◆ 葛飾区 ◆

中小企業の景況

令和４年度第２･四半期

(令和４年７～９月)

目　　次

都内中小企業の景況（令和４年７～９月期）･･････　1
葛飾区内中小企業の景況(令和４年７～９月期)･･････　2
葛飾区の今期の特徴点･･････　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

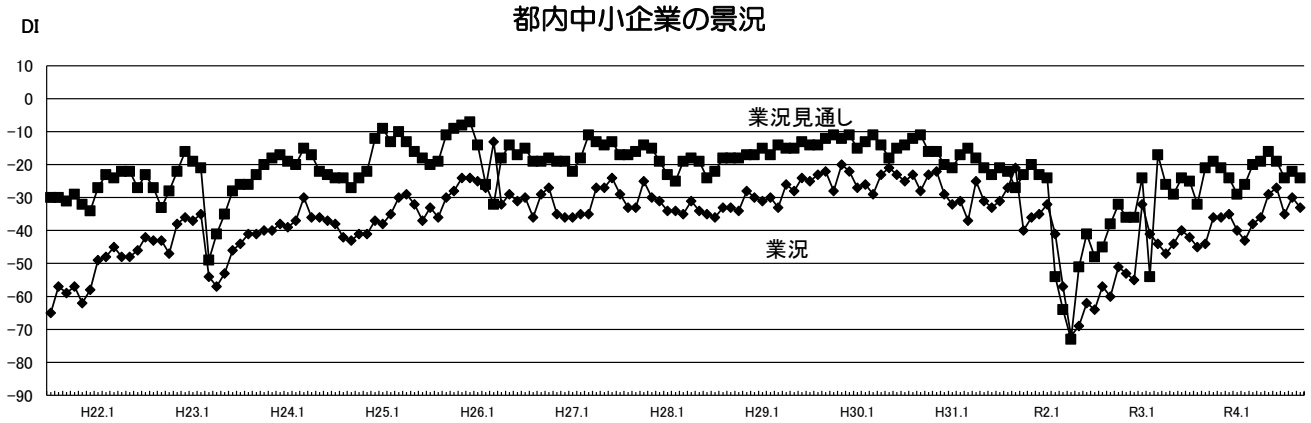
日銀短観･･････　28
東京都・葛飾区の企業倒産動向･･････　29
東京都・葛飾区の新設法人･･････　32
特別調査
「企業活動への影響および円安・原材料価格変動による影響について」･･････　34
中小企業景況調査　転記表･･････　40

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４年７～９月期）

業　況：全体で大幅に悪化。小売業、製造業、卸売業は大幅に悪化。
見通し：全体で大幅に改善。小売業は極端に改善、卸売業は大幅に改善、製造業・サービス業はやや改善の見通し。



業況 DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲33（前期は▲27）と、大幅に悪化した。今後３ヶ月間の見通しでは、今期比９ポイント増の▲24と、大幅に改善する見通し。

	前　期（R4.6）	今　期（R4.9）	増　減	今後3ヶ月間の見通し
製　造　業	▲ 20	▲ 27	▲ 7	▲ 22
卸　売　業	▲ 22	▲ 29	▲ 7	▲ 21
小　売　業	▲ 47	▲ 55	▲ 8	▲ 34
サービス業	▲ 22	▲ 25	▲ 3	▲ 21
全　　体	▲ 27	▲ 33	▲ 6	▲ 24

令和４年９月の都内中小企業の業況 DI は、前期から６ポイント減の▲33 と、大幅に悪化した。今後３ヶ月間の業況見通し DI では、今期比９ポイント増の▲24 と、大幅に改善する見通しとなっている。

都内中小企業の業況 DI を業種別にみると、小売業（▲55）は８ポイント減と大幅に悪化、製造業（▲27）は７ポイント減と大幅に悪化、卸売業（▲29）は７ポイント減と大幅に悪化、サービス業（▲25）は３ポイント減とやや悪化した。

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、小売業（24）は０ポイント増減なく前期並、卸売業（43）は３ポイント減とやや下降、製造業（50）は 12 ポイント減と大幅に下降した。

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（26）は２ポイント増とやや上昇、小売業（5）は２ポイント増とやや上昇、製造業（11）は１ポイント減と前期並、サービス業（▲6）は４ポイント減とやや下降した。

今後３ヶ月間の業況見通し DI を業種別にみると、全業種で改善すると見込まれている。小売業（▲34）は 21 ポイント増と極端に改善、卸売業（▲21）は８ポイント増と大幅に改善、製造業（▲22）は５ポイント増、サービス業（▲21）は４ポイント増とやや改善すると見込となっている。

［注］

○Ｄ．Ｉ（Diffusion Index（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。

○（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。

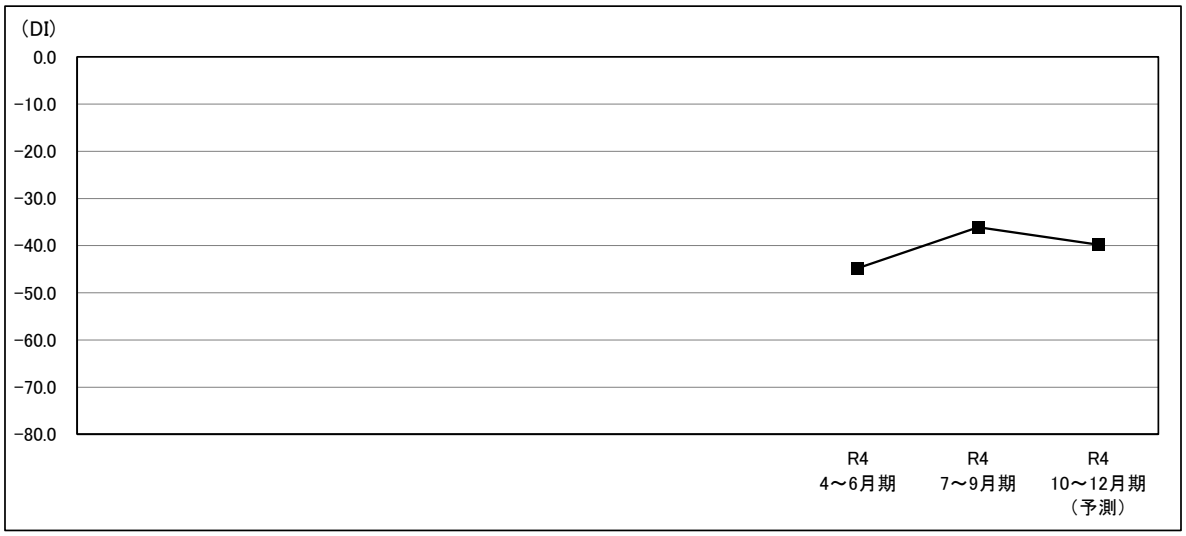
○傾向値

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向をみる方法です。

葛飾区内中小企業の景況（令和４年７～９月期）

業　況：全体では大幅に改善。製造業、サービス業、建設業、不動産業は大幅に改善、
　　卸売業、小売業は前期並。
見通し：サービス業が大幅に改善、小売業はやや改善の見込み。

葛飾区内中小企業の景況



葛飾区内中小企業の業況 DI

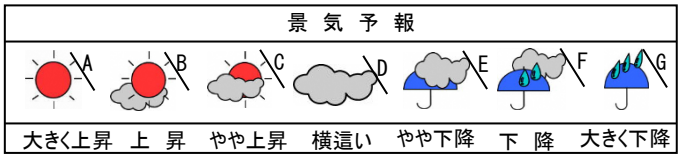
	前　期 （R4.4～6）	今　期 （R4.7～9）	増　減	今後3ヶ月間 の見通し
製　造　業	▲ 45	▲ 35	10	▲ 43
卸　売　業	▲ 44	▲ 43	1	▲ 55
小　売　業	▲ 57	▲ 57	0	▲ 55
サービス業	▲ 54	▲ 44	10	▲ 32
建　設　業	▲ 47	▲ 30	17	▲ 38
不 動 産 業	▲ 16	▲ 9	7	▲ 13
全　　体	▲ 45	▲ 36	9	▲ 40

※小数点第1位を四捨五入した数値

≪最近の景況動向≫

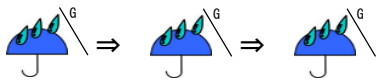
今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲36 であった。来期（今後３ヶ月間の見通し）においては、やや低調感が強まる見通しとなっている。業種別にみると、今期は製造業、サービス業、建設業、不動産業は大幅に改善し、卸売業、小売業は前期並となった。来期はサービス業が大幅に改善し、小売業はやや改善し、不動産業はやや悪化し、製造業、卸売業、建設業は大幅に悪化する見込みである。

葛飾区の今期の特徴点



《前期》 《今期》 《来期》

全 体

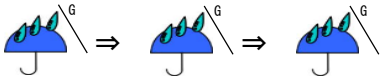


業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は大きく減少幅が縮小し、収益はやや減少幅が縮小した。販売価格、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

製 造 業

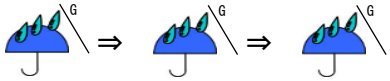
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は前期並となり、収益はやや減少幅が縮小した。販売価格、原材料価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

卸 売 業



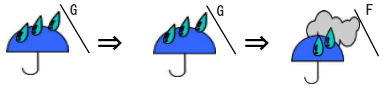
業況は前期並となった。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益は前期並となった。販売価格、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

小 売 業



業況は前期並となった。売上額はやや減少幅が縮小し、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格は前期並となり、仕入価格はやや上昇傾向が弱まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

サービス業



業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額はやや減少幅が縮小し、収益は前期並となった。料金価格はやや上昇傾向が強まり、材料価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

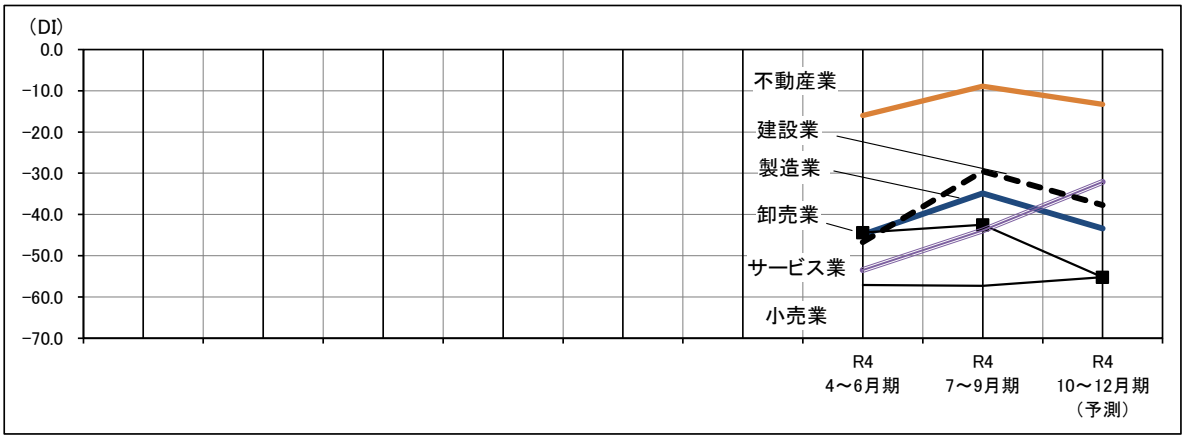
建 設 業

業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は極端に減少幅が縮小し、施工高は大きく減少幅が縮小し、収益は極端に減少幅が縮小した。請負価格は上昇に転じ、材料価格は前期並となった。在庫は前期並となり、資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

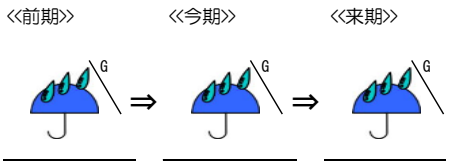
不 動 産 業

業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額はやや減少幅が縮小し、収益はやや減少幅が拡大した。販売価格は上昇に転じ、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



製　造　業



（　）は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△45→△35）は大きく厳しさが和らいだ。売上額（△28→△27）は前期並、収益（△41→△37）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８ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格（2→17）は大きく上昇傾向が強まり、原材料価格（72→84）は大きく上昇傾向が強まった。在庫（2→6）はやや過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り（△34→△29）はやや窮屈感が緩和した。借入難易度（△4→3）は好転した。今期借入をした企業は 46%で前期の 45%から１ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

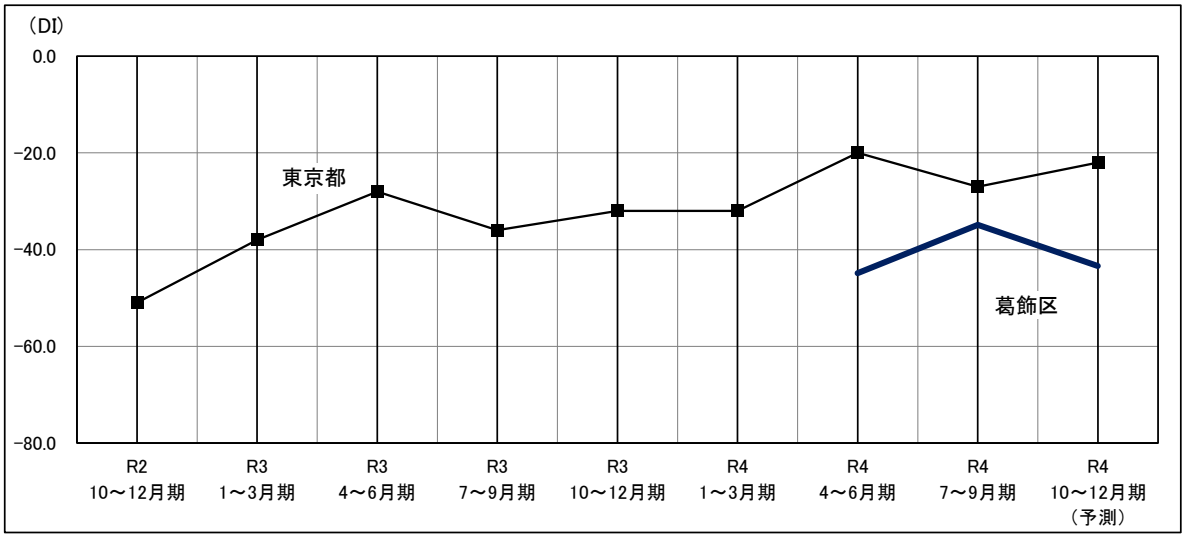
経営上の問題点は、１位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 70%、２位は「売上の停滞・減少」が 47%、３位は「利幅の縮小」が 24%となり、前期と同様の順位となった。

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 36%、３位は「人材を確保する」が 24%となり、前期と同様の順位となった。

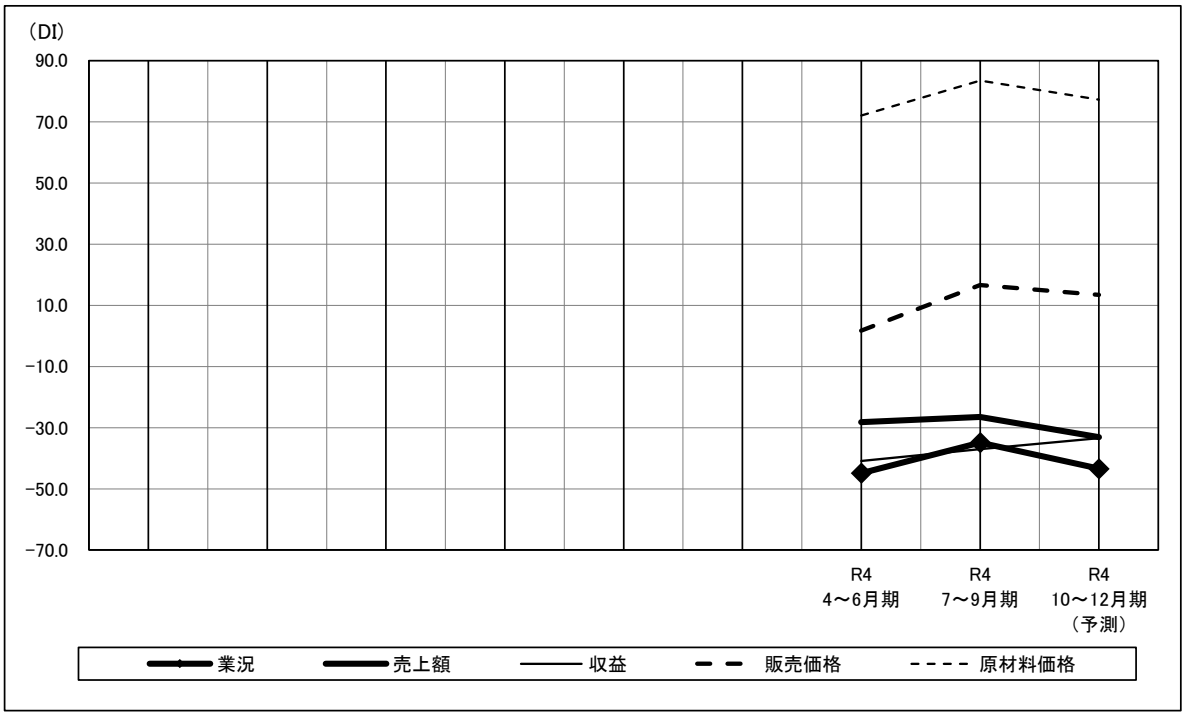
来期の見通し

業況（△35→△43）は大きく低調感が強まる見込み。売上額（△27→△33）は大きく減少幅が拡大し、収益（△37→△33）はやや減少幅が縮小すると予想されている。

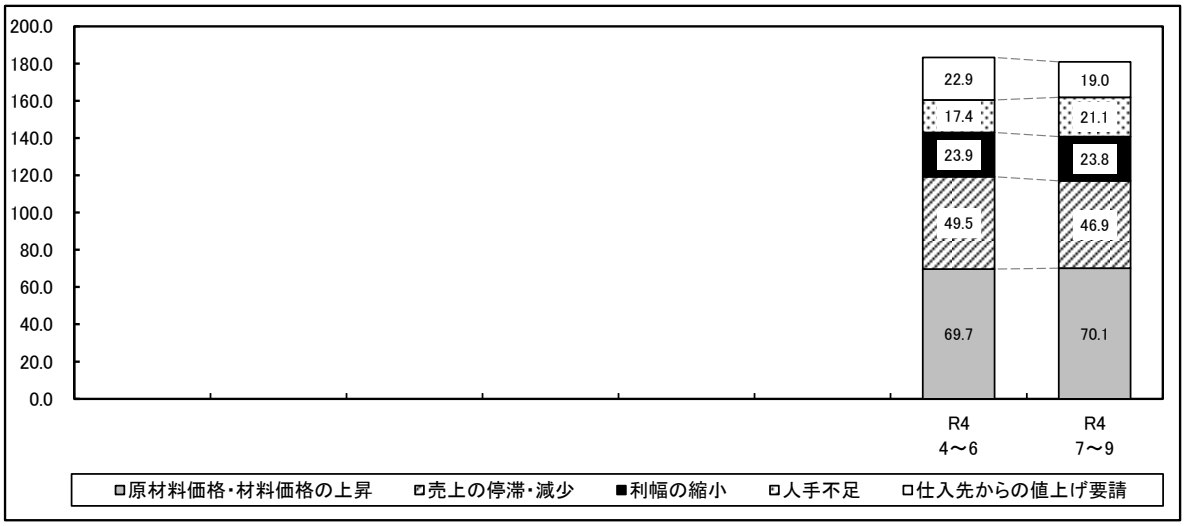
〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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

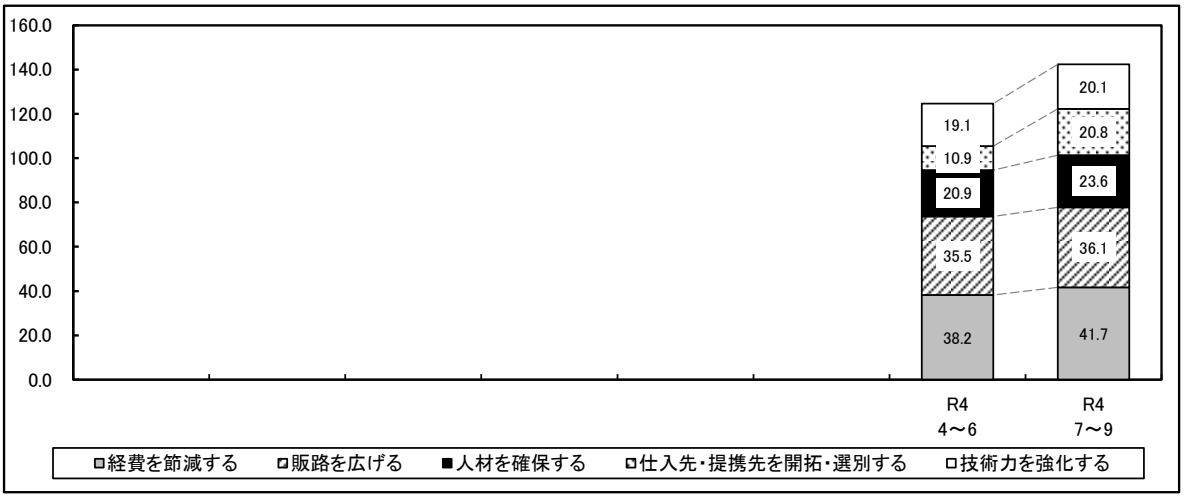


〈製造業〉 経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	69.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	70.1 %
第2位	売上の停滞・減少	49.5 %	売上の停滞・減少	46.9 %
第3位	利幅の縮小	23.9 %	利幅の縮小	23.8 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	22.9 %	人手不足	21.1 %
第5位	人手不足	17.4 %	仕入先からの値上げ要請	19.0 %

〈製造業〉 重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	41.7 %
第2位	販路を広げる	35.5 %	販路を広げる	36.1 %
第3位	人材を確保する	20.9 %	人材を確保する	23.6 %
第4位	技術力を強化する	19.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.8 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する 仕入先・提携先を開拓・選別する	10.9 %	技術力を強化する	20.1 %

製造業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 気候変動による原料の漁獲高の減少に伴う原料価格の上昇、円安等での資材価格や電気代等経費上昇に伴い価格改定を実施。さらなる原材料等の調達費の上昇で利幅の縮小が見込まれる状況。
2 弊社は輸出が売上全体の５０％。為替リスクのため円建売約が多く、円安で客先のメリットはあるが仕入が海外もあり、コストアップとなっている。
3 電気料金ガス料金の値上がり原材料価格、材料価格の上昇に苦しんでいる。先が見えないのは過去３０年間振り返りを見ても初めて。
4 円安で原材料価格が上昇しているので、国内での調達を進めている。
5 原材料費が上がっており（全て）値上げを行っているが、未だに値上がりが高止まりしておらず、収益が圧迫されている。
6 自動車産業の停滞により動きが悪くなっている。電気代、油等の値上がり。
7 仕入れ単価、ステンレス・鉄・銅・真鍮その他すべて上昇し、端材の活用が増え続けている。必要以上の存庫を仕入れられない。
8 お客から受注しても部品、材料が手に入らず、装置を完成させることが出来ない。
9 原材料、仕入価格は小刻みに上がり続けている。今のところ販売価格も上げることが出来ているが、海外で生産している物はドル支払いなのでかなり痛い。
10 受注増の中、仕入原料、資材調達の遅れで製造に到らないとか多い。人手不足もあり。

＜受注・価格転嫁について＞

11 人件費、光熱費、材料費その他全て（輸送費、雑費）一気に価格が高くなり、その全てを価格転嫁することが出来ずにかなり厳しい状況。
12 車のＥＶ化の流れで受注減。部品納期の長期化で、機会損失。
13 新製品開発により増益の見込み。
14 仕入れ価格を単価に転嫁できず、実質利益が減少している。
15 ここ2、3年仕事のなかったアパレル系の店舗内装の仕事がもどり始めた事で売上は上昇。値上げがスムーズに行ったことはとてもラッキーだった。
16 客先からの発注の激減。客先が在庫を持ちたくないため昔は１００、２００と注文されていたものが1、2個の発注。なおかつ、この時の単価で納品させられる。下手に値上げすると他所へ持っていかれる（収益にならない単価で仕事させられる）
17 コロナの影響から一部の取引先からの受注が減少しており、回復には時間が掛かる見込み。こうした事から新たな販路拡大を続投して推進している。
18 円安により中国からの仕入価格が上昇し利益を圧迫している。現状売価に転嫁しているが今後も市場が受け入れてくれるか不安である。
19 特需的な発注増が継続し、景況は概ね良好。ただ、最低賃金の増加で収益が伸びない。
20 原材費の値上がりに納入価格（売価）の値上げでは間に合わなくなっている。再三の売価変更（値上げ）が必要。
21 販売量、売上高ともに最悪期を脱したが、ウクライナ情勢に端を発した各種エネルギー価格の高騰が著しく、更なる価格転嫁交渉を進めていかなければ、増収減益が続いてしまう。新たな案件や販路のお話もあるだけに、収益性の向上は目下の課題。工場集約による生産力拡充効果の最大化を目指したい。
22 アパレル製造（国内生産）において、円安の影響もあり依頼が高まる一方、コロナにより、製造力が弱まっており、廃業や倒産した協力工場も多く、以前の様に受注を受けることが困難。よって稼ぐキャパに限界がある為、今まで以上に売上を伸ばすことが難しくなる。自社工場増員し自らのキャパを上げることしか残されていないが、設備投資をできる資金の厳しさに困惑する。
23 弊社は金型の製造、販売なので期ごとに比べる意味はあまり無いが、全業種的に動きが悪いとは思う。特に自動車関連では、少ない仕事を取り合いになって、見積りが意味ない状態なので、手を出さない様には努めている。
24 円安が進んでいる為に原材料価格が高騰しているが製品価格に転嫁出来ない状況が続いている。
25 食器を扱うので、コロナでの飲食、ホテルの需要が大きく失われている。会食・パーティーに伴う記念品も同じく。
26 単価は上げられたが、売上高が大幅に減少。今後の予想はつかめない。

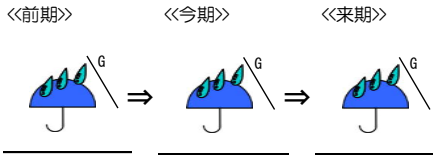
＜人材について＞

27 技術力を持った人材が集まらず、取引先の求める製品が作れない。給料の面で改善すれば人材が来るかもしれないが、限度がある。
28 人手不足に対応が出来ず受注増が見込めずにいる。
29 需要が増え、増収・増益が続いているが、いつまでも続かないので社員の採用は控えている。
30 最大の問題は技術力の低下。（人数・高齢化・勤続年数の低下）技術者をどう集め、技術力を維持するか。
31 外注先職人の高齢と後継者不足により、廃業が増え“ものづくり”が困難になりつつあるのが一番の懸念。今後は外注先を新たに考えたい。
32 テレワーク導入と共に、働き方や仕事内容が把握できない（教育不足）。広告、宣伝が後追いで売上につながっていない。

＜その他＞

33 引続きコロナ禍により、売上どん底。もう金融機関の借入れ枠も一杯。個人よりの資産取崩しの資金も底をつき、予想不可。
34 同業社が高齢化により廃業が多いので仕事が多くなった。しかし「年金受給者の値段」なので単価が安い。
35 他社にない技術力で拡販しているが、小規模、知名度ゆえに苦戦している。技術を評価してもらうようにＨＰなど駆使している。
36 業界の協力工場に仕事が無く廃業が多い。（技術の消滅）製造の流れが作りづらい。新規協力を依頼すると技術はなく、コストは高い。

卸　売　業



（　）は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△44→△43）は前期並となった。売上額（△24→△30）は大きく減少幅が拡大し、収益（△36→△35）は前期並となった。

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（25→44）、仕入価格（69→76）は大きく上昇傾向が強まった。在庫（△11→△8）はやや不足感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り（△29→△22）は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度（3→4）は前期並となった。今期借入をした企業は 45%で前期の 33%から 12 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

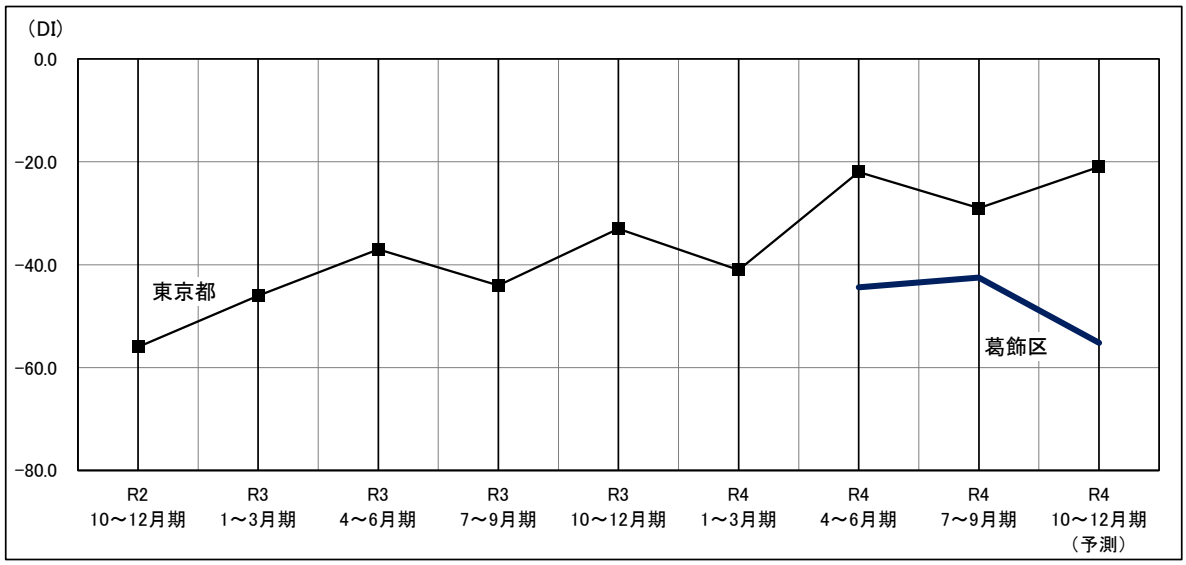
経営上の問題点は、１位は「売上の停滞・減少」が 49%、２位は「利幅の縮小」が 39%、３位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 37%となった。１位は前期同様となり、２位と３位が入れ替わった。

重点経営施策は、１位は「販路を広げる」が 50%、２位は「経費を節減する」が 40%、３位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が 24%となった。上位３位は前期同様となった。

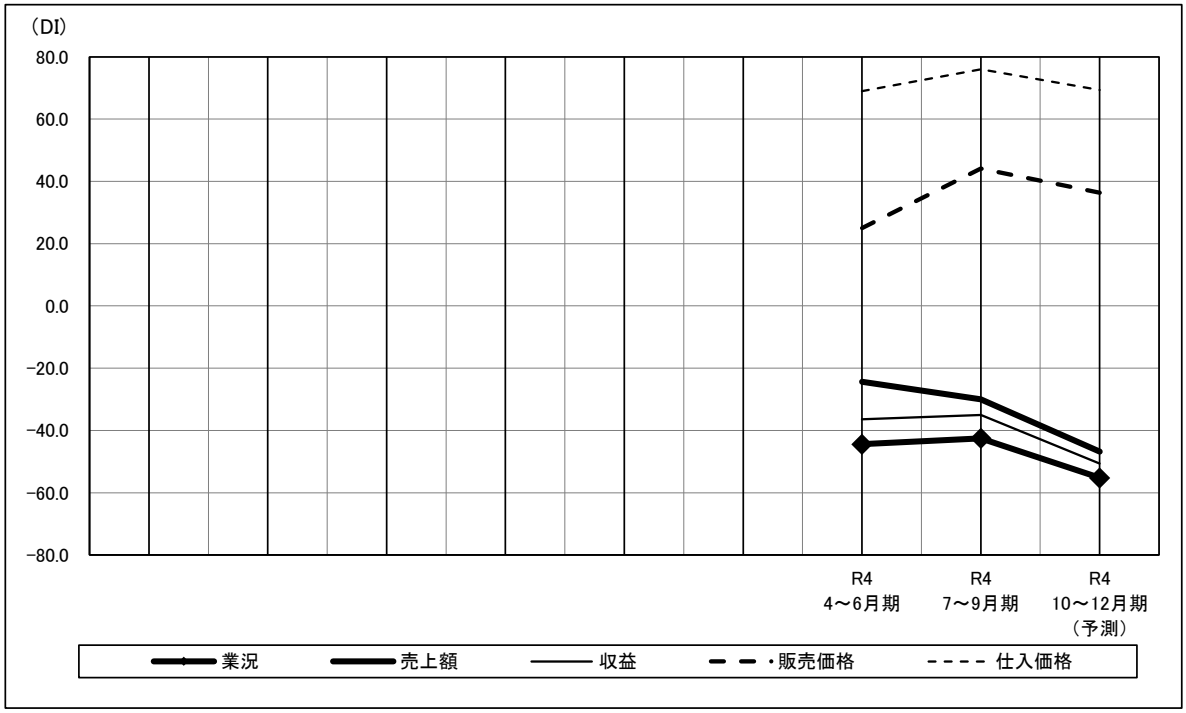
来期の見通し

業況（△43→△55）は大きく低調感が強まる見込み。売上額（△30→△47）、収益（△35→△51）は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

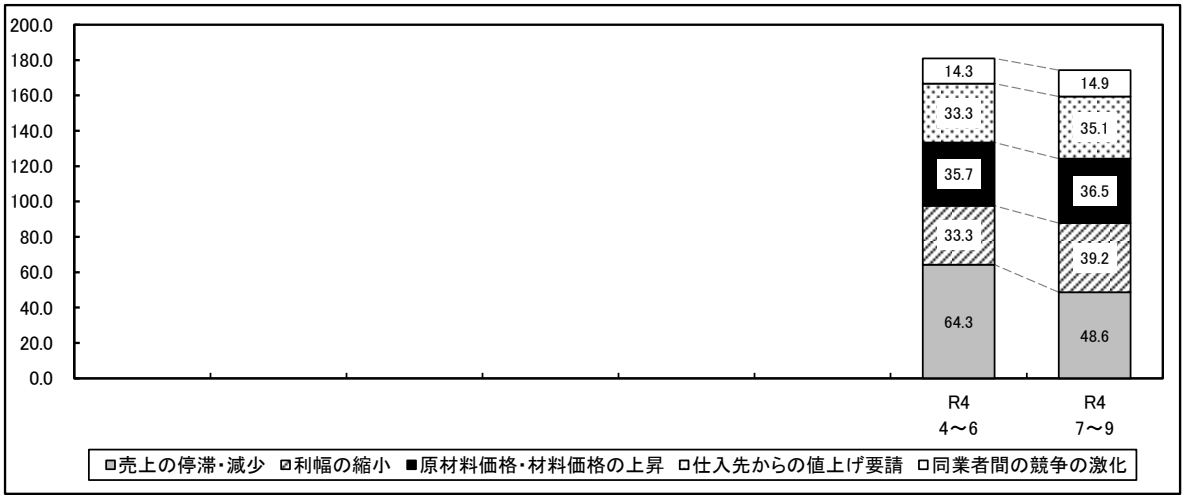
〈卸売業〉　葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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

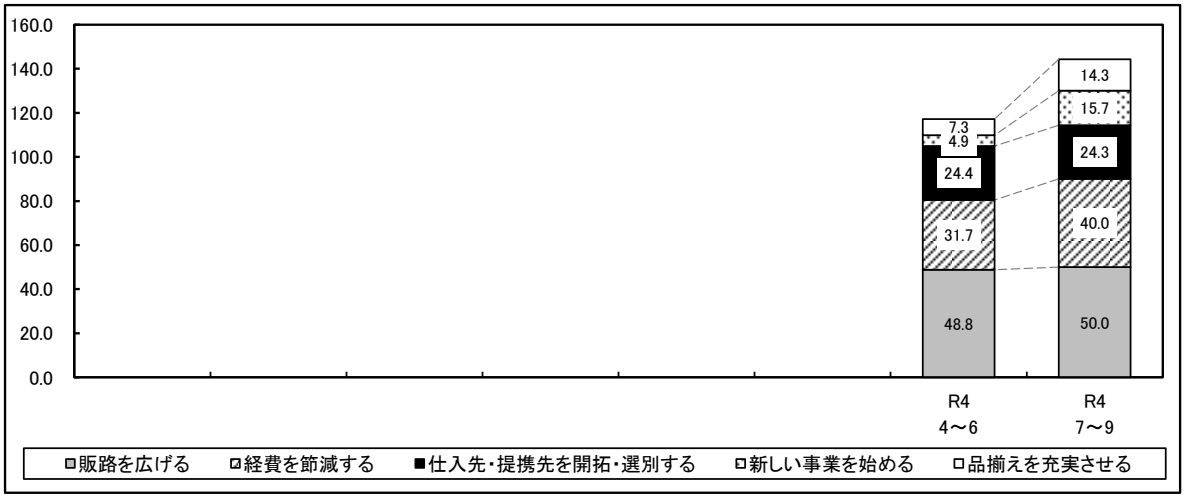


〈卸売業〉経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	64.3 %	売上の停滞・減少	48.6 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	35.7 %	利幅の縮小	39.2 %
第3位	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	33.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	36.5 %
第4位	取引先の減少	19.0 %	仕入先からの値上げ要請	35.1 %
第5位	同業者間の競争の激化	14.3 %	同業者間の競争の激化 取引先の減少	14.9 %

〈卸売業〉重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	販路を広げる	48.8 %	販路を広げる	50.0 %
第2位	経費を節減する	31.7 %	経費を節減する	40.0 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.3 %
第4位	人材を確保する	14.6 %	新しい事業を始める	15.7 %
第5位	売れ筋商品を取扱う 流通経路の見直しをする	9.8 %	品揃えを充実させる	14.3 %

卸売業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 半導体不足による仕入れが無く、売上げが立たない。
2 原料高により仕入コストが増加している。
3 輸入品が多く、円安による原料費、原油高影響による資材等の高騰があったが、取引先への価格転嫁に一定期間（２～６ケ月）要する為、収益低下発生。又、人件費上昇が更に利益を圧縮。現在、国内原料を多く仕入を進めている。
4 仕入単価の上昇で売上アップに繋がっている。
5 部品の納期遅れにより工事及び製品の制作の延期または中止による売上減。
6 仕入価格上昇に伴う、注文控え。
7 仕入れ価格の上昇に伴い、販売価格も上昇。顧客をどの様に維持するかが一番の問題点。
8 輸入卸業の為、円安の影響が大きく、商品単価がコロナ前の１．４倍程になってしまい、ほとんど国内業者に注文が流れてしまった。
9 仕入れ値の上昇により、利益確保が出来ず、持ち出しになっている商品もある。

＜受注・価格転嫁について＞

10 スポット的な売上が主で、安定的な売上確保をいかに進めるか。
11 仕入価格の上昇が続いているが、連動して販売価格への転嫁が難しい為、利幅の縮小が続いている。又、車両を使用しての業務である為、燃料費の高騰が続いていることも利益に影響している。
12 大手企業との価格競争により利益の確保が厳しい。大手企業のＩＴ化により今まで取り引きの無い地元以外の企業との相見積により利益の確保が厳しい。
13 原材料価格の上昇。上昇分を価格転嫁が出来ず、（５０％位）利益が減少。
14 大型トラック用ブレーキ組立部品を扱っているが、販売先系列の自動車メーカーの生産ラインが停止し、売上減少になっている。
15 仕入単価値上り、販売単価が見合っていない。
16 原材料その他コストアップによる、仕入価格の上昇に伴う、販売価格の値上げを全ての商品に対して行った。販売の低迷。
17 客先の経費削減のため売上げが減少している。
18 見積り引合いはあるが、受注物件が少ない。ユーザー側で予算が確定できない。
19 ２０１９年時点８０％目標として居るが６０～７０％がやっと。８０％がたまに有る。固定経費の縮小を当面図っていきたい。
20 販路が増え、売り上げは上がっている。
21 取引先が縮小し（機械化）全体的に減少。
22 円安分の販売コスト転嫁が満足にできない。
23 得意先に生産調整が入って来ているところもあり、今後の売上に不透明感がある。
24 客先需要増により増収・増益が継続。
25 売上は、価格上昇で増加しているが、利益が減少している。
26 仕入価格の上昇をすべて卸価格に反映できず、売上増加も見込めない為、今後厳しくなる。得意先も減ると思うので厳しくなる。
27 月ごとの売上げの波が極端である。（安定していない）先の見通しが不明、良い時が続かない。
28 コロナにより、イベント等が中止となり売上減。円安・ウクライナで仕入コストが上がり、減収・減益。

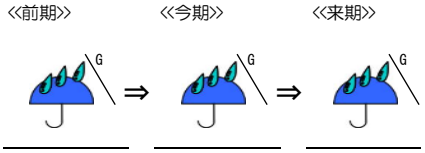
＜人材について＞

29 営業員の募集を出しているが、応募が非常に少ない。（有料媒体）
30 採用ができず、人手不足になっている。
31 人員の安定化をはかり、増収増益へ。

＜その他＞

32 海外（アジア）市況に影響大のため、今後の世界全体の景気が下降トレンドになる場合は、厳しい年になると予想。
33 販売先の機械化に伴う知識や材料変化による供給する弊社側の技術力不足がある。情報を得る機会も少なく、弊社にその能力が乏しい。
34 原価が上がり、買いを抑えられている。新しい自社商品の開発が必要。
35 土木工事予算の減少が心配である。
36 円安対策の外貨預金の増額検討中。特に対ドル（米）
37 コロナで海外からの客の減少で商品が全く売れなくなった。これから少しは、良くなると思う。

小　売　業



（　）は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△57→△57）は前期並となった。売上額（△39→△35）はやや減少幅が縮小し、収益（△45→△52）は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２ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格（8→8）は前期並となり、仕入価格（52→50）はやや上昇傾向が弱まった。在庫（△5→△6）は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り（△43→△48）はやや窮屈感が強まり、借入難易度（△9→△10）は前期並となった。今期借入をした企業は 36%で前期の 25%から 11 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

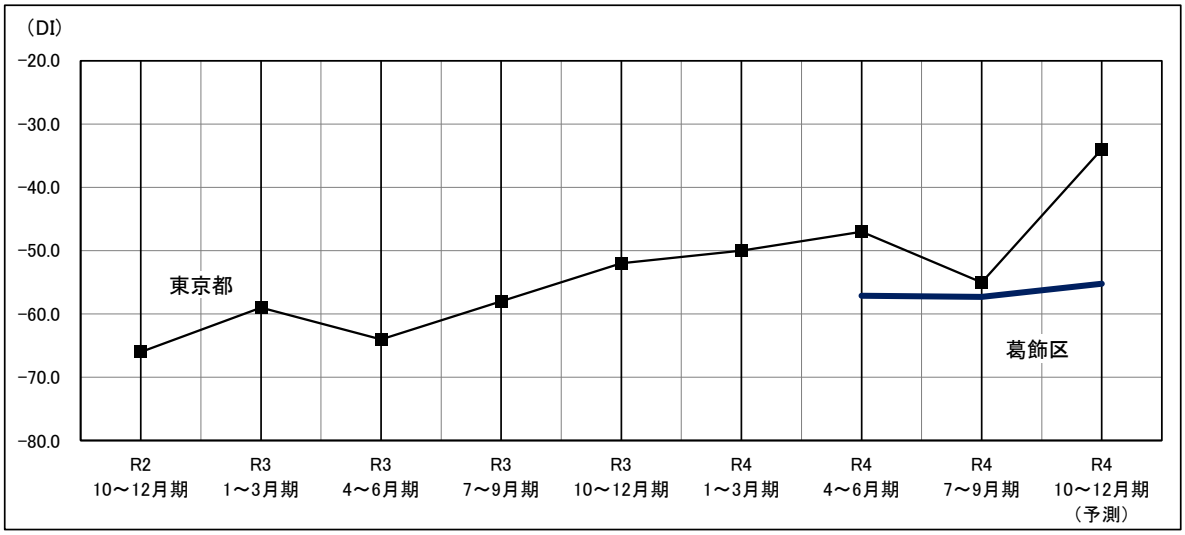
経営上の問題点は、１位は「売上の停滞・減少」が 66%、２位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 32%、３位は「仕入先からの値上げ要請」が 29%となった。１位は前期同様となった。

重点経営施策は、１位は「経費を節減する」が 53%、２位は「販路を広げる」が 31%、３位は「品揃えを充実させる」が 24%となった。上位２位は前期同様となった。

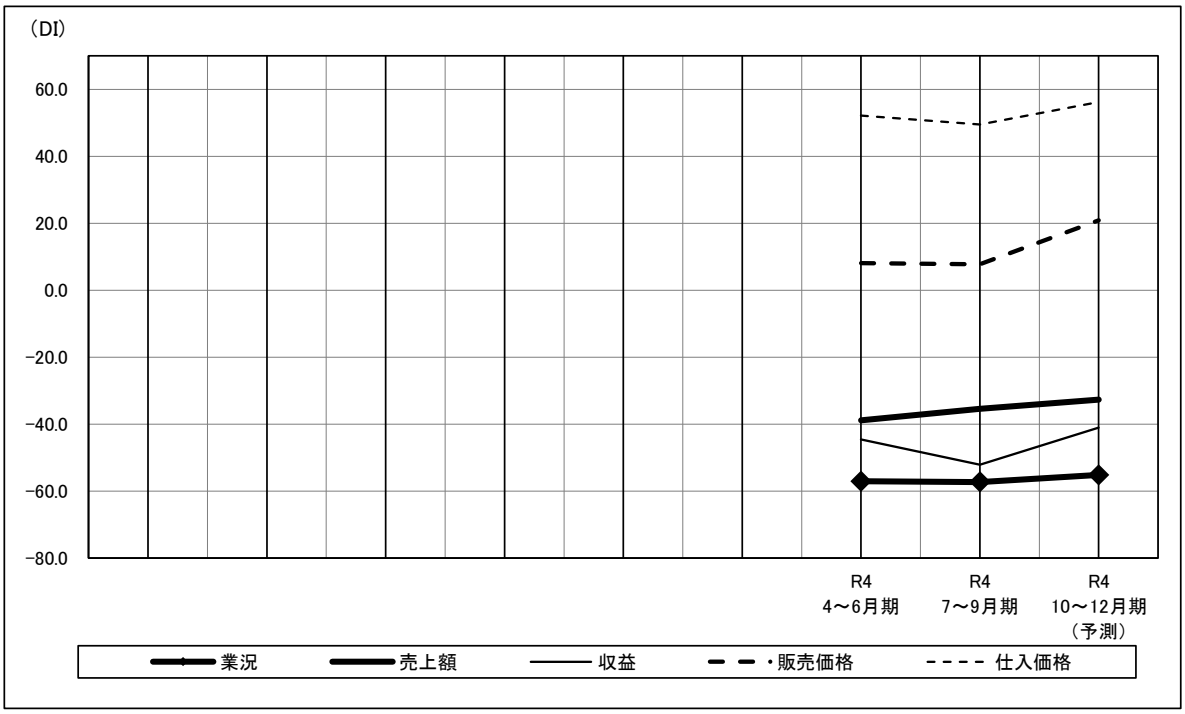
来期の見通し

業況（△57→△55）はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額（△35→△33）はやや減少幅が縮小し、収益（△52→△41）は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

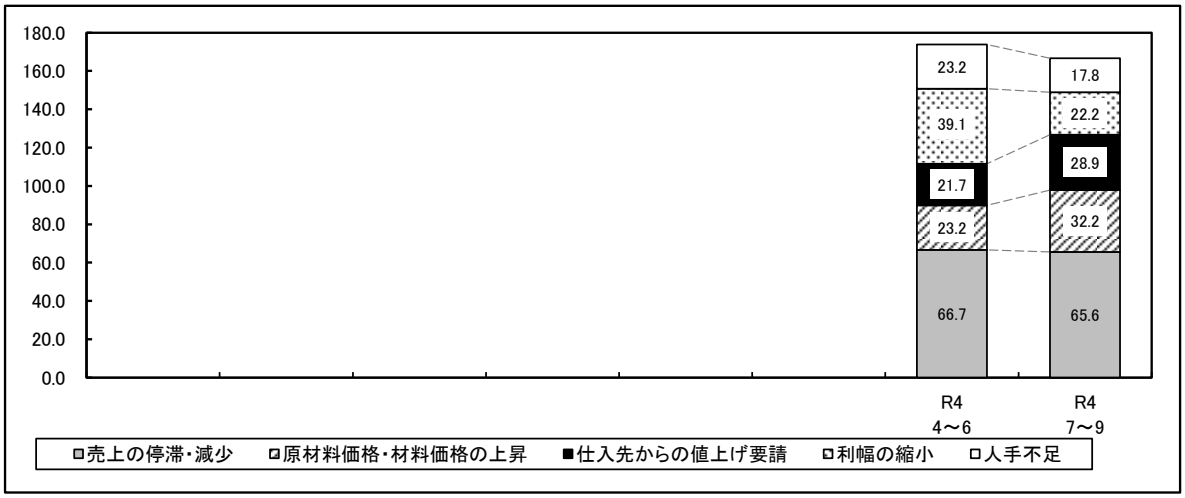
〈小売業〉　葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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

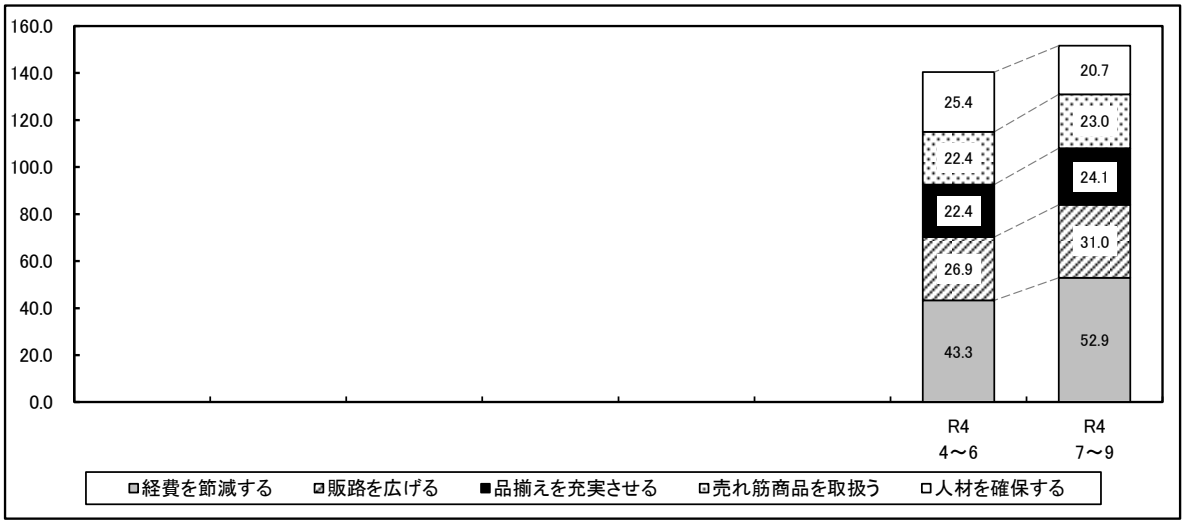


〈小売業〉経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	66.7 %	売上の停滞・減少	65.6 %
第2位	利幅の縮小	39.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.2 %
第3位	人手不足 原材料価格・材料価格の上昇	23.2 %	仕入先からの値上げ要請	28.9 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	21.7 %	利幅の縮小	22.2 %
第5位	人件費の増加	18.8 %	人手不足	17.8 %

〈小売業〉重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	経費を節減する	43.3 %	経費を節減する	52.9 %
第2位	販路を広げる	26.9 %	販路を広げる	31.0 %
第3位	人材を確保する	25.4 %	品揃えを充実させる	24.1 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する	23.9 %	売れ筋商品を取扱う	23.0 %
第5位	品揃えを充実させる 売れ筋商品を取扱う	22.4 %	人材を確保する	20.7 %

小売業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 クリーニング熔剤の仕入が８月より３５円値上げとなり、１０月からも１５円値上げとなりそうなのでつらい。
2 仕入値の異常な上昇で、売価が厳しい。
3 半導体不足により自動車の製品仕上がりが遅い。仕入商品の減少。
4 仕入価格現在高止り先行不透明。価格上昇の為顧客注文停滞、受注延期。
5 日用品の値上げに伴い弊社の商品を余分に買うことを控えている。学校関係を主としているため生徒数が減っているのも大きい。
6 薬価の下落による減益。
7 医薬品（医療用）の仕入れ価格の上昇に伴い収益減が続いている。当面改善が見込めないため、収益減が続くようであれば、人員削減を検討しなければならない。
8 天気の変動や仕入れの高騰などの影響が少なからず売上の減少につながっている。
9 既存の仕入先の原価が上がっているため、新しい工場を（今まで取引のない国）開拓、検討している。
10 売上げの減少、度重なる全体の値上げラッシュにより購買力がなくなっている。
11 需要減少が今後も続く見込みの上、原油価格の値上りと円安のダブルパンチで、厳しい状況が続いている。

＜受注・価格転嫁について＞

12 商店街のお店が少なくなり、お客様も高齢化。集客が難しい為、売上減少傾向。
13 「巣ごもり需要」が未だに存在し、家飲みによる酒販売額が増加。インバウンド需要により、高額な商品（特にウイスキー）の売上の伸長が著しい。コロナ以前から行っている「顧客の固定化（顧客管理の徹底）」やＳＮＳによる自店の情報発信が売上増に貢献していると思われる。
14 ふる里納税返礼品、大型スーパーの値引等により客足が減少。
15 大手スーパーの進出により、苦戦が続いている。
16 売上高は増加傾向だが効率面を進めて、利益のバランスを変えて行かなくてはならない。
17 原材料の価格が上昇しているが、商品の値上げがなかなかできない。
18 燃料白灯油、食品氷を販売。コロナ禍になり氷の販売が激減。イベント事業（お祭、盆踊、夏休み子ども会）中止の為、販売は０になり、未だ復活していない。
19 コロナ禍以降、取引先の来客数の減少が止まらない。行政による過剰な規制及びマスメディアによる不合理な風評拡大。
20 コロナから売上減が続いている。今年も７・８月は久しぶりに前年より良かったが、その分９月がかなり悪く下方安定。コロナ以外も政治の無責任さも影響されていると思う。
21 企業価格が上昇し、転嫁が厳しい。
22 仕入価格の上昇による買い控えが増え、売上が減少傾向。

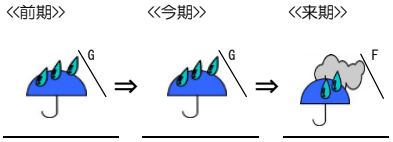
＜人材について＞

23 社員が高齢化しても新規採用する程資金もなく、停滞した状態で、店の活性化もできない。
24 人件費の高騰による収益の悪化が懸念される。
25 人手不足に加え１０月からの最低賃金の上がりがとても厳しい。
26 毎年の最低賃金一率アップにより、人件費上昇による経費拡大、利益縮小につながっている。
27 定年退職者の補充ができず、人手不足になっている。

＜その他＞

28 飲食店も閉店したり、一般の家庭も少なくなり、営業厳しい。イベントも無くなった。
29 地域住民全体の高齢化・収入低下。
30 何ともやりようがないくらいだめ。
31 コロナ感染者数に影響を受ける。現在、落ち着いているので、売上も伸びる。
32 好調ではあるが来年以降の円安が問題。
33 電子書籍の増、Ａｍａｚｏｎでの購入等により２０年ほど売上げが減少。最低賃金の上昇、電気代上昇等により利益が圧迫され、業界全体が存続危機にある。システムとして利益率が固定で、収益改善の余地が無い。
34 コロナ禍で患者人数減少と残業が多くなり人件費増加。厚労省の政策ミスでジェネリック薬品が納入不安定。
35 同業店の閉店が増えた為、そのお客が少々来てくれる様になった。
36 商店街で買物をする人が減った。
37 円安をどうにかして欲しい。輸入関係の事業に給付金を出すなどした方が良い。
38 キャッシュレス化の進行による手数料の増加と事務煩雑さ。
39 長年の不景気、コロナウイルスの影響により取引先が減少し新規の取引先を増すことが困難な状況。現在は新規商品を開拓して、販売につなげようと努力している。
40 現代の商店街は、２／３がテナントになっている（１００円ショップ・ドラッグストア・電話屋）。商店街の活動は、もはや皆無であろう。個店の努力や仕入の考え方を変化しても無駄のような気がする。地域性を考え、商業とは直接結びつかなくとも地域のスクラム、地域性の魅力を頑張ることが街の発展力と思う。
41 現在の店舗は借家。３年後の更新は不可とのこと。新しい店舗を探すか閉店とするか考え中。売上げはトントンだが、後継者等の事を考えると悩む。
42 「コロナ」「ウクライナの戦争」「円安」等の影響で物価が上昇。
43 コロナ禍で時間縮小、休業、仕入値上げ、売上減少等々の打撃を受ける中、テナント家賃だけは収入に影響なく、引き下げの要請も叶わなかった。賃貸での商売の不公平差を感じる制度や助成金であり、飲食店で家賃の出ない、家賃収入のある飲食店への助成は今後止めて頂きたい。また大家さんで家賃を下げた方に助成をする家賃が下がる対策をしてほしい。

サービス業



（　）は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△54→△44）は大きく厳しさが和らいだ。売上額（△29→△25）はやや減少幅が縮小し、収益（△42→△43）は前期並となった。

なお、東京都と比較した当区の業況は 19 ポイント下回っている。

価格・在庫動向

料金価格（1→3）はやや上昇傾向が強まり、材料価格（39→51）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（△28→△26）はやや窮屈感が緩和した。借入難易度（△14→△10）はやや厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 31％で前期の 32％から 1 ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

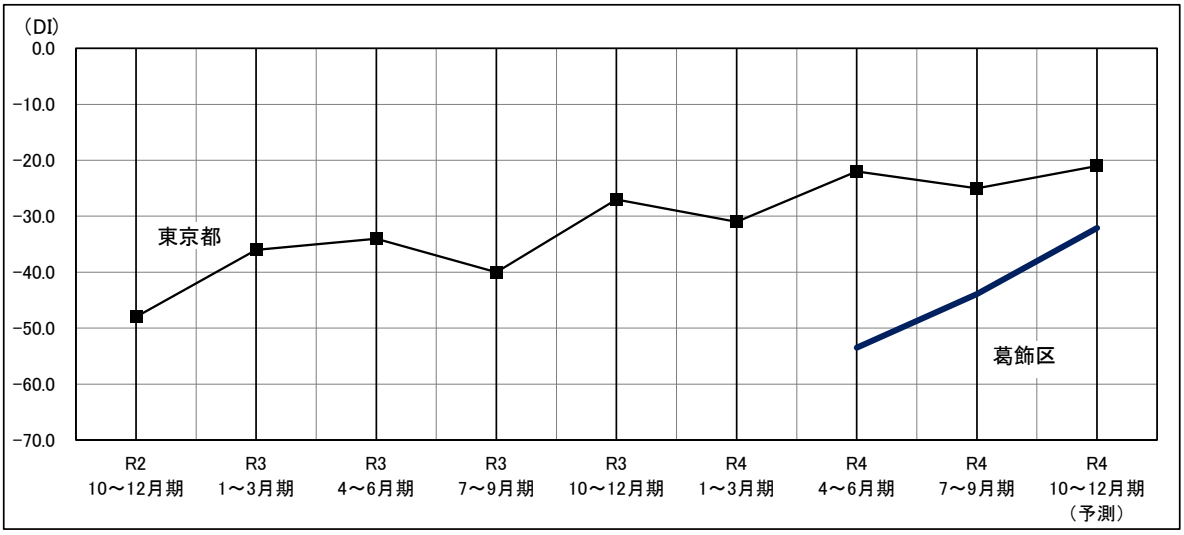
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 54％、2 位は「人手不足」が 35％、3 位は「人件費の増加」が 30％となった。1 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 43％、2 位は「人材を確保する」が 41％、3 位は「販路を広げる」が 29％となった。上位 3 位は前期同様となった。

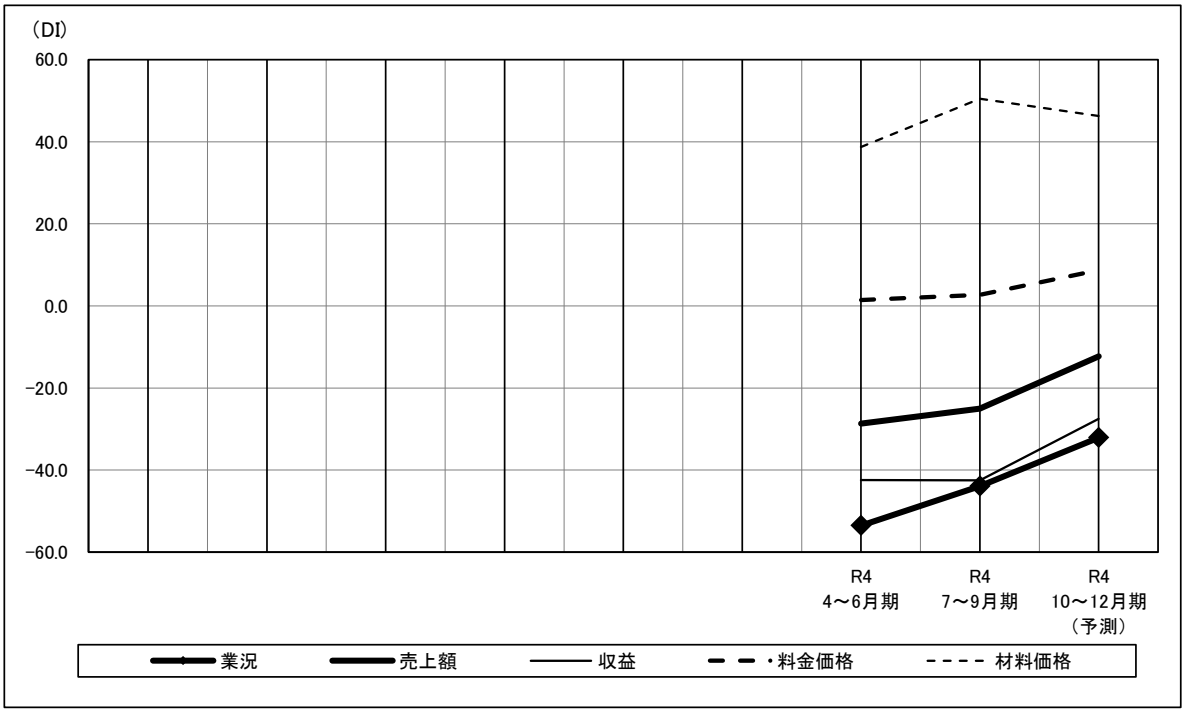
来期の見通し

業況（△44→△32）は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額（△25→△12）、収益（△43→△28）は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

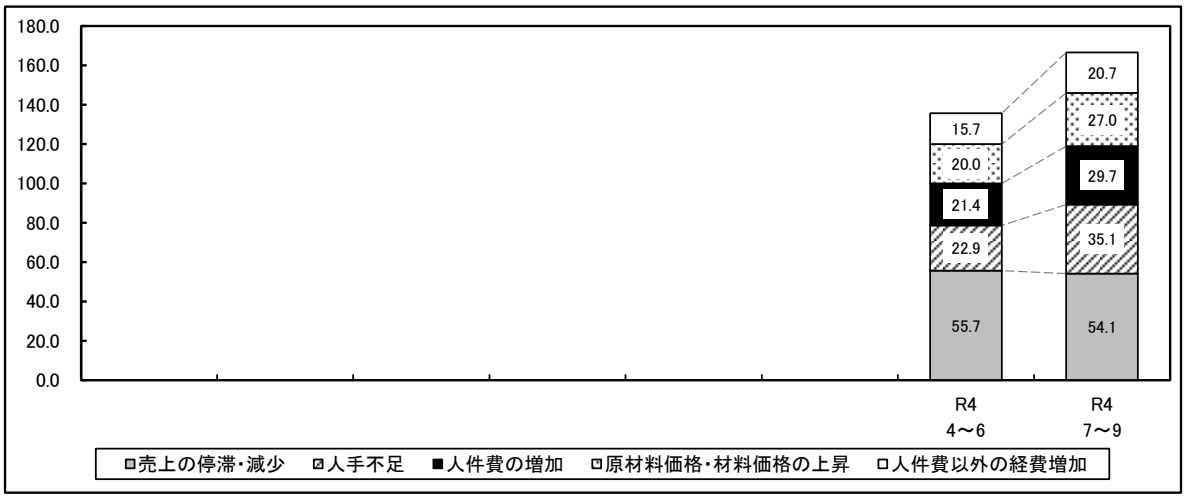
〈サービス業〉　葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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

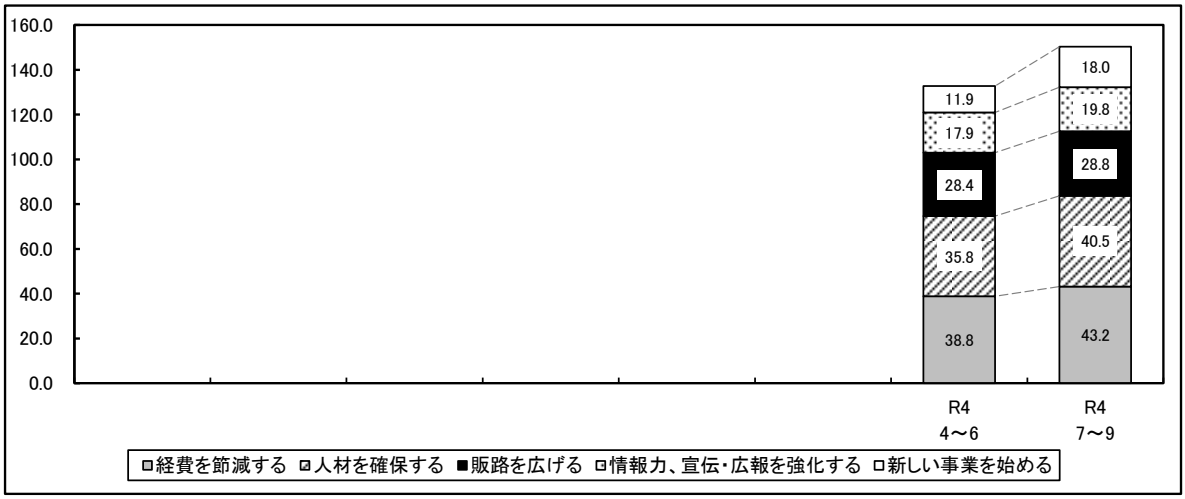


〈サービス業〉経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	55.7 %	売上の停滞・減少	54.1 %
第2位	利幅の縮小	31.4 %	人手不足	35.1 %
第3位	人手不足	22.9 %	人件費の増加	29.7 %
第4位	人件費の増加	21.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.0 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	20.0 %	人件費以外の経費増加	20.7 %

〈サービス業〉重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	経費を節減する	38.8 %	経費を節減する	43.2 %
第2位	人材を確保する	35.8 %	人材を確保する	40.5 %
第3位	販路を広げる	28.4 %	販路を広げる	28.8 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する	17.9 %	情報力、宣伝・広報を強化する	19.8 %
第5位	技術力を強化する	16.4 %	新しい事業を始める	18.0 %

サービス業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 電子部品の調達ができず、設備が未稼働。
2 物価高と光熱費の上昇、休日を増やし営業時間をギリギリにしても光熱費が高い。大型商業施設に人が流れており、商店街に活気が無い。消費をしにくい位、物価高で使える金額が少ない。値上げを準備している状況。
3 仕入高の上昇により、利幅が縮小。特に電気代、ガス代が急激に上昇した。受注は増えているが、価格転嫁できていない為、取引先への交渉するにも時間が必要ですぐに反映できない。
4 人手不足、人件費増加、売上げ変わらず、燃料費上昇により収益減少。
5 新型コロナウイルスにより、市場からの原材料の不足のため売上が伸びない状況。
6 研究開発を主軸にサービスと製造を行っているが、部品や器具が入って来ず、実験も製造もすごく時間が掛かり、お金に結びつかない。勢いのある海外に完全に負けている。調達コストＵＰだけでなく調達に費やす時間が激増しているので、結果として請け負える仕事量に上限が出ている。
7 新型コロナの影響により、来客数が減ったなか、原材料の高騰により景気の見通しはよくない。
8 原材料価格、人件費、ガス等の経費の増加による収益の圧迫。

＜受注・価格転嫁について＞

9 コロナ禍で生活様式が変わり、大幅な客数減になっている。
10 訪問看護という業態で、売上や収益は新型コロナの影響は少ない。ただ、陽性者や濃厚接触者、感染疑いの方の元へ直接訪問する機会は多いので、現場の負担感は増している。
11 コロナ影響により、イベント等による売上げが皆無の為、困窮している。
12 クライアントの合理化、リストラにより受注は増。（外注として受注量が増えている）但し需要は変わらない、もしくは減少傾向。
13 新型コロナウイルス感染拡大により、利用者の減少事業所の一時閉鎖等が発生。売上は減少し、利益も縮小している。
14 宿泊の需要が減少し、コロナ禍前の６～７割の水準が続いている。人件費、燃料、光熱各種ランニングコストが上がり、厳しい状況。
15 コロナ禍の影響が大きい、行動様式の変化で売上は、低迷の一途、原材料、光熱費の上昇と相まって景況は悪化の方向しか見えない。
16 相変わらずコロナによる予約キャンセルが一定数ある。新規の来店数も戻ってきていない。
17 通販などの需要が増えているが、配送会社への送料、仕入価格の値上がりにより、今後売上の減少が考えられる。また物価高の為、世の中が「食費」への出費を優先させており、ＰＣ周辺機器などへの出費が控えられている。
18 カーボンニュートラル時代進行のため客数、車の台数が減少傾向。
19 当社はイベント事業が柱であり、依然としてコロナウイルスの影響を受けている。
20 取引先の事業拡大により増収、増益が続いているものの、売上依存度が高まったため、別の事業（受託以外）での売上構築が必要であると痛感している。
21 経営は順調。ただ、電気代・ガス代の増加に苦労。値上げにより売上げを確保して対応している。
22 燃料価格が上昇しているのにもかかわらず、取引先が運賃の値上げ交渉に応じる様子がないため、売上の減少につながっている。
23 工事の減少に伴い、客先である建設業者の受注の減少に伴って、レンタル機械の受注が減少。また、良い人材の確保が出来ていない。

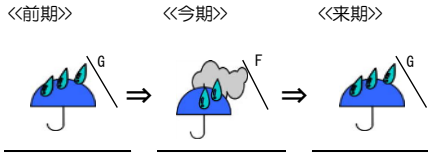
＜人材について＞

24 募集広告、職安を出しても人が集まらない。
25 従業員が高齢ぎみになってきたので、若い人を入れるタイミングが難しい。
26 同業者間で利用者を取り合う展開になっている。供給過多の状況。競争力を付ける為人材の確保と教育を強化したい。
27 利用者とパート社員の割合が、常態的にアンバランスのためパートの仕事がない時、利用者が増えてもパート不足。
28 従業員の高齢化に伴い、若い人材の確保。
29 人件費のｕｐがとてもきびしい。また１０月最低賃金ｕｐで大変。なんでも値上げで経営も大変。
30 人手不足、駐車場の確保難。
31 障害者福祉事業に定着する人材の不足。
32 働き方改革により、元請の大手ゼネコンが土・日・祝と休日が増加してしまい、働ける日数が激減、単価は据え置き、もしくは減少。
33 受注増ではあるが、人手を確保出来ていない。

＜その他＞

34 光熱費等の経費が増大している。
35 他人がやりたがらない仕事しか入って来ない。だからストレスがたまり、調子も悪くなる。
36 同地区の中に、同業が多く、患者の取り合いになっている。
37 売上高減少による固定費負担の増加、経費の削減が必要となっている。
38 コロナ融資の借入返済をなんとかしたい。
39 売上・収益はある程度安定していると思われる。今後よりよいサービスを提供するにあたり、設備の更新が必要と考える。
40 取引先との契約期間金額等見直しがあり、厳しい。
41 利益率悪化で給与の減額をしなければならない。

建　設　業



（　）は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△47→△30）は大きく厳しさが和らいだ。売上額（△47→△24）は極端に減少幅が縮小し、施工高（△39→△20）は大きく減少幅が縮小した。収益（△51→△28）は極端に減少幅が縮小した。

価格・在庫動向

請負価格（△13→2）は上昇に転じ、材料価格（72→72）、在庫（△24→△24）は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り（△29→△24）はやや窮屈感が緩和した。借入難易度（7→2）はやや容易さが縮小した。今期借入をした企業は 45%で前期の 62%から 17 ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

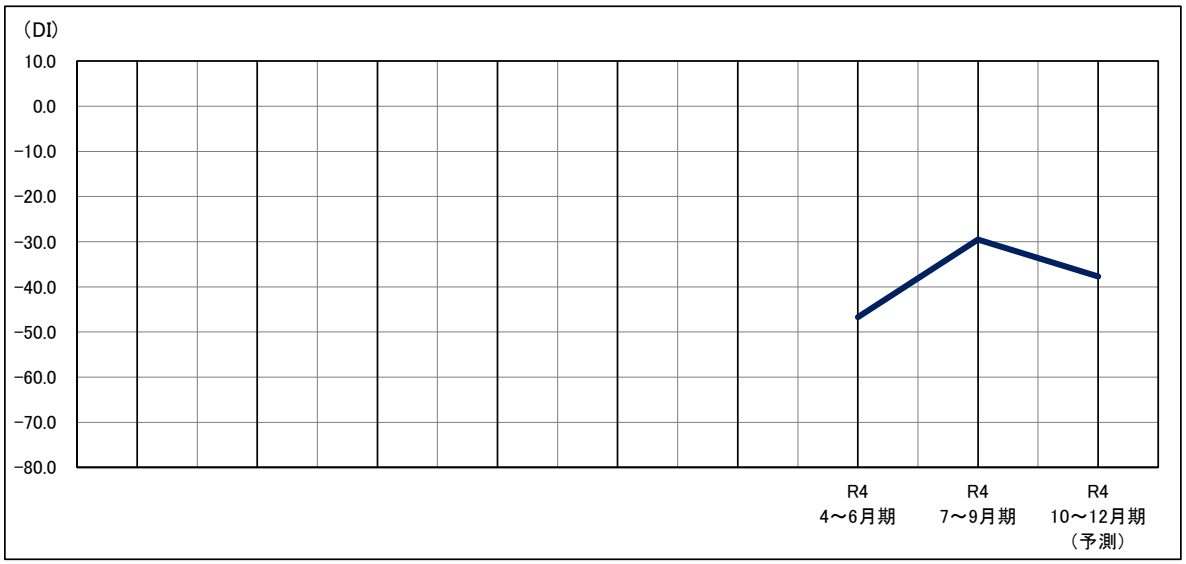
経営上の問題点は、1 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 52%、2 位は「売上の停滞・減少」と「人手不足」がともに 43%、3 位は「利幅の縮小」が 28%であった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 49%、2 位は「経費を節減する」が 42%、3 位は「販路を広げる」が 28%となった。上位 2 位は前期同様となった。

来期の見通し

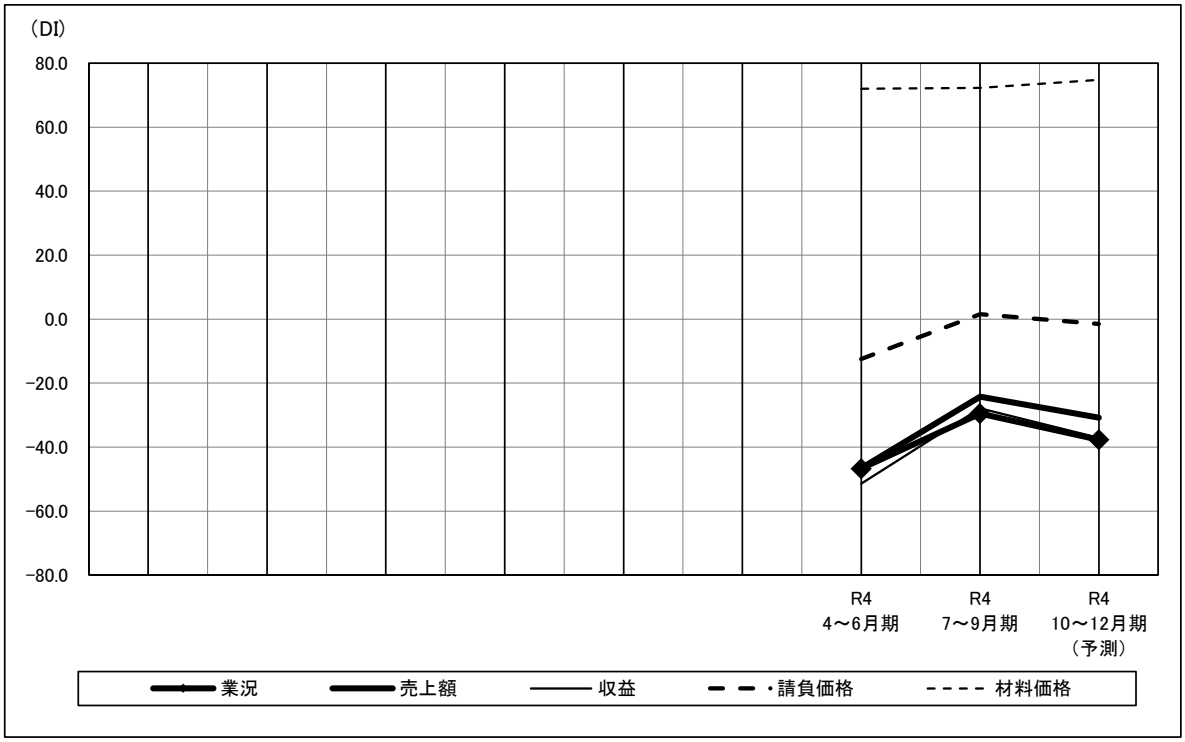
業況（△30→△38）は大きく低調感が強まる見込み。売上額（△24→△31）、収益（△28→△37）は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

〈建設業〉　葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

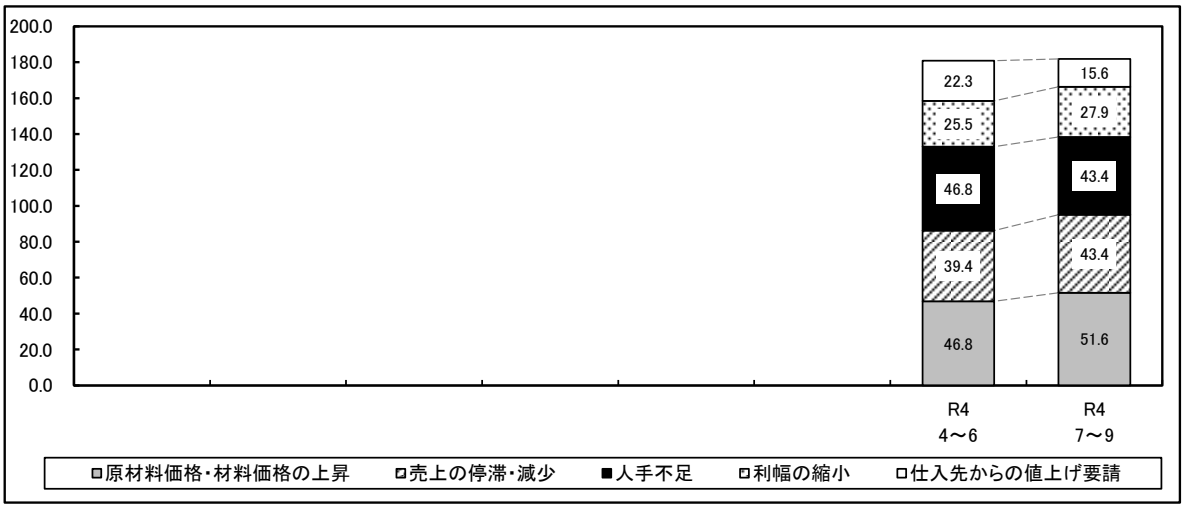


※　東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

〈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

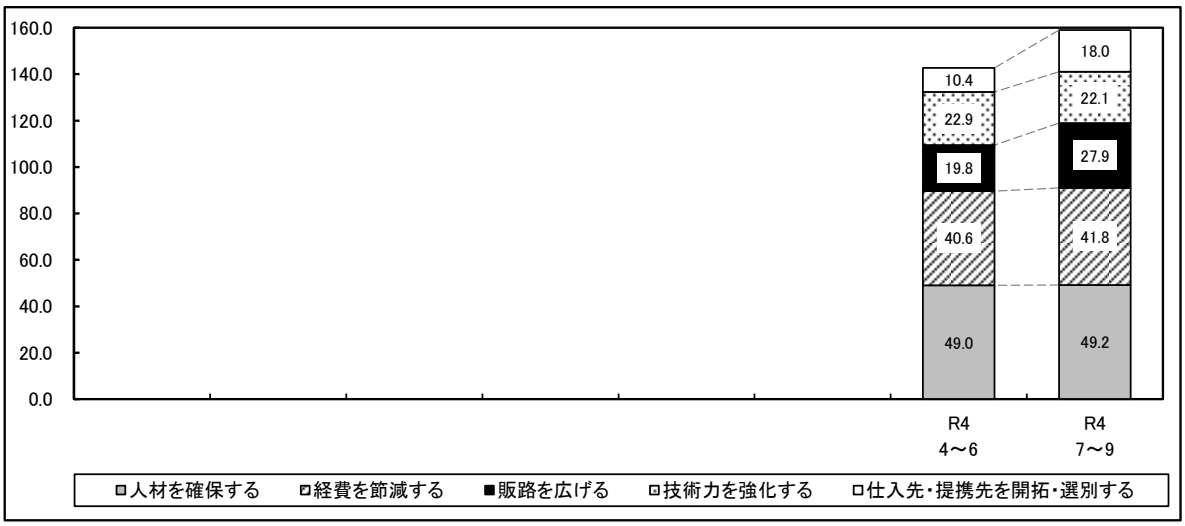


〈建設業〉 経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	人手不足 原材料価格・材料価格の上昇	46.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	51.6 %
第2位	売上の停滞・減少	39.4 %	売上の停滞・減少 人手不足	43.4 %
第3位	利幅の縮小	25.5 %	利幅の縮小	27.9 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	22.3 %	仕入先からの値上げ要請	15.6 %
第5位	人件費の増加	18.1 %	人件費の増加 人件費以外の経費増加	13.9 %

〈建設業〉 重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	人材を確保する	49.0 %	人材を確保する	49.2 %
第2位	経費を節減する	40.6 %	経費を節減する	41.8 %
第3位	技術力を強化する	22.9 %	販路を広げる	27.9 %
第4位	販路を広げる	19.8 %	技術力を強化する	22.1 %
第5位	教育訓練を強化する	12.5 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.0 %

建設業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 原材（木材）価格の上昇により、仕入れ価格が上昇。見積りばかりで、実際の仕事がなかなか来にくい。
2 半導体不足による住宅設備関連機器の不足、原価上昇。木材、建設資材の価格変動。
3 軽油価格の上昇が厳しい、利益が出ない。
4 材料（アルミ、ステンレス）の材料不足と価格の上昇。
5 受注は増えたが資材等の金額が上昇して困っている。元請から値下げの要請は出ていないが、このままでは不安である。
6 原材料が上がり、輸送量が低下している。

＜受注・価格転嫁について＞

7 未だにコロナ禍のなごりで、新規商業店舗等の新店が少なく、受注が以前程ない。イベントは多少増加に転じているが、まだ、本調子とは言えない。
8 今期より、来期以降の数字の安定、受注の安定が以前にも増して不透明。円安により材料高騰等が影響している割に販売面が連動しない。営業強化等を早急に図り、２０２４．４以降の安定を図りたい。
9 全体的に需要が少なく施工（工事）単価が低く抑えられているような状態。
10 受注金額の低下による利幅の減少をどう変えるか。受注先の選別が出来るか取引先の開拓か。
11 材料、仕入代の高騰が利益を圧迫しているが客先への価格転嫁は十分でない。また半導体不足により客先への納品が停滞し売上の目途が立たない。
12 受注先の資金難、大企業の進出等の影響により減収が続いている。
13 材料の高騰、不足により受注に影響が出ている。人手不足により売上が伸びない。
14 取引先の売上減少とコロナにより設備投資を控えている会社が多い。
15 景況感は良好で来期に向けて増収・増益が期待出来る。
16 コロナの影響で公共事業の発注減による競争の激化が不安。
17 同業者間での値上げ合戦により、低利益での受注が多くなっている。
18 国土強靭化、インフラ整備に伴い仕事量が増えている。
19 元請自体も仕事が減少しているとのことなので、下請けはもちろん更に厳しくなっている。
20 設備機器がコロナの影響で流通不足となり価格が高騰。既に受注している為、赤字でも施工するしかない。売上が上がっているように見えるが、昨年受注分であり、今後又、いつ機器、資材が高騰するか不明。営業受注しても、利益が出るかわからず、今の顧客のサポートを充実させ、技術力を利益に変えていく方向が望ましいと考えるが、人員の確保が厳しい状況が続くと思われる。
21 物販店の出店の減少などにより、受注できる工事物件の絶対数が減り売上は減少している。
22 材料代が軒並上昇している。価格上げは、客ばなれの恐れのない範囲でしかできない。
23 少額物件増。高額物件減。

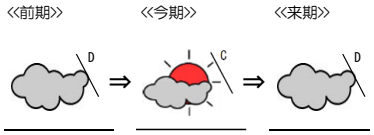
＜人材について＞

24 受注増の中で、人材の確保が困難な状況。
25 受注状況は変わらないが、技術者不足、労働者不足の先が見えない。
26 受注が回復しつつある中、採用ができずに人手不足になっている。
27 建設業、現場要員の確保、採用に苦労している。ハローワーク、民間ウェブ募集を掛けている。
28 社員の高齢化、人手不足だが採用できない（応募がない）。
29 人手不足に加え、上からの受注金額も増えず利益が少ない。工期までに終わらせないといけない工事なのに労働基準にしばられ（社員）進まないのが現状。
30 大型現場の減少に加え、若い人材の雇用が困難で、職人の高齢化が進み、思うような収益があげられない。
31 受注は安定しているものの、人材は外国籍の採用が多く、日本人の採用は、業種柄難しい状況が続いている。日本人の採用は、行うものの、長続きせず、長期雇用安定と言う事は難しい。現状、外国人労働者なしの人材確保はまったく出来ない結果となっている。
32 ３Ｋ代表の職種であり人手不足が続いている。
33 受注の依頼はあるが人がいないため受注を断わる状態が続く。新しい人材を確保したいが、即戦力になる人材を探すことが難しく、現状人材を育てていけるような現場もない状態。
34 需要は増えている気がするが、労働者の高齢化による先行の人材確保は少し心配、又、発注者の求める技術が度を越して高くなっている気がする。元請の負担も心配。
35 人材が確保できない。技術をもっている職人が６０代～７０才になっているので若者に継承したい。若い人材がなければ難しい。建設業のイメージが悪いのか。
36 受注は好調であるが、人員採用が不調で、売上は横ばい。
37 受注は維持できているが、人手不足により、増収・減収もなく現状維持にとどまっている。
38 慢性的な人手不足で受注できない仕事が発生している。来期は次の工事への移りかわりのため、売上減の予定。
39 ３Ｋに加え、資格を要する仕事のため、受注増の中、人手不足になっている。

＜その他＞

40 取引先が適正な経費を認めず逆に経費を削る事で自社の利益を確保している。
41 五輪後の道路維持工事の減少。コロナ禍での活動。働き方改革で労働時間の短縮。時給の増加。ウクライナ情勢によるエネルギー対策。多くの負の要素が重なり、すべて悪い状況。
42 景気の悪化で受注の減少、人手不足による人件費の高騰、社会保険料の負担等で売上は減少している。
43 大手元請けからの無意味な書類の対応に追われて合理化、効率の改善がしにくい。大手元請けへの外部（官庁・金融機関等）監査内容、コンプライアンス要求が多いためと思われる。
44 受注増、人手不足、原価上昇の為利益確保が大変。また業界的にネガティブイメージがある為、値引をすぐ求められる。

不 動 産 業



（　）は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況（△16→△9）は大きく厳しさが和らいだ。売上額（△15→△13）はやや減少幅が縮小し、収益（△12→△14）はやや減少幅が拡大した。

価格・在庫動向

販売価格（△3→2）は上昇に転じた。仕入価格（16→28）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（△3→△7）はやや窮屈感が強まった。借入難易度（△6→△10）はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 37%で前期の 24%から 13 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

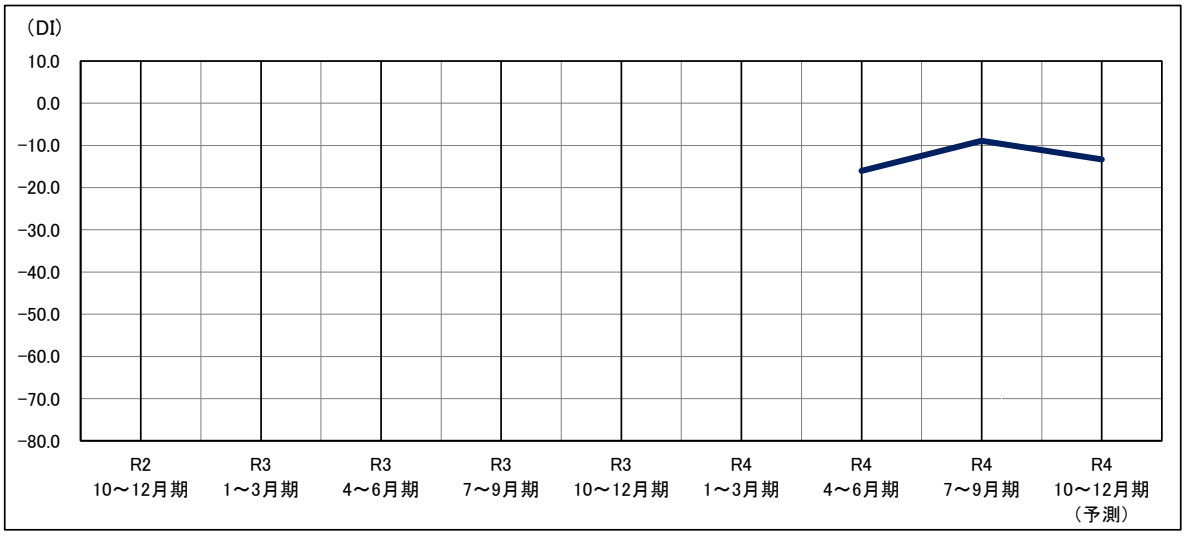
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 33%、2 位は「同業者間の競争の激化」が 23%、3 位は「利幅の縮小」が 15%となった。上位 2 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 39%、2 位は「不動産の有効活用を図る」が 34%、3 位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が 30%となった。前期 2 位だった「経費を節減する」が今期 1 位となった。

来期の見通し

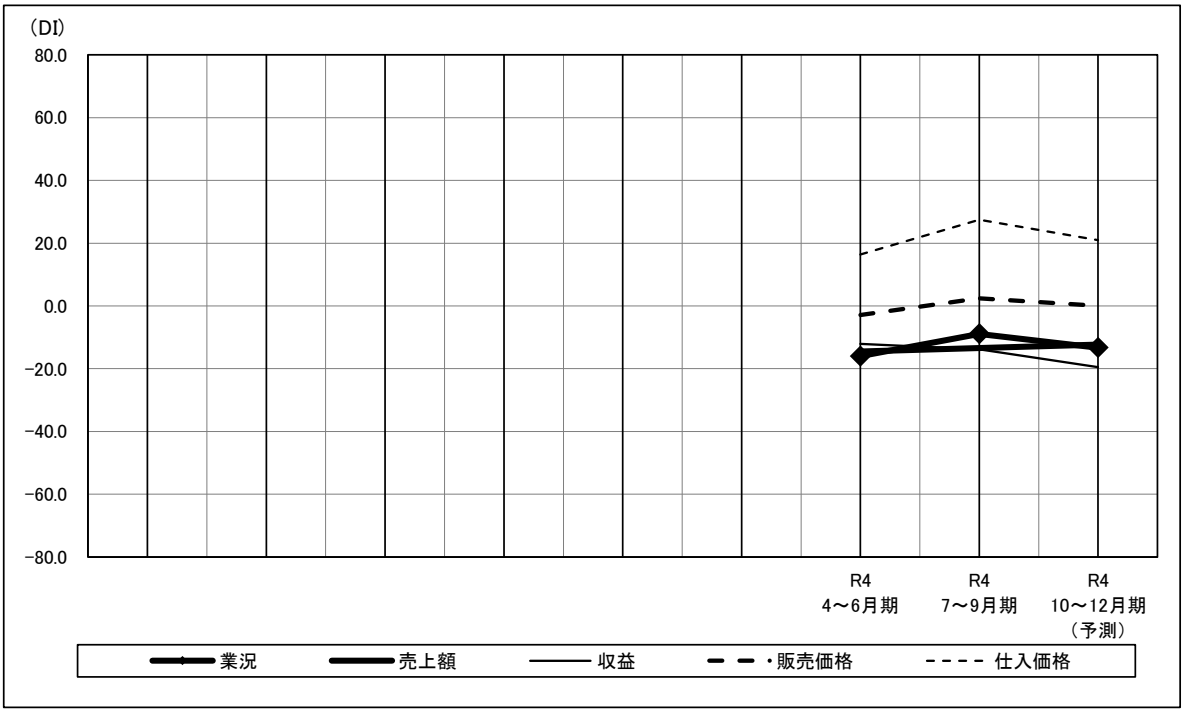
業況（△9→△13）はやや低調感が強まる見込み。売上額（△13→△12）は今期同様で推移し、収益（△14→△20）は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

〈不動産業〉　葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

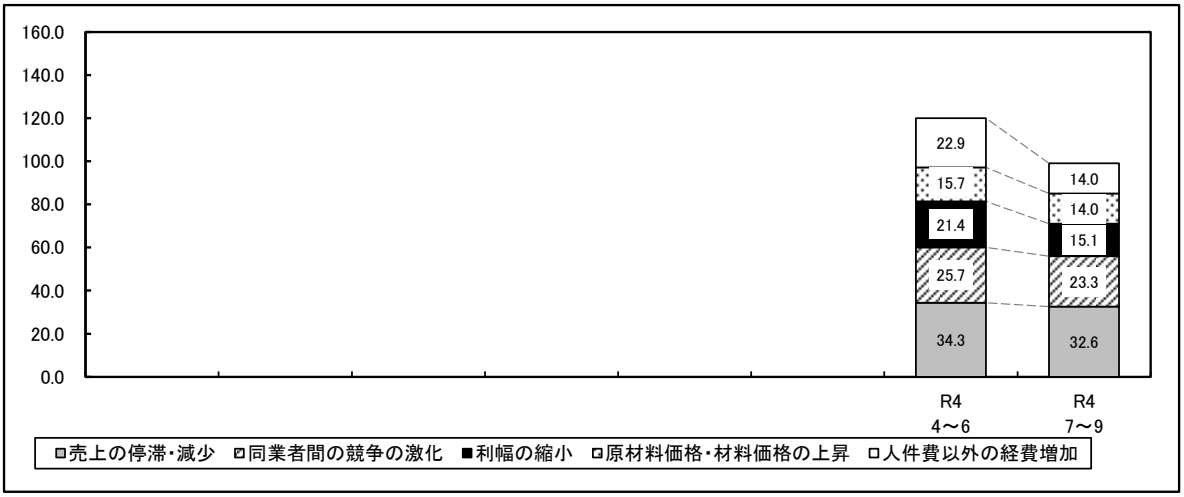


※　東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

〈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

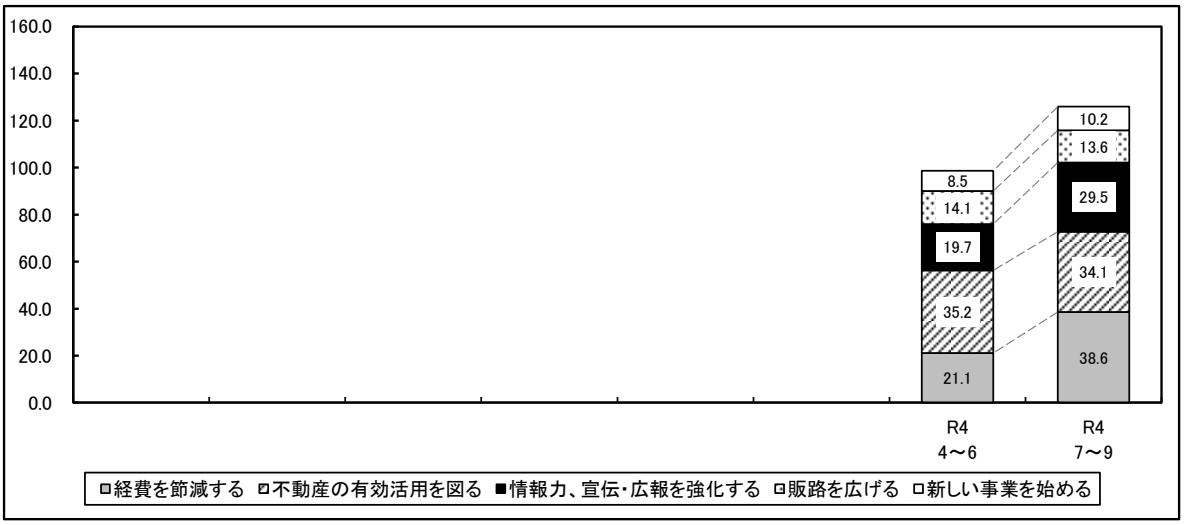


〈不動産業〉経営上の問題点（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	34.3 %	売上の停滞・減少	32.6 %
第2位	同業者間の競争の激化	25.7 %	同業者間の競争の激化	23.3 %
第3位	人件費以外の経費増加	22.9 %	利幅の縮小	15.1 %
第4位	利幅の縮小	21.4 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	14.0 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	15.7 %	大手企業・大型店との競争の激化	10.5 %

〈不動産業〉重点経営施策（%）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期	
第1位	不動産の有効活用を図る	35.2 %	経費を節減する	38.6 %
第2位	経費を節減する	21.1 %	不動産の有効活用を図る	34.1 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	19.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	29.5 %
第4位	販路を広げる	14.1 %	販路を広げる	13.6 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7 %	新しい事業を始める	10.2 %

不動産業　業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1 建設資材の上昇が止まらないため、リフォーム費用の増加による収益の減少に歯止めがかからない。インフレと円安の問題が大きい。固定資産の減税対策がない、補助金・給付金を受けるまで、収益の減少がないため受けられない。しかしそれは企業努力で対応しているだけで、補助金・給付金の制度自体にとても不公平等を感じる。まじめにやっても損をしてしまう。
2 物価の上昇につき設備を購入できない。
3 土地・建築費の高騰により、現状維持が続いているが新規開拓を実施したい。
4 土地、建材の価格上昇により売上数減少と、利益減少になっている。
5 世界情勢による木材その他材料の高騰が販売価格の上昇を招く一方、コロナの影響で、主要顧客層である中間層の給与減少により、市場でのミスマッチが起こりつつあり、思うように売上が伸びない。
6 売上が停滞している中、光熱費や修繕費、設備価格が上昇し、収益が減少している。
7 エンドユーザーの不動産購買意欲が高い状態が続いている。仕入価格が高いため再販売価格が高く、エンドユーザーが住宅ローンを組むことが難しくなりつつある。
8 仕入れ価格の高騰による減益。
9 建設費の高騰による減益。
10 コロナ禍で人の動き（移動）が鈍い。仕入れコストが上がり、商品が高い。
11 仕入に見合う物件の減少。１件あたりの利幅が減少しているため、仕入を断念するケースが多い。

＜受注・価格転嫁について＞

12 売買よりも社有不動産、その他の収益管理等が売上の中心なので、売上・差益に大きな変動は余りなく安定。コロナ騒動を早急に終わらせる中、円安傾向下の不動産投資を意識している。
13 不動産売買仲介等を今期は行った。賃貸空室が多くなっている。コロナウィルスの影響により学生、転勤者が減少している。
14 新型コロナの影響は業種の違いで大きな差が生じた。当社の取引先は通常通り開店している為、利益に損失はなかったのが幸い。
15 賃貸不動産の市況は安定している中、大きな変動は見込まれない。
16 税負担が増えているが、賃料上昇ができていない。
17 コロナ禍で部屋を借りる人が少ない。
18 自社で保有する不動産が地価上昇により高値で売れた。
19 テレワークを推進する企業が増え、都内マンションアパート・賃貸需要が減少している。郊外に移動か。
20 店舗や住居、収益物件などを依頼されるが、良い物件がなく成約に至らない。更新の手数料などで、細々と営業。
21 手持ちの不動産の有効利用に限度（上限）に達しており、現状維持の状況。
22 不動産貸付業なので、変化がないので助かっている。
23 賃貸不動産経営のため景況にあまり左右されない。
24 単身世帯の流入が少なく、空室が増えるのが続いている。
25 主な業務の特性により、今現在、景況の大きな増減はない。一時的に新型コロナの影響による一部減益が発生したが、概ね回復した。しかし、外的要因による光熱費高騰の影響が一部に発生。
26 少人数で営業している為、特に問題はない。但し、各テナント要望圧が強くなっている。（管理物件、賃料遅滞催促交渉、値下げ希望）

＜人材について＞

27 当面問題ないが、長期的に見た後継者の問題。
28 近年は２人の子供も力強く成長し後継者としての力量も付いてきたので、今期は代表の私が中心となり営業を展開したいと思っている。
29 引合はあるが、中小企業の為か良い人材の確保が難しい。

＜その他＞

30 長期借入金の返済がキャッシュフローに悪影響をもたらす為、運転資金が必要。
31 会社の知名度が低い為集客不足となっている。
32 技術力、行動力の低下で事業が減収していく心配がある。
33 建物（賃貸物件）の老朽化が進んでいる為、今後は建替、又は、改装等による切替えが必要。５～６年のうち実行、今から準備する。
34 空室期間が短くなっている。
35 新築物件購入（土地、建物）の為、１、２年後は苦しいと思われる。
36 不動産をかかえその活用法に苦慮している。ＩＴ化の波に乗り遅れている。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2022 年 9 月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,804社	5,464社	9,268社	99.5%
うち大企業	959社	857社	1,816社	99.6%
中堅企業	1,010社	1,574社	2,584社	99.6%
中小企業	1,835社	3,033社	4,868社	99.4%

(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)

		2021年度			2022年度		
			上期	下期		上期	下期
円/ドル	2022年6月調査	111.23	109.33	113.13	118.96	118.79	119.12
	2022年9月調査	—	—	—	125.71	124.98	126.43
円/ユーロ	2022年6月調査	128.85	128.36	129.33	131.60	131.55	131.65
	2022年9月調査	—	—	—	134.15	134.01	134.29

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2021年度	修正率	2022年度 (計画)	修正率
大企業	製造業	10.2	—	8.4	1.4
	国内	5.8	—	7.8	0.9
	輸出	20.4	—	9.6	2.5
	非製造業	2.6	—	6.9	2.6
	全産業	5.9	—	7.6	2.1
中堅企業	製造業	9.5	—	8.5	0.9
	非製造業	−1.8	—	4.7	0.4
	全産業	1.0	—	5.7	0.6
中小企業	製造業	7.6	—	3.6	0.8
	非製造業	3.0	—	3.0	1.5
	全産業	4.0	—	3.1	1.3
全規模合計	製造業	9.7	—	7.6	1.2
	非製造業	1.6	—	5.1	1.7
	全産業	4.3	—	6.0	1.6

(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)

	2022年6月調査		2022年9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	9	10	8	−1	9	1
非製造業	13	13	14	1	11	−3
全産業	11	11	11	0	11	0
中堅企業						
製造業	0	−3	0	0	−4	−4
非製造業	6	1	7	1	2	−5
全産業	3	0	4	1	0	−4
中小企業						
製造業	−4	−5	−4	0	−5	−1
非製造業	−1	−5	2	3	−3	−5
全産業	−2	−5	0	2	−4	−4
全規模合計						
製造業	1	−1	0	−1	−1	−1
非製造業	4	0	5	1	1	−4
全産業	2	−1	3	1	1	−2

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

中小企業		2022年6月調査		2022年9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	−10	−11	−10	0	−12	−2
	うち素材業種	−16	−16	−15	1	−17	−2
	加工業種	−7	−8	−7	0	−9	−2
	非製造業	−11	−12	−10	1	−12	−2
海外での製商品需給判断(「需要超過」−「供給超過」)	製造業	−2	−1	−3	−1	−4	−1
	うち素材業種	−8	−6	−12	−4	−12	0
	加工業種	2	1	2	0	1	−1
製商品在庫水準判断(「過大」−「不足」)	製造業	11		12	1		
	うち素材業種	14		17	3		
	加工業種	8		9	1		
製商品流通在庫水準判断(「過大」−「不足」)	製造業	2		7	5		
	うち素材業種	11		14	3		
	加工業種	−3		3	6		
販売価格判断(「上昇」−「下落」)	製造業	35	43	37	2	43	6
	うち素材業種	45	50	45	0	44	−1
	加工業種	29	40	33	4	42	9
	非製造業	21	27	23	2	31	8
仕入価格判断(「上昇」−「下落」)	製造業	79	76	77	−2	74	−3
	うち素材業種	78	72	74	−4	69	−5
	加工業種	80	79	80	0	77	−3
	非製造業	58	60	59	1	63	4

東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：（株）東京商工リサーチ

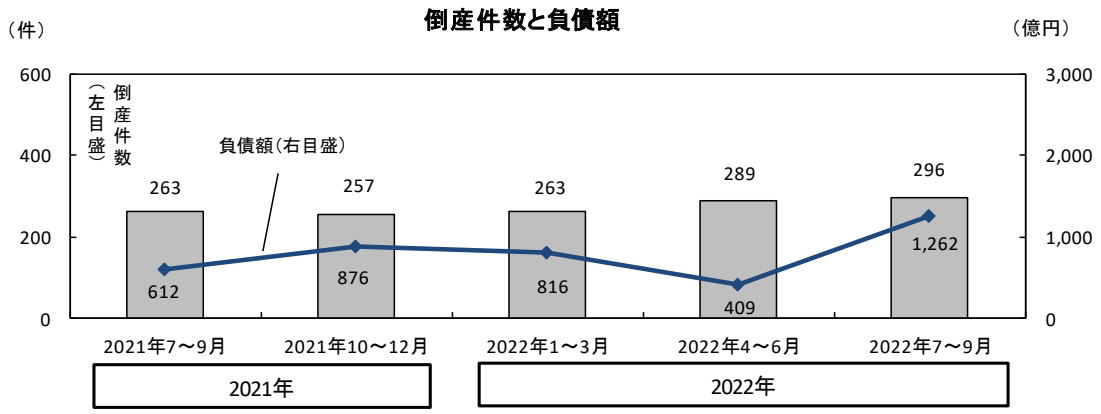
「東京都」の企業倒産動向について（2022 年 7～9 月）

1．概況

東京都内の企業倒産は、件数は 296 件、負債額合計は 1,262 億 2,600 万円となった。件数は前期比 2.4%増、前年同期比 12.5%増となった。負債額合計は前期比 208.4%増、前年同期比 106.2%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		
	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
件数（単位：件）	263	289	296	2.4%	12.5%
負債額（単位：百万円）	61,225	40,927	126,226	208.4%	106.2%



2．業種別の倒産動向

件数	前年同期	前期	当期		
（単位：件）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率）	前年同期比（伸び率）
製造業	19	21	25	19.0%	31.6%
卸売業	52	50	48	−4.0%	−7.7%
小売業	28	32	37	15.6%	32.1%
サービス業	58	77	61	−20.8%	5.2%
建設業	24	31	40	29.0%	66.7%
不動産業	15	16	11	−31.3%	−26.7%
情報通信業・運輸業	41	26	40	53.8%	−2.4%
宿泊業,飲食サービス業	14	20	15	−25.0%	7.1%
その他	12	16	19	18.8%	58.3%
合計	263	289	296	2.4%	12.5%
負債額	前年同期	前期	当期		
（単位：百万円）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率）	前年同期比（伸び率）
製造業	7,544	3,412	2,905	−14.9%	−61.5%
卸売業	14,150	9,014	34,124	278.6%	141.2%
小売業	5,057	1,995	10,795	441.1%	113.5%
サービス業	17,738	17,561	13,153	−25.1%	−25.8%
建設業	2,892	2,884	4,099	42.1%	41.7%
不動産業	1,560	1,075	1,928	79.3%	23.6%
情報通信業・運輸業	6,201	969	19,895	1953.1%	220.8%
宿泊業,飲食サービス業	1,993	757	637	−15.9%	−68.0%
その他	4,090	3,260	38,690	1086.8%	846.0%
合計	61,225	40,927	126,226	208.4%	106.2%

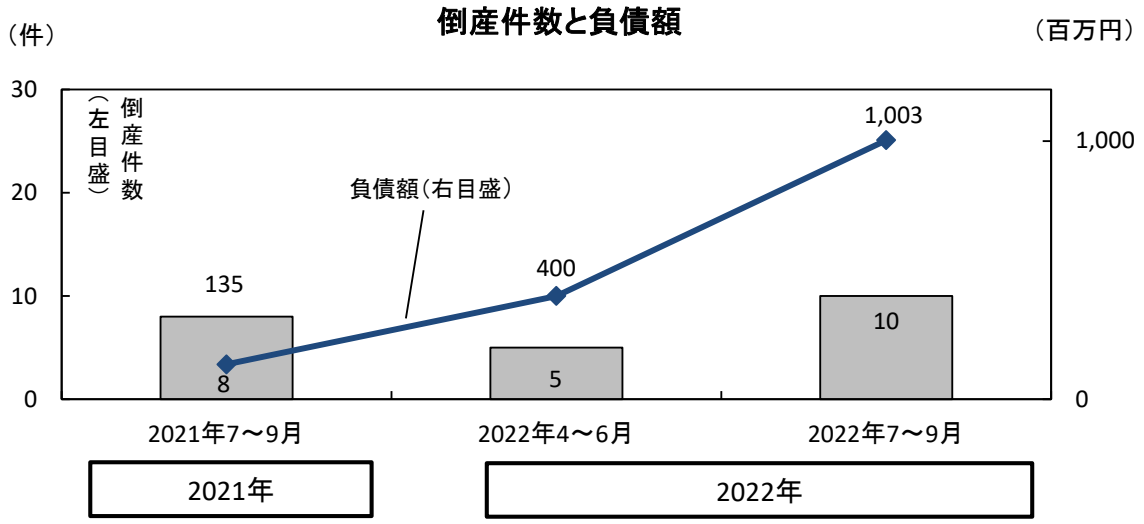
「葛飾区」の企業倒産動向について（2022 年 7～9 月）

1.概況

葛飾区内の企業倒産は 10 件（前期比 100.0%増、前年同期比 25.0%増）、負債総額は 10 億 300 万円（同 150.8%増、同 643.0%増）となった。業種別では、製造業、小売業で件数・負債総額ともに前期比・前年同期比増となった。

※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		
	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
件数（単位：件）	8	5	10	100.0%	25.0%
負債額（単位：百万円）	135	400	1,003	150.8%	643.0%



2. 業種別の倒産動向

件数	前年同期	前期	当期		
（単位：件）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
製造業	1	3	4	33.3%	300.0%
卸売業	2	0	0	－	−100.0%
小売業	1	1	2	100.0%	100.0%
サービス業	2	0	1	－	−50.0%
建設業	1	0	2	－	100.0%
不動産業	0	0	0	－	－
情報通信業・運輸業	0	0	1	－	－
宿泊業,飲食サービス業	0	1	0	−100.0%	－
その他	1	0	0	－	−100.0%
合計	8	5	10	100.0%	25.0%
負債額	前年同期	前期	当期		
（単位：百万円）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
製造業	10	250	649	159.6%	6390.0%
卸売業	40	0	0	－	−100.0%
小売業	10	70	167	138.6%	1570.0%
サービス業	35	0	10	－	−71.4%
建設業	10	0	76	－	660.0%
不動産業	0	0	0	－	－
情報通信業・運輸業	0	0	101	－	－
宿泊業,飲食サービス業	0	80	0	−100.0%	－
その他	30	0	0	－	−100.0%
合計	135	400	1,003	150.8%	643.0%

3. 地域別の倒産動向

件数	前年同期	前期	当期		
（単位：件）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
青戸	0	1	0	-100.0%	-
奥戸	0	0	2	-	-
お花茶屋	0	0	1	-	-
金町	0	0	1	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	0	-	-
小菅	0	1	1	0.0%	-
柴又	2	0	1	-	-50.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	2	0	0	-	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	1	1	2	100.0%	100.0%
新宿	0	0	0	-	-
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	1	0	-100.0%	-
西水元	0	0	0	-	-
東金町	1	0	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	1	0	1	-	0.0%
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	1	-	-
水元	0	0	0	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	8	5	10	100.0%	25.0%

負債額	前年同期	前期	当期		
（単位：百万円）	2021年7～9月	2022年4～6月	2022年7～9月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
青戸	0	70	0	-100.0%	-
奥戸	0	0	200	-	-
お花茶屋	0	0	10	-	-
金町	0	0	157	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	0	-	-
小菅	0	30	10	-66.7%	-
柴又	20	0	36	-	80.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	40	0	0	-	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	30	120	510	325.0%	1600.0%
新宿	0	0	0	-	-
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	100	0	-100.0%	-
西水元	0	0	0	-	-
東金町	10	0	0	-	-100.0%
東新小岩	15	80	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	20	0	30	-	50.0%
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	50	-	-
水元	0	0	0	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	135	400	1,003	150.8%	643.0%

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（2022 年 4～6 月）

1.概況

2022 年 4～6 月の東京都内の新設法人数は 10,614 件で、前期比 1.9%減、前年同期比 4.5%減となった。業種別では、建設業が前期比 12.5%増、卸売業が前期比 11.4%増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 （単位：件数）	前年同期 2021年4～6月	前期 2022年1～3月	当期 2022年4～6月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
製造業	694	648	691	6.6%	−0.4%
卸売業	429	377	420	11.4%	−2.1%
小売業	848	740	773	4.5%	−8.8%
サービス業	3,612	3,492	3,523	0.9%	−2.5%
建設業	523	423	476	12.5%	−9.0%
不動産業	1,140	1,061	976	−8.0%	−14.4%
情報通信業・運輸業	1,978	1,959	1,928	−1.6%	−2.5%
宿泊業,飲食サービス業	671	667	671	0.6%	0.0%
その他	1,223	1,454	1,156	−20.5%	−5.5%
合計	11,118	10,821	10,614	−1.9%	−4.5%

「葛飾区」の新設法人について（2022 年 4～6 月）

1.概況

2022 年 4～6 月の葛飾区内の新設法人数は 143 件で、前期比 1.4%減、前年同期比 0.0%となった。業種別では、卸売業が前期比 75.0%増となった。地域別では、奥戸、お花茶屋、亀有、高砂、西水元、東立石、堀切、水元、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 2021年4～6月	前期 2022年1～3月	当期 2022年4～6月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
製造業	11	7	11	57.1%	0.0%
卸売業	7	8	14	75.0%	100.0%
小売業	12	20	5	−75.0%	−58.3%
サービス業	35	32	30	−6.3%	−14.3%
建設業	17	18	27	50.0%	58.8%
不動産業	16	16	9	−43.8%	−43.8%
情報通信業・運輸業	20	17	15	−11.8%	−25.0%
宿泊業,飲食サービス業	12	11	16	45.5%	33.3%
その他	13	16	16	0.0%	23.1%
合計	143	145	143	−1.4%	0.0%

3. 地域別新設法人数

件数 （単位：件）	前年同期 2021年4～6月	前期 2022年1～3月	当期 2022年4～6月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
青戸	11	15	14	-6.7%	27.3%
奥戸	4	4	6	50.0%	50.0%
お花茶屋	3	2	4	100.0%	33.3%
金町	4	2	4	100.0%	0.0%
鎌倉	3	3	2	-33.3%	-33.3%
亀有	12	7	15	114.3%	25.0%
小菅	1	5	2	-60.0%	100.0%
柴又	3	5	4	-20.0%	33.3%
白鳥	8	2	1	-50.0%	-87.5%
新小岩	9	12	12	0.0%	33.3%
高砂	4	3	5	66.7%	25.0%
宝町	2	0	2	0.0%	0.0%
立石	11	14	4	-71.4%	-63.6%
新宿	4	2	4	100.0%	0.0%
西亀有	3	4	3	-25.0%	0.0%
西新小岩	6	7	7	0.0%	16.7%
西水元	3	1	7	600.0%	133.3%
東金町	5	10	4	-60.0%	-20.0%
東新小岩	11	11	5	-54.5%	-54.5%
東立石	4	3	5	66.7%	25.0%
東堀切	4	0	2	0.0%	-50.0%
東水元	1	3	2	-33.3%	100.0%
東四つ木	5	9	1	-88.9%	-80.0%
細田	4	3	4	33.3%	0.0%
堀切	6	8	9	12.5%	50.0%
水元	3	6	7	16.7%	133.3%
南水元	2	3	5	66.7%	150.0%
四つ木	7	1	3	200.0%	-57.1%
合計	143	145	143	-1.4%	0.0%

4. 代表者性別新設法人数

件数 （単位：件）	前年同期 2021年4～6月	前期 2022年1～3月	当期 2022年4～6月	前期比（伸び率・%）	前年同期比（伸び率・%）
男性	112	120	118	-1.7%	5.4%
女性	31	25	25	0.0%	-19.4%
法人	0	0	0	0.0%	0.0%
不明	0	0	0	0.0%	0.0%
合計	143	145	143	-1.4%	0.0%

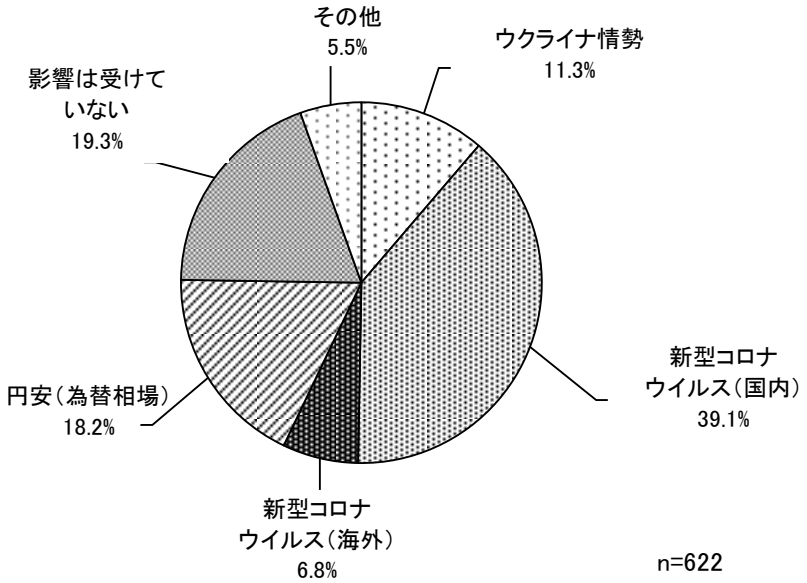
特別調査「企業活動への影響および円安・原材料価格変動による影響について」

① 企業活動に最もマイナスの影響を及ぼしている事象については「新型コロナウイルス（国内）」が39.1％で最多。
② 具体的な影響については、「原油・原材料・仕入価格の高騰」が54.6%で最多。
③ 行政に期待する支援については、「資金面での支援制度の拡充（補助金）」が50.9%で最多。
④-1 円安の影響については、「変わらない」が36.9%で最多。
④-2 原材料価格変動の影響については、「悪い影響を受けている」が44.2%で最多。
⑤ 円安・原材料価格変動の対策については、「円安や原材料の価格変動に伴う販売価格への転嫁」が40.5%で最多。

問１．企業活動に最もマイナスの影響を及ぼしている事象

企業活動に最もマイナスの影響を及ぼしている事象については、全体では「新型コロナウイルス（国内）」が39.1％で最も高く、次いで「影響は受けていない」が19.3%、「円安（為替相場）」が18.2%であった。

卸売業・不動産業を除く全ての業種で「新型コロナウイルス（国内）」が最も高くなった。卸売業は「円安（為替相場）」が35.7%、不動産業では「影響は受けていない」が46.4%と最も高い割合となった。



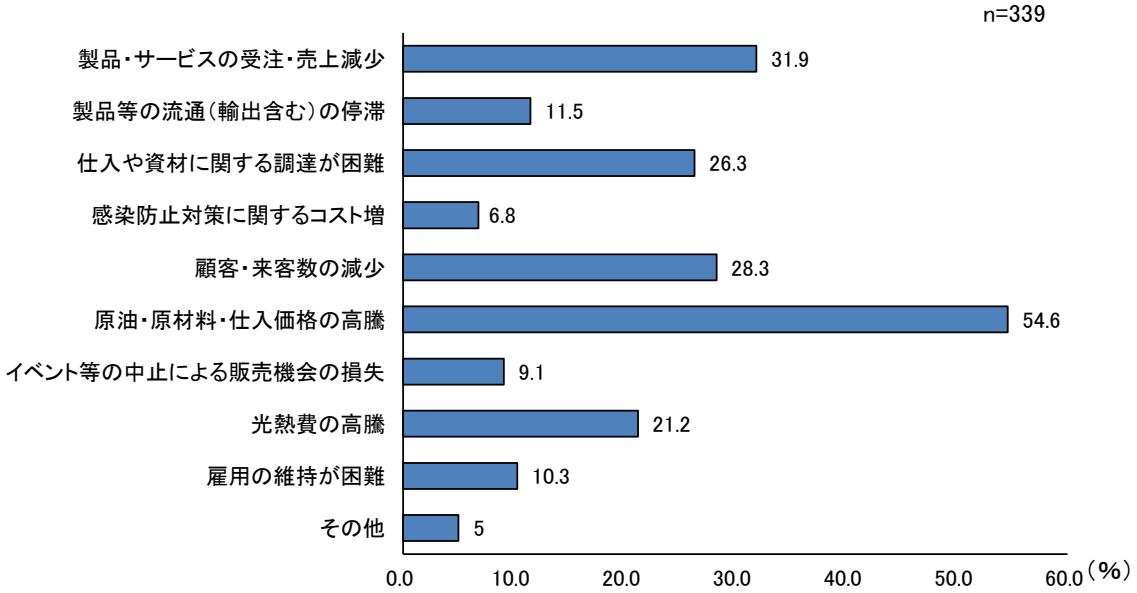
（単位：%）

	ウクライナ情勢	新型コロナウイルス（国内）	新型コロナウイルス（海外）	円安（為替相場）	影響は受けていない	その他
全　体（622件）	11.3	39.1	6.8	18.2	19.3	5.5
製造業（141件）	15.6	34.8	8.5	25.5	12.1	3.5
卸売業（70件）	18.6	24.3	4.3	35.7	11.4	5.7
小売業（83件）	9.6	49.4	3.6	21.7	13.3	2.4
サービス業（102件）	2.9	55.9	5.9	8.8	18.6	7.8
建設業（121件）	15.7	33.1	11.6	14.0	17.4	8.3
不動産業（84件）	6.0	33.3	4.8	4.8	46.4	4.8

問２．具体的な影響

具体的な影響については、全体では「原油・原材料・仕入価格の高騰」が 54.6%で最も高く、次いで「製品・サービスの受注・売上減少」が 31.9%、「顧客・来客数の減少」が 28.3%であった。

業種別にみると、製造業、卸売業、建設業においては「原油・原材料・仕入価格の高騰」が最も高く６割を超えている。また、小売業、サービス業、不動産業では「顧客・来客数の減少」が最も高い割合となった。



（単位：%）

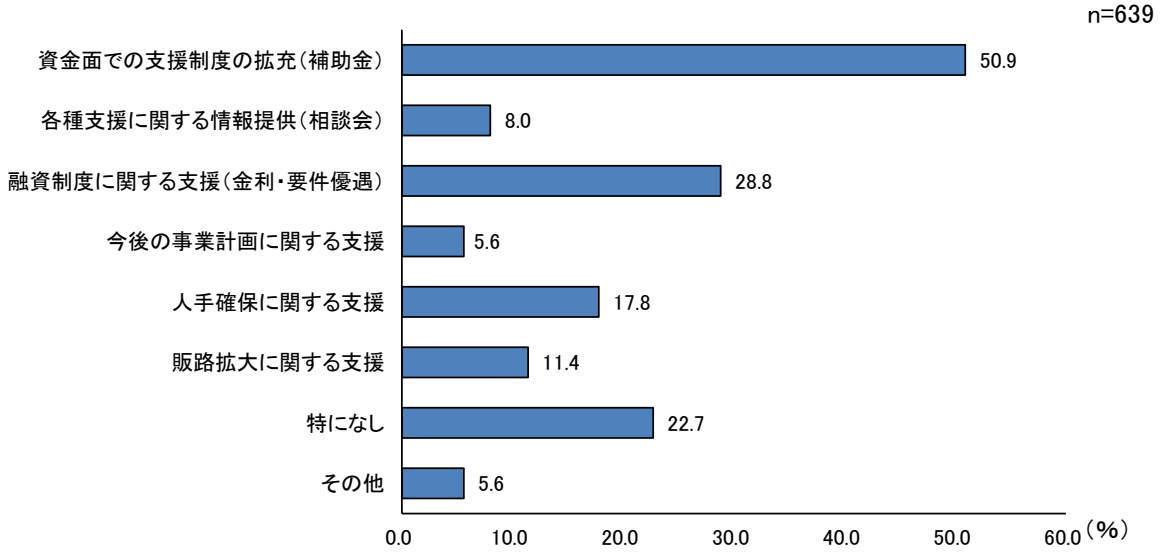
	製品・サービスの受注・売上減少	製品等の流通（輸出含む）の停滞	仕入や資材に関する調達が困難	感染防止対策に関するコスト増	顧客・来客数の減少
全　　体（339件）	31.9	11.5	26.3	6.8	28.3
製　造　業（84件）	44.0	8.3	40.5	0.0	11.9
卸　売　業（43件）	39.5	11.6	18.6	2.3	20.9
小　売　業（50件）	26.0	16.0	20.0	4.0	54.0
サービス業（56件）	26.8	7.1	3.6	23.2	42.9
建　設　業（66件）	24.2	13.6	36.4	9.1	9.1
不 動 産 業（30件）	16.7	16.7	30.0	3.3	63.3

	原油・原材料・仕入価格の高騰	イベント等の中止による販売機会の損失	光熱費の高騰	雇用の維持が困難	その他
全　　体（339件）	54.6	9.1	21.2	10.3	5
製　造　業（84件）	77.4	7.1	35.7	7.1	6.0
卸　売　業（43件）	72.1	9.3	16.3	7.0	2.3
小　売　業（50件）	40.0	20.0	24.0	12.0	0.0
サービス業（56件）	26.8	10.7	19.6	16.1	8.9
建　設　業（66件）	63.6	4.5	9.1	15.2	3.0
不 動 産 業（30件）	26.7	6.7	16.7	3.3	6.7

問３．行政に期待する支援

今後、行政に期待する支援については、全体では「資金面での支援制度の拡充（補助金）」が 50.9%と最も高く、次いで「融資制度に関する支援（金利・要件優遇）」が 28.8%、「特になし」が 22.7%となった。

また業種別にみると、不動産業を除く全ての業種で「資金面での支援制度の拡充（補助金）」が最も高く、５割を超えている。



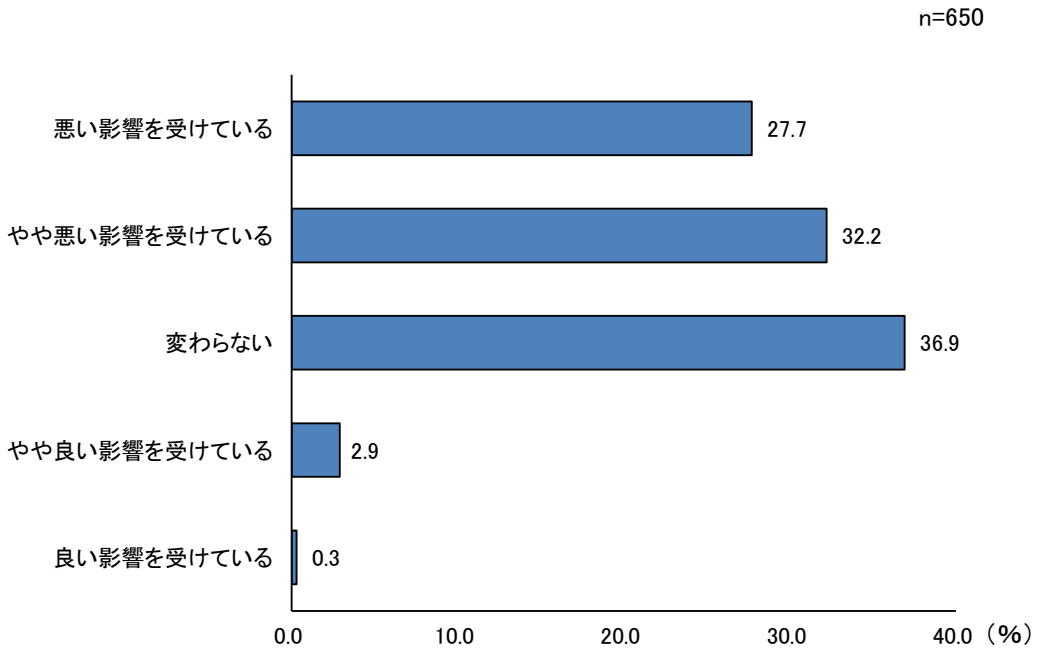
（単位：%）

	資金面での支援制度の拡充（補助金）	各種支援に関する情報提供（相談会）	融資制度に関する支援（金利・要件優遇）	今後の事業計画に関する支援	人手確保に関する支援	販路拡大に関する支援	特になし	その他
全　体（639件）	50.9	8.0	28.8	5.6	17.8	11.4	22.7	5.6
製　造　業（144件）	51.4	9.0	29.9	4.9	17.4	16.0	26.4	4.2
卸　売　業（74件）	55.4	2.7	25.7	0.0	12.2	16.2	23.0	4.1
小　売　業（85件）	56.5	8.2	30.6	5.9	10.6	11.8	17.6	5.9
サービス業（105件）	50.5	6.7	25.7	5.7	24.8	13.3	17.1	5.7
建　設　業（128件）	53.9	9.4	28.1	7.8	29.7	3.1	14.1	6.3
不 動 産 業（83件）	36.1	8.4	28.9	8.4	4.8	4.8	42.2	7.2

問４-1．円安の影響

円安の影響については、全体では「変わらない」が 36.9%と最も高く、次いで「やや悪い影響を受けている」が 32.2%、「悪い影響を受けている」が 27.7%と続いた。

業種別にみるとサービス業、不動産業においては「変わらない」が最も多く５割を超えており、それ以外の業種については「悪い影響を受けている」、「やや悪い影響を受けている」が高い割合となっている。



円安の影響

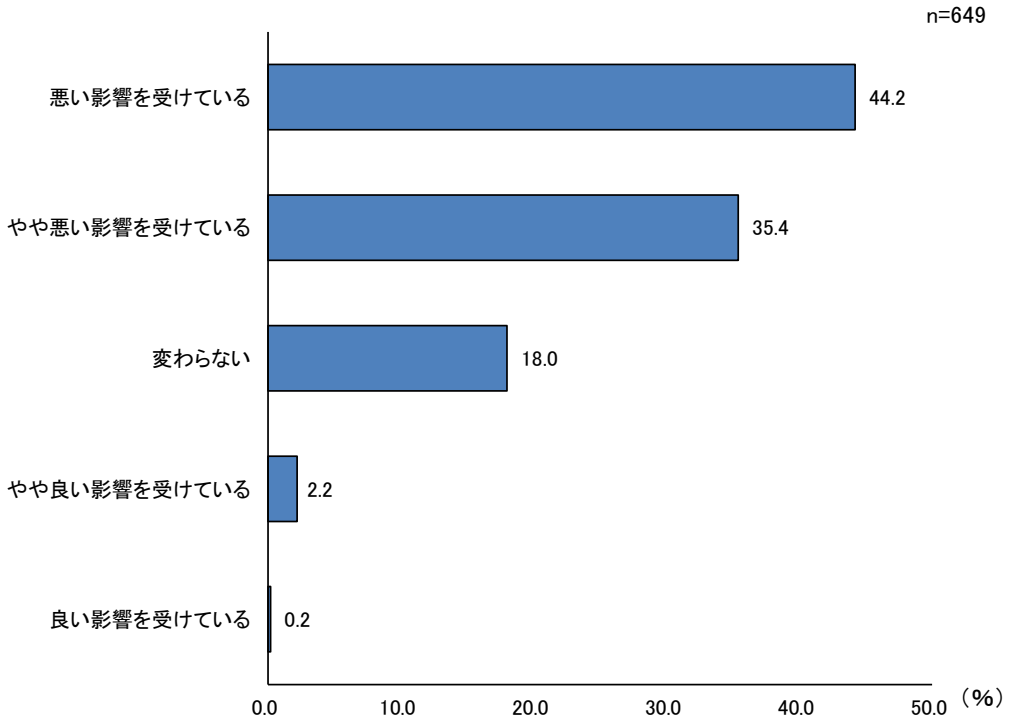
（単位：%）

	悪い影響を受けている	やや悪い影響を受けている	変わらない	やや良い影響を受けている	良い影響を受けている
全　　体（650件）	27.7	32.2	36.9	2.9	0.3
製　造　業（143件）	41.3	25.2	29.4	3.5	0.7
卸　売　業（77件）	46.8	32.5	16.9	2.6	1.3
小　売　業（88件）	33.0	44.3	21.6	1.1	0.0
サービス業（108件）	12.0	29.6	50.9	7.4	0.0
建　設　業（127件）	24.4	38.6	36.2	0.8	0.0
不 動 産 業（85件）	7.1	27.1	64.7	1.2	0.0

問 4-2. 原材料価格変動の影響

原材料価格変動の影響については、「悪い影響を受けている」が 44.2%と最も高く、次いで「やや悪い影響を受けている」が 35.4%、「変わらない」が 18.0%と続いた。

サービス業、不動産業を除くいずれの業種も、「悪い影響を受けている」が最も高く、特に製造業、卸売業では６割を超えている。



原材料価格変動の影響

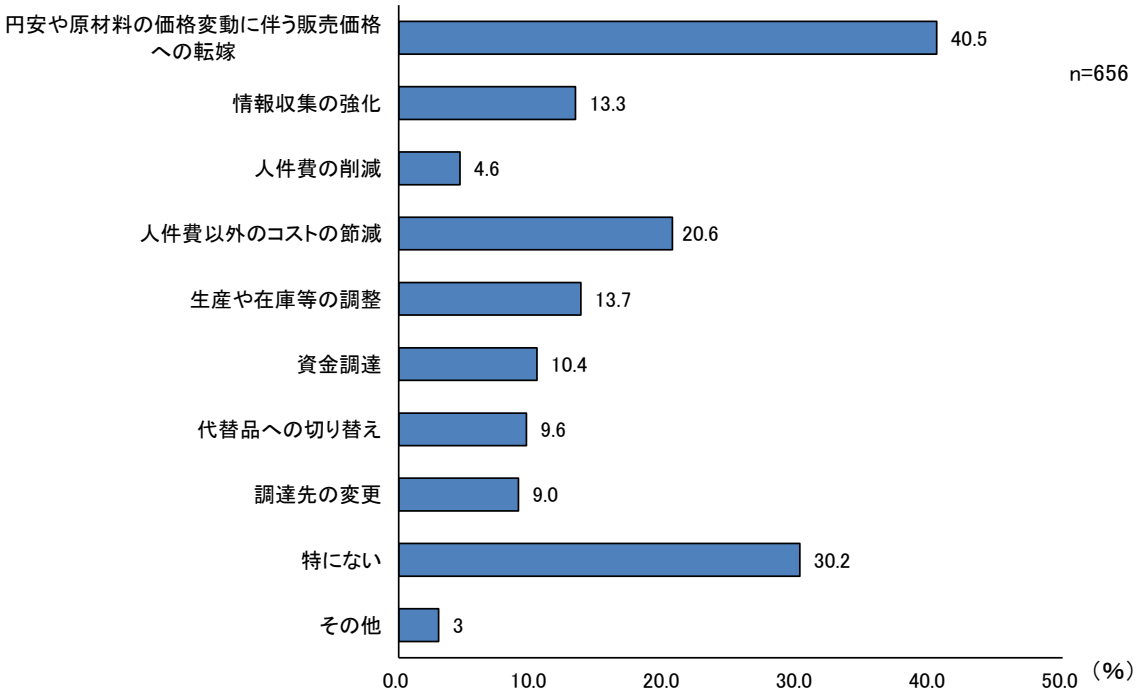
（単位：%）

	悪い影響を受けている	やや悪い影響を受けている	変わらない	やや良い影響を受けている	良い影響を受けている
全　　体（649件）	44.2	35.4	18.0	2.2	0.2
製　造　業（148件）	61.5	27.0	8.8	2.7	0.0
卸　売　業（74件）	62.2	29.7	6.8	1.4	0.0
小　売　業（84件）	45.2	39.3	14.3	0.0	1.2
サービス業（106件）	24.5	39.6	30.2	5.7	0.0
建　設　業（131件）	46.6	38.9	13.0	1.5	0.0
不 動 産 業（85件）	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0

問５．円安・原材料価格変動の対策

円安・原材料価格変動の対策については、「円安や原材料の価格変動に伴う販売価格への転嫁」が40.5%と最も高く、次いで「特にない」が30.2%、「人件費以外のコストの節減」が20.6%となった。

サービス業、不動産業を除くいずれの業種も「円安や原材料の価格変動に伴う販売価格への転嫁」が最も高く、特に製造業、卸売業、小売業では５割を超えている。



（単位：%）

	円安や原材料の価格変動に伴う販売価格への転嫁	情報収集の強化	人件費の削減	人件費以外のコストの節減	生産や在庫等の調整	資金調達	代替品への切り替え	調達先の変更	特にない	その他
全　　体（656件）	40.5	13.3	4.6	20.6	13.7	10.4	9.6	9.0	30.2	3.0
製　造　業（148件）	56.8	16.9	4.7	21.6	18.2	11.5	8.1	8.1	16.9	2.0
卸　売　業（74件）	56.8	5.4	2.7	14.9	13.5	12.2	12.2	12.2	23.0	2.7
小　売　業（87件）	57.5	4.6	8.0	27.6	21.8	6.9	16.1	9.2	23.0	2.3
サービス業（110件）	26.4	12.7	6.4	24.5	7.3	8.2	3.6	7.3	36.4	3.6
建　設　業（130件）	35.4	15.4	3.8	20.0	13.8	10.8	10.8	9.2	30.8	4.6
不 動 産 業（86件）	9.3	22.1	0.0	16.3	4.7	10.5	11.6	11.6	53.5	3.5

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４ 年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	9.3		13.5	5.2		8.6
	普通	36.4		38.1	34.5		39.5
	悪い	54.2		48.4	60.3		52.0
	D･I	−44.9		−34.9	−55.1	10.0	−43.4
売上額	増加	20.5		16.1	4.3		11.7
	変わらず	30.8		41.3	43.5		43.5
	減少	48.7		42.6	52.2		44.8
	D･I	−28.2		−26.5	−47.9	1.7	−33.1
受注残	増加	9.7		12.1	7.1		12.2
	変わらず	42.5		44.3	45.5		47.6
	減少	47.8		43.6	47.3		40.1
	D･I	−38.1		−31.5	−40.2	6.6	−27.9
収益	増加	13.9		11.3	4.4		11.3
	変わらず	31.3		40.4	42.1		44.0
	減少	54.8		48.3	53.5		44.7
	D･I	−40.9		−37.0	−49.1	3.9	−33.4
販売価格	上昇	21.9		29.3	21.2		25.5
	変わらず	57.9		58.0	58.4		62.4
	下降	20.2		12.7	20.4		12.1
	D･I	1.7		16.6	0.8	14.9	13.4
原材料価格	上昇	80.4		87.6	76.7		79.3
	変わらず	11.2		8.3	14.6		18.6
	下降	8.4		4.1	8.7		2.1
	D･I	72.0		83.5	68.0	11.5	77.2
原材料在庫	過剰	17.0		15.9	13.2		13.1
	適正	67.9		73.8	66.0		73.1
	不足	15.1		10.3	20.8		13.8
	D･I	1.9		5.6	−7.6	3.7	−0.7
資金繰り	楽	3.6		7.3	2.7		5.3
	変わらず	58.6		57.0	54.5		52.3
	苦しい	37.8		35.8	42.7		42.4
	D･I	−34.2		−28.5	−40.0	5.7	−37.1
前年同期比	売上額	−25.5		−6.5			
	収益	−36.6		−29.5			
雇用	前年比残業時間	−27.5		−14.8	−28.0		−14.9
	人手	−10.2		−23.0	−11.2		−25.0
借入金	借入をした（%）	45.0		45.5	11.7		23.7
	借入をしない（%）	55.0		54.5	88.3		76.3
	借入難易度	−3.7		2.8			
有効回答事業所数		118		155			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．２

令和４年７月～９月期

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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−14.1		−19.3	−16.4		−17.5
	実施した	37.1		46.7	38.1		48.9
	投資内容 事業用地・建物	3.2		6.7	4.8		7.6
	投資内容 機械・設備の新・増設	16.1		22.2	11.1		21.7
	投資内容 機械・設備の更改	19.4		17.8	19.0		21.7
	投資内容 事務機器	17.7		17.8	17.5		13.0
	投資内容 車両	4.8		6.7	11.1		10.9
	投資内容 その他	0.0		1.1	0.0		3.3
	実施しない	62.9		53.3	61.9		51.1
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	49.5		46.9			
	人手不足	17.4		21.1			
	大手企業・大型店との競争の激化	0.0		0.0			
	同業者間の競争の激化	7.3		6.1			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0			
	合理化の不足	0.9		2.0			
	利幅の縮小	23.9		23.8			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.9		3.4			
	販売商品の不足	0.9		1.4			
	原材料価格・材料価格の上昇	69.7		70.1			
	販売納入先からの値下げ要請	1.8		0.7			
	仕入先からの値上げ要請	22.9		19.0			
	人件費の増加	11.0		10.9			
	人件費以外の経費増加	8.3		10.2			
	工場・店舗の狭小・老朽化	2.8		8.2			
	生産能力・技術力の不足	7.3		3.4			
	取引先の減少	16.5		12.9			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0			
	下請の確保難	12.8		8.8			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.7			
	大手企業・工場の縮小・撤退	1.8		1.4			
	その他	1.8		2.7			
	問題なし	3.7		1.4			
重点経営施策（%）	販路を広げる	35.5		36.1			
	経費を節減する	38.2		41.7			
	品揃えを充実させる	0.9		1.4			
	情報力、宣伝・広報を強化する	10.9		9.7			
	新製品・技術を開発する	9.1		14.6			
	新しい工法を導入する	6.4		0.7			
	新しい事業を始める	5.5		7.6			
	不採算部門を整理・縮小する	5.5		3.5			
	店舗・設備を改装する	1.8		0.7			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.9		20.8			
	営業時間を延長する	0.9		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	1.8		0.7			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0			
	機械化を推進する	5.5		6.3			
	技術力を強化する	19.1		20.1			
	人材を確保する	20.9		23.6			
	パート化を図る	0.9		2.8			
	教育訓練を強化する	3.6		4.2			
	労働条件を改善する	4.5		3.5			
	工場・機械を増設・移転する	1.8		5.6			
	流通経路の見直しをする	1.8		2.1			
	取引先を支援する	0.0		0.7			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	0.9		2.1			
	その他	2.7		1.4			
	特になし	20.0		11.1			
有効回答事業所数		118		155			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．１

令和４ 年７月～９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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	8.9		10.0	9.1		5.1
	普通	37.8		37.5	34.1		34.6
	悪い	53.3		52.5	56.8		60.3
	D・I	−44.4		−42.5	−47.7	1.9	−55.2
売上額	増加	20.0		20.0	17.8		7.6
	変わらず	35.6		30.0	31.1		38.0
	減少	44.4		50.0	51.1		54.4
	D・I	−24.4		−30.0	−33.3	−5.6	−46.8
収益	増加	13.6		16.9	11.4		3.9
	変わらず	36.4		31.2	31.8		41.6
	減少	50.0		51.9	56.8		54.5
	D・I	−36.4		−35.0	−45.4	1.4	−50.6
販売価格	上昇	45.5		55.8	45.2		48.1
	変わらず	34.1		32.5	38.1		40.3
	下降	20.5		11.7	16.7		11.7
	D・I	25.0		44.1	28.5	19.1	36.4
仕入価格	上昇	73.8		80.0	67.4		76.0
	変わらず	21.4		16.0	23.3		17.3
	下降	4.8		4.0	9.3		6.7
	D・I	69.0		76.0	58.1	7.0	69.3
在庫	過剰	13.2		12.3	10.3		10.8
	適正	63.2		67.7	66.7		64.6
	不足	23.7		20.0	23.1		24.6
	D・I	−10.5		−7.7	−12.8	2.8	−13.8
資金繰り	楽	6.7		3.9	4.4		2.6
	変わらず	57.8		70.1	57.8		64.9
	苦しい	35.6		26.0	37.8		32.5
	D・I	−28.9		−22.1	−33.4	6.8	−29.9
同期比 前年	売上額	−14.2		−2.7			
	収益	−28.5		−29.7			
	販売価格	31.8		45.4			
雇用	前年比残業時間	−21.4		−19.1	−21.4		−19.1
	人手	−4.8		−16.2	2.4		−14.8
借入金	借入をした（%）	32.6		44.7	17.1		13.0
	借入をしない（%）	67.4		55.3	82.9		87.0
	借入難易度	2.5		4.1			
有効回答事業所数		46		80			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．２

令和４年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−7.7		−4.4	−7.9		−8.7
	実施した	50.0		38.2	41.2		40.0
	投資内容 事業用地・建物	5.6		11.8	11.8		5.7
	投資内容 機械・設備の新・増設	5.6		5.9	5.9		8.6
	投資内容 機械・設備の更改	5.6		2.9	5.9		5.7
	投資内容 事務機器	22.2		23.5	17.6		22.9
	投資内容 車両	27.8		8.8	17.6		14.3
	投資内容 その他	0.0		0.0	0.0		0.0
	実施しない	50.0		61.8	58.8		60.0
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	64.3		48.6			
	人手不足	7.1		13.5			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.4		5.4			
	同業者間の競争の激化	14.3		14.9			
	流通経路の変化による競争の激化	2.4		4.1			
	合理化の不足	0.0		2.7			
	利幅の縮小	33.3		39.2			
	小口注文・多頻度配送の増加	7.1		9.5			
	販売商品の不足	7.1		4.1			
	原材料価格・材料価格の上昇	35.7		36.5			
	販売納入先からの値下げ要請	4.8		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	33.3		35.1			
	人件費の増加	4.8		10.8			
	人件費以外の経費増加	4.8		2.7			
	工場・店舗の狭小・老朽化	4.8		2.7			
	生産能力・技術力の不足	0.0		0.0			
	取引先の減少	19.0		14.9			
	商店街の集客力の低下	2.4		1.4			
	下請の確保難	2.4		2.7			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	4.8		5.4			
	その他	7.1		5.4			
	問題なし	4.8		2.7			
重点経営施策（%）	販路を広げる	48.8		50.0			
	経費を節減する	31.7		40.0			
	品揃えを充実させる	7.3		14.3			
	情報力、宣伝・広報を強化する	4.9		11.4			
	新製品・技術を開発する	4.9		7.1			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0			
	新しい事業を始める	4.9		15.7			
	不採算部門を整理・縮小する	2.4		4.3			
	店舗・設備を改装する	2.4		2.9			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4		24.3			
	営業時間を延長する	0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	9.8		5.7			
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.4			
	機械化を推進する	0.0		1.4			
	技術力を強化する	2.4		5.7			
	人材を確保する	14.6		4.3			
	パート化を図る	2.4		2.9			
	教育訓練を強化する	2.4		4.3			
	労働条件を改善する	2.4		0.0			
	工場・機械を増設・移転する	2.4		2.9			
	流通経路の見直しをする	9.8		4.3			
	取引先を支援する	2.4		7.1			
	輸入品の取扱いを増やす	2.4		2.9			
	不動産の有効活用を図る	2.4		1.4			
	その他	0.0		1.4			
	特になし	17.1		7.1			
有効回答事業所数		46		80			

中小企業景況調査　転記表　NO．１

令和４ 年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	3.9		8.3	1.3		7.3
	普通	35.1		26.0	30.7		30.2
	悪い	61.0		65.6	68.0		62.5
	D・I	−57.1		−57.3	−66.7	−0.2	−55.2
売上額	増加	15.6		14.6	9.3		14.7
	変わらず	29.9		35.4	26.7		37.9
	減少	54.5		50.0	64.0		47.4
	D・I	−38.9		−35.4	−54.7	3.5	−32.7
収益	増加	13.5		10.9	8.2		13.3
	変わらず	28.4		26.1	28.8		32.2
	減少	58.1		63.0	63.0		54.4
	D・I	−44.6		−52.1	−54.8	−7.5	−41.1
販売価格	上昇	25.7		29.7	37.0		36.3
	変わらず	56.8		48.4	42.5		48.4
	下降	17.6		22.0	20.5		15.4
	D・I	8.1		7.7	16.5	−0.4	20.9
仕入価格	上昇	56.5		60.7	68.1		65.2
	変わらず	39.1		28.1	27.5		25.8
	下降	4.3		11.2	4.3		9.0
	D・I	52.2		49.5	63.8	−2.7	56.2
在庫	過剰	9.5		13.9	11.1		11.4
	適正	76.2		65.8	73.0		65.8
	不足	14.3		20.3	15.9		22.8
	D・I	−4.8		−6.4	−4.8	−1.6	−11.4
資金繰り	楽	2.7		2.2	2.7		2.2
	変わらず	52.0		47.8	48.0		48.9
	苦しい	45.3		50.0	49.3		48.9
	D・I	−42.6		−47.8	−46.6	−5.2	−46.7
同期比 前年	売上額	−33.8		−30.1			
	収益	−40.8		−52.7			
	販売価格	5.7		22.2			
雇用	前年比残業時間	−6.9		−18.9	−9.6		−16.7
	人手	−26.0		−20.9	−25.6		−23.4
借入金	借入をした（%）	24.7		35.5	16.9		13.3
	借入をしない（%）	75.3		64.5	83.1		86.7
	借入難易度	−8.5		−10.1			
有効回答事業所数		77		97			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．２

令和４年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−8.9		−10.7	−8.9		−9.6
	実施した	24.1		33.3	27.6		27.3
	投資内容 事業用地・建物	3.4		4.4	3.4		4.5
	投資内容 機械・設備の新・増設	0.0		6.7	0.0		4.5
	投資内容 機械・設備の更改	6.9		11.1	13.8		11.4
	投資内容 事務機器	6.9		6.7	6.9		9.1
	投資内容 車両	17.2		4.4	3.4		9.1
	投資内容 その他	0.0		4.4	3.4		2.3
	実施しない	75.9		66.7	72.4		72.7
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	66.7		65.6			
	人手不足	23.2		17.8			
	大手企業・大型店との競争の激化	7.2		11.1			
	同業者間の競争の激化	7.2		6.7			
	流通経路の変化による競争の激化	8.7		5.6			
	合理化の不足	0.0		1.1			
	利幅の縮小	39.1		22.2			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		2.2			
	販売商品の不足	2.9		3.3			
	原材料価格・材料価格の上昇	23.2		32.2			
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	21.7		28.9			
	人件費の増加	18.8		14.4			
	人件費以外の経費増加	13.0		10.0			
	工場・店舗の狭小・老朽化	1.4		3.3			
	生産能力・技術力の不足	0.0		4.4			
	取引先の減少	11.6		11.1			
	商店街の集客力の低下	14.5		14.4			
	下請の確保難	0.0		0.0			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	1.4		0.0			
	その他	2.9		1.1			
	問題なし	2.9		2.2			
重点経営施策（%）	販路を広げる	26.9		31.0			
	経費を節減する	43.3		52.9			
	品揃えを充実させる	22.4		24.1			
	情報力、宣伝・広報を強化する	23.9		6.9			
	新製品・技術を開発する	7.5		2.3			
	新しい工法を導入する	0.0		2.3			
	新しい事業を始める	7.5		5.7			
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		3.4			
	店舗・設備を改装する	7.5		4.6			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	7.5		9.2			
	営業時間を延長する	0.0		1.1			
	売れ筋商品を取扱う	22.4		23.0			
	商店街事業を活性化させる	13.4		10.3			
	機械化を推進する	1.5		0.0			
	技術力を強化する	4.5		4.6			
	人材を確保する	25.4		20.7			
	パート化を図る	1.5		0.0			
	教育訓練を強化する	7.5		5.7			
	労働条件を改善する	3.0		2.3			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.1			
	流通経路の見直しをする	1.5		2.3			
	取引先を支援する	1.5		2.3			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	1.5		1.1			
	その他	1.5		0.0			
	特になし	9.0		6.9			
有効回答事業所数		77		97			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．１

令和４ 年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	2.7		7.0	4.3		11.9
	普通	41.1		42.1	51.4		44.0
	悪い	56.2		50.9	44.3		44.0
	D・I	−53.5		−43.9	−40.0	9.6	−32.1
売上額	増加	15.1		17.2	14.3		19.3
	変わらず	41.1		40.5	47.1		49.1
	減少	43.8		42.2	38.6		31.6
	D・I	−28.7		−25.0	−24.3	3.7	−12.3
収益	増加	11.0		13.3	8.6		15.0
	変わらず	35.6		31.0	47.1		42.5
	減少	53.4		55.8	44.3		42.5
	D・I	−42.4		−42.5	−35.7	−0.1	−27.5
料金価格	上昇	19.2		16.7	8.5		21.9
	変わらず	63.0		69.3	74.6		64.9
	下降	17.8		14.0	16.9		13.2
	D・I	1.4		2.7	−8.4	1.3	8.7
材料価格	上昇	48.4		57.9	41.0		53.8
	変わらず	41.9		34.7	50.8		38.7
	下降	9.7		7.4	8.2		7.5
	D・I	38.7		50.5	32.8	11.8	46.3
資金繰り	楽	4.2		3.5	1.4		5.4
	変わらず	63.4		67.3	65.2		63.4
	苦しい	32.4		29.2	33.3		31.3
	D・I	−28.2		−25.7	−31.9	2.5	−25.9
同期比 前年	売上額	−10.4		−15.1			
	収益	−37.8		−35.9			
雇用	前年比残業時間	−19.4		−7.9	−10.0		1.7
	人手	−18.0		−33.9	−25.4		−37.7
借入金	借入をした（%）	31.5		31.3	18.3		14.4
	借入をしない（%）	68.5		68.7	81.7		85.6
	借入難易度	−14.3		−10.4			
有効回答事業所数		73		117			

中小企業景況調査　転記表　NO．２

令和４年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−5.9		−7.3	−12.5		−11.0
	実施した	37.8		43.3	41.0		36.8
	投資内容 事業用地・建物	0.0		11.9	5.1		7.4
	投資内容 機械・設備の新・増設	10.8		7.5	12.8		7.4
	投資内容 機械・設備の更改	5.4		9.0	10.3		11.8
	投資内容 事務機器	18.9		16.4	12.8		14.7
	投資内容 車両	16.2		17.9	20.5		16.2
	投資内容 その他	0.0		1.5	2.6		1.5
	実施しない	62.2		56.7	59.0		63.2
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	55.7		54.1			
	人手不足	22.9		35.1			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.9		3.6			
	同業者間の競争の激化	15.7		12.6			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		1.8			
	合理化の不足	2.9		2.7			
	利幅の縮小	31.4		16.2			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0			
	販売商品の不足	0.0		0.9			
	原材料価格・材料価格の上昇	20.0		27.0			
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		1.8			
	仕入先からの値上げ要請	5.7		6.3			
	人件費の増加	21.4		29.7			
	人件費以外の経費増加	15.7		20.7			
	工場・店舗の狭小・老朽化	2.9		3.6			
	生産能力・技術力の不足	8.6		3.6			
	取引先の減少	7.1		17.1			
	商店街の集客力の低下	2.9		0.0			
	下請の確保難	1.4		2.7			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.8			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.9			
	その他	1.4		5.4			
	問題なし	8.6		3.6			
重点経営施策（%）	販路を広げる	28.4		28.8			
	経費を節減する	38.8		43.2			
	品揃えを充実させる	1.5		0.9			
	情報力、宣伝・広報を強化する	17.9		19.8			
	新製品・技術を開発する	6.0		3.6			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0			
	新しい事業を始める	11.9		18.0			
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		5.4			
	店舗・設備を改装する	7.5		1.8			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	4.5		9.0			
	営業時間を延長する	0.0		1.8			
	売れ筋商品を取扱う	1.5		1.8			
	商店街事業を活性化させる	1.5		0.9			
	機械化を推進する	1.5		1.8			
	技術力を強化する	16.4		17.1			
	人材を確保する	35.8		40.5			
	パート化を図る	3.0		0.9			
	教育訓練を強化する	14.9		7.2			
	労働条件を改善する	4.5		5.4			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.8			
	流通経路の見直しをする	0.0		1.8			
	取引先を支援する	0.0		4.5			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.9			
	不動産の有効活用を図る	3.0		0.0			
	その他	3.0		3.6			
	特になし	9.0		8.1			
有効回答事業所数		73		117			

中小企業景況調査　転記表　NO．１

令和４ 年７月～９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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	5.7		11.4	3.8		4.6
	普通	41.9		47.7	59.6		53.1
	悪い	52.4		40.9	36.5		42.3
	D・I	−46.7		−29.5	−32.7	17.2	−37.7
売上額	増加	8.6		18.2	12.5		9.2
	変わらず	36.2		39.4	50.0		50.8
	減少	55.2		42.4	37.5		40.0
	D・I	−46.6		−24.2	−25.0	22.4	−30.8
受注残	増加	9.5		13.0	13.3		10.0
	変わらず	49.5		50.4	58.1		48.5
	減少	41.0		36.6	28.6		41.5
	D・I	−31.5		−23.6	−15.3	7.9	−31.5
施工高	増加	10.5		18.2	14.3		10.0
	変わらず	40.0		43.2	49.5		45.4
	減少	49.5		38.6	36.2		44.6
	D・I	−39.0		−20.4	−21.9	18.6	−34.6
収益	増加	6.7		18.0	10.5		9.1
	変わらず	35.2		36.1	48.6		44.7
	減少	58.1		45.9	41.0		46.2
	D・I	−51.4		−27.9	−30.5	23.5	−37.1
請負価格	上昇	15.4		22.6	19.2		20.3
	変わらず	56.7		56.4	60.6		57.9
	下降	27.9		21.1	20.2		21.8
	D・I	−12.5		1.5	−1.0	14.0	−1.5
材料価格	上昇	76.0		78.0	76.0		78.9
	変わらず	20.0		16.3	22.0		17.1
	下降	4.0		5.7	2.0		4.1
	D・I	72.0		72.3	74.0	0.3	74.8
在庫 原材料	過剰	3.2		0.9	1.1		0.9
	適正	69.9		74.3	66.7		67.3
	不足	26.9		24.8	32.3		31.9
	D・I	−23.7		−23.9	−31.2	−0.2	−31.0
資金繰り	楽	4.9		7.0	6.9		5.5
	変わらず	61.2		62.5	56.9		59.4
	苦しい	34.0		30.5	36.3		35.2
	D・I	−29.1		−23.5	−29.4	5.6	−29.7
同期比 前年	売上額	−32.5		−25.0			
	収益	−45.0		−42.6			
雇用	前年比残業時間	−20.8		−20.9	−12.0		−19.3
	人手	−37.0		−38.7	−47.4		−41.4
借入金	借入をした（%）	61.9		44.9	18.9		18.7
	借入をしない（%）	38.1		55.1	81.1		81.3
	借入難易度	7.2		2.4			
有効回答事業所数		105		133			

中小企業景況調査　転記表　NO．２

令和４ 年７月～９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	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−1.0		−3.4	−1.1		−5.0
	実施した	50.0		31.6	44.3		29.3
投資内容	事業用地・建物	3.2		3.8	8.2		7.3
	機械・設備の新・増設	11.3		6.3	9.8		4.9
	機械・設備の更改	17.7		3.8	13.1		6.1
	事務機器	25.8		11.4	11.5		6.1
	車両	29.0		19.0	18.0		18.3
	その他	3.2		0.0	4.9		1.2
	実施しない	50.0		68.4	55.7		70.7
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	39.4		43.4			
	人手不足	46.8		43.4			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.1		1.6			
	同業者間の競争の激化	11.7		13.1			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0			
	合理化の不足	2.1		1.6			
	利幅の縮小	25.5		27.9			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0			
	販売商品の不足	5.3		2.5			
	原材料価格・材料価格の上昇	46.8		51.6			
	販売納入先からの値下げ要請	1.1		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	22.3		15.6			
	人件費の増加	18.1		13.9			
	人件費以外の経費増加	10.6		13.9			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		0.0			
	生産能力・技術力の不足	3.2		4.9			
	取引先の減少	10.6		8.2			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0			
	下請の確保難	12.8		9.8			
	駐車場・資材置場の確保難	1.1		3.3			
	大手企業・工場の縮小・撤退	2.1		0.8			
	その他	1.1		0.0			
	問題なし	1.1		0.8			
重点経営施策（%）	販路を広げる	19.8		27.9			
	経費を節減する	40.6		41.8			
	品揃えを充実させる	0.0		0.0			
	情報力、宣伝・広報を強化する	5.2		9.8			
	新製品・技術を開発する	0.0		0.8			
	新しい工法を導入する	5.2		3.3			
	新しい事業を始める	7.3		6.6			
	不採算部門を整理・縮小する	2.1		3.3			
	店舗・設備を改装する	0.0		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.4		18.0			
	営業時間を延長する	0.0		1.6			
	売れ筋商品を取扱う	1.0		0.0			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0			
	機械化を推進する	1.0		0.8			
	技術力を強化する	22.9		22.1			
	人材を確保する	49.0		49.2			
	パート化を図る	0.0		0.8			
	教育訓練を強化する	12.5		12.3			
	労働条件を改善する	5.2		11.5			
	工場・機械を増設・移転する	2.1		0.8			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0			
	取引先を支援する	4.2		0.8			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	2.1		1.6			
	その他	0.0		0.0			
	特になし	17.7		9.8			
有効回答事業所数		105		133			

中小企業景況調査　転記表　ＮＯ．１

令和４ 年７月～９月期

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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
業況	良い	5.3		10.0	4.0		6.7
	普通	73.3		71.1	74.7		73.3
	悪い	21.3		18.9	21.3		20.0
	D・I	−16.0		−8.9	−17.3	7.1	−13.3
売上額	増加	3.9		12.4	9.2		7.9
	変わらず	77.6		61.8	71.1		71.9
	減少	18.4		25.8	19.7		20.2
	D・I	−14.5		−13.4	−10.5	1.1	−12.3
収益	増加	6.8		12.6	10.8		6.9
	変わらず	74.3		60.9	66.2		66.7
	減少	18.9		26.4	23.0		26.4
	D・I	−12.1		−13.8	−12.2	−1.7	−19.5
販売価格	上昇	5.9		14.6	10.3		11.0
	変わらず	85.3		73.2	80.9		78.0
	下降	8.8		12.2	8.8		11.0
	D・I	−2.9		2.4	1.5	5.3	0.0
仕入価格	上昇	24.6		35.0	32.8		32.1
	変わらず	67.2		57.5	57.4		56.8
	下降	8.2		7.5	9.8		11.1
	D・I	16.4		27.5	23.0	11.1	21.0
資金繰り	楽	5.5		7.1	6.8		5.9
	変わらず	86.3		78.6	80.8		78.8
	苦しい	8.2		14.3	12.3		15.3
	D・I	−2.7		−7.2	−5.5	−4.5	−9.4
前年同期比	売上額	−14.1		−16.1			
	収益	−19.2		−15.9			
	販売価格	−1.6		2.5			
雇用	前年比残業時間	−4.5		−8.1	1.5		−6.9
	人手	−5.8		−8.1	−5.8		−10.5
借入金	借入をした（%）	23.6		37.2	13.9		29.1
	借入をしない（%）	76.4		62.8	86.1		70.9
	借入難易度	−5.7		−10.3			
有効回答事業所数		77		91			

中小企業景況調査　転記表　NO．２

令和４ 年７月～９月期

不動産業
地域名：葛飾区
中分類：業種合計

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		対前期比	R4 10～12月期（予測）
設備投資動向（%）	現在の設備	−6.3		−10.8	−6.3		−13.3
	実施した	26.3		43.1	41.0		36.2
	投資内容 事業用地・建物	2.6		15.5	17.9		15.5
	投資内容 機械・設備の新・増設	5.3		3.4	2.6		3.4
	投資内容 機械・設備の更改	13.2		5.2	12.8		8.6
	投資内容 事務機器	7.9		19.0	15.4		15.5
	投資内容 車両	2.6		19.0	5.1		13.8
	投資内容 その他	2.6		1.7	2.6		0.0
	実施しない	73.7		56.9	59.0		63.8
経営上の問題点（%）	売上の停滞・減少	34.3		32.6			
	人手不足	1.4		8.1			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.9		10.5			
	同業者間の競争の激化	25.7		23.3			
	流通経路の変化による競争の激化	1.4		0.0			
	合理化の不足	1.4		5.8			
	利幅の縮小	21.4		15.1			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0			
	販売商品の不足	2.9		2.3			
	原材料価格・材料価格の上昇	15.7		14.0			
	販売納入先からの値下げ要請	1.4		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	4.3		8.1			
	人件費の増加	0.0		2.3			
	人件費以外の経費増加	22.9		14.0			
	工場・店舗の狭小・老朽化	8.6		7.0			
	生産能力・技術力の不足	0.0		3.5			
	取引先の減少	4.3		8.1			
	商店街の集客力の低下	0.0		2.3			
	下請の確保難	0.0		0.0			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		2.3			
	その他	5.7		5.8			
	問題なし	31.4		23.3			
重点経営施策（%）	販路を広げる	14.1		13.6			
	経費を節減する	21.1		38.6			
	品揃えを充実させる	1.4		3.4			
	情報力、宣伝・広報を強化する	19.7		29.5			
	新製品・技術を開発する	0.0		1.1			
	新しい工法を導入する	1.4		3.4			
	新しい事業を始める	8.5		10.2			
	不採算部門を整理・縮小する	1.4		1.1			
	店舗・設備を改装する	9.9		5.7			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7		6.8			
	営業時間を延長する	0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	0.0		4.5			
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.1			
	機械化を推進する	1.4		0.0			
	技術力を強化する	0.0		2.3			
	人材を確保する	4.2		8.0			
	パート化を図る	1.4		0.0			
	教育訓練を強化する	0.0		1.1			
	労働条件を改善する	0.0		1.1			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	2.8		1.1			
	取引先を支援する	1.4		1.1			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	35.2		34.1			
	その他	0.0		1.1			
	特になし	31.0		19.3			
有効回答事業所数		77		91			

調査の概要

１．調　査　時　期　　令和４年７～９月期

２．調　査　方　法　　郵送アンケート調査

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	155
卸売業	300	80
小売業	300	97
サービス業	300	117
建設業	325	133
不動産業	300	91
合計	1,850	700

※有効回答事業所数の合計は業種不明 27 件含む