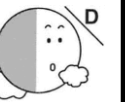
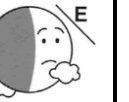


板橋区の景況

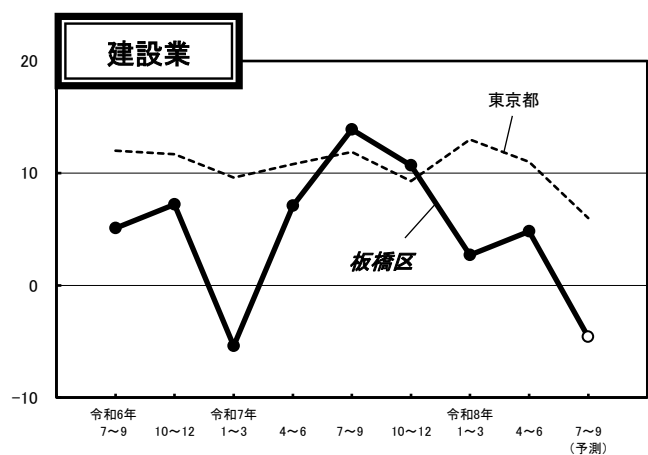
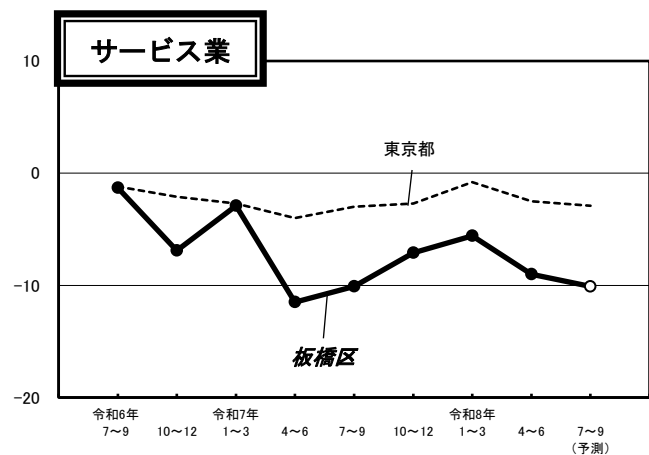
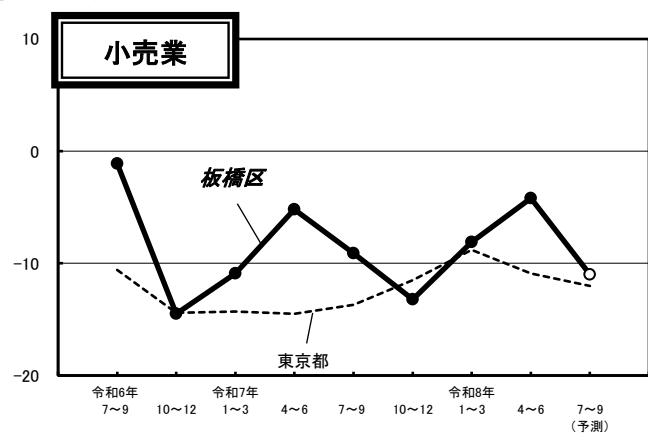
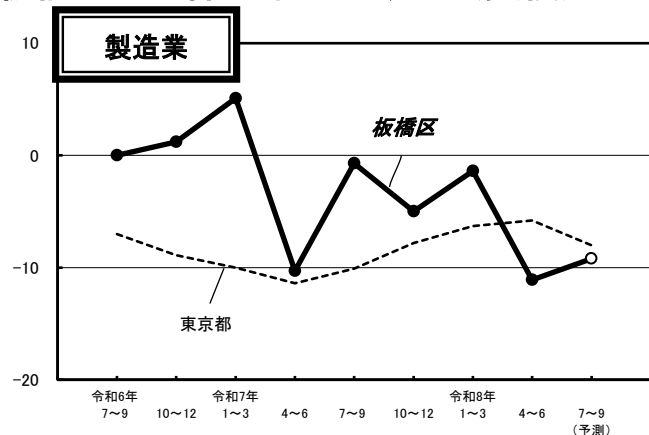
これは、令和 8 年 6 月に調べた区内中小企業の景気動向と、これから先の 3 ヶ月間（令和 8 年 7～9 月期）の予想をまとめたものです。

令和8年4~6月期

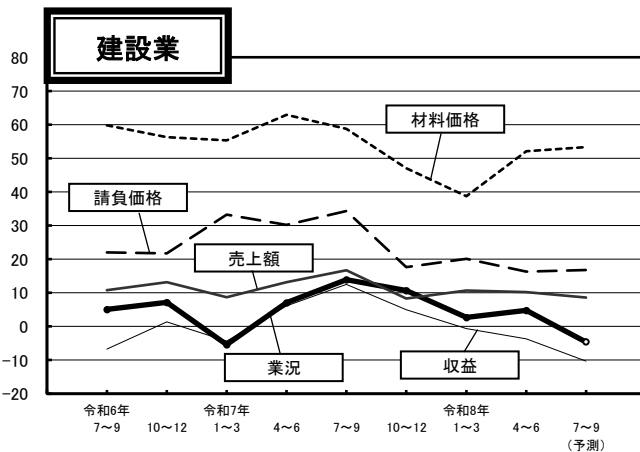
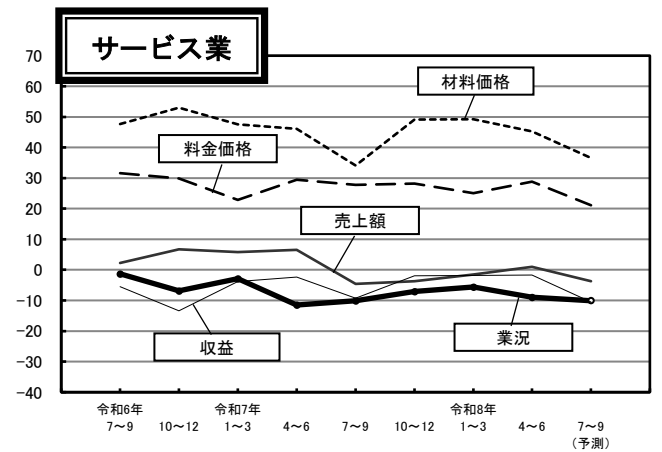
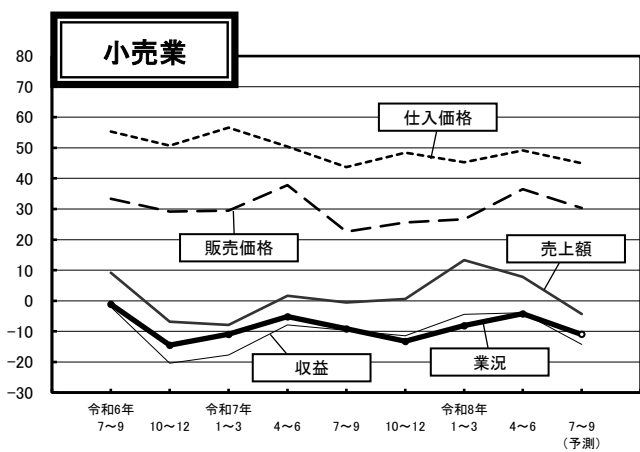
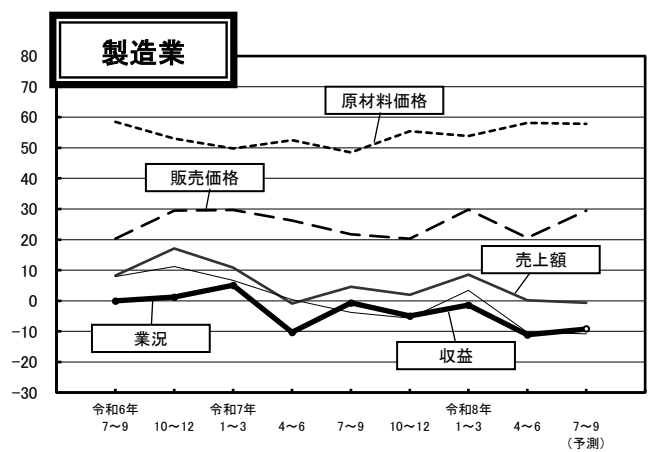
調査対象 製造業 63 社 小売業 47 社
サービス業 45 社 建設業 53 社
調査方法 面接聴取
調査機関 (一社) 東京都信用金庫協会
分析・作成 (株) 東京商工リサーチ

								
		好調 ←			普通		→ 不調	
製造業		20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
小売業		10以上	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31～△40	△41以下
サービス業		15以上	14～5	4～△5	△6～△15	△16～△25	△26～△35	△36以下
建設業		20以上	19～10	9～0	△1～△10	△11～△20	△21～△30	△31以下
製 造 業	前期		業況は 9.7 ポイント減の-11.1 と大きく低調感が強まった。売上額は 8.4 ポイント減の 0.2 と大きく増加幅が縮小し、収益は 13.7 ポイント減の-10.3 と増加から減少に転じた。資金繰りは 1.8 ポイント減の-11.5 とやや窮屈感が強まった。来期の業況は 1.9 ポイント増の-9.2 とやや厳しさが和らぐ見込みである。					
	今期							
	来期							
小 売 業	前期		業況は 3.9 ポイント増の-4.2 とやや厳しさが和らいだ。売上額は 5.5 ポイント減の 7.8 と大きく増加幅が縮小し、収益は 0.5 ポイント増の-3.9 と前期並となった。資金繰りは 9.0 ポイント増の 0.2 と容易となった。来期の業況は 6.8 ポイント減の-11.0 と大きく低調感が強まる見込みである。					
	今期							
	来期							
サ ー ビ ス 業	前期		業況は 3.4 ポイント減の-9.0 とやや低調感が強まった。売上額は 2.5 ポイント増の 1.0 と増加に転じ、収益は 0.1 ポイント増の-1.7 と前期並となった。資金繰りは 6.1 ポイント減の-8.3 と大きく窮屈感が強まった。来期の業況は 1.1 ポイント減の-10.1 と今期同様に推移する見通しである。					
	今期							
	来期							
建 設 業	前期		業況は 2.1 ポイント増の 4.8 とやや好調感が強まった。売上額は 0.5 ポイント減の 10.2 と前期並となり、収益は 3.1 ポイント減の-3.7 とやや減少幅が拡大した。資金繰りは 0.7 ポイント減の-2.5 と前期並となった。来期の業況は 9.4 ポイント減の-4.6 と悪化に転じる見通しである。					
	今期							
	来期							

板橋区と全都の業況の動き（実績）と来期の予測



業況と売上額、収益等の動き（実績）と来期の予測



板橋区 業種別 経営上の問題点

	製造業	小売業	サービス業	建設業
第1位	原材料高 46 %	仕入先からの値上げ要請 32 %	売上の停滞・減少 29 %	材料価格の上昇 72 %
第2位	売上の停滞・減少 30 %	利幅の縮小 30 %	材料価格の上昇 24 %	人手不足 43 %
第3位	仕入先からの値上げ要請 21 %	売上の停滞・減少 19 %	人件費の増加 22 %	売上の停滞・減少 19 %
第4位	人手不足 18 %	商店街の集客力の低下 17 %	人手不足 20 %	人件費の増加 13 %
	利幅の縮小 18 %	大型店との競争の激化 17 %		
		人手不足 17 %		
第5位	人件費の増加 13 %	同業者間の競争の激化 15 %	利幅の縮小 18 %	下請の確保難 11 %
		人件費の増加 15 %		同業者間の競争の激化 11 %
				利幅の縮小 11 %

板橋区 業種別 重点経営施策

	製造業	小売業	サービス業	建設業
第1位	販路を広げる 44 %	経費を節減する 38 %	経費を節減する 38 %	人材を確保する 51 %
第2位	経費を節減する 41 %	売れ筋商品を取り扱う 26 %	販路を広げる 29 %	販路を広げる 38 %
第3位	人材を確保する 18 %	宣伝・広告を強化する 21 %	人材を確保する 20 %	経費を節減する 36 %
			宣伝・広告を強化する 20 %	
第4位	情報力を強化する 16 %	人材を確保する 19 %	不動産の有効活用を図る 7 %	技術力を高める 23 %
		品揃えを改善する 19 %	提携先を見つける 7 %	
			技術力を強化する 7 %	
			教育訓練を強化する 7 %	
第5位	機械化を推進する 11 %	商店街事業を活性化させる 13 %	新しい事業を始める 4 %	情報力を強化する 21 %
	新製品・技術を開発する 11 %			

東京都の景況

＜製造業＞

業況は前期同様の厳しさが続いた。売上額・受注残は増減なく推移し、収益は前期並の減少が続いた。価格面では販売価格・原材料価格ともにわずかに上昇傾向を強めた。来期の業況はやや低迷すると予想している。売上額・受注残は増減なく推移し、収益はわずかに減少を強めると見ている。

＜小売業＞

業況はわずかに悪化を強めた。売上額・収益はやや減少を強めた。価格面では販売価格は前期並の上昇が続き、仕入価格はわずかに上昇を強めた。来期の業況は今期同様の厳しさが続く見通しである。売上額は増減なく推移し、収益は今期並の減少が続くと見ている。

＜サービス業＞

業況は前期同様変化なく推移した。売上額は前期同様の増加が続き、収益は増減なく推移した。価格面では料金価格は前期並の上昇が続き、材料価格はやや上昇傾向を強めた。来期の業況は今期同様変化なく推移すると予想している。売上額は今期同様の増加が続き、収益は増減なく推移すると見ている。

＜建設業＞

業況はやや好調感が後退した。売上額・受注残・施工高・収益はわずかに増加傾向が一服した。価格面では請負価格は前期並の上昇が続き、材料価格が大幅に上昇傾向を強めた。来期の業況はわずかに弱含むと予想している。売上額・受注残・施工高・収益はやや増加傾向が一服すると見ている。

特別調査「中小企業における価格転嫁について」

問1. 原材料・仕入価格上昇分の価格転嫁状況

		100%転嫁 できている	80～100% 程度転嫁で きている	50～80% 程度転嫁で きている	20～50% 程度転嫁で きている	0～20%程 度転嫁でき ている	全く転嫁でき ていない	転嫁どころ か販売価格 は低下して いる	そもそも上昇 していない	わからない
全体		4.8	18.7	23.1	19.1	20.7	5.6	－	0.8	7.2
業 種	製 造 業	7.9	15.9	20.6	20.6	22.2	3.2	－	－	9.5
	小 売 業	2.1	14.9	31.9	12.8	23.4	4.3	－	－	10.6
	サービス業	8.9	20.0	15.6	17.8	15.6	13.3	－	－	8.9
	建 設 業	3.8	15.1	34.0	18.9	18.9	3.8	－	1.9	3.8

問2. 労務費・人件費上昇分の価格転嫁状況

		100%転嫁 できている	80～100% 程度転嫁で きている	50～80% 程度転嫁で きている	20～50% 程度転嫁で きている	0～20%程 度転嫁でき ている	全く転嫁でき ていない	転嫁どころ か販売価格 は低下して いる	そもそも上昇 していない	わからない
全体		4.0	15.1	18.3	18.7	17.5	11.6	－	6.8	8.0
業 種	製 造 業	6.3	14.3	19.0	19.0	19.0	9.5	－	3.2	9.5
	小 売 業	－	8.5	19.1	14.9	19.1	10.6	－	10.6	17.0
	サービス業	6.7	11.1	8.9	20.0	17.8	20.0	－	11.1	4.4
	建 設 業	3.8	18.9	26.4	18.9	22.6	1.9	－	3.8	3.8

問3. 価格交渉・転嫁のために重視していること

		値上げの事 前説明・周 知	取引先との 価格協議	競合他社の 価格動向の 把握	価格設定 ルールの見 直し	納期や個別 ニーズ等へ の柔軟対応	製品・商品・ サービスの 付加価値向 上	値引きや無 償対応の防 止	公的支援機 関への相談 の活用	その他	特にない
全体		44.2	44.2	26.3	9.2	15.5	13.1	4.8	0.8	0.8	13.9
業 種	製 造 業	44.4	58.7	20.6	1.6	15.9	20.6	1.6	1.6	－	7.9
	小 売 業	40.4	27.7	31.9	17.0	14.9	12.8	2.1	2.1	－	21.3
	サービス業	40.0	26.7	22.2	8.9	8.9	13.3	6.7	－	2.2	22.2
	建 設 業	50.9	66.0	30.2	13.2	24.5	3.8	11.3	－	1.9	1.9

問4. 価格転嫁を進めるうえでの課題

		競合他社が 値上げてい ない	取引先が値 上げ交渉に 応じない	値上げによ る顧客離れ や取引停止 が心配	値上げの根 拠となる説 明資料が足 りない	従来からの 価格が固定 化している	価格変更の タイミングが 難しい	価格交渉が できる人材 がいない	業務多忙の ため対応す る余裕がな い	その他	特に課題は ない
全体		11.2	10.8	43.8	2.0	19.5	40.2	3.2	4.8	1.6	20.3
業 種	製 造 業	6.3	15.9	49.2	1.6	14.3	41.3	3.2	4.8	1.6	14.3
	小 売 業	12.8	10.6	38.3	2.1	21.3	46.8	－	6.4	4.3	21.3
	サービス業	15.6	6.7	40.0	－	31.1	33.3	2.2	2.2	－	20.0
	建 設 業	15.1	13.2	56.6	5.7	15.1	45.3	7.5	7.5	－	18.9

問5. 価格交渉・転嫁で重視してほしい行政の取組

		価格転嫁を 促すガイド ラインの強化・ 周知	価格転嫁の 根拠となる 物価指数の 提示	価格交渉に 関する相談 窓口の充実	価格交渉・ 転嫁の事例 共有	業種ごとの 標準的な価 格転嫁ルー ルの作成	不公正な取 引の取締り の強化	大企業への 指導・監督 の強化	紛争時にお ける仲介機 能の強化	その他	特にない
全体		37.2	26.4	14.0	12.8	21.2	13.2	12.0	0.8	1.2	20.0
業 種	製 造 業	36.5	31.7	7.9	12.7	17.5	12.7	14.3	3.2	1.6	15.9
	小 売 業	48.9	25.5	14.9	8.5	29.8	6.4	2.1	－	4.3	29.8
	サービス業	25.0	18.2	18.2	13.6	13.6	13.6	9.1	－	－	29.5
	建 設 業	41.5	30.2	17.0	11.3	26.4	20.8	17.0	－	－	11.3

この調査についてのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

板橋区 産業経済部 産業振興課

TEL : 03 (3579) 2172 FAX : 03 (3579) 9756