

◆ 葛飾区 ◆

中小企業の景況

令和 8 年度第 1・四半期

(令和 8 年 4～6 月)

目 次

都内中小企業の景況(令和 8 年 4～6 月期).....	1
葛飾区内中小企業の景況(令和 8 年 4～6 月期).....	2
葛飾区の『業種別』業況動向.....	5
製 造 業.....	5
卸 売 業.....	8
小 売 業.....	11
サービス業.....	14
建 設 業.....	17
不 動 産 業.....	20
日銀短観.....	23
東京都・葛飾区の企業倒産動向.....	24
東京都・葛飾区の新設法人.....	26
特別調査 「価格転嫁について」.....	28

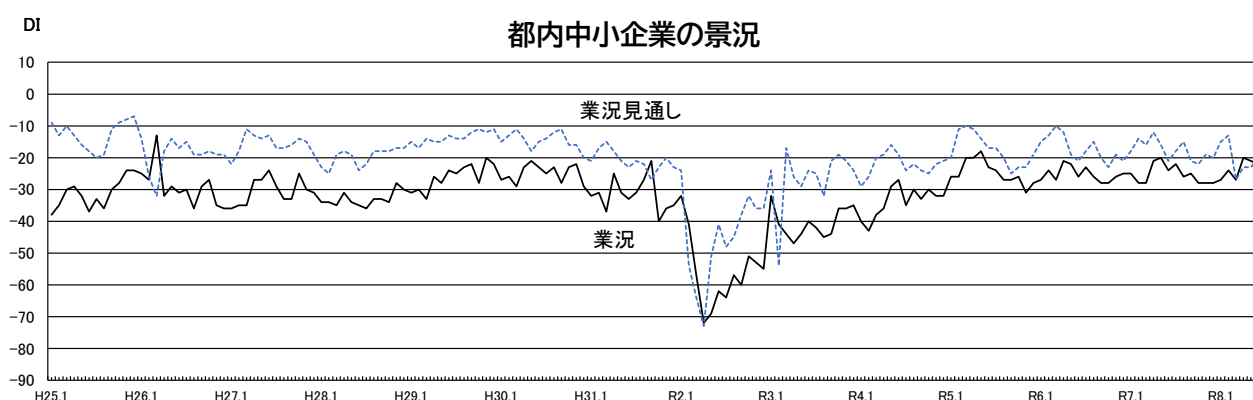
葛飾区 産業観光部 産業経済課

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 4～6 月期)

▶ 都内中小企業の景況

業況 DI は、全体で▲22 と前期よりやや改善した。製造業(▲18)、卸売業(▲18)は大幅に改善し、小売業(▲36)はやや悪化した。サービス業(▲17)はやや改善した。
今後 3 か月間の業況見通し DI は、全体で▲20 とやや改善する見込み。



▶ 業況 DI 一覧(東京都)

業 種	前期業況DI (R8.3)	今期業況DI (R8.6)	前期差	今後3か月間 の見通し	今期 仕入価格DI	今期 販売価格DI
全 体	▲ 27	▲ 22	5	▲ 20	36	15
製 造 業	▲ 29	▲ 18	11	▲ 24	45	11
卸 売 業	▲ 25	▲ 18	7	▲ 19	37	29
小 売 業	▲ 32	▲ 36	▲ 4	▲ 23	25	17
サービス業	▲ 21	▲ 17	4	▲ 16	—	5

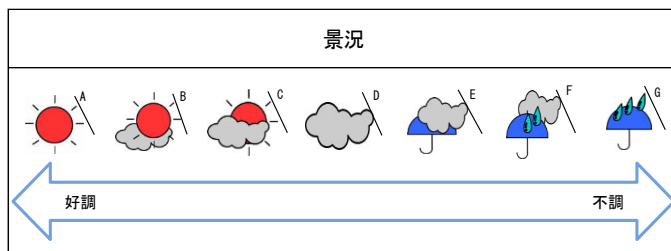
[注]

OD. I(ディフュージョン インデックスの略)

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。

葛飾区内中小企業の景況(令和8年4~6月期)

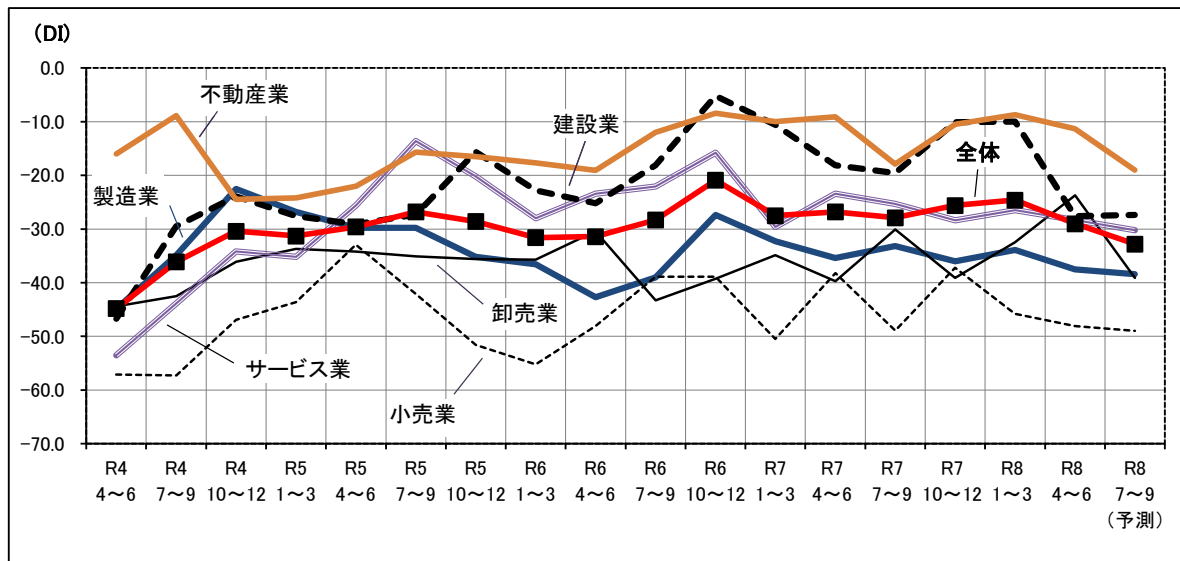
▶ 葛飾区の景況



前期からの 変化	今期の業況と前期からの変化						来期の予測		
	業況	売上額	収益	販売価格	仕入価格	資金繰り	業況	売上額	収益
大きく上昇									
上昇									
やや上昇									
横ばい									
やや下降									
下降									
大きく下降									
	業況	売上額	収益	販売価格	仕入価格	資金繰り	業況	売上額	収益
全体									
製造業									
卸売業									
小売業									
サービス業									
建設業									
不動産業									

製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	全体
						

業況 DI(全体)は▲29(前期▲25)とやや悪化。卸売業(▲24)は大きく改善したが、建設業(▲28)は大きく悪化した。来期見通しは▲33 とやや悪化の見込み。

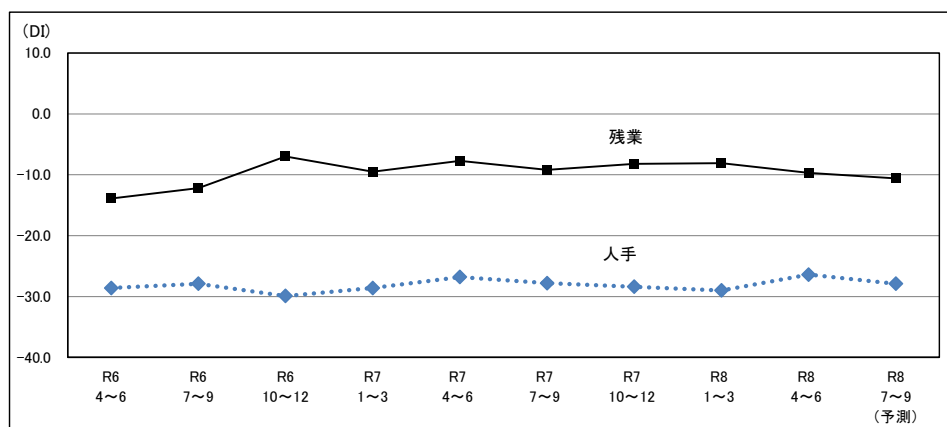


▶ 業況 DI 一覧(葛飾区・東京都比較)

業 種	前期 DI	今期 DI	来期 DI (予測)	東京都 今期 DI	都と区の差 (東京都-葛飾区)
全 体	▲ 25	▲ 29	▲ 33	▲ 22	▲ 7
製 造 業	▲ 34	▲ 38	▲ 38	▲ 18	▲ 20
卸 売 業	▲ 33	▲ 24	▲ 39	▲ 18	▲ 6
小 売 業	▲ 46	▲ 48	▲ 49	▲ 36	▲ 12
サービ業	▲ 27	▲ 28	▲ 30	▲ 17	▲ 11
建 設 業	▲ 10	▲ 28	▲ 27	—	—
不 動 産 業	▲ 9	▲ 11	▲ 19	—	—

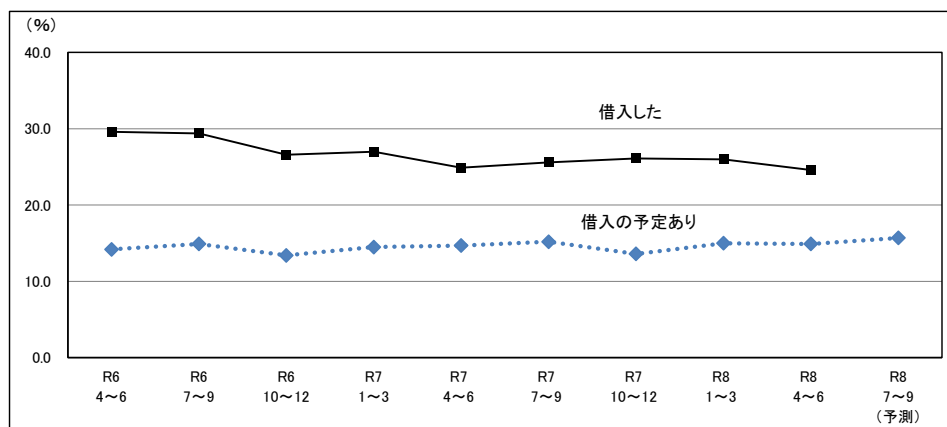
※小数点第1位を四捨五入した数値

▶ 雇用面の動き（残業時間 DI・人手 DI）



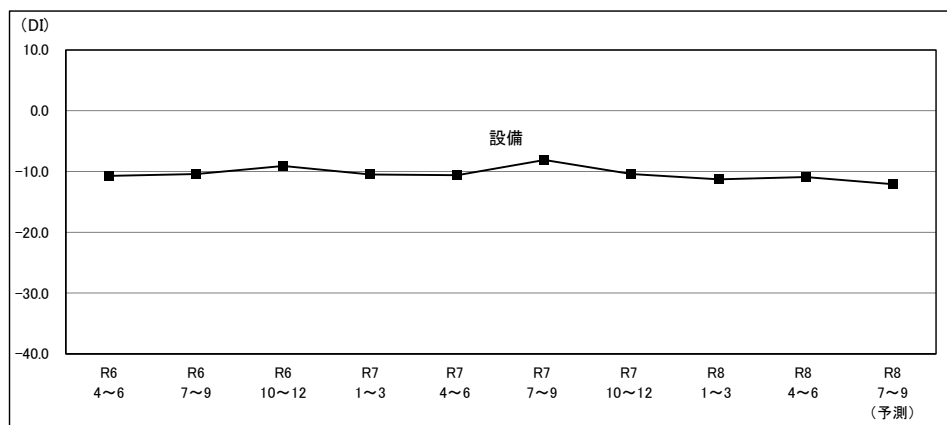
※残業時間 DI は「増加」－「減少」、人手 DI は「過剰」－「不足」の回答割合の差。

▶ 金融機関からの借入の実施・予定



※「借入した」、「借入の予定あり」とそれぞれ回答した割合。

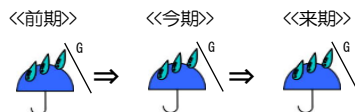
▶ 設備投資の動き（設備状況 DI）



※設備状況 DI は「過剰」－「不足」の回答割合の差。

葛飾区の『業種別』業況動向

製造業



()は前期→今期

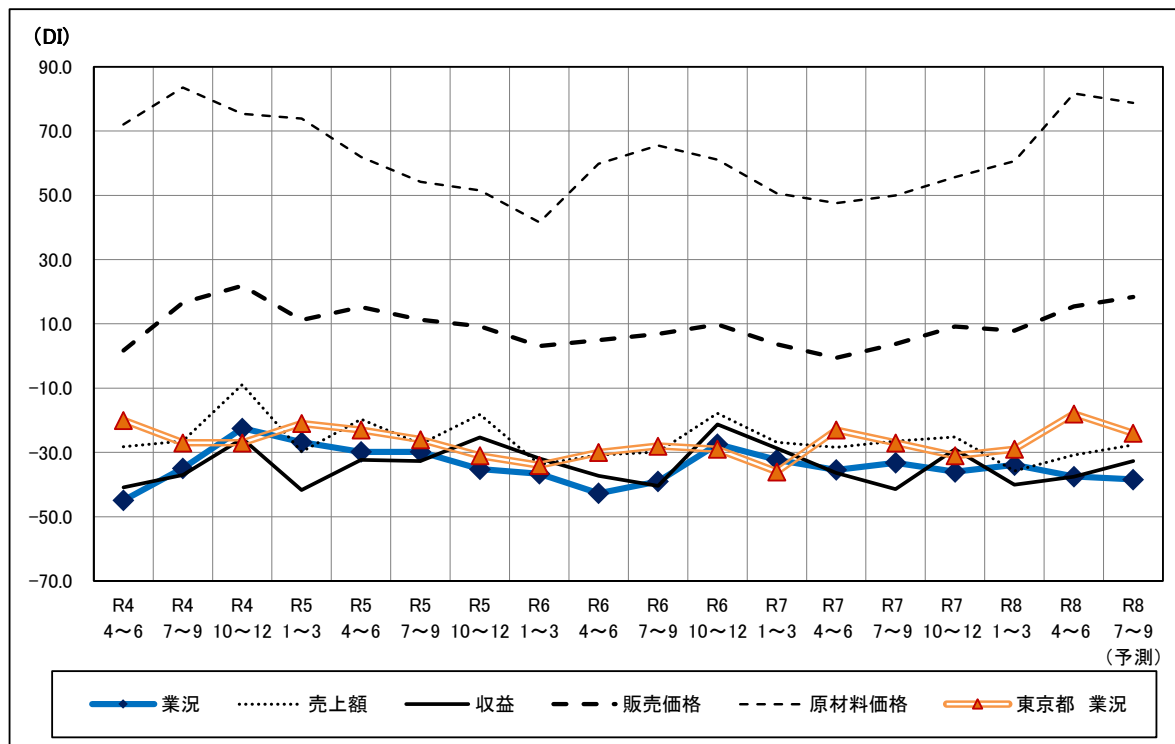
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲34→▲38)はやや低調感が強まった。売上額(▲36→▲31)、収益(▲40→▲38)はともにやや減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は 20 ポイント下回っている。販売価格(8→15)は大きく上昇傾向が強まり、原材料価格(61→82)は極端に上昇傾向が強まった。在庫(8→▲6)は過剰から品薄に転じた。資金繰り(▲24→▲26)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(2→▲4)は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は 25%で前期の 26%から 1 ポイント減少した。

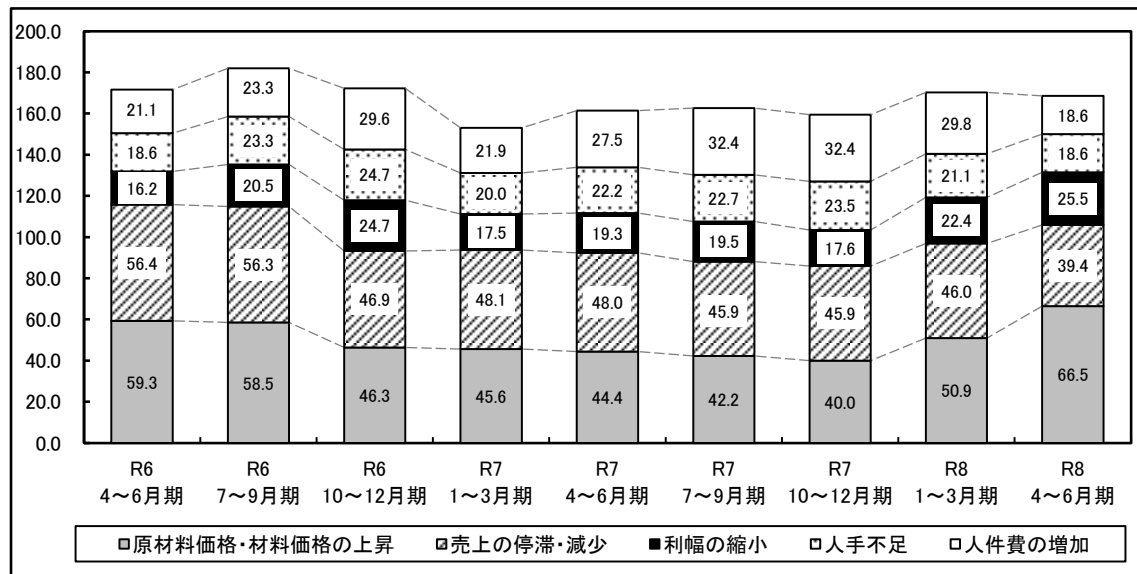
来期の見通し

業況(▲38→▲38)は今期同様で推移する見込み。売上額(▲31→▲28)、収益(▲38→▲33)はともに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、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



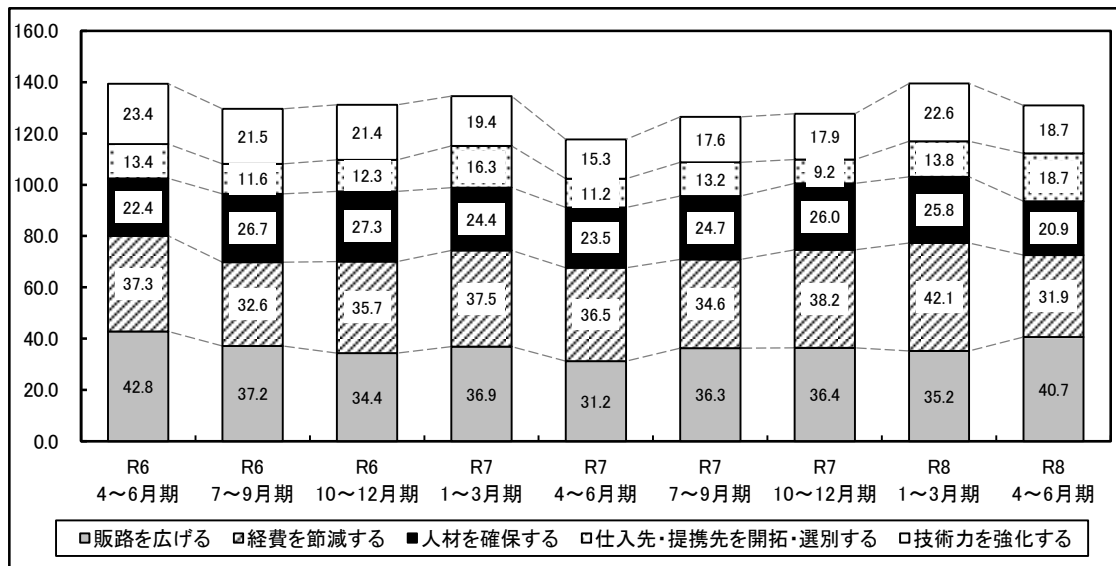
〈製造業〉経営上の問題点(%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期		R8.4~6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 %	原材料価格・材料価格の上昇	66.5 %
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 %	売上の停滞・減少	39.4 %
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 %	利幅の縮小	25.5 %
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 %	人手不足 人件費の増加	18.6 %
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 %	仕入先からの値上げ要請	16.5 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「30人以上100人未満」が68.8%で最も多かった。(n数5以下は除く)

〈製造業〉重点経営施策(%)



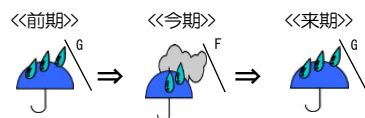
	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期		R8.4~6月期	
第1位	経費を節減する	36.5 %	販路を広げる	36.3 %	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	42.1 %	販路を広げる	40.7 %
第2位	販路を広げる	31.2 %	経費を節減する	34.6 %	販路を広げる	36.4 %	販路を広げる	35.2 %	経費を節減する	31.9 %
第3位	人材を確保する	23.5 %	人材を確保する	24.7 %	人材を確保する	26.0 %	人材を確保する	25.8 %	人材を確保する	20.9 %
第4位	新製品・技術を開発する	18.2 %	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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する 技術力を強化する	18.7 %
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 %	新製品・技術を開発する	17.6 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「10人以上30人未満」が47.5%で最も多かった。(n数5以下は除く)

製造業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
価格転嫁の困難	「原材料の上昇に値上げプランがついていけない」	ほか 32 件
地政学リスク・仕入不安	「売上げと仕入れにナフサの影響があった」	ほか 18 件
原材料・資材費の高騰	「原材料が不足している。価格の上昇」	ほか 14 件
円安・為替変動の影響	「原材料の高騰、為替(円安)」	ほか 1 件
エネルギー・光熱費の上昇	※『原材料・資材費の高騰』のコメントに含まれる形で複数見られる	13 件
<受注・業況について>		
受注・売上の減少	「受注が減り、売上げ・収益ともに減少」	ほか 13 件
市場縮小・需要構造の変化	「受注量(数量)の減少と受注数(ロット数)の増加が進む。少量多品種化が進む」	ほか 5 件
受注・業況の安定・増加	「受注は増えている。人手も確保できている」	ほか 4 件
先行き不透明・経営不安	「最終ユーザーである電力会社の財務内容が悪い」	ほか 2 件
競争激化・単価下落	「顧客のサプライチェーン強靱化の動きに伴うコンペジターの参入加速」	1 件
<人材について>		
人手不足・採用難	「人手が不足しており、新製品の開発スピードが遅い」	ほか 4 件
従業員・取引先の高齢化	「外注先の高齢化による廃業の影響があり、コストUPになっている」	ほか 3 件
人件費・最低賃金の上昇	「原料高騰により利益が落ち込んでいるのに給料を上げざるを得ない」	ほか 2 件
後継者・管理職の不在	「弊社、後継者がいないため経営に問題あり」	1 件
<その他>		
事業転換・新規事業・販路開拓	「事業閉鎖する会社が多く、今後提携先開拓に支障をきたすと思われる」	ほか 3 件
資金繰り・税負担の課題	「キュービクルのPCBのトランス交換で資金繰りが大変」	ほか 1 件
業界構造変化・デジタル・AI	「AIの活用で人財不足の解消に努める」	1 件
廃業・縮小・事業承継	「仕入額の値上げは価格に転嫁出来るので問題無い。下請協力会社の廃業や人手不足が将来的に不安」	1 件

卸 売 業



()は前期→今期

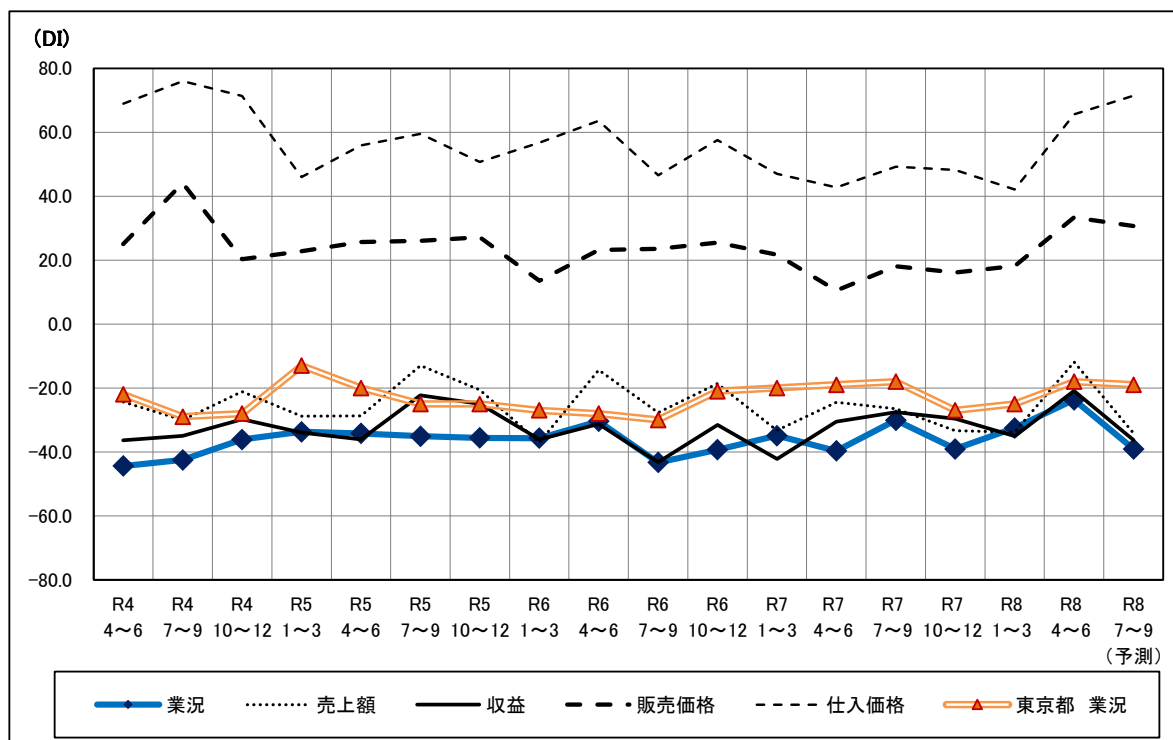
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲33→▲24)は大きく厳しさが和らいだ。売上額(▲34→▲12)は極端に減少幅が縮小し、収益(▲35→▲21)は大きく減少幅が縮小した。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。販売価格(18→33)は大きく上昇傾向が強まり、仕入価格(42→66)は極端に上昇傾向が強まった。在庫(0→▲2)はやや不足感が強まった。資金繰り(▲20→▲16)はやや窮屈感が緩和し、借入難易度(1→▲4)は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は28%で前期の27%から1ポイント増加した。

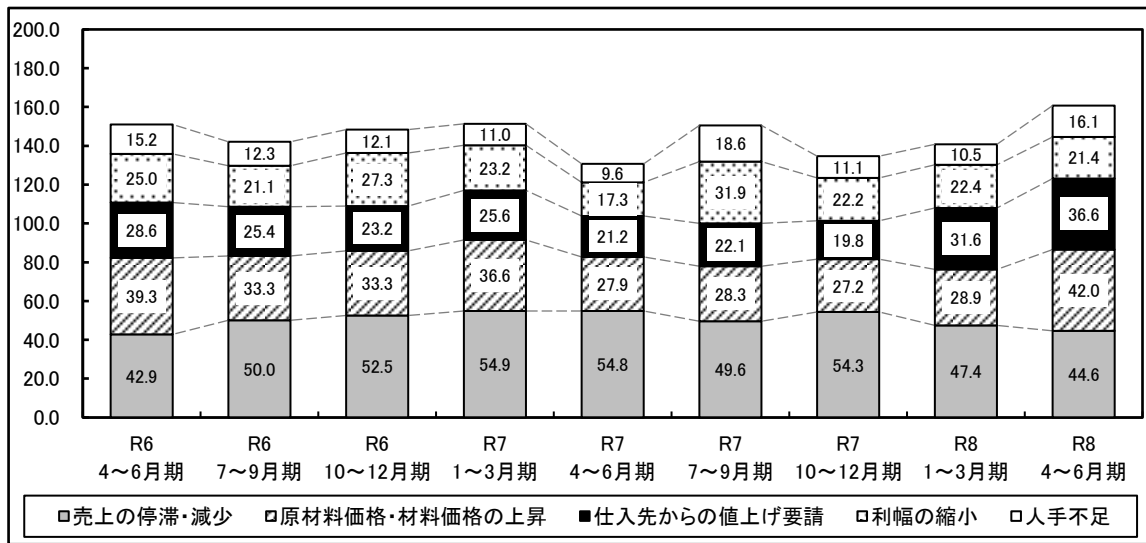
来期の見通し

業況(▲24→▲39)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(▲12→▲34)は極端に減少幅が拡大し、収益(▲21→▲36)は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

▶〈卸売業〉葛飾区と東京都の業況、売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き(実績)と来期の予測



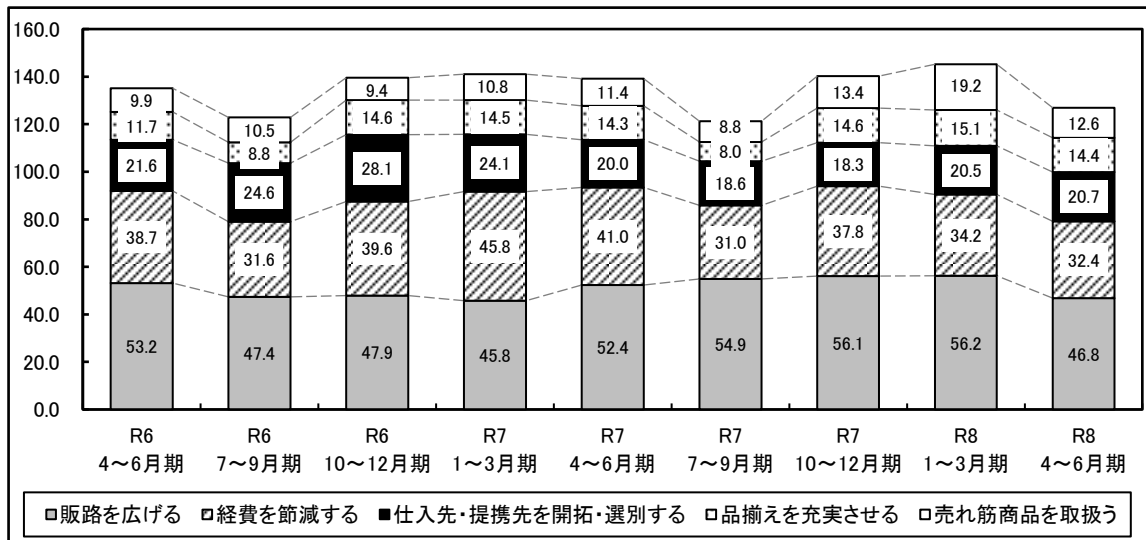
〈卸売業〉経営上の問題点(%)



	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6月期	
第1位	売上上の停滞・減少	54.8 %	売上上の停滞・減少	49.6 %	売上上の停滞・減少	54.3 %	売上上の停滞・減少	47.4 %	売上上の停滞・減少	44.6 %
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 %	原材料価格・材料価格の上昇	42.0 %
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 %	仕入先からの値上げ要請	36.6 %
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 取引先の減少	22.1 %	利幅の縮小	22.2 %	利幅の縮小	22.4 %	利幅の縮小	21.4 %
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 %	人手不足	16.1 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人以上10人未満」が50.0%で最も多かった。

〈卸売業〉重点経営施策(%)



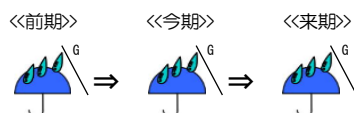
	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6月期	
第1位	販路を広げる	52.4 %	販路を広げる	54.9 %	販路を広げる	56.1 %	販路を広げる	56.2 %	販路を広げる	46.8 %
第2位	経費を節減する	41.0 %	経費を節減する	31.0 %	経費を節減する	37.8 %	経費を節減する	34.2 %	経費を節減する	32.4 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.3 %	情報力・宣伝・広報を強化する	21.9 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.7 %
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 %	品揃えを充実させる	14.4 %
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 %	売れ筋商品を取扱う	12.6 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「10人以上30人未満」が55.0%で最も多かった。(n数5以下は除く)

卸売業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
地政学リスク・仕入不安	「中東情勢の悪化により溶剤、シンナー類が入手困難」	ほか 19 件
価格転嫁の困難	「原材料は上昇しているが、価格に反映できていない」	ほか 10 件
原材料・資材費の高騰	「貴金属製品の相場の乱高下が激しく、対応が年々難しくなっている」	ほか 6 件
エネルギー・光熱費の上昇	「エネルギーの上昇で、売上げは上昇しているが、利益は多少減少しているので苦しい」	ほか 1 件
円安・為替変動の影響	「輸入業の為、為替の影響が大きい」	ほか 1 件
<受注・業況について>		
受注・売上の減少	「主たる取引先である郵便局からの仕事が激減している」	ほか 4 件
受注・業況の安定・増加	「親会社からの受注、受託が大半で業績の変動は限定的である」	ほか 4 件
競争激化・単価下落	「人工ダイヤモンドの影響で、販売価格が下落している」	ほか 2 件
先行き不透明・経営不安	「顧客が固定しているので、顧客の発注金額に依存しすぎている。出来ればもっと分散して安定化していると良い」	ほか 2 件
市場縮小・需要構造の変化	「売上は変化なしだが受注単位が細かくなっており効率が悪い」	1 件
<人材について>		
人手不足・採用難	「人材採用の求人中だが、要件に合致する人材の採用が困難」	ほか 3 件
<その他>		
資金繰り・税負担の課題	「銀行が融資を積極的にしない」	ほか 3 件
事業転換・新規事業・販路開拓	「弊社存在の周知の仕方を考えています」	ほか 2 件
廃業・縮小・事業承継	「売上額は増加したが収益は減少している。納入先の廃業が増えている」	ほか 2 件

小 売 業



()は前期→今期

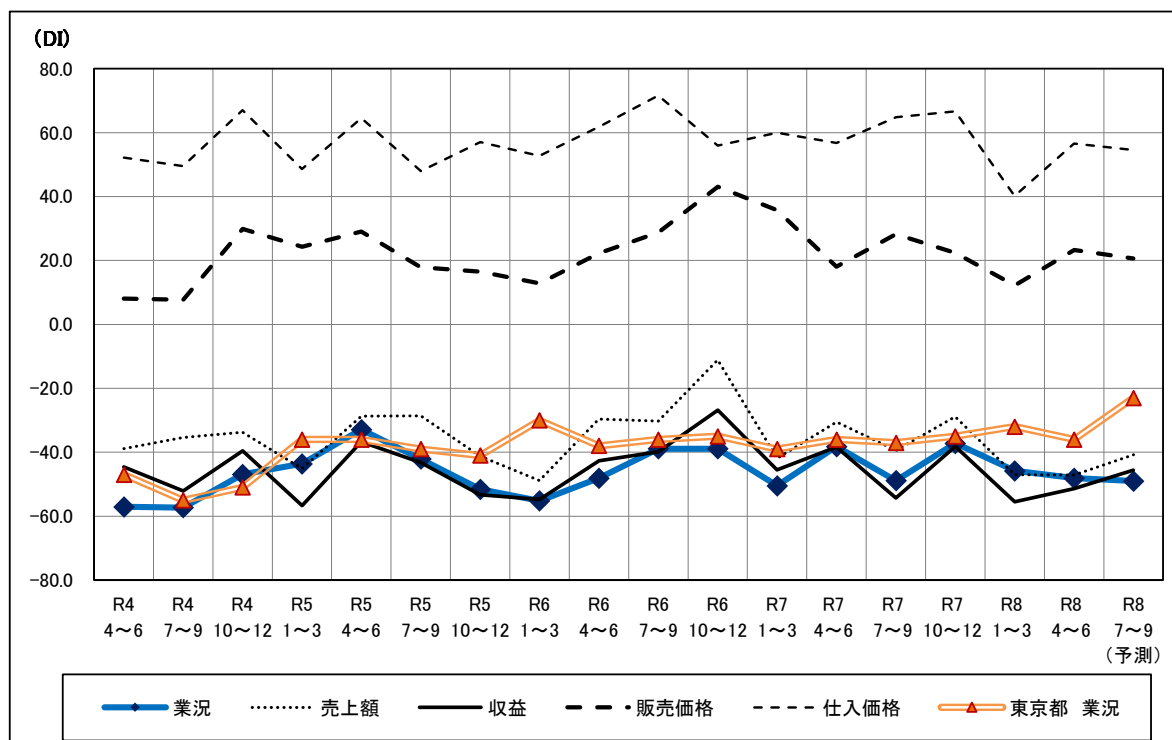
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲46→▲48)はやや低調感が強まった。売上額(▲47→▲47)は前期並となり、収益(▲56→▲51)はやや減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は 12 ポイント下回っている。販売価格(12→23)、仕入価格(40→57)はともに大きく上昇傾向が強まった。在庫(▲1→▲15)は大きく不足感が強まった。資金繰り(▲36→▲39)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(▲16→▲21)はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 25%で前期の 28%から 3 ポイント減少した。

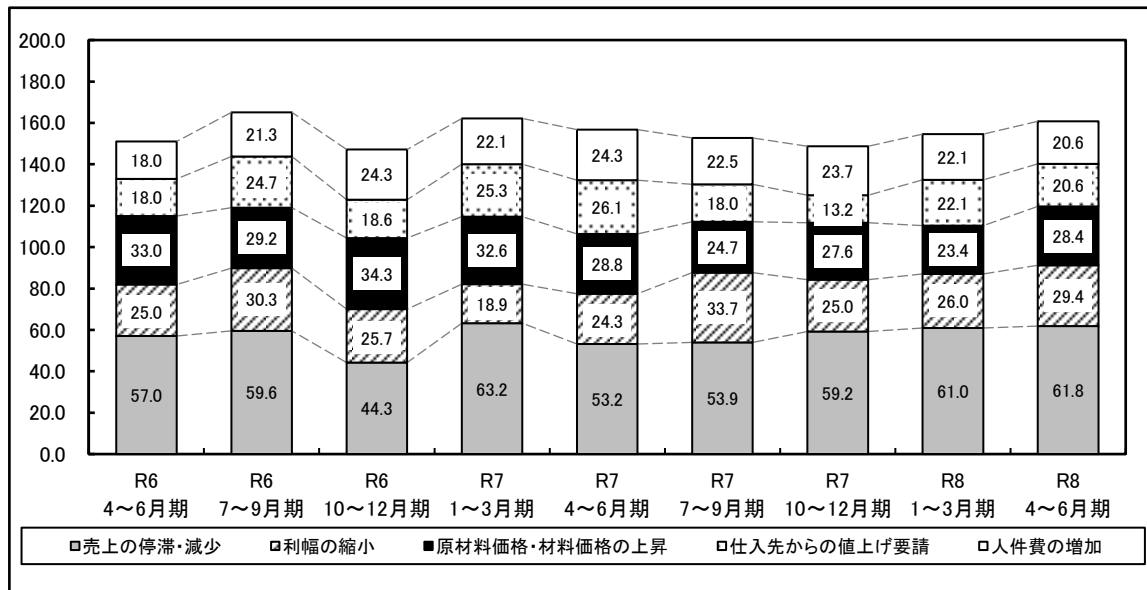
来期の見通し

業況(▲48→▲49)は今期同様で推移する見込み。売上額(▲47→▲41)は大きく減少幅が縮小し、収益(▲51→▲46)はやや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、売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き(実績)と来期の予測



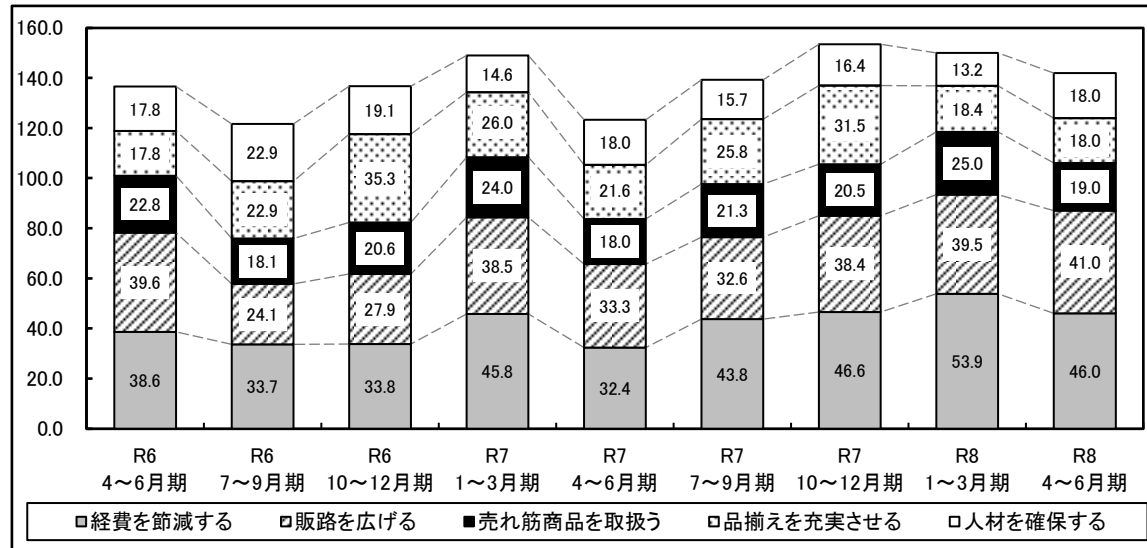
〈小売業〉経営上の問題点(%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期		R8.4~6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 %	売上の停滞・減少	61.8 %
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 %	利幅の縮小	29.4 %
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 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.4 %
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 %	仕入先からの値上げ要請 人件費の増加	20.6 %
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 %	取引先の減少	19.6 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が66.7%で最も多かった。(n数5以下は除く)

〈小売業〉重点経営施策(%)



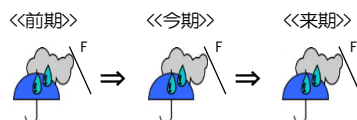
	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期		R8.4~6月期	
第1位	販路を広げる	33.3 %	経費を節減する	43.8 %	経費を節減する	46.6 %	経費を節減する	53.9 %	経費を節減する	46.0 %
第2位	経費を節減する	32.4 %	販路を広げる	32.6 %	販路を広げる	38.4 %	販路を広げる	39.5 %	販路を広げる	41.0 %
第3位	品揃えを充実させる	21.6 %	品揃えを充実させる	25.8 %	品揃えを充実させる	31.5 %	売れ筋商品を取扱う	25.0 %	売れ筋商品を取扱う	19.0 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 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 %	品揃えを充実させる 人材を確保する	18.0 %
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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	15.0 %

※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54.5%で最も多かった。

小売業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
価格転嫁の困難	「商品の価格が上昇し、お客様の買い控えがでている」	ほか 10 件
地政学リスク・仕入不安	「中東情勢の影響により、資材の入荷に遅れが出ている」	ほか 6 件
原材料・資材費の高騰	「金の価格上昇で、仕入れが高くなってる」	ほか 5 件
エネルギー・光熱費の上昇	「エネルギーコストなど経費の増大、仕入れ価格の上昇で利益率が低下している」	1 件
円安・為替変動の影響	「輸入品(ワイン・ウイスキーなど)価格が為替の影響を受け値上がりし、売上げが伸び悩んでいる。クレジットカードやQRコード利用時の決済手数料が粗利を圧迫し、利益率の低下を招いている」	1 件
<受注・業況について>		
競争激化・単価下落	「大手チェーンの出店、光熱費の上昇」	ほか 8 件
市場縮小・需要構造の変化	「物価上昇と、実質賃金の下落により、必要最低限の物しか売れてない」	ほか 6 件
受注・売上の減少	「得意先の減少、仕事の減少に伴い売上げが減少している」	ほか 3 件
先行き不透明・経営不安	「物価高騰、中東情勢などが不安定な現状で先行きが不安なため、価格改定に慎重になる。採算の改善も急務な状況」	ほか 1 件
受注・業況の安定・増加	「突発的な需要拡大により売上げは順調だが、継続しないのが現状」	1 件
<人材について>		
人手不足・採用難	「受注は増えているが採用が追いつかず、人手不足で納期対応が困難になっている」	1 件
人件費・最低賃金の上昇	「売上げは前年に比べて好調だが、アルバイト・パートの社員化と社会保険料の増加で人件費が高騰、また原材料費の高騰により利幅が伸び悩んでいる」	1 件
<その他>		
資金繰り・税負担の課題	「商品仕入れ用の資金不足により、在庫が切れた状態の商品が多々ある」	ほか 4 件
事業転換・新規事業・販路開拓	「新規事業が始まり徐々に売上げが上昇している。現在の課題はコストを上げずにその事業のペースを上げること」	ほか 2 件

サービス業



()は前期→今期

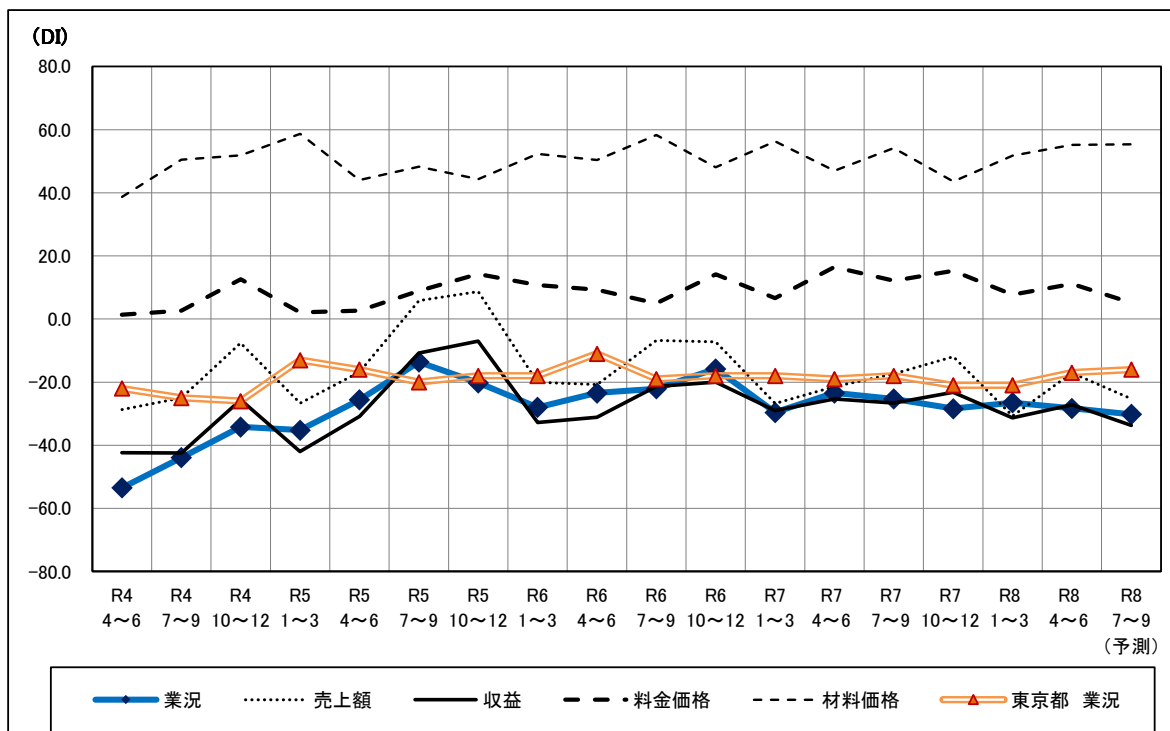
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲27→▲28)は前期並となった。売上額(▲31→▲17)は大きく減少幅が縮小し、収益(▲31→▲27)はやや減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は11ポイント下回っている。料金価格(8→11)、材料価格(52→55)はともにやや上昇傾向が強まった。資金繰り(▲24→▲18)は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度(▲18→▲12)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は22%で前期の21%から1ポイント増加した。

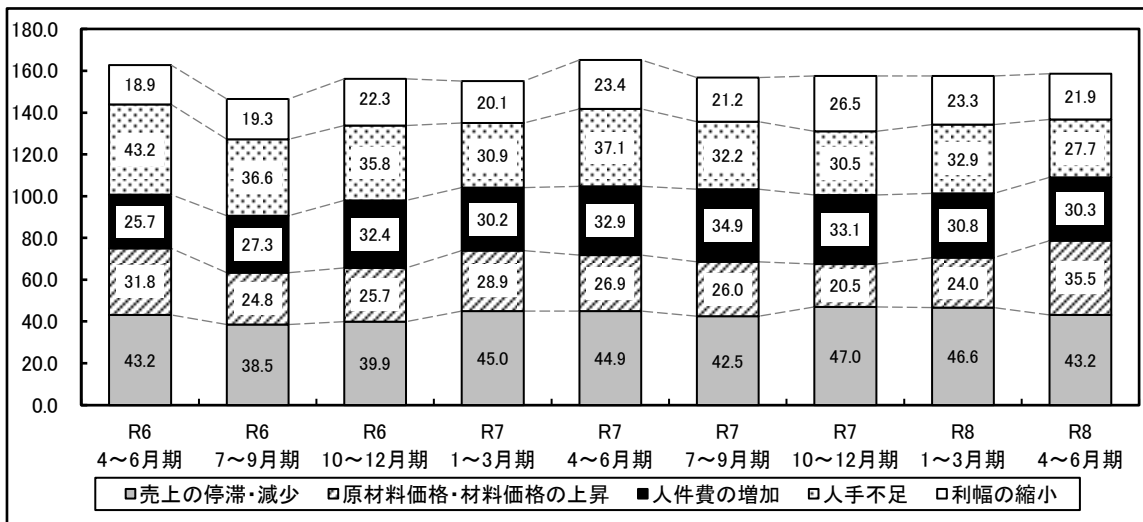
来期の見通し

業況(▲28→▲30)はやや低調感が強まる見込み。売上額(▲17→▲25)、収益(▲27→▲34)はともに大きく減少幅が拡大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、売上額、収益、料金価格、材料価格の動き(実績)と来期の予測



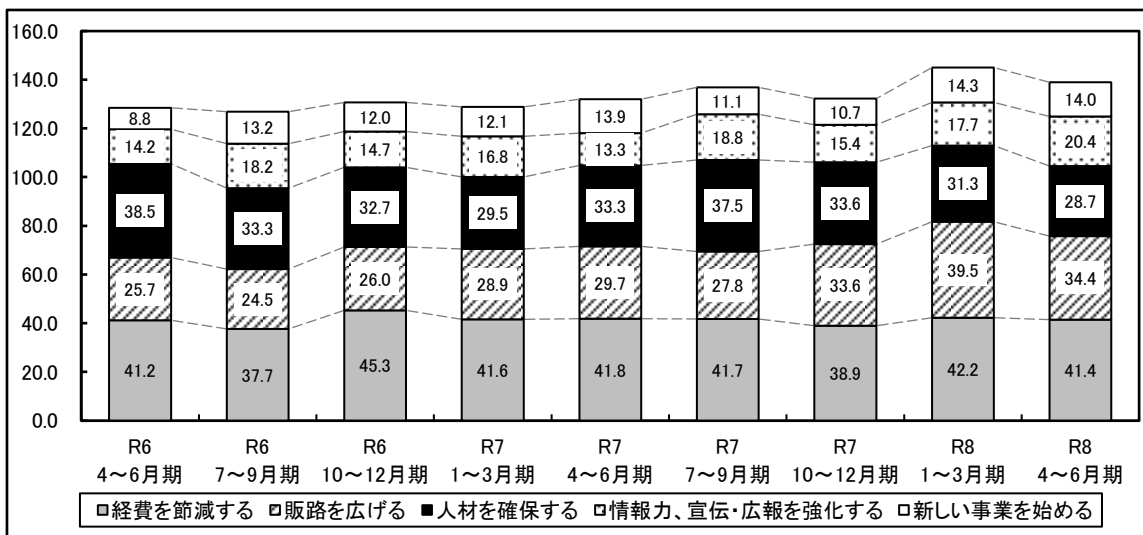
〈サービス業〉経営上の問題(%)



	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6月期	
第1位	売上停滞・減少	44.9 %	売上停滞・減少	42.5 %	売上停滞・減少	47.0 %	売上停滞・減少	46.6 %	売上停滞・減少	43.2 %
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 %	原材料価格・材料価格の上昇	35.5 %
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 %	人件費の増加	30.3 %
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 %	人手不足	27.7 %
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 %	利幅の縮小	21.9 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が47.3%で最も多かった。

〈サービス業〉重点経営施策(%)



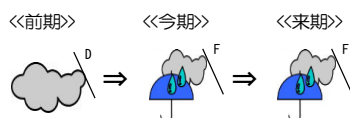
	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6月期	
第1位	経費を節減する	41.8 %	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	38.9 %	経費を節減する	42.2 %	経費を節減する	41.4 %
第2位	人材を確保する	33.3 %	人材を確保する	37.5 %	販路を広げる 人材を確保する	33.6 %	販路を広げる	39.5 %	販路を広げる	34.4 %
第3位	販路を広げる	29.7 %	販路を広げる	27.8 %	情報力・宣伝・広報を強化する	15.4 %	人材を確保する	31.3 %	人材を確保する	28.7 %
第4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 %	情報力・宣伝・広報を強化する	20.4 %
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 %	新しい事業を始める 仕入先・提携先を開拓・選別する	14.0 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「30人以上100人未満」が57.1%で最も多かった。

サービス業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
地政学リスク・仕入不安	「原油輸出が困難な為、軽油・材料が高騰している」	ほか 8 件
原材料・資材費の高騰	「原材料(魚、野菜)価格が高くなった」	ほか 7 件
エネルギー・光熱費の上昇	「エネルギーコストの上昇で利益率が低下」	ほか 7 件
価格転嫁の困難	「価格転嫁が進まず、経費の負担の増加で利益減少している」	ほか 6 件
<受注・業況について>		
受注・売上の減少	「主要取引先からの発注が減少した」	ほか 7 件
受注・業況の安定・増加	「取引先や一般顧客からの受注が継続的にあり、売上げ利益ともに増加している」	ほか 7 件
先行き不透明・経営不安	「景気によって販売(売上げ)が左右されてしまう」	ほか 4 件
市場縮小・需要構造の変化	「リモートが減って遅い時間のご来店が増えてきた」	ほか 3 件
競争激化・単価下落	「同業者との競争激化、ホームページからの流入減少」	ほか 2 件
<人材について>		
人手不足・採用難	「人手不足と原材料費上昇による、利益の減少」	ほか 10 件
人件費・最低賃金の上昇	「人件費が高騰していて新しく募集をしにくい」	ほか 3 件
<その他>		
業界構造変化・デジタル・AI	「医療制度改革のトレンドがあり、時流に乗った提案ができ、受注につながっている」	ほか 5 件
資金繰り・税負担の課題	「年単位で考えると景況は悪くはない。しかし、月単位で考えると厳しい月もある。定期的な受注ではない為、一時的に人手不足になることもあれば、逆に受注が少ない期間には人員過多になることもある。売上げも月別で偏りが激しい為、金銭的に余裕のある月と支払等に余裕のない月があり、やりくりに苦労する」	ほか 1 件
事業転換・新規事業・販路開拓	「放送という業種ゆえ、クライアントが目に見える満足(先方の利となる)がはっきりしない。ゆえに、放送のあり方を多角的に考え地元に着目した企画と、クライアントが満足する提案ができるよう考えている」	ほか 1 件
設備・建物の老朽化	「発注した車両の納車が遅く、古い車両を長く使わなくてはならないため、修理費用が年々上がっている」	1 件
廃業・縮小・事業承継	「今年 7 月に休止予定。現在は活動していないので、収支の変動はなし」	1 件

建設業



()は前期→今期

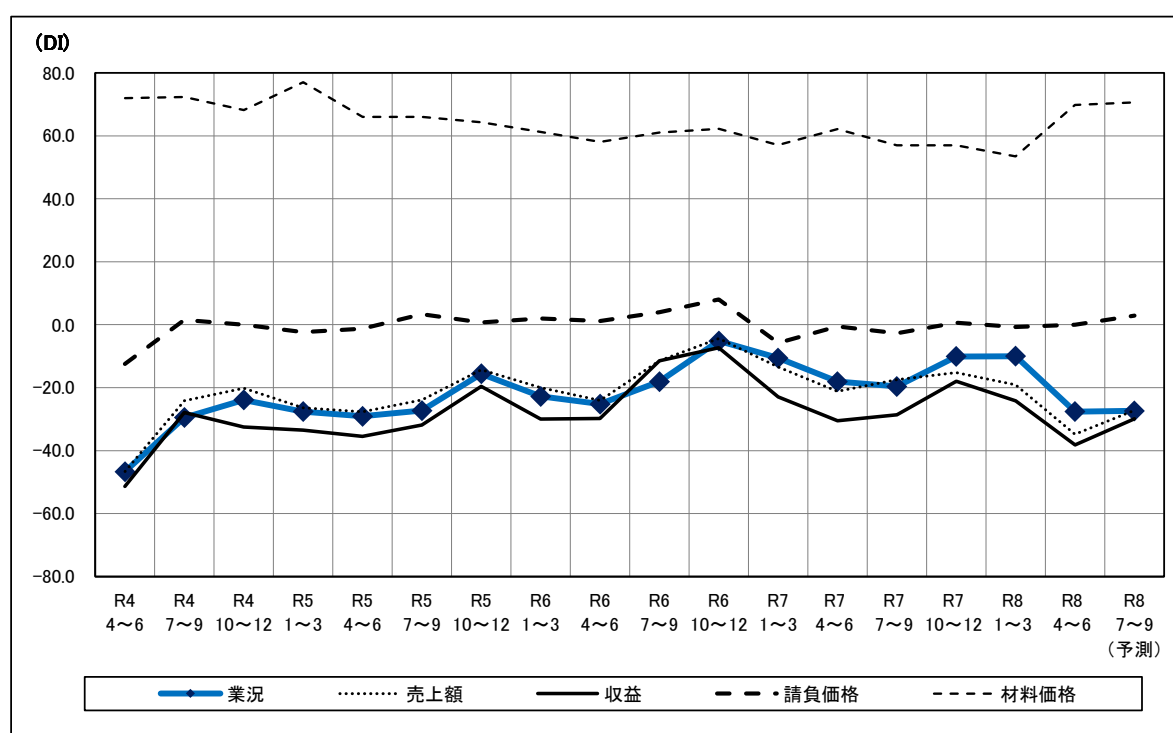
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲10→▲28)は大きく低調感が強まった。売上額(▲19→▲35)、施工高(▲21→▲31)、収益(▲24→▲38)はいずれも大きく減少幅が拡大した。請負価格(▲1→0)は前期並となり、材料価格(54→70)は大きく上昇傾向が強まった。在庫(▲5→▲27)は極端に不足感が強まった。資金繰り(▲21→▲23)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(4→▲8)は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は 29%で前期の 34%から 5 ポイント減少した。

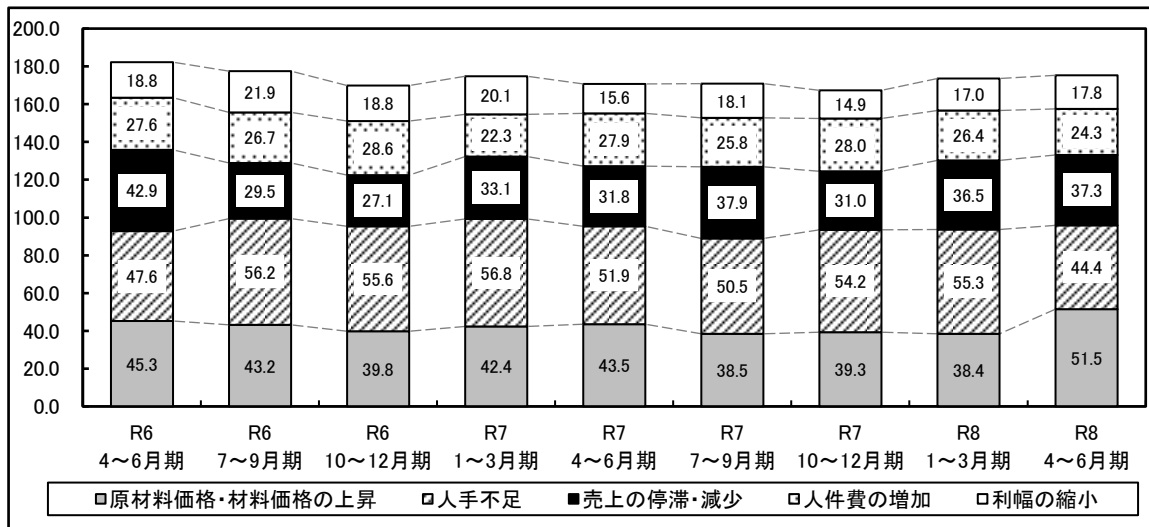
来期の見通し

業況(▲28→▲27)は今期同様で推移する見込み。売上額(▲35→▲27)、収益(▲38→▲30)はともに大きく減少幅が縮小すると予想されている。

▶〈建設業〉葛飾区の業況、売上額、収益、請負価格、材料価格の動き(実績)と来期の予測



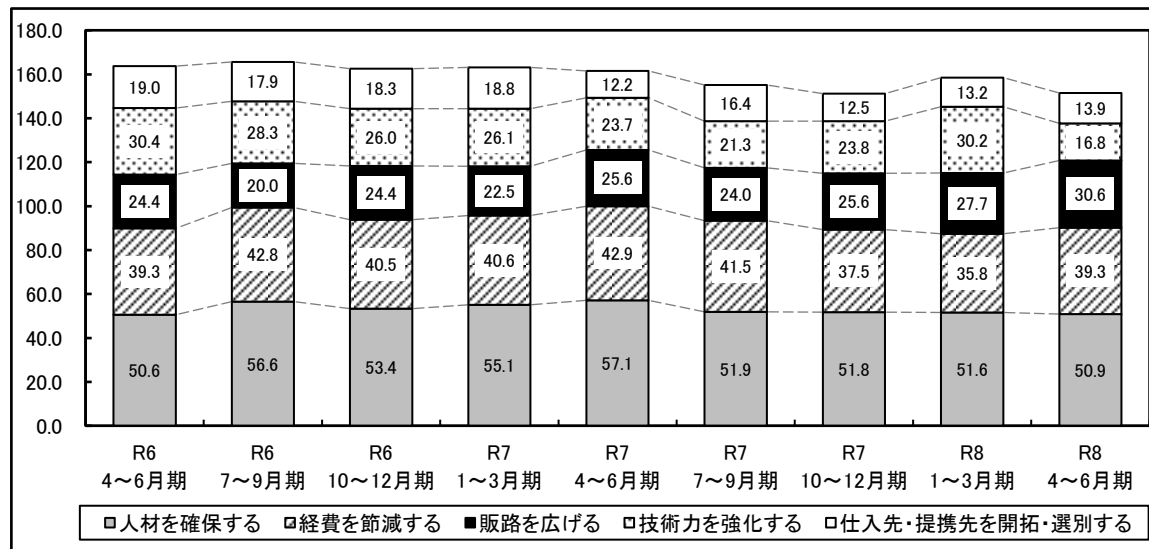
〈建設業〉経営上の問題点(%)



	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6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 %	原材料価格・材料価格の上昇	51.5 %
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 %	人手不足	44.4 %
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 %	売上の停滞・減少	37.3 %
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 %	人件費の増加	24.3 %
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 %	利幅の縮小	17.8 %

※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63.3%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		R8.4～6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 %	人材を確保する	50.9 %
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 %	経費を節減する	39.3 %
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 %	販路を広げる	30.6 %
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 %	技術力を強化する	16.8 %
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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	13.9 %

※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66.0%で最も多かった。

建設業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
地政学リスク・仕入不安	「資材の納期遅延で施工が遅れている」	ほか 16 件
価格転嫁の困難	「仕入価格の上昇とともに販売価格を上げると競合他社に案件が流れる恐れがあるためなかなか難しい」	ほか 11 件
原材料・資材費の高騰	「材料(塗料)の価格上昇と入荷不足」	ほか 10 件
<受注・業況について>		
受注・売上の減少	「受注数が減っている。材料費が上がっている」	ほか 12 件
受注・業況の安定・増加	「主力取引先からの受注が激増し売上げは過去最高となる」	ほか 4 件
競争激化・単価下落	「親会社の注文時の金額の低下及び材料費の高騰で厳しい状況になっている」	ほか 3 件
先行き不透明・経営不安	「仕入先の値上げが不透明で、見積り提示期限が難しい」	ほか 2 件
市場縮小・需要構造の変化	「新築工事が全ての単価上昇で止まっているので、動かない事には仕事が減ります」	ほか 1 件
<人材について>		
人手不足・採用難	「人材不足で事業拡大に繋がらない」	ほか 28 件
従業員・取引先の高齢化	「社員の高年齢化。若い人材が欲しいが人が入らない」	ほか 1 件
人件費・最低賃金の上昇	「人件費の上昇を価格転嫁できていない」	1 件
熟練・専門人材の育成定着	「経営については、問題なく遂行している。高齢化が進む中、技術力継承が課題である」	1 件
<その他>		
資金繰り・税負担の課題	「売上代金の入金が予定より遅れるケースが多く見受けられ、その影響により資金繰りに支障が生じている」	ほか 3 件
設備・建物の老朽化	「重機の修理代金が値上がりした。専門の業者に頼まないで自社で修理する」	1 件
業界構造変化・デジタル・AI	「時代の流れについていけない事、古い考えである事」	1 件
事業転換・新規事業・販路開拓	「業務内容の変更を考えています」	1 件

不動産業



()は前期→今期

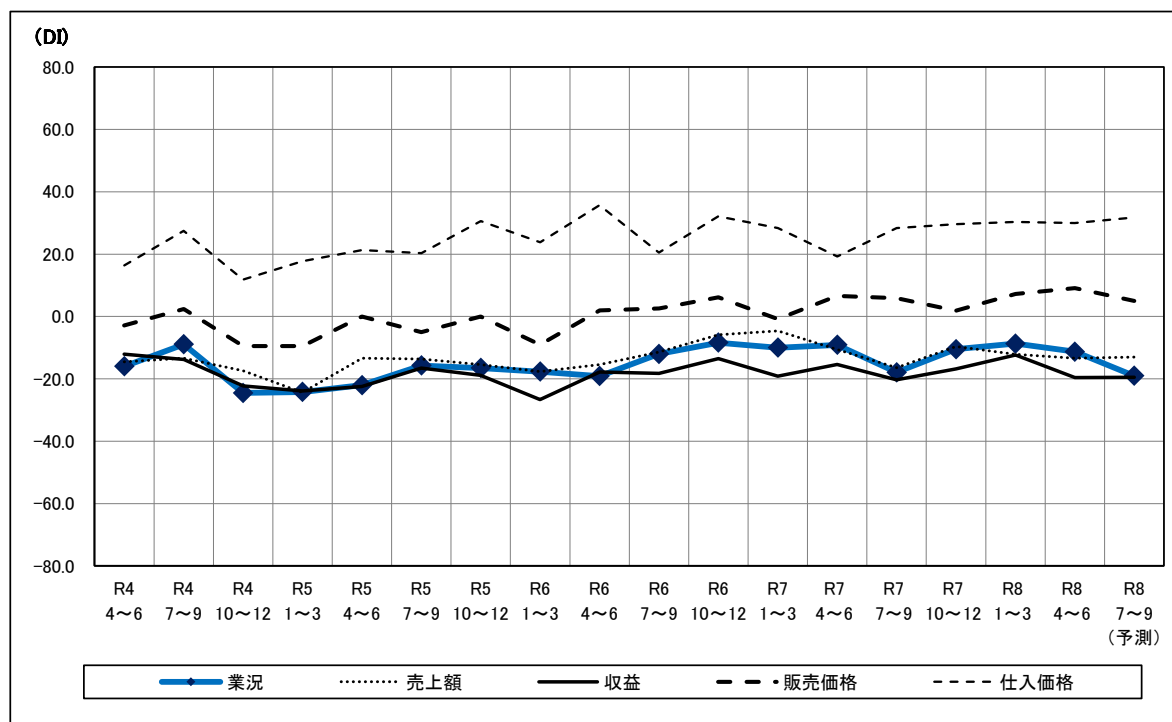
主要 DI 指標 今期実績

業況(▲9→▲11)はやや低調感が強まった。売上額(▲12→▲13)は前期並となり、収益(▲12→▲20)は大きく減少幅が拡大した。販売価格(7→9)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(▲12→▲15)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(▲7→▲9)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%から増減がなかった。

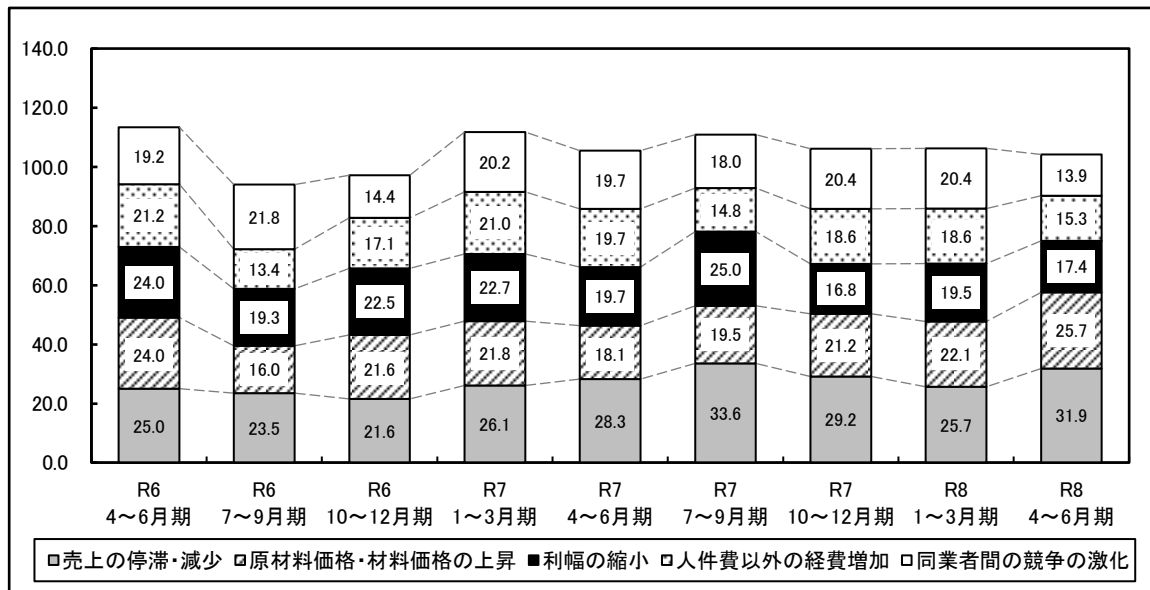
来期の見通し

業況(▲11→▲19)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(▲13→▲13)、収益(▲20→▲20)はともに今期同様で推移すると予想されている。

▶〈不動産業〉葛飾区の業況、売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き(実績)と来期の予測



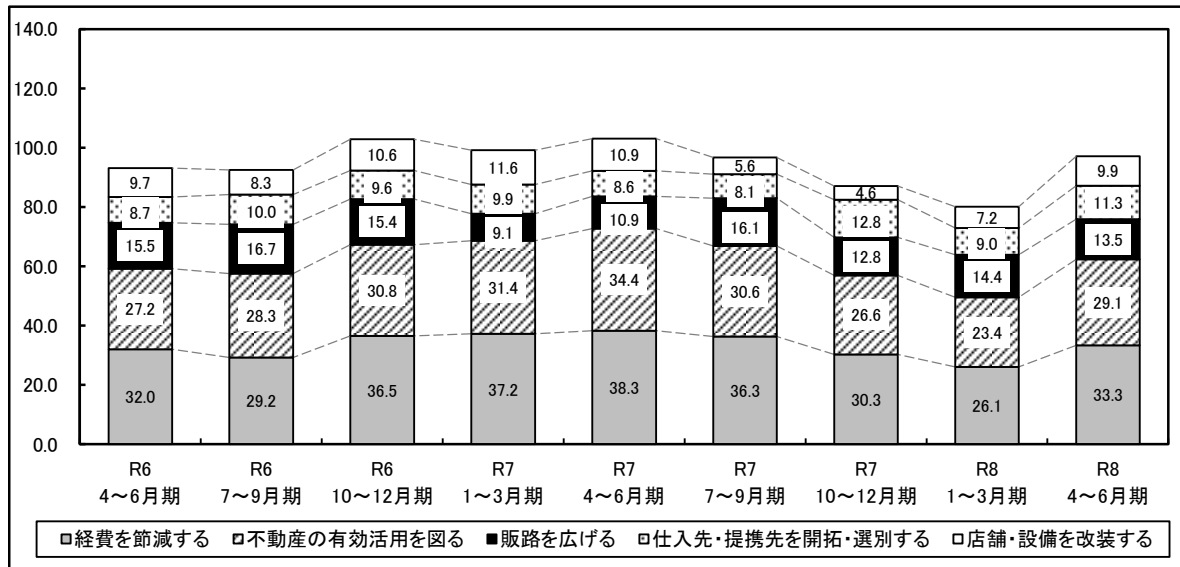
〈不動産業〉経営上の問題点(%)



	R7.4～6月期		R7.7～9月期		R7.10～12月期		R8.1～3月期		R8.4～6月期	
第1位	売上停滞・減少	28.3 %	売上停滞・減少	33.6 %	売上停滞・減少	29.2 %	売上停滞・減少	25.7 %	売上停滞・減少	31.9 %
第2位	同業者間の競争の激化	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 %	原材料価格・材料価格の上昇	25.7 %
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 %	利幅の縮小	17.4 %
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 %	人件費以外の経費増加	15.3 %
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 %	同業者間の競争の激化	13.9 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が33.8%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		R8.4～6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 %	経費を節減する	33.3 %
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 %	不動産の有効活用を図る	29.1 %
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 %	販路を広げる	13.5 %
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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	11.3 %
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 %	店舗・設備を改装する	9.9 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が35.4%で最も多かった。

不動産業 業種別コメントまとめ

<仕入・価格について>		
価格転嫁の困難	「諸物価の値上がりを価格に転嫁できずにいる」	ほか 13 件
原材料・資材費の高騰	「コストの上昇により、利益が圧迫される」	ほか 9 件
地政学リスク・仕入不安	「不動産賃貸業だが、中東情勢悪化に伴い修繕費が大幅上昇している。しかし、家賃上昇は容易ではなく利幅が縮小している」	ほか 4 件
エネルギー・光熱費の上昇	「水道光熱費やその他資材の価格高騰により、コストが上昇している為、収益が厳しい」	1 件
円安・為替変動の影響	「長期プライムレート・短期プライムレートの利率上昇により収益の激減」	1 件
<受注・業況について>		
競争激化・単価下落	「同業者の増加により、案件が減少している」	ほか 3 件
受注・業況の安定・増加	「賃貸住宅の経営は安定的に推移している」	ほか 3 件
先行き不透明・経営不安	「景気の見込みが難しいので、積極的な経営ができない」	ほか 3 件
受注・売上の減少	「金利上昇に伴う実需用不動産の取引数減少を懸念しております」	ほか 1 件
市場縮小・需要構造の変化	「駐車場においては、新規加入者が減少し、年齢が高齢化し、若者が車を所有しない。その為、空車が多い」	1 件
<人材について>		
従業員・取引先の高齢化	「高齢なので動作が遅い」	1 件
後継者・管理職の不在	「修繕費・保険料の増加、家賃停滞により、賃金を上げることが困難」	1 件
人件費・最低賃金の上昇	「人件費の増加、社会保険料の増大が首をしめている」	1 件
<その他>		
設備・建物の老朽化	「建物の老朽化で石油製品の高騰化」	ほか 6 件
資金繰り・税負担の課題	「1 棟収益不動産の借入から、次の融資が受けにくい状態となっている」	ほか 4 件
業界構造変化・デジタル・AI	「現在、業況は悪化しています。その原因は最新のデジタル技術の利活用不足の為と思われます」	ほか 1 件

日銀短観

調査対象企業数

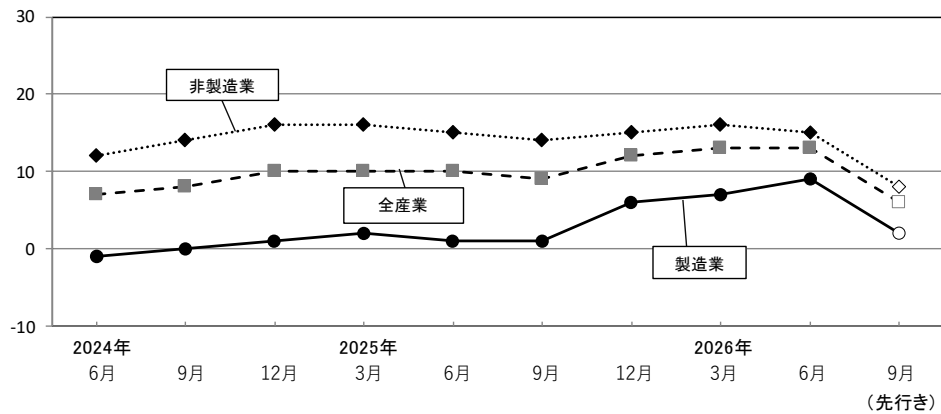
(2026年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,792社	5,349社	9,141社	99.4%
うち大企業	888社	748社	1,636社	98.9%
中堅企業	1,077社	1,522社	2,599社	99.3%
中小企業	1,827社	3,079社	4,906社	99.6%

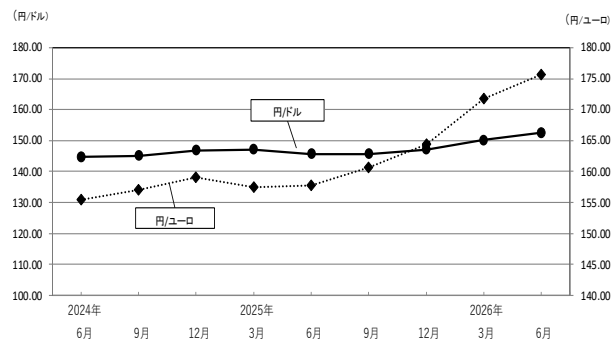
出典：日本銀行「短観」概要

各 DI は「良い」－「悪い」、または「上昇」－「下落」の回答割合差(%ポイント)。プラスであるほど景況感・価格上昇圧力が強いことを示す。

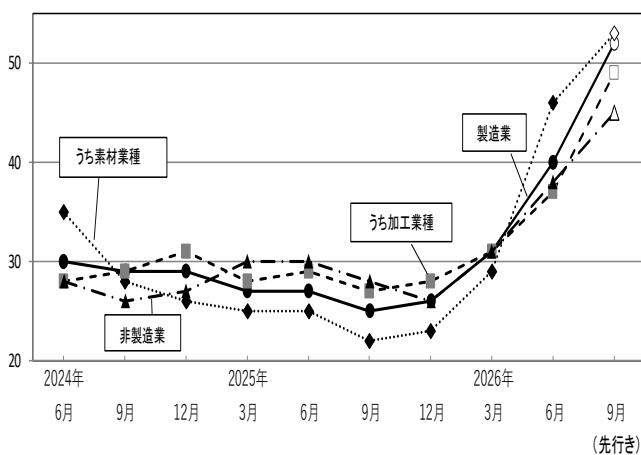
【中小企業 業況判断(「良い」－「悪い」)】



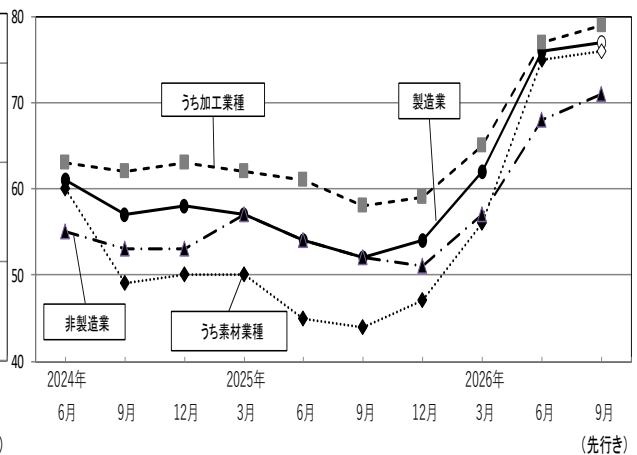
(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)



【中小企業 販売価格判断(「上昇」－「下落」)】



【中小企業 仕入価格判断(「上昇」－「下落」)】



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 4～6 月)

1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数が 456 件となった。業種別では、卸売業、小売業、サービス業、情報通信業・運輸業で前期比・前年同期比ともに増となった(その他は除く)。

※集計対象は、負債額 1,000 万円以上の倒産

	前年同期 2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月	当期 2026年4～6月
件数(単位:件)	450	437	476	415	456

2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月	当期 2026年4～6月
製造業	34	22	29	30	22
卸売業	64	73	64	58	67
小売業	36	49	53	33	39
サービス業	122	103	125	108	125
建設業	56	59	45	41	55
不動産業	22	23	25	15	18
情報通信業・運輸業	58	58	71	69	79
宿泊業・飲食サービス業	36	32	40	39	27
その他	22	18	24	22	24
合計	450	437	476	415	456

「葛飾区」の企業倒産動向について(2026 年 4～6 月)

1. 概況

葛飾区内の企業倒産は、件数が 6 件となった。業種別では、製造業、小売業で前期比・前年同期比ともに増となった。

※集計対象は、負債額 1,000 万円以上の倒産

	前年同期 2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月	当期 2026年4～6月
件数(単位:件)	5	12	12	9	6

2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月	当期 2026年4～6月
製造業	0	2	3	1	3
卸売業	0	3	1	0	0
小売業	0	2	0	0	2
サービス業	1	1	2	0	0
建設業	1	3	1	5	1
不動産業	0	0	4	0	0
情報通信業・運輸業	2	0	1	2	0
宿泊業・飲食サービス業	1	1	0	1	0
その他	0	0	0	0	0
合計	5	12	12	9	6

3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月	当期 2026年4～6月
青戸	0	3	2	1	0
奥戸	0	0	0	2	0
お花茶屋	0	1	0	0	0
金町	0	1	0	0	0
鎌倉	0	0	0	0	0
亀有	1	0	0	1	0
小菅	0	0	0	1	0
柴又	0	0	0	0	1
白鳥	0	0	0	0	0
新小岩	0	1	1	1	0
高砂	0	1	0	0	0
宝町	0	0	0	1	0
立石	0	0	1	1	0
新宿	0	1	1	0	0
西亀有	0	1	0	0	0
西新小岩	0	0	1	0	0
西水元	0	0	0	0	0
東金町	1	0	5	0	0
東新小岩	0	1	1	0	1
東立石	0	0	0	0	0
東堀切	0	0	0	0	1
東水元	1	0	0	0	1
東四つ木	0	0	0	0	0
細田	0	0	0	0	1
堀切	2	1	0	0	0
水元	0	1	0	1	1
南水元	0	0	0	0	0
四つ木	0	0	0	0	0
合計	5	12	12	9	6

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(2026年1～3月)

1. 概況

2026年1～3月の東京都内の新設法人数は11,631件で、前期比0.2%減、前年同期比0.6%減となった。業種別では、サービス業、情報通信業・運輸業で前期比・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:件数)	前年同期 2025年1～3月	2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	当期 2026年1～3月
製造業	593	732	708	652	586
卸売業	525	601	739	427	336
小売業	830	789	851	690	635
サービス業	3,968	4,313	4,218	3,964	4,112
建設業	409	466	468	396	383
不動産業	1,230	1,313	1,392	1,295	1,267
情報通信業・運輸業	1,923	2,063	2,083	1,948	2,102
宿泊業・飲食サービス業	783	790	880	746	688
その他	1,446	1,336	1,406	1,540	1,522
合計	11,707	12,403	12,745	11,658	11,631

「葛飾区」の新設法人について(2026年1～3月)

1. 概況

2026年1～3月の葛飾区内の新設法人数は132件で、前期比2.9%減、前年同期比20.5%減となり、前期比・前年同期比ともに減少傾向にある。地域別では、奥戸、金町、亀有、高砂、新宿、東立石で前期比・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 2025年1～3月	2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	当期 2026年1～3月
製造業	7	18	10	9	9
卸売業	14	13	16	6	6
小売業	20	20	18	10	7
サービス業	38	51	58	46	40
建設業	16	21	19	15	11
不動産業	23	12	20	16	16
情報通信業・運輸業	21	23	19	10	19
宿泊業・飲食サービス業	12	17	13	14	8
その他	15	10	14	10	16
合計	166	185	187	136	132

3. 地域別新設法人数

件数 (単位: 件)	前年同期 2025年1～3月	2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	当期 2026年1～3月
青戸	8	8	10	8	3
奥戸	6	4	5	7	9
お花茶屋	4	2	5	5	2
金町	5	9	13	4	6
鎌倉	3	5	8	3	3
亀有	7	16	12	7	13
小菅	6	6	5	2	2
柴又	7	6	9	3	3
白鳥	5	3	3	5	3
新小岩	15	10	10	10	9
高砂	3	4	5	2	5
宝町	4	0	2	2	1
立石	7	8	8	8	5
新宿	3	9	3	3	7
西亀有	6	2	4	4	2
西新小岩	7	12	7	5	5
西水元	5	5	5	3	0
東金町	14	16	14	9	11
東新小岩	11	15	9	10	9
東立石	3	5	3	5	6
東堀切	3	1	5	2	1
東水元	2	2	3	2	1
東四つ木	6	2	7	2	4
細田	4	4	2	4	3
堀切	12	15	18	6	10
水元	7	6	6	3	4
南水元	0	0	3	5	1
四つ木	3	10	3	7	4
合計	166	185	187	136	132

4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位: 件)	前年同期 2025年1～3月	2025年4～6月	2025年7～9月	2025年10～12月	当期 2026年1～3月
男性	135	149	148	100	113
女性	31	35	39	36	16
法人	0	1	0	0	0
不明	0	0	0	0	3
合計	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

問2. 過去1年以内の、商品・サービスの価格転嫁(値上げ)の実施状況について

問3. 原材料費や人件費などの原価管理の方法について

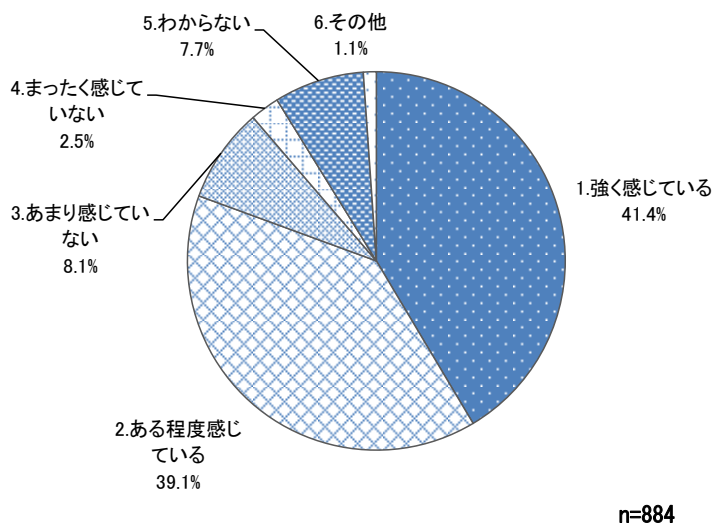
問4. 価格転嫁を進める上での課題について

問5. 価格転嫁に関する支援について

問1. 価格転嫁の必要性を感じていますか。(○は1つのみ)

価格転嫁の必要性について、全体では「強く感じている」が41.4%で最も高く、次いで「ある程度感じている」が39.1%、「あまり感じていない」が8.1%となった。

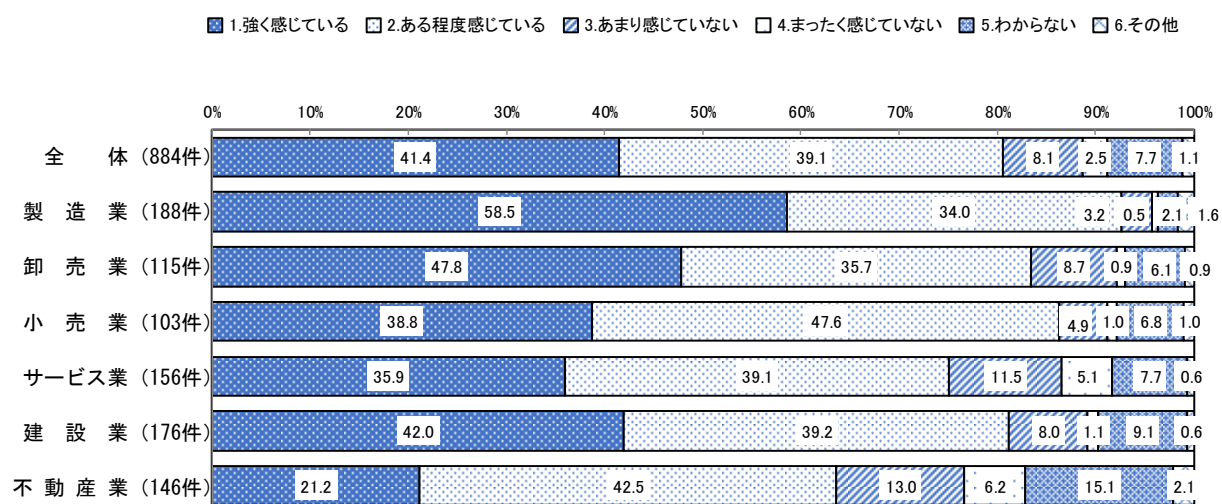
業種別にみると、製造業、卸売業、建設業では「強く感じている」が、小売業、サービス業、不動産業では「ある程度感じている」が、それぞれ最も高くなっている。



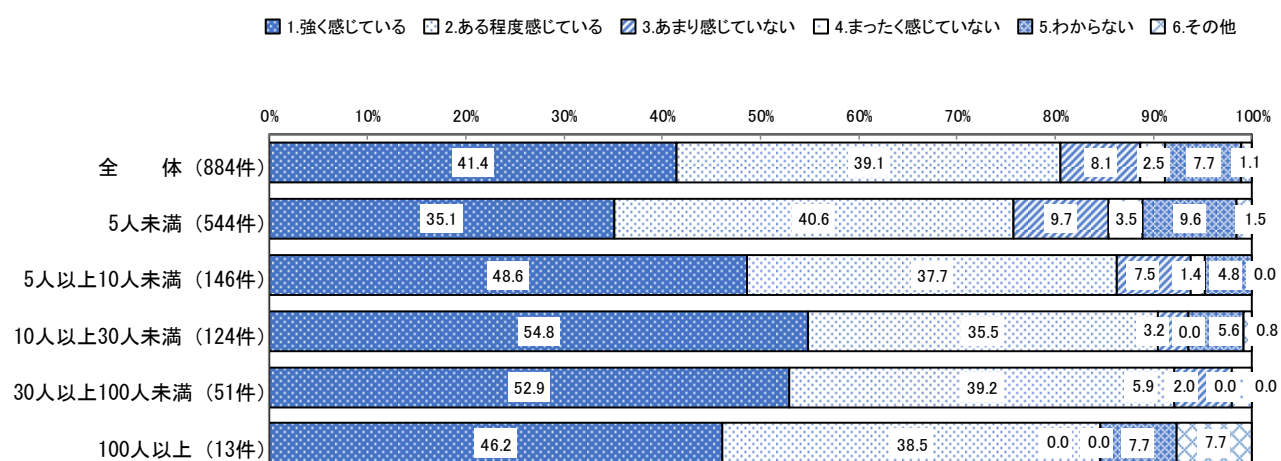
【その他の意見】

- 価格転嫁を実行した(製造業)
- 都度している(製造業)
- 感じるが出来ない(卸売業)
- できたらいいけど何日かすると断られた経験がある(小売業)
- 提供するサービスが介護報酬によって一律に定められているため、独自で価格転嫁を行うことができない(サービス業)
- 既に行っている(建設業)
- 業態があてはまらない(不動産業)

【業種別】



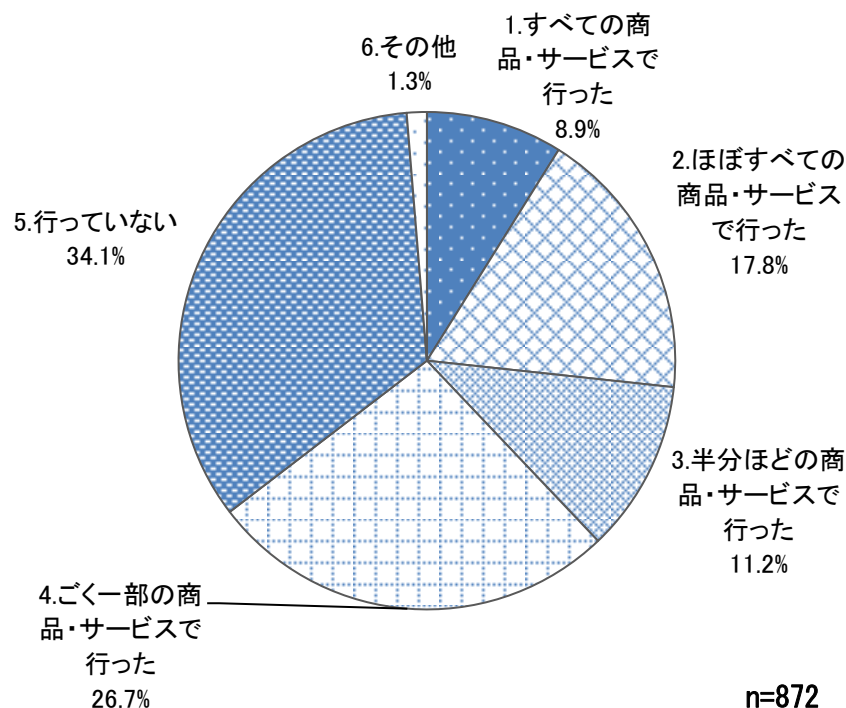
【従業員規模別】



問2. 過去1年以内に、商品・サービスの価格転嫁(値上げ)を行いましたか。(〇は1つのみ)

過去1年以内の、商品・サービスの価格転嫁(値上げ)の実施状況について、全体では「行っていない」が34.1%で最も高く、次いで「ごく一部の商品・サービスで行った」が26.7%、「ほぼすべての商品・サービスで行った」が17.8%となった。

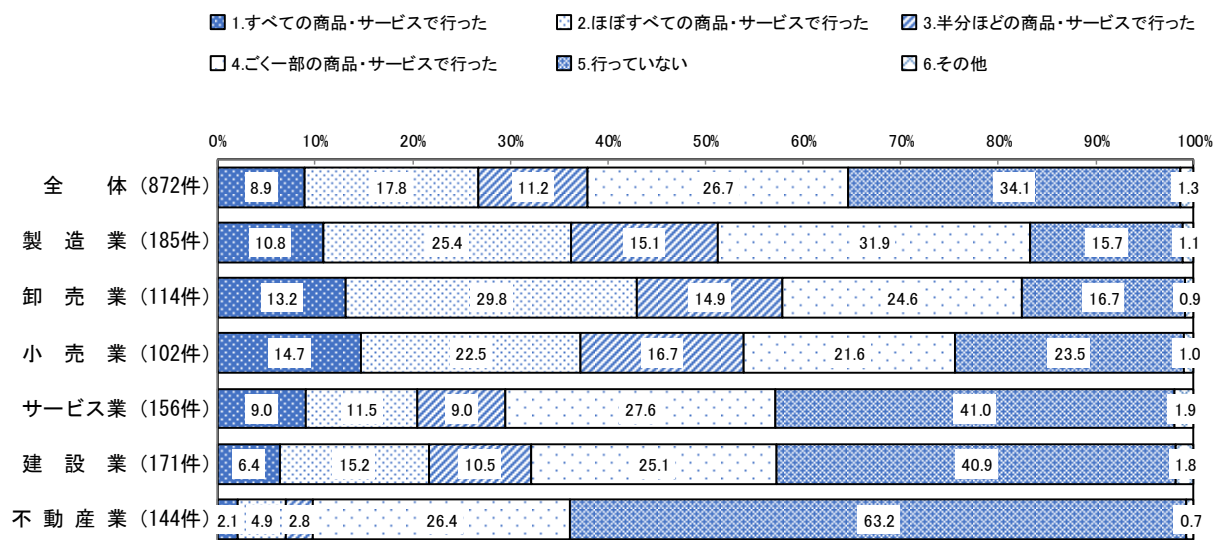
業種別にみると、製造業では「ごく一部の商品・サービスで行った」が、卸売業では「ほぼすべての商品・サービスで行った」が、小売業、サービス業、建設業、不動産業では「行っていない」がそれぞれ最も高くなっている。



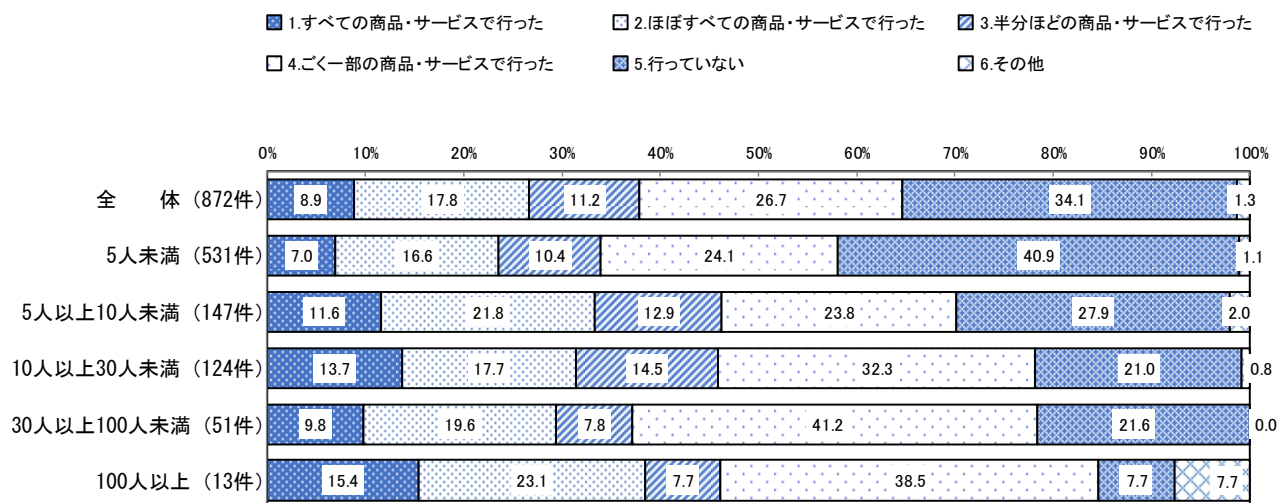
【その他の意見】

- R8. 6月より値上げ(製造業)
- 2割程度の商品で値上げをした(卸売業)
- むしろ下げている(小売業)
- できない(サービス業)
- 提供するサービスが介護報酬によって一律に定められているため、独自で価格転嫁を行うことができない(サービス業)
- 介護報酬は国が決定するので上げられない(サービス業)
- 元請に要請はした(建設業)
- 行っているが競争に負けて受注できない(建設業)
- 集金額に応じた割合での管理料なので、賃料が上がれば若干ですが価格も上がる(不動産業)

【業種別】



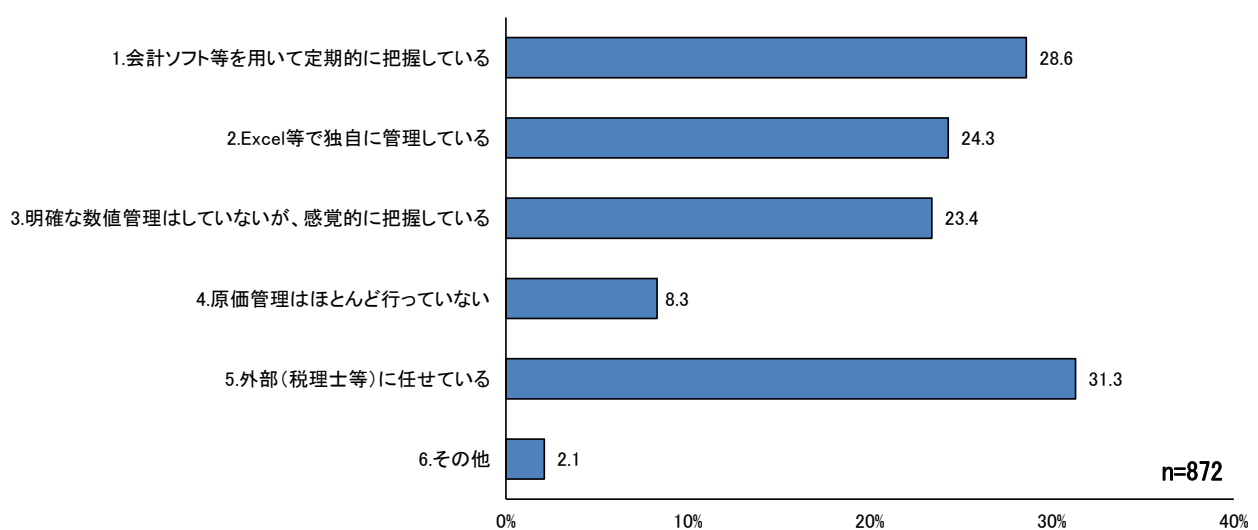
【従業員規模別】



問3. 原材料費や人件費などの原価管理を、どのように行っていますか。(〇はいくつでも)

原材料費や人件費などの原価管理の方法について、全体では「外部(税理士等)に任せている」が 31.3%と最も高く、次いで「会計ソフト等を用いて定期的に把握している」が 28.6%、「Excel 等で独自に管理している」が 24.3%となった。

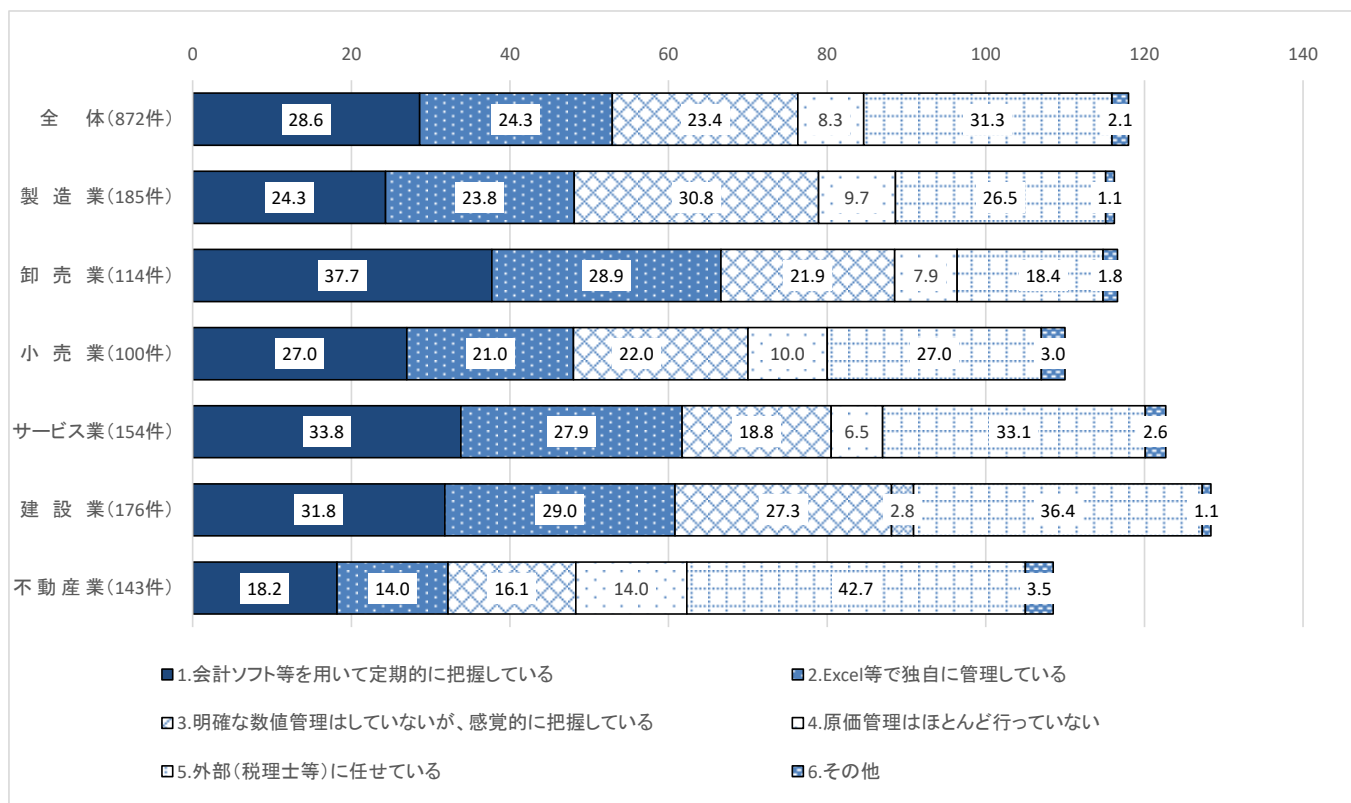
業種別にみると、製造業では「明確な数値管理はしていないが、感覚的に把握している」が、卸売業、サービス業では「会計ソフト等を用いて定期的に把握している」が、建設業、不動産業では「外部(税理士等)に任せている」が、小売業では「会計ソフト等を用いて定期的に把握している」と「外部(税理士等)に任せている」が同率でそれぞれ最も高くなっている。



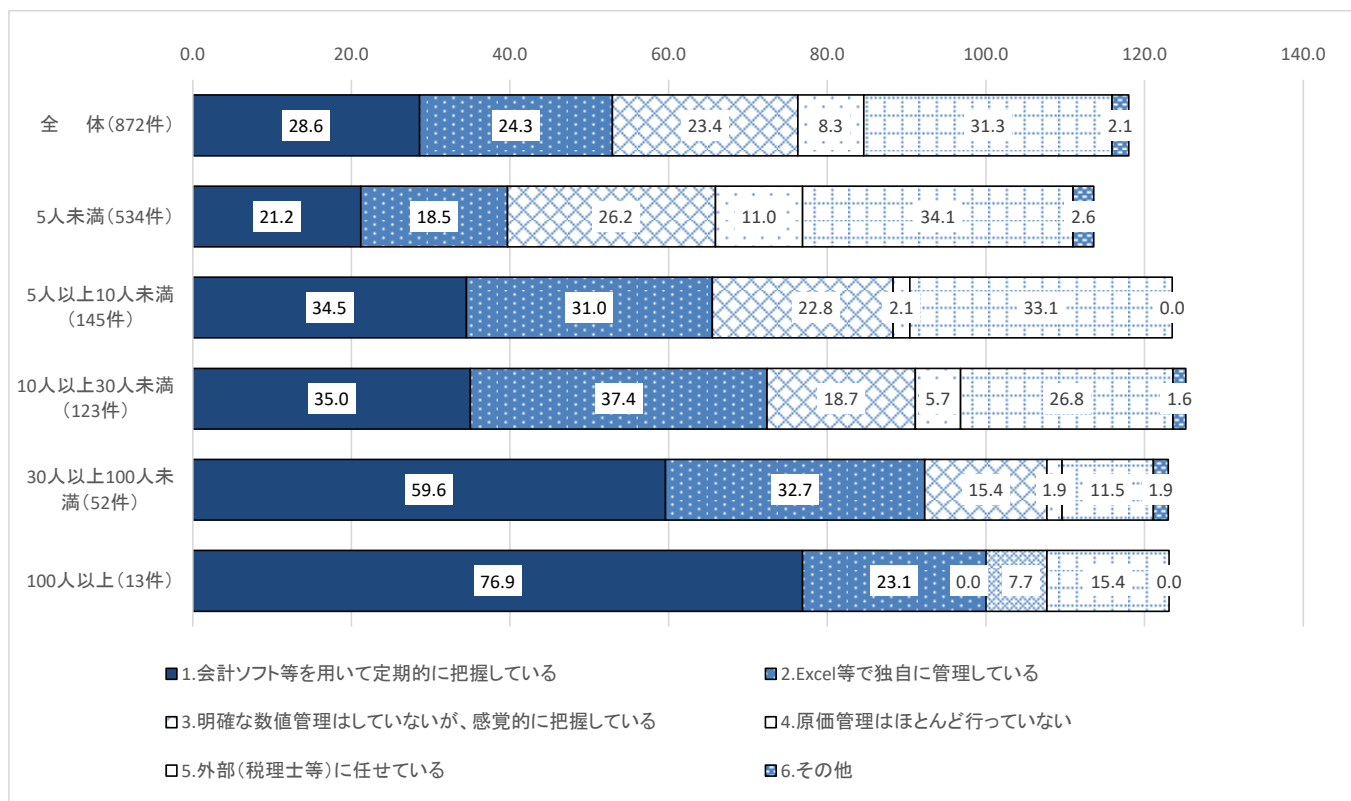
【その他の意見】

- 月ごとに集計している(製造業)
- 原材料発注時に前回との価格差を確認している(製造業)
- 社長まかせ、2人しかいないので(卸売業)
- 毎月の月次決算を行っている(卸売業)
- POS システムで管理している(小売業)
- 仕入先が一つで粗利が固定されている(小売業)
- アルバイト等人件費を使わない(サービス業)
- 自作の工程管理兼見積額算出ツールを作成し、原価計算を行う(サービス業)
- 自前で管理(サービス業)
- 仕入先メーカー・工場等の価格をベースに台帳にて(建設業)

【業種別】



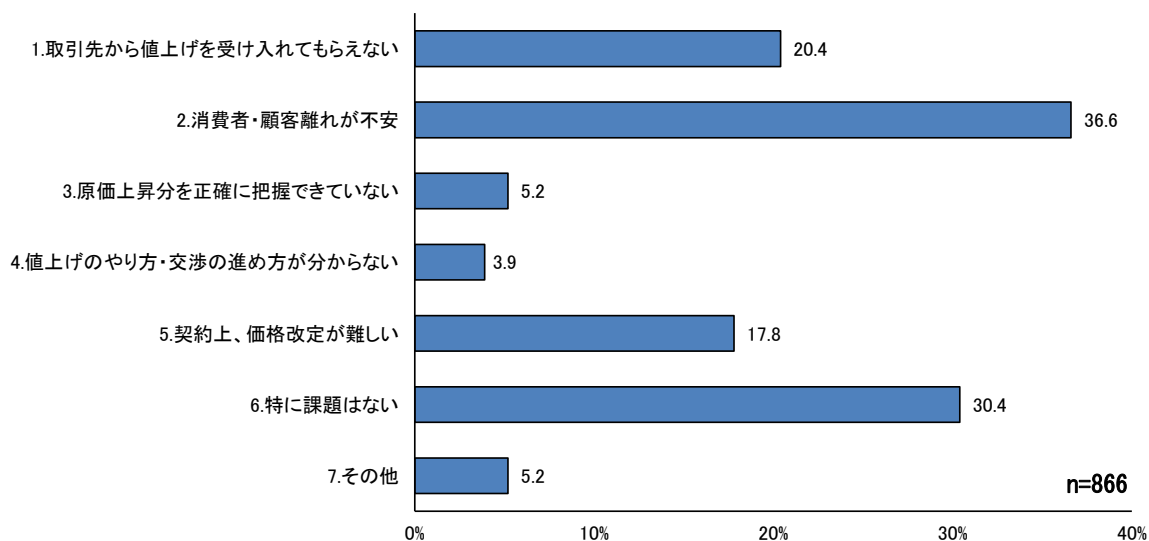
【従業員規模別】



問4. 価格転嫁を進める上での課題は何ですか。(〇はいくつでも)

価格転嫁を進める上での課題について、全体では「消費者・顧客離れが不安」が 36.6%と最も高く、次いで「特に課題はない」が 30.4%、「取引先から値上げを受け入れてもらえない」が 20.4%となった。

業種別にみると、製造業、卸売業、小売業、サービス業では「消費者・顧客離れが不安」が、建設業では「取引先から値上げを受け入れてもらえない」が、不動産業では「特に課題はない」がそれぞれ最も高くなっている。



【その他の意見】

<交渉・競争環境の難しさについて>

- 営業の交渉力(製造業)
- 受注生産の為各々交渉をしています(製造業)
- メーカーとエンドユーザーの板挟み(製造業)
- 受け入れてもらえるところだけでは足りない(製造業)
- 競合他社が多い(卸売業)
- そもそも売りたいくても品物が入って来ないので価格転嫁以前の問題である(小売業)
- 競争入札で落札出来ない(サービス業)
- 顧客の案件単位の予算上限が決まっている(サービス業)
- 受注入札が多く、価格転嫁は難しい(サービス業)
- 価格の前に引き合い(サービス業)
- 相見積もり、入札で価格勝負に勝たなければならない(建設業)

<制度・規制・予算による制約について>

- 薬価制度(製造業)
- 介護保険改正によるもの(サービス業)
- 総予算のなかでやりくり出来れば問題なし(サービス業)
- 規制緩和(サービス業)
- 運賃は国が定めるものであり、各社で改定できないのが難点(サービス業)
- 提供するサービスが介護報酬によって一律に定められているため、独自で価格転嫁を行うことができない(サービス業)
- 国が訪問介護の実態を調査すべき(サービス業)
- 借地借家法の制限(不動産業)
- ビルが古い為それ以上出来ません(不動産業)
- 手数料収益のため直接決めることが出来ない(不動産業)
- 借入金利の上昇(不動産業)

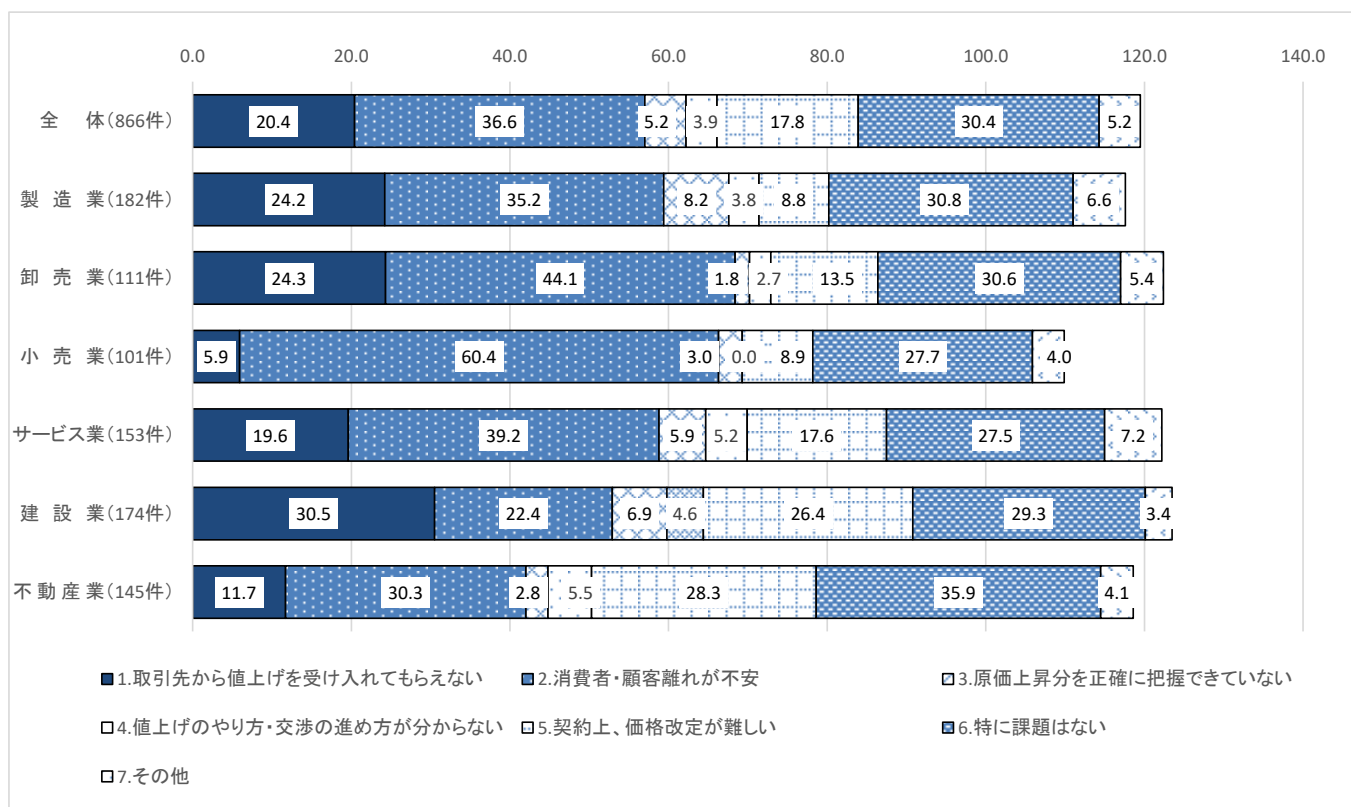
<原価・価格変動への対応の難しさについて>

- 都度見積り(製造業)
- 時期が難しい(製造業)
- 値上げ分の単価が安定していない為見込みが難しい(製造業)
- 原料の値上げはずっと継続していくので、予測しての値決めが難しい(製造業)
- 日々、価格が変動するため(製造業)
- 単価が安いので、少しの値上げが大きな比率になってしまう(製造業)
- 為替変動都度の販売価格の設定はできない(卸売業)
- 原価上昇が繰り返され毎月の値上げ交渉(卸売業)
- 弊社も係わるメーカー業界に大きな影響を与えるため一朝一夕には出来ない(卸売業)
- 価格の前に引き合い(サービス業)
- 借入金利の上昇(不動産業)

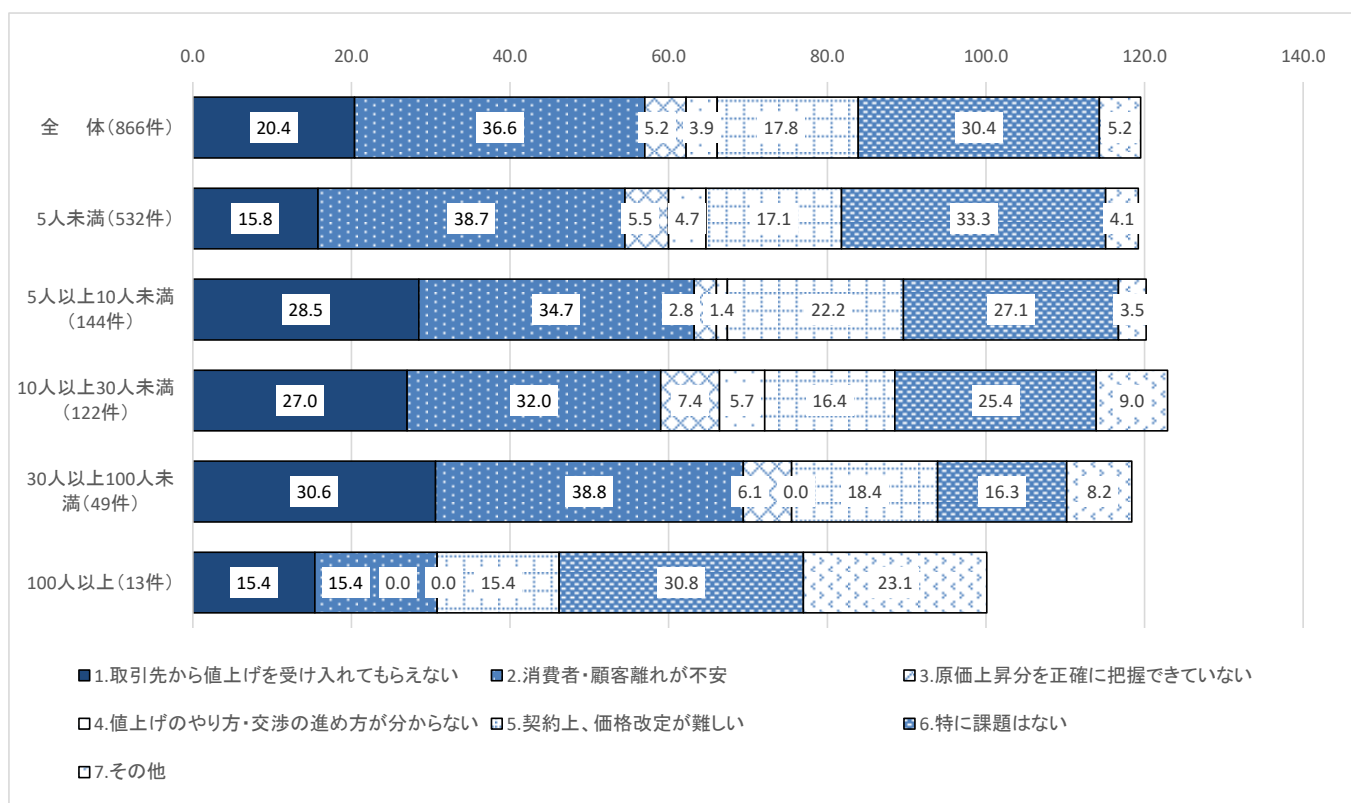
<実務負担・事業環境上の問題について>

- 価格の前に引き合い(サービス業)
- 検討中(建設業)
- 価格転嫁の要請はした、結果待ち中(建設業)
- 相見積もり、入札で価格勝負に勝たなければならない(建設業)
- 丁寧に説明するしかないと思います(建設業)
- 借地借家法の制限(不動産業)
- ビルが古い為それ以上出来ません(不動産業)
- 借入金利の上昇(不動産業)
- 手数料収益のため直接決めることが出来ない(不動産業)

【業種別】



【従業員規模別】

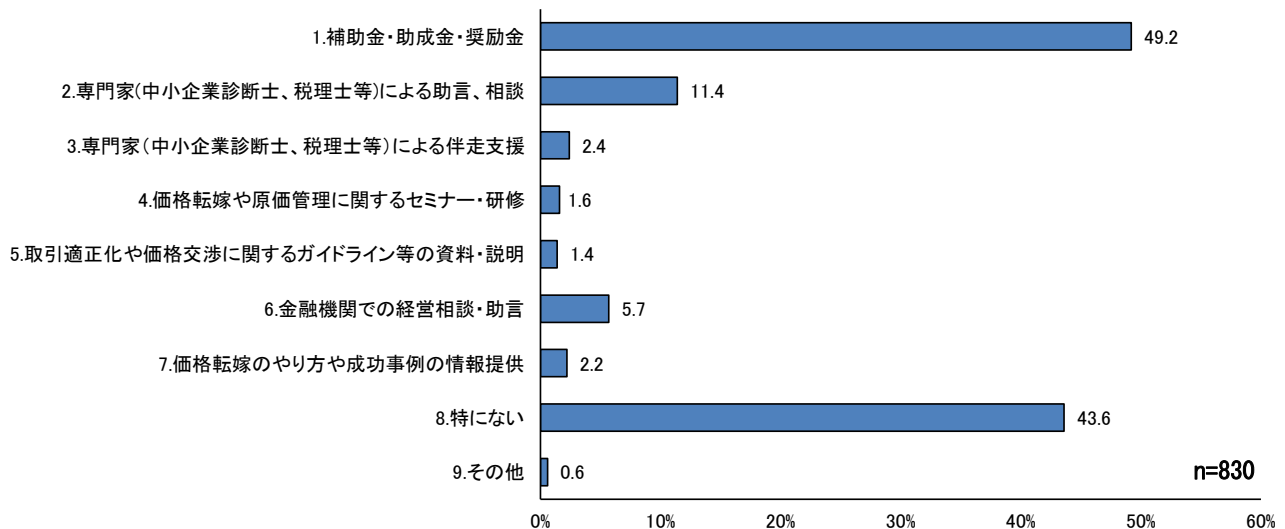


問 5. 価格転嫁に関する支援についてお答えください。(それぞれ〇はいくつでも)

①これまで受けたことがある支援

これまで受けたことがある支援について、全体では「補助金・助成金・奨励金」が 49.2%と最も高く、次いで「特にない」が 43.6%、「専門家(中小企業診断士、税理士等)による助言、相談」が 11.4%となった。

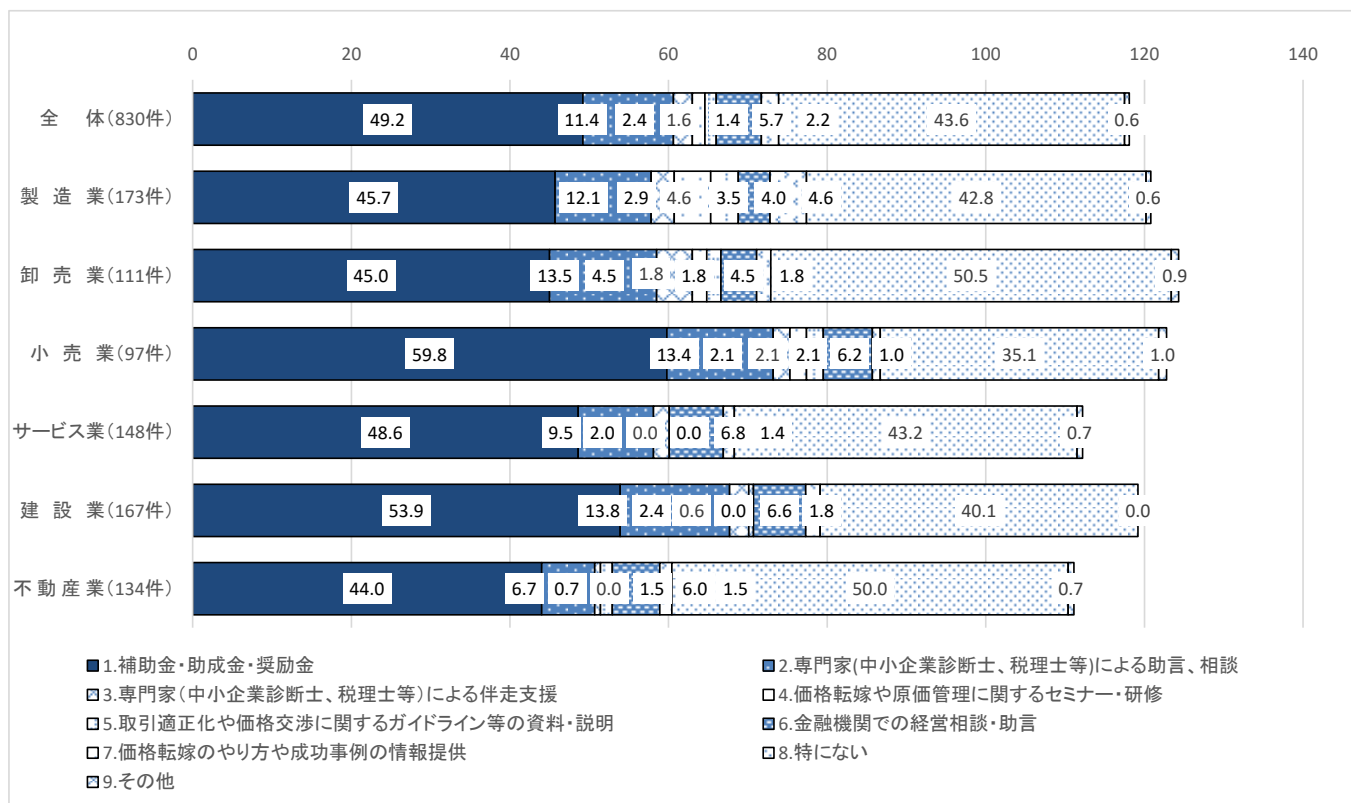
業種別にみると、製造業、小売業、サービス業、建設業では「補助金・助成金・奨励金」が、卸売業、不動産業では「特にない」がそれぞれ最も高くなっている。



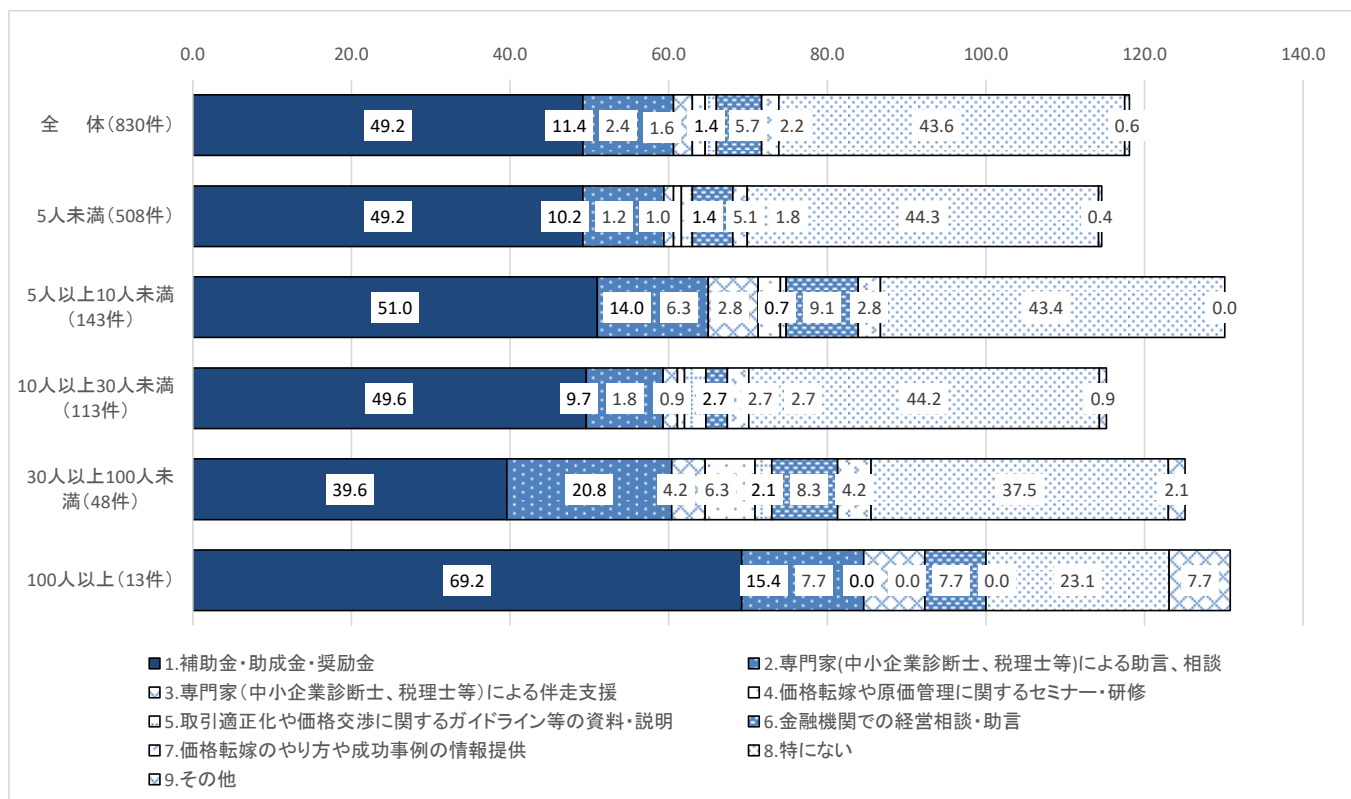
【その他の意見】

- 大手企業に対する国としての指導(製造業)
- 介護保険制度の改定(サービス業)
- 葛飾区物価高騰支援金(不動産業)

【業種別】



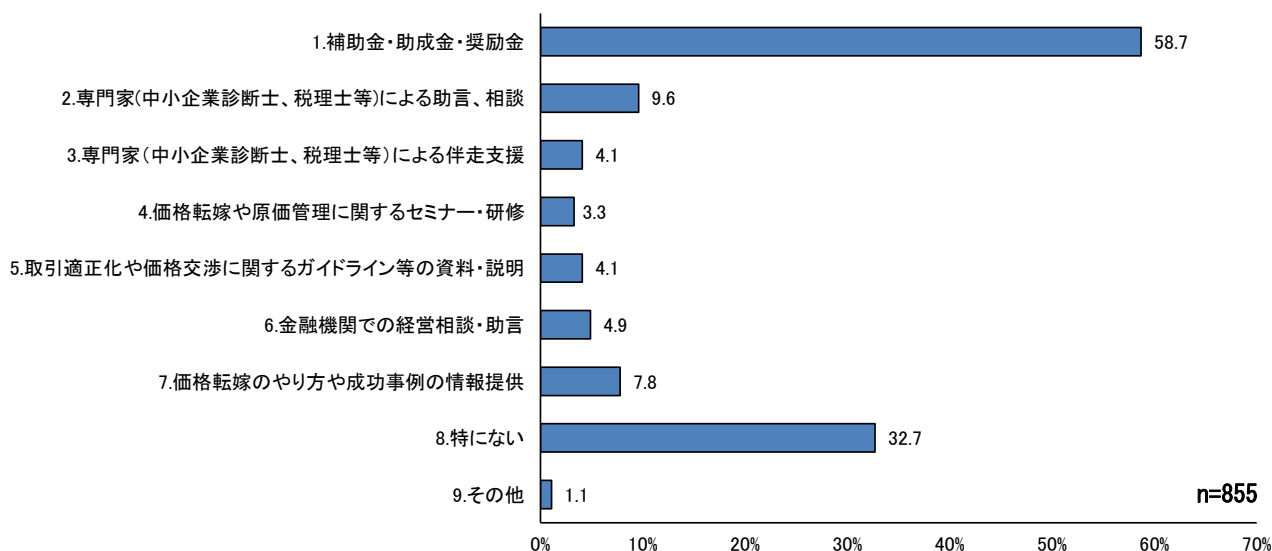
【従業員規模別】



②今後受けたい支援

今後受けたい支援について、全体では「補助金・助成金・奨励金」が 58.7%と最も高く、次いで「特にない」が 32.7%、「専門家(中小企業診断士、税理士等)による助言、相談」が 9.6%となった。

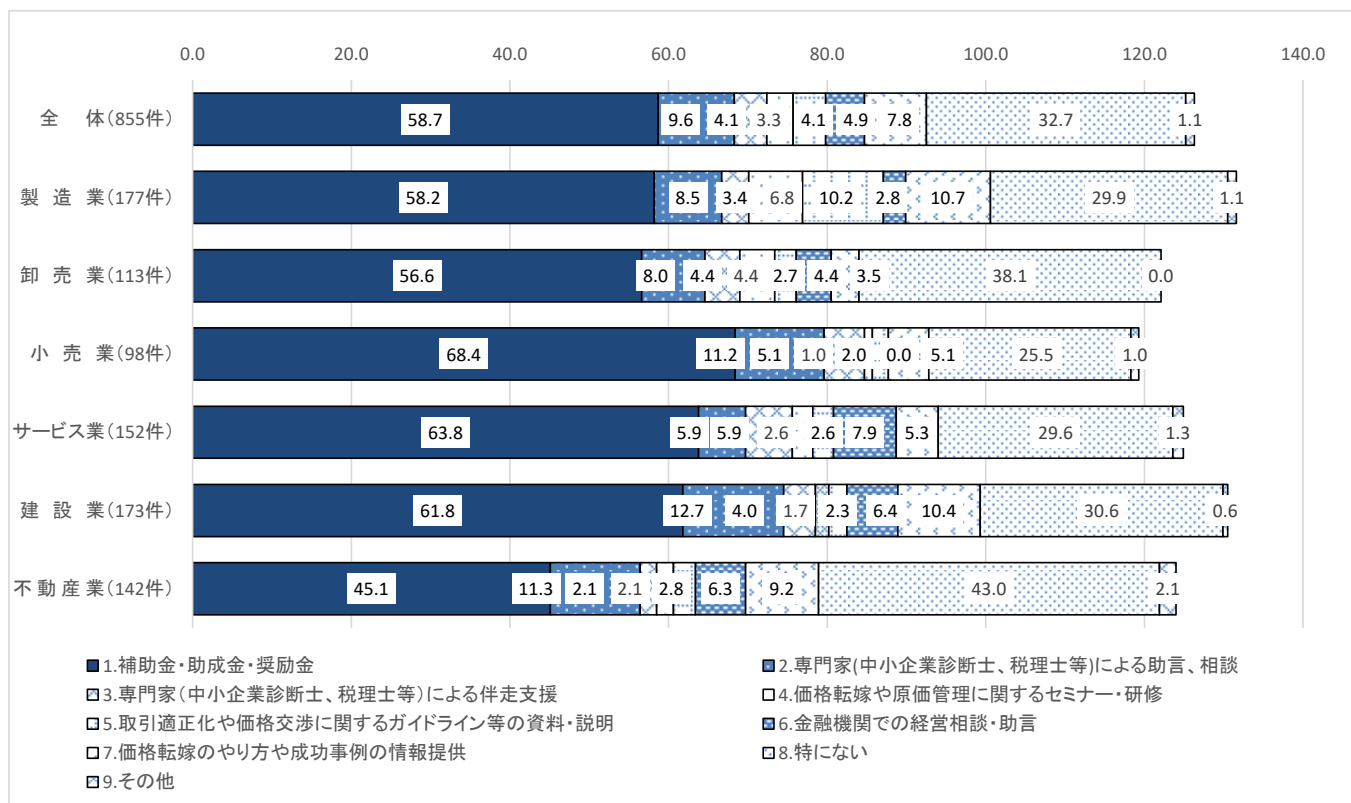
業種別にみると、すべての業種で「補助金・助成金・奨励金」が最も高くなっている。



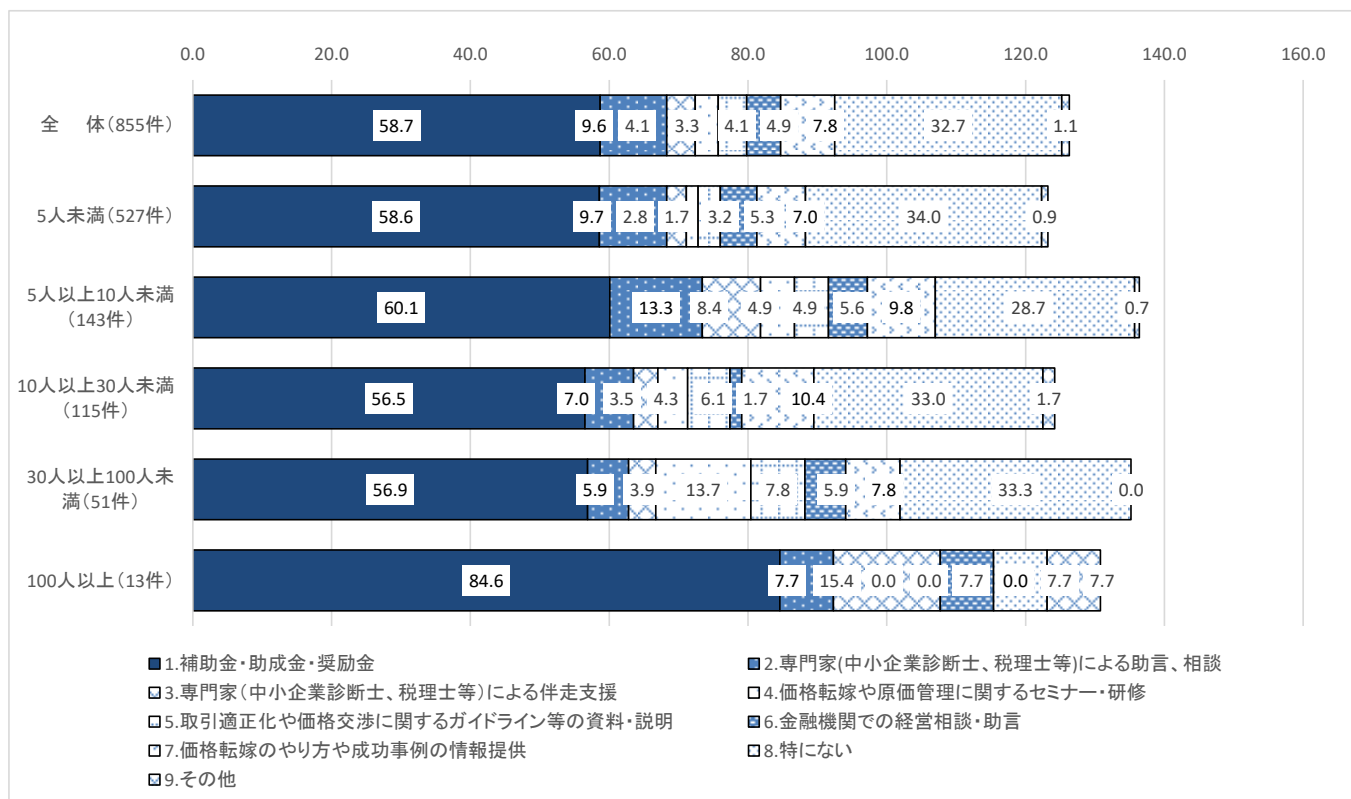
【その他の意見】

- この中にある項目では解決にならない(製造業)
- 大手企業に対する国としての指導(製造業)
- 国による業界の指導(小売業)
- ビジネスになる仕事の紹介(サービス業)
- 介護保険制度の改定(サービス業)
- 物価高騰支援金(不動産業)
- 所得税、住民税、固定資産税の減免(不動産業)

【業種別】



【従業員規模別】



調査の概要

1. 調 査 時 期 令和 8 年 4～6 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	189
卸 売 業	300	118
小 売 業	300	106
サ ー ビ ス 業	300	159
建 設 業	325	178
不 動 産 業	300	150
合 計	1,850	900

※回収内訳:紙回答 426 件、WEB 回答 474 件