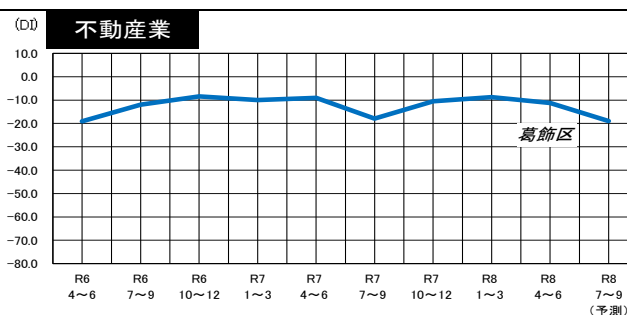
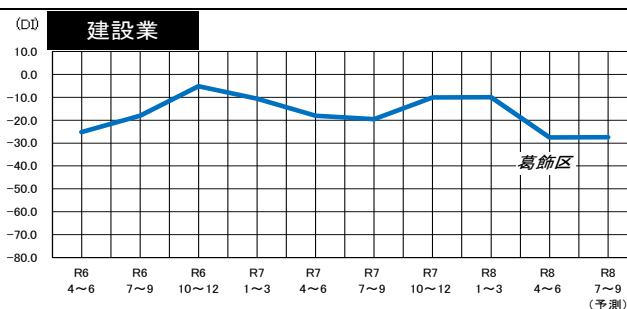
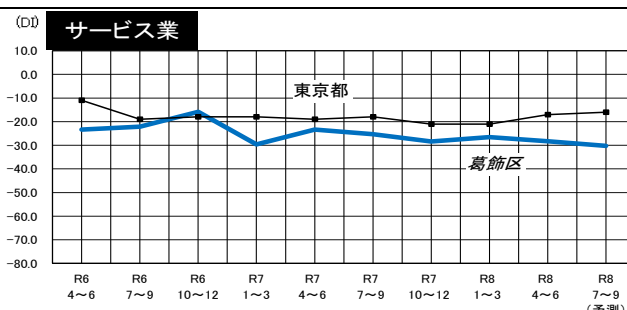
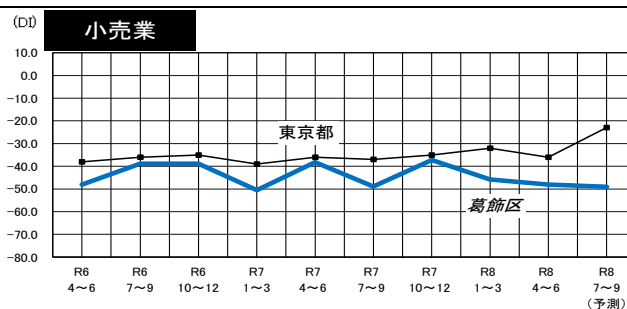
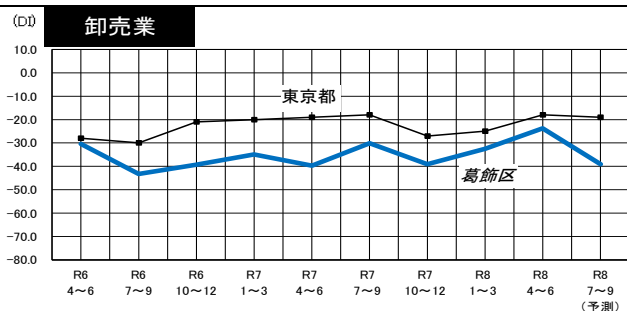
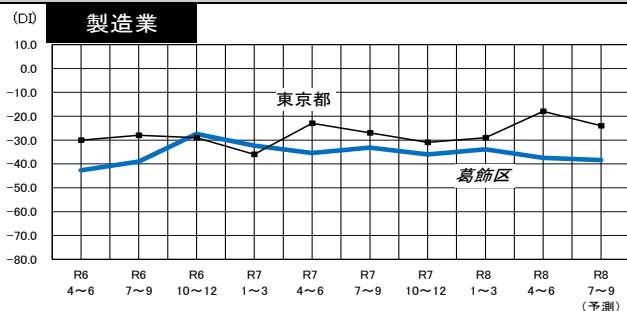
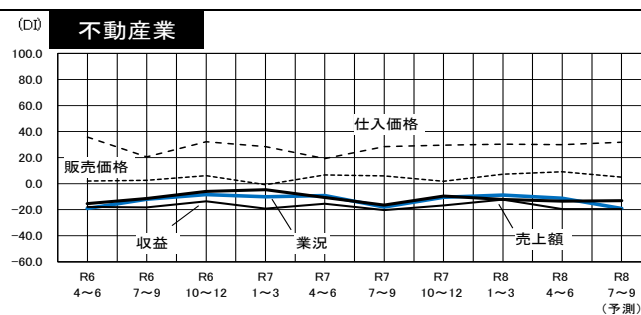
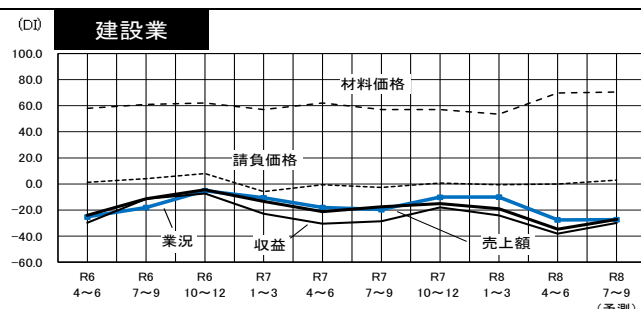
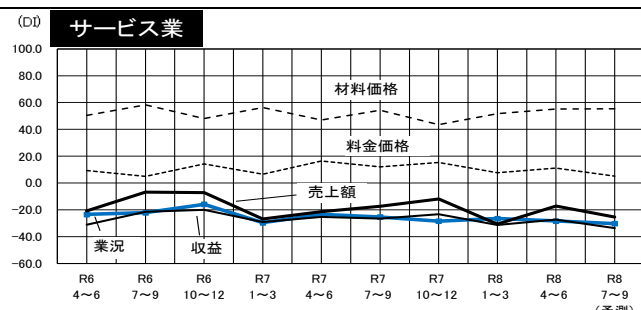
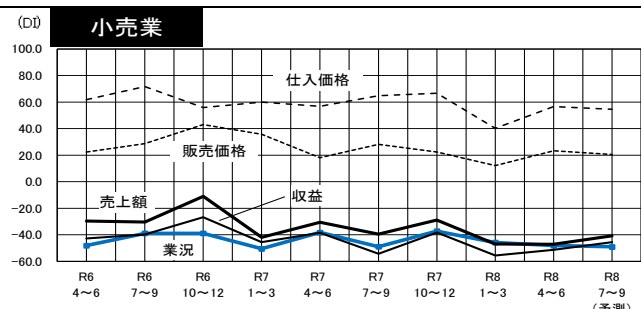
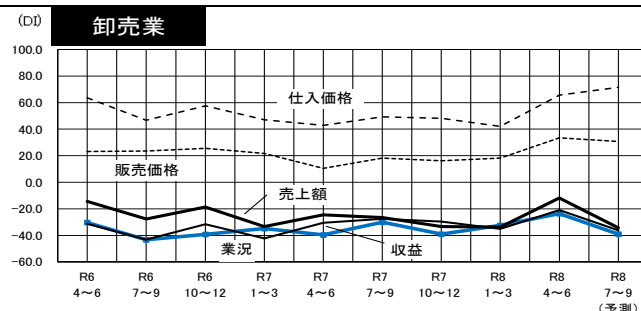
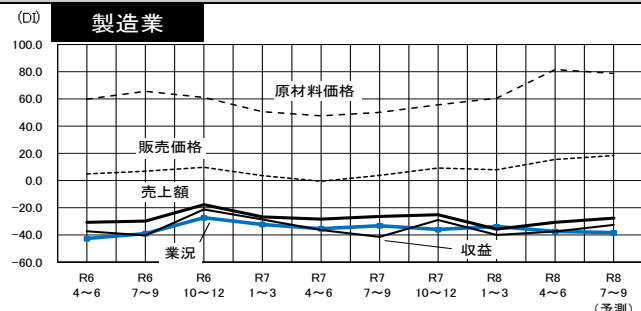


葛飾区と東京都の業況の動き(実績) と来期の予測



業況と売上額、収益等の動き(実績) と来期の予測



※東京都の景況調査におきましては建設業・不動産業の調査は実施されていないので、全都の建設業・不動産業の業況は表示していません。

葛飾区 業種別 経営上の問題

経営上の問題点	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
売上の停滞・減少	2位 39.4%	1位 44.6%	1位 61.8%	1位 43.2%	3位 37.3%	1位 31.9%
原材料価格・材料価格の上昇	1位 66.5%	2位 42.0%	3位 28.4%	2位 35.5%	1位 51.5%	2位 25.7%
利幅の縮小	3位 25.5%	4位 21.4%	2位 29.4%	5位 21.9%	5位 17.8%	3位 17.4%
人手不足	同率4位 18.6%	5位 16.1%		4位 27.7%	2位 44.4%	
人件費の増加	同率4位 18.6%		同率4位 20.6%	3位 30.3%	4位 24.3%	
仕入先からの値上げ要請		3位 36.6%	同率4位 20.6%			
人件費以外の経費増加						4位 15.3%
取引先の減少						
同業者間の競争の激化						5位 13.9%

葛飾区 業種別 重点経営施策

重点経営施策	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
経費を節減する	2位 31.9%	2位 32.4%	1位 46.0%	1位 41.4%	2位 39.3%	1位 33.3%
販路を広げる	1位 40.7%	1位 46.8%	2位 41.0%	2位 34.4%	3位 30.6%	3位 13.5%
人材を確保する	3位 20.9%		同率4位 18.0%	3位 28.7%	1位 50.9%	
不動産の有効活用を図る						2位 29.1%
仕入先・提携先を開拓・選別する	同率4位 18.7%	3位 20.7%		同率5位 14.0%	5位 13.9%	4位 11.3%
売れ筋商品を取扱う		5位 12.6%	3位 19.0%			
技術力を強化する	同率4位 18.7%				4位 16.8%	
品揃えを充実させる		4位 14.4%	同率4位 18.0%			
情報力、宣伝・広報を強化する				4位 20.4%		
新製品・技術を開発する						
新しい事業を始める				同率5位 14.0%		
店舗・設備を改装する						5位 9.9%

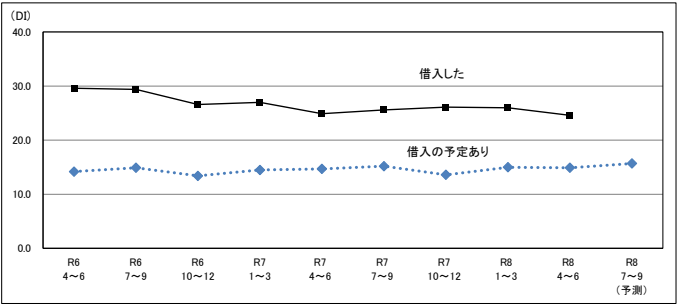
経営上の問題点

「売上の停滞・減少」は前期に引き続き 4 業種で 1 位となり、最も多くの業種で最上位の項目となった。小売業では「取引先の減少」が新たに上位に入った。

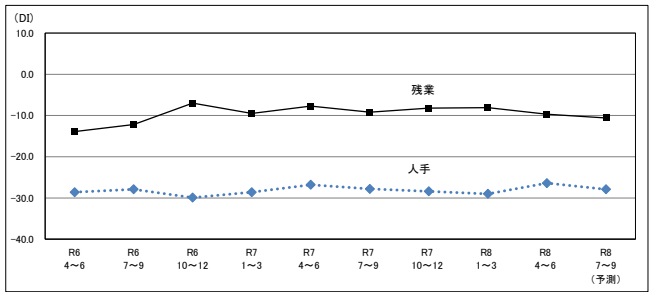
重点経営施策

「経費を節減する」は 3 業種で 1 位となり、前期(4 業種)からは減少したものの、引き続き最も多くの業種で最上位の項目となった。建設業では「技術力を強化する」が前期の 3 位から 4 位へ下降した(-13.4 ポイント)。

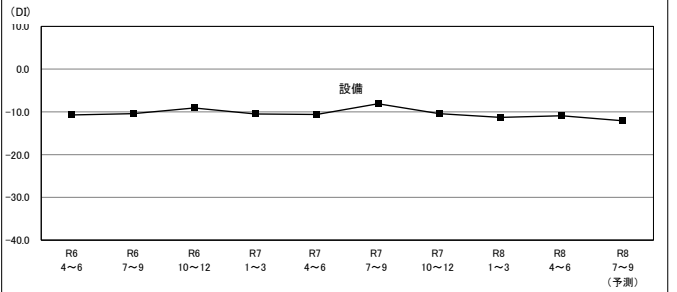
金融機関からの借入の実施・予定



雇用面の動き(残業時間 DI・人手 DI)



設備投資の動き(設備状況 DI)



※残業時間 DI は「増加」-「減少」、人手 DI は「過剰」-「不足」、設備状況 DI は「過剰」-「不足」の回答割合の差。

東京都・葛飾区の企業倒産動向／新設法人

※倒産件数の集計は、負債総額 1,000 万円以上を対象としています。

(単位:件数)		2025年4~6月	2025年7~9月	2025年10~12月	2026年1~3月	2026年4~6月
倒産 件数	東京都	450	437	476	415	456
	葛飾区	5	12	12	9	6

(単位:件数)		2025年1~3月	2025年4~6月	2025年7~9月	2025年10~12月	2026年1~3月
新設法人 件数	東京都	11,707	12,403	12,745	11,658	11,631
	葛飾区	166	185	187	136	132

特別調査「価格転嫁について」

問1. 価格転嫁の必要性について

(単位: %)

	1. 強く感じている	2. ある程度感じている	3. あまり感じていない	4. まったく感じていない	5. わからない	6. その他
全 体 (884件)	41.4	39.1	8.1	2.5	7.7	1.1
製 造 業 (188件)	58.5	34.0	3.2	0.5	2.1	1.6
卸 売 業 (115件)	47.8	35.7	8.7	0.9	6.1	0.9
小 売 業 (103件)	38.8	47.6	4.9	1.0	6.8	1.0
サービス業 (156件)	35.9	39.1	11.5	5.1	7.7	0.6
建 設 業 (176件)	42.0	39.2	8.0	1.1	9.1	0.6
不 動 産 業 (146件)	21.2	42.5	13.0	6.2	15.1	2.1

問2. 過去1年以内の商品・サービスの価格転嫁(値上げ)について

(単位: %)

	1. すべての商品・サービスで行った	2. ほぼすべての商品・サービスで行った	3. 半分ほどの商品・サービスで行った	4. ごく一部の商品・サービスで行った	5. 行っていない	6. その他
全 体 (872件)	8.9	17.8	11.2	26.7	34.1	1.3
製 造 業 (185件)	10.8	25.4	15.1	31.9	15.7	1.1
卸 売 業 (114件)	13.2	29.8	14.9	24.6	16.7	0.9
小 売 業 (102件)	14.7	22.5	16.7	21.6	23.5	1.0
サービス業 (156件)	9.0	11.5	9.0	27.6	41.0	1.9
建 設 業 (171件)	6.4	15.2	10.5	25.1	40.9	1.8
不 動 産 業 (144件)	2.1	4.9	2.8	26.4	63.2	0.7

問3. 原材料費や人件費などの原価管理について(複数回答可)

(単位: %)

	1. 会計ソフト等を用いて定期的に把握している	2. Excel等で独自に管理している	3. 明確な数値管理はしていないが、感覚的に把握している	4. 原価管理はほとんど行っていない	5. 外部(税理士等)に任せている	6. その他
全 体 (872件)	28.6	24.3	23.4	8.3	31.3	2.1
製 造 業 (185件)	24.3	23.8	30.8	9.7	26.5	1.1
卸 売 業 (114件)	37.7	28.9	21.9	7.9	18.4	1.8
小 売 業 (100件)	27.0	21.0	22.0	10.0	27.0	3.0
サービス業 (154件)	33.8	27.9	18.8	6.5	33.1	2.6
建 設 業 (176件)	31.8	29.0	27.3	2.8	36.4	1.1
不 動 産 業 (143件)	18.2	14.0	16.1	14.0	42.7	3.5

問4. 価格転嫁を進める上での課題について(複数回答可)

(単位: %)

	1. 取引先から値上げを受け入れてもらえない	2. 消費者・顧客離れが不安	3. 原価上昇分を正確に把握できていない	4. 値上げのやり方・交渉の進め方が分からない	5. 契約上、価格改定が難しい	6. 特に課題はない	7. その他
全 体 (866件)	20.4	36.6	5.2	3.9	17.8	30.4	5.2
製 造 業 (182件)	24.2	35.2	8.2	3.8	8.8	30.8	6.6
卸 売 業 (111件)	24.3	44.1	1.8	2.7	13.5	30.6	5.4
小 売 業 (101件)	5.9	60.4	3.0	0.0	8.9	27.7	4.0
サービス業 (153件)	19.6	39.2	5.9	5.2	17.6	27.5	7.2
建 設 業 (174件)	30.5	22.4	6.9	4.6	26.4	29.3	3.4
不 動 産 業 (145件)	11.7	30.3	2.8	5.5	28.3	35.9	4.1

問5. 価格転嫁に関する支援について(それぞれ複数回答可)

① これまで受けたことがある支援

(単位: %)

	1. 補助金・助成金・奨励金	2. 専門家(中小企業診断士、税理士等)による助言、相談	3. 専門家(中小企業診断士、税理士等)による伴走支援	4. 価格転嫁や原価管理に関するセミナー・研修	5. 取引適正化や価格交渉に関するガイドライン等の資料・説明	6. 金融機関での経営相談・助言	7. 価格転嫁のやり方や成功事例の情報提供	8. 特にない	9. その他
全 体 (830件)	49.2	11.4	2.4	1.6	1.4	5.7	2.2	43.6	0.6
製 造 業 (173件)	45.7	12.1	2.9	4.6	3.5	4.0	4.6	42.8	0.6
卸 売 業 (111件)	45.0	13.5	4.5	1.8	1.8	4.5	1.8	50.5	0.9
小 売 業 (97件)	59.8	13.4	2.1	2.1	2.1	6.2	1.0	35.1	1.0
サービス業 (148件)	48.6	9.5	2.0	0.0	0.0	6.8	1.4	43.2	0.7
建 設 業 (167件)	53.9	13.8	2.4	0.6	0.0	6.6	1.8	40.1	0.0
不 動 産 業 (134件)	44.0	6.7	0.7	0.0	1.5	6.0	1.5	50.0	0.7

② 今後受けたい支援

(単位: %)

	1. 補助金・助成金・奨励金	2. 専門家(中小企業診断士、税理士等)による助言、相談	3. 専門家(中小企業診断士、税理士等)による伴走支援	4. 価格転嫁や原価管理に関するセミナー・研修	5. 取引適正化や価格交渉に関するガイドライン等の資料・説明	6. 金融機関での経営相談・助言	7. 価格転嫁のやり方や成功事例の情報提供	8. 特にない	9. その他
全 体 (855件)	58.7	9.6	4.1	3.3	4.1	4.9	7.8	32.7	1.1
製 造 業 (177件)	58.2	8.5	3.4	6.8	10.2	2.8	10.7	29.9	1.1
卸 売 業 (113件)	56.6	8.0	4.4	4.4	2.7	4.4	3.5	38.1	0.0
小 売 業 (98件)	68.4	11.2	5.1	1.0	2.0	0.0	5.1	25.5	1.0
サービス業 (152件)	63.8	5.9	5.9	2.6	2.6	7.9	5.3	29.6	1.3
建 設 業 (173件)	61.8	12.7	4.0	1.7	2.3	6.4	10.4	30.6	0.6
不 動 産 業 (142件)	45.1	11.3	2.1	2.1	2.8	6.3	9.2	43.0	2.1