

# 新宿 ビズタウン ニュース

Shinjuku BizTown News



No. 48  
令和4年3月25日号

目次

- 長寿企業に聞く“100年経営”……………1-5
- インフォメーション……………6-8
- 新宿区中小企業の景況……………8

## 長寿企業に聞く

# “100年経営”

ここにご紹介する4社はいずれも創業100年を超える新宿区の長寿企業です。移り行く時代のなかで第二次世界大戦や最近ではコロナ禍など幾多の危機的状況を経験し、多々なる変化に対応してきました。「昔ながらの事業を実直に守りながらも、大胆に変えるべきところは変えていく」。100年経営の秘訣とは、そんな知恵や創造性を指すのかもしれませんが。



大正元年創業  
大角玉屋



江戸時代元禄創業  
水野畳店



明治11年創業  
株式会社  
遠藤材木店



明治39年創業  
株式会社  
イシバシ

# 水野豊店

所在地: 新宿区四谷本塩町1-5

電話 03(3341)1760

長寿企業に聞く

“100年経営”

## 伝統技術を磨いて 時代のニーズに応える

### 元禄時代から暮らしを支える

四谷本塩町の水野豊店は元禄時代の創業と伝わり、300年を超える歴史を重ねてきました。現在は10代目の水野功一さんが11代目となる娘婿の諸岡賢二さんとともに店を守っています。

「曾祖父の代までは代が替わっても平右衛門を名乗っていました。祖父が平次郎、父が勝太郎になったのは時代が変わったからでしょう」

太平洋戦争が始まると父の勝太郎さんは出征、残された家族は秩父に疎開したものの、店舗は昭和20(1945)年5月の空襲で全焼。戦後、復員した9代目の勝太郎さんが消防署に勤めな



10代目店主の水野功一さん(右)と11代目の諸岡賢二さん

左) 伝統的な手縫い。功一さんは新宿区の「技の名匠」でもある

下) 賢二さんは既に一級技能士の免許も取得した



に技術を学ぶ一方、東京都豊

工業協同組合が運営する

「豊高等職業訓練校」

に通い、東京都が認

定する「2級豊技能

士」「豊科職業訓練

指導員」などの資格

を取得しました。

弟子がいたので最初は雑

用ばかり。訓練校には基礎を

覚えてから通うのですが、親方によつ

て仕事のやり方が違うため、よい勉強

になりました」

人口の増加が右肩上がりだった昭和

50年までは、住宅需要に伴って豊の生

産量も比例して増え「表替え、裏返し」

というサイクル需要もありました。し

かし、その後はライフスタイルが変わつ

て和室のある家も少なくなり、豊製造

業者の廃業に歯止めがかかりません。

「かつては依頼主の家にいき、庭先

で世間話をしながらやる仕事でした

が、今は製造前に現場を測る時と、製

造した豊を運んでほめ込む時に2度行

くだけ。他の職人さんたちとの接点も

ほとんどない豊屋は「孤独」な仕事で

すが、その分、「豊と話す」ことでよ

い仕事をしようと心がけています」

寺院や旅館、茶道など伝統芸能関係

者などからの注文は豊数が多いため大

量受注にはなりますが、何年か一度

だけ。受注量の波を平均化する住宅用

の需要の減少が、豊製造業の維持・継

続を難しくしています。

**技術と熱意を次代に継ぐ**

近年、住宅用の豊の注文は建築業者

や工務店を介して入ることが多く、断

熱性や耐久性に優れ、かつ軽い豊が人

気です。そのため、豊床にポリスチレ

ンフォームや建材を使うものが増え、

段差をなくしたバリアフリー豊、抗菌

加工・抗ウイルス加工された豊などに

も注目が集まっています。このように

豊に求められる機能や使われ方は変わ

りましたが、基本的な作り方は変わり

ません。

「新たな材料や機能に対応するのは

時代の要請であり、そうした

需要に応えるためには伝統的

な技術の裏付けが必要です。

店の歴史を大切にしつつ、当

店の豊を使ってよかつたと

思ってもらえるよう、11代目

とともにさらに努力を重ねて

いこうと思います」



木屑を固めたボードで発泡ポリスチレンフォームを挟んでいる現代の豊床。

### 豊需要の低迷に募る危機感

かつて七軒町と呼ばれていた一帯は職人や商人が多い地域でしたが、戦後は道路拡張計画や区画整理事業が相次ぎ、立ち退きを余儀なくされた知り合いも多くいたそうです。

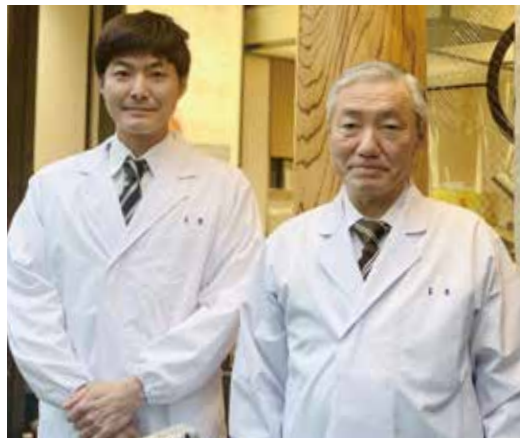
水野さんは9代目の父・勝太郎さん

## 元祖“いちご大福”で 和菓子業界を牽引

サービスデーで客を呼び戻す

都営新宿線の曙橋駅から北へ延びる「住吉町商工会」(あけぼのぼし商店街)にある和菓子処・大角玉屋(おおすみたまや)は大正元(1912)年創業。現在は3代目の大角和平さん、京都の和菓子店で修行した4代目の太郎さんがのれんを守っています。

「創業者の祖父が45歳で亡くなったため、2代目の父はとても苦労したようです。私は子どもの頃に見よう見まねで寒天を固めてプリンもどきを作るくらいに、興味も資質もありました(笑)。兄が別の道に進んだこともあり、私は高校卒業後、静岡県



3代目代表取締役の大角和平さん(右)と4代目の大角太郎さん



大角社長の幼年時代。

富士宮市の「菓子処藤太郎」に修行に行きました」

ところが昭和49(1974)年、修行を終えた和平さんが戻ると実家店舗は老朽化が進み、立て付けの悪い引き戸を半分閉めたまま。店構えを直して内装を改め、メーカー品を撤去し、自信のあるオリジナル商品を前面に打ち出しました。

「もともと材料や手作りの製法にこだわって味は良かったのですが、父は商売つ気がなくマイペース。その代わり私の裁量に任せてくれたので、毎月安売りのサービスデーを設けて客を呼び戻しました」

### いちご大福で一世を風靡

かつて住吉町帯はバスの便しかない「陸の孤島」でしたが、昭和55(1980)年に都営新宿線が開通して曙橋駅が開業すると、人の流れが大きく変わりました。



修行先だった静岡の和菓子店店主が書いてくれた看板



おいしいお菓子は果てしなく追求。有名なブランデーを使った人気の「ブランデーどら焼き」

「創業店舗はもつと靖国通りに近い場所にあったのですが、区画整理事業で立ち退くことになり、平成4(1992)年に現在の場所に移りました」  
この間の昭和60(1985)年、世間の耳目を集めたのが「いちご大福」。大福の中に新鮮ないちごを入れる斬新なアイデアで大流行し、今では和菓子の定番となっています。

### 基本に基づき商品開発

「洋菓子店の看板商品といえはいちごのショートケーキ。それに匹敵する和菓子の看板商品を作りたいと考えたのがきっかけです。意外さやサプライズ感が受け入れられたのだと思います」

「いちご大福」は口コミで広まったほか、ラジオ番組で紹介されて人気に火が付き、大角さんは翌年、和菓子研究

「単なる四季ではなく、春の始まりの3月と終わりの5月ではお客さまの嗜好が変わる。それに合わせて常にアイデアをねり、毎月品ぞろえを変えています。当店の強みは思いついたアイデアを確実に商品化するセンスと技術、そして材料の目利き。時代によって和菓子に求められるものは変わりますが、こうした基本にこだわることに和菓子づくりの醍醐味があると思います」

大角玉屋は住吉町の本店のほか、四谷店、銀座店、東京駅に支店を出すまでに成長しました。商品はすべて本場で製造され、各店舗へ配送されています。生菓子だけでも常に15〜20種類をそろえる中で、大角さんがこだわるのは「季節感」。

団体・東和会(現・一般社団法人日本菓子協会東和会)から表彰されました。「缶詰の水ようかんを開発した新宿中村屋の荒井公平さんらが設立され、業界の技術向上を担う東和会から、業界の発展に貢献したと認められ、とても嬉しかったです」

## 医療・介護業界を支える 衛生材料を提供

### 衛生材料の加工からスタート

医療衛生材料の製造販売を手がける株式会社イシバシの前身は、石橋英堅さんが明治39（1906）年、豊多摩郡戸塚（現・西早稲田）の自宅で創業した石橋商店。その後、親戚から2代目として迎えられたのが石橋千鶴子。現社長の祖父にあたる信夫さんでした。

その息子の信一さんが3代目を受け継いだものの、平成20（2008）年に亡くなったため、千鶴子さんが急きよ4代目社長に就任して今日に至ります。

衛生材料（衛材）とは医療や介護などの現場で使われる資器材のことで、たとえばガーゼ、脱脂綿、包帯、マスク、手袋、シートなど、ディスプレイ（使い捨て）商品が中心です。



3代目代表取締役の石橋千鶴子さん



父・信一さんと幼少時代の石橋社長

なく、3代目社長の急逝という窮地に直面。その時、千鶴子社長を突き動かしたのは「社員たちを守る」という責任感でした。

「それまでも経理業務を手伝っていましたが、経営はすべて父任せ。何から手を付けたらよいかかわからず、試行錯誤の連続でしたが、社員が働きたい環境を整えることに軸足を置き、一歩一歩進んできた感じでした」

社員はもちろん、古くからの取引先からも変わらぬ支援を受け、社長交代の危機を乗り越えた千鶴子社長は平成22（2010）年に新ブランド「CS（シーズ）」を立ち上げました。

歴史のある「赤星十字」ブランドの自社商品をベースに、使用感の改善、素材の見直し、保管のしやすさなどを見直して品ぞろえを拡充、新たな需要を掘り起こすとともに、誠実・信用を第一とする創業以来のポリシーを貫いています。

### 消費者と衛材メーカーの橋渡しに

イシバシの特徴は仕入れ先が多く大手衛材メーカーとも太いパイプを持っていること。そのため顧客のニーズに細やかに応え、新商品、急な注文や品薄・欠品などにも迅速に対処できるという強みがあります。新型コロナウイルス感染症で急増したマスク需要にも一定量を確保して喜ばれたそうです。

イシバシのビジネスはB to Bが基本。衛材に詳しいプロが相手でしたが、コロナ禍ではホームページなどを通じ、一般のお客さまからの問い合わせも増えました。

「メーカーと消費者をつなぐ立場にいることを再認識できたので、今後はユーザーの声を商品開発にも活かしたい。配送の外注などで経営を効率化するとともに、身の丈にあったやり方で、次世代に引き継げる会社になりたいと思います」

### 急な社長交代を乗り越えて

イシバシは「赤星十字」をトレードマークに、オリジナル商品の製造販売、医療材料等の総合卸売り事業者として歴史を重ね、取引先は医療機関、介護施設、接骨・整体院、鍼灸院、スポーツ施設など多岐にわたります。ところが創業100年を超えて間も



昔ながらの脱脂綿の小分け箱



スイートルC'sは人気の医療用不織布



所在地: 新宿区新宿1-17-16

電話 03(3352)7521

長寿企業に聞く

“100年経営”

## 木の魅力を伝え 木のある暮らしを守る

### 元禄時代以来の材木商

遠藤材木店は江戸の材木需要が高まり、深川に木場(材木置き場)が置かれた元禄時代に青山久保町(現・港区北青山2丁目)で材木商を始めたといわれます。

記録上の創立は仲買業であることを示す「材木渡世」の鑑札を受けた明治11(1878)年で、四谷大番町(現・大京町)に移転後は解体業も兼業。4代目の利三郎さんは戦争で全てを失ったものの、昭和22(1947)年に株式会社遠藤材木店を設立、昭和24(1949)年に花園町(現・新宿1丁目)に移転しました。現在は7代目の遠藤通郎さんが社長を務めています。「姉2人の後に生まれた待望の長男



7代目代表取締役の遠藤通郎さん



豊富な材料ゆえにできる多様な提案

で、小学校の卒業文集に「将来は材木屋の社長になる」と書き、祖父(利三郎)が喜んだことを覚えています」

リトルリーグで野球に打ち込んだ通郎さんは早稲田実業高等部時代の昭和63(1988)年、春の甲子園大会に出場。早稲田大学卒業後、松下電工に3年勤務し、25歳で入社。32歳の時に5代目の父・才一郎社長を亡くしました

が、その弟の紫郎さんが6代目を継ぎ、通郎さんは平成22(2010)年、40歳で7代目を継承しました。

### 材木に関わる幅広い事業を展開

遠藤材木店は多彩な材木をストックして工務店などに提供するほか、住宅



上)思い通りのデザインをレーザー加工機で精巧に作ります 下)建築には中途半端な大きさの資材を生活用品に加工して販売

や店舗のリフォームやリノベーション、テーブルやカウンター、看板、演劇セットの製作など、材木に関わる幅広い事業を展開し、店頭では端材を利用したまな板、洗濯板、パーティションスタンドなどを販売しています。

また令和2(2020)年には調布営業所にDIYカフェ「MOCHEE(モックヒー)」をオープンさせ、NCルーター、レーザー加工機など、加工機械の設備投資も積極的に進めてきました。

「B to Cの市場も大切だと考え、ものづくり補助金を活用し、文字や写真を簡単に刻印できるレーザー加工機を導入しました。書類の作成は大変でしたが、熱意が通じたのかなと思います」

DIYカフェを「ものづくりや木工に興味がある若者が集う場所にした」と語る通郎さんは、商店会のお祭りや近隣の小学校で「こども木工教室」を開催し、調布営業所の隣にある国領神社のお祭りでもイベントを開いています。



コロナ前は地域のイベントも積極的に参加

### 魅力ある材木業へチャレンジ

このように歴史とともに少しずつ変化を遂げながらもこれまで140年以上のあいだ長く続けてこられた背景には、幸いにも直系でずっと引き継いできたことも大きな理由ではないかと通郎さんは考えています。経営者としてはもちろん、人間としての魅力を、次に続く者が父親の背中から見て感じ取ってきたのではないかと感じるそうです。

「私も会社を残したいという気持ちを強く持っています。これからも祖父の「長く商売を続けるには平凡にやるのが大事」という言葉を守りながら、息子やその世代が働きたいと思える会社や材木業界であるよう、自分がよいと思ったことにチャレンジしていきたいと思います」

情報を  
知りたい

制度を  
利用した

支援が  
ほしい

## 産業振興課にお問合せください

新宿区産業振興課では、区内産業の振興と活性化を目指し、多岐にわたる支援事業を運営しています。以下はその一部ですがコロナ禍対策に向けた施策もありますので、経営のヒントにぜひご活用ください。メールマガジン「新宿ビズタウンニュース」でも配信中。ご登録はこちらから→

【問合せ先】新宿区 文化観光産業部 産業振興課

〒160-0023 新宿区西新宿6-8-2BIZ新宿 電話 03(3344)0701



補助金

令和3年度に  
申請した方も  
申請可能

各種補助金の申請や事業計画等の策定に向けた取組みを支援！

## 新宿区専門家活用支援事業



新型コロナウイルス感染症の影響を受けた区内中小企業が事業計画等の策定や各種補助金・給付金等の申請にあたり専門家<sup>(※)</sup>の支援を受けた際にかかる費用を補助します。 ※行政書士、公認会計士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士、民間コンサルティング会社等

### 【対象者】

事業税及び住民税の滞納がなく、国または他の自治体から同種の補助金を受けていない区内中小企業者・個人事業主

(法人) 本店登記が区内にあり、本店(営業の本拠)を区内に有していること

(個人) 事業所(営業の本拠)を区内に有していること

### 【補助対象経費】

①今後に向けた販促計画をはじめとする、事業再興に向けた事業計画の策定等のための相談料・コンサルティング経費等

②各種補助金・給付金等の申請にあたって専門家の支援等を受けた際の費用

★補助上限額の範囲内で①②同時申請可能。補助上限額に達するまで複数回の申請が可能

【補助率】補助対象経費の10/10以内(千円未満は切り捨て)

【補助上限額】10万円(各種補助金・給付金等の支援を受けた際の費用は1件につき24,000円まで)

【補助対象期間】令和4年4月1日(金)～令和5年3月31日(金)

【申請期間】令和5年3月31日(金)まで

【申請方法】所定の交付申請書に記入し必要書類とともに産業振興課へ郵送

★申請から交付までの流れや申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

補助金

令和3年度に  
申請した方も  
申請可能

感染症拡大防止対策や業態転換、販売促進にかかる経費の一部を補助します！

## おもてなし店舗支援事業補助金



店舗での感染症拡大防止対策の実施、新たに業態転換し宅配・テイクアウト等を始める際の経費や販売促進にかかる経費の一部を助成します。※申請は1事業者につき1回限り

### 【対象者】

区内で飲食業、小売業、サービス業のいずれかの業種の店舗を営み、引き続き5年以上営業する意思がある中小企業者・個人事業主。

(法人) 法人税(事業税・都民税)を滞納していないこと

(個人) 事業税・住民税を滞納していないこと

(飲食業、小売業、サービス業を営む者) 許認可の必要な営業について当該許認可を取得している者

### 【補助対象経費】

①感染症拡大防止対策に向けた経費

②業態転換に向けた経費

③販売促進にかかる経費

★補助上限額の範囲内であれば①②③をまとめて申請しても可。申請は1事業者につき1回限り

【補助率】補助対象経費の10/10以内(千円未満は切り捨て)

【補助上限額】10万円まで

【補助対象期間】令和4年4月1日(金)～

令和5年3月31日(金)

【申請期間】令和5年3月15日(水)まで

【申請方法】所定の交付申請書に記入し、必要書類とともに産業振興課へ郵送

★申請から交付までの流れや申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

助成金

令和3年度に  
申請した方も  
申請可能

テナントの家賃を減額したときは減額分の一部を助成します！

## 新宿区店舗等家賃減額助成



新型コロナウイルス感染症の影響で売り上げが減少している区内事業者の事業継続を支援するため、賃貸人が店舗等賃借人の事業が継続できるように店舗等家賃を減額した場合に、賃貸人に対して減額した家賃の一部を助成します。

### 【対象者】

店舗等の賃貸人(テナントに区内の物件を賃貸しているオーナー)

★【助成対象者】「テナント」は諸要件を満たしている必要がありますので詳細はお問合せください。

### 【助成額】

店舗等家賃を減額した金額の4分の3

★1物件、1か月あたり上限7万5千円

【助成対象家賃月】令和4年4月分から令和5年3月分まで

【申請期間】令和5年2月28日(火)まで

【申請方法】所定の申請書に記入の上、必要書類とともに産業振興課へ郵送

★申請から交付までの流れや申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

補助金

## 中小企業展示会等出展支援補助金



区内の中小企業者が、販路拡大のため展示会・見本市等に出展する費用の一部に対し、区が補助金を交付します。オンライン開催の展示会への出展も対象です。

- 【対象者】**新宿区内の中小企業者・個人事業主  
**【法人】**区内に本店登記があり、本店(営業の本拠)を区内に有し、事業税の納税地が新宿区であり、法人税(事業税・都民税)を滞納していないこと  
**【個人】**本店(営業の本拠)を区内に有し、事業税の納税地が新宿区であり、事業税、住民税を滞納していないこと  
 ★その他対象外となる事業者や条件がありますので詳しくはお問合せください。  
**【対象事業】**販路拡大を目的としたオンライン開催を含む展示会・見本市への出展事業

- 【対象経費】**出展小間料及び小間装飾費やオンライン展示で使用するコンテンツ作成費等  
**【補助金額】**国内:1件30万円まで(補助対象経費の2/3以内)  
 国外:1件40万円まで(補助対象経費の2/3以内)  
 オンライン:1件30万円まで(補助対象経費の2/3以内)  
**【申込期間】**令和5年3月15日(水)まで  
 ★先着順のため予算額に達し次第、受付を終了します  
**【申込方法】**所定の交付申請書に記入し必要書類とともに産業振興課へ郵送  
 ★申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

補助金

新たなチャレンジを応援します！

## 新製品・新サービス開発支援補助金



区内中小企業者が行う革新的な新製品・新サービス開発に対し、経費の一部を助成することにより、新事業創出に向けた取組みを支援します。

- 【対象者】**新宿区内の中小企業者・個人事業主  
**【補助金額】**上限100万円/1件(補助対象経費の2/3以内)  
**【補助対象】**革新的な製品・サービスを開発する事業に伴う  
 ・原材料の購入に要する経費  
 ・機械装置・工具・器具の購入または借用に要する経費  
 ・外注加工に要する経費  
 ・知的財産権取得のための経費  
 ・大学等との共同開発費 など

- 【申込期間】**令和4年4月15日(金)～5月31日(火)  
**【申込方法】**交付申請書に必要書類を添えて文化観光産業部産業振興課(西新宿6-8-2 BIZ新宿4階)へ提出してください。  
 ★申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

相談会

<事業者向け>

## 行政書士による無料相談会

東京都行政書士会新宿支部の行政書士が、事業者向けの補助金申請、経営計画策定、事業承継などに関する相談を無料でお受けします。お気軽にご相談ください。

- 【対象者】**新宿区内の中小企業者・個人事業主  
**【相談事例】**・感染症対応の各種補助金申請をしたいが、やり方が良く分からない  
 ・金融機関の融資を受けるため、新たに経営計画を策定したいが、自分だけでは難しい  
 ・事業承継を考えたいが、どうすればよいか分からない、など  
**【開催日時】**毎月第3水曜日 午後1時～午後4時  
 ★相談時間は1事業者につき1時間程度(午後1時から、午後2時から、午後3時からの3枠があります)  
**【会場】**区立産業会館(BIZ新宿) 新宿区西新宿6-8-2  
**【申込方法】**事前予約制・先着順。電話で直接お申し込みください。毎月20日(土日祝の場合は翌営業日)より翌月分の予約を受け付けます。  
**【予約先】**電話 03(3344)0702 産業振興課  
 ★詳細は右の二次元コードよりホームページをご覧ください。



専門家派遣

## ビジネスアシスト新宿

さまざまな経営課題をお持ちの事業所や商店等へ、中小企業診断士や社会保険労務士などの経営の専門家を無料で派遣します。

- 【対象者】**新宿区内の中小企業者・個人事業主・商店等  
**【相談事例】**  
 ・BCP(事業継続計画)策定について相談したい  
 ・事業計画の立て方についてアドバイスしてほしい  
 ・販路拡大についてどうすればよいか分からない  
 ・新規顧客を増やすため、直接店舗をみてほしい  
 ・事業承継の準備をしたい  
 ・働き方改革を実践したい、など  
**【申込方法】**所定の申請書に記入の上、産業振興課へ郵送  
 ★申請から交付までの流れや申請書の入手、必要書類の確認等、詳細は右の二次元コードよりホームページをご覧ください。



利用登録受付中

## 新宿再エネオークション

環境省推奨の電力オークション「**エネオク**」を活用し、区内法人や個人事業主の再エネ電力への切替と適正価格での調達を支援します。  
 ★オークション利用にかかる費用:無料  
 ★オークション後の契約切替:任意  
 詳細は、右の二次元コードよりホームページをご覧ください。



区のホームページは4月1日以降に更新されますので二次元コードも4月1日以降にご覧ください。

融資

区独自の特別融資により利子と信用保証料を区が全額補助！

新宿区中小企業向け制度融資 **商工業緊急資金(特例)**



新型コロナウイルス感染症の流行により事業活動に影響のある区内中小企業者を支援する融資です。区のあっせんを経て取扱金融機関から融資を受けた場合に利子及び信用保証料の補助を行います。

【対象者】

新型コロナウイルス感染症の流行により売上げの減少等業績悪化をきたし以下の条件を満たす区内中小企業者。法人・個人ともに1期以上確定申告を行っていて納税証明書を提出できることが必要  
**(法人)** 区内に本店(営業の本拠地)があり、区内で同一事業を引き続き1年以上営み、かつ本店登記が登記日より1年以上区内にあり、本店と本店登記が同一所在地にあること  
**(個人)** 区内に本店(営業の本拠地)があり、区内で同一事業を引き続き1年以上営んでいること

【貸付限度額】1,000万円以内

【貸付期間】7年以内(据置期間12か月以内)

【年 利】2.1% (区が全額補助)

【信用保証料】全額補助

【申請期間】令和5年3月31日(金)まで

【申請方法】所定の申込書に記入し、必要書類とともに持参いただき面談が必要となります。

★申請から融資実行までの流れや申込書の入手、必要書類の確認等詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

募集



令和4年度 **新宿ものづくりマイスター「技の名匠」認定候補者募集**

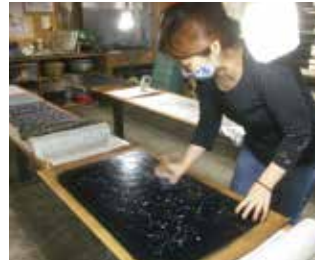


←小林さん・井上さんの詳しいご紹介や過去の認定者一覧冊子はこちらからご覧いただけます。

【対 象】 区内の事業所で製造業(食品・調理人含む)や修理業に10年以上従事し、優れた技能を有し、後進の指導を行い他の模範となる方

【申込みから認定まで】 申込みには推薦者が必要です。必要書類提出後、専門機関の職員が実地調査を行います。書類および調査結果を踏まえ評価委員会を行い、認定の可否が決定します。

【募集期間】 令和4年4月15日(金)～5月31日(火)  
 詳細はお問い合わせください。



左/令和3年度「技の名匠」に認定された小林茂生さん(染色補正) 右/同、井上英子さん(更紗)

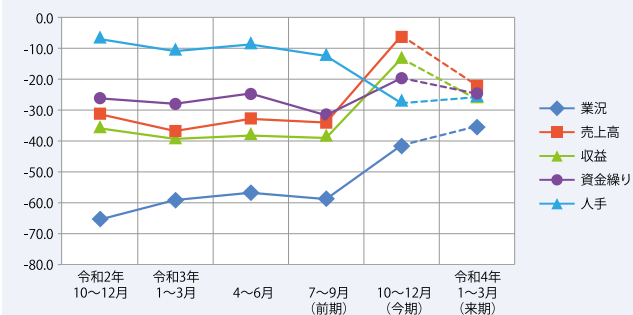
令和3年  
10月～12月期

新宿区中小企業の景況

新宿区では区内中小企業に対する「景況調査」を年4回実施しています

1. 調査時期 令和3年12月中旬
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 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
4. 調査機関 (株)東京商工リサーチ

●項目別DIの推移(全体)



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(ディファイ): Diffusion Index(ディフュージョンインデックス)の略で、増加と答えた企業の割合から、減少と答えた企業の割合を差引いた数値のこと。DI値がマイナスの場合、業況・売上高・収益・資金繰りは不調傾向を、人手は不足傾向を示す。

●10月～12月期の特徴

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

●業種別調査結果(10月～12月期)

景況調査の詳細は、新宿区ホームページをご覧ください。

