

◆ 渋谷区 ◆

中小企業の景況

令和 6 年度第 4・四半期

(令和 7 年 1～3 月)

目	次
都内中小企業の景況（令和 7 年 1～3 月期）	1
渋谷区内中小企業の景況（令和 7 年 1～3 月期）	2
渋谷区の今期の特徴点	3
製造業	4
卸売業	8
小売業	12
サービス業	16
建設業	20
日銀短観	24
東京都と渋谷区の企業倒産動向	24
特別調査	
「2025年度（令和7年度）の経営見通しについて」	25
中小企業景況調査 転記表	30

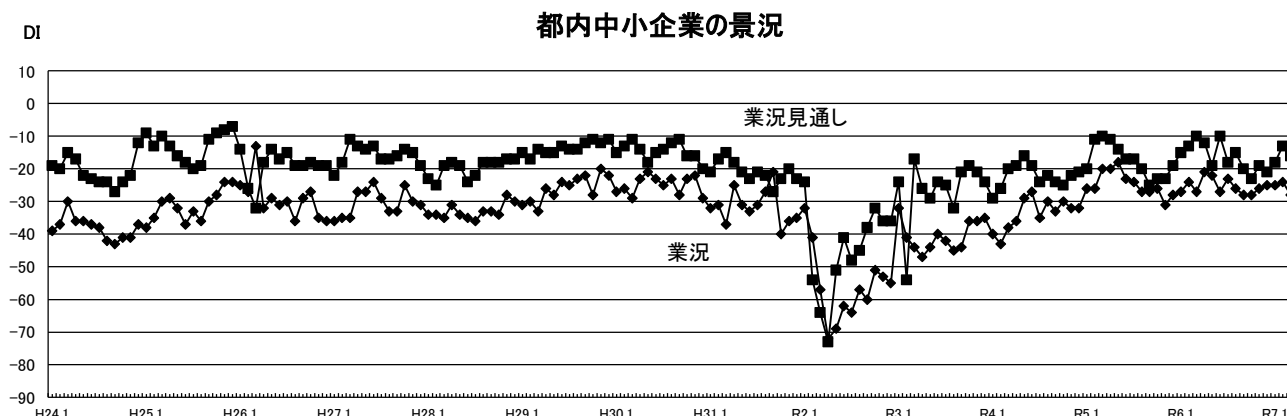
渋谷区 産業観光文化部 産業観光課

調査実施機関 株式会社 東京商工リサーチ

都内中小企業の景況（令和7年1～3月期）

業況：全体はやや悪化。業種別では製造業で大幅に悪化。

見通し：製造業で極端に改善、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ヶ月間の見通しでは、今期比12ポイント増の▲16と、大幅に改善する見通し。

	前 期 (R6.12)	今 期 (R7.3)	増 減	今後3ヶ月間 の見通し
製 造 業	▲ 29	▲ 36	▲ 7	▲ 16
卸 売 業	▲ 21	▲ 20	1	▲ 11
小 売 業	▲ 35	▲ 39	▲ 4	▲ 26
サービス業	▲ 18	▲ 18	0	▲ 12
全 体	▲ 25	▲ 28	▲ 3	▲ 16

令和7年3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ヶ月間の業況見通しでは、今期比12ポイント増の▲16と大幅に改善する見通しとなっている。

都内中小企業の業況 DI を業種別にみると、サービス業（▲18）は増減なく、卸売業（▲20）は1ポイント増とともに前期並、小売業（▲39）は4ポイント減とやや悪化、製造業（▲36）は7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（24）は3ポイント増とやや上昇、小売業（27）は1ポイント減と前期並、卸売業（18）は6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、サービス業（5）は7ポイント増と上昇に転じ、製造業（1）は1ポイント減と前期並、卸売業（11）は3ポイント減、小売業（12）は4ポイント減とともにやや下降した。

今後3ヶ月間の業況見通し DI を業種別にみると、全4業種で改善すると見込まれている。製造業（▲16）は20ポイント増と極端に改善、小売業（▲26）は13ポイント増、卸売業（▲11）は9ポイント増、サービス業（▲12）は6ポイント増といずれも大幅に改善すると見込まれている。

【注】

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

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

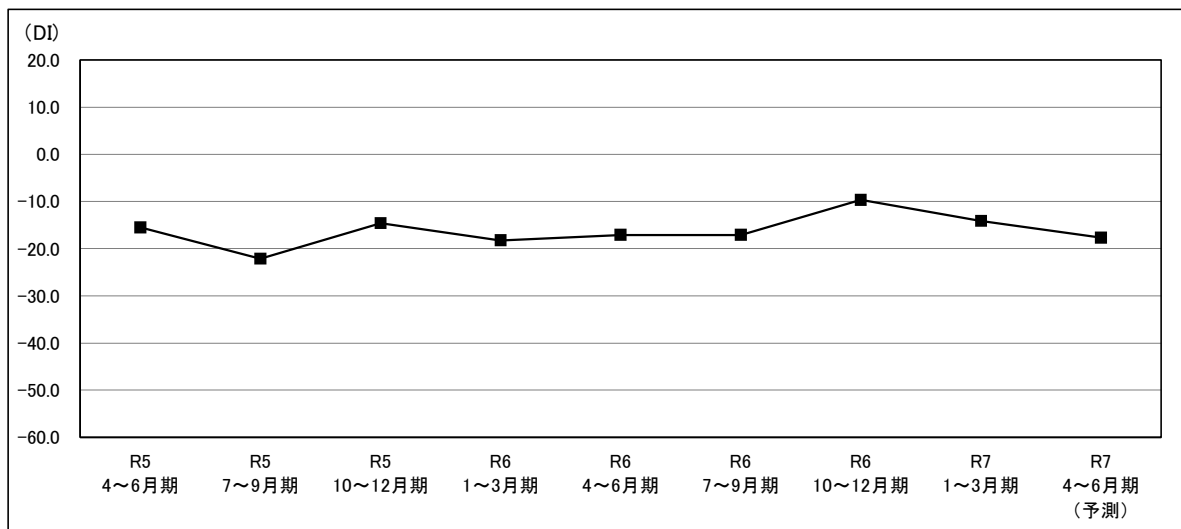
○傾向値

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 1～3 月期）

業 況：全体ではやや悪化。製造業、サービス業で大きく悪化。
見通し：全体ではやや悪化。小売業で好転、製造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 (R6.10～12)	今期 (R7.1～3)	今後 3 ヶ月間 の見通し
製 造 業	▲19	▲31	▲26
卸 売 業	▲24	▲29	▲35
小 売 業	▲12	▲13	7
サービス業	0	▲6	▲16
建 設 業	4	5	▲13
全 体	▲10	▲14	▲18

※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▲14 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、小売業、建設業は前期並、卸売業はやや悪化、製造業、サービス業は大きく悪化した。

来期は、小売業は好転、建設業は悪化に転じ、製造業はやや改善、卸売業、サービス業は大きく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 い	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。売上額は増加から減少に転じ、収益は大きく減少幅が拡大した。販売価格はやや上昇傾向が強まり、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。資金繰りはやや窮屈感が強まった。

製 造 業



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

卸 売 業



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

小 売 業



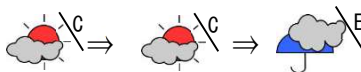
業況は前期並となった。売上額、収益はともに減少に転じた。販売価格はやや上昇傾向が強まり、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まった。在庫は大きく過剰感が改善し、資金繰りはやや窮屈感が強まった。

サービス業



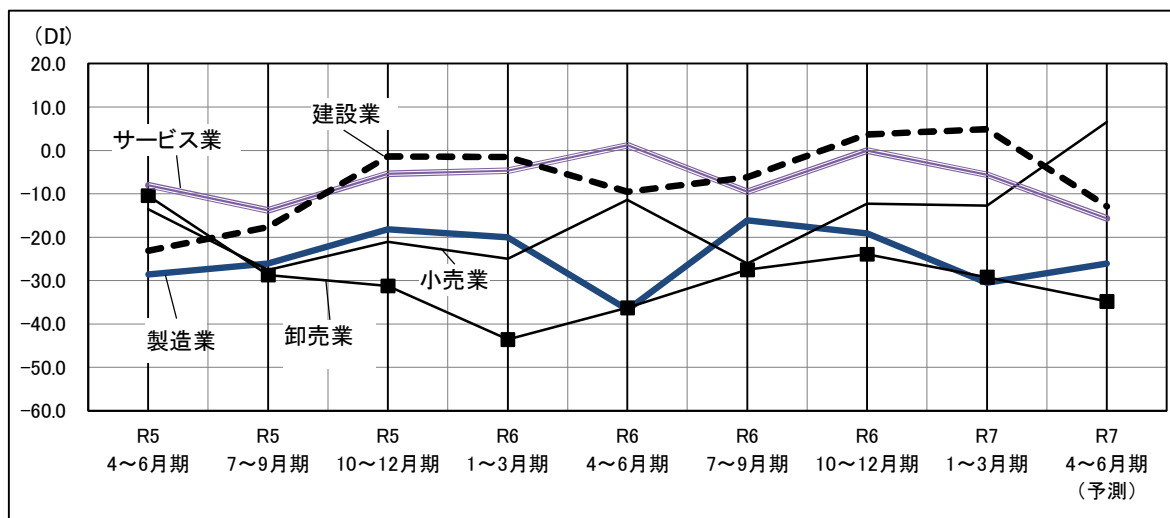
業況は大きく低調感が強まった。売上額は増加から減少に転じ、収益は極端に減少幅が拡大した。料金価格は大きく上昇傾向が強まり、材料価格は前期並となった。資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

建 設 業



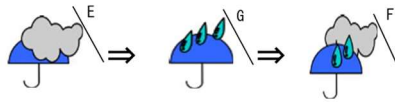
業況は前期並となった。売上額はやや増加幅が縮小し、収益は減少に転じた。請負価格はやや上昇傾向が強まり、材料価格はやや上昇傾向が弱まった。在庫は品薄に転じ、資金繰りは大きく窮屈感が強まった。

各業種別業況の動き（実績）と来期の予測



<<前期>> <<今期>> <<来期>>

製造業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△19→△31)は大きく低調感が強まった。売上額(△2→△6)はやや減少幅が拡大し、収益(△24→△9)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5ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格(13→28)は大きく上昇傾向が強まり、原材料価格(58→51)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(23→14)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(△26→△22)はやや窮屈感が緩和した。借入難易度(△13→△11)はやや厳しさが和らいだ。今期借入をした企業は27%で前期の31%から4ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

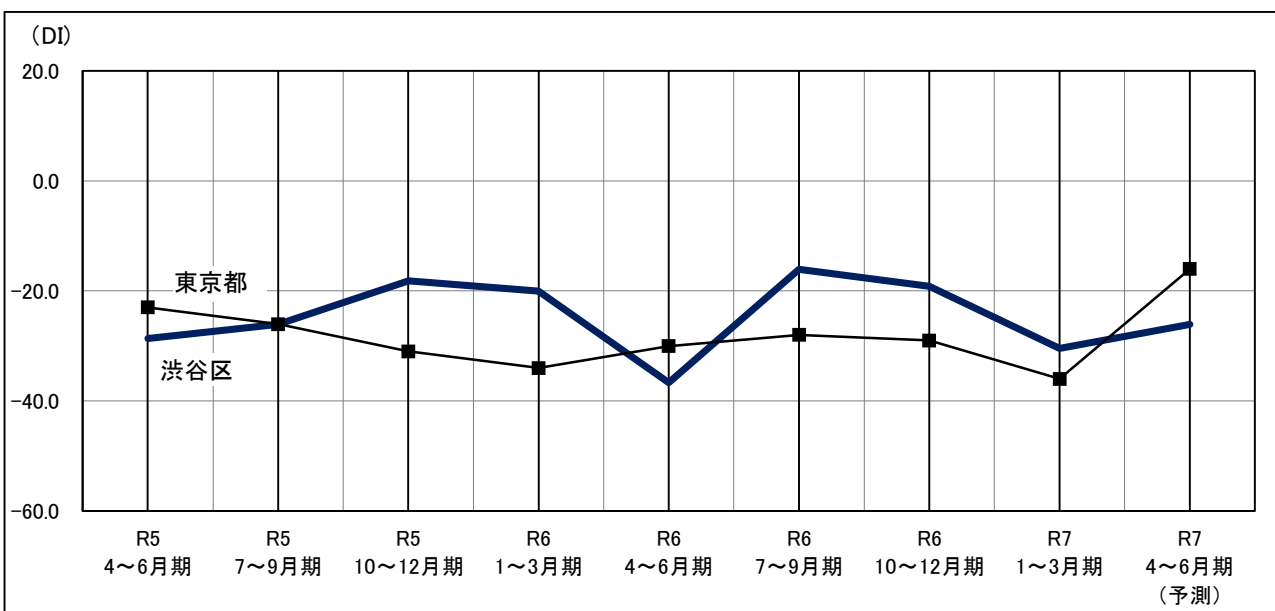
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が54%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が44%、3位は「売上の停滞・減少」が37%となった。「人手不足」が3期連続で1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が54%、2位は「人材を確保する」が44%、3位は「経費を節減する」が30%となった。上位3項目は前期同様となった。

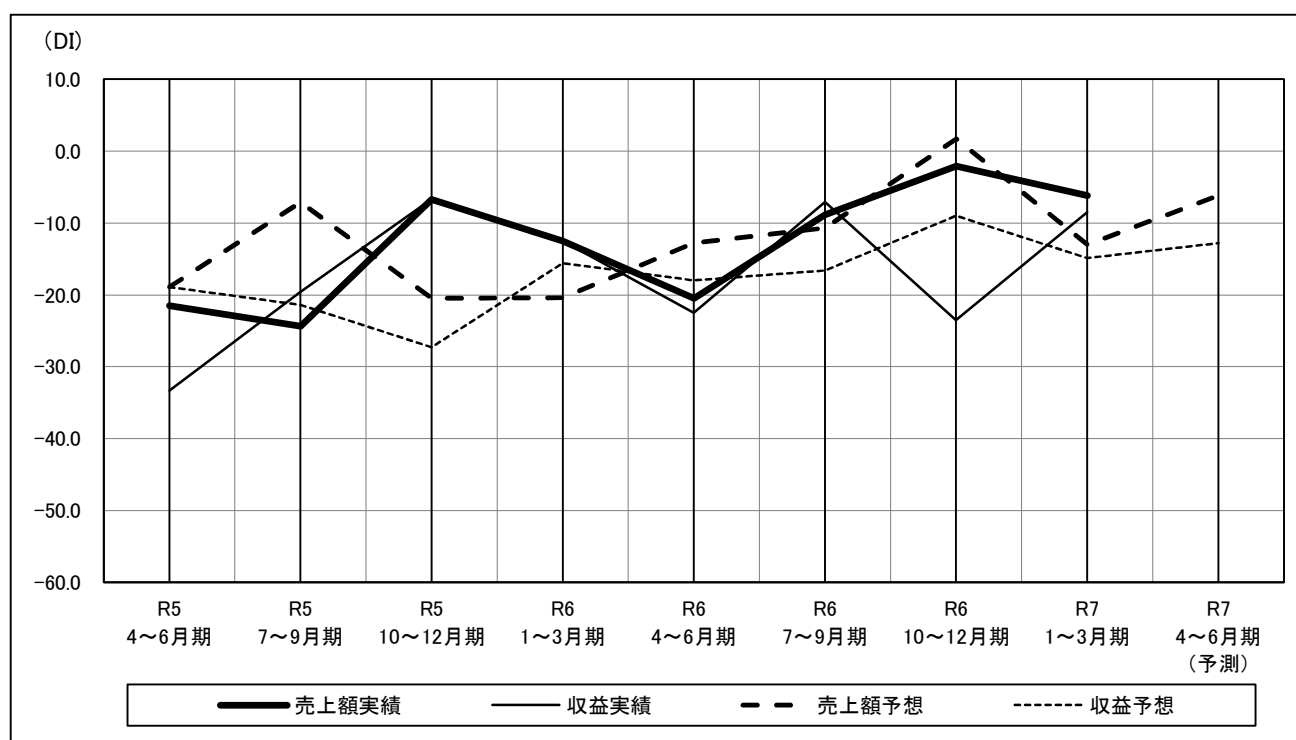
来期の見通し

業況(△31→△26)はやや厳しさが和らぐ見込み。売上額(△6→△6)は今期同様で推移し、収益(△9→△13)はやや減少幅が拡大すると予想されている。

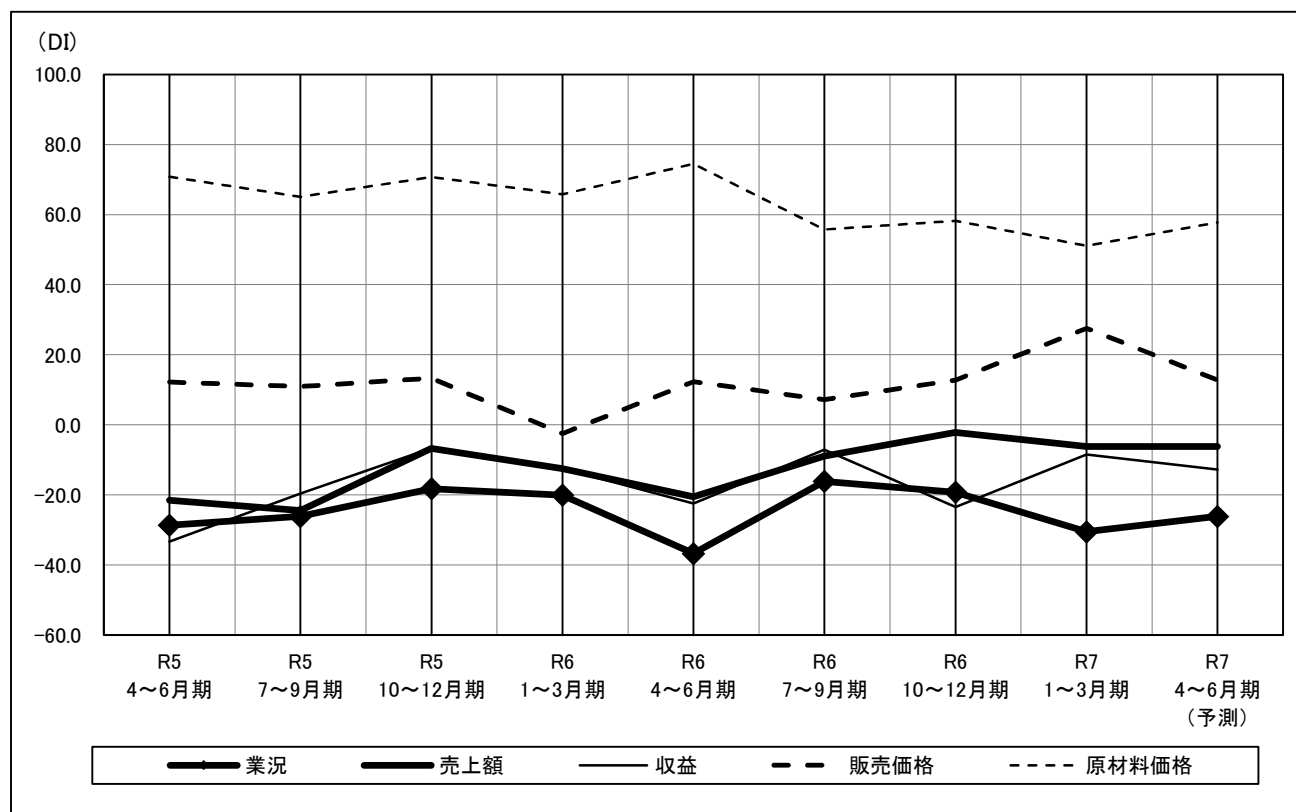
〈製造業〉 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



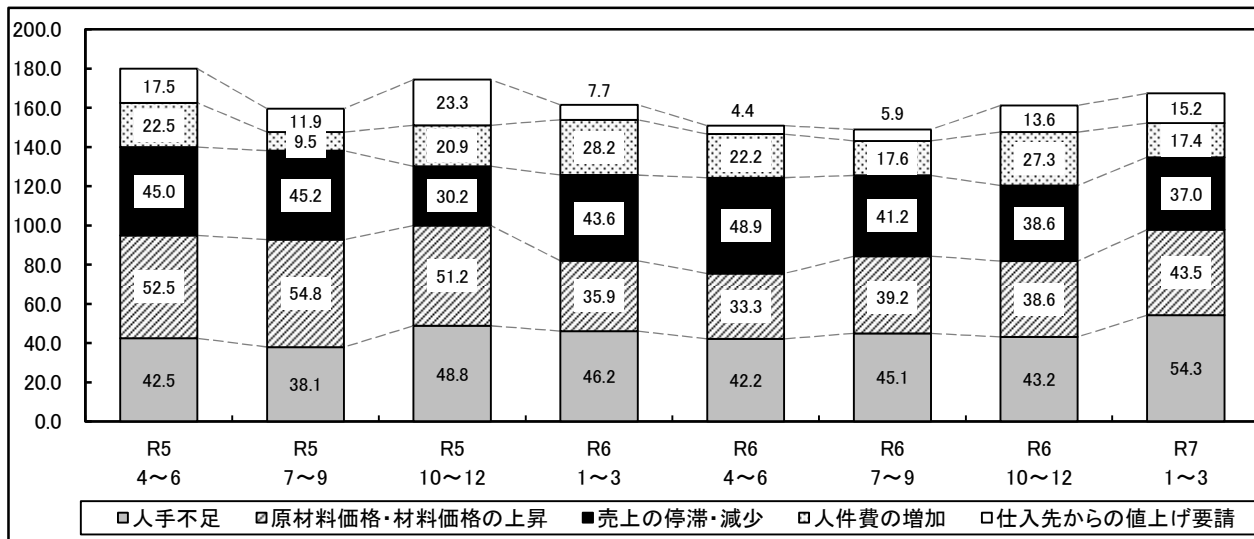
〈製造業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

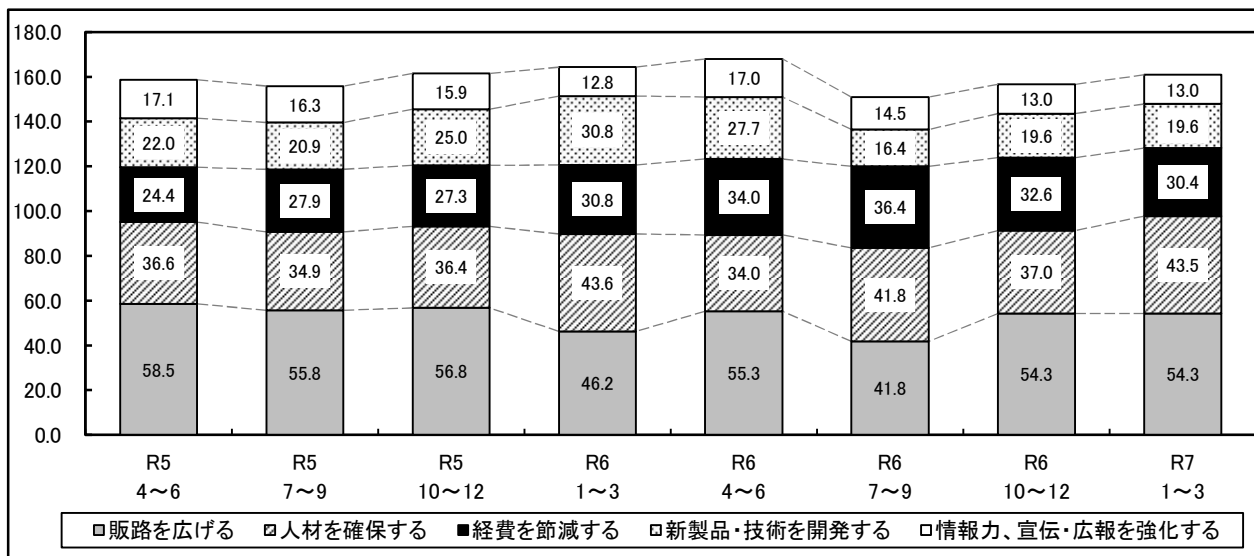


〈製造業〉 経営上の問題点 (%)



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	売上の停滞・減少	48.9 %	人手不足	45.1 %	人手不足	43.2 %	人手不足	54.3 %
第2位	人手不足	42.2 %	売上の停滞・減少	41.2 %	売上の停滞・減少 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	43.5 %
第3位	原材料価格・材料価格の上昇	33.3 %	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 %
第4位	利幅の縮小	24.4 %	利幅の縮小 人件費の増加	17.6 %	利幅の縮小	20.5 %	人件費の増加	17.4 %
第5位	人件費の増加	22.2 %	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 %

〈製造業〉 重点経営施策 (%)



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	販路を広げる	55.3 %	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 %
第2位	経費を節減する 人材を確保する	34.0 %	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 %
第3位	新製品・技術を開発する	27.7 %	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 %
第4位	技術力を強化する	19.1 %	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 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	17.0 %	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 %

製造業 業種別コメント

1. 受注は好調。売上げも大幅増だが仕入れ先行のため資金繰りは苦しい。
2. 単価は上がっている分、注文は減少傾向。
3. 受注数は増加しているが、材料費とリードタイムの長期化が大きく、利益が出にくい状態です。
4. 人手不足により残業が増していますがあまり残業もできず、社長が土日仕事している時があります。
5. 需要は堅調で注文数も増加傾向にある。
6. 受注はそこまで変わらないが、毎年社員の年齢が上がるので若い人を採用したいのに、なかなか来ない状況が続いております。
7. 40年以上営業しているが（婦人服製造卸・販売）、こんなに悪いのは経験したことがない。昨年からの物価高がより影響しているようで、洋服までお金が回らないようだ。洋服より米・野菜・日用品の方が大事という声も聞く。
8. 市場の縮小に苦慮している。
9. 人手不足。
10. 上顧客の業績低迷による影響で売上高が減少したが、徐々に回復傾向にある。
11. 外注費高騰により製造を中止したため、売上減少になった。他の部門で今期はカバーする予定。
12. 個人所得が増えないため、消費にお金を回す余裕がない。販売量が伸びず（個人消費が伸びず）減収・減益が続く（減税しない限り個人消費は回復しない）。
13. 新規取引先は増加中だが、実際の業況は見通し不明。
14. 消費マインドの冷え込みから売上げが減少した。
15. 売上げが増加しているが利益率が低下。
16. 仕入コストの上昇。運搬費と諸経費の上昇。
17. 年々何度も仕入価格が上昇している。1メーカーが値上げすると、他のメーカーも追って値上げしてくる。販売価格転嫁は競合しており、容易ではないため、利益幅が自然と減っていく。
18. 需要があるが、人手不足のため処理しきれない。
19. 売上減、在庫増加による資金不足。要因として販売先の需要減およびフォーキャストに基づく在庫の買い込み。
20. 業界の縮小により売上減。
21. 金属材料や油の値上げが止まらず、仕入原価が増えるが売上げに転嫁できず赤字が続く。原材料高対策を継続してもらわないと製造が続けられない。どんなに社内努力しても円安でやられてしまうのが悔しい。
22. 人手不足による従業員への不安感。
23. 先の見えない世界情勢で市場に不安感が充満しているように考えられる。
24. 政治、経済が不安定で積極的な活動ができない。
25. 大型ビルの建築ラッシュやリニューアル物件の増加で大幅な受注増の状況であるが、人材の採用（製造部門）が思うようにできず、人手不足の状況。今以上の受注ができず、困っている。

<<前期>> <<今期>> <<来期>>

卸 売 業



() は、前期→今期

売上・収益の動向と業況判断

業況(△24→△29)はやや低調感が強まった。売上額(△8→△25)は大きく減少幅が拡大し、収益(△24→△25)は前期並となった。

なお、全都と比較した当区の業況は9ポイント下回っている。

価格・在庫動向

販売価格(24→22)はやや上昇傾向が弱まり、仕入価格(64→51)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(10→17)は大きく過剰感が強まった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(△7→△4)はやや窮屈感が緩和した。借入難易度(△8→△15)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は30%で前期の36%から6ポイント減少した。

経営上の問題点・重点経営施策

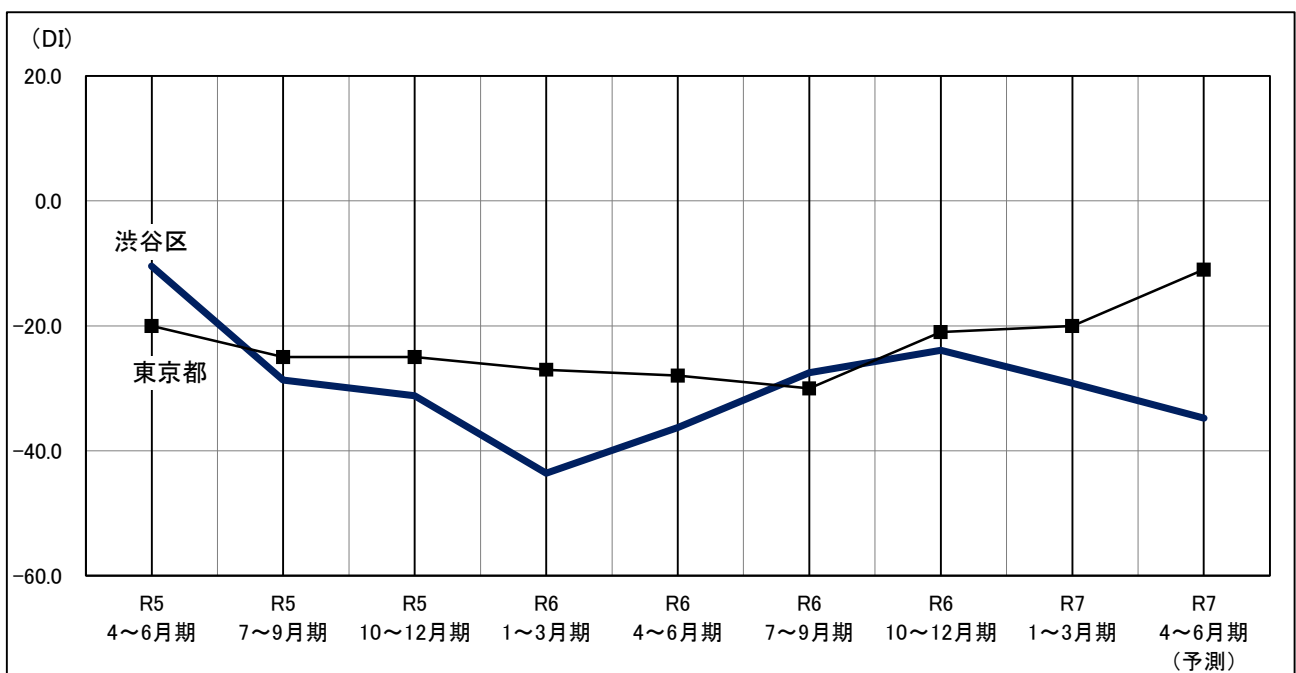
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が46%、2位は「原材料価格・材料価格の上昇」が39%、3位は「利幅の縮小」が31%となった。前期2位の「売上の停滞・減少」が今期1位となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」が70%、2位は「情報力、宣伝・広報を強化する」が23%、3位は「新しい事業を始める」が22%となった。前期7位の「情報力、宣伝・広報を強化する」が今期2位となった。

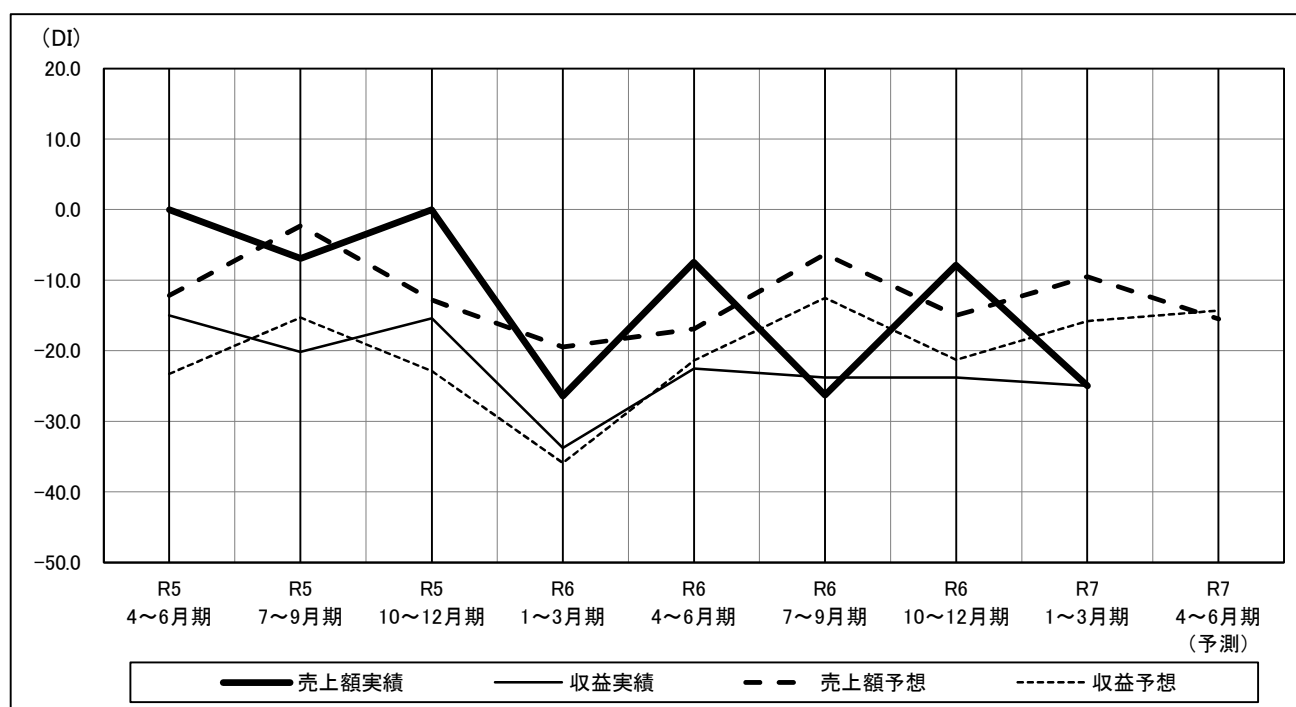
来期の見通し

業況(△29→△35)は大きく低調感が強まる見込み。売上額(△25→△16)、収益(△25→△14)はともに大きく減少幅が縮小すると予想されている。

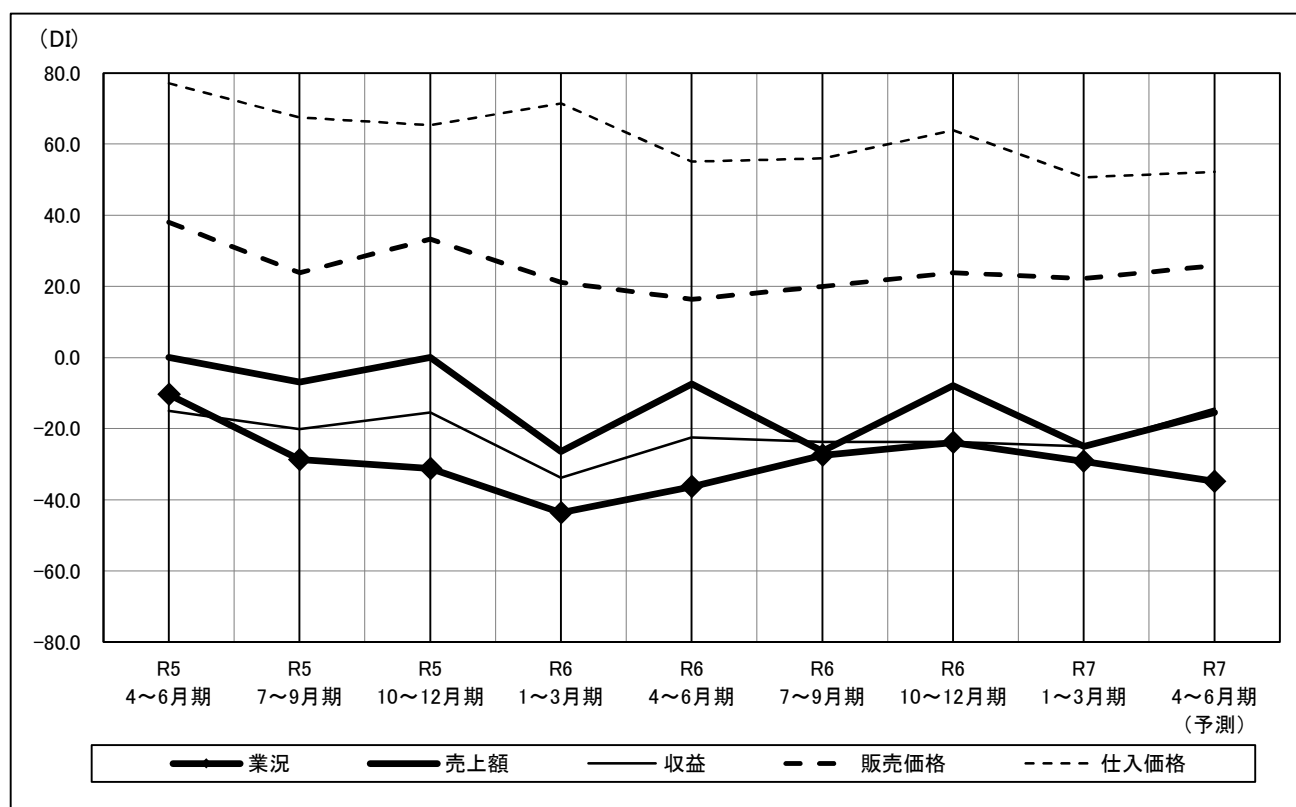
<卸売業> 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



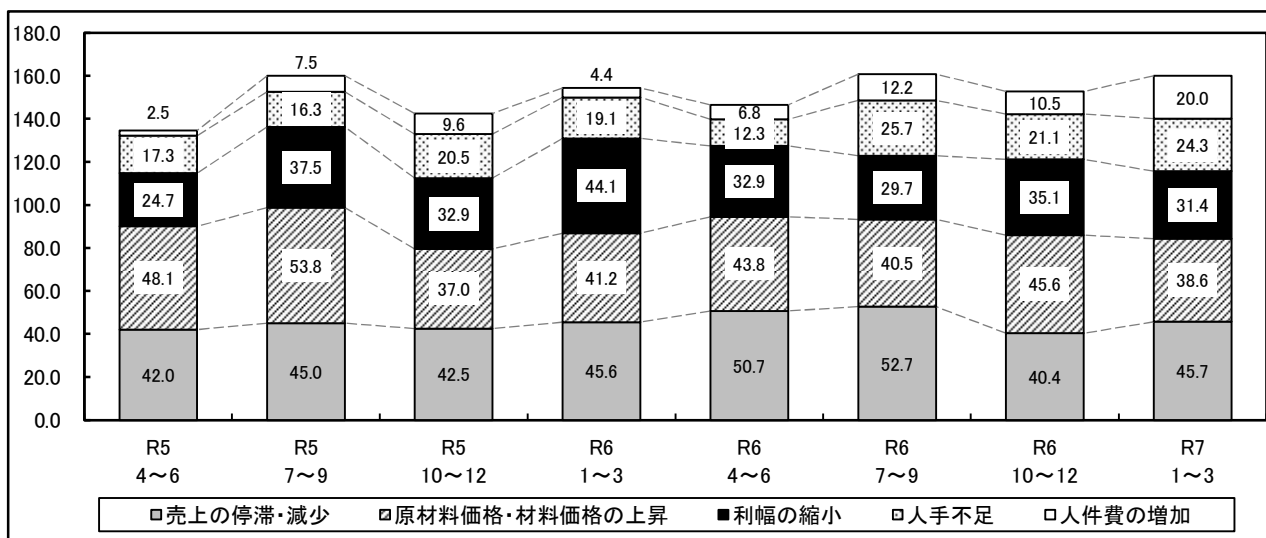
〈卸売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

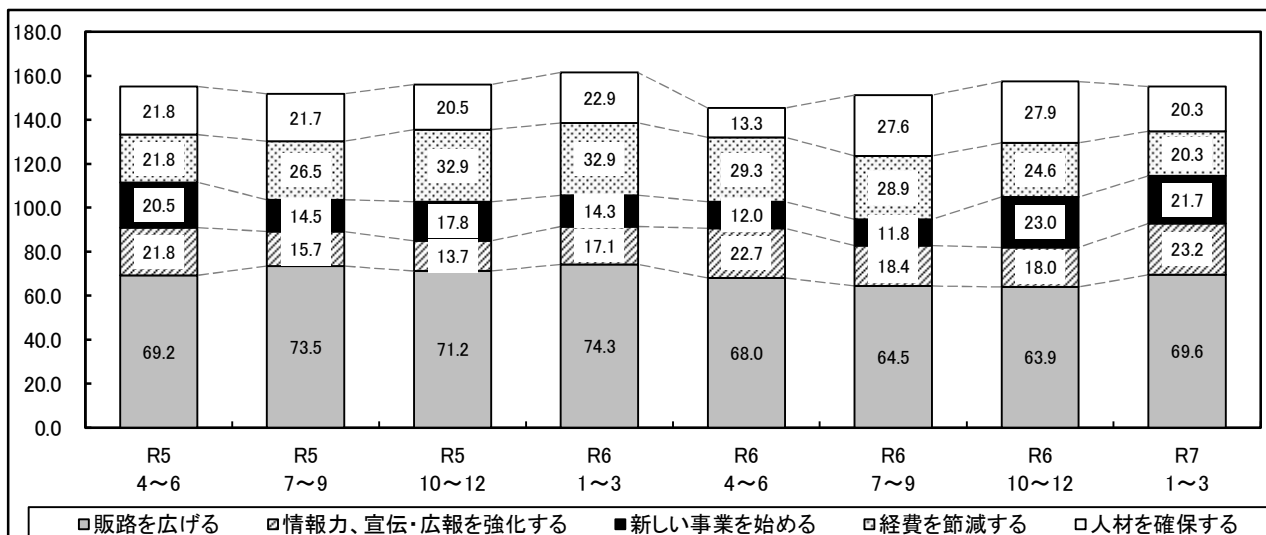


〈卸売業〉 経営上の問題点（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	売上停滞・減少	50.7 %	売上停滞・減少	52.7 %	原材料価格・材料価格の上昇	45.6 %	売上停滞・減少	45.7 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	43.8 %	原材料価格・材料価格の上昇	40.5 %	売上停滞・減少	40.4 %	原材料価格・材料価格の上昇	38.6 %
第3位	利幅の縮小	32.9 %	利幅の縮小	29.7 %	利幅の縮小	35.1 %	利幅の縮小	31.4 %
第4位	仕入先からの値上げ要請 取引先の減少	20.5 %	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 %
第5位	人件費以外の経費増加	19.2 %	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 %

〈卸売業〉 重点経営施策（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	販路を広げる	68.0 %	販路を広げる	64.5 %	販路を広げる	63.9 %	販路を広げる	69.6 %
第2位	経費を節減する	29.3 %	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 %
第3位	情報力、宣伝・広報を強化する	22.7 %	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 %
第4位	新製品・技術を開発する	17.3 %	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 %
第5位	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.7 %	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 %

卸売業 業種別コメント

1. 円安が続き、非常に厳しい。
2. 原材料費の高騰により、新製品が作れない。利幅が減少した。
3. 需要が低迷しており、減収・減益が続いている。
4. 売上げは増加しているが利益率が全体に低下傾向にある。
5. ネット販売中心なので商店街等地元は関係なし。
6. 現在までは順調。トランプ大統領の政策によっては大きく影響を受ける可能性がある。
7. 価格競争をしない対策。
8. 日本の繊維は、中国ならびにASEANに蹂躪される。EUはファストファッションを締め出しにかかっている。
9. アナログ半導体市場の回復は鈍く顧客の在庫調整は2025年後半まで続く見込みで、売上げは減少。
10. 為替動向、気候変動に起因する事象の影響を直に受けるため、一概に言えません。
11. 原材料価格アップ・円安の影響を価格に転嫁しきれていない。
12. 人口減少に伴う売上減少（特に子供物）。日々の生活必需品の値上がりで余裕なく、不要不急の物の購入にまで手が出ない。重税感が重くのしかかり、購買意欲が湧かない。
13. 当社は輸入業のため昨年度は急激な円安により大変苦しかった。本年度はやや円高傾向にあるので比較的落ち着いている。コストプッシュ型のインフレかと思うが、それによる消費に元気がないので先の心配はある。
14. 環境型商材を扱っているが、需要が伸びず、減収・減益が続いている。
15. 利幅の縮小により営業としては苦しい。新しい仕組み等が構築されないでこのままの営業内容では苦しい内容が続く。
16. 前年同様、円安による利幅縮小と物価高による買い控えが続いている現状。
17. 営業力を強化したことで増収となったものの、仕入価格、人件費の上昇により利益が圧迫されている。
18. 売上げは若干低下しているが、深刻な状況ではない。景気の動向に注視しながら運営していくよう心掛ける。
19. 円安による影響・買い控え。
20. 増収ではあるが、景況感が悪いように感じる。インバウンドによる好調だけである。
21. 売上げ、利益とも変わらず順当だが、人員確保が難しくなっている。
22. 構造的な不況に苦しんでいる。
23. 人材の採用が思うようにできず、後進の育成に不安がある。
24. 円安により、利益が減少している。
25. 海外工場の稼働率の問題で、思うように生産数が上がらず、納期に間に合わせることが難しい場合が増えている。受注にも影響が出ており、売上高減少につながってしまっている。
26. アパレル消費者意識が低価格。中国インターネット通販の価格が基準になっている。関税、消費税なく輸入されてしまう事が問題。
27. 通販の売上が好調。
28. 取引先の閉店が多い。
29. 円安による仕入原価の上昇の一方で、競合の増加により競争の激化。
30. 取引先減少に伴い仕入れを控え、目先の売上げが立たない。
31. 大手取引先の取り合い。薄利多売。
32. 台湾・中国の影響がある。
33. 受注は引き続き増加傾向だが、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。
34. 国内繊維業界（川上）は引き続き厳しい予想。
35. 販路を拓げるに当たり人材の能力の不足感。
36. 継承の問題もあり積極的な事業推進が難しい。
37. 定期的に仕入価格の高騰による増加・増益のメリットが得られているが、取扱高自体は減少。建設資材の価格上昇、人件費の上昇が重なり、長期的には厳しい環境が予想される。
38. 需要は増えず、材料費等仕入単価が上昇しているが、その分の値上げは難しい。
39. 既存の事業とは別に、再エネ事業で新規を考えている。
40. 材料価格の上昇分を商品に転嫁しづらい。
41. 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店舗当たりの売上減少。
42. 最低賃金の上昇に対し、業務効率の改善や、価格転嫁が追いついていない。
43. コロナ禍からなかなか業績が回復しない中で、コロナ対策融資の返済が始まり資金繰りに苦しんでいる。ウクライナ・ロシア戦争、イスラエル、ガザの戦争のため、主にヨーロッパからの輸入コスト（船代、原材料費、円安）が高騰して利幅の縮小、価格の上昇が発生している。若い世代がお酒を飲まなくなり、また飲酒人口そのものも減少しており、主にお酒を取り扱う業態は苦しい状態がこれからますます続く。

<<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(△12→△13)は前期並となった。売上額(24→△2)、収益(11→△20)はともに増加から減少に転じた。

なお、全都と比較した当区の業況は26ポイント上回っている。

価格・在庫動向

販売価格(35→38)はやや上昇傾向が強まり、仕入価格(67→53)は大きく上昇傾向が弱まった。在庫(15→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(△20→△22)はやや窮屈感が強まり、借入難易度(△9→△23)は大きく厳しさが強まった。今期借入をした企業は25%で前期の21%から4ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

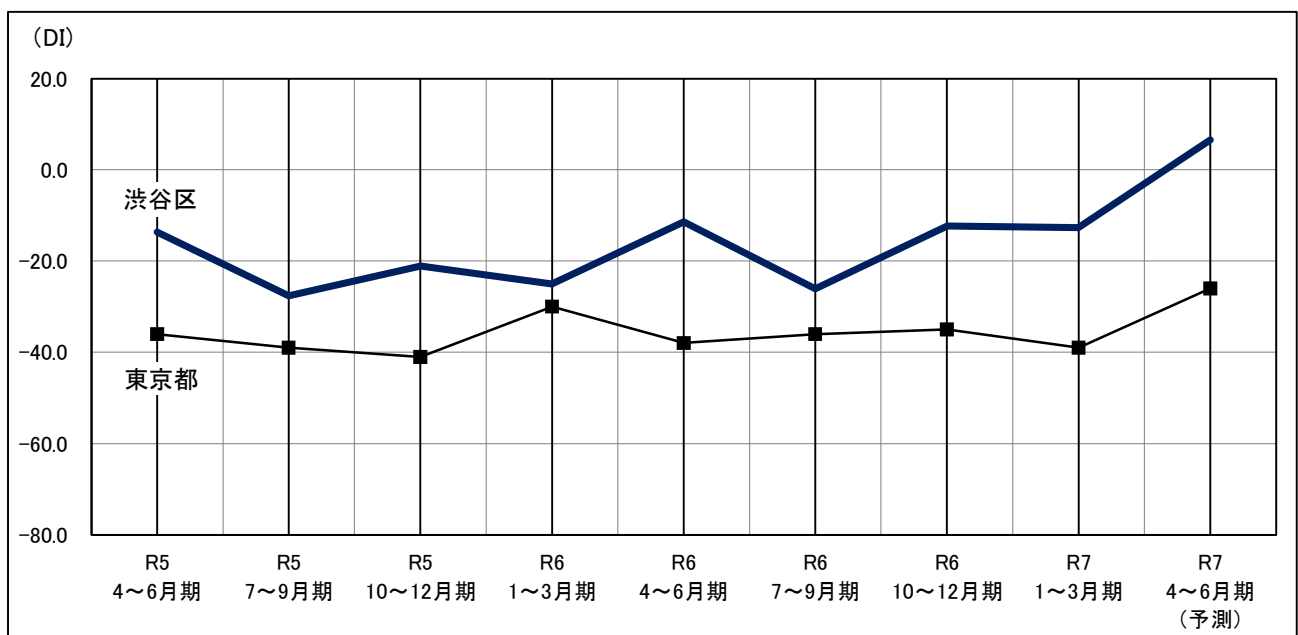
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が51%、2位は「人手不足」が36%、3位は「利幅の縮小」「人件費の増加」がともに31%となった。前期4位の「人手不足」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」が51%、2位は「販路を広げる」が49%、3位は「人材を確保する」が29%となった。上位2位は前期同様となった。

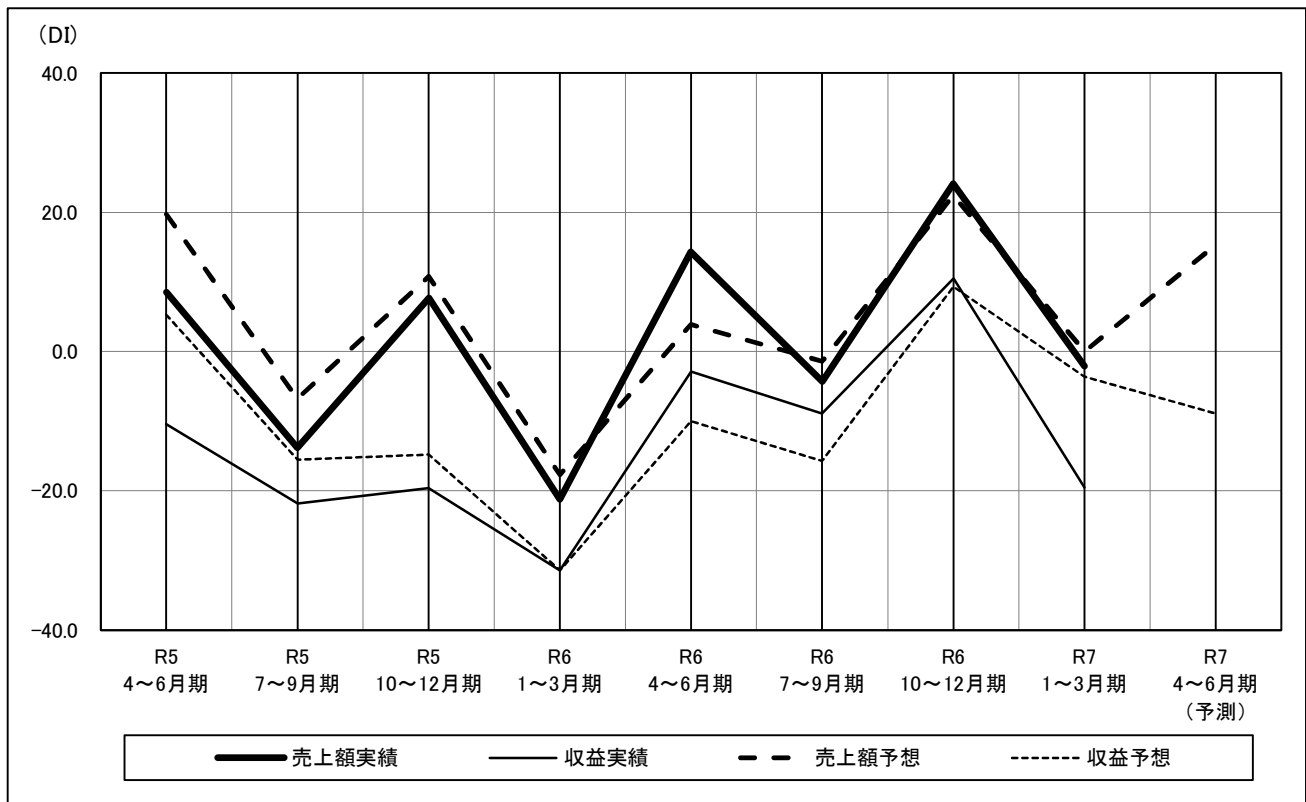
来期の見通し

業況(△13→7)は好転する見込み。売上額(△2→15)は増加に転じ、収益(△20→△9)は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

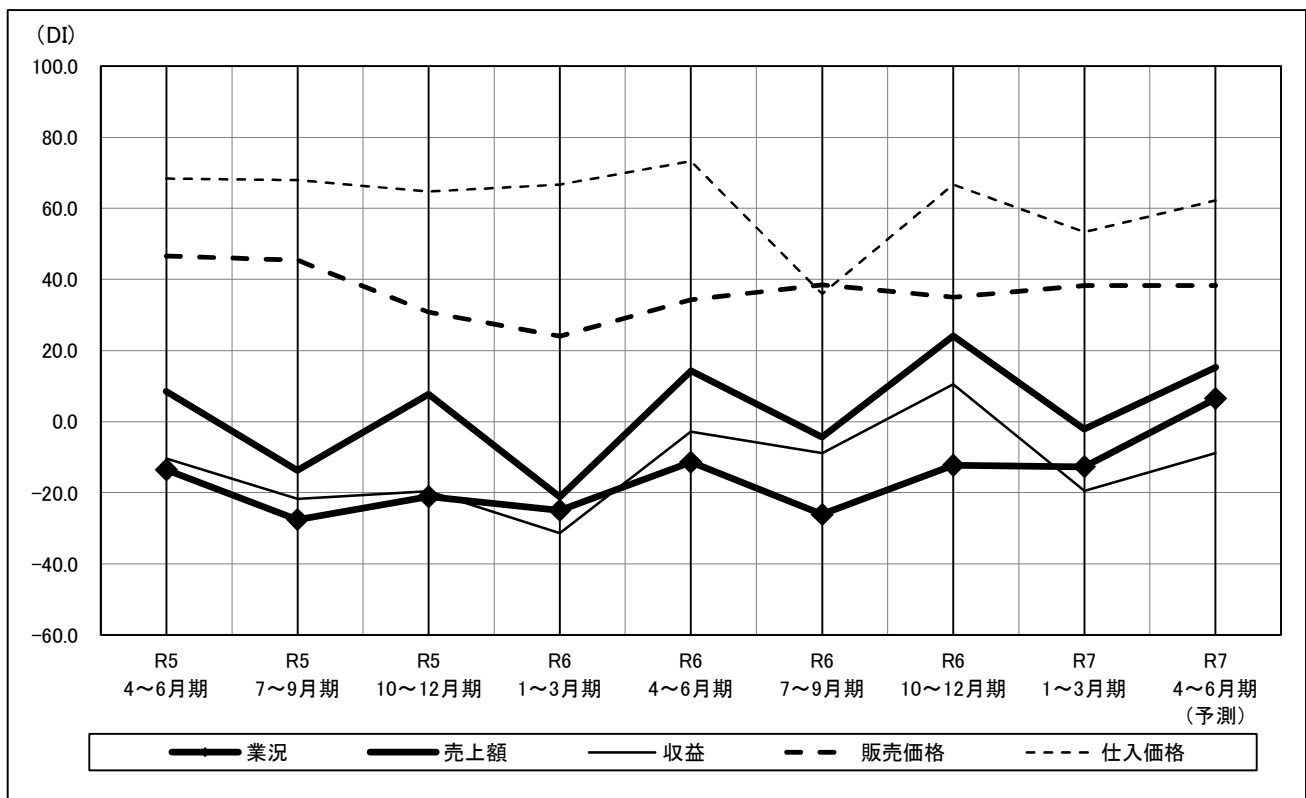
〈小売業〉 渋谷区と東京都の業況の動き(実績)と来期の予測



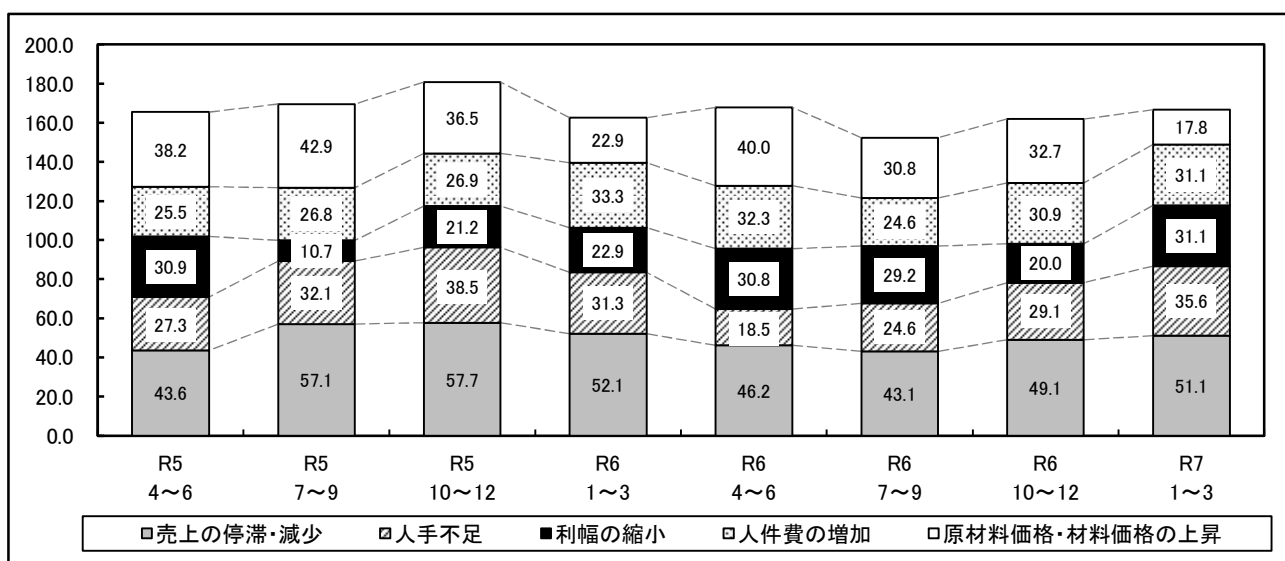
〈小売業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

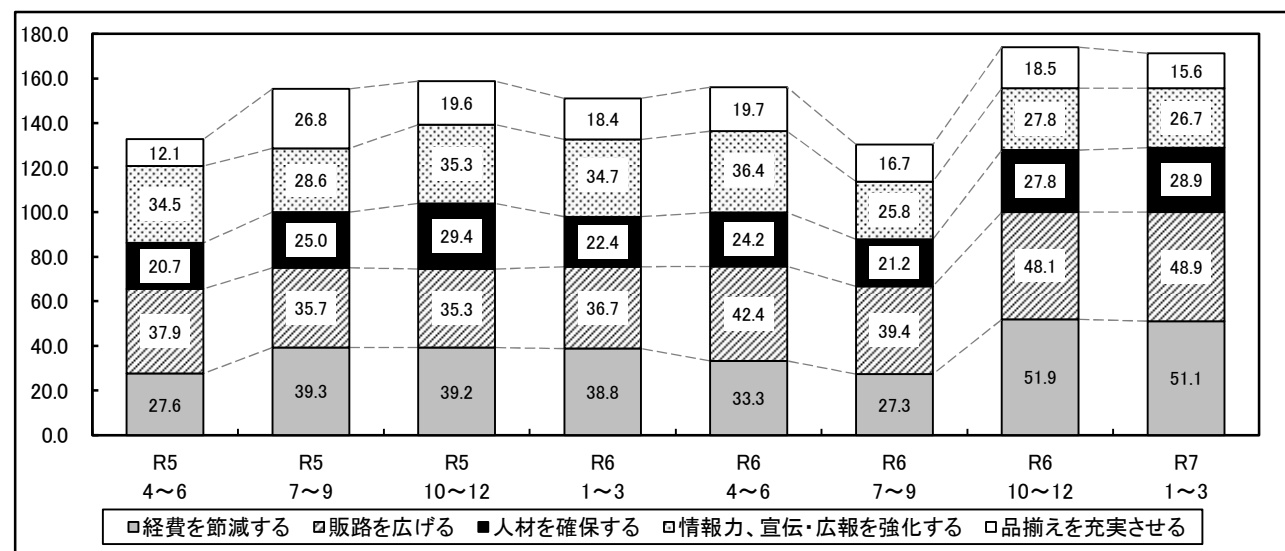


〈小売業〉 経営上の問題点（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	売上停滞・減少	46.2 %	売上停滞・減少	43.1 %	売上停滞・減少	49.1 %	売上停滞・減少	51.1 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	40.0 %	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 %
第3位	人件費の増加	32.3 %	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 %
第4位	利幅の縮小	30.8 %	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 %
第5位	人手不足	18.5 %	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 %

〈小売業〉 重点経営施策（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	販路を広げる	42.4 %	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 %
第2位	情報力、宣伝・広報を強化する	36.4 %	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 %
第3位	経費を節減する	33.3 %	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 %
第4位	人材を確保する	24.2 %	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 %
第5位	品揃えを充実させる 売れ筋商品を取扱う	19.7 %	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 %

小売業 業種別コメント

1. 定番商品の価格を変えずに販売しているが、原価高（流通コスト、原材料の上昇）による利益の圧迫。
2. データセンター関連の設備投資が続いており、増収・増益が見込まれる。
3. 新商品を開発・拡販する。人材を増やし拡販する。
4. 仕入価格が上がったが売価も上がっている。人手確保のため、給与を上げた。売上げは増加し、利益も増加している。人手は維持できている。
5. コロナ以降の飲酒スタイルの変化などにより、飲食店の集客力が低下している。
6. 消費税が上がるごとに売上げが下がりました。
7. 仕入価格の上昇と人件費の上昇に価格転嫁が追いつかない。銀行は、支店は融資意欲があるのに本店が渋って止める。
8. 競争激化により、シェア拡大が難しくなっている。
9. 音楽業界の賃金の悪さ、停滞。若者がプロとして夢が持てない。
10. 全ての商品の値上げが激しいため売上減少。
11. 季節的な要因で売上げは減少している。
12. 小売店舗の削減および百貨店店舗の減少により売上減少している。
13. 売上げが順調に拡大し、増収・増益が続いている。
14. Amazon はじめネットの価格との差が大きく、苦戦している。
15. 新規お客様が増え、例年より右上がり傾向である。
16. 訪問販売先が減り、なかなか売上げにつながらない。
17. お客様の高齢化、感染症、社会不安、ネガティブな変動期の影響が明らかにある。売上げは減少傾向、工夫をしている最中。
18. ヨーロッパからの直輸入品の仕入価格が不安定。
19. 他社との差別化を図り順調、新事業部も準備し常に新しさを提供したいが、人手不足がネックになっている。
20. 中古衣類輸入販売のため、円安の要因で売上げが上がっても収益は下がっております。
21. 売上高は横ばいだが、人手不足および人件費の高騰により利益高が減少している。
22. 社会保険料の負担増加やエネルギー生活コストの上昇で、顧客の可処分所得はとうに減少していると感じている。
23. 物価が高く人々の消費が減る。プティックなどは生活必需品ではないので金銭的にまわらない。

<<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 (0→△6) は大きく低調感が強まった。売上額 (13→△14) は増加から減少に転じ、収益 (0→△34) は極端に減少幅が拡大した。
 なお、全都と比較した当区の業況は 12 ポイント上回っている。

価格動向

料金価格 (16→23) は大きく上昇傾向が強まり、材料価格 (61→60) は前期並となった。

資金繰り・借入金動向

資金繰り (△4→△19) は大きく窮屈感が強まり、借入難易度 (△3→△6) はやや厳しさが強まった。
 今期借入をした企業は 16%で前期の 11%から 5 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

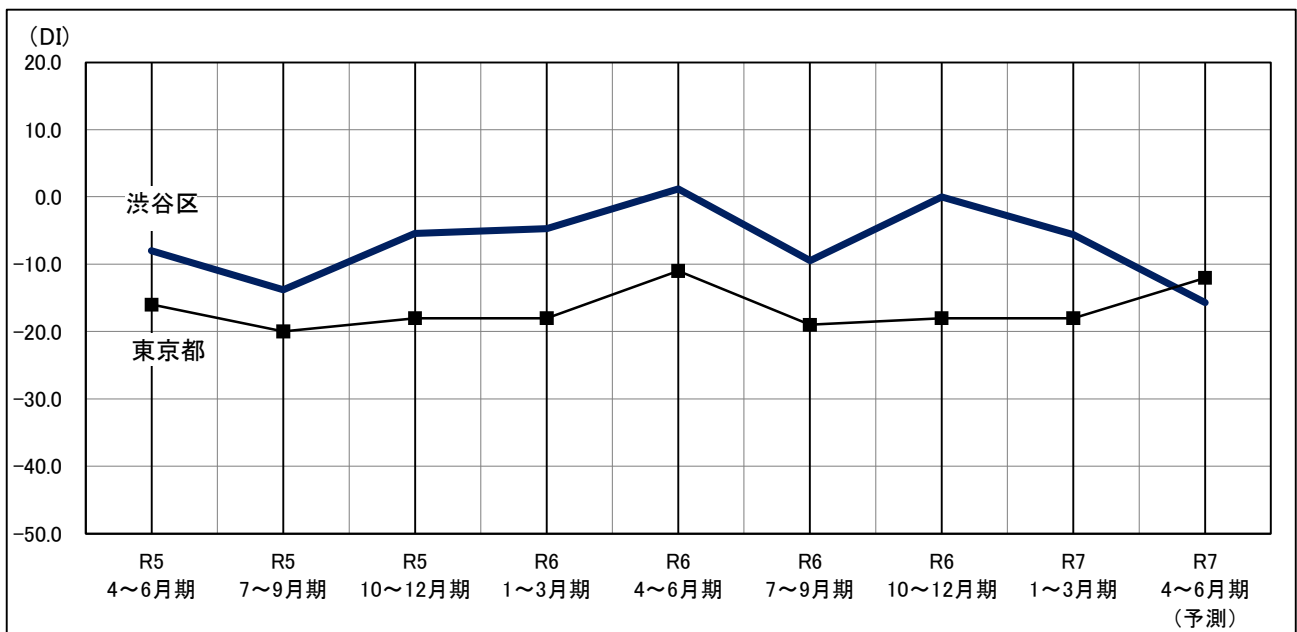
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」が 46%、2 位は「売上の停滞・減少」が 41%、3 位は「原材料価格・材料価格の上昇」が 36%となった。上位 2 位は前期同様となった。

重点経営施策は、1 位は「人材を確保する」が 47%、2 位は「販路を広げる」が 46%、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。

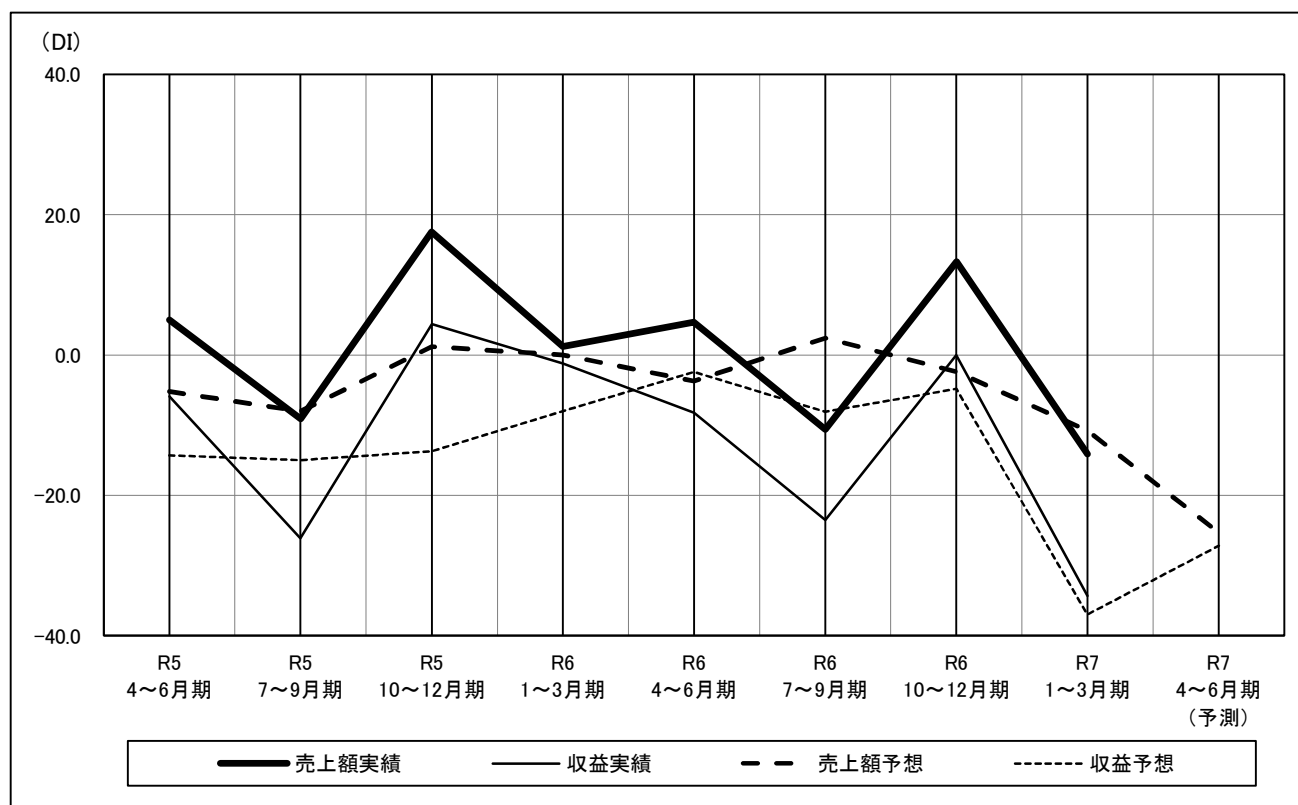
来期の見通し

業況 (△6→△16) は大きく低調感が強まる見込み。売上額 (△14→△25) は大きく減少幅が拡大し、収益 (△34→△27) は大きく減少幅が縮小すると予想されている。

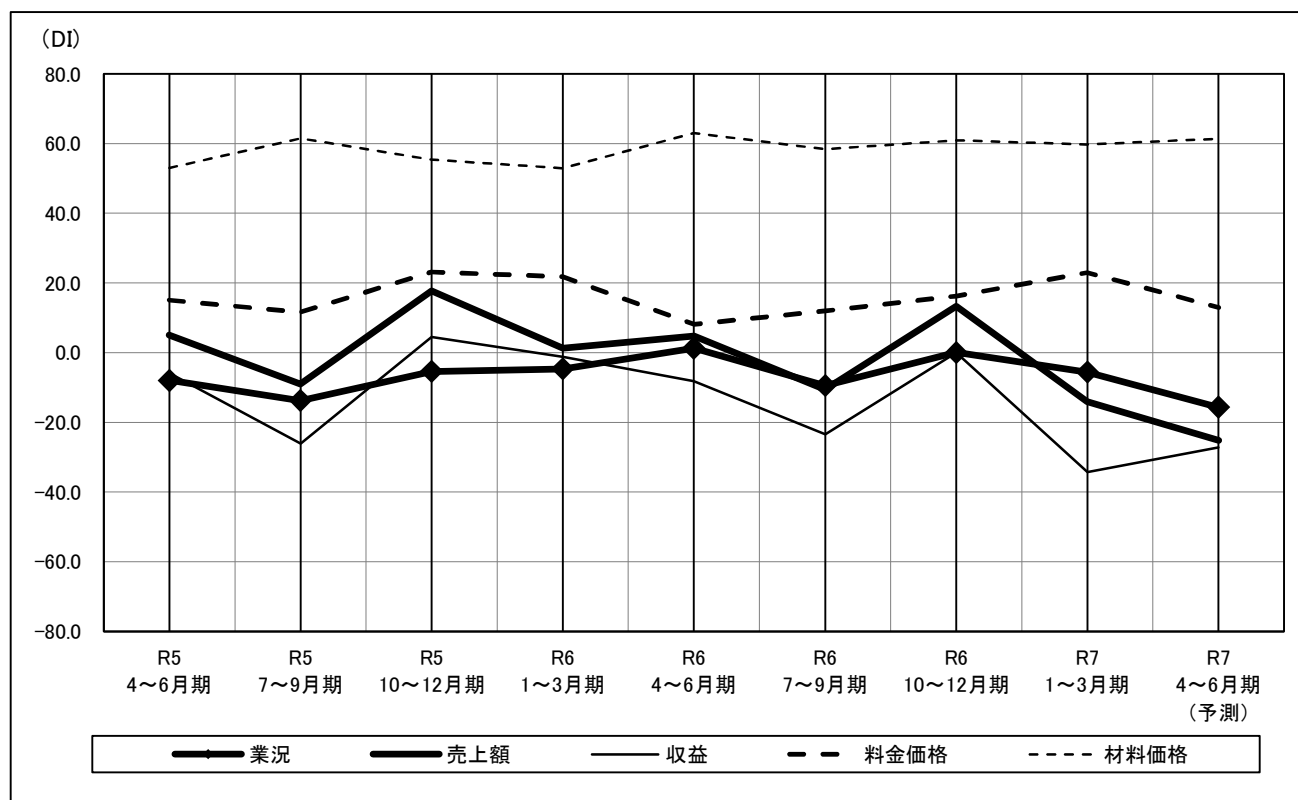
〈サービス業〉 渋谷区と東京都の業況の動き（実績）と来期の予測



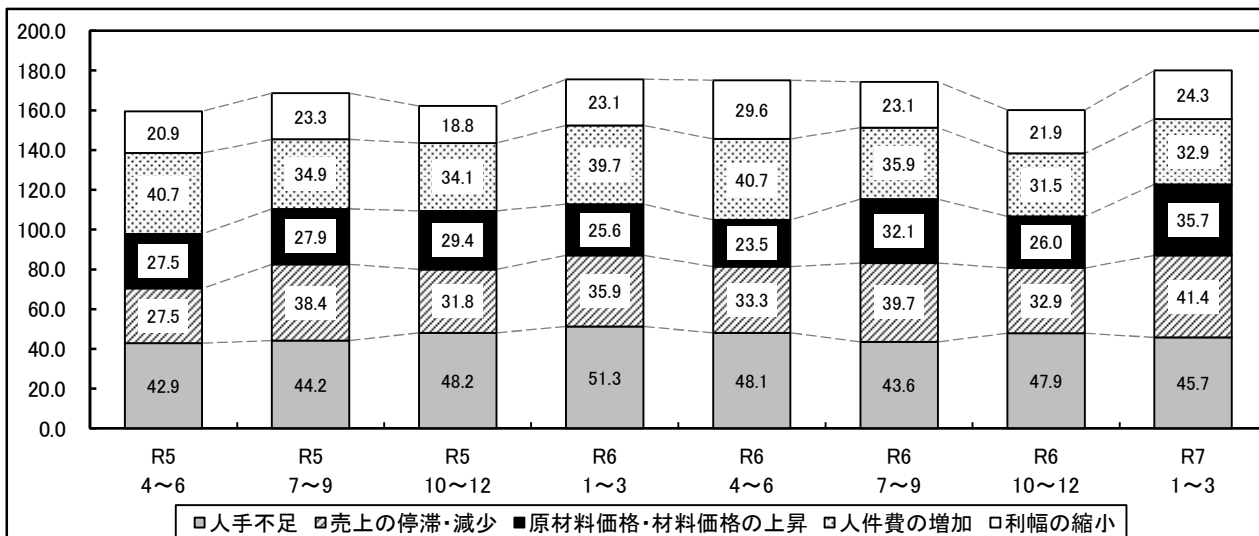
〈サービス業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



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

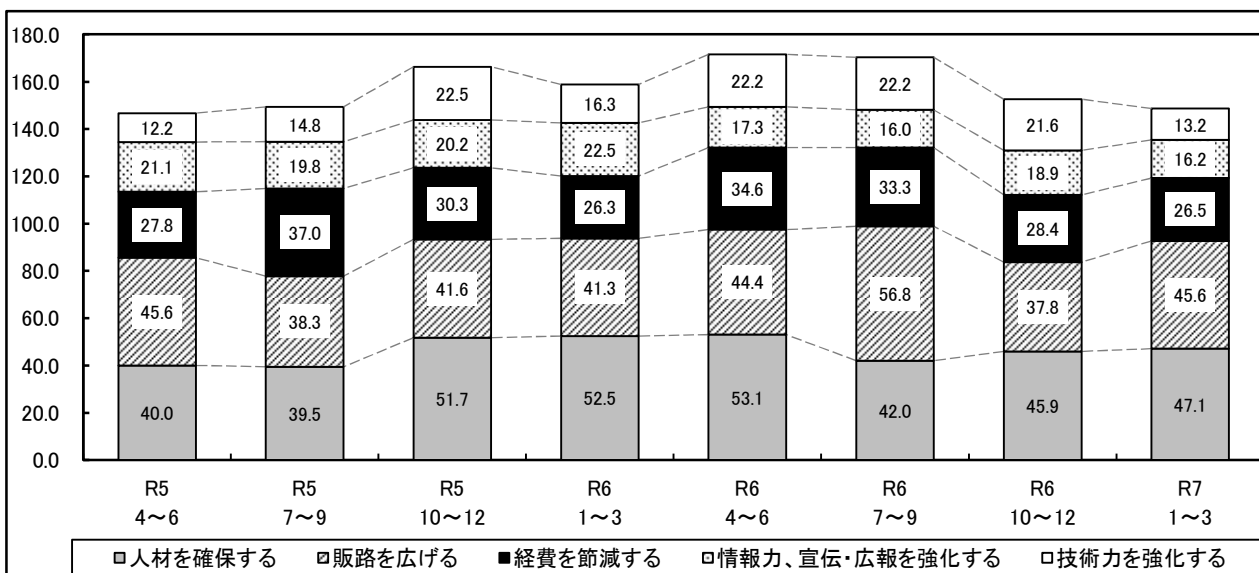


〈サービス業〉 経営上の問題点（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	人手不足	48.1 %	人手不足	43.6 %	人手不足	47.9 %	人手不足	45.7 %
第2位	人件費の増加	40.7 %	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 %
第3位	売上の停滞・減少	33.3 %	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 %
第4位	利幅の縮小	29.6 %	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 %
第5位	原材料価格・材料価格の上昇	23.5 %	利幅の縮小	23.1 %	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	24.3 %

〈サービス業〉 重点経営施策（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	人材を確保する	53.1 %	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 %
第2位	販路を広げる	44.4 %	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 %
第3位	経費を節減する	34.6 %	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 %
第4位	技術力を強化する	22.2 %	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 %
第5位	情報力、宣伝・広報を強化する	17.3 %	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 %

サービス業 業種別コメント

1. 1月～3月は毎年全体的に減少傾向なのでそれほど心配はしていない。けれども、色々と値上げ（電気代やサブスクリプション（アプリ年契約）など）が確実に行われてしまうので売上げが少ない時期は、厳しい感じが増してしまう。
2. 一部事業は増収傾向だが、本社社屋の老朽化もあり、会社全体の収益にまで至らない。
3. インバウンドの増加により売上増が続いている。
4. 売上げ、利益とも減少。
5. 売上げの大幅減少と人手不足に加え、残業増で収益上昇の見通しが立たない。
6. 売上横ばいもコスト増により減益。
7. 売上横ばい、収益悪化（工材等の上昇）。
8. 大手他社の進出により売上げは減少傾向であります。
9. 業務委託契約を突然解約されたため。
10. 原材料費の高騰。
11. 建築コストの上昇。
12. コロナ以降、仕事の量が減り大変でした。単価が上がらず仕事の量を増やしていただき何とか維持しております。
13. コロナ前と同水準の見通し。
14. コロナ融資の返済が始まるので返済に苦慮する。コスト上昇であるが販売価格に転嫁できていない。売上げの増強に力を入れていく。
15. 財布の紐がかたくなっていること。多彩な商品が世の中に出回り、競争が激しくなっているため、売上げは伸びていない。
16. 採用ができずに人手不足になっており、負荷がかかっている社員がいる。
17. 採用が増えず、受注に答えられていない。
18. 採用できず、売上げが伸びず、賃上げによる人件費増加に伴う収益減。
19. 昨年と同じ業務内容でもクライアントからの減額交渉がすさまじい。
20. クライアントの求めるサービス内容の変化と弊社のサービスクオリティのバランスが良くない。
21. 受注の増減は少ないが、今後の見通しが読めない。
22. 受注は微増だが人手不足でこれ以上の受注は難しい。
23. 需要が減少し、消費者の買い控えが強い。消費意欲の減少。消費税減税を強く望む。
24. 需要は増えているが、人材不足により受注を増やすことができず、また原材料の高騰により利益が増えない。
25. 人員、人材不足が深刻化。前年比人件費 106%と設定しているが人員が集まらない。働き手の仕事に対する意識がアップしていない（サービス産業全体で）。
26. 人件費アップなのに良い人材がいなのが課題。新規採用はさらに高くなり収益を圧迫する。
27. 人件費増加、販売費が高くなっているが、それに伴う売上増ができていない。
28. 人件費と原価の上昇により、減益が続くと思われます。
29. スポンサー収入が前期と比較して、若干の改善がみられる。しかし、原材料の高騰、人件費の増加によってスポンサー収入の増加分は消えてしまう。結局のところ、厳しい状況に変わりない。
30. 増収・減益が続きCFが厳しくなっている。
31. 中期間の契約が終了。縮小する見通しのため。
32. 年齢的にこの先の事を考え中。
33. 販路が広がり売上げは伸びているが、その分仕入れも増えているので純利益はあまり変わらない。若い人材が欲しいところではある。
34. 人手不足が続いている。
35. 美容師が不足でなかなか人が集まらない。
36. 役員報酬を減額することにより利益を出すことにした。

<<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(4→5)は前期並となった。売上額(7→5)はやや増加幅が縮小し、施工高(2→7)はやや増加幅が拡大し、収益(9→△2)は増加から減少に転じた。

価格・在庫動向

請負価格(8→13)はやや上昇傾向が強まり、材料価格(45→42)はやや上昇傾向が弱まった。在庫(2→△4)は品薄に転じた。

資金繰り・借入金動向

資金繰り(0→△7)は大きく窮屈感が強まり、借入難易度(6→2)はやや容易さが縮小した。今期借入をした企業は30%で前期の23%から7ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

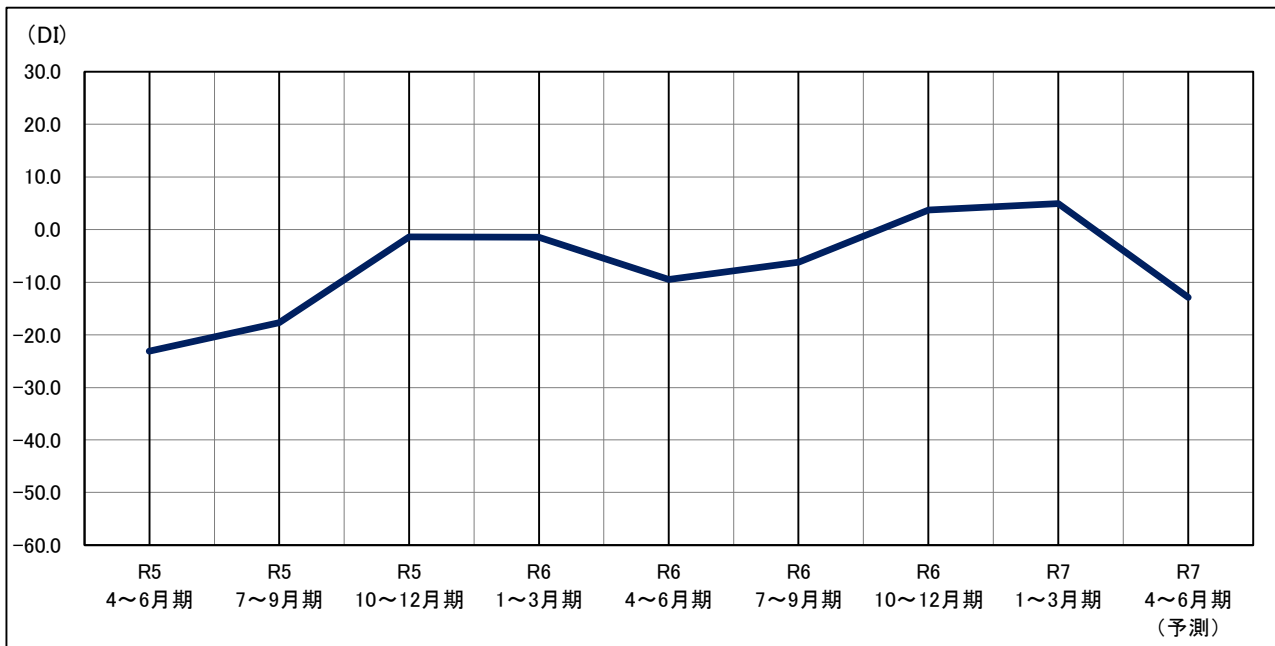
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が61%、2位は「人件費の増加」が41%、3位は「原材料価格・材料価格の上昇」が39%であった。前期4位の「人件費の増加」が今期2位となった。

重点経営施策は、1位は「人材を確保する」が63%、2位は「販路を広げる」が36%、3位は「経費を節減する」が24%となった。上位3位は前期同様となった。

来期の見通し

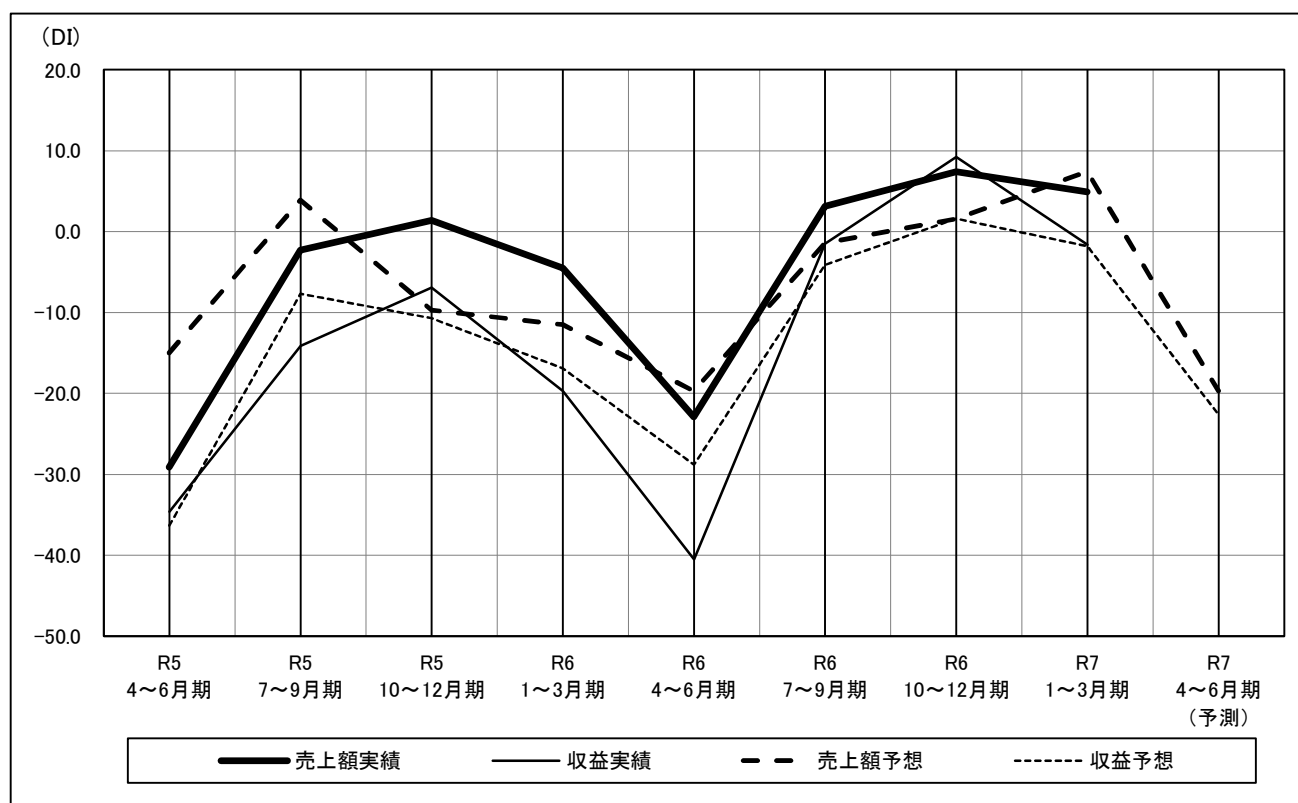
業況(5→△13)は悪化に転じる見込み。売上額(5→△20)は増加から減少に転じ、収益(△2→△23)は極端に減少幅が拡大すると予想されている。

〈建設業〉 渋谷区の業況の動き（実績）と来期の予測

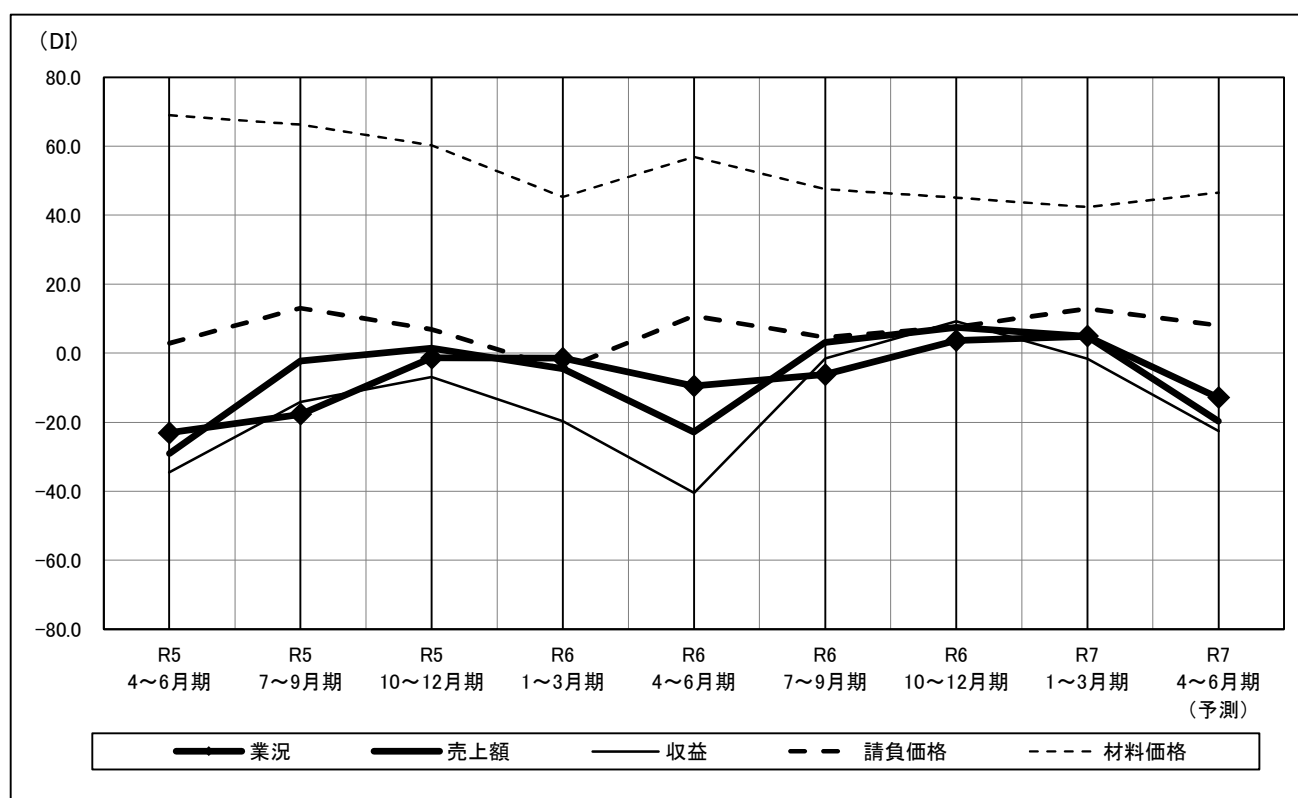


※ 東京都の景況調査では建設業の調査は実施されていないため、全都の建設業の業況は表示していない。

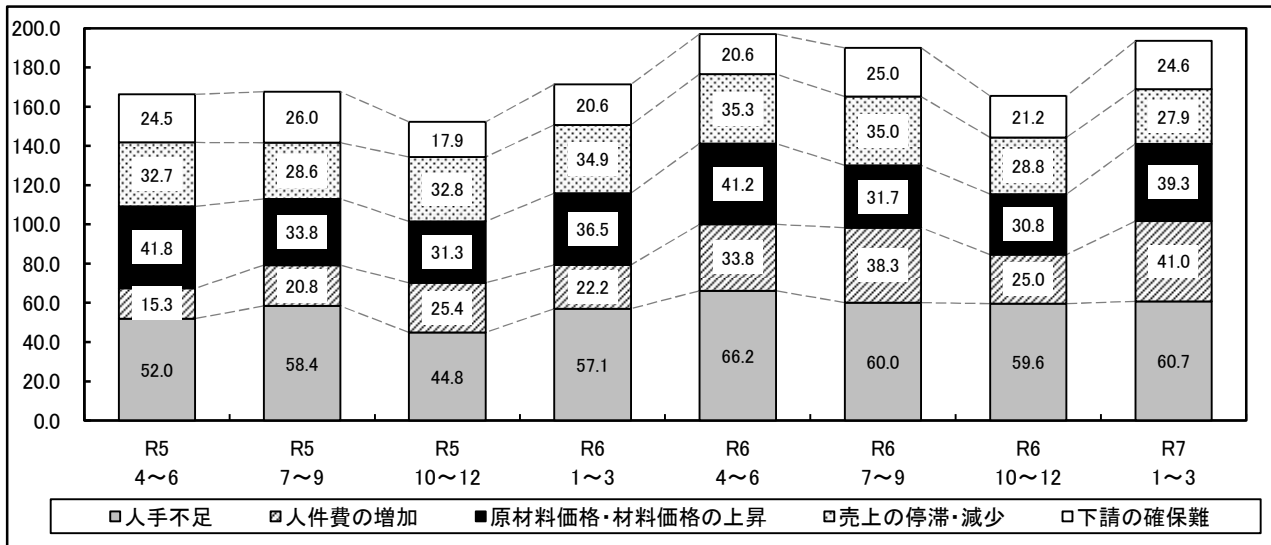
〈建設業〉 売上額・収益の実績と予想の推移



〈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

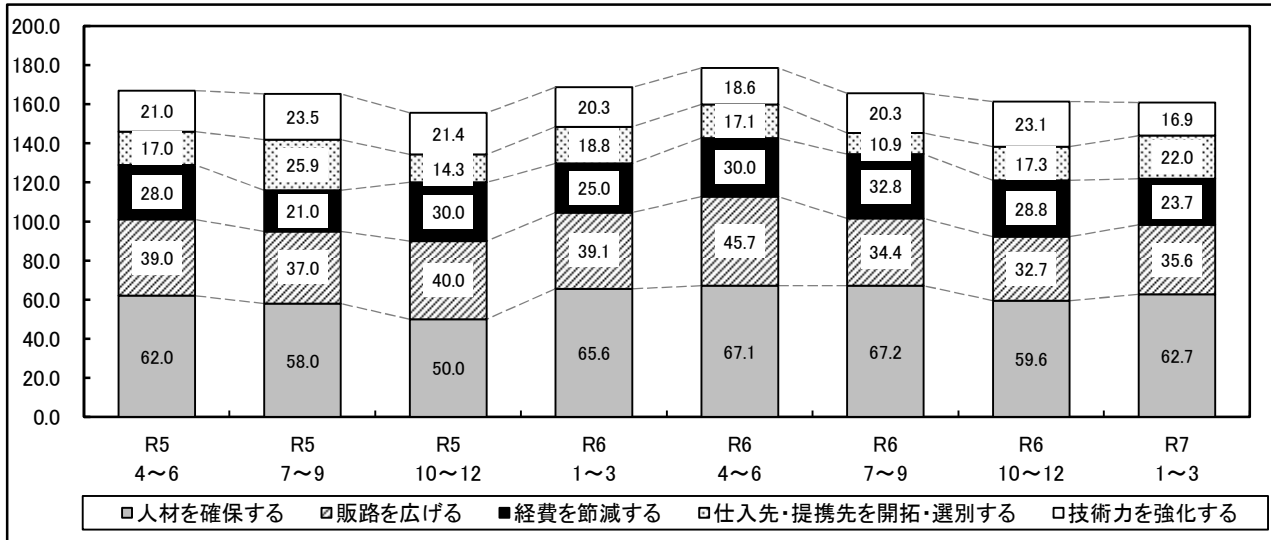


〈建設業〉 経営上の問題点（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	人手不足	66.2 %	人手不足	60.0 %	人手不足	59.6 %	人手不足	60.7 %
第2位	原材料価格・材料価格の上昇	41.2 %	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 %
第3位	売上の停滞・減少	35.3 %	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 %
第4位	人件費の増加	33.8 %	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 %
第5位	下請の確保難	20.6 %	下請の確保難	25.0 %	下請の確保難	21.2 %	下請の確保難	24.6 %

〈建設業〉 重点経営施策（％）



	R6.4～6月期		R6.7～9月期		R6.10～12月期		R7.1～3月期	
第1位	人材を確保する	67.1 %	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 %
第2位	販路を広げる	45.7 %	販路を広げる	34.4 %	販路を広げる	32.7 %	販路を広げる	35.6 %
第3位	経費を節減する	30.0 %	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 %
第4位	技術力を強化する	18.6 %	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 %
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	17.1 %	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 %

建設業 業種別コメント

1. 上位企業の受注控えにより受注が減少。従業員の低年齢化を図りたいが、仕事量が少なく募集も難しい。
2. 求人しても人材が集まらず、廃業も考えている。
3. 安定して推移している。
4. 需要は堅調だが仕入価格が上昇しており、その一方で顧客からの値下げ要求が厳しく、支払い期日延長を求められ、売上げの割には資金繰りが厳しい。
5. 受注減が続いている。
6. 受注先が見積もりの安い方へと流れてしまう。受注先が仕事の出来よりも金額重視になっている。
7. 人手不足、大工手間の上昇が問題である。売上げ、受注は好調。
8. 建設業は波があり、良い時も悪い時もあると思う。原材料価格の上昇で客の買い渋りがあると思う。既存の顧客を大切にしたい。
9. 若干社員不足。
10. 受注増の中、採用ができずに人手不足になっている。賃金が上がらず、離職が増加した。
11. 需要は増えているが人手不足のため売上げ、利益とも横ばいである。
12. 物価上昇による収益の悪化。
13. 原材料費などの価格上昇分が受注金額に転嫁されず、利益減少につながっている。
14. 受注減・利益減。
15. 受注は増加しているが人材、技術力の低下により施工量が低下していて、売上げが上がっていない。
16. 新規採用に力を入れ、初任給も上げたが、なかなか採用には至らない。原材料の価格上昇も厳しい。
17. 受注増予定の中、人材確保に苦戦。採用にコストがかかり過ぎる面が要因の1つ。
18. 引き合い案件が多く受注状況は好調であるが、人手不足、賃金上昇、仕入機器価格の上昇もあり、収益面では楽観できない。
19. 人材の確保、下請会社の調整。
20. 工事開始の延期があり、売上げの減少へつながっている。
21. 新規顧客を増やす営業に力を入れる。
22. 受注増が見込まれるが、若手人材が不足。
23. 人手不足。
24. 担い手不足により事業継続が困難。
25. 現場の進捗が遅れている。人手不足になるが今は過多（現場の状況）。
26. 社員の退職に伴う人員の補強が難しい状況になっている。採用活動を行ってもなかなか人が集まらず、人手不足になりつつある。
27. 官公庁等への販路拡大強化。

日銀短観

[調査対象企業数]

(2025年3月調査)

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,735社	5,236社	8,971社	99.0%
うち大企業	914社	812社	1,726社	98.7%
中堅企業	1,047社	1,515社	2,562社	99.3%
中小企業	1,774社	2,909社	4,683社	98.9%

(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	2024年12月調査	146.88	147.61	146.15	—	—	—
	2025年3月調査	147.94	148.16	147.72	147.06	147.17	146.95
円/ユーロ	2024年12月調査	159.03	160.17	157.90	—	—	—
	2025年3月調査	159.43	160.47	158.39	157.45	157.57	157.33

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2024年度		2025年度	
		(計画)	修正率	(計画)	修正率
大企業	製造業	2.8	0.1	1.0	—
	国内	2.1	0.1	1.3	—
	輸出	4.2	0.2	0.6	—
	非製造業	3.6	0.3	0.8	—
	全産業	3.3	0.2	0.9	—
中堅企業	製造業	3.5	0.0	1.6	—
	非製造業	4.1	1.1	1.5	—
	全産業	3.9	0.8	1.5	—
中小企業	製造業	3.0	0.5	0.7	—
	非製造業	2.8	1.0	-0.1	—
	全産業	2.8	0.9	0.1	—
全規模合計	製造業	3.0	0.2	1.1	—
	非製造業	3.5	0.7	0.7	—
	全産業	3.3	0.5	0.8	—

(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)

		2024年12月調査		2025年3月調査			
		最近	先行き	最近	先行き	変化幅	変化幅
大企業							
製造業	14	13	12	-2	12	0	
非製造業	33	28	35	2	28	-7	
全産業	23	20	23	0	20	-3	
中堅企業							
製造業	11	8	11	0	4	-7	
非製造業	22	15	25	3	18	-7	
全産業	18	13	19	1	12	-7	
中小企業							
製造業	1	0	2	1	-1	-3	
非製造業	16	8	16	0	9	-7	
全産業	10	6	10	0	5	-5	
全規模合計							
製造業	8	5	7	-1	4	-3	
非製造業	20	14	21	1	15	-6	
全産業	15	10	15	0	10	-5	

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2024年12月調査		2025年3月調査			
		最近	先行き	最近	先行き	変化幅	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	-20	-19	-19	1	-19	0
	うち素材業種	-25	-24	-22	3	-23	-1
	加工業種	-16	-16	-17	-1	-17	0
	非製造業	-8	-9	-8	0	-9	-1
海外での製商品需給判断 〔「需要超過」－「供給超過」〕	製造業	-18	-17	-16	2	-16	0
	うち素材業種	-26	-25	-23	3	-23	0
	加工業種	-13	-12	-12	1	-11	1
	非製造業	-	-	-	-	-	-
製商品在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	製造業	17	17	13	-4	-	-
	うち素材業種	17	17	14	-3	-	-
	加工業種	15	15	13	-2	-	-
	非製造業	17	17	16	-1	-	-
製商品流通在庫水準判断 〔「過大」－「不足」〕	製造業	22	22	19	-3	-	-
	うち素材業種	22	22	19	-3	-	-
	加工業種	14	14	14	0	-	-
	非製造業	14	14	14	0	-	-
販売価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	製造業	29	34	27	-2	37	10
	うち素材業種	26	31	25	-1	36	11
	加工業種	31	36	28	-3	39	11
	非製造業	27	31	30	3	37	7
仕入価格判断 〔「上昇」－「下落」〕	製造業	58	58	57	-1	62	5
	うち素材業種	50	51	50	0	57	7
	加工業種	63	63	62	-1	66	4
	非製造業	53	56	57	4	61	4

東京都と渋谷区の企業倒産動向（令和7年3月）

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和6年3月	令和7年2月	令和7年3月	前月比	前年同月比
件数	163	125	137	12	▲26
金額	245	176	194	18	▲51

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		既往のしわよせ		販売不振	
15	19.5	1	3.4	11	28.5	14	18.4	88	119.2
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	
0	0.0	2	0.8	0	0.0	1	1.5	5	2.8

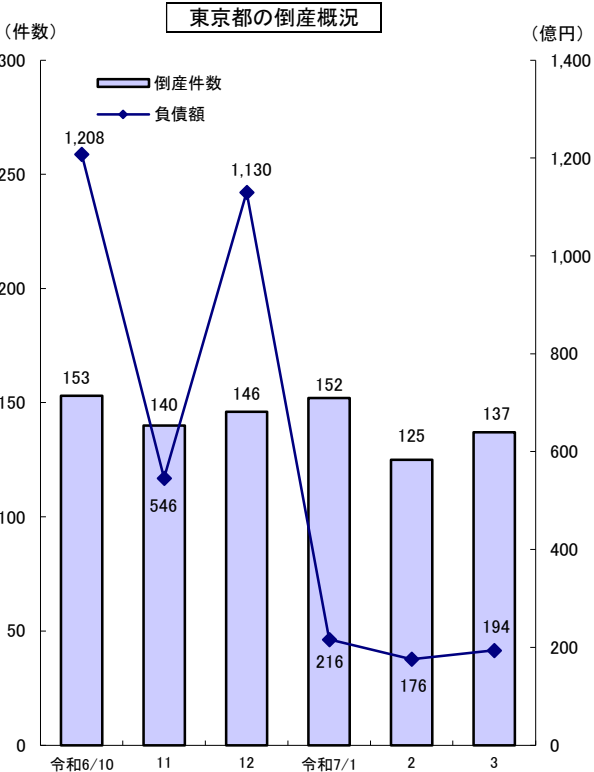
3. 業種別倒産動向

(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	6	6	21	10	14
卸売業	23	19	26	90	29	85
小売業	16	13	10	9	13	4
サービス業	42	26	30	30	62	39
建設業	14	12	18	26	23	15
不動産業	14	5	8	23	1	6
情報通信業・運輸業	18	23	18	7	16	13
宿泊業・飲食サービス業	15	13	15	18	5	10
その他	10	8	6	21	16	8
合計	163	125	137	245	176	194

4. 渋谷区内の令和7年3月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	4件	2,392百万円
小売業	1件	123百万円
サービス業	5件	471百万円
建設業	1件	16百万円
不動産業	2件	48百万円
情報通信業・運輸業	1件	80百万円
宿泊業・飲食サービス業	1件	10百万円
その他	1件	292百万円
合計	16件	3,432百万円



特別調査「2025 年度（令和 7 年度）の経営見通しについて」

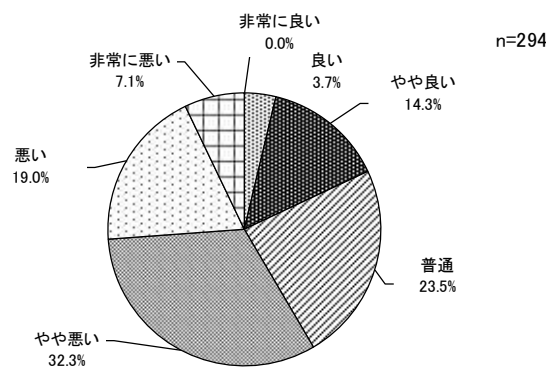
- ① 2025 年度の日本の景気見通しについて、『悪い』が 58.4%で最多。次いで「普通」が 23.5%、『良い』が 18.0%。
- ② 2025 年度の自社の業況（景気）見通しについては、『悪い』が 47.1%で最多。次いで「普通」が 27.6%、『良い』が 25.3%。
- ③ 2025 年度の自社の売上額対前年度比伸び率については、『増加』が 42.1%で最多。次いで『減少』が 30.0%、「変わらない」が 28.0%。
- ④ 自社の業況が上向く転換点については、「業況改善の見通しは立たない」が 29.1%で最多。次いで「1 年後」が 23.2%、「すでに上向いている」が 18.6%。
- ⑤ 価格面の動向の見通しについては、販売価格では「緩やかな上昇（10%未満）」が 46.7%で最多、次いで「変わらない（一進一退など）」が 38.0%。仕入価格では「緩やかな上昇（10%未満）」が 54.4%で最多、次いで「大幅な上昇（10%以上）」が 29.5%。

問1. 2025 年度の日本の景気見通し

2025 年度の日本の景気見通しについて尋ねたところ、全体では、『良い』（「非常に良い」「良い」「やや良い」の合計：以下同じ）が 18.0%、「普通」が 23.5%、『悪い』（「やや悪い」「悪い」「非常に悪い」の合計：以下同じ）が 58.4%となった。

業種別にみると、すべての業種で『悪い』が最も高く、建設業で 4 割強、それ以外の業種では 6 割を超えた。建設業では『良い』が 2 割半ば、「普通」が 3 割で、他の業種に比べ高い割合となった。

【2025 年度の日本の景気見通し】



(単位: %)

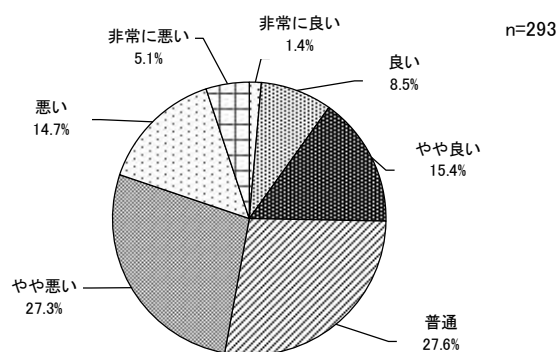
	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い
全 体 (294件)	0.0	3.7	14.3	23.5	32.3	19.0	7.1
製 造 業 (48件)	0.0	2.1	14.6	18.8	27.1	27.1	10.4
卸 売 業 (71件)	0.0	0.0	12.7	23.9	32.4	21.1	9.9
小 売 業 (46件)	0.0	8.7	10.9	19.6	39.1	19.6	2.2
サービス業 (69件)	0.0	0.0	15.9	23.2	30.4	23.2	7.2
建 設 業 (60件)	0.0	10.0	16.7	30.0	33.3	5.0	5.0

問2. 2025 年度の自社の業況(景気)見通し

2025 年度の自社の業況（景気）見通しについて尋ねたところ、全体では『良い』が 25.3%、「普通」が 27.6%、『悪い』が 47.1%となった。

業種別にみると、建設業以外の業種では『悪い』が最も高く、卸売業では 5 割半ばに近づき、製造業では 6 割弱となった。建設業では『悪い』は 3 割強にとどまり、『良い』が 3 割半ばで最も高くなった。サービス業では「普通」が 3 割半ばで、比較的高い割合となった。

【2025 年度の自社の業況(景気)見通し】



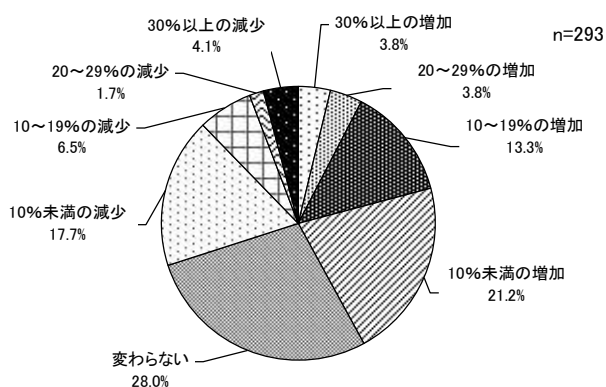
	(単位：%)						
	非常に良い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	非常に悪い
全 体 (293件)	1.4	8.5	15.4	27.6	27.3	14.7	5.1
製 造 業 (48件)	2.1	4.2	12.5	22.9	31.3	18.8	8.3
卸 売 業 (71件)	0.0	5.6	19.7	21.1	25.4	21.1	7.0
小 売 業 (47件)	4.3	10.6	10.6	25.5	21.3	25.5	2.1
サービス業 (67件)	0.0	7.5	13.4	34.3	29.9	10.4	4.5
建 設 業 (60件)	1.7	15.0	18.3	33.3	28.3	0.0	3.3

問3. 2025 年度の自社の売上額対前年度比伸び率の見通し

2025 年度の自社の売上額対前年度比伸び率について尋ねたところ、『増加』（「30%以上の増加」「20～29%の増加」「10～19%の増加」「10%未満の増加」の合計）が 42.1%、「変わらない」が 28.0%、『減少』（「10%未満の減少」「10～19%の減少」「20～29%の減少」「30%以上の減少」の合計）が 30.0%となった。

業種別にみると、すべての業種で『増加』が 3 割を超え最も高く、製造業では 5 割強と比較的高い割合となった。建設業では「変わらない」が 3 割強、卸売業では『減少』が 3 割半ばで、他に比べ高い割合となった。

【2025 年度の自社の売上額対前年度比伸び率】



(単位: %)

	30%以上の増加	20～29%の増加	10～19%の増加	10%未満の増加	変わらない
全 体 (293件)	3.8	3.8	13.3	21.2	28.0
製 造 業 (47件)	6.4	2.1	10.6	31.9	23.4
卸 売 業 (71件)	4.2	5.6	9.9	16.9	28.2
小 売 業 (47件)	4.3	2.1	14.9	25.5	27.7
サービス業 (68件)	2.9	2.9	17.6	17.6	26.5
建 設 業 (60件)	1.7	5.0	13.3	18.3	33.3

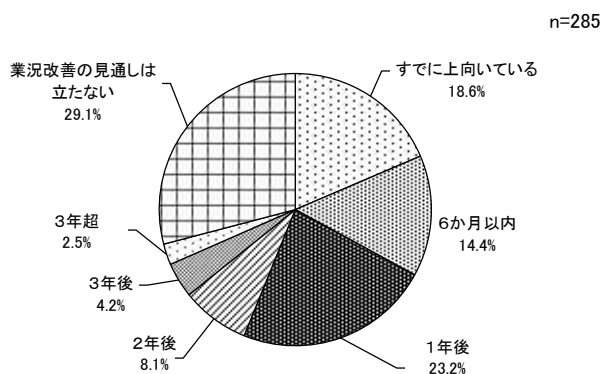
	10%未満の減少	10～19%の減少	20～29%の減少	30%以上の減少
全 体 (293件)	17.7	6.5	1.7	4.1
製 造 業 (47件)	14.9	4.3	2.1	4.3
卸 売 業 (71件)	21.1	7.0	2.8	4.2
小 売 業 (47件)	21.3	4.3	0.0	0.0
サービス業 (68件)	19.1	5.9	2.9	4.4
建 設 業 (60件)	11.7	10.0	0.0	6.7

問4. 自社の業況が上向く転換点

自社の業況が上向く転換点について尋ねたところ、「すでに上向いている」が18.6%、「6か月以内」が14.4%、「1年後」が23.2%となり、現在を含め1年後までに業況が上向く見通しの企業は56.2%を占めた。一方、「業況改善の見通しは立たない」は29.1%となった。

業種別にみると、すべての業種で、現在を含め1年後までに業況が上向く見通しの企業が過半数となり、建設業では約6割を占めた。製造業では「業況改善の見通しは立たない」が3割半ばと比較的高くなっている。

【自社の業況が上向く転換点】



(単位: %)

	すでに上向いている	6か月以内	1年後	2年後	3年後	3年超	業況改善の見通しは立たない
全 体 (285件)	18.6	14.4	23.2	8.1	4.2	2.5	29.1
製 造 業 (47件)	8.5	17.0	27.7	6.4	0.0	4.3	36.2
卸 売 業 (69件)	26.1	11.6	20.3	7.2	4.3	2.9	27.5
小 売 業 (45件)	20.0	22.2	15.6	2.2	6.7	0.0	33.3
サービス業 (66件)	12.1	15.2	24.2	15.2	3.0	3.0	27.3
建 設 業 (58件)	24.1	8.6	27.6	6.9	6.9	1.7	24.1

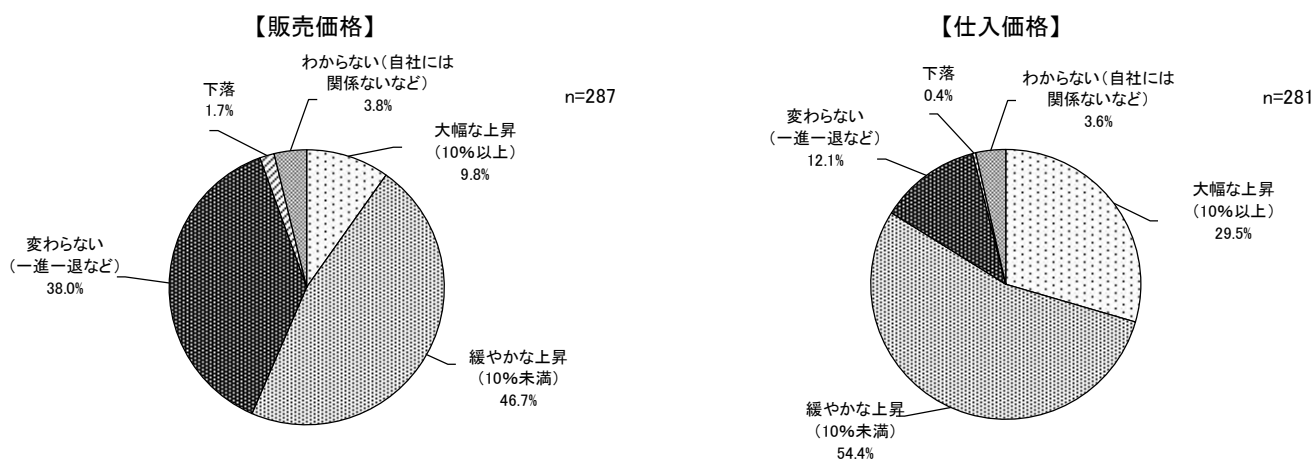
問5. 2025 年度価格動向

2025 年度の販売価格の動向については、全体では「緩やかな上昇（10%未満）」が 46.7%で最も高く、次いで「変わらない（一進一退など）」が 38.0%、「大幅な上昇（10%以上）」が 9.8%であった。

業種別では、すべての業種で「緩やかな上昇（10%未満）」が 4 割強から 5 割強で最も高く、建設業では「変わらない（一進一退など）」も同率（47.4%）で最も高かった。製造業、小売業では「大幅な上昇（10%以上）」が 2 割近くと、他に比べ高い割合となった。

同様に仕入価格の動向については、全体では「緩やかな上昇（10%未満）」が 54.4%で最も高く、次いで「大幅な上昇（10%以上）」が 29.5%、「変わらない（一進一退など）」が 12.1%であった。

業種別では、製造業では「大幅な上昇（10%以上）」が 4 割半ばで最も高くなった。それ以外の業種では「緩やかな上昇（10%未満）」が 4 割を超え最も高く、小売業では 7 割強、建設業では 6 割半ばと、比較的高い割合となった。



(単位：%)

	販売価格				
	大幅な上昇 (10%以上)	緩やかな上昇 (10%未満)	変わらない (一進一退など)	下落	わからない (自社には 関係ないなど)
全 体 (287件)	9.8	46.7	38.0	1.7	3.8
製 造 業 (47件)	17.0	42.6	34.0	0.0	6.4
卸 売 業 (71件)	8.5	53.5	33.8	1.4	2.8
小 売 業 (47件)	19.1	42.6	34.0	2.1	2.1
サービス業 (65件)	4.6	44.6	40.0	3.1	7.7
建 設 業 (57件)	3.5	47.4	47.4	1.8	0.0

(単位：%)

	仕入価格				
	大幅な上昇 (10%以上)	緩やかな上昇 (10%未満)	変わらない (一進一退など)	下落	わからない (自社には 関係ないなど)
全 体 (281件)	29.5	54.4	12.1	0.4	3.6
製 造 業 (44件)	45.5	36.4	9.1	2.3	6.8
卸 売 業 (68件)	27.9	54.4	16.2	0.0	1.5
小 売 業 (46件)	26.1	71.7	0.0	0.0	2.2
サービス業 (66件)	30.3	43.9	18.2	0.0	7.6
建 設 業 (57件)	21.1	66.7	12.3	0.0	0.0

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1月～3月期

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
業況	良い	11.9	5.6	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		10.9
	普通	47.6	61.1	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		52.2
	悪い	40.5	33.3	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		37.0
	D・I	-28.6	-27.7	-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	-11.3	-26.1
売上額	増加	21.4	16.2	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		27.1
	変わらず	35.7	48.6	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		39.6
	減少	42.9	35.1	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
	D・I	-21.5	-18.9	-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	-4.1	-6.2
受注残	増加	11.1	12.9	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		16.3
	変わらず	41.7	58.1	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		48.8
	減少	47.2	29.0	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		34.9
	D・I	-36.1	-16.1	-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	-4.2	-18.6
収益	増加	14.3	16.2	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		23.4
	変わらず	38.1	48.6	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		40.4
	減少	47.6	35.1	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		36.2
	D・I	-33.3	-18.9	-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	15.0	-12.8
販売価格	上昇	24.4	21.6	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		21.3
	変わらず	63.4	73.0	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		70.2
	下降	12.2	5.4	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		8.5
	D・I	12.2	16.2	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	14.8	12.8
価格 原材料	上昇	73.2	62.9	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		60.0
	変わらず	24.4	34.3	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		37.8
	下降	2.4	2.9	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		2.2
	D・I	70.8	60.0	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	-7.1	57.8
在庫 原材料	過剰	12.5	16.2	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		14.0
	適正	77.5	81.1	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		83.7
	不足	10.0	2.7	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		2.3
	D・I	2.5	13.5	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	-8.7	11.7
資金繰り	楽	11.9	5.4	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		6.5
	変わらず	59.5	62.2	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		65.2
	苦しい	28.6	32.4	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		28.3
	D・I	-16.7	-27.0	-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	4.3	-21.8
同期比	売上額	-10.3		-5.0		-2.4		-25.0		2.2		-7.3		-17.1		-9.1			
	収益	-23.1		-25.0		-21.0		-27.7		0.0		-14.6		-19.5		-16.2			
雇用	前年比残業時間	-26.9	-8.1	-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		-13.0
	人手	-45.2	-29.7	-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		-47.8
借入金	借入をした(%)	25.0	21.6	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		20.5
	借入をしない(%)	75.0	78.4	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		79.5
	借入難易度	-2.3		0.0		-2.3		-2.7		-2.1		-9.4		-13.4		-11.4			
有効回答事業所数		42		46		45		40		49		56		47		48			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
設備投資動向（％）	現在の設備	-4.9	-13.5	-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		-11.2
	実施した	40.6	30.4	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		48.5
	事業用地・建物	9.4	4.3	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		3.0
	機械・設備の新・増設	12.5	8.7	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		18.2
	機械・設備の更改	15.6	13.0	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		18.2
	事務機器	12.5	8.7	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		24.2
	車両	6.3	0.0	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		9.1
	その他	9.4	4.3	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		0.0
	実施しない	59.4	69.6	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		51.5
経営上の問題点（％）	売上の停滞・減少	45.0		45.2		30.2		43.6		48.9		41.2		38.6		37.0			
	人手不足	42.5		38.1		48.8		46.2		42.2		45.1		43.2		54.3			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.5		2.4		7.0		5.1		4.4		0.0		0.0		2.2			
	同業者間の競争の激化	10.0		4.8		9.3		5.1		2.2		7.8		9.1		10.9			
	流通経路の変化による競争の激化	0.0		0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		4.5		8.7			
	合理化の不足	5.0		2.4		2.3		5.1		6.7		3.9		4.5		4.3			
	利幅の縮小	15.0		28.6		20.9		17.9		24.4		17.6		20.5		8.7			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		2.4		4.7		5.1		6.7		5.9		0.0		6.5			
	販売商品の不足	2.5		2.4		2.3		0.0		4.4		3.9		0.0		0.0			
	原材料価格・材料価格の上昇	52.5		54.8		51.2		35.9		33.3		39.2		38.6		43.5			
	販売納入先からの値下げ要請	2.5		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	17.5		11.9		23.3		7.7		4.4		5.9		13.6		15.2			
	人件費の増加	22.5		9.5		20.9		28.2		22.2		17.6		27.3		17.4			
	人件費以外の経費増加	17.5		11.9		4.7		5.1		15.6		13.7		18.2		8.7			
	工場・店舗の狭小・老朽化	15.0		7.1		2.3		5.1		6.7		2.0		4.5		4.3			
	生産能力・技術力の不足	10.0		9.5		11.6		10.3		8.9		15.7		4.5		6.5			
	取引先の減少	5.0		2.4		7.0		17.9		11.1		11.8		9.1		10.9			
	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	5.0		4.8		4.7		15.4		6.7		3.9		4.5		2.2			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		0.0		4.7		5.1		2.2		2.0		0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		2.3		2.2			
	その他	2.5		2.4		4.7		0.0		0.0		0.0		2.3		6.5			
	問題なし	0.0		2.4		0.0		0.0		2.2		7.8		4.5		2.2			
重点経営施策（％）	販路を広げる	58.5		55.8		56.8		46.2		55.3		41.8		54.3		54.3			
	経費を削減する	24.4		27.9		27.3		30.8		34.0		36.4		32.6		30.4			
	品揃えを充実させる	2.4		7.0		0.0		2.6		2.1		7.3		2.2		6.5			
	情報力・宣伝・広報を強化する	17.1		16.3		15.9		12.8		17.0		14.5		13.0		13.0			
	新製品・技術を開発する	22.0		20.9		25.0		30.8		27.7		16.4		19.6		19.6			
	新しい工法を導入する	0.0		2.3		0.0		2.6		2.1		3.6		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	7.3		11.6		15.9		12.8		10.6		5.5		15.2		8.7			
	不採算部門を整理・縮小する	9.8		7.0		2.3		2.6		2.1		1.8		2.2		6.5			
	店舗・設備を改装する	2.4		0.0		0.0		0.0		2.1		1.8		4.3		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	14.6		16.3		15.9		15.4		8.5		7.3		23.9		10.9			
	営業時間を延長する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	0.0		0.0		9.1		2.6		4.3		3.6		2.2		2.2			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	0.0		4.7		2.3		5.1		10.6		3.6		2.2		2.2			
	技術力を強化する	22.0		11.6		20.5		12.8		19.1		25.5		17.4		8.7			
	人材を確保する	36.6		34.9		36.4		43.6		34.0		41.8		37.0		43.5			
	パート化を図る	4.9		2.3		4.5		7.7		2.1		1.8		0.0		4.3			
	教育訓練を強化する	4.9		2.3		2.3		7.7		2.1		1.8		4.3		2.2			
	労働条件を改善する	0.0		4.7		4.5		5.1		2.1		3.6		2.2		4.3			
	工場・機械を増設・移転する	9.8		7.0		4.5		7.7		6.4		1.8		10.9		6.5			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		0.0		5.1		0.0		0.0		2.2		6.5			
	取引先を支援する	4.9		0.0		0.0		2.6		0.0		0.0		0.0		0.0			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		2.3		2.3		0.0		0.0		1.8		0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	0.0		2.3		0.0		2.6		0.0		1.8		2.2		2.2			
	その他	0.0		4.7		0.0		2.6		0.0		0.0		4.3		6.5			
	特になし	4.9		2.3		4.5		0.0		8.5		10.9		2.2		6.5			
有効回答事業所数		42		46		45		40		49		56		47		48			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
業況	良い	24.1	8.9	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		5.8
	普通	41.4	55.6	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		53.6
	悪い	34.5	35.6	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		40.6
	D・I	-10.4	-26.7	-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	-5.3	-34.8
売上額	増加	35.6	18.9	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		18.3
	変わらず	28.7	50.0	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		47.9
	減少	35.6	31.1	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		33.8
	D・I	0.0	-12.2	-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	-17.1	-15.5
収益	増加	24.1	15.6	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		14.3
	変わらず	36.8	45.6	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		57.1
	減少	39.1	38.9	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		28.6
	D・I	-15.0	-23.3	-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	-1.2	-14.3
販売価格	上昇	43.7	39.6	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		32.9
	変わらず	50.6	51.6	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		60.0
	下降	5.7	8.8	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		7.1
	D・I	38.0	30.8	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	-1.6	25.8
仕入価格	上昇	77.1	71.4	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		56.5
	変わらず	22.9	25.3	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		39.1
	下降	0.0	3.3	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		4.3
	D・I	77.1	68.1	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	-13.2	52.2
在庫	過剰	24.4	14.3	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		11.1
	適正	74.4	77.4	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		82.5
	不足	1.3	8.3	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		6.3
	D・I	23.1	6.0	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	6.8	4.8
資金繰り	楽	8.4	6.6	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		15.7
	変わらず	68.7	68.1	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		65.7
	苦しい	22.9	25.3	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		18.6
	D・I	-14.5	-18.7	-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	2.3	-2.9
同期前年比	売上額	14.8		-3.6		4.0		-15.5		-7.8		-26.3		-10.2		-12.8			
	収益	-9.9		-21.4		-20.0		-35.7		-27.3		-19.7		-25.4		-21.4			
	販売価格	54.2		29.4		40.8		37.1		22.8		22.1		32.2		24.6			
雇用	前年比残業時間	-4.9	0.0	-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		-5.8
	人手	-27.2	-17.6	-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		-23.2
借入金	借入をした(%)	30.1	26.1	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		21.2
	借入をしな(%)	69.9	73.9	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		78.8
	借入難易度	-11.0		-14.9		-8.1		-9.8		-11.7		-9.2		-8.3		-14.5			
有効回答事業所数		87		87		78		72		80		80		63		72			

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 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向（％）	現在の設備	-6.3	-8.0	-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		-3.0
	実施した	35.8	44.2	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		20.5
	事業用地・建物	1.9	5.8	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		4.5
	機械・設備の新・増設	5.7	7.7	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		4.5
	機械・設備の更改	5.7	7.7	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		2.3
	事務機器	22.6	30.8	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		13.6
	車両	7.5	9.6	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		6.8
	その他	1.9	3.8	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
	実施しない	64.2	55.8	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		79.5
経営 上の 問題 点（％）	売上の停滞・減少	42.0		45.0		42.5		45.6		50.7		52.7		40.4		45.7			
	人手不足	17.3		16.3		20.5		19.1		12.3		25.7		21.1		24.3			
	大手企業・大型店との競争の激化	3.7		3.8		1.4		2.9		1.4		1.4		3.5		2.9			
	同業者間の競争の激化	14.8		10.0		19.2		19.1		11.0		13.5		10.5		12.9			
	流通経路の変化による競争の激化	1.2		3.8		5.5		5.9		4.1		6.8		10.5		5.7			
	合理化の不足	2.5		5.0		2.7		0.0		1.4		1.4		7.0		1.4			
	利幅の縮小	24.7		37.5		32.9		44.1		32.9		29.7		35.1		31.4			
	小口注文・多頻度配送の増加	4.9		8.8		11.0		1.5		4.1		5.4		1.8		0.0			
	販売商品の不足	8.6		2.5		2.7		0.0		4.1		4.1		3.5		4.3			
	原材料価格・材料価格の上昇	48.1		53.8		37.0		41.2		43.8		40.5		45.6		38.6			
	販売納入先からの値下げ要請	2.5		0.0		2.7		5.9		1.4		0.0		1.8		1.4			
	仕入先からの値上げ要請	21.0		22.5		15.1		26.5		20.5		21.6		22.8		14.3			
	人件費の増加	2.5		7.5		9.6		4.4		6.8		12.2		10.5		20.0			
	人件費以外の経費増加	16.0		11.3		9.6		8.8		19.2		8.1		7.0		10.0			
	工場・店舗の狭小・老朽化	1.2		0.0		2.7		0.0		1.4		0.0		0.0		1.4			
	生産能力・技術力の不足	4.9		1.3		4.1		4.4		0.0		2.7		5.3		4.3			
	取引先の減少	13.6		16.3		15.1		16.2		20.5		12.2		17.5		18.6			
	商店街の集客力の低下	0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		3.5		1.4			
	下請の確保難	4.9		2.5		0.0		1.5		0.0		2.7		3.5		4.3			
	駐車場・資材置場の確保難	1.2		2.5		1.4		1.5		0.0		0.0		1.8		1.4			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0			
	その他	7.4		10.0		9.6		4.4		5.5		9.5		5.3		5.7			
	問題なし	4.9		2.5		1.4		2.9		8.2		4.1		5.3		4.3			
重点 経営 施策（％）	販路を広げる	69.2		73.5		71.2		74.3		68.0		64.5		63.9		69.6			
	経費を節減する	21.8		26.5		32.9		32.9		29.3		28.9		24.6		20.3			
	品揃えを充実させる	7.7		9.6		13.7		5.7		2.7		6.6		9.8		5.8			
	情報力・宣伝・広報を強化する	21.8		15.7		13.7		17.1		22.7		18.4		18.0		23.2			
	新製品・技術を開発する	19.2		15.7		19.2		21.4		17.3		25.0		19.7		18.8			
	新しい工法を導入する	0.0		1.2		1.4		0.0		2.7		0.0		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	20.5		14.5		17.8		14.3		12.0		11.8		23.0		21.7			
	不採算部門を整理・縮小する	0.0		6.0		2.7		2.9		2.7		3.9		1.6		4.3			
	店舗・設備を改装する	2.6		0.0		1.4		0.0		4.0		0.0		3.3		1.4			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	20.5		20.5		26.0		20.0		14.7		18.4		21.3		15.9			
	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			
	売れ筋商品を取扱う	11.5		13.3		8.2		10.0		13.3		6.6		9.8		13.0			
	商店街事業を活性化させる	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	1.3		0.0		1.4		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4			
	技術力を強化する	3.8		4.8		4.1		4.3		4.0		2.6		4.9		2.9			
	人材を確保する	21.8		21.7		20.5		22.9		13.3		27.6		27.9		20.3			
	パート化を図る	1.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.4			
	教育訓練を強化する	1.3		1.2		2.7		7.1		5.3		3.9		4.9		4.3			
	労働条件を改善する	5.1		2.4		1.4		2.9		2.7		2.6		1.6		1.4			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.6		0.0		1.4			
	流通経路の見直しをする	5.1		6.0		4.1		4.3		5.3		3.9		6.6		5.8			
	取引先を支援する	2.6		3.6		1.4		1.4		0.0		1.3		0.0		5.8			
	輸入品の取扱いを増やす	1.3		4.8		1.4		0.0		2.7		0.0		1.6		1.4			
	不動産の有効活用を図る	0.0		1.2		0.0		1.4		2.7		1.3		1.6		0.0			
	その他	3.8		0.0		4.1		4.3		1.3		0.0		6.6		1.4			
	特になし	3.8		3.6		0.0		1.4		9.3		3.9		3.3		2.9			
有効回答事業所数		87		87		78		72		80		80		63		72			

小売業

中小企業景況調査 転記表 NO. 1

令和7年1月～3月期

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目	業況	良い	22.0	23.6	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	23.9
	普通	42.4	52.7	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		58.7
	悪い	35.6	23.6	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		17.4
	D・I	-13.6	0.0	-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	-0.4	6.5
	売上額	増加	30.5	39.3	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	28.3
	変わらず	47.5	41.1	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		58.7
	減少	22.0	19.6	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		13.0
	D・I	8.5	19.7	-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	-26.2	15.3
	収益	増加	24.1	33.9	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	20.0
	変わらず	41.4	37.5	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		51.1
	減少	34.5	28.6	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		28.9
	D・I	-10.4	5.3	-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	-30.0	-8.9
	販売価格	上昇	48.3	42.1	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	42.6
	変わらず	50.0	54.4	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		53.2
	下降	1.7	3.5	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		4.3
	D・I	46.6	38.6	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	3.3	38.3
	仕入価格	上昇	71.9	63.0	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	64.4
	変わらず	24.6	35.2	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		33.3
	下降	3.5	1.9	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		2.2
	D・I	68.4	61.1	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	-13.4	62.2
	在庫	過剰	12.5	11.3	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	9.3
	適正	78.6	81.1	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		88.4
	不足	8.9	7.5	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		2.3
	D・I	3.6	3.8	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	-10.0	7.0
	資金繰り	楽	11.9	1.9	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	8.9
	変わらず	50.8	72.2	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		60.0
	苦しい	37.3	25.9	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		31.1
	D・I	-25.4	-24.0	-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	-2.3	-22.2
	同期比	売上額	33.9		10.6		-1.9		-4.1		10.3		10.5		0.0		8.9		
	収益	1.7		-12.3		-21.2		-22.4		-4.4		-5.9		-9.1		-15.5			
	販売価格	52.5		57.9		40.4		34.7		39.0		30.3		41.8		42.2			
	前年比残業時間	1.7	3.7	-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		-6.7
	雇用	人手	-25.4	-25.9	-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	-26.7
	借入金	借入をした(%)	20.7	18.5	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	4.9
		借入をしない(%)	79.3	81.5	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	95.1
		借入難易度	-13.8		-17.5		-17.6		-32.0		-18.4		-4.5		-9.2		-23.2		
有効回答事業所数		59		58		52		52		70		69		58		48			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向（％）	現在の設備	-5.1	-7.4	-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		-14.3
	実施した	30.8	36.8	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		34.4
	事業用地・建物	5.1	0.0	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		3.1
	機械・設備の新・増設	10.3	10.5	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		25.0
	機械・設備の更改	7.7	15.8	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		15.6
	事務機器	10.3	23.7	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		18.8
	車両	0.0	2.6	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		6.3
	その他	2.6	5.3	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
	実施しない	69.2	63.2	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		65.6
経営 上の 問題 点（％）	売上の停滞・減少	43.6		57.1		57.7		52.1		46.2		43.1		49.1		51.1			
	人手不足	27.3		32.1		38.5		31.3		18.5		24.6		29.1		35.6			
	大手企業・大型店との競争の激化	1.8		3.6		3.8		6.3		3.1		1.5		5.5		4.4			
	同業者間の競争の激化	9.1		12.5		7.7		14.6		12.3		7.7		9.1		11.1			
	流通経路の変化による競争の激化	1.8		1.8		5.8		2.1		3.1		0.0		9.1		4.4			
	合理化の不足	9.1		1.8		3.8		4.2		6.2		7.7		3.6		8.9			
	利幅の縮小	30.9		10.7		21.2		22.9		30.8		29.2		20.0		31.1			
	小口注文・多頻度配送の増加	1.8		5.4		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0			
	販売商品の不足	3.6		5.4		9.6		8.3		7.7		4.6		3.6		11.1			
	原材料価格・材料価格の上昇	38.2		42.9		36.5		22.9		40.0		30.8		32.7		17.8			
	販売納入先からの値下げ要請	0.0		1.8		1.9		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	仕入先からの値上げ要請	9.1		8.9		7.7		8.3		16.9		15.4		7.3		11.1			
	人件費の増加	25.5		26.8		26.9		33.3		32.3		24.6		30.9		31.1			
	人件費以外の経費増加	16.4		16.1		13.5		10.4		15.4		23.1		21.8		17.8			
	工場・店舗の狭小・老朽化	5.5		0.0		3.8		6.3		4.6		1.5		3.6		2.2			
	生産能力・技術力の不足	3.6		3.6		1.9		4.2		0.0		0.0		1.8		2.2			
	取引先の減少	10.9		12.5		13.5		6.3		12.3		6.2		10.9		6.7			
	商店街の集客力の低下	1.8		0.0		1.9		4.2		1.5		3.1		1.8		4.4			
	下請の確保難	3.6		1.8		3.8		2.1		1.5		1.5		1.8		0.0			
	駐車場・資材置場の確保難	1.8		1.8		3.8		0.0		1.5		1.5		0.0		0.0			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		3.6		0.0		2.1		0.0		1.5		0.0		0.0			
	その他	3.6		5.4		5.8		8.3		4.6		0.0		5.5		8.9			
	問題なし	0.0		1.8		1.9		2.1		3.1		6.2		3.6		0.0			
重点 経営 施策（％）	販路を広げる	37.9		35.7		35.3		36.7		42.4		39.4		48.1		48.9			
	経費を節減する	27.6		39.3		39.2		38.8		33.3		27.3		51.9		51.1			
	品揃えを充実させる	12.1		26.8		19.6		18.4		19.7		16.7		18.5		15.6			
	情報力・宣伝・広報を強化する	34.5		28.6		35.3		34.7		36.4		25.8		27.8		26.7			
	新製品・技術を開発する	5.2		5.4		7.8		6.1		3.0		7.6		3.7		4.4			
	新しい工法を導入する	0.0		3.6		2.0		2.0		0.0		3.0		0.0		0.0			
	新しい事業を始める	12.1		8.9		13.7		8.2		7.6		9.1		9.3		8.9			
	不採算部門を整理・縮小する	3.4		7.1		5.9		10.2		4.5		3.0		3.7		6.7			
	店舗・設備を改装する	13.8		3.6		5.9		8.2		6.1		7.6		3.7		8.9			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	5.2		10.7		7.8		6.1		9.1		12.1		13.0		6.7			
	営業時間を延長する	1.7		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0			
	売れ筋商品を取扱う	13.8		16.1		15.7		14.3		19.7		15.2		13.0		15.6			
	商店街事業を活性化させる	1.7		0.0		0.0		2.0		3.0		4.5		1.9		2.2			
	機械化を推進する	1.7		1.8		2.0		2.0		0.0		1.5		0.0		0.0			
	技術力を強化する	5.2		1.8		3.9		2.0		1.5		6.1		3.7		8.9			
	人材を確保する	20.7		25.0		29.4		22.4		24.2		21.2		27.8		28.9			
	パート化を図る	1.7		0.0		0.0		0.0		1.5		1.5		3.7		2.2			
	教育訓練を強化する	8.6		8.9		7.8		8.2		3.0		9.1		11.1		4.4			
	労働条件を改善する	12.1		3.6		5.9		6.1		6.1		6.1		3.7		2.2			
	工場・機械を増設・移転する	1.7		1.8		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	3.4		1.8		2.0		2.0		1.5		1.5		3.7		4.4			
	取引先を支援する	0.0		0.0		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		2.2			
	輸入品の取扱いを増やす	0.0		1.8		3.9		2.0		1.5		3.0		3.7		0.0			
	不動産の有効活用を図る	1.7		0.0		0.0		4.1		0.0		4.5		1.9		4.4			
	その他	3.4		3.6		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0			
	特になし	3.4		0.0		7.8		4.1		9.1		10.6		1.9		2.2			
有効回答事業数		59		58		52		52		70		69		58		48			

地域名：渋谷区

中分類：業種合計

注：各項目の右側は、前期調査における予想（計画）値です。

調査期		R5 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目	業況	良い	15.8	7.9	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	11.4
		普通	60.4	65.8	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	61.4
		悪い	23.8	26.3	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	27.1
		D・I	-8.0	-18.4	-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	-15.7
売上額	増加	31.7	23.7	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		11.3
	変わらず	41.6	47.4	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		52.1
	減少	26.7	28.9	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		36.6
	D・I	5.0	-5.2	-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	-27.4	-25.3
収益	増加	23.8	18.2	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		11.4
	変わらず	46.5	49.4	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		50.0
	減少	29.7	32.5	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		38.6
	D・I	-5.9	-14.3	-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	-34.3	-27.2
料金価格	上昇	22.0	21.1	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		20.0
	変わらず	71.0	71.1	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		72.9
	下降	7.0	7.9	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		7.1
	D・I	15.0	13.2	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	6.7	12.9
材料価格	上昇	54.2	53.6	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		62.9
	変わらず	44.6	43.5	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		35.5
	下降	1.2	2.9	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		1.6
	D・I	53.0	50.7	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	-1.2	61.3
資金繰り	楽	4.1	5.3	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		1.4
	変わらず	79.4	72.4	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		72.9
	苦しい	16.5	22.4	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		25.7
	D・I	-12.4	-17.1	-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	-14.6	-24.3
同期前年比	売上額	11.8		16.0		24.1		2.6		11.5		0.0		8.7		-1.6			
	収益	-2.1		-3.7		1.2		-6.7		-10.2		-17.7		-10.1		-23.9			
雇用	前年比残業時間	-3.1	6.5	-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		-4.3
	人手	-41.2	-44.2	-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		-45.7
借入金	借入をした(%)	25.0	13.0	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		8.6
	借入をしない(%)	75.0	87.0	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		91.4
	借入難易度	-8.4		-13.3		-16.5		-6.1		-7.0		-9.8		-2.7		-5.7			
有効回答事業所数		101		88		92		85		87		85		77		71			

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 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向 (%)	現在の設備	-9.3	-10.2	-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		-16.7
	実施した	37.5	46.4	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		34.0
	事業用地・建物	4.7	3.6	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		3.8
	機械・設備の新・増設	6.3	10.7	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		7.5
	機械・設備の更改	9.4	21.4	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		11.3
	事務機器	21.9	26.8	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		18.9
	車両	9.4	3.6	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		5.7
	その他	1.6	1.8	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		0.0
	実施しない	62.5	53.6	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		66.0
経 営 上 の 問 題 点 (%)	売上の停滞・減少	27.5		38.4		31.8		35.9		33.3		39.7		32.9		41.4			
	人手不足	42.9		44.2		48.2		51.3		48.1		43.6		47.9		45.7			
	大手企業・大型店との競争の激化	2.2		0.0		0.0		0.0		0.0		1.3		5.5		2.9			
	同業者間の競争の激化	15.4		9.3		4.7		10.3		13.6		7.7		9.6		5.7			
	流通経路の変化による競争の激化	1.1		2.3		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	合理化の不足	1.1		2.3		5.9		3.8		2.5		5.1		0.0		2.9			
	利幅の縮小	20.9		23.3		18.8		23.1		29.6		23.1		21.9		24.3			
	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	0.0		1.2		1.2		1.3		2.5		0.0		0.0		0.0			
	原材料価格・材料価格の上昇	27.5		27.9		29.4		25.6		23.5		32.1		26.0		35.7			
	販売納入先からの値下げ要請	2.2		1.2		0.0		1.3		1.2		1.3		1.4		2.9			
	仕入先からの値上げ要請	13.2		10.5		8.2		2.6		4.9		6.4		8.2		8.6			
	人件費の増加	40.7		34.9		34.1		39.7		40.7		35.9		31.5		32.9			
	人件費以外の経費増加	11.0		7.0		15.3		15.4		18.5		14.1		19.2		12.9			
	工場・店舗の狭小・老朽化	3.3		0.0		2.4		0.0		1.2		0.0		0.0		4.3			
	生産能力・技術力の不足	4.4		1.2		4.7		0.0		4.9		5.1		5.5		1.4			
	取引先の減少	11.0		12.8		14.1		5.1		9.9		10.3		5.5		10.0			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0			
	下請の確保難	3.3		4.7		9.4		2.6		6.2		3.8		2.7		2.9			
	駐車場・資材置場の確保難	0.0		2.3		0.0		0.0		0.0		1.3		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		0.0		1.4			
重 点 経 営 施 策 (%)	その他	2.2		5.8		1.2		3.8		1.2		0.0		1.4		1.4			
	問題なし	7.7		9.3		3.5		3.8		2.5		3.8		9.6		5.7			
	販路を広げる	45.6		38.3		41.6		41.3		44.4		56.8		37.8		45.6			
	経費を節減する	27.8		37.0		30.3		26.3		34.6		33.3		28.4		26.5			
	品揃えを充実させる	2.2		2.5		1.1		1.3		2.5		2.5		5.4		4.4			
	情報力・宣伝・広報を強化する	21.1		19.8		20.2		22.5		17.3		16.0		18.9		16.2			
	新製品・技術を開発する	6.7		7.4		7.9		5.0		4.9		6.2		6.8		2.9			
	新しい工法を導入する	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		2.5		2.7		2.9			
	新しい事業を始める	14.4		13.6		10.1		15.0		17.3		12.3		6.8		11.8			
	不採算部門を整理・縮小する	5.6		6.2		6.7		3.8		1.2		4.9		4.1		2.9			
	店舗・設備を改装する	3.3		3.7		7.9		5.0		3.7		1.2		1.4		7.4			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	13.3		8.6		13.5		12.5		9.9		9.9		5.4		11.8			
	営業時間を延長する	1.1		1.2		0.0		2.5		0.0		1.2		0.0		1.5			
	売れ筋商品を取扱う	1.1		2.5		2.2		3.8		1.2		0.0		4.1		1.5			
	商店街事業を活性化させる	0.0		1.2		0.0		1.3		0.0		0.0		0.0		0.0			
	機械化を推進する	0.0		0.0		0.0		2.5		1.2		1.2		5.4		5.9			
	技術力を強化する	12.2		14.8		22.5		16.3		22.2		22.2		21.6		13.2			
	人材を確保する	40.0		39.5		51.7		52.5		53.1		42.0		45.9		47.1			
	パート化を図る	2.2		1.2		1.1		3.8		0.0		2.5		0.0		0.0			
	教育訓練を強化する	7.8		8.6		13.5		11.3		11.1		11.1		10.8		11.8			
	労働条件を改善する	8.9		3.7		3.4		3.8		8.6		2.5		1.4		11.8			
	工場・機械を増設・移転する	0.0		1.2		2.2		0.0		0.0		1.2		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	2.2		1.2		2.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	取引先を支援する	2.2		3.7		1.1		1.3		3.7		1.2		1.4		4.4			
	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	1.1		1.2		4.5		0.0		2.5		2.5		2.7		1.5			
	その他	1.1		0.0		0.0		1.3		1.2		0.0		1.4		0.0			
	特になし	7.8		8.6		4.5		6.3		2.5		3.7		9.5		4.4			
有効回答事業所数		101		88		92		85		87		85		77		71			

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 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
業況	良い	10.6	15.2	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		12.9
	普通	55.8	54.4	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		61.3
	悪い	33.7	30.4	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		25.8
	D・I	-23.1	-15.2	-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	1.2	-12.9
売上額	増加	13.6	18.8	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		16.4
	変わらず	43.7	47.5	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		47.5
	減少	42.7	33.8	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		36.1
	D・I	-29.1	-15.0	-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	-2.5	-19.7
受注残	増加	13.5	9.0	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		16.1
	変わらず	49.0	59.0	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		58.1
	減少	37.5	32.1	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		25.8
	D・I	-24.0	-23.1	-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	3.4	-9.7
施工高	増加	17.3	17.7	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		19.4
	変わらず	40.4	45.6	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		45.2
	減少	42.3	36.7	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		35.5
	D・I	-25.0	-19.0	-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	4.6	-16.1
収益	増加	10.6	10.0	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		14.5
	変わらず	44.2	43.8	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		48.4
	減少	45.2	46.3	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		37.1
	D・I	-34.6	-36.3	-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	-10.8	-22.6
請負価格	上昇	20.2	14.1	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		19.4
	変わらず	62.5	69.2	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		69.4
	下降	17.3	16.7	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		11.3
	D・I	2.9	-2.6	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	5.3	8.1
材料価格	上昇	72.0	70.1	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		50.0
	変わらず	25.0	27.3	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		46.6
	下降	3.0	2.6	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		3.4
	D・I	69.0	67.5	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	-2.7	46.6
原材料在庫	過剰	4.2	5.1	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		1.8
	適正	79.2	74.4	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		92.7
	不足	16.7	20.5	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		5.5
	D・I	-12.5	-15.4	-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	-5.6	-3.7
資金繰り	楽	4.0	11.4	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		5.0
	変わらず	77.2	72.2	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		80.0
	苦しい	18.8	16.5	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		15.0
	D・I	-14.8	-5.1	-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	-6.6	-10.0
同期前年比	売上額	-11.1		-7.7		0.0		-16.6		-6.1		8.2		2.1		3.6			
	収益	-18.0		-25.7		-6.5		-28.9		-15.3		1.7		-8.3		-9.1			
雇用	前年比残業時間	-10.0	-12.3	-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		-6.7
	人手	-46.5	-46.9	-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		-60.0
借入金	借入をした(%)	26.0	20.5	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		13.3
	借入をしない(%)	74.0	79.5	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		86.7
	借入難易度	-5.0		-6.2		2.8		4.8		-8.4		7.7		6.0		1.7			
有効回答事業所数		104		85		73		66		74		65		55		62			

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 4～6月期		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		対 前期比	R7 4～6月期 (予想)
項目																			
設備 投資 動向（％）	現在の設備	-6.1	-6.7	-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		-12.3
	実施した	44.9	52.5	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		56.8
	事業用地・建物	11.6	13.6	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		18.2
	機械・設備の新・増設	7.2	13.6	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		9.1
	機械・設備の更改	5.8	10.2	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		9.1
	事務機器	18.8	20.3	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		29.5
	車両	20.3	20.3	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		31.8
	その他	4.3	3.4	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		0.0
	実施しない	55.1	47.5	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		43.2
経営 上の 問題 点（％）	売上の停滞・減少	32.7		28.6		32.8		34.9		35.3		35.0		28.8		27.9			
	人手不足	52.0		58.4		44.8		57.1		66.2		60.0		59.6		60.7			
	大手企業・大型店との競争の激化	0.0		0.0		3.0		1.6		0.0		1.7		0.0		0.0			
	同業者間の競争の激化	19.4		10.4		16.4		11.1		17.6		10.0		13.5		9.8			
	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		0.0		1.6			
	合理化の不足	2.0		1.3		3.0		1.6		2.9		1.7		5.8		1.6			
	利幅の縮小	15.3		20.8		17.9		20.6		11.8		11.7		7.7		6.6			
	小口注文・多頻度配送の増加	0.0		1.3		0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0			
	販売商品の不足	1.0		0.0		0.0		4.8		0.0		0.0		0.0		0.0			
	原材料価格・材料価格の上昇	41.8		33.8		31.3		36.5		41.2		31.7		30.8		39.3			
	販売納入先からの値下げ要請	1.0		1.3		3.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.6			
	仕入先からの値上げ要請	14.3		13.0		19.4		9.5		10.3		6.7		9.6		4.9			
	人件費の増加	15.3		20.8		25.4		22.2		33.8		38.3		25.0		41.0			
	人件費以外の経費増加	11.2		6.5		10.4		7.9		7.4		6.7		9.6		6.6			
	工場・店舗の狭小・老朽化	0.0		0.0		1.5		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	生産能力・技術力の不足	3.1		9.1		13.4		12.7		2.9		5.0		3.8		3.3			
	取引先の減少	6.1		13.0		6.0		6.3		5.9		10.0		11.5		11.5			
	商店街の集客力の低下	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0			
	下請の確保難	24.5		26.0		17.9		20.6		20.6		25.0		21.2		24.6			
	駐車場・資材置場の確保難	2.0		2.6		3.0		4.8		1.5		1.7		0.0		3.3			
	大手企業・工場の縮小・撤退	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.9		0.0			
	その他	1.0		1.3		1.5		1.6		0.0		1.7		3.8		1.6			
	問題なし	2.0		1.3		1.5		3.2		4.4		3.3		3.8		1.6			
重点 経営 施策（％）	販路を広げる	39.0		37.0		40.0		39.1		45.7		34.4		32.7		35.6			
	経費を節減する	28.0		21.0		30.0		25.0		30.0		32.8		28.8		23.7			
	品揃えを充実させる	0.0		1.2		0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		1.7			
	情報力・宣伝・広報を強化する	7.0		7.4		7.1		6.3		8.6		7.8		5.8		13.6			
	新製品・技術を開発する	1.0		1.2		2.9		3.1		1.4		6.3		0.0		1.7			
	新しい工法を導入する	1.0		2.5		4.3		1.6		0.0		1.6		1.9		3.4			
	新しい事業を始める	10.0		6.2		4.3		7.8		4.3		1.6		5.8		5.1			
	不採算部門を整理・縮小する	1.0		2.5		5.7		0.0		2.9		3.1		3.8		1.7			
	店舗・設備を改装する	1.0		1.2		0.0		1.6		0.0		0.0		0.0		0.0			
	仕入先・提携先を開拓・選別する	17.0		25.9		14.3		18.8		17.1		10.9		17.3		22.0			
	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			
	売れ筋商品を取扱う	1.0		1.2		2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		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	3.0		4.9		2.9		0.0		1.4		0.0		1.9		0.0			
	技術力を強化する	21.0		23.5		21.4		20.3		18.6		20.3		23.1		16.9			
	人材を確保する	62.0		58.0		50.0		65.6		67.1		67.2		59.6		62.7			
	パート化を図る	2.0		1.2		0.0		1.6		0.0		0.0		1.9		0.0			
	教育訓練を強化する	9.0		8.6		12.9		12.5		15.7		9.4		15.4		13.6			
	労働条件を改善する	6.0		11.1		8.6		7.8		17.1		10.9		9.6		11.9			
	工場・機械を増設・移転する	1.0		0.0		2.9		1.6		0.0		1.6		0.0		0.0			
	流通経路の見直しをする	0.0		0.0		2.9		0.0		0.0		1.6		3.8		0.0			
	取引先を支援する	3.0		3.7		4.3		4.7		5.7		1.6		5.8		3.4			
	輸入品の取扱いを増やす	1.0		0.0		1.4		0.0		0.0		1.6		0.0		0.0			
	不動産の有効活用を図る	4.0		0.0		4.3		3.1		4.3		3.1		3.8		5.1			
	その他	1.0		2.5		1.4		3.1		1.4		3.1		1.9		0.0			
	特になし	6.0		8.6		7.1		9.4		5.7		10.9		9.6		8.5			
有効回答事業数		104		85		73		66		74		65		55		62			

調査の概要

- 1. 調査時期 令和7年1～3月期
- 2. 調査方法 郵送アンケート
- 3. 調査の対象と回収状況

	調査対象事業所数	有効回答事業所数
製造業	240	48
卸売業	180	72
小売業	220	48
サービス業	190	71
建設業	170	62
合計	1,000	301