

## ◆ 葛飾区 ◆

# 中小企業の景況

令和5年度第3・四半期

(令和5年10～12月)

### 目 次

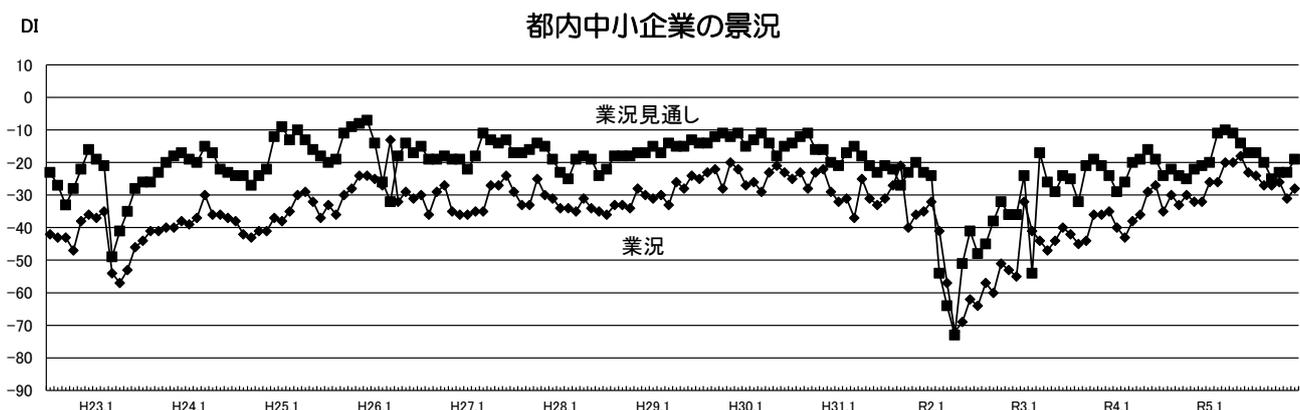
都内中小企業の景況（令和5年10～12月期）……	1
葛飾区内中小企業の景況（令和5年10～12月期）…	2
葛飾区の業況動向……	3
製 造 業……	4
卸 売 業……	8
小 売 業……	12
サービス業……	16
建 設 業……	20
不 動 産 業……	24
日銀短観……	28
東京都・葛飾区の企業倒産動向……	29
東京都・葛飾区の新設法人……	32
特別調査	
「デジタル化への対応について」……	34
中小企業景況調査 転記表……	49

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10～12月期）

業況：全体は前期並。サービス業でやや改善、卸売業は増減なく、小売業、製造業はいずれもやや悪化。  
見通し：小売業で極端に改善、卸売業は大幅に改善、サービス業、製造業はいずれもやや改善する見込み。



業況DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲28（前期は▲27）と、前期並となった。  
今後3ヶ月間の見通しでは、今期比9ポイント増の▲19と大幅に改善する見通し。

	前期 (R5.9)	今期 (R5.12)	増減	今後3ヶ月間の 見通し
製造業	▲26	▲31	▲5	▲28
卸売業	▲25	▲25	0	▲14
小売業	▲39	▲41	▲2	▲19
サービス業	▲20	▲18	2	▲13
全体	▲27	▲28	▲1	▲19

令和5年12月の都内中小企業の業況DIは、前期から1ポイント減の▲28と前期並となった。今後3ヶ月間の業況見通しDIでは、今期比9ポイント増の▲19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、サービス業（▲18）は2ポイント増とやや改善し、卸売業（▲25）は増減なく、小売業（▲41）は2ポイント減、製造業（▲31）は5ポイント減といずれもやや悪化した。

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、製造業（19）は14ポイント減、小売業（25）は7ポイント減といずれも大幅に下降、卸売業（17）は5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、サービス業（1）は増減なく、製造業（1）は3ポイント減、卸売業（10）は2ポイント減といずれもやや下降、小売業（10）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、小売業（▲19）は22ポイント増と極端に改善、卸売業（▲14）は11ポイント増と大幅に改善、サービス業（▲13）は5ポイント増、製造業（▲28）は3ポイント増といずれも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

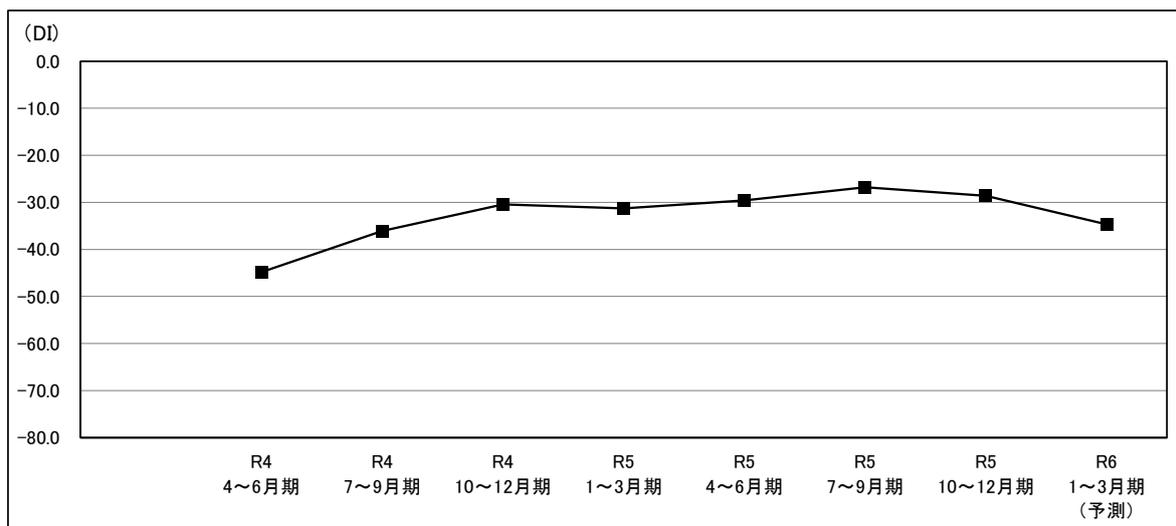
傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

## 葛飾区内中小企業の景況（令和5年10～12月期）

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

見通し：不動産業が前期並、卸売業、サービス業はやや悪化、製造業、小売業、建設業は大きく悪化する見込み。

葛飾区内中小企業の景況



葛飾区内中小企業の業況DI

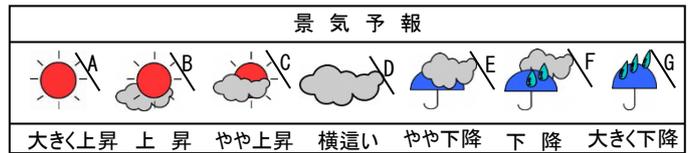
	前期 (R5.7~9)	今期 (R5.10~12)	増減	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲30	▲35	▲5	▲43
卸売業	▲35	▲36	▲1	▲39
小売業	▲42	▲52	▲10	▲59
サービス業	▲14	▲20	▲6	▲25
建設業	▲27	▲16	11	▲26
不動産業	▲16	▲17	▲1	▲18
全体	▲27	▲29	▲2	▲35

※小数点第1位を四捨五入した数値

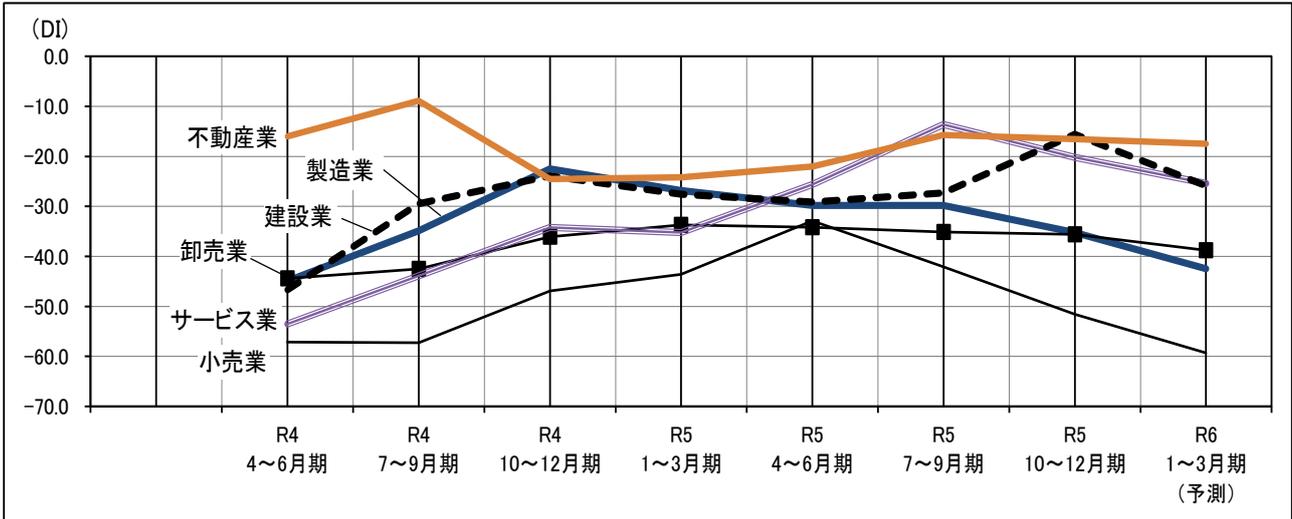
### 《最近の景況動向》

今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲29であった。来期（今後3ヶ月間の見通し）においては、大きく低調感が強まる見通しとなっている。業種別にみると、今期は建設業が大きく改善し、卸売業、不動産業が前期並、製造業がやや悪化、小売業、サービス業は大きく悪化した。来期は不動産業が前期並、卸売業、サービス業はやや悪化し、製造業、小売業、建設業は大きく悪化する見込みである。

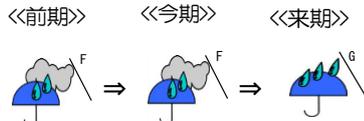
# 葛飾区の業況動向



## 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

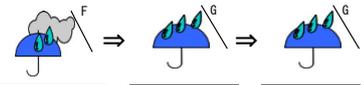


### 全体



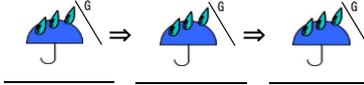
業況はやや低調感が強まった。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

### 製造業



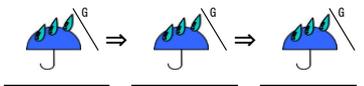
業況はやや低調感が強まった。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

### 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



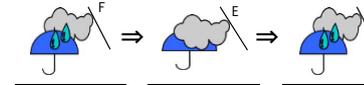
業況は大きく低調感が強まった。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

### サービス業



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。

### 建設業



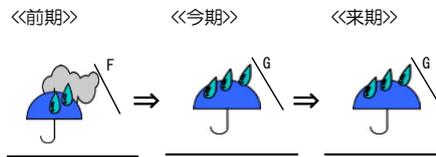
業況は大きく厳しさが和らいだ。来期の業況は大きく低調感が強まる見込み。

### 不動産業



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。

# 製 造 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 35$ ) はやや低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 18$ )、収益 ( $\Delta 33 \rightarrow \Delta 25$ ) 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 4 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $11 \rightarrow 9$ ) はやや上昇傾向が弱まり、原材料価格 ( $54 \rightarrow 52$ ) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 ( $8 \rightarrow 4$ ) はやや過剰感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 16 \rightarrow \Delta 20$ ) はやや窮屈感が強まり、借入難易度 ( $1 \rightarrow 4$ ) はやや容易さが増した。今期借入をした企業は 34% で前期の 36% から 2 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

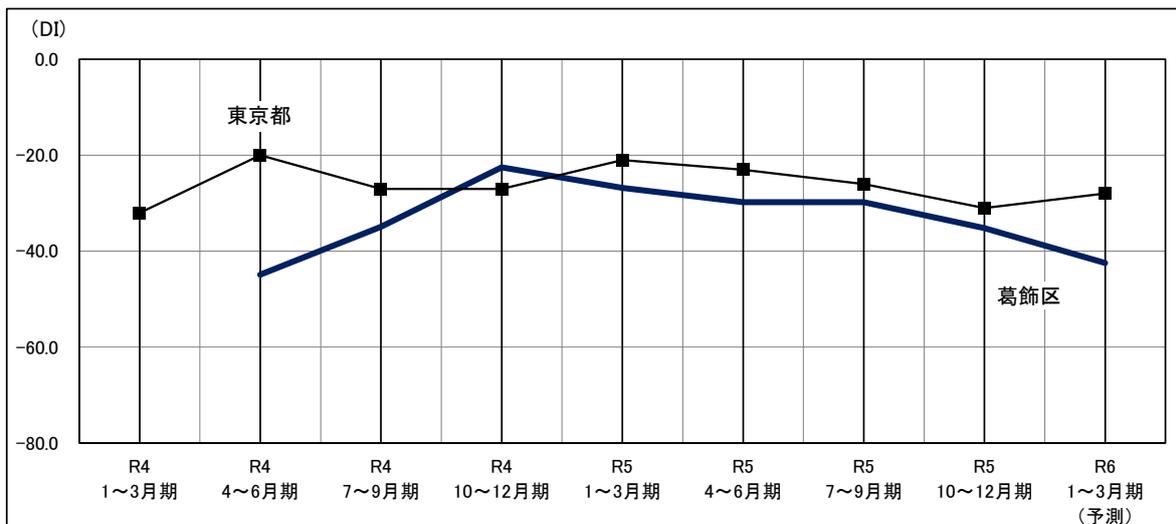
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 48%、2 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 47%、3 位は「人手不足」が 22% となり、3 位と 4 位の順位が前期と入れ替わった。

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 34%、3 位は「人材を確保する」が 25% となり、1 位と 2 位の順位が前期と入れ替わった。

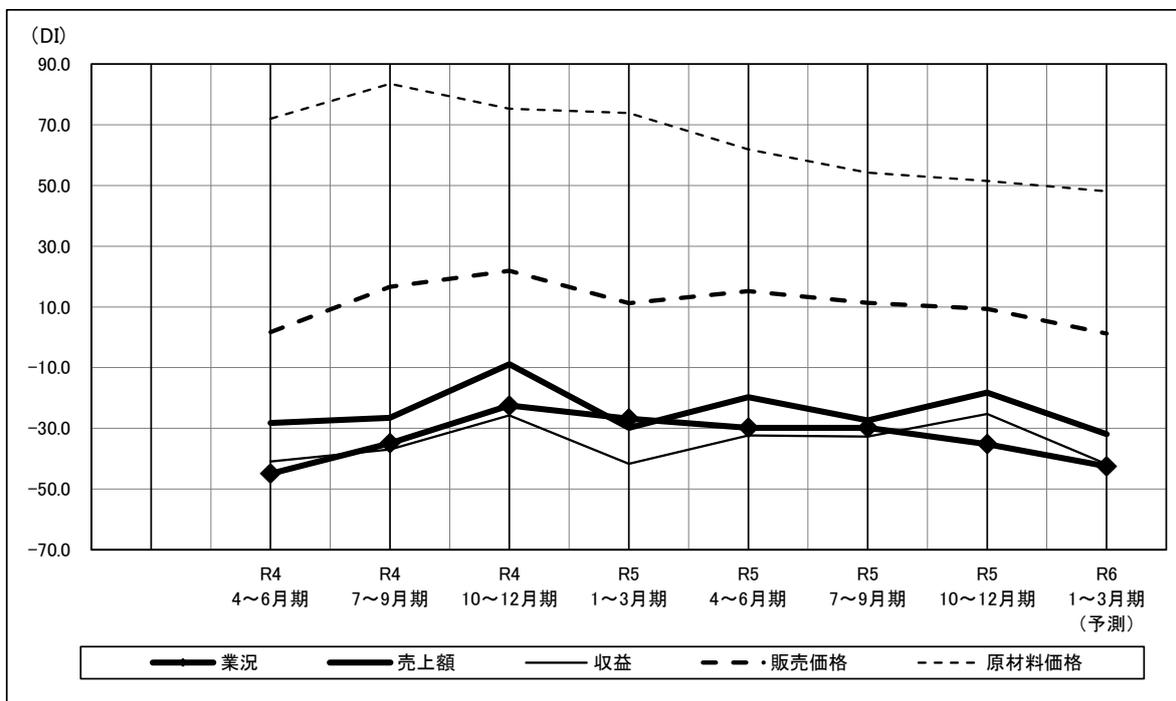
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 35 \rightarrow \Delta 43$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 18 \rightarrow \Delta 32$ )、収益 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 42$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

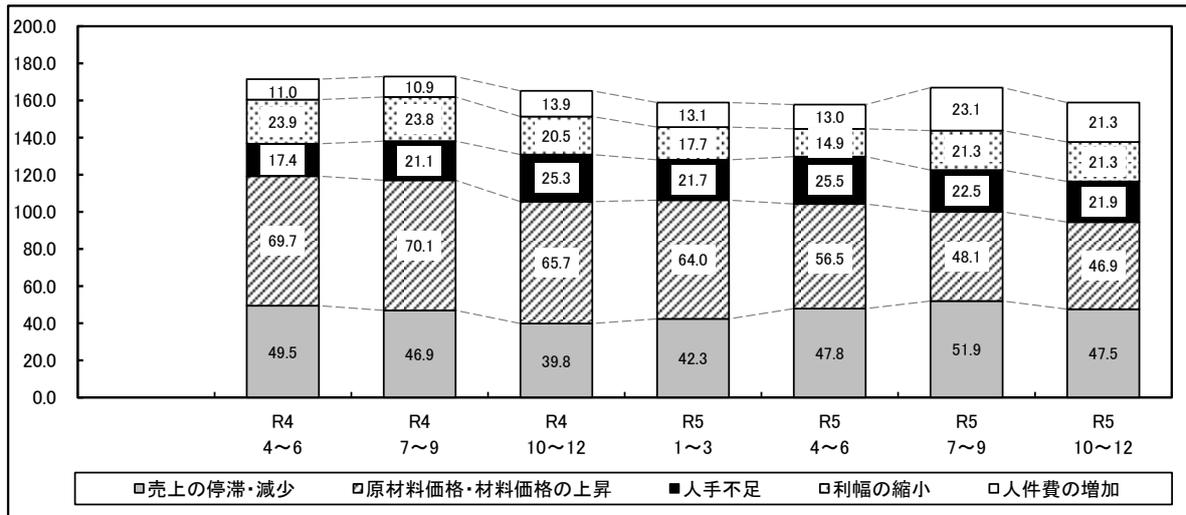
## 〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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



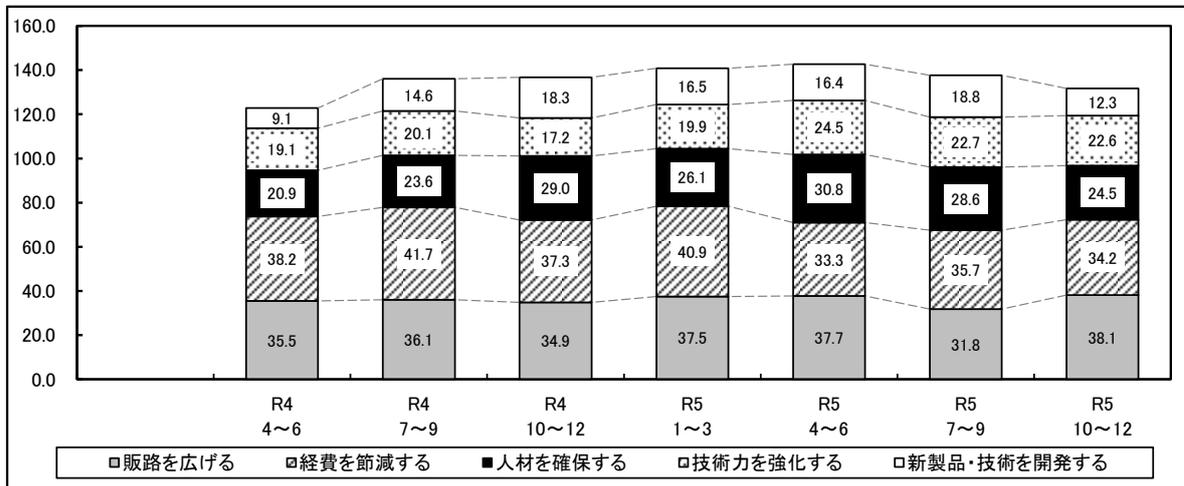
## 〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R5.1~3月期	R5.4~6月期	R5.7~9月期	R5.10~12月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 51.9 %	売上の停滞・減少 47.5 %
第2位	売上の停滞・減少 42.3 %	売上の停滞・減少 47.8 %	原材料価格・材料価格の上昇 48.1 %	原材料価格・材料価格の上昇 46.9 %
第3位	仕入先からの値上げ要請 24.0 %	人手不足 25.5 %	人件費の増加 23.1 %	人手不足 21.9 %
第4位	人手不足 21.7 %	人件費以外の経費増加 15.5 %	人手不足 22.5 %	利幅の縮小 人件費の増加 21.3 %
第5位	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 %	利幅の縮小 21.3 %	取引先の減少 14.4 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が59.5%で最も多かった。(n数5以下除く)

## 〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R5.1~3月期	R5.4~6月期	R5.7~9月期	R5.10~12月期
第1位	経費を節減する 40.9 %	販路を広げる 37.7 %	経費を節減する 35.7 %	販路を広げる 38.1 %
第2位	販路を広げる 37.5 %	経費を節減する 33.3 %	販路を広げる 31.8 %	経費を節減する 34.2 %
第3位	人材を確保する 26.1 %	人材を確保する 30.8 %	人材を確保する 28.6 %	人材を確保する 24.5 %
第4位	技術力を強化する 19.9 %	技術力を強化する 24.5 %	技術力を強化する 22.7 %	技術力を強化する 22.6 %
第5位	新製品・技術を開発する 16.5 %	新製品・技術を開発する 16.4 %	新製品・技術を開発する 18.8 %	新製品・技術を開発する 12.3 %

※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41.7%で最も多かった。(n数5以下除く)

# 製造業 業種別コメント

## ＜仕入・価格について＞

1. 材料費が上昇する中、受注減少による売上高の低下と社会的要因からの人件費増加で経営は苦しい状況となることが予想されるのみ
2. 人件費、エネルギー費の上昇分の価格転嫁が出来ない。中小零細企業、つぶれてしまいますよ
3. 仕入先からの値上げ要請は受け入れざるを得ないが、販売納入先への値上げ交渉は中々受け入れてもらえない。(仕事が他社へ流れることも)
4. 暖冬に伴い売上高の減少、また原料、人件費等の高騰でコストが上昇して利益、売上とも減っている状況です
5. 中間商社が型保管料の事や、値上げに対応しないかぎり無理!
6. 仕入の物価高や賃金引上げを勝手にしておいて売価が上がれば、景気が上がったとか言われていることが非常に悲しい
7. 仕入れ価格の上昇で見積り額が増加し成約が難しくなっている
8. 原材料が上昇しているが、販売価格に転化できない
9. 材料価格の上昇により、客先への値上げを実施した結果売上額は上昇したが収益は今のところ変わらないが今後減少すると思われる

## ＜受注・業況について＞

10. 仕事がある所とない所で2極化している。経費が年々かかっているが、加工費が上がらないので設備投資が難しい
11. 自動車業界の生産拡大にともない、受注増加傾向がある
12. 外注先の高令化に伴う廃業等で外注先が不安
13. 一時的に減少しているが、その後増える予想
14. コロナ禍から脱却し、需要の戻りを感じる。この勢いで行ってほしい
15. 世界情勢に影響を受ける。戦争による物資の高騰やマーケットの縮小など
16. 景気の不安定感が仕事の量と比例している。電力の値上げが利益を低下させている
17. 今年は増収となったが、来年はあまりいいとは思えない
18. 従来の客先の廃業等で減少。拡大の見込がない。製造機器の新しい工法、機器の導入と本社移転、宣伝販売等の他業界への進出
19. 値上げが売上反映。顧客も増えた。見積り方法をかえた
20. 棚会社の売上げが下がっているのに、下請け(弊社)も売上げが下がっており困っている

21. 弊社は金型製造業ですが、今年は新規で金型を起こす客先が無く、金型のメンテナンスのみが仕事としてあるばかりでした。コロナ禍で貯えの無くなった生産現場が金型代を出す余裕が無くなったか、物流問題から生産現場が近場に無くなってきて、関西以西に集中してしまったか、ではと考察します
22. 技術力を使う仕事が増え、大きな落ち込みもなく今に至る
23. 受注は減ってきているが、売上は特に大きな変動はない。原材料価格上昇は和らいたが、高止りで厳しさには変わりはない。人手は足りているが、賃金UP傾向に対し、中小企業は人件費の増加は厳しく、良い人材採用は難しい
24. 暖冬のためお客様で冬物衣料が売れず、そのため春物衣料の発注が例年に比べ少ない
25. 受注増に備え、設備、人手を先行投資するべきか思索している
26. 中国、米国の景気悪化により、受注量が大幅に減少。若手人材を確保したいが、売上減少のため困難
27. コロナ禍に依り、得意先の経費削減の策で内製化、方針転換で取引額が減少

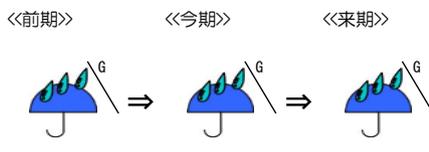
## ＜人材について＞

28. コロナが終り需要が戻りつつある。パートさんの時給が上げられて困っている。扶養の範囲でいたい人は労働時間を削らないといけない。そこで人を雇っても短時間だと仕事を覚えられない。又70才以上の人も目も悪く、動きも遅いの若い人と同じ時給を払うのはおかしい
29. IT対応の技術員、現場オペレータの採用に注力する
30. 従業員の高齢化が進み、技術を要する職種なので労働時間が長くなると、生産力の低下は否めません。よって納期に間に合わないのが難点です
31. 今後、売上増加を図るため人員を確保するため積極的に優秀な人材を採用予定です

## ＜その他＞

32. 売上、利益増えているが、コロナによる返済や社会保険、税金が資金繰りを厳しくしている。社会保険料、税金をなしにしてほしい
33. 新しい時代が変わっているのを感じております。会社として人材の確保、技術の引き継ぎ、財務の改善、全てを見直し2030年度までの計画をたてております。しかしながら、新しい考えをもって新時代と向きあえればと思います
34. 老朽化した設備を改装する余力がない。社会保険の負担が苦しい
35. 下請業者の確保が難しく、当社も廃業せざるをえなくなる危機感があります。(設備等の老朽化もあります)

# 卸 売 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況(△35→△36)は前期並となった。売上額(△13→△21)は大きく減少幅が拡大し、収益(△22→△25)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11ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格(26→27)は前期並となり、仕入価格(60→51)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(6→16)は大きく過剰感が強まった。

## 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た。借入難易度(0→4)はやや容易さが増した。今期借入をした企業は39%で前期の37%から2ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

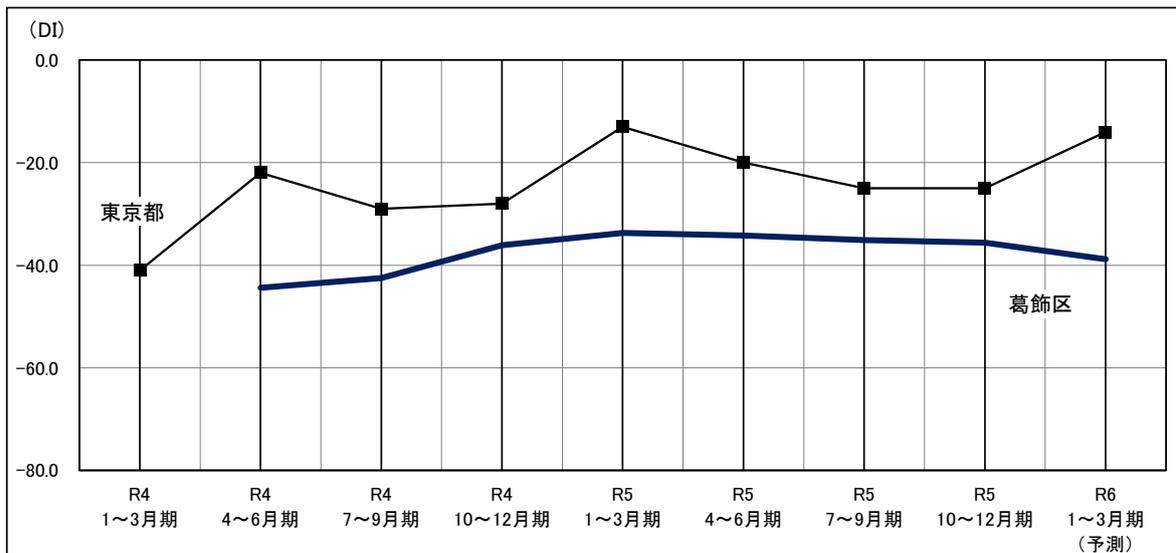
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が54%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が35%、3位は「仕入先からの値上げ要請」が28%となった。上位2位は前期同様となり、「仕入先からの値上げ要請」が4位から3位となった。

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39%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」「人材を確保する」がいずれも18%となった。上位2位及び3位の「人材を確保する」は前期同様となり、「仕入先・提携先を開拓・選別する」は4位から3位となった。

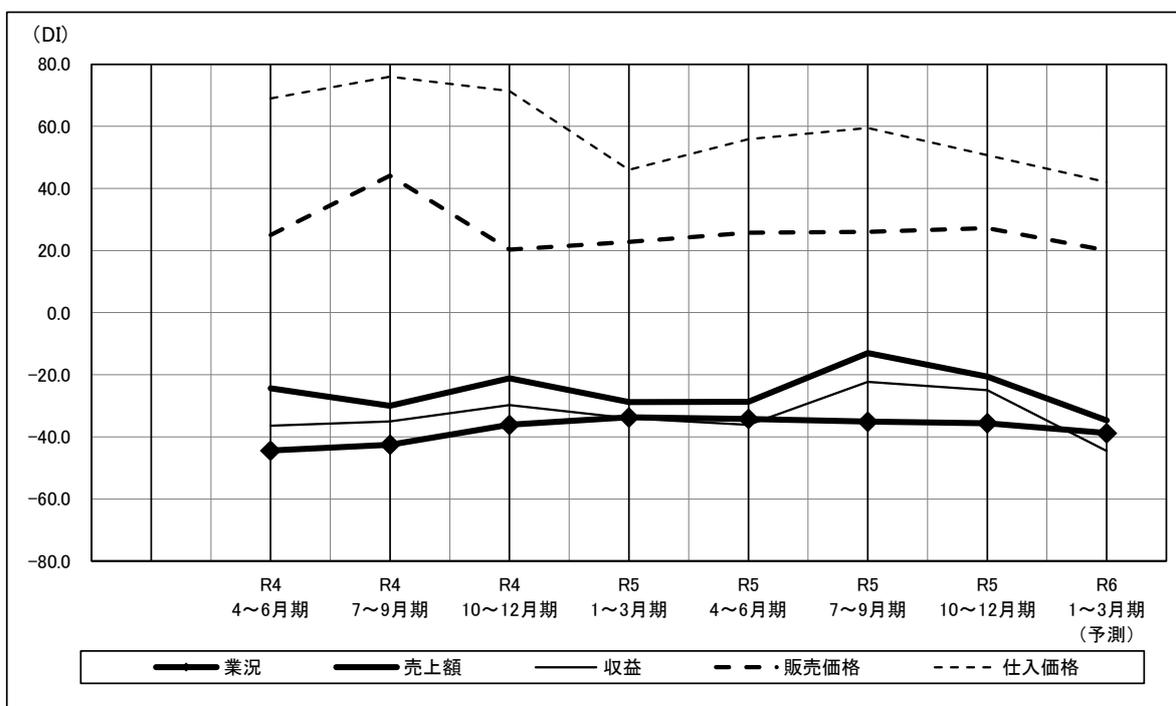
## 来期の見通し

業況(△36→△39)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△21→△35)は大きく減少幅が拡大し、収益(△25→△45)は極端に減少幅が拡大すると予想されている。

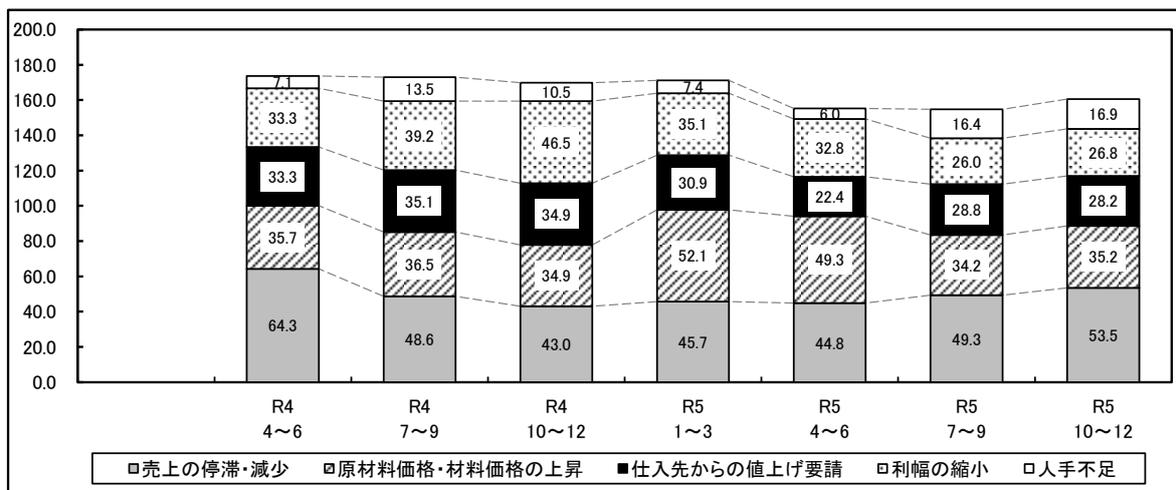
## 〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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



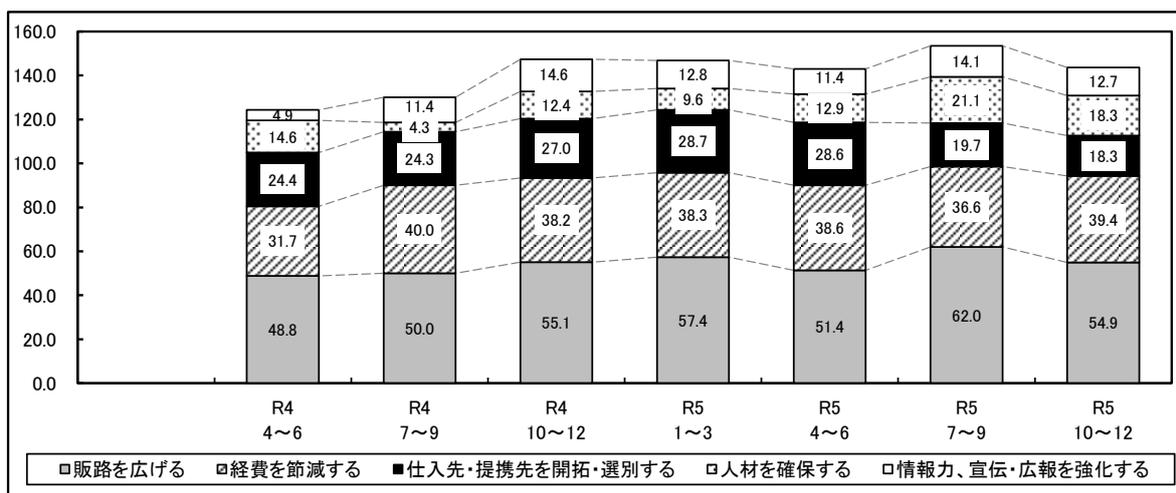
## 〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	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 %	売上停滞・減少	49.3 %	売上停滞・減少	53.5 %
第2位	売上停滞・減少	45.7 %	売上停滞・減少	44.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	35.2 %
第3位	利幅の縮小	35.1 %	利幅の縮小	32.8 %	取引先の減少	31.5 %	仕入先からの値上げ要請	28.2 %
第4位	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 %	仕入先からの値上げ要請	28.8 %	利幅の縮小	26.8 %
第5位	取引先の減少	23.4 %	取引先の減少	20.9 %	利幅の縮小	26.0 %	人手不足	16.9 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人未満」が61.5%で最も多かった。

## 〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	販路を広げる	57.4 %	販路を広げる	51.4 %	販路を広げる	62.0 %	販路を広げる	54.9 %
第2位	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	38.6 %	経費を節減する	36.6 %	経費を節減する	39.4 %
第3位	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 %	人材を確保する	21.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.3 %
第4位	情報力・宣伝・広報を強化する	12.8 %	人材を確保する	12.9 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	19.7 %	情報力・宣伝・広報を強化する	12.7 %
第5位	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 %	情報力・宣伝・広報を強化する	14.1 %	新しい事業を始める 売れ筋商品を取扱う	9.9 %

※今期1位の項目に従業員別にみると「5人以上10人未満」「10人以上30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

## <仕入・価格について>

1. 原材料価格の上昇と運送費の上昇で利益が縮小している
2. 物流コスト上昇や人手不足による納品の遅延
3. 経費、仕入価格の大幅な上昇により減収となっている。理由：輸入商社のため円安により仕入価格が上昇し続けている
4. 販路の拡大は増えているが配送コストが上がっており、利益を圧迫している
5. 仕入価格の値上げ、円安、運送費の値上げ、時代の流れでしょうか？
6. 原材料価格の上昇により、商品価格に転化できずにいる
7. 現在のところ、売上、仕入適正だと思う。気になるのは、円安による仕入価格の上昇
8. 販売店への価格UPは中々出来ず、仕入先の値上げ要請は飲まざるを得ない状況。売上高を何とか維持しても利益率の確保は厳しい
9. 原材料価格、仕入価格の上昇で売上は上がったが、収益はそこまで増えていない。全てを価格(売上)に転嫁させる事は難しい

## <受注・業況について>

10. 同業者間の競争激化、利幅縮小（既存ビジネス）新規ビジネスが少しずつ増える
11. 物量が減ってきている
12. 価格転嫁はできているが、数量が減っている
13. 需要が増え増収増益が続いている
14. 1) 受注増であるが、この夏の異常気象で野菜の高騰で売上減であった。2) 電気、燃料費が高騰し、経費増になっている
15. 客先の倒産廃業が増えている為、売上げの減少傾向である
16. 大きな変化なし
17. 土木関連の受注を主としている為、特注品が全てで他社販売が難しい。受注減少は痛手である
18. 国際価格の下落により在庫の評価が下がる。商品の需要が減少している
19. 取引先の廃業が多く売上は減少
20. どのような為替状況でも利益を出せる対応力、知識が必要
21. コロナが5類になって、上向くと思われたが、全く逆のようで、景気は良くない。来年以降どうなるか、心配している
22. 大手同業他社との価格競争激化で減収減益が続いている
23. 取引先の業績によって、売上が変わるので、景気が良くなれば、売上額の上昇が見込まれる

24. 得意先（製造業）の売上減少による（需要縮小）弊社の売上減少
25. 売上は減少しているが、利益は何とか確保している
26. 主要な販売先の業界の需要に一服感が出て来たため、受注額の伸びが鈍化して来ている
27. 需要が増え増収増益が続いている

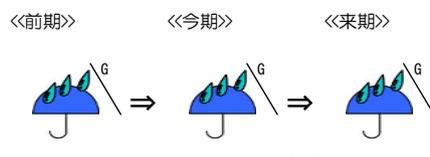
## <人材について>

28. 人員の入れ替りが多く、代替人員の確保が厳しい
29. 加工業者の技術の低下で不良が多く出ている。その対応処理で通常業務の時間が減り、忙しくなっている。技術を持つ人の高齢化
30. 人手不足
31. 顧客の人手不足により工事受注が出来ず、売上高に影響あり
32. 現在、金融機関との資金需要には余裕があるので今後、新しい人材の確保と教育を重点的に実施し新製品や技術力の開発を推進して行く
33. 高齢化により、新しいことが出来ない
34. 11月、12月は受注増で人手を確保するのに苦労した。1月からはまだ、受注は未定、どちらにしろ、労働力の確保が大事
35. 需要が増えているが、それに伴い配達の人員が不足している

## <その他>

36. 特に大きな問題は今のところありません
37. ユーザー先（業界）が補助金たよりになった。自立の努力が足りないと思われ、技術力の足りなさが将来不安につながっている
38. 低金利による戸建住宅は、変わらず増加しているが、今後、金利上昇と所得の伸び率が上昇で相殺できるか否か
39. コロナ、戦争による原油価格の上昇、円安
40. 円安がきつい

## 小 売 業



( ) は、前期→今期

### 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 42 \rightarrow \Delta 52$ ) は大きく低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 41$ )、収益 ( $\Delta 43 \rightarrow \Delta 53$ ) は大きく減少幅が拡大した。なお、東京都と比較した当区の業況は 11 ポイント下回っている。

### 価格・在庫動向

販売価格 ( $18 \rightarrow 17$ ) は前期並となった。仕入価格 ( $48 \rightarrow 57$ ) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $\Delta 8 \rightarrow \Delta 12$ ) はやや不足感が強まった。

### 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 47$ ) は大きく窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 12 \rightarrow \Delta 6$ ) は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 28% で前期の 26% から 2 ポイント増加した。

### 経営上の問題点・重点経営施策

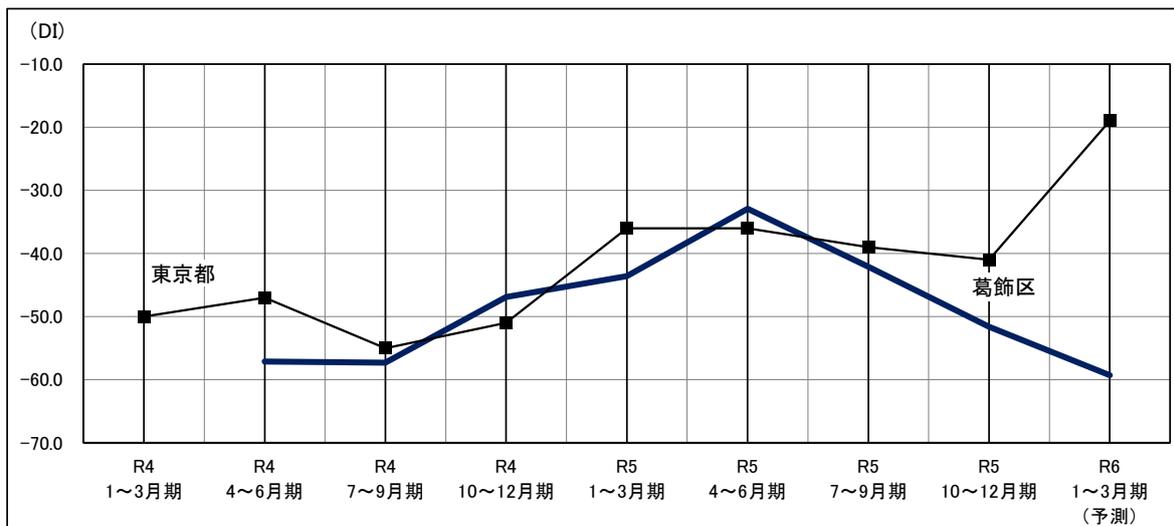
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 65%、2 位は「人手不足」が 25%、3 位は「利幅の縮小」「原材料価格・材料価格の上昇」が 22% となり、1 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 43%、2 位は「販路を広げる」が 32%、3 位は「人材を確保する」が 25% となり、上位 3 位は前期同様となった。

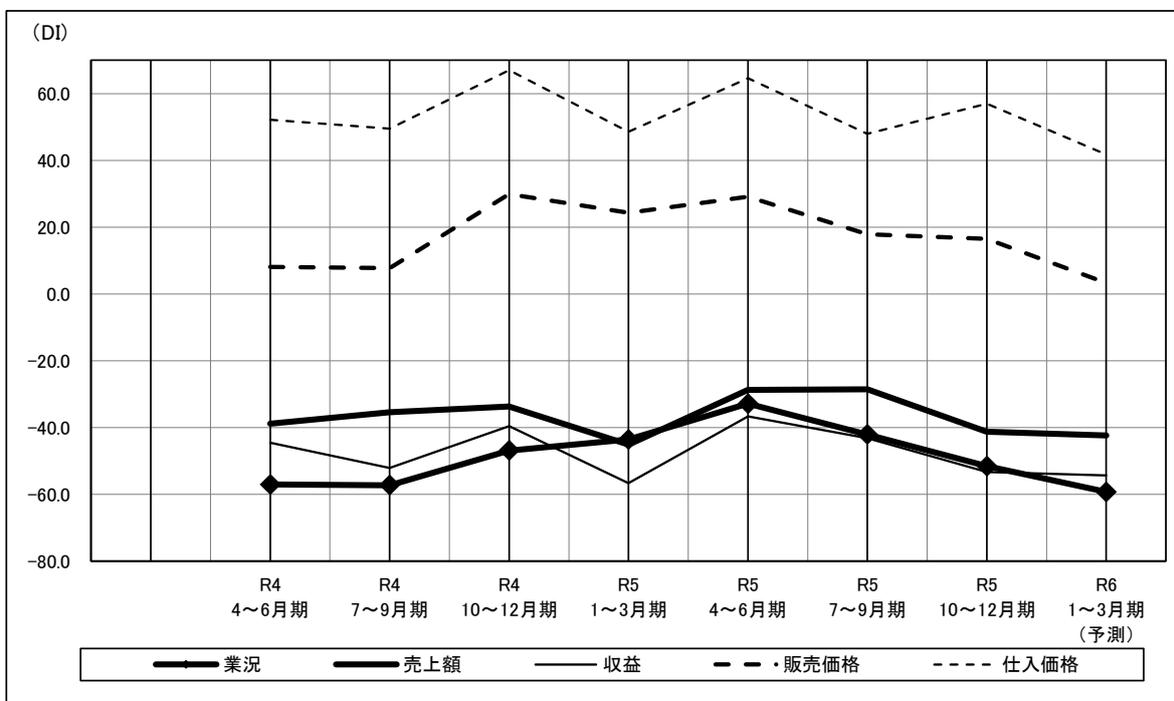
### 来期の見通し

業況 ( $\Delta 52 \rightarrow \Delta 59$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 41 \rightarrow \Delta 42$ )、収益 ( $\Delta 53 \rightarrow \Delta 54$ ) は今期同様で推移すると予想されている。

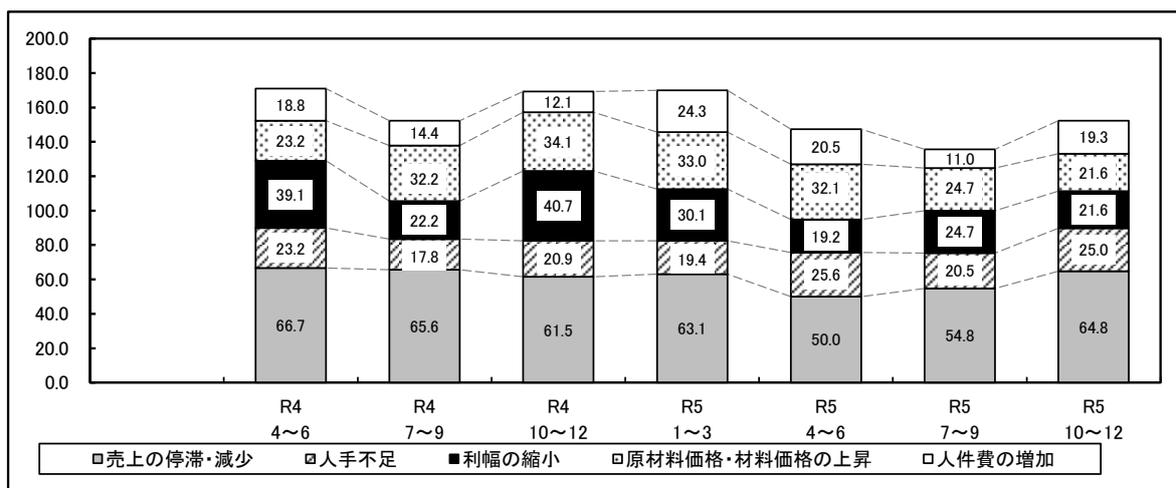
## 〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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



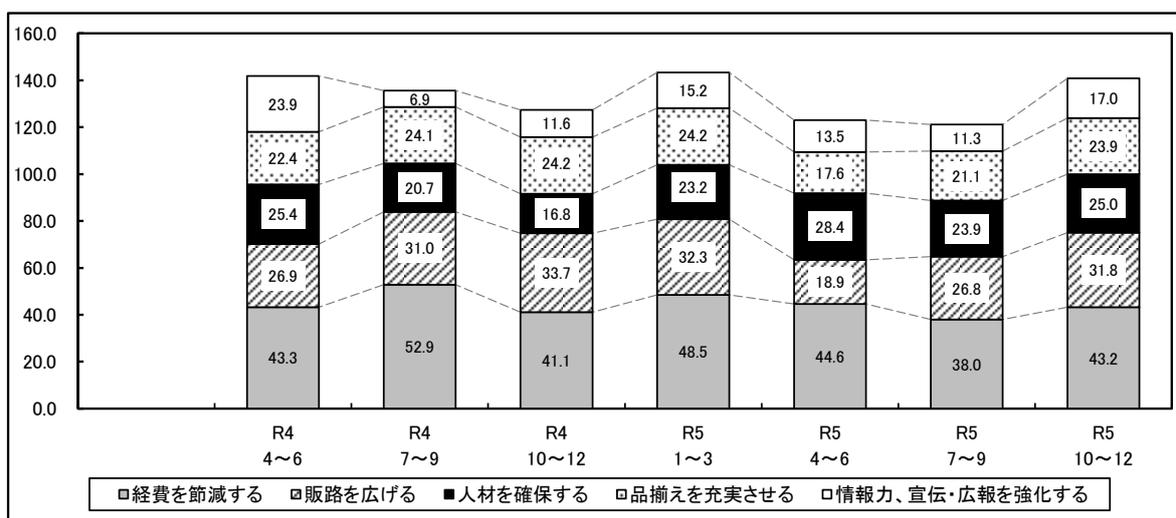
## 〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	63.1 %	売上の停滞・減少	50.0 %	売上の停滞・減少	54.8 %	売上の停滞・減少	64.8 %
第2位	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 %	利幅の縮小 原材料価格・材料価格の上昇 仕入先からの値上げ要請	24.7 %	人手不足	25.0 %
第3位	利幅の縮小	30.1 %	人手不足	25.6 %	人手不足	20.5 %	利幅の縮小 原材料価格・材料価格の上昇	21.6 %
第4位	人件費の増加	24.3 %	人件費の増加	20.5 %	同業者間の競争の激化	13.7 %	人件費の増加	19.3 %
第5位	仕入先からの値上げ要請	22.3 %	利幅の縮小 仕入先からの値上げ要請	19.2 %	取引先の減少	12.3 %	仕入先からの値上げ要請	15.9 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が72.2%で最も多かった。

## 〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	経費を節減する	48.5 %	経費を節減する	44.6 %	経費を節減する	38.0 %	経費を節減する	43.2 %
第2位	販路を広げる	32.3 %	人材を確保する	28.4 %	販路を広げる	26.8 %	販路を広げる	31.8 %
第3位	品揃えを充実させる	24.2 %	売れ筋商品を取扱う	20.3 %	人材を確保する	23.9 %	人材を確保する	25.0 %
第4位	人材を確保する	23.2 %	販路を広げる	18.9 %	品揃えを充実させる	21.1 %	品揃えを充実させる	23.9 %
第5位	売れ筋商品を取扱う	19.2 %	品揃えを充実させる	17.6 %	売れ筋商品を取扱う	12.7 %	情報力・宣伝・広報を強化する 売れ筋商品を取扱う	17.0 %

※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62.5%で最も多かった。(n数5以下除く)

# 小売業 業種別コメント

## <仕入・価格について>

1. 仕入れ価格が上がっても、売価を上げるのが難しいので、なかなか利益が出ない
2. 商品価格の高騰。支払方法の多様化に対応出来ない、設備がない。取りまく環境の変化、人の意識の変化
3. 利益率の減少が一部の商品で発生しており、仕入れ費の値上げが要因
4. 原材料価格の上昇と取引先の買い控えにより売上は停滞、純利益は減少傾向である
5. 仕入高が高くなっているが価格を上げる事ができない
6. 需要は増えましたが、原材料の仕入先が間に合わない状況など、レンタルの問い合わせはあっても、貸し出せる商品がない状況です

## <受注・業況について>

7. 取引先の廃業が目立つ（理由としては高齢化人手不足ゼロゼロ融資返済売上不振インボイス対応しないことで客足が減るなど）→連鎖倒産にならないようにしっかり足元を固めて商売をしなくてはならないような状況に陥っている
8. 売上は減少していて来店客数も減
9. 着物業界はずっと厳しい状況です。伝統産業を見直して欲しいです
10. 値上げにも関わらず、増収、増益予定
11. 半導体の不足で自動車の流通が停滞
12. 取引先の閉店廃業などによる収益が減少
13. 書店の利益率が低く、業界全体が厳しい
14. コロナの影響で、ユーザーが設備投資しなくなり、試作の仕事が少しあったが、来年になったら本機製作計画有りそうです
15. 利幅の減少による利益減 消費期限が短いのでロスしやすい QR決済の利用料による収入減
16. 大企業の進出、通販、ネット販売により、売上は減少傾向である。町の小売店はやっていけない
17. 東京都の物価高騰支援の影響で大幅に販売減
18. 生活習慣の変化に伴い、購買層の減少になっている
19. インバウンド特に中国からのお客様が大幅に減少の為、商品の販売が大きく減少し、利益が見込めない

20. 地域の高齢化による購買数の減少
21. 引き続き売上が増えているので、頭打ちのタイミングで継続できるよう人物金を準備したい
22. 天候により売れ行きが左右される。物価高により売上が減少（食料品とちがい購入順位が後回しになる）
23. 大型店やネット通販、ふるさと納税返礼品等により、小売店の売上は減少
24. 大手販売店の進出により売上は減少している
25. 電気代の値上げに始まり、物価上昇により、お財布を締めるようになり、売上が激減。大手スーパーがたくさん出来て追い打ちになっている

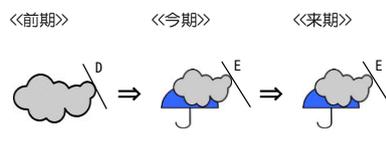
## <人材について>

26. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
27. 店舗によって、人手不足の深刻化により、営業時間等見直しが必要
28. 薬剤師不足から採用ができない。また採用する際に紹介会社へ理論年収の35～50%の紹介手数料がかかり経営を圧迫している
29. ジェネリック医薬品の出荷調整が続き、処方せん応需にこたえられない。今後、数年間も医薬品不足が続くとみられ、在庫管理をしようにも不可能

## <その他>

30. 灯油（石油ストーブ）の利用客→（高齢者）が減少
31. 商店街の衰退顕著、物価高による客の購買意欲大幅低下
32. 建物の老朽化で、立ち退きを迫られている。後1年たらずで、出ていかなければならない
33. 大企業の進出により売上は減少傾向であるが、葛飾プレミアム付商品券などにより、増収の月間もある。今後も、プレミアム商品券は継続してほしい
34. 戦争、異常気象、政治不信、などさまざまな不安のため購入意欲がないような気がします
35. 大型店での人寄せ価格の米の値段に立ちうち出来ない。中味の味品質を重視しているが、今現在味覚のない人が、多くなっているのかと疑問を感じる。袋の見た目での買いもあるのかと思う

## サービス業



( ) は、前期→今期

### 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 14 \rightarrow \Delta 20$ ) は大きく低調感が強まった。売上額 (6→9) はやや増加幅が拡大し、収益 ( $\Delta 11 \rightarrow \Delta 7$ ) 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2ポイント下回っている。

### 価格・在庫動向

料金価格 (9→14) はやや上昇傾向が強まり、材料価格 (48→44) はやや上昇傾向が弱まった。

### 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 19 \rightarrow \Delta 17$ ) はやや窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 15 \rightarrow \Delta 13$ ) はやや厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は24%で前期の29%から5ポイント減少した。

### 経営上の問題点・重点経営施策

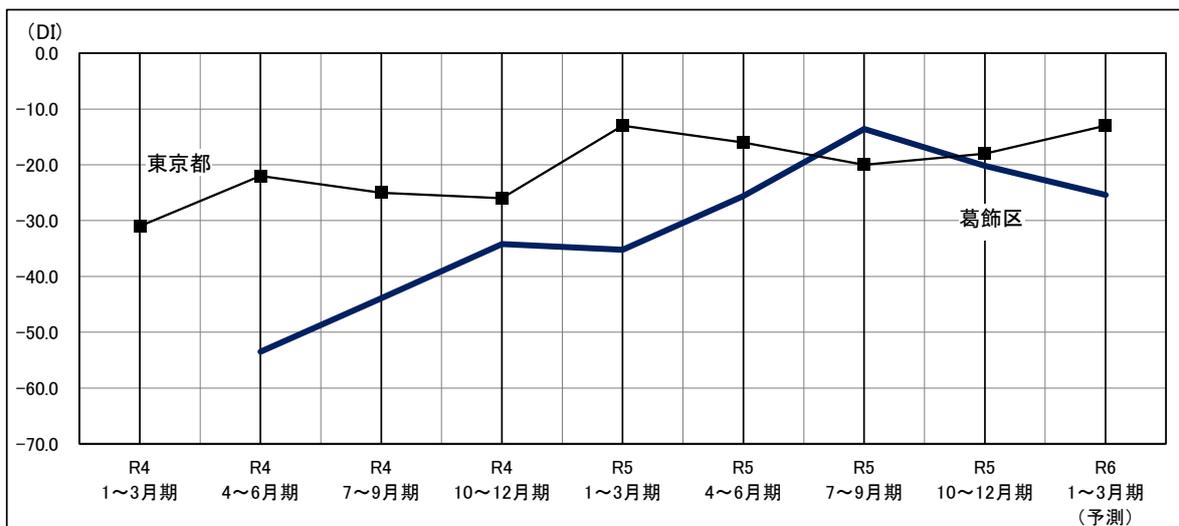
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が38%、2位は「人手不足」が35%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が27%となった。上位2位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が46%、2位は「人材を確保する」が37%、3位は「販路を広げる」が32%となった。上位3位は前期同様となった。

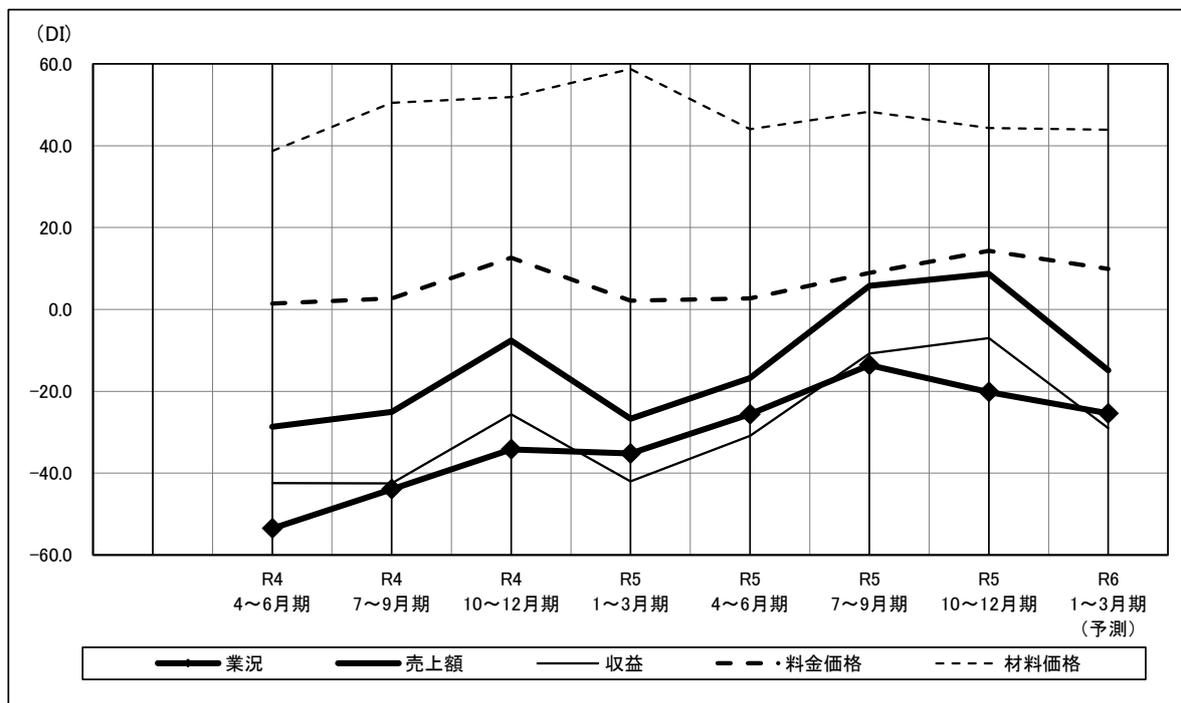
### 来期の見通し

業況 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 25$ ) はやや低調感が強まった。売上額 (9→ $\Delta 15$ ) は増加から減少に転じ、収益 ( $\Delta 7 \rightarrow \Delta 29$ ) は極端に減少幅が拡大すると予想されている。

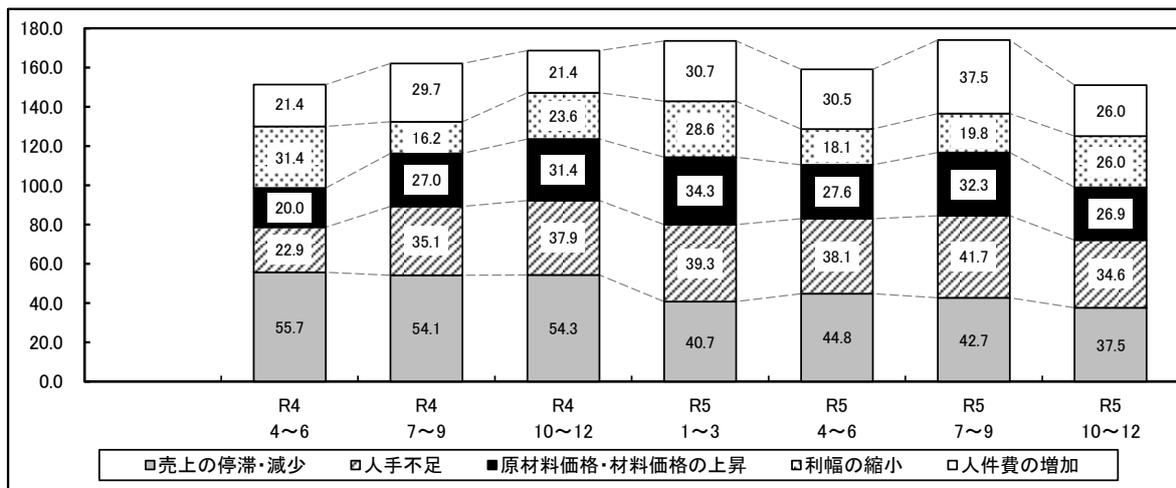
## 〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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



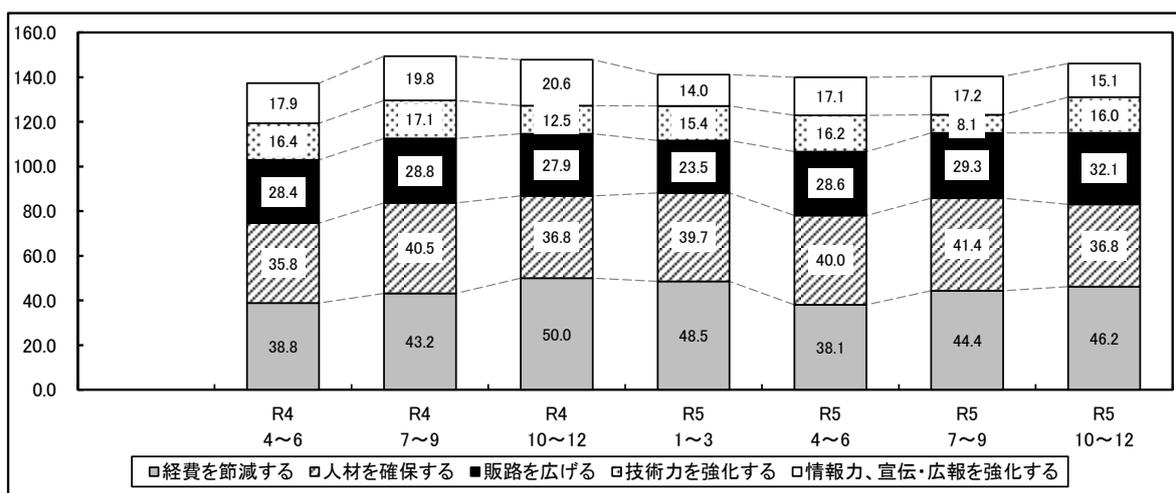
## 〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	売上停滞・減少	40.7 %	売上停滞・減少	44.8 %	売上停滞・減少	42.7 %	売上停滞・減少	37.5 %
第2位	人手不足	39.3 %	人手不足	38.1 %	人手不足	41.7 %	人手不足	34.6 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	34.3 %	人件費の増加	30.5 %	人件費の増加	37.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	26.9 %
第4位	人件費の増加	30.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.3 %	利幅の縮小 人件費の増加	26.0 %
第5位	利幅の縮小	28.6 %	利幅の縮小	18.1 %	利幅の縮小 人件費以外の経費増加	19.8 %	人件費以外の経費増加	22.1 %

※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42.9%で最も多かった。

## 〈サービス業〉 重点経営施策（％）



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	経費を節減する	48.5 %	人材を確保する	40.0 %	経費を節減する	44.4 %	経費を節減する	46.2 %
第2位	人材を確保する	39.7 %	経費を節減する	38.1 %	人材を確保する	41.4 %	人材を確保する	36.8 %
第3位	販路を広げる	23.5 %	販路を広げる	28.6 %	販路を広げる	29.3 %	販路を広げる	32.1 %
第4位	技術力を強化する	15.4 %	情報力、宣伝・広報を強化する	17.1 %	情報力、宣伝・広報を強化する	17.2 %	技術力を強化する	16.0 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	14.0 %	技術力を強化する	16.2 %	仕入先・提携先を開拓・選別する 教育訓練を強化する 労働条件を改善する	10.1 %	情報力、宣伝・広報を強化する	15.1 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「100人以上」が100.0%で最も多かった。

# サービス業 業種別コメント

## <仕入・価格について>

1. 仕入単価が上がっているが、販売価額は、上げられない
2. 仕入れ価格が上昇し、価格転嫁が難しい
3. 原価、経費の上昇が大きい
4. 仕入高は上昇しているが、あわせて売値も上昇させている為、変わらない営業ができています
5. 材料費の高騰、人件費の高騰で利益率が下がっている
6. 諸物価の上昇により仕入れ価格、人件費の増、利幅の低下

## <受注・業況について>

7. 大企業の進出により売上は減少傾向である
8. コロナ景気の反動で売上の停滞を招いている。新しい販路を広げることで売上を回復させたい
9. 従前の取引先の後継者がいない、もしくは廃業により取引先減少による売上低下
10. 縮小した後、横ばいである。将来的には、大手によりなくなると考えられる
11. 物価高の中、販売サービスの値上げがしづらい
12. 売上は堅調だが、取引先の拡大に対応が追いつかない状況。一方で、競合も増えてきており、今後競争が激しくなることが考えられる
13. 来期、受注が減少する気ざしあり
14. 商圏内に同業他社の数が増加傾向にあり、一事業所あたりの売上が低下しており、廃業に至るケースが出現し始めている
15. デイサービスを利用する人が減少と共に売上が減少
16. 値上げを少し受け入れてもらえている
17. コロナ禍後の反動需要は落ちついてきましたが、堅調に推移しております
18. コロナからのリベンジ需要も一服感があり、受注もピークアウトしている。人件費上昇の圧力もあり、新規雇用にも影響出て、上昇分の利幅縮小を転嫁できていない。加工賃を上げたが、間に合っていない。度重なる工賃交渉で、一時的な受注減もあると思われる。(同業他社への流出)
19. コロナ禍から回復傾向にあり、需要が増え増収増益に向っている
20. 売上は上昇傾向にあるが、労働によるもので、(受託開発) 案件切れや単価/予算の減少等を想定すると頭打ちになりそう。自社製品の販売による売上比率の低さは今後の課題となる

21. 売上は頭打になって来ている(上限) その中で、人員不足によるサービス低下におちいらないよう気をつける
22. 閑忙の差が激しい。多少の増収はあったものの減益となっている。社会の利用の仕方が変化してきた。(平日は暇、金曜夜、土曜のみ忙しい) 光熱費、リネン、アメニティ、備品、サービス品、設備費用だけが上がり、収益が、覚束無い。人件費、社会保険料上昇に価格上昇が中々追いつかない
23. 見込客を的確に絞る施策が効果を上げてきており、売上が右上がりの傾向にある
24. コロナ禍が落ち着いてきたため、去年度より売上げは、上昇してきたが、コロナ前と比較するとまだ7. 8割程度である。来期に期待したい

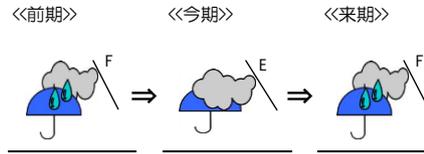
## <人材について>

25. 介護業界の慢性的な人手不足
26. 深刻な人手不足 高齢者の退職と新人採用の難しさ
27. 夫婦ともに高齢化により、営業時間の短縮、売上の減少
28. 人手不足で仕事を受けられない
29. 人材に限りがあるので、利益率の高い仕事を選びたい
30. 若手への技術の継承が進んでいない
31. 乗務員1人1人の売上は上がっているが人手不足の為、会社の売上増加になかなか結びつかない
32. 需要はあるが人手不足、運賃が適性でない
33. やりたくない仕事が多すぎるが諸からず、疲れるだけ。やってくれる人がいない
34. 新規採用が出来ていない中、定年で退職する者もあり、在職する職員の業務量が過大であり、人材確保が課題。小口の契約が増加傾向にあり、利益幅の減少も出てきている
35. 一般事業収入は減少。福祉サービス事業での収益を上げる為の、人材確保が必要
36. 会社の求める人材が見つからず確保が出来ない
37. 人手不足が、売上を上昇させられない、最大要因

## <その他>

38. 家内工場が減り、マンションが増え、対個人営業から家庭対象の客層に変化
39. インボイスなどの事務処理の時間が多くなり大変困っています

# 建設業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 16$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 14$ ) は大きく減少幅が縮小し、施工高 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 15$ ) はやや減少幅が縮小した。収益 ( $\Delta 32 \rightarrow \Delta 20$ ) は大きく減少幅が縮小した。

## 価格・在庫動向

請負価格 (3→1) はやや上昇傾向が弱まり、材料価格 (66→64) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 (1→ $\Delta 4$ ) は過剰から品薄に転じた。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 23$ ) はやや窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 3 \rightarrow \Delta 4$ ) は前期並となった。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

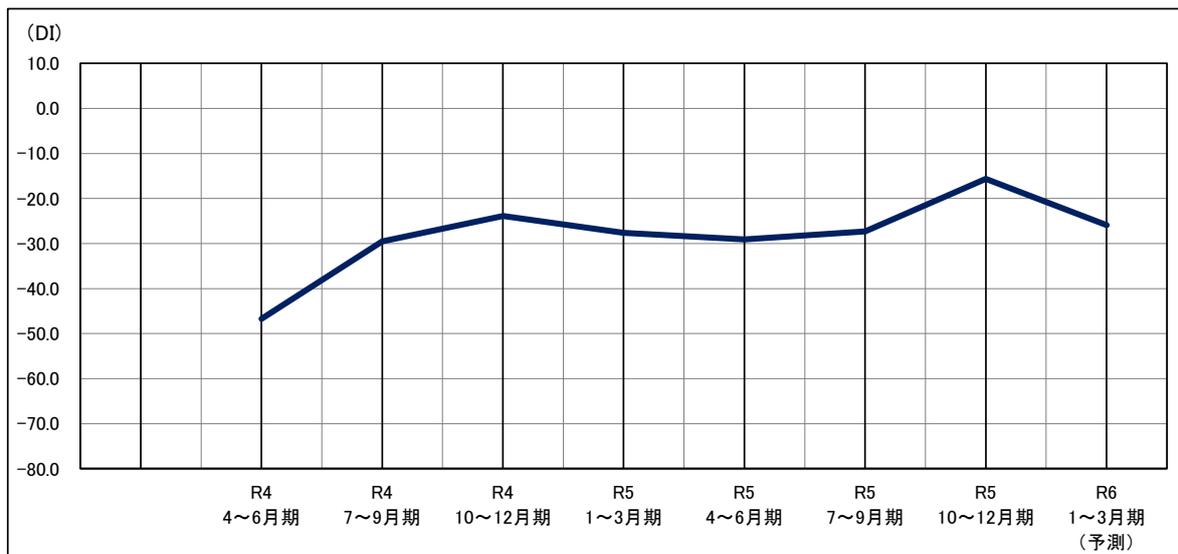
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が58%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が39%、3位は「売上の停滞・減少」が29%であった。上位3位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が55%、2位は「経費を節減する」が44%、3位は「技術力を強化する」が24%となった。上位2位は前期同様となり、3位と4位が入れ替わった。

## 来期の見通し

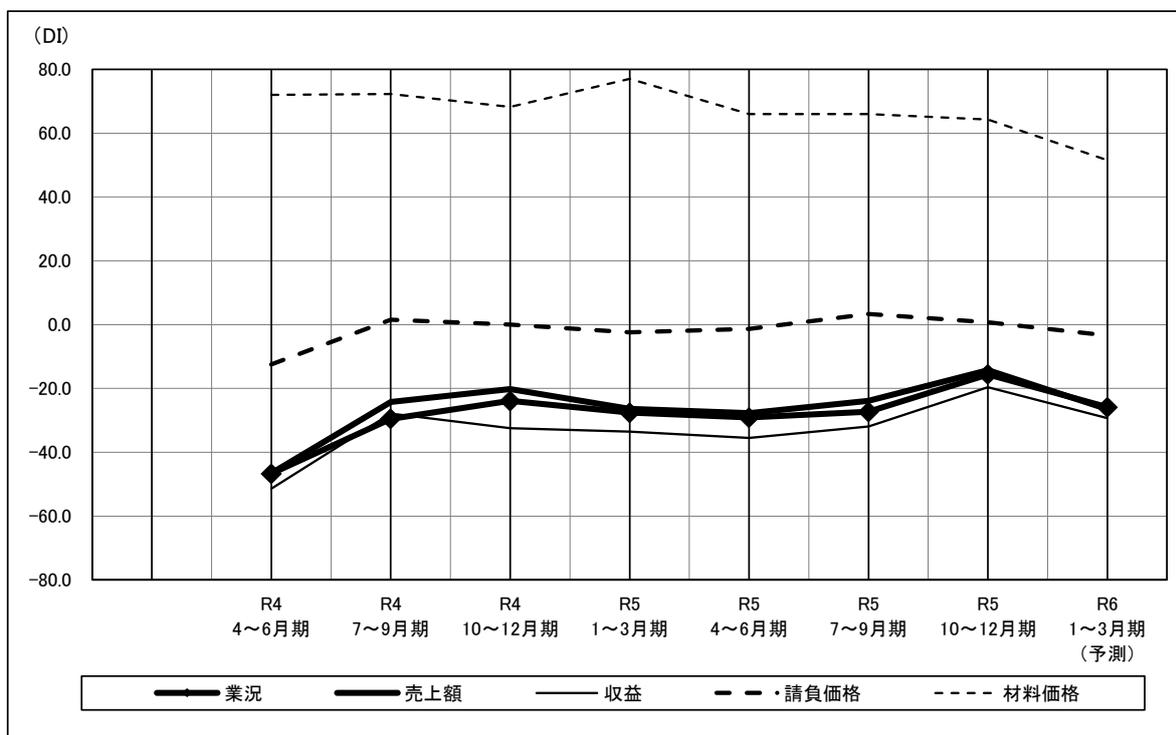
業況 ( $\Delta 16 \rightarrow \Delta 26$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 14 \rightarrow \Delta 27$ )、収益 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 29$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

## 〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

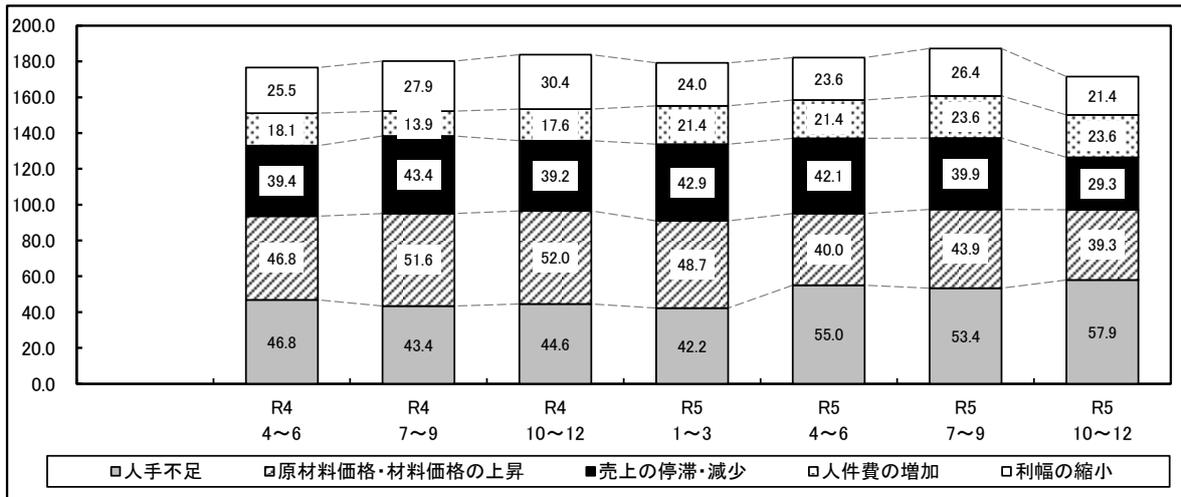


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

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



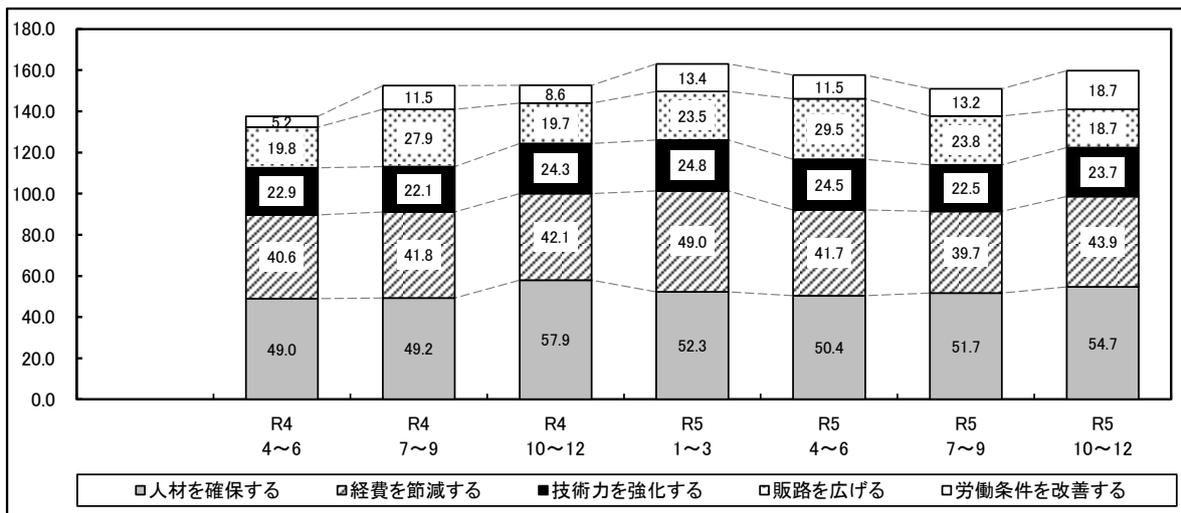
## 〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	48.7 %	人手不足	55.0 %	人手不足	53.4 %	人手不足	57.9 %
第2位	売上の停滞・減少	42.9 %	売上の停滞・減少	42.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	43.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	39.3 %
第3位	人手不足	42.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	40.0 %	売上の停滞・減少	39.9 %	売上の停滞・減少	29.3 %
第4位	利幅の縮小	24.0 %	利幅の縮小	23.6 %	利幅の縮小	26.4 %	人件費の増加	23.6 %
第5位	人件費の増加	21.4 %	人件費の増加	21.4 %	人件費の増加	23.6 %	利幅の縮小	21.4 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が86.2%で最も多かった。

## 〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	人材を確保する	52.3 %	人材を確保する	50.4 %	人材を確保する	51.7 %	人材を確保する	54.7 %
第2位	経費を節減する	49.0 %	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	39.7 %	経費を節減する	43.9 %
第3位	技術力を強化する	24.8 %	販路を広げる	29.5 %	販路を広げる	23.8 %	技術力を強化する	23.7 %
第4位	販路を広げる	23.5 %	技術力を強化する	24.5 %	技術力を強化する	22.5 %	販路を広げる	18.7 %
第5位	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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	15.9 %	労働条件を改善する	12.2 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「10人以上30人未満」が84.6%で最も多かった。

# 建設業 業種別コメント

## ＜仕入・価格について＞

1. 仕入価格の上昇を、販売価格に転嫁がにびい
2. 材料入手困難で困っている
3. 工事に使う材料（電線など）が不足し、発注をしても数ヶ月納品されないこともあるので困っている
4. 売上増ではあるが増収にできていない。原因は仕入（材料費）が上昇し利益を圧迫している
5. 元請からの値下げの強要

## ＜受注・業況について＞

6. 売上が増えても支出が増えているため、増収には、なかなかつながっていかない
7. 景気悪化に伴い住宅に関する資金不足による延期、中止が増えている
8. 物価が高騰し、先行が不透明なので、守りの体制を続けるしかない。売上を上げることに努め、経費をなるべく使わないという選択しかない
9. 仕事量は増えてはいるが、人件費やリース、レンタル設備等の金額が上昇しており、増収の減益が感じられる
10. 9月決算で前期の売上はMAXでした。今期も70%売上予定ですが、後半から来期にかけて多少の不安があります
11. 工期が2年超と長いので、2年前に締結した受注額に対する仕入が高騰し、利益を少なくしている。又、コロナ融資のコゲつきにより、金融の状況が一変し、融資を受けづらい状況になっている。採用についても土木作業員という古くさい言い方がひっきり若者が集まりにくい
12. 工事受注は多少増加傾向にあるが、低利益での受注となっており収益の改善にはなっていない
13. 取引先の状況を考えると1～2年以内に廃業の可能性が有る
14. 下請の確保が難しくなっていて、受注しても工事が進まない
15. これからの時期、発注等が見込めない為増益にはならず減益必至状態です
16. 受注額が思うように上がらない。建設業のため手形が多く現金化までに時間を要するため資金繰りが困難
17. 材料価格の上昇と職人の手間代の増加をそのまま見積にあげると入札案件がとりにくくなっている
18. 人手があればそれだけ売上が伸びる状況
19. 受注の目処が立たず、借入金返済が心配
20. 需要が増え、仕事量が増加している様に思うが材料費が上昇している為、利益は縮小している
21. 景況感はあまり良くない。経費、コストが上昇して賃金が上がらない

22. 建設業はどうしても受注に波があり、一年間通していかにバランスよく仕事をしていくかがカギである。ヒマな時を減らすため客先を増やすことが重要だと思う
23. 取引先よりの発注は未だ増加は見込めず、売上は減少傾向が続く状況である

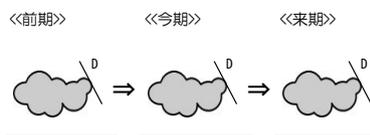
## ＜人材について＞

24. 公共工事の指名はありますが、人手不足で辞退札を提出する件名もあります
25. 人手不足のため、受注を控えざるを得ない状況が続いている
26. 燃料の高騰、働き方改革による人手不足、物価高を転嫁できない
27. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
28. 人手不足。物価上昇で大変ではあるが、施工高は減少傾向のため労働時間を増加させざるを得ない
29. 受注があっても人手不足の為、受注できない
30. 建設業に来る若手が年々減少している
31. 人手不足により、外注に工事依頼する事が多く、資金繰りが大変である
32. 職人が高齢化し退職者が多い為、受注減少。外国人実習生の制度が締つけすぎる。長年在留出来たら、日本経済の発展になる
33. 仕事はあるが、人手不足で断っている。人材の高齢化、廃業、若手の不在
34. 現在の職人の高齢化に伴って、職人不足になっている
35. 人手不足、なり手不足、金額を決めている人間と、現場で実際作業する人との認識が違う。ずれている。知識がない
36. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている
37. 新規採用しても定着せず、作業員の高齢化により退職等で人材不足。車輛資材置場の貸借土地が無い
38. 作業員の人手不足 受注が難しい（競争率） 受注を増やし利益を上げ、設備投資したいが難しい

## ＜その他＞

39. 公共事業において、門戸を広げ新規登録業者を指名、施工させるのは理解するが、役所仕事をした事が無いので、仕事は雑、書類作成能力、労務管理等皆無、主管課担当は最終的に古参業者に泣きつき、始末させる
40. 物価上昇により支払増加により、コロナ融資の返済が大変になってきました。利息補助が切れるタイミングなので
41. ※電話営業の為、詐欺電話、アポイント強盗等が、頻りにメディアに取上げられるとマイナス要因が大きく、営業等に関係してくる。営業の方向性を、模索中

# 不動産業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 16 \rightarrow \Delta 17$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 14 \rightarrow \Delta 15$ ) は前期並となり、収益 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 19$ ) はやや減少幅が拡大した。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $\Delta 5 \rightarrow 0$ ) はやや下降傾向が弱まり、仕入価格 ( $20 \rightarrow 31$ ) 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 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 14$ ) は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 18 \rightarrow \Delta 11$ ) は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 17% で前期の 22% から 5 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

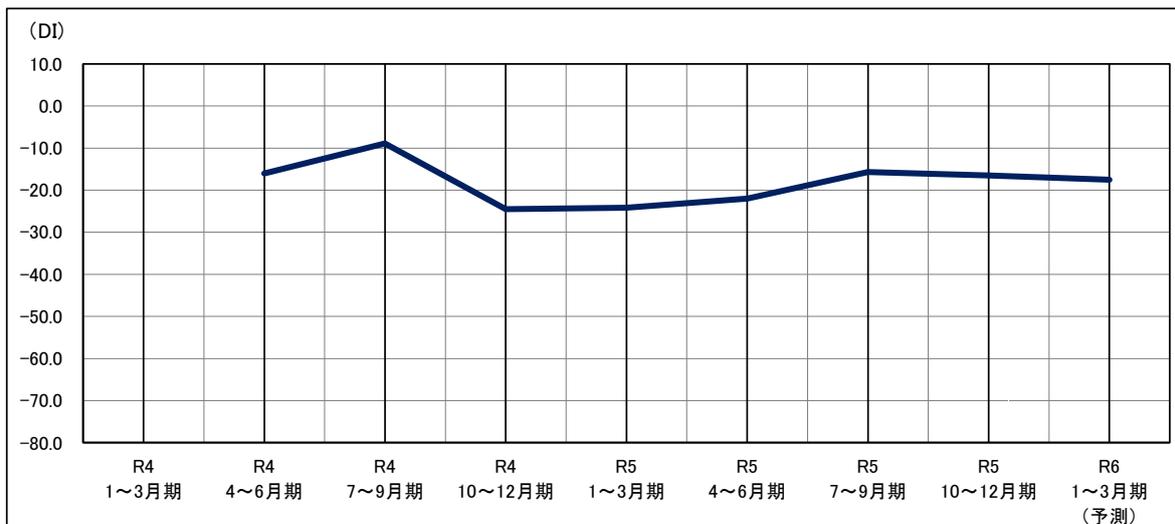
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 31%、2 位は「同業者間の競争の激化」が 23%、3 位は「利幅の縮小」が 22% となった。上位 3 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 41%、2 位は「不動産の有効活用を図る」が 34%、3 位は「販路を広げる」「情報力、宣伝・広報を強化する」がいずれも 19% となった。上位 2 位及び 3 位の「情報力、宣伝・広報を強化する」は前期同様となり、「販路を広げる」が 4 位から 3 位となった。

## 来期の見通し

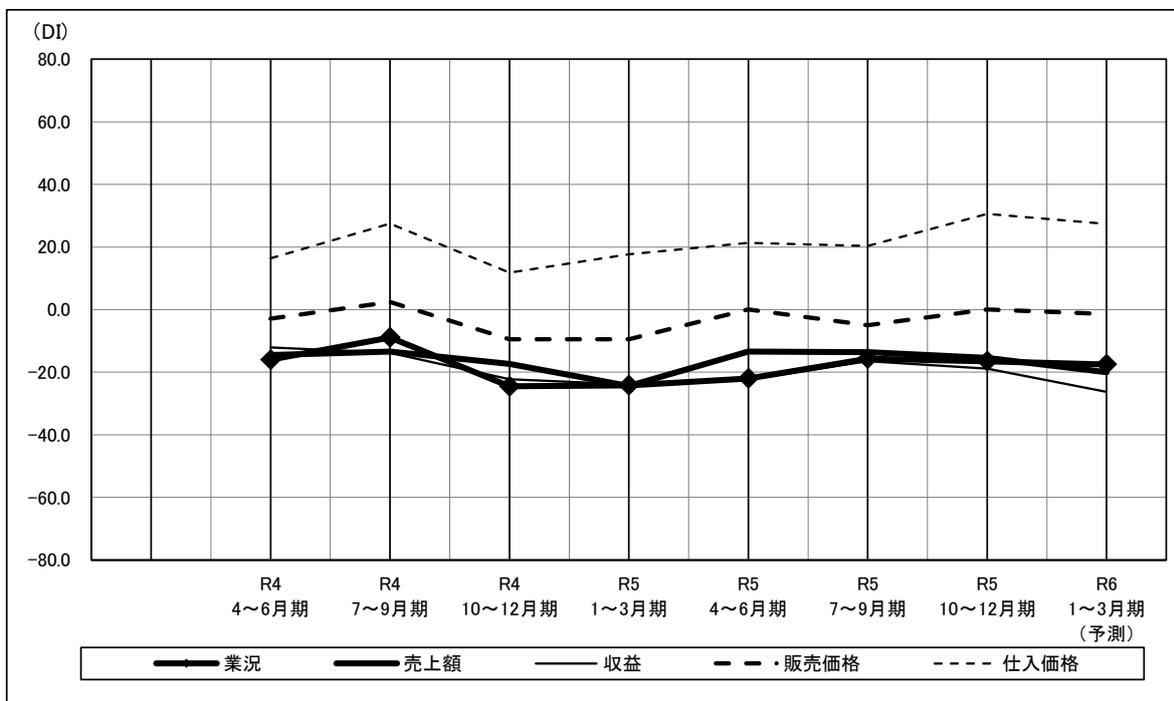
業況 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 18$ ) は今期同様で推移する見込み。売上額 ( $\Delta 15 \rightarrow \Delta 20$ ) はやや減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 19 \rightarrow \Delta 26$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

## 〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

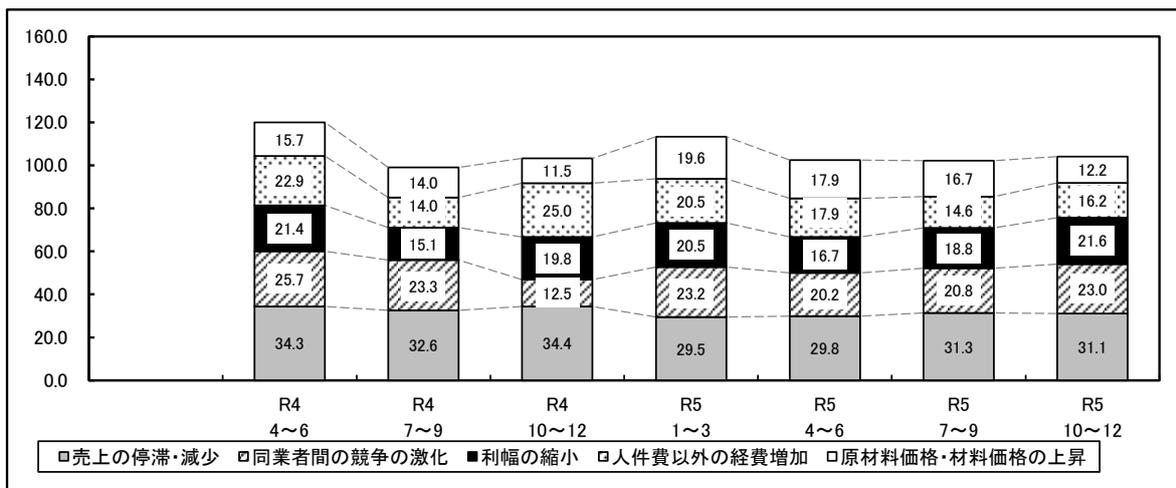


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

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



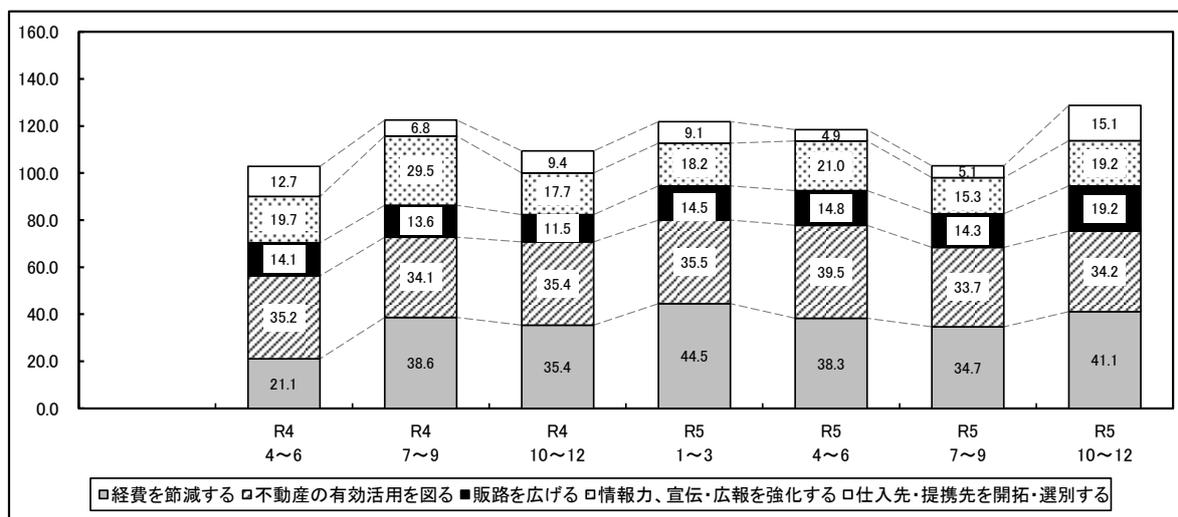
## 〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	売上停滞・減少	29.5 %	売上停滞・減少	29.8 %	売上停滞・減少	31.3 %	売上停滞・減少	31.1 %
第2位	同業者間の競争の激化	23.2 %	同業者間の競争の激化	20.2 %	同業者間の競争の激化	20.8 %	同業者間の競争の激化	23.0 %
第3位	利幅の縮小	20.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	17.9 %	利幅の縮小	18.8 %	利幅の縮小	21.6 %
	人件費以外の経費増加		人件費以外の経費増加					
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	19.6 %	利幅の縮小	16.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	16.7 %	人件費以外の経費増加	16.2 %
第5位	工場・店舗の狭小・老朽化	11.6 %	工場・店舗の狭小・老朽化	10.7 %	人件費以外の経費増加	14.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	12.2 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が32.3%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 (%)



	R5.1~3月期		R5.4~6月期		R5.7~9月期		R5.10~12月期	
第1位	経費を節減する	44.5 %	不動産の有効活用を図る	39.5 %	経費を節減する	34.7 %	経費を節減する	41.1 %
第2位	不動産の有効活用を図る	35.5 %	経費を節減する	38.3 %	不動産の有効活用を図る	33.7 %	不動産の有効活用を図る	34.2 %
第3位	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 %	情報力、宣伝・広報を強化する	15.3 %	販路を広げる	19.2 %
							情報力、宣伝・広報を強化する	
第4位	販路を広げる	14.5 %	新しい事業を始める	16.0 %	販路を広げる	14.3 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	15.1 %
第5位	店舗・設備を改装する	12.7 %	販路を広げる	14.8 %	新しい事業を始める	10.2 %	店舗・設備を改装する	9.6 %

※今期1位の項目を従業員別にみると「5人未満」が42.2%で最も多かった。(n数5以下は除く)

# 不動産業 業種別コメント

## <仕入・価格について>

1. 仕入、建材費の高騰と高止まりに加えて、大手企業の参入により、中小企業の業務エリアは依然として厳しい状況にある
2. 仕入物件情報がない。大手企業の販売方法（入札方式）に依る物件の抱え込み
3. 諸物価高騰経費の拡大
4. 賃貸用不動産の供給過多による賃料の停滞。原材料費の増加による利幅の縮小
5. 原材料UPで事業が難しい時代となった

## <受注・業況について>

6. 資材価格の上昇で、修繕費がかさみ、光熱費も上昇していて、収益が減少している
7. 例年通りです
8. 貸倉庫及び月極駐車場の入庫が入らず空車が目立ってきている
9. 自社ビルを賃貸している為、テナントの有無が業績に影響するが現在の処、増減無し
10. 収支変化なし
11. 大企業の進出により売上は減少傾向である
12. 売上は安定しているがリフォームが集中し、利益を圧迫
13. 微増傾向、中古再生新築ともに
14. 不動産価格の上昇、金利の上昇、賃料の今後の動向などマイナス要因が多い
15. 売上は、変動なし。収益は、減少傾向
16. 競合他社が増えていく中で、仲介手数料の値引合戦になることも多々あり 1本の契約における単価が落ちている。結果、契約本数は大きく変動がなくても前年より売上は減少している
17. 賃貸業のため、テナントがあれば、すべて変りなし
18. 空き部屋対策に新しくITを導入し、新規取引先も増え、空き部屋削減に貢献している
19. 商品の売行きが良くない 価格を下げて販売しているがなかなか契約に至らない
20. 何の変化も無いが取り巻く情勢が心配
21. 他社との競合も少なく、状況はあまり変わりません
22. ほぼ安定。来期は前向きな投資行う

## <人材について>

23. 人材不足ならびに能力の不足により、新規案件の獲得が思う様に出来ず、増収が図りにくい

## <その他>

24. 中小零細会社は真面目にコツコツと頑張っていますが、政府の政策が悪過ぎて、不用なインボイス制度を無理やり導入したり、最悪のタイミングで消費税をアップさせたりすることにより、足を引っばられています。どこを向いて仕事をしているのか理解に苦しみます
25. 不動産業界もデジタル化していることを実感しております
26. 高い税負担に対して、土地の有効活用にて対応する
27. やる気の問題
28. 資金調達が苦しい 設備投資に出来ない
29. 来期は築20年の借上物件が満了になる 更新にあたり、設備、リフォーム、資金繰りがどうなるか？
30. 賃貸不動産（アパート）の老朽化が厳しい
31. 管理業も商っておりますので、お客様の細かい御要望が多く、こなし切れない時もある。全体的に年配者が多く、手間もかかっている事を憂慮している
32. 賃貸物件の築年数が40年超になり、リフォーム等、設備修理の費用が増加している
33. 大企業の進出により管理物件が減少している
34. 設備の老朽化と改装の先送り
35. 金融機関の融資条件が厳しくなっている。現状資金の中でやりくりせざるを得ない

# 日銀短観

## [調査対象企業数]

(2023年12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	3,738社	5,334社	9,072社	99.3%
うち大企業	956社	850社	1,806社	99.1%
中堅企業	995社	1,536社	2,531社	99.5%
中小企業	1,787社	2,948社	4,735社	99.3%

(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	
円/ドル	2023年9月調査	—	—	135.75	135.62	135.88
	2023年12月調査	—	—	139.35	138.73	139.97
円/ユーロ	2023年9月調査	—	—	144.62	144.58	144.66
	2023年12月調査	—	—	148.80	148.57	149.03

## [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	—	3.1	1.0
	国内	9.0	—	3.2	0.8
	輸出	16.1	—	2.9	1.3
	非製造業	10.1	—	1.5	0.0
	全産業	10.6	—	2.2	0.4
中堅企業	製造業	8.0	—	2.0	-0.3
	非製造業	7.2	—	3.9	0.7
	全産業	7.4	—	3.4	0.4
中小企業	製造業	6.1	—	2.6	0.5
	非製造業	6.0	—	2.3	1.2
	全産業	6.0	—	2.3	1.1
全規模合計	製造業	9.8	—	2.8	0.7
	非製造業	8.1	—	2.3	0.5
	全産業	8.7	—	2.5	0.6

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

## [業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2023年9月調査		2023年12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	9	10	12	3	8	-4
非製造業	27	21	30	3	24	-6
全産業	17	16	21	4	16	-5
<b>中堅企業</b>						
製造業	0	2	5	5	4	-1
非製造業	19	14	20	1	14	-6
全産業	12	9	14	2	10	-4
<b>中小企業</b>						
製造業	-5	-2	1	6	-1	-2
非製造業	12	8	14	2	7	-7
全産業	5	4	9	4	4	-5
<b>全規模合計</b>						
製造業	0	2	5	5	2	-3
非製造業	16	11	18	2	12	-6
全産業	10	8	13	3	8	-5

## [需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2023年9月調査		2023年12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	-21	-20	-20	1	-20	0
	うち素材業種	-24	-24	-23	1	-24	-1
	加工業種	-18	-17	-17	1	-19	-2
	非製造業	-10	-11	-10	0	-11	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-15	-15	-17	-2	-17	0
	うち素材業種	-23	-22	-24	-1	-23	1
	加工業種	-11	-10	-13	-2	-13	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	19		17	-2		
	うち素材業種	20		17	-3		
	加工業種	19		16	-3		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	17		16	-1		
	うち素材業種	22		17	-5		
	加工業種	14		14	0		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	30	30	26	-4	28	2
	うち素材業種	28	29	26	-2	27	1
	加工業種	31	30	25	-6	27	2
	非製造業	27	29	25	-2	29	4
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	61	57	56	-5	53	-3
	うち素材業種	54	51	51	-3	49	-2
	加工業種	66	61	60	-6	57	-3
	非製造業	58	56	54	-4	55	1

# 東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株) 東京商工リサーチ

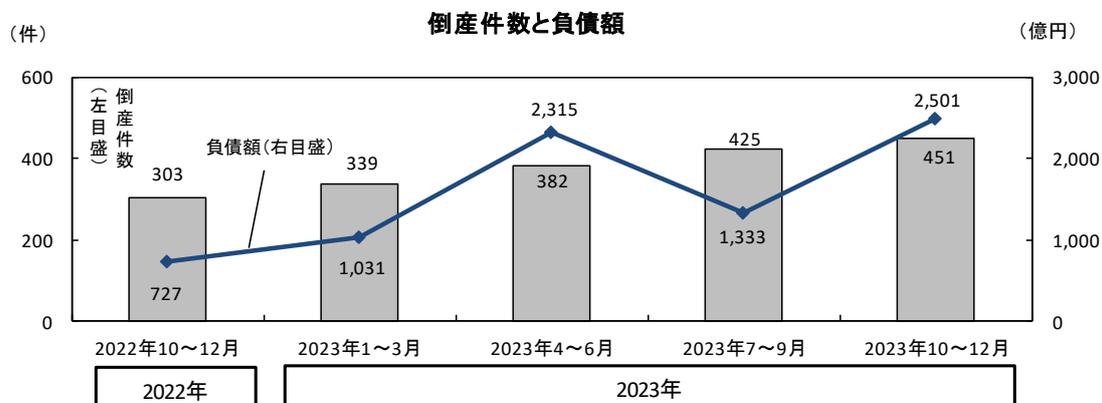
## 「東京都」の企業倒産動向について（2023年10～12月）

### 1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数が451件、負債額合計は2,501億700万円となった。件数は前期比6.1%増、前年同期比48.8%増となった。負債額合計は前期比87.6%増、前年同期比243.8%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10～12月	2023年7～9月	2023年10～12月		
件数(単位:件)	303	425	451	6.1%	48.8%
負債額(単位:百万円)	72,758	133,343	250,107	87.6%	243.8%



### 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10～12月	2023年7～9月	2023年10～12月		
製造業	23	32	28	-12.5%	21.7%
卸売業	65	58	59	1.7%	-9.2%
小売業	28	34	43	26.5%	53.6%
サービス業	77	107	115	7.5%	49.4%
建設業	26	46	41	-10.9%	57.7%
不動産業	13	26	16	-38.5%	23.1%
情報通信業・運輸業	40	62	69	11.3%	72.5%
宿泊業・飲食サービス業	20	40	52	30.0%	160.0%
その他	11	20	28	40.0%	154.5%
合計	303	425	451	6.1%	48.8%

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10～12月	2023年7～9月	2023年10～12月		
製造業	3,206	4,649	8,060	73.4%	151.4%
卸売業	23,087	10,035	5,083	-49.3%	-78.0%
小売業	16,030	4,387	16,354	272.8%	2.0%
サービス業	18,869	37,485	149,320	298.3%	691.4%
建設業	1,957	5,369	40,183	648.4%	1953.3%
不動産業	577	6,539	12,757	95.1%	2110.9%
情報通信業・運輸業	4,330	6,883	5,457	-20.7%	26.0%
宿泊業・飲食サービス業	3,144	20,588	8,944	-56.6%	184.5%
その他	1,558	37,408	3,949	-89.4%	153.5%
合計	72,758	133,343	250,107	87.6%	243.8%

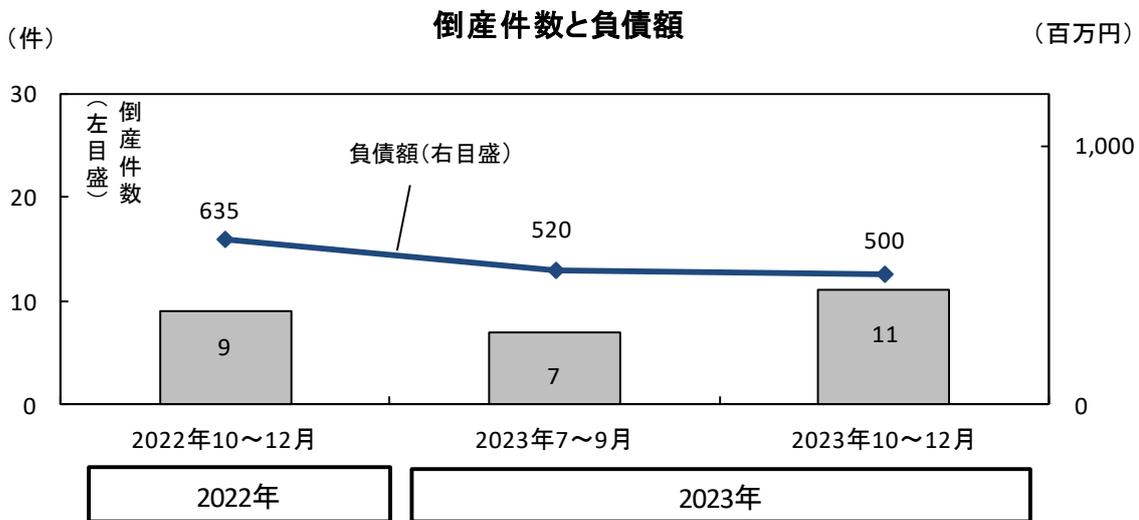
# 「葛飾区」の企業倒産動向について（2023年10～12月）

## 1. 概況

葛飾区内の企業倒産は11件（前期比57.1%増、前年同期比22.2%増）、負債総額は5億円（同3.8%減、同21.3%減）となった。業種別では、宿泊業、飲食サービス業が件数・負債総額ともに前年同期比増となった。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期 2022年10～12月	前期 2023年7～9月	当期 2023年10～12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	9	7	11	57.1%	22.2%
負債額(単位:百万円)	635	520	500	-3.8%	-21.3%



## 2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2022年10～12月	前期 2023年7～9月	当期 2023年10～12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	製造業	2	4	1	-75.0%
卸売業	2	1	0	-100.0%	-100.0%
小売業	1	1	1	0.0%	0.0%
サービス業	0	0	4	-	-
建設業	3	1	2	100.0%	-33.3%
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	0	0	1	-	-
宿泊業、飲食サービス業	1	0	2	-	100.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	9	7	11	57.1%	22.2%

負債額 (単位:百万円)	前年同期 2022年10～12月	前期 2023年7～9月	当期 2023年10～12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	製造業	325	430	20	-95.3%
卸売業	66	10	0	-100.0%	-100.0%
小売業	30	30	20	-33.3%	-33.3%
サービス業	0	0	101	-	-
建設業	204	50	135	170.0%	-33.8%
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	0	0	20	-	-
宿泊業、飲食サービス業	10	0	204	-	1940.0%
その他	0	0	0	-	-
合計	635	520	500	-3.8%	-21.3%

### 3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2022年10~12月	2023年7~9月	2023年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	2	1	-50.0%	-
奥戸	0	1	1	0.0%	-
お花茶屋	0	0	1	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	1	0	1	-	0.0%
小菅	1	1	0	-100.0%	-100.0%
柴又	0	1	0	-100.0%	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	1	0	0	-	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	0	0	1	-	-
新宿	1	0	0	-	-100.0%
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	0	1	-	-
西水元	1	1	0	-100.0%	-100.0%
東金町	0	0	1	-	-
東新小岩	1	0	1	-	0.0%
東立石	1	0	0	-	-100.0%
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	1	0	0	-	-100.0%
細田	0	0	1	-	-
堀切	0	1	0	-100.0%	-
水元	1	0	2	-	100.0%
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	9	7	11	57.1%	22.2%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2022年10~12月	2023年7~9月	2023年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	80	50	-37.5%	-
奥戸	0	236	20	-91.5%	-
お花茶屋	0	0	10	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	10	0	20	-	100.0%
小菅	36	12	0	-100.0%	-100.0%
柴又	0	10	0	-100.0%	-
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	90	0	0	-	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	0	0	150	-	-
新宿	14	0	0	-	-100.0%
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	0	20	-	-
西水元	70	102	0	-100.0%	-100.0%
東金町	0	0	54	-	-
東新小岩	30	0	115	-	283.3%
東立石	30	0	0	-	-100.0%
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	235	0	0	-	-100.0%
細田	0	0	20	-	-
堀切	0	80	0	-100.0%	-
水元	120	0	41	-	-65.8%
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	635	520	500	-3.8%	-21.3%

# 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 7~9 月)

### 1.概況

2023 年 7~9 月の東京都内の新設法人数は 11,888 件で、前期比 1.3%増、前年同期比 13.0%増となった。業種別では、宿泊業、飲食サービス業が前年同期比 33.8%増、建設業が前年同期比 31.1%増となった。

### 2. 業種別新設法人数

件数 (単位: 件数)	前年同期 2022年7~9月	前期 2023年4~6月	当期 2023年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	607	698	685	-1.9%	12.9%
卸売業	454	576	499	-13.4%	9.9%
小売業	780	835	880	5.4%	12.8%
サービス業	3,439	3,962	3,888	-1.9%	13.1%
建設業	386	523	506	-3.3%	31.1%
不動産業	1,100	1,161	1,236	6.5%	12.4%
情報通信業・運輸業	1,870	2,046	2,113	3.3%	13.0%
宿泊業、飲食サービス業	606	722	811	12.3%	33.8%
その他	1,278	1,210	1,270	5.0%	-0.6%
合計	10,520	11,733	11,888	1.3%	13.0%

## 「葛飾区」の新設法人について (2023 年 7~9 月)

### 1.概況

2023 年 7~9 月の葛飾区内の新設法人数は 166 件で、前期比変わらず、前年同期比 17.7%増となった。業種別では、小売業が前年同期比 145.5%増、製造業が前年同期比 66.7%増となった。地域別では、お花茶屋、亀有、立石、西水元、東立石、東水元、東四つ木、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7~9月	前期 2023年4~6月	当期 2023年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	6	7	10	42.9%	66.7%
卸売業	11	15	7	-53.3%	-36.4%
小売業	11	17	27	58.8%	145.5%
サービス業	27	53	36	-32.1%	33.3%
建設業	23	21	24	14.3%	4.3%
不動産業	17	11	20	81.8%	17.6%
情報通信業・運輸業	25	14	15	7.1%	-40.0%
宿泊業、飲食サービス業	10	16	13	-18.8%	30.0%
その他	11	12	14	16.7%	27.3%
合計	141	166	166	0.0%	17.7%

### 3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年7~9月	前期 2023年4~6月	当期 2023年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	10	10	10	0.0%	0.0%
奥戸	5	14	4	-71.4%	-20.0%
お花茶屋	1	2	5	150.0%	400.0%
金町	4	8	7	-12.5%	75.0%
鎌倉	2	4	1	-75.0%	-50.0%
亀有	13	11	18	63.6%	38.5%
小菅	4	2	3	50.0%	-25.0%
柴又	4	6	5	-16.7%	25.0%
白鳥	2	1	2	100.0%	0.0%
新小岩	14	10	14	40.0%	0.0%
高砂	3	7	2	-71.4%	-33.3%
宝町	2	1	2	100.0%	0.0%
立石	3	7	11	57.1%	266.7%
新宿	7	5	4	-20.0%	-42.9%
西亀有	0	3	2	-33.3%	-
西新小岩	8	8	5	-37.5%	-37.5%
西水元	2	5	10	100.0%	400.0%
東金町	11	12	10	-16.7%	-9.1%
東新小岩	10	13	4	-69.2%	-60.0%
東立石	1	5	6	20.0%	500.0%
東堀切	6	1	5	400.0%	-16.7%
東水元	0	4	5	25.0%	-
東四つ木	5	1	14	1300.0%	180.0%
細田	3	3	3	0.0%	0.0%
堀切	17	12	4	-66.7%	-76.5%
水元	2	2	3	50.0%	50.0%
南水元	2	2	2	0.0%	0.0%
四つ木	0	7	5	-28.6%	-
合計	141	166	166	0.0%	17.7%

### 4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2022年7~9月	前期 2023年4~6月	当期 2023年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	127	148	141	11.9%	11.0%
女性	14	18	24	14.3%	71.4%
法人	0	0	1	-	-
不明	0	0	0	-	-
合計	141	166	166	12.9%	17.7%

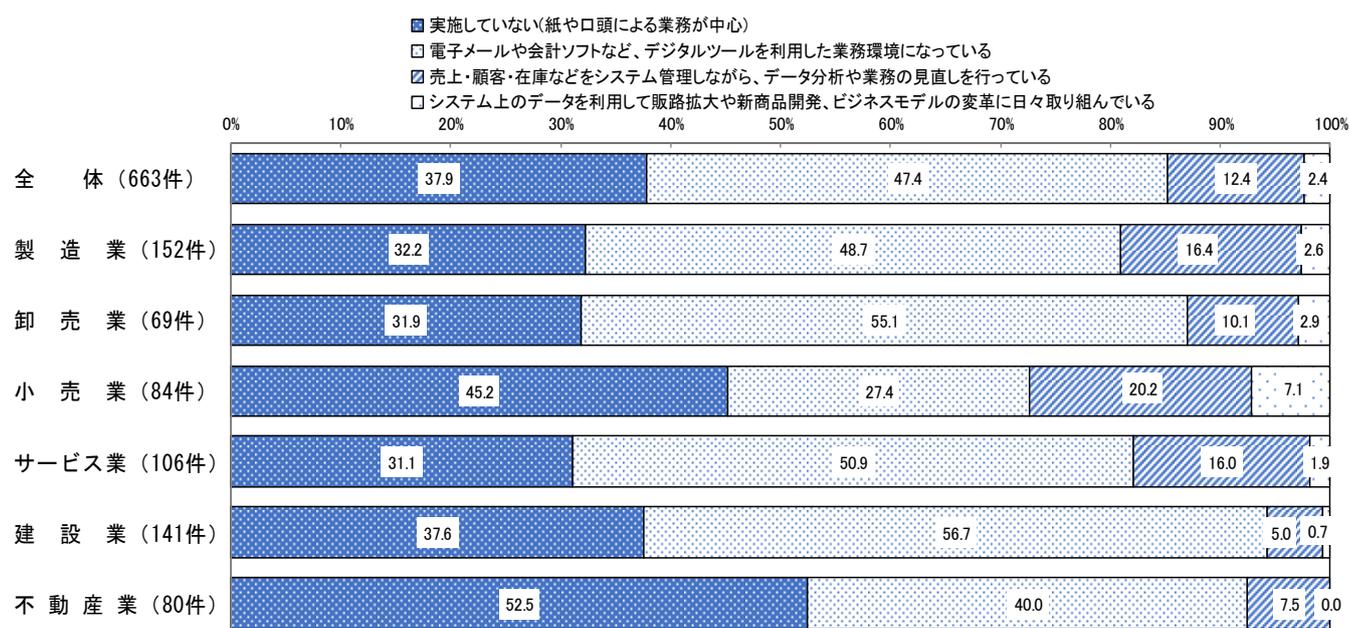
## 特別調査「デジタル化への対応について」

- ① デジタル化の実施状況については、「電子メールや会計ソフトなど、デジタルツールを利用した業務環境になっている」が47.4%で最多。
- ② デジタル化の実施については、「実施したくない、必要がない」が39.9%で最多。
- ③ デジタル化の推進については、「推進していきたい」が57.8%で最多。
- ④ デジタル化の実施・推進にあたっての課題については、「導入・維持に係る費用負担が大きい」が48.1%で最多。
- ⑤ デジタル化に取り組んだきっかけについては、「社会状況等の変化への対応」が54.7%で最多。
- ⑥ デジタル化の効果については、「業務効率化などによるコスト削減」が48.9%で最多。

### 問1. デジタル化の実施状況

デジタル化の実施状況については、全体では「電子メールや会計ソフトなど、デジタルツールを利用した業務環境になっている」が47.4%で最も高く、次いで「実施していない(紙や口頭による業務が中心)」が37.9%、「売上・顧客・在庫などをシステム管理しながら、データ分析や業務の見直しを行っている」が12.4%であった。

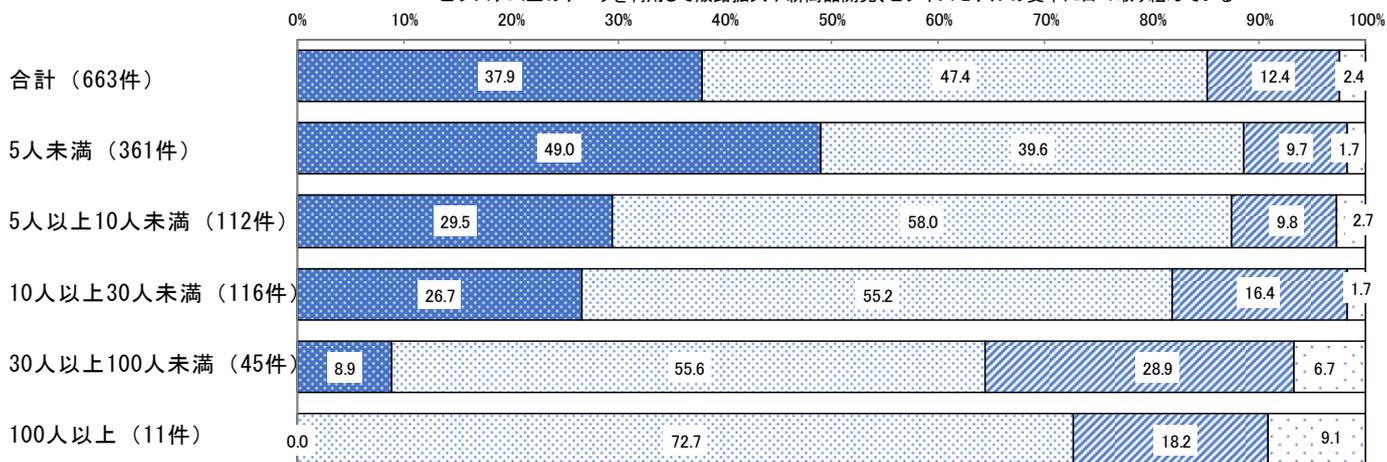
業種別にみると小売業・不動産業を除く全ての業種で「電子メールや会計ソフトなど、デジタルツールを利用した業務環境になっている」の割合が最も高かった。また小売業・不動産業については「実施していない(紙や口頭による業務が中心)」が最も高く、4割を超えていた。



デジタル化の実施状況

		調査数	実施していない (紙や口頭による 業務が中心)	電子メールや会計 ソフトなど、デジ タルツールを利用し た業務環境になっ ている	売上・顧客・在庫 などをシステム管 理しながら、デー タ分析や業務の見 直しを行っている	システム上のデー タを利用して販路 拡大や新商品開 発、ビジネスモデ ルの変革に日々 取り組んでいる
合 計		663	251	314	82	16
		100.0	37.9	47.4	12.4	2.4
従 業 員 数	5人未満	361	177	143	35	6
		100.0	49.0	39.6	9.7	1.7
	5人以上10人未満	112	33	65	11	3
		100.0	29.5	58.0	9.8	2.7
	10人以上30人未満	116	31	64	19	2
		100.0	26.7	55.2	16.4	1.7
30人以上100人未満	45	4	25	13	3	
	100.0	8.9	55.6	28.9	6.7	
100人以上	11	0	8	2	1	
	100.0	0.0	72.7	18.2	9.1	

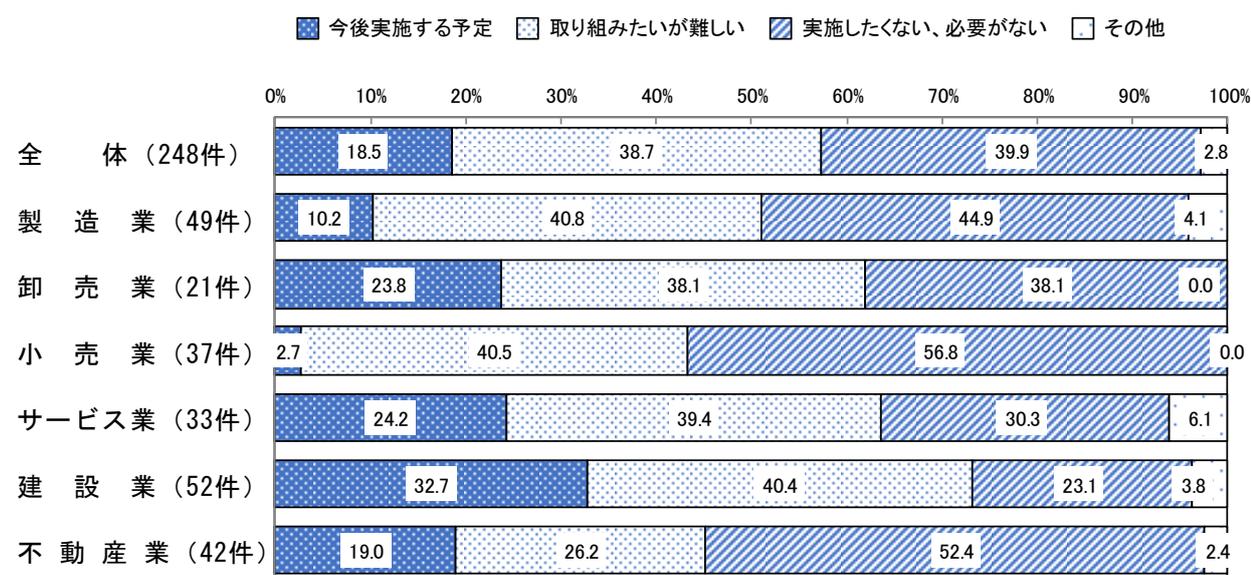
- 実施していない(紙や口頭による業務が中心)
- 電子メールや会計ソフトなど、デジタルツールを利用した業務環境になっている
- ▨ 売上・顧客・在庫などをシステム管理しながら、データ分析や業務の見直しを行っている
- ◻ システム上のデータを利用して販路拡大や新商品開発、ビジネスモデルの変革に日々取り組んでいる



## 問2. デジタル化の実施について

デジタル化の実施については、全体では「実施したくない、必要がない」が39.9%で最も高く、次いで「取り組みたいが難しい」が38.7%、「今後実施する予定」が18.5%であった。

業種別にみると、製造業・卸売業・小売業・不動産業で「実施したくない、必要がない」が最も高く（同率含む）、特に小売業・不動産業では5割を超えていた。また、卸売業・サービス業・建設業では「取り組みたいが難しい」の割合が高くなっていた。

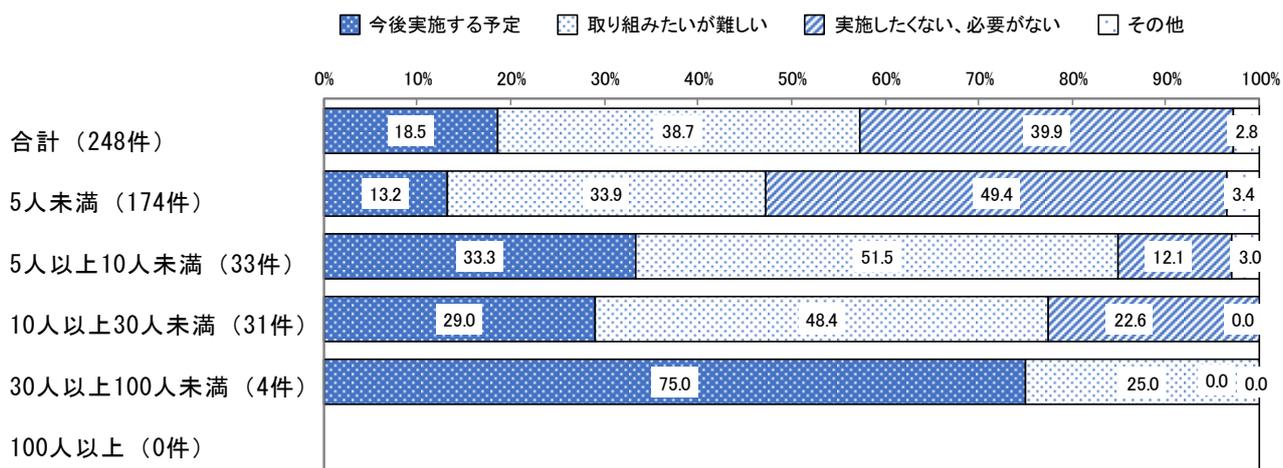


### 【その他の意見】

- めんどくさい(資金ぐり含め)(製造業)
- わからない(サービス業)
- 事業的にデジタルは不可能(建設業)
- デジタル化とは良く分からない(不動産業)

デジタル化の実施について

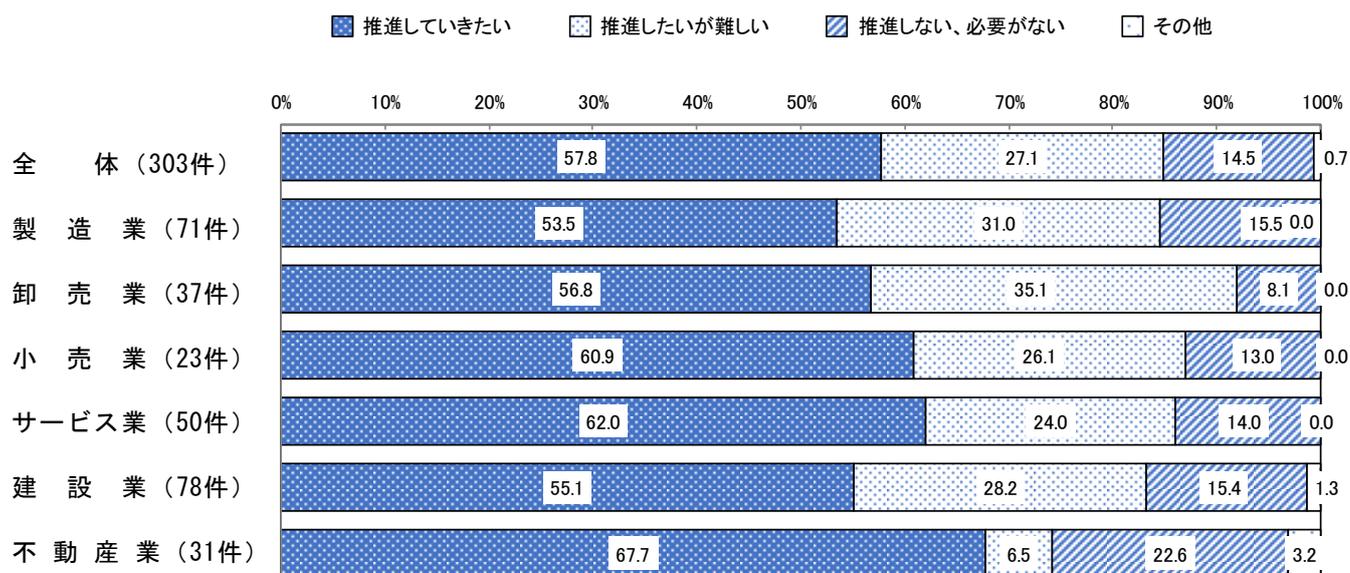
		調査数	今後実施する予定	取り組みたいが難しい	実施したくない、必要がない	その他
合計		248 100.0	46 18.5	96 38.7	99 39.9	7 2.8
従業員数	5人未満	174 100.0	23 13.2	59 33.9	86 49.4	6 3.4
	5人以上10人未満	33 100.0	11 33.3	17 51.5	4 12.1	1 3.0
	10人以上30人未満	31 100.0	9 29.0	15 48.4	7 22.6	0 0.0
	30人以上100人未満	4 100.0	3 75.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0
	100人以上	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -



### 問3. デジタル化の推進について

デジタル化の推進については、全体では「推進していきたい」が57.8%と最も高く、次いで「推進したいが難しい」が27.1%、「推進しない、必要がない」が14.5%となった。

業種別にみると、全ての業種で「推進していきたい」が最も高く、特に小売業・サービス業・不動産業では6割を超えている。

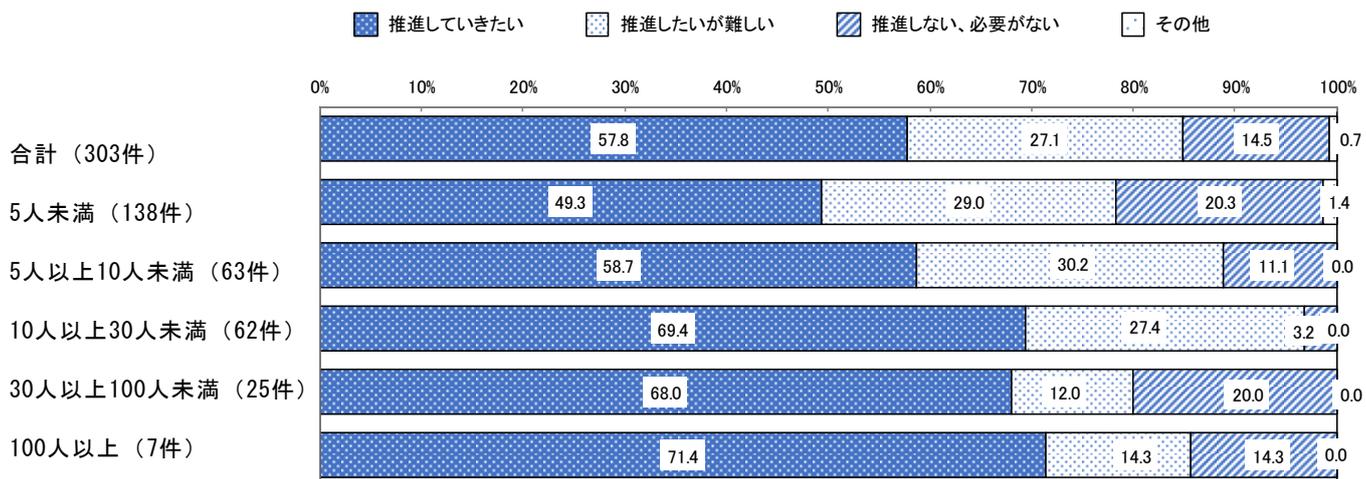


#### 【その他の意見】

- 取引先によって対応(建設業)
- 世の中の流れでしかたないです(不動産業)

デジタル化の推進について

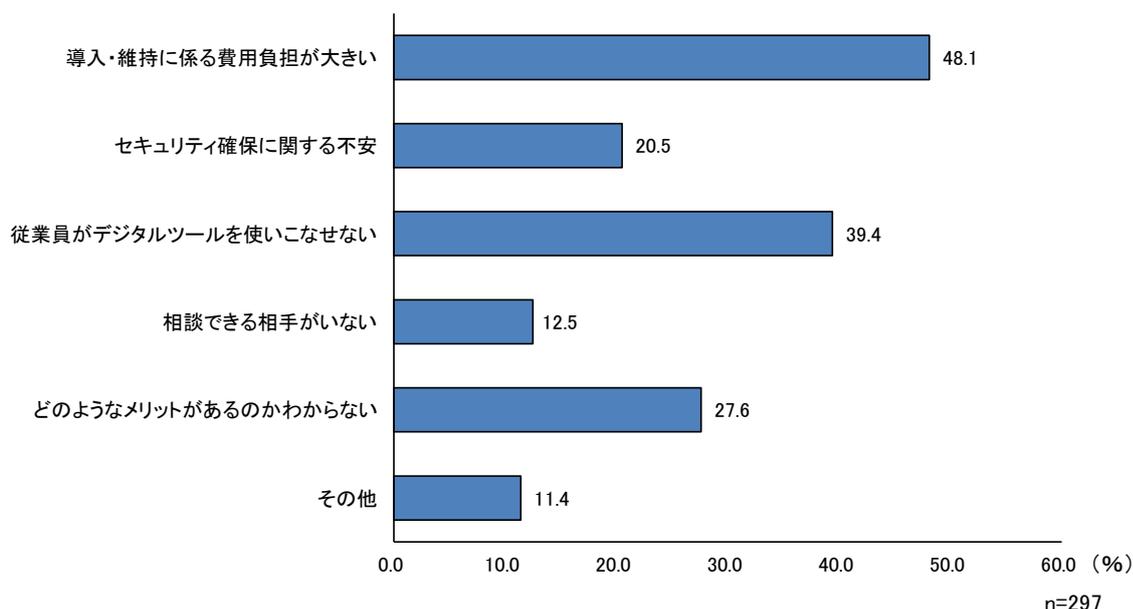
		調査数	推進していきたい	推進したいが難しい	推進しない、必要がない	その他
合 計		303	175	82	44	2
		100.0	57.8	27.1	14.5	0.7
従業員数	5人未満	138	68	40	28	2
		100.0	49.3	29.0	20.3	1.4
	5人以上10人未満	63	37	19	7	0
		100.0	58.7	30.2	11.1	0.0
	10人以上30人未満	62	43	17	2	0
	100.0	69.4	27.4	3.2	0.0	
	30人以上100人未満	25	17	3	5	0
	100.0	68.0	12.0	20.0	0.0	
	100人以上	7	5	1	1	0
	100.0	71.4	14.3	14.3	0.0	



#### 問 4. デジタル化の実施・推進にあたっての課題

デジタル化の実施・推進にあたっての課題については、全体では「導入・維持に係る費用負担が大きい」が48.1%と最も高く、次いで「従業員がデジタルツールを使いこなせない」が39.4%、「どのようなメリットがあるのかわからない」が27.6%となった。

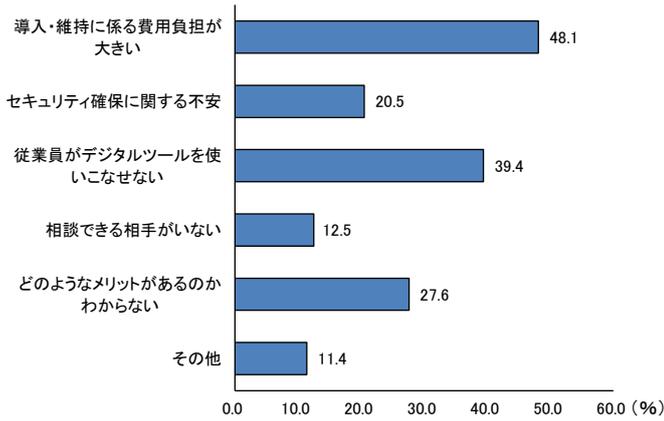
業種別にみると、不動産業を除く全ての業種で「導入・維持に係る費用負担が大きい」が最も高く、特にサービス業では6割を超えている。また、不動産業では「どのようなメリットがあるのかわからない」が最も高くなっていた。



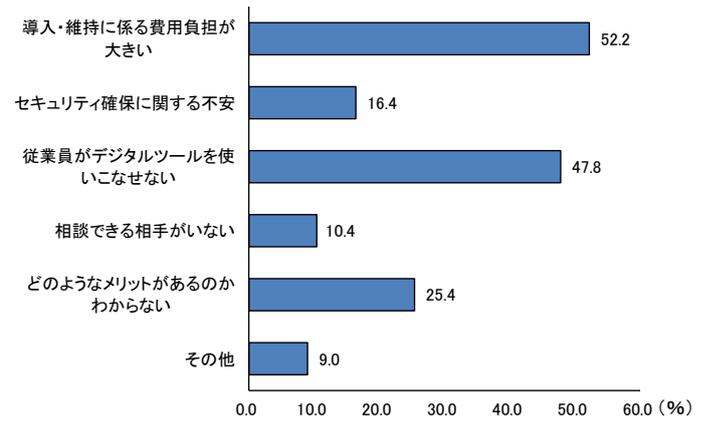
#### 【その他の意見】

- デジタルが人においついていない(製造業)
- 重要なポスト（社長）の人間が推進の意欲がない(製造業)
- 必要な部分は済んでいる(製造業)
- 仕事環境的に無理(製造業)
- 税理士に依頼(製造業)
- 現状でOK(卸売業)
- 必要性を感じない(卸売業)
- 今のところこのままで(卸売業)
- 先方の店がデジタル化していない(小売業)
- 社長がデジタルツールを使いこなせない(小売業)
- 1人なので拡大の必要ないです(小売業)
- 対話での信頼がなくなる？(小売業)
- デジタル化が出来ない業種(サービス業)
- まったく必要がない(サービス業)
- ケアマネ業に合致したシステムたりえるのか疑問(サービス業)
- 必要がない(建設業)
- 顧客が導入していない(建設業)
- 小規模企業にとっての利点が？(建設業)
- 企業規模が小さいので必要性が低い(建設業)
- （取引先）個人のお客様の年齢層が高いため(不動産業)
- 現況でメリットを感じない(不動産業)
- 必要ない(不動産業)
- 複雑な仕事は無い(不動産業)
- 後継者がいない(不動産業)
- システムを変えにくい(不動産業)
- 吸収合併により消滅(不動産業)
- どこまでデジタル化かがわからない(不明)
- 規模が小さいので(不明)

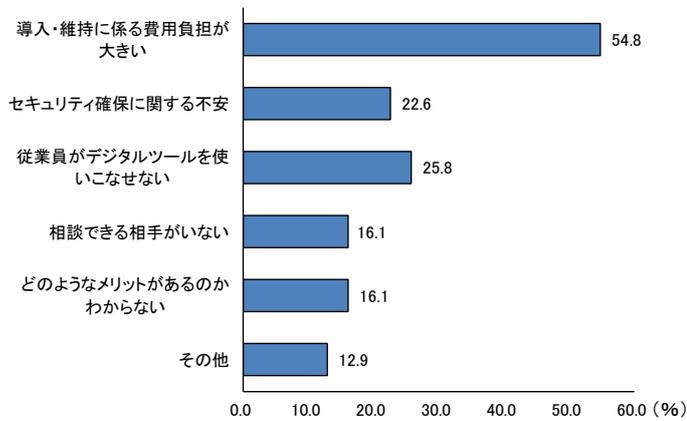
全 体(297件)



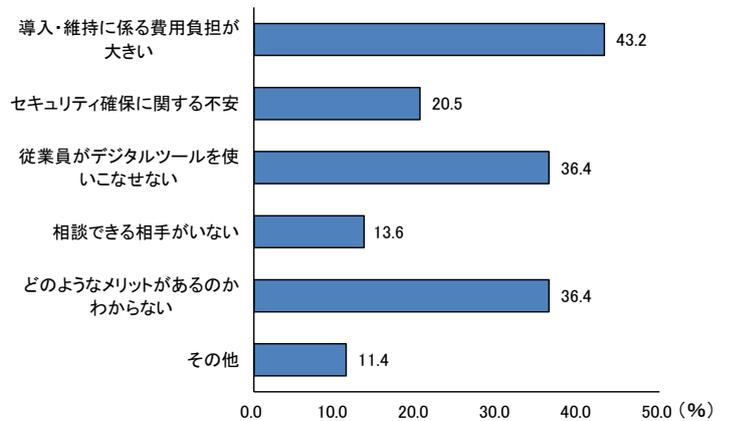
製 造 業(67件)



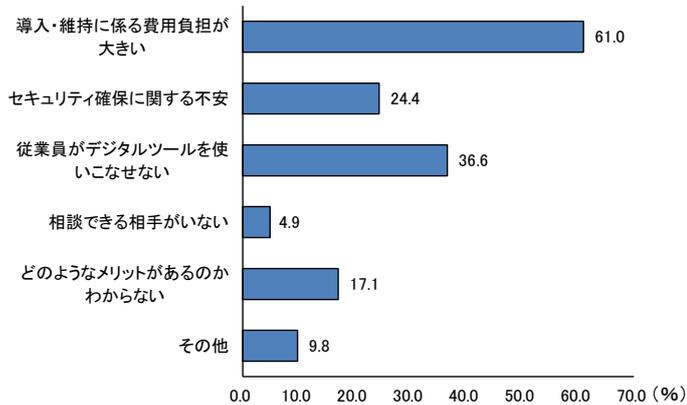
卸 売 業(31件)



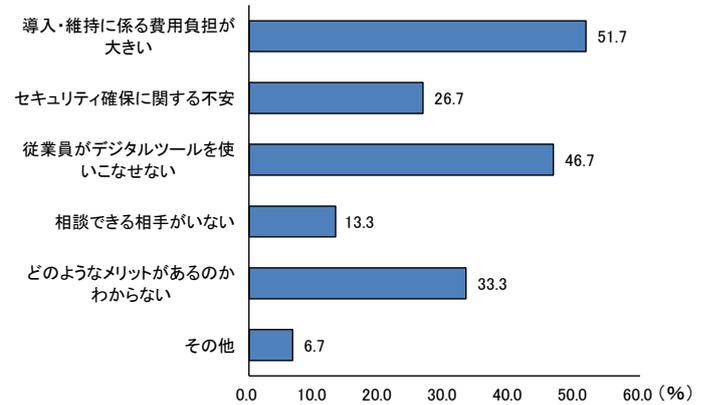
小 売 業(44件)



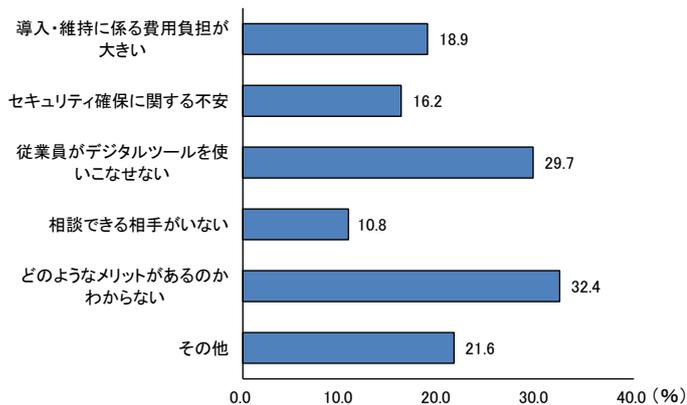
サービスマ業(41件)



建 設 業(60件)



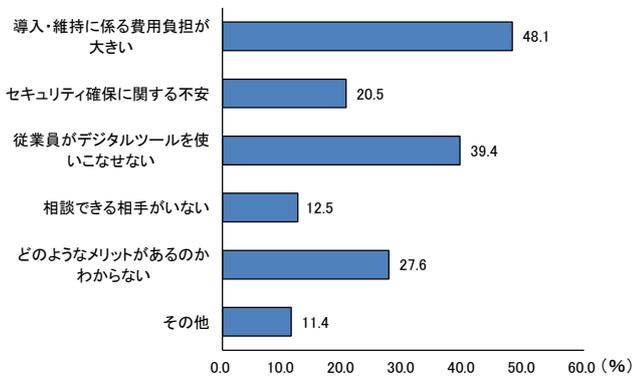
不 動 産 業(37件)



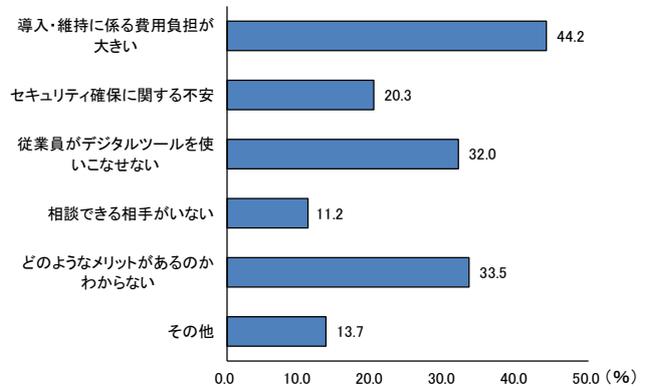
デジタル化の実施・推進にあたっての課題

		調査数	導入・維持に係る費用負担が大きい	セキュリティ確保に関する不安	従業員がデジタルツールを使いこなせない	相談できる相手がいない	どのようなメリットがあるのかわからない	その他
合計		297	143	61	117	37	82	34
		100.0	48.1	20.5	39.4	12.5	27.6	11.4
従業員数	5人未満	197	87	40	63	22	66	27
		100.0	44.2	20.3	32.0	11.2	33.5	13.7
	5人以上10人未満	43	23	11	22	8	9	3
		100.0	53.5	25.6	51.2	18.6	20.9	7.0
	10人以上30人未満	39	24	7	19	3	5	3
	100.0	61.5	17.9	48.7	7.7	12.8	7.7	
	8	4	1	4	1	1	0	
	100.0	50.0	12.5	50.0	12.5	12.5	0.0	
	2	1	1	2	0	0	1	
	100.0	50.0	50.0	100.0	0.0	0.0	50.0	

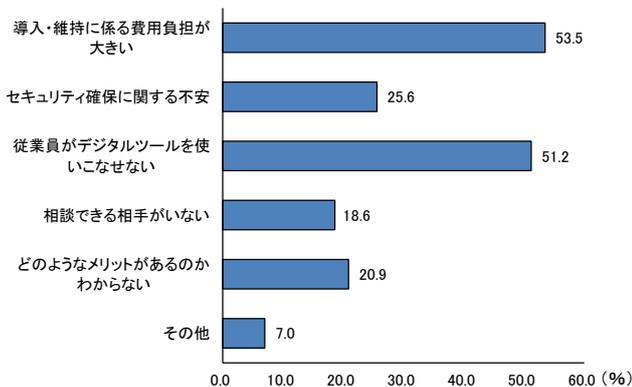
全体(297件)



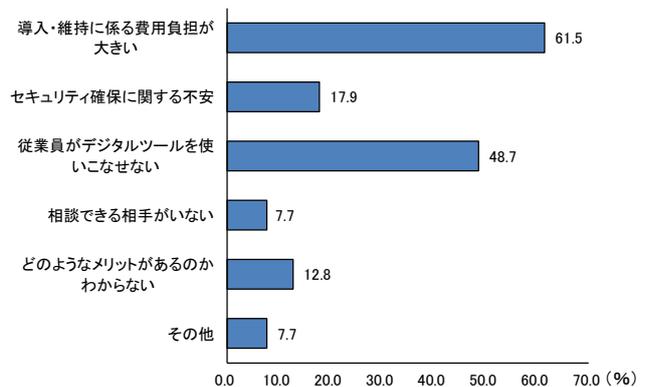
5人未満(197件)



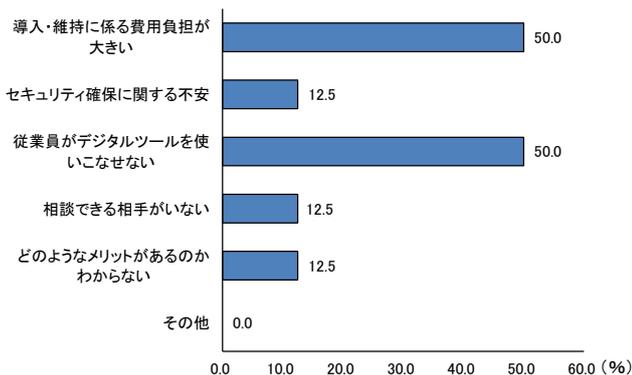
5人以上10人未満(43件)



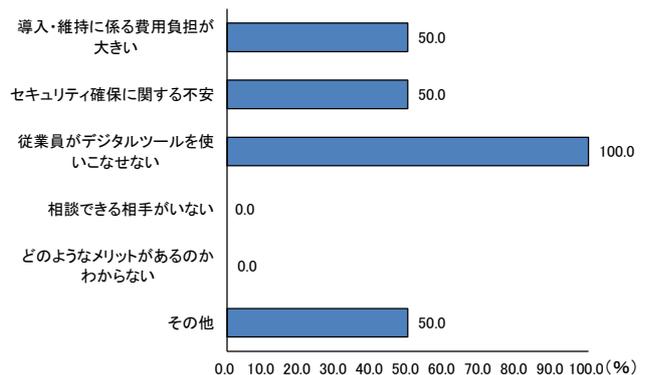
10人以上30人未満(39件)



30人以上100人未満(8件)



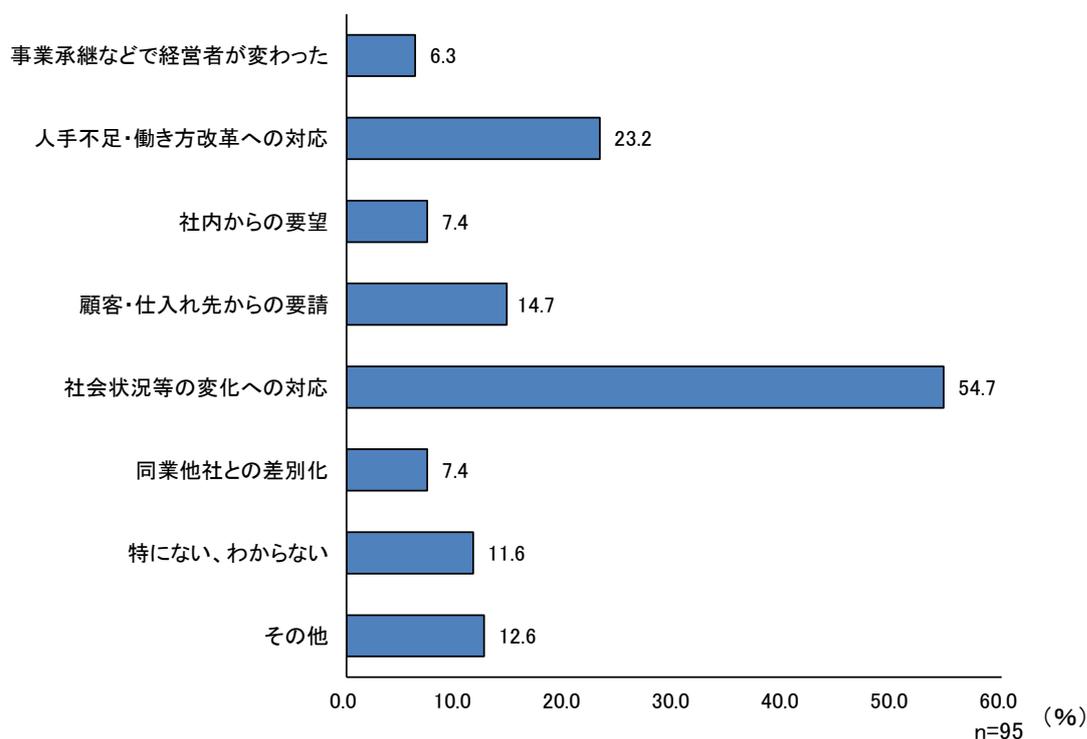
100人以上(2件)



## 問5. デジタル化に取り組んだきっかけ

デジタル化に取り組んだきっかけについては、全体では「社会状況等の変化への対応」が54.7%で最も高く、次いで「人手不足・働き方改革への対応」が23.2%、「顧客・仕入れ先からの要請」が14.7%と続いた。

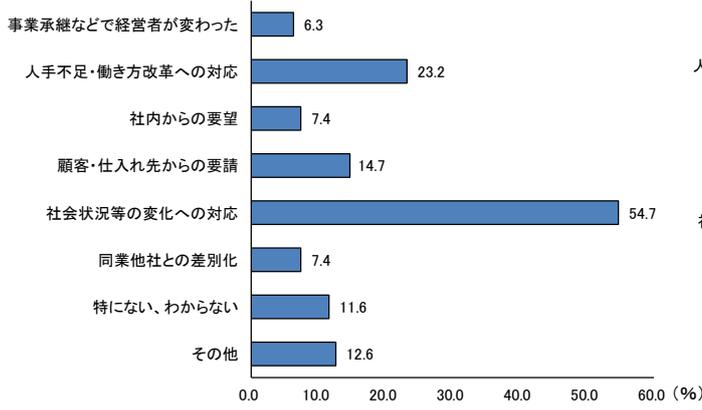
業種別にみると、建設業を除く全ての業種で「社会状況等の変化への対応」が最も高くなっており、製造業・小売業・不動産業では5割を超えている。また、建設業では「人手不足・働き方改革への対応」の割合が最も高くなっている。



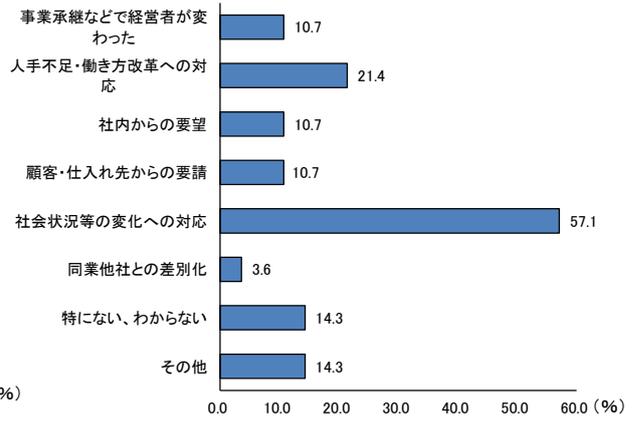
### 【その他の意見】

- 事務コンは昔から活用(製造業)
- 生産性向上(製造業)
- 電話FAXと同じ(製造業)
- フランチャイズのシステム(小売業)
- 本部の政策(小売業)
- 創業当時から(サービス業)
- 情報通信業なので、初めから(サービス業)
- 管理しやすい為(サービス業)
- フランチャイズのシステム(不動産業)
- 昔からやっていた(不明)

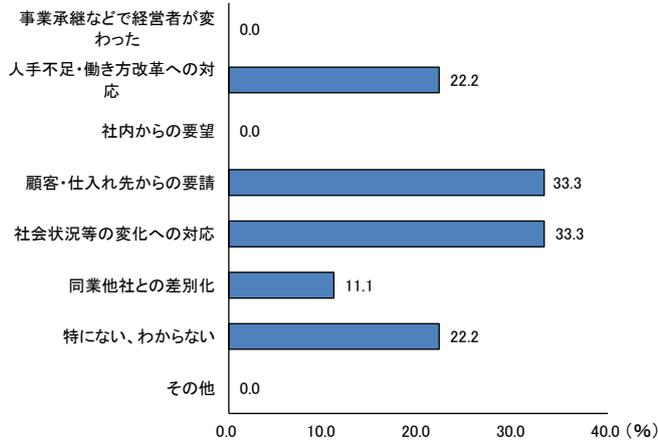
全 体(95件)



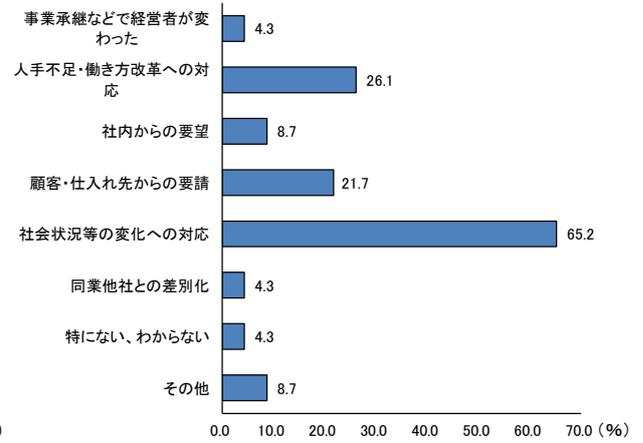
製 造 業(28件)



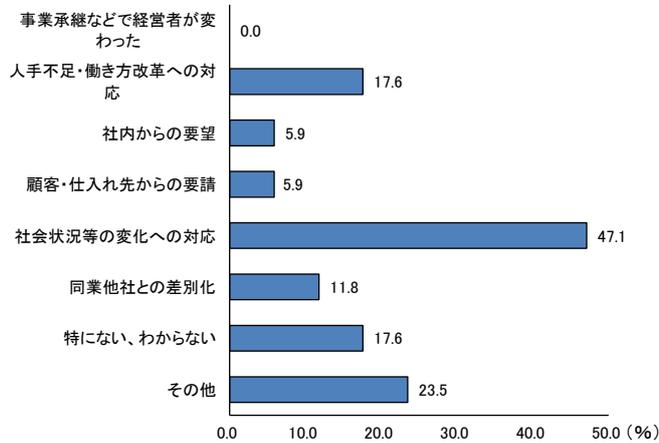
卸 売 業(9件)



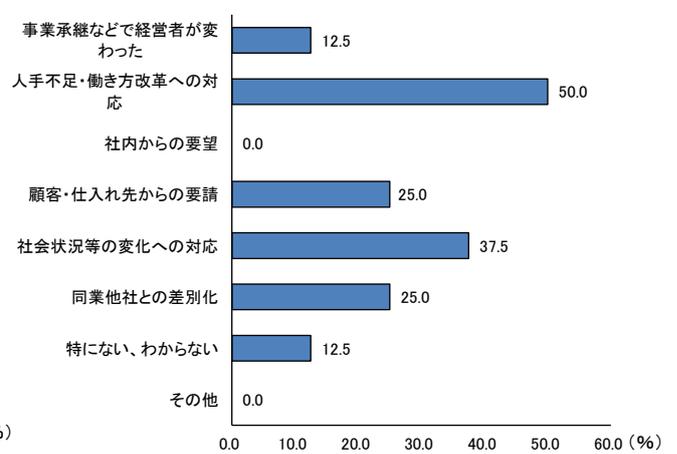
小 売 業(23件)



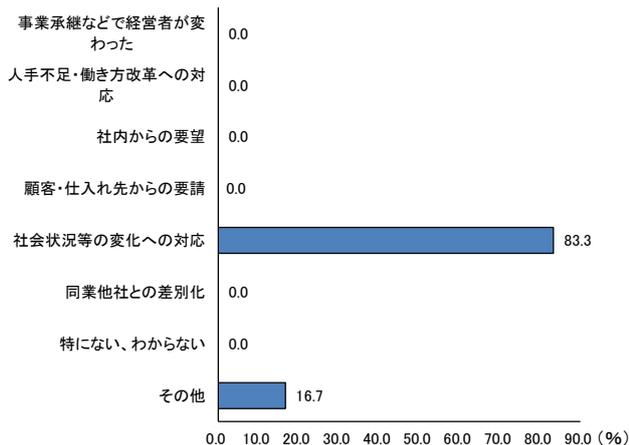
サービス業(17件)



建 設 業(8件)



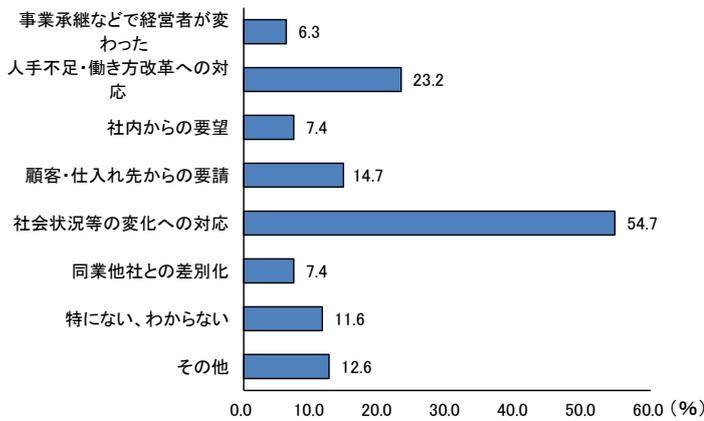
不 動 産 業(6件)



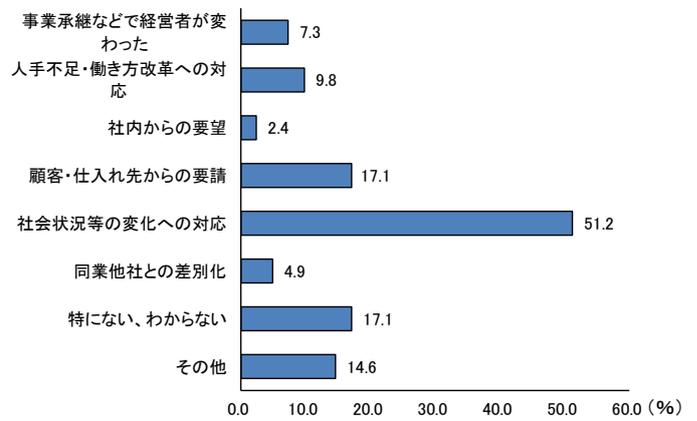
デジタル化に取り組んだきっかけ

		調査数	事業承継などで経営者が変わった	人手不足・働き方改革への対応	社内からの要望	顧客・仕入れ先からの要請	社会状況等の変化への対応	同業他社との差別化	特にない、わからない	その他
合計		95	6	22	7	14	52	7	11	12
		100.0	6.3	23.2	7.4	14.7	54.7	7.4	11.6	12.6
従業員数	5人未満	41	3	4	1	7	21	2	7	6
		100.0	7.3	9.8	2.4	17.1	51.2	4.9	17.1	14.6
	5人以上10人未満	13	0	3	2	1	8	2	2	1
		100.0	0.0	23.1	15.4	7.7	61.5	15.4	15.4	7.7
	10人以上30人未満	21	1	6	2	2	13	2	0	3
	100.0	4.8	28.6	9.5	9.5	61.9	9.5	0.0	14.3	
30人以上100人未満	14	2	7	1	4	8	0	2	1	
	100.0	14.3	50.0	7.1	28.6	57.1	0.0	14.3	7.1	
100人以上	3	0	1	0	0	2	1	0	0	
	100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	

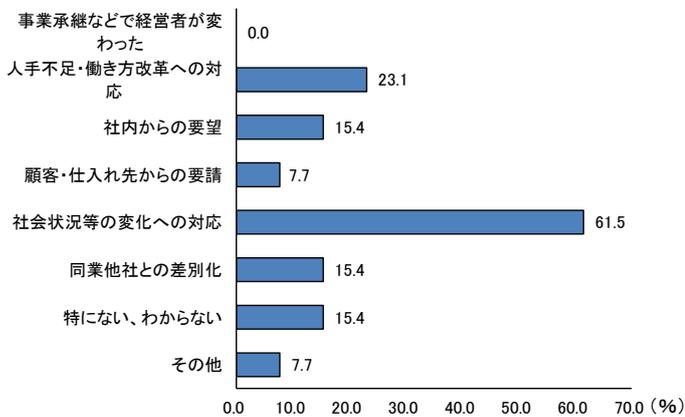
全体(95件)



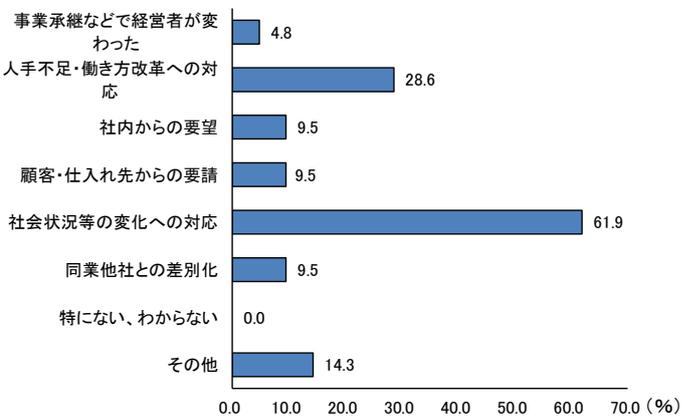
5人未満(41件)



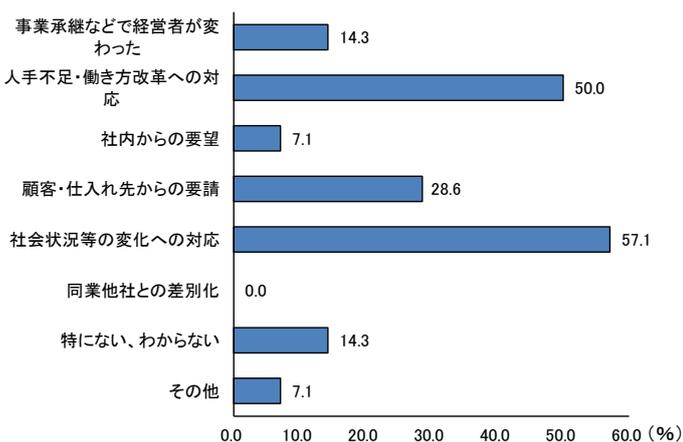
5人以上10人未満(13件)



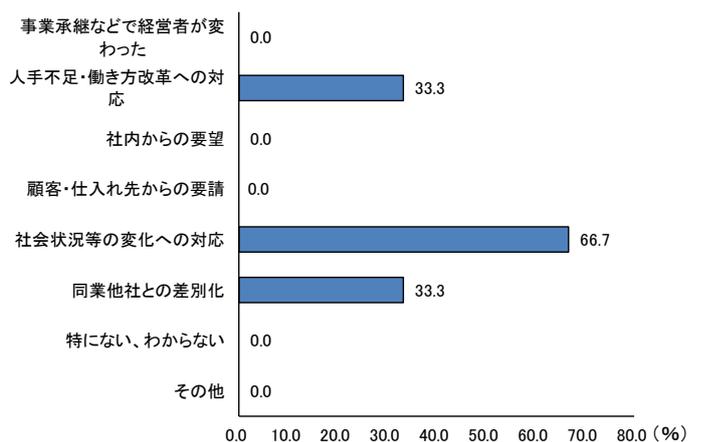
10人以上30人未満(21件)



30人以上100人未満(14件)



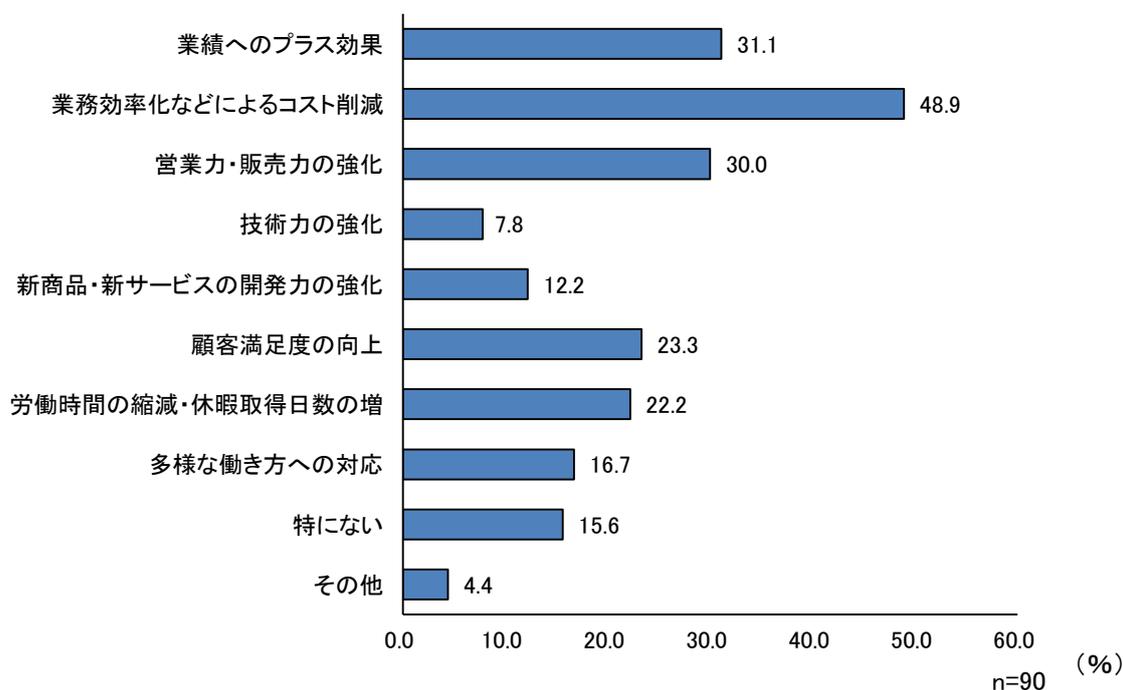
100人以上(3件)



## 問6. デジタル化の効果

デジタル化の効果については、全体では「業務効率化などによるコスト削減」が48.9%で最も高く、次いで「業績へのプラス効果」が31.1%、「営業力・販売力の強化」が30.0%と続いた。

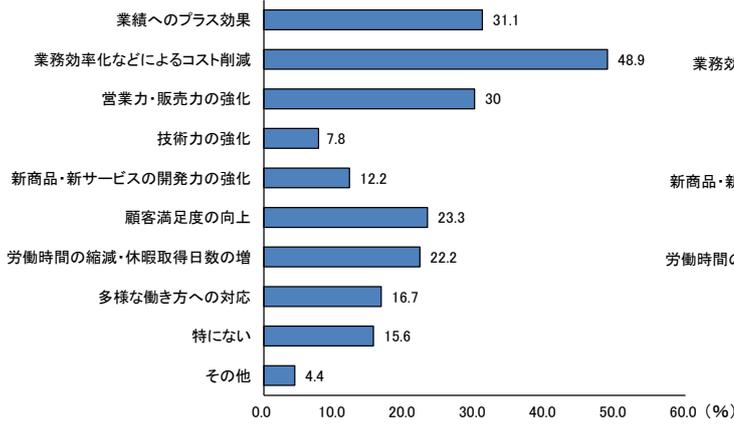
業種別にみると、建設業・不動産業を除く全ての業種で「業務効率化などによるコスト削減」が最も高く（同率含む）なっており、卸売業では6割を超えている。また、建設業では「顧客満足度の向上」「労働時間の縮減・休暇取得日数の増」、不動産業では「特にない」の割合が最も高くなっている。



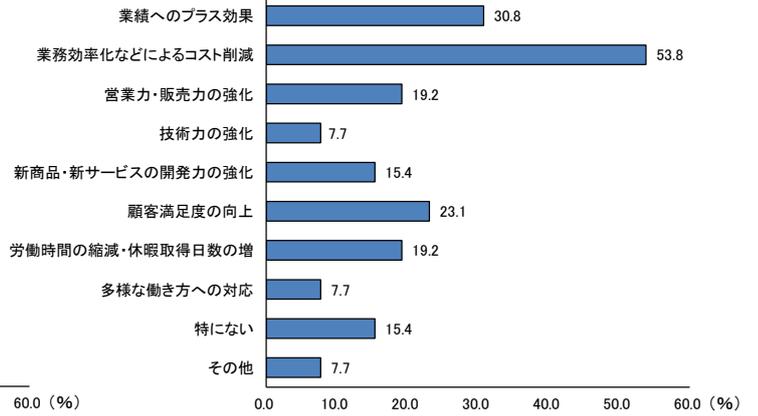
### 【その他の意見】

- 導入したばかりなので不明(製造業)
- ゆくゆく活用しての可能性(製造業)
- 業界柄むしろ対応できていない会社の方が少ないため、前提ではあるように思う(サービス業)

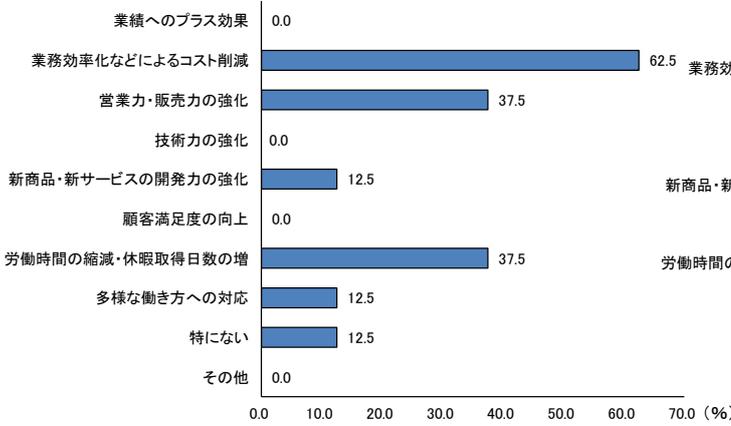
全 体(90件)



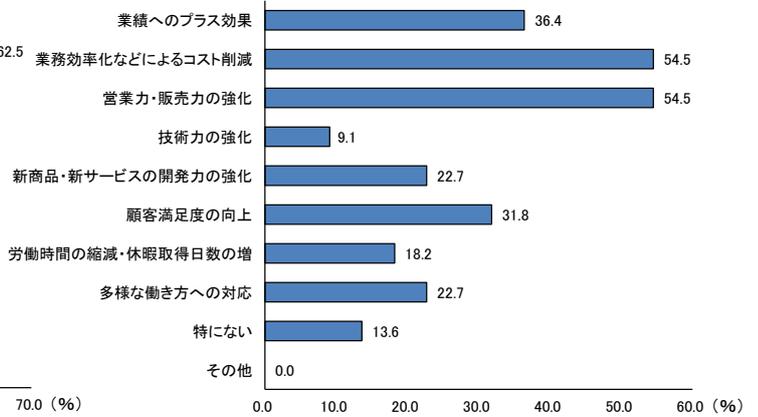
製 造 業(26件)



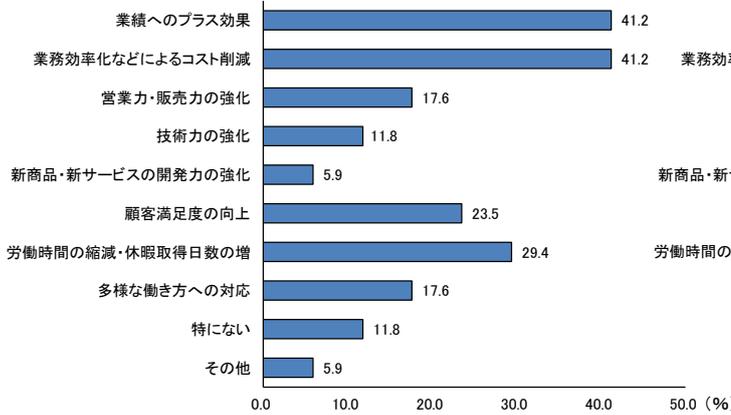
卸 売 業(8件)



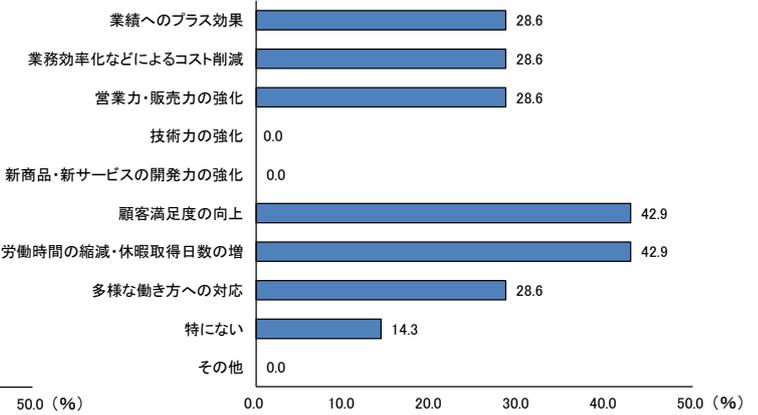
小 売 業(22件)



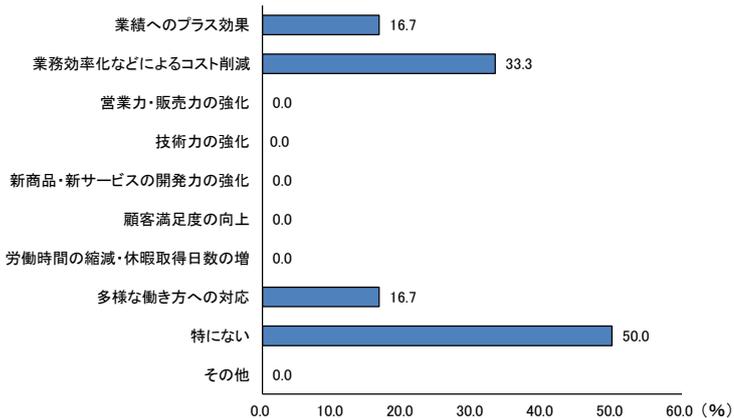
サービスマ業(17件)



建 設 業(7件)



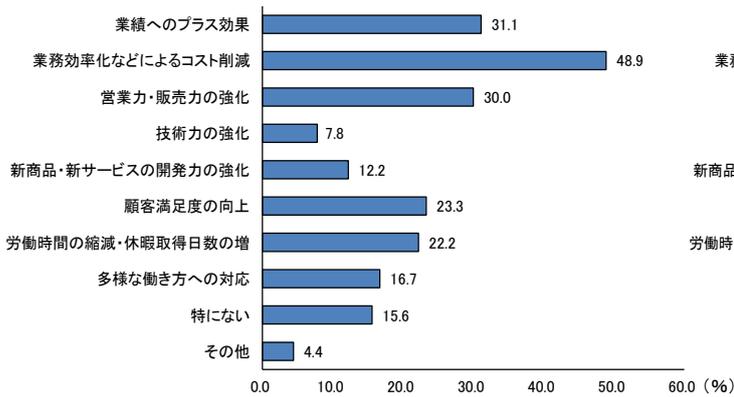
不 動 産 業(6件)



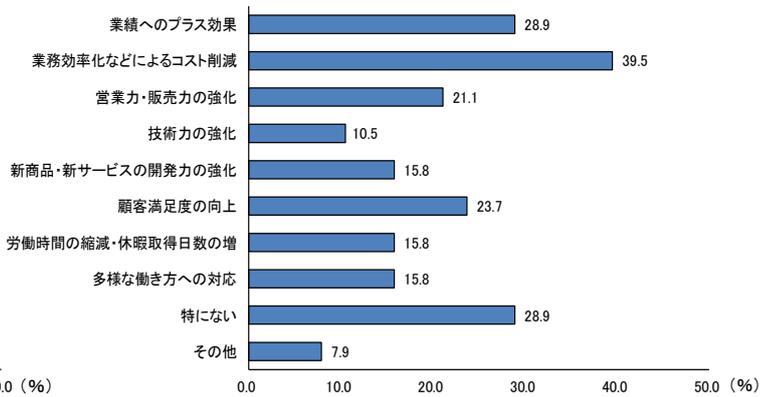
デジタル化の効果

	調査数	業績へのプラス効果	業務効率化などによるコスト削減	営業力・販売力の強化	技術力の強化	新商品・新サービスの開発力の強化	顧客満足度の向上	労働時間の縮減・休暇取得日数の増	多様な働き方への対応	特にない	その他	
合計	90	28	44	27	7	11	21	20	15	14	4	
	100.0	31.1	48.9	30.0	7.8	12.2	23.3	22.2	16.7	15.6	4.4	
従業員数	5人未満	38	11	15	8	4	6	9	6	6	11	3
		100.0	28.9	39.5	21.1	10.5	15.8	23.7	15.8	15.8	28.9	7.9
	5人以上10人未満	13	5	3	6	0	0	3	2	2	2	0
		100.0	38.5	23.1	46.2	0.0	0.0	23.1	15.4	15.4	15.4	0.0
	10人以上30人未満	21	6	12	7	1	2	5	5	3	0	1
		100.0	28.6	57.1	33.3	4.8	9.5	23.8	23.8	14.3	0.0	4.8
30人以上100人未満	13	5	9	4	2	2	4	6	3	1	0	
	100.0	38.5	69.2	30.8	15.4	15.4	30.8	46.2	23.1	7.7	0.0	
100人以上	3	0	3	0	0	1	0	1	1	0	0	
	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	

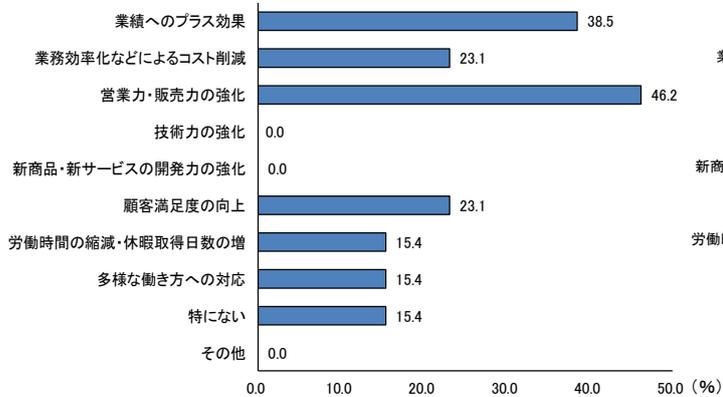
全体(90件)



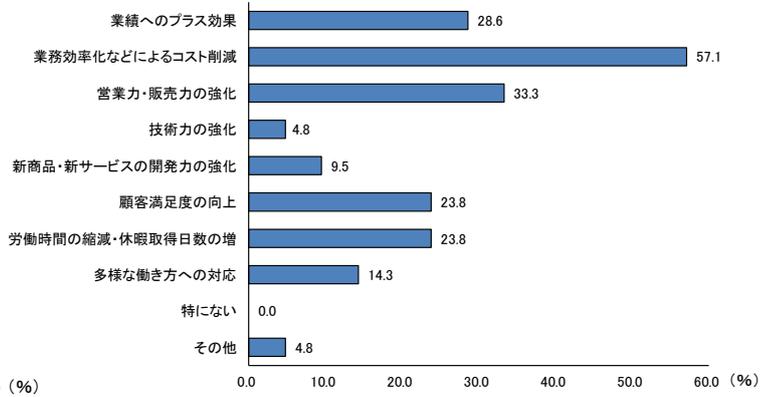
5人未満(38件)



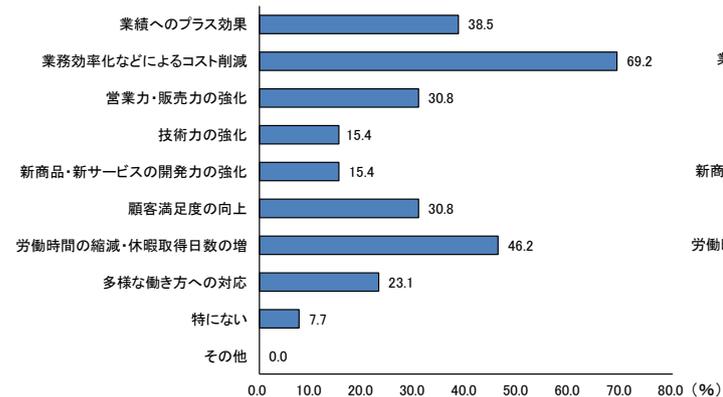
5人以上10人未満(13件)



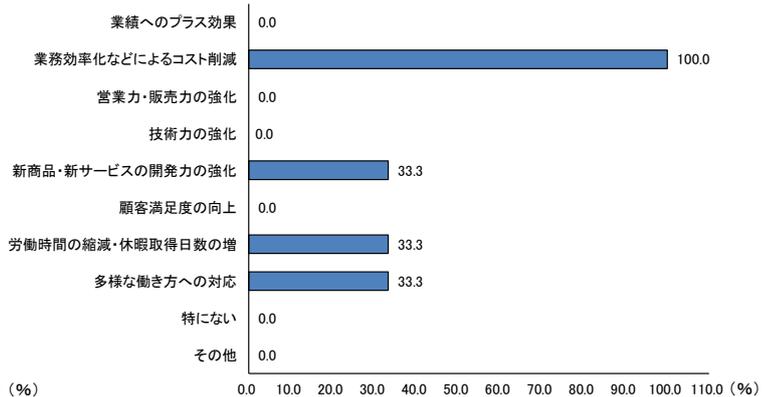
10人以上30人未満(21件)



30人以上100人未満(13件)



100人以上(3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10月~12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		R5 7~9月期		R5 10~12月期		対前期比	R6 1~3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	13.7	9.8	10.3	5.8		3.8
	普通	36.4		38.1	34.5	48.3	39.5	40.4	43.6	42.9	52.0	42.9	46.6	44.2	48.4		50.0
	悪い	54.2		48.4	60.3	37.1	52.0	43.2	47.1	43.5	42.4	43.5	43.6	45.5	45.8		46.3
	D:I	-44.9		-34.9	-55.1	-22.5	-43.4	-26.8	-37.8	-29.8	-36.8	-29.8	-33.8	-35.2	-40.0	-5.4	-42.5
売上額	増加	20.5		16.1	4.3	26.1	11.7	16.6	9.7	21.6	12.4	15.5	16.8	21.2	8.8		9.8
	変わらず	30.8		41.3	43.5	38.9	43.5	37.0	47.4	37.1	40.7	41.6	44.9	39.4	51.6		48.5
	減少	48.7		42.6	52.2	35.0	44.8	46.4	42.9	41.3	46.9	42.9	38.3	39.4	39.6		41.7
	D:I	-28.2		-26.5	-47.9	-8.9	-33.1	-29.8	-33.2	-19.7	-34.5	-27.4	-21.5	-18.2	-30.8	9.2	-31.9
受注残	増加	9.7		12.1	7.1	20.7	12.2	14.0	11.6	14.0	7.3	11.4	11.6	13.0	8.4		8.8
	変わらず	42.5		44.3	45.5	46.6	47.6	45.5	52.9	45.1	45.8	47.5	45.1	42.2	52.3		50.9
	減少	47.8		43.6	47.3	32.8	40.1	40.4	35.5	40.9	46.9	41.1	43.3	44.7	39.4		40.3
	D:I	-38.1		-31.5	-40.2	-12.1	-27.9	-26.4	-23.9	-26.9	-39.6	-29.7	-31.7	-31.0	-31.0	-2.0	-31.5
収益	増加	13.9		11.3	4.4	18.9	11.3	11.1	8.1	13.4	8.9	13.2	9.2	18.5	10.3		8.2
	変わらず	31.3		40.4	42.1	36.6	44.0	36.1	44.2	40.9	40.8	40.9	44.8	37.7	39.7		41.8
	減少	54.8		48.3	53.5	44.6	44.7	52.8	47.7	45.7	50.3	45.9	46.0	43.8	50.0		50.0
	D:I	-40.9		-37.0	-49.1	-25.7	-33.4	-41.7	-39.6	-32.3	-41.4	-32.7	-36.8	-25.3	-39.7	7.4	-41.8
販売価格	上昇	21.9		29.3	21.2	29.9	25.5	24.7	20.9	28.0	21.9	19.5	16.7	20.4	17.3		15.5
	変わらず	57.9		58.0	58.4	62.1	62.4	61.8	68.0	59.1	62.9	72.3	67.9	68.5	73.7		70.2
	下降	20.2		12.7	20.4	8.0	12.1	13.5	11.0	12.8	15.2	8.2	15.4	11.1	9.0		14.3
	D:I	1.7		16.6	0.8	21.9	13.4	11.2	9.9	15.2	6.7	11.3	1.3	9.3	8.3	-2.0	1.2
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	58.0	51.3	53.4	58.7		50.0
	変わらず	11.2		8.3	14.6	15.3	18.6	17.0	25.7	31.9	26.9	38.2	45.6	44.7	36.8		48.1
	下降	8.4		4.1	8.7	4.7	2.1	4.5	4.8	3.1	4.0	3.8	3.1	1.9	4.5		1.9
	D:I	72.0		83.5	68.0	75.3	77.2	73.9	64.7	61.9	65.1	54.2	48.2	51.5	54.2	-2.7	48.1
在庫 原材料	過剰	17.0		15.9	13.2	17.2	13.1	19.9	13.8	15.1	15.2	15.1	13.5	10.1	13.9		8.4
	適正	67.9		73.8	66.0	71.6	73.1	71.9	74.9	79.2	74.3	77.4	80.8	83.5	79.7		86.4
	不足	15.1		10.3	20.8	11.2	13.8	8.2	11.4	5.7	10.5	7.5	5.8	6.3	6.3		5.2
	D:I	1.9		5.6	-7.6	6.0	-0.7	11.7	2.4	9.4	4.7	7.6	7.7	3.8	7.6	-3.8	3.2
資金繰り	楽	3.6		7.3	2.7	3.4	5.3	4.9	3.4	6.0	5.0	7.5	6.7	7.9	5.6		6.2
	変わらず	58.6		57.0	54.5	68.4	52.3	63.7	62.1	69.6	58.7	69.6	63.4	64.2	68.3		63.4
	苦しい	37.8		35.8	42.7	28.2	42.4	31.3	34.5	24.4	36.3	23.0	29.9	27.9	26.1		30.4
	D:I	-34.2		-28.5	-40.0	-24.8	-37.1	-26.4	-31.1	-18.4	-31.3	-15.5	-23.2	-20.0	-20.5	-4.5	-24.2
同期 前年 比	売上額	-25.5		-6.5		1.3		-4.3		-18.4		-16.7		-19.6			
	収益	-36.6		-29.5		-25.3		-28.4		-25.9		-28.0		-28.8			
雇用	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	-13.4	-16.3	-10.7	-14.0		-14.6
	人手	-10.2		-23.0	-11.2	-22.6	-25.0	-26.6	-26.7	-24.5	-25.4	-21.5	-23.5	-22.5	-22.2		-24.6
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	35.8	16.8	33.5	14.4		13.8
	借入をしない(%)	55.0		54.5	88.3	52.6	76.3	55.6	77.3	61.4	83.6	64.2	83.2	66.5	85.6		86.2
	借入難易度	-3.7		2.8		-1.2		2.9		9.1		1.3		4.4			
有効回答事業所数	118		155		180		183		168		162		165				

製造業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R5		R5		R5		R5		対前期比	R6 1～3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	対前期比	1～3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	-10.1	-9.9	-10.1	-10.2	-12.7
	実施した	37.1	46.7	38.1	43.0	48.9	43.4	50.9	43.8	54.3	42.9	42.3	54.8	42.3	53.3
	事業用地・建物	3.2	6.7	4.8	6.5	7.6	5.7	6.4	1.9	5.7	7.1	6.7	6.7	7.2	10.5
	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	14.3	12.5	21.2	18.9	19.0
	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	22.3	23.1	18.3	21.6	21.9
	事務機器	17.7	17.8	17.5	18.7	13.0	18.9	11.8	12.4	16.2	8.0	10.6	16.3	9.0	11.4
	車両	4.8	6.7	11.1	8.4	10.9	12.3	10.0	13.3	21.9	14.3	13.5	12.5	8.1	20.0
	その他	0.0	1.1	0.0	0.9	3.3	1.9	0.0	1.9	1.9	3.6	2.9	3.8	3.6	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	57.1	57.7	45.2	57.7	46.7
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	49.5	46.9		39.8		42.3		47.8		51.9		47.5	
人手不足		17.4	21.1		25.3		21.7		25.5		22.5		21.9		
大手企業・大型店との競争の激化		0.0	0.0		0.6		0.6		3.1		0.6		1.3		
同業者間の競争の激化		7.3	6.1		5.4		5.7		6.2		3.8		5.0		
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		1.3		0.0		
合理化の不足		0.9	2.0		2.4		1.1		3.1		1.9		2.5		
利幅の縮小		23.9	23.8		20.5		17.7		14.9		21.3		21.3		
小口注文・多頻度配送の増加		0.9	3.4		6.0		2.9		4.3		3.1		1.9		
販売商品の不足		0.9	1.4		3.0		0.0		1.2		0.0		0.6		
原材料価格・材料価格の上昇		69.7	70.1		65.7		64.0		56.5		48.1		46.9		
販売納入先からの値下げ要請		1.8	0.7		1.2		2.3		1.2		3.1		1.3		
仕入先からの値上げ要請		22.9	19.0		16.3		24.0		14.3		11.9		10.6		
人件費の増加		11.0	10.9		13.9		13.1		13.0		23.1		21.3		
人件費以外の経費増加		8.3	10.2		10.8		17.7		15.5		11.9		12.5		
工場・店舗の狭小・老朽化		2.8	8.2		8.4		6.9		9.9		10.6		13.8		
生産能力・技術力の不足		7.3	3.4		9.0		8.6		10.6		4.4		10.6		
取引先の減少		16.5	12.9		12.7		14.3		14.9		14.4		14.4		
商店街の集客力の低下	0.0	0.0		0.6		0.0		0.0		0.0		0.0			
下請の確保難	12.8	8.8		7.2		8.6		9.9		8.8		8.8			
駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.7		0.6		1.7		2.5		0.6		1.3			
大手企業・工場の縮小・撤退	1.8	1.4		0.6		1.1		0.0		0.6		1.3			
その他	1.8	2.7		4.8		2.9		1.2		2.5		1.9			
問題なし	3.7	1.4		2.4		0.6		3.1		6.3		3.8			
重点経営施策(%)	販路を広げる	35.5	36.1		34.9		37.5		37.7		31.8		38.1		
	経費を節減する	38.2	41.7		37.3		40.9		33.3		35.7		34.2		
	品揃えを充実させる	0.9	1.4		1.8		1.7		0.6		0.0		1.3		
	情報力、宣伝・広報を強化する	10.9	9.7		11.8		8.0		7.5		6.5		7.1		
	新製品・技術を開発する	9.1	14.6		18.3		16.5		16.4		18.8		12.3		
	新しい工法を導入する	6.4	0.7		1.2		1.1		5.0		4.5		5.8		
	新しい事業を始める	5.5	7.6		5.9		8.0		5.0		3.9		7.1		
	不採算部門を整理・縮小する	5.5	3.5		4.7		6.8		5.0		3.9		5.8		
	店舗・設備を改装する	1.8	0.7		1.8		1.1		1.3		1.9		2.6		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.9	20.8		15.4		13.6		13.2		13.0		11.6		
	営業時間を延長する	0.9	0.0		1.2		0.0		0.6		1.9		0.6		
	売れ筋商品を取扱う	1.8	0.7		1.8		1.1		1.9		2.6		3.2		
	商店街事業を活性化させる	0.0	0.0		0.6		0.0		0.0		0.0		0.0		
	機械化を推進する	5.5	6.3		8.9		8.5		3.8		5.8		9.0		
	技術力を強化する	19.1	20.1		17.2		19.9		24.5		22.7		22.6		
	人材を確保する	20.9	23.6		29.0		26.1		30.8		28.6		24.5		
	パート化を図る	0.9	2.8		2.4		2.8		1.3		2.6		2.6		
	教育訓練を強化する	3.6	4.2		4.1		3.4		3.1		3.2		3.9		
	労働条件を改善する	4.5	3.5		4.1		5.1		7.5		3.2		3.2		
	工場・機械を増設・移転する	1.8	5.6		7.1		4.5		3.8		5.2		4.5		
流通経路の見直しをする	1.8	2.1		1.2		1.1		0.0		2.6		0.6			
取引先を支援する	0.0	0.7		0.6		1.1		1.9		1.3		0.6			
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0		0.6		0.0		1.3		1.3		0.6			
不動産の有効活用を図る	0.9	2.1		3.6		3.4		3.1		1.9		1.3			
その他	2.7	1.4		3.0		0.6		0.0		1.3		0.0			
特になし	20.0	11.1		8.3		9.7		12.6		16.9		11.6			
有効回答事業所数	118	155		180		183		168		162		165			

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和5年10月～12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		R5 7～9月期		R5 10～12月期		対前期比	R6 1～3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	13.0	7.1	9.6	9.9		5.6
	普通	37.8		37.5	34.1	38.3	34.6	37.5	37.4	43.8	44.1	39.0	51.4	45.2	40.8		50.0
	悪い	53.3		52.5	56.8	48.9	60.3	48.1	58.2	45.2	46.1	48.1	41.4	45.2	49.3		44.4
	D・I	-44.4		-42.5	-47.7	-36.1	-55.2	-33.7	-53.8	-34.2	-36.3	-35.1	-34.3	-35.6	-39.4	-0.5	-38.8
売上額	増加	20.0		20.0	17.8	24.2	7.6	20.2	7.6	15.1	10.7	24.7	11.3	20.5	12.2		11.1
	変わらず	35.6		30.0	31.1	30.5	38.0	30.8	41.3	41.1	43.7	37.7	47.9	38.4	48.6		43.1
	減少	44.4		50.0	51.1	45.3	54.4	49.0	51.1	43.8	45.6	37.7	40.8	41.1	39.2		45.8
	D・I	-24.4		-30.0	-33.3	-21.1	-46.8	-28.8	-43.5	-28.7	-34.9	-13.0	-29.5	-20.6	-27.0	-7.6	-34.7
収益	増加	13.6		16.9	11.4	17.0	3.9	17.0	6.6	13.9	8.0	21.1	15.5	22.2	9.6		8.3
	変わらず	36.4		31.2	31.8	36.2	41.6	32.0	41.8	36.1	44.0	35.5	42.3	30.6	42.5		38.9
	減少	50.0		51.9	56.8	46.8	54.5	51.0	51.6	50.0	48.0	43.4	42.3	47.2	47.9		52.8
	D・I	-36.4		-35.0	-45.4	-29.8	-50.6	-34.0	-45.0	-36.1	-40.0	-22.3	-26.8	-25.0	-38.3	-2.7	-44.5
販売価格	上昇	45.5		55.8	45.2	39.4	48.1	40.6	35.9	35.7	29.7	37.7	26.1	34.3	33.3		31.4
	変わらず	34.1		32.5	38.1	41.5	40.3	41.6	44.6	54.3	54.5	50.6	60.9	58.6	53.3		57.1
	下降	20.5		11.7	16.7	19.1	11.7	17.8	19.6	10.0	15.8	11.7	13.0	7.1	13.3		11.4
	D・I	25.0		44.1	28.5	20.3	36.4	22.8	16.3	25.7	13.9	26.0	13.1	27.2	20.0	1.2	20.0
仕入価格	上昇	73.8		80.0	67.4	76.9	76.0	60.0	67.0	60.3	55.0	67.6	56.1	56.5	58.9		47.8
	変わらず	21.4		16.0	23.3	17.6	17.3	26.0	27.3	35.3	36.0	24.3	37.9	37.7	30.1		46.4
	下降	4.8		4.0	9.3	5.5	6.7	14.0	5.7	4.4	9.0	8.1	6.1	5.8	11.0		5.8
	D・I	69.0		76.0	58.1	71.4	69.3	46.0	61.3	55.9	46.0	59.5	50.0	50.7	47.9	-8.8	42.0
在庫	過剰	13.2		12.3	10.3	17.6	10.8	12.4	10.8	25.4	8.0	14.5	13.3	21.7	10.3		18.8
	適正	63.2		67.7	66.7	64.7	64.6	67.4	71.1	68.3	70.5	76.8	81.7	72.5	77.9		73.9
	不足	23.7		20.0	23.1	17.6	24.6	20.2	18.1	6.3	21.6	8.7	5.0	5.8	11.8		7.2
	D・I	-10.5		-7.7	-12.8	0.0	-13.8	-7.8	-7.3	19.1	-13.6	5.8	8.3	15.9	-1.5	10.1	11.6
資金繰り	楽	6.7		3.9	4.4	4.3	2.6	2.9	3.3	9.7	2.0	8.0	8.5	6.9	6.8		5.6
	変わらず	57.8		70.1	57.8	70.2	64.9	72.5	64.8	69.4	73.3	64.0	70.4	69.4	62.2		69.4
	苦しい	35.6		26.0	37.8	25.5	32.5	24.5	31.9	20.8	24.8	28.0	21.1	23.6	31.1		25.0
	D・I	-28.9		-22.1	-33.4	-21.2	-29.9	-21.6	-28.6	-11.1	-22.8	-20.0	-12.6	-16.7	-24.3	3.3	-19.4
同期前年比	売上額	-14.2		-2.7		-7.6		-4.0		-19.8		-17.8		-25.4			
	収益	-28.5		-29.7		-29.4		-22.7		-38.6		-31.9		-32.9			
	販売価格	31.8		45.4		32.2		36.4		30.5		35.6		31.9			
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	-13.5	-13.0	-8.3	-9.5		-11.3
	人手	-4.8		-16.2	2.4	-15.4	-14.8	-6.0	-11.2	-13.1	-7.1	-22.9	-13.0	-30.5	-22.9		-29.6
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	37.3	14.7	38.9	8.7		10.0
	借入をしな(%)	67.4		55.3	82.9	60.4	87.0	59.4	77.8	67.6	91.6	62.7	85.3	61.1	91.3		90.0
	借入難易度	2.5		4.1		5.3		-3.1		4.4		0.0		4.2			
有効回答事業所数	46		80		96		104		73		77		74				

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		R5		対前期比	R6
		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	10~12月期	1~3月期(予測)		
設備投資 投資内容(%)	現在の設備	-7.7	-4.4	-7.9	-13.5	-8.7	-7.8	-16.2	-7.8	-8.9	-7.6	-7.9	-17.2	-7.7	-20.3
	実施した	50.0	38.2	41.2	38.0	40.0	35.1	47.1	34.3	42.1	37.5	29.4	41.7	41.2	35.4
	事業用地・建物	5.6	11.8	11.8	4.0	5.7	1.8	5.9	5.7	1.8	3.1	8.8	8.3	5.9	4.2
	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	12.5	2.9	4.2	14.7	10.4
	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	3.1	0.0	6.3	5.9	4.2
	事務機器	22.2	23.5	17.6	28.0	22.9	24.6	27.5	5.7	14.0	9.4	11.8	18.8	17.6	10.4
	車両	27.8	8.8	17.6	26.0	14.3	17.5	29.4	25.7	31.6	18.8	14.7	25.0	8.8	18.8
	その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.5	0.0	0.0	3.5	0.0	2.9	0.0	0.0	2.1
	実施しない	50.0	61.8	58.8	62.0	60.0	64.9	52.9	65.7	57.9	62.5	70.6	58.3	58.8	64.6
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	64.3	48.6		43.0		45.7		44.8		49.3		53.5	
人手不足		7.1	13.5		10.5		7.4		6.0		16.4		16.9		
大手企業・大型店との競争の激化		2.4	5.4		1.2		0.0		3.0		2.7		1.4		
同業者間の競争の激化		14.3	14.9		16.3		13.8		11.9		21.9		11.3		
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		1.4		2.8		
合理化の不足		0.0	2.7		2.3		4.3		1.5		2.7		4.2		
利幅の縮小		33.3	39.2		46.5		35.1		32.8		26.0		26.8		
小口注文・多頻度配送の増加		7.1	9.5		4.7		5.3		6.0		4.1		4.2		
販売商品の不足		7.1	4.1		5.8		7.4		3.0		6.8		4.2		
原材料価格・材料価格の上昇		35.7	36.5		34.9		52.1		49.3		34.2		35.2		
販売納入先からの値下げ要請		4.8	0.0		3.5		3.2		3.0		1.4		0.0		
仕入先からの値上げ要請		33.3	35.1		34.9		30.9		22.4		28.8		28.2		
人件費の増加		4.8	10.8		11.6		9.6		11.9		11.0		9.9		
人件費以外の経費増加		4.8	2.7		3.5		9.6		9.0		9.6		9.9		
工場・店舗の狭小・老朽化		4.8	2.7		1.2		2.1		4.5		5.5		4.2		
生産能力・技術力の不足		0.0	0.0		4.7		2.1		3.0		1.4		1.4		
取引先の減少		19.0	14.9		23.3		23.4		20.9		31.5		14.1		
商店街の集客力の低下	2.4	1.4		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
下請の確保難	2.4	2.7		2.3		3.2		1.5		4.1		2.8			
駐車場・資材置場の確保難	0.0	0.0		0.0		1.1		0.0		0.0		1.4			
大手企業・工場の縮小・撤退	4.8	5.4		0.0		5.3		4.5		4.1		2.8			
その他	7.1	5.4		3.5		3.2		4.5		2.7		7.0			
問題なし	4.8	2.7		3.5		1.1		7.5		4.1		2.8			
重点経営施策(%)	販路を広げる	48.8	50.0		55.1		57.4		51.4		62.0		54.9		
	経費を節減する	31.7	40.0		38.2		38.3		38.6		36.6		39.4		
	品揃えを充実させる	7.3	14.3		3.4		8.5		7.1		9.9		5.6		
	情報力・宣伝・広報を強化する	4.9	11.4		14.6		12.8		11.4		14.1		12.7		
	新製品・技術を開発する	4.9	7.1		10.1		7.4		7.1		9.9		7.0		
	新しい工法を導入する	0.0	0.0		1.1		2.1		1.4		1.4		0.0		
	新しい事業を始める	4.9	15.7		9.0		9.6		11.4		8.5		9.9		
	不採算部門を整理・縮小する	2.4	4.3		2.2		3.2		7.1		2.8		5.6		
	店舗・設備を改装する	2.4	2.9		0.0		1.1		1.4		1.4		0.0		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4	24.3		27.0		28.7		28.6		19.7		18.3		
	営業時間を延長する	0.0	0.0		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		12.7		12.7		
	商店街事業を活性化させる	0.0	1.4		0.0		1.1		0.0		0.0		0.0		
	機械化を推進する	0.0	1.4		1.1		1.1		1.4		2.8		2.8		
	技術力を強化する	2.4	5.7		7.9		6.4		5.7		4.2		4.2		
	人材を確保する	14.6	4.3		12.4		9.6		12.9		21.1		18.3		
	パート化を図る	2.4	2.9		1.1		1.1		0.0		0.0		1.4		
	教育訓練を強化する	2.4	4.3		4.5		1.1		1.4		4.2		2.8		
	労働条件を改善する	2.4	0.0		5.6		3.2		2.9		2.8		1.4		
	工場・機械を増設・移転する	2.4	2.9		2.2		1.1		1.4		1.4		0.0		
流通経路の見直しをする	9.8	4.3		2.2		6.4		5.7		2.8		5.6			
取引先を支援する	2.4	7.1		4.5		6.4		4.3		4.2		0.0			
輸入品の取扱いを増やす	2.4	2.9		2.2		1.1		7.1		0.0		2.8			
不動産の有効活用を図る	2.4	1.4		1.1		1.1		1.4		0.0		0.0			
その他	0.0	1.4		1.1		1.1		0.0		2.8		2.8			
特になし	17.1	7.1		10.1		10.6		11.4		4.2		9.9			
有効回答事業所数	46	80		96		104		73		77		74			

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		R5 7～9月期		R5 10～12月期		対前期比	R6 1～3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	10.5	7.6	5.5	5.3		4.7	
	普通	35.1	26.0	30.7	36.7	30.2	36.4	30.9	41.8	40.7	36.8	46.8	37.4	38.2		31.4	
	悪い	61.0	65.6	68.0	55.1	62.5	53.6	62.9	45.6	54.6	52.6	45.6	57.1	56.6		64.0	
	D・I	-57.1	-57.3	-66.7	-46.9	-55.2	-43.6	-56.7	-32.9	-50.0	-42.1	-38.0	-51.6	-51.3	-9.5	-59.3	
売上額	増加	15.6	14.6	9.3	19.4	14.7	11.7	9.4	16.3	7.3	11.7	12.5	9.8	13.2		8.7	
	変わらず	29.9	35.4	26.7	27.6	37.9	31.5	34.4	38.8	41.8	48.1	47.5	39.1	42.1		40.2	
	減少	54.5	50.0	64.0	53.1	47.4	56.8	56.3	45.0	50.9	40.3	40.0	51.1	44.7		51.1	
	D・I	-38.9	-35.4	-54.7	-33.7	-32.7	-45.1	-46.9	-28.7	-43.6	-28.6	-27.5	-41.3	-31.5	-12.7	-42.4	
収益	増加	13.5	10.9	8.2	16.7	13.3	7.5	7.3	16.5	7.7	12.2	10.1	6.5	9.5		7.6	
	変わらず	28.4	26.1	28.8	27.1	32.2	28.3	31.3	30.4	33.7	32.4	41.8	33.7	36.5		30.4	
	減少	58.1	63.0	63.0	56.3	54.4	64.2	61.5	53.2	58.7	55.4	48.1	59.8	54.1		62.0	
	D・I	-44.6	-52.1	-54.8	-39.6	-41.1	-56.7	-54.2	-36.7	-51.0	-43.2	-38.0	-53.3	-44.6	-10.1	-54.4	
販売価格	上昇	25.7	29.7	37.0	48.5	36.3	37.4	43.8	43.0	40.6	38.4	41.0	41.8	38.4		33.0	
	変わらず	56.8	48.4	42.5	33.0	48.4	49.5	36.5	43.0	42.5	41.1	44.9	33.0	41.1		37.4	
	下降	17.6	22.0	20.5	18.6	15.4	13.1	19.8	13.9	17.0	20.5	14.1	25.3	20.5		29.7	
	D・I	8.1	7.7	16.5	29.9	20.9	24.3	24.0	29.1	23.6	17.9	26.9	16.5	17.9	-1.4	3.3	
仕入価格	上昇	56.5	60.7	68.1	76.6	65.2	61.0	68.8	72.2	66.3	60.0	72.2	66.3	56.0		52.3	
	変わらず	39.1	28.1	27.5	13.8	25.8	26.7	19.4	20.3	24.0	28.0	22.8	24.4	29.3		37.2	
	下降	4.3	11.2	4.3	9.6	9.0	12.4	11.8	7.6	9.6	12.0	5.1	9.3	14.7		10.5	
	D・I	52.2	49.5	63.8	67.0	56.2	48.6	57.0	64.6	56.7	48.0	67.1	57.0	41.3	9.0	41.8	
在庫	過剰	9.5	13.9	11.1	19.0	11.4	13.0	13.3	14.5	9.8	9.7	8.8	7.4	3.2		6.2	
	適正	76.2	65.8	73.0	65.5	65.8	72.8	71.1	73.9	72.8	72.6	77.9	72.8	74.2		71.6	
	不足	14.3	20.3	15.9	15.5	22.8	14.1	15.7	11.6	17.4	17.7	13.2	19.8	22.6		22.2	
	D・I	-4.8	-6.4	-4.8	3.5	-11.4	-1.1	-2.4	2.9	-7.6	-8.0	-4.4	-12.4	-19.4	-4.4	-16.0	
資金繰り	楽	2.7	2.2	2.7	1.0	2.2	3.7	2.1	5.0	2.8	8.0	3.8	2.2	6.7		2.2	
	変わらず	52.0	47.8	48.0	47.9	48.9	56.1	48.4	62.5	59.8	54.7	65.4	48.4	53.3		50.0	
	苦しい	45.3	50.0	49.3	51.0	48.9	40.2	49.5	32.5	37.4	37.3	30.8	49.5	40.0		47.8	
	D・I	-42.6	-47.8	-46.6	-50.0	-46.7	-36.5	-47.4	-27.5	-34.6	-29.3	-27.0	-47.3	-33.3	-18.0	-45.6	
同前年比	売上額	-33.8	-30.1		-32.6		-34.0		-5.1		-17.5		-30.8				
	収益	-40.8	-52.7		-51.5		-60.6		-29.9		-43.9		-53.8				
	販売価格	5.7	22.2		32.7		22.5		38.2		23.0		35.5				
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	-9.5	-11.7	-7.7	-8.3		-8.8	
	人手	-26.0	-20.9	-25.6	-21.7	-23.4	-25.0	-20.9	-25.0	-20.2	-26.7	-27.6	-33.3	-25.6		-35.6	
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	26.3	10.7	27.8	13.0		11.4	
	借入をしな(%)	75.3	64.5	83.1	66.0	86.7	71.7	85.7	74.7	86.5	73.7	89.3	72.2	87.0		88.6	
	借入難易度	-8.5	-10.1		-5.4		-7.6		-1.4		-11.6		-5.5				
有効回答事業所数	77	97		99		111		81		77		92					

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		R5		R5		対前期比	R6	
		4～6月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	10～12月期	10～12月期	10～12月期		1～3月期(予測)	
設備投資 投資動向 内容 (%)	現在の設備	-8.9		-10.7	-8.9	-16.1	-9.6	-9.1	-17.3	-8.5	-7.1	-8.8	-5.7	-22.9	-13.2	-24.1
	実施した	24.1		33.3	27.6	35.8	27.3	42.9	34.0	28.6	34.8	45.0	35.4	47.6	38.5	38.1
	事業用地・建物	3.4		4.4	3.4	5.7	4.5	0.0	5.7	0.0	0.0	2.5	2.1	4.8	5.1	4.8
	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	7.5	12.5	14.3	10.3	11.9
	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	12.5	16.7	21.4	17.9	23.8
	事務機器	6.9		6.7	6.9	11.3	9.1	18.4	18.9	8.2	10.9	20.0	8.3	16.7	10.3	14.3
	車両	17.2		4.4	3.4	13.2	9.1	8.2	13.2	6.1	6.5	12.5	6.3	4.8	20.5	14.3
	その他	0.0		4.4	3.4	1.9	2.3	4.1	0.0	4.1	2.2	5.0	4.2	2.4	0.0	0.0
	実施しない	75.9		66.7	72.4	64.2	72.7	57.1	66.0	71.4	65.2	55.0	64.6	52.4	61.5	61.9
	経営上の 問題点 (%)	売上の停滞・減少	66.7		65.6		61.5		63.1		50.0		54.8		64.8	
人手不足		23.2		17.8		20.9		19.4		25.6		20.5		25.0		
大手企業・大型店との競争の激化		7.2		11.1		14.3		5.8		6.4		8.2		10.2		
同業者間の競争の激化		7.2		6.7		8.8		10.7		15.4		13.7		12.5		
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		5.5		4.5		
合理化の不足		0.0		1.1		2.2		1.0		1.3		1.4		1.1		
利幅の縮小		39.1		22.2		40.7		30.1		19.2		24.7		21.6		
小口注文・多頻度配送の増加		0.0		2.2		2.2		1.9		1.3		2.7		0.0		
販売商品の不足		2.9		3.3		7.7		7.8		7.7		6.8		6.8		
原材料価格・材料価格の上昇		23.2		32.2		34.1		33.0		32.1		24.7		21.6		
販売納入先からの値下げ要請		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1		
仕入先からの値上げ要請		21.7		28.9		28.6		22.3		19.2		24.7		15.9		
人件費の増加		18.8		14.4		12.1		24.3		20.5		11.0		19.3		
人件費以外の経費増加		13.0		10.0		5.5		15.5		11.5		11.0		12.5		
工場・店舗の狭小・老朽化		1.4		3.3		2.2		2.9		2.6		6.8		3.4		
生産能力・技術力の不足		0.0		4.4		1.1		1.0		1.3		0.0		2.3		
取引先の減少		11.6		11.1		9.9		13.6		10.3		12.3		11.4		
商店街の集客力の低下		14.5		14.4		8.8		6.8		14.1		9.6		10.2		
下請の確保難		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		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		0.0		0.0		
大手企業・工場の縮小・撤退	1.4		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1			
その他	2.9		1.1		0.0		3.9		2.6		2.7		2.3			
問題なし	2.9		2.2		3.3		0.0		1.3		4.1		3.4			
重点経営 施策 (%)	販路を広げる	26.9		31.0		33.7		32.3		18.9		26.8		31.8		
	経費を節減する	43.3		52.9		41.1		48.5		44.6		38.0		43.2		
	品揃えを充実させる	22.4		24.1		24.2		24.2		17.6		21.1		23.9		
	情報力・宣伝・広報を強化する	23.9		6.9		11.6		15.2		13.5		11.3		17.0		
	新製品・技術を開発する	7.5		2.3		6.3		4.0		1.4		4.2		5.7		
	新しい工法を導入する	0.0		2.3		2.1		1.0		1.4		0.0		1.1		
	新しい事業を始める	7.5		5.7		10.5		9.1		9.5		5.6		8.0		
	不採算部門を整理・縮小する	4.5		3.4		2.1		4.0		2.7		1.4		2.3		
	店舗・設備を改装する	7.5		4.6		5.3		4.0		5.4		5.6		6.8		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	7.5		9.2		10.5		11.1		12.2		9.9		9.1		
	営業時間を延長する	0.0		1.1		1.1		2.0		1.4		1.4		2.3		
	売れ筋商品を取扱う	22.4		23.0		27.4		19.2		20.3		12.7		17.0		
	商店街事業を活性化させる	13.4		10.3		7.4		8.1		9.5		5.6		1.1		
	機械化を推進する	1.5		0.0		1.1		2.0		2.7		4.2		1.1		
	技術力を強化する	4.5		4.6		5.3		4.0		2.7		2.8		6.8		
	人材を確保する	25.4		20.7		16.8		23.2		28.4		23.9		25.0		
	パート化を図る	1.5		0.0		1.1		2.0		1.4		1.4		2.3		
	教育訓練を強化する	7.5		5.7		3.2		2.0		0.0		1.4		3.4		
	労働条件を改善する	3.0		2.3		3.2		3.0		4.1		4.2		3.4		
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.1		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1		
流通経路の見直しをする	1.5		2.3		5.3		4.0		4.1		1.4		2.3			
取引先を支援する	1.5		2.3		2.1		1.0		1.4		1.4		2.3			
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		0.0			
不動産の有効活用を図る	1.5		1.1		2.1		2.0		2.7		2.8		3.4			
その他	1.5		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		1.1			
特になし	9.0		6.9		11.6		11.1		6.8		8.5		6.8			
有効回答事業所数		77		97		99		111		81		77		92		

サービス業  
 地域名: 葛飾区  
 中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		対前期比	R6 1～3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	8.7	8.3	6.1	9.0		8.2
	普通	41.1		42.1	51.4	45.2	44.0	51.0	52.1	60.2	65.0	68.9	60.2	67.5	67.0		58.2
	悪い	56.2		50.9	44.3	44.5	44.0	42.1	43.0	32.7	28.7	22.3	31.5	26.3	24.0		33.6
	D・I	-53.5		-43.9	-40.0	-34.2	-32.1	-35.2	-38.1	-25.6	-22.4	-13.6	-23.2	-20.2	-15.0	-6.6	-25.4
売上額	増加	15.1		17.2	14.3	25.3	19.3	12.3	9.7	13.3	18.3	29.1	15.5	27.0	17.8		14.0
	変わらず	41.1		40.5	47.1	41.8	49.1	48.6	50.7	56.6	51.4	47.6	65.5	54.8	60.4		57.0
	減少	43.8		42.2	38.6	32.9	31.6	39.0	39.6	30.1	30.3	23.3	19.1	18.3	21.8		28.9
	D・I	-28.7		-25.0	-24.3	-7.6	-12.3	-26.7	-29.9	-16.8	-12.0	5.8	-3.6	8.7	-4.0	2.9	-14.9
収益	増加	11.0		13.3	8.6	17.2	15.0	8.3	7.7	13.3	16.1	20.6	14.5	20.0	13.0		7.0
	変わらず	35.6		31.0	47.1	40.0	42.5	41.4	45.1	42.5	44.8	48.0	50.0	53.0	56.0		57.0
	減少	53.4		55.8	44.3	42.8	42.5	50.3	47.2	44.2	39.2	31.4	35.5	27.0	31.0		36.0
	D・I	-42.4		-42.5	-35.7	-25.6	-27.5	-42.0	-39.5	-30.9	-23.1	-10.8	-21.0	-7.0	-18.0	3.8	-29.0
料金価格	上昇	19.2		16.7	8.5	21.7	21.9	13.2	12.8	13.3	19.0	17.8	14.5	17.9	13.1		14.4
	変わらず	63.0		69.3	74.6	69.2	64.9	75.7	73.8	76.1	67.6	73.3	76.4	78.6	79.8		81.1
	下降	17.8		14.0	16.9	9.1	13.2	11.1	13.5	10.6	13.4	8.9	9.1	3.6	7.1		4.5
	D・I	1.4		2.7	-8.4	12.6	8.7	2.1	-0.7	2.7	5.6	8.9	5.4	14.3	6.0	5.4	9.9
材料価格	上昇	48.4		57.9	41.0	61.1	53.8	65.6	54.3	49.0	60.2	54.9	46.9	47.4	45.1		45.9
	変わらず	41.9		34.7	50.8	29.8	38.7	27.5	35.7	46.0	30.5	38.5	49.0	49.5	50.5		52.0
	下降	9.7		7.4	8.2	9.2	7.5	6.9	10.1	5.0	9.4	6.6	4.1	3.1	4.4		2.0
	D・I	38.7		50.5	32.8	51.9	46.3	58.7	44.2	44.0	50.8	48.3	42.8	44.3	40.7	-4.0	43.9
資金繰り	楽	4.2		3.5	1.4	4.1	5.4	3.5	2.8	1.8	3.6	5.9	1.9	3.6	5.9		2.8
	変わらず	63.4		67.3	65.2	62.1	63.4	60.8	58.7	67.3	60.0	69.6	66.7	75.7	68.3		69.7
	苦しい	32.4		29.2	33.3	33.8	31.3	35.7	38.5	30.9	36.4	24.5	31.5	20.7	25.7		27.5
	D・I	-28.2		-25.7	-31.9	-29.7	-25.9	-32.2	-35.7	-29.1	-32.8	-18.6	-29.6	-17.1	-19.8	1.5	-24.7
同期前年比	売上額	-10.4		-15.1		-4.0		-0.8		0.0		15.2		8.9			
	収益	-37.8		-35.9		-31.7		-30.6		-32.4		-13.0		-8.9			
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	-6.8	0.0	-5.3	-5.9		-8.1
	人手	-18.0		-33.9	-25.4	-39.2	-37.7	-40.4	-40.7	-39.5	-40.7	-44.2	-39.3	-37.5	-45.5		-38.7
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	28.7	14.3	23.9	8.3		13.6
	借入をしな(%)	68.5		68.7	81.7	61.1	85.6	68.8	89.3	73.9	87.5	71.3	85.7	76.1	91.7		86.4
	借入難易度	-14.3		-10.4		-17.1		-10.7		-12.0		-15.1		-12.7			
有効回答事業所数	73		117		147		147		113		103		115				

サービス業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4 4～6月期	R4 7～9月期	R4 10～12月期	R5 1～3月期	R5 4～6月期	R5 7～9月期	R5 10～12月期	対前期 比	R6 1～3月期 (予測)					
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	-8.1	-13.9	-15.9	-8.1	-15.1
	実施した	37.8	43.3	41.0	47.8	36.8	41.7	43.7	36.5	51.2	41.7	39.4	32.4	36.8	36.2
	事業用地・建物	0.0	11.9	5.1	7.8	7.4	3.6	8.0	1.6	6.0	2.8	4.5	4.4	4.4	4.3
	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	8.3	7.6	10.3	5.9	8.7
	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	8.3	12.1	8.8	8.8	11.6
	事務機器	18.9	16.4	12.8	16.7	14.7	19.0	14.9	15.9	20.2	18.1	13.6	11.8	14.7	7.2
	車両	16.2	17.9	20.5	26.7	16.2	20.2	26.4	19.0	25.0	19.4	21.2	14.7	17.6	14.5
	その他	0.0	1.5	2.6	0.0	1.5	1.2	0.0	1.6	6.0	4.2	3.0	1.5	1.5	4.3
	実施しない	62.2	56.7	59.0	52.2	63.2	58.3	56.3	63.5	48.8	58.3	60.6	67.6	63.2	63.8
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	55.7	54.1	54.3	40.7	44.8	42.7	37.5						
人手不足		22.9	35.1	37.9	39.3	38.1	41.7	34.6							
大手企業・大型店との競争の激化		2.9	3.6	0.7	1.4	1.0	1.0	2.9							
同業者間の競争の激化		15.7	12.6	11.4	10.0	14.3	7.3	8.7							
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	0.0	1.0							
合理化の不足		2.9	2.7	2.9	0.7	1.0	3.1	5.8							
利幅の縮小		31.4	16.2	23.6	28.6	18.1	19.8	26.0							
小口注文・多頻度配送の増加		0.0	0.0	0.7	2.1	1.0	2.1	2.9							
販売商品の不足		0.0	0.9	2.1	0.7	0.0	1.0	1.0							
原材料価格・材料価格の上昇		20.0	27.0	31.4	34.3	27.6	32.3	26.9							
販売納入先からの値下げ要請		0.0	1.8	2.1	0.0	1.0	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	10.4	6.7							
人件費の増加		21.4	29.7	21.4	30.7	30.5	37.5	26.0							
人件費以外の経費増加		15.7	20.7	18.6	26.4	15.2	19.8	22.1							
工場・店舗の狭小・老朽化		2.9	3.6	2.1	2.9	1.9	1.0	3.8							
生産能力・技術力の不足		8.6	3.6	1.4	4.3	1.9	5.2	5.8							
取引先の減少		7.1	17.1	9.3	9.3	9.5	10.4	11.5							
商店街の集客力の低下		2.9	0.0	0.7	1.4	1.0	0.0	1.9							
下請の確保難		1.4	2.7	3.6	1.4	3.8	1.0	3.8							
駐車場・資材置場の確保難		0.0	1.8	2.9	0.7	2.9	3.1	1.9							
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0	0.9	0.7	0.0	1.0	1.0	1.0								
その他	1.4	5.4	2.1	3.6	1.0	2.1	1.0								
問題なし	8.6	3.6	4.3	5.7	9.5	6.3	8.7								
重点経営施策(%)	販路を広げる	28.4	28.8	27.9	23.5	28.6	29.3	32.1							
	経費を節減する	38.8	43.2	50.0	48.5	38.1	44.4	46.2							
	品揃えを充実させる	1.5	0.9	0.7	3.7	1.9	2.0	2.8							
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.9	19.8	20.6	14.0	17.1	17.2	15.1							
	新製品・技術を開発する	6.0	3.6	3.7	5.1	2.9	6.1	4.7							
	新しい工法を導入する	0.0	0.0	0.7	1.5	1.9	2.0	1.9							
	新しい事業を始める	11.9	18.0	17.6	13.2	11.4	9.1	14.2							
	不採算部門を整理・縮小する	4.5	5.4	2.9	2.2	2.9	5.1	3.8							
	店舗・設備を改装する	7.5	1.8	2.2	2.9	1.9	1.0	5.7							
	仕入先・提携先を開拓・選別する	4.5	9.0	8.1	10.3	11.4	10.1	10.4							
	営業時間を延長する	0.0	1.8	0.7	1.5	1.0	3.0	1.9							
	売れ筋商品を取扱う	1.5	1.8	2.2	3.7	1.0	1.0	3.8							
	商店街事業を活性化させる	1.5	0.9	1.5	0.7	1.9	2.0	1.9							
	機械化を推進する	1.5	1.8	2.9	2.9	2.9	1.0	2.8							
	技術力を強化する	16.4	17.1	12.5	15.4	16.2	8.1	16.0							
	人材を確保する	35.8	40.5	36.8	39.7	40.0	41.4	36.8							
	パート化を図る	3.0	0.9	2.9	0.7	1.0	3.0	0.9							
	教育訓練を強化する	14.9	7.2	5.9	9.6	8.6	10.1	11.3							
	労働条件を改善する	4.5	5.4	8.8	13.2	8.6	10.1	6.6							
	工場・機械を増設・移転する	0.0	1.8	1.5	1.5	0.0	1.0	0.0							
流通経路の見直しをする	0.0	1.8	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0								
取引先を支援する	0.0	4.5	0.7	1.5	1.0	0.0	0.9								
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.9	0.0	0.7	0.0	1.0	0.0								
不動産の有効活用を図る	3.0	0.0	0.7	0.7	1.0	3.0	0.9								
その他	3.0	3.6	0.7	2.2	1.0	2.0	0.9								
特になし	9.0	8.1	11.0	7.4	13.3	8.1	8.5								
有効回答事業所数	73	117	147	147	113	103	115								

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		R5 7～9月期		R5 10～12月期		対前期比	R6 1～3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	9.1	10.3	12.8	10.0		7.7
	普通	41.9		47.7	59.6	54.5	53.1	49.1	49.4	56.3	52.5	54.5	55.9	58.8	54.0		58.7
	悪い	52.4		40.9	36.5	34.7	42.3	39.3	41.7	36.4	41.4	36.4	33.8	28.4	36.0		33.6
	D・I	-46.7		-29.5	-32.7	-23.9	-37.7	-27.6	-32.7	-29.1	-35.2	-27.3	-23.5	-15.6	-26.0	11.7	-25.9
売上額	増加	8.6		18.2	12.5	18.9	9.2	18.4	11.6	16.4	8.0	17.2	13.3	17.7	16.9		10.9
	変わらず	36.2		39.4	50.0	42.0	50.8	36.8	49.4	39.5	50.3	41.7	55.3	50.3	52.0		51.7
	減少	55.2		42.4	37.5	39.1	40.0	44.8	39.0	44.1	41.7	41.1	31.3	32.0	31.1		37.4
	D・I	-46.6		-24.2	-25.0	-20.2	-30.8	-26.4	-27.4	-27.7	-33.7	-23.9	-18.0	-14.3	-14.2	9.6	-26.5
受注残	増加	9.5		13.0	13.3	11.9	10.0	12.2	9.1	9.3	9.1	16.0	13.9	18.8	16.2		16.1
	変わらず	49.5		50.4	58.1	53.0	48.5	44.5	51.8	52.3	50.0	52.0	56.3	47.9	54.1		48.3
	減少	41.0		36.6	28.6	35.1	41.5	43.3	39.0	38.4	40.9	32.0	29.8	33.3	29.7		35.7
	D・I	-31.5		-23.6	-15.3	-23.2	-31.5	-31.1	-29.9	-29.1	-31.8	-16.0	-15.9	-14.5	-13.5	1.5	-19.6
施工高	増加	10.5		18.2	14.3	17.3	10.0	17.3	11.4	13.9	9.2	19.0	14.8	18.5	20.5		15.9
	変わらず	40.0		43.2	49.5	47.0	45.4	40.7	50.9	43.7	49.7	42.5	57.0	47.9	49.7		47.6
	減少	49.5		38.6	36.2	35.7	44.6	42.0	37.7	42.4	41.1	38.6	28.2	33.6	29.8		36.6
	D・I	-39.0		-20.4	-21.9	-18.4	-34.6	-24.7	-26.3	-28.5	-31.9	-19.6	-13.4	-15.1	-9.3	4.5	-20.7
収益	増加	6.7		18.0	10.5	16.0	9.1	17.1	9.5	13.2	9.1	14.9	14.0	18.2	16.4		12.9
	変わらず	35.2		36.1	48.6	35.5	44.7	32.3	44.0	38.2	42.7	38.3	50.0	43.9	48.0		44.9
	減少	58.1		45.9	41.0	48.5	46.2	50.6	46.4	48.7	48.2	46.8	36.0	37.8	35.5		42.2
	D・I	-51.4		-27.9	-30.5	-32.5	-37.1	-33.5	-36.9	-35.5	-39.1	-31.9	-22.0	-19.6	-19.1	12.3	-29.3
請負価格	上昇	15.4		22.6	19.2	19.9	20.3	16.7	21.8	15.8	16.0	23.7	17.4	17.0	21.3		15.8
	変わらず	56.7		56.4	60.6	60.2	57.9	64.2	53.9	67.1	62.3	55.9	69.1	66.7	60.0		65.1
	下降	27.9		21.1	20.2	19.9	21.8	19.1	24.2	17.1	21.6	20.4	13.4	16.3	18.7		19.2
	D・I	-12.5		1.5	-1.0	0.0	-1.5	-2.4	-2.4	-1.3	-5.6	3.3	4.0	0.7	2.6	-2.6	-3.4
材料価格	上昇	76.0		78.0	76.0	73.8	78.9	80.3	69.4	69.4	75.7	71.4	60.4	67.9	61.4		57.4
	変わらず	20.0		16.3	22.0	20.6	17.1	16.4	24.4	27.2	19.1	23.1	36.8	28.5	34.5		36.8
	下降	4.0		5.7	2.0	5.6	4.1	3.3	6.3	3.4	5.3	5.4	2.8	3.6	4.1		5.9
	D・I	72.0		72.3	74.0	68.2	74.8	77.0	63.1	66.0	70.4	66.0	57.6	64.3	57.3	-1.7	51.5
在庫 原材料	過剰	3.2		0.9	1.1	5.1	0.9	2.8	3.2	7.0	1.4	9.8	5.7	6.7	8.5		6.0
	適正	69.9		74.3	66.7	71.2	67.3	84.6	72.1	82.4	84.6	81.8	82.3	82.2	83.0		83.6
	不足	26.9		24.8	32.3	23.7	31.9	12.6	24.7	10.6	14.0	8.4	12.1	11.1	8.5		10.4
	D・I	-23.7		-23.9	-31.2	-18.6	-31.0	-9.8	-21.5	-3.6	-12.6	1.4	-6.4	-4.4	0.0	-5.8	-4.4
資金繰り	楽	4.9		7.0	6.9	4.9	5.5	5.7	5.6	10.7	4.5	7.9	7.4	9.0	5.4		6.9
	変わらず	61.2		62.5	56.9	65.9	59.4	65.6	56.8	61.3	65.4	59.6	63.8	58.6	63.8		57.6
	苦しい	34.0		30.5	36.3	29.3	35.2	28.7	37.7	28.0	30.1	32.5	28.9	32.4	30.9		35.4
	D・I	-29.1		-23.5	-29.4	-24.4	-29.7	-23.0	-32.1	-17.3	-25.6	-24.6	-21.5	-23.4	-25.5	1.2	-28.5
同期比	売上額	-32.5		-25.0		-32.9		-24.1		-22.2		-21.9		-16.6			
	収益	-45.0		-42.6		-42.8		-32.3		-35.2		-35.9		-31.5			
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	-10.6	-12.9	-20.1	-8.7		-18.7
	人手	-37.0		-38.7	-47.4	-57.4	-41.4	-51.0	-57.1	-52.6	-46.5	-56.3	-54.4	-59.0	-60.9		-57.6
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	43.7	19.4	38.6	22.8		20.1
	借入をしな(%)	38.1		55.1	81.1	47.5	81.3	59.0	79.5	55.9	81.8	56.3	80.6	61.4	77.2		79.9
	借入難易度	7.2		2.4		2.5		1.3		1.4		-3.4		-3.5			
有効回答事業所数	105		133		169		164		152		155		148				

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		R5		R5		対前期比	R6
		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	対前期比	1～3月期(予測)					
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	-7.5	-9.2	-9.4	-8.2	-10.8
	実施した	50.0	31.6	44.3	47.9	29.3	41.1	38.8	47.9	47.2	48.0	43.7	44.8	45.1	37.5
	事業用地・建物	3.2	3.8	8.2	10.1	7.3	12.1	7.8	7.3	11.1	12.0	9.4	7.6	8.8	5.8
	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	10.0	6.3	11.4	9.8	8.7
	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	8.0	12.5	8.6	10.8	6.7
	事務機器	25.8	11.4	11.5	21.8	6.1	15.0	13.8	17.7	14.8	25.0	13.5	16.2	15.7	12.5
	車両	29.0	19.0	18.0	28.6	18.3	22.4	23.3	26.0	25.9	24.0	24.0	28.6	27.5	26.0
	その他	3.2	0.0	4.9	0.8	1.2	1.9	0.9	2.1	1.9	2.0	1.0	0.0	2.0	0.0
	実施しない	50.0	68.4	55.7	52.1	70.7	58.9	61.2	52.1	52.8	52.0	56.3	55.2	54.9	62.5
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	39.4	43.4		39.2		42.9		42.1		39.9		29.3	
人手不足		46.8	43.4		44.6		42.2		55.0		53.4		57.9		
大手企業・大型店との競争の激化		2.1	1.6		0.7		0.6		1.4		0.7		0.7		
同業者間の競争の激化		11.7	13.1		10.8		13.6		12.9		10.1		13.6		
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		0.7		0.0		
合理化の不足		2.1	1.6		2.0		1.3		0.7		0.0		2.9		
利幅の縮小		25.5	27.9		30.4		24.0		23.6		26.4		21.4		
小口注文・多頻度配送の増加		0.0	0.0		0.0		1.3		1.4		0.7		0.0		
販売商品の不足		5.3	2.5		2.7		1.9		0.7		1.4		0.7		
原材料価格・材料価格の上昇		46.8	51.6		52.0		48.7		40.0		43.9		39.3		
販売納入先からの値下げ要請		1.1	0.0		2.0		1.3		1.4		0.7		0.0		
仕入先からの値上げ要請		22.3	15.6		16.2		13.0		6.4		8.8		4.3		
人件費の増加		18.1	13.9		17.6		21.4		21.4		23.6		23.6		
人件費以外の経費増加		10.6	13.9		6.1		10.4		11.4		12.8		15.0		
工場・店舗の狭小・老朽化		0.0	0.0		0.7		0.0		0.0		2.0		0.0		
生産能力・技術力の不足		3.2	4.9		4.1		7.8		4.3		8.1		8.6		
取引先の減少		10.6	8.2		10.1		10.4		7.1		8.1		5.7		
商店街の集客力の低下		0.0	0.0		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		16.2		20.0		
駐車場・資材置場の確保難	1.1	3.3		3.4		2.6		3.6		3.4		6.4			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.1	0.8		0.0		0.0		0.7		0.7		0.0			
その他	1.1	0.0		2.0		1.9		1.4		4.1		1.4			
問題なし	1.1	0.8		2.7		2.6		2.1		2.0		2.9			
重点経営施策(%)	販路を広げる	19.8	27.9		19.7		23.5		29.5		23.8		18.7		
	経費を節減する	40.6	41.8		42.1		49.0		41.7		39.7		43.9		
	品揃えを充実させる	0.0	0.0		1.3		0.0		0.0		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		6.6		6.5		
	新製品・技術を開発する	0.0	0.8		0.7		1.3		2.2		0.7		0.7		
	新しい工法を導入する	5.2	3.3		3.3		2.7		5.8		2.6		4.3		
	新しい事業を始める	7.3	6.6		6.6		8.1		5.8		6.6		6.5		
	不採算部門を整理・縮小する	2.1	3.3		2.6		2.0		2.2		3.3		3.6		
	店舗・設備を改装する	0.0	0.0		0.7		0.0		0.0		0.7		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		15.9		9.4		
	営業時間を延長する	0.0	1.6		0.0		0.7		0.0		0.0		0.7		
	売れ筋商品を取扱う	1.0	0.0		0.0		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		0.7		0.0		
	機械化を推進する	1.0	0.8		1.3		0.7		0.0		0.7		1.4		
	技術力を強化する	22.9	22.1		24.3		24.8		24.5		22.5		23.7		
	人材を確保する	49.0	49.2		57.9		52.3		50.4		51.7		54.7		
	パート化を図る	0.0	0.8		1.3		0.7		0.0		0.0		0.7		
	教育訓練を強化する	12.5	12.3		13.8		12.1		12.9		10.6		12.2		
	労働条件を改善する	5.2	11.5		8.6		13.4		11.5		13.2		18.7		
	工場・機械を増設・移転する	2.1	0.8		0.7		1.3		0.0		1.3		1.4		
	流通経路の見直しをする	0.0	0.0		0.7		1.3		1.4		0.0		0.7		
	取引先を支援する	4.2	0.8		2.0		2.0		1.4		3.3		2.2		
	輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.0		0.0		0.7		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		2.6		0.7			
その他	0.0	0.0		2.0		0.7		0.0		0.0		1.4			
特になし	17.7	9.8		7.9		7.4		12.9		9.9		10.8			
有効回答事業所数		105	133	169	164	152	155	148							

不動産業  
地域名: 葛飾区  
中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		R5 4～6月期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		対前期比	R6 1～3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	5.9	8.0	6.3	2.0		4.1
	普通	73.3		71.1	74.7	67.6	73.3	63.8	75.5	71.4	68.4	72.5	65.9	70.9	79.2		74.3
	悪い	21.3		18.9	21.3	28.4	20.0	30.2	23.5	25.3	22.8	21.6	26.1	22.8	18.8		21.6
	D・I	-16.0		-8.9	-17.3	-24.5	-13.3	-24.2	-22.5	-22.0	-14.0	-15.7	-18.1	-16.5	-16.8	-0.8	-17.5
売上額	増加	3.9		12.4	9.2	4.9	7.9	5.2	5.0	12.2	14.2	5.8	13.3	5.1	6.8		2.7
	変わらず	77.6		61.8	71.1	72.8	71.9	65.2	72.3	62.2	61.1	74.8	63.3	74.4	69.9		74.7
	減少	18.4		25.8	19.7	22.3	20.2	29.6	22.8	25.6	24.8	19.4	23.3	20.5	23.3		22.7
	D・I	-14.5		-13.4	-10.5	-17.4	-12.3	-24.4	-17.8	-13.4	-10.6	-13.6	-10.0	-15.4	-16.5	-1.8	-20.0
収益	増加	6.8		12.6	10.8	6.8	6.9	7.1	4.9	7.9	12.4	5.8	10.1	8.9	6.8		2.6
	変わらず	74.3		60.9	66.2	64.1	66.7	61.9	67.6	61.8	62.8	71.8	58.4	63.3	66.0		68.4
	減少	18.9		26.4	23.0	29.1	26.4	31.0	27.5	30.3	24.8	22.3	31.5	27.8	27.2		28.9
	D・I	-12.1		-13.8	-12.2	-22.3	-19.5	-23.9	-22.6	-22.4	-12.4	-16.5	-21.4	-18.9	-20.4	-2.4	-26.3
販売価格	上昇	5.9		14.6	10.3	6.3	11.0	9.4	9.6	13.3	10.5	7.1	14.6	9.6	7.1		9.7
	変わらず	85.3		73.2	80.9	77.9	78.0	71.7	75.5	73.5	71.4	80.8	70.7	80.8	74.7		79.2
	下降	8.8		12.2	8.8	15.8	11.0	18.9	14.9	13.3	18.1	12.1	14.6	9.6	18.2		11.1
	D・I	-2.9		2.4	1.5	-9.5	0.0	-9.5	-5.3	0.0	-7.6	-5.0	0.0	0.0	-11.1	5.0	-1.4
仕入価格	上昇	24.6		35.0	32.8	22.6	32.1	30.4	25.8	31.3	32.4	30.9	30.4	37.3	28.7		34.2
	変わらず	67.2		57.5	57.4	66.7	56.8	56.9	62.4	58.8	54.9	58.5	57.0	56.0	60.6		58.9
	下降	8.2		7.5	9.8	10.8	11.1	12.7	11.8	10.0	12.7	10.6	12.7	6.7	10.6		6.8
	D・I	16.4		27.5	23.0	11.8	21.0	17.7	14.0	21.3	19.7	20.3	17.7	30.6	18.1	10.3	27.4
資金繰り	楽	5.5		7.1	6.8	4.0	5.9	3.5	4.0	1.1	4.4	1.9	2.3	1.3	2.9		1.3
	変わらず	86.3		78.6	80.8	80.2	78.8	74.6	73.3	76.1	72.8	75.7	75.0	83.1	73.8		80.0
	苦しい	8.2		14.3	12.3	15.8	15.3	21.9	22.8	22.7	22.8	22.3	22.7	15.6	23.3		18.7
	D・I	-2.7		-7.2	-5.5	-11.8	-9.4	-18.4	-18.8	-21.6	-18.4	-20.4	-20.4	-14.3	-20.4	6.1	-17.4
同期前年比	売上額	-14.1		-16.1		-5.2		-22.4		-19.7		-6.1		-15.3			
	収益	-19.2		-15.9		-17.7		-33.6		-30.3		-23.0		-25.6			
	販売価格	-1.6		2.5		1.1		-7.8		-7.4		1.1		-1.4			
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	-12.9	-5.9	-6.6	-10.9		-6.9
	人手	-5.8		-8.1	-5.8	-4.1	-10.5	-11.9	-3.0	-12.9	-9.3	-16.0	-10.7	-18.4	-15.0		-18.9
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	22.0	19.5	17.3	14.0		17.1
	借入をしな(%)	76.4		62.8	86.1	74.0	70.9	72.3	82.0	77.4	82.9	78.0	80.5	82.7	86.0		82.9
	借入難易度	-5.7		-10.3		-8.0		-12.5		-12.9		-18.4		-10.8			
有効回答事業所数	77		91		103		117		92		103		80				

不動産業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目	調査期	R4		R4		R5		R5		R5		R5		対前期比	R6 1~3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	10~12月期				
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	-12.3	-12.5		-12.7	
	実施した	26.3		43.1	41.0	35.0	36.2	35.2	28.8	38.8	43.7	26.7	56.0	39.5	33.9	44.2
	事業用地・建物	2.6		15.5	17.9	8.3	15.5	9.9	8.5	14.3	11.3	15.0	20.0	14.0	16.9	25.6
	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	3.3	2.0	9.3	5.1	7.0
	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	3.3	18.0	7.0	5.1	11.6
	事務機器	7.9		19.0	15.4	11.7	15.5	16.9	6.8	14.3	19.7	6.7	26.0	20.9	8.5	11.6
	車両	2.6		19.0	5.1	16.7	13.8	11.3	10.2	4.1	11.3	5.0	10.0	2.3	10.2	4.7
	その他	2.6		1.7	2.6	3.3	0.0	2.8	3.4	2.0	2.8	1.7	4.0	2.3	1.7	2.3
実施しない	73.7		56.9	59.0	65.0	63.8	64.8	71.2	61.2	56.3	73.3	44.0	60.5	66.1	55.8	
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	34.3		32.6		34.4		29.5		29.8		31.3		31.1		
	人手不足	1.4		8.1		3.1		7.1		7.1		10.4		10.8		
	大手企業・大型店との競争の激化	2.9		10.5		7.3		8.9		7.1		9.4		6.8		
	同業者間の競争の激化	25.7		23.3		12.5		23.2		20.2		20.8		23.0		
	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		2.1		4.1		
	合理化の不足	1.4		5.8		4.2		4.5		9.5		3.1		5.4		
	利幅の縮小	21.4		15.1		19.8		20.5		16.7		18.8		21.6		
	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		
	販売商品の不足	2.9		2.3		7.3		5.4		6.0		3.1		1.4		
	原材料価格・材料価格の上昇	15.7		14.0		11.5		19.6		17.9		16.7		12.2		
	販売納入先からの値下げ要請	1.4		0.0		1.0		0.9		1.2		1.0		0.0		
	仕入先からの値上げ要請	4.3		8.1		8.3		6.3		3.6		3.1		4.1		
	人件費の増加	0.0		2.3		2.1		3.6		1.2		5.2		5.4		
	人件費以外の経費増加	22.9		14.0		25.0		20.5		17.9		14.6		16.2		
	工場・店舗の狭小・老朽化	8.6		7.0		3.1		11.6		10.7		8.3		9.5		
	生産能力・技術力の不足	0.0		3.5		0.0		0.9		1.2		0.0		0.0		
	取引先の減少	4.3		8.1		9.4		6.3		7.1		2.1		6.8		
商店街の集客力の低下	0.0		2.3		1.0		3.6		3.6		2.1		0.0			
下請の確保難	0.0		0.0		0.0		0.9		1.2		1.0		0.0			
駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		2.3		1.0		1.8		0.0		0.0		1.4			
その他	5.7		5.8		3.1		2.7		6.0		3.1		9.5			
問題なし	31.4		23.3		26.0		18.8		16.7		28.1		23.0			
重点経営施策(%)	販路を広げる	14.1		13.6		11.5		14.5		14.8		14.3		19.2		
	経費を節減する	21.1		38.6		35.4		44.5		38.3		34.7		41.1		
	品揃えを充実させる	1.4		3.4		0.0		0.9		2.5		2.0		4.1		
	情報力・宣伝・広報を強化する	19.7		29.5		17.7		18.2		21.0		15.3		19.2		
	新製品・技術を開発する	0.0		1.1		0.0		0.9		2.5		0.0		0.0		
	新しい工法を導入する	1.4		3.4		0.0		0.9		0.0		2.0		1.4		
	新しい事業を始める	8.5		10.2		8.3		11.8		16.0		10.2		6.8		
	不採算部門を整理・縮小する	1.4		1.1		5.2		3.6		1.2		5.1		2.7		
	店舗・設備を改装する	9.9		5.7		6.3		12.7		7.4		6.1		9.6		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7		6.8		9.4		9.1		4.9		5.1		15.1		
	営業時間を延長する	0.0		0.0		1.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	売れ筋商品を取扱う	0.0		4.5		3.1		0.9		3.7		2.0		0.0		
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.1		1.0		0.9		0.0		0.0		0.0		
	機械化を推進する	1.4		0.0		0.0		1.8		0.0		3.1		2.7		
	技術力を強化する	0.0		2.3		0.0		0.9		0.0		1.0		2.7		
	人材を確保する	4.2		8.0		4.2		5.5		6.2		5.1		8.2		
	パート化を図る	1.4		0.0		0.0		0.9		0.0		1.0		1.4		
	教育訓練を強化する	0.0		1.1		2.1		1.8		2.5		2.0		4.1		
	労働条件を改善する	0.0		1.1		1.0		0.9		0.0		0.0		0.0		
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		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		2.0		1.4			
取引先を支援する	1.4		1.1		1.0		1.8		0.0		0.0		1.4			
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			
不動産の有効活用を図る	35.2		34.1		35.4		35.5		39.5		33.7		34.2			
その他	0.0		1.1		4.2		0.9		2.5		1.0		2.7			
特になし	31.0		19.3		25.0		16.4		22.2		27.6		19.2			
有効回答事業所数	77		91		103		117		92		103		80			

## 調査の概要

1. 調査時期 令和5年10～12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	165
卸 売 業	300	74
小 売 業	300	92
サ ー ビ ス 業	300	115
建 設 業	325	148
不 動 産 業	300	80
合 計	1,850	707

※有効回答事業所数の合計は業種不明 33 件含む