

# ◆ 葛飾区 ◆

# 中小企業の景況

令和5年度第1・四半期

(令和5年4～6月)

## 目 次

都内中小企業の景況（令和5年4～6月期）	1
葛飾区内中小企業の景況（令和5年4～6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	
「インボイス制度について」	34
中小企業景況調査 転記表	50

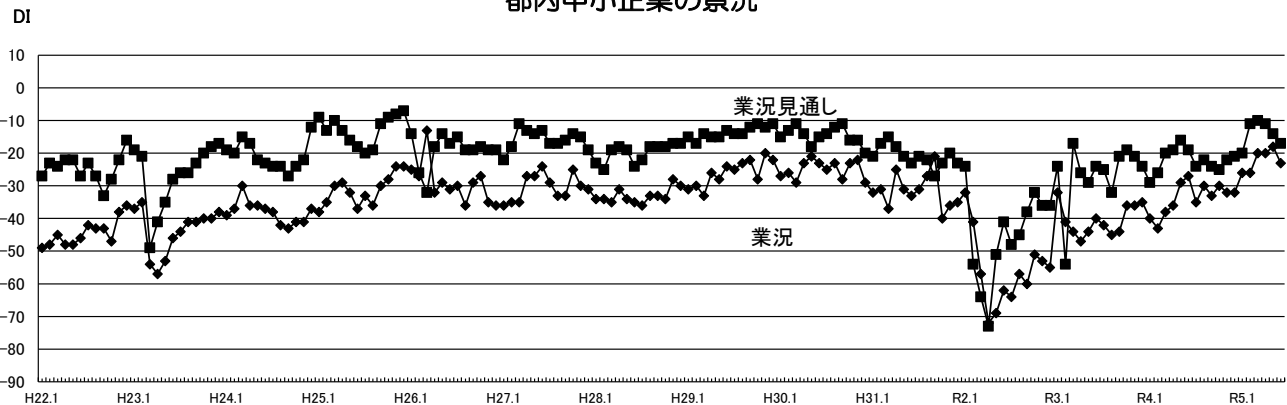
葛飾区 産業観光部 産業経済課

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5年4～6月期）

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

都内中小企業の景況



業況DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲23（前期は▲20）と、やや悪化した。

今後3ヶ月間の見通しでは、今期比6ポイント増の▲17と大幅に改善する見通し。

	前期 (R5.3)	今期 (R5.6)	増減	今後3ヶ月間の 見通し
製造業	▲21	▲23	▲2	▲20
卸売業	▲13	▲20	▲7	▲14
小売業	▲36	▲36	0	▲24
サービス業	▲13	▲16	▲3	▲13
全体	▲20	▲23	▲3	▲17

令和5年6月の都内中小企業の業況DIは、前期から3ポイント減の▲23とやや悪化した。今後3ヶ月間の業況見通しDIでは、今期比6ポイント増の▲17と大幅に改善する見通しとなっている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、小売業（▲36）が前期並、製造業（▲23）、サービス業（▲16）がやや悪化、卸売業（▲20）が大幅に悪化となった。

なお、仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、小売業（26）は1ポイント増と前期並、製造業（30）は3ポイント減、卸売業（27）は5ポイント減とともにやや下降した。

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、製造業（3）は1ポイント減の前期並、サービス業（1）は2ポイント減、小売業（12）は5ポイント減とともにやや下降、卸売業（13）は6ポイント減と大幅に下降した。

今後3ヶ月間の業況見通しDIを業種別にみると、すべての業種で改善すると見込まれている。小売業（▲24）は12ポイント増、卸売業（▲14）は6ポイント増とともに大幅に改善し、製造業（▲20）は3ポイント増、サービス業（▲13）は3ポイント増とともにやや改善する見込みとなっている。

## 【注】

○D. I (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

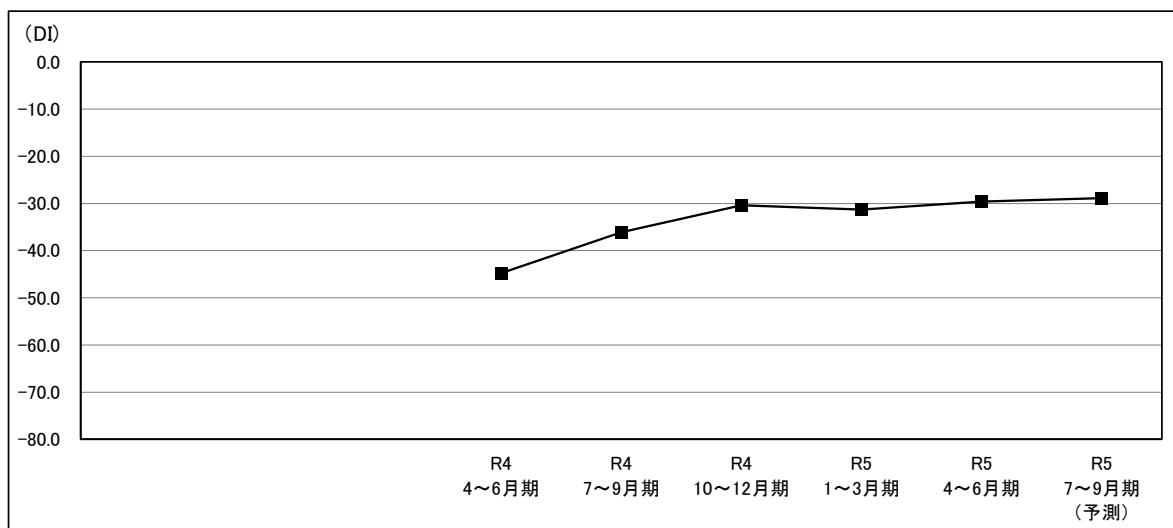
傾向値は、季節変動の大きな業種 (例えば小売業) ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

## 葛飾区内中小企業の景況（令和5年4～6月期）

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

見通し：サービス業、建設業、不動産業はやや改善し、卸売業は前期並、製造業、小売業はやや悪化する見込み。

葛飾区内中小企業の景況



葛飾区内中小企業の業況DI

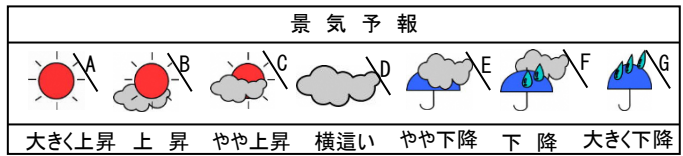
	前期 (R5.1～3)	今期 (R5.4～6)	増減	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲27	▲30	▲3	▲34
卸売業	▲34	▲34	0	▲34
小売業	▲44	▲33	11	▲38
サービス業	▲35	▲26	9	▲23
建設業	▲28	▲29	▲1	▲24
不動産業	▲24	▲22	2	▲18
全体	▲31	▲30	1	▲29

※小数点第1位を四捨五入した数値

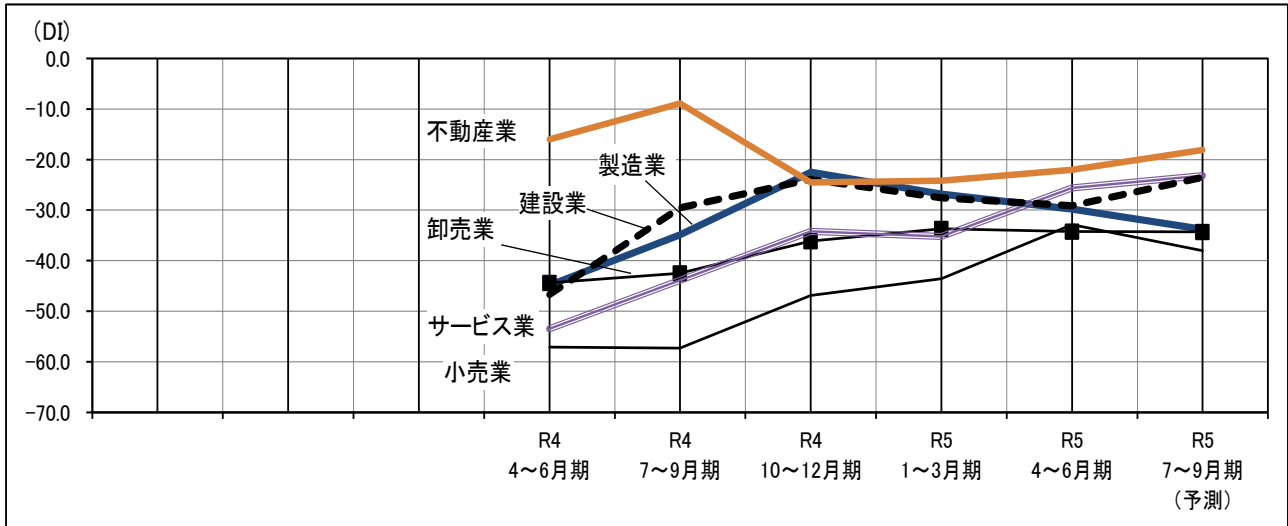
### 《最近の景況動向》

今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲30であった。来期（今後3ヶ月間の見通し）においては、今期同様に推移する見通しとなっている。業種別にみると、今期は小売業、サービス業が大きく改善し、不動産業がやや改善、卸売業、建設業は前期並、製造業はやや悪化した。来期はサービス業、建設業、不動産業はやや改善し、卸売業は前期並、製造業、小売業はやや悪化する見込みである。

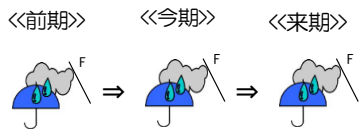
# 葛飾区の業況動向



## 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



### 全体



業況は前期並となった。来期の業況は今期同様で推移する見込み。

### 製造業



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。

### 卸売業



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。

### 小売業



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。

### サービス業



業況は大きく厳しさが和らいだ。来期の業況はやや厳しさが和らぐ見込み。

### 建設業



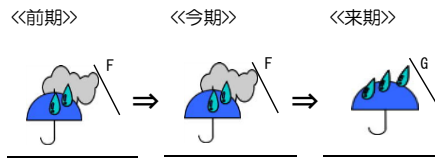
業況は前期並となった。来期の業況はやや厳しさが和らぐ見込み。

### 不動産業



業況はやや厳しさが和らいだ。来期の業況はやや厳しさが和らぐ見込み。

# 製造業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 30$ ) はやや低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 20$ )、収益 ( $\Delta 42 \rightarrow \Delta 32$ ) は大きく減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は7ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $11 \rightarrow 15$ ) はやや上昇傾向が強まり、原材料価格 ( $74 \rightarrow 62$ ) は大きく上昇傾向が弱まった。在庫 ( $12 \rightarrow 9$ ) はやや過剰感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 18$ ) は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度 ( $3 \rightarrow 9$ ) は大きく容易さが増した。今期借入をした企業は39%で前期の44%から5ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

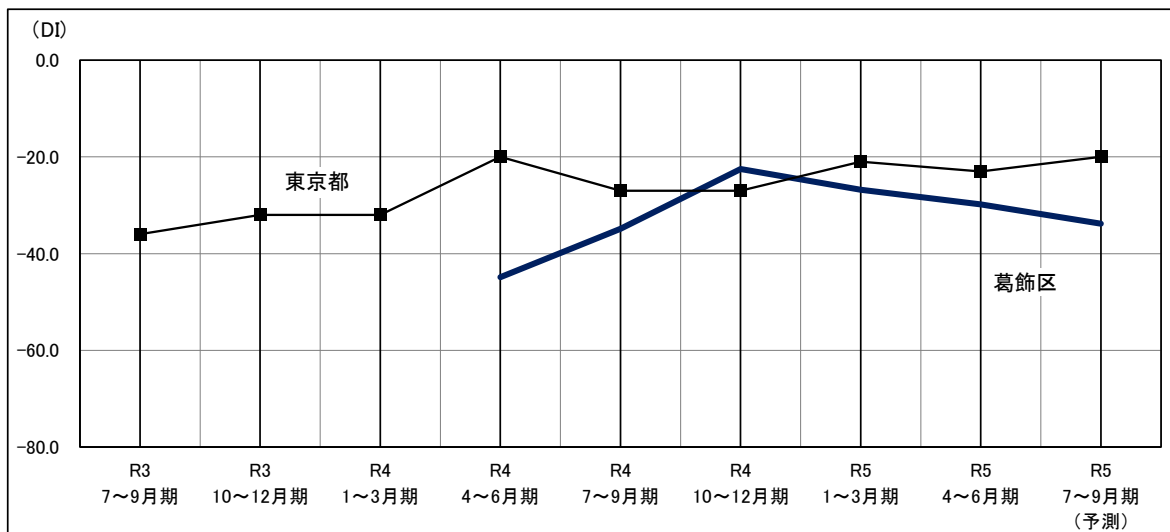
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が57%、2位は「売上の停滞・減少」が48%、3位は「人手不足」が26%となり、1位と2位は前期と同様となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が38%、2位は「経費を節減する」が33%、3位は「人材を確保する」が31%となり、1位と2位の順位が前期と入れ替わった。

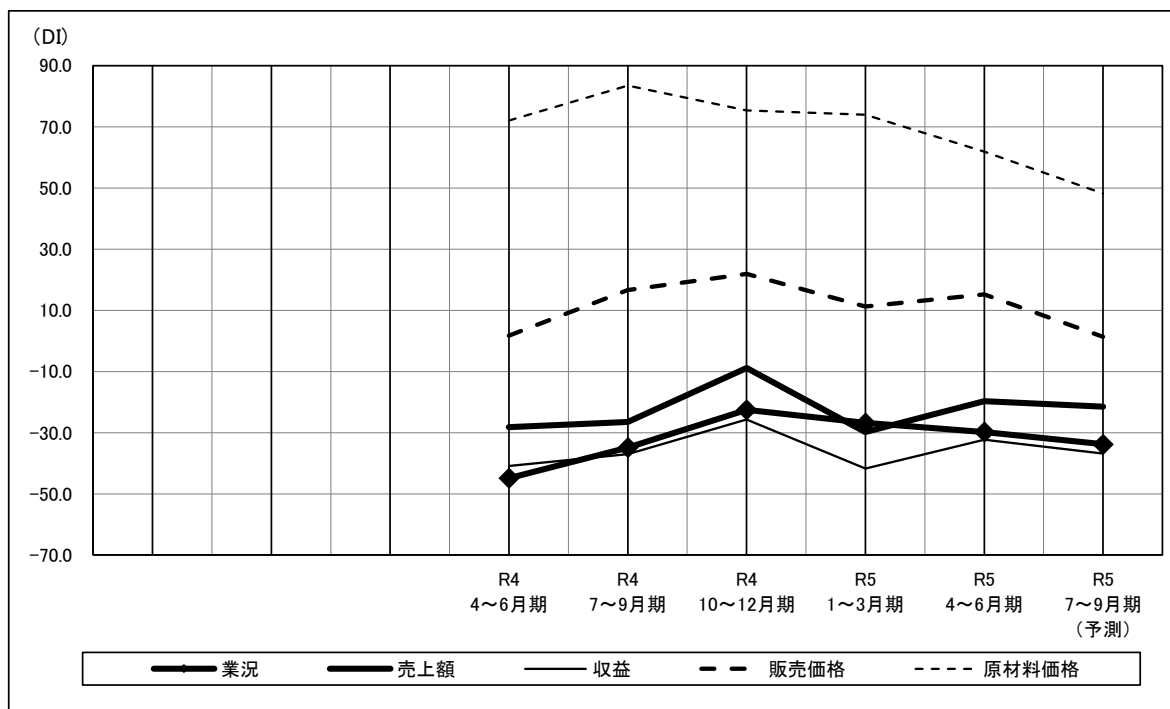
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 34$ ) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 22$ )、収益 ( $\Delta 32 \rightarrow \Delta 37$ ) はやや減少幅が拡大すると予想されている。

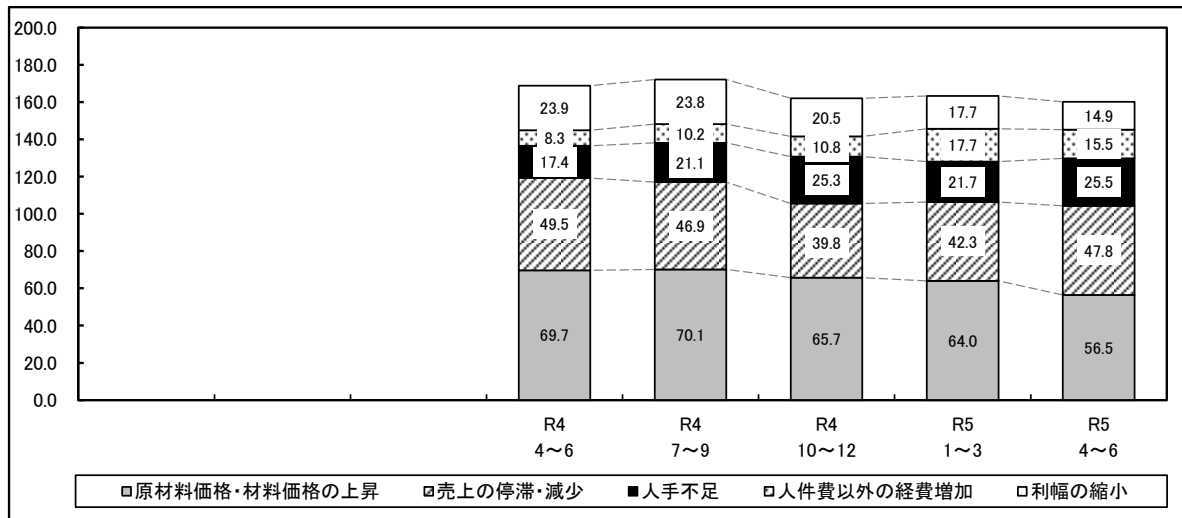
## 〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



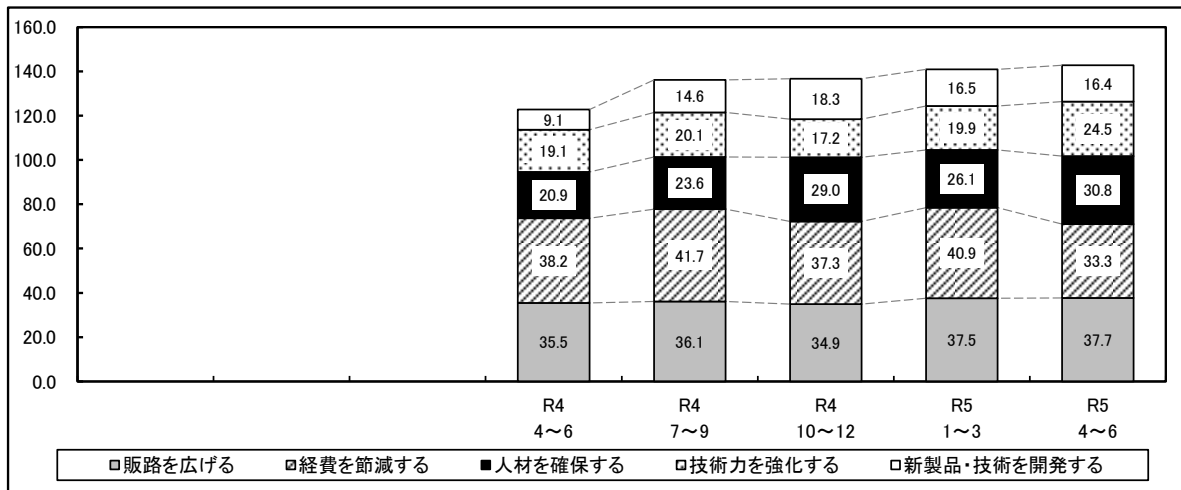
## 〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	70.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	65.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	64.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	56.5 %
第2位	売上の停滞・減少	46.9 %	売上の停滞・減少	39.8 %	売上の停滞・減少	42.3 %	売上の停滞・減少	47.8 %
第3位	利幅の縮小	23.8 %	人手不足	25.3 %	仕入先からの値上げ要請	24.0 %	人手不足	25.5 %
第4位	人手不足	21.1 %	利幅の縮小	20.5 %	人手不足	21.7 %	人件費以外の経費増加	15.5 %
第5位	仕入先からの値上げ要請	19.0 %	仕入先からの値上げ要請	16.3 %	利幅の縮小 人件費以外の経費増加	17.7 %	利幅の縮小 取引先の減少	14.9 %

※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69.2%で最も多かった。

## 〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	37.3 %	経費を節減する	40.9 %	販路を広げる	37.7 %
第2位	販路を広げる	36.1 %	販路を広げる	34.9 %	販路を広げる	37.5 %	経費を節減する	33.3 %
第3位	人材を確保する	23.6 %	人材を確保する	29.0 %	人材を確保する	26.1 %	人材を確保する	30.8 %
第4位	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.8 %	新製品・技術を開発する	18.3 %	技術力を強化する	19.9 %	技術力を強化する	24.5 %
第5位	技術力を強化する	20.1 %	技術力を強化する	17.2 %	新製品・技術を開発する	16.5 %	新製品・技術を開発する	16.4 %

※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43.9%で最も多かった。(n数5以下除く)

# 製造業 業種別コメント

## ＜原材料・仕入について＞

1. 売上は数量減少、価格交渉の結果値上はしたが、それを上回る早さで次々に原材料、副資材、水道光熱費が値上がりし、顧客との値上げ交渉が追いつかない。この結果利益を圧迫する形となる。
2. コロナ終息で受注は回復傾向に有るものの、材料費及び各種経費の上昇が有り、収益の圧迫要因となっている。
3. 取引先からの受注減少に加え、原材料(特に当社は木材が主体：ウッドショック)の高騰並びに、昨今の政府方針による人件費の上昇が重なり利幅の低下を招いている状況です。
4. 運送費が上昇傾向にあり、歯止めがきかない。今後の運輸業界の2024年問題もあり、状況を見極める必要がある。
5. 材料の値上げしか認められない。経費が上がる中人件費を削っている状態。値上げ交渉すると仕事がなくなっていく。
6. ウクライナの問題でヨーロッパからの輸入品が入りにくくなり工程に大きく影響している。合わせて運送費の値上に大きく痛手を受けている。
7. 客先の廃業があり受注に不安感ある中、新規開拓を進める。IT対応の技術員の採用が難しく、一方、現場技術員(オペレーター)の人手不足、求人に苦労するのが現状です。
15. 自動車メーカーの生産台数により得意先自動車部品の販売の低下の影響を受けています。
16. 大手を含め、紐付き品オーダーメイド品は現在、在庫調整局面にあり、売上が停滞している。景気が上向きになった場合の大量発注に備え、工場内の整備や機械の補修作業を行っている。また、工場集約も進めており、合理化省人化による生産性向上を目指している。一般ユーザー向け市況品は底を打ったように思われるが、海外材の使用や人材後継者不足による廃業等、景気が回復したとしても以前ほどの売上は見込めないだろうと考えており、販売戦略の見直しが必要である。
17. 同業者や昔からの取引先(客先)が減少しているため情報交換ができないことや仕事量が不安定になっている。秋～冬まで厳しい状況が続く見込みなので、どう乗り越えるかが問題となっている。
18. 半導体や電子部品の要因にて納期が1年以上の製品が有り、売上げが減少。大手含め販売先の支払いが長期にわたるものが多く、資金繰りを圧迫。
19. 当社が大手企業より下請けしていた主力製品が中国製に転換されて減収減益が続いている。
20. 徐々に受注が回復してきている。その要因は、昨年の過剰在庫がはけ始めている為と思われる。

## ＜受注・業況について＞

8. 現状、先2年分の受注を頂き大変有難いのですが問題はいかにスムーズに生産するかが課題です。
9. センサー、モーター等納期が2年近くもかかっている為受注をいただくことが大変である。
10. 昨年9月に続き今年の9月以降に製品価格改定を再度予定しているが、原料の仕入れ価格の高騰や資材等が2回～3回の価格改定、人件費の上昇等、製造コスト等が上がりその分のコストアップ分すべてを製品価格に転嫁するのは難しく価格改定が出来たとしても収益は悪化してしまう状況が近年続いている。
11. 需要が増えるも材料遅延や物価高の影響により生産のキャンセルや生産効率が下がる。とにかく税金、社保(支払い)が難しい。
12. 受注は昨年から増加し今も続いている。3ヶ月先までいっぱい。
13. 取引先の減少により、工場ラインの稼働率が少ない。その為パート要員の作業工程、その他仕事の割り振りが困難。よって売上減少につながってしまう。
14. 下請での加工難(廃業も含む)が多く、新しい工法と新製品の開発が急がれている。
21. 競合他社の減少により仕事が集中しているが、人員不足で対応が間に合わない。仕事が増えているが納入先の業績が悪く、希望通りの価格設定が厳しい。
22. 職人さんの高齢化、職人不足にて技術低下につながる。物を購入しない。店舗の減少。購入はネット販売が増えて店での購入が少ない。受注の減少など。
23. 業界全体が高齢化により金型屋、工事屋、修理屋、電気屋等が無くなって行き、故障時の対応が出来なくなっています。新規に対応したくても、金型屋が辞めてしまい進みません。

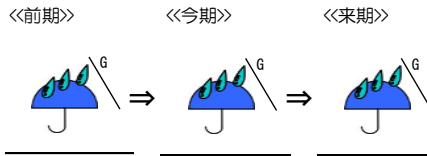
## ＜人材について＞

## ＜その他＞

24. 仕事は増えたけどコロナ期の借入の返済に苦労している。
25. コロナ時の借入の返済が始まり、資金面で苦しくなると思う。
26. 下請として取引先の一本化を計り、協力(互いの)を約束した矢先に取引先の輸出販路に商品の余剰がおき、受注が急に減少してきた(アメリカの港湾ストに係る)。待つだけの対策に憂慮している。販路拡張の為の宣伝活動をしてこなかった為、まず自社製のホームページなどを制作したいが、アドバイザーが欲しい。



# 卸 売 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 34$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 29$ ) は前期並となり、収益 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 36$ ) 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 14 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $23 \rightarrow 26$ ) はやや上昇傾向が強まり、仕入価格 ( $46 \rightarrow 56$ ) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $\Delta 8 \rightarrow 19$ ) は過剰に転じた。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 11$ ) は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 3 \rightarrow 4$ ) は好転した。今期借入をした企業は 32% で前期の 41% から 9 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

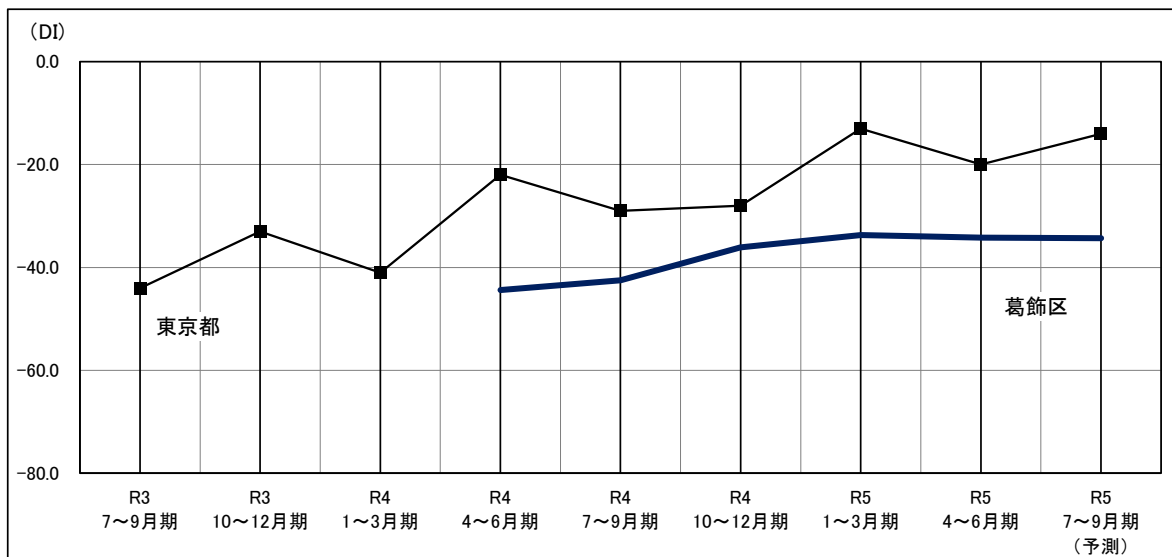
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 49%、2位は「売上の停滞・減少」が 45%、3位は「利幅の縮小」が 33% となった。上位 3 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が 51%、2位は「経費を節減する」が 39%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が 29% となった。上位 3 位は前期同様となった。

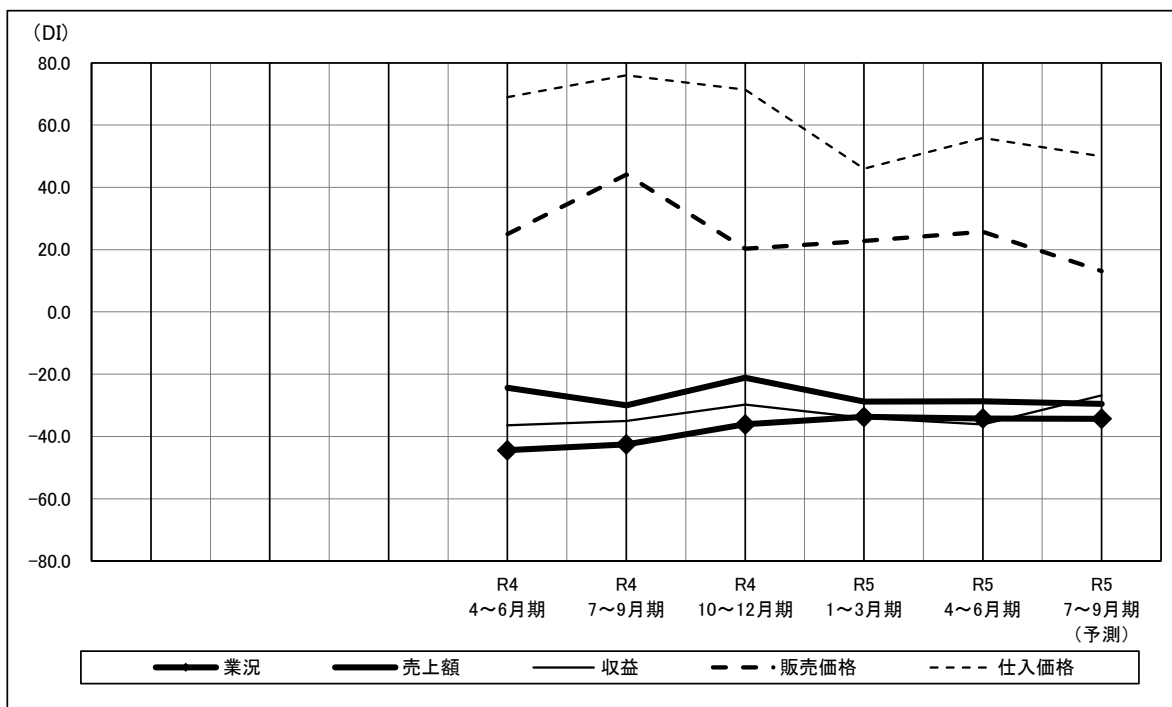
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 34$ ) は今期同様で推移する見込み。売上額 ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 30$ ) は今期同様で推移し、収益 ( $\Delta 36 \rightarrow \Delta 27$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

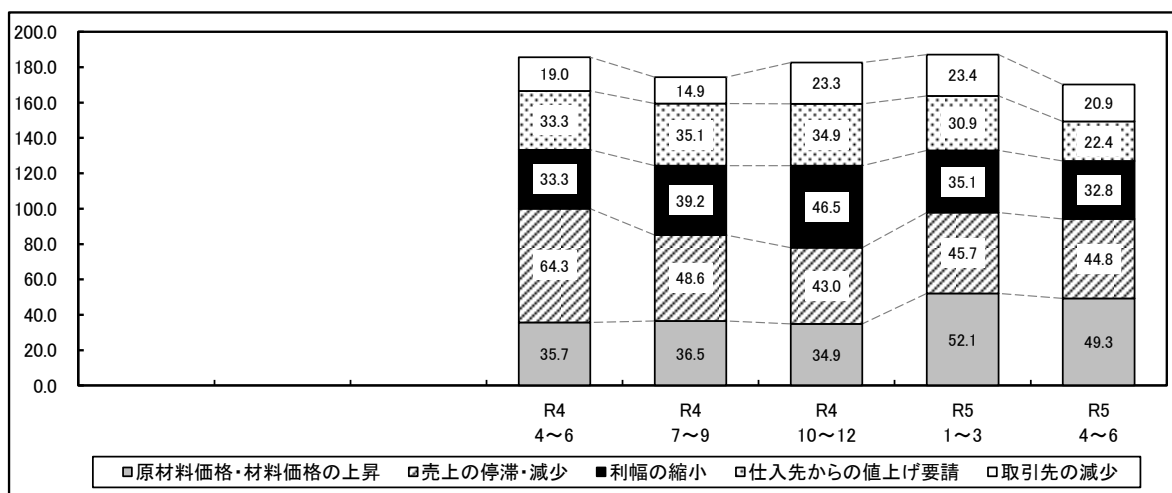
## 〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



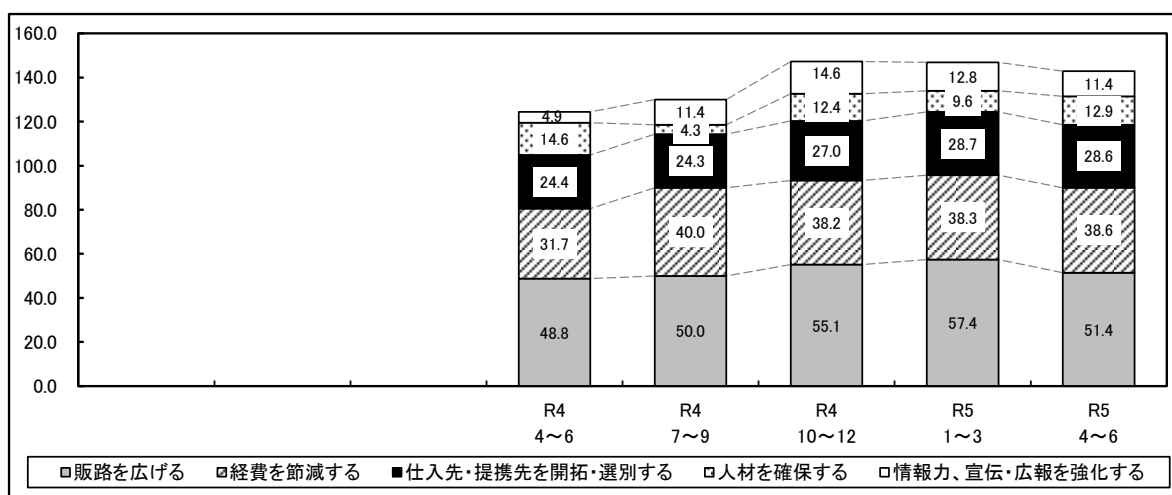
## 〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.6 %	利幅の縮小	46.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	52.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	49.3 %
第2位	利幅の縮小	39.2 %	売上の停滞・減少	43.0 %	売上の停滞・減少	45.7 %	売上の停滞・減少	44.8 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	36.5 %	原材料価格・材料価格の上昇 仕入先からの値上げ要請	34.9 %	利幅の縮小	35.1 %	利幅の縮小	32.8 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	35.1 %	取引先の減少	23.3 %	仕入先からの値上げ要請	30.9 %	仕入先からの値上げ要請	22.4 %
第5位	同業者間の競争の激化 取引先の減少	14.9 %	同業者間の競争の激化	16.3 %	取引先の減少	23.4 %	取引先の減少	20.9 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が54.5%で最も多かった。(n数5以下除く)

## 〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	販路を広げる	50.0 %	販路を広げる	55.1 %	販路を広げる	57.4 %	販路を広げる	51.4 %
第2位	経費を節減する	40.0 %	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	38.6 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.3 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	27.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	28.7 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	28.6 %
第4位	新しい事業を始める	15.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	12.8 %	人材を確保する	12.9 %
第5位	品揃えを充実させる	14.3 %	人材を確保する	12.4 %	新しい事業を始める 人材を確保する	9.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する 新しい事業を始める	11.4 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が58.3%で最も多かった。(n数5以下除く)

# 卸売業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

1. 輸入がメインの為、為替レートが円安にふれている事により仕入価格が上昇、利益率が下がる傾向にある。
2. 仕入価格の上昇により利益が減少。
3. 輸入品の納期遅れ。半導体不足。
4. 仕入価格上昇、販売価格値上げできません。
5. 仕入価格が上昇しつづけている。借入れして、商品を多く仕入れる。
6. 仕入れ価格が上がっていて、なかなか販売価格に転嫁出来ていない。
7. 海外生産製品輸入のため、円安が影響して収益が悪化している。
8. コロナも落ちつき、やっと市場が動き出しているが、とにかく原価が全て高い。海外からの輸入もあるが、以前に比べ1.4倍程円安になり販売価格に対し原価が高く、利益が圧迫され金額を動かす割に利益が出ない。(リスクとしても増加傾向)
9. 原材料の価格上昇により利益率の縮小。
24. 一時期よりは、安定してるが得意先の廃業等のスピードと新規得意先との取引の枝が、幹になるのがどちらが先かで決まる。何より、追いかけてこな感じです。
25. 売上額、収益は月によって違うがトータルすると平均的な数値に収まっている。
26. 需要が増えています。
27. リサイクル関係の仕事なので市場に左右されやすい事業です。今のところは、順調です。
28. 売上は減少済みであるが、一過性のものと思われる。倉庫を移転したため、その費用により、収益も減少した。

## <人材について>

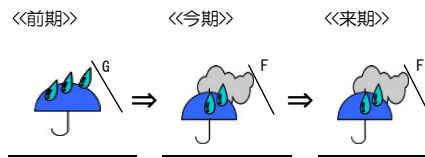
29. マージンの確保。人手不足。
30. 円安と中国での人件費高騰で輸入メリットがなくなった為。

## <受注・業況について>

10. 得意先の工事受注が減少し売上が上がらない。
11. コロナ前にもどった感じ。
12. 前年度よりやや受注増。
13. 販路広げて売り上げは増加したが先行きはわからない。
14. 受注が細くなりました。顧客に対して丁寧な対応を守る。
15. 競合企業参入で価格競争が激化。厳しい状況が続いている。
16. 受注減少傾向。(取引先の受注物件の減少のため)
17. ネット通販業社との競争による売上、利益率の低下。
18. 状況(現在)は悪くないが、在庫の圧迫による現金不足が今後うきぼりになる可能性あり。在庫の見直しや在庫整理(デットストック)を行う事が今後重要と思われる。
19. 上期は予算オーバーで推移できそうだが、逆に下期の案件が少なく苦戦が予想される。
20. 月ごとに波があり、直近では売上が減少している。
21. 輸出専門商社ですが、客先の日系企業の新規工場進出が激減していて売り上げが下降している。
22. 取引先の倒産廃業が発生したため、売上減少が予想される。
23. 見積り依頼有るが、発注(受注)物件が無し。(クーザー予算確定しない)
31. 社会全体でインフレを受容しなければ益々、貧民の国になっていく。
32. 得意先の廃業。

## <その他>

## 小 売 業



( ) は、前期→今期

### 売上・収益の動向と業況判断

業況(△44→△33)は大きく厳しさが和らいだ。売上額(△45→△29)は大きく減少幅が縮小し、収益(△57→△37)は極端に減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は3ポイント上回っている。

### 価格・在庫動向

販売価格(24→29)はやや上昇傾向が強まり、仕入価格(49→65)は大きく上昇傾向が強まった。在庫(△1→3)は過剰に転じた。

### 資金繰り・借入金動向

資金繰り(△37→△28)は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度(△8→△1)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は25%で前期の28%から3ポイント減少した。

### 経営上の問題点・重点経営施策

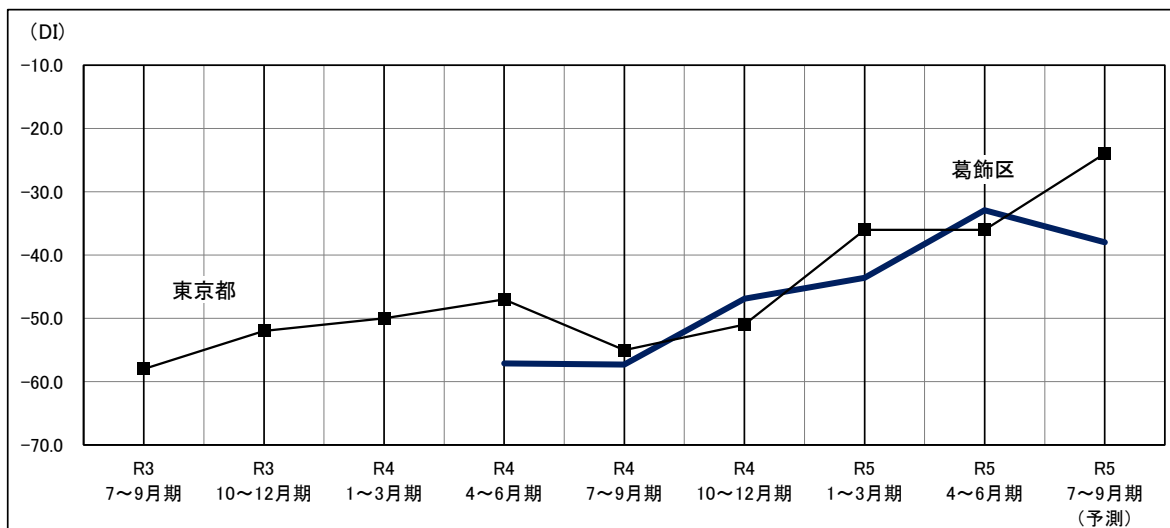
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が50%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が32%、3位は「人手不足」が26%となった。1位と2位は前期同様となり、3位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が45%、2位は「人材を確保する」が28%、3位は「売れ筋商品を取扱う」が20%となった。1位は前期同様となり、前期4位の「人材を確保する」が今期2位となった。

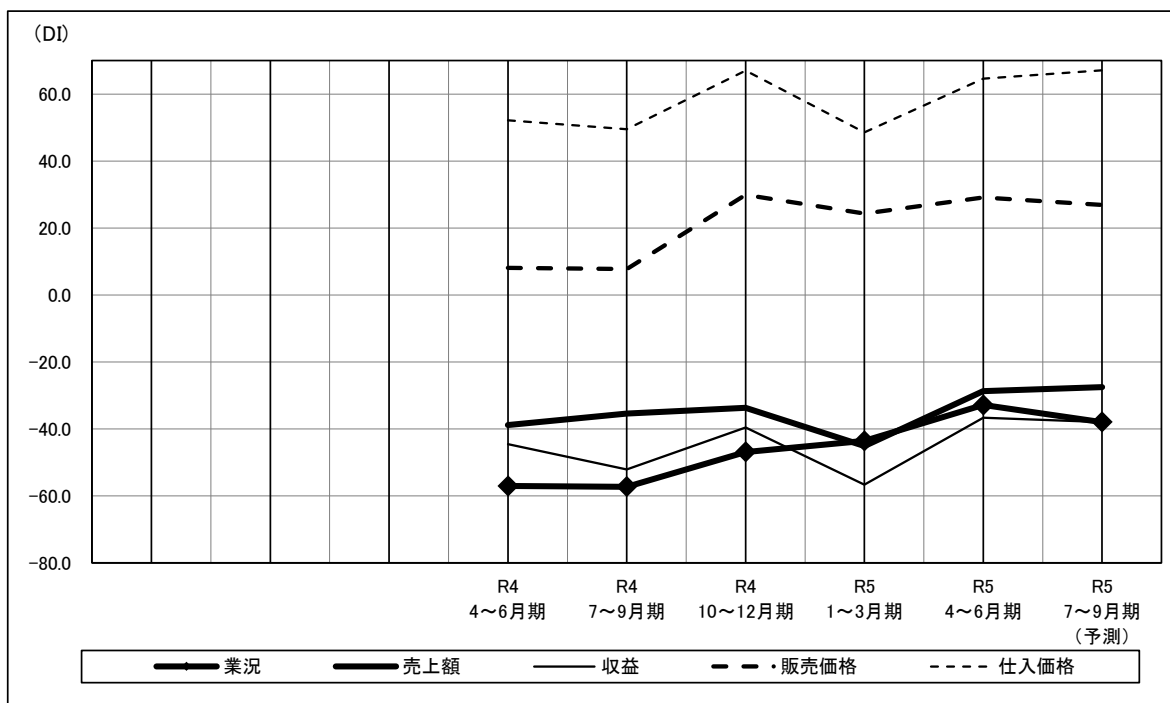
### 来期の見通し

業況(△33→△38)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△29→△28)、収益(△37→△38)は今期同様で推移すると予想されている。

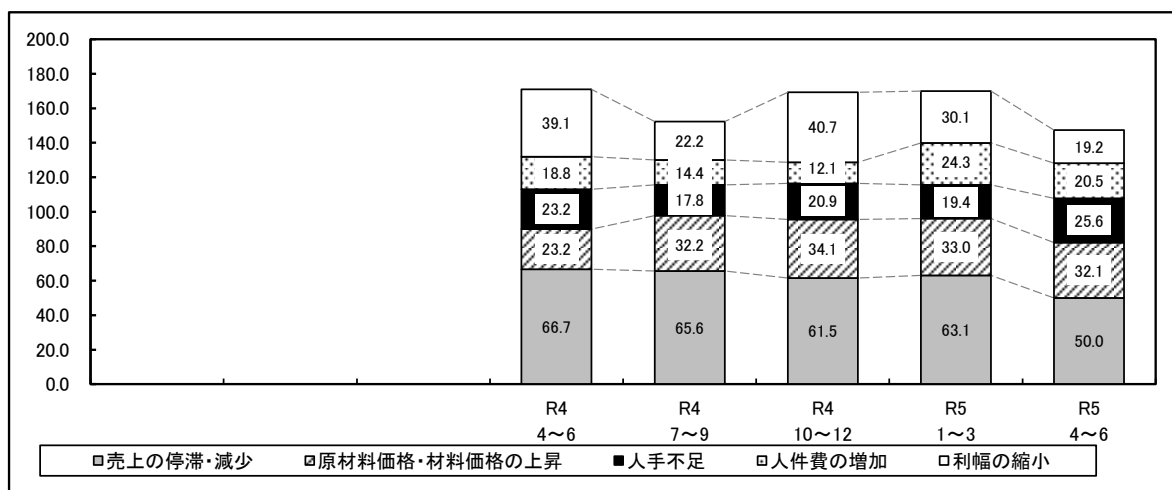
## 〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



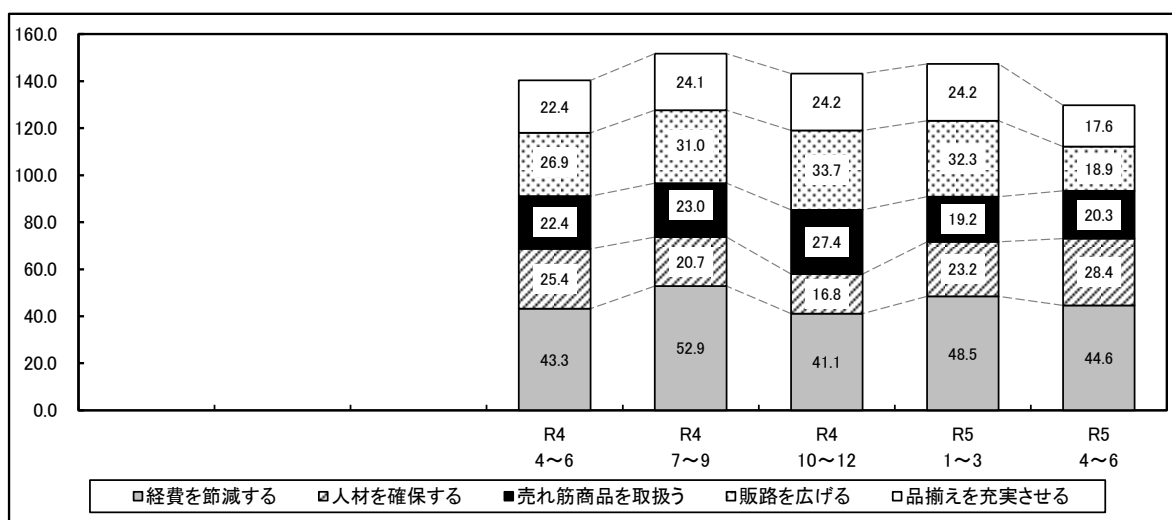
## 〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	65.6 %	売上の停滞・減少	61.5 %	売上の停滞・減少	63.1 %	売上の停滞・減少	50.0 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	32.2 %	利幅の縮小	40.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	33.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.1 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	28.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.1 %	利幅の縮小	30.1 %	人手不足	25.6 %
第4位	利幅の縮小	22.2 %	仕入先からの値上げ要請	28.6 %	人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	20.5 %
第5位	人手不足	17.8 %	人手不足	20.9 %	仕入先からの値上げ要請	22.3 %	利幅の縮小	19.2 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が61.5%で最も多かった。

## 〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	経費を節減する	52.9 %	経費を節減する	41.1 %	経費を節減する	48.5 %	経費を節減する	44.6 %
第2位	販路を広げる	31.0 %	販路を広げる	33.7 %	販路を広げる	32.3 %	人材を確保する	28.4 %
第3位	品揃えを充実させる	24.1 %	売れ筋商品を取扱う	27.4 %	品揃えを充実させる	24.2 %	売れ筋商品を取扱う	20.3 %
第4位	売れ筋商品を取扱う	23.0 %	品揃えを充実させる	24.2 %	人材を確保する	23.2 %	販路を広げる	18.9 %
第5位	人材を確保する	20.7 %	人材を確保する	16.8 %	売れ筋商品を取扱う	19.2 %	品揃えを充実させる	17.6 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が53.8%で最も多かった。

# 小売業 業種別コメント

## ＜原材料・仕入について＞

1. 仕入価格の上昇と経費の上昇で利幅が縮小している。
2. 需要は増えているが仕入商品の欠品が見られるためお客様にご迷惑をかける時がある。
3. 相次ぐ値上げにより、消費者のエンゲル係数は上がる一方。株価が上がっていると聞かすが、企業群の賃上げには結び付くことはなく絵空事の様である。結局100円ショップばかりに客足は向き、『普通に良い品』の売上は伸び悩むのである。
4. 景気は悪くないが、仕入れ先の値上げに基づき、販売価格の値上げを余儀なく行うが、これがいつまで続くかが不安。
5. 原材料が高騰しているのでなかなか収益が出ない。
6. 原材料が高騰の中、売り値を上げることがむずかしく利益が減少している。
7. 仕入値上昇により売上減少。
8. 半導体不足で新車の製造が遅れている。下取車の中古車不足。

## ＜受注・業況について＞

9. 仕入先からの値上げによる利幅の縮小。売上に大きな変化は無いが、やはり利幅の減少がある。値上げをするか悩むところ。
10. 東京都の物価高騰の支援で、低所得者に対し米、野菜等を支援する制度の為、我米穀商において影響が出ている。1所帯25kg等他の製品も含め、米の注文が減少した。1人所帯でも25kgとは、4～5月分である。2人家族で月5kgが標準であります。
11. 同じ商店街に1件花屋が増えた。
12. 店舗によって、売上の増収増益等が違う。(売上減少が止まらない、人材不足)
13. みんながんばっているから状況変化なし。
14. 大企業の出店により売り上は減少傾向である。
15. 電子コミックの普及により、紙のコミックの売り上げが落ちてきた。
16. 新製品の開発を行っているが、半導体部品の不足により量産品の生産が出来づらいので販売までの時間がかかる。
17. コロナ禍以前に戻りつつある。
18. 競合他社の出店で売上が減少している。
19. 経費増加による利益の減少。
20. コロナ後客数の減少が続いている。

21. 取引先がコロナの影響もあって減少し、業態の変換を考えなくてはならなくなってきている。
22. 得意先の減少、高齢化 営業をし、新規開拓していない。
23. 利幅の縮小、商品ロス。
24. 需要が増え、増収増益が続いている。
25. 仕事の減少、増加の見込なし。人件費、その他経費の支払困難。
26. 地域に競争相手が減っているのに売り上げが伸びない。宣伝力の強化に取り組みたい。

## ＜人材について＞

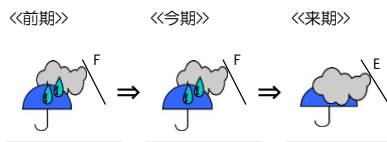
27. 人手不足は近年の課題です。
28. 人手不足の為人件費が増大する。
29. 処方せん増に伴う人手不足。医薬品の流通不足による業務の煩雑化。

## ＜その他＞

30. PR不足。



# サービス業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 35 \rightarrow \Delta 26$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 17$ )、収益 ( $\Delta 42 \rightarrow \Delta 31$ ) は大きく減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は 10 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

料金価格 (2→3) は前期並となった。材料価格 (59→44) は大きく上昇傾向が弱まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 32 \rightarrow \Delta 29$ ) はやや窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 11 \rightarrow \Delta 12$ ) は前期並となった。今期借入をした企業は 26% で前期の 31% から 5 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

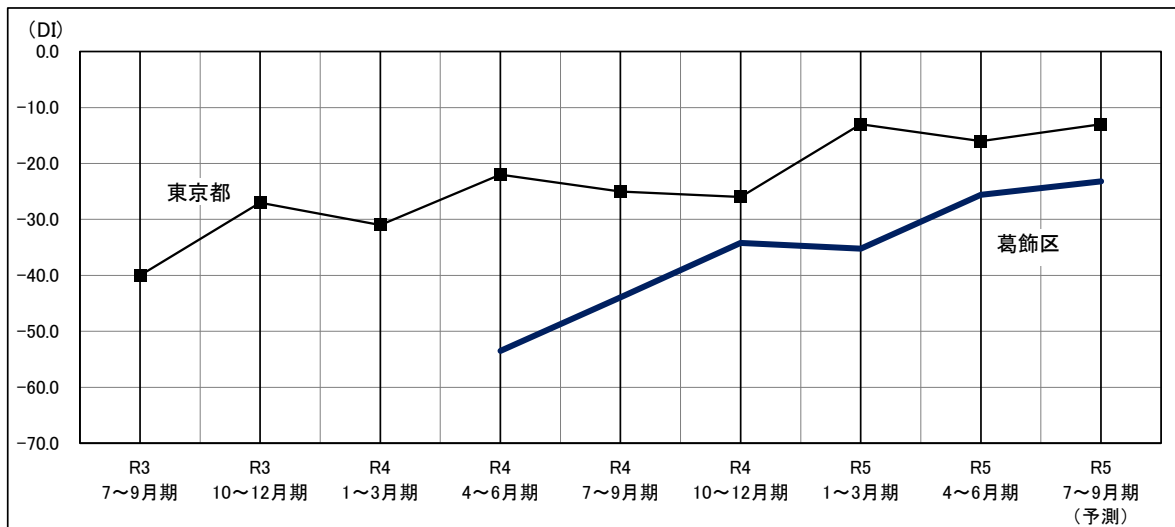
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 45%、2 位は「人手不足」が 38%、3 位は「人件費の増加」が 31% となった。上位 2 位は前期同様となり、3 位が入れ替わった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 40%、2 位は「経費を節減する」が 38%、3 位は「販路を広げる」が 29% となった。1 位と 2 位が前期から入れ替わり、3 位は前期同様となった。

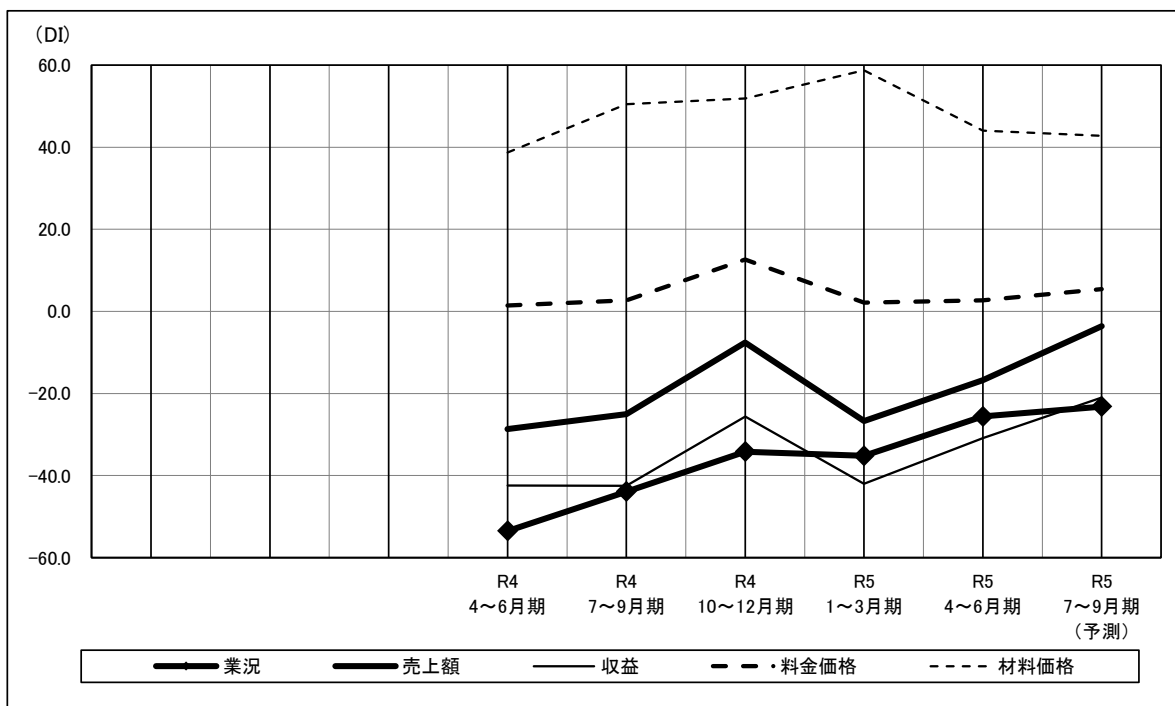
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 23$ ) はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 4$ )、収益 ( $\Delta 31 \rightarrow \Delta 21$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

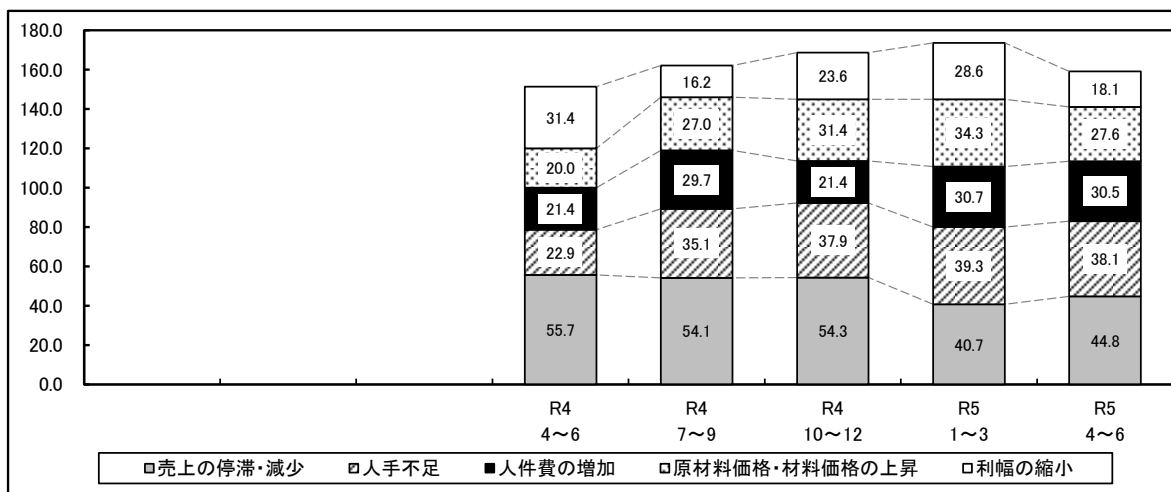
## 〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



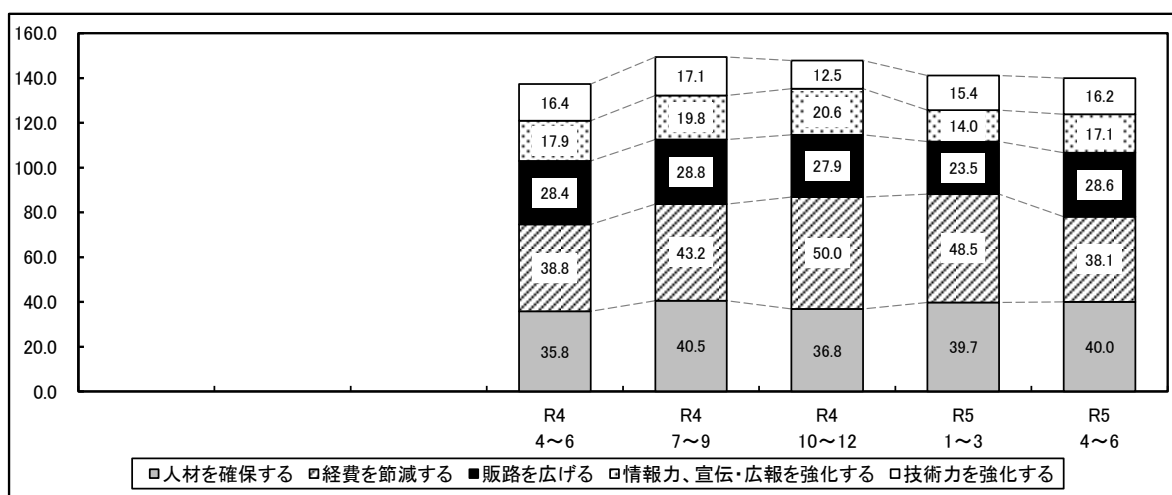
## 〈サービス業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	売上停滞・減少	54.1%	売上停滞・減少	54.3%	売上停滞・減少	40.7%	売上停滞・減少	44.8%
第2位	人手不足	35.1%	人手不足	37.9%	人手不足	39.3%	人手不足	38.1%
第3位	人件費の増加	29.7%	原材料価格・材料価格の上昇	31.4%	原材料価格・材料価格の上昇	34.3%	人件費の増加	30.5%
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	27.0%	利幅の縮小	23.6%	人件費の増加	30.7%	原材料価格・材料価格の上昇	27.6%
第5位	人件費以外の経費増加	20.7%	人件費の増加	21.4%	利幅の縮小	28.6%	利幅の縮小	18.1%

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が63.6%で最も多かった。

## 〈サービス業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	経費を節減する	43.2%	経費を節減する	50.0%	経費を節減する	48.5%	人材を確保する	40.0%
第2位	人材を確保する	40.5%	人材を確保する	36.8%	人材を確保する	39.7%	経費を節減する	38.1%
第3位	販路を広げる	28.8%	販路を広げる	27.9%	販路を広げる	23.5%	販路を広げる	28.6%
第4位	情報力・宣伝・広報を強化する	19.8%	情報力・宣伝・広報を強化する	20.6%	技術力を強化する	15.4%	情報力・宣伝・広報を強化する	17.1%
第5位	新しい事業を始める	18.0%	新しい事業を始める	17.6%	情報力・宣伝・広報を強化する	14.0%	技術力を強化する	16.2%

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

# サービス業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

1. 材料費の上昇、利幅の減少。
2. 材料費の上昇で原価率が上がり収益を圧迫している。
3. 原材料費の上昇、生活様式の変化に伴う来客数減、売上減。
4. 受注増だが材料費、光熱費、値上げにより、売り上げが変わらない。
5. コロナの負の遺産がかなり尾を引いており売上が上昇してもなかなか利益が上昇しない。原料高もかなり影響している。

## <受注・業況について>

6. 受注はやや回復してきてはいるが、コロナ前の7割である。
7. コロナリバウンド好景気が終了して、取引企業からの発注が停滞している。
8. コロナが落ちついた。
9. コロナにより減少は今尚続いている。
10. 売上げが増えたが微増の為、支出を補え切れない。利益率も仕入れ、光熱費上昇により圧迫。収益がまだまだ不安定の為人員増加にも躊躇し、営業時間の延長つまりは残業が増え、販管費も増えた。さらなる売上増加は期待できるが、それにはまだ時間がかかりそう。その間に借入れ（借り換）を考えているが売上げ（微）の為、条件が揃わない。
11. 業況に大きな変わりない。会社としては引き続き赤字体質からの脱却が必須である。
12. 需要が減少傾向の為、資金繰りが難しい。
13. 利用者数の減少により、売上高、利益の減少となっている。
14. 世の中の物価上昇に伴い受診控えが起きている。リモートやフレックスの終了に伴い、来院する時間がとれない。
15. 需要が回復しない。葛飾区全体で需要を喚起する施策をしないとますます衰退する。
16. コロナ禍から徐々に回復傾向にあるが、完全に元に戻るのには2年後ぐらい。
17. 利益は出るが現金（資金繰り）に苦労している。
18. 顧客の高齢化とテニス人口の減少。
19. 土曜日が働けない日がどんどん増加している為、その分売上も収益も減少してきている。
20. タクシー料金の値上げ、インバウンド需要増により、増収増益が続いている。
21. レンタカー事業が減少傾向にあり売上が伸びない。
22. コロナが終息してもあまり変化が見られず、先行はあまり明るくない。

23. 一見、参入障壁が低い分野と見受けられがちだが、新規参入が目立ってきたが、そもそもの技術力が無い為、マーケットに負のインパクトしか与えていない。同業者がマーケットそのものの真価に気づいていない。
24. 土曜日曜は、予約が入り混みあうが平日は、昼夜ともに客入りが悪い。仕入価格が上がる一方で、売上に見合わない。
25. 人員確保できたので、今は指導に専念しつつ、来期以降で、売上を意識した戦略を計画。大手、ライバル企業に価格で負けないよう、差別化を意識した、顧客満足度の向上を目指していく、今は我慢！！
26. 前期の売上が悪すぎた為、今期は増収増益となっただけ。今後、売上を伸ばしていく為には駐車場の確保や新しい機械の購入を検討中。（なかなか土地が見つからない）
27. 新規事業等の為、人材確保をして増収にはなりませんが、収益は減少している。（思うように業務が続かない）
28. 法律の大幅な改正により、利幅が縮小し、加えて昨今の状況により顧客の数が大幅に減少したため、企業活動に支障が出ている。

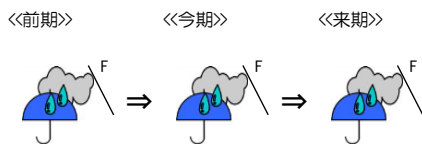
## <人材について>

29. 職安とか色々募集しているが人材が集まらない。
30. 1台当たりの売上げが増加しているのにも関わらず人手不足で稼働が減っている。
31. ソフトウェア開発でも人材の採用に困っている。
32. コロナ禍からの回復に伴う需要増加及び労働時間制限で受注が増え、増収増益となっている。しかし、人材不足によって対応できるのも限りがあり、いずれは受注を制限することも想定しています。
33. 受注は順調だが、人手が不足している。
34. タクシー運転手の人手不足。
35. 情報力、宣伝、広報力が弱いため、当事業所を知ってもらえていない。訪問介護事業を新たに始めるが、人手不足で困っている。

## <その他>

36. 社会の変化が早い。新しい事業を始めるしかない。
37. 今の仕事がなくなったら会社は終わる。
38. 金融機関の借り換えに成功し、毎月の返済額が減少し資金繰りが楽になりました。
39. 社内での技術の継承が進んでいない。
40. 情報発信の不足。

# 建設業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 28 \rightarrow \Delta 29$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 28$ )、施工高 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 29$ )、収益 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 36$ ) はやや減少幅が拡大した。

## 価格・在庫動向

請負価格 ( $\Delta 2 \rightarrow \Delta 1$ ) は前期並となり、材料価格 (77→66) は大きく上昇傾向が弱まった。在庫 ( $\Delta 10 \rightarrow \Delta 4$ ) は大きく不足感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 23 \rightarrow \Delta 17$ ) は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度 (1→1) は前期並となった。今期借入をした企業は 44% で前期の 41% から 3 ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

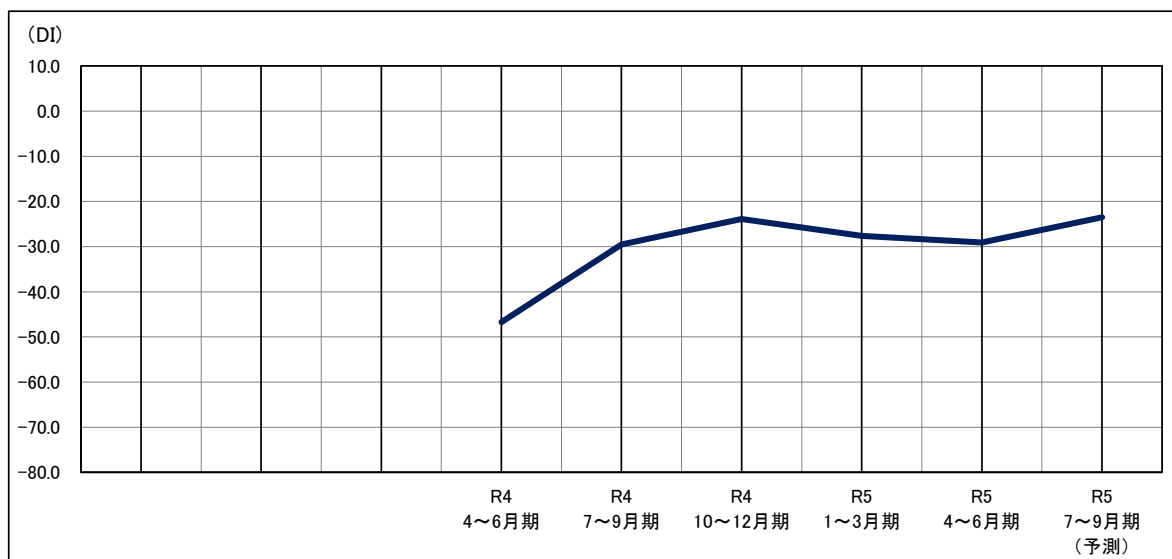
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 55%、2 位は「売上の停滞・減少」が 42%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 40% であった。1 位と 3 位が前期から入れ替わり、2 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 50%、2 位は「経費を節減する」が 42%、3 位は「販路を広げる」が 30% となった。上位 2 位は前期同様となり、3 位が入れ替わった。

## 来期の見通し

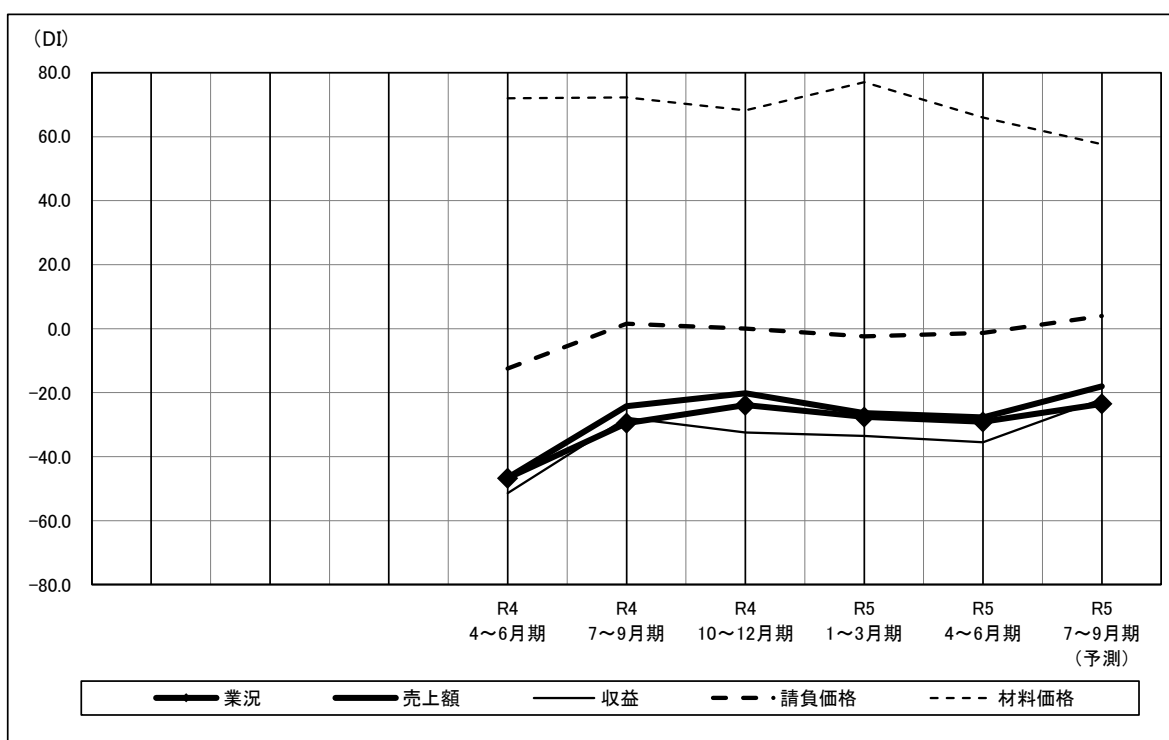
業況 ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 24$ ) はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 28 \rightarrow \Delta 18$ )、収益 ( $\Delta 36 \rightarrow \Delta 22$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

## 〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

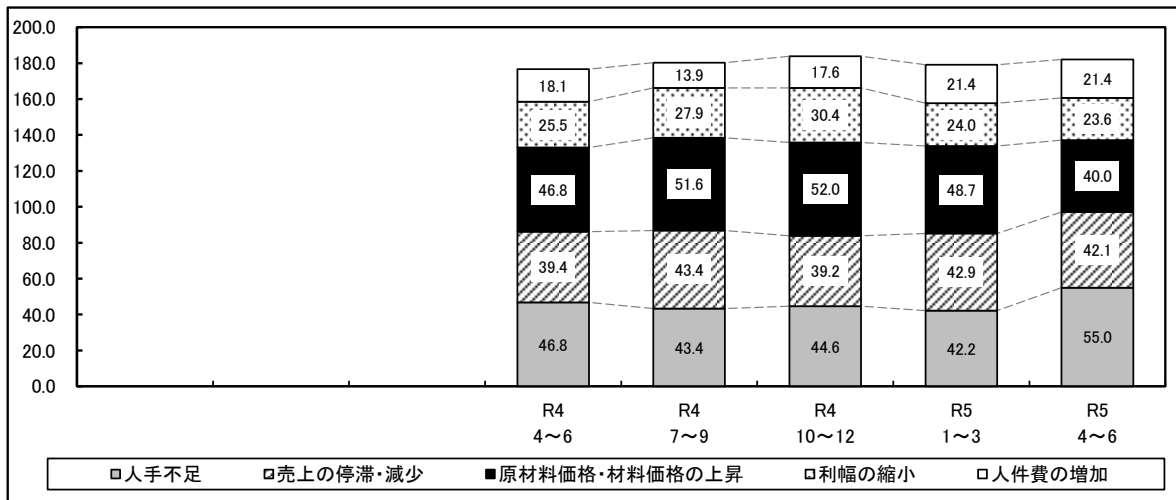


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

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



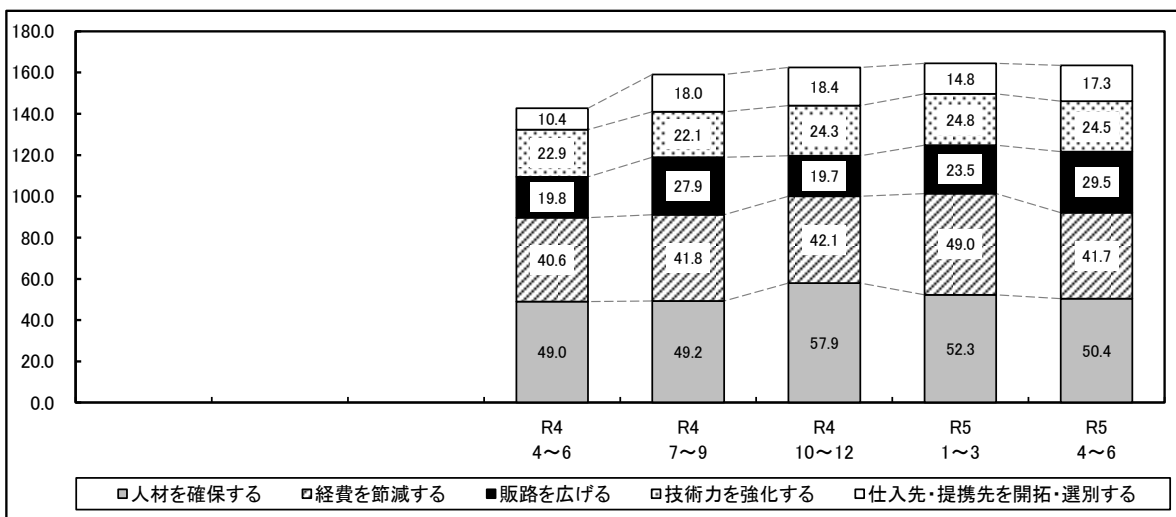
## 〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	51.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	52.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	48.7 %	人手不足	55.0 %
第2位	売上の停滞・減少 人手不足	43.4 %	人手不足	44.6 %	売上の停滞・減少	42.9 %	売上の停滞・減少	42.1 %
第3位	利幅の縮小	27.9 %	売上の停滞・減少	39.2 %	人手不足	42.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	40.0 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	15.6 %	利幅の縮小	30.4 %	利幅の縮小	24.0 %	利幅の縮小	23.6 %
第5位	人件費の増加 人件費以外の経費増加	13.9 %	人件費の増加	17.6 %	人件費の増加	21.4 %	人件費の増加	21.4 %

※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76.9%で最も多かった。

## 〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	人材を確保する	49.2 %	人材を確保する	57.9 %	人材を確保する	52.3 %	人材を確保する	50.4 %
第2位	経費を節減する	41.8 %	経費を節減する	42.1 %	経費を節減する	49.0 %	経費を節減する	41.7 %
第3位	販路を広げる	27.9 %	技術力を強化する	24.3 %	技術力を強化する	24.8 %	販路を広げる	29.5 %
第4位	技術力を強化する	22.1 %	販路を広げる	19.7 %	販路を広げる	23.5 %	技術力を強化する	24.5 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.8 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	17.3 %

※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83.3%で最も多かった。

# 建設業 業種別コメント

## ＜原材料・仕入について＞

1. 材料費の上昇が止まらないのに、売上（工事価格）にはまだ上乘せがみついていない。
2. 材料単価、人件費ともに上昇し利益確保が難しい。
3. 労務費の上昇、材料価格の増大の割には、請負代金に反映されず経費率が高くなるも元請会社は対応してくれない。
4. 経費が多くなった。ガソリン代、有料駐車費、消耗工具費。
5. 受注は増加傾向にあるが、原材料の高騰による収益の減少。インボイスによる、消費税の納税増加。
6. 工事の受注は安定しているが、材料費や燃料費の高騰で利益率が年々減少している。

## ＜受注・業況について＞

7. 同業者間でダンピングが続き、売上、利益共に減少している。
8. 受注は今までと同じ位あるのですが、物価高の影響もあり、お客様も小さいリフォームが多くなりました。受注発注になってしまうので売幅がかなり左右されます。
9. 受注はある程度あるが、単価が安く利益が上がらない。
10. コロナの影響が今でも続いている。良く仕事が回っていない状況です。なにか変です。
11. 同業者間の競争のため、受注工事が少ない。
12. コロナも落ち着き、イベントを再開出来る様になったが、全てが4年振り、材料、労務等4年前の金額では出来ず、なくなると断わっている。
13. オリンピック需要を前提とした設備投資（同業他社）が現在過剰設備となり、利益率の圧迫となる。
14. 同業者間の相見積りによる価格の下落があって厳しい。
15. 例年1～3月は年度末で売上が多くなるが、4～9月は仕事量が低減する時期である為、判断しにくい。今期は（4月～6月）は例年にくらべ受注量は減少している。
16. 近年コロナの影響及びアポ電強盗等に依り、電話営業が苦境に立たされている状況等が有り営業が難しい。
17. 元請さんからの受注が減少しています。同業者さんが大手会社の参入により小さい会社に来なくなりました。職人さんになる人が無く人手不足です。
18. 大型案件を受注しており、7月～R6/4月までは問題なし。
19. 現在は売上金額、増収が続いているが波があるので多少の不安が残る。下請の職人の高齢化が問題点である。
20. 公共事業のため予算化が進まずの状態の様子。行政サイドの受注後納期変更が目立つ。

21. 受注数は増えずに、同業他社との受注競争もあり、伸びない。材料費等の高騰もあり、厳しい状況の平行線。
22. 公共工事の受注（倍率が高く落札が難しい）。高齢化等による作業員の減少→外国人技能実習生の採用を検討。
23. 公共工事の予算が不足しているのか、工事が減少している。
24. 外国人実習生の増員に依り作業効率は下降気味。日本人職人の高齢者に依る作業効率の低下。（作業員不足）コロナ時の借入金返済に依る資金難。

## ＜人材について＞

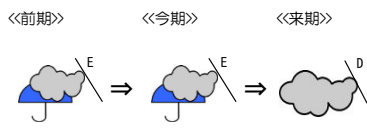
25. 現場で働く作業員が不足しており採用活動も行ってはいるが中々増えていかない。
26. 業界全体として、若い人材（日本人）が採用出来ない。一般労働力は外国籍の方々に協力してもらっていくにしても、指導者、リーダーは、日本人の方でないと顧客対応も難しい。公共インフラ維持の為に公共対応が急務と思える。
27. 需要は有るが、人材不足、残土処分先不足が続いている。
28. 人が不足しているのでは確保したいのですが、零細企業なので確保した所で仕事が安定してないと給与も支払えない状態になってしまうので仕事がコンスタントに受注できるようにしたい。ネットワークで仕事がまわるようになると良い。
29. 人手不足があり外注に工事依頼する事が多く資金繰りが大変である。
30. 販路拡大、人員確保のテーマが一番難しい。又、事業継承等新たな事業方法を模索しなくてはならない。
31. 人材採用現場建設員を確保して増収を計る。
32. 受注したくても人材が足らず契約できない。材料の納入に時間がかかる。
33. 人手不足、単価が上がらない。災害の時など、ライフラインを復旧する人材がいなくなる。生産性のない人の人件費がムダ。
34. 建築業に携わる人が少なくなり、かなりの人手不足になっている。IT関係や農業の方に力を入れているのも良いですが、建築関係の方も後追いしてほしいです。
35. 人材確保できればそれだけ増収増益になる。

## ＜その他＞

36. 役所や年金事務所等のアンケートや報告書雑務に追われて本業を圧迫している。1通につきQUOカードでも謝礼、手当てがほしい。



# 不動産業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 22$ ) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 13$ ) は大きく減少幅が縮小し、収益 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 22$ ) はやや減少幅が縮小した。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $\Delta 10 \rightarrow 0$ ) は大きく下降傾向が弱まった。仕入価格 ( $18 \rightarrow 21$ ) はやや上昇傾向が強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 18 \rightarrow \Delta 22$ ) はやや窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 13 \rightarrow \Delta 13$ ) は前期並となった。今期借入をした企業は23%で前期の28%から5ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

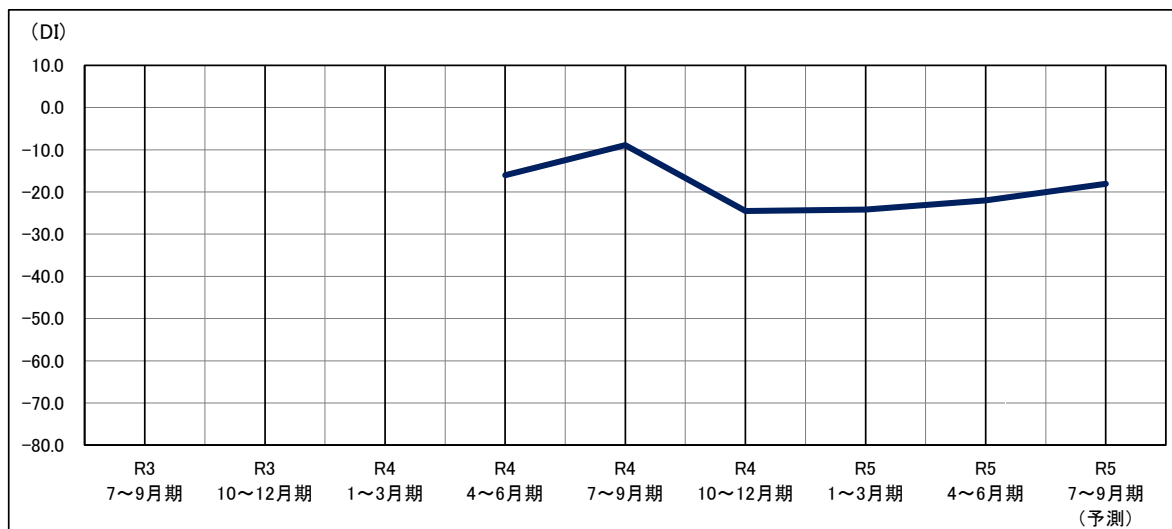
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が30%、2位は「同業者間の競争の激化」が20%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」と「人件費以外の経費増加」がともに18%となった。上位2位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「不動産の有効活用を図る」が40%、2位は「経費を節減する」が38%、3位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が21%となった。1位と2位が前期から入れ替わり、3位は前期同様となった。

## 来期の見通し

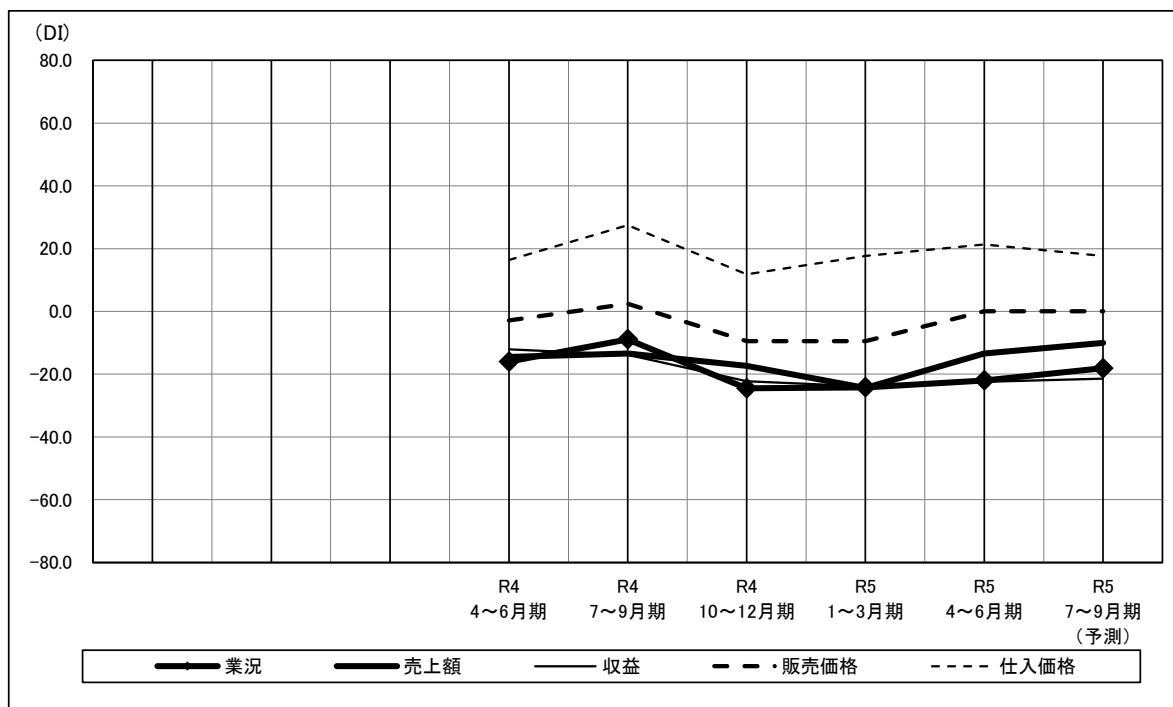
業況 ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 18$ ) はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 13 \rightarrow \Delta 10$ ) はやや減少幅が縮小し、収益 ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 21$ ) は今期同様で推移すると予想されている。

## 〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

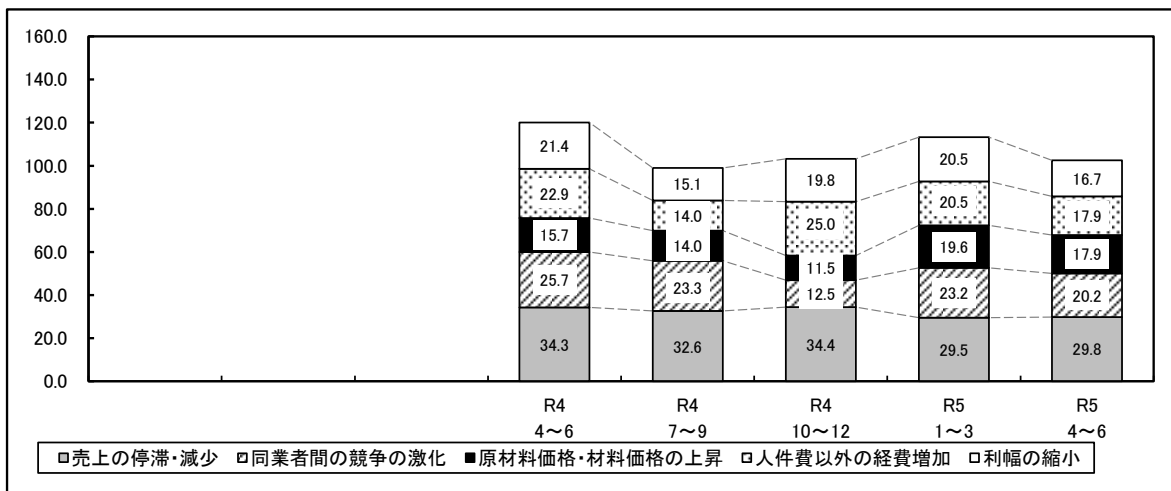


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

## 〈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



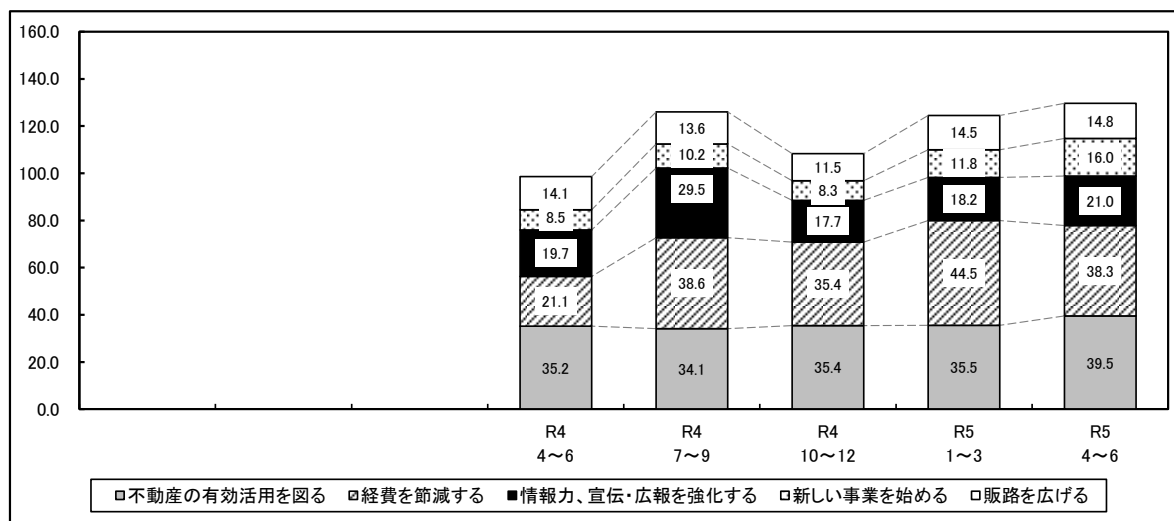
## 〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	売上停滞・減少	32.6 %	売上停滞・減少	34.4 %	売上停滞・減少	29.5 %	売上停滞・減少	29.8 %
第2位	同業者間の競争の激化	23.3 %	人件費以外の経費増加	25.0 %	同業者間の競争の激化	23.2 %	同業者間の競争の激化	20.2 %
第3位	利幅の縮小	15.1 %	利幅の縮小	19.8 %	利幅の縮小 人件費以外の経費増加	20.5 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	17.9 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	14.0 %	同業者間の競争の激化	12.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	19.6 %	利幅の縮小	16.7 %
第5位	大手企業・大型店との競争の激化	10.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	11.5 %	工場・店舗の狭小・老朽化	11.6 %	工場・店舗の狭小・老朽化	10.7 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が42.9%で最も多かった。(n数5以下は除く)

## 〈不動産業〉 重点経営施策 (%)



	R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期		R5.4~6月期	
第1位	経費を節減する	38.6 %	経費を節減する 不動産の有効活用を図る	35.4 %	経費を節減する	44.5 %	不動産の有効活用を図る	39.5 %
第2位	不動産の有効活用を図る	34.1 %	情報力・宣伝・広報を強化する	17.7 %	不動産の有効活用を図る	35.5 %	経費を節減する	38.3 %
第3位	情報力・宣伝・広報を強化する	29.5 %	販路を広げる	11.5 %	情報力・宣伝・広報を強化する	18.2 %	情報力・宣伝・広報を強化する	21.0 %
第4位	販路を広げる	13.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.4 %	販路を広げる	14.5 %	新しい事業を始める	16.0 %
第5位	新しい事業を始める	10.2 %	新しい事業を始める	8.3 %	店舗・設備を改装する	12.7 %	販路を広げる	14.8 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人以上10人未満」が42.9%で最も多かった。

# 不動産業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

1. 修理部品の高騰、入手に時間がかかる。
2. 大手台頭の為所請“町の不動産屋さん”ではたちうち出来ず、仕入れが難しい。
3. リフォーム費の高騰。建物の老朽化により収益が悪くなる。
4. リフォーム代の取引先からの値上げによる経費の増加。
5. 原価人件費等upに伴う、客先への価格転嫁が出来ない事の悪影響が心配。
6. 材料土地の仕入れ価格の上昇が不安です。

## <受注・業況について>

7. 需要が減少し、単価も低下している。
8. 賃貸マンションの入居率は若干、上昇している。
9. 売上収益ともに横ばい。
10. 販売価格や仲介手数料の値引き交渉が増え(手数料無料をうたう会社が増え、そことの対比でこちらにも同条件を強いられる顧客が増えた)売上は減少。
11. 不動産賃貸業なので、毎月決まった賃料が入金されるので特に困っていることはない。
12. コンサル業務の売上増加。維持が課題。不動産賃貸が低調。
13. 売上は安定しているがリフォーム実施により経費が増え利益を圧迫している。
14. 今後の市況が心配。(個人の努力で乗り切れるか)
15. 月極駐車場における台数の減少が続いている。
16. アフターコロナの動きが今ひとつ。
17. 収益性を高め、安定の方向へ努力する。
18. 人材の定着により売上増加につながっている。
19. 建築費の値上がりにつられて不動産価格、新築賃貸の賃料も上がってきているため、業績はのびると思われる。今後のため人材の確保を。
20. 仕入が順調だが先行き不安。(金利の上昇等)
21. 同業者間の競争がはげしくなる。
22. 仕入物件情報の不足が続いている。
23. 賃貸不動産(アパート)の老朽化が厳しい。
24. コロナ後の景気回復を見込み、店舗物件購入したが今後の需要がどうなるか心配している。
25. 経費の増加あり。
26. 需要は有るが、増収は難しい。
27. 不動産(ビル管理)以外の売上が無い事。カルチャー事業を伸ばす必要有り。

28. 保有する設備の老朽化更新対応の外注内容や作業の見直し、また、一部内製化を実施し、固定費削減に注力している。顧客満足度(CS)の向上や新規客獲得の施策の為、インターネット環境の無償化(及び無線、高速化)を一部実施し、今後拡充を予定している。また、販促の一環で、インターネットを活用した広報システムを使用開始したところ、予想外の反響に驚いている。
29. 東京都は東側地域の人気がなく、若年の方には特にその様である。
30. 事業内容が大手とかさなる為、新規事業を進行中。
31. 世情の混乱を極力避け、着実な営業活動を続けたい。小さいからこそ顧客に伝えられたらと思います。その中で企業体質の向上を図っていきます。

## <人材について>

32. 労働力の高齢化。

## <その他>

33. 退室が多かったが、すぐきまった。リフォームも忙しい。ハウスクリーニング屋が忙しいようだ!
34. 借入金利の上昇した場合の返済額が、懸念している。
35. 何でも耐えるしかない。
36. 課税が重い(法人税)。固定資産税。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2023年6月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,766社	5,381社	9,147社	99.4%
うち大企業	958社	856社	1,814社	99.6%
中堅企業	1,000社	1,551社	2,551社	99.5%
中小企業	1,808社	2,974社	4,782社	99.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

		2022年度			2023年度		
		上期	下期	上期	下期	下期	
円/ドル	2023年3月調査	130.65	129.26	132.03	131.72	131.81	131.62
	2023年6月調査	131.19	129.60	132.79	132.43	132.60	132.27
円/ユーロ	2023年3月調査	137.38	136.30	138.47	138.29	138.34	138.23
	2023年6月調査	138.21	136.53	139.89	140.11	140.28	139.95

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2022年度		2023年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	11.3	0.2	2.0	0.9
	国内	9.0	-0.4	2.9	1.2
	輸出	16.1	1.4	0.3	0.3
	非製造業	10.1	0.1	2.1	1.4
中堅企業	全産業	10.6	0.2	2.0	1.2
	製造業	8.0	0.5	3.2	-0.1
	非製造業	7.2	0.7	2.5	2.0
中小企業	全産業	7.4	0.6	2.7	1.4
	製造業	6.1	1.2	2.0	0.9
	非製造業	6.0	1.1	0.4	1.2
全規模合計	全産業	6.0	1.1	0.7	1.1
	製造業	9.8	0.4	2.2	0.8
	非製造業	8.1	0.6	1.6	1.4
		8.7	0.5	1.8	1.2

(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)

	2023年3月調査		2023年6月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	1	3	5	4	9	4
非製造業	20	15	23	3	20	-3
全産業	10	9	13	3	14	1
<b>中堅企業</b>						
製造業	-5	-4	0	5	2	2
非製造業	14	8	17	3	12	-5
全産業	7	3	11	4	8	-3
<b>中小企業</b>						
製造業	-6	-4	-5	1	-1	4
非製造業	8	3	11	3	7	-4
全産業	3	0	5	2	4	-1
<b>全規模合計</b>						
製造業	-4	-3	-1	3	2	3
非製造業	12	6	14	2	10	-4
全産業	5	2	8	3	7	-1

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2023年3月調査		2023年6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	-14	-15	-18	-4	-16	2
	うち素材業種	-20	-19	-22	-2	-22	0
	加工業種	-11	-13	-14	-3	-13	1
	非製造業	-9	-11	-9	0	-10	-1
海外での製商品需給判断 ('需要超過'-'供給超過')	製造業	-9	-9	-13	-4	-11	2
	うち素材業種	-15	-13	-23	-8	-20	3
	加工業種	-4	-6	-6	-2	-5	1
製商品在庫水準判断 ('過大'-'不足')	製造業	16		18	2		
	うち素材業種	17		20	3		
	加工業種	15		17	2		
製商品流通在庫水準判断 ('過大'-'不足')	製造業	11		14	3		
	うち素材業種	17		21	4		
	加工業種	8		9	1		
販売価格判断 ('上昇'-'下落')	製造業	37	42	36	-1	32	-4
	うち素材業種	38	40	36	-2	29	-7
	加工業種	37	42	37	0	34	-3
	非製造業	27	34	27	0	30	3
仕入価格判断 ('上昇'-'下落')	製造業	72	69	66	-6	58	-8
	うち素材業種	64	61	57	-7	49	-8
	加工業種	78	75	72	-6	65	-7
	非製造業	60	62	57	-3	57	0

# 東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株)東京商工リサーチ

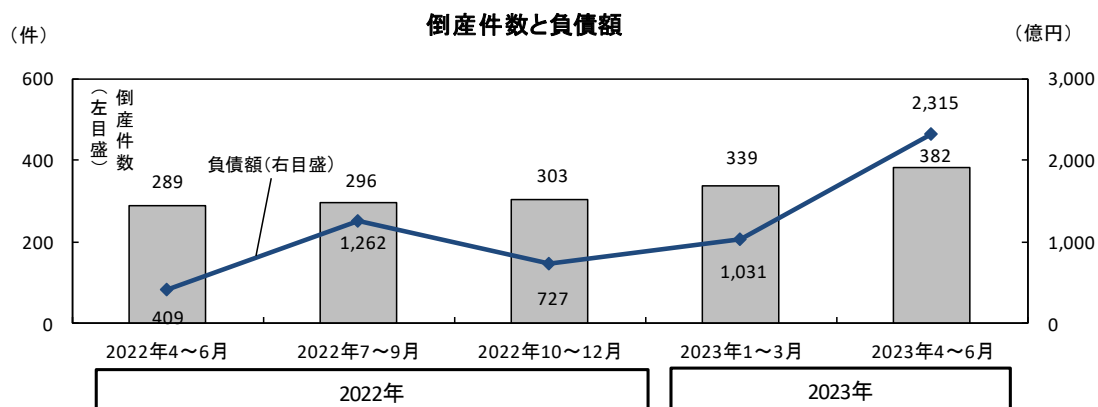
## 「東京都」の企業倒産動向について（2023年4～6月）

### 1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数が382件、負債額合計は2,315億3,200万円となった。件数は前期比12.7%増、前年同期比32.2%増となった。負債額合計は前期比124.6%増、前年同期比465.7%増となった。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月		
件数(単位:件)	289	339	382	12.7%	32.2%
負債額(単位:百万円)	40,927	103,108	231,532	124.6%	465.7%



### 2. 業種別の倒産動向

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)
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月		
製造業	21	23	32	39.1%	52.4%
卸売業	50	43	59	37.2%	18.0%
小売業	32	29	34	17.2%	6.3%
サービス業	77	89	88	-1.1%	14.3%
建設業	31	38	51	34.2%	64.5%
不動産業	16	16	16	0.0%	0.0%
情報通信業・運輸業	26	51	52	2.0%	100.0%
宿泊業・飲食サービス業	20	29	36	24.1%	80.0%
その他	16	21	14	-33.3%	-12.5%
合計	289	339	382	12.7%	32.2%

負債額 (単位: 百万円)	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率)	前年同期比(伸び率)
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月		
製造業	3,412	39,435	6,360	-83.9%	86.4%
卸売業	9,014	15,278	42,545	178.5%	372.0%
小売業	1,995	7,951	12,350	55.3%	519.0%
サービス業	17,561	10,737	136,629	1172.5%	678.0%
建設業	2,884	4,487	6,913	54.1%	139.7%
不動産業	1,075	6,925	12,586	81.7%	1070.8%
情報通信業・運輸業	969	5,321	5,983	12.4%	517.4%
宿泊業・飲食サービス業	757	12,032	2,105	-82.5%	178.1%
その他	3,260	942	6,061	543.4%	85.9%
合計	40,927	103,108	231,532	124.6%	465.7%

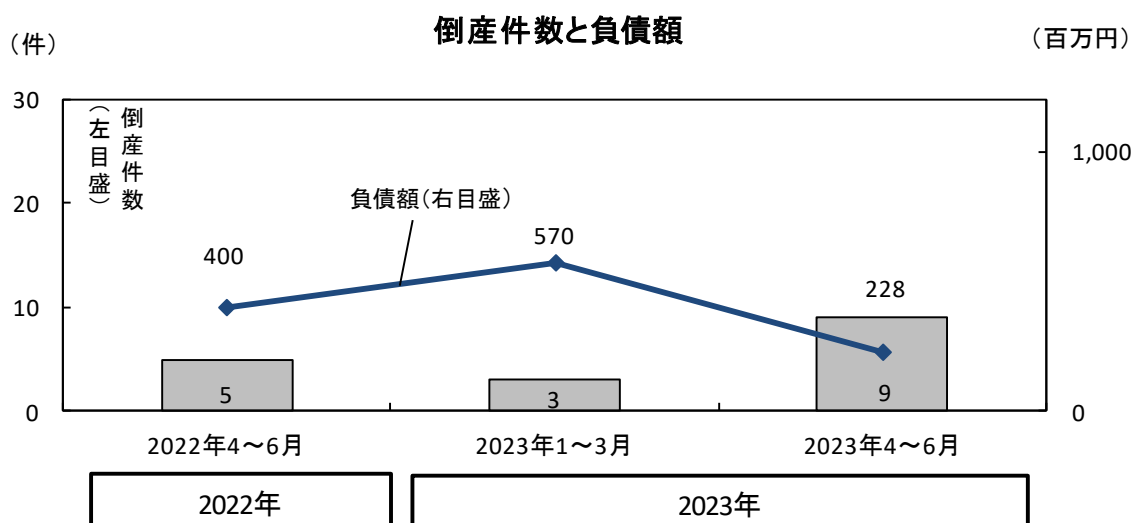
# 「葛飾区」の企業倒産動向について（2023年4～6月）

## 1.概況

葛飾区内の企業倒産は9件（前期比200.0%増、前年同期比80.0%増）、負債総額は2億2,800万円（同60.0%減、同43.0%減）となった。業種別では、製造業が件数で前期比増・前年同期比減、負債総額は前期比・前年同期比ともに減少した。小売業では、件数は前年同期比増となったが、負債総額は減少した。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期		
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	5	3	9	200.0%	80.0%
負債額(単位:百万円)	400	570	228	-60.0%	-43.0%



## 2.業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	3	1	2	100.0%	-33.3%
卸売業	0	0	2	-	-
小売業	1	0	2	-	100.0%
サービス業	0	0	2	-	-
建設業	0	1	0	-100.0%	-
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	0	1	1	0.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	1	0	0	-	-100.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	5	3	9	200.0%	80.0%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2022年4～6月	2023年1～3月	2023年4～6月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	250	50	21	-58.0%	-91.6%
卸売業	0	0	92	-	-
小売業	70	0	30	-	-57.1%
サービス業	0	0	55	-	-
建設業	0	500	0	-100.0%	-
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	0	20	30	50.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	80	0	0	-	-100.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	400	570	228	-60.0%	-43.0%

### 3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2022年4～6月	前期 2023年1～3月	当期 2023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	1	0	0	-	-100.0%
奥戸	0	1	0	-100.0%	-
お花茶屋	0	0	0	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	1	-	-
小菅	1	0	0	-	-100.0%
柴又	0	0	1	-	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	1	-	-
高砂	0	0	1	-	-
宝町	0	0	0	-	-
立石	1	0	1	-	0.0%
新宿	0	0	0	-	-
西亀有	0	1	0	-100.0%	-
西新小岩	1	1	0	-100.0%	-100.0%
西水元	0	0	0	-	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	1	0	2	-	100.0%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	0	1	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	1	-	-
水元	0	0	0	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	5	3	9	200.0%	80.0%
負債額 (単位:百万円)	前年同期 2022年4～6月	前期 2023年1～3月	当期 2023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	70	0	0	-	-100.0%
奥戸	0	500	0	-100.0%	-
お花茶屋	0	0	0	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	20	-	-
小菅	30	0	0	-	-100.0%
柴又	0	0	10	-	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	10	-	-
高砂	0	0	11	-	-
宝町	0	0	0	-	-
立石	120	0	30	-	-75.0%
新宿	0	0	0	-	-
西亀有	0	50	0	-100.0%	-
西新小岩	100	20	0	-100.0%	-100.0%
西水元	0	0	0	-	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	80	0	102	-	27.5%
東立石	0	0	0	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	0	35	-	-
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	10	-	-
水元	0	0	0	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	400	570	228	-60.0%	-43.0%



# 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（2023年1～3月）

### 1.概況

2023年1～3月の東京都内の新設法人数は10,935件で、前期比4.9%増、前年同期比1.1%増となった。業種別では卸売業が前年同期比28.9%増、サービス業が前年同期比7.2%増となった。

### 2.業種別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年1～3月	前期 2022年10～12月	当期 2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	648	626	643	2.7%	-0.8%
卸売業	377	484	486	0.4%	28.9%
小売業	740	782	715	-8.6%	-3.4%
サービス業	3,492	3,405	3,742	9.9%	7.2%
建設業	423	425	451	6.1%	6.6%
不動産業	1,061	1,084	1,014	-6.5%	-4.4%
情報通信業・運輸業	1,959	1,809	1,879	3.9%	-4.1%
宿泊業・飲食サービス業	667	643	640	-0.5%	-4.0%
その他	1,454	1,164	1,365	17.3%	-6.1%
合計	10,821	10,422	10,935	4.9%	1.1%

## 「葛飾区」の新設法人について（2023年1～3月）

### 1.概況

2023年1～3月の葛飾区内の新設法人数は147件で、前期比5.0%増、前年同期比1.4%増となった。業種別では、卸売業が前年同期比75.0%増、製造業が前年同期比57.1%増となった。地域別では、金町、鎌倉、亀有、小菅、西水元、東水元、南水元で、前期比・前年同期比ともに増となった。

### 2.業種別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年1～3月	前期 2022年10～12月	当期 2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	7	10	11	10.0%	57.1%
卸売業	8	10	14	40.0%	75.0%
小売業	20	23	21	-8.7%	5.0%
サービス業	32	27	36	33.3%	12.5%
建設業	18	16	18	12.5%	0.0%
不動産業	16	15	9	-40.0%	-43.8%
情報通信業・運輸業	17	10	17	70.0%	0.0%
宿泊業・飲食サービス業	11	14	9	-35.7%	-18.2%
その他	16	15	12	-20.0%	-25.0%
合計	145	140	147	5.0%	1.4%

### 3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年1~3月	前期 2022年10~12月	当期 2023年1~3月	比率	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	15	7	10	42.9%	-33.3%
奥戸	4	8	8	0.0%	100.0%
お花茶屋	2	0	6	-	200.0%
金町	2	5	7	40.0%	250.0%
鎌倉	3	1	4	300.0%	33.3%
亀有	7	13	14	7.7%	100.0%
小菅	5	4	7	75.0%	40.0%
柴又	5	4	2	-50.0%	-60.0%
白鳥	2	6	2	-66.7%	0.0%
新小岩	12	11	12	9.1%	0.0%
高砂	3	10	2	-80.0%	-33.3%
宝町	0	2	0	-100.0%	-
立石	14	4	10	150.0%	-28.6%
新宿	2	5	2	-60.0%	0.0%
西亀有	4	7	1	-85.7%	-75.0%
西新小岩	7	7	2	-71.4%	-71.4%
西水元	1	1	5	400.0%	400.0%
東金町	10	10	8	-20.0%	-20.0%
東新小岩	11	11	8	-27.3%	-27.3%
東立石	3	2	3	50.0%	0.0%
東堀切	0	1	2	100.0%	-
東水元	3	1	4	300.0%	33.3%
東四つ木	9	1	2	100.0%	-77.8%
細田	3	0	8	-	166.7%
堀切	8	7	8	14.3%	0.0%
水元	6	2	2	0.0%	-66.7%
南水元	3	3	4	33.3%	33.3%
四つ木	1	7	4	-42.9%	300.0%
合計	145	140	147	5.0%	1.4%

### 4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年1~3月	前期 2022年10~12月	当期 2023年1~3月	比率	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	120	114	126	10.5%	5.0%
女性	25	25	21	-16.0%	-16.0%
法人	0	1	0	-100.0%	-
不明	0	0	0	-	-
合計	145	140	147	5.0%	1.4%

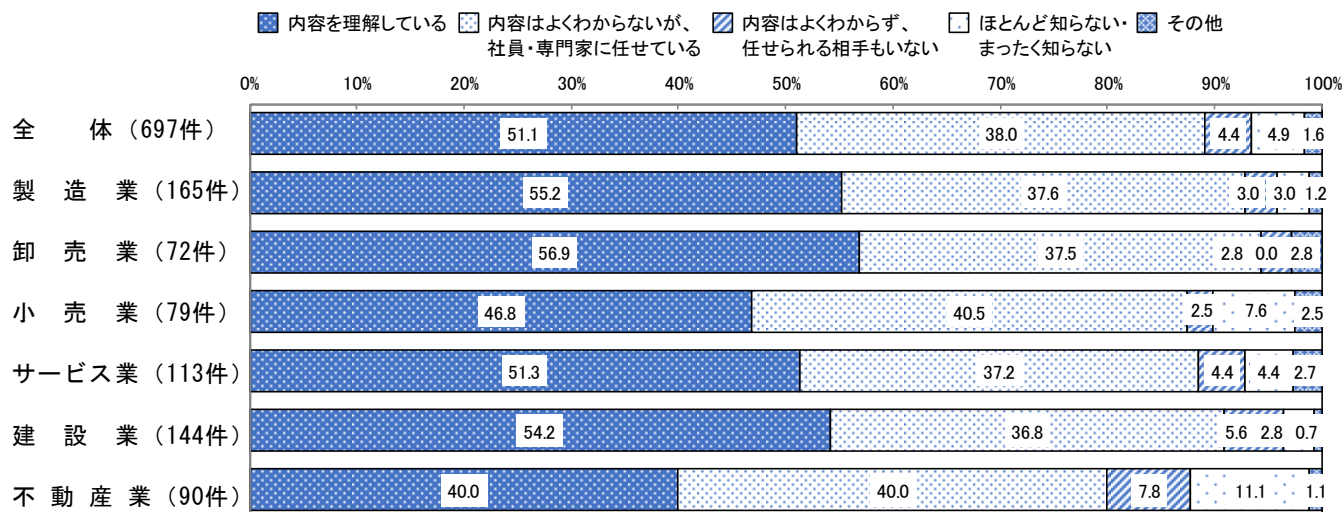
## 特別調査「インボイス制度について」

- ① インボイス制度の認知度については、「内容を理解している」が51.1%で最多。
- ② インボイス制度の対応状況については、「対応完了済み」が50.4%で最多。
- ③ インボイス制度に対応するかどうか検討中または対応しない理由については、「インボイスを必要とする顧客がない」が33.3%で最多。
- ④ インボイス制度の情報収集や相談先については、「税理士」が92.1%で最多。
- ⑤ インボイス制度に対応するための問題点については、「特にない」を除くと「自社にとっての必要性がわからない」が29.6%で最多。
- ⑥ 行政に望む支援については、「特にない」を除くと「設備・システム等の導入に関する助成金」が27.7%で最多。

### 問1. インボイス制度（適格請求書等保存方式）の認知度

インボイス制度の認知度については、全体では「内容を理解している」が51.1%で最も高く、次いで「内容はよくわからないが、社員・専門家に任せている」が38.0%、「ほとんど知らない・まったく知らない」が4.9%であった。

業種別にみると全ての業種で「内容を理解している」の割合が高かった。また小売業、不動産業については「内容はよくわからないが、社員・専門家に任せている」及び「ほとんど知らない・まったく知らない」が他の業種よりも比較的高い割合となった。

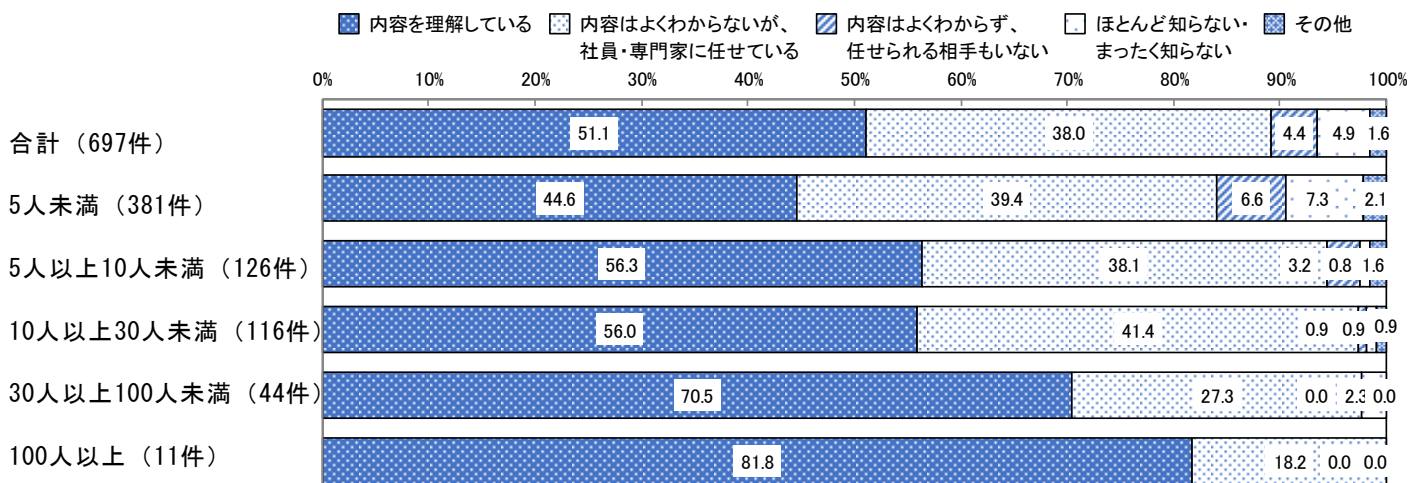


#### 【その他の意見】

- どの程度必要か？(製造業)
- これから会計士と相談(製造業)
- これから検討(卸売業)
- 任せてばかりはNG(卸売業)
- 簡易課税(卸売業)
- ある程度は理解しているが制度が複雑(小売業)
- こまかい部分ではじまってみないとわからない所が多い(小売業)
- 7月に税務署に相談を予約した(サービス業)
- 内容は少しわかるがなにがしたいのかわからない。
- 手間ばかり増えて経費が増加する(サービス業)
- 勉強中(サービス業)
- 顧問経理会社と協力して対応(建設業)
- 税理士事務所に任せています(建設業)
- 同業社に説明会をしています。当社は制度に賛成です(建設業)
- 知識が乏しく理解するのがむずかしいです(不動産業)

インボイス制度の認知度

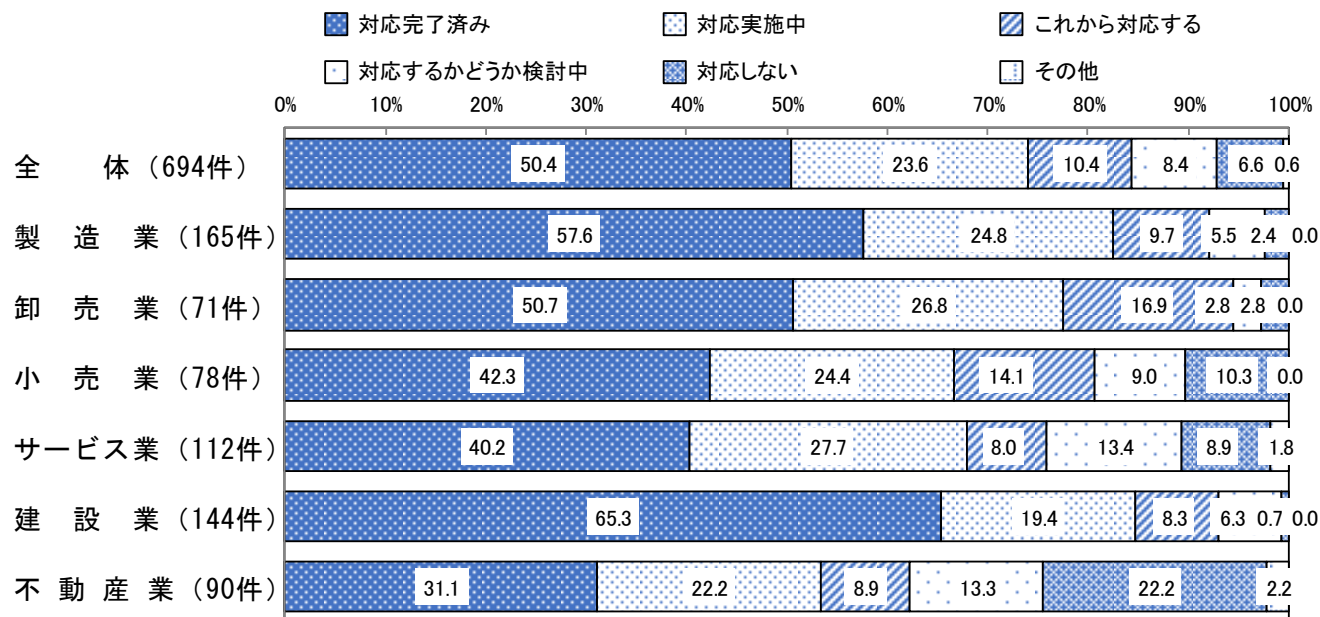
		調査数	内容を理解している	内容はよくわからないが、社員・専門家に任せている	内容はよくわからず、任せられる相手もない	ほとんど知らない・まったく知らない	その他
合計		697	356	265	31	34	11
		100.0	51.1	38.0	4.4	4.9	1.6
従業員数	5人未満	381	170	150	25	28	8
		100.0	44.6	39.4	6.6	7.3	2.1
	5人以上10人未満	126	71	48	4	1	2
		100.0	56.3	38.1	3.2	0.8	1.6
	10人以上30人未満	116	65	48	1	1	1
	100.0	56.0	41.4	0.9	0.9	0.9	
30人以上100人未満	44	31	12	0	1	0	
	100.0	70.5	27.3	0.0	2.3	0.0	
100人以上	11	9	2	0	0	0	
	100.0	81.8	18.2	0.0	0.0	0.0	



## 問2. インボイス制度の対応状況

対応状況については、全体では「対応完了済み」が50.4%で最も高く、次いで「対応実施中」が23.6%、「これから対応する」が10.4%であった。

業種別にみると、全ての業種で「対応完了済み」が最も高く、特に建設業では6割を超えていたが、不動産業では3割程度となっていた。

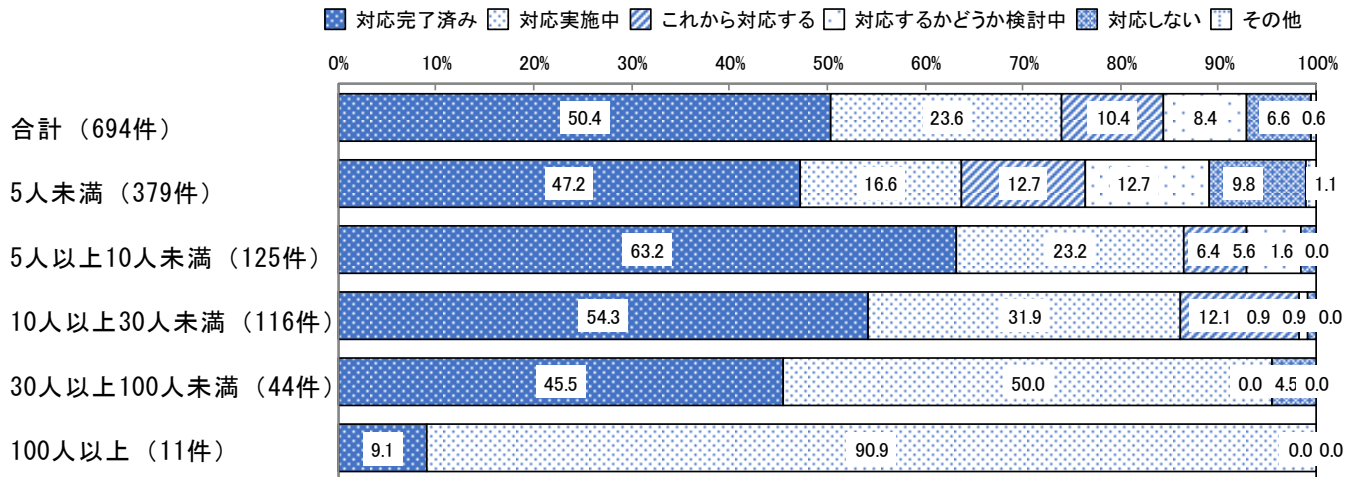


### 【その他の意見】

- よくわからない(サービス業)
- 税理士に相談する(不動産業)

インボイス制度の対応状況

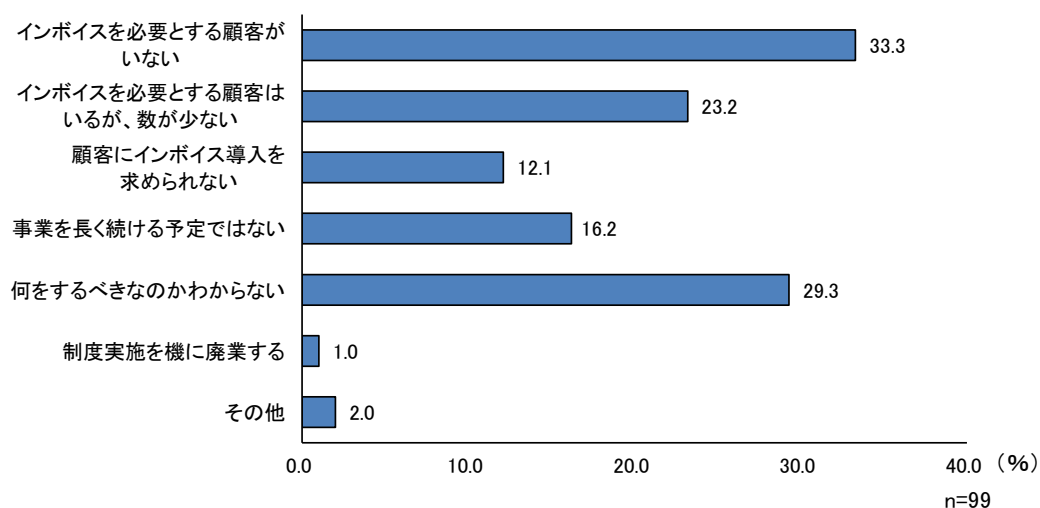
		調査数	対応完了済み	対応実施中	これから対応する	対応するかどうか検討中	対応しない	その他
合 計		694 100.0	350 50.4	164 23.6	72 10.4	58 8.4	46 6.6	4 0.6
従業員数	5人未満	379 100.0	179 47.2	63 16.6	48 12.7	48 12.7	37 9.8	4 1.1
	5人以上10人未満	125 100.0	79 63.2	29 23.2	8 6.4	7 5.6	2 1.6	0 0.0
	10人以上30人未満	116 100.0	63 54.3	37 31.9	14 12.1	1 0.9	1 0.9	0 0.0
	30人以上100人未満	44 100.0	20 45.5	22 50.0	0 0.0	0 0.0	2 4.5	0 0.0
	100人以上	11 100.0	1 9.1	10 90.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0



### 問3. インボイス制度に対応するかどうか検討中である理由/対応しない理由

対応するかどうか検討中または対応しない理由については、全体では「インボイスを必要とする顧客がいない」が33.3%と最も高く、次いで「何をすべきなのかわからない」が29.3%、「インボイスを必要とする顧客はいるが、数が少ない」が23.2%となった。

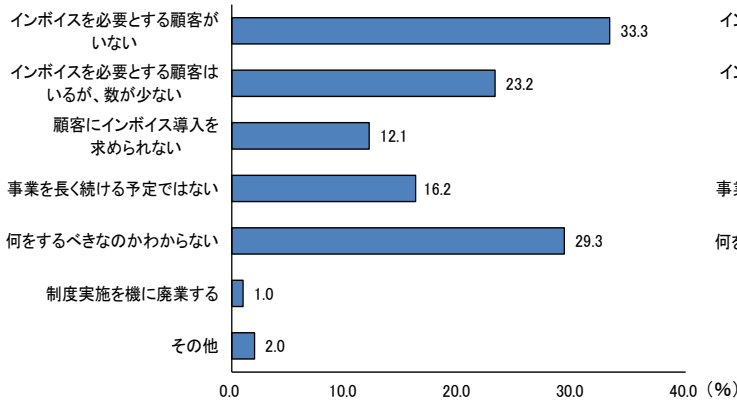
業種別にみると、小売業、サービス業、不動産業で「インボイスを必要とする顧客がいない」が最も高く、特にサービス業では5割を超えている。また、製造業、建設業については「インボイスを必要とする顧客はいるが、数が少ない」が最も高く、4割程度となっている。



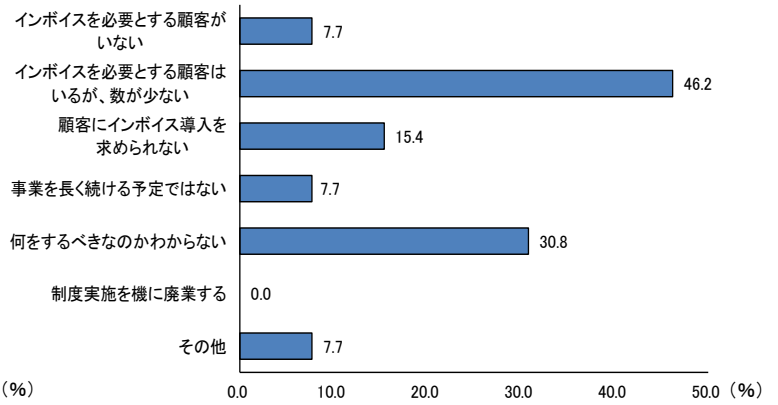
#### 【その他の意見】

- 対応したら廃業の恐れがあるため(製造業)
- 課税業者ではない(不動産業)

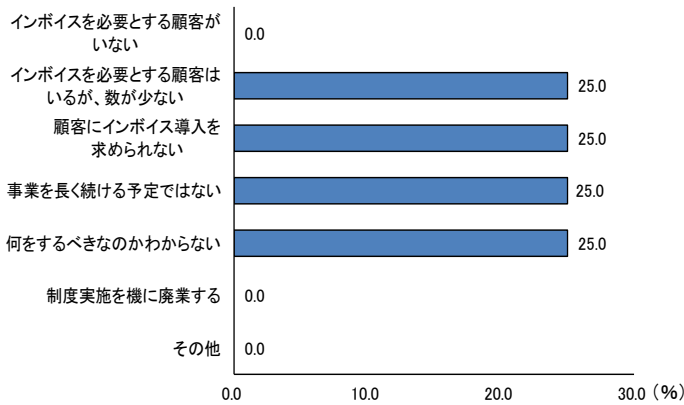
全 体(99件)



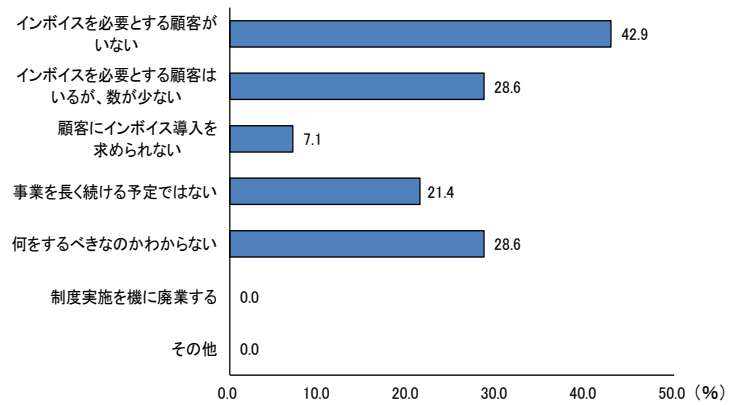
製 造 業(13件)



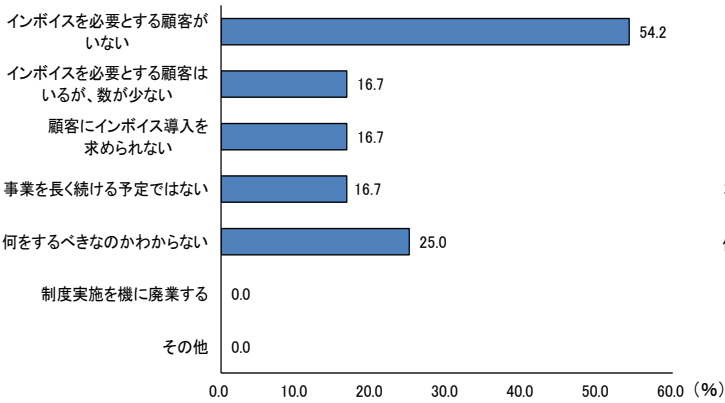
卸 売 業(4件)



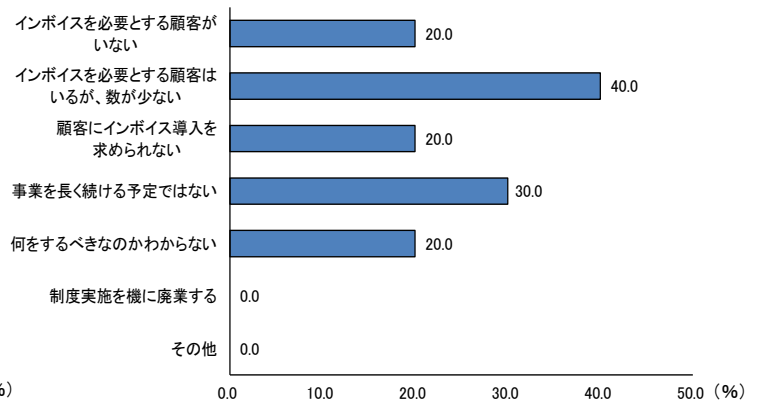
小 売 業(14件)



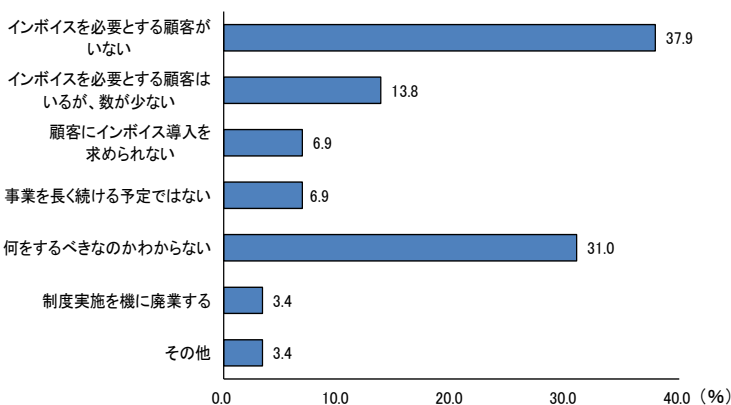
サービスマ業(24件)



建 設 業(10件)



不 動 産 業(29件)

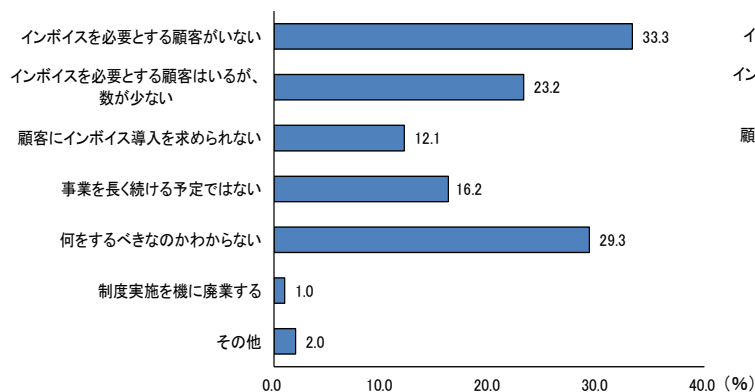




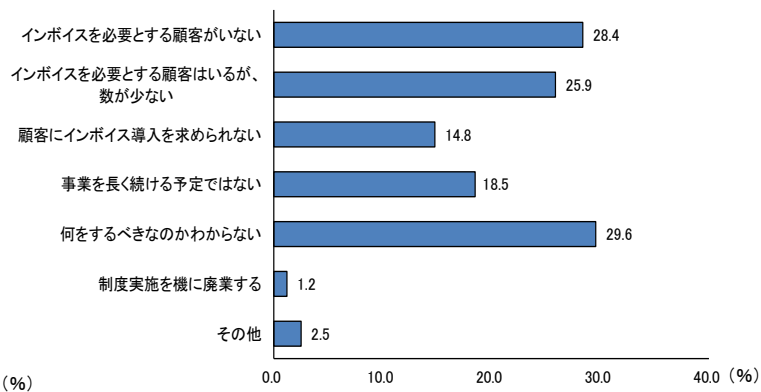
インボイス制度に対応するかどうか検討中である理由/対応しない理由

	調査数	インボイスを必要とする顧客 がない	インボイスを必要とする顧客 はいるが、数が少ない	顧客にインボイス導入を求められない	事業を長く続ける予定ではない	何をすべきなのかわからない	制度実施を機に廃業する	その他	
合計	99 100.0	33 33.3	23 23.2	12 12.1	16 16.2	29 29.3	1 1.0	2 2.0	
従業員数	5人未満	81 100.0	23 28.4	21 25.9	12 14.8	15 18.5	24 29.6	1 1.2	2 2.5
	5人以上10人未満	9 100.0	5 55.6	1 11.1	0 0.0	0 0.0	3 33.3	0 0.0	0 0.0
	10人以上30人未満	2 100.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	30人以上100人未満	2 100.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0
	100人以上	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

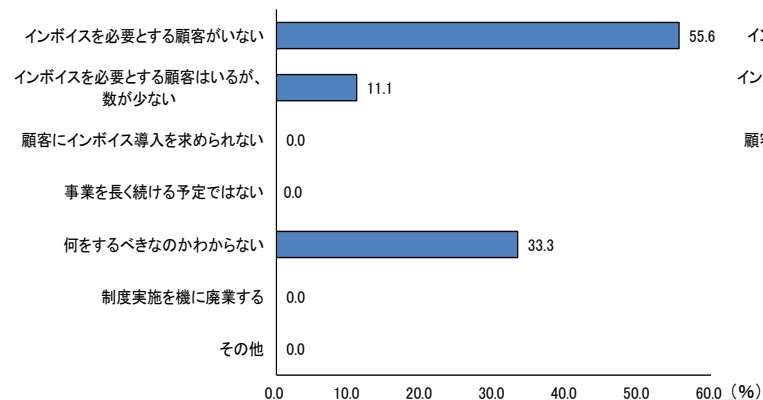
全体(99件)



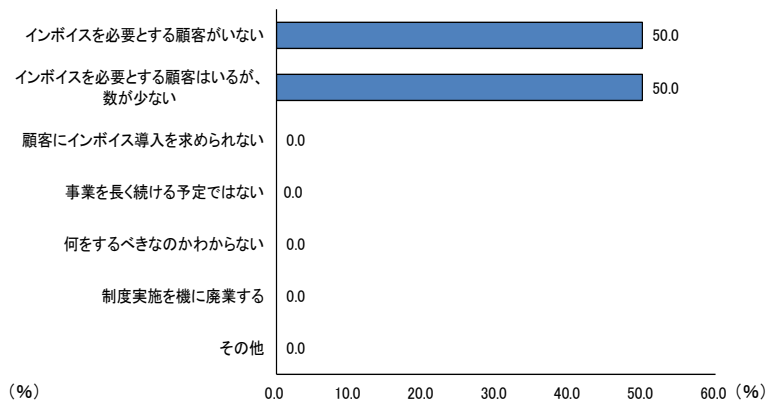
5人未満(81件)



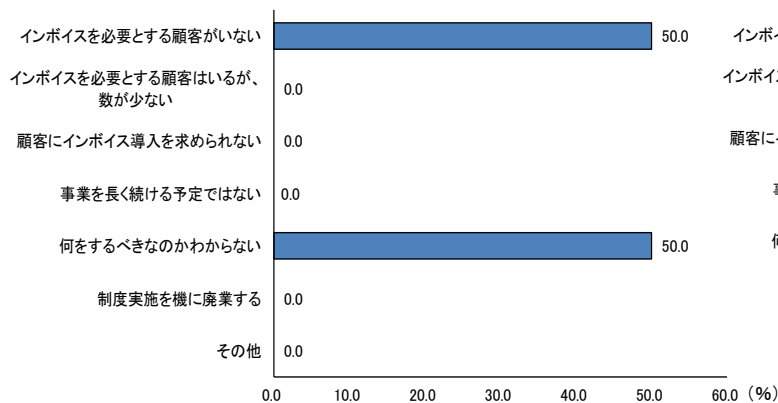
5人以上10人未満(9件)



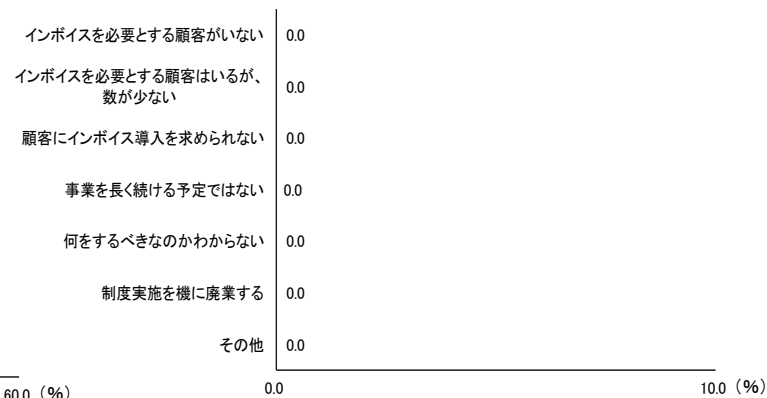
10人以上30人未満(2件)



30人以上100人未満(2件)



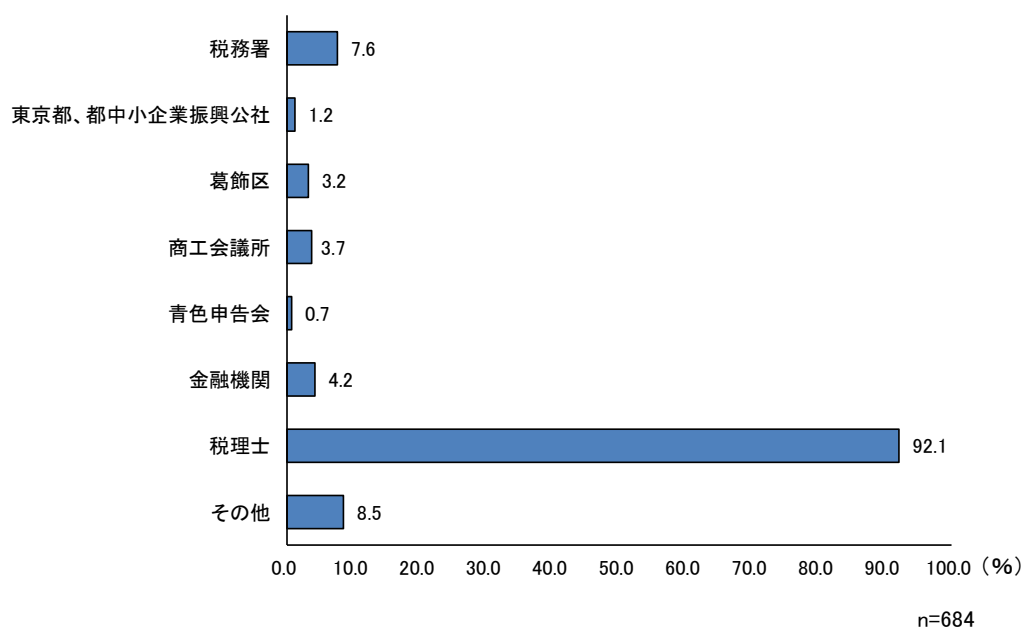
100人以上(0件)



#### 問 4. インボイス制度の情報収集や相談先

インボイス制度の情報収集や相談先については、全体では「税理士」が92.1%と最も高く、次いで「税務署」が7.6%、「金融機関」が4.2%と続いた。（その他を除く）

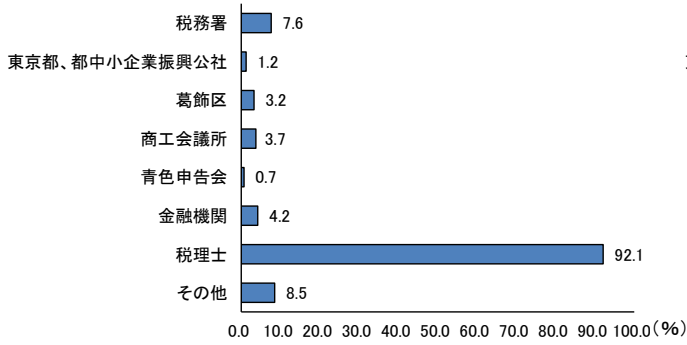
業種別にみると、全ての業種で「税理士」が最も高く、サービス業を除き9割以上となっている。



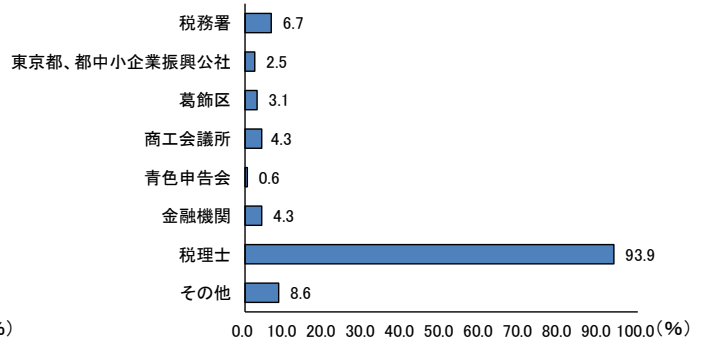
#### 【その他の意見】

- 既存システムベンダー(製造業)
- 同業組合の勉強会等(製造業)
- インターネット(製造業)
- 会計士(製造業)
- システム開発会社(製造業)
- 同業者組合(製造業)
- インターネット(卸売業)
- 司法書士(卸売業)
- 同業組合(卸売業)
- インターネット(小売業)
- システムベンダー(小売業)
- 書籍・インターネット(小売業)
- 業界組合(小売業)
- インターネット(サービス業)
- グループ会社(サービス業)
- 法人会(サービス業)
- 企業のセミナー(サービス業)
- 業界団体(サービス業)
- ソフト会社(サービス業)
- 国税庁Web(サービス業)
- 知人より聞いた(サービス業)
- 会計士(建設業)
- 元請業者(建設業)
- Webサイト(建設業)
- インターネット(建設業)
- 労務士(建設業)
- 本、ネット情報(建設業)
- 建設労働組合(東京土建)(建設業)
- 左官組合(建設業)
- ネット(不動産業)
- YouTube(不動産業)
- 法人会(不動産業)
- ネット(不明)

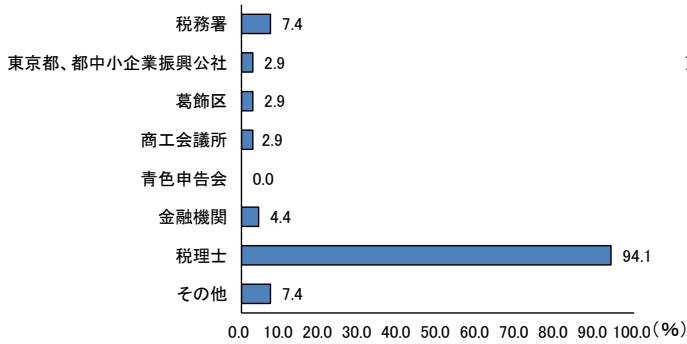
全 体(684件)



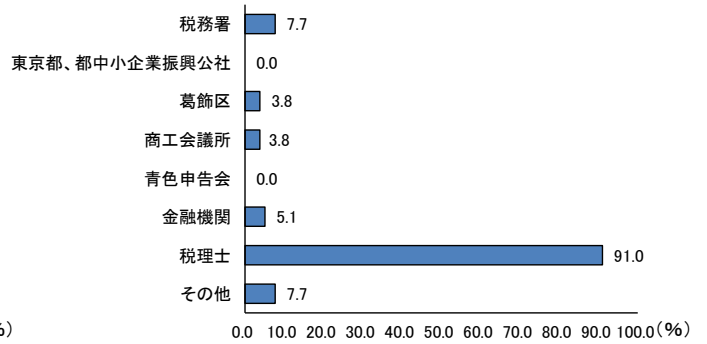
製 造 業(163件)



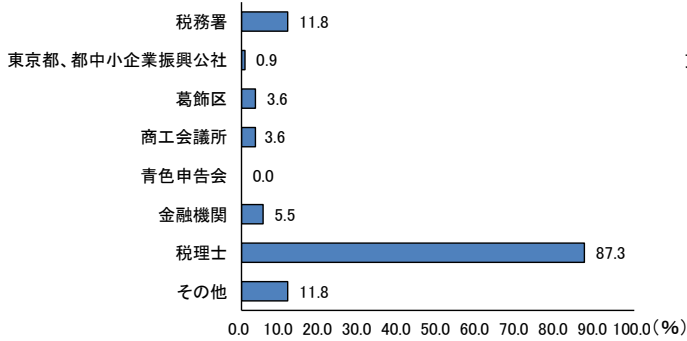
卸 売 業(68件)



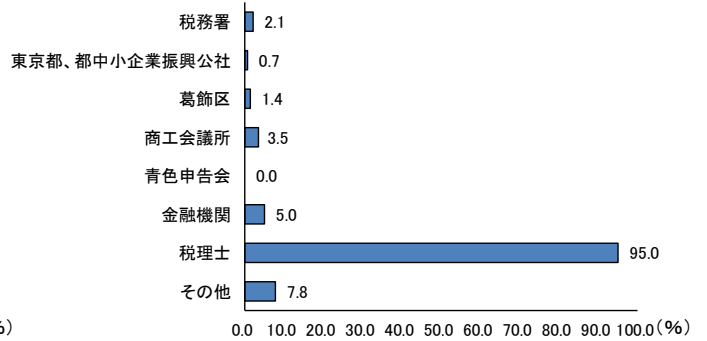
小 売 業(78件)



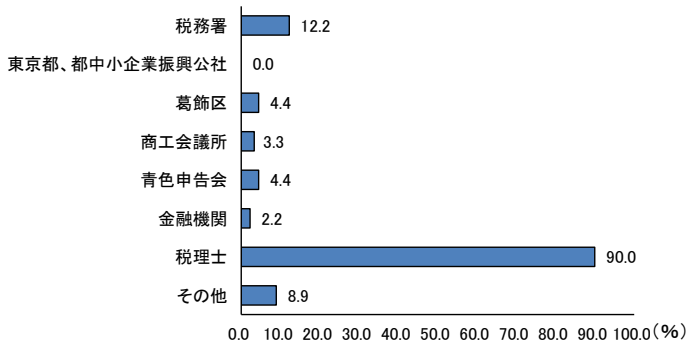
サービスマ業(110件)



建 設 業(141件)

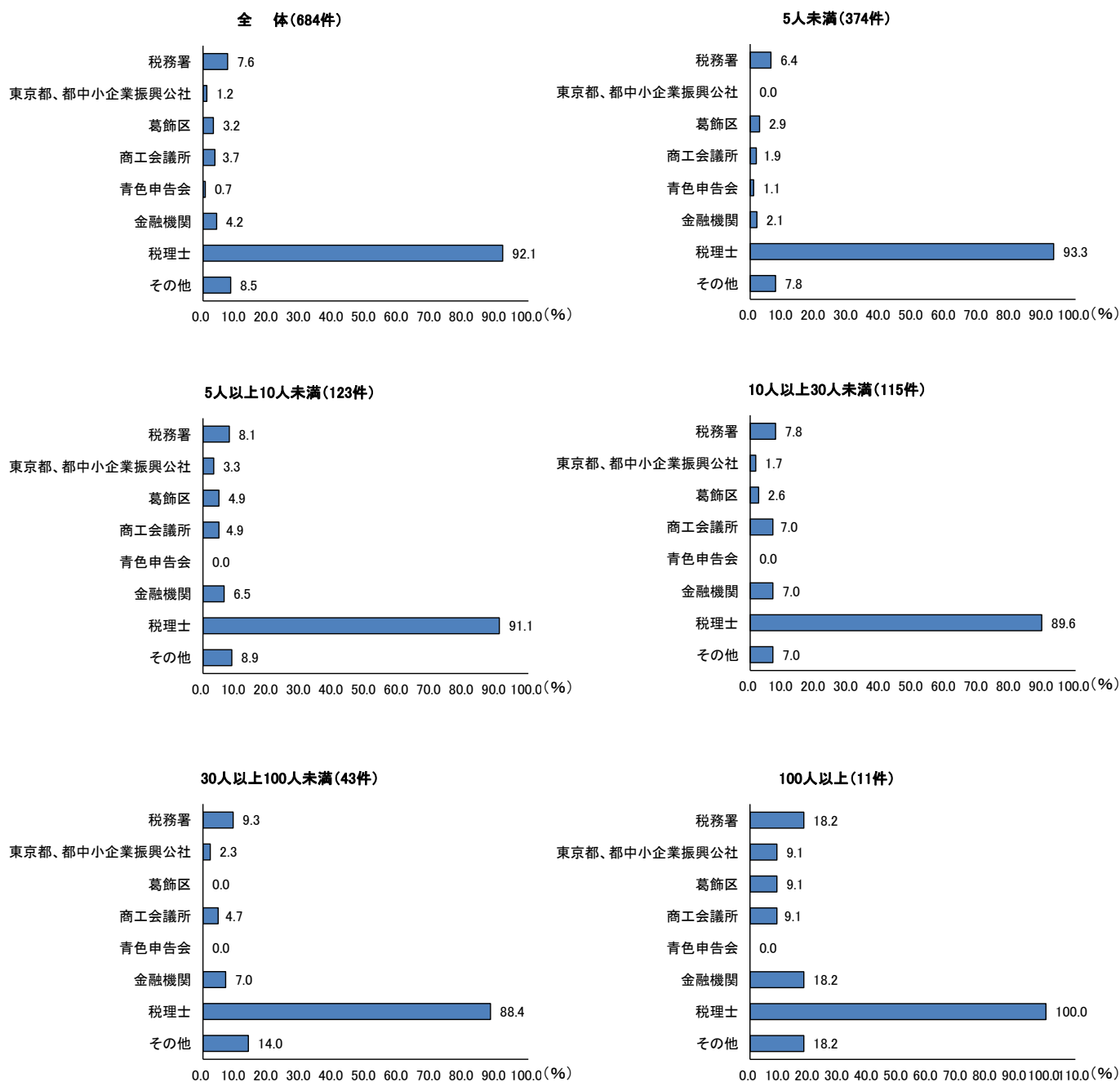


不 動 産 業(90件)



インボイス制度の情報収集や相談先

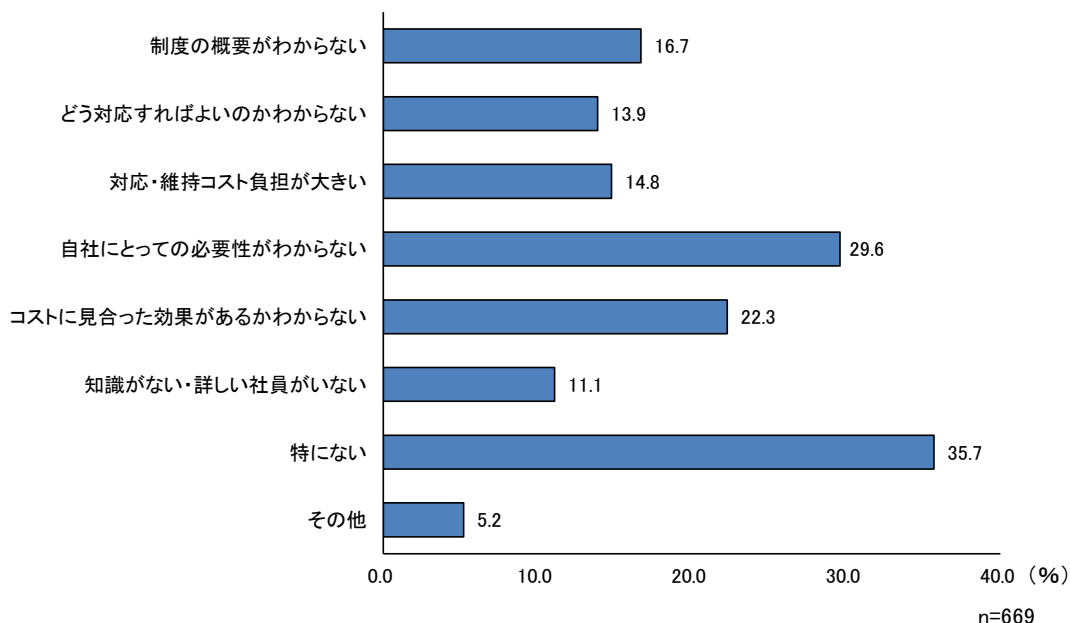
		調査数	税務署	東京都、都中小企業振興公社	葛飾区	商工会議所	青色申告会	金融機関	税理士	その他
合計		684 100.0	52 7.6	8 1.2	22 3.2	25 3.7	5 0.7	29 4.2	630 92.1	58 8.5
従業員数	5人未満	374 100.0	24 6.4	0 0.0	11 2.9	7 1.9	4 1.1	8 2.1	349 93.3	29 7.8
	5人以上10人未満	123 100.0	10 8.1	4 3.3	6 4.9	6 4.9	0 0.0	8 6.5	112 91.1	11 8.9
	10人以上30人未満	115 100.0	9 7.8	2 1.7	3 2.6	8 7.0	0 0.0	8 7.0	103 89.6	8 7.0
	30人以上100人未満	43 100.0	4 9.3	1 2.3	0 0.0	2 4.7	0 0.0	3 7.0	38 88.4	6 14.0
	100人以上	11 100.0	2 18.2	1 9.1	1 9.1	1 9.1	0 0.0	2 18.2	11 100.0	2 18.2



## 問5. インボイス制度に対応するための問題点

インボイス制度に対応するための問題点については、全体では「特にない」が35.7%で最も高く、次いで「自社にとっての必要性がわからない」が29.6%、「コストに見合った効果があるかわからない」が22.3%と続いた。

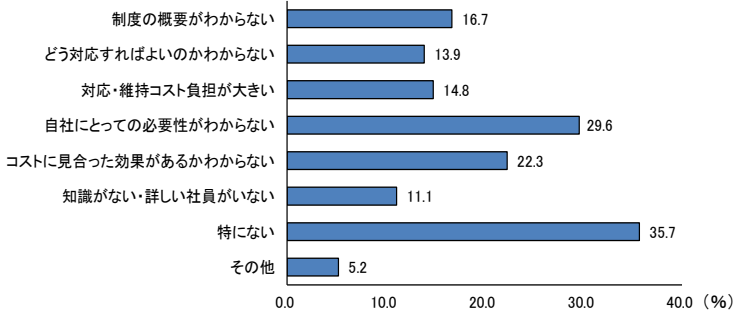
業種別にみると、不動産業を除く全ての業種で「特にない」が最も高くなっており、3割を超えている。また不動産業については「自社にとっての必要性がわからない」が最も高く4割を超えており、「制度の概要がわからない」、「どう対応すればよいのかわからない」も他の業種より比較的高い割合となっている。



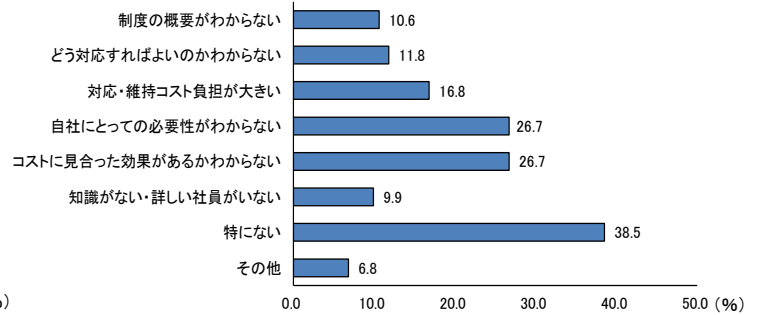
### 【その他の意見】

- 対応事務処理で適切な形が見えない(製造業)
- 意義、意味(製造業)
- わかりづらい(製造業)
- 税込販売で掛け払い顧客への対応(製造業)
- そもそも意味がない(製造業)
- 個人事業主との対応(製造業)
- インボイス知らない(製造業)
- ソフトやPCの入替え等の他、目に見えない負担もあり、とにかく負担が大きい(製造業)
- 制度自体に矛盾が多すぎる(製造業)
- 下請けさんの対応が心配(製造業)
- 税理士に払うお金が(顧問料の大幅値上)負担になった(製造業)
- 何かの問題がでるでしょう。その時対応(卸売業)
- 事務負担増(卸売業)
- 非課税の仕入先の分をどうして当社が払う必要があるのか?(卸売業)
- 制度の意義が浸透していない(卸売業)
- わけがわからない。むだ(サービス業)
- 対応しない関連企業の存在(サービス業)
- 事務の負担が増える(サービス業)
- 過度なIT化。ハードソフト含む(サービス業)
- 会計事務の負担増加(サービス業)
- 税理士が制度について間に合わないと言って説明しない(サービス業)
- 対応の請求書がよく分からない(建設業)
- 下請が対応していない人が数名いる(建設業)
- 事務数がかさみ仕入先にも強制出来ず全くメリットない(建設業)
- 仕入先への対応。職人、特に1人親方への説明(建設業)
- 不要(建設業)
- 中間の企業ばかり負担が増えるのはおかしい(建設業)
- 適格請求書発行者でない。個人事業主への請求をどうするか検討中(建設業)
- 下請の減少(建設業)
- 1千万以下の免税制度(不動産業)
- 実施されてみないとわからない点が多い(不動産業)
- 不用な制度と思います(不動産業)
- 聞いてもよくわからない。やる意味がわからない(不明)
- 個人(高齢者)の下請の説明及び対応をどうすればいいのか不安(不明)

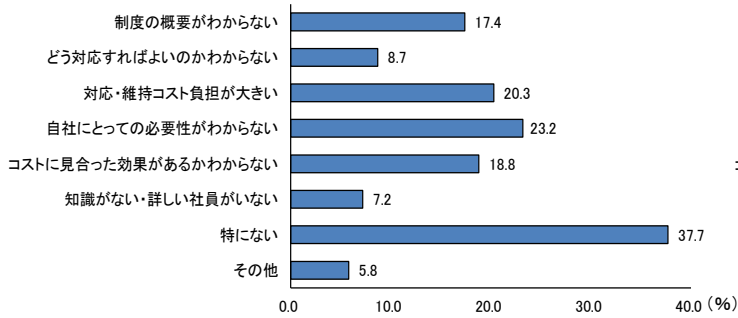
全体(669件)



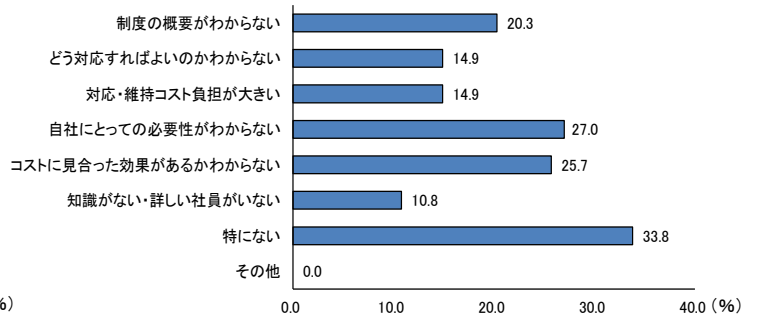
製造業(161件)



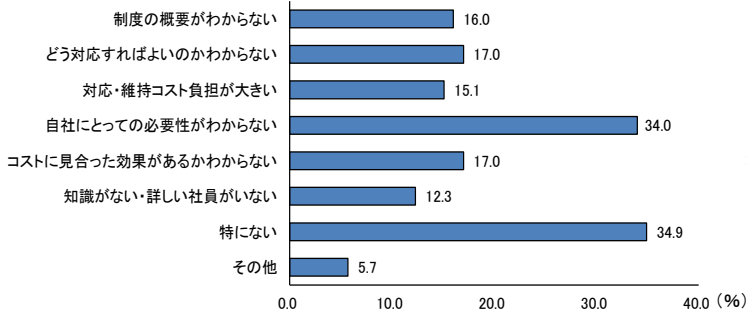
卸売業(69件)



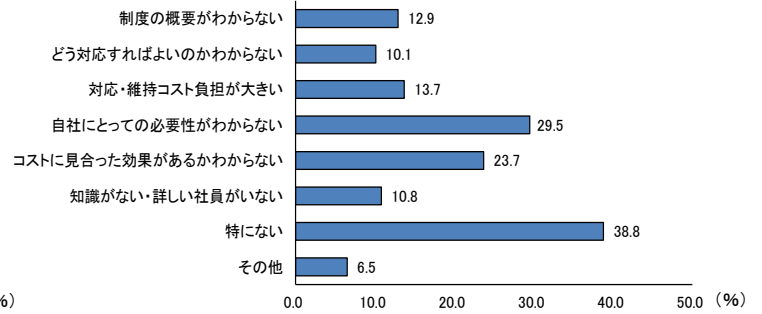
小売業(74件)



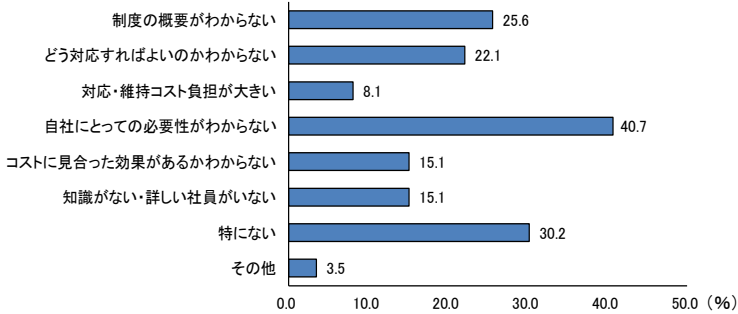
サービス業(106件)



建設業(139件)

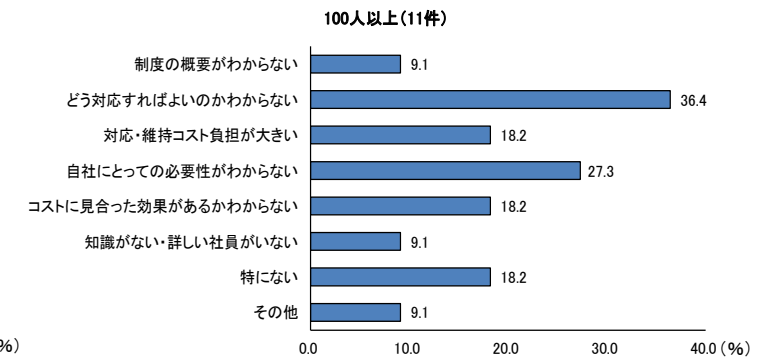
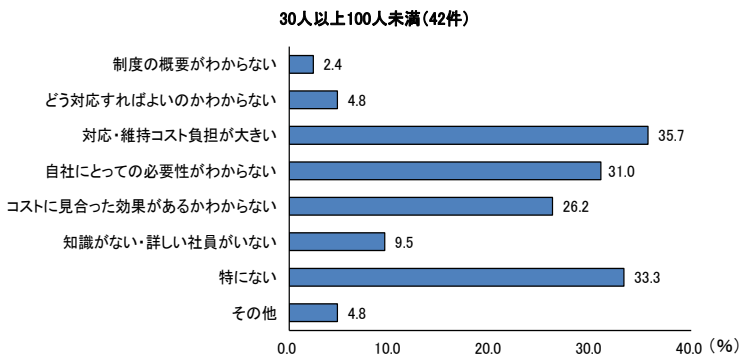
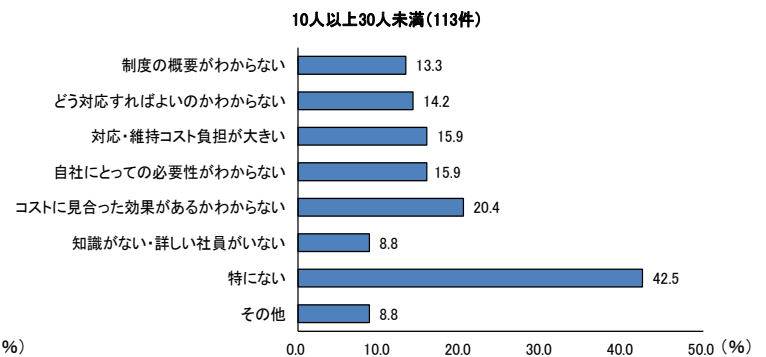
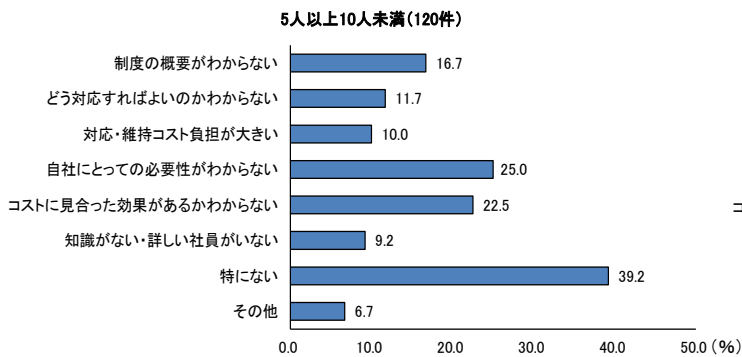
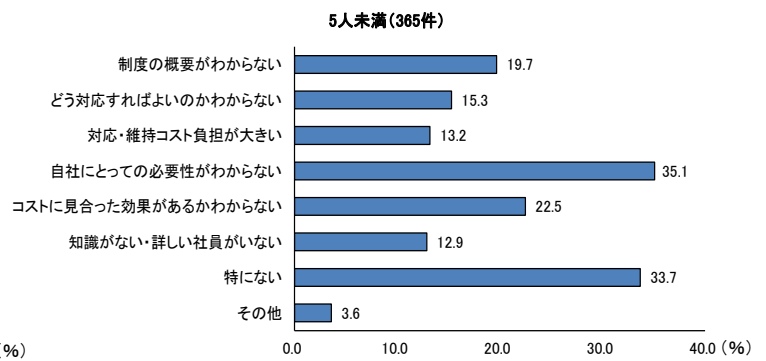
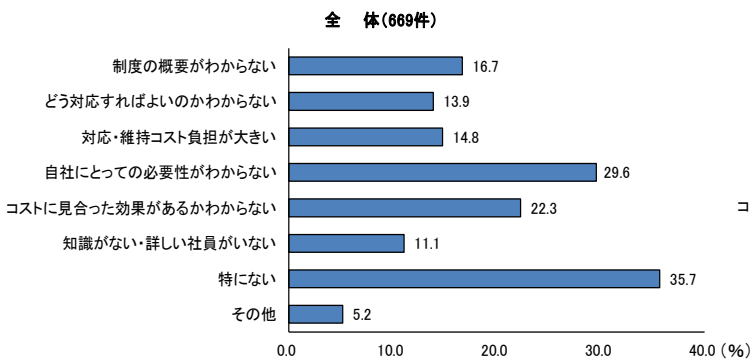


不動産業(86件)



インボイス制度に対応するための問題点

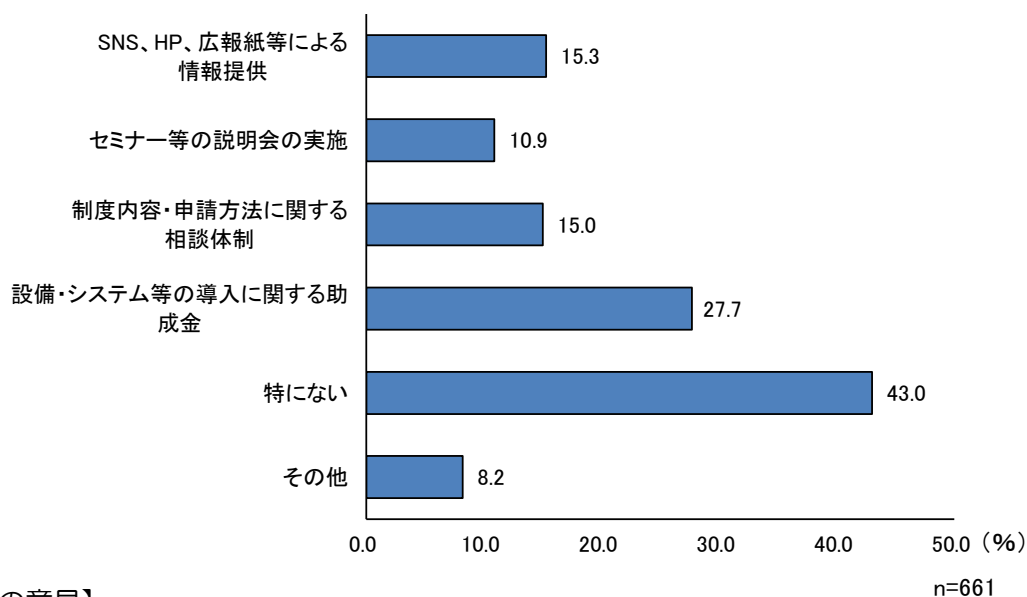
	調査数	制度の概要がわからない	どう対応すればよいのかわからない	対応・維持コスト負担が大きい	自社にとっての必要性がわからない	コストに見合った効果があるかわからない	知識がない・詳しい社員がいない	特になし	その他	
合計	669	112	93	99	198	149	74	239	35	
	100.0	16.7	13.9	14.8	29.6	22.3	11.1	35.7	5.2	
従業員数	5人未満	365	72	56	48	128	82	47	123	13
		100.0	19.7	15.3	13.2	35.1	22.5	12.9	33.7	3.6
	5人以上10人未満	120	20	14	12	30	27	11	47	8
		100.0	16.7	11.7	10.0	25.0	22.5	9.2	39.2	6.7
	10人以上30人未満	113	15	16	18	18	23	10	48	10
	100.0	13.3	14.2	15.9	15.9	20.4	8.8	42.5	8.8	
30人以上100人未満	42	1	2	15	13	11	4	14	2	
	100.0	2.4	4.8	35.7	31.0	26.2	9.5	33.3	4.8	
100人以上	11	1	4	2	3	2	1	2	1	
	100.0	9.1	36.4	18.2	27.3	18.2	9.1	18.2	9.1	



## 問 6. 行政に望む支援

行政に望む支援については、全体では「特にない」が43.0%で最も高く、次いで「設備・システム等の導入に関する助成金」が27.7%、「SNS、HP、広報紙等による情報提供」が15.3%と続いた。

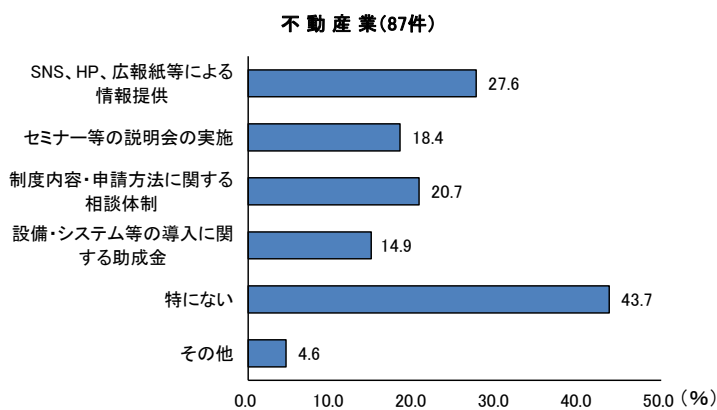
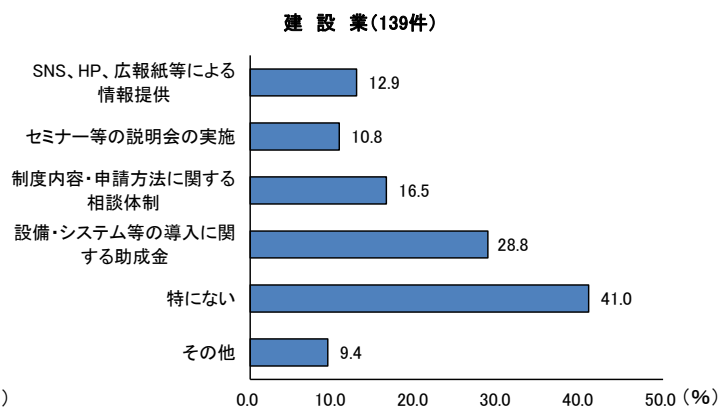
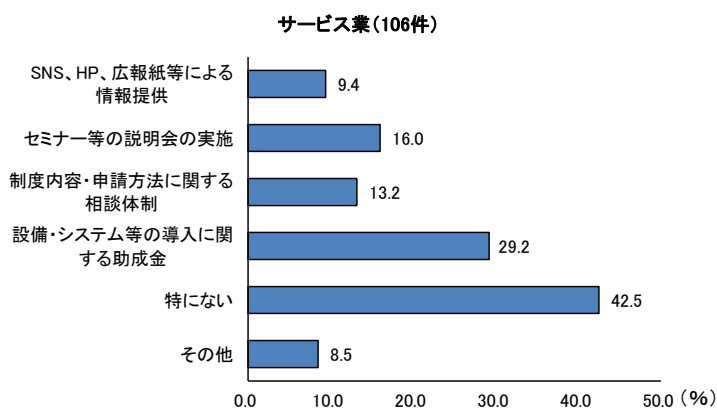
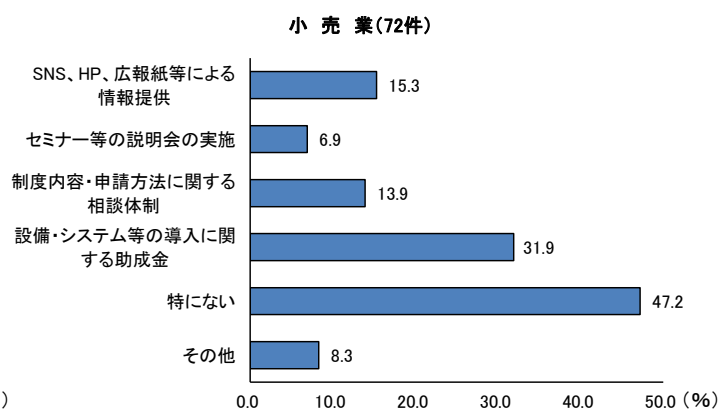
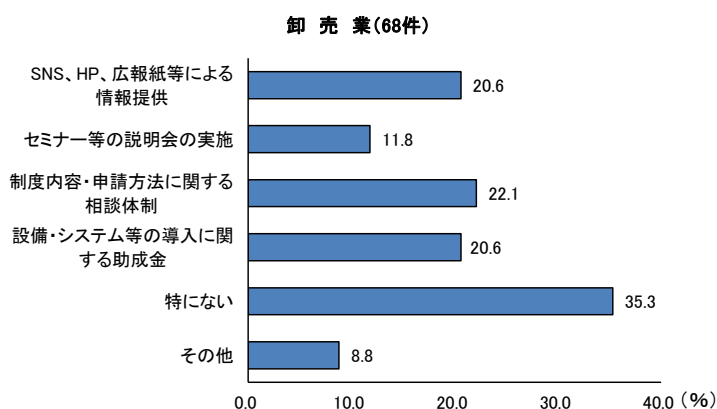
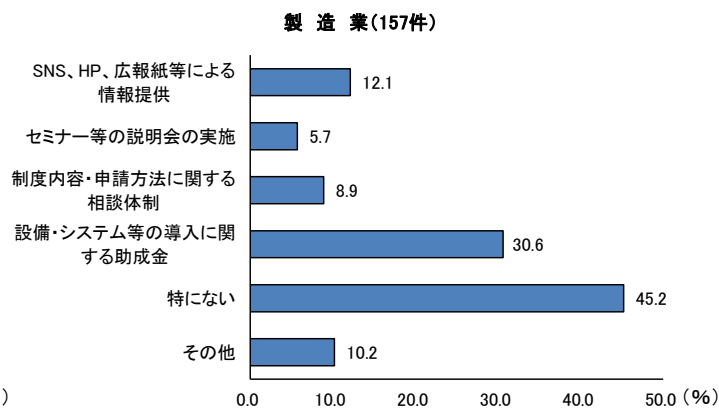
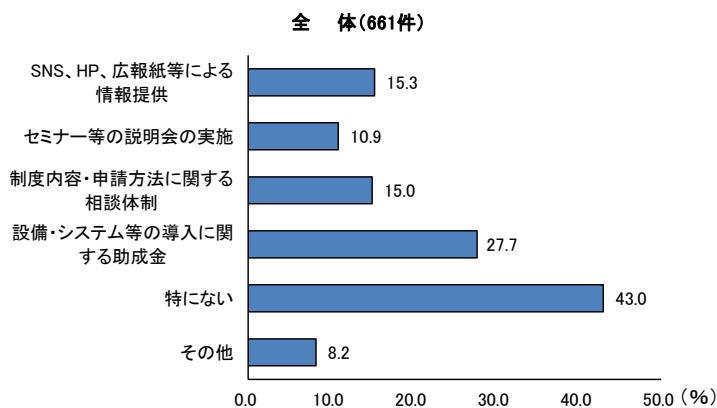
業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も高くなっており、卸売業を除き4割超となっている。また不動産業については「SNS、HP、広報紙等による情報提供」が27.6%、卸売業については、「制度内容・申請方法に関する相談体制」が22.1%と他の業種よりも比較的高い割合となっている。



### 【その他の意見】

- 廃止してほしい(製造業)
- やめてほしい(製造業)
- 小企業向け保存方式の統一ソフトの配布(製造業)
- 中小零細企業、個人事業主への周知徹底と導入のフォローアップ(当社が何かを購入する、サービスを受ける際、制度への無理解から請求に不備が発生し、消費税を計上できないことが予見できる為)(製造業)
- 相手の状況の確認(製造業)
- どうすれば良いかわからない(製造業)
- インボイス制度もっと詳しく知りたい。メリットとデメリット含めて(製造業)
- 免税事業者からの仕入補助金(製造業)
- この制度に反対(製造業)
- めんどく(製造業)
- 何かの問題がでるでしょう。その時対応(卸売業)
- 非課税業者扱いを無くして欲しい。全ての業者を課税業者として欲しい。不公平感がある(卸売業)
- 消費税を一律10%にすれば問題が無いのでは(卸売業)
- 消費税の本来の意味(卸売業)
- 税率を統一してほしい(卸売業)
- 中止してもらいたい(卸売業)
- 個人経営等の小規模への助成(小売業)
- 紙面による説明(小売業)
- 何を言っても無駄(小売業)
- どのようにすればいいのかわからないので行政にどのように支援を望みたいのかもわからない(小売業)
- やるならばきちんと完遂させてほしい(サービス業)
- 廃止(サービス業)
- 必要なし(サービス業)
- 払えない(サービス業)
- 設備システム維持に関する助成金(サービス業)
- 中身の再検討。なぜ全体にする必要があるのか(サービス業)
- よくわからなすぎる(サービス業)
- 細い部分が不明(中間にインボイス不適の人が入った時etc) → 参考の小冊子の作成がほしい(サービス業)
- 導入再考(建設業)
- 導入すると廃業に追い込まれる業者への支援等(建設業)
- すぐにでも廃止してほしい(建設業)
- 支援より中止にしてもらいたい(建設業)
- 免税をやめた方がよい(建設業)
- 導入しないでほしい(建設業)
- 納税に対する啓もう活動(建設業)
- インボイス制度導入に反対して下さい(建設業)
- 激変緩和措置(不動産業)
- やめて欲しい(不動産業)
- 税理士と相談中の為、対応のその後になる(不動産業)
- 廃止(不動産業)

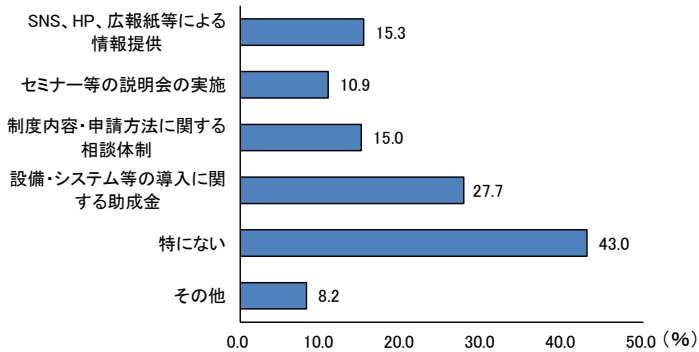




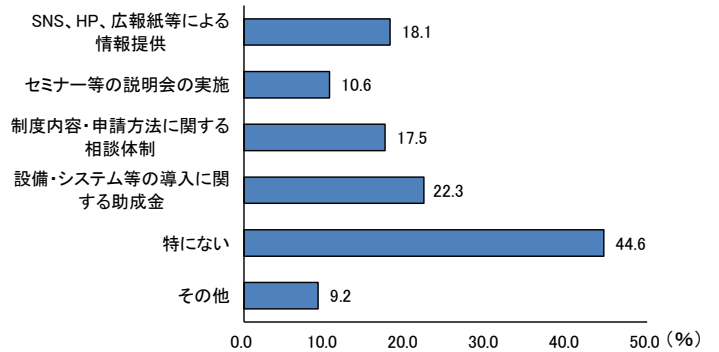
行政に望む支援

		調査数	SNS、HP、広報紙等による 情報提供	セミナー等の説明会の実施	制度内容・申請方法に関する 相談体制	設備・システム等の導入に関する 助成金	特にない	その他
合計		661	101	72	99	183	284	54
		100.0	15.3	10.9	15.0	27.7	43.0	8.2
従業員数	5人未満	359	65	38	63	80	160	33
		100.0	18.1	10.6	17.5	22.3	44.6	9.2
	5人以上10人未満	121	20	12	18	40	47	8
		100.0	16.5	9.9	14.9	33.1	38.8	6.6
	10人以上30人未満	111	11	13	12	34	45	9
		100.0	9.9	11.7	10.8	30.6	40.5	8.1
30人以上100人未満	41	3	4	4	19	16	4	
	100.0	7.3	9.8	9.8	46.3	39.0	9.8	
100人以上	11	1	4	2	5	4	0	
	100.0	9.1	36.4	18.2	45.5	36.4	0.0	

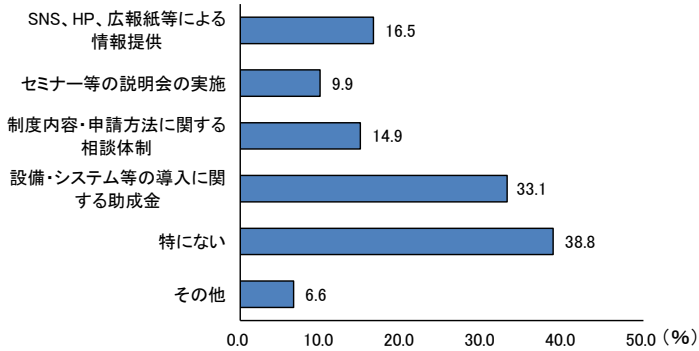
全体(661件)



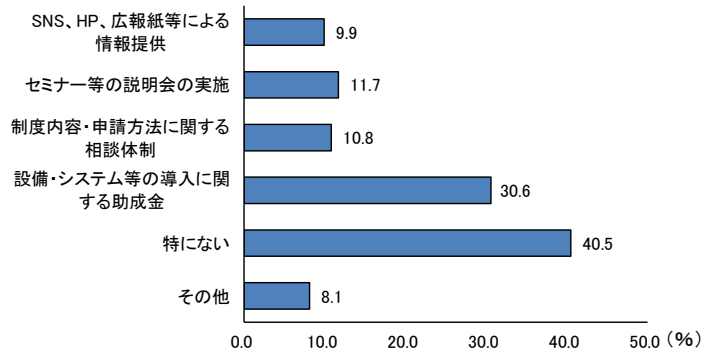
5人未満(359件)



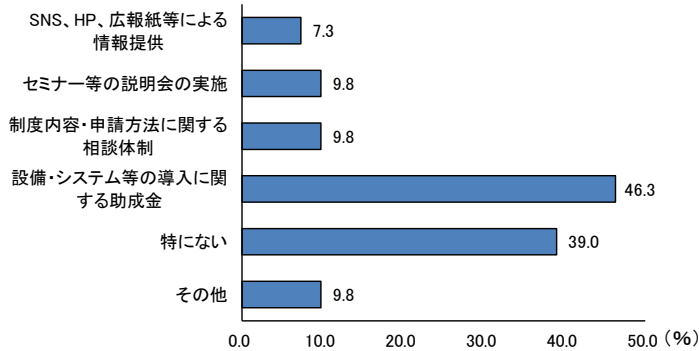
5人以上10人未満(121件)



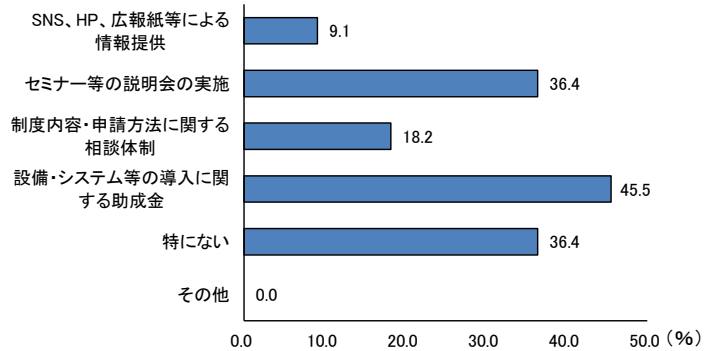
10人以上30人未満(111件)



30人以上100人未満(41件)



100人以上(11件)



# 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5年4月～6月期

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い	9.3		13.5	5.2	14.6	8.6	16.4	9.3	13.7	5.6		9.8
	普通	36.4		38.1	34.5	48.3	39.5	40.4	43.6	42.9	52.0		46.6
	悪い	54.2		48.4	60.3	37.1	52.0	43.2	47.1	43.5	42.4		43.6
	D・I	-44.9		-34.9	-55.1	-22.5	-43.4	-26.8	-37.8	-29.8	-36.8	-3.0	
売上額	増加	20.5		16.1	4.3	26.1	11.7	16.6	9.7	21.6	12.4		16.8
	変わらず	30.8		41.3	43.5	38.9	43.5	37.0	47.4	37.1	40.7		44.9
	減少	48.7		42.6	52.2	35.0	44.8	46.4	42.9	41.3	46.9		38.3
	D・I	-28.2		-26.5	-47.9	-8.9	-33.1	-29.8	-33.2	-19.7	-34.5	10.1	
受注残	増加	9.7		12.1	7.1	20.7	12.2	14.0	11.6	14.0	7.3		11.6
	変わらず	42.5		44.3	45.5	46.6	47.6	45.5	52.9	45.1	45.8		45.1
	減少	47.8		43.6	47.3	32.8	40.1	40.4	35.5	40.9	46.9		43.3
	D・I	-38.1		-31.5	-40.2	-12.1	-27.9	-26.4	-23.9	-26.9	-39.6	-0.5	
収益	増加	13.9		11.3	4.4	18.9	11.3	11.1	8.1	13.4	8.9		9.2
	変わらず	31.3		40.4	42.1	36.6	44.0	36.1	44.2	40.9	40.8		44.8
	減少	54.8		48.3	53.5	44.6	44.7	52.8	47.7	45.7	50.3		46.0
	D・I	-40.9		-37.0	-49.1	-25.7	-33.4	-41.7	-39.6	-32.3	-41.4	9.4	
販売価格	上昇	21.9		29.3	21.2	29.9	25.5	24.7	20.9	28.0	21.9		16.7
	変わらず	57.9		58.0	58.4	62.1	62.4	61.8	68.0	59.1	62.9		67.9
	下降	20.2		12.7	20.4	8.0	12.1	13.5	11.0	12.8	15.2		15.4
	D・I	1.7		16.6	0.8	21.9	13.4	11.2	9.9	15.2	6.7	4.0	
原材料 価格	上昇	80.4		87.6	76.7	80.0	79.3	78.4	69.5	65.0	69.1		51.3
	変わらず	11.2		8.3	14.6	15.3	18.6	17.0	25.7	31.9	26.9		45.6
	下降	8.4		4.1	8.7	4.7	2.1	4.5	4.8	3.1	4.0		3.1
	D・I	72.0		83.5	68.0	75.3	77.2	73.9	64.7	61.9	65.1	-12.0	
原材料 在庫	過剰	17.0		15.9	13.2	17.2	13.1	19.9	13.8	15.1	15.2		13.5
	適正	67.9		73.8	66.0	71.6	73.1	71.9	74.9	79.2	74.3		80.8
	不足	15.1		10.3	20.8	11.2	13.8	8.2	11.4	5.7	10.5		5.8
	D・I	1.9		5.6	-7.6	6.0	-0.7	11.7	2.4	9.4	4.7	-2.3	
資金繰り	楽	3.6		7.3	2.7	3.4	5.3	4.9	3.4	6.0	5.0		6.7
	変わらず	58.6		57.0	54.5	68.4	52.3	63.7	62.1	69.6	58.7		63.4
	苦しい	37.8		35.8	42.7	28.2	42.4	31.3	34.5	24.4	36.3		29.9
	D・I	-34.2		-28.5	-40.0	-24.8	-37.1	-26.4	-31.1	-18.4	-31.3	8.0	
同前 年比	売上額	-25.5		-6.5		1.3		-4.3		-18.4			
	収益	-36.6		-29.5		-25.3		-28.4		-25.9			
雇用 人手	前年比残業時間	-27.5		-14.8	-28.0	-4.6	-14.9	-7.8	-11.0	-12.1	-14.3		-16.3
		-10.2		-23.0	-11.2	-22.6	-25.0	-26.6	-26.7	-24.5	-25.4		-23.5
借入金	借入をした(%)	45.0		45.5	11.7	47.4	23.7	44.4	22.7	38.6	16.4		16.8
	借入をしない(%)	55.0		54.5	88.3	52.6	76.3	55.6	77.3	61.4	83.6		83.2
	借入難易度	-3.7		2.8		-1.2		2.9		9.1			
有効回答事業所数		118		155		180		183		168			

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		R4	R4	R4	R5	R5	対前期	R5			
項目		4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	比	7～9月期 (予測)			
設備投資動向(%)	現在の設備	-14.1	-19.3	-16.4	-13.9	-17.5	-7.4	-14.6	-8.6	-11.7	-9.9
	実施した	37.1	46.7	38.1	43.0	48.9	43.4	50.9	43.8	54.3	42.3
	事業用地・建物	3.2	6.7	4.8	6.5	7.6	5.7	6.4	1.9	5.7	6.7
	機械・設備の新・増設	16.1	22.2	11.1	18.7	21.7	18.9	27.3	20.0	15.2	12.5
	機械・設備の更改	19.4	17.8	19.0	20.6	21.7	17.0	25.5	22.9	28.6	23.1
	事務機器	17.7	17.8	17.5	18.7	13.0	18.9	11.8	12.4	16.2	10.6
	車両	4.8	6.7	11.1	8.4	10.9	12.3	10.0	13.3	21.9	13.5
	その他	0.0	1.1	0.0	0.9	3.3	1.9	0.0	1.9	1.9	2.9
	実施しない	62.9	53.3	61.9	57.0	51.1	56.6	49.1	56.2	45.7	57.7
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	49.5	46.9		39.8		42.3		47.8	
人手不足		17.4	21.1		25.3		21.7		25.5		
大手企業・大型店との競争の激化		0.0	0.0		0.6		0.6		3.1		
同業者間の競争の激化		7.3	6.1		5.4		5.7		6.2		
流通経路の変化による競争の激化		0.0	0.0		0.6		0.0		0.6		
合理化の不足		0.9	2.0		2.4		1.1		3.1		
利幅の縮小		23.9	23.8		20.5		17.7		14.9		
小口注文・多頻度配送の増加		0.9	3.4		6.0		2.9		4.3		
販売商品の不足		0.9	1.4		3.0		0.0		1.2		
原材料価格・材料価格の上昇		69.7	70.1		65.7		64.0		56.5		
販売納入先からの値下げ要請		1.8	0.7		1.2		2.3		1.2		
仕入先からの値上げ要請		22.9	19.0		16.3		24.0		14.3		
人件費の増加		11.0	10.9		13.9		13.1		13.0		
人件費以外の経費増加		8.3	10.2		10.8		17.7		15.5		
工場・店舗の狭小・老朽化		2.8	8.2		8.4		6.9		9.9		
生産能力・技術力の不足		7.3	3.4		9.0		8.6		10.6		
取引先の減少		16.5	12.9		12.7		14.3		14.9		
商店街の集客力の低下	0.0	0.0		0.6		0.0		0.0			
下請の確保難	12.8	8.8		7.2		8.6		9.9			
駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.7		0.6		1.7		2.5			
大手企業・工場の縮小・撤退	1.8	1.4		0.6		1.1		0.0			
その他	1.8	2.7		4.8		2.9		1.2			
問題なし	3.7	1.4		2.4		0.6		3.1			
重点経営施策(%)	販路を広げる	35.5	36.1		34.9		37.5		37.7		
	経費を節減する	38.2	41.7		37.3		40.9		33.3		
	品揃えを充実させる	0.9	1.4		1.8		1.7		0.6		
	情報力、宣伝・広報を強化する	10.9	9.7		11.8		8.0		7.5		
	新製品・技術を開発する	9.1	14.6		18.3		16.5		16.4		
	新しい工法を導入する	6.4	0.7		1.2		1.1		5.0		
	新しい事業を始める	5.5	7.6		5.9		8.0		5.0		
	不採算部門を整理・縮小する	5.5	3.5		4.7		6.8		5.0		
	店舗・設備を改装する	1.8	0.7		1.8		1.1		1.3		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.9	20.8		15.4		13.6		13.2		
	営業時間を延長する	0.9	0.0		1.2		0.0		0.6		
	売れ筋商品を取扱う	1.8	0.7		1.8		1.1		1.9		
	商店街事業を活性化させる	0.0	0.0		0.6		0.0		0.0		
	機械化を推進する	5.5	6.3		8.9		8.5		3.8		
	技術力を強化する	19.1	20.1		17.2		19.9		24.5		
	人材を確保する	20.9	23.6		29.0		26.1		30.8		
	パート化を図る	0.9	2.8		2.4		2.8		1.3		
	教育訓練を強化する	3.6	4.2		4.1		3.4		3.1		
	労働条件を改善する	4.5	3.5		4.1		5.1		7.5		
工場・機械を増設・移転する	1.8	5.6		7.1		4.5		3.8			
流通経路の見直しをする	1.8	2.1		1.2		1.1		0.0			
取引先を支援する	0.0	0.7		0.6		1.1		1.9			
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0		0.6		0.0		1.3			
不動産の有効活用を図る	0.9	2.1		3.6		3.4		3.1			
その他	2.7	1.4		3.0		0.6		0.0			
特になし	20.0	11.1		8.3		9.7		12.6			
有効回答事業所数	118	155		180		183		168			

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和5年4月～6月期

卸売業  
地域名: 葛飾区  
中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い	8.9		10.0	9.1	12.8	5.1	14.4	4.4	11.0	9.8		7.1
	普通	37.8		37.5	34.1	38.3	34.6	37.5	37.4	43.8	44.1		51.4
	悪い	53.3		52.5	56.8	48.9	60.3	48.1	58.2	45.2	46.1		41.4
	D・I	-44.4		-42.5	-47.7	-36.1	-55.2	-33.7	-53.8	-34.2	-36.3	-0.5	-34.3
売上額	増加	20.0		20.0	17.8	24.2	7.6	20.2	7.6	15.1	10.7		11.3
	変わらず	35.6		30.0	31.1	30.5	38.0	30.8	41.3	41.1	43.7		47.9
	減少	44.4		50.0	51.1	45.3	54.4	49.0	51.1	43.8	45.6		40.8
	D・I	-24.4		-30.0	-33.3	-21.1	-46.8	-28.8	-43.5	-28.7	-34.9	0.1	-29.5
収益	増加	13.6		16.9	11.4	17.0	3.9	17.0	6.6	13.9	8.0		15.5
	変わらず	36.4		31.2	31.8	36.2	41.6	32.0	41.8	36.1	44.0		42.3
	減少	50.0		51.9	56.8	46.8	54.5	51.0	51.6	50.0	48.0		42.3
	D・I	-36.4		-35.0	-45.4	-29.8	-50.6	-34.0	-45.0	-36.1	-40.0	-2.1	-26.8
販売価格	上昇	45.5		55.8	45.2	39.4	48.1	40.6	35.9	35.7	29.7		26.1
	変わらず	34.1		32.5	38.1	41.5	40.3	41.6	44.6	54.3	54.5		60.9
	下降	20.5		11.7	16.7	19.1	11.7	17.8	19.6	10.0	15.8		13.0
	D・I	25.0		44.1	28.5	20.3	36.4	22.8	16.3	25.7	13.9	2.9	13.1
仕入価格	上昇	73.8		80.0	67.4	76.9	76.0	60.0	67.0	60.3	55.0		56.1
	変わらず	21.4		16.0	23.3	17.6	17.3	26.0	27.3	35.3	36.0		37.9
	下降	4.8		4.0	9.3	5.5	6.7	14.0	5.7	4.4	9.0		6.1
	D・I	69.0		76.0	58.1	71.4	69.3	46.0	61.3	55.9	46.0	9.9	50.0
在庫	過剰	13.2		12.3	10.3	17.6	10.8	12.4	10.8	25.4	8.0		13.3
	適正	63.2		67.7	66.7	64.7	64.6	67.4	71.1	68.3	70.5		81.7
	不足	23.7		20.0	23.1	17.6	24.6	20.2	18.1	6.3	21.6		5.0
	D・I	-10.5		-7.7	-12.8	0.0	-13.8	-7.8	-7.3	19.1	-13.6	26.9	8.3
資金繰り	楽	6.7		3.9	4.4	4.3	2.6	2.9	3.3	9.7	2.0		8.5
	変わらず	57.8		70.1	57.8	70.2	64.9	72.5	64.8	69.4	73.3		70.4
	苦しい	35.6		26.0	37.8	25.5	32.5	24.5	31.9	20.8	24.8		21.1
	D・I	-28.9		-22.1	-33.4	-21.2	-29.9	-21.6	-28.6	-11.1	-22.8	10.5	-12.6
同期前年比	売上額	-14.2		-2.7		-7.6		-4.0		-19.8			
	収益	-28.5		-29.7		-29.4		-22.7		-38.6			
	販売価格	31.8		45.4		32.2		36.4		30.5			
雇用	前年比残業時間	-21.4		-19.1	-21.4	-10.7	-19.1	-7.1	-13.0	-8.6	-10.3		-13.0
	人手	-4.8		-16.2	2.4	-15.4	-14.8	-6.0	-11.2	-13.1	-7.1		-13.0
借入金	借入をした(%)	32.6		44.7	17.1	39.6	13.0	40.6	22.2	32.4	8.4		14.7
	借入をしな(%)	67.4		55.3	82.9	60.4	87.0	59.4	77.8	67.6	91.6		85.3
	借入難易度	2.5		4.1		5.3		-3.1		4.4			
有効回答事業所数		46		80		96		104		73			

卸売業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R4		R5		R5		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
		4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期		
設備投資動向(%)	現在の設備	-7.7	-4.4	-7.9	-13.5	-8.7	-7.8	-16.2	-7.8	-8.9		-7.9	
	実施した	50.0	38.2	41.2	38.0	40.0	35.1	47.1	34.3	42.1		29.4	
	事業用地・建物	5.6	11.8	11.8	4.0	5.7	1.8	5.9	5.7	1.8		8.8	
	機械・設備の新・増設	5.6	5.9	5.9	8.0	8.6	5.3	7.8	5.7	10.5		2.9	
	機械・設備の更改	5.6	2.9	5.9	8.0	5.7	3.5	7.8	8.6	7.0		0.0	
	事務機器	22.2	23.5	17.6	28.0	22.9	24.6	27.5	5.7	14.0		11.8	
	車両	27.8	8.8	17.6	26.0	14.3	17.5	29.4	25.7	31.6		14.7	
	その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.5	0.0	0.0	3.5		2.9	
	実施しない	50.0	61.8	58.8	62.0	60.0	64.9	52.9	65.7	57.9		70.6	
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	64.3	48.6		43.0		45.7		44.8			
人手不足		7.1	13.5		10.5		7.4		6.0				
大手企業・大型店との競争の激化		2.4	5.4		1.2		0.0		3.0				
同業者間の競争の激化		14.3	14.9		16.3		13.8		11.9				
流通経路の変化による競争の激化		2.4	4.1		3.5		5.3		4.5				
合理化の不足		0.0	2.7		2.3		4.3		1.5				
利幅の縮小		33.3	39.2		46.5		35.1		32.8				
小口注文・多頻度配送の増加		7.1	9.5		4.7		5.3		6.0				
販売商品の不足		7.1	4.1		5.8		7.4		3.0				
原材料価格・材料価格の上昇		35.7	36.5		34.9		52.1		49.3				
販売納入先からの値下げ要請		4.8	0.0		3.5		3.2		3.0				
仕入先からの値上げ要請		33.3	35.1		34.9		30.9		22.4				
人件費の増加		4.8	10.8		11.6		9.6		11.9				
人件費以外の経費増加		4.8	2.7		3.5		9.6		9.0				
工場・店舗の狭小・老朽化		4.8	2.7		1.2		2.1		4.5				
生産能力・技術力の不足		0.0	0.0		4.7		2.1		3.0				
取引先の減少		19.0	14.9		23.3		23.4		20.9				
商店街の集客力の低下	2.4	1.4		0.0		0.0		0.0					
下請の確保難	2.4	2.7		2.3		3.2		1.5					
駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.0		0.0		1.1		0.0					
大手企業・工場の縮小・撤退	4.8	5.4		0.0		5.3		4.5					
その他	7.1	5.4		3.5		3.2		4.5					
問題なし	4.8	2.7		3.5		1.1		7.5					
重点経営施策(%)	販路を広げる	48.8	50.0		55.1		57.4		51.4				
	経費を節減する	31.7	40.0		38.2		38.3		38.6				
	品揃えを充実させる	7.3	14.3		3.4		8.5		7.1				
	情報力・宣伝・広報を強化する	4.9	11.4		14.6		12.8		11.4				
	新製品・技術を開発する	4.9	7.1		10.1		7.4		7.1				
	新しい工法を導入する	0.0	0.0		1.1		2.1		1.4				
	新しい事業を始める	4.9	15.7		9.0		9.6		11.4				
	不採算部門を整理・縮小する	2.4	4.3		2.2		3.2		7.1				
	店舗・設備を改装する	2.4	2.9		0.0		1.1		1.4				
	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4	24.3		27.0		28.7		28.6				
	営業時間を延長する	0.0	0.0		0.0		0.0		0.0				
	売れ筋商品を取扱う	9.8	5.7		4.5		7.4		7.1				
	商店街事業を活性化させる	0.0	1.4		0.0		1.1		0.0				
	機械化を推進する	0.0	1.4		1.1		1.1		1.4				
	技術力を強化する	2.4	5.7		7.9		6.4		5.7				
	人材を確保する	14.6	4.3		12.4		9.6		12.9				
	パート化を図る	2.4	2.9		1.1		1.1		0.0				
	教育訓練を強化する	2.4	4.3		4.5		1.1		1.4				
	労働条件を改善する	2.4	0.0		5.6		3.2		2.9				
	工場・機械を増設・移転する	2.4	2.9		2.2		1.1		1.4				
	流通経路の見直しをする	9.8	4.3		2.2		6.4		5.7				
取引先を支援する	2.4	7.1		4.5		6.4		4.3					
輸入品の取扱いを増やす	2.4	2.9		2.2		1.1		7.1					
不動産の有効活用を図る	2.4	1.4		1.1		1.1		1.4					
その他	0.0	1.4		1.1		1.1		0.0					
特になし	17.1	7.1		10.1		10.6		11.4					
有効回答事業所数	46	80		96		104		73					

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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い	3.9		8.3	1.3	8.2	7.3	10.0	6.2	12.7	4.6		7.6
	普通	35.1		26.0	30.7	36.7	30.2	36.4	30.9	41.8	40.7		46.8
	悪い	61.0		65.6	68.0	55.1	62.5	53.6	62.9	45.6	54.6		45.6
	D・I	-57.1		-57.3	-66.7	-46.9	-55.2	-43.6	-56.7	-32.9	-50.0	10.7	-38.0
売上額	増加	15.6		14.6	9.3	19.4	14.7	11.7	9.4	16.3	7.3		12.5
	変わらず	29.9		35.4	26.7	27.6	37.9	31.5	34.4	38.8	41.8		47.5
	減少	54.5		50.0	64.0	53.1	47.4	56.8	56.3	45.0	50.9		40.0
	D・I	-38.9		-35.4	-54.7	-33.7	-32.7	-45.1	-46.9	-28.7	-43.6	16.4	-27.5
収益	増加	13.5		10.9	8.2	16.7	13.3	7.5	7.3	16.5	7.7		10.1
	変わらず	28.4		26.1	28.8	27.1	32.2	28.3	31.3	30.4	33.7		41.8
	減少	58.1		63.0	63.0	56.3	54.4	64.2	61.5	53.2	58.7		48.1
	D・I	-44.6		-52.1	-54.8	-39.6	-41.1	-56.7	-54.2	-36.7	-51.0	20.0	-38.0
販売価格	上昇	25.7		29.7	37.0	48.5	36.3	37.4	43.8	43.0	40.6		41.0
	変わらず	56.8		48.4	42.5	33.0	48.4	49.5	36.5	43.0	42.5		44.9
	下降	17.6		22.0	20.5	18.6	15.4	13.1	19.8	13.9	17.0		14.1
	D・I	8.1		7.7	16.5	29.9	20.9	24.3	24.0	29.1	23.6	4.8	26.9
仕入価格	上昇	56.5		60.7	68.1	76.6	65.2	61.0	68.8	72.2	66.3		72.2
	変わらず	39.1		28.1	27.5	13.8	25.8	26.7	19.4	20.3	24.0		22.8
	下降	4.3		11.2	4.3	9.6	9.0	12.4	11.8	7.6	9.6		5.1
	D・I	52.2		49.5	63.8	67.0	56.2	48.6	57.0	64.6	56.7	16.0	67.1
在庫	過剰	9.5		13.9	11.1	19.0	11.4	13.0	13.3	14.5	9.8		8.8
	適正	76.2		65.8	73.0	65.5	65.8	72.8	71.1	73.9	72.8		77.9
	不足	14.3		20.3	15.9	15.5	22.8	14.1	15.7	11.6	17.4		13.2
	D・I	-4.8		-6.4	-4.8	3.5	-11.4	-1.1	-2.4	2.9	-7.6	4.0	-4.4
資金繰り	楽	2.7		2.2	2.7	1.0	2.2	3.7	2.1	5.0	2.8		3.8
	変わらず	52.0		47.8	48.0	47.9	48.9	56.1	48.4	62.5	59.8		65.4
	苦しい	45.3		50.0	49.3	51.0	48.9	40.2	49.5	32.5	37.4		30.8
	D・I	-42.6		-47.8	-46.6	-50.0	-46.7	-36.5	-47.4	-27.5	-34.6	9.0	-27.0
同期前年比	売上額	-33.8		-30.1		-32.6		-34.0		-5.1			
	収益	-40.8		-52.7		-51.5		-60.6		-29.9			
	販売価格	5.7		22.2		32.7		22.5		38.2			
雇用	前年比残業時間	-6.9		-18.9	-9.6	-10.7	-16.7	-14.7	-10.8	-9.1	-19.4		-11.7
	人手	-26.0		-20.9	-25.6	-21.7	-23.4	-25.0	-20.9	-25.0	-20.2		-27.6
借入金	借入をした(%)	24.7		35.5	16.9	34.0	13.3	28.3	14.3	25.3	13.5		10.7
	借入をしない(%)	75.3		64.5	83.1	66.0	86.7	71.7	85.7	74.7	86.5		89.3
	借入難易度	-8.5		-10.1		-5.4		-7.6		-1.4			
有効回答事業所数		77		97		99		111		81			

小売業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R5		R5		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
		4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期					
設備投資動向(%)	現在の設備	-8.9	-10.7	-8.9	-16.1	-9.6	-9.1	-17.3	-8.5	-7.1	-5.7
	実施した	24.1	33.3	27.6	35.8	27.3	42.9	34.0	28.6	34.8	35.4
	事業用地・建物	3.4	4.4	3.4	5.7	4.5	0.0	5.7	0.0	0.0	2.1
	機械・設備の新・増設	0.0	6.7	0.0	1.9	4.5	8.2	5.7	12.2	10.9	12.5
	機械・設備の更改	6.9	11.1	13.8	9.4	11.4	16.3	13.2	14.3	8.7	16.7
	事務機器	6.9	6.7	6.9	11.3	9.1	18.4	18.9	8.2	10.9	8.3
	車両	17.2	4.4	3.4	13.2	9.1	8.2	13.2	6.1	6.5	6.3
	その他	0.0	4.4	3.4	1.9	2.3	4.1	0.0	4.1	2.2	4.2
	実施しない	75.9	66.7	72.4	64.2	72.7	57.1	66.0	71.4	65.2	64.6
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	66.7	65.6	61.5	63.1	50.0				
人手不足		23.2	17.8	20.9	19.4	25.6					
大手企業・大型店との競争の激化		7.2	11.1	14.3	5.8	6.4					
同業者間の競争の激化		7.2	6.7	8.8	10.7	15.4					
流通経路の変化による競争の激化		8.7	5.6	2.2	5.8	0.0					
合理化の不足		0.0	1.1	2.2	1.0	1.3					
利幅の縮小		39.1	22.2	40.7	30.1	19.2					
小口注文・多頻度配送の増加		0.0	2.2	2.2	1.9	1.3					
販売商品の不足		2.9	3.3	7.7	7.8	7.7					
原材料価格・材料価格の上昇		23.2	32.2	34.1	33.0	32.1					
販売納入先からの値下げ要請		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0					
仕入先からの値上げ要請		21.7	28.9	28.6	22.3	19.2					
人件費の増加		18.8	14.4	12.1	24.3	20.5					
人件費以外の経費増加		13.0	10.0	5.5	15.5	11.5					
工場・店舗の狭小・老朽化		1.4	3.3	2.2	2.9	2.6					
生産能力・技術力の不足		0.0	4.4	1.1	1.0	1.3					
取引先の減少		11.6	11.1	9.9	13.6	10.3					
商店街の集客力の低下		14.5	14.4	8.8	6.8	14.1					
下請の確保難		0.0	0.0	0.0	0.0	1.3					
駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0						
大手企業・工場の縮小・撤退	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0						
その他	2.9	1.1	0.0	3.9	2.6						
問題なし	2.9	2.2	3.3	0.0	1.3						
重点経営施策(%)	販路を広げる	26.9	31.0	33.7	32.3	18.9					
	経費を節減する	43.3	52.9	41.1	48.5	44.6					
	品揃えを充実させる	22.4	24.1	24.2	24.2	17.6					
	情報力・宣伝・広報を強化する	23.9	6.9	11.6	15.2	13.5					
	新製品・技術を開発する	7.5	2.3	6.3	4.0	1.4					
	新しい工法を導入する	0.0	2.3	2.1	1.0	1.4					
	新しい事業を始める	7.5	5.7	10.5	9.1	9.5					
	不採算部門を整理・縮小する	4.5	3.4	2.1	4.0	2.7					
	店舗・設備を改装する	7.5	4.6	5.3	4.0	5.4					
	仕入先・提携先を開拓・選別する	7.5	9.2	10.5	11.1	12.2					
	営業時間を延長する	0.0	1.1	1.1	2.0	1.4					
	売れ筋商品を取扱う	22.4	23.0	27.4	19.2	20.3					
	商店街事業を活性化させる	13.4	10.3	7.4	8.1	9.5					
	機械化を推進する	1.5	0.0	1.1	2.0	2.7					
	技術力を強化する	4.5	4.6	5.3	4.0	2.7					
	人材を確保する	25.4	20.7	16.8	23.2	28.4					
	パート化を図る	1.5	0.0	1.1	2.0	1.4					
	教育訓練を強化する	7.5	5.7	3.2	2.0	0.0					
	労働条件を改善する	3.0	2.3	3.2	3.0	4.1					
	工場・機械を増設・移転する	0.0	1.1	0.0	0.0	0.0					
	流通経路の見直しをする	1.5	2.3	5.3	4.0	4.1					
取引先を支援する	1.5	2.3	2.1	1.0	1.4						
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4						
不動産の有効活用を図る	1.5	1.1	2.1	2.0	2.7						
その他	1.5	0.0	0.0	0.0	1.4						
特になし	9.0	6.9	11.6	11.1	6.8						
有効回答事業所数	77	97	99	111	81						



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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い	2.7		7.0	4.3	10.3	11.9	6.9	4.9	7.1	6.3		8.3
	普通	41.1		42.1	51.4	45.2	44.0	51.0	52.1	60.2	65.0		60.2
	悪い	56.2		50.9	44.3	44.5	44.0	42.1	43.0	32.7	28.7		31.5
	D・I	-53.5		-43.9	-40.0	-34.2	-32.1	-35.2	-38.1	-25.6	-22.4	9.6	-23.2
売上額	増加	15.1		17.2	14.3	25.3	19.3	12.3	9.7	13.3	18.3		15.5
	変わらず	41.1		40.5	47.1	41.8	49.1	48.6	50.7	56.6	51.4		65.5
	減少	43.8		42.2	38.6	32.9	31.6	39.0	39.6	30.1	30.3		19.1
	D・I	-28.7		-25.0	-24.3	-7.6	-12.3	-26.7	-29.9	-16.8	-12.0	9.9	-3.6
収益	増加	11.0		13.3	8.6	17.2	15.0	8.3	7.7	13.3	16.1		14.5
	変わらず	35.6		31.0	47.1	40.0	42.5	41.4	45.1	42.5	44.8		50.0
	減少	53.4		55.8	44.3	42.8	42.5	50.3	47.2	44.2	39.2		35.5
	D・I	-42.4		-42.5	-35.7	-25.6	-27.5	-42.0	-39.5	-30.9	-23.1	11.1	-21.0
料金価格	上昇	19.2		16.7	8.5	21.7	21.9	13.2	12.8	13.3	19.0		14.5
	変わらず	63.0		69.3	74.6	69.2	64.9	75.7	73.8	76.1	67.6		76.4
	下降	17.8		14.0	16.9	9.1	13.2	11.1	13.5	10.6	13.4		9.1
	D・I	1.4		2.7	-8.4	12.6	8.7	2.1	-0.7	2.7	5.6	0.6	5.4
材料価格	上昇	48.4		57.9	41.0	61.1	53.8	65.6	54.3	49.0	60.2		46.9
	変わらず	41.9		34.7	50.8	29.8	38.7	27.5	35.7	46.0	30.5		49.0
	下降	9.7		7.4	8.2	9.2	7.5	6.9	10.1	5.0	9.4		4.1
	D・I	38.7		50.5	32.8	51.9	46.3	58.7	44.2	44.0	50.8	-14.7	42.8
資金繰り	楽	4.2		3.5	1.4	4.1	5.4	3.5	2.8	1.8	3.6		1.9
	変わらず	63.4		67.3	65.2	62.1	63.4	60.8	58.7	67.3	60.0		66.7
	苦しい	32.4		29.2	33.3	33.8	31.3	35.7	38.5	30.9	36.4		31.5
	D・I	-28.2		-25.7	-31.9	-29.7	-25.9	-32.2	-35.7	-29.1	-32.8	3.1	-29.6
同期前年比	売上額	-10.4		-15.1		-4.0		-0.8		0.0			
	収益	-37.8		-35.9		-31.7		-30.6		-32.4			
雇用	前年比残業時間	-19.4		-7.9	-10.0	-2.1	1.7	-8.9	-2.8	-3.6	-4.2		0.0
	人手	-18.0		-33.9	-25.4	-39.2	-37.7	-40.4	-40.7	-39.5	-40.7		-39.3
借入金	借入をした(%)	31.5		31.3	18.3	38.9	14.4	31.2	10.7	26.1	12.5		14.3
	借入をしない(%)	68.5		68.7	81.7	61.1	85.6	68.8	89.3	73.9	87.5		85.7
	借入難易度	-14.3		-10.4		-17.1		-10.7		-12.0			
有効回答事業所数		73		117		147		147		113			

サービス業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R4		R5		R5		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
		4～6月期	7～9月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期	1～3月期	4～6月期	4～6月期			
設備投資動向(%)	現在の設備	-5.9		-7.3	-12.5	-12.3	-11.0	-12.8	-15.3	-12.0	-18.6		-13.9
	実施した	37.8		43.3	41.0	47.8	36.8	41.7	43.7	36.5	51.2		39.4
	投資内容												
	事業用地・建物	0.0		11.9	5.1	7.8	7.4	3.6	8.0	1.6	6.0		4.5
	機械・設備の新・増設	10.8		7.5	12.8	7.8	7.4	8.3	12.6	9.5	7.1		7.6
	機械・設備の更改	5.4		9.0	10.3	12.2	11.8	9.5	10.3	4.8	6.0		12.1
	事務機器	18.9		16.4	12.8	16.7	14.7	19.0	14.9	15.9	20.2		13.6
	車両	16.2		17.9	20.5	26.7	16.2	20.2	26.4	19.0	25.0		21.2
	その他	0.0		1.5	2.6	0.0	1.5	1.2	0.0	1.6	6.0		3.0
	実施しない	62.2		56.7	59.0	52.2	63.2	58.3	56.3	63.5	48.8		60.6
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	55.7		54.1		54.3		40.7		44.8			
	人手不足	22.9		35.1		37.9		39.3		38.1			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.9		3.6		0.7		1.4		1.0			
	同業者間の競争の激化	15.7		12.6		11.4		10.0		14.3			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		1.8		0.7		0.7		1.0			
	合理化の不足	2.9		2.7		2.9		0.7		1.0			
	利幅の縮小	31.4		16.2		23.6		28.6		18.1			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0		0.7		2.1		1.0			
	販売商品の不足	0.0		0.9		2.1		0.7		0.0			
	原材料価格・材料価格の上昇	20.0		27.0		31.4		34.3		27.6			
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		1.8		2.1		0.0		1.0			
	仕入先からの値上げ要請	5.7		6.3		9.3		9.3		7.6			
	人件費の増加	21.4		29.7		21.4		30.7		30.5			
	人件費以外の経費増加	15.7		20.7		18.6		26.4		15.2			
	工場・店舗の狭小・老朽化	2.9		3.6		2.1		2.9		1.9			
	生産能力・技術力の不足	8.6		3.6		1.4		4.3		1.9			
	取引先の減少	7.1		17.1		9.3		9.3		9.5			
商店街の集客力の低下	2.9		0.0		0.7		1.4		1.0				
下請の確保難	1.4		2.7		3.6		1.4		3.8				
駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.8		2.9		0.7		2.9				
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.9		0.7		0.0		1.0				
その他	1.4		5.4		2.1		3.6		1.0				
問題なし	8.6		3.6		4.3		5.7		9.5				
重点経営施策(%)	販路を広げる	28.4		28.8		27.9		23.5		28.6			
	経費を節減する	38.8		43.2		50.0		48.5		38.1			
	品揃えを充実させる	1.5		0.9		0.7		3.7		1.9			
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.9		19.8		20.6		14.0		17.1			
	新製品・技術を開発する	6.0		3.6		3.7		5.1		2.9			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0		0.7		1.5		1.9			
	新しい事業を始める	11.9		18.0		17.6		13.2		11.4			
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		5.4		2.9		2.2		2.9			
	店舗・設備を改装する	7.5		1.8		2.2		2.9		1.9			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	4.5		9.0		8.1		10.3		11.4			
	営業時間を延長する	0.0		1.8		0.7		1.5		1.0			
	売れ筋商品を取扱う	1.5		1.8		2.2		3.7		1.0			
	商店街事業を活性化させる	1.5		0.9		1.5		0.7		1.9			
	機械化を推進する	1.5		1.8		2.9		2.9		2.9			
	技術力を強化する	16.4		17.1		12.5		15.4		16.2			
	人材を確保する	35.8		40.5		36.8		39.7		40.0			
	パート化を図る	3.0		0.9		2.9		0.7		1.0			
	教育訓練を強化する	14.9		7.2		5.9		9.6		8.6			
	労働条件を改善する	4.5		5.4		8.8		13.2		8.6			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.8		1.5		1.5		0.0			
流通経路の見直しをする	0.0		1.8		0.0		1.5		0.0				
取引先を支援する	0.0		4.5		0.7		1.5		1.0				
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.9		0.0		0.7		0.0				
不動産の有効活用を図る	3.0		0.0		0.7		0.7		1.0				
その他	3.0		3.6		0.7		2.2		1.0				
特になし	9.0		8.1		11.0		7.4		13.3				
有効回答事業所数		73	117		147		147		113				

建設業  
地域名: 葛飾区  
中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目		調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い		5.7		11.4	3.8	10.8	4.6	11.7	9.0	7.3	6.2		10.3
	普通		41.9		47.7	59.6	54.5	53.1	49.1	49.4	56.3	52.5		55.9
	悪い		52.4		40.9	36.5	34.7	42.3	39.3	41.7	36.4	41.4		33.8
	D・I		-46.7		-29.5	-32.7	-23.9	-37.7	-27.6	-32.7	-29.1	-35.2	-1.5	-23.5
売上額	増加		8.6		18.2	12.5	18.9	9.2	18.4	11.6	16.4	8.0		13.3
	変わらず		36.2		39.4	50.0	42.0	50.8	36.8	49.4	39.5	50.3		55.3
	減少		55.2		42.4	37.5	39.1	40.0	44.8	39.0	44.1	41.7		31.3
	D・I		-46.6		-24.2	-25.0	-20.2	-30.8	-26.4	-27.4	-27.7	-33.7	-1.3	-18.0
受注残	増加		9.5		13.0	13.3	11.9	10.0	12.2	9.1	9.3	9.1		13.9
	変わらず		49.5		50.4	58.1	53.0	48.5	44.5	51.8	52.3	50.0		56.3
	減少		41.0		36.6	28.6	35.1	41.5	43.3	39.0	38.4	40.9		29.8
	D・I		-31.5		-23.6	-15.3	-23.2	-31.5	-31.1	-29.9	-29.1	-31.8	2.0	-15.9
施工高	増加		10.5		18.2	14.3	17.3	10.0	17.3	11.4	13.9	9.2		14.8
	変わらず		40.0		43.2	49.5	47.0	45.4	40.7	50.9	43.7	49.7		57.0
	減少		49.5		38.6	36.2	35.7	44.6	42.0	37.7	42.4	41.1		28.2
	D・I		-39.0		-20.4	-21.9	-18.4	-34.6	-24.7	-26.3	-28.5	-31.9	-3.8	-13.4
収益	増加		6.7		18.0	10.5	16.0	9.1	17.1	9.5	13.2	9.1		14.0
	変わらず		35.2		36.1	48.6	35.5	44.7	32.3	44.0	38.2	42.7		50.0
	減少		58.1		45.9	41.0	48.5	46.2	50.6	46.4	48.7	48.2		36.0
	D・I		-51.4		-27.9	-30.5	-32.5	-37.1	-33.5	-36.9	-35.5	-39.1	-2.0	-22.0
請負価格	上昇		15.4		22.6	19.2	19.9	20.3	16.7	21.8	15.8	16.0		17.4
	変わらず		56.7		56.4	60.6	60.2	57.9	64.2	53.9	67.1	62.3		69.1
	下降		27.9		21.1	20.2	19.9	21.8	19.1	24.2	17.1	21.6		13.4
	D・I		-12.5		1.5	-1.0	0.0	-1.5	-2.4	-2.4	-1.3	-5.6	1.1	4.0
材料価格	上昇		76.0		78.0	76.0	73.8	78.9	80.3	69.4	69.4	75.7		60.4
	変わらず		20.0		16.3	22.0	20.6	17.1	16.4	24.4	27.2	19.1		36.8
	下降		4.0		5.7	2.0	5.6	4.1	3.3	6.3	3.4	5.3		2.8
	D・I		72.0		72.3	74.0	68.2	74.8	77.0	63.1	66.0	70.4	-11.0	57.6
在庫	過剰		3.2		0.9	1.1	5.1	0.9	2.8	3.2	7.0	1.4		5.7
	適正		69.9		74.3	66.7	71.2	67.3	84.6	72.1	82.4	84.6		82.3
	不足		26.9		24.8	32.3	23.7	31.9	12.6	24.7	10.6	14.0		12.1
	D・I		-23.7		-23.9	-31.2	-18.6	-31.0	-9.8	-21.5	-3.6	-12.6	6.2	-6.4
資金繰り	楽		4.9		7.0	6.9	4.9	5.5	5.7	5.6	10.7	4.5		7.4
	変わらず		61.2		62.5	56.9	65.9	59.4	65.6	56.8	61.3	65.4		63.8
	苦しい		34.0		30.5	36.3	29.3	35.2	28.7	37.7	28.0	30.1		28.9
	D・I		-29.1		-23.5	-29.4	-24.4	-29.7	-23.0	-32.1	-17.3	-25.6	5.7	-21.5
同期前年比	売上額		-32.5		-25.0		-32.9		-24.1		-22.2			
	収益		-45.0		-42.6		-42.8		-32.3		-35.2			
雇用	前年比残業時間		-20.8		-20.9	-12.0	-12.2	-19.3	-18.1	-11.1	-16.8	-22.6		-12.9
	人手		-37.0		-38.7	-47.4	-57.4	-41.4	-51.0	-57.1	-52.6	-46.5		-54.4
借入金	借入をした(%)		61.9		44.9	18.9	52.5	18.7	41.0	20.5	44.1	18.2		19.4
	借入をしない(%)		38.1		55.1	81.1	47.5	81.3	59.0	79.5	55.9	81.8		80.6
	借入難易度		7.2		2.4		2.5		1.3		1.4			
有効回答事業所数			105		133		169		164		152			

建設業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R5		R5		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
		4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期				
設備投資動向(%)	現在の設備	-1.0	-3.4	-1.1	-10.4	-5.0	-9.6	-11.7	-9.2	-9.1	-9.2
	実施した	50.0	31.6	44.3	47.9	29.3	41.1	38.8	47.9	47.2	43.7
	投資内容										
	事業用地・建物	3.2	3.8	8.2	10.1	7.3	12.1	7.8	7.3	11.1	9.4
	機械・設備の新・増設	11.3	6.3	9.8	11.8	4.9	10.3	9.5	9.4	12.0	6.3
	機械・設備の更改	17.7	3.8	13.1	5.9	6.1	9.3	7.8	15.6	12.0	12.5
	事務機器	25.8	11.4	11.5	21.8	6.1	15.0	13.8	17.7	14.8	13.5
	車両	29.0	19.0	18.0	28.6	18.3	22.4	23.3	26.0	25.9	24.0
	その他	3.2	0.0	4.9	0.8	1.2	1.9	0.9	2.1	1.9	1.0
	実施しない	50.0	68.4	55.7	52.1	70.7	58.9	61.2	52.1	52.8	56.3
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	39.4	43.4		39.2		42.9		42.1		
	人手不足	46.8	43.4		44.6		42.2		55.0		
	大手企業・大型店との競争の激化	2.1	1.6		0.7		0.6		1.4		
	同業者間の競争の激化	11.7	13.1		10.8		13.6		12.9		
	流通経路の変化による競争の激化	0.0	0.0		0.0		0.0		0.0		
	合理化の不足	2.1	1.6		2.0		1.3		0.7		
	利幅の縮小	25.5	27.9		30.4		24.0		23.6		
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0	0.0		0.0		1.3		1.4		
	販売商品の不足	5.3	2.5		2.7		1.9		0.7		
	原材料価格・材料価格の上昇	46.8	51.6		52.0		48.7		40.0		
	販売納入先からの値下げ要請	1.1	0.0		2.0		1.3		1.4		
	仕入先からの値上げ要請	22.3	15.6		16.2		13.0		6.4		
	人件費の増加	18.1	13.9		17.6		21.4		21.4		
	人件費以外の経費増加	10.6	13.9		6.1		10.4		11.4		
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0	0.0		0.7		0.0		0.0		
	生産能力・技術力の不足	3.2	4.9		4.1		7.8		4.3		
	取引先の減少	10.6	8.2		10.1		10.4		7.1		
商店街の集客力の低下	0.0	0.0		0.0		0.0		0.0			
下請の確保難	12.8	9.8		16.2		16.9		17.1			
駐車場・資材置場の確保難	1.1	3.3		3.4		2.6		3.6			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.1	0.8		0.0		0.0		0.7			
その他	1.1	0.0		2.0		1.9		1.4			
問題なし	1.1	0.8		2.7		2.6		2.1			
重点経営施策(%)	販路を広げる	19.8	27.9		19.7		23.5		29.5		
	経費を節減する	40.6	41.8		42.1		49.0		41.7		
	品揃えを充実させる	0.0	0.0		1.3		0.0		0.0		
	情報力・宣伝・広報を強化する	5.2	9.8		4.6		4.0		5.8		
	新製品・技術を開発する	0.0	0.8		0.7		1.3		2.2		
	新しい工法を導入する	5.2	3.3		3.3		2.7		5.8		
	新しい事業を始める	7.3	6.6		6.6		8.1		5.8		
	不採算部門を整理・縮小する	2.1	3.3		2.6		2.0		2.2		
	店舗・設備を改装する	0.0	0.0		0.7		0.0		0.0		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.4	18.0		18.4		14.8		17.3		
	営業時間を延長する	0.0	1.6		0.0		0.7		0.0		
	売れ筋商品を取扱う	1.0	0.0		0.0		0.0		0.0		
	商店街事業を活性化させる	0.0	0.0		0.0		0.0		0.7		
	機械化を推進する	1.0	0.8		1.3		0.7		0.0		
	技術力を強化する	22.9	22.1		24.3		24.8		24.5		
	人材を確保する	49.0	49.2		57.9		52.3		50.4		
	パート化を図る	0.0	0.8		1.3		0.7		0.0		
	教育訓練を強化する	12.5	12.3		13.8		12.1		12.9		
	労働条件を改善する	5.2	11.5		8.6		13.4		11.5		
	工場・機械を増設・移転する	2.1	0.8		0.7		1.3		0.0		
流通経路の見直しをする	0.0	0.0		0.7		1.3		1.4			
取引先を支援する	4.2	0.8		2.0		2.0		1.4			
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0		0.0		0.7		0.0			
不動産の有効活用を図る	2.1	1.6		2.6		2.7		2.2			
その他	0.0	0.0		2.0		0.7		0.0			
特になし	17.7	9.8		7.9		7.4		12.9			
有効回答事業所数	105	133		169		164		152			

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		R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期比	R5 7～9月期 (予測)
業況	良い	5.3		10.0	4.0	3.9	6.7	6.0	1.0	3.3	8.8		8.0
	普通	73.3		71.1	74.7	67.6	73.3	63.8	75.5	71.4	68.4		65.9
	悪い	21.3		18.9	21.3	28.4	20.0	30.2	23.5	25.3	22.8		26.1
	D・I	-16.0		-8.9	-17.3	-24.5	-13.3	-24.2	-22.5	-22.0	-14.0	2.2	-18.1
売上額	増加	3.9		12.4	9.2	4.9	7.9	5.2	5.0	12.2	14.2		13.3
	変わらず	77.6		61.8	71.1	72.8	71.9	65.2	72.3	62.2	61.1		63.3
	減少	18.4		25.8	19.7	22.3	20.2	29.6	22.8	25.6	24.8		23.3
	D・I	-14.5		-13.4	-10.5	-17.4	-12.3	-24.4	-17.8	-13.4	-10.6	11.0	-10.0
収益	増加	6.8		12.6	10.8	6.8	6.9	7.1	4.9	7.9	12.4		10.1
	変わらず	74.3		60.9	66.2	64.1	66.7	61.9	67.6	61.8	62.8		58.4
	減少	18.9		26.4	23.0	29.1	26.4	31.0	27.5	30.3	24.8		31.5
	D・I	-12.1		-13.8	-12.2	-22.3	-19.5	-23.9	-22.6	-22.4	-12.4	1.5	-21.4
販売価格	上昇	5.9		14.6	10.3	6.3	11.0	9.4	9.6	13.3	10.5		14.6
	変わらず	85.3		73.2	80.9	77.9	78.0	71.7	75.5	73.5	71.4		70.7
	下降	8.8		12.2	8.8	15.8	11.0	18.9	14.9	13.3	18.1		14.6
	D・I	-2.9		2.4	1.5	-9.5	0.0	-9.5	-5.3	0.0	-7.6	9.5	0.0
仕入価格	上昇	24.6		35.0	32.8	22.6	32.1	30.4	25.8	31.3	32.4		30.4
	変わらず	67.2		57.5	57.4	66.7	56.8	56.9	62.4	58.8	54.9		57.0
	下降	8.2		7.5	9.8	10.8	11.1	12.7	11.8	10.0	12.7		12.7
	D・I	16.4		27.5	23.0	11.8	21.0	17.7	14.0	21.3	19.7	3.6	17.7
資金繰り	楽	5.5		7.1	6.8	4.0	5.9	3.5	4.0	1.1	4.4		2.3
	変わらず	86.3		78.6	80.8	80.2	78.8	74.6	73.3	76.1	72.8		75.0
	苦しい	8.2		14.3	12.3	15.8	15.3	21.9	22.8	22.7	22.8		22.7
	D・I	-2.7		-7.2	-5.5	-11.8	-9.4	-18.4	-18.8	-21.6	-18.4	-3.2	-20.4
同期前年比	売上額	-14.1		-16.1		-5.2		-22.4		-19.7			
	収益	-19.2		-15.9		-17.7		-33.6		-30.3			
	販売価格	-1.6		2.5		1.1		-7.8		-7.4			
雇用	前年比残業時間	-4.5		-8.1	1.5	-8.2	-6.9	-5.5	-8.2	-5.9	-5.5		-5.9
	人手	-5.8		-8.1	-5.8	-4.1	-10.5	-11.9	-3.0	-12.9	-9.3		-10.7
借入金	借入をした(%)	23.6		37.2	13.9	26.0	29.1	27.7	18.0	22.6	17.1		19.5
	借入をしない(%)	76.4		62.8	86.1	74.0	70.9	72.3	82.0	77.4	82.9		80.5
	借入難易度	-5.7		-10.3		-8.0		-12.5		-12.9			
有効回答事業所数		77		91		103		117		92			

不動産業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		対前期 比	R5 7～9月期 (予測)
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-6.3		-10.8	-6.3	-11.5	-13.3	-12.0	-13.6	-12.3	-13.9		-12.5
	実施した	26.3		43.1	41.0	35.0	36.2	35.2	28.8	38.8	43.7		56.0
	事業用地・建物	2.6		15.5	17.9	8.3	15.5	9.9	8.5	14.3	11.3		20.0
	機械・設備の新・増設	5.3		3.4	2.6	5.0	3.4	7.0	0.0	4.1	2.8		2.0
	機械・設備の更改	13.2		5.2	12.8	5.0	8.6	8.5	3.4	8.2	11.3		18.0
	事務機器	7.9		19.0	15.4	11.7	15.5	16.9	6.8	14.3	19.7		26.0
	車両	2.6		19.0	5.1	16.7	13.8	11.3	10.2	4.1	11.3		10.0
	その他	2.6		1.7	2.6	3.3	0.0	2.8	3.4	2.0	2.8		4.0
	実施しない	73.7		56.9	59.0	65.0	63.8	64.8	71.2	61.2	56.3		44.0
	経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	34.3		32.6		34.4		29.5		29.8		
人手不足		1.4		8.1		3.1		7.1		7.1			
大手企業・大型店との競争の激化		2.9		10.5		7.3		8.9		7.1			
同業者間の競争の激化		25.7		23.3		12.5		23.2		20.2			
流通経路の変化による競争の激化		1.4		0.0		3.1		6.3		2.4			
合理化の不足		1.4		5.8		4.2		4.5		9.5			
利幅の縮小		21.4		15.1		19.8		20.5		16.7			
小口注文・多頻度配送の増加		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
販売商品の不足		2.9		2.3		7.3		5.4		6.0			
原材料価格・材料価格の上昇		15.7		14.0		11.5		19.6		17.9			
販売納入先からの値下げ要請		1.4		0.0		1.0		0.9		1.2			
仕入先からの値上げ要請		4.3		8.1		8.3		6.3		3.6			
人件費の増加		0.0		2.3		2.1		3.6		1.2			
人件費以外の経費増加		22.9		14.0		25.0		20.5		17.9			
工場・店舗の狭小・老朽化		8.6		7.0		3.1		11.6		10.7			
生産能力・技術力の不足		0.0		3.5		0.0		0.9		1.2			
取引先の減少		4.3		8.1		9.4		6.3		7.1			
商店街の集客力の低下	0.0		2.3		1.0		3.6		3.6				
下請の確保難	0.0		0.0		0.0		0.9		1.2				
駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		2.3		1.0		1.8		0.0				
その他	5.7		5.8		3.1		2.7		6.0				
問題なし	31.4		23.3		26.0		18.8		16.7				
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	14.1		13.6		11.5		14.5		14.8			
	経費を節減する	21.1		38.6		35.4		44.5		38.3			
	品揃えを充実させる	1.4		3.4		0.0		0.9		2.5			
	情報力、宣伝・広報を強化する	19.7		29.5		17.7		18.2		21.0			
	新製品・技術を開発する	0.0		1.1		0.0		0.9		2.5			
	新しい工法を導入する	1.4		3.4		0.0		0.9		0.0			
	新しい事業を始める	8.5		10.2		8.3		11.8		16.0			
	不採算部門を整理・縮小する	1.4		1.1		5.2		3.6		1.2			
	店舗・設備を改装する	9.9		5.7		6.3		12.7		7.4			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7		6.8		9.4		9.1		4.9			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		1.0		0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	0.0		4.5		3.1		0.9		3.7			
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.1		1.0		0.9		0.0			
	機械化を推進する	1.4		0.0		0.0		1.8		0.0			
	技術力を強化する	0.0		2.3		0.0		0.9		0.0			
	人材を確保する	4.2		8.0		4.2		5.5		6.2			
	パート化を図る	1.4		0.0		0.0		0.9		0.0			
	教育訓練を強化する	0.0		1.1		2.1		1.8		2.5			
	労働条件を改善する	0.0		1.1		1.0		0.9		0.0			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
流通経路の見直しをする	2.8		1.1		2.1		2.7		0.0				
取引先を支援する	1.4		1.1		1.0		1.8		0.0				
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
不動産の有効活用を図る	35.2		34.1		35.4		35.5		39.5				
その他	0.0		1.1		4.2		0.9		2.5				
特になし	31.0		19.3		25.0		16.4		22.2				
有効回答事業所数		77		91		103		117		92			

## 調査の概要

1. 調査時期 令和5年4~6月期
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	325	168
卸 売 業	300	73
小 売 業	300	81
サ ー ビ ス 業	300	113
建 設 業	325	152
不 動 産 業	300	92
合 計	1,850	713

※有効回答事業所数の合計は業種不明 34 件含む