

# 新宿区 中小企業の景況

(令和7年1月～3月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】製造業(35件)、建設業(38件)、情報通信業(34件)、卸売業(45件)、小売業(63件)、飲食・宿泊業(70件)、不動産業(46件)、サービス業(86件)、印刷・同関連業(26件)、染色業(10件)  
※( )内は有効回答数 合計 453件

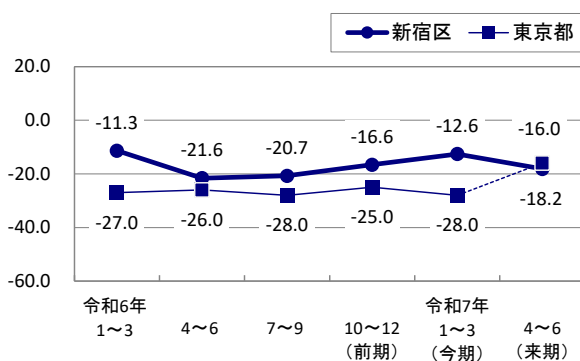
【調査方法】郵送アンケート調査 【調査機関】(株)東京商工リサーチ 【調査実施時期】令和7年5月上旬  
※各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲12.6と、前期(令和6年10月～12月)の▲16.6から厳しさが和らいだ。来期(令和7年4月～6月)の予想は▲18.2と厳しさが増す見込み(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、「販売価格の動向」が前期より7.4ポイント増加した。悪い理由では、「仕入れ以外のコストの動向」が7.2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

(%)

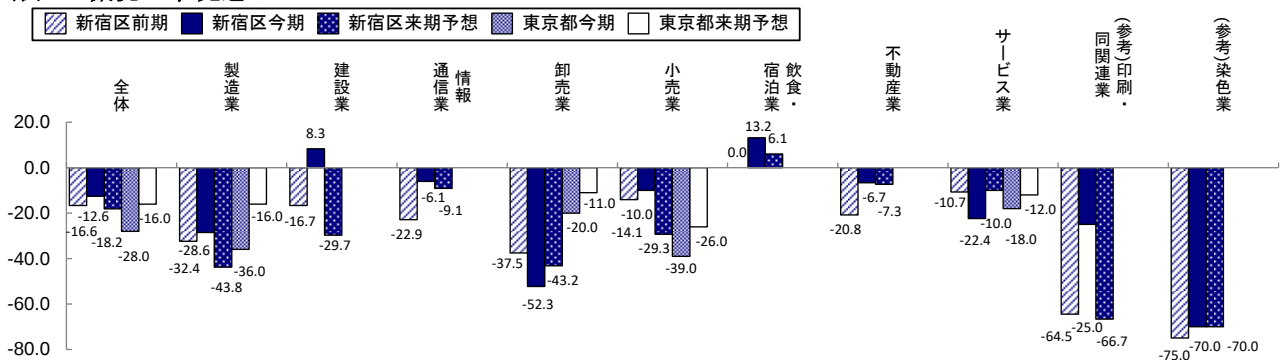
| 項目 | 国内需要（売上）の動向 | 海外需要（売上）の動向 | 販売価格の動向 | 仕入価格の動向 | 仕入れ以外のコストの動向 | 資金繰り・資金調達の動向 | 株式・不動産等の価格の動向 | 為替レートの動向 | 税制・会計制度の動向 | 同業者間の競合 | その他 |
|----|-------------|-------------|---------|---------|--------------|--------------|---------------|----------|------------|---------|-----|
| 業況 |             |             |         |         |              |              |               |          |            |         |     |
| 良い | 70.8        | 13.5        | 43.8    | 24.7    | 10.1         | 15.7         | 6.7           | 9.0      | 2.2        | 15.7    | 9.0 |
| 悪い | 69.0        | 5.6         | 26.1    | 51.4    | 32.4         | 20.4         | 4.9           | 14.8     | 4.9        | 23.2    | 5.6 |

※最大3つまで選択

業種別では、飲食・宿泊業はかなり好感が強まり、建設業は好転し、情報通信業、不動産業はかなり厳しさが和らぎ、製造業、小売業は持ち直した。一方、卸売業、サービス業はかなり厳しさが増した。

来期は、飲食・宿泊業は好感が弱まり、サービス業はかなり厳しさが和らぎ、卸売業は持ち直す見込み。一方、建設業は水面下に転じ、製造業、小売業はかなり厳しが増し、情報通信業はやや低迷し、不動産業は今期同様の厳しが続く見込み(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4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)

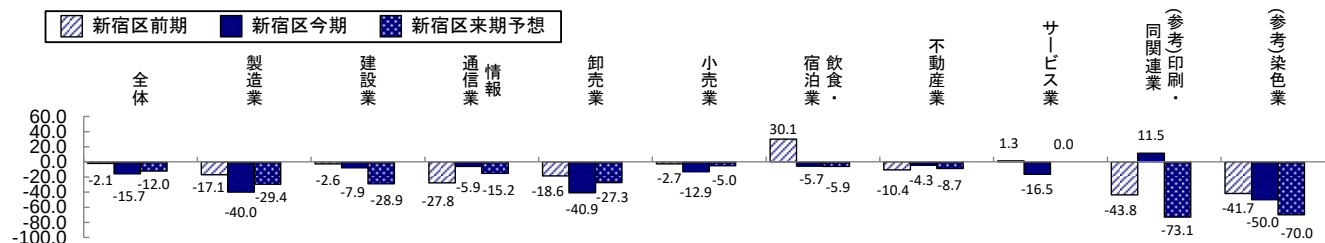
業況:経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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。全体DIに印刷・同関連業、染色業は含まないが、参考として個別に掲載する。

### 3. 業種別項目別 DI

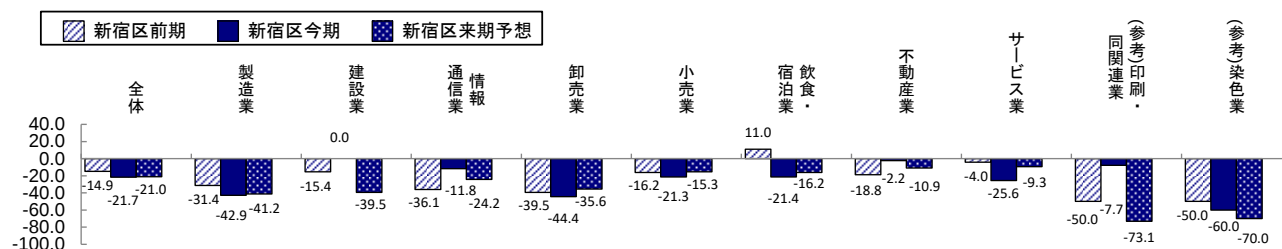
#### ●売上額 DI

今期は、情報通信業はかなり厳しさが和らぎ、不動産業は持ち直した。一方、飲食・宿泊業、サービス業は水面下に転じ、製造業、卸売業、小売業はかなり厳しさが増し、建設業は低迷した。来期は、製造業、卸売業、サービス業はかなり改善し、小売業は厳しさが和らぐ見込み。一方、建設業はかなり厳しさが増し、情報通信業、不動産業は低迷し、飲食・宿泊業は今期並の厳しさが続く見込み。



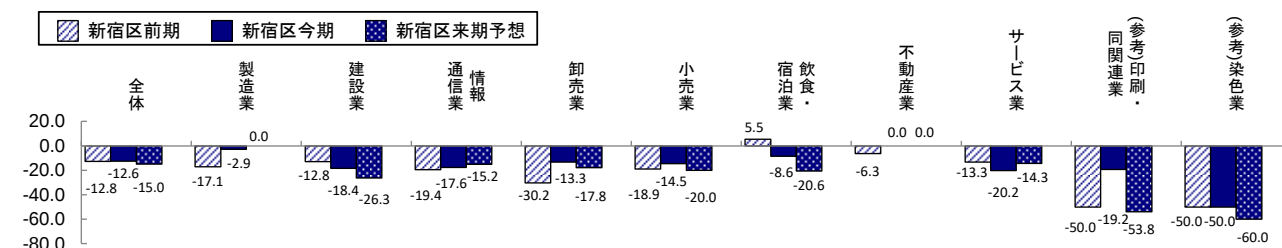
#### ●収益 DI

今期は、建設業、情報通信業、不動産業はかなり厳しさが和らいだ。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、製造業、サービス業はかなり厳しさが増し、卸売業、小売業は低迷した。来期は、サービス業はかなり厳しさが和らぎ、卸売業、小売業、飲食・宿泊業は持ち直し、製造業はやや改善する見込み。一方、建設業、情報通信業はかなり厳しさが増し、不動産業は低迷する見込み。



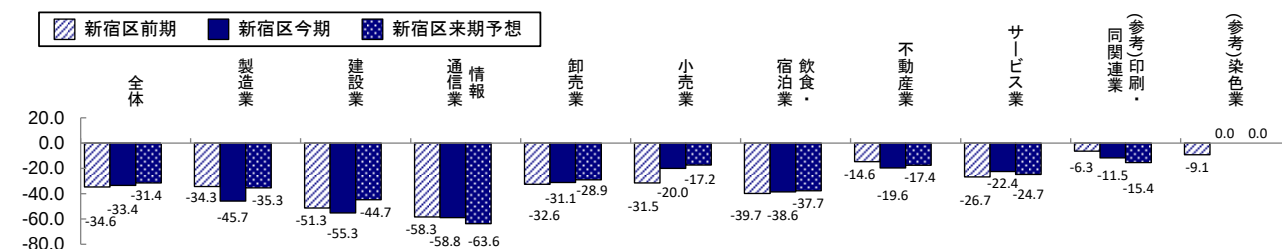
#### ●資金繰り DI

今期は、製造業、卸売業はかなり苦しさが和らぎ、小売業、不動産業は窮屈感が弱まり、情報通信業はやや苦しさが和らいだ。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、建設業、サービス業は窮屈感が強まった。来期は、サービス業は苦しさが和らぎ、製造業、情報通信業はやや苦しさが和らぐ見込み。一方、飲食・宿泊業はかなり窮屈感が強まり、建設業、卸売業、小売業は苦しさが増し、不動産業は今期並の窮屈感が続く見込み。



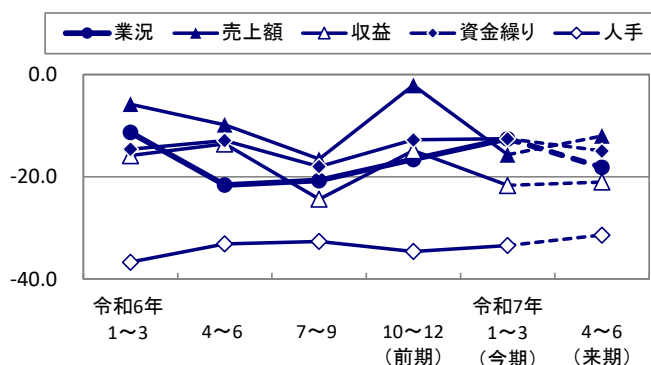
#### ●人手 DI

今期は、卸売業、小売業、サービス業は不足感が緩和したが、製造業、建設業、不動産業は不足感が強まり、情報通信業、飲食・宿泊業は前期並の不足感が続いた。来期は、全ての業種で不足となる見込み。



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

今期は、業況は厳しさが和らぎ、売上額はかなり厳しさが増し、収益は低迷し、資金繰りは前期並の窮屈感で推移し、人手は前期並の不足感が続いた。来期は、売上額は厳しさが和らぎ、人手はやや不足感が緩和し、業況は厳しが増し、資金繰りはやや窮屈感が強まり、収益は今期並の低迷が続く見込み。

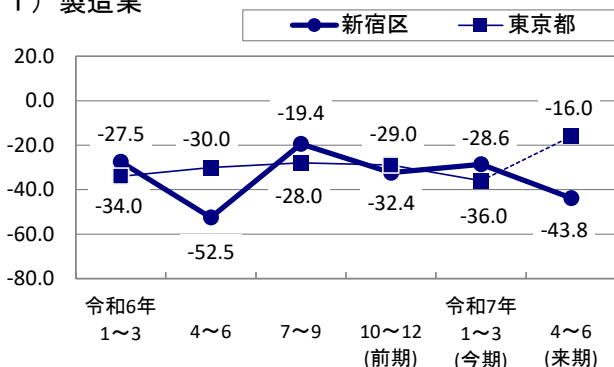


前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>1~3 | 4~6   | 7~9   | 10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) |
|------|-------------|-------|-------|---------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -11.3       | -21.6 | -20.7 | -16.6         | -12.6               | -18.2       |
| 売上額  | -5.8        | -9.8  | -16.5 | -2.1          | -15.7               | -12.0       |
| 収益   | -15.9       | -13.6 | -24.3 | -14.9         | -21.7               | -21.0       |
| 資金繰り | -14.6       | -12.9 | -18.0 | -12.8         | -12.6               | -15.0       |
| 人手   | -36.7       | -33.1 | -32.6 | -34.6         | -33.4               | -31.4       |

#### 5. 業種別における DI 推移

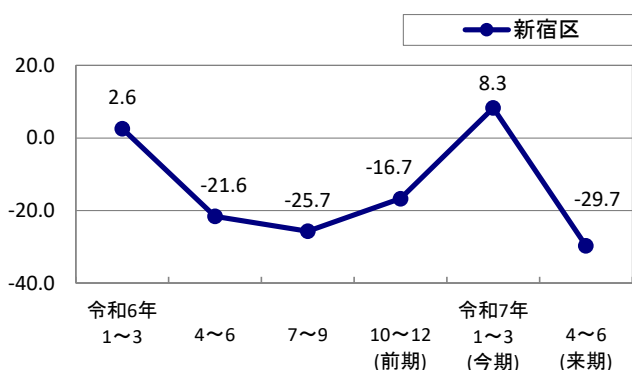
##### 1) 製造業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|-----------|
| 業況   | -32.4                 | -28.6               | -43.8       | -36.0     |
| 売上額  | -17.1                 | -40.0               | -29.4       |           |
| 収益   | -31.4                 | -42.9               | -41.2       |           |
| 資金繰り | -17.1                 | -2.9                | 0.0         |           |
| 人手   | -34.3                 | -45.7               | -35.3       |           |

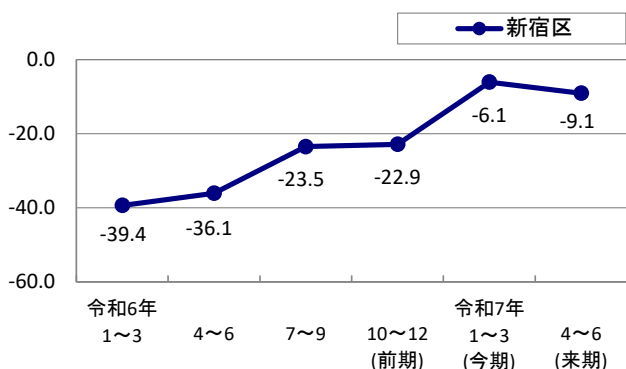
##### 2) 建設業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -16.7                 | 8.3                 | -29.7       |
| 売上額  | -2.6                  | -7.9                | -28.9       |
| 収益   | -15.4                 | 0.0                 | -39.5       |
| 資金繰り | -12.8                 | -18.4               | -26.3       |
| 人手   | -51.3                 | -55.3               | -44.7       |

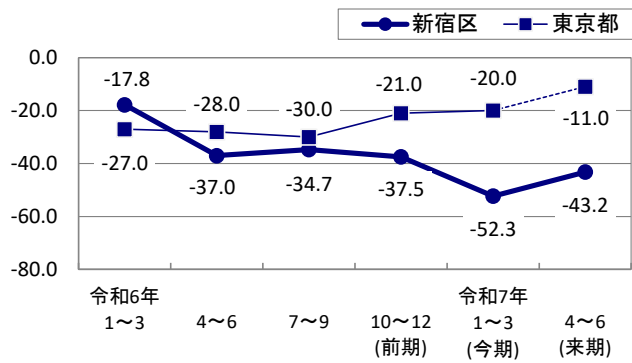
##### 3) 情報通信業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -22.9                 | -6.1                | -9.1        |
| 売上額  | -27.8                 | -5.9                | -15.2       |
| 収益   | -36.1                 | -11.8               | -24.2       |
| 資金繰り | -19.4                 | -17.6               | -15.2       |
| 人手   | -58.3                 | -58.8               | -63.6       |

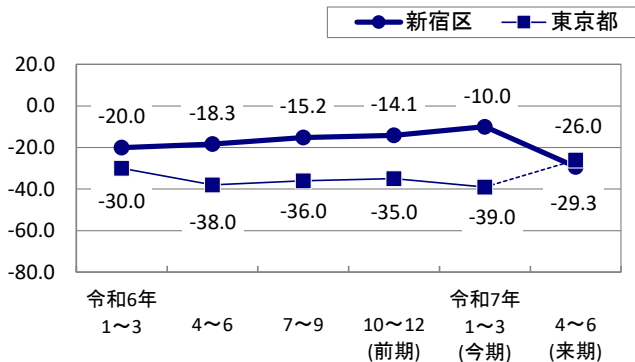
#### 4) 卸売業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|-----------|
| 業況   | -37.5                 | -52.3               | -43.2       | -20.0     |
| 売上額  | -18.6                 | -40.9               | -27.3       |           |
| 収益   | -39.5                 | -44.4               | -35.6       |           |
| 資金繰り | -30.2                 | -13.3               | -17.8       |           |
| 人手   | -32.6                 | -31.1               | -28.9       |           |

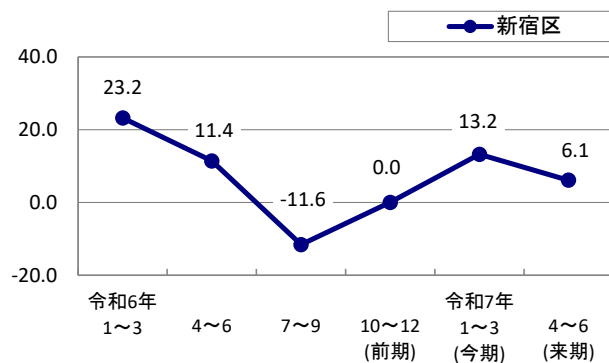
#### 5) 小売業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|-----------|
| 業況   | -14.1                 | -10.0               | -29.3       | -39.0     |
| 売上額  | -2.7                  | -12.9               | -5.0        |           |
| 収益   | -16.2                 | -21.3               | -15.3       |           |
| 資金繰り | -18.9                 | -14.5               | -20.0       |           |
| 人手   | -31.5                 | -20.0               | -17.2       |           |

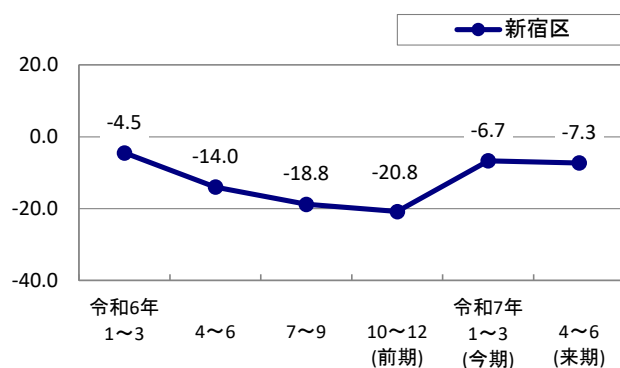
#### 6) 飲食・宿泊業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | 0.0                   | 13.2                | 6.1         |
| 売上額  | 30.1                  | -5.7                | -5.9        |
| 収益   | 11.0                  | -21.4               | -16.2       |
| 資金繰り | 5.5                   | -8.6                | -20.6       |
| 人手   | -39.7                 | -38.6               | -37.7       |

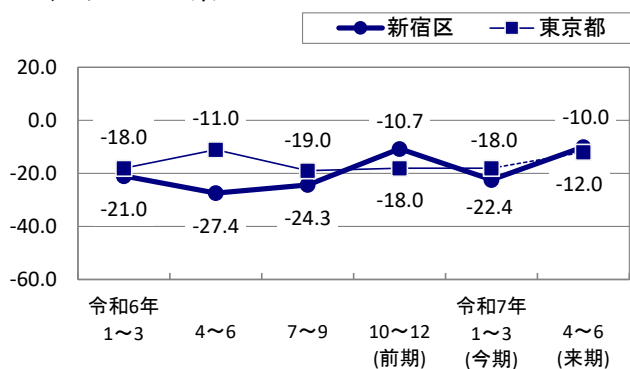
#### 7) 不動産業



前期 → 今期 → 来期

|      | 令和6年<br>10~12<br>(前期) | 令和7年<br>1~3<br>(今期) | 4~6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -20.8                 | -6.7                | -7.3        |
| 売上額  | -10.4                 | -4.3                | -8.7        |
| 収益   | -18.8                 | -2.2                | -10.9       |
| 資金繰り | -6.3                  | 0.0                 | 0.0         |
| 人手   | -14.6                 | -19.6               | -17.4       |

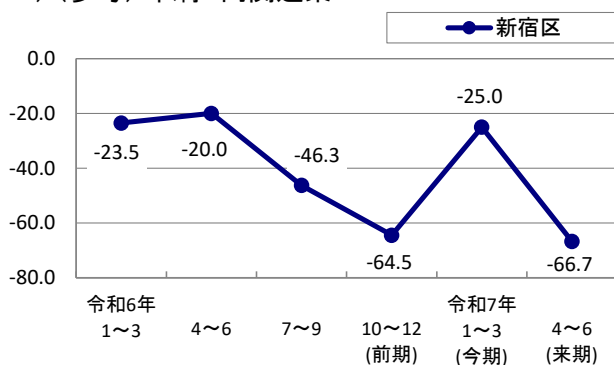
## 8) サービス業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 令和6年<br>10～12<br>(前期) | 令和7年<br>1～3<br>(今期) | 4～6<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|-----------|
| 業況   | -10.7                 | -22.4               | -10.0       | -18.0     |
| 売上額  | 1.3                   | -16.5               | 0.0         |           |
| 収益   | -4.0                  | -25.6               | -9.3        |           |
| 資金繰り | -13.3                 | -20.2               | -14.3       |           |
| 人手   | -26.7                 | -22.4               | -24.7       |           |

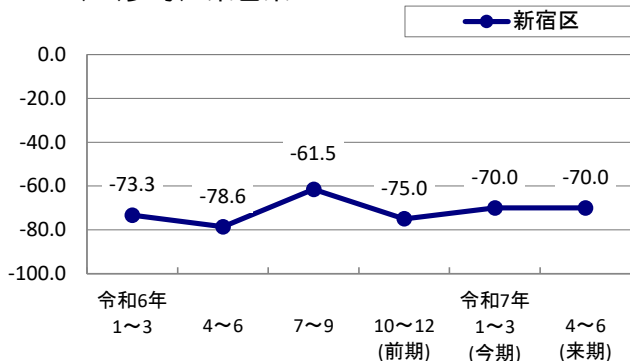
## 9) (参考) 印刷・同関連業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 令和6年<br>10～12<br>(前期) | 令和7年<br>1～3<br>(今期) | 4～6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -64.5                 | -25.0               | -66.7       |
| 売上額  | -43.8                 | 11.5                | -73.1       |
| 収益   | -50.0                 | -7.7                | -73.1       |
| 資金繰り | -50.0                 | -19.2               | -53.8       |
| 人手   | -6.3                  | -11.5               | -15.4       |

## 10) (参考) 染色業



前期 ☁️ → 今期 ☁️ → 来期 ☁️

|      | 令和6年<br>10～12<br>(前期) | 令和7年<br>1～3<br>(今期) | 4～6<br>(来期) |
|------|-----------------------|---------------------|-------------|
| 業況   | -75.0                 | -70.0               | -70.0       |
| 売上額  | -41.7                 | -50.0               | -70.0       |
| 収益   | -50.0                 | -60.0               | -70.0       |
| 資金繰り | -50.0                 | -50.0               | -60.0       |
| 人手   | -9.1                  | 0.0                 | 0.0         |

| マーク         |  |  |  |  |  |  |  |     |    |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|----|
|             | D.I値                                                                                |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |     |    |
| 全体          | 16                                                                                  | 以上                                                                                  | 15 ～ 6                                                                              | 5 ～ -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 |
| 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 |
| (参考)印刷・同関連業 | 20                                                                                  | 以上                                                                                  | 19 ～ 10                                                                             | 9 ～ 0                                                                               | -1 ～ -10                                                                              | -11 ～ -20                                                                             | -21 ～ -30                                                                             | -31 | 以下 |
| (参考)染色業     | 20                                                                                  | 以上                                                                                  | 19 ～ 10                                                                             | 9 ～ 0                                                                               | -1 ～ -10                                                                              | -11 ～ -20                                                                             | -21 ～ -30                                                                             | -31 | 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。全体 DI に印刷・同関連業、染色業は含まれませんが、参考として個別に掲載しています。

## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」が49.0%、2位「人手不足」が32.4%、3位「人件費の増加」が28.9%となった。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は「売上の停滞・減少」、建設業、情報通信業は「人手不足」、飲食・宿泊業は「人件費の増加」が1位となった。

|    | 全体          |       | 製造業          |        | 建設業         |       |
|----|-------------|-------|--------------|--------|-------------|-------|
| 1位 | 売上の停滞・減少    | 49.0% | 売上の停滞・減少     | 65.7%  | 人手不足        | 52.6% |
| 2位 | 人手不足        | 32.4% | 人手不足         | 37.1%  | 人件費の増加      | 39.5% |
| 3位 | 人件費の増加      | 28.9% | 材料価格の上昇      | 28.6%  | 売上の停滞・減少    | 31.6% |
|    | 情報通信業       |       | 卸売業          |        | 小売業         |       |
| 1位 | 人手不足        | 52.9% | 売上の停滞・減少     | 63.6%  | 売上の停滞・減少    | 54.1% |
| 2位 | 売上の停滞・減少    | 50.0% | 人手不足         | 29.5%  | 人件費の増加      | 27.9% |
|    |             |       | 為替レートの変動     | 29.5%  |             |       |
| 3位 | 同業者間の競争の激化  | 38.2% | 利幅の縮小        | 27.3%  | 仕入先からの値上げ要請 | 26.2% |
|    | 飲食・宿泊業      |       | 不動産業         |        | サービス業       |       |
| 1位 | 人件費の増加      | 48.2% | 売上の停滞・減少     | 40.0%  | 売上の停滞・減少    | 50.6% |
| 2位 | 人手不足        | 42.9% | 人件費以外の経費の増加  | 24.4%  | 同業者間の競争の激化  | 29.4% |
|    |             |       | 利幅の縮小        | 22.2%  | 人手不足        | 27.1% |
| 3位 | 売上の停滞・減少    | 37.5% | 地価の高騰        | 22.2%  | 人件費の増加      | 27.1% |
|    |             |       | 材料価格の上昇      | 22.2%  |             |       |
|    | (参考)印刷・同関連業 |       | (参考)染色業      |        | ※ 最大3つまで選択  |       |
| 1位 | 売上の停滞・減少    | 61.5% | 売上の停滞・減少     | 100.0% |             |       |
| 2位 | 利幅の縮小       | 34.6% | 利幅の縮小        | 42.9%  |             |       |
|    | 人件費の増加      | 34.6% | 顧客・ニーズの変化・減少 | 42.9%  |             |       |
| 3位 | 材料価格の上昇     | 26.9% | 取引先の減少       | 28.6%  |             |       |

## 7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「販路を拡大する」が37.7%、2位「新しい取引先を見つける」が34.1%、3位「人材を確保する」が32.3%となった。

業種別では、製造業、情報通信業、サービス業は「新しい取引先を見つける」、卸売業、小売業は「販路を拡大する」、建設業、飲食・宿泊業は「人材を確保する」、不動産業は「販路を拡大する」「新しい取引先を見つける」が同率でそれぞれ1位となった。

|    | 全体            |       | 製造業           |       | 建設業           |       |
|----|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| 1位 | 販路を拡大する       | 37.7% | 新しい取引先を見つける   | 37.1% | 人材を確保する       | 52.6% |
| 2位 | 新しい取引先を見つける   | 34.1% | 販路を拡大する       | 31.4% | 販路を拡大する       | 34.2% |
|    |               |       | 人材を確保する       | 31.4% | 人材育成を強化する     | 34.2% |
| 3位 | 人材を確保する       | 32.3% | 新しい事業を始める     | 25.7% | 人件費以外の経費を節減する | 28.9% |
|    | 情報通信業         |       | 卸売業           |       | 小売業           |       |
| 1位 | 新しい取引先を見つける   | 55.9% | 販路を拡大する       | 54.5% | 販路を拡大する       | 45.8% |
| 2位 | 販路を拡大する       | 41.2% | 新しい取引先を見つける   | 43.2% | 新しい取引先を見つける   | 30.5% |
| 3位 | 人材を確保する       | 35.3% | 人材を確保する       | 38.6% | 品揃えを改善する      | 28.8% |
|    | 飲食・宿泊業        |       | 不動産業          |       | サービス業         |       |
| 1位 | 人材を確保する       | 44.6% | 販路を拡大する       | 27.3% | 新しい取引先を見つける   | 45.8% |
|    |               |       | 新しい取引先を見つける   | 27.3% |               |       |
| 2位 | 人材育成を強化する     | 30.4% | 情報力を強化する      | 20.5% | 販路を拡大する       | 41.0% |
|    |               |       | 不動産の有効活用を図る   | 20.5% |               |       |
| 3位 | 人件費以外の経費を節減する | 26.8% | 人材を確保する       | 18.2% | 人材育成を強化する     | 31.3% |
|    |               |       | 人材育成を強化する     | 18.2% |               |       |
|    |               |       | 人件費以外の経費を節減する | 18.2% |               |       |
|    | (参考)印刷・同関連業   |       | (参考)染色業       |       | ※ 最大3つまで選択    |       |
| 1位 | 新しい取引先を見つける   | 69.2% | 販路を拡大する       | 71.4% |               |       |
| 2位 | 販路を拡大する       | 53.8% | 新しい取引先を見つける   | 57.1% |               |       |
| 3位 | 人材を確保する       | 26.9% | 宣伝・広報を強化する    | 28.6% |               |       |
|    |               |       | 技術力を強化する      | 28.6% |               |       |

※全体に印刷・同関連業、染色業は含まないが、参考として個別に掲載。

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ シーズンの要因で売上高の増減はあるが、業界特有のもので問題はない。
- ・ 販売数の微減、材料、部品、仕入品などの価格高騰も続いているが、販売価格値上げを受け入れて頂き、収益は保たれている。
- ・ 売上はやや減少、人件費の増、競合との価格競争。人材は足りていない状態。販路拡大も含めて価格を上げる努力が必要。
- ・ 鳥インフルエンザによる影響が大きい。
- ・ コロナ後に社会は大きく変化している。外国人の急増、店の人手不足、米の値上りなど、混乱している。当社のような、不要不急の商品は、難しくなると感じる。

### 2) 建設業

- ・ 収益は大きな変動なく推移すると思われる。
- ・ ゼロゼロ融資の返済と資材高騰、人手不足、資金繰りが厳しい。
- ・ 20才、30才代の人材の確保。
- ・ リフォーム、リノベーションの仕事が来るが仕入れコストが高すぎて売上げが下がってしまう。
- ・ 人手不足だが、給料を余分に出せる余裕がない。

### 3) 情報通信業

- ・ サービス（教育・コンサル etc）での収益が向上している。
- ・ 昨年度から引続き大型案件を受注しているため、当面の売上と資金繰りは確保できている。今後の受注に向けた、取引先の開拓と人材確保が課題になっている。
- ・ 米中関係の悪化に伴い、日本の顧客の中国国内での作業が縮小され、雇用が減少する傾向にある。
- ・ 大手の開発需要が低迷している。
- ・ 給与増加が大きく、売上UPが追いつかない。
- ・ 販売価格は据え置きのまま仕入価格は上昇を続けている。販売価格に十分な転嫁ができていない。
- ・ 商業撮影用途の激減、宿泊者の激減のため、収入の無い日が多く、資金繰りが厳しい。

### 4) 卸売業

- ・ コロナ禍が過ぎて、徐々にコロナ禍前の売上げになりつつある。
- ・ エネルギー事業に販路を見つける。
- ・ アメリカのトランプ政権の関税によって調達コストが増加。
- ・ 売上の停滞伸び悩みの要因は国内需要の低迷と営業部門の人員不足。人材確保育成による先行投資もあり今期は減益となる見込み。
- ・ 前年度は、収益率の増加、費用の減少により利益率は増加したが、売上が減少し厳しさは変わらず。

### 5) 小売業

- ・ SNSで評価が上がり、来客数が増えている。
- ・ インバウンドの増加と経費の増加の競争。人員不足が深刻化しており、アルバイトの数が足りない。
- ・ やや改善の兆しが昨年末頃にあったが、米国の関税問題のためか、企業からの問合せが減っている。
- ・ 会員制事業の売上鈍化に伴い、支払い手数料が圧縮。OEM事業の拡大による売上補填と余剰人員の適正化による経費圧縮で減収増益の構造に移行
- ・ 海外ブランド取扱のため、円安が進行すると商品価格が上り、買い控え傾向が強まっている。
- ・ コロナ時の借入の返済が始まり、資金繰りが苦しいため新たな投資ができない。
- ・ 昨年度と比べ売上減少。毎月の固定経費の変動はなく経費の支払いが困難になる。コロナ禍の取引先の事業の多様化により、売上が減少

## 6) 飲食・宿泊業

- ・ 収益は、改善している。一方、仕入原価が上がっており、今後の収支については心配
- ・ 売上、来客数、ともに増えているが、新しい人材の教育、既存の従業員の賃上げ、人件費の高騰により、利益の確保が難しい。
- ・ 取引先等特に変わりはなく、時期やイベントによって多少の収益増減はあるものの現状維持
- ・ やきとり専門居酒屋も女性客が5割と顧客層が変化し、接客対応の向上を求められるようになり、人件費上昇が必然となる。
- ・ 米、野菜、他の材料費なども高く、材料費だけで43%程度を占めて利益が少ない。
- ・ コロナで弁当事業に注力、売上順調に上昇していたが、2025年2月から買取取引先より、発注数が激減。なおかつ、米の価格高騰で、収益が大きく下落。当面は販路拡大の課題に直面している。
- ・ 顧客の高年齢化やコロナ禍に新規顧客が得られず、客足減少。コロナ禍の借り入れ返済が少しきつい。

## 7) 不動産業

- ・ 直近の収益は中古マンションの需要増加や金利動向を背景に一定の好調を維持している。一方で、仕入れ価格の高騰や競争激化で、利益率に若干の圧迫が見られる。賃貸事業は、空室率も低く安定収益源となっている。新たに開始した通信サービス事業は、初期投資がかさみつつも販路拡大と定額収入の積み上げにより、今後の成長が期待される。
- ・ 売上が3月迄好調であった。4月以降もこの流れを維持したいが、天候や物価上昇や世界紛争による影響等で、先行が不安である。
- ・ 販路拡大、提携金融機関の条件緩和等の要因でやや上昇傾向。人材採用・育成への投資を行い組織拡大し、売上を向上させる。新規事業の準備を並行して行う。
- ・ 建築資材等の価格、仕入れ土地価格の高騰により利益の減少はあるが、経営状況は前年と同様

## 8) サービス業

- ・ コロナ以前より、売上が15%位伸びた。ネットによるロコミで新規のお客様が增加
- ・ 経営状況は概ね順調だが、トランプ関税によってグローバル経済活動のシュリンクが心配である。
- ・ クライアントへの金額交渉で一定の増額は見込めるが、競合見積が増え、単価上昇も全体売上は減少。
- ・ 国家資格対策講座の受講者が減。当社実施の検定の受験者数が減っている。企業案件は例年よりも増えている（社会人教育）。貿易の企業研修の依頼があり。
- ・ 大手取引先においてグループ内で仕事を回す傾向があり、大きく仕事を減らされている。
- ・ 中小企業の景気が良くなる気配はなく、格差が広がっているように感じる。このままでは、中小企業のノウハウも失われるのではないかと、経営状況をみながら感じている。

## 9) 印刷・同関連業

- ・ 受注の増加が見込めるので、アルバイト社員を補充した。
- ・ 原価高を価格転嫁で補っている状態。
- ・ 従業員の高齢化のため新たな人材の確保が必要だが、賃上げによるコスト増が収益を圧迫するため、なかなか実施できない。
- ・ 材料価格の上昇や設備等デジタル化が進み、支出が増える中、マイナス分を補う為の商品価格の見直しをすぐにできるわけではない。
- ・ 出版物の発行部数の減少及び点数の減少。単価値上げに対する圧力（他社へ）。紙媒体の情報伝達媒体として役割終焉（デジタル移行の過渡期）
- ・ 原材料の上昇分を価格に転嫁できない。転嫁すると競争に勝てず、仕事が受注できない。

## 10) 染色業

- ・ 取引先は個人経営が多い為、廃業してしまう。又高齢化が進み、跡継ぎがない為取引先が無くなっていく。

# [特別調査]賃上げ状況について

【調査実施時期】  
令和7年5月上旬

## 【調査結果概要】

令和7年度の賃上げの状況については「賃上げを行った」が57.8%、「賃上げを行っていない」が42.2%となった（問1参照）。実施した賃上げの内容については「定期昇給」が65.8%と最も多く、次いで「ベースアップ」が51.4%、「賞与の増額」が19.8%となった（問2参照）。実施した賃上げ率については「5%以上～10%未満」が28.9%と最も多く、次いで「3%以上～4%未満」が20.6%、「2%以上～3%未満」が14.2%となった（問3参照）。賃上げを実施した理由については「従業員定着のため」が64.4%と最も多く、次いで「物価高騰への配慮のため」が63.0%、「新たな人材確保のため」が20.1%となった（問4参照）。賃上げを行うにあたり実施したことについては「製品・サービスの値上げ」が41.1%と最も多く、次いで「従業員教育による生産性向上」が21.7%、「製品・サービスの受注拡大」が16.9%となった（問5参照）。向こう5年先までの賃上げの実施については「実施できるかどうかわからない」が44.9%と最も多く、次いで「毎年実施できる」が25.0%、「1年先までなら実施できる」が18.1%となった（問6参照）。賃上げを実施しない理由については「業績の向上が見込めないため」が42.4%と最も多く、次いで「現在の賃金が適切であるため」が39.9%、「物価高騰や円安によるコスト増のため」が19.0%となった（問7参照）。

賃上げを実施しなかったことで懸念されることについては「特に懸念されることはない」が53.0%と最も多く、次いで「従業員のモチベーション低下」が31.6%、「新たな人材が採用しづらくなる」が22.2%となった（問8参照）。賃上げを行う予定については「予定はある」が39.3%、「予定はない」が60.7%となった（問9参照）。

賃上げを実施する上で必要なことについては「製品・サービスの値上げ」が48.8%と最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」が43.9%、「従業員教育による生産性向上」が39.8%となった（問10参照）。

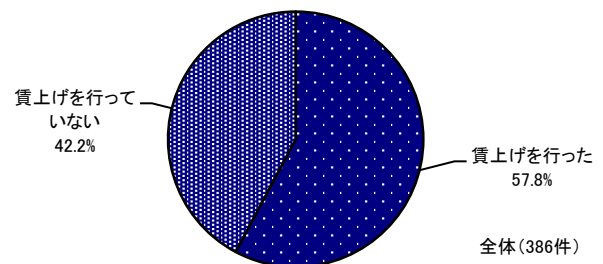
賃上げ以外で従業員へ還元していることについては「特に還元していない」が49.7%と最も多く、次いで「所定労働日数・時間の短縮」が19.5%、「食事補助の創設または増額」が13.6%となった（問11参照）。

## 問1 令和7年度の賃上げの状況

全体では、「賃上げを行った」が57.8%、「賃上げを行っていない」が42.2%となった（図表特1）。

業種別では、不動産業で「賃上げを行っていない」、それ以外の業種で「賃上げを行った」が多くなった。

図表特1 令和7年度の賃上げの状況

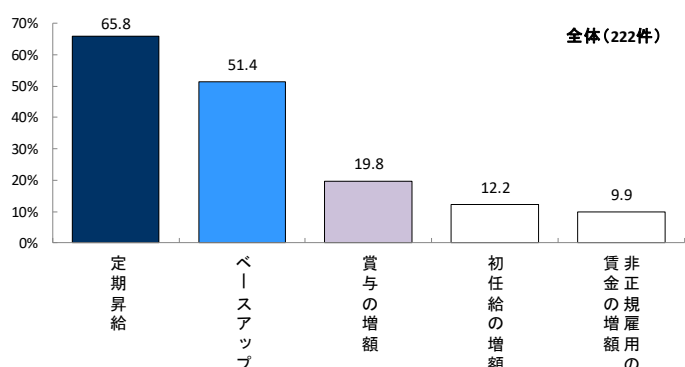


## 問2 実施した賃上げの内容

全体では、「定期昇給」が65.8%と最も多く、次いで「ベースアップ」が51.4%、「賞与の増額」が19.8%となった。（図表特2）。

業種別では、製造業で「ベースアップ」、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は「定期昇給」、飲食・宿泊業は「定期昇給」と「ベースアップ」が同率でそれぞれ最も多くなった。

図表特2 実施した賃上げの内容  
(複数回答可・上位5項目)

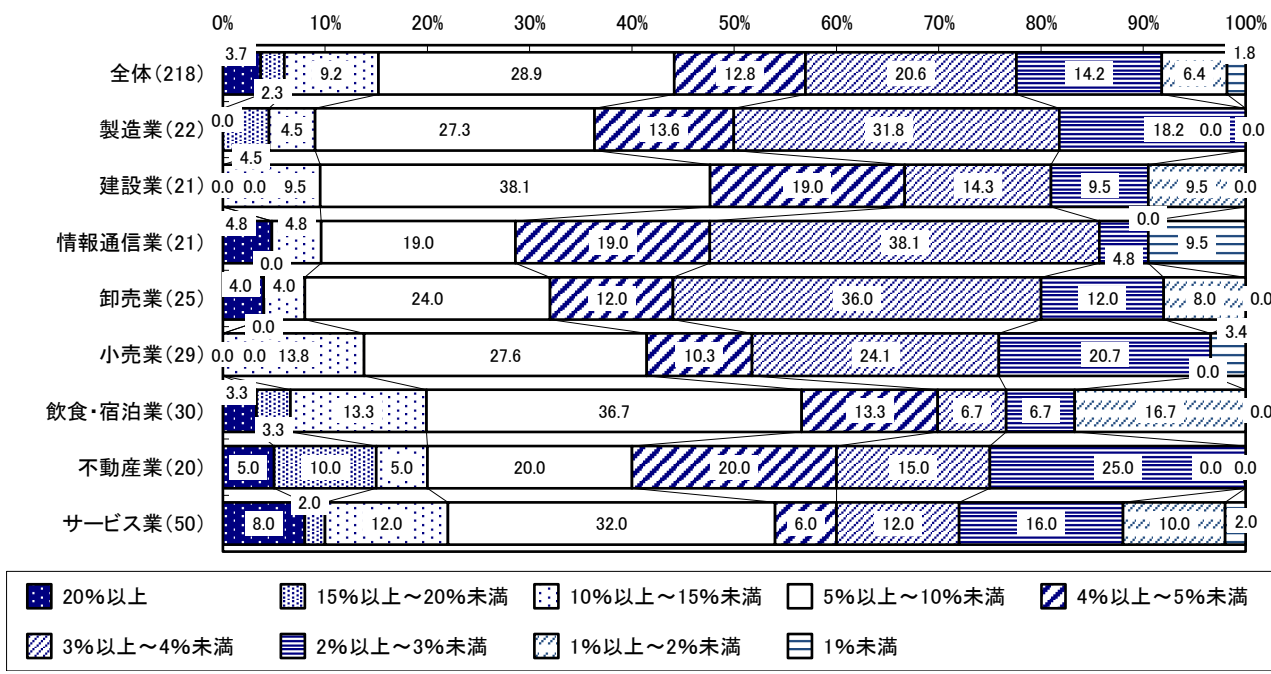


問3 実施した賃上げ率

全体では、「5%以上～10%未満」が 28.9%と最も多く、次いで「3%以上～4%未満」が 20.6%、「2%以上～3%未満」が 14.2%となった。

業種別にみると、建設業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業は「5%以上～10%未満」、製造業、情報通信業、卸売業は「3%以上～4%未満」、不動産業は「2%以上～3%未満」がそれぞれ 2 割から 3 割を占めて最も多くなった（図表特3）。

図表特3 実施した賃上げ率

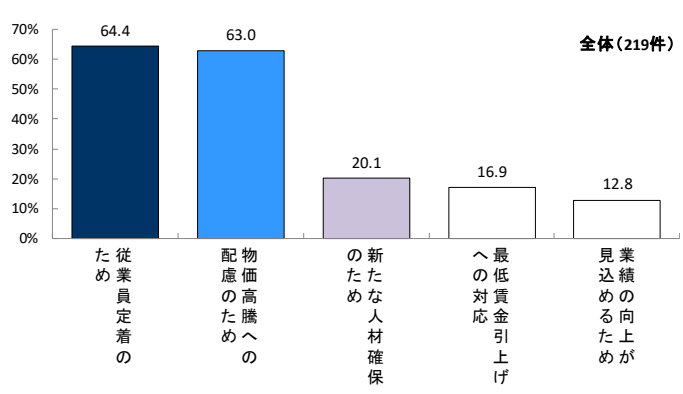


問4 賃上げを実施した理由

全体では、「従業員定着のため」が 64.4%と最も多く、次いで「物価高騰への配慮のため」が 63.0%、「新たな人材確保のため」が 20.1%となった（図表特4①）

業種別では、製造業、小売業、不動産業は「物価高騰への配慮のため」が 6 割を超えて多く、製造業は 8 割強で特に多くなった。建設業、情報通信業、飲食・宿泊業、サービス業は「従業員定着のため」が 6 割強から 7 割半ば、卸売業は「従業員定着のため」と「物価高騰への配慮のため」が同率の 7 割半ばでそれぞれ最も多くなった（図表特4②）。

図表特4① 賃上げを実施した理由  
(複数回答可・上位5項目)



図表特4② 賃上げを実施した理由(複数回答可・業種別)

| 製造業 |                     | 建設業                 |                     | 情報通信業               |                    | 卸売業                 |  |
|-----|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--|
| 1位  | 物価高騰への配慮のため<br>81.8 | 従業員定着のため<br>66.7    | 従業員定着のため<br>66.7    | 従業員定着のため<br>76.2    | 従業員定着のため<br>76.0   | 物価高騰への配慮のため<br>76.0 |  |
| 2位  | 従業員定着のため<br>68.2    | 物価高騰への配慮のため<br>57.1 | 物価高騰への配慮のため<br>57.1 | 物価高騰への配慮のため<br>57.1 | 新たな人材確保のため<br>20.0 |                     |  |
| 3位  | 最低賃金引上げへの対応<br>31.8 | 新たな人材確保のため<br>19.0  | 新たな人材確保のため<br>19.0  | 業績の向上が見込めるため<br>8.0 |                    |                     |  |

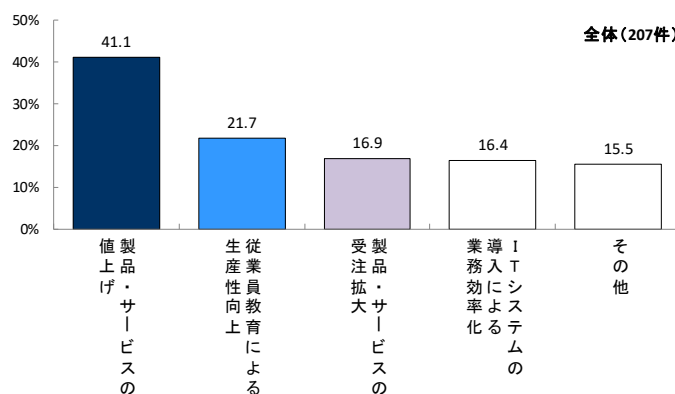
| 小売業 |                     | 飲食・宿泊業              |                      | 不動産業                |                      | サービス業 |  |
|-----|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|-------|--|
| 1位  | 物価高騰への配慮のため<br>66.7 | 従業員定着のため<br>64.5    | 物価高騰への配慮のため<br>75.0  | 従業員定着のため<br>61.2    |                      |       |  |
| 2位  | 従業員定着のため<br>63.3    | 物価高騰への配慮のため<br>54.8 | 従業員定着のため<br>40.0     | 物価高騰への配慮のため<br>51.0 |                      |       |  |
| 3位  | 最低賃金引上げへの対応<br>23.3 | 最低賃金引上げへの対応<br>29.0 | 業績の向上が見込めるため<br>25.0 | 新たな人材確保のため<br>18.4  | 業績の向上が見込めるため<br>18.4 |       |  |

## 問5 賃上げを行うにあたり実施したこと

全体では、「製品・サービスの値上げ」が41.1%と最も多く、次いで「従業員教育による生産性向上」が21.7%、「製品・サービスの受注拡大」が16.9%となった（図表特5①）。

業種別では、卸売業で「製品・サービスの受注拡大」が4割強、建設業で「従業員教育による生産性向上」が3割強、それ以外の業種では「製品・サービスの値上げ」が2割半ばから5割強でそれぞれ最も多くなった（図表特5②）。

図表特5① 賃上げを行うにあたり実施したこと  
(複数回答可・上位5項目)



図表特5② 賃上げを行うにあたり実施したこと(複数回答可・業種別)

| 製造業 |              |      | 建設業               |      |                   | 情報通信業 |              |      | 卸売業 |  |  |
|-----|--------------|------|-------------------|------|-------------------|-------|--------------|------|-----|--|--|
| 1位  | 製品・サービスの値上げ  | 52.4 | 従業員教育による生産性向上     | 33.3 | 製品・サービスの値上げ       | 50.0  | 製品・サービスの受注拡大 | 43.5 |     |  |  |
| 2位  | 設備投資による生産性向上 | 28.6 | 製品・サービスの値上げ       | 23.8 | 製品・サービスの受注拡大      | 22.2  | 製品・サービスの値上げ  | 34.8 |     |  |  |
|     |              |      | 製品・サービスの受注拡大      | 23.8 | ITシステムの導入による業務効率化 | 22.2  |              |      |     |  |  |
|     |              |      | 残業時間の削減           | 23.8 | その他               | 22.2  |              |      |     |  |  |
| 3位  | 残業時間の削減      | 23.8 | ITシステムの導入による業務効率化 | 19.0 | 従業員教育による生産性向上     | 5.6   | その他          | 26.1 |     |  |  |
|     |              |      |                   |      | 残業時間の削減           | 5.6   |              |      |     |  |  |
|     |              |      |                   |      | 仕入・外注単価の低減        | 5.6   |              |      |     |  |  |

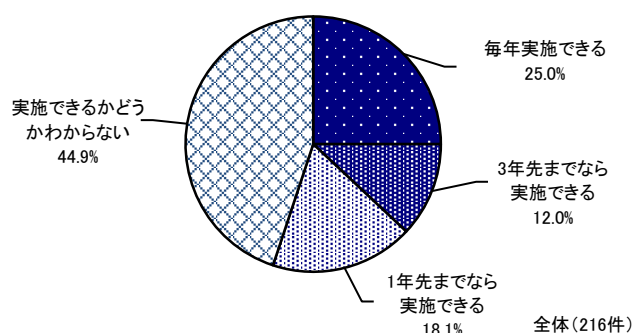
| 小売業 |               |      | 飲食・宿泊業            |      |                   | 不動産業 |                   |      | サービス業 |  |  |
|-----|---------------|------|-------------------|------|-------------------|------|-------------------|------|-------|--|--|
| 1位  | 製品・サービスの値上げ   | 53.6 | 製品・サービスの値上げ       | 50.0 | 製品・サービスの値上げ       | 26.3 | 製品・サービスの値上げ       | 36.2 |       |  |  |
| 2位  | 従業員教育による生産性向上 | 21.4 | 従業員教育による生産性向上     | 36.7 | 従業員教育による生産性向上     | 21.1 | 従業員教育による生産性向上     | 21.3 |       |  |  |
|     |               |      |                   |      |                   |      | ITシステムの導入による業務効率化 | 21.3 |       |  |  |
| 3位  | 製品・サービスの受注拡大  | 17.9 | ITシステムの導入による業務効率化 | 16.7 | ITシステムの導入による業務効率化 | 15.8 | 残業時間の削減           | 19.1 |       |  |  |
|     |               |      |                   |      | 残業時間の削減           | 15.8 |                   |      |       |  |  |
|     |               |      |                   |      | 設備投資による生産性向上      | 15.8 |                   |      |       |  |  |
|     |               |      |                   |      | その他               | 15.8 |                   |      |       |  |  |

## 問6 向こう5年先までの賃上げの実施について

全体では、「実施できるかどうか分からない」が44.9%と最も多く、次いで「毎年実施できる」が25.0%、「1年先までなら実施できる」が18.1%となった（図表特6）。

業種別では、全ての業種で「実施できるかどうか分からない」が3割を超えて最も多く、建設業は6割強で特に多くなった。製造業は「毎年実施できる」も3割強で同率であった。

図表特6 向こう5年先までの賃上げの実施について

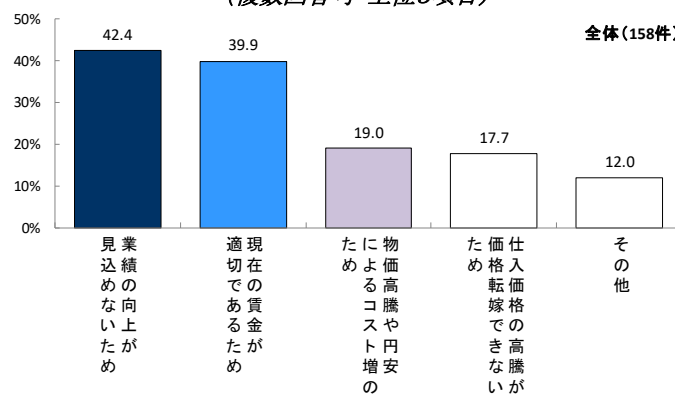


## 問7 賃上げを実施しない理由

全体では、「業績の向上が見込めないため」が42.4%と最も多く、次いで「現在の賃金が適切であるため」が39.9%、「物価高騰や円安によるコスト増のため」が19.0%となった（図表特7）。

業種別では、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、サービス業で「業績の向上が見込めないため」が最も多く、製造業、情報通信業は「現在の賃金が適切であるため」も同率であった。飲食・宿泊業、不動産業は「現在の賃金が適切であるため」が最も多くなった。

図表特7 賃上げを実施しない理由  
(複数回答可・上位5項目)

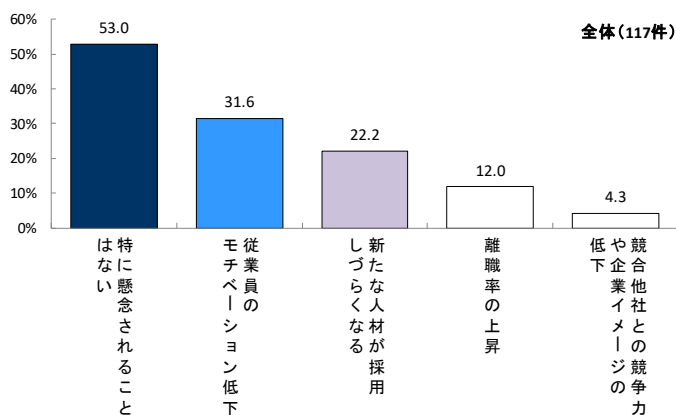


## 問 8 賃上げを実施しなかったことで懸念されること

全体では、「特に懸念されることはない」が53.0%と最も多く、次いで「従業員のモチベーション低下」が31.6%、「新たな人材が採用しづらくなる」が22.2%となった（図表特8）。

業種別では、サービス業は「従業員のモチベーション低下」、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業は「特に懸念されることはない」が最も多く、製造業は「特に懸念されることはない」と「従業員のモチベーション低下」が同率でそれぞれ最も多くなった。

図表特8 賃上げを実施しなかったことで懸念されること  
(複数回答可・上位5項目)

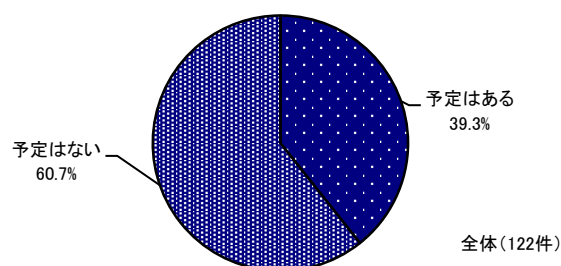


## 問 9 賃上げを行う予定

全体では、「予定はある」が39.3%、「予定はない」が60.7%となった（図表特9）。

業種別では、情報通信業で「予定はある」が7割、それ以外の業種で「予定はない」が5割から8割を占めて多くなった。

図表特9 賃上げを行う予定

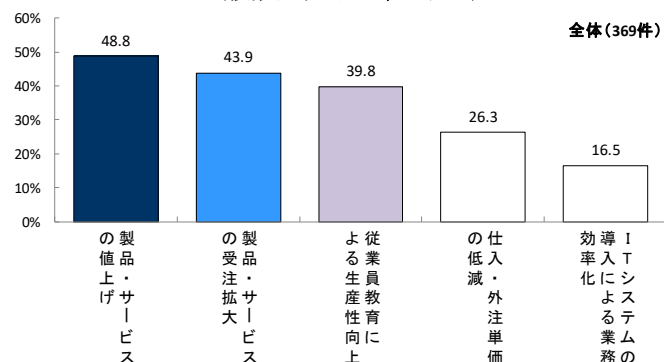


## 問 10 賃上げを実施する上で必要なこと

全体では、「製品・サービスの値上げ」が48.8%と最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」が43.9%、「従業員教育による生産性向上」が39.8%となった（図表特10）。

業種別では、製造業、情報通信業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業は「製品・サービスの値上げ」、卸売業、小売業は「製品・サービスの受注拡大」、建設業は「従業員教育による生産性向上」が最も多くなった。

図表特10 賃上げを実施する上で必要なこと  
(複数回答可・上位5項目)

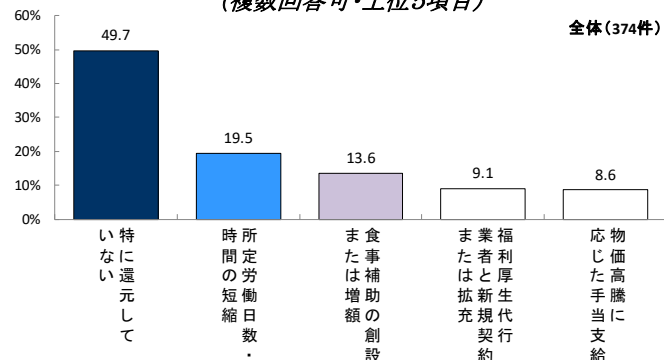


## 問 11 賃上げ以外で従業員へ還元していること

全体では、「特に還元していない」が49.7%と最も多く、次いで「所定労働日数・時間の短縮」が19.5%、「食事補助の創設または増額」が13.6%となった（図表特11）。

業種別では、飲食・宿泊業で「食事補助の創設または増額」、それ以外の業種で「特に還元していない」が最も多くなった。

図表特11 賃上げ以外で従業員へ還元していること  
(複数回答可・上位5項目)



(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7年7月発行