

新宿区 中小企業の景況

(令和7年7月～9月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】製造業(32件)、建設業(44件)、情報通信業(32件)、卸売業(39件)、小売業(67件)、飲食・宿泊業(93件)、不動産業(53件)、サービス業(84件)、印刷・同関連業(33件)、染色業(13件)
※()内は有効回答数 合計490件

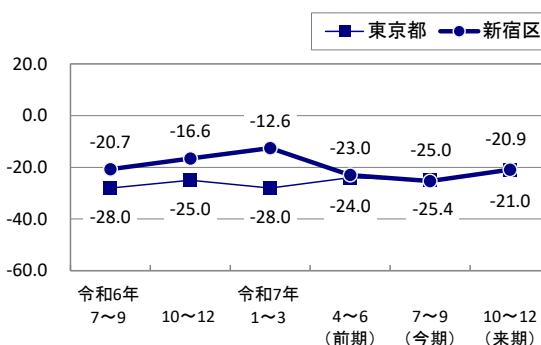
【調査方法】郵送アンケート調査 【調査機関】(株)東京商工リサーチ 【調査実施時期】令和7年9月上旬
※各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲25.4と、前期(令和7年4月～6月)の▲23.0からやや厳しさが増した。来期(令和7年10月～12月)の予想は▲20.9と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、「国内需要(売上)の動向」が前期より7.1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3.4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 (%)

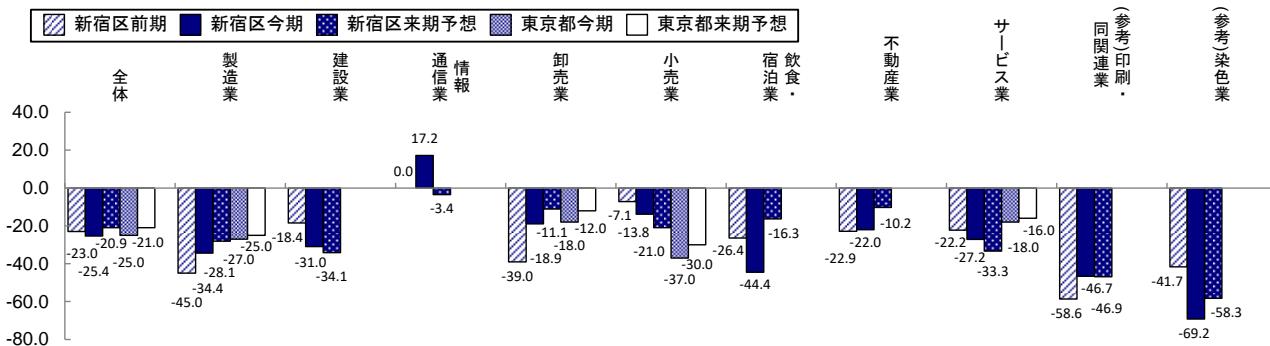
| 項目 | 国内需要(売上)の動向 | 海外需要(売上)の動向 | 販売価格の動向 | 仕入れ価格の動向 | 仕入れ以外のコストの動向 | 資金繰り・資金調達の動向 | 株式・不動産等の価格の動向 | 為替レートの動向 | 税制・会計制度の動向 | 同業者間の競合 | その他 |
|----|-------------|-------------|---------|----------|--------------|--------------|---------------|----------|------------|---------|-----|
| 業況 | | | | | | | | | | | |
| 良い | 79.7 | 13.6 | 30.5 | 30.5 | 11.9 | 13.6 | 3.4 | 6.8 | 3.4 | 13.6 | 3.4 |
| 悪い | 66.0 | 6.3 | 23.9 | 58.5 | 37.1 | 19.5 | 1.9 | 10.1 | 3.1 | 17.6 | 9.4 |

※最大3つまで選択

業種別では、情報通信業はかなり良好感が強まり、製造業、卸売業はかなり厳しさが和らいだ。一方、建設業、飲食・宿泊業は大幅に厳しさが増し、小売業、サービス業は厳しさが増した。不動産業は前期並の厳しさが続いた。

来期は、飲食・宿泊業、不動産業はかなり厳しさが和らぎ、製造業、卸売業は持ち直す見込み。一方、情報通信業は水面下に転じ、小売業、サービス業は厳しさが強まり、建設業はやや厳しさが強まる見込み(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)

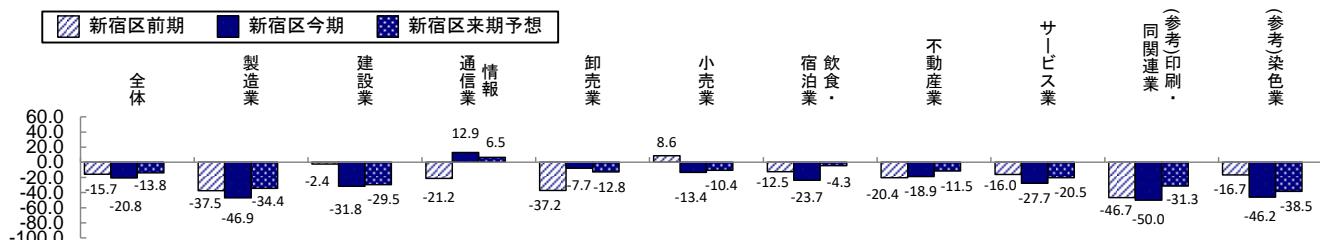
業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

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。不变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、染色業は含まれないが、参考として個別に掲載する。

3. 業種別項目別 DI

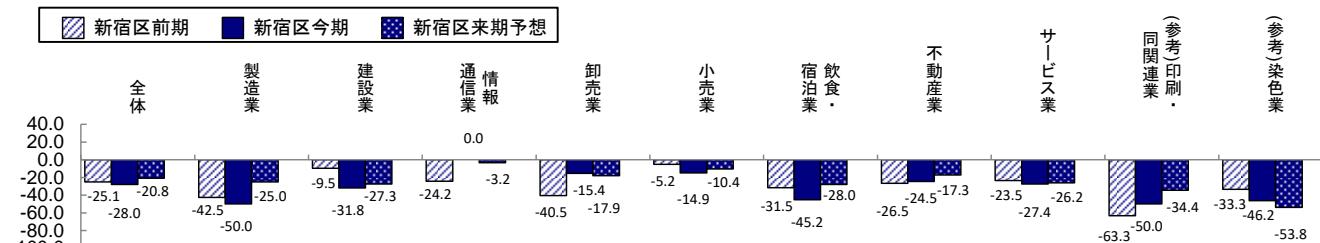
●売上額 DI

今期は、情報通信業は好転し、卸売業はかなり厳しさが和らぎ、不動産業はやや持ち直した。一方、小売業は水面下に転じ、建設業、飲食・宿泊業、サービス業はかなり厳しさが強まり、製造業は低迷した。来期は、製造業、飲食・宿泊業は大幅に改善し、不動産業、サービス業は厳しさが和らぎ、建設業、小売業はやや持ち直す見込み。一方、情報通信業は良好感が弱まり、卸売業は厳しさが強まる見込み。



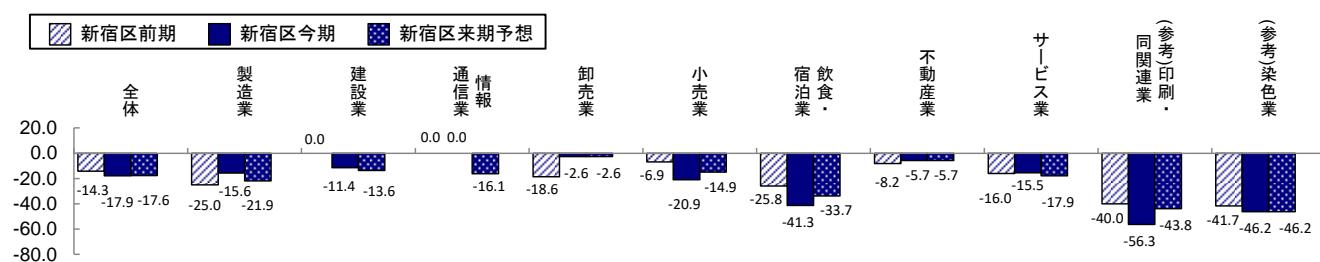
●収益 DI

今期は、情報通信業、卸売業はかなり厳しさが和らぎ、不動産業はやや持ち直した。一方、建設業、小売業、飲食・宿泊業はかなり厳しさが強まり、製造業、サービス業は厳しさが増した。来期は、製造業、飲食・宿泊業はかなり厳しさが和らぎ、建設業、小売業、不動産業は改善する見込み。一方、情報通信業、卸売業はやや厳しさが増し、サービス業は今期同様の厳しさが続く見込み。



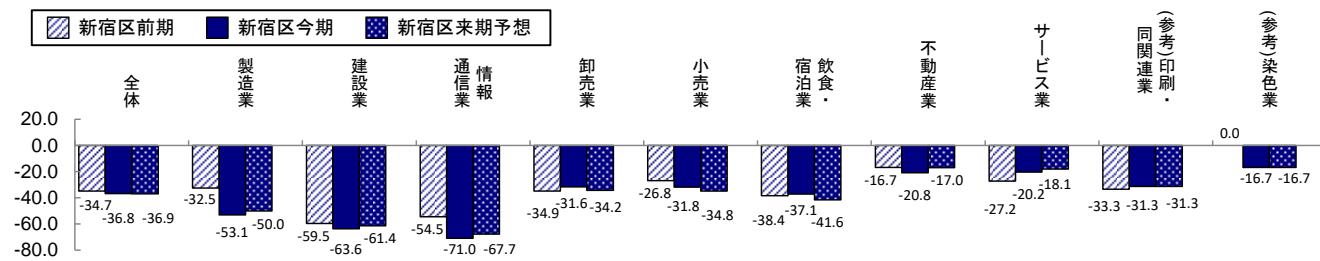
●資金繰り DI

今期は、卸売業はかなり苦しさが和らぎ、製造業は持ち直し、不動産業はやや改善し、情報通信業は前期並となった。一方、建設業、小売業、飲食・宿泊業はかなり窮屈感が強まり、サービス業は前期並の厳しさが続いた。来期は、小売業、飲食・宿泊業は窮屈感が弱まる見込み。一方、情報通信業はかなり窮屈感が強まり、製造業は苦しさが増し、建設業、サービス業はやや窮屈感が強まり、卸売業、不動産業は今期並の苦しさが続く見込み。



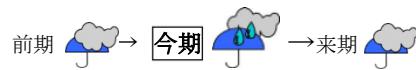
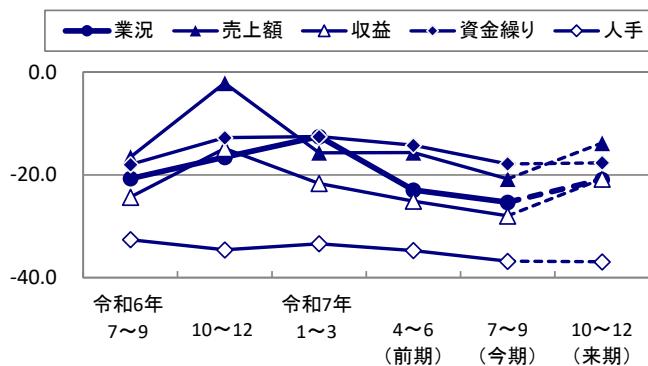
●人手 DI

今期は、卸売業、サービス業は不足感が緩和したが、製造業、建設業、情報通信業、小売業、不動産業は不足感が強まり、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

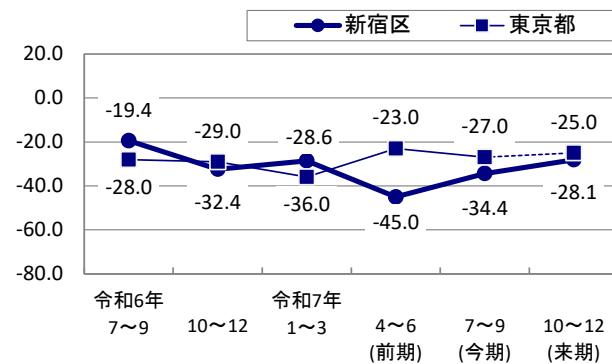
今期は、売上額は低迷し、資金繩りは窮屈感が強まり、業況、収益はやや厳しさが増し、人手はやや不足感が強まった。来期は、業況、売上額、収益は厳しさが和らぎ、資金繩りは今期並の厳しさが続き、人手は今期並の不足感が続く見込み。



| | 令和6年 7~9 | 10~12 | 令和7年 1~3 | 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|----------|-------|----------|----------|----------|------------|
| 業況 | -20.7 | -16.6 | -12.6 | -23.0 | -25.4 | -20.9 |
| 売上額 | -16.5 | -2.1 | -15.7 | -15.7 | -20.8 | -13.8 |
| 収益 | -24.3 | -14.9 | -21.7 | -25.1 | -28.0 | -20.8 |
| 資金繩り | -18.0 | -12.8 | -12.6 | -14.3 | -17.9 | -17.6 |
| 人手 | -32.6 | -34.6 | -33.4 | -34.7 | -36.8 | -36.9 |

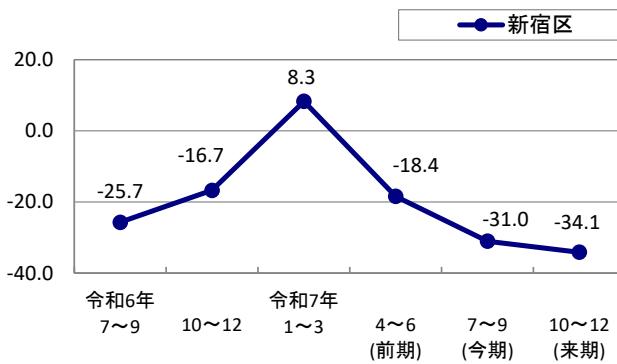
5. 業種別における DI 推移

1) 製造業



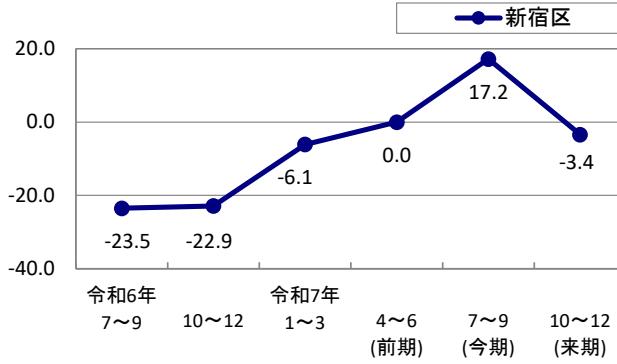
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) | 東京都 今期 |
|------|---------------|----------|------------|--------|
| 業況 | -45.0 | -34.4 | -28.1 | -27.0 |
| 売上額 | -37.5 | -46.9 | -34.4 | |
| 収益 | -42.5 | -50.0 | -25.0 | |
| 資金繩り | -25.0 | -15.6 | -21.9 | |
| 人手 | -32.5 | -53.1 | -50.0 | |

2) 建設業



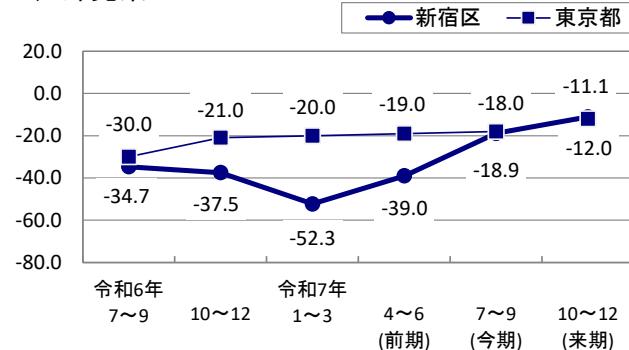
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------|----------|------------|
| 業況 | -18.4 | -31.0 | -34.1 |
| 売上額 | -2.4 | -31.8 | -29.5 |
| 収益 | -9.5 | -31.8 | -27.3 |
| 資金繩り | 0.0 | -11.4 | -13.6 |
| 人手 | -59.5 | -63.6 | -61.4 |

3) 情報通信業



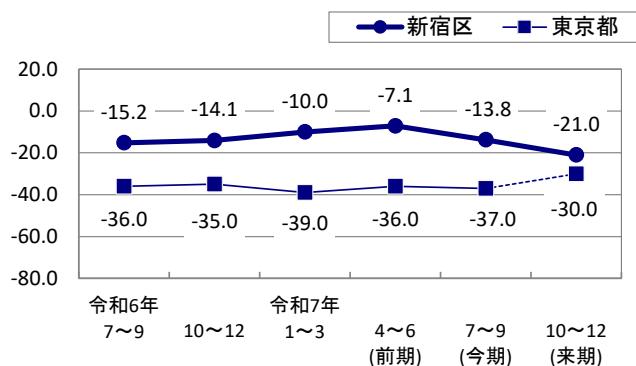
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------|----------|------------|
| 業況 | 0.0 | 17.2 | -3.4 |
| 売上額 | -21.2 | 12.9 | 6.5 |
| 収益 | -24.2 | 0.0 | -3.2 |
| 資金繩り | 0.0 | 0.0 | -16.1 |
| 人手 | -54.5 | -71.0 | -67.7 |

4) 卸売業



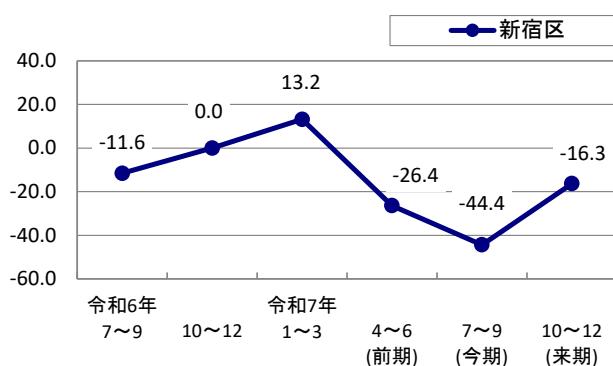
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) | 東京都 今期 |
|------|---------------------|-------------|---------------|-----------|
| 業況 | -39.0 | -18.9 | -11.1 | -18.0 |
| 売上額 | -37.2 | -7.7 | -12.8 | |
| 収益 | -40.5 | -15.4 | -17.9 | |
| 資金繰り | -18.6 | -2.6 | -2.6 | |
| 人手 | -34.9 | -31.6 | -34.2 | |

5) 小売業



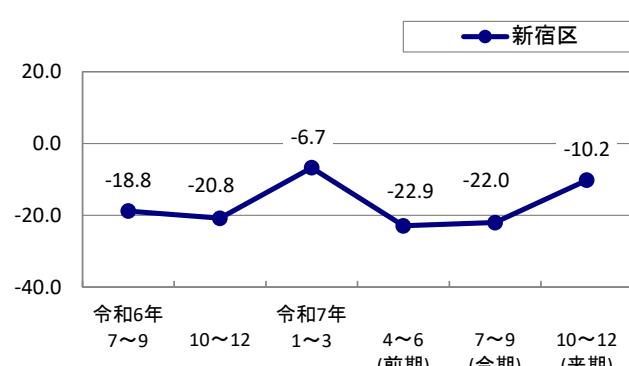
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) | 東京都 今期 |
|------|---------------------|-------------|---------------|-----------|
| 業況 | -7.1 | -13.8 | -21.0 | -37.0 |
| 売上額 | 8.6 | -13.4 | -10.4 | |
| 収益 | -5.2 | -14.9 | -10.4 | |
| 資金繰り | -6.9 | -20.9 | -14.9 | |
| 人手 | -26.8 | -31.8 | -34.8 | |

6) 飲食・宿泊業



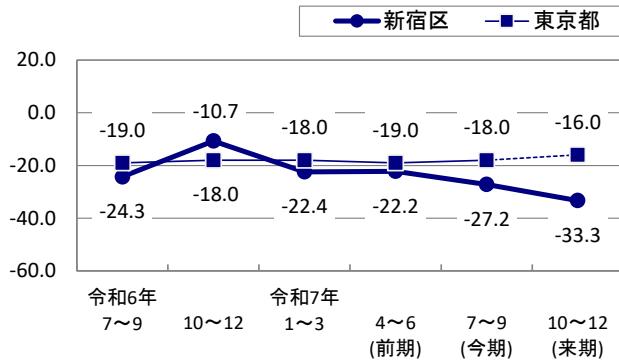
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------------|-------------|---------------|
| 業況 | -26.4 | -44.4 | -16.3 |
| 売上額 | -12.5 | -23.7 | -4.3 |
| 収益 | -31.5 | -45.2 | -28.0 |
| 資金繰り | -25.8 | -41.3 | -33.7 |
| 人手 | -38.4 | -37.1 | -41.6 |

7) 不動産業



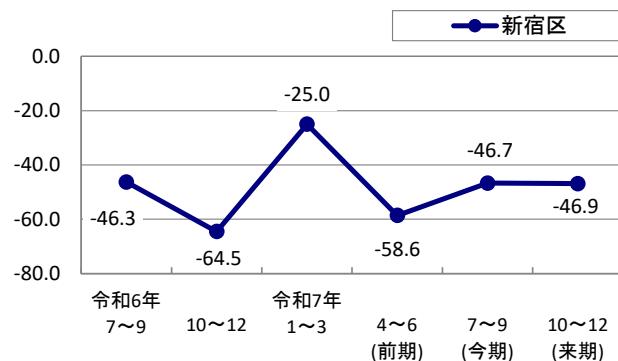
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------------|-------------|---------------|
| 業況 | -22.9 | -22.0 | -10.2 |
| 売上額 | -20.4 | -18.9 | -11.5 |
| 収益 | -26.5 | -24.5 | -17.3 |
| 資金繰り | -8.2 | -5.7 | -5.7 |
| 人手 | -16.7 | -20.8 | -17.0 |

8) サービス業



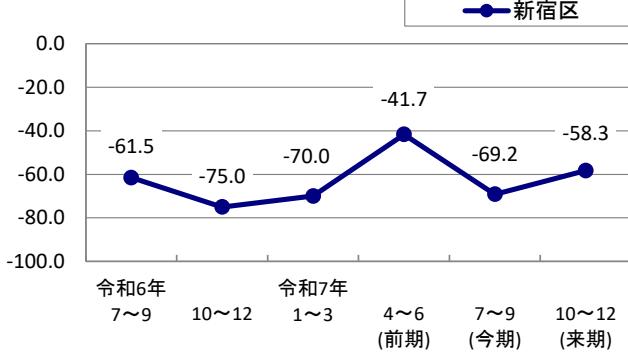
| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) | 東京都 今期 |
|------|---------------|----------|------------|--------|
| 業況 | -22.2 | -27.2 | -33.3 | -18.0 |
| 売上額 | -16.0 | -27.7 | -20.5 | |
| 収益 | -23.5 | -27.4 | -26.2 | |
| 資金繰り | -16.0 | -15.5 | -17.9 | |
| 人手 | -27.2 | -20.2 | -18.1 | |

9) (参考) 印刷・同関連業



| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------|----------|------------|
| 業況 | -58.6 | -46.7 | -46.9 |
| 売上額 | -46.7 | -50.0 | -31.3 |
| 収益 | -63.3 | -50.0 | -34.4 |
| 資金繰り | -40.0 | -56.3 | -43.8 |
| 人手 | -33.3 | -31.3 | -31.3 |

10) (参考) 染色業



| | 令和7年 4~6 (前期) | 7~9 (今期) | 10~12 (来期) |
|------|---------------|----------|------------|
| 業況 | -41.7 | -69.2 | -58.3 |
| 売上額 | -16.7 | -46.2 | -38.5 |
| 収益 | -33.3 | -46.2 | -53.8 |
| 資金繰り | -41.7 | -46.2 | -46.2 |
| 人手 | 0.0 | -16.7 | -16.7 |

| マーク | 好調 | 普通 | 不調 |
|-------------|-------|---------|----------|
| | | | |
| 全体 | 16 以上 | 15 ~ 6 | 5 ~ -4 |
| 製造業 | 20 以上 | 19 ~ 10 | 9 ~ 0 |
| 建設業 | 20 以上 | 19 ~ 10 | 9 ~ 0 |
| 情報通信業 | 15 以上 | 14 ~ 5 | 4 ~ -5 |
| 卸売業 | 20 以上 | 19 ~ 10 | 9 ~ 0 |
| 小売業 | 10 以上 | 9 ~ 0 | -1 ~ -10 |
| 飲食・宿泊業 | 15 以上 | 14 ~ 5 | 4 ~ -5 |
| 不動産業 | 10 以上 | 9 ~ 0 | -1 ~ -10 |
| サービス業 | 15 以上 | 14 ~ 5 | 4 ~ -5 |
| (参考)印刷・同関連業 | 20 以上 | 19 ~ 10 | 9 ~ 0 |
| (参考)染色業 | 20 以上 | 19 ~ 10 | 9 ~ 0 |



※ 「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、染色業は含みませんが、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51.1%、2位「人手不足」が32.1%、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 | 51.1% 売上の停滞・減少 | 76.7% 人手不足 |
| 2位 | 人手不足 | 32.1% 人手不足 | 43.3% 売上の停滞・減少 |
| 3位 | 人件費の増加 | 24.7% 人件費の増加 | 23.3% 材料価格の上昇 |
| | 情報通信業 | 卸売業 | 小売業 |
| 1位 | 売上の停滞・減少 | 54.8% 売上の停滞・減少 | 48.6% 売上の停滞・減少 |
| 2位 | 人手不足 | 48.4% 人件費の増加 | 32.4% 利幅の縮小 |
| 3位 | 同業者間の競争の激化 | 32.3% 人手不足 | 29.7% 人手不足 |
| | 飲食・宿泊業 | 不動産業 | サービス業 |
| 1位 | 売上の停滞・減少 | 47.5% 売上の停滞・減少 | 41.7% 売上の停滞・減少 |
| 2位 | 利幅の縮小 | 41.3% 人件費以外の経費の増加 | 25.0% 同業者間の競争の激化 |
| 3位 | 材料価格の上昇 | 33.8% 同業者間の競争の激化 | 22.9% 人件費の増加 |
| | (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 | 75.9% 売上の停滞・減少 | 70.0% |
| 2位 | 利幅の縮小 | 34.5% 顧客ニーズの変化・減少 | 30.0% 取引先の減少 |
| 3位 | 人手不足 | 31.0% 利幅の縮小 | 20.0% 工場・店舗・設備等の狭小・老朽化 |

7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「人材を確保する」が32.1%、2位「販路を拡大する」が30.1%、3位「新しい取引先を見つける」が29.8%となった。

業種別では、製造業、情報通信業は「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「人材育成を強化する」、サービス業は「販路を拡大する」及び「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 | 人材を確保する | 32.1% 新しい取引先を見つける | 40.0% 人材を確保する |
| 2位 | 販路を拡大する | 30.1% 人材を確保する | 30.0% 技術力を強化する |
| 3位 | 新しい取引先を見つける | 29.8% 販路を拡大する | 26.7% 新しい取引先を見つける |
| | 情報通信業 | 卸売業 | 小売業 |
| 1位 | 新しい取引先を見つける | 56.7% 販路を拡大する | 51.4% 販路を拡大する |
| 2位 | 人材を確保する | 50.0% 新しい取引先を見つける | 32.4% 人材を確保する |
| 3位 | 販路を拡大する | 43.3% 既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する | 27.0% 新しい取引先を見つける |
| | 飲食・宿泊業 | 不動産業 | サービス業 |
| 1位 | 人材を確保する | 34.2% 人材育成を強化する | 25.0% 販路を拡大する |
| 2位 | 人件費以外の経費を節減する | 25.0% 新しい取引先を見つける | 22.9% 新しい取引先を見つける |
| 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 | 22.4% 販路を拡大する | 18.8% 人材育成を強化する |
| | (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 | 44.8% 新しい取引先を見つける | 55.6% |
| 2位 | 販路を拡大する | 41.4% 販路を拡大する | 44.0% |
| 3位 | 人材を確保する | 37.9% 技術力を強化する | 33.3% |

※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

- ・ 売上が停滞している中で、人件費、人件費以外の経費の増加が収益を圧迫している。
- ・ 原材料価格の高騰に苦慮。新規事業開拓の必要がある。
- ・ 人材不足による未来への投資が弱い。
- ・ 売上は悪い今まで、人も募集しても集まらない。とにかく景気が悪い。

2) 建設業

- ・ 業績は順調に伸びて来ているので特に問題はない。
- ・ 作業の効率化、及び、取引先との価額交渉
- ・ 取引先の不調や減少など、全体的に受注減
- ・ 材料の確保に時間が必要。社員の高齢化・人材の不足・外部労働力の増加による利益の減少
- ・ 外注費・インボイスが厳しい。ゼロ、ゼロ融資回収がキツイ。

3) 情報通信業

- ・ 特に問題なく順調に伸びている。
- ・ 経営状況は例年とほぼ同じ状況で推移している。
- ・ 昨年度からの大型案件が年内終了の見通しのため、次の案件獲得の営業、新規開拓が必要
- ・ ①今後、人員減少により売上の減少が見込まれる。②仕入価格は上昇しているにも関わらず販売価格を上げてもらえない。
- ・ 受注が安定しない。不確定要素が多いのか、継続した発注（開発）が滞ったり、中断するため、要因の維持にかかるコストを売上で賄うことが難しい。
- ・ 既存の取引先が廃業し売上が減少している。新規取引先の獲得が急務

4) 卸売業

- ・ 創業から10年。売上は毎年上昇。人材不足は常にありながら、今後は採用ではなくAIの活用を考える。売上、利益は維持し、AIを使って業務負荷を軽減できれば効率が上がるので人件費UPや待遇改善につながる。AI導入のサポートや補助金があると嬉しい。
- ・ 輸出製品が好調。国内売上も横ばい
- ・ 昨年と比べると7~9月は堅調であるが、昨年の10~12月が好調であったため、比較すると同期の伸長率はさほど高くない予想
- ・ 売上、利益とも横ばい。先行き不透明であり新規増員（採用は慎重に検討中）は見合わせ
- ・ 競合会社の撤退によりシェア増。ただし、市場規模縮小による、競争激化
- ・ 人手不足による売上の伸び悩み。仕入コストの増加により採算が厳しくなっている。

5) 小売業

- ・ 上半期実績として、売上高・粗利・営業利益ともに前期より増加。要因は、新店舗（小売店）の開店と、卸売部門の順調な伸びによるもの。小売の比率が高くなつたため粗利率も改善した。
- ・ 人の流れに変化あり。居住者も減っている模様
- ・ 材料価格の上昇や人件費賃金アップを目的とした仕入先からの値上げ要請が続いている。値上げ分を価格転嫁出来ても販売数が減少し、価格転嫁せずに利幅が縮小するものもある。
- ・ 物価高3%、最低時給の伸び6%に対し、売上が上がるかが問題。人員の効率化は限界がある。
- ・ 店頭販売が減少し、人通りがない。様々な経費の増加が利幅を圧迫している。客単価も下がっている。
- ・ 米国向け輸出をする取引先のトランプ関税の影響により、売上が減少傾向。来期の計画も立案することが難しく様子を見ている。
- ・ 不採算店舗を閉め黒字を出すように努めており、赤字は昨年より減っている。全体の底上げができず、入ってくる資金が少なく、日々苦しい月末を送っている。

6) 飲食・宿泊業

- ・ 仕入額が上がっているが、QRコード決済、クレカ利用が多く現金が入らず。手数料も高すぎる。
- ・ 仕入れが全て値上がり、また米不足による利幅の減少、人手の確保、新店舗のための借り入れ。
- ・ 原価が上がり消費欲が減少。厳しい状況は続くと思う。昨年まではインバウンドの売上でもっていたがそれもなくなってきた。
- ・ 原材料価格の高騰や猛暑等の天候不順が、昨年から少しづつ経営を圧迫し始めている。
- ・ 仕入先からの値上げ要請ばかりで、店頭でこれ以上値上げすることはできない。値上げばかりすればお客様は減ると思う。
- ・ 物価高で取引先の商品値上げが止まらないが、お店の値上げには限度ある。短時間のバイトを使わざるをえないが、人件費も高く、人材の質にも不安がある。
- ・ 現在ランチタイム営業は来客が安定しているが、夜の営業は来客が非常に少なく、周辺の店も同様に感じる。夜はアルバイトを置けず（アルバイト賃金で赤字になる）やむなくワンオペ営業になる。

7) 不動産業

- ・ 収益は問題ないが、人手不足が問題
- ・ 30年前と現在で売上が同程度なことが大問題。資金繰りは楽になったが、工事費等、価格の上昇が今後は吸収できなくなる可能性を懸念している。
- ・ 定期的に仕入れは出来ているが、数が減ってきてるので、新しい取引先を見つける必要がある。
- ・ 今後値上げが出来ず、赤字になる見通しで賃上げが出来ない。
- ・ 温暖化の影響か、今年の異常気象が響き訪問者が少なく、特に8月は売上が大幅に減少した。引き続き9月も暑さが続いている為、期待薄
- ・ 不動産価格上昇により、中古物件の仕入れが難しくなっている。単純にモノ自体がないのと、利幅が少なくなっている。

8) サービス業

- ・ クリーニング業。コロナ以前の売上より15%位伸びており、収益は確保しているが、人手不足
- ・ 人材採用から育成の効果が時間差で収益増に寄与している。
- ・ 現状は全く変わらないが、顧客（取引先）の資金繰り等による影響が少なからずある。
- ・ 契約先が都道府県等の為、入札にて契約が成立する。年々入札額が下がっており、売上も下がる。
- ・ 公共系相手の事業（ソフト開発）のため業態自体は安定しているが、案件成約までに時間を要し、その間の会社経営、特に資金繰りに課題がある。
- ・ 悪い。とにかくIT関係を含めた経費が高騰している。弊社で言えば、CADソフトや、専門的なソフト、さらにハードコンピュータ。収益をすべてつぎこむような感じである。
- ・ アウトバウンド減少に伴い海外にあるグループホテルの販売が厳しくなった。コロナ禍以降の航空・運賃の値上がりでアウトバウンド客が減少した影響は大きい。

9) 印刷・同関連業

- ・ 仕事面に関しては順調だが、今後社員の高齢化、人材不足等を心配している。
- ・ 従業員が高齢化しているので、新しい人材を確保したい。その反面、人件費の上昇が心配
- ・ 仕事量が増え既存のオペレーターに負担がかかっており、アルバイト、パート社員が必要な状況
- ・ 経費の上昇が厳しい。
- ・ 紙に印刷することが減っている。
- ・ 得意先で外注を抑えていく方向があり仕事が減少した。

10) 染色業

- ・ 各業者が廃業し注文件数は減った。
- ・ 需要が少ない。着物の着用者の減少
- ・ 人材の入れ替え

[特別調査]新宿区の経営サポート事業について

【調査実施時期】
令和7年9月上旬

【調査結果概要】

経営サポート事業については「どちらともいえない」が49.5%と最も多く、次いで「興味はない」が40.2%、「興味がある」が10.3%となった（問1参照）。興味がある理由については「いま解決したい経営課題がある」が55.3%と最も多く、次いで「専門家の支援を受けられるから」が34.0%、「受けたいセミナーがあった」が14.9%となった（問1-1参照）。どちらともいえない理由については「自社に必要かどうかわからなかった」が59.7%と最も多く、次いで「内容がよくわからなかった」が30.0%、「時間的な余裕がない」が21.9%となった（問1-2参照）。興味がない理由については「自社に必要だと思ったがなかった」が57.8%と最も多く、次いで「既存の支援や顧問で足りている」が27.3%、「時間的な余裕がない」が11.8%となった（問1-3参照）。

これまでに相談した内容については「相談したことない」が39.6%と最も多く、次いで「資金繰り・資金調達」が25.5%、「補助金・助成金の情報収集」が23.3%となった（問2参照）。

経営サポート事業で相談したい内容については「特になし」が48.0%と最も多く、次いで「補助金・助成金の情報収集」が23.8%、「資金繰り・資金調達」が18.4%となった（問3参照）。

受けてみたいセミナーについては「特になし」が58.4%と最も多く、次いで「IT・DX化による業務効率化について」が14.1%、「経営者の意識改革について」が11.4%となった（問4参照）。

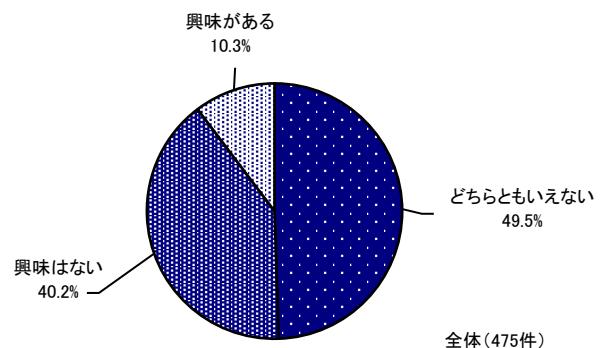
案内方法については「金融機関からの紹介」が31.8%と最も多く、次いで「知人・同業者からの口コミ」が26.0%、「区の広報紙」が23.9%となった（問5参照）。

問1 経営サポート事業について

全体では、「どちらともいえない」が49.5%と最も多く、次いで「興味はない」が40.2%、「興味がある」が10.3%となった（図表特1）。

業種別では、建設業、情報通信業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業は「どちらともいえない」が4割から6割、卸売業、不動産業は「興味はない」が5割と最も多く、製造業は「どちらともいえない」と「興味はない」が同率の4割でそれぞれ多くなった。

図表特1 経営サポート事業について

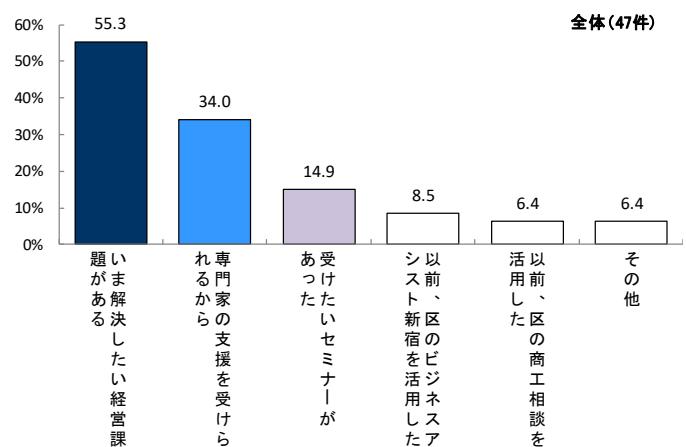


問1-1 興味がある理由

全体では、「いま解決したい経営課題がある」が55.3%と最も多く、次いで「専門家の支援を受けられるから」が34.0%、「受けたいセミナーがあった」が14.9%となった（図表特1-1）。

業種別では、情報通信業、サービス業は「いま解決したい経営課題がある」が6割弱から8割、飲食・宿泊業は「専門家の支援を受けられるから」6割弱とそれぞれ最も多くなった。（回答件数5件未満の業種は割愛）

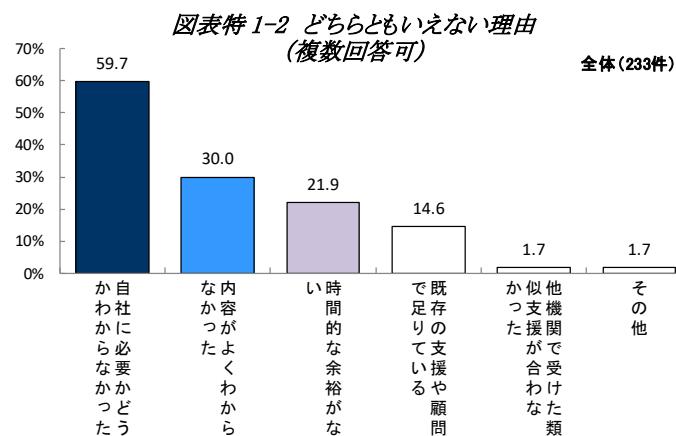
図表特1-1 興味がある理由
(複数回答可)



問1-2 どちらともいえない理由

全体では、「自社に必要かどうかわからなかった」が59.7%と最も多く、次いで「内容がよくわからなかった」が30.0%、「時間的な余裕がない」が21.9%となった(図表特1-2)。

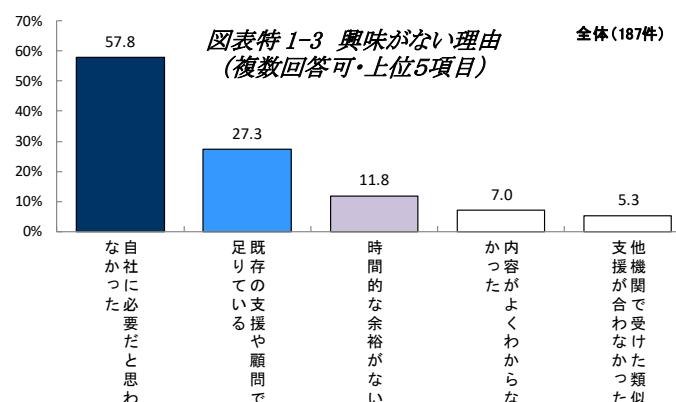
業種別では、全ての業種で「自社に必要かどうかわからなかった」が5割から7割で最も多くなった。



問1-3 興味がない理由

全体では、「自社に必要だと思わなかった」が57.8%と最も多く、次いで「既存の支援や顧問で足りている」が27.3%、「時間的な余裕がない」が11.8%となった(図表特1-3)。

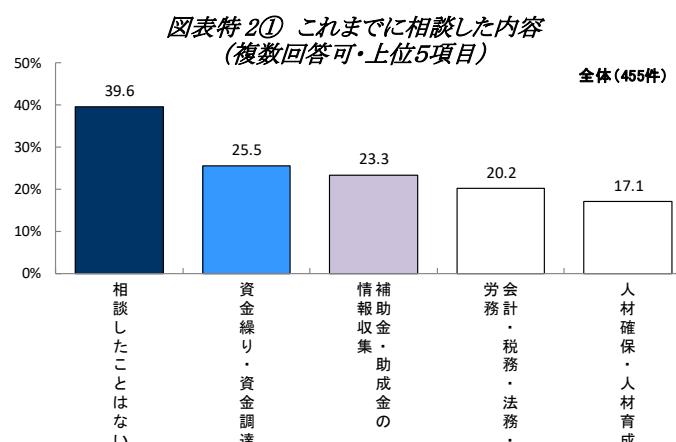
業種別では、全ての業種で「自社に必要だと思わなかった」が5割から6割で最も多くなった。



問2 これまでに相談した内容

全体では、「相談したことはない」が39.6%と最も多く、次いで「資金繰り・資金調達」が25.5%、「補助金・助成金の情報収集」が23.3%となった(図表特2①)。

業種別では、情報通信業を除き「相談したことはない」が3割から5割、情報通信業は「資金繰り・資金調達」が5割弱で、それぞれ最も多くなった。(図表特2②)。



図表特2② これまでに相談した内容(複数回答可・業種別)

| | 製造業 | 建設業 | 情報通信業 | 卸売業 |
|----|--------------|------|--------------|------|
| 1位 | 相談したことはない | 35.5 | 相談したことはない | 48.4 |
| 2位 | 資金繰り・資金調達 | 25.8 | 人材確保・人材育成 | 38.7 |
| 3位 | IT・DX・業務改善 | 22.6 | 情報収集・補助金・助成金 | 32.3 |
| | 補助金・助成金の情報収集 | 22.6 | 人材確保・人材育成 | 22.9 |

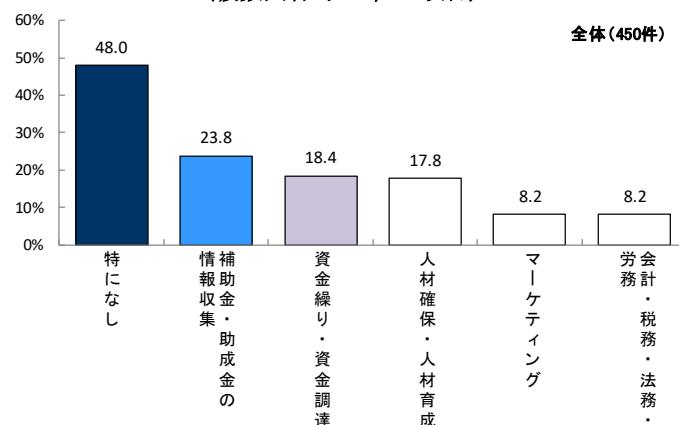
| | 小売業 | 飲食・宿泊業 | 不動産業 | サービス業 |
|----|--------------|--------|--------------|-------|
| 1位 | 相談したことはない | 38.1 | 相談したことはない | 42.0 |
| 2位 | 資金繰り・資金調達 | 34.9 | 補助金・助成金の情報収集 | 30.0 |
| 3位 | 会計・税務・法務・労務 | 22.2 | 資金繰り・資金調達 | 28.0 |
| | 補助金・助成金の情報収集 | 22.2 | 人材確保・人材育成 | 21.5 |

問3 経営サポート事業で相談したい内容

全体では、「特になし」が48.0%と最も多く、次いで「補助金・助成金の情報収集」が23.8%、「資金繰り・資金調達」が18.4%となった(図表特3①)。

業種別では、情報通信業で「補助金・助成金の情報収集」、それ以外の業種で「特になし」が最も多くなった。次いで、製造業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業は「補助金・助成金の情報収集」、建設業は「人材確保・人材育成」、情報通信業は「特になし」、サービス業は「資金繰り・資金調達」と「補助金・助成金の情報収集」が同率で多くなった(図表特3②)。

図表特3① 経営サポート事業で相談したい内容
(複数回答可・上位6項目)



図表特3② 経営サポート事業で相談したい内容(複数回答可・業種別)

| | 製造業 | 建設業 | 情報通信業 | 卸売業 |
|----|--------------|------|-----------|------|
| 1位 | 特になし | 48.4 | 特になし | 60.5 |
| 2位 | 補助金・助成金の情報収集 | 32.3 | 人材確保・人材育成 | 32.6 |
| 3位 | 資金繰り・資金調達 | 22.6 | 特になし | 11.6 |
| | 人材確保・人材育成 | 22.6 | 資金繰り・資金調達 | 30.0 |

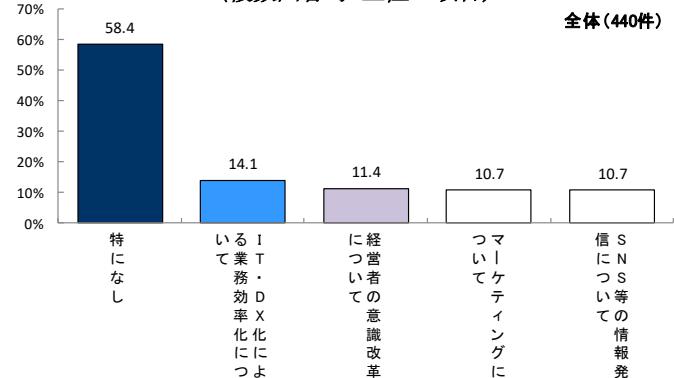
| | 小売業 | 飲食・宿泊業 | 不動産業 | サービス業 |
|----|--------------|--------|-----------|-------|
| 1位 | 特になし | 43.5 | 特になし | 47.5 |
| 2位 | 補助金・助成金の情報収集 | 29.0 | 特になし | 27.5 |
| 3位 | 人材確保・人材育成 | 24.2 | 資金繰り・資金調達 | 23.8 |

問4 受けてみたいセミナー

全体では、「特になし」が58.4%と最も多く、次いで「IT・DX化による業務効率化について」が14.1%、「経営者の意識改革について」が11.4%となった(図表特4①)。

業種別では、全ての業種で「特になし」が最も多くなった。次いで、製造業、卸売業、不動産業は「IT・DX化による業務効率化について」、情報通信業、小売業は「マーケティングについて」、飲食・宿泊業、サービス業は「SNS等の情報発信について」、建設業は「経営者の意識改革について」が多くなった(図表特4②)。

図表特4① 受けてみたいセミナー
(複数回答可・上位5項目)



図表特4② 受けてみたいセミナー(複数回答可・業種別)

| | 製造業 | 建設業 | 情報通信業 | 卸売業 |
|----|--------------------|------|--------------------|------|
| 1位 | 特になし | 55.2 | 特になし | 75.6 |
| 2位 | IT・DX化による業務効率化について | 24.1 | 経営者の意識改革について | 12.2 |
| 3位 | マーケティングについて | 10.3 | マーケティングについて | 24.1 |
| | インバウンド対応について | 10.3 | IT・DX化による業務効率化について | 4.9 |
| | 経営者の意識改革について | 10.3 | ビジネスモデル再構築について | 13.8 |

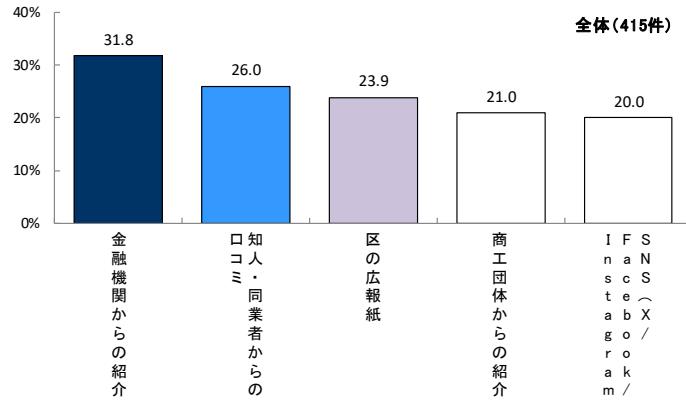
| | 小売業 | 飲食・宿泊業 | 不動産業 | サービス業 |
|----|--------------------|--------|---------------|-------|
| 1位 | 特になし | 49.2 | 特になし | 57.0 |
| 2位 | マーケティングについて | 19.7 | SNS等の情報発信について | 16.5 |
| 3位 | IT・DX化による業務効率化について | 18.0 | 事業承継について | 15.2 |

問5 案内方法について

全体では、「金融機関からの紹介」が31.8%と最も多く、次いで「知人・同業者からの口コミ」が26.0%、「区の広報紙」が23.9%となつた（図表特5）。

業種別では、製造業、卸売業、不動産業は「金融機関からの紹介」が4割、建設業、飲食・宿泊業は「知人・同業者からの口コミ」が3割、サービス業は「士業からの紹介」が3割、情報通信業は「区の広報紙」と「士業からの紹介」が同率で2割、小売業は「金融機関からの紹介」と「商工団体からの紹介」が同率で3割と、それぞれ多くなつた。

図表特5 案内方法について
(複数回答可・上位5項目)



問6 「経営サポート事業」について、ご意見やご要望

- 自動車関連や産業機器関連の事業があり、米国の関税政策に左右されて先行きは不透明である。（製造業）
- 社員向けの教育講座やWEB活用講座（初級～中級程度）など、今までのスキルにプラスしたり、意識改善（向上）につながる事業があるとありがたい。（製造業）
- 人材確保は、新宿若者サポートステーションに依頼している。（建設業）
- 現在課題が見当たらなくとも、いざという時に相談できる窓口があるといい。（情報通信業）
- 事業承継についてのセミナーなど興味がある。（情報通信業）
- 経営のサポートは難しい。（卸売業）
- IT化やAIの活用をよく聞くが、それを自社にどう活かすのか見当がつかない。（小売業）
- 気軽にオンラインで相談をしてみたい。（飲食・宿泊業）
- パートスタッフ募集方法、エリア内時給情報等を知りたい。（飲食・宿泊業）
- 経営サポート事案が何であるかあまり理解していない。（飲食・宿泊業）
- 「経営サポート事業」を知らなかつたので、インフォメーションをもっと大々的に行って欲しい。また、このアンケートを提出した個人、法人を（匿名にしないで）、事業側からピックアップして話を聞きに行っても良いかも。（飲食・宿泊業）
- 補助金申請など手間や時間がかかるので、そういう部分をサポートして頂きたい。補助金の情報など。（不動産業）
- 一般企業とは資金繰りの方法が違うので医療機関向けのセミナーがあるといいと思う。（サービス業）
- 補助金、助成金の案内はDMかメールで欲しい。（サービス業）
- AIを活用した業務効率化についてサポートして欲しい。（印刷・同関連業）
- 大変ありがたいと思っている。これからもサポートをお願いしたい。（染色業）

（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7年11月発行