

# ◆ 渋谷区 ◆

# 中小企業の景況

令和7年度第3・四半期

(令和7年10～12月)

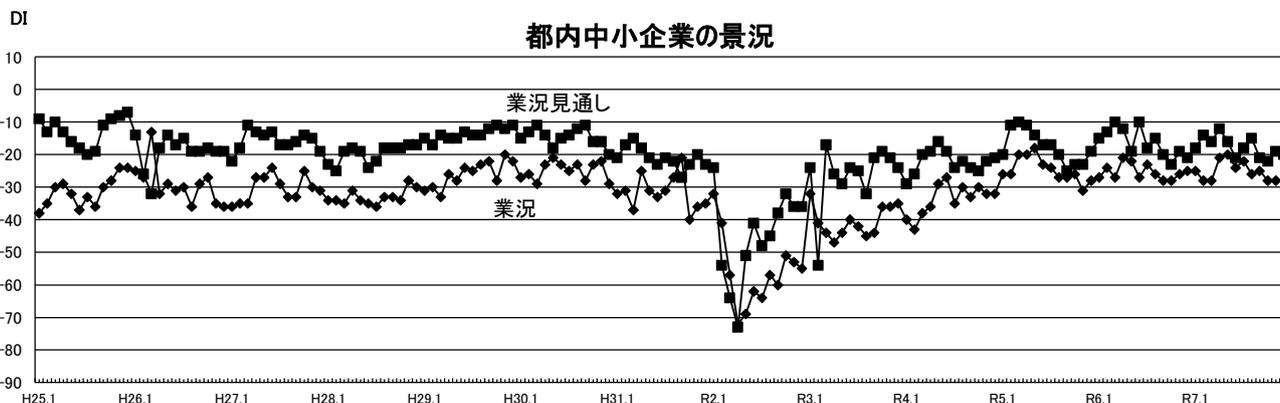
目 次	
都内中小企業の景況(令和7年10～12月期).....	1
渋谷区内中小企業の景況(令和7年10～12月期).....	2
渋谷区の今期の特徴点.....	3
製 造 業.....	4
卸 売 業.....	8
小 売 業.....	12
サービス業.....	16
建 設 業.....	20
日銀短観.....	24
東京都と渋谷区の企業倒産動向.....	24
特別調査	
「経済社会情勢と中小企業経営」.....	25
中小企業景況調査 転記表.....	30

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10～12月期）

**業況：**全体はやや悪化。業種別では小売業でやや改善。  
**見通し：**卸売業、小売業、サービス業で大幅に改善する見通し。



業況 DI（季節調整済み、「良い」企業割合-「悪い」企業割合）は▲28（前期は▲25）と、やや悪化した。今後3か月間の見通しでは、今期比8ポイント増の▲20と、大きく改善する見通し。

	前期 (R7.9)	今期 (R7.12)	増減	今後3か月間の 見通し
製造業	▲27	▲31	▲4	▲26
卸売業	▲18	▲27	▲9	▲16
小売業	▲37	▲35	2	▲24
サービス業	▲18	▲21	▲3	▲12
全体	▲25	▲28	▲3	▲20

令和7年12月の都内中小企業の業況DIは、前期から3ポイント減の▲28とやや悪化した。今後3か月間の業況見通しでは、今期比8ポイント増の▲20と大きく改善する見通しとなっている。

都内中小企業の業況DIを業種別にみると、小売業（▲35）は2ポイント増とやや改善し、サービス業（▲21）は3ポイント減、製造業（▲31）は4ポイント減とともにやや悪化し、卸売業（▲27）は9ポイント減と大幅に悪化した。

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、製造業（22）は6ポイント増と大幅に上昇し、卸売業（21）は4ポイント増とやや上昇し、小売業（18）は1ポイント増と前期並となった。

販売価格DI（販売単価が「上昇」とした企業割合-「低下」とした企業割合）をみると、小売業（12）は5ポイント増とやや上昇し、製造業（2）は3ポイント増と上昇に転じ、卸売業（9）は増減なく前期並となり、サービス業（0）は2ポイント減とやや下降した。

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。卸売業（▲16）、小売業（▲24）はともに11ポイント増、サービス業（▲12）は9ポイント増といずれも大幅に改善、製造業（▲26）は5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。

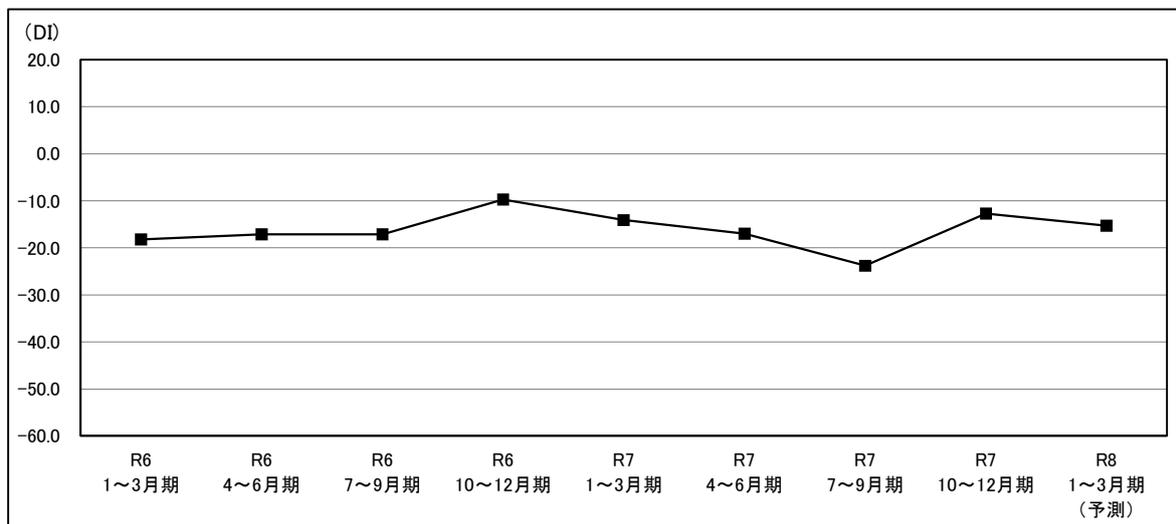
○傾向値

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10～12月期）

**業況**：全体では大きく改善。製造業、卸売業で極端に改善。  
**見通し**：全体ではやや悪化。製造業、サービス業で大きく悪化の見込み。

渋谷区内中小企業の景況



渋谷区内中小企業の業況DI

	前期 (R7.7~9)	今期 (R7.10~12)	今後3か月間 の見通し
製造業	▲34	▲13	▲32
卸売業	▲33	▲13	▲17
小売業	▲25	▲26	▲15
サービス業	▲25	▲13	▲21
建設業	▲2	0	4
全体	▲24	▲13	▲15

※小数第1位を四捨五入した数値

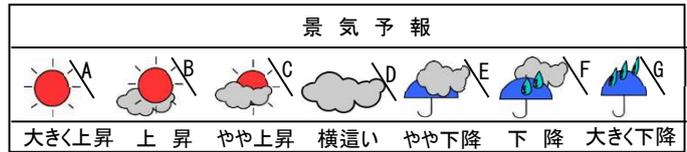
## 《最近の景況動向》

今期の渋谷区内中小企業全体の業況は▲13であった。来期（今後3か月間の見通し）においては、やや厳しさが強まる見通しとなっている。

業種別にみると、製造業、卸売業は極端に改善、サービス業は大きく改善、建設業はやや改善、小売業は前期並となった。

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

# 渋谷区の今期の特徴点

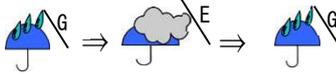


## 全 体



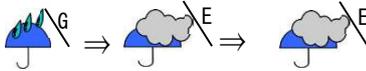
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は増加に転じ、収益は大きく減少幅が縮小した。販売価格は前期並となり、仕入価格は大きく上昇傾向が強まった。資金繰りは前期並となった。

## 製 造 業



業況は極端に厳しさが和らいだ。売上額、収益はともに大きく減少幅が縮小した。販売価格はやや上昇傾向が強まり、原材料価格は大きく上昇傾向が強まった。在庫は大きく過剰感が改善し、資金繰りは大きく窮屈感が緩和した。

## 卸 売 業



業況は極端に厳しさが和らいだ。売上額は極端に減少幅が縮小し、収益は大きく減少幅が縮小した。販売価格、仕入価格はともに大きく上昇傾向が強まった。在庫、資金繰りはともに前期並となった。

## 小 売 業



業況は前期並となった。売上額、収益はともに大きく減少幅が縮小した。販売価格は大きく上昇傾向が弱まり、仕入価格は前期並となった。在庫はやや過剰感が強まり、資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

## サービスマ業



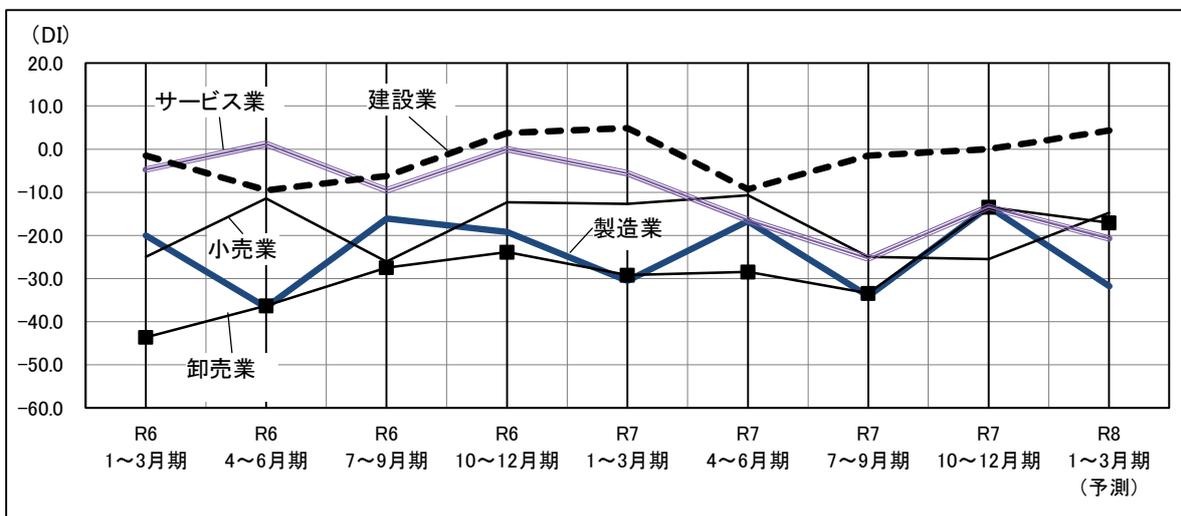
業況は大きく厳しさが和らいだ。売上額は増加に転じ、収益は極端に減少幅が縮小した。料金価格は上昇に転じ、材料価格は前期並となった。資金繰りはやや窮屈感が緩和した。

## 建 設 業



業況はやや厳しさが和らいだ。売上額はやや増加幅が縮小し、収益は前期並となった。請負価格はやや上昇傾向が弱まり、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、資金繰りはやや容易さが増した。

### 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



# 製造業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 34 \rightarrow \Delta 13$ ) は極端に厳しさが和らいだ。売上額 ( $\Delta 17 \rightarrow \Delta 4$ )、収益 ( $\Delta 11 \rightarrow \Delta 2$ ) はともに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 18 ポイント上回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $11 \rightarrow 16$ ) はやや上昇傾向が強まり、原材料価格 ( $51 \rightarrow 60$ ) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $14 \rightarrow 5$ ) 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 ( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 16$ ) は大きく窮屈感が緩和し、借入難易度 ( $\Delta 9 \rightarrow 5$ ) は容易となった。今期借入をした企業は 26% で前期の 17% から 9 ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

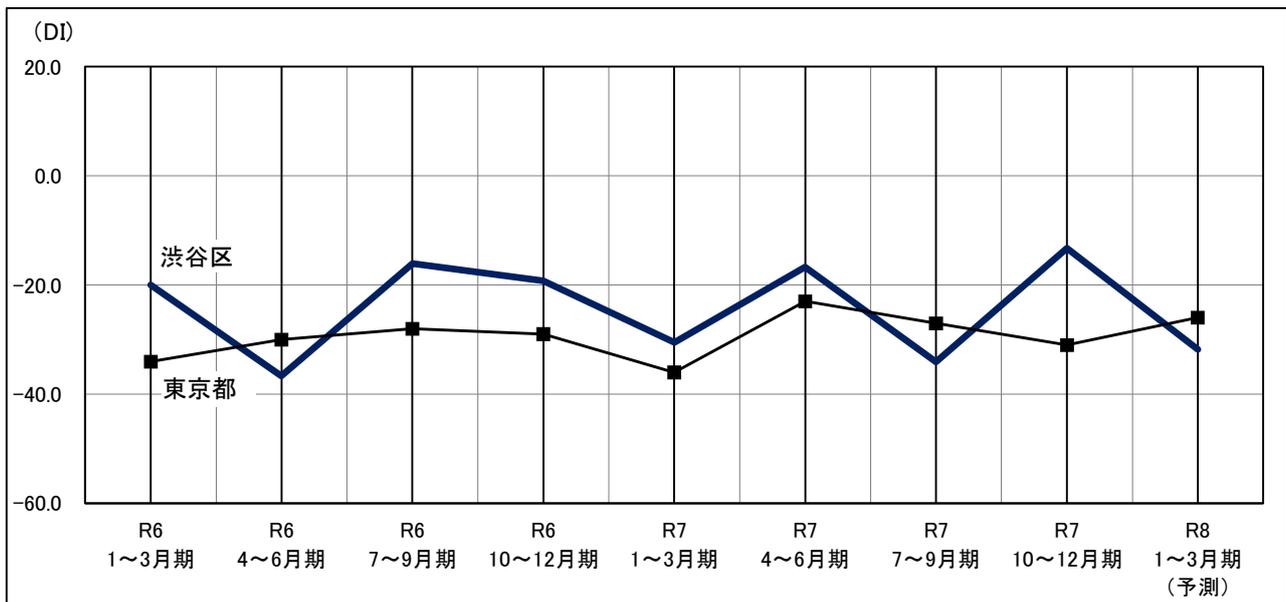
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 48%、2 位は「売上の停滞・減少」が 41%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 39% となった。前期 2 位の「人手不足」が今期 1 位となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」が 46%、2 位は「人材を確保する」が 30%、3 位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が 23% となった。前期同率 4 位の「情報力、宣伝・広報を強化する」が今期 3 位となった。

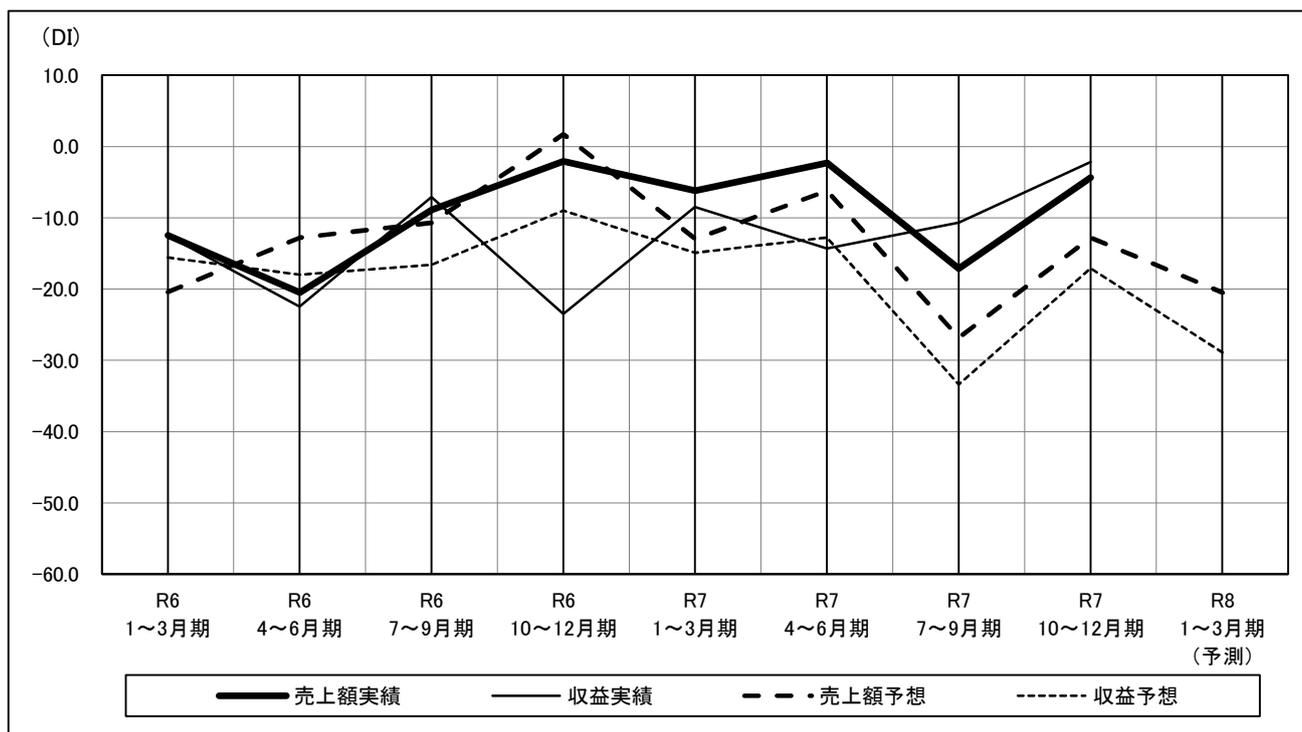
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 13 \rightarrow \Delta 32$ ) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 ( $\Delta 4 \rightarrow \Delta 21$ ) は大きく減少幅が拡大し、収益 ( $\Delta 2 \rightarrow \Delta 29$ ) は極端に減少幅が拡大すると予想されている。

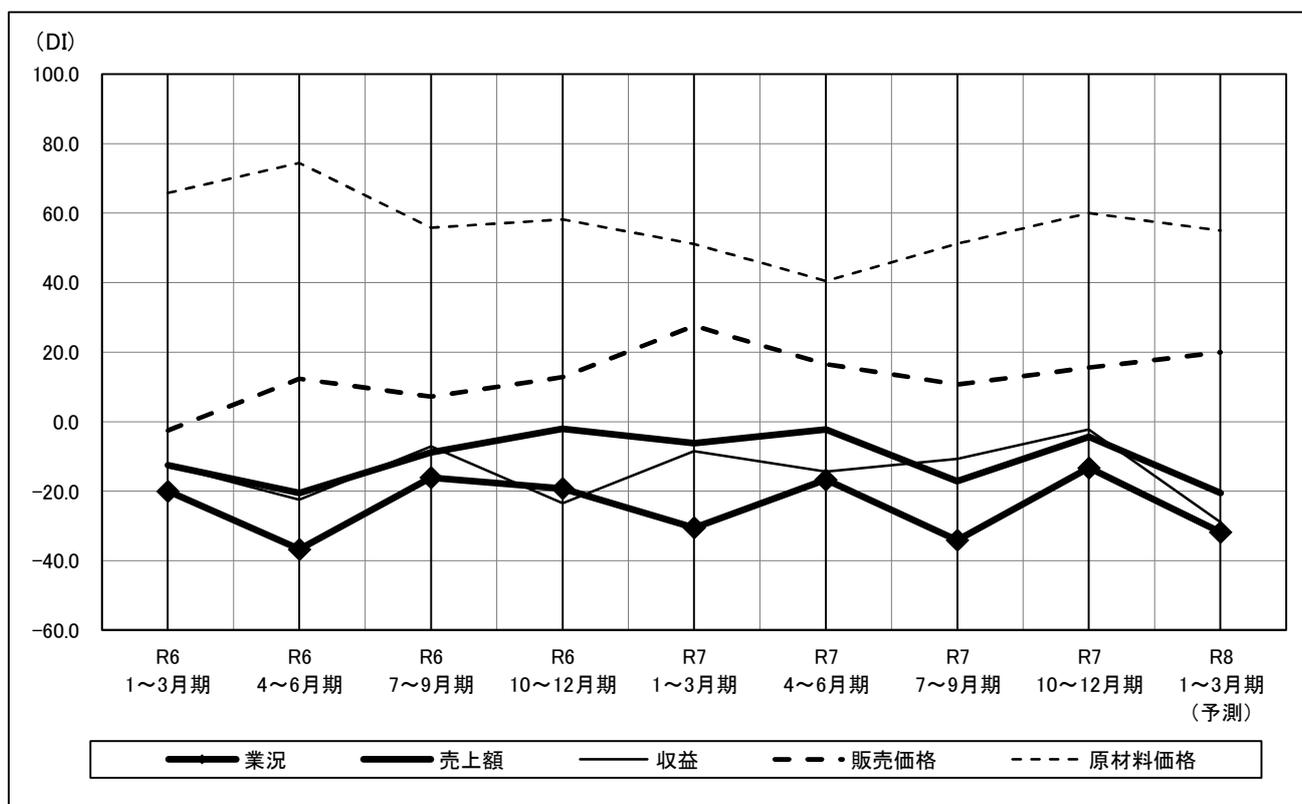
## 〈製造業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



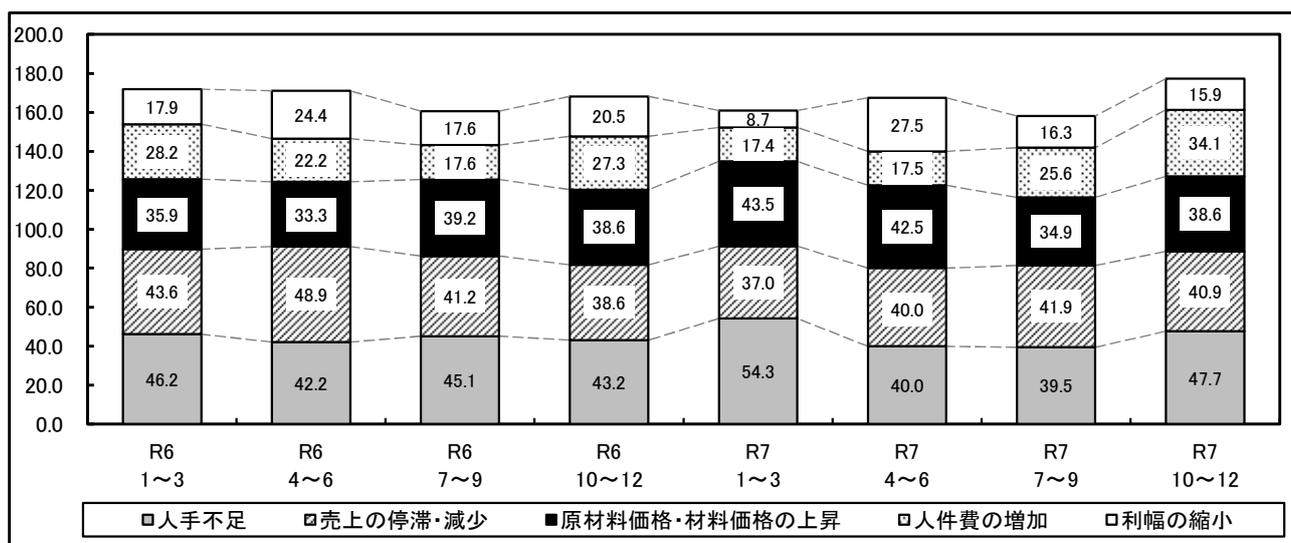
## 〈製造業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

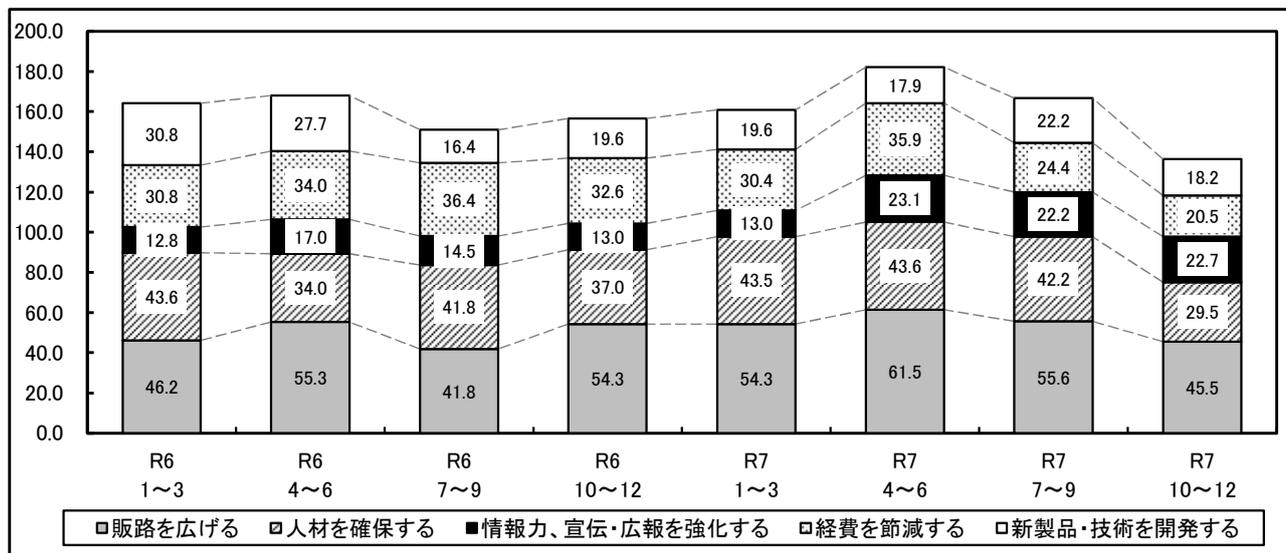


## 〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	人手不足	54.3 %	原材料価格・材料価格の上昇	42.5 %	売上の停滞・減少	41.9 %	人手不足	47.7 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	43.5 %	売上の停滞・減少	40.0 %	人手不足	39.5 %	売上の停滞・減少	40.9 %
第3位	売上の停滞・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 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.6 %
第4位	人件費の増加	17.4 %	人件費の増加	17.5 %	人件費の増加	25.6 %	人件費の増加	34.1 %
第5位	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 %	利幅の縮小 取引先の減少	15.9 %

## 〈製造業〉 重点経営施策 (%)



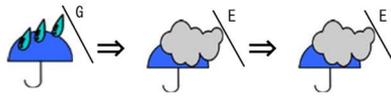
	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	61.5 %	販路を広げる	55.6 %	販路を広げる	45.5 %
第2位	人材を確保する	43.5 %	人材を確保する	43.6 %	人材を確保する	42.2 %	人材を確保する	29.5 %
第3位	経費を節減する	30.4 %	経費を節減する	35.9 %	経費を節減する	24.4 %	情報力・宣伝・広報を強化する	22.7 %
第4位	新製品・技術を開発する	19.6 %	情報力・宣伝・広報を強化する	23.1 %	情報力・宣伝・広報を強化する 新製品・技術を開発する	22.2 %	経費を節減する	20.5 %
第5位	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 %	新製品・技術を開発する	18.2 %

## 製造業 業種別コメント

1. 人員不足のため生産が不安定。
2. コストカットで利益は上がっているが、売上げは停滞。人手不足のため、教育へのコストがかげられない。
3. 現状は今のところ大きな変動はないが来期に向け新規販路を広げるための営業活動中。
4. 当社は受注後の生産販売です。受注数量が減っています。仕入価格が高騰している分を価格に反映できていない。
5. SNS での広告宣伝により、海外における店舗・商品の認知が行われ、これがインバウンド需要と合致したため、近年にない大幅な売上げ増となっている（インフルエンサーによる、いわゆる「バズった」ことが影響している）。当社の扱う貴金属アクセサリー製品については、特に金・銀を中心に材料費の高騰が続いているが、販売価格への転嫁による購買意欲への影響は見られない。
6. 大口取引先の倒産により厳しい状況。
7. 全体的な引き合い量が少ないと感じる。原材料価格の上昇が目立つ（部品、製鉄など）。
8. 日本全体の物価高（円安などの諸要因）で、その価格を国民全体が受け入れられるかどうか不安で、将来の事業計画や価格設定に不安がある。
9. 利益率減、原材料上昇。
10. 円高に誘導して欲しい。
11. 販売先の開拓が難航し、売上げが低迷している。
12. 元請からの仕事が減っているが業務の工数が減らない。人手不足。
13. 仕事を受注しても人手が足らずに困っております。
14. 人手不足、給与の増加。収入は同じでも給与は上げなくてはいけないので苦しい。
15. 需要が増え、売上げ増加基調あり。
16. 需要が増え、増収・増益が続いている。
17. 小口対応の製品需要が新たに入り、増収・増益の傾向である。
18. 大型ビル建築がラッシュ状態であり業況は順調。しかしながら人件費増大、工場要員の人手不足が続いており数年後には不安が残る。資材の高騰もあり、これ以上の好業績が続くか心配。
19. 人手不足と人件費が心配。材料の高騰。

<<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(△33→△13)は極端に厳しさが和らいだ。売上額(△28→△4)は極端に減少幅が縮小し、収益(△30→△16)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14ポイント上回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格(18→24)、仕入価格(54→63)はともに大きく上昇傾向が強まった。  
在庫(16→15)は前期並となった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り(△12→△13)は前期並となり、借入難易度(△5→△19)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は28%で前期の26%から2ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

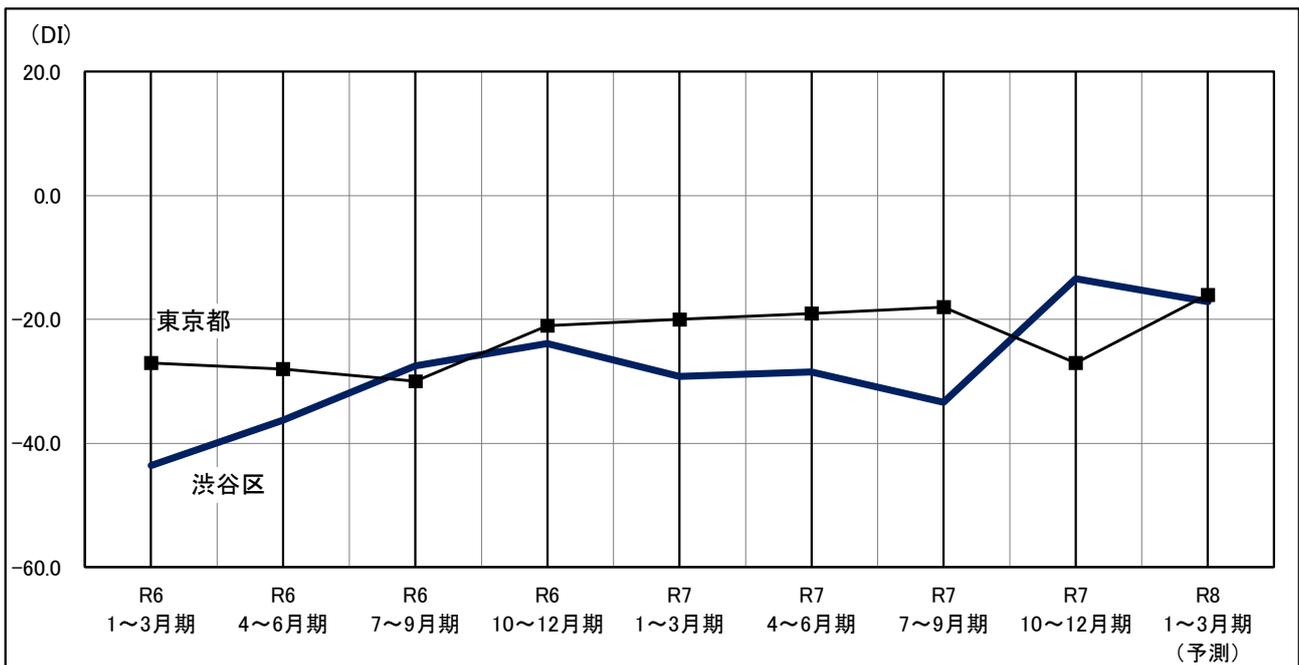
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が44%、2位は「利幅の縮小」が43%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が39%となった。前期3位の「利幅の縮小」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が66%、2位は「経費を節減する」が38%、3位は「新しい事業を始める」が22%となった。前期7位の「新しい事業を始める」が今期3位となった。

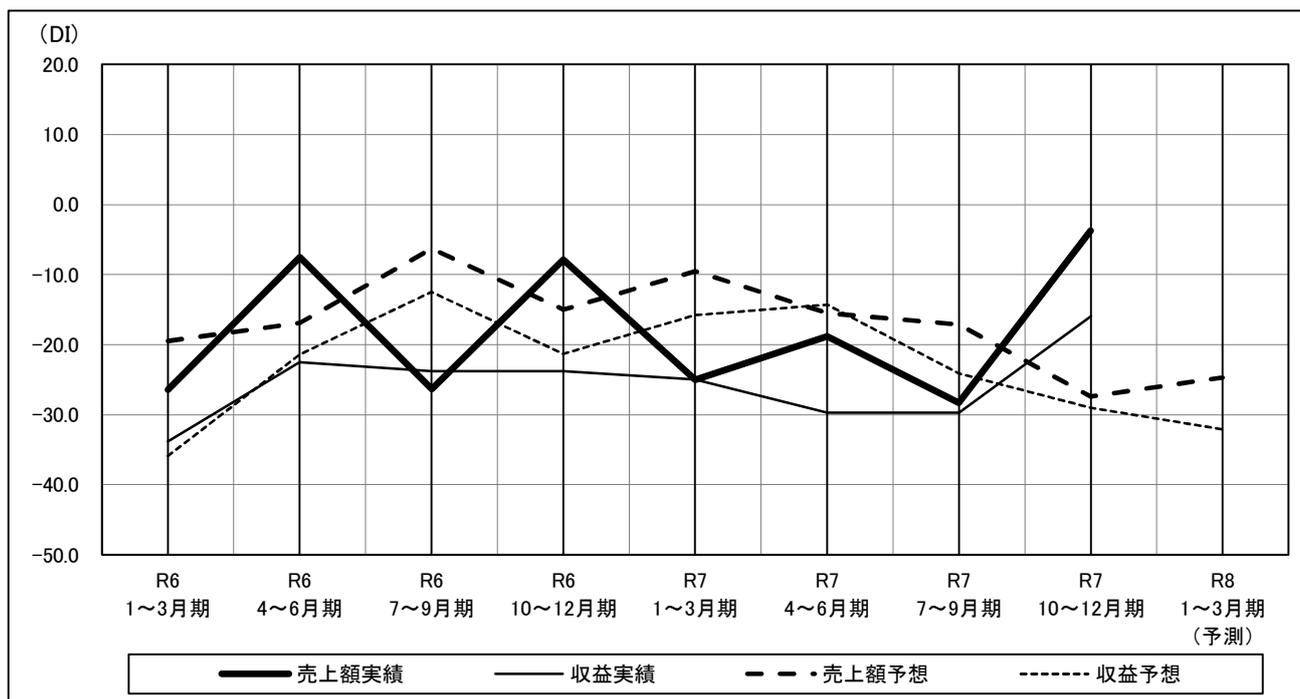
## 来期の見通し

業況(△13→△17)はやや低調感が強まる見込み。売上額(△4→△25)は極端に減少幅が拡大し、収益(△16→△32)は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

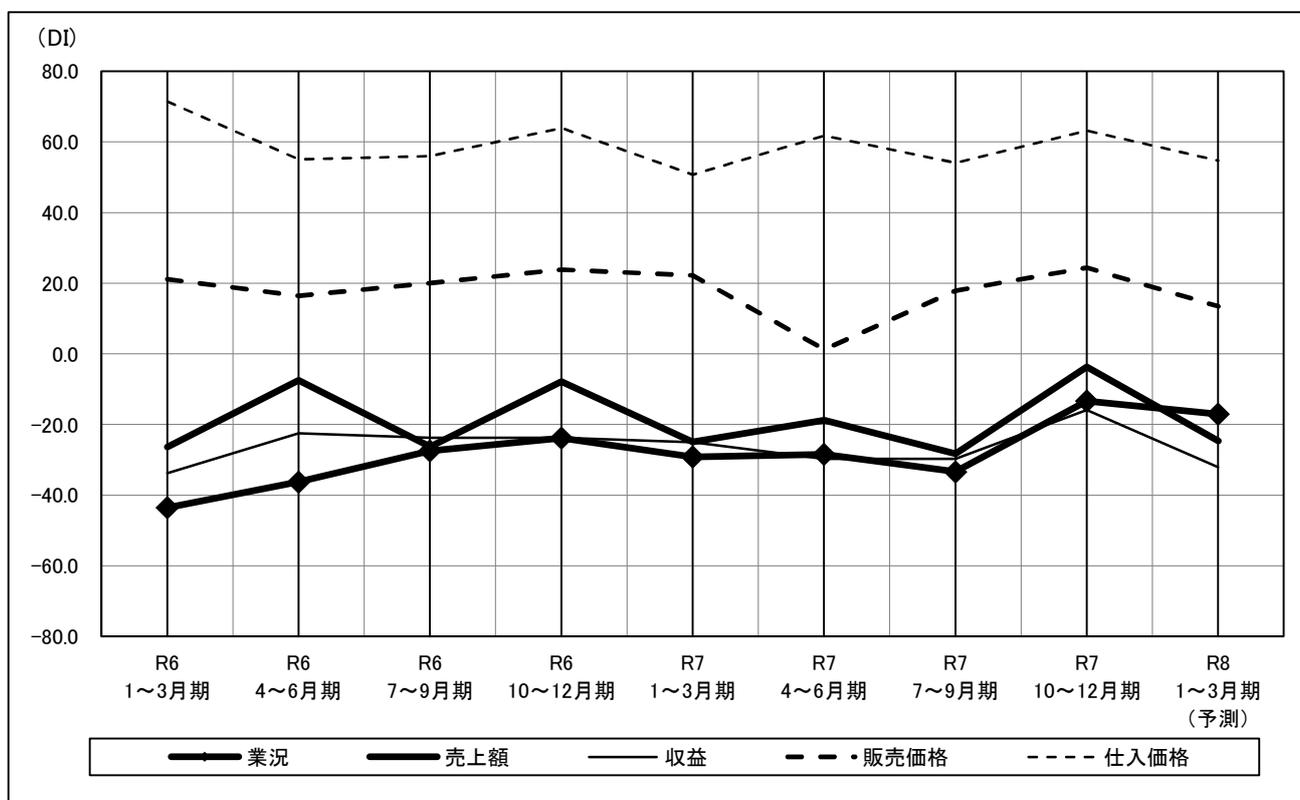
## <卸売業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



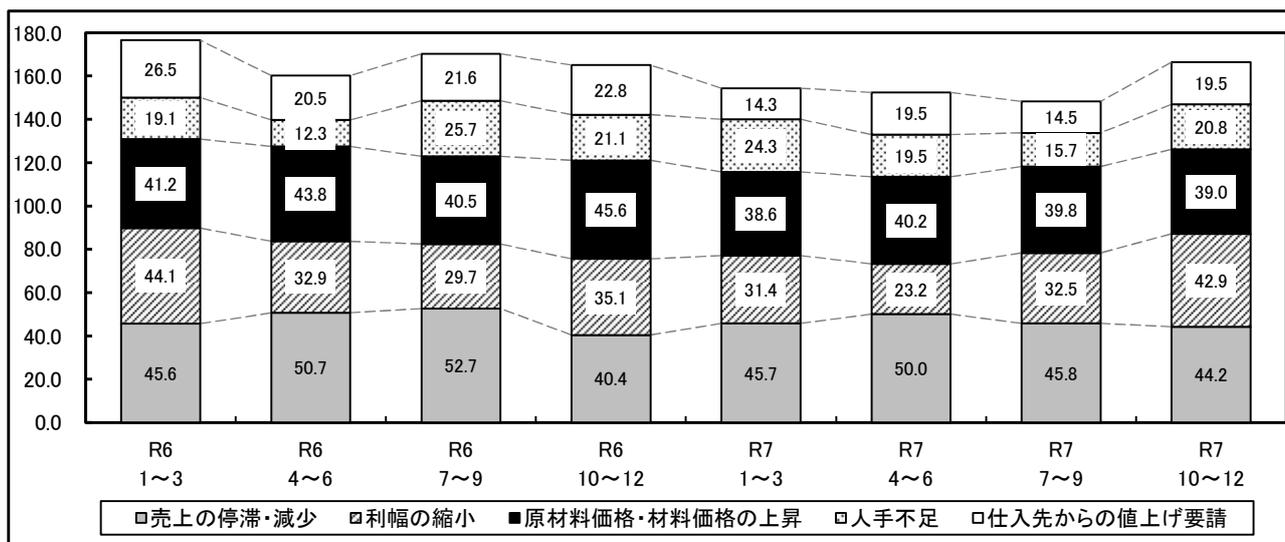
## 〈卸売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

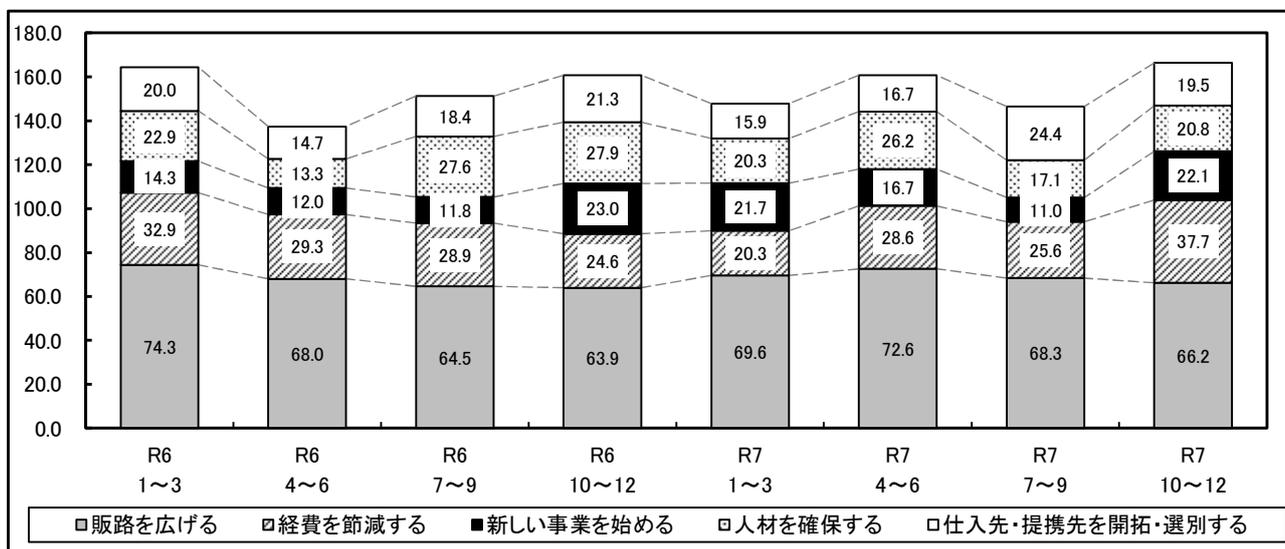


## 〈卸売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.1~3月期	R7.4~6月期	R7.7~9月期	R7.10~12月期
第1位	売上停滞・減少 45.7 %	売上停滞・減少 50.0 %	売上停滞・減少 45.8 %	売上停滞・減少 44.2 %
第2位	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 %	利益の縮小 42.9 %
第3位	利益の縮小 31.4 %	利益の縮小 23.2 %	利益の縮小 32.5 %	原材料価格・材料価格の上昇 39.0 %
第4位	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 %	人手不足 20.8 %
第5位	人件費の増加 20.0 %	人手不足 19.5 % 仕入先からの値上げ要請	人手不足 15.7 %	仕入先からの値上げ要請 19.5 %

## 〈卸売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.1~3月期	R7.4~6月期	R7.7~9月期	R7.10~12月期
第1位	販路を広げる 69.6 %	販路を広げる 72.6 %	販路を広げる 68.3 %	販路を広げる 66.2 %
第2位	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 %	経費を節減する 37.7 %
第3位	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 %	新しい事業を始める 22.1 %
第4位	経費を節減する 20.3 % 人材を確保する	情報力、宣伝・広報を強化する 21.4 %	情報力、宣伝・広報を強化する 20.7 %	人材を確保する 20.8 %
第5位	新製品・技術を開発する 18.8 %	新製品・技術を開発する 16.7 % 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	人材を確保する 17.1 %	仕入先・提携先を開拓・選別する 19.5 %

## 卸売業 業種別コメント

1. 仕入価格上昇を売価にのせることができていない。
2. 需要は増えるが競争が激化。
3. 円安による仕入価格上昇が値上げ申請に追いつかない。
4. 一定の収入、収益を確保している。
5. 需要が増え、増収・増益が続いている。
6. 仕入単価が上がり、しかし上代を適正に上げられない。利益が減るサイクルがしばらく続いている。
7. 円安が進み、輸入仕入れが困難になっている。
8. 本年は平成8年以来の年度赤字となった。納入先企業の売上げ減、不振（楽器、NAVI）。遊技業界の停滞。
9. 原材料価格、仕入価格の上昇により、売上げは維持しているが収益は減少傾向である。
10. 古紙卸売業ですが、DXに伴いペーパーレスが進み、古紙の発生が少なく先行きが心配。
11. 需要が減少傾向。
12. 円安の影響により仕入原価が上昇しているが、価格転嫁が追いついていない。
13. 円安がどうなるか。円高になるか？
14. 国内取引先への卸売上高の減少傾向が続く。消費低迷の原因は物価上昇。コロナ後、モノよりコトに出費。リサイクル販売、購入買取が定着。必要な物だけ買う意識の変化。
15. 暖冬と酷暑の影響で、通常時期での販売が難しくなっている。
16. 今期は順調に業績が拡大したが、来期は少し厳しい受注状況となっている。離職者も出るので人材確保が優先課題である。
17. 原材料の上昇分を販売価格に転嫁できていないので収益が減少している。
18. 売上げはほぼ横ばいだが、中国工場の製造コストは上がっていないのに円安により原価が上がる。粗利が減る。
19. 需要は増えているが円安によるコスト増が重い。
20. 大企業および同業他社の競争による、売上げの減少。
21. 国内繊維は引き続き厳しい。
22. 競合他社の中国産の輸入増に伴う競争激化。
23. アパレル不況！対策のしようがありません！物価高が直撃で1番削られるところです。
24. 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。
25. 価格交渉はできているが、人件費の継続的な上昇に恊えられるよう、業務効率の改善が必要です。
26. 仕入先が中国の工場で製造しているのが今後どのような影響が出てくるのか心配。
27. 得意先の業績が回復せず、その影響を受けている。新規事業も手詰まり感が出てきている。
28. 取引先の廃業・倒産が増加。生き残り、サバイバル。
29. 売上げおよび受注は昨対150%程度アップしているが、仕入れが輸入のため過度な円安により当初より採算が狂っています。お客様には値上げ交渉するも、市況は低価格（デフレ）を求めているので簡単ではない。そこに賃上げの圧力が掛かり、事業の未来は容易ではない。
30. 収益の悪化、円安。長期借入れが新たにできない。
31. 輸出货量が減少（中国の経済悪化のため）。
32. 大口の受注先が直近6~7年継続受注できていたが、昨今の景気低迷で失注した。代替の顧客開拓が早急に必要となってきた。新規顧客の開拓が本年度のメインテーマである。
33. 昨年は大口の取引先への納品がストップして、景況が良くなかったが少しずつ戻って来ている。
34. 前期・前々期からの新規開拓により、売上げが上昇傾向にある。
35. 売上げが伸びず、人材を確保したいができず、人手不足になっている。
36. 仕入先本国ドイツのユーロが上がり続け、原価の上昇に伴い、利益を出すことに苦戦。
37. 製造卸の会社ですが卸が多いので卸売業にしています。そのため、卸先の営業に売上げがかかっているため安定しておりません。現在、売り先を模索しています。
38. 需要が減少傾向で、減収・減益が続いている。
39. 円安の影響で利益が取りづらい状況が続いています。
40. 需要が増え、増収・増益が見込まれる。

<<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 ( $\Delta 25 \rightarrow \Delta 26$ ) は前期並となった。売上額 ( $\Delta 16 \rightarrow 0$ )、収益 ( $\Delta 19 \rightarrow \Delta 7$ ) はともに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9ポイント上回っている。

## 価格・在庫動向

販売価格 ( $42 \rightarrow 29$ ) は大きく上昇傾向が弱まり、仕入価格 ( $59 \rightarrow 59$ ) は前期並となった。在庫 ( $19 \rightarrow 22$ ) はやや過剰感が強まった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $\Delta 16 \rightarrow \Delta 25$ ) は大きく窮屈感が強まり、借入難易度 ( $\Delta 2 \rightarrow \Delta 12$ ) は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は22%で前期の27%から5ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

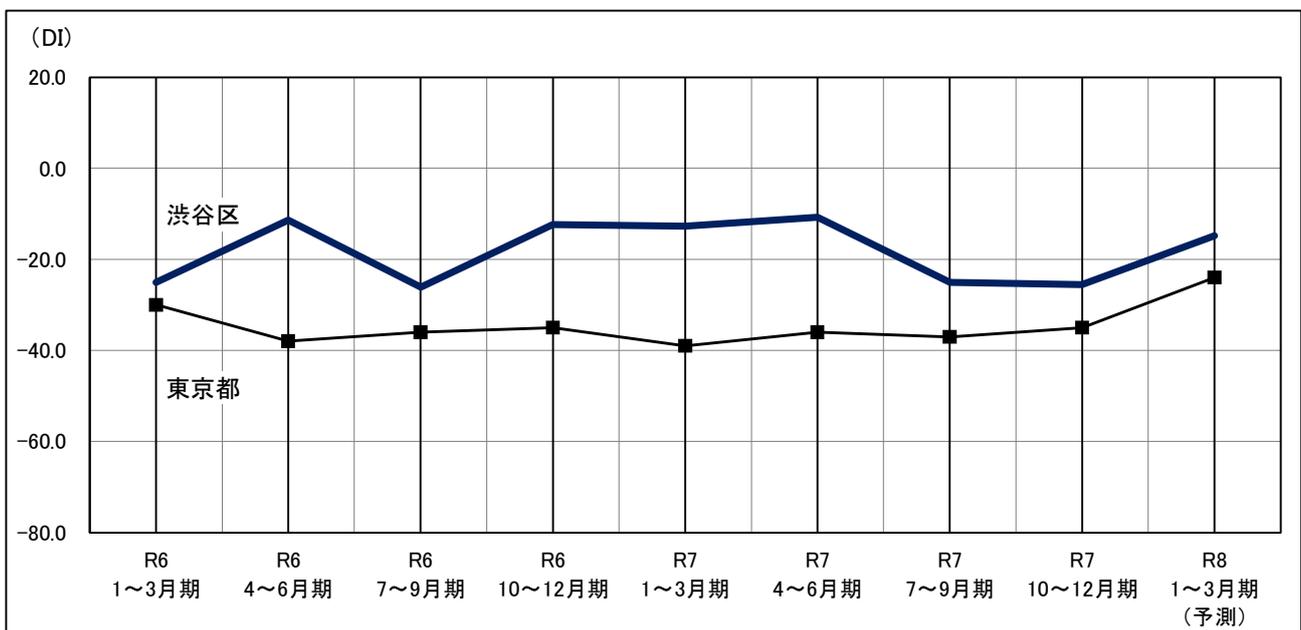
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が52%、2位は「人手不足」「利幅の縮小」がともに31%、3位は「人件費の増加」が23%となった。前期同率3位の「人手不足」「利幅の縮小」が今期同率2位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が54%、2位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が33%、3位は「経費を節減する」が31%となった。前期3位の「情報力、宣伝・広報を強化する」が今期2位となった。

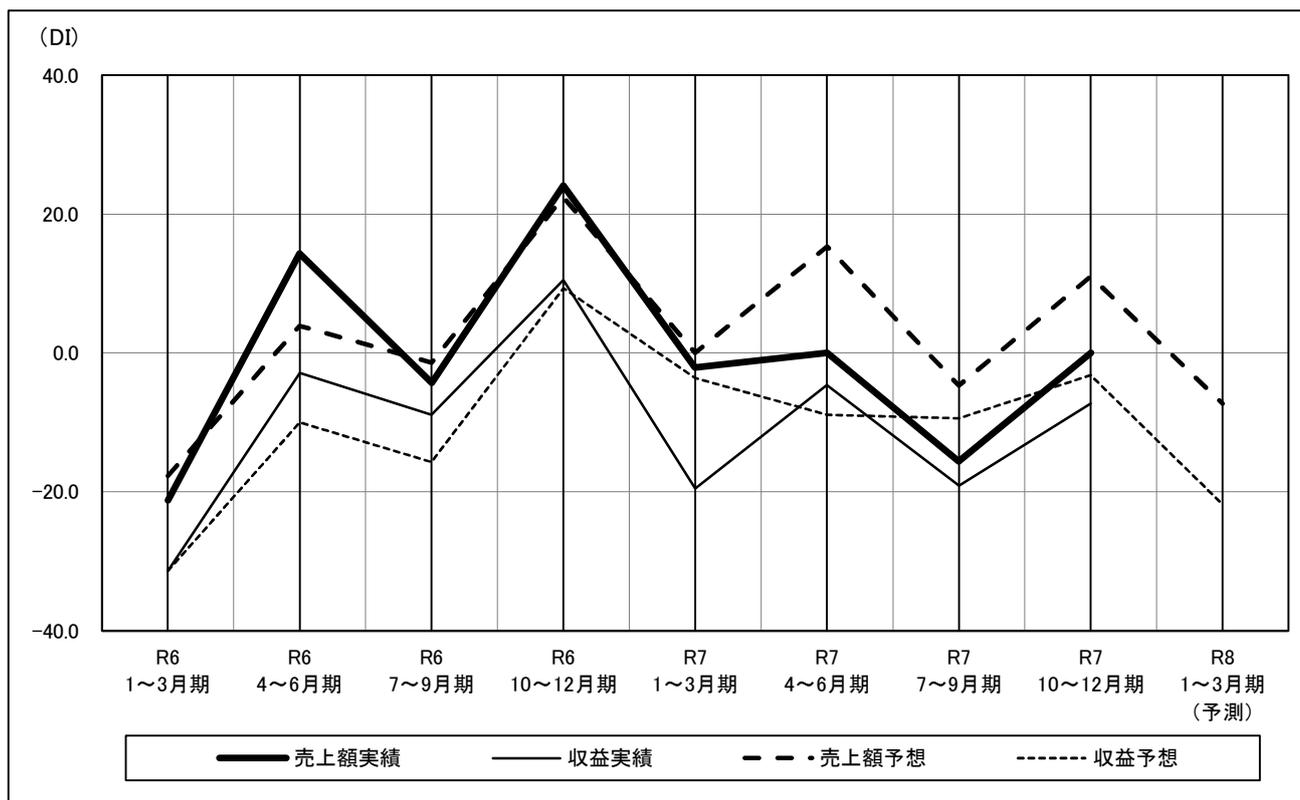
## 来期の見通し

業況 ( $\Delta 26 \rightarrow \Delta 15$ ) は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額 ( $0 \rightarrow \Delta 7$ )、収益 ( $\Delta 7 \rightarrow \Delta 22$ ) はともに大きく減少幅が拡大すると予想されている。

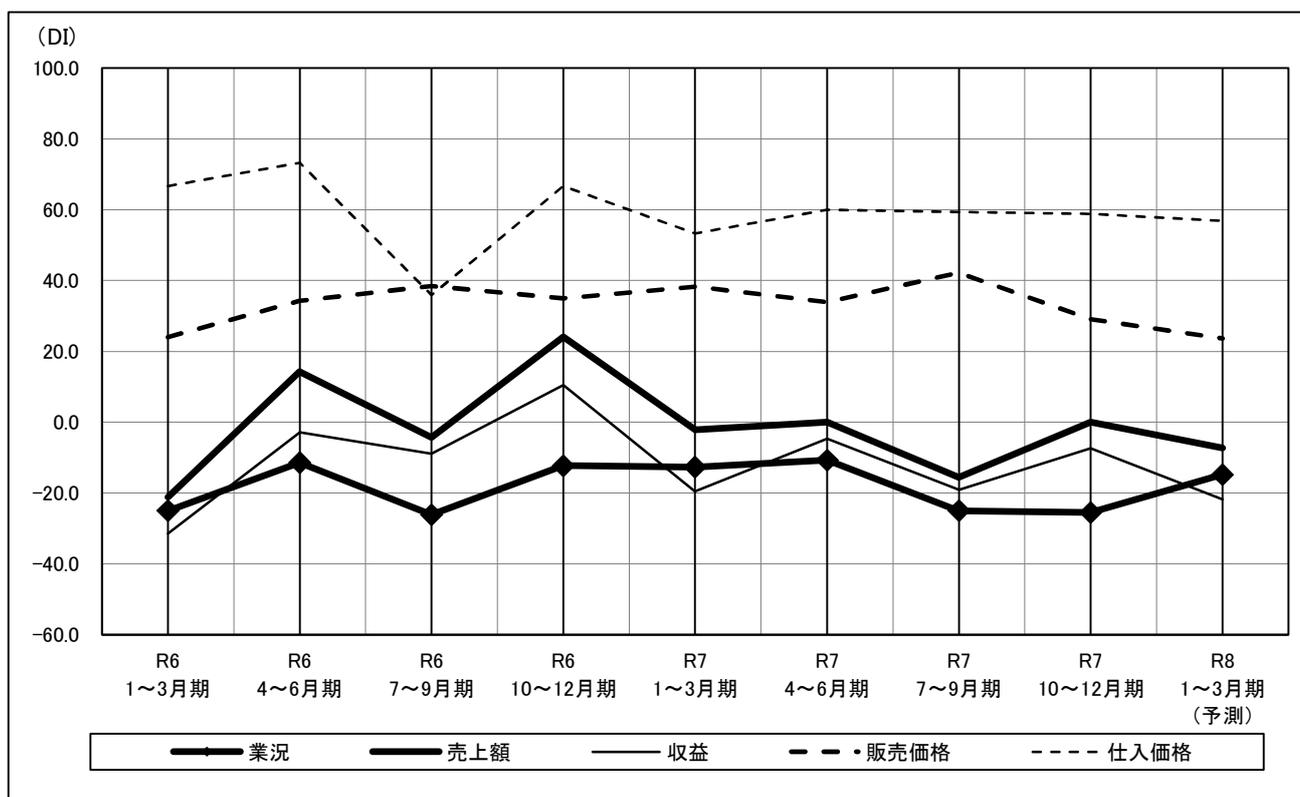
## <小売業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



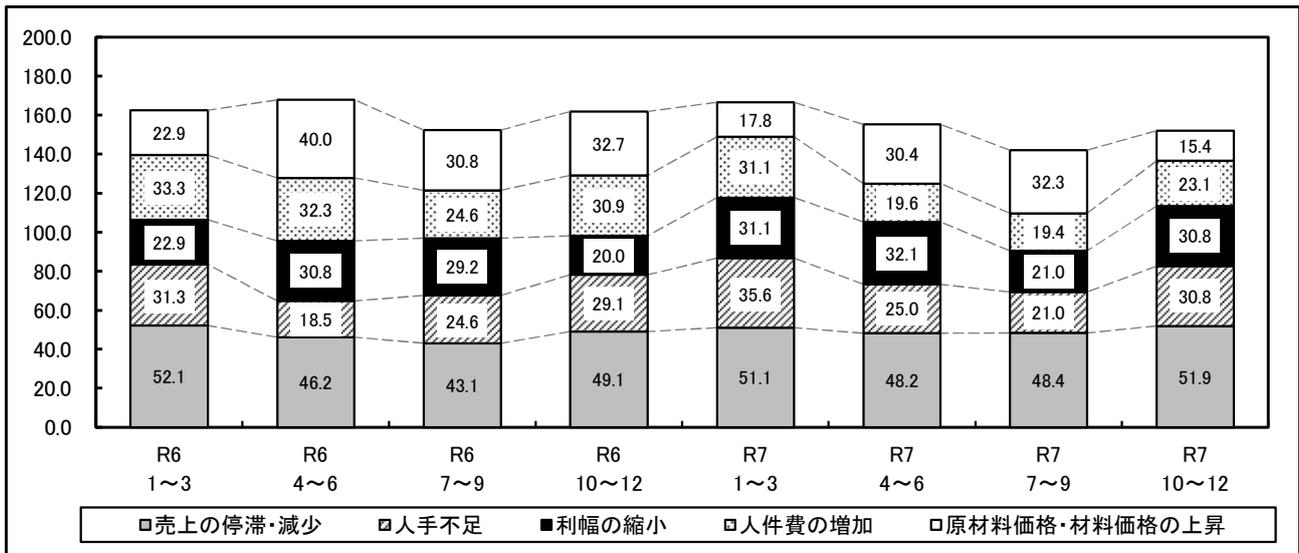
## 〈小売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



## 〈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

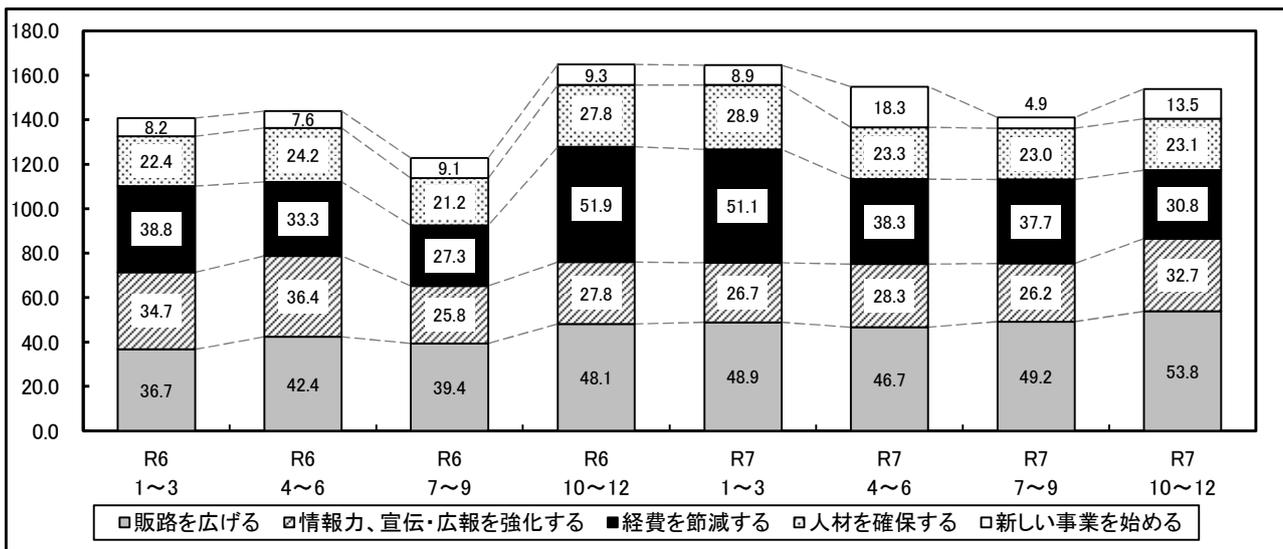


## 〈小売業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	売上停滞・減少	51.1 %	売上停滞・減少	48.2 %	売上停滞・減少	48.4 %	売上停滞・減少	51.9 %
第2位	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 %	人手不足	30.8 %
第3位	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 %	人件費の増加	23.1 %
第4位	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 %	原材料価格・材料価格の上昇 人件費以外の経費増加	15.4 %
第5位	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 %	同業者間の競争の激化	13.5 %

## 〈小売業〉 重点経営施策 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	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 %	販路を広げる	53.8 %
第2位	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 %	情報力、宣伝・広報を強化する	32.7 %
第3位	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 %	経費を節減する	30.8 %
第4位	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 %	人材を確保する	23.1 %
第5位	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 %	新しい事業を始める	13.5 %

## 小売業 業種別コメント

1. 円安による輸入代金が上がりがり利益減少。円高になることを希望いたします。
2. 売上げ停滞、大企業の進出で減少。
3. 人件費の増加、円安により収益が上がりにくい構造となっている。
4. 需要をとらえきれていない。マーケティング問題あり。
5. 内需の弱さが未だ改善されていない。買いたいののに我慢している様子が強い（年齢問わず）。消費への恐れが強い。
6. 政治による政策変更により先行きが不透明。
7. 2026年は海外に挑戦するが確約はない。
8. 立ち退きのため店舗を減らすので、人員整理と売上げの維持で手一杯。
9. 会社で借入をおこし経営者所有の土地に建物を建築中です。
10. インバウンド客の多い場所なので、中国人の減少は売上げ減の一因となっている。
11. 新規案件および新規事業により今年度の業績は好調。来期に向けての新規案件開拓により、来期の業績も今期と同様とみている。
12. 商品力強化、SNS活用の宣伝により、増収・増益。
13. 環境対応製品の引合いが多く売上げ増。商談に年数がかかる。
14. 自社の強みをもっと発信して魅力をアピールすべき。
15. 輸入販売の会社なので円安（対ユーロ）で困っています。おまけに来年より店舗の家賃の15%アップの話が来ていてもっと困っています。
16. 消費者の商品購入意欲は停滞していると感じます。
17. 取引先（代理店）の売上げも落ちている。その影響もかなり大きい。直接の小売が安定しているので何とかもっている。新しい取組を強化して進化成長につなげたい。
18. 円安によるインポート商材の価格上昇と、それに伴う客離れ。
19. 円安により、海外からの仕入れが負担になっている。
20. 可処分所得の減少による売上高の低迷。国債（借金ではありません。貨幣発行）の増発を通じて家計のふところを増やす政策を急ぐ。景気が上向けば民間企業の資金需要が旺盛になり、政府の負債拡大は止まります。
21. 代理店業をしている本部へのハッカーによるランサムウェア感染により出荷が不可になり、10~12月期は売上げが激減した。1月以降持ち直す予定である。
22. 仕入れ材料費が増加して、資金調達が難しい。
23. 売上げは安定しており増収傾向。コストも上昇しており利益は横ばい。
24. 取扱商品の販売終了が続き、厳しい状況となっている。
25. 受注は増しているが、仕入原価が各社で上がり、利益減の傾向にある。これを70%の販売先しか転嫁できない状況。
26. 隣店の営業時間の短縮により当店の入店人数が増えている。忙しくせわしない生活が続いている。
27. 営業が続けられればそれでいい。ただしカスハラ、インバウンドによる迷惑行為について、国全体で考えていくことが必要。
28. 需要が増え、増収・増益が続いている。
29. 輸入商品が多いので円が弱いと利益が少ない。

<<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 (Δ25→Δ13) は大きく厳しさが和らいだ。売上額 (Δ25→8) は増加に転じ、収益 (Δ36→Δ4) 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 8 ポイント上回っている。

## 価格動向

料金価格 (Δ1→12) は上昇に転じ、材料価格 (44→45) は前期並となった。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り (Δ19→Δ15) はやや窮屈感が緩和し、借入難易度 (Δ20→Δ14) 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 18% から 8 ポイント増加した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

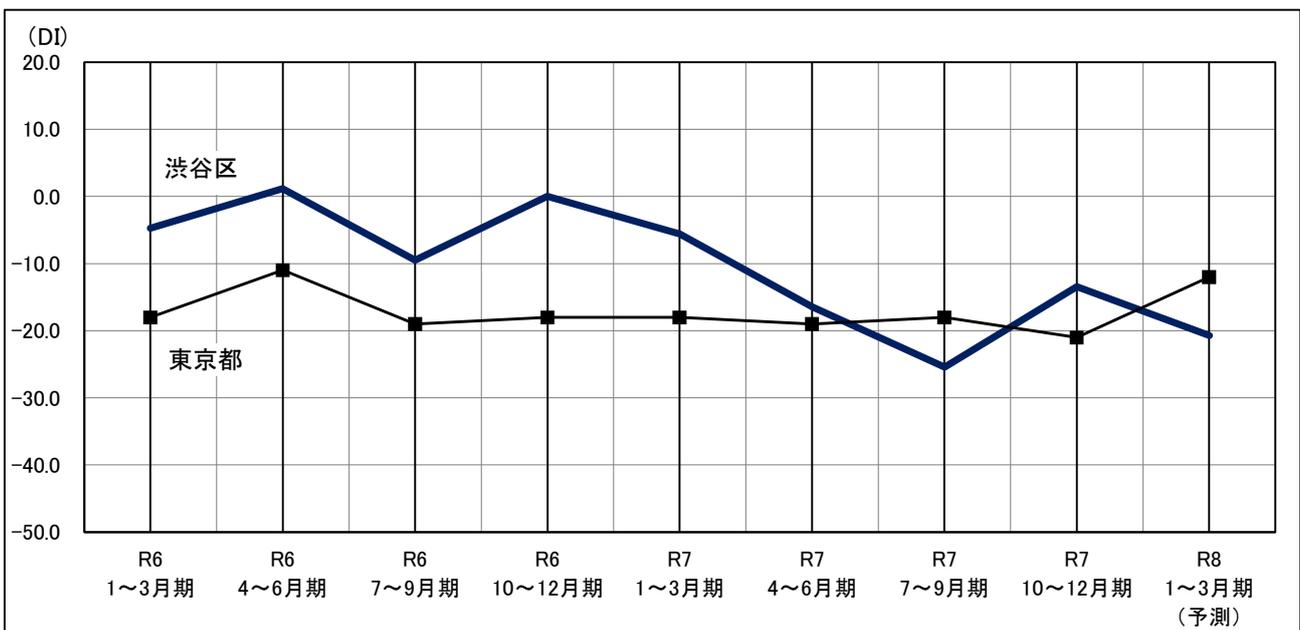
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 42%、2 位は「売上の停滞・減少」が 34%、3 位は「利幅の縮小」「人件費の増加」がともに 29% となった。前期 4 位の「利幅の縮小」が今期同率 3 位となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」が 45%、2 位は「人材を確保する」が 44%、3 位は「経費を節減する」が 23% となった。前期 2 位の「販路を広げる」が今期 1 位となった。

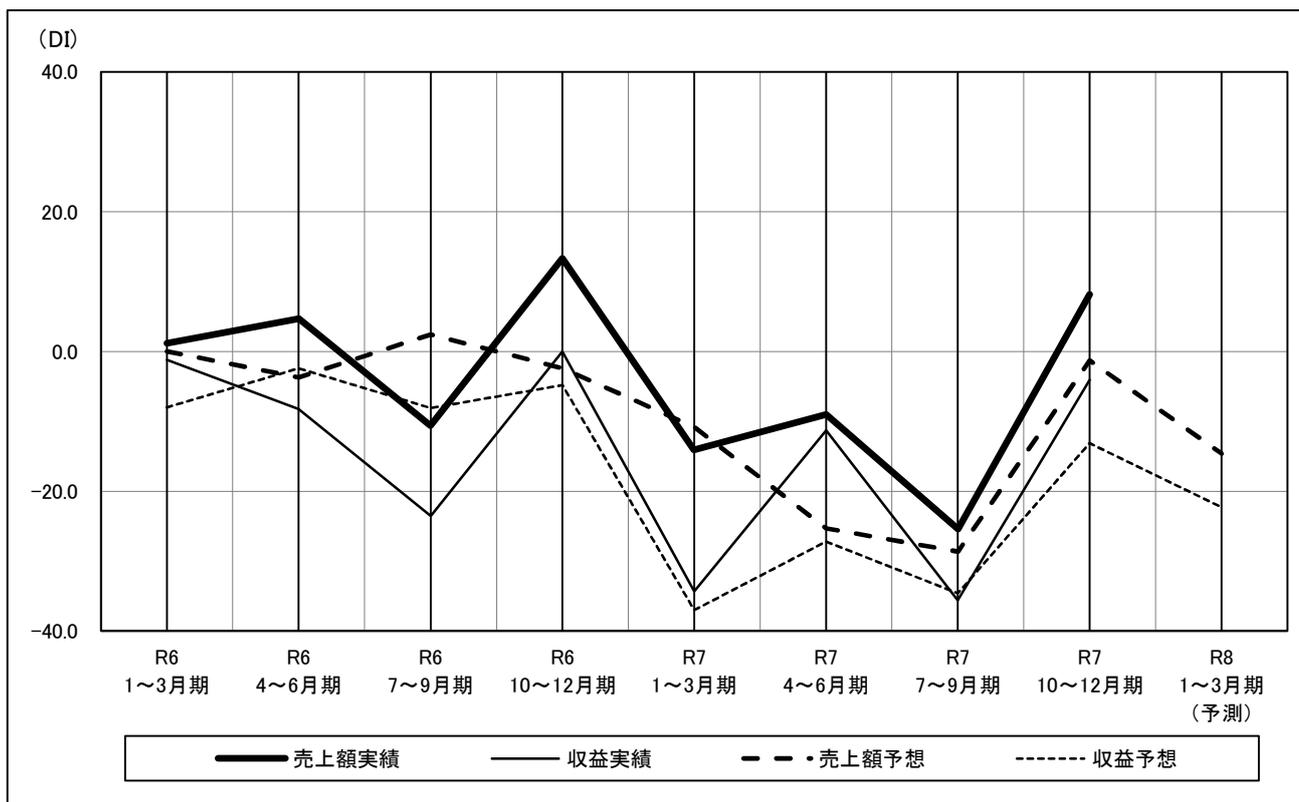
## 来期の見通し

業況 (Δ13→Δ21) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 (8→Δ15) は増加から減少に転じ、収益 (Δ4→Δ22) は大きく減少幅が拡大すると予想されている。

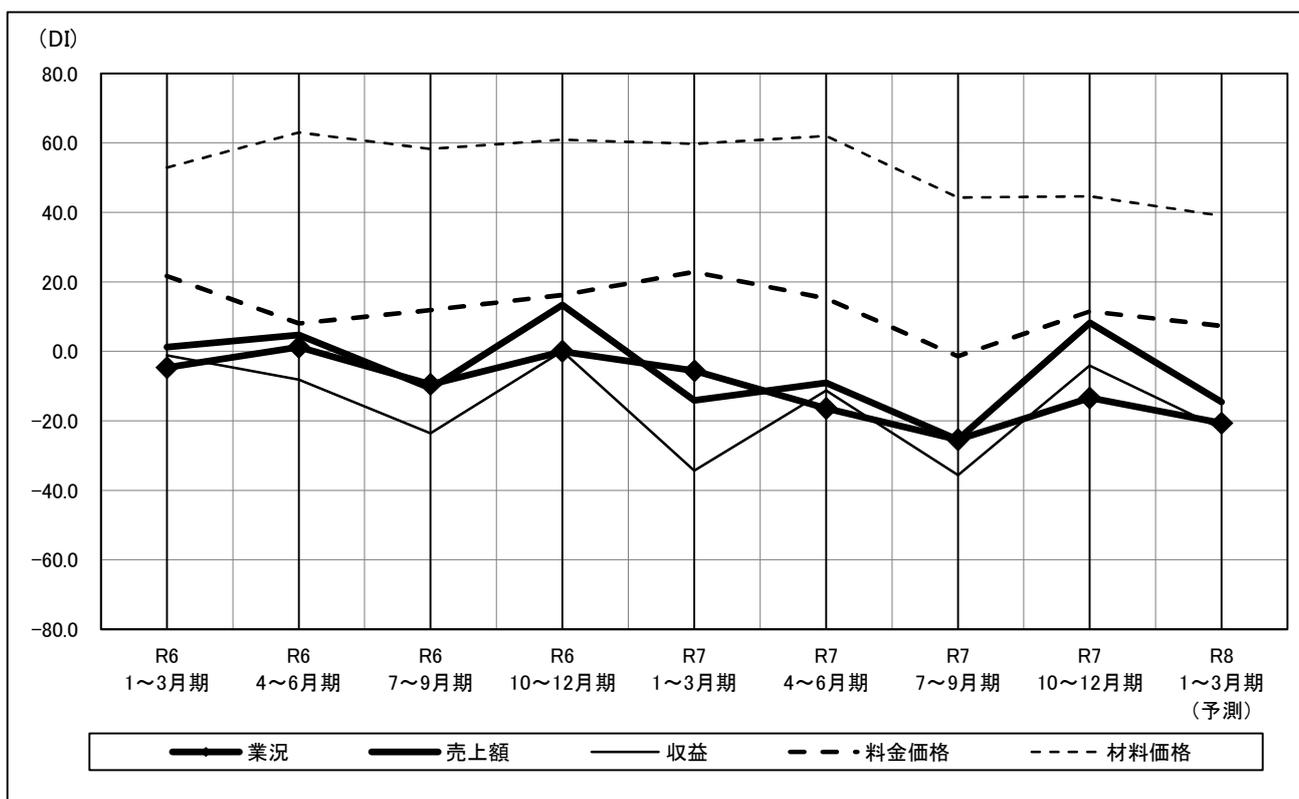
## <サービス業> 渋谷区と東京都の業況の動き (実績) と来期の予測



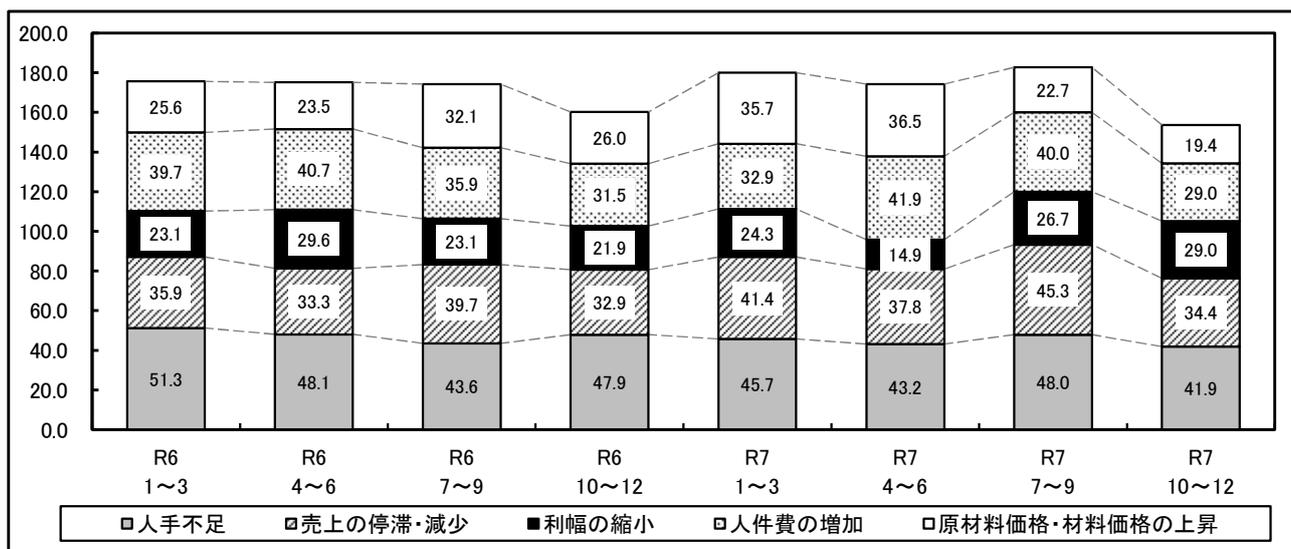
## 〈サービス業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

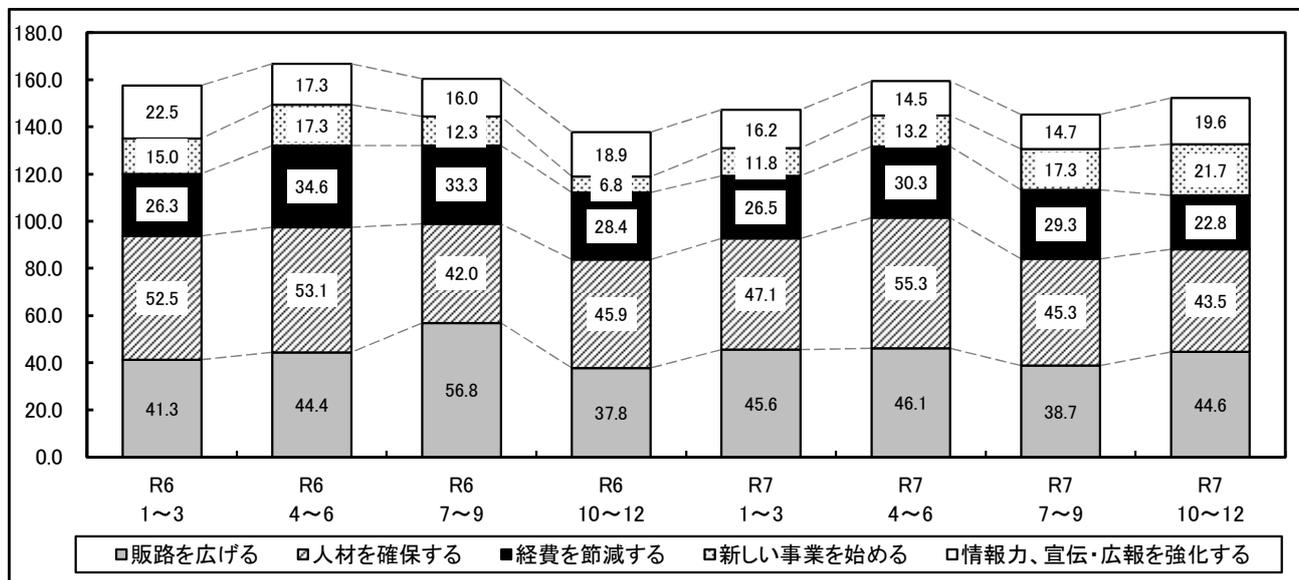


## 〈サービス業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	人手不足	45.7 %	人手不足	43.2 %	人手不足	48.0 %	人手不足	41.9 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少	34.4 %
第3位	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 %	利幅の縮小	29.0 %
第4位	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 %	原材料価格・材料価格の上昇	19.4 %
第5位	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 %	人件費以外の経費増加	16.1 %

## 〈サービス業〉 重点経営施策 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	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 %	販路を広げる	44.6 %
第2位	販路を広げる	45.6 %	販路を広げる	46.1 %	販路を広げる	38.7 %	人材を確保する	43.5 %
第3位	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 %	経費を節減する	22.8 %
第4位	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 %	新しい事業を始める	21.7 %
第5位	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 %	情報力・宣伝・広報を強化する	19.6 %

## サービス業 業種別コメント

- 2025年に新たなことをスタートしたので、お金が多く出ていってしまった。10月~12月は売上げアップにはなったが、まだ回収できていない。2026年で回収、2027年はよくなるはず。
- 人手不足により少数精鋭での営業となり、FLが改善した。
- 中国人観光客の減少と天候不順の影響により売上げが減少傾向にある。
- 需要はあるが価格が上がらず厳しい。
- 売上げ、利益とも微増。社員が増えないと大きな成長は見込めない。
- 賃上げが続き、人件費がかさんでいる。
- 工場移転のための用地確保、建設費等資金が不足。また、建設費が倍以上に値上がりしており、資金の確保ができずにいる。
- 円安による利幅減少。
- デジタル化が進み、客層のニーズが変化しているため、それに見合った新商品を開発していくことが現在の課題です。
- 採用難による人手不足が続いている。
- 提供金額を大幅に見直し、売上げ、粗利益が上がった。一方、10月からアルバイトの時給をアップさせた分経費が増加したため、営業利益は小幅な上昇となっている。
- インド経済の回復待ち。
- 受注増、安定している。
- 人手の育成ができないので社員が辞めている気がしています。
- 会社の移転に費用がかかったが、10月からは平常運転となっている。
- 弊社が一番痛く苦しいのは、テレビ番組の制作において、テレビ局からの制作本数が減らされ、制作費・人件費の激減を強いられている点です。制作にかかる経費人件費は上がっているため、受注すればするほど苦しい。下請法は何のためにあるのでしょうか。
- 流行に左右されやすい事業のため、時代により収益が変動する。
- 人手不足。
- 利幅の確保が難しい。
- 原価高。売上げ減少。
- 新規事業に向けて資金繰りの計算をしっかりとやる。
- 売上高は上昇するも仕入価格、他経費増加と人件費の上昇で、利益は同水準または低下する傾向。何とか人件費（時給、給与）をアップして人手を確保している状況。
- 長期提携先の開拓の確保のため、各地に営業をし、短期は確保できたが来期は長期を確保したい。
- 家賃増額。月50万円。
- 例年とそう差はないが、少しずつ売上げも利益も下降を感じる。
- 採用ができず人手不足。仕入れが上がって、原材料の上昇。
- 人手不足はあきらめた。
- 需要は変わらない。退職者（希望、病気）2名により事業縮小。
- 今期は資産売却により、売上げ、収益ともに増加したが、一時的なものであり、基本（ベース）は大きな変動なし。
- テレビ番組はどこかで終わるので、それまでに次の用意が必要ですが、思うように転換はしないので、そこが問題です。
- 業界の景気悪化により取引先が減少、また既存取引先との取引額が減少し、売上げが大幅に低下、その一方で人件費はインフレ具合で上昇し、経営は苦しくなる。
- 採用がうまくできずに人手不足になっている。
- 受注は増加傾向にあるが、人手が不足している。人手を増やすと経費倒れになることも心配である。
- 売上げは増加しているが、原材料費、人件費の高騰に追いつかない。人手は不足しているが、人材を確保すると人件費がかさむ。
- 需要が増え、増収・増益が続いているが、採用ができずに人手不足になっている。
- 同業者やAIの進出により売上げは減少している。
- 売上げは例年通りだが利益が減少するだろう。
- 取り扱っている広告媒体（雑誌）の斜陽傾向が激しく、ここ数年は減少が続いている。物販は競合が類似品を出したことで苦戦、新商品の開発が急務となっている。
- 現在の状況は人手不足。要因は社会的構造。
- 需要に波があり、安定収益が難しい。
- 採用が増えず、受注にこたえられていない。
- 退職者の増加、採用が進まず人手不足。
- 人材の育成に人手・時間・費用をかけられない現状が続いている。仕入先からの値上げ要請と販売価格のバランスが厳しい。
- 1名能力不足の人員を採用してしまった。
- 年齢のため、今年3月で閉店予定。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

# 建設業



( ) は、前期→今期

## 売上・収益の動向と業況判断

業況 ( $\Delta 2 \rightarrow 0$ ) はやや厳しさが和らいだ。売上額 ( $9 \rightarrow 4$ ) はやや増加幅が縮小し、施工高 ( $5 \rightarrow 10$ ) はやや増加幅が拡大し、収益 ( $\Delta 2 \rightarrow \Delta 3$ ) は前期並となった。

## 価格・在庫動向

請負価格 ( $5 \rightarrow 3$ ) はやや上昇傾向が弱まり、材料価格 ( $47 \rightarrow 60$ ) は大きく上昇傾向が強まった。在庫 ( $\Delta 13 \rightarrow \Delta 9$ ) はやや不足感が改善した。

## 資金繰り・借入金動向

資金繰り ( $3 \rightarrow 6$ )、借入難易度 ( $5 \rightarrow 9$ ) はともにやや容易さが増した。今期借入をした企業は 21% で前期の 33% から 12 ポイント減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

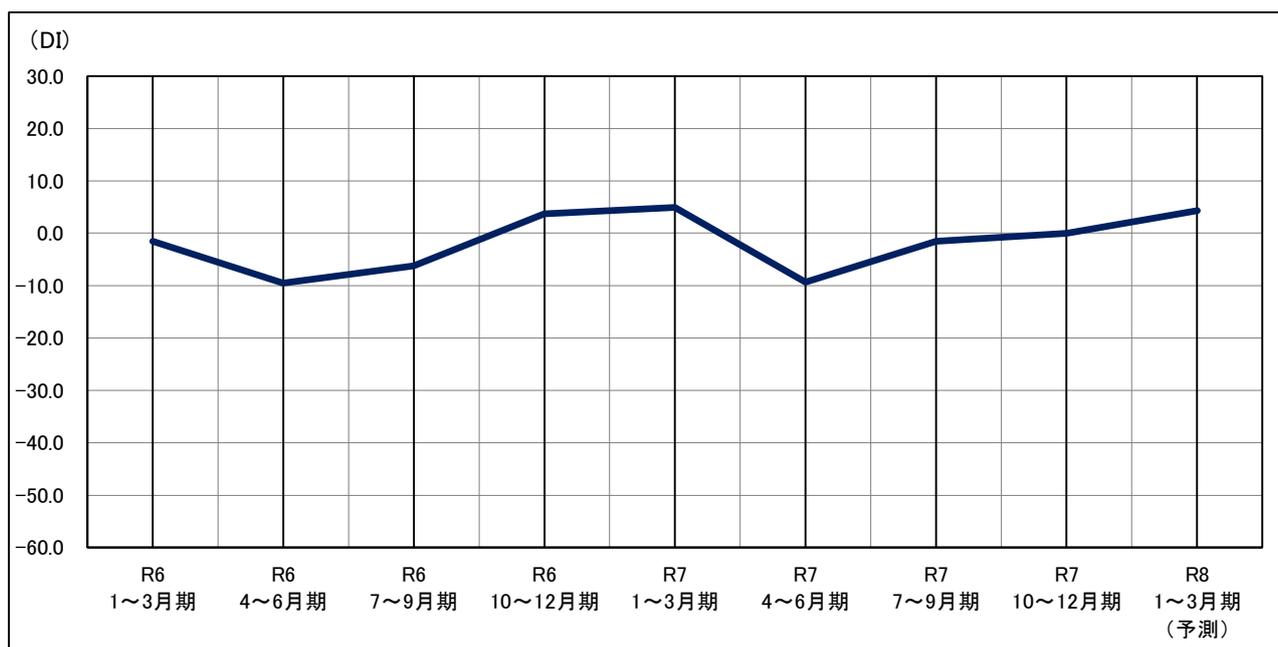
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 60%、2 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 32%、3 位は「人件費の増加」が 31% であった。前期同率 4 位の「原材料価格・材料価格の上昇」が今期 2 位となった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 66%、2 位は「販路を広げる」が 31%、3 位は「技術力を強化する」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

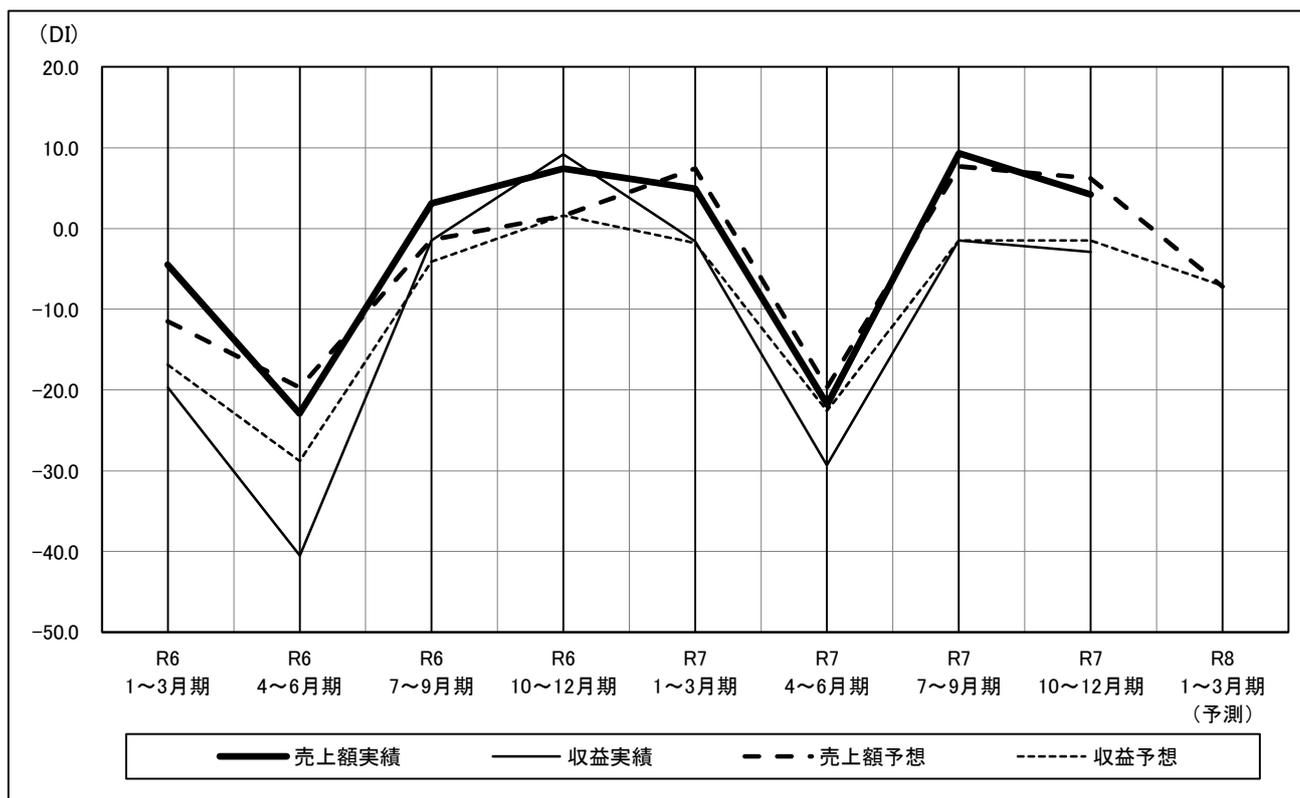
業況 ( $0 \rightarrow 4$ ) はやや好調感が強まる見込み。売上額 ( $4 \rightarrow \Delta 7$ ) は増加から減少に転じ、収益 ( $\Delta 3 \rightarrow \Delta 7$ ) はやや減少幅が拡大すると予想されている。

## <建設業> 渋谷区の業況の動き(実績)と来期の予測

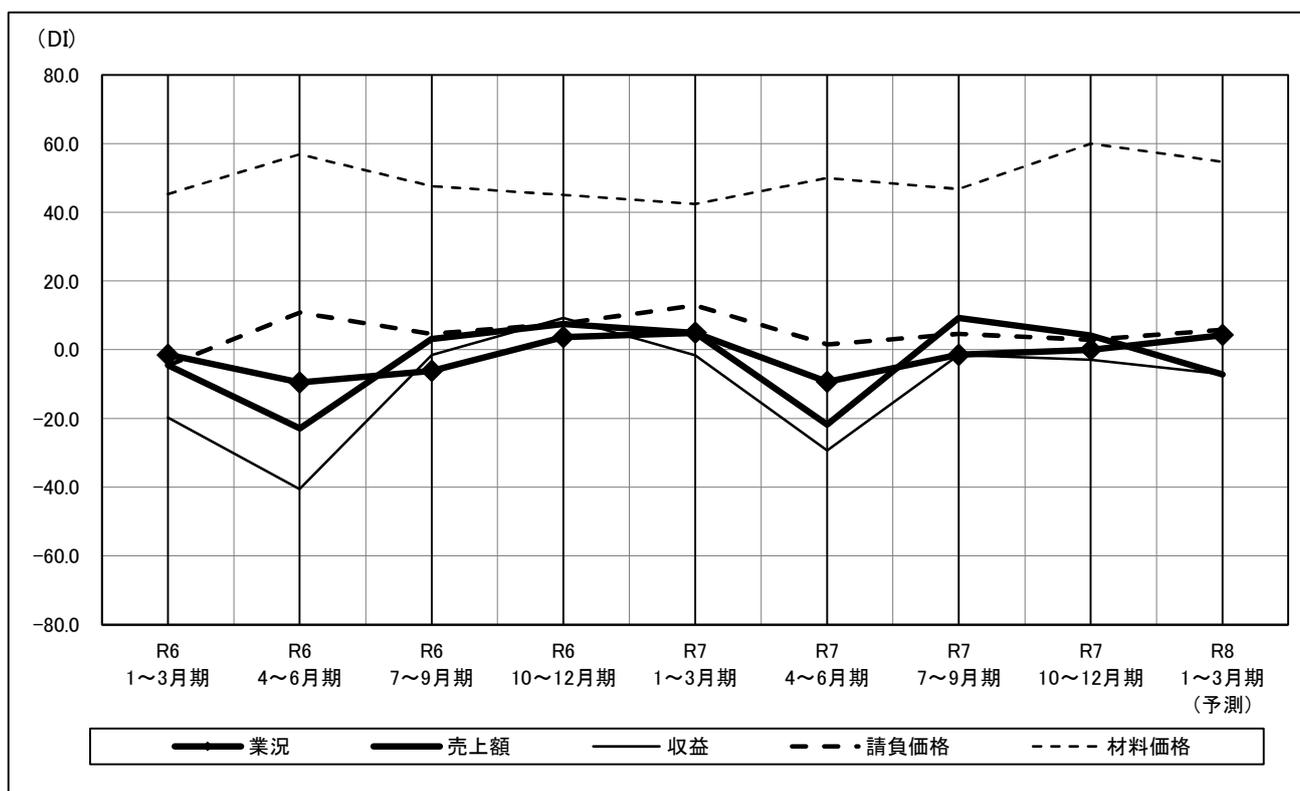


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、全都の建設業の業況は表示していない。

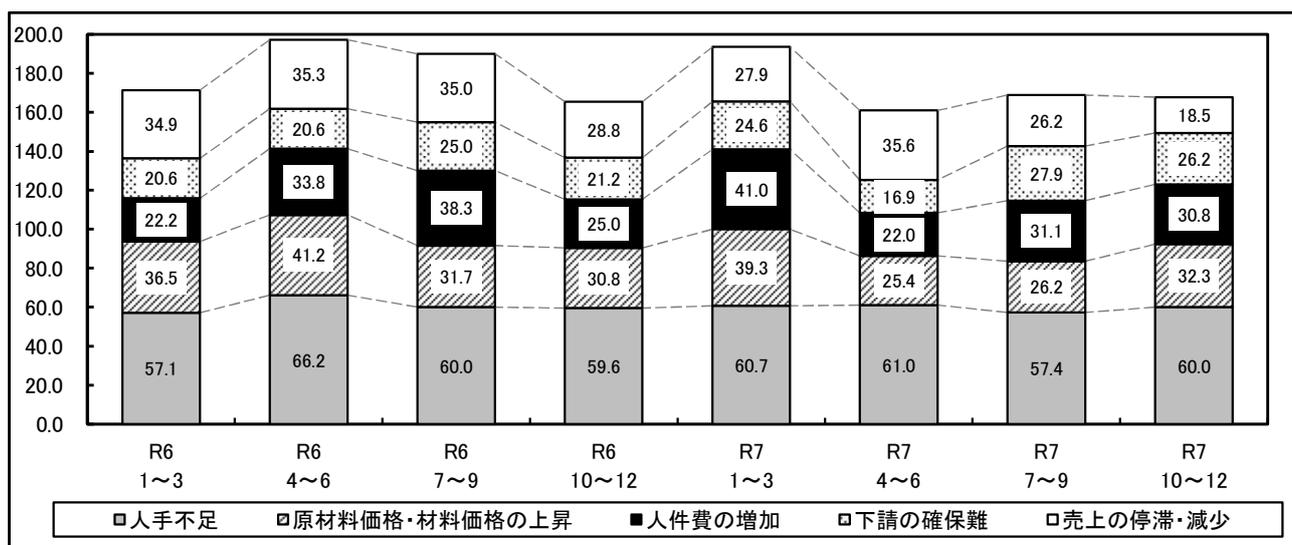
## 〈建設業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

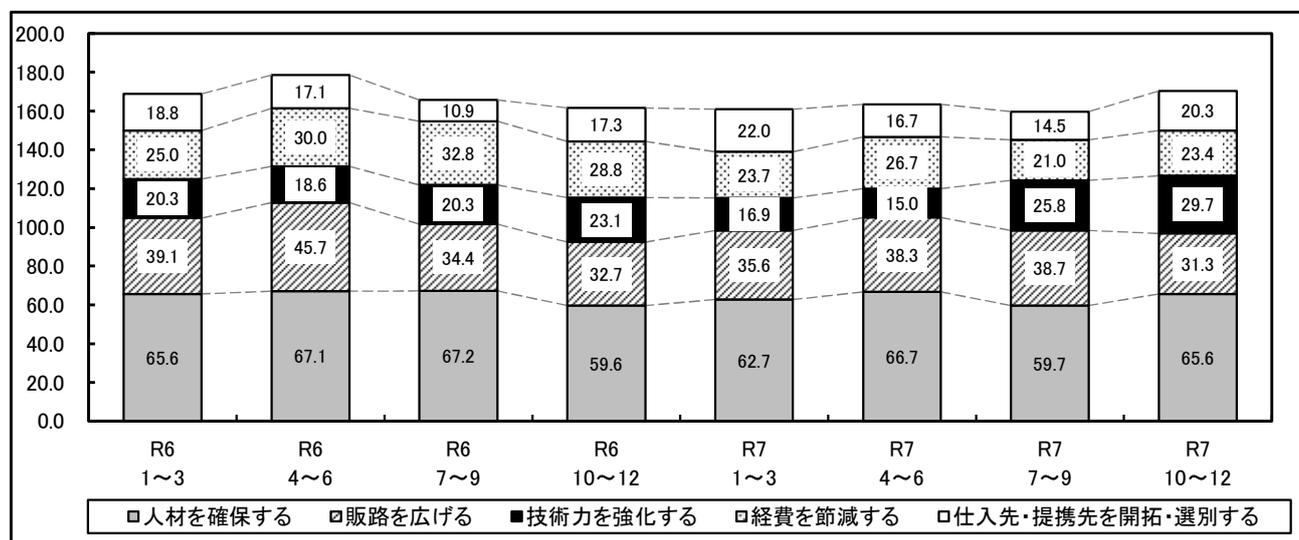


## 〈建設業〉 経営上の問題点 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	人手不足	60.7 %	人手不足	61.0 %	人手不足	57.4 %	人手不足	60.0 %
第2位	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 %	原材料価格・材料価格の上昇	32.3 %
第3位	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 %	人件費の増加	30.8 %
第4位	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 %	下請の確保難	26.2 %
第5位	下請の確保難	24.6 %	下請の確保難	16.9 %	同業者間の競争の激化	14.8 %	売上の停滞・減少	18.5 %

## 〈建設業〉 重点経営施策 (%)



	R7.1~3月期		R7.4~6月期		R7.7~9月期		R7.10~12月期	
第1位	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 %	人材を確保する	65.6 %
第2位	販路を広げる	35.6 %	販路を広げる	38.3 %	販路を広げる	38.7 %	販路を広げる	31.3 %
第3位	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 %	技術力を強化する	29.7 %
第4位	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 %	経費を節減する	23.4 %
第5位	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 %	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.3 %

## 建設業 業種別コメント

1. 後継者もなく、高齢化で事業を清算予定です。
2. 受注増をしたいのに人材不足で受注できない。
3. 受注減のため今期は経費の見直しを実行。
4. 前期同様、利益率が伸び悩んでいる。
5. 職人の数が減っているせいか、受注数が減ることが無く安定して現場がある。
6. 売上の減少。売上対象(美容室内装デザイン)の出店減少。
7. 今期は良いが来期は良くない。
8. 人手不足により受注に限界があり売上が伸びない。
9. 需要の掘り起こし努力を続けた結果リセールが好況。
10. 仕入価格の上昇と、技術者の不足が課題である。
11. 近年の物価高騰による受注の減少や材料価格の値上がりの影響を受けている。
12. 引き合いは多いが人手不足で受注を断ることとなっている。
13. 工事受注を変えず、または売上の上昇を目指す。
14. 採用ができず、人手不足。
15. 採用が難しい。
16. 離職者の補充ができず現場生産力が落ちている。
17. 先細りの業界であるため、代替事業の模索が必要となっている。
18. 取引先を広げ安定した売上げを目指す。
19. 採用ができず、人手不足になっている。
20. 売上げが減少して収益を圧迫している。
21. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。
22. 需要が増え、増収・増益が続いている。
23. 新規注文が増え受注状況は良好であるが、人手不足により断るケースも出てきています。また人件費の増加により収益面では苦しい局面もある。
24. 現在多少増収・増益だが、見通しは不明。
25. 建設業界の人手、業者不足もあり、工事引き合いは多く受注は順調に推移している。他方で、下請業者不足もあり、人手不足の状況は変わらない。
26. 仕事量が減り、売上げが伸びない。
27. 職人の高齢化に困る人手不足。
28. 作業員の高齢化、若手の人手不足。
29. 人手不足。
30. 年末までの1か月の売上げの減少、これからの社会情勢が心配です。今、会社で働いている職人の年齢が高く、将来が気になります。
31. 高齢化が進む中、新しい人材が採用できず人手不足である。
32. 発注元の物件減少のため。
33. 材料費が上昇し利益が減少している。
34. 人手不足になっている。
35. 人手不足もあり単価は上がっているが、工事量の少ない時は単価上昇が原因で発注が減り、年間を通した安定雇用を難しくしている。
36. 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、適正な人材が集まらず、人手不足になっている。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2025年12月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,686社	5,150社	8,836社	99.4%
うち大企業	910社	803社	1,713社	99.4%
中堅企業	1,034社	1,499社	2,533社	99.3%
中小企業	1,742社	2,848社	4,590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		2024年度	2025年度	
		上期	下期		上期	下期
円/ドル	2025年9月調査	—	—	145.68	145.94	145.41
	2025年12月調査	—	—	147.06	146.80	147.33
円/ユーロ	2025年9月調査	—	—	160.65	160.66	160.65
	2025年12月調査	—	—	164.45	164.00	164.90

[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	—	1.2	-0.3
	国内	2.3	—	1.5	-0.4
	輸出	4.4	—	0.5	-0.1
	非製造業	3.9	—	1.8	0.1
	全産業	3.5	—	1.5	-0.1
中堅企業	製造業	3.5	—	2.0	0.1
	非製造業	4.2	—	4.2	0.5
	全産業	4.0	—	3.6	0.4
中小企業	製造業	3.8	—	2.0	0.6
	非製造業	4.0	—	1.0	0.8
	全産業	4.0	—	1.2	0.7
全規模合計	製造業	3.3	—	1.5	-0.1
	非製造業	4.0	—	2.1	0.4
	全産業	3.8	—	1.9	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9月調査		2025年12月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	14	12	15	1	15	0
非製造業	34	28	34	0	28	-6
全産業	24	21	24	0	21	-3
<b>中堅企業</b>						
製造業	12	8	16	4	10	-6
非製造業	24	18	25	1	18	-7
全産業	19	14	22	3	15	-7
<b>中小企業</b>						
製造業	1	-1	6	5	2	-4
非製造業	14	10	15	1	10	-5
全産業	9	5	12	3	7	-5
<b>全規模合計</b>						
製造業	7	5	11	4	8	-3
非製造業	21	15	21	0	16	-5
全産業	15	10	17	2	11	-6

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2025年9月調査		2025年12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	-18	-17	1	-17	0
	うち素材業種	-23	-23	-22	1	-22	0
	加工業種	-14	-15	-14	0	-13	1
	非製造業	-9	-9	-7	2	-10	-3
海外での製商品需給判断 ('需要超過' - '供給超過')	製造業	-15	-15	-15	0	-16	-1
	うち素材業種	-21	-21	-24	-3	-25	-1
	加工業種	-10	-10	-10	0	-10	0
製商品在庫水準判断 ('過大' - '不足')	製造業	14		12	-2		
	うち素材業種	17		15	-2		
	加工業種	12		10	-2		
製商品流通在庫水準判断 ('過大' - '不足')	製造業	13		12	-1		
	うち素材業種	18		17	-1		
	加工業種	10		8	-2		
販売価格判断 ('上昇' - '下落')	製造業	25	31	26	1	32	6
	うち素材業種	22	29	23	1	30	7
	加工業種	27	33	28	1	35	7
	非製造業	28	33	26	-2	32	6
仕入価格判断 ('上昇' - '下落')	製造業	52	56	54	2	59	5
	うち素材業種	44	50	47	3	52	5
	加工業種	58	61	59	1	62	3
	非製造業	52	57	51	-1	54	3

## 東京都と渋谷区の企業倒産動向 (令和7年12月)

### 1. 東京都の倒産概況

(単位: 件・億円)

	令和6年12月	令和7年11月	令和7年12月	前月比	前年同月比
件数	146	137	165	28	19
金額	1,130	227	1,823	1,596	693

### 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				
17	1468.0	1	5.3	8	9.2	20	98.0	108	196.0
	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	15.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	9	31.0

### 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	6	9	7	4	10	46
卸売業	22	14	25	41	28	1,553
小売業	20	19	15	840	13	13
サービス業	33	40	41	36	31	36
建設業	13	13	18	5	101	23
不動産業	5	4	7	2	25	33
情報通信業・運輸業	16	24	23	15	10	20
宿泊業・飲食サービス業	18	7	18	9	5	22
その他	13	7	11	179	4	78
合計	146	137	165	1,130	227	1,823

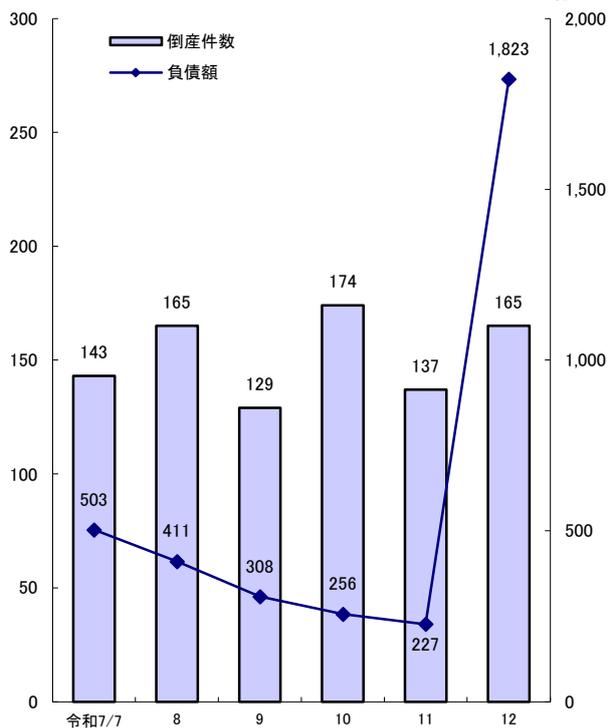
### 4. 渋谷区内の令和7年12月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	3件	570百万円
小売業	4件	1,072百万円
サービス業	7件	458百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	2件	460百万円
情報通信業・運輸業	2件	31百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	64百万円
その他	0件	0百万円
合計	19件	2,655百万円

(件数)

東京都の倒産概況

(億円)



## 特別調査「経済社会情勢と中小企業経営」

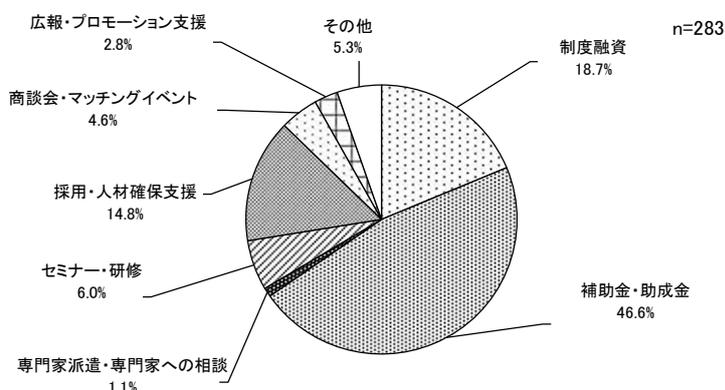
- ① 渋谷区に対し、事業者支援として最も求める事業内容については、「補助金・助成金」が46.6%で最多。次いで「制度融資」が18.7%、「採用・人材確保支援」が14.8%。
- ② 最低賃金引き上げへの対応策については、「販売価格の引き上げ」が15.2%で最多。次いで「経費（人件費以外）の引き下げ」が11.6%。「特に対応は行わない」は58.2%。
- ③ 米国経済社会政策（関税等）によるこれまでの売上への影響については、「特に影響がなかった」が55.3%で最多、「多少の悪影響があった」は18.9%。今後の売上の影響については、「特に影響がないと予想する」が40.3%で最多、「多少の悪影響があると予想する」は25.7%。
- ④ 中国との関係悪化による影響については、「原材料・部品・商品等の調達難」が16.4%で最多。次いで「中国からの輸入コストの上昇」が13.1%。「特に影響を見込んでいない」は61.5%。
- ⑤ 今後、経営面で見直したい取組みについては、「既存顧客との関係強化」が45.2%で最多。次いで「新規顧客の開拓」が39.2%、「従業員教育の強化」が24.0%。

### 問1. 渋谷区に対し、事業者支援として最も求める事業内容

渋谷区に対し、事業者支援として最も求める事業内容について尋ねたところ、全体では、「補助金・助成金」が46.6%で最も高く、次いで「制度融資」が18.7%、「採用・人材確保支援」が14.8%となった。

業種別にみると、建設業では「採用・人材確保支援」（32.8%）が最も高く、それ以外の業種では「補助金・助成金」が4割台前半から6割近くで最も高かった。卸売業では「制度融資」（27.7%）が比較的高い割合となった。

【渋谷区に対し、事業者支援として最も求める事業内容】



(単位: %)

	制度融資	補助金・助成金	専門家派遣・専門家への相談	セミナー・研修
全 体 (283件)	18.7	46.6	1.1	6.0
製 造 業 (39件)	17.9	43.6	2.6	2.6
卸 売 業 (65件)	27.7	44.6	0.0	7.7
小 売 業 (49件)	16.3	57.1	2.0	12.2
サービス業 (72件)	13.9	55.6	1.4	2.8
建 設 業 (58件)	17.2	31.0	0.0	5.2

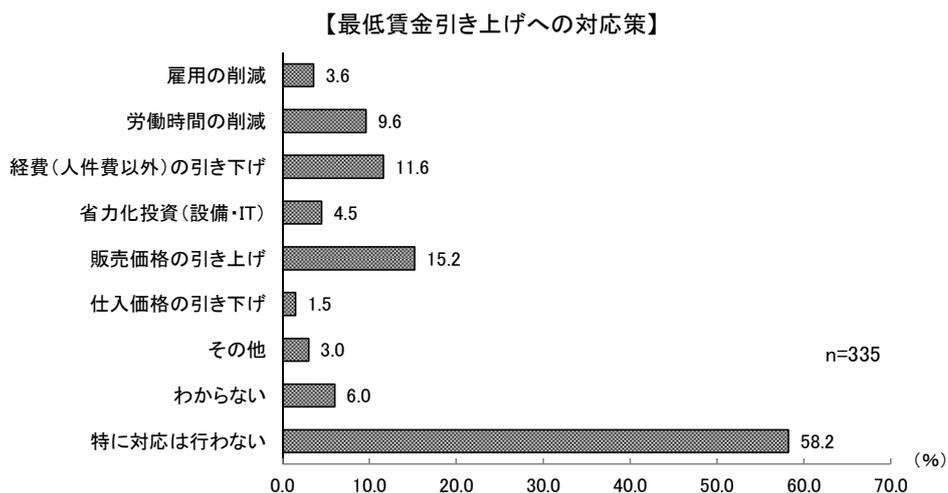
  

	採用・人材確保支援	商談会・マッチングイベント	広報・プロモーション支援	その他
	14.8	4.6	2.8	5.3
	15.4	7.7	5.1	5.1
	4.6	7.7	6.2	1.5
	4.1	2.0	2.0	4.1
	16.7	2.8	1.4	5.6
	32.8	3.4	0.0	10.3

## 問2. 最低賃金引き上げへの対応策

2025年10月の最低賃金引き上げへの対応策（既実施、もしくは実施予定）について尋ねたところ、全体では「販売価格の引き上げ」が15.2%で最も高く、次いで「経費（人件費以外）の引き下げ」が11.6%、「労働時間の削減」が9.6%となった。なお「特に対応は行わない」が58.2%であった。

業種別にみると、小売業では「経費（人件費以外）の引き下げ」（15.1%）が最も高く、建設業では「経費（人件費以外）の引き下げ」「販売価格の引き上げ」が同率（12.1%）で最も高くなった。それ以外の業種では「販売価格の引き上げ」が1割半ばから2割強で最も高くなった。サービス業では「特に対応は行わない」が5割強で、比較的低い割合となった。



(単位：%)

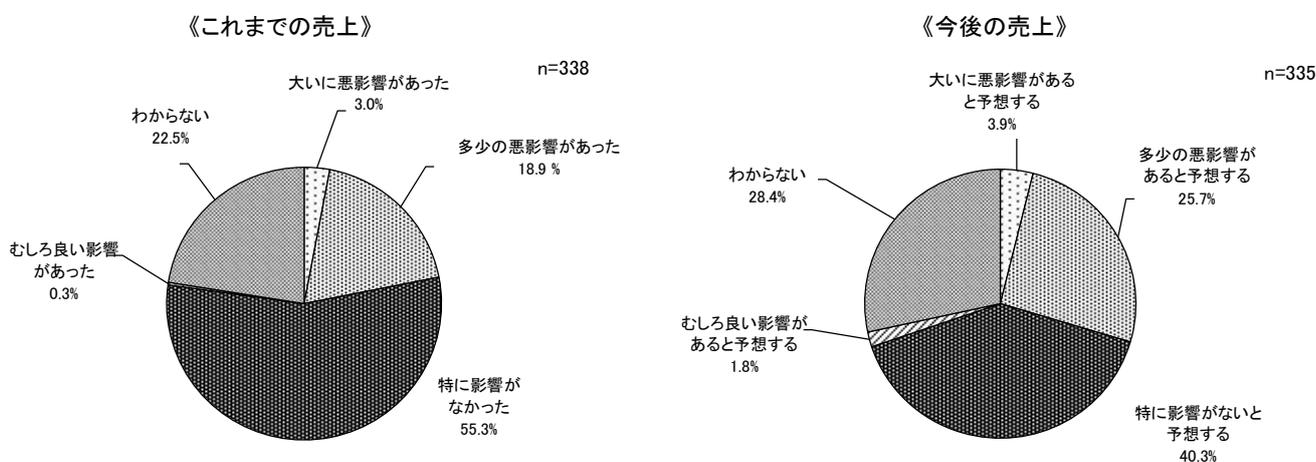
	雇用の削減	労働時間の削減	経費（人件費以外）の引き下げ	省力化投資（設備・IT）	販売価格の引き上げ
全 体（335件）	3.6	9.6	11.6	4.5	15.2
製 造 業（43件）	0.0	11.6	7.0	0.0	14.0
卸 売 業（78件）	5.1	5.1	11.5	9.0	20.5
小 売 業（53件）	7.5	11.3	15.1	0.0	13.2
サービス業（95件）	4.2	10.5	11.6	5.3	14.7
建 設 業（66件）	0.0	10.6	12.1	4.5	12.1
	仕入価格の引き下げ	その他	わからない	特に対応は行わない	
	1.5	3.0	6.0	58.2	
	2.3	2.3	7.0	65.1	
	3.8	1.3	2.6	61.5	
	1.9	5.7	1.9	60.4	
	0.0	4.2	7.4	51.6	
	0.0	1.5	10.6	57.6	

### 問3. 米国経済社会政策(関税等)による売上への影響

トランプ大統領就任後の米国の経済社会政策による売上への影響を尋ねたところ、これまでの売上については、「特に影響がなかった」が55.3%で最も高く、次いで「わからない」が22.5%、「多少の悪影響があった」が18.9%であった。今後の売上については、「特に影響がないと予想する」が40.3%で最も高く、次いで「わからない」が28.4%、「多少の悪影響があると予想する」が25.7%であった。

業種別にみると、これまでの売上については、いずれの業種も「特に影響がなかった」が5割強から6割半ばで最も高かった。これに次いで、卸売業では「多少の悪影響があった」(27.8%)が続き、それ以外の業種では「わからない」が2割強から3割半ばで続いた。今後の売上については、建設業以外の業種では「特に影響がないと予想する」が3割半ばから5割で最も高かった。これに次いで、卸売業、サービス業では「多少の悪影響があると予想する」(31.6%、27.7%)、小売業では「わからない」(32.7%)、製造業では「多少の悪影響があると予想する」「わからない」が同率(25.0%)で続いた。建設業では「わからない」(42.4%)が最も高く、次いで「特に影響がないと予想する」(39.4%)となった。

【米国経済社会政策(関税等)による売上への影響】



(単位: %)

	これまでの売上				
	大いに悪影響があった	多少の悪影響があった	特に影響がなかった	むしろ良い影響があった	わからない
全 体 (338件)	3.0	18.9	55.3	0.3	22.5
製 造 業 (44件)	2.3	9.1	65.9	0.0	22.7
卸 売 業 (79件)	7.6	27.8	50.6	0.0	13.9
小 売 業 (53件)	0.0	20.8	54.7	1.9	22.6
サービス業 (96件)	3.1	19.8	56.3	0.0	20.8
建 設 業 (66件)	0.0	12.1	53.0	0.0	34.8

(単位: %)

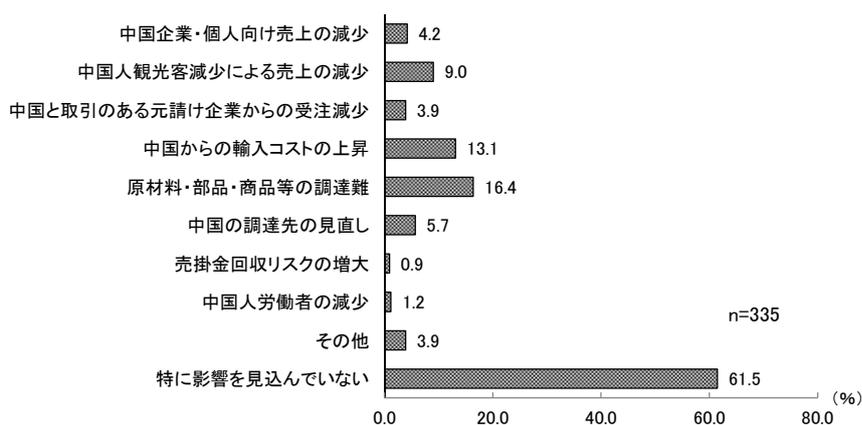
	今後の売上				
	大いに悪影響があると予想する	多少の悪影響があると予想する	特に影響がないと予想する	むしろ良い影響があると予想する	わからない
全 体 (335件)	3.9	25.7	40.3	1.8	28.4
製 造 業 (44件)	0.0	25.0	50.0	0.0	25.0
卸 売 業 (79件)	7.6	31.6	36.7	3.8	20.3
小 売 業 (52件)	3.8	25.0	34.6	3.8	32.7
サービス業 (94件)	4.3	27.7	42.6	1.1	24.5
建 設 業 (66件)	1.5	16.7	39.4	0.0	42.4

#### 問4. 中国との関係悪化による影響

中国との関係悪化による影響について尋ねたところ、「原材料・部品・商品等の調達難」が16.4%で最も高く、次いで「中国からの輸入コストの上昇」が13.1%、「中国人観光客減少による売上の減少」が9.0%であった。なお「特に影響を見込んでいない」が61.5%であった。

業種別にみると、「特に影響を見込んでいない」は、卸売業以外の業種で6割を超えたが、卸売業では4割近くにとどまった。卸売業では「原材料・部品・商品等の調達難」(29.9%)、「中国からの輸入コストの上昇」(24.7%)、「中国の調達先の見直し」(14.3%)が他に比べ高い割合となった。建設業も「原材料・部品・商品等の調達難」(23.1%)が比較的高くなった。

【中国との関係悪化による影響】



(単位：%)

	中国企業・個人向け売上の減少	中国人観光客減少による売上の減少	中国と取引のある元請け企業からの受注減少	中国からの輸入コストの上昇	原材料・部品・商品等の調達難
全 体 (335件)	4.2	9.0	3.9	13.1	16.4
製 造 業 (44件)	2.3	6.8	4.5	11.4	6.8
卸 売 業 (77件)	3.9	13.0	7.8	24.7	29.9
小 売 業 (53件)	7.5	11.3	1.9	9.4	7.5
サービス業 (96件)	4.2	10.4	1.0	7.3	10.4
建 設 業 (65件)	3.1	1.5	4.6	12.3	23.1

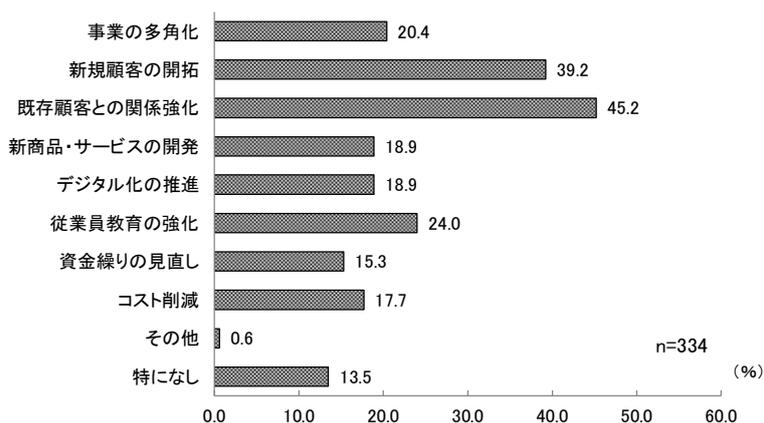
	中国の調達先の見直し	売掛金回収リスクの増大	中国人労働者の減少	その他	特に影響を見込んでいない
	5.7	0.9	1.2	3.9	61.5
	6.8	0.0	0.0	6.8	65.9
	14.3	2.6	2.6	3.9	37.7
	3.8	1.9	0.0	3.8	62.3
	3.1	0.0	1.0	2.1	75.0
	0.0	0.0	1.5	4.6	66.2

## 問5. 今後、経営面で見直したい取組み

経営面で今後見直したい取組みについて尋ねたところ、全体では「既存顧客との関係強化」が45.2%で最も高く、次いで「新規顧客の開拓」が39.2%、「従業員教育の強化」が24.0%となった。

業種別では、製造業で「新規顧客の開拓」(51.2%)、小売業、サービス業、建設業では「既存顧客との関係強化」がいずれも4割台で最も高く、卸売業では「新規顧客の開拓」「既存顧客との関係強化」が同率(55.1%)で最も高くなった。卸売業、サービス業では「事業の多角化」がともに2割台後半で、比較的高い割合となった。

【今後、経営面で見直したい取組み】



(単位：%)

	事業の多角化	新規顧客の開拓	既存顧客との関係強化	新商品・サービスの開発	デジタル化の推進
全 体 (334件)	20.4	39.2	45.2	18.9	18.9
製 造 業 (43件)	7.0	51.2	37.2	23.3	18.6
卸 売 業 (78件)	26.9	55.1	55.1	26.9	17.9
小 売 業 (53件)	18.9	30.2	41.5	22.6	18.9
サービス業 (95件)	27.4	31.6	42.1	16.8	17.9
建 設 業 (65件)	12.3	30.8	46.2	6.2	21.5
	従業員教育の強化	資金繰りの見直し	コスト削減	その他	特になし
	24.0	15.3	17.7	0.6	13.5
	27.9	14.0	9.3	0.0	14.0
	23.1	17.9	19.2	0.0	5.1
	17.0	13.2	18.9	1.9	15.1
	25.3	14.7	17.9	0.0	17.9
	26.2	15.4	20.0	1.5	15.4

# 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10月～12月期

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目		調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対前期比	R8 1～3月期 (予想)
		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					
業況	良い	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	20.0	6.5			6.8	
	普通	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	46.7	56.5			54.5	
	悪い	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	33.3	37.0			38.6	
	D・I	-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	-13.3	-30.5	20.8		-31.8	
売上額	増加	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	28.9	23.4			13.6	
	変わらず	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	37.8	40.4			52.3	
	減少	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	33.3	36.2			34.1	
	D・I	-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	-4.4	-12.8	12.7		-20.5	
受注残	増加	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	12.5	11.6			10.3	
	変わらず	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	60.0	65.1			64.1	
	減少	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	27.5	23.3			25.6	
	D・I	-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	-15.0	-11.7	8.3		-15.3	
収益	増加	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	28.9	19.1			6.7	
	変わらず	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	40.0	44.7			57.8	
	減少	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	31.1	36.2			35.6	
	D・I	-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	-2.2	-17.1	8.5		-28.9	
販売価格	上昇	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	20.0	21.3			22.2	
	変わらず	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	75.6	70.2			75.6	
	下降	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	4.4	8.5			2.2	
	D・I	-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	15.6	12.8	4.9		20.0	
価格 原材料	上昇	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	60.0	46.5			55.0	
	変わらず	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	40.0	53.5			45.0	
	下降	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	0.0			0.0	
	D・I	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	60.0	46.5	8.8		55.0	
在庫 原材料	過剰	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	9.8	14.0			9.8	
	適正	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	85.4	86.0			87.8	
	不足	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	4.9	0.0			2.4	
	D・I	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	4.9	14.0	-9.1		7.4	
資金繰り	楽	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	7.0	8.7			7.0	
	変わらず	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	69.8	63.0			69.8	
	苦しい	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	23.3	28.3			23.3	
	D・I	-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	-16.3	-19.6	5.4		-16.3	
同期前年比	売上額	-25.0		2.2		-7.3		-17.1		-9.1		0.0		-2.3		-7.0					
	収益	-27.7		0.0		-14.6		-19.5		-16.2		0.0		0.0		-4.6					
雇用	前年比残業時間	-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	-2.4	0.0			-9.5	
	人手	-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	-48.9	-34.8			-44.2	
借入金	借入をした(%)	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	25.6	15.6			18.6	
	借入をしな(%)	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	74.4	84.4			81.4	
	借入難易度	-2.7		-2.1		-9.4		-13.4		-11.4		0.0		-9.1		4.6					
有効回答事業所数	40		49		56		47		48		42		47		45						

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R8 1～3月期 (予想)
	1～3月期	4～6月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期				
設備投資動向(%)																		
現在の設備	-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	-11.7	-4.5		-6.9
実施した	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	61.5	50.0		61.5
事業用地・建物	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	3.8	3.3		11.5
機械・設備の新・増設	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	23.1	23.3		38.5
機械・設備の更改	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	26.9	20.0		30.8
事務機器	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	34.6	20.0		19.2
車両	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	11.5	0.0		3.8
その他	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	3.8	3.3		3.8
実施しない	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	38.5	50.0		38.5
経営上の問題点(%)																		
売上の停滞・減少	43.6		48.9		41.2		38.6		37.0		40.0		41.9		40.9			
人手不足	46.2		42.2		45.1		43.2		54.3		40.0		39.5		47.7			
大手企業・大型店との競争の激化	5.1		4.4		0.0		0.0		2.2		2.5		2.3		0.0			
同業者間の競争の激化	5.1		2.2		7.8		9.1		10.9		12.5		18.6		13.6			
流通経路の変化による競争の激化	2.6		0.0		0.0		4.5		8.7		0.0		4.7		0.0			
合理化の不足	5.1		6.7		3.9		4.5		4.3		12.5		2.3		4.5			
利幅の縮小	17.9		24.4		17.6		20.5		8.7		27.5		16.3		15.9			
小口注文・多頻度配送の増加	5.1		6.7		5.9		0.0		6.5		7.5		4.7		4.5			
販売商品の不足	0.0		4.4		3.9		0.0		0.0		2.5		2.3		2.3			
原材料価格・材料価格の上昇	35.9		33.3		39.2		38.6		43.5		42.5		34.9		38.6			
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		2.3		0.0			
仕入先からの値上げ要請	7.7		4.4		5.9		13.6		15.2		7.5		7.0		6.8			
人件費の増加	28.2		22.2		17.6		27.3		17.4		17.5		25.6		34.1			
人件費以外の経費増加	5.1		15.6		13.7		18.2		8.7		12.5		4.7		6.8			
工場・店舗の狭小・老朽化	5.1		6.7		2.0		4.5		4.3		5.0		4.7		9.1			
生産能力・技術力の不足	10.3		8.9		15.7		4.5		6.5		5.0		9.3		9.1			
取引先の減少	17.9		11.1		11.8		9.1		10.9		10.0		14.0		15.9			
商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
下請の確保難	15.4		6.7		3.9		4.5		2.2		10.0		7.0		6.8			
駐車場・資材置場の確保難	5.1		2.2		2.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.6		0.0		0.0		2.3		2.2		0.0		0.0		0.0			
その他	0.0		0.0		0.0		2.3		6.5		0.0		0.0		0.0			
問題なし	0.0		2.2		7.8		4.5		2.2		2.5		4.7		0.0			
重点経営施策(%)																		
販路を広げる	46.2		55.3		41.8		54.3		54.3		61.5		55.6		45.5			
経費を削減する	30.8		34.0		36.4		32.6		30.4		35.9		24.4		20.5			
品揃えを充実させる	2.6		2.1		7.3		2.2		6.5		2.6		0.0		4.5			
情報力・宣伝・広報を強化する	12.8		17.0		14.5		13.0		13.0		23.1		22.2		22.7			
新製品・技術を開発する	30.8		27.7		16.4		19.6		19.6		17.9		22.2		18.2			
新しい工法を導入する	2.6		2.1		3.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
新しい事業を始める	12.8		10.6		5.5		15.2		8.7		5.1		8.9		6.8			
不採算部門を整理・縮小する	2.6		2.1		1.8		2.2		6.5		2.6		2.2		11.4			
店舗・設備を改装する	0.0		2.1		1.8		4.3		0.0		0.0		6.7		0.0			
仕入先・提携先を開拓・選別する	15.4		8.5		7.3		23.9		10.9		17.9		17.8		13.6			
営業時間を延長する	0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		2.6		4.4		0.0			
売れ筋商品を取扱う	2.6		4.3		3.6		2.2		2.2		2.6		2.2		2.3			
商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
機械化を推進する	5.1		10.6		3.6		2.2		2.2		2.6		4.4		9.1			
技術力を強化する	12.8		19.1		25.5		17.4		8.7		12.8		17.8		9.1			
人材を確保する	43.6		34.0		41.8		37.0		43.5		43.6		42.2		29.5			
パート化を図る	7.7		2.1		1.8		0.0		4.3		2.6		0.0		0.0			
教育訓練を強化する	7.7		2.1		1.8		4.3		2.2		5.1		2.2		6.8			
労働条件を改善する	5.1		2.1		3.6		2.2		4.3		2.6		2.2		4.5			
工場・機械を増設・移転する	7.7		6.4		1.8		10.9		6.5		5.1		2.2		2.3			
流通経路の見直しをする	5.1		0.0		0.0		2.2		6.5		0.0		2.2		0.0			
取引先を支援する	2.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		1.8		0.0		0.0		0.0		0.0		2.3			
不動産の有効活用を図る	2.6		0.0		1.8		2.2		2.2		2.6		2.2		0.0			
その他	2.6		0.0		0.0		4.3		6.5		2.6		0.0		0.0			
特になし	0.0		8.5		10.9		2.2		6.5		2.6		6.7		9.1			
有効回答事業所数		40		49		56		47		48		42		47		45		

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対前期比	R8 1～3月期 (予想)
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期				
業況	良い	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	17.1	9.6			14.6
	普通	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	52.4	45.8			53.7
	悪い	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	30.5	44.6			31.7
	D・I	-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	-13.4	-35.0	20.0		-17.1
売上額	増加	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	28.0	13.1			17.3
	変わらず	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	40.2	46.4			40.7
	減少	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	31.7	40.5			42.0
	D・I	-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	-3.7	-27.4	24.6		-24.7
収益	増加	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	20.7	12.0			12.3
	変わらず	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	42.7	47.0			43.2
	減少	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	36.6	41.0			44.4
	D・I	-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	-15.9	-29.0	13.8		-32.1
販売価格	上昇	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	30.5	25.3			25.6
	変わらず	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	63.4	67.5			62.2
	下降	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	6.1	7.2			12.2
	D・I	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	24.4	18.1	6.5		13.4
仕入価格	上昇	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	65.8	59.5			60.0
	変わらず	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	31.6	39.3			34.7
	下降	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	2.6	1.2			5.3
	D・I	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	63.2	58.3	9.1		54.7
在庫	過剰	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	19.4	15.2			11.0
	適正	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	76.4	81.0			82.2
	不足	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	4.2	3.8			6.8
	D・I	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	15.2	11.4	-1.2		4.2
資金繰り	楽	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	11.7	8.4			7.8
	変わらず	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	63.6	63.9			61.0
	苦しい	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	24.7	27.7			31.2
	D・I	-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	-13.0	-19.3	-1.3		-23.4
同期前年比	売上額	-15.5		-7.8		-26.3		-10.2		-12.8		-14.5		-19.1		-15.8				
	収益	-35.7		-27.3		-19.7		-25.4		-21.4		-22.9		-38.1		-22.4				
	販売価格	37.1		22.8		22.1		32.2		24.6		16.8		20.5		34.7				
雇用	前年比残業時間	-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	0.0	-1.2			-4.0
	人手	-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	-23.4	-19.0			-26.3
借入金	借入をした(%)	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	27.6	24.1			21.3
	借入をしない(%)	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	72.4	75.9			78.7
	借入難易度	-9.8		-11.7		-9.2		-8.3		-14.5		-21.4		-4.8		-18.5				
有効回答事業所数	72		80		80		63		72		85		85		82					

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R8 1～3月期 (予想)
	1～3月期	4～6月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	10～12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					
現在の設備	-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	-8.2	-10.1		-8.2
実施した	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	31.1	33.3		28.3
事業用地・建物	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	2.2	3.7		4.3
投資	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	2.2	9.3		4.3
機械・設備の新・増設	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	4.4	7.4		2.2
機械・設備の更改	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	26.7	18.5		19.6
事務機器	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	6.7	5.6		10.9
車両	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	2.2	0.0		0.0
その他	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	68.9	66.7		71.7
実施しない																		
経営上の問題点																		
売上の停滞・減少	45.6		50.7		52.7		40.4		45.7		50.0		45.8		44.2			
人手不足	19.1		12.3		25.7		21.1		24.3		19.5		15.7		20.8			
大手企業・大型店との競争の激化	2.9		1.4		1.4		3.5		2.9		3.7		7.2		3.9			
同業者間の競争の激化	19.1		11.0		13.5		10.5		12.9		11.0		10.8		10.4			
流通経路の変化による競争の激化	5.9		4.1		6.8		10.5		5.7		9.8		9.6		3.9			
合理化の不足	0.0		1.4		1.4		7.0		1.4		9.8		2.4		2.6			
利幅の縮小	44.1		32.9		29.7		35.1		31.4		23.2		32.5		42.9			
小口注文・多頻度配送の増加	1.5		4.1		5.4		1.8		0.0		3.7		3.6		9.1			
販売商品の不足	0.0		4.1		4.1		3.5		4.3		2.4		4.8		1.3			
原材料価格・材料価格の上昇	41.2		43.8		40.5		45.6		38.6		40.2		39.8		39.0			
販売納入先からの値下げ要請	5.9		1.4		0.0		1.8		1.4		3.7		3.6		2.6			
仕入先からの値上げ要請	26.5		20.5		21.6		22.8		14.3		19.5		14.5		19.5			
人件費の増加	4.4		6.8		12.2		10.5		20.0		14.6		12.0		18.2			
人件費以外の経費増加	8.8		19.2		8.1		7.0		10.0		12.2		18.1		13.0			
工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		1.4		0.0		0.0		1.4		0.0		1.2		0.0			
生産能力・技術力の不足	4.4		0.0		2.7		5.3		4.3		1.2		2.4		1.3			
取引先の減少	16.2		20.5		12.2		17.5		18.6		20.7		13.3		14.3			
商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		3.5		1.4		0.0		2.4		1.3			
下請の確保難	1.5		0.0		2.7		3.5		4.3		2.4		1.2		0.0			
駐車場・資材置場の確保難	1.5		0.0		0.0		1.8		1.4		0.0		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		2.4		0.0		1.3			
その他	4.4		5.5		9.5		5.3		5.7		4.9		3.6		9.1			
問題なし	2.9		8.2		4.1		5.3		4.3		1.2		4.8		1.3			
重点経営施策																		
販路を広げる	74.3		68.0		64.5		63.9		69.6		72.6		68.3		66.2			
経費を節減する	32.9		29.3		28.9		24.6		20.3		28.6		25.6		37.7			
品揃えを充実させる	5.7		2.7		6.6		9.8		5.8		11.9		8.5		6.5			
情報力・宣伝・広報を強化する	17.1		22.7		18.4		18.0		23.2		21.4		20.7		18.2			
新製品・技術を開発する	21.4		17.3		25.0		19.7		18.8		16.7		15.9		14.3			
新しい工法を導入する	0.0		2.7		0.0		0.0		0.0		0.0		3.7		0.0			
新しい事業を始める	14.3		12.0		11.8		23.0		21.7		16.7		11.0		22.1			
不採算部門を整理・縮小する	2.9		2.7		3.9		1.6		4.3		1.2		3.7		3.9			
店舗・設備を改装する	0.0		4.0		0.0		3.3		1.4		0.0		1.2		0.0			
仕入先・提携先を開拓・選別する	20.0		14.7		18.4		21.3		15.9		16.7		24.4		19.5			
営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2		1.3			
売れ筋商品を取扱う	10.0		13.3		6.6		9.8		13.0		16.7		9.8		11.7			
商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.2		0.0			
機械化を推進する	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		2.4		0.0		0.0			
技術力を強化する	4.3		4.0		2.6		4.9		2.9		4.8		2.4		6.5			
人材を確保する	22.9		13.3		27.6		27.9		20.3		26.2		17.1		20.8			
パート化を図る	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		1.2		0.0		0.0			
教育訓練を強化する	7.1		5.3		3.9		4.9		4.3		3.6		4.9		3.9			
労働条件を改善する	2.9		2.7		2.6		1.6		1.4		0.0		2.4		5.2			
工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		2.6		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0			
流通経路の見直しをする	4.3		5.3		3.9		6.6		5.8		4.8		7.3		3.9			
取引先を支援する	1.4		0.0		1.3		0.0		5.8		3.6		1.2		0.0			
輸入品の取扱いを増やす	0.0		2.7		0.0		1.6		1.4		1.2		0.0		1.3			
不動産の有効活用を図る	1.4		2.7		1.3		1.6		0.0		1.2		1.2		0.0			
その他	4.3		1.3		0.0		6.6		1.4		2.4		1.2		1.3			
特になし	1.4		9.3		3.9		3.3		2.9		0.0		2.4		1.3			
有効回答事業所数		72		80		80		63		72		85		85		82		

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対 前期比	R8 1～3月期 (予想)
項目		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			
業況	良い	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	14.5	16.4		16.7
	普通	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	45.5	50.8		51.9
	悪い	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	40.0	32.8		31.5
	D・I	-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	-25.5	-16.4	-0.5	-14.8
売上額	増加	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	27.3	31.3		23.6
	変わらず	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	45.5	48.4		45.5
	減少	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	27.3	20.3		30.9
	D・I	-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	0.0	11.0	15.6	-7.3
収益	増加	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	23.6	27.0		16.4
	変わらず	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	45.5	42.9		45.5
	減少	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	30.9	30.2		38.2
	D・I	-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	-7.3	-3.2	11.8	-21.8
販売価格	上昇	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	38.2	40.6		36.4
	変わらず	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	52.7	59.4		50.9
	下降	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	9.1	0.0		12.7
	D・I	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	29.1	40.6	-13.1	23.7
仕入価格	上昇	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	62.7	57.1		60.8
	変わらず	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	33.3	41.3		35.3
	下降	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	3.9	1.6		3.9
	D・I	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	58.8	55.5	-0.6	56.9
在庫	過剰	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	23.9	17.2		15.2
	適正	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	73.9	79.3		84.8
	不足	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	2.2	3.4		0.0
	D・I	-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	21.7	13.8	2.7	15.2
資金繰り	楽	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	5.8	4.7		5.8
	変わらず	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	63.5	70.3		65.4
	苦しい	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	30.8	25.0		28.8
	D・I	-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	-25.0	-20.3	-9.4	-23.0
同期前年比	売上額	-4.1		10.3		10.5		0.0		8.9		3.4		1.6		-9.8			
	収益	-22.4		-4.4		-5.9		-9.1		-15.5		-3.4		-17.8		-37.2			
	販売価格	34.7		39.0		30.3		41.8		42.2		41.0		41.3		40.4			
雇用	前年比残業時間	-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	3.9	3.1		3.9
	人手	-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	-23.6	-17.4		-21.6
借入金	借入をした(%)	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	22.4	11.9		8.0
	借入をしない(%)	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	77.6	88.1		92.0
	借入難易度	-32.0		-18.4		-4.5		-9.2		-23.2		-13.1		-1.6		-11.8			
有効回答事業所数		52		70		69		58		48		65		64		55			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対前期比	R8 1～3月期 (予想)
	1～3月期	4～6月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期				
現在の設備	-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	-4.3	-5.3		-4.3
実施した	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	31.4	28.9		40.0
事業用地・建物	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	5.7	2.6		5.7
機械・設備の新・増設	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	11.4	15.8		11.4
機械・設備の更改	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	20.0	13.2		25.7
事務機器	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	17.1	18.4		17.1
車両	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	2.9	5.3		0.0
その他	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	0.0		2.9
実施しない	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	68.6	71.1		60.0
経営上の問題点（％）																		
売上の停滞・減少	52.1		46.2		43.1		49.1		51.1		48.2		48.4		51.9			
人手不足	31.3		18.5		24.6		29.1		35.6		25.0		21.0		30.8			
大手企業・大型店との競争の激化	6.3		3.1		1.5		5.5		4.4		5.4		1.6		1.9			
同業者間の競争の激化	14.6		12.3		7.7		9.1		11.1		12.5		16.1		13.5			
流通経路の変化による競争の激化	2.1		3.1		0.0		9.1		4.4		3.6		6.5		5.8			
合理化の不足	4.2		6.2		7.7		3.6		8.9		8.9		1.6		3.8			
利幅の縮小	22.9		30.8		29.2		20.0		31.1		32.1		21.0		30.8			
小口注文・多頻度配送の増加	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		1.8		3.2		0.0			
販売商品の不足	8.3		7.7		4.6		3.6		11.1		8.9		3.2		9.6			
原材料価格・材料価格の上昇	22.9		40.0		30.8		32.7		17.8		30.4		32.3		15.4			
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	8.3		16.9		15.4		7.3		11.1		10.7		19.4		7.7			
人件費の増加	33.3		32.3		24.6		30.9		31.1		19.6		19.4		23.1			
人件費以外の経費増加	10.4		15.4		23.1		21.8		17.8		16.1		21.0		15.4			
工場・店舗の狭小・老朽化	6.3		4.6		1.5		3.6		2.2		1.8		0.0		3.8			
生産能力・技術力の不足	4.2		0.0		0.0		1.8		2.2		0.0		3.2		1.9			
取引先の減少	6.3		12.3		6.2		10.9		6.7		5.4		3.2		3.8			
商店街の集客力の低下	4.2		1.5		3.1		1.8		4.4		5.4		4.8		7.7			
下請の確保難	2.1		1.5		1.5		1.8		0.0		1.8		1.6		1.9			
駐車場・資材置場の確保難	0.0		1.5		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		1.9			
大手企業・工場の縮小・撤退	2.1		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
その他	8.3		4.6		0.0		5.5		8.9		7.1		6.5		5.8			
問題なし	2.1		3.1		6.2		3.6		0.0		3.6		6.5		1.9			
重点経営施策（％）																		
販路を広げる	36.7		42.4		39.4		48.1		48.9		46.7		49.2		53.8			
経費を削減する	38.8		33.3		27.3		51.9		51.1		38.3		37.7		30.8			
品揃えを充実させる	18.4		19.7		16.7		18.5		15.6		18.3		19.7		11.5			
情報力・宣伝・広報を強化する	34.7		36.4		25.8		27.8		26.7		28.3		26.2		32.7			
新製品・技術を開発する	6.1		3.0		7.6		3.7		4.4		3.3		11.5		1.9			
新しい工法を導入する	2.0		0.0		3.0		0.0		0.0		0.0		1.6		3.8			
新しい事業を始める	8.2		7.6		9.1		9.3		8.9		18.3		4.9		13.5			
不採算部門を整理・縮小する	10.2		4.5		3.0		3.7		6.7		5.0		4.9		11.5			
店舗・設備を改装する	8.2		6.1		7.6		3.7		8.9		8.3		4.9		9.6			
仕入先・提携先を開拓・選別する	6.1		9.1		12.1		13.0		6.7		5.0		11.5		9.6			
営業時間を延長する	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
売れ筋商品を取扱う	14.3		19.7		15.2		13.0		15.6		6.7		11.5		7.7			
商店街事業を活性化させる	2.0		3.0		4.5		1.9		2.2		3.3		3.3		1.9			
機械化を推進する	2.0		0.0		1.5		0.0		0.0		1.7		1.6		1.9			
技術力を強化する	2.0		1.5		6.1		3.7		8.9		1.7		1.6		1.9			
人材を確保する	22.4		24.2		21.2		27.8		28.9		23.3		23.0		23.1			
パート化を図る	0.0		1.5		1.5		3.7		2.2		0.0		0.0		0.0			
教育訓練を強化する	8.2		3.0		9.1		11.1		4.4		10.0		8.2		5.8			
労働条件を改善する	6.1		6.1		6.1		3.7		2.2		5.0		3.3		3.8			
工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
流通経路の見直しをする	2.0		1.5		1.5		3.7		4.4		0.0		3.3		0.0			
取引先を支援する	0.0		1.5		0.0		0.0		2.2		0.0		1.6		0.0			
輸入品の取扱いを増やす	2.0		1.5		3.0		3.7		0.0		5.0		1.6		1.9			
不動産の有効活用を図る	4.1		0.0		4.5		1.9		4.4		1.7		3.3		0.0			
その他	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
特になし	4.1		9.1		10.6		1.9		2.2		5.0		3.3		5.8			
有効回答事業所数		52		70		69		58		48		65		64		55		

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期	R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対 前期比	R8 1～3月期 (予想)
		1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期						
業況	良い	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	18.6	6.7		11.3
	普通	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	49.5	60.0		56.7
	悪い	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	32.0	33.3		32.0
	D・I	-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	-13.4	-26.6	12.0	-20.7
売上額	増加	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	37.1	23.7		21.9
	変わらず	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	34.0	51.3		41.7
	減少	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	28.9	25.0		36.5
	D・I	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	8.2	-1.3	33.6	-14.6
収益	増加	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	29.2	21.1		18.1
	変わらず	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	37.5	44.7		41.5
	減少	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	33.3	34.2		40.4
	D・I	-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	-4.1	-13.1	31.5	-22.3
料金価格	上昇	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	19.8	10.5		17.7
	変わらず	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	71.9	76.3		71.9
	下降	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	8.3	13.2		10.4
	D・I	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	11.5	-2.7	12.9	7.3
材料価格	上昇	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	47.0	55.7		46.3
	変わらず	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	50.6	40.0		46.3
	下降	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	2.4	4.3		7.3
	D・I	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	44.6	51.4	0.3	39.0
資金繰り	楽	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	9.8	5.3		12.1
	変わらず	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	65.2	68.4		60.4
	苦しい	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	25.0	26.3		27.5
	D・I	-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	-15.2	-21.0	3.3	-15.4
同期前 年比	売上額	2.6		11.5		0.0		8.7		-1.6		3.9		-12.8		1.1			
	収益	-6.7		-10.2		-17.7		-10.1		-23.9		-5.3		-28.6		-16.1			
雇用	前年比残業時間	-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	-5.4	-1.4		-9.7
	人手	-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	-45.2	-57.9		-45.2
借入金	借入をした(%)	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	25.8	17.1		22.0
	借入をしない(%)	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	74.2	82.9		78.0
	借入難易度	-6.1		-7.0		-9.8		-2.7		-5.7		-10.3		-19.8		-14.0			
有効回答事業所数		85		87		85		77		71		79		76		98			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		対 前期比	R8 1～3月期 (予想)	
	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	10～12月期	1～3月期	4～6月期	4～6月期	7～9月期	7～9月期	7～9月期	10～12月期	10～12月期			
設備投資動向(%)	現在の設備	-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	-10.9	-14.7		-10.9
	実施した	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	41.4	36.8		43.1
	事業用地・建物	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	2.9	5.3		6.9
	機械・設備の新・増設	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	12.9	19.3		19.4
	機械・設備の更改	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	10.0	15.8		20.8
	事務機器	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	27.1	10.5		22.2
	車両	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	7.1	5.3		8.3
	その他	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	0.0	1.8		0.0
	実施しない	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	58.6	63.2		56.9
	経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	35.9		33.3		39.7		32.9		41.4		37.8		45.3		34.4		
人手不足		51.3		48.1		43.6		47.9		45.7		43.2		48.0		41.9			
大手企業・大型店との競争の激化		0.0		0.0		1.3		5.5		2.9		0.0		5.3		4.3			
同業者間の競争の激化		10.3		13.6		7.7		9.6		5.7		8.1		4.0		14.0			
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		2.7		0.0			
合理化の不足		3.8		2.5		5.1		0.0		2.9		4.1		5.3		3.2			
利幅の縮小		23.1		29.6		23.1		21.9		24.3		14.9		26.7		29.0			
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		1.3		2.5		0.0		0.0		0.0		1.4		1.3		0.0			
原材料価格・材料価格の上昇		25.6		23.5		32.1		26.0		35.7		36.5		22.7		19.4			
販売納入先からの値下げ要請		1.3		1.2		1.3		1.4		2.9		0.0		0.0		1.1			
仕入先からの値上げ要請		2.6		4.9		6.4		8.2		8.6		6.8		4.0		8.6			
人件費の増加		39.7		40.7		35.9		31.5		32.9		41.9		40.0		29.0			
人件費以外の経費増加		15.4		18.5		14.1		19.2		12.9		13.5		4.0		16.1			
工場・店舗の狭小・老朽化		0.0		1.2		0.0		0.0		4.3		6.8		1.3		1.1			
生産能力・技術力の不足		0.0		4.9		5.1		5.5		1.4		8.1		5.3		3.2			
取引先の減少		5.1		9.9		10.3		5.5		10.0		6.8		8.0		11.8			
商店街の集客力の低下		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		1.1			
下請の確保難		2.6		6.2		3.8		2.7		2.9		8.1		1.3		7.5			
駐車場・資材置場の確保難		0.0		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		1.4		1.3		1.1				
その他	3.8		1.2		0.0		1.4		1.4		2.7		1.3		2.2				
問題なし	3.8		2.5		3.8		9.6		5.7		2.7		6.7		5.4				
重点経営施策(%)	販路を広げる	41.3		44.4		56.8		37.8		45.6		46.1		38.7		44.6			
	経費を削減する	26.3		34.6		33.3		28.4		26.5		30.3		29.3		22.8			
	品揃えを充実させる	1.3		2.5		2.5		5.4		4.4		1.3		4.0		3.3			
	情報力・宣伝・広報を強化する	22.5		17.3		16.0		18.9		16.2		14.5		14.7		19.6			
	新製品・技術を開発する	5.0		4.9		6.2		6.8		2.9		11.8		8.0		12.0			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0		2.5		2.7		2.9		0.0		0.0		1.1			
	新しい事業を始める	15.0		17.3		12.3		6.8		11.8		13.2		17.3		21.7			
	不採算部門を整理・縮小する	3.8		1.2		4.9		4.1		2.9		1.3		8.0		5.4			
	店舗・設備を改装する	5.0		3.7		1.2		1.4		7.4		6.6		1.3		4.3			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	12.5		9.9		9.9		5.4		11.8		7.9		2.7		13.0			
	営業時間を延長する	2.5		0.0		1.2		0.0		1.5		0.0		0.0		1.1			
	売れ筋商品を取扱う	3.8		1.2		0.0		4.1		1.5		1.3		4.0		3.3			
	商店街事業を活性化させる	1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	2.5		1.2		1.2		5.4		5.9		2.6		0.0		1.1			
	技術力を強化する	16.3		22.2		22.2		21.6		13.2		14.5		17.3		9.8			
	人材を確保する	52.5		53.1		42.0		45.9		47.1		55.3		45.3		43.5			
	パート化を図る	3.8		0.0		2.5		0.0		0.0		0.0		1.3		1.1			
	教育訓練を強化する	11.3		11.1		11.1		10.8		11.8		7.9		8.0		6.5			
	労働条件を改善する	3.8		8.6		2.5		1.4		11.8		5.3		6.7		5.4			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		3.3			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.1			
	取引先を支援する	1.3		3.7		1.2		1.4		4.4		0.0		1.3		1.1			
	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	0.0		2.5		2.5		2.7		1.5		2.6		1.3		2.2			
	その他	1.3		1.2		0.0		1.4		0.0		0.0		1.3		3.3			
特になし	6.3		2.5		3.7		9.5		4.4		3.9		9.3		6.5				
有効回答事業所数		85		87		85		77		71		79		76		98			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6		R6		R6		R6		R7		R7		R7		R7		対前期比	R8 1～3月期 (予想)
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期				
業況	良い	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	17.4	18.5			12.9
	普通	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	65.2	67.7			78.6
	悪い	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	17.4	13.8			8.6
	D・I	-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	0.0	4.7	1.5		4.3
売上額	増加	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	27.1	23.4			17.1
	変わらず	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	50.0	59.4			58.6
	減少	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	22.9	17.2			24.3
	D・I	-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	4.2	6.2	-5.1		-7.2
受注残	増加	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	20.6	14.3			13.4
	変わらず	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	63.2	66.7			67.2
	減少	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	16.2	19.0			19.4
	D・I	-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	4.4	-4.7	12.3		-6.0
施工高	増加	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	29.4	18.8			20.6
	変わらず	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	51.5	59.4			52.9
	減少	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	19.1	21.9			26.5
	D・I	-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	10.3	-3.1	5.7		-5.9
収益	増加	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	25.7	21.2			18.6
	変わらず	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	45.7	56.1			55.7
	減少	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	28.6	22.7			25.7
	D・I	-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	-2.9	-1.5	-1.4		-7.1
請負価格	上昇	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	13.0	12.3			17.4
	変わらず	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	76.8	83.1			71.0
	下降	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	10.1	4.6			11.6
	D・I	-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	2.9	7.7	-1.7		5.8
材料価格	上昇	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	60.0	50.0			54.7
	変わらず	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	40.0	48.4			45.3
	下降	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	0.0	1.6			0.0
	D・I	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	60.0	48.4	13.2		54.7
在庫	過剰	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	3.4	3.2			1.7
	適正	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	84.7	83.9			87.9
	不足	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	11.9	12.9			10.3
	D・I	-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	-8.5	-9.7	4.4		-8.6
資金繰り	楽	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	16.4	10.8			15.2
	変わらず	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	73.1	78.5			75.8
	苦しい	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	10.4	10.8			9.1
	D・I	-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	6.0	0.0	2.9		6.1
同期前年比	売上額	-16.6		-6.1		8.2		2.1		3.6		-21.5		8.9		22.8				
	収益	-28.9		-15.3		1.7		-8.3		-9.1		-10.7		1.8		12.3				
雇用	前年比残業時間	-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	-7.5	-7.9			-4.5
	人手	-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	-55.2	-60.0			-58.2
借入金	借入をした(%)	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	21.2	31.0			15.9
	借入をしな(%)	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	78.8	69.0			84.1
	借入難易度	4.8		-8.4		7.7		6.0		1.7		9.7		4.8		9.4				
有効回答事業所数		66		74		65		55		62		66		66		70				

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

項目	調査期		R6				R7				R7				対前期比	R8 1～3月期 (予想)		
	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	R7 7～9月期	R7 10～12月期	R7 1～3月期	R7 4～6月期	R7 7～9月期	R7 10～12月期						
設備投資動向(%)	現在の設備	-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	-6.2	-14.5	-6.2
	実施した	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	60.4	55.3	44.0
	事業用地・建物	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	10.4	6.4	6.0
	機械・設備の新・増設	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	10.4	10.6	6.0
	機械・設備の更改	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	8.3	6.4	10.0
	事務機器	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	39.6	29.8	30.0
	車両	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	18.8	25.5	18.0
	その他	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	2.1	4.3	4.0
実施しない	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	39.6	44.7	56.0	
経営上の問題点(%)	売上の停滞・減少	34.9		35.3		35.0		28.8		27.9		35.6		26.2		18.5		
	人手不足	57.1		66.2		60.0		59.6		60.7		61.0		57.4		60.0		
	大手企業・大型店との競争の激化	1.6		0.0		1.7		0.0		0.0		1.7		1.6		3.1		
	同業者間の競争の激化	11.1		17.6		10.0		13.5		9.8		6.8		14.8		9.2		
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		1.5		
	合理化の不足	1.6		2.9		1.7		5.8		1.6		6.8		1.6		4.6		
	利幅の縮小	20.6		11.8		11.7		7.7		6.6		15.3		8.2		6.2		
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6		0.0		
	販売商品の不足	4.8		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.5		
	原材料価格・材料価格の上昇	36.5		41.2		31.7		30.8		39.3		25.4		26.2		32.3		
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		0.0		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		
	仕入先からの値上げ要請	9.5		10.3		6.7		9.6		4.9		3.4		4.9		10.8		
	人件費の増加	22.2		33.8		38.3		25.0		41.0		22.0		31.1		30.8		
	人件費以外の経費増加	7.9		7.4		6.7		9.6		6.6		8.5		11.5		7.7		
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	生産能力・技術力の不足	12.7		2.9		5.0		3.8		3.3		5.1		11.5		4.6		
	取引先の減少	6.3		5.9		10.0		11.5		11.5		11.9		3.3		7.7		
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	下請の確保難	20.6		20.6		25.0		21.2		24.6		16.9		27.9		26.2		
	駐車場・資材置場の確保難	4.8		1.5		1.7		0.0		3.3		0.0		1.6		0.0		
大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0			
その他	1.6		0.0		1.7		3.8		1.6		1.7		3.3		4.6			
問題なし	3.2		4.4		3.3		3.8		1.6		5.1		9.8		4.6			
重点経営施策(%)	販路を広げる	39.1		45.7		34.4		32.7		35.6		38.3		38.7		31.3		
	経費を節減する	25.0		30.0		32.8		28.8		23.7		26.7		21.0		23.4		
	品揃えを充実させる	0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		0.0		0.0		1.6		
	情報力・宣伝・広報を強化する	6.3		8.6		7.8		5.8		13.6		5.0		8.1		9.4		
	新製品・技術を開発する	3.1		1.4		6.3		0.0		1.7		1.7		1.6		3.1		
	新しい工法を導入する	1.6		0.0		1.6		1.9		3.4		0.0		3.2		3.1		
	新しい事業を始める	7.8		4.3		1.6		5.8		5.1		6.7		9.7		6.3		
	不採算部門を整理・縮小する	0.0		2.9		3.1		3.8		1.7		0.0		0.0		0.0		
	店舗・設備を改装する	1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	仕入先・提携先を開拓・選別する	18.8		17.1		10.9		17.3		22.0		16.7		14.5		20.3		
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7		1.6		0.0		
	売れ筋商品を取扱う	0.0		1.4		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	機械化を推進する	0.0		1.4		0.0		1.9		0.0		6.7		1.6		0.0		
	技術力を強化する	20.3		18.6		20.3		23.1		16.9		15.0		25.8		29.7		
	人材を確保する	65.6		67.1		67.2		59.6		62.7		66.7		59.7		65.6		
	パート化を図る	1.6		0.0		0.0		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		
	教育訓練を強化する	12.5		15.7		9.4		15.4		13.6		20.0		16.1		14.1		
	労働条件を改善する	7.8		17.1		10.9		9.6		11.9		6.7		11.3		9.4		
	工場・機械を増設・移転する	1.6		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		1.6		3.8		0.0		1.7		1.6		0.0		
	取引先を支援する	4.7		5.7		1.6		5.8		3.4		3.3		4.8		4.7		
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		
	不動産の有効活用を図る	3.1		4.3		3.1		3.8		5.1		1.7		0.0		0.0		
	その他	3.1		1.4		3.1		1.9		0.0		1.7		3.2		1.6		
特になし	9.4		5.7		10.9		9.6		8.5		8.3		8.1		3.1			
有効回答事業所数		66		74		65		55		62		66		66		70		

## 調査の概要

1. 調査時期 令和7年10～12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	45
卸売業	180	82
小売業	220	55
サービス業	190	98
建設業	170	70
合計	1,000	350