

# 新宿区 中小企業の景況

(令和2年10月～12月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (36件)、印刷・同関連業 (32件)、染色業 (17件)、建設業 (41件)、情報通信業 (42件)、卸売業 (37件)、小売業 (63件)、飲食・宿泊業 (71件)、不動産業 (49件)、サービス業 (87件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 475 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2年12月上旬

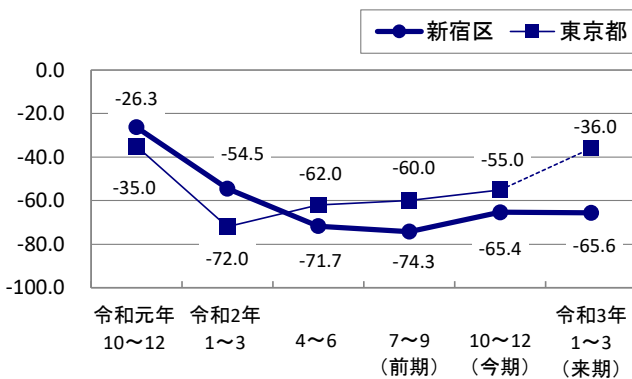
※ 各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲65.4 と、前期 (令和2年7月～9月) の▲74.3 から持ち直した。来期 (令和3年1月～3月) の予想は▲65.6 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。「良い」理由では、「海外需要 (売上) の動向」が前期より 20.0 ポイント増加した (図表2)。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由 (%)

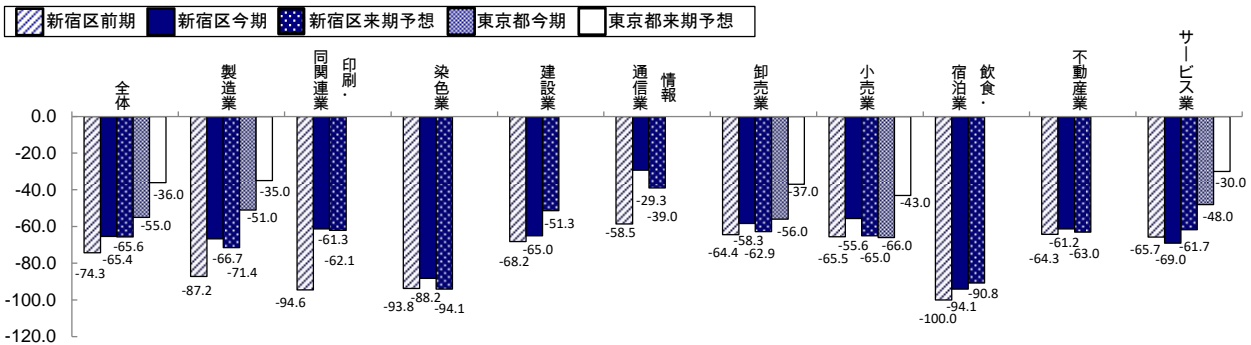
| 項目 | 国内需要 (売上) の動向 | 海外需要 (売上) の動向 | 販売価格の動向 | 仕入価格の動向 | 仕入れ以外のコストの動向 | 資金繰り・資金調達の動向 | 株式・不動産等の価格の動向 | 為替レートの動向 | 税制・会計制度の動向 | 同業者間の競争 | その他  |
|----|---------------|---------------|---------|---------|--------------|--------------|---------------|----------|------------|---------|------|
| 業況 |               |               |         |         |              |              |               |          |            |         |      |
| 良い | 90.0          | 20.0          | 10.0    | 13.3    | 13.3         | 20.0         | 10.0          | 3.3      | 3.3        | 13.3    | 13.3 |
| 悪い | 82.7          | 11.8          | 17.3    | 15.7    | 10.9         | 26.5         | 3.5           | 2.2      | 3.5        | 23.0    | 25.6 |

※最大3つまで選択

業種別では、製造業、印刷・同関連業、情報通信業が大きく持ち直し、染色業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業でも改善した。一方、サービス業では低迷した。

来期は、建設業で大幅に改善し、飲食・宿泊業、サービス業でも持ち直す見込み。一方で、製造業、染色業、情報通信業、卸売業、小売業では低迷し、不動産業でも厳しさがやや強まる見込み。印刷・同関連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



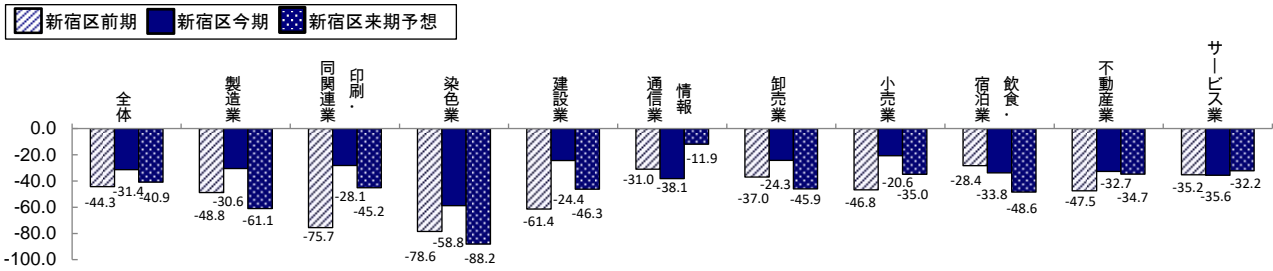
※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の1月発表の資料によるもの。  
(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

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

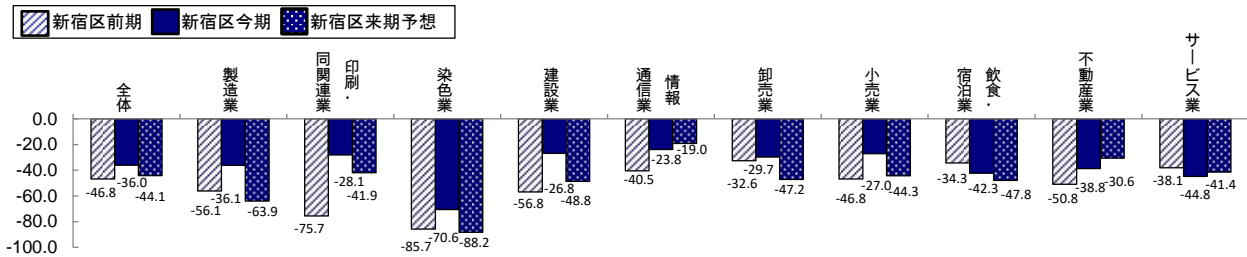
#### ●売上額 DI

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



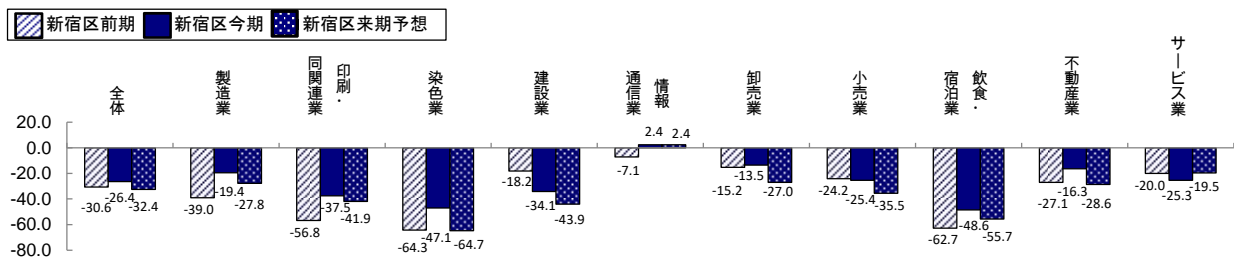
#### ●収益 DI

今期は、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、情報通信業、小売業、不動産業で大きく持ち直し、卸売業でも低調感がやや弱まった。一方、飲食・宿泊業、サービス業は低迷した。来期は、情報通信業、不動産業、サービス業で持ち直す見込み。一方、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業、小売業では大きく低迷し、飲食・宿泊業でも厳しさが強まる見込み。



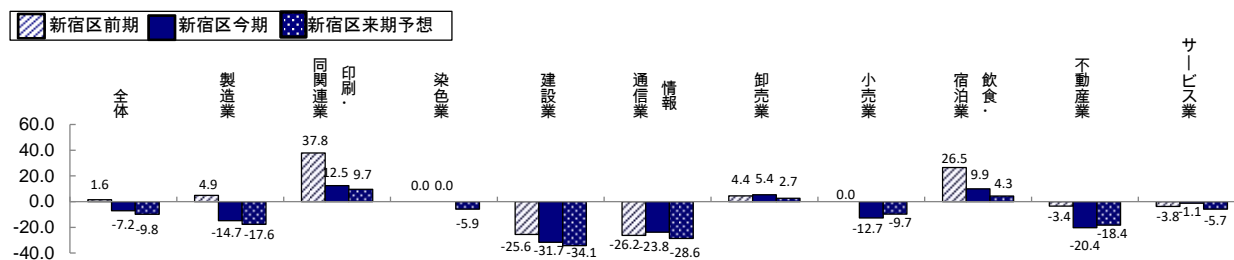
#### ●資金繰り DI

今期は、情報通信業が好転し、製造業、印刷・同関連業、染色業、飲食・宿泊業、不動産業で苦しさが大きく和らいだほか、卸売業でも窮屈感がやや弱まった。一方、建設業では苦しさが大きく増し、サービス業でも窮屈感が強まったほか、小売業でも苦しさがやや増した。来期は、サービス業で苦しさが和らぐ見込み。一方、染色業、卸売業、小売業、不動産業では苦しさが大きく増し、製造業、印刷・同関連業、建設業、飲食・宿泊業でも窮屈感が強まる見込み。情報通信業は今期並みで推移する見込み。



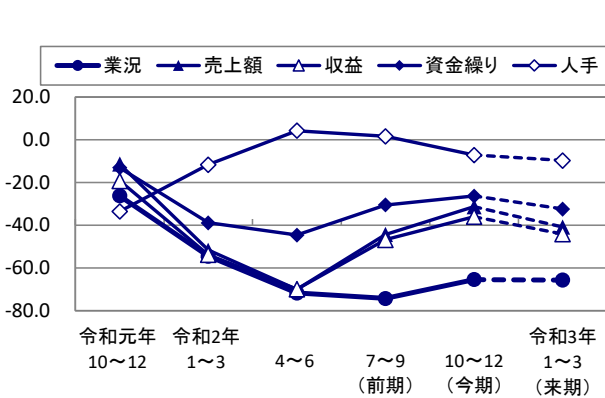
#### ●人手 DI

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



#### 4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

今期は、売上額、収益が大きく改善し、業況も持ち直したほか、資金繰りも窮屈感が和らいだ。人手は過剰から不足に転じた。来期は、売上額、収益が低迷し、資金繰りは窮屈感が強まる見込み。人手は不足感がやや強まり、業況は今期並みの厳しさが続く見込み。

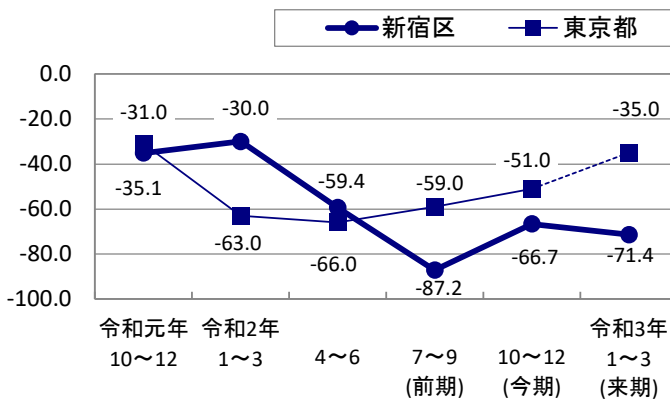


前期 ☔ → 今期 ☔ → 来期 ☔

|      | 令和元年 10~12 | 令和2年 1~3 | 4~6   | 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 令和3年 1~3 (来期) |
|------|------------|----------|-------|----------|------------|---------------|
| 業況   | -26.3      | -54.5    | -71.7 | -74.3    | -65.4      | -65.6         |
| 売上額  | -11.4      | -51.7    | -70.1 | -44.3    | -31.4      | -40.9         |
| 収益   | -19.3      | -53.8    | -69.9 | -46.8    | -36.0      | -44.1         |
| 資金繰り | -13.1      | -38.9    | -44.6 | -30.6    | -26.4      | -32.4         |
| 人手   | -33.6      | -11.7    | 4.2   | 1.6      | -7.2       | -9.8          |

#### 5. 業種別における DI 推移

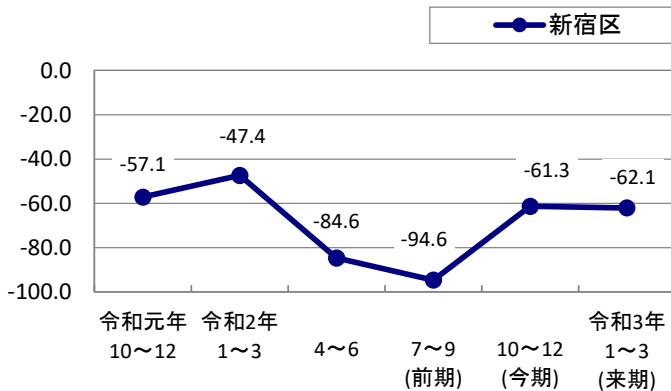
##### 1) 製造業



前期 ☔ → 今期 ☔ → 来期 ☔

|      | 令和2年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 令和3年 1~3 (来期) | 東京都 今期 |
|------|---------------|------------|---------------|--------|
| 業況   | -87.2         | -66.7      | -71.4         | -51.0  |
| 売上額  | -48.8         | -30.6      | -61.1         |        |
| 収益   | -56.1         | -36.1      | -63.9         |        |
| 資金繰り | -39.0         | -19.4      | -27.8         |        |
| 人手   | 4.9           | -14.7      | -17.6         |        |

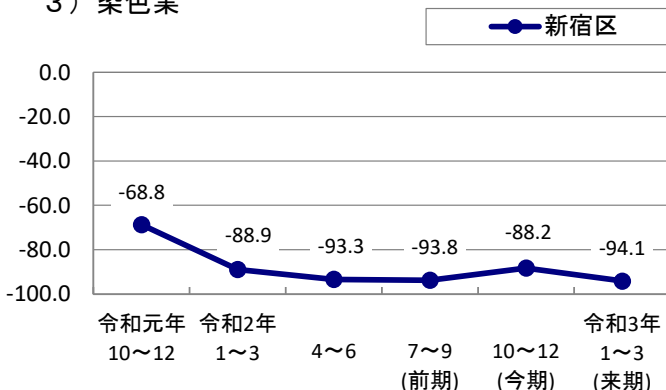
##### 2) 印刷・同関連業



前期 ☔ → 今期 ☔ → 来期 ☔

|      | 令和2年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 令和3年 1~3 (来期) |
|------|---------------|------------|---------------|
| 業況   | -94.6         | -61.3      | -62.1         |
| 売上額  | -75.7         | -28.1      | -45.2         |
| 収益   | -75.7         | -28.1      | -41.9         |
| 資金繰り | -56.8         | -37.5      | -41.9         |
| 人手   | 37.8          | 12.5       | 9.7           |

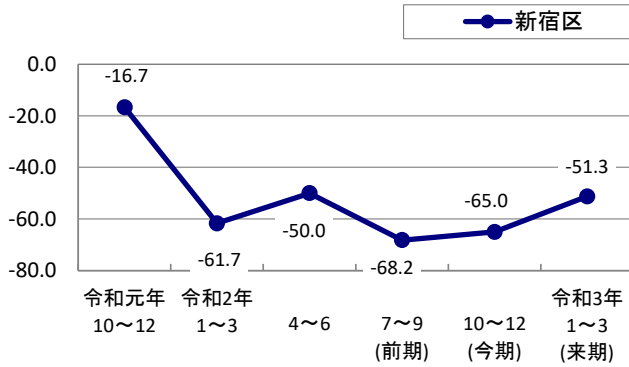
##### 3) 染色業



前期 ☔ → 今期 ☔ → 来期 ☔

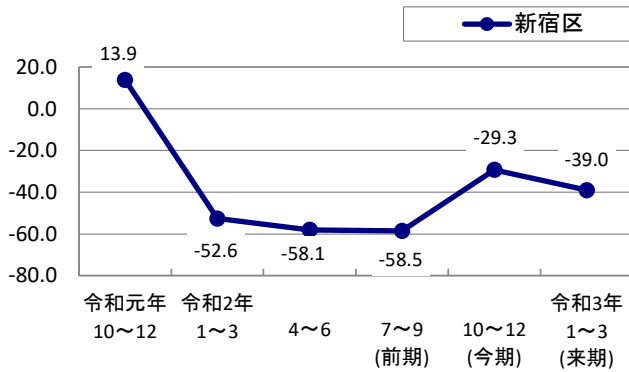
|      | 令和2年 7~9 (前期) | 10~12 (今期) | 令和3年 1~3 (来期) |
|------|---------------|------------|---------------|
| 業況   | -93.8         | -88.2      | -94.1         |
| 売上額  | -78.6         | -58.8      | -88.2         |
| 収益   | -85.7         | -70.6      | -88.2         |
| 資金繰り | -64.3         | -47.1      | -64.7         |
| 人手   | 0.0           | 0.0        | -5.9          |

#### 4) 建設業



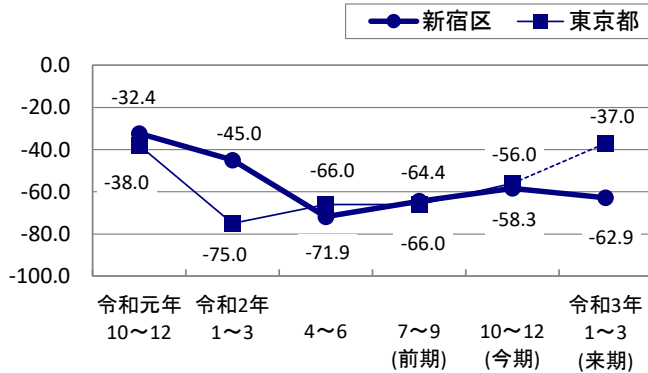
|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) |
|------|---------------------|---------------|---------------------|
| 業況   | -68.2               | -65.0         | -51.3               |
| 売上額  | -61.4               | -24.4         | -46.3               |
| 収益   | -56.8               | -26.8         | -48.8               |
| 資金繰り | -18.2               | -34.1         | -43.9               |
| 人手   | -25.6               | -31.7         | -34.1               |

#### 5) 情報通信業



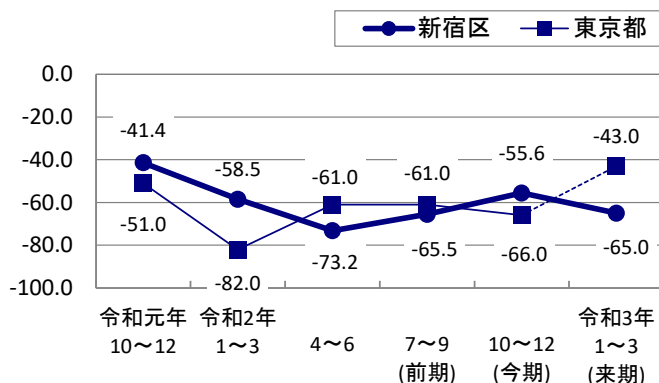
|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) |
|------|---------------------|---------------|---------------------|
| 業況   | -58.5               | -29.3         | -39.0               |
| 売上額  | -31.0               | -38.1         | -11.9               |
| 収益   | -40.5               | -23.8         | -19.0               |
| 資金繰り | -7.1                | 2.4           | 2.4                 |
| 人手   | -26.2               | -23.8         | -28.6               |

#### 6) 卸売業



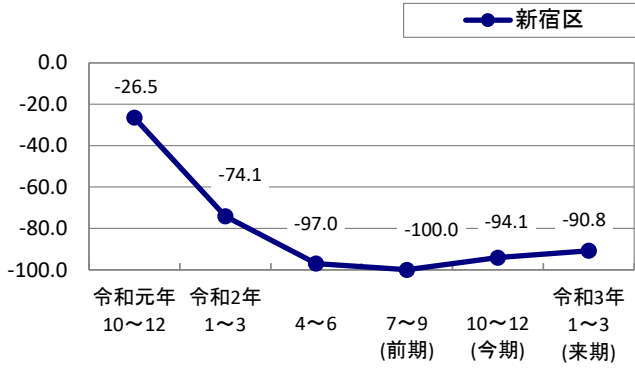
|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|---------------------|---------------|---------------------|-----------|
| 業況   | -64.4               | -58.3         | -62.9               | -56.0     |
| 売上額  | -37.0               | -24.3         | -45.9               |           |
| 収益   | -32.6               | -29.7         | -47.2               |           |
| 資金繰り | -15.2               | -13.5         | -27.0               |           |
| 人手   | 4.4                 | 5.4           | 2.7                 |           |

#### 7) 小売業



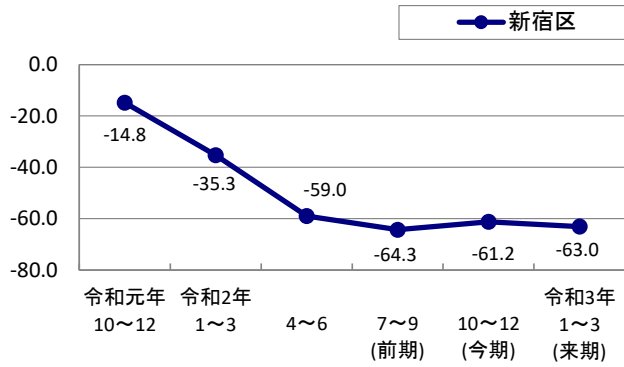
|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|---------------------|---------------|---------------------|-----------|
| 業況   | -65.5               | -55.6         | -65.0               | -66.0     |
| 売上額  | -46.8               | -20.6         | -35.0               |           |
| 収益   | -46.8               | -27.0         | -44.3               |           |
| 資金繰り | -24.2               | -25.4         | -35.5               |           |
| 人手   | 0.0                 | -12.7         | -9.7                |           |

8) 飲食・宿泊業



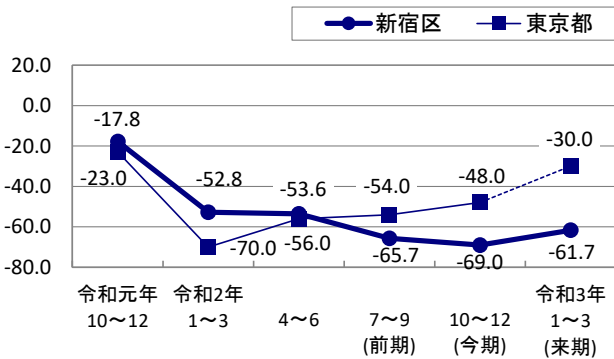
|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) |
|------|---------------------|---------------|---------------------|
| 業況   | -100.0              | -94.1         | -90.8               |
| 売上額  | -28.4               | -33.8         | -48.6               |
| 収益   | -34.3               | -42.3         | -47.8               |
| 資金繰り | -62.7               | -48.6         | -55.7               |
| 人手   | 26.5                | 9.9           | 4.3                 |

9) 不動産業



|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) |
|------|---------------------|---------------|---------------------|
| 業況   | -64.3               | -61.2         | -63.0               |
| 売上額  | -47.5               | -32.7         | -34.7               |
| 収益   | -50.8               | -38.8         | -30.6               |
| 資金繰り | -27.1               | -16.3         | -28.6               |
| 人手   | -3.4                | -20.4         | -18.4               |

10) サービス業



|      | 令和2年<br>7~9<br>(前期) | 10~12<br>(今期) | 令和3年<br>1~3<br>(来期) | 東京都<br>今期 |
|------|---------------------|---------------|---------------------|-----------|
| 業況   | -65.7               | -69.0         | -61.7               | -48.0     |
| 売上額  | -35.2               | -35.6         | -32.2               |           |
| 収益   | -38.1               | -44.8         | -41.4               |           |
| 資金繰り | -20.0               | -25.3         | -19.5               |           |
| 人手   | -3.8                | -1.1          | -5.7                |           |

| 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」76.1%、2位「利幅の縮小」24.3%、3位「顧客・ニーズの変化・減少」21.5%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、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で「利幅の縮小」、製造業で「顧客・ニーズの変化・減少」、印刷・同関連業で「取引先の減少」、建設業で「人手不足」、不動産業で「同業者間の競争の激化」、染色業で「顧客・ニーズの変化・減少」と「取引先の減少」、情報通信業で「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 76.1%     | 売上の停滞・減少 86.1%     | 売上の停滞・減少 81.3%     |
| 2位 | 利幅の縮小 24.3%        | 顧客・ニーズの変化・減少 22.2% | 取引先の減少 34.4%       |
| 3位 | 顧客・ニーズの変化・減少 21.5% | 利幅の縮小 19.4%        | 同業者間の競争の激化 25.0%   |
|    |                    | 取引先の減少 19.4%       | 利幅の縮小 25.0%        |
|    | 染色業                | 建設業                | 情報通信業              |
| 1位 | 売上の停滞・減少 80.0%     | 売上の停滞・減少 70.0%     | 売上の停滞・減少 62.5%     |
| 2位 | 顧客・ニーズの変化・減少 60.0% | 人手不足 40.0%         | 人手不足 27.5%         |
|    | 取引先の減少 60.0%       |                    | 同業者間の競争の激化 27.5%   |
| 3位 | 利幅の縮小 10.0%        | 利幅の縮小 27.5%        | 利幅の縮小 25.0%        |
|    | 商圏人口の減少 10.0%      | 取引先の減少 27.5%       |                    |
|    | 下請の確保難 10.0%       |                    |                    |
|    | 卸売業                | 小売業                | 飲食・宿泊業             |
| 1位 | 売上の停滞・減少 75.0%     | 売上の停滞・減少 79.0%     | 売上の停滞・減少 88.4%     |
| 2位 | 利幅の縮小 27.8%        | 利幅の縮小 25.8%        | 利幅の縮小 26.1%        |
| 3位 | 顧客・ニーズの変化・減少 22.2% | 顧客・ニーズの変化・減少 22.6% | 顧客・ニーズの変化・減少 23.2% |
|    | 不動産業               | サービス業              |                    |
| 1位 | 売上の停滞・減少 73.3%     | 売上の停滞・減少 68.6%     |                    |
| 2位 | 同業者間の競争の激化 31.1%   | 利幅の縮小 23.3%        |                    |
| 3位 | 利幅の縮小 22.2%        | 同業者間の競争の激化 20.9%   |                    |
|    | 顧客・ニーズの変化・減少 22.2% |                    |                    |

※ 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」38.4%、2位「販路を拡大する」37.7%、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」21.3%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、サービス業で「新しい取引先を見つける」、製造業、卸売業、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」、不動産業で「不動産の有効活用を図る」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 38.4%                 | 販路を拡大する 55.6%                     | 新しい取引先を見つける 68.8%                 |
| 2位 | 販路を拡大する 37.7%                     | 新しい取引先を見つける 50.0%                 | 販路を拡大する 53.1%                     |
| 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 21.3% | 既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 22.2% | 技術力を強化する 25.0%                    |
|    |                                   | 技術力を強化する 22.2%                    |                                   |
|    | 染色業                               | 建設業                               | 情報通信業                             |
| 1位 | 新しい取引先を見つける 66.7%                 | 人材を確保する 62.2%                     | 新しい取引先を見つける 47.5%                 |
| 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 40.0%                     |
| 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 35.0%                    |
|    | 宣伝・広報を強化する 22.2%                  |                                   |                                   |
|    | 卸売業                               | 小売業                               | 飲食・宿泊業                            |
| 1位 | 販路を拡大する 64.9%                     | 販路を拡大する 44.3%                     | 販路を拡大する 33.3%                     |
| 2位 | 新しい取引先を見つける 51.4%                 | 新しい取引先を見つける 31.1%                 | 既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する 28.8% |
| 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 24.6% | 新しい事業を始める 25.8%                   |
|    | 不動産業                              | サービス業                             |                                   |
| 1位 | 不動産の有効活用を図る 28.3%                 | 新しい取引先を見つける 44.7%                 |                                   |
| 2位 | 新しい取引先を見つける 26.1%                 | 販路を拡大する 28.2%                     |                                   |
| 3位 | 人材を確保する 21.7%                     | 人材育成を強化する 24.7%                   |                                   |

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ 新型コロナウイルスの影響によって若干売上減となった。一方で、徐々に業績が回復傾向となっている。
- ・ コロナ禍の特需で、夏～秋は好調だったが、冬になりその特需が終わった。
- ・ 若干の回復傾向にはあるが、安定していないので喜べる状態ではない。
- ・ コロナ禍の巣ごもり生活で一部に需要はあるものの、長期的には売上減少中。市場拡大を図りたい。
- ・ 新型コロナウイルスと鳥インフルエンザのダブルパンチで売上・利益ともに減。先行きが見えない。
- ・ 百貨店への客足が減少したままのため、売上が低迷している。
- ・ 売上の減少で資金繰りが厳しく、毎月赤字が続いている。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ コロナ禍で発注が抑制されていた販促ツール類の問合せが11・12月に急増。年度が変わるタイミングで企業の販促活動がやや活発になってきたが、一過性のものか、もう少し様子を見る必要がある。
- ・ 飲食店向けのサービスが減少している為、飲食店向けに飲食できるマウスシールドを新たに開発して販売をスタートした。
- ・ 売上が昨年に比べて6割程度。国・東京都より助成金をいただきたい。
- ・ 仕事量が少なく、設備がフル稼働出来ない。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で取引先のリアル講演会等が減少、その印刷物も減少したため売上減。
- ・ 業界の衰退は当社でどうこうすることは出来ない。

### 3) 染色業

- ・ 業界の中で、当店はまだ仕事がある方だと思う。技術力の差かと思っている。それでも影響は大きい。
- ・ 仕事が確保できない。
- ・ 販売する場所が無い。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で着物の着用機会が減り、百貨店等への外出を控えた人が増えたため、販売に繋がらない。また呉服全体の動きが鈍くなってきているため、今後材料となる白生地の手配、外注先の確保が心配。

### 4) 建設業

- ・ 取引先自体の受注が減少している。
- ・ 労働力不足により、受注できない要件が多数ある。時期により繁忙期・閑散期の差が多い業界全体での労務管理標準化が必要。
- ・ 新型コロナウイルスによる経済の停滞。見積り依頼は少なく、決定に至る物件が無い。
- ・ 新型コロナウイルス蔓延に伴う環境変化による施工物件の減少。売上減少に伴う資金繰りがやや苦しい。
- ・ 新型コロナウイルスやオリンピックの延期により仕事が先延ばしになった。
- ・ 新型コロナウイルスの影響で、売上が減少し、人件費などの固定費などを見直さざるを得なくなった。今までとは違う販路を開拓していく必要がある。

### 5) 情報通信業

- ・ 新型コロナウイルスの影響を受けずに好調。逆に交通費等の経費が減少した。
- ・ 学校マーケットにおいて、国の政策がコロナ禍の影響を受けて早まっている。
- ・ 年度初めに当たる4～6月に営業活動が行えなかったため、受注が少ない。交渉中の案件も決定を引き延ばされているため、売上が立たず、経費が掛かる厳しい状況が続いている。
- ・ 需要と供給のバランスが、コロナ禍前は需要>供給、コロナ禍後は需要<供給と大幅に変化。
- ・ コロナ禍で映画館に観客が来ない。公共ホールなどでの上映会が中止されている。
- ・ 転職で業界を去る者が今年も多くみられた。人材ありきなので、収益に影響が出ている。
- ・ リーマンショック以降取引先が減少。なかなか回復できずマーケットをBtoBからBtoCへ。新商品も含めて移行を考えている時にこのコロナ禍。更に営業窓口が少なくなり、取引先の減少が続いている。

## 6) 卸売業

- ・ 新型コロナウイルス第3波の到来により、感染症対策商材の販売増加の恩恵を受けたが、競合増加により今後の動向は不透明。
- ・ 弊社は無借金経営を続けてきているが、ここ数年来の電子工学分野に於ける国内需要の伸び悩みに苦しんでいる。ただ、海外がここに来て少しずつではあるが、成長しているのが救いである。
- ・ 新型コロナウイルスによる売上不振。酒類卸売販売につき飲食店の不振がそのまま響く。
- ・ 航空機用材料部品を扱っているため、航空便を使った国内及び海外への出張、旅行が回復するまでは航空機製造業と、それに付随する各種業界の業績の回復は見込めない。
- ・ ペーパーレス化が加速し、今後新たな需要の創出が不可欠。メーカー（紙）の工場縮小に伴う影響がどれほどあるか不安。

## 7) 小売業

- ・ 中国からの輸入が主で、供給体制が回復し、増強されつつある。
- ・ 販管費の削減により利益は確保できているが、マーケットの縮小により将来性が担保できていない。
- ・ 飲食店向け青果卸売のため、新型コロナウイルスによる売上減少が大きい。5月から外部ECを開始しているので、それなりに売上には繋がってはいるが、今後は自社EC構築のため資金が必要。
- ・ 海外への旅行者がいない状況が一年続き、来年も未定。旅行カバン販売会社として商品需要がない。
- ・ 売上減により人員過剰。客数・客単価共に落ち込む。取引先の休業による売上減少。
- ・ 中国人等、外国人メインの売上が全くなくなった。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ 数年特別の変化はない。
- ・ 各種支援金もあり、新型コロナウイルスさえ終息すれば問題なく営業できると思う。
- ・ コロナ禍で午後4時までの営業とした。以前のままの従業員数のため、人件費の負担が大きい。
- ・ 3月末より休業。月に2・3日ほど貸切営業のみ。新型コロナウイルスの影響が大きく、今までのような経営が厳しい。
- ・ コロナ禍による東京圏への出控えにより、大きな打撃を受けている。
- ・ 先々月（10月）には前年同期比66%迄売上が改善したものの、12月の落ち込みは激しく、9月並か悪くすれば8月並に前年同期比30%台になる可能性があり、毎月100~200万の赤字が予想される。
- ・ 新型コロナウイルスの影響が大きく、収益は今後も赤字が続く予想。当分、売上の増加が見込めない。

## 9) 不動産業

- ・ 問題なし。順調。
- ・ 賃料の交渉が限定的だったことや家賃補助制度の効果により、減収は少なかった。
- ・ 新型コロナウイルスにより売上の減少、退店もあり、厳しい状況にあるが、今後の情勢に対応しながら安定的経営に努める。
- ・ 海外から人が入ってこない限り元に戻すのは厳しい。
- ・ サービス業の為、人の往来による商品売上が減少し、消毒液等の消耗品に経費がかさむ上に、労働時間短縮の為、暇な時間が増え、悪循環のスパイラルに入った感が否めない。人件費とコストばかりかかり、資金面で不安。

## 10) サービス業

- ・ マンションの清掃管理及び建設工事でコンクリートの強化工事を行っていて、徐々に売上を伸ばしている。今後は管理組合の資金の問題で仕様変更に伴う売上減は覚悟しなければならない。
- ・ 取引先との関係は良好で、業務が1つ減っても1つ別のものが増える状況のため売上は変わらず。
- ・ 飲食業・アパレルを中心に売上減少、採算は悪化しているが雇用調整でなんとかしのいでいる。
- ・ 旅行関連の企画・制作をメインに行っているためコロナ禍の影響を受け、売上の減少となっている。
- ・ 新型コロナウイルスの関係で学生の募集が出来ない。
- ・ 20年4月以降、売上・収益とも事実上ゼロで、12月の今も回復の見込は立たない。会社は2割操業の休業状態。



**【調査結果概要】**

令和2年の自社の業況は、「非常に悪い」が28.6%で最も多く、以下「やや悪い」25.5%、「悪い」23.6%と続いた（問1参照）。令和3年の日本の景気見通しは、「悪い」が35.7%で最も多く（問2参照）、一方で自社の業況見通しは「やや悪い」が36.8%で最多となった（問3参照）。令和3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79.8%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症の拡大」78.5%、「東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇」21.3%と続いた。（問4参照）。

令和3年の自社の売上額の伸び率の見通しは、「変わらない」が29.4%で最も多く、以下「20%以上の減少」18.1%、「10%未満の減少」17.7%と続いた。（問5参照）。

令和3年の正規社員雇用は、「現状維持の予定」が53.1%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39.5%で最多であった（問6参照）。

業種・業態転換の見込みは、「業種・業態の転換の意向はない」が67.1%で最多となり、以下「部分的な業種・業態の転換を考えている」19.9%、「わからない」9.7%と続いた（問7参照）。

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）」56.4%、「自社のみでの動きで対応できている」43.6%となった（問8参照）。

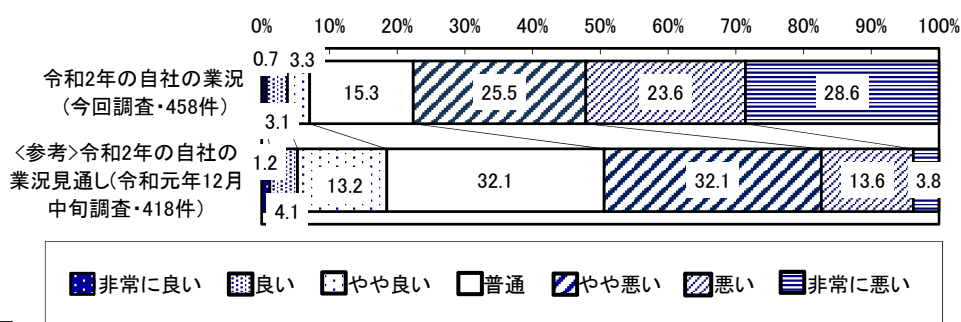
経営に必要な支援は、「資金面での支援（補助金・助成金など）」が88.8%で最多、次いで「衛生管理面での支援」15.1%、「今後の事業計画」12.7%と続いた（問9参照）。

**問1 令和2年の自社の業況**

全体では、「非常に悪い」が28.6%で最も多く、以下「やや悪い」25.5%、「悪い」23.6%と続いた。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は77.7%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は7.1%となった。前年同期の調査では、「普通」が32.1%で最も多く、『良い』は18.5%、『悪い』は49.5%となっており、年初の見通しと比べると『悪い』の割合が大幅に増加し、「普通』『良い』の割合が大幅に低下した（図表特1）。

業種別では、『悪い』は染色業で10割、飲食・宿泊業で10割弱となったほか、印刷・同関連業、小売業で8割強、製造業、建設業、不動産業、サービス業で7割以上、情報通信業、卸売業で6割以上となった。

図表特1 令和2年の自社の業況

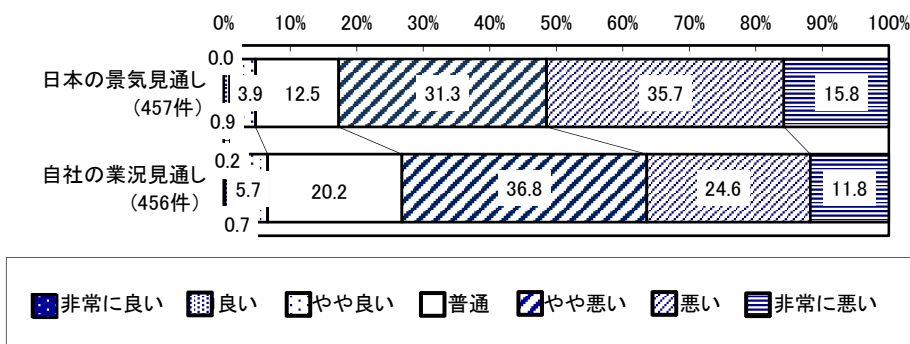


**問2 令和3年の日本の景気見通し**

全体では、「悪い」が35.7%で最も多く、以下「やや悪い」31.3%、「非常に悪い」15.8%と続いた。『良い』は4.8%に対し、『悪い』とする見通しは82.8%であった（図表特2）。

業種別では、『悪い』は製造業、印刷・同関連業、染色業で9割以上、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で8割以上となった。

図表特2 令和3年の日本の景気見通し・自社の業況見通し



**問3 令和3年の自社の業況見通し**

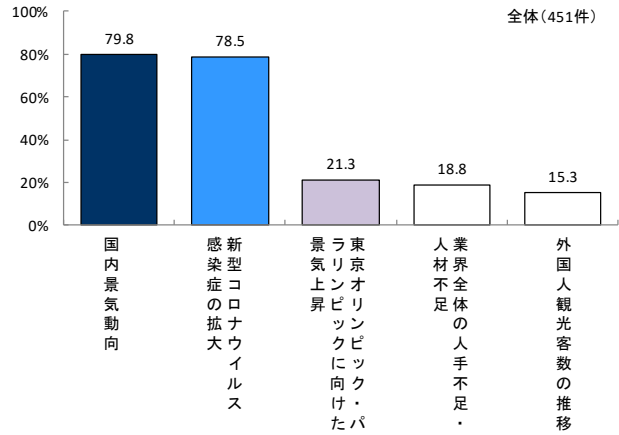
全体では、「やや悪い」が36.8%と最も多く、以下「悪い」24.6%、「普通」20.2%と続いた。『悪い』とする厳しい見通しは73.2%に対し、『良い』と明るい見通しを示したのは6.6%にとどまった（図表特2）。

業種別では、『悪い』は染色業、飲食・宿泊業で9割前後となった。一方、「普通」は建設業、情報通信業、不動産業で3割前後となった。

**問4 令和3年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因**

**図表特4① 令和3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)**

全体では、「国内景気動向」が79.8%で最多、以下「新型コロナウイルス感染症の拡大」78.5%、「東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇」21.3%と続いた。海外動向項目に当たる「中国・アメリカ等の海外情勢」は13.7%、「為替レートの変動」は5.5%、「原油価格の変動」は1.8%にとどまった(図表特4①)。



業種別では、製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、小売業で「国内景気動向」が最多となった。情報通信業、飲食・宿泊業、不動産業では「新型コロナウイルス感染症の拡大」が最多となり、卸売業、サービス業では「国内景気動向」と「新型コロナウイルス感染症の拡大」が同率最多となった。(図表特4②)。

**図表特4② 令和3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)**

| 業種      | 1位                     | 2位                     | 3位                              |
|---------|------------------------|------------------------|---------------------------------|
| 製造業     | 国内景気動向 (86.1)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (75.0) | 中国・アメリカ等の海外情勢 (25.0)            |
| 印刷・同関連業 | 国内景気動向 (90.6)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (81.3) | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 (21.9) |
| 染色業※    | 国内景気動向 (100)           | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (62.9) | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 (12.5) |
| 建設業     | 国内景気動向 (89.7)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (79.5) | 業界全体の人手不足・人材不足 (48.7)           |
| 情報通信業   | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (80.5) | 国内景気動向 (73.2)          | 業界全体の人手不足・人材不足 (29.3)           |
| 卸売業     | 国内景気動向 (78.4)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (78.4) | 国内企業の設備・機械投資状況 (24.3)           |
| 小売業     | 国内景気動向 (83.3)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (78.3) | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 (35.0) |
| 飲食・宿泊業  | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (81.2) | 国内景気動向 (71.0)          | 東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇 (33.3) |
| 不動産業    | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (86.7) | 国内景気動向 (84.4)          | 業界全体の人手不足・人材不足 (26.7)           |
| サービス業   | 国内景気動向 (72.6)          | 新型コロナウイルス感染症の拡大 (72.6) | 最低賃金の上昇 (17.9)                  |

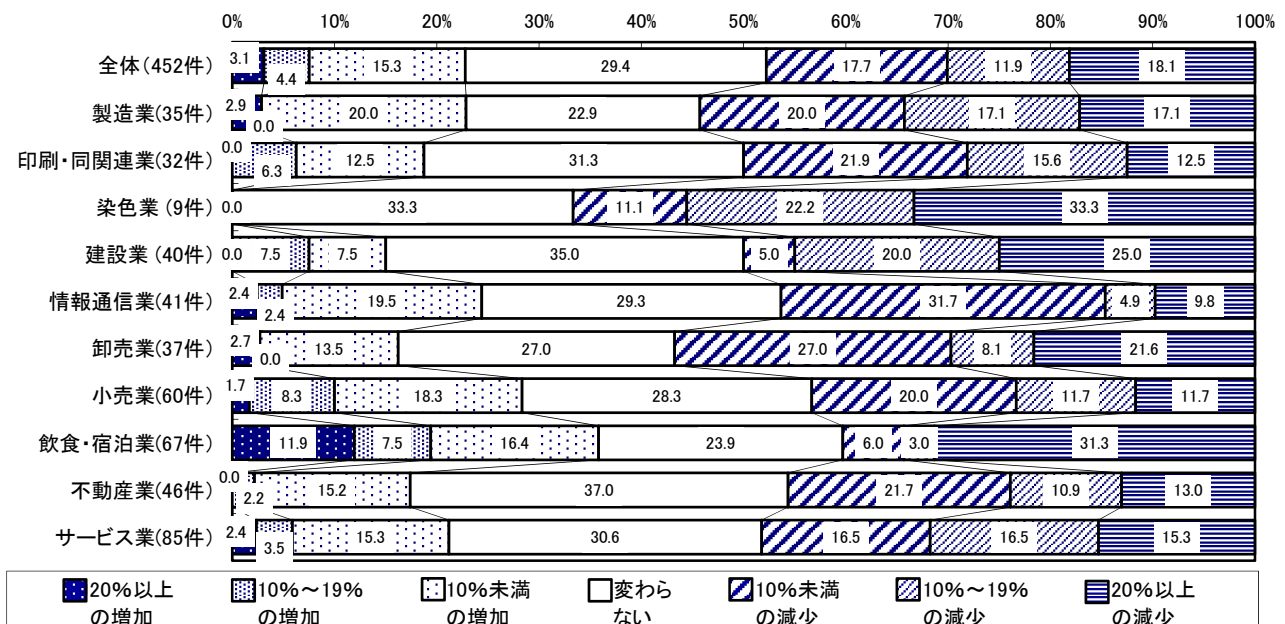
※染色業では「東京オリンピック・パラリンピックに向けた景気上昇」「国内企業の設備・機械投資状況」のほか、「物価低迷」「最低賃金の上昇」「猛暑・暖冬・豪雨等の異常気象」その他も同率3位であった。

**問5 令和3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29.4%で最も多く、以下「20%以上の減少」18.1%、「10%未満の減少」17.7%と続いた。「10%未満の減少」から「20%以上の減少」までを合わせた『減少』は47.7%、「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は22.8%となっており、『減少』が『増加』を上回った。

業種別にみると、全ての業種で『減少』が『増加』を上回った。特に製造業、印刷・同関連業、染色業、建設業、卸売業では『減少』が5割以上と、厳しい見通しを示す結果となっている(図表特5)。

**図表特5 令和3年の自社の売上額の伸び率の見通し(令和2年比)**



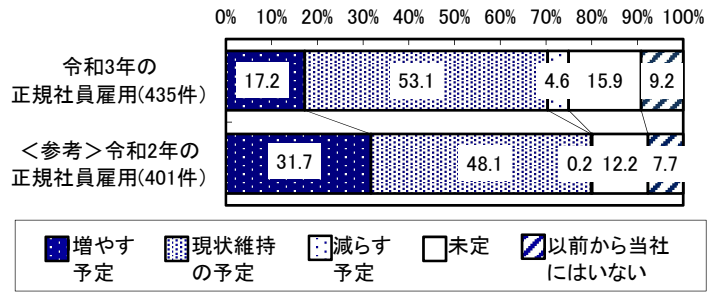
## 問6 令和3年の正規社員雇用・非正規社員雇用

正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が53.1%で最多となり、以下「増やす予定」17.2%、「未定」15.9%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5.0ポイント増加し、「増やす予定」は14.5ポイント減少した（図表特6①）。

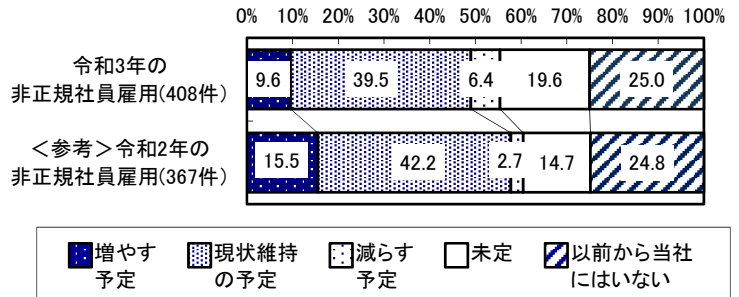
業種別では、染色業を除く9業種で「現状維持の予定」が最も多く、染色業では「以前から当社にはいない」が7割で最多であった。なお、建設業、情報通信業では「増やす予定」が3割を超えた。

非正規社員雇用について、全体では「現状維持の予定」が39.5%で最も多く、以下「以前から当社にはいない」25.0%、「未定」19.6%と続いた。前年同期の調査と比較すると、「増やす予定」は5.9ポイント減少、「現状維持の予定」は2.7ポイント増加、「減らす予定」は3.7ポイント増加した。（図表特6②）。

図表特6① 令和3年の正規社員雇用



図表特6② 令和3年の非正規社員雇用



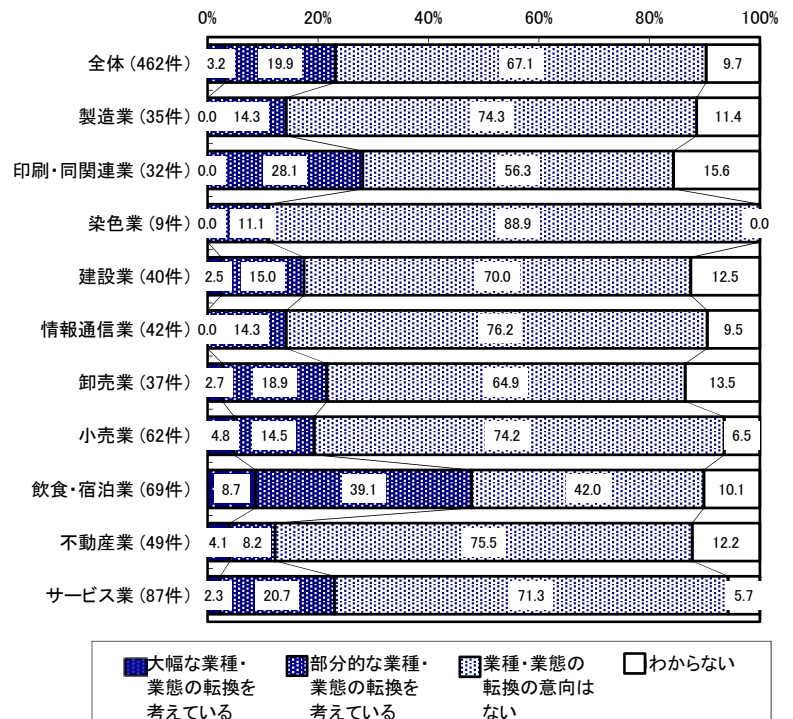
## 問7 業種・業態転換の見込み

業種・業態転換の見込みについて、全体では「業種・業態の転換の意向はない」が67.1%で最多となり、以下「部分的な業種・業態の転換を考えている」19.9%、「わからない」9.7%と続いた。

業種別では、全ての業種で「業種・業態の転換の意向はない」が最も多く、染色業で9割弱、製造業、建設業、情報通信業、小売業、不動産業、サービス業で7割以上となった。

一方、飲食・宿泊業では「業種・業態の転換の意向はない」は唯一5割を下回り、「大幅な業種の転換を考えている」1割弱、「部分的な業種・業態の転換を考えている」が4割弱となった。また、印刷・同関連業でも「部分的な業種・業態の転換を考えている」は3割弱となり、他の業種と比べて多い傾向がみられた（図表特7）。

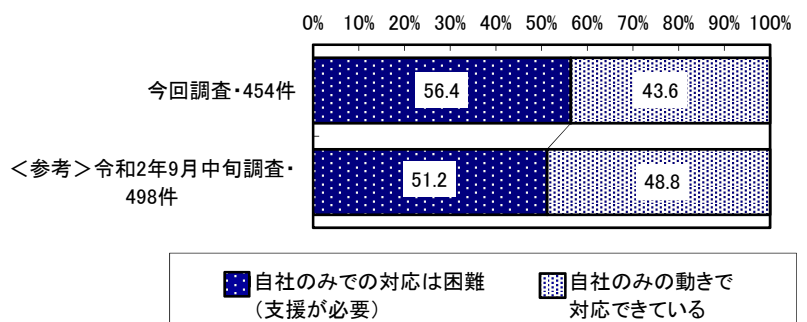
図表特7 業種・業態転換の見込み



## 問8 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）」56.4%、「自社のみでの動きで対応できている」43.6%となった。令和2年9月の調査と比較すると、「自社のみでの対応は困難（支援が必要）」は5.2ポイント増加している（図表特8）。

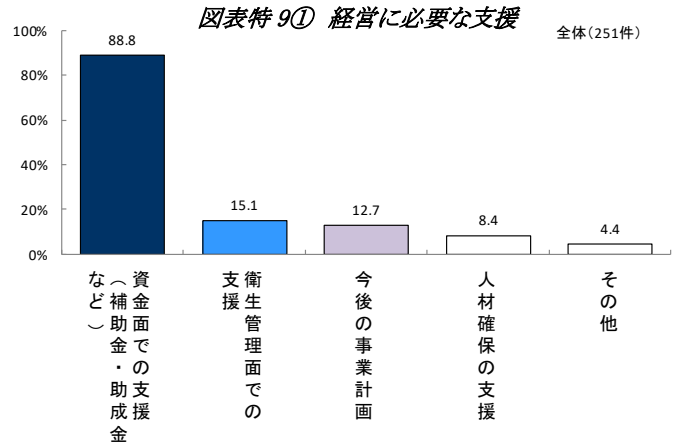
図表特8 新型コロナウイルスによる経営への影響に対する対応の可否



## 問 9 経営に必要な支援

経営に必要な支援は、全体では「資金面での支援(補助金・助成金など)」が88.8%で最多、次いで「衛生管理面での支援」15.1%、「今後の事業計画」12.7%と続いた(図表特9①)。

業種別では、全ての業種で「資金面での支援(補助金・助成金など)」が最多となった。特に、製造業、印刷・同関連業、染色業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業では「資金面での支援(補助金・助成金など)」は9割を超えた(図表特9②)。



図表特9② 経営に必要な支援(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 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 92.9 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 91.3 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 100.0 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 71.4 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 75.0 |
| 2位 | 衛生管理面での支援 14.3          | 今後の事業計画 21.7            |                          | 人材確保の支援 19.0            | 今後の事業計画 31.3            |
| 3位 | 今後の事業計画 7.1             | 衛生管理面での支援 8.7           |                          | 今後の事業計画 9.5             | 人材確保の支援 18.8            |
|    |                         | その他 8.7                 |                          |                         | 衛生管理面での支援 18.8          |

|    | 卸売業                     | 小売業                     | 飲食・宿泊業                  | 不動産業                    | サービス業                   |
|----|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 1位 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 93.3 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 91.4 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 94.3 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 81.0 | 資金面での支援(補助金・助成金など) 91.7 |
| 2位 | 衛生管理面での支援 20.0          | 今後の事業計画 17.1            | 衛生管理面での支援 17.0          | 衛生管理面での支援 14.3          | 衛生管理面での支援 22.9          |
| 3位 | 今後の事業計画 13.3            | 人材確保の支援 14.3            | 今後の事業計画 13.2            | 今後の事業計画 9.5             | 人材確保の支援 12.5            |

## 問 10 来年の日本の景気見通しや自社の見通し等(自由記述)

- ・ 日本景気は新型コロナウイルスの動向次第と考える。弊社の見通しは例年並みに推移するものと予想する(製造業)。
- ・ 来年前半は今年よりも厳しいと予想している。後半はオリンピックや新型コロナウイルス感染症の不安後退による景気上昇を期待している(印刷・同関連業)。
- ・ 国内全体の景気落ち込みが続くと、資金を借りても返済が不安である。返済の無いものであれば良いが、これから先の事を考えると借入金の増加には不安しかない(建設業)。
- ・ この先の見通しが全くみえない。不透明である(建設業)。
- ・ 商品開発とマーケット開発に力を入れて現状を打破する。また、できるだけ助成金等を利用し、雇用を確保する(情報通信業)。
- ・ IT関連は需要拡大が見込まれている。大いに期待したい(情報通信業)。
- ・ 新型コロナウイルス及び米中間の対立の影響が弊社の業績悪化の要因となっている。今後の見通しは厳しいため楽観的にはなれず、これから1年間は守り重視の経営をせざるを得ないと考えている(卸売業)。
- ・ コロナ禍が続くようであれば非対面の直接販売のシェアを拡大せざるを得ない(小売業)。
- ・ 新型コロナウイルスの心配が無くなると景気は上向かない(飲食・宿泊業)。
- ・ 新型コロナウイルスで停滞してはいるが、DX(デジタルトランスフォーメーション)やリモートワークなどの変化により新しい需要が生まれているので、対応できるように準備していきたい(小売業)。
- ・ 新型コロナウイルスが終息して大学が通常に戻らないと、大学生を主なターゲットとしている店としては見通しが立たない(飲食・宿泊業)。
- ・ インバウンドが回復しない為、来期も景気が悪いと見ている。資金調達と業務変革が来期の課題である(飲食・宿泊業)。
- ・ コロナ禍が続く中、今までのテナントは飲食店であったため、契約解除が多く生じた。他の業種のテナントを探す方向性を考えている(不動産業)。
- ・ 少しずつ公演興行を計画中である(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2月発行