

◆ 渋谷区 ◆

中小企業の景況

令和7年度第4・四半期

(令和8年1～3月)

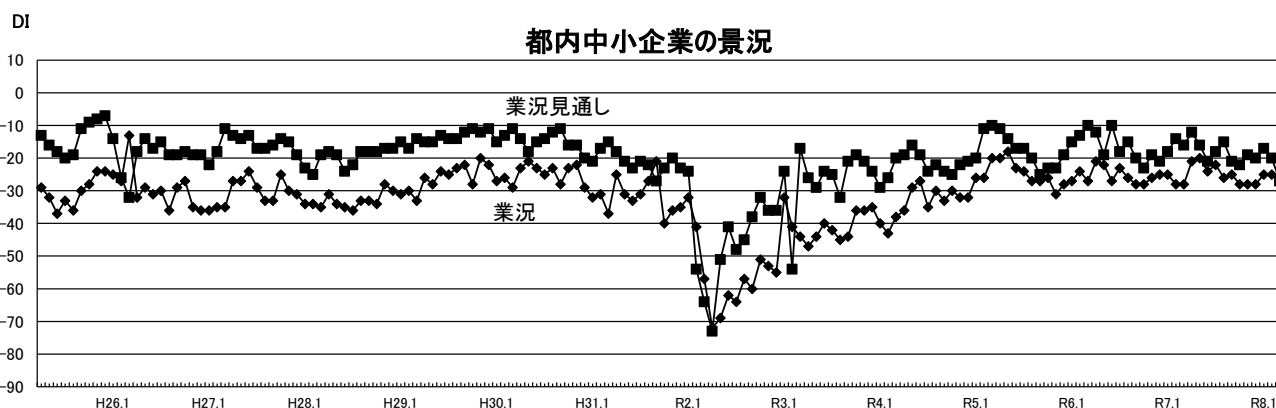
目 次	
都内中小企業の景況(令和8年1～3月期).....	1
渋谷区内中小企業の景況(令和8年1～3月期).....	2
渋谷区の今期の特徴点.....	3
製 造 業.....	4
卸 売 業.....	8
小 売 業.....	12
サービス業.....	16
建 設 業.....	20
日銀短観.....	24
東京都と渋谷区の企業倒産動向.....	24
特別調査	
「2026年度(令和8年度)の経営見通しについて」.....	25
中小企業景況調査 転記表.....	30

渋谷区 産業観光文化部 産業観光課

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8年1～3月期）

業況：全体は前期並。業種別では製造業、卸売業、小売業でやや改善。
見通し：サービス業でやや改善する見通し。



業況 DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲27（前期は▲28）と、前期並で推移した。今後3か月間の見通しでは、今期と増減なく▲27と、今期並で推移する見通し。

	前期 (R7.12)	今期 (R8.3)	増減	今後3か月間の見通し
製造業	▲31	▲29	2	▲30
卸売業	▲27	▲25	2	▲27
小売業	▲35	▲32	3	▲36
サービス業	▲21	▲21	0	▲17
全体	▲28	▲27	1	▲27

令和8年3月の都内中小企業の業況 DI は、前期から1ポイント増の▲27と前期並で推移した。今後3か月間の業況見通しでは、今期と増減なく▲27と今期並で推移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（▲32）は3ポイント増、卸売業（▲25）は2ポイント増、製造業（▲29）は2ポイント増といずれもやや改善し、サービス業（▲21）は増減なく前期並となった。

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、製造業（33）は11ポイント増と大幅に上昇し、卸売業（25）、小売業（22）はともに4ポイント増とやや上昇した。

販売価格 DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（13）、サービス業（4）はともに4ポイント増とやや上昇し、製造業（3）は1ポイント増、小売業（11）は1ポイント減とともに前期並となった。

今後3か月間の業況見通し DI を業種別にみると、サービス業で改善、製造業で今期並、卸売業、小売業とともに悪化すると見込まれている。サービス業（▲17）は4ポイント増とやや改善し、製造業（▲30）は1ポイント減と今期同様で推移し、卸売業（▲27）は2ポイント減、小売業（▲36）は4ポイント減とともにやや悪化すると見込まれている。

【注】

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

D. I（ディーアイ）は、増加（又は「上昇」「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（又は「下降」「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちら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。

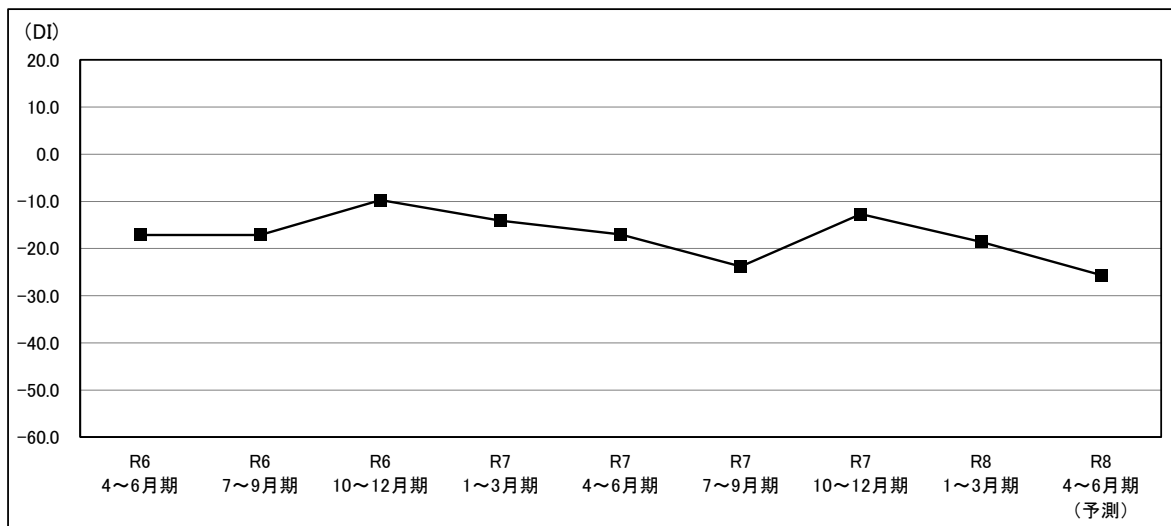
東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

渋谷区内中小企業の景況（令和8年1～3月期）

業況：全体では大きく悪化。建設業でやや改善。

見通し：全体では大きく悪化。製造業、卸売業、建設業で大きく悪化の見込み。

渋谷区内中小企業の景況



渋谷区内中小企業の業況DI

	前期 (R7. 10~12)	今期 (R8. 1~3)	今後3か月間 の見通し
製造業	▲13	▲15	▲33
卸売業	▲13	▲32	▲41
小売業	▲26	▲33	▲32
サービス業	▲13	▲17	▲22
建設業	0	3	▲3
全体	▲13	▲19	▲26

※小数第1位を四捨五入した数値

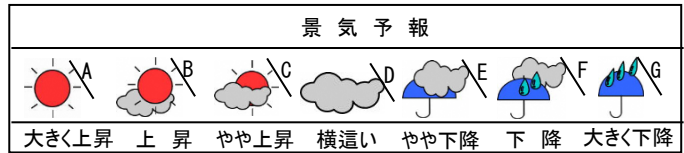
《最近の景況動向》

今期の渋谷区内中小企業全体の業況は▲19であった。来期（今後3か月間の見通し）においては、大きく厳しさが強まる見通しとなっている。

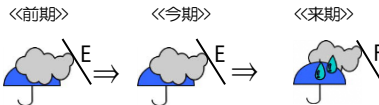
業種別にみると、建設業はやや改善、製造業、サービス業はともにやや悪化、卸売業、小売業はともに大きく悪化した。

来期は、小売業は今期並、サービス業はやや悪化、製造業、卸売業、建設業はいずれも大きく悪化する見込みである。

渋谷区の今期の特徴点



全 体



業況は大きく低調感が強まった。売上額は増加から減少に転じ、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格、仕入価格はともにやや上昇傾向が弱まった。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

製 造 業



業況はやや低調感が強まった。売上額、収益はともに大きく減少幅が拡大した。販売価格、原材料価格はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫は過剰から適正水準に転じ、資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

卸 売 業



業況は大きく低調感が強まった。売上額、収益はともに極端に減少幅が拡大した。販売価格はやや上昇傾向が弱まり、仕入価格はやや上昇傾向が強まった。在庫は大きく過剰感が改善し、資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

小 売 業



業況は大きく低調感が強まった。売上額、収益はともに極端に減少幅が拡大した。販売価格、仕入価格はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫は大きく過剰感が改善し、資金繰りはやや窮屈感が強まった。

サ ー ビ ス 業



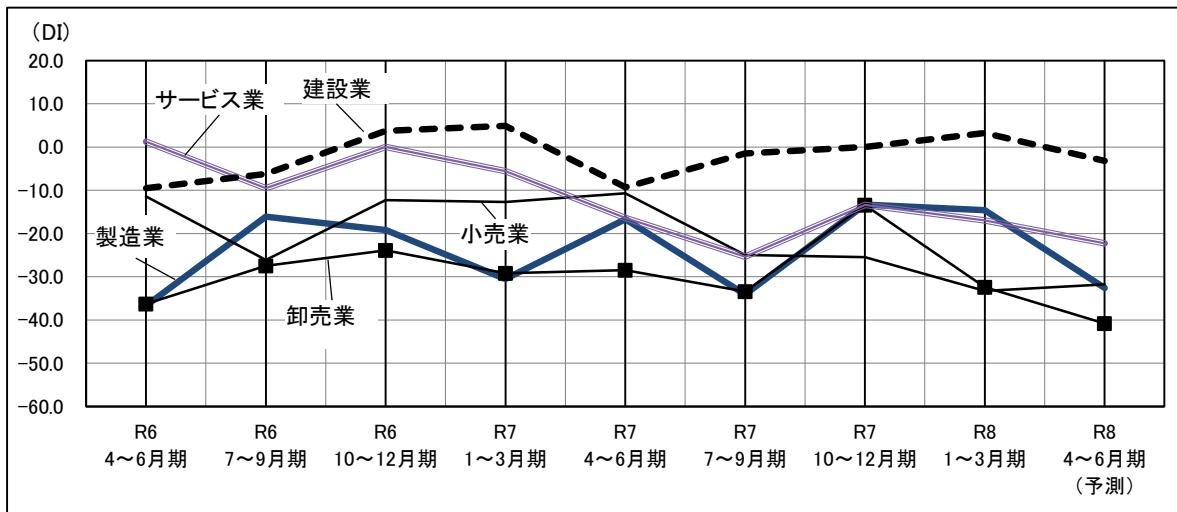
業況はやや低調感が強まった。売上額は増加から減少に転じ、収益は大きく減少幅が拡大した。料金価格は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格は前期並となった。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

建 設 業

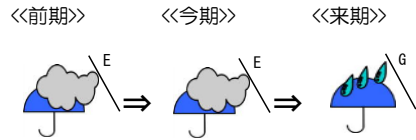


業況はやや好調感が強まった。売上額はやや増加幅が拡大し、収益は前期並となった。請負価格は大きく上昇傾向が強まり、材料価格はやや上昇傾向が弱まった。在庫は大きく不足感が改善し、資金繰りは前期並となった。

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(△13→△15)はやや低調感が強まった。売上額(△4→△13)、収益(△2→△13)はともに大きく減少幅が拡大した。

なお、全都と比較した当区の業況は14ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格(16→8)、原材料価格(60→51)はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫(5→△2)は過剰から適正水準に転じた。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△16→△22)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(5→△2)は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は19%で前期の26%から7ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

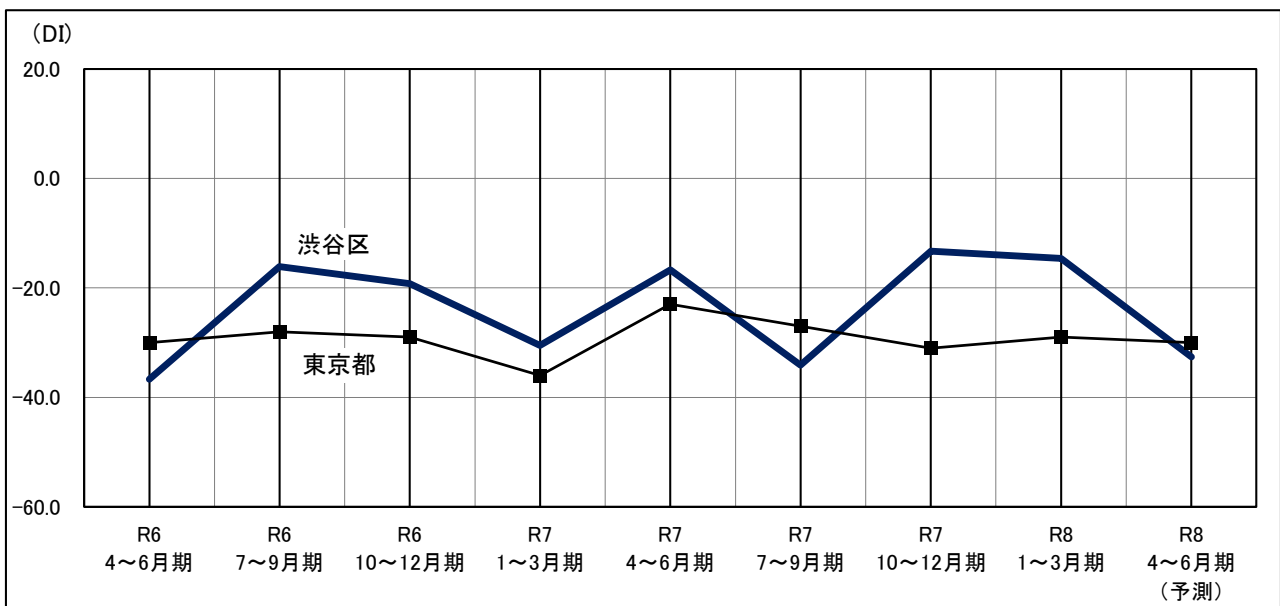
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が41%、2位は「売上の停滞・減少」「人手不足」「人件費の増加」がいずれも34%、3位は「利幅の縮小」が18%となった。前期3位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が39%、2位は「人材を確保する」が35%、3位は「経費を節減する」が30%となった。前期4位の「経費を節減する」が今期3位となった。

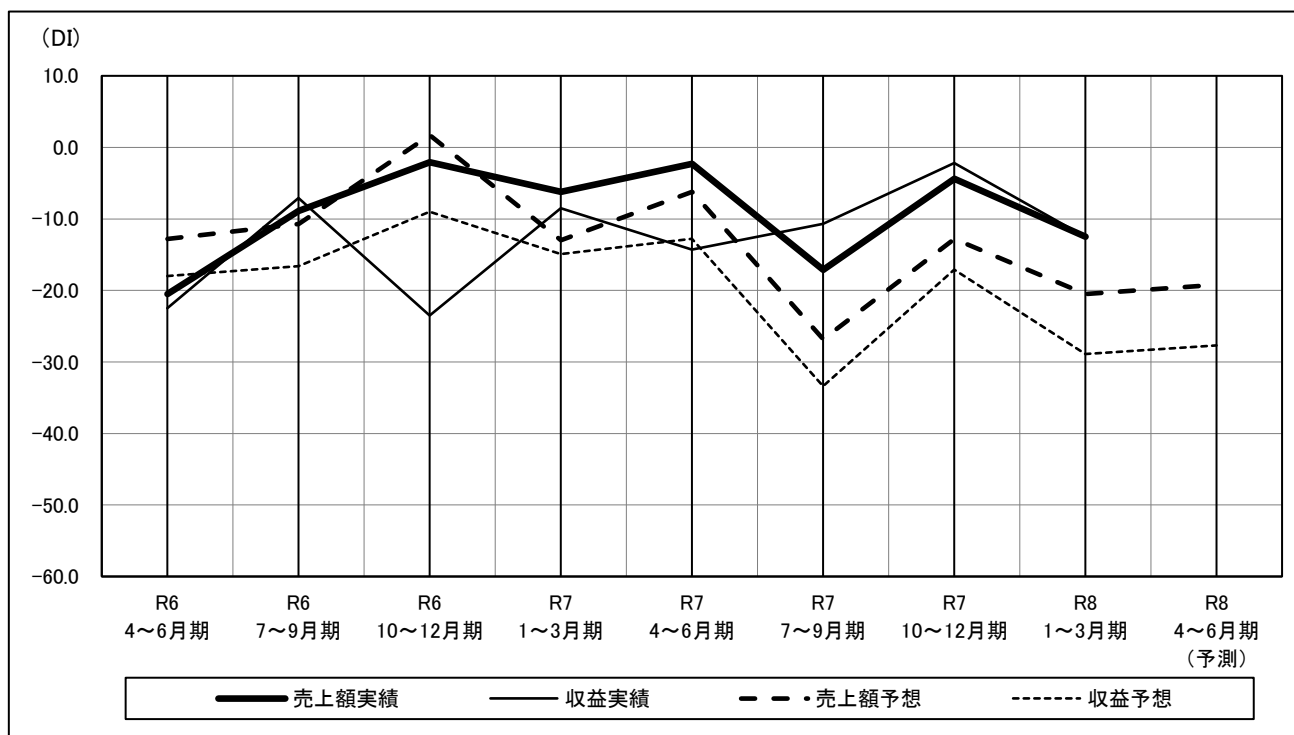
来期の見通し

業況(△15→△33)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△13→△19)、収益(△13→△28)はともに大きく減少幅が拡大すると予想されている。

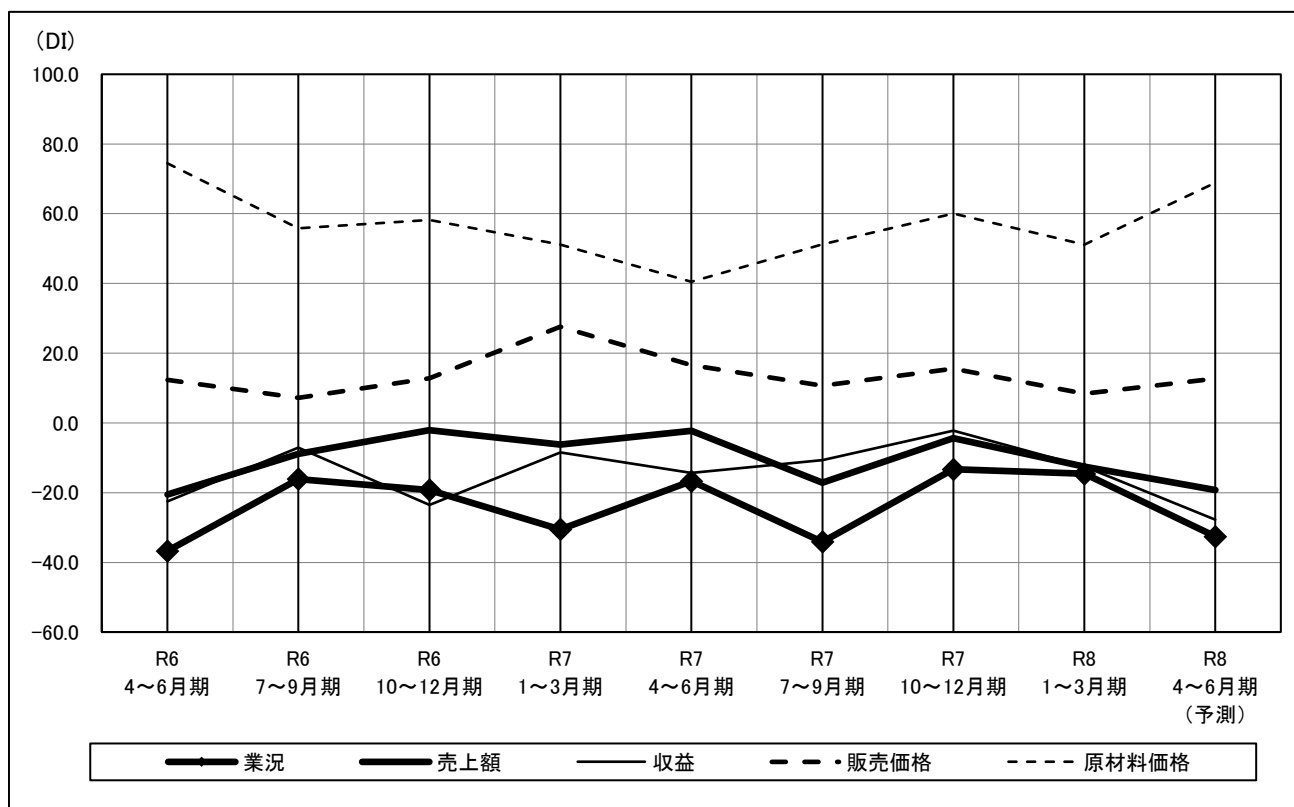
〈製造業〉 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



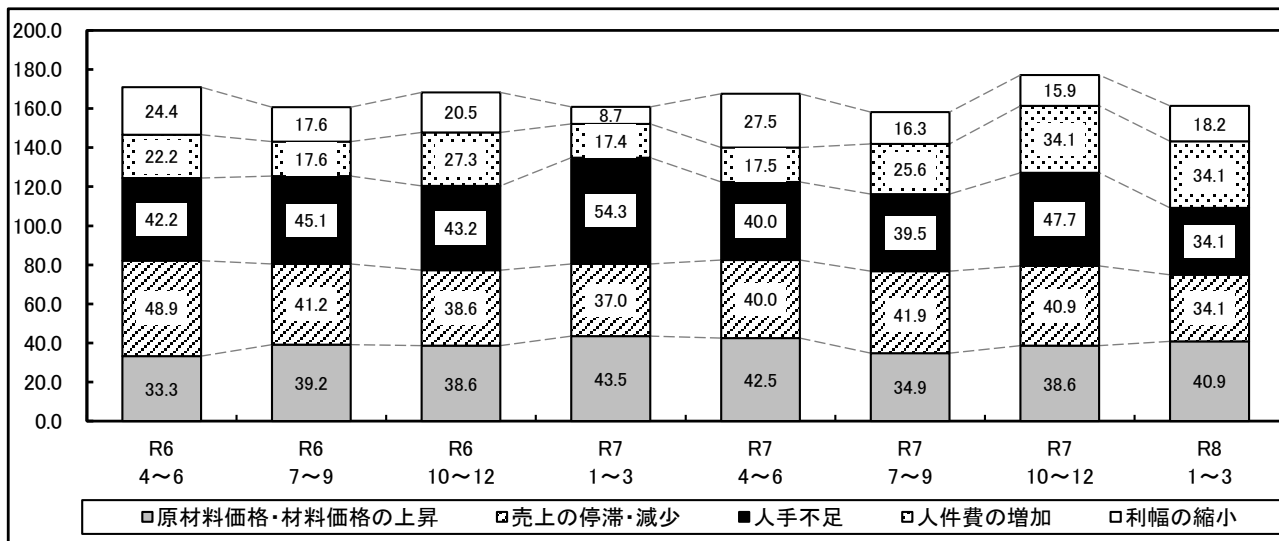
〈製造業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

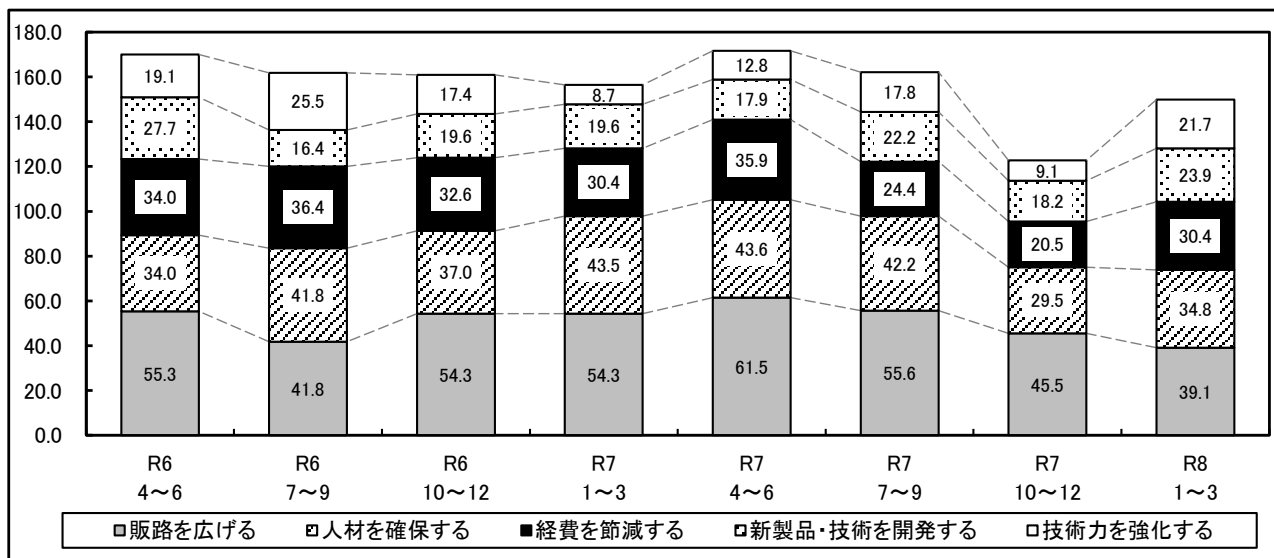


〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	42.5 %	売上の停滞・減少	41.9 %	人手不足	47.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	40.9 %
第2位	売上の停滞・減少 人手不足	40.0 %	人手不足	39.5 %	売上の停滞・減少	40.9 %	売上の停滞・減少 人手不足 人件費の増加	34.1 %
第3位	利幅の縮小	27.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.6 %	利幅の縮小	18.2 %
第4位	人件費の増加	17.5 %	人件費の増加	25.6 %	人件費の増加	34.1 %	取引先の減少	15.9 %
第5位	同業者間の競争の激化 合理化の不足 人件費以外の経費増加	12.5 %	同業者間の競争の激化	18.6 %	利幅の縮小 取引先の減少	15.9 %	人件費以外の経費増加	13.6 %

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	販路を広げる	61.5 %	販路を広げる	55.6 %	販路を広げる	45.5 %	販路を広げる	39.1 %
第2位	人材を確保する	43.6 %	人材を確保する	42.2 %	人材を確保する	29.5 %	人材を確保する	34.8 %
第3位	経費を節減する	35.9 %	経費を節減する	24.4 %	情報力、宣伝・広報を強化する	22.7 %	経費を節減する	30.4 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する	23.1 %	情報力、宣伝・広報を強化する 新製品・技術を開発する	22.2 %	経費を節減する	20.5 %	新製品・技術を開発する	23.9 %
第5位	新製品・技術を開発する 仕入先・提携先を開拓・選別する	17.9 %	仕入先・提携先を開拓・選別する 技術力を強化する	17.8 %	新製品・技術を開発する	18.2 %	技術力を強化する	21.7 %

製造業 業種別コメント

1. 賃金（周辺の）レベルの上昇により、人員確保が難しくなっている。急激な原材料価格の上昇、供給が不安定な状況で原料確保、製品価格への転嫁ができるか不安。
2. Instagram での広告宣伝により、海外における店舗・商品の認知が行われ、これがインバウンド需要と合致したため、近年にない大幅な売上げ増となっている（インフルエンサーによる、いわゆる「バズった」ことが影響している）。当社の扱う貴金属アクセサリ製品については、特に金・銀を中心に材料費の高騰が続いているが、そもそも「高価なものを購入しに来ている」という客側の認識があるため、原価の高騰を販売価格へ転嫁したとしても、購買意欲への大きな影響は見られない。
3. やる気が起きない。
4. 営業力不足により、売上げが低迷している。
5. 客先の好調もあり堅調。
6. 原材料価格上昇、経費増加はある程度売価に転嫁できているが今後は不透明。
7. 原材料費が上がっている。
8. 工場の現場で働く従業員の採用が難しくなっている。受注は順調にあるが部材、原材料の値上げ、人件費のアップで、今後予断できない。
9. 材料の高騰が止まらない。賃金アップしても追いつかない様相を呈している。今後の原油高も不安材料増加となっている。
10. 市場が縮小している。
11. 若い人材が採用できればよい。
12. 主たる材料である「銀」の相場による影響に左右されることが多くなっている。
13. 取引先の減少、取引先の支払いの遅れ。
14. 受注が増え増収している。
15. 受注減。ブランドの価値を高めていく。
16. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。
17. 需要が増え、売上げ増加基調。
18. 新規案件、高付加価値製品の販売により増収・増益となっている。
19. 人手不足による社員の負担と平均年齢の上昇による体力的なことが不安です。
20. 石油不足による材料の調達がどうなるか不安。
21. 先の見えない世界情勢で、原油高や、原価上昇、経費上昇となり、景況感がかなり悪い。
22. 中間加工業だが受注が減少している。
23. 特定の技術者のみに受注が集中していて社員全体の技術のレベルアップが急務である。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

卸 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△13→△32)は大きく低調感が強まった。売上額(△4→△29)、収益(△16→△36)はともに極端に減少幅が拡大した。

なお、全都と比較した当区の業況は7ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(24→21)はやや上昇傾向が弱まり、仕入価格(63→66)はやや上昇傾向が強まった。在庫(15→7)は大きく過剰感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△13→△22)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(△19→△19)は前期並となった。今期借入をした企業は29%で前期の28%から1ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

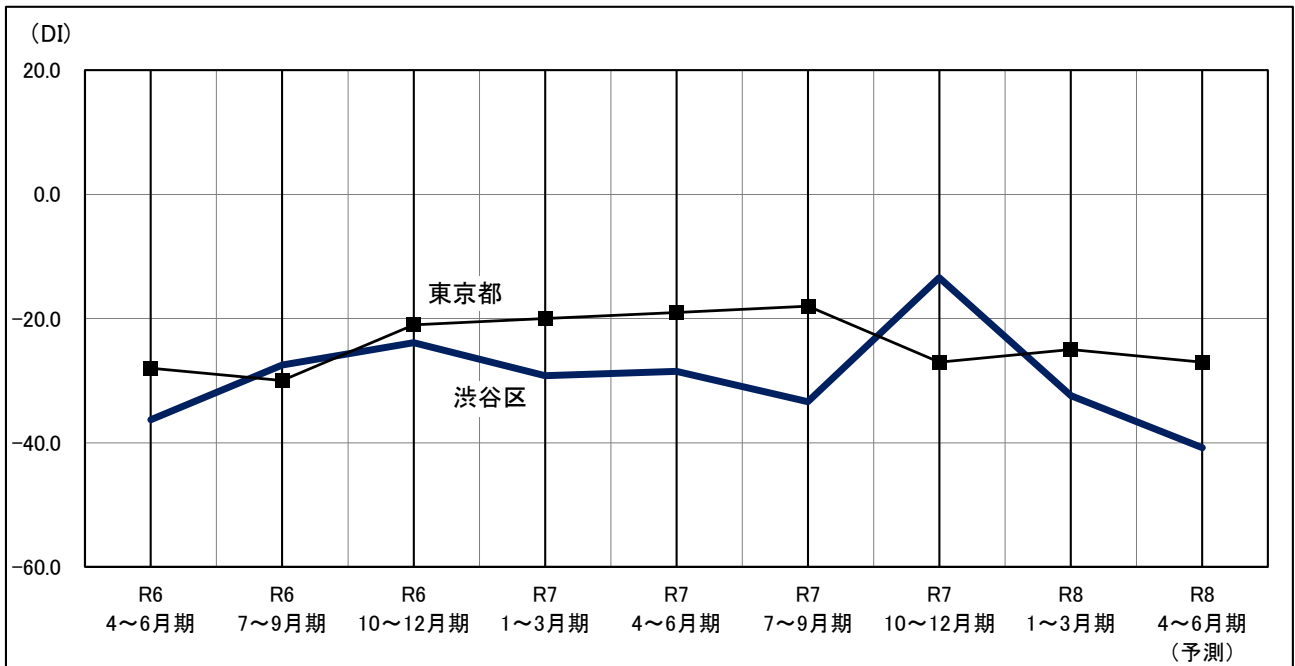
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が54%、2位は「売上の停滞・減少」が47%、3位は「利幅の縮小」が34%となった。前期3位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が65%、2位は「経費を節減する」が25%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が23%となった。前期5位の「仕入先・提携先を開拓・選別する」が今期3位となった。

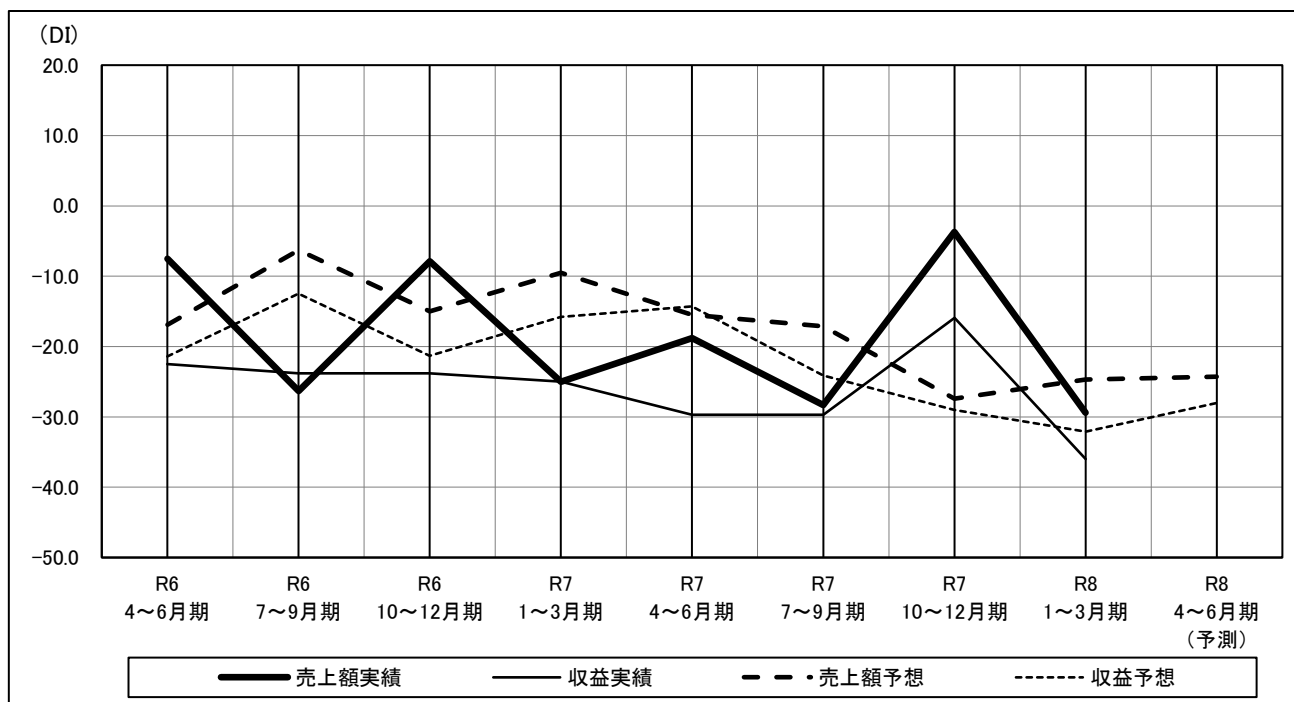
来期の見通し

業況(△32→△41)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△29→△24)はやや減少幅が縮小し、収益(△36→△28)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

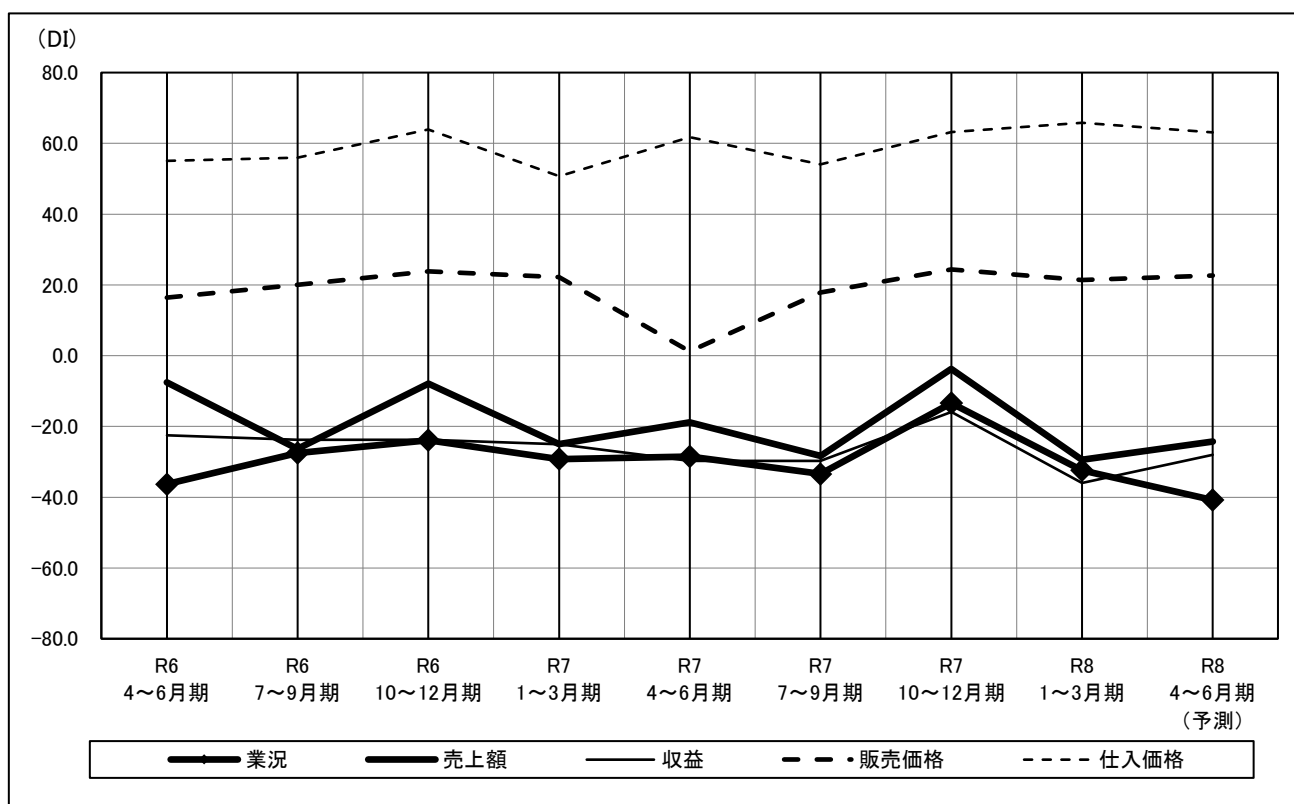
<卸売業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



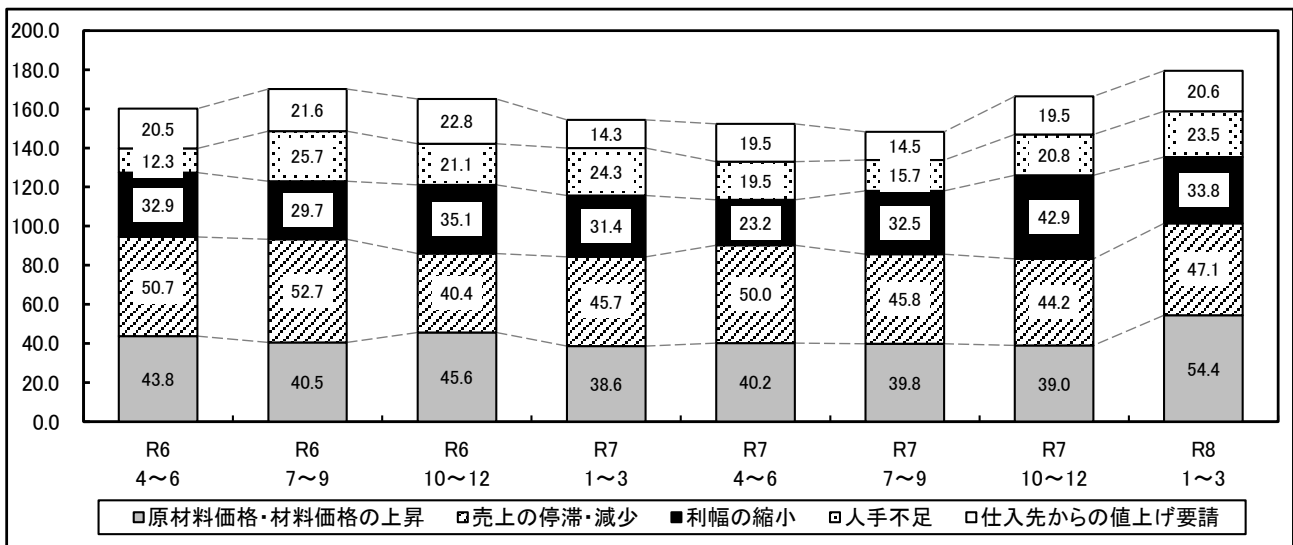
〈卸売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

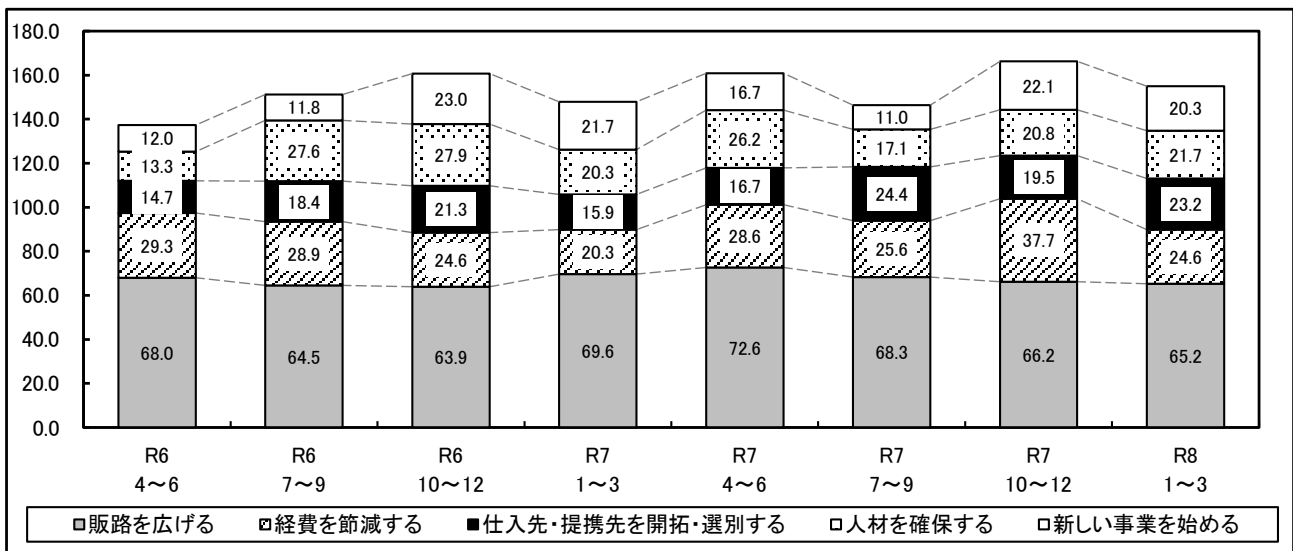


〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上の停滞・減少	50.0 %	売上の停滞・減少	45.8 %	売上の停滞・減少	44.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	54.4 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	40.2 %	原材料価格・材料価格の上昇	39.8 %	利幅の縮小	42.9 %	売上の停滞・減少	47.1 %
第3位	利幅の縮小	23.2 %	利幅の縮小	32.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	39.0 %	利幅の縮小	33.8 %
第4位	取引先の減少	20.7 %	人件費以外の経費増加	18.1 %	人手不足	20.8 %	人手不足	23.5 %
第5位	人手不足	19.5 %	人手不足	15.7 %	仕入先からの値上げ要請	19.5 %	仕入先からの値上げ要請	20.6 %

〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	販路を広げる	72.6 %	販路を広げる	68.3 %	販路を広げる	66.2 %	販路を広げる	65.2 %
第2位	経費を節減する	28.6 %	経費を節減する	25.6 %	経費を節減する	37.7 %	経費を節減する	24.6 %
第3位	人材を確保する	26.2 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4 %	新しい事業を始める	22.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	23.2 %
第4位	情報力・宣伝・広報を強化する	21.4 %	情報力・宣伝・広報を強化する	20.7 %	人材を確保する	20.8 %	人材を確保する	21.7 %
第5位	新製品・技術を開発する	16.7 %	人材を確保する	17.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	19.5 %	新しい事業を始める	20.3 %

卸売業 業種別コメント

1. 原材料の高騰等で収益が上がらない。販売先の減少。
2. 対ドル、ユーロ円安の影響が大きい。スペイン産豚肉輸入停止の影響あり。
3. 2025 年は需要が増え増収増益だったが、2026 年は仕入価格が上がり見通しがついていない。
4. アパレル業非常に厳しいです（国内）。海外向け EC サイト等支援を希望します（販路の拡大）。
5. 昨対比で増収、増益も目下の円安で輸入コスト爆上がり。結果、当初予定していた利益の確保が難しくなっている。また売上げが上がると同時に支払いも増えるので手元の資金では心配が大きい。
6. コロナ禍以降は受注順調。何としても円安基調を円高にもって行って欲しい（せめてコロナ禍直前の 1\$ ≒ 115 円の実力が日本にはある）。
7. 円安によるエネルギー原材料価格の上昇による利幅の縮小。人口減少、可処分所得の減少による流通の停滞。
8. 円安による仕入コストの大幅上昇により収益が大きく圧迫されている。
9. 円安による仕入価格の高止まり及び国際情勢による輸送コストの上昇などがあり引き続き厳しいと考えます。
10. 円安の影響により原材料価格、仕入価格が上昇しているが、価格弾力性が高く価格転嫁が進みにくい。
11. 海外依存が増加しているため、国内での需要が減少している。
12. 既存の取引先がほとんどなので、米国メーカーからの輸入品の取扱いが多く、生産コスト・人件費・燃料費並びに物流（海運・トラック便）の急騰および円安に伴う価格改定により減収・減益傾向である。
13. 金融機関からの融資が受けられないため、新規事業への注力ができない。
14. 昨年に比べ受注品番の減少（昨年が好調すぎた面もある）。
15. 仕入商品を自社製品に置き換えることにより利益幅増大につながった。
16. 仕入原価、人件費増加で利益率の低下を懸念している。
17. 仕入先本国ドイツもユーロが高止まりで、原価、仕入輸送コストの上昇で利幅が減り苦戦。
18. 受注に関しては今のところは順調だが先が不透明。また、海外からの仕入れに対して為替の問題はつきまとう。
19. 需要が少なく、減収・減益が続いている。
20. 需要が増え、増収・増益が続いている。
21. 消費者の需要減少である。
22. 前期より売上げ増であるが、仕入値、物価高の影響で、予算着地に気が抜けない状況である。
23. 即戦力の人材を求めている。
24. 大手仕入先が協力的でないため、輸出がスムーズにできていない。
25. 短期的には変動はないが、この 3 月から 4 期目に入り、売上げについては増収予定。要因は前期中頃から開始した海外販売が大きい。
26. 地方産地での生産縮小。
27. 中位所得層であるマス消費者の購買力が全国的に低下し続け、その結果の売上げ減少が大きく影響しています。中間層の経済的底上げなしに日本経済の好転はないでしょう。
28. 中国の原価に大きな変化はないが、円安により結果として仕入価格が上昇、売上げが増えても利益が増えない状況にある。今後も円安は続き、物流費も上昇すると思われるので、下代の見直しが必要になってきている。
29. 中東情勢による先行き不安が広がることで、設備投資が見送りになる案件がでてきた。また、円安等の影響もあり、輸入卸売部門は引き続き厳しい状況が続くと予測している。
30. 中東情勢の悪化によるコスト増。
31. 通信販売部門の売上げの伸び悩み。EC 事業の顧客も同様に売上げが下降し、頭打ちの状況。大口の顧客が減少しているため、新たな顧客開拓が必須となっている。
32. 日本経済の景気悪化が進む中で少数の人員で限られた時間で行動していくので現在の取引中心で増収の見込みは難しい状況。現状維持傾向。
33. 年末年始に久しぶりに退職者が出て人手確保に苦労している。
34. 売上げ・販路アップのため、事業の多角化を進めたいがリソース（人材）が足りない。
35. 物価高による消費低迷、円安による利幅の圧縮が続いている。
36. 慢性的な業界の不況。
37. 輸入に対し円安が進み原価が高騰し、利幅がとれず（中国生産のため）。売上げは変わらずだが利益が減少傾向にあります。
38. 輸入会社なので、為替相場、原油価格の動向により業績が左右され、2026 年は厳しい予想。
39. 主力商品の有機栽培米の仕入価格が大幅に上がったが小売価格の上昇に消費者がついてこれないため、売上げが大幅ダウン。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

小 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 (△26→△33) は大きく低調感が強まった。売上額 (0→△26)、収益 (△7→△33) はともに極端に減少幅が拡大した。

なお、全都と比較した当区の業況は 1 ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格 (29→22)、仕入価格 (59→51) はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫 (22→8) は大きく過剰感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り (△25→△27) はやや窮屈感が強まり、借入難易度 (△12→△17) はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 12%で前期の 22%から 10 ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

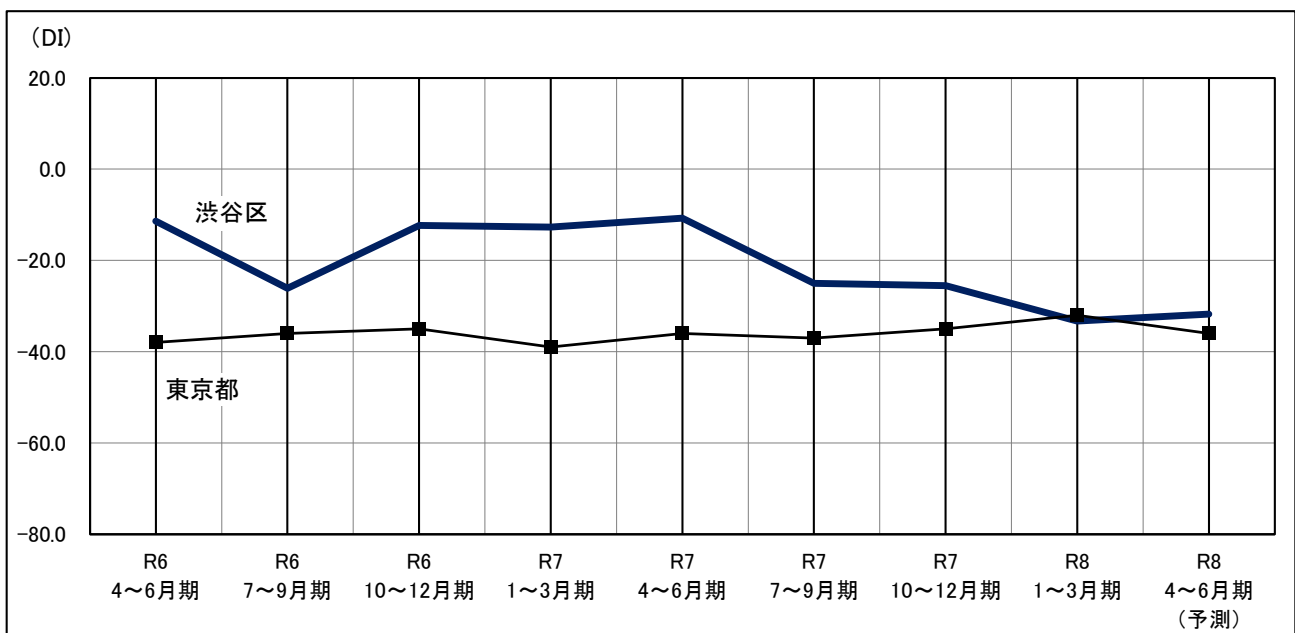
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」が 48%、2 位は「利幅の縮小」が 34%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」「仕入先からの値上げ要請」がともに 25%となった。前期同率 2 位の「人手不足」は今期 5 位となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」が 39%、2 位は「販路を広げる」「人材を確保する」がともに 34%、3 位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が 25%となった。前期 3 位の「経費を節減する」が今期 1 位となった。

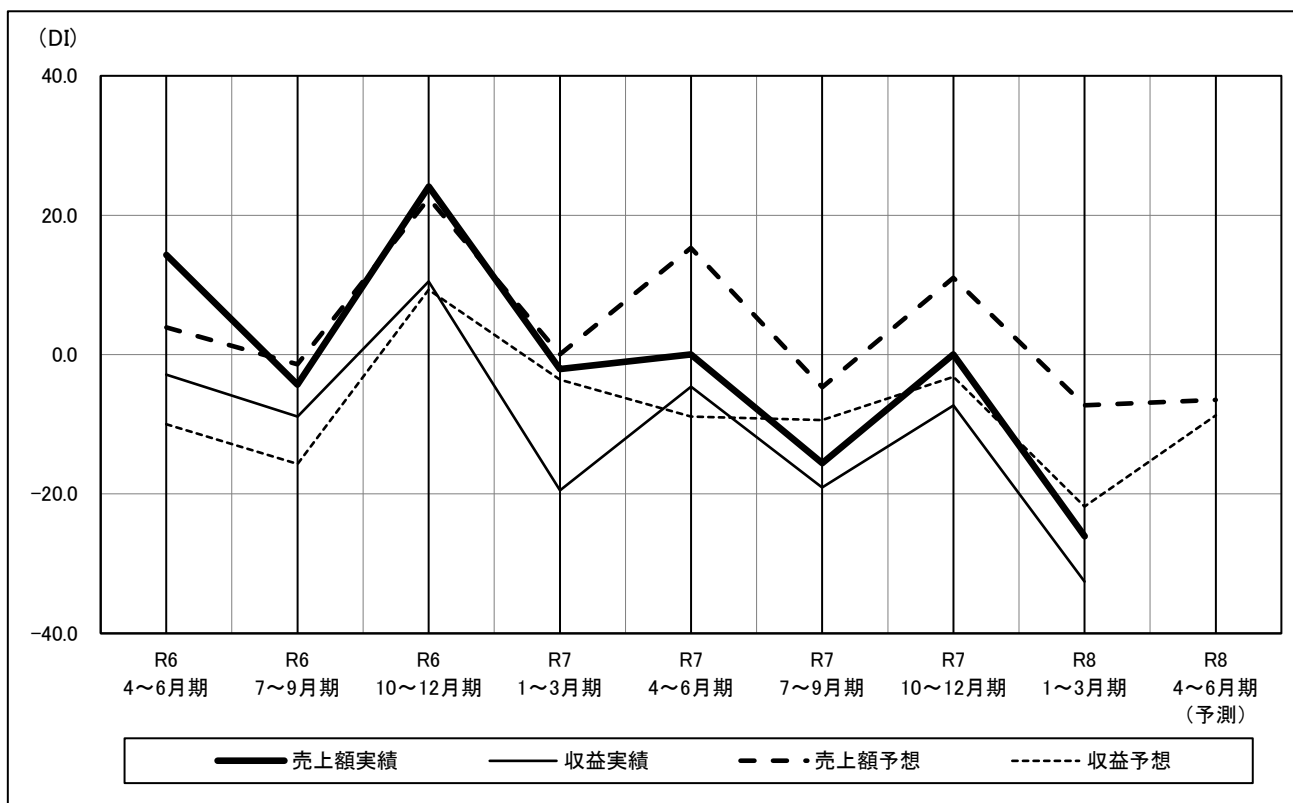
来期の見通し

業況 (△33→△32) は今期同様で推移する見込み。売上額 (△26→△7) は大きく減少幅が縮小し、収益 (△33→△9) は極端に減少幅が縮小すると予想されている。

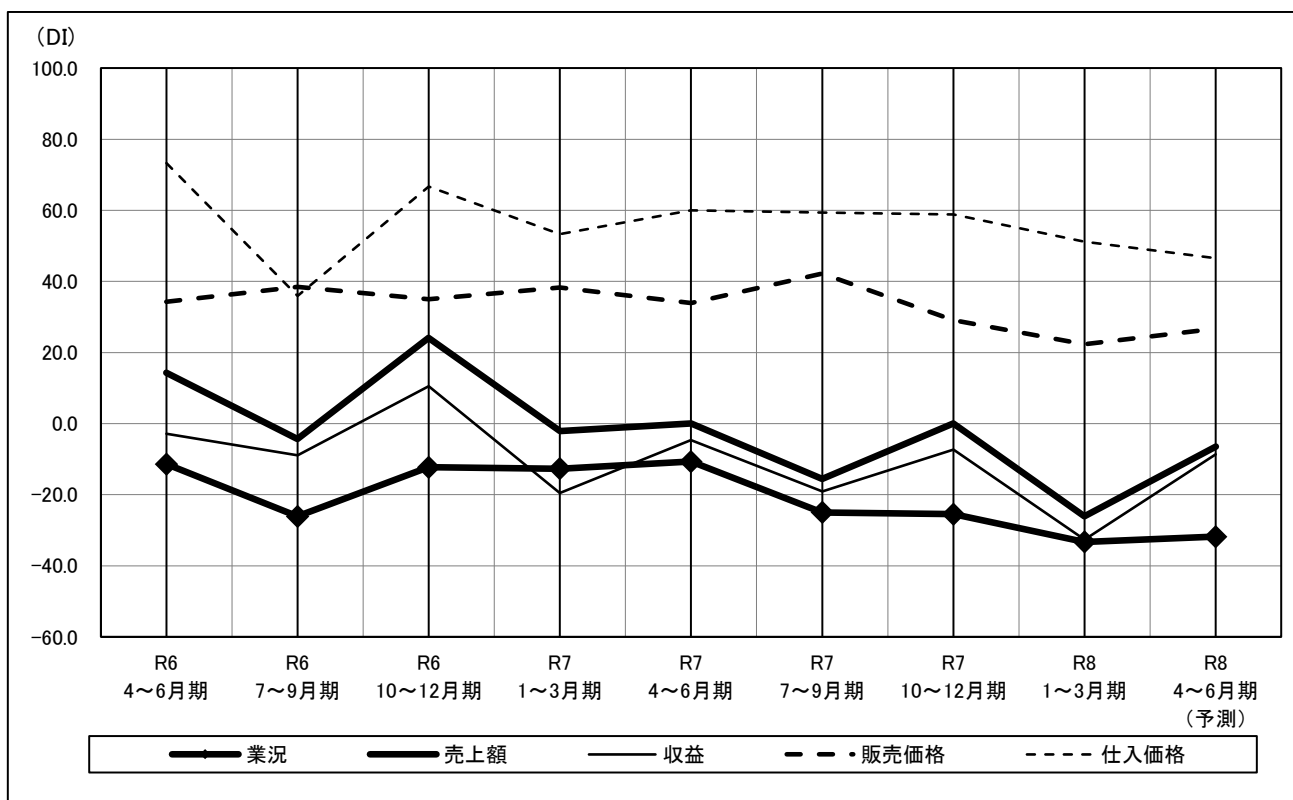
<小売業> 渋谷区と東京都の業況の動き (実績) と来期の予測



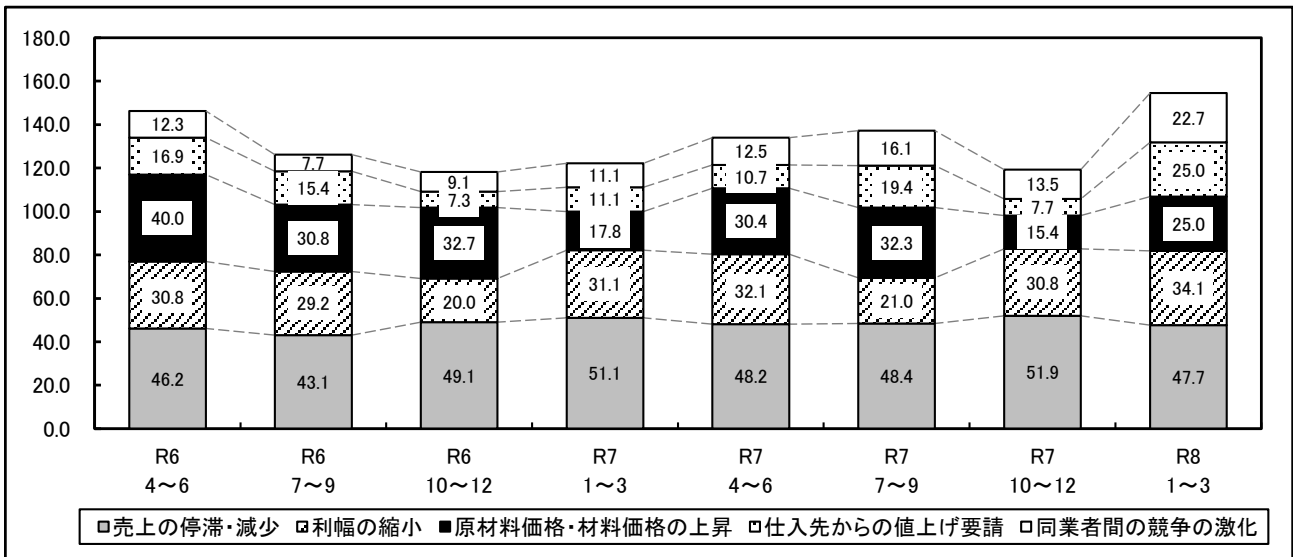
〈小売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

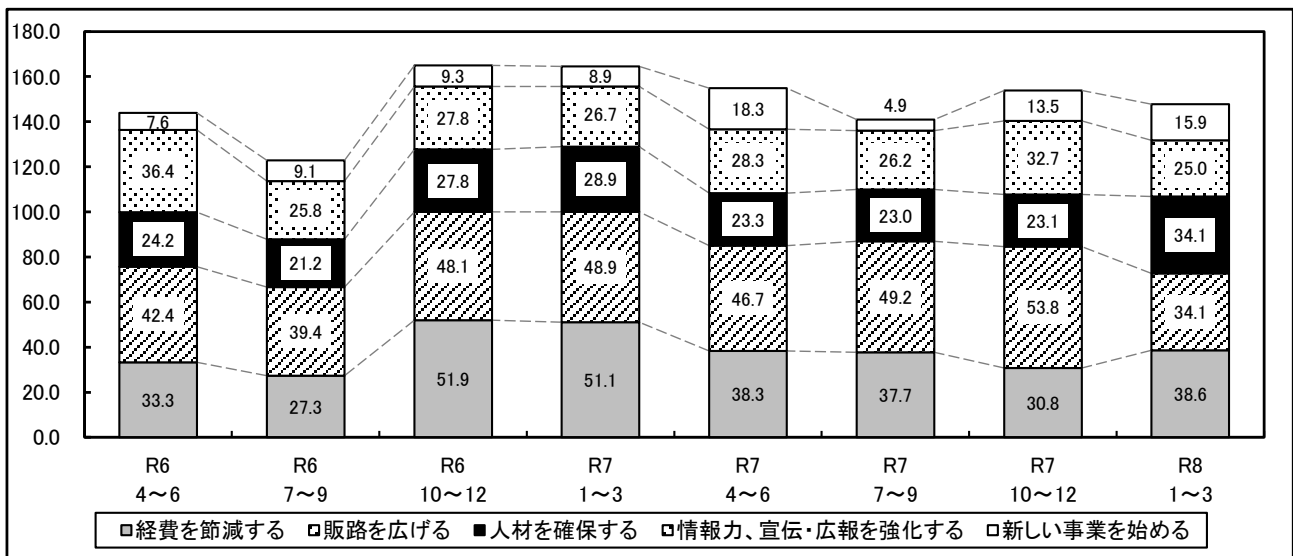


〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	売上停滞・減少	48.2 %	売上停滞・減少	48.4 %	売上停滞・減少	51.9 %	売上停滞・減少	47.7 %
第2位	利幅の縮小	32.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.3 %	人手不足 利幅の縮小	30.8 %	利幅の縮小	34.1 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	30.4 %	人手不足 利幅の縮小 人件費以外の経費増加	21.0 %	人件費の増加	23.1 %	原材料価格・材料価格の上昇 仕入先からの値上げ要請	25.0 %
第4位	人手不足	25.0 %	仕入先からの値上げ要請 人件費の増加	19.4 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	15.4 %	同業者間の競争の激化	22.7 %
第5位	人件費の増加	19.6 %	同業者間の競争の激化	16.1 %	同業者間の競争の激化	13.5 %	人手不足	20.5 %

〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	販路を広げる	46.7 %	販路を広げる	49.2 %	販路を広げる	53.8 %	経費を節減する	38.6 %
第2位	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	37.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	32.7 %	販路を広げる 人材を確保する	34.1 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	28.3 %	情報力、宣伝・広報を強化する	26.2 %	経費を節減する	30.8 %	情報力、宣伝・広報を強化する	25.0 %
第4位	人材を確保する	23.3 %	人材を確保する	23.0 %	人材を確保する	23.1 %	新しい事業を始める	15.9 %
第5位	品揃えを充実させる 新しい事業を始める	18.3 %	品揃えを充実させる	19.7 %	新しい事業を始める	13.5 %	品揃えを充実させる 売れ筋商品を取扱う	13.6 %

小売業 業種別コメント

1. 発信力不足。
2. 昨年事業買収した事業の今年後半からの売上げ寄与に期待。メーカー商社事業取組のためのインフラ（人、技術、等）整備。以上から今年度の状況アップを期待している。
3. 1件単位のコミュニケーションにウエイトを置き、ニーズにこたえて満足いただけるよう原点に戻り努力している。
4. インバウンドが減少し、普通の人は購買時の偏りが低いため商品構成の数を急がないと売上げが取り戻せず、効率は下がる一方となる。
5. スタートアップ企業で手さぐり。
6. メイン商材が妊婦向け商品のため、少子化の影響は避けられない。他の売れ筋商品を探しているがなかなか難しい。人手を最小限にして対応している。
7. 円安続きが長くて困ってます。
8. 企画力を強化して、人材教育に力を入れたい。増員したいが人手不足のため、宣伝に力を入れる。
9. 競合先との競争の激化。
10. 近隣に新しい店舗が出店してきた。
11. アメリカ・イラン情勢の影響を受け、ポリエチレン原料価格が急激に上昇し、見積りできない。入札辞退で先が見えない。
12. 現状大きな変化はないが、仕入れ先の値上げ、人件費増加が、今後に影響を及ぼすと考えています。
13. 個人消費の低迷が続いていると感じられます。原因の一番は、消費税率を上げ続けたことだと考えます。
14. 今のところ可もなく不可もなく、安定しています。需要は増える見込みで案件が進んでいます。
15. 昨年10月大手オフィス用品通信販売会社がランサムウェア感染し、顧客が離れている。これにより減収・減益になった。数年かけて戻すことを計画中。
16. 需要が減少。
17. 需要の増加。
18. 需要増、商品価値向上により増収増益傾向。組織力を強化してきたため。
19. 部材の値上がりが大きく、販売価格に反映できない。
20. 物価高の影響もあり、販管費が増えている。
21. 消費者の節約マインドが一層高まったと感じる。
22. 人員が過剰であり不足でもある。
23. 同業他社の乱立で、安売りに走る会社も多く、売上げが減少傾向。販路を別ルートで確保して、結果を出していきたい。

サービス業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△13→△17)はやや低調感が強まった。売上額(8→△14)は増加から減少に転じ、収益(△4→△21)は大きく減少幅が拡大した。
 なお、全都と比較した当区の業況は4ポイント上回っている。

価格動向

料金価格(12→3)は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格(45→44)は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△15→△29)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(△14→△24)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は前期から増減なく26%となった。

経営上の問題点・重点経営施策

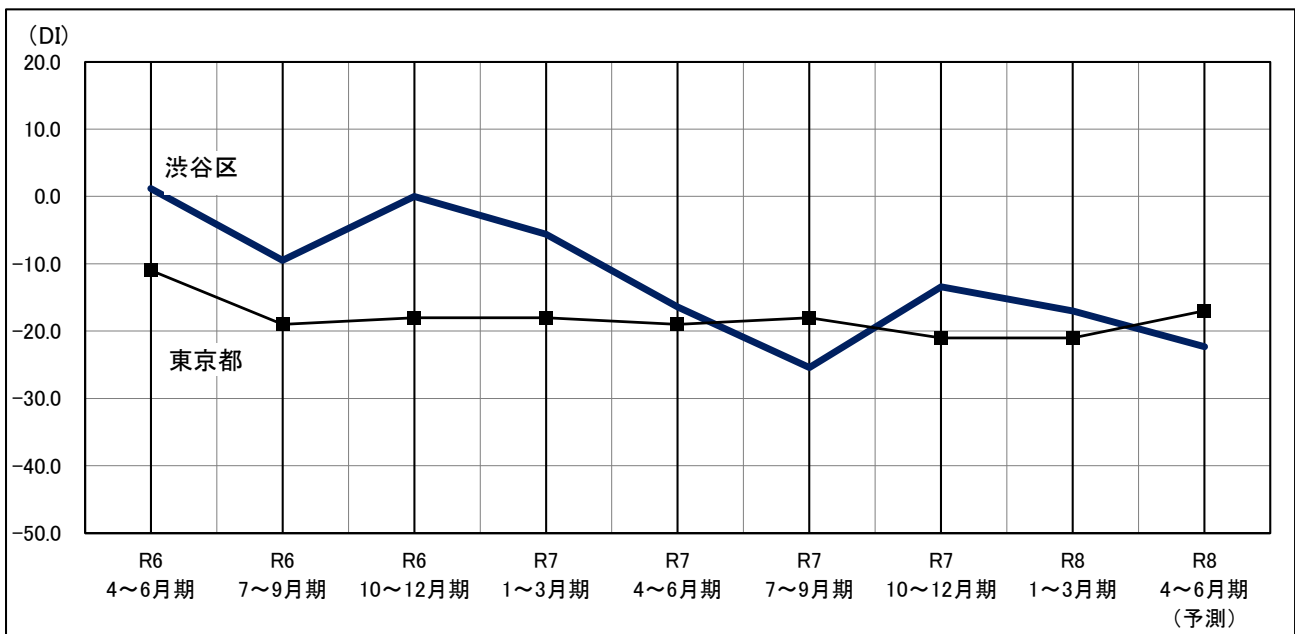
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が47%、2位は「人手不足」が42%、3位は「人件費の増加」が33%となった。前期2位の「売上の停滞・減少」が今期1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が50%、2位は「人材を確保する」が47%、3位は「経費を節減する」が25%となった。上位3位は前期同様となった。

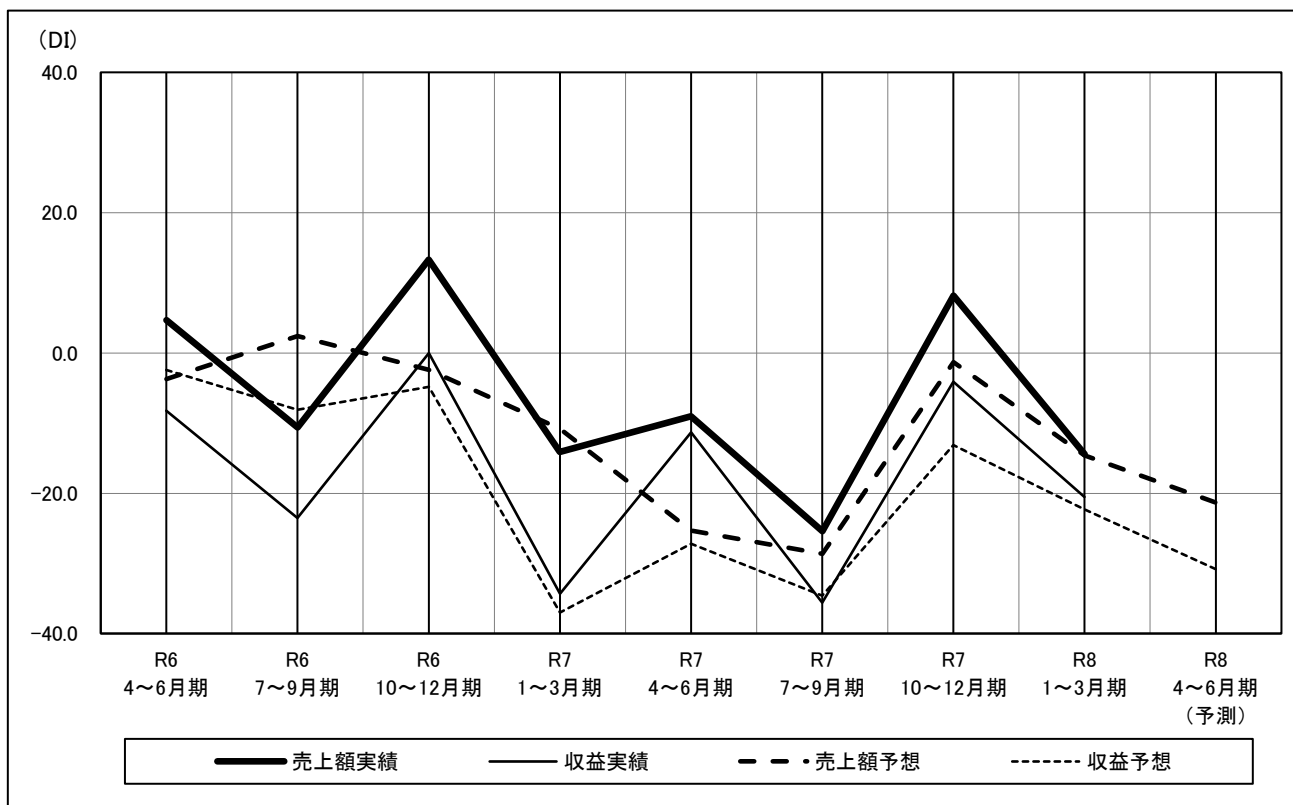
来期の見通し

業況(△17→△22)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△14→△21)、収益(△21→△31)はともに大きく減少幅が拡大すると予想されている。

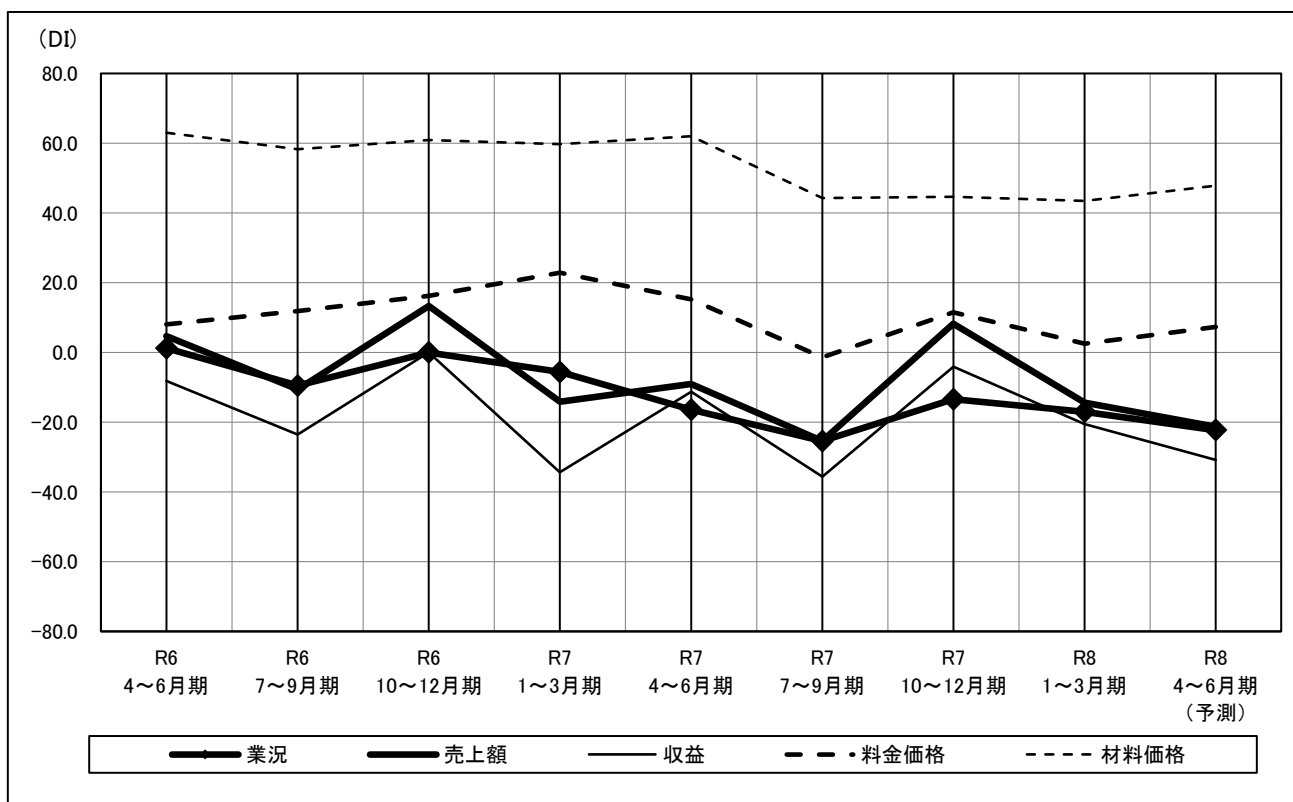
<サービス業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



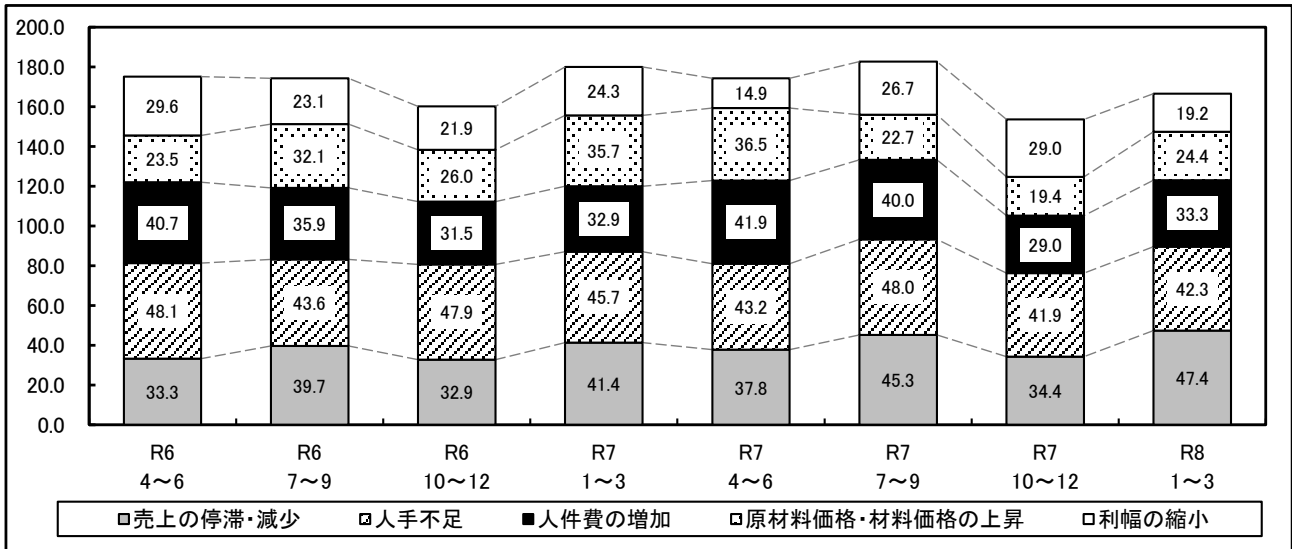
〈サービス業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

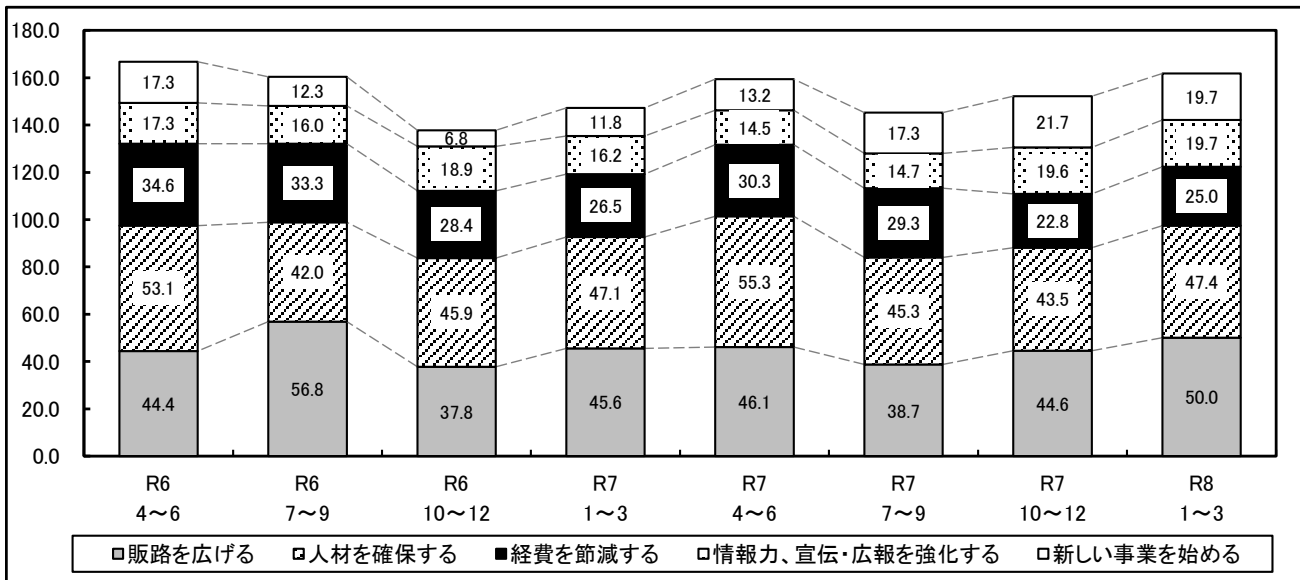


〈サービス業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人手不足	43.2 %	人手不足	48.0 %	人手不足	41.9 %	売上の停滞・減少	47.4 %
第2位	人件費の増加	41.9 %	売上の停滞・減少	45.3 %	売上の停滞・減少	34.4 %	人手不足	42.3 %
第3位	売上の停滞・減少	37.8 %	人件費の増加	40.0 %	利幅の縮小 人件費の増加	29.0 %	人件費の増加	33.3 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	36.5 %	利幅の縮小	26.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	19.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	24.4 %
第5位	利幅の縮小	14.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	22.7 %	人件費以外の経費増加	16.1 %	利幅の縮小	19.2 %

〈サービス業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人材を確保する	55.3 %	人材を確保する	45.3 %	販路を広げる	44.6 %	販路を広げる	50.0 %
第2位	販路を広げる	46.1 %	販路を広げる	38.7 %	人材を確保する	43.5 %	人材を確保する	47.4 %
第3位	経費を節減する	30.3 %	経費を節減する	29.3 %	経費を節減する	22.8 %	経費を節減する	25.0 %
第4位	情報力、宣伝・広報を強化する 技術力を強化する	14.5 %	新しい事業を始める 技術力を強化する	17.3 %	新しい事業を始める	21.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する 新しい事業を始める	19.7 %
第5位	新しい事業を始める	13.2 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.7 %	情報力、宣伝・広報を強化する	19.6 %	技術力を強化する	15.8 %

サービス業 業種別コメント

1. テレビドラマ関連の仕事量が減って大変です。通信制大学の仕事も業務委託をしておりますが、この3月で今年度の作業量が決まりますので、増減はないです。
2. 仕入先からの値上げ要請と販売価格のバランスを取ることが厳しい。自社希望の人材リソースと市場価格のバランスが見合わない。
3. 社員2名減で人手不足、売上げ減少。
4. 売上げの停滞を解消すべく、検討している。人手不足、人材の確保をすべく検討している。
5. AIにより売上げは減少傾向にある。
6. 厳しい。
7. なかなか人材の採用がうまくできずに、人材不足となっている。早急な育成も必要ですが、ある程度の期間も必要になってしまっている。
8. ほぼ変わらずですが、やっと人員整理ができそうになっている。
9. もうムリでしょう。
10. 業界が縮小しており全般的に苦しい。今後は新しい提携先を開拓し、業態を変革する必要がある。
11. 現在の状況は人手不足。要因は社会的構造。
12. 現状スポンサー収入については維持してもらっているが、来期からテスト、レースのタイヤメーカーが統一されることによる減少が見込まれる。
13. 現状では受注は順調だが、今後1年間で社会情勢がどの程度変化するか心配です。
14. 固定費最小限での経営のため、景気に影響されにくい状況。受注増のため、人材確保が現在の取組事項。
15. 顧客の製造業の業績見通しが悪化しているため、今後も厳しい状況が予想されます。
16. 今期増収・増益を見込んでいる。紹介でつながった会社が自社サービスを理解し、取引開始が続いている。
17. 採用ができず人手不足。政府は中小企業のこと理解できていないのでどんどん時給を上げるから、小企業は苦しい。
18. 採用が増えず、受注に对应えられていない。
19. 市場に対し競合店数が多く、客数維持が難しい。働き手の方が強い時代、働き方改革が違う方向へ向かっている。もっと働きたい、という立場の方の意見も集めるべき。
20. 長期提携先の開拓の確保のため、各地に営業をし、短期は確保できたが来期は長期を確保したい。
21. 家賃増額。月50万円。
22. 例年とそう差はないが、少しずつ売上げも利益も下降を感じる。
23. 採用ができず人手不足。仕入れが上がって、原材料の上昇。
24. 人手不足はあきらめた。
25. 需要は変わらない。退職者（希望、病気）2名により事業縮小。
26. 今期は資産売却により、売上げ、収益ともに増加したが、一時的なものであり、基本（ベース）は大きな変動なし。
27. テレビ番組はどこかで終わるので、それまでに次の用意が必要ですが、思うように転換はしないので、そこが問題です。
28. 業界の景気悪化により取引先が減少、また既存取引先との取引額が減少し、売上げが大幅に低下、その一方で人件費はインフレ具合で上昇し、経営は苦しくなる。
29. 採用がうまくできずに人手不足になっている。
30. 受注は増加傾向にあるが、人手が不足している。人手を増やすと経費倒れになることも心配である。
31. 売上げは増加しているが、原材料費、人件費の高騰に追いつかない。人手は不足しているが、人材を確保すると人件費がかさむ。
32. 需要が増え、増収・増益が続いているが、採用ができずに人手不足になっている。
33. 同業者やAIの進出により売上げは減少している。
34. 売上げは例年通りだが利益が減少するだろう。
35. 取り扱っている広告媒体（雑誌）の斜陽傾向が激しく、ここ数年は減少が続いている。物販は競合が類似品を出したことで苦戦、新商品の開発が急務となっている。
36. 需要に波があり、安定収益が難しい。
37. 採用が増えず、受注に对应えられていない。
38. 退職者の増加、採用が進まず人手不足。
39. 人材の育成に人手・時間・費用をかけられない現状が続いている。仕入先からの値上げ要請と販売価格のバランスが厳しい。
40. 1名能力不足の人員を採用してしまった。
41. 年齢のため、今年3月で閉店予定。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

建設業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 (0→3) はやや好調感が強まった。売上額 (4→9) はやや増加幅が拡大し、施工高 (10→9)、収益 (△3→△2) はともに前期並となった。

価格・在庫動向

請負価格 (3→20) は大きく上昇傾向が強まり、材料価格 (60→57) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 (△9→△2) 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 (6→5)、借入難易度 (9→10) はともに前期並となった。今期借入をした企業は26%で前期の21%から5ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

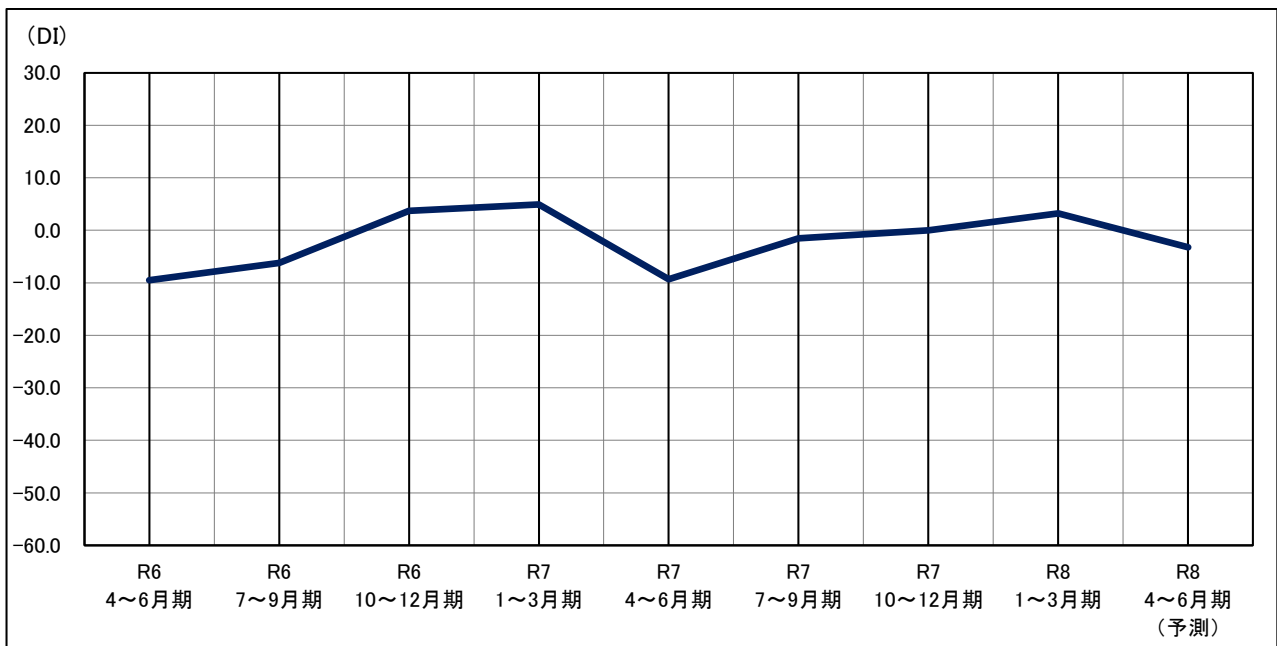
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が56%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が38%、3位は「人件費の増加」が30%であった。上位3位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が56%、2位は「経費を節減する」が27%、3位は「販路を広げる」が25%となった。前期4位の「経費を節減する」が今期2位となった。

来期の見通し

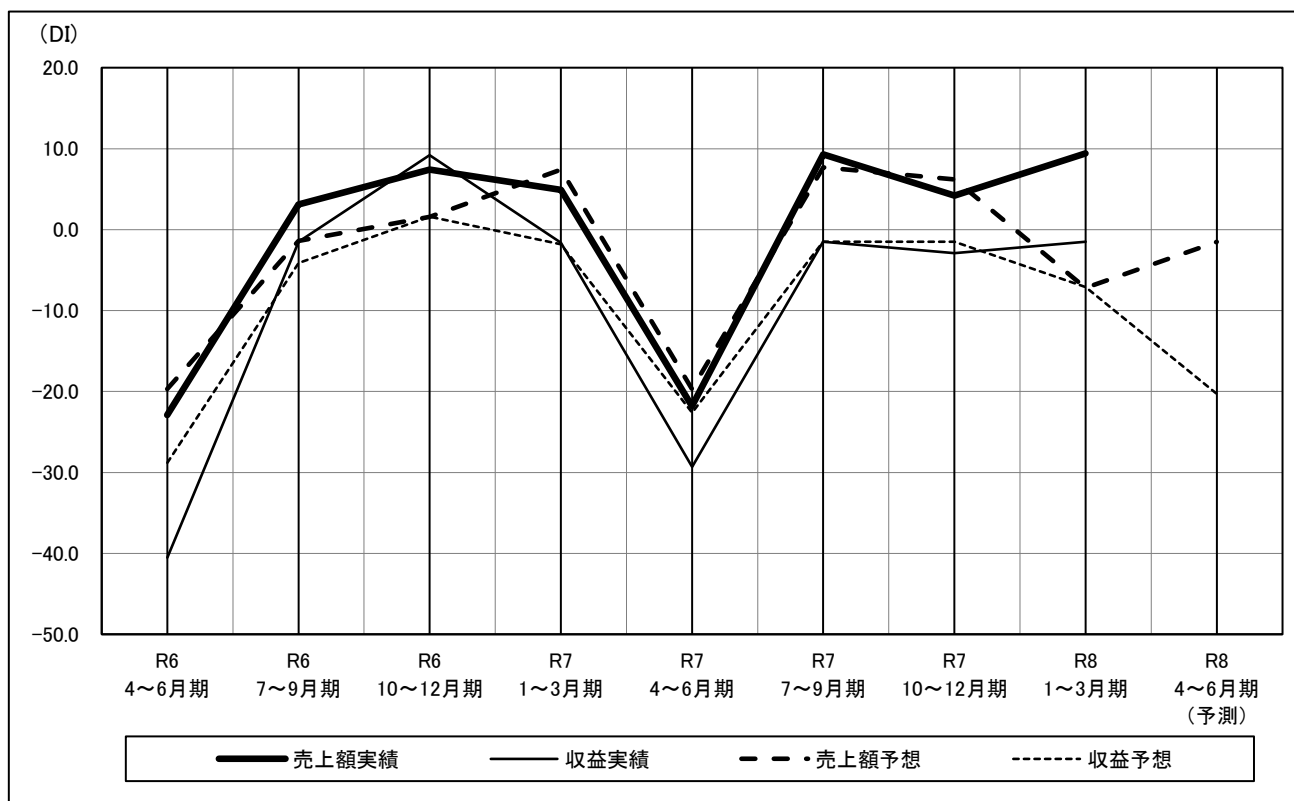
業況 (3→△3) は悪化に転じる見込み。売上額 (9→△2) は減少に転じ、収益 (△2→△20) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

〈建設業〉 渋谷区の業況の動き（実績）と来期の予測

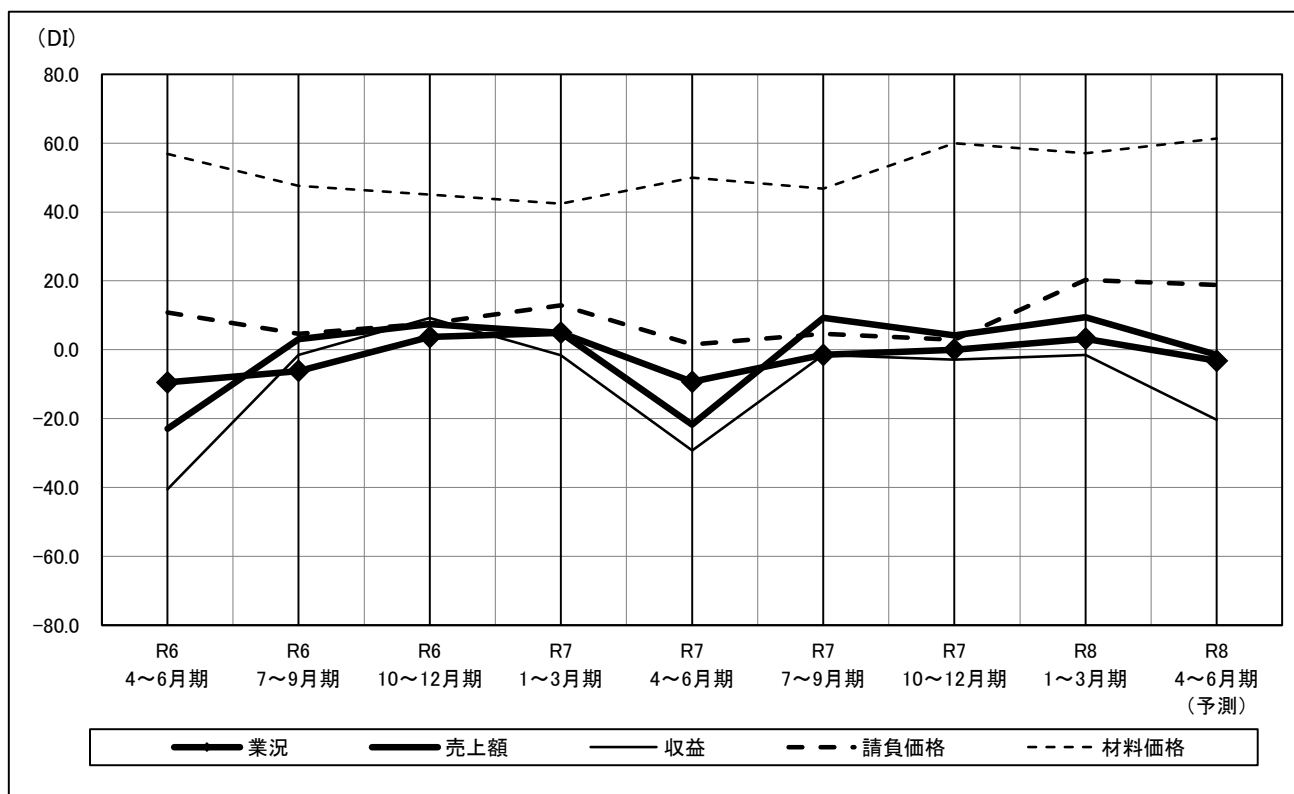


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、全都の建設業の業況は表示していない。

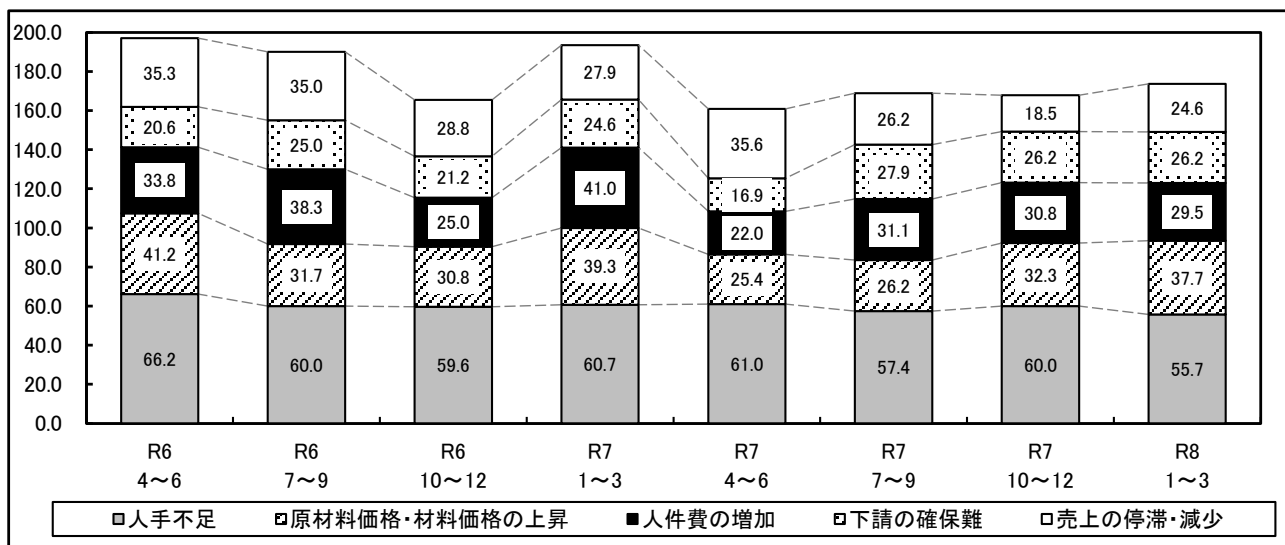
〈建設業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

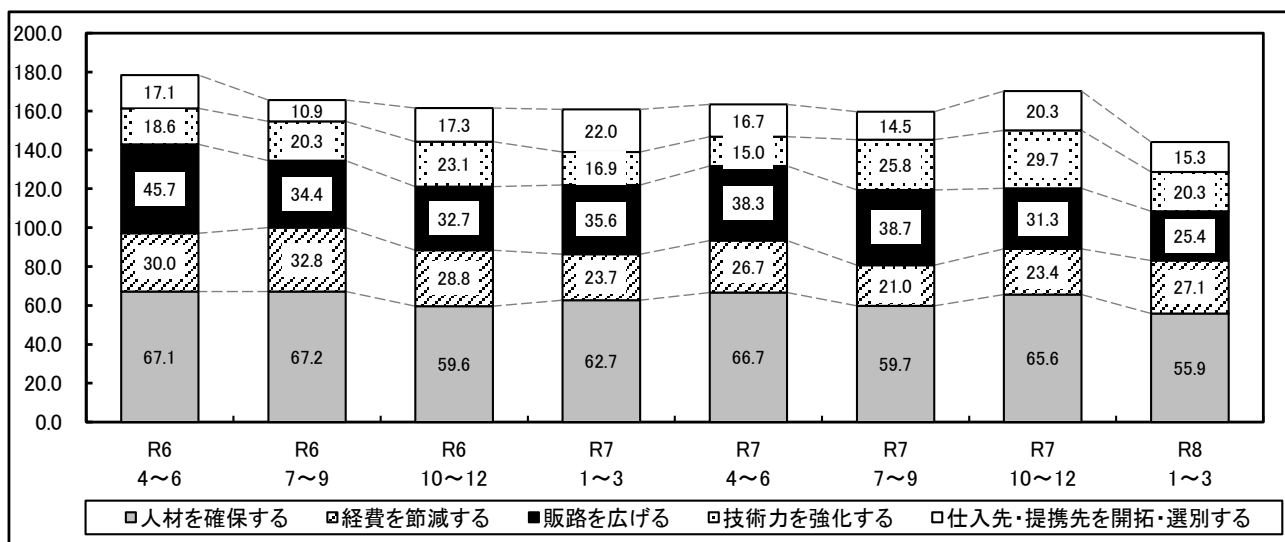


〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人手不足	61.0 %	人手不足	57.4 %	人手不足	60.0 %	人手不足	55.7 %
第2位	売上の停滞・減少	35.6 %	人件費の増加	31.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	37.7 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	25.4 %	下請の確保難	27.9 %	人件費の増加	30.8 %	人件費の増加	29.5 %
第4位	人件費の増加	22.0 %	売上の停滞・減少	26.2 %	下請の確保難	26.2 %	下請の確保難	26.2 %
第5位	下請の確保難	16.9 %	同業者間の競争の激化	14.8 %	売上の停滞・減少	18.5 %	売上の停滞・減少	24.6 %

〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期		R8.1~3月期	
第1位	人材を確保する	66.7 %	人材を確保する	59.7 %	人材を確保する	65.6 %	人材を確保する	55.9 %
第2位	販路を広げる	38.3 %	販路を広げる	38.7 %	販路を広げる	31.3 %	経費を節減する	27.1 %
第3位	経費を節減する	26.7 %	技術力を強化する	25.8 %	技術力を強化する	29.7 %	販路を広げる	25.4 %
第4位	教育訓練を強化する	20.0 %	経費を節減する	21.0 %	経費を節減する	23.4 %	技術力を強化する	20.3 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	16.7 %	教育訓練を強化する	16.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.3 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	15.3 %

建設業 業種別コメント

1. 募集しても人が来ない。
2. トランプと高市政権による対外交渉の失敗による物価・経費上昇。労働人口の減少。
3. 競争が厳しく受注がなかなか難しい。
4. 近年の物価高騰による受注の減少や材料価格の値上がりの影響を受けている。
5. 現状は変わらず。
6. 限定期間に仕事が集中してしまうため、人材不足で全ての施工が難しい。
7. 国や都のリフォーム工事に対する補助金のおかげもあってか、業界全体は悪くなかったと考えられます。
8. 今期は増収と思われるが来期以降については不明。
9. 材料費の値上げ幅が大きい。受注先の仕事量が少ないようだ。
10. 昨年後半から今年にかけて受注は増えたが、4月以降が決まっておらず不安。
11. 仕入先からの値上げ要請が多く、販売価格への転嫁が課題と感じる。
12. 取引先が限定されている。仕事先を増やす必要あり。
13. 受注を増やしたいが人材不足で思うように受注できない。
14. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。
15. 需要が増え、増収・増益が続いている。
16. 需要はあるが、人材不足である。
17. 需要はあるもののマンパワーをいかしきれていない。
18. 従業員の高齢化が進み、採用ができず人手不足になっている。
19. 新規の顧客を増やす必要がある。
20. 新規案件、既設案件の改修案件ともに引き合いが多く、仕事量は引き続き十分確保できるが、人手不足・人件費の増加により楽観できない面もある。
21. 人手不足により新規プロポーザル参加など(小さい案件など)に参加する余裕がない。
22. 先行きが不透明で収益を確保できるかわからない状態。
23. 中東紛争による石油価格上昇等による影響が心配である。
24. 賃上げの世論にもかかわらず、受注はコンペ方式による安値追及が必須であるため、利益の確保が難しくなっている。
25. 付加価値の提案実績により、需要が増え、増収・増益の傾向。
26. 変化なし。

日銀短観

[調査対象企業数] (2026年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,808社	5,401社	9,209社	99.0%
うち大企業	889社	752社	1,641社	98.8%
中堅企業	1,083社	1,539社	2,622社	98.7%
中小企業	1,836社	3,110社	4,946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)

		2025年度		2026年度		
		上期	下期	上期	下期	下期
円/トル	2025年12月調査	147.11	146.85	147.37	—	—
	2026年3月調査	148.29	146.97	149.60	150.10	150.09
円/ユーロ	2025年12月調査	164.48	164.03	164.93	—	—
	2026年3月調査	167.14	164.60	169.68	171.77	171.83

[売上高・収益計画] (前年度比・%)

		2025年度(計画)		2026年度(計画)	
		修正率	修正率	修正率	修正率
大企業	製造業	1.6	0.3	1.5	—
	国内	1.6	0.1	1.5	—
	輸出	1.6	0.7	1.6	—
	非製造業	2.0	0.8	1.4	—
	全産業	1.8	0.6	1.5	—
中堅企業	製造業	2.8	1.5	1.9	—
	非製造業	4.7	0.7	2.4	—
	全産業	4.2	0.9	2.3	—
中小企業	製造業	2.6	0.7	1.2	—
	非製造業	1.2	0.5	-0.3	—
	全産業	1.5	0.5	0.0	—
全規模合計	製造業	2.0	0.6	1.5	—
	非製造業	2.4	0.7	1.1	—
	全産業	2.3	0.7	1.3	—

(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)

	2025年12月調査		2026年3月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	16	15	17	1	14	-3
非製造業	36	31	36	0	29	-7
全産業	25	22	27	2	21	-6
中堅企業						
製造業	15	10	16	1	9	-7
非製造業	26	19	27	1	18	-9
全産業	22	15	23	1	14	-9
中小企業						
製造業	7	2	7	0	4	-3
非製造業	17	12	16	-1	8	-8
全産業	14	8	13	-1	7	-6
全規模合計						
製造業	11	8	12	1	7	-5
非製造業	22	16	21	-1	13	-8
全産業	18	13	18	0	11	-7

[需給・在庫・価格判断] (%ポイント)

		2025年12月調査		2026年3月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
国内での製商品・サービス需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-17	-17	-16	1	-15	1
	うち素材業種	-22	-22	-22	0	-22	0
	加工業種	-13	-13	-11	2	-10	1
	非製造業	-6	-9	-8	-2	-9	-1
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-14	-14	-11	3	-11	0
	うち素材業種	-24	-23	-20	4	-19	1
	加工業種	-9	-10	-7	2	-7	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	13		10	-3		
	うち素材業種	15		13	-2		
	加工業種	10		9	-1		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	12		8	-4		
	うち素材業種	18		15	-3		
	加工業種	8		4	-4		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	27	33	31	4	42	11
	うち素材業種	25	32	29	4	44	15
	加工業種	28	35	31	3	41	10
	非製造業	27	34	31	4	40	9
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	55	59	62	7	69	7
	うち素材業種	49	54	56	7	68	12
	加工業種	59	62	65	6	71	6
	非製造業	53	56	57	4	66	9

東京都と渋谷区の企業倒産動向 (令和8年3月)

1. 東京都の倒産概況

	令和7年3月	令和8年2月	令和8年3月	前月比	前年同月比
件数	137	160	138	▲22	1
金額	194	249	162	▲87	▲32

2. 原因別倒産動向

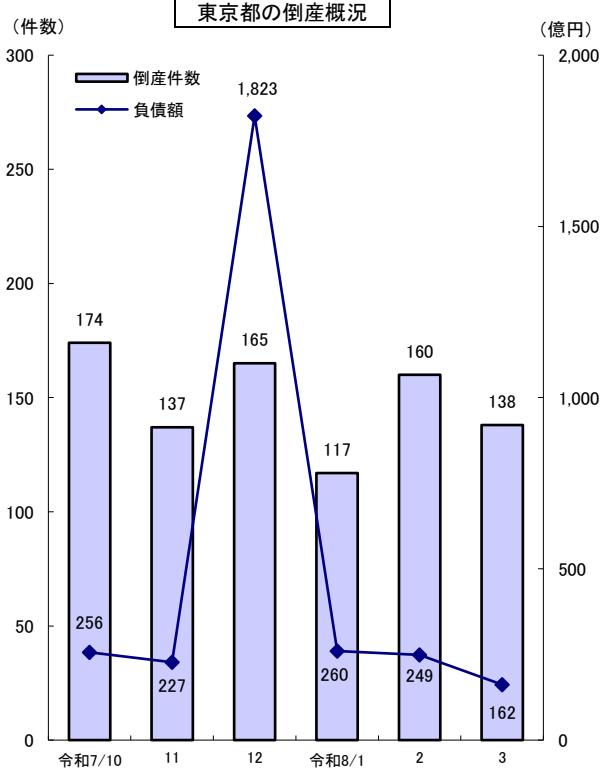
放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわ寄せ	販売不振					
18	24.2	2	2.3	14	6.2	18	85.2	77	38.9
売掛金回収難	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他					
3	4.8	0	0.0	0	0.0	0	0.0	6	1.1

3. 業種別倒産動向

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	6	10	9	14	37	12
卸売業	26	29	17	85	55	13
小売業	10	10	17	4	4	31
サービス業	30	43	31	39	82	50
建設業	18	11	17	15	15	7
不動産業	8	7	4	6	3	5
情報通信業・運輸業	18	28	25	13	27	19
宿泊業・飲食サービス業	15	14	11	10	6	7
その他	6	8	7	8	20	20
合計	137	160	138	194	249	162

4. 渋谷区内の令和8年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	1件	126百万円
小売業	1件	55百万円
サービス業	1件	3,565百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	2件	40百万円
宿泊業・飲食サービス業	0件	0百万円
その他	0件	0百万円
合計	5件	3,786百万円



特別調査「2026年度（令和8年度）の経営見通しについて」

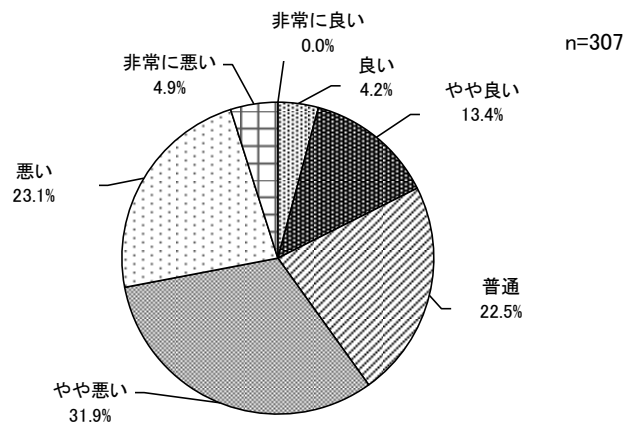
- ① 2026年度の日本の景気見通しについては、『悪い』が59.9%で最多。次いで「普通」が22.5%、『良い』が17.6%。
- ② 2026年度の自社の業況（景気）見通しについては、『悪い』が45.9%で最多。次いで「普通」が32.6%、『良い』が21.5%。
- ③ 2026年度の自社の売上額対前年度比伸び率の見通しについては、『減少』が38.8%で最多。次いで、『増加』が33.9%「変わらない」が27.1%。
- ④ 自社の業況が上向き転換点の見通しについては、「業況改善の見通しは立たない」が27.7%で最多。次いで「1年後」が19.8%、「すでに上向いている」が17.2%。
- ⑤ 価格面の動向の見通しについては、販売価格では「緩やかな上昇（10%未満）」が47.7%で最多、次いで「変わらない（一進一退など）」が36.6%。仕入価格では「緩やかな上昇（10%未満）」が51.2%で最多、次いで「大幅な上昇（10%以上）」が32.2%。

問1. 2026年度の日本の景気見通し

2026年度の日本の景気見通しについて尋ねたところ、全体では、『良い』（「非常に良い」「良い」「やや良い」の合計：以下同じ）が17.6%、「普通」が22.5%、『悪い』（「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」の合計：以下同じ）が59.9%となった。

業種別にみると、すべての業種で『悪い』が最も高く、製造業、卸売業、小売業では6割を超えた。建設業では『良い』が27.9%で、他の業種に比べ高い割合となった。

【2026年度の日本の景気見通し】



(単位：%)

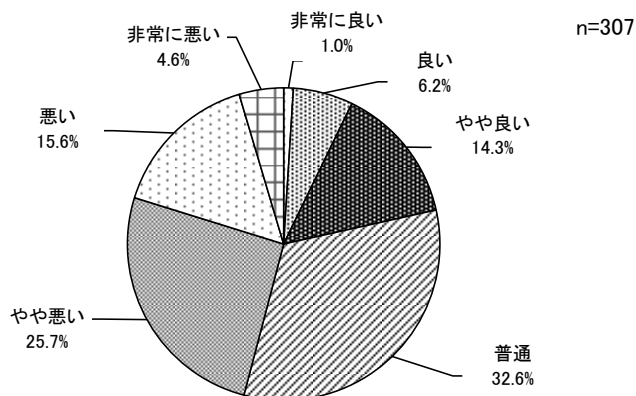
	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い
全 体 (307件)	0.0	4.2	13.4	22.5	31.9	23.1	4.9
製 造 業 (47件)	0.0	0.0	10.6	21.3	31.9	31.9	4.3
卸 売 業 (73件)	0.0	1.4	13.7	13.7	30.1	34.2	6.8
小 売 業 (45件)	0.0	6.7	13.3	15.6	44.4	15.6	4.4
サービズ業 (81件)	0.0	6.2	8.6	29.6	30.9	19.8	4.9
建 設 業 (61件)	0.0	6.6	21.3	29.5	26.2	13.1	3.3

問2. 2026年度の自社の業況(景気)見通し

2026年度の自社の業況(景気)見通しについて尋ねたところ、全体では『良い』が21.5%、「普通」が32.6%、『悪い』が45.9%となった。

業種別にみると、サービス業、建設業以外の業種では『悪い』が最も高く、製造業では5割半ばとなり、卸売業では5割半ばに近づいた。サービス業、建設業では「普通」が最も高く、サービス業では4割を超えた。建設業では『良い』が3割強で、比較的高い割合となった。

【2026年度の自社の業況(景気)見通し】



(単位: %)

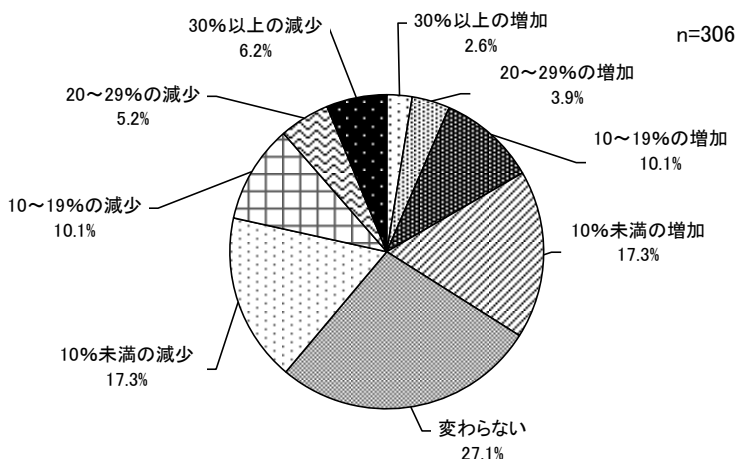
	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い
全 体 (307件)	1.0	6.2	14.3	32.6	25.7	15.6	4.6
製 造 業 (47件)	0.0	4.3	23.4	17.0	38.3	17.0	0.0
卸 売 業 (73件)	0.0	6.8	11.0	28.8	23.3	24.7	5.5
小 売 業 (45件)	2.2	4.4	13.3	28.9	26.7	15.6	8.9
サービス業 (81件)	2.5	4.9	7.4	43.2	24.7	11.1	6.2
建 設 業 (61件)	0.0	9.8	21.3	37.7	19.7	9.8	1.6

問3. 2026 年度の自社の売上額対前年度比伸び率の見通し

2026 年度の自社の売上額対前年度比伸び率の見通しについて尋ねたところ、『減少』（「10%未満の減少」「10～19%の減少」「20～29%の減少」「30%以上の減少」の合計）が 38.8%、『増加』（「30%以上の増加」「20～29%の増加」「10～19%の増加」「10%未満の増加」の合計）が 33.9%、「変わらない」が 27.1%となった。

業種別にみると、卸売業、サービス業では『減少』が最も高く、卸売業では 4 割半ばと比較的高い割合となった。建設業では「変わらない」が 3 割半ば、小売業では『増加』が 4 割強で、最も高くなった。製造業では『増加』と『減少』がほぼ同程度となった。

【2026 年度の自社の売上額対前年度比伸び率の見通し】



(単位：%)

	30%以上の増加	20～29%の増加	10～19%の増加	10%未満の増加	変わらない
全 体 (306件)	2.6	3.9	10.1	17.3	27.1
製 造 業 (46件)	6.5	6.5	6.5	17.4	26.1
卸 売 業 (73件)	1.4	1.4	9.6	23.3	19.2
小 売 業 (45件)	6.7	4.4	11.1	20.0	20.0
サービ業 (81件)	0.0	3.7	7.4	16.0	32.1
建 設 業 (61件)	1.6	4.9	16.4	9.8	36.1

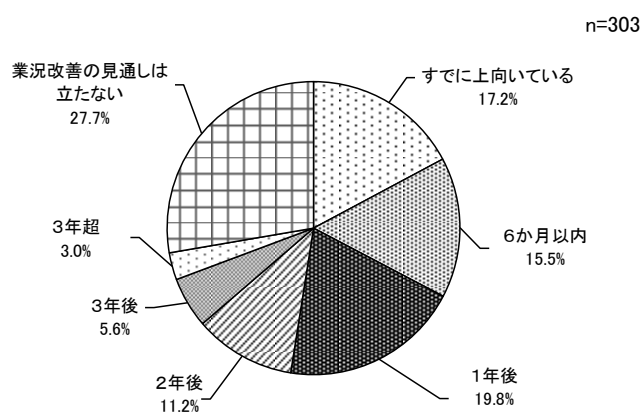
	10%未満の減少	10～19%の減少	20～29%の減少	30%以上の減少
全 体 (306件)	17.3	10.1	5.2	6.2
製 造 業 (46件)	15.2	13.0	4.3	4.3
卸 売 業 (73件)	20.5	12.3	8.2	4.1
小 売 業 (45件)	17.8	11.1	2.2	6.7
サービ業 (81件)	17.3	9.9	6.2	7.4
建 設 業 (61件)	14.8	4.9	3.3	8.2

問4. 自社の業況が上向き転換点の見通し

自社の業況が上向き転換点の見通しについて尋ねたところ、「すでに上向きしている」が17.2%、「6か月以内」が15.5%、「1年後」が19.8%となり、現在を含め1年後までに業況が上向き見通しの企業は52.5%を占めた。一方、「業況改善の見通しは立たない」は27.7%となった。

業種別にみると、卸売業を除く業種で、現在を含め1年後までに業況が上向き見通しの企業が半数を超え、小売業では6割近くとなった。製造業では「業況改善の見通しは立たない」が3割半ばと比較的高くなっている。

【自社の業況が上向き転換点の見通し】



(単位: %)

	すでに上向きしている	6か月以内	1年後	2年後	3年後	3年超	業況改善の見通しは立たない
全 体 (303件)	17.2	15.5	19.8	11.2	5.6	3.0	27.7
製 造 業 (46件)	17.4	15.2	21.7	4.3	4.3	2.2	34.8
卸 売 業 (72件)	18.1	11.1	19.4	25.0	5.6	1.4	19.4
小 売 業 (45件)	17.8	22.2	17.8	4.4	6.7	0.0	31.1
サービス業 (80件)	13.8	15.0	21.3	10.0	6.3	6.3	27.5
建 設 業 (60件)	20.0	16.7	18.3	6.7	5.0	3.3	30.0

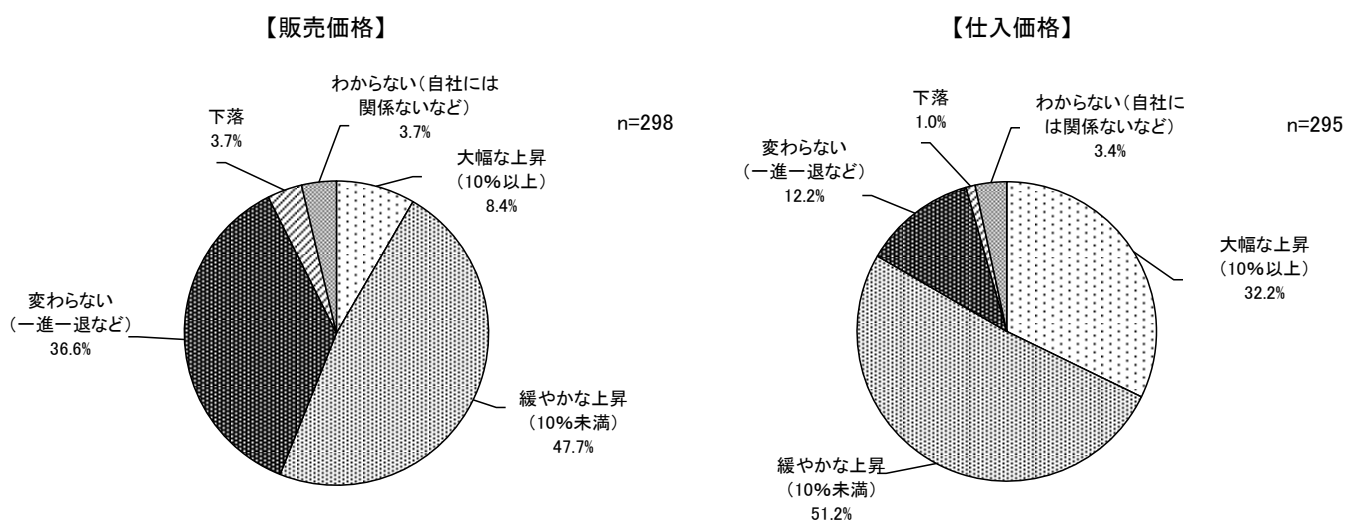
問5. 2026 年度価格動向の見通し

2026 年の販売価格の動向については、全体では「緩やかな上昇（10%未満）」が 47.7%で最も高く、次いで「変わらない（一進一退など）」が 36.6%、「大幅な上昇（10%以上）」が 8.4%であった。

業種別では、すべての業種で「緩やかな上昇（10%未満）」が 4 割を超え最も高く、卸売業では 6 割弱を占めた。製造業では「変わらない（一進一退など）」も同率（43.2%）で最も高かった。

同様に仕入価格の動向については、全体では「緩やかな上昇（10%未満）」が 51.2%で最も高く、次いで「大幅な上昇（10%以上）」が 32.2%、「変わらない（一進一退など）」が 12.2%であった。

業種別では、すべての業種で「緩やかな上昇（10%未満）」が 4 割を超え最も高く、卸売業では 6 割弱を占めた。サービス業では「大幅な上昇（10%以上）」が 2 割半ばで、他に比べ低い割合となった。



(単位：%)

	販売価格				
	大幅な上昇 (10%以上)	緩やかな上昇 (10%未満)	変わらない (一進一退など)	下落	わからない(自社には 関係ないなど)
全 体 (298件)	8.4	47.7	36.6	3.7	3.7
製 造 業 (44件)	6.8	43.2	43.2	2.3	4.5
卸 売 業 (72件)	12.5	58.3	27.8	1.4	0.0
小 売 業 (45件)	15.6	44.4	31.1	6.7	2.2
サービス業 (78件)	1.3	43.6	42.3	6.4	6.4
建 設 業 (59件)	8.5	45.8	39.0	1.7	5.1

(単位：%)

	仕入価格				
	大幅な上昇 (10%以上)	緩やかな上昇 (10%未満)	変わらない (一進一退など)	下落	わからない(自社には 関係ないなど)
全 体 (295件)	32.2	51.2	12.2	1.0	3.4
製 造 業 (45件)	35.6	46.7	13.3	0.0	4.4
卸 売 業 (71件)	33.8	59.2	5.6	1.4	0.0
小 売 業 (43件)	34.9	48.8	11.6	2.3	2.3
サービス業 (78件)	25.6	50.0	19.2	0.0	5.1
建 設 業 (58件)	34.5	48.3	10.3	1.7	5.2

中小企業景況調査 転記表

製造業

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和8年1月～3月期

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)
		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					
業況	良い	8.2	2.6	21.4	13.0	19.1	16.1	13.0	13.3	21.4	10.9	10.6	5.0	20.0	6.5	14.6	6.8			6.5	
	普通	46.9	73.7	41.1	50.0	42.6	44.6	43.5	44.4	40.5	52.2	44.7	52.5	46.7	56.5	56.3	54.5			54.3	
	悪い	44.9	23.7	37.5	37.0	38.3	39.3	43.5	42.2	38.1	37.0	44.7	42.5	33.3	37.0	29.2	38.6			39.1	
	D・I	-36.7	-21.1	-16.1	-24.0	-19.2	-23.2	-30.5	-28.9	-16.7	-26.1	-34.1	-37.5	-13.3	-30.5	-14.6	-31.8	-1.3		-32.6	
売上額	増加	22.4	10.3	28.6	25.5	23.4	32.1	29.2	19.6	31.0	27.1	19.1	9.8	28.9	23.4	20.8	13.6			8.5	
	変わらず	34.7	66.7	33.9	38.3	51.1	37.5	35.4	47.8	35.7	39.6	44.7	53.7	37.8	40.4	45.8	52.3			63.8	
	減少	42.9	23.1	37.5	36.2	25.5	30.4	35.4	32.6	33.3	33.3	36.2	36.6	33.3	36.2	33.3	34.1			27.7	
	D・I	-20.5	-12.8	-8.9	-10.7	-2.1	1.7	-6.2	-13.0	-2.3	-6.2	-17.1	-26.8	-4.4	-12.8	-12.5	-20.5	-8.1		-19.2	
受注残	増加	18.6	10.3	28.8	23.3	9.5	25.0	18.6	11.9	17.1	16.3	9.3	5.6	12.5	11.6	8.7	10.3			8.9	
	変わらず	53.5	64.1	42.3	46.5	61.9	46.2	39.5	59.5	54.3	48.8	58.1	61.1	60.0	65.1	58.7	64.1			68.9	
	減少	27.9	25.6	28.8	30.2	28.6	28.8	41.9	28.6	28.6	34.9	32.6	33.3	27.5	23.3	32.6	25.6			22.2	
	D・I	-9.3	-15.3	0.0	-6.9	-19.1	-3.8	-23.3	-16.7	-11.5	-18.6	-23.3	-27.7	-15.0	-11.7	-23.9	-15.3	-8.9		-13.3	
収益	増加	20.4	12.8	28.6	18.8	19.1	19.6	27.7	19.1	23.8	23.4	19.1	9.5	28.9	19.1	18.8	6.7			10.6	
	変わらず	36.7	56.4	35.7	45.8	38.3	51.8	36.2	46.8	38.1	40.4	51.1	47.6	40.0	44.7	50.0	57.8			51.1	
	減少	42.9	30.8	35.7	35.4	42.6	28.6	36.2	34.0	38.1	36.2	29.8	42.9	31.1	36.2	31.3	35.6			38.3	
	D・I	-22.5	-18.0	-7.1	-16.6	-23.5	-9.0	-8.5	-14.9	-14.3	-12.8	-10.7	-33.4	-2.2	-17.1	-12.5	-28.9	-10.3		-27.7	
販売価格	上昇	24.5	7.5	14.3	12.5	21.3	12.5	31.9	21.7	21.4	21.3	21.3	16.7	20.0	21.3	18.8	22.2			25.5	
	変わらず	63.3	70.0	78.6	75.0	70.2	76.8	63.8	73.9	73.8	70.2	68.1	76.2	75.6	70.2	70.8	75.6			61.7	
	下降	12.2	22.5	7.1	12.5	8.5	10.7	4.3	4.3	4.8	8.5	10.6	7.1	4.4	8.5	10.4	2.2			12.8	
	D・I	12.3	-15.0	7.2	0.0	12.8	1.8	27.6	17.4	16.6	12.8	10.7	9.6	15.6	12.8	8.4	20.0	-7.2		12.7	
原材料 価格	上昇	74.5	50.0	55.8	67.4	60.5	50.0	53.3	47.6	43.2	60.0	51.2	51.4	60.0	46.5	53.3	55.0			71.1	
	変わらず	25.5	47.4	44.2	30.4	37.2	48.1	44.4	50.0	54.1	37.8	48.8	43.2	40.0	53.5	44.4	45.0			26.7	
	下降	0.0	2.6	0.0	2.2	2.3	1.9	2.2	2.4	2.7	2.2	0.0	5.4	0.0	0.0	2.2	0.0			2.2	
	D・I	74.5	47.4	55.8	65.2	58.2	48.1	51.1	45.2	40.5	57.8	51.2	46.0	60.0	46.5	51.1	55.0	-8.9		68.9	
在庫 原材料	過剰	9.1	16.7	25.9	9.1	22.7	14.8	16.3	18.6	7.5	14.0	14.0	7.5	9.8	14.0	6.5	9.8			6.5	
	適正	86.4	69.4	70.4	88.6	77.3	81.5	81.4	79.1	85.0	83.7	86.0	85.0	85.4	86.0	84.8	87.8			82.6	
	不足	4.5	13.9	3.7	2.3	0.0	3.7	2.3	2.3	7.5	2.3	0.0	7.5	4.9	0.0	8.7	2.4			10.9	
	D・I	4.6	2.8	22.2	6.8	22.7	11.1	14.0	16.3	0.0	11.7	14.0	0.0	4.9	14.0	-2.2	7.4	-7.1		-4.4	
資金繰り	楽	8.5	10.3	7.1	6.5	4.3	8.9	6.5	4.4	17.5	6.5	10.9	14.6	7.0	8.7	8.7	7.0			6.5	
	変わらず	59.6	51.3	60.7	65.2	65.2	57.1	65.2	66.7	55.0	65.2	56.5	56.1	69.8	63.0	60.9	69.8			63.0	
	苦しい	31.9	38.5	32.1	28.3	30.4	33.9	28.3	28.9	27.5	28.3	32.6	29.3	23.3	28.3	30.4	23.3			30.4	
	D・I	-23.4	-28.2	-25.0	-21.8	-26.1	-25.0	-21.8	-24.5	-10.0	-21.8	-21.7	-14.7	-16.3	-19.6	-21.7	-16.3	-5.4		-23.9	
同期 前年 比	売上額	2.2		-7.3		-17.1		-9.1		0.0		-2.3		-7.0		-6.6					
	収益	0.0		-14.6		-19.5		-16.2		0.0		0.0		-4.6		-20.0					
雇用	前年比残業時間	-8.5	10.3	1.8	-4.3	-17.7	0.0	-6.5	-4.5	-9.7	-13.0	-2.2	-12.2	-2.4	0.0	0.0	-9.5			-8.7	
	人手	-38.3	-51.2	-44.6	-44.7	-50.0	-46.4	-47.8	-44.5	-37.5	-47.8	-32.7	-40.0	-48.9	-34.8	-43.5	-44.2			-45.6	
借入金	借入をした(%)	28.3	16.7	34.5	17.4	31.1	22.2	26.7	27.9	31.7	20.5	17.4	32.5	25.6	15.6	18.6	18.6			24.4	
	借入をしない(%)	71.7	83.3	65.5	82.6	68.9	77.8	73.3	72.1	68.3	79.5	82.6	67.5	74.4	84.4	81.4	81.4			75.6	
	借入難易度	-2.1		-9.4		-13.4		-11.4		0.0		-9.1		4.6		-2.2					
有効回答事業所数		49		56		47		48		42		47		45		48					

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)	
	R6 4～6月期	R6 7～9月期	R6 7～9月期	R6 10～12月期	R6 10～12月期	R6 10～12月期	R7 1～3月期	R7 4～6月期	R7 4～6月期	R7 7～9月期	R7 7～9月期	R7 10～12月期	R7 10～12月期	R7 10～12月期	R8 1～3月期	R8 1～3月期	R8 1～3月期				
設備投資動向(%)	現在の設備	-17.0	-10.2	-10.9	-14.9	-10.9	-12.7	-10.9	-8.7	-7.4	-11.2	-4.5	-7.4	-11.7	-4.5	-6.5	-6.9			-6.5	
	実施した	52.8	45.2	41.7	48.6	44.1	50.0	52.9	59.5	40.0	48.5	41.9	60.0	61.5	50.0	51.6	61.5			43.7	
	事業用地・建物	11.1	6.5	11.1	5.7	8.8	7.9	11.8	13.5	3.3	3.0	6.5	13.3	3.8	3.3	12.9	11.5			12.5	
	機械・設備の新・増設	16.7	25.8	19.4	25.7	14.7	21.1	23.5	10.8	20.0	18.2	16.1	23.3	23.1	23.3	12.9	38.5			15.6	
	機械・設備の更改	22.2	16.1	16.7	14.3	17.6	21.1	14.7	18.9	13.3	18.2	9.7	16.7	26.9	20.0	19.4	30.8			25.0	
	事務機器	16.7	22.6	22.2	14.3	20.6	26.3	23.5	32.4	23.3	24.2	19.4	30.0	34.6	20.0	19.4	19.2			6.3	
	車両	8.3	9.7	8.3	11.4	8.8	5.3	5.9	10.8	10.0	9.1	0.0	6.7	11.5	0.0	12.9	3.8			0.0	
	その他	0.0	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0	6.5	3.3	3.8	3.3	3.2	3.8			3.1	
	実施しない	47.2	54.8	58.3	51.4	55.9	50.0	47.1	40.5	60.0	51.5	58.1	40.0	38.5	50.0	48.4	38.5			56.3	
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	48.9		41.2		38.6		37.0		40.0		41.9		40.9		34.1				
人手不足		42.2		45.1		43.2		54.3		40.0		39.5		47.7		34.1					
大手企業・大型店との競争の激化		4.4		0.0		0.0		2.2		2.5		2.3		0.0		4.5					
同業者間の競争の激化		2.2		7.8		9.1		10.9		12.5		18.6		13.6		11.4					
流通経路の変化による競争の激化		0.0		0.0		4.5		8.7		0.0		4.7		0.0		2.3					
合理化の不足		6.7		3.9		4.5		4.3		12.5		2.3		4.5		9.1					
利幅の縮小		24.4		17.6		20.5		8.7		27.5		16.3		15.9		18.2					
小口注文・多頻度配送の増加		6.7		5.9		6.5		6.5		7.5		4.7		4.5		4.5					
販売商品の不足		4.4		3.9		0.0		0.0		2.5		2.3		2.3		0.0					
原材料価格・材料価格の上昇		33.3		39.2		38.6		43.5		42.5		34.9		38.6		40.9					
販売納入先からの値下げ要請		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.3		0.0		0.0					
仕入先からの値上げ要請		4.4		5.9		13.6		15.2		7.5		7.0		6.8		4.5					
人件費の増加		22.2		17.6		27.3		17.4		17.5		25.6		34.1		34.1					
人件費以外の経費増加		15.6		13.7		18.2		8.7		12.5		4.7		6.8		13.6					
工場・店舗の狭小・老朽化		6.7		2.0		4.5		4.3		5.0		4.7		9.1		6.8					
生産能力・技術力の不足		8.9		15.7		4.5		6.5		5.0		9.3		9.1		9.1					
取引先の減少		11.1		11.8		9.1		10.9		10.0		14.0		15.9		15.9					
商店街の集客力の低下		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0					
下請の確保難		6.7		3.9		4.5		2.2		10.0		7.0		6.8		6.8					
駐車場・資材置場の確保難		2.2		2.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0					
大手企業・工場の縮小・撤退		0.0		0.0		2.3		2.2		0.0		0.0		0.0		2.3					
その他		0.0		0.0		2.3		6.5		0.0		0.0		0.0		0.0					
問題なし		2.2		7.8		4.5		2.2		2.5		4.7		0.0		0.0					
重点経営施策(%)		販路を広げる	55.3		41.8		54.3		54.3		61.5		55.6		45.5		39.1				
		経費を削減する	34.0		36.4		32.6		30.4		35.9		24.4		20.5		30.4				
	品揃えを充実させる	2.1		7.3		2.2		6.5		2.6		0.0		4.5		2.2					
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.0		14.5		13.0		13.0		23.1		22.2		22.7		19.6					
	新製品・技術を開発する	27.7		16.4		19.6		19.6		17.9		22.2		18.2		23.9					
	新しい工法を導入する	2.1		3.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0					
	新しい事業を始める	10.6		5.5		15.2		8.7		5.1		8.9		6.8		6.5					
	不採算部門を整理・縮小する	2.1		1.8		2.2		6.5		2.6		2.2		11.4		0.0					
	店舗・設備を改装する	2.1		1.8		4.3		0.0		0.0		6.7		0.0		0.0					
	仕入先・提携先を開拓・選別する	8.5		7.3		23.9		10.9		17.9		17.8		13.6		19.6					
	営業時間を延長する	0.0		1.8		0.0		0.0		2.6		4.4		0.0		0.0					
	売れ筋商品を取扱う	4.3		3.6		2.2		2.2		2.6		2.2		2.3		8.7					
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0					
	機械化を推進する	10.6		3.6		2.2		2.2		2.6		4.4		9.1		8.7					
	技術力を強化する	19.1		25.5		17.4		8.7		12.8		17.8		9.1		21.7					
	人材を確保する	34.0		41.8		37.0		43.5		43.6		42.2		29.5		34.8					
	パート化を図る	2.1		1.8		0.0		4.3		2.6		0.0		0.0		4.3					
	教育訓練を強化する	2.1		1.8		4.3		2.2		5.1		2.2		6.8		8.7					
	労働条件を改善する	2.1		3.6		2.2		4.3		2.6		2.2		4.5		10.9					
	工場・機械を増設・移転する	6.4		1.8		10.9		6.5		5.1		2.2		2.3		4.3					
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		2.2		6.5		0.0		2.2		0.0		0.0					
	取引先を支援する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.2					
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		1.8		0.0		0.0		0.0		0.0		2.3		0.0					
	不動産の有効活用を図る	0.0		1.8		2.2		2.2		2.6		2.2		0.0		0.0					
	その他	0.0		0.0		4.3		6.5		2.6		0.0		0.0		0.0					
特になし	8.5		10.9		2.2		6.5		2.6		6.7		9.1		4.3						
有効回答事業所数	49		56		47		48		42		47		45		48						

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対 前期比	R8 4～6月期 (予想)
項目		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			
業況	良い	7.5	5.7	11.3	7.6	19.0	3.8	13.9	11.1	15.5	5.8	9.5	11.1	17.1	9.6	14.9	14.6		8.5
	普通	48.8	54.3	50.0	51.9	38.1	61.3	43.1	55.6	40.5	53.6	47.6	51.9	52.4	45.8	37.8	53.7		42.3
	悪い	43.8	40.0	38.8	40.5	42.9	35.0	43.1	33.3	44.0	40.6	42.9	37.0	30.5	44.6	47.3	31.7		49.3
	D・I	-36.3	-34.3	-27.5	-32.9	-23.9	-31.2	-29.2	-22.2	-28.5	-34.8	-33.4	-25.9	-13.4	-35.0	-32.4	-17.1	-19.0	-40.8
売上額	増加	27.5	18.3	17.5	21.5	28.6	17.5	23.6	22.2	24.7	18.3	17.6	18.3	28.0	13.1	25.3	17.3		18.9
	変わらず	37.5	46.5	38.8	50.6	34.9	50.0	27.8	46.0	31.8	47.9	36.5	46.3	40.2	46.4	20.0	40.7		37.8
	減少	35.0	35.2	43.8	27.8	36.5	32.5	48.6	31.7	43.5	33.8	45.9	35.4	31.7	40.5	54.7	42.0		43.2
	D・I	-7.5	-16.9	-26.3	-6.3	-7.9	-15.0	-25.0	-9.5	-18.8	-15.5	-28.3	-17.1	-3.7	-27.4	-29.4	-24.7	-25.7	-24.3
収益	増加	17.5	12.9	17.5	20.0	20.6	15.0	16.7	17.5	17.9	14.3	14.3	14.5	20.7	12.0	18.7	12.3		17.3
	変わらず	42.5	52.9	41.3	47.5	34.9	48.8	41.7	49.2	34.5	57.1	41.7	47.0	42.7	47.0	26.7	43.2		37.3
	減少	40.0	34.3	41.3	32.5	44.4	36.3	41.7	33.3	47.6	28.6	44.0	38.6	36.6	41.0	54.7	44.4		45.3
	D・I	-22.5	-21.4	-23.8	-12.5	-23.8	-21.3	-25.0	-15.8	-29.7	-14.3	-29.7	-24.1	-15.9	-29.0	-36.0	-32.1	-20.1	-28.0
販売価格	上昇	27.8	28.6	27.5	29.1	33.3	21.3	33.3	31.7	15.3	32.9	27.4	14.6	30.5	25.3	30.7	25.6		30.7
	変わらず	60.8	65.7	65.0	63.3	57.1	70.0	55.6	57.1	70.6	60.0	63.1	80.5	63.4	67.5	60.0	62.2		61.3
	下降	11.4	5.7	7.5	7.6	9.5	8.8	11.1	11.1	14.1	7.1	9.5	4.9	6.1	7.2	9.3	12.2		8.0
	D・I	16.4	22.9	20.0	21.5	23.8	12.5	22.2	20.6	1.2	25.8	17.9	9.7	24.4	18.1	21.4	13.4	-3.0	22.7
仕入価格	上昇	65.2	60.0	61.3	62.3	67.2	52.0	57.7	63.9	63.0	56.5	56.5	64.2	65.8	59.5	69.9	60.0		65.8
	変わらず	24.6	35.7	33.3	30.4	29.5	44.0	35.2	31.1	35.8	39.1	41.2	35.8	31.6	39.3	26.0	34.7		31.5
	下降	10.1	4.3	5.3	7.2	3.3	4.0	7.0	4.9	1.2	4.3	2.4	0.0	2.6	1.2	4.1	5.3		2.7
	D・I	55.1	55.7	56.0	55.1	63.9	48.0	50.7	59.0	61.8	52.2	54.1	64.2	63.2	58.3	65.8	54.7	2.6	63.1
在庫	過剰	17.2	21.5	15.9	17.2	17.2	14.5	23.4	15.5	20.5	11.1	21.5	17.3	19.4	15.2	13.2	11.0		10.3
	適正	75.0	72.3	78.3	78.1	75.9	81.2	70.3	77.6	70.5	82.5	73.4	74.7	76.4	81.0	80.9	82.2		80.9
	不足	7.8	6.2	5.8	4.7	6.9	4.3	6.3	6.9	9.0	6.3	5.1	8.0	4.2	3.8	5.9	6.8		8.8
	D・I	9.4	15.3	10.1	12.5	10.3	10.2	17.1	8.6	11.5	4.8	16.4	9.3	15.2	11.4	7.3	4.2	-7.9	1.5
資金繰り	楽	6.5	8.6	5.2	6.5	9.8	6.5	15.7	6.6	10.7	15.7	11.8	11.0	11.7	8.4	5.5	7.8		6.8
	変わらず	71.4	67.1	71.4	66.2	73.8	72.7	64.3	75.4	63.1	65.7	64.7	61.0	63.6	63.9	67.1	61.0		63.0
	苦しい	22.1	24.3	23.4	27.3	16.4	20.8	20.0	18.0	26.2	18.6	23.5	28.0	24.7	27.7	27.4	31.2		30.1
	D・I	-15.6	-15.7	-18.2	-20.8	-6.6	-14.3	-4.3	-11.4	-15.5	-2.9	-11.7	-17.0	-13.0	-19.3	-21.9	-23.4	-8.9	-23.3
同期比	売上額	-7.8		-26.3		-10.2		-12.8		-14.5		-19.1		-15.8		-33.8			
	収益	-27.3		-19.7		-25.4		-21.4		-22.9		-38.1		-22.4		-45.1			
	販売価格	22.8		22.1		32.2		24.6		16.8		20.5		34.7		24.7			
雇用	前年比残業時間	-13.2	-4.5	-10.5	-6.5	-1.7	-6.6	-4.3	-8.2	-18.3	-5.8	0.0	-8.8	0.0	-1.2	-7.1	-4.0		-11.3
	人手	-19.8	-24.6	-22.1	-22.4	-27.9	-32.5	-22.9	-27.9	-32.5	-23.2	-14.2	-32.5	-23.4	-19.0	-43.1	-26.3		-38.9
借入金	借入をした(%)	32.9	30.4	27.6	19.7	35.6	23.4	30.0	20.7	34.6	21.2	25.6	23.1	27.6	24.1	29.2	21.3		24.3
	借入をしない(%)	67.1	69.6	72.4	80.3	64.4	76.6	70.0	79.3	65.4	78.8	74.4	76.9	72.4	75.9	70.8	78.7		75.7
	借入難易度	-11.7		-9.2		-8.3		-14.5		-21.4		-4.8		-18.5		-19.4			
有効回答事業所数		80		80		63		72		85		85		82		75			

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)
	R6 4～6月期	R6 7～9月期	R6 7～9月期	R6 10～12月期	R6 10～12月期	R6 10～12月期	R7 1～3月期	R7 4～6月期	R7 4～6月期	R7 7～9月期	R7 7～9月期	R7 10～12月期	R7 10～12月期	R7 10～12月期	R8 1～3月期	R8 1～3月期	R8 1～3月期			
設備投資動向(%)	現在の設備	-1.4	-10.0	-5.4	-1.4	-3.5	-4.0	-2.9	-3.5	-10.1	-3.0	-10.1	-11.5	-8.2	-10.1	-5.9	-8.2		-7.4	
	実施した	36.4	42.6	37.5	32.1	48.8	42.9	29.5	38.5	49.0	20.5	42.3	39.2	31.1	33.3	28.6	28.3		42.6	
	事業用地・建物	3.6	2.1	1.8	3.6	0.0	0.0	0.0	2.6	5.9	4.5	0.0	5.9	2.2	3.7	2.0	4.3		6.4	
	機械・設備の新・増設	3.6	4.3	3.6	5.4	7.3	5.4	2.3	5.1	9.8	4.5	3.8	7.8	2.2	9.3	4.1	4.3		4.3	
	機械・設備の更改	3.6	0.0	1.8	8.9	4.9	5.4	0.0	7.7	2.0	2.3	5.8	3.9	4.4	7.4	6.1	2.2		8.5	
	事務機器	21.8	29.8	26.8	19.6	31.7	26.8	22.7	28.2	29.4	13.6	32.7	23.5	26.7	18.5	24.5	19.6		27.7	
	車両	18.2	6.4	10.7	7.1	12.2	8.9	9.1	5.1	9.8	6.8	13.5	3.9	6.7	5.6	8.2	10.9		10.6	
	その他	1.8	8.5	3.6	1.8	7.3	5.4	2.3	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	0.0	2.0	0.0		0.0	
	実施しない	63.6	57.4	62.5	67.9	51.2	57.1	70.5	61.5	51.0	79.5	57.7	60.8	68.9	66.7	71.4	71.7		57.4	
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	50.7		52.7		40.4		45.7		50.0		45.8		44.2		47.1			
人手不足		12.3		25.7		21.1		24.3		19.5		15.7		20.8		23.5				
大手企業・大型店との競争の激化		1.4		1.4		3.5		2.9		3.7		7.2		3.9		2.9				
同業者間の競争の激化		11.0		13.5		10.5		12.9		11.0		10.8		10.4		13.2				
流通経路の変化による競争の激化		4.1		6.8		10.5		5.7		9.8		9.6		3.9		10.3				
合理化の不足		1.4		1.4		7.0		1.4		9.8		2.4		2.6		4.4				
利幅の縮小		32.9		29.7		35.1		31.4		23.2		32.5		42.9		33.8				
小口注文・多頻度配送の増加		4.1		5.4		1.8		0.0		3.7		3.6		9.1		2.9				
販売商品の不足		4.1		4.1		3.5		4.3		2.4		4.8		1.3		1.5				
原材料価格・材料価格の上昇		43.8		40.5		45.6		38.6		40.2		39.8		39.0		54.4				
販売納入先からの値下げ要請		1.4		0.0		1.8		1.4		3.7		3.6		2.6		2.9				
仕入先からの値上げ要請		20.5		21.6		22.8		14.3		19.5		14.5		19.5		20.6				
人件費の増加		6.8		12.2		10.5		20.0		14.6		12.0		18.2		10.3				
人件費以外の経費増加		19.2		8.1		7.0		10.0		12.2		18.1		13.0		11.8				
工場・店舗の狭小・老朽化		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0		1.2		0.0		0.0				
生産能力・技術力の不足		0.0		2.7		5.3		4.3		1.2		2.4		1.3		5.9				
取引先の減少		20.5		12.2		17.5		18.6		20.7		13.3		14.3		10.3				
商店街の集客力の低下		0.0		0.0		3.5		1.4		0.0		2.4		1.3		0.0				
下請の確保難		0.0		2.7		3.5		4.3		2.4		1.2		0.0		0.0				
駐車場・資材置場の確保難		0.0		0.0		1.8		1.4		0.0		0.0		0.0		1.5				
大手企業・工場の縮小・撤退	1.4		0.0		0.0		0.0		2.4		0.0		1.3		0.0					
その他	5.5		9.5		5.3		5.7		4.9		3.6		9.1		8.8					
問題なし	8.2		4.1		5.3		4.3		1.2		4.8		1.3		2.9					
重点経営施策(%)	販路を広げる	68.0		64.5		63.9		69.6		72.6		68.3		66.2		65.2				
	経費を削減する	29.3		28.9		24.6		20.3		28.6		25.6		37.7		24.6				
	品揃えを充実させる	2.7		6.6		9.8		5.8		11.9		8.5		6.5		8.7				
	情報力・宣伝・広報を強化する	22.7		18.4		18.0		23.2		21.4		20.7		18.2		17.4				
	新製品・技術を開発する	17.3		25.0		19.7		18.8		16.7		15.9		14.3		13.0				
	新しい工法を導入する	2.7		0.0		0.0		0.0		0.0		3.7		0.0		0.0				
	新しい事業を始める	12.0		11.8		23.0		21.7		16.7		11.0		22.1		20.3				
	不採算部門を整理・縮小する	2.7		3.9		1.6		4.3		1.2		3.7		3.9		7.2				
	店舗・設備を改装する	4.0		0.0		3.3		1.4		0.0		1.2		0.0		2.9				
	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.7		18.4		21.3		15.9		16.7		24.4		19.5		23.2				
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2		1.3		0.0				
	売れ筋商品を取扱う	13.3		6.6		9.8		13.0		16.7		9.8		11.7		15.9				
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2		0.0		0.0				
	機械化を推進する	0.0		0.0		0.0		1.4		2.4		0.0		0.0		1.4				
	技術力を強化する	4.0		2.6		4.9		2.9		4.8		2.4		6.5		4.3				
	人材を確保する	13.3		27.6		27.9		20.3		26.2		17.1		20.8		21.7				
	パート化を図る	0.0		0.0		0.0		1.4		1.2		0.0		0.0		0.0				
	教育訓練を強化する	5.3		3.9		4.9		4.3		3.6		4.9		3.9		1.4				
	労働条件を改善する	2.7		2.6		1.6		1.4		0.0		2.4		5.2		0.0				
	工場・機械を増設・移転する	0.0		2.6		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		0.0				
流通経路の見直しをする	5.3		3.9		6.6		5.8		4.8		7.3		3.9		10.1					
取引先を支援する	0.0		1.3		0.0		5.8		3.6		1.2		0.0		7.2					
輸入品の取扱いを増やす	2.7		0.0		1.6		1.4		1.2		0.0		1.3		4.3					
不動産の有効活用を図る	2.7		1.3		1.6		0.0		1.2		1.2		0.0		1.4					
その他	1.3		0.0		6.6		1.4		2.4		1.2		1.3		0.0					
特になし	9.3		3.9		3.3		2.9		0.0		2.4		1.3		2.9					
有効回答事業数		80		80		63		72		85		85		82		75				

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対 前期比	R8 4～6月期 (予想)
項目		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			
業況	良い	18.6	8.0	11.6	12.9	19.3	12.1	21.3	17.5	18.5	23.9	14.1	17.2	14.5	16.4	8.9	16.7		11.4
	普通	51.4	64.0	50.7	62.9	49.1	66.7	44.7	57.9	52.3	58.7	46.9	53.1	45.5	50.8	48.9	51.9		45.5
	悪い	30.0	28.0	37.7	24.3	31.6	21.2	34.0	24.6	29.2	17.4	39.1	29.7	40.0	32.8	42.2	31.5		43.2
	D・I	-11.4	-20.0	-26.1	-11.4	-12.3	-9.1	-12.7	-7.1	-10.7	6.5	-25.0	-12.5	-25.5	-16.4	-33.3	-14.8	-7.8	-31.8
売上額	増加	32.9	25.5	29.0	22.9	50.0	37.3	31.9	25.9	28.1	28.3	20.3	20.3	27.3	31.3	15.2	23.6		23.9
	変わらず	48.6	52.9	37.7	52.9	24.1	47.8	34.0	48.3	43.8	58.7	43.8	54.7	45.5	48.4	43.5	45.5		45.7
	減少	18.6	21.6	33.3	24.3	25.9	14.9	34.0	25.9	28.1	13.0	35.9	25.0	27.3	20.3	41.3	30.9		30.4
	D・I	14.3	3.9	-4.3	-1.4	24.1	22.4	-2.1	0.0	0.0	15.3	-15.6	-4.7	0.0	11.0	-26.1	-7.3	-26.1	-6.5
収益	増加	30.0	18.0	26.9	18.6	31.6	30.8	19.6	23.2	29.2	20.0	20.6	20.3	23.6	27.0	8.7	16.4		21.7
	変わらず	37.1	54.0	37.3	47.1	47.4	47.7	41.3	50.0	36.9	51.1	39.7	50.0	45.5	42.9	50.0	45.5		47.8
	減少	32.9	28.0	35.8	34.3	21.1	21.5	39.1	26.8	33.8	28.9	39.7	29.7	30.9	30.2	41.3	38.2		30.4
	D・I	-2.9	-10.0	-8.9	-15.7	10.5	9.3	-19.5	-3.6	-4.6	-8.9	-19.1	-9.4	-7.3	-3.2	-32.6	-21.8	-25.3	-8.7
販売価格	上昇	41.4	30.0	43.1	35.7	36.8	33.3	40.4	36.8	35.4	42.6	42.2	36.9	38.2	40.6	35.6	36.4		35.6
	変わらず	51.4	64.0	52.3	57.1	61.4	65.1	57.4	59.6	63.1	53.2	57.8	58.5	52.7	59.4	51.1	50.9		55.6
	下降	7.1	6.0	4.6	7.1	1.8	1.6	2.1	3.5	1.5	4.3	0.0	4.6	9.1	0.0	13.3	12.7		8.9
	D・I	34.3	24.0	38.5	28.6	35.0	31.7	38.3	33.3	33.9	38.3	42.2	32.3	29.1	40.6	22.3	23.7	-6.8	26.7
仕入価格	上昇	75.0	60.0	48.4	56.7	66.7	52.4	62.2	59.3	61.7	64.4	62.5	58.6	62.7	57.1	60.5	60.8		53.5
	変わらず	23.3	38.0	39.1	38.3	33.3	42.9	28.9	38.9	36.7	33.3	34.4	37.9	33.3	41.3	30.2	35.3		39.5
	下降	1.7	2.0	12.5	5.0	0.0	4.8	8.9	1.9	1.7	2.2	3.1	3.4	3.9	1.6	9.3	3.9		7.0
	D・I	73.3	58.0	35.9	51.7	66.7	47.6	53.3	57.4	60.0	62.2	59.4	55.2	58.8	55.5	51.2	56.9	-7.6	46.5
在庫	過剰	22.0	10.4	15.0	10.2	16.7	8.5	9.3	12.5	18.2	9.3	22.4	13.0	23.9	17.2	12.5	15.2		12.5
	適正	71.2	72.9	81.7	81.4	81.3	86.4	86.0	85.4	76.4	88.4	74.1	85.2	73.9	79.3	82.5	84.8		77.5
	不足	6.8	16.7	3.3	8.5	2.1	5.1	4.7	2.1	5.5	2.3	3.4	1.9	2.2	3.4	5.0	0.0		10.0
	D・I	15.2	-6.3	11.7	1.7	14.6	3.4	4.6	10.4	12.7	7.0	19.0	11.1	21.7	13.8	7.5	15.2	-14.2	2.5
資金繰り	楽	1.5	2.0	11.9	4.5	10.9	9.1	13.3	3.6	14.8	8.9	4.7	11.5	5.8	4.7	4.5	5.8		4.5
	変わらず	61.2	60.0	64.2	64.2	58.2	72.7	51.1	65.5	55.7	60.0	75.0	62.3	63.5	70.3	63.6	65.4		68.2
	苦しい	37.3	38.0	23.9	31.3	30.9	18.2	35.6	30.9	29.5	31.1	20.3	26.2	30.8	25.0	31.8	28.8		27.3
	D・I	-35.8	-36.0	-12.0	-26.8	-20.0	-9.1	-22.3	-27.3	-14.7	-22.2	-15.6	-14.7	-25.0	-20.3	-27.3	-23.0	-2.3	-22.8
同期前年比	売上額	10.3		10.5		0.0		8.9		3.4		1.6		-9.8		0.0			
	収益	-4.4		-5.9		-9.1		-15.5		-3.4		-17.8		-37.2		-20.9			
	販売価格	39.0		30.3		41.8		42.2		41.0		41.3		40.4		26.2			
雇用	前年比残業時間	-11.0	0.0	-12.3	-9.2	-7.4	3.2	-11.1	-11.1	-4.9	-6.7	4.8	-3.2	3.9	3.1	-9.1	3.9		-9.1
	人手	-30.3	-31.3	-12.3	-28.8	-28.3	-17.1	-28.9	-26.4	-32.8	-26.7	-15.8	-31.1	-23.6	-17.4	-30.9	-21.6		-21.0
借入金	借入をした(%)	23.8	16.3	29.2	19.7	20.8	14.5	25.0	11.3	25.4	4.9	26.6	23.7	22.4	11.9	11.6	8.0		14.0
	借入をしない(%)	76.2	83.7	70.8	80.3	79.2	85.5	75.0	88.7	74.6	95.1	73.4	76.3	77.6	88.1	88.4	92.0		86.0
	借入難易度	-18.4		-4.5		-9.2		-23.2		-13.1		-1.6		-11.8		-17.1			
有効回答事業所数		70		69		58		48		65		64		55		46			

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)	
	4～6月期	7～9月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	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				
現在の設備	-10.8	-12.5	-3.1	-13.9	-9.3	-4.7	-14.3	-9.3	-6.7	-14.3	-3.5	-6.7	-4.3	-5.3	-4.9	-4.3				-7.3	
実施した	38.6	32.4	29.2	31.0	20.5	32.6	36.4	26.3	39.5	34.4	40.0	31.6	31.4	28.9	28.6	40.0				30.8	
事業用地・建物	9.1	5.4	4.2	9.5	0.0	2.2	6.1	2.6	5.3	3.1	5.0	2.6	5.7	2.6	3.6	5.7				3.8	
機械・設備の新・増設	13.6	8.1	10.4	11.9	5.1	15.2	21.2	10.5	21.1	25.0	17.5	15.8	11.4	15.8	17.9	11.4				15.4	
機械・設備の更改	25.0	2.7	18.8	14.3	12.8	13.0	15.2	18.4	18.4	15.6	20.0	15.8	20.0	13.2	10.7	25.7				11.5	
事務機器	22.7	16.2	10.4	19.0	12.8	15.2	21.2	10.5	21.1	18.8	22.5	15.8	17.1	18.4	17.9	17.1				19.2	
車両	4.5	5.4	4.2	4.8	5.1	8.7	9.1	5.3	2.6	6.3	2.5	5.3	2.9	5.3	0.0	0.0				3.8	
その他	0.0	5.4	6.3	0.0	0.0	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9				0.0	
実施しない	61.4	67.6	70.8	69.0	79.5	67.4	63.6	73.7	60.5	65.6	60.0	68.4	68.6	71.1	71.4	60.0				69.2	
経営上の問題点（%）																					
売上の停滞・減少	46.2		43.1		49.1		51.1		48.2		48.4		51.9		47.7						
人手不足	18.5		24.6		29.1		35.6		25.0		21.0		30.8		20.5						
大手企業・大型店との競争の激化	3.1		1.5		5.5		4.4		5.4		1.6		1.9		2.3						
同業者間の競争の激化	12.3		7.7		9.1		11.1		12.5		16.1		13.5		22.7						
流通経路の変化による競争の激化	3.1		0.0		9.1		4.4		3.6		6.5		5.8		2.3						
合理化の不足	6.2		7.7		3.6		8.9		8.9		1.6		3.8		15.9						
利幅の縮小	30.8		29.2		20.0		31.1		32.1		21.0		30.8		34.1						
小口注文・多頻度配送の増加	1.5		0.0		0.0		0.0		1.8		3.2		0.0		0.0						
販売商品の不足	7.7		4.6		3.6		11.1		8.9		3.2		9.6		2.3						
原材料価格・材料価格の上昇	40.0		30.8		32.7		17.8		30.4		32.3		15.4		25.0						
販売納入先からの値下げ要請	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.3						
仕入先からの値上げ要請	16.9		15.4		7.3		11.1		10.7		19.4		7.7		25.0						
人件費の増加	32.3		24.6		30.9		31.1		19.6		19.4		23.1		18.2						
人件費以外の経費増加	15.4		23.1		21.8		17.8		16.1		21.0		15.4		13.6						
工場・店舗の狭小・老朽化	4.6		1.5		3.6		2.2		1.8		0.0		3.8		0.0						
生産能力・技術力の不足	0.0		0.0		1.8		2.2		0.0		3.2		1.9		0.0						
取引先の減少	12.3		6.2		10.9		6.7		5.4		3.2		3.8		11.4						
商店街の集客力の低下	1.5		3.1		1.8		4.4		5.4		4.8		7.7		4.5						
下請の確保難	1.5		1.5		1.8		0.0		1.8		1.6		1.9		0.0						
駐車場・資材置場の確保難	1.5		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		1.9		0.0						
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
その他	4.6		0.0		5.5		8.9		7.1		6.5		5.8		6.8						
問題なし	3.1		6.2		3.6		0.0		3.6		6.5		1.9		0.0						
重点経営施策（%）																					
販路を広げる	42.4		39.4		48.1		48.9		46.7		49.2		53.8		34.1						
経費を削減する	33.3		27.3		51.9		51.1		38.3		37.7		30.8		38.6						
品揃えを充実させる	19.7		16.7		18.5		15.6		18.3		19.7		11.5		13.6						
情報力・宣伝・広報を強化する	36.4		25.8		27.8		26.7		28.3		26.2		32.7		25.0						
新製品・技術を開発する	3.0		7.6		3.7		4.4		3.3		11.5		1.9		11.4						
新しい工法を導入する	0.0		3.0		0.0		0.0		0.0		1.6		3.8		4.5						
新しい事業を始める	7.6		9.1		9.3		8.9		18.3		4.9		13.5		15.9						
不採算部門を整理・縮小する	4.5		3.0		3.7		6.7		5.0		4.9		11.5		0.0						
店舗・設備を改装する	6.1		7.6		3.7		8.9		8.3		4.9		9.6		0.0						
仕入先・提携先を開拓・選別する	9.1		12.1		13.0		6.7		5.0		11.5		9.6		11.4						
営業時間を延長する	1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
売れ筋商品を取扱う	19.7		15.2		13.0		15.6		6.7		11.5		7.7		13.6						
商店街事業を活性化させる	3.0		4.5		1.9		2.2		3.3		3.3		1.9		2.3						
機械化を推進する	0.0		1.5		0.0		0.0		1.7		1.6		1.9		2.3						
技術力を強化する	1.5		6.1		3.7		8.9		1.7		1.6		1.9		6.8						
人材を確保する	24.2		21.2		27.8		28.9		23.3		23.0		23.1		34.1						
パート化を図る	1.5		1.5		3.7		2.2		0.0		0.0		0.0		0.0						
教育訓練を強化する	3.0		9.1		11.1		4.4		10.0		8.2		5.8		4.5						
労働条件を改善する	6.1		6.1		3.7		2.2		5.0		3.3		3.8		2.3						
工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
流通経路の見直しをする	1.5		1.5		3.7		4.4		0.0		3.3		0.0		2.3						
取引先を支援する	1.5		0.0		0.0		2.2		0.0		1.6		0.0		0.0						
輸入品の取扱いを増やす	1.5		3.0		3.7		0.0		5.0		1.6		1.9		2.3						
不動産の有効活用を図る	0.0		4.5		1.9		4.4		1.7		3.3		0.0		0.0						
その他	1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.3						
特になし	9.1		10.6		1.9		2.2		5.0		3.3		5.8		2.3						
有効回答事業所数		70		69		58		48		65		64		55		46					

地域名：渋谷区

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	R6 4～6月期		R6 7～9月期		R6 10～12月期		R7 1～3月期		R7 4～6月期		R7 7～9月期		R7 10～12月期		R8 1～3月期		対 前期比	R8 4～6月期 (予想)
業況	良い	22.4	11.0	17.6	10.8	15.6	14.5	18.3	16.4	12.7	11.4	9.3	9.1	18.6	6.7	9.8	11.3		8.6
	普通	56.5	74.4	55.3	77.1	68.8	68.7	57.7	61.6	58.2	61.4	56.0	55.8	49.5	60.0	63.4	56.7		60.5
	悪い	21.2	14.6	27.1	12.0	15.6	16.9	23.9	21.9	29.1	27.1	34.7	35.1	32.0	33.3	26.8	32.0		30.9
	D・I	1.2	-3.6	-9.5	-1.2	0.0	-2.4	-5.6	-5.5	-16.4	-15.7	-25.4	-26.0	-13.4	-26.6	-17.0	-20.7	-3.6	-22.3
売上額	増加	29.1	20.7	21.2	22.4	32.0	21.4	23.9	17.6	23.1	11.3	17.3	14.3	37.1	23.7	20.5	21.9		12.5
	変わらず	46.5	54.9	47.1	57.6	49.3	54.8	38.0	54.1	44.9	52.1	40.0	42.9	34.0	51.3	44.6	41.7		53.8
	減少	24.4	24.4	31.8	20.0	18.7	23.8	38.0	28.4	32.1	36.6	42.7	42.9	28.9	25.0	34.9	36.5		33.8
	D・I	4.7	-3.7	-10.6	2.4	13.3	-2.4	-14.1	-10.8	-9.0	-25.3	-25.4	-28.6	8.2	-1.3	-14.4	-14.6	-22.6	-21.3
収益	増加	24.4	19.8	15.3	18.6	25.3	21.4	11.4	5.5	24.1	11.4	10.5	12.8	29.2	21.1	19.3	18.1		9.9
	変わらず	43.0	58.0	45.9	54.7	49.3	52.4	42.9	52.1	40.5	50.0	43.4	39.7	37.5	44.7	41.0	41.5		49.4
	減少	32.6	22.2	38.8	26.7	25.3	26.2	45.7	42.5	35.4	38.6	46.1	47.4	33.3	34.2	39.8	40.4		40.7
	D・I	-8.2	-2.4	-23.5	-8.1	0.0	-4.8	-34.3	-37.0	-11.3	-27.2	-35.6	-34.6	-4.1	-13.1	-20.5	-22.3	-16.4	-30.8
料金価格	上昇	15.1	22.0	16.7	10.3	18.9	12.0	28.6	16.4	21.5	20.0	11.8	14.1	19.8	10.5	9.9	17.7		18.3
	変わらず	77.9	74.4	78.6	86.2	78.4	83.1	65.7	76.7	72.2	72.9	75.0	75.6	71.9	76.3	82.7	71.9		70.7
	下降	7.0	3.7	4.8	3.4	2.7	4.8	5.7	6.8	6.3	7.1	13.2	10.3	8.3	13.2	7.4	10.4		11.0
	D・I	8.1	18.3	11.9	6.9	16.2	7.2	22.9	9.6	15.2	12.9	-1.4	3.8	11.5	-2.7	2.5	7.3	-9.0	7.3
材料価格	上昇	64.4	53.1	58.3	56.9	60.9	47.1	61.3	54.7	63.4	62.9	48.6	58.0	47.0	55.7	47.8	46.3		53.6
	変わらず	34.2	46.9	41.7	41.7	39.1	51.4	37.1	43.8	35.2	35.5	47.1	40.6	50.6	40.0	47.8	46.3		40.6
	下降	1.4	0.0	0.0	1.4	0.0	1.4	1.6	1.6	1.4	1.6	4.3	1.4	2.4	4.3	4.3	7.3		5.8
	D・I	63.0	53.1	58.3	55.5	60.9	45.7	59.7	53.1	62.0	61.3	44.3	56.6	44.6	51.4	43.5	39.0	-1.1	47.8
資金繰り	楽	14.0	9.8	7.5	9.3	9.5	5.1	5.7	6.8	7.9	1.4	3.9	6.6	9.8	5.3	3.8	12.1		5.1
	変わらず	69.8	75.6	76.3	72.1	77.0	77.2	70.0	76.7	72.4	72.9	73.7	69.7	65.2	68.4	63.8	60.4		67.1
	苦しい	16.3	14.6	16.3	18.6	13.5	17.7	24.3	16.4	19.7	25.7	22.4	23.7	25.0	26.3	32.5	27.5		27.8
	D・I	-2.3	-4.8	-8.8	-9.3	-4.0	-12.6	-18.6	-9.6	-11.8	-24.3	-18.5	-17.1	-15.2	-21.0	-28.7	-15.4	-13.5	-22.7
同期前年比	売上額	11.5		0.0		8.7		-1.6		3.9		-12.8		1.1		0.0			
	収益	-10.2		-17.7		-10.1		-23.9		-5.3		-28.6		-16.1		-17.5			
雇用	前年比残業時間	-8.2	-3.7	-15.9	-1.2	0.0	0.0	-2.9	0.0	-11.4	-4.3	-15.8	-15.4	-5.4	-1.4	-10.2	-9.7		-6.2
	人手	-44.2	-48.8	-46.4	-45.3	-42.7	-45.1	-48.6	-44.0	-48.7	-45.7	-56.6	-55.1	-45.2	-57.9	-43.0	-45.2		-46.3
借入金	借入をした(%)	22.1	8.6	13.8	6.0	10.8	12.7	15.9	4.1	13.0	8.6	17.6	13.0	25.8	17.1	25.6	22.0		18.9
	借入をしない(%)	77.9	91.4	86.3	94.0	89.2	87.3	84.1	95.9	87.0	91.4	82.4	87.0	74.2	82.9	74.4	78.0		81.1
	借入難易度	-7.0		-9.8		-2.7		-5.7		-10.3		-19.8		-14.0		-23.7			
有効回答事業所数		87		85		77		71		79		76		98		84			

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)	
	4～6月期	7～9月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	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			
現在の設備	-8.6	-9.8	-7.6	-10.8	-9.5	-8.9	-12.1	-8.3	-6.8	-16.7	-14.5	-6.8	-10.9	-14.7	-12.5	-10.9				-11.4	
実施した	44.4	39.0	28.6	39.6	30.0	40.6	41.8	31.1	43.9	34.0	40.4	37.5	41.4	36.8	33.3	43.1				32.7	
事業用地・建物	3.7	3.4	1.6	9.4	0.0	3.1	7.3	1.6	5.3	3.8	3.5	3.6	2.9	5.3	3.5	6.9				9.1	
機械・設備の新・増設	7.4	11.9	3.2	7.5	10.0	10.9	9.1	11.5	14.0	7.5	14.0	12.5	12.9	19.3	7.0	19.4				12.7	
機械・設備の更改	11.1	16.9	7.9	9.4	8.3	14.1	10.9	13.1	12.3	11.3	17.5	8.9	10.0	15.8	10.5	20.8				14.5	
事務機器	22.2	25.4	9.5	22.6	13.3	12.5	23.6	9.8	24.6	18.9	12.3	19.6	27.1	10.5	14.0	22.2				12.7	
車両	14.8	6.8	7.9	9.4	8.3	10.9	10.9	6.6	10.5	5.7	7.0	7.1	7.1	5.3	10.5	8.3				5.5	
その他	1.9	3.4	4.8	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	3.5	0.0	0.0	1.8	0.0	1.8	0.0	0.0				1.8	
実施しない	55.6	61.0	71.4	60.4	70.0	59.4	58.2	68.9	56.1	66.0	59.6	62.5	58.6	63.2	66.7	56.9				67.3	
経営上の問題点 (%)																					
売上の停滞・減少	33.3		39.7		32.9		41.4		37.8		45.3		34.4		47.4						
人手不足	48.1		43.6		47.9		45.7		43.2		48.0		41.9		42.3						
大手企業・大型店との競争の激化	0.0		1.3		5.5		2.9		0.0		5.3		4.3		0.0						
同業者間の競争の激化	13.6		7.7		9.6		5.7		8.1		4.0		14.0		9.0						
流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.7		0.0		2.6						
合理化の不足	2.5		5.1		0.0		2.9		4.1		5.3		3.2		2.6						
利幅の縮小	29.6		23.1		21.9		24.3		14.9		26.7		29.0		19.2						
小口注文・多頻度配送の増加	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
販売商品の不足	2.5		0.0		0.0		0.0		1.4		1.3		0.0		2.6						
原材料価格・材料価格の上昇	23.5		32.1		26.0		35.7		36.5		22.7		19.4		24.4						
販売納入先からの値下げ要請	1.2		1.3		1.4		2.9		0.0		0.0		1.1		2.6						
仕入先からの値上げ要請	4.9		6.4		8.2		8.6		6.8		4.0		8.6		10.3						
人件費の増加	40.7		35.9		31.5		32.9		41.9		40.0		29.0		33.3						
人件費以外の経費増加	18.5		14.1		19.2		12.9		13.5		4.0		16.1		12.8						
工場・店舗の狭小・老朽化	1.2		0.0		0.0		4.3		6.8		1.3		1.1		1.3						
生産能力・技術力の不足	4.9		5.1		5.5		1.4		8.1		5.3		3.2		5.1						
取引先の減少	9.9		10.3		5.5		10.0		6.8		8.0		11.8		9.0						
商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		1.1		1.3						
下請の確保難	6.2		3.8		2.7		2.9		8.1		1.3		7.5		6.4						
駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		1.4		1.4		1.3		1.1		0.0						
その他	1.2		0.0		1.4		1.4		2.7		1.3		2.2		1.3						
問題なし	2.5		3.8		9.6		5.7		2.7		6.7		5.4		7.7						
重点経営施策 (%)																					
販路を広げる	44.4		56.8		37.8		45.6		46.1		38.7		44.6		50.0						
経費を節減する	34.6		33.3		28.4		26.5		30.3		29.3		22.8		25.0						
品揃えを充実させる	2.5		2.5		5.4		4.4		1.3		4.0		3.3		1.3						
情報力・宣伝・広報を強化する	17.3		16.0		18.9		16.2		14.5		14.7		19.6		19.7						
新製品・技術を開発する	4.9		6.2		6.8		2.9		11.8		8.0		12.0		6.6						
新しい工法を導入する	0.0		2.5		2.7		2.9		0.0		0.0		1.1		1.3						
新しい事業を始める	17.3		12.3		6.8		11.8		13.2		17.3		21.7		19.7						
不採算部門を整理・縮小する	1.2		4.9		4.1		2.9		1.3		8.0		5.4		2.6						
店舗・設備を改装する	3.7		1.2		1.4		7.4		6.6		1.3		4.3		5.3						
仕入先・提携先を開拓・選別する	9.9		9.9		5.4		11.8		7.9		2.7		13.0		13.2						
営業時間を延長する	0.0		1.2		0.0		1.5		0.0		0.0		1.1		2.6						
売れ筋商品を取扱う	1.2		0.0		4.1		1.5		1.3		4.0		3.3		1.3						
商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
機械化を推進する	1.2		1.2		5.4		5.9		2.6		0.0		1.1		3.9						
技術力を強化する	22.2		22.2		21.6		13.2		14.5		17.3		9.8		15.8						
人材を確保する	53.1		42.0		45.9		47.1		55.3		45.3		43.5		47.4						
バート化を図る	0.0		2.5		0.0		0.0		0.0		1.3		1.1		0.0						
教育訓練を強化する	11.1		11.1		10.8		11.8		7.9		8.0		6.5		3.9						
労働条件を改善する	8.6		2.5		1.4		11.8		5.3		6.7		5.4		5.3						
工場・機械を増設・移転する	0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		3.3		1.3						
流通経路の見直しをする	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1		1.3						
取引先を支援する	3.7		1.2		1.4		4.4		0.0		1.3		1.1		2.6						
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0						
不動産の有効活用を図る	2.5		2.5		2.7		1.5		2.6		1.3		2.2		1.3						
その他	1.2		0.0		1.4		0.0		0.0		1.3		3.3		1.3						
特になし	2.5		3.7		9.5		4.4		3.9		9.3		6.5		5.3						
有効回答事業所数		87		85		77		71		79		76		98		84					

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対前期比	R8 4～6月期 (予想)
	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期				
業況	良い	18.9	9.4	20.0	15.1	22.2	15.9	21.0	26.4	13.8	12.9	18.2	19.7	17.4	18.5	17.5	12.9			14.3
	普通	52.7	65.6	53.8	57.5	59.3	66.7	62.9	54.7	63.1	61.3	62.1	59.1	65.2	67.7	68.3	78.6			68.3
	悪い	28.4	25.0	26.2	27.4	18.5	17.5	16.1	18.9	23.1	25.8	19.7	21.2	17.4	13.8	14.3	8.6			17.5
	D・I	-9.5	-15.6	-6.2	-12.3	3.7	-1.6	4.9	7.5	-9.3	-12.9	-1.5	-1.5	0.0	4.7	3.2	4.3	3.2		
売上額	増加	23.0	19.7	27.7	21.9	31.5	31.3	29.5	24.1	18.8	16.4	38.5	30.8	27.1	23.4	32.8	17.1			18.8
	変わらず	31.1	40.9	47.7	54.8	44.4	39.1	45.9	59.3	40.6	47.5	32.3	46.2	50.0	59.4	43.8	58.6			60.9
	減少	45.9	39.4	24.6	23.3	24.1	29.7	24.6	16.7	40.6	36.1	29.2	23.1	22.9	17.2	23.4	24.3			20.3
	D・I	-22.9	-19.7	3.1	-1.4	7.4	1.6	4.9	7.4	-21.8	-19.7	9.3	7.7	4.2	6.2	9.4	-7.2	5.2		
受注残	増加	17.4	7.6	18.5	25.0	20.4	23.4	26.2	16.7	16.9	16.1	23.4	22.7	20.6	14.3	23.4	13.4			10.9
	変わらず	46.4	59.1	58.5	50.0	57.4	51.6	49.2	63.0	55.4	58.1	45.3	53.0	63.2	66.7	57.8	67.2			68.8
	減少	36.2	33.3	23.1	25.0	22.2	25.0	24.6	20.4	27.7	25.8	31.3	24.2	16.2	19.0	18.8	19.4			20.3
	D・I	-18.8	-25.7	-4.6	0.0	-1.8	-1.6	1.6	-3.7	-10.8	-9.7	-7.9	-1.5	4.4	-4.7	4.6	-6.0	0.2		
施工高	増加	19.7	20.3	29.2	24.3	27.8	32.8	32.3	22.2	18.5	19.4	35.9	28.8	29.4	18.8	32.8	20.6			17.2
	変わらず	33.8	40.6	46.2	52.9	46.3	39.1	41.9	63.0	40.0	45.2	32.8	47.0	51.5	59.4	43.8	52.9			51.6
	減少	46.5	39.1	24.6	22.9	25.9	28.1	25.8	14.8	41.5	35.5	31.3	24.2	19.1	21.9	23.4	26.5			31.3
	D・I	-26.8	-18.8	4.6	1.4	1.9	4.7	6.5	7.4	-23.0	-16.1	4.6	4.6	10.3	-3.1	9.4	-5.9	-0.9		
収益	増加	12.2	16.7	26.2	21.9	33.3	29.7	27.4	24.1	13.8	14.5	30.3	30.3	25.7	21.2	21.9	18.6			9.4
	変わらず	35.1	37.9	46.2	52.1	42.6	42.2	43.5	50.0	43.1	48.4	37.9	37.9	45.7	56.1	54.7	55.7			60.9
	減少	52.7	45.5	27.7	26.0	24.1	28.1	29.0	25.9	43.1	37.1	31.8	31.8	28.6	22.7	23.4	25.7			29.7
	D・I	-40.5	-28.8	-1.5	-4.1	9.2	1.6	-1.6	-1.8	-29.3	-22.6	-1.5	-1.5	-2.9	-1.5	-1.5	-7.1	1.4		
請負価格	上昇	21.6	12.1	16.9	21.9	15.1	15.6	21.0	17.0	15.6	19.4	15.4	16.9	13.0	12.3	29.7	17.4			26.6
	変わらず	67.6	72.7	70.8	72.6	77.4	71.9	71.0	77.4	70.3	69.4	73.8	64.6	76.8	83.1	60.9	71.0			65.6
	下降	10.8	15.2	12.3	5.5	7.5	12.5	8.1	5.7	14.1	11.3	10.8	18.5	10.1	4.6	9.4	11.6			7.8
	D・I	10.8	-3.1	4.6	16.4	7.6	3.1	12.9	11.3	1.5	8.1	4.6	-1.6	2.9	7.7	20.3	5.8	17.4		
材料価格	上昇	61.1	51.6	52.4	56.3	47.1	59.7	45.8	44.0	51.6	50.0	48.4	44.3	60.0	50.0	58.7	54.7			61.3
	変わらず	34.7	43.8	42.9	40.8	51.0	38.7	50.8	56.0	46.8	46.6	50.0	52.5	40.0	48.4	39.7	45.3			38.7
	下降	4.2	4.7	4.8	2.8	2.0	1.6	3.4	0.0	1.6	3.4	1.6	3.3	0.0	1.6	1.6	0.0			0.0
	D・I	56.9	46.9	47.6	53.5	45.1	58.1	42.4	44.0	50.0	46.6	46.8	41.0	60.0	48.4	57.1	54.7	-2.9		
在庫	過剰	7.5	0.0	4.9	6.2	4.0	5.0	1.8	4.0	1.7	1.8	1.6	1.6	3.4	3.2	3.3	1.7			3.3
	適正	83.6	93.3	86.9	87.7	94.0	88.3	92.9	94.0	95.0	92.7	83.9	93.4	84.7	83.9	91.8	87.9			91.8
	不足	9.0	6.7	8.2	6.2	2.0	6.7	5.4	2.0	3.3	5.5	14.5	4.9	11.9	12.9	4.9	10.3			4.9
	D・I	-1.5	-6.7	-3.3	0.0	2.0	-1.7	-3.6	2.0	-1.6	-3.7	-12.9	-3.3	-8.5	-9.7	-1.6	-8.6	6.9		
資金繰り	楽	6.8	6.2	6.2	6.9	13.2	6.2	8.2	15.4	15.9	5.0	12.3	12.7	16.4	10.8	12.7	15.2			11.1
	変わらず	79.5	72.3	76.9	80.6	73.6	80.0	77.0	67.3	69.8	80.0	78.5	74.6	73.1	78.5	79.4	75.8			82.5
	苦しい	13.7	21.5	16.9	12.5	13.2	13.8	14.8	17.3	14.3	15.0	9.2	12.7	10.4	10.8	7.9	9.1			6.3
	D・I	-6.9	-15.3	-10.7	-5.6	0.0	-7.6	-6.6	-1.9	1.6	-10.0	3.1	0.0	6.0	0.0	4.8	6.1	-1.2		
同期比	売上額	-6.1		8.2		2.1		3.6		-21.5		8.9		22.8		3.5				
	収益	-15.3		1.7		-8.3		-9.1		-10.7		1.8		12.3		-3.5				
雇用	前年比残業時間	-25.0	-14.1	-4.7	-5.6	9.6	-6.4	-6.7	9.6	-18.0	-6.7	-10.8	-8.2	-7.5	-7.9	-11.3	-4.5			-9.7
	人手	-52.8	-54.7	-51.6	-58.3	-59.6	-54.7	-55.0	-61.5	-56.5	-60.0	-59.3	-55.8	-55.2	-60.0	-58.1	-58.2			-56.5
借入金	借入をした(%)	18.3	15.6	35.9	19.7	22.6	26.2	30.0	20.4	28.3	13.3	33.3	27.1	21.2	31.0	25.8	15.9			25.9
	借入をしない(%)	81.7	84.4	64.1	80.3	77.4	73.8	70.0	79.6	71.7	86.7	66.7	72.9	78.8	69.0	74.2	84.1			74.1
	借入難易度	-8.4		7.7		6.0		1.7		9.7		4.8		9.4		9.9				
有効回答事業所数		74		65		55		62		66		66		70		64				

地域名：渋谷区

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		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		R8		対 前期比	R8 4～6月期 (予想)
	4～6月期	7～9月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	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		
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-1.4	-3.3	-11.3	-4.3	-2.0	-11.3	-10.5	-3.9	-8.3	-12.3	-8.1	-8.3	-6.2	-14.5	-11.7	-6.2		-11.7	
	実施した	44.4	47.5	45.7	38.9	45.0	50.0	59.1	60.5	58.7	56.8	51.1	64.6	60.4	55.3	42.6	44.0		47.9	
	事業用地・建物	5.6	5.0	13.0	3.7	7.5	13.0	13.6	16.3	6.5	18.2	8.5	6.3	10.4	6.4	8.5	6.0		8.3	
	機械・設備の新・増設	7.4	12.5	13.0	5.6	7.5	15.2	4.5	14.0	6.5	9.1	8.5	8.3	10.4	10.6	6.4	6.0		8.3	
	機械・設備の更改	7.4	12.5	10.9	5.6	7.5	10.9	4.5	7.0	15.2	9.1	10.6	12.5	8.3	6.4	12.8	10.0		10.4	
	事務機器	25.9	22.5	23.9	24.1	25.0	19.6	29.5	25.6	26.1	29.5	31.9	33.3	39.6	29.8	31.9	30.0		27.1	
	車両	20.4	30.0	13.0	18.5	17.5	15.2	22.7	25.6	28.3	31.8	21.3	27.1	18.8	25.5	19.1	18.0		25.0	
	その他	3.7	5.0	2.2	3.7	7.5	2.2	4.5	2.3	4.3	0.0	4.3	2.1	2.1	4.3	2.1	4.0		2.1	
	実施しない	55.6	52.5	54.3	61.1	55.0	50.0	40.9	39.5	41.3	43.2	48.9	35.4	39.6	44.7	57.4	56.0		52.1	
	経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	35.3		35.0		28.8		27.9		35.6		26.2		18.5		24.6			
人手不足		66.2		60.0		59.6		60.7		61.0		57.4		60.0		55.7				
大手企業・大型店との競争の激化		0.0		1.7		0.0		0.0		1.7		1.6		3.1		1.6				
同業者間の競争の激化		17.6		10.0		13.5		9.8		6.8		14.8		9.2		13.1				
流通経路の変化による競争の激化		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		1.5		0.0				
合理化の不足		2.9		1.7		5.8		1.6		6.8		1.6		4.6		3.3				
利幅の縮小		11.8		11.7		7.7		6.6		15.3		8.2		6.2		3.3				
小口注文・多頻度配送の増加		1.5		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6		0.0		0.0				
販売商品の不足		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0				
原材料価格・材料価格の上昇		41.2		31.7		30.8		39.3		25.4		26.2		32.3		37.7				
販売納入先からの値下げ要請		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0				
仕入先からの値上げ要請		10.3		6.7		9.6		4.9		3.4		4.9		10.8		4.9				
人件費の増加		33.8		38.3		25.0		41.0		22.0		31.1		30.8		29.5				
人件費以外の経費増加		7.4		6.7		9.6		6.6		8.5		11.5		7.7		16.4				
工場・店舗の狭小・老朽化		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
生産能力・技術力の不足		2.9		5.0		3.8		3.3		5.1		11.5		4.6		4.9				
取引先の減少		5.9		10.0		11.5		11.5		11.9		3.3		7.7		11.5				
商店街の集客力の低下		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
下請の確保難		20.6		25.0		21.2		24.6		16.9		27.9		26.2		26.2				
駐車場・資材置場の確保難		1.5		1.7		0.0		3.3		0.0		1.6		0.0		1.6				
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0					
その他	0.0		1.7		3.8		1.6		1.7		3.3		4.6		0.0					
問題なし	4.4		3.3		3.8		1.6		5.1		9.8		4.6		8.2					
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	45.7		34.4		32.7		35.6		38.3		38.7		31.3		25.4				
	経費を削減する	30.0		32.8		28.8		23.7		26.7		21.0		23.4		27.1				
	品揃えを充実させる	0.0		0.0		0.0		1.7		0.0		0.0		1.6		0.0				
	情報力・宣伝・広報を強化する	8.6		7.8		5.8		13.6		5.0		8.1		9.4		5.1				
	新製品・技術を開発する	1.4		6.3		0.0		1.7		1.7		1.6		3.1		3.4				
	新しい工法を導入する	0.0		1.6		1.9		3.4		0.0		3.2		3.1		0.0				
	新しい事業を始める	4.3		1.6		5.8		5.1		6.7		9.7		6.3		8.5				
	不採算部門を整理・縮小する	2.9		3.1		3.8		1.7		0.0		0.0		0.0		1.7				
	店舗・設備を改装する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	仕入先・提携先を開拓・選別する	17.1		10.9		17.3		22.0		16.7		14.5		20.3		15.3				
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6		0.0		0.0				
	売れ筋商品を取扱う	1.4		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	機械化を推進する	1.4		0.0		1.9		0.0		6.7		1.6		0.0		1.7				
	技術力を強化する	18.6		20.3		23.1		16.9		15.0		25.8		29.7		20.3				
	人材を確保する	67.1		67.2		59.6		62.7		66.7		59.7		65.6		55.9				
	パート化を図る	0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
	教育訓練を強化する	15.7		9.4		15.4		13.6		20.0		16.1		14.1		10.2				
	労働条件を改善する	17.1		10.9		9.6		11.9		6.7		11.3		9.4		15.3				
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0				
流通経路の見直しをする	0.0		1.6		3.8		0.0		1.7		1.6		0.0		0.0					
取引先を支援する	5.7		1.6		5.8		3.4		3.3		4.8		4.7		6.8					
輸入品の取扱いを増やす	0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7					
不動産の有効活用を図る	4.3		3.1		3.8		5.1		1.7		0.0		0.0		0.0					
その他	1.4		3.1		1.9		0.0		1.7		3.2		1.6		1.7					
特になし	5.7		10.9		9.6		8.5		8.3		8.1		3.1		16.9					
有効回答事業所数		74		65		55		62		66		66		70		64				

調査の概要

1. 調査時期 令和8年1～3月期
2. 調査方法 郵送アンケート
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	240	48
卸 売 業	180	75
小 売 業	220	46
サ ー ビ ス 業	190	84
建 設 業	170	64
合 計	1,000	317