

江東区 中小企業の景況

令和8年度第1四半期
発行元：江東区地域振興部経済課
調査機関：(一社)東京都信用金庫協会

【調査の概要】

- 調査時期・・・・・・・・・・ 令和8年4月～6月期を対象に令和8年6月上旬に実施
- 調査方法・・・・・・・・・・ 面接聴取調査
- 調査の回収状況・・・・・・・・ 有効回収率 93.8% ※回答企業数の少ない「建設業」と「不動産業」は以降の分析から除外

	調査対象 事業所数	有効回答 事業所数
製造業	97	91
卸売業	23	20
小売業	34	34
サービス業	29	27
合計	183	172

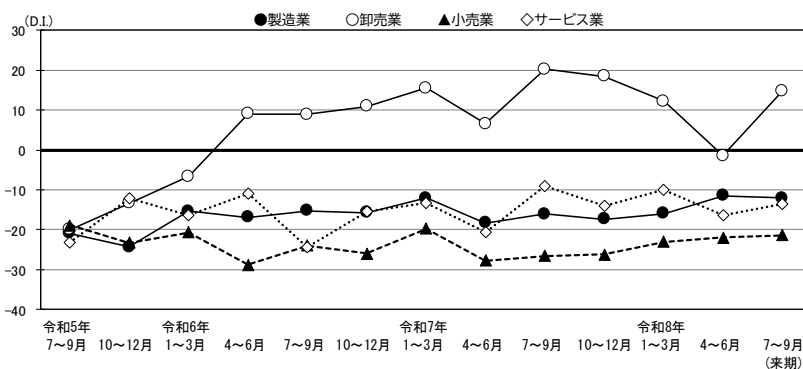
業況(△13.1→△13.1)は前期から横這いで推移

～製造業はやや改善、卸売業は大幅に悪化、
小売業は前期並となり、サービス業は大きく悪化した～
業況判断DI(季節調整済、「良い」企業割合-「悪い」企業割合)は-13.1(前期は-13.1)と前期同様となった。業種別に見ると、製造業で4.5ポイント、卸売業で-13.7ポイント、小売業で1.0ポイント、サービス業で-6.4ポイントとなった。製造業はやや改善し、卸売業は大幅に悪化、小売業は前期並となり、サービス業は大きく悪化した。
来期の業況判断DIは、わずかに上向くと予想している。業種別に見ると、製造業・小売業は今期並、卸売業は大幅に改善し、サービス業は多少上向くと見込んでいる。

●各業種別業況の動き

	前期	今期	前期からの増減	来期予想	今期からの増減
製造業	-15.9	-11.4	4.5	-12.0	-0.6
卸売業	12.3	-1.4	-13.7	14.8	16.2
小売業	-23.0	-22.0	1.0	-21.3	0.7
サービス業	-9.9	-16.3	-6.4	-13.6	2.7
総合	-13.1	-13.1	0.0	-11.0	2.1

※前期(令和8年1～3月) 来期(令和8年7～9月)
※「総合」は上記の4業種でのDI値



●各業種別の今期の特徴と来期の予測

製造業	業況は水面下ながら幾分改善した。売上額・受注残はやや増加し、収益はわずかに増益となった。価格面では、販売価格は若干上昇し、原材料価格はやや下降した。原材料在庫は前期から変化なく推移した。 来期の業況は今期から変化なく推移すると予想している。売上額はわずかに減少し、受注残・収益は今期並になると見込まれている。販売価格は幾分下降し、原材料価格は大幅に下降すると予想している。
卸売業	業況は大幅に悪化した。売上額は大きく減少し、収益はかなり減益となった。価格面では、販売価格は変化なく、仕入価格は大きく上昇した。在庫数量は品薄感が増して適正水準となった。 来期の業況は大きく好調感が増すと予想している。売上額は大きく減少し、収益はかなり減益になると見込んでいる。販売価格・仕入価格は大幅に下降すると予想している。
小売業	業況は前期並で推移した。売上額は変化なく、収益は大きく減益となった。価格面では、販売価格・仕入価格は大幅に下降した。在庫数量は横這いとなった。 来期の業況は今期同様の厳しさが続くと思込まれている。売上額はわずかに上昇し、収益は変化なく推移すると予想している。販売価格はやや減少し、仕入価格は横這いになると見込まれている。
サービス業	業況は前期からかなり悪化した。売上額は大きく減少し、収益は大幅に減益となった。価格面では、料金価格がわずかに下降し、材料価格は若干上昇した。 来期の業況はわずかに持ち直すと見込まれている。売上額・収益は今期並で推移すると予想している。料金価格は変化なく、材料価格は大幅に下降すると見込まれている。

特別調査

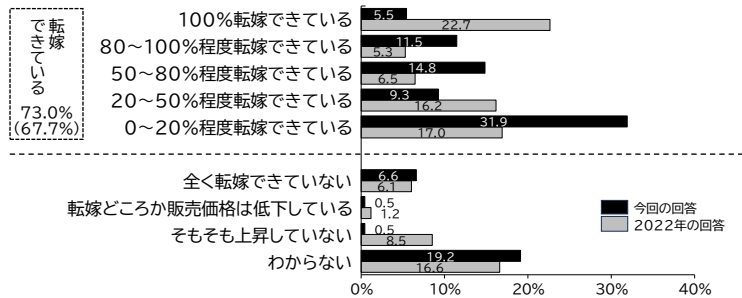
「中小企業における価格転嫁について」

本調査結果の特徴	① 原材料・仕入価格上昇分の価格転嫁状況 ※括弧内は前回(2022年1～3月期)調査	「100%転嫁できている」5.5%(22.7%)「80～100%程度転嫁できている」11.5%(5.3%) 「50～80%程度転嫁できている」14.8%(6.5%)「20～50%程度転嫁できている」9.3%(16.2%) 「0～20%程度転嫁できている」31.9%(17.0%)
	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」5.5%「80～100%程度転嫁できている」8.2% 「50～80%程度転嫁できている」15.9%「20～50%程度転嫁できている」7.1% 「0～20%程度転嫁できている」30.2%
	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」41.8%「取引先との価格協議」25.3%「特にない」22.0%
	④ 価格転嫁を進めるうえでの課題	「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」35.2% 「価格変更のタイミングが難しい」32.4%「特に課題はない」33.0%
	⑤ 価格交渉・転嫁への重視してほしい行政取組	「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」30.2% 「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」21.4%「特にない」34.1%

① 原材料・仕入価格上昇分の価格転嫁状況

『転嫁できている』は全体の73.0%(2022年1～3月期67.7%)で価格転嫁の進展が伺える結果となった。

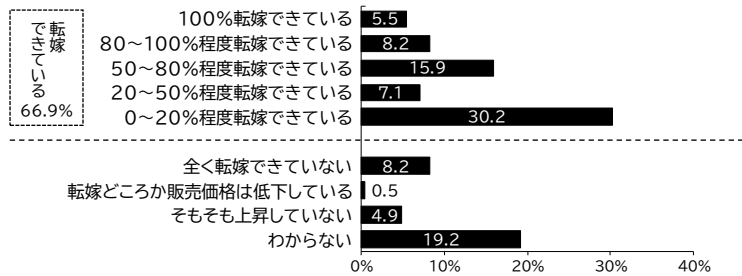
内訳は、「100%転嫁できている」5.5%(同22.7%)、「80～100%程度転嫁できている」11.5%(同5.3%)、「50～80%程度転嫁できている」14.8%(同6.5%)、「20～50%程度転嫁できている」9.3%(同16.2%)、「0～20%程度転嫁できている」31.9%(同17.0%)と続いた。



② 労務費・人件費上昇分の価格転嫁状況

『転嫁できている』は全体の66.9%であった。高い順に「0～20%程度転嫁できている」が30.2%、「50～80%程度転嫁できている」15.9%、「80～100%程度転嫁できている」8.2%、「20～50%程度転嫁できている」7.1%、「100%転嫁できている」5.5%と続いた。

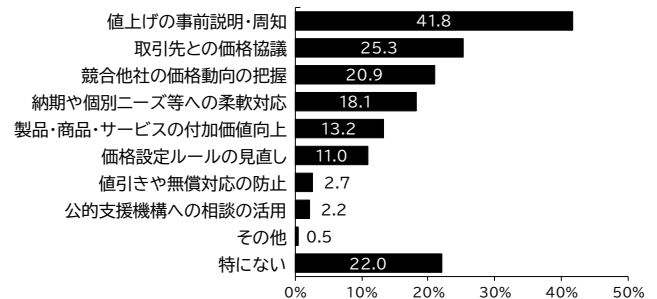
一方、「全く転嫁できていない」との回答が8.2%、「そもそも上昇していない」4.9%、「転嫁どころか販売価格は低下している」0.5%、「わからない」は19.2%となった。



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」が最も高く41.8%であった。次いで、「取引先との価格協議」25.3%、「競合他社の価格動向の把握」20.9%、「納期や個別ニーズ等への柔軟対応」18.1%、「製品・商品・サービスの付加価値向上」13.2%、「価格設定ルールの見直し」11.0%、「値引きや無償対応の防止」2.7%、「公的支援への相談の活用」2.2%、「その他」0.5%となった。

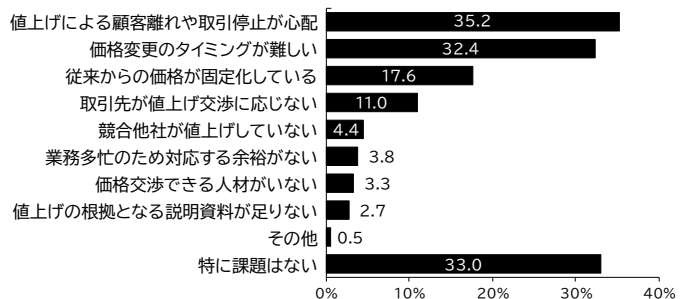
「特にない」は22.0%と全体の2割超であった。



④ 価格転嫁を進めるうえでの課題

「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が35.2%で最も高く、次いで「価格変更のタイミングが難しい」32.4%、「従来からの価格が固定化している」17.6%、「取引先が値上げに応じない」11.0%、「競合他社が値上げしていない」4.4%、「業務多忙のため対応する時間がない」3.8%、「価格交渉できる人材がいない」3.3%、「値上げの根拠となる説明資料が足りない」2.7%、「その他」0.5%となった。

「特に課題はない」は33.0%と全体の3割超を占めた。



⑤ 価格交渉・転嫁への重視してほしい行政取組

重視してほしい行政取組では「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」が30.2%で最も高く、次いで「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」21.4%、「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」19.2%、「価格交渉・転嫁の事例共有」14.3%、「不公正な取引の取締りの強化」9.9%、「大企業への指導・監督の強化」8.2%、「価格交渉に関する相談窓口の充実」8.2%、「紛争時における仲介機能の強化」1.6%、「その他」0.0%となった。

「特にない」は34.1%と全体の3割超を占めた。

