

◆ 葛飾区 ◆

中小企業の景況

令和4年度第1・四半期

(令和4年4~6月)

目 次

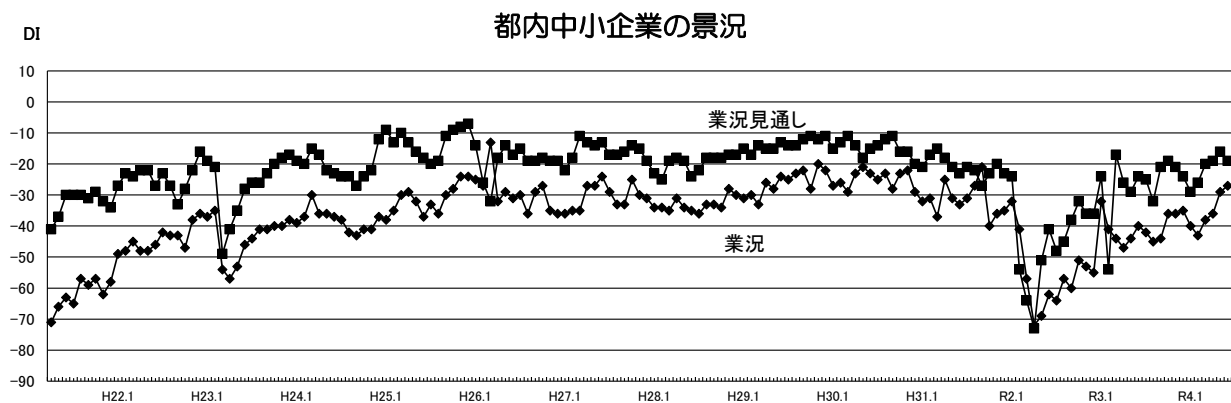
都内中小企業の景況(令和4年4~6月期)	1
葛飾区内中小企業の景況(令和4年4~6月期)	2
葛飾区の今期の特徴点	3
製 造 業	4
卸 売 業	8
小 売 業	12
サービス業	16
建 設 業	20
不 動 産 業	24
日銀短観	28
東京都・葛飾区の企業倒産動向	29
東京都・葛飾区の新設法人	32
特別調査	
「事業承継について」	34
中小企業景況調査 転記表	40

葛飾区 産業観光部 産業経済課

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

都内中小企業の景況（令和4年4～6月期）

業況：全体で大幅に改善。小売業を除く業種で大幅に改善。小売業ではやや改善。
見通し：卸売業、小売業、サービス業で大幅に改善。製造業ではやや悪化の見通し。



業況DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲27（前期は▲38）と、大幅に改善した。今後3ヶ月間の見通しでは、今期比8ポイント増の▲19と、大幅に改善する見通し。

	前期 (R4.3)	今期 (R4.6)	増減	今後3ヶ月間の 見通し
製造業	▲32	▲20	12	▲24
卸売業	▲41	▲22	19	▲15
小売業	▲50	▲47	3	▲29
サービス業	▲31	▲22	9	▲11
全体	▲38	▲27	11	▲19

令和4年6月の都内中小企業の業況DIは、前期から11ポイント増の▲27と、大幅に改善した。今後3ヶ月間の業況見通しDIでは、今期比8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、製造業（▲20）は12ポイント増と大幅に改善、卸売業（▲22）は19ポイント増と大幅に改善、サービス業（▲22）は9ポイント増と大幅に改善、小売業（▲47）は3ポイント増とやや改善した。

仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、製造業（62）は11ポイント増と大幅に上昇、卸売業（46）は13ポイント増と大幅に上昇、小売業（24）は13ポイント増と大幅に上昇した。

販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、製造業（12）は9ポイント増と大幅に上昇、卸売業（24）は7ポイント増と大幅に上昇、小売業（3）は5ポイント増と上昇、サービス業（▲2）は3ポイント増とやや上昇した。

今後3ヶ月間の業況見通しDIを業種別にみると、製造業を除く全業種で大幅に改善すると見込まれている。卸売業（▲15）は7ポイント増、小売業（▲29）は18ポイント増、サービス業（▲11）は11ポイント増と大幅に改善し、製造業（▲24）は4ポイント減とやや悪化する見込となっている。

【注】

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

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

○（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

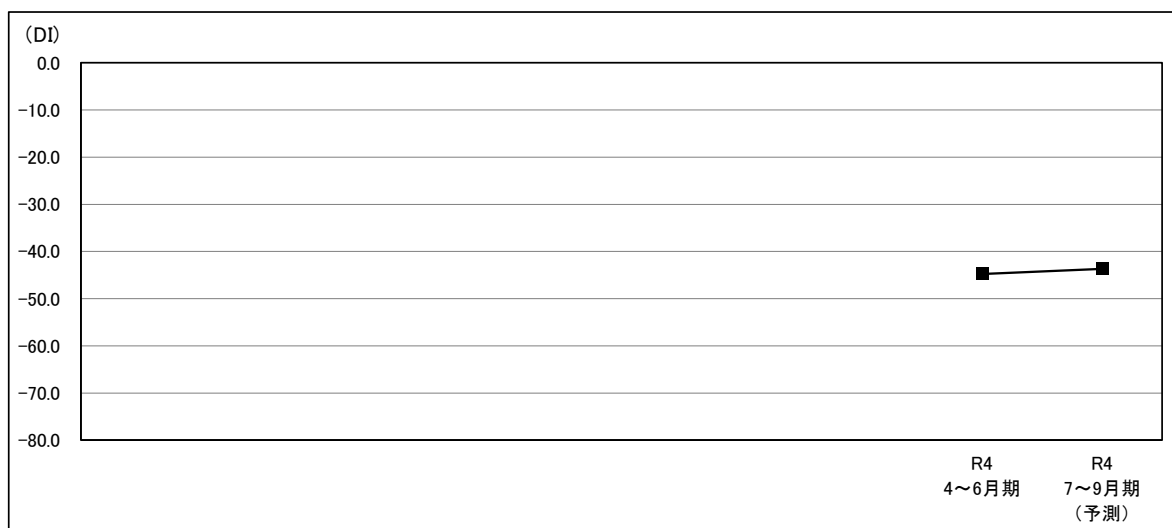
傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

葛飾区内中小企業の景況（令和4年4～6月期）

業況：全体、不動産を除く全ての業種で厳しい状況。

見通し：サービス業、建設業で大幅に改善、卸売業でやや悪化、製造業、小売業で大幅悪化の見込み。

葛飾区内中小企業の景況



葛飾区内中小企業の業況DI

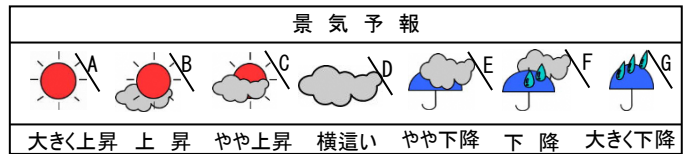
	今期 (R4.4～6)	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲45	▲55
卸売業	▲44	▲48
小売業	▲57	▲67
サービス業	▲54	▲40
建設業	▲47	▲33
不動産業	▲16	▲17
全体	▲45	▲44

※小数点第1位を四捨五入した数値

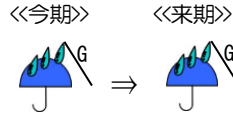
《最近の景況動向》

今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲45であった。来期（今後3ヶ月間の見通し）においては、今期と同様の見通しとなっている。業種別にみると、不動産を除いた業種で業況は厳しい傾向にあって、来期はサービス業、建設業が大幅に改善し、卸売業はやや悪化し、製造業、小売業は大幅に悪化する見込みである。

葛飾区の今期の特徴点

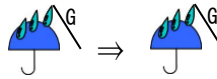


全体



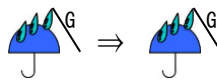
業況、売上額、収益はいずれも厳しい状況となっており、来期も業況、収益は同様に推移する見通しである。販売価格はやや上昇傾向にあり、資金繰りはやや窮屈感が強まるとみられる。

製造業



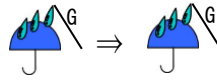
業況、売上額、収益はいずれも厳しい状況となっており、原材料価格は上昇傾向にある。来期も業況は大きく低調感が強まり、売上額も極端に減少幅が拡大するものとみられる。

卸売業



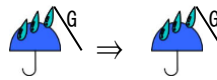
業況、売上額、収益はいずれも厳しい状況となっており、仕入価格は上昇傾向にある。来期も売上額、収益は大きく減少幅が拡大する見通しであり、資金繰りはやや窮屈感が強まるとみられる。

小売業



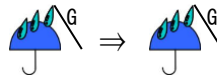
業況、収益、資金繰りはいずれも厳しい状況となっている。来期も売上額、収益は大きく減少幅が拡大する見通しとなっており、販売価格、仕入価格は大きく上昇傾向が強まるとみられる。

サービス業



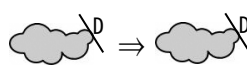
業況、売上額、収益はいずれも厳しい状況にあるものの、来期は改善が進む見通しである。一方、資金繰りはやや窮屈感が強まるとみられる。

建設業



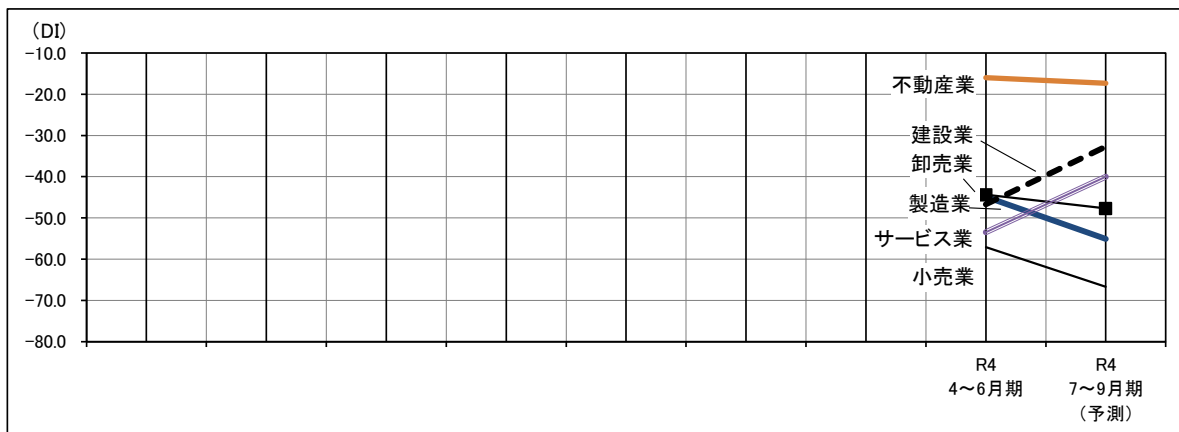
業況、売上額、施工高、収益はいずれも厳しい状況にあるものの、来期は改善が進む見通しである。一方、材料価格はやや上昇傾向が強まるとみられる。

不動産業

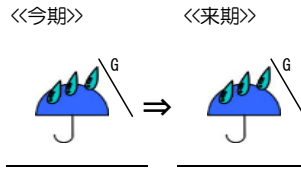


業況、売上額、収益はいずれも他業種に比べ堅調な状況となっている。来期も同様に推移する見通しであるが、仕入価格は大きく上昇傾向が強まるとみられる。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



製 造 業



() は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況は△45であった。売上額は△28、収益は△41であった。
なお、東京都と比較した当区の業況は25ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格は2、原材料価格は72であった。在庫は2であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは△34であった。借入難易度は△4であった。今期借入をした企業は45%であった。

経営上の問題点・重点経営施策

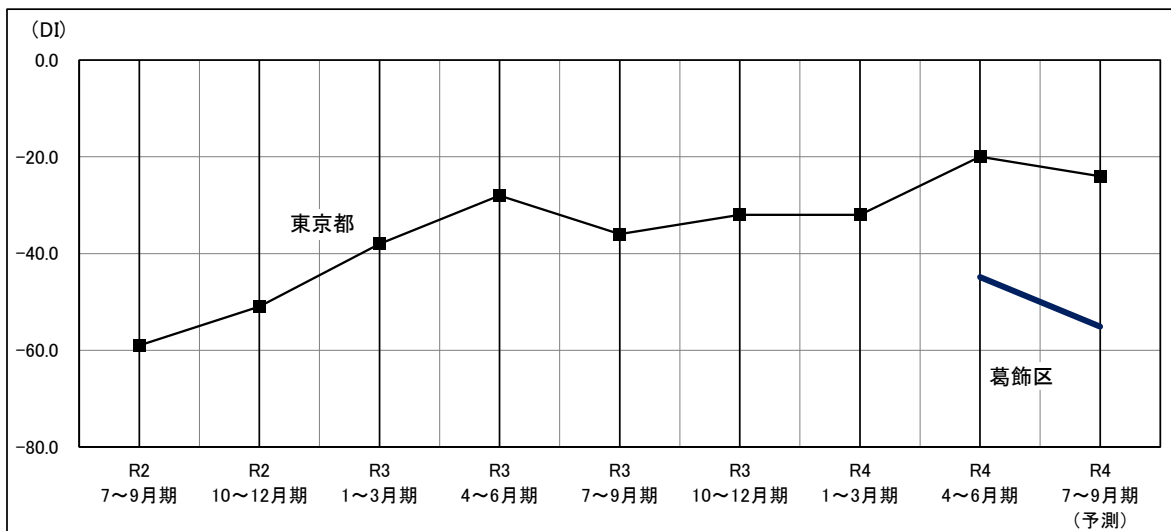
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が70%、2位は「売上の停滞・減少」が50%、3位は「利幅の縮小」が24%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が38%、2位は「販路を広げる」が36%、3位は「人材を確保する」が21%となった。

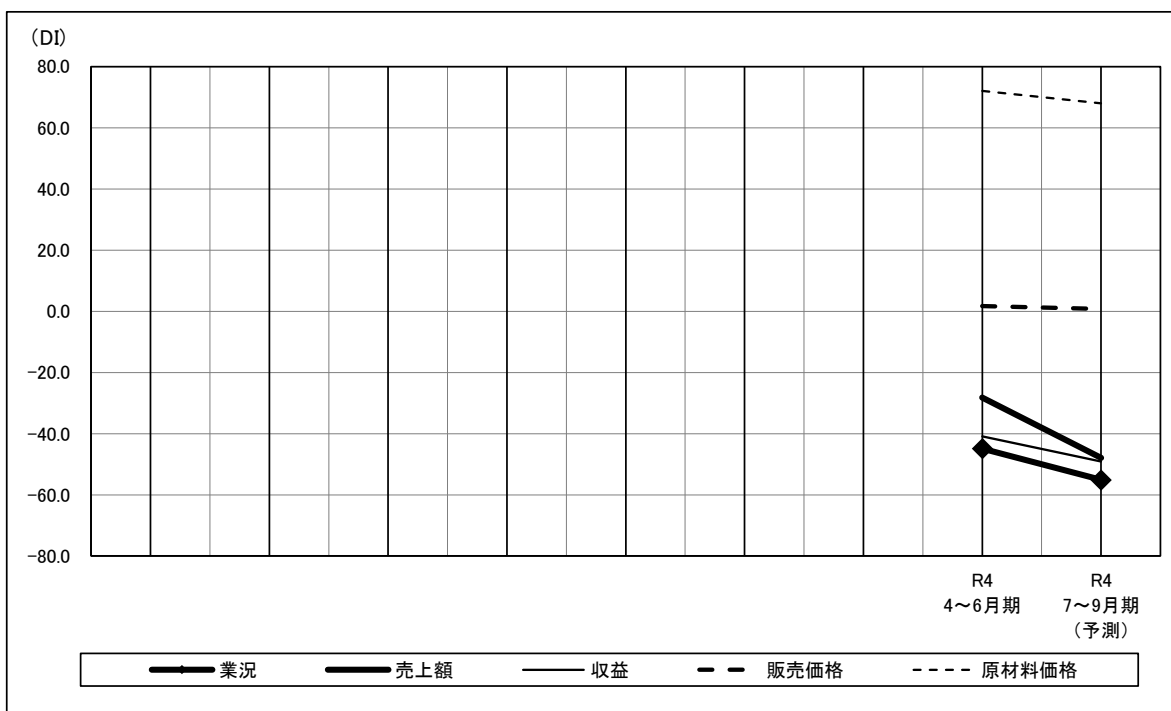
来期の見通し

業況(△45→△55)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△28→△48)は極端に減少幅が拡大し、収益(△41→△49)は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

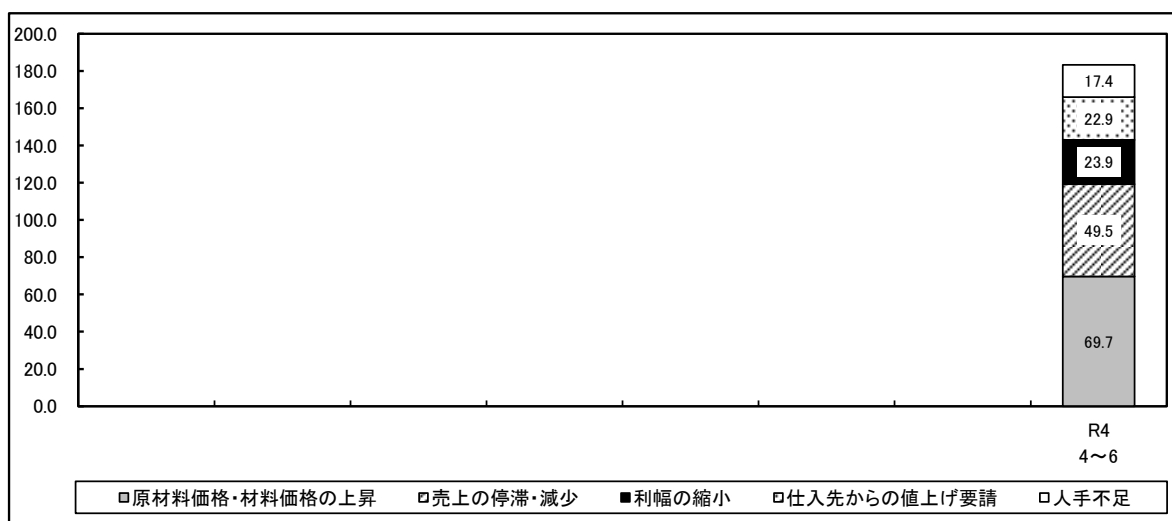
〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



〈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

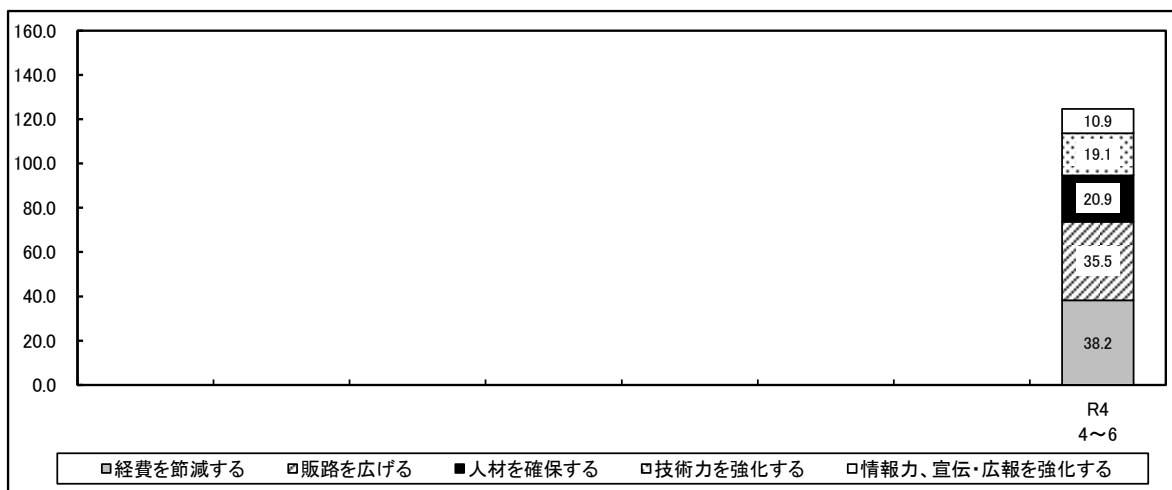


〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



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

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



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

製造業 業種別コメント

<原材料・仕入について>

1. 原材料価格が上がり、物流が停滞した結果、利益率が下がり、従来の受注数にも応えられない状況が続く。
2. 電気ガス、原材料価格、材料価格の予測不能な上昇に加え円安の影響が測り知れない。
3. 原材料費が頻繁に上がり最低賃金も上がり、売り単価が変わらないので経営が逼迫している。
4. 仕入価格が上昇しているが、販売価格の転嫁が追いつかなく、利益を縮小させている。
5. UP分をどれだけ値上げしてもらえるかと、国内のドラム缶原缶不足をどうのりされるか。人手不足対応も必要。
6. 材料費の高騰により、利益が圧縮されてきている。まだまだコロナ等の影響で受注が伸び悩んでいる。
7. プラスチック原材料高騰により、利益が減少している。
8. 原材料が小刻みに上がり続け、見積りを短間隔でかえなくてはならず、得意先も様子を見ながら発注を出しづらいつい状況と思われ、定番物の受注も間隔があいている。
9. 政府によるプラスチック製品の削減策。原油の高騰。原料不足に仕事の激減。私達のプラスチック業界は、大打撃。
10. 服飾関係品のカジュアル化に伴い、受注減少、原材料価格上昇による利幅の縮小が続いている。
11. たまたま取扱い製品が皮肉な事にコロナで需要の増加するものばかりで恩恵があった。又しかし、原材料、資材、人件費とも増加する一方で、発注元の体力もそれらすべてに対応できない状況に陥りつつあり価格転嫁が非常に難しくなっている。今後これらが収益の悪化をまねく要因になるのは確実なため早目に打てる手を打つしかない。
12. 仕入価格が上昇しているがクライアントに対して価格を上げづらい状況。
13. 原材料価格の上昇に歯止めがなく、特に銅・真鍮・ステンレスの仕入れ単価の改定が著しく、ほとんど利益にならない細かい仕事しか回ってこない。
14. 原材料価格の上昇に対し、製品への転嫁作業が遅れている。
15. 定番商品の原材料上昇により利幅の減少があり、新商品に関しても価格が上がらない為、資金難。
16. 電機部品の品薄により納期に時間がかかっている。

<新型コロナウイルスの影響について>

17. コロナ禍での売上減少と中国での材料価格の上昇、人件費の上昇が影響している。
18. コロナウイルスやロシアのウクライナ侵攻による影響で、ユーザーである会社の生産が落ち込み、又、当社で必要とする電気関係の部品の入手が困難となり、今後の経営が非常に大変な局面に入っている。

19. コロナの影響が継続しており、受注減が著しい。材料価格が急上昇しているが転嫁が十分とは言えない。
20. コロナの影響で多少の受注に変化はあるが乗り切れそう。
21. コロナ等にて客先商談少ない。半導体不足にて設備導入延期。
22. コロナの影響で2020年から2年以上売上が減少。国の給付金、支援金で現在まで続けられている。
23. 2020年より現在迄コロナによる売上げ減少を見込み、新規とび込み営業の強化により、増収増益が続いている。2022年1月よりパートを増員(女性)し、働きやすい環境にしている。

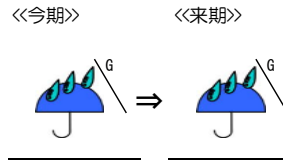
<人材について>

24. 受注増が見込めるが、人手不足、職人不足。
25. 受注数を増やしたいが、採用ができず人手不足になっている。材料不足のため、先を見越して仕入れをするため、在庫過剰になっている。
26. 現在、1人で業務を行っているが、受注無いので人手増やせない→業務多忙になると消化できる業務に限られる→ひと月あたりの受注量が限られる。このくりかえしがつづいている。
27. 受注増の中、採用ができず人手不足になっている。材料の入手性が悪く、かつ値上がりして利益が減少している。
28. 技術員の採用が難しく、人手不足になっている。

<その他>

29. 受注量が増えつつあり希望納期通りに納品出来る様に努力している。
30. 新規の引き合いが増えたが、安すぎる案件が多いため受注に結び付かない。
31. 時代が変化したのか、SNSでの発信注文が必要になりそう。又、システムチェックにして、注文の簡素化が必要。
32. 大企業の進出により得意先の減少傾向にある。
33. 受注増の中、下請工場の生産力が限られているため増産できない。下請工場を探しているがなかなかみつけれられない。
34. 新規顧客の開拓。ホームページからの引合い受注が増加している。但し、小口が多い。
35. 新規取引先が増え、今の所なんとか現状維持出来ている。
36. 半導体関連の設備に係る部品なので受注が旺盛な状況がしばらく続きそう。
37. 取引先の海外生産移動で仕事が減少。
38. アンチモニー製品の外注先が廃業し生産できなくなっている。

卸 売 業



() は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況は△44であった。売上額は△24、収益は△36であった。
なお、東京都と比較した当区の業況は22ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格は25、仕入価格は69であった。在庫は△11であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは△29であった。借入難易度は3であった。今期借入をした企業は33%であった。

経営上の問題点・重点経営施策

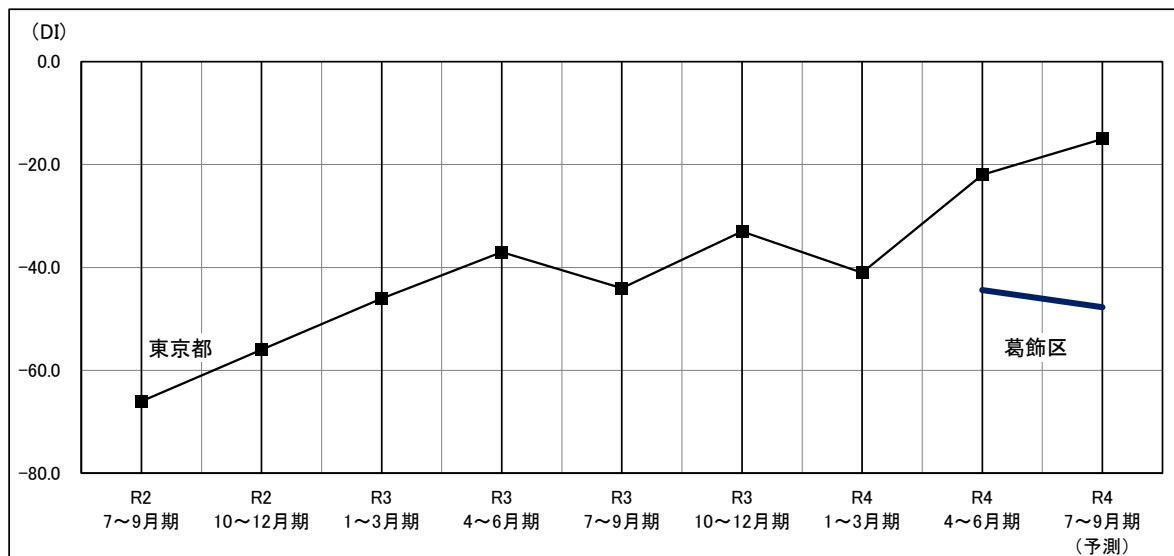
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が64%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が36%、3位は「利幅の縮小」と「仕入先からの値上げ要請」がともに33%となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が49%、2位は「経費を節減する」が32%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が24%となった。

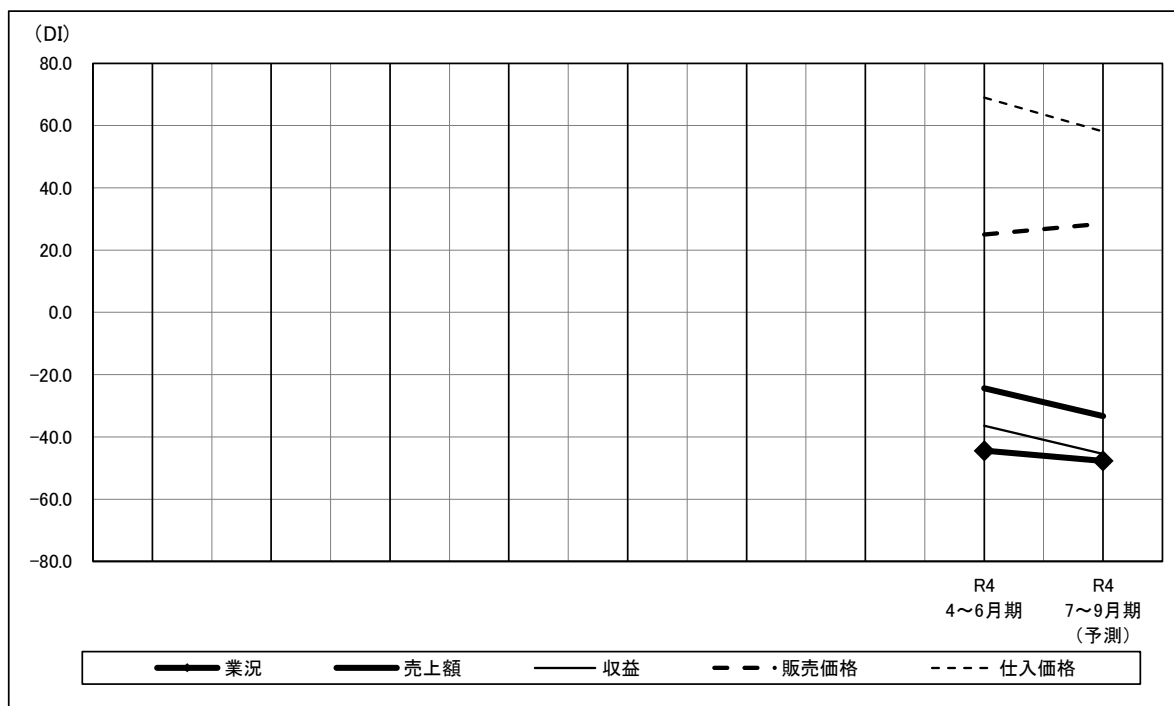
来期の見通し

業況(△44→△48)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△24→△33)は大きく減少幅が拡大し、収益(△36→△45)も大きく減少幅が拡大すると予想されている。

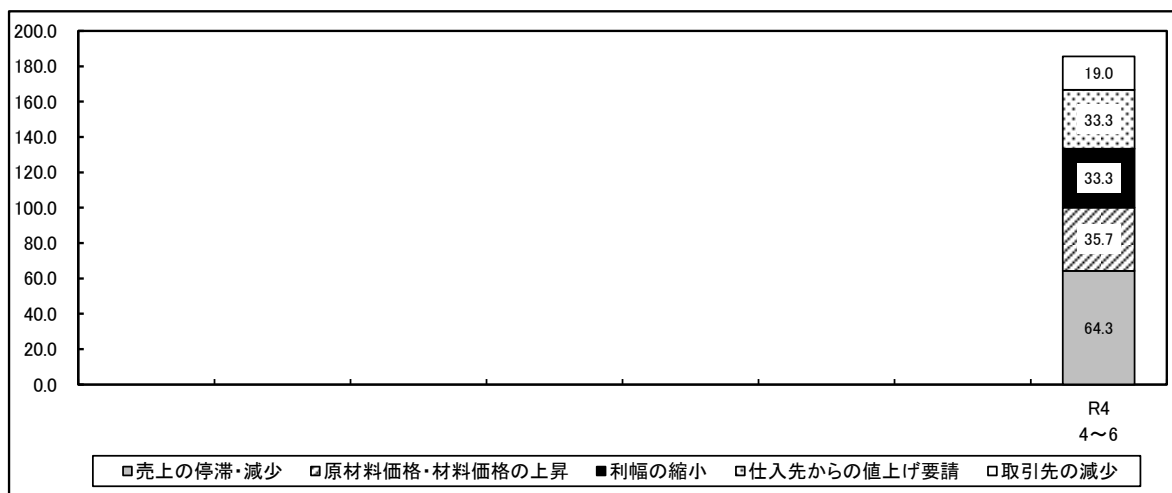
〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

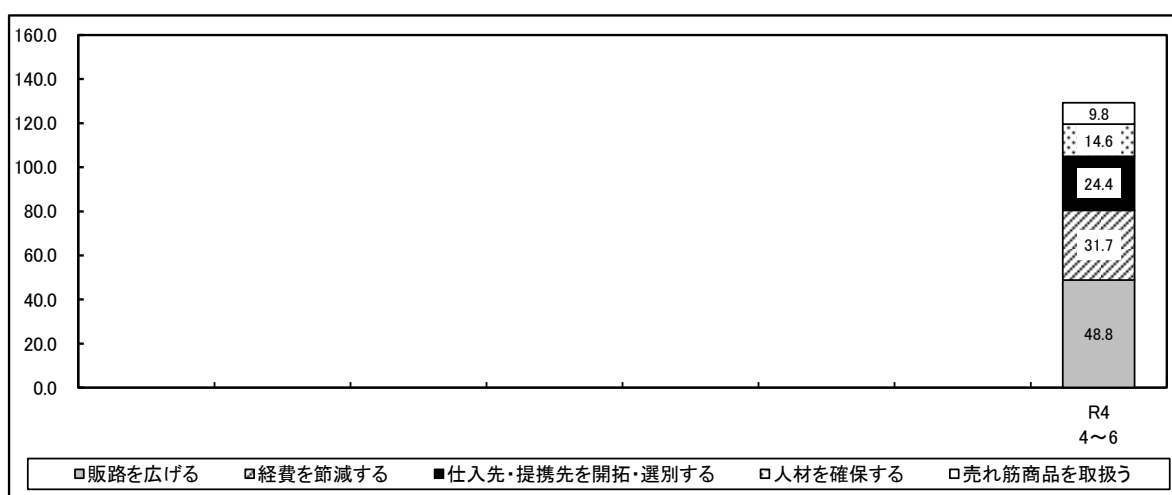


〈卸売業〉 経営上の問題点（％）



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

〈卸売業〉 重点経営施策（％）



R4.4～6月期		
第1位	販路を広げる	48.8 %
第2位	経費を節減する	31.7 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4 %
第4位	人材を確保する	14.6 %
第5位	売れ筋商品を取扱う 流通経路の見直しをする	9.8 %

卸売業 業種別コメント

<原材料・仕入について>

1. 急激な受注減及び仕入価格の値上を売上価格にすぐに転化できない為、減益になってしまっている。
2. 仕入の材料単価値上りが大幅。
3. 仕入の値上げ（再度）により売単価の再度の値上げが厳しく、利益が落ちている。
4. 昨年7月にブラジルのコーヒー産地に霜が降りコーヒー相場が高騰した。新興国の需要は変わらず高値のまま、その後日米金利差拡大により為替が円安へさらなる原料価格の上昇が続いている。消費者は電気代ガス代等生活費が上がると食費等の節約が進み、安売り店へ足が向く。コロナから働き方が変わった。買い物もネットで済む物はネットで注文配達してもらえるので商店街へ行かなくても済んでしまう時代が来てしまった。これからこの時代にあった事を考えて行かなければならない。
5. 仕入れ価格の上昇により売上は多少増加しているが、収益は低下している。
6. 仕入価格が上昇し当然納品価格も上昇するので、店頭での買いびかえがおきる。
7. 原材料価格の上昇分を価格に転換出来てない。
8. 注文があっても材料が入らず売り上げが伸びない。伸銅品の部分は特に納期がかかっている。3ヶ月～4ヶ月の納期が当たり前。

<新型コロナウイルスの影響について>

9. コロナの為売上伸びず。
10. 2020年コロナ禍で売上が減少して以来、停滞が続いている。
11. コロナの影響がずっと続いており、品不足の慢性が長期になっている。
12. コロナ禍での人出とイベント中止が影響している。
13. コロナによる得意先の経費削減により、取引額と収益が減っている。
14. 需要が回復し、コロナ前の水準に戻りつつある。
15. 未だコロナ影響大。

<人材について>

16. 単に良い人材の募集に苦労している。

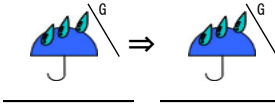
<その他>

17. 見積り引合有るが、ユーザー側で予算確定しない。（予算確定長びいている）
18. インターネット販売による同種製品が多く出はじめている。価格だけの競争になってしまう恐れ（本来の製品の良さ、品質の良さが伝わらない）
19. 自動車産業（日本）の衰退。
20. 販売先の受注が減少して売上が減少傾向にある。
21. 販売先で売り上げが大きく左右されるので、いい販売先を確実に増やしていきたい。
22. 平成3年～5年頃より10分の1の売上。
23. スポット的に物件・工事関係の受注が増え売上げも多少延びているが将来的には道路設備等の予算が厳しくあまり期待出来ない。
24. 販売先のアパレルの不振。
25. 当社顧客様である通信機器メーカーはテレワーク普及や5G立上げ、データセンタ需要の拡大など光通信ネットワーク設備投資拡大の市場動向により当社の売上、利益も増大傾向が継続している。
26. 外出する人が増えたため、売上増加。
27. 需要が減り、対策がない。

<<今期>>

<<来期>>

小 売 業



() は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況は△57であった。売上額は△39、収益は△45であった。
なお、東京都と比較した当区の業況は10ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格は8、仕入価格は52であった。在庫は△5であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは△43であった。借入難易度は△9であった。今期借入をした企業は25%であった。

経営上の問題点・重点経営施策

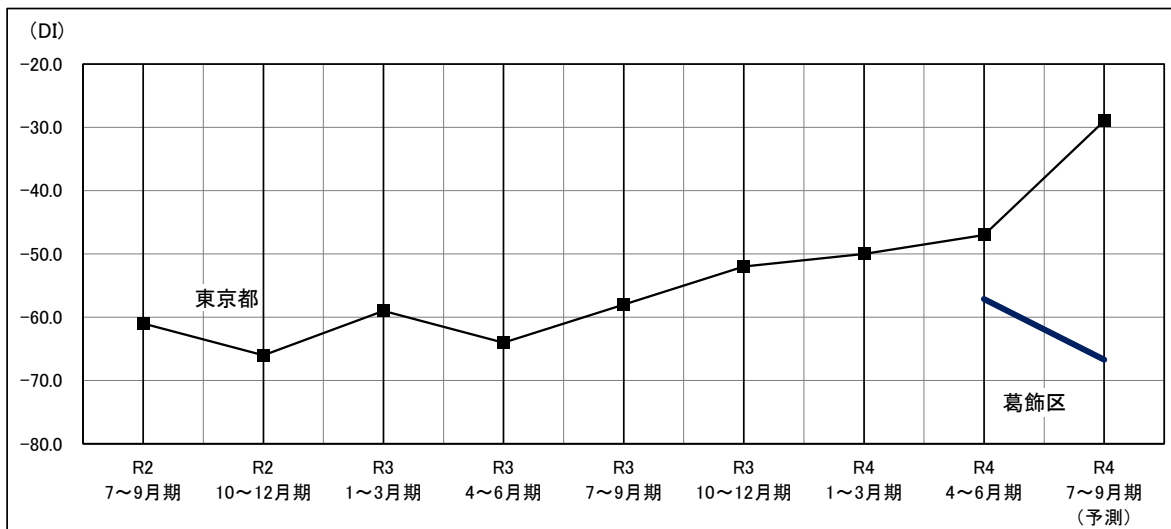
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が67%、2位は「利幅の縮小」が39%、3位は「人手不足」と「原材料価格・材料価格の上昇」がともに23%となった。

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27%、3位は「人材を確保する」が25%となった。

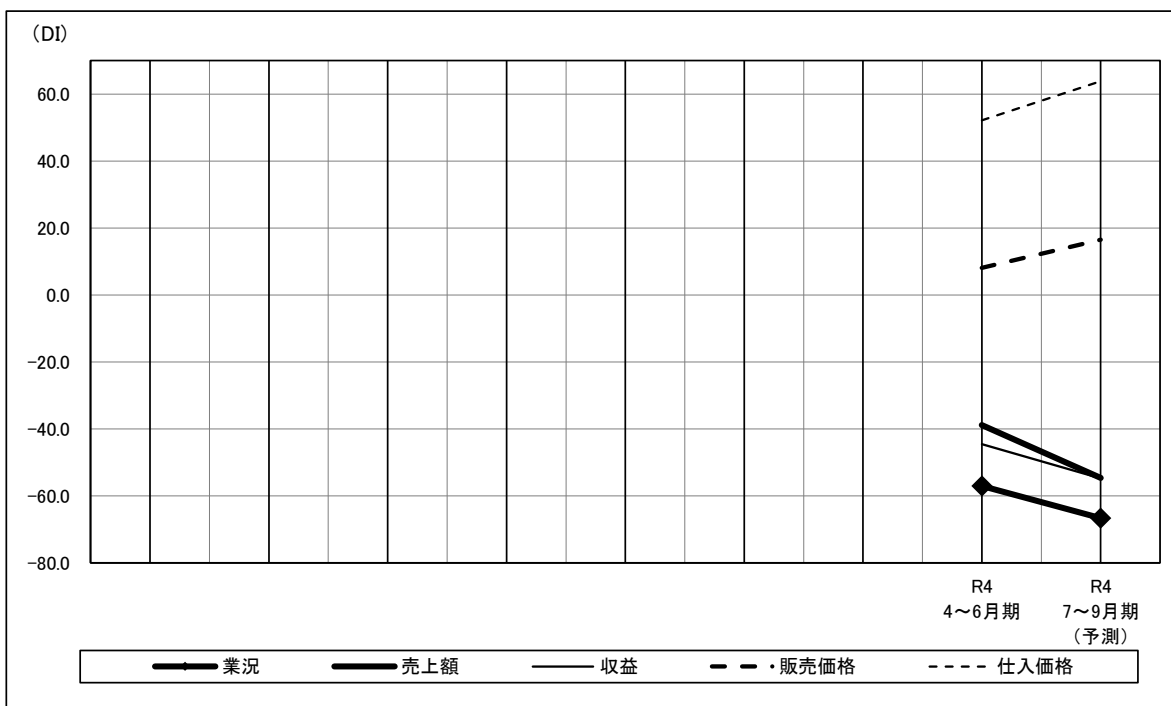
来期の見通し

業況(△57→△67)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△39→△55)は大きく減少幅が拡大し、収益(△45→△55)も大きく減少幅が拡大すると予想されている。

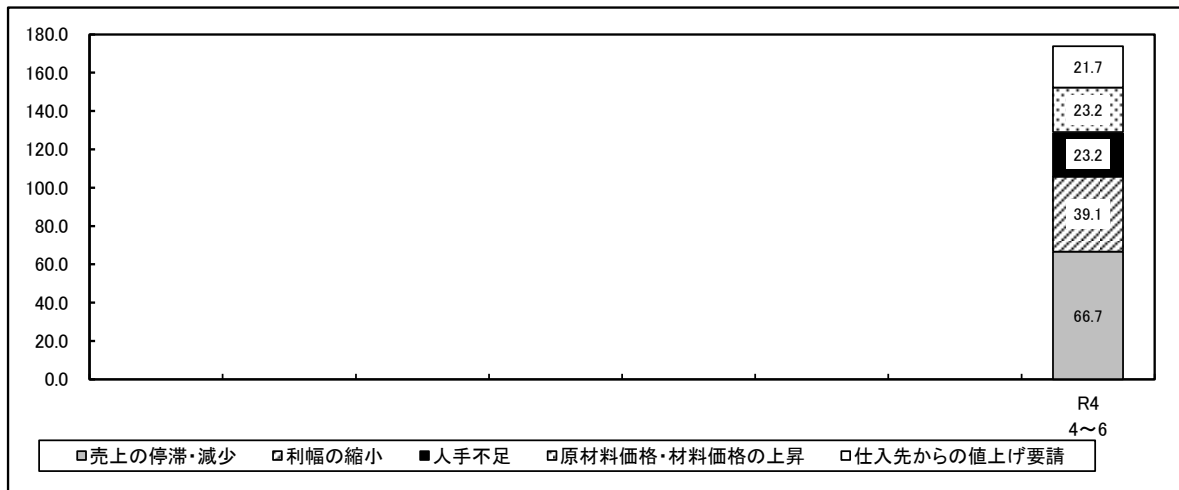
〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

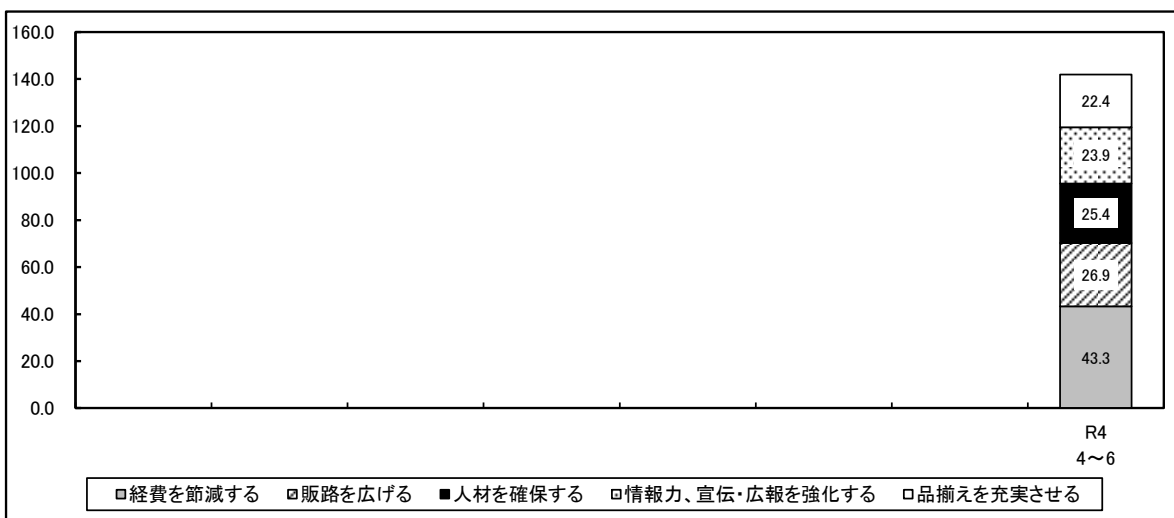


〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



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

〈小売業〉 重点経営施策 (%)



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

小売業 業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1. 価格上昇が止まらず消費者の購買意欲の低下により売上が減少していてとても苦しい。
2. 商品価格の上昇に伴い、大型店との差別化がしにくい状態が不安。お客の動向が不透明により不安である。
3. 昨年対比では、大幅に増収増益であるが、今後の人件費のup、原材料費、エネルギー費など減益要因が増している。
4. 材料費の値上げで商品単価の設定に悩む。
5. 利益の減少。仕入価格等の上昇。
6. 原材料の値上げにより仕入れに頭を悩ませている。
7. 仕入費は上がっているが、常連のお客が多いので売値を安易にあげられない。その為収益が下がる。
8. 仕入価格が上昇し、売上げが減少傾向。
9. 物価高による御客様の減少。

＜新型コロナウイルスの影響について＞

10. コロナウイルスの影響により収益は減少になり、コロナ禍が収束しても回復することはむずかしい。
11. このコロナ禍で消費は落ちたと思う。イベントや集客も無理のような気がする。消費者の購買様式は変化している。ボタン一つ押せば品物は翌日届く。支払いはクレジット（1ヶ月後）、商業のこれからは無理しないで固定のお客様に満足してもらうことだと思う。その為の努力はする。
12. コロナの影響により、特に中年以上の購買が減少している。
13. マスクの慣習が、売り上げ減に、大きく関係している。
14. コロナ禍において、人が動かなくなり、又、中国の反導体の影響の為に品物が欠品している。
15. 緊急事態宣言、蔓延防止期間が解除された後も取引先では客数、売上が戻っていない。
16. コロナ初期の落ち込みからはほぼ回復しました。
17. コロナによる人数制限で売上の減少が続いている。
18. 昨年の「巣ごもり需要による家飲み」の効果で、一般客のお酒購入売上が増加し、昨年は売上が伸びたが、今年は飲食店が再開したので、その反動がきている。（売上減）ただし、経営努力でそのマイナス分もなんとかプラスにできている状況。
19. コロナの反動により経営が苦しい。人材の高齢化対策の為、新規人材確保は経営が安定していないと出来ない。
20. コロナにより、制服着用が少なく売上減少。

21. 以前コロナ中に行った時間短縮のように夜遅くまで人が外出していない。物価の上昇により、外出を控えている気がする。
22. コロナ禍の為、売れ行き商品が変動している。
23. 制限なくなったが、飲食店の売上はコロナ前にはしばらく戻らないと予想される。（頻度少ない、少人数・短時間）・家飲みも初期は高額品の売上もあったが徐々に戻り、最近はむしろ控えるようになっている。例えばウイスキー等人気品は（超有名店・大手）に限られ入荷しないためお客様の希望に答えられていない。・コロナだけでなくネット販売等多様化お客様の好みの多様化、これまで以上にスピードと知恵を出し続けていないとならない。
24. コロナ禍の影響を受け、患者数の激減とジェネリックメーカーの不祥事により仕入確保が難しく出荷停止品目が続出。患者さんへの安定供給が厳しい状況

＜人材について＞

25. 人手不足の原因は、日本人が応募しなくなっている。業務内容が面倒な業務に変化している面が考えられることであるが、待遇面や給与について、外国人との対比で納得されない一面があると考えられ、改善して人手不足の解消をと思っている。
26. 人材を確保するのに多額の経費がかかるのになかなか良い人に出会えない。
27. 今後事業拡大、新しい販路の開拓を検討しているが、採用ができずに人手不足になっている。
28. パート、アルバイトは募集で確保できるが社員は確保出来ない状況。
29. 仕事の量が増加するけど人手不足になっている。

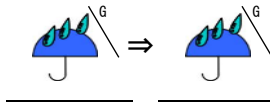
＜その他＞

30. 大型店の進出で売上は減少傾向にある。
31. 大手スーパーの価格や割引、ふるさと納税の返礼品等により年々販売、売上が減少。更にインボイス制度により先行き悪化確実。
32. 学校販売における生徒数の減少→売り上げ直結。
33. 販売先の減少による売上・利益が減収が続いているが、スポット売上によりカバーし、増益している。
34. 相手先の高齢化が進んでいる。
35. 安いスーパーにお客様が行ってしまっているの、客数減少→売上減少。
36. 門前薬局でない。患者様の高齢化による減少、新患が少ない。
37. 得意先の倒産廃業等。
38. 社会活動の停滞（回復の遅れ）、同業者との競争激化により頭打ち状況が続いている。

<<今期>>

<<来期>>

サービス業



() は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況は△54であった。売上額は△29、収益は△42であった。
なお、東京都と比較した当区の業況は32ポイント下回っている。

価格・在庫動向

料金価格は1、材料価格は39であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは△28であった。借入難易度は△14であった。今期借入をした企業は32%であった。

経営上の問題点・重点経営施策

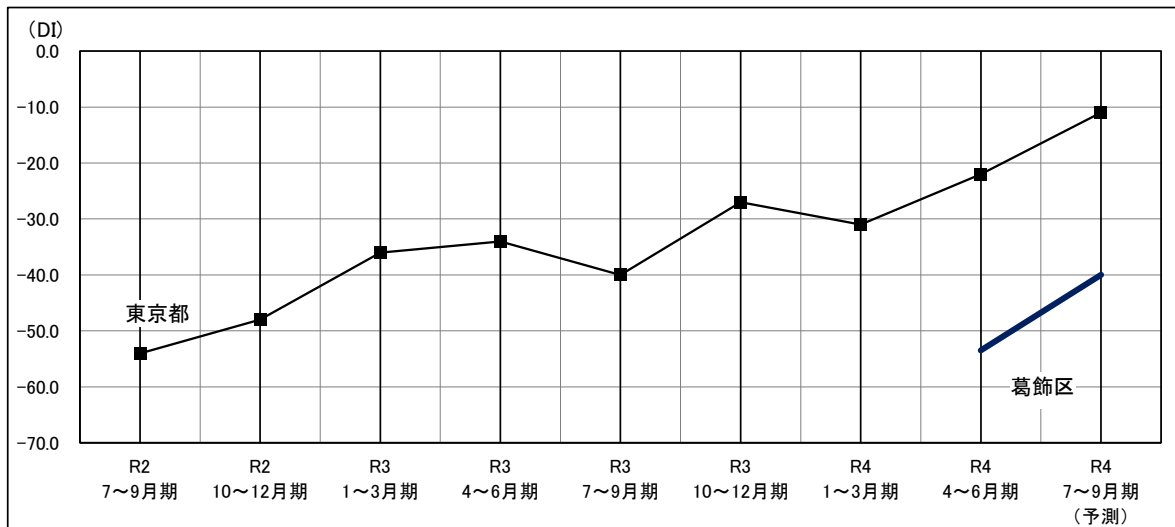
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が56%、2位は「利幅の縮小」が31%、3位は「人手不足」が23%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が39%、2位は「人材を確保する」が36%、3位は「販路を広げる」が28%となった。

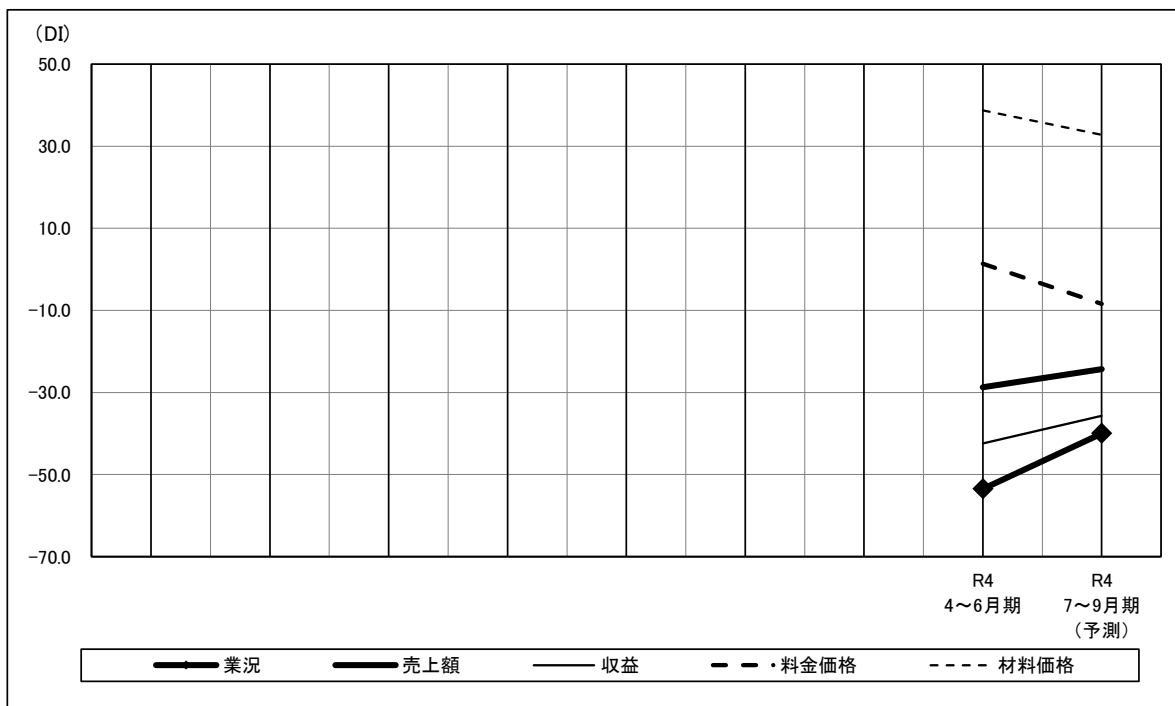
来期の見通し

業況(△54→△40)は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額(△29→△24)はやや減少幅が縮小し、収益(△42→△36)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

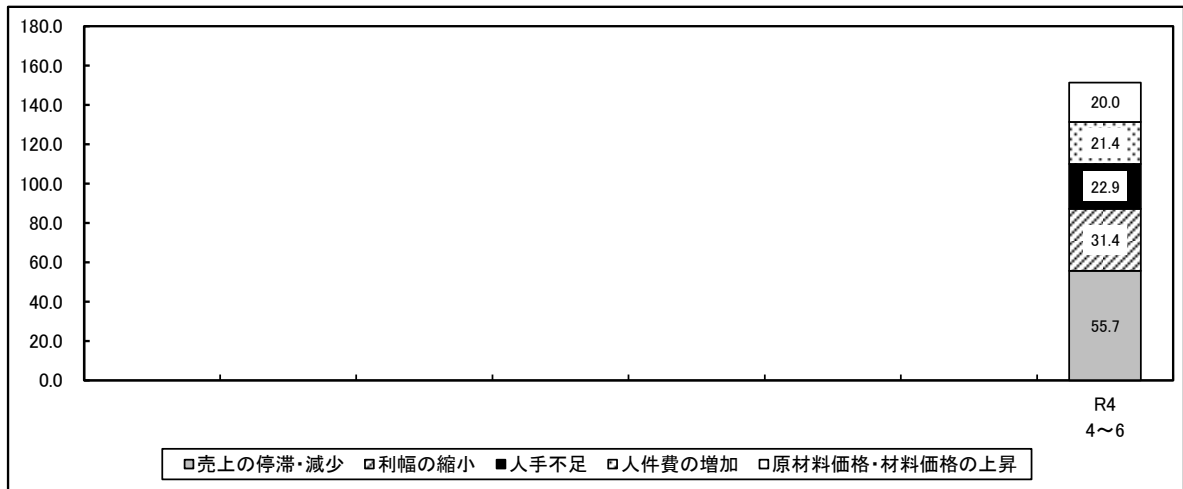
〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

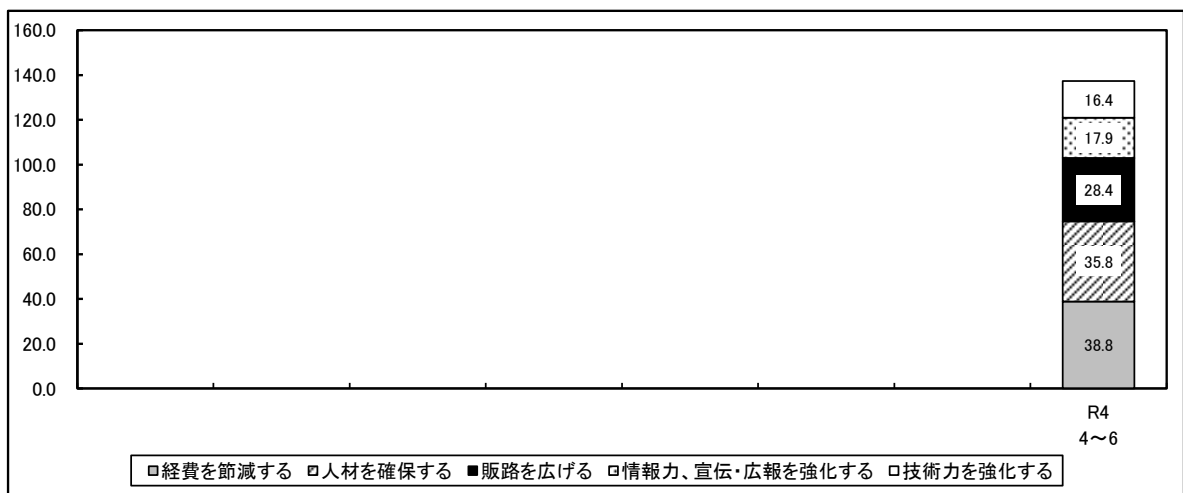


〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



R4.4～6月期		
第1位	売上の停滞・減少	55.7 %
第2位	利幅の縮小	31.4 %
第3位	人手不足	22.9 %
第4位	人件費の増加	21.4 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	20.0 %

〈サービス業〉 重点経営施策（％）



R4.4～6月期		
第1位	経費を節減する	38.8 %
第2位	人材を確保する	35.8 %
第3位	販路を広げる	28.4 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する	17.9 %
第5位	技術力を強化する	16.4 %

サービス業 業種別コメント

<原材料・仕入について>

1. 燃料費、高速料金値上げ等、利益の減少が続いている。
2. コロナ禍で団体が見込めない。仕入単価高騰できつい。夏から秋に値上げ予定、周囲の店がどの程度上げるか調査したのち実行予定。
3. 仕入先から、毎週のように仕入れ価格の値上げがあり、販売価格を上げたとしても、追いつかない。

<新型コロナウイルスの影響について>

4. コロナにより主要取引先からの発注が減少したが少しずつ戻りつつある。
5. コロナ禍で外食の機会が減り、みんながそれに慣れたような感じる。
6. 長い時短営業で、解除されても客数がすぐには回復しない。
7. コロナ、ウクライナ問題で先が見通せない。現況を保持する方向で状況を見ている。
8. コロナ禍後の景気回復度合いが不透明。
9. コロナが収まりかかってきて取引先がやっと動き出してきているが、まだ発注→実施→入金の商流の中では、資金が不足気味である。
10. 新型コロナウイルスの影響が大きく、利用者数が減少している。売上が減少しているが、人件費等運転資金は変わらない。
11. タクシー業を営んでおりますが、新型コロナ感染者数の増減により収益にダイレクトに影響している。徐々に持ち直しつつある中で新年度に入ってから回復傾向が顕著であると感じている。
12. 飲食店ですが、夜10時以降の人流の減少が、コロナ禍以降、いまだに続いている。会社単位での飲み会等がほぼなくなったのが影響している。新しい生活様式が定着しすぎてしまった。
13. 新規事業を考えていたが大きく動けなかった。（コロナ等で）
14. 協力金、助成金が終了したコロナ禍後の飲食業の景況感がつかめない。

<人材について>

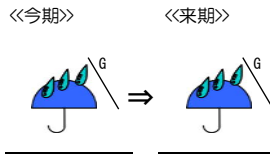
15. 医療・介護市場は緩やかながら堅実に拡大しており、新たな事業者の参入が続いている。公的保険を扱うため価格の決定権がない一方で、急激な価格変動も起きづらい状況。弊社の人材と依頼のバランスは大きな変化なく経過しており、依頼が増えるようなら人材の増員を検討する。
16. 最低賃金がUPしたので人件費がきびしくなってきた。
17. 人材育成は時間がかかります。優秀な人材は応募してくれない。
18. 利益が出ず人手不足。

19. 安定しているが人材の確保・教育に力を入れたい。
20. 利用者様は増加しているが、職員が足りなくなる。利益がうすいので大きくする事が難かしい。
21. 運送業ですが、ドライバー、作業員不足が深刻な状況。

<その他>

22. 淘汰される側となって来ている。
23. 受注減の見込、委託元の外注減による影響。
24. ゆるやかな減益、同業者の増加。
25. 自動車の車検・修理等は現在のままで良いと思うが、新車・中古車の販売が落ちている。
26. 仕事はいくらでもあるが、やりたくない仕事ばかりでストレスが溜まる一方である。
27. 現状から大きな変化はないと思われる。
28. 次第に客数も伸びて来ている。
29. 小規模ながら順調に需要が増え、増収・増益となっている。
30. 需要が減って収益の減少がみられる。
31. 需要の減少と単価の下落。
32. 大手ゼネコンが週休2日になってしまい稼働日が減少、それにともない収入も減少。（単価は下がる一方）
33. 協力会社の撤退にともない契約切り替えとなり、売上が減少となった。
34. 需要が増えているので、確実な仕事を確実にこなすことを心かけている。
35. 固定客は現状維持ですが通常利用するお客様の収入の増減で売り上げが左右される。
36. 車の保有台数が減り、ユーザー減少。ユーザー単価減少。
37. 客先がテレワークになっているので、発注が厳しい。
38. 同業者の廃業により、需要が増え、売り上げが上っている。個人店なので、多きく増収増益ではないが、コロナ禍の中、生活に困る事なく仕事をしている。

建設業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況は $\Delta 47$ であった。売上額は $\Delta 47$ 、施工高は $\Delta 39$ 、収益は $\Delta 51$ であった。

価格・在庫動向

請負価格は $\Delta 13$ 、材料価格は 72 であった。在庫は $\Delta 24$ であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは $\Delta 29$ であった。借入難易度は 7 であった。今期借入をした企業は 62% であった。

経営上の問題点・重点経営施策

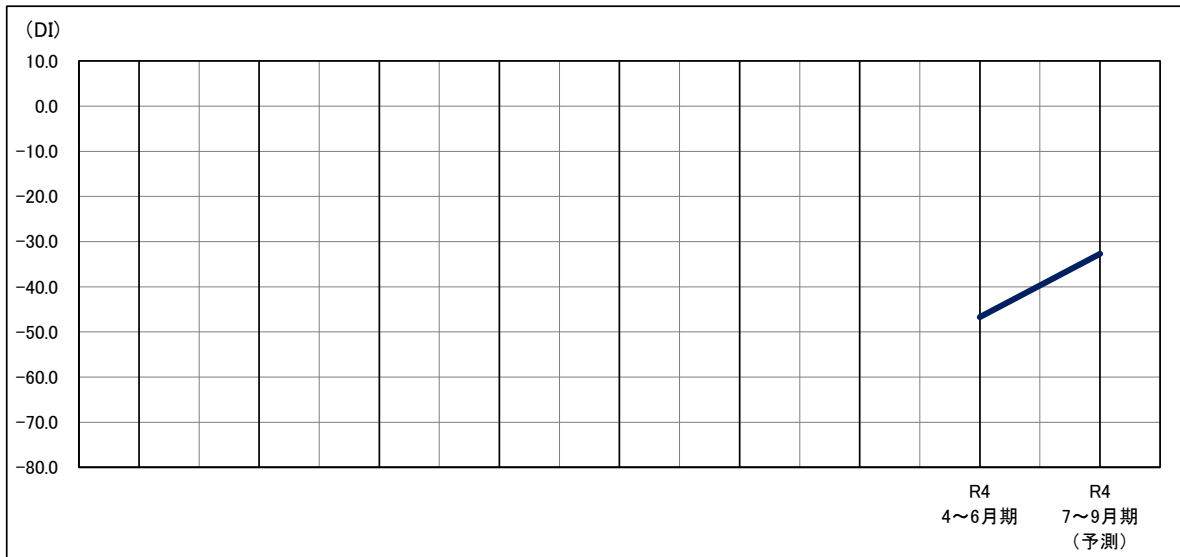
経営上の問題点は、1位は「人手不足」と「原材料価格・材料価格の上昇」がともに 47% 、2位は「売上の停滞・減少」が 39% 、3位は「利幅の縮小」が 26% であった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が 49% 、2位は「経費を節減する」が 41% 、3位は「技術力を強化する」が 23% となった。

来期の見通し

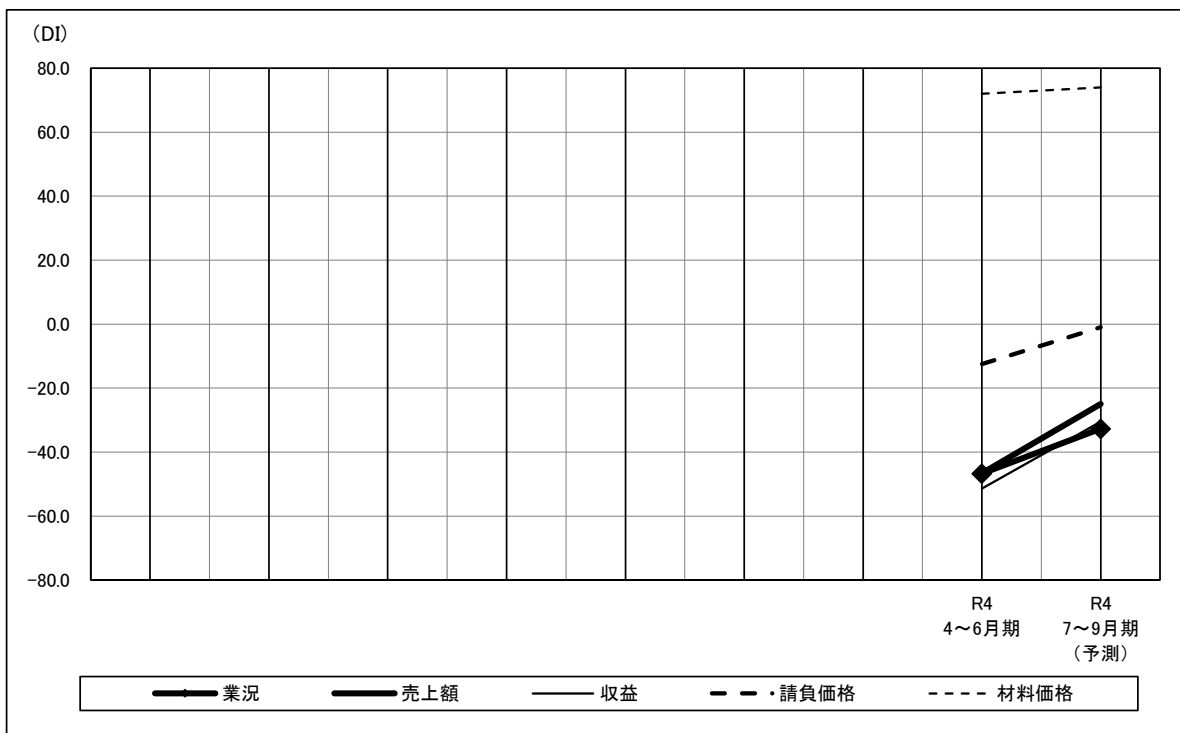
業況 ($\Delta 47 \rightarrow \Delta 33$) は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額 ($\Delta 47 \rightarrow \Delta 25$) は極端に減少幅が縮小し、受注残 ($\Delta 32 \rightarrow \Delta 15$) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

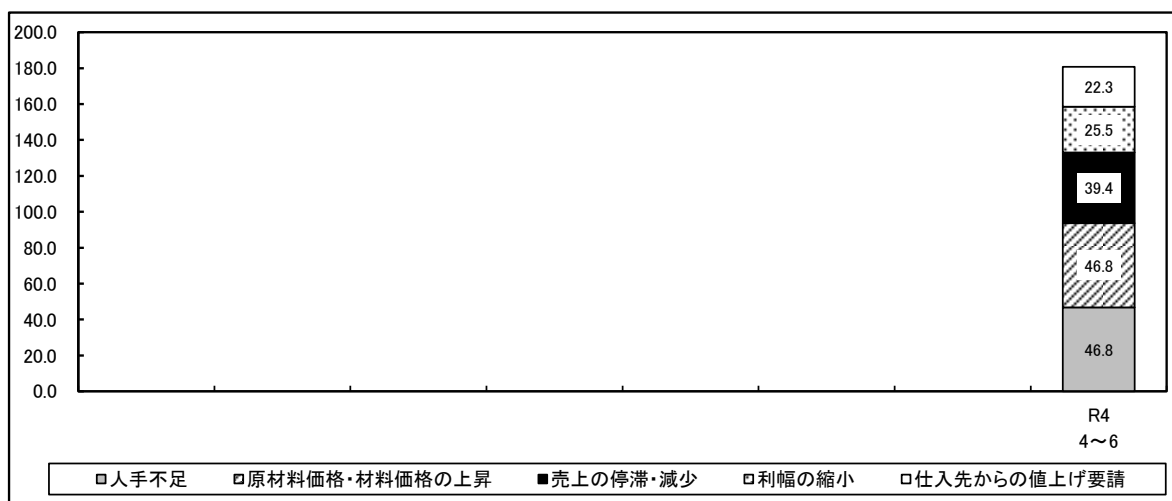


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

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

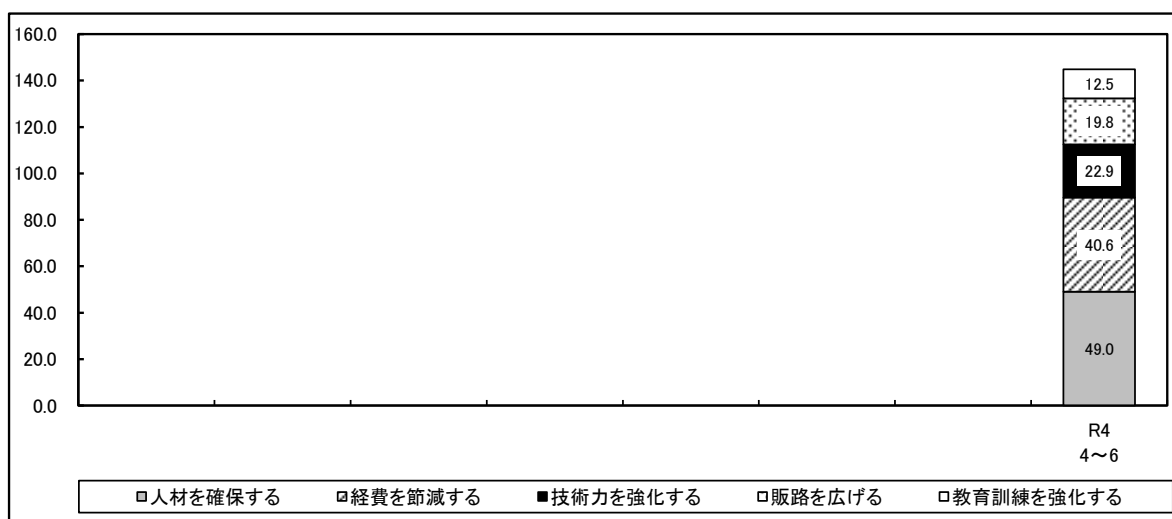


〈建設業〉 経営上の問題点（％）



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

〈建設業〉 重点経営施策（％）



R4.4～6月期		
第1位	人材を確保する	49.0 %
第2位	経費を節減する	40.6 %
第3位	技術力を強化する	22.9 %
第4位	販路を広げる	19.8 %
第5位	教育訓練を強化する	12.5 %

建設業 業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1. 毎月のように材料の価格が上がっており、利幅が減少傾向になりつつある。
2. 材料の仕入価格は上昇しているが、請負の価格はお客様との契約との兼ね合いで、仕入価格の上昇幅までにいたっていないので、収益にダメージを受けている。
3. コロナ禍だが受注量、売上はそれほど変わらず。原油価格の上昇に伴い、原材料が上がっている。
4. 材料の不足、価格上昇しているが、売上（販管価格）は据え置かれたままで、利益を圧迫している。
5. 材料など必要経費にお金がかかり、又、賃上げや高い税金もプラスされ、社員や一人親方に支払うのが大変。車両を使用するのでガソリン、車検、車の修理、駐車場の確保などもありお金が足りない月も。
6. 半導体不足の為、主力商品のビジネスホンの仕入が物不足で入手が困難になった。その為に納期をクライアントに提示できず新品ではなく中古品を売らざるを得ない状況になっている。
7. 半導体の不足により、請負工事の減少。テレワーク導入に伴い、工事の減少。
8. 資材の不足。同業者間の競争の激化。
9. 需要はあるが、週休2日や燃料資材等の高とうで、利益率が悪い。
10. 大手企業により現場（新築など）が減っている。材料不足により現場完了が遅くなる。
11. 材料不足の影響など高騰が利益の減少になっている。物価高のため、従業員に $+α$ として給料を上げざるをえないが、財政は厳しい。
12. 原材料の輸入が出来ない為に、鋼材メーカーが稼働しない為、現場作業が進まない状況が続いている。

＜新型コロナウイルスの影響について＞

13. コロナ禍の影響もなく受注できている為、現状維持が続いている。
14. コロナ禍による材料の値上げ、納期遅れが続き、売上、収益の減少がとまらない。
15. コロナ禍により、仕事の作業・日程・打ち合せなどが出来ず、着工までに時間がかかる。また、材料の値上げ、人件費の値上げ等従来の単価で仕事が出来なくなっている。新しく路線を考え、出来る物に力を入れ、経営戦略を考えて行く。
16. コロナ禍により発注元が工事を手控えており、減収・減益が続いている。

＜人材について＞

17. 従業員が高齢化しているが、若い人材が集まらない。
18. 人材不足で仕事があっても対応できず困っている。
19. 建設業現場要員の不足の為、増員を計画。大手下請で安定収入を計る。遊具輸入で円安の為、価格設定が難しく、困難を来たす。
20. 現在は収益、資金共に安定している。人手不足が解消しないとこれ以上の売上増加は難しい。コロナ禍による受注収縮は2～3年後と想定。
21. 受注増の中、採用ができずに人手不足。
22. 多媒体に求人を出すのが、採用に至らず人手不足。
23. 人材の確保が一番の課題となっている。政府が進めている外国人労働者を増加させても、弊社の様な職人が必要な会社には雇用が難しい。
24. 需要が増え、増収増益傾向にあり、安定的であるが、人手不足傾向は続いており、人材確保に力を入れている。
25. 受注増の中、熟練を要す業務なので、人手不足になっている。
26. 外国人技能実習生を採用しているが大手の現場に入場申込から入場までの日数が多い。
27. 受注増の中、作業人数が少なく人手不足の為仕事がまわらない。
28. 従業員が高齢化しているため若手人材を補充したいが、採用ができない。
29. 若い社員を雇用、育成したいが受注の状況を考えると難しい。

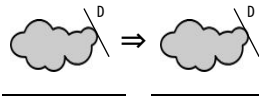
＜その他＞

30. 完全固定得意先なので、相手次第で、物事が決まるので状況が読めない事がある。
31. 既存の顧客がハウスメーカーに流れるため売上は減少している。
32. 今期は需要が増えたが、一過性と思われる。来期以降の需要増が懸念される。
33. 受注量が安定しない為、人員や設備など合理的な運用が難しく、常に過不足が発生している。
34. インフレの予想はしていたので問題なし。ただし、下請の高齢化が想定以上のため、対策を行いたい。
35. 仕事の絶対量が少なく、当然作業単価も低いままである。
36. 特命で受注できる工事が少なくなり、入札案件が多くなった。受注するために単価を下げざるをえない。資材不足と価格高騰により受注機会を逃している。
37. 顧客、下請業者の高齢化の為、事業規模の縮小が危惧される。
38. 大手建設の進出により受注が減少した。

<<今期>>

<<来期>>

不動産業



() は、今期→来期

売上・収益の動向と業況判断

業況は△16であった。売上額は△15、収益は△12であった。

価格・在庫動向

販売価格は△3、仕入価格は16であった。

資金繰り・借入金動向

資金繰りは△3であった。借入難易度は△6であった。今期借入をした企業は24%であった。

経営上の問題点・重点経営施策

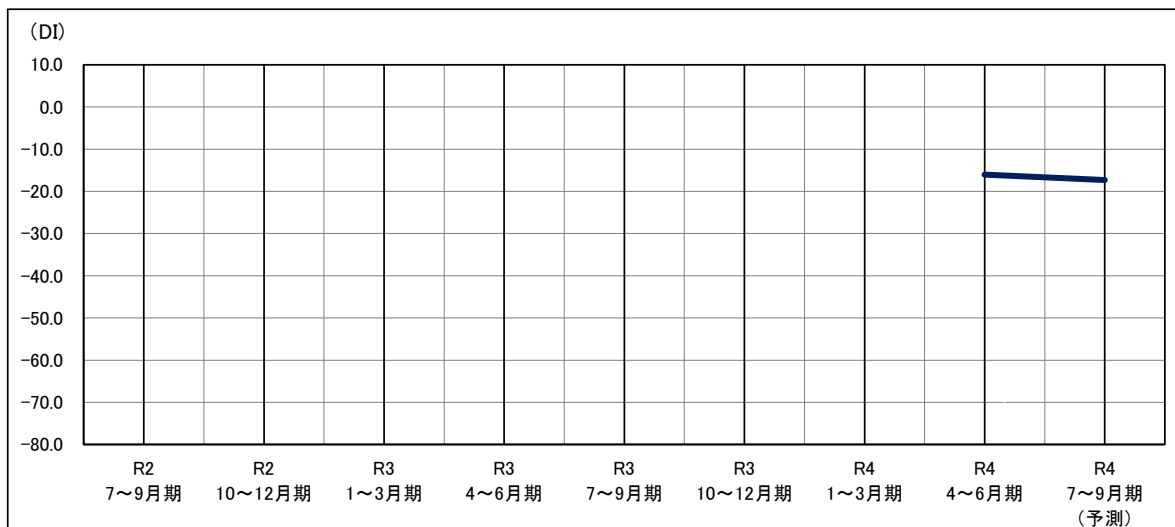
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が34%、2位は「同業者間の競争の激化」が26%、3位は「人件費以外の経費増加」が23%となった。

重点経営施策は、1位は「不動産の有効活用を図る」が35%、2位は「経費を節減する」が21%、3位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が20%となった。

来期の見通し

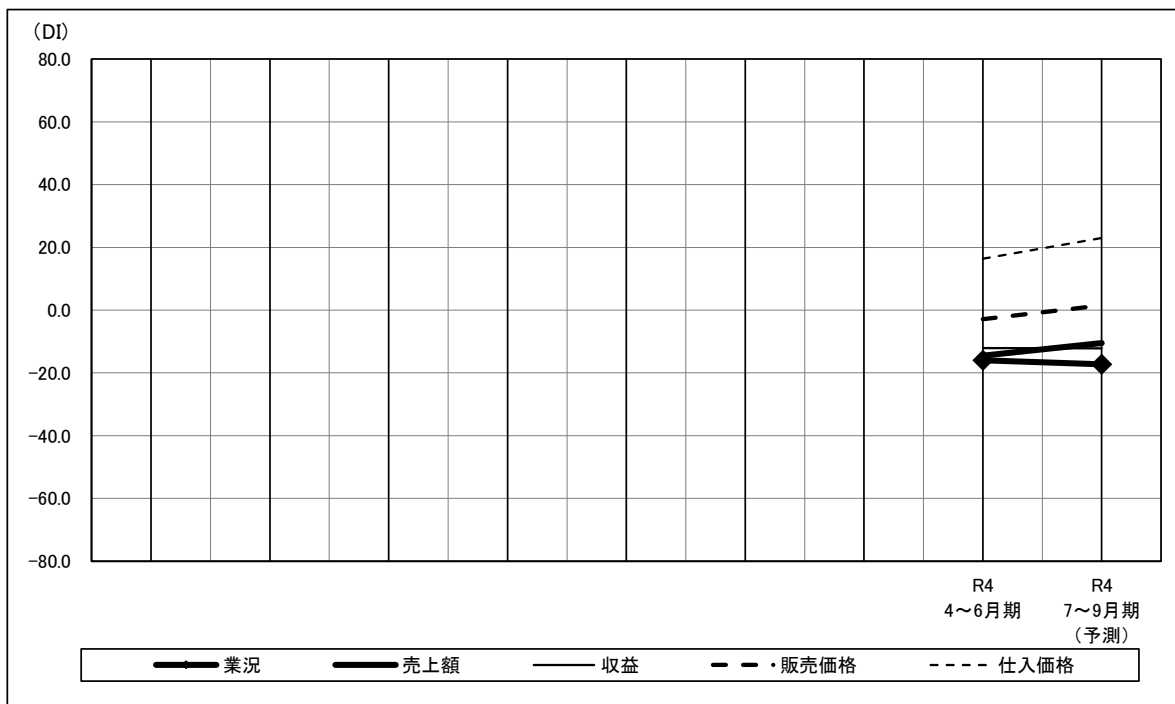
業況(△16→△17)は今期同様で推移する見込み。売上額(△15→△11)はやや減少幅が縮小し、収益(△12→△12)は今期同様で推移すると予想されている。

〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

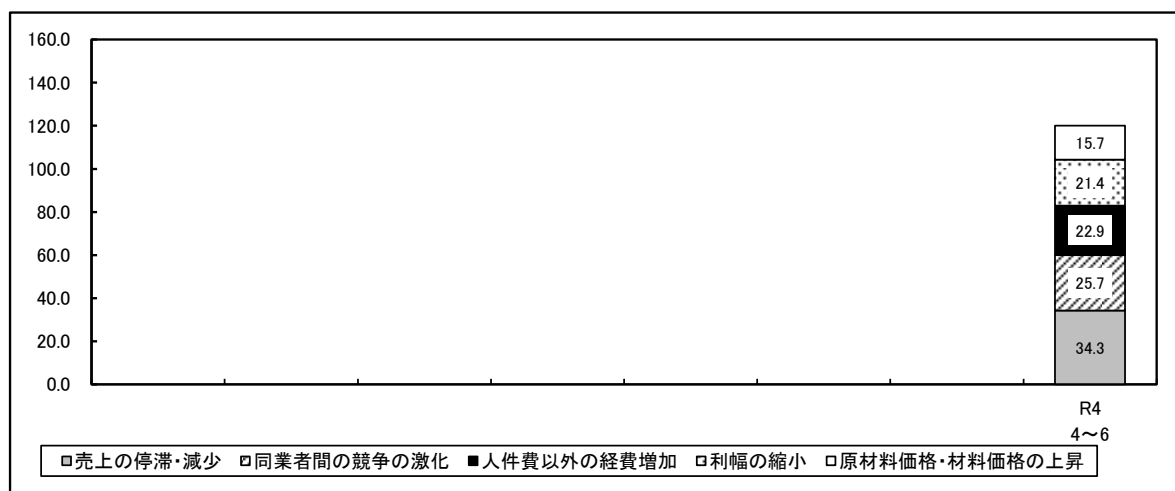


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

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

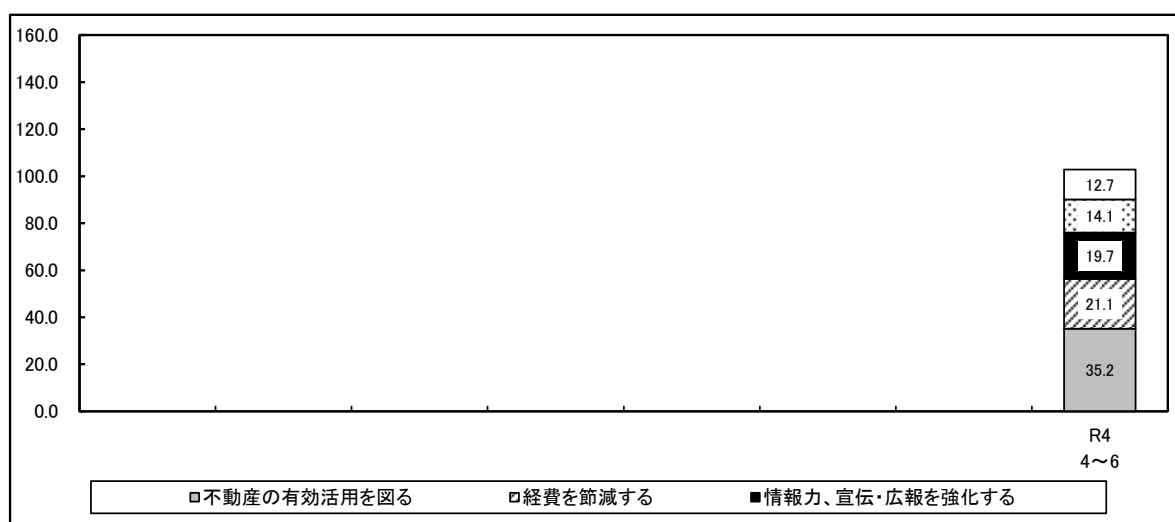


〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



R4.4~6月期		
第1位	売上の停滞・減少	34.3 %
第2位	同業者間の競争の激化	25.7 %
第3位	人件費以外の経費増加	22.9 %
第4位	利幅の縮小	21.4 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	15.7 %

〈不動産業〉 重点経営施策 (%)



R4.4~6月期		
第1位	不動産の有効活用を図る	35.2 %
第2位	経費を節減する	21.1 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	19.7 %
第4位	販路を広げる	14.1 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7 %

不動産業 業種別コメント

＜原材料・仕入について＞

1. 土地・建築費の高騰により、現状維持が続いているが、1～2年後新規開拓を実施したい。
2. 修繕費の高騰、交換部品の納期の長期化が問題。
3. 半導体不足による設備の修復の遅れが収入減の大きな要因。
4. 修繕費の増加、コストアップ。

＜新型コロナウイルスの影響について＞

5. 今期はコロナの影響、経済界の流れの変化によって、テナントの撤退が有り、新テナント誘致に関わる費用が多く掛かり、今までに無かったような減収となった。
6. 2年にわたるコロナ禍の影響で、弊社の主要顧客層であるいわゆる中間層の購買意欲が低下しており、集客が不足し契約本数が伸び悩んでいる。
7. コロナと同業者間の競争の激化により先行が不透明で、いろいろな物が値上げの為、収益の悪化が懸念される。
8. 在宅勤務（テレワーク e t c）、リモート授業拡大により、居室の賃貸借契約が少なくなっている。
9. コロナ、ロシア問題で景気が下がると思うのでこの先が不安。
10. コロナの影響で学生、社会人の流入が少なく、一人暮らしをする人がいなくなり、入居率・収入が減少。リフォームするにしても建材原材料価格及び人件費が上昇しているため設備投資ができない。
11. コロナ下で人の移動が少なくなり、空室状況が増えた。少しずつ回復すると期待。

＜人材について＞

12. 建物の借主である介護サービス事業者が、人手不足で新規に入居者を増やしづらい状況。

＜その他＞

13. 不動産貸付なので変化なし。
14. 同業者間の競争激化。
15. アパート老朽化・経年劣化している為のリフォーム費用の値上げが収益を圧迫することになる。
16. 集客が出来始め、増収、増益傾向にある。
17. 教育関係の賃貸、少子化に問題。
18. 賃貸業なので、賃料の引下げ、管理手数料、リフォームパック費用等、ランニングコストがかかる。
19. 築年数の経った物件が多く、入居者も20～30年住んでいて都営などへ転居。その後のリフォームに1室ごとに多くの費用が掛かり、苦しくなる。

20. 需要は安定していて、競合もほとんど無いので、安定している。
21. 貸せる物件が一件のみであり、テナントの入れ替えか家賃の増額でしか売上げを上げられずにいる。
22. 賃貸物件に関して常に新規物件との競争にさらされている。
23. 30年前に相続対策として建てた賃貸マンションで現在同地域では同等の賃貸マンションが多数新築されていてリフォームで家賃収入減少を止める事は無理な状況。契約する度に家賃が下がる。
24. 顧客の収益が拡大傾向の為に、当面は問題なしと判断している。
25. 満室推移で当面問題ナシ。設備維持を検討する。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2022年6月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,821社	5,492社	9,313社	99.3%
うち大企業	962社	859社	1,821社	99.3%
中堅企業	1,016社	1,580社	2,596社	99.3%
中小企業	1,843社	3,053社	4,896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)

		2021年度		2022年度		
		上期	下期	上期	下期	
円/ ドル	2022年3月調査	110.00	109.05	110.96	111.93	111.92
	2022年6月調査	111.23	109.33	113.13	118.96	118.79
円/ ユーロ	2022年3月調査	128.01	128.11	127.92	128.18	128.17
	2022年6月調査	128.85	128.36	129.33	131.60	131.55

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

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

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2021年度		2022年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	10.2	0.2	6.9	4.6
	国内	5.8	-0.7	6.9	3.5
	輸出	20.4	1.9	7.0	6.7
	非製造業	2.6	1.3	4.2	4.4
中堅企業	全産業	5.9	0.8	5.4	4.5
	製造業	9.5	-0.1	7.5	1.9
	非製造業	-1.8	-3.4	4.2	-2.4
中小企業	全産業	1.0	-2.6	5.1	-1.3
	製造業	7.6	0.8	2.8	0.9
	非製造業	3.0	0.7	1.4	1.1
全規模合計	全産業	4.0	0.7	1.7	1.0
	製造業	9.7	0.2	6.3	3.5
	非製造業	1.6	-0.1	3.3	1.6
	全産業	4.3	0.0	4.3	2.3

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2022年3月調査		2022年6月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
中小企業							
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	-12	-12	-10	2	-11	-1
	うち素材業種	-17	-15	-16	1	-16	0
	加工業種	-9	-11	-7	2	-8	-1
	非製造業	-14	-15	-11	3	-12	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-3	-3	-2	1	-1	1
	うち素材業種	-9	-9	-8	1	-6	2
	加工業種	0	0	2	2	1	-1
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	11		11	0		
	うち素材業種	12		14	2		
	加工業種	10		8	-2		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	4		2	-2		
	うち素材業種	9		11	2		
	加工業種	0		-3	-3		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	23	32	35	12	43	8
	うち素材業種	33	44	45	12	50	5
	加工業種	16	25	29	13	40	11
	非製造業	12	20	21	9	27	6
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	70	72	79	9	76	-3
	うち素材業種	71	72	78	7	72	-6
	加工業種	71	71	80	9	79	-1
	非製造業	48	55	58	10	60	2

東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株) 東京商工リサーチ

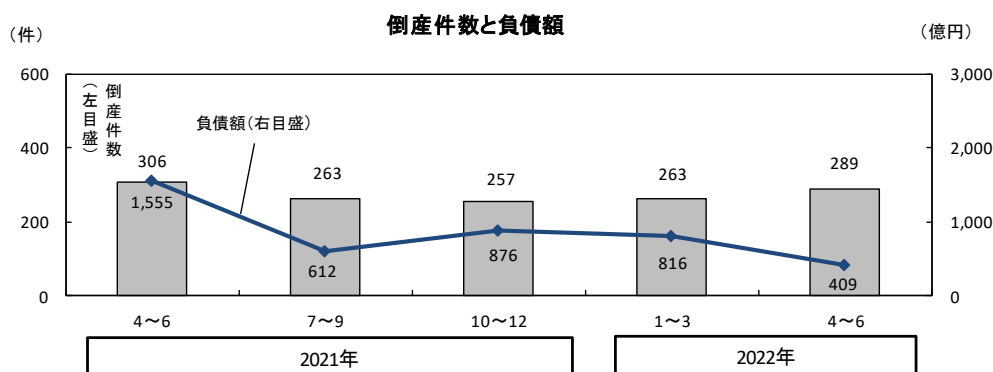
「東京都」の企業倒産動向について（2022年4～6月）

1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数は289件、負債額合計は409億2,700万円となった。件数は前期比9.9%増、前年同期比5.6%減となった。負債額合計は前期比49.9%減、前年同期比73.7%減となった。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期		
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月	前期比(伸び率)	前年同期比(伸び率)
件数(単位:件)	306	263	289	9.9%	-5.6%
負債額(単位:百万円)	155,532	81,631	40,927	-49.9%	-73.7%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月	前期比(伸び率)	前年同期比(伸び率)
製造業	23	12	21	75.0%	-8.7%
卸売業	50	45	50	11.1%	0.0%
小売業	37	20	32	60.0%	-13.5%
サービス業	56	64	77	20.3%	37.5%
建設業	39	28	31	10.7%	-20.5%
不動産業	17	13	16	23.1%	-5.9%
情報通信業・運輸業	35	42	26	-38.1%	-25.7%
宿泊業,飲食サービス業	30	29	20	-31.0%	-33.3%
その他	19	10	16	60.0%	-15.8%
合計	306	263	289	9.9%	-5.6%

負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月	前期比(伸び率)	前年同期比(伸び率)
製造業	11,480	7,057	3,412	-51.7%	-70.3%
卸売業	6,305	36,107	9,014	-75.0%	43.0%
小売業	2,004	577	1,995	245.8%	-0.4%
サービス業	17,445	8,752	17,561	100.7%	0.7%
建設業	3,974	2,469	2,884	16.8%	-27.4%
不動産業	2,315	6,024	1,075	-82.2%	-53.6%
情報通信業・運輸業	8,680	2,779	969	-65.1%	-88.8%
宿泊業,飲食サービス業	102,705	17,016	757	-95.6%	-99.3%
その他	624	850	3,260	283.5%	422.4%
合計	155,532	81,631	40,927	-49.9%	-73.7%

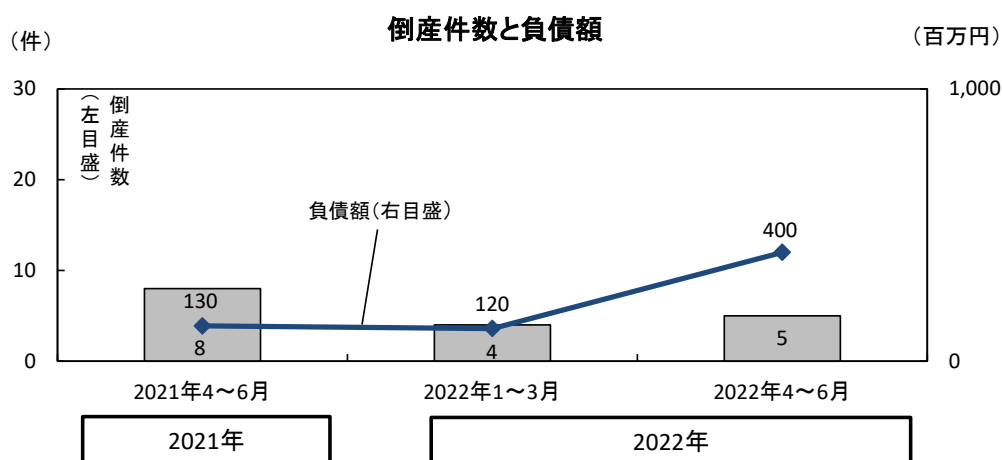
「葛飾区」の企業倒産動向について（2022年4～6月）

1. 概況

葛飾区内の企業倒産は5件（前期比25.0%増、前年同期比37.5%減）、負債総額は4億円（同233.3%増、同207.7%増）となった。業種別では、製造業で件数・負債総額ともに前期同期比増となった。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月		
件数(単位:件)	8	4	5	25.0%	-37.5%
負債額(単位:百万円)	130	120	400	233.3%	207.7%



2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月		
製造業	1	0	3	—	200.0%
卸売業	1	1	0	-100.0%	-100.0%
小売業	2	0	1	—	-50.0%
サービス業	1	0	0	—	-100.0%
建設業	1	2	0	-100.0%	-100.0%
不動産業	0	0	0	—	—
情報通信業・運輸業	0	1	0	-100.0%	—
宿泊業・飲食サービス業	2	0	1	—	-50.0%
その他	0	0	0	—	—
合計	8	4	5	25.0%	-37.5%
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・%)
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月		
製造業	20	0	250	—	1150.0%
卸売業	20	50	0	-100.0%	-100.0%
小売業	40	0	70	—	75.0%
サービス業	10	0	0	—	-100.0%
建設業	10	60	0	-100.0%	-100.0%
不動産業	0	0	0	—	—
情報通信業・運輸業	0	10	0	-100.0%	—
宿泊業・飲食サービス業	30	0	80	—	166.7%
その他	0	0	0	—	—
合計	130	120	400	233.3%	207.7%

3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	2	0	1	—	-50.0%
奥戸	0	0	0	—	—
お花茶屋	0	0	0	—	—
金町	1	0	0	—	-100.0%
鎌倉	1	0	0	—	-100.0%
亀有	0	0	0	—	—
小菅	0	0	1	—	—
柴又	0	1	0	-100.0%	—
白鳥	0	0	0	—	—
新小岩	1	1	0	-100.0%	-100.0%
高砂	0	1	0	-100.0%	—
宝町	0	0	0	—	—
立石	0	0	1	—	—
新宿	0	0	0	—	—
西亀有	0	0	0	—	—
西新小岩	1	0	1	—	0.0%
西水元	0	0	0	—	—
東金町	0	0	0	—	—
東新小岩	1	0	1	—	0.0%
東立石	0	0	0	—	—
東堀切	0	0	0	—	—
東水元	0	0	0	—	—
東四つ木	0	1	0	-100.0%	—
細田	0	0	0	—	—
堀切	1	0	0	—	-100.0%
水元	0	0	0	—	—
南水元	0	0	0	—	—
四つ木	0	0	0	—	—
合計	8	4	5	25.0%	-37.5%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2021年4～6月	2022年1～3月	2022年4～6月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	30	0	70	—	133.3%
奥戸	0	0	0	—	—
お花茶屋	0	0	0	—	—
金町	20	0	0	—	-100.0%
鎌倉	10	0	0	—	-100.0%
亀有	0	0	0	—	—
小菅	0	0	30	—	—
柴又	0	10	0	-100.0%	—
白鳥	0	0	0	—	—
新小岩	10	10	0	-100.0%	-100.0%
高砂	0	50	0	-100.0%	—
宝町	0	0	0	—	—
立石	0	0	120	—	—
新宿	0	0	0	—	—
西亀有	0	0	0	—	—
西新小岩	20	0	100	—	400.0%
西水元	0	0	0	—	—
東金町	0	0	0	—	—
東新小岩	10	0	80	—	700.0%
東立石	0	0	0	—	—
東堀切	0	0	0	—	—
東水元	0	0	0	—	—
東四つ木	0	50	0	-100.0%	—
細田	0	0	0	—	—
堀切	30	0	0	—	-100.0%
水元	0	0	0	—	—
南水元	0	0	0	—	—
四つ木	0	0	0	—	—
合計	130	120	400	233.3%	207.7%

東京都・葛飾区の新設法人

出典：(株) 東京商工リサーチ

※新設法人数はデータ収集の関係により 1 四半期前の情報を掲載

「東京都」の新設法人について (2022 年 1~3 月)

1.概況

2022 年 1~3 月の東京都内の新設法人数は 10,748 件で、前期比 2.1%増、前年同期比 0.3%増となった。業種別では、その他が前期比 10.3%増となった。

2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2021年1~3月	前期 2021年10~12月	当期		
			2022年1~3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	693	654	646	-1.2%	-6.8%
卸売業	432	397	378	-4.8%	-12.5%
小売業	757	791	738	-6.7%	-2.5%
サービス業	3,431	3,317	3,475	4.8%	1.3%
建設業	430	446	423	-5.2%	-1.6%
不動産業	1,117	1,083	1,055	-2.6%	-5.6%
情報通信業・運輸業	1,873	1,834	1,951	6.4%	4.2%
宿泊業・飲食サービス業	632	725	667	-8.0%	5.5%
その他	1,351	1,283	1,415	10.3%	4.7%
合計	10,716	10,530	10,748	2.1%	0.3%

「葛飾区」の新設法人について (2022 年 1~3 月)

1.概況

2022 年 1~3 月の葛飾区内の新設法人数は 145 件で、前期比 14.2%増、前年同期比 12.4%増となった。業種別では、小売業が前期比 100.0%増となった。地域別では、青戸、小菅、新小岩、立石、西新小岩、東金町、東新小岩、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 2021年1~3月	前期 2021年10~12月	当期		
			2022年1~3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	9	13	7	-46.2%	-22.2%
卸売業	7	13	8	-38.5%	14.3%
小売業	6	10	20	100.0%	233.3%
サービス業	38	35	32	-8.6%	-15.8%
建設業	18	14	18	28.6%	0.0%
不動産業	16	14	16	14.3%	0.0%
情報通信業・運輸業	10	12	17	41.7%	70.0%
宿泊業・飲食サービス業	16	13	11	-15.4%	-31.3%
その他	9	3	16	433.3%	77.8%
合計	129	127	145	14.2%	12.4%

3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2021年1~3月	前期 2021年10~12月	当期 2022年1~3月	比率	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	11	14	15	7.1%	36.4%
奥戸	4	6	4	-33.3%	0.0%
お花茶屋	2	4	2	-50.0%	0.0%
金町	3	4	2	-50.0%	-33.3%
鎌倉	2	7	3	-57.1%	50.0%
亀有	12	5	7	40.0%	-41.7%
小菅	4	1	5	400.0%	25.0%
柴又	7	5	5	0.0%	-28.6%
白鳥	3	0	2	0.0%	-33.3%
新小岩	9	6	12	100.0%	33.3%
高砂	4	3	3	0.0%	-25.0%
宝町	2	2	0	-100.0%	-100.0%
立石	6	9	14	55.6%	133.3%
新宿	3	4	2	-50.0%	-33.3%
西亀有	5	5	4	-20.0%	-20.0%
西新小岩	5	5	7	40.0%	40.0%
西水元	3	5	1	-80.0%	-66.7%
東金町	3	5	10	100.0%	233.3%
東新小岩	5	5	11	120.0%	120.0%
東立石	2	4	3	-25.0%	50.0%
東堀切	1	1	0	-100.0%	-100.0%
東水元	6	5	3	-40.0%	-50.0%
東四つ木	3	1	9	800.0%	200.0%
細田	6	1	3	200.0%	-50.0%
堀切	9	11	8	-27.3%	-11.1%
水元	1	2	6	200.0%	500.0%
南水元	1	3	3	0.0%	200.0%
四つ木	7	4	1	-75.0%	-85.7%
合計	129	127	145	14.2%	12.4%

4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2021年1~3月	前期 2021年10~12月	当期 2022年1~3月	比率	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	108	110	120	9.1%	11.1%
女性	21	17	25	47.1%	19.0%
法人	0	0	0	0.0%	0.0%
不明	0	0	0	0.0%	0.0%
合計	129	127	145	14.2%	12.4%

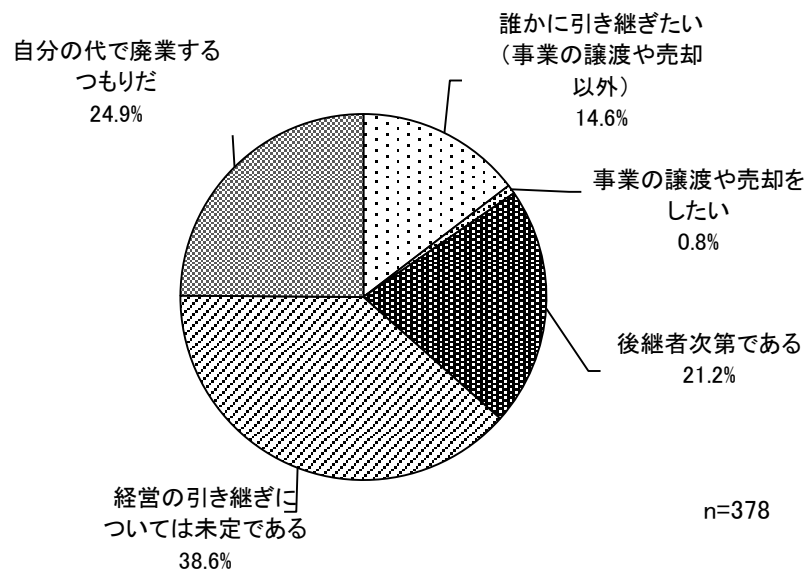
特別調査「事業承継について」

- ① 事業承継の考えについては、「経営の引き継ぎについては未定である」が38.6%で最多
- ② 事業承継（または廃業）の予定時期は、「10年超」が19.3%で最多（「未定」を除く）
- ③ 事業承継に関して主に誰に相談しているかは、「顧問税理士・公認会計士」が46.0%で最多
- ④ 事業承継に関して特に関心のある項目は、「後継者の育成」が39.0%で最多
- ⑤ 廃業を検討している理由は、「事業に将来性がない」が59.3%で最多
- ⑥ 円滑な事業承継のために行政からの支援として期待するものは、「行政の事業承継に関する金融支援（融資等）」が22.0%で最多（「特になし」を除く）

問1. 事業承継の考え

事業承継の考えについては、全体では「経営の引き継ぎについては未定である」が38.6%で最も高く、次いで「自分の代で廃業するつもりだ」が24.9%、「後継者次第である」が21.2%であった。

卸売業・小売業では「自分の代で廃業するつもりだ」が最も高く、それ以外の業種では「経営の引き継ぎについては未定である」が最も高くなった。また不動産業では「誰かに引き継ぎたい（事業の譲渡や売却以外）」が22.8%と比較的高い割合となった。



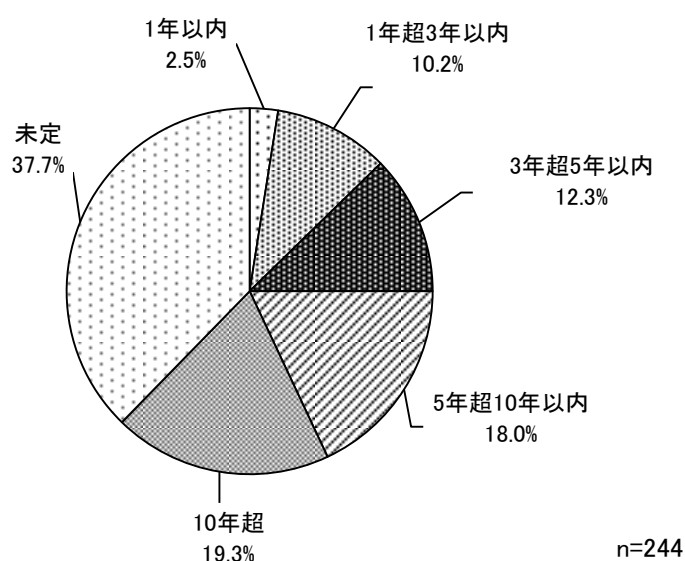
（単位：％）

	誰かに引き継ぎたい （事業の譲渡や売却 以外）	事業の譲渡や売却を したい	後継者次第である	経営の引き継ぎに ついては未定である	自分の代で廃業する つもりだ
全 体 (378件)	14.6	0.8	21.2	38.6	24.9
製 造 業 (88件)	14.8	0.0	17.0	35.2	33.0
卸 売 業 (30件)	10.0	0.0	23.3	26.7	40.0
小 売 業 (62件)	6.5	1.6	24.2	30.6	37.1
サービスマ業 (51件)	15.7	2.0	17.6	41.2	23.5
建 設 業 (76件)	15.8	0.0	26.3	46.1	11.8
不 動 産 業 (57件)	22.8	1.8	17.5	50.9	7.0

問2. 事業承継（または廃業）の予定時期

事業承継（または廃業）の予定時期については、全体では「未定」が37.7%で最も高く、次いで「10年超」が19.3%、「5年超10年以内」が18.0%であった。

いずれの業種においても「未定」が最も高く、サービス業では「5年超10年以内」が、それ以外の業種では「10年超」が続いた。また、卸売業では「3年超5年以内」が2割と比較的高い割合となった。



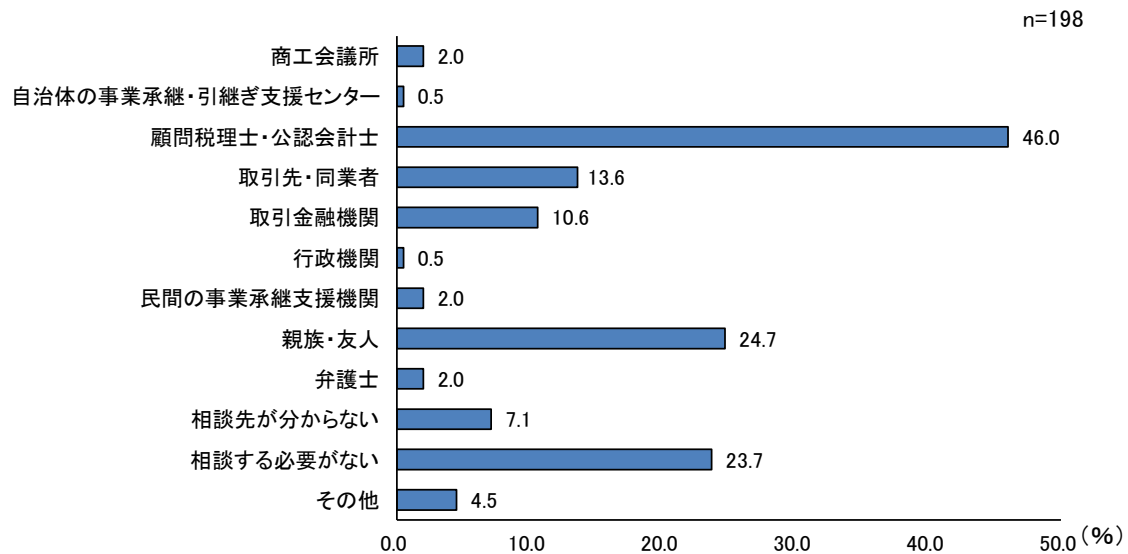
(単位：%)

	1年以内	1年超3年以内	3年超5年以内	5年超10年以内	10年超	未定
全 体 (244件)	2.5	10.2	12.3	18.0	19.3	37.7
製 造 業 (53件)	3.8	7.5	17.0	17.0	18.9	35.8
卸 売 業 (20件)	5.0	15.0	20.0	15.0	20.0	25.0
小 売 業 (40件)	2.5	15.0	12.5	17.5	22.5	30.0
サ-ビス業 (40件)	2.5	7.5	10.0	22.5	10.0	47.5
建 設 業 (46件)	0.0	15.2	8.7	15.2	21.7	39.1
不 動 産 業 (32件)	0.0	3.1	9.4	15.6	25.0	46.9

問3. 事業承継に関して主に誰に相談しているか

事業承継に関して主に誰に相談しているかについては、全体では「顧問税理士・公認会計士」が46.0%と最も高く、次いで「親族・友人」が24.7%、「相談する必要がある」が23.7%となった。

卸売業は「相談する必要がある」、サービス業では「親族・友人」、それ以外の業種では「顧問税理士・公認会計士」が最も高く、特に不動産業では6割を超えていた。



(単位: %)

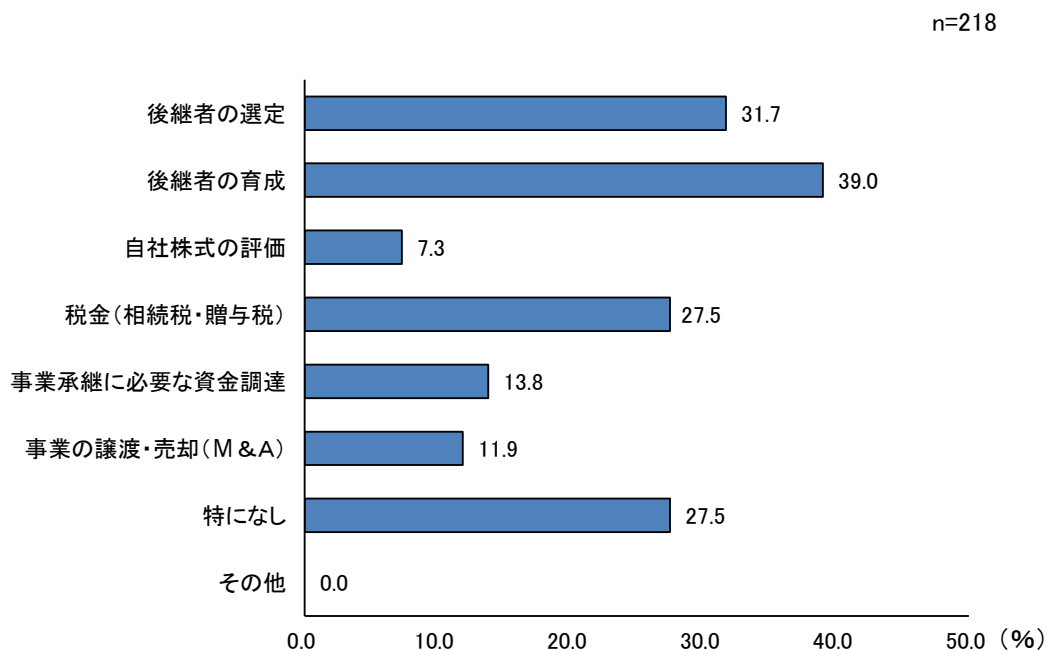
	商工会議所	自治体の事業承継・引継ぎ支援センター	顧問税理士・公認会計士	取引先・同業者	取引金融機関	行政機関
全 体 (198件)	2.0	0.5	46.0	13.6	10.6	0.5
製 造 業 (42件)	0.0	0.0	38.1	16.7	14.3	0.0
卸 売 業 (11件)	9.1	0.0	9.1	18.2	0.0	0.0
小 売 業 (29件)	6.9	0.0	41.4	13.8	3.4	3.4
サ ー ビ ス 業 (22件)	4.5	0.0	27.3	13.6	18.2	0.0
建 設 業 (45件)	0.0	0.0	48.9	11.1	11.1	0.0
不 動 産 業 (45件)	0.0	0.0	66.7	13.3	11.1	0.0

	民間の事業承継支援機関	親族・友人	弁護士	相談先が分からない	相談する必要がある	その他
	2.0	24.7	2.0	7.1	23.7	4.5
	2.4	19.0	2.4	7.1	28.6	7.1
	0.0	36.4	0.0	0.0	45.5	0.0
	0.0	34.5	0.0	13.8	20.7	0.0
	9.1	31.8	9.1	22.7	13.6	0.0
	0.0	13.3	0.0	2.2	26.7	13.3
	2.2	28.9	2.2	2.2	20.0	0.0

問4. 事業承継に関して特に関心のある項目

事業承継に関して特に関心のある項目は、「後継者の育成」が39.0%と最も高く、次いで「後継者の選定」が31.7%、「税金（相続税・贈与税）」が27.5%と続いた。

いずれの業種においても「後継者の育成」が3割を超えているが、不動産業では「税金（相続税・贈与税）」が約5割と比較的高い割合となった。



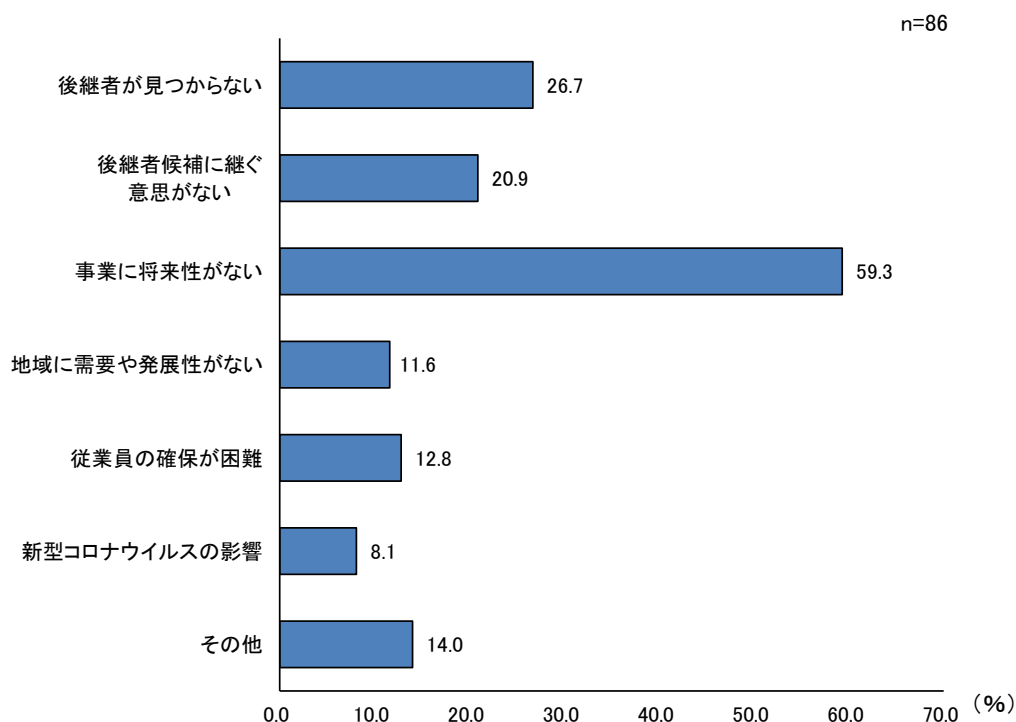
(単位：%)

	後継者の選定	後継者の育成	自社株式の評価	税金(相続税・贈与税)	事業承継に必要な資金調達	事業の譲渡・売却(M&A)	特になし	その他
全体(218件)	31.7	39.0	7.3	27.5	13.8	11.9	27.5	0.0
製造業(42件)	31.0	31.0	11.9	21.4	11.9	19.0	33.3	0.0
卸売業(14件)	35.7	50.0	0.0	14.3	7.1	7.1	28.6	0.0
小売業(31件)	19.4	32.3	3.2	19.4	12.9	9.7	35.5	0.0
サービス業(30件)	26.7	40.0	6.7	33.3	20.0	6.7	20.0	0.0
建設業(49件)	32.7	44.9	10.2	18.4	10.2	18.4	30.6	0.0
不動産業(45件)	40.0	35.6	6.7	48.9	17.8	4.4	20.0	0.0

問5. 廃業を検討している理由

廃業を検討している理由については、「事業に将来性がない」が 59.3%と最も高く、次いで「後継者が見つからない」が 26.7%、「後継者候補に継ぐ意思がない」が 20.9%と続いた。

不動産業を除くいずれの業種も、「事業に将来性がない」が高く、特に卸売業では 8 割を超えている。また、建設業においては、「後継者が見つからない」、「従業員の確保が困難」が 4 割を超えており、比較的高い割合となった。



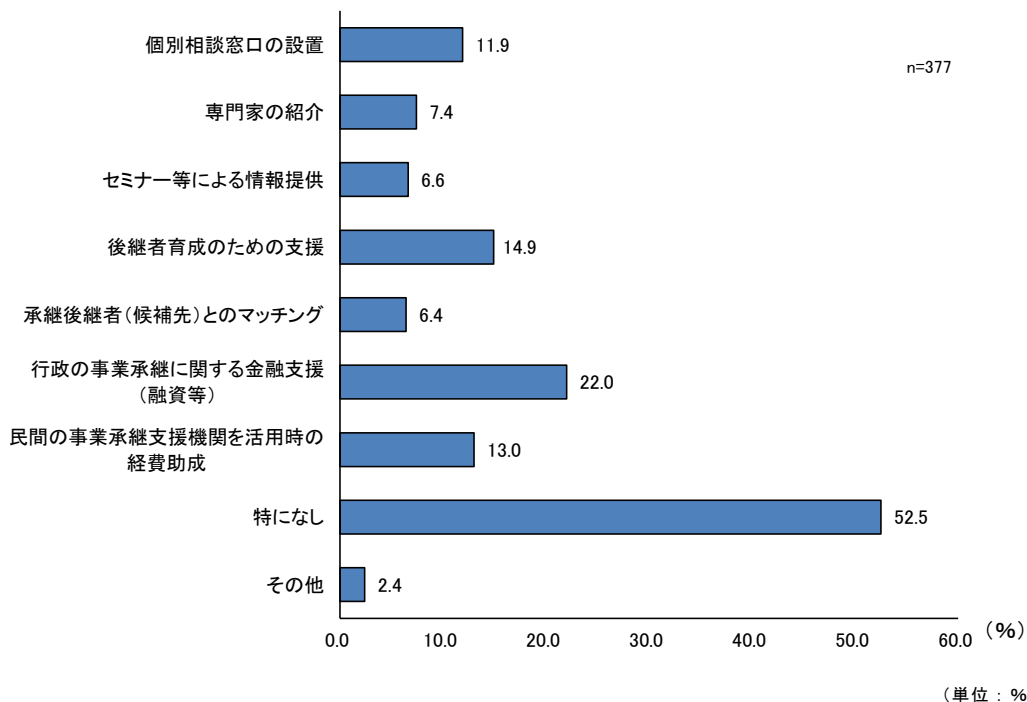
(単位：%)

	後継者が見つからない	後継者候補に継ぐ意思がない	事業に将来性がない	地域に需要や発展性がない	従業員の確保が困難	新型コロナウイルスの影響	その他
全 体 (86件)	26.7	20.9	59.3	11.6	12.8	8.1	14.0
製 造 業 (27件)	29.6	29.6	55.6	7.4	7.4	14.8	14.8
卸 売 業 (12件)	16.7	8.3	83.3	8.3	0.0	0.0	8.3
小 売 業 (22件)	31.8	22.7	63.6	18.2	9.1	4.5	9.1
サービ業 (9件)	22.2	11.1	44.4	11.1	22.2	22.2	11.1
建 設 業 (7件)	42.9	28.6	42.9	14.3	42.9	0.0	28.6
不 動 産 業 (4件)	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	50.0

問6. 円滑な事業承継のために行政からの支援として期待するもの

円滑な事業承継のために行政からの支援として期待するものについては、「特になし」を除くと「行政の事業承継に関する金融支援（融資等）」が 22.0%と最も高く、次いで「後継者育成のための支援」が 14.9%、「民間の事業承継支援機関を活用時の経費助成」が 13.0%となった。

卸売業では「セミナー等による情報提供」、建設業では「後継者育成のための支援」、それ以外の業種では「行政の事業承継に関する金融支援（融資等）」が最も高くなった。また、サービス業においては、「承継後継者（候補先）とのマッチング」が 1 割以上で、比較的高い割合となっている。



	個別相談窓口の設置	専門家の紹介	セミナー等による情報提供	後継者育成のための支援	承継後継者（候補先）とのマッチング
全 体（377件）	11.9	7.4	6.6	14.9	6.4
製 造 業（83件）	14.5	4.8	1.2	16.9	7.2
卸 売 業（31件）	9.7	0.0	12.9	6.5	0.0
小 売 業（62件）	12.9	11.3	9.7	12.9	6.5
サービス業（55件）	12.7	7.3	9.1	14.5	10.9
建 設 業（75件）	9.3	9.3	4.0	22.7	8.0
不 動 産 業（58件）	12.1	10.3	10.3	10.3	3.4
	行政の事業承継に関する金融支援（融資等）」	民間の事業承継支援機関を活用時の経費助成	特になし	その他	
	22.0	13.0	52.5	2.4	
	19.3	14.5	50.6	3.6	
	9.7	6.5	74.2	3.2	
	21.0	9.7	53.2	1.6	
	34.5	16.4	49.1	0.0	
	20.0	13.3	50.7	2.7	
	20.7	12.1	51.7	3.4	

中小企業景況調査 転記表

製造業
地域名:葛飾区
中分類:業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和4年4月～6月期

項目		調査期	R4	R4
			4～6月期	7～9月期 (予測)
業況	良い		9.3	5.2
	普通		36.4	34.5
	悪い		54.2	60.3
	D・I		-44.9	-55.1
売上額	増加		20.5	4.3
	変わらず		30.8	43.5
	減少		48.7	52.2
	D・I		-28.2	-47.9
受注残	増加		9.7	7.1
	変わらず		42.5	45.5
	減少		47.8	47.3
	D・I		-38.1	-40.2
収益	増加		13.9	4.4
	変わらず		31.3	42.1
	減少		54.8	53.5
	D・I		-40.9	-49.1
販売価格	上昇		21.9	21.2
	変わらず		57.9	58.4
	下降		20.2	20.4
	D・I		1.7	0.8
原材料 価格	上昇		80.4	76.7
	変わらず		11.2	14.6
	下降		8.4	8.7
	D・I		72.0	68.0
在庫 原材料	過剰		17.0	13.2
	適正		67.9	66.0
	不足		15.1	20.8
	D・I		1.9	-7.6
資金繰り	楽		3.6	2.7
	変わらず		58.6	54.5
	苦しい		37.8	42.7
	D・I		-34.2	-40.0
同期 前年 比	売上額		-25.5	
	収益		-36.6	
雇用	前年比残業時間		-27.5	-28.0
	人手		-10.2	-11.2
借入金	借入をした(%)		45.0	11.7
	借入をしない(%)		55.0	88.3
	借入難易度		-3.7	
有効回答事業所数			118	

製造業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

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

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和4年4月～6月期

卸売業
 地域名: 葛飾区
 中分類: 業種合計

調査期		R4 4～6月期	R4 7～9月期 (予測)
項目			
業況	良い	8.9	9.1
	普通	37.8	34.1
	悪い	53.3	56.8
	D・I	-44.4	-47.7
売上額	増加	20.0	17.8
	変わらず	35.6	31.1
	減少	44.4	51.1
	D・I	-24.4	-33.3
収益	増加	13.6	11.4
	変わらず	36.4	31.8
	減少	50.0	56.8
	D・I	-36.4	-45.4
販売価格	上昇	45.5	45.2
	変わらず	34.1	38.1
	下降	20.5	16.7
	D・I	25.0	28.5
仕入価格	上昇	73.8	67.4
	変わらず	21.4	23.3
	下降	4.8	9.3
	D・I	69.0	58.1
在庫	過剰	13.2	10.3
	適正	63.2	66.7
	不足	23.7	23.1
	D・I	-10.5	-12.8
資金繰り	楽	6.7	4.4
	変わらず	57.8	57.8
	苦しい	35.6	37.8
	D・I	-28.9	-33.4
同期前年比	売上額	-14.2	
	収益	-28.5	
	販売価格	31.8	
雇用	前年比残業時間	-21.4	-21.4
	人手	-4.8	2.4
借入金	借入をした(%)	32.6	17.1
	借入をしない(%)	67.4	82.9
	借入難易度	2.5	
有効回答事業所数		46	

卸売業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

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

小売業
 地域名: 葛飾区
 中分類: 業種合計

調査期		R4 4～6月期	R4 7～9月期 (予測)
業況	良い	3.9	1.3
	普通	35.1	30.7
	悪い	61.0	68.0
	D・I	-57.1	-66.7
売上額	増加	15.6	9.3
	変わらず	29.9	26.7
	減少	54.5	64.0
	D・I	-38.9	-54.7
収益	増加	13.5	8.2
	変わらず	28.4	28.8
	減少	58.1	63.0
	D・I	-44.6	-54.8
販売価格	上昇	25.7	37.0
	変わらず	56.8	42.5
	下降	17.6	20.5
	D・I	8.1	16.5
仕入価格	上昇	56.5	68.1
	変わらず	39.1	27.5
	下降	4.3	4.3
	D・I	52.2	63.8
在庫	過剰	9.5	11.1
	適正	76.2	73.0
	不足	14.3	15.9
	D・I	-4.8	-4.8
資金繰り	楽	2.7	2.7
	変わらず	52.0	48.0
	苦しい	45.3	49.3
	D・I	-42.6	-46.6
同期前年比	売上額	-33.8	
	収益	-40.8	
	販売価格	5.7	
雇用	前年比残業時間	-6.9	-9.6
	人手	-26.0	-25.6
借入金	借入をした(%)	24.7	16.9
	借入をしない(%)	75.3	83.1
	借入難易度	-8.5	
有効回答事業所数		77	

小売業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

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

サービス業
 地域名: 葛飾区
 中分類: 業種合計

調査期		R4 4～6月期	R4 7～9月期 (予測)
項目			
業況	良い	2.7	4.3
	普通	41.1	51.4
	悪い	56.2	44.3
	D・I	-53.5	-40.0
売上額	増加	15.1	14.3
	変わらず	41.1	47.1
	減少	43.8	38.6
	D・I	-28.7	-24.3
収益	増加	11.0	8.6
	変わらず	35.6	47.1
	減少	53.4	44.3
	D・I	-42.4	-35.7
料金価格	上昇	19.2	8.5
	変わらず	63.0	74.6
	下降	17.8	16.9
	D・I	1.4	-8.4
材料価格	上昇	48.4	41.0
	変わらず	41.9	50.8
	下降	9.7	8.2
	D・I	38.7	32.8
資金繰り	楽	4.2	1.4
	変わらず	63.4	65.2
	苦しい	32.4	33.3
	D・I	-28.2	-31.9
同期前年比	売上額	-10.4	
	収益	-37.8	
雇用	前年比残業時間	-19.4	-10.0
	人手	-18.0	-25.4
借入金	借入をした(%)	31.5	18.3
	借入をしなない(%)	68.5	81.7
	借入難易度	-14.3	
有効回答事業所数		73	

サービス業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

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

建設業
 地域名: 葛飾区
 中分類: 業種合計

項目		調査期	R4 4～6月期	R4 7～9月期 (予測)
業況	良い		5.7	3.8
	普通		41.9	59.6
	悪い		52.4	36.5
	D・I		-46.7	-32.7
売上額	増加		8.6	12.5
	変わらず		36.2	50.0
	減少		55.2	37.5
	D・I		-46.6	-25.0
受注残	増加		9.5	13.3
	変わらず		49.5	58.1
	減少		41.0	28.6
	D・I		-31.5	-15.3
施工高	増加		10.5	14.3
	変わらず		40.0	49.5
	減少		49.5	36.2
	D・I		-39.0	-21.9
収益	増加		6.7	10.5
	変わらず		35.2	48.6
	減少		58.1	41.0
	D・I		-51.4	-30.5
請負価格	上昇		15.4	19.2
	変わらず		56.7	60.6
	下降		27.9	20.2
	D・I		-12.5	-1.0
材料価格	上昇		76.0	76.0
	変わらず		20.0	22.0
	下降		4.0	2.0
	D・I		72.0	74.0
在庫 原材料	過剰		3.2	1.1
	適正		69.9	66.7
	不足		26.9	32.3
	D・I		-23.7	-31.2
資金繰り	楽		4.9	6.9
	変わらず		61.2	56.9
	苦しい		34.0	36.3
	D・I		-29.1	-29.4
同期 前年 比	売上額		-32.5	
	収益		-45.0	
雇用	前年比残業時間		-20.8	-12.0
	人手		-37.0	-47.4
借入金	借入をした(%)		61.9	18.9
	借入をしない(%)		38.1	81.1
	借入難易度		7.2	
有効回答事業所数			105	

建設業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

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

不動産業
 地域名: 葛飾区
 中分類: 業種合計

調査期		R4 4～6月期	R4 7～9月期 (予測)
業況	良い	5.3	4.0
	普通	73.3	74.7
	悪い	21.3	21.3
	D・I	-16.0	-17.3
売上額	増加	3.9	9.2
	変わらず	77.6	71.1
	減少	18.4	19.7
	D・I	-14.5	-10.5
収益	増加	6.8	10.8
	変わらず	74.3	66.2
	減少	18.9	23.0
	D・I	-12.1	-12.2
販売価格	上昇	5.9	10.3
	変わらず	85.3	80.9
	下降	8.8	8.8
	D・I	-2.9	1.5
仕入価格	上昇	24.6	32.8
	変わらず	67.2	57.4
	下降	8.2	9.8
	D・I	16.4	23.0
資金繰り	楽	5.5	6.8
	変わらず	86.3	80.8
	苦しい	8.2	12.3
	D・I	-2.7	-5.5
同期前年比	売上額	-14.1	
	収益	-19.2	
	販売価格	-1.6	
雇用	前年比残業時間	-4.5	1.5
	人手	-5.8	-5.8
借入金	借入をした(%)	23.6	13.9
	借入をしない(%)	76.4	86.1
	借入難易度	-5.7	
有効回答事業所数		77	

不動産業

地域名: 葛飾区

中分類: 業種合計

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

調査の概要

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

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	325	118
卸 売 業	300	46
小 売 業	300	77
サ ー ビ ス 業	300	73
建 設 業	325	105
不 動 産 業	300	77
合 計	1,850	522

※有効回答事業所数の合計は業種不明 26 件含む