

新宿区 中小企業の景況

(令和3年1月～3月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (38件)、印刷・同関連業 (34件)、染色業 (17件)、建設業 (44件)、情報通信業 (34件)、卸売業 (41件)、小売業 (59件)、飲食・宿泊業 (85件)、不動産業 (51件)、サービス業 (81件)

※ () 内は有効回答数 合計 484 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】 令和3年4月上旬

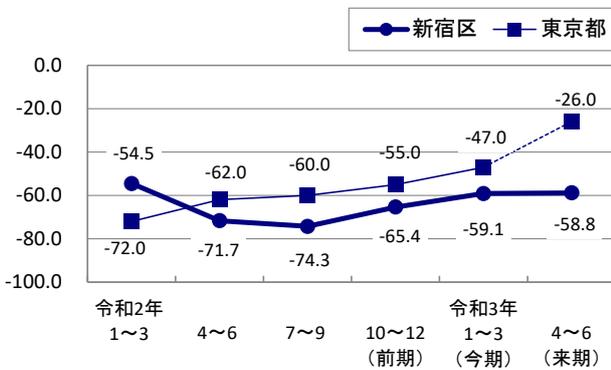
※ 各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲59.1 と、前期 (令和2年10月～12月) の▲65.4 から持ち直した。来期 (令和3年4月～6月) の予想は▲58.8 で今期並みの厳しさとなる見込み (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 (図表2)。「良い」理由では、「同業者間の競合」が前期より 9.2 ポイント増加し、悪い理由では「仕入れ以外のコストの動向」が 5.3 ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由 (%)

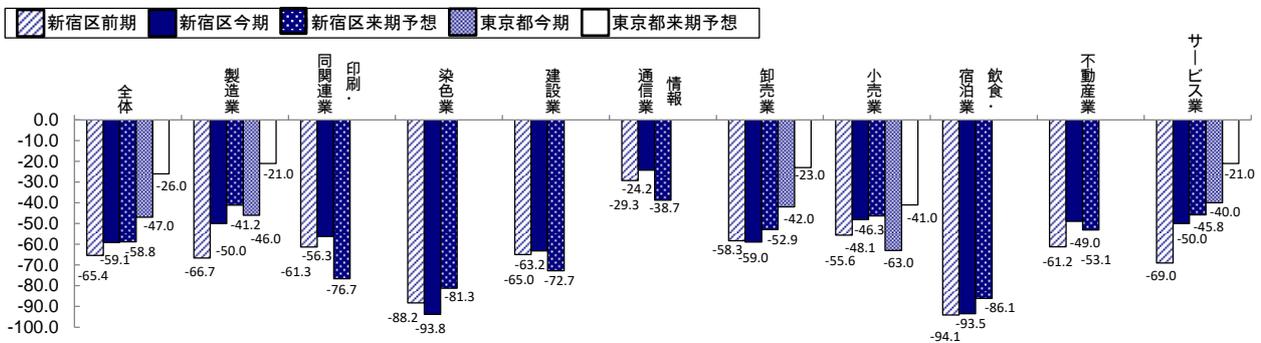
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達	株式・不動産等の価格	為替レートの動向	税制・会計制度	同業者間の競合	その他
業況											
良い	90.0	17.5	17.5	10.0	10.0	12.5	2.5	2.5	0.0	22.5	10.0
悪い	83.2	8.6	14.1	19.2	16.2	23.7	3.1	2.4	2.4	21.6	25.4

※最大3つまで選択

業種別では、製造業、不動産業、サービス業が大きく持ち直した。また、印刷・同関連業、情報通信業、小売業でも改善し、建設業でもやや持ち直した。一方、染色業では低迷し、卸売業、飲食・宿泊業では前期並みの厳しさが続いた。

来期は、染色業で大幅に改善する見込み。また、製造業、卸売業、飲食・宿泊業、サービス業で持ち直し、小売業でもやや改善する見込み。一方で、印刷・同関連業、情報通信業では大きく低迷し、建設業、不動産業でも厳しさが強まる見込み (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5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)

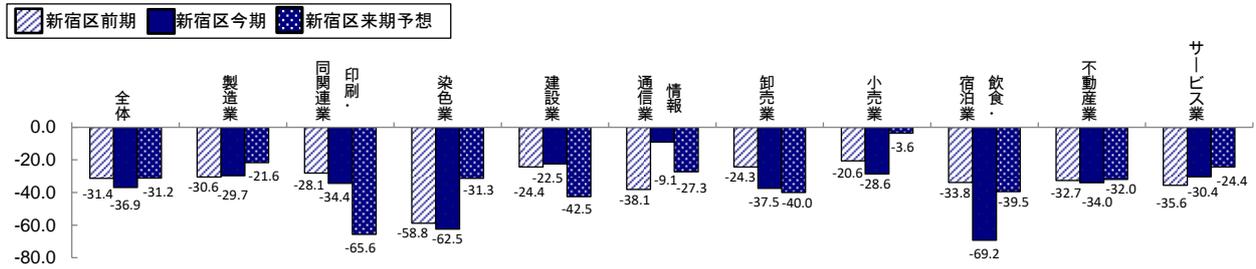
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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

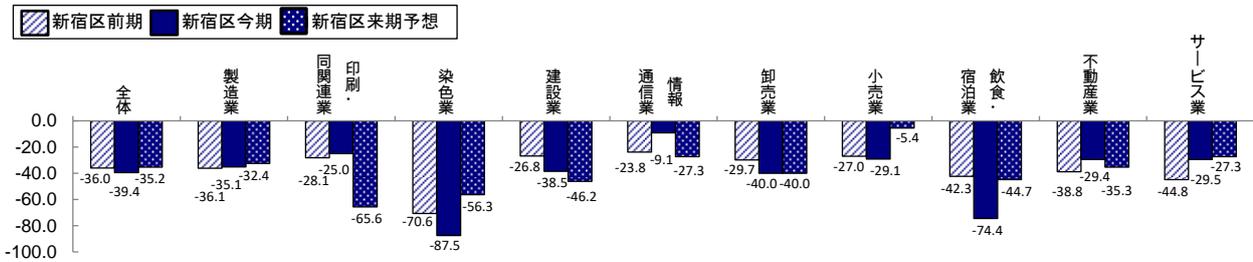
●売上額 DI

今期は、情報通信業で大幅に改善し、建設業、サービス業でも持ち直した。一方、卸売業、飲食・宿泊業では大きく低迷し、印刷・同関連業、染色業、小売業、不動産業でも厳しさが強まった。製造業では前期並みの厳しさが続いた。来期は、染色業、小売業、飲食・宿泊業で大きく持ち直し、製造業、不動産業、サービス業でも改善する見込み。一方、印刷・同関連業、建設業、情報通信業では大きく低迷し、卸売業では厳しさがやや強まる見込み。



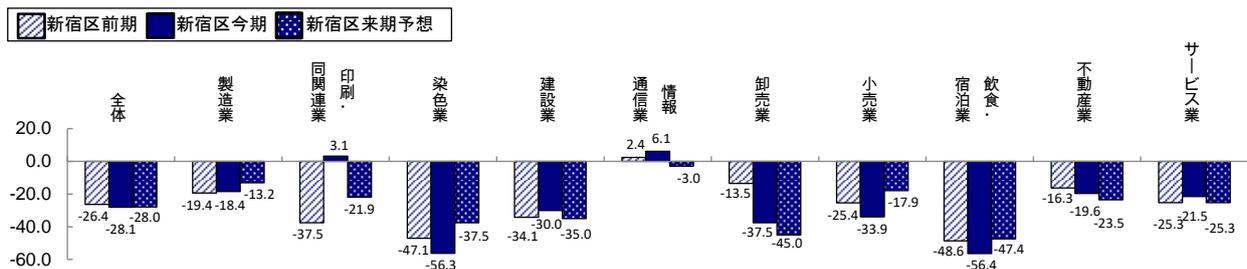
●収益 DI

今期は、情報通信業、サービス業で大きく持ち直し、印刷・同関連業、不動産業でも低調感が弱まった。一方、染色業、建設業、卸売業、飲食・宿泊業は大きく低迷し、小売業でも厳しさがやや強まった。製造業は前期並みの厳しさが続いた。来期は、染色業、小売業、飲食・宿泊業で大きく持ち直し、製造業、サービス業でも厳しさがやや和らぐ見込み。一方、印刷・同関連業、情報通信業では大きく低迷し、建設業、不動産業でも厳しさが強まり、卸売業では今期並みの厳しさが続く見込み。



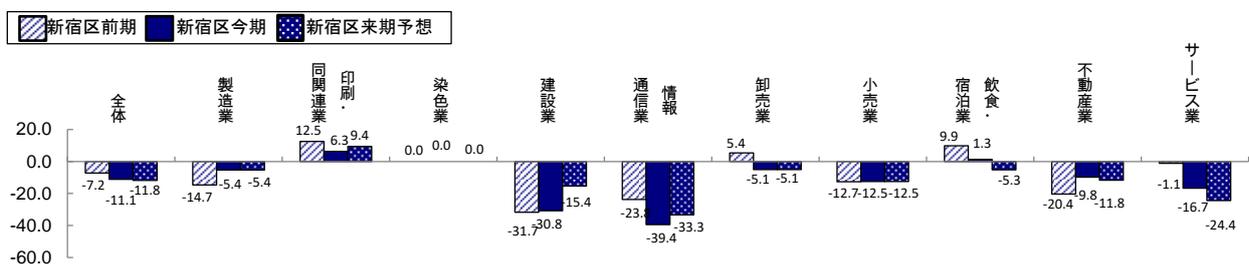
●資金繰り DI

今期は、情報通信業で好感感が強まり、印刷・同関連業が好転した。また、建設業、サービス業で苦しさが和らぎ、製造業で窮屈感がやや弱まった。一方、卸売業では窮屈感が大きく強まり、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業でも苦しさが増した。来期は、染色業、小売業で苦しさが大きく和らぎ、製造業、飲食・宿泊業でも窮屈感が弱まる見込み。一方、印刷・同関連業、情報通信業が水面下に転じ、建設業、卸売業、不動産業、サービス業でも窮屈感が強まる見込み。



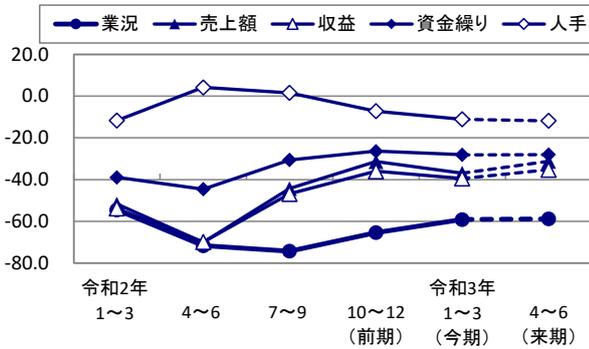
●人手 DI

今期は、製造業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業で不足となった。染色業は適正となり、印刷・同関連業、飲食・宿泊業では過剰となった。来期は、印刷・同関連業、染色業を除く8業種で不足となり、印刷・同関連業では過剰、染色業では適正となる見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

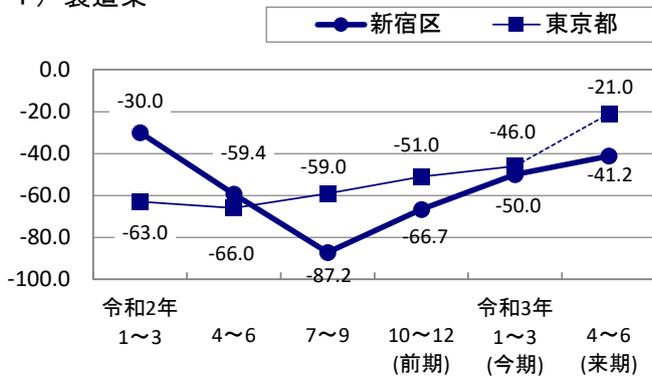
今期は、業況が改善した一方で、売上額、収益は低迷し、資金繰りは窮屈感がやや強まった。人手は不足感が強まった。来期は、業況は今期並みの厳しさが続くほか、売上額、収益は持ち直す見込み。資金繰り、人手は今期並みの窮屈感と不足感が続く見込み。



	令和2年 1~3	4~6	7~9	10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-54.5	-71.7	-74.3	-65.4	-59.1	-58.8
売上額	-51.7	-70.1	-44.3	-31.4	-36.9	-31.2
収益	-53.8	-69.9	-46.8	-36.0	-39.4	-35.2
資金繰り	-38.9	-44.6	-30.6	-26.4	-28.1	-28.0
人手	-11.7	4.2	1.6	-7.2	-11.1	-11.8

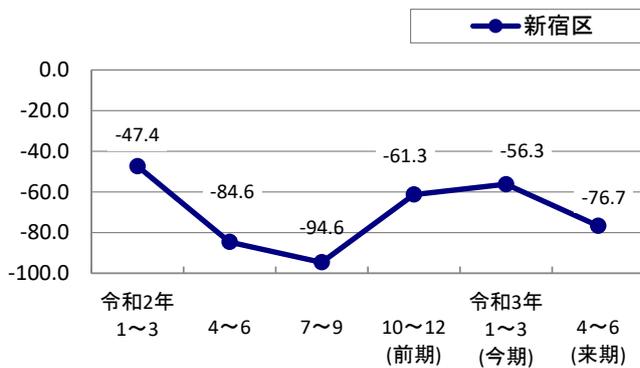
5. 業種別における DI 推移

1) 製造業



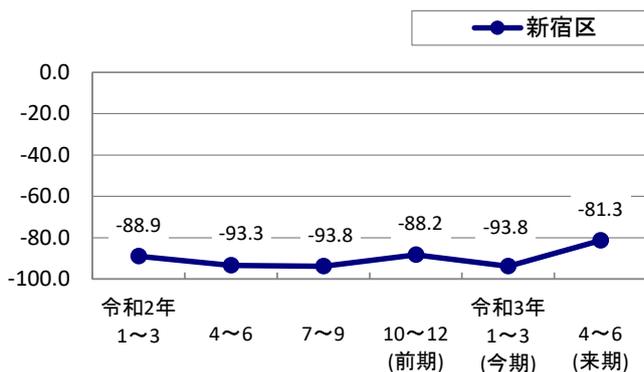
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-66.7	-50.0	-41.2	-46.0
売上額	-30.6	-29.7	-21.6	
収益	-36.1	-35.1	-32.4	
資金繰り	-19.4	-18.4	-13.2	
人手	-14.7	-5.4	-5.4	

2) 印刷・同関連業



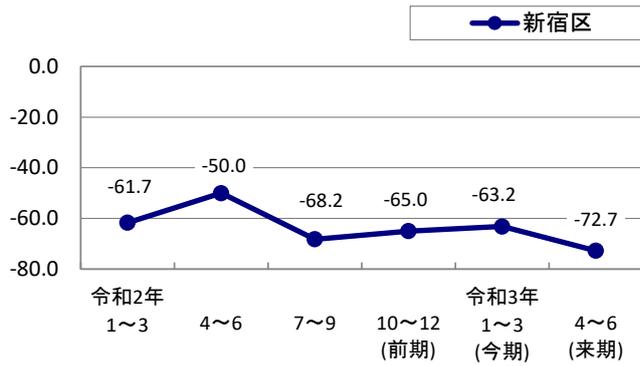
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-61.3	-56.3	-76.7
売上額	-28.1	-34.4	-65.6
収益	-28.1	-25.0	-65.6
資金繰り	-37.5	3.1	-21.9
人手	12.5	6.3	9.4

3) 染色業



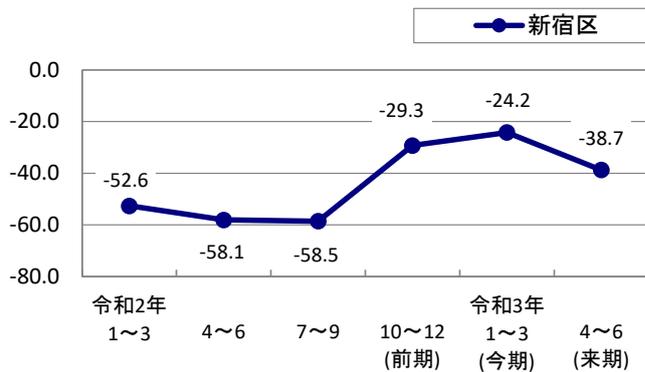
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-88.2	-93.8	-81.3
売上額	-58.8	-62.5	-31.3
収益	-70.6	-87.5	-56.3
資金繰り	-47.1	-56.3	-37.5
人手	0.0	0.0	0.0

4) 建設業



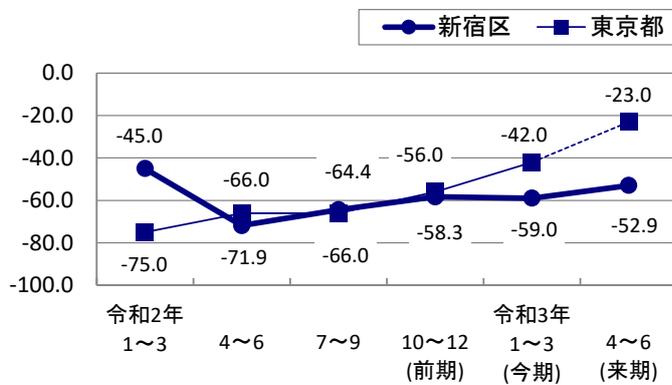
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-65.0	-63.2	-72.7
売上額	-24.4	-22.5	-42.5
収益	-26.8	-38.5	-46.2
資金繰り	-34.1	-30.0	-35.0
人手	-31.7	-30.8	-15.4

5) 情報通信業



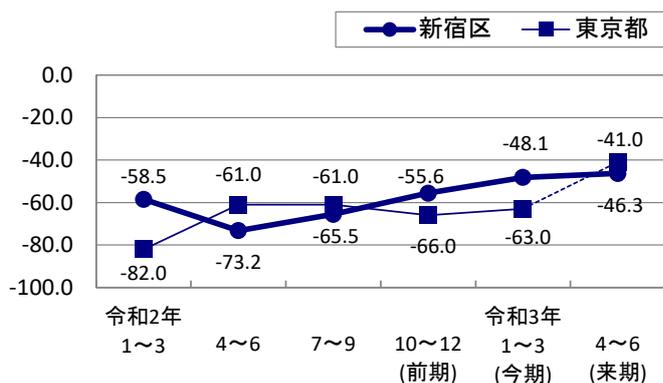
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-29.3	-24.2	-38.7
売上額	-38.1	-9.1	-27.3
収益	-23.8	-9.1	-27.3
資金繰り	2.4	6.1	-3.0
人手	-23.8	-39.4	-33.3

6) 卸売業



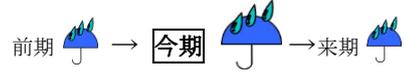
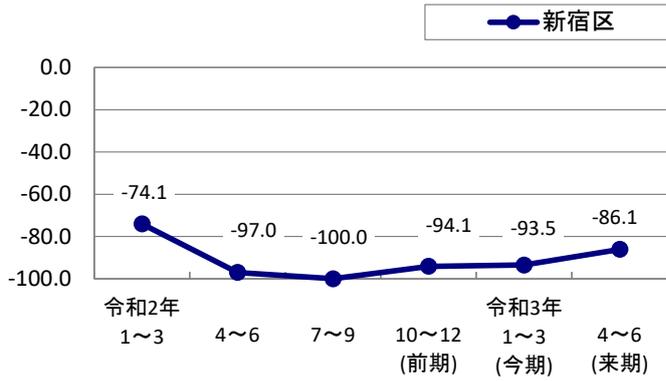
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-58.3	-59.0	-52.9	-42.0
売上額	-24.3	-37.5	-40.0	
収益	-29.7	-40.0	-40.0	
資金繰り	-13.5	-37.5	-45.0	
人手	5.4	-5.1	-5.1	

7) 小売業



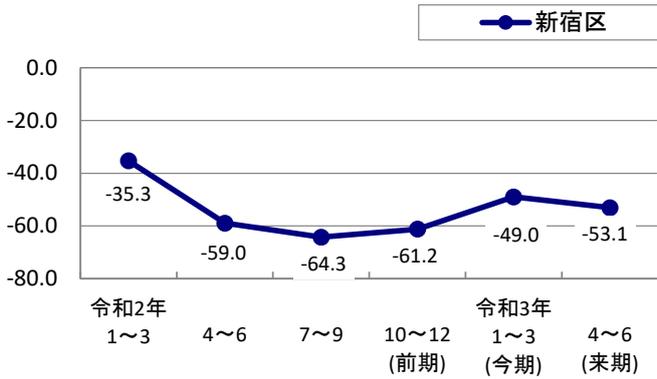
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-55.6	-48.1	-46.3	-63.0
売上額	-20.6	-28.6	-3.6	
収益	-27.0	-29.1	-5.4	
資金繰り	-25.4	-33.9	-17.9	
人手	-12.7	-12.5	-12.5	

8) 飲食・宿泊業



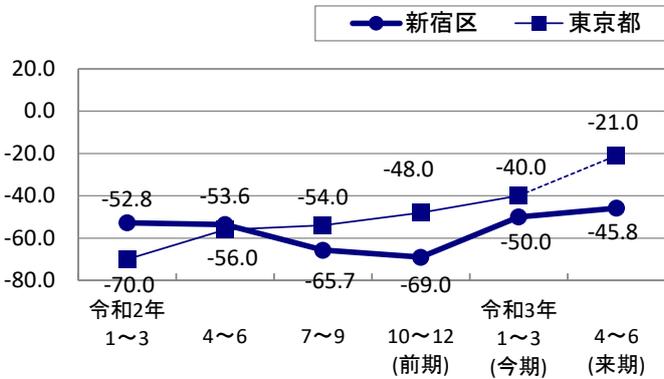
	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-94.1	-93.5	-86.1
売上額	-33.8	-69.2	-39.5
収益	-42.3	-74.4	-44.7
資金繰り	-48.6	-56.4	-47.4
人手	9.9	1.3	-5.3

9) 不動産業



	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-61.2	-49.0	-53.1
売上額	-32.7	-34.0	-32.0
収益	-38.8	-29.4	-35.3
資金繰り	-16.3	-19.6	-23.5
人手	-20.4	-9.8	-11.8

10) サービス業



	令和2年 10~12 (前期)	令和3年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-69.0	-50.0	-45.8	-40.0
売上額	-35.6	-30.4	-24.4	
収益	-44.8	-29.5	-27.3	
資金繰り	-25.3	-21.5	-25.3	
人手	-1.1	-16.7	-24.4	

マーク	DI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	-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」71.6%、2位「利幅の縮小」22.2%、3位「顧客・ニーズの変化・減少」20.8%となった。

業種別では、全ての業種で「売上の停滞・減少」が1位となった。2位は、印刷・同関連業、建設業、飲食・宿泊業、不動産業で「利幅の縮小」、情報通信業、サービス業で「人手不足」、染色業で「取引先の減少」、小売業で「顧客・ニーズの変化・減少」、製造業で「利幅の縮小」と「取引先の減少」、卸売業で「同業者間の競争の激化」と「取引先の減少」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 71.6%	売上の停滞・減少 67.6%	売上の停滞・減少 81.3%
2位	利幅の縮小 22.2%	利幅の縮小 21.6% 取引先の減少 21.6%	利幅の縮小 37.5%
3位	顧客・ニーズの変化・減少 20.8%	同業者間の競争の激化 16.2% 顧客・ニーズの変化・減少 16.2% 技術力の不足 16.2%	取引先の減少 31.3%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 88.9%	売上の停滞・減少 65.0%	売上の停滞・減少 60.6%
2位	取引先の減少 55.6%	利幅の縮小 35.0%	人手不足 36.4%
3位	顧客・ニーズの変化・減少 33.3%	人手不足 30.0% 同業者間の競争の激化 30.0%	同業者間の競争の激化 27.3%
	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 81.1%	売上の停滞・減少 92.2%
2位	同業者間の競争の激化 20.0% 取引先の減少 20.0%	顧客・ニーズの変化・減少 22.6%	利幅の縮小 26.0%
3位	顧客・ニーズの変化・減少 17.5% 仕入先からの値上げ要請 17.5%	同業者間の競争の激化 20.8% 利幅の縮小 20.8%	顧客・ニーズの変化・減少 24.7%
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 58.8%	売上の停滞・減少 62.0%	
2位	利幅の縮小 25.5%	人手不足 26.6%	
3位	同業者間の競争の激化 21.6%	同業者間の競争の激化 24.1%	※ 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」36.4%、2位「販路を拡大する」34.1%、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」19.7%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、不動産業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、小売業、飲食・宿泊業で「販路を拡大する」、建設業で「人材を確保する」がそれぞれ1位となった。

	全体	製造業	印刷・同関連業
1位	新しい取引先を見つける 36.4%	販路を拡大する 47.4%	新しい取引先を見つける 62.5%
2位	販路を拡大する 34.1%	新しい取引先を見つける 39.5%	販路を拡大する 40.6%
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 19.7%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 23.7% 技術力を強化する 23.7% 人材育成を強化する 23.7% IT化を推進する 23.7%	技術力を強化する 28.1%
	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 46.9%
2位	販路を拡大する 44.4%	新しい取引先を見つける 40.5%	販路を拡大する 37.5%
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 22.2%	技術力を強化する 29.7%	技術力を強化する 34.4% 人材育成を強化する 34.4%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	新しい取引先を見つける 55.0%	販路を拡大する 43.4%	販路を拡大する 26.0%
2位	販路を拡大する 45.0% 既存事業で新商品・新サービスを開発 45.0%	新しい取引先を見つける 34.0%	新しい事業を始める 24.7%
3位	新しい事業を始める 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 24.5%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 23.4%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 27.5%	新しい取引先を見つける 39.2%	
2位	人材を確保する 23.5%	販路を拡大する 32.9%	
3位	販路を拡大する 21.6%	人材を確保する 27.8%	※ 最大3つまで選択

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 昨年为国策としての融資（国金・保証協会）&企業への200万円援助金により大変助かった。本来なら継続はできなかつただろう。今は世の中の方々に喜ばれる商品企画をしている。
- ・ 2020年はコロナ禍需要で何とか持ちこたえたが、今年になりやや苦戦しだした。
- ・ ベテラン社員の退職による技術力未達による生産性の低下で収益が落ちている。技術力を高めるには時間が必要だと思う。
- ・ コロナ禍の疲れが見えている。品揃えや、新商品のアピールに力を入れたい。
- ・ 新型コロナウイルスの為、昨年春と秋の祭りが全て中止となり、仕事なくなった。又、イベントや飲食店関係の仕事も同じ状況である。

2) 印刷・同関連業

- ・ 電子部品関係の売上増加。
- ・ 官公庁が主な取引先であるが、昨年度は新型コロナウイルスの影響からか、仕事の依頼が大幅に減少した。年度末に限っては昨年度よりも売上が増加したが、今後は見通しが悪い状況。国の支援や銀行の融資を利用して何とか持ちこたえているが、今後どうなるか不安。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響は思いのほか長期化している。取引先の動きが制限されたことにより紙媒体制作の動きにも大きな影響が出ている。収束するまでの間、新たな販路拡大が必要。
- ・ 新型コロナウイルスのため、イベントの減少。取引先がテレワークなどで営業活動が減少した。
- ・ 市場全体が大幅に縮小している中、事業承継の問題により取引先の廃業が進んでいる。このまま業界構造の再編が進めば当社のビジネスモデルも崩壊する可能性が十分に考えられる。

3) 染色業

- ・ 新型コロナウイルスにより教室の生徒を集められない状態。
- ・ この業界全体が不況。2足の草鞋で生活苦しんでいる。仕事をいただくところ（呉服関係）も大変な思いだと思う。
- ・ お茶会やパーティー等の機会がなく、お客様が着物を新調する気分ではないので、販売が厳しい。
- ・ 新型コロナウイルス発生時から昨年、今年と祭礼が中止になり、1年に1回の注文手拭、裃天、その他関連する物全ての注文がなくなり、大変な時期であった。同業者も廃業している。大変な時代。

4) 建設業

- ・ 引き続き請負事業が停滞。取引先は増えてきた。
- ・ 仕事の案件の引合は多いが、契約まで時間がかかる。複数の取引先（受注先）が有るが、工事発注が大きく片寄っている。元請の大手ゼネコンから様々な点で要望が増えており、対応に苦慮することが多くなってきている。
- ・ 建設市場の規模縮小により同業他社との競争が発生している。繁忙期・閑散期の差が大きく、安定しないため人員も定着しづらい。人材確保と育成も必要だが、新規取引先の確保と経費の見直しが課題である。
- ・ 売上減少、商品不足。
- ・ 人材の不足。外注労務が多くなり利益を圧迫している。

5) 情報通信業

- ・ 大きい仕事が入ってきている。
- ・ 新型コロナウイルスの影響はあまりない。展示会、出張費、交際費が減少している事で売上は下がっても販売管理費も下がり大きな影響は受けていない。
- ・ 転職で業界を去る者が今年多く見られた。人材ありきなので収益に影響が出ている。IT業だとシステムエンジニアを担当する従業員が、実際には売上につながる生産性の高い仕事をしていないことに気がつかない。
- ・ 営業の強化をどうしていくかが鍵。この4年間の累積赤字により来期は背水の陣でのぞみたい。

6) 卸売業

- ・ 物流倉庫向けの自動化システムの出荷が順調。
- ・ 新型コロナウイルスにより航空機業界が大きな影響を受け、生産量が減少しており、直接受注(売)が減少。また、航空便、船便の減少に伴い運賃の上昇があり、コスト面でのダメージも受けている。
- ・ 外食需要の消失に伴い、売上激減。労働基準法の強化に伴い、人件費の固定化。結果収益悪化。
- ・ 顧客訪問ツールの販売をしているが、営業活動の減少によって需要が減り、業績が悪化した。
- ・ 予定していたイベントの中止・延期で販促物の売上がダウン。対前年比が 78%となっており資金繰りにかなりの影響が出て苦しい状況である。
- ・ 売上の減少に歯止めが効かず、異業種への参入を考えている。

7) 小売業

- ・ 1年前と違って今は新型コロナウイルスの影響はない。
- ・ 和菓子小売業。新型コロナウイルスでうち需要はやや増加するも、企業の手土産等法人需要、箱詰など単価が上がらず。イベント需要が回復する事を期待。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で売上は落ちているが、交際費・旅費等を使わない為、利益は何とか確保できている。
- ・ 前回報告と変わらず、未だに飲食関係の新規出店が無く、当社取扱ののれん・のぼり・帯等の注文が皆無。イベント・パーティーもしかりであり、関連グッズの注文もない。
- ・ インバウンドの消失・人の流れの減少。
- ・ 通販、ネット販売などが中心の世の中、アナログ世代の人間。個人商店は、先の経営が成り立たない。

8) 飲食・宿泊業

- ・ 売上自体は少しずつ上昇傾向ではあるが、昨年から負債が多く、都・国からの補償でなんとか補てんできている状況。また今後、感染者数が増えるようでは、先行きはわからない。
- ・ 家族経営で店も小さく 20 人位の客数なので大赤字ではないが、客数は五割減で直撃を受けている。都の協力金で何とかなっている状況。
- ・ 営業時間が 20 時 21 時でも変わらない。少量の仕入になるので、仕入値が高くなっている。
- ・ 大学の近くで営業している為、大学が平常に戻らないと人がいない。
- ・ 感染者数が落ちつかない限り悪化のまま。
- ・ コロナで売上は 50%減。会社・企業の外食自粛の為、非常に厳しい。インバウンドのお客様 100%減。

9) 不動産業

- ・ 支援金等の効果が大いなので多少なりとも賃貸物件等の賃料の滞納も少なく推移しているが、いずれ限界が来ると思う。空室が増えつつある。
- ・ 取引先とのミーティングが減り、情報収集が難しい。面と向かって出てくる情報もあるので、残念である。仕入も値が上昇しておりバランスに影響がある。早く対面での営業をしたい。
- ・ 客足が鈍化しており、この先も不透明が続いている。昨年同様に減収予想。
- ・ 新型コロナウイルスのせいで来訪が減り、仲介手数料減少。
- ・ 令和 2~3 年にかけてのコロナ禍の影響で飲食店のテナントが無くなり、空きフロアが 7 ヶ月続き今後の見通しも暗い。

10) サービス業

- ・ 売上、利益共に大幅な増減はなく、業績は堅調に推移している。
- ・ 昨年 1~8 月くらいまで新型コロナウイルスの影響はかなりあり、その後多少上向いてきたものの、今期(3月~)はまた不透明な部分が多く不安は感じている。
- ・ コンサート興行が思い通りに計画できない為、収入予測ができない。
- ・ コロナの影響により売上低迷が続いている。社員の雇用・給与は守っているが、賞与は大幅減。現在は資産を取崩して何とか持ちこたえているが、そろそろリストラも考えなくてはならない。
- ・ 美容業(まつエク・ネイル)のため、大きく新型コロナウイルスの影響を受けている。感染防止に努めながら集客していくしかないが、今までのような経営を維持することは厳しい。

【調査結果概要】

新型コロナウイルス発生による業況への影響は、「業況は悪化した」が77.3%で最も多く、「影響はほとんどない」20.0%、「業況は良くなった」2.8%と続いた（問1参照）。また、新型コロナウイルス発生により「業況が悪化した」と回答した企業にその要因を尋ねたところ、業況が悪化した要因は、「売上の減少」が96.4%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症対策費用の増加」21.3%、「仕入価格の上昇」11.1%と続いた（問2参照）。なお、売上の減少割合は「2割未満の減少」が34.9%で最も多く、以下「2割以上～5割未満の減少」25.7%、「5割以上の減少」19.9%と続いた。また、「2割未満の減少」から「5割以上の減少」までを合わせた『減少』は80.5%となった（問3参照）。

新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応は、「自社のみでの対応は困難（支援が必要）」44.1%、「自社のみでの動きで対応できている」55.9%となった（問4参照）。

デジタル化に対する取り組み状況は、「新型コロナウイルス発生前から取り組んでいる」が35.5%で最も多く、以下「デジタル化に取り組む予定はない」30.0%、「新型コロナウイルス発生後から取り組んでいる」20.9%と続いた（問5参照）。

デジタル化に取り組んでいる、またはこれから取り組む予定であると回答した企業に、デジタル化の内容を尋ねたところ、「テレワーク環境の整備（パソコン、ルーター、セキュリティ対策など）」が59.3%で最多、以下「WEB会議の導入・整備」54.3%、「業務データの電子化」52.3%と続いた（問6参照）。また、デジタル化による生産性の向上について尋ねたところ、「変わらない」が40.7%で最多となり、以下「上がった（上がる）」34.0%、「わからない」19.3%、「下がった（下がる）」6.0%と続いた（問7参照）。更に、デジタル化による労働環境の改善について尋ねたところ、「改善した（する）」が41.3%で最多となり、以下「変わらない」32.0%、「わからない」21.7%、「改善していない（しない）」5.0%と続いた（問8参照）。

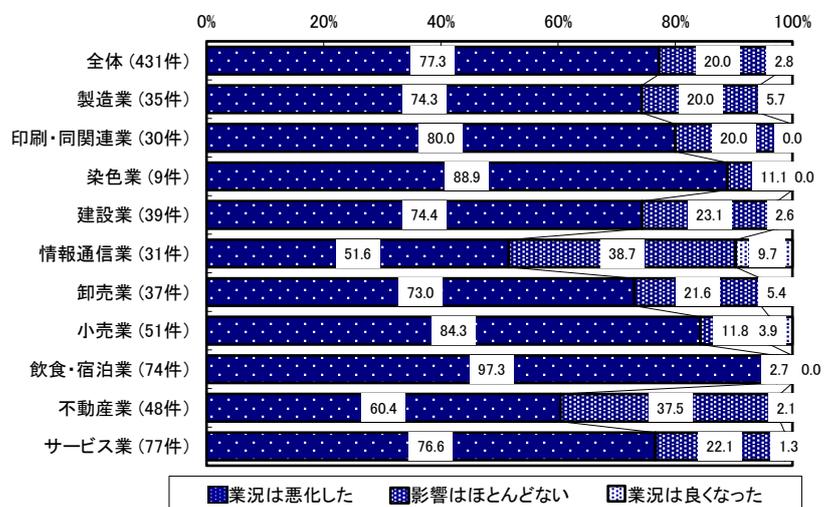
DX（デジタルトランスフォーメーション）の認知度については、「聞いたことがあるが、詳しくはわからない」が39.8%で最多となり、「聞いたことがない」31.3%、「知っている」28.9%となった（問9参照）。

問1 新型コロナウイルス発生による業況への影響

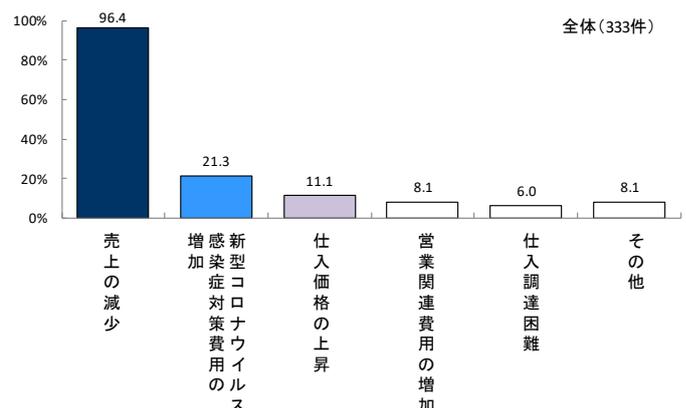
新型コロナウイルス発生による業況への影響は、「業況は悪化した」が77.3%で最も多く、「影響はほとんどない」20.0%、「業況は良くなった」2.8%と続いた。

業種別では、飲食・宿泊業で10割弱、印刷・同関連業、染色業、小売業で8割以上が「業況は悪化した」と回答した。また、製造業、建設業、卸売業、サービス業でも7割以上が「業況は悪化した」と回答した。一方で、情報通信業、不動産業では「業況は悪化した」はそれぞれ5割強、6割強にとどまり、「影響はほとんどない」が4割弱となった（図表特1）。

図表特1 新型コロナウイルス発生による業況への影響



図表特2 業況が悪化した要因（複数回答可）



問2 業況が悪化した要因

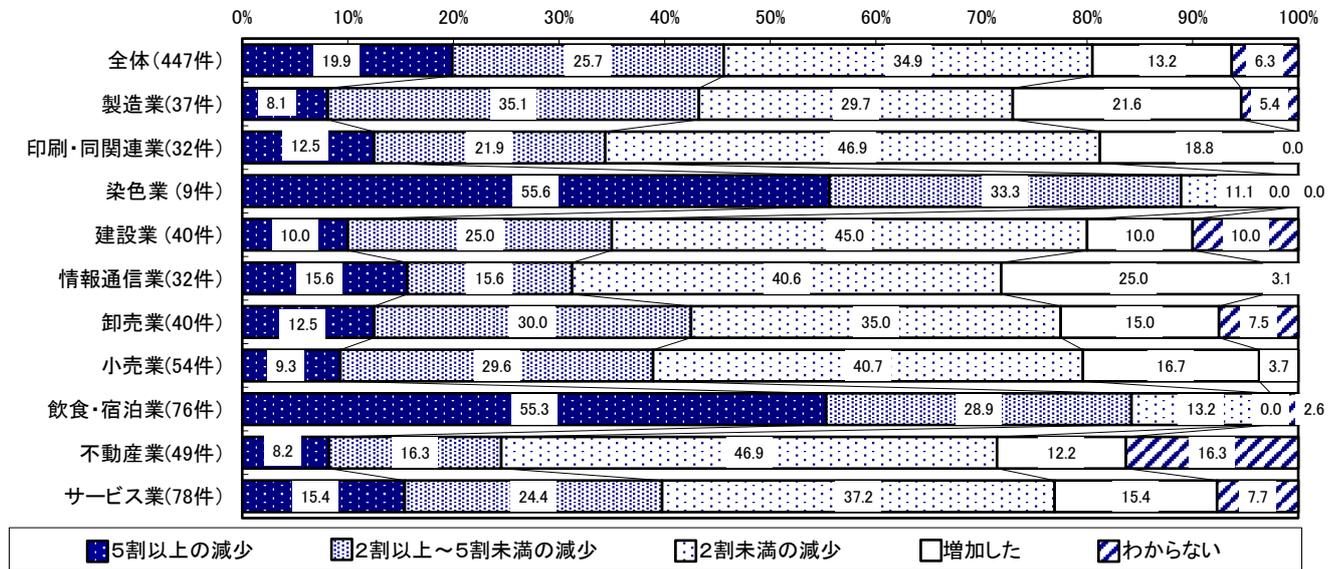
新型コロナウイルス発生により「業況が悪化した」と回答した企業にその要因を尋ねたところ、業況が悪化した要因は、全体では「売上の減少」が96.4%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症対策費用の増加」21.3%、「仕入価格の上昇」11.1%と続いた（図表特2）。

問3 売上の減少割合(令和2年1~3月期比)

売上の減少割合は、全体では「2割未満の減少」が34.9%で最も多く、以下「2割以上~5割未満の減少」25.7%、「5割以上の減少」19.9%と続いた。なお、「2割未満の減少」から「5割以上の減少」までを合わせた『減少』は80.5%となった。

業種別にみると、「5割以上の減少」は、染色業、飲食・宿泊業において5割以上と顕著に高い(図表特3)。

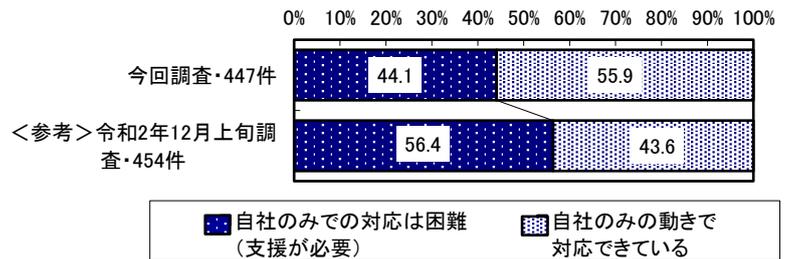
図表特3 売上の減少割合(令和2年1~3月期比)



問4 新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応の可否

新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応は、全体では「自社のみでの対応は困難(支援が必要)」44.1%、「自社のみでの動きで対応できている」55.9%となった。令和2年12月の調査と比較すると、「自社のみでの動きで対応できている」は12.3ポイント増加している(図表特4)。

図表特4 新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応の可否

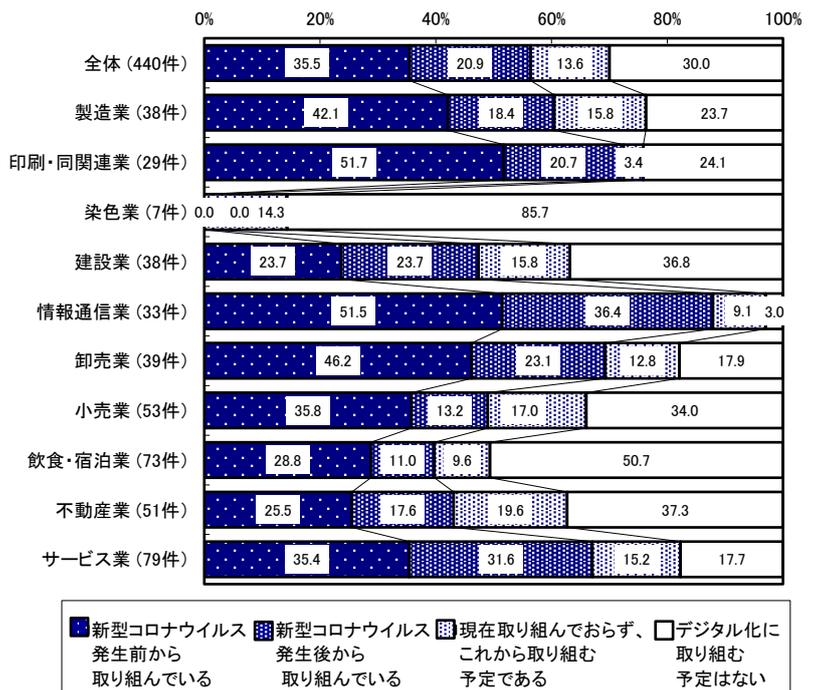


問5 デジタル化に対する取り組み状況

デジタル化に対する取り組み状況は、全体では、「新型コロナウイルス発生前から取り組んでいる」が35.5%で最も多く、以下「デジタル化に取り組む予定はない」30.0%、「新型コロナウイルス発生後から取り組んでいる」20.9%と続いた。「新型コロナウイルス発生前から取り組んでいる」と「新型コロナウイルス発生後から取り組んでいる」を合わせた『取り組んでいる』は56.4%と、過半数を超えた。

業種別でみると、『取り組んでいる』は情報通信業で9割弱、印刷・同関連業で7割強、製造業、卸売業、サービス業で6割以上となっている。一方、建設業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業では5割未満にとどまっており、業種によって回答が分かれた(図表特5)。

図表特5 デジタル化に対する取り組み状況

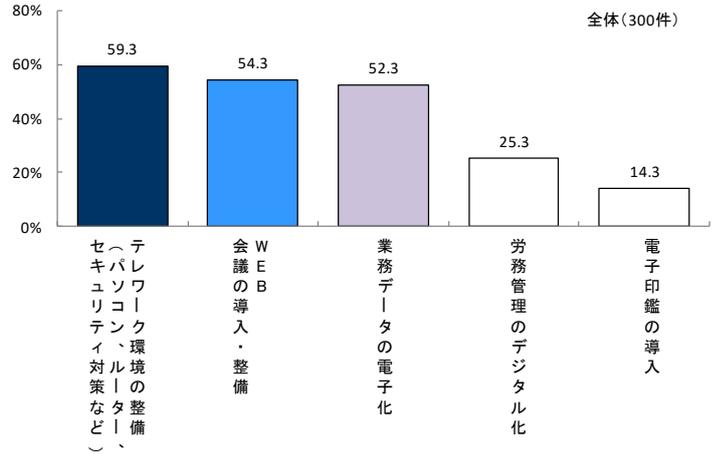


問6 取り組んでいる、または取り組む予定のデジタル化の内容

デジタル化に取り組んでいる、またはこれから取り組む予定であると回答した企業に、デジタル化の内容を尋ねたところ、全体では、「テレワーク環境の整備（パソコン、ルーター、セキュリティ対策など）」が59.3%で最多、以下「WEB会議の導入・整備」54.3%、「業務データの電子化」52.3%と続いた（図表特6①）。

業種別では、飲食・宿泊業を除く全ての業種で、「テレワーク環境の整備（パソコン、ルーター、セキュリティ対策など）」が5割から8割となった（染色業は回答件数が5件未満のため割愛）（図表特6②）。

図表特6① 取り組んでいる、または取り組む予定のデジタル化の内容（複数回答可・上位5項目）



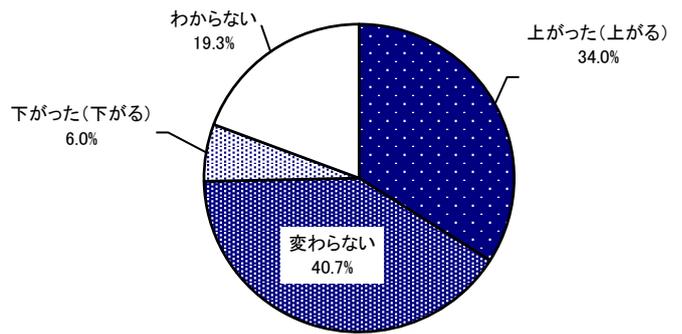
図表特6② 取り組んでいる、または取り組む予定のデジタル化の内容（複数回答可・業種別）

	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	業務データの電子化 63.0	業務データの電子化 66.7	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 100.0	業務データの電子化 65.2 テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 65.2	WEB会議の導入・整備 87.1
2位	WEB会議の導入・整備 55.6	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 57.1	△	WEB会議の導入・整備 43.5	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 83.9
3位	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 51.9	WEB会議の導入・整備 42.9		労務管理のデジタル化 21.7	業務データの電子化 45.2
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 65.6	業務データの電子化 64.7	業務データの電子化 61.8	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 68.8	WEB会議の導入・整備 72.3
2位	WEB会議の導入・整備 62.5	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 50.0	労務管理のデジタル化 29.4	業務データの電子化 53.1	テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 64.6
3位	業務データの電子化 43.8	WEB会議の導入・整備 47.1	WEB会議の導入・整備 23.5 テレワーク環境の整備 (パソコン、ルーター、セキュリティ対策など) 23.5	WEB会議の導入・整備 34.4	業務データの電子化 35.4

問7 デジタル化による生産性の向上

デジタル化に取り組んでいる、またはこれから取り組む予定であると回答した企業に、デジタル化による生産性の向上について尋ねたところ、「変わらない」が40.7%で最多となり、以下「上がった（上がる）」34.0%、「わからない」19.3%、「下がった（下がる）」6.0%と続いた（図表特7）。

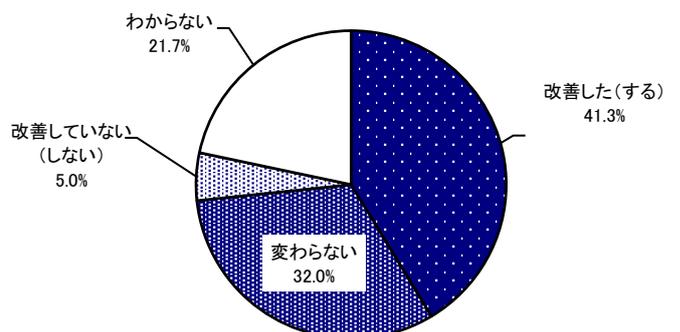
図表特7 デジタル化による生産性の向上



問8 デジタル化による労働環境の改善

デジタル化に取り組んでいる、またはこれから取り組む予定であると回答した企業に、デジタル化による労働環境の改善について尋ねたところ、「改善した（する）」が41.3%で最多となり、以下「変わらない」32.0%、「わからない」21.7%、「改善していない（しない）」5.0%と続いた（図表特8）。

図表特8 デジタル化による労働環境の改善

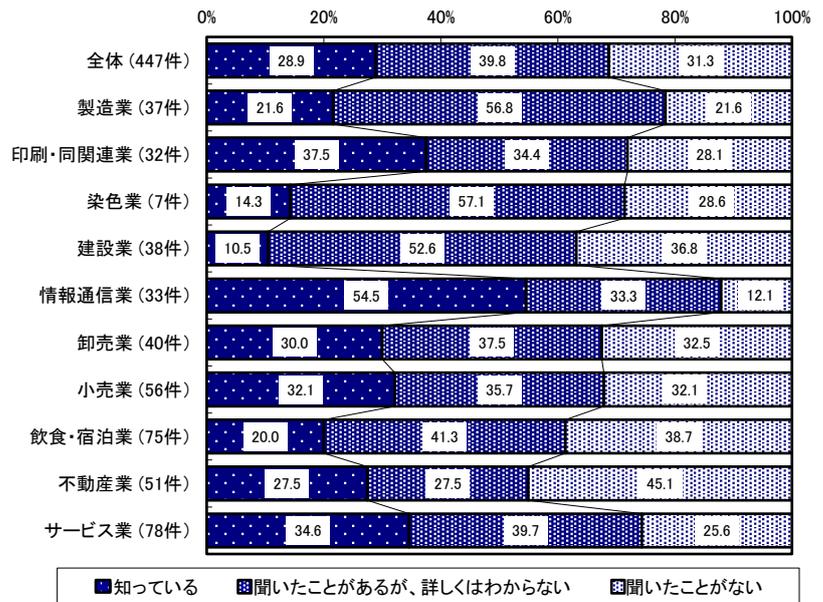


問 9 DX(デジタルトランスフォーメーション)の認知度

DX(デジタルトランスフォーメーション)の認知度について、全体では、「聞いたことがあるが、詳しくはわからない」が39.8%で最多となり、「聞いたことがない」31.3%、「知っている」28.9%となった。

業種別では、情報通信業において「知っている」は5割以上となっており、他の業種と比べて高い結果となっている。一方で、「聞いたことがない」は不動産業では4割以上、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で3割以上、製造業、印刷・同関連業、染色業、サービス業で2割以上となっており、業種によって認知度に差があることがうかがえる(図表特9)。

図表特9 DX(デジタルトランスフォーメーション)の認知度



問 10 新型コロナウイルスやデジタル化に関する行政支援について、ご意見やご要望等(自由記述)

- ・ 業界としては、もう一度持続化給付金が必要(製造業)。
- ・ 支援をお願いしたい(印刷・同関連業)。
- ・ 建設現場における労務作業が多い中で、現場での出退等の管理はIDカード等を利用しているが、労務自体はアナログなのでデジタル化は難しいと思う(建設業)。
- ・ 支援が多岐にわたるが、内容がわかりづらく、どれが該当するか不明なことが多い(建設業)。
- ・ デジタル化に伴い、セキュリティ強化の助成も必要(情報通信業)。
- ・ 助成金の数(種類)を増やし、提出時の申請もデジタル化してほしい(情報通信業)。
- ・ ビッグデータ、AIを活用したDX化を促進して、民間企業にも分かり易いサービスを提供してほしい(情報通信業)。
- ・ 中小企業向けにDXの成功事例を紹介してほしい(卸売業)。
- ・ 幅広い業種への支援を望む(卸売業)。
- ・ 飲食店への納品業者に対する支援もしてほしい(小売業)。
- ・ 申請の様式・基準・規定・方法・期日等を分かりやすく簡素化してほしい(飲食・宿泊業)。
- ・ 高齢でデジタル化についていけない人の事もっと考えてほしい(飲食・宿泊業)。
- ・ テレワークでは、店舗にいる時と同じ作業は効率が悪く、難しい。店舗の中のデジタル化の支援が欲しい(不動産業)。
- ・ 雇用調整助成金を続けてほしい(サービス業)。
- ・ デジタル化については、政府が率先して範を示すべきと思う。コロナ禍で特に感じる(サービス業)。
- ・ 従業員数に関係なく全ての法人にデジタル化の支援を願う。1~2人のところほど苦しい(サービス業)。
- ・ デジタル庁発足で世の中がどう変化していくのか、当社のサービスにどう影響があるのか知りたい(サービス業)。

(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)
令和3年6月発行