

◆ 渋谷区 ◆

中小企業の景況

令和7年度第2・四半期

(令和7年7~9月)

目 次	
都内中小企業の景況（令和7年7~9月期）	1
渋谷区内中小企業の景況（令和7年7~9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	
「融資制度と事業承継」	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7年7～9月期）

業況：全体は前期並。業種別では製造業でやや悪化。
見通し：卸売業、小売業で大幅に改善、製造業、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▲25（前期は▲24）と、前期並となった。今後3か月間の見通しでは、今期比4ポイント増の▲21と、やや改善する見通し。

	前期 (R7.6)	今期 (R7.9)	増減	今後3か月間の 見通し
製造業	▲23	▲27	▲4	▲25
卸売業	▲19	▲18	1	▲12
小売業	▲36	▲37	▲1	▲30
サービス業	▲19	▲18	1	▲16
全体	▲24	▲25	▲1	▲21

令和7年9月の都内中小企業の業況 DI は、前期から1ポイント減の▲25と前期並となった。今後3か月間の業況見通しでは、今期比4ポイント増の▲21とやや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、卸売業（▲18）、サービス業（▲18）はともに1ポイント増、小売業（▲37）は1ポイント減といずれも前期並、製造業（▲27）は4ポイント減とやや悪化した。

なお、仕入価格 DI（仕入単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（17）、小売業（17）はともに2ポイント増とやや上昇し、製造業（16）は3ポイント減とやや下降した。

販売価格 DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、卸売業（9）は1ポイント増、サービス業（2）は増減なくとも前期並、小売業（7）は2ポイント減とやや下降し、製造業（▲1）は2ポイント減と上昇から下降に転じた。

今後3か月間の業況見通し DI を業種別にみると、全業種で改善すると見込まれている。小売業（▲30）は7ポイント増、卸売業（▲12）は6ポイント増とともに大幅に改善、製造業（▲25）、サービス業（▲16）はともに2ポイント増とやや改善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。

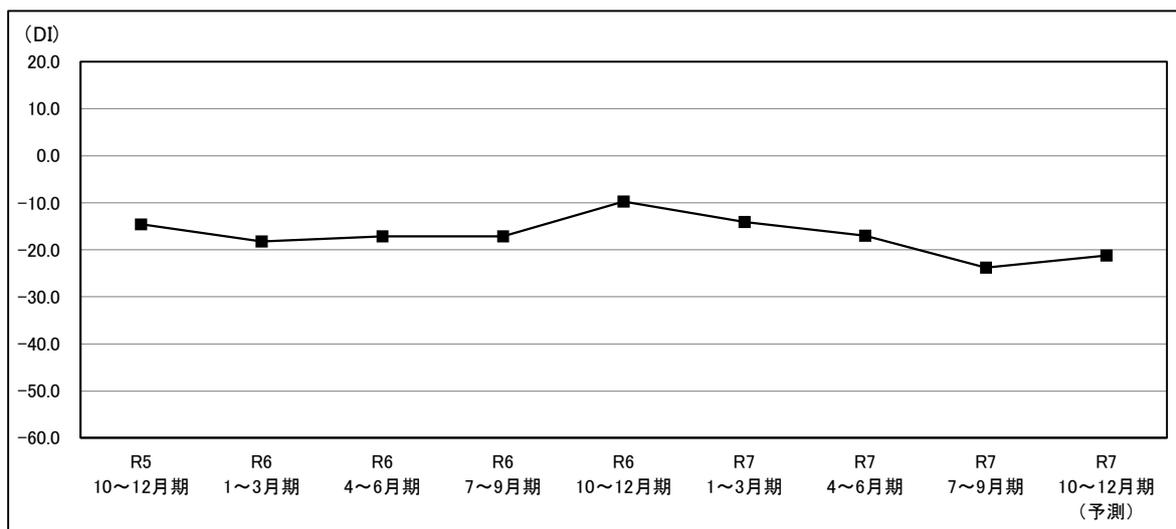
○傾向値

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。

渋谷区内中小企業の景況（令和7年7～9月期）

業況：全体では大きく悪化。建設業で大きく改善、卸売業でやや悪化。
見通し：全体ではやや改善。建設業、小売業で大きく改善の見込み。

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. 4~6)	今期 (R7.7~9)	今後3か月間 の見通し
製造業	▲17	▲34	▲31
卸売業	▲29	▲33	▲35
小売業	▲11	▲25	▲16
サービス業	▲16	▲25	▲27
建設業	▲9	▲2	5
全体	▲17	▲24	▲21

※小数第1位を四捨五入した数値

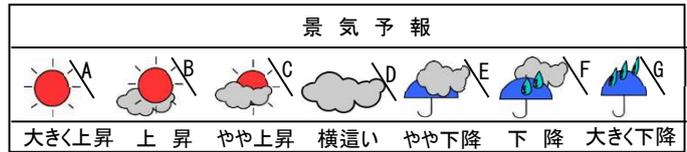
《最近の景況動向》

今期の渋谷区内中小企業全体の業況は▲24であった。来期（今後3か月間の見通し）においては、やや厳しさが和らぐ見通しとなっている。

業種別にみると、建設業は大きく改善、卸売業はやや悪化、製造業、小売業、サービス業はいずれも大きく悪化した。

来期は、建設業、小売業はともに大きく改善、製造業はやや改善、卸売業、サービス業はともにやや悪化する見込みである。

渋谷区の今期の特徴点



全 体



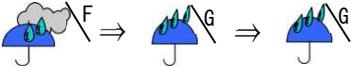
業況は大きく低調感が強まった。売上額、収益はともにやや減少幅が拡大した。販売価格はやや上昇傾向が強まり、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

製 造 業



業況は大きく低調感が強まった。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益はやや減少幅が縮小した。販売価格は大きく上昇傾向が弱まり、原材料価格は大きく上昇傾向が強まった。在庫は大きく過剰感が強まり、資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

卸 売 業



業況はやや低調感が強まった。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益は前期並となった。販売価格は大きく上昇傾向が強まり、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。在庫はやや過剰感が強まり、資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

小 売 業



業況は大きく低調感が強まった。売上額、収益はともに大きく減少幅が拡大した。販売価格は大きく上昇傾向が強まり、仕入価格は前期並となった。在庫は大きく過剰感を強め、資金繰りは前期並となった。

サービスマ業



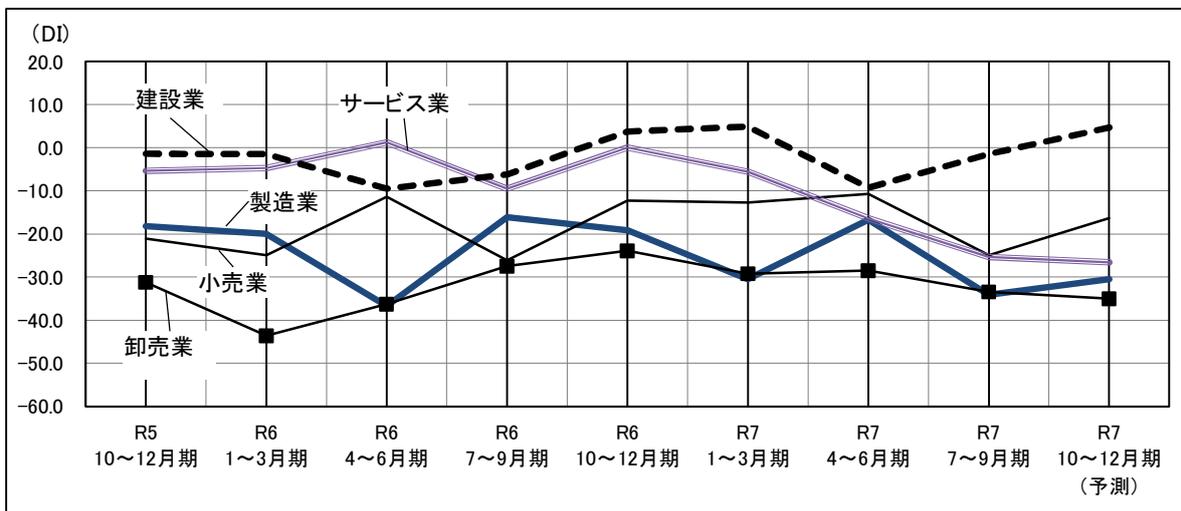
業況は大きく低調感が強まった。売上額は大きく減少幅が拡大し、収益は極端に減少幅が拡大した。料金価格は下降に転じ、材料価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

建 設 業

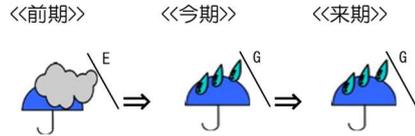


業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は増加に転じ、収益は極端に減少幅が縮小した。請負価格はやや上昇傾向が強まり、材料価格はやや上昇傾向が弱まった。在庫は大きく不足感が強まり、資金繰りは前期並となった。

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(△17→△34)は大きく低調感が強まった。売上額(△2→△17)は大きく減少幅が拡大し、収益(△14→△11)はやや減少幅が縮小した。
 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(17→11)は大きく上昇傾向が弱まり、原材料価格(41→51)は大きく上昇傾向が強まった。在庫(0→14)は大きく過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△10→△22)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(0→△9)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は17%で前期の32%から15ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

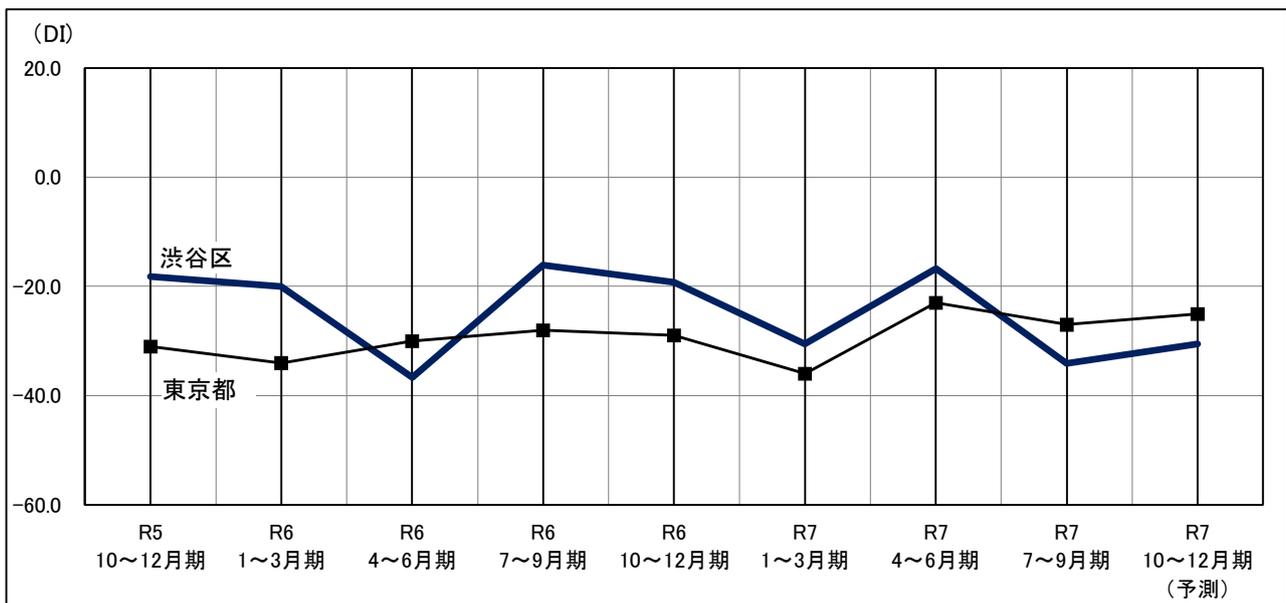
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が42%、2位は「人手不足」が40%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が35%となった。前期1位の「原材料価格・材料価格の上昇」は今期3位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が56%、2位は「人材を確保する」が42%、3位は「経費を節減する」が24%となった。上位3位は前期同様となった。

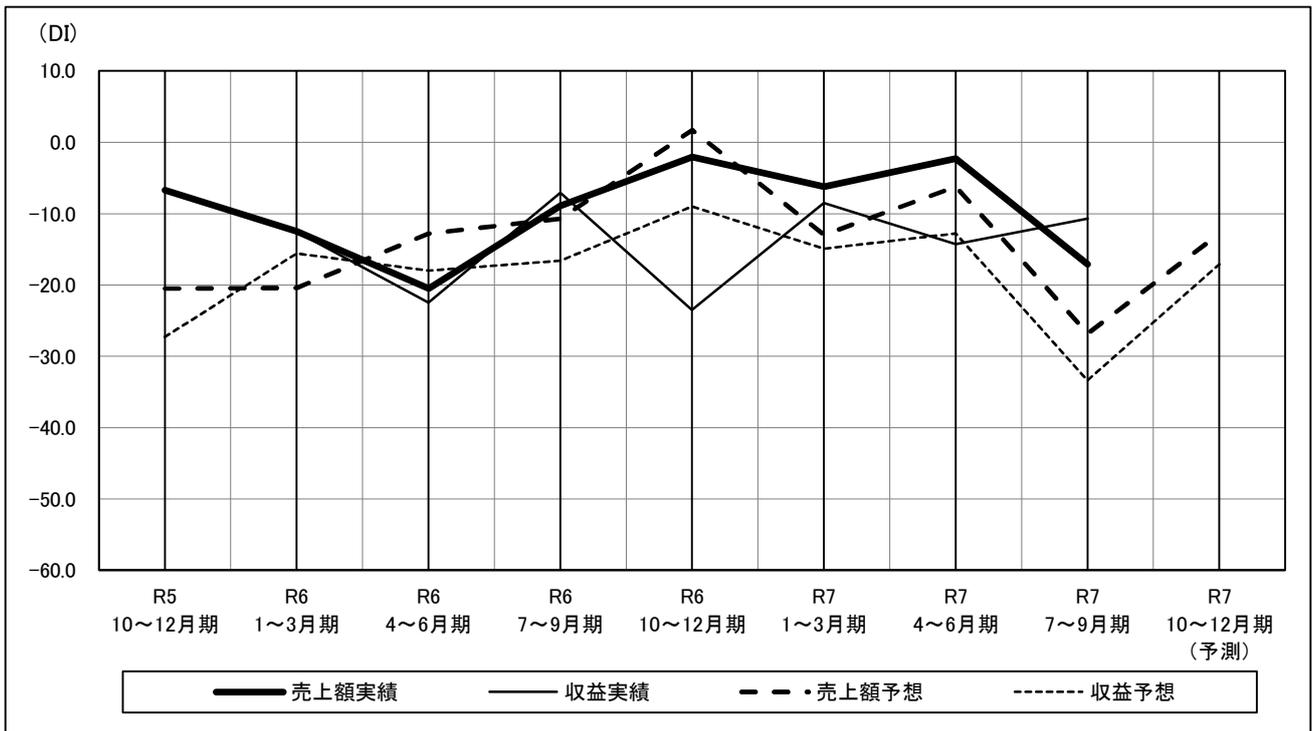
来期の見通し

業況(△34→△31)はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額(△17→△13)はやや減少幅が縮小し、収益(△11→△17)は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

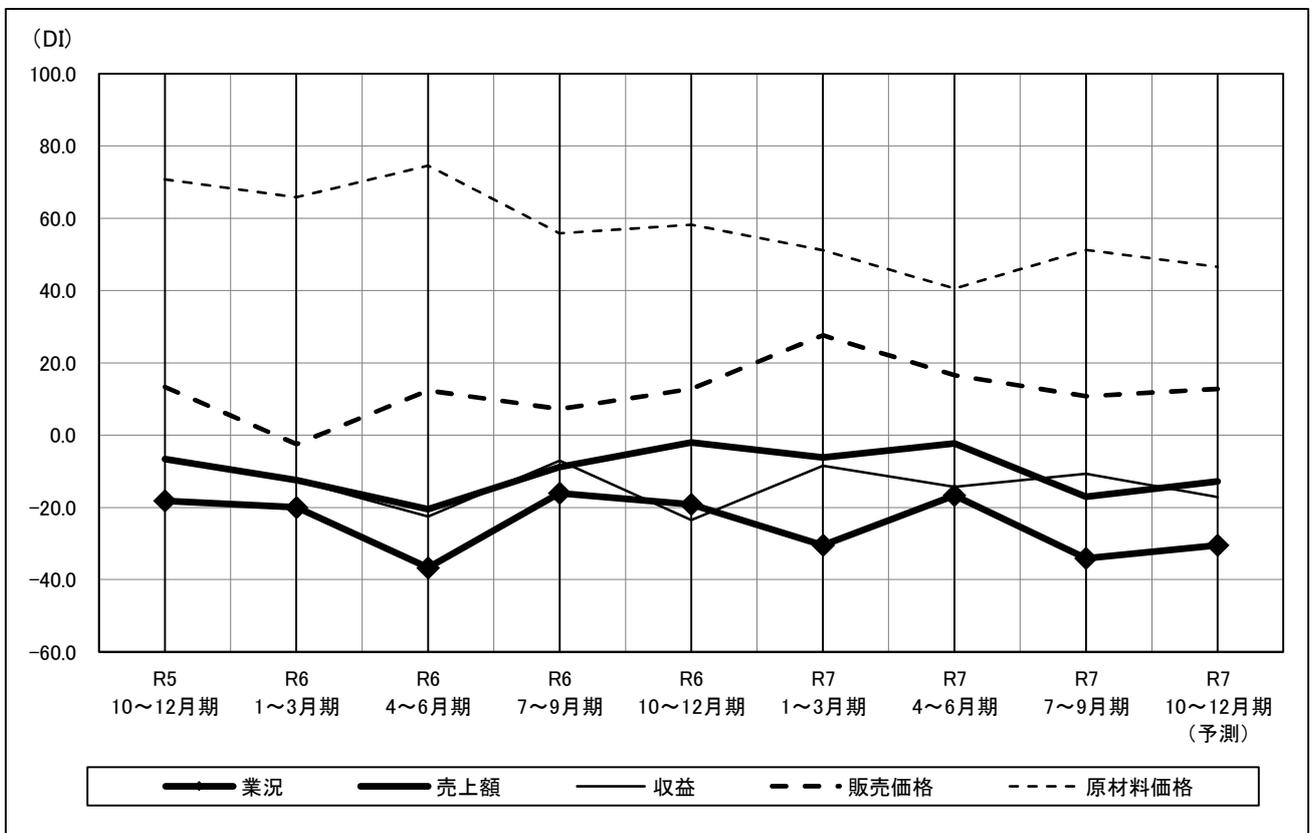
〈製造業〉 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



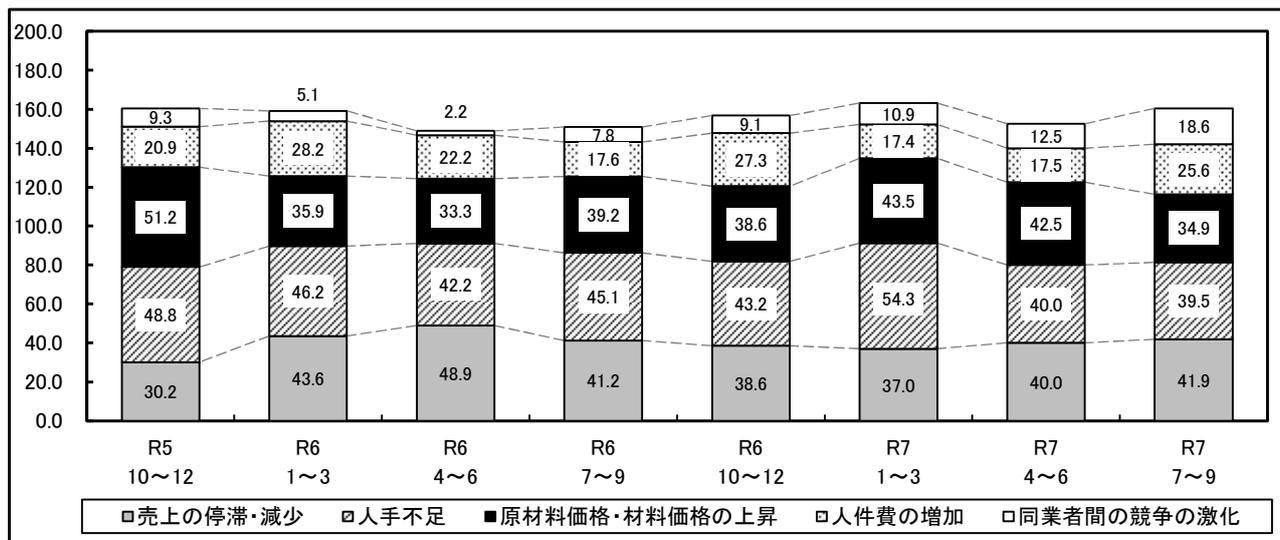
〈製造業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

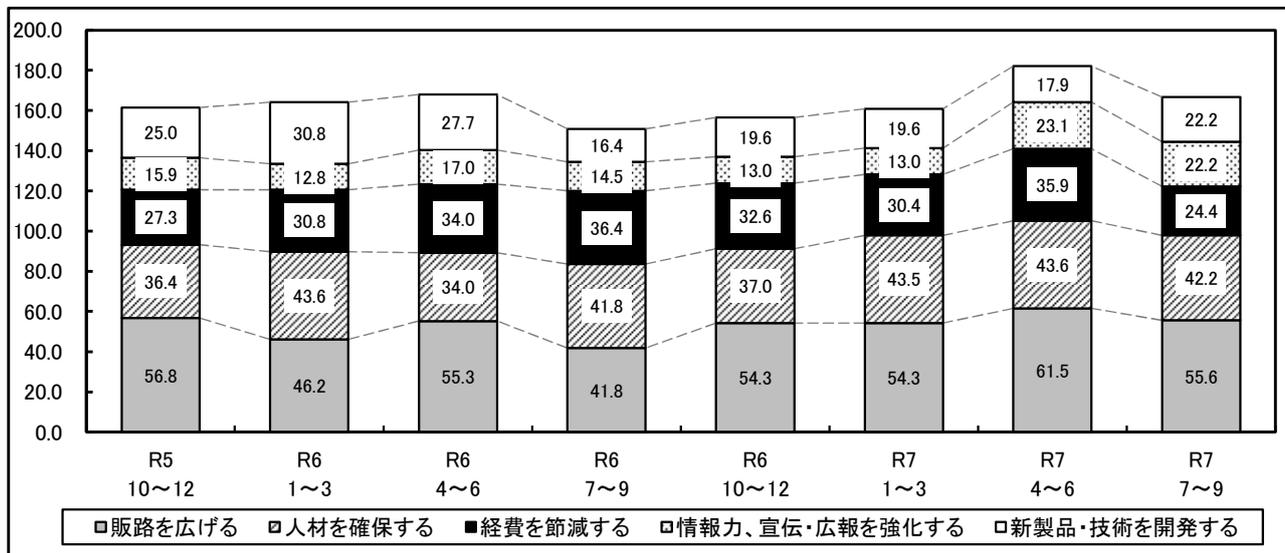


〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人手不足	43.2 %	人手不足	54.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	42.5 %	売上停滞・減少	41.9 %
第2位	売上停滞・減少	38.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	43.5 %	売上停滞・減少	40.0 %	人手不足	39.5 %
	原材料価格・材料価格の上昇				人手不足			
第3位	人件費の増加	27.3 %	売上停滞・減少	37.0 %	利幅の縮小	27.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	34.9 %
第4位	利幅の縮小	20.5 %	人件費の増加	17.4 %	人件費の増加	17.5 %	人件費の増加	25.6 %
第5位	人件費以外の経費増加	18.2 %	仕入先からの値上げ要請	15.2 %	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 %

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



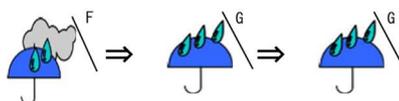
	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	61.5 %	販路を広げる	55.6 %
第2位	人材を確保する	37.0 %	人材を確保する	43.5 %	人材を確保する	43.6 %	人材を確保する	42.2 %
第3位	経費を節減する	32.6 %	経費を節減する	30.4 %	経費を節減する	35.9 %	経費を節減する	24.4 %
第4位	仕入先・提携先を開拓・選別する	23.9 %	新製品・技術を開発する	19.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	23.1 %	情報力、宣伝・広報を強化する 新製品・技術を開発する	22.2 %
第5位	新製品・技術を開発する	19.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	13.0 %	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 %

製造業 業種別コメント

1. ITの著しい発達により、「紙」から「デジタル」への移行が進んでおり、出版、商業印刷等の需要減少が続いている。
2. インバウンドの売上げが増えているがコストの値上により販売価格も改定したため、今までの客層では売上げが伸びない。また既存の商業施設ではMDが合わなくなっている。店舗開拓が必要と思う。このことにより今まで以上の売上げを取れる施設を探している。
3. ここ半年で更に市場が不安感で満ちている。また工場の再編などが行われており、市場規模が縮小傾向にある。
4. すべてが難しいです。
5. 為替の影響が大きすぎる。急激な金属材の値上げが売上げへ転嫁できない。電気代やガソリンもさらに値上げが続く。
6. 価格競争の激化。
7. 競合の増加に伴い下降気味。経営努力で利益は横ばいだが苦しい。人手不足。
8. 景気の低迷により業界全体に元気がない。
9. 元請の内製化と業界の縮小に伴い売上減。
10. 工場の社員を採用できず、売上増加することができない。生産力の増加ができない。
11. 今期上期は前期受注残によって何とかこなしているが、同業他社情報からも下期案件が極端に減っているように感じる。一方で、資材価格が高騰し、利益率低下が懸念される。
12. 最低賃金の上昇による人件費上昇が負担となっている。
13. 材料価格の高騰により収益の悪化がこの数年続いている。
14. 仕入先の工場の廃業が増えています。仕事はあるのですが、作れる所がありません。
15. 資本費が高く、収益力が低いのが現状である。
16. 需要が増え、売上増加基調にある。
17. 順調に予測通りのゆるやかな右肩下がり。
18. 新規開発したプロダクトを販売していくため初期投資が資金繰りを圧迫している。
19. 新製品を開発中。
20. トランプ関税の影響もあり、先行き不透明の中、設備投資意欲が低下し製造業全体に元気がない。
21. 人手不足になっている。
22. 前年は売上げが2年前に戻ってしまった。今年度は、昨年の数字より確実に売上げが見込まれる。
23. 大口顧客1社に対しての売上げに頼る部分が大きく、リスク分散化が図られていない。
24. 値上げ実施の遅れ、利幅率が低下している。
25. 同業者が増えて売上げが低下している。
26. 販路拡大が思うように進展せず、売上げが伸び悩んでいる。
27. 比較的安定している。仕入先からの値上げ要請をどれだけ販売単価に転嫁できるかがポイント。
28. 毎年社員は年を取っていくにあたり若者の人材が欲しいのですが応募しても来ません。人手不足により社員の負担が増えています。

《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(△29→△33)はやや低調感が強まった。売上額(△19→△28)は大きく減少幅が拡大し、収益(△30→△30)は前期並となった。

なお、全都と比較した当区の業況は15ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(1→18)は大きく上昇傾向が強まり、仕入価格(62→54)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(12→16)はやや過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△16→△12)はやや窮屈感が緩和し、借入難易度(△21→△5)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は26%で前期の35%から9ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

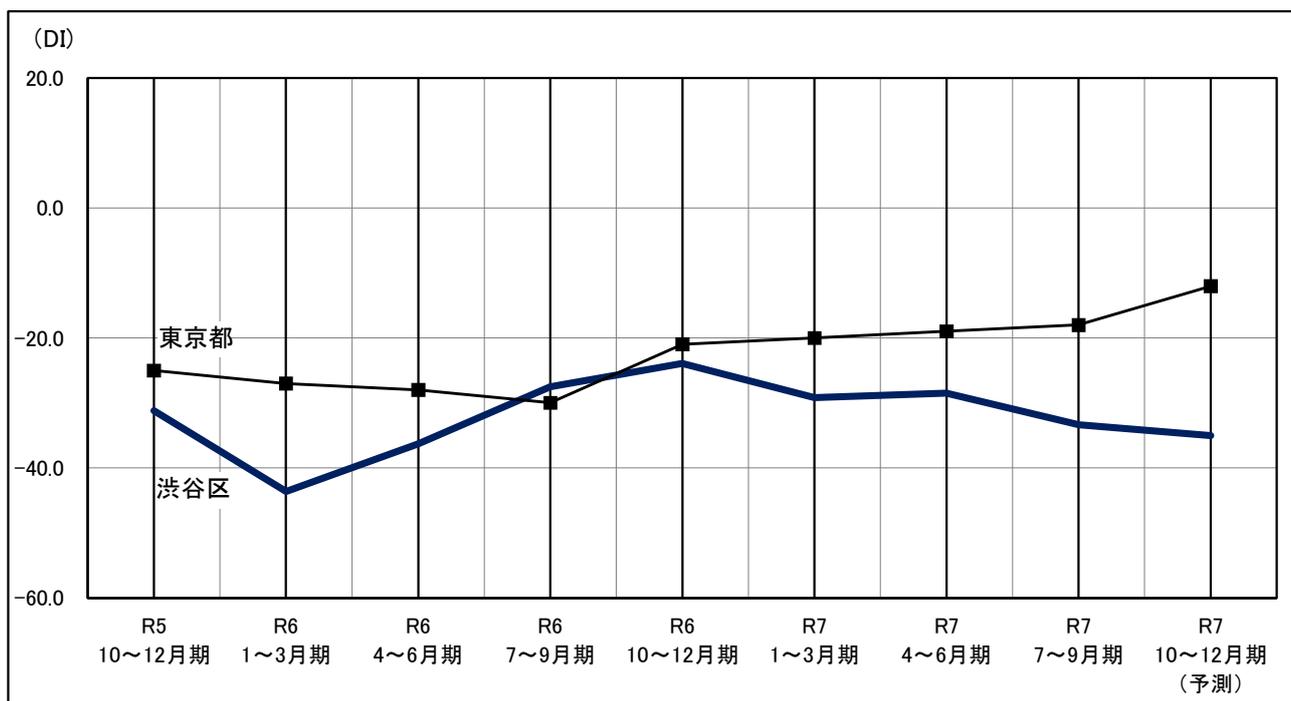
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が46%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が40%、3位は「利幅の縮小」が33%となった。上位3位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が68%、2位は「経費を節減する」が26%、3位は「仕入先・提携先を開拓・選別する」が24%となった。前期同率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。

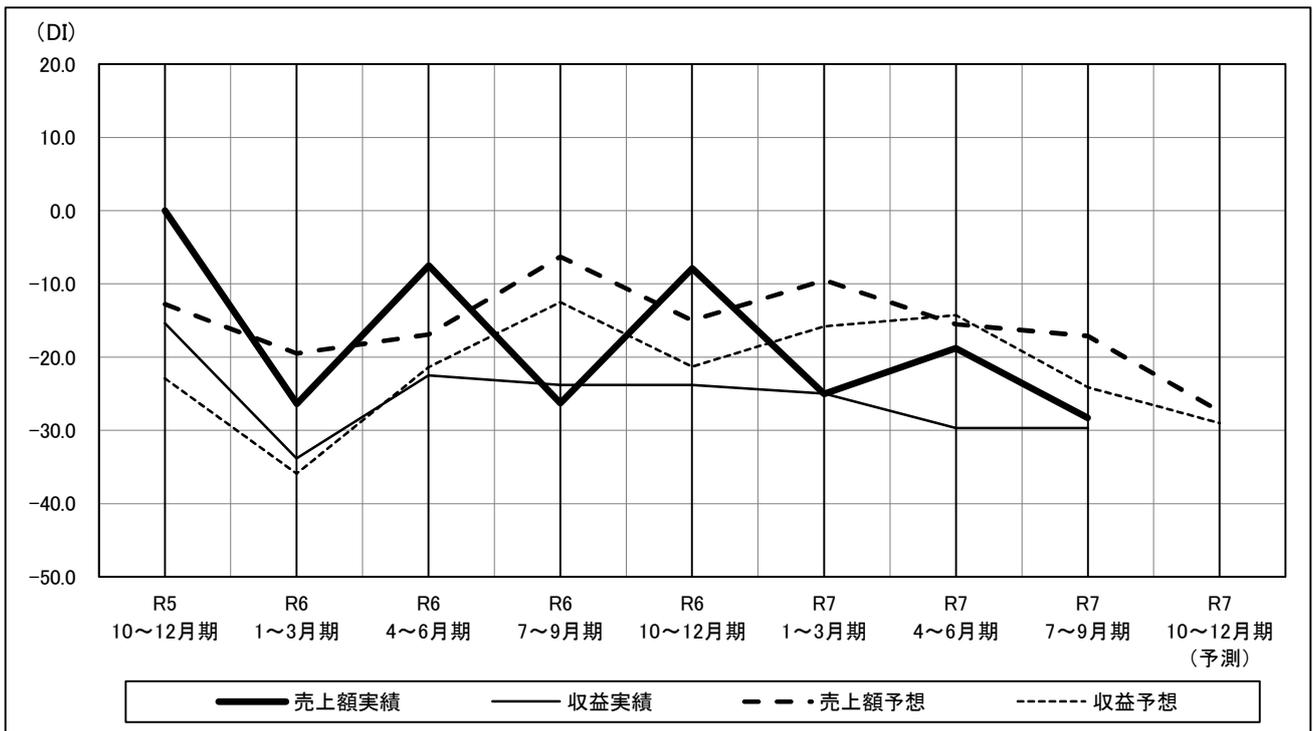
来期の見通し

業況(△33→△35)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△28→△27)、収益(△30→△29)はともに今期同様で推移すると予想されている。

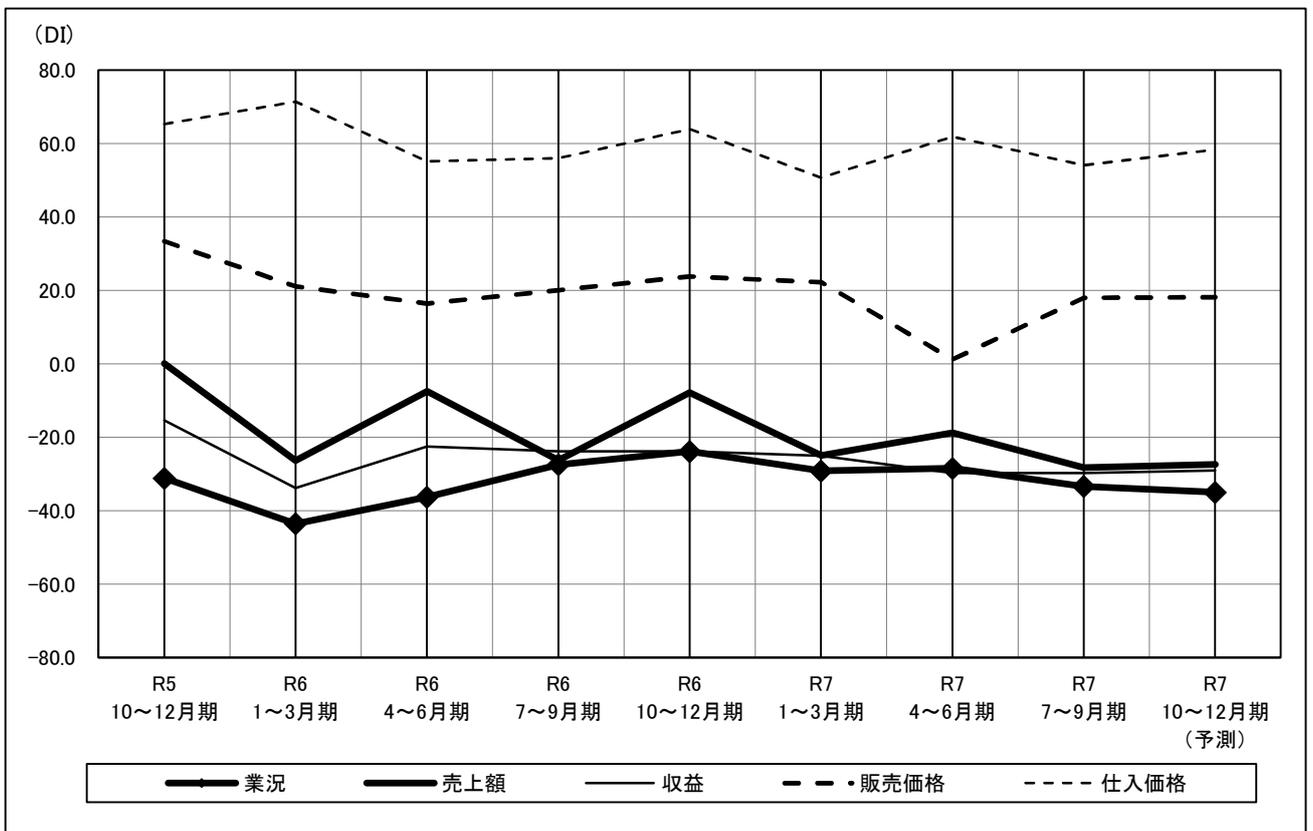
《卸売業》 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



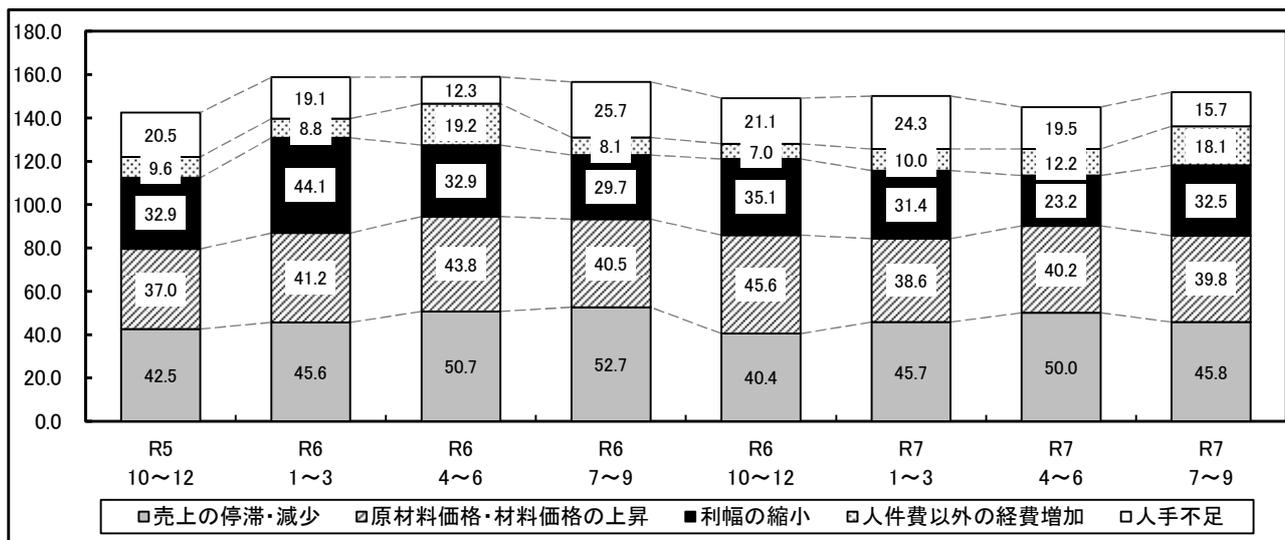
〈卸売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

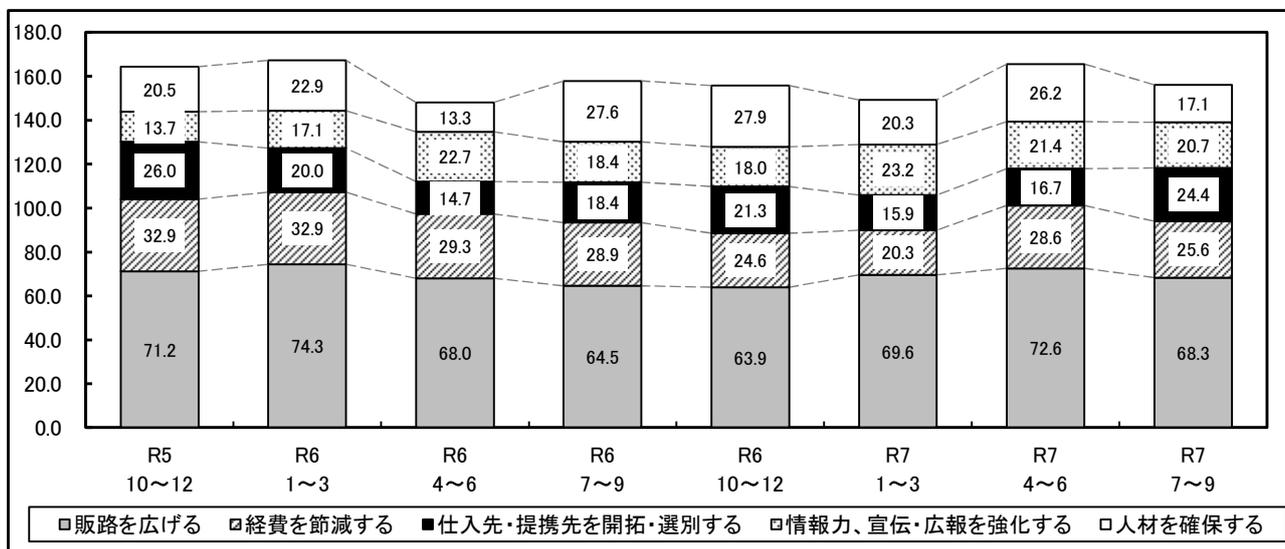


〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	原材料価格・材料価格の上昇	45.6 %	売上停滞・減少	45.7 %	売上停滞・減少	50.0 %	売上停滞・減少	45.8 %
第2位	売上停滞・減少	40.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.6 %	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 %
第3位	利幅の縮小	35.1 %	利幅の縮小	31.4 %	利幅の縮小	23.2 %	利幅の縮小	32.5 %
第4位	仕入先からの値上げ要請	22.8 %	人手不足	24.3 %	取引先の減少	20.7 %	人件費以外の経費増加	18.1 %
第5位	人手不足	21.1 %	人件費の増加	20.0 %	人手不足	19.5 %	人手不足	15.7 %

〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	販路を広げる	63.9 %	販路を広げる	69.6 %	販路を広げる	72.6 %	販路を広げる	68.3 %
第2位	人材を確保する	27.9 %	情報力、宣伝・広報を強化する	23.2 %	経費を節減する	28.6 %	経費を節減する	25.6 %
第3位	経費を節減する	24.6 %	新しい事業を始める	21.7 %	人材を確保する	26.2 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	24.4 %
第4位	新しい事業を始める	23.0 %	経費を節減する	20.3 %	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 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	21.3 %	新製品・技術を開発する	18.8 %	新製品・技術を開発する	16.7 %	人材を確保する	17.1 %

卸売業 業種別コメント

1. 仕入れの大半が輸入のため、円安がコスト上昇要因になっている。
2. 仕入額の増加で利益を生み出しにくいので新しい事業にて、利益体質の改善をしたい。
3. 中国発ECブランドの個人輸入増加。中国発ECブランドの販売価格では製造できない。個人輸入枠の見直しが必要と思う。
4. 売上げが増えず人件費が上がっている。
5. 販路拡大は少しずつできつつあるが人員不足は解消できない。既存顧客の売上げは伸び続けているのが救いだ、大口の案件は減少傾向にある。来年は創業初めての不安定な年になると予測。新規開拓に専念しなければならぬ状況。
6. 日米金利差による円安により国内が物価高となり可処分所得が減り服は海外生産の安い物が大半を占め、低価格アパレルチェーンに勝てない。
7. 季節要因によるところが大きい。
8. 競争の激化により利幅の縮小。
9. 円安定着による輸入商材仕入れコストの高止まり。販売先企業の投資動向が弱含み。
10. 受注は横ばいであるが、製造元（輸入元）の値上げや円安・輸送費の高騰（輸入コスト）などにより、苦しい状況は当面続くと思われます。
11. 原材料価格の異常な高騰により売上げが低下している。新しい材料による新しい企画、新しい製品が必要である。
12. コロナ禍における緊急調達過多による在庫調整が予想以上に長引き、現在も続いている。
13. 取引先の在庫、売上げの事情に会社の業績が影響を受けやすい。企業体質の改善が急務。
14. 弊社が取り扱う機械装置類の設備投資機運が弱く、また、円安の影響（円安の継続）もあって、受注がなかなか上向かない。年末に向け関係先との連携を強化し、受注の向上を図りたい。
15. 酒類の輸入販売業ですが、異常な円安で原価が高くなっているにもかかわらず、国内景気が悪く、値上げした商品が売れない状況です。
16. 需要が増え、売上げが伸びている。
17. 売上げと利幅の減少が続いている。
18. 向こう半年は前期比 150~160%の受注があり、比較的好調です。しかし、物価高騰で消費者の買い控えが顕著でありそれに伴う市場シュリンクが心配である（1年先は相当厳しいと予想）。
19. 苦戦が続き、先行きが見えない。
20. 食料品など必要性の高いものの値上げが続き衣類は細まっている。更に毎年の記録更新の暑さもあり、業界が厳しい状態。正直なところ、どう方向を変えていけばいいのか悩んでいる。
21. アパレルきびしいです。値上げで1番けずられる所です。賃金の上昇追いついていません。
22. 現在建物を建築（法人名義）。今後は不動産管理運営で活路を見出す予定。
23. 販売商品の品質向上が急務。
24. ドライバー不足により、従来の安い業者でチャーター便の予約ができない時、割高な会社を利用せざるを得ず、結果コスト増となっている。海外工場とのサンプル往復の運賃、特にサーチャージの高止まり、結果コスト増となる。
25. 得意先の成長と共に伸びて来たが、やや安定期に入っている。
26. 需要が停滞。
27. 売上額・収益ともに昨年よりも増加。経験、スキル、言語力のある人材確保が課題。
28. 需要増により増収ながら、ユーロ高円安による原価増が利益を圧迫している。
29. 今後の材料費上昇が予測されるため、販売価格への転嫁を視野に入れることが課題になってくると思われる。
30. 通販 OEM 製品の売上げが好調。
31. 円安、物価高の影響が引き続き厳しい。また、海外工場への輸送費の高騰も厳しい状況です。
32. 今の事業は上向き可能性は低いと思われるので新規事業を始めなければならないと考えています。
33. 少子化と競合の増加により売上減少傾向である。
34. 昨年とあまり変わらずの景況となっています。円安と物価高が影響。婦人服、小売店の景況に左右されてしまいます。
35. 需要が増え、増収・増益が続いている。
36. 海外需要が増え、輸出の増収がある。
37. 主な販売先である百貨店の売上減少により、全体的にも売上減少となっている。
38. 販路拡大がなかなか進まない。
39. 昨年の歴史的円安の影響で減少してしまった受注数を取り戻せず、また資材価格の高騰により、利益額も減少が続いている。

<<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(△11→△25)は大きく低調感が強まった。売上額(0→△16)、収益(△5→△19)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12ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格(34→42)は大きく上昇傾向が強まり、仕入価格(60→59)は前期並となった。在庫(13→19)は大きく過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△15→△16)は前期並となり、借入難易度(△13→△2)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は27%で前期の25%から2ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

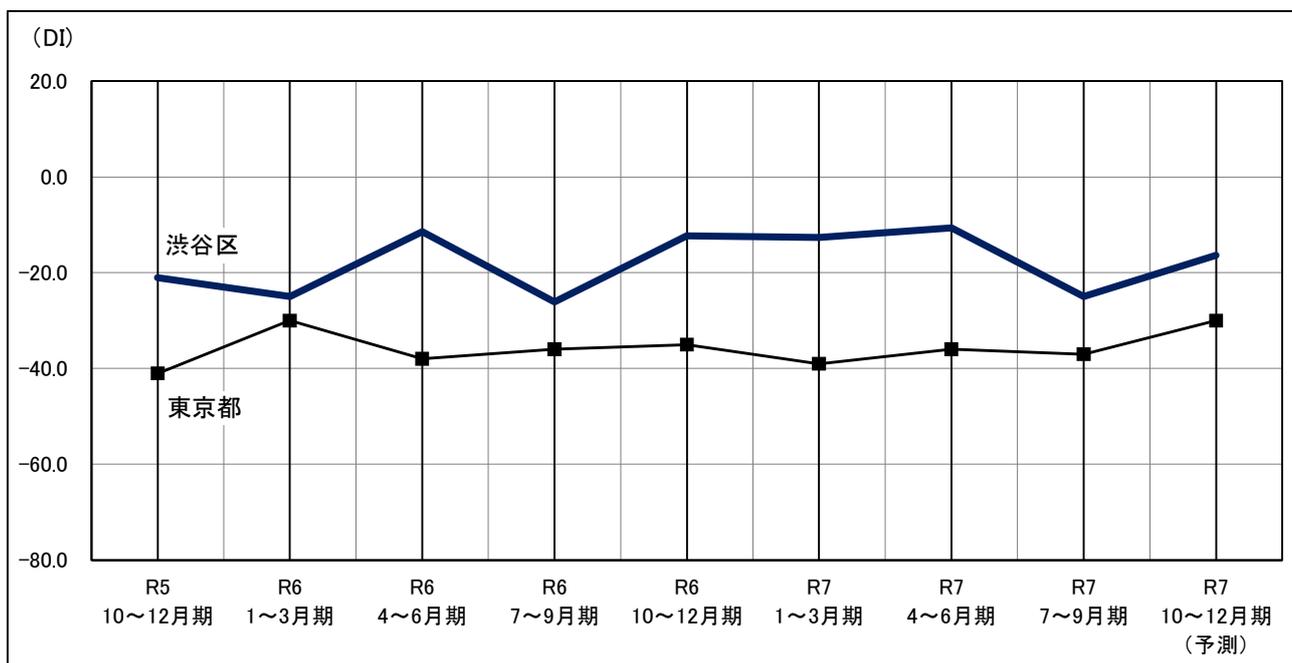
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が48%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が32%、3位は「人手不足」「利幅の縮小」「人件費以外の経費増加」がいずれも21%となった。前期3位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が49%、2位は「経費を節減する」が38%、3位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が26%となった。上位3位は前期同様となった。

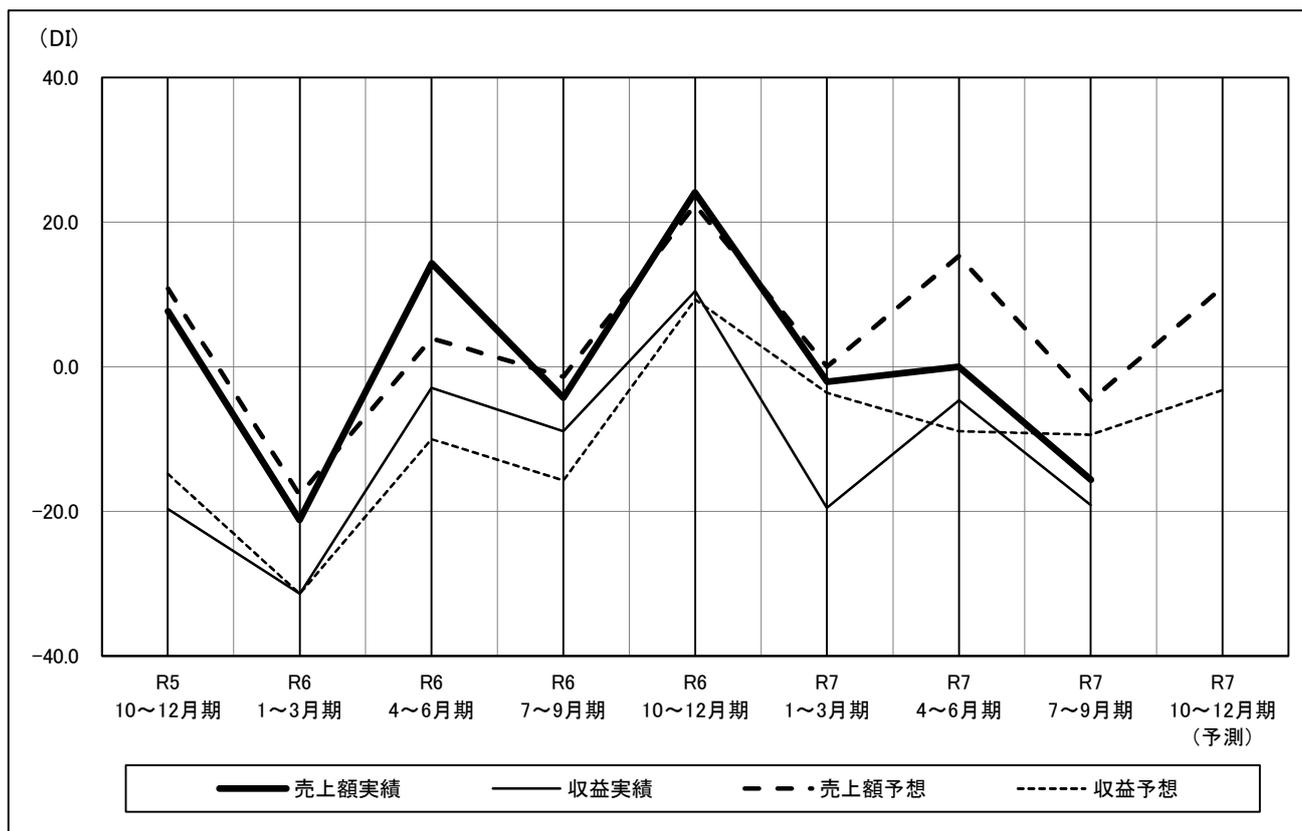
来期の見通し

業況(△25→△16)は大きく改善する見込み。売上額(△16→11)は増加に転じ、収益(△19→△3)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

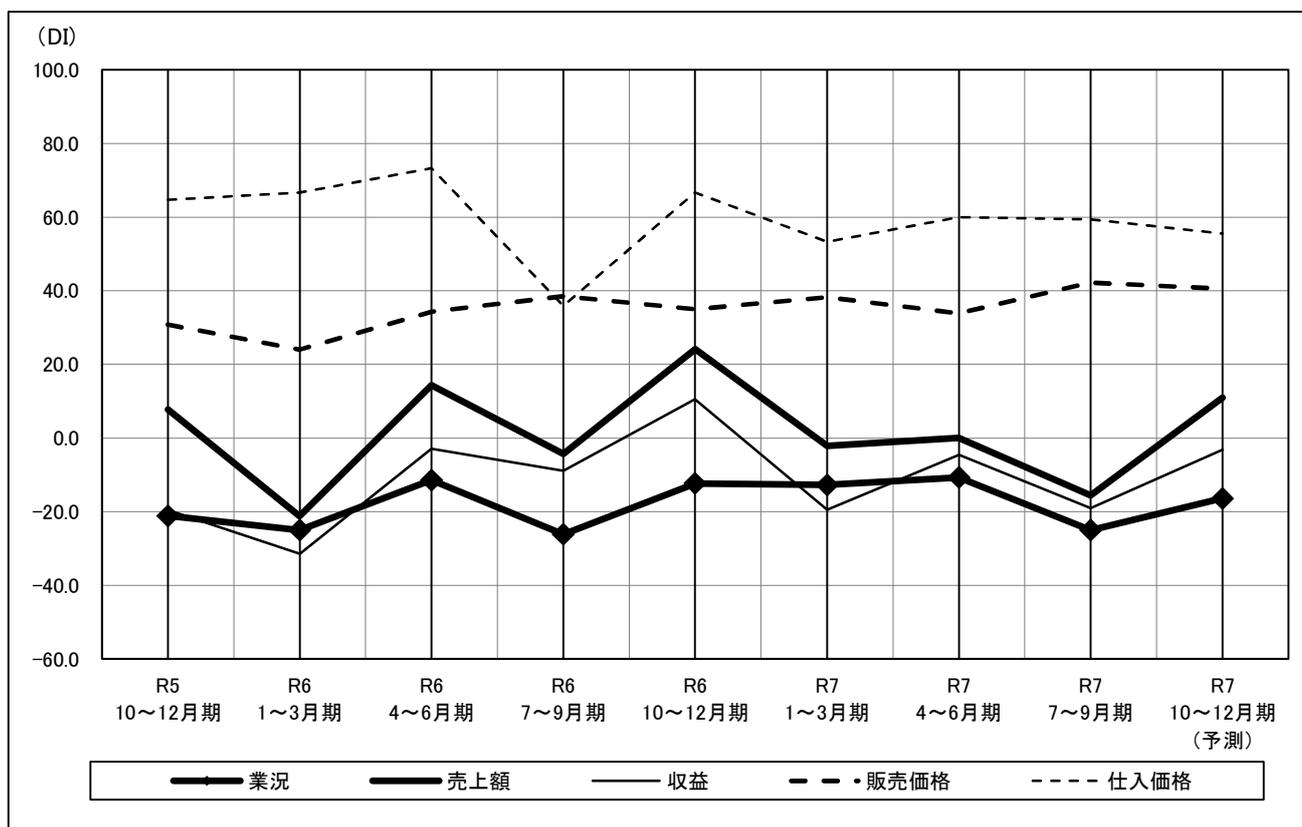
<小売業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



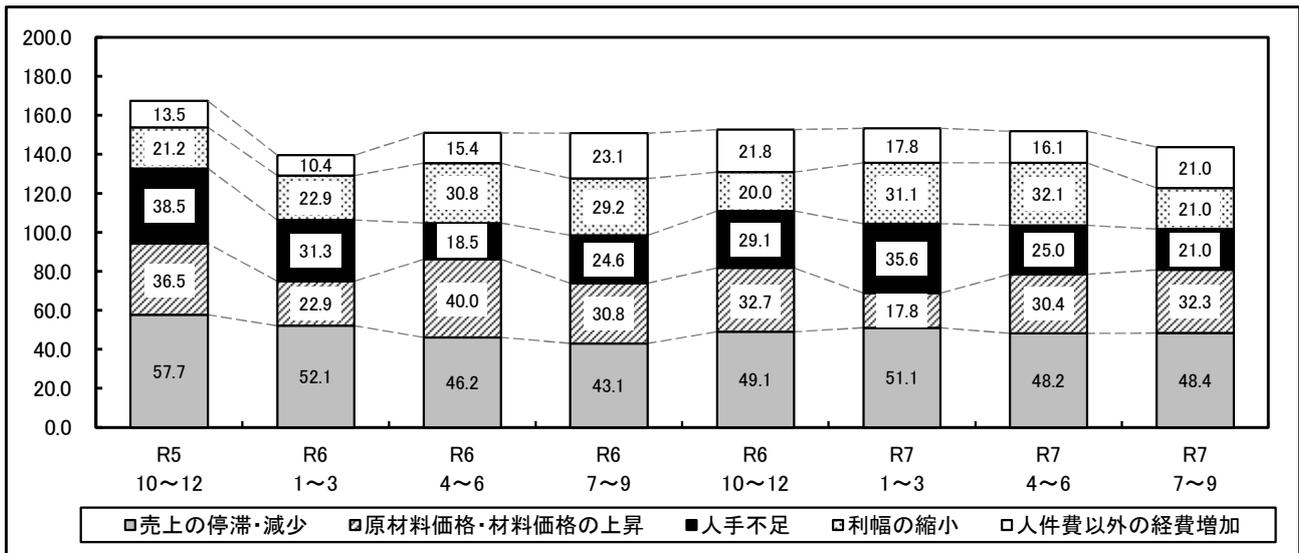
〈小売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

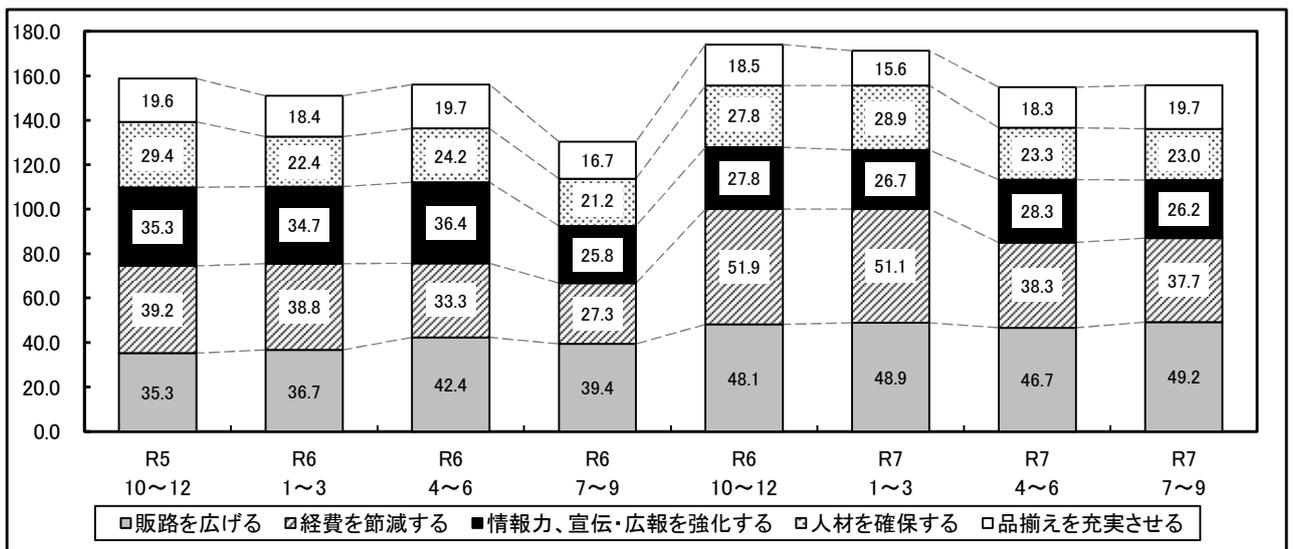


〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	売上停滞・減少	49.1 %	売上停滞・減少	51.1 %	売上停滞・減少	48.2 %	売上停滞・減少	48.4 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	32.7 %	人手不足	35.6 %	利幅の縮小	32.1 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.3 %
第3位	人件費の増加	30.9 %	利幅の縮小 人件費の増加	31.1 %	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 %
第4位	人手不足	29.1 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	17.8 %	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 %
第5位	人件費以外の経費増加	21.8 %	同業者間の競争の激化 販売商品の不足 仕入先からの値上げ要請	11.1 %	人件費の増加	19.6 %	同業者間の競争の激化	16.1 %

〈小売業〉 重点経営施策 (%)



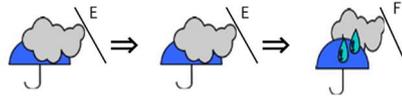
	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	経費を節減する	51.9 %	経費を節減する	51.1 %	販路を広げる	46.7 %	販路を広げる	49.2 %
第2位	販路を広げる	48.1 %	販路を広げる	48.9 %	経費を節減する	38.3 %	経費を節減する	37.7 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する 人材を確保する	27.8 %	人材を確保する	28.9 %	情報力、宣伝・広報を強化する	28.3 %	情報力、宣伝・広報を強化する	26.2 %
第4位	品揃えを充実させる	18.5 %	情報力、宣伝・広報を強化する	26.7 %	人材を確保する	23.3 %	人材を確保する	23.0 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する 売れ筋商品を取扱う	13.0 %	品揃えを充実させる 売れ筋商品を取扱う	15.6 %	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 %

小売業 業種別コメント

1. 売上げは上がっているが、仕入れの値上げで多少減益している。販売先は増えてきているので改善できる見通し。
2. 順調に推移し増収・増益。
3. 広告の費用対効果の悪化により、新規お客様の受注が減少している。
4. 飲食店の回転率が下がっている。飲酒傾向がコロナ以降変化している。
5. 業態転換を行っているが進みが遅く、業績は上がっていない。
6. 受注は増えているが(良い商品作り(企画)ができるようになった)、更に宣伝力を強化したい(SNSの伸び悩み→ユーザーのニーズを捉えきれない)。
7. 2年前からの経営合理化計画が予定通り進み、事業の安定的成長となっている。
8. 商品の高騰により購入が難しいように感じる。同業者の値下げのため、競争になっている。
9. 需要が増えるが、減収となる。
10. ヨーロッパより古着を輸入しているので円安が改善してくれるまで商品の値上げで静かにしのいでいきたいです。
11. 輸入品が多いので円が弱いかぎりもうからない。
12. コロナが終わっても客足は伸びない。遡ってみると、コロナが始まる3~4か月前に消費税を上げていて、これが一番の原因と思われる。
13. 物価上昇による買い控え。
14. 長期に渡って不景気が続いている。その中でコロナ禍をのりきってきたが、周りを見ても疲れが出ていると思う。「減税」など社会、人が明るくなり気が上がる(景気)政策を望む。
15. 仕入値が上がり、しかしそれを価格に転嫁することができない。
16. 価格高騰により、売上額は上昇している。それに伴い収益は増えているが、将来価格が下がれば収益も悪化すると思われる。
17. インバウンドツーリスト消費の減少、物品購買から経験消費へのシフト。コロナ明け消費意欲(高級品)の一段落による売上減少、伸び悩み。
18. 売上げは昨対で増えているが、仕入額増など経費過多で利幅が減っている。
19. 人手は充足しているも働き手のシフト提出が少ない。
20. 新しい事に挑戦しすぎて、資金繰りが苦しい。
21. 毎年のことであるが、衣料メインのビジネスのため気候・気温に左右される。
22. 需要が増えつつ、増収・増益が見込まれる。
23. 様々な物価上昇や、コメ不足などにより、顧客の消費力が低下し、また原材料価格や必要経費の上昇により、収益が悪化。
24. 昨年に比べ販売価格が上昇し、売上額は増えている。給与を上げたので人件費はアップしている。
25. 受注減による減収・減益が続いている。
26. 問屋等小売店相手の仕入先が減る一方で思うような仕入れができない状況が続いています。必要とされている部分もあり、閉店、廃業したくてもままならない、もどかしい状況です。
27. 販売スタッフやセラピストの人材不足。
28. 従来顧客に加え、EC サイト活用で売上げが伸びている。
29. 人材不足、労働環境の改善。
30. 需要が増え、増収・増益が続いている。
31. 近所にキッチンカーが増えた。
32. サービスの見直しを検討するため、現在は休眠中となります。
33. 輸入販売について、円安につき仕入値、売値が上がり、売上減です。
34. 販促や雇用について営業のTELをよくもらいますが、経営拡大は考えていない。身の丈に合った堅実な営業活動をしていくつもり。既存顧客を大事に向き合っていく。運転資金の減少が気にかかるが借入れは考えていない。
35. スタッフの教育強化、珍しい商品の導入、経費削減を強化してお客様の買いたいと思う店作りを目指す。
36. 今期は酷暑による来客人数の減少が大きかった。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

サービス業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況 ($\Delta 16 \rightarrow \Delta 25$) は大きく低調感が強まった。売上額 ($\Delta 9 \rightarrow \Delta 25$) は大きく減少幅が拡大し、収益 ($\Delta 11 \rightarrow \Delta 36$) は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。

価格動向

料金価格 ($15 \rightarrow \Delta 1$) は下降に転じ、材料価格 ($62 \rightarrow 44$) 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 ($\Delta 12 \rightarrow \Delta 19$) は大きく窮屈感が強まり、借入難易度 ($\Delta 10 \rightarrow \Delta 20$) は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は18%で前期の13%から5ポイント増加した。

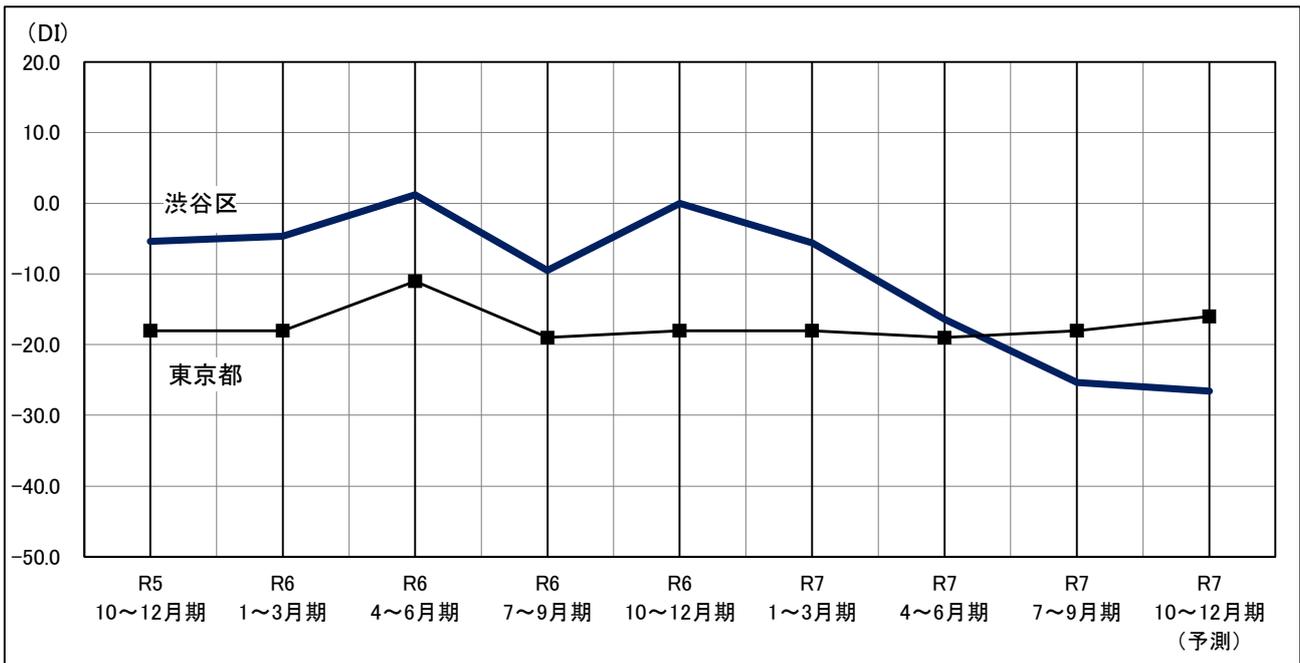
経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「人手不足」が48%、2位は「売上の停滞・減少」が45%、3位は「人件費の増加」が40%となった。前期3位の「売上の停滞・減少」が今期2位となった。
 重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が45%、2位は「販路を広げる」が39%、3位は「経費を節減する」が29%となった。上位3位は前期同様となった。

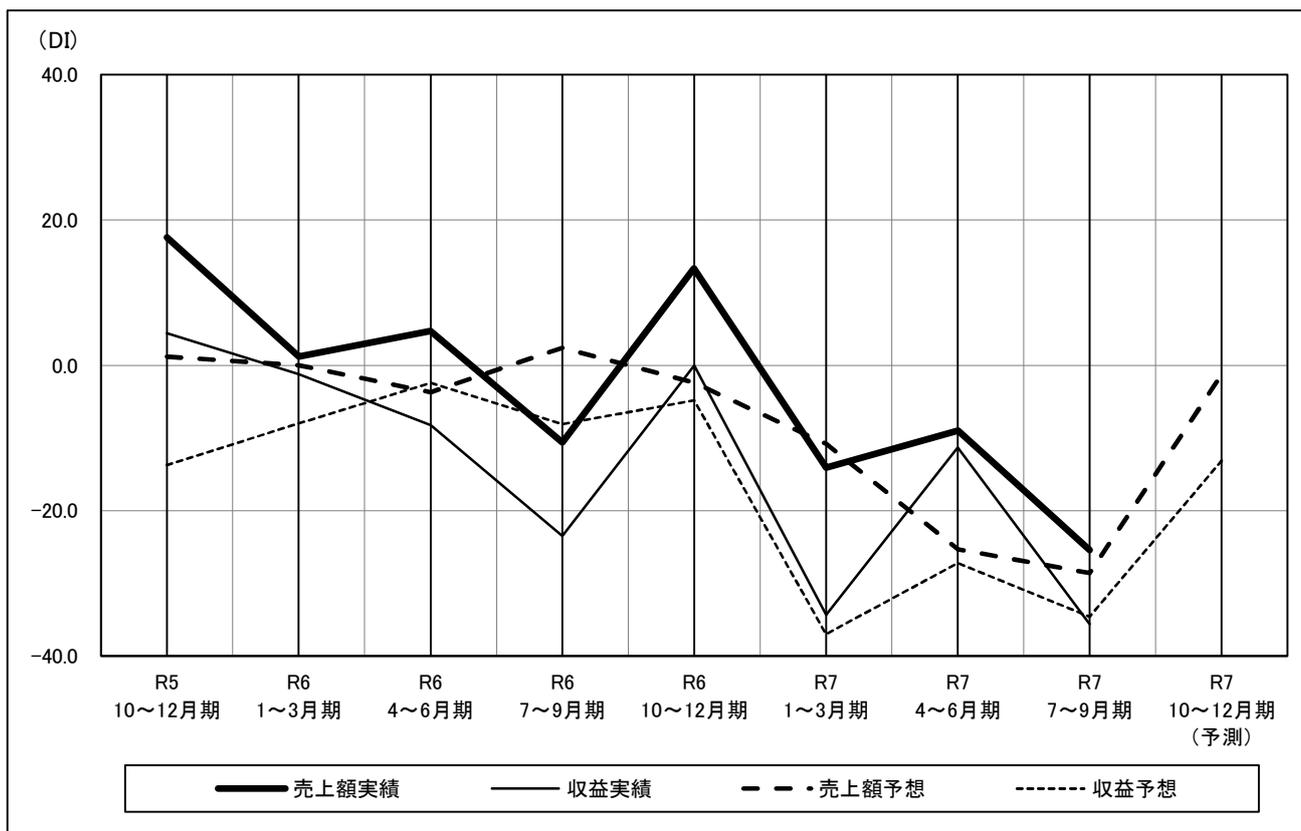
来期の見通し

業況 ($\Delta 25 \rightarrow \Delta 27$) はやや低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 25 \rightarrow \Delta 1$)、収益 ($\Delta 36 \rightarrow \Delta 13$) はともに極端に減少幅が縮小すると予想されている。

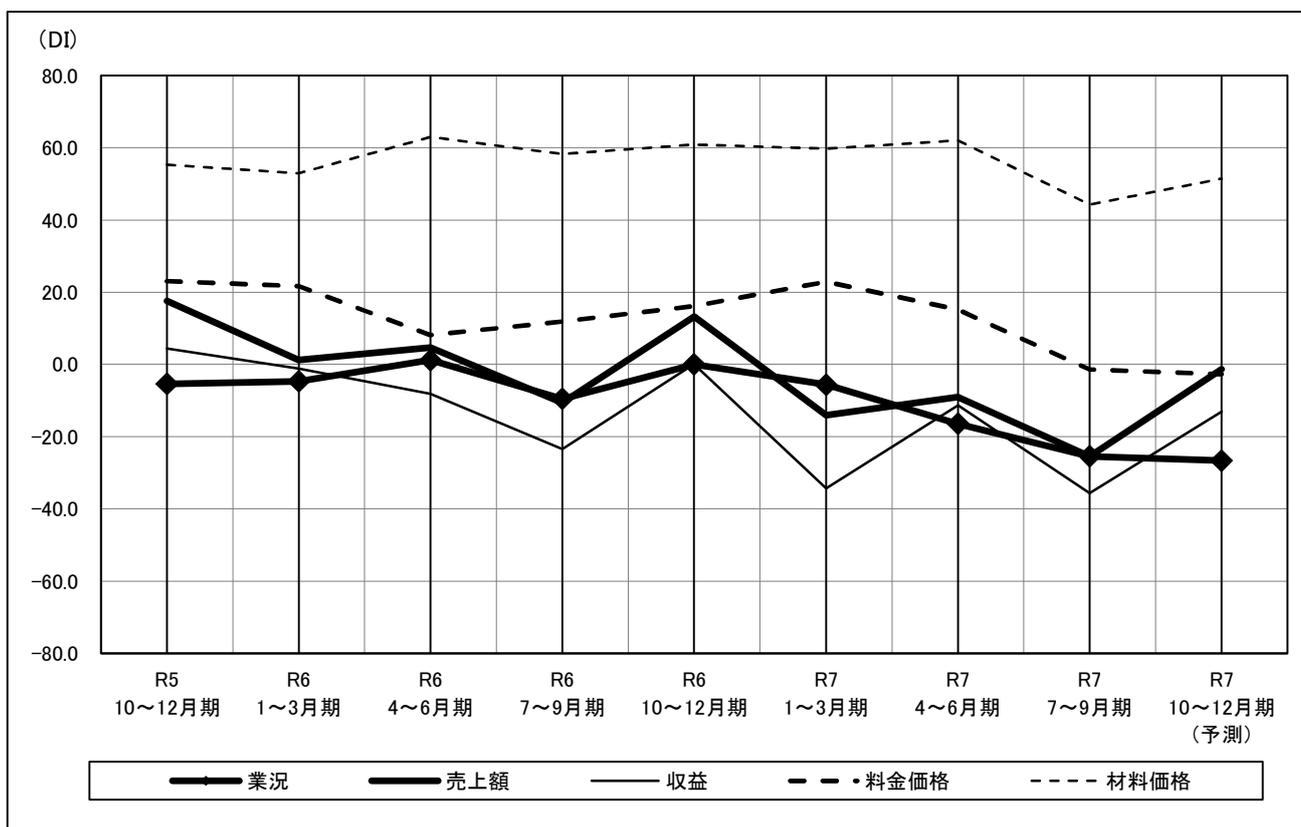
<サービス業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



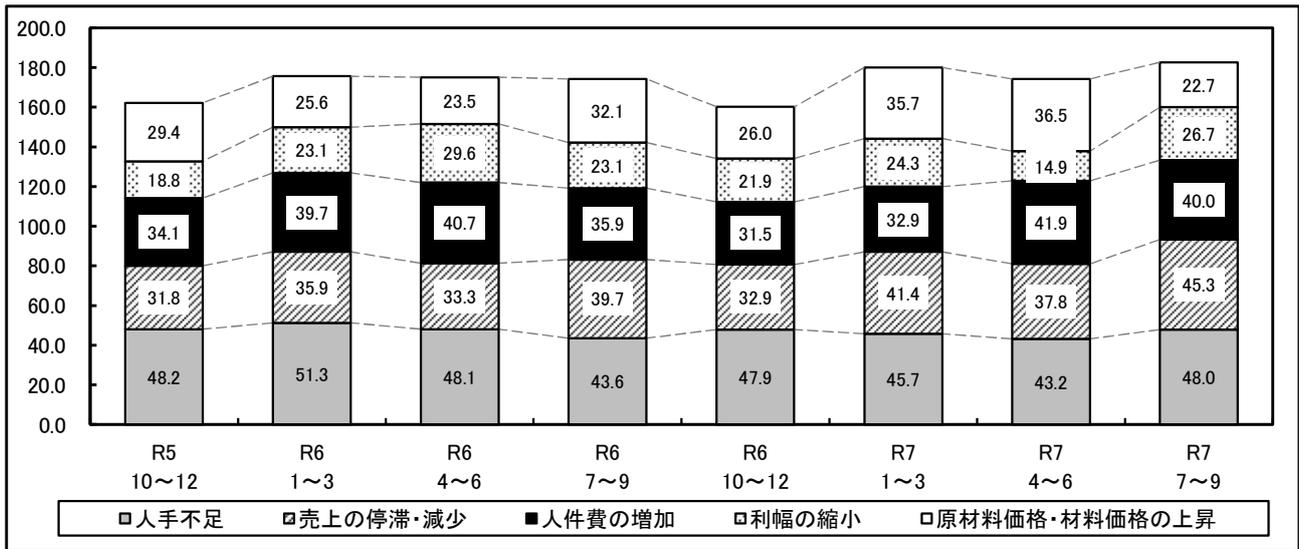
〈サービス業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

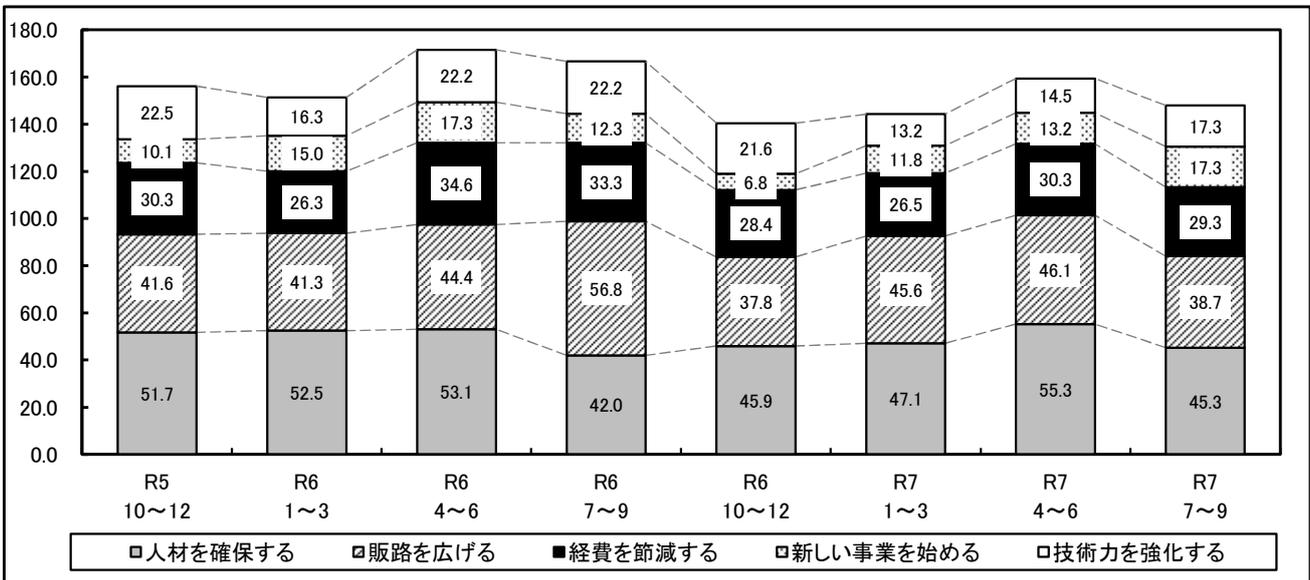


〈サービス業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人手不足	47.9 %	人手不足	45.7 %	人手不足	43.2 %	人手不足	48.0 %
第2位	売上の停滞・減少	32.9 %	売上の停滞・減少	41.4 %	人件費の増加	41.9 %	売上の停滞・減少	45.3 %
第3位	人件費の増加	31.5 %	原材料価格・材料価格の上昇	35.7 %	売上の停滞・減少	37.8 %	人件費の増加	40.0 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	26.0 %	人件費の増加	32.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	36.5 %	利幅の縮小	26.7 %
第5位	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	24.3 %	利幅の縮小	14.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	22.7 %

〈サービス業〉 重点経営施策 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人材を確保する	45.9 %	人材を確保する	47.1 %	人材を確保する	55.3 %	人材を確保する	45.3 %
第2位	販路を広げる	37.8 %	販路を広げる	45.6 %	販路を広げる	46.1 %	販路を広げる	38.7 %
第3位	経費を節減する	28.4 %	経費を節減する	26.5 %	経費を節減する	30.3 %	経費を節減する	29.3 %
第4位	技術力を強化する	21.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	16.2 %	情報力、宣伝・広報を強化する	14.5 %	新しい事業を始める	17.3 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	18.9 %	技術力を強化する	13.2 %	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 %

サービス業 業種別コメント

1. 海外の政策の影響で悪くなっている。
2. 小規模の IT 企業は採用ができず人手不足になっている。
3. 建設工事費の高騰が収まらず、住宅系物件の作り控えの風潮が続いている様子で、設計の依頼がない。
4. 人件費（最低賃金）の増加幅が大きく、実店舗での小売は経営が困難になりつつあります。今後さらに人件費は上昇するようなので販売形態を変更することを模索しています。
5. ここ数年、微妙に売上げは上下していて、不安定が続く。
6. 需要は変化なし、例年並に収益見込み。外注先の人件費・材料費の値上げあり。
7. AI の進出により売上げは減少傾向であると思われる。
8. 強みの強化が重要。
9. クライアントからの値下げ要求がひどくなっている一方で、人件費や物価（経費）が上昇し、全く利益が出ない。クライアントから来年、再来年ともしっかりと発注額は削減すると宣言されている。
10. 新たな仕事がない。従来の仕事も急に終わってしまう。
11. 需要は増えているが、資格取得技術者が高齢化により退職し、採用ができずに人手不足になっている。
12. 人手不足と車両納車が遅い。
13. 想定より伸びなかった。
14. 景気がよくなってほしい。
15. スタッフが揃い、これから売上げが増えるかと思うが、2025 年に人件費の先行投資の状況で苦しくなってしまう。
16. 取引先大企業の事業縮小に伴う影響を受けている。
17. 新規事業を検討（収益の分散化）。
18. 需要が微増し、収益も微増である。
19. 全社として適切な販促や営業努力により増収傾向だが社会全体の空気感は重い。未来に期待が持てるメッセージが欲しい。
20. 業界全体が不況であるのに加え、人件費が高くなっており業績を圧迫している。
21. 売上げは増加したが、人手不足により外注を多用しているため収益は伸び悩んでいる。
22. AI の動向による。
23. 販路の拡大ができずにいる。
24. 適正な人材の確保。販売価格が仕入価格の上昇に追いついていない。
25. 採用が増えず、受注に对应されていない。
26. お客様（自動車関連、化学、エンジニアリングなど製造業）の業績と先行きが不透明であるため投資を減らす判断、先送りするなどが増えている。景気後退を考えた対策が必要と考えている。
27. 人件費増加、販売費が高くなっているが、それに伴う売上増ができていない。
28. 株主の確保。グループ会社のリスクフレームワークの作成。
29. SaaS ビジネスでサブスクが収益なので安定して伸びているが新規マーケットが課題。
30. 人が増加しない。
31. 需要増部門は設備・人材に限界があり、事業規模拡大には至らない。
32. 仕入高や光熱費上昇が影響しはじめているのを痛感。
33. スポンサー需要も一定の水準を維持している。売上面では安定。一方で部品、燃料、輸送費等のコスト上昇が利益を圧迫、効率的なコスト管理と、新規スポンサー獲得が必要。
34. 昨年、今年と順調。
35. 単価アップにより増収・増益となっている。
36. 人材不足、労働環境の改善。
37. テレビドラマ制作の減少が続いており苦戦です。
38. 材料価格上昇、人材不足により、売上増加の見込難。
39. 新規も収益見込みが少ないものが多く、着手するリスクを考えるとできない。
40. 結婚式にかかる費用が減少傾向なのか、閑散期の売上げが前年度よりも落ちこんでいる。販促の人員を募集しているがなかなか人が集まらない。
41. 季節が良くなってくるにつれ売上げが改善してきている。
42. 人材の育成。
43. 生成 AI 化が進む中で今後の事業展開が難しい状況。
44. 2023 年 8 月よりアパレル業からテナント業に。
45. 大手企業との競争激化により、売上額、利幅は減少傾向である。

<<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 ($\Delta 9 \rightarrow \Delta 2$) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 ($\Delta 22 \rightarrow 9$)、施工高 ($\Delta 23 \rightarrow 5$) はともに増加に転じ、収益 ($\Delta 29 \rightarrow \Delta 2$) は極端に減少幅が縮小した。

価格・在庫動向

請負価格 (2→5) はやや上昇傾向が強まり、材料価格 (50→47) はやや上昇傾向が弱まった。在庫 ($\Delta 2 \rightarrow \Delta 13$) は大きく不足感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り (2→3) は前期並となり、借入難易度 (10→5) はやや容易さが縮小した。今期借入をした企業は 33%で前期の 28%から 5 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

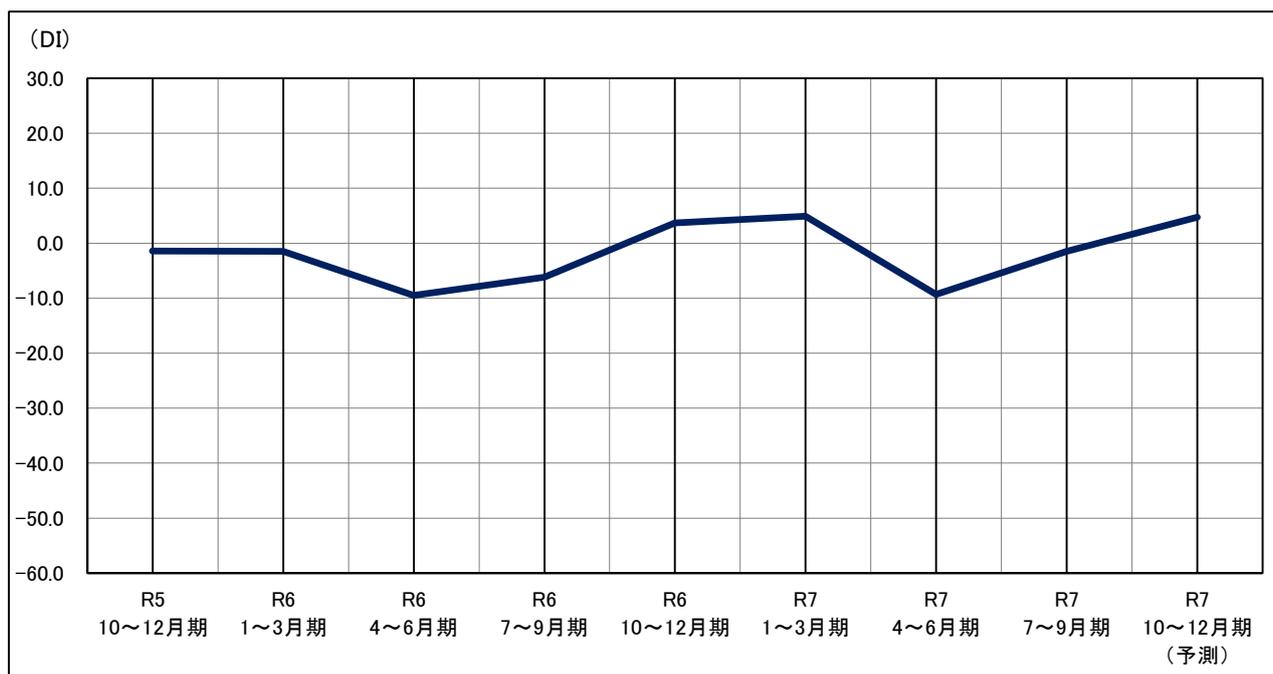
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 57%、2 位は「人件費の増加」が 31%、3 位は「下請の確保難」が 28%であった。前期 4 位の「人件費の増加」が今期 2 位となった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 60%、2 位は「販路を広げる」が 39%、3 位は「技術力を強化する」が 26%となった。前期 6 位の「技術力を強化する」が今期 3 位となった。

来期の見通し

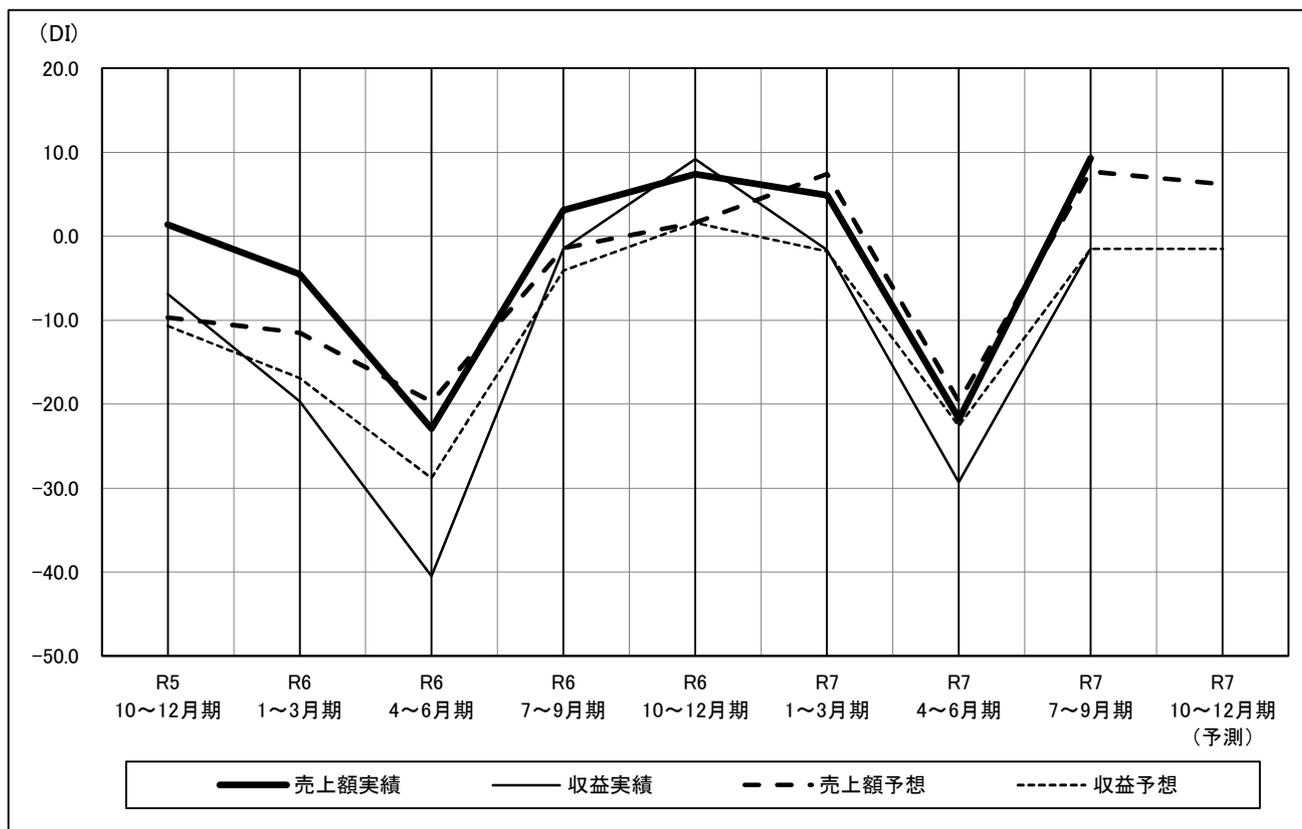
業況 ($\Delta 2 \rightarrow 5$) は好転する見込み。売上額 (9→6) はやや増加幅が縮小し、収益 ($\Delta 2 \rightarrow \Delta 2$) は今期同様で推移すると予想されている。

<建設業> 渋谷区の業況の動き(実績)と来期の予測

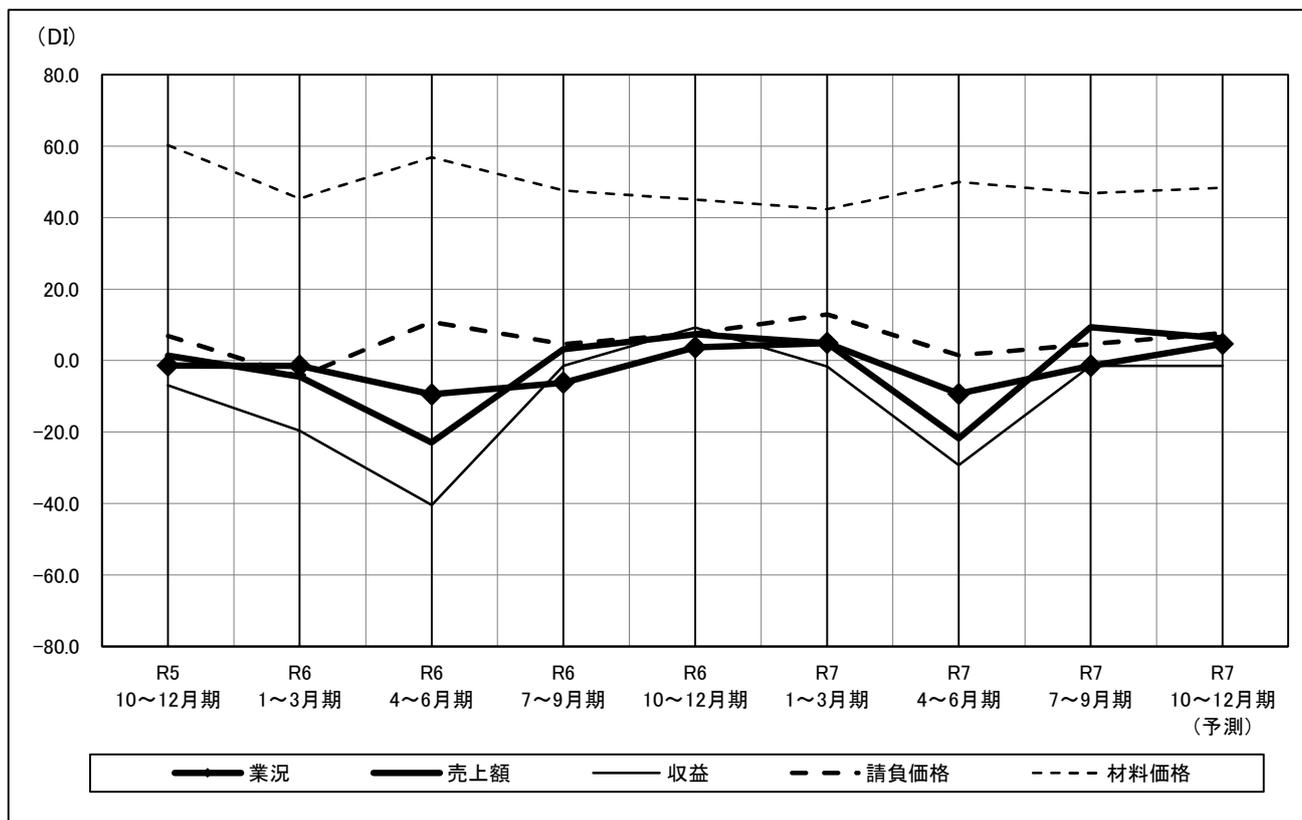


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、全都の建設業の業況は表示していない。

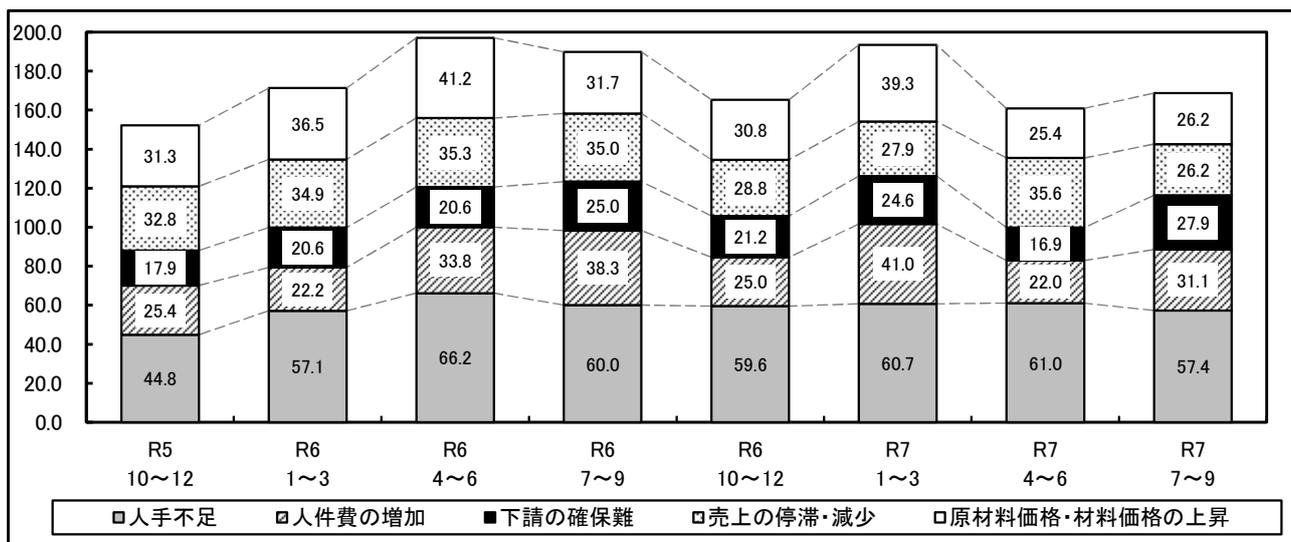
〈建設業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

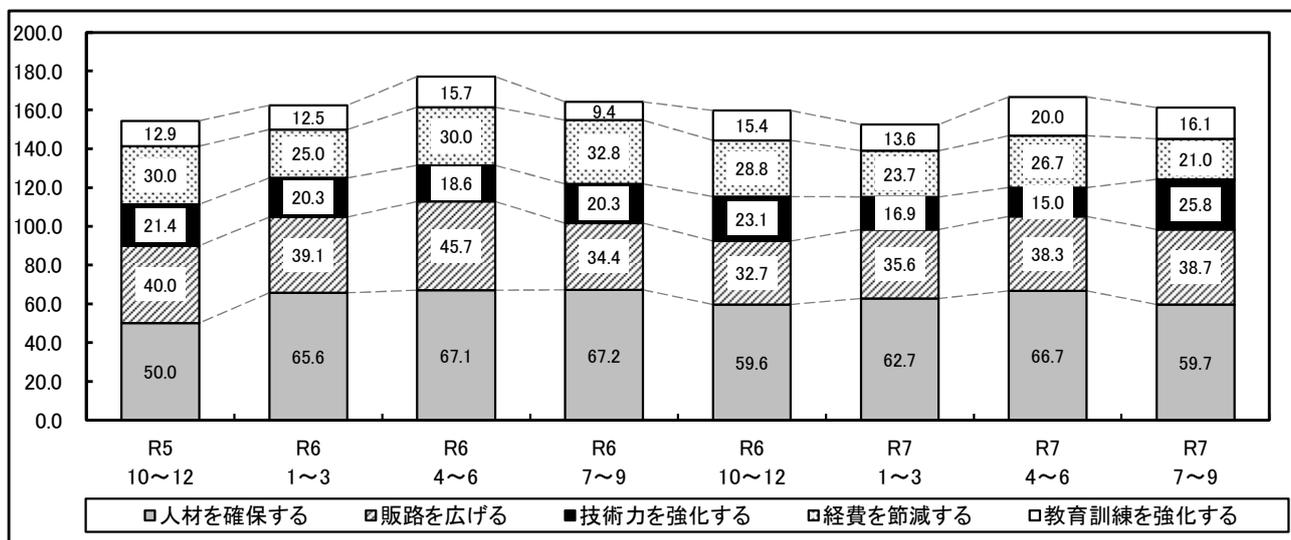


〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人手不足	59.6 %	人手不足	60.7 %	人手不足	61.0 %	人手不足	57.4 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	30.8 %	人件費の増加	41.0 %	売上の停滞・減少	35.6 %	人件費の増加	31.1 %
第3位	売上の停滞・減少	28.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	39.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	25.4 %	下請の確保難	27.9 %
第4位	人件費の増加	25.0 %	売上の停滞・減少	27.9 %	人件費の増加	22.0 %	売上の停滞・減少	26.2 %
第5位	下請の確保難	21.2 %	下請の確保難	24.6 %	下請の確保難	16.9 %	原材料価格・材料価格の上昇	14.8 %

〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期	
第1位	人材を確保する	59.6 %	人材を確保する	62.7 %	人材を確保する	66.7 %	人材を確保する	59.7 %
第2位	販路を広げる	32.7 %	販路を広げる	35.6 %	販路を広げる	38.3 %	販路を広げる	38.7 %
第3位	経費を節減する	28.8 %	経費を節減する	23.7 %	経費を節減する	26.7 %	技術力を強化する	25.8 %
第4位	技術力を強化する	23.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	22.0 %	教育訓練を強化する	20.0 %	経費を節減する	21.0 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	17.3 %	技術力を強化する	16.9 %	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 %

建設業 業種別コメント

1. 労務負担を減らしたいが良い人材が見つからない。
2. 後期以後受注増の中、採用できず、人手不足となっている。
3. 新入社員（高卒、大卒）の採用が困難のため、各人材採用企業に依頼している。
4. 取引先の減少。
5. 採用にあたり、採用コストが上がり、今後の採用方法が見い出せない。
6. 過去販売した商品のリセールが好調。
7. 売上額、収益ともに変化なし。人手不足問題は常にある。
8. 受注増の中、人手不足、高齢化（時代の変化）。
9. 案件の発生は増加しているが人手不足（採用できず）で受注を手控えている。
10. 当社は大型ビル等の自動制御設備・システムや中央監視設備・システムの構築・運用・管理を主業務としています。新築工事、改修工事とも案件多く、受注状況は好調ですが人手不足、人件費の上昇、仕入機器価格の上昇により楽観はできない状況です。
11. 中長期的に安定受注が続いている。
12. 顧客の確保、獲得、拡張。
13. 工事完成（大型工事）時期が若干ではあるが1～2か月延びる傾向にある。
14. 商品、サービス強みに合わせて最適な手法を選ぶのが難しい。
15. 受注は増加しているが人件費の増加や発注金額の高止まりで利益率が伸び悩んでいる。
16. 人手不足。
17. 増収・増益だが人手不足なのでいつまで受注できるかわからない。
18. 需要減、減収。
19. 建築コストの増大による顧客の事業計画の遅れや見直しに大きく影響される。
20. 売上げが確保できず、苦しい状況。
21. 需要が増え、増収・増益が続いている。
22. 昨年と変わらない。
23. 目下は売上減少だが、中長期的には良くなる見通し。
24. 離職者の補充ができず、現場生産力が落ちている。
25. 採用ができず人手不足である。
26. 受注したいが有資格者の不足が課題である。
27. 元請の談合による受注の減少。
28. 価格競争の激化。
29. 同業者の数が減少していることもあるせいか安定して仕事が続いています。
30. 販路の拡大。
31. 同業者間での見積り競争が激化している。
32. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。
33. 中核先からの受注は堅調も、新規開拓苦戦。
34. 社員の退職に伴う人員補強が難しい状況となっている。受注増の中、採用活動を行ってもなかなか人材が集まらず人手不足になっている。
35. 建設業は人手不足が深刻なため受注が容易になっている。そのため景況は良く感じてしまうが実態を伴っていない。
36. 案件は多いが、人手不足で受注できない状況。

日銀短観

[調査対象企業数] (2025年9月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,696社	5,174社	8,870社	99.4%
うち大企業	910社	804社	1,714社	99.1%
中堅企業	1,036社	1,506社	2,542社	99.3%
中小企業	1,750社	2,864社	4,614社	99.5%

(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)

		2024年度			2025年度		
		上期	下期		上期	下期	
円/ドル	2025年6月調査	148.44	148.31	148.57	145.72	145.87	145.56
	2025年9月調査	—	—	—	145.68	145.94	145.41
円/ユーロ	2025年6月調査	160.18	160.76	159.61	157.79	157.89	157.68
	2025年9月調査	—	—	—	160.65	160.66	160.65

[売上高・収益計画] (前年度比・%)

		2024年度		2025年度	
			修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	3.0	—	1.5	-0.2
	国内	2.3	—	1.9	-0.3
	輸出	4.4	—	0.6	0.1
	非製造業	3.9	—	1.7	-0.2
中堅企業	全産業	3.5	—	1.6	-0.2
	製造業	3.5	—	1.9	0.6
	非製造業	4.2	—	3.6	1.0
中小企業	全産業	4.0	—	3.2	0.9
	製造業	3.8	—	1.4	1.0
	非製造業	4.0	—	0.2	0.5
全規模合計	全産業	4.0	—	0.4	0.6
	製造業	3.3	—	1.5	0.2
	非製造業	4.0	—	1.7	0.3
	全産業	3.8	—	1.7	0.3

(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6月調査		2025年9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	13	12	14	1	12	-2
非製造業	34	27	34	0	28	-6
全産業	23	20	24	1	21	-3
中堅企業						
製造業	10	6	12	2	8	-4
非製造業	25	17	24	-1	18	-6
全産業	19	12	19	0	14	-5
中小企業						
製造業	1	-2	1	0	-1	-2
非製造業	15	9	14	-1	10	-4
全産業	10	5	9	-1	5	-4
全規模合計						
製造業	7	4	7	0	5	-2
非製造業	21	15	21	0	15	-6
全産業	15	9	15	0	10	-5

[需給・在庫・価格判断] (%ポイント)

		2025年6月調査		2025年9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	-18	-19	-18	0	-18	0
	うち素材業種	-21	-23	-23	-2	-23	0
	加工業種	-16	-16	-14	2	-15	-1
	非製造業	-9	-10	-9	0	-9	0
海外での製商品需給判断 (「需要超過」-「供給超過」)	製造業	-16	-16	-15	1	-15	0
	うち素材業種	-23	-25	-21	2	-21	0
	加工業種	-12	-11	-10	2	-10	0
製商品在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14		14	0		
	うち素材業種	16		17	1		
	加工業種	12		12	0		
製商品流通在庫水準判断 (「過大」-「不足」)	製造業	14		13	-1		
	うち素材業種	18		18	0		
	加工業種	13		10	-3		
販売価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	27	31	25	-2	31	6
	うち素材業種	25	29	22	-3	29	7
	加工業種	29	33	27	-2	33	6
	非製造業	30	33	28	-2	33	5
仕入価格判断 (「上昇」-「下落」)	製造業	54	56	52	-2	56	4
	うち素材業種	45	49	44	-1	50	6
	加工業種	61	61	58	-3	61	3
	非製造業	54	56	52	-2	57	5

東京都と渋谷区の企業倒産動向 (令和7年9月)

1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和6年9月	令和7年8月	令和7年9月	前月比	前年同月比
件数	159	165	129	▲36	▲30
金額	509	411	308	▲103	▲201

2. 原因別倒産動向

(単位: 件・億円)

原因	件数	金額
放漫経営	14	15.0
過小資本	1	3.5
他社倒産の余波	8	2.4
既往のしわ寄せ	19	161.0
販売不振	83	112.3
売掛金回収難	2	13.8
信用性低下	0	0.0
在庫状態悪化	0	0.0
設備投資過大	0	0.0
その他	2	0.5

3. 業種別倒産動向

(単位: 件・億円)

業種	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	14	2	8	280	0	2
卸売業	22	25	31	28	19	76
小売業	14	21	12	7	38	5
サービス業	43	39	30	66	279	49
建設業	20	26	16	41	20	21
不動産業	5	9	5	45	21	96
情報通信業・運輸業	25	23	16	22	19	52
宿泊業・飲食サービス業	8	11	10	7	4	8
その他	8	9	1	15	11	0
合計	159	165	129	509	411	308

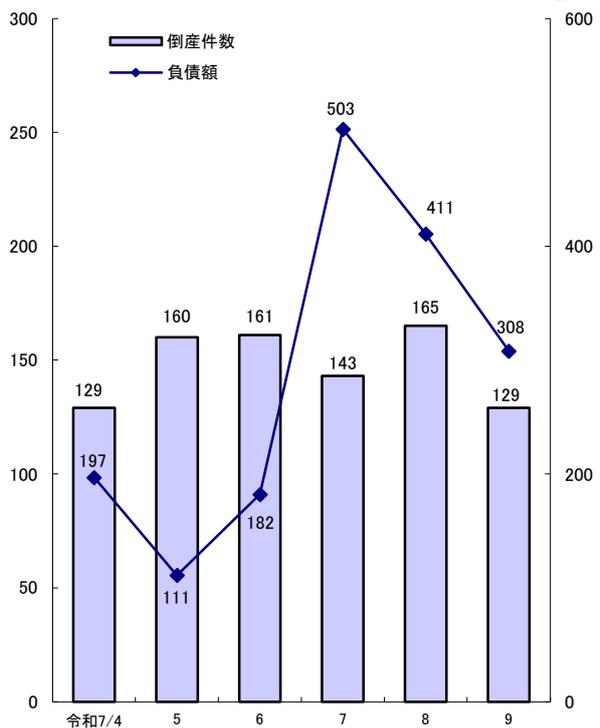
4. 渋谷区内の令和7年9月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	1件	134百万円
小売業	2件	24百万円
サービス業	3件	63百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	2件	330百万円
情報通信業・運輸業	1件	10百万円
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	9件	561百万円

(件数)

東京都の倒産概況

(億円)



特別調査「融資制度と事業承継」

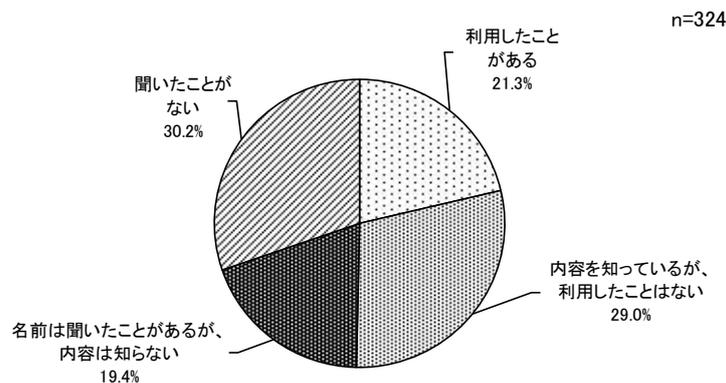
- ① 「中小企業事業資金融資あっせん制度」の認知度については、「聞いたことがない」が30.2%、「内容を知っているが、利用したことはない」が29.0%。
- ② 「中小企業事業資金融資あっせん制度」の満足度については、「やや満足している」が50.0%、「とても満足している」が42.6%。
- ③ 「中小企業事業資金融資あっせん制度」について不満に思う理由については、「融資は受けられたが希望金額に届かなかった」「必要書類を揃えるのが手間」「区役所に面談に行かないといけない」が各1件、「その他」が3件。
- ④ 事業承継（事業の譲渡・売却・統合等）の意向や状況については、「検討したことがない」が24.3%で最多。次いで「後継者が決定している」が20.8%、「後継候補者は決まっていない」が18.3%。
- ⑤ 事業承継を検討する上での課題については、「後継者の育成」が43.7%で最多。次いで「後継者の選定・確保」が30.7%、「後継者への株式・経営資源の譲渡」が28.1%。
- ⑥ 事業承継にあたり利用したい制度については、「資金繰り支援（融資制度）」が23.1%で最多。次いで「個別相談」が19.7%、「後継者教育（セミナー等）」が17.8%

問1-1. 「中小企業事業資金融資あっせん制度」の認知度

渋谷区の実施する「中小企業事業資金融資あっせん制度」の認知度について尋ねたところ、全体では、「聞いたことがない」が30.2%で最も高く、次いで「内容を知っているが、利用したことはない」が29.0%、「利用したことがある」が21.3%となった。

業種別にみると、すべての業種で2割弱から2割強が「利用したことがある」と回答した。製造業、卸売業、サービス業では「聞いたことがない」がいずれも3割半ばを占めた。小売業、建設業では「内容を知っているが、利用したことはない」が3割を超えた。

【「中小企業事業資金融資あっせん制度」の認知度】



(単位：%)

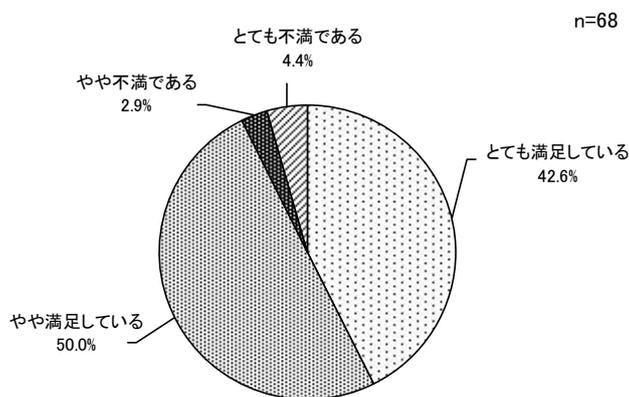
	利用したことがある	内容を知っているが、利用したことはない	名前は聞いたことがあるが、内容は知らない	聞いたことがない
全 体 (324件)	21.3	29.0	19.4	30.2
製 造 業 (44件)	18.2	29.5	15.9	36.4
卸 売 業 (82件)	22.0	28.0	15.9	34.1
小 売 業 (61件)	21.3	32.8	26.2	19.7
サービス業 (74件)	20.3	20.3	24.3	35.1
建 設 業 (63件)	23.8	36.5	14.3	25.4

問1-2.「中小企業事業資金融資あっせん制度」の満足度

問1-1で「利用したことがある」と回答した企業に対し、同制度の満足度について尋ねたところ、全体では「やや満足している」が50.0%、「とても満足している」が42.6%となり、合わせて9割強が満足していると回答した。

業種別にみると、建設業では「とても満足している」が5割強で、最も高くなった。製造業と小売業では「とても不満である」が1割を超え、他に比べ高い割合となった。

【「中小企業事業資金融資あっせん制度」の満足度】



(単位：%)

	とても満足している	やや満足している	やや不満である	とても不満である
全 体 (68件)	42.6	50.0	2.9	4.4
製 造 業 (8件)	37.5	50.0	0.0	12.5
卸 売 業 (17件)	35.3	58.8	5.9	0.0
小 売 業 (13件)	46.2	38.5	0.0	15.4
サービス業 (15件)	40.0	53.3	6.7	0.0
建 設 業 (15件)	53.3	46.7	0.0	0.0

問1-3.「中小企業事業資金融資あっせん制度」について不満に思う理由

問1-2で「やや不満である」「とても不満である」と回答した企業に対し、同制度について不満に思う理由を尋ねたところ、「融資は受けられたが希望金額に届かなかった」がサービス業で1件、「必要書類を揃えるのが手間」と「区役所へ面談に行かないといけない」が卸売業で各1件、「その他」が製造業で1件、小売業で2件となった。

【「中小企業事業資金融資あっせん制度」について不満に思う理由】

(単位：%)

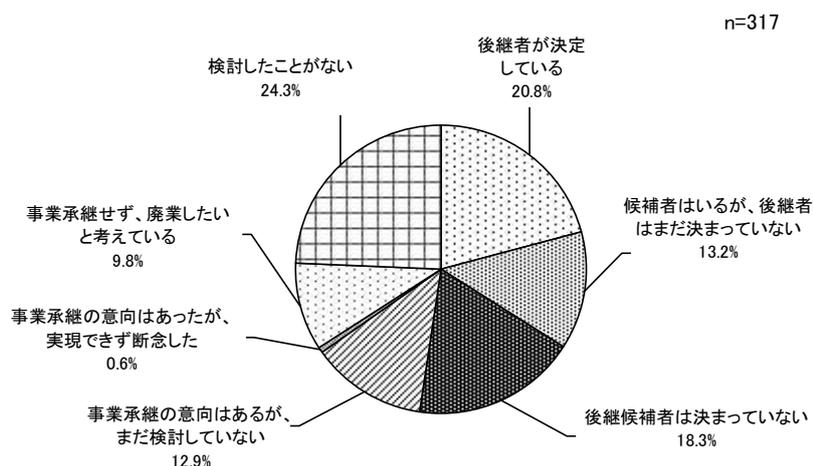
	融資が受けられなかった	融資は受けられたが希望金額に届かなかった	融資利率が高い	必要書類を揃えるのが手間
全 体 (5件)	0	1	0	1
製 造 業 (1件)	0	0	0	0
卸 売 業 (1件)	0	0	0	1
小 売 業 (2件)	0	0	0	0
サービス業 (1件)	0	1	0	0
建 設 業 (0件)	0	0	0	0
	区役所へ面談に行かないといけない	制度内容がわかりにくい	制度の利用条件が厳しい	その他
	1	0	0	3
	0	0	0	1
	1	0	0	0
	0	0	0	2
	0	0	0	0
	0	0	0	0

問2. 事業承継(事業の譲渡・売却・統合等)の意向や状況

事業承継（事業の譲渡・売却・統合等）の意向や状況について尋ねたところ、「検討したことがない」が 24.3%で最も高く、次いで「後継者が決定している」が 20.8%、「後継候補者は決まっていない」が 18.3%となった。

業種別にみると、建設業では「後継者が決定している」が3割近く、製造業では「後継候補者は決まっていない」が2割強で最も高くなった。それ以外の業種では「検討したことがない」が最も高く、小売業では4割強を占めた。

【事業承継(事業の譲渡・売却・統合等)の意向や状況】



(単位：%)

	後継者が決定している	候補者はあるが、後継者はまだ決まっていない	後継候補者は決まっていない	事業承継の意向はあるが、まだ検討していない
全 体 (317件)	20.8	13.2	18.3	12.9
製 造 業 (42件)	21.4	16.7	23.8	11.9
卸 売 業 (79件)	16.5	15.2	20.3	11.4
小 売 業 (61件)	23.0	3.3	13.1	11.5
サービス業 (73件)	17.8	15.1	12.3	17.8
建 設 業 (62件)	27.4	16.1	24.2	11.3

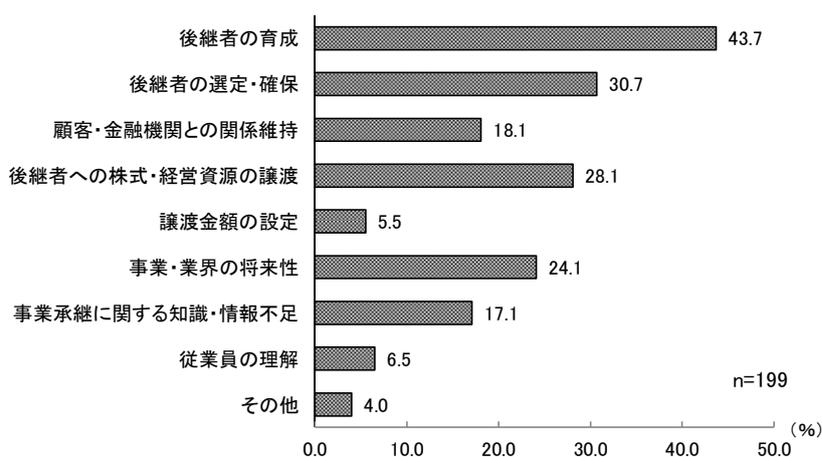
	事業承継の意向はあったが、実現できず断念した	事業承継せず、廃業したいと考えている	検討したことがない
	0.6	9.8	24.3
	0.0	16.7	9.5
	1.3	10.1	25.3
	0.0	8.2	41.0
	0.0	13.7	23.3
	1.6	1.6	17.7

問3. 事業承継を検討する上での課題

問2で「後継者が決定している」「候補者はいるが、後継者はまだ決まっていない」「後継候補者は決まっていない」「事業承継の意向はあるが、まだ検討していない」と回答した企業に対し、事業承継を検討する上で課題と感じていることについて尋ねたところ、全体では「後継者の育成」が43.7%で最も高く、次いで「後継者の選定・確保」が30.7%、「後継者への株式・経営資源の譲渡」が28.1%となった。

業種別では、すべての業種で「後継者の育成」が3割半ばから5割強で最も高く、製造業と建設業では「後継者の選定・確保」もそれぞれ4割強、4割近くで比較的高い割合となった。小売業では「顧客・金融機関との関係維持」「後継者への株式・経営資源の譲渡」「事業・業界の将来性」がいずれも3割台で、他に比べて高くなった。

【事業承継を検討する上での課題】



(単位：%)

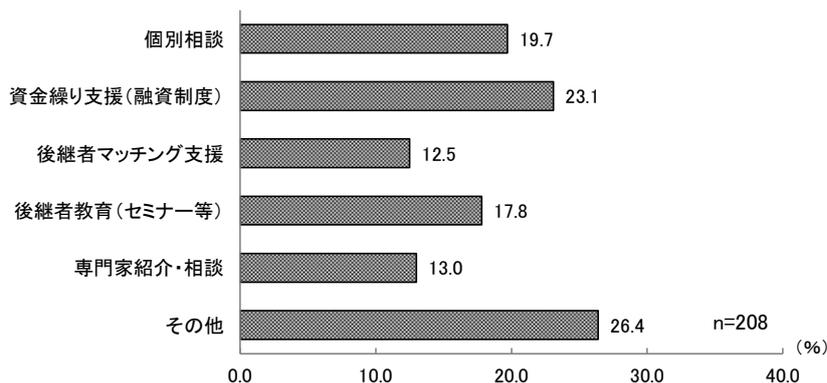
	後継者の育成	後継者の選定・確保	顧客・金融機関との関係維持	後継者への株式・経営資源の譲渡	譲渡金額の設定	
全 体 (199件)	43.7	30.7	18.1	28.1	5.5	
製 造 業 (31件)	48.4	41.9	16.1	29.0	6.5	
卸 売 業 (48件)	37.5	22.9	18.8	33.3	4.2	
小 売 業 (29件)	48.3	24.1	34.5	34.5	3.4	
サービス業 (45件)	35.6	28.9	17.8	17.8	11.1	
建 設 業 (46件)	52.2	37.0	8.7	28.3	2.2	
			事業・業界の将来性	事業承継に関する知識・情報不足	従業員の理解	その他
			24.1	17.1	6.5	4.0
			29.0	9.7	12.9	6.5
			22.9	18.8	2.1	0.0
			31.0	20.7	3.4	6.9
			17.8	17.8	6.7	6.7
			23.9	17.4	8.7	2.2

問4. 事業承継にあたり利用したい制度

事業承継にあたり利用したい制度について尋ねたところ、全体では「資金繰り支援（融資制度）」が23.1%で最も高く、次いで「個別相談」が19.7%、「後継者教育（セミナー等）」が17.8%であった。なお「その他」が26.4%であった。

業種別では、製造業では「個別相談」が2割半ば、建設業で「後継者教育（セミナー等）」が3割弱で最も高くなった。それ以外の業種では「資金繰り支援（融資制度）」が最も高く、小売業で3割強となった。サービス業では「後継者マッチング支援」が2割強と、他に比べ高い割合となった。

【事業承継にあたり利用したい制度】



※その他（47件）内訳

「なし」「不要」：43件

「株式を譲渡しやすくする（実際には売れないのに税金と譲渡するお金がかかる）」「業界の景気が回復しないと無理」

「専門家に相談済み」「廃業の予定が大きい」：各1件

（単位：％）

	個別相談	資金繰り支援（融資制度）	後継者マッチング支援	後継者教育（セミナー等）	専門家紹介・相談	その他
全 体（208件）	19.7	23.1	12.5	17.8	13.0	26.4
製 造 業（31件）	25.8	12.9	6.5	12.9	19.4	29.0
卸 売 業（55件）	20.0	25.5	9.1	21.8	16.4	20.0
小 売 業（39件）	15.4	30.8	10.3	12.8	7.7	33.3
サービス業（42件）	14.3	28.6	21.4	9.5	7.1	28.6
建 設 業（41件）	24.4	14.6	14.6	29.3	14.6	24.4

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7年7月～9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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R7 10～12月期 (予想)
		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			
業況	良い	18.2	13.6	20.0	4.7	8.2	2.6	21.4	13.0	19.1	16.1	13.0	13.3	21.4	10.9	10.6	5.0		6.5
	普通	45.5	61.4	40.0	62.8	46.9	73.7	41.1	50.0	42.6	44.6	43.5	44.4	40.5	52.2	44.7	52.5		56.5
	悪い	36.4	25.0	40.0	32.6	44.9	23.7	37.5	37.0	38.3	39.3	43.5	42.2	38.1	37.0	44.7	42.5		37.0
	D・I	-18.2	-11.4	-20.0	-27.9	-36.7	-21.1	-16.1	-24.0	-19.2	-23.2	-30.5	-28.9	-16.7	-26.1	-34.1	-37.5	-17.4	-30.5
売上額	増加	28.9	15.9	25.0	11.4	22.4	10.3	28.6	25.5	23.4	32.1	29.2	19.6	31.0	27.1	19.1	9.8		23.4
	変わらず	35.6	47.7	37.5	56.8	34.7	66.7	33.9	38.3	51.1	37.5	35.4	47.8	35.7	39.6	44.7	53.7		40.4
	減少	35.6	36.4	37.5	31.8	42.9	23.1	37.5	36.2	25.5	30.4	35.4	32.6	33.3	33.3	36.2	36.6		36.2
	D・I	-6.7	-20.5	-12.5	-20.4	-20.5	-12.8	-8.9	-10.7	-2.1	1.7	-6.2	-13.0	-2.3	-6.2	-17.1	-26.8	-14.8	-12.8
受注残	増加	16.7	17.1	10.3	12.2	18.6	10.3	28.8	23.3	9.5	25.0	18.6	11.9	17.1	16.3	9.3	5.6		11.6
	変わらず	54.8	51.2	48.7	63.4	53.5	64.1	42.3	46.5	61.9	46.2	39.5	59.5	54.3	48.8	58.1	61.1		65.1
	減少	28.6	31.7	41.0	24.4	27.9	25.6	28.8	30.2	28.6	28.8	41.9	28.6	28.6	34.9	32.6	33.3		23.3
	D・I	-11.9	-14.6	-30.7	-12.2	-9.3	-15.3	0.0	-6.9	-19.1	-3.8	-23.3	-16.7	-11.5	-18.6	-23.3	-27.7	-11.8	-11.7
収益	増加	28.9	15.9	25.0	20.0	20.4	12.8	28.6	18.8	19.1	19.6	27.7	19.1	23.8	23.4	19.1	9.5		19.1
	変わらず	35.6	40.9	37.5	44.4	36.7	56.4	35.7	45.8	38.3	51.8	36.2	46.8	38.1	40.4	51.1	47.6		44.7
	減少	35.6	43.2	37.5	35.6	42.9	30.8	35.7	35.4	42.6	28.6	36.2	34.0	38.1	36.2	29.8	42.9		36.2
	D・I	-6.7	-27.3	-12.5	-15.6	-22.5	-18.0	-7.1	-16.6	-23.5	-9.0	-8.5	-14.9	-14.3	-12.8	-10.7	-33.4	3.6	-17.1
販売価格	上昇	28.9	13.3	15.0	22.2	24.5	7.5	14.3	12.5	21.3	12.5	31.9	21.7	21.4	21.3	21.3	16.7		21.3
	変わらず	55.6	80.0	67.5	62.2	63.3	70.0	78.6	75.0	70.2	76.8	63.8	73.9	73.8	70.2	68.1	76.2		70.2
	下降	15.6	6.7	17.5	15.6	12.2	22.5	7.1	12.5	8.5	10.7	4.3	4.3	4.8	8.5	10.6	7.1		8.5
	D・I	13.3	6.6	-2.5	6.6	12.3	-15.0	7.2	0.0	12.8	1.8	27.6	17.4	16.6	12.8	10.7	9.6	-5.9	12.8
価格 原材料	上昇	70.7	57.1	65.8	58.5	74.5	50.0	55.8	67.4	60.5	50.0	53.3	47.6	43.2	60.0	51.2	51.4		46.5
	変わらず	29.3	38.1	34.2	39.0	25.5	47.4	44.2	30.4	37.2	48.1	44.4	50.0	54.1	37.8	48.8	43.2		53.5
	下降	0.0	4.8	0.0	2.4	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
	D・I	70.7	52.3	65.8	56.1	74.5	47.4	55.8	65.2	58.2	48.1	51.1	45.2	40.5	57.8	51.2	46.0	10.7	46.5
在庫 原材料	過剰	15.0	16.7	13.9	10.0	9.1	16.7	25.9	9.1	22.7	14.8	16.3	18.6	7.5	14.0	14.0	7.5		14.0
	適正	70.0	73.8	75.0	77.5	86.4	69.4	70.4	88.6	77.3	81.5	81.4	79.1	85.0	83.7	86.0	85.0		86.0
	不足	15.0	9.5	11.1	12.5	4.5	13.9	3.7	2.3	0.0	3.7	2.3	2.3	7.5	2.3	0.0	7.5		0.0
	D・I	0.0	7.2	2.8	-2.5	4.6	2.8	22.2	6.8	22.7	11.1	14.0	16.3	0.0	11.7	14.0	0.0	14.0	14.0
資金繰り	楽	6.8	8.9	5.1	9.1	8.5	10.3	7.1	6.5	4.3	8.9	6.5	4.4	17.5	6.5	10.9	14.6		8.7
	変わらず	56.8	64.4	53.8	56.8	59.6	51.3	60.7	65.2	65.2	57.1	65.2	66.7	55.0	65.2	56.5	56.1		63.0
	苦しい	36.4	26.7	41.0	34.1	31.9	38.5	32.1	28.3	30.4	33.9	28.3	28.9	27.5	28.3	32.6	29.3		28.3
	D・I	-29.6	-17.8	-35.9	-25.0	-23.4	-28.2	-25.0	-21.8	-26.1	-25.0	-21.8	-24.5	-10.0	-21.8	-21.7	-14.7	-11.7	-19.6
同期前年比	売上額	-2.4		-25.0		2.2		-7.3		-17.1		-9.1		0.0		-2.3			
	収益	-21.0		-27.7		0.0		-14.6		-19.5		-16.2		0.0		0.0			
雇用	前年比残業時間	-11.3	-13.3	-2.6	-11.4	-8.5	10.3	1.8	-4.3	-17.7	0.0	-6.5	-4.5	-9.7	-13.0	-2.2	-12.2		0.0
	人手	-54.5	-44.5	-53.8	-54.5	-38.3	-51.2	-44.6	-44.7	-50.0	-46.4	-47.8	-44.5	-37.5	-47.8	-32.7	-40.0		-34.8
借入金	借入をした(%)	27.9	14.6	26.3	14.3	28.3	16.7	34.5	17.4	31.1	22.2	26.7	27.9	31.7	20.5	17.4	32.5		15.6
	借入をしな(%)	72.1	85.4	73.7	85.7	71.7	83.3	65.5	82.6	68.9	77.8	73.3	72.1	68.3	79.5	82.6	67.5		84.4
	借入難易度	-2.3		-2.7		-2.1		-9.4		-13.4		-11.4		0.0		-9.1			
有効回答事業所数		45		40		49		56		47		48		42		47			

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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R7 10～12月期 (予想)
	10～12月期	1～3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				
設備投資動向(%)																		
現在の設備	-12.2	-16.3	-7.7	-14.7	-17.0	-10.2	-10.9	-14.9	-10.9	-12.7	-10.9	-8.7	-7.4	-11.2	-4.5	-7.4		-4.5
実施した	51.7	37.5	45.2	56.7	52.8	45.2	41.7	48.6	44.1	50.0	52.9	59.5	40.0	48.5	41.9	60.0		50.0
事業用地・建物	13.8	9.4	6.5	10.0	11.1	6.5	11.1	5.7	8.8	7.9	11.8	13.5	3.3	3.0	6.5	13.3		3.3
機械・設備の新・増設	10.3	15.6	16.1	13.3	16.7	25.8	19.4	25.7	14.7	21.1	23.5	10.8	20.0	18.2	16.1	23.3		23.3
機械・設備の更改	17.2	6.3	12.9	16.7	22.2	16.1	16.7	14.3	17.6	21.1	14.7	18.9	13.3	18.2	9.7	16.7		20.0
事務機器	27.6	21.9	19.4	36.7	16.7	22.6	22.2	14.3	20.6	26.3	23.5	32.4	23.3	24.2	19.4	30.0		20.0
車両	13.8	12.5	12.9	10.0	8.3	9.7	8.3	11.4	8.8	5.3	5.9	10.8	10.0	9.1	0.0	6.7		0.0
その他	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0	6.5	3.3		3.3
実施しない	48.3	62.5	54.8	43.3	47.2	54.8	58.3	51.4	55.9	50.0	47.1	40.5	60.0	51.5	58.1	40.0		50.0
経営上の問題点(%)																		
売上の停滞・減少	30.2		43.6		48.9		41.2		38.6		37.0		40.0		41.9			
人手不足	48.8		46.2		42.2		45.1		43.2		54.3		40.0		39.5			
大手企業・大型店との競争の激化	7.0		5.1		4.4		0.0		0.0		2.2		2.5		2.3			
同業者間の競争の激化	9.3		5.1		2.2		7.8		9.1		10.9		12.5		18.6			
流通経路の変化による競争の激化	0.0		2.6		0.0		0.0		4.5		8.7		0.0		4.7			
合理化の不足	2.3		5.1		6.7		3.9		4.5		4.3		12.5		2.3			
利幅の縮小	20.9		17.9		24.4		17.6		20.5		8.7		27.5		16.3			
小口注文・多頻度配送の増加	4.7		5.1		6.7		5.9		0.0		6.5		7.5		4.7			
販売商品の不足	2.3		0.0		4.4		3.9		0.0		0.0		2.5		2.3			
原材料価格・材料価格の上昇	51.2		35.9		33.3		39.2		38.6		43.5		42.5		34.9			
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	23.3		7.7		4.4		5.9		13.6		15.2		7.5		7.0			
人件費の増加	20.9		28.2		22.2		17.6		27.3		17.4		17.5		25.6			
人件費以外の経費増加	4.7		5.1		15.6		13.7		18.2		8.7		12.5		4.7			
工場・店舗の狭小・老朽化	2.3		5.1		6.7		2.0		4.5		4.3		5.0		4.7			
生産能力・技術力の不足	11.6		10.3		8.9		15.7		4.5		6.5		5.0		9.3			
取引先の減少	7.0		17.9		11.1		11.8		9.1		10.9		10.0		14.0			
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	4.7		15.4		6.7		3.9		4.5		2.2		10.0		7.0			
駐車場・資材置場の確保難	4.7		5.1		2.2		2.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		2.6		0.0		0.0		2.3		2.2		0.0		0.0			
その他	4.7		0.0		0.0		0.0		2.3		6.5		0.0		0.0			
問題なし	0.0		0.0		2.2		7.8		4.5		2.2		2.5		4.7			
重点経営施策(%)																		
販路を広げる	56.8		46.2		55.3		41.8		54.3		54.3		61.5		55.6			
経費を削減する	27.3		30.8		34.0		36.4		32.6		30.4		35.9		24.4			
品揃えを充実させる	0.0		2.6		2.1		7.3		2.2		6.5		2.6		0.0			
情報力・宣伝・広報を強化する	15.9		12.8		17.0		14.5		13.0		13.0		23.1		22.2			
新製品・技術を開発する	25.0		30.8		27.7		16.4		19.6		19.6		17.9		22.2			
新しい工法を導入する	0.0		2.6		2.1		3.6		0.0		0.0		0.0		0.0			
新しい事業を始める	15.9		12.8		10.6		5.5		15.2		8.7		5.1		8.9			
不採算部門を整理・縮小する	2.3		2.6		2.1		1.8		2.2		6.5		2.6		2.2			
店舗・設備を改装する	0.0		0.0		2.1		1.8		4.3		0.0		0.0		6.7			
仕入先・提携先を開拓・選別する	15.9		15.4		8.5		7.3		23.9		10.9		17.9		17.8			
営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		2.6		4.4			
売れ筋商品を取扱う	9.1		2.6		4.3		3.6		2.2		2.2		2.6		2.2			
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	2.3		5.1		10.6		3.6		2.2		2.2		2.6		4.4			
技術力を強化する	20.5		12.8		19.1		25.5		17.4		8.7		12.8		17.8			
人材を確保する	36.4		43.6		34.0		41.8		37.0		43.5		43.6		42.2			
パート化を図る	4.5		7.7		2.1		1.8		0.0		4.3		2.6		0.0			
教育訓練を強化する	2.3		7.7		2.1		1.8		4.3		2.2		5.1		2.2			
労働条件を改善する	4.5		5.1		2.1		3.6		2.2		4.3		2.6		2.2			
工場・機械を増設・移転する	4.5		7.7		6.4		1.8		10.9		6.5		5.1		2.2			
流通経路の見直しをする	0.0		5.1		0.0		0.0		2.2		6.5		0.0		2.2			
取引先を支援する	0.0		2.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
輸入品の取扱いを増やす	2.3		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		0.0		0.0			
不動産の有効活用を図る	0.0		2.6		0.0		1.8		2.2		2.2		2.6		2.2			
その他	0.0		2.6		0.0		0.0		4.3		6.5		2.6		0.0			
特になし	4.5		0.0		8.5		10.9		2.2		6.5		2.6		6.7			
有効回答事業所数		45		40		49		56		47		48		42		47		

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		R5		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R7 10～12月期 (予想)
項目		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			
業況	良い	15.6	10.6	8.5	9.2	7.5	5.7	11.3	7.6	19.0	3.8	13.9	11.1	15.5	5.8	9.5	11.1		9.6
	普通	37.7	50.6	39.4	55.3	48.8	54.3	50.0	51.9	38.1	61.3	43.1	55.6	40.5	53.6	47.6	51.9		45.8
	悪い	46.8	38.8	52.1	35.5	43.8	40.0	38.8	40.5	42.9	35.0	43.1	33.3	44.0	40.6	42.9	37.0		44.6
	D・I	-31.2	-28.2	-43.6	-26.3	-36.3	-34.3	-27.5	-32.9	-23.9	-31.2	-29.2	-22.2	-28.5	-34.8	-33.4	-25.9	-4.9	-35.0
売上額	増加	33.3	17.4	22.2	13.0	27.5	18.3	17.5	21.5	28.6	17.5	23.6	22.2	24.7	18.3	17.6	18.3		13.1
	変わらず	33.3	52.3	29.2	54.5	37.5	46.5	38.8	50.6	34.9	50.0	27.8	46.0	31.8	47.9	36.5	46.3		46.4
	減少	33.3	30.2	48.6	32.5	35.0	35.2	43.8	27.8	36.5	32.5	48.6	31.7	43.5	33.8	45.9	35.4		40.5
	D・I	0.0	-12.8	-26.4	-19.5	-7.5	-16.9	-26.3	-6.3	-7.9	-15.0	-25.0	-9.5	-18.8	-15.5	-28.3	-17.1	-9.5	-27.4
収益	増加	26.9	16.9	14.1	7.7	17.5	12.9	17.5	20.0	20.6	15.0	16.7	17.5	17.9	14.3	14.3	14.5		12.0
	変わらず	30.8	43.4	38.0	48.7	42.5	52.9	41.3	47.5	34.9	48.8	41.7	49.2	34.5	57.1	41.7	47.0		47.0
	減少	42.3	39.8	47.9	43.6	40.0	34.3	41.3	32.5	44.4	36.3	41.7	33.3	47.6	28.6	44.0	38.6		41.0
	D・I	-15.4	-22.9	-33.8	-35.9	-22.5	-21.4	-23.8	-12.5	-23.8	-21.3	-25.0	-15.8	-29.7	-14.3	-29.7	-24.1	0.0	-29.0
販売価格	上昇	39.7	37.3	29.6	30.8	27.8	28.6	27.5	29.1	33.3	21.3	33.3	31.7	15.3	32.9	27.4	14.6		25.3
	変わらず	53.8	57.8	62.0	55.1	60.8	65.7	65.0	63.3	57.1	70.0	55.6	57.1	70.6	60.0	63.1	80.5		67.5
	下降	6.4	4.8	8.5	14.1	11.4	5.7	7.5	7.6	9.5	8.8	11.1	11.1	14.1	7.1	9.5	4.9		7.2
	D・I	33.3	32.5	21.1	16.7	16.4	22.9	20.0	21.5	23.8	12.5	22.2	20.6	1.2	25.8	17.9	9.7	16.7	18.1
仕入価格	上昇	72.0	68.7	74.3	50.7	65.2	60.0	61.3	62.3	67.2	52.0	57.7	63.9	63.0	56.5	56.5	64.2		59.5
	変わらず	21.3	28.9	22.9	41.3	24.6	35.7	33.3	30.4	29.5	44.0	35.2	31.1	35.8	39.1	41.2	35.8		39.3
	下降	6.7	2.4	2.9	8.0	10.1	4.3	5.3	7.2	3.3	4.0	7.0	4.9	1.2	4.3	2.4	0.0		1.2
	D・I	65.3	66.3	71.4	42.7	55.1	55.7	56.0	55.1	63.9	48.0	50.7	59.0	61.8	52.2	54.1	64.2	-7.7	58.3
在庫	過剰	23.6	23.1	23.1	15.3	17.2	21.5	15.9	17.2	17.2	14.5	23.4	15.5	20.5	11.1	21.5	17.3		15.2
	適正	69.4	71.8	70.8	76.4	75.0	72.3	78.3	78.1	75.9	81.2	70.3	77.6	70.5	82.5	73.4	74.7		81.0
	不足	6.9	5.1	6.2	8.3	7.8	6.2	5.8	4.7	6.9	4.3	6.3	6.9	9.0	6.3	5.1	8.0		3.8
	D・I	16.7	18.0	16.9	7.0	9.4	15.3	10.1	12.5	10.3	10.2	17.1	8.6	11.5	4.8	16.4	9.3	4.9	11.4
資金繰り	楽	8.1	9.5	7.1	5.4	6.5	8.6	5.2	6.5	9.8	6.5	15.7	6.6	10.7	15.7	11.8	11.0		8.4
	変わらず	62.2	60.7	65.7	68.9	71.4	67.1	71.4	66.2	73.8	72.7	64.3	75.4	63.1	65.7	64.7	61.0		63.9
	苦しい	29.7	29.8	27.1	25.7	22.1	24.3	23.4	27.3	16.4	20.8	20.0	18.0	26.2	18.6	23.5	28.0		27.7
	D・I	-21.6	-20.3	-20.0	-20.3	-15.6	-15.7	-18.2	-20.8	-6.6	-14.3	-4.3	-11.4	-15.5	-2.9	-11.7	-17.0	3.8	-19.3
同期前年比	売上額	4.0		-15.5		-7.8		-26.3		-10.2		-12.8		-14.5		-19.1			
	収益	-20.0		-35.7		-27.3		-19.7		-25.4		-21.4		-22.9		-38.1			
	販売価格	40.8		37.1		22.8		22.1		32.2		24.6		16.8		20.5			
雇用	前年比残業時間	-4.1	-1.2	-8.9	-8.1	-13.2	-4.5	-10.5	-6.5	-1.7	-6.6	-4.3	-8.2	-18.3	-5.8	0.0	-8.8		-1.2
	人手	-30.7	-30.9	-17.4	-30.7	-19.8	-24.6	-22.1	-22.4	-27.9	-32.5	-22.9	-27.9	-32.5	-23.2	-14.2	-32.5		-19.0
借入金	借入をした(%)	34.7	27.8	36.6	23.9	32.9	30.4	27.6	19.7	35.6	23.4	30.0	20.7	34.6	21.2	25.6	23.1		24.1
	借入をしない(%)	65.3	72.2	63.4	76.1	67.1	69.6	72.4	80.3	64.4	76.6	70.0	79.3	65.4	78.8	74.4	76.9		75.9
	借入難易度	-8.1		-9.8		-11.7		-9.2		-8.3		-14.5		-21.4		-4.8			
有効回答事業所数		78		72		80		80		63		72		85		85			

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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R7 10～12月期 (予想)
	10～12月期	1～3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				
設備投資動向(%)																		
現在の設備	-5.5	-7.6	-7.1	-5.6	-1.4	-10.0	-5.4	-1.4	-3.5	-4.0	-2.9	-3.5	-10.1	-3.0	-10.1	-11.5		-10.1
実施した	45.1	39.7	33.3	36.7	36.4	42.6	37.5	32.1	48.8	42.9	29.5	38.5	49.0	20.5	42.3	39.2		33.3
事業用地・建物	9.8	8.6	0.0	4.1	3.6	2.1	1.8	3.6	0.0	0.0	0.0	2.6	5.9	4.5	0.0	5.9		3.7
投資内容																		
機械・設備の新・増設	5.9	6.9	2.2	4.1	3.6	4.3	3.6	5.4	7.3	5.4	2.3	5.1	9.8	4.5	3.8	7.8		9.3
機械・設備の更改	11.8	5.2	8.9	12.2	3.6	0.0	1.8	8.9	4.9	5.4	0.0	7.7	2.0	2.3	5.8	3.9		7.4
事務機器	29.4	27.6	22.2	22.4	21.8	29.8	26.8	19.6	31.7	26.8	22.7	28.2	29.4	13.6	32.7	23.5		18.5
車両	21.6	12.1	8.9	8.2	18.2	6.4	10.7	7.1	12.2	8.9	9.1	5.1	9.8	6.8	13.5	3.9		5.6
その他	0.0	1.7	4.4	0.0	1.8	8.5	3.6	1.8	7.3	5.4	2.3	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0		0.0
実施しない	54.9	60.3	66.7	63.3	63.6	57.4	62.5	67.9	51.2	57.1	70.5	61.5	51.0	79.5	57.7	60.8		66.7
経営上の問題点(%)																		
売上の停滞・減少	42.5		45.6		50.7		52.7		40.4		45.7		50.0		45.8			
人手不足	20.5		19.1		12.3		25.7		21.1		24.3		19.5		15.7			
大手企業・大型店との競争の激化	1.4		2.9		1.4		1.4		3.5		2.9		3.7		7.2			
同業者間の競争の激化	19.2		19.1		11.0		13.5		10.5		12.9		11.0		10.8			
流通経路の変化による競争の激化	5.5		5.9		4.1		6.8		10.5		5.7		9.8		9.6			
合理化の不足	2.7		0.0		1.4		1.4		7.0		1.4		9.8		2.4			
利幅の縮小	32.9		44.1		32.9		29.7		35.1		31.4		23.2		32.5			
小口注文・多頻度配送の増加	11.0		1.5		4.1		5.4		1.8		0.0		3.7		3.6			
販売商品の不足	2.7		0.0		4.1		4.1		3.5		4.3		2.4		4.8			
原材料価格・材料価格の上昇	37.0		41.2		43.8		40.5		45.6		38.6		40.2		39.8			
販売納入先からの値下げ要請	2.7		5.9		1.4		0.0		1.8		1.4		3.7		3.6			
仕入先からの値上げ要請	15.1		26.5		20.5		21.6		22.8		14.3		19.5		14.5			
人件費の増加	9.6		4.4		6.8		12.2		10.5		20.0		14.6		12.0			
人件費以外の経費増加	9.6		8.8		19.2		8.1		7.0		10.0		12.2		18.1			
工場・店舗の狭小・老朽化	2.7		0.0		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0		1.2			
生産能力・技術力の不足	4.1		4.4		0.0		2.7		5.3		4.3		1.2		2.4			
取引先の減少	15.1		16.2		20.5		12.2		17.5		18.6		20.7		13.3			
商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		3.5		1.4		0.0		2.4			
下請の確保難	0.0		1.5		0.0		2.7		3.5		4.3		2.4		1.2			
駐車場・資材置場の確保難	1.4		1.5		0.0		0.0		1.8		1.4		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		2.4		0.0			
その他	9.6		4.4		5.5		9.5		5.3		5.7		4.9		3.6			
問題なし	1.4		2.9		8.2		4.1		5.3		4.3		1.2		4.8			
重点経営施策(%)																		
販路を広げる	71.2		74.3		68.0		64.5		63.9		69.6		72.6		68.3			
経費を節減する	32.9		32.9		29.3		28.9		24.6		20.3		28.6		25.6			
品揃えを充実させる	13.7		5.7		2.7		6.6		9.8		5.8		11.9		8.5			
情報力・宣伝・広報を強化する	13.7		17.1		22.7		18.4		18.0		23.2		21.4		20.7			
新製品・技術を開発する	19.2		21.4		17.3		25.0		19.7		18.8		16.7		15.9			
新しい工法を導入する	1.4		0.0		2.7		0.0		0.0		0.0		0.0		3.7			
新しい事業を始める	17.8		14.3		12.0		11.8		23.0		21.7		16.7		11.0			
不採算部門を整理・縮小する	2.7		2.9		2.7		3.9		1.6		4.3		1.2		3.7			
店舗・設備を改装する	1.4		0.0		4.0		0.0		3.3		1.4		0.0		1.2			
仕入先・提携先を開拓・選別する	26.0		20.0		14.7		18.4		21.3		15.9		16.7		24.4			
営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2			
売れ筋商品を取扱う	8.2		10.0		13.3		6.6		9.8		13.0		16.7		9.8			
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		1.2			
機械化を推進する	1.4		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		2.4		0.0			
技術力を強化する	4.1		4.3		4.0		2.6		4.9		2.9		4.8		2.4			
人材を確保する	20.5		22.9		13.3		27.6		27.9		20.3		26.2		17.1			
パート化を図る	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		1.2		0.0			
教育訓練を強化する	2.7		7.1		5.3		3.9		4.9		4.3		3.6		4.9			
労働条件を改善する	1.4		2.9		2.7		2.6		1.6		1.4		0.0		2.4			
工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		2.6		0.0		1.4		0.0		0.0			
流通経路の見直しをする	4.1		4.3		5.3		3.9		6.6		5.8		4.8		7.3			
取引先を支援する	1.4		1.4		0.0		1.3		0.0		5.8		3.6		1.2			
輸入品の取扱いを増やす	1.4		0.0		2.7		0.0		1.6		1.4		1.2		0.0			
不動産の有効活用を図る	0.0		1.4		2.7		1.3		1.6		0.0		1.2		1.2			
その他	4.1		4.3		1.3		0.0		6.6		1.4		2.4		1.2			
特になし	0.0		1.4		9.3		3.9		3.3		2.9		0.0		2.4			
有効回答事業所数		78		72		80		80		63		72		85		85		

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		R5		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R7 10～12月期 (予想)
項目		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			
業 況	良い	13.5	8.9	15.4	10.2	18.6	8.0	11.6	12.9	19.3	12.1	21.3	17.5	18.5	23.9	14.1	17.2		16.4
	普通	51.9	57.1	44.2	51.0	51.4	64.0	50.7	62.9	49.1	66.7	44.7	57.9	52.3	58.7	46.9	53.1		50.8
	悪い	34.6	33.9	40.4	38.8	30.0	28.0	37.7	24.3	31.6	21.2	34.0	24.6	29.2	17.4	39.1	29.7		32.8
	D・I	-21.1	-25.0	-25.0	-28.6	-11.4	-20.0	-26.1	-11.4	-12.3	-9.1	-12.7	-7.1	-10.7	6.5	-25.0	-12.5	-14.3	-16.4
売 上 額	増加	36.5	30.4	17.3	17.6	32.9	25.5	29.0	22.9	50.0	37.3	31.9	25.9	28.1	28.3	20.3	20.3		31.3
	変わらず	34.6	50.0	44.2	47.1	48.6	52.9	37.7	52.9	24.1	47.8	34.0	48.3	43.8	58.7	43.8	54.7		48.4
	減少	28.8	19.6	38.5	35.3	18.6	21.6	33.3	24.3	25.9	14.9	34.0	25.9	28.1	13.0	35.9	25.0		20.3
	D・I	7.7	10.8	-21.2	-17.7	14.3	3.9	-4.3	-1.4	24.1	22.4	-2.1	0.0	0.0	15.3	-15.6	-4.7	-15.6	11.0
収 益	増加	23.5	18.5	15.7	7.8	30.0	18.0	26.9	18.6	31.6	30.8	19.6	23.2	29.2	20.0	20.6	20.3		27.0
	変わらず	33.3	48.1	37.3	52.9	37.1	54.0	37.3	47.1	47.4	47.7	41.3	50.0	36.9	51.1	39.7	50.0		42.9
	減少	43.1	33.3	47.1	39.2	32.9	28.0	35.8	34.3	21.1	21.5	39.1	26.8	33.8	28.9	39.7	29.7		30.2
	D・I	-19.6	-14.8	-31.4	-31.4	-2.9	-10.0	-8.9	-15.7	10.5	9.3	-19.5	-3.6	-4.6	-8.9	-19.1	-9.4	-14.5	-3.2
販 売 価 格	上昇	38.5	42.6	36.0	28.8	41.4	30.0	43.1	35.7	36.8	33.3	40.4	36.8	35.4	42.6	42.2	36.9		40.6
	変わらず	53.8	55.6	52.0	61.5	51.4	64.0	52.3	57.1	61.4	65.1	57.4	59.6	63.1	53.2	57.8	58.5		59.4
	下降	7.7	1.9	12.0	9.6	7.1	6.0	4.6	7.1	1.8	1.6	2.1	3.5	1.5	4.3	0.0	4.6		0.0
	D・I	30.8	40.7	24.0	19.2	34.3	24.0	38.5	28.6	35.0	31.7	38.3	33.3	33.9	38.3	42.2	32.3	8.3	40.6
仕 入 価 格	上昇	64.7	63.0	66.7	45.1	75.0	60.0	48.4	56.7	66.7	52.4	62.2	59.3	61.7	64.4	62.5	58.6		57.1
	変わらず	35.3	33.3	33.3	51.0	23.3	38.0	39.1	38.3	33.3	42.9	28.9	38.9	36.7	33.3	34.4	37.9		41.3
	下降	0.0	3.7	0.0	3.9	1.7	2.0	12.5	5.0	0.0	4.8	8.9	1.9	1.7	2.2	3.1	3.4		1.6
	D・I	64.7	59.3	66.7	41.2	73.3	58.0	35.9	51.7	66.7	47.6	53.3	57.4	60.0	62.2	59.4	55.2	-0.6	55.5
在 庫	過剰	21.2	15.7	14.3	23.1	22.0	10.4	15.0	10.2	16.7	8.5	9.3	12.5	18.2	9.3	22.4	13.0		17.2
	適正	71.2	76.5	65.3	69.2	71.2	72.9	81.7	81.4	81.3	86.4	86.0	85.4	76.4	88.4	74.1	85.2		79.3
	不足	7.7	7.8	20.4	7.7	6.8	16.7	3.3	8.5	2.1	5.1	4.7	2.1	5.5	2.3	3.4	1.9		3.4
	D・I	13.5	7.9	-6.1	15.4	15.2	-6.3	11.7	1.7	14.6	3.4	4.6	10.4	12.7	7.0	19.0	11.1	6.3	13.8
資 金 繰 り	楽	9.6	5.7	2.0	3.8	1.5	2.0	11.9	4.5	10.9	9.1	13.3	3.6	14.8	8.9	4.7	11.5		4.7
	変わらず	48.1	62.3	52.9	59.6	61.2	60.0	64.2	64.2	58.2	72.7	51.1	65.5	55.7	60.0	75.0	62.3		70.3
	苦しい	42.3	32.1	45.1	36.5	37.3	38.0	23.9	31.3	30.9	18.2	35.6	30.9	29.5	31.1	20.3	26.2		25.0
	D・I	-32.7	-26.4	-43.1	-32.7	-35.8	-36.0	-12.0	-26.8	-20.0	-9.1	-22.3	-27.3	-14.7	-22.2	-15.6	-14.7	-0.9	-20.3
同 期 前 年 比	売上額	-1.9		-4.1		10.3		10.5		0.0		8.9		3.4		1.6			
	収益	-21.2		-22.4		-4.4		-5.9		-9.1		-15.5		-3.4		-17.8			
	販売価格	40.4		34.7		39.0		30.3		41.8		42.2		41.0		41.3			
雇 用	前年比残業時間	2.0	0.0	-12.0	-10.0	-11.0	0.0	-12.3	-9.2	-7.4	3.2	-11.1	-11.1	-4.9	-6.7	4.8	-3.2		3.1
	人手	-44.9	-36.4	-37.5	-44.9	-30.3	-31.3	-12.3	-28.8	-28.3	-17.1	-28.9	-26.4	-32.8	-26.7	-15.8	-31.1		-17.4
借 入 金	借入をした(%)	23.1	17.3	17.6	15.7	23.8	16.3	29.2	19.7	20.8	14.5	25.0	11.3	25.4	4.9	26.6	23.7		11.9
	借入をしな(%)	76.9	82.7	82.4	84.3	76.2	83.7	70.8	80.3	79.2	85.5	75.0	88.7	74.6	95.1	73.4	76.3		88.1
	借入難易度	-17.6		-32.0		-18.4		-4.5		-9.2		-23.2		-13.1		-1.6			
有効回答事業所数		52		52		70		69		58		48		65		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		R5	R6	R6	R6	R6	R6	R7	R7	R7	R7	R7	対 前期比	R7			
	10～12月期	1～3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		10～12月期 (予想)			
設備投資動向(%)	現在の設備	-14.0	-8.9	-8.4	-12.0	-10.8	-12.5	-3.1	-13.9	-9.3	-4.7	-14.3	-9.3	-6.7	-14.3	-3.5	-6.7	-5.3
	実施した	33.3	40.5	30.8	38.5	38.6	32.4	29.2	31.0	20.5	32.6	36.4	26.3	39.5	34.4	40.0	31.6	28.9
	事業用地・建物	7.7	10.8	5.1	5.1	9.1	5.4	4.2	9.5	0.0	2.2	6.1	2.6	5.3	3.1	5.0	2.6	2.6
	機械・設備の新・増設	5.1	10.8	12.8	5.1	13.6	8.1	10.4	11.9	5.1	15.2	21.2	10.5	21.1	25.0	17.5	15.8	15.8
	機械・設備の更改	7.7	16.2	5.1	7.7	25.0	2.7	18.8	14.3	12.8	13.0	15.2	18.4	18.4	15.6	20.0	15.8	13.2
	事務機器	20.5	13.5	12.8	17.9	22.7	16.2	10.4	19.0	12.8	15.2	21.2	10.5	21.1	18.8	22.5	15.8	18.4
	車両	5.1	2.7	5.1	5.1	4.5	5.4	4.2	4.8	5.1	8.7	9.1	5.3	2.6	6.3	2.5	5.3	5.3
	その他	2.6	5.4	5.1	2.6	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
	実施しない	66.7	59.5	69.2	61.5	61.4	67.6	70.8	69.0	79.5	67.4	63.6	73.7	60.5	65.6	60.0	68.4	71.1
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	57.7	52.1	46.2	43.1	49.1	51.1	48.2	48.4	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0	21.0
人手不足		38.5	31.3	18.5	24.6	29.1	35.6	25.0	21.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
大手企業・大型店との競争の激化		3.8	6.3	3.1	1.5	5.5	4.4	5.4	3.1	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
同業者間の競争の激化		7.7	14.6	12.3	7.7	9.1	11.1	12.5	16.1	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
流通経路の変化による競争の激化		5.8	2.1	3.1	0.0	9.1	4.4	3.6	6.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
合理化の不足		3.8	4.2	6.2	7.7	3.6	8.9	8.9	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
利幅の縮小		21.2	22.9	30.8	29.2	20.0	31.1	32.1	21.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
小口注文・多頻度配送の増加		0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	1.8	3.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
販売商品の不足		9.6	8.3	7.7	4.6	3.6	11.1	8.9	3.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
原材料価格・材料価格の上昇		36.5	22.9	40.0	30.8	32.7	17.8	30.4	32.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
販売納入先からの値下げ要請		1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
仕入先からの値上げ要請		7.7	8.3	16.9	15.4	7.3	11.1	10.7	19.4	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
人件費の増加		26.9	33.3	32.3	24.6	30.9	31.1	19.6	19.4	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
人件費以外の経費増加		13.5	10.4	15.4	23.1	21.8	17.8	16.1	21.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
工場・店舗の狭小・老朽化		3.8	6.3	4.6	1.5	3.6	2.2	1.8	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
生産能力・技術力の不足		1.9	4.2	0.0	0.0	1.8	2.2	0.0	3.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
取引先の減少		13.5	6.3	12.3	6.2	10.9	6.7	5.4	3.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
商店街の集客力の低下		1.9	4.2	1.5	3.1	1.8	4.4	5.4	4.8	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
下請の確保難		3.8	2.1	1.5	1.5	1.8	0.0	1.8	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
駐車場・資材置場の確保難		3.8	0.0	1.5	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0	2.1	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
その他	5.8	8.3	4.6	0.0	5.5	8.9	7.1	6.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
問題なし	1.9	2.1	3.1	6.2	3.6	0.0	3.6	6.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
重点経営施策(%)	販路を広げる	35.3	36.7	42.4	39.4	48.1	48.9	46.7	49.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	経費を削減する	39.2	38.8	33.3	27.3	51.9	51.1	38.3	37.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	品揃えを充実させる	19.6	18.4	19.7	16.7	18.5	15.6	18.3	19.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	情報力・宣伝・広報を強化する	35.3	34.7	36.4	25.8	27.8	26.7	28.3	26.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	新製品・技術を開発する	7.8	6.1	3.0	7.6	3.7	4.4	3.3	11.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	新しい工法を導入する	2.0	2.0	0.0	3.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	新しい事業を始める	13.7	8.2	7.6	9.1	9.3	8.9	18.3	4.9	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	不採算部門を整理・縮小する	5.9	10.2	4.5	3.0	3.7	6.7	5.0	4.9	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	店舗・設備を改装する	5.9	8.2	6.1	7.6	3.7	8.9	8.3	4.9	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	仕入先・提携先を開拓・選別する	7.8	6.1	9.1	12.1	13.0	6.7	5.0	11.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	営業時間を延長する	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	売れ筋商品を取扱う	15.7	14.3	19.7	15.2	13.0	15.6	6.7	11.5	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	商店街事業を活性化させる	0.0	2.0	3.0	4.5	1.9	2.2	3.3	3.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	機械化を推進する	2.0	2.0	0.0	1.5	0.0	0.0	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	技術力を強化する	3.9	2.0	1.5	6.1	3.7	8.9	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	人材を確保する	29.4	22.4	24.2	21.2	27.8	28.9	23.3	23.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	パート化を図る	0.0	0.0	1.5	1.5	3.7	2.2	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	教育訓練を強化する	7.8	8.2	3.0	9.1	11.1	4.4	10.0	8.2	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	労働条件を改善する	5.9	6.1	6.1	6.1	3.7	2.2	5.0	3.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
	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	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
流通経路の見直しをする	2.0	2.0	1.5	1.5	3.7	4.4	0.0	3.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
取引先を支援する	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	2.2	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
輸入品の取扱いを増やす	3.9	2.0	1.5	3.0	3.7	0.0	5.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
不動産の有効活用を図る	0.0	4.1	0.0	4.5	1.9	4.4	1.7	3.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
その他	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
特になし	7.8	4.1	9.1	10.6	1.9	2.2	5.0	3.3	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	
有効回答事業所数		52	52	70	69	58	48	65	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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R7 10～12月期 (予想)
	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						
業況	良い	19.6	15.3	14.1	15.6	22.4	11.0	17.6	10.8	15.6	14.5	18.3	16.4	12.7	11.4	9.3	9.1	6.7
	普通	55.4	58.8	67.1	63.3	56.5	74.4	55.3	77.1	68.8	68.7	57.7	61.6	58.2	61.4	56.0	55.8	60.0
	悪い	25.0	25.9	18.8	21.1	21.2	14.6	27.1	12.0	15.6	16.9	23.9	21.9	29.1	27.1	34.7	35.1	33.3
	D・I	-5.4	-10.6	-4.7	-5.5	1.2	-3.6	-9.5	-1.2	0.0	-2.4	-5.6	-5.5	-16.4	-15.7	-25.4	-26.0	-9.0
売上額	増加	41.8	27.3	28.9	27.8	29.1	20.7	21.2	22.4	32.0	21.4	23.9	17.6	23.1	11.3	17.3	14.3	23.7
	変わらず	34.1	46.6	43.4	44.4	46.5	54.9	47.1	57.6	49.3	54.8	38.0	54.1	44.9	52.1	40.0	42.9	51.3
	減少	24.2	26.1	27.7	27.8	24.4	24.4	31.8	20.0	18.7	23.8	38.0	28.4	32.1	36.6	42.7	42.9	25.0
	D・I	17.6	1.2	1.2	0.0	4.7	-3.7	-10.6	2.4	13.3	-2.4	-14.1	-10.8	-9.0	-25.3	-25.4	-28.6	-16.4
収益	増加	36.3	19.3	25.3	25.0	24.4	19.8	15.3	18.6	25.3	21.4	11.4	5.5	24.1	11.4	10.5	12.8	21.1
	変わらず	31.9	47.7	48.2	42.0	43.0	58.0	45.9	54.7	49.3	52.4	42.9	52.1	40.5	50.0	43.4	39.7	44.7
	減少	31.9	33.0	26.5	33.0	32.6	22.2	38.8	26.7	25.3	26.2	45.7	42.5	35.4	38.6	46.1	47.4	34.2
	D・I	4.4	-13.7	-1.2	-8.0	-8.2	-2.4	-23.5	-8.1	0.0	-4.8	-34.3	-37.0	-11.3	-27.2	-35.6	-34.6	-24.3
料金価格	上昇	28.6	16.1	26.5	25.3	15.1	22.0	16.7	10.3	18.9	12.0	28.6	16.4	21.5	20.0	11.8	14.1	10.5
	変わらず	65.9	77.0	68.7	70.3	77.9	74.4	78.6	86.2	78.4	83.1	65.7	76.7	72.2	72.9	75.0	75.6	76.3
	下降	5.5	6.9	4.8	4.4	7.0	3.7	4.8	3.4	2.7	4.8	5.7	6.8	6.3	7.1	13.2	10.3	13.2
	D・I	23.1	9.2	21.7	20.9	8.1	18.3	11.9	6.9	16.2	7.2	22.9	9.6	15.2	12.9	-1.4	3.8	-16.6
材料価格	上昇	59.2	60.0	52.9	48.0	64.4	53.1	58.3	56.9	60.9	47.1	61.3	54.7	63.4	62.9	48.6	58.0	55.7
	変わらず	36.8	37.3	47.1	48.0	34.2	46.9	41.7	41.7	39.1	51.4	37.1	43.8	35.2	35.5	47.1	40.6	40.0
	下降	3.9	2.7	0.0	4.0	1.4	0.0	0.0	1.4	0.0	1.4	1.6	1.6	1.4	1.6	4.3	1.4	4.3
	D・I	55.3	57.3	52.9	44.0	63.0	53.1	58.3	55.5	60.9	45.7	59.7	53.1	62.0	61.3	44.3	56.6	-17.7
資金繰り	楽	11.1	5.8	13.1	7.9	14.0	9.8	7.5	9.3	9.5	5.1	5.7	6.8	7.9	1.4	3.9	6.6	5.3
	変わらず	67.8	74.4	69.0	74.2	69.8	75.6	76.3	72.1	77.0	77.2	70.0	76.7	72.4	72.9	73.7	69.7	68.4
	苦しい	21.1	19.8	17.9	18.0	16.3	14.6	16.3	18.6	13.5	17.7	24.3	16.4	19.7	25.7	22.4	23.7	26.3
	D・I	-10.0	-14.0	-4.8	-10.1	-2.3	-4.8	-8.8	-9.3	-4.0	-12.6	-18.6	-9.6	-11.8	-24.3	-18.5	-17.1	-6.7
同期前年比	売上額	24.1		2.6		11.5		0.0		8.7		-1.6		3.9		-12.8		
	収益	1.2		-6.7		-10.2		-17.7		-10.1		-23.9		-5.3		-28.6		
雇用	前年比残業時間	-3.4	-5.8	-2.4	-5.6	-8.2	-3.7	-15.9	-1.2	0.0	0.0	-2.9	0.0	-11.4	-4.3	-15.8	-15.4	-1.4
	人手	-45.6	-40.2	-47.0	-46.7	-44.2	-48.8	-46.4	-45.3	-42.7	-45.1	-48.6	-44.0	-48.7	-45.7	-56.6	-55.1	-57.9
借入金	借入をした(%)	21.1	11.6	26.5	14.8	22.1	8.6	13.8	6.0	10.8	12.7	15.9	4.1	13.0	8.6	17.6	13.0	17.1
	借入をしない(%)	78.9	88.4	73.5	85.2	77.9	91.4	86.3	94.0	89.2	87.3	84.1	95.9	87.0	91.4	82.4	87.0	82.9
	借入難易度	-16.5		-6.1		-7.0		-9.8		-2.7		-5.7		-10.3		-19.8		
有効回答事業所数		92		85		87		85		77		71		79		76		

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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R7 10～12月期 (予想)	
	10～12月期	1～3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					
設備投資動向(%)	現在の設備	-12.3	-9.3	-10.8	-16.9	-8.6	-9.8	-7.6	-10.8	-9.5	-8.9	-12.1	-8.3	-6.8	-16.7	-14.5	-6.8		-14.7
	実施した	43.7	44.6	45.0	48.6	44.4	39.0	28.6	39.6	30.0	40.6	41.8	31.1	43.9	34.0	40.4	37.5		36.8
	事業用地・建物	1.4	1.5	5.0	2.8	3.7	3.4	1.6	9.4	0.0	3.1	7.3	1.6	5.3	3.8	3.5	3.6		5.3
	機械・設備の新・増設	12.7	10.8	11.7	12.5	7.4	11.9	3.2	7.5	10.0	10.9	9.1	11.5	14.0	7.5	14.0	12.5		19.3
	機械・設備の更改	18.3	21.5	21.7	18.1	11.1	16.9	7.9	9.4	8.3	14.1	10.9	13.1	12.3	11.3	17.5	8.9		15.8
	事務機器	22.5	16.9	31.7	23.6	22.2	25.4	9.5	22.6	13.3	12.5	23.6	9.8	24.6	18.9	12.3	19.6		10.5
	車両	11.3	7.7	10.0	12.5	14.8	6.8	7.9	9.4	8.3	10.9	10.9	6.6	10.5	5.7	7.0	7.1		5.3
	その他	0.0	3.1	1.7	2.8	1.9	3.4	4.8	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	3.5	0.0	0.0	1.8		1.8
	実施しない	56.3	55.4	55.0	51.4	55.6	61.0	71.4	60.4	70.0	59.4	58.2	68.9	56.1	66.0	59.6	62.5		63.2
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	31.8		35.9		33.3		39.7		32.9		41.4		37.8		45.3		
人手不足		48.2		51.3		48.1		43.6		47.9		45.7		43.2		48.0			
大手企業・大型店との競争の激化		0.0		0.0		0.0		1.3		5.5		2.9		0.0		5.3			
同業者間の競争の激化		4.7		10.3		13.6		7.7		9.6		5.7		8.1		4.0			
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		0.0		0.0		2.7			
合理化の不足		5.9		3.8		2.5		5.1		0.0		2.9		4.1		5.3			
利幅の縮小		18.8		23.1		29.6		23.1		21.9		24.3		14.9		26.7			
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		1.2		1.3		2.5		0.0		0.0		0.0		1.4		1.3			
原材料価格・材料価格の上昇		29.4		25.6		23.5		32.1		26.0		35.7		36.5		22.7			
販売納入先からの値下げ要請		0.0		1.3		1.2		1.3		1.4		2.9		0.0		0.0			
仕入先からの値上げ要請		8.2		2.6		4.9		6.4		8.2		8.6		6.8		4.0			
人件費の増加		34.1		39.7		40.7		35.9		31.5		32.9		41.9		40.0			
人件費以外の経費増加		15.3		15.4		18.5		14.1		19.2		12.9		13.5		4.0			
工場・店舗の狭小・老朽化		2.4		0.0		1.2		0.0		0.0		4.3		6.8		1.3			
生産能力・技術力の不足		4.7		0.0		4.9		5.1		5.5		1.4		8.1		5.3			
取引先の減少		14.1		5.1		9.9		10.3		5.5		10.0		6.8		8.0			
商店街の集客力の低下		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3			
下請の確保難		9.4		2.6		6.2		3.8		2.7		2.9		8.1		1.3			
駐車場・資材置場の確保難		0.0		0.0		0.0		1.3		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		0.0		0.0		1.4		1.4		1.3				
その他	1.2		3.8		1.2		0.0		1.4		1.4		2.7		1.3				
問題なし	3.5		3.8		2.5		3.8		9.6		5.7		2.7		6.7				
重点経営施策(%)	販路を広げる	41.6		41.3		44.4		56.8		37.8		45.6		46.1		38.7			
	経費を削減する	30.3		26.3		34.6		33.3		28.4		26.5		30.3		29.3			
	品揃えを充実させる	1.1		1.3		2.5		2.5		5.4		4.4		1.3		4.0			
	情報力・宣伝・広報を強化する	20.2		22.5		17.3		16.0		18.9		16.2		14.5		14.7			
	新製品・技術を開発する	7.9		5.0		4.9		6.2		6.8		2.9		11.8		8.0			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0		0.0		2.5		2.7		2.9		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	10.1		15.0		17.3		12.3		6.8		11.8		13.2		17.3			
	不採算部門を整理・縮小する	6.7		3.8		1.2		4.9		4.1		2.9		1.3		8.0			
	店舗・設備を改装する	7.9		5.0		3.7		1.2		1.4		7.4		6.6		1.3			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	13.5		12.5		9.9		9.9		5.4		11.8		7.9		2.7			
	営業時間を延長する	0.0		2.5		0.0		1.2		0.0		1.5		0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	2.2		3.8		1.2		0.0		4.1		1.5		1.3		4.0			
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	0.0		2.5		1.2		1.2		5.4		5.9		2.6		0.0			
	技術力を強化する	22.5		16.3		22.2		22.2		21.6		13.2		14.5		17.3			
	人材を確保する	51.7		52.5		53.1		42.0		45.9		47.1		55.3		45.3			
	パート化を図る	1.1		3.8		0.0		2.5		0.0		0.0		0.0		1.3			
	教育訓練を強化する	13.5		11.3		11.1		11.1		10.8		11.8		7.9		8.0			
	労働条件を改善する	3.4		3.8		8.6		2.5		1.4		11.8		5.3		6.7			
	工場・機械を増設・移転する	2.2		0.0		0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	2.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	取引先を支援する	1.1		1.3		3.7		1.2		1.4		4.4		0.0		1.3			
	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	4.5		0.0		2.5		2.5		2.7		1.5		2.6		1.3			
	その他	0.0		1.3		1.2		0.0		1.4		0.0		0.0		1.3			
特になし	4.5		6.3		2.5		3.7		9.5		4.4		3.9		9.3				
有効回答事業所数		92		85		87		85		77		71		79		76			

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	R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R7 10～12月期 (予想)		
		10～12月期	10～12月期	1～3月期	1～3月期	4～6月期	4～6月期	7～9月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期	1～3月期	1～3月期	4～6月期	4～6月期			7～9月期	7～9月期
業況	良い	16.7	17.3	22.7	17.1	18.9	9.4	20.0	15.1	22.2	15.9	21.0	26.4	13.8	12.9	18.2	19.7	18.5	
	普通	65.3	56.8	53.0	61.4	52.7	65.6	53.8	57.5	59.3	66.7	62.9	54.7	63.1	61.3	62.1	59.1	67.7	
	悪い	18.1	25.9	24.2	21.4	28.4	25.0	26.2	27.4	18.5	17.5	16.1	18.9	23.1	25.8	19.7	21.2	13.8	
	D・I	-1.4	-8.6	-1.5	-4.3	-9.5	-15.6	-6.2	-12.3	3.7	-1.6	4.9	7.5	-9.3	-12.9	-1.5	-1.5	7.8	4.7
売上額	増加	29.2	23.2	27.3	21.4	23.0	19.7	27.7	21.9	31.5	31.3	29.5	24.1	18.8	16.4	38.5	30.8	23.4	
	変わらず	43.1	43.9	40.9	45.7	31.1	40.9	47.7	54.8	44.4	39.1	45.9	59.3	40.6	47.5	32.3	46.2	59.4	
	減少	27.8	32.9	31.8	32.9	45.9	39.4	24.6	23.3	24.1	29.7	24.6	16.7	40.6	36.1	29.2	23.1	17.2	
	D・I	1.4	-9.7	-4.5	-11.5	-22.9	-19.7	3.1	-1.4	7.4	1.6	4.9	7.4	-21.8	-19.7	9.3	7.7	31.1	6.2
受注残	増加	22.5	27.7	15.2	14.1	17.4	7.6	18.5	25.0	20.4	23.4	26.2	16.7	16.9	16.1	23.4	22.7	14.3	
	変わらず	50.7	45.8	48.5	60.6	46.4	59.1	58.5	50.0	57.4	51.6	49.2	63.0	55.4	58.1	45.3	53.0	66.7	
	減少	26.8	26.5	36.4	25.4	36.2	33.3	23.1	25.0	22.2	25.0	24.6	20.4	27.7	25.8	31.3	24.2	19.0	
	D・I	-4.3	1.2	-21.2	-11.3	-18.8	-25.7	-4.6	0.0	-1.8	-1.6	1.6	-3.7	-10.8	-9.7	-7.9	-1.5	2.9	-4.7
施工高	増加	28.2	29.8	26.6	18.6	19.7	20.3	29.2	24.3	27.8	32.8	32.3	22.2	18.5	19.4	35.9	28.8	18.8	
	変わらず	39.4	40.5	40.6	48.6	33.8	40.6	46.2	52.9	46.3	39.1	41.9	63.0	40.0	45.2	32.8	47.0	59.4	
	減少	32.4	29.8	32.8	32.9	46.5	39.1	24.6	22.9	25.9	28.1	25.8	14.8	41.5	35.5	31.3	24.2	21.9	
	D・I	-4.2	0.0	-6.2	-14.3	-26.8	-18.8	4.6	1.4	1.9	4.7	6.5	7.4	-23.0	-16.1	4.6	4.6	27.6	-3.1
収益	増加	25.0	21.4	21.2	15.5	12.2	16.7	26.2	21.9	33.3	29.7	27.4	24.1	13.8	14.5	30.3	30.3	21.2	
	変わらず	43.1	46.4	37.9	52.1	35.1	37.9	46.2	52.1	42.6	42.2	43.5	50.0	43.1	48.4	37.9	37.9	56.1	
	減少	31.9	32.1	40.9	32.4	52.7	45.5	27.7	26.0	24.1	28.1	29.0	25.9	43.1	37.1	31.8	31.8	22.7	
	D・I	-6.9	-10.7	-19.7	-16.9	-40.5	-28.8	-1.5	-4.1	9.2	1.6	-1.6	-1.8	-29.3	-22.6	-1.5	-1.5	27.8	-1.5
請負価格	上昇	22.2	25.0	12.1	20.8	21.6	12.1	16.9	21.9	15.1	15.6	21.0	17.0	15.6	19.4	15.4	16.9	12.3	
	変わらず	62.5	64.3	71.2	63.9	67.6	72.7	70.8	72.6	77.4	71.9	71.0	77.4	70.3	69.4	73.8	64.6	83.1	
	下降	15.3	10.7	16.7	15.3	10.8	15.2	12.3	5.5	7.5	12.5	8.1	5.7	14.1	11.3	10.8	18.5	4.6	
	D・I	6.9	14.3	-4.6	5.5	10.8	-3.1	4.6	16.4	7.6	3.1	12.9	11.3	1.5	8.1	4.6	-1.6	3.1	7.7
材料価格	上昇	63.2	60.0	51.6	57.4	61.1	51.6	52.4	56.3	47.1	59.7	45.8	44.0	51.6	50.0	48.4	44.3	50.0	
	変わらず	33.8	40.0	42.2	38.2	34.7	43.8	42.9	40.8	51.0	38.7	50.8	56.0	46.8	46.6	50.0	52.5	48.4	
	下降	2.9	0.0	6.3	4.4	4.2	4.7	4.8	2.8	2.0	1.6	3.4	0.0	1.6	3.4	1.6	3.3	1.6	
	D・I	60.3	60.0	45.3	53.0	56.9	46.9	47.6	53.5	45.1	58.1	42.4	44.0	50.0	46.6	46.8	41.0	-3.2	48.4
原在庫	過剰	1.4	1.3	0.0	2.9	7.5	0.0	4.9	6.2	4.0	5.0	1.8	4.0	1.7	1.8	1.6	1.6	3.2	
	適正	82.6	86.3	93.3	82.6	83.6	93.3	86.9	87.7	94.0	88.3	92.9	94.0	95.0	92.7	83.9	93.4	83.9	
	不足	15.9	12.5	6.7	14.5	9.0	6.7	8.2	6.2	2.0	6.7	5.4	2.0	3.3	5.5	14.5	4.9	12.9	
	D・I	-14.5	-11.2	-6.7	-11.6	-1.5	-6.7	-3.3	0.0	2.0	-1.7	-3.6	2.0	-1.6	-3.7	-12.9	-3.3	-11.3	-9.7
資金繰り	楽	9.9	9.6	6.2	10.0	6.8	6.2	6.2	6.9	13.2	6.2	8.2	15.4	15.9	5.0	12.3	12.7	10.8	
	変わらず	70.4	71.1	72.3	68.6	79.5	72.3	76.9	80.6	73.6	80.0	77.0	67.3	69.8	80.0	78.5	74.6	78.5	
	苦しい	19.7	19.3	21.5	21.4	13.7	21.5	16.9	12.5	13.2	13.8	14.8	17.3	14.3	15.0	9.2	12.7	10.8	
	D・I	-9.8	-9.7	-15.3	-11.4	-6.9	-15.3	-10.7	-5.6	0.0	-7.6	-6.6	-1.9	1.6	-10.0	3.1	0.0	1.5	0.0
同前年比	売上額	0.0		-16.6		-6.1		8.2		2.1		3.6		-21.5		8.9			
	収益	-6.5		-28.9		-15.3		1.7		-8.3		-9.1		-10.7		1.8			
雇用	前年比残業時間	-5.6	0.0	-7.8	-4.3	-25.0	-14.1	-4.7	-5.6	9.6	-6.4	-6.7	9.6	-18.0	-6.7	-10.8	-8.2	-7.9	
	人手	-52.1	-56.1	-62.5	-52.1	-52.8	-54.7	-51.6	-58.3	-59.6	-54.7	-55.0	-61.5	-56.5	-60.0	-59.3	-55.8	-60.0	
借入金	借入をした(%)	31.9	19.0	20.6	15.7	18.3	15.6	35.9	19.7	22.6	26.2	30.0	20.4	28.3	13.3	33.3	27.1	31.0	
	借入をしな(%)	68.1	81.0	79.4	84.3	81.7	84.4	64.1	80.3	77.4	73.8	70.0	79.6	71.7	86.7	66.7	72.9	69.0	
	借入難易度	2.8		4.8		-8.4		7.7		6.0		1.7		9.7		4.8			
有効回答事業所数		73		66		74		65		55		62		66		66			

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		R5		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R7 10～12月期 (予想)	
	10～12月期	1～3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					
設備投資動向(%)	現在の設備	-10.6	-9.3	-8.2	-4.6	-1.4	-3.3	-11.3	-4.3	-2.0	-11.3	-10.5	-3.9	-8.3	-12.3	-8.1	-8.3		-14.5
	実施した	48.1	55.2	55.8	51.9	44.4	47.5	45.7	38.9	45.0	50.0	59.1	60.5	58.7	56.8	51.1	64.6		55.3
	事業用地・建物	3.8	10.3	7.0	7.7	5.6	5.0	13.0	3.7	7.5	13.0	13.6	16.3	6.5	18.2	8.5	6.3		6.4
	機械・設備の新・増設	9.6	6.9	11.6	7.7	7.4	12.5	13.0	5.6	7.5	15.2	4.5	14.0	6.5	9.1	8.5	8.3		10.6
	機械・設備の更改	15.4	13.8	14.0	19.2	7.4	12.5	10.9	5.6	7.5	10.9	4.5	7.0	15.2	9.1	10.6	12.5		6.4
	事務機器	28.8	29.3	32.6	34.6	25.9	22.5	23.9	24.1	25.0	19.6	29.5	25.6	26.1	29.5	31.9	33.3		29.8
	車両	21.2	24.1	20.9	25.0	20.4	30.0	13.0	18.5	17.5	15.2	22.7	25.6	28.3	31.8	21.3	27.1		25.5
	その他	3.8	6.9	4.7	3.8	3.7	5.0	2.2	3.7	7.5	2.2	4.5	2.3	4.3	0.0	4.3	2.1		4.3
	実施しない	51.9	44.8	44.2	48.1	55.6	52.5	54.3	61.1	55.0	50.0	40.9	39.5	41.3	43.2	48.9	35.4		44.7
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	32.8		34.9		35.3		35.0		28.8		27.9		35.6		26.2		
人手不足		44.8		57.1		66.2		60.0		59.6		60.7		61.0		57.4			
大手企業・大型店との競争の激化		3.0		1.6		0.0		1.7		0.0		0.0		1.7		1.6			
同業者間の競争の激化		16.4		11.1		17.6		10.0		13.5		9.8		6.8		14.8			
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		1.6		0.0		0.0			
合理化の不足		3.0		1.6		2.9		1.7		5.8		1.6		6.8		1.6			
利幅の縮小		17.9		20.6		11.8		11.7		7.7		6.6		15.3		8.2			
小口注文・多頻度配送の増加		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6			
販売商品の不足		0.0		4.8		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
原材料価格・材料価格の上昇		31.3		36.5		41.2		31.7		30.8		39.3		25.4		26.2			
販売納入先からの値下げ要請		3.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0			
仕入先からの値上げ要請		19.4		9.5		10.3		6.7		9.6		4.9		3.4		4.9			
人件費の増加		25.4		22.2		33.8		38.3		25.0		41.0		22.0		31.1			
人件費以外の経費増加		10.4		7.9		7.4		6.7		9.6		6.6		8.5		11.5			
工場・店舗の狭小・老朽化		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
生産能力・技術力の不足		13.4		12.7		2.9		5.0		3.8		3.3		5.1		11.5			
取引先の減少		6.0		6.3		5.9		10.0		11.5		11.5		11.9		3.3			
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		17.9		20.6		20.6		25.0		21.2		24.6		16.9		27.9			
駐車場・資材置場の確保難		3.0		4.8		1.5		1.7		0.0		3.3		0.0		1.6			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0				
その他	1.5		1.6		0.0		1.7		3.8		1.6		1.7		3.3				
問題なし	1.5		3.2		4.4		3.3		3.8		1.6		5.1		9.8				
重点経営施策(%)	販路を広げる	40.0		39.1		45.7		34.4		32.7		35.6		38.3		38.7			
	経費を削減する	30.0		25.0		30.0		32.8		28.8		23.7		26.7		21.0			
	品揃えを充実させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		0.0		0.0			
	情報力・宣伝・広報を強化する	7.1		6.3		8.6		7.8		5.8		13.6		5.0		8.1			
	新製品・技術を開発する	2.9		3.1		1.4		6.3		0.0		1.7		1.7		1.6			
	新しい工法を導入する	4.3		1.6		0.0		1.6		1.9		3.4		0.0		3.2			
	新しい事業を始める	4.3		7.8		4.3		1.6		5.8		5.1		6.7		9.7			
	不採算部門を整理・縮小する	5.7		0.0		2.9		3.1		3.8		1.7		0.0		0.0			
	店舗・設備を改装する	0.0		1.6		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	14.3		18.8		17.1		10.9		17.3		22.0		16.7		14.5			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6			
	売れ筋商品を取扱う	2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		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	2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		0.0		6.7		1.6			
	技術力を強化する	21.4		20.3		18.6		20.3		23.1		16.9		15.0		25.8			
	人材を確保する	50.0		65.6		67.1		67.2		59.6		62.7		66.7		59.7			
	パート化を図る	0.0		1.6		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0			
	教育訓練を強化する	12.9		12.5		15.7		9.4		15.4		13.6		20.0		16.1			
	労働条件を改善する	8.6		7.8		17.1		10.9		9.6		11.9		6.7		11.3			
	工場・機械を増設・移転する	2.9		1.6		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0			
流通経路の見直しをする	2.9		0.0		0.0		1.6		3.8		0.0		1.7		1.6				
取引先を支援する	4.3		4.7		5.7		1.6		5.8		3.4		3.3		4.8				
輸入品の取扱いを増やす	1.4		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0				
不動産の有効活用を図る	4.3		3.1		4.3		3.1		3.8		5.1		1.7		0.0				
その他	1.4		3.1		1.4		3.1		1.9		0.0		1.7		3.2				
特になし	7.1		9.4		5.7		10.9		9.6		8.5		8.3		8.1				
有効回答事業数		73		66		74		65		55		62		66		66			

調査の概要

1. 調査時期 令和7年7～9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	47
卸売業	180	85
小売業	220	64
サービス業	190	76
建設業	170	66
合計	1,000	338