

# 新宿区 中小企業の景況

(令和3年4月～6月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (41件)、印刷・同関連業 (31件)、染色業 (16件)、建設業 (45件)、情報通信業 (40件)、卸売業 (40件)、小売業 (60件)、飲食・宿泊業 (69件)、不動産業 (46件)、サービス業 (72件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 460 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】 令和3年7月上旬

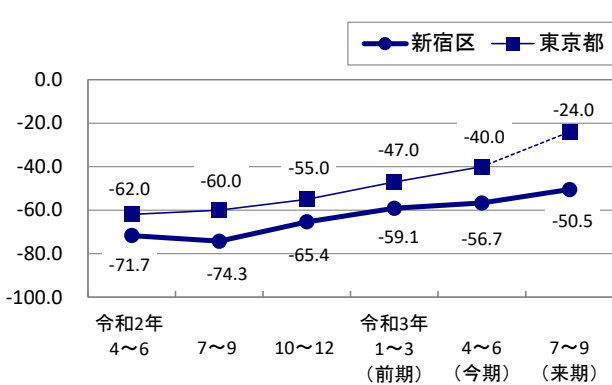
※ 各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲56.7 と、前期 (令和3年1月～3月) の▲59.1 から持ち直した。来期 (令和3年7月～9月) の予想は▲50.5 と厳しさが和らぐ見込み (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、「資金繰り・資金調達の動向」が前期より 5.4 ポイント増加し、悪い理由では「仕入価格の動向」が 4.2 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 (%)

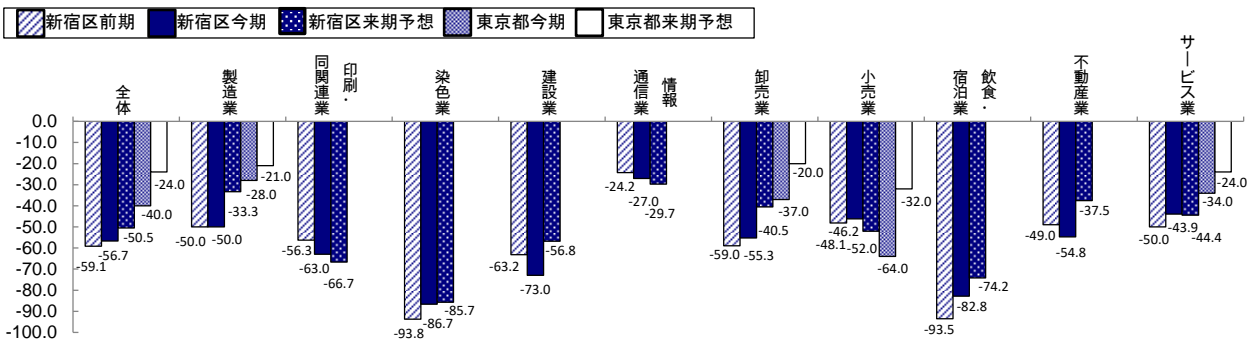
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	92.3	7.7	20.5	15.4	5.1	17.9	0.0	5.1	2.6	23.1	12.8
悪い	83.2	8.4	14.3	23.4	13.2	19.4	1.5	2.2	4.0	24.5	21.6

※最大3つまで選択

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

来期は、製造業、建設業、卸売業、不動産業で大幅に改善する見込み。また、飲食・宿泊業で持ち直し、染色業でもやや改善する見込み。一方で、印刷・同関連業、小売業では厳しさが強まり、情報通信業でもやや低迷し、サービス業では今期並みの厳しさが続く見込み (図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



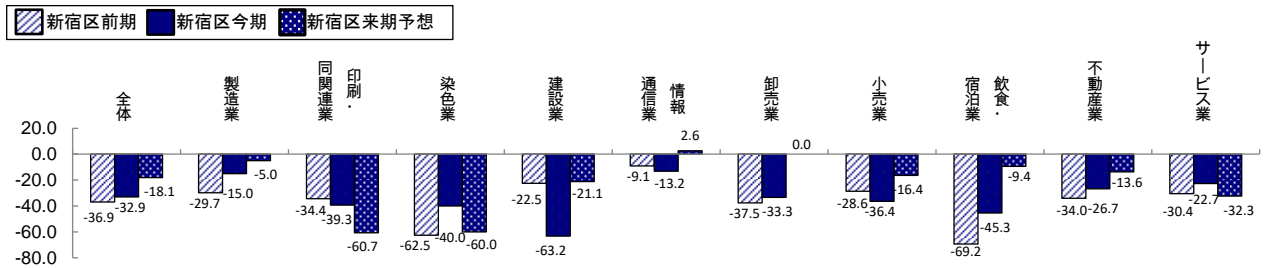
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の7月発表の資料によるもの。  
(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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。  
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

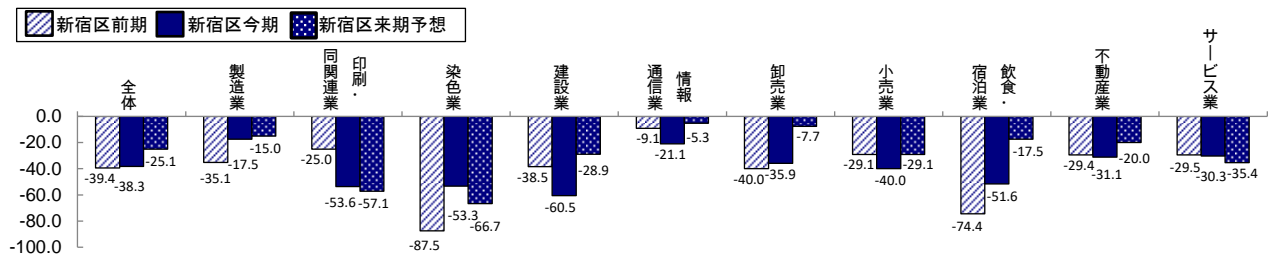
#### ●売上額 DI

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



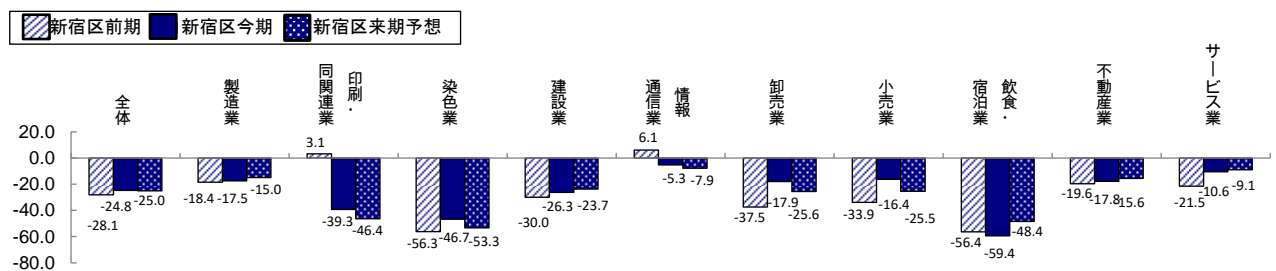
#### ●収益 DI

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



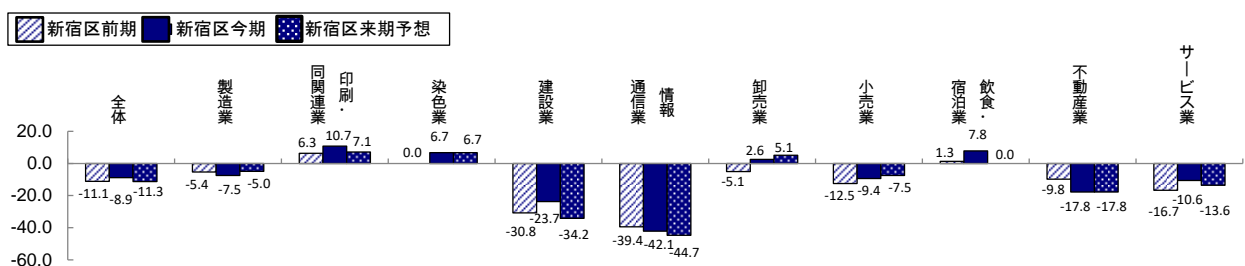
#### ●資金繰り DI

今期は、卸売業、小売業、サービス業で大幅に苦しさが和らぎ、染色業、建設業で窮屈感が弱まった。不動産業でも苦しさがやや和らぎ、製造業は前期並みの厳しさが続いた。一方、印刷・同関連業、情報通信業が水面下に転じ、飲食・宿泊業でも苦しさが増した。来期は、飲食・宿泊業で苦しさが大きく和らぎ、製造業、建設業、不動産業、サービス業でも窮屈感がやや弱まる見込み。一方、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業では窮屈感が強まり、情報通信業でもやや苦しさが増す見込み。



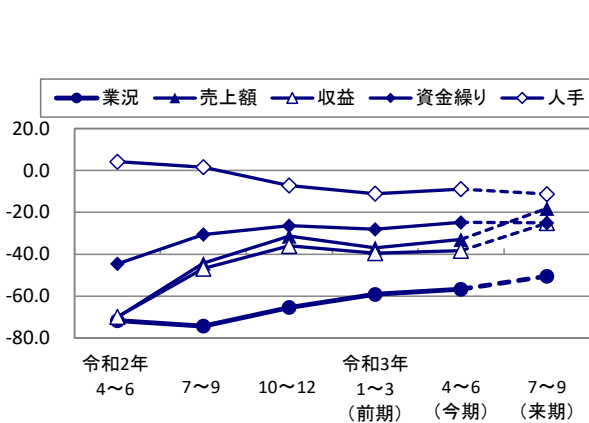
#### ●人手 DI

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

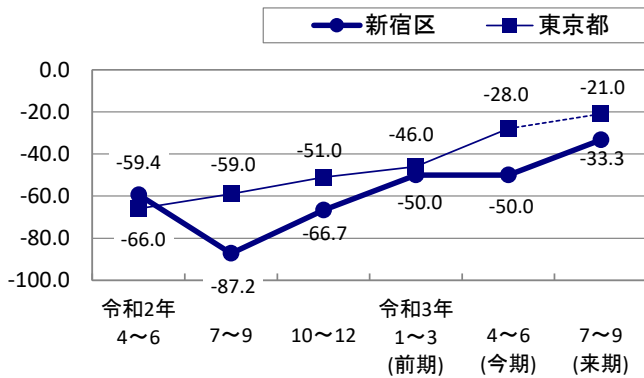
今期は、全ての項目がやや改善した。来期は、業況、売上額、収益はさらに改善する見込み。資金繰りは今期並みの窮屈感が続く見込み。人手は不足感がやや強まる見込み。



	令和2年 4~6	7~9	10~12	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-71.7	-74.3	-65.4	-59.1	-56.7	-50.5
売上額	-70.1	-44.3	-31.4	-36.9	-32.9	-18.1
収益	-69.9	-46.8	-36.0	-39.4	-38.3	-25.1
資金繰り	-44.6	-30.6	-26.4	-28.1	-24.8	-25.0
人手	4.2	1.6	-7.2	-11.1	-8.9	-11.3

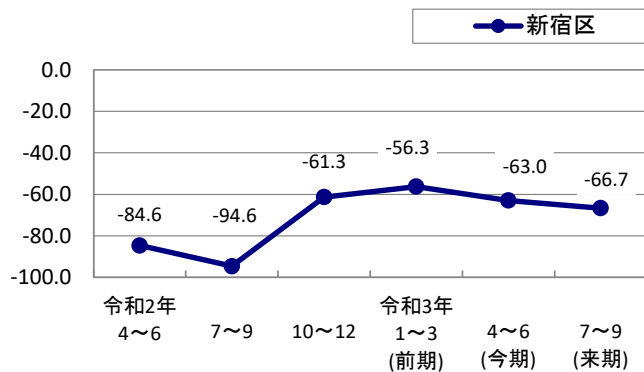
#### 5. 業種別における DI 推移

##### 1) 製造業



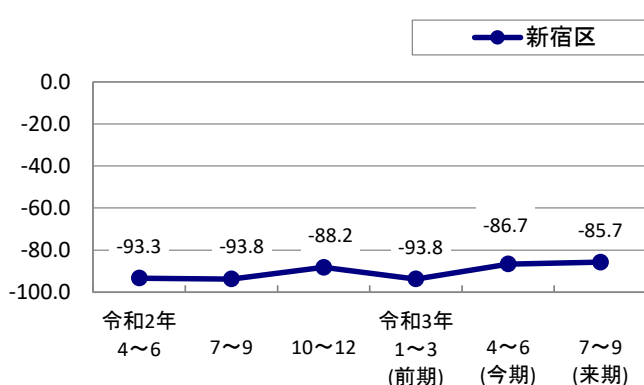
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-50.0	-50.0	-33.3	-28.0
売上額	-29.7	-15.0	-5.0	
収益	-35.1	-17.5	-15.0	
資金繰り	-18.4	-17.5	-15.0	
人手	-5.4	-7.5	-5.0	

##### 2) 印刷・同関連業



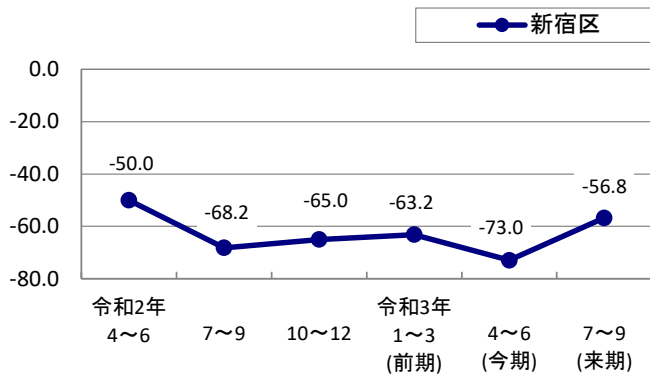
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-56.3	-63.0	-66.7
売上額	-34.4	-39.3	-60.7
収益	-25.0	-53.6	-57.1
資金繰り	3.1	-39.3	-46.4
人手	6.3	10.7	7.1

##### 3) 染色業



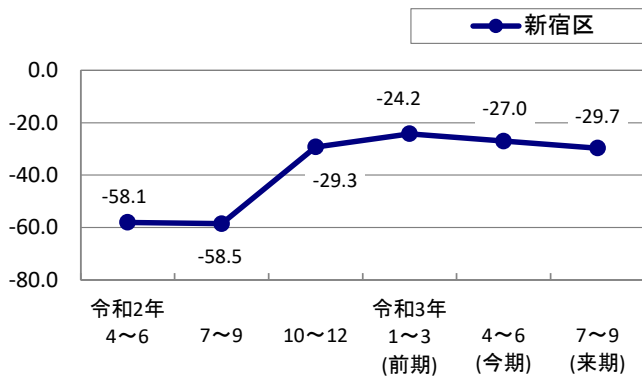
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-93.8	-86.7	-85.7
売上額	-62.5	-40.0	-60.0
収益	-87.5	-53.3	-66.7
資金繰り	-56.3	-46.7	-53.3
人手	0.0	6.7	6.7

#### 4) 建設業



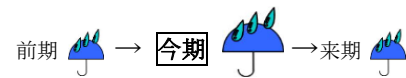
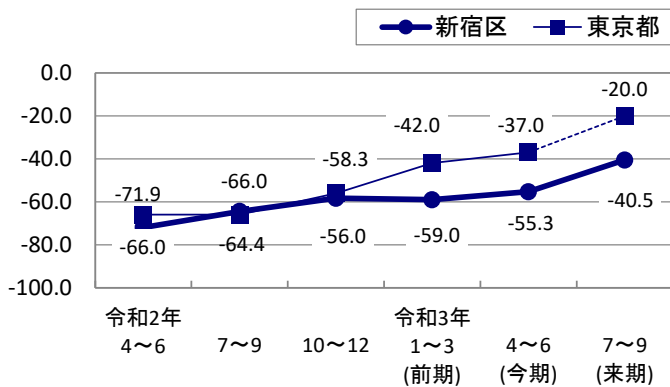
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-63.2	-73.0	-56.8
売上額	-22.5	-63.2	-21.1
収益	-38.5	-60.5	-28.9
資金繰り	-30.0	-26.3	-23.7
人手	-30.8	-23.7	-34.2

#### 5) 情報通信業



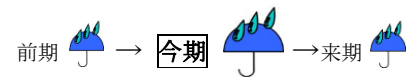
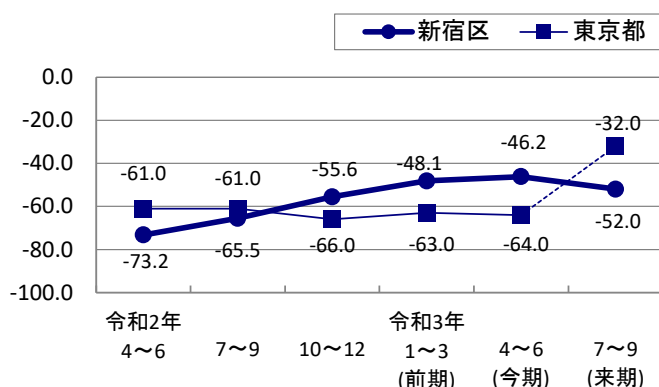
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-24.2	-27.0	-29.7
売上額	-9.1	-13.2	2.6
収益	-9.1	-21.1	-5.3
資金繰り	6.1	-5.3	-7.9
人手	-39.4	-42.1	-44.7

#### 6) 卸売業



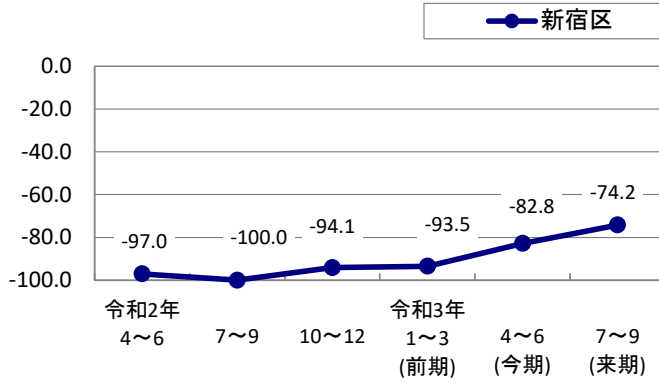
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-59.0	-55.3	-40.5	-37.0
売上額	-37.5	-33.3	0.0	
収益	-40.0	-35.9	-7.7	
資金繰り	-37.5	-17.9	-25.6	
人手	-5.1	2.6	5.1	

#### 7) 小売業



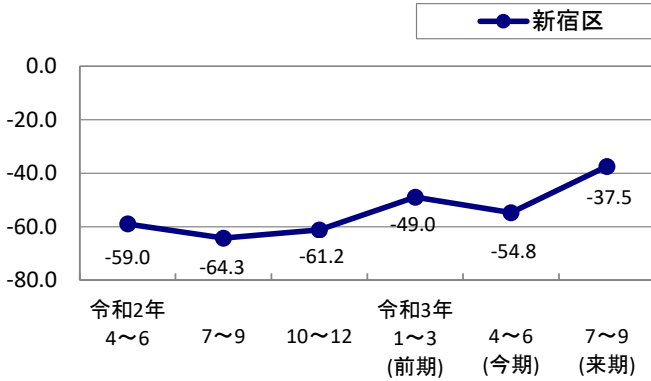
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-48.1	-46.2	-52.0	-64.0
売上額	-28.6	-36.4	-16.4	
収益	-29.1	-40.0	-29.1	
資金繰り	-33.9	-16.4	-25.5	
人手	-12.5	-9.4	-7.5	

8) 飲食・宿泊業



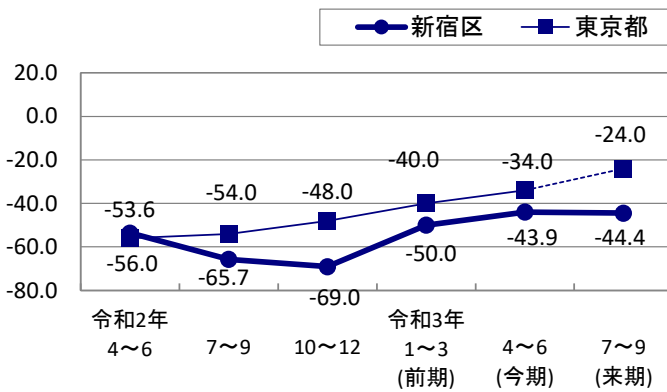
	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-93.5	-82.8	-74.2
売上額	-69.2	-45.3	-9.4
収益	-74.4	-51.6	-17.5
資金繰り	-56.4	-59.4	-48.4
人手	1.3	7.8	0.0

9) 不動産業



	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-49.0	-54.8	-37.5
売上額	-34.0	-26.7	-13.6
収益	-29.4	-31.1	-20.0
資金繰り	-19.6	-17.8	-15.6
人手	-9.8	-17.8	-17.8

10) サービス業



	令和3年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-50.0	-43.9	-44.4	-34.0
売上額	-30.4	-22.7	-32.3	
収益	-29.5	-30.3	-35.4	
資金繰り	-21.5	-10.6	-9.1	
人手	-16.7	-10.6	-13.6	

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」68.9%、2位「顧客・ニーズの変化・減少」20.7%、3位「同業者間の競争の激化」20.0%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、製造業、印刷・同関連業、飲食・宿泊業で「利幅の縮小」、染色業で「取引先の減少」、情報通信業で「人手不足」、卸売業、不動産業で「同業者間の競争の激化」、小売業で「顧客・ニーズの変化・減少」、建設業、サービス業で「人手不足」と「同業者間の競争の激化」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	68.9%	売上の停滞・減少	61.5%	売上の停滞・減少	89.3%
2位	顧客・ニーズの変化・減少	20.7%	利幅の縮小	23.1%	利幅の縮小	50.0%
3位	同業者間の競争の激化	20.0%	材料価格の上昇	17.9%	顧客・ニーズの変化・減少	42.9%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	売上の停滞・減少	73.3%	売上の停滞・減少	68.4%	売上の停滞・減少	62.2%
2位	取引先の減少	60.0%	人手不足	36.8%	人手不足	40.5%
3位	顧客・ニーズの変化・減少	40.0%	同業者間の競争の激化	36.8%	顧客・ニーズの変化・減少	27.0%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	売上の停滞・減少	61.5%	売上の停滞・減少	76.4%	売上の停滞・減少	85.2%
2位	同業者間の競争の激化	23.1%	顧客・ニーズの変化・減少	21.8%	利幅の縮小	23.0%
3位	顧客・ニーズの変化・減少	20.5%	同業者間の競争の激化	16.4%	顧客・ニーズの変化・減少	16.4%
	為替レートの変動	20.5%	利幅の縮小	16.4%		
	販売商品の不足	20.5%	取引先の減少	16.4%		
	不動産業		サービス業			
1位	売上の停滞・減少	50.0%	売上の停滞・減少	63.1%		
2位	同業者間の競争の激化	22.7%	人手不足	23.1%		
3位	人手不足	18.2%	同業者間の競争の激化	23.1%		
	利幅の縮小	18.2%	顧客・ニーズの変化・減少	21.5%		

※ 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」37.6%、2位「販路を拡大する」35.5%、3位「人材育成を強化する」20.0%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、卸売業、飲食・宿泊業で「販路を拡大する」、建設業で「人材を確保する」、不動産業で「不動産の有効活用を図る」、情報通信業で「販路を拡大する」と「人材育成を強化する」、小売業で「販路を拡大する」と「新しい取引先を見つける」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	37.6%	販路を拡大する	45.0%	新しい取引先を見つける	71.4%
2位	販路を拡大する	35.5%	新しい取引先を見つける	32.5%	販路を拡大する	46.4%
3位	人材育成を強化する	20.0%	技術力を強化する	27.5%	新しい事業を始める	28.6%
	染色業		建設業		情報通信業	
1位	新しい取引先を見つける	76.9%	人材を確保する	45.9%	販路を拡大する	43.2%
2位	販路を拡大する	15.4%	技術力を強化する	37.8%	人材育成を強化する	43.2%
	品揃えを改善する	15.4%			新しい取引先を見つける	37.8%
3位	新しい事業を始める	7.7%	新しい取引先を見つける	35.1%	技術力を強化する	24.3%
					人材を確保する	24.3%
	卸売業		小売業		飲食・宿泊業	
1位	販路を拡大する	53.8%	販路を拡大する	35.2%	販路を拡大する	32.3%
2位	新しい取引先を見つける	46.2%	新しい取引先を見つける	35.2%	新しい事業を始める	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	24.1%		
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	28.2%	新しい事業を始める	20.4%	人材育成を強化する	24.2%
			品揃えを改善する	20.4%		
	不動産業		サービス業			
1位	不動産の有効活用を図る	31.1%	新しい取引先を見つける	49.2%	染色業は「既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する」「宣伝・広報を強化する」「技術力を強化する」「情報力を強化する」「人材を確保する」「後継者を育成する」「不動産の有効活用を図る」も同率3位。	
2位	販路を拡大する	20.0%	販路を拡大する	38.5%		
	新しい取引先を見つける	20.0%				
3位	情報力を強化する	20.0%	人材を確保する	29.2%		

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ コロナ禍による売上の減少傾向は継続するも、固定費削減、販路見直しなどにより増益傾向となっている。
- ・ 仕事はあるが、人・技術・設備の改善が必要。
- ・ コロナ禍で訪問営業が難しいが、SNSを利用して新たな販売先を広げている。
- ・ ワクチンなどの仕事が多くあり、納期まで時間がない。残業して間に合わせるが、1.25~1.35倍などの人件費に対応できてない。
- ・ 観光地向け出荷が一向に改善されてこない。ほぼ0ベース。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 新型コロナウイルスへの対応として設備投資を行い、業務のシステム化を進めた。
- ・ 外出自粛の影響でイベント等の減少が相次ぎ、案件が減少している。
- ・ イベント縮小に伴う冊数の減少。
- ・ 新型コロナウイルスによる継続的なダメージが続くなか、事業承継問題をかかえる取引先の事業意欲の低下が一番大きな不安材料である。この1年で既に2社が廃業し、1社が倒産するという状況であり、今よりも、半年~2年先の動向に注視が必要である。
- ・ 売上の減少。

### 3) 染色業

- ・ コロナ禍で祭りの祭事品の注文全く無し。とても苦しい。
- ・ 百貨店の休業、教室の休業。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で教室の生徒が来ない。

### 4) 建設業

- ・ 小規模ながら会社を回している状況。
- ・ 新型コロナウイルスによる仕事量の減少の為。
- ・ 当社は鉄道会社から仕事を受注し、鉄道の保守メンテナンスを行っている会社である。新型コロナウイルスによって鉄道会社の収益が悪化したため、当社への発注量も減り、苦しい状況である。さらに、オリンピック・パラリンピック中は作業規制があり、いつも以上に仕事ができない状況である。
- ・ 市場規模の縮小により同業者間の競争が激化している。発注者より圧迫に近い形での契約を求められる。
- ・ 受注が減少している。
- ・ 仕事量と利益率の減少。
- ・ オリンピックによって現場に影響がでるかが心配である。

### 5) 情報通信業

- ・ コロナ禍、よく頑張っていると思う。リモートワークが地に付いた感じである。
- ・ 新型コロナウイルスの影響を受けず好調。
- ・ 当期においては年度計画通りに業績推移している。
- ・ 年初から新規取引先が見つかり、デジタル化(DX)関連の案件を受注している。昨年後半は売上が落ち込んだが、現在はコロナ禍前の水準まで戻っている。
- ・ 出生数の減少が加速しており収益減に直結。
- ・ ライブ、イベント関連の仕事でキャンセルが相次いだ。社員の解雇、事務所縮小を行った。
- ・ 在宅等で営業活動が困難になり、営業窓口をなくすという結末となった。今迄BtoBの業務を中心に営業活動を行ってきたが、これからはBtoCの新しい商品開発に努力を重ね、宣伝、広報を強化しなくてはならない。
- ・ 商流上プロパーの存在が受注に大きく影響する。ある程度の技術力を持ったプロパーでないと受注が難しく、受注が望めない。



## 6) 卸売業

- ・ 催事イベントの中止などコロナ禍の影響はあるものの、通販市場の活性化などの好影響もあり、業績は順調に推移している。顧客のニーズの一步先を読み取った提案と受注体制が鍵となる。
- ・ コロナ禍で営業活動が数ヶ月間殆ど出来なかったことが大きく影響して売上が減少した。まだしばらくの間は売上の低迷は続くと思われるが、6月からは地方での営業活動も出来るようになってきているので、少しずつ上向きになることを期待したい。
- ・ コロナ禍によるイベントの休止で売上減。業界内の不景気により仕入先の廃業や値上げが相次ぐ。
- ・ 政府の新型コロナウイルス対策に取引先が左右され、それにより仕入業者、納入業者への影響が大き過ぎる。商品の流れは源流から出口まで長い事をもっと理解すべきだ。
- ・ 新型コロナウイルスが発生してから現在に至るまで店舗運営を再開されていない取引先も複数あるなど、新型コロナウイルス発生前と比較すると70~75%近く売上が減少している。発生直後の昨年よりは若干売上は増加したものの経営状況としては引き続き非常に厳しい状況である。

## 7) 小売業

- ・ 海外、特に中国からの影響を価格面で受ける。現在は供給安定、価格も安定している。
- ・ 百貨店休業要請により、取引先である百貨店売上減少が影響を与えている。(イベント延期、中止等)小売は前年と比較して売上が回復しているが、コロナ禍以前の水準には至っていない。
- ・ 新型コロナウイルス収束まではレストラン部門の経営は苦戦が続く。一方不動産賃貸部門の経営は安定している。
- ・ 新型コロナウイルスの感染防止の対策による取引先への営業自粛要請により取引額が減少、または取引先の廃業等により売上が減少。食品小売業なので元々の利幅が少なく、売上高10%~20%の減少が大きく影響している。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 緊急事態宣言やまん延防止等重点措置で休業せざるルールを守った中、与えられた営業時間でも昨対比を超える店舗もあった。飲食店の中では新型コロナウイルスの影響はあるものの回復が早めに見えた。2020年度は非常に厳しかった。
- ・ 飲食店を経営しているが、取引先が困難な状況になっている。時短、酒類提供禁止が影響大きい。
- ・ 業界的には悪くないが仕入れ合戦のようになっており、大手が高買いをしているので弊社のような小さな会社は厳しい。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により外国人客が依然としてほぼゼロ。国内のお客だけでは全体の売上減少分をカバーできず、苦しい状況が続いている。

## 9) 不動産業

- ・ 不動産貸付業のうち、ホテル収益分配物件は、コロナ禍で経費赤字が続いている。住居用物件は不変である。9月以降の新型コロナウイルス収束、ホテル事業の再開を期待。
- ・ 前年同様低空飛行、売上も伸びがない。天候不順や新型コロナウイルスによる影響も原因。
- ・ 不動産仲介の件数減少に伴い、不動産賃貸業に出来るだけシフトする。売買業に関しては自社所有物件の有効活用と売却。
- ・ 不動産賃貸業のため昨年6月から飲食店の解約が有り、本年6月まで1年間テナントが決まらず経営状況が悪化した。

## 10) サービス業

- ・ 需要が増加し、対応に追われている。
- ・ 前期に比べて売上が増加しているが、秋以降が心配である。
- ・ 経営状況は総じて順調であるが、社員の高齢化が進み、人材の確保が課題である。
- ・ ウッドショックによるコスト工期の見通しが定まらず、事業計画がストップしている。半年程度は動向が決まらず、様子見の状態が続くだろう。
- ・ 事業経営が厳しい取引先が増加している。少なからず当社も影響を受けるものと思われる。単価をアップさせるための付加価値付けが重要となってくる。



# 【特別調査】新型コロナウイルスによる経営への影響

【調査実施時期】  
令和3年7月上旬

## 【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69.7%で最も多く、「影響はほとんどない」26.8%、「業況は良くなった」3.5%と続いた（問1参照）。業況が悪化した要因は、「商談や営業活動への支障」が40.2%で最多、以下「新しい生活様式の拡大による需要変動」39.5%、「営業（稼働）日数の減少」32.6%と続いた（問2参照）。売上の減少割合は『減少した』（1割減少した、2割減少した、3割減少した、4割以上減少したの合計）が66.2%、「増加した」が23.5%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）」43.7%、「自社のみの動きで対応できている」56.3%となった（問4参照）。必要とされる具体的な支援は、「資金面での支援（補助金・助成金など）」が88.7%で最も多く、以下「今後の事業計画」15.8%、「人材確保の支援」11.3%と続いた（問5参照）。自社で可能な対策は、「衛生環境の充実（感染予防）」が62.4%で最多となり、以下「テレワーク（在宅勤務）の実施」45.9%、「柔軟な休暇の取得」35.4%と続いた（問6参照）。事業規模縮小の予定は、「事業規模を縮小する予定はない」が77.2%、「事業規模を縮小する予定がある」が14.4%、「休業・廃業の予定がある」が3.8%となった（問7参照）。

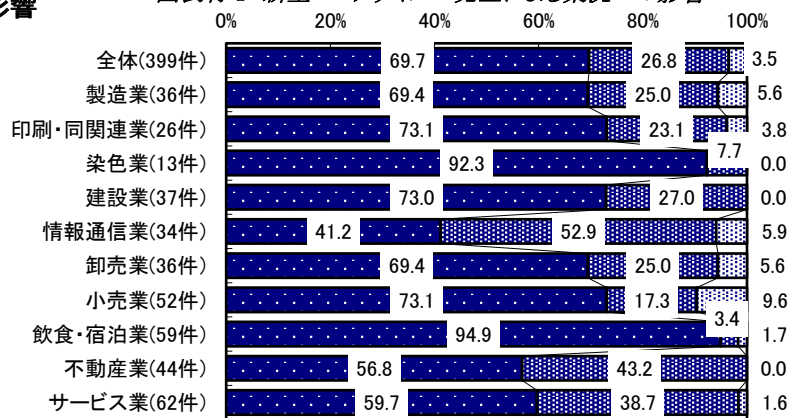
テレワークの実施状況は、「実施していない」が55.5%、「実施している」が39.2%、「実施検討中」が5.3%となった（問8参照）。テレワークの課題は、「テレワーク可能な業務がない」が41.4%で最も高く、以下「社内外のコミュニケーションが取りにくい」38.9%、「セキュリティ上の不安がある」21.6%と続いた（問9参照）。

## 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、全体では「業況は悪化した」が69.7%で最も多く、以下「影響はほとんどない」26.8%、「業況は良くなった」3.5%となった。

業種別では、情報通信業を除き「業況は悪化した」が最多で、染色業、飲食・宿泊業では9割を超えた。情報通信業は「影響はほとんどない」が最多で約5割を占めた（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



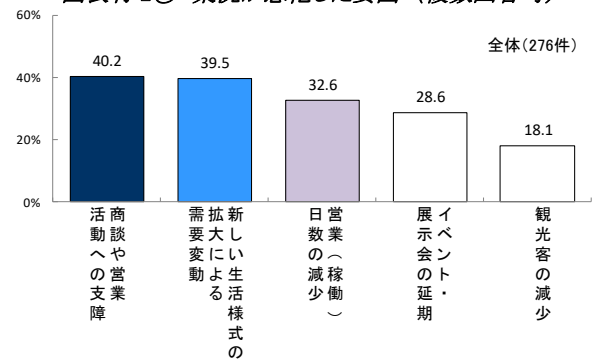
## 問2 業況が悪化した要因

新型コロナウイルス発生により「業況は悪化した」と回答した企業にその要因を尋ねたところ、全体では「商談や営業活動への支障」が40.2%で最多、以下「新しい生活様式の拡大による需要変動」39.5%、「営業（稼働）日数の減少」32.6%と続いた。（図表特2①）

業種別では、製造業、建設業、情報通信業、卸売業で「商談や営業活動への支障」、不動産業、サービス業で「新しい生活様式の拡大による需要変動」、印刷・同関連業、染色業で「イベント・展示会の延期」、飲食・宿泊業で「営業（稼働）日数の減少」が最多となり、小売業は「新しい生活様式の拡大による需要変動」、「イベント・展示会の延期」が同率で最多となった。（図表特2②）

■業況は悪化した ■影響はほとんどない ■業況は良くなった

図表特2① 業況が悪化した要因（複数回答可）



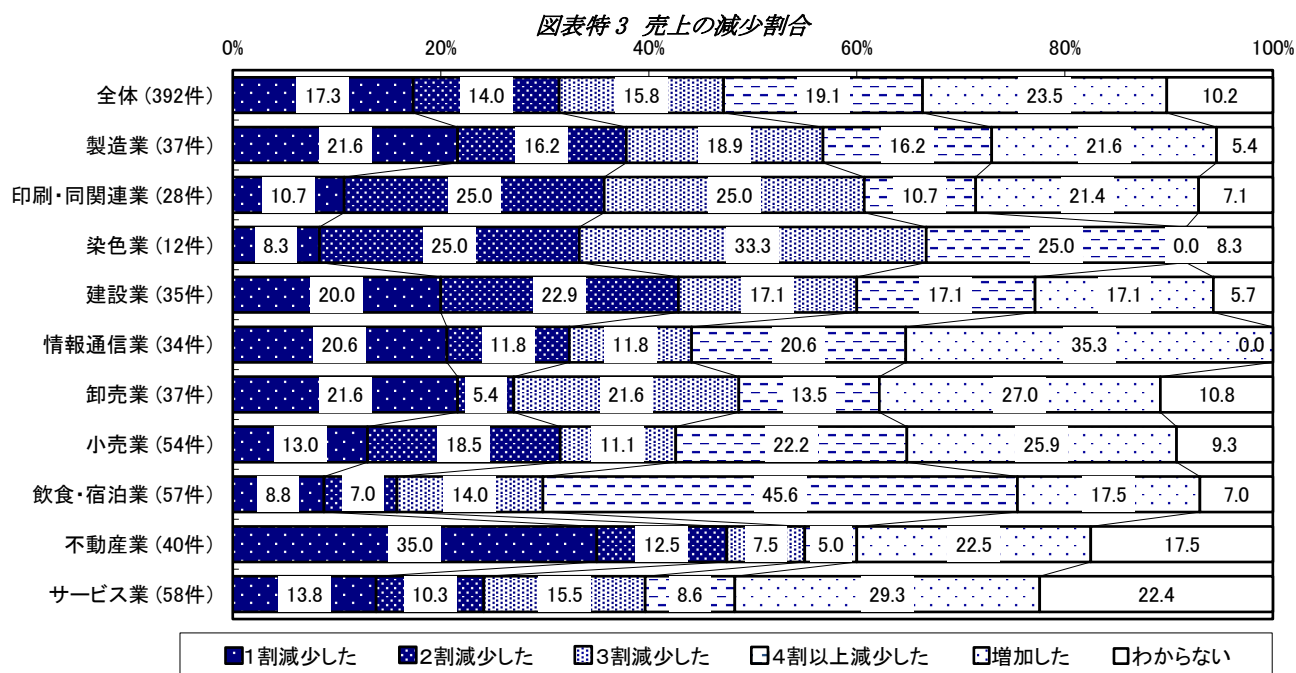
図表特2② 業況が悪化した要因（複数回答可・業種別）

業種	1位	2位	3位
製造業	商談や営業活動への支障 48.0%	新しい生活様式の拡大による需要変動 40.0%	イベント・展示会の延期 32.0%
印刷・同関連業	イベント・展示会の延期 73.7%	商談や営業活動への支障 47.4%	新しい生活様式の拡大による需要変動 31.6%
染色業	イベント・展示会の延期 81.8%	新しい生活様式の拡大による需要変動 45.5%	商談や営業活動への支障 45.5%
建設業	商談や営業活動への支障 55.6%	仕入れ価格の上昇 33.3%	営業（稼働）日数の減少 22.2%
情報通信業	商談や営業活動への支障 57.1%	新しい生活様式の拡大による需要変動 35.7%	営業（稼働）日数の減少 35.7%
卸売業	商談や営業活動への支障 64.0%	営業（稼働）日数の減少 40.0%	新しい生活様式の拡大による需要変動 28.0%
小売業	新しい生活様式の拡大による需要変動 43.2%	イベント・展示会の延期 43.2%	営業（稼働）日数の減少 35.1%
飲食・宿泊業	営業（稼働）日数の減少 67.9%	新しい生活様式の拡大による需要変動 51.8%	観光客の減少 41.1%
不動産業	新しい生活様式の拡大による需要変動 48.0%	商談や営業活動への支障 40.0%	イベント・展示会の延期 16.0%
サービス業	新しい生活様式の拡大による需要変動 43.2%	商談や営業活動への支障 40.5%	イベント・展示会の延期 32.4%

### 問3 売上の減少割合

売上の減少割合は、全体では『減少した』（1割減少した、2割減少した、3割減少した、4割以上減少したの合計）が66.2%、「増加した」が23.5%となった。

業種別では、情報通信業で「増加した」が3割を超えた。一方、飲食・宿泊業で「4割以上減少した」が4割半ばを占めた（図表特3）。

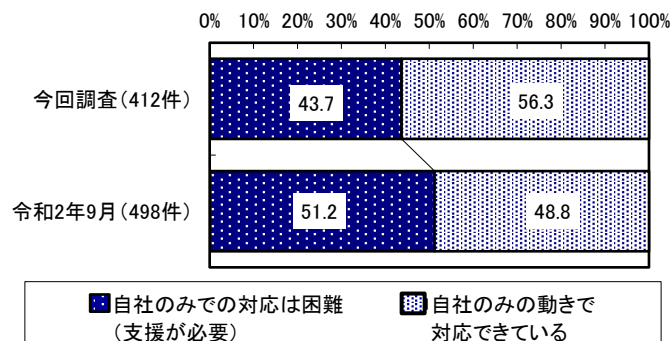


### 問4 新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応

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）」43.7%、「自社のみでの動きで対応できている」56.3%となった。令和2年9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7.5ポイント増加している（図表特4）。

業種別では、染色業で8割、飲食・宿泊業で7割が「自社のみでの対応は困難（支援が必要）」と回答した。一方、製造業、不動産業で7割半ば、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、小売業では6割以上が「自社のみでの動きで対応できている」と回答した。

**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**

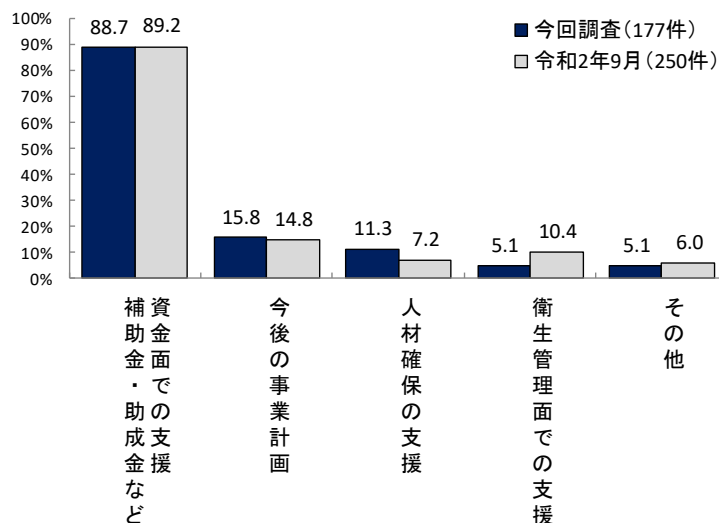


### 問5 必要とされる具体的な支援

新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応について、「自社のみでの対応は困難（支援が必要）」と回答した企業に必要とされる具体的な支援を尋ねたところ、全体では「資金面での支援（補助金・助成金など）」が88.7%で最も多く、以下「今後の事業計画」15.8%、「人材確保の支援」11.3%と続いた。令和2年9月の調査と比較すると、「人材確保の支援」が4.1ポイント増加、「衛生管理面での支援」が5.3ポイント減少している（図表特5）。

業種別にみると、全ての業種で「資金面での支援（補助金・助成金など）」が最も多く、製造業、印刷・同関連業、染色業、不動産業で10割、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業で9割以上となった。また、「今後の事業計画」は建設業、不動産業で3割以上を占め、他の業種と比べて回答割合が多かった。

**図表特5 必要とされる具体的な支援 (複数回答可)**

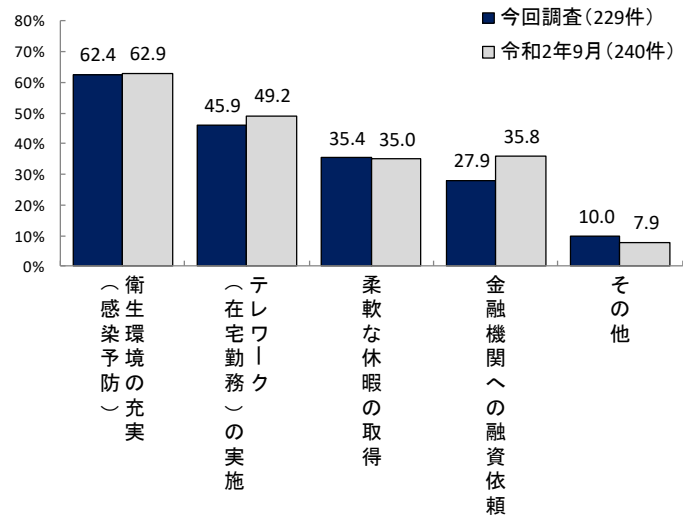


## 問6 自社で可能な対策

新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応について、「自社のみの動きで対応できている」と回答した企業に実施できている対策を尋ねたところ、全体では「衛生環境の充実（感染予防）」が62.4%で最多となり、以下「テレワーク（在宅勤務）の実施」45.9%、「柔軟な休暇の取得」35.4%と続いた。令和2年9月の調査と比較すると、「柔軟な休暇の取得」は増加、「衛生環境の充実（感染予防）」、「テレワーク（在宅勤務）の実施」、「金融機関への融資依頼」は減少している（図表特6）。

業種別では、製造業、建設業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で「衛生環境の充実（感染予防）」が最多で、建設業は7割を超えた。情報通信業は9割以上が「テレワーク（在宅勤務）の実施」と回答し、他の業種より高い傾向がみられた。

図表特6 自社で可能な対策  
(複数回答可)

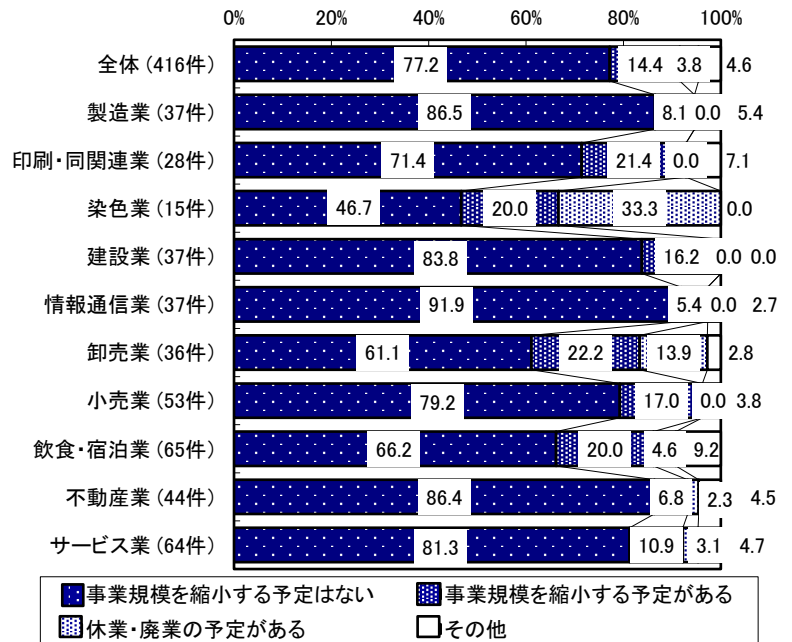


## 問7 事業規模縮小の予定

事業規模縮小の予定は、全体では「事業規模を縮小する予定はない」が77.2%、「事業規模を縮小する予定がある」が14.4%、「休業・廃業の予定がある」が3.8%となった。

業種別では、情報通信業で9割、製造業、建設業、不動産業、サービス業で8割以上が「事業規模を縮小する予定はない」と回答している。一方で、印刷・同関連業、染色業、卸売業、飲食・宿泊業で2割以上が「事業規模を縮小する予定がある」と回答し、染色業では「休業・廃業の予定がある」が3割と他の業種より高い傾向がみられた（図表特7）。

図表特7 事業規模縮小の予定

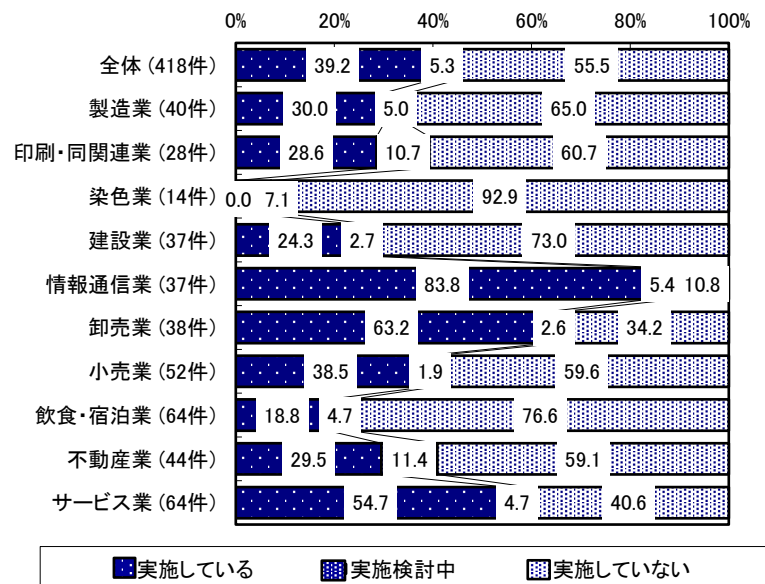


## 問8 テレワークの実施状況

テレワークの実施状況は、全体では「実施していない」が55.5%、「実施している」が39.2%、「実施検討中」が5.3%となった。

業種別では、染色業で9割強、建設業、飲食・宿泊業で7割以上、製造業、印刷・同関連業で6割以上が「実施していない」と回答した。一方で、情報通信業では8割強、卸売業、サービス業で5割以上が「実施している」と回答しており、業種によってテレワークの実施状況は分かれた（図表特8）。

図表特8 テレワークの実施状況

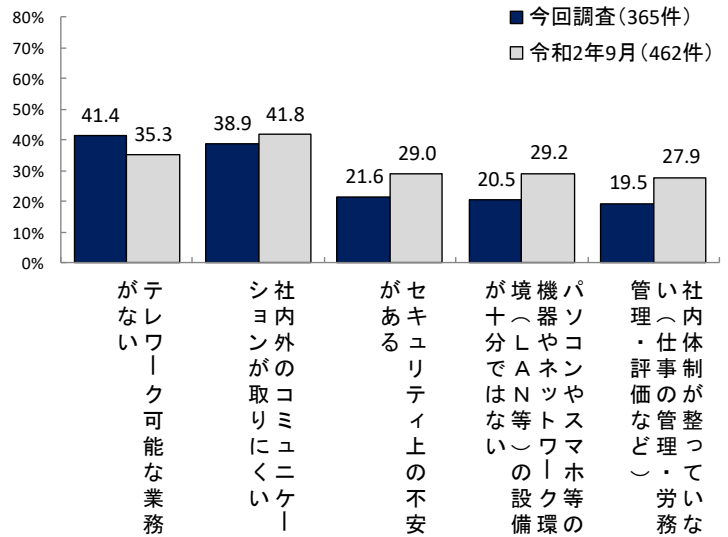


## 問 9 テレワークの課題

テレワークの課題は、全体では「テレワーク可能な業務がない」が41.4%で最も高く、以下「社内外のコミュニケーションが取りにくい」38.9%、「セキュリティ上の不安がある」21.6%と続いた。令和2年9月の調査と比較すると、「テレワーク可能な業務がない」が6.1ポイント増加、それ以外は減少している（図表特9①）。

業種別では、製造業、染色業、建設業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業では「テレワーク可能な業務がない」が最も多く、特に染色業では8割を超えた。一方、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、サービス業では「社内外のコミュニケーションが取りにくい」が最も多かった。情報通信業は「セキュリティ上の不安がある」が4割半ばで、他の業種より高い傾向がみられた（図表特9②）。

図表特9① テレワークの課題（複数回答可・上位5位）



図表特9② テレワークの課題（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	テレワーク可能な業務がない 55.6%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 46.2%	テレワーク可能な業務がない 81.8%	テレワーク可能な業務がない 62.9%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 72.2%
2位	社内外のコミュニケーションが取りにくい 44.4%	社内体制が整っていない(仕事の管理・労務管理・評価など) 34.6%	社内体制が整っていない(仕事の管理・労務管理・評価など) 9.1%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 31.4%	セキュリティ上の不安がある 47.2%
3位	パソコンやスマホ等の機器やネットワーク環境(LAN等)の設備が十分ではない 19.4%	テレワーク可能な業務がない 34.6%	その他 9.1%	パソコンやスマホ等の機器やネットワーク環境(LAN等)の設備が十分ではない 20.0%	パソコンやスマホ等の機器やネットワーク環境(LAN等)の設備が十分ではない 22.2%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	社内外のコミュニケーションが取りにくい 52.9%	テレワーク可能な業務がない 46.5%	テレワーク可能な業務がない 57.8%	テレワーク可能な業務がない 37.5%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 49.2%
2位	セキュリティ上の不安がある 35.3%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 23.3%	社内体制が整っていない(仕事の管理・労務管理・評価など) 22.2%	社内外のコミュニケーションが取りにくい 32.5%	テレワーク可能な業務がない 32.2%
3位	テレワーク可能な業務がない 26.5%	パソコンやスマホ等の機器やネットワーク環境(LAN等)の設備が十分ではない 18.6%	パソコンやスマホ等の機器やネットワーク環境(LAN等)の設備が十分ではない 20.0%	情報共有システムなどのソフトウェアの整備が十分ではない 30.0%	セキュリティ上の不安がある 28.8%

## 問 10 新型コロナウイルスに関する行政支援について(自由記述)

- ・ 行政サービスの効率化（≒IT化、マイナンバー普及など）を進めてほしい（製造業）。
- ・ 事業用地や設備を多く所有していて、固定資産税や償却資産税の負担が大きい。減免措置の延長と拡充をお願いしたい（印刷・同関連業）。
- ・ 資金面の支援が必要（染色業）。
- ・ 小規模工事業者への資金援助（建設業）。
- ・ 助成金、給付金、資金繰り支援などのセーフティ施策の拡充（情報通信業）。
- ・ 資金融資が出来る銀行の斡旋をしてほしい（卸売業）。
- ・ 飲食店への補償だけでなく、イベント関連業者への補償（卸売業）。
- ・ 外食、イベントなどの取引で成り立つビジネスへの公平な支援（小売業）。
- ・ コロナ対策借入をしたが、益々業績が悪化して返済が困難。返済免除などの対策がほしい（小売業）。
- ・ 行政支援には満足しているが、とにかく感染拡大の抑制対策に力を入れてほしい（飲食・宿泊業）。
- ・ 家賃支援金等の拡充（飲食・宿泊業）。
- ・ 行政支援の内容が分かりにくい。支援の対象外になる事が多いので条件緩和を希望する（不動産業）。
- ・ 保証協会のコロナ融資を利用しているが、借り換え、または返済期間を長くして欲しい（不動産業）。
- ・ 飲食業以外への助成金の拡充希望（サービス業）。
- ・ 売上に応じた支援給付金（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8月発行