

平成 30 年度 新宿区中小企業景気動向調査票

平成 30 年 1～3 月期

問 1 貴社の業況(※)は、今期(平成 30 年 1～3 月期)と来期(平成 30 年 4～6 月期)で、いかがでしょうか。それぞれ該当する番号に○を1つお付けください。

※貴社の景気、または貴社を取り巻く周辺環境などの状況からご判断ください。

今期(平成 30 年 1～3 月期)の業況					来期(平成 30 年 4～6 月期)の業況予想				
良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

問 1-1 問 1 の今期の業況判断の理由として、重要度の高いものを3つ以内で回答欄にご記入ください。

1 国内需要(売上)の動向 2 海外需要(売上)の動向 3 販売価格の動向 4 仕入価格の動向 5 仕入れ以外のコストの動向 6 資金繰り・資金調達の動向	7 株式・不動産等の価格の動向 8 為替レートの動向 9 税制・会計制度の動向 10 同業者間の競合 11 その他()
--	--

回答欄

問 2 売上額・収益・資金繰り等の動き(前期に比べて)は、今期(平成 30 年 1～3 月期)と来期(平成 30 年 4～6 月期)で、いかがでしょうか。それぞれ該当する番号に○を1つお付けください。

(1) 売上額

前期(平成 29 年 10～12 月期)に比べて今期(平成 30 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 30 年 1～3 月期)に比べて来期(平成 30 年 4～6 月期)の予想				
増加	やや増加	変わらず	やや減少	減少	増加	やや増加	変わらず	やや減少	減少
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

(2) 収益

前期(平成 29 年 10～12 月期)に比べて今期(平成 30 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 30 年 1～3 月期)に比べて来期(平成 30 年 4～6 月期)の予想				
増加	やや増加	変わらず	やや減少	減少	増加	やや増加	変わらず	やや減少	減少
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

(3) 資金繰り

前期(平成 29 年 10～12 月期)に比べて今期(平成 30 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 30 年 1～3 月期)に比べて来期(平成 30 年 4～6 月期)の予想				
楽	やや楽	変わらず	やや苦しい	苦しい	楽	やや楽	変わらず	やや苦しい	苦しい
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

(4) 人手(従業員、パート、その他を含む)

前期(平成 29 年 10～12 月期)に比べて今期(平成 30 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 30 年 1～3 月期)に比べて来期(平成 30 年 4～6 月期)の予想				
過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足	過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

問3 現在の経営上の問題点として、重要度の高いものを3つ以内で回答欄にご記入ください。

1 売上の停滞・減少	16 工場・店舗・設備等の狭小・老朽化
2 人手不足	17 輸入製品との競争の激化
3 同業者間の競争の激化	18 仕入先からの値上げ要請
4 利幅の縮小	19 取引先の減少
5 人件費の増加	20 材料価格の上昇
6 人件費以外の経費の増加	21 親企業による選別の強化
7 代金回収の悪化	22 為替レートの変動
8 天候の不順・自然災害	23 商圏人口の減少
9 顧客・ニーズの変化・減少	24 技術力の不足
10 大手企業・工場の縮小・撤退	25 下請の確保難
11 大手との競争の激化	26 販売商品の不足
12 合理化の不足	27 その他()
13 地価の高騰	28 問題なし
14 駐車場の確保難	
15 販売納入先から(又はサービス料金)の値下げ要請	

回答欄

問4 今後の経営上の取り組みとして、重要度の高いものを3つ以内で回答欄にご記入ください。

1 販路を拡大する	16 不動産の有効活用を図る
2 新しい取引先を見つける	17 労働条件を改善する
3 新しい事業を始める	18 新たに店舗・工場・設備を増設する
4 既存事業で新商品・新サービスを開発(又は取り扱い)する	19 店舗・工場・設備の耐震補強を行う
5 品揃えを改善する	20 店舗・工場・設備の省エネルギー化を行う
6 商店街事業を活性化させる	21 既存の店舗・工場・設備を改修・改装する
7 宣伝・広報を強化する	22 IT化を推進する
8 技術力を強化する	23 不採算部門を整理・縮小する
9 情報力を強化する	24 その他()
10 人材を確保する	25 特になし
11 人材育成を強化する	
12 後継者を育成する	
13 人件費の見直しをする	
14 人件費以外の経費を節減する	
15 新たな資金調達先を見つける	

回答欄

問5 現在の貴社の経営状況について差し支えない範囲でご記入ください。

※収益の増減理由や取引先との関係など具体的にお書きください。

[特別調査] 「仕入・販売価格の動向と価格改定について」

本調査における「仕入」については、製品・サービスに関わるコスト全般を指し、商品・原材料の調達費用のほか、事業の特性によっては業務のアウトソーシング費用なども含まれます。

※業務のアウトソーシング費用等を含め、仕入が発生しない業態の方は、裏面の問4からご回答ください。

問1 主要製品・サービスに関する仕入価格は①直近1年間、②直近5年間で、どの程度変動していますか。それぞれ該当する番号に○を1つお付けください。

①直近1年間の仕入価格動向					
1	10%以上の上昇	4	変わらない	5	5%未満の低下
2	5～10%未満の上昇			6	5～10%未満の低下
3	5%未満の上昇			7	10%以上の低下

②直近5年間の仕入価格動向					
1	10%以上の上昇	4	変わらない	5	5%未満の低下
2	5～10%未満の上昇			6	5～10%未満の低下
3	5%未満の上昇			7	10%以上の低下

問2 (問1 ①直近1年間の仕入価格の動向で1～3を答えた方、または問1 ②直近5年間の仕入価格の動向で1～3を答えた方のみ、お答えください)

貴社では、①仕入価格上昇の対策としてどのような取り組みを実施していますか。以下の中から該当する番号全てに○をお付けください。②また、実施した取り組みの中で特に効果的であったものを2つまで選び、番号に○をお付けください。

取組内容	①実施した 取り組み (全てに○)	②効果的 であった 取り組み (2つまで○)
(1) 諸経費(人件費、光熱費等)の削減	1	1
(2) 原材料等のコスト管理の徹底(廃棄ロス削減など)	2	2
(3) 仕入先の変更	3	3
(4) 販売価格への転嫁	4	4
(5) 不採算部門の整理・縮小	5	5
(6) 運転資金の調達	6	6
(7) 一括仕入によるコスト削減	7	7
(8) 同業者との共同仕入によるコスト削減	8	8
(9) 機械設備の導入	9	9
(10) 販路の拡大	10	10
(11) その他()	11	11
(12) 特に対策はしていない、打つ手がない	12	

問3 今後1年間の仕入価格の見通しはいかがでしょうか。該当する番号に○を1つお付けください。

今後1年間の仕入価格の見通し			
1	上昇する(決定済)	4	低下する(決定済)
2	上昇する(見通し)	5	低下する(見通し)
3	変わらない	6	未定

問 4 主要製品・サービスに関する販売価格は①直近1年間、②直近5年間で、どの程度変動していますか。それぞれ該当する番号に○を1つお付けください。

①直近1年間の販売価格動向					
1	10%以上の上昇	4	変わらない	5	5%未満の低下
2	5～10%未満の上昇			6	5～10%未満の低下
3	5%未満の上昇			7	10%以上の低下

②直近5年間の販売価格動向					
1	10%以上の上昇	4	変わらない	5	5%未満の低下
2	5～10%未満の上昇			6	5～10%未満の低下
3	5%未満の上昇			7	10%以上の低下

問 5 (問 4 ①直近1年間の販売価格の動向で1～3を答えた方のみ、お答えください)
販売価格を引き上げた理由は何ですか。以下の中から該当する番号全てに○をお付けください。

販売価格引き上げの理由			
1	仕入価格の上昇	6	商品・サービスへの需要増加
2	人件費の上昇	7	法規制による価格変更
3	人件費以外の諸経費の上昇	8	取引先(販売先)の変更
4	商品・サービスの付加価値向上	9	その他()
5	競合他社の価格変更の影響		

問 6 (問 4 ①直近1年間の販売価格の動向で4～7を答えた方のみ、お答えください)
販売価格を据え置きたり引き下げた理由は何ですか。以下の中から該当する番号全てに○をお付けください。

販売価格据え置きたり引き下げの理由			
1	競合他社との価格競争が激しい	6	商品やサービスの変更により対応した
2	顧客・取引先との関係性を重視した	7	法規制により価格が規定されている
3	自社内でのコスト削減余力がある	8	販売先・消費者への周知にコストがかかる
4	現状の価格が適正である	9	その他()
5	契約による価格改定の制限がある	10	必要性を感じない

問 7 貴社では、今後1年間に販売価格を引き上げる予定がありますか。該当する番号に○を1つお付けください。

今後1年間の販売価格の見通し			
1	引き上げる(決定している)	4	引き下げる(決定している)
2	引き上げる(検討中)	5	引き下げる(検討中)
3	据え置き	6	未定

問 8 貴社の仕入価格および販売価格について、ご自由に記入してください。

--

お忙しい中ご協力いただきありがとうございました。