

◆ 葛飾区 ◆

中小企業の景況

令和7年度第4・四半期

(令和8年1~3月)

目 次

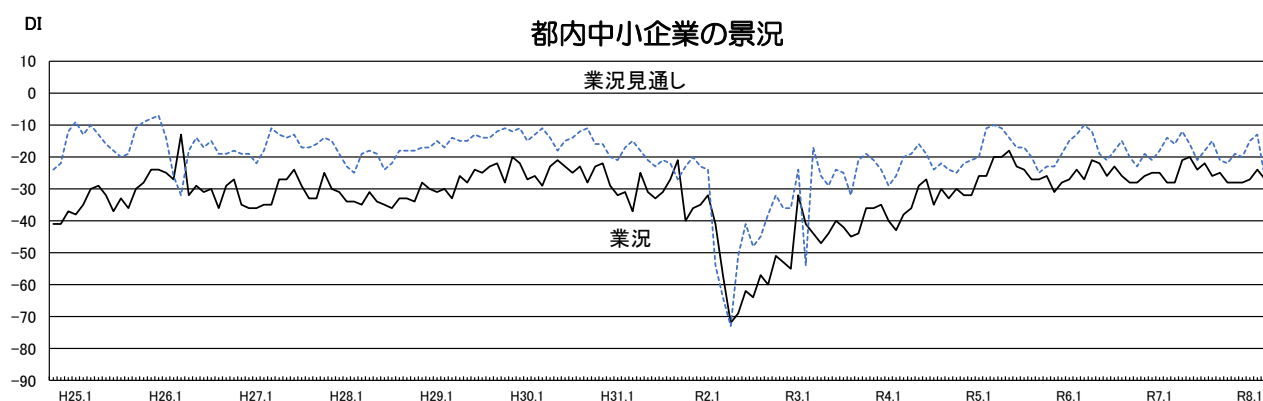
都内中小企業の景況（令和8年1~3月期）……	1
葛飾区内中小企業の景況（令和8年1~3月期）…	2
葛飾区の業況動向……………	3
製 造 業……………	4
卸 売 業……………	8
小 売 業……………	12
サービス業……………	16
建 設 業……………	20
不 動 産 業……………	24
日銀短観……………	28
東京都・葛飾区の企業倒産動向……………	29
東京都・葛飾区の新設法人……………	32
特別調査	
「人材育成について」……………	34
中小企業景況調査 転記表……………	52

葛飾区 産業観光部 産業経済課

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

都内中小企業の景況（令和8年1～3月期）

業況：全体は前期並。小売業・製造業・卸売業はやや改善、サービス業で前期並。
見通し：全体は今期並。サービス業はやや改善、製造業は今期並、卸売業・小売業で
やや悪化の見込み。



業況DI（季節調整済み「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は全体で▲27（前期▲28）と前期並となった。

今後3か月間の業況見通しでは、▲27と増減なく今期同様に推移する見通し。

	前期 (R7.12)	今期 (R8.3)	増減	今後3か月間 の見通し
製造業	▲31	▲29	2	▲30
卸売業	▲27	▲25	2	▲27
小売業	▲35	▲32	3	▲36
サービス業	▲21	▲21	0	▲17
全体	▲28	▲27	1	▲27

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、小売業（▲32）は3ポイント増、製造業（▲29）、卸売業（▲25）はともに2ポイント増といずれもやや改善した。サービス業（▲21）は増減なく前期並となった。

なお、仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、製造業（33）は11ポイント増と大幅に上昇し、卸売業（25）、小売業（22）はともに4ポイント増とやや上昇した。

販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（13）、サービス業（4）はともに4ポイント増とやや上昇した。製造業（3）は1ポイント増、小売業（11）は1ポイント減といずれも前期並となった。

今後3か月間の業況見通しDIを業種別にみると、サービス業（▲17）は4ポイント増とやや改善し、製造業（▲30）は1ポイント減の今期同様、卸売業（▲27）は2ポイント減、小売業（▲36）は4ポイント減といずれもやや悪化すると見込まれている。

【注】

○D. I ディフュージョン インデックス (Diffusion Indexの略)

D. I（ディーアイ）は、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で、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す。

○（季節調整済）D. I

季節調整済とは、各期で季節的な変動を繰り返すD. Iを過去5年間まで遡り、季節的な変動を除去して加工したD. I値です。修正値ともいいます。

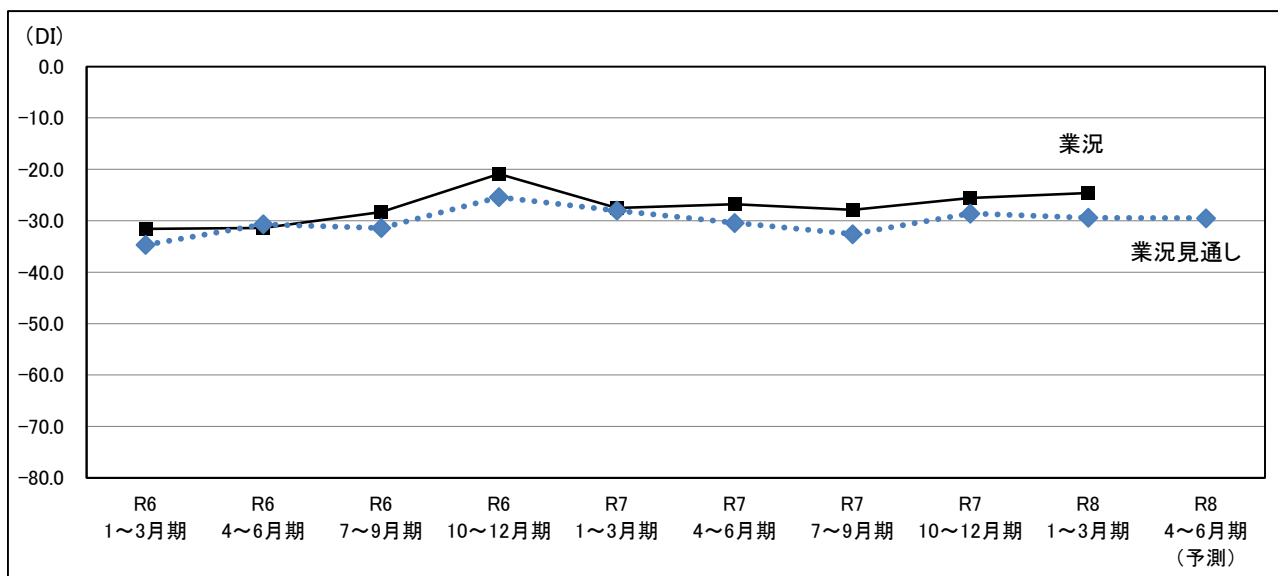
○傾向値

傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

葛飾区内中小企業の景況（令和8年1～3月期）

業況：全体では前期並となった。卸売業は大きく改善、小売業は大きく悪化。

見通し：全体ではやや悪化。小売業はやや改善、製造業・建設業は大きく悪化する見込み。



葛飾区内中小企業の業況DI

	前期 (R7.10~12)	今期 (R8.1~3)	増減	今後3か月間 の見通し
製造業	▲36	▲34	2	▲44
卸売業	▲39	▲33	6	▲37
小売業	▲37	▲46	▲9	▲44
サービス業	▲28	▲27	1	▲30
建設業	▲10	▲10	0	▲16
不動産業	▲11	▲9	2	▲13
全体	▲26	▲25	1	▲30

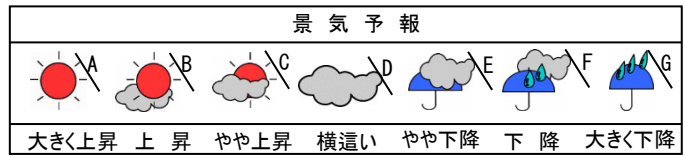
※小数点第1位を四捨五入した数値

《最近の景況動向》

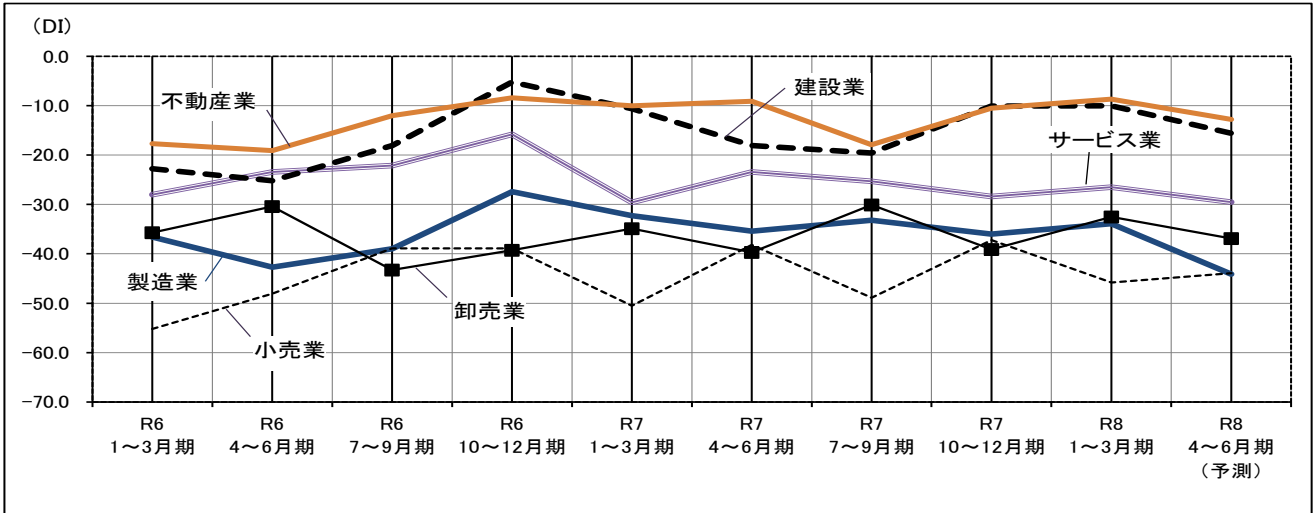
今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲25であった。来期（今後3か月間の見通し）においては、やや悪化する見通しとなっている。

業種別にみると、今期は、サービス業・建設業は前期並、卸売業は大きく改善、製造業・不動産業はやや改善、小売業は大きく悪化した。来期は、小売業はやや改善、卸売業・サービス業・不動産業はやや悪化、製造業・建設業は大きく悪化する見込みとなっている。

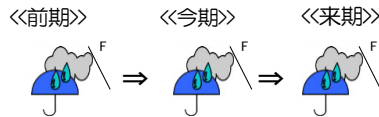
葛飾区の業況動向



各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



全体



業況は前期並となった。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

製造業



業況はやや厳しさが和らいた。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

卸売業



業況は大きく厳しさが和らいた。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

小売業



業況は大きく低調感が強まった。来期の業況はやや厳しさが和らぐ見込み。

サービス業



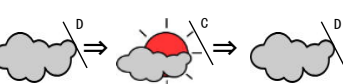
業況は前期並となった。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

建設業



業況は前期並となった。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

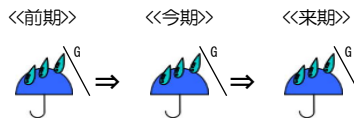
不動産業



業況はやや厳しさが和らいた。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

『業種別』 業況動向

製造業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 36 \rightarrow \Delta 34$) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ($\Delta 25 \rightarrow \Delta 36$)、収益 ($\Delta 29 \rightarrow \Delta 40$) はともに大きく減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は5ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格 (9→8) は前期並となり、原材料価格 (56→61) はやや上昇傾向が強まった。在庫 (6→8) はやや過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 17 \rightarrow \Delta 24$) は大きく窮屈感が強まり、借入難易度 (3→2) は前期並となった。今期借入をした企業は26%で前期の27%から1ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

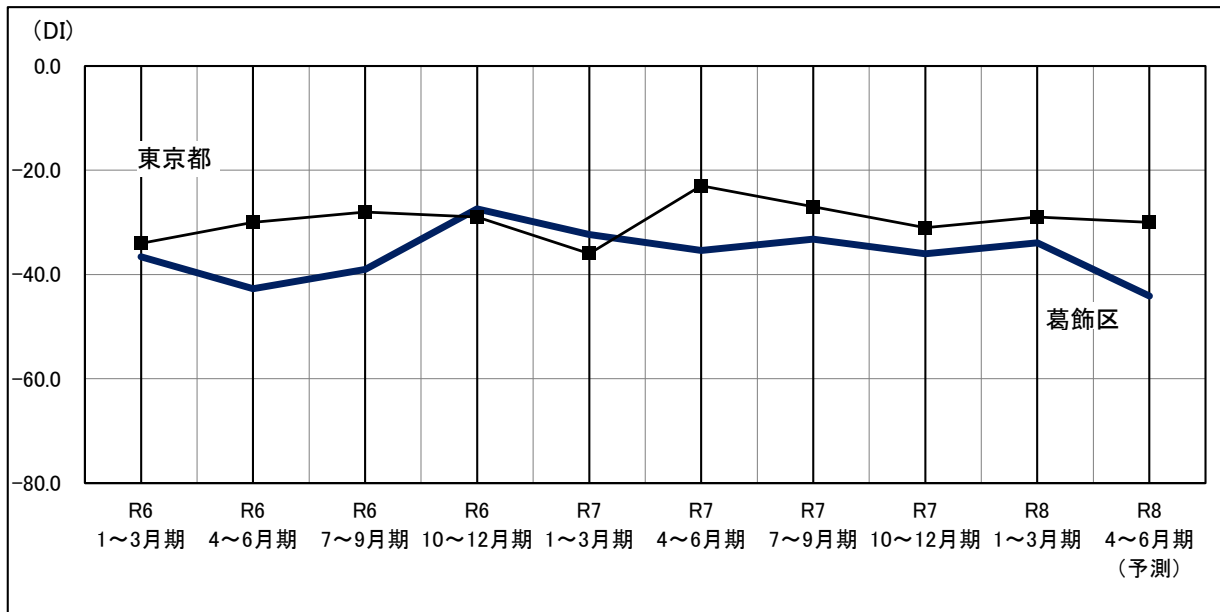
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が51%、2位は「売上の停滞・減少」が46%、3位は「人件費の増加」が30%となり、前期から1位と2位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が42%、2位は「販路を広げる」が35%、3位は「人材を確保する」が26%となり、上位5位まで前期同様となった。

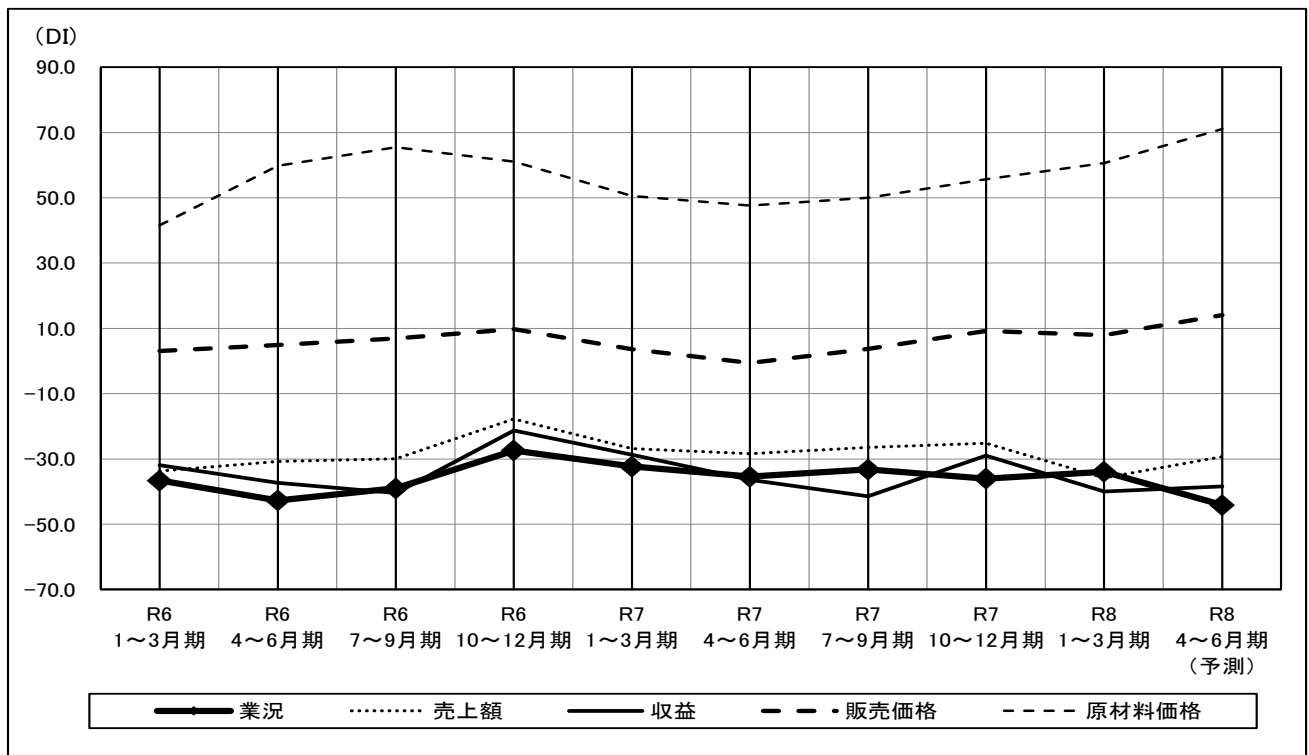
来期の見通し

業況 ($\Delta 34 \rightarrow \Delta 44$) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 36 \rightarrow \Delta 29$) は大きく減少幅が縮小し、収益 ($\Delta 40 \rightarrow \Delta 38$) はやや減少幅が縮小すると予想されている。

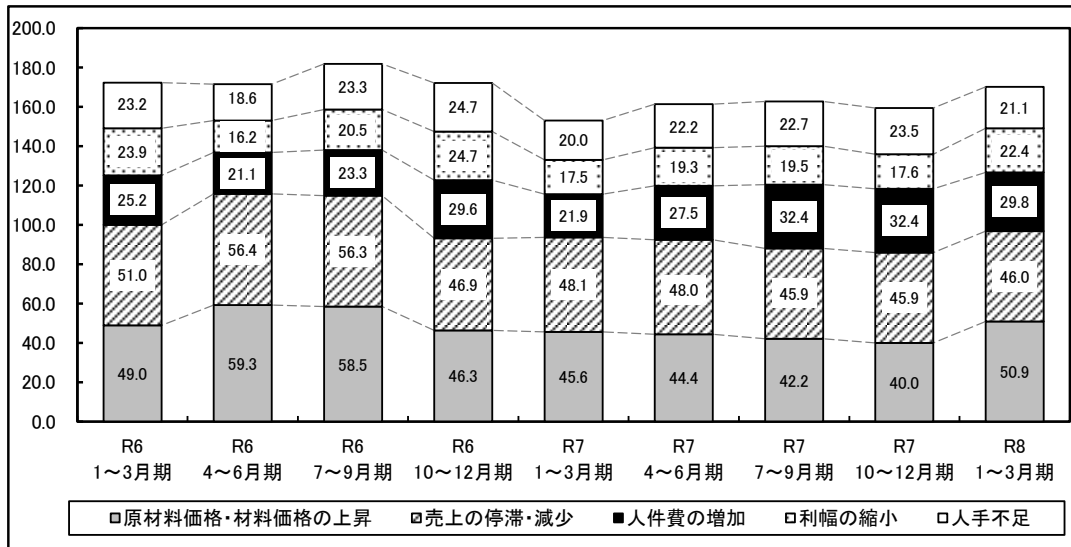
〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈製造業〉 業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測



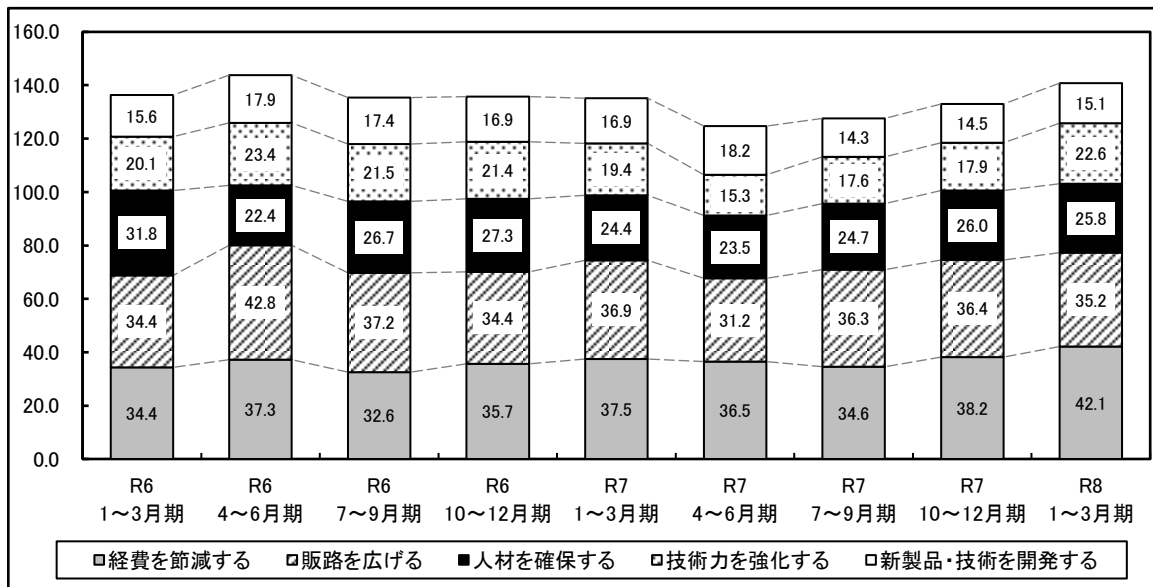
〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.0 %	売上の停滞・減少	45.9 %	売上の停滞・減少	45.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	50.9 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	44.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	42.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	40.0 %	売上の停滞・減少	46.0 %
第3位	人件費の増加	27.5 %	人件費の増加	32.4 %	人件費の増加	32.4 %	人件費の増加	29.8 %
第4位	人手不足	22.2 %	人手不足	22.7 %	人手不足	23.5 %	利幅の縮小	22.4 %
第5位	利幅の縮小	19.3 %	利幅の縮小	19.5 %	利幅の縮小	17.6 %	人手不足	21.1 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「100人以上」が66.7%で最も多かった。

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	経費を節減する	36.5 %	販路を広げる	36.3 %	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	42.1 %
第2位	販路を広げる	31.2 %	経費を節減する	34.6 %	販路を広げる	36.4 %	販路を広げる	35.2 %
第3位	人材を確保する	23.5 %	人材を確保する	24.7 %	人材を確保する	26.0 %	人材を確保する	25.8 %
第4位	新製品・技術を開発する	18.2 %	技術力を強化する	17.6 %	技術力を強化する	17.9 %	技術力を強化する	22.6 %
第5位	技術力を強化する	15.3 %	新製品・技術を開発する	14.3 %	新製品・技術を開発する	14.5 %	新製品・技術を開発する	15.1 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「30人以上100人未満」が57.9%で最も多かった。

製造業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 化学製造業のため、石油、ナフサ価格の変動が収益率に直結する。米国イラン戦争による原料価格高騰への早期価格転嫁が重要になる
2. 材料価格が上がり、ガソリン・電気代等が上がり、価格に転嫁できない
3. 円安や価格高騰の影響で、部材購入費が増大している
4. 世界情勢の不安定さからくる原材料の確保不安により売上げ減少
5. 原材料や人件費等の原価が上がる一方で、レジャー用品の値上げが困難
6. 原材料、電気部品の仕入価格が上昇している中で、受注先からの値引きの依頼が多く収益が減少傾向にある
7. イラン情勢の先行き不安。プラスチック製品の原材料の生産が止まることを非常に恐れている。もちろん原材料の価格高騰や電気代の高騰も相当不安。需要がこれから高まる予定だったが、このタイミングでこういった状況になり、今後のことは全く分からなくなってしまった
8. プラスチック材料の値上げが早く、価格転嫁が追いつかない
9. 元請会社か部品単価の交渉に応じない
10. 原油不足のため材料が不足。中国は材料の出荷を停止している。仕事の注文があるが応えられない

<受注・業況について>

11. 製品市場の停滞により売上げが減少した。各種費用の大幅な上昇により利益が大幅に減少した
12. 建築コスト高による設備投資の減少という事象が起きて仕事量が減少している。同業他社との仕事の競合により単価の下落がある
13. 繁忙期が過ぎても受注がある程度確保できたため、例年より若干売上げが上がった。パソコン等の事務機器を入れ替えなければならず、経費も増えた
14. 建築資材・部材の規格化が進み、特注品ニーズが減少
15. 受注は底打ちしたと見え、今後増える見込みであるが、直近のイラン戦争に関する影響が不透明
16. デジタル化による仕事内容の変化、AIによる受注減少
17. 一部顧客の受注が大幅に減り、仕事量が減少している
18. 同業他社との競争の激化
19. 受注の減少傾向が続く、存続すら危ぶまれるが、今まで培ってきた技術力を生かせる販路を求めたい
20. 受注は増えているが売上げが安定しないため、人員の増強に踏み切れない
21. 最低賃金がどんどん上がる中で人件費を考えなくてはならず、中小企業には厳しい
22. 公共インフラ相手であり、比較的安定傾向

23. コロナの影響を大きく受けて一時は売上げが30%まで落ち込んだが、ようやく昨年度と今年度は70%まで回復した。来期は更に回復傾向にあることと新規顧客を獲得できたため、売上げはコロナ前に近づく予想される。また、売上げの大きい顧客の値上げにより利益率が大幅に向上する
24. 取引先が自社で工場を持つようになり、下請に注文を出さなくなった
25. 需要停滞のため、新製品・技術開発を進め新しい販路を広げる
26. 受注は安定しており、自社ブランドの開発を急ぐ
27. 新型コロナウイルスの流行以降、得意先の販促費の予算が減り、大口の注文や定期的な仕事が減っている

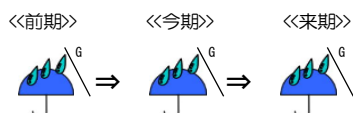
<人材について>

28. 大手取引先からの受注数が前年比で減っているのに対して、社内の管理職の後継者不在で困っている。これから採用し育て、引き継ぎまでを3~5年でやらなければならない
29. 単品・小ロットなので、熟練した人材を見つけるのに苦労する
30. 問い合わせ・受注が増えている。下請の高齢化・廃業に困っている。新規の下請もあるが、コスト増と技術力が不足している場合がある
31. 需要が減り、減収減益が続く。店舗の老朽化と人員の高齢化、社長の高齢化が進むが、後継者がいない
32. ベテラン社員の定年退職が増加する一方、若手採用や退職により人手不足
33. 募集するが、人材（現場パート）の確保が難しい。人件費の高騰も苦しい
34. IT対応の技術者・オペレーターを新規採用して、人手不足の解消、技術力の向上を図りたい
35. 長年にわたり新卒採用をしてこなかったことで、従業員の高齢化がピークとなり定年退職による人員不足に歯止めがかからない状況
36. 人員不足により商品開発又は営業活動が困難である

<その他>

37. 新しい工場を建設したが、4M変更の承認がまだのため利益率が上がらない
38. 設備の老朽化で買い替えたいが、資金繰りや将来性に疑問がある
39. 外注対応が多いため、内製化を増やしたい
40. 生産需要見込みは増えるが、インフラが追いつかず困っている

卸 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△39→△33)は大きく厳しさが和らいだ。売上額(△33→△34)は前期並となり、収益(△30→△35)はやや減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は8ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(16→18)はやや上昇傾向が強まり、仕入価格(48→42)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(4→0)はやや過剰感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△18→△20)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(0→1)は前期並となった。今期借入をした企業は27%で前期の29%から2ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

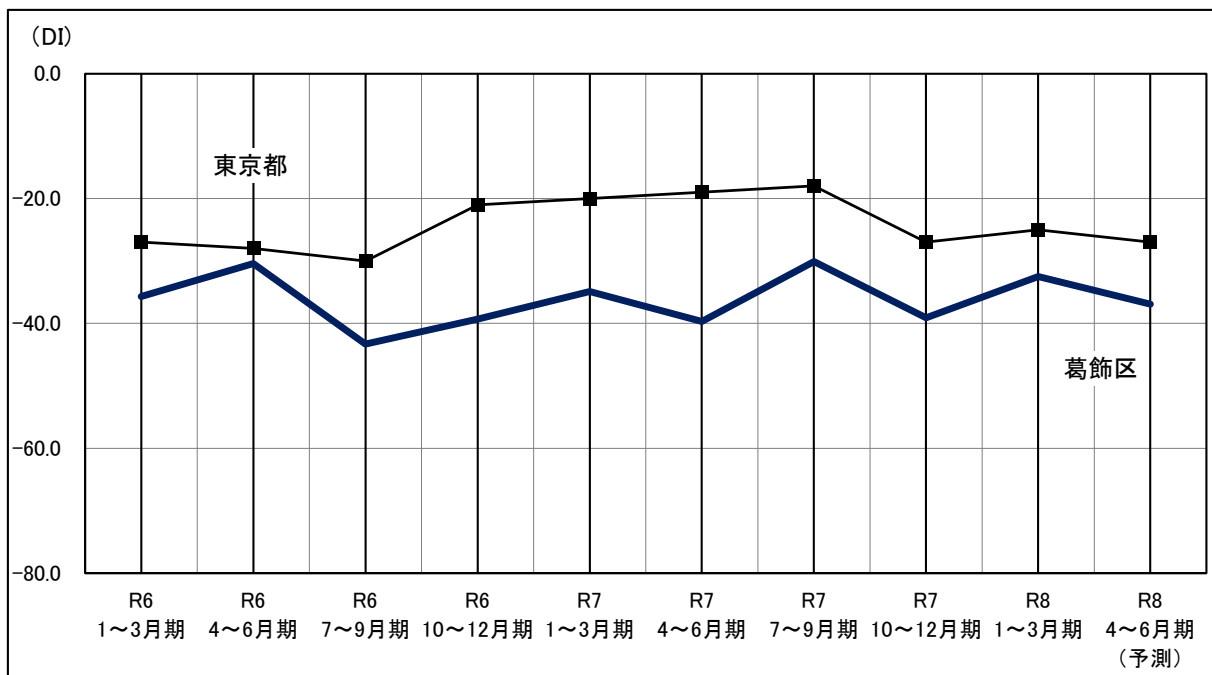
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が47%、2位は「仕入先からの値上げ要請」が32%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が29%となり、前期5位の「仕入先からの値上げ要請」が今期2位と順位を上げた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が56%、2位は「経費を節減する」が34%と前期同様、3位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が22%となり、前期から大幅に順位を上げた。

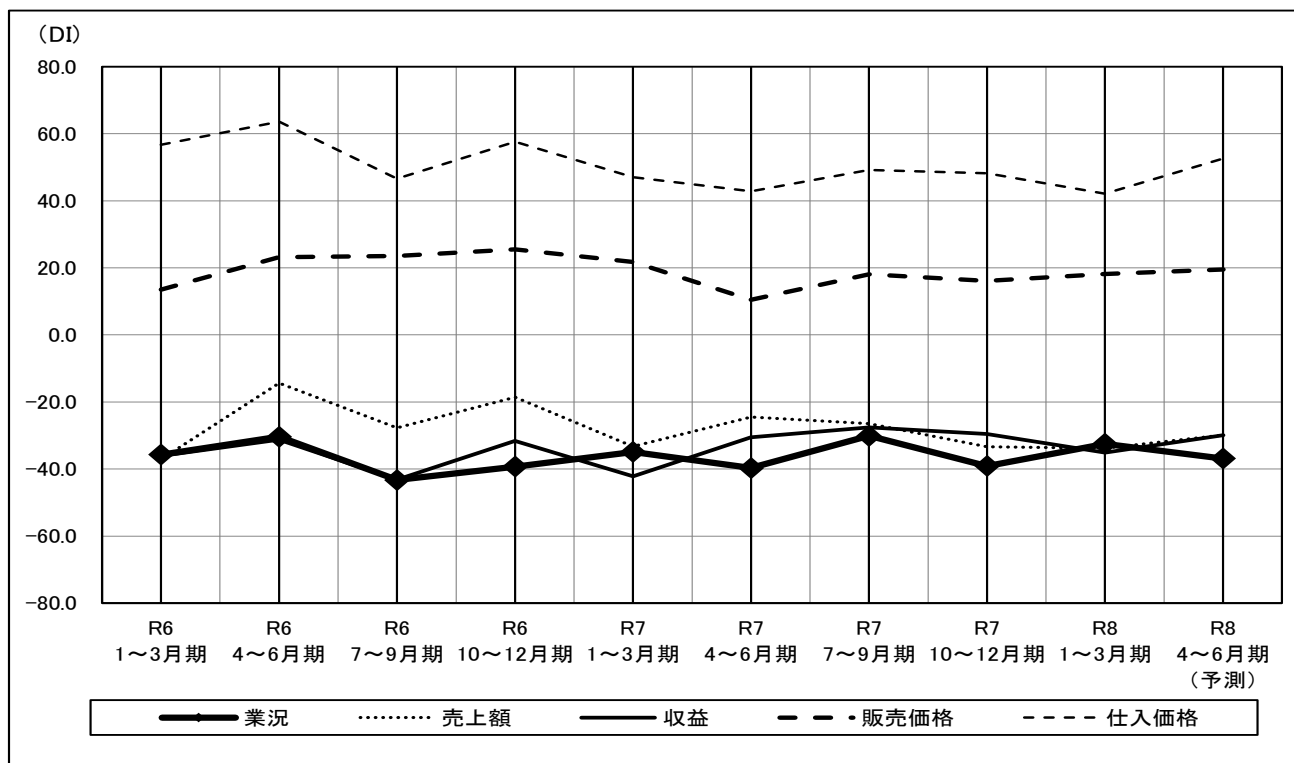
来期の見通し

業況(△33→△37)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△34→△30)、収益(△35→△30)はともにやや減少幅が縮小すると予想されている。

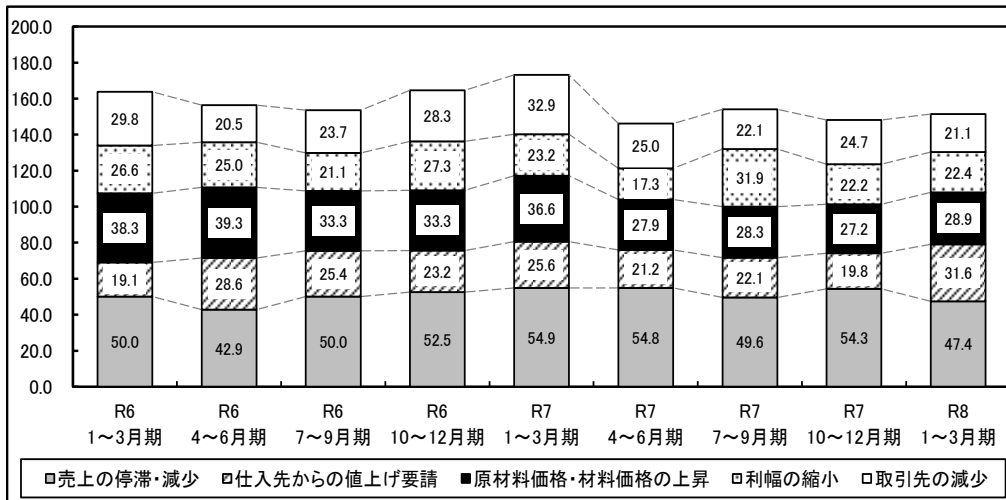
〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈卸売業〉 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



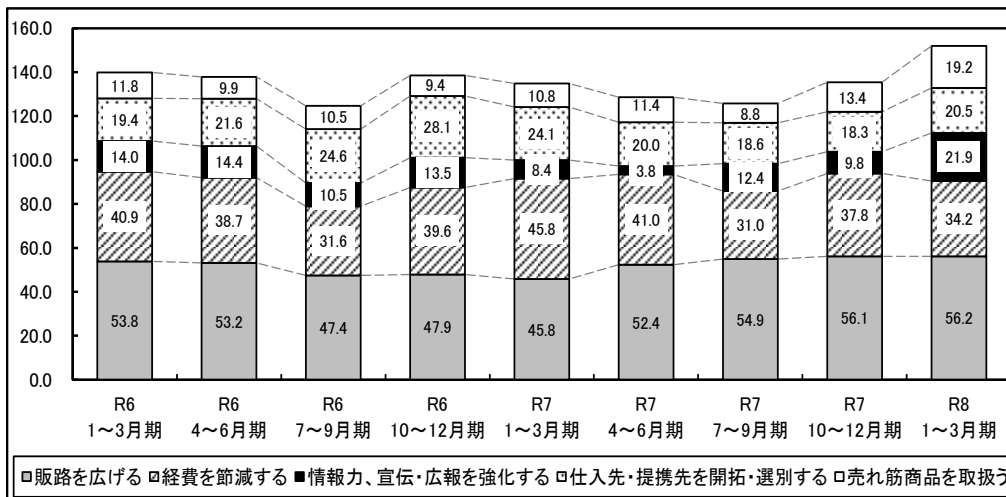
〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	54.8 %	売上の停滞・減少	49.6 %	売上の停滞・減少	54.3 %	売上の停滞・減少	47.4 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	27.9 %	利幅の縮小	31.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.2 %	仕入先からの値上げ要請	31.6 %
第3位	取引先の減少	25.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.3 %	取引先の減少	24.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.9 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	21.2 %	仕入先からの値上げ要請	22.1 %	利幅の縮小	22.2 %	利幅の縮小	22.4 %
第5位	利幅の縮小	17.3 %	同業者間の競争の激化	20.4 %	仕入先からの値上げ要請	19.8 %	取引先の減少	21.1 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が50.0%で最も多かった。(n数5以下は除く)

〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	販路を広げる	52.4 %	販路を広げる	54.9 %	販路を広げる	56.1 %	販路を広げる	56.2 %
第2位	経費を節減する	41.0 %	経費を節減する	31.0 %	経費を節減する	37.8 %	経費を節減する	34.2 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.3 %	情報力・宣伝・広報を強化する	21.9 %
第4位	品揃えを充実させる	14.3 %	新製品・技術を開発する	15.9 %	品揃えを充実させる	14.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.5 %
第5位	新しい事業を始める	12.4 %	情報力・宣伝・広報を強化する 人材を確保する	12.4 %	売れ筋商品を取扱う	13.4 %	売れ筋商品を取扱う	19.2 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が84.6%で最も多かった。

卸売業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 貴金属の相場上昇に伴い増益傾向
2. 仕入価格の高騰で海外向け輸出の収益が激しい
3. 仕入高の高騰による粗利の減少。新規獲得をしたが人材不足で残業代が増加。ガソリンの高騰で値上げの交渉をするかしないか
4. 輸入卸を行うには円が安すぎて輸入のメリットがない
5. 銅価格の上昇
6. 為替の変動が直接収益に影響する。輸入が多いので円高が進んでほしい
7. 材料費の高騰による利幅の縮小。価格に転嫁されない
8. 需要はあると感じている。輸入商社なのでもう少し円高に振れてくれるとありがたい
9. 仕入価格の高騰により資金が減少している
10. 全体に不景気。ガソリンの高騰が考えられるため、この分を商品には乗せられないのではと思います
11. 円安の影響で仕入れが昨年の 1.6 倍以上上がり、商品の価格を上げたことによる売上げの減少が心配
12. 仕入れ（中古車）の価格が高くなりすぎて、小売販売が難しい
13. 4月以降、仕入価格の大幅な上昇があるようで、非常に厳しい状況であり、販売にも影響が出ると思われる
14. 各地での紛争などの地政学的なリスクによる物価高や仕入コストの上昇が懸念される。結果として、競合他社との販売価格差による販売減少を心配している。さらに利幅の減少が経営難につながる

<受注・業況について>

15. 需要が増え増収になっているが、人件費の高騰で営業損益が下降気味である
16. 販路の拡大により、経営基盤が強化されつつある
17. 例年と変わりありません
18. 取引先の廃業や車両・ガソリン価格の上昇に伴い減益傾向である
19. 需要が減少して売上げ、利益ともに下降気味。数年に一度とても需要が下がる年があるが、昨年から今がそれにあたる。下半期に向けて上昇すると予想する
20. 建築業者の働き方改革や人手不足の影響を受け、予定よりも先送りになる物件が目立ち減収。販売価格の適正化を図り増収
21. 需要が横ばいのため収益も横ばい
22. 得意先の受注量が減っているため、注文が減っている。得意先工場が在庫を減らしている

23. 新商品を探して、新しい顧客を開拓し販売を拡大する
24. 販管費の上昇率に追いつけるように利益を確保したいが、そうっていない
25. 売上げの減少が止まらない。取引先である小売店の来店客数減少が止まらないため
26. 工事現場が減少し、売上げが立たない
27. 事業の拡大により、売上げ・利益共に順調
28. 販路を幅広くしていきたい
29. 売上げがどんどん少なくなっていくと思います。何とかしなければなりません
30. 今のところ販路が増えて良い
31. 品前えを充実させたいが、取引先が減少している
32. 少子高齢化、住宅価格上昇（インフレ）、円安等、マイナス要因が多い中で、何とか利益につなげている状況
33. 供給先が減らないため業界内の競争が激化している。小売の言いなりになり利益が少ない。やはり新事業の検討が必要
34. 需要が増え、増収増益が続いている
35. 得意先による受注減が当社に影響している
36. 公共事業の動向で業績が変化する
37. 利幅の縮小、客数の伸び悩み
38. 受注が減少している。案件の予定納期が延びている

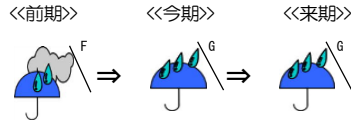
<人材について>

39. ガラスパイプ（材料）のみの販売を行うが、加工の職人さんの高齢化・廃業が進んでおり、事業の継続が難しい
40. 今期は受注増のため人手が欲しいと思うが、受注に偏りがあるため人手を増やすのは難しく、なかなか良い人材を見つけるのはなお難しい

<その他>

41. 運送の 2024 年問題が相当厳しくなってきた
42. 新しい事業の開拓
43. コロナ禍により一時期経営状況が悪化したため、民間金融機関からの資金調達が難しくなっている
44. いつ廃業してもよいように、仕事を積極的にしていない

小 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△37→△46)は大きく低調感が強まった。売上額(△29→△47)、収益(△38→△56)はともに大きく減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は14ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(22→12)は大きく上昇傾向が弱まり、仕入価格(67→40)は極端に上昇傾向が弱まった。在庫(△16→△1)は大きく不足感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△28→△36)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(△17→△16)は前期並となった。今期借入をした企業は28%で前期の26%から2ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

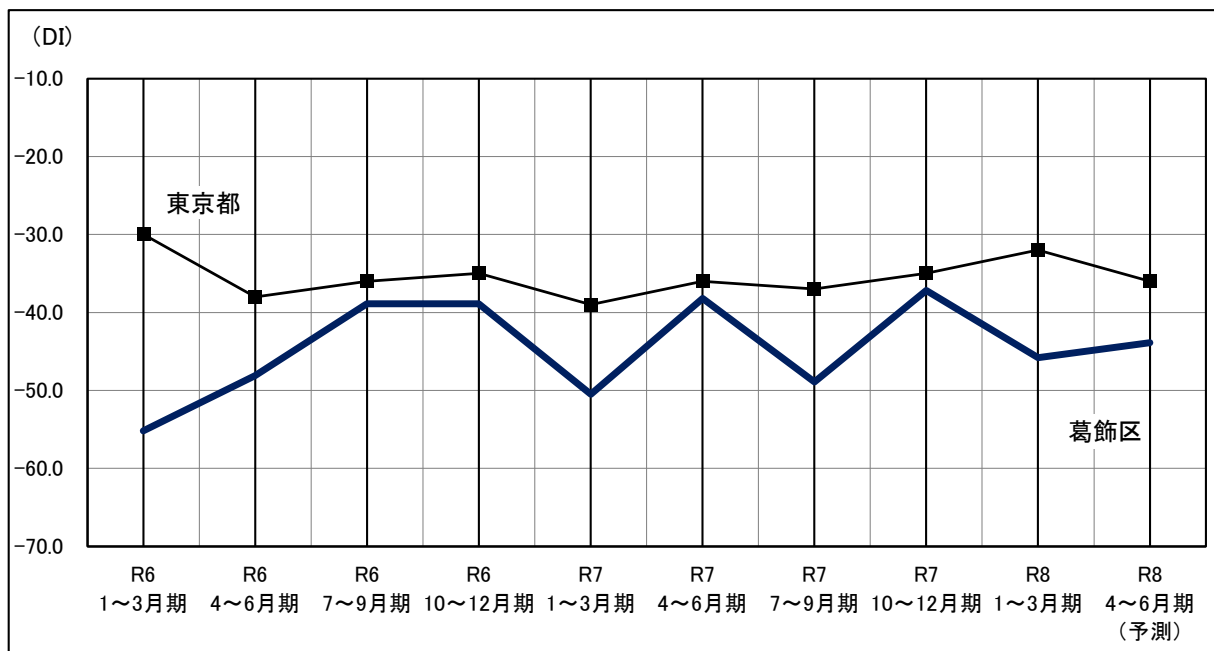
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が61%、2位は「利幅の縮小」が26%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が23%となり、前期から2位と3位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が54%、2位は「販路を広げる」が40%、3位は「売れ筋商品を取扱う」が25%となり、前期4位の「売れ筋商品を取扱う」が今期3位と順位を上げた。

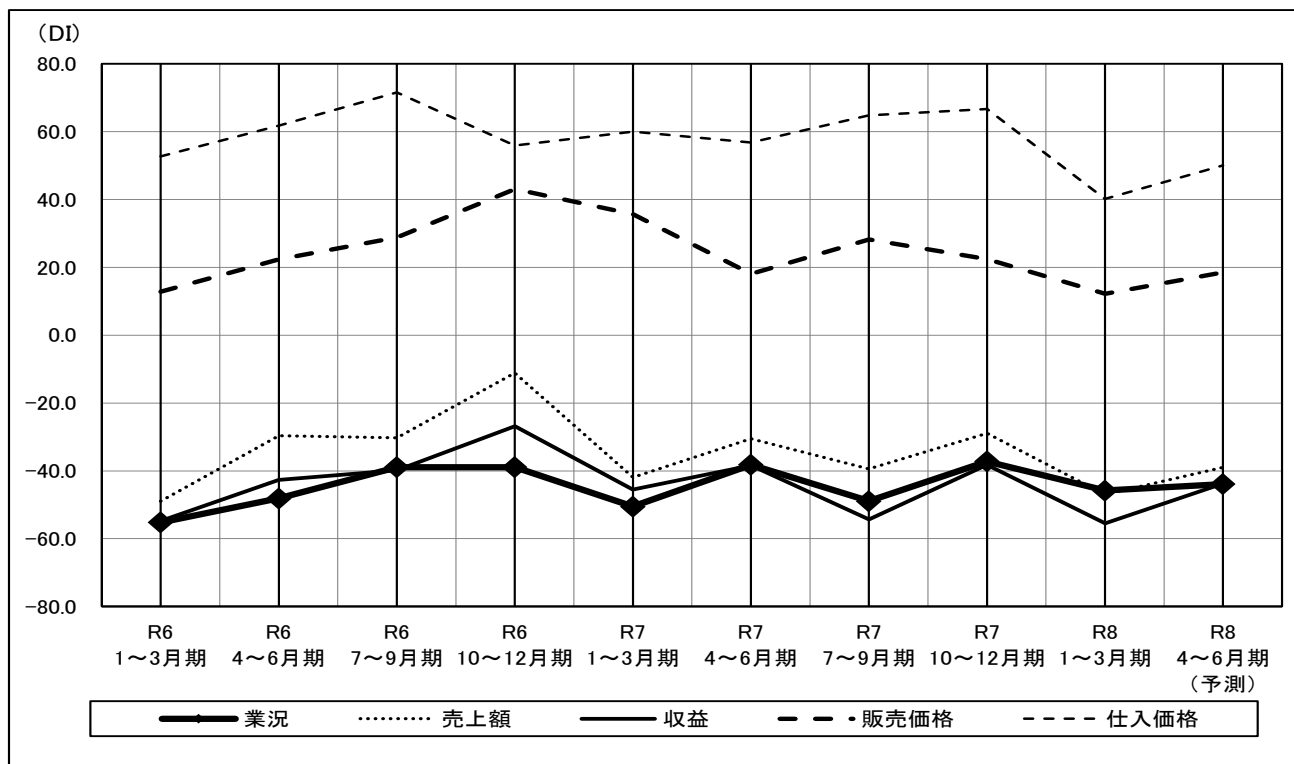
来期の見通し

業況(△46→△44)はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額(△47→△39)、収益(△56→△44)はともに大きく減少幅が縮小すると予想されている。

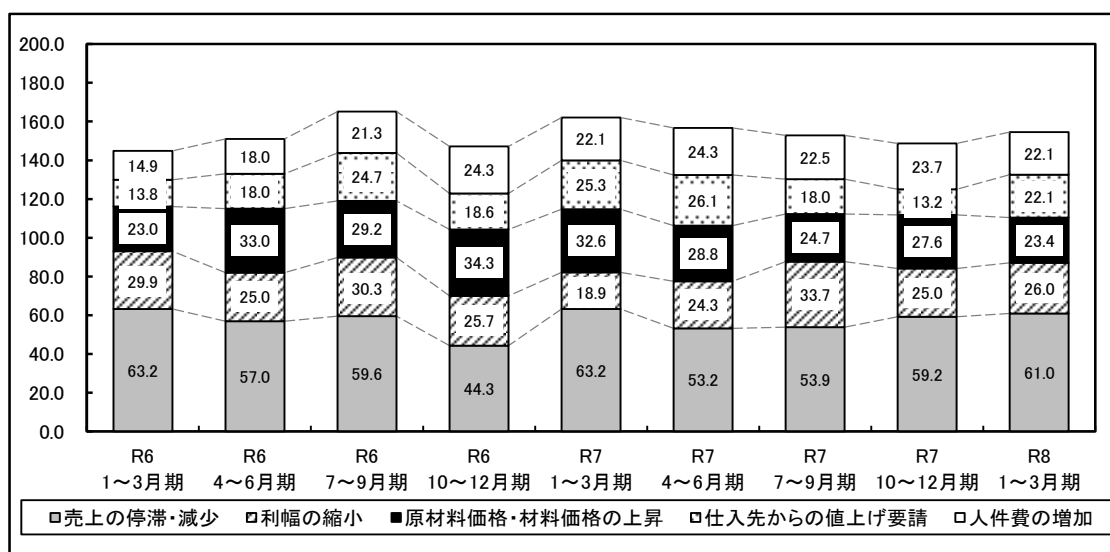
〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈小売業〉 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



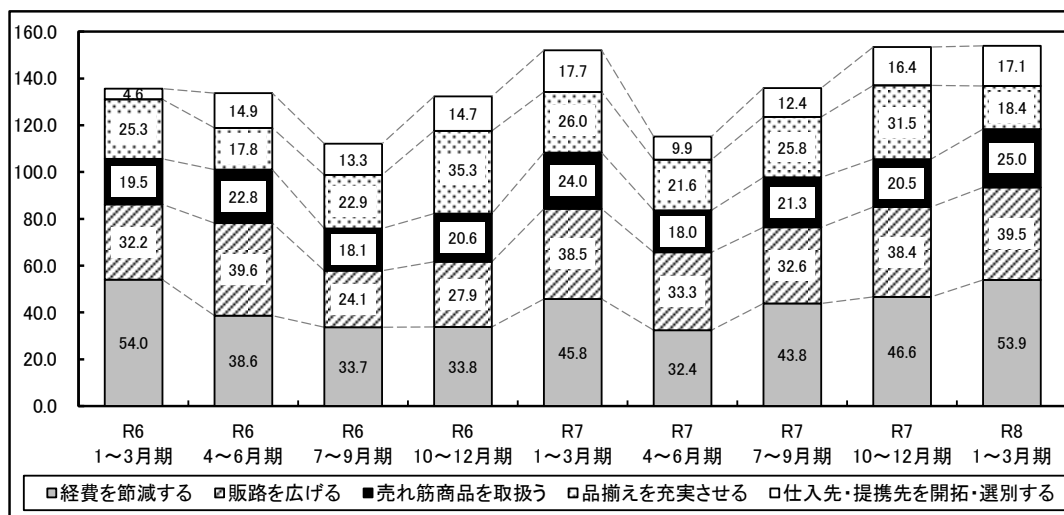
〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	53.2 %	売上の停滞・減少	53.9 %	売上の停滞・減少	59.2 %	売上の停滞・減少	61.0 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	28.8 %	利幅の縮小	33.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.6 %	利幅の縮小	26.0 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	26.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	24.7 %	利幅の縮小	25.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	23.4 %
第4位	利幅の縮小 人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	22.5 %	人件費の増加	23.7 %	仕入先からの値上げ要請 人件費の増加	22.1 %
第5位	人手不足	20.7 %	人手不足	21.3 %	同業者間の競争の激化	19.7 %	人手不足	15.6 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が66.1%で最も多かった。(n数5以下は除く)

〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	販路を広げる	33.3 %	経費を節減する	43.8 %	経費を節減する	46.6 %	経費を節減する	53.9 %
第2位	経費を節減する	32.4 %	販路を広げる	32.6 %	販路を広げる	38.4 %	販路を広げる	39.5 %
第3位	品揃えを充実させる	21.6 %	品揃えを充実させる	25.8 %	品揃えを充実させる	31.5 %	売れ筋商品を取扱う	25.0 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 人材を確保する	18.0 %	売れ筋商品を取扱う	21.3 %	売れ筋商品を取扱う	20.5 %	品揃えを充実させる	18.4 %
第5位	情報力・宣伝・広報を強化する	15.3 %	人材を確保する	15.7 %	仕入先・提携先を開拓・選別する 人材を確保する	16.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	17.1 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が57.1%で最も多かった。

小売業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 米価の上昇により売上げは増えたが、価格転嫁が難しく粗利は縮小している。米離れも進み先行きが不透明
2. 売上げの減少が続いている。資材の仕入価格が上昇している
3. 原材料価格の高騰による仕入価格の上昇に伴い、販売価格を値上げせざるを得ず、その影響で顧客の買い控えが発生し需要が減少。結果として利益が減少し続けている
4. 材料費が非常に高いので、販売価格を値上げしても追いつかず赤字の状態
5. 原材料の値上げによる製品価格の上昇によって販売減少、利益減
6. 仕入価格が上がり、販売価格を上げにくい。今後は縮小を考える。新しい事業の立ち上げを検討
7. 仕入価格が上昇して、利幅が縮小している
8. 仕入商品の価格上昇に伴い販売価格が高騰し、商売が非常にやりにくいところに加えて、アメリカ・イランの戦争でガソリン・光熱費が今後値上がりするようなのでダブルパンチをくらってしまっている状態です
9. 仕入価格も高騰が続いており、利益の減少が続いている

<受注・業況について>

10. 顧客の購買意欲が戻らない。必要最低限の物しか購入しない
11. コロナ以降イベントが減少
12. 販売するにあたりライバル店が増え、その結果、販売価格を下げないと売上げを上げるのが難しくなっているため、利益の圧縮に見舞われている。消費者の可処分所得を増やすような政策が求められる
13. 量販ネット通販の影響で売上げは減少傾向である
14. PayPay 等のコード決済の自治体合同キャンペーンがいきなりなくなったことによる売上げダウンが大きい
15. 売上げは頭打ちが続く可能性が大きい。人件費を含む販管費をいかに抑えていけるかが課題である

16. 電子コミックの伸びと雑誌売上げの低迷で書店業のマイナス傾向が続いている。書店に価格決定権がないため、収益の改善ができない
17. 取引先が減少し、売上げも減少している
18. 売上げはやや上昇しているが、人件費と家賃・地代が上昇し経営を圧迫している
19. 需要は減少し、売上げは減少しているが、経費削減等で減益は免れている
20. 元請の受注不振
21. 同業他社が減り、仕入先を探す客が集まってきた
22. 同じような商品でどこでも買えるため、価格が安いところに行ってしまう
23. 大企業の進出により売上げは減少傾向である
24. 需要が増えたり減ったり、緩やかだが波がある
25. カタログ販売等に押されて流通変化により品物の動きが悪くなってきている
26. 顧客の高齢化（減少）
27. 琴、三味線の人口が減っています
28. 小売業の競争が激化していて非常に厳しい

<人材について>

29. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている

<その他>

30. 診療報酬改定による影響
31. 当店の強みである専門性の訴求方法の更なる強化、当店の強みの告知活動を徹底すること
32. 資金不足で発注ができない。品切れの商品が常にある
33. 資金がなく厳しい状況
34. 資金繰りが厳しく、収益を見込めるほどの十分な在庫の確保が難しい
35. 老齢のため、廃業に向けて考え始めてきた
36. 大型店との差別化

サービス業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 28 \rightarrow \Delta 27$) は前期並となった。売上額 ($\Delta 12 \rightarrow \Delta 31$)、収益 ($\Delta 23 \rightarrow \Delta 31$) はともに大きく減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は6ポイント下回っている。

価格・在庫動向

料金価格 (15→8) は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格 (44→52) は大きく上昇傾向が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 23 \rightarrow \Delta 24$) は前期並となり、借入難易度 ($\Delta 9 \rightarrow \Delta 18$) は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は21%で前期の20%から1ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

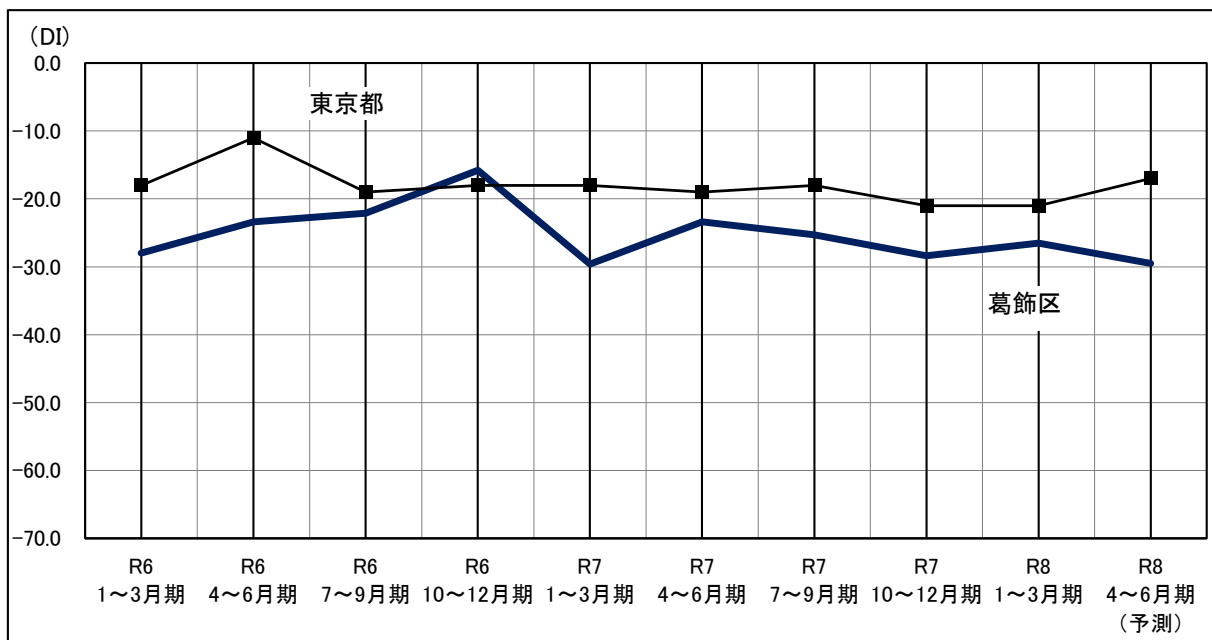
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が47%、2位は「人手不足」が33%、3位は「人件費の増加」が31%となり、前期から2位と3位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が42%、2位は「販路を広げる」が40%、3位は「人材を確保する」が31%となり、「販路を広げる」が今期単独2位となった。

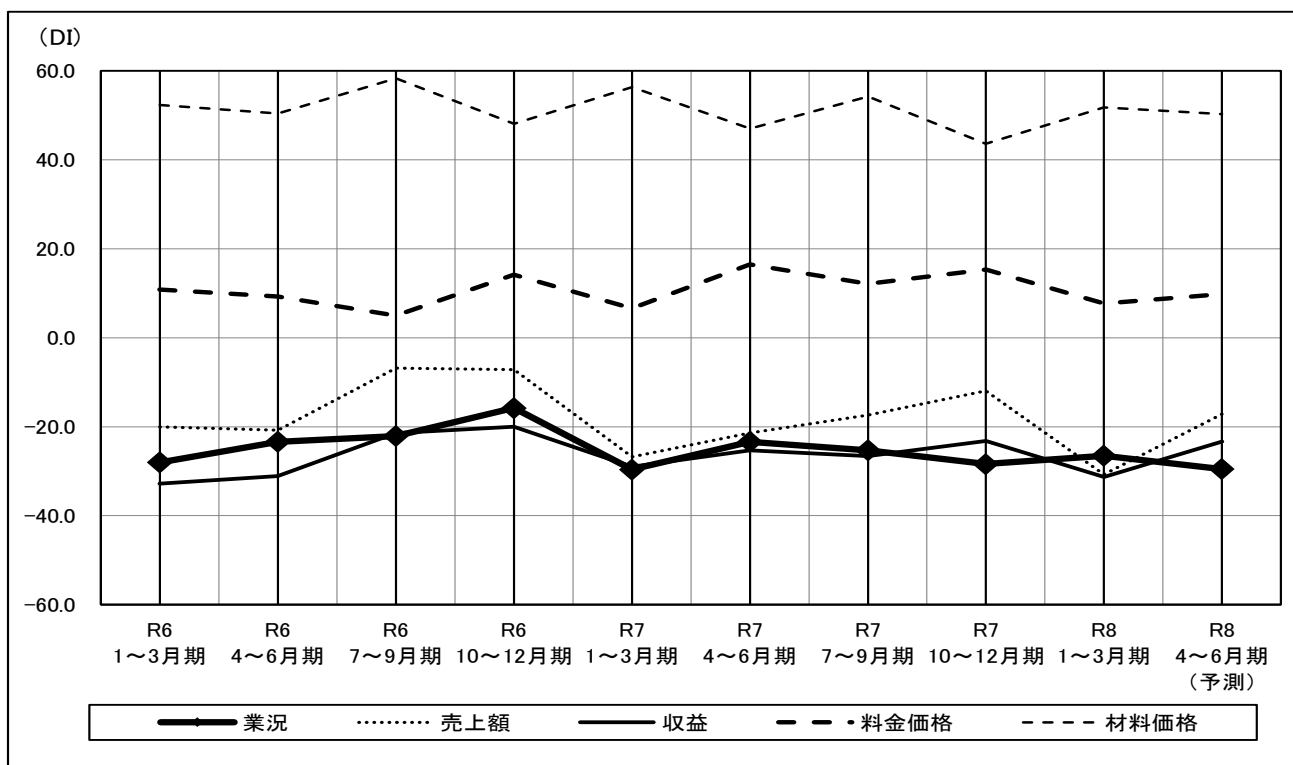
来期の見通し

業況 ($\Delta 27 \rightarrow \Delta 30$) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 31 \rightarrow \Delta 17$)、収益 ($\Delta 31 \rightarrow \Delta 23$) はともに大きく減少幅が縮小すると予想されている。

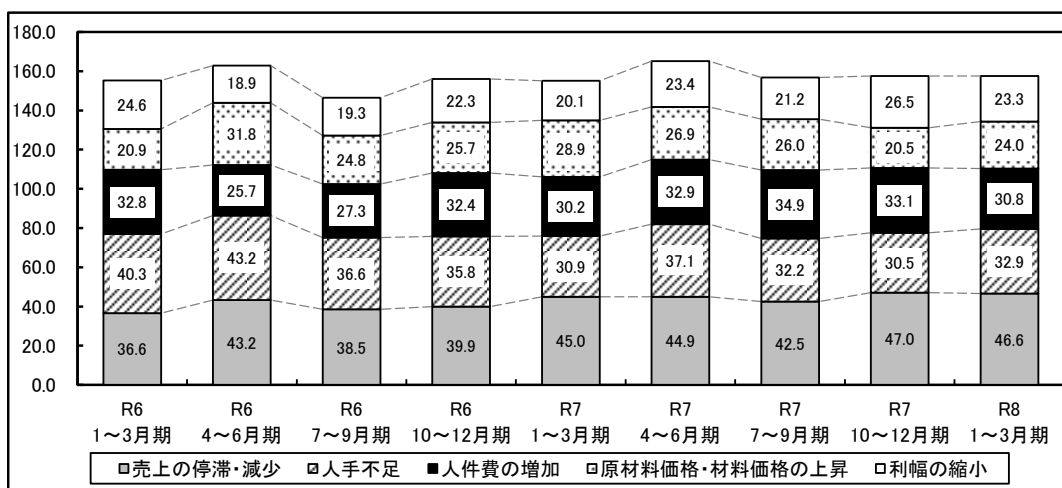
〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈サービス業〉 業況と売上額、収益、料金価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測



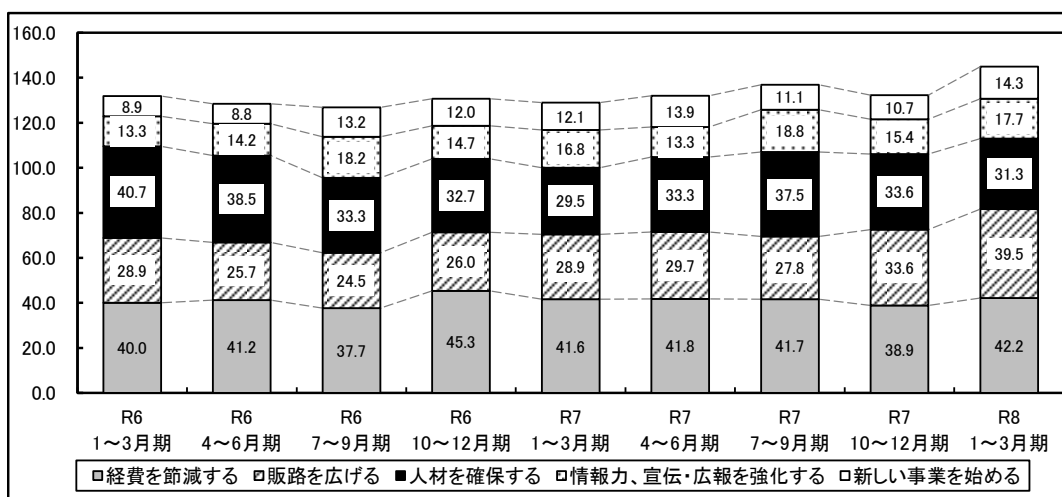
〈サービス業〉 経営上の問題 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	44.9 %	売上の停滞・減少	42.5 %	売上の停滞・減少	47.0 %	売上の停滞・減少	46.6 %
第2位	人手不足	37.1 %	人件費の増加	34.9 %	人件費の増加	33.1 %	人手不足	32.9 %
第3位	人件費の増加	32.9 %	人手不足	32.2 %	人手不足	30.5 %	人件費の増加	30.8 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	26.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	26.0 %	利幅の縮小	26.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	24.0 %
第5位	利幅の縮小	23.4 %	利幅の縮小	21.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	20.5 %	利幅の縮小	23.3 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が58.6%で最も多かった。

〈サービス業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	経費を節減する	41.8 %	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	38.9 %	経費を節減する	42.2 %
第2位	人材を確保する	33.3 %	人材を確保する	37.5 %	販路を広げる 人材を確保する	33.6 %	販路を広げる	39.5 %
第3位	販路を広げる	29.7 %	販路を広げる	27.8 %	情報力、宣伝・広報を強化する	15.4 %	人材を確保する	31.3 %
第4位	新しい事業を始める	13.9 %	情報力、宣伝・広報を強化する	18.8 %	技術力を強化する	13.4 %	情報力、宣伝・広報を強化する	17.7 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	13.3 %	技術力を強化する	13.9 %	新しい事業を始める	10.7 %	新しい事業を始める	14.3 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「30人以上100人未満」が55.6%で最も多かった。

サービス業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 大きく変化はないが、物価高騰が要因となり厳しいと思う
2. 民間からの需要は活発にあるが、官庁の物件について利益度外視の価格競争についていけず、落札することができなくなり収益を上げられない
3. 輸入業のため為替の変動で利益が減少している
4. 物価高騰が続き、販売価格への転嫁が進まず、利益減少が止まらない
5. 値上げもしたが、それ以上の物価高で、利益がほとんど出ない
6. 原材料費高騰のため、販売価格を値上げした。これで少しバランスが取れると思う
7. 仕入先（下請・協力会社）の減少が目立つ

<受注・業況について>

8. 新規取引先開拓のための下準備が終わり、その準備期間として一時的に売上げ減少になっているが、現在の取組次第では早期に解決すると確信している
9. 地方公共団体の入札に、新規で大手同業他社が進出したことにより落札案件が減少し、売上げは減少傾向である
10. 日中関係の影響により客数減。同時に競争が激化し、業績が低迷
11. 人件費は最低賃金の上昇等の影響で、一人当たりの金額が増加し、営業利益を圧迫する原因となっている
12. 同業他社の閉鎖により一時的に仕事の受注が増えているが、短期的な経営上の改善に留まり予断は許さない状況である
13. 商品に特徴があり、安定している
14. 光熱費など様々な経費の値上げにより、収益の減少が続いている。若干の売上げ増があっても、経費増が上回っていて厳しい状況が続いている
15. 日中間の関係悪化に伴う受注の減少
16. 客数減少が続き、売上げ減少とやむを得ない設備投資が続いている
17. AI 技術の発展に伴い、一部案件の単価が下落傾向にあり、全体として利益率はやや低下しています。今後は付加価値の高いサービス提供により、収益性の改善を図っていきます
18. 地政学的リスクの影響を受け減収減益

19. 国際関係の不安定化により、貿易と物流産業に関するニーズ、また国と国との間の訪問人数が減少している
20. 受注が減少し、新しい取引先がなかなかつながらない。AI やフリーソフトの進化により、自社でまかなえてしまう分野のため厳しい
21. 需要のある層にアプローチできていない
22. 売上げの停滞により資金繰りが厳しい状況が続いている
23. 物価高のためお客様がリフォームをやりたがらなくなっている。リフォーム業の支援があると嬉しい

<人材について>

24. 人手不足により、新しい依頼を断る事態になっている。人が集まらなければ売上げは伸びない
25. 退職によって人材不足になり、利用者の受け入れを一部制限して乗り切ったが、来期は中途採用も含めて安定させたい
26. ようやく独り立ちしつつある社員の退職により、今後人員不足となる。それに伴い外注費の増加が見込まれるので、早期に適正な人材を確保したい
27. 閑散期・繁忙期の差が多く、閑散期のことを考えると人手を積極的に採用できず、繁忙期には人手不足が発生する
28. 人手不足のため、求人活動をしているが、給与水準が都心部より低いので採用に至らないことが多い
29. 売上げを上げるための人材確保が困難。人材確保できたとしても教育している余裕がない。経験者を採用したいが現在の高い水準の給与は払えない

<その他>

30. 業績を増やすため、土地・工場を新規入手したいが、創業2年目であり借入できない。来期以降に先延ばしとなる。機会損失にならないかと危惧している
31. AI を推進し、業務効率化を図っていきたいが、資金が不足している
32. 福祉業界という特殊な業界ではあるが、行政のサポートが全く足りていない。社会には必要なサービスであるにも関わらず、規制は厳しくサポートがない非常に辛い状況

建設業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 10 \rightarrow \Delta 10$) は前期並となった。売上額 ($\Delta 15 \rightarrow \Delta 19$)、施工高 ($\Delta 16 \rightarrow \Delta 21$) はともにやや減少幅が拡大し、収益 ($\Delta 18 \rightarrow \Delta 24$) は大きく減少幅が拡大した。

価格・在庫動向

請負価格 ($1 \rightarrow \Delta 1$) は上昇から下降に転じ、材料価格 ($57 \rightarrow 54$) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 ($0 \rightarrow \Delta 5$) はやや不足感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 21 \rightarrow \Delta 21$) は前期並となり、借入難易度 ($\Delta 4 \rightarrow 4$) は好転した。今期借入をした企業は34%で前期の34%から0ポイントと増減なしとなった。

経営上の問題点・重点経営施策

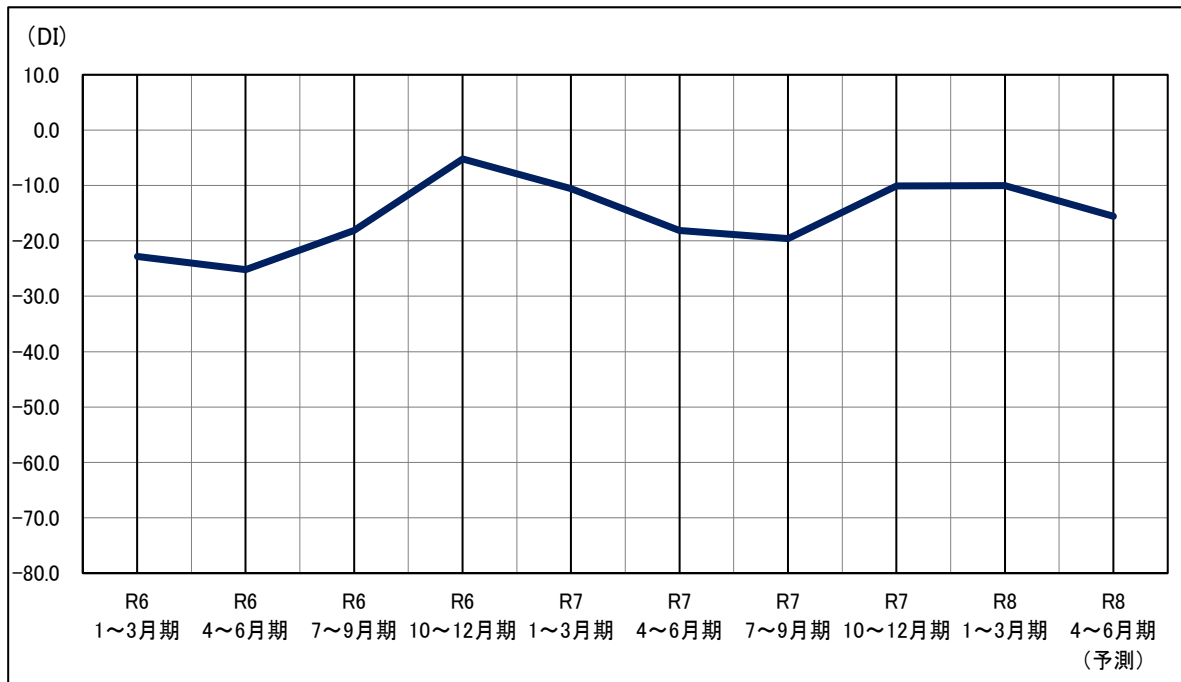
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が55%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が38%、3位は「売上の停滞・減少」が37%となり、上位4位まで前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が52%、2位は「経費を節減する」が36%、3位は「技術力を強化する」が30%となり、前期4位の「技術力を強化する」が今期3位と順位を上げた。

来期の見通し

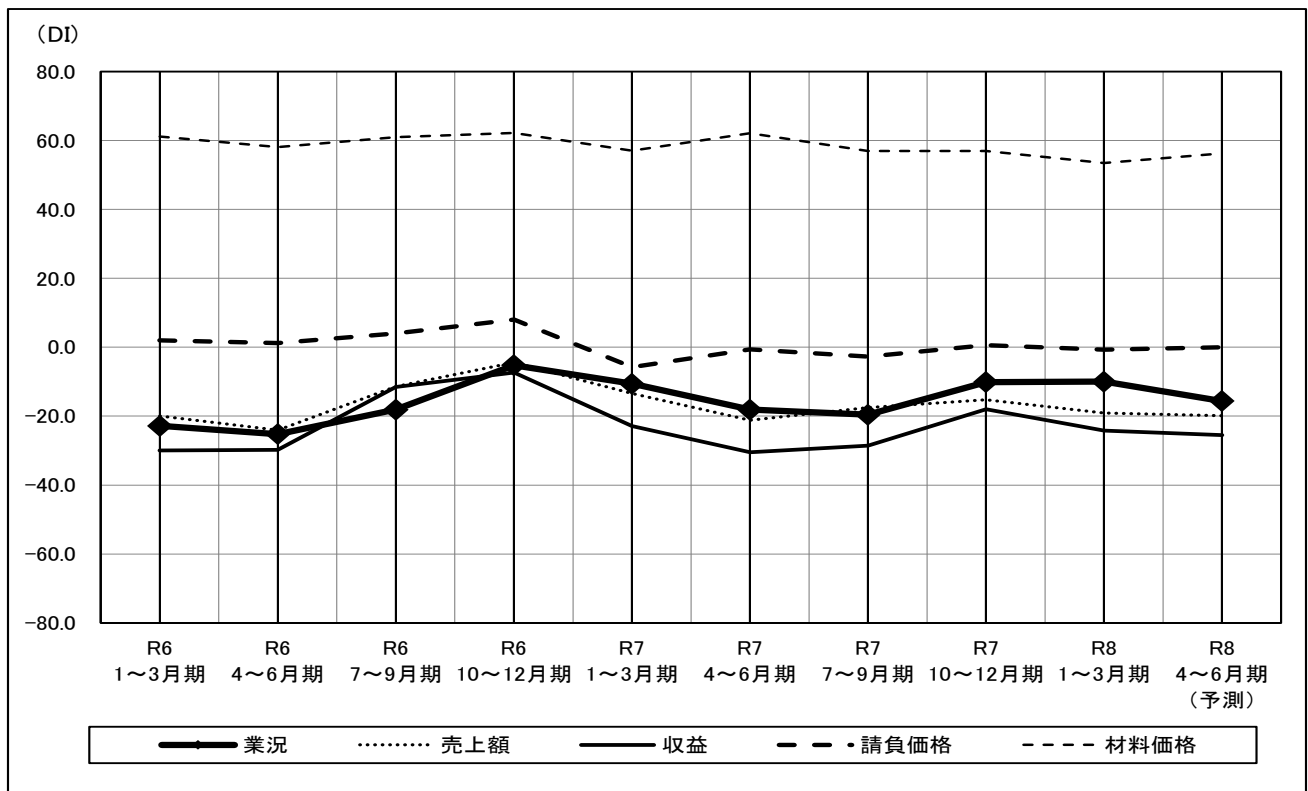
業況 ($\Delta 10 \rightarrow \Delta 16$) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 19 \rightarrow \Delta 20$) は今期同様に推移し、収益 ($\Delta 24 \rightarrow \Delta 26$) はやや減少幅が拡大すると予想されている。

〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

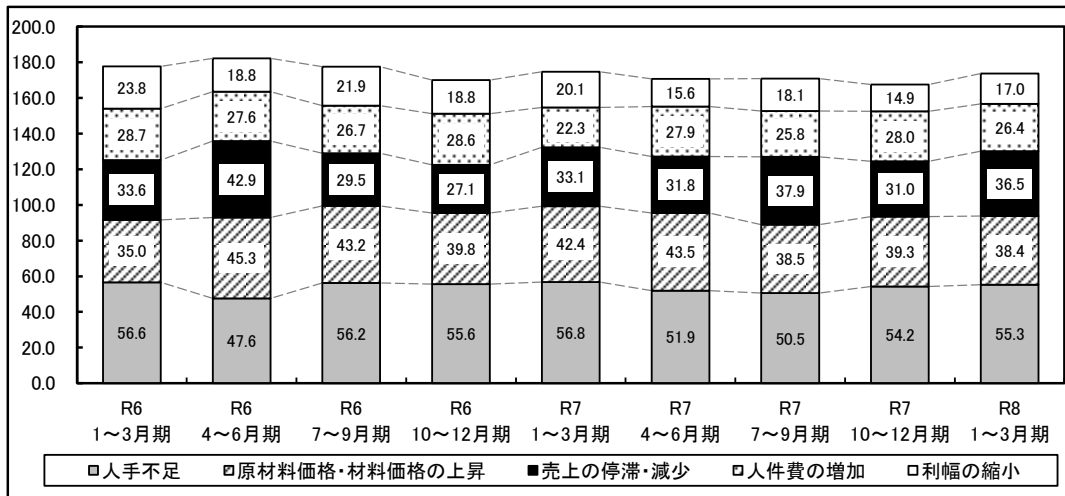


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

〈建設業〉 業況と売上額、収益、請負価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測



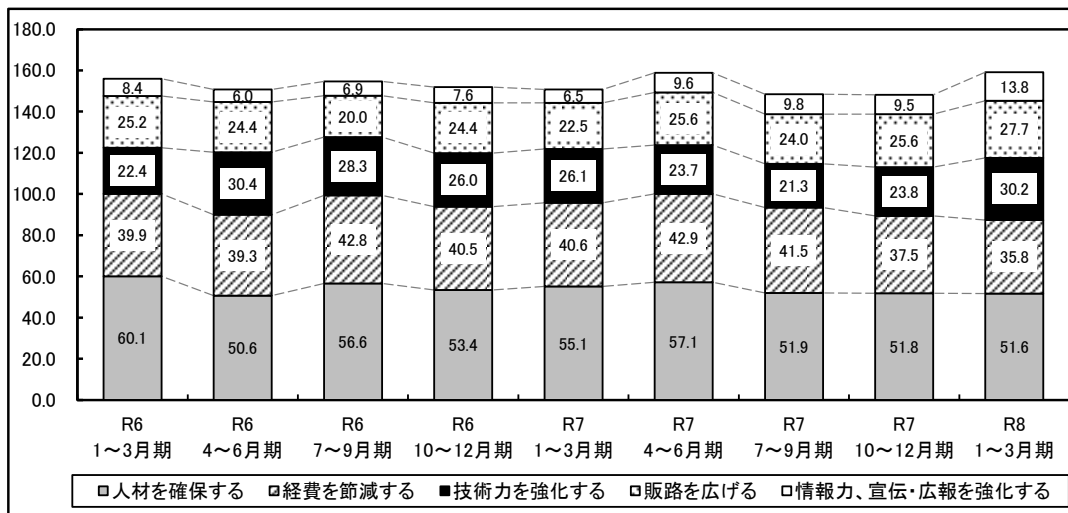
〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人手不足	51.9 %	人手不足	50.5 %	人手不足	54.2 %	人手不足	55.3 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	43.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	39.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.4 %
第3位	売上の停滞・減少	31.8 %	売上の停滞・減少	37.9 %	売上の停滞・減少	31.0 %	売上の停滞・減少	36.5 %
第4位	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	25.8 %	人件費の増加	28.0 %	人件費の増加	26.4 %
第5位	下請の確保難	16.2 %	利幅の縮小	18.1 %	下請の確保難	17.3 %	利幅の縮小 下請の確保難	17.0 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が78.6%で最も多かった。

〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人材を確保する	57.1 %	人材を確保する	51.9 %	人材を確保する	51.8 %	人材を確保する	51.6 %
第2位	経費を節減する	42.9 %	経費を節減する	41.5 %	経費を節減する	37.5 %	経費を節減する	35.8 %
第3位	販路を広げる	25.6 %	販路を広げる	24.0 %	販路を広げる	25.6 %	技術力を強化する	30.2 %
第4位	技術力を強化する	23.7 %	技術力を強化する	21.3 %	技術力を強化する	23.8 %	販路を広げる	27.7 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.2 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	16.4 %	労働条件を改善する	13.1 %	情報力・宣伝・広報を強化する	13.8 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が71.4%で最も多かった。

建設業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 材料の仕入価格は上がる一方なのに対し、販売価格の値上げは慎重にしなければならない。利益の確保が難しく、社員の給与アップをしてあげられない
2. 上位企業からの価格転嫁が進んでいない
3. 元請の価格抑制と仕入原価高騰により、利益が伸び悩み傾向にある
4. 受注は増えているが原材料価格が上昇しているため利益が出ない
5. 施工期間が長く、当初予定していた機材費が上昇
6. 注文を受けてから、施工数量が変更になり、少なくなる場合が多くなってきている。建築材料の金額が高騰しているため、それに伴って安価な方へ変更されているようです
7. 材料費の上昇が続いているが、直ちに値上げできない部分もあり、調整が難しい部分がある

<受注・業況について>

8. 同業者の技術・サービスへの不満が、弊社に受注が集中する要因になり、取引先からの高評価がさらに別の取引先の増加につながっている
9. 12～2月の売上げは良くなかった。駅前にできた量販店の影響もありそう
10. 新築工事の減少により作業員の需要が少なくなっている
11. コロナ禍を完全に脱し、増収増益が続いている
12. アスベスト規制値の問題から一般顧客の改修工事発注の意欲減
13. 不採算の案件に関わりすぎている。不採算の見込みがある引合いに労力を割かないように見極める
14. 昨年度は仕事がなかったが、営業活動をし、新しい仕事ができるようになった
15. 受注先の減少、工事控えなどにより売上げ、利益の減少が続いている
16. 閑散期と繁忙期があるため平均的な仕事量とまらない
17. 同業他社との見積り段階での競争激化。売上げは減少傾向にある
18. 経年劣化による修理が増えてきた
19. 取引先が廃業し、受注が減った
20. 一時的に受注・売上げが減少。今期後半から来期にかけて増加の予定
21. 元請の発注が遅くなっている。工期の短縮、下請の手配がしにくい

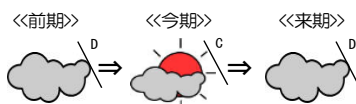
<人材について>

22. 人手不足で求人を出したが、給与が安いのか全く応募がなかった。材料費の高騰、固定費の高騰で3期連続マイナス
23. 売上げに波はあるものの3年間の平均で考えればそう問題でもない。従業員の平均年齢も高く、新卒採用などの若手または中堅の人材を確保したい。ここ数年は基本給の増額を毎年実施しているが、インフレの上昇率が非常に高い。建築資材や外注費も上昇し、その上協力会社の確保が難しくなっている
24. 受注数は増えているが、人手不足になっている。また利幅も減少している。法人としての税金の支払いが多く、人材確保や現職員の給料アップにつながらない
25. 建設業のイメージによって、人手不足になっている。全ての材料・機械の金額が上がり、売上げを立てるのが難しくなっている
26. 人手不足と技術職の高齢化
27. 新規採用に関して、未経験者の賃金高騰でなかなか確保できない
28. 人手不足及び社員の高年齢化が進んで先行きに不安がある
29. 市場の物価高・労務費の増加により利益率の低下が見込まれる中、社員の給料・待遇をより強固にしなければいけない
30. 作業員の高齢化に伴い工事受注を見送ることが発生し、売上げが少なくなっている。若い人材を確保することが必要となっている状況
31. 人材を確保できれば経営が継続できる。人材が3年定着してくれないと、当社の職人としては十分に育たないため難しい

<その他>

32. 消費税、社会保険料、住民税などが高すぎる。給料を上げることができない。人を雇うことができない。設備投資ができない
33. 受注が増えているが、昔は工事の出来高で請求を起こせていたものの、今は工事完了後の請求となり工事代金は引渡し後になるため、人件費・外注費・材料代が先払いとなる。切れ目なく受注するのが難しく、資金繰りが大変になるため公的資金を使わせてもらいたい
34. 人件費が増加し、それにより税金・社会保険料なども増加している

不動産業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 11 \rightarrow \Delta 9$) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ($\Delta 10 \rightarrow \Delta 12$) はやや減少幅が拡大し、収益 ($\Delta 17 \rightarrow \Delta 12$) はやや減少幅が縮小した。

価格・在庫動向

販売価格 (2→7) はやや上昇傾向が強まり、仕入価格 (30→30) は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 6 \rightarrow \Delta 12$) は大きく窮屈感が強まり、借入難易度 ($\Delta 4 \rightarrow \Delta 7$) はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 19%で前期の 19%から 0ポイントと増減なしとなった。

経営上の問題点・重点経営施策

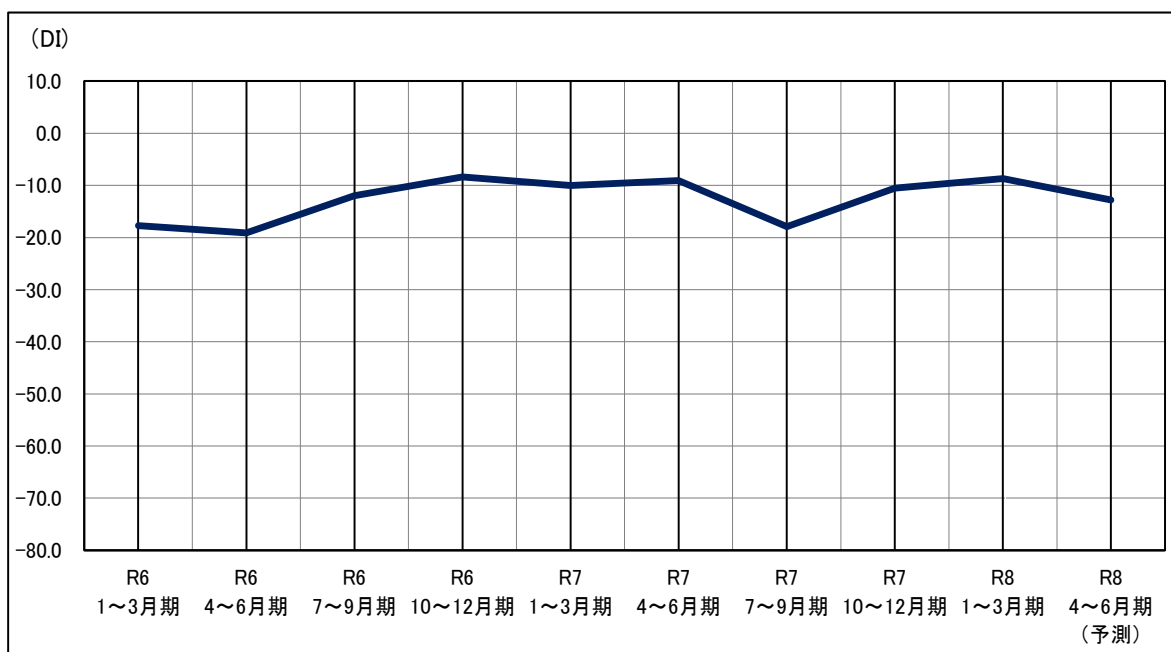
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が 26%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 22%、3位は「同業者間の競争の激化」が 20%となり、上位 3位まで前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が 26%、2位は「不動産の有効活用を図る」が 23%、3位は「販路を広げる」が 14%となり、上位 2位は前期同様、「販路を広げる」が単独 3位となった。

来期の見通し

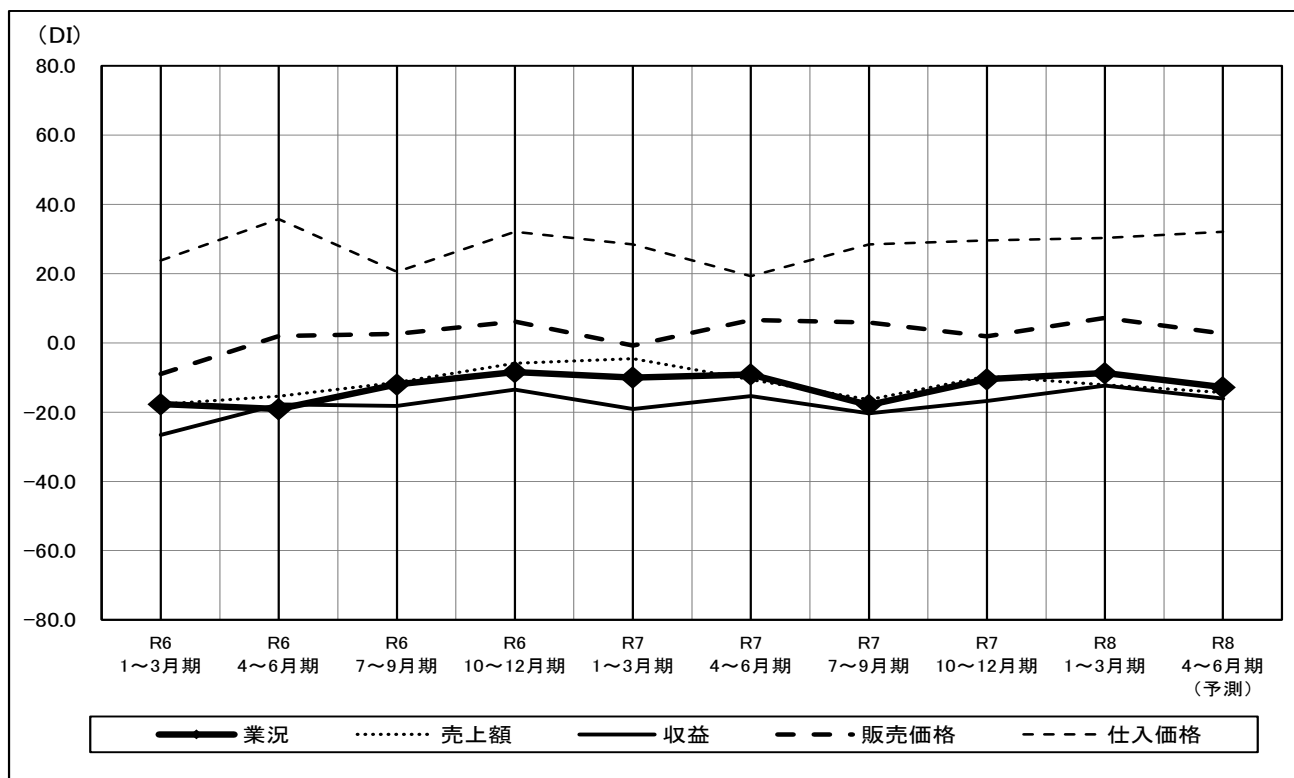
業況 ($\Delta 9 \rightarrow \Delta 13$) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 12 \rightarrow \Delta 14$)、収益 ($\Delta 12 \rightarrow \Delta 16$) はともにやや減少幅が拡大すると予想されている。

〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

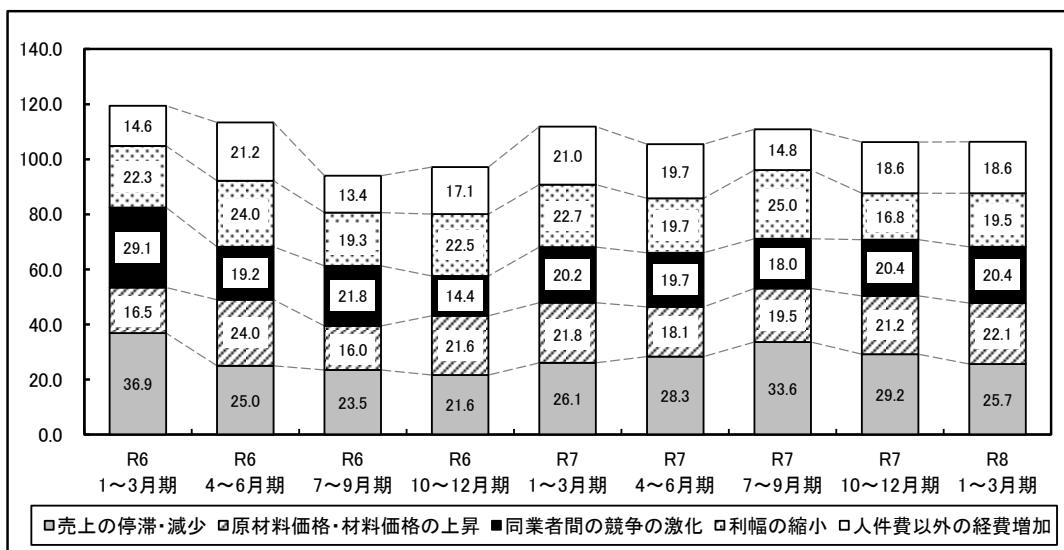


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

〈不動産業〉 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



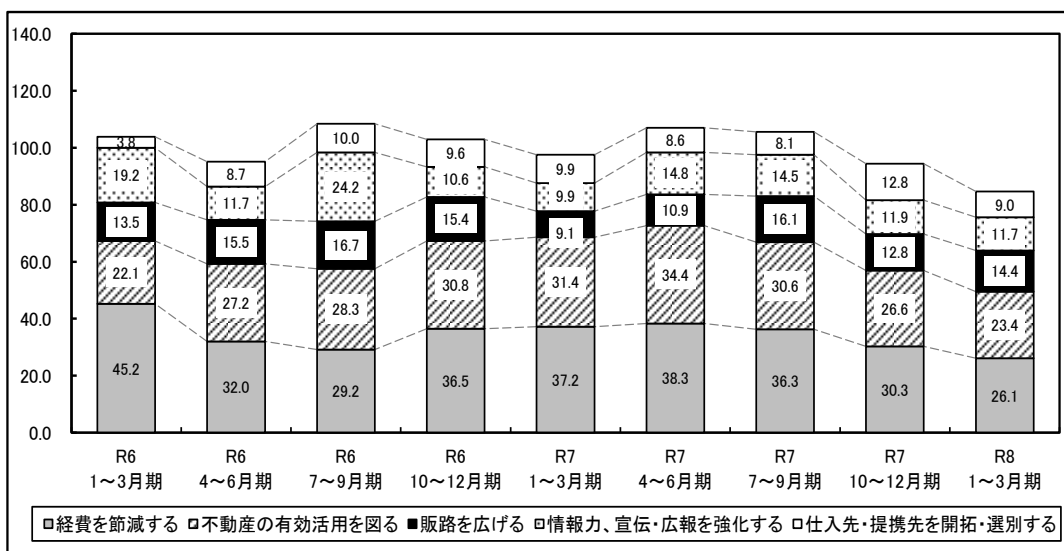
〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	28.3%	売上の停滞・減少	33.6%	売上の停滞・減少	29.2%	売上の停滞・減少	25.7%
第2位	同業者間の競争の激化 利幅の縮小 人件費以外の経費増加	19.7%	利幅の縮小	25.0%	原材料価格・材料価格の上昇	21.2%	原材料価格・材料価格の上昇	22.1%
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	18.1%	原材料価格・材料価格の上昇	19.5%	同業者間の競争の激化	20.4%	同業者間の競争の激化	20.4%
第4位	販売商品の不足	6.3%	同業者間の競争の激化	18.0%	人件費以外の経費増加	18.6%	利幅の縮小	19.5%
第5位	工場・店舗の狭小・老朽化	5.5%	人件費以外の経費増加	14.8%	利幅の縮小	16.8%	人件費以外の経費増加	18.6%

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が37.5%で最も多かった。

〈不動産業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	経費を節減する	38.3%	経費を節減する	36.3%	経費を節減する	30.3%	経費を節減する	26.1%
第2位	不動産の有効活用を図る	34.4%	不動産の有効活用を図る	30.6%	不動産の有効活用を図る	26.6%	不動産の有効活用を図る	23.4%
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	14.8%	販路を広げる	16.1%	販路を広げる 仕入先・提携先を開拓・選別する	12.8%	販路を広げる	14.4%
第4位	販路を広げる 店舗・設備を改装する	10.9%	情報力、宣伝・広報を強化する	14.5%	情報力、宣伝・広報を強化する	11.9%	情報力、宣伝・広報を強化する	11.7%
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	8.6%	新しい事業を始める	10.5%	新しい事業を始める	10.1%	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.0%

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が26.7%で最も多かった。

不動産業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 原材料費・人件費増による原状回復工事や新築・改築工事費用の増大に対し、賃料の上昇が追いつかず利幅減少、新規着工への足枷となっている
2. 物価上昇に収益が伴っていない
3. 物件価格が高騰している
4. 物価・燃料費高騰、人件費の上昇等が急速に進んでいるため、利益が減少している。テナントさんも薄利傾向のため簡単に値上げできない
5. 設備投資、修繕費にかかる金額が増加しているが、それを売価に転嫁しづらい
6. 不動産価格の上昇、金利の上昇により、利益が減少。金融機関からの融資を受けるのが厳しい
7. 原材料の価格の増加、外注費の増加により純利益の減少が続く
8. 老朽化による設備の交換、人件費、資材の高騰で1～2割高くなっている
9. 現在取引先との単価交渉に苦労している
10. 利幅が縮小しており、原材料価格と人件費の上昇により、コスト削減と収益改善に取り組んでいます

<受注・業況について>

11. 今のところ安定的な収入が続いている。経済状況の変化により安心はできないが、現状新たに開拓する考えはない
12. 商品不足から売上げ、収益が停滞
13. 売上げは減少傾向である。経費は増す。売上単価は変わらず
14. 売上げに大きな変化はありません。その一方で、物価高騰の煽りを受けて修繕費などが増加している
15. 取り扱い物件価格の上昇で売上げが上がっている
16. 昨今のインフレ傾向並びに業界的な家賃値上げの流れの中、客先との値上げ交渉がやや難航はしているが、微増ながら増収増益予定である
17. 紹介による集客のため、売上げの安定を図るのが難しい
18. 競合他社との争い（手数料値引きやサービスなど）により、契約本数はさほど変わらない割に売上げが伴っていない
19. 設備の老朽化に伴い、修繕費、維持管理費が増加傾向にある
20. このまま物価高・人材不足が続くと費用の上昇により、収益が圧迫される可能性がある

21. エリア家賃については上昇傾向がみられるが、契約上2年に一度しか賃料の見直しのタイミングがない（一括借り上げ契約）。賃料アップより借入金利の上昇が先行しているので一時的に収支は悪化している。本年は賃料見直しのタイミングのため良い交渉をしたい
22. 貸店舗の家賃が上がらないので売上げが停滞
23. 借入金利上昇の割には賃貸料が上がらないので実質的に減益
24. 当社は管理業が主のため大きな増減はないが、人手を増やすスペースがないためできる仕事量が限られている。そのため大きな増益は期待できない状況
25. 貸す側と借りる側の意識のミスマッチ。借り手の要望のレベルが急上昇していることに貸す側が追いつけない
26. 同業者間の競争は激しくなっているが売上げは安定している。リフォームが一段落したため利益の改善が見込める。ただ常に新しさが必要なため情報収集に努める

<人材について>

27. 案件数に対して人手が不足している。業界経験者のみの採用としているが、弊社希望の人材とのマッチングが難しい

<その他>

28. 資金力不足のため、仕入れ（土地や建物）ができず現状を維持するしかない状態です
29. 固定資産税額の増加により利益が圧迫されている
30. 前期（令和7年9月末まで）に金融機関と顧問先税理士法人（提携）との取り組みにて社有不動産売却により資金繰りを改善させ、2030年までのビジョンを明確・安定させた。同時に空き家プロジェクト事業を開始し、葛飾・江戸川エリアの空き家に対するアプローチ事業を始める。今期中に人員を増やし多様化するニーズに対応していく予定
31. 銀行の金利上昇により返済が困難
32. 管理物件の老朽化が問題となっている
33. 変わらず入所されているが、物件が老朽化している。新しく防犯設備を設置したいと考えている
34. 競争激化のため、新規事業を考えている

日銀短観

[調査対象企業数]

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,808社	5,401社	9,209社	99.0%
うち大企業	889社	752社	1,641社	98.8%
中堅企業	1,083社	1,539社	2,622社	98.7%
中小企業	1,836社	3,110社	4,946社	99.2%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

	2025年度			2026年度		
		上期	下期		上期	下期
円/ドル	2025年12月調査	147.11	146.85	147.37	—	—
	2026年3月調査	148.29	146.97	149.60	150.10	150.09
円/ユーロ	2025年12月調査	164.48	164.03	164.93	—	—
	2026年3月調査	167.14	164.60	169.68	171.77	171.72

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2025年度		2026年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	1.6	0.3	1.5	—
	国内	1.6	0.1	1.5	—
	輸出	1.6	0.7	1.6	—
	非製造業	2.0	0.8	1.4	—
中堅企業	全産業	1.8	0.6	1.5	—
	製造業	2.8	1.5	1.9	—
	非製造業	4.7	0.7	2.4	—
中小企業	全産業	4.2	0.9	2.3	—
	製造業	2.6	0.7	1.2	—
	非製造業	1.2	0.5	-0.3	—
全規模合計	全産業	1.5	0.5	0.0	—
	製造業	2.0	0.6	1.5	—
	非製造業	2.4	0.7	1.1	—
	全産業	2.3	0.7	1.3	—

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2025年12月調査		2026年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	16	15	17	1	14	-3
非製造業	36	31	36	0	29	-7
全産業	25	22	27	2	21	-6
中堅企業						
製造業	15	10	16	1	9	-7
非製造業	26	19	27	1	18	-9
全産業	22	15	23	1	14	-9
中小企業						
製造業	7	2	7	0	4	-3
非製造業	17	12	16	-1	8	-8
全産業	14	8	13	-1	7	-6
全規模合計						
製造業	11	8	12	1	7	-5
非製造業	22	16	21	-1	13	-8
全産業	18	13	18	0	11	-7

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

	中小企業	2025年12月調査		2026年3月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-17	-16	1	-15	1
	うち素材業種	-22	-22	-22	0	-22	0
	加工業種	-13	-13	-11	2	-10	1
	非製造業	-6	-9	-8	-2	-9	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-14	-14	-11	3	-11	0
	うち素材業種	-24	-23	-20	4	-19	1
	加工業種	-9	-10	-7	2	-7	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	13	10	-3			
	うち素材業種	15	13	-2			
	加工業種	10	9	-1			
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12	8	-4			
	うち素材業種	18	15	-3			
	加工業種	8	4	-4			
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	27	33	31	4	42	11
	うち素材業種	25	32	29	4	44	15
	加工業種	28	35	31	3	41	10
	非製造業	27	34	31	4	40	9
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	55	59	62	7	69	7
	うち素材業種	49	54	56	7	68	12
	加工業種	59	62	65	6	71	6
	非製造業	53	56	57	4	66	9

東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株)東京商工リサーチ

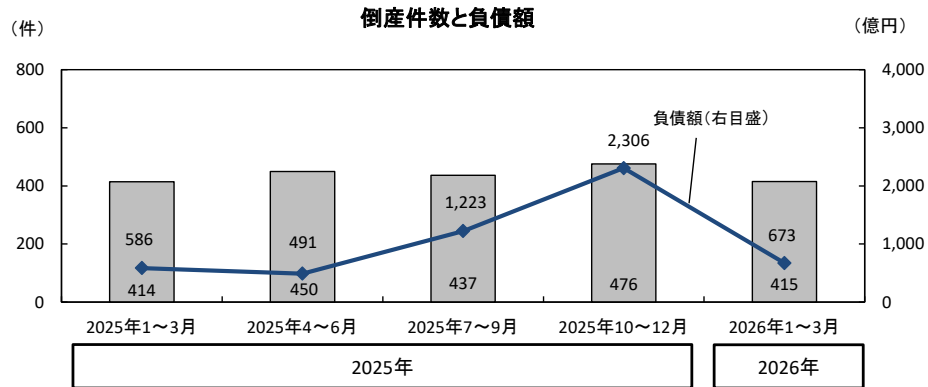
「東京都」の企業倒産動向について（2026年1～3月）

1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数が415件、負債額は673億6,400万円となった。件数は前期比12.8%減、前年同期比0.2%増となった。負債額は前期比70.8%減、前年同期比14.8%増となった。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	414	476	415	-12.8%	0.2%
負債額(単位:百万円)	58,682	230,675	67,364	-70.8%	14.8%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	19	29	30	3.4%	57.9%
卸売業	66	64	58	-9.4%	-12.1%
小売業	32	53	33	-37.7%	3.1%
サービス業	90	125	108	-13.6%	20.0%
建設業	45	45	41	-8.9%	-8.9%
不動産業	22	25	15	-40.0%	-31.8%
情報通信業・運輸業	71	71	69	-2.8%	-2.8%
宿泊業・飲食サービス業	44	40	39	-2.5%	-11.4%
その他	25	24	22	-8.3%	-12.0%
合計	414	476	415	-12.8%	0.2%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	10,443	8,260	7,516	-9.0%	-28.0%
卸売業	14,222	166,382	9,625	-94.2%	-32.3%
小売業	2,142	5,023	9,569	90.5%	346.7%
サービス業	11,669	9,430	20,323	115.5%	74.2%
建設業	4,514	14,006	7,736	-44.8%	71.4%
不動産業	3,006	6,669	928	-86.1%	-69.1%
情報通信業・運輸業	4,998	9,191	5,220	-43.2%	4.4%
宿泊業・飲食サービス業	2,158	3,423	1,847	-46.0%	-14.4%
その他	5,530	8,291	4,600	-44.5%	-16.8%
合計	58,682	230,675	67,364	-70.8%	14.8%

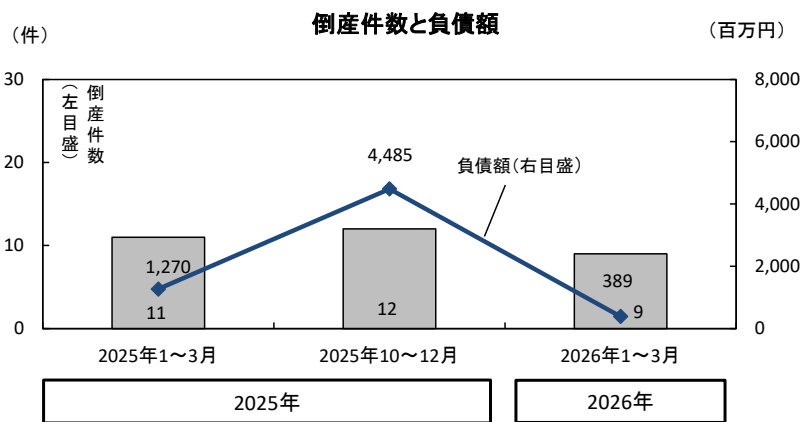
「葛飾区」の企業倒産動向について（2026年1～3月）

1. 概況

葛飾区内の企業倒産は、件数が9件、負債額は3億8,900万円となった。件数は前期比25.0%減、前年同期比18.2%減となった。負債額は前期比91.3%減、前年同期比69.4%減となった。業種別の件数では、建設業が前期・前年同期と比べて4件増加した。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	11	12	9	-25.0%	-18.2%
負債額(単位:百万円)	1,270	4,485	389	-91.3%	-69.4%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件数)	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	2	3	1	-66.7%	-50.0%
卸売業	0	1	0	-100.0%	-
小売業	1	0	0	-	-100.0%
サービス業	4	2	0	-100.0%	-100.0%
建設業	1	1	5	400.0%	400.0%
不動産業	0	4	0	-100.0%	-
情報通信業・運輸業	0	1	2	100.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	1	0	1	-	0.0%
その他	2	0	0	-	-100.0%
合計	11	12	9	-25.0%	-18.2%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2025年1～3月	2025年10～12月	2026年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	822	720	80	-88.9%	-90.3%
卸売業	0	50	0	-100.0%	-
小売業	10	0	0	-	-100.0%
サービス業	170	45	0	-100.0%	-100.0%
建設業	52	40	244	510.0%	369.2%
不動産業	0	3,580	0	-100.0%	-
情報通信業・運輸業	0	50	55	10.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	130	0	10	-	-92.3%
その他	86	0	0	-	-100.0%
合計	1,270	4,485	389	-91.3%	-69.4%

3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件数)	前年同期	前期	当期		
	2025年1~3月	2025年10~12月	2026年1~3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	2	1	-50.0%	-
奥戸	0	0	2	-	-
お花茶屋	1	0	0	-	-100.0%
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	1	-	-
小菅	0	0	1	-	-
柴又	1	0	0	-	-100.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	1	1	1	0.0%	0.0%
高砂	0	0	0	-	-
宝町	1	0	1	-	0.0%
立石	0	1	1	0.0%	-
新宿	1	1	0	-100.0%	-100.0%
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	1	1	0	-100.0%	-100.0%
西水元	0	0	0	-	-
東金町	2	5	0	-100.0%	-100.0%
東新小岩	1	1	0	-100.0%	-100.0%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	0	0	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	0	-	-
水元	1	0	1	-	0.0%
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	1	0	0	-	-100.0%
合計	11	12	9	-25.0%	-18.2%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2025年1~3月	2025年10~12月	2026年1~3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	650	20	-96.9%	-
奥戸	0	0	134	-	-
お花茶屋	52	0	0	-	-100.0%
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	10	-	-
小菅	0	0	100	-	-
柴又	10	0	0	-	-100.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	120	10	10	0.0%	-91.7%
高砂	0	0	0	-	-
宝町	46	0	20	-	-56.5%
立石	0	300	45	-85.0%	-
新宿	20	50	0	-100.0%	-100.0%
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	249	40	0	-100.0%	-100.0%
西水元	0	0	0	-	-
東金町	170	3,385	0	-100.0%	-100.0%
東新小岩	573	50	0	-100.0%	-100.0%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	0	0	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	0	-	-
水元	20	0	50	-	150.0%
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	10	0	0	-	-100.0%
合計	1,270	4,485	389	-91.3%	-69.4%

東京都・葛飾区の新設法人

出典：(株)東京商工リサーチ

※新設法人数はデータ収集の関係により1四半期前の情報を掲載

「東京都」の新設法人について（2025年10～12月）

1. 概況

2025年10～12月の東京都内の新設法人数は11,658件で、前期比8.5%減、前年同期比0.0%となった。業種別では、製造業、サービス業、情報通信業・運輸業で前年同期比が増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件数)	前年同期	前期	当期		
	2024年10～12月	2025年7～9月	2025年10～12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	629	708	652	-7.9%	3.7%
卸売業	578	739	427	-42.2%	-26.1%
小売業	839	851	690	-18.9%	-17.8%
サービス業	3,891	4,218	3,964	-6.0%	1.9%
建設業	412	468	396	-15.4%	-3.9%
不動産業	1,329	1,392	1,295	-7.0%	-2.6%
情報通信業・運輸業	1,820	2,083	1,948	-6.5%	7.0%
宿泊業・飲食サービス業	820	880	746	-15.2%	-9.0%
その他	1,335	1,406	1,540	9.5%	15.4%
合計	11,653	12,745	11,658	-8.5%	0.0%

「葛飾区」の新設法人について（2025年10～12月）

1. 概況

2025年10～12月の葛飾区内の新設法人数は136件で前期比27.3%減、前年同期比17.6%減となった。業種別では、宿泊業・飲食サービス業で前期比・前年同期比ともに増となった。地域別では、奥戸・白鳥・東新小岩・東立石・細田・南水元で前期比・前年同期比ともに増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2024年10～12月	2025年7～9月	2025年10～12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	13	10	9	-10.0%	-30.8%
卸売業	20	16	6	-62.5%	-70.0%
小売業	22	18	10	-44.4%	-54.5%
サービス業	47	58	46	-20.7%	-2.1%
建設業	16	19	15	-21.1%	-6.3%
不動産業	11	20	16	-20.0%	45.5%
情報通信業・運輸業	10	19	10	-47.4%	0.0%
宿泊業・飲食サービス業	13	13	14	7.7%	7.7%
その他	13	14	10	-28.6%	-23.1%
合計	165	187	136	-27.3%	-17.6%

3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2024年10~12月	前期 2025年7~9月	当期		
			2025年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	12	10	8	-20.0%	-33.3%
奥戸	5	5	7	40.0%	40.0%
お花茶屋	4	5	5	0.0%	25.0%
金町	8	13	4	-69.2%	-50.0%
鎌倉	4	8	3	-62.5%	-25.0%
亀有	9	12	7	-41.7%	-22.2%
小菅	2	5	2	-60.0%	0.0%
柴又	15	9	3	-66.7%	-80.0%
白鳥	1	3	5	66.7%	400.0%
新小岩	13	10	10	0.0%	-23.1%
高砂	4	5	2	-60.0%	-50.0%
宝町	1	2	2	0.0%	100.0%
立石	7	8	8	0.0%	14.3%
新宿	8	3	3	0.0%	-62.5%
西亀有	5	4	4	0.0%	-20.0%
西新小岩	6	7	5	-28.6%	-16.7%
西水元	0	5	3	-40.0%	-
東金町	14	14	9	-35.7%	-35.7%
東新小岩	8	9	10	11.1%	25.0%
東立石	2	3	5	66.7%	150.0%
東堀切	3	5	2	-60.0%	-33.3%
東水元	1	3	2	-33.3%	100.0%
東四つ木	4	7	2	-71.4%	-50.0%
細田	2	2	4	100.0%	100.0%
堀切	8	18	6	-66.7%	-25.0%
水元	8	6	3	-50.0%	-62.5%
南水元	3	3	5	66.7%	66.7%
四つ木	8	3	7	133.3%	-12.5%
合計	165	187	136	-27.3%	-17.6%

4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2024年10~12月	前期 2025年7~9月	当期		
			2025年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	138	148	100	-32.4%	-27.5%
女性	27	39	36	-7.7%	33.3%
法人	0	0	0	-	-
不明	0	0	0	-	-
合計	165	187	136	-27.3%	-17.6%

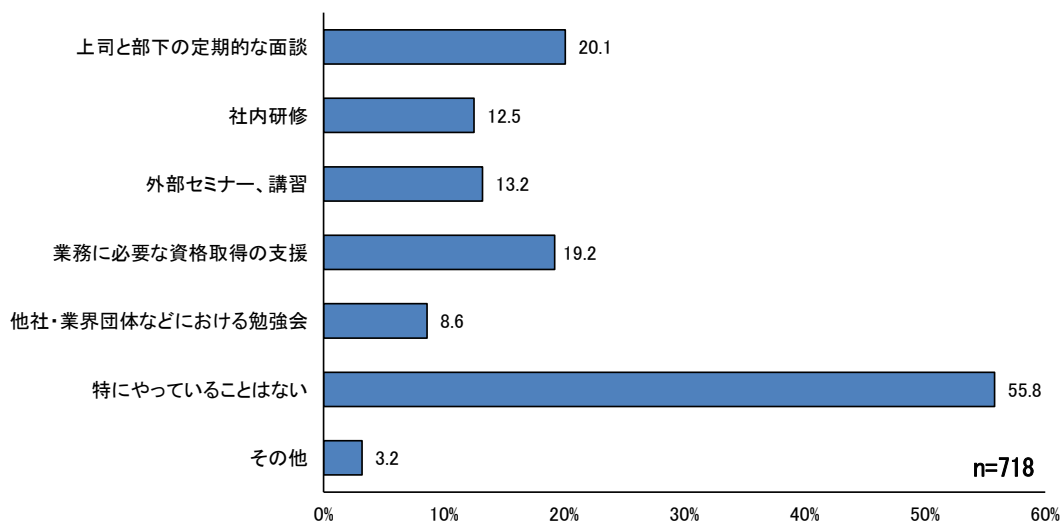
特別調査「人材育成について」

- ① 人材育成の方法は、「特にやっていることはない」が55.8%で最多。
- ② 人材育成の必要性や効果は、「経営改善・事業拡大に必要」が51.2%で最多。
- ③ 人材育成を行うにあたっての課題は、「従業員の業務が多忙で、人材育成のためにまとまった時間を割けない」が36.2%で最多。
- ④ 人材育成の内容について、現在取り組んでいるものは、「事業に必要な技能・技術に関するもの」が43.8%で最多。今後取り組みたいものは、「事業に必要な技能・技術に関するもの」が38.7%で最多。
- ⑤ 人材育成について区の支援を求めるものは、「人材育成にかかる費用の補助」が63.0%で最多。

問1. 貴社の人材育成の方法について、当てはまるものをお答えください（〇はいくつでも）

人材育成の方法は、「特にやっていることはない」が55.8%と最も高く、次いで「上司と部下の定期的な面談」が20.1%、「業務に必要な資格取得の支援」が19.2%となった。

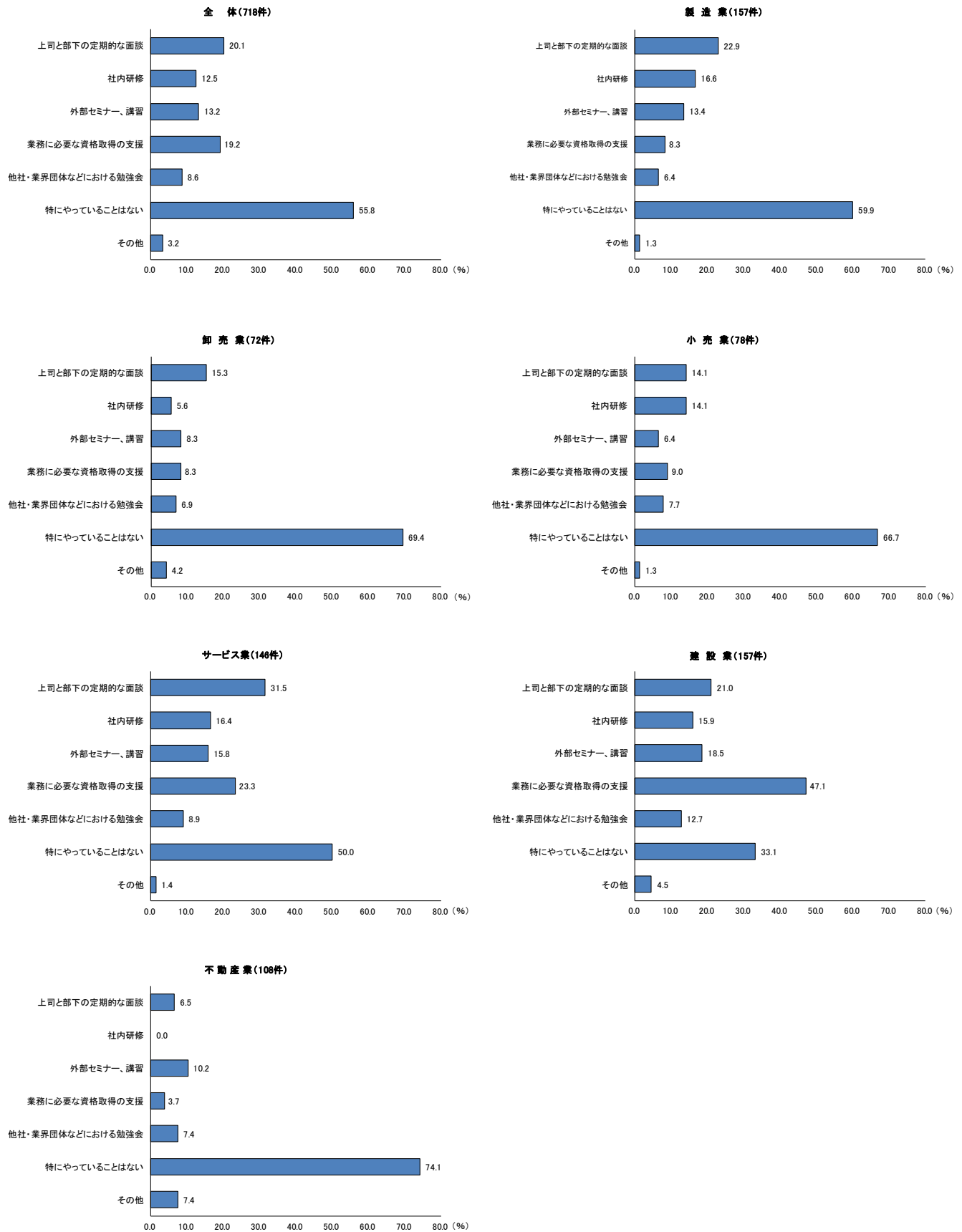
業種別にみると、建設業では「業務に必要な資格取得の支援」が、それ以外の業種では「特にやっていることはない」が最も高く、不動産業では7割を超えている。サービス業では「上司と部下の定期的な面談」が31.5%と他の業種より高くなっている。



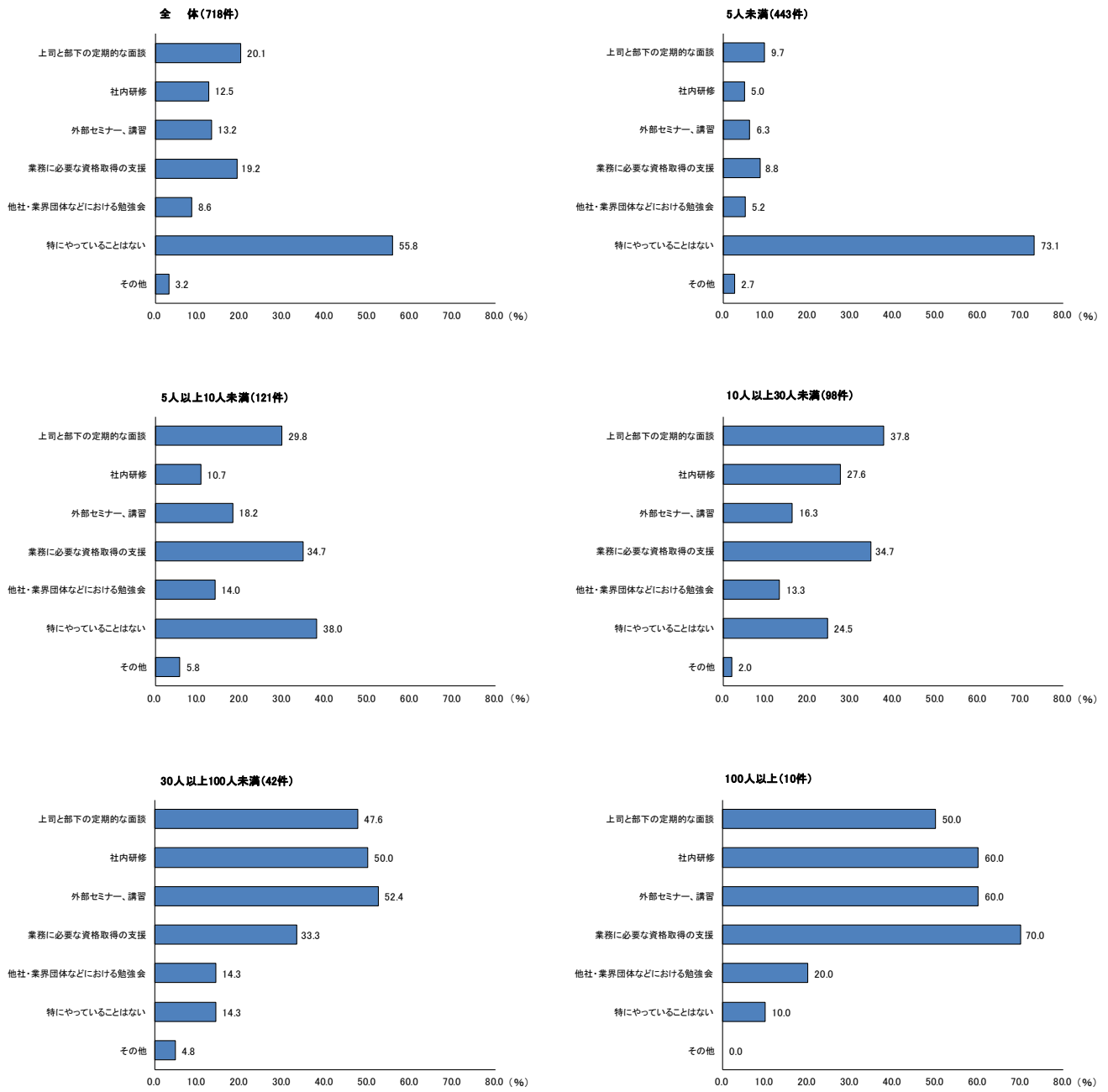
【その他の意見】

- 計画的なジョブローテーション(製造業)
- OJT(製造業)
- 先輩に同行(卸売業)
- 上司に付いて学ぶ(小売業)
- 独学(サービス業)
- 専門講師を配置し、教育を行っている(建設業)
- コミュニケーションを大事にしている(建設業)
- 上司による実地指導(建設業)
- コミュニケーションをとり、チーム力を向上(建設業)
- 月1回の会議にて施工等の話をしております(建設業)
- 特に葛飾区、台東区ほかでのボランティア活動(建設業)
- OJT(建設業)
- 経理の厳格化(不動産業)

【業種別】



【従業員規模別】

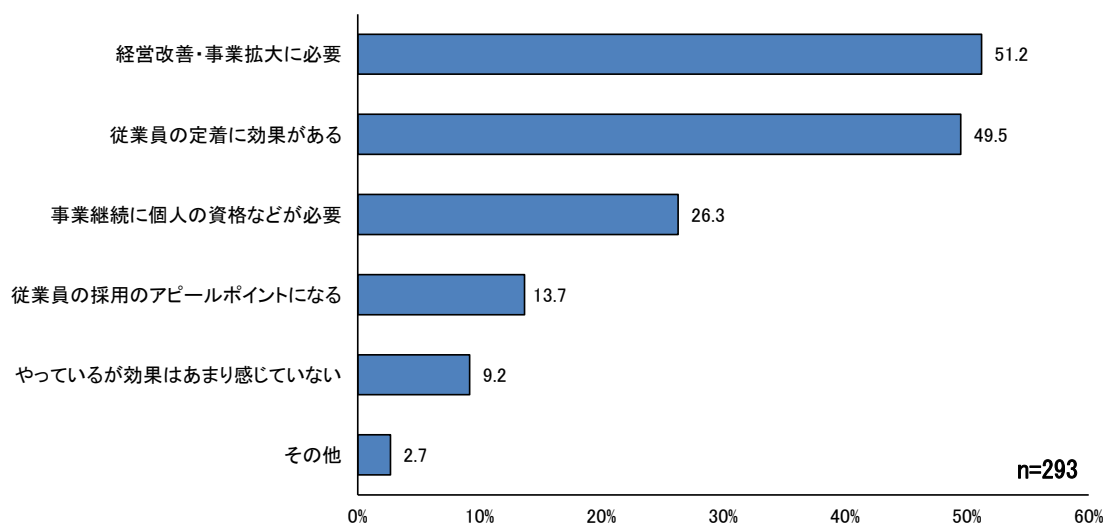


問2. 人材育成の必要性や効果について当てはまるものをお答えください（〇はいくつでも）

問1で1～5を選んだ方。

人材育成の必要性や効果は、「経営改善・事業拡大に必要」が51.2%と最も高く、次いで「従業員の定着に効果がある」が49.5%、「事業継続に個人の資格などが必要」が26.3%となった。

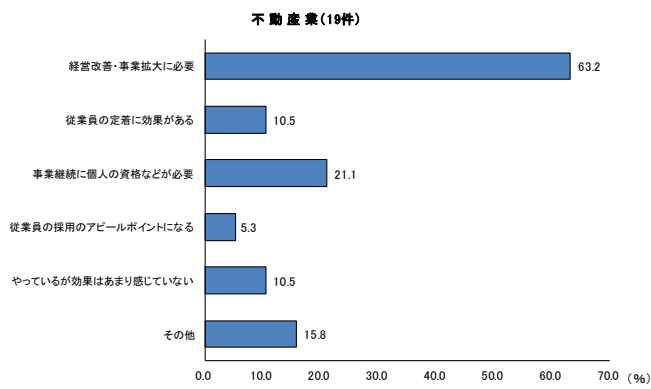
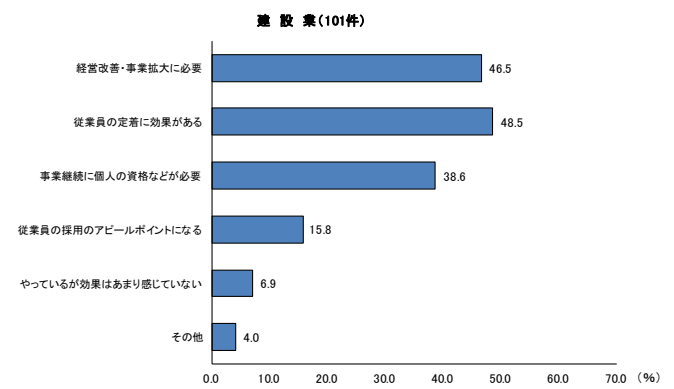
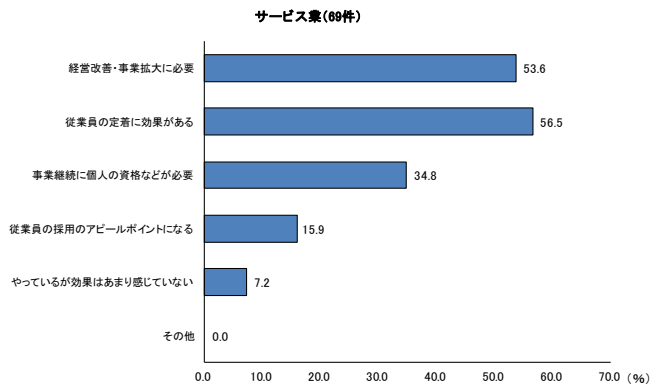
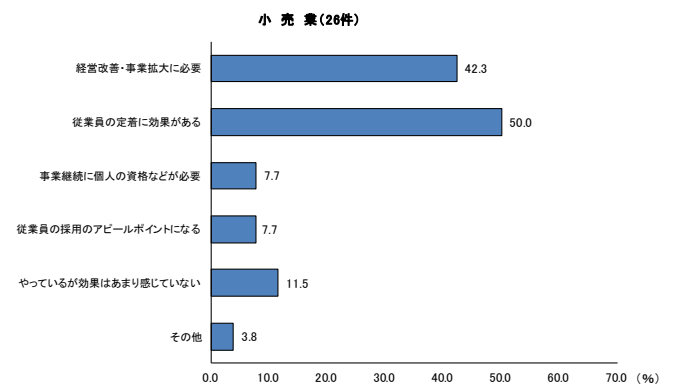
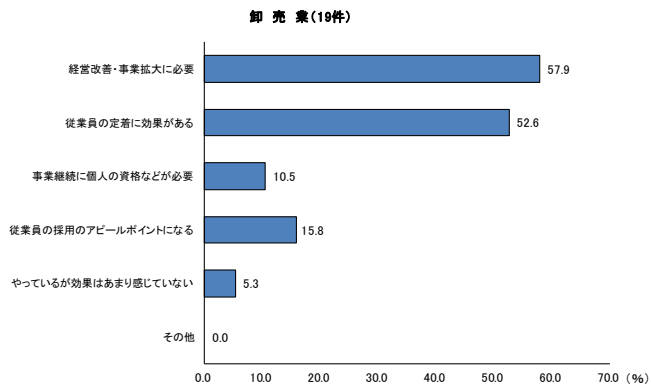
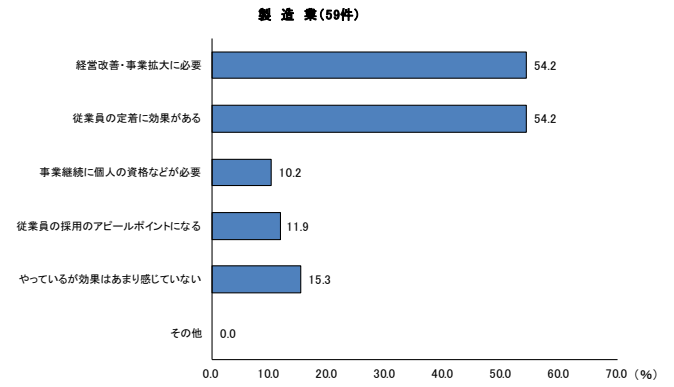
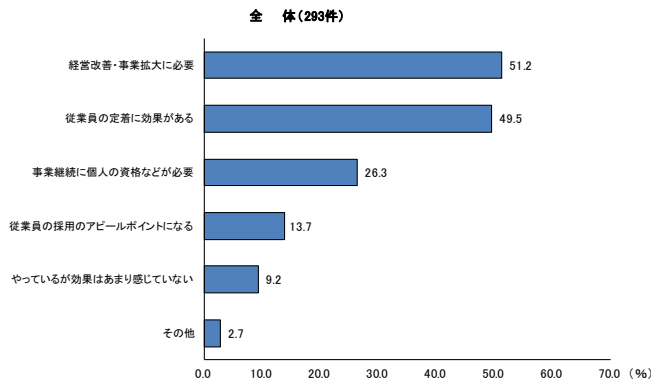
業種別にみると、卸売業、不動産業では「経営改善・事業拡大に必要」、小売業、サービス業、建設業では「従業員の定着に効果がある」、製造業では「経営改善・事業拡大に必要」と「従業員の定着に効果がある」が同率でそれぞれ最も高くなっている。



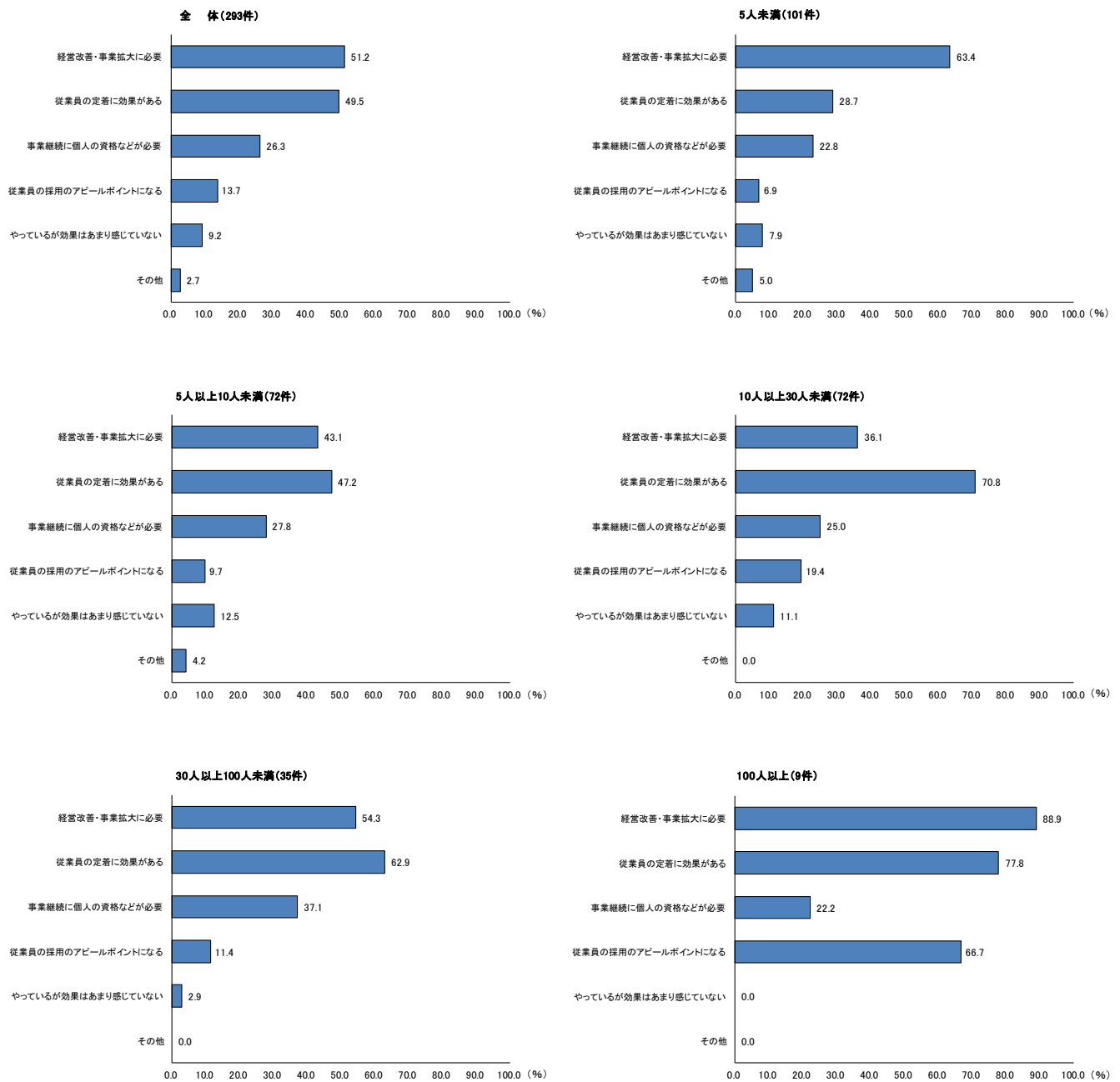
【その他の意見】

- 資金に余力が無いと無理(建設業)
- 現在人材を増やすのはリスクがある(建設業)
- 終身雇用の為の福利厚生を大企業並みに用意してます(建設業)
- 今後、強化していきたい(不動産業)
- 社会人としての教養や人間力アップ(不動産業)
- 情報の共有(不動産業)

【業種別】



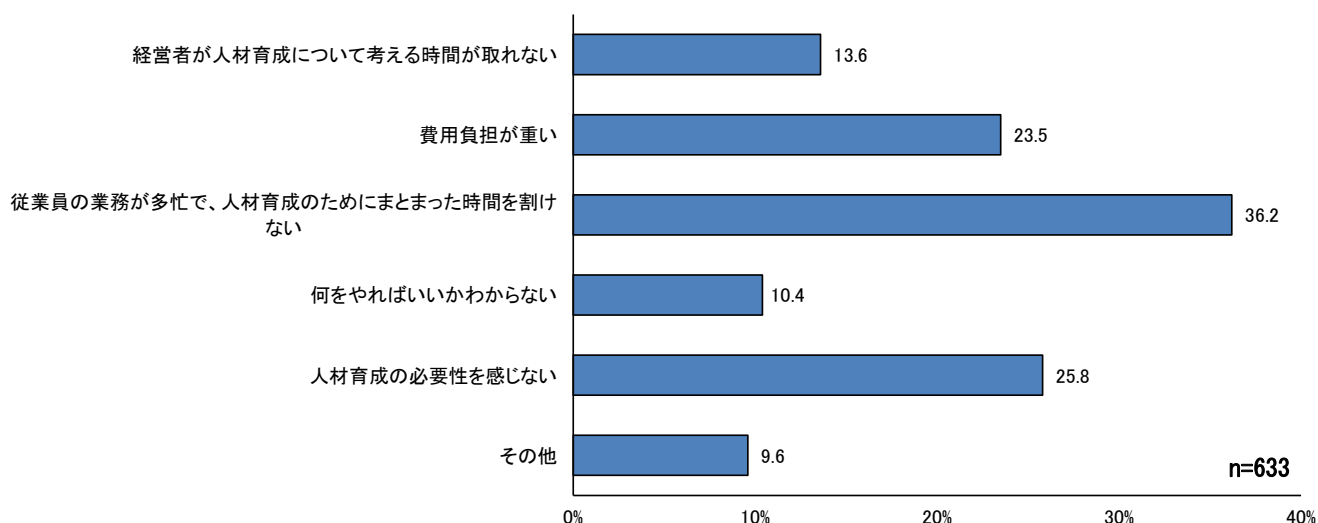
【従業員規模別】



問3. 人材育成を行うにあたっての課題について当てはまるものをお答えください（〇はいくつでも）

人材育成を行うにあたっての課題は、「従業員の業務が多忙で、人材育成のためにまとまった時間を割けない」が36.2%と最も高く、次いで「人材育成の必要性を感じない」が25.8%、「費用負担が重い」が23.5%となった。

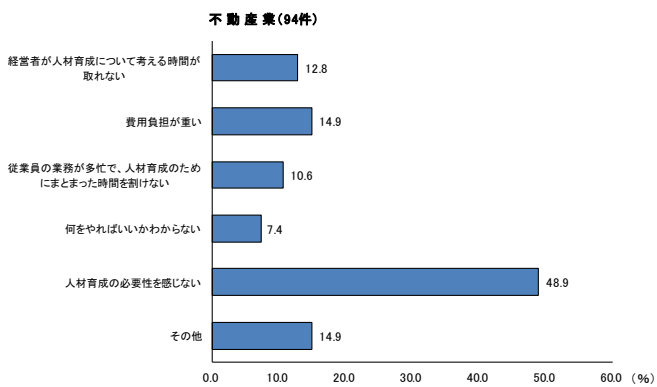
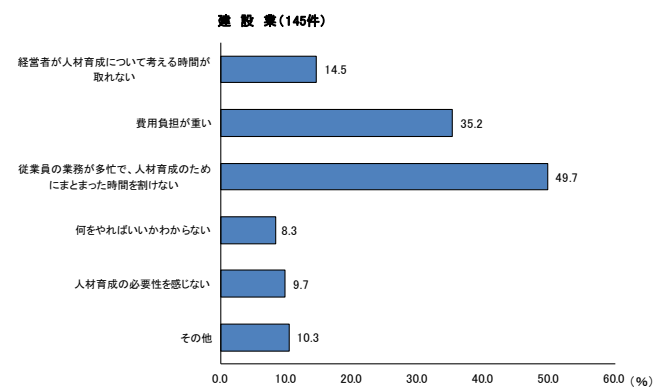
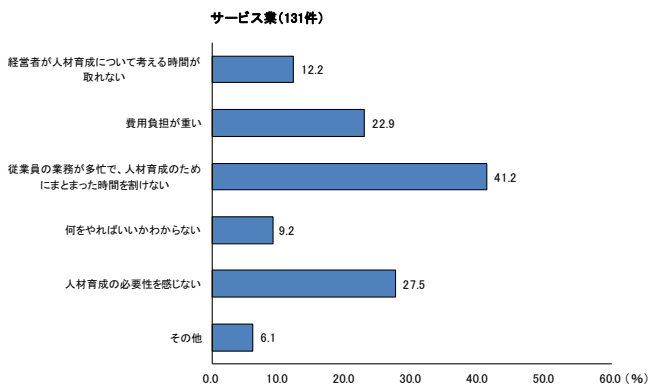
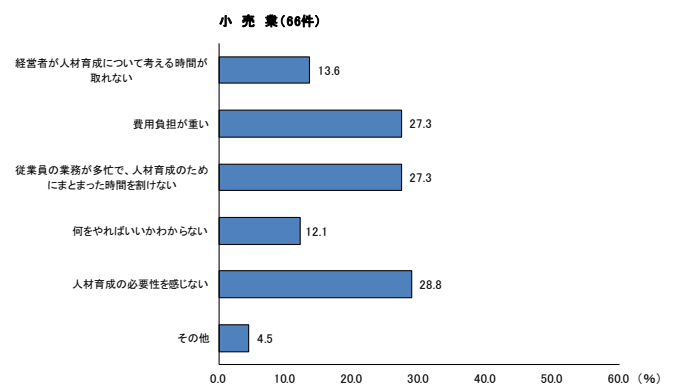
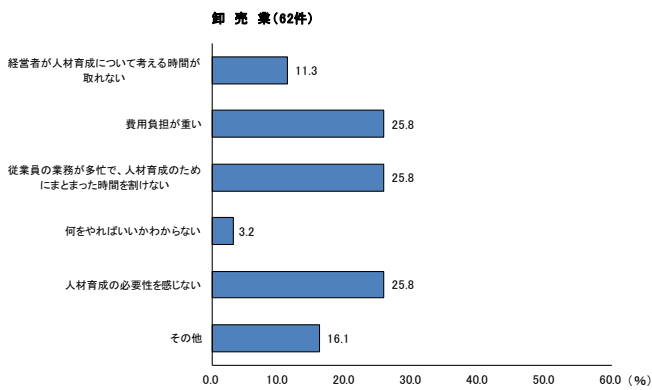
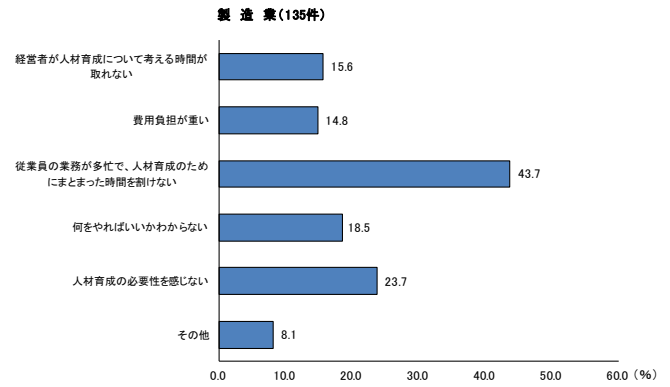
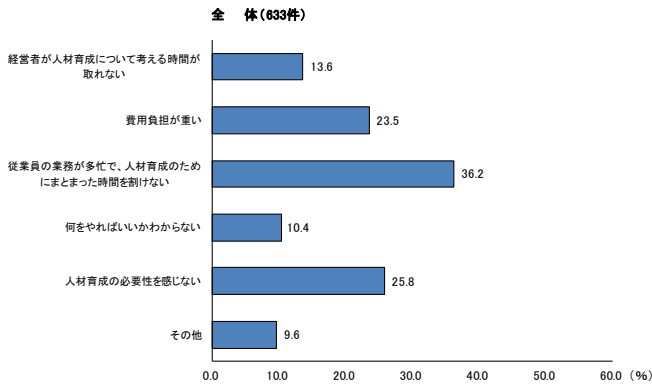
業種別にみると、製造業、サービス業、建設業では「従業員の業務が多忙で、人材育成のためにまとまった時間を割けない」、小売業、不動産業では「人材育成の必要性を感じない」、卸売業では「費用負担が重い」と「従業員の業務が多忙で、人材育成のためにまとまった時間を割けない」と「人材育成の必要性を感じない」が同率でそれぞれ最も高くなっている。



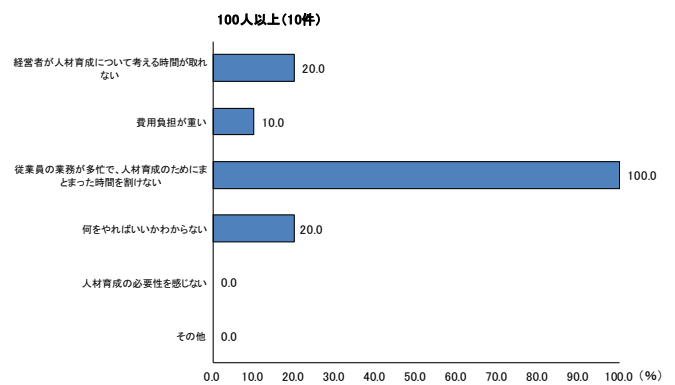
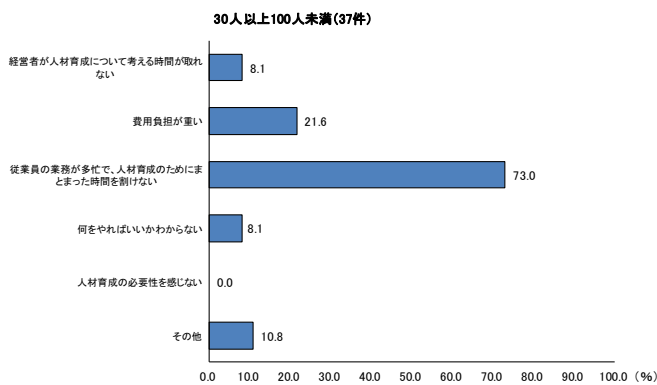
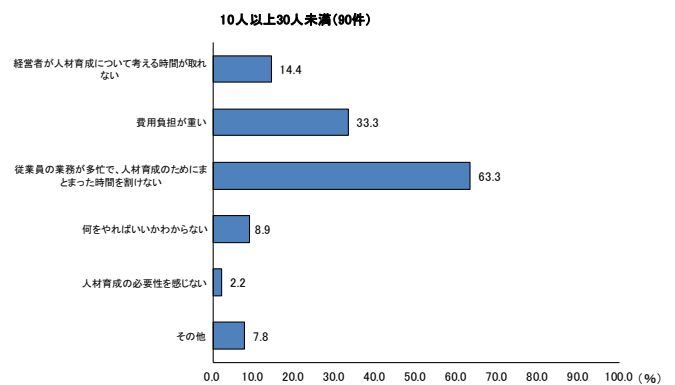
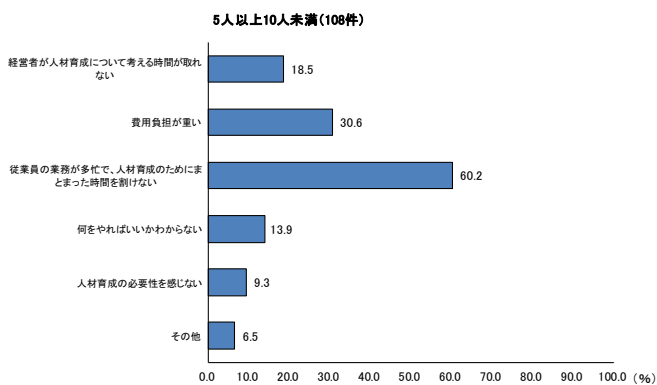
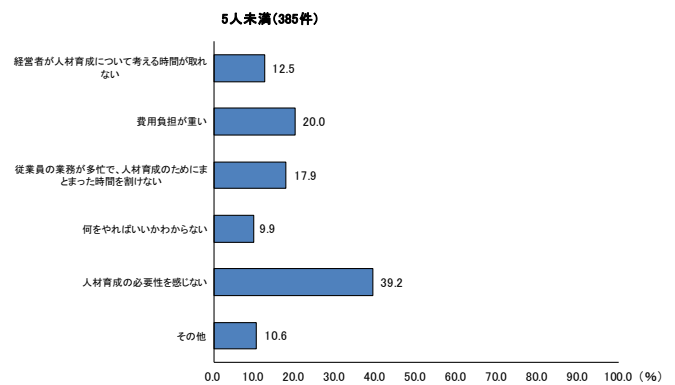
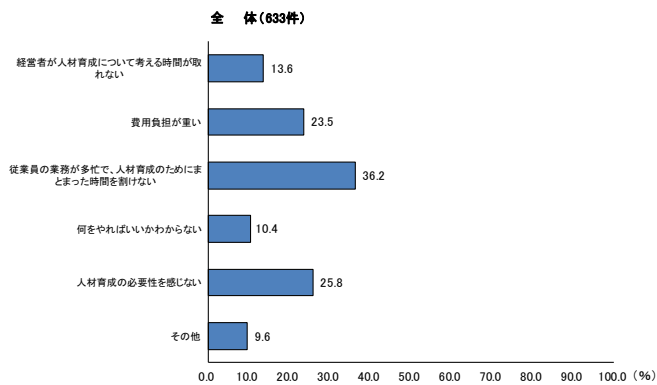
【その他の意見】

- OJTあるのみ。(製造業)
- 普段の業務がOJTになっている(製造業)
- 高齢化しつつある家族経営(製造業)
- 個人のやる気があるかどうかを見極める(卸売業)
- 経験の少なさ(卸売業)
- ボランティアに割かれる時間が多すぎる(建設業)
- 外国人国際免許切替の為に教習所、学校が見つからない(昨今の免許取得の難易度上昇)(建設業)
- 目的の明確化。受手側の考え方(建設業)
- 必要なものは(資格)費用なども会社で負担している(建設業)
- 徐々に育成(不動産業)
- 後継者の育成(不動産業)

【業種別】



【従業員規模別】

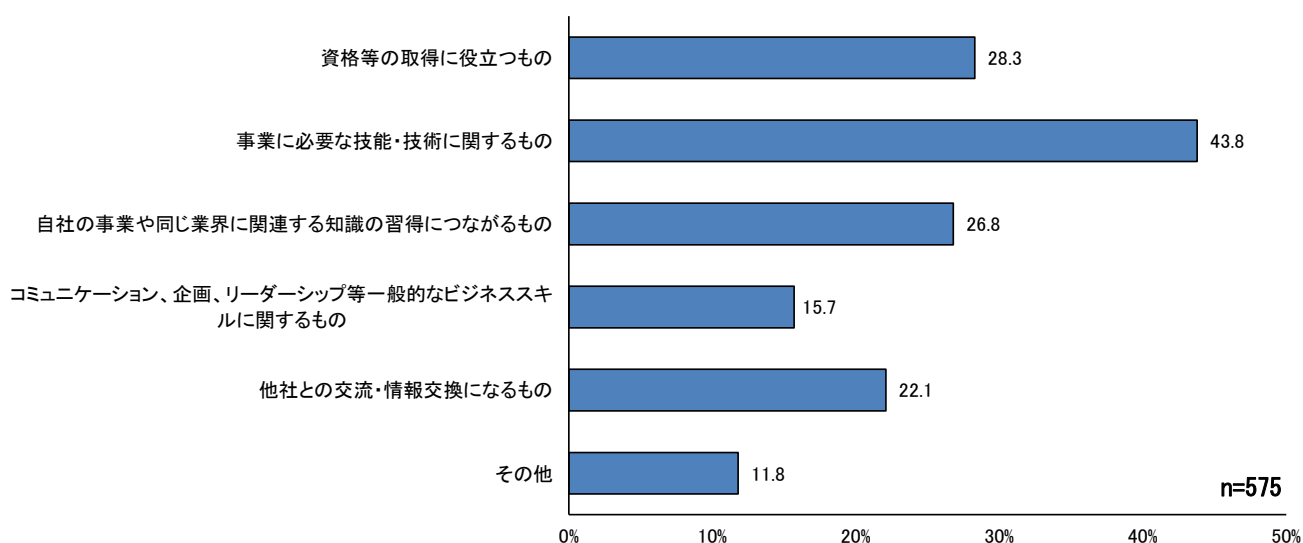


問 4. 人材育成の内容についてお答えください（それぞれ〇はいくつでも）

① 現在取り組んでいるもの

現在取り組んでいるものについては、「事業に必要な技能・技術に関するもの」が 43.8%と最も高く、次いで「資格等の取得に役立つもの」が 28.3%、「自社の事業や同じ業界に関連する知識の習得につながるもの」が 26.8%となった。

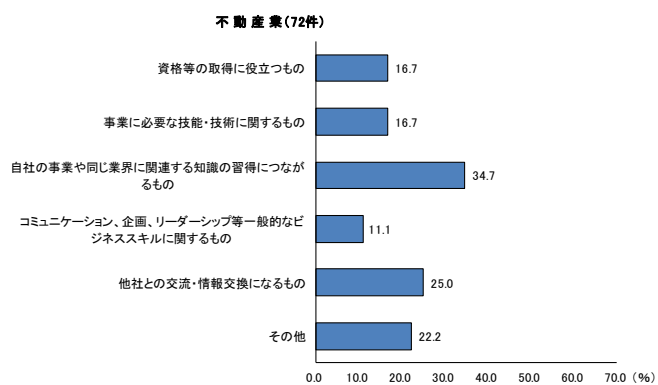
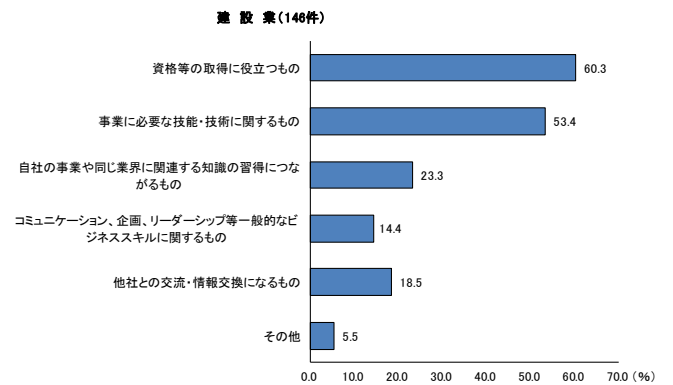
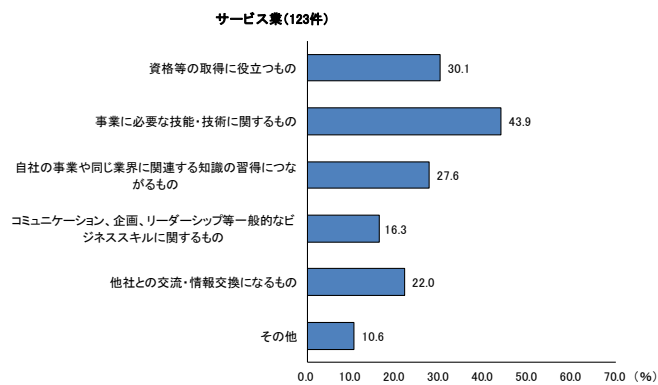
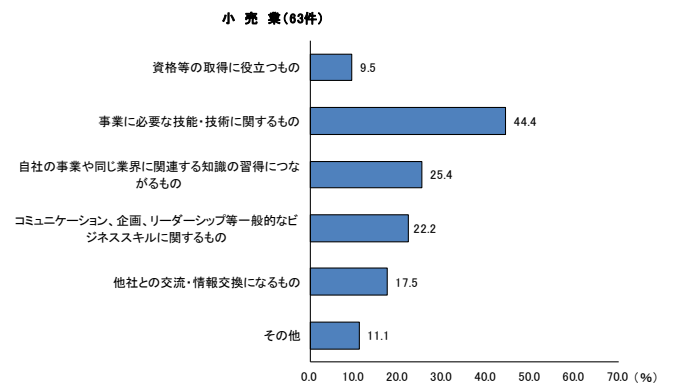
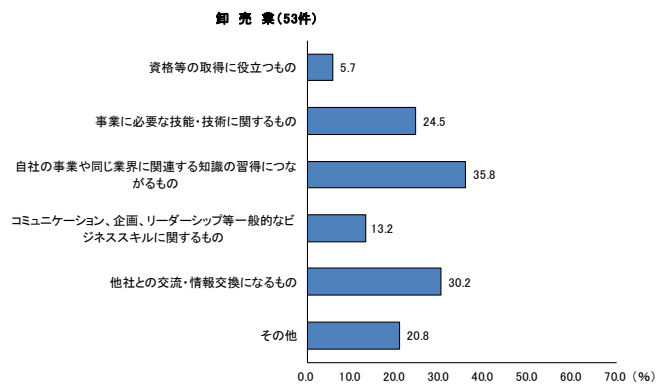
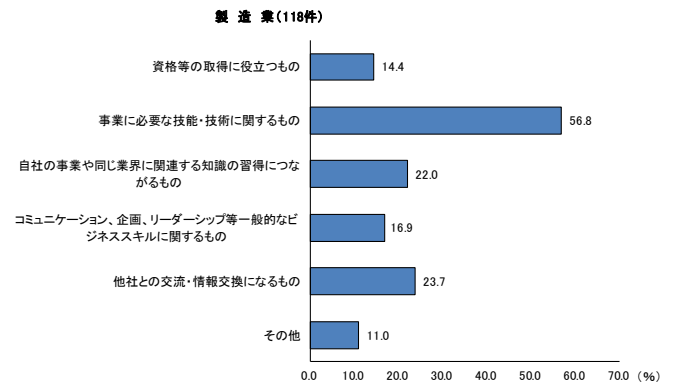
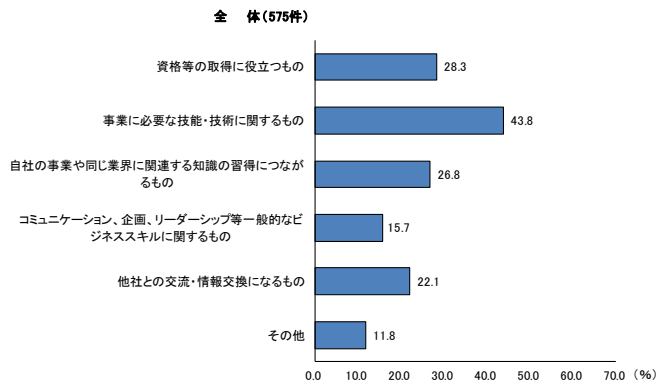
業種別にみると、製造業、小売業、サービス業では「事業に必要な技能・技術に関するもの」、建設業では「資格等の取得に役立つもの」、卸売業、不動産業では「自社の事業や同じ業界に関連する知識の習得につながるもの」がそれぞれ最も高くなっている。



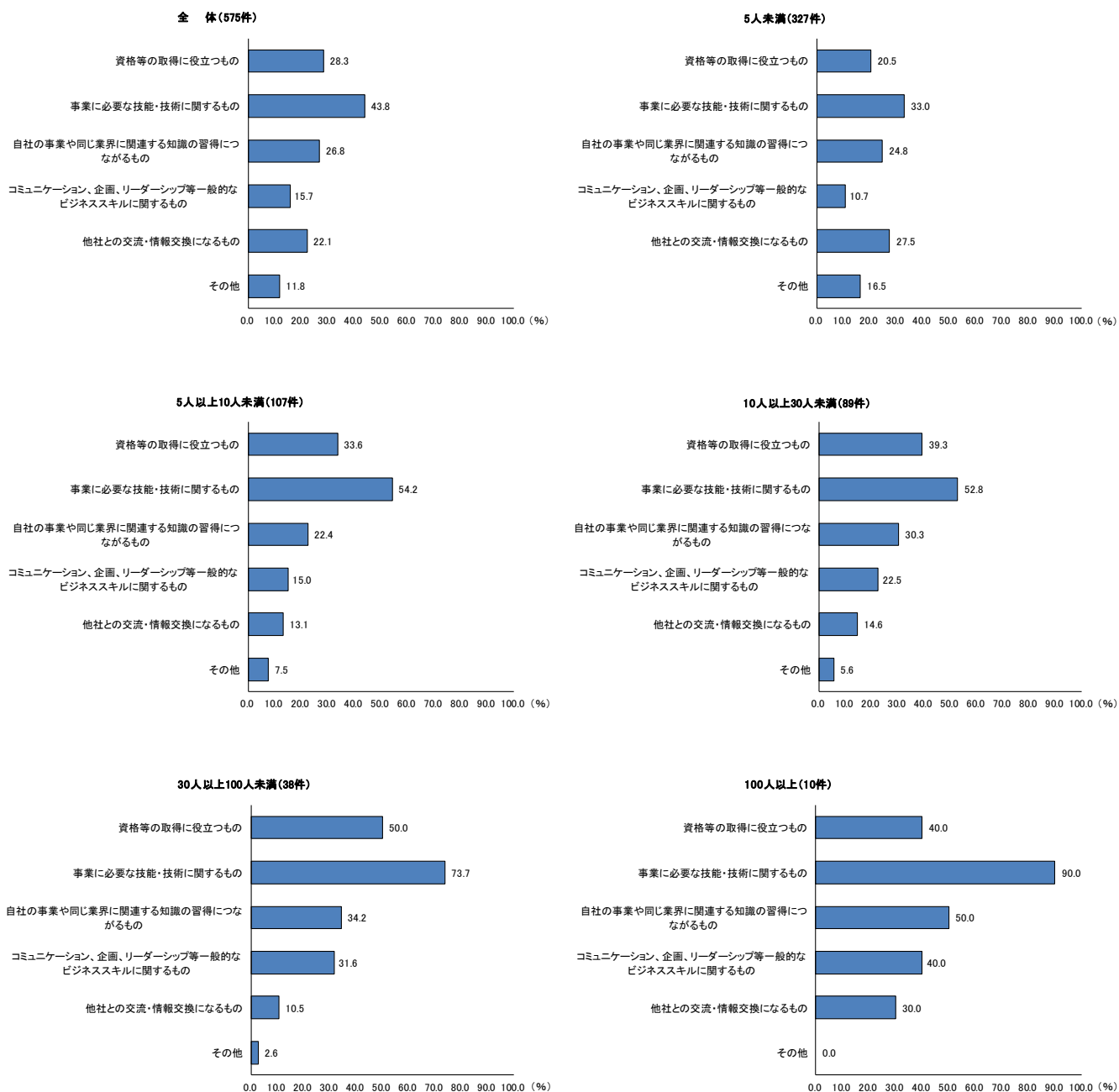
【その他の意見】

- 価格交渉勉強会(製造業)
- 人材の貸し借り(建設業)
- 仕事に必要な資格修得(建設業)

【業種別】



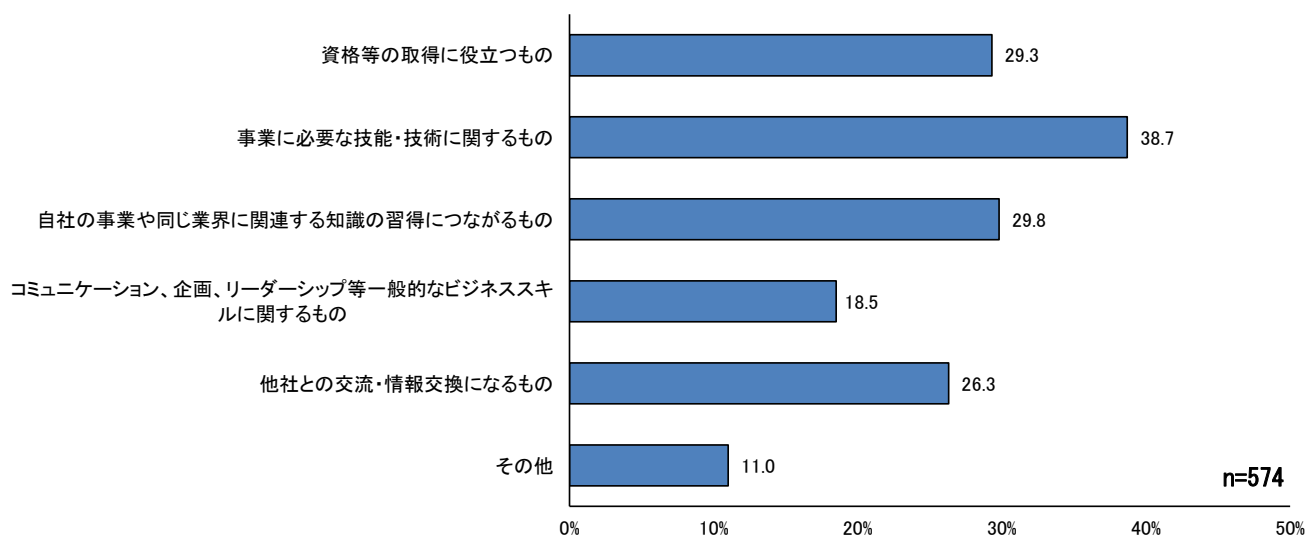
【従業員規模別】



② 今後取り組みたいもの

今後取り組みたいものについては、「事業に必要な技能・技術に関するもの」が38.7%と最も高く、次いで「自社の事業や同じ業界に関連する知識の習得につながるもの」が29.8%、「資格等の取得に役立つもの」が29.3%となった。

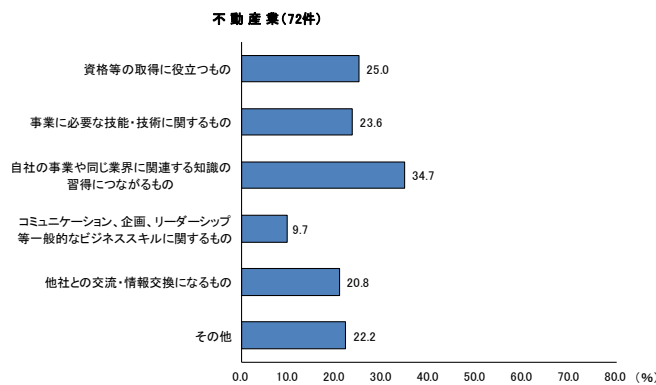
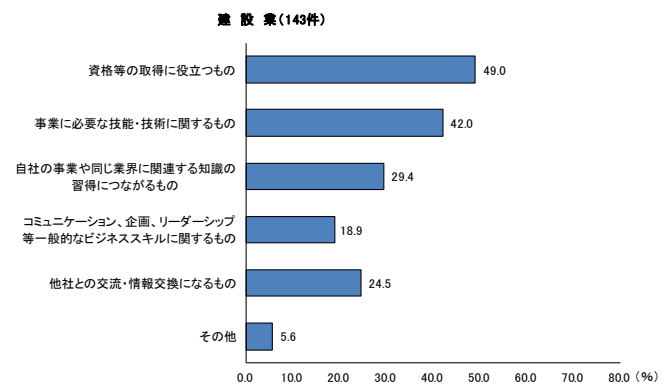
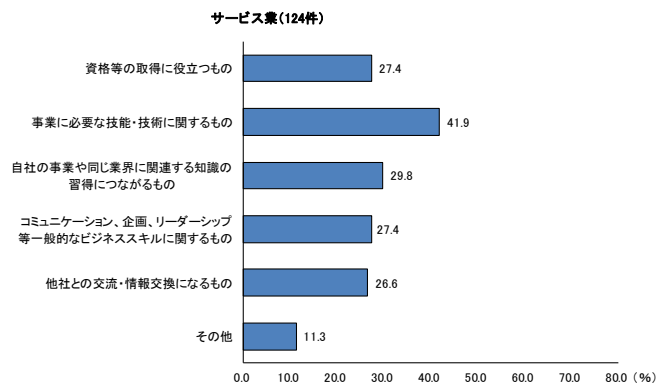
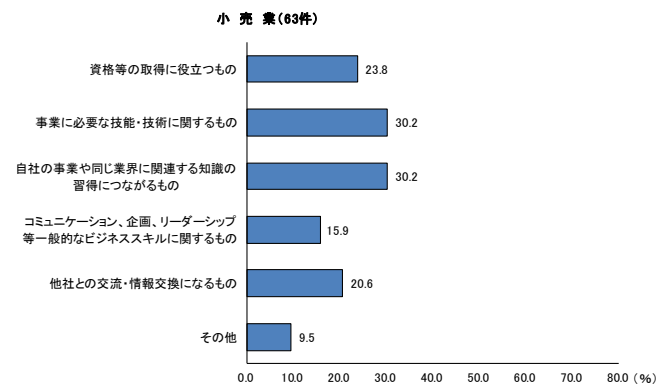
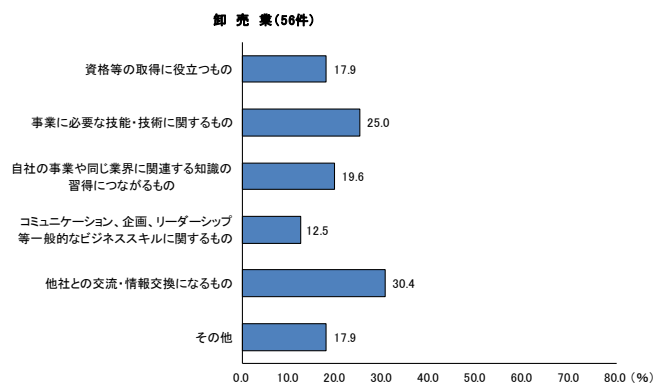
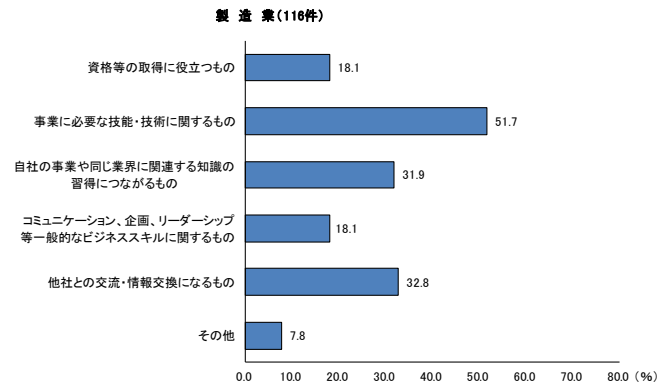
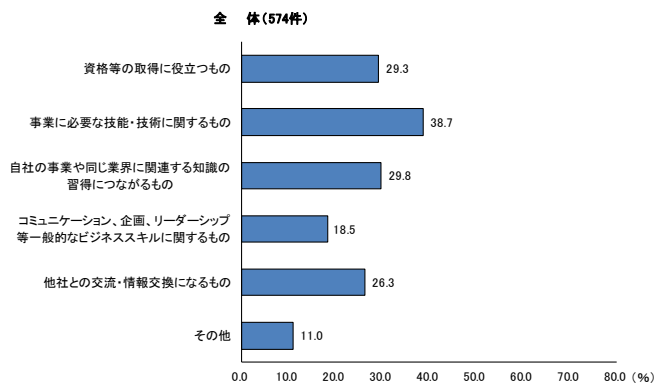
業種別にみると、製造業、サービス業では「事業に必要な技能・技術に関するもの」が最も高く、製造業で5割を超えている。卸売業では「他社との交流・情報交換になるもの」、建設業では「資格等の取得に役立つもの」、不動産業では「自社の事業や同じ業界に関連する知識の習得につながるもの」、小売業では「事業に必要な技能・技術に関するもの」と「自社の事業や同じ業界に関連する知識の習得につながるもの」が同率でそれぞれ最も高くなっている。



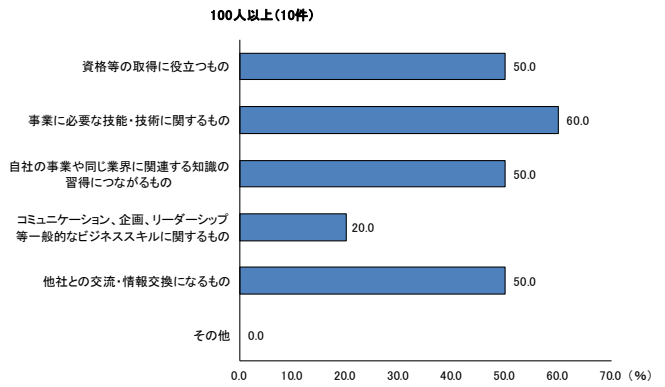
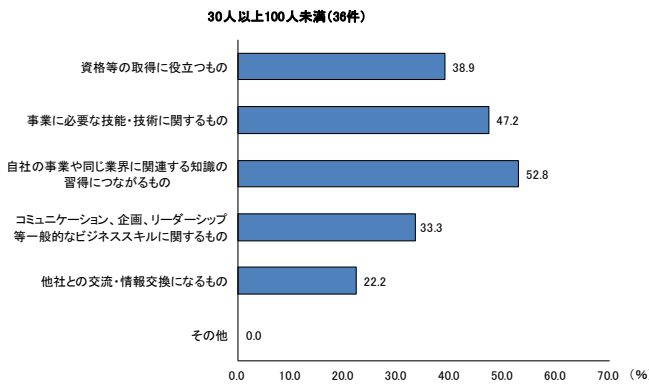
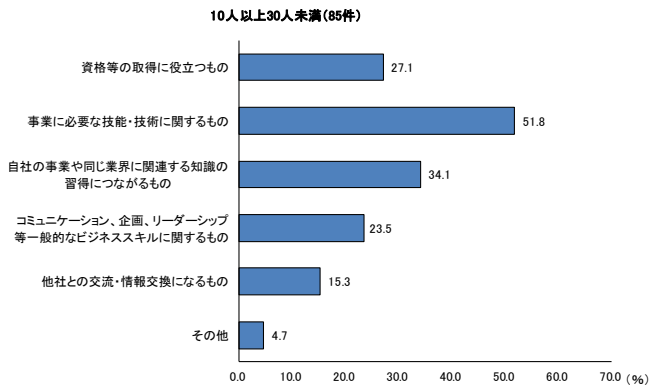
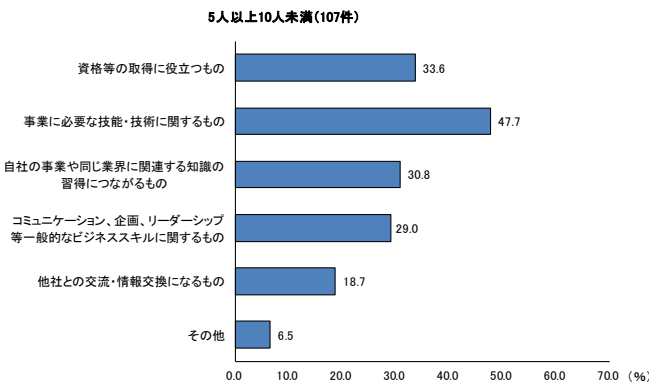
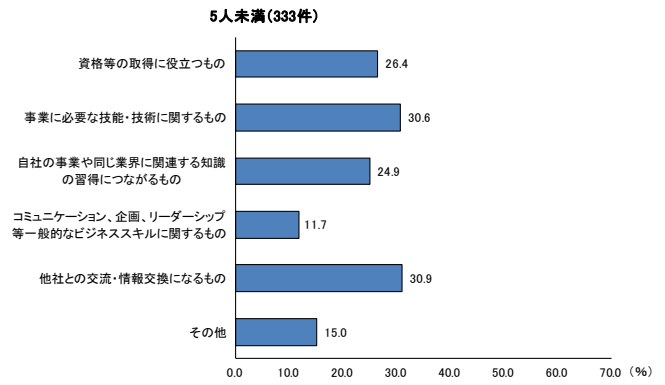
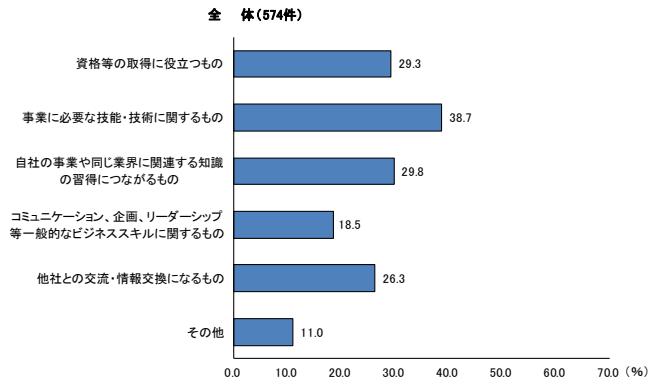
【その他の意見】

- 社員が必要とすれば何でも(製造業)
- パソコンの技能(製造業)
- AI関係の勉強会(サービス業)
- IT資格(サービス業)
- グループ会社の人員不足時に人材を相互に派遣(建設業)
- 営業マンの獲得(建設業)
- 技術を習得してもらいたいが、うるさく言うと辞めてしまう(建設業)
- 賃金を上げる。ボーナスをたくさん出す(建設業)
- 健全な問題意識の醸成(不動産業)

【業種別】



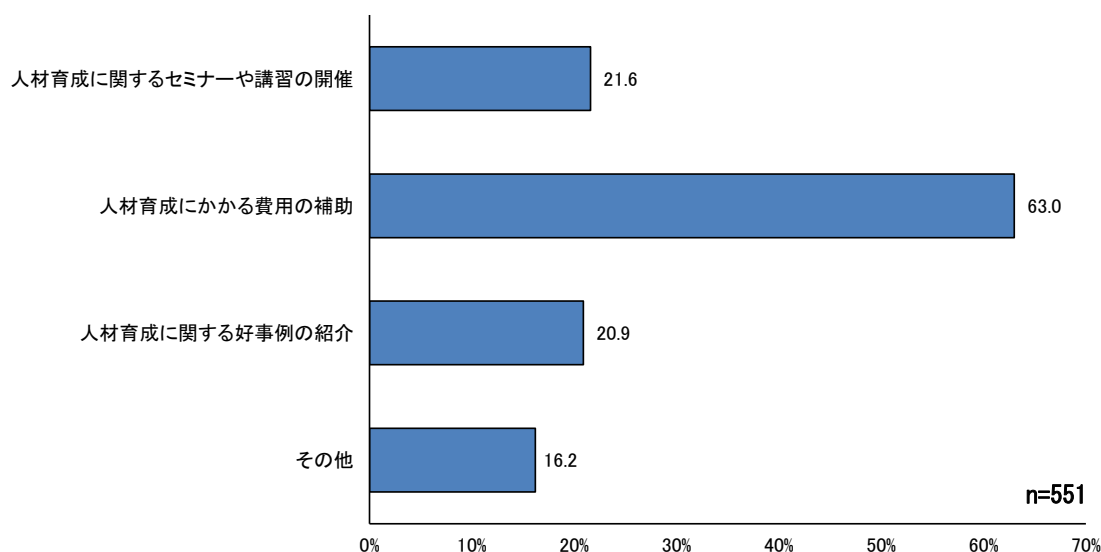
【従業員規模別】



問5. 人材育成を行うにあたり、区の支援を求めるものについてお答えください（〇はいくつでも）

人材育成について区の支援を求めるものは、「人材育成にかかる費用の補助」が63.0%と最も高く、次いで「人材育成に関するセミナーや講習の開催」が21.6%、「人材育成に関する好事例の紹介」が20.9%となった。

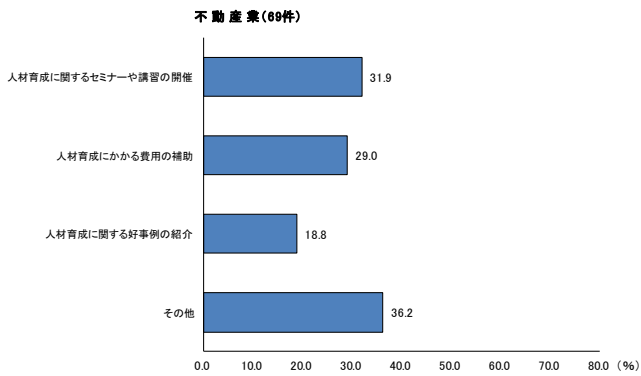
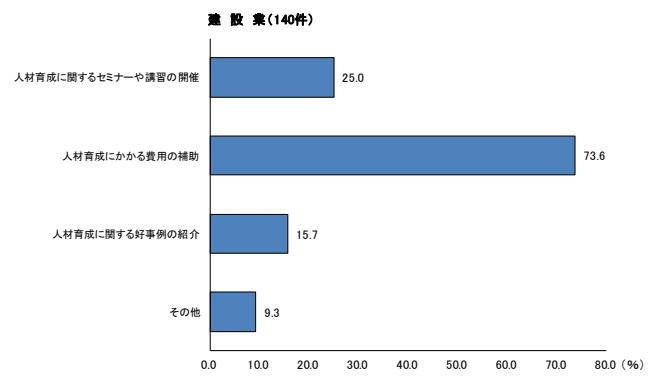
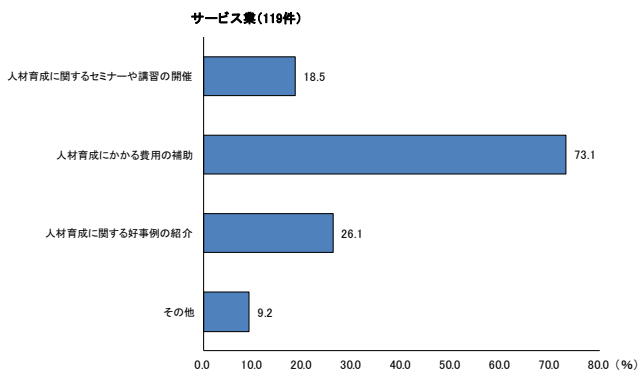
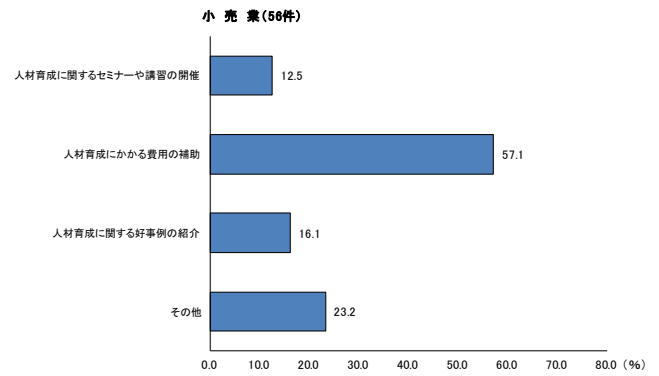
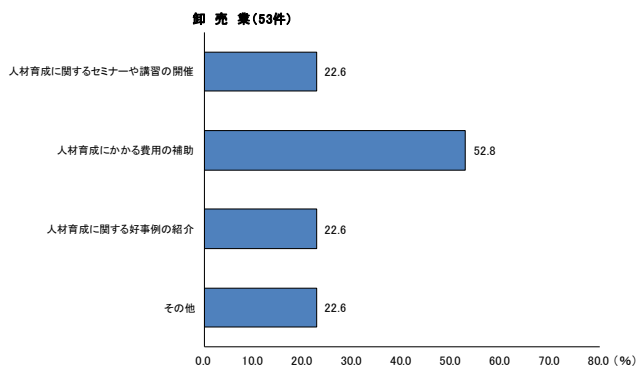
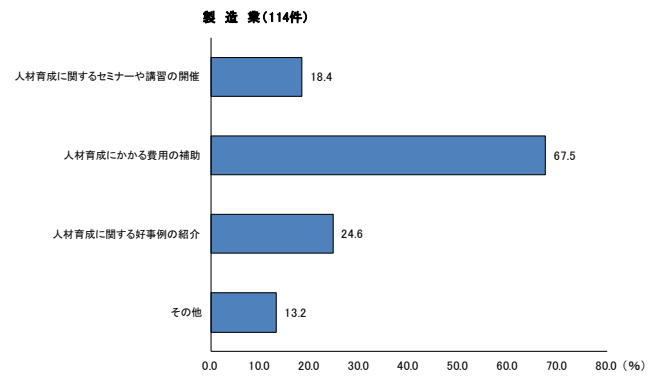
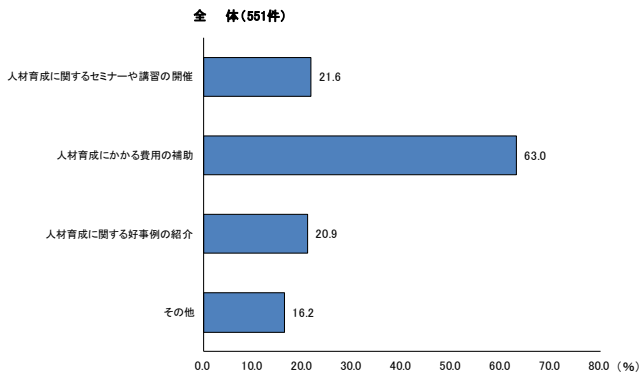
業種別にみると、不動産業以外の業種で「人材育成にかかる費用の補助」が最も高く、サービス業、建設業では7割を超えている。不動産業では「人材育成に関するセミナーや講習の開催」が31.9%と、他の業種より高くなっている。



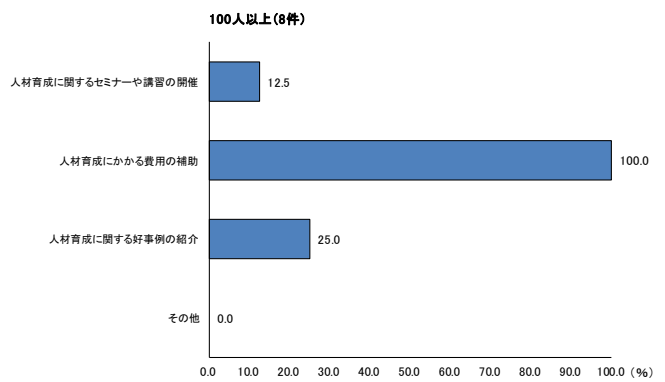
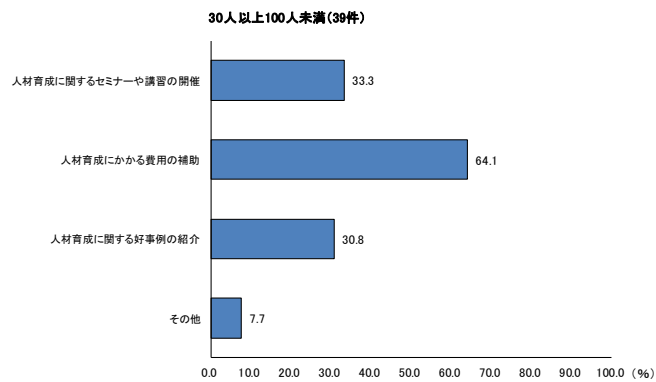
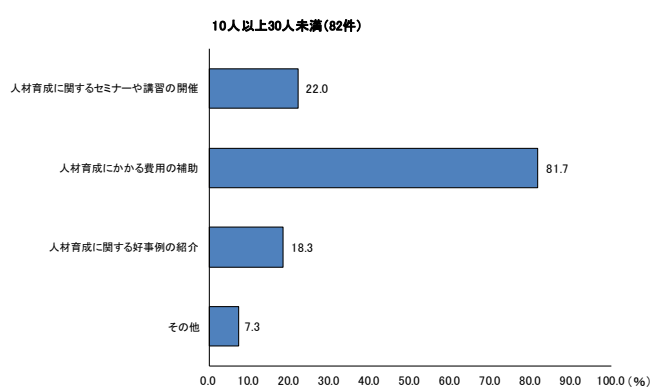
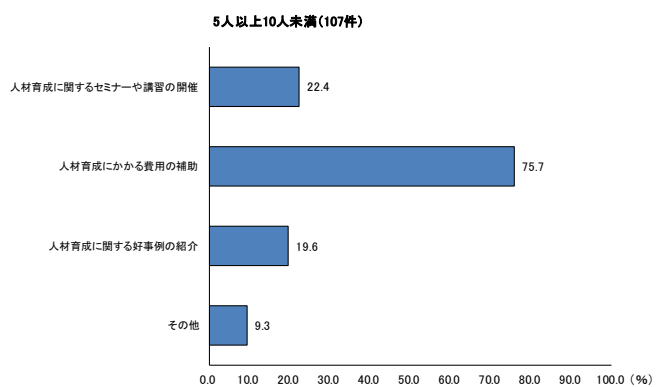
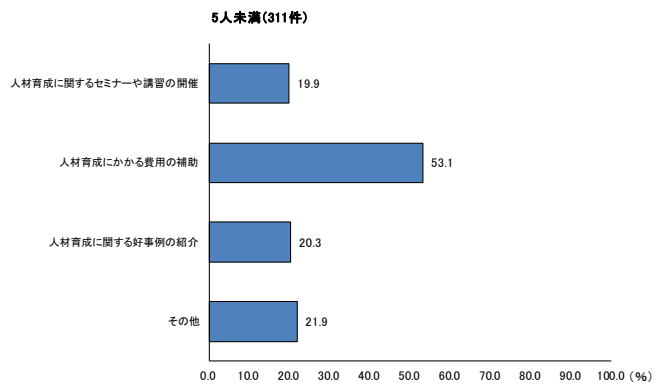
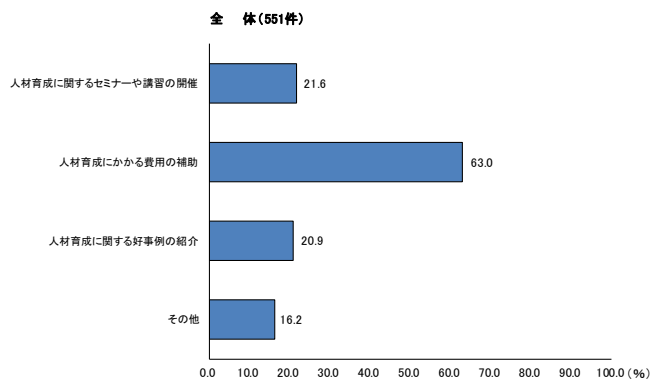
【その他の意見】

- オンラインでのセミナー(サービス業)
- 補助金の種類の増加(サービス業)
- 人手不足の対策(建設業)
- まずは人材の確保、人材斡旋、育成はその後(建設業)
- 業種柄、外国人人材の活用、能力向上、資格取得（運転免許）講習など、外国人への支援(建設業)
- 人材がいる場所を知りたい(建設業)
- 各地域の街づくり勉強会。この蓄積を踏まえ、葛飾区のグランドビジョン策定の参考とする（不動産業）
- 補助金等をお願いします(不動産業)

【業種別】



【従業員規模別】



中小企業景況調査 転記表

製造業
地域名: 葛飾区
中分類: 業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対前期 比	R8 4～6月期 (予測)
業況	良い	14.3	3.8	8.3	8.2	10.2	4.9	15.5	4.6	13.8	7.3	8.6	5.5	9.3	8.0	10.1	8.9	8.5	6.3		7.4
	普通	34.8	50.0	40.8	41.8	40.7	46.8	41.7	52.6	40.1	49.4	47.4	50.6	48.2	39.4	43.8	50.5	49.1	51.4		41.1
	悪い	50.9	46.3	51.0	50.0	49.2	48.3	42.9	42.9	46.1	43.3	44.0	43.9	42.5	52.6	46.1	40.5	42.4	42.3		51.5
	D-I	-36.6	-42.5	-42.7	-41.8	-39.0	-43.4	-27.4	-38.3	-32.3	-36.0	-35.4	-38.4	-33.2	-44.6	-36.0	-31.6	-33.9	-36.0	2.1	-44.1
売上額	増加	16.0	9.8	16.7	9.9	13.6	8.8	18.3	13.7	15.5	13.7	18.2	13.5	15.5	15.4	17.3	14.1	9.7	10.8		14.0
	変わらず	34.4	48.5	35.8	43.8	42.9	50.2	45.6	54.9	42.3	43.5	35.2	46.0	42.5	34.3	40.2	46.1	44.8	50.6		42.7
	減少	49.7	41.7	47.5	46.3	43.5	41.0	36.1	31.4	42.3	42.9	46.6	40.5	42.0	50.3	42.5	39.8	45.5	38.6		43.3
	D-I	-33.7	-31.9	-30.8	-36.4	-29.9	-32.2	-17.8	-17.7	-26.8	-29.2	-28.4	-27.0	-26.5	-34.9	-25.2	-25.7	-35.8	-27.8	-10.6	-29.3
受注残	増加	15.0	8.8	9.5	8.8	10.4	7.9	16.4	10.4	13.7	12.3	15.2	8.2	8.5	11.7	12.5	10.7	9.3	9.9		12.5
	変わらず	43.1	50.9	41.5	50.9	53.8	49.5	46.1	56.1	53.4	49.1	48.0	55.1	54.3	45.0	50.0	55.6	47.5	53.5		43.1
	減少	41.9	40.3	49.0	40.3	35.8	42.6	37.6	33.5	32.9	38.7	36.8	36.7	37.2	43.3	37.5	33.7	43.2	36.6		44.4
	D-I	-26.9	-31.5	-39.5	-31.5	-25.4	-34.7	-21.2	-23.1	-19.2	-26.4	-21.6	-28.5	-28.7	-31.6	-25.0	-23.0	-33.9	-26.7	-8.9	-31.9
収益	増加	15.6	8.2	13.4	8.2	10.2	10.8	18.9	12.1	15.2	11.0	15.9	11.8	9.9	10.9	16.3	11.6	10.3	9.0		12.2
	変わらず	36.9	41.8	35.8	48.4	39.2	40.2	40.9	50.6	40.9	42.9	31.8	41.6	38.7	39.4	38.4	46.3	39.4	48.5		37.2
	減少	47.5	50.0	50.7	43.4	50.6	49.0	40.2	37.4	43.9	46.0	52.3	46.6	51.3	49.7	45.3	42.1	50.3	42.5		50.6
	D-I	-31.9	-41.8	-37.3	-35.2	-40.4	-38.2	-21.3	-25.3	-28.7	-35.0	-36.4	-34.8	-41.4	-38.8	-29.0	-30.5	-40.0	-33.5	-11.0	-38.4
販売価格	上昇	13.9	15.5	14.7	12.1	14.9	18.1	18.3	16.7	14.6	19.8	10.8	16.0	14.4	12.0	15.6	16.8	17.6	13.5		24.5
	変わらず	75.3	70.2	75.5	75.8	77.1	71.6	73.2	77.0	74.4	70.4	77.8	73.6	74.9	76.6	78.0	71.9	72.7	77.8		65.0
	下降	10.8	14.3	9.8	12.1	8.0	10.3	8.5	6.3	11.0	9.9	11.4	10.4	10.7	11.4	6.4	11.4	9.7	8.8		10.4
	D-I	3.1	1.2	4.9	0.0	6.9	7.8	9.8	10.4	3.6	9.9	-0.6	5.6	3.7	0.6	9.2	5.4	7.9	4.7	-1.3	14.1
原価率	上昇	44.1	50.0	63.7	41.8	65.5	60.3	63.6	62.4	54.9	59.0	51.7	53.5	53.2	45.6	56.3	54.9	61.9	52.9		72.4
	変わらず	53.4	48.1	32.4	55.7	34.5	35.8	34.0	35.9	40.7	38.5	44.2	42.1	43.5	52.1	43.2	42.9	36.9	46.6		26.3
	下降	2.5	1.9	3.9	2.5	0.0	3.9	2.5	1.8	4.3	2.5	4.1	4.4	3.2	2.4	0.6	2.2	1.3	0.6		1.3
	D-I	41.6	48.1	59.8	39.3	65.5	56.4	61.1	60.6	50.6	56.5	47.6	49.1	50.0	43.2	55.7	52.7	60.6	52.3	4.9	71.1
在庫	過剰	14.6	8.4	10.0	10.2	13.5	9.0	11.6	11.7	10.1	10.5	14.9	7.1	9.1	11.2	13.1	8.2	11.9	11.0		9.5
	適正	77.2	86.4	86.1	82.2	81.9	86.6	84.8	83.6	82.4	85.8	78.2	85.9	86.6	83.5	79.4	87.5	83.6	81.4		83.5
	不足	8.2	5.2	4.0	7.6	4.7	4.5	3.7	4.7	7.5	3.7	6.9	7.1	4.3	5.3	7.4	4.3	4.4	7.6		7.0
	D-I	6.4	3.2	6.0	2.6	8.8	4.5	7.9	7.0	2.6	6.8	8.0	0.0	4.8	5.9	5.7	3.9	7.5	3.4	1.8	2.5
資金繰り	楽	7.4	6.2	7.3	5.6	7.3	6.3	9.8	7.5	7.8	8.0	6.8	7.4	7.9	8.0	10.1	7.9	7.2	9.1		6.7
	変わらず	71.2	63.4	65.4	67.3	59.3	62.4	61.0	59.2	62.0	61.3	61.4	61.3	65.4	60.0	63.1	61.1	62.0	60.8		64.0
	苦しい	21.5	30.4	27.3	27.2	33.3	31.2	29.3	33.3	30.1	30.7	31.8	31.3	26.7	32.0	26.8	31.1	30.7	30.1		29.3
	D-I	-14.1	-24.2	-20.0	-21.6	-26.0	-24.9	-19.5	-25.8	-22.3	-22.7	-25.0	-23.9	-18.8	-24.0	-16.7	-23.2	-23.5	-21.0	-6.8	-22.6
同期比	売上額	-26.5		-23.4		-25.3		-17.7		-17.7		-18.3		-28.1		-28.2		-23.9			
	収益	-30.5		-34.8		-36.2		-30.3		-29.0		-29.6		-40.0		-41.2		-40.0			
雇用	前年比残業時間	-13.6	-14.6	-17.6	-11.8	-22.6	-14.8	-12.3	-16.8	-6.1	-13.5	-5.8	-10.4	-8.6	-9.3	-6.9	-11.4	-11.1	-12.7		-9.4
	人手	-19.8	-24.6	-18.1	-23.0	-16.2	-19.1	-20.1	-21.0	-13.9	-20.9	-15.4	-16.5	-22.1	-13.8	-21.0	-21.7	-20.7	-19.5		-21.0
借入金	借入をした(%)	25.2	13.8	31.5	13.9	33.1	16.8	31.7	15.6	29.1	18.1	28.4	15.5	26.6	15.5	27.0	14.6	25.9	13.2		16.8
	借入をしな(%)	74.8	86.2	68.5	86.1	66.9	83.2	68.3	84.4	70.9	81.9	71.6	84.5	73.4	84.5	73.0	85.4	74.1	86.8		83.2
	借入難易度	5.8		5.6		5.9		8.7		6.2		0.0		-1.6		2.9		1.8			
有効回答事業所数	164		206		178		169		168		177		193		179		166				

製造業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対前期比	R8 4～6月期 (予測)	
		1～3月期	4～6月期	4～6月期	7～9月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	4～6月期	7～9月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期	1～3月期			
設備投資動向(%)	現在の設備	-3.2	-12.7	-8.5	-5.7	-8.1	-8.6	-3.7	-9.2	-4.2	-5.7	-7.6	-6.2	-5.8	-8.2	-11.0	-6.4	-10.6	-14.3	-13.2
	実施した	47.7	53.3	43.0	40.4	37.5	37.2	52.8	35.9	45.0	47.2	41.4	40.6	43.2	39.4	46.3	39.5	37.2	42.6	38.7
	事業用地・建物	6.5	10.5	7.4	6.1	4.7	6.8	7.2	4.7	4.7	6.5	5.7	1.6	4.1	3.5	3.7	4.1	3.3	3.7	4.2
	機械・設備の新・増設	18.7	19.0	16.1	20.2	11.7	16.9	9.6	14.8	12.4	14.6	15.7	13.3	12.3	16.2	15.4	11.6	13.2	14.0	10.9
	機械・設備の更改	12.1	21.9	20.1	18.2	17.2	16.9	20.0	15.6	20.9	23.6	22.1	21.1	18.5	22.5	19.1	17.0	23.1	22.8	27.7
	事務機器	20.6	11.4	12.8	10.1	13.3	9.5	17.6	6.3	21.7	8.9	11.4	12.5	15.1	8.5	16.9	6.8	13.2	11.8	13.4
	車両	15.0	20.0	9.4	8.1	6.3	10.1	14.4	8.6	9.3	12.2	11.4	12.5	14.4	10.6	11.0	12.2	9.9	8.8	7.6
	その他	5.6	2.9	2.0	4.0	1.6	0.7	2.4	1.6	0.8	2.4	0.7	0.8	0.7	0.7	2.2	1.4	0.8	0.0	0.8
	実施しない	52.3	46.7	57.0	59.6	62.5	62.8	47.2	64.1	55.0	52.8	58.6	59.4	56.8	60.6	53.7	60.5	62.8	57.4	61.3
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	51.0		56.4		56.3		46.9		48.1		48.0		45.9		45.9		46.0	
人手不足		23.2		18.6		23.3		24.7		20.0		22.2		22.7		23.5		21.1		
大手企業・大型店との競争の激化		2.6		3.4		1.1		1.2		1.3		0.6		0.5		1.2		1.2		
同業者間の競争の激化		7.7		6.4		5.7		6.8		6.9		5.3		7.0		5.9		2.5		
流通経路の変化による競争の激化		1.3		0.5		0.0		0.6		1.3		0.0		0.0		1.2		0.0		
合理化の不足		4.5		2.9		1.1		3.1		4.4		2.9		3.2		3.5		4.3		
利幅の縮小		23.9		16.2		20.5		24.7		17.5		19.3		19.5		17.6		22.4		
小口注文・多頻度配送の増加		1.9		2.9		4.5		4.3		3.1		3.5		2.7		4.1		5.0		
販売商品の不足		0.0		2.0		0.0		1.2		0.6		1.8		1.1		0.6		1.2		
原材料価格・材料価格の上昇		49.0		59.3		58.5		46.3		45.6		44.4		42.2		40.0		50.9		
販売納入先からの値下げ要請		0.6		1.5		1.7		0.6		0.6		1.2		1.6		0.0		1.9		
仕入先からの値上げ要請		8.4		15.2		8.5		13.6		9.4		9.9		9.7		8.8		13.7		
人件費の増加		25.2		21.1		23.3		29.6		21.9		27.5		32.4		32.4		29.8		
人件費以外の経費増加		8.4		11.3		8.5		8.6		10.6		14.6		13.5		8.2		8.7		
工場・店舗の狭小・老朽化		11.6		8.3		8.0		11.1		11.3		12.3		13.5		10.6		9.3		
生産能力・技術力の不足		11.6		5.9		8.0		4.9		5.0		7.0		8.1		9.4		5.0		
取引先の減少		14.8		14.2		10.8		17.9		20.0		17.5		14.6		14.7		11.8		
商店街の集客力の低下		0.0		0.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
下請の確保難		7.7		6.9		10.2		8.0		7.5		10.5		5.9		2.4		4.3		
駐車場・資材置場の確保難		0.6		1.0		0.6		1.2		0.6		0.0		1.6		2.9		1.9		
大手企業・工場の縮小・撤退	1.3		0.5		1.7		1.2		1.9		1.8		0.5		0.6		0.6			
その他	2.6		1.5		1.1		0.6		1.9		2.3		2.2		4.7		1.9			
問題なし	3.9		3.4		2.3		4.9		6.9		3.5		5.9		6.5		5.6			
重点経営施策(%)	販路を広げる	34.4		42.8		37.2		34.4		36.9		31.2		36.3		36.4		35.2		
	経費を節減する	34.4		37.3		32.6		35.7		37.5		36.5		34.6		38.2		42.1		
	品増えを充実させる	3.2		1.5		0.6		0.0		0.6		1.2		0.5		2.9		2.5		
	情報力・宣伝・広報を強化する	5.2		6.5		7.6		10.4		10.6		8.8		9.3		6.4		8.2		
	新製品・技術を開発する	15.6		17.9		17.4		16.9		16.9		18.2		14.3		14.5		15.1		
	新しい工法を導入する	4.5		4.0		3.5		6.5		3.1		4.7		4.9		4.6		0.6		
	新しい事業を始める	6.5		5.0		7.0		3.9		5.0		4.7		4.4		7.5		5.7		
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		5.0		4.7		3.9		5.6		6.5		3.8		4.0		4.4		
	店舗・設備を改装する	0.6		0.5		1.7		0.6		0.6		2.4		1.6		1.7		0.6		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.3		13.4		11.6		12.3		16.3		11.2		13.2		9.2		13.8		
	営業時間を延長する	1.3		1.0		1.2		0.0		1.3		0.6		0.0		0.0		0.0		
	売れ筋商品を取扱う	1.9		4.5		2.3		1.3		1.9		0.6		4.9		1.2		0.6		
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.6		
	機械化を推進する	11.0		8.5		8.7		9.7		6.3		13.5		7.1		8.1		11.3		
	技術力を強化する	20.1		23.4		21.5		21.4		19.4		15.3		17.6		17.9		22.6		
	人材を確保する	31.8		22.4		26.7		27.3		24.4		23.5		24.7		26.0		25.8		
	パート化を図る	1.9		2.0		3.5		0.6		0.0		1.8		2.2		0.6		0.0		
	教育訓練を強化する	5.2		4.5		5.8		2.6		4.4		5.3		4.9		2.9		6.9		
	労働条件を改善する	7.8		5.0		5.2		6.5		5.0		5.3		7.1		5.2		3.1		
	工場・機械を増設・移転する	4.5		5.5		3.5		3.2		3.1		5.9		1.6		5.2		4.4		
流通経路の見直しをする	1.3		1.5		0.6		1.9		0.6		0.0		1.1		1.7		1.3			
取引先を支援する	1.9		1.0		2.9		3.2		0.6		2.4		0.5		0.0		1.3			
輸入品の取扱いを増やす	0.6		1.0		0.0		0.0		0.6		0.0		0.5		0.0		0.0			
不動産の有効活用を図る	1.9		2.5		1.7		2.6		2.5		2.9		3.3		1.2		3.1			
その他	0.6		1.5		0.6		0.6		2.5		1.8		2.7		0.6		0.6			
特になし	11.7		9.0		11.0		13.0		13.8		11.2		13.2		15.0		11.3			
有効回答事業所数	164		206		178		169		168		177		193		179		166			

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

卸売業
地域名:葛飾区
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対前期 比	R8 4～6月期 (予測)
	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い	悪い		
業況	良い	10.2	5.6	12.5	8.6	6.7	9.9	7.8	9.4	9.3	8.2	7.5	6.0	12.1	6.7	9.2	6.1	11.7	3.6			9.2
	普通	43.9	50.0	44.6	50.5	43.3	49.5	45.1	53.0	46.5	43.3	45.3	53.0	45.7	50.0	42.5	54.8	44.2	49.4			44.7
	悪い	45.9	44.4	42.9	40.9	50.0	40.5	47.1	37.6	44.2	48.5	47.2	41.0	42.2	43.3	48.3	39.1	44.2	47.0			46.1
	D-I	-35.7	-38.8	-30.4	-32.3	-43.3	-30.6	-39.3	-28.2	-34.9	-40.3	-39.7	-35.0	-30.1	-36.6	-39.1	-33.0	-32.5	-43.4	6.6		
売上額	増加	13.4	11.1	20.7	8.5	16.8	16.8	19.6	18.2	16.1	11.1	12.3	11.8	17.1	8.6	17.2	12.1	14.3	3.5			14.3
	変わらず	36.1	43.1	44.1	51.1	38.7	48.7	42.2	44.6	34.5	48.5	50.9	45.9	39.3	52.4	32.2	51.7	37.7	49.4			41.6
	減少	50.5	45.8	35.1	40.4	44.5	34.5	38.2	37.2	49.4	40.4	36.8	42.4	43.6	39.0	50.6	36.2	48.1	47.1			44.2
	D-I	-37.1	-34.7	-14.4	-31.9	-27.7	-17.7	-18.6	-19.0	-33.3	-29.3	-24.5	-30.6	-26.5	-30.4	-33.4	-24.1	-33.8	-43.6	-0.4		
収益	増加	14.4	8.3	12.5	5.4	9.3	11.6	13.9	15.1	8.4	6.1	10.5	8.4	13.8	6.7	17.0	9.5	14.3	5.9			13.0
	変わらず	35.1	38.9	43.8	49.5	38.1	47.3	40.6	42.9	41.0	42.4	48.6	50.6	44.8	52.4	36.4	53.4	36.4	47.1			44.2
	減少	50.5	52.8	43.8	45.2	52.5	41.1	45.5	42.0	50.6	51.5	41.0	41.0	41.4	41.0	46.6	37.1	49.4	47.1			42.9
	D-I	-36.1	-44.5	-31.3	-39.8	-43.2	-29.5	-31.6	-26.9	-42.2	-45.4	-30.5	-32.6	-27.6	-34.3	-29.6	-27.6	-35.1	-41.2	-5.5		
販売価格	上昇	26.0	31.4	33.0	26.1	33.6	27.7	36.3	39.2	33.7	27.3	23.8	30.1	28.4	22.1	26.4	26.1	24.7	20.9			35.1
	変わらず	61.5	57.1	57.1	66.3	56.3	61.6	52.9	53.3	54.2	61.6	62.9	60.2	61.2	62.5	63.2	59.1	68.8	68.6			49.4
	下降	12.5	11.4	9.8	7.6	10.1	10.7	10.8	7.5	12.0	11.1	13.3	9.6	10.3	15.4	10.3	14.8	6.5	10.5			15.6
	D-I	13.5	20.0	23.2	18.5	23.5	17.0	25.5	31.7	21.7	16.2	10.5	20.5	18.1	6.7	16.1	11.3	18.2	10.4	2.1		
仕入価格	上昇	60.8	47.8	69.2	61.3	59.3	63.0	66.7	57.6	58.8	63.9	51.5	59.5	55.2	42.6	54.2	53.0	50.0	53.1			60.5
	変わらず	35.1	46.4	25.2	35.5	28.0	30.6	24.2	34.7	29.4	28.9	39.8	33.3	38.8	50.5	39.8	40.9	42.1	42.0			31.6
	下降	4.1	5.8	5.6	3.2	12.7	6.5	9.1	7.6	11.8	7.2	8.7	7.1	6.0	6.9	6.0	6.1	7.9	4.9			7.9
	D-I	56.7	42.0	63.6	58.1	46.6	56.5	57.6	50.0	47.0	56.7	42.8	52.4	49.2	35.7	48.2	46.9	42.1	48.2	-6.1		
在庫	過剰	17.2	18.8	17.0	14.3	15.2	15.1	14.0	11.6	18.4	13.0	11.3	16.0	15.2	12.5	13.8	13.5	9.9	14.1			8.6
	適正	75.3	73.9	71.7	76.9	74.1	74.5	71.0	76.8	69.7	71.7	81.4	72.0	78.1	79.2	76.3	79.8	80.3	75.6			78.6
	不足	7.5	7.2	11.3	8.8	10.7	10.4	15.1	11.6	11.8	15.2	7.2	12.0	6.7	8.3	10.0	6.7	9.9	10.3			12.9
	D-I	9.7	11.6	5.7	5.5	4.5	4.7	-1.1	0.0	6.6	-2.2	4.1	4.0	8.5	4.2	3.8	6.8	0.0	3.8	-3.8		
資金繰り	楽	9.4	5.6	6.3	6.4	4.2	6.3	7.9	5.8	1.2	8.1	8.5	1.2	10.3	8.5	8.1	10.4	5.2	9.4			5.2
	変わらず	62.5	69.4	72.3	61.7	70.6	70.5	63.4	72.7	71.4	65.7	64.2	70.2	65.5	62.3	66.3	65.2	70.1	65.9			64.9
	苦しい	28.1	25.0	21.4	31.9	25.2	23.2	28.7	21.5	27.4	26.3	27.4	28.6	24.1	29.2	25.6	24.3	24.7	24.7			29.9
	D-I	-18.7	-19.4	-15.1	-25.5	-21.0	-16.9	-20.8	-15.7	-26.2	-18.2	-18.9	-27.4	-13.8	-20.7	-17.5	-13.9	-19.5	-15.3	-2.0		
同前年 比	売上額	-16.9		-13.1		-24.6		-16.2		-21.7		-30.8		-12.3		-22.9		-11.8				
	収益	-28.5		-30.1		-40.1		-39.2		-39.5		-36.5		-24.6		-32.1		-19.7				
	販売価格	34.0		21.1		24.2		27.7		31.8		13.2		19.2		22.8		24.7				
雇用	前年比残業時間	-17.6	-11.3	-14.1	-15.7	-13.6	-15.0	-8.0	-7.7	-8.3	-9.9	-7.6	-7.1	-9.5	-12.5	-13.1	-6.2	-2.7	-7.1			-6.7
	人手	-15.3	-29.6	-25.6	-10.5	-16.1	-26.5	-16.7	-21.2	-16.9	-18.6	-14.2	-19.5	-21.7	-14.1	-15.7	-24.7	-11.7	-18.1			-13.0
借入金	借入をした(%)	31.6	10.0	27.0	17.5	33.1	14.4	23.8	11.2	11.9	5.2	19.8	8.1	22.1	9.9	28.9	10.0	26.7	12.0			15.8
	借入をしな(%)	68.4	90.0	73.0	82.5	66.9	85.6	76.2	88.8	88.1	94.8	80.2	91.9	77.9	90.1	71.1	90.0	73.3	88.0			84.2
	借入難易度	0.0		-0.9		2.5		-5.1		-7.2		-1.9		2.5		0.0		1.4				
有効回答事業所数	99		113		121		102		87		107		117		88		77					

卸売業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予測)	
	1～3月期	4～6月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期					
設備投資	-8.9	-20.3	-10.1	-9.1	-11.6	-12.1	-6.2	-10.8	-7.2	-10.8	-12.1	-6.1	-8.9	-4.8	-14.8	-6.0						-13.5	
実施した	33.3	35.4	32.9	39.2	37.6	24.7	33.8	33.3	13.6	31.6	24.7	23.1	33.0	39.0	33.3	25.6	28.8	28.8				29.0	
事業用地・建物	2.0	4.2	3.7	2.0	5.9	4.9	3.9	3.6	1.5	3.9	1.2	4.6	2.2	3.7	3.0	4.4	1.5	3.0				3.2	
機械・設備の新・増設	3.9	10.4	3.7	0.0	8.2	2.5	6.5	3.6	3.0	2.6	1.2	6.2	7.7	1.2	1.5	3.3	4.5	3.0				1.6	
機械・設備の更改	2.0	4.2	6.1	3.9	5.9	4.9	6.5	2.4	1.5	5.3	3.7	1.5	3.3	3.7	1.5	2.2	3.0	3.0				1.6	
事務機器	19.6	10.4	15.9	19.6	15.3	7.4	15.6	13.1	3.0	21.1	16.0	4.6	16.5	19.5	21.2	10.0	7.6	13.6				4.8	
車両	19.6	18.8	17.1	25.5	17.6	14.8	15.6	19.0	10.6	14.5	8.6	15.4	18.7	20.7	16.7	13.3	13.6	12.1				19.4	
その他	0.0	2.1	0.0	0.0	2.4	1.2	1.3	1.2	0.0	2.6	2.5	0.0	0.0	3.7	1.5	0.0	1.5	1.5				0.0	
実施しない	66.7	64.6	67.1	60.8	62.4	75.3	66.2	66.7	86.4	68.4	75.3	76.9	67.0	61.0	66.7	74.4	71.2	71.2				71.0	
経営上の問題点(%)																							
売上の停滞・減少	50.0	42.9	50.0	52.5	54.9	54.8	49.6	54.3	47.4														
人手不足	12.8	15.2	12.3	12.1	11.0	9.6	18.6	11.1	10.5														
大手企業・大型店との競争の激化	2.1	6.3	4.4	7.1	4.9	4.8	4.4	6.2	2.6														
同業者間の競争の激化	12.8	12.5	13.2	10.1	15.9	14.4	20.4	13.6	19.7														
流通経路の変化による競争の激化	2.1	3.6	6.1	5.1	2.4	3.8	3.5	2.5	6.6														
合理化の不足	3.2	1.8	2.6	6.1	6.1	2.9	1.8	4.9	0.0														
利幅の縮小	26.6	25.0	21.1	27.3	23.2	17.3	31.9	22.2	22.4														
小口注文・多頻度配送の増加	3.2	4.5	3.5	3.0	1.2	6.7	2.7	7.4	9.2														
販売商品の不足	3.2	5.4	7.9	11.1	7.3	5.8	4.4	7.4	6.6														
原材料価格・材料価格の上昇	38.3	39.3	33.3	33.3	36.6	27.9	28.3	27.2	28.9														
販売納入先からの値下げ要請	1.1	0.0	2.6	2.0	0.0	1.9	3.5	1.2	2.6														
仕入先からの値上げ要請	19.1	28.6	25.4	23.2	25.6	21.2	22.1	19.8	31.6														
人件費の増加	13.8	18.8	12.3	12.1	17.1	16.3	11.5	13.6	14.5														
人件費以外の経費増加	13.8	8.9	7.9	7.1	12.2	10.6	6.2	9.9	6.6														
工場・店舗の狭小・老朽化	3.2	3.6	6.1	2.0	2.4	2.9	3.5	1.2	5.3														
生産能力・技術力の不足	0.0	1.8	0.9	1.0	0.0	0.0	3.5	0.0	2.6														
取引先の減少	29.8	20.5	23.7	28.3	32.9	25.0	22.1	24.7	21.1														
商店街の集客力の低下	0.0	0.9	0.9	1.0	0.0	1.0	0.0	1.2	0.0														
下請の確保難	2.1	2.7	1.8	2.0	1.2	3.8	2.7	1.2	0.0														
駐車場・資材置場の確保難	1.1	0.9	2.6	1.0	2.4	1.9	0.0	0.0	1.3														
大手企業・工場の縮小・撤退	3.2	1.8	0.0	3.0	0.0	2.9	0.0	1.2	1.3														
その他	1.1	4.5	1.8	1.0	1.2	1.9	2.7	3.7	3.9														
問題なし	5.3	4.5	5.3	5.1	3.7	7.7	7.1	8.6	7.9														
重点経営施策(%)																							
販路を広げる	53.8	53.2	47.4	47.9	45.8	52.4	54.9	56.1	56.2														
経費を節減する	40.9	38.7	31.6	39.6	45.8	41.0	31.0	37.8	34.2														
品揃えを充実させる	8.6	11.7	8.8	14.6	14.5	14.3	8.0	14.6	15.1														
情報力・宣伝・広報を強化する	14.0	14.4	10.5	13.5	8.4	3.8	12.4	9.8	21.9														
新製品・技術を開発する	9.7	9.9	10.5	5.2	7.2	8.6	15.9	8.5	6.8														
新しい工法を導入する	1.1	0.9	0.9	2.1	1.2	0.0	0.0	1.2	0.0														
新しい事業を始める	6.5	9.9	7.9	10.4	8.4	12.4	11.5	9.8	9.6														
不採算部門を整理・縮小する	5.4	4.5	4.4	5.2	4.8	6.7	5.3	1.2	2.7														
店舗・設備を改装する	1.1	0.9	1.8	0.0	0.0	1.9	0.0	1.2	4.1														
仕入先・提携先を開拓・選別する	19.4	21.6	24.6	28.1	24.1	20.0	18.6	18.3	20.5														
営業時間を延長する	0.0	0.0	0.9	1.0	0.0	1.0	0.0	0.0	1.4														
売れ筋商品を取扱う	11.8	9.9	10.5	9.4	10.8	11.4	8.8	13.4	19.2														
商店街事業を活性化させる	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	1.8	1.2	0.0														
機械化を推進する	1.1	3.6	2.6	3.1	2.4	1.0	0.0	1.2	1.4														
技術力を強化する	7.5	4.5	3.5	4.2	3.6	2.9	1.8	3.7	2.7														
人材を確保する	15.1	11.7	16.7	6.3	13.3	8.6	12.4	8.5	11.0														
パート化を図る	0.0	0.9	0.9	1.0	0.0	0.0	2.7	0.0	1.4														
教育訓練を強化する	2.2	0.9	2.6	3.1	2.4	4.8	2.7	4.9	1.4														
労働条件を改善する	4.3	4.5	2.6	2.1	0.0	1.0	1.8	1.2	0.0														
工場・機械を増設・移転する	0.0	0.9	0.0	0.0	0.0	1.0	0.9	0.0	2.7														
流通経路の見直しをする	9.7	5.4	6.1	4.2	3.6	4.8	4.4	4.9	2.7														
取引先を支援する	2.2	3.6	7.0	5.2	2.4	2.9	7.1	2.4	0.0														
輸入品の取扱いを増やす	3.2	2.7	2.6	2.1	3.6	1.0	3.5	1.2	1.4														
不動産の有効活用を図る	1.1	1.8	0.0	1.0	2.4	1.9	0.9	0.0	0.0														
その他	1.1	0.9	0.0	1.0	0.0	1.9	0.9	3.7	0.0														
特になし	10.8	9.9	14.9	15.6	9.6	12.4	11.5	12.2	5.5														
有効回答事業所数	99	113	121	102	87	107	117	88	77														

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

小売業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予測)
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期		
業況	良い	7.3	4.7	4.8	5.3	11.1	5.0	11.1	8.0	7.2	9.9	11.0	5.1	6.4	6.1	11.5	4.4	7.2	9.2		4.9	
	普通	30.2	31.4	42.3	41.5	38.9	41.6	38.9	43.2	35.1	38.0	39.8	43.9	38.3	43.5	39.7	45.1	39.8	35.5		46.3	
	悪い	62.5	64.0	52.9	53.2	50.0	53.5	50.0	48.9	57.7	52.1	49.2	51.0	55.3	50.4	48.7	50.5	53.0	55.3		48.8	
	D・I	-55.2	-59.3	-48.1	-47.9	-38.9	-48.5	-38.9	-40.9	-50.5	-42.2	-38.2	-45.9	-48.9	-44.3	-37.2	-46.1	-45.8	-46.1	-8.6		-43.9
売上額	増加	9.4	8.7	17.1	8.5	18.0	12.6	29.2	13.3	11.2	16.9	17.8	8.2	14.9	10.3	15.8	14.0	12.0	13.2		13.4	
	変わらず	32.3	40.2	36.2	43.6	33.7	44.7	30.6	42.2	35.7	32.4	33.9	42.3	30.9	41.4	39.5	40.9	28.9	40.8		34.1	
	減少	58.3	51.1	46.7	47.9	48.3	42.7	40.3	44.4	53.1	50.7	48.3	49.5	54.3	48.3	44.7	45.2	59.0	46.1		52.4	
	D・I	-48.9	-42.4	-29.6	-39.4	-30.3	-30.1	-11.1	-31.1	-41.9	-33.8	-30.5	-41.3	-39.4	-38.0	-28.9	-31.2	-47.0	-32.9	-18.1		-39.0
収益	増加	9.7	7.6	11.7	8.7	12.5	8.9	19.7	11.4	11.1	15.7	13.7	9.1	9.8	8.5	17.1	10.9	9.9	10.4		11.3	
	変わらず	25.8	30.4	34.0	34.8	35.2	40.6	33.8	39.8	32.3	31.4	34.2	36.4	26.1	39.3	27.6	38.0	24.7	36.4		33.8	
	減少	64.5	62.0	54.4	56.5	52.3	50.5	46.5	48.9	56.6	52.9	52.1	54.5	64.1	52.1	55.3	51.1	65.4	53.2		55.0	
	D・I	-54.8	-54.4	-42.7	-47.8	-39.8	-41.6	-26.8	-37.5	-45.5	-37.2	-38.4	-45.4	-54.3	-43.6	-38.2	-40.2	-55.5	-42.8	-17.3		-43.7
販売価格	上昇	33.0	33.0	39.8	35.5	43.7	40.2	54.2	40.2	52.0	51.4	35.3	47.5	38.0	38.3	39.5	36.3	30.5	37.7		35.8	
	変わらず	46.8	37.4	42.7	50.5	41.4	43.1	34.7	43.7	31.6	37.1	47.4	38.4	52.2	46.1	43.4	57.1	51.2	44.2		46.9	
	下降	20.2	29.7	17.5	14.0	14.9	16.7	11.1	16.1	16.3	11.4	17.2	14.1	9.8	15.7	17.1	6.6	18.3	18.2		17.3	
	D・I	12.8	3.3	22.3	21.5	28.8	23.5	43.1	24.1	35.7	40.0	18.1	33.4	28.2	22.6	22.4	29.7	12.2	19.5	-10.2		18.5
仕入価格	上昇	62.6	52.3	67.0	63.3	75.0	64.6	69.1	73.9	70.5	68.7	63.1	66.3	68.1	63.0	74.7	64.4	52.4	70.3		61.3	
	変わらず	27.5	37.2	27.8	30.0	21.6	30.2	17.6	23.9	18.9	20.9	30.6	24.2	28.6	32.4	17.3	31.1	35.4	21.6		27.5	
	下降	9.9	10.5	5.2	6.7	3.4	5.2	13.2	2.3	10.5	10.4	6.3	9.5	3.3	4.6	8.0	4.4	12.2	8.1		11.3	
	D・I	52.7	41.8	61.8	56.6	71.6	59.4	55.9	71.6	60.0	58.3	56.8	56.8	64.8	58.4	66.7	60.0	40.2	62.2	-26.5		50.0
在庫	過剰	11.2	6.2	6.2	9.2	7.1	3.1	6.1	6.0	9.8	6.1	8.0	6.5	6.7	8.0	2.6	5.7	9.9	2.6		10.1	
	適正	74.2	71.6	77.3	75.9	77.4	80.4	83.3	79.8	70.7	83.3	74.1	72.8	77.5	74.1	78.9	79.5	79.0	78.9		74.7	
	不足	14.6	22.2	16.5	14.9	15.5	16.5	10.6	14.3	19.6	10.6	17.9	20.7	15.7	17.9	18.4	14.8	11.1	18.4		15.2	
	D・I	-3.4	-16.0	-10.3	-5.7	-8.4	-13.4	-4.5	-8.3	-9.8	-4.5	-9.9	-14.2	-9.0	-9.9	-15.8	-9.1	-1.2	-15.8	14.6		-5.1
資金繰り	楽	4.3	2.2	6.9	2.2	7.0	6.0	4.3	8.1	0.0	2.8	6.0	1.0	6.5	7.8	5.3	5.4	3.6	5.3		4.9	
	変わらず	47.9	50.0	50.5	51.6	54.7	48.0	58.6	52.3	60.2	60.6	52.6	59.2	47.3	53.0	61.8	51.1	56.6	63.2		54.9	
	苦しい	47.9	47.8	42.6	46.2	38.4	46.0	37.1	39.5	39.8	36.6	41.4	39.8	46.2	39.1	32.9	43.5	39.8	31.6		40.2	
	D・I	-43.6	-45.6	-35.7	-44.0	-31.4	-40.0	-32.8	-31.4	-39.8	-33.8	-35.4	-38.8	-39.7	-31.3	-27.6	-38.1	-36.2	-26.3	-8.6		-35.3
同期比	売上額	-36.5		-17.7		-17.7		-8.8		-28.1		-23.7		-30.1		-29.7		-33.3				
	収益	-54.3		-40.6		-41.6		-39.3		-44.6		-39.8		-47.8		-49.3		-53.8				
	販売価格	16.5		34.0		26.2		36.3		40.0		33.9		14.0		18.7		13.6				
雇用	前年比残業時間	-15.9	-8.8	-11.0	-16.1	-13.7	-11.1	-10.1	-13.8	-17.5	-14.5	-6.1	-16.9	-11.9	-7.8	-6.9	-11.3	-11.0	-6.9		-11.1	
	人手	-27.9	-35.6	-21.0	-32.6	-22.8	-19.2	-29.0	-27.6	-33.0	-33.3	-23.4	-33.3	-19.5	-22.8	-26.7	-23.6	-24.4	-26.7		-22.0	
借入金	借入をした(%)	21.3	11.4	29.0	7.9	25.3	9.3	21.1	4.9	23.2	10.6	22.0	13.2	19.8	13.4	26.3	12.2	28.0	13.0		13.9	
	借入をしな(%)	78.7	88.6	71.0	92.1	74.7	90.7	78.9	95.1	76.8	89.4	78.0	86.8	80.2	86.6	73.7	87.8	72.0	87.0		86.1	
	借入難易度	-5.6		-7.0		-6.9		-20.9		-15.9		-5.3		-14.6		-16.5		-15.9				
有効回答事業所数	96		105		91		72		99		119		94		78		83					

中小企業景況調査 転記表 NO. 2

令和8年1月～3月期

小売業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4~6月期 (予測)
	1~3月期	R6 1~3月期	4~6月期	R6 4~6月期	7~9月期	R6 7~9月期	10~12月期	R6 10~12月期	1~3月期	R7 1~3月期	4~6月期	R7 4~6月期	7~9月期	R7 7~9月期	10~12月期	R7 10~12月期	1~3月期	R8 1~3月期		
設備	-16.3	-24.1	-11.7	-19.3	-13.4	-11.8	-11.1	-16.0	-13.7	-9.5	-5.6	-14.7	-15.6	-6.8	-16.2	-14.8	-14.1	-16.4		-12.8
投資	37.5	38.1	36.1	34.7	30.6	29.7	31.9	27.4	32.9	35.4	41.0	35.6	31.3	32.5	21.4	35.4	20.0	22.6		20.0
動向	0.0	4.8	6.9	2.0	6.5	5.4	8.5	4.8	4.1	8.3	6.0	2.7	3.0	6.3	3.6	6.2	3.3	3.8		5.0
内容	10.4	11.9	5.6	16.3	8.1	8.1	2.1	4.8	5.5	12.5	8.4	6.8	6.0	10.0	1.8	12.3	8.3	1.9		5.0
(%)	16.7	23.8	18.1	14.3	12.9	13.5	17.0	11.3	8.2	10.4	15.7	6.8	10.4	11.3	7.1	10.8	5.0	11.3		5.0
	22.9	14.3	22.2	16.3	16.1	12.2	10.6	14.5	23.3	16.7	18.1	20.5	13.4	11.3	10.7	12.3	11.7	7.5		11.7
	14.6	14.3	12.5	12.2	8.1	9.5	8.5	9.7	11.0	10.4	13.3	8.2	11.9	12.5	12.5	13.8	10.0	15.1		11.7
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	0.0	2.4	1.4	3.0	2.5	3.6	0.0	0.0	3.8		0.0
	62.5	61.9	63.9	65.3	69.4	70.3	68.1	72.6	67.1	64.6	59.0	64.4	68.7	67.5	78.6	64.6	80.0	77.4		80.0
経営上の問題点	売上の停滞・減少	63.2	57.0	59.6	44.3	63.2	53.2	53.9	59.2	61.0										
	人手不足	26.4	15.0	21.3	21.4	22.1	20.7	21.3	15.8	15.6										
	大手企業・大型店との競争の激化	17.2	14.0	13.5	12.9	13.7	9.9	12.4	13.2	10.4										
	同業者間の競争の激化	13.8	19.0	13.5	17.1	14.7	9.9	19.1	19.7	14.3										
	流通経路の変化による競争の激化	3.4	3.0	2.2	2.9	1.1	3.6	6.7	2.6	3.9										
	合理化の不足	1.1	4.0	2.2	1.4	2.1	1.8	3.4	0.0	0.0										
	利幅の縮小	29.9	25.0	30.3	25.7	18.9	24.3	33.7	25.0	26.0										
	小口注文・多頻度配送の増加	2.3	1.0	0.0	0.0	0.0	5.4	3.4	3.9	5.2										
	販売商品の不足	6.9	11.0	11.2	5.7	12.6	5.4	9.0	2.6	3.9										
	原材料価格・材料価格の上昇	23.0	33.0	29.2	34.3	32.6	28.8	24.7	27.6	23.4										
	販売納入先からの値下げ要請	0.0	0.0	1.1	1.4	1.1	0.9	1.1	0.0	1.3										
	仕入先からの値上げ要請	13.8	18.0	24.7	18.6	25.3	26.1	18.0	13.2	22.1										
	人件費の増加	14.9	18.0	21.3	24.3	22.1	24.3	22.5	23.7	22.1										
	人件費以外の経費増加	11.5	6.0	5.6	5.7	10.5	11.7	7.9	11.8	13.0										
	工場・店舗の狭小・老朽化	2.3	3.0	3.4	2.9	2.1	1.8	1.1	2.6	1.3										
	生産能力・技術力の不足	4.6	1.0	2.2	0.0	2.1	2.7	1.1	1.3	0.0										
	取引先の減少	12.6	12.0	7.9	10.0	9.5	14.4	13.5	13.2	11.7										
	商店街の集客力の低下	13.8	12.0	12.4	12.9	8.4	9.9	4.5	0.0	7.8										
	下請の確保難	2.3	1.0	3.4	0.0	1.1	0.0	0.0	1.3	0.0										
	駐車場・資材置場の確保難	0.0	1.0	0.0	2.9	1.1	1.8	0.0	0.0	0.0										
大手企業・工場の縮小・撤退	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0											
その他	0.0	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	4.5	2.6	3.9											
問題なし	1.1	3.0	2.2	5.7	1.1	2.7	0.0	2.6	1.3											
重点経営施策	販路を広げる	32.2	39.6	24.1	27.9	38.5	33.3	32.6	38.4	39.5										
	経費を削減する	54.0	38.6	33.7	33.8	45.8	32.4	43.8	46.6	53.9										
	品揃えを充実させる	25.3	17.8	22.9	35.3	26.0	21.6	25.8	31.5	18.4										
	情報力、宣伝・広報を強化する	10.3	16.8	15.7	13.2	17.7	15.3	7.9	9.6	15.8										
	新製品・技術を開発する	2.3	9.9	7.2	2.9	4.2	9.0	5.6	1.4	1.3										
	新しい工法を導入する	1.1	1.0	1.2	0.0	3.1	1.8	1.1	0.0	0.0										
	新しい事業を始める	11.5	10.9	4.8	2.9	5.2	9.0	10.1	6.8	7.9										
	不採算部門を整理・縮小する	1.1	1.0	3.6	4.4	3.1	3.6	6.7	2.7	6.6										
	店舗・設備を改装する	5.7	4.0	7.2	7.4	3.1	3.6	4.5	2.7	1.3										
	仕入先・提携先を開拓・選別する	4.6	14.9	13.3	14.7	17.7	9.9	12.4	16.4	17.1										
	営業時間を延長する	1.1	2.0	2.4	2.9	3.1	0.0	4.5	1.4	2.6										
	売れ筋商品を取扱う	19.5	22.8	18.1	20.6	24.0	18.0	21.3	20.5	25.0										
	商店街事業を活性化させる	9.2	5.0	10.8	10.3	7.3	5.4	0.0	4.1	5.3										
	機械化を推進する	3.4	0.0	1.2	1.5	2.1	2.7	3.4	2.7	0.0										
	技術力を強化する	4.6	5.0	6.0	7.4	1.0	4.5	5.6	2.7	3.9										
	人材を確保する	23.0	17.8	22.9	19.1	14.6	18.0	15.7	16.4	13.2										
	パート化を図る	0.0	5.0	1.2	1.5	3.1	3.6	2.2	0.0	1.3										
	教育訓練を強化する	3.4	3.0	4.8	2.9	2.1	2.7	0.0	0.0	1.3										
	労働条件を改善する	1.1	6.9	6.0	2.9	8.3	4.5	1.1	5.5	2.6										
	工場・機械を増設・移転する	0.0	0.0	1.2	0.0	1.0	0.9	1.1	0.0	0.0										
流通経路の見直しをする	4.6	3.0	3.6	2.9	1.0	2.7	2.2	1.4	0.0											
取引先を支援する	2.3	1.0	1.2	0.0	1.0	1.8	1.1	0.0	0.0											
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0	2.7	0.0	1.4	1.3											
不動産の有効活用を図る	2.3	2.0	2.4	1.5	1.0	2.7	3.4	0.0	0.0											
その他	1.1	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	3.4	2.7	2.6											
特になし	6.9	8.9	9.6	14.7	5.2	14.4	3.4	6.8	3.9											
有効回答事業所数	96	105	91	72	99	119	94	78	83											

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

サービス業
地域名:葛飾区
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対前期 比	R8 4～6月期 (予測)
業況	良い	9.4	8.2	8.4	9.8	13.5	6.5	12.5	12.4	9.2	10.1	12.7	11.3	10.0	9.0	9.3	10.1	7.5	8.7		3.4
	普通	53.2	58.2	59.7	55.6	50.9	66.7	59.2	59.0	52.0	53.4	51.2	52.7	54.7	56.6	53.0	54.7	58.5	53.0		63.7
	悪い	37.4	33.6	31.8	34.6	35.6	26.8	28.3	28.6	38.8	36.5	36.1	36.0	35.3	34.3	37.7	35.1	34.0	38.3		32.9
	D・I	-28.0	-25.4	-23.4	-24.8	-22.1	-20.3	-15.8	-16.2	-29.6	-26.4	-23.4	-24.7	-25.3	-25.3	-28.4	-25.0	-26.5	-29.6	1.9	-29.5
売上額	増加	17.1	14.0	15.6	17.0	22.8	14.4	22.4	16.3	16.3	15.5	16.7	17.8	17.3	10.2	19.9	20.9	12.2	15.5		13.1
	変わらず	45.7	57.0	48.1	54.1	47.5	56.9	48.0	55.6	40.5	49.3	45.2	46.7	48.0	57.2	48.3	47.3	44.9	52.7		56.6
	減少	37.1	28.9	36.4	28.9	29.6	28.8	29.6	28.1	43.1	35.1	38.1	35.5	34.7	32.5	31.8	31.8	42.9	31.8		30.3
	D・I	-20.0	-14.9	-20.8	-11.9	-6.8	-14.4	-7.2	-11.8	-26.8	-19.6	-21.4	-17.7	-17.4	-22.3	-11.9	-10.9	-30.7	-16.3	-18.8	-17.2
収益	増加	12.9	7.0	14.6	14.1	19.5	14.8	18.7	14.5	16.4	14.6	15.7	15.0	14.7	8.4	15.2	15.5	11.6	12.2		9.6
	変わらず	41.4	57.0	39.7	43.0	39.6	51.0	42.7	49.1	38.2	43.8	43.4	43.8	44.0	55.4	46.4	46.6	45.6	48.6		57.5
	減少	45.7	36.0	45.7	43.0	40.9	34.2	38.7	36.5	45.4	41.7	41.0	41.2	41.3	36.1	38.4	37.8	42.9	39.2		32.9
	D・I	-32.8	-29.0	-31.1	-28.9	-21.4	-19.4	-20.0	-22.0	-29.0	-27.1	-25.3	-26.2	-26.6	-27.7	-23.2	-22.3	-31.3	-27.0	-8.1	-23.3
料金価格	上昇	17.9	14.4	19.3	17.0	13.8	18.2	20.3	19.7	15.9	15.1	23.2	17.2	19.5	17.8	20.0	19.2	15.4	12.8		18.2
	変わらず	75.0	81.1	70.7	70.4	77.4	71.6	73.6	70.1	74.8	74.0	70.1	72.2	73.2	76.1	75.3	74.7	76.9	81.1		73.4
	下降	7.1	4.5	10.0	12.6	8.8	10.1	6.1	10.2	9.3	11.0	6.7	10.6	7.4	6.1	4.7	6.2	7.7	6.1		8.4
	D・I	10.8	9.9	9.3	4.4	5.0	8.1	14.2	9.5	6.6	4.1	16.5	6.6	12.1	11.7	15.3	13.0	7.7	6.7	-7.6	9.8
材料価格	上昇	58.6	45.9	57.3	54.8	60.4	52.3	53.3	58.0	59.9	53.0	51.6	61.3	57.1	45.4	45.7	52.2	53.2	42.0		54.7
	変わらず	35.2	52.0	35.9	39.5	37.5	42.3	41.5	39.9	36.5	38.6	43.8	33.6	40.0	49.3	52.1	44.9	45.3	54.3		40.9
	下降	6.3	2.0	6.9	5.6	2.1	5.4	5.2	2.1	3.6	8.3	4.6	5.1	2.9	5.3	2.1	2.9	1.4	3.6		4.4
	D・I	52.3	43.9	50.4	49.2	58.3	46.9	48.1	55.9	56.3	44.7	47.0	56.2	54.2	40.1	43.6	49.3	51.8	38.4	8.2	50.3
資金繰り	楽	1.4	2.8	5.3	2.2	9.9	5.3	5.3	6.2	6.7	6.2	7.1	6.6	5.4	6.5	7.3	6.1	4.1	5.4		2.7
	変わらず	69.1	69.7	65.1	65.9	64.0	68.0	67.3	67.7	61.3	65.1	67.9	63.6	67.3	66.7	62.7	66.7	67.8	64.4		71.2
	苦しい	29.5	27.5	29.6	31.9	26.1	26.7	27.3	26.1	32.0	28.8	25.0	29.8	27.2	26.8	30.0	27.2	28.1	30.2		26.0
	D・I	-28.1	-24.7	-24.3	-29.7	-16.2	-21.4	-22.0	-19.9	-25.3	-22.6	-17.9	-23.2	-21.8	-20.3	-22.7	-21.1	-24.0	-24.8	-1.3	-23.3
同前年 比	売上額	-4.2		-11.6		2.8		-2.2		-7.9		-10.6		-7.8		-15.5		-24.6			
	収益	-26.5		-24.0		-15.0		-23.9		-26.1		-27.3		-27.2		-23.3		-32.1			
雇用	前年比残業時間	-12.9	-8.1	1.3	-9.7	-3.7	-2.6	0.7	-4.3	-9.3	-8.8	-9.6	-3.9	-8.6	-9.1	-9.3	0.0	0.0	-14.1		-7.0
	人手	-39.5	-38.7	-43.8	-42.9	-43.9	-44.1	-37.7	-38.5	-35.3	-40.5	-37.7	-39.3	-36.3	-41.8	-32.2	-36.3	-29.3	-32.9		-29.6
借入金	借入をした(%)	24.3	13.6	28.5	9.6	26.1	13.5	25.7	11.7	30.3	15.4	24.7	13.5	25.7	15.2	19.9	12.3	21.2	14.0		10.5
	借入をしな(%)	75.7	86.4	71.5	90.4	73.9	86.5	74.3	88.3	69.7	84.6	75.3	86.5	74.3	84.8	80.1	87.7	78.8	86.0		89.5
	借入難易度	-10.9		-10.0		-13.2		-17.5		-11.6		-13.3		-13.4		-9.4		-17.9			
有効回答事業所数	140		155		164		152		153		168		150		152		148				

サービス業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予測)	
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期			
設備投資動向(%)																							
現在の設備	-15.2	-15.1	-14.7	-16.3	-13.9	-16.7	-14.7	-14.5	-17.5	-17.7	-17.7	-17.0	-10.2	-22.8	-12.1	-12.9	-12.4	-11.1				-17.9	
実施した	33.3	36.2	41.3	40.2	43.9	35.3	45.2	45.9	37.3	41.0	42.9	35.3	35.2	36.4	36.4	35.7	28.8	38.8				32.6	
事業用地・建物	1.0	4.3	5.0	2.1	4.5	4.2	6.1	6.7	9.3	11.1	4.3	5.9	1.6	6.4	3.9	4.7	2.3	5.4				2.3	
機械・設備の新・増設	4.2	8.7	5.0	6.2	5.3	5.9	8.7	5.9	2.5	8.5	5.0	9.2	4.7	5.7	7.0	3.9	4.5	8.5				9.1	
機械・設備の更改	9.4	11.6	8.3	8.2	7.6	9.2	10.4	11.1	7.6	9.4	12.9	7.6	5.5	10.0	3.1	7.8	5.3	7.0				5.3	
事務機器	14.6	7.2	15.7	16.5	20.5	10.1	14.8	15.6	19.5	11.1	13.6	16.0	14.8	10.7	14.7	15.5	9.1	13.2				10.6	
車両	19.8	14.5	19.8	21.6	27.3	21.8	25.2	27.4	17.8	22.2	21.4	19.3	19.5	15.7	17.1	18.6	15.2	17.1				13.6	
その他	0.0	4.3	0.8	1.0	1.5	0.0	0.9	2.2	1.7	0.9	2.9	0.0	1.6	2.1	1.6	2.3	1.5	1.6				3.8	
実施しない	66.7	63.8	58.7	59.8	56.1	64.7	54.8	54.1	62.7	59.0	57.1	64.7	64.8	63.6	63.6	64.3	71.2	61.2				67.4	
経営上の問題点(%)																							
売上の停滞・減少	36.6		43.2		38.5		39.9		45.0		44.9		42.5		47.0		46.6						
人手不足	40.3		43.2		36.6		35.8		30.9		37.1		32.2		30.5		32.9						
大手企業・大型店との競争の激化	3.0		3.4		1.2		2.0		4.0		3.0		4.1		3.3		2.7						
同業者間の競争の激化	12.7		9.5		14.9		14.2		14.1		12.0		14.4		13.9		14.4						
流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.7		1.2		0.0		0.7		0.6		0.0		0.0		1.4						
合理化の不足	4.5		2.7		5.0		4.1		1.3		3.6		2.1		4.6		4.1						
利幅の縮小	24.6		18.9		19.3		22.3		20.1		23.4		21.2		26.5		23.3						
小口注文・多頻度配送の増加	0.7		0.0		0.6		1.4		0.0		0.6		0.0		0.0		0.7						
販売商品の不足	2.2		1.4		2.5		2.0		4.7		3.0		3.4		0.7		0.7						
原材料価格・材料価格の上昇	20.9		31.8		24.8		25.7		28.9		26.9		26.0		20.5		24.0						
販売納入先からの値下げ要請	0.0		0.7		0.0		0.0		2.0		0.0		1.4		0.0		0.0						
仕入先からの値上げ要請	9.7		6.8		6.8		2.7		4.0		6.0		6.2		3.3		4.8						
人件費の増加	32.8		25.7		27.3		32.4		30.2		32.9		34.9		33.1		30.8						
人件費以外の経費増加	21.6		16.9		14.3		16.9		14.8		17.4		14.4		17.9		19.9						
工場・店舗の狭小・老朽化	0.7		4.1		4.3		2.7		3.4		1.8		1.4		0.7		1.4						
生産能力・技術力の不足	4.5		6.1		5.0		4.7		3.4		4.2		4.8		2.6		1.4						
取引先の減少	11.9		4.7		9.3		14.2		12.1		13.8		11.0		10.6		4.8						
商店街の集客力の低下	1.5		1.4		0.6		0.7		1.3		0.0		0.7		0.0		1.4						
下請の確保難	2.2		5.4		1.9		2.0		2.7		1.8		3.4		4.0		2.1						
駐車場・資材置場の確保難	3.0		2.0		3.7		0.7		1.3		0.6		1.4		0.7		5.5						
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.4		0.0		0.0		0.7		0.0		0.7		0.7		0.0						
その他	3.0		0.7		0.0		1.4		2.0		1.2		2.1		3.3		6.8						
問題なし	6.7		6.1		9.9		8.1		12.8		9.0		10.3		9.9		12.3						
重点経営施策(%)																							
販路を広げる	28.9		25.7		24.5		26.0		28.9		29.7		27.8		33.6		39.5						
経費を削減する	40.0		41.2		37.7		45.3		41.6		41.8		41.7		38.9		42.2						
品揃えを充実させる	3.7		3.4		3.8		3.3		4.0		5.5		4.9		3.4		2.0						
情報力・宣伝・広報を強化する	13.3		14.2		18.2		14.7		16.8		13.3		18.8		15.4		17.7						
新製品・技術を開発する	6.7		2.7		3.8		5.3		2.7		4.2		4.9		2.7		4.1						
新しい工法を導入する	0.7		3.4		2.5		0.7		2.0		2.4		0.7		4.0		2.7						
新しい事業を始める	8.9		8.8		13.2		12.0		12.1		13.9		11.1		10.7		14.3						
不採算部門を整理・縮小する	2.2		3.4		2.5		4.7		1.3		3.6		6.3		1.3		4.1						
店舗・設備を改装する	3.7		5.4		1.9		4.7		3.4		2.4		2.1		2.7		2.7						
仕入先・提携先を開拓・選別する	7.4		8.8		10.7		10.0		11.4		12.1		8.3		9.4		8.8						
営業時間を延長する	1.5		3.4		3.8		2.0		2.7		3.0		2.1		2.0		4.8						
売れ筋商品を取扱う	5.9		4.7		1.3		1.3		2.0		4.2		3.5		2.7		2.0						
商店街事業を活性化させる	2.2		2.0		0.6		0.0		3.4		0.6		0.0		2.0		0.7						
機械化を推進する	3.7		3.4		3.1		3.3		3.4		3.6		2.8		2.0		1.4						
技術力を強化する	16.3		10.8		14.5		15.3		14.8		12.7		13.9		13.4		8.2						
人材を確保する	40.7		38.5		33.3		32.7		29.5		33.3		37.5		33.6		31.3						
パート化を図る	0.0		2.7		1.3		1.3		2.0		3.0		1.4		1.3		2.0						
教育訓練を強化する	11.1		10.8		8.2		8.7		8.1		6.1		6.3		6.0		2.7						
労働条件を改善する	9.6		12.8		8.2		11.3		6.7		8.5		9.0		6.7		5.4						
工場・機械を増設・移転する	0.7		0.0		1.3		0.0		0.7		0.6		0.0		0.7		1.4						
流通経路の見直しをする	0.7		0.7		1.3		1.3		0.7		0.6		0.0		1.3		0.0						
取引先を支援する	0.0		1.4		0.6		0.7		0.0		2.4		2.8		1.3		2.0						
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		0.7		0.6		0.0		0.0		0.0						
不動産の有効活用を図る	1.5		0.0		0.6		0.7		0.7		0.6		0.0		1.3		1.4						
その他	2.2		2.0		0.6		3.3		2.0		0.6		1.4		1.3		2.0						
特になし	9.6		10.1		13.8		12.0		16.8		10.9		12.5		11.4		13.6						
有効回答事業所数	140		155		164		152		153		168		150		152		148						

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

建設業
地域名:葛飾区
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対前期 比	R8 4～6月期 (予測)
	良い	悪い																				
業況	良い		12.1	7.7	10.6	8.3	13.4	8.4	16.9	10.1	15.5	12.0	10.0	13.9	14.3	5.7	14.2	9.2	16.3	10.6		12.5
	普通		53.0	58.7	53.6	62.1	55.0	58.4	61.0	60.8	58.5	63.2	61.9	48.9	51.9	62.4	61.5	58.4	57.5	62.9		59.4
	悪い		34.9	33.6	35.8	29.7	31.5	33.1	22.1	29.1	26.1	24.8	28.1	37.2	33.9	31.8	24.3	32.4	26.3	26.5		28.1
	D-I		-22.8	-25.9	-25.2	-21.4	-18.1	-24.7	-5.2	-19.0	-10.6	-12.8	-18.1	-23.3	-19.6	-26.1	-10.1	-23.2	-10.0	-15.9	0.1	
売上額	増加		17.3	10.9	16.3	18.5	18.8	15.0	24.3	12.8	20.4	14.7	13.8	12.9	16.4	13.1	16.4	16.2	19.8	13.5		15.5
	変わらず		45.3	51.7	43.3	49.3	51.0	52.2	47.1	55.7	45.8	52.9	51.3	54.3	49.7	52.5	52.0	56.8	41.4	57.3		49.1
	減少		37.3	37.4	40.4	32.2	30.2	32.8	28.7	31.5	33.8	32.4	35.0	32.9	33.9	34.4	31.6	27.0	38.9	29.2		35.4
	D-I		-20.0	-26.5	-24.1	-13.7	-11.4	-17.8	-4.4	-18.7	-13.4	-17.7	-21.2	-20.0	-17.5	-21.3	-15.2	-10.8	-19.1	-15.7	-3.9	
受注残	増加		12.2	16.1	12.4	13.8	14.8	16.1	17.2	14.1	14.4	13.5	8.1	11.7	12.2	10.6	13.5	12.2	16.3	11.2		13.3
	変わらず		53.4	48.3	47.2	57.2	61.1	51.7	55.2	59.1	47.5	57.1	55.0	56.9	55.6	55.3	59.6	58.5	47.5	59.2		54.4
	減少		34.5	35.7	40.4	29.0	24.2	32.2	27.6	26.8	38.1	29.3	36.9	31.4	32.3	34.2	26.9	29.3	36.3	29.6		32.3
	D-I		-22.3	-19.6	-28.0	-15.2	-9.4	-16.1	-10.4	-12.7	-23.7	-15.8	-28.8	-19.7	-20.1	-23.6	-13.4	-17.1	-20.0	-18.4	-6.6	
施工高	増加		13.4	15.9	16.2	15.0	19.7	17.9	23.7	15.8	21.6	14.8	12.4	12.4	17.6	10.6	14.6	16.6	18.0	11.2		15.7
	変わらず		52.3	47.6	42.5	54.4	53.1	50.3	51.1	53.4	43.9	51.1	49.1	53.3	49.5	50.3	55.0	54.5	42.9	57.6		46.5
	減少		34.2	36.6	41.3	30.6	27.2	31.8	25.2	30.8	34.5	34.1	38.5	34.3	33.0	39.1	30.4	28.9	39.1	31.2		37.7
	D-I		-20.8	-20.7	-25.1	-15.6	-7.5	-13.9	-1.5	-15.0	-12.9	-19.3	-26.1	-21.9	-15.4	-28.5	-15.8	-12.3	-21.1	-20.0	-5.3	
収益	増加		10.0	12.9	14.0	11.5	18.9	15.6	24.3	12.8	15.7	12.4	13.0	9.4	14.3	11.8	15.7	12.8	17.4	10.1		15.3
	変わらず		50.0	44.9	42.1	50.7	50.7	45.8	44.1	56.1	45.7	48.9	43.5	50.7	42.9	47.2	50.6	49.7	41.0	56.2		43.9
	減少		40.0	42.2	43.8	37.8	30.4	38.5	31.6	31.1	38.6	38.7	43.5	39.9	42.9	41.0	33.7	37.4	41.6	33.7		40.8
	D-I		-30.0	-29.3	-29.8	-26.3	-11.5	-22.9	-7.3	-18.3	-22.9	-26.3	-30.5	-30.5	-28.6	-29.2	-18.0	-24.6	-24.2	-23.6	-6.2	
請負価格	上昇		17.2	15.8	18.8	18.8	18.9	21.2	21.9	17.8	15.1	15.3	16.4	13.0	12.8	17.0	16.3	14.0	20.6	17.8		19.7
	変わらず		67.5	65.1	63.6	64.4	66.2	65.4	64.2	65.8	64.0	68.6	66.7	64.5	71.7	66.0	68.0	70.4	58.1	66.9		60.5
	下降		15.2	19.2	17.6	16.8	14.9	13.4	13.9	16.4	20.9	16.1	17.0	22.5	15.5	17.0	15.7	15.6	21.3	15.4		19.7
	D-I		2.0	-3.4	1.2	2.0	4.0	7.8	8.0	1.4	-5.8	-0.8	-0.6	-9.5	-2.7	0.0	0.6	-1.6	-0.7	2.4	-1.3	
材料価格	上昇		65.3	57.4	61.5	61.6	65.1	60.9	65.9	63.4	62.1	61.9	64.6	65.2	60.3	58.9	59.4	61.2	57.8	58.1		59.4
	変わらず		30.6	36.8	35.1	34.9	30.8	36.8	30.4	30.3	32.9	32.8	32.9	30.4	36.4	38.6	38.2	34.4	37.9	38.9		37.5
	下降		4.1	5.9	3.4	3.4	4.1	2.3	3.7	6.2	5.0	5.2	2.5	4.3	3.3	2.5	2.4	4.4	4.3	3.0		3.1
	D-I		61.2	51.5	58.1	58.2	61.0	58.6	62.2	57.2	57.1	56.7	62.1	60.9	57.0	56.4	57.0	56.8	53.5	55.1	-3.5	
在庫	過剰		6.5	6.0	5.9	6.5	4.1	5.9	5.6	4.1	4.4	5.6	5.8	5.2	2.8	5.2	6.0	2.8	3.8	5.5		4.5
	適正		82.0	83.6	88.8	79.7	91.0	87.1	88.1	91.7	85.4	85.7	89.7	84.4	93.3	87.7	88.1	91.1	87.2	86.7		87.1
	不足		11.5	10.4	5.3	13.8	4.8	7.1	6.3	4.1	10.2	8.7	4.5	10.4	3.9	7.1	6.0	6.1	9.0	7.9		8.4
	D-I		-5.0	-4.4	0.6	-7.3	-0.7	-1.2	-0.7	0.0	-5.8	-3.1	1.3	-5.2	-1.1	-1.9	0.0	-3.3	-5.2	-2.4	-5.2	
資金繰り	楽		5.3	6.9	6.9	6.6	5.4	6.9	7.4	5.4	7.1	5.9	5.0	7.2	9.1	2.5	5.3	5.4	6.8	5.3		8.2
	変わらず		65.8	57.6	64.9	62.9	66.2	62.1	66.9	67.3	63.6	64.7	69.8	63.8	65.1	70.3	68.4	66.7	65.2	68.2		62.9
	苦しい		28.9	35.4	28.2	30.5	28.4	31.0	25.7	27.2	29.3	29.4	25.2	29.0	25.8	27.2	26.3	28.0	28.0	26.5		28.9
	D-I		-23.6	-28.5	-21.3	-23.9	-23.0	-24.1	-18.3	-21.8	-22.2	-23.5	-20.2	-21.8	-16.7	-24.7	-21.0	-22.6	-21.2	-21.2	-0.2	
同前年	売上額		-20.4		-10.8		-5.4		1.6		-15.2		-17.4		-10.3		-3.2		-11.9			
	収益		-27.5		-25.9		-17.9		-20.0		-24.8		-33.1		-25.5		-14.7		-26.7			
雇用	前年比残業時間		-13.8		-18.7		-28.5		-15.9		-14.2		-18.4		-12.6		-12.2		-10.8			-15.4
	人手		-60.0		-57.6		-48.6		-61.1		-56.7		-52.5		-63.4		-60.1		-58.0			-61.1
借入金	借入をした(%)		42.4		20.1		38.1		21.3		36.8		20.5		33.8		16.5		38.6			17.6
	借入をしな(%)		57.6		79.9		61.9		78.7		63.2		79.5		66.2		83.5		61.4			82.4
	借入難易度		-9.5		-4.6		-6.2		-6.2		-2.2		-2.9		-1.9		-2.2		-4.2			3.7
有効回答事業所数		153		180		149		137		142		161		189		172		162				

建設業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予測)	
	1～3月期	R6 4～6月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期					
設備投資動向(%)																							
現在の設備	-11.5	-10.8	-13.8	-11.0	-9.6	-15.0	-12.1	-9.0	-9.7	-12.8	-12.3	-13.4	-5.5	-12.4	-10.6	-7.7	-10.9	-10.0				-10.9	
実施した	45.5	37.5	48.7	46.5	37.2	42.5	60.0	38.8	47.1	53.1	42.6	44.9	44.9	38.8	43.4	38.2	43.6	43.0				40.6	
事業用地・建物	6.9	5.8	8.7	8.1	5.0	7.2	7.0	7.4	2.5	6.2	5.9	5.1	8.2	6.7	6.6	5.1	7.9	8.1				8.7	
機械・設備の新・増設	11.9	8.7	12.0	15.2	9.9	8.5	10.4	8.3	8.4	13.3	6.6	13.6	8.9	5.2	10.5	8.3	12.9	8.7				8.7	
機械・設備の更改	16.8	6.7	14.0	15.2	9.1	13.1	13.0	5.8	12.6	9.7	8.8	10.2	8.9	6.0	7.2	7.0	11.4	8.1				11.6	
事務機器	18.8	12.5	16.7	15.2	16.5	13.1	26.1	15.7	20.2	23.9	17.6	10.2	17.1	14.2	17.8	11.5	15.0	13.4				10.1	
車両	25.7	26.0	24.0	30.3	20.7	22.2	35.7	23.1	24.4	31.0	25.7	27.1	22.2	26.1	22.4	23.6	24.3	24.8				23.9	
その他	1.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.8	0.0	0.7	1.3	0.0	0.7	0.7				0.7	
実施しない	54.5	62.5	51.3	53.5	62.8	57.5	40.0	61.2	52.9	46.9	57.4	55.1	55.1	61.2	56.6	61.8	56.4	57.0				59.4	
経営上の問題点(%)																							
売上の停滞・減少	33.6		42.9		29.5		27.1		33.1		31.8		37.9		31.0		36.5						
人手不足	56.6		47.6		56.2		55.6		56.8		51.9		50.5		54.2		55.3						
大手企業・大型店との競争の激化	1.4		1.2		2.1		0.8		1.4		2.6		2.2		2.4		4.4						
同業者間の競争の激化	12.6		10.6		12.3		11.3		13.7		11.0		11.0		9.5		14.5						
流通経路の変化による競争の激化	0.7		0.0		0.7		0.8		0.0		0.6		2.2		0.0		1.3						
合理化の不足	1.4		2.4		1.4		3.0		1.4		1.3		2.2		1.2		3.8						
利幅の縮小	23.8		18.8		21.9		18.8		20.1		15.6		18.1		14.9		17.0						
小口注文・多頻度配送の増加	0.7		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1		0.6		0.0						
販売商品の不足	0.7		0.0		0.7		0.0		0.7		0.0		0.0		0.6		0.6						
原材料価格・材料価格の上昇	35.0		45.3		43.2		39.8		42.4		43.5		38.5		39.3		38.4						
販売納入先からの値下げ要請	1.4		0.6		1.4		0.0		0.0		0.6		1.6		3.0		1.9						
仕入先からの値上げ要請	6.3		6.5		7.5		6.8		5.8		7.1		8.2		10.1		9.4						
人件費の増加	28.7		27.6		26.7		28.6		22.3		27.9		25.8		28.0		26.4						
人件費以外の経費増加	9.8		10.6		11.0		11.3		14.4		12.3		13.2		13.1		11.3						
工場・店舗の狭小・老朽化	2.8		1.2		1.4		0.8		1.4		1.9		1.1		1.2		1.3						
生産能力・技術力の不足	2.1		9.4		6.8		9.8		3.6		2.6		4.4		4.8		6.3						
取引先の減少	8.4		8.8		6.8		7.5		5.0		7.8		6.6		11.3		10.7						
商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
下請の確保難	21.7		14.7		19.2		15.0		21.6		16.2		12.1		17.3		17.0						
駐車場・資材置場の確保難	4.2		5.3		7.5		5.3		4.3		7.8		3.8		7.1		4.4						
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.7		0.0		1.4		0.0		0.0		0.6		1.3						
その他	3.5		2.9		2.1		1.5		2.9		0.0		0.5		0.0		0.0						
問題なし	4.2		2.9		4.1		4.5		5.8		5.2		4.9		3.6		2.5						
重点経営施策(%)																							
販路を広げる	25.2		24.4		20.0		24.4		22.5		25.6		24.0		25.6		27.7						
経費を削減する	39.9		39.3		42.8		40.5		40.6		42.9		41.5		37.5		35.8						
品揃えを充実させる	0.0		1.2		0.7		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2		1.9						
情報力・宣伝・広報を強化する	8.4		6.0		6.9		7.6		6.5		9.6		9.8		9.5		13.8						
新製品・技術を開発する	2.1		0.0		0.7		0.8		0.7		1.3		1.1		1.8		2.5						
新しい工法を導入する	2.1		2.4		3.4		3.8		2.9		3.8		4.9		5.4		1.9						
新しい事業を始める	7.0		10.7		6.9		6.1		8.7		11.5		12.0		8.9		6.3						
不採算部門を整理・縮小する	2.1		3.6		1.4		0.8		3.6		1.3		2.2		0.6		3.1						
店舗・設備を改装する	0.0		0.0		2.1		0.8		0.0		1.9		0.5		3.0		1.3						
仕入先・提携先を開拓・選別する	11.9		19.0		17.9		18.3		18.8		12.2		16.4		12.5		13.2						
営業時間を延長する	0.7		0.0		0.7		0.0		0.0		0.6		0.0		0.0		0.0						
売れ筋商品を取扱う	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.5		0.0		0.0						
商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.8		0.0		0.0		0.5		0.0		0.0						
機械化を推進する	0.7		2.4		4.1		4.6		2.9		1.9		2.2		0.0		0.6						
技術力を強化する	22.4		30.4		28.3		26.0		26.1		23.7		21.3		23.8		30.2						
人材を確保する	60.1		50.6		56.6		53.4		55.1		57.1		51.9		51.8		51.6						
パート化を図る	0.0		1.2		0.7		0.8		0.0		0.6		0.5		0.0		0.6						
教育訓練を強化する	7.7		8.9		11.0		13.0		13.8		9.6		9.3		8.3		8.2						
労働条件を改善する	14.0		14.9		15.2		12.2		14.5		11.5		8.7		13.1		10.7						
工場・機械を増設・移転する	1.4		0.6		0.7		1.5		0.7		0.6		0.5		0.6		1.3						
流通経路の見直しをする	0.0		0.6		0.0		1.5		0.0		0.0		0.5		0.6		1.3						
取引先を支援する	0.0		3.0		2.1		0.8		3.6		0.6		1.1		1.8		1.9						
輸入品の取扱いを増やす	0.7		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.6						
不動産の有効活用を図る	2.1		2.4		0.0		2.3		0.7		1.9		1.0		1.8		2.5						
その他	1.4		0.0		2.8		0.8		1.4		0.0		0.0		0.6		1.3						
特になし	10.5		7.7		8.3		6.9		5.8		7.1		10.9		9.5		6.3						
有効回答事業所数	153		180		149		137		142		161		189		172		162						

不動産業
地域名:葛飾区
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対前期 比	R8 4～6月期 (予測)
業況	良い	5.3	4.1	3.6	3.8	6.5	1.9	8.5	5.9	7.8	1.8	9.2	4.1	4.5	4.9	7.8	4.7	9.6	3.7		3.6
	普通	71.7	74.3	73.6	73.3	75.0	71.8	74.6	75.6	74.4	80.4	72.5	77.2	73.1	71.3	73.9	71.1	72.2	74.8		80.0
	悪い	23.0	21.6	22.7	22.9	18.5	26.2	16.9	18.5	17.8	17.9	18.3	18.7	22.4	23.8	18.3	24.2	18.3	21.5		16.4
	D・I	-17.7	-17.5	-19.1	-19.1	-12.0	-24.3	-8.4	-12.6	-10.0	-16.1	-9.1	-14.6	-17.9	-18.9	-10.5	-19.5	-8.7	-17.8	1.8	-12.8
売上額	増加	7.1	2.7	7.3	6.4	7.3	6.5	13.4	6.8	13.2	6.2	11.4	10.2	6.7	5.7	7.8	9.3	11.2	2.8		9.8
	変わらず	68.1	74.7	70.0	74.5	74.0	69.4	67.2	71.2	69.0	72.6	66.7	72.7	70.1	70.7	74.8	69.0	65.5	74.3		66.1
	減少	24.8	22.7	22.7	19.1	18.7	24.1	19.3	22.0	17.8	21.2	22.0	17.2	23.1	23.6	17.4	21.7	23.3	22.9		24.1
	D・I	-17.7	-20.0	-15.4	-12.7	-11.4	-17.6	-5.9	-15.2	-4.6	-15.0	-10.6	-7.0	-16.4	-17.9	-9.6	-12.4	-12.1	-20.1	-2.5	-14.3
収益	増加	4.6	2.6	6.5	5.7	7.4	7.5	10.2	7.6	11.9	3.6	12.3	11.3	7.0	7.4	7.1	9.8	8.8	4.7		8.9
	変わらず	64.2	68.4	69.2	70.5	66.9	67.0	66.1	65.3	57.1	67.9	60.0	62.9	65.6	60.7	69.0	61.0	70.2	65.4		66.1
	減少	31.2	28.9	24.3	23.8	25.6	25.5	23.7	27.1	31.0	28.6	27.7	25.8	27.3	32.0	23.9	29.3	21.1	29.9		25.0
	D・I	-26.6	-26.3	-17.8	-18.1	-18.2	-18.0	-13.5	-19.5	-19.1	-25.0	-15.4	-14.5	-20.3	-24.6	-16.8	-19.5	-12.3	-25.2	4.5	-16.1
販売価格	上昇	6.0	9.7	12.9	10.4	11.4	11.1	12.5	15.0	10.0	10.3	14.8	12.7	10.9	13.0	8.5	11.2	15.2	11.5		13.6
	変わらず	79.0	79.2	76.2	75.0	79.8	75.8	81.3	72.6	79.2	83.2	77.0	79.7	84.0	75.7	84.9	80.2	76.8	81.7		75.5
	下降	15.0	11.1	10.9	14.6	8.8	13.1	6.3	12.4	10.8	6.5	8.2	7.6	5.0	11.3	6.6	8.6	8.0	6.7		10.9
	D・I	-9.0	-1.4	2.0	-4.2	2.6	-2.0	6.2	2.6	-0.8	3.8	6.6	5.1	5.9	1.7	1.9	2.6	7.2	4.8	5.3	2.7
仕入価格	上昇	33.7	34.2	41.6	32.3	30.8	38.6	37.6	29.6	34.2	34.6	26.6	32.8	31.7	26.3	35.2	33.3	34.8	33.3		39.4
	変わらず	56.4	58.9	52.5	54.5	59.0	55.4	56.9	59.1	60.0	58.9	66.1	62.2	65.0	66.1	59.3	60.0	60.7	58.8		53.2
	下降	9.9	6.8	5.9	13.1	10.3	5.9	5.5	11.3	5.8	6.5	7.3	5.0	3.3	7.6	5.6	6.7	4.5	7.8		7.3
	D・I	23.8	27.4	35.7	19.2	20.5	32.7	32.1	18.3	28.4	28.1	19.3	27.8	28.4	18.7	29.6	26.6	30.3	25.5	0.7	32.1
資金繰り	楽	4.8	1.3	0.9	4.0	4.1	0.0	3.6	2.5	3.9	4.7	2.4	3.1	3.1	3.4	3.6	3.9	0.9	1.8		1.8
	変わらず	75.2	80.0	85.3	75.2	81.8	86.2	80.4	82.4	80.5	75.7	86.2	81.1	81.7	81.9	86.5	81.3	85.8	81.7		83.8
	苦しい	20.0	18.7	13.8	20.8	14.0	13.8	16.1	15.1	15.6	19.6	11.4	15.7	15.3	14.7	9.9	14.8	13.3	16.5		14.4
	D・I	-15.2	-17.4	-12.9	-16.8	-9.9	-13.8	-12.5	-12.6	-11.7	-14.9	-9.0	-12.6	-12.2	-11.3	-6.3	-10.9	-12.4	-14.7	-6.1	-12.6
同期比	売上額	-20.2		-12.4		-6.2		-7.5		-8.3		-7.2		-9.4		-14.3		-7.0			
	収益	-29.8		-22.1		-19.3		-18.7		-26.6		-15.2		-16.0		-24.5		-14.1			
	販売価格	-10.6		-1.9		-0.9		5.6		9.9		4.8		2.4		-2.8		1.9			
雇用	前年比残業時間	-4.9	-6.9	-3.8	-6.0	-5.3	-3.9	0.0	-4.6	-2.5	-1.9	0.0	-3.3	-6.9	-0.8	-0.9	-5.5	-4.3	0.0		-3.6
	人手	-11.7	-18.9	-6.6	-12.7	-6.8	-6.7	-9.0	-6.9	-9.0	-10.0	-7.1	-9.0	-6.2	-6.5	-7.9	-7.0	-8.8	-9.0		-7.1
借入金	借入をした(%)	23.4	17.1	16.5	14.0	19.2	12.1	14.8	17.4	19.4	15.6	11.6	18.3	23.1	17.7	18.6	16.3	19.1	17.0		14.0
	借入をしな(%)	76.6	82.9	83.5	86.0	80.8	87.9	85.2	82.6	80.6	84.4	88.4	81.7	76.9	82.3	81.4	83.7	80.9	83.0		86.0
	借入難易度	-15.1		-11.2		-11.7		-13.8		-13.1		-13.4		-3.0		-3.6		-7.1			
有効回答事業所数	114		112		125		119		129		132		134		115		116				

不動産業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4~6月期 (予測)
	1~3月期		1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期	7~9月期	7~9月期	10~12月期	10~12月期	1~3月期	4~6月期	4~6月期	4~6月期		
設備	-8.9	-12.7	-2.0	-10.0	-7.8	-3.0	-7.4	-10.7	-6.6	-8.3	-7.2	-6.8	-9.5	-9.0	-7.3	-13.0	-7.3	-7.3				-8.4
投資	32.4	44.2	34.2	34.8	34.1	34.2	34.5	29.9	28.6	35.3	43.7	39.6	37.9	42.6	37.8	41.1	35.7	41.4				37.1
動向	5.9	25.6	12.7	17.4	14.8	18.4	11.5	14.9	14.3	14.1	16.7	18.8	10.5	19.1	11.1	17.9	14.3	21.8				17.5
(%)	2.9	7.0	3.8	1.4	3.4	1.3	4.6	2.3	6.1	5.9	3.1	7.3	4.2	5.3	2.2	2.1	3.1	2.3				4.1
	4.4	11.6	2.5	10.1	10.2	6.6	5.7	8.0	4.1	8.2	6.3	2.1	6.3	6.4	8.9	7.4	6.1	10.3				5.2
	19.1	11.6	5.1	14.5	6.8	6.6	10.3	8.0	7.1	8.2	13.5	7.3	16.8	12.8	10.0	10.5	9.2	9.2				7.2
	10.3	4.7	6.3	8.7	6.8	3.9	5.7	5.7	6.1	4.7	9.4	10.4	9.5	8.5	10.0	8.4	9.2	11.5				8.2
	0.0	2.3	3.8	1.4	0.0	2.6	2.3	2.3	1.0	4.7	2.1	4.2	2.1	2.1	1.1	5.3	1.0	1.1				3.1
	67.6	55.8	65.8	65.2	65.9	65.8	65.5	70.1	71.4	64.7	56.3	60.4	62.1	57.4	62.2	58.9	64.3	58.6				62.9
経営上の問題点	売上の停滞・減少	36.9	25.0	23.5	21.6	26.1	28.3	33.6	29.2	25.7												
	人手不足	6.8	4.8	3.4	1.8	1.7	3.1	3.1	8.0	7.1												
	大手企業・大型店との競争の激化	4.9	5.8	10.9	3.6	5.9	4.7	7.0	7.1	3.5												
	同業者間の競争の激化	29.1	19.2	21.8	14.4	20.2	19.7	18.0	20.4	20.4												
	流通経路の変化による競争の激化	0.0	1.9	1.7	1.8	1.7	3.1	3.9	2.7	2.7												
	合理化の不足	3.9	4.8	3.4	3.6	1.7	3.1	1.6	5.3	4.4												
	利幅の縮小	22.3	24.0	19.3	22.5	22.7	19.7	25.0	16.8	19.5												
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
	販売商品の不足	4.9	6.7	5.9	6.3	5.9	6.3	3.9	1.8	2.7												
	原材料価格・材料価格の上昇	16.5	24.0	16.0	21.6	21.8	18.1	19.5	21.2	22.1												
	販売納入先からの値下げ要請	0.0	1.9	0.0	0.0	0.0	1.6	0.8	0.9	1.8												
	仕入先からの値上げ要請	6.8	5.8	2.5	7.2	6.7	2.4	4.7	6.2	6.2												
	人件費の増加	3.9	2.9	4.2	2.7	3.4	1.6	5.5	6.2	4.4												
	人件費以外の経費増加	14.6	21.2	13.4	17.1	21.0	19.7	14.8	18.6	18.6												
	工場・店舗の狭小・老朽化	7.8	5.8	6.7	7.2	3.4	5.5	10.2	3.5	6.2												
	生産能力・技術力の不足	1.0	1.0	0.8	0.9	0.8	0.0	0.8	0.0	0.0												
	取引先の減少	4.9	5.8	5.0	2.7	0.8	3.9	4.7	7.1	1.8												
	商店街の集客力の低下	1.9	1.9	0.8	4.5	3.4	2.9	3.9	2.7	2.7												
	下請の確保難	1.0	1.9	5.0	4.5	2.5	2.4	1.6	2.7	4.4												
	駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.0	0.0	0.9	0.8	0.0	1.6	0.0	1.8												
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0													
その他	4.9	5.8	6.7	5.4	4.2	7.9	3.9	8.0	7.1													
問題なし	17.5	23.1	31.1	25.2	27.7	26.8	21.9	20.4	24.8													
重点経営施策	販路を広げる	13.5	15.5	16.7	15.4	9.1	10.9	16.1	12.8	14.4												
	経費を削減する	45.2	32.0	29.2	36.5	37.2	38.3	36.3	30.3	26.1												
	品揃えを充実させる	3.8	2.9	2.5	2.9	0.0	3.1	3.2	0.0	3.6												
	情報力・宣伝・広報を強化する	19.2	11.7	24.2	10.6	9.9	14.8	14.5	11.9	11.7												
	新製品・技術を開発する	0.0	1.0	1.7	1.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0												
	新しい工法を導入する	3.8	1.0	2.5	1.9	1.7	0.0	0.8	0.9	0.9												
	新しい事業を始める	8.7	6.8	5.0	8.7	9.1	6.3	10.5	10.1	7.2												
	不採算部門を整理・縮小する	0.0	3.9	0.0	1.9	3.3	0.8	2.4	3.7	2.7												
	店舗・設備を改装する	5.8	9.7	8.3	10.6	11.6	10.9	5.6	4.6	7.2												
	仕入先・提携先を開拓・選別する	3.8	8.7	10.0	9.6	9.9	8.6	8.1	12.8	9.0												
	営業時間を延長する	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.9												
	売れ筋商品を取扱う	1.0	1.0	0.8	1.9	0.0	0.8	1.6	0.0	2.7												
	商店街事業を活性化させる	0.0	0.0	0.8	0.8	0.8	1.6	2.4	0.9	2.7												
	機械化を推進する	1.0	0.0	0.8	0.0	0.8	1.6	0.0	0.0	3.6												
	技術力を強化する	1.9	1.0	0.0	1.9	2.5	0.0	2.4	0.0	0.9												
	人材を確保する	4.8	2.9	2.5	0.0	3.3	3.1	1.6	6.4	4.5												
	パート化を図る	1.9	2.9	2.5	0.0	1.7	0.0	0.8	0.9	0.0												
	教育訓練を強化する	1.0	1.0	1.7	3.8	1.7	0.0	0.8	0.9	2.7												
	労働条件を改善する	0.0	1.0	0.0	0.0	0.8	0.8	0.8	1.8	0.0												
	工場・機械を増設・移転する	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.9	0.0												
流通経路の見直しをする	1.0	1.0	2.5	1.9	0.8	0.0	2.4	1.8	1.8													
取引先を支援する	2.9	0.0	1.7	1.0	0.0	2.3	0.8	0.9	0.9													
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0													
不動産の有効活用を図る	22.1	27.2	28.3	30.8	31.4	34.4	30.6	26.6	23.4													
その他	2.9	4.9	3.3	2.9	1.7	2.3	3.2	4.6	2.7													
特になし	25.0	27.2	28.3	30.8	28.1	31.3	28.2	33.9	34.2													
有効回答事業所数	114	112	125	119	129	132	134	115	116													

調査の概要

1. 調査時期 令和8年1～3月期
2. 調査方法 郵送及びWEB アンケート調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製造業	325	166
卸売業	300	77
小売業	300	83
サービス業	300	148
建設業	325	162
不動産業	300	116
合計	1,850	752

※回収内訳：紙回答 364 件、WEB 回答 388 件