

# ◆ 葛飾区 ◆

# 中小企業の景況

令和4年度第4・四半期

(令和5年1～3月)

## 目 次

都内中小企業の景況（令和5年1～3月期）	1
葛飾区内中小企業の景況（令和5年1～3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
サービズ業	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	
「葛飾区の経営支援について」	34
中小企業景況調査 転記表	42

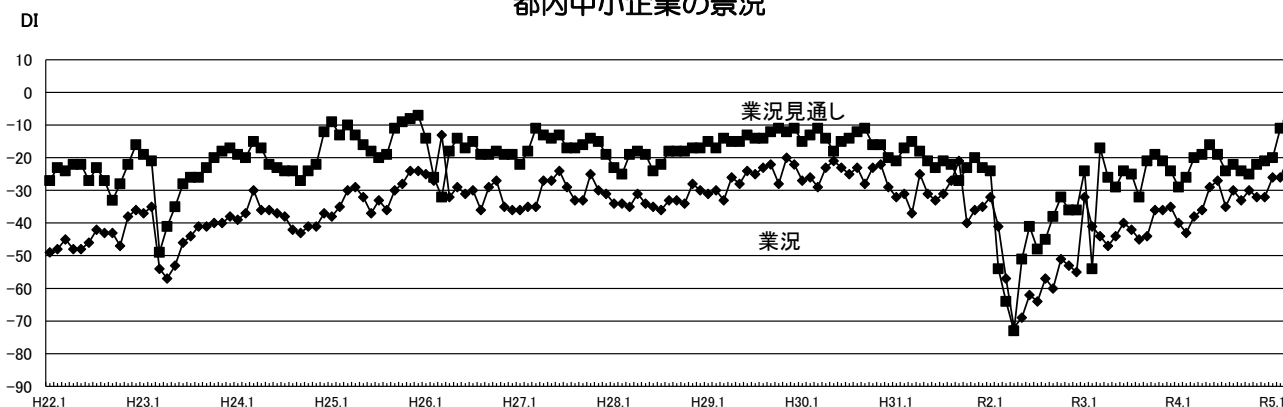
葛飾区 産業観光部 産業経済課

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1～3月期）

業況：全体は大幅改善。全ての業種で大幅改善。  
見通し：小売業で極端に改善、製造業、サービス業、卸売業では大幅に改善の見通し。

都内中小企業の景況



業況DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲20（前期は▲32）と、大幅に改善した。

今後3ヶ月間の見通しでは、今期比10ポイント増の▲10と大幅に改善する見通し。

	前期 (R4.12)	今期 (R5.3)	増減	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲27	▲21	6	▲13
卸売業	▲28	▲13	15	▲7
小売業	▲51	▲36	15	▲12
サービス業	▲26	▲13	13	▲7
全体	▲32	▲20	12	▲10

令和5年3月の都内中小企業の業況DIは、前期から12ポイント増の▲20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10ポイント増の▲10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（▲21）、卸売業（▲13）、小売業（▲36）、サービス業（▲13）の全ての業種で大幅に改善となった。

なお、仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（32）は2ポイント増とやや上昇、小売業（25）は7ポイント減、製造業（33）は9ポイント減とともに大幅に下降した。

販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、小売業（17）は5ポイント増、サービス業（3）は3ポイント増とともにやや上昇、卸売業（19）は2ポイント減とやや下降、製造業（4）は6ポイント減と大幅に下降した。

今後3ヶ月間の業況見通しDIを業種別にみると、すべての業種で改善すると見込まれている。小売業（▲12）は24ポイント増と極端に改善、製造業（▲13）は8ポイント増、サービス業（▲7）は6ポイント増、卸売業（▲7）は6ポイント増と大幅に改善する見込みとなっている。

## 【注】

○D. I (Diffusion Indexの略)

ディフュージョン インデックス

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

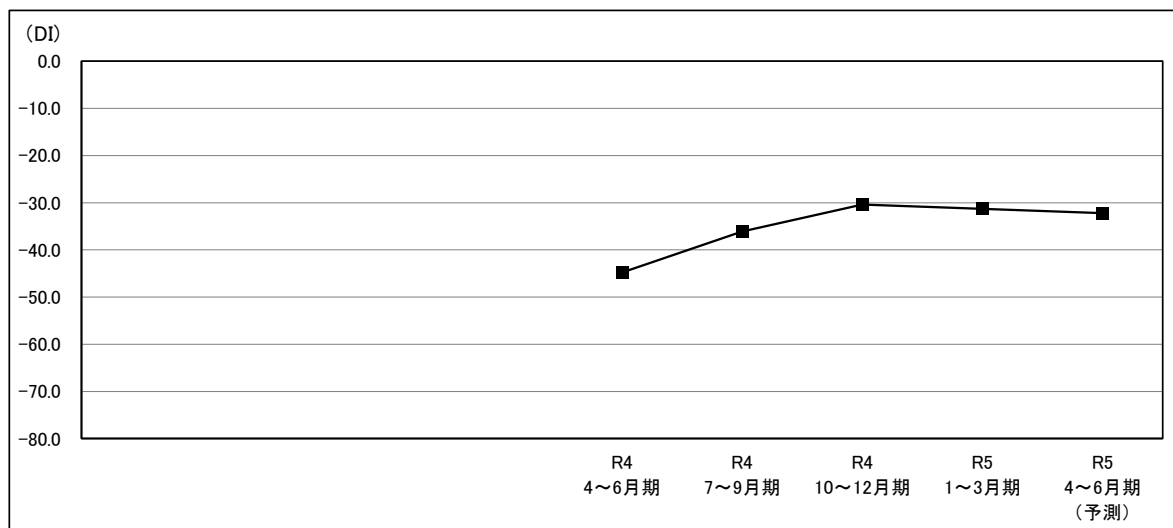
傾向値は、季節変動の大きな業種（例えば小売業）ほど有効で、過去の推移を一層なめらかにして景気の方角をみる方法です。

## 葛飾区内中小企業の景況（令和5年1～3月期）

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

見通し：サービス業、不動産業は大きく改善し、卸売業はやや悪化、その他は大幅に悪化の見込み。

葛飾区内中小企業の景況



葛飾区内中小企業の業況DI

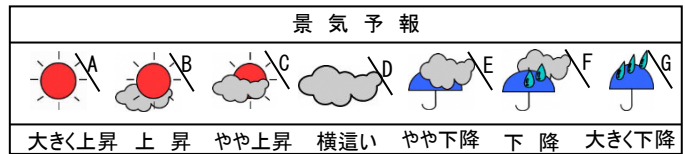
	前期 (R4.10~12)	今期 (R5.1~3)	増減	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲23	▲27	▲4	▲37
卸売業	▲36	▲34	2	▲36
小売業	▲47	▲44	3	▲50
サービス業	▲34	▲35	▲1	▲22
建設業	▲24	▲28	▲4	▲35
不動産業	▲25	▲24	1	▲14
全体	▲30	▲31	▲1	▲32

※小数点第1位を四捨五入した数値

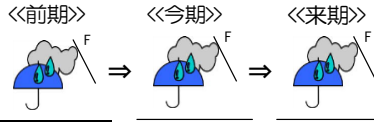
### 《最近の景況動向》

今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲31であった。来期（今後3ヶ月間の見通し）においては、今期同様に推移する見通しとなっている。業種別にみると、今期は卸売業、小売業がやや改善し、サービス業、不動産業は前期並み、製造業、建設業はやや悪化した。来期はサービス業、不動産業は大きく改善し、卸売業はやや悪化し、製造業、小売業、建設業は大きく悪化する見込みである。

# 葛飾区の今期の特徴点



## 全体



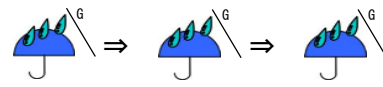
業況は前期並となった。売上額、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格、仕入価格はやや上昇傾向が弱まった。資金繰りは前期並となった。

## 製造業



業況はやや低調感が強まった。売上額は極端に減少幅が拡大し、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格は大きく上昇傾向が弱まり、原材料価格は前期並となった。資金繰りは前期並となった。

## 卸売業



業況はやや厳しさが和らいだ。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益はやや減少幅が拡大した。販売価格はやや上昇傾向が強まり、仕入価格は極端に上昇傾向が弱まった。資金繰りは前期並となった。

## 小売業



業況はやや厳しさが和らいだ。売上額、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

## サービス業



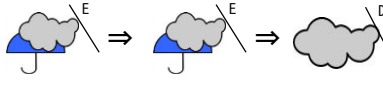
業況は前期並となった。売上額、収益は大きく減少幅が拡大した。料金価格は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

## 建設業



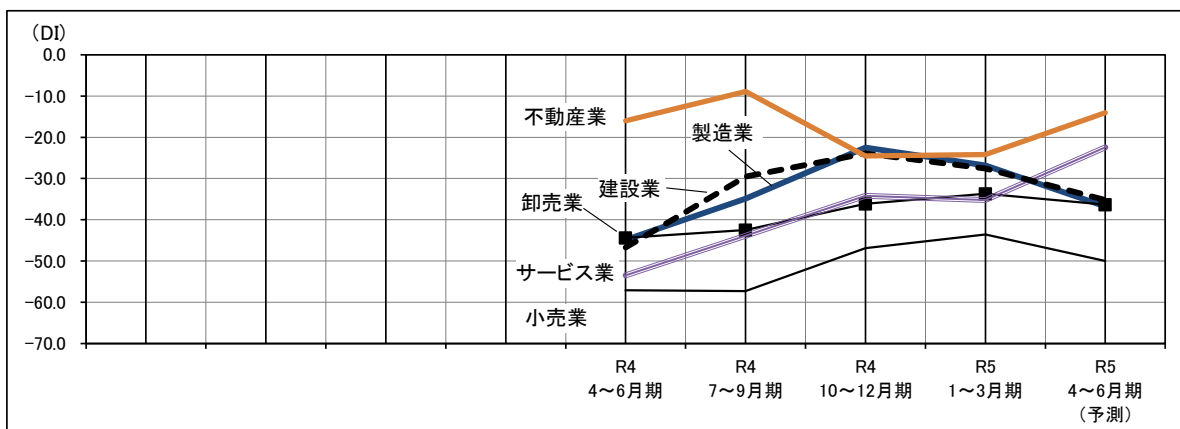
業況はやや低調感が強まった。売上額、施工高は大きく減少幅が拡大した。収益は前期並となった。請負価格はやや下降傾向が強まり、材料価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りは前期並となった。

## 不動産業

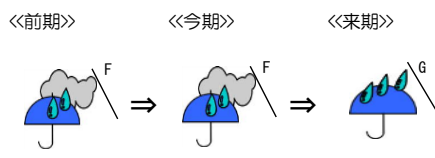


業況は前期並となった。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益はやや減少幅が拡大した。販売価格は前期並となり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

### 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



# 製 造 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 23 \rightarrow \Delta 27$ ) はやや低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 9 \rightarrow \Delta 30$ ) は極端に減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 42$ ) 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 6 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $22 \rightarrow 11$ ) は大きく上昇傾向が弱まり、原材料価格 ( $75 \rightarrow 74$ ) は前期並となった。在庫 ( $6 \rightarrow 12$ ) 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 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 26$ ) は前期並となり、借入難易度 ( $\Delta 1 \rightarrow 3$ ) は好転した。今期借入をした企業は 44%で前期の 47%から 3 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

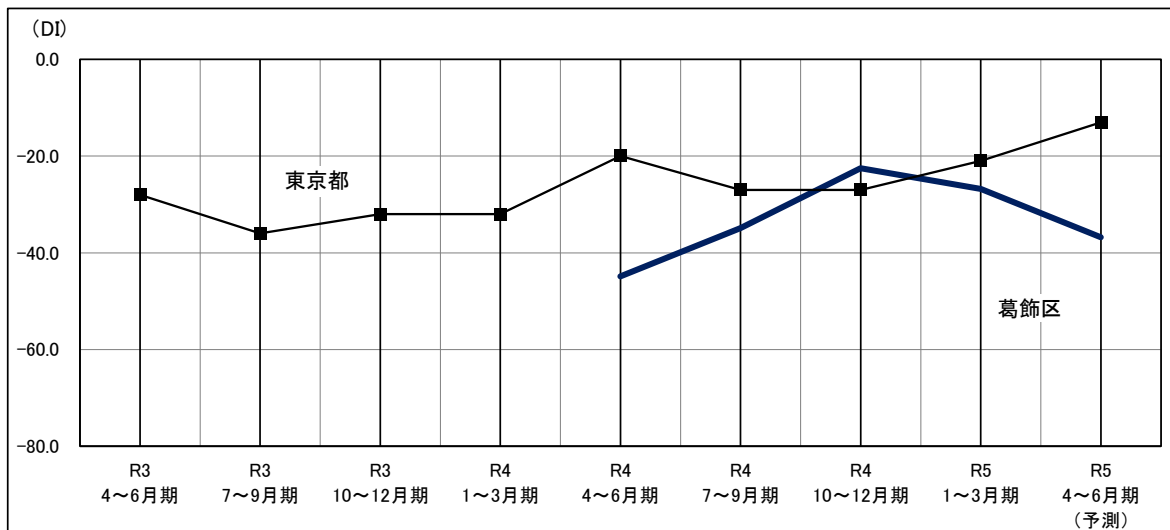
経営上の問題点は、1 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 64%、2 位は「売上の停滞・減少」が 42%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」が 24%となり、1 位と 2 位は前期と同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 41%、2 位は「販路を広げる」が 38%、3 位は「人材を確保する」が 26%となり、前期と同様の順位となった。

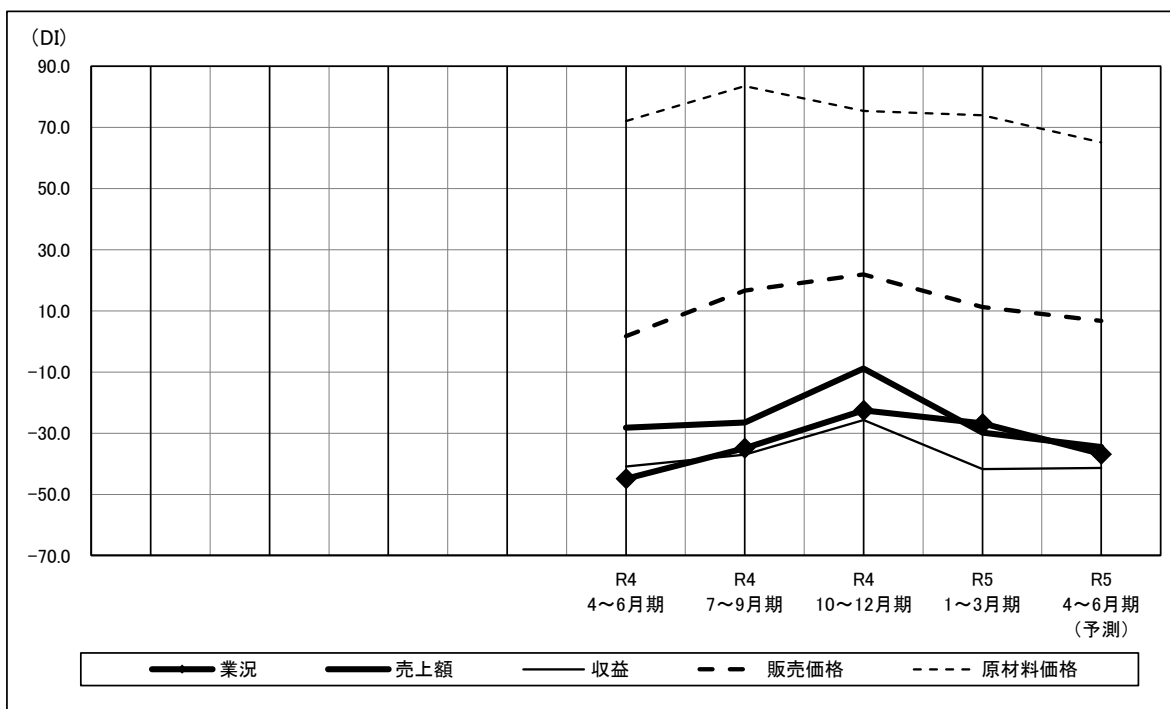
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 37$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 35$ ) はやや減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 42 \rightarrow \Delta 41$ ) は今期同様に推移すると予想されている。

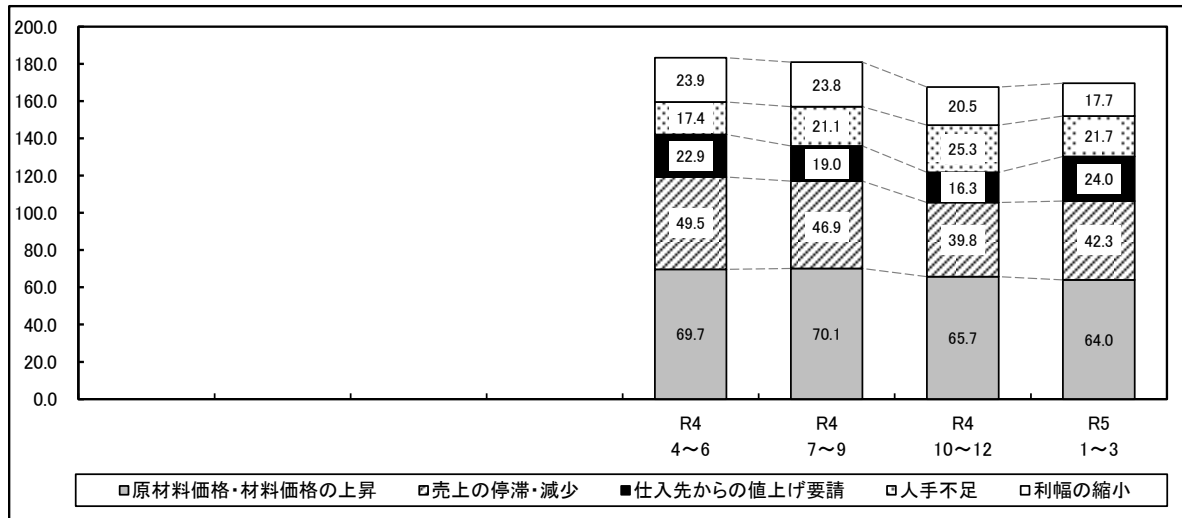
## 〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

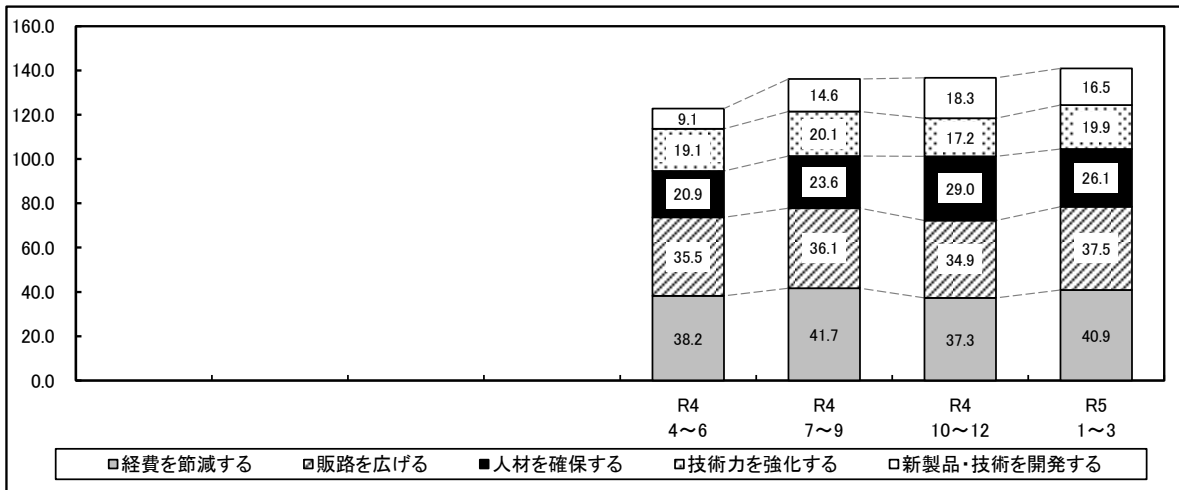


## 〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	69.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	70.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	65.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	64.0 %
第2位	売上の停滞・減少	49.5 %	売上の停滞・減少	46.9 %	売上の停滞・減少	39.8 %	売上の停滞・減少	42.3 %
第3位	利幅の縮小	23.9 %	利幅の縮小	23.8 %	人手不足	25.3 %	仕入先からの値上げ要請	24.0 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	22.9 %	人手不足	21.1 %	利幅の縮小	20.5 %	人手不足	21.7 %
第5位	人手不足	17.4 %	仕入先からの値上げ要請	19.0 %	仕入先からの値上げ要請	16.3 %	利幅の縮小	17.7 %
							人件費以外の経費増加	

## 〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	37.3 %	経費を節減する	40.9 %
第2位	販路を広げる	35.5 %	販路を広げる	36.1 %	販路を広げる	34.9 %	販路を広げる	37.5 %
第3位	人材を確保する	20.9 %	人材を確保する	23.6 %	人材を確保する	29.0 %	人材を確保する	26.1 %
第4位	技術力を強化する	19.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.8 %	新製品・技術を開発する	18.3 %	技術力を強化する	19.9 %
第5位	情報力・宣伝・広報を強化する	10.9 %	技術力を強化する	20.1 %	技術力を強化する	17.2 %	新製品・技術を開発する	16.5 %

# 製造業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 原料費・電気料金の高騰を価格に転嫁出来ない。コロナ禍による得意先の廃業が増えた。
- 2 電気代や材料の値上げにこまっている。商品の値上げを交渉していきたい。
- 3 月産ロット割れしている商品の値上げや、経費、人件費の値上げを認めてくれない。在庫の買上げも国に電話した事を伝えてやっと買取ってもらえた。商社が認める値上げは、材料の値上げのみと色々。
- 4 電気代、仕入価格等の値上がりを取引先に交渉しにくい。依頼することは可能だが、価格が安い他社に変えられてしまう可能性が大きい。
- 5 輸入部品の納入が不明確で工程（ユーザーの要求）に合わないで困っている。
- 6 原材料の値上げに対し、当社の値上げが決着するのに時間がかかり、ようやく決定した時期が、仕入先から再度の値上げが通告される様な状態で、誠に対応に苦しむ様な事態です。
- 7 主取引先の状況次第の為、自社努力が困難。材料費の上昇が止まらない。
- 8 受注量が減少し、原材料費、副資材、人件費、光熱費の高騰により利幅が縮小している。
- 9 材料価格、電気代、人件費が上昇している中、全ての物の価格転嫁が出来づらい。1度価格転嫁をすると、次に行うのが、中々困難であり、材料価格及び電気代その他は、まだまだ値上ってきている。

## <受注・業況について>

- 10 マクロ視点では、設備投資があまり行われず、工作・産業機械の買い控えが起きている為、部材需要が落ち込んでいる。ミクロ視点では、半導体の異常とも思える過度の需要が落ちつき、逆に作りすぎによる生産調整が行われており、いましばらくは生産・増産の為に機械の必要性が薄くなっている為、それ向けの部材の出荷が大きく減った。
- 11 材料費、外注加工費の上昇で製造原価が上昇し営業利益が大きく減少した。又、その要因の一つに部品の納期の長期化により発注量が増え、在庫負担が大きくなった。
- 12 需要が増え増収増益が続いている。福島県に新たに工場を建築予定。来年4月より創業予定。
- 13 当社主力の1つ半導体製造装置向け部品が一段落し全体に売上が低成調の方向へ進んでいる。
- 14 直近では客先からの在庫調整の影響による受注減に加え、直近ではユーティリティーコストの上昇が収益に影響を与えている。5月以降は若干受注の回復が見込まれている。
- 15 一昨年から輸送費の上昇傾向にあり、ストップする気配が無い。運送業のドライバー不足や2024年問題がどう影響するか不明である。
- 16 自動車メーカーの減産傾向は続いていてそれに伴う部品の需要の低下の影響が続いている。
- 17 先行きが不透明。情報の交換が希薄になっている。

- 18 コロナの影響が続いている。販売先飲食店の廃業、飲食客の減少により売上はコロナ前にもとらない。
- 19 受注を戴いても電子部品の納期が1年から2年かかるため、精密機械を製造しても動くことができない。
- 20 自動車電装品関係が約7割を占め、半導体の影響により、荷動きが今一つ。電気、原材料、人件費の上昇により利益が圧迫されている。
- 21 コロナ禍によって半減していた売上が昨年10月頃から徐々に回復してきて3月より本格的に回復している。今後通常の売上に戻ると予想される。コロナの売上半減中に対応策を講じた事により新規の売上が確保できると思われる。アメリカへの三国間貿易（輸出）など・・・
- 22 B to Bで広告宣伝費の予算が来期多くなると予想されるので当社の売上也増加すると期待する。再構築補助金の事業が軌道にのりだしたのでそれにも期待する。
- 23 金属スクラップ業のため、素材価格の高騰が利益を上げているが、来期は下がる予定。
- 24 ワンオベ町工場において受注がキャパを超えて、納期対応の為非効率作業が続いている。

## <人材について>

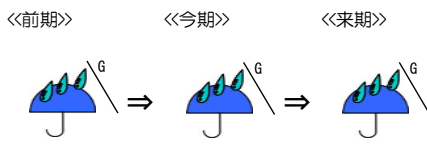
- 25 新しい取引先を確保するため、新規開拓が必要です。新規社員を新たに3名採用し攻めの経営をし、売上を増加させる予定です。
- 26 環境（人事異動や退職など）変化で減少傾向である。
- 27 IT対応の技術員の採用が難しく、他、現場技術員の人手不足が続いています。
- 28 少数（3人）のみの会社なので、現状維持で精一杯。技術習得に5～10年はかかる職種なので、後を継ぐ人材が居ない。
- 29 受注増の中パートの応募がなく人手不足になっている。
- 30 受注増だが人材不足により外注費がかかる。
- 31 人手不足であるが一時的な受注増なので人手を増員できずにいる。

## <その他>

- 32 大企業の進出、異業種の進出、人材確保のむずかしさと人件費の高騰。
- 33 ①半導体関連の影響で非常に納期がかわっている（12～15ヶ月）。②大手企業の支払い条件が非常に長い、よって取引商社においても支払が長期となり、資金繰りが悪化している（最大216日後の振込み）。
- 34 主に工場内製作を業としてきたが、依頼により出張作業が発生するようになった。新分野として伸ばしていきたい。
- 35 現在の経済状況、グローバルの情勢、財務省の増税方針、税金の無駄遣いなどから今後の設備投資は減少していくと思う。これは当社のビジネスにとって大きな痛手である。
- 36 1. 受注制限・利益の減少、材料価格等の上昇に歯止めがなく、製品@が決められない。何度も価格を変えられない。2. 外注先の減少インボイス制度との関係。



# 卸 売 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 36 \rightarrow \Delta 34$ ) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 21 \rightarrow \Delta 29$ ) は大きく減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 34$ ) 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 21 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $20 \rightarrow 23$ ) はやや上昇傾向が強まり、仕入価格 ( $71 \rightarrow 46$ ) は極端に上昇傾向が弱まった。在庫 ( $0 \rightarrow \Delta 8$ ) は大きく不足感が強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 21 \rightarrow \Delta 22$ ) は前期並となった。借入難易度 ( $5 \rightarrow \Delta 3$ ) は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は 41% で前期の 40% から 1 ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

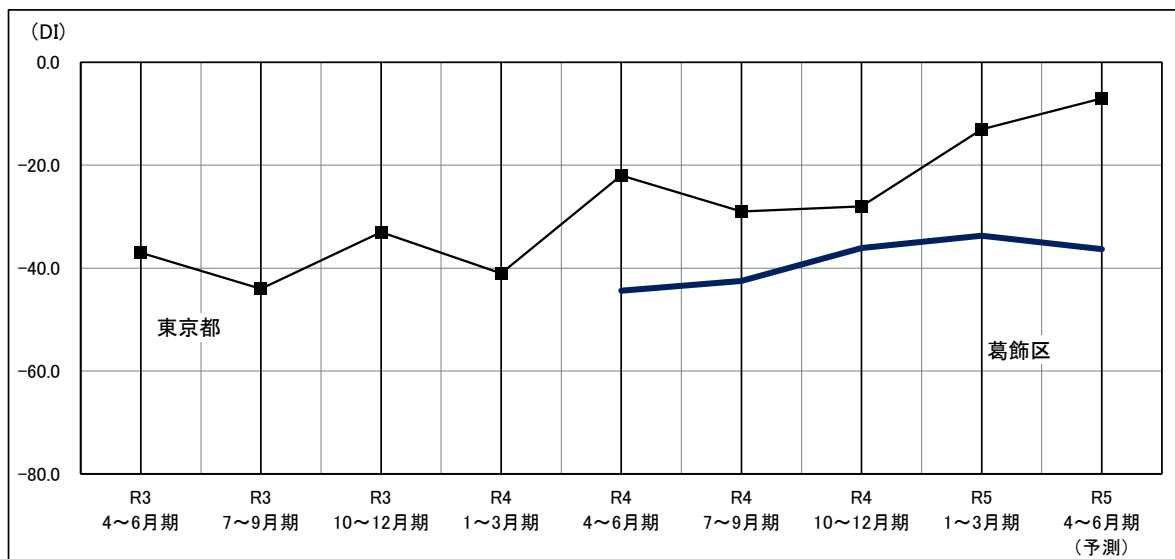
経営上の問題点は、1 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 52%、2 位は「売上の停滞・減少」が 46%、3 位は「利幅の縮小」が 35% となった。1 位と 3 位が入れ替わり、前期 3 位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期 1 位となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」が 57%、2 位は「経費を節減する」が 38%、3 位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が 29% となった。上位 3 位は前期同様となった。

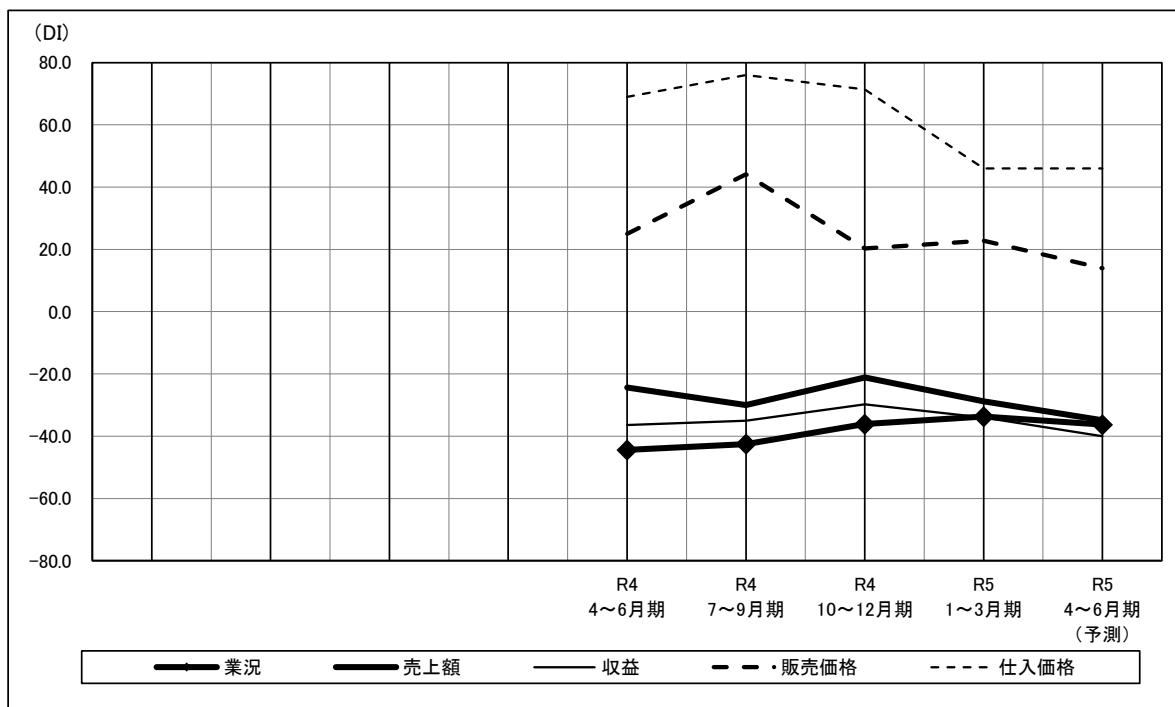
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 36$ ) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 35$ )、収益 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 40$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

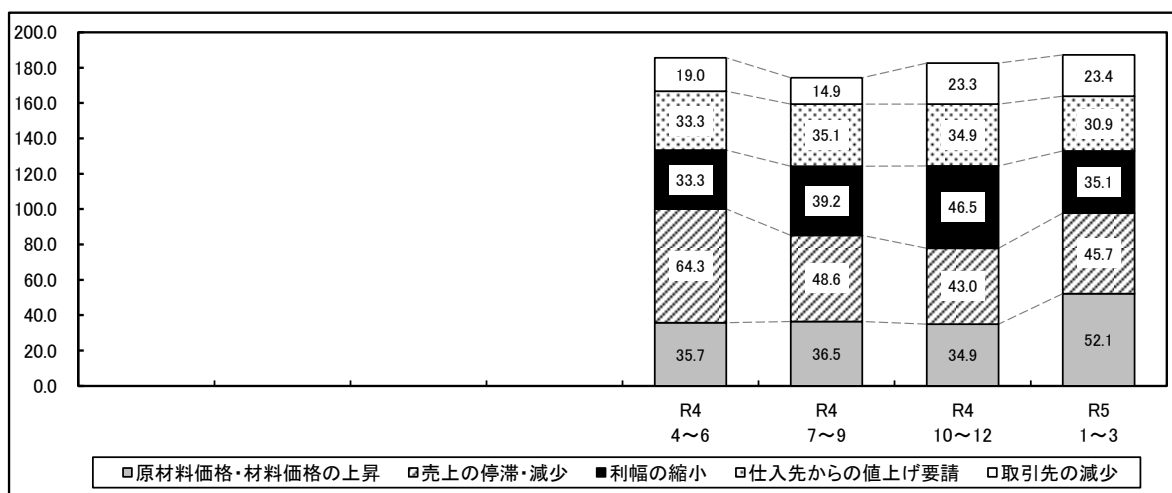
## 〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

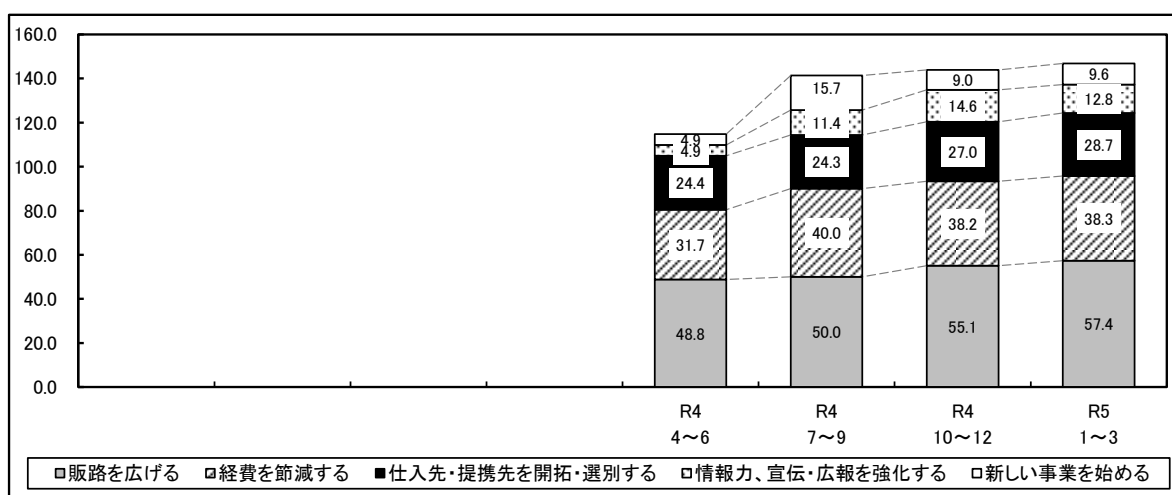


## 〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	64.3 %	売上の停滞・減少	48.6 %	利幅の縮小	46.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	52.1 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	35.7 %	利幅の縮小	39.2 %	売上の停滞・減少	43.0 %	売上の停滞・減少	45.7 %
第3位	利幅の縮小	33.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	36.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.9 %	利幅の縮小	35.1 %
	仕入先からの値上げ要請				仕入先からの値上げ要請			
第4位	取引先の減少	19.0 %	仕入先からの値上げ要請	35.1 %	取引先の減少	23.3 %	仕入先からの値上げ要請	30.9 %
第5位	同業者間の競争の激化	14.3 %	同業者間の競争の激化	14.9 %	同業者間の競争の激化	16.3 %	取引先の減少	23.4 %
			取引先の減少					

## 〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	販路を広げる	48.8 %	販路を広げる	50.0 %	販路を広げる	55.1 %	販路を広げる	57.4 %
第2位	経費を節減する	31.7 %	経費を節減する	40.0 %	経費を節減する	38.2 %	経費を節減する	38.3 %
第3位	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.3 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	27.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	28.7 %
第4位	人材を確保する	14.6 %	新しい事業を始める	15.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	12.8 %
第5位	売れ筋商品を取扱う 流通経路の見直しをする	9.8 %	品揃えを充実させる	14.3 %	人材を確保する	12.4 %	新しい事業を始める 人材を確保する	9.6 %

## 卸売業 業種別コメント

### <原材料・仕入について>

- 1 同業者間の競争が激化している（仕入れ難のため）。
- 2 仕入先からの過剰の値上げ要請。
- 3 コーヒー相場上昇と円安による輸入原料価格の上昇。販売価格の値上げができないでいる。商店街の買物客数減少から卸の注文が減少している※来期は値上げをして、新商品を売り出す予定なので売り上げと利益率を改善できる予定です。
- 4 材料が入荷できづらい状況の為商品が入荷されずやりくりに苦労している。
- 5 円安と海外生産工場の減少&材料、人材費高騰により商品輸入のメリットが無くなった。
- 6 商品価格競争下での苦戦に加え仕入れ価格上昇により売上及び利幅が減少。
- 7 原材料、仕入れ価格は上昇するが、競合他社との兼ね合いで、価格転嫁が厳しい（上昇分全てを反映させづらい）⇒利益減少傾向にある。
- 8 受注増の中、半導体の動向に左右される。
- 9 仕込の金額大幅に上がり売り上げも上がっているが利益がともなっておらず厳しい状況。商品の欠品や減少も困る。
- 10 為替や海上運賃の上昇に伴う輸入商品の価格上昇が利益を飲む。
- 11 売上減少となるなか、固定費は上昇しているので、全体的にきびしい。
- 12 受注があっても製品がなかなか入ってこない。
- 13 取引先の高令化や零細工場の廃業がいちじるしく、在庫かく保に不安がある。仕入先の統廃合で、入手困難な仕入商品がある。

### <受注・業況について>

- 14 仕入れ価格、販売価格共に上ったが収益が減少している。退職者補充の人材を確保する予定。
- 15 移動制限がなくなり17ヶ月連続良い状況がつづいている。
- 16 試作要求が多く、実機購入迄行かない。（予算確定しない）
- 17 需要が増え、増収・増益が続いている。
- 18 中小の販売先の廃業等が有り販売先の減少。大手は、受注が回復しているが、WEBサイトでの見積りと相手が見えなくなっている。
- 19 米中関係の悪化及びウクライナ問題の長期化による、物価高及び景気後退により減収、減益が長期化する懸念有り。
- 20 卸だけでなく、自社が販売をしていく（オンライン、百貨店事業）。
- 21 公共工事（道路設備等）の減少が続いている為、得意先への売上がなかなか回復せずこの先の見通しも厳しい。商品の在庫をなるべく減らし負担を軽くするよう心掛けている。
- 22 得意先の減産により、売上げが減少している。
- 23 インバウンドでの売上が65%回復。

- 24 売上は回復済みだが、利益が中々のびない。仕入れ価格の上昇分をユーザーに転嫁出来ない。
- 25 需要が増えているが、為替レート（円安）による影響大のため増益になるかどうか不明。
- 26 弊社の顧客は東南アジアの国々へ進出する日系工場ですが、円安などの関係で進出企業（新規）の減少による顧客の減少および競合企業の増加。
- 27 古紙、アルミ、鉄などの上昇により、安定はしている。
- 28 季節変動が元々あるが年間レベルで見ると増収・増益となっている。為替レートの変動に左右されるが、今の所良い方向に動いていて更なる増益が見込める予測となっている。
- 29 需要があるが外注先の人手不足により、商品の納入がおくれている。

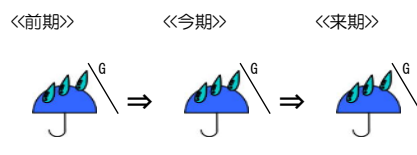
### <人材について>

- 30 若い人材の確保。客先を増やす。
- 31 商品の販売では2019比で良い時で70%普通65%~55%に回復しつつ有り、従業員2019比4人~2人（2020年）と減少。2022前半~前年比111%増目標として取り組んで居ます。
- 32 今年になってから2名の営業員を採用できました。社内、社外での教育を実施中です。

### <その他>

- 33 経済活動がマスコミの洗脳情報に惑わされている。
- 34 アマゾンの安売りは中小企業にとって大問題である。
- 35 公共投資の減少が不安である。
- 36 納期が短い。材料不足。納期に間にあわない日々です。
- 37 情報公開に伴い入札案件がインターネットに揭示され他方面からの参入が増え、競争が激化している。
- 38 大手企業は値上要求は、すぐに値上できるが、価格対応がしにくい。
- 39 需要が減少し、輸出の為ドル下落がおそろしい。
- 40 貴金属、ダイヤモンド価格が円安で上昇している。

## 小 売 業



( ) は、前期→今期

### 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 47 \rightarrow \Delta 44$ ) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 45$ ) と収益 ( $\Delta 40 \rightarrow \Delta 57$ ) 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 8 ポイント下回っている。

### 価格・在庫動向

販売価格 ( $30 \rightarrow 24$ )、仕入価格 ( $67 \rightarrow 49$ ) は大きく上昇傾向が弱まった。在庫 ( $4 \rightarrow \Delta 1$ ) は過剰から品薄に転じた。

### 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 50 \rightarrow \Delta 37$ ) は大きく窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $\Delta 5 \rightarrow \Delta 8$ ) はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 28% で前期の 34% から 6 ポイント減少した。

### 経営上の問題点・重点経営施策

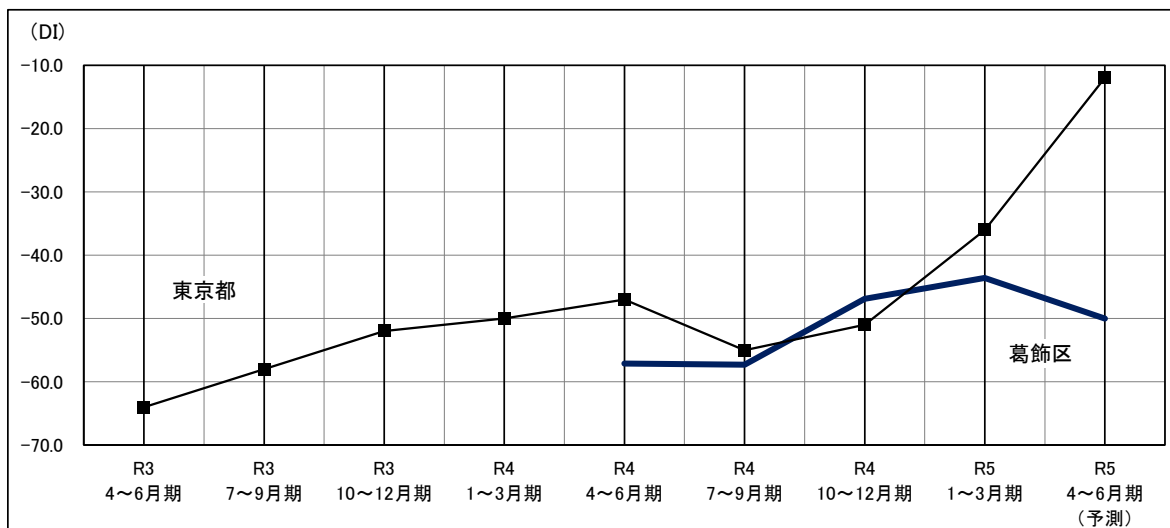
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 63%、2 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 33%、3 位は「利幅の縮小」が 30% となった。1 位は前期同様となり、2 位と 3 位が入れ替わった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 49%、2 位は「販路を広げる」が 32%、3 位は「品揃えを充実させる」が 24% となった。上位 2 位は前期同様となった。

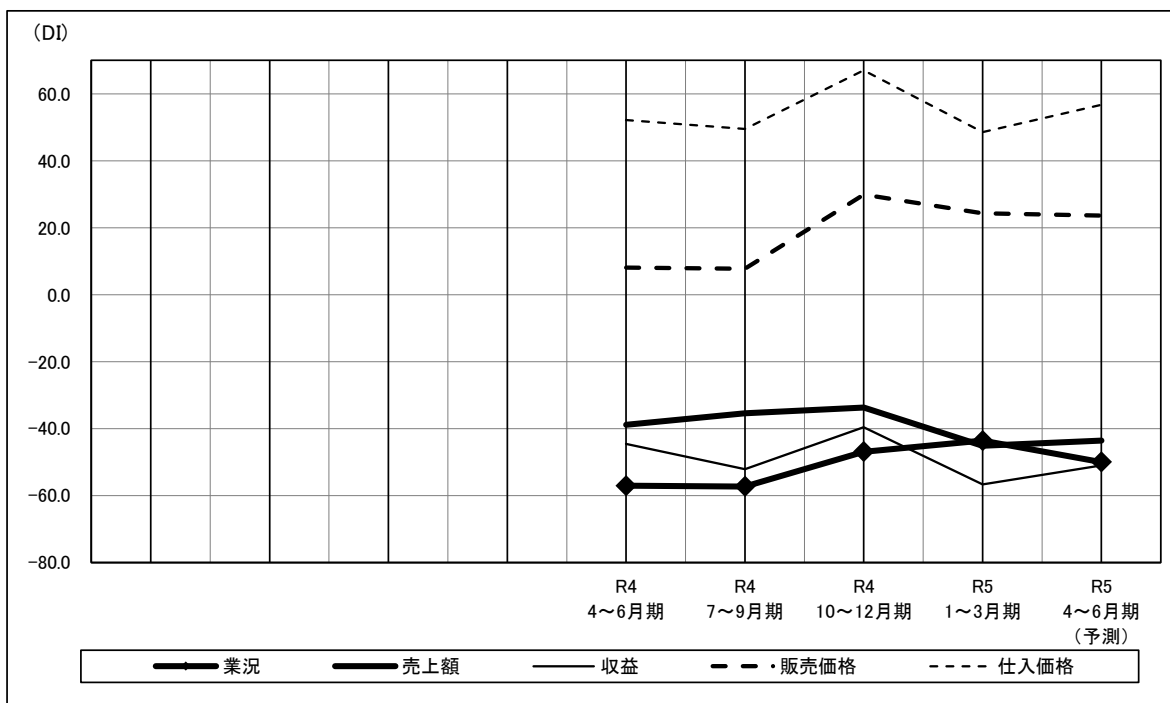
### 来期の見通し

業況 ( $\Delta 44 \rightarrow \Delta 50$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 45 \rightarrow \Delta 44$ ) は今期同様で推移し、収益 ( $\Delta 57 \rightarrow \Delta 51$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

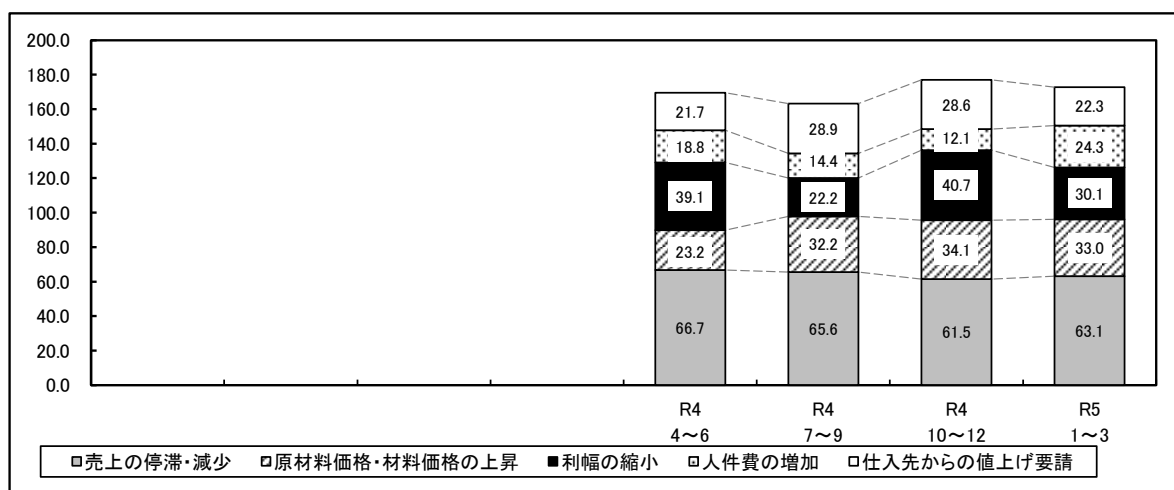
## 〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

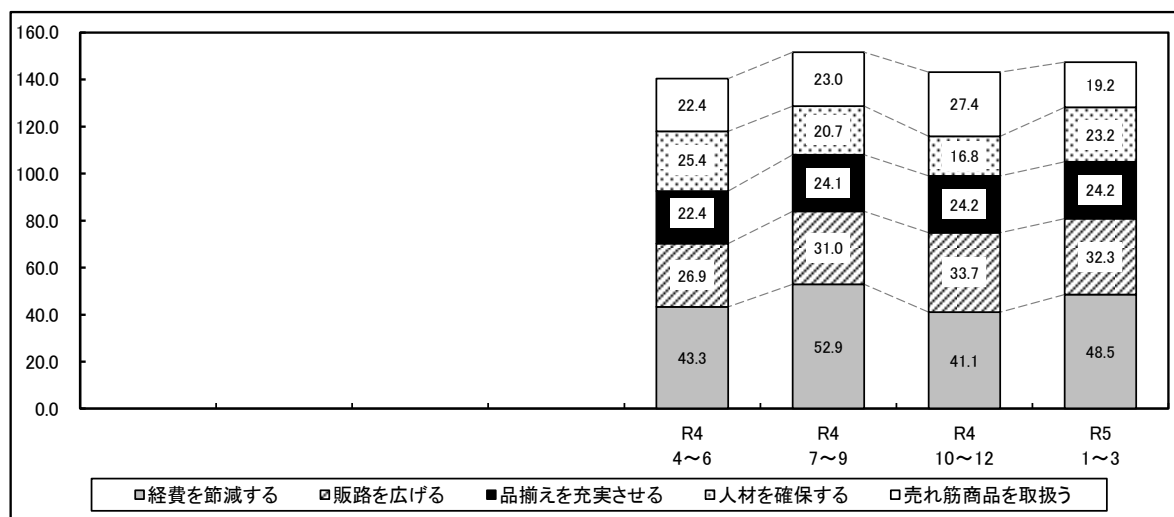


## 〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	66.7 %	売上の停滞・減少	65.6 %	売上の停滞・減少	61.5 %	売上の停滞・減少	63.1 %
第2位	利幅の縮小	39.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.2 %	利幅の縮小	40.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	33.0 %
第3位	人手不足 原材料価格・材料価格の上昇	23.2 %	仕入先からの値上げ要請	28.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.1 %	利幅の縮小	30.1 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	21.7 %	利幅の縮小	22.2 %	仕入先からの値上げ要請	28.6 %	人件費の増加	24.3 %
第5位	人件費の増加	18.8 %	人手不足	17.8 %	人手不足	20.9 %	仕入先からの値上げ要請	22.3 %

## 〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	経費を節減する	43.3 %	経費を節減する	52.9 %	経費を節減する	41.1 %	経費を節減する	48.5 %
第2位	販路を広げる	26.9 %	販路を広げる	31.0 %	販路を広げる	33.7 %	販路を広げる	32.3 %
第3位	人材を確保する	25.4 %	品揃えを充実させる	24.1 %	売れ筋商品を取扱う	27.4 %	品揃えを充実させる	24.2 %
第4位	情報力・宣伝・広報を強化する	23.9 %	売れ筋商品を取扱う	23.0 %	品揃えを充実させる	24.2 %	人材を確保する	23.2 %
第5位	品揃えを充実させる 売れ筋商品を取扱う	22.4 %	人材を確保する	20.7 %	人材を確保する	16.8 %	売れ筋商品を取扱う	19.2 %

# 小売業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 仕入先が、人手不足、経費増加などにより時間を必要とする場合が多々発生している。時間的な余裕を考慮しながら仕入れを行うが、結果競争に負けるケースがある。仕入先も上記の状況に悩んでいると思われる。
- 2 仕入先からの値上げに苦しんでいる。売価を高くすれば、お客様に買って頂けない！当然、給料は、上げられない。支払いがやっとな。
- 3 調剤薬局で特殊ですが、医薬品不足によりいつ手配できるか判らない為、過剰に在庫をかかえる事になっている。売上は上がらないが、過剰に医薬品確保しなければならない状態が続いている。
- 4 毎年4月の薬価引下げにより、薬価差益が縮小。高薬価の新薬は出るが、仕入が非常に高いため、売上は上がるが利益は減るという状況。内部留保がないと資金繰りが厳しいため、人件費増が難しい。
- 5 コロナ禍及びウクライナ紛争に伴い、天然資源仕入価格（原材料、材料価格）の上昇により、売上は維持しているが、仕入価格の高騰により、利益が減少している。
- 6 世界情勢の悪化に伴い、仕入先の商品が品薄、販売中止になるものも多く、値上げも続いているので、売上・利益の伸びが若干落ちている。
- 7 仕入木材単価物価に反して徐々に業界下降予想。販売単価下げの要望あるが、一般物価、ガソリン、電気、人件費等、上昇に対してバランス注意している。

## <受注・業況について>

- 8 ふるさと納税での返礼品や大型スーパーの割引セール等により更に悪化の予想。
- 9 季節商品（灯油販売）なので、今年の3月の温度ではダメ。クリーニングの溶剤販売はクリーニング屋の店主が高年齢化してやめている。
- 10 値上げにより購買力の低下、大型スーパーの出店による売上低下。
- 11 すべて値上げでアパレルの購買意欲なし。手の打ちようがない。
- 12 取引先（得意先）の減少にともない利益の減少が続いている。
- 13 半導体不足で新車の発生が少ない。よって中古車の発生率が悪い。
- 14 現在は厳しい状況だが、コロナが落ち着けば回復。コロナの影響が大きい！
- 15 国際的なエネルギー価格の上昇により、海外製品の仕入価格の上昇。また、ロシア侵攻による世界的な不安により、業務用機器の需要減・個人使用商品の販売機会減が続いている様子。この状況下ではまず個人の食糧調達があるので、店舗や業務用の機器の需要が停滞するのではないかと考えています。
- 16 大企業の進出により売上減少が予想される（近くにホームセンターがオープンした）。
- 17 大型店進出により売上減少、価格低下、ヤマダ電機進出など電気店なのでこまる。
- 18 お茶会等のきものを着る機会も増えてくると思うので少しずつではあるが売上げも伸びることを期待している。

- 19 飲食店を取り巻く環境が、コロナ禍以降、大きく変わり、来客数が減少したままなかなか元に戻らない状況。
- 20 大手企業・ショッピングセンター等に客数をとられ、以前は日曜日が一番売上がありましたが、今では一番売れず商店街ではありえない日曜日定休が増えて土・日は困難となっている。

## <人材について>

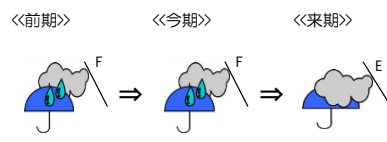
- 21 仕入価格・人件費の増加。人手は足りているのに、個々の能力が低く管理をまかせられる人がいない。募集しても、良い人材が来ない。
- 22 原材料の仕入価格が軒並み上昇。販売価格をすえおきしてありますがいつまでガマンが続くか。人材不足と経費節減で代表が早朝から夜遅くまで働いている現実。
- 23 正社員比率を上げていた為、需要増に今の所対応できていますが、今後の社員の採用状況により人手不足が厳しくなれば売上げを見込めなくなる。
- 24 配達員を募集するが応募がない（不人気職種高条件とは言えない）条件を良くして再募集する予定。パートの労働時間、給与upや有休取得改善を進めるため（世の中の動きに合わせる）経営者の負担（体力、金銭）増加している。amazon、楽天、ネット販売に品数、価格敵わない。対面販売の良さを伝えきれていない。
- 25 当社の人材は90%以上パート従業員で占めております。その時給は国の政策により、毎年upしております。商品の荒利は本部の施策によって決められています。経営は楽だった時代は、他店より少しでも高い時給でパートさんを募集することも出来ましたが、上記の状況が続く昨今では、募集時給は、国の定める最低時給になってしまっております。

## <その他>

- 26 コロナにより合同展示会が出来なかった。店の売出しでは展示するのがむずかしい。
- 27 家飲み需要の減少や物価高による節約志向の影響で、お酒を購入する人が減っており売上も減少。利益も減少。アルバイトは募集をしていますが、全く応募がなく人手不足。商店街には、休日でも活気がなく人通りも少なめ。全体的に経済が停滞しています。
- 28 商店街で購入する商品をアリオ（イトーヨーカドー等）で購入してしまい人の流れが停滞している。
- 29 国の健康保険制度の中で、決められている範囲内での仕事なので制度の締めつけが年々厳しくなっている。コロナ禍の中で薬局にはコロナ陽性患者対応に対して残業が増えても手当はなかった。
- 30 書店は利幅が固定され、利益が出ない状況であり、ボランティアに近い状況。業界のルールを変えない限り、10年以内に町の書店は消滅し、紙の出版は困難になる。
- 31 中小企業、及び当地域での再開発に期待。近隣、及び近い駅にショッピングの楽しい街がある。下町はもうこれ以上無理かな？
- 32 キャッシュレス化により手数料支出の増加と資金繰りのむづかしさ。
- 33 安売業者によりサービスがひどい。お客様の取り合い。



## サービス業



( ) は、前期→今期

### 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 35$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 8 \rightarrow \Delta 27$ ) と収益 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 42$ ) 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 22 ポイント下回っている。

### 価格・在庫動向

料金価格 (13→2) は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格 (52→59) 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 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 32$ ) はやや窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 11$ ) は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 31% で前期の 39% から 8 ポイント減少した。

### 経営上の問題点・重点経営施策

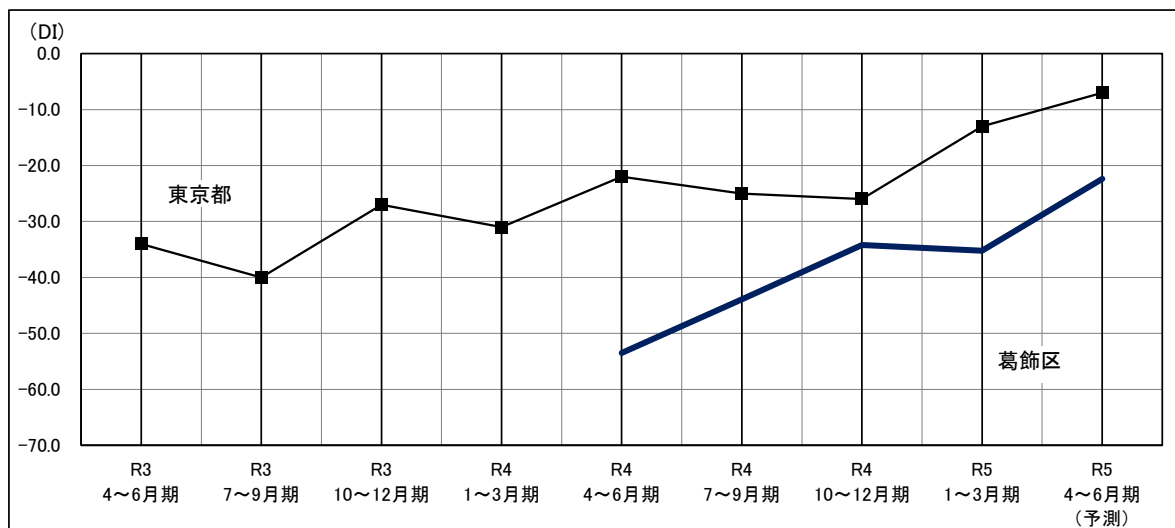
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 41%、2 位は「人手不足」が 39%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 34% となった。上位 3 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 49%、2 位は「人材を確保する」が 40%、3 位は「販路を広げる」が 24% となった。上位 3 位は前期同様となった。

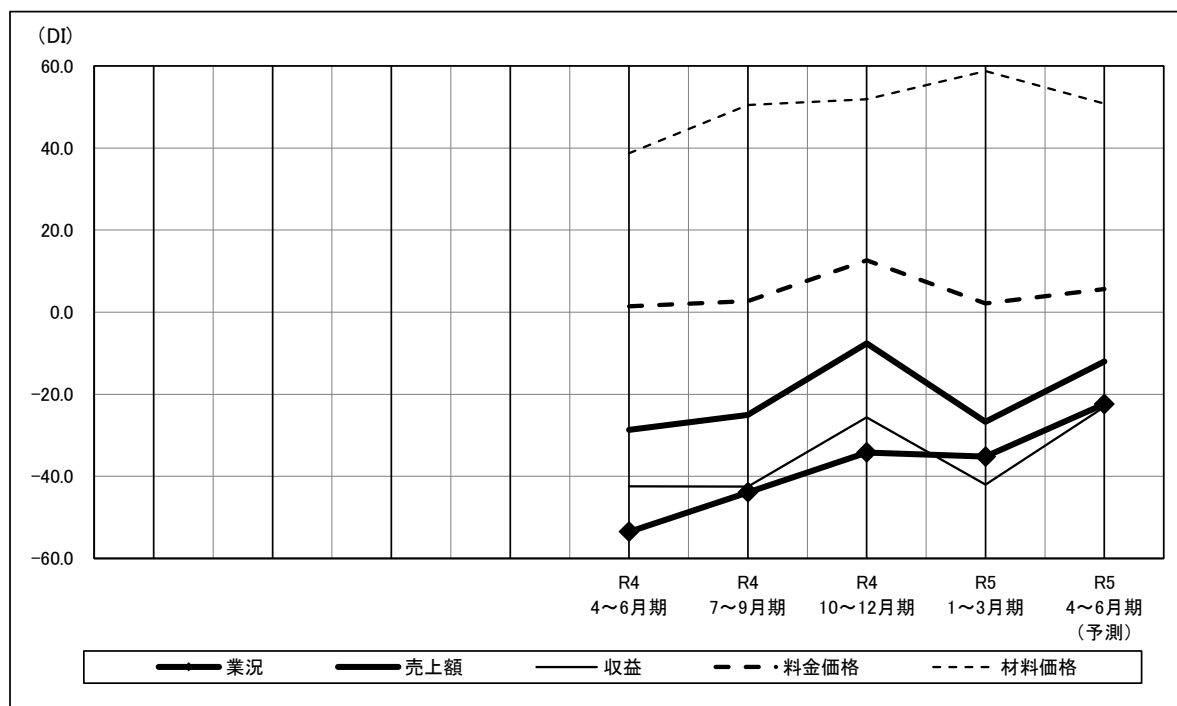
### 来期の見通し

業況 ( $\Delta 35 \rightarrow \Delta 22$ ) は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 12$ )、収益 ( $\Delta 42 \rightarrow \Delta 23$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

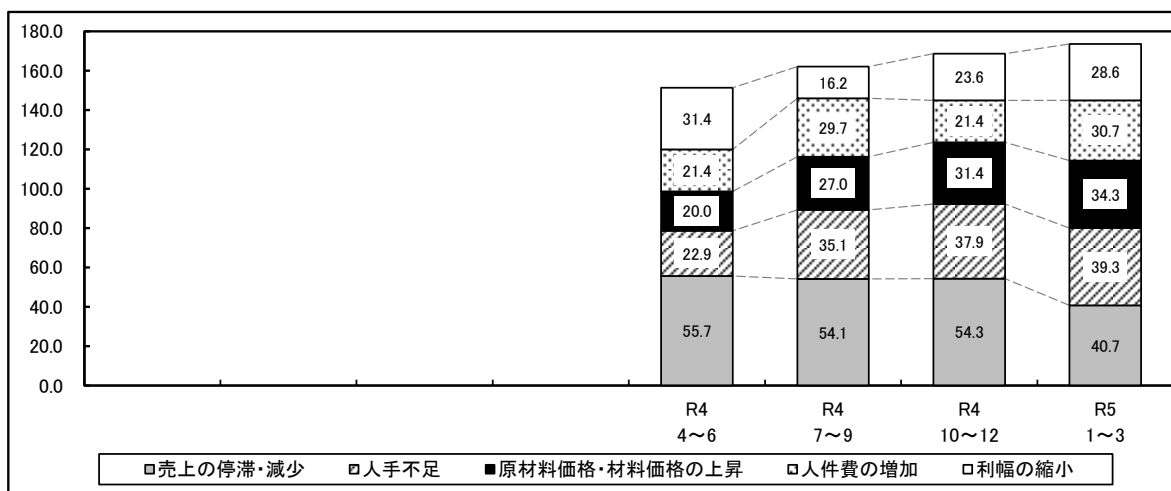
## 〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

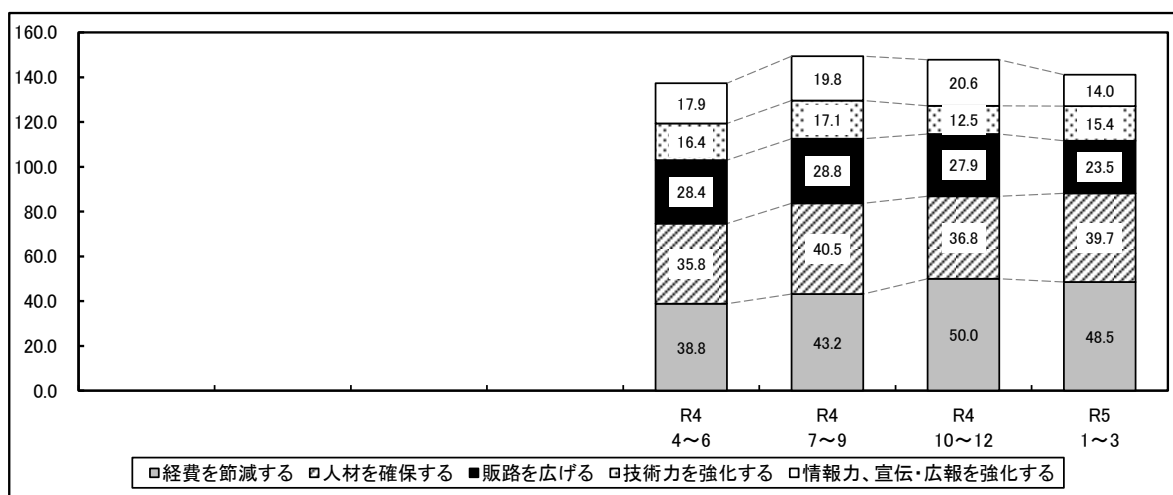


## 〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	55.7 %	売上の停滞・減少	54.1 %	売上の停滞・減少	54.3 %	売上の停滞・減少	40.7 %
第2位	利幅の縮小	31.4 %	人手不足	35.1 %	人手不足	37.9 %	人手不足	39.3 %
第3位	人手不足	22.9 %	人件費の増加	29.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	31.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.3 %
第4位	人件費の増加	21.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	27.0 %	利幅の縮小	23.6 %	人件費の増加	30.7 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	20.0 %	人件費以外の経費増加	20.7 %	人件費の増加	21.4 %	利幅の縮小	28.6 %

## 〈サービス業〉 重点経営施策（％）



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	経費を節減する	38.8 %	経費を節減する	43.2 %	経費を節減する	50.0 %	経費を節減する	48.5 %
第2位	人材を確保する	35.8 %	人材を確保する	40.5 %	人材を確保する	36.8 %	人材を確保する	39.7 %
第3位	販路を広げる	28.4 %	販路を広げる	28.8 %	販路を広げる	27.9 %	販路を広げる	23.5 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する	17.9 %	情報力、宣伝・広報を強化する	19.8 %	情報力、宣伝・広報を強化する	20.6 %	技術力を強化する	15.4 %
第5位	技術力を強化する	16.4 %	新しい事業を始める	18.0 %	新しい事業を始める	17.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.0 %

# サービス業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 仕入れ価格の上昇率が大きく、価格転嫁との上げ幅に差ができてしまい、利幅が縮小に苦しむ。客先、得意先への価格交渉にも一定の理解は得られてるが苦戦している。
- 2 多少客数は増加してきたが、仕入れ価格が高く困っている。
- 3 1. 長期間に及ぶ新型コロナウイルス感染症の予防対策費用の増加 2. 電気料金等の高騰などテニス関連の各種値上げに伴うテニス施設の維持管理費の増加。
- 4 半導体の影響で機器調達が厳しく、原価割でも納期に間に合わせる為、仕入する事になっている。価格が不安定で営業できない。受注増でも人手不足もしくは賃金の負担との板挟み。
- 5 商品の価格を上げて、仕入値の値上げの方が大きい。人件費も上がるばかりで、収益を出すのが困難。
- 6 原材料が高騰の為、先が見えない!! 歯止めが利かない!

## <受注・業況について>

- 7 売上が徐々に回復する傾向にあるが、原材料価格、光熱費の上昇により損益分岐点が上がり、収益的には引き続き厳しい状況が継続する見通し。
- 8 物価が上昇しているが提供している商品に価格(賃料)を転嫁できない。コロナの影響で都心部に地方からの人の流入がまだないため、部屋を借りる若者や、サラリーマンの転居がまだ少ない。売上に変化はないが、税金・社会保険の増加により利益が減少し収入低下。
- 9 高齢者がふえて車を手放す方が増えている為仕事が減る。
- 10 コロナにより減収がようやく回復に向かっている。
- 11 値上げしているが、目の前の店が580円でランチを提供しており、価格帯に差があり、比べる人もいる。店内をとにかくキレイに、手を抜かない丁寧な料理を提供しながら週末は集客が良くなってきている。今後チラシ等で宣伝も予定している。
- 12 一昨年、昨年と事業拡大をはかり2店舗増やし3店舗となりましたが、売上の減少傾向により、収益が悪化している。
- 13 業務量に応じた売上金額となるよう、交渉する必要があるように思われる。
- 14 近隣ライバル店の廃業などにより客数が増え売上げが微増を続けているが、光熱費・材料費の高騰により利益を圧迫している。ただし、生活に困るほどではない。
- 15 土曜が働けない為、収益が上がらない。その分単価が上がれば良いがむしろ下がっている。
- 16 国からの訓練給付費が下がってしまい、開所当初の経費計画とは違うものになっている。
- 17 昨年11月以降のタクシー料金改定後、需要が落ち込むことなく、稼働率もそれなりに維持できているため昨年度よりも増収傾向にある。

- 18 TAXI業界は東京の運賃改定により(14.24%)売上増収になっている。乗務員の不足に供給減になり稼働率低下の為に1台あたりの売上は増収、会社全体の総売上は減っている。コロナが3/13より第5類になると、人流が増えると思います。インバウンドの規制緩和により来日外国人が増加する事と思います。
- 19 受注(売上)の大幅増加傾向。発注企業(大手)が労基により社員を働かせることがむずかしく、その分外注する量が増えているとのこと。
- 20 減収傾向には歯止めがかかってきたが、かといって増収とはならず。小規模M&Aに活路を見出す方向性。
- 21 デンキ・ガス・仕入れ価格が上がり、売上が少し上っても状況はよくない。コロナが少しずつ落ち着いてきて、土・日曜の夜は多少来客が増えてきたが、平日の夜はまだまだ。
- 22 コロナの影響がまだ続いている。1度予算が0になってしまったものを100%に戻るのは難しいようだ。特にイベントに対する予算が減少傾向にあると感じている。また大手企業の進出により売上が減少傾向にあると感じている。

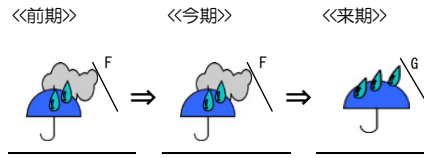
## <人材について>

- 23 大企業では賃金をあげていますが材料価格上昇している中、中小企業にはむずかしいと思われる。
- 24 社員の年齢層のバランス(高齢化)を適正にするため、若手の人材確保が急務である。
- 25 受注があっても人材不足のため売上に繋がらない。人材紹介で手数料を払って人材確保しなければならず収益につながらない。
- 26 慢性的な人手不足(乗務員)です。
- 27 人手不足で車が動かず(需要はある)キャッシュフローが悪い。
- 28 人手不足(ドライバー)、及び、諸事情で売上を伸ばす事がむずかしくなっている。
- 29 需要が増えてはいるが、減益になっている。ただし仕事は大手に流れている傾向にあり、人手不足もあるが、人件費増にもつながっている。
- 30 飲食店では人手不足、求人を出しても来ない。
- 31 人手不足で疲弊している。求人しても募集が来ない。

## <その他>

- 32 下請けとしての仕事は安定しているが元請としてなるべくHP等を出しているが、内容の理解が得られない。ブランディングの方法検討が必要?
- 33 技術者、高齢になり来店者も高齢の為、少々互いに無理が生じたら自然に、その火が消える、そんな感じでゼロになると考えてます。
- 34 業界の見通しは変わらず、高齢化の進行により供給の更なる増大が求められる。参入事業者が増え、競争は激しくなっていく。
- 35 お客であるはずの中小企業の経営がだらしなく、結果として当社の足を引っ張る形になっており、その負担が大きく大きな成長が難しい。
- 36 売上、利益共に問題ないが、新事業を考えており、これからその準備に着手する。

# 建設業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 28$ ) はやや低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 26$ )、施工高 ( $\Delta 18 \rightarrow \Delta 25$ ) は大きく減少幅が拡大した。収益 ( $\Delta 33 \rightarrow \Delta 34$ ) は前期並となった。

## 価格・在庫動向

請負価格 ( $0 \rightarrow \Delta 2$ ) はやや下降傾向が強まり、材料価格 ( $68 \rightarrow 77$ ) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $\Delta 19 \rightarrow \Delta 10$ ) は大きく不足感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 23$ ) は前期並となった。借入難易度 ( $3 \rightarrow 1$ ) はやや容易さが縮小した。今期借入をした企業は41%で前期の53%から12ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

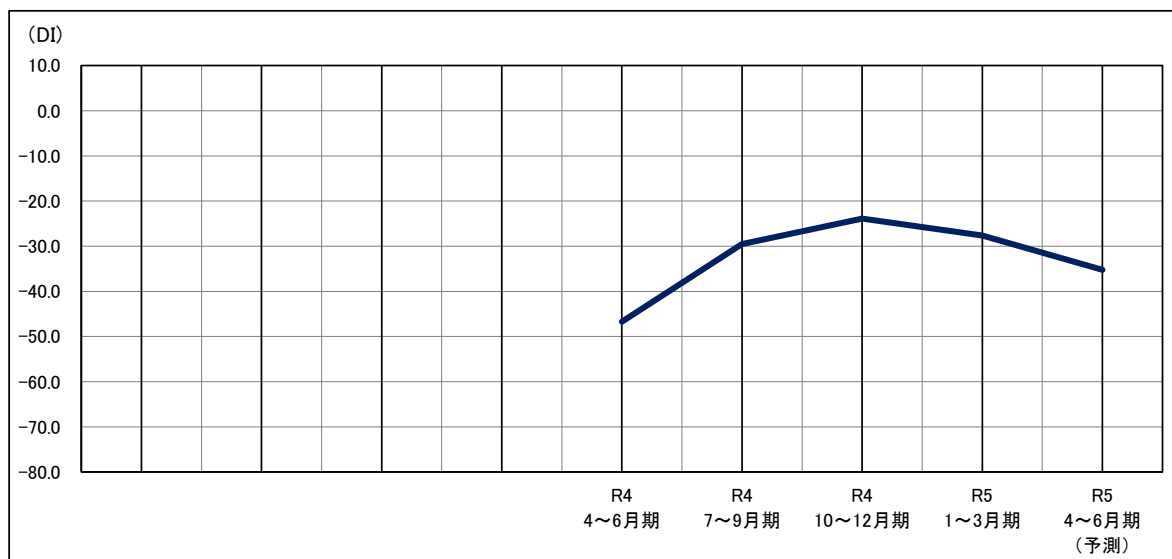
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が49%、2位は「売上の停滞・減少」が43%、3位は「人手不足」が42%であった。1位は前期同様となり、2位と3位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が52%、2位は「経費を節減する」が49%、3位は「技術力を強化する」が25%となった。上位3位は前期同様となった。

## 来期の見通し

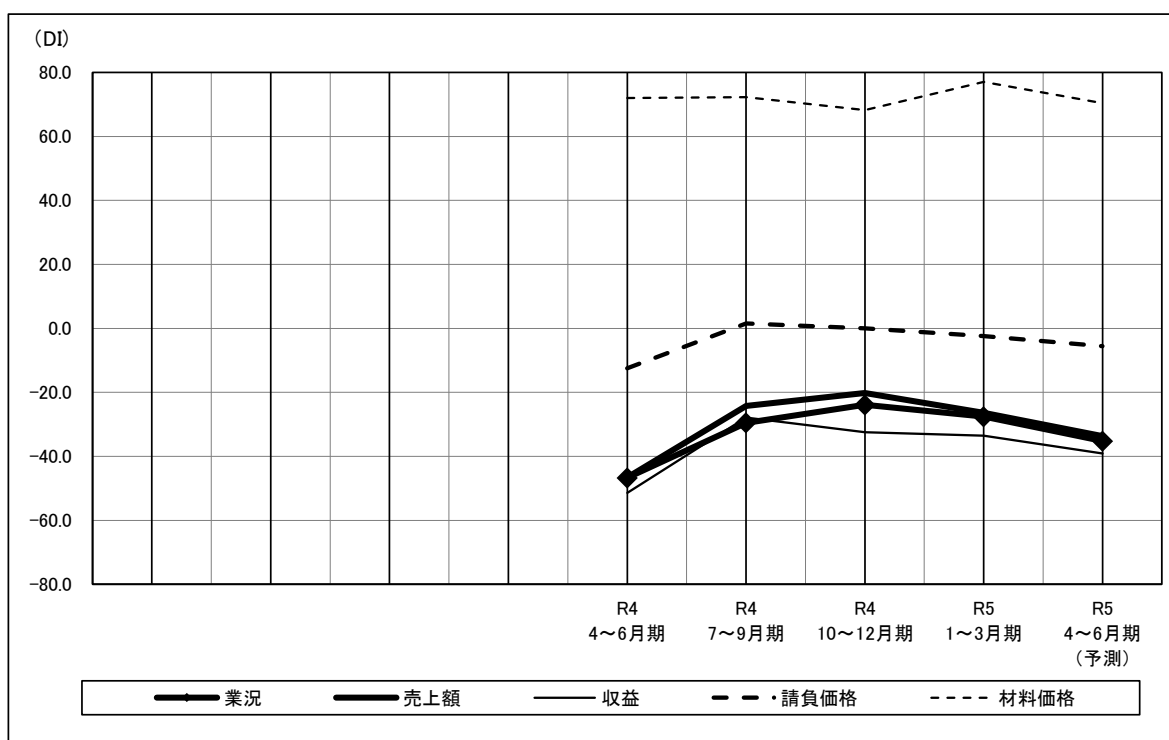
業況 ( $\Delta 28 \rightarrow \Delta 35$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 34$ ) は大きく減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 39$ ) はやや減少幅が拡大すると予想されている。

## 〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

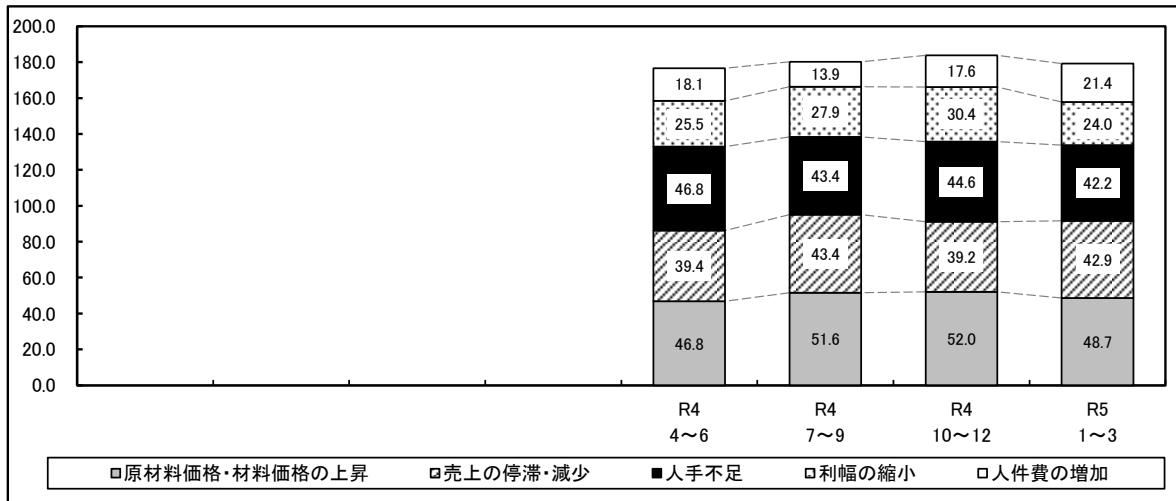


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

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

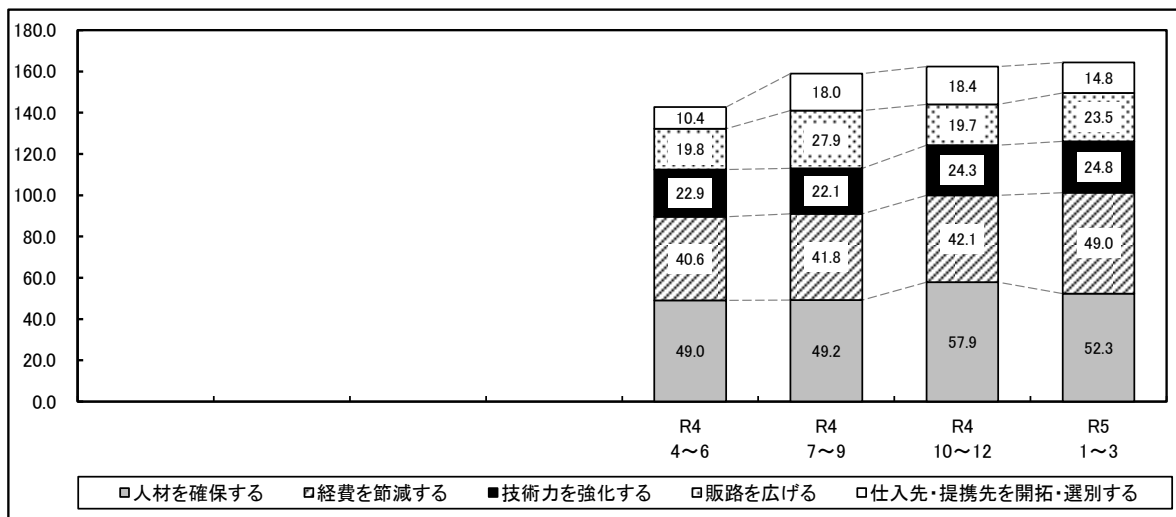


## 〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	人手不足 原材料価格・材料価格の上昇	46.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	51.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	52.0 %	原材料価格・材料価格の上昇	48.7 %
第2位	売上の停滞・減少	39.4 %	売上の停滞・減少 人手不足	43.4 %	人手不足	44.6 %	売上の停滞・減少	42.9 %
第3位	利幅の縮小	25.5 %	利幅の縮小	27.9 %	売上の停滞・減少	39.2 %	人手不足	42.2 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	22.3 %	仕入先からの値上げ要請	15.6 %	利幅の縮小	30.4 %	利幅の縮小	24.0 %
第5位	人件費の増加	18.1 %	人件費の増加 人件費以外の経費増加	13.9 %	人件費の増加	17.6 %	人件費の増加	21.4 %

## 〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	人材を確保する	49.0 %	人材を確保する	49.2 %	人材を確保する	57.9 %	人材を確保する	52.3 %
第2位	経費を節減する	40.6 %	経費を節減する	41.8 %	経費を節減する	42.1 %	経費を節減する	49.0 %
第3位	技術力を強化する	22.9 %	販路を広げる	27.9 %	技術力を強化する	24.3 %	技術力を強化する	24.8 %
第4位	販路を広げる	19.8 %	技術力を強化する	22.1 %	販路を広げる	19.7 %	販路を広げる	23.5 %
第5位	教育訓練を強化する	12.5 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.0 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.8 %

# 建設業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 資材が値上りしすぎて契約が困難なことがある。
- 2 販売価格に材料価格上昇分が転嫁しきれない。
- 3 材料価格の度重なる上昇により、利幅の減少が続いている。
- 4 品物の単価の値上がりがすごくて、大変です。
- 5 コロナの影響により、機器（熱源機）の入荷が大幅に遅れている為、工事の進行が滞っている。そのため、売上は減少傾向にある。
- 6 全体的な物価高が懸念される。

## <受注・業況について>

- 7 同業社の増加で競争の激化で価格の面での競争があたり前となっている為小さな法人では個人事業主を相手に苦戦が続いている。
- 8 元請さんに仕事を出す様な企業が設備工事に参入。大きな金額の工事は受注出来なくなりました。受注先を増やしても、相手先の内容が分からないので心配です。
- 9 現況維持は出来ると思うが、受注増は見込めず廻りの状況を考えて、いかに経費（人件費）を減らすかが問題である。特に休みを増やし給与を上げるのは本末転倒の行政施策と考える。
- 10 受注調整で安定化を旨としているが、資材高騰、納期の不確定があり調整がむずかしい。
- 11 ホームセンターさんに得意先の売上が減っている、その為当社も売上減となっている。若い方の採用がなかなかできない高齢者はいますが。
- 12 コロナの影響がなくなって平常のペースにもどった感じがします。
- 13 施工物件が少しずつ増えてきているので受注できればと思う。
- 14 国土強靱化計画に伴い、インフラ整備、橋梁修繕工事の方へシフトしたので、今後は長期的な工事現場が増えると考えられる。
- 15 建設会社・リフォーム会社が多く競争の激化（相見積り）で金額が高いと受注できない為、どうしても利益を落とすようになる（仕入れ増・協力会社の人件費増等、元請けが泣くようになる）。
- 16 円安の影響及びインハウンドの回復により、外資系の仕事の需要が増えていたが、今期あたりから減少傾向にある。
- 17 中堅工務店の受注は増えて、小規模工務店の注文はかなり減っている。理由はわからない・・・
- 18 前年度より受注件数は増えているが、コロナ前ほどは回復していない。
- 19 社員が減って受注が困難になったが少人数でも出来るやり方を模索しながら仕事をしている現状。外注にたよっている部分大きい現状ではしかたがなく思っている。
- 20 工事単価が間接業務（書類作成等）を含めた稼働に見合わない（下請業者の宿命？）。零細事業者に適正な人材が集まらない→技術力の低下。将来的に明るい展望が見えない。
- 21 コロナが治まり、展示イベント業界も盛り上がって来ているので、今後は、受注等は3年前に戻りつつある。店舗関係の設計施工の方も少しずつ改善してきている状況です。

- 22 受注は安定しているが、人手不足で労働条件など改善できずにいる。
- 23 公共事業を主としているので、1～3月に売上高計上。4～6月は受注激減（そもそも発注がない）は不変60年間変わらない。
- 24 コロナの影響が値上り及び品物不足で工事の受注先も様子を見ている様で工事自体も縮小されて私共の様な小さな会社までは廻って来ない一、二年の間に様子を見て業務を終了しようと思っております。

## <人材について>

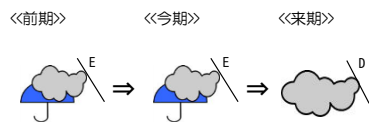
- 25 受注は増える傾向であるが、業界全体での人手不足になっている。
- 26 採用は安定的に出来ているが、長期的に勤務する方が少ない。技術の継承がなかなか上手い出来ない。3K業種である当社に日本人からの求人申込はまったくない状況が続いている。
- 27 人手不足なので少ない従業員で施工するしかなく、若い人はすぐに辞めてしまう。そうなる、現場が進まず工事収入が減少。
- 28 退職者が増え、若手の人材不足です。賃上げが通らず（相手業者との）厳しい。
- 29 受注増では無いが、現場作業員の人手不足の状態が続いている。
- 30 受注増の中、人材確保（職人になる人）がいない。
- 31 求人を出しても応募が少なく、人手不足が続いている。せっかくきた案件も断らなくてはならない。
- 32 建設業現場経験の有る方を社員として入れたく、現場担当者が増員あれば、更に売上げ増加します。現在募集に入っています。
- 33 人材募集をしているが、全く採用ができていない。技術経験者の不足。
- 34 高齢化がすすみ、厳しい現場（夜間工事など）など難しい状況です。少人数の為、採用できても、教育する事が難しく、常時人手不足です。
- 35 人材（技術職）の流出（条件の良い職種）により人手不足になっている。
- 36 造園技能を守る為、人材の確保育成が急務と思われ、需要増加なるも、労働人材不足が著しい。
- 37 受注増の中人材不足で困っている。建設業などで各業者がみつからない（大工、板金、土方他）。

## <その他>

- 38 テレワークによる発注元売上げ減少により設備投資減少。
- 39 受注減で、新製品開発にともない借入返済が大きく、経営維持ぎりぎりの状態で何とかやっています。
- 40 仕事数の減少。1月までに終わった仕事の支払いが遅れていて資金繰りが困った。現在は少しずつ入ってきている。



# 不動産業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 24$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 24$ ) は大きく減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 24$ ) はやや減少幅が拡大した。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $\Delta 10 \rightarrow \Delta 10$ ) は前期並となった。仕入価格 ( $12 \rightarrow 18$ ) 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 ( $\Delta 12 \rightarrow \Delta 18$ ) は大きく窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 8 \rightarrow \Delta 13$ ) はやや厳しさが強まった。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。

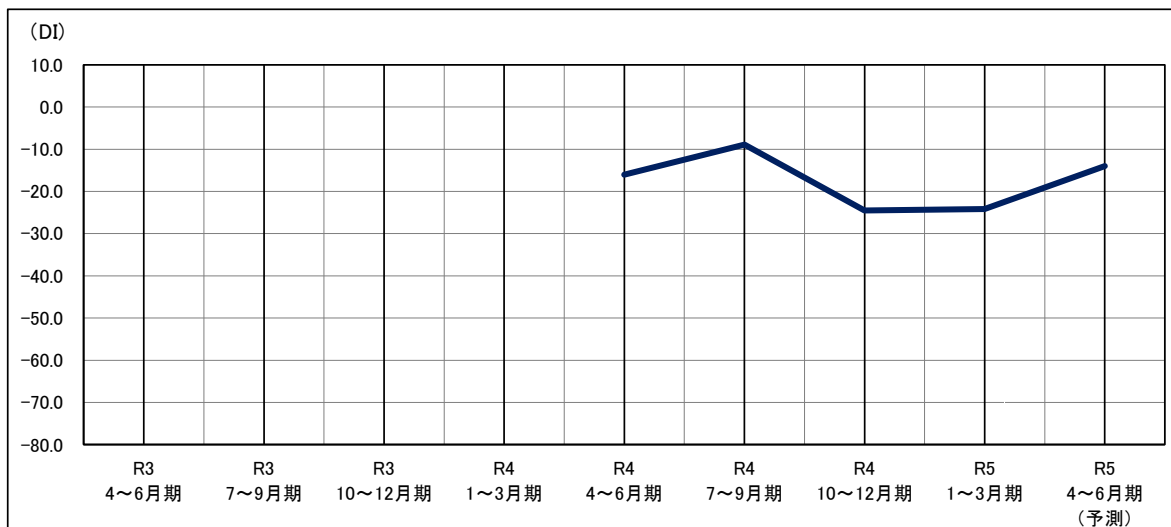
## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 30%、2 位は「同業者間の競争の激化」が 23%、3 位は「利幅の縮小」と「人件費以外の経費増加」がともに 21% となった。1 位は前期同様となった。  
重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 45%、2 位は「不動産の有効活用を図る」が 36%、3 位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が 18% となった。1 位は前期同様となった。

## 来期の見通し

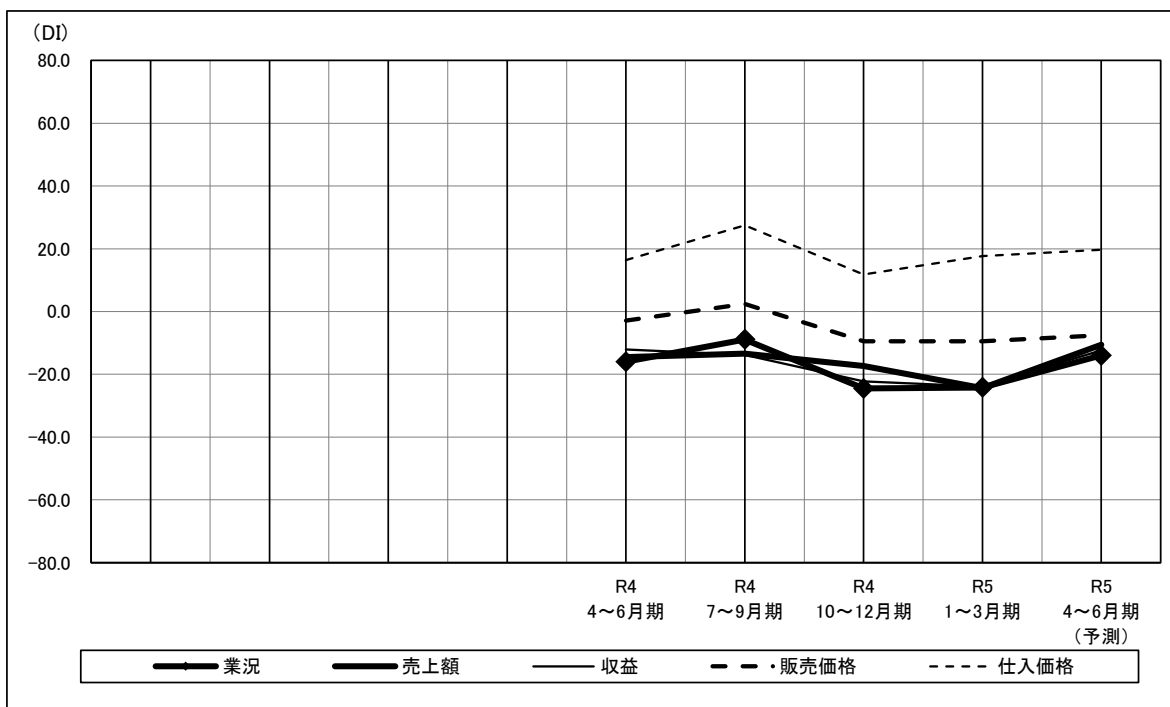
業況 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 14$ ) は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 11$ )、収益 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 12$ ) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

## 〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

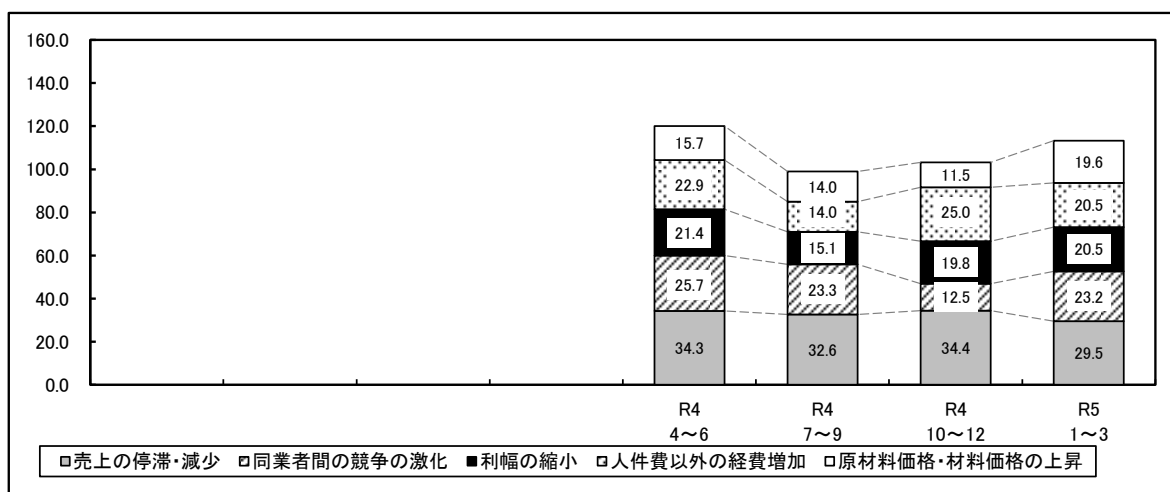


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

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

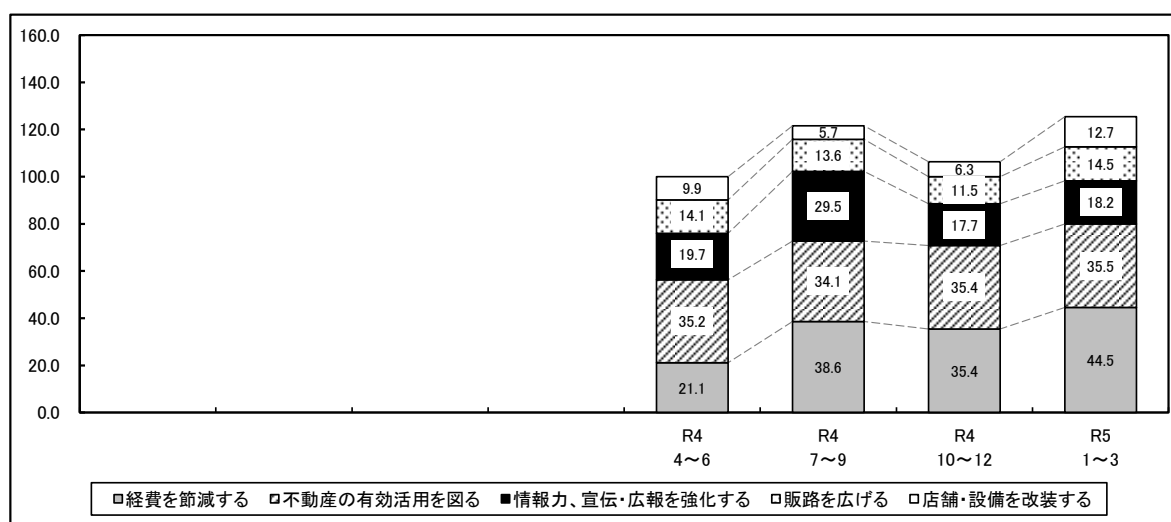


## 〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	34.3 %	売上の停滞・減少	32.6 %	売上の停滞・減少	34.4 %	売上の停滞・減少	29.5 %
第2位	同業者間の競争の激化	25.7 %	同業者間の競争の激化	23.3 %	人件費以外の経費増加	25.0 %	同業者間の競争の激化	23.2 %
第3位	人件費以外の経費増加	22.9 %	利幅の縮小	15.1 %	利幅の縮小	19.8 %	利幅の縮小	20.5 %
第4位	利幅の縮小	21.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	14.0 %	同業者間の競争の激化	12.5 %	人件費以外の経費増加	19.6 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	15.7 %	大手企業・大型店との競争の激化	10.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	11.5 %	工場・店舗の狭小・老朽化	11.6 %

## 〈不動産業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期		R5.1~3月期	
第1位	不動産の有効活用を図る	35.2 %	経費を節減する	38.6 %	経費を節減する	35.4 %	経費を節減する	44.5 %
第2位	経費を節減する	21.1 %	不動産の有効活用を図る	34.1 %	不動産の有効活用を図る	35.4 %	不動産の有効活用を図る	35.5 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	19.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	29.5 %	情報力、宣伝・広報を強化する	17.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	18.2 %
第4位	販路を広げる	14.1 %	販路を広げる	13.6 %	販路を広げる	11.5 %	販路を広げる	14.5 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.7 %	新しい事業を始める	10.2 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.4 %	新しい事業を始める	8.3 %
					新しい事業を始める	8.3 %	店舗・設備を改装する	12.7 %

# 不動産業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 根本的に前期と同様だが一部の取引先（仕入先）から値上げ要請（コスト増）。
- 2 大手企業の土地の仕入価格に勝てない。
- 3 土地単価、相場、建材費の高騰により、仕入値上るも、再販価格に転嫁出来ず、厳しい状況が続いている。
- 4 資材が値上がりし修繕費用がかかり収益を圧迫している。
- 5 1. 都内23区内の利便性のよい不動産価格が上昇し、従来の査定価格では仕入ができなくなった。2. 収益不動産の金額が上昇し利回りが低下し、自社で購入に値する物件が少なくなってきた。
- 6 コストUP（原材料、人件費、燃料代など）が利益の縮小となっている。
- 7 建設費用の上昇が問題。
- 8 建材等の価格上昇のため販売価格も上昇。お客様が購入しづらい。

## <受注・業況について>

- 9 不動産管理業界は特に変らず。
- 10 いつ迄今の安定が続くか？又、動きを取る時期の見極めが必要。もう少し世間の状況を見てから、動きたい！！
- 11 令和6年度より、売上の減少を心配している。
- 12 今期、来期は、紹介による売上の増加ができたが、半年～1年先の市況、金利の不透明から将来も売上増加が見込めるかは不安があります。
- 13 主に、駐車場（月極）をしているが空車が目立って来ている。
- 14 新築マンション等が増加し競争がきびしい。
- 15 貸室業としては、大企業の進出により、空室がうまらない。
- 16 R5に入って需要が増えていて期待できる。
- 17 コロナ後も離職者増加で、賃貸需要が少し減少してきている。
- 18 この調査書に同封されている「葛飾区の景況に記載されている不動産業の処に記載されている通り」です。不動産業でも売買主体、賃貸主体の会社が有りますが、賃貸主体の当社では、食料品始め全ての物価が上がり、工事材料高騰により、リフォーム代金が大幅に値上がる中、家賃は上げられない。契約中は無論ですが、契約更新時にも家賃改定は難しい、他の物件へ移転される。賃貸物件が過剰にある現在では難しい。家賃の改訂が難しいので、仲介料収入も上がらないので、業況は依然大きく低調です。
- 19 物価は上がるのに、賃貸料は上がらない、場合によって下がる事も。
- 20 販売商品の高騰・金利の上昇による購買意欲の低下傾向。
- 21 設備老朽化による、売上の減少。設備改装費用の確保と、費用対効果により実施して、収益増加となるかの不安があり、踏みだせずにいる。
- 22 不動産賃貸業。賃貸物件に利回りが低下し、新規に物件を調達する意欲が湧かない。

- 23 去年は部屋の改修工事と売買での利益で税金の支払も多く、資金繰りで忙しい年です。新物件の購入で負債も多い。一年のりきると、何とかなりそうだ。
- 24 土地・建築費の高騰により現状維持が続いているが、新規開拓を実施したい。
- 25 近隣にワンルームマンションが新築され、入居条件を下げざるを得なくなる。
- 26 不要物件販売の促進化。売りに出している物件がなかなか売れません。不動産賃貸業なので家賃の上昇がみこめないと収益も上りません駐車場は20年前と同様の価格です。
- 27 アパートの新規入居者の確保に伴い、他社との競争が激しく入居の稼働率が低下している中でのリフォーム時の補修費が高騰している。
- 28 コロナ禍も終わり、共生が必要になってくるので、売上拡大が見込まれる。現状変わらず。
- 29 一時、新型コロナウイルスの影響を受けたが、現在は回復傾向にある。
- 30 大企業など資金が多い企業がインターネット環境に力を入れる中、客減少は続いている。
- 31 持マンションの老朽化によるリフォーム実施のため利益減。
- 32 積極投資の結果、好循環が続いている。

## <人材について>

- 33 人材育成がうまくいかず、折角育ったのに退職してしまい、また一からの繰返し。
- 34 現在総勢7名でやっておりますが、代表を除いて内勤従事者です。行政書士業務のみが1人です。但し行政書士業は私と妻が中心で応援しています。賃貸管理をベースに不動産仲介業を中心にやっておりますが、営業（外回り）は今迄ほぼ0に近い。私と長女とで、営業できる様になり希望が出て来ました。
- 35 人手が足りずハローワーク等に申込をしているが返事が無い。せめてアルバイトでもネットでも申込をしたがはかばかしくない。時給等高止まりしすぎているのではないかと。結局今の人員でやりくりするしかなく、社員に大きく負担をかけている。

## <その他>

- 36 集客方法（ネット等）、同業他社が増えあおりを受けている。
- 37 営業活動の主体が管理業務になるので大きな増減は今の所発生していませんがコロナ禍での消費マインドが冷えたままで景気上昇の気運が中小零細会社と消費者には未だ弱いままです。税負担等の上昇、物価上昇、エネルギー価格上昇に対する政府（国）や東京都の本質的な政策が相変わらず提示されていない。
- 38 各種ネット、SNS等の情報量が豊富で、他社での「仲介手数料無料！！」等の情報を見つけこちらにも同条件で求められることが増えたため、売上1契約あたりの単価が落ちている。
- 39 銀行の借り換えが成功し、資金繰りが改善された。よって収益が良くなりました。
- 40 資金不足の為、個人の手出しが多くなっております。借入金をもっと上手に利用する必要があります。

# 日銀短観

## [調査対象企業数]

(2023年3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	3,787社	5,412社	9,199社	99.2%
うち大企業	958社	856社	1,814社	99.4%
中堅企業	1,006社	1,556社	2,562社	99.2%
中小企業	1,823社	3,000社	4,823社	99.2%

(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	2022年12月調査	130.75	129.19	132.31	—	—	—
	2023年3月調査	130.65	129.26	132.03	131.72	131.81	131.62
円/ ユーロ	2022年12月調査	136.51	136.09	136.93	—	—	—
	2023年3月調査	137.38	136.30	138.47	138.29	138.34	138.23

## [売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2022年度		2023年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	11.0	-0.2	1.3	—
	国内	9.4	-0.5	1.2	—
	輸出	14.5	0.4	1.4	—
	非製造業	9.9	0.3	0.8	—
中堅企業	全産業	10.4	0.1	1.0	—
	製造業	7.6	-1.0	3.8	—
	非製造業	6.4	0.9	1.1	—
中小企業	全産業	6.7	0.4	1.9	—
	製造業	4.9	0.6	2.2	—
	非製造業	4.9	1.3	0.3	—
全規模合計	全産業	4.9	1.1	0.7	—
	製造業	9.4	-0.2	1.9	—
	非製造業	7.5	0.8	0.7	—
		8.1	0.4	1.1	—

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

## [業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

	2022年12月調査		2023年3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	7	6	1	-6	3	2
非製造業	19	11	20	1	15	-5
全産業	13	8	10	-3	9	-1
<b>中堅企業</b>						
製造業	1	-2	-5	-6	-4	1
非製造業	11	6	14	3	8	-6
全産業	7	3	7	0	3	-4
<b>中小企業</b>						
製造業	-2	-5	-6	-4	-4	2
非製造業	6	-1	8	2	3	-5
全産業	4	-2	3	-1	0	-3
<b>全規模合計</b>						
製造業	2	-2	-4	-6	-3	1
非製造業	10	3	12	2	6	-6
全産業	6	1	5	-1	2	-3

## [需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2022年12月調査		2023年3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」)	-12	-12	-14	-2	-15	-1
	うち素材業種	-17	-18	-20	-3	-19	1
	加工業種	-7	-9	-11	-4	-13	-2
	非製造業	-9	-12	-9	0	-11	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-6	-8	-9	-3	-9	0
	うち素材業種	-14	-14	-15	-1	-13	2
	加工業種	-1	-3	-4	-3	-6	-2
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14		16	2		
	うち素材業種	18		17	-1		
	加工業種	11		15	4		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	9		11	2		
	うち素材業種	17		17	0		
	加工業種	3		8	5		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	38	41	37	-1	42	5
	うち素材業種	41	42	38	-3	40	2
	加工業種	37	41	37	0	42	5
	非製造業	26	30	27	1	34	7
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	76	70	72	-4	69	-3
	うち素材業種	69	62	64	-5	61	-3
	加工業種	81	77	78	-3	75	-3
	非製造業	60	61	60	0	62	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

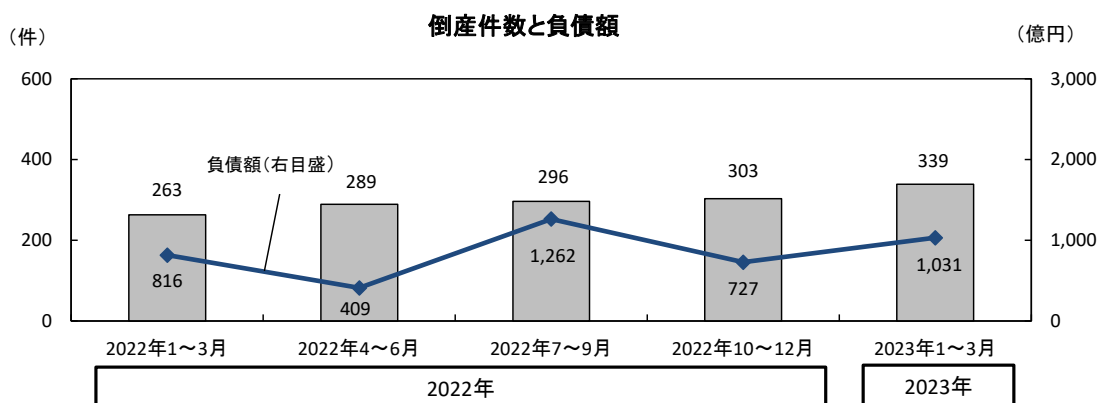
## 「東京都」の企業倒産動向について（2023年1～3月）

### 1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数は339件、負債額合計は1,031億800万円となった。件数は前期比11.9%増、前年同期比28.9%増となった。負債額合計は前期比41.7%増、前年同期比26.3%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1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月		
件数(単位:件)	263	303	339	11.9%	28.9%
負債額(単位:百万円)	81,631	72,758	103,108	41.7%	26.3%



### 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1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月		
製造業	12	23	23	0.0%	91.7%
卸売業	45	65	43	-33.8%	-4.4%
小売業	20	28	29	3.6%	45.0%
サービス業	64	77	89	15.6%	39.1%
建設業	28	26	38	46.2%	35.7%
不動産業	13	13	16	23.1%	23.1%
情報通信業・運輸業	42	40	51	27.5%	21.4%
宿泊業・飲食サービス業	29	20	29	45.0%	0.0%
その他	10	11	21	90.9%	110.0%
合計	263	303	339	11.9%	28.9%

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1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月		
製造業	7,057	3,206	39,435	1130.0%	458.8%
卸売業	36,107	23,087	15,278	-33.8%	-57.7%
小売業	577	16,030	7,951	-50.4%	1278.0%
サービス業	8,752	18,869	10,737	-43.1%	22.7%
建設業	2,469	1,957	4,487	129.3%	81.7%
不動産業	6,024	577	6,925	1100.2%	15.0%
情報通信業・運輸業	2,779	4,330	5,321	22.9%	91.5%
宿泊業・飲食サービス業	17,016	3,144	12,032	282.7%	-29.3%
その他	850	1,558	942	-39.5%	10.8%
合計	81,631	72,758	103,108	41.7%	26.3%

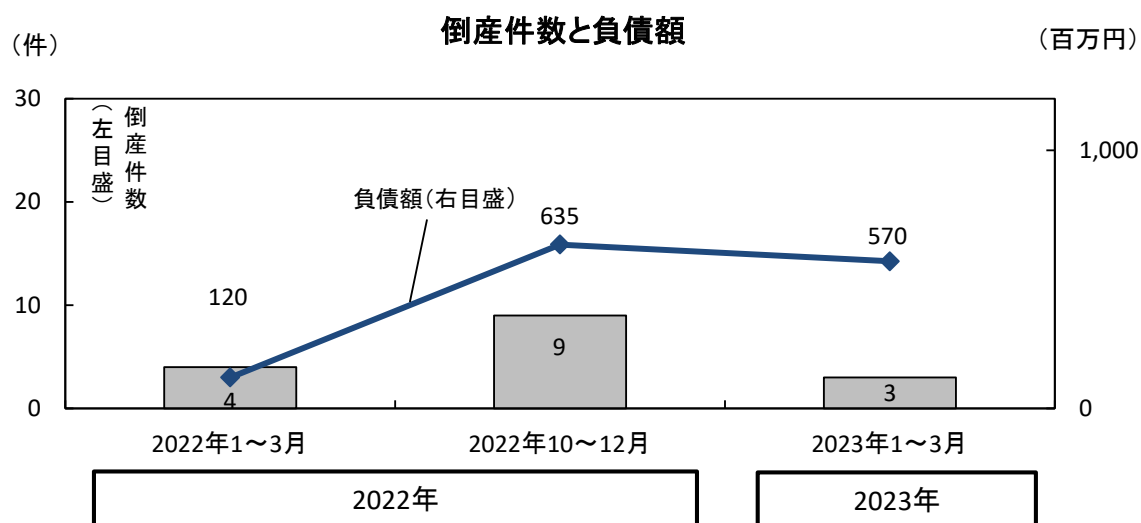
# 「葛飾区」の企業倒産動向について（2023年1～3月）

## 1. 概況

葛飾区内の企業倒産は3件（前期比66.7%減、前年同期比25.0%減）、負債総額は5億7,000万円（同10.2%減、同375.0%増）となった。業種別では、卸売業で件数・負債総額ともに前期比・前年同期比減となった。建設業では、件数は前期比・前年同期比減となったが、負債総額は増加した。

※集計対象は、負債額1,000万円以上の倒産

	前年同期	前期	当期		
	2022年1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
件数(単位:件)	4	9	3	-66.7%	-25.0%
負債額(単位:百万円)	120	635	570	-10.2%	375.0%



## 2. 業種別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2022年1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	0	2	1	-50.0%	-
卸売業	1	2	0	-100.0%	-100.0%
小売業	0	1	0	-100.0%	-
サービス業	0	0	0	-	-
建設業	2	3	1	-66.7%	-50.0%
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	1	0	1	-	0.0%
宿泊業・飲食サービス業	0	1	0	-100.0%	-
その他	0	0	0	-	-
合計	4	9	3	-66.7%	-25.0%
負債額 (単位:百万円)	前年同期	前期	当期		
	2022年1～3月	2022年10～12月	2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	0	325	50	-84.6%	-
卸売業	50	66	0	-100.0%	-100.0%
小売業	0	30	0	-100.0%	-
サービス業	0	0	0	-	-
建設業	60	204	500	145.1%	733.3%
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	10	0	20	-	100.0%
宿泊業・飲食サービス業	0	10	0	-100.0%	-
その他	0	0	0	-	-
合計	120	635	570	-10.2%	375.0%

### 3. 地域別の倒産動向

件数 (単位:件)	前年同期 2022年1～3月	前期 2022年10～12月	当期 2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	0	0	-	-
奥戸	0	0	1	-	-
お花茶屋	0	0	0	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	1	0	-100.0%	-
小菅	0	1	0	-100.0%	-
柴又	1	0	0	-	-100.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	1	0	0	-	-100.0%
高砂	1	1	0	-100.0%	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	0	0	0	-	-
新宿	0	1	0	-100.0%	-
西亀有	0	0	1	-	-
西新小岩	0	0	1	-	-
西水元	0	1	0	-100.0%	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	0	1	0	-100.0%	-
東立石	0	1	0	-100.0%	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	1	1	0	-100.0%	-100.0%
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	0	-	-
水元	0	1	0	-100.0%	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	4	9	3	-66.7%	-25.0%
負債額 (単位:百万円)	前年同期 2022年1～3月	前期 2022年10～12月	当期 2023年1～3月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	0	0	0	-	-
奥戸	0	0	500	-	-
お花茶屋	0	0	0	-	-
金町	0	0	0	-	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	10	0	-100.0%	-
小菅	0	36	0	-100.0%	-
柴又	10	0	0	-	-100.0%
白鳥	0	0	0	-	-
新小岩	10	0	0	-	-100.0%
高砂	50	90	0	-100.0%	-100.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	0	0	0	-	-
新宿	0	14	0	-100.0%	-
西亀有	0	0	50	-	-
西新小岩	0	0	20	-	-
西水元	0	70	0	-100.0%	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	0	30	0	-100.0%	-
東立石	0	30	0	-100.0%	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	50	235	0	-100.0%	-100.0%
細田	0	0	0	-	-
堀切	0	0	0	-	-
水元	0	120	0	-100.0%	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	0	0	0	-	-
合計	120	635	570	-10.2%	375.0%



# 東京都・葛飾区の新設法人

出典：(株) 東京商工リサーチ

※新設法人数はデータ収集の関係により 1 四半期前の情報を掲載

## 「東京都」の新設法人について (2022 年 10~12 月)

### 1.概況

2022 年 10~12 月の東京都内の新設法人数は 10,422 件で、前期比 0.9%減、前年同期比 1.2%減となった。業種別では卸売業が前年同期比 20.4%増、サービス業が前年同期比 2.1%増となった。

### 2. 業種別新設法人数

件数 (単位:件数)	前年同期 2021年10~12月	前期 2022年7~9月	当期 2022年10~12月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	653	607	626	3.1%	-4.1%
卸売業	402	454	484	6.6%	20.4%
小売業	787	780	782	0.3%	-0.6%
サービス業	3,336	3,439	3,405	-1.0%	2.1%
建設業	444	386	425	10.1%	-4.3%
不動産業	1,087	1,100	1,084	-1.5%	-0.3%
情報通信業・運輸業	1,826	1,870	1,809	-3.3%	-0.9%
宿泊業・飲食サービス業	723	606	643	6.1%	-11.1%
その他	1,287	1,278	1,164	-8.9%	-9.6%
合計	10,545	10,520	10,422	-0.9%	-1.2%

## 「葛飾区」の新設法人について (2022 年 10~12 月)

### 1.概況

2022 年 10~12 月の葛飾区内の新設法人数は 140 件で、前期比 0.7%減、前年同期比 10.2%増となった。業種別では、小売業が前年同期比 130.0%増、建設業が前年同期比 14.3%増となった。地域別では、奥戸、金町、高砂、東新小岩で、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10~12月	前期 2022年7~9月	当期 2022年10~12月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	13	6	10	66.7%	-23.1%
卸売業	13	11	10	-9.1%	-23.1%
小売業	10	11	23	109.1%	130.0%
サービス業	35	27	27	0.0%	-22.9%
建設業	14	23	16	-30.4%	14.3%
不動産業	14	17	15	-11.8%	7.1%
情報通信業・運輸業	12	25	10	-60.0%	-16.7%
宿泊業・飲食サービス業	13	10	14	40.0%	7.7%
その他	3	11	15	36.4%	400.0%
合計	127	141	140	-0.7%	10.2%

### 3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2021年10~12月	2022年7~9月	2022年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	14	10	7	-30.0%	-50.0%
奥戸	6	5	8	60.0%	33.3%
お花茶屋	4	1	0	-100.0%	-100.0%
金町	4	4	5	25.0%	25.0%
鎌倉	7	2	1	-50.0%	-85.7%
亀有	5	13	13	0.0%	160.0%
小菅	1	4	4	0.0%	300.0%
柴又	5	4	4	0.0%	-20.0%
白鳥	0	2	6	200.0%	0.0%
新小岩	6	14	11	-21.4%	83.3%
高砂	3	3	10	233.3%	233.3%
宝町	2	2	2	0.0%	0.0%
立石	9	3	4	33.3%	-55.6%
新宿	4	7	5	-28.6%	25.0%
西亀有	5	0	7	0.0%	40.0%
西新小岩	5	8	7	-12.5%	40.0%
西水元	5	2	1	-50.0%	-80.0%
東金町	5	11	10	-9.1%	100.0%
東新小岩	5	10	11	10.0%	120.0%
東立石	4	1	2	100.0%	-50.0%
東堀切	1	6	1	-83.3%	0.0%
東水元	5	0	1	0.0%	-80.0%
東四つ木	1	5	1	-80.0%	0.0%
細田	1	3	0	-100.0%	-100.0%
堀切	11	17	7	-58.8%	-36.4%
水元	2	2	2	0.0%	0.0%
南水元	3	2	3	50.0%	0.0%
四つ木	4	0	7	0.0%	75.0%
合計	127	141	140	-0.7%	10.2%

### 4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期	前期	当期		
	2021年10~12月	2022年7~9月	2022年10~12月	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	110	127	114	-10.2%	3.6%
女性	17	14	25	78.6%	47.1%
法人	0	0	1	0.0%	0.0%
不明	0	0	0	0.0%	0.0%
合計	127	141	140	-0.7%	10.2%

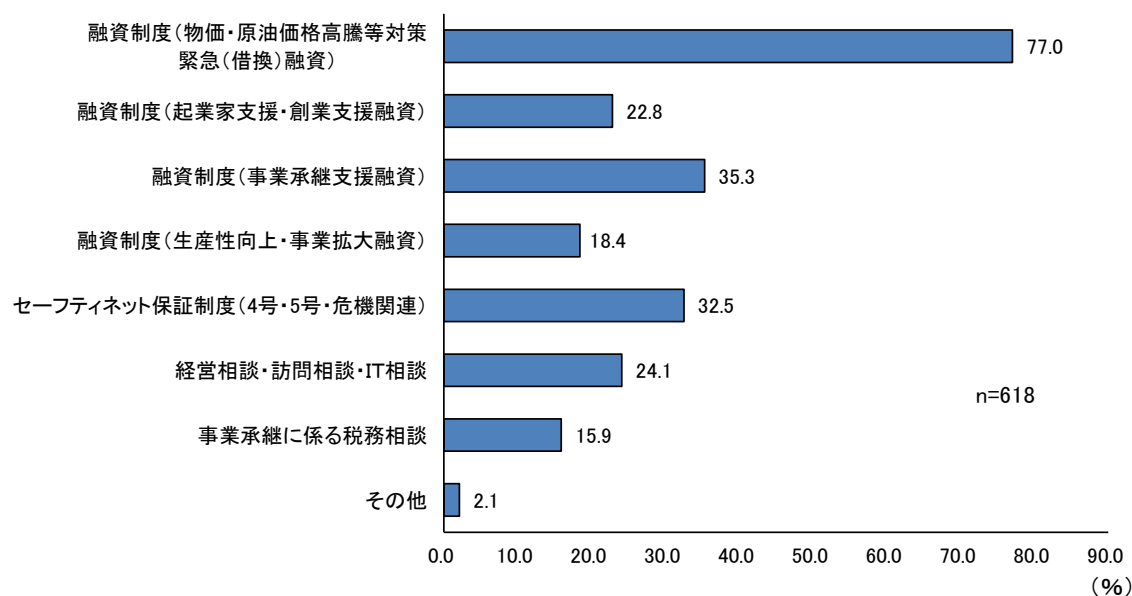
## 特別調査「葛飾区の経営支援について」

- ① 葛飾区の支援事業の中で、知っているものについては、融資制度（物価・原油価格高騰等対策緊急（借換）融資）」が77.0%で最多。
- ② 支援事業の情報収集の方法については、「金融機関からの紹介」が57.2%で最多。
- ③ 融資制度を利用した感想は、「現在の融資制度に満足している」が61.7%で最多。
- ④ 経営相談・訪問相談・IT相談を利用した感想は、「診断士の面談内容に満足している」が79.8%で最多。
- ⑤ 支援事業を利用される際の希望する手段・方法については、「郵送による申請」が50.4%で最多。

### 問1. 葛飾区で行っている事業者向けの支援事業の中で、ご存知のもの

葛飾区の支援事業の中で、知っているものについては、全体では「融資制度（物価・原油価格高騰等対策緊急（借換）融資）」が77.0%で最も高く、次いで「融資制度（事業承継支援融資）」が35.3%、「セーフティネット保証制度（4号・5号・危機関連）」が32.5%であった。

業種別にみると全ての業種で「融資制度（物価・原油価格高騰等対策緊急（借換）融資）」が最も高かった。また卸売業は「融資制度（事業承継支援融資）」および「セーフティネット保証制度（4号・5号・危機関連）」が40.3%と4割を超えており、他の業種よりも比較的高い割合となった。



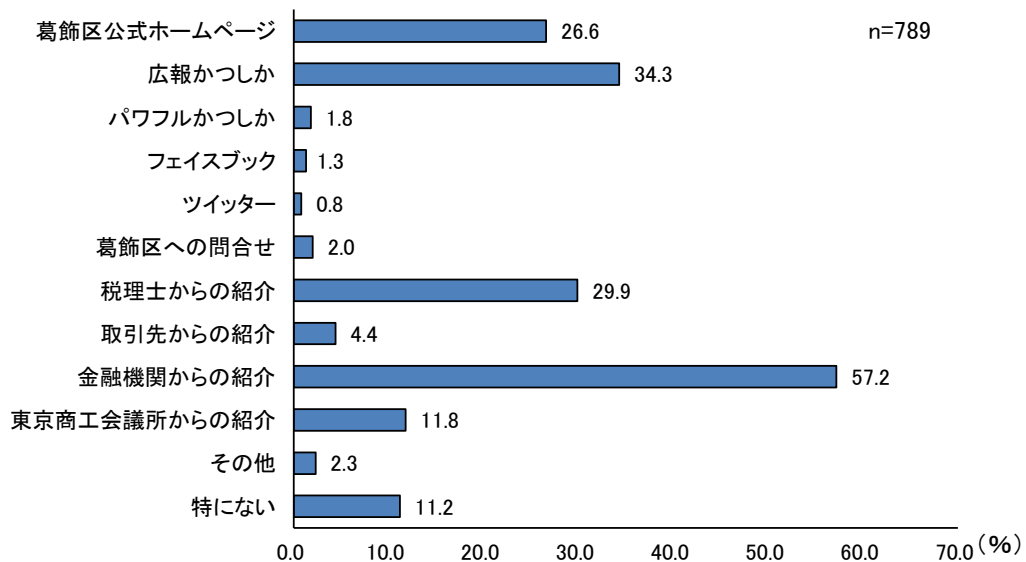
(単位：%)

	融資制度（物価・原油価格高騰等対策緊急（借換）融資）	融資制度（起業家支援・創業支援融資）	融資制度（事業承継支援融資）	融資制度（生産性向上・事業拡大融資）	セーフティネット保証制度（4号・5号・危機関連）	経営相談・訪問相談・IT相談	事業承継に係る税務相談	その他
全 体 (618件)	77.0	22.8	35.3	18.4	32.5	24.1	15.9	2.1
製 造 業 (144件)	80.6	22.9	38.2	26.4	33.3	27.1	18.8	2.8
卸 売 業 (72件)	77.8	23.6	40.3	18.1	40.3	27.8	19.4	0.0
小 売 業 (70件)	75.7	20.0	34.3	8.6	21.4	25.7	10.0	2.9
サービス業 (110件)	70.9	29.1	38.2	21.8	33.6	25.5	13.6	1.8
建 設 業 (124件)	85.5	14.5	29.8	15.3	33.9	17.7	12.9	1.6
不 動 産 業 (67件)	68.7	29.9	35.8	11.9	25.4	23.9	22.4	4.5

## 問2. 支援事業の情報収集について

支援事業の情報収集の方法については、全体では「金融機関からの紹介」が57.2%で最も高く、次いで「広報かつしか」が34.3%、「税理士からの紹介」が29.9%であった。

業種別にみると、全ての業種で「金融機関からの紹介」が最も高く、特に製造業では7割近くとなったが、サービス業、不動産業では半数を下回っていた。



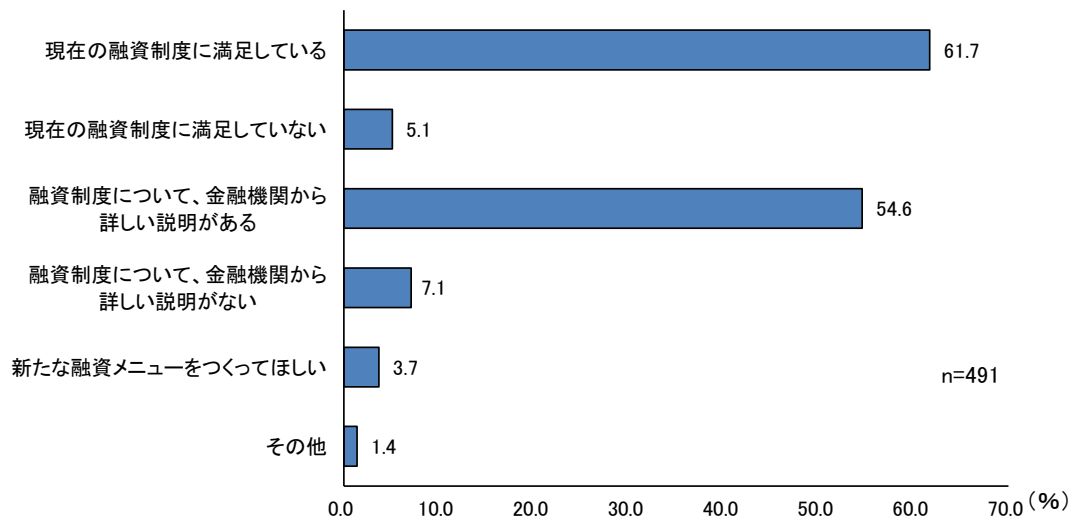
(単位: %)

	葛飾区公式ホームページ	広報かつしか	パワフルかつしか	フェイスブック	ツイッター	葛飾区への問合せ
全体 (789件)	26.6	34.3	1.8	1.3	0.8	2.0
製造業 (166件)	26.5	36.7	3.0	1.8	1.8	3.0
卸売業 (88件)	23.9	29.5	3.4	1.1	1.1	1.1
小売業 (96件)	30.2	39.6	2.1	2.1	1.0	0.0
サービス業 (135件)	28.9	36.3	0.7	1.5	0.7	3.7
建設業 (154件)	24.0	33.1	1.3	0.0	0.0	0.6
不動産業 (106件)	31.1	34.9	0.9	0.9	0.0	3.8
	税理士からの紹介	取引先からの紹介	金融機関からの紹介	東京商工会議所からの紹介	その他	特にない
	29.9	4.4	57.2	11.8	2.3	11.2
	29.5	4.8	69.3	15.7	1.8	6.6
	30.7	1.1	63.6	13.6	2.3	10.2
	24.0	3.1	53.1	6.3	4.2	13.5
	26.7	5.2	48.1	7.4	2.2	11.1
	37.0	3.2	64.3	13.0	3.2	8.4
	33.0	7.5	37.7	12.3	0.9	15.1

問3-1. 葛飾区の支援事業を利用された感想 【融資制度】

「融資制度」を利用した感想については、全体では「現在の融資制度に満足している」が61.7%と最も高く、次いで「融資制度について、金融機関から詳しい説明がある」が54.6%、「融資制度について、金融機関から詳しい説明がない」が7.1%となった。

業種別にみると、建設業を除く全ての業種で「現在の融資制度に満足している」が最も高く、特に製造業では7割近くとなっている。建設業については「融資制度について、金融機関から詳しい説明がある」が64.8%で最も高く、不動産業では「融資制度について、金融機関から詳しい説明がない」が20.0%で他の業種よりも高い割合となっている。また、小売業については「現在の融資制度に満足していない」が13.0%で比較的高い割合となっている。



(単位：%)

	現在の融資制度に満足している	現在の融資制度に満足していない	融資制度について、金融機関から詳しい説明がある	融資制度について、金融機関から詳しい説明がない	新たな融資メニューをつかってほしい	その他
全 体 (491件)	61.7	5.1	54.6	7.1	3.7	1.4
製 造 業 (113件)	69.0	2.7	60.2	3.5	4.4	0.9
卸 売 業 (61件)	60.7	4.9	54.1	6.6	4.9	1.6
小 売 業 (54件)	53.7	13.0	53.7	7.4	3.7	0.0
サービス業 (83件)	59.0	2.4	47.0	8.4	3.6	2.4
建 設 業 (108件)	63.9	3.7	64.8	3.7	2.8	0.9
不 動 産 業 (45件)	51.1	4.4	37.8	20.0	0.0	2.2

#### 【現在の融資制度に満足していない理由】

- 融資提供が小さい(製造業)
- もう少し説明などわかりやすくしてほしい(製造業)
- 難しすぎ 審査方法がわからない 納得できない(卸売業)
- 支援は利幅でみてほしい、売上が上がっても利益は上がり(卸売業)
- 希望金額が借りれない(卸売業)
- 地方の方が支援が多い気がする(小売業)
- 金額が少ない(小売業)
- 創業時に信用金庫を利用したがすぐに担当者が変わり、2人目から全く金融のアドバイスも無く、回収しか考えていない担当者になり、葛飾区と実際の金融機関の方針の差を感じている(小売業)
- 不況対策資金等本人負担をなしへ(小売業)
- 物価上昇対応をもっと多く(小売業)
- 審査基準が厳しい、適正じゃない(小売業)
- 決定迄のスピード(サービス業)
- 焼け石に水の為、やった感でやらないで欲しい(サービス業)
- 少し不足(建設業)
- 利息返済の仕方を変更して欲しい(建設業)
- もう少し緩和された施策が欲しい(建設業)
- 枠いっぱい借りれない(建設業)
- よくわからない(不動産業)
- コロナ期間が長く部品・商品の着手がまだなので延長と増額(不明)
- 利用できる融資制度がない(不明)
- 出来ない(不明)

#### 【作ってほしい新たな融資メニュー】

- 事業が継続できる支援策(製造業)
- トイレ、エアコン等の設備の補助金(製造業)
- 永年勤続者報奨金等支援制度(製造業)
- 仕入資金用の融資(卸売業)
- 補助金(小売業)
- 広報・宣伝活動用の融資(サービス業)
- 人材確保・育成に関するもの(サービス業)
- 物価高騰第2弾(建設業)
- 人員確保の為の資金(建設業)
- 期間延長・増額等(不明)

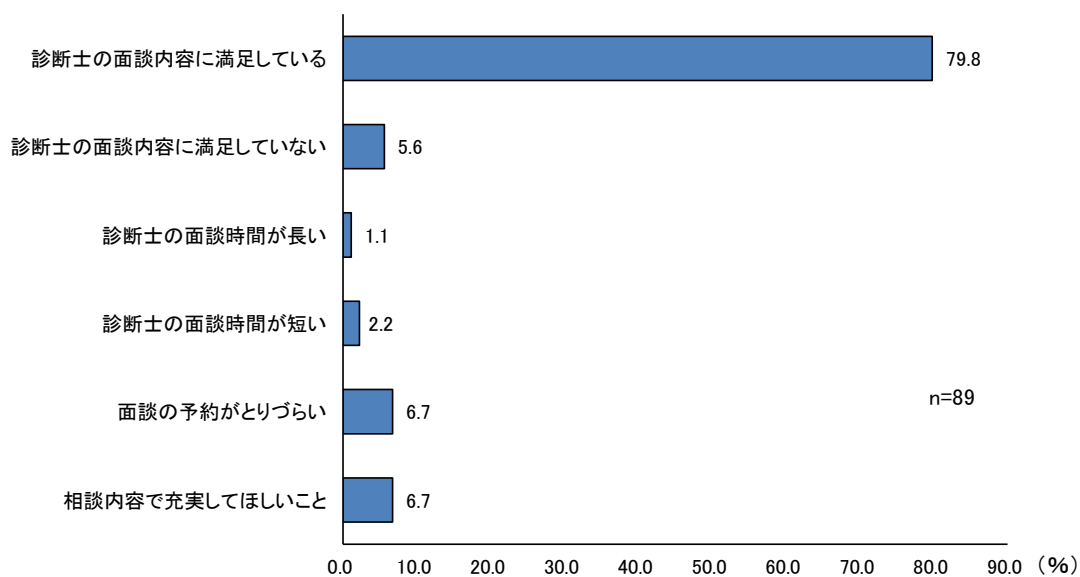
#### 【その他の意見】

- 告知がわかりにくい(製造業)
- 希望の融資制度を受けられなかった(卸売業)
- わからない(サービス業)
- 以前2~3回融資をことわられた(建設業)
- 融資の予定なし(不動産業)
- 売上はUPしているので、NGでした(不明)

問 3-2. 葛飾区の支援事業を利用された感想 【経営相談・訪問相談・IT相談】

「経営相談・訪問相談・IT相談」を利用した感想については、全体では「診断士の面談内容に満足している」が79.8%と最も高く、次いで「面談の予約がとりづらい」および「相談内容で充実してほしいこと」が6.7%と続いた。

業種別にみると、不動産業を除く全ての業種で「診断士の面談内容に満足している」が最も高く、建設業では90.0%となっている。一方で不動産業については、「相談内容で充実してほしいこと」が42.9%で最も高く、「診断士の面談内容に満足していない」「診断士の面談時間が長い」も他の業種よりも比較的高くなっている。



(単位: %)

	診断士の面談内容に満足している	診断士の面談内容に満足していない	診断士の面談時間が長い	診断士の面談時間が短い	面談の予約がとりづらい	相談内容で充実してほしいこと
全 体 (89件)	79.8	5.6	1.1	2.2	6.7	6.7
製 造 業 (16件)	81.3	6.3	0.0	6.3	12.5	0.0
卸 売 業 (16件)	87.5	0.0	0.0	0.0	6.3	6.3
小 売 業 (11件)	81.8	18.2	0.0	0.0	0.0	0.0
サービスマ業 (15件)	80.0	0.0	0.0	6.7	13.3	0.0
建 設 業 (20件)	90.0	0.0	0.0	0.0	5.0	5.0
不 動 産 業 (7件)	28.6	28.6	14.3	0.0	0.0	42.9

【診断士の面接内容に満足しない理由】

- 表面だけの相談になっている(製造業)
- 以前に会った中小企業診断士が全く知識のない人間(小売業)
- よくわからない(不動産業)
- 業界について無知(小売業)
- 粗探しが目的な印象(不動産業)

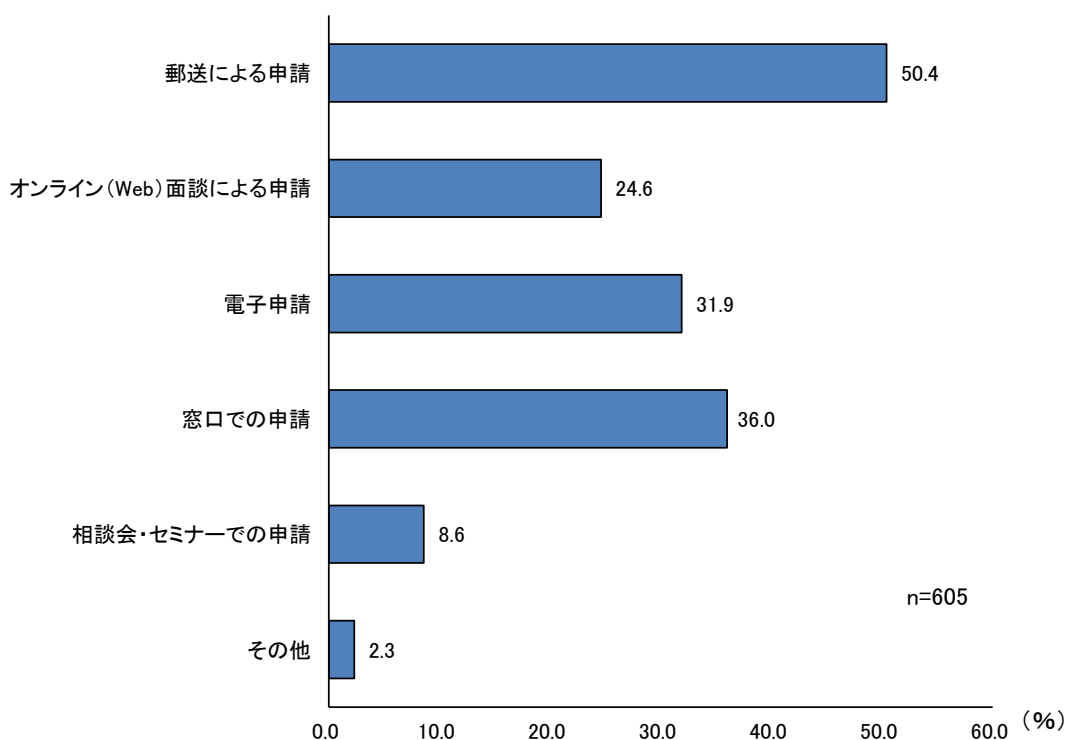
【相談内容で充実してほしいこと】

- 融資・助成金・補助金診断(卸売業)
- 助成金関係(不明)

#### 問 4. 葛飾区の支援事業を利用される際、希望する手段、方法

支援事業を利用される際の希望する手段・方法については、全体では「郵送による申請」が50.4%で最も高く、次いで「窓口での申請」が36.0%、「電子申請」が31.9%と続いた。

業種別にみると、卸売業、不動産業を除く全ての業種で「郵送による申請」が最も高くなっており、特に製造業では6割近くになっている。また卸売業、不動産業については「窓口での申請」が最も高く、サービス業については、「オンライン（Web）面談による申請」が3割を超えており、他の業種よりも高い割合となっている。



(単位：%)

	郵送による申請	オンライン (Web) 面談による申請	電子申請	窓口での申請	相談会・セミナーでの申請	その他
全 体 (605件)	50.4	24.6	31.9	36.0	8.6	2.3
製 造 業 (119件)	59.7	21.8	27.7	32.8	11.8	3.4
卸 売 業 (68件)	41.2	26.5	25.0	42.6	5.9	0.0
小 売 業 (76件)	51.3	19.7	23.7	32.9	9.2	5.3
サービ業 (110件)	44.5	33.6	32.7	31.8	8.2	2.7
建 設 業 (124件)	55.6	23.4	37.9	29.0	5.6	1.6
不 動 産 業 (71件)	43.7	22.5	35.2	52.1	14.1	1.4



## 問5. 葛飾区の支援事業として新たに取り入れてほしいこと、要望

### 【製造業】

- 公式ホームページが変わって、今までも必要な情報にアクセスしづらかったが、更にわかりにくくなった。中小企業を支援したくないのかと感じる程使い勝手が悪い。
- 葛飾区の融資制度を今後も拡大していただきたい。
- コロナ禍を乗り切る為、出来る限りの設備投資、人材育成、資金借入などやってきましたが、もう質入することにも限界です。利息と元金の返済を5年猶予引き延しなどないと、潰れてしまいます。
- 取引先を紹介して頂きたいです。精密金属加工業。
- 人件費の補充の為、給付金制度が望ましい。
- ホームページ等での外注先の紹介。
- 製造業の業況はきびしく、利幅は少ない。区内でのマッチング等、金融機関も含め強化したいので区も、もっと発信して欲しい。区内の企業を守る為にも、私達企業の努力も必要です。
- 半導体関連部品調達。
- 採用に関する支援。
- 新事業に関する補助金制度と、診断業者の紹介相談窓口。（若者が考えた物を形にするデザインを形にする）レーザーカッティング・デザイン（プログラム）教室、レーザー溶接・軽量ロボット部品等。
- 同じ区内のマッチングなど欲しいです。
- 充分満足しております。ありがとうございます。
- 登記上の本社が区外の為、制度の利用が出来ない。
- 障害者雇用への支援。勤続者への支援制度。

### 【卸売業】

- 区内ですと中小事業所が多くWEB等でなく面談等による申請の方が望ましい。
- 安定している売り上げの良い会社ばかりでなく、がんばっている会社も支援する方法を考えてほしい。今年でコロナによる減少もなくなるのかもしれないがまだまだコロナがなくなった訳ではないので。
- 支援金が欲しいです。
- まだまだ不景気がつづくと思われませんが、会社存続の危機が心配です。何か対策をよろしく。
- 販路を海外市場に広げたい葛飾区内の中小企業を紹介する様な、ホームページを作って欲しい。
- 情報収集はWebとメールが多いので、タイミングを逃さないよう経営支援のメールマガジンを提供して欲しい。また東京都や国の支援のメールマガジン共有など中小企業経営者が得るべき幅広い認知情報提供を期待します。

### 【小売業】

- 最低賃金が上がると扶養内での労働時間を減らさなくてはならず、その為に人材を確保しなくてはならない。人材の紹介や情報提供があると助かる。
- 人材確保。
- 家賃支援。
- DX化が必要とされる現在なので、中小機構と同じようなIT補助金の葛飾版のような支援事業に期待します。DX化の為にソフトウェアパッケージだけでも、又はクラウドソフトウェアだけでも対象となる支援策が必要だと思います。
- 売り上げ減少に対しての支援金をお願いしたいです。
- 助成金など。
- 図書館の新刊の取扱いを3～4カ月遅らせる。区民への図書カード配布。
- 支援は十分してもらっていると思う（今回の緊急対策等コロナ応援も）。自力で業績上げて利益出していけるよう知恵をしばっていき続けるしかないと思う。
- 難しい。近隣では2/3がテナントになっている。商店街としてのイベント強化だと思う。

### 【サービス業】

- こちらの調査等は毎日提出しているのですが、この様な形で、最初の支援制度や支援金、補助金等の資料や情報を提供してもらいたい。正直に、まじめに経営している会社や人が、利益を受けやすいシステムとなるように。
- 人口減（働きて不足）を見据えた時、幼児・軽度の老人等介護しながら仕事が出来る環境の小規模事業者の支援（家の改装、ベッド、車椅子、キッチン、TV、調乳）。
- 会社は葛飾区にありますが実際の店舗は足立区と千代田区にあり葛飾区による支援を受けることができず、苦労しました。そこの改善を求めます。
- 新規取引先とのマッチング。
- 中小零細企業に手厚い支援を。
- 必要書類が多すぎる。土曜も働ける所を紹介してほしい、できるなら。
- IT人材を、特にプログラマーを無料で紹介してほしいです。
- 異業種マッチング。大人の社会科見学。
- 広報かつしか等、皆に伝わる様にして欲しい。知らなかった中小企業の会社が多い。
- 融資制度のうち、長期間の融資への借り換えが出来る融資の創設。
- 古い会社を若手の会社にM&Aさせるシステムがあると良いと思います。
- 弊社は税理士と顧問契約を結んでいない。その為、融資を受ける際、非常に不愉快な思いをさせられた。多くの時間を費やしたあげく、結果融資を断念した。
- 細やかな支援をいただいていると感じております。どうもありがとうございます。
- IT人材の紹介。IT事業者の紹介。
- 融資はありがたいと思い感謝しています。しかしながら、根本的な仕事量不足です。希望として短期の借入れなど、あると良いです。
- 中小企業に支援を！

## 【建設業】

- 問3の②で経理処理も決算も面倒になる。ご検討下さると助かります。
- 人材確保（新人、転職）の支援事業。
- 零細企業の無利子融資制度を会社の経営状況に合わせて支援して欲しいです。
- 空家対策関連融資。
- 支援の情報が入りづらいので広報で特集して下さい。
- 堀切菖蒲園、山本邸他、世界に誇れる庭の世界が葛飾にはあります。その庭園内の建仁寺等さまざまな伝えるべく技術の伝承がなされていないので、伝統の技術伝承を。
- 業者の方を紹介して頂くシステムを作ってほしい。民間でもあるので葛飾区がこのようなマッチングを紹介して下さいと凄く助かります。
- 住宅設備業、特に電気・水道・ガス等の資格をとるための支援。特に若い人が資格をとりやすくする支援をお願いします。
- 人員確保出来る様戦力になる迄の資金融資（低利・据え置き2年程度）。

## 【不動産業】

- 年度末の不必要な工事をやめ、税金を下げてください。
- 様々な支援にただただ感謝です。
- 建物のエコ推進への補助金の充実。
- 問1の1について、もっと簡略化してほしい。ややこしくて、ためらっている。
- 今のところ、支援の必要性を感じていない。
- さらなる融資制度の充実。コロナ禍は一段落したとはいえ、それ以前の状況に戻すにはまだ時間を要する。（消費者が住宅購入に対し意欲をもつには、消費者の収入改善が必須だが、そこへの先）
- これからも各種支援事業、よろしくお願い致します。
- 新金線の開発、子育て支援の充実、地域活性化、東金町6丁目江戸川沿岸の住宅制限の緩和。
- 新しい事業を始めるに当り、気安く相談出来る窓口。
- 経営コンサルタントにより、不況の業者に対しての営業あるいは経営アドバイスをもっと積極的にしてほしい。特別にMBA他の特に知識のある方からのアドバイスをわかりやすく指導してほしい。
- 交通手段の整備。新金線の旅客化。
- 設備投資・改修時の減税・税額控除。
- 上手に利用しきれない。

## 【不明】

- 保証制度の期間の延長と増額、返済期間の変更等又、基準を売上の比較だけではなく資金繰り等柔軟な物としてほしい。当社売上UP、仕入UP、人件費UP、経費UPにより利益ダウン又、部品の確保のため、前金等が増大。資金が不足している！！
- 融資を受けたくても現状の売上利益ではむずかしい。
- 国、都、区での助成金の活用について、説明するセミナーが欲しい。

## 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1月～3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		R4		R4		R5		対前期比	R5 4～6月期 (予測)
		4～6月期		7～9月期		10～12月期		1～3月期					
業況	良い	9.3		13.5	5.2	14.6	8.6	16.4	9.3		5.6		5.6
	普通	36.4		38.1	34.5	48.3	39.5	40.4	43.6		52.0		52.0
	悪い	54.2		48.4	60.3	37.1	52.0	43.2	47.1		42.4		42.4
	D・I	-44.9		-34.9	-55.1	-22.5	-43.4	-26.8	-37.8	-4.3		-36.8	
売上額	増加	20.5		16.1	4.3	26.1	11.7	16.6	9.7		12.4		12.4
	変わらず	30.8		41.3	43.5	38.9	43.5	37.0	47.4		40.7		40.7
	減少	48.7		42.6	52.2	35.0	44.8	46.4	42.9		46.9		46.9
	D・I	-28.2		-26.5	-47.9	-8.9	-33.1	-29.8	-33.2	-20.9		-34.5	
受注残	増加	9.7		12.1	7.1	20.7	12.2	14.0	11.6		7.3		7.3
	変わらず	42.5		44.3	45.5	46.6	47.6	45.5	52.9		45.8		45.8
	減少	47.8		43.6	47.3	32.8	40.1	40.4	35.5		46.9		46.9
	D・I	-38.1		-31.5	-40.2	-12.1	-27.9	-26.4	-23.9	-14.3		-39.6	
収益	増加	13.9		11.3	4.4	18.9	11.3	11.1	8.1		8.9		8.9
	変わらず	31.3		40.4	42.1	36.6	44.0	36.1	44.2		40.8		40.8
	減少	54.8		48.3	53.5	44.6	44.7	52.8	47.7		50.3		50.3
	D・I	-40.9		-37.0	-49.1	-25.7	-33.4	-41.7	-39.6	-16.0		-41.4	
販売価格	上昇	21.9		29.3	21.2	29.9	25.5	24.7	20.9		21.9		21.9
	変わらず	57.9		58.0	58.4	62.1	62.4	61.8	68.0		62.9		62.9
	下降	20.2		12.7	20.4	8.0	12.1	13.5	11.0		15.2		15.2
	D・I	1.7		16.6	0.8	21.9	13.4	11.2	9.9	-10.7		6.7	
原材 格	上昇	80.4		87.6	76.7	80.0	79.3	78.4	69.5		69.1		69.1
	変わらず	11.2		8.3	14.6	15.3	18.6	17.0	25.7		26.9		26.9
	下降	8.4		4.1	8.7	4.7	2.1	4.5	4.8		4.0		4.0
	D・I	72.0		83.5	68.0	75.3	77.2	73.9	64.7	-1.4		65.1	
原材 在庫	過剰	17.0		15.9	13.2	17.2	13.1	19.9	13.8		15.2		15.2
	適正	67.9		73.8	66.0	71.6	73.1	71.9	74.9		74.3		74.3
	不足	15.1		10.3	20.8	11.2	13.8	8.2	11.4		10.5		10.5
	D・I	1.9		5.6	-7.6	6.0	-0.7	11.7	2.4	5.7		4.7	
資金 繰り	楽	3.6		7.3	2.7	3.4	5.3	4.9	3.4		5.0		5.0
	変わらず	58.6		57.0	54.5	68.4	52.3	63.7	62.1		58.7		58.7
	苦しい	37.8		35.8	42.7	28.2	42.4	31.3	34.5		36.3		36.3
	D・I	-34.2		-28.5	-40.0	-24.8	-37.1	-26.4	-31.1	-1.6		-31.3	
同期 前 年 比	売上額	-25.5		-6.5		1.3		-4.3					
	収益	-36.6		-29.5		-25.3		-28.4					
雇用	前年比残業時間	-27.5		-14.8	-28.0	-4.6	-14.9	-7.8	-11.0		-14.3		-14.3
	人手	-10.2		-23.0	-11.2	-22.6	-25.0	-26.6	-26.7		-25.4		-25.4
借入 金	借入をした(%)	45.0		45.5	11.7	47.4	23.7	44.4	22.7		16.4		16.4
	借入をしない(%)	55.0		54.5	88.3	52.6	76.3	55.6	77.3		83.6		83.6
	借入難易度	-3.7		2.8		-1.2		2.9					
有効回答事業所数		118		155		180		183					

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

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和5年1月～3月期

卸売業  
地域名:葛飾区  
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		R5 1～3月期		対前期比	R5 4～6月期 (予測)
業況	良い	8.9		10.0	9.1	12.8	5.1	14.4	4.4		9.8
	普通	37.8		37.5	34.1	38.3	34.6	37.5	37.4		44.1
	悪い	53.3		52.5	56.8	48.9	60.3	48.1	58.2		46.1
	D・I	-44.4		-42.5	-47.7	-36.1	-55.2	-33.7	-53.8	2.4	-36.3
売上額	増加	20.0		20.0	17.8	24.2	7.6	20.2	7.6		10.7
	変わらず	35.6		30.0	31.1	30.5	38.0	30.8	41.3		43.7
	減少	44.4		50.0	51.1	45.3	54.4	49.0	51.1		45.6
	D・I	-24.4		-30.0	-33.3	-21.1	-46.8	-28.8	-43.5	-7.7	-34.9
収益	増加	13.6		16.9	11.4	17.0	3.9	17.0	6.6		8.0
	変わらず	36.4		31.2	31.8	36.2	41.6	32.0	41.8		44.0
	減少	50.0		51.9	56.8	46.8	54.5	51.0	51.6		48.0
	D・I	-36.4		-35.0	-45.4	-29.8	-50.6	-34.0	-45.0	-4.2	-40.0
販売価格	上昇	45.5		55.8	45.2	39.4	48.1	40.6	35.9		29.7
	変わらず	34.1		32.5	38.1	41.5	40.3	41.6	44.6		54.5
	下降	20.5		11.7	16.7	19.1	11.7	17.8	19.6		15.8
	D・I	25.0		44.1	28.5	20.3	36.4	22.8	16.3	2.5	13.9
仕入価格	上昇	73.8		80.0	67.4	76.9	76.0	60.0	67.0		55.0
	変わらず	21.4		16.0	23.3	17.6	17.3	26.0	27.3		36.0
	下降	4.8		4.0	9.3	5.5	6.7	14.0	5.7		9.0
	D・I	69.0		76.0	58.1	71.4	69.3	46.0	61.3	-25.4	46.0
在庫	過剰	13.2		12.3	10.3	17.6	10.8	12.4	10.8		8.0
	適正	63.2		67.7	66.7	64.7	64.6	67.4	71.1		70.5
	不足	23.7		20.0	23.1	17.6	24.6	20.2	18.1		21.6
	D・I	-10.5		-7.7	-12.8	0.0	-13.8	-7.8	-7.3	-7.8	-13.6
資金繰り	楽	6.7		3.9	4.4	4.3	2.6	2.9	3.3		2.0
	変わらず	57.8		70.1	57.8	70.2	64.9	72.5	64.8		73.3
	苦しい	35.6		26.0	37.8	25.5	32.5	24.5	31.9		24.8
	D・I	-28.9		-22.1	-33.4	-21.2	-29.9	-21.6	-28.6	-0.4	-22.8
同期前年比	売上額	-14.2		-2.7		-7.6		-4.0			
	収益	-28.5		-29.7		-29.4		-22.7			
	販売価格	31.8		45.4		32.2		36.4			
雇用	前年比残業時間	-21.4		-19.1	-21.4	-10.7	-19.1	-7.1	-13.0		-10.3
	人手	-4.8		-16.2	2.4	-15.4	-14.8	-6.0	-11.2		-7.1
借入金	借入をした(%)	32.6		44.7	17.1	39.6	13.0	40.6	22.2		8.4
	借入をしない(%)	67.4		55.3	82.9	60.4	87.0	59.4	77.8		91.6
	借入難易度	2.5		4.1		5.3		-3.1			
有効回答事業所数		46		80		96		104			

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

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		対前期比	R5 4～6月期 (予測)
業況	良い	3.9	8.3	1.3	8.2	7.3	10.0	6.2		4.6	
	普通	35.1	26.0	30.7	36.7	30.2	36.4	30.9		40.7	
	悪い	61.0	65.6	68.0	55.1	62.5	53.6	62.9		54.6	
	D・I	-57.1	-57.3	-66.7	-46.9	-55.2	-43.6	-56.7	3.3	-50.0	
売上額	増加	15.6	14.6	9.3	19.4	14.7	11.7	9.4		7.3	
	変わらず	29.9	35.4	26.7	27.6	37.9	31.5	34.4		41.8	
	減少	54.5	50.0	64.0	53.1	47.4	56.8	56.3		50.9	
	D・I	-38.9	-35.4	-54.7	-33.7	-32.7	-45.1	-46.9	-11.4	-43.6	
収益	増加	13.5	10.9	8.2	16.7	13.3	7.5	7.3		7.7	
	変わらず	28.4	26.1	28.8	27.1	32.2	28.3	31.3		33.7	
	減少	58.1	63.0	63.0	56.3	54.4	64.2	61.5		58.7	
	D・I	-44.6	-52.1	-54.8	-39.6	-41.1	-56.7	-54.2	-17.1	-51.0	
販売価格	上昇	25.7	29.7	37.0	48.5	36.3	37.4	43.8		40.6	
	変わらず	56.8	48.4	42.5	33.0	48.4	49.5	36.5		42.5	
	下降	17.6	22.0	20.5	18.6	15.4	13.1	19.8		17.0	
	D・I	8.1	7.7	16.5	29.9	20.9	24.3	24.0	-5.6	23.6	
仕入価格	上昇	56.5	60.7	68.1	76.6	65.2	61.0	68.8		66.3	
	変わらず	39.1	28.1	27.5	13.8	25.8	26.7	19.4		24.0	
	下降	4.3	11.2	4.3	9.6	9.0	12.4	11.8		9.6	
	D・I	52.2	49.5	63.8	67.0	56.2	48.6	57.0	-18.4	56.7	
在庫	過剰	9.5	13.9	11.1	19.0	11.4	13.0	13.3		9.8	
	適正	76.2	65.8	73.0	65.5	65.8	72.8	71.1		72.8	
	不足	14.3	20.3	15.9	15.5	22.8	14.1	15.7		17.4	
	D・I	-4.8	-6.4	-4.8	3.5	-11.4	-1.1	-2.4	-4.6	-7.6	
資金繰り	楽	2.7	2.2	2.7	1.0	2.2	3.7	2.1		2.8	
	変わらず	52.0	47.8	48.0	47.9	48.9	56.1	48.4		59.8	
	苦しい	45.3	50.0	49.3	51.0	48.9	40.2	49.5		37.4	
	D・I	-42.6	-47.8	-46.6	-50.0	-46.7	-36.5	-47.4	13.5	-34.6	
同期前年比	売上額	-33.8	-30.1		-32.6		-34.0				
	収益	-40.8	-52.7		-51.5		-60.6				
	販売価格	5.7	22.2		32.7		22.5				
雇用	前年比残業時間	-6.9	-18.9	-9.6	-10.7	-16.7	-14.7	-10.8		-19.4	
	人手	-26.0	-20.9	-25.6	-21.7	-23.4	-25.0	-20.9		-20.2	
借入金	借入をした(%)	24.7	35.5	16.9	34.0	13.3	28.3	14.3		13.5	
	借入をしない(%)	75.3	64.5	83.1	66.0	86.7	71.7	85.7		86.5	
	借入難易度	-8.5	-10.1		-5.4		-7.6				
有効回答事業所数		77	97		99		111				

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



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		対前期比	R5 4～6月期 (予測)
業況	良い	2.7		7.0	4.3	10.3	11.9	6.9	4.9		6.3
	普通	41.1		42.1	51.4	45.2	44.0	51.0	52.1		65.0
	悪い	56.2		50.9	44.3	44.5	44.0	42.1	43.0		28.7
	D・I	-53.5		-43.9	-40.0	-34.2	-32.1	-35.2	-38.1	-1.0	-22.4
売上額	増加	15.1		17.2	14.3	25.3	19.3	12.3	9.7		18.3
	変わらず	41.1		40.5	47.1	41.8	49.1	48.6	50.7		51.4
	減少	43.8		42.2	38.6	32.9	31.6	39.0	39.6		30.3
	D・I	-28.7		-25.0	-24.3	-7.6	-12.3	-26.7	-29.9	-19.1	-12.0
収益	増加	11.0		13.3	8.6	17.2	15.0	8.3	7.7		16.1
	変わらず	35.6		31.0	47.1	40.0	42.5	41.4	45.1		44.8
	減少	53.4		55.8	44.3	42.8	42.5	50.3	47.2		39.2
	D・I	-42.4		-42.5	-35.7	-25.6	-27.5	-42.0	-39.5	-16.4	-23.1
料金価格	上昇	19.2		16.7	8.5	21.7	21.9	13.2	12.8		19.0
	変わらず	63.0		69.3	74.6	69.2	64.9	75.7	73.8		67.6
	下降	17.8		14.0	16.9	9.1	13.2	11.1	13.5		13.4
	D・I	1.4		2.7	-8.4	12.6	8.7	2.1	-0.7	-10.5	5.6
材料価格	上昇	48.4		57.9	41.0	61.1	53.8	65.6	54.3		60.2
	変わらず	41.9		34.7	50.8	29.8	38.7	27.5	35.7		30.5
	下降	9.7		7.4	8.2	9.2	7.5	6.9	10.1		9.4
	D・I	38.7		50.5	32.8	51.9	46.3	58.7	44.2	6.8	50.8
資金繰り	楽	4.2		3.5	1.4	4.1	5.4	3.5	2.8		3.6
	変わらず	63.4		67.3	65.2	62.1	63.4	60.8	58.7		60.0
	苦しい	32.4		29.2	33.3	33.8	31.3	35.7	38.5		36.4
	D・I	-28.2		-25.7	-31.9	-29.7	-25.9	-32.2	-35.7	-2.5	-32.8
同期前年比	売上額	-10.4		-15.1		-4.0		-0.8			
	収益	-37.8		-35.9		-31.7		-30.6			
雇用	前年比残業時間	-19.4		-7.9	-10.0	-2.1	1.7	-8.9	-2.8		-4.2
	人手	-18.0		-33.9	-25.4	-39.2	-37.7	-40.4	-40.7		-40.7
借入金	借入をした(%)	31.5		31.3	18.3	38.9	14.4	31.2	10.7		12.5
	借入をしな(%)	68.5		68.7	81.7	61.1	85.6	68.8	89.3		87.5
	借入難易度	-14.3		-10.4		-17.1		-10.7			
有効回答事業所数		73		117		147		147			

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

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	対前期比	R5 4～6月期 (予測)			
業況	良い		5.7	11.4	3.8	10.8	4.6	11.7	9.0		6.2
	普通		41.9	47.7	59.6	54.5	53.1	49.1	49.4		52.5
	悪い		52.4	40.9	36.5	34.7	42.3	39.3	41.7		41.4
	D・I		-46.7	-29.5	-32.7	-23.9	-37.7	-27.6	-32.7	-3.7	-35.2
売上額	増加		8.6	18.2	12.5	18.9	9.2	18.4	11.6		8.0
	変わらず		36.2	39.4	50.0	42.0	50.8	36.8	49.4		50.3
	減少		55.2	42.4	37.5	39.1	40.0	44.8	39.0		41.7
	D・I		-46.6	-24.2	-25.0	-20.2	-30.8	-26.4	-27.4	-6.2	-33.7
受注残	増加		9.5	13.0	13.3	11.9	10.0	12.2	9.1		9.1
	変わらず		49.5	50.4	58.1	53.0	48.5	44.5	51.8		50.0
	減少		41.0	36.6	28.6	35.1	41.5	43.3	39.0		40.9
	D・I		-31.5	-23.6	-15.3	-23.2	-31.5	-31.1	-29.9	-7.9	-31.8
施工高	増加		10.5	18.2	14.3	17.3	10.0	17.3	11.4		9.2
	変わらず		40.0	43.2	49.5	47.0	45.4	40.7	50.9		49.7
	減少		49.5	38.6	36.2	35.7	44.6	42.0	37.7		41.1
	D・I		-39.0	-20.4	-21.9	-18.4	-34.6	-24.7	-26.3	-6.3	-31.9
収益	増加		6.7	18.0	10.5	16.0	9.1	17.1	9.5		9.1
	変わらず		35.2	36.1	48.6	35.5	44.7	32.3	44.0		42.7
	減少		58.1	45.9	41.0	48.5	46.2	50.6	46.4		48.2
	D・I		-51.4	-27.9	-30.5	-32.5	-37.1	-33.5	-36.9	-1.0	-39.1
請負価格	上昇		15.4	22.6	19.2	19.9	20.3	16.7	21.8		16.0
	変わらず		56.7	56.4	60.6	60.2	57.9	64.2	53.9		62.3
	下降		27.9	21.1	20.2	19.9	21.8	19.1	24.2		21.6
	D・I		-12.5	1.5	-1.0	0.0	-1.5	-2.4	-2.4	-2.4	-5.6
材料価格	上昇		76.0	78.0	76.0	73.8	78.9	80.3	69.4		75.7
	変わらず		20.0	16.3	22.0	20.6	17.1	16.4	24.4		19.1
	下降		4.0	5.7	2.0	5.6	4.1	3.3	6.3		5.3
	D・I		72.0	72.3	74.0	68.2	74.8	77.0	63.1	8.8	70.4
在庫	過剰		3.2	0.9	1.1	5.1	0.9	2.8	3.2		1.4
	適正		69.9	74.3	66.7	71.2	67.3	84.6	72.1		84.6
	不足		26.9	24.8	32.3	23.7	31.9	12.6	24.7		14.0
	D・I		-23.7	-23.9	-31.2	-18.6	-31.0	-9.8	-21.5	8.8	-12.6
資金繰り	楽		4.9	7.0	6.9	4.9	5.5	5.7	5.6		4.5
	変わらず		61.2	62.5	56.9	65.9	59.4	65.6	56.8		65.4
	苦しい		34.0	30.5	36.3	29.3	35.2	28.7	37.7		30.1
	D・I		-29.1	-23.5	-29.4	-24.4	-29.7	-23.0	-32.1	1.4	-25.6
同期前年比	売上額		-32.5	-25.0		-32.9		-24.1			
	収益		-45.0	-42.6		-42.8		-32.3			
雇用	前年比残業時間		-20.8	-20.9	-12.0	-12.2	-19.3	-18.1	-11.1		-22.6
	人手		-37.0	-38.7	-47.4	-57.4	-41.4	-51.0	-57.1		-46.5
借入金	借入をした(%)		61.9	44.9	18.9	52.5	18.7	41.0	20.5		18.2
	借入をしない(%)		38.1	55.1	81.1	47.5	81.3	59.0	79.5		81.8
	借入難易度		7.2	2.4		2.5		1.3			
有効回答事業所数			105	133	169	164					

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

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		対前期比	R5 4～6月期 (予測)
業況	良い	5.3		10.0	4.0	3.9	6.7	6.0	1.0		8.8
	普通	73.3		71.1	74.7	67.6	73.3	63.8	75.5		68.4
	悪い	21.3		18.9	21.3	28.4	20.0	30.2	23.5		22.8
	D・I	-16.0		-8.9	-17.3	-24.5	-13.3	-24.2	-22.5	0.3	-14.0
売上額	増加	3.9		12.4	9.2	4.9	7.9	5.2	5.0		14.2
	変わらず	77.6		61.8	71.1	72.8	71.9	65.2	72.3		61.1
	減少	18.4		25.8	19.7	22.3	20.2	29.6	22.8		24.8
	D・I	-14.5		-13.4	-10.5	-17.4	-12.3	-24.4	-17.8	-7.0	-10.6
収益	増加	6.8		12.6	10.8	6.8	6.9	7.1	4.9		12.4
	変わらず	74.3		60.9	66.2	64.1	66.7	61.9	67.6		62.8
	減少	18.9		26.4	23.0	29.1	26.4	31.0	27.5		24.8
	D・I	-12.1		-13.8	-12.2	-22.3	-19.5	-23.9	-22.6	-1.6	-12.4
販売価格	上昇	5.9		14.6	10.3	6.3	11.0	9.4	9.6		10.5
	変わらず	85.3		73.2	80.9	77.9	78.0	71.7	75.5		71.4
	下降	8.8		12.2	8.8	15.8	11.0	18.9	14.9		18.1
	D・I	-2.9		2.4	1.5	-9.5	0.0	-9.5	-5.3	0.0	-7.6
仕入価格	上昇	24.6		35.0	32.8	22.6	32.1	30.4	25.8		32.4
	変わらず	67.2		57.5	57.4	66.7	56.8	56.9	62.4		54.9
	下降	8.2		7.5	9.8	10.8	11.1	12.7	11.8		12.7
	D・I	16.4		27.5	23.0	11.8	21.0	17.7	14.0	5.9	19.7
資金繰り	楽	5.5		7.1	6.8	4.0	5.9	3.5	4.0		4.4
	変わらず	86.3		78.6	80.8	80.2	78.8	74.6	73.3		72.8
	苦しい	8.2		14.3	12.3	15.8	15.3	21.9	22.8		22.8
	D・I	-2.7		-7.2	-5.5	-11.8	-9.4	-18.4	-18.8	-6.6	-18.4
同期前年比	売上額	-14.1		-16.1		-5.2		-22.4			
	収益	-19.2		-15.9		-17.7		-33.6			
	販売価格	-1.6		2.5		1.1		-7.8			
雇用	前年比残業時間	-4.5		-8.1	1.5	-8.2	-6.9	-5.5	-8.2		-5.5
	人手	-5.8		-8.1	-5.8	-4.1	-10.5	-11.9	-3.0		-9.3
借入金	借入をした(%)	23.6		37.2	13.9	26.0	29.1	27.7	18.0		17.1
	借入をしない(%)	76.4		62.8	86.1	74.0	70.9	72.3	82.0		82.9
	借入難易度	-5.7		-10.3		-8.0		-12.5			
有効回答事業所数		77		91		103		117			

不動産業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

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

## 調査の概要

1. 調査時期 令和5年1～3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	183
卸 売 業	300	104
小 売 業	300	111
サ ー ビ ス 業	300	147
建 設 業	325	164
不 動 産 業	300	117
合 計	1,850	876

※有効回答事業所数の合計は業種不明 50 件含む