

# 新宿区 中小企業の景況

(令和5年7月～9月期)

## 1. 調査内容の説明

【調査対象業種】 製造業 (37件)、印刷・同関連業 (27件)、染色業 (15件)、建設業 (45件)、情報通信業 (33件)、卸売業 (40件)、小売業 (72件)、飲食・宿泊業 (79件)、不動産業 (58件)、サービス業 (81件)

※ ( ) 内は有効回答数 合計 487件

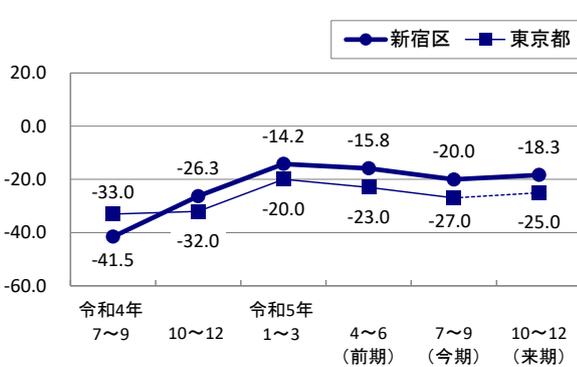
【調査方法】 郵送アンケート調査 【調査機関】 (株) 東京商工リサーチ 【調査実施時期】 令和5年10月上旬  
※各設問の詳細 (調査票) については、産業振興課のホームページに掲載しています。

## 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▲20.0と、前期 (令和5年4月～6月) の▲15.8から厳しさが増した。来期 (令和5年10月～12月) の予想は▲18.3とやや厳しさが和らぐ見込み (図表1)。

業況が「良い」理由と「悪い」理由の割合は、いずれも「国内需要 (売上) の動向」が最も高い (図表2)。「良い」理由では、「同業者間の競争」が前期より13.6ポイント増加し、悪い理由では「為替レートの動向」が5.7ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由 (%)

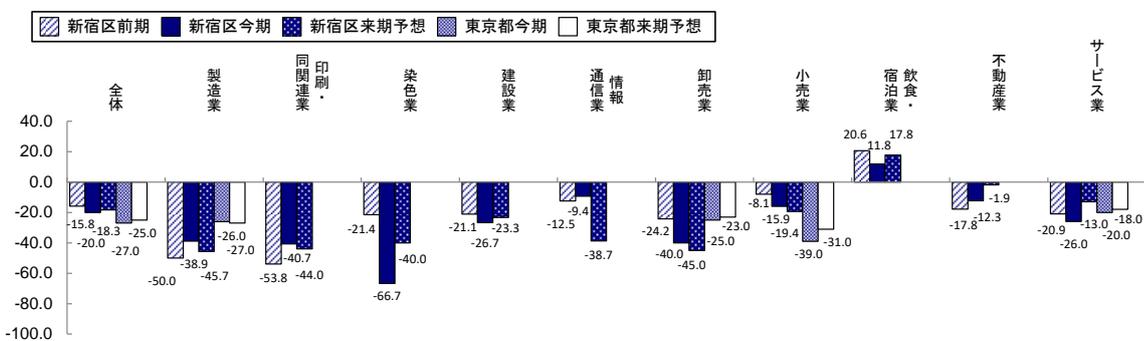
項目	国内需要 (売上) の動向	海外需要 (売上) の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	78.9	15.8	39.5	26.3	9.2	6.6	2.6	11.8	3.9	19.7	6.6
悪い	75.3	4.3	28.4	52.5	27.8	19.1	4.3	16.7	8.6	21.6	5.6

※最大3つまで選択

業種別では、製造業、印刷・同関連業はかなり厳しさが和らぎ、不動産業は持ち直し、情報通信業はやや改善した。一方、染色業、卸売業でかなり厳しさが増し、建設業、小売業、サービス業は低迷し、飲食・宿泊業で好感度が弱まった。

来期は、飲食・宿泊業で好感度が強まり、染色業、不動産業、サービス業はかなり厳しさが和らぎ、建設業はやや持ち直し見込み。一方、情報通信業はかなり厳しさが強まり、製造業、卸売業は低迷し、印刷・同関連業、小売業はやや厳しさが増す見込み (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10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)

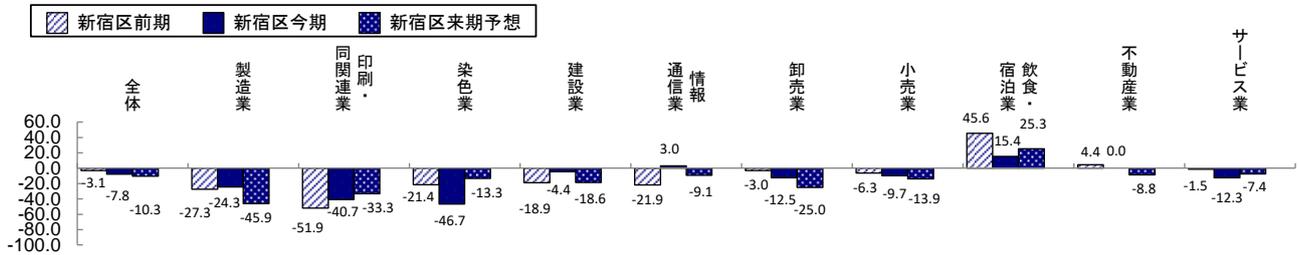
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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

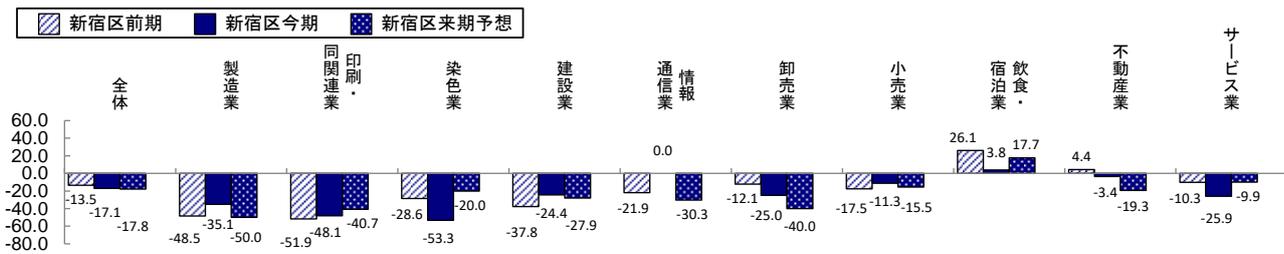
#### ●売上額 DI

今期は、情報通信業は好転し、印刷・同関連業、建設業はかなり厳しさが和らぎ、製造業はやや持ち直した。一方、飲食・宿泊業はかなり良好感が弱まり、不動産業は良好感が弱まり、染色業、サービス業はかなり厳しさが増し、卸売業は厳しさが増し、小売業はやや低迷した。来期は、飲食・宿泊業はかなり良好感が強まり、染色業はかなり厳しさが和らぎ、印刷・同関連業、サービス業は持ち直す見込み。一方、情報通信業は水面下に転じ、製造業、建設業、卸売業はかなり厳しさが増し、小売業、不動産業は低迷する見込み。



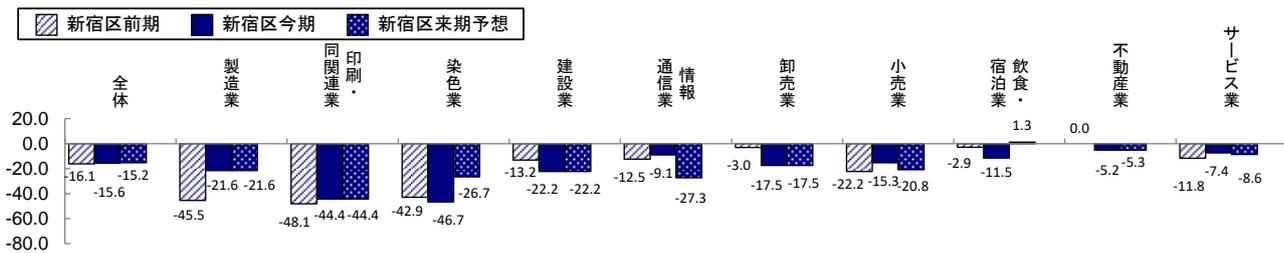
#### ●収益 DI

今期は、製造業、建設業、情報通信業はかなり厳しさが和らぎ、印刷・同関連業、小売業は持ち直した。一方、不動産業は水面下に転じ、染色業、卸売業、サービス業はかなり厳しさが増し、飲食・宿泊業はかなり良好感が弱まった。来期は、飲食・宿泊業はかなり良好感が強まり、染色業、サービス業はかなり厳しさが和らぎ、印刷・同関連業は改善する見込み。一方、製造業、情報通信業、卸売業、不動産業は大幅に低迷し、小売業、建設業は厳しが増す見込み。



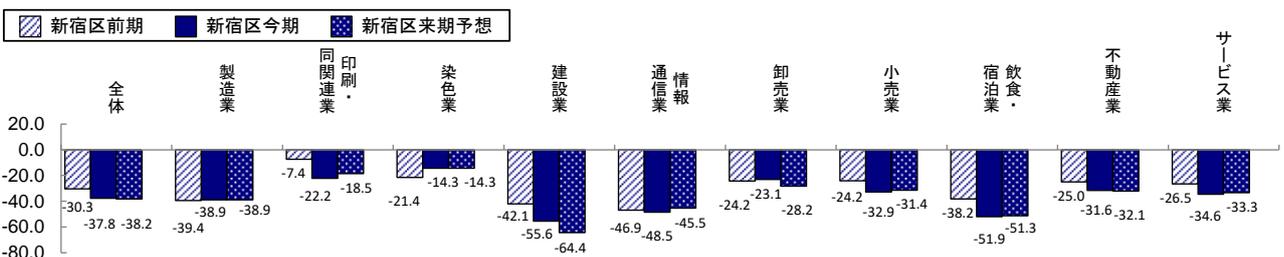
#### ●資金繰り DI

今期は、製造業はかなり苦しさが和らぎ、印刷・同関連業、小売業、サービス業は持ち直し、情報通信業はやや改善した。一方、卸売業は窮屈感がかなり強まり、染色業、建設業、飲食・宿泊業、不動産業は苦しさが増した。来期は、飲食・宿泊業は容易となり、染色業はかなり苦しさが和らぐ見込み。一方、情報通信業はかなり窮屈感が強まり、小売業は厳しさが増し、製造業、印刷・同関連業、建設業、卸売業、不動産業、サービス業は今期並の厳しさが続く見込み。



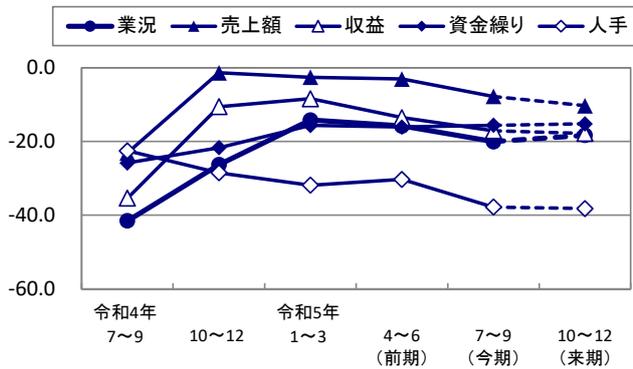
#### ●人手 DI

今期は、染色業は不足感が緩和したが、印刷・同関連業、建設業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業は不足感が強まり、製造業、卸売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

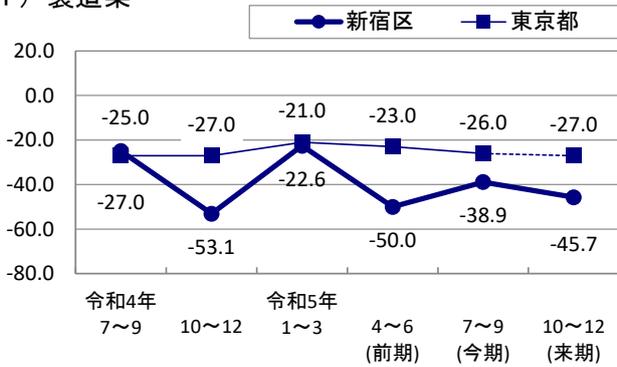
今期は、業況、売上額、収益は厳しさが増し、資金繰りは前期並の苦しさと推移し、人手は不足感が強まった。来期は、業況は厳しさが和らぎ、売上額は厳しさが増し、収益、資金繰りは今期並の低迷が続く、人手は今期並の不足感となる見込み。



	令和4年 7~9	10~12	令和5年 1~3	4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-41.5	-26.3	-14.2	-15.8	-20.0	-18.3
売上額	-23.1	-1.4	-2.6	-3.1	-7.8	-10.3
収益	-35.4	-10.6	-8.4	-13.5	-17.1	-17.8
資金繰り	-25.9	-21.7	-15.7	-16.1	-15.6	-15.2
人手	-22.5	-28.5	-31.9	-30.3	-37.8	-38.2

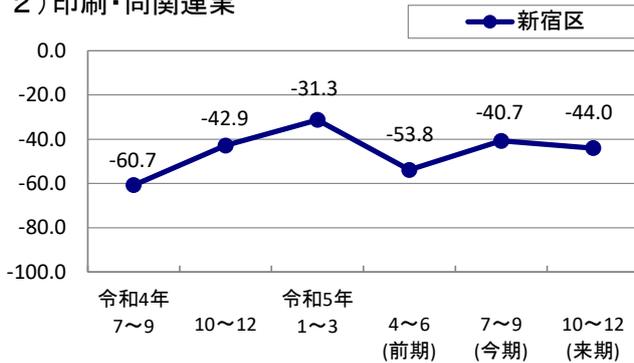
#### 5. 業種別における DI 推移

##### 1) 製造業



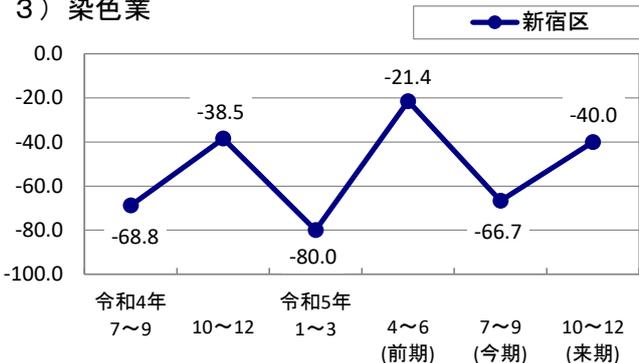
	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-50.0	-38.9	-45.7	-26.0
売上額	-27.3	-24.3	-45.9	
収益	-48.5	-35.1	-50.0	
資金繰り	-45.5	-21.6	-21.6	
人手	-39.4	-38.9	-38.9	

##### 2) 印刷・同関連業



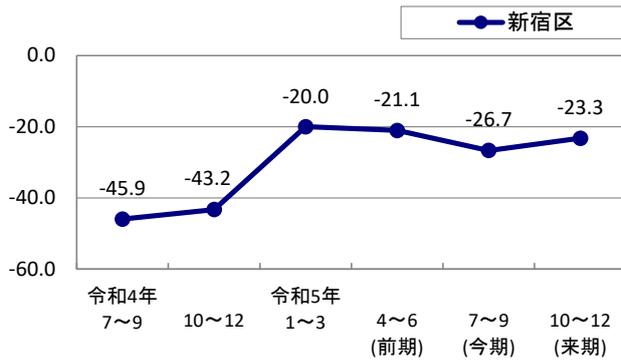
	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-53.8	-40.7	-44.0
売上額	-51.9	-40.7	-33.3
収益	-51.9	-48.1	-40.7
資金繰り	-48.1	-44.4	-44.4
人手	-7.4	-22.2	-18.5

##### 3) 染色業



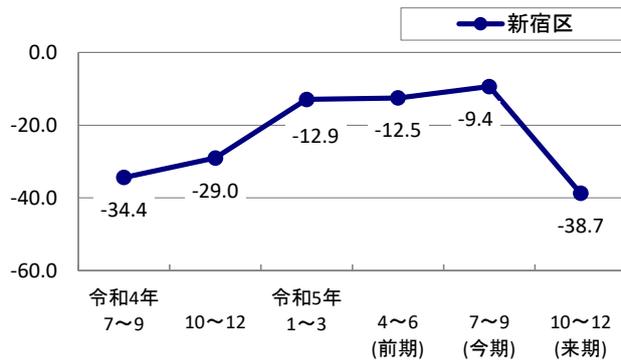
	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-21.4	-66.7	-40.0
売上額	-21.4	-46.7	-13.3
収益	-28.6	-53.3	-20.0
資金繰り	-42.9	-46.7	-26.7
人手	-21.4	-14.3	-14.3

#### 4) 建設業



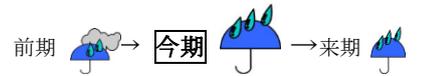
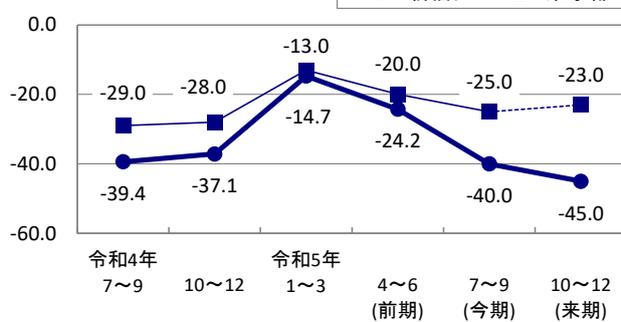
	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-21.1	-26.7	-23.3
売上額	-18.9	-4.4	-18.6
収益	-37.8	-24.4	-27.9
資金繰り	-13.2	-22.2	-22.2
人手	-42.1	-55.6	-64.4

#### 5) 情報通信業



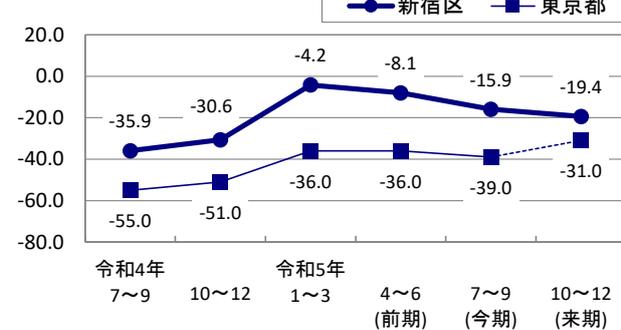
	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)
業況	-12.5	-9.4	-38.7
売上額	-21.9	3.0	-9.1
収益	-21.9	0.0	-30.3
資金繰り	-12.5	-9.1	-27.3
人手	-46.9	-48.5	-45.5

#### 6) 卸売業



	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-24.2	-40.0	-45.0	-25.0
売上額	-3.0	-12.5	-25.0	
収益	-12.1	-25.0	-40.0	
資金繰り	-3.0	-17.5	-17.5	
人手	-24.2	-23.1	-28.2	

#### 7) 小売業



	令和5年 4~6 (前期)	7~9 (今期)	10~12 (来期)	東京都 今期
業況	-8.1	-15.9	-19.4	-39.0
売上額	-6.3	-9.7	-13.9	
収益	-17.5	-11.3	-15.5	
資金繰り	-22.2	-15.3	-20.8	
人手	-24.2	-32.9	-31.4	



## 6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」が51.2%、2位「人手不足」が35.1%、3位「利幅の縮小」が24.2%となった。

業種別では、建設業、飲食・宿泊業で「人手不足」、それ以外の業種では「売上の停滞・減少」が1位となった。

全体			製造業			印刷・同関連業		
1位	売上の停滞・減少	51.2%	売上の停滞・減少	56.8%	売上の停滞・減少	66.7%		
2位	人手不足	35.1%	利幅の縮小	27.0%	利幅の縮小	37.5%		
3位	利幅の縮小	24.2%	材料価格の上昇	27.0%	材料価格の上昇	37.5%		
			人手不足	24.3%	人手不足	29.2%		
染色業			建設業			情報通信業		
1位	売上の停滞・減少	100.0%	人手不足	51.2%	売上の停滞・減少	60.7%		
2位	顧客・ニーズの変化・減少	40.0%	売上の停滞・減少	41.9%	人手不足	50.0%		
3位	取引先の減少	30.0%	人件費の増加	32.6%	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	50.0%	売上の停滞・減少	47.7%	人手不足	51.0%		
2位	為替レートの変動	34.2%	人手不足	30.8%	売上の停滞・減少	38.8%		
3位	利幅の縮小	31.6%	人件費の増加	30.8%	材料価格の上昇	38.8%		
			利幅の縮小	23.1%	利幅の縮小	32.7%		
不動産業			サービス業					
1位	売上の停滞・減少	43.6%	売上の停滞・減少	56.2%				
2位	人手不足	29.1%	人手不足	35.6%				
	人件費以外の経費の増加	29.1%						
3位	利幅の縮小	21.8%	同業者間の競争の激化	21.9%				
			人件費の増加	21.9%				

※ 最大3つまで選択

## 7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「新しい取引先を見つける」が36.1%、2位「人材を確保する」が35.8%、3位「販路を拡大する」が35.3%となった。

業種別では、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、サービス業は「新しい取引先を見つける」、建設業、飲食・宿泊業は「人材を確保する」、卸売業、小売業は「販路を拡大する」、不動産業は「不動産の有効活用を図る」、製造業は「新しい取引先を見つける」及び「販路を拡大する」が同率で、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	36.1%	新しい取引先を見つける	32.4%	新しい取引先を見つける	58.3%		
2位	人材を確保する	35.8%	販路を拡大する	32.4%	販路を拡大する	37.5%		
3位	販路を拡大する	35.3%	人材を確保する	29.7%	人材育成を強化する	25.0%		
			既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	21.6%	人件費の見直しをする	25.0%		
			技術力を強化する	21.6%				
			人材育成を強化する	21.6%				
染色業			建設業			情報通信業		
1位	新しい取引先を見つける	60.0%	人材を確保する	58.1%	新しい取引先を見つける	50.0%		
2位	販路を拡大する	50.0%	人材育成を強化する	39.5%	人材を確保する	39.3%		
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	20.0%	技術力を強化する	27.9%	販路を拡大する	32.1%		
	技術力を強化する	20.0%			技術力を強化する	32.1%		
	人材を確保する	20.0%						
卸売業			小売業			飲食・宿泊業		
1位	販路を拡大する	63.2%	販路を拡大する	45.2%	人材を確保する	44.9%		
2位	新しい取引先を見つける	57.9%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	35.5%	既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	28.6%		
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	31.6%	新しい取引先を見つける	33.9%	宣伝・広報を強化する	26.5%		
	人材を確保する	31.6%						
不動産業			サービス業					
1位	不動産の有効活用を図る	31.5%	新しい取引先を見つける	49.3%				
2位	人材を確保する	27.8%	販路を拡大する	39.4%				
3位	販路を拡大する	24.1%	人材を確保する	38.0%				

※ 最大3つまで選択

## 8. コメント調査結果

### 1) 製造業

- ・ コロナ5類移行等による売上回復、売価の値上げにより、物価高騰の悪影響を吸収できており、収益は増加している。
- ・ 材料費の高騰や電力の値上げ、人件費の増加など経費の問題が多く、今後工場や設備の老朽化に伴う修繕費などの懸念がある。
- ・ 売上額の微減が続いている。得意先の意向により使用減など。利益商材の再売り込みや、開発が急務。
- ・ 顧客の売上停滞や大手企業の内製化などで受注減少になっている。反面、コロナ禍で滞っていた開発案件が動き出し、量産につながっている。
- ・ あまりにも家計に余裕がないのか、8月基準で昨対3割の販売店がほとんど。賃上げ？どこの業界の話でしょうか？空前の仕入高、円安、販売不振。30年やっているが、この状況は経験にない。

### 2) 印刷・同関連業

- ・ 売上、収益面では、増加傾向にあるが、仕入コスト、原材料の値上げにより、利益幅は減少。
- ・ 1～6月まで半期の売上、営業利益は予定を上回ったが、7～12月の後半は難しい状況が考えられる。DXを進めて、業務の改善を進めている。
- ・ 既存の事業における売上の減少。
- ・ 物価高にも関わらず少ない仕事を競合するので値下げになってしまい利幅改善の見込み困難。
- ・ 取引先の廃業など、仕事の減少。
- ・ 人件費の増加。
- ・ 経営状況は悪くなっている。

### 3) 染色業

- ・ 他店より仕事はあると思うが難しい仕事が多く、手ばなれが悪い。従って利潤が下がるおそれがある。
- ・ 祭礼の仕事は8月迄少し伸びたが、発注先の工場が廃業してしまい、このままでは、大変な事になる。
- ・ 当方着物の染糸加工だが、着物を着る方も少ないので段々厳しい業界である。

### 4) 建設業

- ・ 仕事(工事受注)量は非常に多いが、客先の中には回収条件が悪いものも多く、数字上では利益が出ているが、先行立替払等で資金繰りが忙しい状況である。
- ・ 将来的には、人員増の計画を予定。
- ・ 受注の機会が増えてきているが、人材不足により受注を見送る傾向がある。募集活動を強化しているが、学生が減っている上に大手企業に流れる傾向がある。
- ・ 売上は大きく変動していないが現状からの価格交渉が困難な状況。
- ・ 親会社からの経営指導料が高く収益にとっても影響している。
- ・ 人手不足の為、募集するもなり手がいない。
- ・ 取引先とは、概ね順調。利益率が落ちるのではないかと。

### 5) 情報通信業

- ・ 右肩上がりに来ているが、この先が不安。
- ・ 仕入先は個人が多いので、インボイスの影響が大きい。
- ・ 人材ありきなため収益に影響が出ている。
- ・ 4期目のスタートアップのため、そこまでの外的要因の状況変化はない。
- ・ 人手不足数字、管理できる人が育っていない。
- ・ サービスに対するニーズの減少。技術的变化。人材の不足、高齢化。
- ・ 取引先の減少及び営業活動の停滞。資金繰り悪化。

## 6) 卸売業

- ・ 前期特殊要因もあり大幅な増収増益となった。今期はその反動もあり減収減益は避けられないが、減少幅を少なくすべく営業活動に力を入れている。
- ・ 売上がコロナ前に近づきつつあるが、仕入の原価が増加している為、収益性は減少している。今後インボイス制度により経費の増加が見込まれる。
- ・ 来客数の回復が遅いがこれが当たり前なのか判断が難しい。人の流れが本当に変わったと思う。
- ・ 輸入商社なので為替に振られない商品サービスを提案することに努めている状況。
- ・ 給料も取れて無い状況。廃業も考えている。

## 7) 小売業

- ・ 本年店舗を1階から6階に移転し、1階を賃貸とした。ホームページの充実等により路面でなくとも御来店頂ける環境が整ってきた。コロナによる制限がなくなり、今年はゆかた関連が良く動いた。
- ・ 値上げによる価格の上昇に対し、国内景気の改善が販売意欲を刺激し、客単価のアップにつながり売上は改善している。
- ・ 主力商品がタイからの輸入の為、円安に困っている。
- ・ コロナの影響で引き続き売上が停滞（出版物が減少）している。今後もしばらくは、経費を抑えて、新規得意先も見つけていきたい。
- ・ 原材料価格にともなうコストの高騰により、従来のような取引ができなくなっている。それにより売上也減少傾向にあり、これまでにない厳しい局面を迎えている。
- ・ 新規問合せや発注が、例年のこの時期と比べて少ない。

## 8) 飲食・宿泊業

- ・ インバウンドが回復傾向にあるので、当面の間は収益を維持できると思われる。
- ・ コロナ明けより営業形態を変えた。週末営業は新規顧客向け、スペシャルライブは出演者へのチャージバックシステム、それ以外は貸切にする等、必ず売上が上がるようにした。
- ・ 人材確保がかなり厳しい。賃金を他店より上げて人材を確保しているが利幅が減少し、今後の売上次第では経営も難しくなると思う。
- ・ コロナ禍があげたものの、天候や生活様式の変化により以前とは異なり、先が不透明な状況。
- ・ 予約数の減少が見られる。全体にお客様の動きが鈍い。
- ・ 今年の長引く猛暑で、売上はダウンし、家賃、光熱費が出せないくらいの赤字が3ヶ月続いている。

## 9) 不動産業

- ・ 仕事は増えているが、人の確保が必要。
- ・ 波がある状況。円高に振れることを期待している。
- ・ コロナ禍での賃料減額は無くなり正常に戻った。現在は満室だが、テナント退去後次のテナントが決まらない物件が有る。
- ・ 猛暑日と真夏日が続き来客が鈍り売上が伸び悩む。残り3ヶ月で取り戻すには不可能。来期に期待。
- ・ 不動産価格の上昇で仕入価格、数を確保することが困難。固定収入を増加させることに注力している。
- ・ 電気料金等の値上げに対処できない。

## 10) サービス業

- ・ 採用が堅調に進んでいて、業績はやや上向き。
- ・ 4年前より年々収益は増えている。客層の変化で、今期はコロナ前の売上に戻る気配。
- ・ 取引先からの問合せは増加しているが、採用に苦戦しており対応できていないケースが増加。未経験者の育成が課題となっている。
- ・ 資材価格等の上昇により工事金額が増となる。その為、建築計画を延期中止する企業も増える。予定通りに進まない設計案件も増える為、中々、スムーズに進まない事が増えてきている。
- ・ 社会全体が賃上げムードになり、国全体で取り組めばお金の循環が生まれ、価格を上げてでも抵抗感はなく消費がされると思っていたが、絵に描いた餅で、負担ばかりが増えることになってしまった。賃上げを非常に後悔している。

# 【特別調査】 中小企業の状況と人手不足について

【調査実施時期】  
令和5年10月上旬

## 【調査結果概要】

コロナ前と比較した現在の売上高については「コロナ感染前と同水準」が26.9%と最も多く、次いで「0～15%程度の売上減少」が22.2%、「15～30%程度の売上減少」が17.0%となった（問1参照）。コロナ前と比較した現在の営業利益については「コロナ感染前と同水準」が29.9%と最も多く、次いで「0～15%程度の利益減少」が21.9%、「15～30%程度の利益減少」が15.6%となった（問2参照）。

販売価格への転嫁については「ある程度転嫁できている（仕入単価上昇の50～80%程度）」が21.8%と最も多く、次いで「ほとんど転嫁できていない（仕入単価上昇の0～20%程度）」が19.1%、「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20～50%程度）」が15.8%となった（問3参照）。向こう1年の販売価格転嫁の見通しについて「ある程度転嫁できる見通し（仕入単価上昇の50～80%程度）」が20.4%と最も多く、次いで「ほとんど転嫁できない見通し（仕入単価上昇の0～20%程度）」が18.4%、「多少転嫁できる見通し（仕入単価上昇の20～50%程度）」が15.5%となった（問4参照）。

インボイス制度への対応については「対応している」が78.6%と最も多く、次いで「現在、取り掛かっている」が10.9%、「対応しない」が4.5%となった（問5参照）。

人材確保における課題については「求人に応募が集まらない」が36.1%と最も多く、次いで「特にない」が34.7%、「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」が23.1%となった（問6参照）。人材の確保にあたり行っている取組については「特にない」が39.1%と最も多く、次いで「給与や福利厚生の見直し・改善」が27.2%、「人材紹介会社や採用代行サービスの利用」が21.8%となった（問7①参照）。人材の確保にあたり行いたい取組については「特にない」が49.9%と最も多く、次いで「給与や福利厚生の見直し・改善」が25.1%、「他社よりも高い賃金水準の確保」が20.0%となった（問7②参照）。

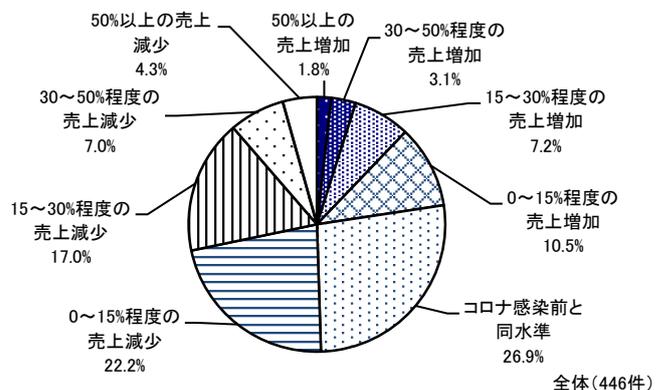
人材定着における課題については「特にない」が38.8%と最も多く、次いで「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」が24.9%、「人材育成のノウハウが社内に蓄積されていない」が20.2%となった（問8参照）。人材の定着にあたり、行っている取組については「能力や適性に応じた昇給・昇進」が37.2%と最も多く、次いで「成果や業務内容に応じた人事評価」が35.0%、「特にない」が30.5%となった（問9①参照）。人材の定着にあたり行いたい取組については「特にない」が34.4%と最も多く、次いで「能力や適性に応じた昇給・昇進」が26.2%、「成果や業務内容に応じた人事評価」が23.1%となった（問9②参照）。

## 問1 コロナ前と比較した現在の売上高

コロナ前と比較した現在の売上高について尋ねたところ、全体では「コロナ感染前と同水準」が26.9%と最も多く、次いで「0～15%程度の売上減少」が22.2%、「15～30%程度の売上減少」が17.0%となった（図表特1）。

業種別では、建設業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は「コロナ感染前と同水準」、製造業、飲食・宿泊業は「0～15%程度の売上減少」、印刷・同関連業、染色業は「15～30%程度の売上減少」、情報通信業は「コロナ感染前と同水準」「0～15%程度の売上減少」が同率で、それぞれ最も高くなった。

図表特1 コロナ前と比較した現在の売上高

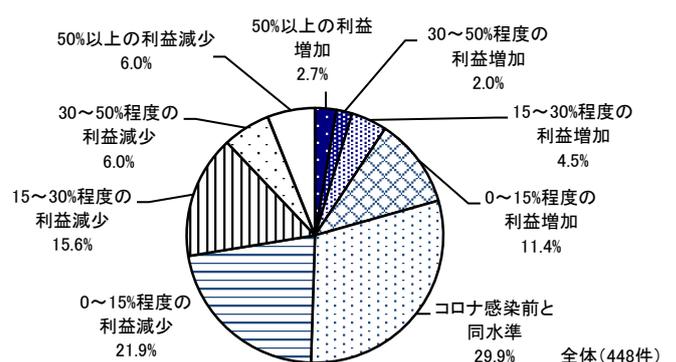


## 問2 コロナ前と比較した現在の営業利益

コロナ前と比較した現在の営業利益について尋ねたところ、全体では「コロナ感染前と同水準」が29.9%と最も多く、次いで「0～15%程度の利益減少」が21.9%、「15～30%程度の利益減少」が15.6%となった（図表特2）。

業種別では、製造業、建設業、情報通信業、小売業、不動産業、サービス業は「コロナ感染前と同水準」が最も高くなった。また、印刷・同関連業、染色業で『減少』（「0～15%程度の売上減少」「15～30%程度の売上減少」「30～50%程度の売上減少」「50%以上の売上減少」の合計）が約8割となり、他の業種より2割以上高くなった。

図表特2 コロナ前と比較した現在の営業利益

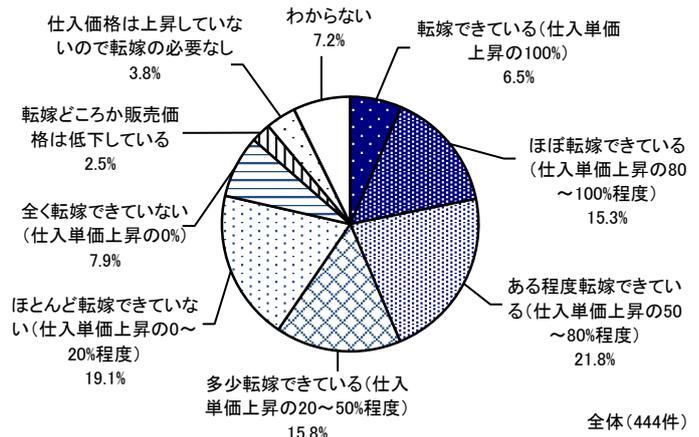


### 問3 販売価格への転嫁

販売価格への転嫁について尋ねたところ、全体では「ある程度転嫁できている（仕入単価上昇の50～80%程度）」が21.8%と最も多く、次いで「ほとんど転嫁できていない（仕入単価上昇の0～20%程度）」が19.1%、「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20～50%程度）」が15.8%となった。『転嫁できている』（「転嫁できている（仕入単価上昇の100%）」「ほぼ転嫁できている（仕入単価上昇の80～100%程度）」「ある程度転嫁できている（仕入単価上昇の50～80%程度）」「多少転嫁できている（仕入単価上昇の20～50%程度）」の合計）は59.4%と過半数を占めた（図表特3）。

業種別では、『転嫁できている』は卸売業で8割、製造業、建設業、小売業、飲食・宿泊業は6～7割、印刷・同関連業、染色業、情報通信業、不動産業、サービス業は3～4割と、業種による差がみられた。

図表特3 販売価格への転嫁

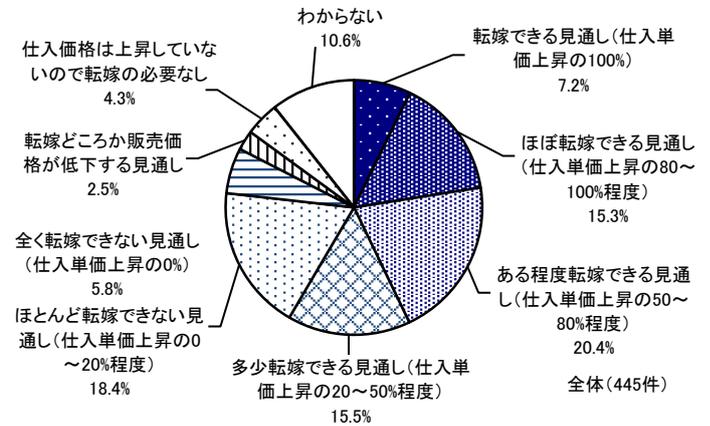


### 問4 向こう1年の販売価格転嫁についての見通し

向こう1年の販売価格転嫁についての見通しについて尋ねたところ、全体では「ある程度転嫁できる見通し（仕入単価上昇の50～80%程度）」が20.4%と最も多く、次いで「ほとんど転嫁できない見通し（仕入単価上昇の0～20%程度）」が18.4%、「多少転嫁できる見通し（仕入単価上昇の20～50%程度）」が15.5%となった（図表特4）。

業種別では、『転嫁できている』は製造業、印刷・同関連業、建設業、卸売業、小売業は6～7割、染色業、飲食・宿泊業は5割、情報通信業、不動産業、サービス業は3～4割であった。

図表特4 向こう1年の販売価格転嫁についての見通し

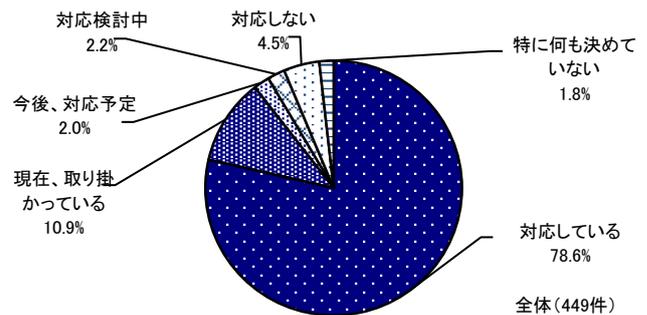


### 問5 インボイス制度への対応

インボイス制度への対応について尋ねたところ、全体では「対応している」が78.6%と最も多く、次いで「現在、取り掛かっている」が10.9%、「対応しない」が4.5%となった（図表特5）。

業種別では、染色業は「対応しない」が4割で最も多く、その他の業種で「対応している」が7割を超えて最も多くなった。

図表特5 インボイス制度への対応

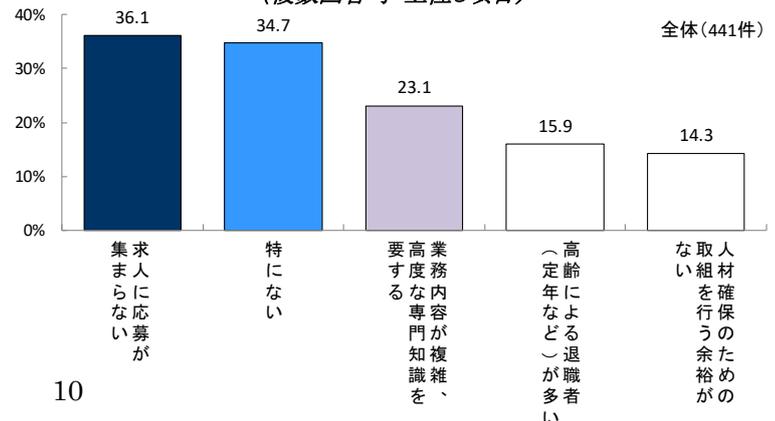


### 問6 人材確保における課題

人材確保における課題について尋ねたところ、全体では「求人に応募が集まらない」が36.1%と最も多く、次いで「特にない」が34.7%、「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」が23.1%となった（図表特6①）。

業種別では、製造業、印刷・同関連業、染色業、卸売業、不動産業は「特にない」、建設業、情報通信業、飲食・宿泊業は「求人に応募が集まらない」、サービス業は「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」、小売業は「求人に応募が集まらない」と「特にない」が同率でそれぞれ最も多くなった（図表特6②）。

図表特6① 人材確保における課題 (複数回答可・上位5項目)



図表特6② 人材確保における課題(複数回答可・業種別)

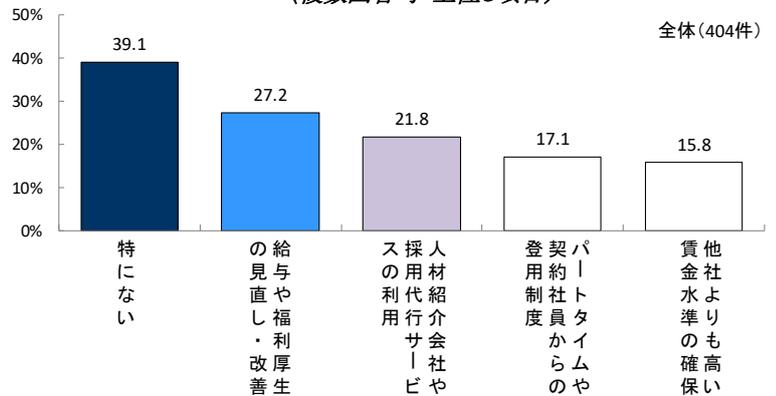
	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	特にない 36.1	特にない 44.4	特にない 60.0	求人に応募が集まらない 60.5	求人に応募が集まらない 46.4
2位	求人に応募が集まらない 30.6	求人に応募が集まらない 29.6	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 30.0	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 34.9	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 39.3
3位	高齢による退職者(定年など)が多い 16.7	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 14.8	高齢による退職者(定年など)が多い 10.0	高齢による退職者(定年など)が多い 32.6	高齢による退職者(定年など)が多い 17.9
	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 16.7		採用に関するノウハウの不足 10.0		
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	特にない 41.0	求人に応募が集まらない 36.2	求人に応募が集まらない 50.0	特にない 52.7	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 33.3
2位	求人に応募が集まらない 35.9	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 18.8	特にない 33.9	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 20.0	求人に応募が集まらない 29.5
3位	業務内容が複雑、高度な専門知識を要する 23.1	人材確保のための取組を行う余裕がない 15.9	内定辞退や早期離職者が多い 16.1	人材確保のための取組を行う余裕がない 12.7	特にない 26.9

問7① 人材の確保にあたり行っている取組

人材の確保にあたり行っている取組について尋ねたところ、全体では、「特にない」が39.1%と最も多く、次いで「給与や福利厚生の見直し・改善」が27.2%、「人材紹介会社や採用代行サービスの利用」が21.8%となった(図表特7)。

業種別では、染色業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業は「特にない」、製造業は「人材紹介会社や採用代行サービスの利用」、情報通信業は「在宅勤務やフレックスタイム制度の導入」、印刷・同関連業は「給与や福利厚生の見直し・改善」、建設業は「人材紹介会社や採用代行サービスの利用」と「特にない」が同率でそれぞれ最も多くなった。

図表特問7① 人材の確保にあたり行っている取組(複数回答可・上位5項目)

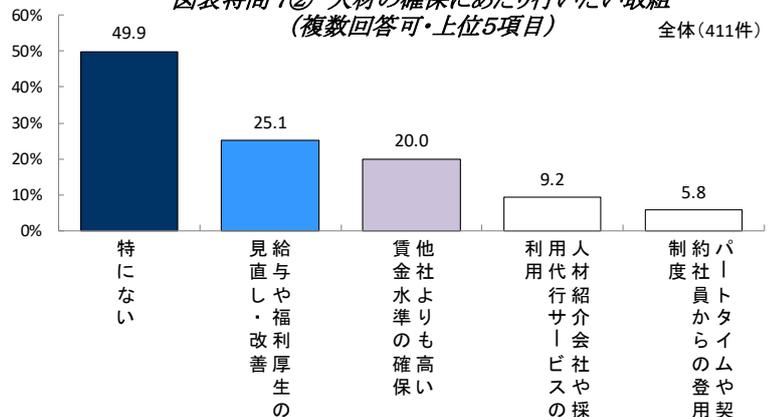


問7② 人材の確保にあたり行いたい取組

人材の確保にあたり行いたい取組について尋ねたところ、全体では、「特にない」が49.9%と最も多く、次いで「給与や福利厚生の見直し・改善」が25.1%、「他社よりも高い賃金水準の確保」が20.0%となった(図表特7②)。

業種別では、建設業、情報通信業は「他社よりも高い賃金水準の確保」、卸売業は「給与や福利厚生の見直し・改善」、それ以外の業種では「特にない」がそれぞれ最も多くなった。

図表特問7② 人材の確保にあたり行いたい取組(複数回答可・上位5項目)

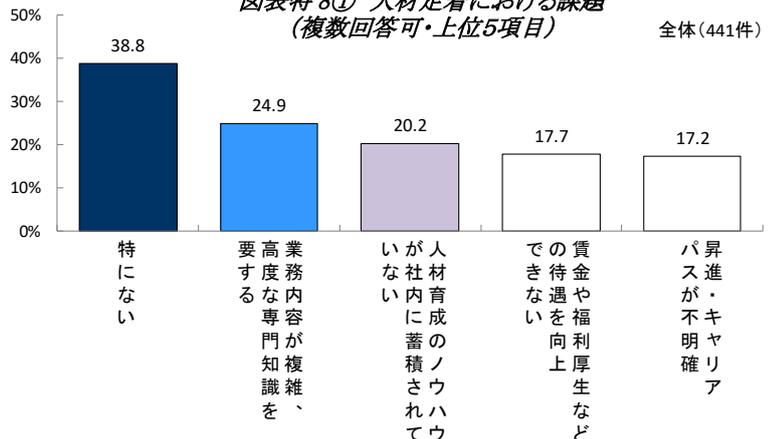


問8 人材定着における課題

人材定着における課題について尋ねたところ、全体では、「特にない」が38.8%と最も多く、次いで「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」が24.9%、「人材育成のノウハウが社内に蓄積されていない」が20.2%となった(図表特8①)。

業種別では、建設業、情報通信業は「業務内容が複雑、高度な専門知識を要する」が4割で最も多くなった。その他の業種では、「特にない」が最も多く、製造業では「人材育成のノウハウが社内に蓄積されていない」、印刷・同関連業では「賃金や福利厚生などの待遇を向上できない」も同率であった。

図表特8① 人材定着における課題(複数回答可・上位5項目)



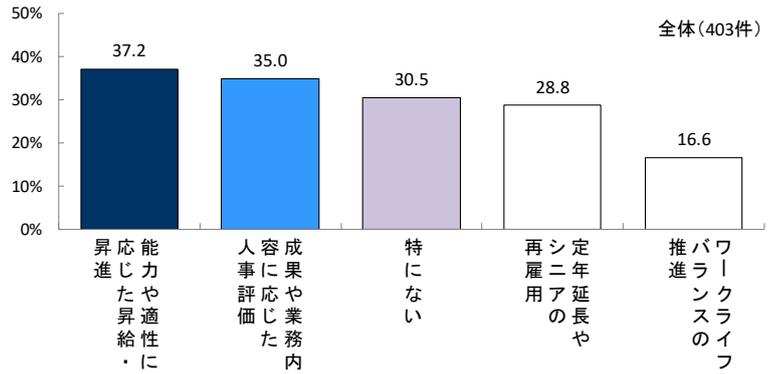
**問9① 人材の定着にあたり行っている取組**

人材の定着にあたり、行っている取組について尋ねたところ、全体では「能力や適性に定着した昇給・昇進」が37.2%と最も多く、次いで「成果や業務内容に応じた人事評価」が35.0%、「特にない」が30.5%となった

(図表特9①-1)。

業種別では、印刷・同関連業、建設業、情報通信業は「能力や適性に定着した昇給・昇進」、製造業は「定年延長やシニアの再雇用」、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業は「特にない」、卸売業は「成果や業務内容に応じた人事評価」と「能力や適性に定着した昇給・昇進」が同率、サービス業は「成果や業務内容に応じた人事評価」と「定年延長やシニアの再雇用」が同率でそれぞれ最も多くなった (図表特9①-2)。

図表特9①-1 人材の定着にあたり行っている取組 (複数回答可・上位5項目)



図表特9①-2 人材の定着にあたり、行っている取組 (複数回答可・業種別)

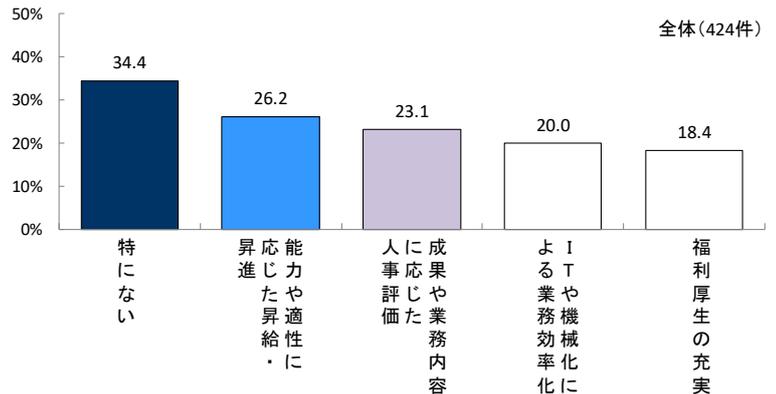
	製造業	印刷・同関連業	染色業	建設業	情報通信業
1位	定年延長やシニアの再雇用 35.5	能力や適性に定着した昇給・昇進 58.3	特にない 66.7	能力や適性に定着した昇給・昇進 52.4	能力や適性に定着した昇給・昇進 60.7
2位	能力や適性に定着した昇給・昇進 32.3	成果や業務内容に応じた人事評価 50.0	成果や業務内容に応じた人事評価 16.7 福利厚生の充実 16.7	成果や業務内容に応じた人事評価 45.2	成果や業務内容に応じた人事評価 57.1
3位	成果や業務内容に応じた人事評価 29.0	定年延長やシニアの再雇用 25.0		定年延長やシニアの再雇用 28.6	ワークライフバランスの推進 32.1
	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	成果や業務内容に応じた人事評価 41.2 能力や適性に定着した昇給・昇進 41.2	特にない 36.1	特にない 41.2	特にない 41.2	成果や業務内容に応じた人事評価 36.0 定年延長やシニアの再雇用 36.0
2位	定年延長やシニアの再雇用 38.2	成果や業務内容に応じた人事評価 32.8	能力や適性に定着した昇給・昇進 39.2	ITや機械化による業務効率化 27.5	特にない 34.7
3位	福利厚生 20.6 ワークライフバランスの推進 20.6 ITや機械化による業務効率化 20.6	能力や適性に定着した昇給・昇進 29.5	成果や業務内容に応じた人事評価 31.4	定年延長やシニアの再雇用 21.6 ワークライフバランスの推進 21.6	能力や適性に定着した昇給・昇進 33.3

**問9② 人材の定着にあたり行いたい取組**

人材の定着にあたり、行いたい取組について尋ねたところ、全体では「特にない」が34.4%と最も多く、次いで「能力や適性に定着した昇給・昇進」が26.2%、「成果や業務内容に応じた人事評価」が23.1%となった (図表特9②)。

業種別では、染色業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業は「特にない」、印刷・同関連業、建設業は「能力や適性に定着した昇給・昇進」、情報通信業は「ワークライフバランスの推進」、製造業は「成果や業務内容に応じた人事評価」と「ITや機械化による業務効率化」が同率、卸売業は「成果や業務内容に応じた人事評価」と「福利厚生 20.6」が同率でそれぞれ最も多くなった。

図表特9② 人材の定着にあたり行いたい取組 (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5年11月発行