

令和5年度 新宿区中小企業景気動向調査票

令和5年4～6月期

問1 貴社の業況(※)は、今期(令和5年4～6月期)と来期(令和5年7～9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(令和5年4～6月期)の業況					来期(令和5年7～9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	7 株式・不動産等の価格の動向
2 海外需要(売上)の動向	8 為替レートの動向
3 販売価格の動向	9 税制・会計制度の動向
4 仕入価格の動向	10 同業者間の競合
5 仕入れ以外のコストの動向	11 その他()
6 資金繰り・資金調達の動向	

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(令和5年4～6月期)と来期(令和5年7～9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(令和5年1～3月期)に比べて今期(令和5年4～6月期)の実績					今期(令和5年4～6月期)に比べて来期(令和5年7～9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(令和5年1～3月期)に比べて今期(令和5年4～6月期)の実績					今期(令和5年4～6月期)に比べて来期(令和5年7～9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(令和5年1～3月期)に比べて今期(令和5年4～6月期)の実績					今期(令和5年4～6月期)に比べて来期(令和5年7～9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(令和5年1～3月期)に比べて今期(令和5年4～6月期)の実績					今期(令和5年4～6月期)に比べて来期(令和5年7～9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 商圈人口の減少
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] 物 価 高 騰 と 光 熱 費 ・ 燃 料 費 高 騰 に つ い て

問 1 貴社では、物価高騰により収益にどのような影響をうけていますか。該当する番号に○を1つお付けください。

物価高騰による収益への影響					
1	ほとんど影響はない	3	かなり影響がある	5	わからない
2	多少影響がある	4	危機的な悪影響がある	6	その他 ()

問 2 貴社の仕入単価は、1年前と比較してどの程度変化しましたか。該当する番号に○を1つお付けください。

貴社の仕入単価の1年前との変化率					
1	30%以上の上昇	3	10～20%程度の上昇	5	現状のまま横ばい
2	20～30%程度の上昇	4	0～10%程度の上昇	6	むしろ低下

問 3 貴社では、仕入単価の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できていますか。該当する番号に○を1つお付けください。

販売価格への転嫁			
1	転嫁できている（仕入単価上昇の100%）	6	全く転嫁できていない（仕入単価上昇の0%）
2	ほぼ転嫁できている（〃の80～100%程度）	7	転嫁どころか販売価格は低下している
3	ある程度転嫁できている（〃の50～80%程度）	8	仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし
4	多少転嫁できている（〃の20～50%程度）	9	わからない
5	ほとんど転嫁できていない（〃の0～20%程度）		

問 4 問 3 で「3」～「7」と答えた方のみ、お答えください。販売価格に転嫁できていない理由は何ですか。以下の中から該当する番号すべてに○をお付けください。

販売価格に転嫁できていない理由			
1	競合他社との価格競争が激しい	4	取引先との関係で価格が上げられない
2	市場自体が縮小しており、価格が上げられない	5	取引先が価格協議に応じない
3	顧客との関係で価格が上げられない	6	自社内でのコスト削減余力がある

問 5 貴社では、向こう1年の仕入単価についてどう見通していますか。該当する番号に○を1つお付けください。

向こう1年の仕入単価についての見通し					
1	30%以上の低下	4	0～10%程度の低下	7	10～20%程度の上昇
2	20～30%程度の低下	5	30%以上の上昇	8	0～10%程度の上昇
3	10～20%程度の低下	6	20～30%程度の上昇	9	現状のまま横ばい

—————光熱費・燃料費の高騰についてお伺いします。—————

問 6 貴社では、直近 1 ヶ月分の光熱費（電気・ガス代）は 1 年前と比べてどのくらい値上がりしましたか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

1 年前と比較した高騰額（光熱費 直近 1 ヶ月分）			
1	30 万円以上	4	5 万円以上 10 万円未満
2	20 万円以上 30 万円未満	5	5 万円未満
3	10 万円以上 20 万円未満		

問 7 貴社では、直近 1 ヶ月分の燃料費（ガソリン代・重油・軽油・灯油）は 1 年前と比べてどのくらい値上がりしましたか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

1 年前と比較した高騰額（燃料費 直近 1 ヶ月分）			
1	30 万円以上	4	5 万円以上 10 万円未満
2	20 万円以上 30 万円未満	5	5 万円未満
3	10 万円以上 20 万円未満		

問 8 貴社では、光熱費・燃料費の高騰に対して、対策を行ったことはありますか。以下の中から該当する番号すべてに○をお付けください。

光熱費・燃料費の高騰に対する対策			
1	経費の削減	4	省エネ設備の導入
2	業務プロセスの見直し	5	特になし
3	仕入先との値下げ交渉	6	その他（ ）

問 9 問 8 でお答えになった内容について具体的に教えてください。（自由記述）

お忙しい中ご協力いただきありがとうございました。