

新宿区 中小企業の景況

(令和6年10月～12月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】製造業(35件)、建設業(39件)、情報通信業(36件)、卸売業(43件)、小売業(74件)、飲食・宿泊業(73件)、不動産業(48件)、サービス業(76件)、印刷・同関連業(32件)、染色業(12件)
※()内は有効回答数 合計 468件

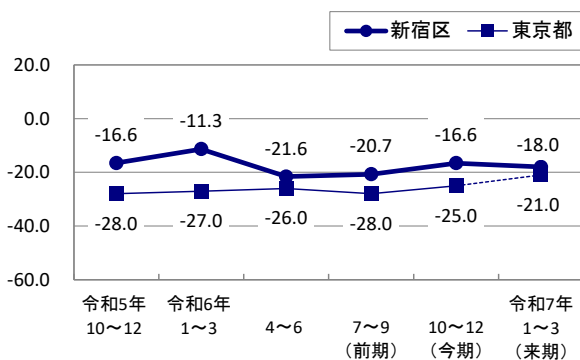
【調査方法】郵送アンケート調査 【調査機関】(株)東京商工リサーチ 【調査実施時期】令和6年12月上旬
※各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲16.6と、前期(令和6年7月～9月)の▲20.7からやや改善した。来期(令和7年1月～3月)の予想は▲18.0とやや低迷する見込み(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(図表2)。「良い」理由では、「販売価格の動向」が前期より8.9ポイント増加した。悪い理由では、「為替レートの動向」が7.6ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由

(%)

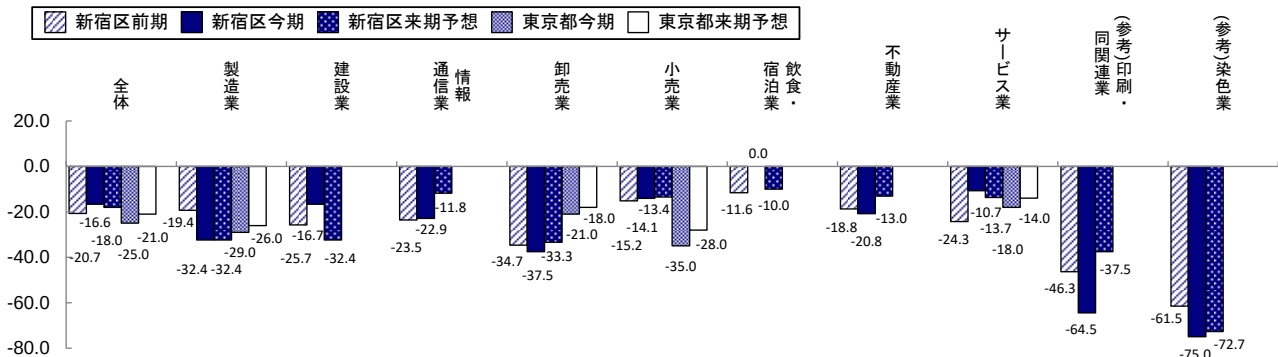
項目	国内需要（売上）の動向	海外需要（売上）の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競合	その他
業況											
良い	75.3	18.2	36.4	22.1	10.4	14.3	6.5	7.8	1.3	22.1	5.2
悪い	65.3	2.7	24.5	53.7	25.2	21.1	6.1	18.4	2.7	25.9	6.8

※最大3つまで選択

業種別では、飲食・宿泊業、サービス業はかなり厳しさが和らぎ、建設業は持ち直した。一方、製造業はかなり厳しが増し、卸売業、不動産業はやや低迷した。情報通信業、小売業は前期並の厳しさが続いた。

来期は、情報通信業はかなり厳しさが和らぎ、卸売業、不動産業は持ち直す見込み。一方、建設業、飲食・宿泊業はかなり厳しが増し、サービス業はやや低迷し、製造業、小売業は今期同様の厳しさが続く見込み(図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



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

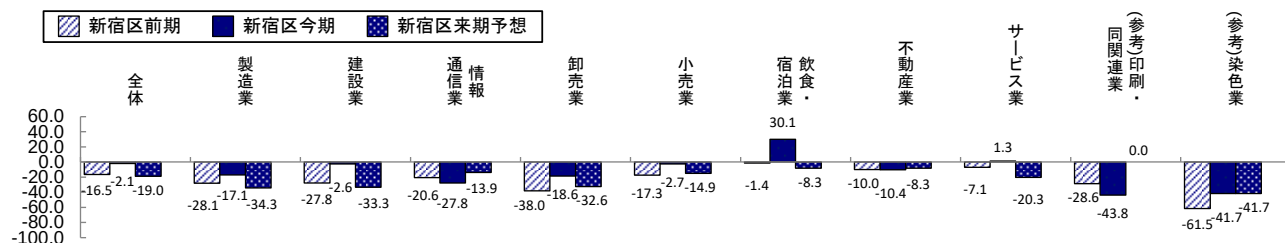
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

DI(ディーアイ): Diffusion Indexの略で、増加(又は「上昇」「楽」など)したと答えた企業割合から、減少(又は「下降」「苦しい」など)したと答えた企業割合を差引いた数値のこと。不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものである。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

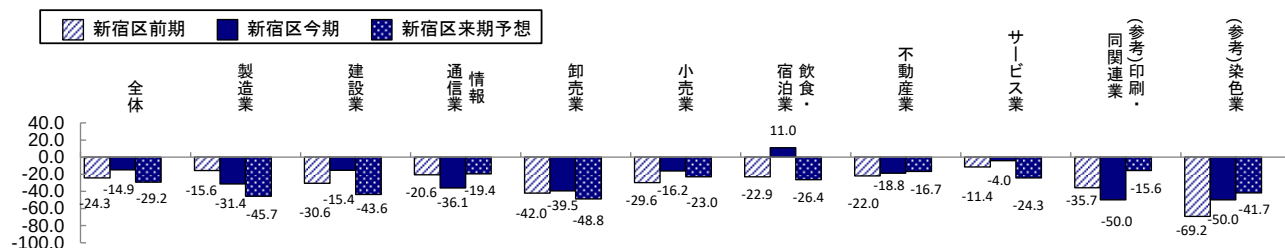
●売上額 DI

今期は、飲食・宿泊業、サービス業は好転し、製造業、建設業、卸売業、小売業はかなり厳しさが和らいだ。一方、情報通信業は厳しさが増し、不動産業は前期並の厳しさが続いた。来期は、情報通信業はかなり改善し、不動産業はやや厳しさが和らぐ見込み。一方、飲食・宿泊業、サービス業は水面下に転じ、製造業、建設業、卸売業、小売業はかなり厳しさが増す見込み。



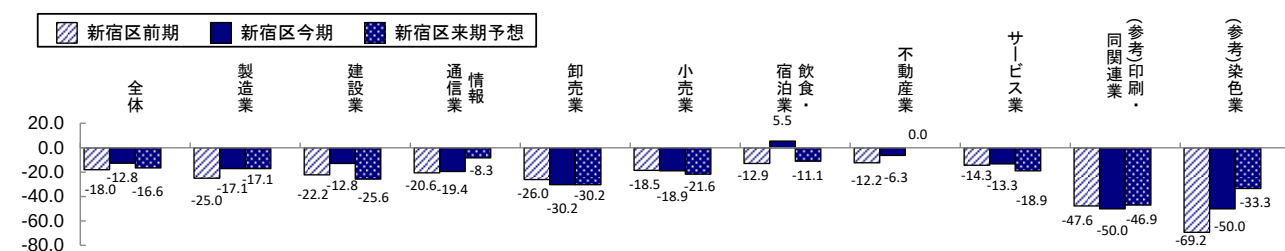
●収益 DI

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



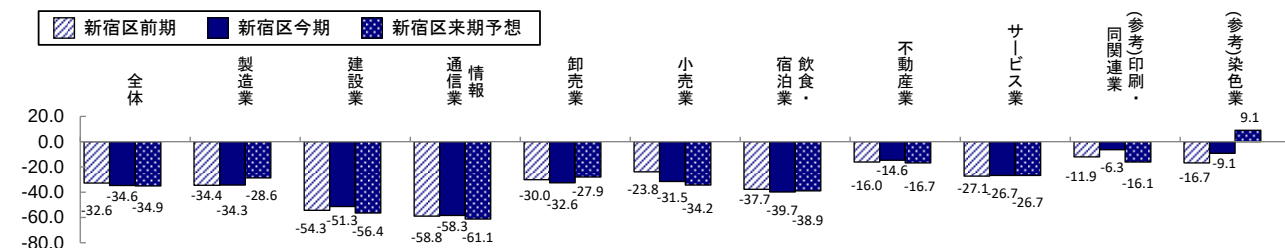
●資金繰り DI

今期は、飲食・宿泊業は好転し、製造業、建設業、不動産業は苦しさが和らいだ。一方、卸売業は窮屈感が強まり、情報通信業、小売業、サービス業は前期並の苦しさが続いた。来期は、情報通信業は大幅に苦しさが和らぎ、不動産業は改善する見込み。一方、飲食・宿泊業は水面下に転じ、建設業はかなり窮屈感が強まり、サービス業は苦しさが増し、小売業はやや低迷し、製造業、卸売業は今期並の厳しさが続く見込み。



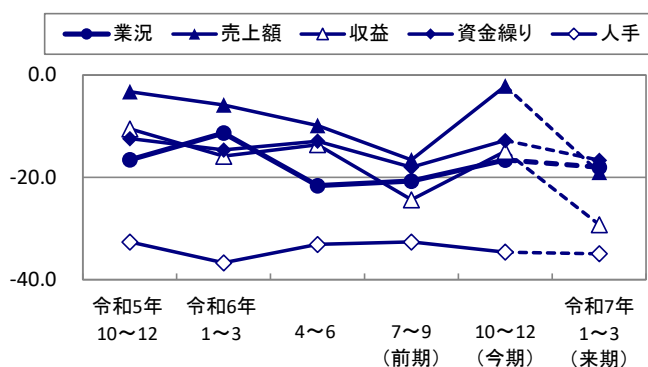
●人手 DI

今期は、建設業は不足感が緩和したが、卸売業、小売業、飲食・宿泊業は不足感が強まり、製造業、情報通信業、不動産業、サービス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、売上額はかなり厳しさが和らぎ、業況、収益、資金繰りはともに持ち直し、人手はやや不足感が増した。来期は、業況は今季並の厳しさが続き、売上額、収益はともにかなり厳しが増し、資金繰りは窮屈感が強まり、人手は今期並の不足感となる見込み。

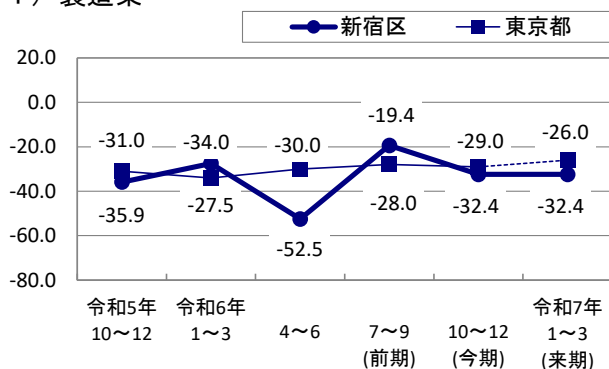


前期 → 今期 → 来期

	令和5年 10~12	令和6年 1~3	4~6	7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-16.6	-11.3	-21.6	-20.7	-16.6	-18.0
売上額	-3.2	-5.8	-9.8	-16.5	-2.1	-19.0
収益	-10.5	-15.9	-13.6	-24.3	-14.9	-29.2
資金繰り	-12.4	-14.6	-12.9	-18.0	-12.8	-16.6
人手	-32.6	-36.7	-33.1	-32.6	-34.6	-34.9

5. 業種別における DI 推移

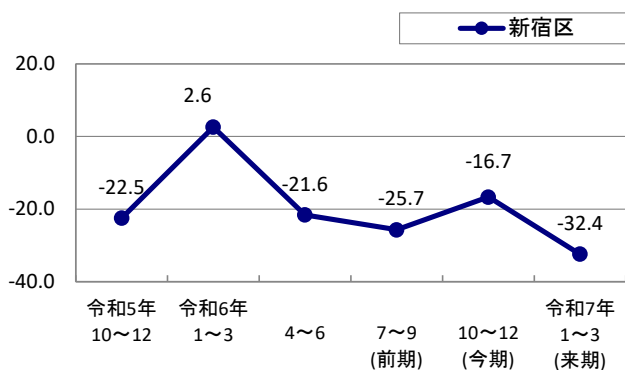
1) 製造業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-19.4	-32.4	-32.4	-29.0
売上額	-28.1	-17.1	-34.3	
収益	-15.6	-31.4	-45.7	
資金繰り	-25.0	-17.1	-17.1	
人手	-34.4	-34.3	-28.6	

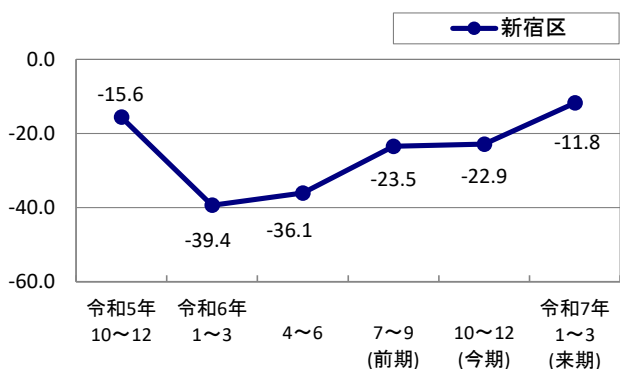
2) 建設業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-25.7	-16.7	-32.4
売上額	-27.8	-2.6	-33.3
収益	-30.6	-15.4	-43.6
資金繰り	-22.2	-12.8	-25.6
人手	-54.3	-51.3	-56.4

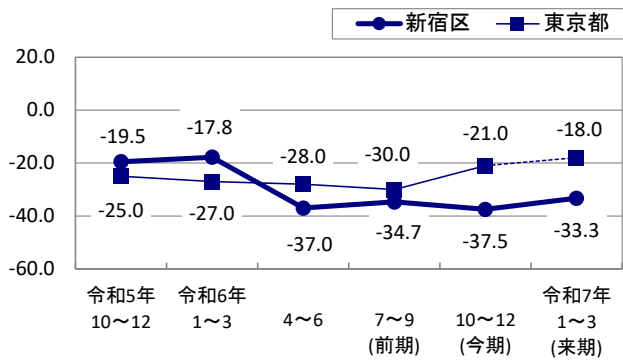
3) 情報通信業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-23.5	-22.9	-11.8
売上額	-20.6	-27.8	-13.9
収益	-20.6	-36.1	-19.4
資金繰り	-20.6	-19.4	-8.3
人手	-58.8	-58.3	-61.1

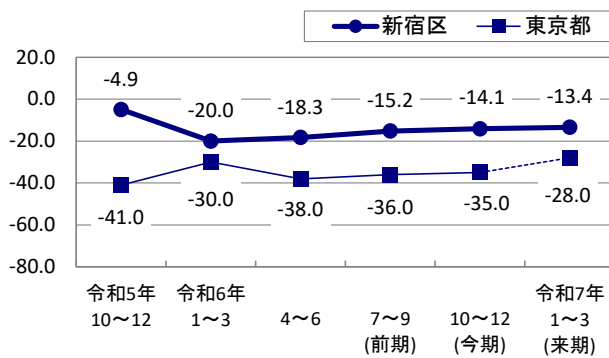
4) 卸売業



前期 → **今期** → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-34.7	-37.5	-33.3	-21.0
売上額	-38.0	-18.6	-32.6	
収益	-42.0	-39.5	-48.8	
資金繰り	-26.0	-30.2	-30.2	
人手	-30.0	-32.6	-27.9	

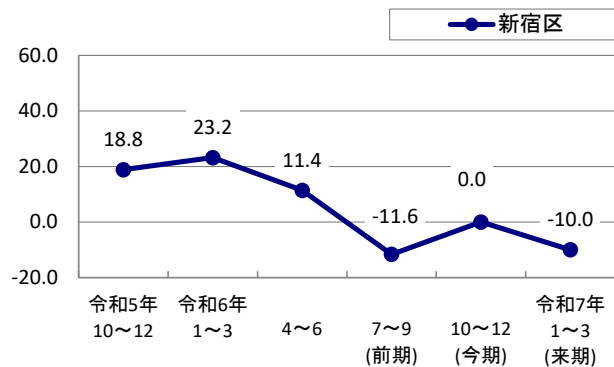
5) 小売業



前期 → **今期** → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-15.2	-14.1	-13.4	-35.0
売上額	-17.3	-2.7	-14.9	
収益	-29.6	-16.2	-23.0	
資金繰り	-18.5	-18.9	-21.6	
人手	-23.8	-31.5	-34.2	

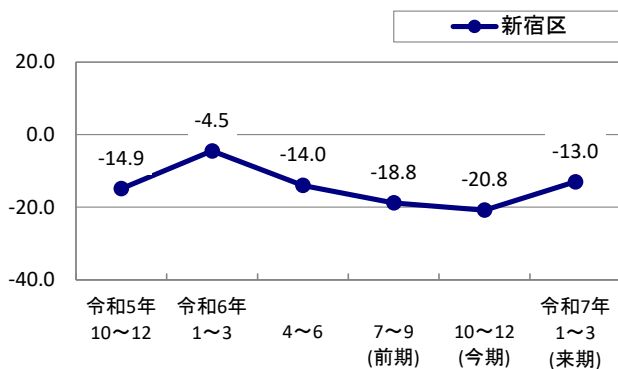
6) 飲食・宿泊業



前期 → **今期** → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-11.6	0.0	-10.0
売上額	-1.4	30.1	-8.3
収益	-22.9	11.0	-26.4
資金繰り	-12.9	5.5	-11.1
人手	-37.7	-39.7	-38.9

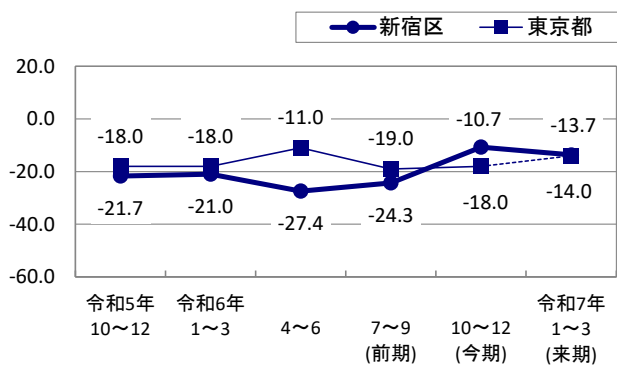
7) 不動産業



前期 → **今期** → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-18.8	-20.8	-13.0
売上額	-10.0	-10.4	-8.3
収益	-22.0	-18.8	-16.7
資金繰り	-12.2	-6.3	0.0
人手	-16.0	-14.6	-16.7

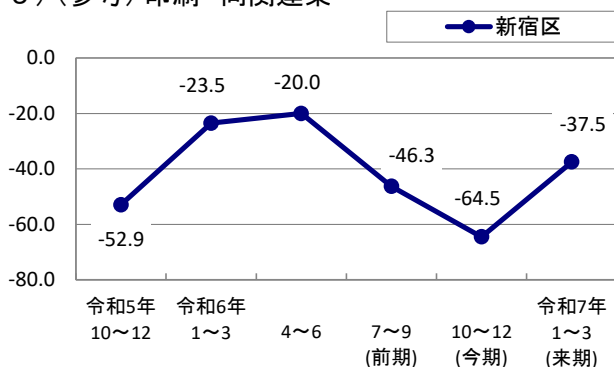
8) サービス業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)	東京都 今期
業況	-24.3	-10.7	-13.7	-18.0
売上額	-7.1	1.3	-20.3	
収益	-11.4	-4.0	-24.3	
資金繰り	-14.3	-13.3	-18.9	
人手	-27.1	-26.7	-26.7	

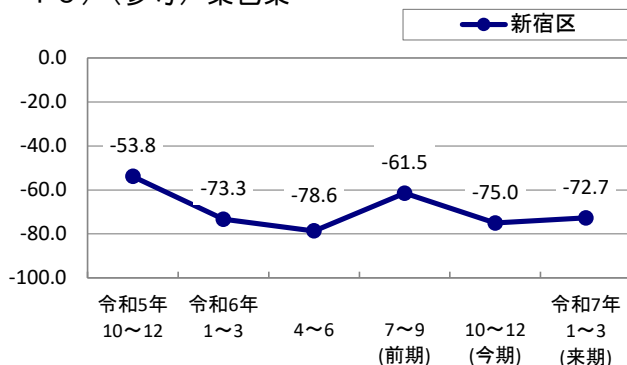
9) (参考) 印刷・同関連業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-46.3	-64.5	-37.5
売上額	-28.6	-43.8	0.0
収益	-35.7	-50.0	-15.6
資金繰り	-47.6	-50.0	-46.9
人手	-11.9	-6.3	-16.1

10) (参考) 染色業



前期 → 今期 → 来期

	令和6年 7~9 (前期)	10~12 (今期)	令和7年 1~3 (来期)
業況	-61.5	-75.0	-72.7
売上額	-61.5	-41.7	-41.7
収益	-69.2	-50.0	-41.7
資金繰り	-69.2	-50.0	-33.3
人手	-16.7	-9.1	9.1

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52.2%、2位「人手不足」が32.4%、3位「人件費の増加」が24.7%となった。

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

	全体	製造業	建設業
1位	売上の停滞・減少 52.2%	売上の停滞・減少 62.9%	人手不足 60.5%
2位	人手不足 32.4%	材料価格の上昇 31.4%	売上の停滞・減少 39.5%
3位	人件費の増加 24.7%	人手不足 25.7%	人件費の増加 23.7%
	情報通信業	卸売業	小売業
1位	売上の停滞・減少 62.9%	売上の停滞・減少 58.1%	売上の停滞・減少 50.0%
2位	人手不足 48.6%	人手不足 34.9%	利幅の縮小 25.0%
3位	人件費の増加 34.3%	仕入先からの値上げ要請 32.6%	人件費の増加 25.0%
			人件費以外の経費の増加 23.6%
	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	売上の停滞・減少 41.3%	売上の停滞・減少 41.7%	売上の停滞・減少 61.1%
2位	人手不足 39.1%	利幅の縮小 27.1%	同業者間の競争の激化 34.7%
3位	材料価格の上昇 32.6%	人件費以外の経費の増加 20.8%	人手不足 29.2%
	(参考)印刷・関連連業	(参考)染色業	※ 最大3つまで選択
1位	売上の停滞・減少 75.0%	売上の停滞・減少 77.8%	
2位	利幅の縮小 37.5%	人件費以外の経費の増加 44.4%	
3位	材料価格の上昇 31.3%	利幅の縮小 33.3%	
		顧客・ニーズの変化・減少 33.3%	
		取引先の減少 33.3%	

7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「販路を拡大する」が31.6%、2位「新しい取引先を見つける」が30.8%、3位「人材を確保する」が30.3%となった。

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

	全体	製造業	建設業
1位	販路を拡大する 31.6%	販路を拡大する 40.0%	人材を確保する 57.9%
2位	新しい取引先を見つける 30.8%	新しい取引先を見つける 31.4%	技術力を強化する 28.9%
3位	人材を確保する 30.3%	人材を確保する 25.7%	人材育成を強化する 28.9%
			新しい取引先を見つける 26.3%
			後継者を育成する 26.3%
	情報通信業	卸売業	小売業
1位	人材を確保する 54.3%	販路を拡大する 65.1%	販路を拡大する 37.5%
2位	新しい取引先を見つける 34.3%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 41.9%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する 25.0%
3位	人材育成を強化する 28.6%	新しい取引先を見つける 37.2%	品揃えを改善する 25.0%
			新しい事業を始める 22.2%
	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	人材を確保する 37.0%	新しい取引先を見つける 22.9%	新しい取引先を見つける 51.4%
2位	人材育成を強化する 32.6%	販路を拡大する 18.8%	販路を拡大する 37.5%
3位	宣伝・広報を強化する 23.9%	情報力を強化する 18.8%	人材育成を強化する 29.2%
		不動産の有効活用を図る 18.8%	
		後継者を育成する 16.7%	
		人件費以外の経費を節減する 16.7%	
	(参考)印刷・関連連業	(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 59.4%	新しい取引先を見つける 55.6%	
2位	販路を拡大する 46.9%	販路を拡大する 22.2%	
3位	新しい事業を始める 21.9%	新しい事業を始める 22.2%	
	人材を確保する 21.9%	宣伝・広報を強化する 22.2%	
		技術力を強化する ※1 11.1%	
		後継者を育成する 11.1%	

※全体に印刷・関連連業、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

- ・ 現在の所、順調である。
- ・ 廃業する取引先の件数が年々増えてきており、新しい取引先が増えても現状維持の状態である。
- ・ シーズン的な要因で売上げと収益の増減はあるが、業界特有のもので、年間でみれば問題ない。
- ・ 徐々に回復の傾向ではあるがまだまだ通常とは言えず、半導体関連のアイテムも戻ってはいない。地金もまた高止まりで様子見の段階である。

2) 建設業

- ・ ゼロゼロ融資の返済がづらい。
- ・ 代表者も高齢になって体力的な限界に差し掛かっており事業の廃業も視野に入れている。

3) 情報通信業

- ・ 今年度から大型案件を受注したため、来年度一杯までの売上の見通しが立っている。引き続き、新規開拓と自社開発も進め業容拡大に努めていきたい。
- ・ 不動産業界にあり、全般的に安定傾向にある。11月に特需があったが、それ以降は通常に戻ることが見込まれる。営業要員・システム開発要員の採用活動を行っているが、適当な人材が採用できず対応を検討している。
- ・ 売上は良いが、人材（130万円の壁）で問題あり。
- ・ 人材ありきなので影響が出ている。
- ・ 協力企業のコスト上昇が高く、収益を減少させている。10%程度上昇。
- ・ 顧客の自然減少（解散等）による新規開拓は、当社の人材不足により進まず。外注先も安価であったところは相次いで倒産し、高いところに頼まざるを得なくなり、利益が減少した。

4) 卸売業

- ・ 10～12月については増収増益となったが、1～3月の予想では、売上の減少が見込まれている。
- ・ 円安による製品仕入単価の上昇が厳しい。
- ・ 仕入価格については毎月変動（上昇）している。値上分をダイレクトに販売価格に反映することも難しい状況。
- ・ 突然の仕入先買収（商権喪失）、円安がリスク。
- ・ 顧客の高齢化に伴う退職により、顧客数が減少。ネット販売への流出。
- ・ 後継者不足による廃業者が多くなった。

5) 小売業

- ・ 10月以降、仕入れの価格が上昇し、仕入れに費用がかかるようになった為、資金を調達する事に力をそそいでいる状況。売上げは少なくないが、仕入れを考えると、今以上に販路拡大を目指していくしかないと思っている。
- ・ 材料、副資材の度重なる値上げ、2024年問題、円安 e t c、社会環境が厳しい。
- ・ 物価高などの影響で買い控え。値引きの要請も増えている。
- ・ 取引先の変化による売上げの変化。人材の育成→後継者の育成。
- ・ ドル建輸入の為、商品代金のみならず輸送費の高騰、ドルベースの輸入関税等、円安で利益の30%を失っている状況がずっと継続していて、毎月の海外への支払いが経営を困難にしている。
- ・ 物価高騰の影響が増大している。販売価格を上げたが、新しい販売方法を考える時期に来ていると思っている。

6) 飲食・宿泊業

- ・ 物価高による収益の減少。
- ・ 2024年7月頃から売上が減少。天候と思っていたが10月まで回復せず。値上げに伴う客数の減少も考えたが、他の繁華街も客がいないので、全体的な減少を感じる。
- ・ 売上げは価格を上げて伸びてきているが、仕入れ、人件費の高騰で利益が伸びない。
- ・ 売上高は伸びているが、原材料の高騰、物価高、人員不足、賃上げにより収益が悪化している。
- ・ 人材を確保するのに多額の経費がかかっている。
- ・ 深夜営業の売上げ低下や、飲酒人口の減少、飲み会の減少、結婚式の減少。

7) 不動産業

- ・ 資金繰りがようやく楽になってきた。大きなローンが終わり、設備にお金を回せるようになった。コロナの時に金利ゼロで2千万円借りられたのが大きい。設備に回したが、それがようやく生きてきた。
- ・ 波はあるが、順調である。
- ・ ビルの老朽化に伴い、設備更新に経費が増加してゆく。
- ・ テナントの海外工事減少により家賃減額。
- ・ 前年売上等の対比からも今期は振るわず。原材料の上昇により、収益性も薄く今期は減益になりそうだ。

8) サービス業

- ・ 不動産コンサルタントを中心に営業をしているが、外国人の不動産コンサルも始めており、最近中国人の日本進出が増加し、その分野に力を入れている。
- ・ 増収増益、人材は流動してはいるが人手不足まで至ってない。
- ・ 受注先が安定しており、売上げ、利益共に大幅な増減無く、今後も安定推移するものと思っている。
- ・ 売上げは微減、停滞が続いている。引き続き人材採用と育成を強化する。利益は最低限確保できている。採用は堅調に達成出来ているが、昨年と比べ単価が15%程上がっている。
- ・ 人件費は増加し、負担増となるも価格転嫁は難しい状況。競合他社に流れることを考えると値上げは難しい。
- ・ 人件費高騰、人手不足。
- ・ 競争の激化。相見積で落ちる。
- ・ IT関係の設備投資がかさんでいる。中小にとっては経営的に大きな痛手である。

9) 印刷・同関連業

- ・ コロナ前の仕事が徐々に戻りつつある。
- ・ 従業員の高齢化に伴う人材確保が課題。
- ・ 取引先が値上げをなかなか認めてくれなくて、大変困っている。
- ・ かなり厳しい。売上の減少が大きい。
- ・ 仕入れ先からの価格の上昇に対して客先に転嫁できてない状況が続いている。コンサルタントに相談等はして努力はしているがなかなか難しい状況である。
- ・ 業界全体の仕事量が減少しているため、売上高が停滞してしまい、資金不足になり新しい取引先や、今までとは違う事業も模索している。
- ・ 業界全体の不景気（印刷関連）。
- ・ 原材料費、エネルギー価格の上昇、人件費の上昇などが価格転嫁しきれず、収益を圧迫している。売上げ増がなかなか見込めない中、経営は厳しさを増すばかりである。
- ・ 同業他社による不当な値下げによって競争が激化。原材料や人件費の増加により、利幅が大幅に減少。

10) 染色業

- ・ お得意様減少。

【特別調査】中小企業の経営相談について

【調査実施時期】

令和6年12月上旬

【調査結果概要】

令和6年の自社の業況については全体では、「普通」が34.0%と最も多く、次いで「やや悪い」が28.2%、「悪い」が13.9%となった（問1参照）。令和7年の自社の業況見通しについては「普通」が41.0%と最も多く、次いで「やや悪い」が27.3%、「悪い」が11.6%となった（問2参照）。令和7年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因については「国内の景気動向」が70.3%と最も多く、次いで「物価高騰」が56.8%、「賃上げ」が34.3%となった（問3参照）。令和7年の自社の利益の伸び率の見通しについては「変わらない」が40.8%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が22.3%、「10%未満の増加」が15.5%となった（問4参照）。令和7年の自社の売上の伸び率の見通しについては「変わらない」が42.2%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が20.4%、「10%未満の増加」が14.2%となった（問5参照）。売上が停滞・減少する理由については「市場全体の需要の減少」が49.6%と最も多く、次いで「物価高騰によるコスト増の影響」が47.2%、「競合企業・業者の増加、競争の激化」が28.4%となった（問5-1参照）。

企業支援の情報収集先については「金融機関」「インターネットでの検索」が同率で35.7%と最も多く、次いで「コンサルティング・士業」が28.6%、「家族・知人・友人」が25.8%となった（問6参照）。

企業支援について知りたい情報については「補助金の情報」が49.8%と最も多く、次いで「融資制度」が23.8%、「人材確保・育成支援」が23.6%となった（問7参照）。

新宿区からの企業支援に関する情報発信については「専用ホームページ」が66.6%と最も多く、次いで「広報誌に掲載」が25.3%、「冊子の発行」が20.2%となった（問8参照）。

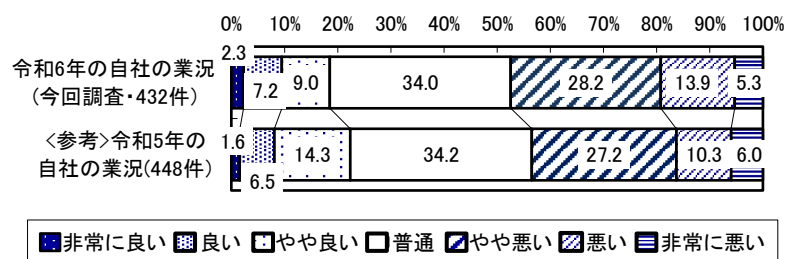
事業主の居住区については「新宿区内」が65.5%、「東京都内（新宿区以外）」が25.1%、「他府県」が9.5%となった（問9参照）。

問1 令和6年の自社の業況

全体では、「普通」が34.0%と最も多く、次いで「やや悪い」が28.2%、「悪い」が13.9%となった。「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」を合わせた『悪い』は47.4%、「非常に良い」「良い」「やや良い」を合わせた『良い』は18.5%となった。前年同期の調査では、「普通」が34.2%、『良い』は22.4%、『悪い』は43.5%となっており、昨年同期の調査結果と比べると『良い』『普通』の割合が減少し、『悪い』の割合が増加した（図表特1）。

業種別では、不動産業以外では『悪い』が最も多く、不動産業では「普通」が最も多くなった。

図表特1 令和6年の自社の業況

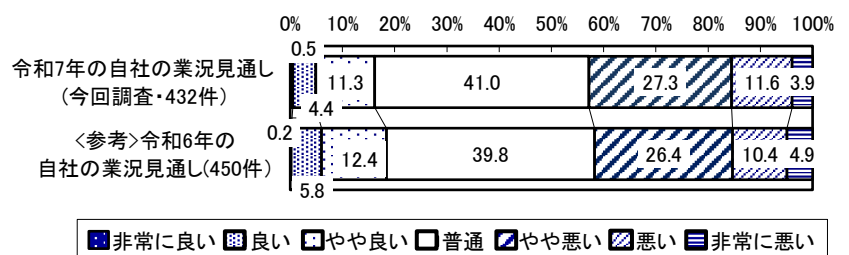


問2 令和7年の自社の業況見通し

全体では、「普通」が41.0%と最も多く、次いで「やや悪い」が27.3%、「悪い」が11.6%となった。『良い』は16.2%に対し、『悪い』とする見通しは42.8%であった。前年同期の見通しと比べると『良い』の割合が減少し、「普通』『悪い』の割合が増加した（図表特2）。

業種別では、製造業、情報通信業、卸売業、飲食・宿泊業で『悪い』、建設業、小売業、不動産業、サービス業は「普通」が最も高くなった。

図表特2 令和7年の自社の業況見通し

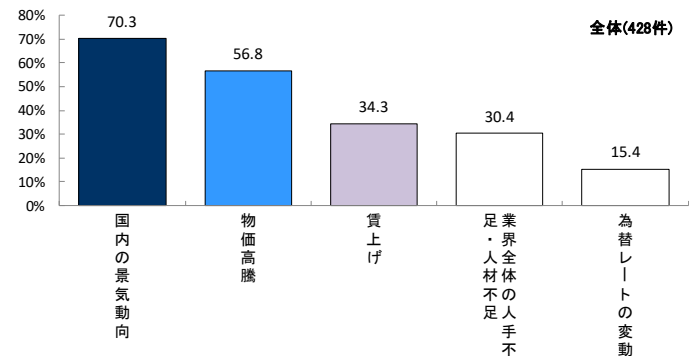


問3 令和7年の自社の業況見通しで 影響が予想される外的要因

全体では、「国内の景気動向」が70.3%と最も多く、次いで「物価高騰」が56.8%、「賃上げ」が34.3%となった（図表特3①）。

業種別では、建設業で「業界全体の人手不足・人材不足」が約6割、飲食・宿泊業で「物価高騰」が7割半ば、小売業では「国内の景気動向」と「物価高騰」が約7割と同率で多く、それ以外の業種で「国内の景気動向」が6割～8割を占めてそれぞれ最も多くなった（図表特3②）。

図表特3① 令和7年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因
(複数回答可・上位5項目)



図表特3② 令和7年の自社の業況見通しで影響が予想される外的要因(複数回答可・業種別)

製造業			建設業			情報通信業			卸売業		
1位	国内の景気動向	74.3	業界全体の人手不足・人材不足	59.5	国内の景気動向	69.4	国内の景気動向	74.4			
2位	物価高騰	60.0	物価高騰	56.8	物価高騰	63.9	物価高騰	53.5			
3位	業界全体の人手不足・人材不足	34.3	国内の景気動向	54.1	賃上げ	55.6	為替レートの変動	51.2			

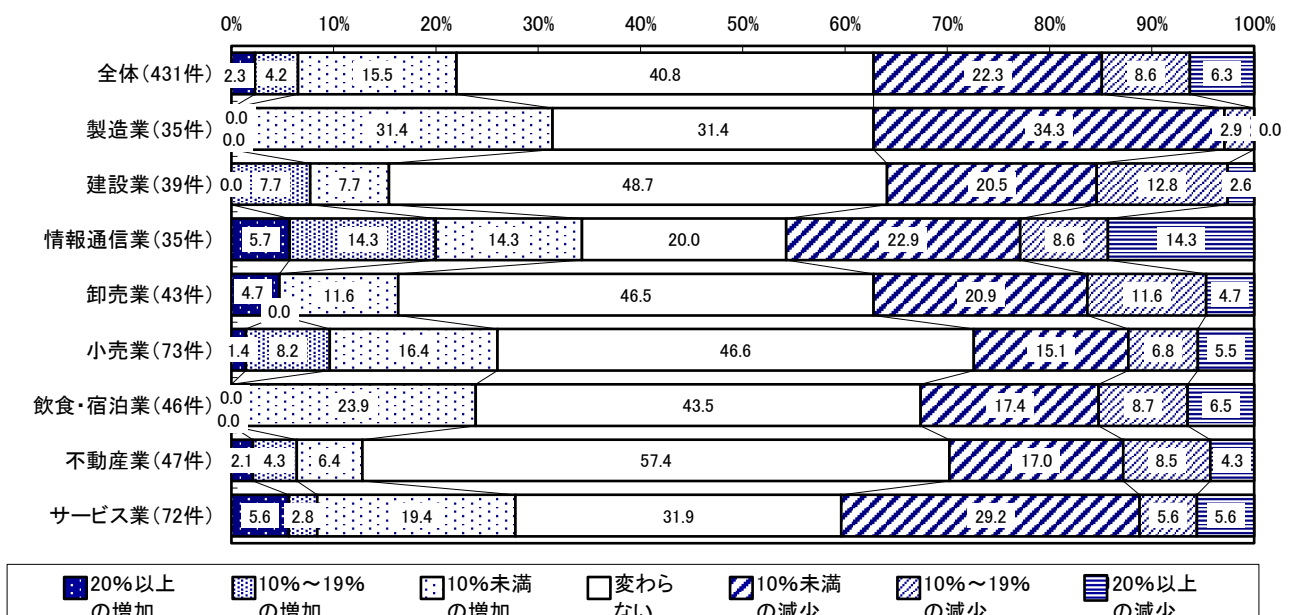
小売業			飲食・宿泊業			不動産業			サービス業		
1位	国内の景気動向	69.0	物価高騰	76.1	国内の景気動向	61.7	国内の景気動向	83.3			
	物価高騰	69.0									
2位	賃上げ	28.2	国内の景気動向	60.9	物価高騰	51.1	業界全体の人手不足・人材不足	34.7			
3位	為替レートの変動	25.4	賃上げ	50.0	賃上げ	25.5	物価高騰	31.9			

問4 令和7年の自社の利益の伸び率の見通し

全体では、「変わらない」が40.8%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が22.3%、「10%未満の増加」が15.5%となった。「20%以上の増加」から「10%未満の増加」までを合わせた『増加』は22.0%、「10%未満の減少」から「20%以上の減少」までを合わせた『減少』は37.2%となり、『減少』が『増加』を上回った。

業種別にみると、製造業、情報通信業、サービス業では『減少』、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業は「変わらない」が最も多くなった（図表特4）。

図表特4 令和7年の自社の利益の伸び率の見通し(令和6年比)

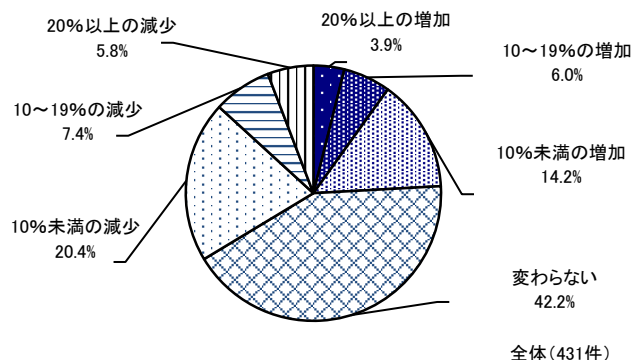


問5 令和7年の自社の売上の伸び率の見通し

全体では、「変わらない」が42.2%と最も多く、次いで「10%未満の減少」が20.4%、「10%未満の増加」が14.2%となった（図表特5）。

業種別では、製造業で「10%未満の減少」、それ以外の業種で「変わらない」が3割～5割で最も多くなった。

図表特5 令和7年の自社の売上の伸び率の見通し

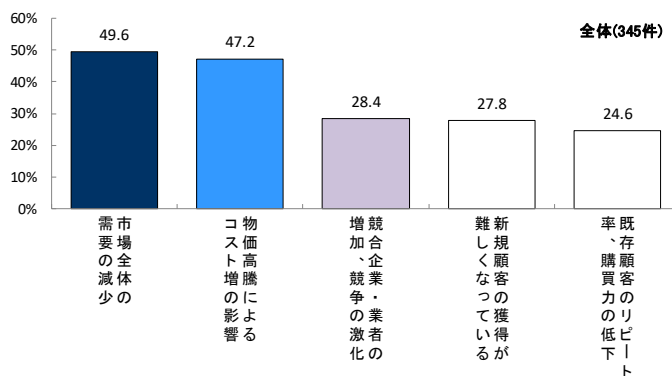


問5-1 売上が停滞・減少する理由

売上が停滞・減少する見通しの企業に理由を尋ねたところ、全体では、「市場全体の需要の減少」が49.6%と最も多く、次いで「物価高騰によるコスト増の影響」が47.2%、「競合企業・業者の増加、競争の激化」が28.4%となった（図表特5-1①）。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、サービス業は「市場全体の需要の減少」が5割～7割、建設業、情報通信業、飲食・宿泊業、不動産業は「物価高騰によるコスト増の影響」が3割～7割でそれぞれ最も多くなった（図表特5-1②）。

図表特5-1① 売上が停滞・減少する理由
(複数回答可・上位5項目)



図表特5-1② 売上が停滞・減少する理由(複数回答可・業種別)

製造業			建設業			情報通信業			卸売業		
1位	市場全体の需要の減少	70.0	物価高騰によるコスト増の影響	63.3	物価高騰によるコスト増の影響	44.0	市場全体の需要の減少	54.3			
2位	物価高騰によるコスト増の影響	63.3	人手不足	53.3	市場全体の需要の減少	40.0	物価高騰によるコスト増の影響	45.7			
					競合企業・業者の増加、競争の激化	40.0	競合企業・業者の増加、競争の激化	45.7			
3位	既存顧客のリピート率、購買力の低下	46.7	市場全体の需要の減少	40.0	人手不足	32.0	既存顧客のリピート率、購買力の低下	31.4			
							新規顧客の獲得が難しくなっている	31.4			

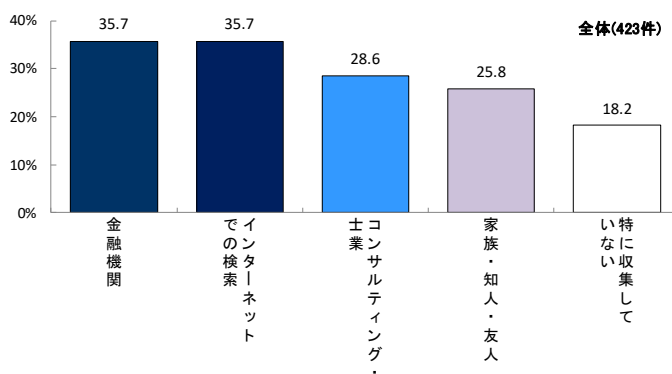
小売業			飲食・宿泊業			不動産業			サービス業		
1位	市場全体の需要の減少	53.7	物価高騰によるコスト増の影響	73.0	物価高騰によるコスト増の影響	35.1	市場全体の需要の減少	54.2			
2位	物価高騰によるコスト増の影響	51.9	人手不足	35.1	競合企業・業者の増加、競争の激化	29.7	競合企業・業者の増加、競争の激化	49.2			
3位	新規顧客の獲得が難しくなっている	27.8	既存顧客のリピート率、購買力の低下	27.0	市場全体の需要の減少	27.0	新規顧客の獲得が難しくなっている	32.2			

問6 企業支援の情報収集先

全体では、「金融機関」「インターネットでの検索」が同率で35.7%と最も多く、次いで「コンサルティング・士業」が28.6%、「家族・知人・友人」が25.8%となった（図表特6）。

業種別では、製造業、卸売業で「金融機関」、建設業で「特に収集していない」、飲食・宿泊業で「家族・知人・友人」、情報通信業、小売業、不動産業で「インターネットでの検索」が最も多く、サービス業では「コンサルティング・士業」「インターネットでの検索」が同率で多くなっている。

図表特6 企業支援の情報収集先
(複数回答可・上位5項目)

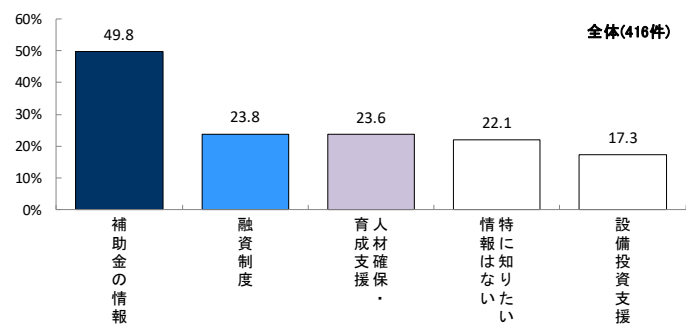


問 7 企業支援について知りたい情報

全体では、「補助金の情報」が49.8%と最も多く、次いで「融資制度」が23.8%、「人材確保・育成支援」が23.6%となった(図表特7①)。

業種別では、建設業は「人材確保・育成支援」、それ以外の業種で「補助金の情報」が最も多くなった。小売業では「補助金の情報」が6割を超え特に多くなった(図表特7②)。

図表特7① 企業支援について知りたい情報
(複数回答可・上位5項目)



図表特7② 企業支援について知りたい情報(複数回答可・業種別)

製造業		建設業		情報通信業		卸売業	
1位	補助金の情報 41.2	人材確保・育成支援 41.7	補助金の情報 54.3	補助金の情報 47.6			
2位	人材確保・育成支援 26.5	補助金の情報 36.1	人材確保・育成支援 31.4	販路拡大支援 28.6			
	設備投資支援 26.5		ITデジタル導入支援 31.4				
3位	融資制度 20.6	特に知りたい情報はない 33.3	融資制度 25.7	融資制度 26.2			
	特に知りたい情報はない 20.6			人材確保・育成支援 26.2			

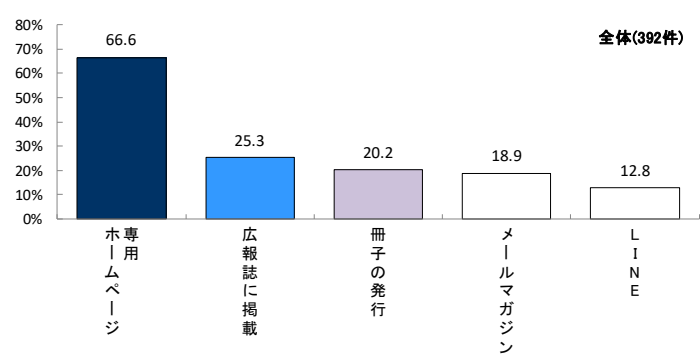
小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	補助金の情報 61.4	補助金の情報 55.8	補助金の情報 37.0	補助金の情報 47.9			
2位	融資制度 22.9	設備投資支援 41.9	特に知りたい情報はない 30.4	特に知りたい情報はない 25.4			
3位	特に知りたい情報はない 21.4	融資制度 39.5	融資制度 19.6	融資制度 22.5			
			ITデジタル導入支援 19.6				
			事業承継支援 19.6				

問 8 新宿区からの企業支援に関する情報発信

全体では、「専用ホームページ」が66.6%と最も多く、次いで「広報誌に掲載」が25.3%、「冊子の発行」が20.2%となった(図表特8)。

業種別では、全ての業種で「専用ホームページ」が最も多く、情報通信業、飲食・宿泊業、不動産業でそれぞれ7割以上となった。

図表特8 新宿区からの企業支援に関する情報発信
(複数回答可・上位5項目)

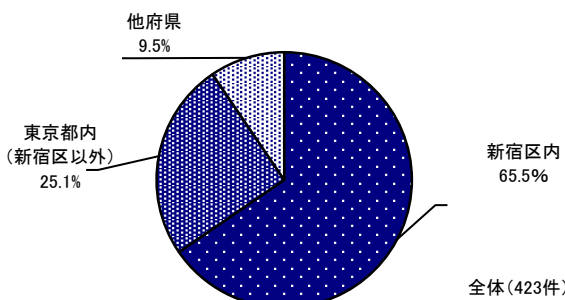


問 9 事業主の居住地

全体では、「新宿区内」が65.5%、「東京都内(新宿区以外)」が25.1%、「他府県」が9.5%となった(図表特9)。

業種別では、全ての業種で「新宿区内」が過半数を占めた。卸売業、小売業、飲食・宿泊業は「新宿区内」が7割を超えて比較的多かった。

図表特9 事業主の居住地



(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2月発行