

# ◆ 葛飾区 ◆

# 中小企業の景況

令和4年度第3・四半期

(令和4年10～12月)

## 目 次

都内中小企業の景況(令和4年10～12月期).....	1
葛飾区内中小企業の景況(令和4年10～12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	
「人手不足対策について」.....	34
中小企業景況調査 転記表.....	40

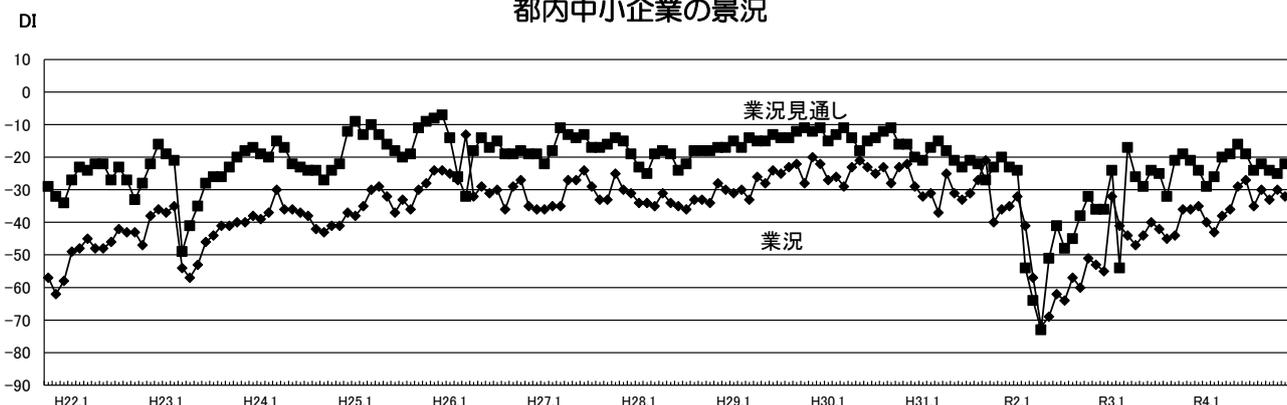
葛飾区 産業観光部 産業経済課

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10～12月期）

業況：全体は前期並。小売業でやや改善し、製造業、卸売業、サービス業で前期並。  
見通し：小売業で極端に改善、サービス業、卸売業、製造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▲32（前期は▲33）と、前期並となった。今後3ヶ月間の見通しでは、今期比11ポイント増の▲21と、大幅に改善する見通し。

	前期 (R4.9)	今期 (R4.12)	増減	今後3ヶ月間の 見通し
製造業	▲27	▲27	0	▲19
卸売業	▲29	▲28	1	▲19
小売業	▲55	▲51	4	▲31
サービス業	▲25	▲26	▲1	▲15
全体	▲33	▲32	1	▲21

令和4年12月の都内中小企業の業況DIは、前期から1ポイント増の▲32と、前期並となった。今後3ヶ月間の業況見通しDIでは、今期比11ポイント増の▲21と、大幅に改善する見通しとなっている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、小売業（▲51）は4ポイント増とやや改善、卸売業（▲28）は1ポイント増、製造業（▲27）は増減なし、サービス業（▲26）は1ポイント減といずれも前期並となった。

なお、仕入価格DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、小売業（32）は8ポイント増と大幅に上昇、製造業（42）は8ポイント減、卸売業（30）は13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（12）は7ポイント増、サービス業（0）は6ポイント増とともに大幅に上昇、製造業（10）は1ポイント減と前期並、卸売業（21）は5ポイント減とやや下降した。

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（▲31）は20ポイント増と極端に改善、サービス業（▲15）は11ポイント増、卸売業（▲19）は9ポイント増、製造業（▲19）は8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。

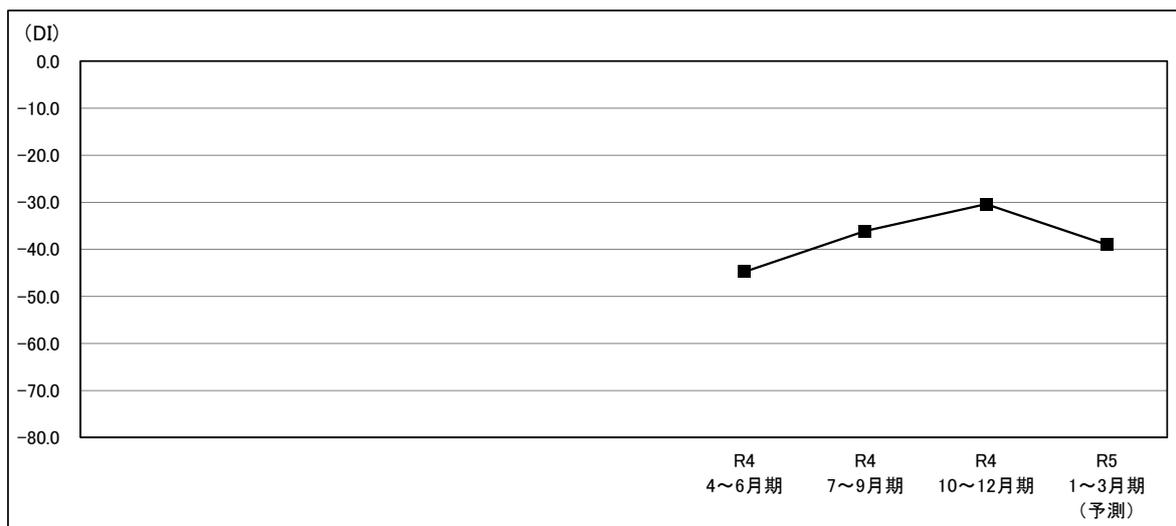
○傾向値

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4年10～12月期）

業況：全体では大幅に改善。製造業、卸売業、小売業、サービス業、建設業は大幅に改善、不動産業は大幅に悪化。  
見通し：不動産業がやや改善、サービス業はやや悪化、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

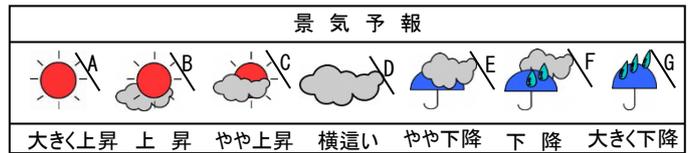
	前期 (R4.7～9)	今期 (R4.10～12)	増減	今後3ヶ月間 の見通し
製造業	▲ 35	▲ 23	12	▲ 38
卸売業	▲ 43	▲ 36	7	▲ 54
小売業	▲ 57	▲ 47	10	▲ 57
サービス業	▲ 44	▲ 34	10	▲ 38
建設業	▲ 30	▲ 24	6	▲ 33
不動産業	▲ 9	▲ 25	▲ 16	▲ 23
全体	▲ 36	▲ 30	6	▲ 39

※小数点第1位を四捨五入した数値

## 《最近の景況動向》

今期の葛飾区内中小企業全体の業況は▲30であった。来期（今後3ヶ月間の見通し）においては、大きく低調感が強まる見通しとなっている。業種別にみると、今期は製造業、卸売業、小売業、サービス業、建設業は大幅に改善し、不動産業は大きく悪化した。来期は不動産業がやや改善し、サービス業はやや悪化し、製造業、卸売業、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



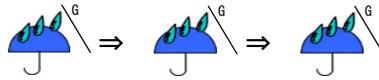
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額、収益は大きく減少幅が縮小した。販売価格は前期並となり、仕入価格はやや上昇傾向が弱まった。資金繰りは前期並となった。

## 製造業



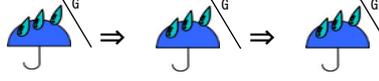
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額、収益は大きく減少幅が縮小した。販売価格はやや上昇傾向が強まり、原材料価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

## 卸売業



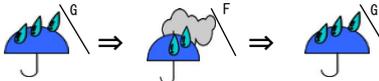
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は大きく減少幅が縮小し、収益はやや減少幅が縮小した。販売価格は極端に上昇傾向が弱まり、仕入価格はやや上昇傾向が弱まった。資金繰りは前期並となった。

## 小売業



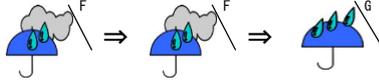
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は前期並となり、収益は大きく減少幅が縮小した。販売価格は極端に上昇傾向が強まり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

## サービス業



業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額、収益は大きく減少幅が縮小した。料金価格は大きく上昇傾向が強まり、材料価格は前期並となった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

## 建設業



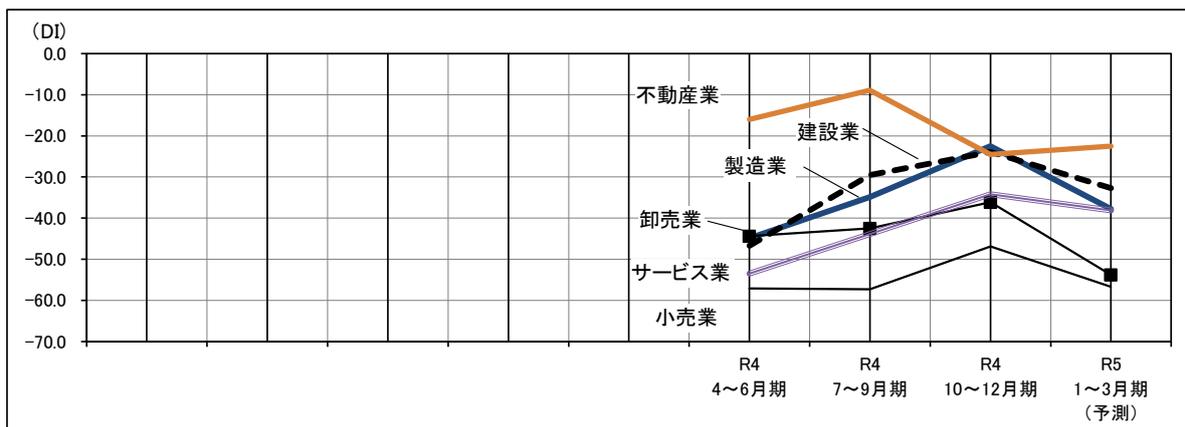
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額、施工高はやや減少幅が縮小し、収益はやや減少幅が拡大した。請負価格、材料価格はやや上昇傾向が弱まった。在庫はやや不足感が改善し、資金繰りは前期並みとなった。

## 不動産業

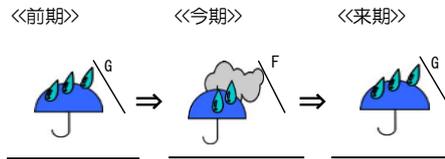


業況は大きく低調感が強まった。売上額はやや減少幅が拡大し、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格は上昇から下降に転じ、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

### 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 ( $\Delta 35 \rightarrow \Delta 23$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 27 \rightarrow \Delta 9$ ) と収益 ( $\Delta 37 \rightarrow \Delta 26$ ) は大きく減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は4ポイント上回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $17 \rightarrow 22$ ) はやや上昇傾向が強まり、原材料価格 ( $84 \rightarrow 75$ ) は大きく上昇傾向が弱まった。在庫 ( $6 \rightarrow 6$ ) は前期並となった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 29 \rightarrow \Delta 25$ ) はやや窮屈感が緩和した。借入難易度 ( $3 \rightarrow \Delta 1$ ) は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は47%で前期の46%から1ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

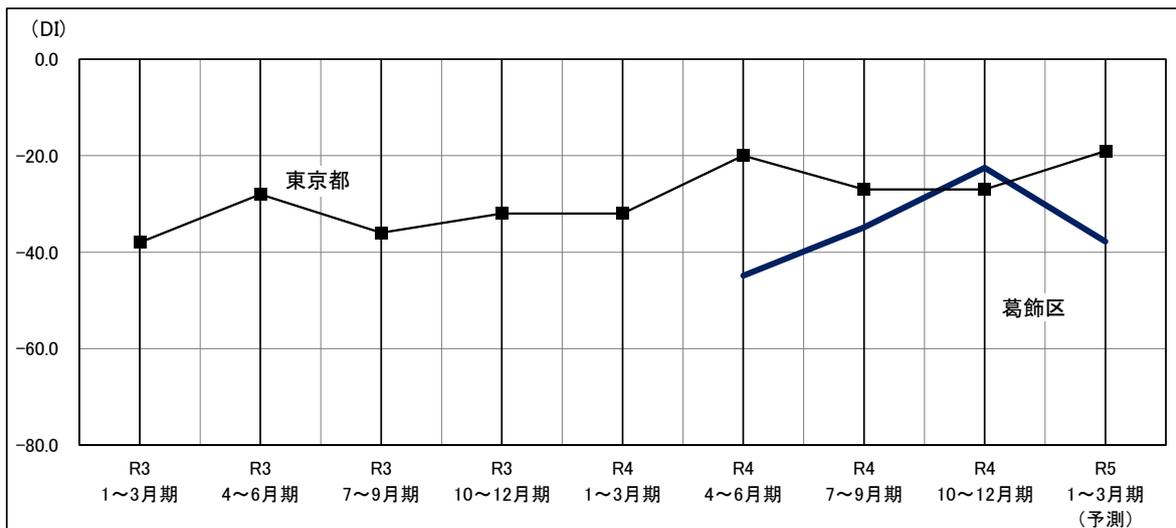
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が66%、2位は「売上の停滞・減少」が40%、3位は「人手不足」が25%となり、1位と2位は前期と同様となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が37%、2位は「販路を広げる」が35%、3位は「人材を確保する」が29%となり、前期と同様の順位となった。

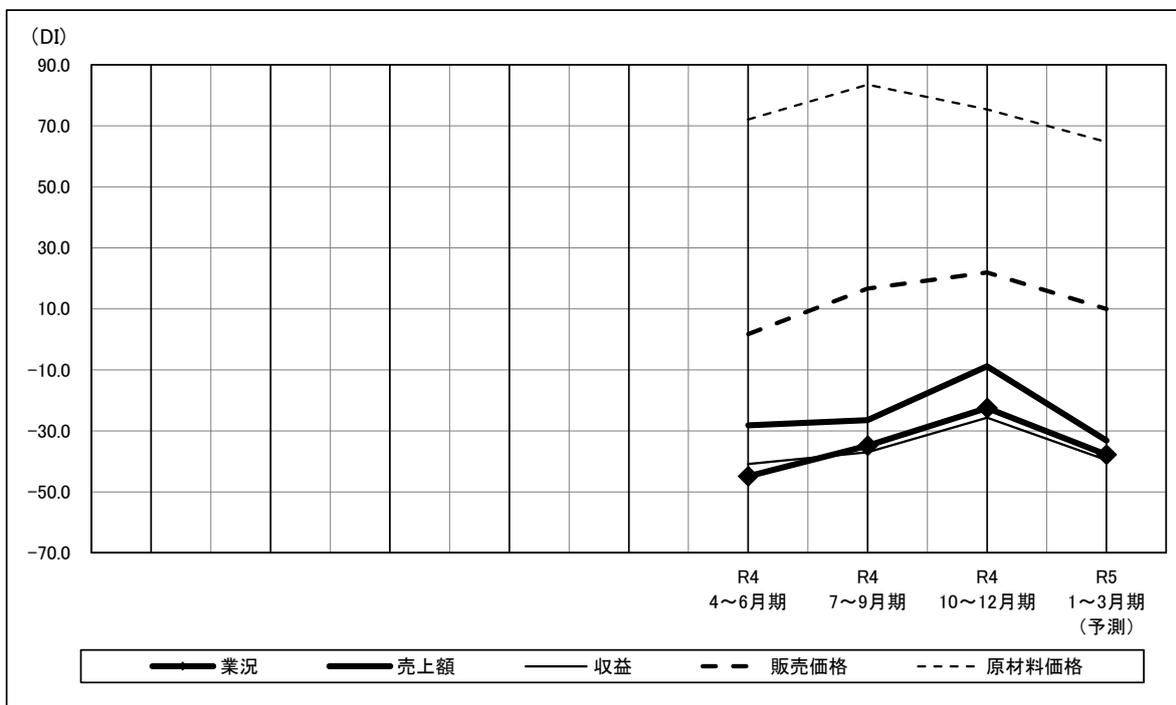
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 23 \rightarrow \Delta 38$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 9 \rightarrow \Delta 33$ ) は極端に減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 40$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

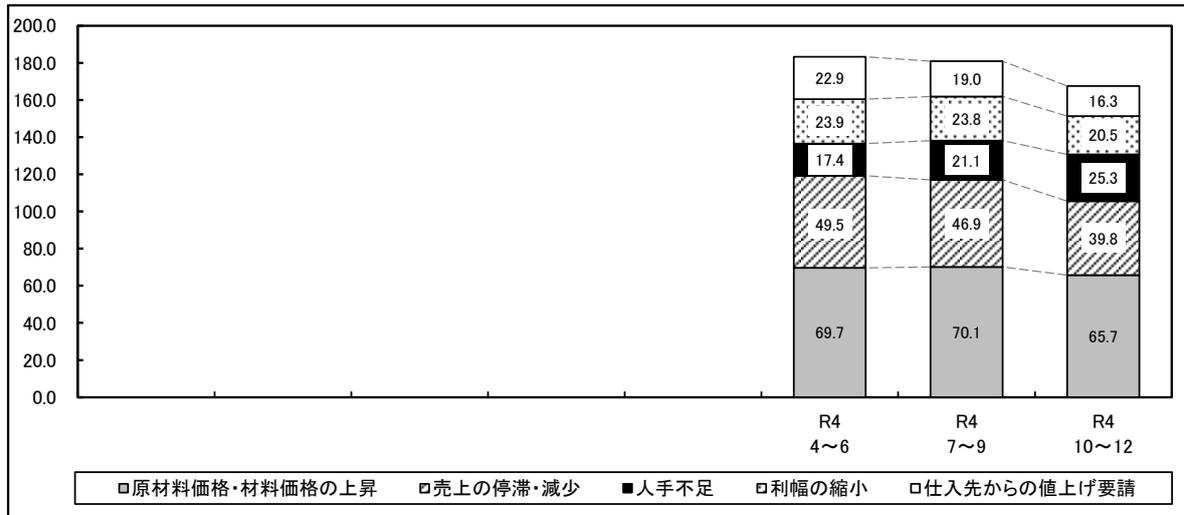
## 〈製造業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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

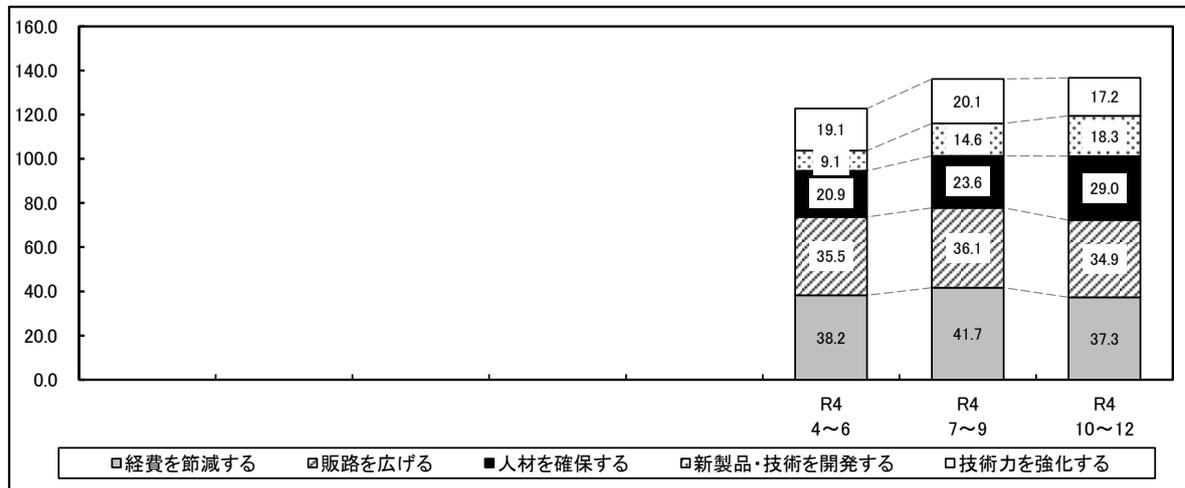


## 〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
第3位	利幅の縮小	23.9 %	利幅の縮小	23.8 %	人手不足	25.3 %
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 %
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 %

## 〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
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 %
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 %	技術力を強化する	20.1 %	技術力を強化する	17.2 %

# 製造業 業種別コメント

- 1 光熱費（ガス電気）の値上げで事業がきびしい。
- 2 仕入れ価格の高騰に加え、工場機械の老朽化、費用の増加。
- 3 原料の価格と資材の価格の上昇が続き、利益が減少している。価格改定をおこなったが、それ以上に仕入価格が上昇している。
- 4 原材料価格の大幅値上げ。光熱費の値上げが続いているが製品に加算することは、むずかしいところがある。
- 5 半導体不足の深刻な影響で、電気部品の調達に時間が掛かる為、得意先の設備計画が延期、中止になってしまっている。案件減少により収益は減少している。
- 6 仕入れ部品の大幅な高騰と長納期の影響で製造に支障が出ている。
- 7 半導体の影響で電子部品・モーター・インバーターの入荷が見込めず納期も12ヶ月以上となり、売上げも来期になってしまう。一部大手企業の支払いが長期のものがあり、資金繰りに影響している（例：5万円でも150日後払いとか）。ガソリン高騰で経費がかかりかさんでいる。
- 8 薬価制度の中、仕切り価格の上限が実質決まっており、原料等の高騰を価格に反映出来ない為利益が縮小している。
- 9 発注部品（モーター等）の納期（納入）が時間が掛かっている為売上につなげる時間がかかってしまう（品不足）。

## <受注・価格転嫁について>

- 10 景況問題も重要ですがその前に、従来分業（型製作→鋳造→鋳造品の加工→メッキ→塗装）で製作していたが廃業される分業業者が出てきていて物づくりの継続が困難に！
- 11 原材料価格が上がる中、得意先に値上げできず、利幅が縮小している。
- 12 半導体関連の受注が意外と安定して入っている。
- 13 海外生産移動のため仕事減少。
- 14 インターネットショップを運営しているが、グーグルの検索順位により売上への影響が大きい。
- 15 ここ数カ月の円安により業績の押しあげ効果はあったものの、原材料の高騰、電気代の値上げ等により、客先への価格転嫁が、中々追いつかない状況にある。
- 16 各取引先からの堅調な受注に支えられ2020年から順調に売上増加、顧客が世界シェアの多くを持っている為。
- 17 コロナの影響で飲食にかかわる受注が減りもどってこない。特に、大手メーカーからの下請け系が大幅減。
- 18 受注量は変わらず、製品単価の値上げにより収益確保。
- 19 売上の減少及び経費の上昇がはげしく、廃業も考えている。
- 20 今期はかなり良い。コロナ前よりも良いのではないかと？外国人観光客がもっと増え活性化されればさらに良くなる。
- 21 売上高ベースではコロナ前まで戻ったが、エネルギー（石油、プロパンガス、電気）価格が著しく上昇し、価格転嫁が追いつかず利益が確保できていない。

- 22 増収、増益が続いている。加工代金を上げた事が良かった。
- 23 前年と同様の売上げですが、来年早々の値上げが又、価格競争に巻き込まれ、売上げ、収益減少に繋がり、悪循環になります。特にこの業界は適正価格があってない。
- 24 材料費等の上がりを出すのが困難。得意先の廃業が増えるが、新規取り引き先を増やすのが、大変難しい。価格等の問題が多い為。
- 25 コロナ禍にあり、アウトドア志向の影響で釣具業界はまだ活発である。
- 26 半導体製造装置用部品の注文が前年より増加し続けていたお陰で増収増益が今期は見込まれる。しかし、来年初頭より、この半導体製造機械用部品の注文は大幅に下がっている為売上は減少傾向である。
- 27 需要が増え、増収、増益が続いている。2024年に新工場建設。
- 28 全ての商品がロット割れしているのに量産単価のままで作られる。
- 29 withコロナに伴い、景気はやや回復傾向にあるが、物価上昇により原材料費高騰、円安等で、収益率が低下し、内容は著しく回復したわけではない。
- 30 下請工場（縫製や裁断や仕上げなど、衣類関係）が減少していて、生産能力が落ちている。新しい工場を探しているが見つからない。

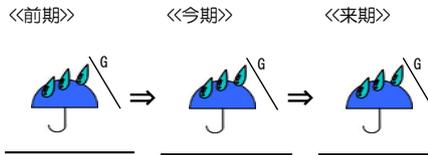
## <人材について>

- 31 長期に働ける若手社員を確保して、新しい技術、設備を導入したいが上手くいかない。
- 32 技術者又は意欲のある人を求めているが、なかなか応募がない。
- 33 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。新人育成ができていない。
- 34 最大の問題は専門知識の減少と経験者の高齢化、作業員の不足。
- 35 来客拡大のため販路を広げるために新規開拓をし売上増加が課題です。そのためには優秀な人材の確保が必要です。
- 36 競合他社の減少により、受注は増えているが、人手不足のために対応しきれていない。
- 37 賃金の上昇（時給を含む）が最大の懸念。
- 38 従業員が3名の小規模経営で、うち1名が高齢なので技術力の維持が年々難しくなっています。

## <その他>

- 39 何年かで廃業かもしれません。梱包するのに必要な箱屋さんなど周りが廃業して居る。プラスチック板加工として、一生懸命働いて参りましたが、時代と共に製造業（高度成長、物作り日本が中小企業）が衰退していきます。残念。
- 40 素材の価格の上昇に伴い受注減少。客先が生産の縮小、価格がおちつくまで見合わせている。客先が在庫を持たない。インボイス制度で外注先の不安。（対応出来ない外注先）（廃業）
- 41 半導体は好調であったが、自動車関連は電気自動車への移行が始まっている。試作は出てきているが、5年後10年後を考えると日本として自動車産業の舵取りをしてほしい、各社戸惑っている様に感じます。

# 卸 売 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況(△43→△36)は大きく厳しさが和らいだ。売上額(△30→△21)は大きく減少幅が縮小し、収益(△35→△30)はやや減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は8ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格(44→20)は極端に上昇傾向が弱まり、仕入価格(76→71)はやや上昇傾向が弱まった。在庫(△8→0)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(△22→△21)は前期並となった。借入難易度(4→5)は前期並となった。今期借入をした企業は40%で前期の45%から5ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

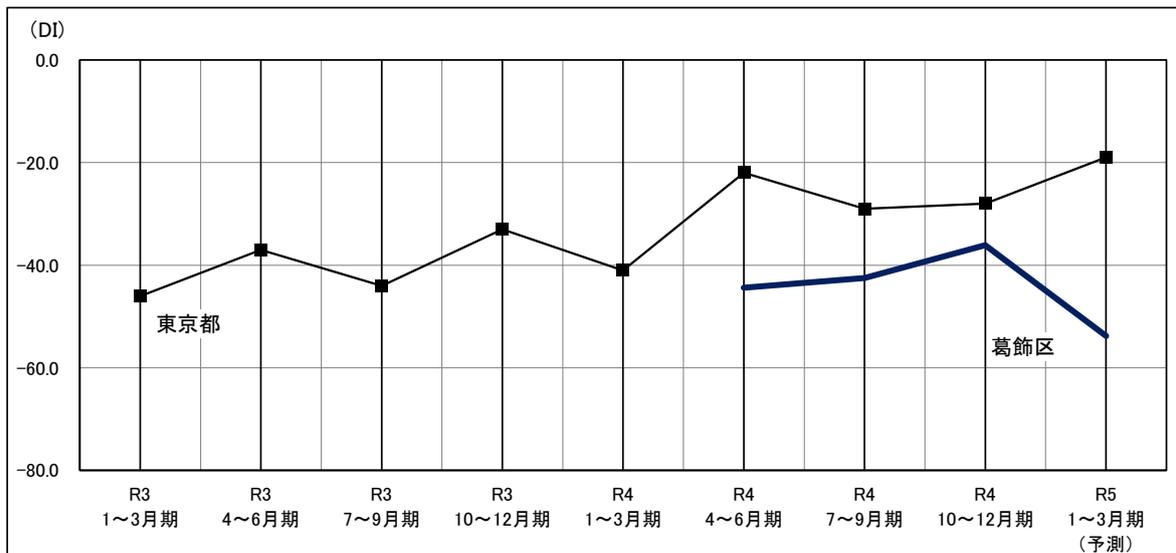
経営上の問題点は、1位は「利幅の縮小」が47%、2位は「売上の停滞・減少」が43%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」と「仕入先からの値上げ要請」がともに35%となった。3位の「原材料価格・材料価格の上昇」以外は順位が入れ替わった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が55%、2位は「経費を節減する」が38%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が27%となった。上位3位は前期同様となった。

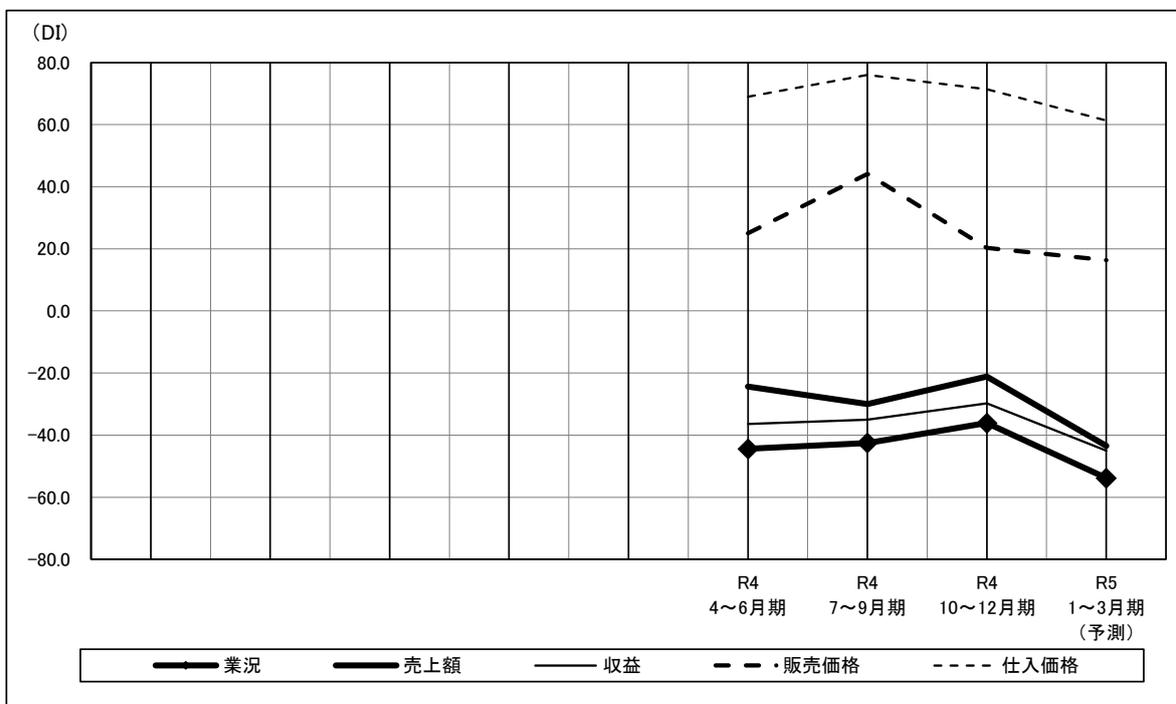
## 来期の見通し

業況(△36→△54)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△21→△44)は極端に減少幅が拡大し、収益(△30→△45)は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

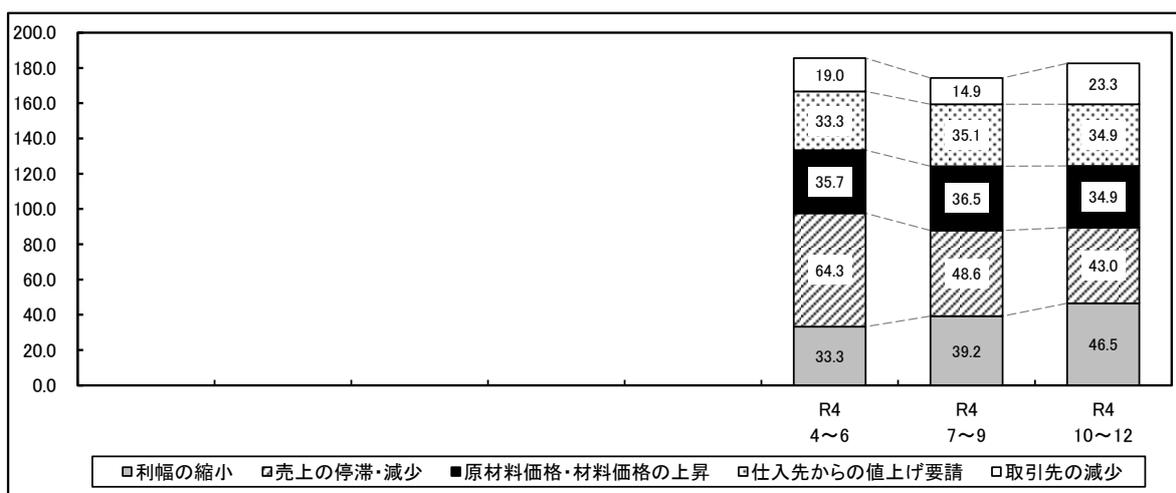
## 〈卸売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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

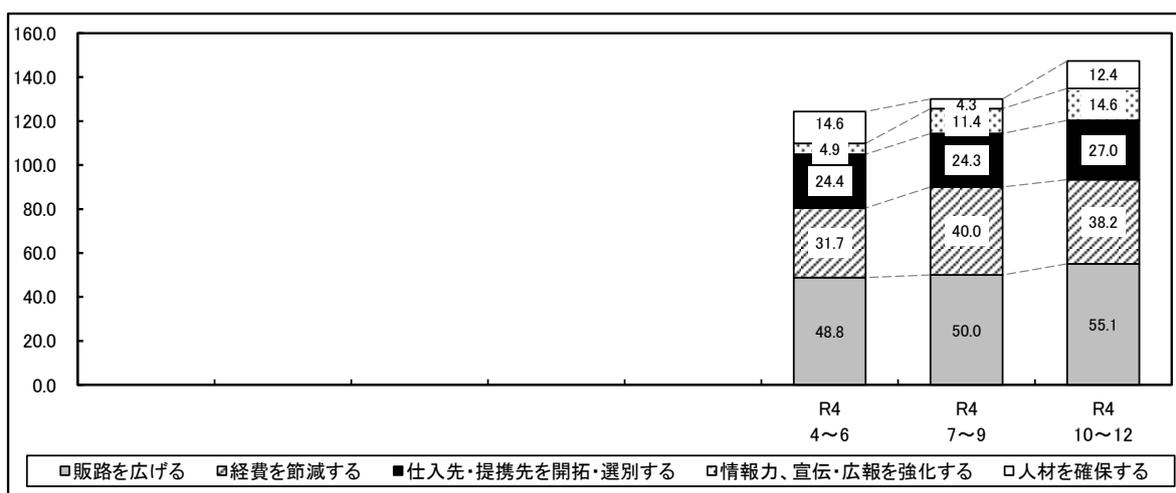


## 〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期	
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 %
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 %
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 %
	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 %
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			

## 〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
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 %
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 %

# 卸売業 業種別コメント

## ＜原材料・仕入について＞

- 1 貿易会社なので輸入のコスト増大に悩んでおります。為替の変動に無力感があります。
- 2 約70%が輸入品のため、円安の影響により、利益が全く無くなっている。
- 3 販売単価があがっているため売上は横ばいだが、仕入コストが急激に上がり、利幅が縮小している。
- 4 メーカーの一方的掛率の引上げにより販売商品がなくなる。
- 5 仕入れ価格の上昇を販売価格に上乗せできていない。
- 6 仕入れ価格の大幅な上昇が続いており、収益を減らしての販売をしている為、見掛けの売上の変化は少ないが内部留保の流出が続いている。
- 7 仕入れ価格の高騰による利益率の減少で経費を削減せざるを得ない状況が続いています。
- 8 原材料の価格が上昇し、利幅が減少している。注文の数が全体的に減っている。
- 9 輸入コスト、原材料コスト高により、利益が減少している。
- 10 商売以外の外的要素でコストがupしている。海上運送費が前年に比べて3倍位値上がりになっている。海上輸送日数が30～60日増えている。これによって輸入会社の支払が30～60日遅れている。
- 11 仕入価格の上昇が多く、販売価格に転嫁するのが手間がかかる。
- 12 原料の値上げが続いている。燃料費の高騰が続いている。コロナ禍が終息しないと売上げが増加しない。
- 13 コロナや仕入れ単価の上昇などにより売り上げは減少している。
- 14 国内製造メーカーの減少により、輸入仕入を増やしたが、円安とバッティングした為に苦しい。
- 15 仕入れ単価高騰。売りに転嫁できない。

## ＜受注・価格転嫁について＞

- 16 取引先の予算が付かない為、注文が少ない。原価が上がっているので、その都度値上げはしているが、大型の注文がない為、利益が取れない。
- 17 新規同業者の参入が増え、競争が激化している。高齢化により閉店するオーナーが増えた為、既存客が減少している為、売上が減少傾向である。
- 18 売上は、製品価格の上昇により維持できているが、利益率が下降している。
- 19 粗利益率は低下したが売上upと取引件数upで増収増益を確保している。
- 20 海外進出の日系企業向けの製品を輸出しているが、進出の企業数が極端に減って来ている。特に中国向け。
- 21 足もとの売上は、ますますであるが、中長期的に見ると、売上に不透明感がある。
- 22 新型コロナウイルスの影響による訪日客の減少によりインバウンド商品の売上激減、為替下落による仕入れ価格高騰の為に利幅の縮小現状40%回復。
- 23 商品の値上げにより売り上げは増、利益額は増加、競争により利益率は減少傾向にある。
- 24 仕入れ価格、販売価格がV字で上がったわりに、売上が前期と変わらなかったため、下っているのだと思う。数字に惑わされず、実質的な利益等、よく精査したい。

- 25 コロナ及び客先の高齢化により倒産、廃業が多くなっている。半導体、材料の不足による長納期化による売上減。
- 26 減少が止まり、やっと2019年のレベルに近づいた。
- 27 売上がコロナ前にもどり安定してきた。
- 28 売上げは前年と変わりませんが仕入商品の値上げによる、売価の値上げによるもの。
- 29 コロナ禍以前と同じまで戻ってはいないが昨年より売上が回復してきた。消費動向が戻ってきた事が要因と感じている。輸出を強化し新しい市場を開拓する。これにより為替の影響を受けにくくできる（輸入品卸のため）。
- 30 一般消費者の購買意欲はコロナ前に戻りつつあるが、卸先（小売店）はまだ慎重仕入をしている。卸し100%で運営をしているが、自社で販売する新事業がこれからは必須。百貨店出店とオンライン開設を考えておりますが資金に不安。
- 31 同業者間の競争が激しく、利益を抱えないと受注できない。
- 32 コロナの影響もさほどなく、お陰様で毎年通りの売上が確保出来ている。
- 33 海外との取引が大半を占める為、海外の（市況含め）状況が改善しないと需要は戻らない。減収減益予定。
- 34 公共工事（道路設備関係）の物件が少ない為、弊社得意先の工事受注が減り当社もその影響で売上が減少している。
- 35 売り上げは減って来ているが利益の出る商品（自社商品）の販売に力を入れていき、不透明な今後に新たなEVマーケットをopenさせて、販路を広げていく方向。

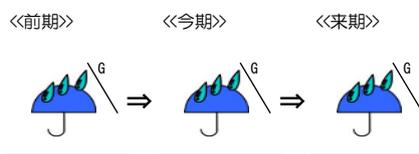
## ＜人材について＞

- 36 コロナで減少した売上が8割位戻った様です。受注が戻る中、採用ができず、人手不足が続いている。
- 37 本当にしてほしい作業をせずに、自分のやりたい事だけをする無駄な社員がいます。その為に、営業の仕事が、追いつかない状況があります。新たに社員を採用して、その穴を埋めて社員一同、前を向いて行きます。
- 38 前年度と特に変わりなく安定している。（収益面）高齢者が多い為、人材不足に苦労している。
- 39 常に営業員の募集をしていますが、反応がなく採用出来ない。

## ＜その他＞

- 40 ユーザー殿の予算が確定しない。
- 41 年齢・後継者無し・借金無しにて廃業予定。
- 42 取り引き先（ユーザー様）の仕事はまあまあいいが、しかし、利益が上らない。よって、設備投資までいかない。又、金利アップが予想され、通常金利にもどったら、ユーザー様の金利分返済額が重くのしかかってくる。
- 43 円安の為輸入事業は困難な為、新規事業を模索中。

# 小 売 業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 57 \rightarrow \Delta 47$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 35 \rightarrow \Delta 34$ ) は前期並となり、収益 ( $\Delta 52 \rightarrow \Delta 40$ ) は大きく減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は 4 ポイント上回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 (8→30) は極端に上昇傾向が強まり、仕入価格 (50→67) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $\Delta 6 \rightarrow 4$ ) は過剰に転じた。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 48 \rightarrow \Delta 50$ ) はやや窮屈感が強まり、借入難易度 ( $\Delta 10 \rightarrow \Delta 5$ ) はやや厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 34% で前期の 36% から 2 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

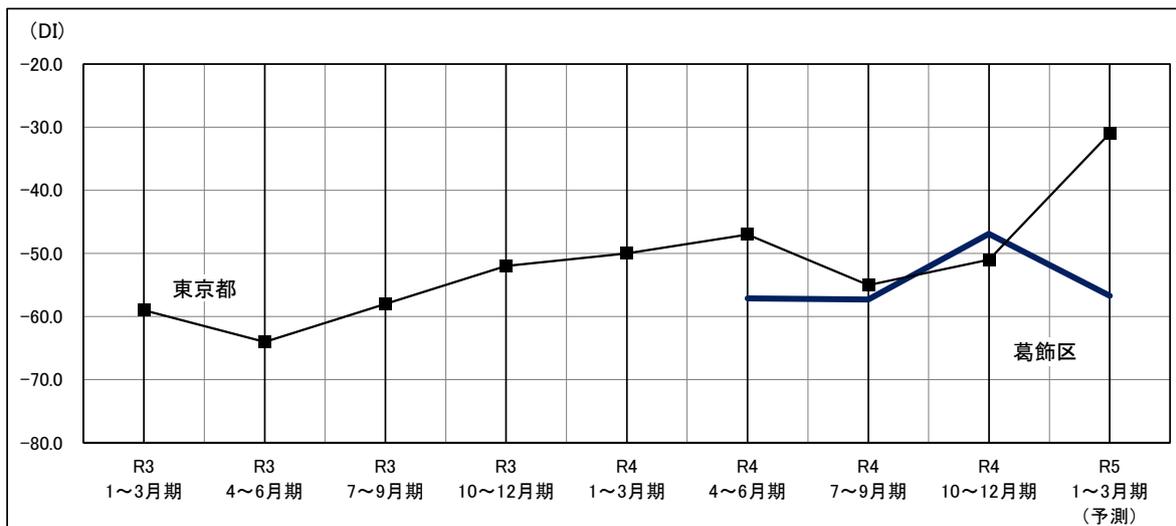
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 62%、2 位は「利幅の縮小」が 41%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 34% となった。1 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 41%、2 位は「販路を広げる」が 34%、3 位は「売れ筋商品を取扱う」が 27% となった。上位 2 位は前期同様となった。

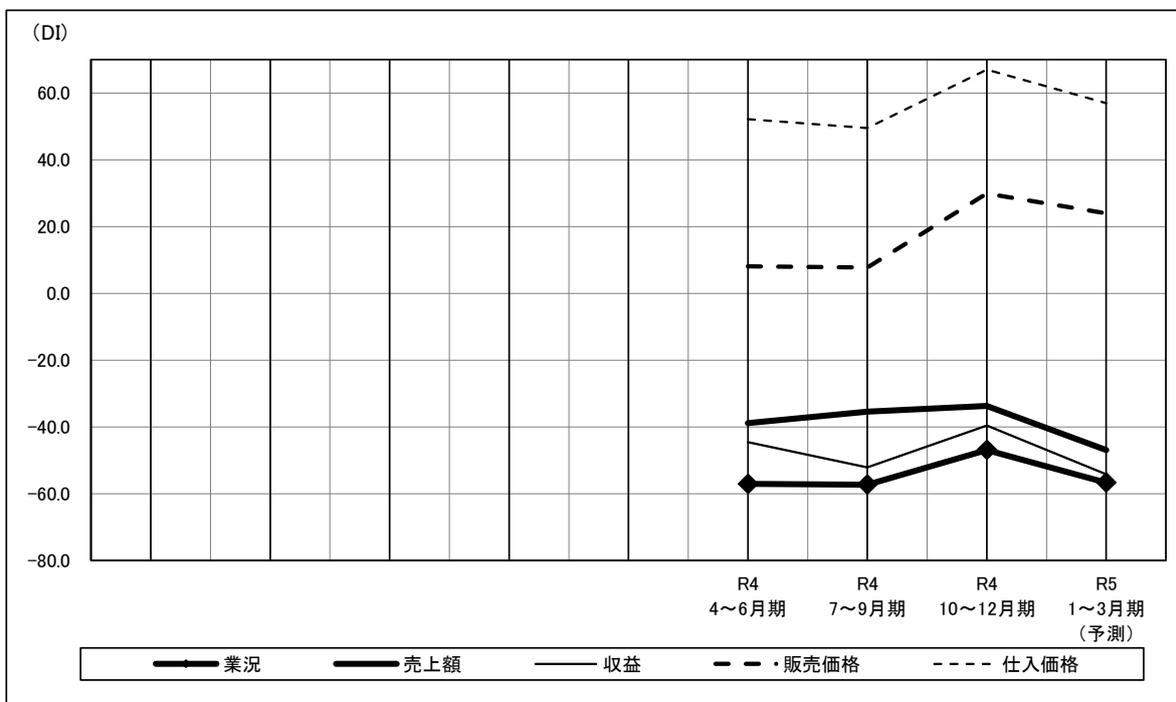
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 47 \rightarrow \Delta 57$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 47$ )、収益 ( $\Delta 40 \rightarrow \Delta 54$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

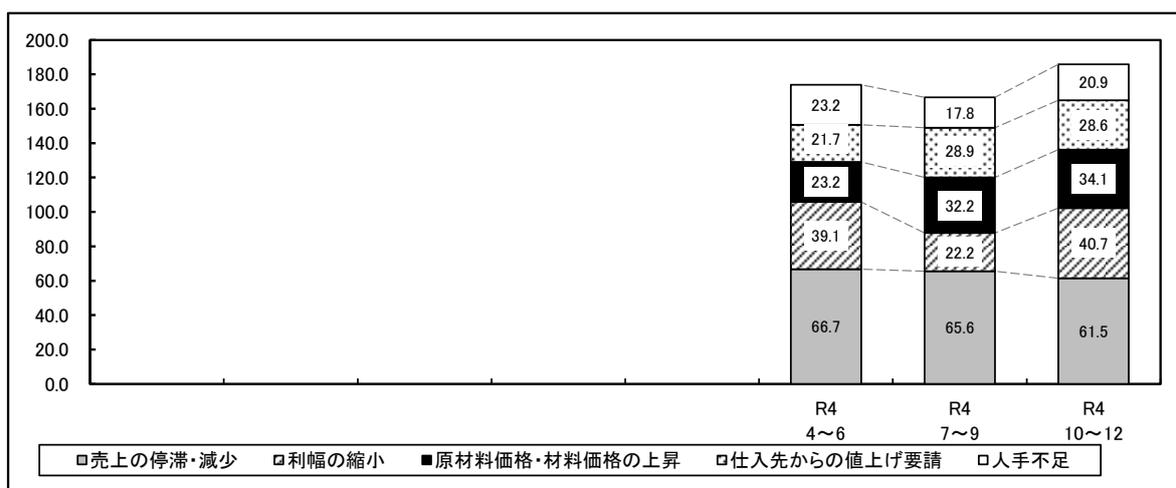
## 〈小売業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



## 〈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

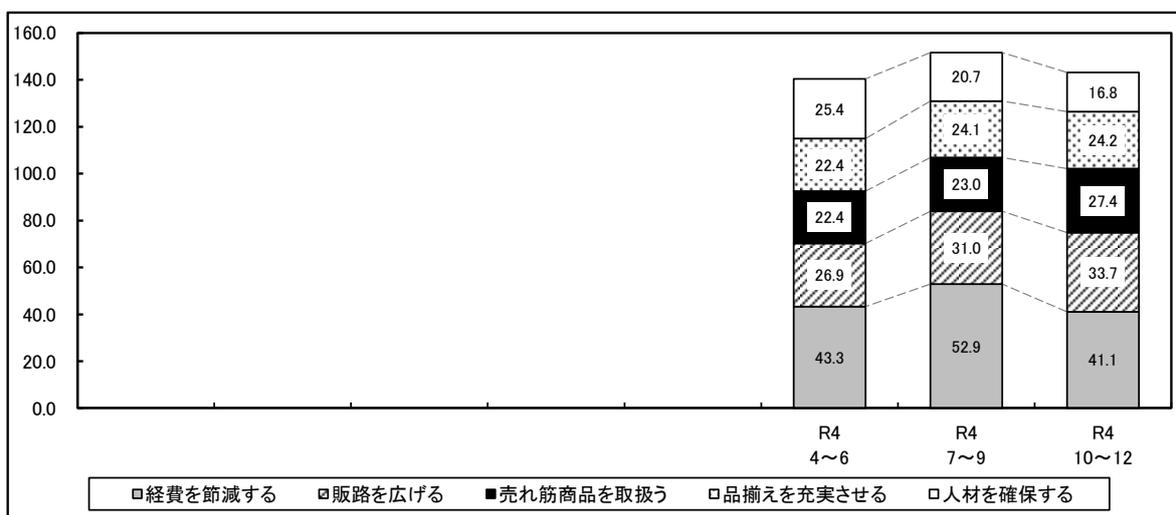


## 〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
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 %
第5位	人件費の増加	18.8 %	人手不足	17.8 %	人手不足	20.9 %

## 〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
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 %
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 %

# 小売業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 昨年に比べて売上は上昇しましたが、原材料費の高騰が著しく追いつかない状況です。
- 2 電気代などあらゆる経費が増加している。
- 3 原材料価格の激しい上昇。売値上げると売上がきびしい。
- 4 売上の安定化が出来れば良いがなかなか実現できていない。仕入れ先が少なくなってきて商品の確保が難しくなっているのが最大のネックです。
- 5 仕入先の値上げが8月より35円、10月より30円と2階の値上げでお客様の負担が増え苦情がふえた。8月まで1L=245円、8月から280円、10月から310円となる。
- 6 原材料価格が上っているのに、価格競争をあおる為小売店がきびしい。
- 7 自動車販売業は一般に半導不足でメーカーの製造に支障を与えており、新車、中古車共に品不足によって仕入高である。
- 8 需要が増えているが、部品不足（電子部品）の不足により品物の製造が出来ない。

## <受注・価格転嫁について>

- 9 書店の利益は全国平均で1%を切っており、全く将来性がない。大手出版社が書店を残すための利益配分を実施しない限り、10年以内にほとんどの書店が消滅することになる。
- 10 受注は増えはじめています。部品、商品の入荷がおくれ（予定が立たないのと）、日々、価格が上がり、契約が取れないでいます。
- 11 需要が増え、増収・増益が続いている。
- 12 新型コロナの影響により、客数及び売上が減少し2019年の売上になかなか回復しない。
- 13 お茶会やパーティーの開催が縮小傾向にあり着物の着用機会が減少していることが最大のネックとなっています。
- 14 売上げは増加傾向であるが運転資金の増加による資金繰りが困難。
- 15 お客様の高齢化により、購買力が下がり売上が低下している。
- 16 昔からの方々（おじいさん、おばあさん）が亡くなり、若い人は自分で買いに行くので売上は減少傾向。飲食店も、コロナでお店を閉めてしまってます。
- 17 生活に関係がない鏡の販売で各地の時代まつり等の減少により動きがまったく止まってしまう打開策が思いつかず困惑しています。原材料の高騰による価格の上昇を受け購買層も減少している。日本の文化を守る気持ちで頑張っているが限界が近いです。
- 18 学校が主の取引先の為、生徒数の減少で売上は低下。
- 19 商店街の人通りの減少。集客率が下がっている。
- 20 昨年末～今年始がコロナで売り減少、かなり大変でした。金融機関等の助けもあり何とかしのいだというのが現実です。利幅が少ない分、お客様がはなれる事はありませんでしたがもう少し新規のお客様を増したいと考えているところ。
- 21 得意先の高齢化、流通経路の変化による売上減少傾向が続いている。

- 22 「コロナ」の影響が今だに強く、顧客の来店数の減少した状態が続いている。
- 23 大中スーパー、ふるさと納税返礼品等により売り上げ減少。
- 24 コロナでテレワーク等が増え、コンタクトレンズの利用が減少しておりましたが、状況が改善し、外出・出勤が増えるにつれて利用者数も回復しております。
- 25 コロナ禍により来局患者数の減少による減益が3年続いている。患者数が減少なのに営業時間が長くなってきたので人件費が増加。
- 26 仕入先からの値上げにより店頭価格上昇。買い控えにより売上減少。
- 27 仕入先（町工場）の廃業により、物の販売が維持出来なくなる。廃業の原因は納入先からの値下げ要請によって経営が続けられなくなってしまった。

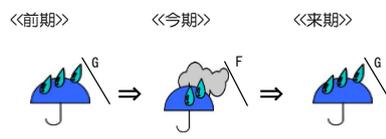
## <人材について>

- 28 最低時給の上昇による、人件費の増大を、価格に転嫁しようにも個店サイドでは、どうすることも出来ず、只々本部の裁量に委ねるのみで、どうすることも出来ません。
- 29 店舗によるが、人材確保が難しい状況及び売上・客数の減少がみられる。
- 30 最低賃金が増々上がり、非常に困っています。人件費はもちろんです、配偶者控除103万円は変わらないので労働時間が削られています。大矛盾です！！

## <その他>

- 31 社会の販売戦略の中で販売するのは、小売業としての対応はむずかしい。売れる状況下での商品群を欠品しないようにするが、メーカー注文も最低金額以上でない、送料取られるし、客注対応がむずかしい状況である。購買もネットで即納品される現代、消費者対応は世の中むずかしい状況である。
- 32 大型スーパーの進出による、買物人口の低下。コロナによる買物（化粧品）人口の低下。
- 33 飲食店に於いては、コロナ禍におけるかつての行政による過剰な規制、マスメディアによる不合理な不安の助長がいまだに尾を引いているようです。
- 34 家賃・大家・地主さんはコロナ禍でも打撃をほとんどが受ける事なく、賃料の徴収で店子が苦しむと言うこのコロナ禍状況で売上が減少しているのは飲食店だけではない中、不公平な助成金制度であったと思う。大家さん家賃を下げた方に助成や減税をするなどの制度なら店子すべての業種に平等となったのではないかと？！また助成金の不正などは少なかったのではと思う。経費の削れるところがないところまで来ている企業も多いと聞きます。景気を少しでも上げるには、店子が利益を生む賃料改正の流れを考えてほしい。
- 35 葛飾pay及びpay30%還元により、Netで購入されたお客様が当店で購入するようになった。従業員の高齢化で若がいりが必要だが、小売自営には入って来ない。

# サービス業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 44 \rightarrow \Delta 34$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 8$ )、収益 ( $\Delta 43 \rightarrow \Delta 26$ ) は大きく減少幅が縮小した。なお、東京都と比較した当区の業況は 8 ポイント下回っている。

## 価格・在庫動向

料金価格 (3→13) は大きく上昇傾向が強まり、材料価格 (51→52) は前期並となった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 30$ ) はやや窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 10 \rightarrow \Delta 17$ ) は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は 39% で前期の 31% から 8 ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

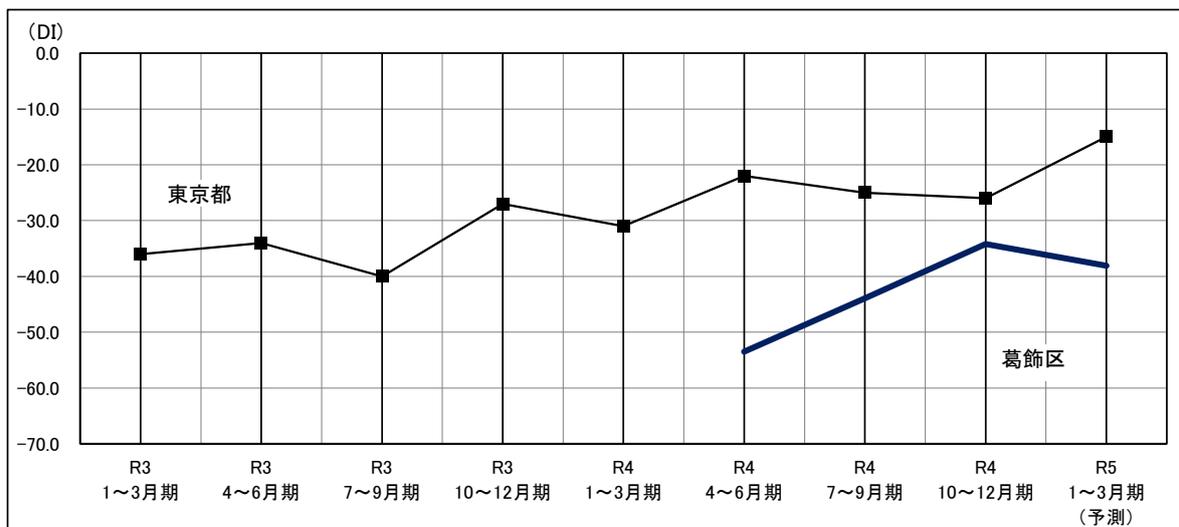
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 54%、2 位は「人手不足」が 38%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 31% となった。1 位と 2 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 50%、2 位は「人材を確保する」が 37%、3 位は「販路を広げる」が 28% となった。上位 3 位は前期同様となった。

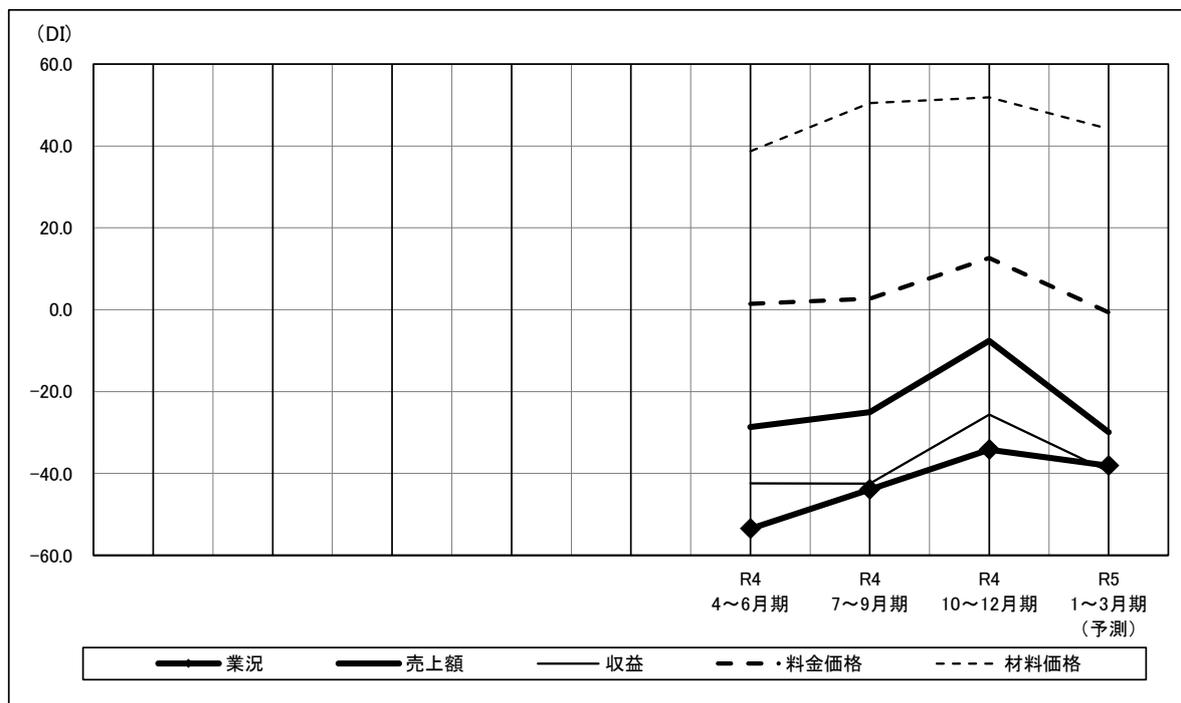
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 38$ ) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 8 \rightarrow \Delta 30$ ) は極端に減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 40$ ) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

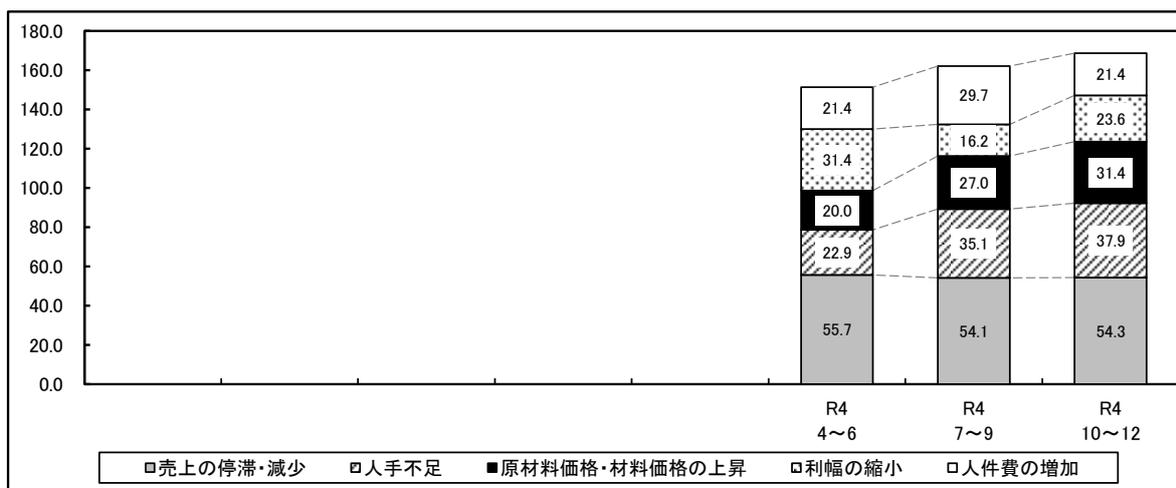
## 〈サービス業〉 葛飾区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



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

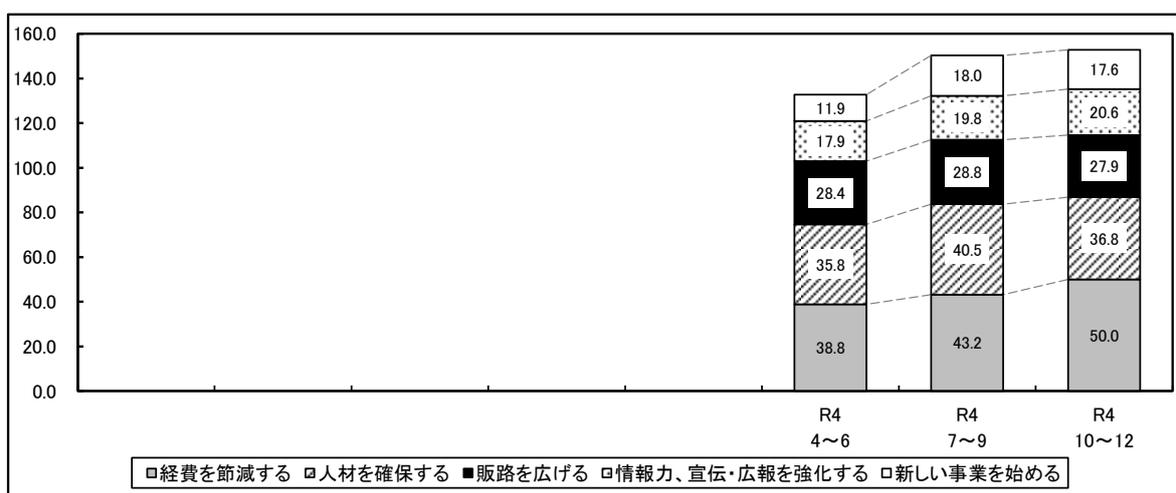


## 〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R4.4～6月期		R4.7～9月期		R4.10～12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 %
第2位	利幅の縮小	31.4 %	人手不足	35.1 %	人手不足	37.9 %
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 %
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 %
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 %

## 〈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	
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 %
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 %
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 %
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 %
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 %

# サービス業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 仕入高、電気・ガス代の高騰により、収益の減少。
- 経費増大特に電気代の上昇が異常、家賃並みで非常に困っている。
- コロナ禍やウクライナ侵攻による仕入価格上昇と物価高による社会の変化と高齢化による仕入先の減少と人手不足の増加。
- 先端部品の調達が非常に難しくなっている。納期8カ月とかでは、新しい開発ができない。
- 水道光熱費、人件費、食材等の価格の上昇が大きいと思われる。
- 材料費、ガソリン代などの値上げや、人件費の増加（最低賃金up）が利益減少になっている。
- 公共料金や商品、人件費などがどんどんあがり利益が少なく、なかなか大変です。
- 取引先からの値上げ、電気、ガスの値上げ、人件費の増加が止まらず収益が確実に下降してます。

## <受注・価格転嫁について>

- ほぼ安定していると考えられるが、設備投資に費用がかかり預金が増えない為、今後は設備が安定してきているので増益が見込まれる。
- 家で飲むなど、まだ続いているよう。また値上げがたてつけてあり、外食を控えているようである。コロナ、値上げなどで忘年会、新年会などの予約が入らない。
- コロナになって生活習慣が変わったと思う。クリーニングの需要が減り採算が取れなくなった。節約有るのみ。
- コロナの影響が長引いており、なかなか3年前水準に戻らない。コロナの打撃により、大企業が小規模案件にも進出しているのが厳しい。
- コロナの影響で事業（旅行業）が成立たない。
- 原材料、人件費上昇により、収益が減少している。宣伝、広報を強化して売上を伸ばしたい。
- コロナにより減収が続いているがやや持ち直しつつあります。
- コロナ禍で需要減になったが現在は反動増と思われる増収・増益となっている。
- 業界の収益性に変化はないが、競合他社の増加により収益減の恐れがある。
- 11月のタクシー料金の値上げについては乗り控えも少なく価格転嫁は順調。それに伴いドライバーの収入の増加が期待できる。
- 近隣他店舗の減少により（同業種・業態の）需要増が考えられる。
- コロナ禍ではあるが経済活動が維持されており需要がある。11月にタクシーの料金改定があり増収要因になっている。
- 受注は昨年対比で増加して推移しているが、物価高が、今後影響し、在庫増加により受注が減少すると思われる。その為、人員増強へも積極的になれず、売上高の伸びも、見られなくなると考えています。加工代や仕入代の高騰も続いていて増益も見込めない状況。

- 10月から値上げしましたが、団体様の入店がない為売上にバラつきがある。平日の消費をしない傾向が出てきていると思う。良い日と悪い日のギャップ差がとてもあるのでチラシ配布を予定している。
- 原価（人件費）の増加に見合う売上の増加ができていないため、今後の資金繰りが心配。
- 当社はレンタカー回送業であり、レンタカー各社が苦戦すると当社も仕事が減少するので他の業種を考えて行かなければならない。
- 土曜の休日が非常に痛手である。中抜きがおおいのか、単価が上がらない。
- コロナ禍により影響を大きく受け苦難が続いたが停止となったコロナ前のプロジェクトが再開できたため増収増益につながった。

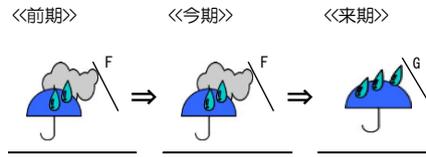
## <人材について>

- 運転手不足に加え、コロナ感染による休みが増え、人手不足が深刻です。
- 清掃人の長期勤務を希望する。
- 人手不足により、仕事の受注に影響している。広告を出しても、人が集まらない。ドライバー不足になっている。
- パートヘルパーの高齢化が心配。
- 売上げは変わらないが、人手不足により、人件費が増加。また原材料費の上昇により経営が圧迫されている。人手不足により、現場教育・訓練が間に合わず、スキル・レベル共に下がっている。
- 運賃改定により売上が見込める様にはなったが、新型コロナウイルスによる人手不足により2019年比の売上には戻るのが困難である。
- 仕事は増えたが人手が足りず車もあまってしまい売上減少。
- 売上の停滞により、人手の確保が困難。
- 季節商売（ふぐ）なので、寒期のみ人手不足。

## <その他>

- コロナで外出を控えている。今まで、店頭に来ていただいていた方が段々と少なくなっている（高齢者の方）。個人の店は段々と細々やっていく事となっています。
- 仕入先からの価格は上昇しているが、販売先が注文数を減らす、又は、注文自体を無くす傾向にあり、恐らく、どの業種も厳しい状況かと思われます。同業種は、今後、合併や買収の上で人員整理をされると思われる、巡って経済の悪循環になると考えています。葛飾区には、飲食店だけでなく、中小企業向けにも「給付金」の形で支援すべき。
- 輸送費高騰。売上減少。雇用調整助成金で何とか従業員をつなぎ止めている。
- コロナ禍で人流制限強化の為業務が停滞したが行動制限解除により急激に回復した。
- コロナの時代に入り、消費者（お客さん）の生活環境が変わり、クリーニングに対して必要性が薄れてきたように思う。宣伝、広報がお客さんに伝えづらくなっている。キャッシュレスが進んでいるが、パート等が機器の取扱いに難色を示し、他店では退職する所もある。

# 建設業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 30 \rightarrow \Delta 24$ ) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 20$ )、施工高 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 18$ ) はやや減少幅が縮小し、収益 ( $\Delta 28 \rightarrow \Delta 33$ ) はやや減少幅が拡大した。

## 価格・在庫動向

請負価格 ( $2 \rightarrow 0$ )、材料価格 ( $72 \rightarrow 68$ ) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 19$ ) はやや不足感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 24$ )、借入難易度 ( $2 \rightarrow 3$ ) は前期並となった。今期借入をした企業は53%で前期の45%から8ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

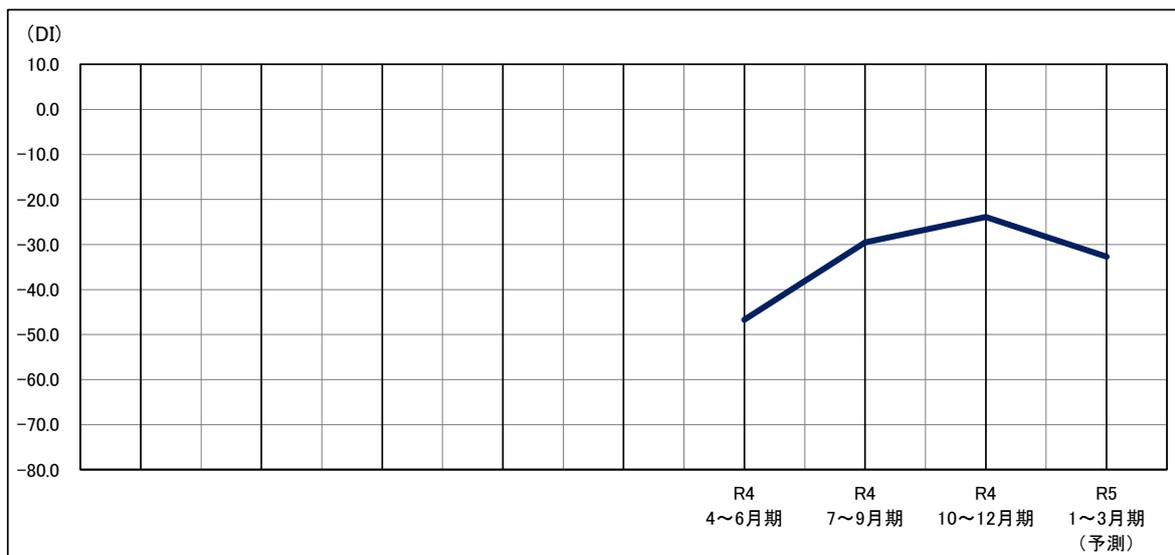
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が52%、2位は「人手不足」が45%、3位は「売上の停滞・減少」が39%であった。1位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が58%、2位は「経費を節減する」が42%、3位は「技術力を強化する」が24%となった。上位2位は前期同様となった。

## 来期の見通し

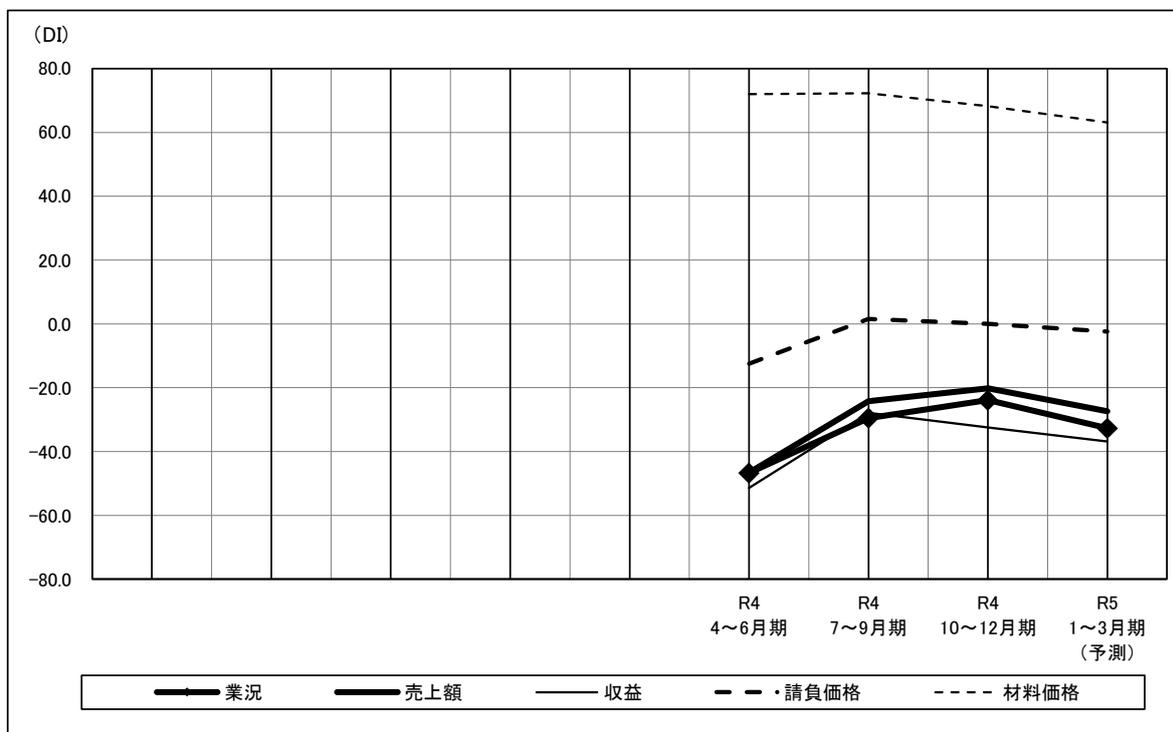
業況 ( $\Delta 24 \rightarrow \Delta 33$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 27$ ) は大きく減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 33 \rightarrow \Delta 37$ ) はやや減少幅が拡大すると予想されている。

## 〈建設業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

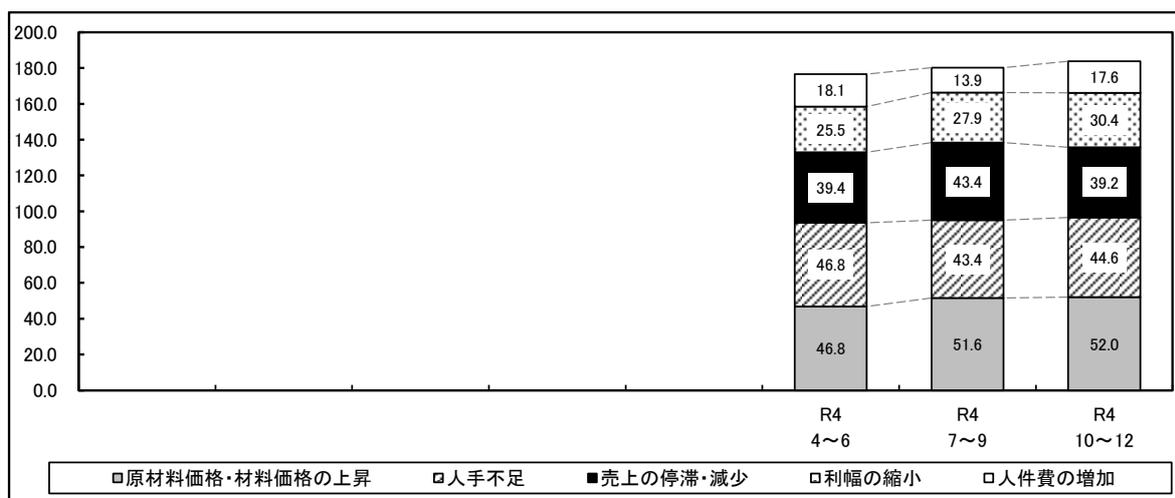


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、東京都の建設業の業況は表示していない。

## 〈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

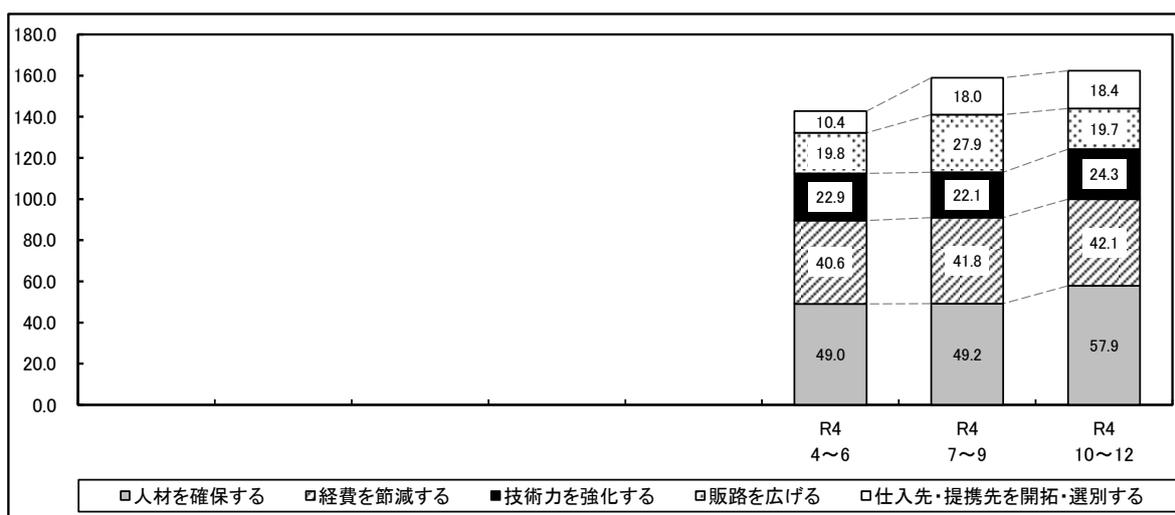


## 〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12月期	
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 %
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 %
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 %
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 %
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 %

## 〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
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 %
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 %

# 建設業 業種別コメント

## <原材料・仕入について>

- 1 需要にムラがあり、安定しない。原材料（燃料費）は高騰している。仕入れの費用（一般残土処理費）は軒並上昇している。
  - 2 原材料価格、燃料費の高値などが予想以上に影響を及ぼしている。増収、増益はむずかしいと考えている。
  - 3 原材料の高騰による収益の減少。海外（特に中国）のコロナの影響による半導体不足。
  - 4 仕入値が再三上がり、利幅が減少している。
  - 5 半導体の影響で商品の不足（ガス関連機器、空調関連）による需給のバランスがとれていない。
  - 6 原材料価格・材料価格の上昇による仕入値の高騰の為。
  - 7 受注はありますが、材料が入らず困っています。
  - 8 あらゆるものが価格上昇しているが、売上にまだ価格上昇分がおいついていない感じがする。
  - 9 材料費の高騰が続いており、利益がなかなか上がらない。
- ## <受注・価格転嫁について>
- 10 取引先の高齢化で売上が伸びない。新規取引先を増やしたい。
  - 11 受注、請負業務のため“受動”である。得意先の仕事量に左右される為、来期は不透明感が従前より強いので、販路の拡大が必要である。
  - 12 見積はしても受注できない場合が、かなり増えた。見積金額からだいぶ値切られ、材料の高騰も重なり利幅が小さくなった。
  - 13 イベント関係の仕事をしてはいますが、仕事の量に対して、物を作る側の人手不足、資材不足が続いており、受注したくても、受注できない事があり、景況観は先が見えてない状況にあると思われます。
  - 14 受注案件が重なった時の自社以外の外注を使った経費が増え利益を圧迫する。人手不足。
  - 15 大型工事を受注しており、3月までは高水準を維持します。4月以降も少しずつ見えてきております。
  - 16 利幅の大きい工事ほど、競争率が高く（数十倍）落札が難しい。業種的に、若い人材の確保が困難（施工管理者）、作業員の高齢化。受注を伸ばせない、生産能力が年々下がっている。
  - 17 コロナの影響による商業施設、商店の売上減による新規出店及び改装の縮小、それに伴う人員の移動等取引先会社様の環境の変化。又大手建築会社の内装工事への参入（公共工事減少に伴い）。取引先会社の売上の減少に伴い外部への仕事発注の減少。
  - 18 コロナ禍の中、景気が増々悪くなり、減収、減益が続いている。
  - 19 工事案件が増え増収増益が続いている。
  - 20 大企業の進出により売上は減少傾向である。
  - 21 売上増大により支払いも増大、資金繰りに若干不安がある。原材料が上がり、単価調整しているが追いついていない。
  - 22 大型現場がなくなり、次の現場がとれない為、従業員の行き場がなく、収益は減っている。
  - 23 現在、来年5月まで受注が決まっており、来年1～2月頃に受注できるように準備をしている。増収、増益を目標に進めている。

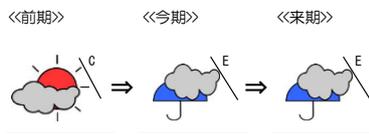
## <人材について>

- 24 上手く採用が出来ず人手不足の中、受注を控えている。
- 25 今後受注増となる見通しであるが人手不足となる事が予想される。
- 26 受注量は確保できているが、人手不足の為、休暇が取りづらい。
- 27 人手不足の為、海外からの研修生を受け入れ、回している状態。日本人の働き手が少ない為、やむをえず。研修生を受け入れる為の費用が高額で、頭かかえる。
- 28 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。
- 29 資格保有者の採用ができず、人手不足が懸念される。
- 30 受注量が増えているが、人材不足で対応出来ず。社員の引き抜きが激しく、人件費を上げる方法しか対応出来ない時代。しかし、技術力は低下しているのが見えるが独立を急ぐ若者が多い。
- 31 高齢化により退職者が増えているが若い人材が入ってこない。
- 32 熟練を要する仕事なので需要増に対応できない。
- 33 業界全体が慢性的な人手不足が続くなか人材の確保が困難である。
- 34 夜間作業の為人手不足になっている。
- 35 受注・売上共に安定的であるが、現在外国人ハーフ社員が多く在籍し、純粋な日本人による人材確保は非常に困難となっている。結果、職場リーダーを目指す人材も少なく、先行の事業拡大、継続も徐々に厳しさを増している。
- 36 取引先が増え、提案力の有る営業の人材がほしいが、中々採用が決まらない。
- 37 受注増の中、人材の育成が間に合わず、品質が低下しがちである。
- 38 需要が増えたが人材が高齢化して仕事の内容が制限される事が多くなり活動できづらくなっている。
- 39 人手不足、技術を継承できる年代の若手がこの業界（電気工事）に来ない。
- 40 現場での管理者が不足しており拡販が遅い状況です。人材確保を最優先に進めていきます。
- 41 受注の話があっても人材不足のため受注できない状況。新規人材を確保できる状況でないため、現状の人材でやりくりしていくしかない。未経験者が経験をつめるような状況を作りたいがなかなか難しく苦労している。

## <その他>

- 42 材料、燃料費の高騰、請負価格の低下、労働者の稼働人数（週休2日制など）の少なさに対して、労働者の賃金アップ（月給制）。
- 43 資金繰りが厳しい。
- 44 年寄りなので廃業する予定です。
- 45 情報登録サイトが増えて、個人情報漏洩しないか不安なので、職人が情報を提供してくれない。
- 46 いつ廃業するか検討中。仕事の減少の為。

# 不動産業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 9 \rightarrow \Delta 25$ ) は大きく低調感が強まった。売上額 ( $\Delta 13 \rightarrow \Delta 17$ ) はやや減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 14 \rightarrow \Delta 22$ ) は大きく減少幅が拡大した。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $2 \rightarrow \Delta 10$ ) は上昇から下降に転じた。仕入価格 ( $28 \rightarrow 12$ ) は大きく上昇傾向が弱まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 7 \rightarrow \Delta 12$ ) はやや窮屈感が強まった。借入難易度 ( $\Delta 10 \rightarrow \Delta 8$ ) はやや厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は 26% で前期の 37% から 11 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

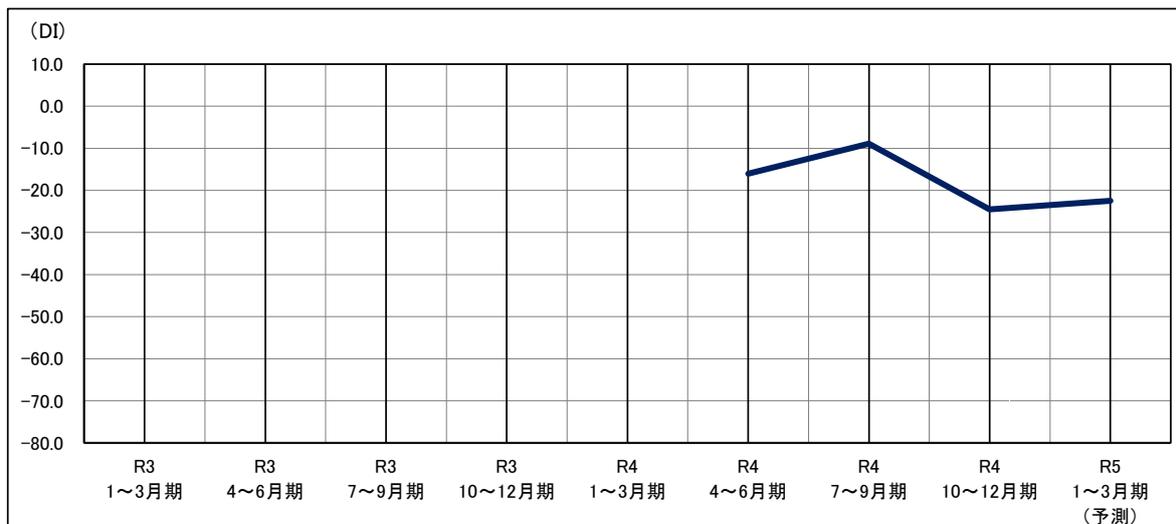
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 34%、2 位は「人件費以外の経費増加」が 25%、3 位は「利幅の縮小」が 20% となった。1 位と 3 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」と「不動産の有効活用を図る」がともに 35%、2 位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が 18%、3 位は「販路を広げる」が 12% となった。

## 来期の見通し

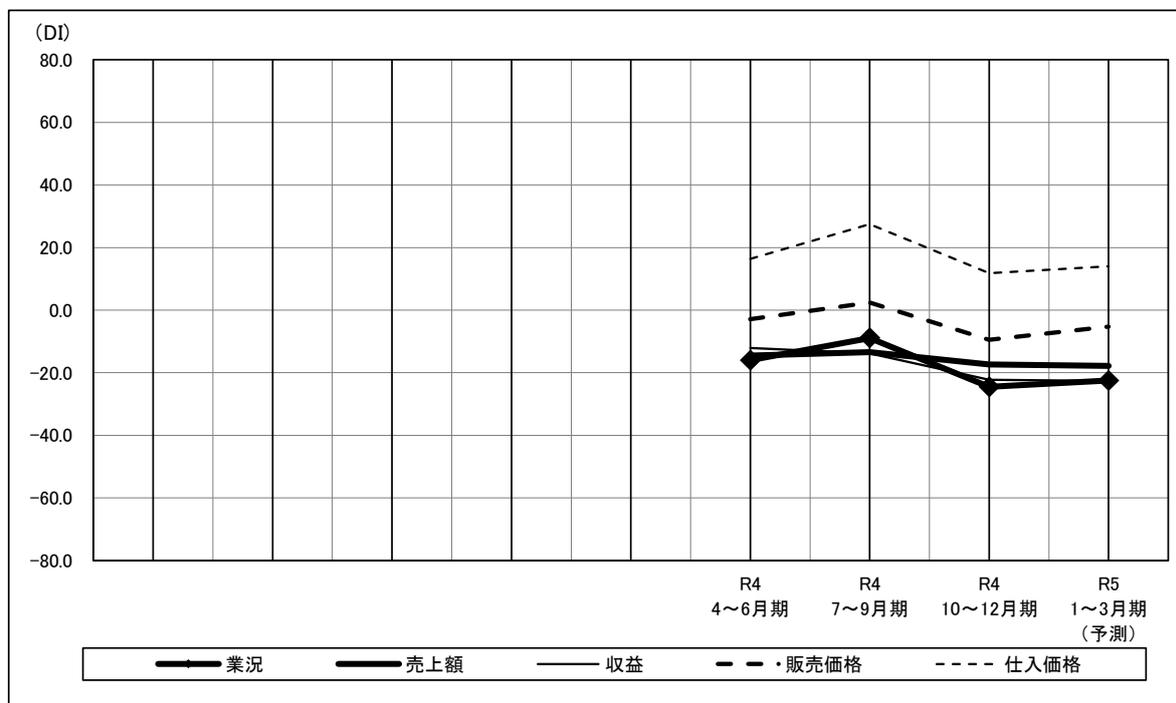
業況 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 23$ ) はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 18$ )、収益 ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 23$ ) は今期同様で推移すると予想されている。

## 〈不動産業〉 葛飾区の業況の動き（実績）と来期の予測

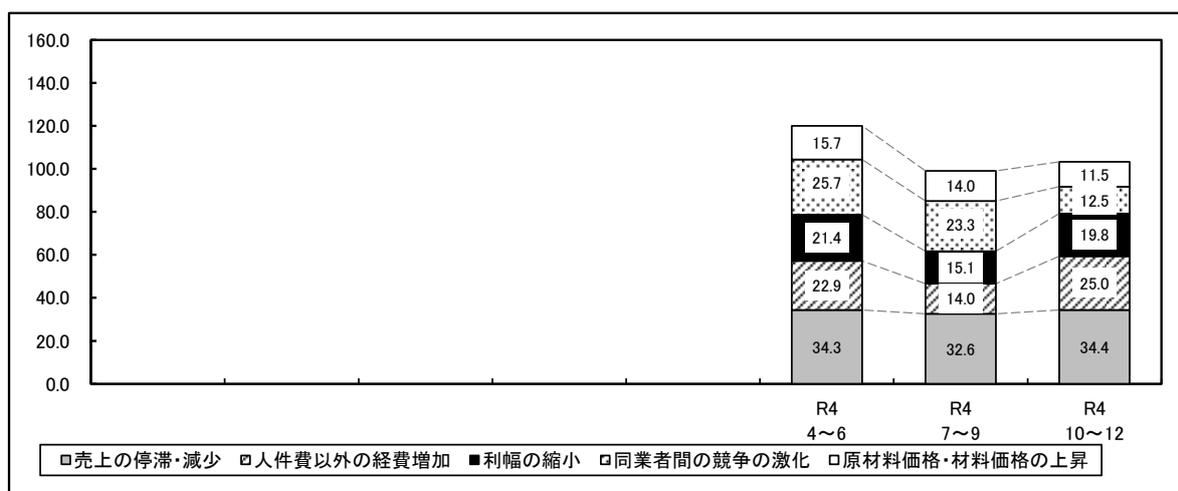


※ 東京都の景況調査では不動産業の調査は実施されていないため、東京都の不動産業の業況は表示していない。

## 〈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

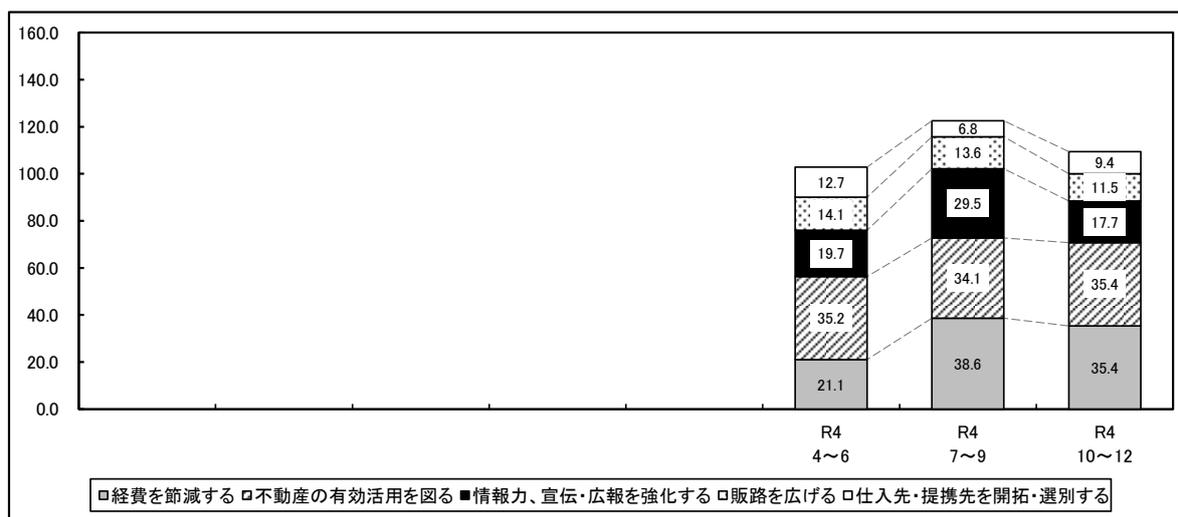


## 〈不動産業〉 経営上の問題点 (%)



	R4.4~6月期		R4.7~9月期		R4.10~12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 %
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 %
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 %
第4位	利幅の縮小	21.4 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	14.0 %	同業者間の競争の激化	12.5 %
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 %

## 〈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	
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 不動産の有効活用を図る	35.4 %
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 %	情報力、宣伝・広報を強化する	17.7 %
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 %	販路を広げる	11.5 %
第4位	販路を広げる	14.1 %	販路を広げる	13.6 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	9.4 %
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 %	新しい事業を始める	8.3 %

# 不動産業 業種別コメント

## ＜原材料・仕入について＞

- 1 設備の保守に値上が、さらに増加予想。
- 2 家賃の収入は安定しているが、修理、経費の上昇が気になる。
- 3 不動産価格、建材資材原価の上昇により、出口（販売先）が減少、伴って利益が減少している。
- 4 電気代他経費増加、収益を圧迫している。
- 5 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。
- 6 リフォーム、建物の外装等、ランニングコストがかかる。

## ＜受注・価格転嫁について＞

- 7 比較的安定しているが、リフォームが必要。
- 8 管理物件を増やす。（変わらず推移している）
- 9 当社は不動産賃貸オーナー会社であり、自社保有不動産の賃貸収入を得ている会社である。借入もほとんど返済しているので経営は毎年安定しています。
- 10 大企業の進出により仕事がなくなっている。
- 11 周辺に同形態（ワンルームマンション）の新築物件が増加→集客の困難化
- 12 賃貸マンションの生活メンテナンスの充実。 必要設備の見直し。
- 13 コロナの影響なのかが不明であることが一番の課題。
- 14 三年続くコロナ禍にあり、売上、収益共比較的安定している。
- 15 老朽物件のリフォームが3件、設備交換があり資金繰りが厳しい。来期は新物件の収益があるが一年位は我慢の年です。
- 16 影響は顕在化していないが、不況「感」はある。
- 17 コロナの影響により人々の移動が減少し、ワンルームの入居者が減少しているため収益の減少が続いている。又、修繕費が原材料及び人件費の上昇によって増加しているため、純利益の確保が難しくなっている。
- 18 不動産の仲介なので、時期でない時は売上があがりません。引っ越しの時期には頑張ろうと思います。
- 19 ネット商売が大半となり、いままでの人脈が通用しない。
- 20 お客様が安い賃料の部屋・店を求めている。物価高の為に理由です。
- 21 業績は順調だが、資金繰りに難あり。
- 22 現状維持できている。
- 23 取引先が減少し、売上が少なくなっている。
- 24 売上、収益の大きな変化はないが、あらゆるものが値上がりしているので利幅は縮小傾向である。
- 25 新しい競合会社が出店しており、売上が減少傾向である。
- 26 設備の老朽化による売上の減少、設備更新に対する資金不足←利益が出ない。
- 27 売りあげが少ない。稼働がない。
- 28 需要が減少傾向にあり、減収になっている。

- 29 賃貸業としては、大企業の進出により、空室がうまらない。
- 30 賃貸不動産経営であり、景況にあまり左右されません。
- 31 安く仕入れた物件が高く売れた。

## ＜人材について＞

- 32 従業員の病死にともない人手不足。解消の為、労働条件を改善中、来期より鋭意実施予定。
- 33 賃借人企業の慢性的な介護職員不足。

## ＜その他＞

- 34 固定資産税の増加の対応。
- 35 現時点では問題はないと思います。
- 36 紹介等の固定のルートで売上げている為、現時点での変化はありません。来年4月以降、金利などの動きにより業界全体の需給バランスが変わる事など、周囲の情報を早く取り入れるように全体が停滞さみだと考えています。
- 37 高齢で病気がち、年金も少なくなり生活が極めて苦しい。
- 38 対策思いつかず。
- 39 設備の改修を先送りしている。
- 40 販売物件の価格上昇により、お客様がついてこれないと思われる。

# 日銀短観

## [調査対象企業数]

(2022年12月調査)

### 調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,793社	5,442社	9,235社	99.4%
うち大企業	959社	856社	1,815社	99.5%
中堅企業	1,006社	1,568社	2,574社	99.4%
中小企業	1,828社	3,018社	4,846社	99.4%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

		2021年度		2022年度		
		上期	下期	上期	下期	
円/ドル	2022年9月調査	—	—	125.71	124.98	126.43
	2022年12月調査	—	—	130.75	129.19	132.31
円/ユーロ	2022年9月調査	—	—	134.15	134.01	134.29
	2022年12月調査	—	—	136.51	136.09	136.93

## [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	—	11.3	2.6
	国内	5.8	—	9.9	1.9
	輸出	20.4	—	14.0	4.0
	非製造業	2.6	—	9.6	2.5
	全産業	5.9	—	10.3	2.5
中堅企業	製造業	9.5	—	8.6	0.1
	非製造業	-1.8	—	5.5	0.8
	全産業	1.0	—	6.3	0.6
中小企業	製造業	7.6	—	4.2	0.6
	非製造業	3.0	—	3.5	0.6
	全産業	4.0	—	3.7	0.6
全規模合計	製造業	9.7	—	9.6	1.9
	非製造業	1.6	—	6.7	1.5
	全産業	4.3	—	7.7	1.6

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

## [業況判断]

(「良い」-「悪い」・%ポイント)

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

## [需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2022年9月調査		2022年12月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>中小企業</b>							
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	-10	-12	-12	-2	-12	0
	うち素材業種	-15	-17	-17	-2	-18	-1
	加工業種	-7	-9	-7	0	-9	-2
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-3	-4	-6	-3	-8	-2
	うち素材業種	-12	-12	-14	-2	-14	0
	加工業種	2	1	-1	-3	-3	-2
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12		14	2		
	うち素材業種	17		18	1		
	加工業種	9		11	2		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	7		9	2		
	うち素材業種	14		17	3		
	加工業種	3		3	0		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	37	43	38	1	41	3
	うち素材業種	45	44	41	-4	42	1
	加工業種	33	42	37	4	41	4
	非製造業	23	31	26	3	30	4
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	77	74	76	-1	70	-6
	うち素材業種	74	69	69	-5	62	-7
	加工業種	80	77	81	1	77	-4
	非製造業	59	63	60	1	61	1

# 東京都・葛飾区の企業倒産動向

出典：(株)東京商工リサーチ

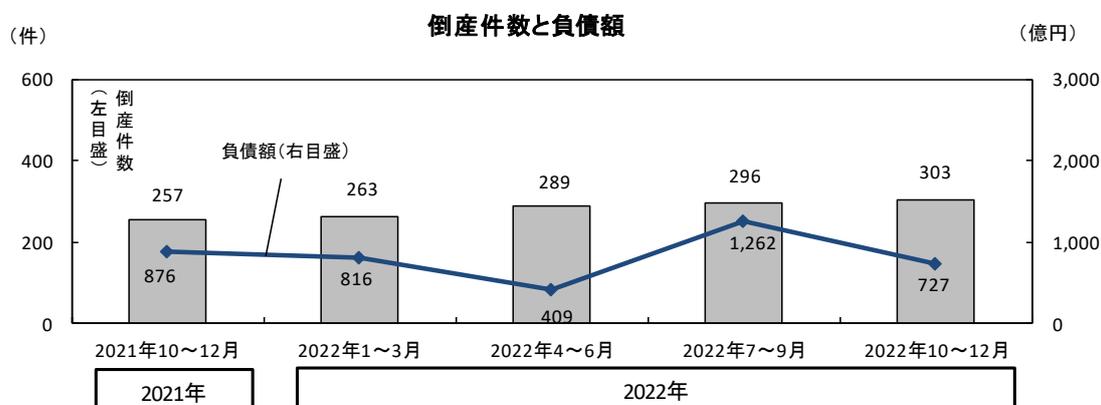
## 「東京都」の企業倒産動向について（2022年10～12月）

### 1. 概況

東京都内の企業倒産は、件数は303件、負債額合計は727億5,800万円となった。件数は前期比2.4%増、前年同期比17.9%増となった。負債額合計は前期比42.4%減、前年同期比17.0%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	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2021年10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
件数(単位:件)	257	296	303	2.4%	17.9%
負債額(単位:百万円)	87,633	126,226	72,758	-42.4%	-17.0%



### 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10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
製造業	26	25	23	-8.0%	-11.5%
卸売業	45	48	65	35.4%	44.4%
小売業	31	37	28	-24.3%	-9.7%
サービス業	54	61	77	26.2%	42.6%
建設業	30	40	26	-35.0%	-13.3%
不動産業	16	11	13	18.2%	-18.8%
情報通信業・運輸業	25	40	40	0.0%	60.0%
宿泊業・飲食サービス業	19	15	20	33.3%	5.3%
その他	11	19	11	-42.1%	0.0%
合計	257	296	303	2.4%	17.9%
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)
	2021年10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
製造業	6,661	2,905	3,206	10.4%	-51.9%
卸売業	55,759	34,124	23,087	-32.3%	-58.6%
小売業	5,011	10,795	16,030	48.5%	219.9%
サービス業	12,367	13,153	18,869	43.5%	52.6%
建設業	2,344	4,099	1,957	-52.3%	-16.5%
不動産業	1,793	1,928	577	-70.1%	-67.8%
情報通信業・運輸業	1,542	19,895	4,330	-78.2%	180.8%
宿泊業・飲食サービス業	635	637	3,144	393.6%	395.1%
その他	1,521	38,690	1,558	-96.0%	2.4%
合計	87,633	126,226	72,758	-42.4%	-17.0%

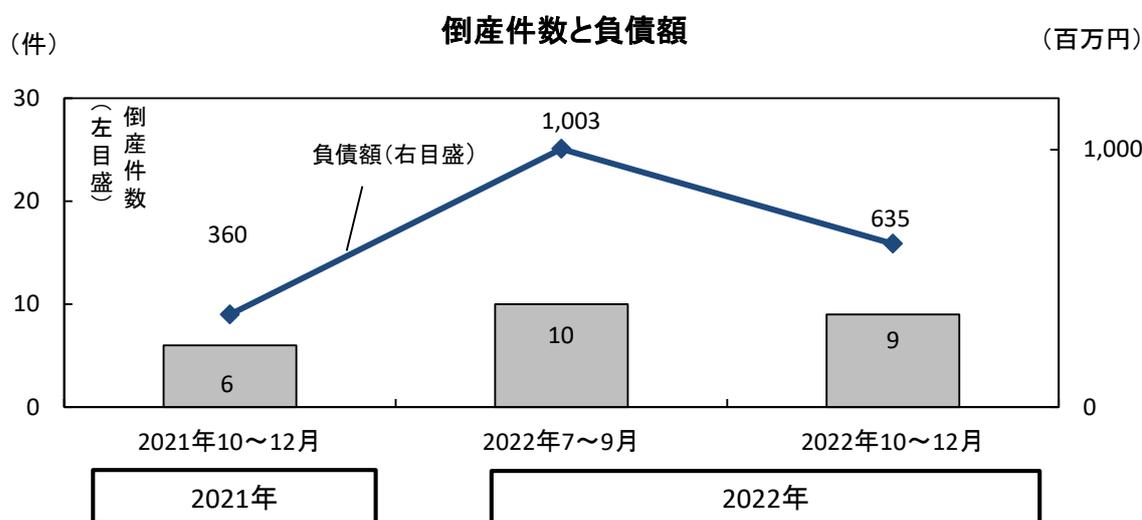
# 「葛飾区」の企業倒産動向について（2022年10～12月）

## 1. 概況

葛飾区内の企業倒産は9件（前期比10.0%減、前年同期比50.0%増）、負債総額は6億3,500万円（同36.7%減、同76.4%増）となった。業種別では、卸売業、サービス業で件数・負債総額ともに前年同期比減となった。

※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	前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
	2021年10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
件数(単位:件)	6	10	9	-10.0%	50.0%
負債額(単位:百万円)	360	1,003	635	-36.7%	76.4%



## 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10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
製造業	2	4	2	-50.0%	0.0%
卸売業	3	0	2	-	-33.3%
小売業	0	2	1	-50.0%	-
サービス業	1	1	0	-100.0%	-100.0%
建設業	0	2	3	50.0%	-
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	0	0	1	-	-
その他	0	0	0	-	-
合計	6	10	9	-10.0%	50.0%
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10～12月	2022年7～9月	2022年10～12月		
製造業	70	649	325	-49.9%	364.3%
卸売業	90	0	66	-	-26.7%
小売業	0	167	30	-82.0%	-
サービス業	200	10	0	-100.0%	-100.0%
建設業	0	76	204	168.4%	-
不動産業	0	0	0	-	-
情報通信業・運輸業	0	101	0	-100.0%	-
宿泊業・飲食サービス業	0	0	10	-	-
その他	0	0	0	-	-
合計	360	1,003	635	-36.7%	76.4%

### 3. 地域別の倒産動向

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	0	0	0	-	-
奥戸	0	2	0	-100.0%	-
お花茶屋	0	1	0	-100.0%	-
金町	0	1	0	-100.0%	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	1	-	-
小菅	0	1	1	0.0%	-
柴又	0	1	0	-100.0%	-
白鳥	1	0	0	-	-100.0%
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	1	0	1	-	0.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	1	2	0	-100.0%	-100.0%
新宿	0	0	1	-	-
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	0	0	-	-
西水元	0	0	1	-	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	1	0	1	-	0.0%
東立石	0	0	1	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	1	1	0.0%	-
細田	1	0	0	-	-100.0%
堀切	0	1	0	-100.0%	-
水元	0	0	1	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	1	0	0	-	-100.0%
合計	6	10	9	-10.0%	50.0%
負債額 (単位:百万円)	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	0	0	0	-	-
奥戸	0	200	0	-100.0%	-
お花茶屋	0	10	0	-100.0%	-
金町	0	157	0	-100.0%	-
鎌倉	0	0	0	-	-
亀有	0	0	10	-	-
小菅	0	10	36	260.0%	-
柴又	0	36	0	-100.0%	-
白鳥	30	0	0	-	-100.0%
新小岩	0	0	0	-	-
高砂	200	0	90	-	-55.0%
宝町	0	0	0	-	-
立石	40	510	0	-100.0%	-100.0%
新宿	0	0	14	-	-
西亀有	0	0	0	-	-
西新小岩	0	0	0	-	-
西水元	0	0	70	-	-
東金町	0	0	0	-	-
東新小岩	50	0	30	-	-40.0%
東立石	0	0	30	-	-
東堀切	0	0	0	-	-
東水元	0	0	0	-	-
東四つ木	0	30	235	683.3%	-
細田	30	0	0	-	-100.0%
堀切	0	50	0	-100.0%	-
水元	0	0	120	-	-
南水元	0	0	0	-	-
四つ木	10	0	0	-	-100.0%
合計	360	1,003	635	-36.7%	76.4%

# 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7～9月）

### 1.概況

2022年7～9月の東京都内の新設法人数は10,520件で、前期比0.9%減、前年同期比2.3%増となった。業種別では、卸売業が前年同期比23.4%増、サービス業が前年同期比6.7%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7～9月	前期 2022年4～6月	当期 2022年7～9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	624	691	607	-12.2%	-2.7%
卸売業	368	420	454	8.1%	23.4%
小売業	766	773	780	0.9%	1.8%
サービス業	3,224	3,523	3,439	-2.4%	6.7%
建設業	403	476	386	-18.9%	-4.2%
不動産業	1,049	976	1,100	12.7%	4.9%
情報通信業・運輸業	1,844	1,928	1,870	-3.0%	1.4%
宿泊業・飲食サービス業	647	671	606	-9.7%	-6.3%
その他	1,361	1,156	1,278	10.6%	-6.1%
合計	10,286	10,614	10,520	-0.9%	2.3%

## 「葛飾区」の新設法人について（2022年7～9月）

### 1.概況

2022年7～9月の葛飾区内の新設法人数は141件で、前期比1.4%減、前年同期比7.2%減となった。業種別では、建設業が前年同期比155.6%増となった。地域別では、新小岩、新宿、西新小岩、東金町、東新小岩、東堀切、東四つ木、堀切で、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7～9月	前期 2022年4～6月	当期 2022年7～9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
製造業	8	11	6	-45.5%	-25.0%
卸売業	6	14	11	-21.4%	83.3%
小売業	19	5	11	120.0%	-42.1%
サービス業	39	30	27	-10.0%	-30.8%
建設業	9	27	23	-14.8%	155.6%
不動産業	20	9	17	88.9%	-15.0%
情報通信業・運輸業	22	15	25	66.7%	13.6%
宿泊業・飲食サービス業	12	16	10	-37.5%	-16.7%
その他	17	16	11	-31.3%	-35.3%
合計	152	143	141	-1.4%	-7.2%

### 3. 地域別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2021年7~9月	前期 2022年4~6月	当期 2022年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
青戸	8	14	10	-28.6%	25.0%
奥戸	7	6	5	-16.7%	-28.6%
お花茶屋	5	4	1	-75.0%	-80.0%
金町	8	4	4	0.0%	-50.0%
鎌倉	4	2	2	0.0%	-50.0%
亀有	7	15	13	-13.3%	85.7%
小菅	6	2	4	100.0%	-33.3%
柴又	10	4	4	0.0%	-60.0%
白鳥	3	1	2	100.0%	-33.3%
新小岩	11	12	14	16.7%	27.3%
高砂	7	5	3	-40.0%	-57.1%
宝町	3	2	2	0.0%	-33.3%
立石	10	4	3	-25.0%	-70.0%
新宿	5	4	7	75.0%	40.0%
西亀有	4	3	0	-100.0%	-100.0%
西新小岩	5	7	8	14.3%	60.0%
西水元	1	7	2	-71.4%	100.0%
東金町	6	4	11	175.0%	83.3%
東新小岩	8	5	10	100.0%	25.0%
東立石	2	5	1	-80.0%	-50.0%
東堀切	5	2	6	200.0%	20.0%
東水元	2	2	0	-100.0%	-100.0%
東四つ木	2	1	5	400.0%	150.0%
細田	2	4	3	-25.0%	50.0%
堀切	11	9	17	88.9%	54.5%
水元	3	7	2	-71.4%	-33.3%
南水元	4	5	2	-60.0%	-50.0%
四つ木	3	3	0	-100.0%	-100.0%
合計	152	143	141	-1.4%	-7.2%

### 4. 代表者性別新設法人数

件数 (単位:件)	前年同期 2021年7~9月	前期 2022年4~6月	当期 2022年7~9月	前期比(伸び率・%)	
				前期比(伸び率・%)	前年同期比(伸び率・%)
男性	125	118	127	7.6%	1.6%
女性	27	25	14	-44.0%	-48.1%
法人	0	0	0	0.0%	0.0%
不明	0	0	0	0.0%	0.0%
合計	152	143	141	-1.4%	-7.2%

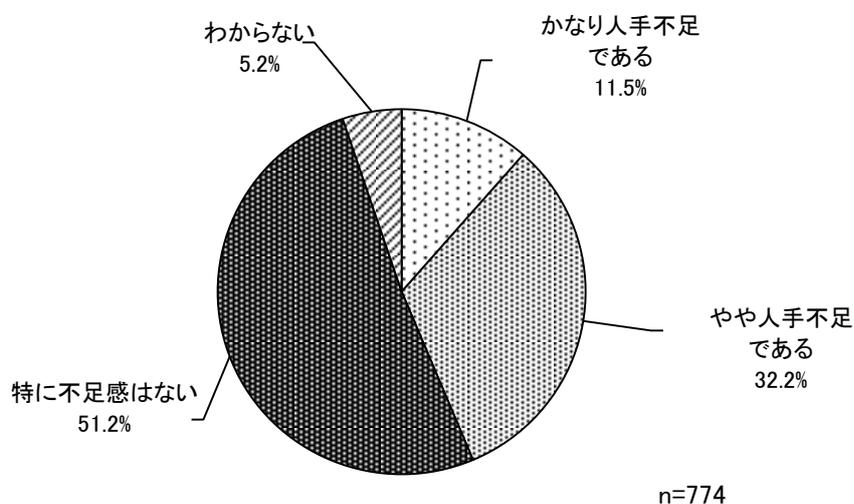
## 特別調査「人手不足対策について」

- ① 現在の人員状況については、「特に不足感はない」が51.2%で最多。
- ② 人手不足となっている職種については、「現場作業関係」が76.3%で最多。
- ③ 人員の確保・定着における課題については、「特にない」が32.2%で最多。次いで「求人に応募が集まらない」が29.8%。
- ④ 職場環境改善へ向けて実施していることについては、「特にない」が51.4%で最多。次いで「賃金引き上げと労働生産性の向上」が28.0%。
- ⑤ 生産性向上に向けた取組みについては、「特にない」が47.2%で最多。次いで「働きやすい環境や制度の整備」が24.8%。
- ⑥ 行政に望むことについては、「特にない」が43.6%で最多。次いで「補助金・助成金の紹介」が36.5%。

### 問1. 現在（令和4年12月末）の人員状況

現在の人員状況については、全体では「特に不足感はない」が51.2%で最も高く、次いで「やや人手不足である」が32.2%、「かなり人手不足である」が11.5%であった。

建設業を除く全ての業種で「特に不足感はない」が最も高くなった。建設業は「やや人手不足である」が49.1%と最も高く、サービス業では「かなり人手不足である」が20.6%と他の業種よりも比較的高い割合となった。



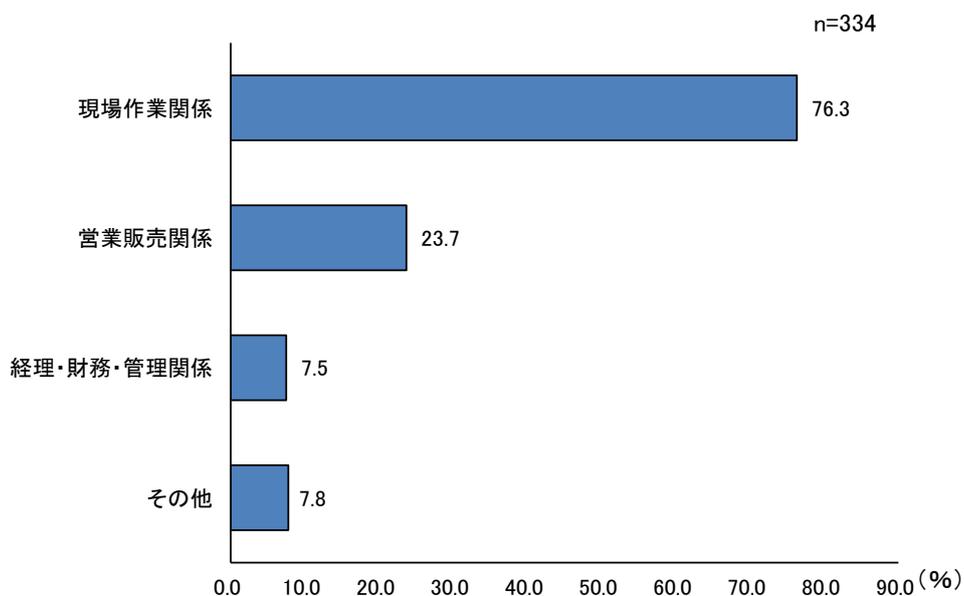
(単位：%)

	かなり人手不足である	やや人手不足である	特に不足感はない	わからない
全 体 (774件)	11.5	32.2	51.2	5.2
製 造 業 (170件)	5.9	34.7	55.3	4.1
卸 売 業 (89件)	1.1	32.6	59.6	6.7
小 売 業 (90件)	7.8	28.9	57.8	5.6
サービス業 (136件)	20.6	30.9	44.9	3.7
建 設 業 (163件)	21.5	49.1	27.0	2.5
不 動 産 業 (96件)	2.1	5.2	82.3	10.4

## 問2. 人手不足となっている職種

人手不足となっている職種については、全体では「現場作業関係」が76.3%で最も高く、次いで「営業販売関係」が23.7%、「経理・財務・管理関係」が7.5%であった。

業種別にみると、製造業、サービス業、建設業においては「現場作業関係」が最も高く、特に建設業では9割を超えている。また、卸売業、小売業、不動産業では「営業販売関係」が最も高い割合となった。



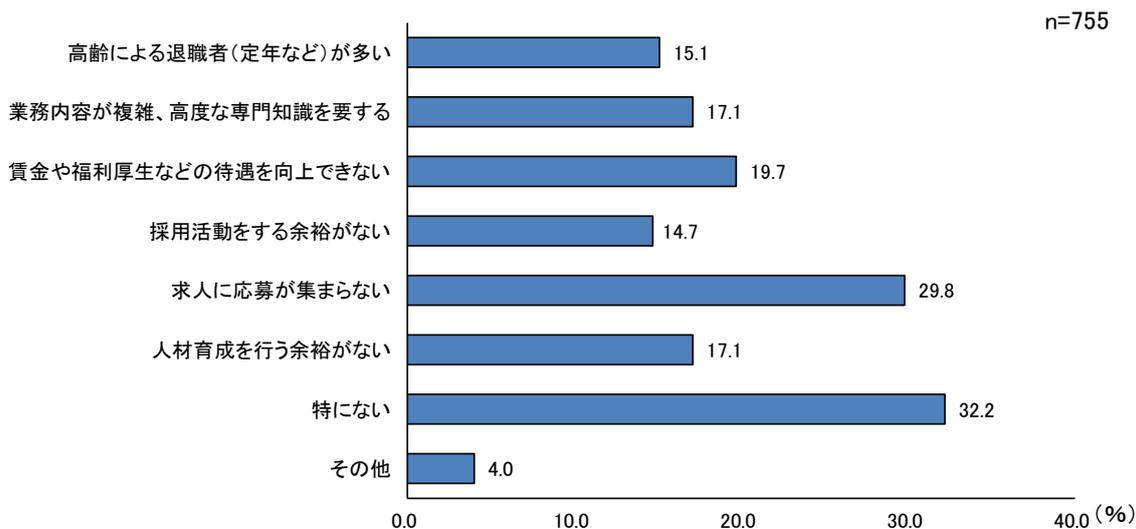
(単位：%)

	現場作業関係	営業販売関係	経理・財務・管理関係	その他
全 体 (334件)	76.3	23.7	7.5	7.8
製 造 業 (68件)	89.7	14.7	11.8	2.9
卸 売 業 (30件)	46.7	66.7	6.7	0.0
小 売 業 (33件)	45.5	66.7	12.1	6.1
サービ業 (69件)	68.1	14.5	10.1	20.3
建 設 業 (113件)	96.5	8.8	0.9	1.8
不 動 産 業 (7件)	28.6	42.9	0.0	28.6

### 問3. 人員の確保・定着における課題

人員の確保・定着における課題については、全体では「特にない」が32.2%と最も高く、次いで「求人に応募が集まらない」が29.8%、「賃金や福利厚生などの待遇を向上できない」が19.7%となった。

業種別にみると、製造業、サービス業、建設業においては「求人に応募が集まらない」が最も高く、特に建設業では5割を超えている。また、卸売業、小売業、不動産業では「特にない」が最も高い割合となった。



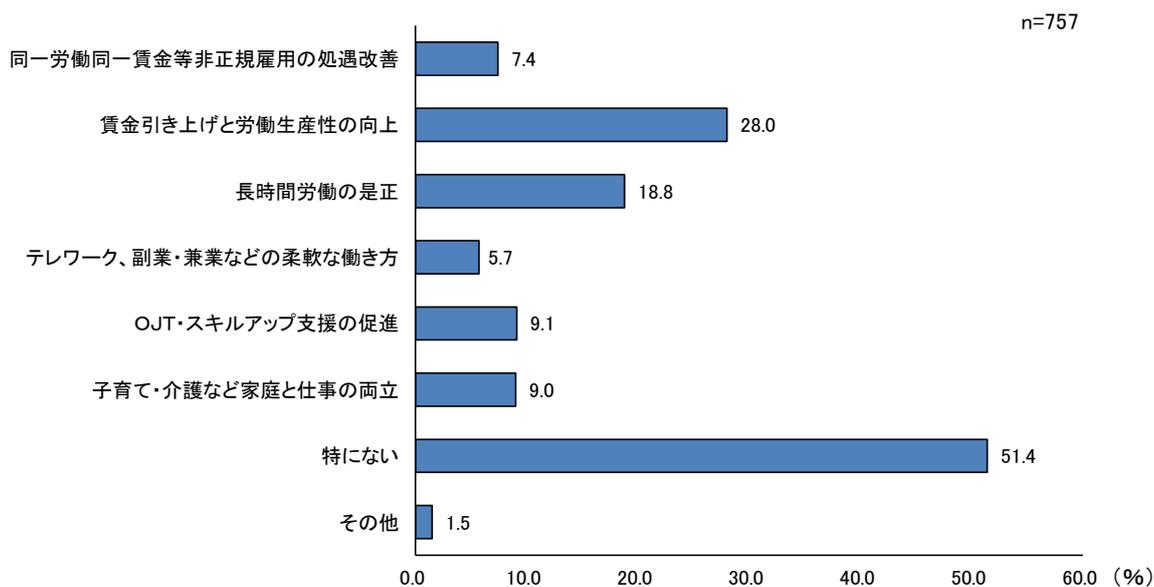
(単位：%)

	高齢による退職者 (定年など) が多い	業務内容が複雑、 高度な専門知識を 要する	賃金や福利厚生な どの待遇を向上 できない	採用活動をする 余裕がない	求人に応募が 集まらない	人材育成を行う 余裕がない	特にない	その他
全 体 (755件)	15.1	17.1	19.7	14.7	29.8	17.1	32.2	4.0
製 造 業 (165件)	15.2	20.0	25.5	15.8	30.9	15.8	26.7	3.0
卸 売 業 (85件)	9.4	9.4	15.3	15.3	18.8	24.7	40.0	3.5
小 売 業 (88件)	8.0	14.8	18.2	11.4	20.5	8.0	43.2	8.0
サービス業 (133件)	13.5	20.3	27.1	12.8	33.8	18.8	23.3	5.3
建 設 業 (161件)	28.6	24.2	16.8	21.1	50.3	24.2	11.2	3.7
不 動 産 業 (96件)	2.1	7.3	10.4	6.3	3.1	9.4	72.9	2.1

#### 問4. 人員確保のため職場環境改善へ向けて実施していること

職場環境改善へ向けて実施していることについては、全体では「特にない」が51.4%と最も高く、次いで「賃金引き上げと労働生産性の向上」が28.0%、「長時間労働の是正」が18.8%と続いた。

業種別にみると、建設業を除く全ての業種で「特にない」が最も高く、建設業では「賃金引き上げと労働生産性の向上」が43.5%で最も高くなっている。また製造業、サービス業でも「賃金引き上げと労働生産性の向上」は他の業種よりも比較的高く、3割を超えている。



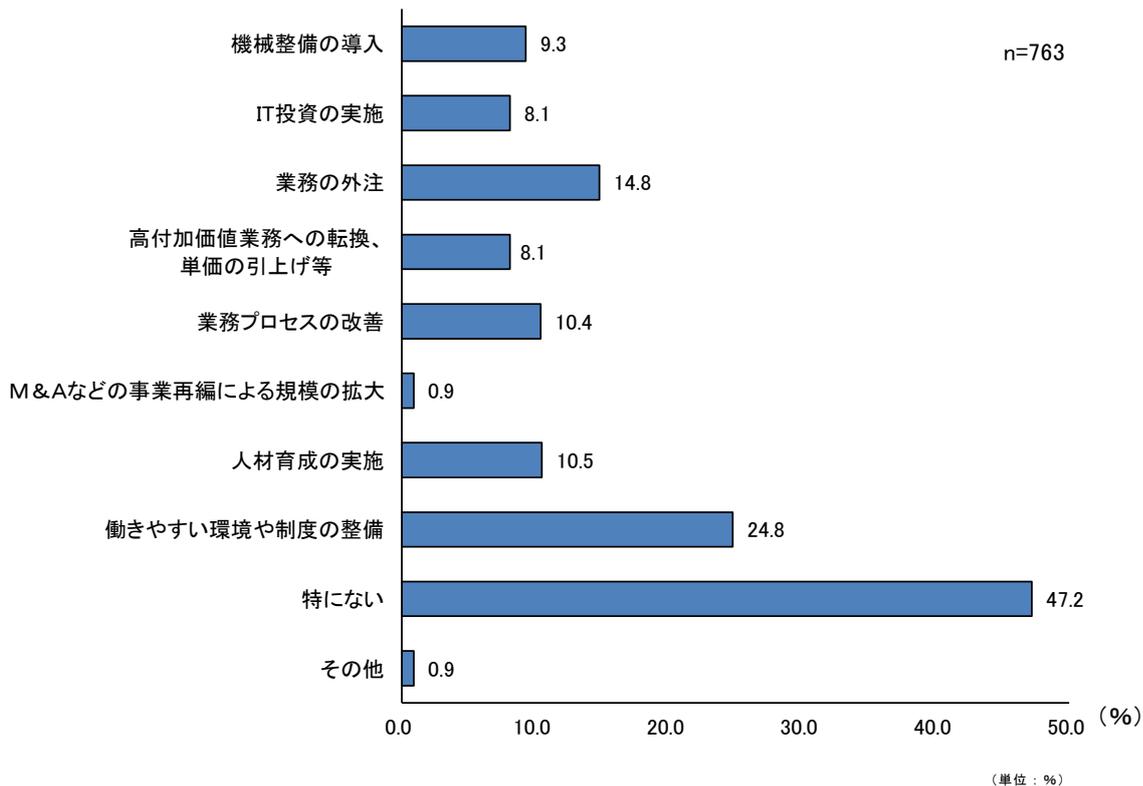
(単位：%)

	同一労働同一賃金等非正規雇用の処遇改善	賃金引き上げと労働生産性の向上	長時間労働の是正	テレワーク、副業・兼業などの柔軟な働き方	OJT・スキルアップ支援の促進	子育て・介護など家庭と仕事の両立	特にない	その他
全体 (757件)	7.4	28.0	18.8	5.7	9.1	9.0	51.4	1.5
製造業 (164件)	9.8	30.5	18.3	4.9	10.4	11.0	48.8	1.2
卸売業 (85件)	4.7	18.8	20.0	7.1	8.2	9.4	61.2	1.2
小売業 (87件)	8.0	16.1	17.2	4.6	5.7	8.0	62.1	1.1
サービス業 (134件)	11.9	32.8	22.4	9.7	11.2	10.4	39.6	2.2
建設業 (161件)	6.2	43.5	24.2	5.0	14.3	9.9	34.8	1.2
不動産業 (96件)	0.0	8.3	4.2	3.1	2.1	4.2	84.4	1.0

## 問5. 生産性向上に向けた取組み

生産性向上に向けた取組みについては、全体では「特にない」が47.2%と最も高く、次いで「働きやすい環境や制度の整備」が24.8%、「業務の外注」が14.8%と続いた。

業種別にみると、全ての業種で「特にない」が最も高くなっているが、サービス業、建設業は「働きやすい環境や制度の整備」が3割を超えており、他の業種よりも比較的高くなっている。

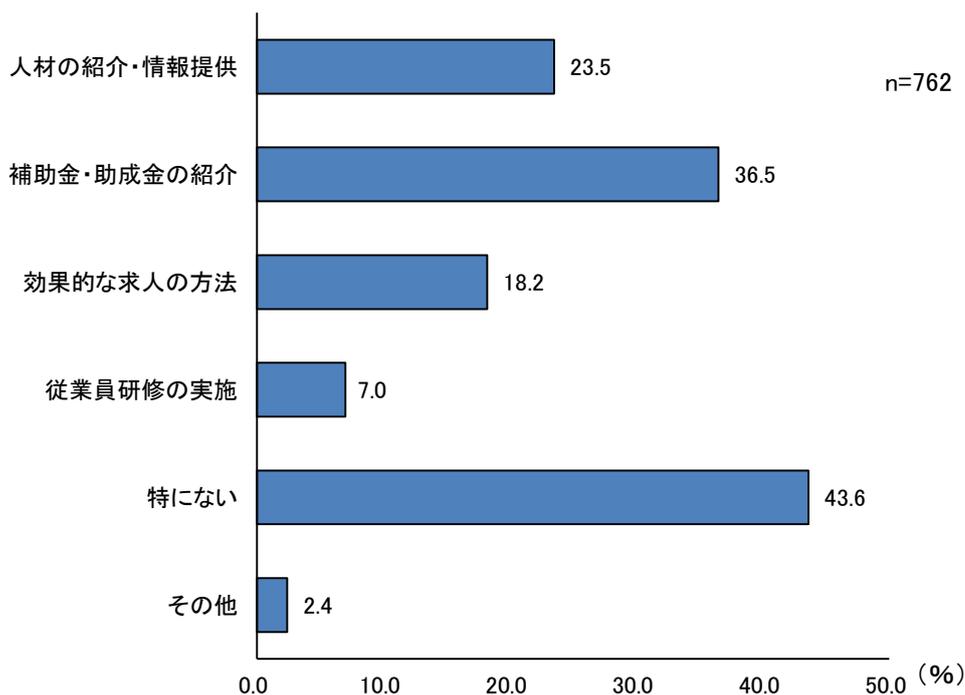


	機械整備の導入	IT投資の実施	業務の外注	高付加価値業務への転換、単価の引上げ等	業務プロセスの改善
全 体 (763件)	9.3	8.1	14.8	8.1	10.4
製 造 業 (165件)	20.0	10.3	19.4	15.8	10.9
卸 売 業 (88件)	3.4	14.8	9.1	9.1	14.8
小 売 業 (90件)	6.7	7.8	5.6	6.7	10.0
サービス業 (132件)	8.3	9.8	13.6	6.1	14.4
建 設 業 (162件)	9.3	3.1	24.7	6.2	7.4
不 動 産 業 (96件)	0.0	4.2	6.3	3.1	7.3
	M&Aなどの事業再編による規模の拡大	人材育成の実施	働きやすい環境や制度の整備	特にない	その他
	0.9	10.5	24.8	47.2	0.9
	1.2	9.7	20.6	40.0	0.6
	0.0	9.1	26.1	50.0	2.3
	1.1	8.9	17.8	56.7	1.1
	1.5	14.4	36.4	39.4	0.8
	1.2	16.7	33.3	36.4	1.2
	0.0	0.0	6.3	77.1	0.0

## 問 6. 人材の確保や育成の為に行政に望むこと

行政に望むことについては、全体では「特にない」が43.6%と最も高く、次いで「補助金・助成金の紹介」が36.5%、「人材の紹介・情報提供」が23.5%となった。

業種別にみると、製造業、サービス業、建設業で「補助金・助成金の紹介」が最も高く、卸売業、小売業、不動産業では「特にない」が最も高い割合となっていた。また建設業では「人材の紹介・情報提供」が39.1%と約4割であり、他の業種よりも比較的高くなっている。



(単位：%)

	人材の紹介・ 情報提供	補助金・助成金の 紹介	効果的な求人 の方法	従業員研修の実施	特にない	その他
全 体 (762件)	23.5	36.5	18.2	7.0	43.6	2.4
製 造 業 (165件)	26.1	39.4	23.0	8.5	38.2	2.4
卸 売 業 (88件)	19.3	30.7	10.2	6.8	53.4	1.1
小 売 業 (89件)	12.4	32.6	16.9	4.5	50.6	1.1
サービス業 (133件)	23.3	48.1	21.1	9.0	33.8	5.3
建 設 業 (161件)	39.1	39.8	25.5	9.3	26.7	2.5
不 動 産 業 (97件)	6.2	16.5	2.1	1.0	78.4	0.0

## 中小企業景況調査 転記表

製造業  
地域名: 葛飾区  
中分類: 業種合計

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和4年10月～12月期

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

項目		調査期		R4		R4		対前期比	R5
		4～6月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期 (予測)			
業況	良い	9.3	13.5	5.2	14.6	8.6		9.3	
	普通	36.4	38.1	34.5	48.3	39.5		43.6	
	悪い	54.2	48.4	60.3	37.1	52.0		47.1	
	D・I	-44.9	-34.9	-55.1	-22.5	-43.4	12.4	-37.8	
売上額	増加	20.5	16.1	4.3	26.1	11.7		9.7	
	変わらず	30.8	41.3	43.5	38.9	43.5		47.4	
	減少	48.7	42.6	52.2	35.0	44.8		42.9	
	D・I	-28.2	-26.5	-47.9	-8.9	-33.1	17.6	-33.2	
受注残	増加	9.7	12.1	7.1	20.7	12.2		11.6	
	変わらず	42.5	44.3	45.5	46.6	47.6		52.9	
	減少	47.8	43.6	47.3	32.8	40.1		35.5	
	D・I	-38.1	-31.5	-40.2	-12.1	-27.9	19.4	-23.9	
収益	増加	13.9	11.3	4.4	18.9	11.3		8.1	
	変わらず	31.3	40.4	42.1	36.6	44.0		44.2	
	減少	54.8	48.3	53.5	44.6	44.7		47.7	
	D・I	-40.9	-37.0	-49.1	-25.7	-33.4	11.3	-39.6	
販売価格	上昇	21.9	29.3	21.2	29.9	25.5		20.9	
	変わらず	57.9	58.0	58.4	62.1	62.4		68.0	
	下降	20.2	12.7	20.4	8.0	12.1		11.0	
	D・I	1.7	16.6	0.8	21.9	13.4	5.3	9.9	
原材料 価格	上昇	80.4	87.6	76.7	80.0	79.3		69.5	
	変わらず	11.2	8.3	14.6	15.3	18.6		25.7	
	下降	8.4	4.1	8.7	4.7	2.1		4.8	
	D・I	72.0	83.5	68.0	75.3	77.2	-8.2	64.7	
在庫 原材料	過剰	17.0	15.9	13.2	17.2	13.1		13.8	
	適正	67.9	73.8	66.0	71.6	73.1		74.9	
	不足	15.1	10.3	20.8	11.2	13.8		11.4	
	D・I	1.9	5.6	-7.6	6.0	-0.7	0.4	2.4	
資金繰り	楽	3.6	7.3	2.7	3.4	5.3		3.4	
	変わらず	58.6	57.0	54.5	68.4	52.3		62.1	
	苦しい	37.8	35.8	42.7	28.2	42.4		34.5	
	D・I	-34.2	-28.5	-40.0	-24.8	-37.1	3.7	-31.1	
同期 前年 比	売上額	-25.5	-6.5		1.3				
	収益	-36.6	-29.5		-25.3				
雇用	前年比残業時間	-27.5	-14.8	-28.0	-4.6	-14.9		-11.0	
	人手	-10.2	-23.0	-11.2	-22.6	-25.0		-26.7	
借入金	借入をした(%)	45.0	45.5	11.7	47.4	23.7		22.7	
	借入をしない(%)	55.0	54.5	88.3	52.6	76.3		77.3	
	借入難易度	-3.7	2.8		-1.2				
有効回答事業所数		118	155		180				

製造業

地域名:葛飾区

中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

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

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和4年10月～12月期

卸売業  
地域名:葛飾区  
中分類:業種合計

注:各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		R4		R4		R4		対前期比	R5 1～3月期 (予測)
項目		4～6月期		7～9月期		10～12月期			
業況	良い	8.9		10.0	9.1	12.8	5.1		4.4
	普通	37.8		37.5	34.1	38.3	34.6		37.4
	悪い	53.3		52.5	56.8	48.9	60.3		58.2
	D・I	-44.4		-42.5	-47.7	-36.1	-55.2	6.4	-53.8
売上額	増加	20.0		20.0	17.8	24.2	7.6		7.6
	変わらず	35.6		30.0	31.1	30.5	38.0		41.3
	減少	44.4		50.0	51.1	45.3	54.4		51.1
	D・I	-24.4		-30.0	-33.3	-21.1	-46.8	8.9	-43.5
収益	増加	13.6		16.9	11.4	17.0	3.9		6.6
	変わらず	36.4		31.2	31.8	36.2	41.6		41.8
	減少	50.0		51.9	56.8	46.8	54.5		51.6
	D・I	-36.4		-35.0	-45.4	-29.8	-50.6	5.2	-45.0
販売価格	上昇	45.5		55.8	45.2	39.4	48.1		35.9
	変わらず	34.1		32.5	38.1	41.5	40.3		44.6
	下降	20.5		11.7	16.7	19.1	11.7		19.6
	D・I	25.0		44.1	28.5	20.3	36.4	-23.8	16.3
仕入価格	上昇	73.8		80.0	67.4	76.9	76.0		67.0
	変わらず	21.4		16.0	23.3	17.6	17.3		27.3
	下降	4.8		4.0	9.3	5.5	6.7		5.7
	D・I	69.0		76.0	58.1	71.4	69.3	-4.6	61.3
在庫	過剰	13.2		12.3	10.3	17.6	10.8		10.8
	適正	63.2		67.7	66.7	64.7	64.6		71.1
	不足	23.7		20.0	23.1	17.6	24.6		18.1
	D・I	-10.5		-7.7	-12.8	0.0	-13.8	7.7	-7.3
資金繰り	楽	6.7		3.9	4.4	4.3	2.6		3.3
	変わらず	57.8		70.1	57.8	70.2	64.9		64.8
	苦しい	35.6		26.0	37.8	25.5	32.5		31.9
	D・I	-28.9		-22.1	-33.4	-21.2	-29.9	0.9	-28.6
同期前年比	売上額	-14.2		-2.7		-7.6			
	収益	-28.5		-29.7		-29.4			
	販売価格	31.8		45.4		32.2			
雇用	前年比残業時間	-21.4		-19.1	-21.4	-10.7	-19.1		-13.0
	人手	-4.8		-16.2	2.4	-15.4	-14.8		-11.2
借入金	借入をした(%)	32.6		44.7	17.1	39.6	13.0		22.2
	借入をしない(%)	67.4		55.3	82.9	60.4	87.0		77.8
	借入難易度	2.5		4.1		5.3			
有効回答事業所数		46		80		96			

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

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 4～6月期	R4 7～9月期	R4 10～12月期	対前期比	R5 1～3月期 (予測)	
業況	良い		3.9	8.3	8.2	7.3	6.2	
	普通		35.1	26.0	30.7	30.2	30.9	
	悪い		61.0	65.6	68.0	55.1	62.5	
	D・I		-57.1	-57.3	-66.7	-46.9	-55.2	10.4
売上額	増加		15.6	14.6	9.3	19.4	14.7	9.4
	変わらず		29.9	35.4	26.7	27.6	37.9	34.4
	減少		54.5	50.0	64.0	53.1	47.4	56.3
	D・I		-38.9	-35.4	-54.7	-33.7	-32.7	1.7
収益	増加		13.5	10.9	8.2	16.7	13.3	7.3
	変わらず		28.4	26.1	28.8	27.1	32.2	31.3
	減少		58.1	63.0	63.0	56.3	54.4	61.5
	D・I		-44.6	-52.1	-54.8	-39.6	-41.1	12.5
販売価格	上昇		25.7	29.7	37.0	48.5	36.3	43.8
	変わらず		56.8	48.4	42.5	33.0	48.4	36.5
	下降		17.6	22.0	20.5	18.6	15.4	19.8
	D・I		8.1	7.7	16.5	29.9	20.9	22.2
仕入価格	上昇		56.5	60.7	68.1	76.6	65.2	68.8
	変わらず		39.1	28.1	27.5	13.8	25.8	19.4
	下降		4.3	11.2	4.3	9.6	9.0	11.8
	D・I		52.2	49.5	63.8	67.0	56.2	17.5
在庫	過剰		9.5	13.9	11.1	19.0	11.4	13.3
	適正		76.2	65.8	73.0	65.5	65.8	71.1
	不足		14.3	20.3	15.9	15.5	22.8	15.7
	D・I		-4.8	-6.4	-4.8	3.5	-11.4	9.9
資金繰り	楽		2.7	2.2	2.7	1.0	2.2	2.1
	変わらず		52.0	47.8	48.0	47.9	48.9	48.4
	苦しい		45.3	50.0	49.3	51.0	48.9	49.5
	D・I		-42.6	-47.8	-46.6	-50.0	-46.7	-2.2
同期前年比	売上額		-33.8	-30.1	-32.6			
	収益		-40.8	-52.7	-51.5			
	販売価格		5.7	22.2	32.7			
雇用	前年比残業時間		-6.9	-18.9	-9.6	-10.7	-16.7	-10.8
	人手		-26.0	-20.9	-25.6	-21.7	-23.4	-20.9
借入金	借入をした(%)		24.7	35.5	16.9	34.0	13.3	14.3
	借入をしない(%)		75.3	64.5	83.1	66.0	86.7	85.7
	借入難易度		-8.5	-10.1		-5.4		
有効回答事業所数			77	97	99			

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

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		対前期比	R5 1～3月期 (予測)
業況	良い	2.7		7.0	4.3	10.3	11.9		4.9
	普通	41.1		42.1	51.4	45.2	44.0		52.1
	悪い	56.2		50.9	44.3	44.5	44.0		43.0
	D・I	-53.5		-43.9	-40.0	-34.2	-32.1	9.7	-38.1
売上額	増加	15.1		17.2	14.3	25.3	19.3		9.7
	変わらず	41.1		40.5	47.1	41.8	49.1		50.7
	減少	43.8		42.2	38.6	32.9	31.6		39.6
	D・I	-28.7		-25.0	-24.3	-7.6	-12.3	17.4	-29.9
収益	増加	11.0		13.3	8.6	17.2	15.0		7.7
	変わらず	35.6		31.0	47.1	40.0	42.5		45.1
	減少	53.4		55.8	44.3	42.8	42.5		47.2
	D・I	-42.4		-42.5	-35.7	-25.6	-27.5	16.9	-39.5
料金価格	上昇	19.2		16.7	8.5	21.7	21.9		12.8
	変わらず	63.0		69.3	74.6	69.2	64.9		73.8
	下降	17.8		14.0	16.9	9.1	13.2		13.5
	D・I	1.4		2.7	-8.4	12.6	8.7	9.9	-0.7
材料価格	上昇	48.4		57.9	41.0	61.1	53.8		54.3
	変わらず	41.9		34.7	50.8	29.8	38.7		35.7
	下降	9.7		7.4	8.2	9.2	7.5		10.1
	D・I	38.7		50.5	32.8	51.9	46.3	1.4	44.2
資金繰り	楽	4.2		3.5	1.4	4.1	5.4		2.8
	変わらず	63.4		67.3	65.2	62.1	63.4		58.7
	苦しい	32.4		29.2	33.3	33.8	31.3		38.5
	D・I	-28.2		-25.7	-31.9	-29.7	-25.9	-4.0	-35.7
同期前年比	売上額	-10.4		-15.1		-4.0			
	収益	-37.8		-35.9		-31.7			
雇用	前年比残業時間	-19.4		-7.9	-10.0	-2.1	1.7		-2.8
	人手	-18.0		-33.9	-25.4	-39.2	-37.7		-40.7
借入金	借入をした(%)	31.5		31.3	18.3	38.9	14.4		10.7
	借入をしない(%)	68.5		68.7	81.7	61.1	85.6		89.3
	借入難易度	-14.3		-10.4		-17.1			
有効回答事業所数		73		117		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		R4		対前期比	R5
		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	-5.9	-7.3	-12.5	-12.3	-11.0	-15.3
	実施した	37.8	43.3	41.0	47.8	36.8	43.7
	投資内容						
	事業用地・建物	0.0	11.9	5.1	7.8	7.4	8.0
	機械・設備の新・増設	10.8	7.5	12.8	7.8	7.4	12.6
	機械・設備の更改	5.4	9.0	10.3	12.2	11.8	10.3
	事務機器	18.9	16.4	12.8	16.7	14.7	14.9
	車両	16.2	17.9	20.5	26.7	16.2	26.4
	その他	0.0	1.5	2.6	0.0	1.5	0.0
	実施しない	62.2	56.7	59.0	52.2	63.2	56.3
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	55.7	54.1		54.3		
	人手不足	22.9	35.1		37.9		
	大手企業・大型店との競争の激化	2.9	3.6		0.7		
	同業者間の競争の激化	15.7	12.6		11.4		
	流通経路の変化による競争の激化	0.0	1.8		0.7		
	合理化の不足	2.9	2.7		2.9		
	利幅の縮小	31.4	16.2		23.6		
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0	0.0		0.7		
	販売商品の不足	0.0	0.9		2.1		
	原材料価格・材料価格の上昇	20.0	27.0		31.4		
	販売納入先からの値下げ要請	0.0	1.8		2.1		
	仕入先からの値上げ要請	5.7	6.3		9.3		
	人件費の増加	21.4	29.7		21.4		
	人件費以外の経費増加	15.7	20.7		18.6		
	工場・店舗の狭小・老朽化	2.9	3.6		2.1		
	生産能力・技術力の不足	8.6	3.6		1.4		
	取引先の減少	7.1	17.1		9.3		
商店街の集客力の低下	2.9	0.0		0.7			
下請の確保難	1.4	2.7		3.6			
駐車場・資材置場の確保難	0.0	1.8		2.9			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0	0.9		0.7			
その他	1.4	5.4		2.1			
問題なし	8.6	3.6		4.3			
重点経営施策(%)	販路を広げる	28.4	28.8		27.9		
	経費を節減する	38.8	43.2		50.0		
	品揃えを充実させる	1.5	0.9		0.7		
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.9	19.8		20.6		
	新製品・技術を開発する	6.0	3.6		3.7		
	新しい工法を導入する	0.0	0.0		0.7		
	新しい事業を始める	11.9	18.0		17.6		
	不採算部門を整理・縮小する	4.5	5.4		2.9		
	店舗・設備を改装する	7.5	1.8		2.2		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	4.5	9.0		8.1		
	営業時間を延長する	0.0	1.8		0.7		
	売れ筋商品を取扱う	1.5	1.8		2.2		
	商店街事業を活性化させる	1.5	0.9		1.5		
	機械化を推進する	1.5	1.8		2.9		
	技術力を強化する	16.4	17.1		12.5		
	人材を確保する	35.8	40.5		36.8		
	パート化を図る	3.0	0.9		2.9		
	教育訓練を強化する	14.9	7.2		5.9		
	労働条件を改善する	4.5	5.4		8.8		
	工場・機械を増設・移転する	0.0	1.8		1.5		
	流通経路の見直しをする	0.0	1.8		0.0		
	取引先を支援する	0.0	4.5		0.7		
輸入品の取扱いを増やす	0.0	0.9		0.0			
不動産の有効活用を図る	3.0	0.0		0.7			
その他	3.0	3.6		0.7			
特になし	9.0	8.1		11.0			
有効回答事業所数	73	117		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		対前期比	R5 1～3月期 (予測)
業況	良い		5.7		11.4	3.8	10.8	4.6		9.0
	普通		41.9		47.7	59.6	54.5	53.1		49.4
	悪い		52.4		40.9	36.5	34.7	42.3		41.7
	D・I		-46.7		-29.5	-32.7	-23.9	-37.7	5.6	-32.7
売上額	増加		8.6		18.2	12.5	18.9	9.2		11.6
	変わらず		36.2		39.4	50.0	42.0	50.8		49.4
	減少		55.2		42.4	37.5	39.1	40.0		39.0
	D・I		-46.6		-24.2	-25.0	-20.2	-30.8	4.0	-27.4
受注残	増加		9.5		13.0	13.3	11.9	10.0		9.1
	変わらず		49.5		50.4	58.1	53.0	48.5		51.8
	減少		41.0		36.6	28.6	35.1	41.5		39.0
	D・I		-31.5		-23.6	-15.3	-23.2	-31.5	0.4	-29.9
施工高	増加		10.5		18.2	14.3	17.3	10.0		11.4
	変わらず		40.0		43.2	49.5	47.0	45.4		50.9
	減少		49.5		38.6	36.2	35.7	44.6		37.7
	D・I		-39.0		-20.4	-21.9	-18.4	-34.6	2.0	-26.3
収益	増加		6.7		18.0	10.5	16.0	9.1		9.5
	変わらず		35.2		36.1	48.6	35.5	44.7		44.0
	減少		58.1		45.9	41.0	48.5	46.2		46.4
	D・I		-51.4		-27.9	-30.5	-32.5	-37.1	-4.6	-36.9
請負価格	上昇		15.4		22.6	19.2	19.9	20.3		21.8
	変わらず		56.7		56.4	60.6	60.2	57.9		53.9
	下降		27.9		21.1	20.2	19.9	21.8		24.2
	D・I		-12.5		1.5	-1.0	0.0	-1.5	-1.5	-2.4
材料価格	上昇		76.0		78.0	76.0	73.8	78.9		69.4
	変わらず		20.0		16.3	22.0	20.6	17.1		24.4
	下降		4.0		5.7	2.0	5.6	4.1		6.3
	D・I		72.0		72.3	74.0	68.2	74.8	-4.1	63.1
在庫	過剰		3.2		0.9	1.1	5.1	0.9		3.2
	適正		69.9		74.3	66.7	71.2	67.3		72.1
	不足		26.9		24.8	32.3	23.7	31.9		24.7
	D・I		-23.7		-23.9	-31.2	-18.6	-31.0	5.3	-21.5
資金繰り	楽		4.9		7.0	6.9	4.9	5.5		5.6
	変わらず		61.2		62.5	56.9	65.9	59.4		56.8
	苦しい		34.0		30.5	36.3	29.3	35.2		37.7
	D・I		-29.1		-23.5	-29.4	-24.4	-29.7	-0.9	-32.1
同期前年比	売上額		-32.5		-25.0		-32.9			
	収益		-45.0		-42.6		-42.8			
雇用	前年比残業時間		-20.8		-20.9	-12.0	-12.2	-19.3		-11.1
	人手		-37.0		-38.7	-47.4	-57.4	-41.4		-57.1
借入金	借入をした(%)		61.9		44.9	18.9	52.5	18.7		20.5
	借入をしない(%)		38.1		55.1	81.1	47.5	81.3		79.5
	借入難易度		7.2		2.4		2.5			
有効回答事業所数			105		133		169			

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

不動産業  
 地域名: 葛飾区  
 中分類: 業種合計

注: 各項目の右側は、前期調査における予想(計画)値です。

調査期		R4 4～6月期		R4 7～9月期		R4 10～12月期		対前期比	R5 1～3月期 (予測)
項目									
業況	良い	5.3		10.0	4.0	3.9	6.7		1.0
	普通	73.3		71.1	74.7	67.6	73.3		75.5
	悪い	21.3		18.9	21.3	28.4	20.0		23.5
	D・I	-16.0		-8.9	-17.3	-24.5	-13.3	-15.6	-22.5
売上額	増加	3.9		12.4	9.2	4.9	7.9		5.0
	変わらず	77.6		61.8	71.1	72.8	71.9		72.3
	減少	18.4		25.8	19.7	22.3	20.2		22.8
	D・I	-14.5		-13.4	-10.5	-17.4	-12.3	-4.0	-17.8
収益	増加	6.8		12.6	10.8	6.8	6.9		4.9
	変わらず	74.3		60.9	66.2	64.1	66.7		67.6
	減少	18.9		26.4	23.0	29.1	26.4		27.5
	D・I	-12.1		-13.8	-12.2	-22.3	-19.5	-8.5	-22.6
販売価格	上昇	5.9		14.6	10.3	6.3	11.0		9.6
	変わらず	85.3		73.2	80.9	77.9	78.0		75.5
	下降	8.8		12.2	8.8	15.8	11.0		14.9
	D・I	-2.9		2.4	1.5	-9.5	0.0	-11.9	-5.3
仕入価格	上昇	24.6		35.0	32.8	22.6	32.1		25.8
	変わらず	67.2		57.5	57.4	66.7	56.8		62.4
	下降	8.2		7.5	9.8	10.8	11.1		11.8
	D・I	16.4		27.5	23.0	11.8	21.0	-15.7	14.0
資金繰り	楽	5.5		7.1	6.8	4.0	5.9		4.0
	変わらず	86.3		78.6	80.8	80.2	78.8		73.3
	苦しい	8.2		14.3	12.3	15.8	15.3		22.8
	D・I	-2.7		-7.2	-5.5	-11.8	-9.4	-4.6	-18.8
同期前年比	売上額	-14.1		-16.1		-5.2			
	収益	-19.2		-15.9		-17.7			
	販売価格	-1.6		2.5		1.1			
雇用	前年比残業時間	-4.5		-8.1	1.5	-8.2	-6.9		-8.2
	人手	-5.8		-8.1	-5.8	-4.1	-10.5		-3.0
借入金	借入をした(%)	23.6		37.2	13.9	26.0	29.1		18.0
	借入をしない(%)	76.4		62.8	86.1	74.0	70.9		82.0
	借入難易度	-5.7		-10.3		-8.0			
有効回答事業所数		77		91		103			

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

## 調査の概要

1. 調査時期 令和4年10~12月期
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製 造 業	325	180
卸 売 業	300	96
小 売 業	300	99
サ ー ビ ス 業	300	147
建 設 業	325	169
不 動 産 業	300	103
合 計	1,850	828

※有効回答事業所数の合計は業種不明 34 件含む