



中小企業の景況

令和 7 年度第 2・四半期

(令和 7 年 7～9 月)

目 次

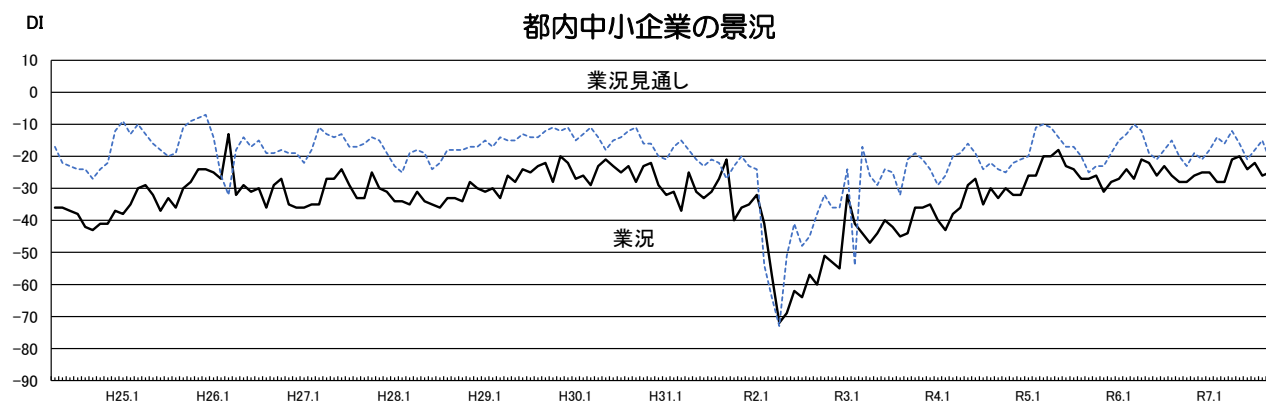
都内中小企業の景況（令和 7 年 7～9 月期）	1
葛飾区内中小企業の景況（令和 7 年 7～9 月期）	2
葛飾区の業況動向	3
製 造 業	4
卸 売 業	8
小 売 業	12
サービス業	16
建 設 業	20
不 動 産 業	24
日銀短観	28
東京都・葛飾区の企業倒産動向	29
東京都・葛飾区の新設法人	32
特別調査	
「事業承継について」	34
中小企業景況調査 転記表	46

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7年7～9月期）

業況：全体は前期並。卸売業・小売業・サービス業で前期並。製造業でやや悪化。
見通し：全体はやや改善。卸売業・小売業で大幅に改善、製造業・サービス業でやや改善の見込み。



業況 DI（季節調整済み「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は全体で▲25（前期▲24）と、前期並となった。

今後3か月間の見通しでは、今期比 4 ポイント増の▲21 とやや改善する見通し。

	前 期 (R7.6)	今 期 (R7.9)	増 減	今後3か月間 の見通し
製 造 業	▲ 23	▲ 27	▲ 4	▲ 25
卸 売 業	▲ 19	▲ 18	1	▲ 12
小 売 業	▲ 36	▲ 37	▲ 1	▲ 30
サービス業	▲ 19	▲ 18	1	▲ 16
全 体	▲ 24	▲ 25	▲ 1	▲ 21

都内中小企業の業況 DI を業種別にみると、卸売業（▲18）、サービス業（▲18）はともに 1 ポイント増、小売業（▲37）は 1 ポイント減といずれも前期並、製造業（▲27）は 4 ポイント減とやや悪化した。

なお、仕入価格 DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（17）、小売業（17）はともに 2 ポイント増とやや上昇し、製造業（16）は 3 ポイント減とやや下降した。

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（9）は 1 ポイント増、サービス業（2）は増減なくとも前期並、小売業（7）は 2 ポイント減とやや下降し、製造業（▲1）は 2 ポイント減と上昇から下降に転じた。

今後 3 か月間の業況見通し DI を業種別にみると、小売業（▲30）は 7 ポイント増、卸売業（▲12）は 6 ポイント増とともに大幅に改善、製造業（▲25）、サービス業（▲16）はともに 2 ポイント増とやや改善すると見込まれている。

【注】

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

D. I（ディーアイ）は、増加（又は「上昇」「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（又は「下降」「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものです。

○（季節調整済）D. I

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

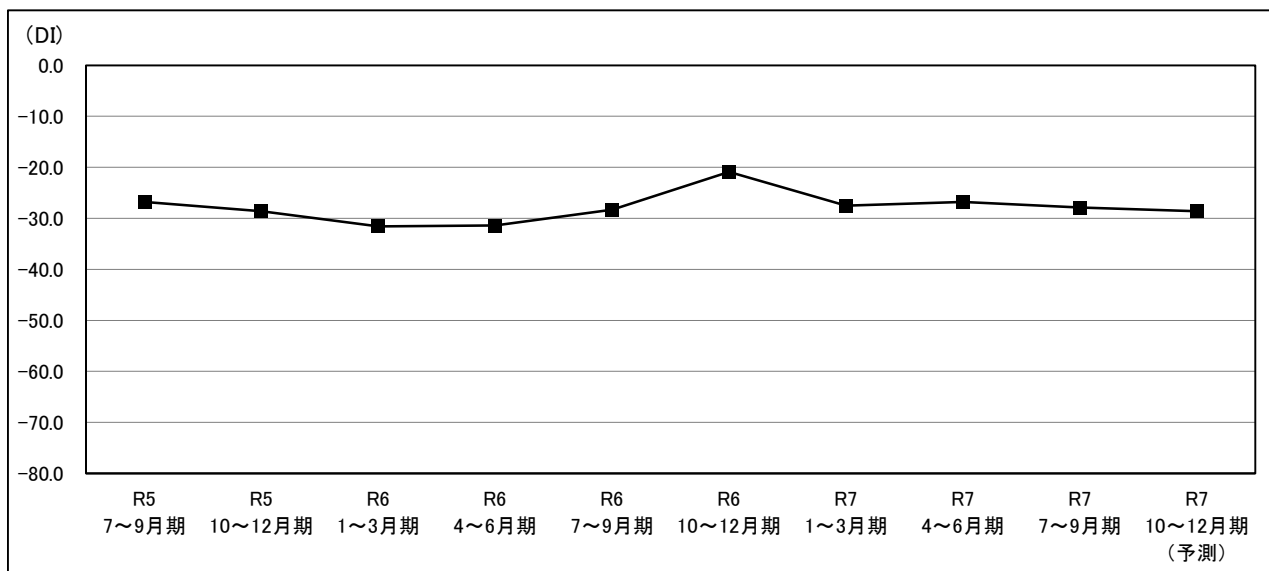
○傾向値

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

葛飾区内中小企業の景況（令和7年7～9月期）

業 況：全体では前期並。卸売業は大きく改善、製造業はやや改善、サービス業・建設業はやや悪化、小売業・不動産業は大きく悪化。

見通し：全体では今期並。小売業はやや改善、製造業・サービス業は今期並、卸売業・建設業・不動産業はやや悪化する見込み。



葛飾区内中小企業の業況 DI

	前 期 (R7.4~6)	今 期 (R7.7~9)	増 減	今後3か月間 の見通し
製 造 業	▲ 35	▲ 33	2	▲ 32
卸 売 業	▲ 40	▲ 30	10	▲ 33
小 売 業	▲ 38	▲ 49	▲ 11	▲ 46
サービス業	▲ 23	▲ 25	▲ 2	▲ 25
建 設 業	▲ 18	▲ 20	▲ 2	▲ 23
不 動 産 業	▲ 9	▲ 18	▲ 9	▲ 20
全 体	▲ 27	▲ 28	▲ 1	▲ 29








※小数点第1位を四捨五入した数値

《最近の景況動向》

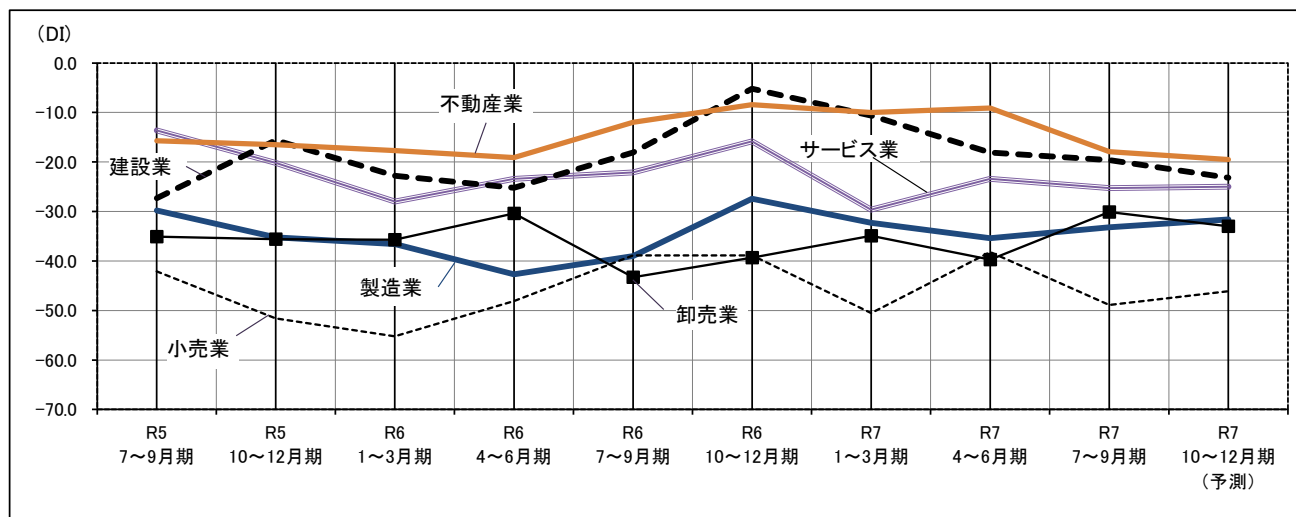
今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲28であった。来期（今後3か月間の見通し）においては、今期並で推移する見通しとなっている。

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

葛飾区の業況動向

景 気 予 報						
						
大きく上昇	上 昇	やや上昇	横 這 い	やや下降	下 降	大きく下降

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

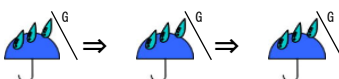


全 体



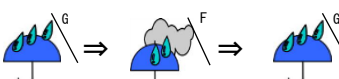
業況は前期並となった。来期の業況は今期同様で推移する見込み。

製 造 業



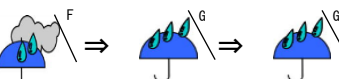
業況はやや厳しさが和らいだ。来期の業況は今期同様で推移する見込み。

卸 売 業



業況は大きく厳しさが和らいだ。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

小 売 業



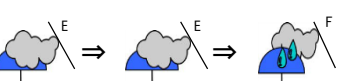
業況は大きく低調感が強まった。来期の業況はやや厳しさが和らぐ見込み。

サ ー ビ ス 業



業況はやや低調感が強まった。来期の業況は今期同様で推移する見込み。

建 設 業



業況はやや低調感が強まった。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

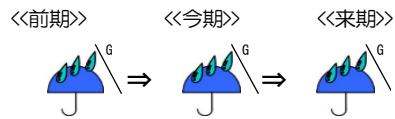
不 動 産 業



業況は大きく低調感が強まった。来期の業況はやや低調感が強まる見込み。

『業種別』業況動向

製造業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△35→△33)はやや厳しさが和らいだ。売上額(△28→△27)は前期並となり、収益(△36→△41)はやや減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は6ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(△1→4)は上昇に転じ、原材料価格(48→50)はやや上昇傾向が強まった。在庫(8→5)はやや過剰感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△25→△19)は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度(0→△2)はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は27%で前期の28%から1ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

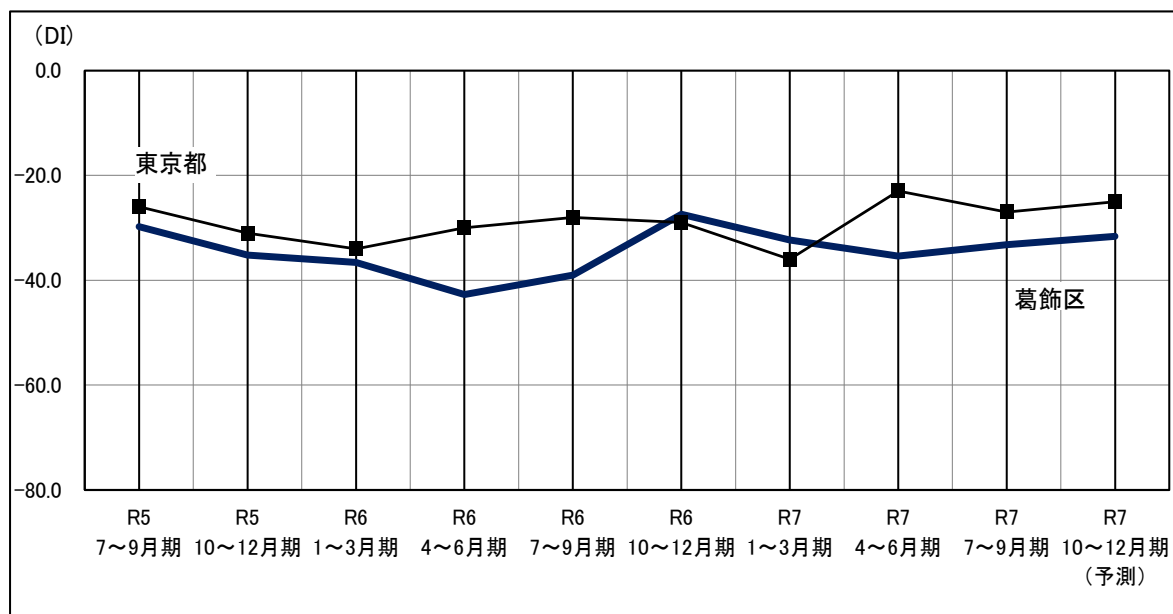
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が46%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が42%、3位は「人件費の増加」が32%となり、上位5位まで前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が36%、2位は「経費を節減する」が35%、3位は「人材を確保する」が25%となり、前期から1位と2位が入れ替わった。

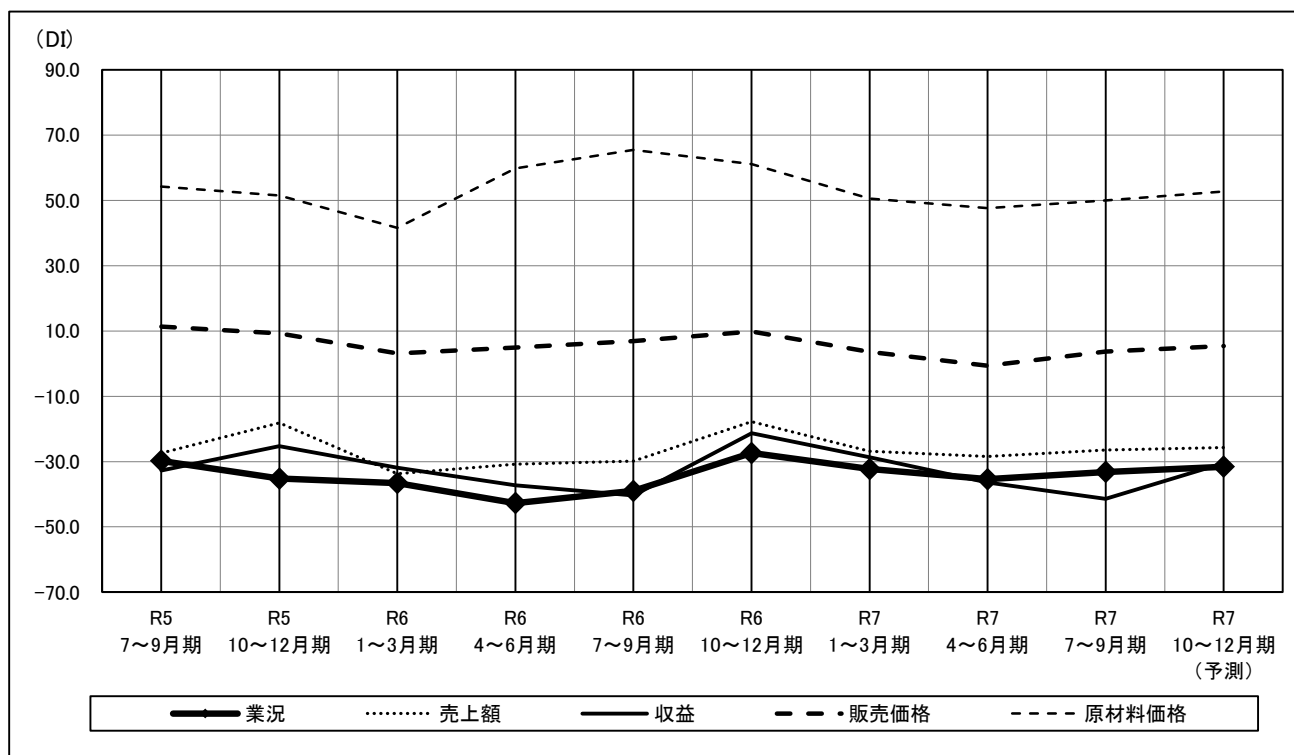
来期の見通し

業況(△33→△32)は今期同様で推移する見込み。売上額(△27→△26)は今期同様で推移し、収益(△41→△31)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

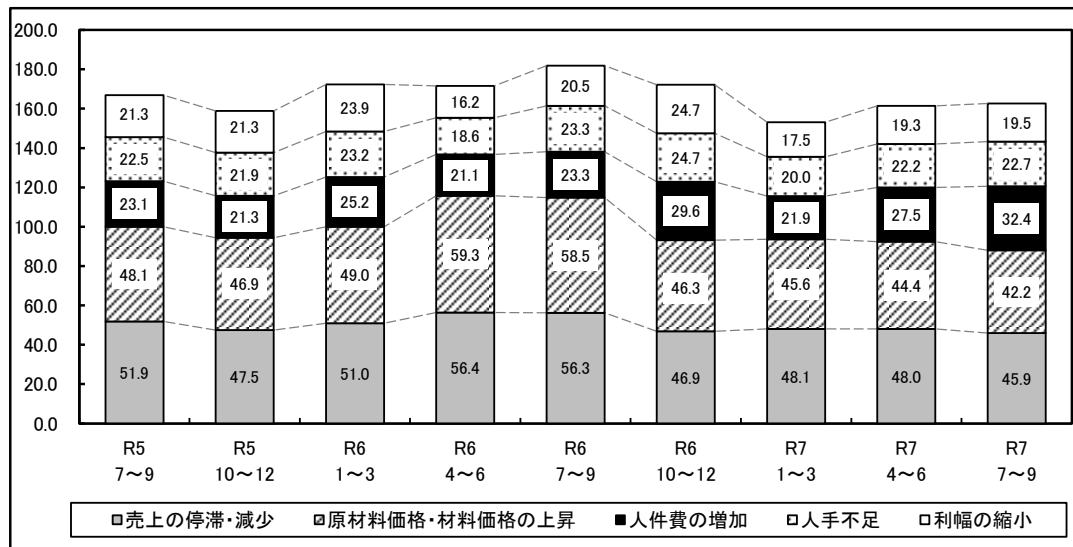
〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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



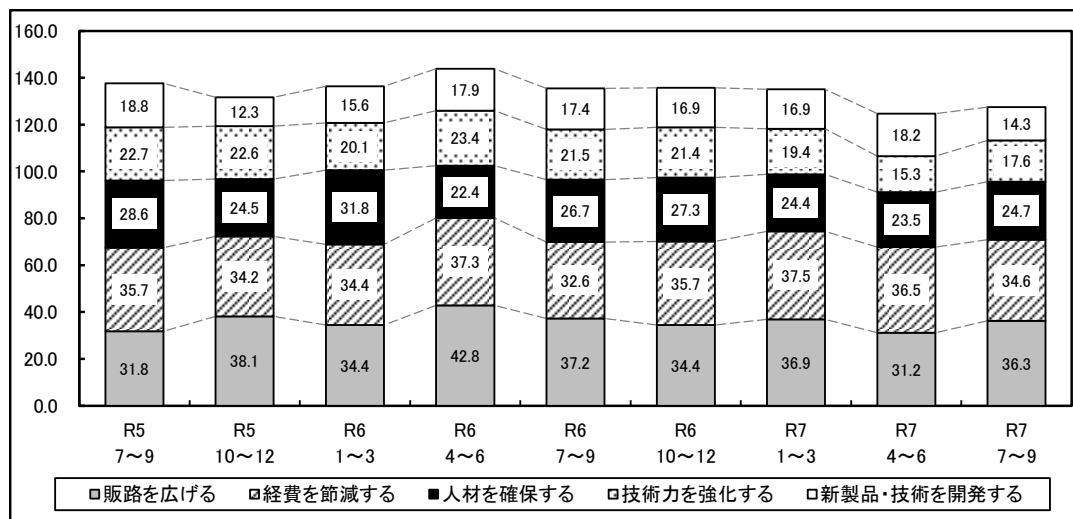
〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	売上停滞・減少	46.9 %	売上停滞・減少	48.1 %	売上停滞・減少	48.0 %	売上停滞・減少	45.9 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	46.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	45.6 %	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 %
第3位	人件費の増加	29.6 %	人件費の増加	21.9 %	人件費の増加	27.5 %	人件費の増加	32.4 %
第4位	人手不足	24.7 %	人手不足	20.0 %	人手不足	22.2 %	人手不足	22.7 %
第5位	取引先の減少	17.9 %	利幅の縮小	17.5 %	利幅の縮小	19.3 %	利幅の縮小	19.5 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が57.0%で最も多かった。

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	経費を節減する	35.7 %	経費を節減する	37.5 %	経費を節減する	36.5 %	販路を広げる	36.3 %
第2位	販路を広げる	34.4 %	販路を広げる	36.9 %	販路を広げる	31.2 %	経費を節減する	34.6 %
第3位	人材を確保する	27.3 %	人材を確保する	24.4 %	人材を確保する	23.5 %	人材を確保する	24.7 %
第4位	技術力を強化する	21.4 %	技術力を強化する	19.4 %	新製品・技術を開発する	18.2 %	技術力を強化する	17.6 %
第5位	新製品・技術を開発する	16.9 %	新製品・技術を開発する	16.9 %	技術力を強化する	15.3 %	新製品・技術を開発する	14.3 %

※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46.5%で最も多かった。

製造業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 中小企業の販売単価を上げるハードルが高い。人件費、材料費・光熱費の上がり幅が大きすぎる
2. 原材料の高騰、売上単価の上昇により買い控えがおこることが心配。事業の複線化を考えたい
3. 9月から価格改定を行いました。価格改定以降に原料の昆布が再度高騰し、また気温に左右される商品で、このところの高温続きで出荷量も落ち込み厳しい状況が続いている
4. 経費の増加（電気、ガス、ガソリン等により経営圧迫）。対策として、売上げの7～10%増加を目標として進める
5. 材料・人件費の高騰で、スライドして得意先に単価を上げられない
6. 原材料等が高騰する中、顧客への値上げが難しく利幅が年々少なくなる
7. 需要と売上げが減り、仕入原価も上がっているのでも利益がなくなった。下請けの廃業が続き、仕入先の確保と、仕入原価の見直し及び販売価格の改定が必要
8. 最低賃金に合わせて本社の人材を雇うので全員の給料も上げていくしかないが、労務費が加工賃に全く転嫁されないのでも利益がでない。工場では募集してもなかなか応募がなく、人の補充が出来ず残業してどうにかこなしている

<受注・業況について>

9. トランプ関税の影響を深く受けており、海外輸出品の商品の動きがなくなっている
10. PB製品の製造販売からNB（自社）商品を増やし、売上高収益アップを図る
11. 売上げは前期に比べて増加している。人材を確保できれば更に増加できる予定。とりこぼした受注を減少させることができるため
12. 企業の工場新設、住宅着工件数の減少により仕事の受注が減っています
13. 需要の停滞・減少による減収。受注の小口化による多頻度の配送による配送費増加
14. 需要が安定し、収益も安定している
15. 需要は増している一方で、顧客のサプライチェーン強化対応でコンペティターが参入し始めており、今後価格競争の激化が予想される
16. 取引先の受注が減少している
17. コロナ禍が明けても受注が増えない。市場に閉塞感がありお金を使わない生活になれてきている
18. 既存の得意先は受注減。新規得意先でカバー
19. 化粧品容器の製造加工が主な業務のためインバウンドの需要に大きく影響をうける

20. 顧客の廃業などによる受注減
21. 需要増と高単価化を図り、収益が微増している
22. 自動車関連の仕事の比率が高いため、先行きが見えない
23. 新規事業は需要が増えて、増収増益。既存事業は需要が戻り、安定している。退職の補充をしている
24. 業界の市場が建築コスト高で、再開発のみならず、中小案件の設備投資の動きが悪く、今年度の需要は前年度1割少なくなる見込み
25. 米国経済の見通しが立たないために得意先からの見込み受注が減少している
26. 生産能力が上がらないため、受注機会を逃している

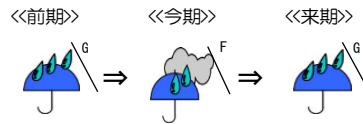
<人材について>

27. IT対応の技術者、オペレーターを新規採用して、人手不足の解消、技術力の向上を図りたい
28. 最近葛飾区周辺で昔からの取引先（足立区や江東区など）の倒産廃業が増加している。工場経験者を採用したので新たな仕事を増やしたい
29. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
30. 職人不足で分業（鋳造→加工）が困難になりつつあり、他の業界との協力も考えていかななくてはならず、得意先の要望にこたえるのに大変な状況になりつつある
31. 従業員の高齢化と採用がはかどらず人手不足になっている
32. 慢性的な人手不足。毎年繰り返される最低賃金の上昇率の高さにより人件費の増加が止まらず、売上げが上昇しても追いつかない現状が続いている。扶養内で働くことがメリットと考える人が多く、社会保険加入を渋る、時給が高くなると必然的に働く時間が少なくなるといった負のスパイラルによって人手不足となっている
33. 人材確保の動きが激化して、人材確保するための広告宣伝費などの費用を今以上に払わないと確保できないという現象が起きている
34. 人手不足の中、働き方改革の労働時間制限により売上げが減少。マンパワーが足りずに販路を広げること出来ずに自然と縮小の方向

<その他>

35. 物価に大きく左右されやすい業種と考えるので、中小企業へも（大企業だけではなく）早くお金が回るようになれば良い
36. 品質管理が厳しくなり対応や対策を考える必要がある

卸 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△40→△30)は大きく厳しさが和らいだ。売上額(△25→△27)はやや減少幅が拡大し、収益(△31→△28)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。

価格・在庫動向

販売価格(11→18)、仕入価格(43→49)はともに大きく上昇傾向が強まった。在庫(4→9)はやや過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△19→△14)はやや窮屈感が緩和し、借入難易度(△2→3)は好転した。今期借入をした企業は22%で前期の20%から2ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

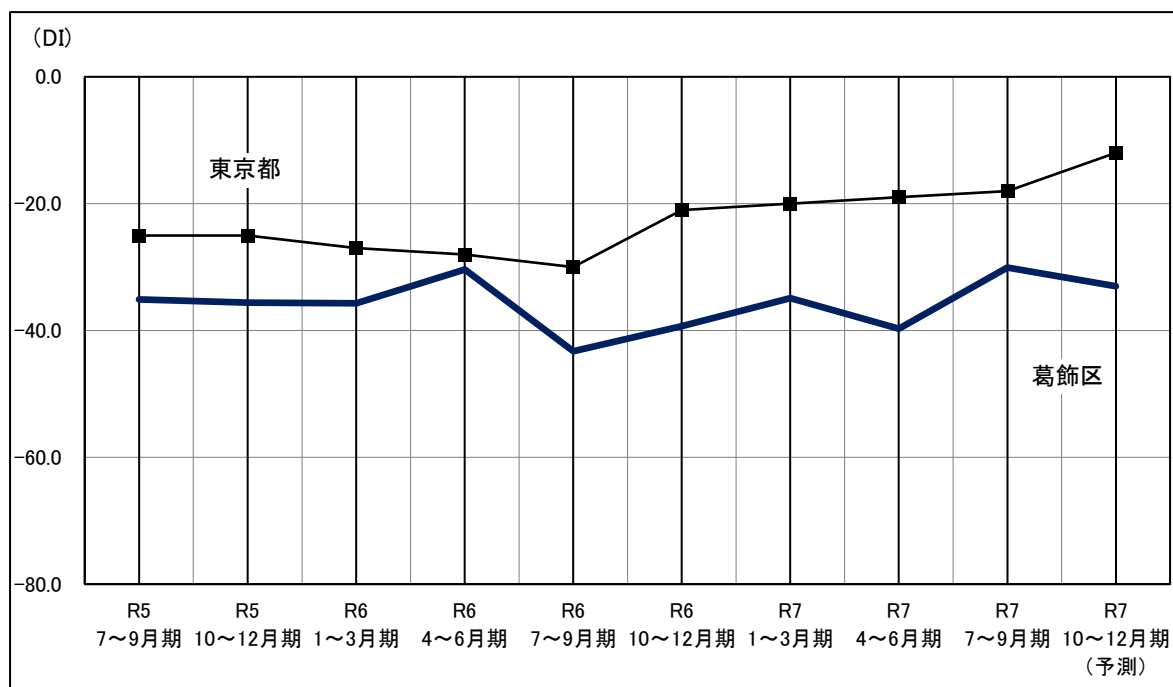
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が50%、2位は「利幅の縮小」が32%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が28%となり、前期5位の「利幅の縮小」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が55%、2位は「経費を節減する」が31%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が19%となり、上位3位まで前期同様となった。

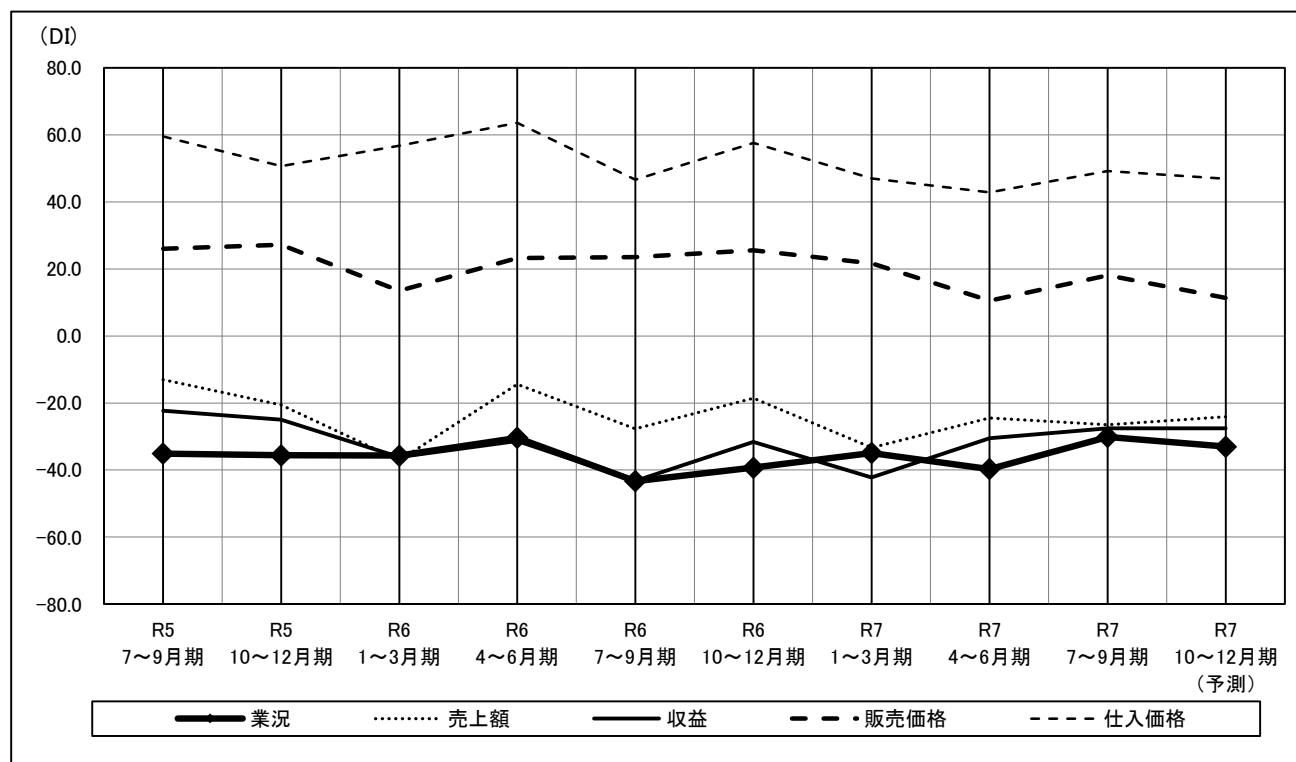
来期の見通し

業況(△30→△33)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△27→△24)はやや減少幅が縮小し、収益(△28→△28)は今期同様で推移すると予想されている。

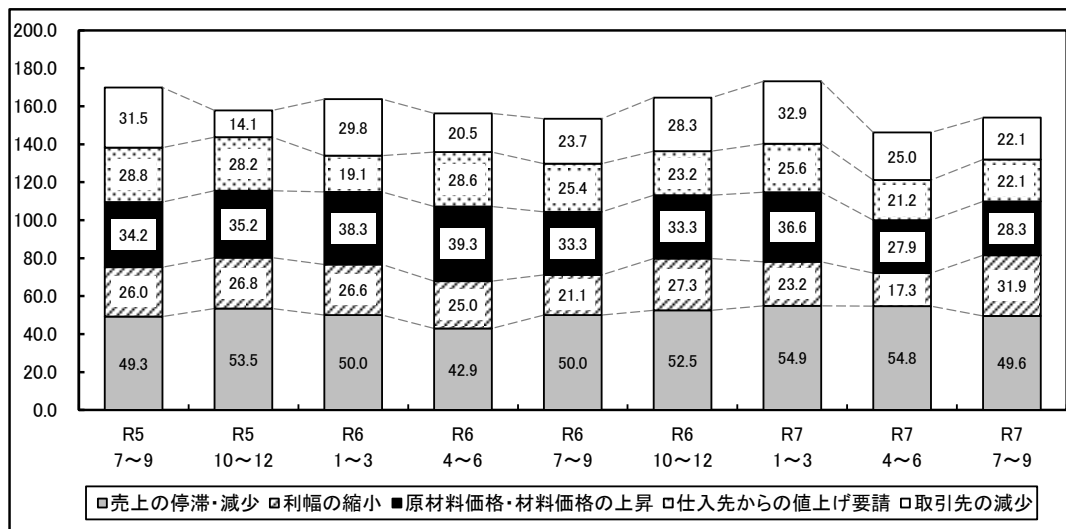
〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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



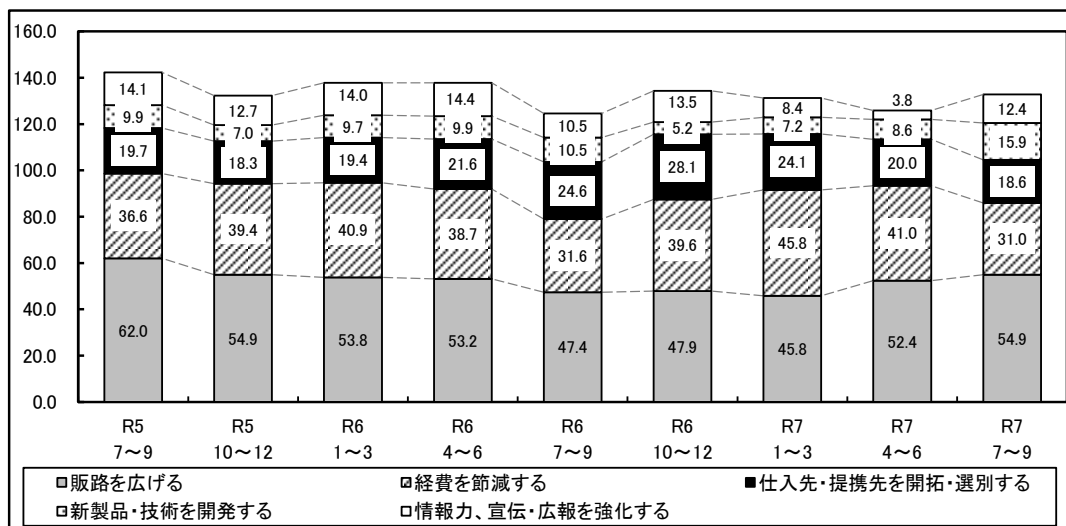
〈卸売業〉 経営上の問題点（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	売上停滞・減少	52.5 %	売上停滞・減少	54.9 %	売上停滞・減少	54.8 %	売上停滞・減少	49.6 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	33.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	36.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.9 %	利幅の縮小	31.9 %
第3位	取引先の減少	28.3 %	取引先の減少	32.9 %	取引先の減少	25.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.3 %
第4位	利幅の縮小	27.3 %	仕入先からの値上げ要請	25.6 %	仕入先からの値上げ要請	21.2 %	仕入先からの値上げ要請	22.1 %
第5位	仕入先からの値上げ要請	23.2 %	利幅の縮小	23.2 %	利幅の縮小	17.3 %	取引先の減少	22.1 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が54.7%で最も多かった。

〈卸売業〉 重点経営施策（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	販路を広げる	47.9 %	販路を広げる	45.8 %	販路を広げる	52.4 %	販路を広げる	54.9 %
第2位	経費を節減する	39.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.1 %	経費を節減する	41.0 %	経費を節減する	31.0 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	28.1 %	品揃えを充実させる	14.5 %	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 %
第4位	品揃えを充実させる	14.6 %	人材を確保する	13.3 %	品揃えを充実させる	14.3 %	新製品・技術を開発する	15.9 %
第5位	情報力・宣伝・広報を強化する	13.5 %	売れ筋商品を取扱う	10.8 %	新しい事業を始める	12.4 %	情報力・宣伝・広報を強化する	12.4 %

※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60.0%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

<仕入れ・価格について>

1. 材料費が軒並み価格高騰により、思うように売上げが伸びない。注文が入っても利益を落として販売価格を下げるしかない。今までのように利益を取り適正価格で売ろうとすると売れず客が離れる
2. 大企業の進出による売上げ減少は少なからずあると思います。諸経費（ガソリン値上げ・備品等値上げ）、細かいものも含めて値上げされていますので、それが商品に転嫁は難しいのではないのでしょうか
3. 販売価格（定価）が高くなったが、仕入価格がそれ以上に高くなり利益減少。定価が高くなったことで同業他社との価格競争に勝ちづらい状況
4. 仕入価格が大幅に上昇し、販売数が減少した。売上げは変わらないが、利益が減少している
5. 円安の影響を受け、利益を圧迫している
6. 輸入が多いため、為替の動向が気になります
7. 店舗販売からネット販売へ比重が移行しているため、価格競争が激化。世界中でたった一社でも弊社より安い価格で販売されると1個も売れない
8. 貴金属製品で海外生産商品を扱っているため、地金高騰と円安のダブルパンチで卸売価格が非常に高騰していて対応できない
9. 価格転嫁が出来ず、収益が悪化している

<受注・業況について>

10. 同業他社との競争の激化が続いている
11. 暑さのため来店客が少ない。売上げ利益の減少
12. 取引先の仕事の減少、廃業による取引先の減少等で売上げは減少傾向です
13. 取引先の廃業により販路の縮小（売上げ減少）
14. 日用雑貨・食品の度重なる値上げにより販売減収が続いている
15. 販路が広がり売上げは伸びている。商品強化により販路を広げていきたい
16. 増収増益ではあるが、競争激化、先行き不透明である。特に金利の上昇、増税が心配材料である
17. 事業開始からまだ年月が浅いが、売上げは伸びている一方で、予定している利益が伸びていない。薄利多売はさけないので、希少商品や高級品に力を注ぐ検討が必要かと考えている
18. 建築・運送業などの時間外労働の上限規制や人手不足による工期遅れや計画の見直しにより、注残分の納入後回しや取り消しが一部あり、売上げ減少傾向にある
19. 値上げによって収益性の改善をはかっているが、得意先が全体的に不景気のため受注量が減少している

20. 中国の景気後退による需要減少
21. 売上げは横ばいだが悪くもないので今は耐え時だと思います
22. 東南アジアに進出する日系企業の工場、倉庫等に設置する備品の輸出専門商社（現地にて、施工・メンテナンスを含む）です。この円安で、新規に東南アジアに進出する企業が激減し、売上高は減っています

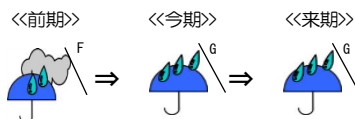
<人材について>

23. 高齢化により町工場の廃業が多く前途多難である
24. 新規事業を考えているが、採用が出来ず、人手不足で取り掛かることができない
25. 事業転換中で、運転資金や人手の不足が深刻化している
26. 今期は仕事量の割に人材獲得のための人件費が多くなってしまった。これからは、仕事に慣れ、技術面の強化をはかりたい。人材獲得の難しさを知りました
27. 金相場があがり売上げも上がるが仕入れも金額があがる。金相場が上がった事により売り出すお客様が増加したがそれにより人員が不足
28. ガラスの使用頻度が、減少しています。製作する人材も少なく、高齢で廃業しています

<その他>

29. 昨今の中小企業が置かれている景況感では新規投資にて機械購入は困難と言わざるを得ない。加工ワークの材料高、設備は古く工程集約に時間を要する。最新の設備であれば2工程で済む所、今までの設備では5工程、加えて計測機の設備もなく親会社に依存している
30. 畜産・農業関係の商材で苦労している。しかし、今の日本には必要（食料自給率36%、鳥インフルエンザ蔓延等）なものなので今後とも努力
31. 仕入先がトランプ関税によって発注を控えている模様。もろに弊社には関係してきている
32. 卸問屋なのでどうしても在庫を持たなければ商売がうまくいかず、在庫の資金繰りが大変で頭を悩ます
33. 物価高による金利の上昇が見込まれる中で、インフレを抑制できても地政学リスクや為替動向が全く読めない

小 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 38 \rightarrow \Delta 49$) は大きく低調感が強まった。売上額 ($\Delta 31 \rightarrow \Delta 39$)、収益 ($\Delta 38 \rightarrow \Delta 54$) はともに大きく減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は 12 ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格 ($18 \rightarrow 28$)、仕入価格 ($57 \rightarrow 65$) はともに大きく上昇傾向が強まった。在庫 ($\Delta 10 \rightarrow \Delta 9$) は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 35 \rightarrow \Delta 40$) はやや窮屈感が強まり、借入難易度 ($\Delta 5 \rightarrow \Delta 15$) は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は 20% で前期の 22% から 2 ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

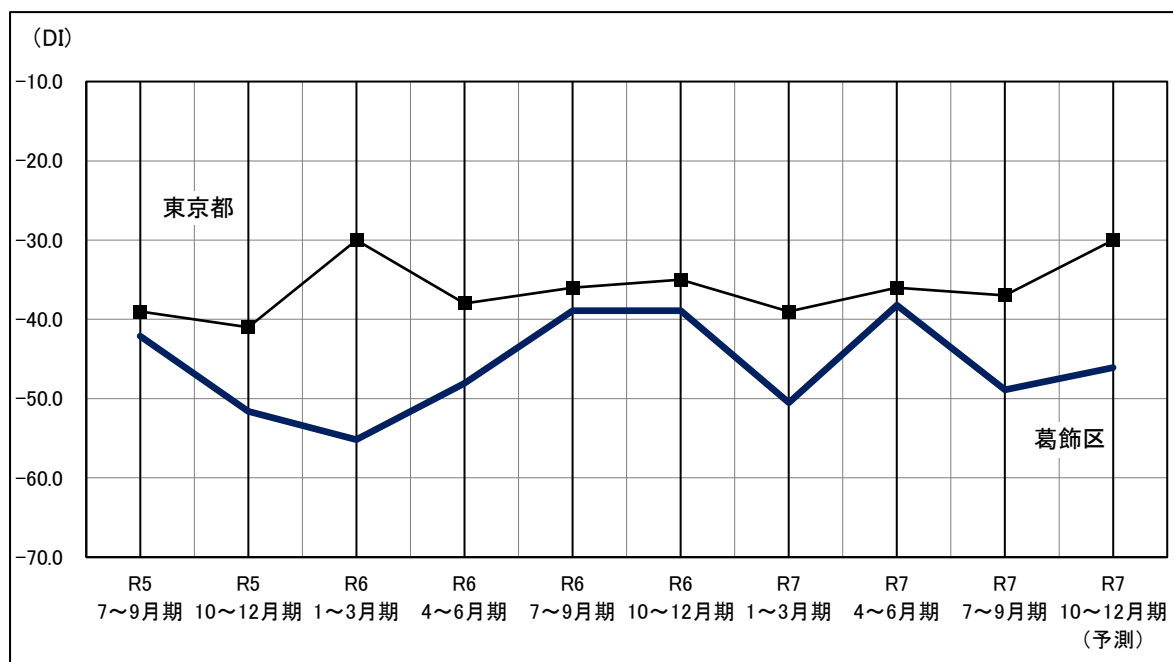
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 54%、2 位は「利幅の縮小」が 34%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 25% となり、前期同率 4 位の「利幅の縮小」が今期 2 位となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 44%、2 位は「販路を広げる」が 33%、3 位は「品揃えを充実させる」が 26% となり、前期 2 位の「経費を節減する」が今期 1 位と順位を上げた。

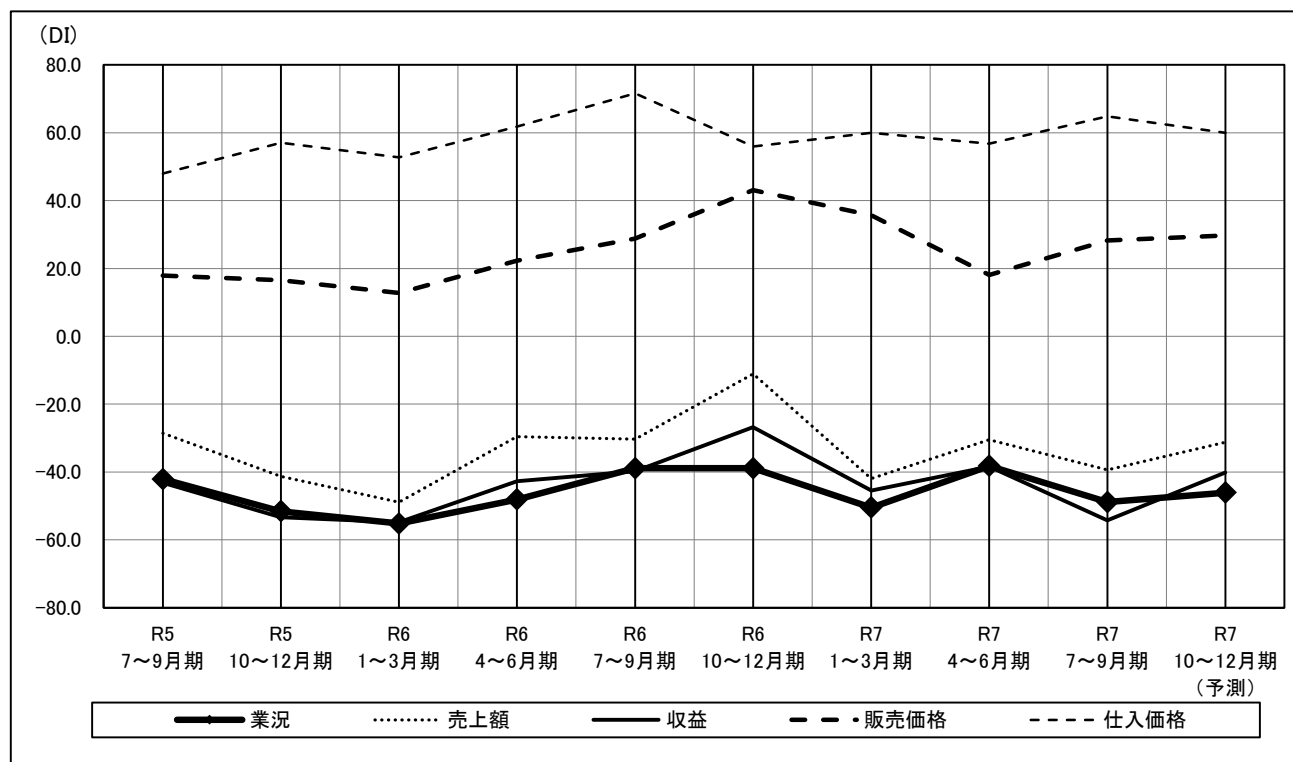
来期の見通し

業況 ($\Delta 49 \rightarrow \Delta 46$) はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額 ($\Delta 39 \rightarrow \Delta 31$)、収益 ($\Delta 54 \rightarrow \Delta 40$) はともに大きく減少幅が縮小すると予想されている。

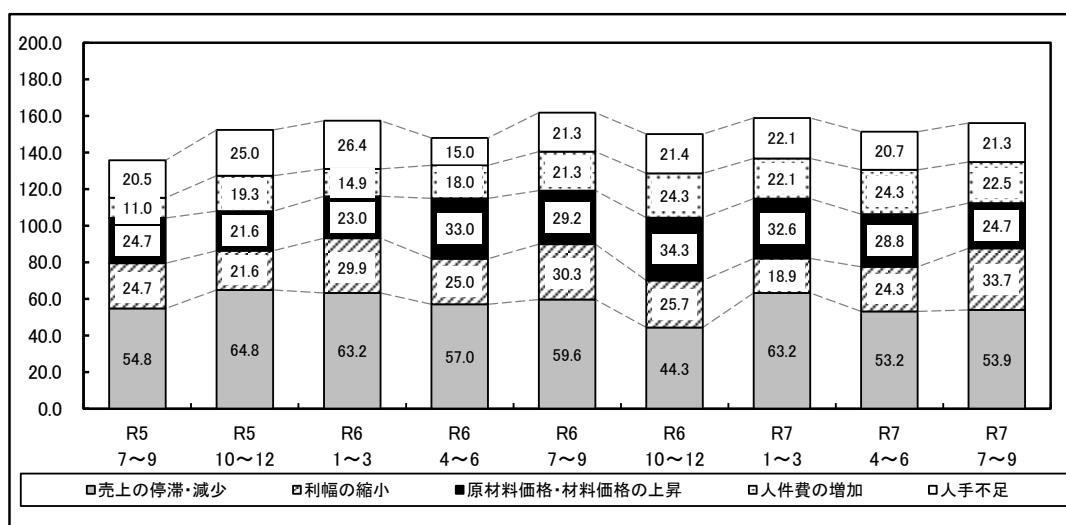
〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



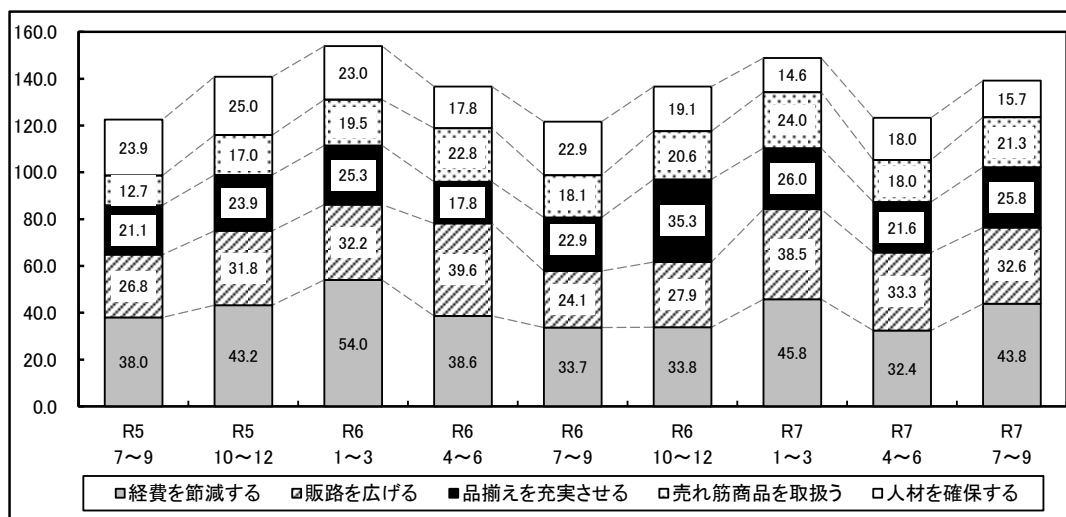
〈小売業〉 経営上の問題点（％）



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	売上の停滞・減少	44.3 %	売上の停滞・減少	63.2 %	売上の停滞・減少	53.2 %	売上の停滞・減少	53.9 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	34.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.8 %	利幅の縮小	33.7 %
第3位	利幅の縮小	25.7 %	仕入先からの値上げ要請	25.3 %	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 %
第4位	人件費の増加	24.3 %	人手不足 人件費の増加	22.1 %	利幅の縮小 人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	22.5 %
第5位	人手不足	21.4 %	利幅の縮小	18.9 %	人手不足	20.7 %	人手不足	21.3 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が65.0%で最も多かった。

〈小売業〉 重点経営施策（％）



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	品揃えを充実させる	35.3 %	経費を節減する	45.8 %	販路を広げる	33.3 %	経費を節減する	43.8 %
第2位	経費を節減する	33.8 %	販路を広げる	38.5 %	経費を節減する	32.4 %	販路を広げる	32.6 %
第3位	販路を広げる	27.9 %	品揃えを充実させる	26.0 %	品揃えを充実させる	21.6 %	品揃えを充実させる	25.8 %
第4位	売れ筋商品を取扱う	20.6 %	売れ筋商品を取扱う	24.0 %	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 %
第5位	人材を確保する	19.1 %	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	17.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	15.3 %	人材を確保する	15.7 %

※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62.5%で最も多かった。(n数5以下は除く)

小売業 業種別コメント

＜仕入れ・価格について＞

1. お店のアルコール飲料等の商品が、他の店舗と同じ物であるのに価格が違うので、お客様が買いに来ない
2. 全体的にお客様の節約志向の中、高額品（酒、ワインなど）を中心に扱う当店にとっては、売上げ、利益ともに減少傾向にあると言えます。また、クレカやQR決済などの手数料、水道光熱費他どうしてもかかる費用が利益を圧迫して厳しい状況が続いています
3. 仕入価格の上昇で利益が減少している。仕入先を開拓する
4. 米価の上昇による価格転嫁が厳しく、備蓄米の放出により販売が下降気味
5. 飲食店経営は、とても厳しい局面に立っている。物価高（仕入価格上昇）、景気の低迷による外食離れ、価格転嫁できない事情等。収益が低迷する要因が多数ある中、人件費は上げざるを得ない状況。このままでは、経営の持続が難しい店舗が多くあると思われる
6. 仕入先からの値上げが止まらず、宅配客の減につながり本当に困っています
7. コロナ禍に減少した売上げ自体は元に戻り、むしろ上昇傾向にあります。仕入価格が軒並み上がっているため純利益としての大きな伸びは見られない状態です
8. 円安の影響から製造にかかる原材料費の高騰が続くが価格に転嫁できないため
9. 為替の影響で仕入原価が高騰。販売価格は据置のため、利益を減少させている要因。人手不足の中、効率良く働ける環境を作りたいと思います

＜受注・業況について＞

10. 情報力を活用して販路の拡大を図りたい
11. ネット販売により売上げ減少
12. 少しずつだが販路を広げている。引き続き、営業してお客様を増やしていく事が大事だと思う
13. ネット、カタログ通販等による受注が減少傾向である
14. インバウンド効果による売上げ増加となっている
15. 年々暑さが厳しくなり生花の仕入れが上がっている。夏のお盆・お彼岸など暑さのため墓花などの需要が減っている

16. 東京都ゼロエミッション家電の補助金等の分、エアコン、冷蔵庫、照明器具等の売上げが良い
17. 大型店の進出による近隣の人の流出。購入してくれなくなっている
18. 全般に売上げは減少傾向にあり、特に電子コミックの利用者増に伴い、紙のコミックの売上げが減少している。書店の利益率は固定され、ボランティア的な営業状態である
19. 昨今の価格上昇に伴い受注量の減少が起きている。そして同業他社が多いため、新規の受注はなかなか難しい
20. この夏は民間からの需要が大幅縮小している。行政は家具等の購入を地域の小売店からしてほしい
21. 何とか売上げ、利益とも昨対 100%を維持できているが、人件費の増加に対応できるようにしたい
22. リピート先の増加、小口オーダーの増加。前期と比較し、適正マージンの設定を来期は実施予定。需要減の様子なし
23. 顧客の長期受注が控えられ始めて、納期の短期化が求められてきている。すなわち、長期の見通しが出来なくなり、経営上の安定性の読みが難しくなっている
24. 猛暑、雷雨等の天候により、集客が難しい

＜人材について＞

25. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
26. 最低賃金引上げなどによる、仕入先のパート、アルバイトの人手不足からの納品遅れ

＜その他＞

27. 天気（酷暑）などの影響で客足が減少した。9月上旬の大雨で店が水没してしまい、復旧には時間がかかるので今後従業員の給料・税金など支払えるかが心配です
28. 売上げは伸びており、新しい商品の計画もあるが、資金が足りない
29. 借入が増えてしまい、返済も大変で、仕入れの割にうまく利益が出ない
30. 資金繰りが厳しく、収益を得るための十分な在庫を確保することが難しい
31. 運搬の仕事なのでガソリン代の高騰や車両の故障や老朽化で新たに設備投資する資金が無い

サービス業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△23→△25)はやや低調感が強まった。売上額(△21→△17)はやや減少幅が縮小し、収益(△25→△27)はやや減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は7ポイント下回っている。

価格・在庫動向

料金価格(17→12)はやや上昇傾向が弱まり、材料価格(47→54)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(△18→△22)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(△13→△13)は前期並となった。今期借入をした企業は26%で前期の25%から1ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

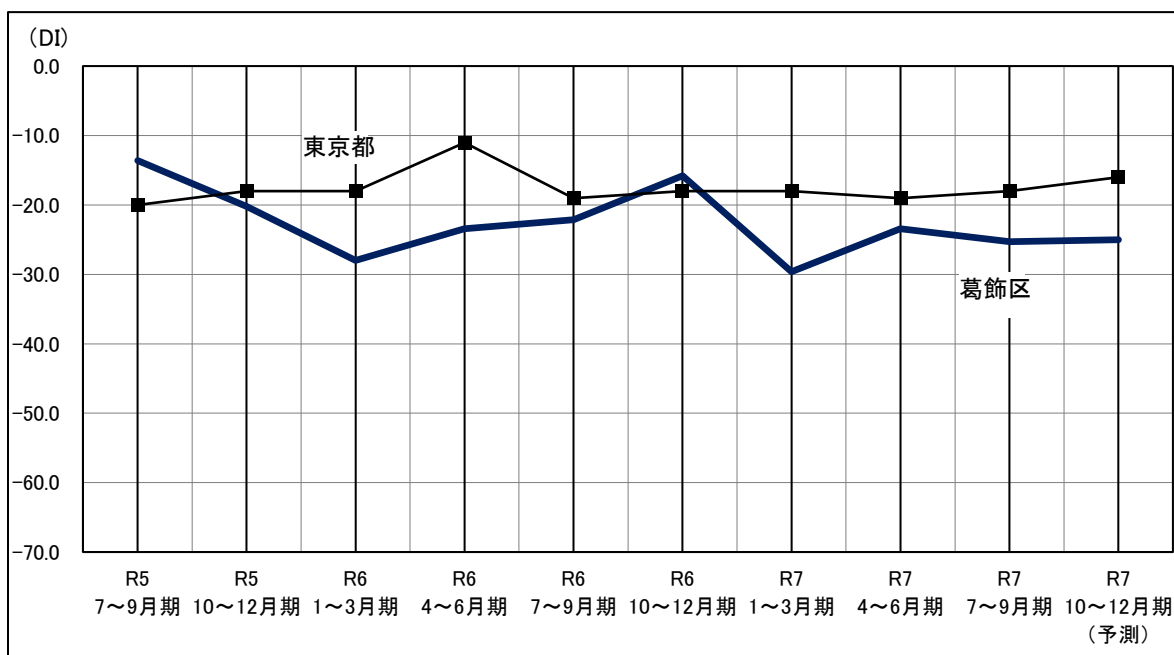
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が43%、2位は「人件費の増加」が35%、3位は「人手不足」が32%となり、前期3位の「人件費の増加」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が42%、2位は「人材を確保する」が38%、3位は「販路を広げる」が28%となり、上位3位は前期同様となった。

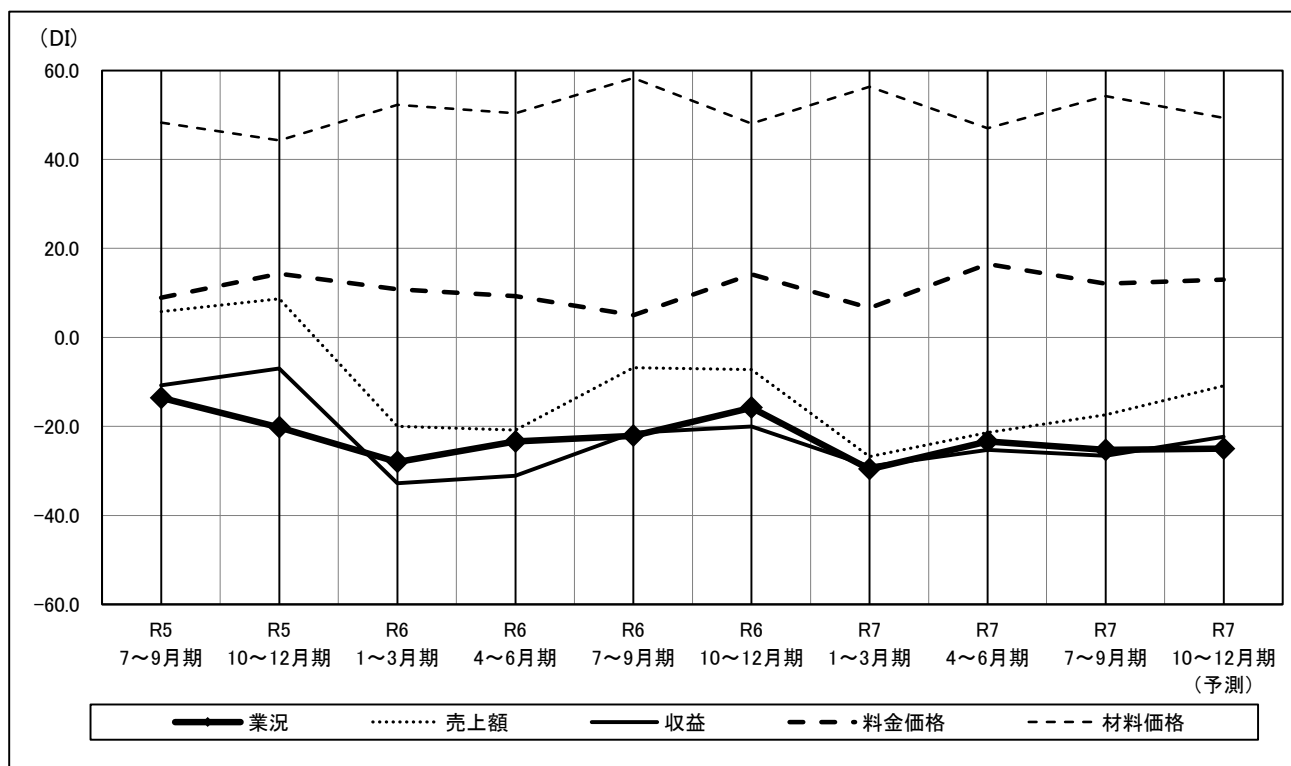
来期の見通し

業況(△25→△25)は今期同様で推移する見込み。売上額(△17→△11)は大きく減少幅が縮小し、収益(△27→△22)はやや減少幅が縮小すると予想されている。

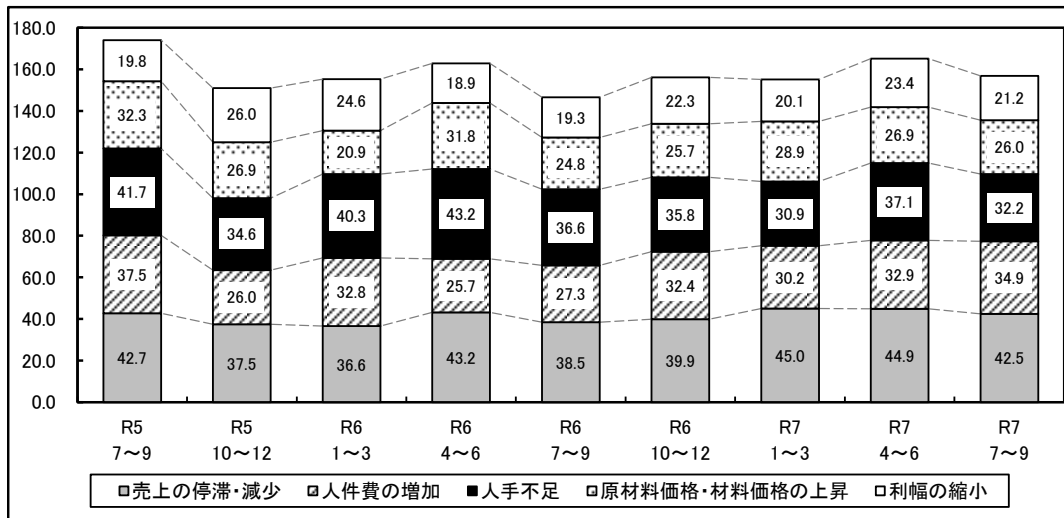
〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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



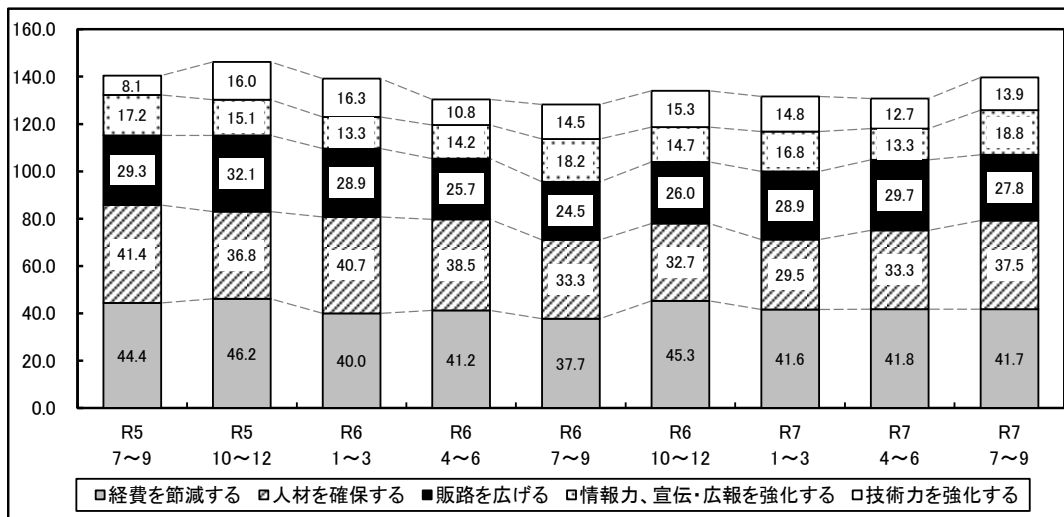
〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	売上停滞・減少	39.9 %	売上停滞・減少	45.0 %	売上停滞・減少	44.9 %	売上停滞・減少	42.5 %
第2位	人手不足	35.8 %	人手不足	30.9 %	人手不足	37.1 %	人件費の増加	34.9 %
第3位	人件費の増加	32.4 %	人件費の増加	30.2 %	人件費の増加	32.9 %	人手不足	32.2 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	25.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	28.9 %	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 %
第5位	利幅の縮小	22.3 %	利幅の縮小	20.1 %	利幅の縮小	23.4 %	利幅の縮小	21.2 %

※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48.0%で最も多かった。（n数5以下除く）

〈サービス業〉 重点経営施策（％）



	R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期		R7.7～9月期	
第1位	経費を節減する	45.3 %	経費を節減する	41.6 %	経費を節減する	41.8 %	経費を節減する	41.7 %
第2位	人材を確保する	32.7 %	人材を確保する	29.5 %	人材を確保する	33.3 %	人材を確保する	37.5 %
第3位	販路を広げる	26.0 %	販路を広げる	28.9 %	販路を広げる	29.7 %	販路を広げる	27.8 %
第4位	技術力を強化する	15.3 %	情報力、宣伝・広報を強化する	16.8 %	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 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	14.7 %	技術力を強化する	14.8 %	情報力、宣伝・広報を強化する	13.3 %	技術力を強化する	13.9 %

※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56.3%で最も多かった。

サービス業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 2024年介護保険報酬改正でのマイナス改定が今も響いているにも関わらず人件費の増加、最低賃金の上昇など黒字化が難しい
2. 温暖化による夏季の対応策が大変である。クーラー使用で年々電気代の経費が増加
3. 当社は高齢者住宅、デイサービス等の介護事業ですが介護報酬は全く上がらない一方で、人件費食材費電気料等の運営コストが大幅に上昇している
4. 人件費・燃料費等の主要経費の上昇に(運賃の)値上げが追いついていかない。人手不足のため、案件はあるが、事業拡大できていない
5. 売上げを上げて、税金や人件費など物価高騰が止まらないので維持をするのが一杯
6. 売上げは微増だが、人件費を含めて販管費のコスト上昇で減益となる
7. 原材料費・人件費増による利益減少、人手不足・人員固定が難しい。いつまで現状が続くのか不安
8. お米の大幅な値上げで利益が圧迫されている
9. 何でも高い。原材料費、光熱費、人件費。特に人件費は最低賃金がどんどん上がって、バイトも雇えない。当方のような小さい会社では賃金上昇と聞くだけで社長の給料を削って従業員に払わなければならない
10. 10月からの人件費の増加が不安。仕事の内容は変わらず、賃金だけが上がっていく感あり

<受注・業況について>

11. 需要が増え、少しずつではあるが増収・増益が続いている
12. 「7月に大地震が発生する」噂のせいで、来日の旅客が減少した
13. 売上げの停滞により資金繰りが厳しい状況が続いている
14. 生産性を見直し、サービス単価を上げて顧客数を減らした。売上げは下がったが、利益は堅調
15. 売上高の減少に歯止めをかけるための取り組みを実行(①不要な経費の圧縮、②新サービスの開発、販売、③新規販路の開拓)。動き出し反応もよいので、これから抜本的な改善が見えてきました
16. 受注がかなり増えてきているが、業務上日程が重なる事が多く、機材や人手不足となり、受注したくても出来ない状況にある。地域をもう少し分散化して日程が被らないよう受注するか、人員確保していく必要がある

17. 月額契約の案件の契約の見直しにより単価が上がった。大型の請負案件が控えていて、スケジュール調整のため短期的には売上げは減少したが、中長期的には大きく売上げを伸ばすことが予想される。AI 関連ツールにより業務量を多くこなせているが、物価も上がっている
18. 売上げ・利益が横ばいで推移している。決して停滞とは言えないが、新事業の取り組みなど、新しい活性化が必要かもしれない
19. 月によって、繁忙・閑散が重なる。繁忙時は人手が不足、閑散期は人手が余る。今期は、繁忙時より閑散時が多少多く感じる
20. 客単価増、客数減の状態が続いている。新規顧客獲得のための、施策が必要
21. 大手を中心に、従来取引の中止が増えている。同業者同士での価格競争も限界。業界全体が縮小傾向にある
22. 受注量が減っている。有効な対策が打てていない

<人材について>

23. 人手不足により、定休日を調整している
24. 2024年問題、荷物待機時間等、従業員の残業を考えた上で荷主と交渉する(人員確保のため)
25. 収益は少しずつ増えているが、従業員の高齢化が進んでいて病気、ケガ、個々の用事が重なり、仕事の休業が増えてきている。日本全体の事情が個々に現れて来ている状態
26. 業務受託の単価が減少。優秀な人材がいない
27. 働く意欲のあるものを働かせられない(労働時間の制約)。仕事があるのに労働時間の問題でお断りせざるを得ない
28. 大規模ショッピングセンターの出店により、人員新規応募が減少している
29. 受注は比較的順調だが、転職や定年による退職者数を下回る人数しか採用できず人手不足
30. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
31. 人手不足により需給バランスが取れないため、機会損失を防ぐための協業を強化する必要がある

<その他>

32. 新規事業に対して内製ができない
33. 法規制に技術革新が必要

建設業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△18→△20)はやや低調感が強まった。売上額(△21→△18)、収益(△31→△29)はともにやや減少幅が縮小し、施工高(△26→△15)は大きく減少幅が縮小した。

価格・在庫動向

請負価格(△1→△3)はやや下降傾向が強まり、材料価格(62→57)はやや上昇傾向が弱まった。在庫(1→△1)は過剰から品薄に転じた。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△20→△17)はやや窮屈感が緩和し、借入難易度(△2→△2)は前期並となった。今期借入をした企業は31%で前期の38%から7ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

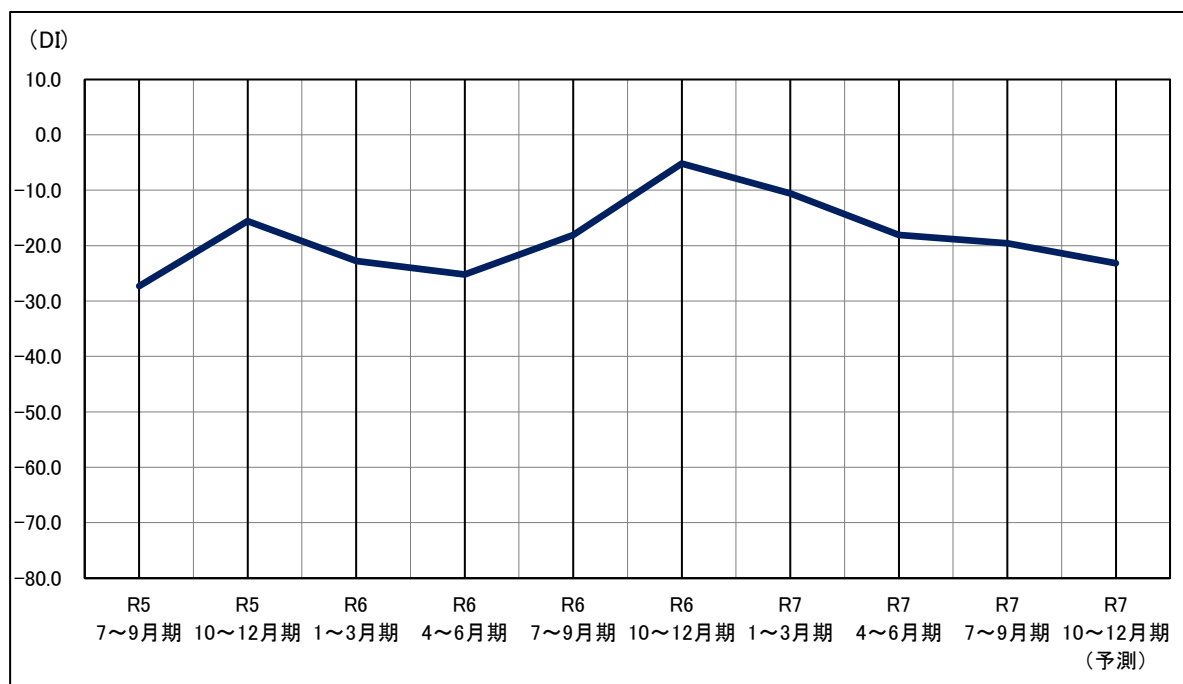
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が51%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が39%、3位は「売上の停滞・減少」が38%となり、上位4位まで前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が52%、2位は「経費を節減する」が42%、3位は「販路を広げる」が24%となり、上位5位まで前期同様となった。

来期の見通し

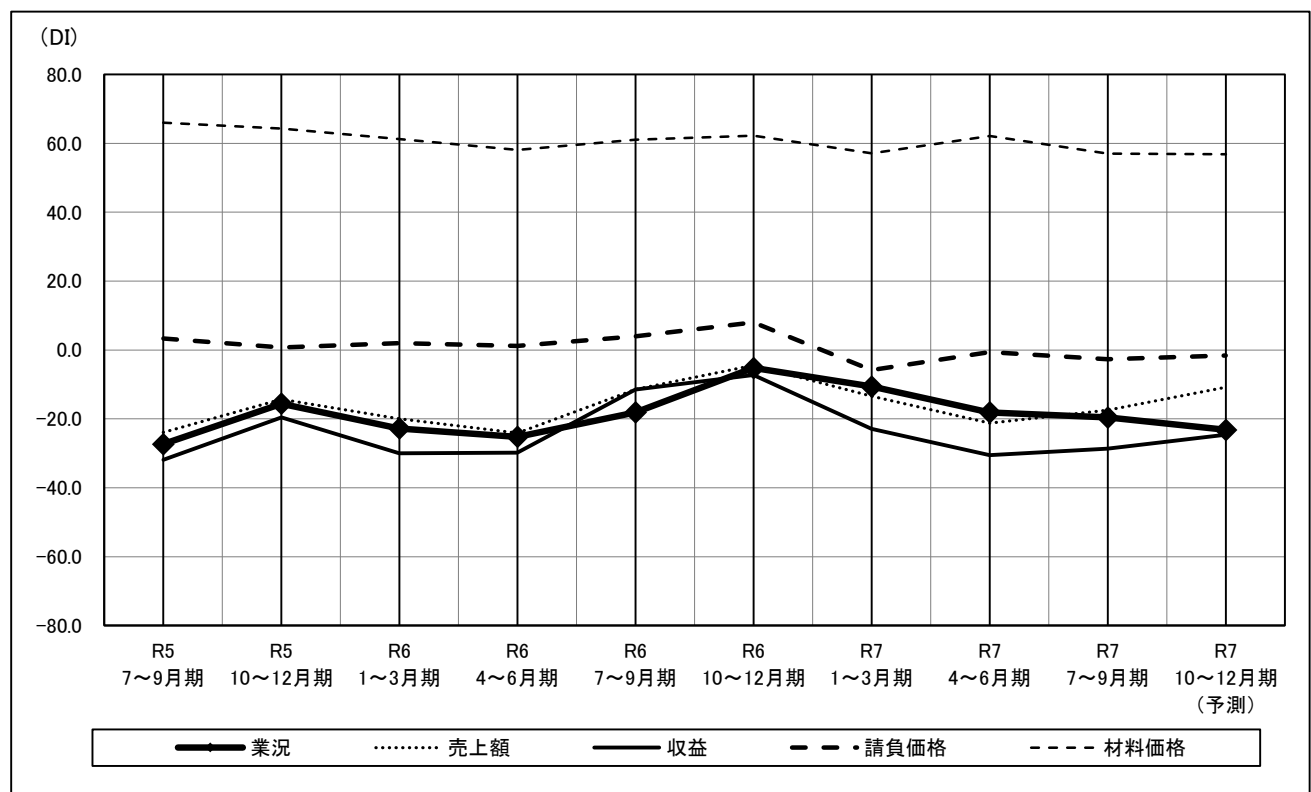
業況(△20→△23)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△18→△11)は大きく減少幅が縮小し、収益(△29→△25)はやや減少幅が縮小すると予想されている。

〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

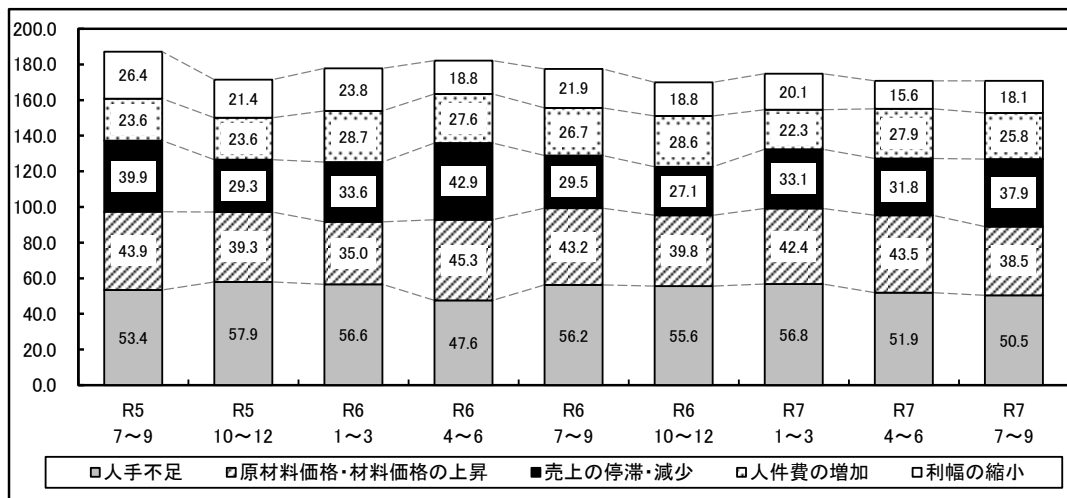


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

〈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



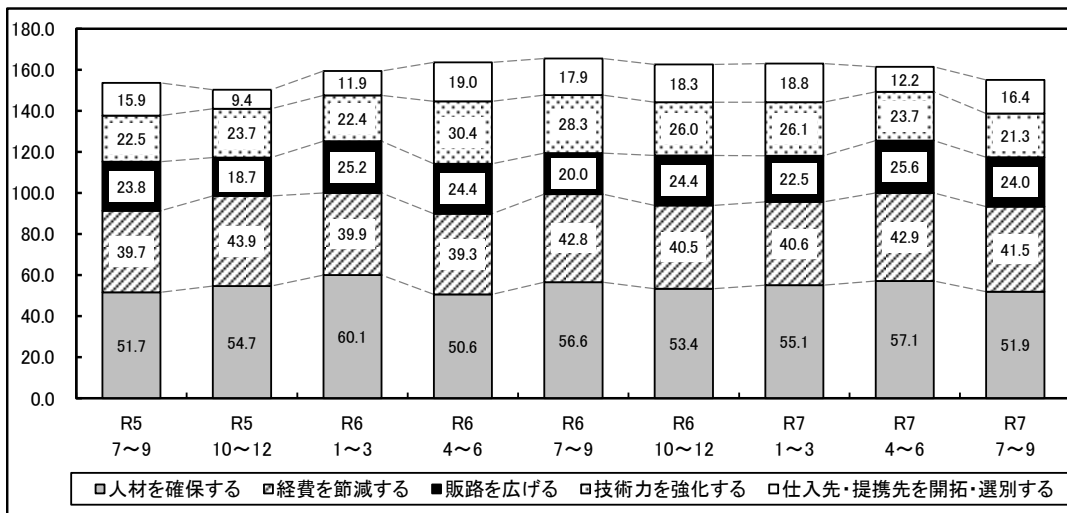
〈建設業〉 経営上の問題点（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人手不足	55.6 %	人手不足	56.8 %	人手不足	51.9 %	人手不足	50.5 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	39.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	42.4 %	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 %
第3位	人件費の増加	28.6 %	売上の停滞・減少	33.1 %	売上の停滞・減少	31.8 %	売上の停滞・減少	37.9 %
第4位	売上の停滞・減少	27.1 %	人件費の増加	22.3 %	人件費の増加	27.9 %	人件費の増加	25.8 %
第5位	利幅の縮小	18.8 %	下請の確保難	21.6 %	下請の確保難	16.2 %	利幅の縮小	18.1 %

※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75.0%で最も多かった。

〈建設業〉 重点経営施策（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人材を確保する	53.4 %	人材を確保する	55.1 %	人材を確保する	57.1 %	人材を確保する	51.9 %
第2位	経費を節減する	40.5 %	経費を節減する	40.6 %	経費を節減する	42.9 %	経費を節減する	41.5 %
第3位	技術力を強化する	26.0 %	技術力を強化する	26.1 %	販路を広げる	25.6 %	販路を広げる	24.0 %
第4位	販路を広げる	24.4 %	販路を広げる	22.5 %	技術力を強化する	23.7 %	技術力を強化する	21.3 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.3 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.8 %	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 %

※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75.0%で最も多かった。

建設業 業種別コメント

<仕入れ・価格について>

1. 物価上昇に対して、単価や利益が追いついていない
2. 賃金が上昇しているのに元請契約が値引きされる
3. サブコンの下請けをしていて、値下げを要求してくる。また、材料費もかかるため、利益が少なくなってきた
4. 下請の確保が難しく手間・経費も増加。仕入れも細かい事まで値上げになり（発注品の送付代等）、見積りの値上げも請元の顔色を見ながら、厳しい展開
5. 仕入先からの値上げは続いているが、上がり方、期間がゆるやかになってきている
6. 原材料価格の高騰分を民間工事請負価格に転嫁出来ていない。社員の高齢化、若手人材の定着率が低い
7. 選ばなければ仕事は探せるが単価は安い。利益を出そうとすると中々仕事が取れにくい
8. 受注金額が上がらず、人手不足や働き方改革によって、工事案件そのものが減っている。客先が純利益増になっているが、私達には全く転嫁されず、未だに安い受注金額である
9. 受注金額は上がらず、仕入値は上昇。暑い寒い外仕事で若手の人材不足

<受注・業況について>

10. 相見積が多く、受注に結びつかない
11. 大手企業に太刀打ち出来ない。仕事を出す側とすると保証の面などで大手に発注したいと思うと思います。大手が手を出さない面倒な仕事とか小さい仕事の受注になってしまいます
12. 顧客の節約心理が大きく売上げが伸びにくい。物価高、将来不安を解消し、労働保険料、消費税0%等を実現してほしい
13. 大企業の進出により売上げは減少傾向である
14. 需要が増え、増収・増益が続いている。応援して頂く職人さんに協力頂き、施工のスピードが上がった
15. 建設業全体的に、周りの話を聞いていると、特に中小企業の状況はあまり芳しくない
16. 業界全体の人材不足、技術者不足の影響から受注増、請負金額の増につながっている
17. 同業者が増え近場の受注が減少してきているため、遠方の仕事を受注して売上げを確保している
18. 見積もり依頼は多数来ているものの、値段交渉が長引き受注までに時間がかかっている

19. 総合的には受注件数と利益は減少している。新規受注案件の着手が重なることがあり、人手不足の上に外注請負業者の応援を頼るため、せっかくの受注案件でも経費が増加し利益が減少する

<人材について>

20. 受注は安定しているが人手不足、技術者不足が慢性化している
 21. 従業員の高齢化により、人材確保に苦労している
 22. 人手不足により外注に頼らざるを得ない
 23. 人手不足を改善できれば、仕事量と利益はある
 24. 人材確保。仕事の受注はあります。人手が足りないので事業継続が難しくなる
 25. 受注は安定しているものの、先行きの人材確保が不透明な状況である。邦人の採用はここ数年大変困難となっており、定着率も悪い。技能実習生（外国人）を含めた労働力確保を継続方針である
 26. 増収増益のためには、販路を広げて受注を増やさなければならないが、募集しても採用できず人手不足になっている
 27. 暑い夏で作業環境が悪い。空調服など企業として対策しても気候変動にはかなわない。若い人員にこの業界に来てもらいたいが、外仕事に限界を感じる
 28. 人材確保が今後の課題。求人をしていても応募がなく、仕事はあっても断らざるを得ず、従業員の平均年齢も上がっているので何としても20～30代の人材が欲しい
 29. 原材料の高騰及び働き方改革により1人当たりの生産性の減少
 30. 元請けからの常用単価が上がらないため、給与アップが出来ず、新規人材の確保が困難である
 31. コロナ禍を過ぎ、受注が増え、増収・増益が続くそうであるが、更に受注を増やすための人材の確保が出来ていない
- ### <その他>
32. 設備を新しくしたので、売上げが増えることを期待します
 33. 利益率を上げることが常に課題。現在一人体制、出来ることは限られてしまう。かといって、販路を広げようとすると人件費、経費がかさむ

不動産業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△9→△18)は大きく低調感が強まった。売上額(△11→△16)、収益(△15→△20)はともにやや減少幅が拡大した。

価格・在庫動向

販売価格(7→6)は前期並となり、仕入価格(19→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(△9→△12)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(△13→△3)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は23%で前期の12%から11ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

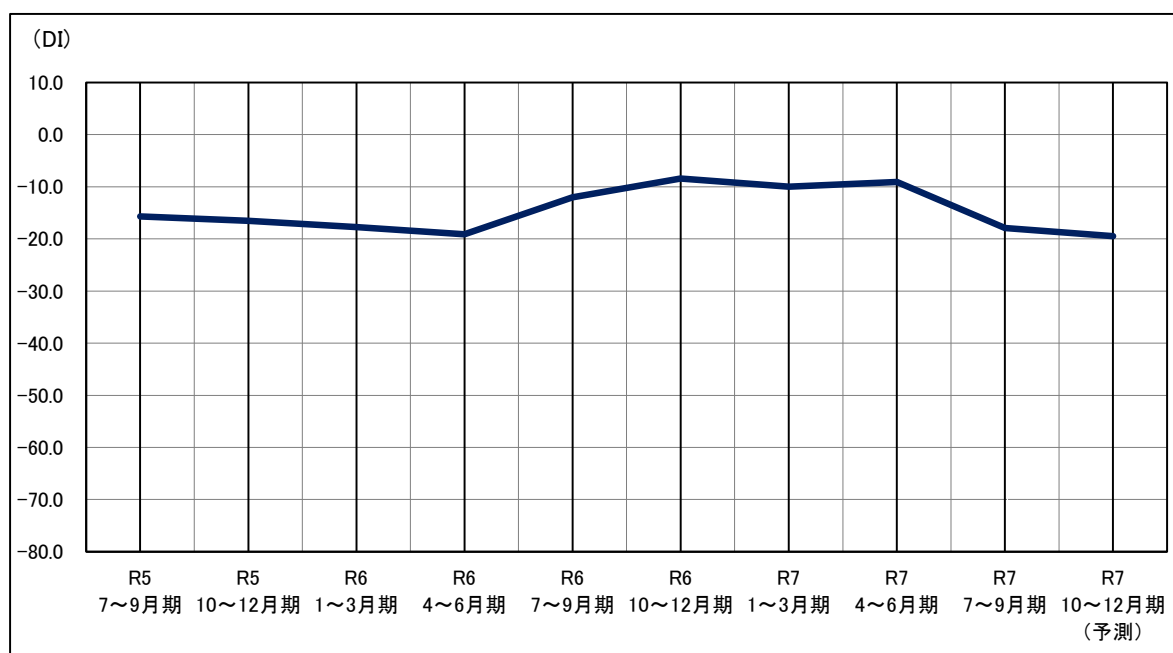
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が34%、2位は「利幅の縮小」が25%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が20%となり、「利幅の縮小」が今期単独2位となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が36%、2位は「不動産の有効活用を図る」が31%、3位は「販路を広げる」が16%となり、前期同率4位の「販路を広げる」が今期3位となった。

来期の見通し

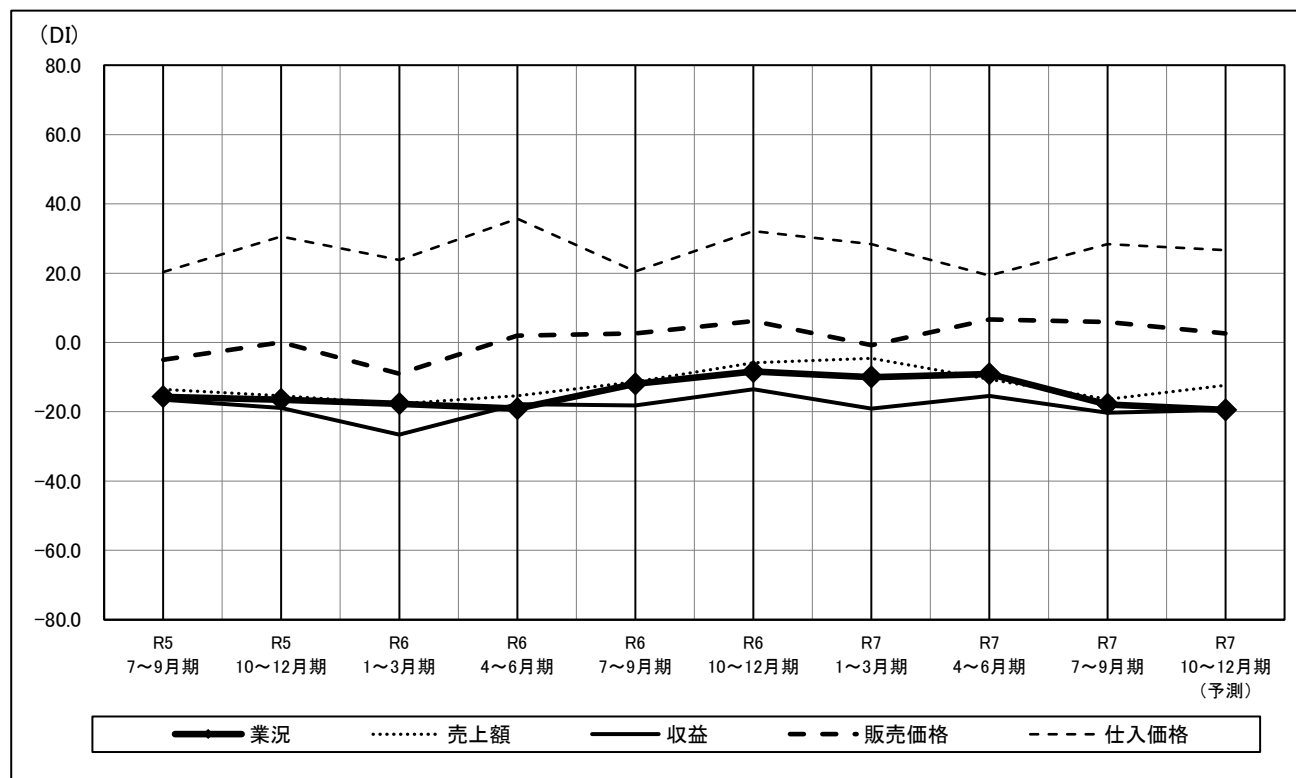
業況(△18→△20)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△16→△12)はやや減少幅が縮小し、収益(△20→△20)は今期同様で推移すると予想されている。

〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

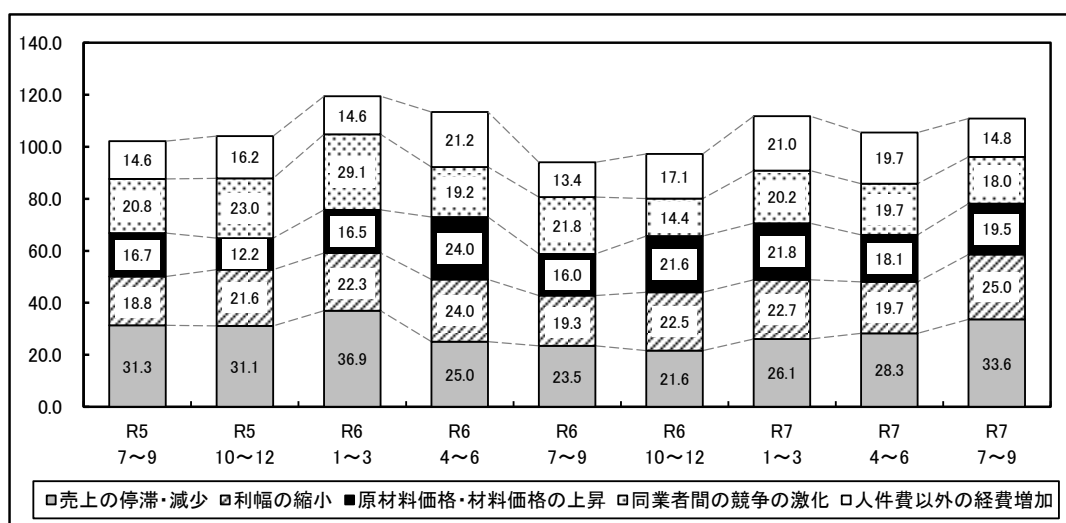


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

〈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



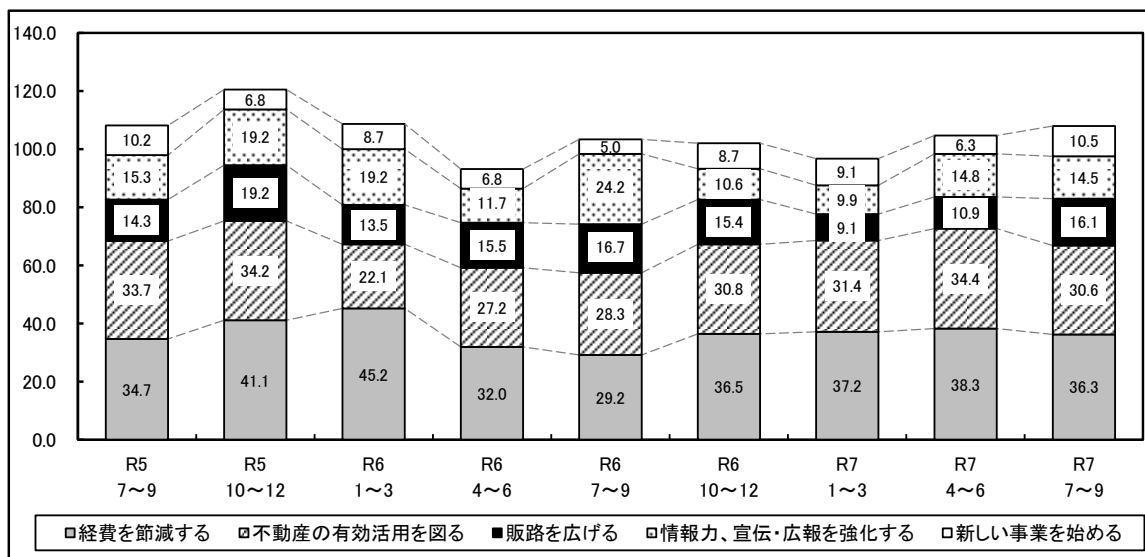
〈不動産業〉経営上の問題点（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	利幅の縮小	22.5 %	売上停滞・減少	26.1 %	売上停滞・減少	28.3 %	売上停滞・減少	33.6 %
第2位	売上停滞・減少 原材料価格・材料価格の上昇	21.6 %	利幅の縮小	22.7 %	同業者間の競争の激化 利幅の縮小 人件費以外の経費増加	19.7 %	利幅の縮小	25.0 %
第3位	人件費以外の経費増加	17.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	21.8 %	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 %
第4位	同業者間の競争の激化	14.4 %	人件費以外の経費増加	21.0 %	販売商品の不足	6.3 %	同業者間の競争の激化	18.0 %
第5位	仕入先からの値上げ要請 工場・店舗の狭小・老朽化	7.2 %	同業者間の競争の激化	20.2 %	工場・店舗の狭小・老朽化	5.5 %	人件費以外の経費増加	14.8 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」、「5人以上10人未満」がともに33.3%で最も多かった。

〈不動産業〉重点経営施策（％）



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	経費を節減する	36.5 %	経費を節減する	37.2 %	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	36.3 %
第2位	不動産の有効活用を図る	30.8 %	不動産の有効活用を図る	31.4 %	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 %
第3位	販路を広げる	15.4 %	店舗・設備を改装する	11.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.8 %	販路を広げる	16.1 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する 店舗・設備を改装する	10.6 %	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	9.9 %	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 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.6 %	販路を広げる 新しい事業を始める	9.1 %	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 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が38.7%で最も多かった。

不動産業 業種別コメント

＜仕入れ・価格について＞

1. 土地代の上昇により、仕入れが厳しい
2. リフォーム、修理代の価格が年々上昇しているのに、賃料販売対価が連動して上昇していない。また、借地借家法のため、賃料の上昇に制限があるためそれもなかなかできない。物価の上昇と現在の法的制度に問題があると考え
3. 管理物件の老朽化でメンテナンス修繕費用が増加し、売上げが減少傾向である
4. 経費が増加傾向にあるが、家賃を中々上げられない
5. 同業者間の競争激化により、貸部屋賃料の低価格化が要請される
6. 仕入れ不動産の値上げによる、仕入れ不足
7. 売上げが上がらずに、経費が増え、減益傾向にある
8. 需要は安定しているが、経費が増している
9. 既存、取引先への値上げは難しい一方、仕入価格や保険料金等は上昇し収益率が悪化している。収益の絶対額を維持するために売上げを増やす事に注力している
10. 商品である不動産の調達価額と返済金利が増加する一方、売上げの源泉となる賃料の値上げには一定のリードタイムを要する。その時間差を埋めるには、当座は自己資金を厚めに投入していく必要がある
11. 物価高に売上げ、収益が追いつかない。政府は賃上げからの各種対策をと言っているが、全く逆。まずは減税等の物価高対策を実行してから、賃上げが追いついてくるものだと考える。このままでは、もっと倒産件数が増える
12. 土地価格の上昇に伴う税金支払額の増加
13. 地価高騰で固定資産税や都市計画税、エレベーターメンテナンス費用、人件費が上がったが、家賃は上がらないので苦しい
14. 修繕費（材料費、人件費等）の値上がりの幅が大きく、直ぐに家賃の値上げをする事が出来ない
15. 不動産価格が高止まりのため、積極的な仕入れが資金的に難しく、成長が見込めない
19. 同業者間の競争が激化してきている中、リフォーム、リノベーションを実施することで売上げは安定している。リフォーム、リノベーションが一段落し、経費が減り、利益が上昇
20. 金利上昇により、収益減少
21. 取扱い物件価格の高騰により、手数料増収・増益が続いている
22. 新築賃貸物件が少ないため、営業商品が少ない。物件価格や賃料は高止まりしている
23. 地域不動産の管理の拡大
24. 大企業の進出による仕事の減少
25. 需要はあるが、なかなか契約に結びつかない（価格面）。取引先の減収（景気の悪化が原因）により、当社への支払いにも影響が出ている
26. 不動産売買の動向自体が極端に落ちているわけではないが、他社との競争激化（受領する仲介手数料を削ったり、サービス工事を容認したり）により、1契約当たりの売上げ減少が昨年より増えている
27. 景況は、芳しくない。物件のネット検索が普通になり、ネットに情報を提供しないと、仕事が減る
28. 不動産賃料が上がってきている
29. 家賃売上げの上昇もあり、コストアップを吸収できている
30. 不動産賃貸業です。金利上昇に対して募集賃料の増加で対応できていますが、これ以上の賃料増では空室期間が長くなることが懸念されます

＜その他＞

31. 今年～来年を不動産の売り時と仮説を立て、社有不動産を売却する。その目的は2030年まで混乱の時代に対応し資金（現金）を潤沢にさせ経営の安定化を図り、新しい事業のための準備金を金融機関の借入に頼らないで可能とするために実施した
32. 賃貸不動産、経年劣化が心配。今後、どの様にするか検討中
33. 経営情報が不足している
34. 金融機関から融資が受けられず、事業が停滞している
35. 金利が上昇し困っている
36. マンパワーの体制からシステム等も取り入れた組織としての体制への変革
16. 賃借人の退室があり、設備等交換必要となり支出が増える。賃料は2～3千円値上げするが数年は厳しくなる
17. 需要が増え、増収・増益が続いている
18. 自社ビルをリース・テナントとして営業しており、収益に増減なし

＜受注・業況について＞

日 金 矢 豆 観

[調査対象企業数]

調査対象企業数

(2025 年 9 月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,696社	5,174社	8,870社	99.4%
うち大企業	910社	804社	1,714社	99.1%
中堅企業	1,036社	1,506社	2,542社	99.3%
中小企業	1,750社	2,864社	4,614社	99.5%

(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)

		2024年度			2025年度		
			上期	下期		上期	下期
円/	2025年6月調査	148.44	148.31	148.57	145.72	145.87	145.56
ドル	2025年9月調査	—	—	—	145.68	145.94	145.41
円/	2025年6月調査	160.18	160.76	159.61	157.79	157.89	157.68
ユーロ	2025年9月調査	—	—	—	160.65	160.66	160.65

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2024年度		2025年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	3.0	—	1.5	-0.2
	国内	2.3	—	1.9	-0.3
	輸出	4.4	—	0.6	0.1
	非製造業	3.9	—	1.7	-0.2
	全産業	3.5	—	1.6	-0.2
中堅企業	製造業	3.5	—	1.9	0.6
	非製造業	4.2	—	3.6	1.0
	全産業	4.0	—	3.2	0.9
中小企業	製造業	3.8	—	1.4	1.0
	非製造業	4.0	—	0.2	0.5
	全産業	4.0	—	0.4	0.6
全規模合計	製造業	3.3	—	1.5	0.2
	非製造業	4.0	—	1.7	0.3
	全産業	3.8	—	1.7	0.3

(注) 修正率・幅は、前回調査との対比

[業況判断]

(「良い」－「悪い」・%ポイント)

		2025年6月調査		2025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		13	12	14	1	12	-2
非製造業		34	27	34	0	28	-6
全産業		23	20	24	1	21	-3
中堅企業							
製造業		10	6	12	2	8	-4
非製造業		25	17	24	-1	18	-6
全産業		19	12	19	0	14	-5
中小企業							
製造業		1	-2	1	0	-1	-2
非製造業		15	9	14	-1	10	-4
全産業		10	5	9	-1	5	-4
全規模合計							
製造業		7	4	7	0	5	-2
非製造業		21	15	21	0	15	-6
全産業		15	9	15	0	10	-5

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2025年6月調査		2025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	-18	-19	-18	0	-18	0
	うち素材業種	-21	-23	-23	-2	-23	0
	加工業種	-16	-16	-14	2	-15	-1
	非製造業	-9	-10	-9	0	-9	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」－「供給超過」)	製造業	-16	-16	-15	1	-15	0
	うち素材業種	-23	-25	-21	2	-21	0
	加工業種	-12	-11	-10	2	-10	0
製商品在庫水準判断 (「過大」－「不足」)	製造業	14		14	0		
	うち素材業種	16		17	1		
	加工業種	12		12	0		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」－「不足」)	製造業	14		13	-1		
	うち素材業種	18		18	0		
	加工業種	13		10	-3		
販売価格判断 (「上昇」－「下落」)	製造業	27	31	25	-2	31	6
	うち素材業種	25	29	22	-3	29	7
	加工業種	29	33	27	-2	33	6
	非製造業	30	33	28	-2	33	5
仕入価格判断 (「上昇」－「下落」)	製造業	54	56	52	-2	56	4
	うち素材業種	45	49	44	-1	50	6
	加工業種	61	61	58	-3	61	3
	非製造業	54	56	52	-2	57	5

東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株) 東京商工リサーチ

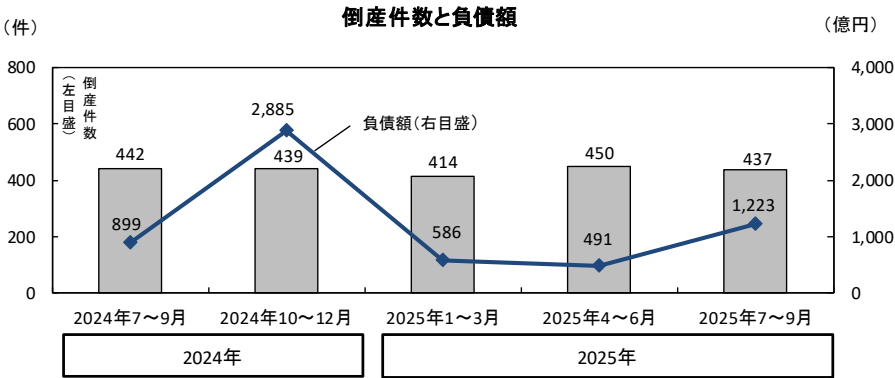
「東京都」の企業倒産動向について（2025 年 7～9 月）

1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数が 437 件、負債額は 1,223 億 7,600 万円となった。件数は前期比 2.9%減、前年同期比 1.1%減となった。負債額は前期比 149.2%増、前年同期比 36.0%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 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	442	450	437	-2.9%	-1.1%
負債額(単位:百万円)	89,951	49,106	122,376	149.2%	36.0%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	35	34	22	-35.3%	-37.1%
卸売業	70	64	73	14.1%	4.3%
小売業	45	36	49	36.1%	8.9%
サービス業	102	122	103	-15.6%	1.0%
建設業	54	56	59	5.4%	9.3%
不動産業	18	22	23	4.5%	27.8%
情報通信業・運輸業	70	58	58	0.0%	-17.1%
宿泊業・飲食サービス業	30	36	32	-11.1%	6.7%
その他	18	22	18	-18.2%	0.0%
合計	442	450	437	-2.9%	-1.1%
負債額 (単位:百万円)	前年同期 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	29,761	5,487	17,627	221.3%	-40.8%
卸売業	13,018	15,972	21,506	34.6%	65.2%
小売業	2,053	2,217	7,121	221.2%	246.9%
サービス業	13,096	6,672	39,022	484.9%	198.0%
建設業	5,712	3,879	5,444	40.3%	-4.7%
不動産業	6,827	7,242	12,909	78.3%	89.1%
情報通信業・運輸業	5,859	2,721	15,875	483.4%	171.0%
宿泊業・飲食サービス業	10,829	1,303	1,582	21.4%	-85.4%
その他	2,796	3,613	1,290	-64.3%	-53.9%
合計	89,951	49,106	122,376	149.2%	36.0%

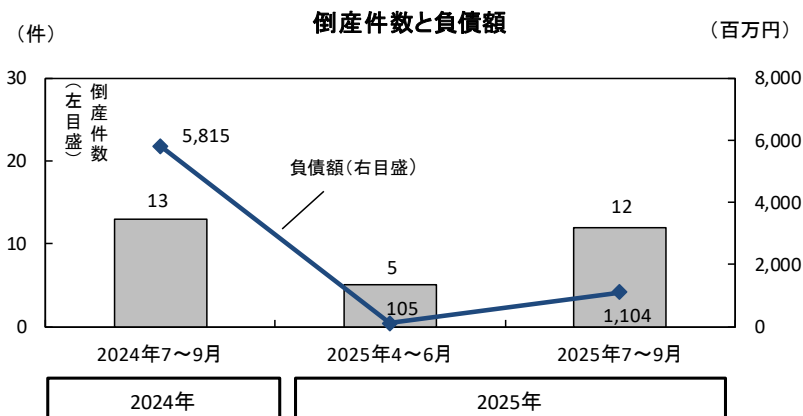
「葛飾区」の企業倒産動向について（2025 年 7～9 月）

1. 概況

葛飾区内の企業倒産は、件数が 12 件、負債額は 11 億 400 万円となった。件数は前期比 140.0% 増、前年同期比 7.7% 減となった。負債額は前期比 951.4% 増、前年同期比 81.0% 減となった。業種別の件数では、卸売業、建設業が各 3 件で、ともに前期と比べて増加した。

※集計対象は、負債額 1,000 万円以上の倒産

	前年同期 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	13	5	12	140.0%	-7.7%
負債額(単位:百万円)	5,815	105	1,104	951.4%	-81.0%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位: 件)	前年同期 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	4	0	2	-	-50.0%
卸売業	0	0	3	-	-
小売業	4	0	2	-	-50.0%
サービス業	0	1	1	0.0%	-
建設業	3	1	3	200.0%	0.0%
不動産業	1	0	0	-	-100.0%
情報通信業・運輸業	0	2	0	-100.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	1	1	1	0.0%	0.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	13	5	12	140.0%	-7.7%
負債額 (単位: 百万円)	前年同期 2024年7～9月	前期 2025年4～6月	当期 2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	160	0	105	-	-34.4%
卸売業	0	0	660	-	-
小売業	88	0	64	-	-27.3%
サービス業	0	10	10	0.0%	-
建設業	1,409	25	85	240.0%	-94.0%
不動産業	4,108	0	0	-	-100.0%
情報通信業・運輸業	0	40	0	-100.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	50	30	180	500.0%	260.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	5,815	105	1,104	951.4%	-81.0%

3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2024年7～9月	2025年4～6月	2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	0	3	-	-
奥戸	0	0	0	-	-
お花茶屋	0	0	1	-	-
金町	0	0	1	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	1	0	-100.0%	-
小菅	1	0	0	-	-100.0%
柴又	0	0	0	-	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	1	0	1	-	0.0%
高砂	0	0	1	-	-
宝町	1	0	0	-	-100.0%
立石	1	0	0	-	-100.0%
新宿	0	0	1	-	-
西亀有	0	0	1	-	-
西新小岩	1	0	0	-	-100.0%
西水元	1	0	0	-	-100.0%
東金町	0	1	0	-100.0%	-
東新小岩	2	0	1	-	-50.0%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	1	0	-100.0%	-
東四つ木	0	0	0	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	2	2	1	-50.0%	-50.0%
水元	1	0	1	-	0.0%
南水元	2	0	0	-	-100.0%
四つ木	0	0	0	-	-
合計	13	5	12	140.0%	-7.7%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2024年7～9月	2025年4～6月	2025年7～9月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	0	625	-	-
奥戸	0	0	0	-	-
お花茶屋	0	0	60	-	-
金町	0	0	180	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	10	0	-100.0%	-
小菅	30	0	0	-	-100.0%
柴又	0	0	0	-	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	20	0	10	-	-50.0%
高砂	0	0	70	-	-
宝町	10	0	0	-	-100.0%
立石	28	0	0	-	-100.0%
新宿	0	0	60	-	-
西亀有	0	0	15	-	-
西新小岩	20	0	0	-	-100.0%
西水元	10	0	0	-	-100.0%
東金町	0	30	0	-100.0%	-
東新小岩	65	0	11	-	-83.1%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	10	0	-100.0%	-
東四つ木	0	0	0	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	130	55	20	-63.6%	-84.6%
水元	69	0	53	-	-23.2%
南水元	5,433	0	0	-	-100.0%
四つ木	0	0	0	-	-
合計	5,815	105	1,104	951.4%	-81.0%

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（2025 年 4～6 月）

1. 概況

2025 年 4～6 月の東京都内の新設法人数は 12,403 件で、前期比 5.9%増、前年同期比 3.0%増となった。業種別では、製造業、サービス業、不動産業、情報通信業・運輸業、宿泊業、飲食サービス業で前期比・前年同期比ともに増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件数)	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2024年4～6月	2025年1～3月	2025年4～6月		
製造業	622	593	732	23.4%	17.7%
卸売業	605	525	601	14.5%	-0.7%
小売業	892	830	789	-4.9%	-11.5%
サービス業	4,186	3,968	4,313	8.7%	3.0%
建設業	483	409	466	13.9%	-3.5%
不動産業	1,220	1,230	1,313	6.7%	7.6%
情報通信業・運輸業	2,030	1,923	2,063	7.3%	1.6%
宿泊業、飲食サービス業	788	783	790	0.9%	0.3%
その他	1,220	1,446	1,336	-7.6%	9.5%
合計	12,046	11,707	12,403	5.9%	3.0%

「葛飾区」の新設法人について（2025 年 4～6 月）

1. 概況

2025 年 4～6 月の葛飾区内の新設法人数は 185 件で前期比 11.4%増、前年同期比 4.5%増となった。業種別では、製造業、サービス業、建設業、宿泊業、飲食サービス業で前期比・前年同期比ともに増となった。地域別では、金町、鎌倉、亀有、立石、新宿、西新小岩、東新小岩、東立石、堀切、四つ木で前期比・前年同期比ともに増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2024年4～6月	2025年1～3月	2025年4～6月		
製造業	9	7	18	157.1%	100.0%
卸売業	29	14	13	-7.1%	-55.2%
小売業	22	20	20	0.0%	-9.1%
サービス業	37	38	51	34.2%	37.8%
建設業	14	16	21	31.3%	50.0%
不動産業	13	23	12	-47.8%	-7.7%
情報通信業・運輸業	27	21	23	9.5%	-14.8%
宿泊業、飲食サービス業	11	12	17	41.7%	54.5%
その他	15	15	10	-33.3%	-33.3%
合計	177	166	185	11.4%	4.5%

3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2024年4～6月	前期 2025年1～3月	当期 2025年4～6月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	9	8	8	0.0%	-11.1%
奥戸	8	6	4	-33.3%	-50.0%
お花茶屋	3	4	2	-50.0%	-33.3%
金町	3	5	9	80.0%	200.0%
鎌倉	4	3	5	66.7%	25.0%
亀有	14	7	16	128.6%	14.3%
小菅	1	6	6	0.0%	500.0%
柴又	2	7	6	-14.3%	200.0%
白鳥	3	5	3	-40.0%	0.0%
新小岩	16	15	10	-33.3%	-37.5%
高砂	6	3	4	33.3%	-33.3%
宝町	2	4	0	-100.0%	-100.0%
立石	7	7	8	14.3%	14.3%
新宿	4	3	9	200.0%	125.0%
西亀有	5	6	2	-66.7%	-60.0%
西新小岩	9	7	12	71.4%	33.3%
西水元	6	5	5	0.0%	-16.7%
東金町	16	14	16	14.3%	0.0%
東新小岩	14	11	15	36.4%	7.1%
東立石	2	3	5	66.7%	150.0%
東堀切	7	3	1	-66.7%	-85.7%
東水元	2	2	2	0.0%	0.0%
東四つ木	4	6	2	-66.7%	-50.0%
細田	4	4	4	0.0%	0.0%
堀切	13	12	15	25.0%	15.4%
水元	11	7	6	-14.3%	-45.5%
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	2	3	10	233.3%	400.0%
合計	177	166	185	11.4%	4.5%

4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2024年4～6月	前期 2025年1～3月	当期 2025年4～6月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	149	135	149	10.4%	0.0%
女性	27	31	35	12.9%	29.6%
法人	1	0	1	-	0.0%
不明	0	0	0	-	-
合計	177	166	185	11.4%	4.5%

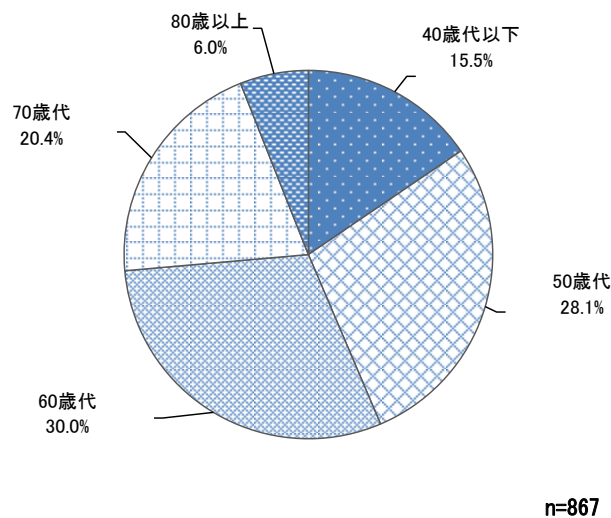
特別調査「事業承継について」

- ① 代表者の年齢については、「60 歳代」が 30.0%で最多。
- ② 事業の継続については、「自分の代以降も事業継続する予定」が 38.6%で最多。
- ③ 後継者となる方がいるかについては、「親族内・自社内にいる」が 36.1%で最多。
- ④ 事業承継に関する課題については、「後継者の育成」が 39.2%で最多。
- ⑤ 後継者が見つければ事業の継続を希望するかどうかについては、「後継者の有無にかかわらず希望しない」が 65.6%で最多。

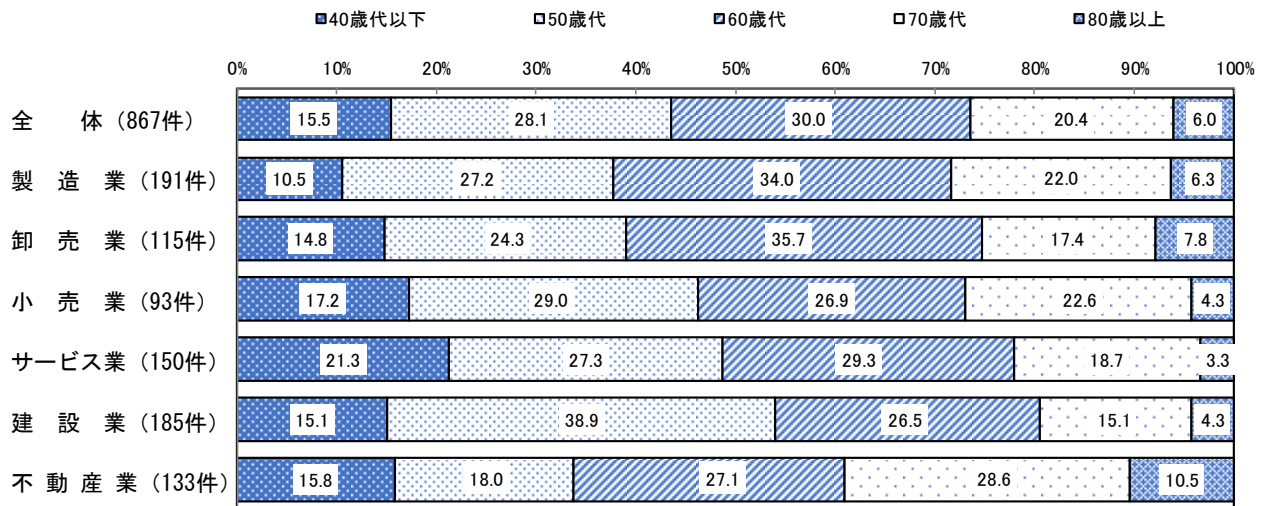
問 1. 代表者のご年齢についてお答えください（〇は 1 つのみ）

代表者の年齢については、全体では「60 歳代」が 30.0%で最も高く、次いで「50 歳代」が 28.1%、「70 歳代」が 20.4%となった。

業種別にみると、製造業、卸売業、サービス業では「60 歳代」、小売業、建設業では「50 歳代」、不動産業では「70 歳代」が最も高くなっている。



【業種別】

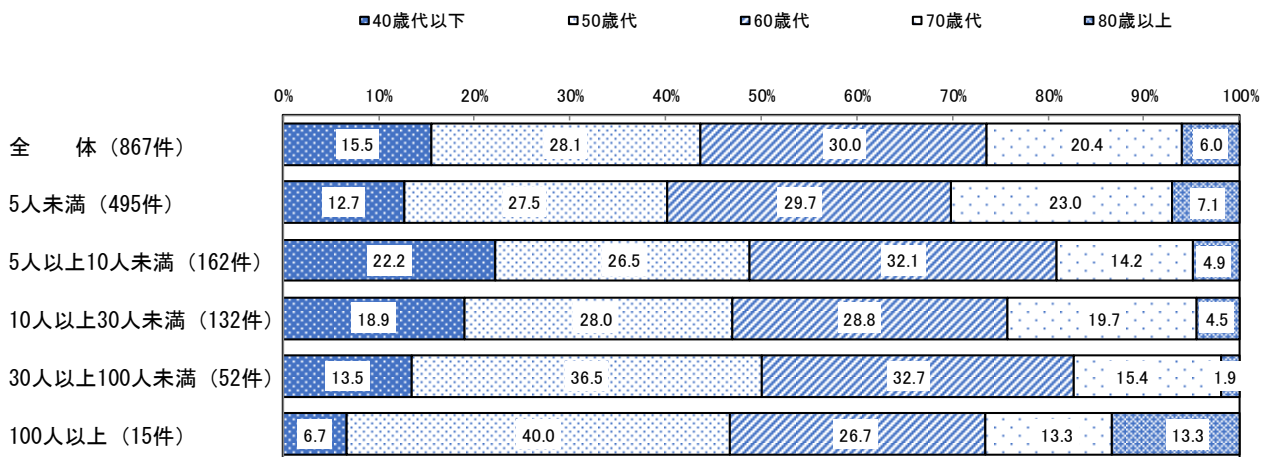


【従業員規模別】

代表者のご年齢

(上段: 件、下段: %)

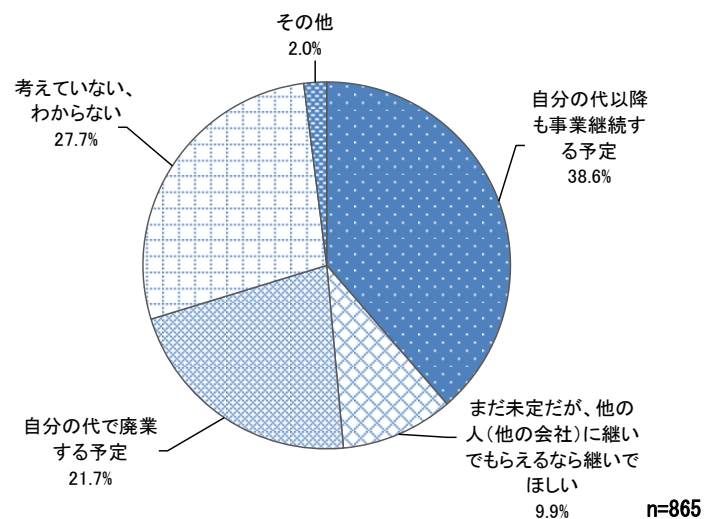
		全 体	40歳以下	50歳代	60歳代	70歳代	80歳以上
全 体		867	134	244	260	177	52
		100.0	15.5	28.1	30.0	20.4	6.0
従 業 員 数	5人未満	495	63	136	147	114	35
		100.0	12.7	27.5	29.7	23.0	7.1
	5人以上10人未満	162	36	43	52	23	8
		100.0	22.2	26.5	32.1	14.2	4.9
	10人以上30人未満	132	25	37	38	26	6
		100.0	18.9	28.0	28.8	19.7	4.5
	30人以上100人未満	52	7	19	17	8	1
		100.0	13.5	36.5	32.7	15.4	1.9
	100人以上	15	1	6	4	2	2
		100.0	6.7	40.0	26.7	13.3	13.3



問2. 事業の継続についてお答えください（〇は1つのみ）

事業の継続について、全体では「自分の代以降も事業継続する予定」が38.6%で最も高く、次いで「考えていない、わからない」が27.7%、「自分の代で廃業する予定」が21.7%となった。

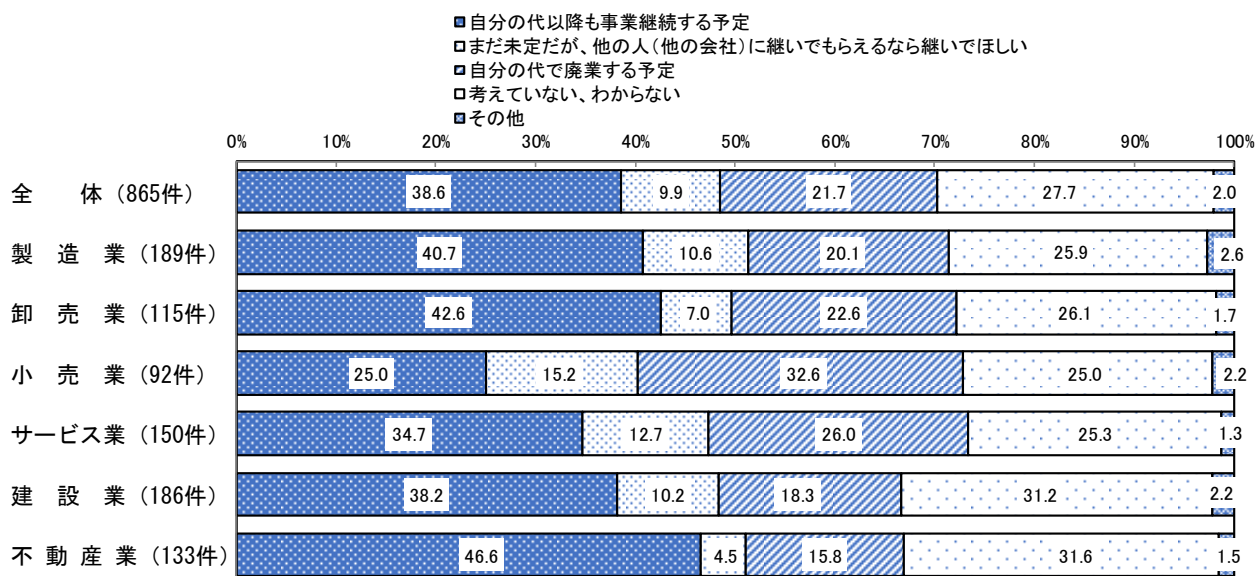
業種別にみると、小売業以外の業種で「自分の代以降も事業継続する予定」が最も高く、不動産業では4割半ばを超えている。小売業では「自分の代で廃業する予定」が最も高くなっている。



【その他の意見】

- 縮小してやれる範囲にする(製造業)
- 家族ではあるが現在考えてはいない(製造業)
- 昨年末、非親族への株式売却を実施済(製造業)
- 前代表が2月末に逝去し、就任したばかり(製造業)
- 考えてはいるが、わかりません(卸売業)
- 継続が困難(卸売業)
- 未定(小売業)
- 今年で廃業(小売業)
- 将来的には妻子に承継予定だが、同じ事業を継続するかは未定(サービス業)
- 承継した(サービス業)
- 取引先の信用金庫で方針を検討しています(建設業)
- 現状未定である(建設業)
- R6年にM&Aにて事業承継(建設業)
- 昨年10月に息子に承継しました(建設業)

【業種別】

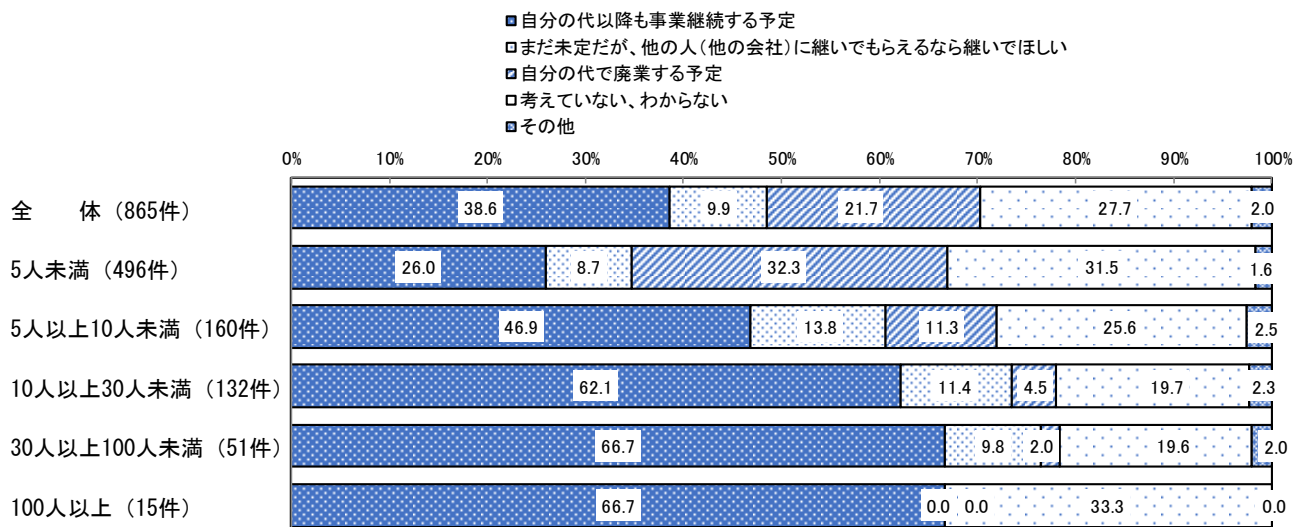


【従業員規模別】

事業の継続について

(上段:件、下段:%)

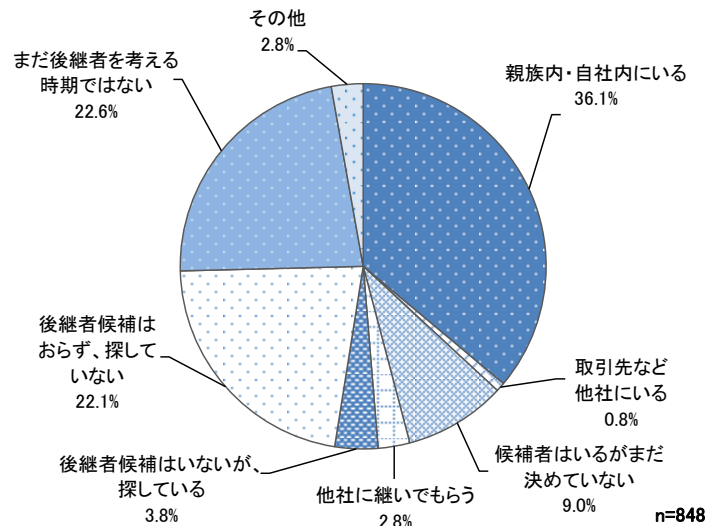
		全 体	自分の代以降も事業継続する予定	まだ未定だが、他の人(他の会社)に継いでもらえるなら継いでほしい	自分の代で廃業する予定	考えていない、わからない	その他
全 体		865	334	86	188	240	17
		100.0	38.6	9.9	21.7	27.7	2.0
従業員数	5人未満	496	129	43	160	156	8
		100.0	26.0	8.7	32.3	31.5	1.6
	5人以上10人未満	160	75	22	18	41	4
		100.0	46.9	13.8	11.3	25.6	2.5
	10人以上30人未満	132	82	15	6	26	3
		100.0	62.1	11.4	4.5	19.7	2.3
	30人以上100人未満	51	34	5	1	10	1
		100.0	66.7	9.8	2.0	19.6	2.0
	100人以上	15	10	0	0	5	0
		100.0	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0



問3. 後継者となる方はいますか（〇は1つのみ）

後継者となる方がいるかについては、全体では「親族内・自社内にいる」が36.1%と最も高く、次いで「まだ後継者を考える時期ではない」が22.6%、「後継者候補はおらず、探していない」が22.1%となった。

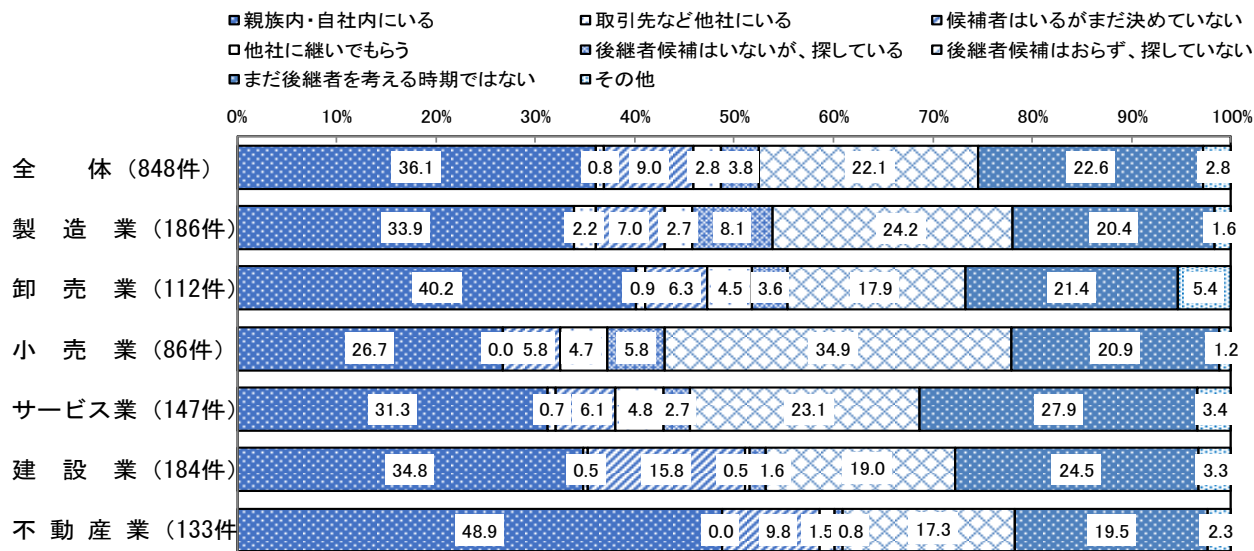
業種別にみると、小売業以外の業種で「親族内・自社内にいる」が最も高く、不動産業では5割弱を占めている。小売業では「後継者候補はおらず、探していない」が最も高くなっている。



【その他の意見】

- いない(卸売業)
- 親会社より転籍(卸売業)
- なし(卸売業)
- グループ会社(卸売業)
- 一旦事業を休止し大手企業も交えて業界を存続させるか考え時(卸売業)
- わからない(サービス業)
- 事業を承継する予定はない(サービス業)
- 承継した(サービス業)
- 信金が具体的に動いている(建設業)
- わからない(建設業)
- 未定(建設業)
- 昨年代表が交替したばかり(不動産業)
- 後継者を探さないで、廃業する予定(不動産業)
- グループ内人事(不動産業)

【業種別】

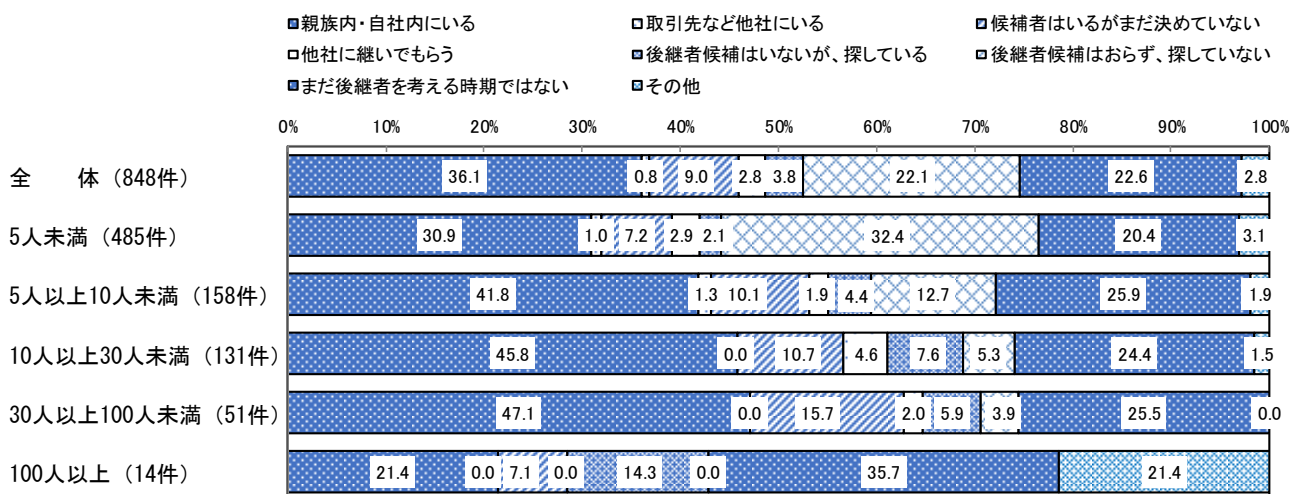


【従業員規模別】

後継者となる方

(上段: 件、下段: %)

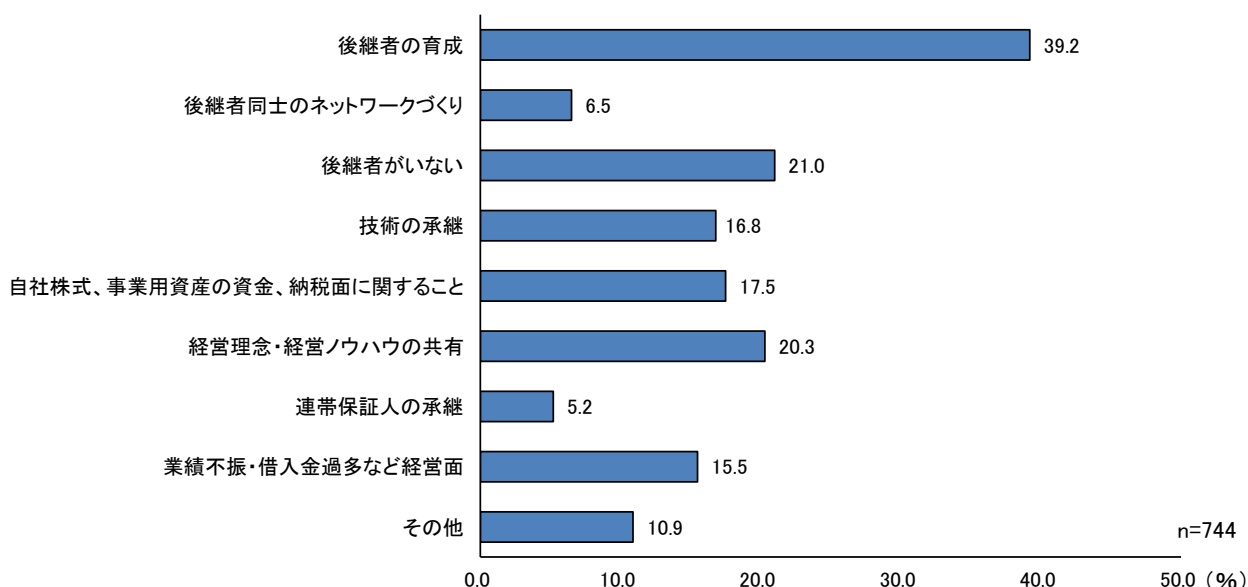
	全 体	親族内・自社内にいる	取引先など他社にいる	候補者はいるがまだ決めていない	他社に継いでもらう	後継者候補はいないが、探している	後継者候補はおらず、探していない	まだ後継者を考える時期ではない	その他
全 体	848 100.0	306 36.1	7 0.8	76 9.0	24 2.8	32 3.8	187 22.1	192 22.6	24 2.8
従業員数	5人未満	485 100.0	150 30.9	5 1.0	35 7.2	14 2.9	10 2.1	157 32.4	99 20.4
	5人以上10人未満	158 100.0	66 41.8	2 1.3	16 10.1	3 1.9	7 4.4	20 12.7	41 25.9
	10人以上30人未満	131 100.0	60 45.8	0 0.0	14 10.7	6 4.6	10 7.6	7 5.3	32 24.4
	30人以上100人未満	51 100.0	24 47.1	0 0.0	8 15.7	1 2.0	3 5.9	2 3.9	13 25.5
	100人以上	14 100.0	3 21.4	0 0.0	1 7.1	0 0.0	2 14.3	0 0.0	5 35.7



問4. 事業承継に関する課題はありますか（〇はいくつでも）

事業承継に関する課題については、全体では「後継者の育成」が39.2%と最も高く、次いで「後継者がいない」が21.0%、「経営理念・経営ノウハウの共有」が20.3%となった。

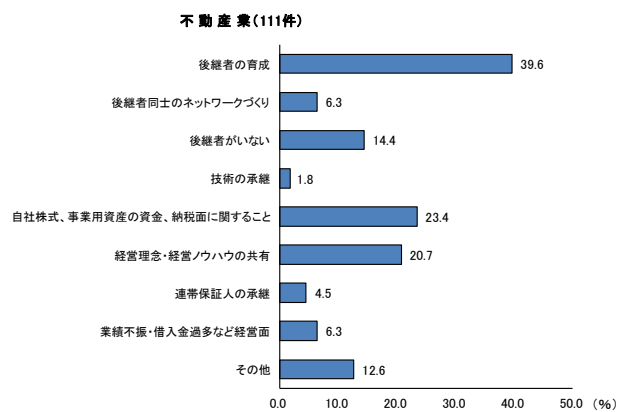
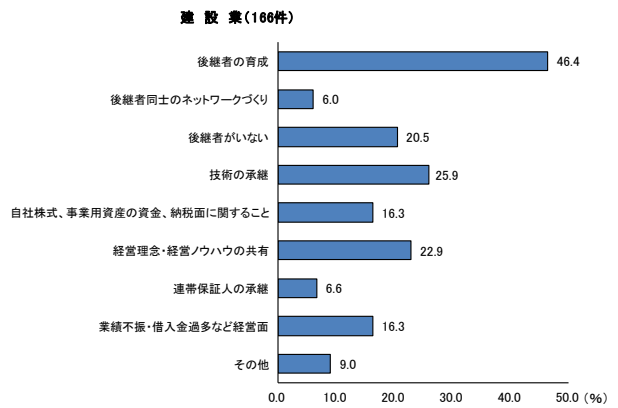
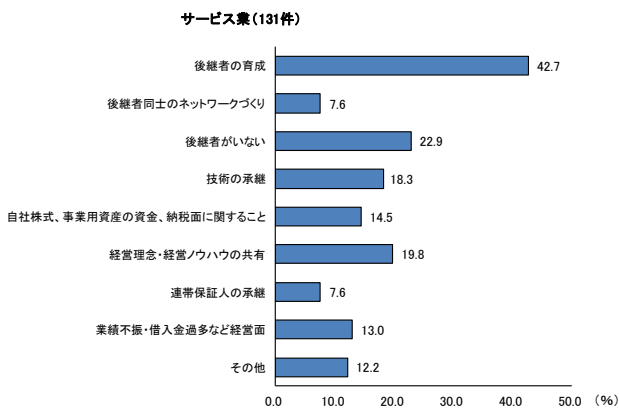
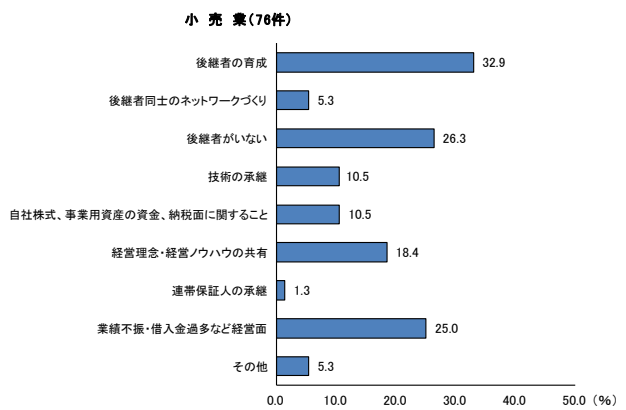
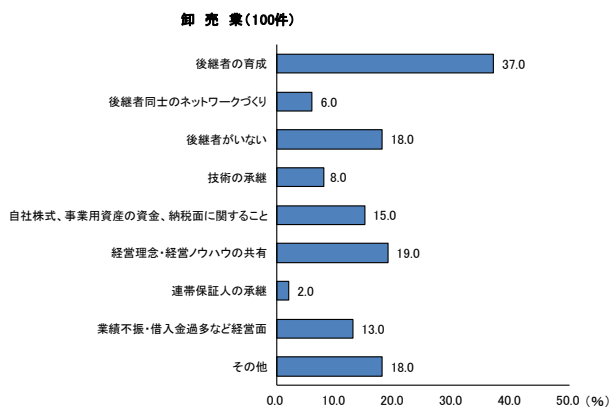
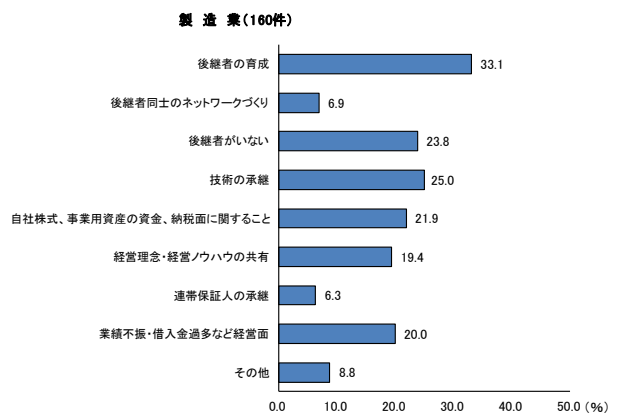
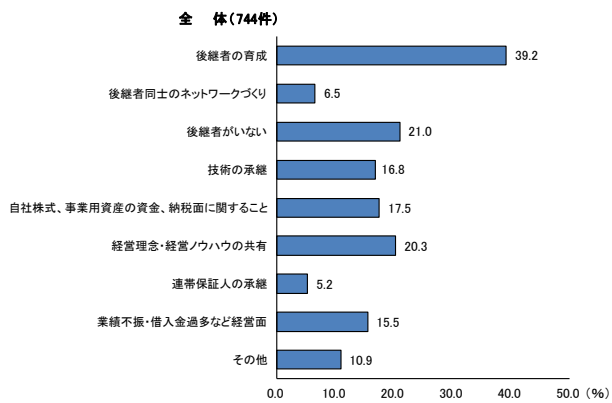
業種別にみると、全ての業種で「後継者の育成」が最も高く、サービス業、建設業では4割を超えている。また、製造業、建設業では「技術の承継」、小売業では「業績不振・借入金過多など経営面」が他の業種より割合が高くなっている。



【その他の意見】

- こんな仕事他社ではやれん(製造業)
- 協力事業者の高齢化のため続かない(製造業)
- 考えていない(製造業)
- 新規事業への参入(製造業)
- 若年労働者の不足(製造業)
- 事業の将来性がない(製造業)
- この先需要はあるかどうか。経費ばかりかかる現実には疑問です(卸売業)
- 引き継いだばかりなので考えていない(卸売業)
- 同業者に承継の予定(卸売業)
- 相続税が重い(卸売業)
- 現在は、やれる事をやって様子を見ている(卸売業)
- 何も考えてない(卸売業)
- 現在の経営、営業ではやってはいけない。変化した考えをもった者がいない(サービス業)
- 今は考えていません(サービス業)
- 事業を承継する予定はない(サービス業)
- 承継した(サービス業)
- 事業の継続性(建設業)
- 人手不足(建設業)
- 従業員の高齢化が進み継続できない(建設業)
- 継続の予定なし(建設業)
- 当面必要なし(不動産業)
- 後継争い(不動産業)
- 副業との時間配分(不動産業)
- 事業承継を考えていない(不動産業)

【業種別】

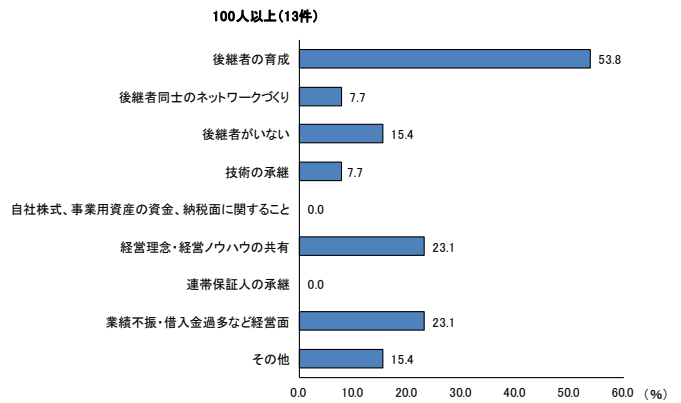
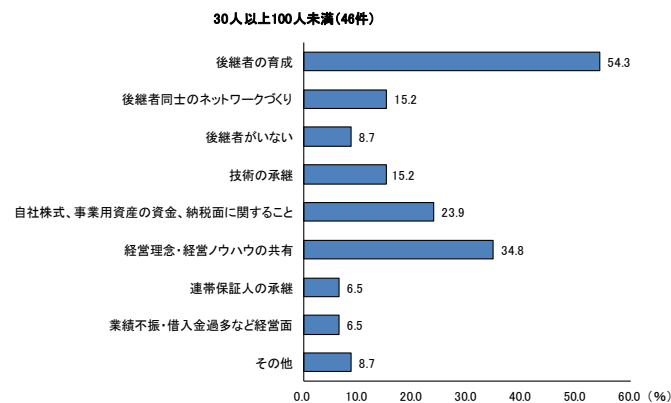
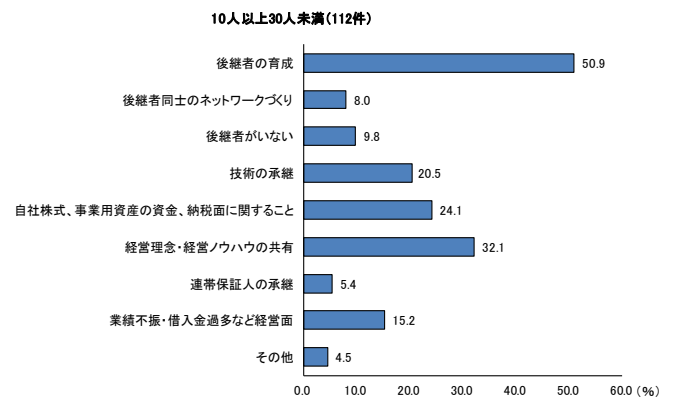
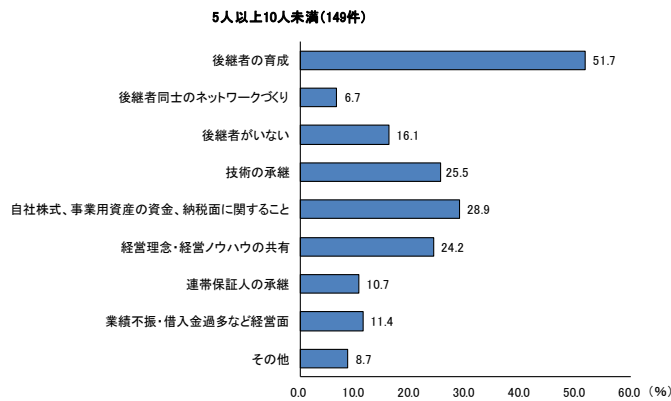
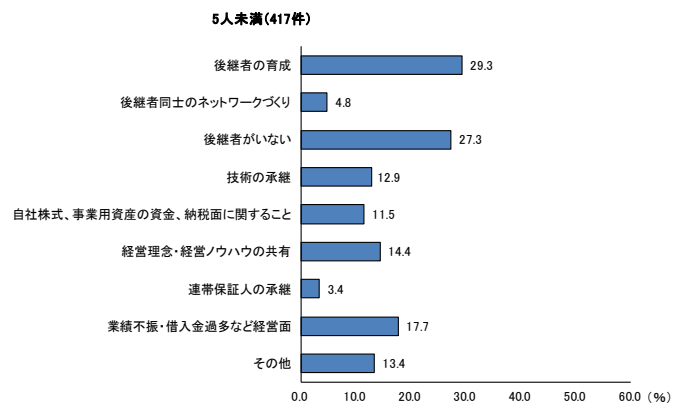
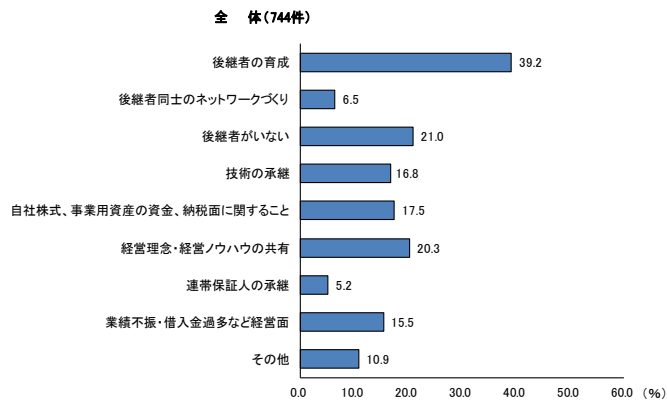


【従業員規模別】

事業承継に関する課題

(上段:件、下段:%)

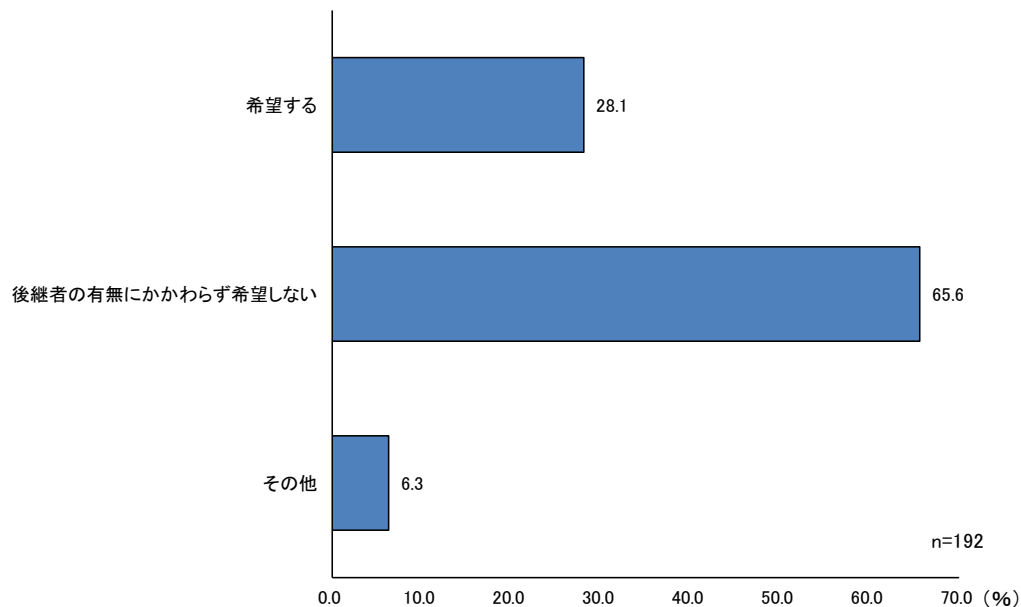
		全 体	後継者の育成	後継者同士のネットワークづくり	後継者がいない	技術の承継	自社株式、事業用資産の資金、納税面に関すること	経営理念・経営ノウハウの共有	連帯保証人の承継	業績不振・借入金過多など経営面	その他
全 体		744	292	48	156	125	130	151	39	115	81
		100.0	39.2	6.5	21.0	16.8	17.5	20.3	5.2	15.5	10.9
従 業 員 数	5人未満	417	122	20	114	54	48	60	14	74	56
		100.0	29.3	4.8	27.3	12.9	11.5	14.4	3.4	17.7	13.4
	5人以上10人未満	149	77	10	24	38	43	36	16	17	13
		100.0	51.7	6.7	16.1	25.5	28.9	24.2	10.7	11.4	8.7
	10人以上30人未満	112	57	9	11	23	27	36	6	17	5
		100.0	50.9	8.0	9.8	20.5	24.1	32.1	5.4	15.2	4.5
	30人以上100人未満	46	25	7	4	7	11	16	3	3	4
		100.0	54.3	15.2	8.7	15.2	23.9	34.8	6.5	6.5	8.7
	100人以上	13	7	1	2	1	0	3	0	3	2
		100.0	53.8	7.7	15.4	7.7	0.0	23.1	0.0	23.1	15.4



問5. 後継者が見つければ事業の継続を希望しますか（〇はいくつでも）

問3で、「後継者候補はいないが、探している」「後継者候補はおらず、探していない」と回答された方に、後継者が見つければ事業の継続を希望するか尋ねたところ、全体では「希望する」が28.1%、「後継者の有無にかかわらず希望しない」が65.6%となった。

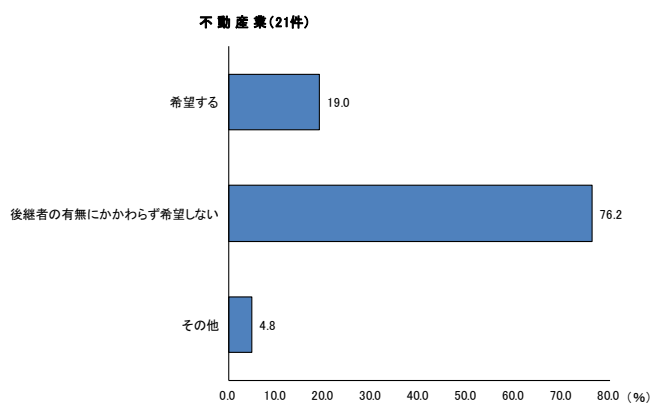
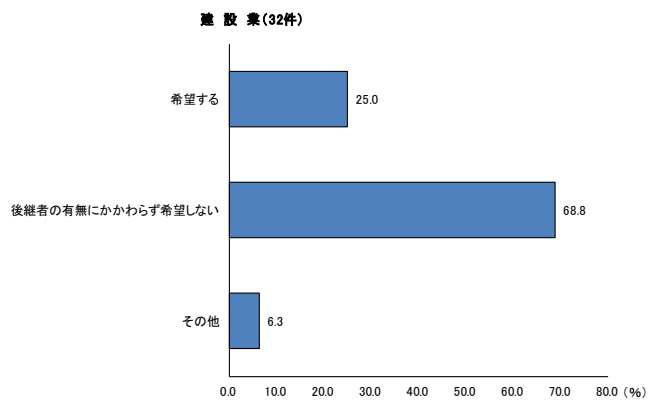
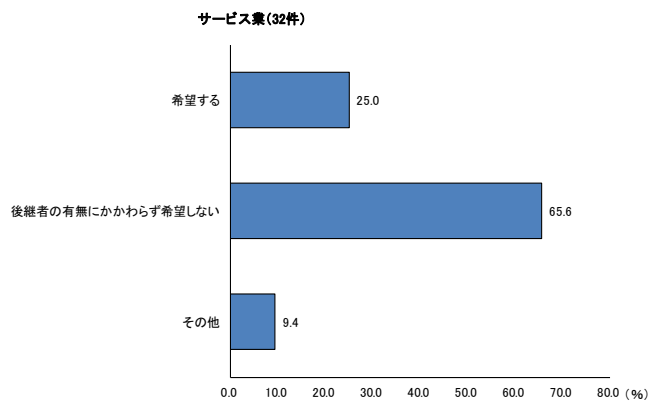
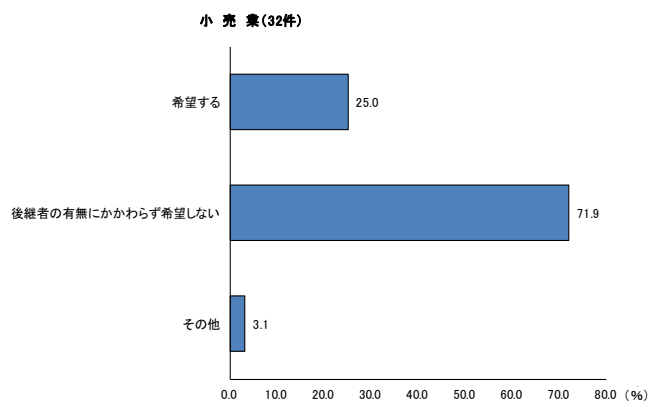
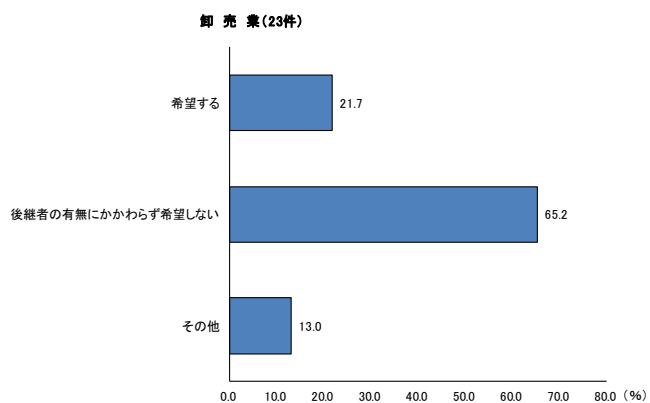
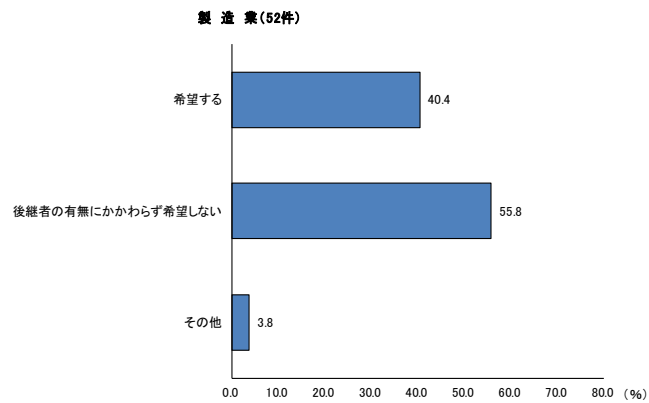
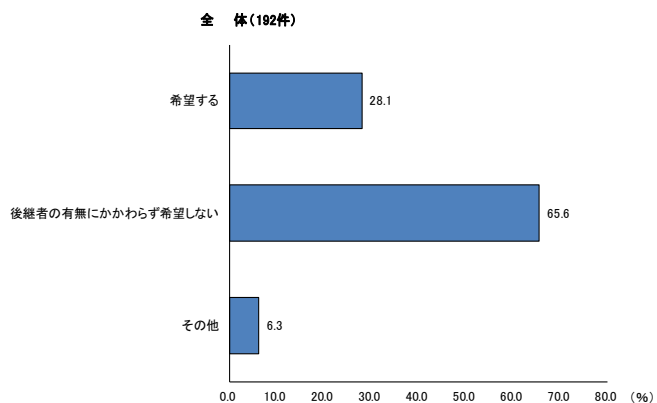
業種別にみると、全ての業種で「後継者の有無にかかわらず希望しない」が高く、5割以上となっている。一方で、製造業では「希望する」が4割と他の業種より割合が高くなっている。



【その他の意見】

- 検討中(製造業)
- この先における将来性がない(製造業)
- 今の時点では何も考えていない(卸売業)
- まだ決めかねている(卸売業)
- まだ考えていない(卸売業)
- わからない(小売業)
- 現時点では考えられない(サービス業)
- わからない(サービス業)
- 分からない(サービス業)
- わからない(建設業)

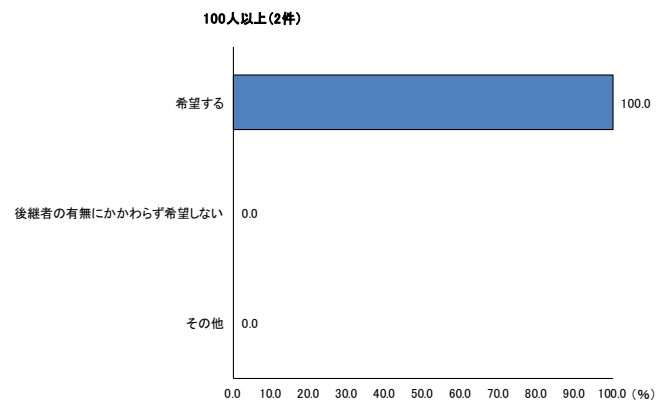
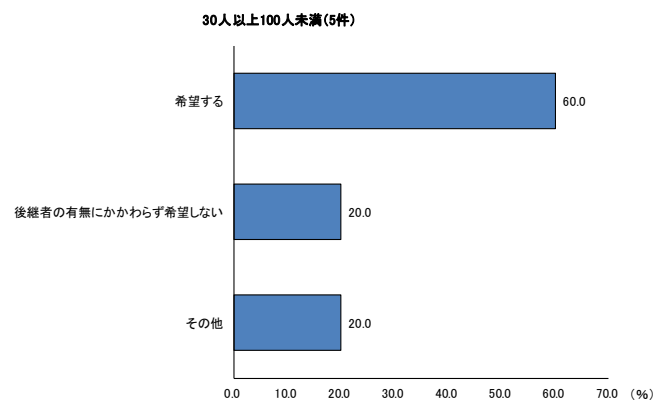
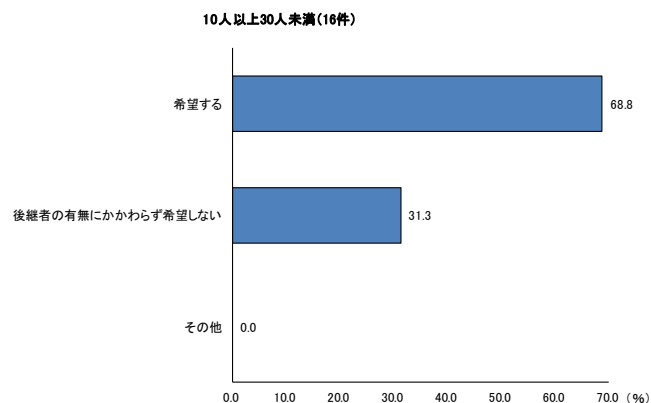
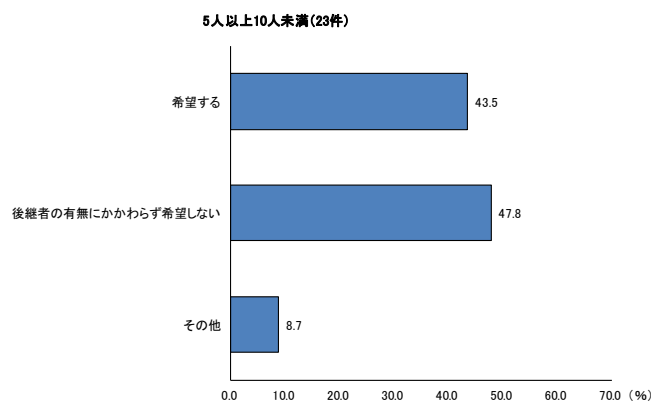
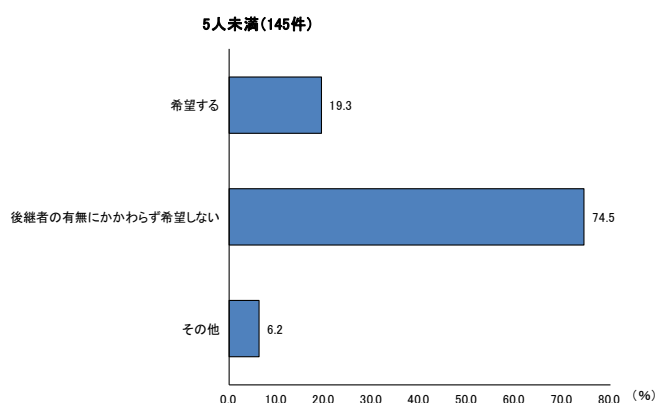
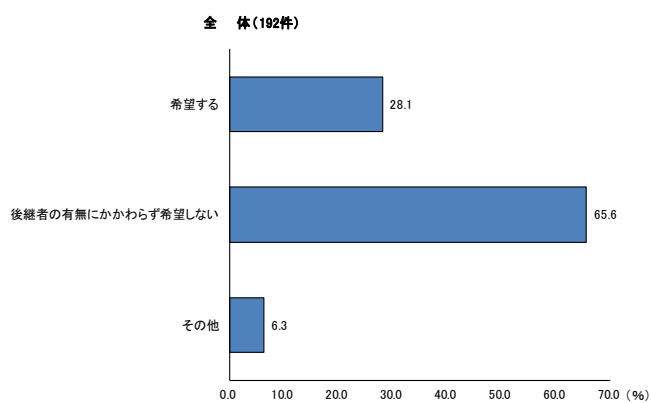
【業種別】



【従業員規模別】

後継者が見つければ事業の継続を希望しますか (上段: 件、下段: %)

		全 体	希望する	後継者の有無にかかわらず希望しない	その他
全 体		192 100.0	54 28.1	126 65.6	12 6.3
従 業 員 数	5人未満	145 100.0	28 19.3	108 74.5	9 6.2
	5人以上10人未満	23 100.0	10 43.5	11 47.8	2 8.7
	10人以上30人未満	16 100.0	11 68.8	5 31.3	0 0.0
	30人以上100人未満	5 100.0	3 60.0	1 20.0	1 20.0
	100人以上	2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0



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7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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
業況	良い	13.7	9.8	10.3	5.8	14.3	3.8	8.3	8.2	10.2	4.9	15.5	4.6	13.8	7.3	8.6	5.5	9.3	8.0		8.9
	普通	42.9	46.6	44.2	48.4	34.8	50.0	40.8	41.8	40.7	46.8	41.7	52.6	40.1	49.4	47.4	50.6	48.2	39.4		50.5
	悪い	43.5	43.6	45.5	45.8	50.9	46.3	51.0	50.0	49.2	48.3	42.9	42.9	46.1	43.3	44.0	43.9	42.5	52.6		40.5
	D・I	-29.8	-33.8	-35.2	-40.0	-36.6	-42.5	-42.7	-41.8	-39.0	-43.4	-27.4	-38.3	-32.3	-36.0	-35.4	-38.4	-33.2	-44.6	2.2	-31.6
売上額	増加	15.5	16.8	21.2	8.8	16.0	9.8	16.7	9.9	13.6	8.8	18.3	13.7	15.5	13.7	18.2	13.5	15.5	15.4		14.1
	変わらず	41.6	44.9	39.4	51.6	34.4	48.5	35.8	43.8	42.9	50.2	45.6	54.9	42.3	43.5	35.2	46.0	42.5	34.3		46.1
	減少	42.9	38.3	39.4	39.6	49.7	41.7	47.5	46.3	43.5	41.0	36.1	31.4	42.3	42.9	46.6	40.5	42.0	50.3		39.8
	D・I	-27.4	-21.5	-18.2	-30.8	-33.7	-31.9	-30.8	-36.4	-29.9	-32.2	-17.8	-17.7	-26.8	-29.2	-28.4	-27.0	-26.5	-34.9	1.9	-25.7
受注残	増加	11.4	11.6	13.0	8.4	15.0	8.8	9.5	8.8	10.4	7.9	16.4	10.4	13.7	12.3	15.2	8.2	8.5	11.7		10.7
	変わらず	47.5	45.1	42.2	52.3	43.1	50.9	41.5	50.9	53.8	49.5	46.1	56.1	53.4	49.1	48.0	55.1	54.3	45.0		55.6
	減少	41.1	43.3	44.7	39.4	41.9	40.3	49.0	40.3	35.8	42.6	37.6	33.5	32.9	38.7	36.8	36.7	37.2	43.3		33.7
	D・I	-29.7	-31.7	-31.7	-31.0	-26.9	-31.5	-39.5	-31.5	-25.4	-34.7	-21.2	-23.1	-19.2	-26.4	-21.6	-28.5	-28.7	-31.6	-7.1	-23.0
収益	増加	13.2	9.2	18.5	10.3	15.6	8.2	13.4	8.2	10.2	10.8	18.9	12.1	15.2	11.0	15.9	11.8	9.9	10.9		11.6
	変わらず	40.9	44.8	37.7	39.7	36.9	41.8	35.8	48.4	39.2	40.2	40.9	50.6	40.9	42.9	31.8	41.6	38.7	39.4		46.3
	減少	45.9	46.0	43.8	50.0	47.5	50.0	50.7	43.4	50.6	49.0	40.2	37.4	43.9	46.0	52.3	46.6	51.3	49.7		42.1
	D・I	-32.7	-36.8	-25.3	-39.7	-31.9	-41.8	-37.3	-35.2	-40.4	-38.2	-21.3	-25.3	-28.7	-35.0	-36.4	-34.8	-41.4	-38.8	-5.0	-30.5
販売価格	上昇	19.5	16.7	20.4	17.3	13.9	15.5	14.7	12.1	14.9	18.1	18.3	16.7	14.6	19.8	10.8	16.0	14.4	12.0		16.8
	変わらず	72.3	67.9	68.5	73.7	75.3	70.2	75.5	75.8	77.1	71.6	73.2	77.0	74.4	70.4	77.8	73.6	74.9	76.6		71.9
	下降	8.2	15.4	11.1	9.0	10.8	14.3	9.8	12.1	8.0	10.3	8.5	6.3	11.0	9.9	11.4	10.4	10.7	11.4		11.4
	D・I	11.3	1.3	9.3	8.3	3.1	1.2	4.9	0.0	6.9	7.8	9.8	10.4	3.6	9.9	-0.6	5.6	3.7	0.6	4.3	5.4
価格	上昇	58.0	51.3	53.4	58.7	44.1	50.0	63.7	41.8	65.5	60.3	63.6	62.4	54.9	59.0	51.7	53.5	53.2	45.6		54.9
	変わらず	38.2	45.6	44.7	36.8	53.4	48.1	32.4	55.7	34.5	35.8	34.0	35.9	40.7	38.5	44.2	42.1	43.5	52.1		42.9
	下降	3.8	3.1	1.9	4.5	2.5	1.9	3.9	2.5	0.0	3.9	2.5	1.8	4.3	2.5	4.1	4.4	3.2	2.4		2.2
	D・I	54.2	48.2	51.5	54.2	41.6	48.1	59.8	39.3	65.5	56.4	61.1	60.6	50.6	56.5	47.6	49.1	50.0	43.2	2.4	52.7
在庫	過剰	15.1	13.5	10.1	13.9	14.6	8.4	10.0	10.2	13.5	9.0	11.6	11.7	10.1	10.5	14.9	7.1	9.1	11.2		8.2
	適正	77.4	80.8	83.5	79.7	77.2	86.4	86.1	82.2	81.9	86.6	84.8	83.6	82.4	85.8	78.2	85.9	86.6	83.5		87.5
	不足	7.5	5.8	6.3	6.3	8.2	5.2	4.0	7.6	4.7	4.5	3.7	4.7	7.5	3.7	6.9	7.1	4.3	5.3		4.3
	D・I	7.6	7.7	3.8	7.6	6.4	3.2	6.0	2.6	8.8	4.5	7.9	7.0	2.6	6.8	8.0	0.0	4.8	5.9	-3.2	3.9
資金繰り	楽	7.5	6.7	7.9	5.6	7.4	6.2	7.3	5.6	7.3	6.3	9.8	7.5	7.8	8.0	6.8	7.4	7.9	8.0		7.9
	変わらず	69.6	63.4	64.2	68.3	71.2	63.4	65.4	67.3	59.3	62.4	61.0	59.2	62.0	61.3	61.4	61.3	65.4	60.0		61.1
	苦しい	23.0	29.9	27.9	26.1	21.5	30.4	27.3	27.2	33.3	31.2	29.3	33.3	30.1	30.7	31.8	31.3	26.7	32.0		31.1
	D・I	-15.5	-23.2	-20.0	-20.5	-14.1	-24.2	-20.0	-21.6	-26.0	-24.9	-19.5	-25.8	-22.3	-22.7	-25.0	-23.9	-18.8	-24.0	6.2	-23.2
同期比	売上額	-16.7		-19.6		-26.5		-23.4		-25.3		-17.7		-17.7		-18.3		-28.1			
	収益	-28.0		-28.8		-30.5		-34.8		-36.2		-30.3		-29.0		-29.6		-40.0			
雇用	前年比残業時間	-13.4	-16.3	-10.7	-14.0	-13.6	-14.6	-17.6	-11.8	-22.6	-14.8	-12.3	-16.8	-6.1	-13.5	-5.8	-10.4	-8.6	-9.3		-11.4
	人手	-21.5	-23.5	-22.5	-22.2	-19.8	-24.6	-18.1	-23.0	-16.2	-19.1	-20.1	-21.0	-13.9	-20.9	-15.4	-16.5	-22.1	-13.8		-21.7
借入金	借入をした(%)	35.8	16.8	33.5	14.4	25.2	13.8	31.5	13.9	33.1	16.8	31.7	15.6	29.1	18.1	28.4	15.5	26.6	15.5		14.6
	借入をしない(%)	64.2	83.2	66.5	85.6	74.8	86.2	68.5	86.1	66.9	83.2	68.3	84.4	70.9	81.9	71.6	84.5	73.4	84.5		85.4
	借入難易度	1.3		4.4		5.8		5.6		5.9		8.7		6.2		0.0		-1.6			
有効回答事業所数		162		165		164		206		178		169		168		177		193			

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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
項目																					
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-10.1	-9.9	-10.1	-10.2	-3.2	-12.7	-8.5	-5.7	-8.1	-8.6	-3.7	-9.2	-4.2	-5.7	-7.6	-6.2	-5.8	-8.2		-6.4
	実施した	42.9	42.3	54.8	42.3	47.7	53.3	43.0	40.4	37.5	37.2	52.8	35.9	45.0	47.2	41.4	40.6	43.2	39.4		39.5
	事業用地・建物	7.1	6.7	6.7	7.2	6.5	10.5	7.4	6.1	4.7	6.8	7.2	4.7	4.7	6.5	5.7	1.6	4.1	3.5		4.1
	機械・設備の新・増設	14.3	12.5	21.2	18.9	18.7	19.0	16.1	20.2	11.7	16.9	9.6	14.8	12.4	14.6	15.7	13.3	12.3	16.2		11.6
	機械・設備の更改	22.3	23.1	18.3	21.6	12.1	21.9	20.1	18.2	17.2	16.9	20.0	15.6	20.9	23.6	22.1	21.1	18.5	22.5		17.0
	内 事務機器	8.0	10.6	16.3	9.0	20.6	11.4	12.8	10.1	13.3	9.5	17.6	6.3	21.7	8.9	11.4	12.5	15.1	8.5		6.8
	車両	14.3	13.5	12.5	8.1	15.0	20.0	9.4	8.1	6.3	10.1	14.4	8.6	9.3	12.2	11.4	12.5	14.4	10.6		12.2
容 (%)	その他	3.6	2.9	3.8	3.6	5.6	2.9	2.0	4.0	1.6	0.7	2.4	1.6	0.8	2.4	0.7	0.8	0.7	0.7		1.4
	実施しない	57.1	57.7	45.2	57.7	52.3	46.7	57.0	59.6	62.5	62.8	47.2	64.1	55.0	52.8	58.6	59.4	56.8	60.6		60.5
経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	51.9		47.5		51.0		56.4		56.3		46.9		48.1		48.0		45.9			
	人手不足	22.5		21.9		23.2		18.6		23.3		24.7		20.0		22.2		22.7			
	大手企業・大型店との競争の激化	0.6		1.3		2.6		3.4		1.1		1.2		1.3		0.6		0.5			
	同業者間の競争の激化	3.8		5.0		7.7		6.4		5.7		6.8		6.9		5.3		7.0			
	流通経路の変化による競争の激化	1.3		0.0		1.3		0.5		0.0		0.6		1.3		0.0		0.0			
	合理化の不足	1.9		2.5		4.5		2.9		1.1		3.1		4.4		2.9		3.2			
	利幅の縮小	21.3		21.3		23.9		16.2		20.5		24.7		17.5		19.3		19.5			
	小口注文・多頻度配達の増加	3.1		1.9		1.9		2.9		4.5		4.3		3.1		3.5		2.7			
	販売商品の不足	0.0		0.6		0.0		2.0		0.0		1.2		0.6		1.8		1.1			
	原材料価格・材料価格の上昇	48.1		46.9		49.0		59.3		58.5		46.3		45.6		44.4		42.2			
	販売納入先からの値下げ要請	3.1		1.3		0.6		1.5		1.7		0.6		0.6		1.2		1.6			
	仕入先からの値上げ要請	11.9		10.6		8.4		15.2		8.5		13.6		9.4		9.9		9.7			
	人件費の増加	23.1		21.3		25.2		21.1		23.3		29.6		21.9		27.5		32.4			
	人件費以外の経費増加	11.9		12.5		8.4		11.3		8.5		8.6		10.6		14.6		13.5			
	工場・店舗の狭小・老朽化	10.6		13.8		11.6		8.3		8.0		11.1		11.3		12.3		13.5			
	生産能力・技術力の不足	4.4		10.6		11.6		5.9		8.0		4.9		5.0		7.0		8.1			
	取引先の減少	14.4		14.4		14.8		14.2		10.8		17.9		20.0		17.5		14.6			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	下請の確保難	8.8		8.8		7.7		6.9		10.2		8.0		7.5		10.5		5.9			
	駐車場・資材置場の確保難	0.6		1.3		0.6		1.0		0.6		1.2		0.6		0.0		1.6			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.6		1.3		1.3		0.5		1.7		1.2		1.9		1.8		0.5			
	その他	2.5		1.9		2.6		1.5		1.1		0.6		1.9		2.3		2.2			
	問題なし	6.3		3.8		3.9		3.4		2.3		4.9		6.9		3.5		5.9			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	31.8		38.1		34.4		42.8		37.2		34.4		36.9		31.2		36.3			
	経費を削減する	35.7		34.2		34.4		37.3		32.6		35.7		37.5		36.5		34.6			
	品揃えを充実させる	0.0		1.3		3.2		1.5		0.6		0.0		0.6		1.2		0.5			
	情報力・宣伝・広報を強化する	6.5		7.1		5.2		6.5		7.6		10.4		10.6		8.8		9.3			
	新製品・技術を開発する	18.8		12.3		15.6		17.9		17.4		16.9		16.9		18.2		14.3			
	新しい工法を導入する	4.5		5.8		4.5		4.0		3.5		6.5		3.1		4.7		4.9			
	新しい事業を始める	3.9		7.1		6.5		5.0		7.0		3.9		5.0		4.7		4.4			
	不採算部門を整理・縮小する	3.9		5.8		4.5		5.0		4.7		3.9		5.6		6.5		3.8			
	店舗・設備を改装する	1.9		2.6		0.6		0.5		1.7		0.6		0.6		2.4		1.6			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	13.0		11.6		14.3		13.4		11.6		12.3		16.3		11.2		13.2			
	営業時間を延長する	1.9		0.6		1.3		1.0		1.2		0.0		1.3		0.6		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	2.6		3.2		1.9		4.5		2.3		1.3		1.9		0.6		4.9			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		1.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	5.8		9.0		11.0		8.5		8.7		9.7		6.3		13.5		7.1			
	技術力を強化する	22.7		22.6		20.1		23.4		21.5		21.4		19.4		15.3		17.6			
	人材を確保する	28.6		24.5		31.8		22.4		26.7		27.3		24.4		23.5		24.7			
	パート化を図る	2.6		2.6		1.9		2.0		3.5		0.6		0.0		1.8		2.2			
	教育訓練を強化する	3.2		3.9		5.2		4.5		5.8		2.6		4.4		5.3		4.9			
	労働条件を改善する	3.2		3.2		7.8		5.0		5.2		6.5		5.0		5.3		7.1			
	工場・機械を増設・移転する	5.2		4.5		4.5		5.5		3.5		3.2		3.1		5.9		1.6			
	流通経路の見直しをする	2.6		0.6		1.3		1.5		0.6		1.9		0.6		0.0		1.1			
	取引先を支援する	1.3		0.6		1.9		1.0		2.9		3.2		0.6		2.4		0.5			
	輸入品の取扱いを増やす	1.3		0.6		0.6		1.0		0.0		0.0		0.6		0.0		0.5			
	不動産の有効活用を図る	1.9		1.3		1.9		2.5		1.7		2.6		2.5		2.9		3.3			
	その他	1.3		0.0		0.6		1.5		0.6		0.6		2.5		1.8		2.7			
	特になし	16.9		11.6		11.7		9.0		11.0		13.0		13.8		11.2		13.2			
有効回答事業所数		162		165		164		206		178		169		168		177		193			

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和7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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
項目		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
		13.0	7.1	9.6	9.9	10.2	5.6	12.5	8.6	6.7	9.9	7.8	9.4	9.3	8.2	7.5	6.0	12.1	6.7		
業況	良い	13.0	7.1	9.6	9.9	10.2	5.6	12.5	8.6	6.7	9.9	7.8	9.4	9.3	8.2	7.5	6.0	12.1	6.7		6.1
	普通	39.0	51.4	45.2	40.8	43.9	50.0	44.6	50.5	43.3	49.5	45.1	53.0	46.5	43.3	45.3	53.0	45.7	50.0		54.8
	悪い	48.1	41.4	45.2	49.3	45.9	44.4	42.9	40.9	50.0	40.5	47.1	37.6	44.2	48.5	47.2	41.0	42.2	43.3		39.1
	D-I	-35.1	-34.3	-35.6	-39.4	-35.7	-38.8	-30.4	-32.3	-43.3	-30.6	-39.3	-28.2	-34.9	-40.3	-39.7	-35.0	-30.1	-36.6	9.6	-33.0
売上額	増加	24.7	11.3	20.5	12.2	13.4	11.1	20.7	8.5	16.8	16.8	19.6	18.2	16.1	11.1	12.3	11.8	17.1	8.6		12.1
	変わらず	37.7	47.9	38.4	48.6	36.1	43.1	44.1	51.1	38.7	48.7	42.2	44.6	34.5	48.5	50.9	45.9	39.3	52.4		51.7
	減少	37.7	40.8	41.1	39.2	50.5	45.8	35.1	40.4	44.5	34.5	38.2	37.2	49.4	40.4	36.8	42.4	43.6	39.0		36.2
	D-I	-13.0	-29.5	-20.6	-27.0	-37.1	-34.7	-14.4	-31.9	-27.7	-17.7	-18.6	-19.0	-33.3	-29.3	-24.5	-30.6	-26.5	-30.4	-2.0	-24.1
収益	増加	21.1	15.5	22.2	9.6	14.4	8.3	12.5	5.4	9.3	11.6	13.9	15.1	8.4	6.1	10.5	8.4	13.8	6.7		9.5
	変わらず	35.5	42.3	30.6	42.5	35.1	38.9	43.8	49.5	38.1	47.3	40.6	42.9	41.0	42.4	48.6	50.6	44.8	52.4		53.4
	減少	43.4	42.3	47.2	47.9	50.5	52.8	43.8	45.2	52.5	41.1	45.5	42.0	50.6	51.5	41.0	41.0	41.4	41.0		37.1
	D-I	-22.3	-26.8	-25.0	-38.3	-36.1	-44.5	-31.3	-39.8	-43.2	-29.5	-31.6	-26.9	-42.2	-45.4	-30.5	-32.6	-27.6	-34.3	2.9	-27.6
販売価格	上昇	37.7	26.1	34.3	33.3	26.0	31.4	33.0	26.1	33.6	27.7	36.3	39.2	33.7	27.3	23.8	30.1	28.4	22.1		26.1
	変わらず	50.6	60.9	58.6	53.3	61.5	57.1	57.1	66.3	56.3	61.6	52.9	53.3	54.2	61.6	62.9	60.2	61.2	62.5		59.1
	下降	11.7	13.0	7.1	13.3	12.5	11.4	9.8	7.6	10.1	10.7	10.8	7.5	12.0	11.1	13.3	9.6	10.3	15.4		14.8
	D-I	26.0	13.1	27.2	20.0	13.5	20.0	23.2	18.5	23.5	17.0	25.5	31.7	21.7	16.2	10.5	20.5	18.1	6.7	7.6	11.3
仕入価格	上昇	67.6	56.1	56.5	58.9	60.8	47.8	69.2	61.3	59.3	63.0	66.7	57.6	58.8	63.9	51.5	59.5	55.2	42.6		53.0
	変わらず	24.3	37.9	37.7	30.1	35.1	46.4	25.2	35.5	28.0	30.6	24.2	34.7	29.4	28.9	39.8	33.3	38.8	50.5		40.9
	下降	8.1	6.1	5.8	11.0	4.1	5.8	5.6	3.2	12.7	6.5	9.1	7.6	11.8	7.2	8.7	7.1	6.0	6.9		6.1
	D-I	59.5	50.0	50.7	47.9	56.7	42.0	63.6	58.1	46.6	56.5	57.6	50.0	47.0	56.7	42.8	52.4	49.2	35.7	6.4	46.9
在庫	過剰	14.5	13.3	21.7	10.3	17.2	18.8	17.0	14.3	15.2	15.1	14.0	11.6	18.4	13.0	11.3	16.0	15.2	12.5		13.5
	適正	76.8	81.7	72.5	77.9	75.3	73.9	71.7	76.9	74.1	74.5	71.0	76.8	69.7	71.7	81.4	72.0	78.1	79.2		79.8
	不足	8.7	5.0	5.8	11.8	7.5	7.2	11.3	8.8	10.7	10.4	15.1	11.6	11.8	15.2	7.2	12.0	6.7	8.3		6.7
	D-I	5.8	8.3	15.9	-1.5	9.7	11.6	5.7	5.5	4.5	4.7	-1.1	0.0	6.6	-2.2	4.1	4.0	8.5	4.2	4.4	6.8
資金繰り	楽	8.0	8.5	6.9	6.8	9.4	5.6	6.3	6.4	4.2	6.3	7.9	5.8	1.2	8.1	8.5	1.2	10.3	8.5		10.4
	変わらず	64.0	70.4	69.4	62.2	62.5	69.4	72.3	61.7	70.6	70.5	63.4	72.7	71.4	65.7	64.2	70.2	65.5	62.3		65.2
	苦しい	28.0	21.1	23.6	31.1	28.1	25.0	21.4	31.9	25.2	23.2	28.7	21.5	27.4	26.3	27.4	28.6	24.1	29.2		24.3
	D-I	-20.0	-12.6	-16.7	-24.3	-18.7	-19.4	-15.1	-25.5	-21.0	-16.9	-20.8	-15.7	-26.2	-18.2	-18.9	-27.4	-13.8	-20.7	5.1	-13.9
同前年 期比	売上額	-17.8		-25.4		-16.9		-13.1		-24.6		-16.2		-21.7		-30.8		-12.3			
	収益	-31.9		-32.9		-28.5		-30.1		-40.1		-39.2		-39.5		-36.5		-24.6			
	販売価格	35.6		31.9		34.0		21.1		24.2		27.7		31.8		13.2		19.2			
雇用	前年比残業時間	-13.5	-13.0	-8.3	-9.5	-17.6	-11.3	-14.1	-15.7	-13.6	-15.0	-8.0	-7.7	-8.3	-9.9	-7.6	-7.1	-9.5	-12.5		-6.2
	人手	-22.9	-13.0	-30.5	-22.9	-15.3	-29.6	-25.6	-10.5	-16.1	-26.5	-16.7	-21.2	-16.9	-18.6	-14.2	-19.5	-21.7	-14.1		-24.7
借入金	借入をした(%)	37.3	14.7	38.9	8.7	31.6	10.0	27.0	17.5	33.1	14.4	23.8	11.2	11.9	5.2	19.8	8.1	22.1	9.9		10.0
	借入をしな(%)	62.7	85.3	61.1	91.3	68.4	90.0	73.0	82.5	66.9	85.6	76.2	88.8	88.1	94.8	80.2	91.9	77.9	90.1		90.0
	借入難易度	0.0		4.2		0.0		-0.9		2.5		-5.1		-7.2		-1.9		2.5			
有効回答事業所数		77		74		99		113		121		102		87		107		117			

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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
設備投資 動向 内容 (%)	現在の設備	-7.6	-7.9	-17.2	-7.7	-8.9	-20.3	-10.1	-9.1	-11.6	-12.1	-6.2	-11.7	-10.8	-7.2	-10.8	-12.1	-6.1	-8.9		-6.3
	実施した	37.5	29.4	41.7	41.2	33.3	35.4	32.9	39.2	37.6	24.7	33.8	33.3	13.6	31.6	24.7	23.1	33.0	39.0		25.6
	事業用地・建物	3.1	8.8	8.3	5.9	2.0	4.2	3.7	2.0	5.9	4.9	3.9	3.6	1.5	3.9	1.2	4.6	2.2	3.7		4.4
	機械・設備の新・増設	12.5	2.9	4.2	14.7	3.9	10.4	3.7	0.0	8.2	2.5	6.5	3.6	3.0	2.6	1.2	6.2	7.7	1.2		3.3
	機械・設備の更改	3.1	0.0	6.3	5.9	2.0	4.2	6.1	3.9	5.9	4.9	6.5	2.4	1.5	5.3	3.7	1.5	3.3	3.7		2.2
	事務機器	9.4	11.8	18.8	17.6	19.6	10.4	15.9	19.6	15.3	7.4	15.6	13.1	3.0	21.1	16.0	4.6	16.5	19.5		10.0
	車両	18.8	14.7	25.0	8.8	19.6	18.8	17.1	25.5	17.6	14.8	15.6	19.0	10.6	14.5	8.6	15.4	18.7	20.7		13.3
	その他	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	2.1	0.0	0.0	2.4	1.2	1.3	1.2	0.0	2.6	2.5	0.0	0.0	3.7		0.0
	実施しない	62.5	70.6	58.3	58.8	66.7	64.6	67.1	60.8	62.4	75.3	66.2	66.7	86.4	68.4	75.3	76.9	67.0	61.0		74.4
	売上停滞・減少	49.3		53.5		50.0		42.9		50.0		52.5		54.9		54.8		49.6			
経営上の 問題点 (%)	人手不足	16.4		16.9		12.8		15.2		12.3		12.1		11.0		9.6		18.6			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.7		1.4		2.1		6.3		4.4		7.1		4.9		4.8		4.4			
	同業者間の競争の激化	21.9		11.3		12.8		12.5		13.2		10.1		15.9		14.4		20.4			
	流通経路の変化による競争の激化	1.4		2.8		2.1		3.6		6.1		5.1		2.4		3.8		3.5			
	合理化の不足	2.7		4.2		3.2		1.8		2.6		6.1		6.1		2.9		1.8			
	利幅の縮小	26.0		26.8		26.6		25.0		21.1		27.3		23.2		17.3		31.9			
	小口注文・多頻度配送の増加	4.1		4.2		3.2		4.5		3.5		3.0		1.2		6.7		2.7			
	販売商品の不足	6.8		4.2		3.2		5.4		7.9		11.1		7.3		5.8		4.4			
	原材料価格・材料価格の上昇	34.2		35.2		38.3		39.3		33.3		33.3		36.6		27.9		28.3			
	販売納入先からの値下げ要請	1.4		0.0		1.1		0.0		2.6		2.0		0.0		1.9		3.5			
重点経営 施策 (%)	仕入先からの値上げ要請	28.8		28.2		19.1		28.6		25.4		23.2		25.6		21.2		22.1			
	人件費の増加	11.0		9.9		13.8		18.8		12.3		12.1		17.1		16.3		11.5			
	人件費以外の経費増加	9.6		9.9		13.8		8.9		7.9		7.1		12.2		10.6		6.2			
	工場・店舗の狭小・老朽化	5.5		4.2		3.2		3.6		6.1		2.0		2.4		2.9		3.5			
	生産能力・技術力の不足	1.4		1.4		0.0		1.8		0.9		1.0		0.0		0.0		3.5			
	取引先の減少	31.5		14.1		29.8		20.5		23.7		28.3		32.9		25.0		22.1			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.9		0.9		1.0		0.0		1.0		0.0			
	下請の確保難	4.1		2.8		2.1		2.7		1.8		2.0		1.2		3.8		2.7			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.4		1.1		0.9		2.6		1.0		2.4		1.9		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	4.1		2.8		3.2		1.8		0.0		3.0		0.0		2.9		0.0			
その他	その他	2.7		7.0		1.1		4.5		1.8		1.0		1.2		1.9		2.7			
	問題なし	4.1		2.8		5.3		4.5		5.3		5.1		3.7		7.7		7.1			
	販路を広げる	62.0		54.9		53.8		53.2		47.4		47.9		45.8		52.4		54.9			
	経費を節減する	36.6		39.4		40.9		38.7		31.6		39.6		45.8		41.0		31.0			
	品揃えを充実させる	9.9		5.6		8.6		11.7		8.8		14.6		14.5		14.3		8.0			
	情報力・宣伝・広報を強化する	14.1		12.7		14.0		14.4		10.5		13.5		8.4		3.8		12.4			
	新製品・技術を開発する	9.9		7.0		9.7		9.9		10.5		5.2		7.2		8.6		15.9			
	新しい工法を導入する	1.4		0.0		1.1		0.9		0.9		2.1		1.2		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	8.5		9.9		6.5		9.9		7.9		10.4		8.4		12.4		11.5			
	不採算部門を整理・縮小する	2.8		5.6		5.4		4.5		4.4		5.2		4.8		6.7		5.3			
その他	店舗・設備を改装する	1.4		0.0		1.1		0.9		1.8		0.0		0.0		1.9		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	19.7		18.3		19.4		21.6		24.6		28.1		24.1		20.0		18.6			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.9		1.0		0.0		1.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	12.7		12.7		11.8		9.9		10.5		9.4		10.8		11.4		8.8			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.9		0.0		0.0		0.0		1.8			
	機械化を推進する	2.8		2.8		1.1		3.6		2.6		3.1		2.4		1.0		0.0			
	技術力を強化する	4.2		4.2		7.5		4.5		3.5		4.2		3.6		2.9		1.8			
	人材を確保する	21.1		18.3		15.1		11.7		16.7		6.3		13.3		8.6		12.4			
	パート化を図る	0.0		1.4		0.0		0.9		0.9		1.0		0.0		0.0		2.7			
	教育訓練を強化する	4.2		2.8		2.2		0.9		2.6		3.1		2.4		4.8		2.7			
その他	労働条件を改善する	2.8		1.4		4.3		4.5		2.6		2.1		0.0		1.0		1.8			
	工場・機械を増設・移転する	1.4		0.0		0.0		0.9		0.0		0.0		0.0		1.0		0.9			
	流通経路の見直しをする	2.8		5.6		9.7		5.4		6.1		4.2		3.6		4.8		4.4			
	取引先を支援する	4.2		0.0		2.2		3.6		7.0		5.2		2.4		2.9		7.1			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		2.8		3.2		2.7		2.6		2.1		3.6		1.0		3.5			
	不動産の有効活用を図る	0.0		0.0		1.1		1.8		0.0		1.0		2.4		1.9		0.9			
	その他	2.8		2.8		1.1		0.9		0.0		1.0		0.0		1.9		0.9			
	特になし	4.2		9.9		10.8		9.9		14.9		15.6		9.6		12.4		11.5			
	有効回答事業所数	77		74		99		113		121		102		87		107		117			

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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
項目																					
業況	良い	10.5	7.6	5.5	5.3	7.3	4.7	4.8	5.3	11.1	5.0	11.1	8.0	7.2	9.9	11.0	5.1	6.4	6.1		4.4
	普通	36.8	46.8	37.4	38.2	30.2	31.4	42.3	41.5	38.9	41.6	38.9	43.2	35.1	38.0	39.8	43.9	38.3	43.5		45.1
	悪い	52.6	45.6	57.1	56.6	62.5	64.0	52.9	53.2	50.0	53.5	50.0	48.9	57.7	52.1	49.2	51.0	55.3	50.4		50.5
	D-I	-42.1	-38.0	-51.6	-51.3	-55.2	-59.3	-48.1	-47.9	-38.9	-48.5	-38.9	-40.9	-50.5	-42.2	-38.2	-45.9	-48.9	-44.3	-10.7	-46.1
売上額	増加	11.7	12.5	9.8	13.2	9.4	8.7	17.1	8.5	18.0	12.6	29.2	13.3	11.2	16.9	17.8	8.2	14.9	10.3		14.0
	変わらず	48.1	47.5	39.1	42.1	32.3	40.2	36.2	43.6	33.7	44.7	30.6	42.2	35.7	32.4	33.9	42.3	30.9	41.4		40.9
	減少	40.3	40.0	51.1	44.7	58.3	51.1	46.7	47.9	48.3	42.7	40.3	44.4	53.1	50.7	48.3	49.5	54.3	48.3		45.2
	D-I	-28.6	-27.5	-41.3	-31.5	-48.9	-42.4	-29.6	-39.4	-30.3	-30.1	-11.1	-31.1	-41.9	-33.8	-30.5	-41.3	-39.4	-38.0	-8.9	-31.2
収益	増加	12.2	10.1	6.5	9.5	9.7	7.6	11.7	8.7	12.5	8.9	19.7	11.4	11.1	15.7	13.7	9.1	9.8	8.5		10.9
	変わらず	32.4	41.8	33.7	36.5	25.8	30.4	34.0	34.8	35.2	40.6	33.8	39.8	32.3	31.4	34.2	36.4	26.1	39.3		38.0
	減少	55.4	48.1	59.8	54.1	64.5	62.0	54.4	56.5	52.3	50.5	46.5	48.9	56.6	52.9	52.1	54.5	64.1	52.1		51.1
	D-I	-43.2	-38.0	-53.3	-44.6	-54.8	-54.4	-42.7	-47.8	-39.8	-41.6	-26.8	-37.5	-45.5	-37.2	-38.4	-45.4	-54.3	-43.6	-15.9	-40.2
販売価格	上昇	38.4	41.0	41.8	38.4	33.0	33.0	39.8	35.5	43.7	40.2	54.2	40.2	52.0	51.4	35.3	47.5	38.0	38.3		36.3
	変わらず	41.1	44.9	33.0	41.1	46.8	37.4	42.7	50.5	41.4	43.1	34.7	43.7	31.6	37.1	47.4	38.4	52.2	46.1		57.1
	下降	20.5	14.1	25.3	20.5	20.2	29.7	17.5	14.0	14.9	16.7	11.1	16.1	16.3	11.4	17.2	14.1	9.8	15.7		6.6
	D-I	17.9	26.9	16.5	17.9	12.8	3.3	22.3	21.5	28.8	23.5	43.1	24.1	35.7	40.0	18.1	33.4	28.2	22.6	10.1	29.7
仕入価格	上昇	60.0	72.2	66.3	56.0	62.6	52.3	67.0	63.3	75.0	64.6	69.1	73.9	70.5	68.7	63.1	66.3	68.1	63.0		64.4
	変わらず	28.0	22.8	24.4	29.3	27.5	37.2	27.8	30.0	21.6	30.2	17.6	23.9	18.9	20.9	30.6	24.2	28.6	32.4		31.1
	下降	12.0	5.1	9.3	14.7	9.9	10.5	5.2	6.7	3.4	5.2	13.2	2.3	10.5	10.4	6.3	9.5	3.3	4.6		4.4
	D-I	48.0	67.1	57.0	41.3	52.7	41.8	61.8	56.6	71.6	59.4	55.9	71.6	60.0	58.3	56.8	56.8	64.8	58.4	8.0	60.0
在庫	過剰	9.7	8.8	7.4	3.2	11.2	6.2	6.2	9.2	7.1	3.1	6.1	6.0	9.8	6.1	8.0	6.5	6.7	8.0		5.7
	適正	72.6	77.9	72.8	74.2	74.2	71.6	77.3	75.9	77.4	80.4	83.3	79.8	70.7	83.3	74.1	72.8	77.5	74.1		79.5
	不足	17.7	13.2	19.8	22.6	14.6	22.2	16.5	14.9	15.5	16.5	10.6	14.3	19.6	10.6	17.9	20.7	15.7	17.9		14.8
	D-I	-8.0	-4.4	-12.4	-19.4	-3.4	-16.0	-10.3	-5.7	-8.4	-13.4	-4.5	-8.3	-9.8	-4.5	-9.9	-14.2	-9.0	-9.9	0.9	-9.1
資金繰り	楽	8.0	3.8	2.2	6.7	4.3	2.2	6.9	2.2	7.0	6.0	4.3	8.1	0.0	2.8	6.0	1.0	6.5	7.8		5.4
	変わらず	54.7	65.4	48.4	53.3	47.9	50.0	50.5	51.6	54.7	48.0	58.6	52.3	60.2	60.6	52.6	59.2	47.3	53.0		51.1
	苦しい	37.3	30.8	49.5	40.0	47.9	47.8	42.6	46.2	38.4	46.0	37.1	39.5	39.8	36.6	41.4	39.8	46.2	39.1		43.5
	D-I	-29.3	-27.0	-47.3	-33.3	-43.6	-45.6	-35.7	-44.0	-31.4	-40.0	-32.8	-31.4	-39.8	-33.8	-35.4	-38.8	-39.7	-31.3	-4.3	-38.1
同期比	売上額	-17.5		-30.8		-36.5		-17.7		-17.7		-8.8		-28.1		-23.7		-30.1			
	収益	-43.9		-53.8		-54.3		-40.6		-41.6		-39.3		-44.6		-39.8		-47.8			
	販売価格	23.0		35.5		16.5		34.0		26.2		36.3		40.0		33.9		14.0			
雇用	前年比残業時間	-9.5	-11.7	-7.7	-8.3	-15.9	-8.8	-11.0	-16.1	-13.7	-11.1	-10.1	-13.8	-17.5	-14.5	-6.1	-16.9	-11.9	-7.8		-11.3
	人手	-26.7	-27.6	-33.3	-25.6	-27.9	-35.6	-21.0	-32.6	-22.8	-19.2	-29.0	-27.6	-33.0	-33.3	-23.4	-33.3	-19.5	-22.8		-23.6
借入金	借入をした(%)	26.3	10.7	27.8	13.0	21.3	11.4	29.0	7.9	25.3	9.3	21.1	4.9	23.2	10.6	22.0	13.2	19.8	13.4		12.2
	借入をしない(%)	73.7	89.3	72.2	87.0	78.7	88.6	71.0	92.1	74.7	90.7	78.9	95.1	76.8	89.4	78.0	86.8	80.2	86.6		87.8
	借入難易度	-11.6		-5.5		-5.6		-7.0		-6.9		-20.9		-15.9		-5.3		-14.6			
有効回答事業所数		77		92		96		105		91		72		99		119		94			

中小企業景況調査 転記表 NO. 2

令和7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	R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)	
設備投資動向(%)	現在の設備	-8.8	-5.7	-22.9	-13.2	-16.3	-24.1	-11.7	-19.3	-13.4	-11.8	-11.1	-16.0	-13.7	-9.5	-5.6	-14.7	-15.6	-6.8		-14.8	
	実施した	45.0	35.4	47.6	38.5	37.5	38.1	36.1	34.7	30.6	29.7	31.9	27.4	32.9	35.4	41.0	35.6	31.3	32.5		35.4	
	事業用地・建物	2.5	2.1	4.8	5.1	0.0	4.8	6.9	2.0	6.5	5.4	8.5	4.8	4.1	8.3	6.0	2.7	3.0	6.3		6.2	
	機械・設備の新・増設	7.5	12.5	14.3	10.3	10.4	11.9	5.6	16.3	8.1	8.1	2.1	4.8	5.5	12.5	8.4	6.8	6.0	10.0		12.3	
	機械・設備の更改	12.5	16.7	21.4	17.9	16.7	23.8	18.1	14.3	12.9	13.5	17.0	11.3	8.2	10.4	15.7	6.8	10.4	11.3		10.8	
	事務機器	20.0	8.3	16.7	10.3	22.9	14.3	22.2	16.3	16.1	12.2	10.6	14.5	23.3	16.7	18.1	20.5	13.4	11.3		12.3	
内容	車両	12.5	6.3	4.8	20.5	14.6	14.3	12.5	12.2	8.1	9.5	8.5	9.7	11.0	10.4	13.3	8.2	11.9	12.5		13.8	
	その他	5.0	4.2	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	0.0	2.4	1.4	3.0	2.5		0.0	
	実施しない	55.0	64.6	52.4	61.5	62.5	61.9	63.9	65.3	69.4	70.3	68.1	72.6	67.1	64.6	59.0	64.4	68.7	67.5		64.6	
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	54.8		64.8		63.2		57.0		59.6		44.3		63.2		53.2		53.9			
		人手不足	20.5		25.0		26.4		15.0		21.3		21.4		22.1		18.9		24.3		21.3	
		大手企業・大型店との競争の激化	8.2		10.2		17.2		14.0		13.5		12.9		13.7		9.9		12.4			
同業者間の競争の激化		13.7		12.5		13.8		19.0		13.5		17.1		14.7		9.9		19.1				
流通経路の変化による競争の激化		5.5		4.5		3.4		3.0		2.2		2.9		1.1		3.6		6.7				
合理化の不足		1.4		1.1		1.1		4.0		2.2		1.4		2.1		1.8		3.4				
利幅の縮小		24.7		21.6		29.9		25.0		30.3		25.7		18.9		24.3		33.7				
小口注文・多頻度配送の増加		2.7		0.0		2.3		1.0		0.0		0.0		0.0		5.4		3.4				
販売商品の不足		6.8		6.8		6.9		11.0		11.2		5.7		12.6		5.4		9.0				
原材料価格・材料価格の上昇		24.7		21.6		23.0		33.0		29.2		34.3		32.6		28.8		24.7				
販売納入先からの値下げ要請		0.0		1.1		0.0		0.0		1.1		1.4		1.1		0.9		1.1				
仕入先からの値上げ要請		24.7		15.9		13.8		18.0		24.7		18.6		25.3		26.1		18.0				
人件費の増加		11.0		19.3		14.9		18.0		21.3		24.3		22.1		24.3		22.5				
人件費以外の経費増加		11.0		12.5		11.5		6.0		5.6		5.7		10.5		11.7		7.9				
工場・店舗の狭小・老朽化		6.8		3.4		2.3		3.0		3.4		2.9		2.1		1.8		1.1				
生産能力・技術力の不足		0.0		2.3		4.6		1.0		2.2		0.0		2.1		2.7		1.1				
取引先の減少		12.3		11.4		12.6		12.0		7.9		10.0		9.5		14.4		13.5				
商店街の集客力の低下		9.6		10.2		13.8		12.0		12.4		12.9		8.4		9.9		4.5				
下請の確保難		0.0		0.0		2.3		1.0		3.4		0.0		1.1		0.0		0.0				
駐車場・資材置場の確保難		0.0		0.0		0.0		1.0		0.0		2.9		1.1		1.8		0.0				
大手企業・工場の縮小・撤退		0.0		1.1		1.1		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
その他	2.7		2.3		0.0		0.0		0.0		2.9		0.0		0.0		4.5					
問題なし	4.1		3.4		1.1		3.0		2.2		5.7		1.1		2.7		0.0					
重点経営施策(%)	販路を広げる	26.8		31.8		32.2		39.6		24.1		27.9		38.5		33.3		32.6				
	経費を削減する	38.0		43.2		54.0		38.6		33.7		33.8		45.8		32.4		43.8				
	品揃えを充実させる	21.1		23.9		25.3		17.8		22.9		35.3		26.0		21.6		25.8				
	情報力・宣伝・広報を強化する	11.3		17.0		10.3		16.8		15.7		13.2		17.7		15.3		7.9				
	新製品・技術を開発する	4.2		5.7		2.3		9.9		7.2		2.9		4.2		9.0		5.6				
	新しい工法を導入する	0.0		1.1		1.1		1.0		1.2		0.0		3.1		1.8		1.1				
	新しい事業を始める	5.6		8.0		11.5		10.9		4.8		2.9		5.2		9.0		10.1				
	不採算部門を整理・縮小する	1.4		2.3		1.1		1.0		3.6		4.4		3.1		3.6		6.7				
	店舗・設備を改装する	5.6		6.8		5.7		4.0		7.2		7.4		3.1		3.6		4.5				
	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.9		9.1		4.6		14.9		13.3		14.7		17.7		9.9		12.4				
	営業時間を延長する	1.4		2.3		1.1		2.0		2.4		2.9		3.1		0.0		4.5				
	売れ筋商品を取扱う	12.7		17.0		19.5		22.8		18.1		20.6		24.0		18.0		21.3				
	商店街事業を活性化させる	5.6		1.1		9.2		5.0		10.8		10.3		7.3		5.4		0.0				
	機械化を推進する	4.2		1.1		3.4		0.0		1.2		1.5		2.1		2.7		3.4				
	技術力を強化する	2.8		6.8		4.6		5.0		6.0		7.4		1.0		4.5		5.6				
	人材を確保する	23.9		25.0		23.0		17.8		22.9		19.1		14.6		18.0		15.7				
	パート化を図る	1.4		2.3		0.0		5.0		1.2		1.5		3.1		3.6		2.2				
	教育訓練を強化する	1.4		3.4		3.4		3.0		4.8		2.9		2.1		2.7		0.0				
	労働条件を改善する	4.2		3.4		1.1		6.9		6.0		2.9		8.3		4.5		1.1				
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.1		0.0		0.0		1.2		0.0		1.0		0.9		1.1				
	流通経路の見直しをする	1.4		2.3		4.6		3.0		3.6		2.9		1.0		2.7		2.2				
	取引先を支援する	1.4		2.3		2.3		1.0		1.2		0.0		1.0		1.8		1.1				
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		2.7		0.0				
	不動産の有効活用を図る	2.8		3.4		2.3		2.0		2.4		1.5		1.0		2.7		3.4				
	その他	0.0		1.1		1.1		0.0		0.0		0.0		1.0		0.0		3.4				
	特になし	8.5		6.8		6.9		8.9		9.6		14.7		5.2		14.4		3.4				
	有効回答事業所数	77		92		96		105		91		72		99		119		94				

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和7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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
項目																					
業況	良い	8.7	8.3	6.1	9.0	9.4	8.2	8.4	9.8	13.5	6.5	12.5	12.4	9.2	10.1	12.7	11.3	10.0	9.0		10.1
	普通	68.9	60.2	67.5	67.0	53.2	58.2	59.7	55.6	50.9	66.7	59.2	59.0	52.0	53.4	51.2	52.7	54.7	56.6		54.7
	悪い	22.3	31.5	26.3	24.0	37.4	33.6	31.8	34.6	35.6	26.8	28.3	28.6	38.8	36.5	36.1	36.0	35.3	34.3		35.1
	D・I	-13.6	-23.2	-20.2	-15.0	-28.0	-25.4	-23.4	-24.8	-22.1	-20.3	-15.8	-16.2	-29.6	-26.4	-23.4	-24.7	-25.3	-25.3	-1.9	-25.0
売上額	増加	29.1	15.5	27.0	17.8	17.1	14.0	15.6	17.0	22.8	14.4	22.4	16.3	16.3	15.5	16.7	17.8	17.3	10.2		20.9
	変わらず	47.6	65.5	54.8	60.4	45.7	57.0	48.1	54.1	47.5	56.9	48.0	55.6	40.5	49.3	45.2	46.7	48.0	57.2		47.3
	減少	23.3	19.1	18.3	21.8	37.1	28.9	36.4	28.9	29.6	28.8	29.6	28.1	43.1	35.1	38.1	35.5	34.7	32.5		31.8
	D・I	5.8	-3.6	8.7	-4.0	-20.0	-14.9	-20.8	-11.9	-6.8	-14.4	-7.2	-11.8	-26.8	-19.6	-21.4	-17.7	-17.4	-22.3	4.0	-10.9
収益	増加	20.6	14.5	20.0	13.0	12.9	7.0	14.6	14.1	19.5	14.8	18.7	14.5	16.4	14.6	15.7	15.0	14.7	8.4		15.5
	変わらず	48.0	50.0	53.0	56.0	41.4	57.0	39.7	43.0	39.6	51.0	42.7	49.1	38.2	43.8	43.4	43.8	44.0	55.4		46.6
	減少	31.4	35.5	27.0	31.0	45.7	36.0	45.7	43.0	40.9	34.2	38.7	36.5	45.4	41.7	41.0	41.2	41.3	36.1		37.8
	D・I	-10.8	-21.0	-7.0	-18.0	-32.8	-29.0	-31.1	-28.9	-21.4	-19.4	-20.0	-22.0	-29.0	-27.1	-25.3	-26.2	-26.6	-27.7	-1.3	-22.3
料金価格	上昇	17.8	14.5	17.9	13.1	17.9	14.4	19.3	17.0	13.8	18.2	20.3	19.7	15.9	15.1	23.2	17.2	19.5	17.8		19.2
	変わらず	73.3	76.4	78.6	79.8	75.0	81.1	70.7	70.4	77.4	71.6	73.6	70.1	74.8	74.0	70.1	72.2	73.2	76.1		74.7
	下降	8.9	9.1	3.6	7.1	7.1	4.5	10.0	12.6	8.8	10.1	6.1	10.2	9.3	11.0	6.7	10.6	7.4	6.1		6.2
	D・I	8.9	5.4	14.3	6.0	10.8	9.9	9.3	4.4	5.0	8.1	14.2	9.5	6.6	4.1	16.5	6.6	12.1	11.7	-4.4	13.0
材料価格	上昇	54.9	46.9	47.4	45.1	58.6	45.9	57.3	54.8	60.4	52.3	53.3	58.0	59.9	53.0	51.6	61.3	57.1	45.4		52.2
	変わらず	38.5	49.0	49.5	50.5	35.2	52.0	35.9	39.5	37.5	42.3	41.5	39.9	36.5	38.6	43.8	33.6	40.0	49.3		44.9
	下降	6.6	4.1	3.1	4.4	6.3	2.0	6.9	5.6	2.1	5.4	5.2	2.1	3.6	8.3	4.6	5.1	2.9	5.3		2.9
	D・I	48.3	42.8	44.3	40.7	52.3	43.9	50.4	49.2	58.3	46.9	48.1	55.9	56.3	44.7	47.0	56.2	54.2	40.1	7.2	49.3
資金繰り	楽	5.9	1.9	3.6	5.9	1.4	2.8	5.3	2.2	9.9	5.3	5.3	6.2	6.7	6.2	7.1	6.6	5.4	6.5		6.1
	変わらず	69.6	66.7	75.7	68.3	69.1	69.7	65.1	65.9	64.0	68.0	67.3	67.7	61.3	65.1	67.9	63.6	67.3	66.7		66.7
	苦しい	24.5	31.5	20.7	25.7	29.5	27.5	29.6	31.9	26.1	26.7	27.3	26.1	32.0	28.8	25.0	29.8	27.2	26.8		27.2
	D・I	-18.6	-29.6	-17.1	-19.8	-28.1	-24.7	-24.3	-29.7	-16.2	-21.4	-22.0	-19.9	-25.3	-22.6	-17.9	-23.2	-21.8	-20.3	-3.9	-21.1
同期比	売上額	15.2		8.9		-4.2		-11.6		2.8		-2.2		-7.9		-10.6		-7.8			
	収益	-13.0		-8.9		-26.5		-24.0		-15.0		-23.9		-26.1		-27.3		-27.2			
雇用	前年比残業時間	-6.8	0.0	-5.3	-5.9	-12.9	-8.1	1.3	-9.7	-3.7	-2.6	0.7	-4.3	-9.3	-8.8	-9.6	-3.9	-8.6	-9.1		0.0
	人手	-44.2	-39.3	-37.5	-45.5	-39.5	-38.7	-43.8	-42.9	-43.9	-44.1	-37.7	-38.5	-35.3	-40.5	-37.7	-39.3	-36.3	-41.8		-36.3
借入金	借入をした(%)	28.7	14.3	23.9	8.3	24.3	13.6	28.5	9.6	26.1	13.5	25.7	11.7	30.3	15.4	24.7	13.5	25.7	15.2		12.3
	借入をしない(%)	71.3	85.7	76.1	91.7	75.7	86.4	71.5	90.4	73.9	86.5	74.3	88.3	69.7	84.6	75.3	86.5	74.3	84.8		87.7
	借入難易度	-15.1		-12.7		-10.9		-10.0		-13.2		-17.5		-11.6		-13.3		-13.4			
有効回答事業所数		103		115		140		155		164		152		153		168		150			

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	R5 7～9月期	R5 10～12月期	R6 1～3月期	R6 4～6月期	R6 7～9月期	R6 10～12月期	R7 1～3月期	R7 4～6月期	R7 7～9月期	対前期 比	R7 10～12月期 (予測)									
設備投資動向(%)	現在の設備	-8.1	-13.9	-15.9	-8.1	-15.2	-15.1	-14.7	-16.3	-13.9	-16.7	-14.7	-14.5	-17.5	-17.7	-17.7	-17.0	-10.2	-22.8		-12.9
	実施した	41.7	39.4	32.4	36.8	33.3	36.2	41.3	40.2	43.9	35.3	45.2	45.9	37.3	41.0	42.9	35.3	35.2	36.4		35.7
	事業用地・建物	2.8	4.5	4.4	4.4	1.0	4.3	5.0	2.1	4.5	4.2	6.1	6.7	9.3	11.1	4.3	5.9	1.6	6.4		4.7
	機械・設備の新・増設	8.3	7.6	10.3	5.9	4.2	8.7	5.0	6.2	5.3	5.9	8.7	5.9	2.5	8.5	5.0	9.2	4.7	5.7		3.9
	機械・設備の更改	8.3	12.1	8.8	8.8	9.4	11.6	8.3	8.2	7.6	9.2	10.4	11.1	7.6	9.4	12.9	7.6	5.5	10.0		7.8
	事務機器	18.1	13.6	11.8	14.7	14.6	7.2	15.7	16.5	20.5	10.1	14.8	15.6	19.5	11.1	13.6	16.0	14.8	10.7		15.5
	車両	19.4	21.2	14.7	17.6	19.8	14.5	19.8	21.6	27.3	21.8	25.2	27.4	17.8	22.2	21.4	19.3	19.5	15.7		18.6
	その他	4.2	3.0	1.5	1.5	0.0	4.3	0.8	1.0	1.5	0.0	0.9	2.2	1.7	0.9	2.9	0.0	1.6	2.1		2.3
	実施しない	58.3	60.6	67.6	63.2	66.7	63.8	58.7	59.8	56.1	64.7	54.8	54.1	62.7	59.0	57.1	64.7	64.8	63.6		64.3
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	42.7		37.5		36.6		43.2		38.5		39.9		45.0		44.9		42.5		
人手不足		41.7		34.6		40.3		43.2		36.6		35.8		30.9		37.1		32.2			
大手企業・大型店との競争の激化		1.0		2.9		3.0		3.4		1.2		2.0		4.0		3.0		4.1			
同業者間の競争の激化		7.3		8.7		12.7		9.5		14.9		14.2		14.1		12.0		14.4			
流通経路の変化による競争の激化		0.0		1.0		0.0		0.7		1.2		0.0		0.7		0.6		0.0			
合理化の不足		3.1		5.8		4.5		2.7		5.0		4.1		1.3		3.6		2.1			
利幅の縮小		19.8		26.0		24.6		18.9		19.3		22.3		20.1		23.4		21.2			
小口注文・多頻度配送の増加		2.1		2.9		0.7		0.0		0.6		1.4		0.0		0.6		0.0			
販売商品の不足		1.0		1.0		2.2		1.4		2.5		2.0		4.7		3.0		3.4			
原材料価格・材料価格の上昇		32.3		26.9		20.9		31.8		24.8		25.7		28.9		26.9		26.0			
販売納入先からの値下げ要請		0.0		1.0		0.0		0.7		0.0		0.0		2.0		0.0		1.4			
仕入先からの値上げ要請		10.4		6.7		9.7		6.8		6.8		2.7		4.0		6.0		6.2			
人件費の増加		37.5		26.0		32.8		25.7		27.3		32.4		30.2		32.9		34.9			
人件費以外の経費増加		19.8		22.1		21.6		16.9		14.3		16.9		14.8		17.4		14.4			
工場・店舗の狭小・老朽化		1.0		3.8		0.7		4.1		4.3		2.7		3.4		1.8		1.4			
生産能力・技術力の不足		5.2		5.8		4.5		6.1		5.0		4.7		3.4		4.2		4.8			
取引先の減少		10.4		11.5		11.9		4.7		9.3		14.2		12.1		13.8		11.0			
商店街の集客力の低下		0.0		1.9		1.5		1.4		0.6		0.7		1.3		0.0		0.7			
下請の確保難		1.0		3.8		2.2		5.4		1.9		2.0		2.7		1.8		3.4			
駐車場・資材置場の確保難		3.1		1.9		3.0		2.0		3.7		0.7		1.3		0.6		1.4			
大手企業・工場の縮小・撤退		1.0		1.0		0.0		1.4		0.0		0.0		0.7		0.0		0.7			
その他		2.1		1.0		3.0		0.7		0.0		1.4		2.0		1.2		2.1			
問題なし		6.3		8.7		6.7		6.1		9.9		8.1		12.8		9.0		10.3			
重点経営施策(%)	販路を広げる	29.3		32.1		28.9		25.7		24.5		26.0		28.9		29.7		27.8			
	経費を削減する	44.4		46.2		40.0		41.2		37.7		45.3		41.6		41.8		41.7			
	品揃えを充実させる	2.0		2.8		3.7		3.4		3.8		3.3		4.0		5.5		4.9			
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.2		15.1		13.3		14.2		18.2		14.7		16.8		13.3		18.8			
	新製品・技術を開発する	6.1		4.7		6.7		2.7		3.8		5.3		2.7		4.2		4.9			
	新しい工法を導入する	2.0		1.9		0.7		3.4		2.5		0.7		2.0		2.4		0.7			
	新しい事業を始める	9.1		14.2		8.9		8.8		13.2		12.0		12.1		13.9		11.1			
	不採算部門を整理・縮小する	5.1		3.8		2.2		3.4		2.5		4.7		1.3		3.6		6.3			
	店舗・設備を改装する	1.0		5.7		3.7		5.4		1.9		4.7		3.4		2.4		2.1			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.1		10.4		7.4		8.8		10.7		10.0		11.4		12.1		8.3			
	営業時間を延長する	3.0		1.9		1.5		3.4		3.8		2.0		2.7		3.0		2.1			
	売れ筋商品を取扱う	1.0		3.8		5.9		4.7		1.3		1.3		2.0		4.2		3.5			
	商店街事業を活性化させる	2.0		1.9		2.2		2.0		0.6		0.0		3.4		0.6		0.0			
	機械化を推進する	1.0		2.8		3.7		3.4		3.1		3.3		3.4		3.6		2.8			
	技術力を強化する	8.1		16.0		16.3		10.8		14.5		15.3		14.8		12.7		13.9			
	人材を確保する	41.4		36.8		40.7		38.5		33.3		32.7		29.5		33.3		37.5			
	パート化を図る	3.0		0.9		0.0		2.7		1.3		1.3		2.0		3.0		1.4			
	教育訓練を強化する	10.1		11.3		11.1		10.8		8.2		8.7		8.1		6.1		6.3			
	労働条件を改善する	10.1		6.6		9.6		12.8		8.2		11.3		6.7		8.5		9.0			
	工場・機械を増設・移転する	1.0		0.0		0.7		0.0		1.3		0.0		0.7		0.6		0.0			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		0.7		0.7		1.3		1.3		0.7		0.6		0.0			
	取引先を支援する	0.0		0.9		0.0		1.4		0.6		0.7		0.0		2.4		2.8			
	輸入品の取扱いを増やす	1.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.7		0.6		0.0			
	不動産の有効活用を図る	3.0		0.9		1.5		0.0		0.6		0.7		0.7		0.6		0.0			
	その他	2.0		0.9		2.2		2.0		0.6		3.3		2.0		0.6		1.4			
	特になし	8.1		8.5		9.6		10.1		13.8		12.0		16.8		10.9		12.5			
有効回答事業所数		103		115		140		155		164		152		153		168		150			

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和7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	R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
業況	良い	9.1	10.3	12.8	10.0	12.1	7.7	10.6	8.3	13.4	8.4	16.9	10.1	15.5	12.0	10.0	13.9	14.3	5.7		9.2
	普通	54.5	55.9	58.8	54.0	53.0	58.7	53.6	62.1	55.0	58.4	61.0	60.8	58.5	63.2	61.9	48.9	51.9	62.4		58.4
	悪い	36.4	33.8	28.4	36.0	34.9	33.6	35.8	29.7	31.5	33.1	22.1	29.1	26.1	24.8	28.1	37.2	33.9	31.8		32.4
	D-I	-27.3	-23.5	-15.6	-26.0	-22.8	-25.9	-25.2	-21.4	-18.1	-24.7	-5.2	-19.0	-10.6	-12.8	-18.1	-23.3	-19.6	-26.1	-1.5	-23.2
売上額	増加	17.2	13.3	17.7	16.9	17.3	10.9	16.3	18.5	18.8	15.0	24.3	12.8	20.4	14.7	13.8	12.9	16.4	13.1		16.2
	変わらず	41.7	55.3	50.3	52.0	45.3	51.7	43.3	49.3	51.0	52.2	47.1	55.7	45.8	52.9	51.3	54.3	49.7	52.5		56.8
	減少	41.1	31.3	32.0	31.1	37.3	37.4	40.4	32.2	30.2	32.8	28.7	31.5	33.8	32.4	35.0	32.9	33.9	34.4		27.0
	D-I	-23.9	-18.0	-14.3	-14.2	-20.0	-26.5	-24.1	-13.7	-11.4	-17.8	-4.4	-18.7	-13.4	-17.7	-21.2	-20.0	-17.5	-21.3	3.7	-10.8
受注残	増加	16.0	13.9	18.8	16.2	12.2	16.1	12.4	13.8	14.8	16.1	17.2	14.1	14.4	13.5	8.1	11.7	12.2	10.6		12.2
	変わらず	52.0	56.3	47.9	54.1	53.4	48.3	47.2	57.2	61.1	51.7	55.2	59.1	47.5	57.1	55.0	56.9	55.6	55.3		58.5
	減少	32.0	29.8	33.3	29.7	34.5	35.7	40.4	29.0	24.2	32.2	27.6	26.8	38.1	29.3	36.9	31.4	32.3	34.2		29.3
	D-I	-16.0	-15.9	-14.5	-13.5	-22.3	-19.6	-28.0	-15.2	-9.4	-16.1	-10.4	-12.7	-23.7	-15.8	-28.8	-19.7	-20.1	-23.6	8.7	-17.1
施工高	増加	19.0	14.8	18.5	20.5	13.4	15.9	16.2	15.0	19.7	17.9	23.7	15.8	21.6	14.8	12.4	12.4	17.6	10.6		16.6
	変わらず	42.5	57.0	47.9	49.7	52.3	47.6	42.5	54.4	53.1	50.3	51.1	53.4	43.9	51.1	49.1	53.3	49.5	50.3		54.5
	減少	38.6	28.2	33.6	29.8	34.2	36.6	41.3	30.6	27.2	31.8	25.2	30.8	34.5	34.1	38.5	34.3	33.0	39.1		28.9
	D-I	-19.6	-13.4	-15.1	-9.3	-20.8	-20.7	-25.1	-15.6	-7.5	-13.9	-1.5	-15.0	-12.9	-19.3	-26.1	-21.9	-15.4	-28.5	10.7	-12.3
収益	増加	14.9	14.0	18.2	16.4	10.0	12.9	14.0	11.5	18.9	15.6	24.3	12.8	15.7	12.4	13.0	9.4	14.3	11.8		12.8
	変わらず	38.3	50.0	43.9	48.0	50.0	44.9	42.1	50.7	50.7	45.8	44.1	56.1	45.7	48.9	43.5	50.7	42.9	47.2		49.7
	減少	46.8	36.0	37.8	35.5	40.0	42.2	43.8	37.8	30.4	38.5	31.6	31.1	38.6	38.7	43.5	39.9	42.9	41.0		37.4
	D-I	-31.9	-22.0	-19.6	-19.1	-30.0	-29.3	-29.8	-26.3	-11.5	-22.9	-7.3	-18.3	-22.9	-26.3	-30.5	-30.5	-28.6	-29.2	1.9	-24.6
請負価格	上昇	23.7	17.4	17.0	21.3	17.2	15.8	18.8	18.8	18.9	21.2	21.9	17.8	15.1	15.3	16.4	13.0	12.8	17.0		14.0
	変わらず	55.9	69.1	66.7	60.0	67.5	65.1	63.6	64.4	66.2	65.4	64.2	65.8	64.0	68.6	66.7	64.5	71.7	66.0		70.4
	下降	20.4	13.4	16.3	18.7	15.2	19.2	17.6	16.8	14.9	13.4	13.9	16.4	20.9	16.1	17.0	22.5	15.5	17.0		15.6
	D-I	3.3	4.0	0.7	2.6	2.0	-3.4	1.2	2.0	4.0	7.8	8.0	1.4	-5.8	-0.8	-0.6	-9.5	-2.7	0.0	-2.1	-1.6
材料価格	上昇	71.4	60.4	67.9	61.4	65.3	57.4	61.5	61.6	65.1	60.9	65.9	63.4	62.1	61.9	64.6	65.2	60.3	58.9		61.2
	変わらず	23.1	36.8	28.5	34.5	30.6	36.8	35.1	34.9	30.8	36.8	30.4	30.3	32.9	32.8	32.9	30.4	36.4	38.6		34.4
	下降	5.4	2.8	3.6	4.1	4.1	5.9	3.4	3.4	4.1	2.3	3.7	6.2	5.0	5.2	2.5	4.3	3.3	2.5		4.4
	D-I	66.0	57.6	64.3	57.3	61.2	51.5	58.1	58.2	61.0	58.6	62.2	57.2	57.1	56.7	62.1	60.9	57.0	56.4	-5.1	56.8
原材料在庫	過剰	9.8	5.7	6.7	8.5	6.5	6.0	5.9	6.5	4.1	5.9	5.6	4.1	4.4	5.6	5.8	5.2	2.8	5.2		2.8
	適正	81.8	82.3	82.2	83.0	82.0	83.6	88.8	79.7	91.0	87.1	88.1	91.7	85.4	85.7	89.7	84.4	93.3	87.7		91.1
	不足	8.4	12.1	11.1	8.5	11.5	10.4	5.3	13.8	4.8	7.1	6.3	4.1	10.2	8.7	4.5	10.4	3.9	7.1		6.1
	D-I	1.4	-6.4	-4.4	0.0	-5.0	-4.4	0.6	-7.3	-0.7	-1.2	-0.7	0.0	-5.8	-3.1	1.3	-5.2	-1.1	-1.9	-2.4	-3.3
資金繰り	楽	7.9	7.4	9.0	5.4	5.3	6.9	6.9	6.6	5.4	6.9	7.4	5.4	7.1	5.9	5.0	7.2	9.1	2.5		5.4
	変わらず	59.6	63.8	58.6	63.8	65.8	57.6	64.9	62.9	66.2	62.1	66.9	67.3	63.6	64.7	69.8	63.8	65.1	70.3		66.7
	苦しい	32.5	28.9	32.4	30.9	28.9	35.4	28.2	30.5	28.4	31.0	25.7	27.2	29.3	29.4	25.2	29.0	25.8	27.2		28.0
	D-I	-24.6	-21.5	-23.4	-25.5	-23.6	-28.5	-21.3	-23.9	-23.0	-24.1	-18.3	-21.8	-22.2	-23.5	-20.2	-21.8	-16.7	-24.7	3.5	-22.6
同期比	売上額	-21.9		-16.6		-20.4		-10.8		-5.4		1.6		-15.2		-17.4		-10.3			
	収益	-35.9		-31.5		-27.5		-25.9		-17.9		-20.0		-24.8		-33.1		-25.5			
雇用	前年比残業時間	-10.6	-12.9	-20.1	-8.7	-13.8	-18.7	-28.5	-15.9	-14.2	-18.4	-12.6	-12.2	-10.8	-7.5	-15.0	-13.3	-10.3	-11.9		-7.5
	人手	-56.3	-54.4	-59.0	-60.9	-60.0	-57.6	-48.6	-61.1	-56.7	-52.5	-63.4	-60.1	-58.0	-59.0	-54.1	-59.2	-50.0	-55.0		-54.8
借入金	借入をした(%)	43.7	19.4	38.6	22.8	42.4	20.1	38.1	21.3	36.8	20.5	33.8	16.5	38.6	17.8	37.6	16.3	31.4	17.5		14.6
	借入をしな(%)	56.3	80.6	61.4	77.2	57.6	79.9	61.9	78.7	63.2	79.5	66.2	83.5	61.4	82.2	62.4	83.7	68.6	82.5		85.4
	借入難易度	-3.4		-3.5		-9.5		-4.6		-6.2		-2.2		-2.9		-1.9		-2.2			
有効回答事業所数		155		148		153		180		149		137		142		161		189			

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	R5 7～9月期	R5 10～12月期	R6 1～3月期	R6 4～6月期	R6 7～9月期	R6 10～12月期	R7 1～3月期	R7 4～6月期	R7 7～9月期	対前期 比	R7 10～12月期 (予測)								
設備 投資 動向 内容 (%)	現在の設備		-7.5	-9.2	-9.4	-8.2	-11.5	-10.8	-13.8	-11.0	-9.6	-15.0	-12.1	-9.0	-9.7	-12.8	-12.3	-13.4	-5.5	-12.4	-7.7
	実施した		48.0	43.7	44.8	45.1	45.5	37.5	48.7	46.5	37.2	42.5	60.0	38.8	47.1	53.1	42.6	44.9	44.9	38.8	38.2
	事業用地・建物		12.0	9.4	7.6	8.8	6.9	5.8	8.7	8.1	5.0	7.2	7.0	7.4	2.5	6.2	5.9	5.1	8.2	6.7	5.1
	機械・設備の新・増設		10.0	6.3	11.4	9.8	11.9	8.7	12.0	15.2	9.9	8.5	10.4	8.3	8.4	13.3	6.6	13.6	8.9	5.2	8.3
	機械・設備の更改		8.0	12.5	8.6	10.8	16.8	6.7	14.0	15.2	9.1	13.1	13.0	5.8	12.6	9.7	8.8	10.2	8.9	6.0	7.0
	事務機器		25.0	13.5	16.2	15.7	18.8	12.5	16.7	15.2	16.5	13.1	26.1	15.7	20.2	23.9	17.6	10.2	17.1	14.2	11.5
	車両		24.0	24.0	28.6	27.5	25.7	26.0	24.0	30.3	20.7	22.2	35.7	23.1	24.4	31.0	25.7	27.1	22.2	26.1	23.6
	その他		2.0	1.0	0.0	2.0	1.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.8	0.0	0.7	0.0
	実施しない		52.0	56.3	55.2	54.9	54.5	62.5	51.3	53.5	62.8	57.5	40.0	61.2	52.9	46.9	57.4	55.1	55.1	61.2	61.8
	経営上の問題点 (%)	売上の停滞・減少		39.9		29.3		33.6		42.9		29.5		27.1		33.1		31.8		37.9	
人手不足			53.4		57.9		56.6		47.6		56.2		55.6		56.8		51.9		50.5		
大手企業・大型店との競争の激化			0.7		0.7		1.4		1.2		2.1		0.8		1.4		2.6		2.2		
同業者間の競争の激化			10.1		13.6		12.6		10.6		12.3		11.3		13.7		11.0		11.0		
流通経路の変化による競争の激化			0.7		0.0		0.7		0.0		0.7		0.8		0.0		0.6		2.2		
合理化の不足			0.0		2.9		1.4		2.4		1.4		3.0		1.4		1.3		2.2		
利幅の縮小			26.4		21.4		23.8		18.8		21.9		18.8		20.1		15.6		18.1		
小口注文・多頻度配送の増加			0.7		0.0		0.7		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1		
販売商品の不足			1.4		0.7		0.7		0.0		0.7		0.0		0.7		0.0		0.0		
原材料価格・材料価格の上昇			43.9		39.3		35.0		45.3		43.2		39.8		42.4		43.5		38.5		
販売納入先からの値下げ要請			0.7		0.0		1.4		0.6		1.4		0.0		0.0		0.6		1.6		
仕入先からの値上げ要請			8.8		4.3		6.3		6.5		7.5		6.8		5.8		7.1		8.2		
人件費の増加			23.6		23.6		28.7		27.6		26.7		28.6		22.3		27.9		25.8		
人件費以外の経費増加			12.8		15.0		9.8		10.6		11.0		11.3		14.4		12.3		13.2		
工場・店舗の狭小・老朽化			2.0		0.0		2.8		1.2		1.4		0.8		1.4		1.9		1.1		
生産能力・技術力の不足			8.1		8.6		2.1		9.4		6.8		9.8		3.6		2.6		4.4		
取引先の減少			8.1		5.7		8.4		8.8		6.8		7.5		5.0		7.8		6.6		
商店街の集客力の低下			0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
下請の確保難			16.2		20.0		21.7		14.7		19.2		15.0		21.6		16.2		12.1		
駐車場・資材置場の確保難			3.4		6.4		4.2		5.3		7.5		5.3		4.3		7.8		3.8		
大手企業・工場の縮小・撤退			0.7		0.0		0.0		0.0		0.7		0.0		1.4		0.0		0.0		
その他			4.1		1.4		3.5		2.9		2.1		1.5		2.9		0.0		0.5		
問題なし			2.0		2.9		4.2		2.9		4.1		4.5		5.8		5.2		4.9		
重点経営 施策 (%)	販路を広げる		23.8		18.7		25.2		24.4		20.0		24.4		22.5		25.6		24.0		
	経費を削減する		39.7		43.9		39.9		39.3		42.8		40.5		40.6		42.9		41.5		
	品揃えを充実させる		0.0		0.0		0.0		1.2		0.7		0.0		0.0		0.0		0.0		
	情報力・宣伝・広報を強化する		6.6		6.5		8.4		6.0		6.9		7.6		6.5		9.6		9.8		
	新製品・技術を開発する		0.7		0.7		2.1		0.0		0.7		0.8		0.7		1.3		1.1		
	新しい工法を導入する		2.6		4.3		2.1		2.4		3.4		3.8		2.9		3.8		4.9		
	新しい事業を始める		6.6		6.5		7.0		10.7		6.9		6.1		8.7		11.5		12.0		
	不採算部門を整理・縮小する		3.3		3.6		2.1		3.6		1.4		0.8		3.6		1.3		2.2		
	店舗・設備を改装する		0.7		0.0		0.0		0.0		2.1		0.8		0.0		1.9		0.5		
	仕入先・提携先を開拓・選別する		15.9		9.4		11.9		19.0		17.9		18.3		18.8		12.2		16.4		
	営業時間を延長する		0.0		0.7		0.7		0.0		0.7		0.0		0.0		0.6		0.0		
	売れ筋商品を取扱う		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.5		
	商店街事業を活性化させる		0.7		0.0		0.0		0.0		0.0		0.8		0.0		0.0		0.5		
	機械化を推進する		0.7		1.4		0.7		2.4		4.1		4.6		2.9		1.9		2.2		
	技術力を強化する		22.5		23.7		22.4		30.4		28.3		26.0		26.1		23.7		21.3		
	人材を確保する		51.7		54.7		60.1		50.6		56.6		53.4		55.1		57.1		51.9		
	パート化を図る		0.0		0.7		0.0		1.2		0.7		0.8		0.0		0.6		0.5		
	教育訓練を強化する		10.6		12.2		7.7		8.9		11.0		13.0		13.8		9.6		9.3		
	労働条件を改善する		13.2		18.7		14.0		14.9		15.2		12.2		14.5		11.5		8.7		
	工場・機械を増設・移転する		1.3		1.4		1.4		0.6		0.7		1.5		0.7		0.6		0.5		
	流通経路の見直しをする		0.0		0.7		0.0		0.6		0.0		1.5		0.0		0.0		0.5		
	取引先を支援する		3.3		2.2		0.0		3.0		2.1		0.8		3.6		0.6		1.1		
	輸入品の取扱いを増やす		0.7		0.0		0.7		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	不動産の有効活用を図る		2.6		0.7		2.1		2.4		0.0		2.3		0.7		1.9		1.1		
	その他		0.0		1.4		1.4		0.0		2.8		0.8		1.4		0.0		0.0		
	特になし		9.9		10.8		10.5		7.7		8.3		6.9		5.8		7.1		10.9		
有効回答事業所数			155		148		153		180		149		137		142		161		189		

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和7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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)
項目																					
業況	良い	5.9	8.0	6.3	2.0	5.3	4.1	3.6	3.8	6.5	1.9	8.5	5.9	7.8	1.8	9.2	4.1	4.5	4.9		4.7
	普通	72.5	65.9	70.9	79.2	71.7	74.3	73.6	73.3	75.0	71.8	74.6	75.6	74.4	80.4	72.5	77.2	73.1	71.3		71.1
	悪い	21.6	26.1	22.8	18.8	23.0	21.6	22.7	22.9	18.5	26.2	16.9	18.5	17.8	17.9	18.3	18.7	22.4	23.8		24.2
	D-I	-15.7	-18.1	-16.5	-16.8	-17.7	-17.5	-19.1	-19.1	-12.0	-24.3	-8.4	-12.6	-10.0	-16.1	-9.1	-14.6	-17.9	-18.9	-8.8	-19.5
売上額	増加	5.8	13.3	5.1	6.8	7.1	2.7	7.3	6.4	7.3	6.5	13.4	6.8	13.2	6.2	11.4	10.2	6.7	5.7		9.3
	変わらず	74.8	63.3	74.4	69.9	68.1	74.7	70.0	74.5	74.0	69.4	67.2	71.2	69.0	72.6	66.7	72.7	70.1	70.7		69.0
	減少	19.4	23.3	20.5	23.3	24.8	22.7	22.7	19.1	18.7	24.1	19.3	22.0	17.8	21.2	22.0	17.2	23.1	23.6		21.7
	D-I	-13.6	-10.0	-15.4	-16.5	-17.7	-20.0	-15.4	-12.7	-11.4	-17.6	-5.9	-15.2	-4.6	-15.0	-10.6	-7.0	-16.4	-17.9	-5.8	-12.4
収益	増加	5.8	10.1	8.9	6.8	4.6	2.6	6.5	5.7	7.4	7.5	10.2	7.6	11.9	3.6	12.3	11.3	7.0	7.4		9.8
	変わらず	71.8	58.4	63.3	66.0	64.2	68.4	69.2	70.5	66.9	67.0	66.1	65.3	57.1	67.9	60.0	62.9	65.6	60.7		61.0
	減少	22.3	31.5	27.8	27.2	31.2	28.9	24.3	23.8	25.6	25.5	23.7	27.1	31.0	28.6	27.7	25.8	27.3	32.0		29.3
	D-I	-16.5	-21.4	-18.9	-20.4	-26.6	-26.3	-17.8	-18.1	-18.2	-18.0	-13.5	-19.5	-19.1	-25.0	-15.4	-14.5	-20.3	-24.6	-4.9	-19.5
販売価格	上昇	7.1	14.6	9.6	7.1	6.0	9.7	12.9	10.4	11.4	11.1	12.5	15.0	10.0	10.3	14.8	12.7	10.9	13.0		11.2
	変わらず	80.8	70.7	80.8	74.7	79.0	79.2	76.2	75.0	79.8	75.8	81.3	72.6	79.2	83.2	77.0	79.7	84.0	75.7		80.2
	下降	12.1	14.6	9.6	18.2	15.0	11.1	10.9	14.6	8.8	13.1	6.3	12.4	10.8	6.5	8.2	7.6	5.0	11.3		8.6
	D-I	-5.0	0.0	0.0	-11.1	-9.0	-1.4	2.0	-4.2	2.6	-2.0	6.2	2.6	-0.8	3.8	6.6	5.1	5.9	1.7	-0.7	2.6
仕入価格	上昇	30.9	30.4	37.3	28.7	33.7	34.2	41.6	32.3	30.8	38.6	37.6	29.6	34.2	34.6	26.6	32.8	31.7	26.3		33.3
	変わらず	58.5	57.0	56.0	60.6	56.4	58.9	52.5	54.5	59.0	55.4	56.9	59.1	60.0	58.9	66.1	62.2	65.0	66.1		60.0
	下降	10.6	12.7	6.7	10.6	9.9	6.8	5.9	13.1	10.3	5.9	5.5	11.3	5.8	6.5	7.3	5.0	3.3	7.6		6.7
	D-I	20.3	17.7	30.6	18.1	23.8	27.4	35.7	19.2	20.5	32.7	32.1	18.3	28.4	28.1	19.3	27.8	28.4	18.7	9.1	26.6
資金繰り	楽	1.9	2.3	1.3	2.9	4.8	1.3	0.9	4.0	4.1	0.0	3.6	2.5	3.9	4.7	2.4	3.1	3.1	3.4		3.9
	変わらず	75.7	75.0	83.1	73.8	75.2	80.0	85.3	75.2	81.8	86.2	80.4	82.4	80.5	75.7	86.2	81.1	81.7	81.9		81.3
	苦しい	22.3	22.7	15.6	23.3	20.0	18.7	13.8	20.8	14.0	13.8	16.1	15.1	15.6	19.6	11.4	15.7	15.3	14.7		14.8
	D-I	-20.4	-20.4	-14.3	-20.4	-15.2	-17.4	-12.9	-16.8	-9.9	-13.8	-12.5	-12.6	-11.7	-14.9	-9.0	-12.6	-12.2	-11.3	-3.2	-10.9
同期比	売上額	-6.1		-15.3		-20.2		-12.4		-6.2		-7.5		-8.3		-7.2		-9.4			
	収益	-23.0		-25.6		-29.8		-22.1		-19.3		-18.7		-26.6		-15.2		-16.0			
	販売価格	1.1		-1.4		-10.6		-1.9		-0.9		5.6		9.9		4.8		2.4			
雇用	前年比残業時間	-12.9	-5.9	-6.6	-10.9	-4.9	-6.9	-3.8	-6.0	-5.3	-3.9	0.0	-4.6	-2.5	-1.9	0.0	-3.3	-6.9	-0.8		-5.5
	人手	-16.0	-10.7	-18.4	-15.0	-11.7	-18.9	-6.6	-12.7	-6.8	-6.7	-9.0	-6.9	-9.0	-10.0	-7.1	-9.0	-6.2	-6.5		-7.0
借入金	借入をした(%)	22.0	19.5	17.3	14.0	23.4	17.1	16.5	14.0	19.2	12.1	14.8	17.4	19.4	15.6	11.6	18.3	23.1	17.7		16.3
	借入をしない(%)	78.0	80.5	82.7	86.0	76.6	82.9	83.5	86.0	80.8	87.9	85.2	82.6	80.6	84.4	88.4	81.7	76.9	82.3		83.7
	借入難易度	-18.4		-10.8		-15.1		-11.2		-11.7		-13.8		-13.1		-13.4		-3.0			
有効回答事業所数		103		80		114		112		125		119		129		132		134			

中小企業景況調査 転記表 NO. 2

令和7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	R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		対前期 比	R7 10～12月期 (予測)	
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-12.3	-12.5	-9.9	-12.5	-8.9	-12.7	-2.0	-10.0	-7.8	-3.0	-7.4	-10.7	-6.6	-8.3	-7.2	-6.8	-9.5	-9.0		-13.0	
	実施した	26.7	56.0	39.5	33.9	32.4	44.2	34.2	34.8	34.1	34.2	34.5	29.9	28.6	35.3	43.7	39.6	37.9	42.6		41.1	
	事業用地・建物	15.0	20.0	14.0	16.9	5.9	25.6	12.7	17.4	14.8	18.4	11.5	14.9	14.3	14.1	16.7	18.8	10.5	19.1		17.9	
	機械・設備の新・増設	3.3	2.0	9.3	5.1	2.9	7.0	3.8	1.4	3.4	1.3	4.6	2.3	6.1	5.9	3.1	7.3	4.2	5.3		2.1	
	機械・設備の更改	3.3	18.0	7.0	5.1	4.4	11.6	2.5	10.1	10.2	6.6	5.7	8.0	4.1	8.2	6.3	2.1	6.3	6.4		7.4	
	事務機器	6.7	26.0	20.9	8.5	19.1	11.6	5.1	14.5	6.8	6.6	10.3	8.0	7.1	8.2	13.5	7.3	16.8	12.8		10.5	
容 内容 (%)	車両	5.0	10.0	2.3	10.2	10.3	4.7	6.3	8.7	6.8	3.9	5.7	5.7	6.1	4.7	9.4	10.4	9.5	8.5		8.4	
	その他	1.7	4.0	2.3	1.7	0.0	2.3	3.8	1.4	0.0	2.6	2.3	2.3	1.0	4.7	2.1	4.2	2.1	2.1		5.3	
	実施しない	73.3	44.0	60.5	66.1	67.6	55.8	65.8	65.2	65.9	65.8	65.5	70.1	71.4	64.7	56.3	60.4	62.1	57.4		58.9	
経営上の問題点 (%)	売上の停滞・減少	31.3		31.1		36.9		25.0		23.5		21.6		26.1		28.3		33.6				
	人手不足	10.4		10.8		6.8		4.8		3.4		1.8		1.7		3.1		3.1				
	大手企業・大型店との競争の激化	9.4		6.8		4.9		5.8		10.9		3.6		5.9		4.7		7.0				
	同業者間の競争の激化	20.8		23.0		29.1		19.2		21.8		14.4		20.2		19.7		18.0				
	流通経路の変化による競争の激化	2.1		4.1		0.0		1.9		1.7		1.8		1.7		3.1		3.9				
	合理化の不足	3.1		5.4		3.9		4.8		3.4		3.6		1.7		3.1		1.6				
	利幅の縮小	18.8		21.6		22.3		24.0		19.3		22.5		22.7		19.7		25.0				
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	販売商品の不足	3.1		1.4		4.9		6.7		5.9		6.3		5.9		6.3		3.9				
	原材料価格・材料価格の上昇	16.7		12.2		16.5		24.0		16.0		21.6		21.8		18.1		19.5				
	販売納入先からの値下げ要請	1.0		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		1.6		0.8				
	仕入先からの値上げ要請	3.1		4.1		6.8		5.8		2.5		7.2		6.7		2.4		4.7				
	人件費の増加	5.2		5.4		3.9		2.9		4.2		2.7		3.4		1.6		5.5				
	人件費以外の経費増加	14.6		16.2		14.6		21.2		13.4		17.1		21.0		19.7		14.8				
	工場・店舗の狭小・老朽化	8.3		9.5		7.8		5.8		6.7		7.2		3.4		5.5		10.2				
	生産能力・技術力の不足	0.0		0.0		1.0		1.0		0.8		0.9		0.8		0.0		0.8				
	取引先の減少	2.1		6.8		4.9		5.8		5.0		2.7		0.8		3.9		4.7				
	商店街の集客力の低下	2.1		0.0		1.9		1.9		0.8		4.5		3.4		2.4		3.9				
	下請の確保難	1.0		0.0		1.0		1.9		5.0		4.5		2.5		2.4		1.6				
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		0.9		0.8		0.0		1.6				
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.4		0.0		0.0		0.8		0.0		0.0		0.8		0.0				
		その他	3.1		9.5		4.9		5.8		6.7		5.4		4.2		7.9		3.9			
	問題なし	28.1		23.0		17.5		23.1		31.1		25.2		27.7		26.8		21.9				
重点経営 施策 (%)	販路を広げる	14.3		19.2		13.5		15.5		16.7		15.4		9.1		10.9		16.1				
	経費を節減する	34.7		41.1		45.2		32.0		29.2		36.5		37.2		38.3		36.3				
	品揃えを充実させる	2.0		4.1		3.8		2.9		2.5		2.9		0.0		3.1		3.2				
	情報力・宣伝・広報を強化する	15.3		19.2		19.2		11.7		24.2		10.6		9.9		14.8		14.5				
	新製品・技術を開発する	0.0		0.0		0.0		1.0		1.7		1.0		0.8		0.0		0.0				
	新しい工法を導入する	2.0		1.4		3.8		1.0		2.5		1.9		1.7		0.0		0.8				
	新しい事業を始める	10.2		6.8		8.7		6.8		5.0		8.7		9.1		6.3		10.5				
	不採算部門を整理・縮小する	5.1		2.7		0.0		3.9		0.0		1.9		3.3		0.8		2.4				
	店舗・設備を改装する	6.1		9.6		5.8		9.7		8.3		10.6		11.6		10.9		5.6				
	仕入先・提携先を開拓・選別する	5.1		15.1		3.8		8.7		10.0		9.6		9.9		8.6		8.1				
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.8		0.0		0.0		0.0		0.8				
	売れ筋商品を取扱う	2.0		0.0		1.0		1.0		0.8		1.9		0.0		0.8		1.6				
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.8		0.0		0.8		1.6		2.4				
	機械化を推進する	3.1		2.7		1.0		0.0		0.8		0.0		0.8		1.6		0.0				
	技術力を強化する	1.0		2.7		1.9		1.0		0.0		1.9		2.5		0.0		2.4				
	人材を確保する	5.1		8.2		4.8		2.9		2.5		0.0		3.3		3.1		1.6				
	パート化を図る	1.0		1.4		1.9		2.9		2.5		0.0		1.7		0.0		0.8				
	教育訓練を強化する	2.0		4.1		1.0		1.0		1.7		3.8		1.7		0.0		0.8				
	労働条件を改善する	0.0		0.0		0.0		1.0		0.0		0.0		0.8		0.8		0.8				
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.8		0.0		0.0				
	流通経路の見直しをする	2.0		1.4		1.0		1.0		2.5		1.9		0.8		0.0		2.4				
	取引先を支援する	0.0		1.4		2.9		0.0		1.7		1.0		0.0		2.3		0.8				
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	不動産の有効活用を図る	33.7		34.2		22.1		27.2		28.3		30.8		31.4		34.4		30.6				
		その他	1.0		2.7		2.9		4.9		3.3		2.9		1.7		2.3		3.2			
	特になし	27.6		19.2		25.0		27.2		28.3		30.8		28.1		31.3		28.2				
有効回答事業所数		103		80		114		112		125		119		129		132		134				

調査の概要

1. 調 査 時 期 令和 7 年 7～9 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	193
卸 売 業	300	117
小 売 業	300	94
サ ー ビ ス 業	300	150
建 設 業	325	189
不 動 産 業	300	134
合 計	1,850	877

※回収内訳：紙回答 476 件、WEB 回答 401 件