

# 新宿区 中小企業の景況

(令和3年10月～12月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (35件)、印刷・同関連業 (30件)、染色業 (16件)、建設業 (46件)、情報通信業 (37件)、卸売業 (37件)、小売業 (67件)、飲食・宿泊業 (68件)、不動産業 (62件)、サービス業 (74件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 472 件

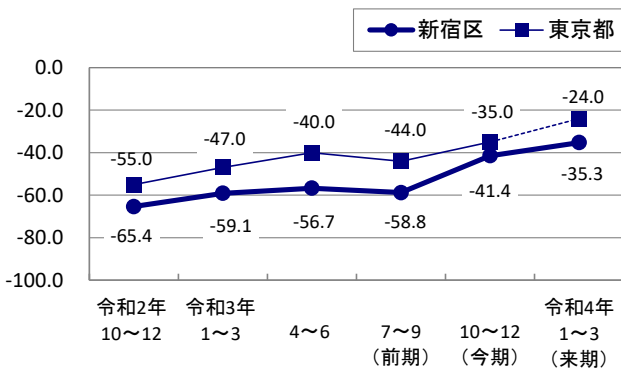
【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 令和3年12月中旬  
※各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲41.4 と、前期 (令和3年7月～9月) の▲58.8 から大幅に改善した。来期 (令和4年1月～3月) の予想は▲35.3 と持ち直す見込み (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、「仕入価格の動向」が前期より5.2ポイント増加し、悪い理由でも「仕入価格の動向」が10.3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 (%)

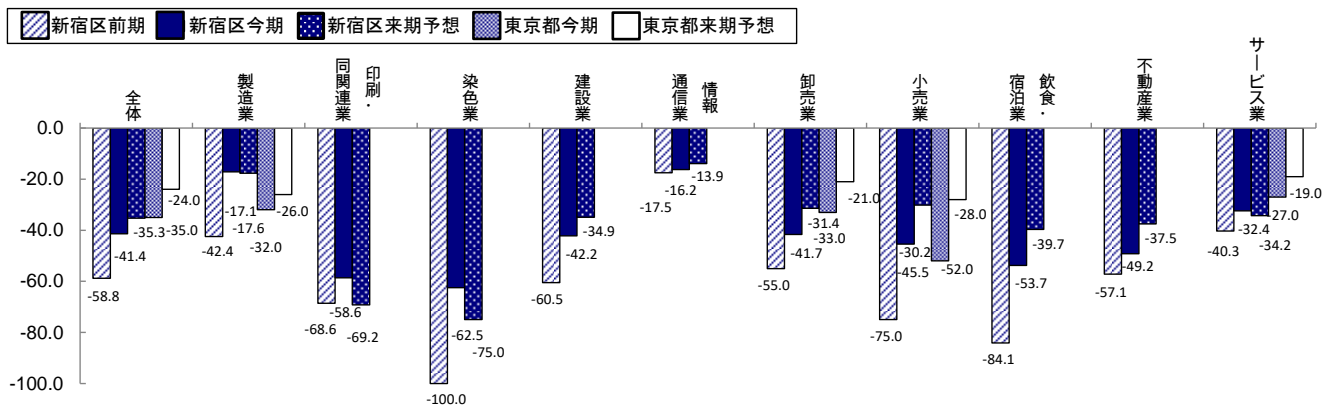
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達	株式・不動産等の価格	為替レートの動向	税制・会計制度	同業者間の競争	その他
業況											
良い	91.8	13.7	20.5	21.9	11.0	11.0	4.1	1.4	2.7	11.0	6.8
悪い	81.2	8.2	20.8	38.8	15.3	22.0	5.1	3.9	1.6	25.1	17.3

※最大3つまで選択

業種別では、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で大幅に改善し、不動産業、サービス業で改善したほか、情報通信業でもやや持ち直した。

来期は、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で大幅に改善し、建設業でも改善し、情報通信業でもやや持ち直す見込み。一方で、印刷・同関連業、染色業では厳しさが大幅に強まり、サービス業でも低迷するほか、製造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)

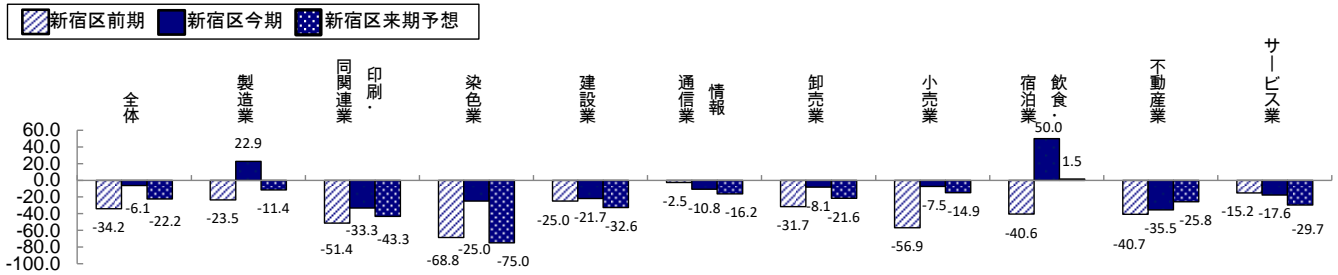
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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

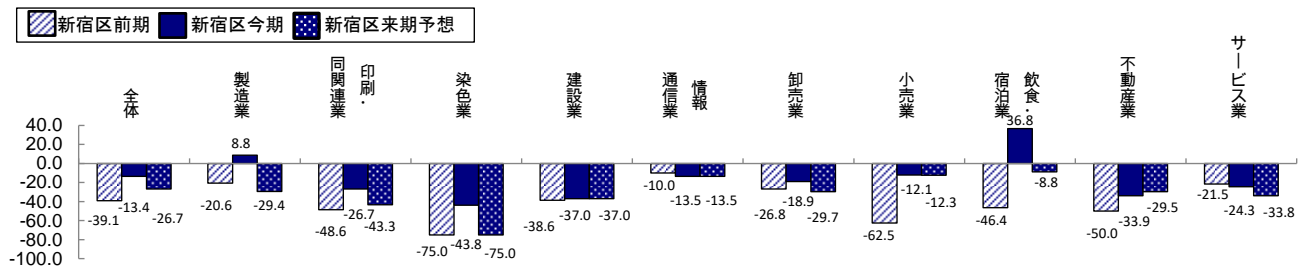
#### ●売上額 DI

今期は、製造業、飲食・宿泊業は好転し、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業で大幅に改善し、建設業、不動産業で改善した。一方、情報通信業では低迷し、サービス業でも厳しさがやや強まった。来期は、不動産業で持ち直す見込み。一方、飲食・宿泊業は良好感がかなり弱まり、製造業は水面下に転じ、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業、サービス業では大きく低迷し、情報通信業、小売業では厳しさが強まる見込み。



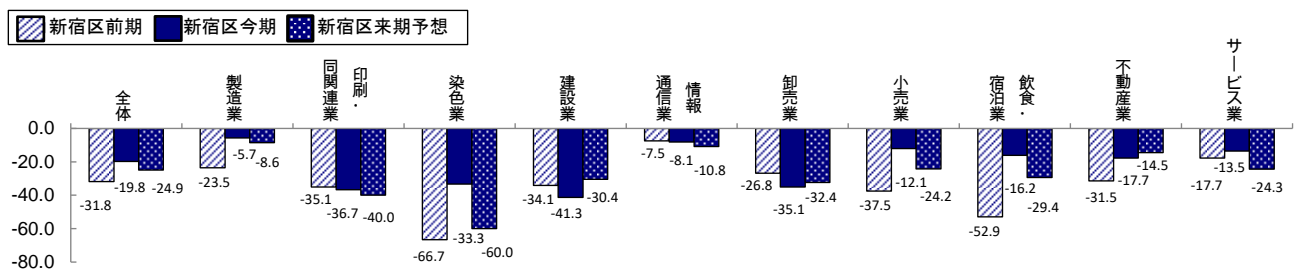
#### ●収益 DI

今期は、製造業、飲食・宿泊業は大きく好転し、印刷・同関連業、染色業、小売業、不動産業で大きく持ち直し、卸売業で改善し、建設業でもやや厳しさが和らいだ。一方、情報通信業は低迷し、サービス業でもやや厳しさが強まった。来期は不動産業で持ち直す見込み。一方、製造業、飲食・宿泊業では大幅な悪化に転じるほか、印刷・同関連業、染色業、卸売業で大幅に低迷し、サービス業で厳しさが強まり、建設業、情報通信業、小売業では今期並の厳しさが続く見込み。



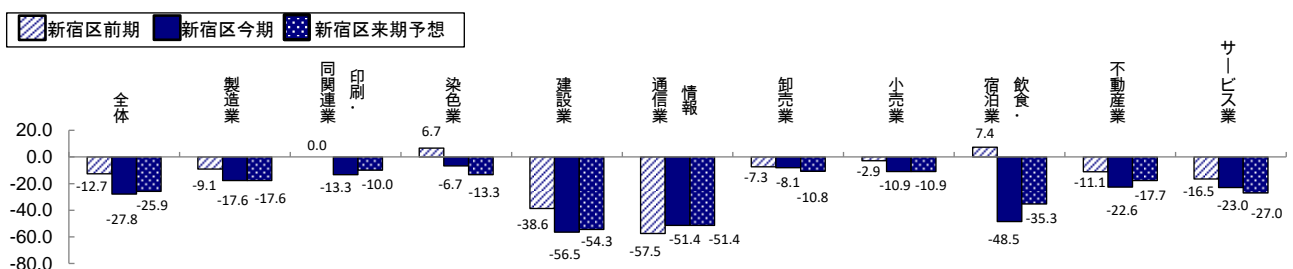
#### ●資金繰り DI

今期は、製造業、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で大きく苦しさが和らぎ、サービス業でも窮屈感が弱まった。一方、建設業、卸売業では苦しさが増し、印刷・同関連業でも窮屈感がやや強まったほか、情報通信業は前期並の窮屈感が続いた。来期は、建設業が大きく苦しさが和らぎ、不動産業で窮屈感が弱まり、卸売業でも苦しさがやや弱まる見込み。一方、染色業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業では窮屈感が大きく強まり、製造業、印刷・同関連業、情報通信業でも苦しさがやや増す見込み。



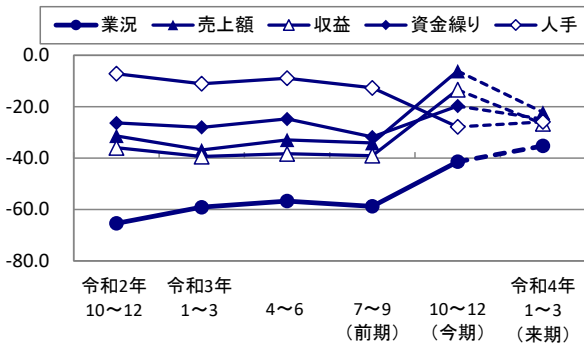
#### ●人手 DI

今期は、全ての業種で不足となった。情報通信業では不足感が緩和したが、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業では不足感が強まった。来期は、卸売業、染色業、サービス業では不足感が強まる見込み。



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

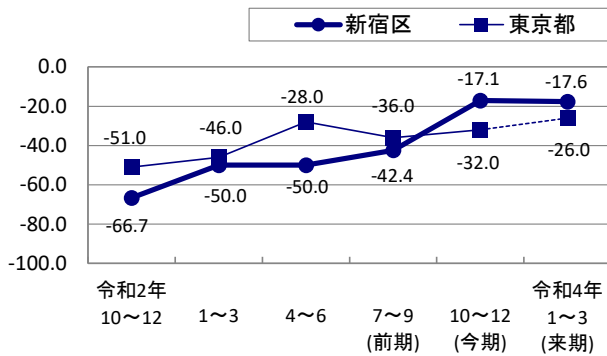
今期は、業況、売上額、収益、資金繰りは大幅に改善した。人手は不足感が大幅に強まった。来期は、業況が改善し、人手は不足感がやや弱まる見込み。売上額、収益は厳しさが大きく強まり、資金繰りは窮屈感が強まる見込み。



	令和2年 10~12	令和3年 1~3	4~6	7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)
業況	-65.4	-59.1	-56.7	-58.8	-41.4	-35.3
売上額	-31.4	-36.9	-32.9	-34.2	-6.1	-22.2
収益	-36.0	-39.4	-38.3	-39.1	-13.4	-26.7
資金繰り	-26.4	-28.1	-24.8	-31.8	-19.8	-24.9
人手	-7.2	-11.1	-8.9	-12.7	-27.8	-25.9

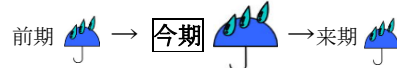
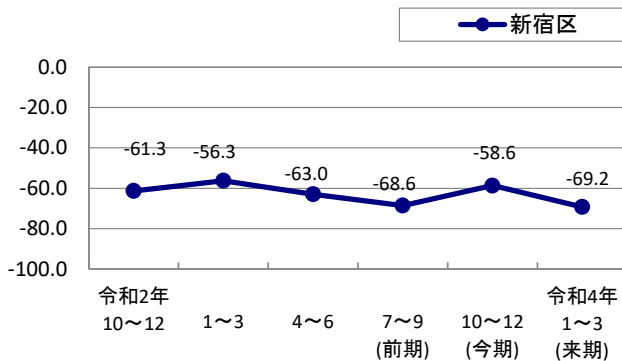
#### 5. 業種別における DI 推移

##### 1) 製造業



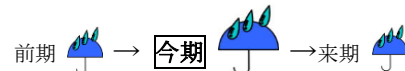
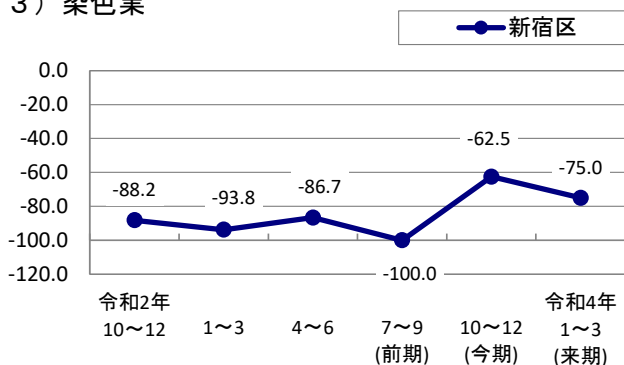
	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-42.4	-17.1	-17.6	-32.0
売上額	-23.5	22.9	-11.4	
収益	-20.6	8.8	-29.4	
資金繰り	-23.5	-5.7	-8.6	
人手	-9.1	-17.6	-17.6	

##### 2) 印刷・同関連業



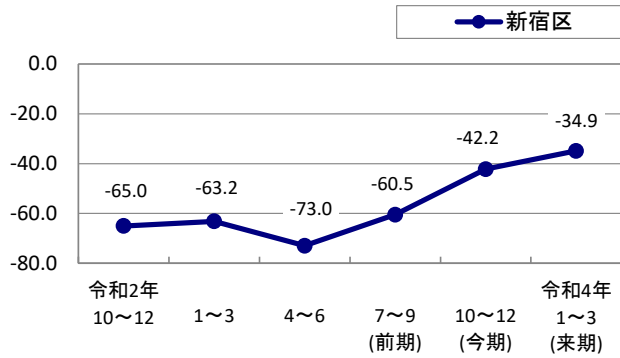
	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)
業況	-68.6	-58.6	-69.2
売上額	-51.4	-33.3	-43.3
収益	-48.6	-26.7	-43.3
資金繰り	-35.1	-36.7	-40.0
人手	0.0	-13.3	-10.0

##### 3) 染色業



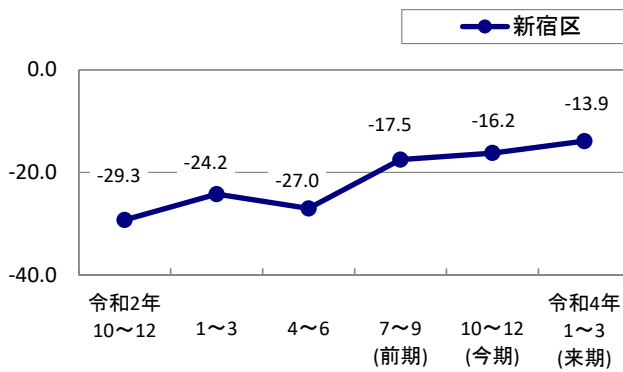
	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)
業況	-100.0	-62.5	-75.0
売上額	-68.8	-25.0	-75.0
収益	-75.0	-43.8	-75.0
資金繰り	-66.7	-33.3	-60.0
人手	6.7	-6.7	-13.3

#### 4) 建設業



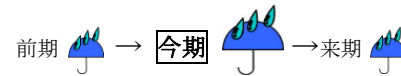
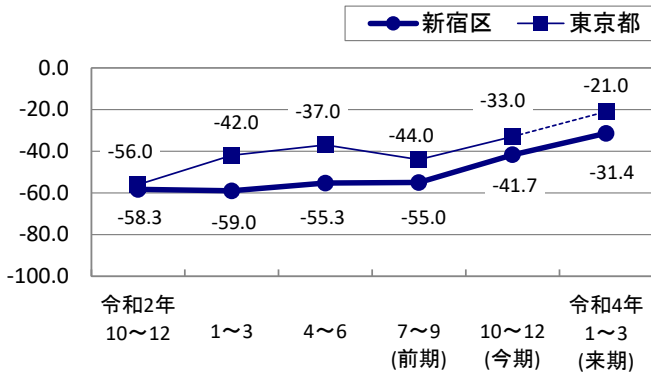
	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)
業況	-60.5	-42.2	-34.9
売上額	-25.0	-21.7	-32.6
収益	-38.6	-37.0	-37.0
資金繰り	-34.1	-41.3	-30.4
人手	-38.6	-56.5	-54.3

#### 5) 情報通信業



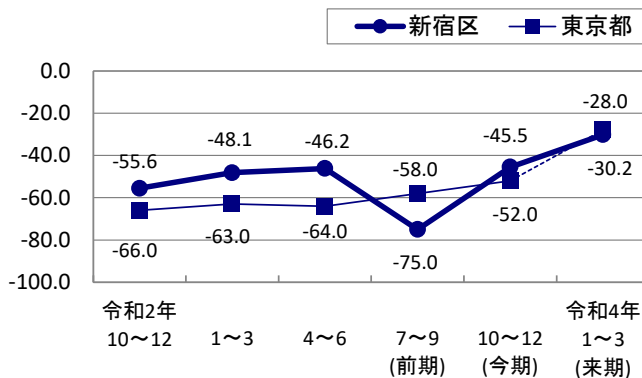
	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)
業況	-17.5	-16.2	-13.9
売上額	-2.5	-10.8	-16.2
収益	-10.0	-13.5	-13.5
資金繰り	-7.5	-8.1	-10.8
人手	-57.5	-51.4	-51.4

#### 6) 卸売業



	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-55.0	-41.7	-31.4	-33.0
売上額	-31.7	-8.1	-21.6	
収益	-26.8	-18.9	-29.7	
資金繰り	-26.8	-35.1	-32.4	
人手	-7.3	-8.1	-10.8	

#### 7) 小売業



	令和3年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和4年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-75.0	-45.5	-30.2	-52.0
売上額	-56.9	-7.5	-14.9	
収益	-62.5	-12.1	-12.3	
資金繰り	-37.5	-12.1	-24.2	
人手	-2.9	-10.9	-10.9	



## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」62.9%、2位「人手不足」24.9%、3位「利幅の縮小」22.3%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、製造業で「材料価格の上昇」、印刷・同関連業で「取引先の減少」、染色業で「顧客・ニーズの変化・減少」、卸売業で「仕入先からの値上げ要請」、小売業で「利幅の縮小」、建設業、情報通信業、飲食・宿泊業で「人手不足」、不動産業、サービス業で「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 62.9%	売上の停滞・減少 51.4%	売上の停滞・減少 79.3%
2位	人手不足 24.9%	材料価格の上昇 31.4%	取引先の減少 34.5%
3位	利幅の縮小 22.3%	同業者間の競争の激化 22.9%	利幅の縮小 31.0%
		顧客・ニーズの変化・減少 22.9%	
		仕入先からの値上げ要請 22.9%	
	染色業	建設業	情報通信業
1位	売上の停滞・減少 66.7%	売上の停滞・減少 60.9%	売上の停滞・減少 50.0%
2位	顧客・ニーズの変化・減少 41.7%	人手不足 43.5%	人手不足 47.2%
3位	取引先の減少 33.3%	材料価格の上昇 26.1%	同業者間の競争の激化 25.0%
			顧客・ニーズの変化・減少 25.0%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	売上の停滞・減少 64.9%	売上の停滞・減少 76.1%	売上の停滞・減少 75.4%
2位	仕入先からの値上げ要請 32.4%	利幅の縮小 28.4%	人手不足 40.4%
3位	同業者間の競争の激化 21.6%	同業者間の競争の激化 22.4%	人件費の増加 29.8%
	顧客・ニーズの変化・減少 21.6%		
	不動産業	サービス業	
1位	売上の停滞・減少 57.4%	売上の停滞・減少 50.7%	
2位	同業者間の競争の激化 19.7%	同業者間の競争の激化 34.2%	
3位	利幅の縮小 18.0%	人手不足 30.1%	
		利幅の縮小 30.1%	

※ 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」38.2%、2位「販路を拡大する」37.5%、3位「人材を確保する」24.3%となった。

業種別では、製造業、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」、建設業、飲食・宿泊業で「人材を確保する」、卸売業、小売業で「販路を拡大する」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 38.2%	新しい取引先を見つける 37.1%	新しい取引先を見つける 69.0%
2位	販路を拡大する 37.5%	販路を拡大する 34.3%	販路を拡大する 51.7%
3位	人材を確保する 24.3%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 31.4%	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%
		技術力を強化する 31.4%	人材を確保する 24.1%
	染色業	建設業	情報通信業
1位	新しい取引先を見つける 70.0%	人材を確保する 43.5%	新しい取引先を見つける 63.9%
2位	販路を拡大する 20.0%	技術力を強化する 37.0%	販路を拡大する 47.2%
	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 20.0%		
	宣伝・広報を強化する 20.0%		
3位	品揃えを改善する 10.0%	人材育成を強化する 32.6%	人材育成を強化する 38.9%
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業
1位	販路を拡大する 54.1%	販路を拡大する 42.4%	人材を確保する 44.6%
2位	新しい取引先を見つける 45.9%	新しい取引先を見つける 30.3%	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 27.0%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 25.8%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 26.8%
	不動産業	サービス業	
1位	新しい取引先を見つける 31.7%	新しい取引先を見つける 41.1%	
2位	不動産の有効活用を図る 26.7%	販路を拡大する 35.6%	
3位	販路を拡大する 21.7%	人材を確保する 28.8%	

※ 最大3つまで選択

※染色業では「品揃えを改善する」の他、「技術力を強化する」「人材育成を強化する」「後継者を育成する」「不採算部門を整理・縮小する」も同率3位であった。

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ コロナを機に不採算店の整理等を行った結果、収益性が大幅にUPした。
- ・ 前期来期と比較した売上・収益の増減は、業界の季節的な変動であり問題はない。資金繰りも楽な状況が続いている。
- ・ コロナの影響は軽微であったが、完全復帰には至っていない。原材料・運賃などの値上がりが経営を圧迫してきたように思う。
- ・ アウトドアの流行で売上は増大したが、コロナや経済停滞の影響もあり、見通しが立てづらい状況。仕入先からの値上げ要請に対して、商品上代に転嫁しづらい社会情勢もあり、利益確保の意識が年々高まっている。
- ・ コロナの影響で、祭り、イベント、飲食店等が中止となり、売上が落ち込んでいる。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 相変わらず、月によって売上額の上下が激しく安定性に欠ける。
- ・ 石油・金属類の高騰により、仕入材料代の値上げが影響を与えている。
- ・ コロナの影響もあり、業界全体が少し停滞している様子。出版物などが減少すると売上にも影響する。
- ・ 受注先の動向によるので何ともいたしかたない。
- ・ 取引先からの販売価格の見直し、コロナによる需要減少が売上に影響し、厳しい経営がせまられる。
- ・ 得意先の減少。仕入先の廃業。

### 3) 染色業

- ・ 着物離れが進み苦しい。コロナが収束しても、他の商品が優先になり難しい。
- ・ 2年連続祭礼中止の為、関連商品（手拭、袴纏、タオル）の注文無し。年末年始のタオルも会社倒産、縮小により注文減少。
- ・ ここ三年仕事が無く、廃業と同じ状況が続いている。

### 4) 建設業

- ・ コロナ禍ではあるが、仕事の受注状況は順調に推移している。
- ・ 公共事業の仕事で収益があるが、仕事量が少ない。
- ・ 人手不足による市場規模の減少が続いている。人材確保と育成が同時に出来ず、余裕が無い。
- ・ 取引先の減少に伴い、収益が減少。人手は不足しているが、雇用する資金が不足。
- ・ コロナ等の影響で半導体が不足し、照明器具やケーブル等の手配が思うようにいかない。
- ・ コロナ禍により、売上が停滞・減少。エレベーターを含む建築大口プロジェクトの予定変更が大きい。
- ・ 新規顧客の獲得が困難、既存顧客の高齢化。
- ・ 材料等の価格上昇を転嫁できないので、仕事量の割合に対する利益幅が低い。人件費等の経費に押され利幅に関わらず消費税等の税負担が大きく、今後不安しかない。

### 5) 情報通信業

- ・ 不動産業者向けサービス提供を行っており、業界好調のおかげで順調に売上が伸びている。住宅ローン減税の縮小が業界に及ぼす影響には注意を払う必要がある。
- ・ 依頼はあるが、人手不足。
- ・ 売上にむらがあり、賞与額が決定しづらい。
- ・ 取引先からの受注が減少したため、自社サービスの開発に取り組みつつ新規開拓を行っている。
- ・ インバウンド需要に関わる取引先もあるため、少なからず業績に影響すると考えていたが、それ以上に業績が落ち込んだ。コロナ禍が落ち着かないと業績の回復に時間がかかりそう。
- ・ 訪日外国人の減少から売上がとても減少した。早く入国再開をしてほしい。
- ・ 1月からの売上減少に対して手を打てていない。



## 6) 卸売業

- ・ 半導体業界の好調により、史上最高の受注・売上を更新。
- ・ 輸入を行っており、コロナ禍で売上減少、回復が遅れている。
- ・ 仕入面で難がある。長納期化、単価の上昇により収益が圧迫されつつある。
- ・ 取引先の人材不足による納期遅れに伴う売上の減少。
- ・ クライアントは主に水族館。入場者の減少が弊社の売上に響き、改装による弊社商品の導入が遅れている。潜在的な需要があるが、コロナの収束まで売上の上昇は期待できない。貯金の取り崩しで経営を維持している。

## 7) 小売業

- ・ 業務用サイトを立ち上げたのが実になりだした。ネット通販での販売数が増えた。
- ・ 「宣言」が明けてから急激にコロナ前の経営状態に戻ってきている。コロナ前から種まきしておいた案件が実りつつあり、業績に貢献する事になると思う。
- ・ 毎月、収益に波があり、安定しない時期が続いている。10月以降婚礼のお客が増えている。
- ・ ECサイトの強化をしているが、来店客減を補うほどの数字が上がり、業績は全体的には厳しい。
- ・ 弊社は旅行用キャリーケース専門の卸売業の為、海外旅行が再開されない限り、2019年度までの通常の売上は望めない。
- ・ コロナの影響で小売業はやめた。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ コロナが減少してきたことでお客さんの流れがでてきた。
- ・ 会社の飲み会が少なくなった。(宴会が少ない)食事のみのお客が増えた。
- ・ 人手が足りない。予約を断らざるを得ない。
- ・ コロナ禍で先の見通しができず、来年度計画が立てられない。
- ・ 非常に厳しい。飲食サービス業だが、客足のもどりが非常に弱い。店舗外販売を試みているが、見通しは悪い。現有資産の切り崩しが続いており、事業継続か廃業か悩む。
- ・ コロナ禍で販路拡大せず、雇用を守ってこなかったことにより、売上が低迷かつ、人材不足によって回収できる売上すら回収できずにいる。

## 9) 不動産業

- ・ 10年来黒字なので、さらにUPすることが課題。
- ・ 従業員不足の為、お客様への十分な対応ができていない。来店客をすべて対応できれば黒字化できる。
- ・ 都心の高額賃料帯ワンルームから、周辺部の賃料ダウン物件への転居が目立っており、全体の入居率は大きく変動はないが、賃料収入は減少している。
- ・ 宣言明けの人流が活発になった為、売上が上昇しつつあるが、取り返すまでには至っていない。
- ・ 大幅赤字。人の動きが止まって、成約が少ない。単身者の需要が悪化(減少)。

## 10) サービス業

- ・ 増収増益。
- ・ 経営コンサル業であるが、無理な拡大はしないで顧客サービスの向上に重点を置く方針なので、業績は横ばいである。
- ・ コロナ感染は収まってきたが、地方への営業活動は停滞気味のため、経営状況はまだ下降している。
- ・ 主要取引先が航空業界とのつながりが強く、状況回復が遅れており、厳しい見通し。販路を拡大して収益改善を行っている。
- ・ 従業員の高齢化が進み、新卒・中途の採用が必要だが、順調ではない(採用できていない)。
- ・ 取引先の減少で売上が下がり、赤字となっている。
- ・ 海外製の電子部品(半導体)が入手できず困っている。国内の電子部品や市場流通の電子部品の単価が6倍程度に上昇し、採算があわない。生産予定の目途が立たず、失注している。
- ・ 日本語学校運営を主体としているので、水際対策措置で留学生などが入国できず、授業料を徴収できない。また、長期に及んだ入国制限で入学取消が多くなっている。



**【調査結果概要】**

令和3年の自社の業況は、「やや悪い」が28.7%で最も多く、以下「普通」25.4%、「悪い」20.3%と続いた（問1参照）。令和4年の日本の景気見通しは、「やや悪い」が34.4%で最も多く（問2参照）、一方で自社の業況見通しは「普通」が32.7%で最多となった（問3参照）。令和4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81.5%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症の拡大」60.3%、「業界全体の人手不足・人材不足」25.5%と続いた。（問4参照）。

令和4年の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が35.9%で最も多く、以下「10%未満の増加」20.7%、「10%未満の減少」「10%～19%の減少」が同率で11.4%と続いた。（問5参照）。

令和4年の正規社員雇用は、「現状維持の予定」が46.3%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38.1%で最多であった（問6参照）。

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40.7%で最多となり、以下「デジタル化に取り組む予定はない」25.3%、「新型コロナウイルス発生後から取り組んでいる」19.3%と続いた（問7参照）。

デジタル化による生産性の向上は、「変わらない」が40.2%で最も多く、以下「上がった（上がる）」30.8%、「わからない」25.4%、「下がった（下がる）」3.6%となった（問8参照）。

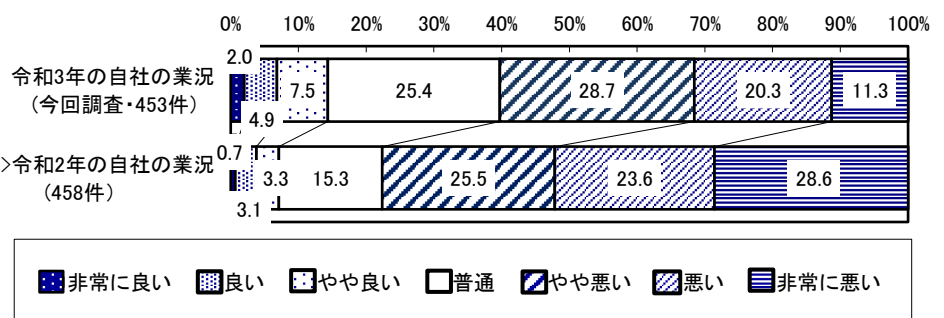
DX（デジタルトランスフォーメーション）の認知度は、「聞いたことがあるが、詳しくはわからない」が53.9%で最も多く、以下「知っている」41.2%、「聞いたことがない」4.9%と続いた（問9参照）。

**問1 令和3年の自社の業況**

全体では、「やや悪い」が28.7%で最も多く、以下「普通」25.4%、「悪い」20.3%と続いた。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は60.3%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は14.4%となった。前年同期の調査では、「普通」が15.3%、『良い』は7.1%、『悪い』は77.7%となっており、年初の見通しと比べると『悪い』の割合が大幅に減少し、「普通』『良い』の割合が大幅に増加した（図表特1）。

業種別では、『悪い』は染色業で9割強、飲食・宿泊業で8割強となったほか、印刷・同関連業で7割強、小売業、建設業で6割強、サービス業、不動産業、<参考>令和2年の自社の業況（458件）卸売業で5割以上、製造業、情報通信業で4割以上となった。

図表特1 令和3年の自社の業況

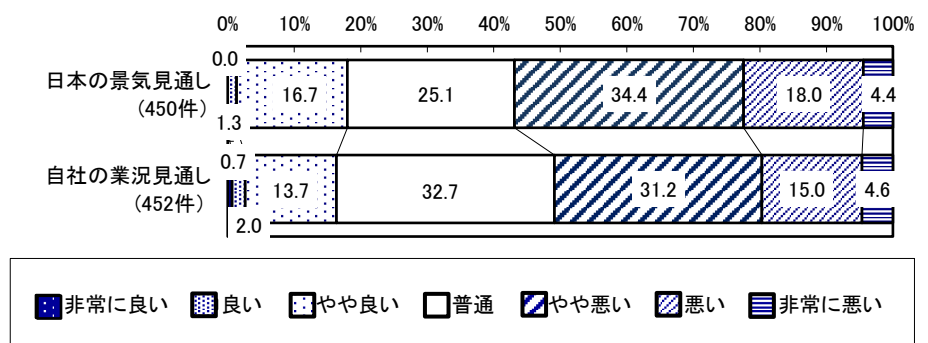


**問2 令和4年の日本の景気見通し**

全体では、「やや悪い」が34.4%で最も多く、以下「普通」25.1%、「悪い」18.0%と続いた。『良い』は18.0%に対し、『悪い』とする見通しは56.8%であった（図表特2）。

業種別では、『悪い』は染色業、小売業、飲食・宿泊業で6割以上、印刷・同関連業、建設業、卸売業、不動産業、サービス業で5割以上となった。

図表特2 令和4年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



**問3 令和4年の自社の業況見通し**

全体では、「普通」が32.7%と最も多く、以下「やや悪い」31.2%、「悪い」15.0%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは50.8%に対し、『良い』は16.4%にとどまった（図表特2）。

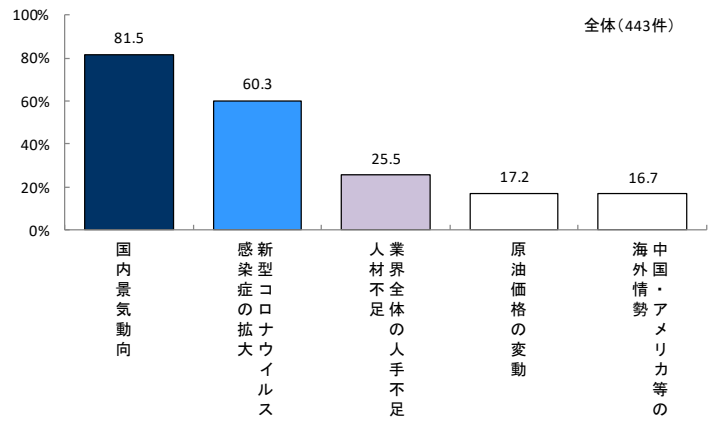
業種別では、『悪い』は染色業で9割強、建設業、卸売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業で5割以上となった。

**問4 令和4年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因**

全体では、「国内景気動向」が81.5%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症の拡大」60.3%、「業界全体の人手不足・人材不足」25.5%と続いた。海外動向項目に当たる「原油価格の変動」は17.2%、「中国・アメリカ等の海外情勢」は16.7%にとどまった（図表特4①）。

業種別では、すべての業種で「国内景気動向」が最多となった。次いで、建設業以外の業種では「新型コロナウイルス感染症の拡大」、建設業は「業界全体の人手不足・人材不足」が高かった。（図表特4②）。

図表特4① 令和4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・上位5項目）



図表特4② 令和4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）

製造業		印刷・関連連業		染色業		建設業		情報通信業	
1位	国内景気動向 91.2	国内景気動向 89.7	国内景気動向 90.9	国内景気動向 82.2	国内景気動向 91.7				
2位	新型コロナウイルス感染症の拡大 47.1	新型コロナウイルス感染症の拡大 55.2	新型コロナウイルス感染症の拡大 63.6	業界全体の人手不足・人材不足 51.1	新型コロナウイルス感染症の拡大 61.1				
3位	中国・アメリカ等の海外情勢 35.3	物価低迷 20.7 業界全体の人手不足・人材不足 20.7	最低賃金の上昇 9.1 猛暑・暖冬・豪雨等の異常気象 9.1 その他 9.1	新型コロナウイルス感染症の拡大 48.9	業界全体の人手不足・人材不足 38.9				

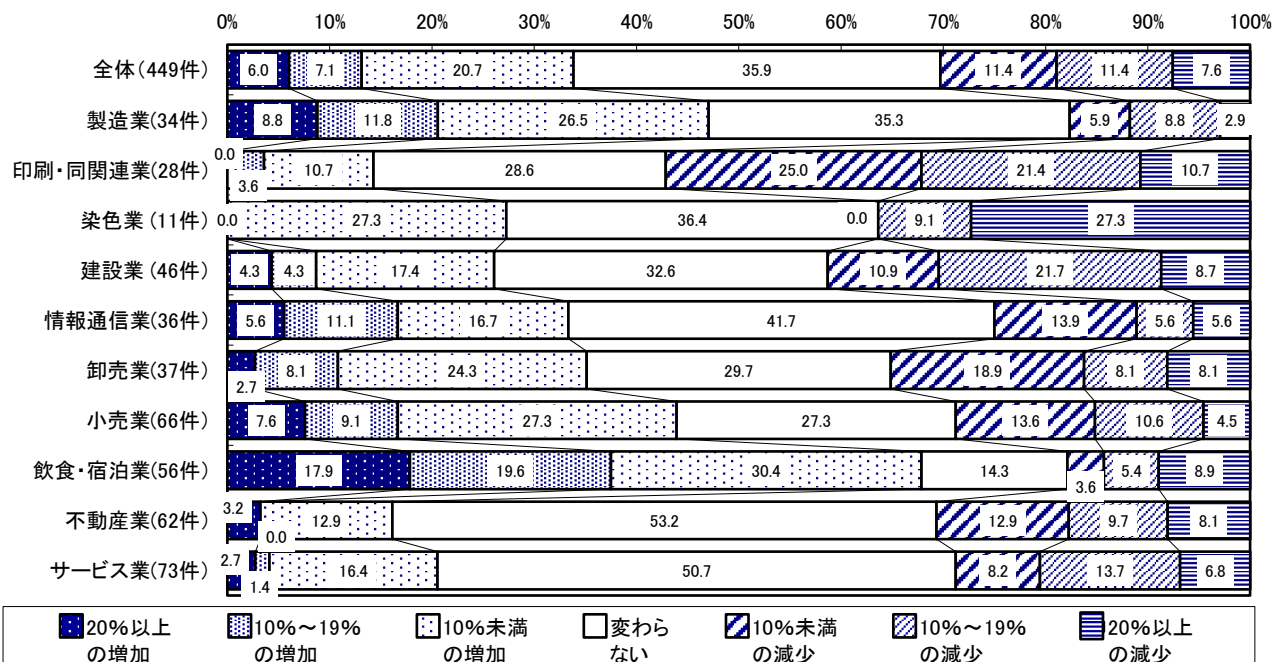
卸売業		小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	国内景気動向 70.3	国内景気動向 81.5	国内景気動向 86.0	国内景気動向 74.1	国内景気動向 74.6				
2位	新型コロナウイルス感染症の拡大 56.8	新型コロナウイルス感染症の拡大 56.9	新型コロナウイルス感染症の拡大 73.7	新型コロナウイルス感染症の拡大 70.7	新型コロナウイルス感染症の拡大 60.6				
3位	為替レートの変動 32.4	原油価格の変動 24.6	業界全体の人手不足・人材不足 36.8	外国人観光客数の推移 24.1	業界全体の人手不足・人材不足 36.6				

**問5 令和4年の自社の売上額の伸び率の見通し**

令和2年と比べた令和3年の売上額の伸び率の見通しは、全体では、「変わらない」が35.9%で最も多く、以下「10%未満の増加」20.7%、「10%未満の減少」「10%~19%の減少」が同率で11.4%と続いた。「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は33.8%となり、「10%未満の減少」から「20%以上の減少」までを合わせた『減少』は30.4%と、『増加』と『減少』はともに3割強であった。

業種別にみると、製造業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、では、『増加』が『減少』を上回り特に飲食・宿泊業は、50ポイントと大きく差が開いた。一方、印刷・関連連業、染色業、建設業、不動産業、サービス業は『減少』が『増加』を上回った。卸売業では『増加』と『減少』が同率となった。（図表特5）。

図表特5 令和4年の自社の売上額の伸び率の見通し（令和2年比）



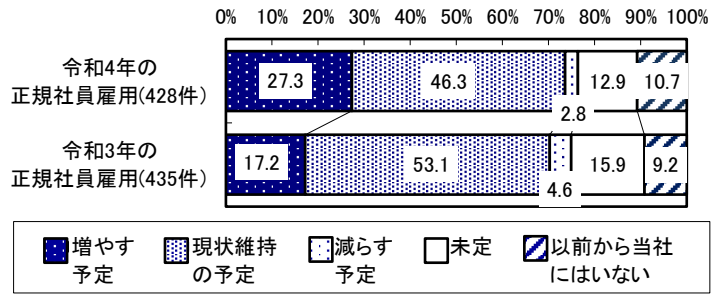
## 問6 令和4年の正規社員雇用・非正規社員雇用

正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が46.3%で最多となり、以下「増やす予定」27.3%、「未定」12.9%と続いた。前年同期の調査と比較すると、「現状維持の予定」は6.8ポイント減少し、「増やす予定」は10.1ポイント増加した（図表特6①）。

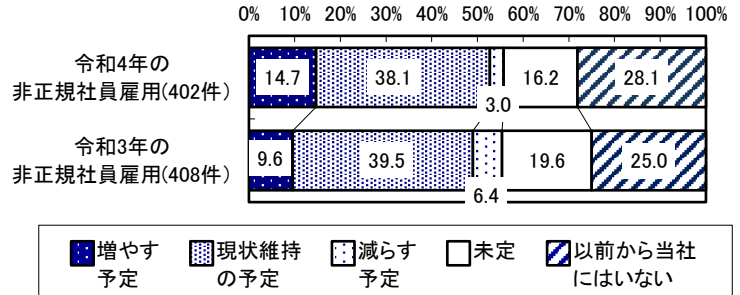
業種別では、製造業、印刷・同関連業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業で「現状維持の予定」が最も多く、染色業では「以前から当社にはいない」が55.6%と最多であった。なお、建設業、情報通信業では「増やす予定」が4割を超えた。

非正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が38.1%で最も多く、以下「以前から当社にはいない」28.1%、「未定」16.2%と続いた。前年同期の調査と比較すると、「増やす予定」は5.1ポイント増加、「現状維持の予定」は1.4ポイント減少、「減らす予定」は3.4ポイント減少した。（図表特6②）。

図表特6① 令和4年の正規社員雇用



図表特6② 令和4年の非正規社員雇用

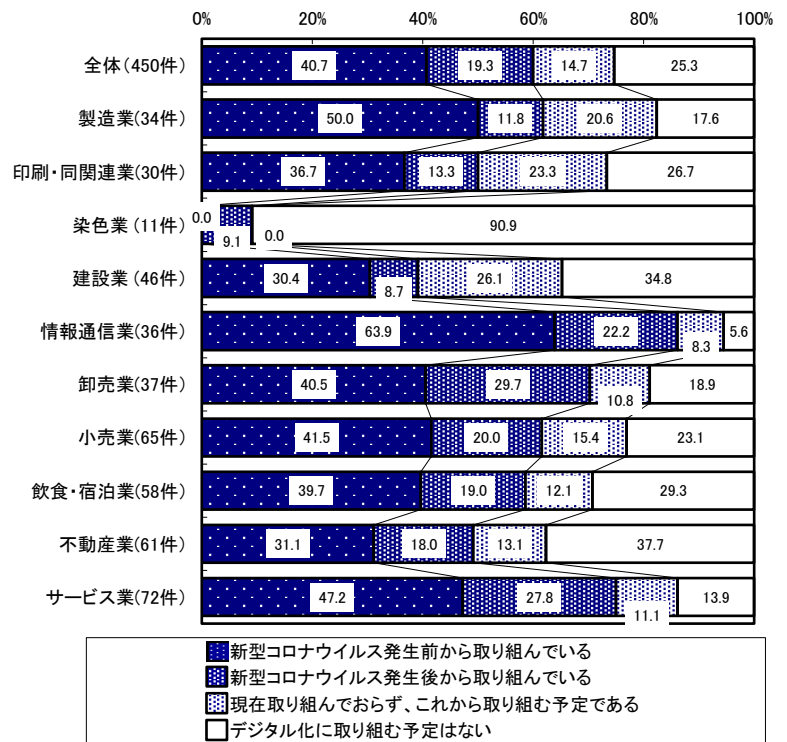


## 問7 デジタル化に対する取り組み状況

業種・業態転換の見込みについて、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40.7%で最多となり、以下「デジタル化に取り組む予定はない」25.3%、「新型コロナウイルス発生後から取り組んでいる」19.3%と続いた。また、「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6割を占めた。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で「新型コロナウイルス発生前から取り組んでいる」が最も多く、製造業、情報通信業では過半数となった。また、染色業、建設業、不動産業を除き、『取り組んでいる』は5割を超えて、情報通信業では8割と最多となった。一方、染色業、建設業、不動産業では「デジタル化に取り組む予定はない」が最多で、染色業では9割と突出して高くなった。（図表特7）。

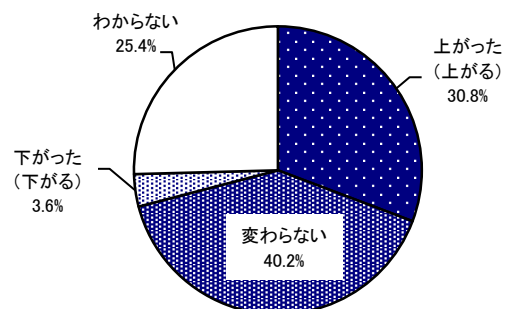
図表特7 デジタル化に対する取り組み状況



## 問8 デジタル化による生産性の向上

デジタル化による生産性の向上について尋ねたところ、全体では「変わらない」が40.2%で最も多く、以下「上がった(上がる)」30.8%、「わからない」25.4%、「下がった(下がる)」3.6%となった（図表特8）。

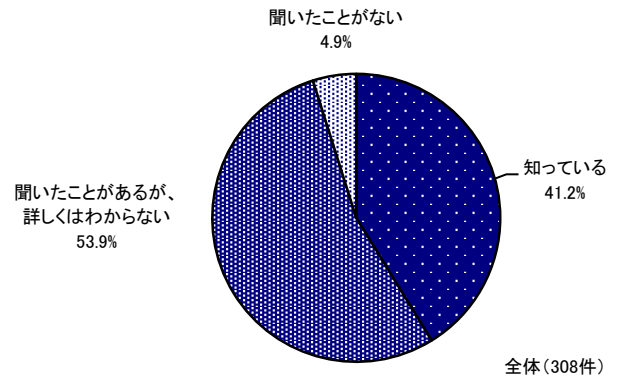
図表特8 デジタル化による生産性の向上



## 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)の認知度について尋ねたところ、全体では「聞いたことがあるが、詳しくはわからない」が53.9%で最も多く、以下「知っている」41.2%、「聞いたことがない」4.9%となった(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(自由記述)

- ・ 持続化給付金が再度必要(製造業)。
- ・ 新型コロナウイルスの影響により、給付金や支援制度が増えた事は喜ばしいが、手続きの手間がかかる事や支給までのスピードに問題がある(印刷・同関連業)。
- ・ デジタル化の助成金の支給率を4/5程度まで引き上げ支給要件を緩和してもらいたい。PC等の機材はさらに必要なものである(印刷・同関連業)。
- ・ 染織業はデジタル化が難しいと思われるため、必要性はあまり無いと思う(染色業)。
- ・ 建築内装工事業に関し、宣言解除後即物件が発生する事はなく、半年から1年かかる。行政支援をお願いしたい!!(建設業)。
- ・ 行政の支援の具体的施策をもっと情報発信してほしい。また、消費税を下げたい(建設業)。
- ・ 建設業のため、デジタル化は進まない。むしろデジタル化により人員確保が難しくなっていると思う(建設業)。
- ・ DXに関するソフトは、サブスクリプション方式が多いのに、行政はハードや買取でないで助成金はダメ。時代遅れだ。固定資産税が入らないからか。デジタル庁に期待(情報通信業)。
- ・ 従来より教務システムのクラウド化に取り組んでいたが、新型コロナ対応のため在宅ワークを推進し、クラウド化は概ね完了したと思う。今後は維持・改善が必要だが、新規だけでなく改善のための活動にも支援があるとよい(情報通信業)。
- ・ 取引先のデジタル化が進んでいない為、理解が得られず現在は難しい(卸売業)。
- ・ 中小企業における都・国からの補助金が必要。デジタル、電子取引についても対応が十分にできない(卸売業)。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で売上減の中小・零細企業への支援を補正予算通過後、すみやかに、かつ簡易的な申請で実施されることを期待している(小売業)。
- ・ DXの初歩的なオンラインセミナーがあれば参加したい(小売業)。
- ・ 補助金等の拡充や承認済み申請に関して、前払いの制度があるといい(飲食・宿泊業)。
- ・ デジタル化でコストが下がるとは思えない。中間経費、初期投資、維持費等が負担になり、情報が一カ所に集中して収集されるだけと思う(飲食・宿泊業)。
- ・ 最低賃金増加、原材料費高騰の中、DXによる生産性向上は企業の必須課題と言える。飲食店向けのDXを扱っているベンチャー企業も助成金・補助金の対象として扱って欲しい。中小企業でも大手より実用的な商材を扱っている企業が沢山あるのでしっかり見極めてもらいたい(飲食・宿泊業)。
- ・ 電気水道使用量メーターのデジタル化推進希望(不動産業)。
- ・ 特定の業種に限らず、売上が落ちている企業に支援してもらいたい。零細企業は景気回復が一番最後なので、そこに焦点を当ててほしい(不動産業)。
- ・ デジタル化により遠隔地の取引先とのやりとりで画像や記録(時系列・詳細)を要求される。広告宣伝に関して、結果的に情報量が増え、撮影、記録、保管、公開の手間が増大化している。デジタル化によりかえって手間、仕事が増えた(不動産業)。

(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4年2月発行