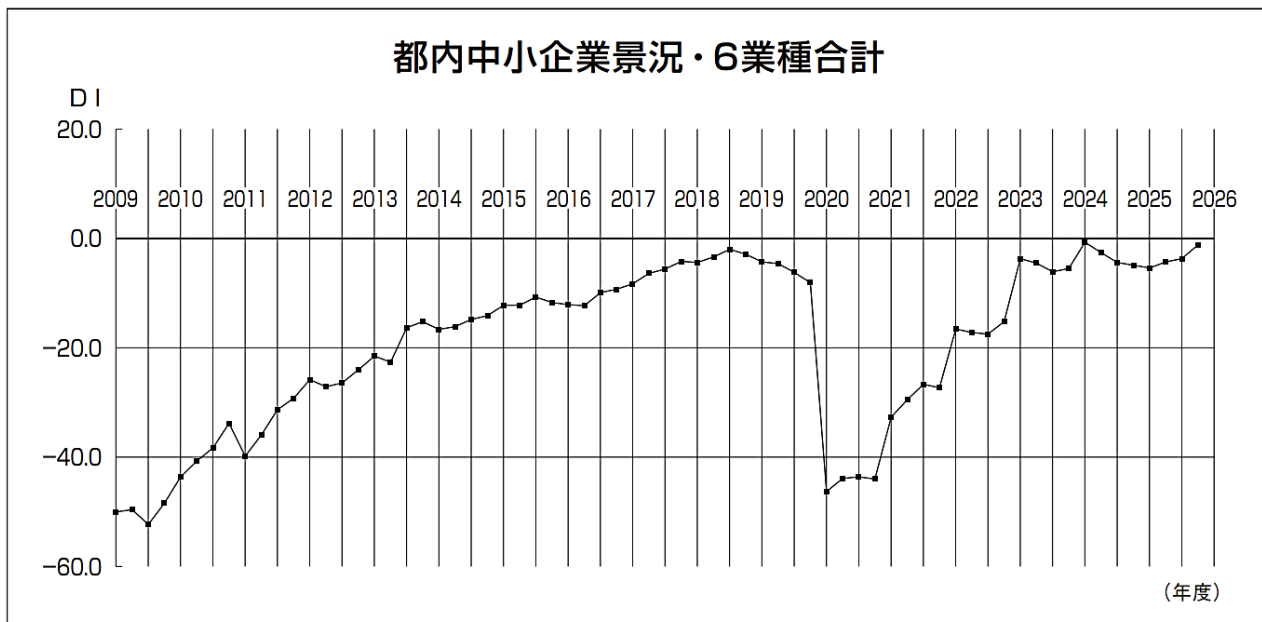


## 都内中小企業の景況（2026年1月～3月期）



今期の6業種合計の業況判断DIは、△1.2(前期△3.7)と水面下ながらわずかに改善した。

業種別で見ると、卸売業、小売業においてやや改善し、建設業、不動産業はわずかに良好感を強めた。一方、製造業は前期同様の厳しさが続き、サービス業は前期同様変化なく推移した。

来期は、卸売業において水面下ながらわずかな改善が見られ、製造業、小売業は今期同様の厳しさが続くと予想している。一方、建設業、不動産業においては今期並の良好感が続き、サービス業は今期同様変化なく推移すると予想している。

※業況判断DI：「良い」企業割合-「悪い」企業割合、季節調整済

### 業種別業況DI

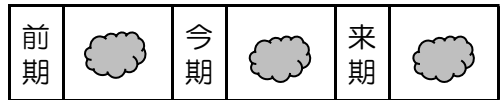
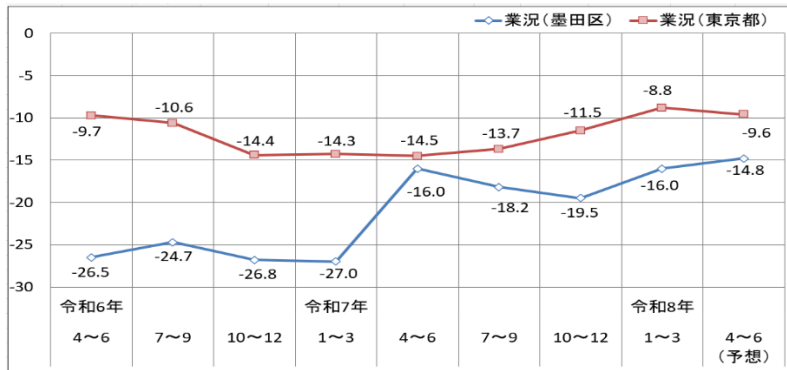
	前期	今期	増減	来期予想	今期との増減
製造業	-7.8	-6.3	1.5	-4.7	1.6
卸売業	-8.4	-5.3	3.1	-2.5	2.8
小売業	-11.5	-8.8	2.7	-9.6	-0.8
サービス業	-2.7	-0.8	1.9	-0.2	0.6
建設業	9.3	13.0	3.7	12.9	-0.1
不動産業	10.2	13.2	3.0	11.9	-1.3
総合	-3.7	-1.2	2.5	-0.7	0.5

### 主要DI時系列表(季節調整済)6業種合計

	2024/6	2024/9	2024/12	2025/3	2025/6	2025/9	2025/12	2026/3
業況 (良い-悪い)	-0.7	-2.6	-4.4	-4.9	-5.4	-4.3	-3.7	-1.2
売上額 (増加-減少)	6.2	4.5	2.4	2.7	0.8	1.6	1.2	5.2
収益 (増加-減少)	-0.9	-2.6	-4.4	-3.9	-5.4	-4.4	-4.2	-0.1
販売価格 (上昇-下降)	25.0	25.4	25.4	25.6	24.6	24.7	25.0	26.2
仕入価格 (上昇-下降)	46.9	45.4	43.8	43.7	43.1	41.7	42.8	42.3
資金繰り (楽-苦しい)	-4.6	-6.2	-7.1	-7.0	-7.6	-7.4	-6.6	-5.7
人手 (過剰-不足)	-18.2	-18.4	-18.9	-19.1	-19.0	-18.6	-19.9	-18.4



## 小売業

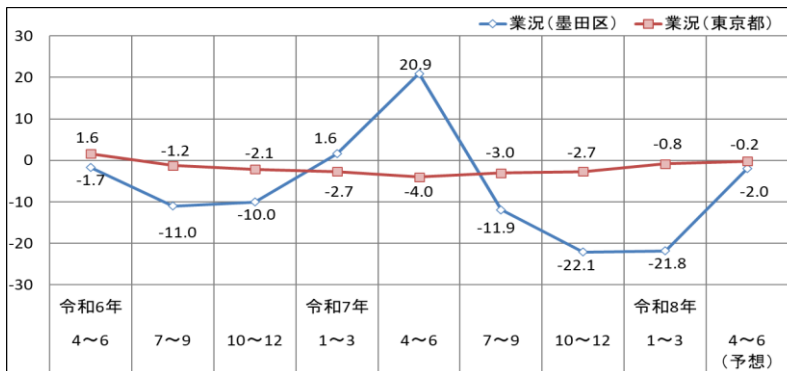


業況は 3.5 ポイント増の-16.0 とやや改善した。

売上額は 1.9 ポイント減の-11.7 と前期並みだが、収益は 5.5 ポイント増の-12.5 と減益幅が縮小した。

販売価格は 3.7 ポイント減の 3.8、仕入価格は 2.6 ポイント減の 7.3 といずれも上昇幅がやや縮小した。

## サービス業

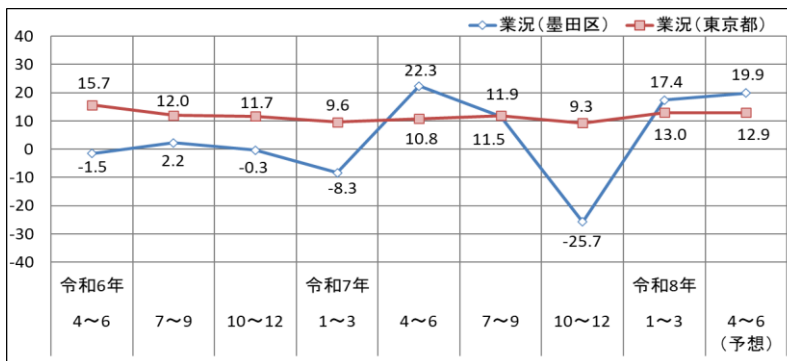


業況は 0.3 ポイント増の-21.8 と前期並みだった。

売上額は 13.2 ポイント減の-21.2、収益は 14.4 ポイント減の-20.6 と減少を大きく強めた。

料金価格は 3.5 ポイント増の 8.2 とやや上昇し、材料価格は 6.0 ポイント増の 31.5 と大幅に上昇した。

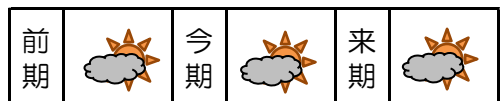
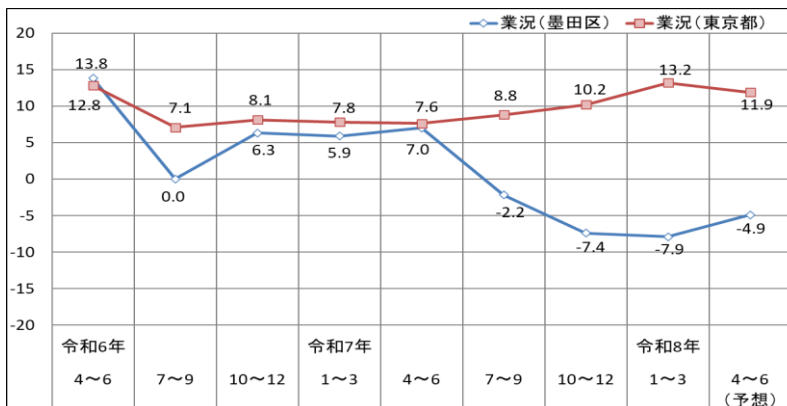
## 建設業



業況は 43.1 ポイント増の 17.4 と非常に大きく好転した。

売上額は 25.4 ポイント増の 0.0、収益は 39.2 ポイント増の 18.3 と非常に大きく好転した。請負価格は 0.1 ポイント減の-15.0 と前年並みだが、材料価格は 4.5 ポイント増の 49.8 とやや上昇した。

## 不動産業



業況は 0.5 ポイント減の-7.9 と前期並みだった。

売上額は 2.4 ポイント減の-1.8 と水面下に落込んだが、収益は 2.2 ポイント増の-9.6 と減少が一服した。販売価格は 3.1 ポイント減の 10.0、仕入価格は 3.8 ポイント減の 13.6 といずれも上昇がやや弱まった。

## 第1回「やっかいな事業承継問題」

「事業承継」について本格的に議論されるようになり10年以上が経過しました。2018年には事業承継税制の大幅な改正も行われ、事業承継に関する機運も高まっています。一方では「後継者がいないから」という理由で黒字廃業する企業が後を絶ちません。何か打開策はないのでしょうか。今年度のすみサポコラムでは4回にわたり「事業承継問題」を取り上げます。

### 1 事業承継が進まない理由

#### ① 事業承継には期限がない

中小企業の経営者には定年がありません。だからこそ対策が遅れがちになります。

#### ② 日々の事業運営で精いっぱい

日々の問題は山積しており、どうしても事業承継対策は後手に回りがちです。

#### ③ 「ずっと現役」という思い込み

まだまだやれる、自分がいないと会社は回らない→後継者が育たないことに陥ります。

### 2 事業承継＝引退問題 ではない

事業承継というと「引退する話」というイメージがありますが、実は会社を継続させる、つまり「自社の未来像を描く」という前向きな話であることを再認識する必要があります。

### 3 最初に何をやるべきか？

巷には「節税の方法」「失敗しない事業承継」などの書籍やM&A関連のDMなど、情報があふれています。しかし「自社を必ず未来につなぐ」という強い思いがなければ前には進めません。まずは「〇〇年までに事業承継をする」と決断することが重要です。

### 4 「会社を継続させる」と決断した後は

承継できる会社の体制に整えるまで、数年から10年もかかります。承継までに必要な期間を図るには現状を客観的に把握することが必要です。そこで提案したいのが、公的機関が無料で提供しているツールです。ぜひ活用してみてください。

ツール	内容
事業承継診断シート (中小企業庁)	事業承継の準備状況を簡単にチェック。最初のステップとしてまずはここから。
ローカルベンチマーク (経済産業省)	財務・非財務の観点から企業の現状を見える化。経営状況の棚卸しができる。
経営デザインシート (内閣府)	「自社の強み」と「未来の姿」を整理。後継者と一緒に取り組むと効果的。

### まとめ

事業承継の対策が遅れてしまう企業がある一方で、早めに準備・計画を行い、さらに発展する企業も増加しています。「会社の未来を創る」という前向きな気持ちで早めに取り組んでいきましょう。

次回は「事業承継の具体的な方法」について詳しくお伝えしていきます。

すみだビジネスサポートセンター（すみサポ）

〒130-8640 墨田区吾妻橋一丁目23番20号（墨田区役所1階）

電話：03-5608-6360（平日9:00～17:00、相談料無料）

メール：info@sumisapo.jp



すみサポ  
ホームページ