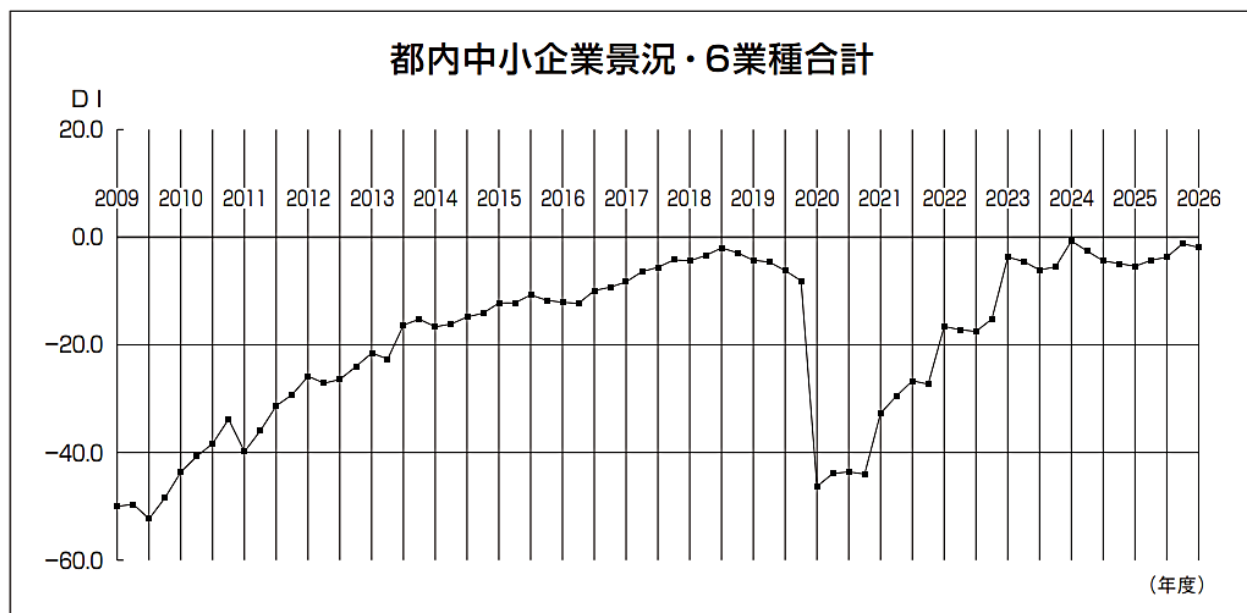


都内中小企業の景況（2026年4月～6月期）



今期の6業種合計の業況判断DIは、△1.9(前期△1.2)と前期同様変化なく推移した。

業種別で見ると、卸売業がわずかに持ち直し、サービス業は前期同様変化なく推移した。一方、製造業は前期同様の厳しさが続き、小売業はわずかに悪化を強め、建設業・不動産業はやや好調感が後退した。

来期は、建設業と不動産業がわずかに弱含み、製造業はやや低迷すると見ている。そのほか、卸売業、サービス業は今期同様変化なく推移し、小売業は今期同様の厳しさが続く予想している。

※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	-6.3	-5.8	0.5	-8.0	-2.2
卸 売 業	-5.3	-2.7	2.6	-3.4	-0.7
小 売 業	-8.8	-10.9	-2.1	-12.0	-1.1
サービス業	-0.8	-2.5	-1.7	-2.9	-0.4
建 設 業	13.0	11.0	-2.0	6.0	-5.0
不 動 産 業	13.2	11.1	-2.1	7.8	-3.3
総 合	-1.2	-1.9	-0.7	-3.9	-2.0

主要DI時系列表(季節調整済)6業種合計

	2024/9	2024/12	2025/3	2025/6	2025/9	2025/12	2026/3	2026/6
業 況 (良い-悪い)	-2.6	-4.4	-4.9	-5.4	-4.3	-3.7	-1.2	-1.9
売 上 額 (増加-減少)	4.5	2.4	2.7	0.8	1.6	1.2	5.2	4.0
収 益 (増加-減少)	-2.6	-4.4	-3.9	-5.4	-4.4	-4.2	-0.1	-2.7
販売価格 (上昇-下降)	25.4	25.4	25.6	24.6	24.7	25.0	26.2	27.4
仕入価格 (上昇-下降)	45.4	43.8	43.7	43.1	41.7	42.8	42.3	48.3
資金繰り (楽-苦しい)	-6.2	-7.1	-7.0	-7.6	-7.4	-6.6	-5.7	-6.4
人 手 (過剰-不足)	-18.4	-18.9	-19.1	-19.0	-18.6	-19.9	-18.4	-17.4

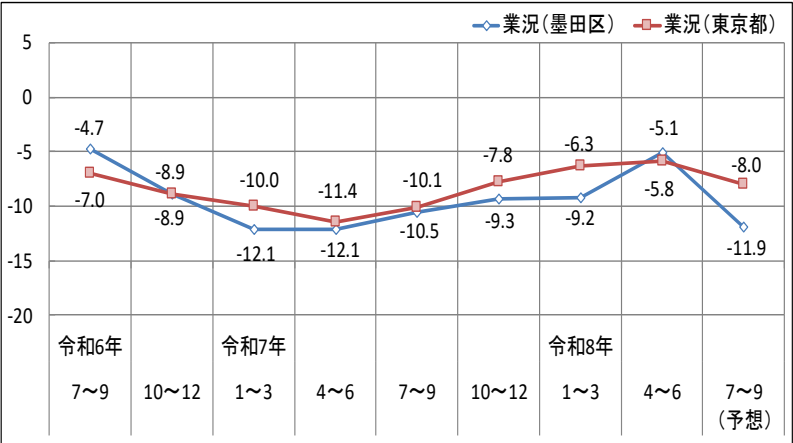
墨田区の景況（2026年4月～6月期）

一般社団法人東京都信用金庫協会が区内企業を対象に行った調査資料をもとに、墨田区が編集しました。2026年4月～6月期の景気動向と2026年7月～9月期の予想をまとめています。

景気 予報							
	好調						不調
製造業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
卸売業	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
不動産業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下

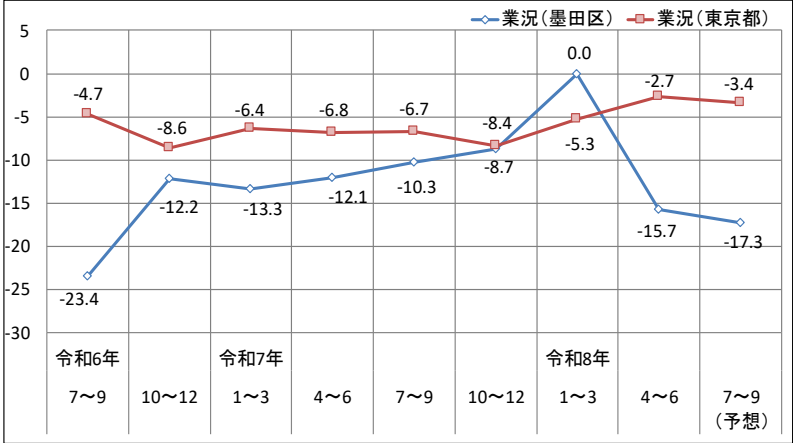
※ 調査対象事業所数（うち有効回答数） 合計 277 社（236 社）
 【内訳】 製造業：154 社（131 社） 卸売業：48 社（42 社） 小売業：27 社（27 社）
 サービス業：19 社（14 社） 建設業：13 社（8 社） 不動産業：16 社（14 社）

製造業



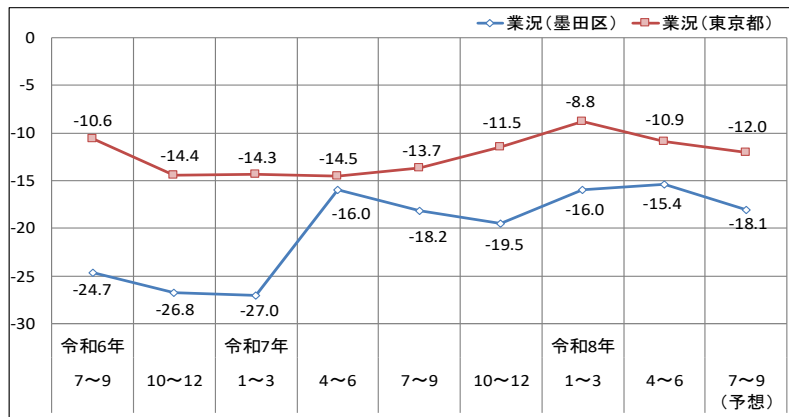
業況は4.1ポイント増の-5.1とやや悪化幅が縮小した。
 売上額は4.3ポイント増の0.1と多少改善したが、収益は1.4ポイント減の-7.1と前期並みだった。
 販売価格は0.2ポイント増の9.8と前期並み、原材料価格は5.7ポイント増の35.6となり、大幅に上昇傾向を強めた。

卸売業



業況は15.7ポイント減の-15.7と大幅に悪化した。
 売上額は13.5ポイント減の-6.7、収益は9.8ポイント減の-17.0と、いずれも大きく悪化した。
 販売価格は18.9ポイント増の31.9、仕入価格は18.7ポイント増の46.7と、いずれも大幅に上昇傾向を強めた。

小売業



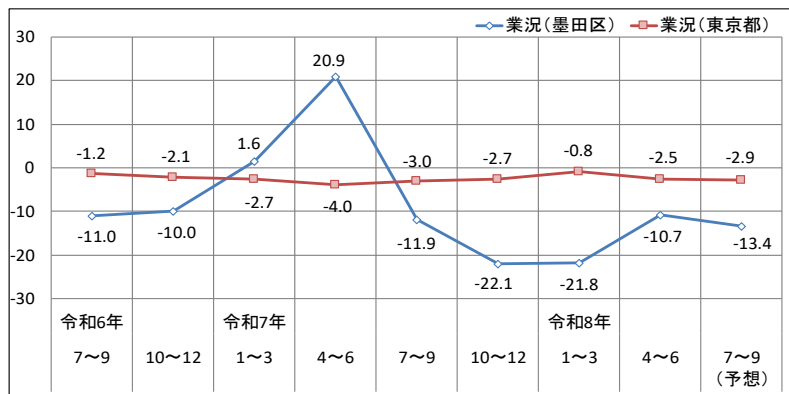
前期		今期		来期	
----	--	----	--	----	--

業況は 0.6 ポイント増の-15.4 と前期並みだった。

売上額は 1.2 ポイント増の-10.5 と前期並みだが、収益は 7.8 ポイント減の-20.3と大きく減少を強めた。

販売価格は 11.8 ポイント増の 15.6、仕入価格は 17.0 ポイント増の 24.3 といずれも大幅に上昇傾向を強めた。

サービス業



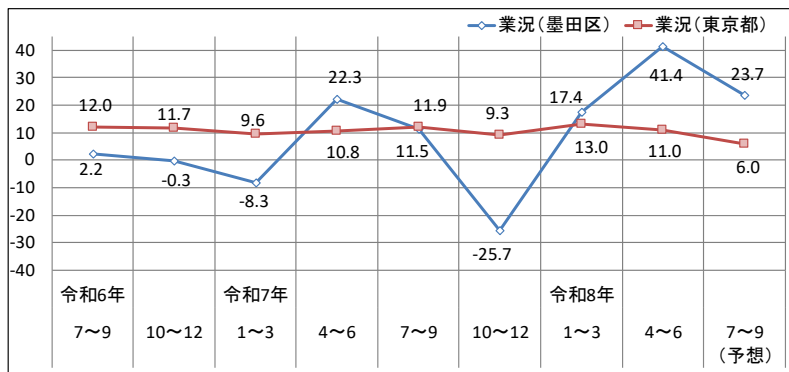
前期		今期		来期	
----	--	----	--	----	--

業況は 11.1 ポイント増の-10.7 と大きく悪化幅が縮小した。

売上額は 32.7 ポイント増の 11.5、収益は 31.2 ポイント増の 10.6 と非常に大きく好転した。

料金価格は 11.6 ポイント増の 19.8、材料価格は 25.6 ポイント増の 57.1 と上昇傾向を非常に強めた。

建設業

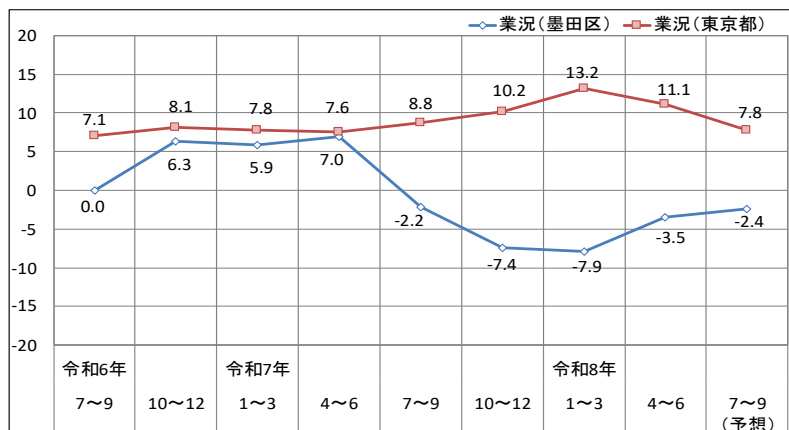


前期		今期		来期	
----	--	----	--	----	--

業況は 24.0 ポイント増の 41.4 と非常に大きく好転した。

売上額は 4.2 ポイント減の-4.2、収益は 13.5 ポイント減の 4.8 と増加幅が大きく縮小した。請負価格は前期同様に 15.0 だったが、材料価格は 24.9 ポイント増の 74.7 と上昇傾向を非常に強めた。

不動産業



前期		今期		来期	
----	--	----	--	----	--

業況は 4.4 ポイント増の-3.5 とやや悪化幅が縮小した。

売上額は 8.4 ポイント増の 6.6、収益は 13.9 ポイント増の 4.3 と大幅に良化した。販売価格は 15.3 ポイント増の 25.3、仕入価格は 10.1 ポイント増の 23.7 といずれも上昇傾向を大きく強めた。

第2回「事業承継の選択肢」

前回のコラムでは、事業承継が進まない理由と何を最初にやるべきかについてお伝えいたしました。2回目となる今回は実際にどのような方法で事業承継をするのか、またそれぞれのメリット、デメリットについてお伝えしていきます。

1 事業承継の方法は3つだけ

① 親族承継

子どもや孫などの親族に会社や事業を引き継ぐ。

② 従業員承継

社内の役員や信頼できる社員に会社や事業を引き継ぐ。

③ 第三者承継（M&A）

外部の人や他社に会社や事業を引き継ぐ。



2 それぞれのメリットとデメリット

方法	メリット	デメリット
① 親族承継	・「会社の想い」を引き継ぎやすい ・じっくり準備できる ・取引先も安心する	・親子での会話が難しい ・相続問題が絡む ・後継者のキャリア断念
② 従業員承継	・会社をよく知っている人が継ぐ ・安心感がある ・取引先や従業員も受け入れやすい	・株式取得資金の負担 ・経営者としての覚悟が必要 ・経営者保証の問題
③ 第三者承継（M&A）	・後継者不在でも事業継続できる ・売却代金が入る	・相手探しに時間がかかる場合がある ・社風や働き方が変わる可能性がある

このほか、事業を承継せずに「廃業する」という選択肢もあります。この場合は「経営責任から解放される」ことや「自分のタイミングで引退できる」などのメリットがある一方で、「取引先や地域への影響」や「従業員の雇用の喪失」といったデメリットもあります。

まとめ

どの方法がベストなのかは会社の状況やご自身の想いで変わってきます。重要なのは選択肢を知り、少しずつ準備を進めることです。

次回は「どのように準備を進めるか」について、具体的に解説していきます。

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