

◆ 渋谷区 ◆

中小企業の景況

令和 7 年度第 1・四半期

(令和 7 年 4～6 月)

目	次
都内中小企業の景況（令和 7 年 4～6 月期）	1
渋谷区内中小企業の景況（令和 7 年 4～6 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	
「海外情勢と中小企業」	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 4～6 月期）

業 況：全体はやや改善。業種別では製造業で大幅に改善。
見通し：小売業、サービス業で大幅に改善、卸売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▲24（前期は▲28）と、やや改善した。今後3ヶ月間の見通しでは、今期比3ポイント増の▲21 と、やや改善する見通し。

	前 期 (R7.3)	今 期 (R7.6)	増 減	今後3ヶ月間 の見通し
製 造 業	▲ 36	▲ 23	13	▲ 24
卸 売 業	▲ 20	▲ 19	1	▲ 16
小 売 業	▲ 39	▲ 36	3	▲ 30
サービス業	▲ 18	▲ 19	▲ 1	▲ 13
全 体	▲ 28	▲ 24	4	▲ 21

令和 7 年 6 月の都内中小企業の業況 DI は、前期から 4 ポイント増の▲24 とやや改善した。今後 3 ヶ月間の業況見通しでは、今期比 3 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、製造業（▲23）は 13 ポイント増と大幅に改善、小売業（▲36）は 3 ポイント増とやや改善、卸売業（▲19）は 1 ポイント増、サービス業（▲19）は 1 ポイント減とともに前期並となった。

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（19）は 5 ポイント減、卸売業（15）は 3 ポイント減とともにやや下降し、小売業（15）は 12 ポイント減と大幅に下降した。

販売価格 DI（販売単価が「上昇」とした企業割合－「低下」とした企業割合）をみると、製造業（1）は増減なく前期並、小売業（9）、卸売業（8）、サービス業（2）はいずれも 3 ポイント減とやや下降した。

今後 3 ヶ月間の業況見通し DI を業種別にみると、3 業種で改善すると見込まれている。小売業（▲30）、サービス業（▲13）はともに 6 ポイント増と大幅に改善、卸売業（▲16）は 3 ポイント増とやや改善、製造業（▲24）は 1 ポイント減と今期同様で推移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。

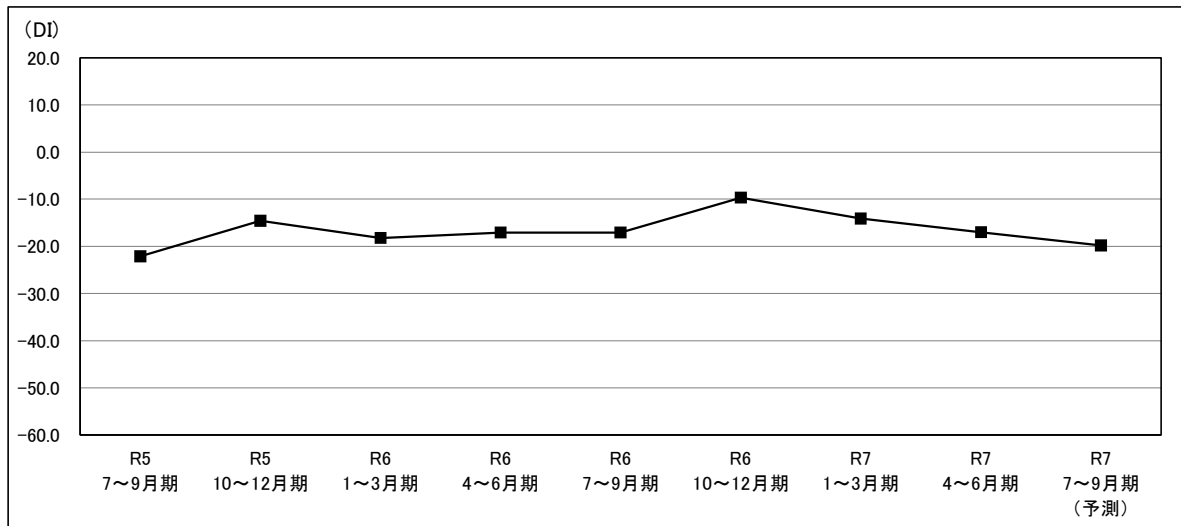
○傾向値

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 4～6 月期）

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

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 (R7.1~3)	今期 (R7.4~6)	今後 3 ヶ月間 の見通し
製 造 業	▲31	▲17	▲38
卸 売 業	▲29	▲29	▲26
小 売 業	▲13	▲11	▲13
サービス業	▲6	▲16	▲26
建 設 業	5	▲9	▲2
全 体	▲14	▲17	▲20

※小数点第 1 位を四捨五入した数値

《最近の景況動向》

今期の渋谷区内中小企業全体の業況は▲17 であった。来期（今後 3 ヶ月間の見通し）においては、やや低調感が強まる見通しとなっている。

業種別にみると、建設業は悪化に転じ、製造業は大きく改善、小売業はやや改善、卸売業は前期並、サービス業は大きく悪化した。

来期は、建設業は大きく改善、卸売業はやや改善、小売業はやや悪化、サービス業は大きく悪化、製造業は極端に悪化する見込みである。

渋谷区の今期の特徴点

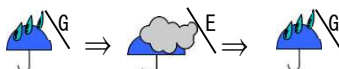
景 気 予 報						
						
大きく上昇	上 昇	やや上昇	横 這	やや下降	下 降	大きく下降

全 体



業況はやや低調感が強まった。売上額、収益はともに前期並となった。販売価格は大きく上昇傾向が弱まり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

製 造 業



業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額はやや減少が弱まり、収益はやや減少が強まった。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。在庫は大きく過剰感が改善し、資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

卸 売 業



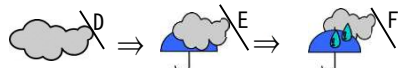
業況は前期並となった。売上額は大きく減少が弱まり、収益はやや減少が強まった。販売価格は極端に上昇傾向が弱まり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。在庫はやや過剰感が改善した。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

小 売 業



業況はやや厳しさが和らいだ。売上額はやや減少が弱まり、収益は大きく減少が弱まった。販売価格はやや上昇傾向が弱まり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。在庫は大きく過剰感を強め、資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

サービス業



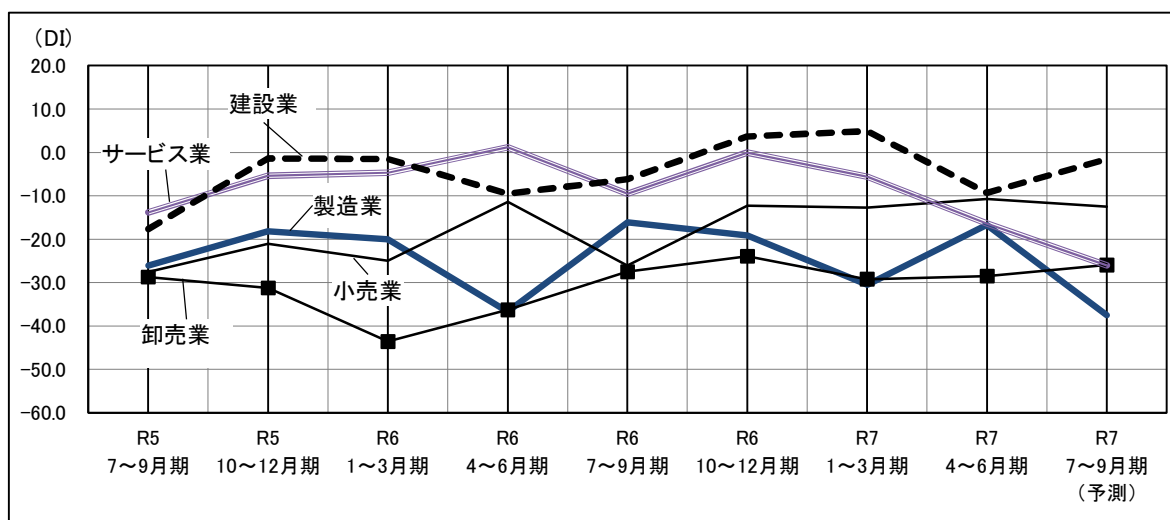
業況は大きく低調感が強まった。売上額はやや減少が弱まり、収益は極端に減少が弱まった。料金価格は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格はやや上昇傾向が強まった。資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

建 設 業



業況は悪化に転じた。売上額は減少に転じ、収益は極端に減少を強めた。請負価格は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格は大きく上昇傾向が強まった。在庫はやや不足感が改善し、資金繰りは容易となった。

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（△31→△17）は大きく厳しさが和らいだ。売上額（△6→△2）はやや減少幅が縮小し、収益（△9→△14）はやや減少幅が拡大した。

なお、全都と比較した当区の業況は6ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格（28→17）、原材料価格（51→41）はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫（14→0）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（△22→△10）は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度（△11→0）は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は32%で前期の27%から5ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

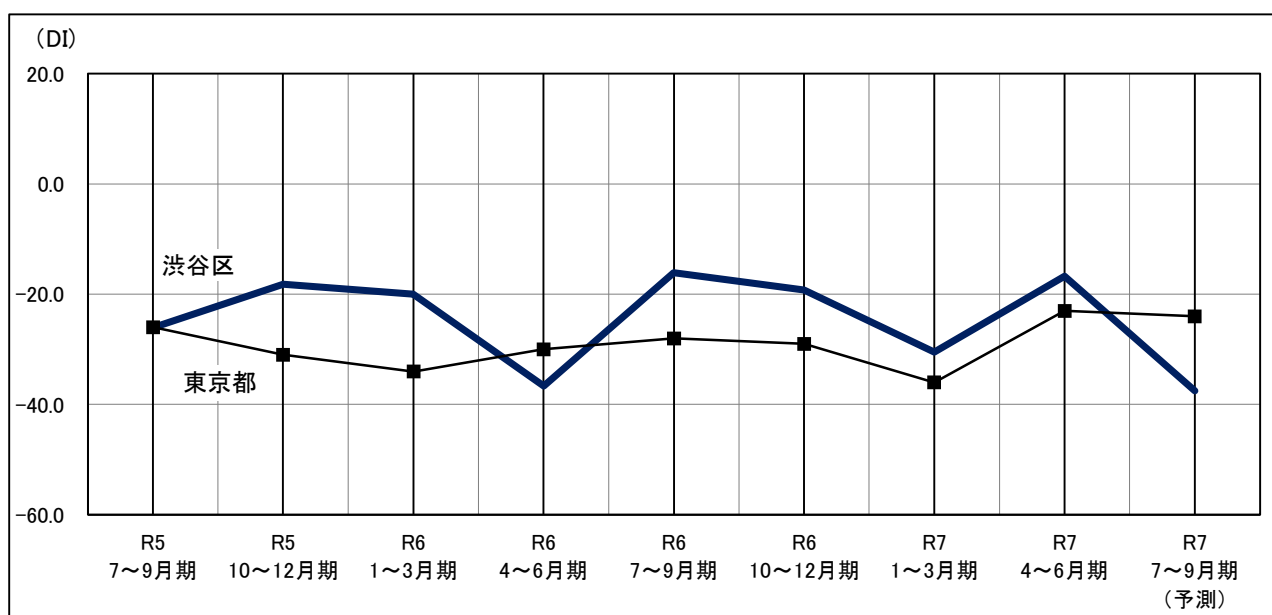
経営上の問題点は、1位は「原材料価格・材料価格の上昇」が43%、2位は「売上の停滞・減少」「人手不足」がともに40%、3位は「利幅の縮小」が28%となった。前期2位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が62%、2位は「人材を確保する」が44%、3位は「経費を節減する」が36%となった。上位3位は前期同様となった。

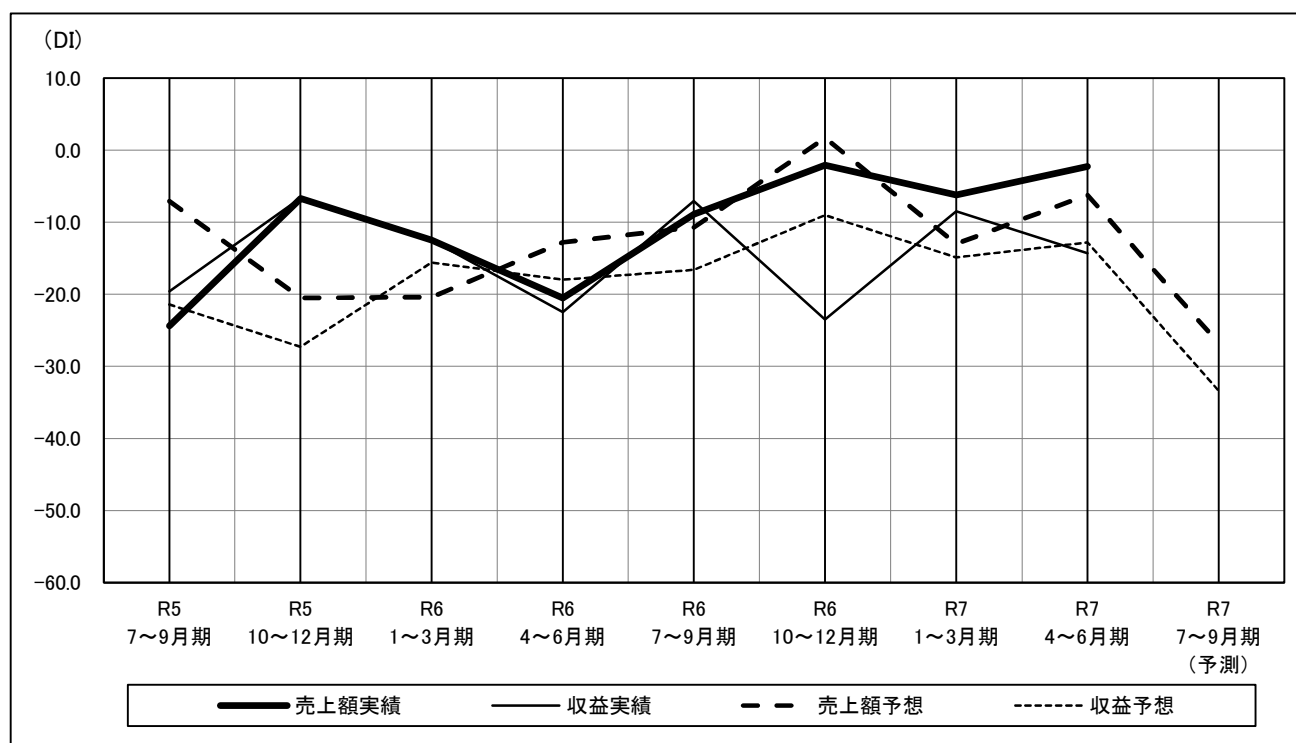
来期の見通し

業況（△17→△38）は極端に低調感が強まる見込み。売上額（△2→△27）は極端に減少幅が拡大し、収益（△14→△33）は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

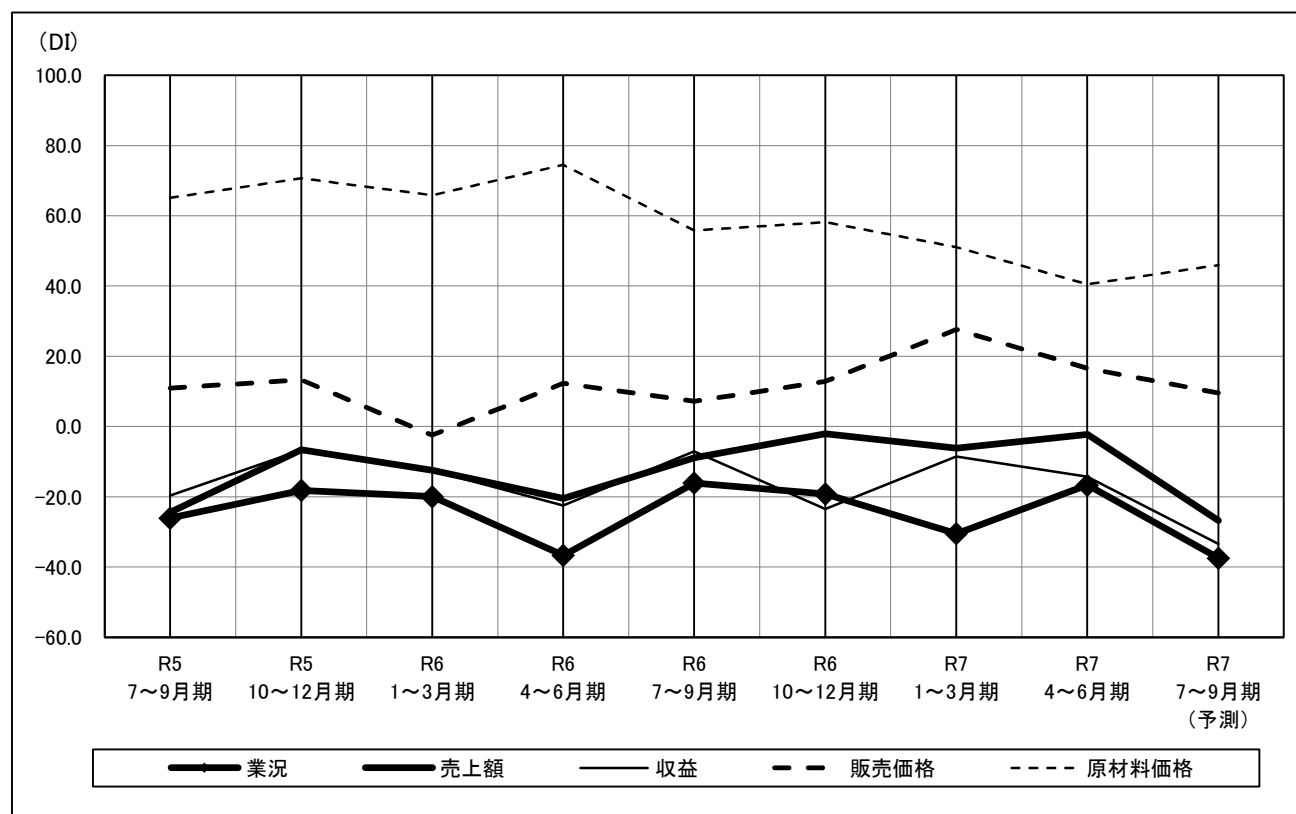
〈製造業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



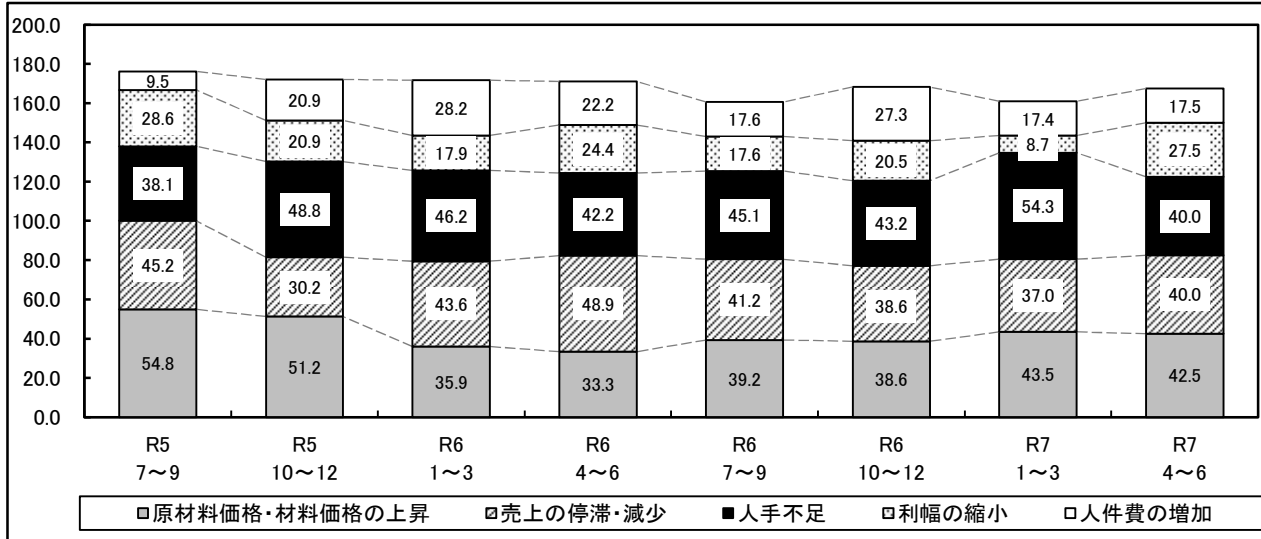
〈製造業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

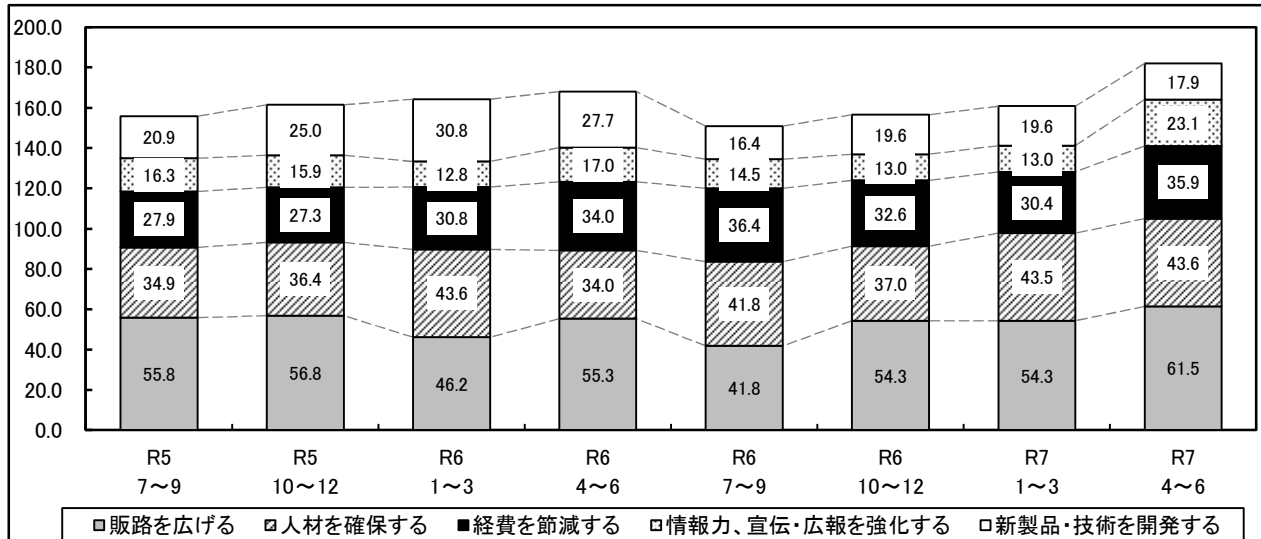


〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.7~9月期		R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期	
第1位	人手不足	45.1 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少	41.2 %	売上の停滞・減少	38.6 %	原材料価格・材料価格の上昇	43.5 %	売上の停滞・減少	40.0 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	39.2 %	人件費の増加	27.3 %	売上の停滞・減少	37.0 %	利幅の縮小	27.5 %
第4位	利幅の縮小	17.6 %	利幅の縮小	20.5 %	人件費の増加	17.4 %	人件費の増加	17.5 %
第5位	生産能力・技術力の不足	15.7 %	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 %

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



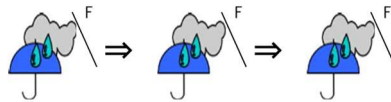
	R6.7~9月期		R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期	
第1位	販路を広げる 人材を確保する	41.8 %	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	61.5 %
第2位	経費を節減する	36.4 %	人材を確保する	37.0 %	人材を確保する	43.5 %	人材を確保する	43.6 %
第3位	技術力を強化する	25.5 %	経費を節減する	32.6 %	経費を節減する	30.4 %	経費を節減する	35.9 %
第4位	新製品・技術を開発する	16.4 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	23.9 %	新製品・技術を開発する	19.6 %	情報力、宣伝・広報を強化する	23.1 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	14.5 %	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 %

製造業 業種別コメント

1. 新規顧客の増加、新チャネルへのシフトの強化により増収を目指しております。円安による輸入製品の高騰が心配です。
2. 少子化が進み、主力製品の需要減が見込まれ、収益確保が困難となりつつある。
3. 受注が増えると人手が足りなくなるギリギリの人数です。採用しても来ず、新しい事をやりたくても何をやったら良いのかがなかなか難しい業種です。
4. 新事業取組のため資金ニーズが高まっている。
5. 売上はデジタル化により減少傾向。
6. 少子化による産婦人科の減少。
7. 売上伸びるものの、資金面で不足気味。
8. 人手不足により、残業が多くなっている。加工する数量が少なく、品種が多くなり、単価が減少している。
9. アパレル全体で売上が芳しくない。
10. 減収が続き、合理化により対応中。
11. 受注増で仕事がこれ以上増やせない。採用が製造部門（工場要員）でなかなか採用できない。
12. 現況、計画通りの経営と言えるが、長期的に見て、人材の確保が急務と考える。
13. 受注が9月以降にずれてしまう。売上げが月によって差があるが、来期（令和7年9月）以降は受注が伸びる予定。
14. 大きく増減なく現状のまま推移中。
15. 競争激化。参入障壁が高く難しい。
16. 中国のレアアース規制により商流が止まり在庫もなくなりそうなので、来期も含め売上減少が続くと思われる。
17. トランプ関税の影響で、設備投資意欲需要が減り、工作機械、産業機械に組み込まれる弊社の製品出荷は減少している。
18. 単価アップがそのまま売上増につながっているが、販売点数は横ばい。下請業者の事業撤退の代替手段に苦慮。

<<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→△29)は前期並となった。売上額(△25→△19)は大きく減少幅が縮小し、収益(△25→△30)はやや減少幅が拡大した。

なお、全都と比較した当区の業況は10ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(22→1)は極端に上昇傾向が弱まり、仕入価格(51→62)は大きく上昇傾向が強まった。在庫(17→12)はやや過剰感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△4→△16)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(△15→△21)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は35%で前期の30%から5ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

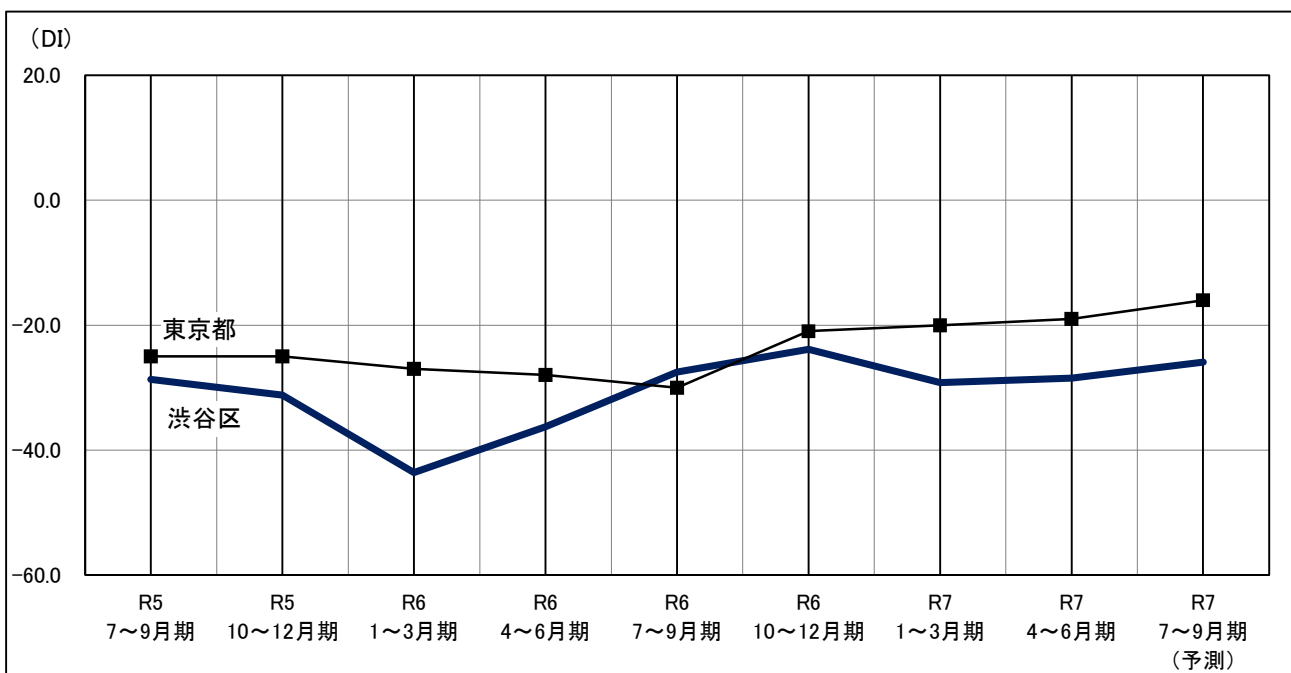
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が50%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が40%、3位は「利幅の縮小」が23%となった。上位3位は前期同様となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が73%、2位は「経費を節減する」が29%、3位は「人材を確保する」が26%となった。前期同率4位の「経費を節減する」が今期2位となった。

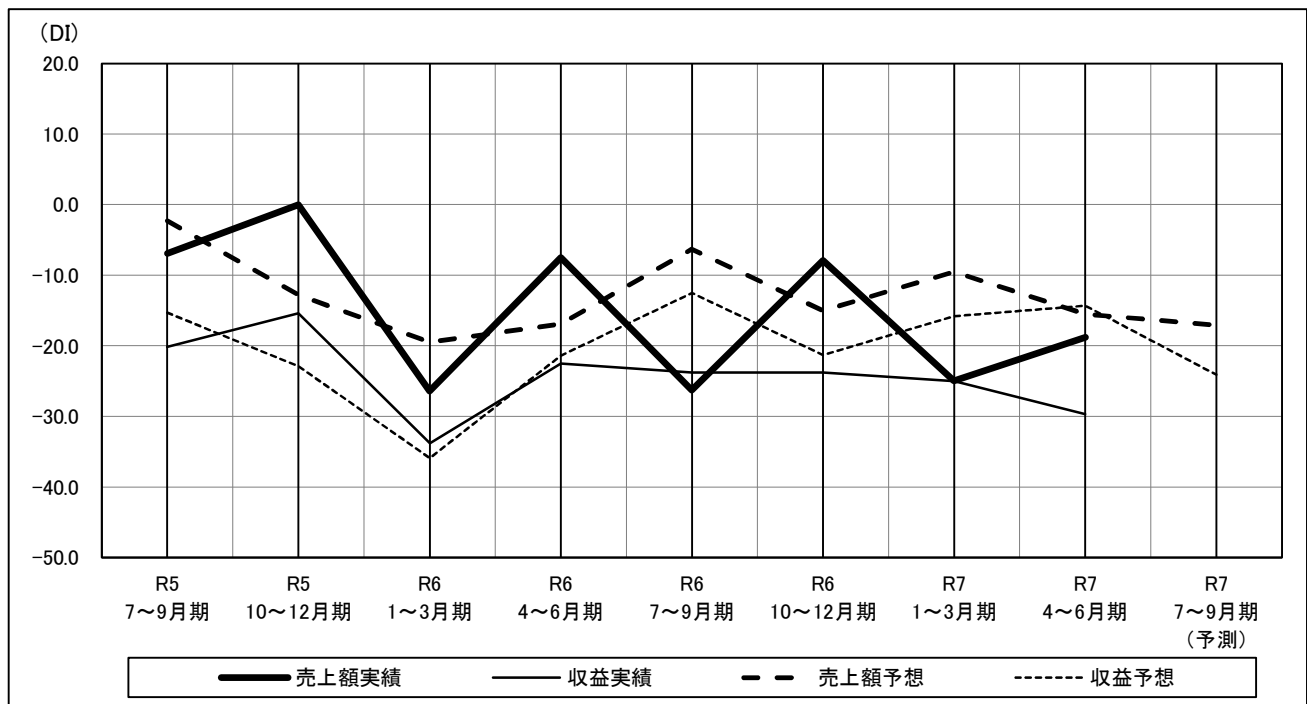
来期の見通し

業況(△29→△26)はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額(△19→△17)はやや減少幅が縮小し、収益(△30→△24)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

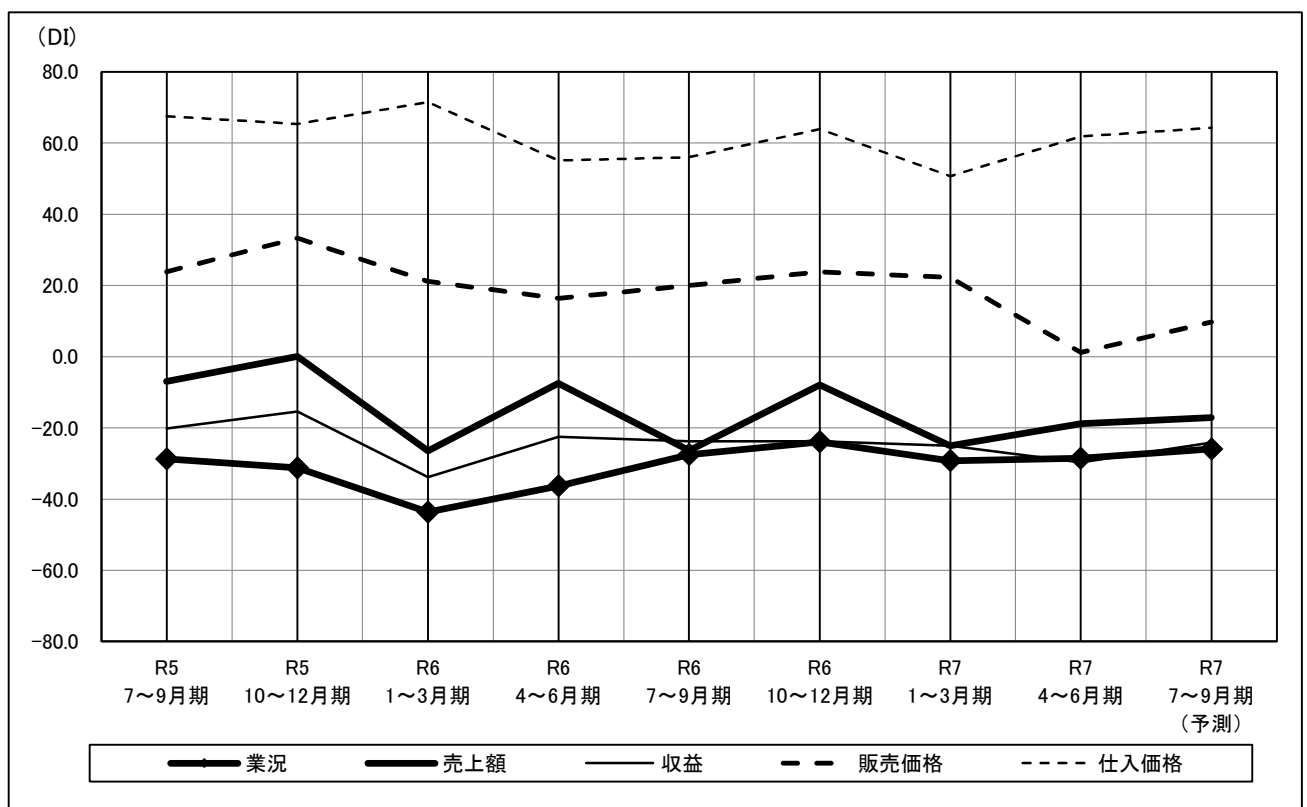
〈卸売業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



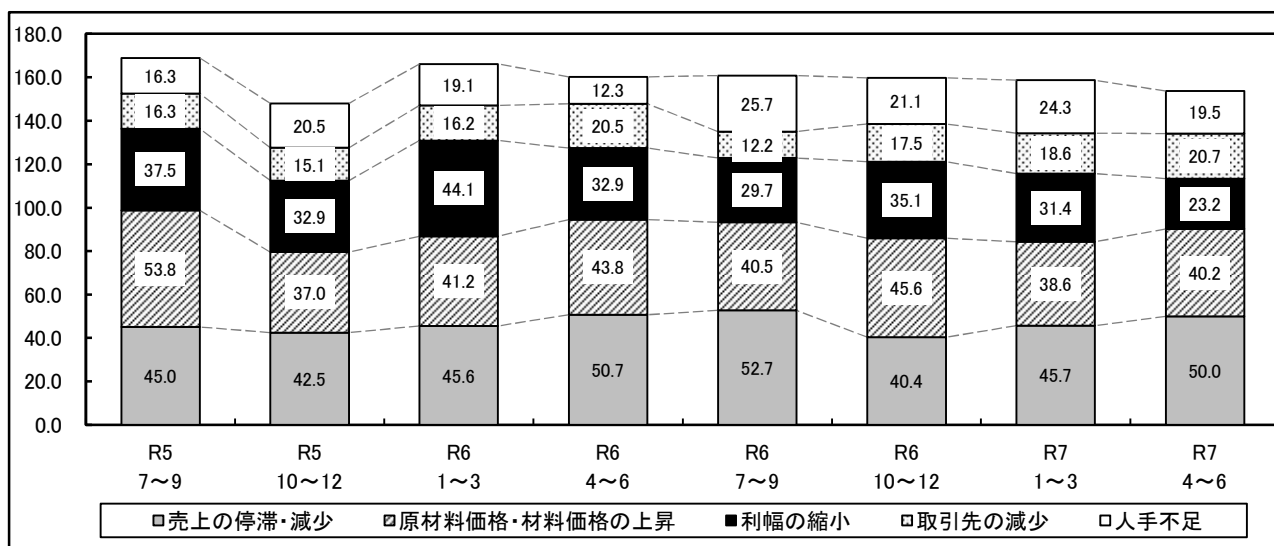
〈卸売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

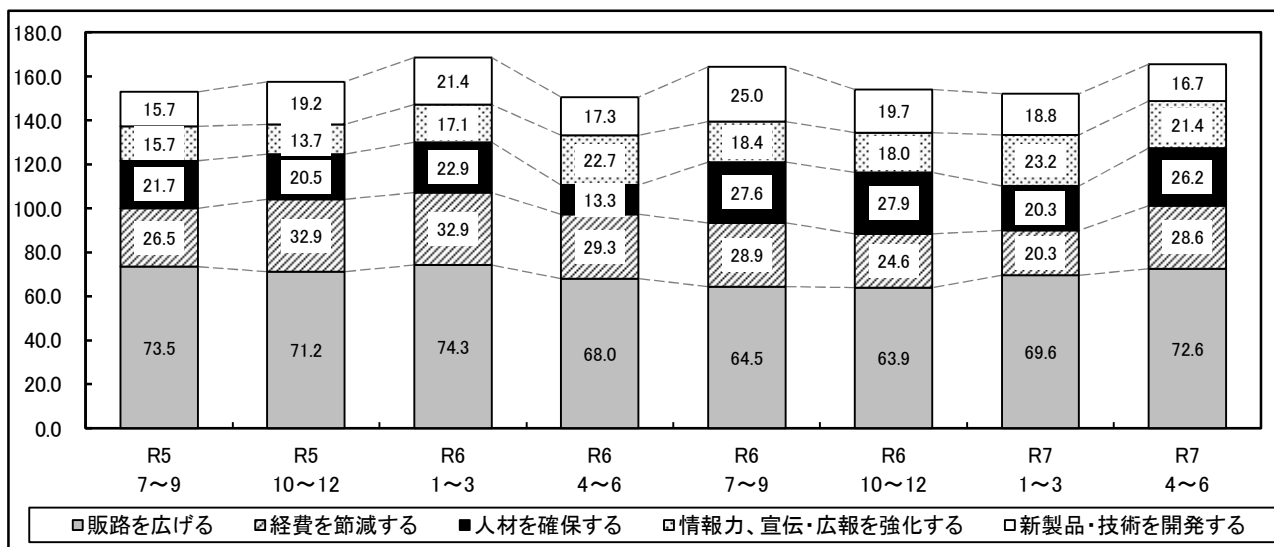


〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.7~9月期		R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	52.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	45.6 %	売上の停滞・減少	45.7 %	売上の停滞・減少	50.0 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	40.5 %	売上の停滞・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 %
第3位	利幅の縮小	29.7 %	利幅の縮小	35.1 %	利幅の縮小	31.4 %	利幅の縮小	23.2 %
第4位	人手不足	25.7 %	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 %
第5位	仕入先からの値上げ要請	21.6 %	人手不足	21.1 %	人件費の増加	20.0 %	人手不足 仕入先からの値上げ要請	19.5 %

〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R6.7~9月期		R6.10~12月期		R7.1~3月期		R7.4~6月期	
第1位	販路を広げる	64.5 %	販路を広げる	63.9 %	販路を広げる	69.6 %	販路を広げる	72.6 %
第2位	経費を節減する	28.9 %	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 %
第3位	人材を確保する	27.6 %	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 %
第4位	新製品・技術を開発する	25.0 %	新しい事業を始める	23.0 %	経費を節減する 人材を確保する	20.3 %	情報力・宣伝・広報を強化する	21.4 %
第5位	情報力・宣伝・広報を強化する 仕入先・提携先を開拓・選別する	18.4 %	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 新しい事業を始める 仕入先・提携先を開拓・選別する 売れ筋商品を取扱う	16.7 %

卸売業 業種別コメント

1. 利幅を取れない分、販路を増やしたいが、なかなか難しい。
2. コロナ禍における緊急調達過多による在庫調達は、予想以上に延びており、アナログ半導体市場の回復は2025年後半まで続く見込み。
3. 営業力強化により売上が増加するも販売価格面の見直しが必須。
4. 当社はオートバイ用ウェアのOEM生産を主たる業としています。生産は海外100%ですから収益は為替の影響を多大に受けます。今はやや円高傾向にありますが急激な乱高下に巻き込まれるリスクもあります(円安)。政策において適正な為替(140円前後)で安定飛行なら良いのですが…。
5. 大口の取引がなくなり今期より減収減益。
6. 需要はあるが原材料、輸送コスト高騰のため、見積額が客先の希望と合わず取引不成立となるケースが増えてきている。
7. 昨年秋より増収増益が続いている。
8. 仕入価格の上昇にともない利幅の縮小が起きている。
9. 現有得意先の縮小により、新規開拓を進める中、大手との競争になり、苦戦が続いている状況です。
10. 実質所得減少による需要減。
11. 需要が減少傾向の為、商品内容の変更。
12. 原材料価格の上昇、卸先からのコストカット要請、利幅が縮小し、ヒット作も出ない状況。
13. 昨年以前に受注した案件の納入があり、今期の売上は増加したが、受注は上向いていない。年末に向けて売上が再び増加に転じられるよう努力を続けている。
14. 売上は堅調だが、国内運送費、サーチャージ等輸入経費の増加により経費の増加が続いている。
15. 業績が好調な取引先が多いため、現状何とかなっているが、新規取引先を開拓できていない現状を打破できておらず将来的な不安は、常に付きまとっている。
16. 今期中国向けの輸出が大幅に減少。
17. 小規模の取引先がインボイス登録しないため、消費税の負担が増加し、非常に厳しい。
18. フランスでファストファッション(主に中国「SHEIN」「Temu」)を規制する法案が可決された。アメリカの関税問題も加わり対日販売強化が行われる。日本の繊維業界は大打撃(悪化)。
19. 受注減少の中、減収・減益が続いている。
20. 資材や経費の上昇傾向でコストの増加が続いている。
21. 受注は横ばいではあるが、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。
22. 取引先(小売店)の減少により、売上が減少。円安による価格上昇と国内(日本人)の買い物に使える金額の減少。
23. 中国仕入れにおいて国際リスクが増加し不安要素ではあるものの、容易に切り替えることは難しい。代案として日本国内で仕入れて販売できる商材や仕入ルートを増やし、全体の売上高を補えるようにしている。
24. 需要増により増収ながら、ユーロ高円安による原価増で利益を圧迫している。
25. イベント関連のコンペ受注ができ売上増加できたが、そもそもの売先が撤退してしまい、新規開拓が必要な状態。トランプ関税による影響が多きく、予想することが難しく困っている。
26. 仕入価格が上がったため、商品価格を上げざるを得なくなった。その結果、取引先が減った。利益減により人件費が不足のため次なる一手がうてない。
27. 仕入価格が上昇しているのに販売価格が上げられない。1店舗当たりの売上げが減少している。
28. 売上は前期(1~6月)変化ない(売上停滞)が、営業利益がマイナスである。(粗利率が対計画比マイナス2%)
29. 売上げはあるが先に仕入分の支払いが必要。手元資金が少なくやりくりしに苦戦しています。
30. 少子化の影響を大きく受け、需要が大きく減少している。顧客の購買意思決定も消極的になっている。
31. OEM業のため取引先の売上状況に左右されやすい。今後は販売先を増す目標をたてる。
32. 取扱品目の拡充、既存取引先との取引深耕、新規医療機関との取引獲得により、増収・増益が続いている。
33. 同業者の価格下げによる競走の激化。
34. 物価高により売上減少傾向。
35. 消費者の購買力減少による売上減少が大きい。
36. 売上減少、商品のマンネリ化?かもです。
37. 新しい商材の伸びが続いている。
38. そもそも、残業は創業以来ない。
39. 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。

小 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△13→△11)はやや厳しさが和らいだ。売上額(△2→0)はやや減少幅が縮小し、収益(△20→△5)は大きく減少幅が縮小した。
なお、全都と比較した当区の業況は25ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格(38→34)はやや上昇傾向が弱まり、仕入価格(53→60)は大きく上昇傾向が強まった。
在庫(5→13)は大きく過剰感を強めた。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△22→△15)は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度(△23→△13)は大きく厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は25%で前期から増減なく推移した。

経営上の問題点・重点経営施策

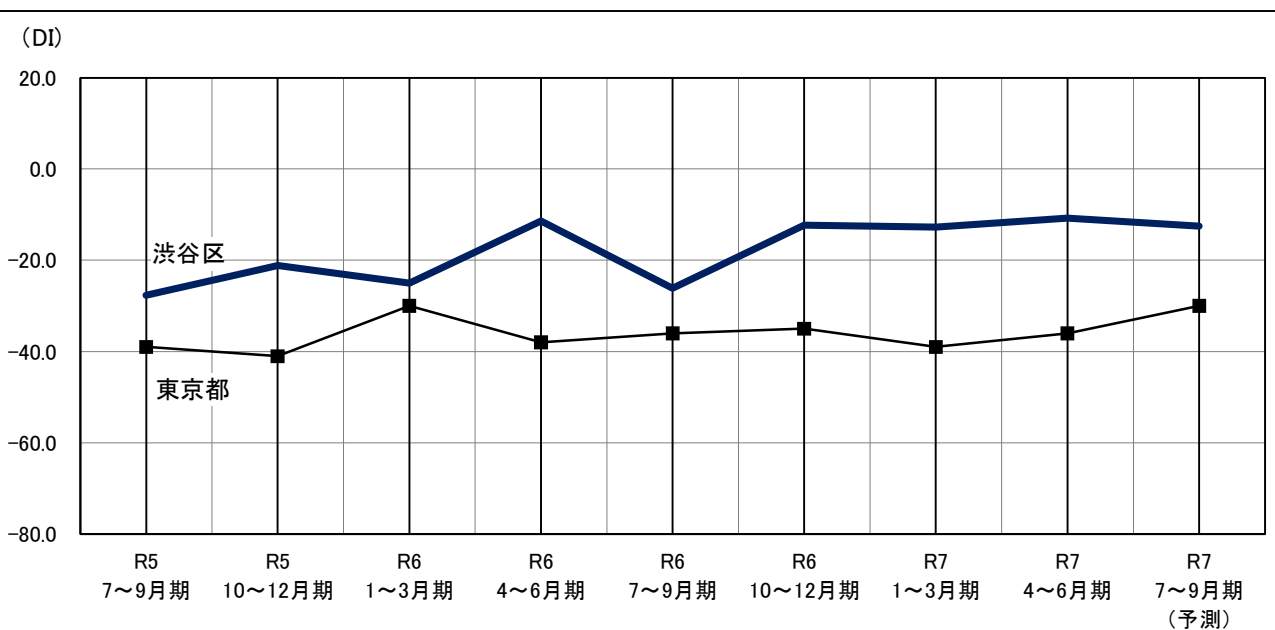
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が48%、2位は「利幅の縮小」が32%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が30%となった。前期同率3位の「利幅の縮小」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が47%、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28%となった。前期2位の「販路を広げる」が今期1位となった。

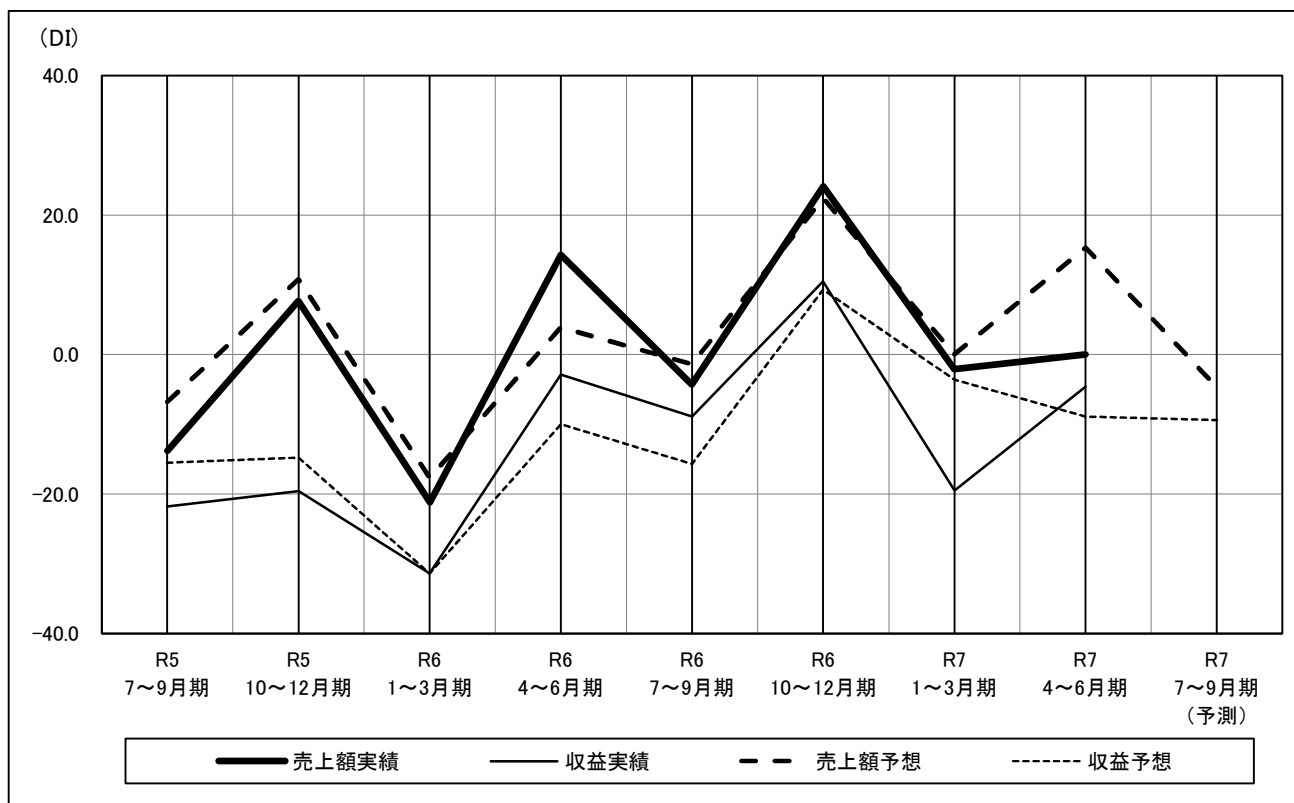
来期の見通し

業況(△11→△13)はやや低調感が強まる見込み。売上額(0→△5)、収益(△5→△9)はともにやや減少幅が拡大すると予想されている。

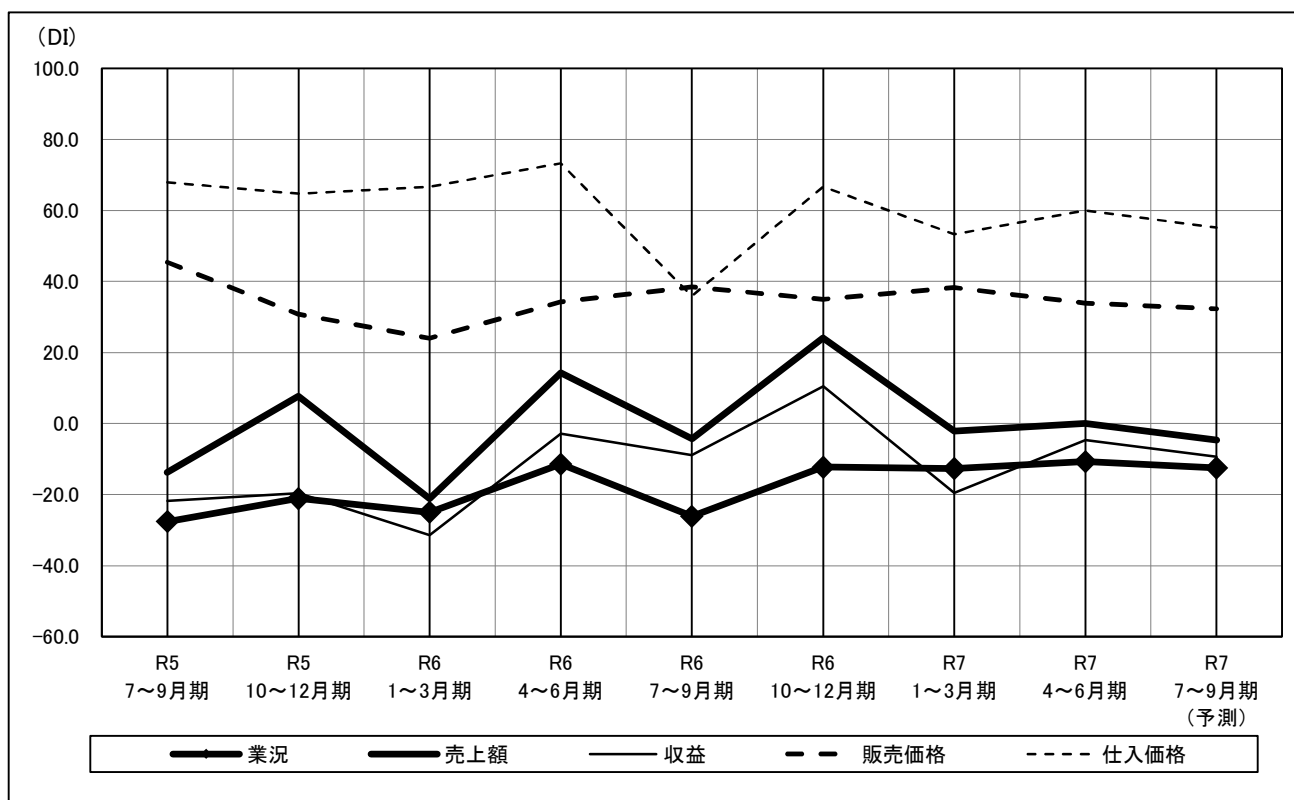
〈小売業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



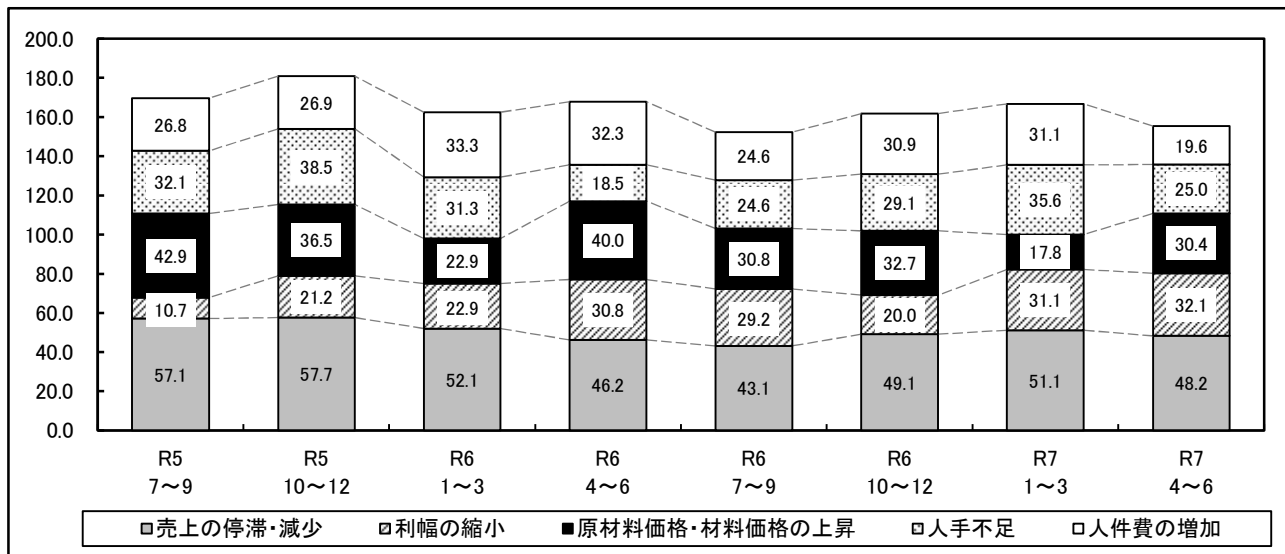
〈小売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

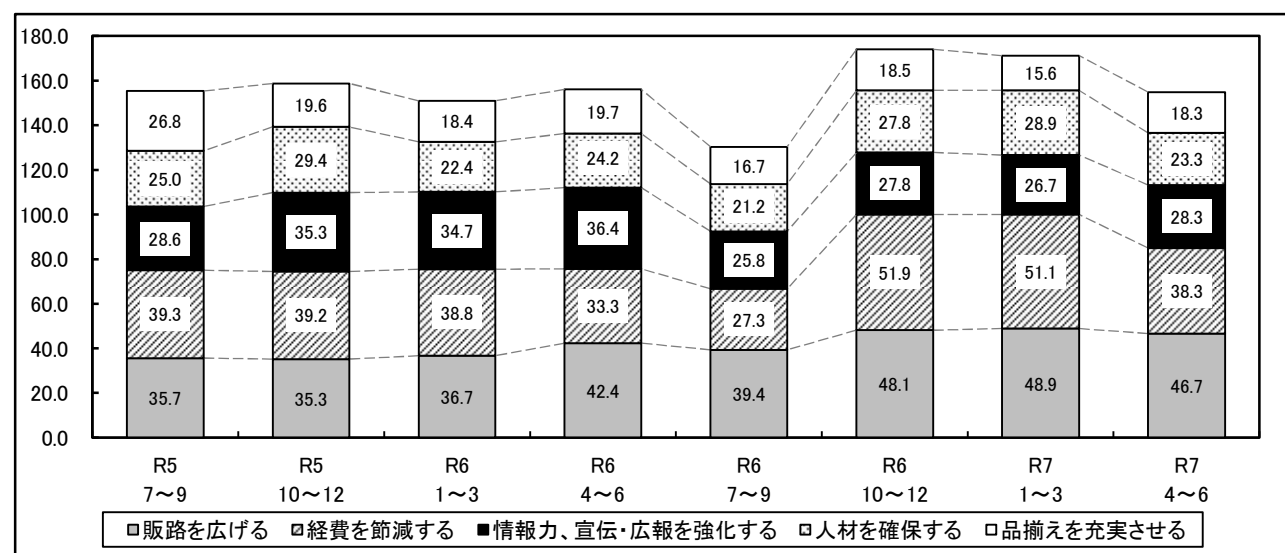


〈小売業〉 経営上の問題点（％）



	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	43.1 %	売上の停滞・減少	49.1 %	売上の停滞・減少	51.1 %	売上の停滞・減少	48.2 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	30.8 %	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 %
第3位	利幅の縮小	29.2 %	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 %
第4位	人手不足 人件費の増加	24.6 %	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 %
第5位	人件費以外の経費増加	23.1 %	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 %

〈小売業〉 重点経営施策（％）



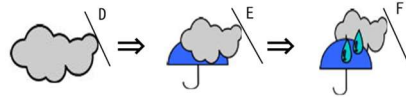
	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	販路を広げる	39.4 %	経費を節減する	51.9 %	経費を節減する	51.1 %	販路を広げる	46.7 %
第2位	経費を節減する	27.3 %	販路を広げる	48.1 %	販路を広げる	48.9 %	経費を節減する	38.3 %
第3位	情報力・宣伝・広報を強化する	25.8 %	情報力・宣伝・広報を強化する 人材を確保する	27.8 %	人材を確保する	28.9 %	情報力・宣伝・広報を強化する	28.3 %
第4位	人材を確保する	21.2 %	品揃えを充実させる	18.5 %	情報力・宣伝・広報を強化する	26.7 %	人材を確保する	23.3 %
第5位	品揃えを充実させる	16.7 %	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 %

小売業 業種別コメント

1. 原材料高騰と販売拡張に苦勞。
2. 政治も信頼が低下しておりニュースも暗い。買い控えがあるように思われる。
3. 政府の急激な最低賃金引き上げによって人件費が大きくなった。そのため、商品価格も値上げせざるを得ない。一方不景気感は深く、売上げは低下傾向、特に今年4月、5月、6月現在は米の価格上昇からか、不景気感が根強くあって、売上幅が伸びなくなった。
4. 直営店の売上げの下げ幅を最小に抑える方法を探している。
5. 人手不足で社員の残業が増えている。
6. ヨーロッパより古着を輸入して販売しているので円安、輸送費の超上昇に値上げをしても利幅が確保できておりません。
7. 国内需要の獲得に注力し、インバウンド需要のカバーをしている。
8. SDGs 環境対応型のポリエチレンの提案営業で新規取引先を増して採用までに試作を実施して長期的成長を目指している。
9. 円が弱いと商売にならない。
10. コロナ明け以降、増収・増益が続いたが現在は落ち着いている。昨年対比ほぼ変わらず。
11. 楽器まで気持ちがいけない。安価な物でおさえている。
12. 新聞、雑誌、自社カタログなど、紙媒体を主な広告媒体とする古いタイプの通販会社です。60代～90代が主要顧客層となります。この春からの「米不足騒動」や「トランプ関税ニュース」などで彼らの財布のヒモもどんどん固くなっています。せめて、消費税減税でもして、消費需要を喚起して欲しいものです。
13. 物価高騰による景気悪化で、売上げは減少傾向となり、原材料価格の高騰に伴い、収益も減少傾向。
14. 買わない外国人の観光客に困る。見るだけの拒否もできないが、見るだけに対応する人手はない。本当はお断りしたい。
15. 大企業の進出により売上げが減少傾向である。
16. オリジナル品を増すことにより同等品価格競走からの離脱。
17. 賃貸事業拡充のため、増収・増益が続く。
18. インバウンド増加により増収・増益が続いている。
19. コロナ以降、飲食スタイルの変化があり、それが続いている。
20. 販路の減少により売上げが下がり続けている。
21. 店舗内の什器の入れ替え。
22. 前期は顧客の在庫調整により売上げが低迷した時期もあったが、今期は今のところ順調に推移しており、売上増加見込みです。
23. 需要は徐々に増えている。月によって差はあるが、全体では増収・増益傾向にある。
24. 売上げ、利益共にほぼ変わらない状況です。新規ユーザーへの販売拡大ができていないこと、広告費用の効率悪化が原因と考えております。
25. 扱い商品にニッチな需要があるため、商品を揃えることができれば安定して販売していける。
26. 仕入価格の上昇と同時に製品価格に転嫁できず、利幅が縮小。広報力が不足しているので、これから強化していきたい。売上げが少ないので、採用できず、思うように仕事が進まない。
27. 仕入価格が上昇し、利幅が減少している。
28. 職人や生産管理、クオリティの高さを保てるセールスの人材の確保が急務（人材）。
29. スタッフの入れ替わりがあり、教育に時間がかかるため、宣伝や広報、品揃え強化に使う時間が減り、売上げに影響がある。
30. 売上げは、国内は安定的に増加、海外は大幅に増加。人手不足の解消が難しい状況。

<<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 ($\Delta 6 \rightarrow \Delta 16$) は大きく低調感が強まった。売上額 ($\Delta 14 \rightarrow \Delta 9$) はやや減少幅が縮小し、収益 ($\Delta 34 \rightarrow \Delta 11$) は極端に減少幅が縮小した。
 なお、全都と比較した当区の業況は 3 ポイント上回っている。

価格動向

料金価格 (23→15) は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格 (60→62) はやや上昇傾向が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り ($\Delta 19 \rightarrow \Delta 12$) は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度 ($\Delta 6 \rightarrow \Delta 10$) はやや厳しさが強まった。今期借入をした企業は 13% で前期の 16% から 3 ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

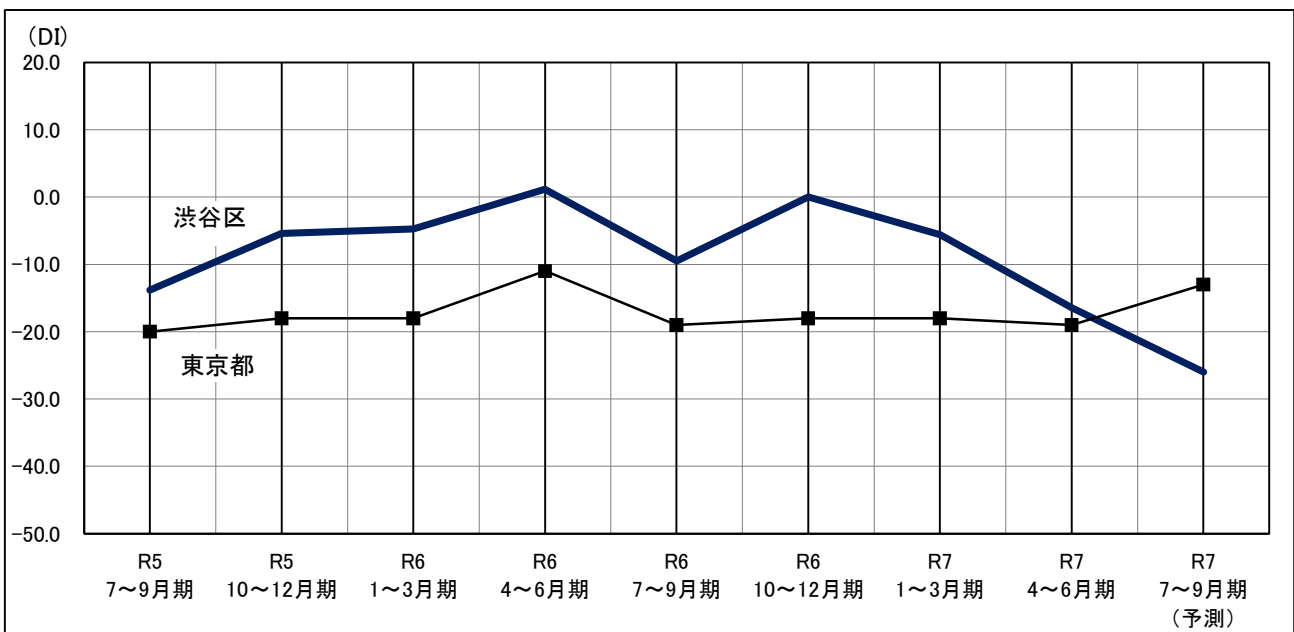
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 43%、2 位は「人件費の増加」が 42%、3 位は「売上の停滞・減少」が 38% となった。前期 4 位の「人件費の増加」が今期 2 位となった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 55%、2 位は「販路を広げる」が 46%、3 位は「経費を節減する」が 30% となった。上位 3 位は前期同様となった。

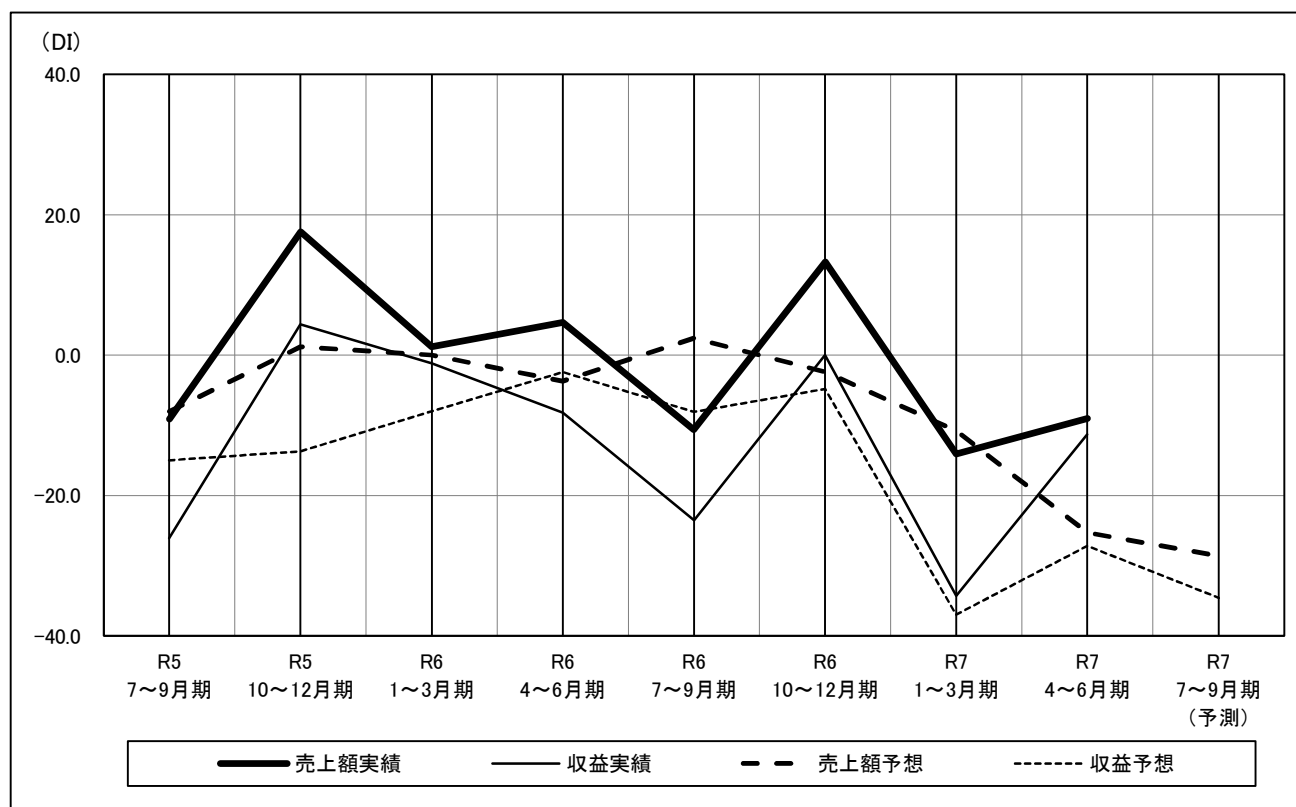
来期の見通し

業況 ($\Delta 16 \rightarrow \Delta 26$) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ($\Delta 9 \rightarrow \Delta 29$)、収益 ($\Delta 11 \rightarrow \Delta 35$) はともに極端に減少幅が拡大すると予想されている。

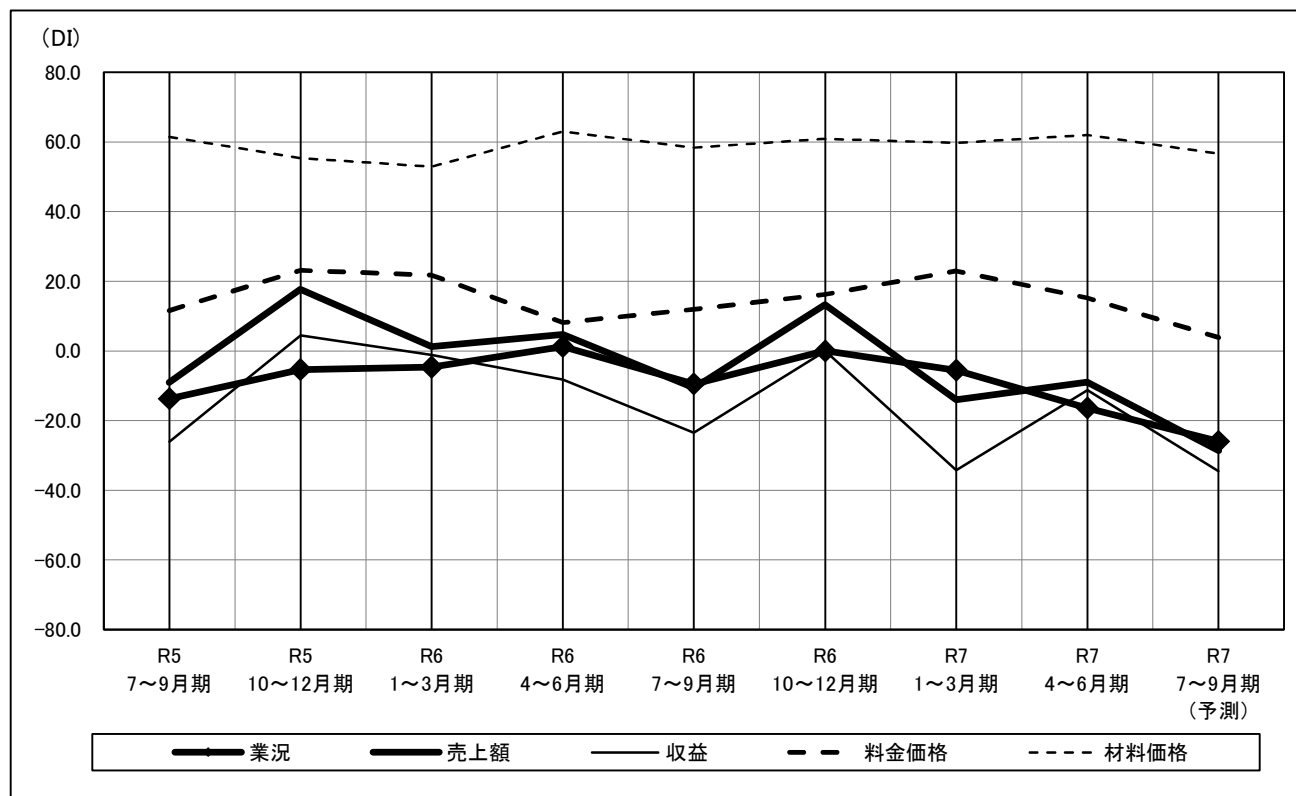
〈サービス業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



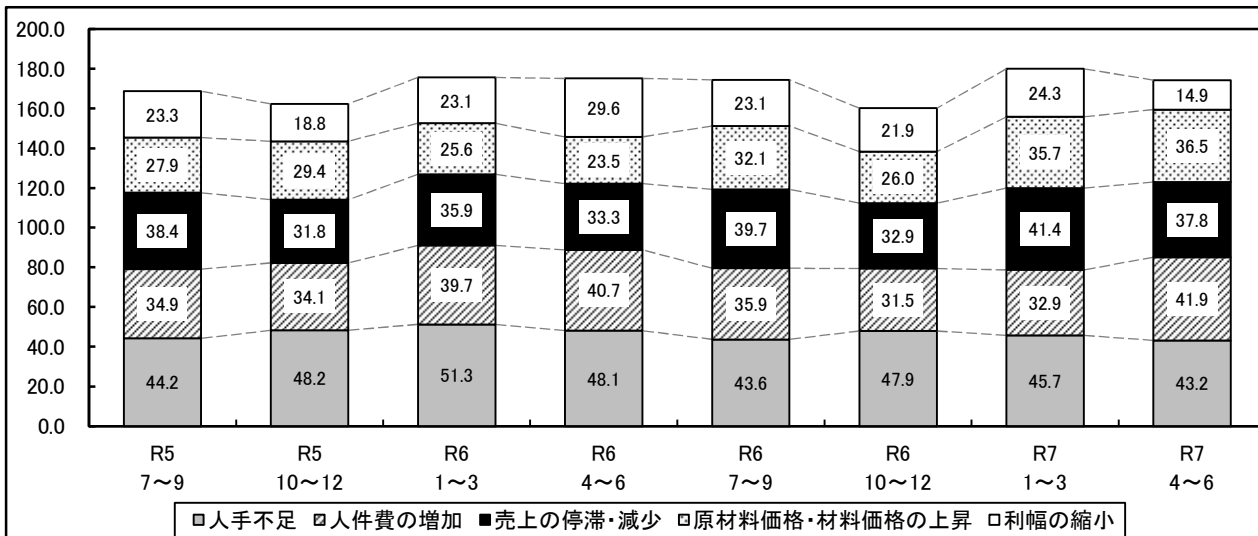
〈サービス業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

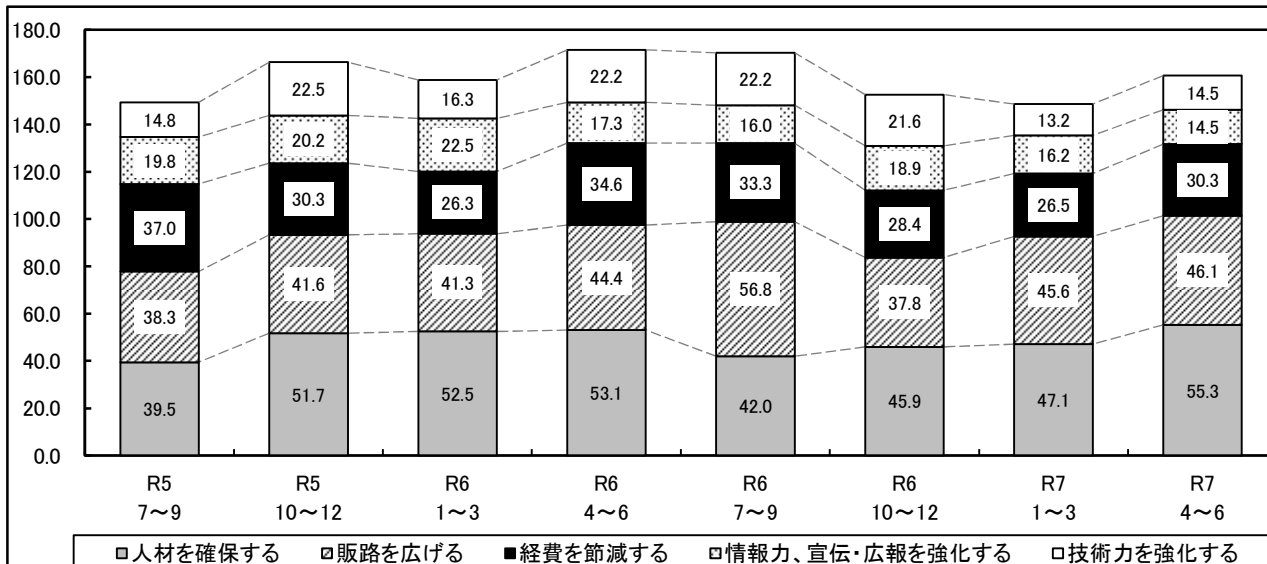


〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	人手不足	43.6 %	人手不足	47.9 %	人手不足	45.7 %	人手不足	43.2 %
第2位	売上の停滞・減少	39.7 %	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 %
第3位	人件費の増加	35.9 %	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 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	32.1 %	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 %
第5位	利幅の縮小	23.1 %	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	24.3 %	利幅の縮小	14.9 %

〈サービス業〉 重点経営施策（％）



	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	販路を広げる	56.8 %	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 %
第2位	人材を確保する	42.0 %	販路を広げる	37.8 %	販路を広げる	45.6 %	販路を広げる	46.1 %
第3位	経費を節減する	33.3 %	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 %
第4位	技術力を強化する	22.2 %	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 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	16.0 %	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 %

サービス業 業種別コメント

1. 例年並み。
2. 物価高騰による消費者の飲食需要マインドの低下による売上減少。テレビ業界の接待、飲食需要の低下。
3. 取引先の経営難による影響。働き方改革などによる労働者優遇による圧迫と人手不足。
4. 人手不足。
5. 主要顧客の製造業様の業績見通しが不透明なことが理由（要因）で、投資や調査など手控える傾向。
6. 業務（売上げ）は増加しているが、人材不足で外注費がかさみ、思ったほど利益が上がらない。
7. 施設への入居者数を増やし、増収・増益に取り組んでいますが、同業他社との競争もあり、微増であります。
8. AIの活用により、販路を広げることが減少している。
9. 不動産の有効活用を考えているが、建設コストが上昇しているため、利回りが下ぶれする可能性が高い。
10. パラダイムシフトができない。投資するものがない。
11. 昨年中に受注したプロジェクトが今秋連続して終わり、今のところ来期受注プロジェクトが未確定のため、不安があります。
12. 需要は増えているが、時間の集中により、なかなか増収につながらない。
13. 2、3年後の人手不足が心配である。原材料、燃料等の価格が上昇しているが競争もあるため、販売価格に転嫁できていない。
14. 人に依存するモデルからの脱却が課題。
15. 一部業種では回復傾向がみられる一方、業績の二極化も進んでいる。
16. クライアントからの強引な値下げ要求に応じられないと、依頼をカットされる（された）。値下げに応じた案件については、外部人件費のアップと経費の増加によりほぼ赤字で、事業をやっている意味がない（テレビ業界）。
17. 需要は変わらず、収益も横ばい傾向。
18. 受注増の中、人手不足になっている。
19. 賃貸売上なのでそれ程の変化はない。
20. スポンサー収入は、前期と比較して微増。しかし、材料費や人件費の高騰により利益の増加は見込めない。
21. 受注も増え、売上も増えているが外注費用が増えて利益幅が減少している。
22. 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。
23. 中期間続いた契約が終了したが次の契約が取れていないため収益に結びつかない。
24. 採用が増えず、受注に对应されていない。
25. メディア露出の減少、観光客の減少。
26. 物件単体の利益率の低下傾向。
27. 人材不足のため、横ばい～下降気味（1名、体調理由に退職）。
28. 需要は微増でも、規模を拡大するほどの投資はできず、施設設備の老朽化は進んでいるため都度対応となっている。
29. 令和7年7月から令和8年1月までテレビドラマの仕事に従事することになったのでこの期間は充実・安心できます。しかし人手不足は変わりません。
30. エンドユーザーの予算減少がここ数年で続いている。原材料が上昇していて、仕入先への支払いが増えた。
31. お客様の財布のヒモが固くなってきている。また、外国からのお客様（インバウンド）が減ってきていて、売上げが伸びていない。
32. 売上減でも利益増となったのは、取引先への単価値上げ交渉と経費削減したためです。これ以上の経費削減は難しいため、販路拡大が求められます。
33. 少し会社員の利用が戻ってきているが、日によって売上げに差があり、まだ安定しない。
34. 売上げの停滞。ディグロバリゼーションのため。
35. 単価上昇により増収だが人手不足。
36. 新規営業職の採用ができず、人手不足になっている。
37. 契約、受注ができず、売上げが伸び悩んでいる。
38. キャッシュが少ないので資金繰りは厳しい。売上げは増えると思う。
39. 新規出店、FC研修受け入れのための人手が不足している。

<<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（5→△9）は悪化に転じた。売上額（5→△22）、施工高（7→△23）はともに増加から減少に転じ、収益（△2→△29）は極端に減少幅が拡大した。

価格・在庫動向

請負価格（13→2）は大きく上昇傾向が弱まり、材料価格（42→50）は大きく上昇傾向が強まった。在庫（△4→△2）はやや不足感が改善した。

資金繰り・借入金動向

資金繰り（△7→2）は容易となり、借入難易度（2→10）は大きく容易さが増した。今期借入をした企業は28%で前期の30%から2ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

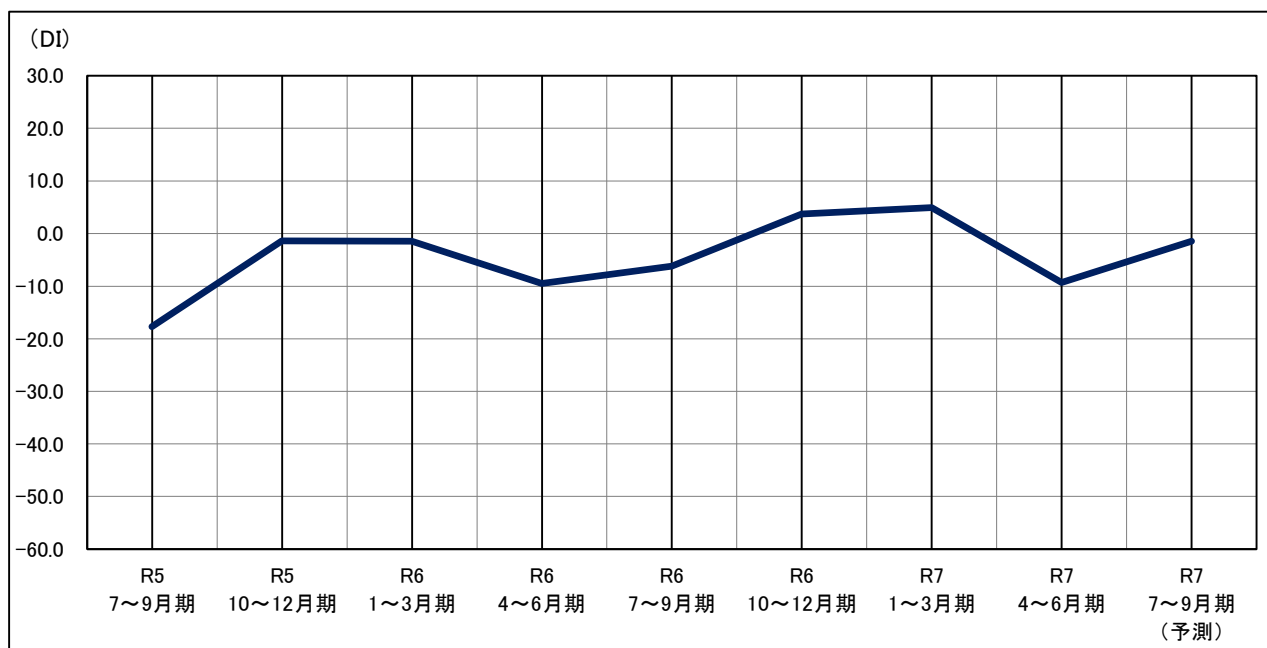
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が61%、2位は「売上の停滞・減少」が36%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が25%であった。前期4位の「売上の停滞・減少」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が67%、2位は「販路を広げる」が38%、3位は「経費を節減する」が27%となった。上位3位は前期同様となった。

来期の見通し

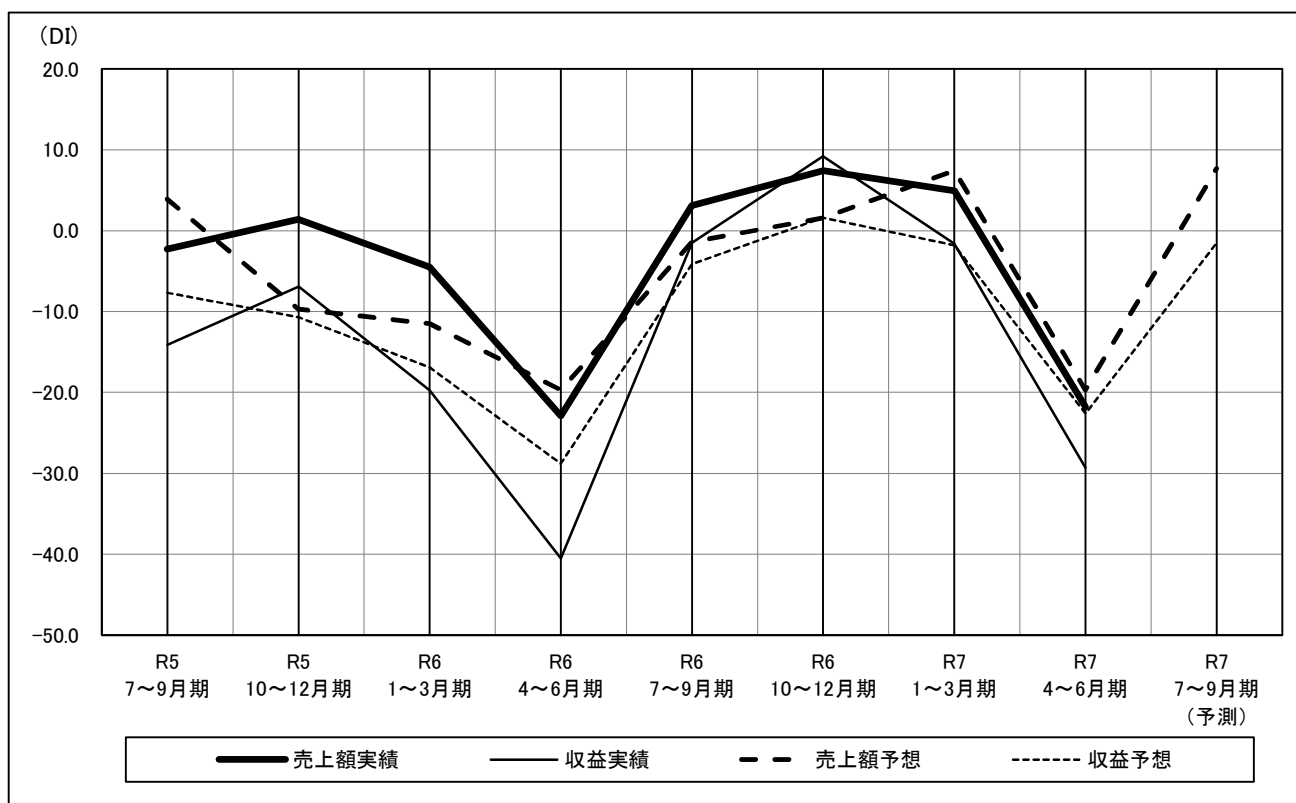
業況（△9→△2）は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額（△22→8）は増加に転じ、収益（△29→△2）は極端に減少幅が縮小すると予想されている。

〈建設業〉 渋谷区の業況の動き（実績）と来期の予測

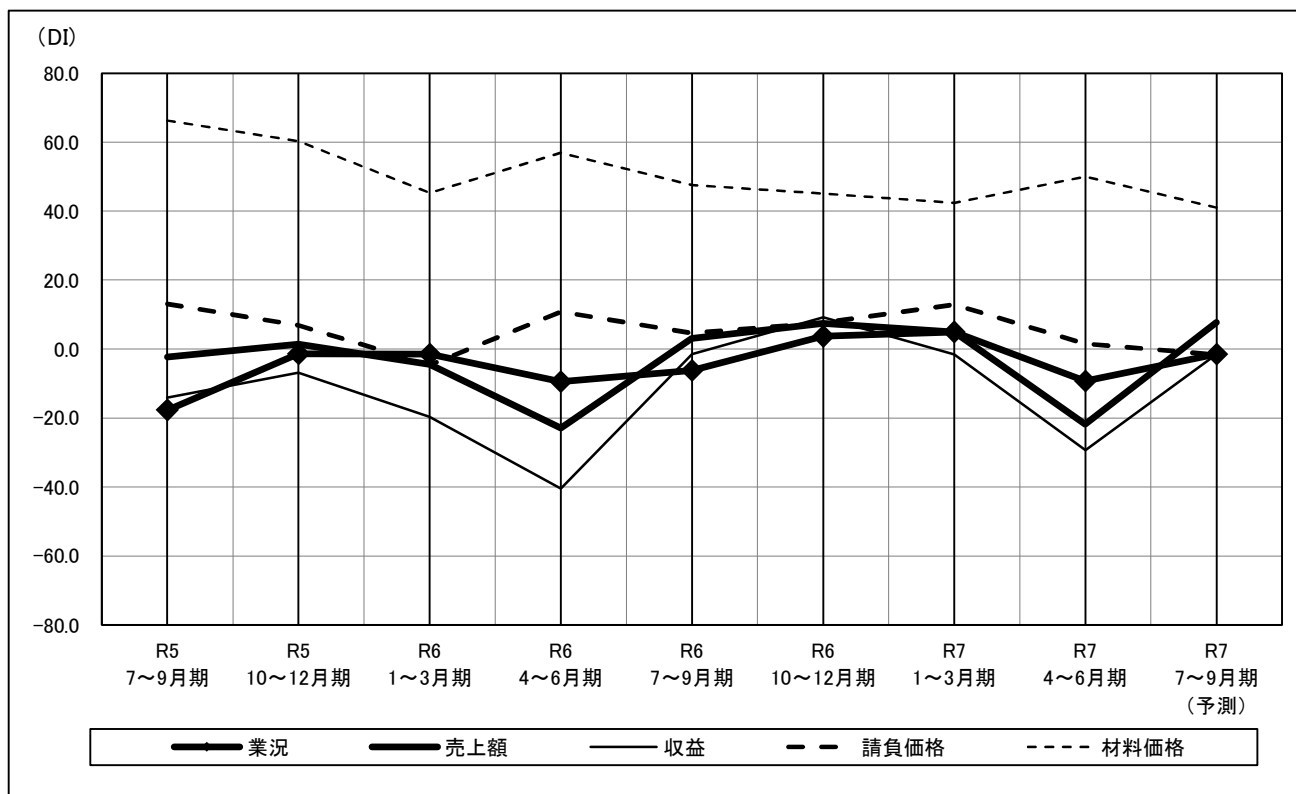


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、全都の建設業の業況は表示していない。

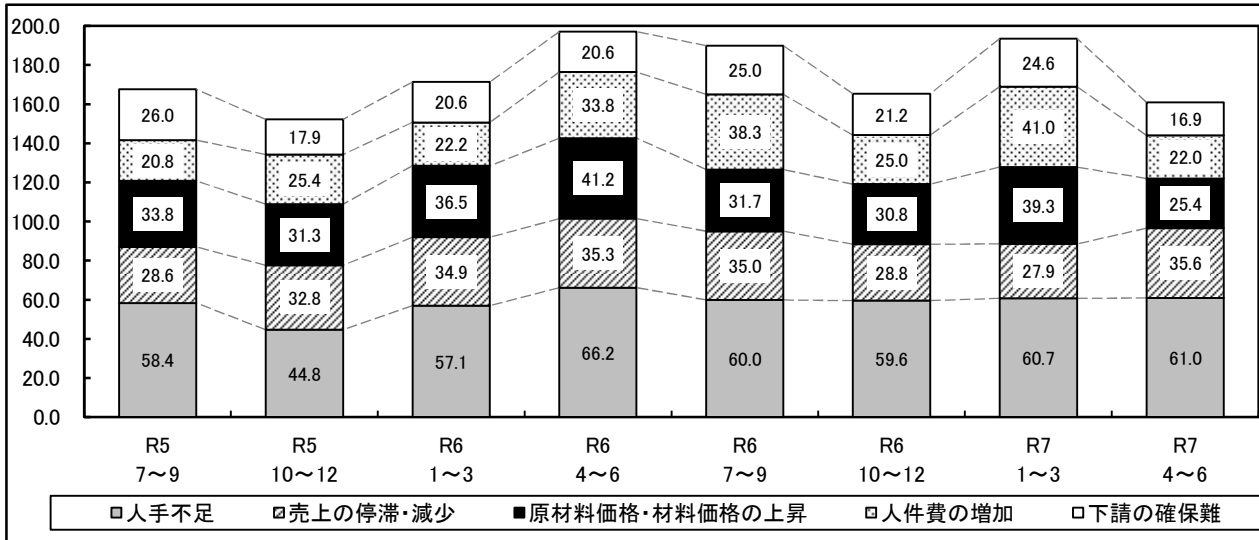
〈建設業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

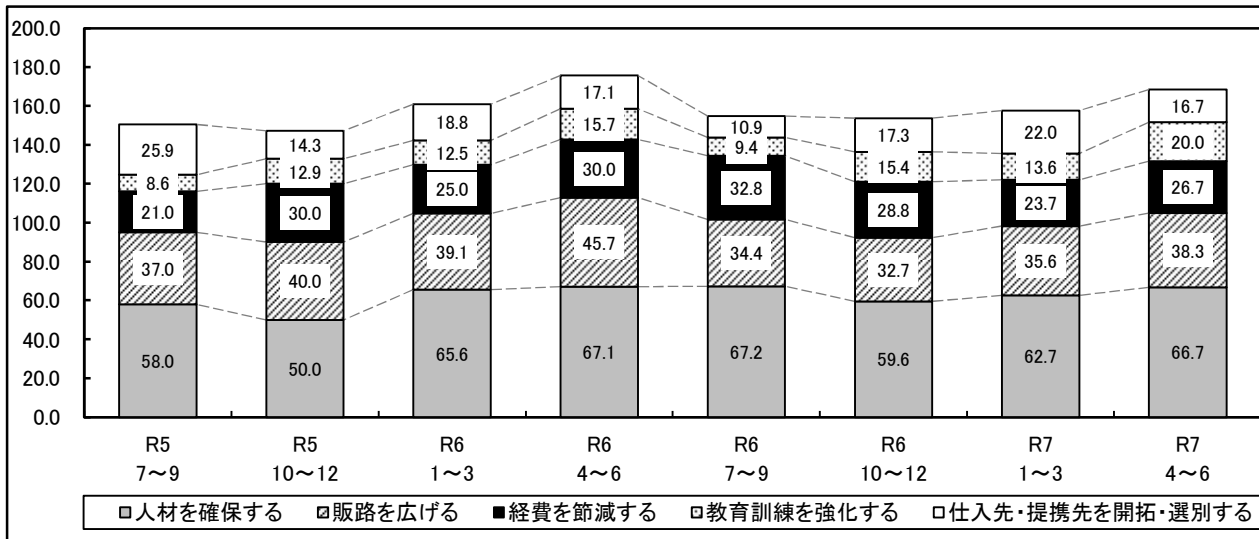


〈建設業〉 経営上の問題点（％）



	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	人手不足	60.0 %	人手不足	59.6 %	人手不足	60.7 %	人手不足	61.0 %
第2位	人件費の増加	38.3 %	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 %
第3位	売上の停滞・減少	35.0 %	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 %
第4位	原材料価格・材料価格の上昇	31.7 %	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 %
第5位	下請の確保難	25.0 %	下請の確保難	21.2 %	下請の確保難	24.6 %	下請の確保難	16.9 %

〈建設業〉 重点経営施策（％）



	R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期		R7.4～6月期	
第1位	人材を確保する	67.2 %	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 %
第2位	販路を広げる	34.4 %	販路を広げる	32.7 %	販路を広げる	35.6 %	販路を広げる	38.3 %
第3位	経費を節減する	32.8 %	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 %
第4位	技術力を強化する	20.3 %	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 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する 労働条件を改善する	10.9 %	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 %

建設業 業種別コメント

1. 大工の高齢化で人手が足りない。
2. 人手不足である。
3. 以前は必要になってから若手の採用を決めていたが、今はすぐに見つからず、またすぐに転職してしまうので、教育期間中など人員が過剰気味となる。よって販管費が増え、営業利益が減少する。
4. 将来的に安定受注（ストックビジネスのため）。
5. 25年以上前に販売したゴミ貯溜機のリセール期が始まった。ゴミコンテナ入替販売も順調。ゴミ貯溜機は、収益性が高いので経営状態改善の原因となっている。
6. 大きい仕事が減り、細かい仕事が多く、売上げ、利益共に減少。
7. 新規顧客を獲得するのが難しい状況。
8. 材料価格の高騰が請負金額にしっかり転嫁されてないため、収益が減少している。
9. 需要が絶えず増加傾向のため、増収につながっている。人手不足による人件費の高騰、外注費の高騰のため、利益確保は困難な状況。
10. 販路を広げる必要あり。
11. 人件費、原材料の高騰による収益の圧迫。
12. 受注機会拡大のため、新卒者、中途採用者に対する教育訓練が急務である。
13. 工事タイミングがうまく重なった。
14. 人手不足、人件費の上昇、出張経費（交通費、宿泊費）の上昇等懸念材料は多いが、受注については引き合い案件が多く、仕事量の確保はできています。
15. 仕事がない。
16. 需要が増え、増収・増益が続いている。
17. 職人を育てる（質、量ともに）。
18. 若手の人材不足。
19. 需要が増えているが生産力が低下（現場人員が減少）してきている。
20. メーカーからの仕入価格の上昇により収益に不安あり。
21. 資機材調達が遅れ気味で、完工が延び延びとなり、第1四半期は減少した。
22. 人手不足になっています。
23. 中核先からの受注は堅調も、新規開拓苦戦。
24. 売上減、減益。
25. 求人募集をしても、反応が乏しい。良い人材を確保できない。繁忙期に、仕事を断る状況になっている。
26. 受注減ではあるが、採用ができずに人手不足になっている。
27. 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。
28. 他社との価格競争の激化により売上げは減少傾向にある。
29. 需要は増えているが、人手不足（技術者不足）により、受注できない案件も多くある。減収ではあるが、増益となっているのは、案件を選別受注できているから。
30. 顧客の物件が減少しており必然的に受注できる件数が減った。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2025年6月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,713社	5,198社	8,911社	99.2%
うち大企業	913社	807社	1,720社	99.2%
中堅企業	1,039社	1,511社	2,550社	99.2%
中小企業	1,761社	2,880社	4,641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)

		2024年度			2025年度		
		上期	下期		上期	下期	
円/ドル	2025年3月調査	147.94	148.16	147.72	147.06	147.17	146.95
	2025年6月調査	148.44	148.31	148.57	145.72	145.87	145.56
円/ユーロ	2025年3月調査	159.43	160.47	158.39	157.45	157.57	157.33
	2025年6月調査	160.18	160.76	159.61	157.79	157.89	157.68

[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	0.2	1.6	0.8
	国内	2.3	0.2	2.2	1.1
	輸出	4.4	0.2	0.6	0.1
	非製造業	3.9	0.3	1.9	1.4
中堅企業	全産業	3.5	0.3	1.8	1.1
	製造業	3.5	0.0	1.3	-0.3
	非製造業	4.2	0.1	2.6	1.2
中小企業	全産業	4.0	0.1	2.2	0.8
	製造業	3.8	0.8	0.5	0.6
	非製造業	4.0	1.2	-0.3	0.9
全規模合計	全産業	4.0	1.1	-0.1	0.9
	製造業	3.3	0.3	1.4	0.5
	非製造業	4.0	0.5	1.4	1.2
		3.8	0.5	1.4	1.0

(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3月調査		2025年6月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
大企業						
製造業	12	12	13	1	12	-1
非製造業	35	28	34	-1	27	-7
全産業	23	20	23	0	20	-3
中堅企業						
製造業	11	4	10	-1	6	-4
非製造業	25	18	25	0	17	-8
全産業	19	12	19	0	12	-7
中小企業						
製造業	2	-1	1	-1	-2	-3
非製造業	16	9	15	-1	9	-6
全産業	10	5	10	0	5	-5
全規模合計						
製造業	7	4	7	0	4	-3
非製造業	21	15	21	0	15	-6
全産業	15	10	15	0	9	-6

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2025年3月調査		2025年6月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
中小企業	国内での製商品・サービス需給判断 〔「需要超過」－「供給超過」〕						
	製造業	-19	-19	-18	1	-19	-1
	うち素材業種	-22	-23	-21	1	-23	-2
	加工業種	-17	-17	-16	1	-16	0
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」－「供給超過」〕	製造業	-8	-9	-9	-1	-10	-1
	うち素材業種	-16	-16	-16	0	-16	0
	加工業種	-23	-23	-23	0	-25	-2
	加工業種	-12	-11	-12	0	-11	1
製商品在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	製造業	13		14	1		
	うち素材業種	14		16	2		
	加工業種	13		12	-1		
	加工業種	16		14	-2		
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	製造業	19		18	-1		
	うち素材業種	14		13	-1		
	加工業種	27	37	27	0	31	4
	うち素材業種	25	36	25	0	29	4
販売価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	加工業種	28	39	29	1	33	4
	非製造業	30	37	30	0	33	3
	製造業	57	62	54	-3	56	2
	うち素材業種	50	57	45	-5	49	4
仕入価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	加工業種	62	66	61	-1	61	0
	非製造業	57	61	54	-3	56	2

東京都と渋谷区の企業倒産動向（令和7年6月）

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和6年6月	令和7年5月	令和7年6月	前月比	前年同月比
件数	146	160	161	1	15
金額	149	111	182	71	33

2. 原因別倒産動向

(単位:件・億円)

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	
13	4.4	2	3.0	13	22.6	17	18.4	106	123.7
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	
2	3.3	3	2.7	0	0.0	0	0.0	5	3.7

3. 業種別倒産動向

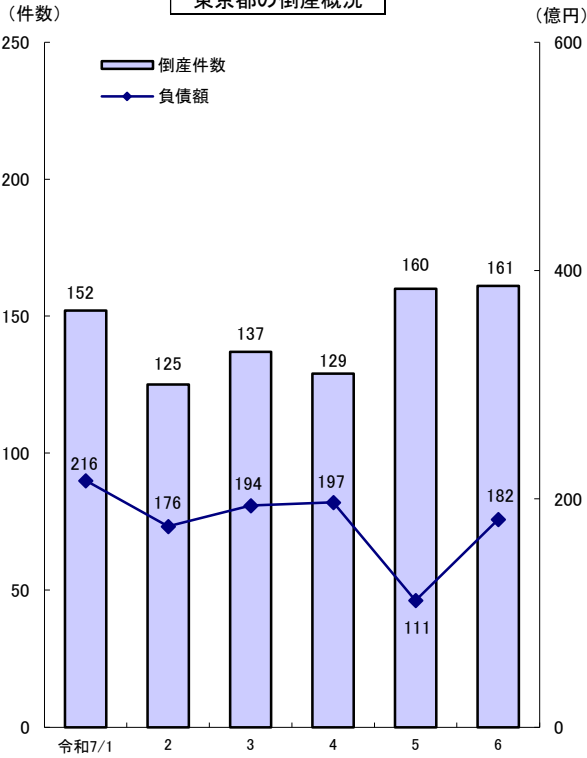
(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	11	13	10	17	12	23
卸売業	21	19	20	10	5	85
小売業	5	9	14	4	7	9
サービス業	40	50	43	21	34	22
建設業	17	20	22	12	13	17
不動産業	5	9	11	9	6	6
情報通信業・運輸業	29	22	16	65	5	11
宿泊業・飲食サービス業	13	10	16	11	3	5
その他	5	8	9	2	27	4
合計	146	160	161	149	111	182

4. 渋谷区内の令和7年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	1件	84百万円
卸売業	1件	37百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	2件	66百万円
建設業	1件	10百万円
不動産業	0件	0百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	4件	233百万円
その他	1件	93百万円
合計	10件	523百万円

東京都の倒産概況



特別調査「海外情勢と中小企業」

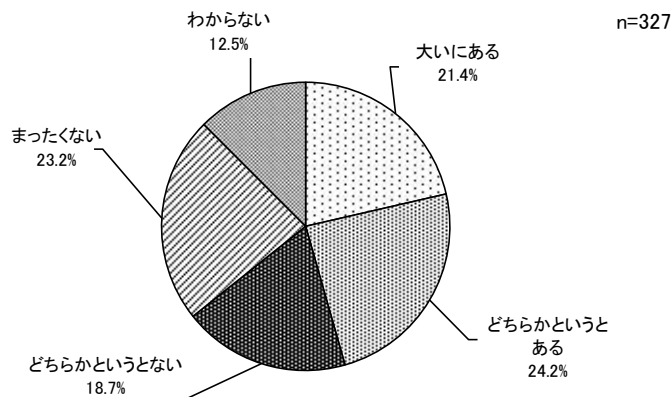
- ① 外国人とのビジネスチャンスを増やす意向については、『ある』が45.6%、『ない』が41.9%。
- ② 外国人（旅行客を含む）・外国企業向けの売上状況については、「外国向けの売上げはない」が55.7%で最多。次いで「10%未満」が26.8%。
- ③ 外国向けの売上げを増加させる取組みの有無については、「外国向けの取組みを行っている」が18.8%、「外国向けの取組みを行っていない」が81.2%。
- ④ 外国向けの売上げを増加させる取組みの内容については、「製品・商品・サービス面の開発強化」が32.1%で最多、次いで「ネットや広告による情報発信」が30.2%、「営業力の強化」が20.8%。
- ⑤ アメリカの関税政策が自社の業績に及ぼす影響については、『マイナス』が36.4%、『プラス』が1.2%、「影響は生じていない」が62.4%。
- ⑥ アメリカの関税政策の影響に対する不安については、『不安を感じている』が55.3%、『不安を感じていない』が23.6%、「わからない」が21.1%。

問1. 外国人とのビジネスチャンスを増やす意向

外国人とのビジネスチャンスを増やす意向について尋ねたところ、全体では、『ある』（「大いにある」「どちらかというところある」の合計）が45.6%、『ない』（「どちらかというところない」「まったくない」の合計）が41.9%となった。

業種別にみると、卸売業、小売業、サービス業では『ある』が5割を超え、卸売業でほぼ6割となった。建設業では『ない』が6割強、「わからない」が3割近くとなった。

【外国人とのビジネスチャンスを増やす意向】



(単位: %)

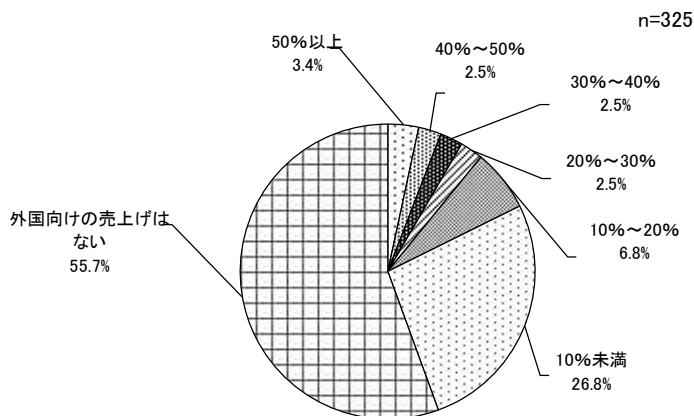
	大いにある	どちらかというところある	どちらかというところない	まったくない	わからない
全 体 (327件)	21.4	24.2	18.7	23.2	12.5
製 造 業 (42件)	21.4	23.8	19.0	26.2	9.5
卸 売 業 (82件)	26.8	32.9	22.0	13.4	4.9
小 売 業 (64件)	25.0	28.1	18.8	18.8	9.4
サービス業 (76件)	26.3	26.3	10.5	23.7	13.2
建 設 業 (63件)	4.8	6.3	23.8	38.1	27.0

問2. 外国人(旅行者を含む)・外国企業向けの売上状況

外国人(旅行者を含む)・外国企業向けの売上状況について尋ねたところ、全体では「外国向けの売上げはない」が55.7%で最も高く、次いで「10%未満」が26.8%、「10%～20%」が6.8%となった。

業種別にみると、小売業を除く業種で「外国向けの売上げはない」が5割を超えて最も高く、建設業では9割近くとなった。製造業、卸売業、小売業では「10%未満」が3割を超え、10%以上と回答した企業は小売業で3割強、サービス業で2割強となった。

【外国人(旅行者を含む)・外国企業向けの売上状況】



(単位: %)

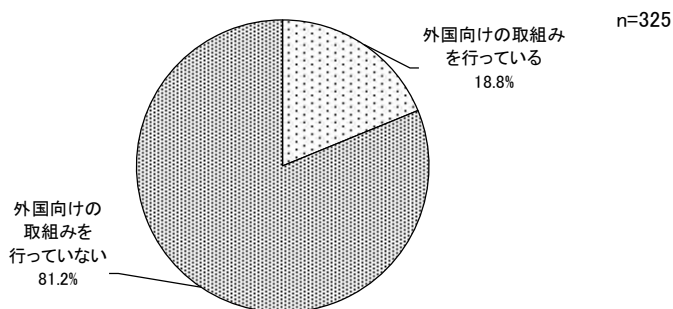
	50%以上	40%～50%	30%～40%	20%～30%	10%～20%	10%未満	外国向けの売上げはない
全 体 (325件)	3.4	2.5	2.5	2.5	6.8	26.8	55.7
製 造 業 (40件)	5.0	0.0	5.0	2.5	2.5	32.5	52.5
卸 売 業 (82件)	1.2	1.2	1.2	1.2	7.3	36.6	51.2
小 売 業 (65件)	4.6	6.2	4.6	3.1	13.8	36.9	30.8
サービス業 (76件)	5.3	2.6	2.6	5.3	6.6	19.7	57.9
建 設 業 (62件)	1.6	1.6	0.0	0.0	1.6	8.1	87.1

問3. 外国向けの売上げを増加させる取組みの有無

外国向けの売上げを増加させる取組みの有無について尋ねたところ、「外国向けの取組みを行っている」が18.8%、「外国向けの取組みを行っていない」が81.2%となった。

業種別にみると、すべての業種で「外国向けの取組みを行っていない」が過半数を占めた。小売業では「外国向けの取組みを行っている」が3割強と他に比べ高い割合となった。

【外国向けの売上げを増加させる取組みの有無】



(単位: %)

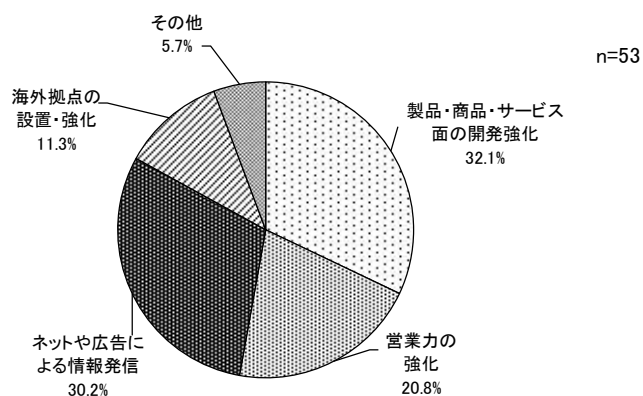
	外国向けの取組みを行っている	外国向けの取組みを行っていない
全 体 (325件)	18.8	81.2
製 造 業 (42件)	19.0	81.0
卸 売 業 (81件)	16.0	84.0
小 売 業 (65件)	30.8	69.2
サービス業 (75件)	26.7	73.3
建 設 業 (62件)	0.0	100.0

問4. 外国向けの売上げを増加させる取組みの内容

問3で「外国向けの取組みを行っている」と回答した企業に対し、外国向けの売上げを増加させる取組みの内容について尋ねたところ、「製品・商品・サービス面の開発強化」が32.1%で最も高く、次いで「ネットや広告による情報発信」が30.2%、「営業力の強化」が20.8%となった。

業種別にみると、卸売業では「製品・商品・サービス面の開発強化」が4割強、小売業では「営業力の強化」が3割近く、サービス業では「海外拠点の設置・強化」が2割強で、それぞれ比較的高い割合となった。

【外国向けの売上げを増加させる取組みの内容】



(単位：%)

	製品・商品・サービス面の開発強化	営業力の強化	ネットや広告による情報発信	海外拠点の設置・強化	その他
全 体 (53件)	32.1	20.8	30.2	11.3	5.7
製 造 業 (6件)	33.3	16.7	50.0	0.0	0.0
卸 売 業 (12件)	41.7	25.0	16.7	8.3	8.3
小 売 業 (18件)	27.8	27.8	33.3	5.6	5.6
サービス業 (17件)	29.4	11.8	29.4	23.5	5.9
建 設 業 (0件)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

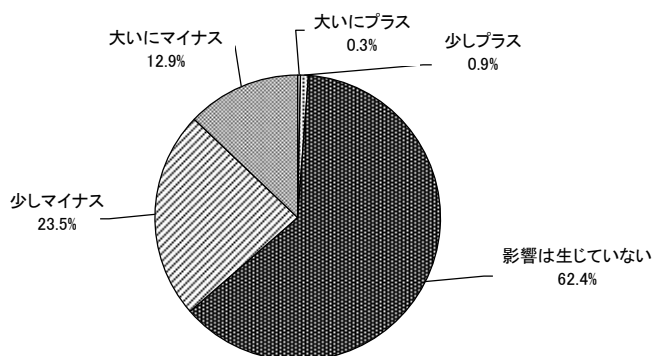
問5. アメリカの関税政策が自社の業績に及ぼす影響

アメリカの関税政策が自社の業績に及ぼす影響については、全体では『マイナス』（「少しマイナス」「大いにマイナス」の合計）が36.4%、『プラス』（「大いにプラス」「少しプラス」の合計）が1.2%、「影響は生じていない」が62.4%であった。

業種別では、すべての業種で『マイナス』が3割を超え、小売業では5割近くとなった。また、すべての業種で「影響は生じていない」が半数を超えた。

【アメリカの関税政策が自社の業績に及ぼす影響】

n=319



(単位：%)

	大いにプラス	少しプラス	影響は生じていない	少しマイナス	大いにマイナス
全 体 (319件)	0.3	0.9	62.4	23.5	12.9
製 造 業 (40件)	0.0	0.0	62.5	20.0	17.5
卸 売 業 (82件)	0.0	3.7	64.6	19.5	12.2
小 売 業 (63件)	0.0	0.0	52.4	23.8	23.8
サービス業 (76件)	0.0	0.0	67.1	25.0	7.9
建 設 業 (58件)	1.7	0.0	63.8	29.3	5.2

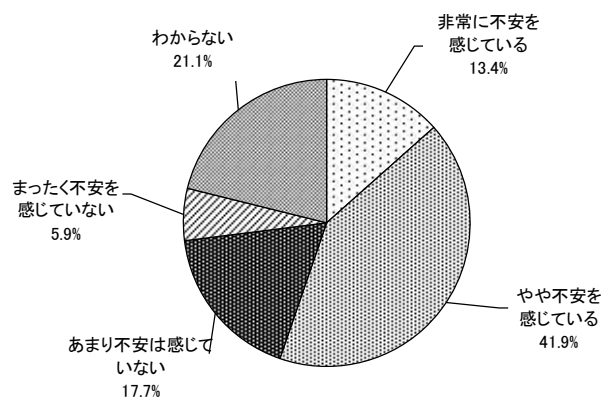
問6. アメリカの関税政策の影響に対する不安

アメリカの関税政策の影響に対する不安については、全体では『不安を感じている』（「非常に不安を感じている」「やや不安を感じている」の合計）が 55.3%、『不安を感じていない』（「あまり不安は感じていない」「まったく不安を感じていない」の合計）が 23.6%、「わからない」が 21.1%であった。

業種別では、建設業を除く業種で『不安を感じている』が半数を超え、製造業、卸売業で6割台となった。建設業では「わからない」が3割半ばで他に比べ高い割合となった。

【アメリカの関税政策の影響に対する不安】

n=322



(単位: %)

	非常に不安を感じている	やや不安を感じている	あまり不安は感じていない	まったく不安を感じていない	わからない
全 体 (322件)	13.4	41.9	17.7	5.9	21.1
製 造 業 (39件)	17.9	48.7	10.3	12.8	10.3
卸 売 業 (82件)	18.3	45.1	15.9	6.1	14.6
小 売 業 (63件)	14.3	44.4	20.6	1.6	19.0
サービス業 (76件)	11.8	40.8	19.7	3.9	23.7
建 設 業 (62件)	4.8	32.3	19.4	8.1	35.5

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4月～6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。

調査期		R5		R5		R6		R6		R6		R6		R7		R7		対	R7
項目		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		前期比	7～9月期 (予想)
業況	良い	10.9	9.8	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		5.0
	普通	52.2	56.1	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		52.5
	悪い	37.0	34.1	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		42.5
	D・I	-26.1	-24.3	-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	13.8	-37.5
売上額	増加	17.8	16.7	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		9.8
	変わらず	40.0	59.5	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		53.7
	減少	42.2	23.8	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		36.6
	D・I	-24.4	-7.1	-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	3.9	-26.8
受注残	増加	11.6	13.9	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		5.6
	変わらず	55.8	58.3	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		61.1
	減少	32.6	27.8	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		33.3
	D・I	-21.0	-13.9	-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	11.8	-27.7
収益	増加	21.7	11.9	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		9.5
	変わらず	37.0	54.8	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		47.6
	減少	41.3	33.3	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		42.9
	D・I	-19.6	-21.4	-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	-5.8	-33.4
販売価格	上昇	19.6	24.4	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		16.7
	変わらず	71.7	65.9	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		76.2
	下降	8.7	9.8	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		7.1
	D・I	10.9	14.6	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	-11.0	9.6
価格	上昇	67.4	56.1	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		51.4
	変わらず	30.2	41.5	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		43.2
	下降	2.3	2.4	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		5.4
	D・I	65.1	53.7	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	-10.6	46.0
在庫	過剰	16.7	12.5	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		7.5
	適正	76.2	80.0	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		85.0
	不足	7.1	7.5	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		7.5
	D・I	9.6	5.0	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
資金繰り	楽	8.9	9.5	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		14.6
	変わらず	57.8	61.9	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		56.1
	苦しい	33.3	28.6	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		29.3
	D・I	-24.4	-19.1	-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	11.8	-14.7
同期比	売上額	-5.0		-2.4		-25.0		2.2		-7.3		-17.1		-9.1		0.0			
	収益	-25.0		-21.0		-27.7		0.0		-14.6		-19.5		-16.2		0.0			
雇用	前年比残業時間	-24.5	-7.4	-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		-12.2
	人手	-44.5	-47.6	-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		-40.0
借入金	借入をした(%)	29.5	26.2	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		32.5
	借入をしない(%)	70.5	73.8	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		67.5
	借入難易度	0.0		-2.3		-2.7		-2.1		-9.4		-13.4		-11.4		0.0			
有効回答事業所数		46		45		40		49		56		47		48		42			

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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
設備投資 動向（％）	現在の設備	-18.6	-7.4	-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		-7.4
	実施した	35.5	39.4	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		60.0
	事業用地・建物	6.5	12.1	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		13.3
	機械・設備の新・増設	12.9	15.2	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		23.3
	機械・設備の更改	12.9	6.1	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		16.7
	事務機器	16.1	9.1	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		30.0
	車両	9.7	3.0	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		6.7
	その他	0.0	6.1	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		3.3
	実施しない	64.5	60.6	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		40.0
経営上の 問題点（％）	売上の停滞・減少	45.2		30.2		43.6		48.9		41.2		38.6		37.0		40.0			
	人手不足	38.1		48.8		46.2		42.2		45.1		43.2		54.3		40.0			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.4		7.0		5.1		4.4		0.0		0.0		2.2		2.5			
	同業者間の競争の激化	4.8		9.3		5.1		2.2		7.8		9.1		10.9		12.5			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		4.5		8.7		0.0			
	合理化の不足	2.4		2.3		5.1		6.7		3.9		4.5		4.3		12.5			
	利幅の縮小	28.6		20.9		17.9		24.4		17.6		20.5		8.7		27.5			
	小口注文・多頻度配送の増加	2.4		4.7		5.1		6.7		5.9		0.0		6.5		7.5			
	販売商品の不足	2.4		2.3		0.0		4.4		3.9		0.0		0.0		2.5			
	原材料価格・材料価格の上昇	54.8		51.2		35.9		33.3		39.2		38.6		43.5		42.5			
	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		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	11.9		23.3		7.7		4.4		5.9		13.6		15.2		7.5			
	人件費の増加	9.5		20.9		28.2		22.2		17.6		27.3		17.4		17.5			
	人件費以外の経費増加	11.9		4.7		5.1		15.6		13.7		18.2		8.7		12.5			
	工場・店舗の狭小・老朽化	7.1		2.3		5.1		6.7		2.0		4.5		4.3		5.0			
	生産能力・技術力の不足	9.5		11.6		10.3		8.9		15.7		4.5		6.5		5.0			
	取引先の減少	2.4		7.0		17.9		11.1		11.8		9.1		10.9		10.0			
	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	4.8		4.7		15.4		6.7		3.9		4.5		2.2		10.0			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		4.7		5.1		2.2		2.0		0.0		0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		2.3		2.2		0.0			
	その他	2.4		4.7		0.0		0.0		0.0		2.3		6.5		0.0			
	問題なし	2.4		0.0		0.0		2.2		7.8		4.5		2.2		2.5			
重点経営 施策（％）	販路を広げる	55.8		56.8		46.2		55.3		41.8		54.3		54.3		61.5			
	経費を削減する	27.9		27.3		30.8		34.0		36.4		32.6		30.4		35.9			
	品揃えを充実させる	7.0		0.0		2.6		2.1		7.3		2.2		6.5		2.6			
	情報力・宣伝・広報を強化する	16.3		15.9		12.8		17.0		14.5		13.0		13.0		23.1			
	新製品・技術を開発する	20.9		25.0		30.8		27.7		16.4		19.6		19.6		17.9			
	新しい工法を導入する	2.3		0.0		2.6		2.1		3.6		0.0		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	11.6		15.9		12.8		10.6		5.5		15.2		8.7		5.1			
	不採算部門を整理・縮小する	7.0		2.3		2.6		2.1		1.8		2.2		6.5		2.6			
	店舗・設備を改装する	0.0		0.0		0.0		2.1		1.8		4.3		0.0		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	16.3		15.9		15.4		8.5		7.3		23.9		10.9		17.9			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		2.6			
	売れ筋商品を取扱う	0.0		9.1		2.6		4.3		3.6		2.2		2.2		2.6			
	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	4.7		2.3		5.1		10.6		3.6		2.2		2.2		2.6			
	技術力を強化する	11.6		20.5		12.8		19.1		25.5		17.4		8.7		12.8			
	人材を確保する	34.9		36.4		43.6		34.0		41.8		37.0		43.5		43.6			
	パート化を図る	2.3		4.5		7.7		2.1		1.8		0.0		4.3		2.6			
	教育訓練を強化する	2.3		2.3		7.7		2.1		1.8		4.3		2.2		5.1			
	労働条件を改善する	4.7		4.5		5.1		2.1		3.6		2.2		4.3		2.6			
	工場・機械を増設・移転する	7.0		4.5		7.7		6.4		1.8		10.9		6.5		5.1			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		5.1		0.0		0.0		2.2		6.5		0.0			
	取引先を支援する	0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	輸入品の取扱いを増やす	2.3		2.3		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	2.3		0.0		2.6		0.0		1.8		2.2		2.2		2.6			
	その他	4.7		0.0		2.6		0.0		0.0		4.3		6.5		2.6			
	特になし	2.3		4.5		0.0		8.5		10.9		2.2		6.5		2.6			
有効回答事業所数		46		45		40		49		56		47		48		42			

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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
業況	良い	13.8	12.9	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		11.1
	普通	43.7	61.2	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		51.9
	悪い	42.5	25.9	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		37.0
	D・I	-28.7	-13.0	-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	0.7	-25.9
売上額	増加	25.3	23.0	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		18.3
	変わらず	42.5	51.7	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		46.3
	減少	32.2	25.3	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		35.4
	D・I	-6.9	-2.3	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	6.2	-17.1
収益	増加	17.9	17.6	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		14.5
	変わらず	44.0	49.4	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		47.0
	減少	38.1	32.9	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		38.6
	D・I	-20.2	-15.3	-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	-4.7	-24.1
販売価格	上昇	32.1	32.2	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		14.6
	変わらず	59.5	62.1	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		80.5
	下降	8.3	5.7	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		4.9
	D・I	23.8	26.5	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	-21.0	9.7
仕入価格	上昇	71.1	68.7	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		64.2
	変わらず	25.3	28.9	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		35.8
	下降	3.6	2.4	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		0.0
	D・I	67.5	66.3	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	11.1	64.2
在庫	過剰	25.3	25.6	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		17.3
	適正	69.6	74.4	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		74.7
	不足	5.1	0.0	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		8.0
	D・I	20.2	25.6	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	-5.6	9.3
資金繰り	楽	9.5	9.6	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		11.0
	変わらず	64.3	65.1	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		61.0
	苦しい	26.2	25.3	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		28.0
	D・I	-16.7	-15.7	-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	-11.2	-17.0
同期前年比	売上額	-3.6		4.0		-15.5		-7.8		-26.3		-10.2		-12.8		-14.5			
	収益	-21.4		-20.0		-35.7		-27.3		-19.7		-25.4		-21.4		-22.9			
	販売価格	29.4		40.8		37.1		22.8		22.1		32.2		24.6		16.8			
雇用	前年比残業時間	-2.4	-3.7	-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		-8.8
	人手	-27.4	-25.9	-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		-32.5
借入金	借入をした(%)	39.0	25.3	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		23.1
	借入をしない(%)	61.0	74.7	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		76.9
	借入難易度	-14.9		-8.1		-9.8		-11.7		-9.2		-8.3		-14.5		-21.4			
有効回答事業所数		87		78		72		80		80		63		72		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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-7.6	-5.1	-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		-11.5
	実施した	42.1	40.0	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		39.2
	事業用地・建物	7.0	3.6	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		5.9
	機械・設備の新・増設	5.3	12.7	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		7.8
	機械・設備の更改	7.0	10.9	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		3.9
	事務機器	29.8	18.2	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		23.5
	車両	12.3	9.1	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		3.9
	その他	5.3	3.6	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
	実施しない	57.9	60.0	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		60.8
経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	45.0		42.5		45.6		50.7		52.7		40.4		45.7		50.0			
	人手不足	16.3		20.5		19.1		12.3		25.7		21.1		24.3		19.5			
	大手企業・大型店との競争の激化	3.8		1.4		2.9		1.4		1.4		3.5		2.9		3.7			
	同業者間の競争の激化	10.0		19.2		19.1		11.0		13.5		10.5		12.9		11.0			
	流通経路の変化による競争の激化	3.8		5.5		5.9		4.1		6.8		10.5		5.7		9.8			
	合理化の不足	5.0		2.7		0.0		1.4		1.4		7.0		1.4		9.8			
	利幅の縮小	37.5		32.9		44.1		32.9		29.7		35.1		31.4		23.2			
	小口注文・多頻度配送の増加	8.8		11.0		1.5		4.1		5.4		1.8		0.0		3.7			
	販売商品の不足	2.5		2.7		0.0		4.1		4.1		3.5		4.3		2.4			
	原材料価格・材料価格の上昇	53.8		37.0		41.2		43.8		40.5		45.6		38.6		40.2			
重点 経営 施策 (%)	販売納入先からの値下げ要請	0.0		2.7		5.9		1.4		0.0		1.8		1.4		3.7			
	仕入先からの値上げ要請	22.5		15.1		26.5		20.5		21.6		22.8		14.3		19.5			
	人件費の増加	7.5		9.6		4.4		6.8		12.2		10.5		20.0		14.6			
	人件費以外の経費増加	11.3		9.6		8.8		19.2		8.1		7.0		10.0		12.2			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		2.7		0.0		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0			
	生産能力・技術力の不足	1.3		4.1		4.4		0.0		2.7		5.3		4.3		1.2			
	取引先の減少	16.3		15.1		16.2		20.5		12.2		17.5		18.6		20.7			
	商店街の集客力の低下	1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		3.5		1.4		0.0			
	下請の確保難	2.5		0.0		1.5		0.0		2.7		3.5		4.3		2.4			
	駐車場・資材置場の確保難	2.5		1.4		1.5		0.0		0.0		1.8		1.4		0.0			
重点 経営 施策 (%)	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		2.4			
	その他	10.0		9.6		4.4		5.5		9.5		5.3		5.7		4.9			
	問題なし	2.5		1.4		2.9		8.2		4.1		5.3		4.3		1.2			
	販路を広げる	73.5		71.2		74.3		68.0		64.5		63.9		69.6		72.6			
	経費を削減する	26.5		32.9		32.9		29.3		28.9		24.6		20.3		28.6			
	品揃えを充実させる	9.6		13.7		5.7		2.7		6.6		9.8		5.8		11.9			
	情報力・宣伝・広報を強化する	15.7		13.7		17.1		22.7		18.4		18.0		23.2		21.4			
	新製品・技術を開発する	15.7		19.2		21.4		17.3		25.0		19.7		18.8		16.7			
	新しい工法を導入する	1.2		1.4		0.0		2.7		0.0		0.0		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	14.5		17.8		14.3		12.0		11.8		23.0		21.7		16.7			
重点 経営 施策 (%)	不採算部門を整理・縮小する	6.0		2.7		2.9		2.7		3.9		1.6		4.3		1.2			
	店舗・設備を改装する	0.0		1.4		0.0		4.0		0.0		3.3		1.4		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.5		26.0		20.0		14.7		18.4		21.3		15.9		16.7			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	赤れ筋商品を取扱う	13.3		8.2		10.0		13.3		6.6		9.8		13.0		16.7			
	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	0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		2.4			
	技術力を強化する	4.8		4.1		4.3		4.0		2.6		4.9		2.9		4.8			
	人材を確保する	21.7		20.5		22.9		13.3		27.6		27.9		20.3		26.2			
	パート化を図る	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		1.2			
重点 経営 施策 (%)	教育訓練を強化する	1.2		2.7		7.1		5.3		3.9		4.9		4.3		3.6			
	労働条件を改善する	2.4		1.4		2.9		2.7		2.6		1.6		1.4		0.0			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		2.6		0.0		1.4		0.0			
	流通経路の見直しをする	6.0		4.1		4.3		5.3		3.9		6.6		5.8		4.8			
	取引先を支援する	3.6		1.4		1.4		0.0		1.3		0.0		5.8		3.6			
	輸入品の取扱いを増やす	4.8		1.4		0.0		2.7		0.0		1.6		1.4		1.2			
	不動産の有効活用を図る	1.2		0.0		1.4		2.7		1.3		1.6		0.0		1.2			
	その他	0.0		4.1		4.3		1.3		0.0		6.6		1.4		2.4			
	特になし	3.6		0.0		1.4		9.3		3.9		3.3		2.9		0.0			
有効回答事業所数		87		78		72		80		80		63		72		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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
業況	良い	17.2	15.5	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		17.2
	普通	37.9	55.2	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		53.1
	悪い	44.8	29.3	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		29.7
	D・I	-27.6	-13.8	-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	2.0	-12.5
売上額	増加	27.6	20.3	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
	変わらず	31.0	52.5	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		54.7
	減少	41.4	27.1	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		25.0
	D・I	-13.8	-6.8	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	2.1	-4.7
収益	増加	20.0	15.5	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		20.3
	変わらず	38.2	53.4	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		50.0
	減少	41.8	31.0	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		29.7
	D・I	-21.8	-15.5	-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	14.9	-9.4
販売価格	上昇	50.9	32.8	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		36.9
	変わらず	43.6	65.5	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		58.5
	下降	5.5	1.7	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		4.6
	D・I	45.4	31.1	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	-4.4	32.3
仕入価格	上昇	75.0	61.4	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		58.6
	変わらず	17.9	29.8	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		37.9
	下降	7.1	8.8	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		3.4
	D・I	67.9	52.6	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	6.7	55.2
在庫	過剰	15.4	10.7	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		13.0
	適正	71.2	82.1	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		85.2
	不足	13.5	7.1	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		1.9
	D・I	1.9	3.6	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	8.1	11.1
資金繰り	楽	7.3	5.1	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		11.5
	変わらず	60.0	57.6	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		62.3
	苦しい	32.7	37.3	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		26.2
	D・I	-25.4	-32.2	-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	7.6	-14.7
同期前年比	売上額	10.6		-1.9		-4.1		10.3		10.5		0.0		8.9		3.4			
	収益	-12.3		-21.2		-22.4		-4.4		-5.9		-9.1		-15.5		-3.4			
	販売価格	57.9		40.4		34.7		39.0		30.3		41.8		42.2		41.0			
雇用	前年比残業時間	-1.8	-1.7	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		-3.2
	人手	-32.7	-20.3	-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		-31.1
借入金	借入をした(%)	25.0	24.1	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		23.7
	借入をしない(%)	75.0	75.9	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		76.3
	借入難易度	-17.5		-17.6		-32.0		-18.4		-4.5		-9.2		-23.2		-13.1			
有効回答事業所数		58		52		52		70		69		58		48		65			

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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-10.7	-1.7	-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		-6.7
	実施した	34.2	43.6	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		31.6
	事業用地・建物	5.3	5.1	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		2.6
	機械・設備の新・増設	5.3	15.4	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		15.8
	機械・設備の更改	7.9	17.9	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		15.8
	事務機器	18.4	12.8	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		15.8
	車両	2.6	2.6	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		5.3
	その他	10.5	5.1	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
	実施しない	65.8	56.4	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		68.4
経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	57.1		57.7		52.1		46.2		43.1		49.1		51.1		48.2			
	人手不足	32.1		38.5		31.3		18.5		24.6		29.1		35.6		25.0			
	大手企業・大型店との競争の激化	3.6		3.8		6.3		3.1		1.5		5.5		4.4		5.4			
	同業者間の競争の激化	12.5		7.7		14.6		12.3		7.7		9.1		11.1		12.5			
	流通経路の変化による競争の激化	1.8		5.8		2.1		3.1		0.0		9.1		4.4		3.6			
	合理化の不足	1.8		3.8		4.2		6.2		7.7		3.6		8.9		8.9			
	利幅の縮小	10.7		21.2		22.9		30.8		29.2		20.0		31.1		32.1			
	小口注文・多頻度配送の増加	5.4		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		1.8			
	販売商品の不足	5.4		9.6		8.3		7.7		4.6		3.6		11.1		8.9			
	原材料価格・材料価格の上昇	42.9		36.5		22.9		40.0		30.8		32.7		17.8		30.4			
	販売納入先からの値下げ要請	1.8		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	8.9		7.7		8.3		16.9		15.4		7.3		11.1		10.7			
	人件費の増加	26.8		26.9		33.3		32.3		24.6		30.9		31.1		19.6			
	人件費以外の経費増加	16.1		13.5		10.4		15.4		23.1		21.8		17.8		16.1			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		3.8		6.3		4.6		1.5		3.6		2.2		1.8			
	生産能力・技術力の不足	3.6		1.9		4.2		0.0		0.0		1.8		2.2		0.0			
	取引先の減少	12.5		13.5		6.3		12.3		6.2		10.9		6.7		5.4			
	商店街の集客力の低下	0.0		1.9		4.2		1.5		3.1		1.8		4.4		5.4			
	下請の確保難	1.8		3.8		2.1		1.5		1.5		1.8		0.0		1.8			
	駐車場・資材置場の確保難	1.8		3.8		0.0		1.5		1.5		0.0		0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	3.6		0.0		2.1		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0			
	その他	5.4		5.8		8.3		4.6		0.0		5.5		8.9		7.1			
	問題なし	1.8		1.9		2.1		3.1		6.2		3.6		0.0		3.6			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	35.7		35.3		36.7		42.4		39.4		48.1		48.9		46.7			
	経費を節減する	39.3		39.2		38.8		33.3		27.3		51.9		51.1		38.3			
	品揃えを充実させる	26.8		19.6		18.4		19.7		16.7		18.5		15.6		18.3			
	情報力・宣伝・広報を強化する	28.6		35.3		34.7		36.4		25.8		27.8		26.7		28.3			
	新製品・技術を開発する	5.4		7.8		6.1		3.0		7.6		3.7		4.4		3.3			
	新しい工法を導入する	3.6		2.0		2.0		0.0		3.0		0.0		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	8.9		13.7		8.2		7.6		9.1		9.3		8.9		18.3			
	不採算部門を整理・縮小する	7.1		5.9		10.2		4.5		3.0		3.7		6.7		5.0			
	店舗・設備を改装する	3.6		5.9		8.2		6.1		7.6		3.7		8.9		8.3			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	10.7		7.8		6.1		9.1		12.1		13.0		6.7		5.0			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	16.1		15.7		14.3		19.7		15.2		13.0		15.6		6.7			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		2.0		3.0		4.5		1.9		2.2		3.3			
	機械化を推進する	1.8		2.0		2.0		0.0		1.5		0.0		0.0		1.7			
	技術力を強化する	1.8		3.9		2.0		1.5		6.1		3.7		8.9		1.7			
	人材を確保する	25.0		29.4		22.4		24.2		21.2		27.8		28.9		23.3			
	パート化を図る	0.0		0.0		0.0		1.5		1.5		3.7		2.2		0.0			
	教育訓練を強化する	8.9		7.8		8.2		3.0		9.1		11.1		4.4		10.0			
	労働条件を改善する	3.6		5.9		6.1		6.1		6.1		3.7		2.2		5.0			
	工場・機械を増設・移転する	1.8		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	1.8		2.0		2.0		1.5		1.5		3.7		4.4		0.0			
	取引先を支援する	0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		2.2		0.0			
	輸入品の取扱いを増やす	1.8		3.9		2.0		1.5		3.0		3.7		0.0		5.0			
	不動産の有効活用を図る	0.0		0.0		4.1		0.0		4.5		1.9		4.4		1.7			
	その他	3.6		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0			
	特になし	0.0		7.8		4.1		9.1		10.6		1.9		2.2		5.0			
有効回答事業所数		58		52		52		70		69		58		48		65			

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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
業 況	良い	10.3	11.0	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		9.1
	普通	65.5	64.0	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		55.8
	悪い	24.1	25.0	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		35.1
	D・I	-13.8	-14.0	-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	-10.8	-26.0
売 上 額	増加	19.3	18.0	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		14.3
	変わらず	52.3	56.0	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		42.9
	減少	28.4	26.0	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		42.9
	D・I	-9.1	-8.0	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	5.1	-28.6
収 益	増加	12.5	14.0	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		12.8
	変わらず	48.9	57.0	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		39.7
	減少	38.6	29.0	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		47.4
	D・I	-26.1	-15.0	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	23.0	-34.6
料 金 価 格	上昇	17.4	14.0	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		14.1
	変わらず	76.7	78.0	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		75.6
	下降	5.8	8.0	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		10.3
	D・I	11.6	6.0	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	-7.7	3.8
材 料 価 格	上昇	62.7	54.2	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		58.0
	変わらず	36.0	44.6	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		40.6
	下降	1.3	1.2	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		1.4
	D・I	61.4	53.0	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	2.3	56.6
資 金 繰 り	楽	8.1	5.2	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		6.6
	変わらず	69.8	76.3	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		69.7
	苦しい	22.1	18.6	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		23.7
	D・I	-14.0	-13.4	-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	6.8	-17.1
同 期 前 年 比	売上額	16.0		24.1		2.6		11.5		0.0		8.7		-1.6		3.9			
	収益	-3.7		1.2		-6.7		-10.2		-17.7		-10.1		-23.9		-5.3			
雇 用	前年比残業時間	-3.5	-10.4	-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		-15.4
	人手	-35.7	-39.1	-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		-55.1
借 入 金	借入をした(%)	21.2	17.7	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		13.0
	借入をしない(%)	78.8	82.3	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		87.0
	借入難易度	-13.3		-16.5		-6.1		-7.0		-9.8		-2.7		-5.7		-10.3			
有効回答事業所数		88		92		85		87		85		77		71		79			

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 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-9.3	-12.3	-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		-6.8
	実施した	46.9	40.6	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		37.5
	事業用地・建物	1.6	9.4	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		3.6
	機械・設備の新・増設	10.9	12.5	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		12.5
	機械・設備の更改	17.2	10.9	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		8.9
	事務機器	18.8	15.6	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		19.6
	車両	7.8	9.4	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		7.1
	その他	1.6	3.1	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		1.8
	実施しない	53.1	59.4	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		62.5
経営 上の 問題 点 (%)	売上の停滞・減少	38.4		31.8		35.9		33.3		39.7		32.9		41.4		37.8			
	人手不足	44.2		48.2		51.3		48.1		43.6		47.9		45.7		43.2			
	大手企業・大型店との競争の激化	0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		5.5		2.9		0.0			
	同業者間の競争の激化	9.3		4.7		10.3		13.6		7.7		9.6		5.7		8.1			
	流通経路の変化による競争の激化	2.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	合理化の不足	2.3		5.9		3.8		2.5		5.1		0.0		2.9		4.1			
	利幅の縮小	23.3		18.8		23.1		29.6		23.1		21.9		24.3		14.9			
	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		1.2		1.3		2.5		0.0		0.0		0.0		1.4			
	原材料価格・材料価格の上昇	27.9		29.4		25.6		23.5		32.1		26.0		35.7		36.5			
	販売納入先からの値下げ要請	1.2		0.0		1.3		1.2		1.3		1.4		2.9		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	10.5		8.2		2.6		4.9		6.4		8.2		8.6		6.8			
	人件費の増加	34.9		34.1		39.7		40.7		35.9		31.5		32.9		41.9			
	人件費以外の経費増加	7.0		15.3		15.4		18.5		14.1		19.2		12.9		13.5			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		2.4		0.0		1.2		0.0		0.0		4.3		6.8			
	生産能力・技術力の不足	1.2		4.7		0.0		4.9		5.1		5.5		1.4		8.1			
	取引先の減少	12.8		14.1		5.1		9.9		10.3		5.5		10.0		6.8			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	下請の確保難	4.7		9.4		2.6		6.2		3.8		2.7		2.9		8.1			
	駐車場・資材置場の確保難	2.3		0.0		0.0		0.0		1.3		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		0.0		1.4		1.4			
	その他	5.8		1.2		3.8		1.2		0.0		1.4		1.4		2.7			
	問題なし	9.3		3.5		3.8		2.5		3.8		9.6		5.7		2.7			
重点 経営 施策 (%)	販路を広げる	38.3		41.6		41.3		44.4		56.8		37.8		45.6		46.1			
	経費を節減する	37.0		30.3		26.3		34.6		33.3		28.4		26.5		30.3			
	品揃えを充実させる	2.5		1.1		1.3		2.5		2.5		5.4		4.4		1.3			
	情報力・宣伝・広報を強化する	19.8		20.2		22.5		17.3		16.0		18.9		16.2		14.5			
	新製品・技術を開発する	7.4		7.9		5.0		4.9		6.2		6.8		2.9		11.8			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0		0.0		0.0		2.5		2.7		2.9		0.0			
	新しい事業を始める	13.6		10.1		15.0		17.3		12.3		6.8		11.8		13.2			
	不採算部門を整理・縮小する	6.2		6.7		3.8		1.2		4.9		4.1		2.9		1.3			
	店舗・設備を改装する	3.7		7.9		5.0		3.7		1.2		1.4		7.4		6.6			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	8.6		13.5		12.5		9.9		9.9		5.4		11.8		7.9			
	営業時間を延長する	1.2		0.0		2.5		0.0		1.2		0.0		1.5		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	2.5		2.2		3.8		1.2		0.0		4.1		1.5		1.3			
	商店街事業を活性化させる	1.2		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	0.0		0.0		2.5		1.2		1.2		5.4		5.9		2.6			
	技術力を強化する	14.8		22.5		16.3		22.2		22.2		21.6		13.2		14.5			
	人材を確保する	39.5		51.7		52.5		53.1		42.0		45.9		47.1		55.3			
	パート化を図る	1.2		1.1		3.8		0.0		2.5		0.0		0.0		0.0			
	教育訓練を強化する	8.6		13.5		11.3		11.1		11.1		10.8		11.8		7.9			
	労働条件を改善する	3.7		3.4		3.8		8.6		2.5		1.4		11.8		5.3			
	工場・機械を増設・移転する	1.2		2.2		0.0		0.0		1.2		0.0		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	1.2		2.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	取引先を支援する	3.7		1.1		1.3		3.7		1.2		1.4		4.4		0.0			
	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	1.2		4.5		0.0		2.5		2.5		2.7		1.5		2.6			
	その他	0.0		0.0		1.3		1.2		0.0		1.4		0.0		0.0			
	特になし	8.6		4.5		6.3		2.5		3.7		9.5		4.4		3.9			
有効回答事業所数		88		92		85		87		85		77		71		79			

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		R5		R6		R6		R6		R6		R7		R7		対	R7
項目		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		前期比	7～9月期 (予想)
業況	良い	14.1	12.4	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		19.7
	普通	54.1	64.9	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		59.1
	悪い	31.8	22.7	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		21.2
	D・I	-17.7	-10.3	-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	-14.2	-1.5
売上額	増加	27.1	21.4	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		30.8
	変わらず	43.5	61.2	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		46.2
	減少	29.4	17.5	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		23.1
	D・I	-2.3	3.9	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	-26.7	7.7
受注残	増加	22.4	15.5	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		22.7
	変わらず	45.9	70.9	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		53.0
	減少	31.8	13.6	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		24.2
	D・I	-9.4	1.9	-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	-12.4	-1.5
施工高	増加	23.5	19.2	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		28.8
	変わらず	43.5	61.5	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		47.0
	減少	32.9	19.2	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		24.2
	D・I	-9.4	0.0	-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	-29.5	4.6
収益	増加	21.2	17.3	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
	変わらず	43.5	57.7	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
	減少	35.3	25.0	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
	D・I	-14.1	-7.7	-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	-27.7	-1.5
請負価格	上昇	26.2	18.3	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		16.9
	変わらず	60.7	71.2	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		64.6
	下降	13.1	10.6	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		18.5
	D・I	13.1	7.7	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	-11.4	-1.6
材料価格	上昇	68.8	57.0	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		44.3
	変わらず	28.8	42.0	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		52.5
	下降	2.5	1.0	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		3.3
	D・I	66.3	56.0	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	7.6	41.0
在庫材料	過剰	1.2	3.1	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
	適正	85.2	79.2	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		93.4
	不足	13.6	17.7	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		4.9
	D・I	-12.4	-14.6	-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	2.0	-3.3
資金繰り	楽	4.8	4.0	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		12.7
	変わらず	74.7	79.2	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		74.6
	苦しい	20.5	16.8	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		12.7
	D・I	-15.7	-12.8	-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	8.2	0.0
同期前年比	売上額	-7.7		0.0		-16.6		-6.1		8.2		2.1		3.6		-21.5			
	収益	-25.7		-6.5		-28.9		-15.3		1.7		-8.3		-9.1		-10.7			
雇用	前年比残業時間	-12.5	2.0	-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		-8.2
	人手	-48.8	-50.5	-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		-55.8
借入金	借入をした(%)	30.5	13.7	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		27.1
	借入をしな(%)	69.5	86.3	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		72.9
	借入難易度	-6.2		2.8		4.8		-8.4		7.7		6.0		1.7		9.7			
有効回答事業所数		85		73		66		74		65		55		62		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。

調査期		R5 7～9月期		R5 10～12月期		R6 1～3月期		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		対 前期比	R7 7～9月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向（％）	現在の設備	-8.0	-6.1	-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		-8.3
	実施した	51.7	43.5	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		64.6
	事業用地・建物	6.9	10.1	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		6.3
	機械・設備の新・増設	3.4	11.6	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		8.3
	機械・設備の更改	15.5	5.8	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		12.5
	事務機器	29.3	24.6	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		33.3
	車両	20.7	21.7	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		27.1
	その他	5.2	4.3	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		2.1
	実施しない	48.3	56.5	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		35.4
経営 上の 問題 点（％）	売上の停滞・減少	28.6		32.8		34.9		35.3		35.0		28.8		27.9		35.6			
	人手不足	58.4		44.8		57.1		66.2		60.0		59.6		60.7		61.0			
	大手企業・大型店との競争の激化	0.0		3.0		1.6		0.0		1.7		0.0		0.0		1.7			
	同業者間の競争の激化	10.4		16.4		11.1		17.6		10.0		13.5		9.8		6.8			
	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		0.0		1.6		0.0			
	合理化の不足	1.3		3.0		1.6		2.9		1.7		5.8		1.6		6.8			
	利幅の縮小	20.8		17.9		20.6		11.8		11.7		7.7		6.6		15.3			
	小口注文・多頻度配送の増加	1.3		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		1.7			
	販売商品の不足	0.0		0.0		4.8		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	原材料価格・材料価格の上昇	33.8		31.3		36.5		41.2		31.7		30.8		39.3		25.4			
	販売納入先からの値下げ要請	1.3		3.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	13.0		19.4		9.5		10.3		6.7		9.6		4.9		3.4			
	人件費の増加	20.8		25.4		22.2		33.8		38.3		25.0		41.0		22.0			
	人件費以外の経費増加	6.5		10.4		7.9		7.4		6.7		9.6		6.6		8.5			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	生産能力・技術力の不足	9.1		13.4		12.7		2.9		5.0		3.8		3.3		5.1			
	取引先の減少	13.0		6.0		6.3		5.9		10.0		11.5		11.5		11.9			
	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	26.0		17.9		20.6		20.6		25.0		21.2		24.6		16.9			
	駐車場・資材置場の確保難	2.6		3.0		4.8		1.5		1.7		0.0		3.3		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0			
	その他	1.3		1.5		1.6		0.0		1.7		3.8		1.6		1.7			
	問題なし	1.3		1.5		3.2		4.4		3.3		3.8		1.6		5.1			
重点 経営 施策（％）	販路を広げる	37.0		40.0		39.1		45.7		34.4		32.7		35.6		38.3			
	経費を節減する	21.0		30.0		25.0		30.0		32.8		28.8		23.7		26.7			
	品揃えを充実させる	1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		0.0			
	情報力・宣伝・広報を強化する	7.4		7.1		6.3		8.6		7.8		5.8		13.6		5.0			
	新製品・技術を開発する	1.2		2.9		3.1		1.4		6.3		0.0		1.7		1.7			
	新しい工法を導入する	2.5		4.3		1.6		0.0		1.6		1.9		3.4		0.0			
	新しい事業を始める	6.2		4.3		7.8		4.3		1.6		5.8		5.1		6.7			
	不採算部門を整理・縮小する	2.5		5.7		0.0		2.9		3.1		3.8		1.7		0.0			
	店舗・設備を改装する	1.2		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	25.9		14.3		18.8		17.1		10.9		17.3		22.0		16.7			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7			
	売れ筋商品を取扱う	1.2		2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		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	4.9		2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		0.0		6.7			
	技術力を強化する	23.5		21.4		20.3		18.6		20.3		23.1		16.9		15.0			
	人材を確保する	58.0		50.0		65.6		67.1		67.2		59.6		62.7		66.7			
	パート化を図る	1.2		0.0		1.6		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0			
	教育訓練を強化する	8.6		12.9		12.5		15.7		9.4		15.4		13.6		20.0			
	労働条件を改善する	11.1		8.6		7.8		17.1		10.9		9.6		11.9		6.7			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		2.9		1.6		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	0.0		2.9		0.0		0.0		1.6		3.8		0.0		1.7			
	取引先を支援する	3.7		4.3		4.7		5.7		1.6		5.8		3.4		3.3			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		1.4		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	0.0		4.3		3.1		4.3		3.1		3.8		5.1		1.7			
	その他	2.5		1.4		3.1		1.4		3.1		1.9		0.0		1.7			
	特になし	8.6		7.1		9.4		5.7		10.9		9.6		8.5		8.3			
有効回答事業所数		85		73		66		74		65		55		62		66			

調査の概要

1. 調査時期 令和7年4～6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	42
卸売業	180	85
小売業	220	65
サービス業	190	79
建設業	170	66
合計	1,000	337