動向が比較的良かったため、広告宣伝費の増加より消費につながったが、今後（半期）AIによる広告のあり方、制作プロセスの変化等、従来の広告業界の変化が非常に気になる。
- ・ それなりに安定。
- ・ オリンピックに向けた建築工事の拡大は、来年度以降先行き不明で人材増の判断ができない。
- ・ 売上、収益は増加しているが、同業者間の競争も激化している。米日貿易摩擦の結果、日本に与える影響が来期の不安材料の一つになり得る。
- ・ 昨年に比べて売上が減少し、人員を減らして収益を確保している。売上が上がらないと人員増とならないので販路を拡大したい。
- ・ 売上が少し上がっても材料費が上るため、利益とはならず。人も少ない中で何とかやりくりしているが、急な人材確保は人件費が増加することにもなる。



# 【特別調査】「来年の経営見通し・採用計画と働き方改革」

【調査実施時期】  
平成30年12月中旬

## 【調査結果概要】

平成30年の自社の業況は、「普通」が約37%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23%となっており、年初予想をやや下回った（問1参照）。平成31年の日本の景気見通しは、「やや悪い」が約33%で最多であり（問2参照）、一方、自社の業況見通しは「普通」が約36%で最多であった（問3参照）。平成31年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因は「国内景気動向」が約79%で最多、続いて「業界全体の人手不足・人材不足」が約37%、「東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇」が約21%であった（問4参照）。

平成31年の売上額の伸び率の見通しについては「変わらない」が約39%で最多、続いて「10%未満の減少」が約21%、「10%未満の増加」が約18%であった（問5参照）。

正規社員雇用についても「現状維持の予定」が約45%で最多であった（問6参照）。非正規社員雇用についても「現状維持の予定」が約38%で最多であった（問6参照）。

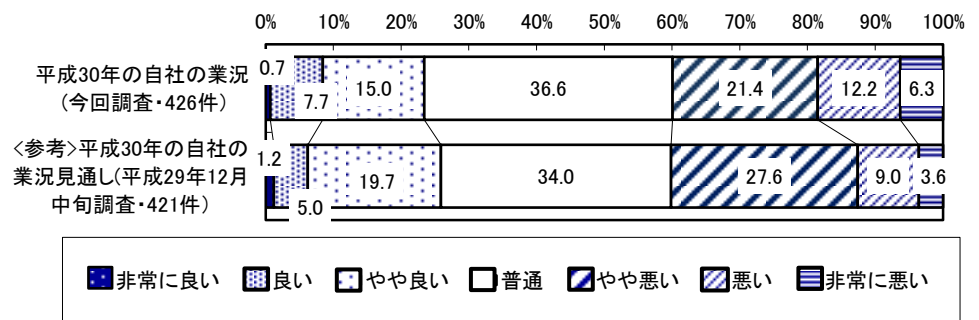
働き方改革関連法の認知状況は「部分的に知っている」が約52%で最多、続いて「内容を知っている」が約22%、「ほとんど知らない」が約21%となった（問7参照）。働き方改革関連法による経営への影響は「ほとんど影響はない」が約37%で最多、続いて「やや影響が出る」が約24%、「まったく影響はない」が約17%となった（問8参照）。また、経営への影響が想定される働き方改革関連法の内容は「年次有給取得の義務化」が約67%で最多、続いて「時間外労働の上限規制」が約66%、「同一労働同一賃金の義務化」が29%となった（問9参照）。

## 問1 平成30年の自社の業況

全体では、「普通」が36.6%で最も多く、以下「やや悪い」21.4%、「やや良い」15.0%と続いた。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は39.9%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は23.4%となった。前年同期の調査では、「普通」が34.0%で最も多く、『良い』は25.9%、『悪い』は40.2%となっており、年初の見通しと比べると『良い』の割合が低下し、『悪い』の割合もわずかに低下した（図表特1）。

業種別では、『悪い』は染色業で60.0%、印刷・同関連業で56.3%、小売業で50.0%と5割以上となったのに対し、卸売業、不動産業では2割台にとどまった。一方、『良い』は、情報通信業、卸売業の2業種で2割以上となった。また、「普通」は不動産業で5割以上を占めた。

図表特1 平成30年の自社の業況

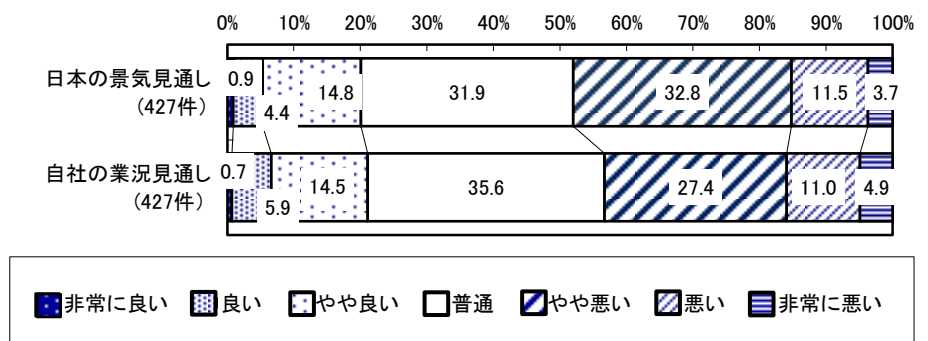


## 問2 平成31年の日本の景気見通し

全体では、「やや悪い」が32.8%で最も多く、以下「普通」31.9%、「やや良い」14.8%と続いた。『良い』は20.1%に対し、『悪い』とする見通しは48.0%であった（図表特2）。

業種別では、『悪い』は染色業で特に多く、8割を占めた。『良い』は、建設業で3割を占め、他の業種と比べて高めであった。

図表特2 平成31年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



## 問3 平成31年の自社の業況見通し

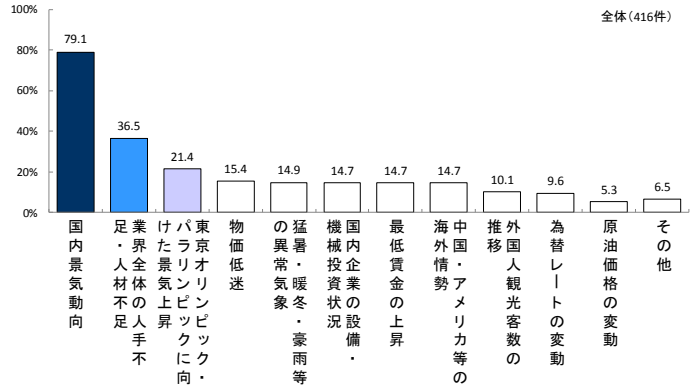
全体では、「普通」が35.6%で最も多く、以下「やや悪い」27.4%、「やや良い」14.5%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは43.3%に対し、『良い』と明るい見通しを示したのは21.1%にとどまった（図表特2）。

業種別では、『悪い』は印刷・同関連業、染色業で6割以上となった。一方、『良い』は製造業、建設業、情報通信業、卸売業で3割弱から3割を占めた。

問4 平成31年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因

図表特4① 平成31年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因(複数回答可)

全体では、「国内景気動向」が79.1%で最多、以下「業界全体の人手不足・人材不足」36.5%、「東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇」21.4%が上位を占めた。海外動向項目に当たる「中国・アメリカ等の海外情勢」は14.7%、「為替レートの変動」は9.6%、「原油価格の変動」は5.3%にとどまった(図表特4①)。



業種別では、建設業を除く9業種で「国内景気動向」が最多で、情報通信業、不動産業で9割以上を占めた。建設業では、「業界全体の人手不足・人材不足」が最も多く6割半ばとなった(図表特4②)。

図表特4② 平成31年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因(複数回答可・業種別)

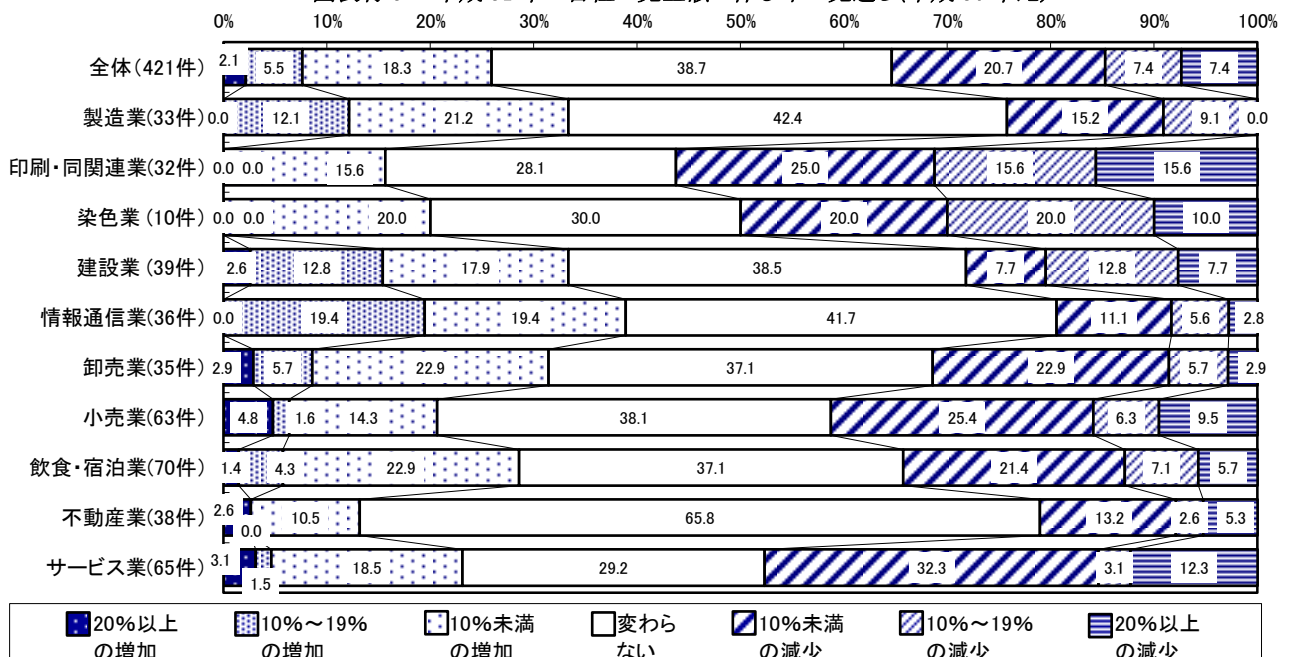
| 業種      | 1位                   | 2位                             | 3位                             |
|---------|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 製造業     | 国内景気動向 82.4%         | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 32.4% | 国内企業の上昇・機械投資状況 32.4%           |
| 印刷・同関連業 | 国内景気動向 87.5%         | 業界全体の人手不足・人材不足 40.6%           | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 33.3% |
| 染色業     | 国内景気動向 77.8%         | 物価低迷 22.2%                     | 外国人観光客数の推移 22.2%               |
| 建設業     | 業界全体の人手不足・人材不足 66.7% | 国内景気動向 56.4%                   | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 35.9% |
| 情報通信業   | 国内景気動向 91.4%         | 業界全体の人手不足・人材不足 40.0%           | 国内企業の上昇・機械投資状況 22.9%           |
| 卸売業     | 国内景気動向 72.2%         | 為替レートの変動 33.3%                 | 業界全体の人手不足・人材不足 30.6%           |
| 小売業     | 国内景気動向 82.3%         | 業界全体の人手不足・人材不足 22.6%           | 為替レートの変動 16.1%                 |
| 飲食・宿泊業  | 国内景気動向 79.4%         | 業界全体の人手不足・人材不足 44.1%           | 猛暑・暖冬・豪雨等の異常気象 30.9%           |
| 不動産業    | 国内景気動向 94.6%         | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 27.0% | 業界全体の人手不足・人材不足 24.3%           |
| サービス業   | 国内景気動向 71.9%         | 業界全体の人手不足・人材不足 40.6%           | 国内企業の上昇・機械投資状況 18.8%           |

問5 平成31年の自社の売上額の伸び率の見通し

平成30年と比べた平成31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38.7%で最も多く、以下「10%未満の減少」20.7%、「10%未満の増加」18.3%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35.5%、「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は25.9%となって、『減少』が『増加』を上回った。

業種別にみると、製造業、建設業、情報通信業で『増加』が『減少』を上回り、卸売業では同率となった。それ以外の6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』は印刷・同関連業、染色業で5割以上を占めた(図表特5)。

図表特5 平成31年の自社の売上額の伸び率の見通し(平成30年比)



**問 6 平成 31 年の正規社員雇用・非正規社員雇用**

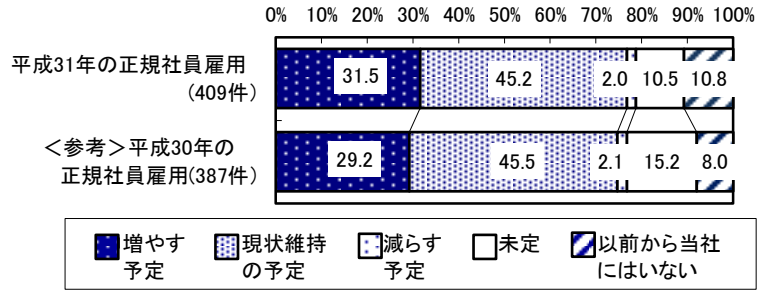
正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が 45.2%で最多となり、以下「増やす予定」31.5%、「以前から当社にはいない」10.8%と続いた。前年は、「現状維持の予定」が 45.5%、「増やす予定」が 29.2%と今回の調査とほぼ同水準であった（図表特 6①）。

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、製造業、小売業、不動産業では 5 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 割弱を占めた。

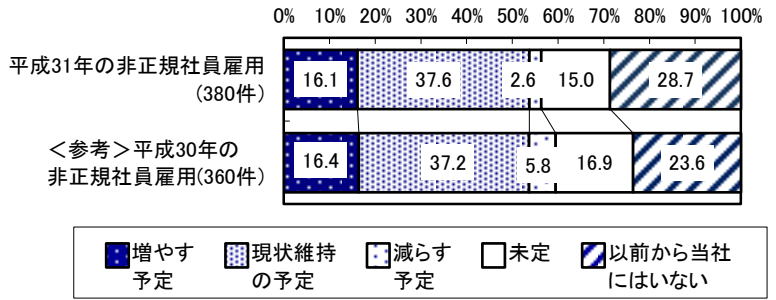
非正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が 37.6%で最も多く、以下「以前から当社にはいない」28.7%、「増やす予定」16.1%と続いた。前年同期の調査との比較では、「現状維持の予定」、「増やす予定」はほぼ横ばい、「減らす予定」は 2.6%と今回調査では低下した。（図表特 6②）。

業種別では、染色業、情報通信業、卸売業を除く 7 業種で「現状維持の予定」が最も多く、いずれも 3～5 割台を占めた。染色業、情報通信業、卸売業では「以前から当社にはいない」が最多であった。「増やす予定」は飲食・宿泊業、サービス業で 2 割台と、他の業種に比べて高めであった。

図表特 6① 平成 31 年の正規社員雇用



図表特 6② 平成 31 年の非正規社員雇用

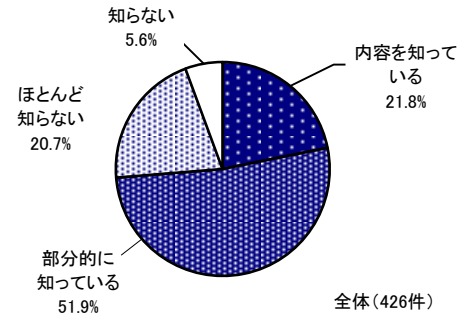


**問 7 働き方改革関連法の認知状況**

働き方改革関連法の認知状況について、全体では「部分的に知っている」が 51.9%で最多となり、以下「内容を知っている」21.8%、「ほとんど知らない」20.7%と続いた（図表特 7）。

業種別では、すべての業種で「部分的に知っている」が最も多く、特に、製造業、建設業で 6 割以上となった。一方、染色業、サービス業では「ほとんど知らない」が最も多く、ともに 3 割を超えており、業種によって回答が分かれた。

図表特 7 働き方改革関連法の認知状況

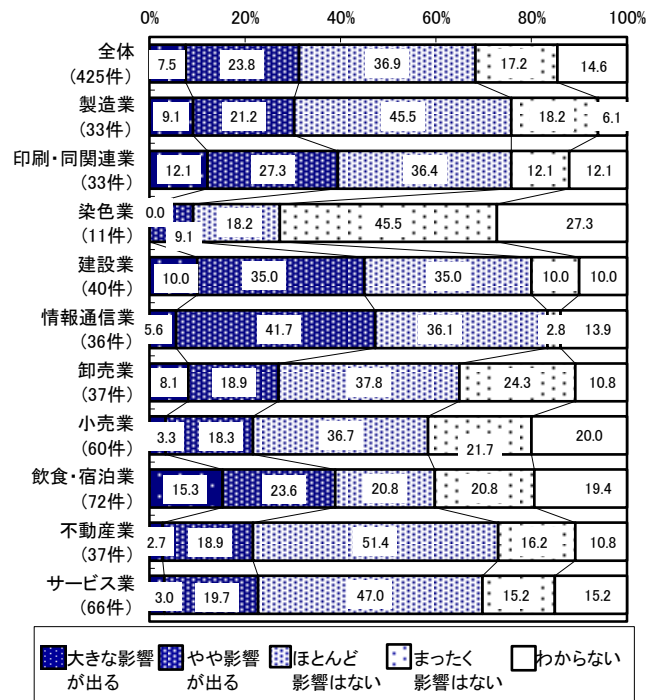


**問 8 働き方改革関連法による経営への影響**

全体では、「ほとんど影響はない」が 36.9%で最多、以下「やや影響が出る」23.8%、「まったく影響はない」17.2%と続いた。「大きな影響が出る」7.5%と「やや影響が出る」23.8%を合算した『影響が出る』は 31.3%と 3 割強を占めた。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は「ほとんど影響はない」が最多、情報通信業、飲食・宿泊業は「やや影響が出る」が最多、建設業は「やや影響が出る」と「ほとんど影響はない」が同率で最多であった。染色業は「まったく影響はない」が最多で 4 割半ばを占めており、他の業種と比較して割合が高かった。『影響が出る』が 4 割以上となった業種は、建設業、情報通信業の 2 業種であった（図表特 8）。

図表特 8 働き方改革関連法による経営への影響



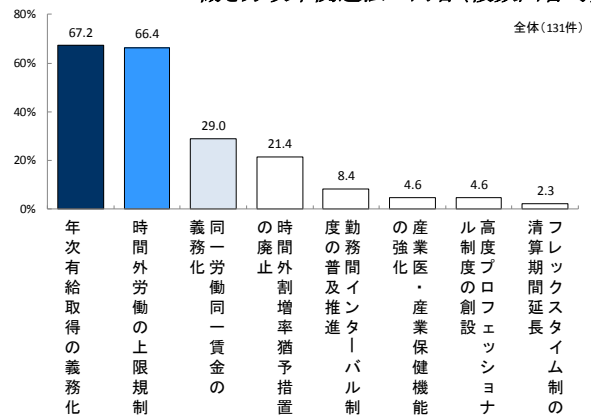


## 問9 経営への影響が想定される働き方改革関連法の内容

全体では、「年次有給取得の義務化」が67.2%で最多、以下「時間外労働の上限規制」66.4%、「同一労働同一賃金の義務化」29.0%、「時間外割増率猶予措置の廃止」21.4%が上位を占めた（図表特9①）。

業種別では、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「年次有給取得の義務化」が最多、印刷・同関連業、建設業、情報通信業で「時間外労働の上限規制」が最多、製造業、小売業で「年次有給取得の義務化」と「時間外労働の上限規制」が同率で最多となった。また、「年次有給取得の義務化」は卸売業で9割、不動産業で8割半ばと他の業種と比べて多かった。「時間外労働の上限規制」は印刷・同関連業で9割強、情報通信業で8割強と比較的多かった（染色業は回答件数が5件未満につき割愛）（図表特9②）。

図表特9① 経営への影響が想定される働き方改革関連法の内容（複数回答可）



図表特9② 経営への影響が想定される働き方改革関連法の内容（複数回答可・業種別）

|    | 製造業                 | 印刷・同関連業                | 染色業                 | 建設業                 | 情報通信業               |
|----|---------------------|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 1位 | 年次有給取得の義務化 70.0%    | 時間外労働の上限規制 92.3%       | 年次有給取得の義務化 100.0%   | 時間外労働の上限規制 77.8%    | 時間外労働の上限規制 82.4%    |
|    | 時間外労働の上限規制 70.0%    |                        | 同一労働同一賃金の義務化 100.0% |                     |                     |
| 2位 | 同一労働同一賃金の義務化 40.0%  | 年次有給取得の義務化 61.5%       |                     | 年次有給取得の義務化 55.6%    | 年次有給取得の義務化 58.8%    |
| 3位 | 時間外割増率猶予措置の廃止 20.0% | 同一労働同一賃金の義務化 38.5%     |                     | 同一労働同一賃金の義務化 22.2%  | 時間外割増率猶予措置の廃止 29.4% |
|    |                     |                        |                     | 時間外割増率猶予措置の廃止 22.2% |                     |
|    | 卸売業                 | 小売業                    | 飲食・宿泊業              | 不動産業                | サービス業               |
| 1位 | 年次有給取得の義務化 90.0%    | 年次有給取得の義務化 66.7%       | 年次有給取得の義務化 64.3%    | 年次有給取得の義務化 85.7%    | 年次有給取得の義務化 73.3%    |
|    |                     | 時間外労働の上限規制 66.7%       |                     |                     |                     |
| 2位 | 時間外労働の上限規制 30.0%    | 同一労働同一賃金の義務化 25.0%     | 時間外労働の上限規制 60.7%    | 時間外労働の上限規制 42.9%    | 時間外労働の上限規制 60.0%    |
|    | 同一労働同一賃金の義務化 30.0%  | 時間外割増率猶予措置の廃止 25.0%    |                     |                     |                     |
| 3位 | 時間外割増率猶予措置の廃止 20.0% | 勤務時間インターバル制度の普及推進 8.3% | 同一労働同一賃金の義務化 35.7%  | 同一労働同一賃金の義務化 28.6%  | 同一労働同一賃金の義務化 26.7%  |
|    |                     |                        |                     | 時間外割増率猶予措置の廃止 28.6% |                     |

## 問10 来年の日本の景気見通しや自社の見通し等（自由記述）

- ・ 消費税が上がる前の8～9月までに新たな製品を定着させ早目の売上高確保につなげたい。（製造業）
- ・ 見通しは暗い。根比べになってきている。（印刷・同関連業）
- ・ オリンピックまでは景気が良いが、オリンピック後が厳しくなると思う。当社にしてみれば和服の着用を考えてほしい。（染色業）
- ・ 消費増税までは景気は良いと思う。増税後の冷え込みで設備投資を控えられると厳しくなるかと思う。（建設業）
- ・ 人手不足（技術者不足）がより深刻になる恐れがあり、今後業績にも影響あり。（情報通信業）
- ・ オリンピックまでは良さそうだが、消費税率10%への引上げによってどのように変化するか不明。（卸売業）
- ・ 来年から2年間、日本で行われるイベントにより、当社業界にはフォローの風が吹くと見込まれている。この機会を拾うことで業績を伸ばそうと考えている。（小売業）
- ・ 観光客増加により明るい見通しをしている。（飲食・宿泊業）
- ・ 今年は増収増益だったが、来年への保証は何もないので、必死に営業面の強化と業績の向上を目指す。（不動産業）
- ・ 安定した受注及び売上を目標とし、無理のない働き方改革を準備していきたい。（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31年2月発行