令和5年度

新潟市西区商工会
（新潟西・赤塚・黒埼）
景況調査報告書

令和6年2月

新潟市西区商工会（新潟西・赤塚・黒埼）

Ⅰ.調査結果の概要

1.目的

新潟市西区内の3商工会（新潟西・赤塚・黒埼）の地区内の景気動向や問題点、傾向を把握し、管内事業者の経営支援に活用する。

2.調査期間

上期：令和5年7月下旬～8月中旬（調査対象期間：令和5年1月～6月）
下期：令和5年12月中旬～令和5年1月上旬（調査対象期間:令和5年7月～12月）

3.調査対象

新潟西商工会、赤塚商工会、黒埼商工会の会員事業者のうち、商工会事務局が抽出した90事業者。

4.調査方法

本書末尾 資料編の「景況調査ヒアリングシート」を用いた経営指導員の面談による聞き取り調査

5.設問内容

主な設問内容は以下のとおりとする。

① 企業の概要
② 企業の現況
③ 経営上の問題点
④ 賃上げ動向
⑤ 価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響（自由回答）
⑥ 今後の事業・経営において強化したい点（自由回答）

6.回収結果

有効回答数：90件 有効回答率：100％

7.集計・分析に係る留意事項

1. **数値（%）について**
小数点第2位以下を四捨五入しているため、総数と内訳の計は必ずしも一致しない。また、無回答は数値に含めていない。

2. **BSI（Business Survey Index）について**
BSI とは、各調査項目において「プラス（増加・好転・上昇）」と回答した企業の割合から「マイナス（減少・悪化・低下）」と回答した企業の割合を差し引いた値である。

3. **「上期」「下期」「来期」について**
特に説明がない限り、以下の時期を表している。
○ 上期　　令和5年1月～6月期
○ 下期　　令和5年7月～12月期
○ 来期　　令和6年1月～6月期

4. **3商工会の過去のデータ（令和2年上期～令和3年下期）について**
各商工会で実施していた景況調査のデータを合算したものであり、各期の回答数はそれぞれ異なっている。
各商工会の令和2年上期～令和3年下期の回答事業所数は以下のとおりである。

○ 令和2年上期
新潟西商工会・赤塚商工会：30事業所
黒埼商工会：30事業所
計：60事業所

○ 令和2年下期
新潟西商工会：50事業所
赤塚商工会：20事業所
黒埼商工会：30事業所
計：100事業所

○ 令和3年上期
新潟西商工会：50事業所
赤塚商工会：15事業所
黒埼商工会：30事業所
計：95事業所

○ 令和3年下期
新潟西商工会：50事業所
赤塚商工会：20事業所
黒埼商工会：30事業所
計：100事業所

※令和4年は3商工会合同で実施（計75事業所）

5. 他地区との比較に使用した資料について

①新潟市経済部産業政策課
「令和5年度上期　新潟市景況調査（概要版）」
※以下、「新潟市調査」という。
●調査対象：**新潟市内**の事業所（個人事業主の含む）2,000社
●調査方法：郵送法
●調査期間：2023年7月3日～7月21日
●回答状況：回答事業所数　814社　　回収率　40.7%
●参考項目：生産・売上、仕入価格、販売価格、資金繰り、業況判断

②第四北越リサーチ＆コンサルティング株式会社
「新潟県企業動向調査2023年上期」、「新潟県企業動向調査2023年下期」
※以下、「第四北越調査」という。
●調査対象：**新潟県内**の事業所　1,000社
●調査方法：郵送による記名アンケート方式（回答は郵送とWebとの併用）
●調査期間：上期　2023年5月12日～5月31日
　　下期　2023年11月1日～11月24日
●回答状況：上期　回答事業所数　610社　　回収率　61.0%
　　下期　回答事業所数　602社　　回収率　60.2%
●参考項目：仕入価格、販売価格、雇用、業況判断

③独立行政法人中小企業基盤整備機構
「第174回 中小企業景況調査（2023年10-12月期）」
※以下、「中小機構調査」という。
●調査対象：中小企業基本法に定義する**全国**の中小企業　18,833社
●調査方法：原則として、聞き取り調査
　　（全国の商工会、商工会議所の経営指導員、中小企業団体中央会の情報連絡員の訪問による）
●調査時点：2023年11月15日時点
●回答状況：回答事業所数　17,952社　　回収率　95.3%
●参考項目：売上額、採算（経常利益）、原材料・商品仕入単価、売上単価・客単価、資金繰り、業況判断

中小機構調査についての備考

- 中小機構ではDI（Diffusion Index）で評価している。
  DIは「（増加・上昇・好転）-（減少・低下・悪化）」で導かれる指標で、調査時点における景気の現状を示す。本調査では、企業規模、調査項目を踏まえ、中小機構調査のDIを用いて比較した。

- 中小機構調査は四半期ごとに行っているため、比較の際は以下のように用いた。
  上半期：1～3月と4～6月の平均
  下半期：7～9月と10～12月の平均

Ⅱ.調査結果の概要

地域内企業の「景況判断」は、上期から下期にかけて緩やかに好転したものの、来期の見通しは上期と同程度であり、明るいとは言えない。
令和5年度の概要は以下のとおりであった。

① BSI
「売上」「採算(経常利益)」「仕入単価」「資金繰り」は増加または好転した。
「雇用動向」はほぼ横ばいである。
「販売(客)単価」は低下傾向である。

② 経営上の問題点
上期、下期ともに「仕入単価の上昇」がトップであり、次いで上位に位置しているのは「従業員の確保」「人件費以外の経費増加」「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」で、これら4つは同程度の票数である。

③ 業界の動向
業種別に上期との比較を見ると、どの業種も「良好」が目立つ。ただしサービス他では「景況判断」「売上」「販売(客)単価」「雇用動向」において悪化という結果になっている。また建設では「販売(客)単価」「雇用動向」で悪化となっている。
※下記概要票では、「仕入単価」は上昇を悪化として表現している

調査結果の概要表

	上期と比較した景況感（BSI）	下期の業種ごとの概況（青：良好、赤：悪化）			
景況判断	●	製造	建設	卸・小売	サービス他
売上	●	製造	建設	卸・小売	サービス他
採算（経常利益）	●	製造	建設	卸・小売	サービス他
仕入単価	●	製造	建設	卸・小売	サービス他
販売（客）単価	×	製造	建設	卸・小売	サービス他
資金繰り	●	製造	建設	卸・小売	サービス他
雇用動向	▲	製造	建設	卸・小売	サービス他

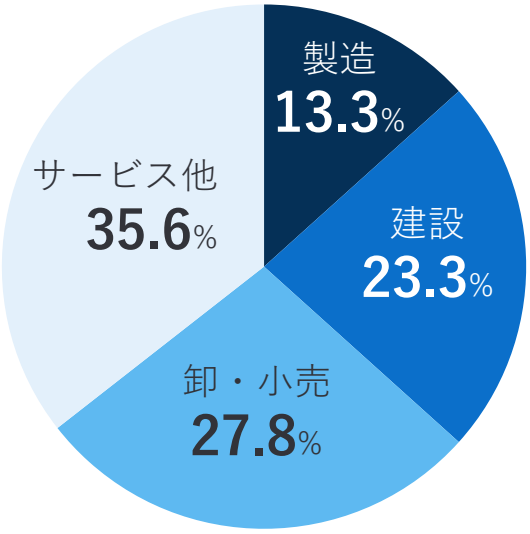
Ⅲ.調査結果

1.企業の概要

▌業種

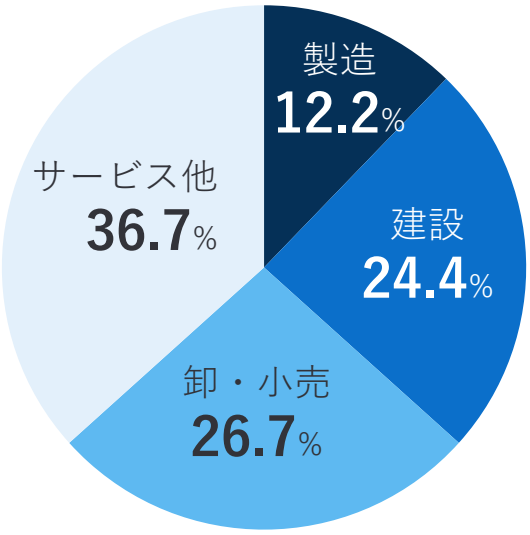
上期：もっとも多いのが「サービス他」(35.6%)であり、「卸・小売」(27.8%)、「建設」(23.3%)、「製造」(13.3%)と続く。
下期：もっとも多いのは「サービス他」(36.7%)である。各業種の割合は上期と同等であり、回答数はそれぞれ最大でも1票差である。

上期



業種	回答数	割合
製造	12	13.3%
建設	21	23.3%
卸・小売	25	27.8%
サービス他	32	35.6%
合計	**90**	**100%**

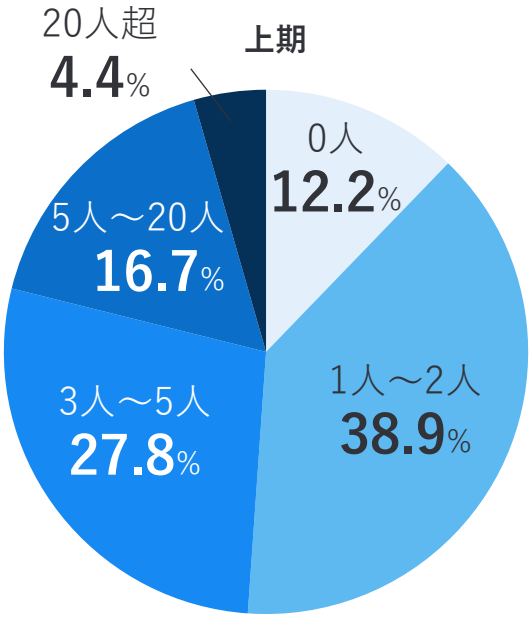
下期



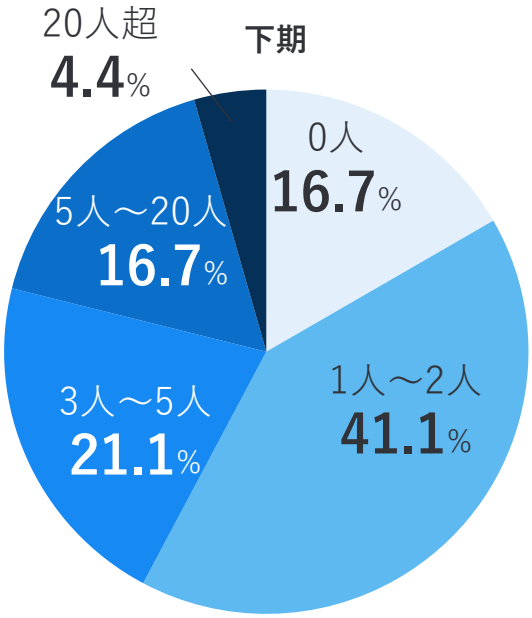
業種	回答数	割合
製造	11	12.2%
建設	22	24.4%
卸・小売	24	26.7%
サービス他	33	36.7%
合計	**90**	**100%**

従業員数

上期：「1～2人」(38.9%)がもっとも多く、次いで「3～5人」(27.8%)である。
下期：「1～2人」(41.1%)がもっとも多く、次いで「3～5人」(21.1%)である。



業種	回答数	割合
0人	11	12.2%
1人～2人	35	38.9%
3人～5人	25	27.8%
5人～20人	15	16.7%
20人超	4	4.4%
合計	**90**	**100%**



業種	回答数	割合
0人	15	16.7%
1人～2人	37	41.1%
3人～5人	19	21.1%
5人～20人	15	16.7%
20人超	4	4.4%
合計	**90**	**100%**

企業区分

上期：小規模事業者が92.2%を占める。
下期：小規模事業者が93.3%を占める。

上期

企業区分	回答数	割合
小規模事業者	83	92.2%
小規模事業者以外	7	7.8%
合計	**90**	**100%**

下期

企業区分	回答数	割合
小規模事業者	84	93.3%
小規模事業者以外	6	6.7%
合計	**90**	**100%**

後継者の有無

上期：後継者「なし」の割合は64.4％であり、半数以上を占めている。
下期：後継者「なし」の割合は68.9％であり、半数以上を占めている。

上期

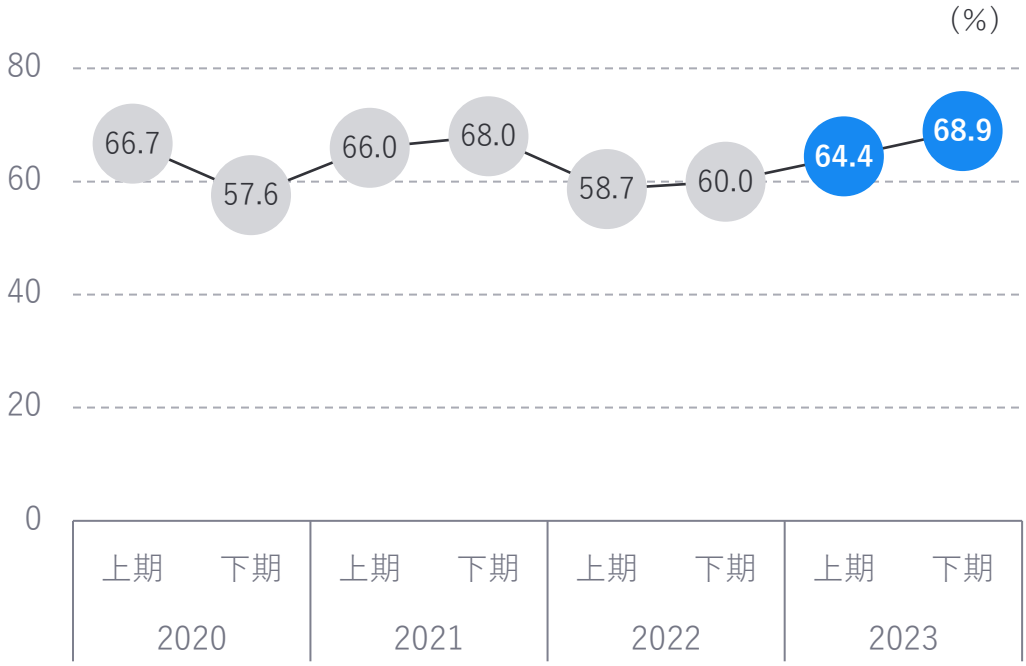
後継者の有無	回答数	割合
あり	32	35.6%
なし	58	64.4%
合計	**90**	**100%**

下期

後継者の有無	回答数	割合
あり	28	31.1%
なし	62	68.9%
合計	**90**	**100%**

後継者不在率の推移

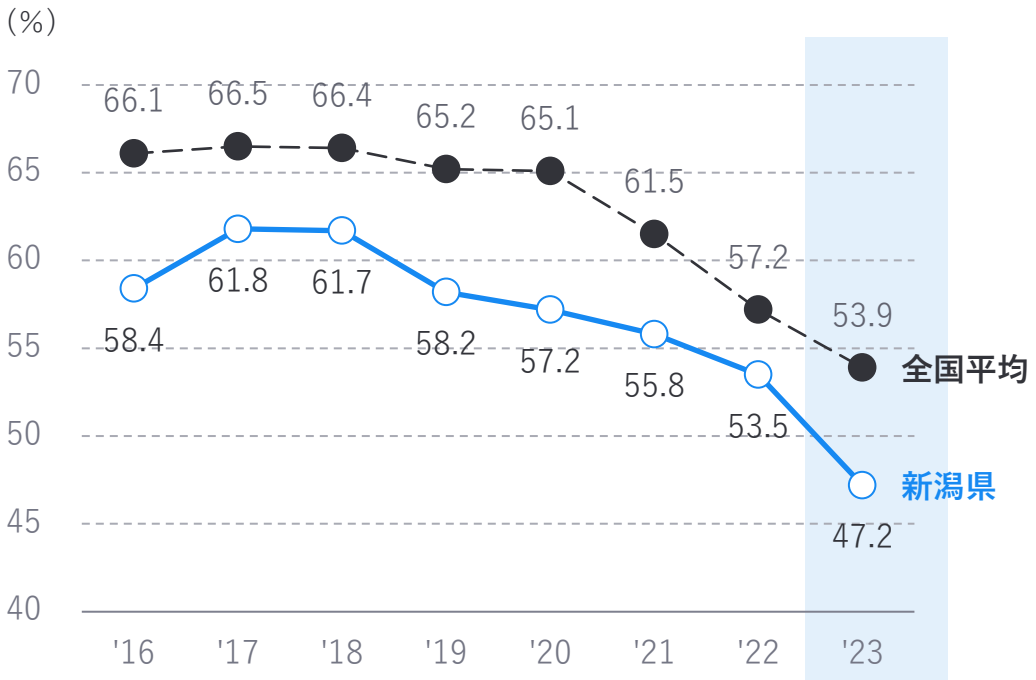
後継者「なし」は過去4年間、57～69％の間を推移している。令和5年下期は68.9％と最も高い値となっている。



参考

後継者不在率の推移（帝国データバンク）

2023年、帝国データバンクが27万社に対して行なった調査によると、後継者不在率の全国平均は53.9%、新潟県は47.2%である。推移を見ると下降傾向にあり、3商工会の調査結果(ほぼ横ばい)とは異なるデータとなっている。

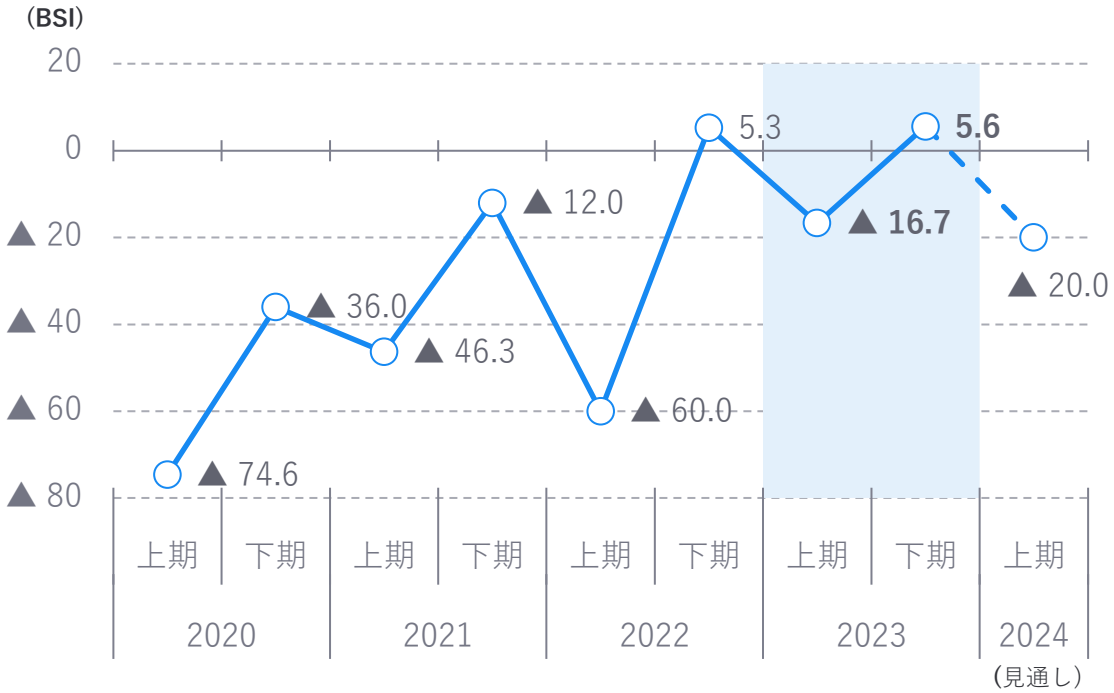


出典：株式会社帝国データバンク　全国「後継者不在率」動向調査（2023年）

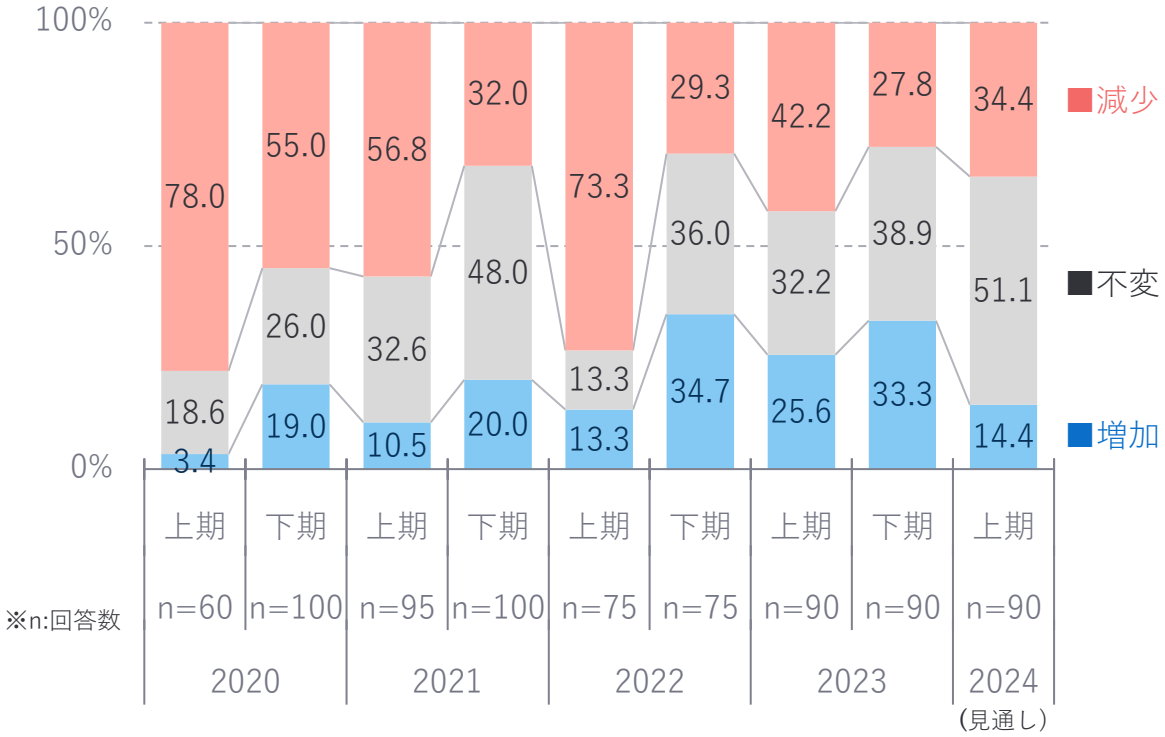
2.売上

上期：前期比の「増加」が25.6%、「減少」が42.2%、BSIは▲16.7となった。
下期：前期比の「増加」が33.3%、「減少」が27.8%、BSIは5.6となった。なお、見通しは「増加」が14.4%、「減少」が34.4%、BSIは▲20.0である。下期は復調しているものの、見通しは明るくはない。

売上BSI



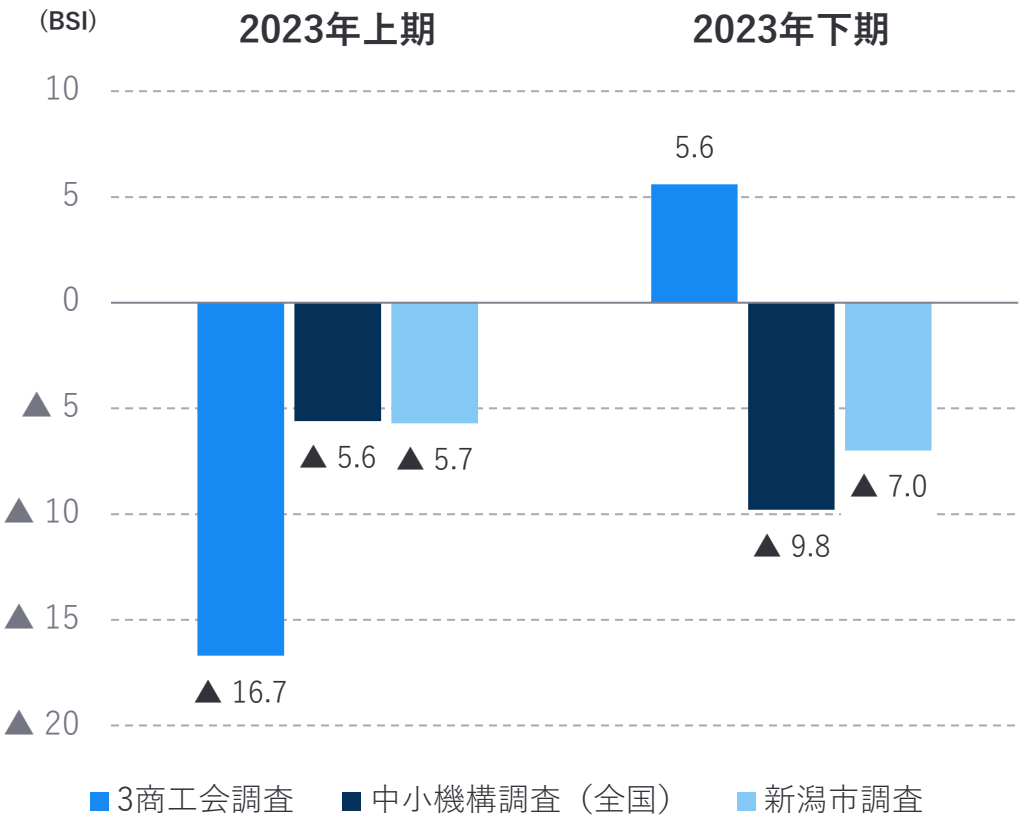
売上の回答割合



参考

売上BSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の売上額DIは、上期が▲5.6、下期が▲9.8であり下降している。「新潟市景況調査」における新潟市内事業所の生産・売上BSIは上期が▲5.7、下期が▲7.0であり、やや下降している。「3商工会調査」における当該地域の売上BSIは上期が▲16.7、下期が5.6であり、この下期だけがプラスポイントで目立った値となっている。



出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」
新潟市「令和5年度上期　新潟市景況調査」

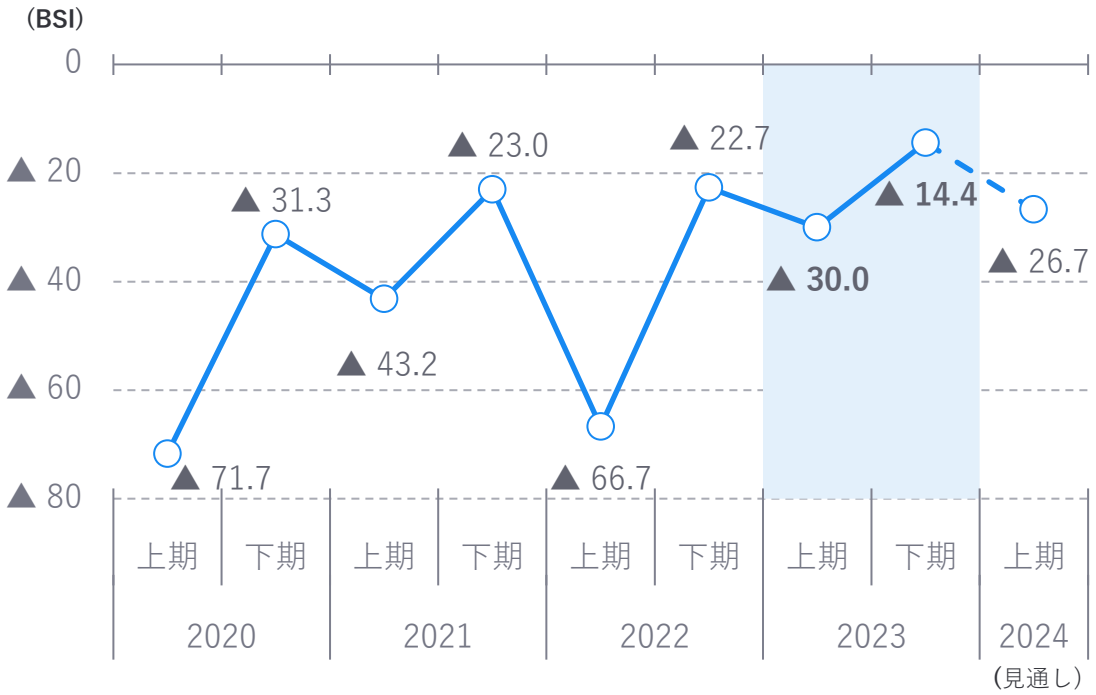
※中小機構調査は「売上額」、新潟市調査は「生産・売上額」を尋ねている。

※新潟市調査の2023年7月～12月は見込みの値

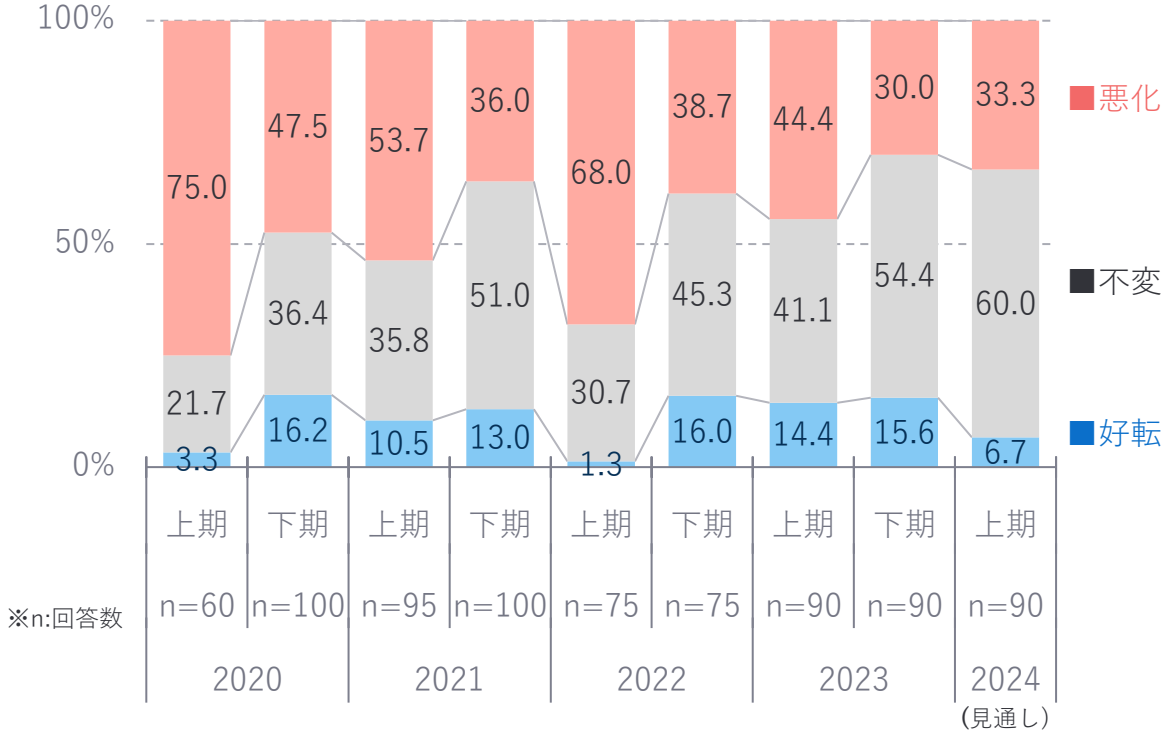
3.採算（経常利益）

上期：前期比の「好転」が14.4%、「悪化」が44.4%、BSIは▲30.0となった。
下期：前期比の「好転」が15.6%、「悪化」が30.0%、BSIは▲14.4となった。
なお、見通しは「好転」が6.7%、「悪化」が33.3%、BSIは▲26.7と厳しい状況である。

▌採算（経常利益）BSI



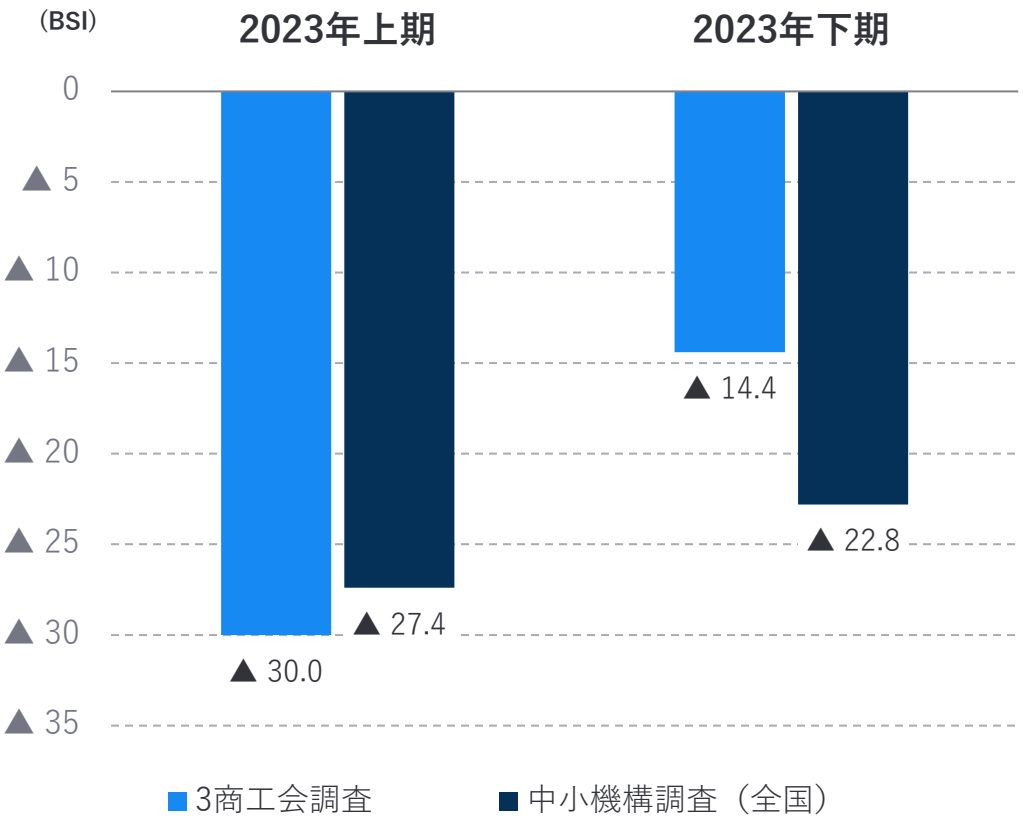
▌採算（経常利益）の回答割合



参考

採算（経常利益）BSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の採算(経常利益)DIは、上期が▲27.4、下期が▲22.8である。「3商工会調査」における、当該地域の採算(経常利益)BSIは上期が▲30.0、下期が▲14.4である。相対的に見ると、下期において当該地域の採算(経常利益)が上昇気味であり、これは昨年と同様の傾向である。

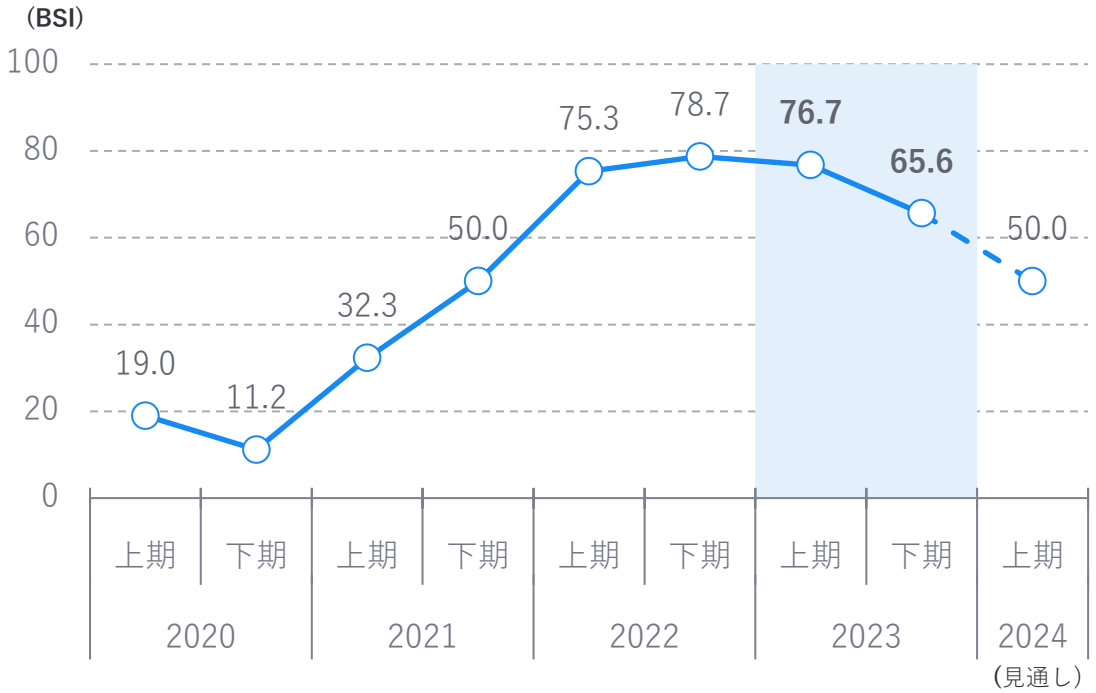


出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」

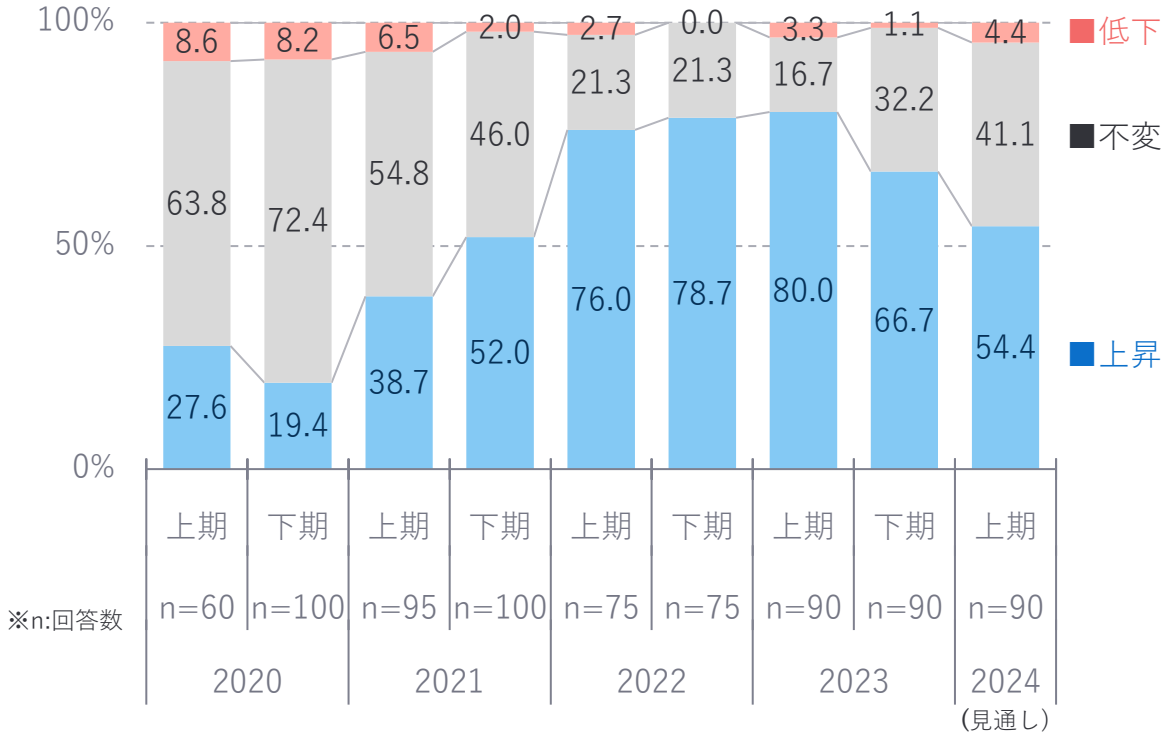
4.仕入単価

上期：前期比の「上昇」が80.0%、「低下」が3.3%、BSIは76.7となった。
下期：前期比の「上昇」が66.7%、「低下」が1.1%、BSIは65.6となった。なお、見通しは「上昇」が54.4%、「低下」が4.4%、BSIは50.0であり、例年の推移を鑑みると緩やかな低下傾向と見ることができる。

▌仕入単価BSI



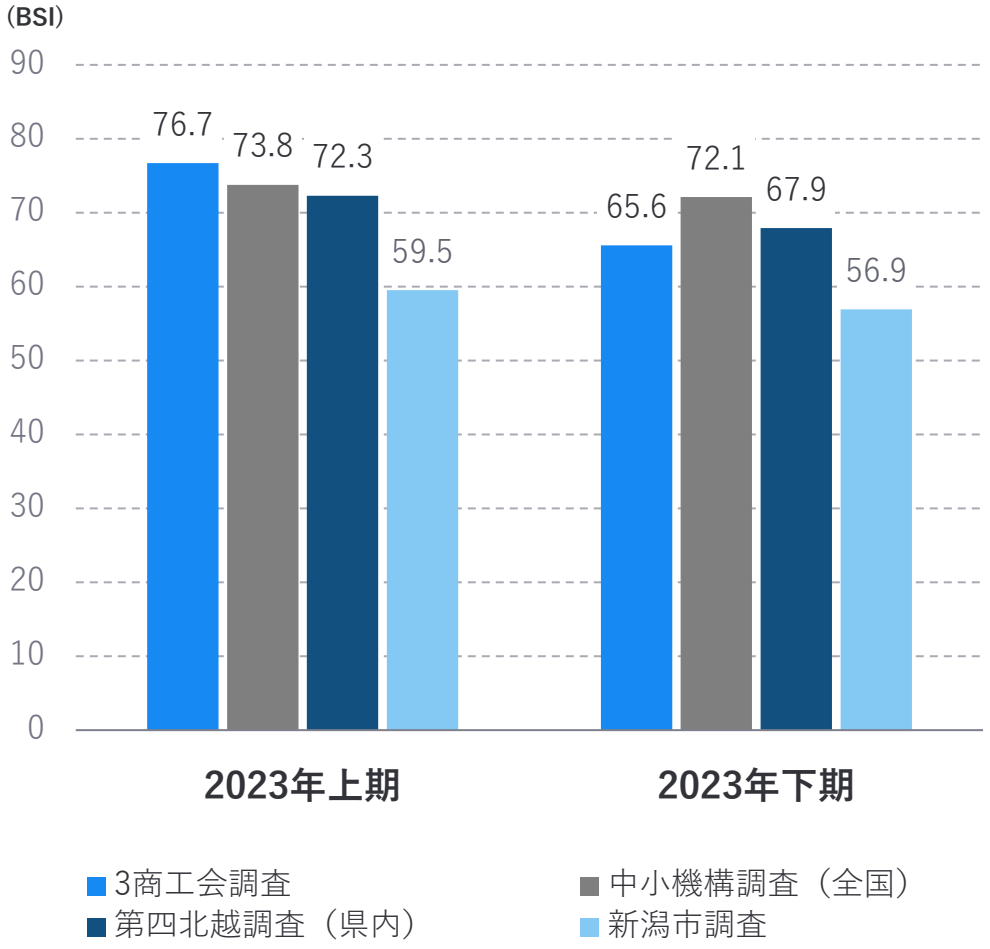
▌仕入単価の回答割合



参考

仕入単価BSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の原材料・仕入単価DIは、上期が73.8、下期が72.1とほぼ横ばいである。「第四北越調査」における県内企業の仕入価格BSIは上期が72.3、下期が67.9とやや下降している。「新潟市景況調査」における新潟市内事業所の仕入れ価格BSIは上期が59.5、下期が56.9(※見込み)とやや下降気味である。「3商工会調査」における、当該地域の仕入単価BSIは上期が76.7、下期が65.6ともっとも下降している。



出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」
第四北越リサーチ＆コンサルティング「新潟県企業動向調査2023年上期・下期」
新潟市「令和5年度上期　新潟市景況調査」

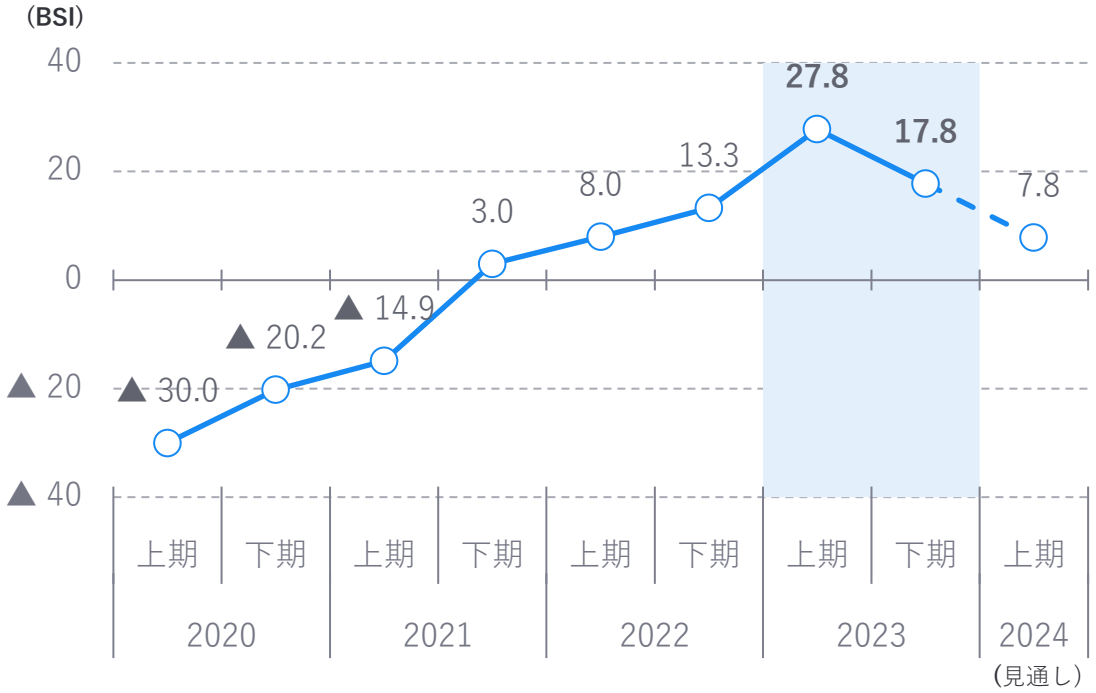
※中小機構調査は「原材料・商品仕入単価」、第四北越調査及び新潟市調査は「仕入価格」を尋ねている。

※新潟市調査の2023年7月～12月は見込みの値

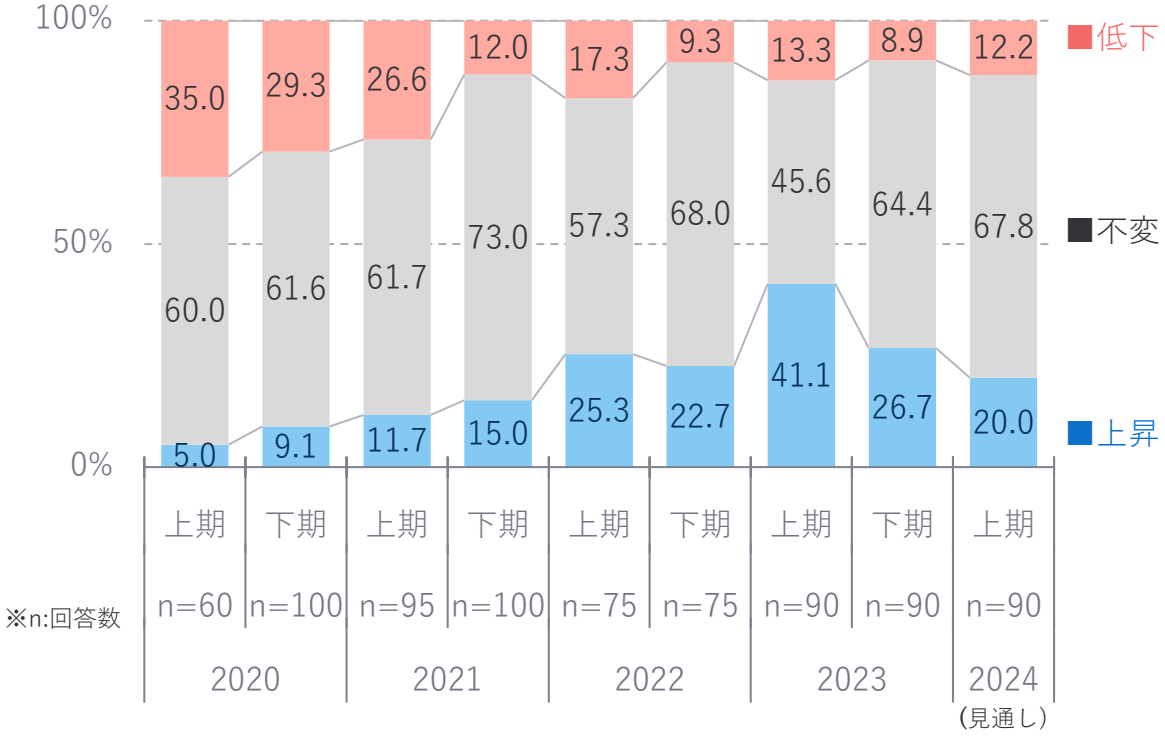
5.販売（客）単価

上期：前期比の「上昇」が41.1%、「低下」が13.3%、BSIは27.8となった。
下期：前期比の「上昇」が26.7%、「低下」が8.9%、BSIは17.8となった。なお、見通しは「上昇」が20.0%、「低下」が12.2%、BSIは7.8であり、例年の推移を鑑みると低下傾向に移行しつつあると見える。

▌販売（客）単価BSI



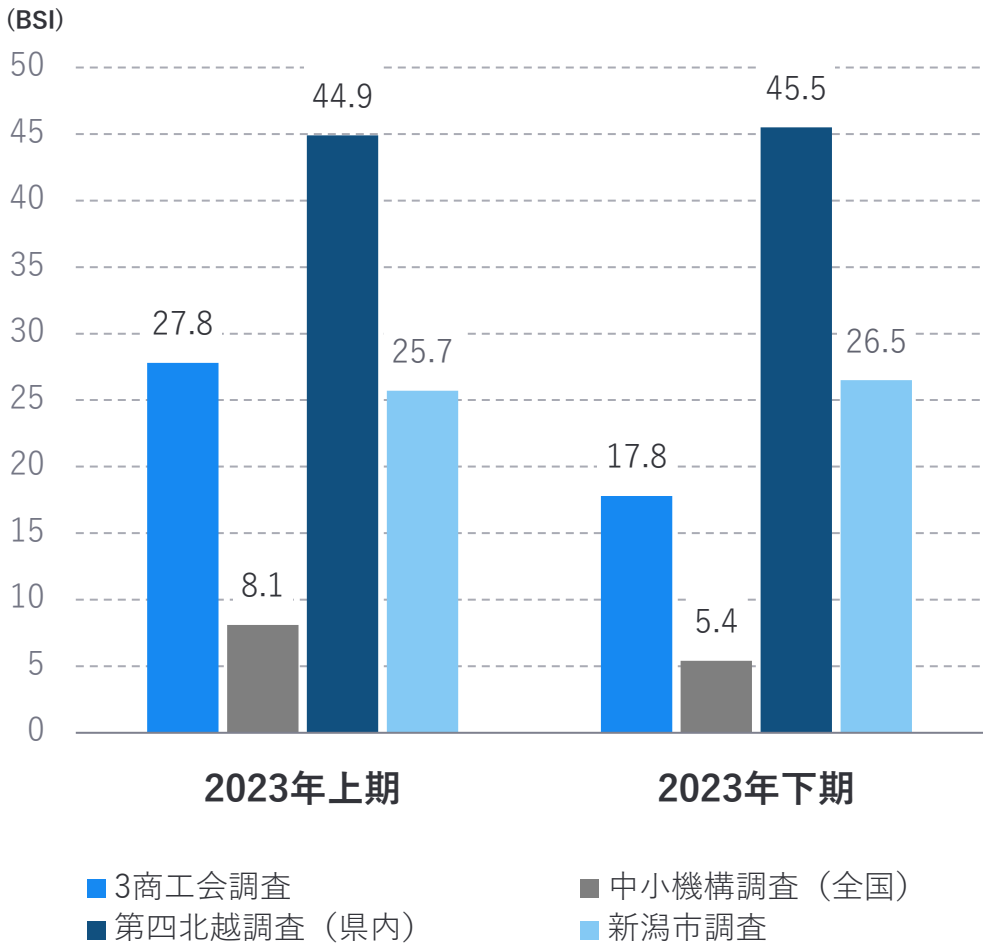
▌販売（客）単価の回答割合



参考

販売（客）単価BSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の売上単価・客単価DIは、上期が8.1、下期が5.4であり下降している。「第四北越調査」における県内企業の販売価格BSIは上期が44.9、下期が45.5とほぼ横ばいである。「新潟市景況調査」における新潟市内事業所の販売価格BSIは上期が25.7、下期が26.5(見込み)であり、これもほぼ横ばいである。「3商工会調査」における当該地域の販売(客)単価BSIは上期が27.8、下期が17.8であり、他調査と比較してもっとも下降している。



出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」
第四北越リサーチ＆コンサルティング「新潟県企業動向調査2023年上期・下期」
新潟市「令和5年度上期　新潟市景況調査」

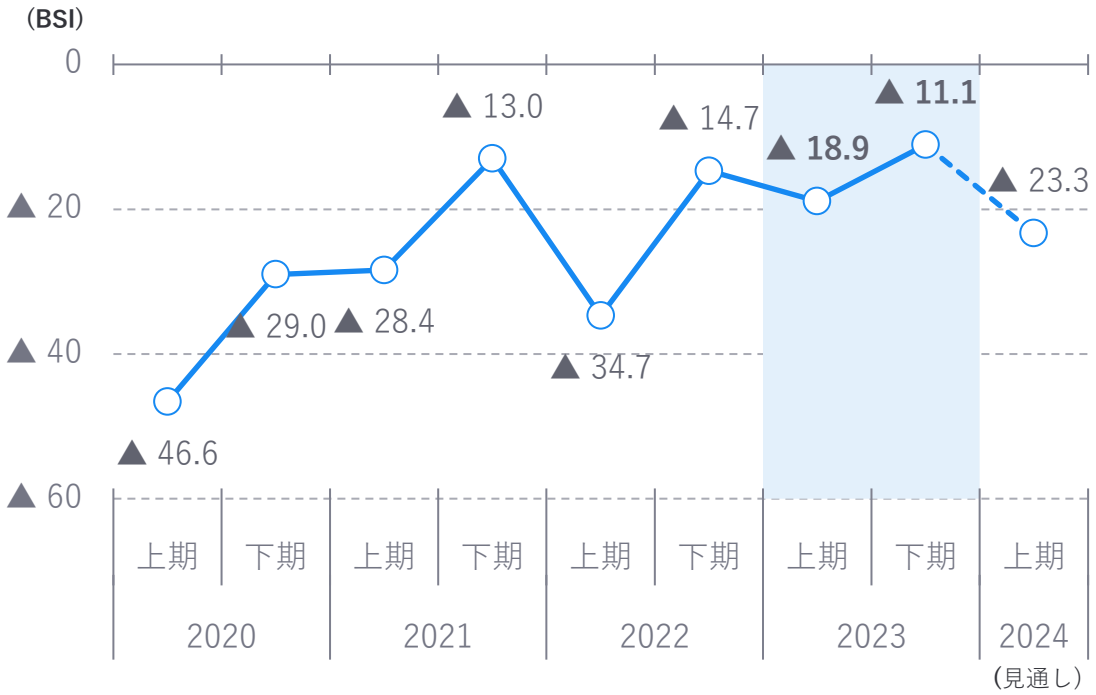
※中小機構調査は「売上単価・客単価」、第四北越調査及び新潟市調査は「販売価格」を尋ねている。

※新潟市調査の2023年7月～12月は見込みの値

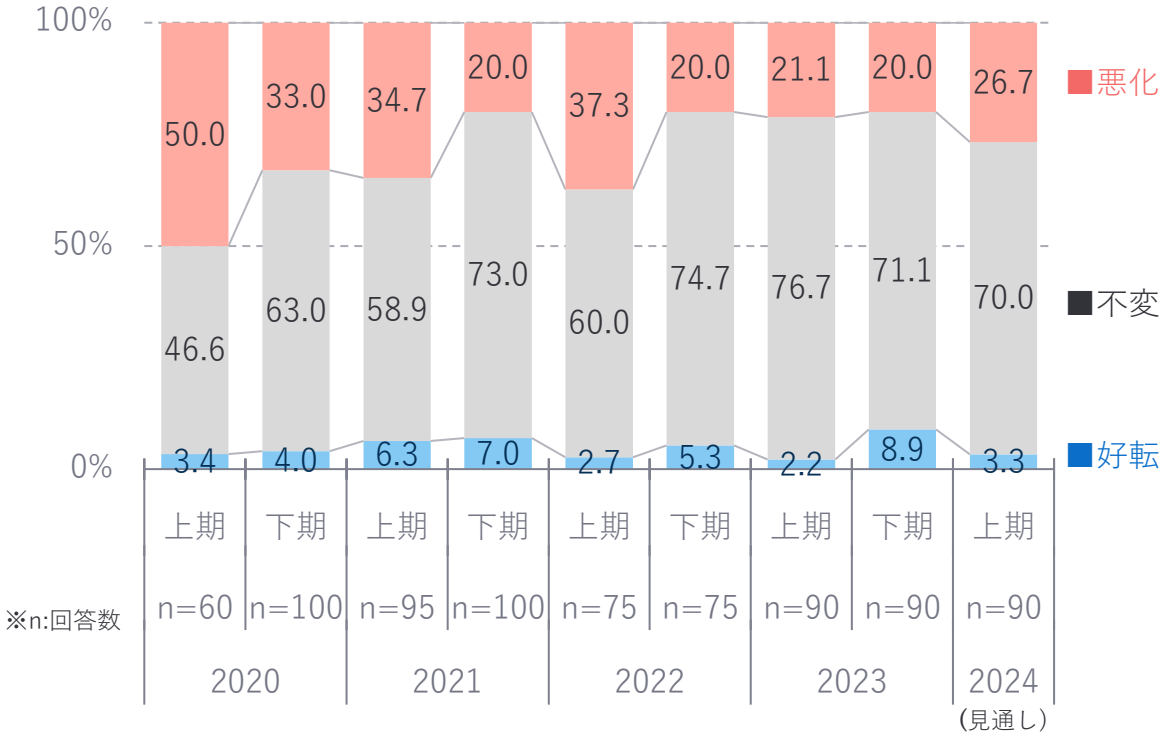
6.資金繰り

上期：前期比の「好転」が2.2%、「悪化」が21.1%、BSIは▲18.9となった。
下期：前期比の「好転」が8.9%、「悪化」が20.0%、BSIは▲11.1となった。なお、見通しは「好転」が3.3%、「悪化」が26.7%、BSIは▲23.3であり、資金繰りについては依然として厳しい見通しを立てていると見られる。

資金繰りBSI



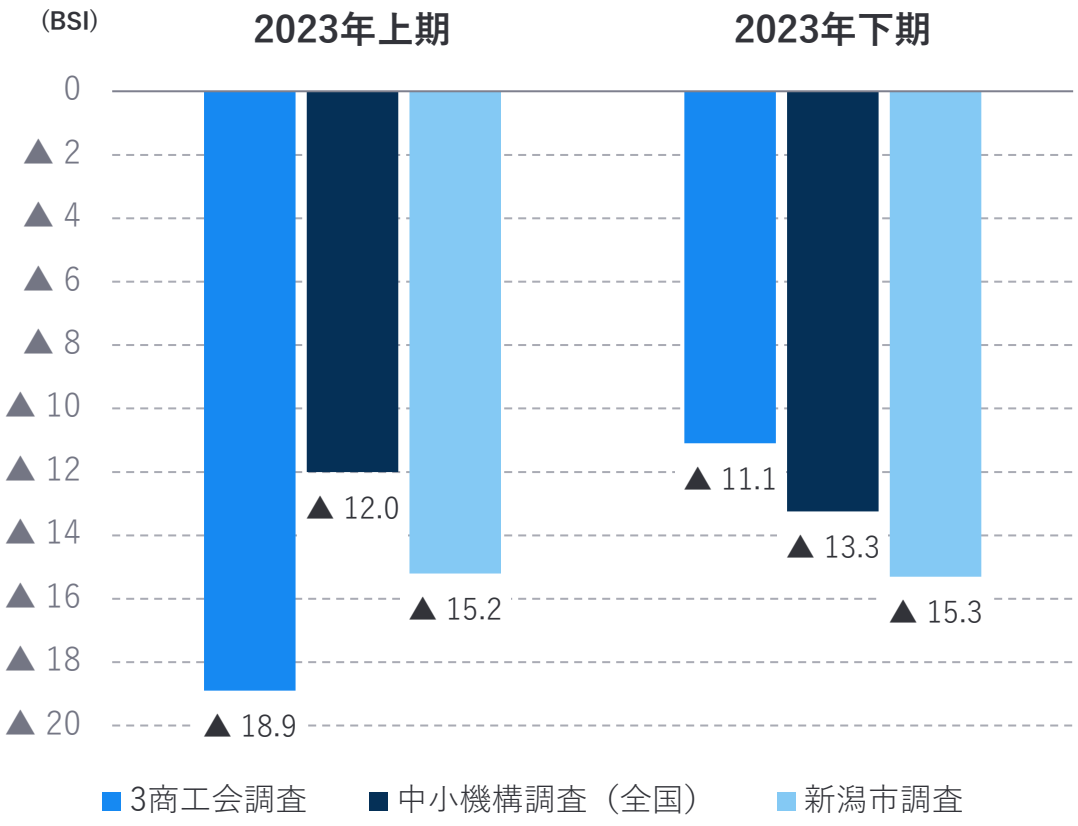
資金繰りの回答割合



参考

資金繰りBSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の資金繰りDIは、上期が▲12.0、下期が▲13.3と横ばいである。「新潟市景況調査」における新潟市内事業所の資金繰りBSIは上期が▲15.2、下期が▲15.3でこちらも横ばいである。「3商工会調査」における当該地域の資金繰りBSIは上期が▲18.9、下期が▲11.1であり、上期で目立った低い値は下期において持ち直している。



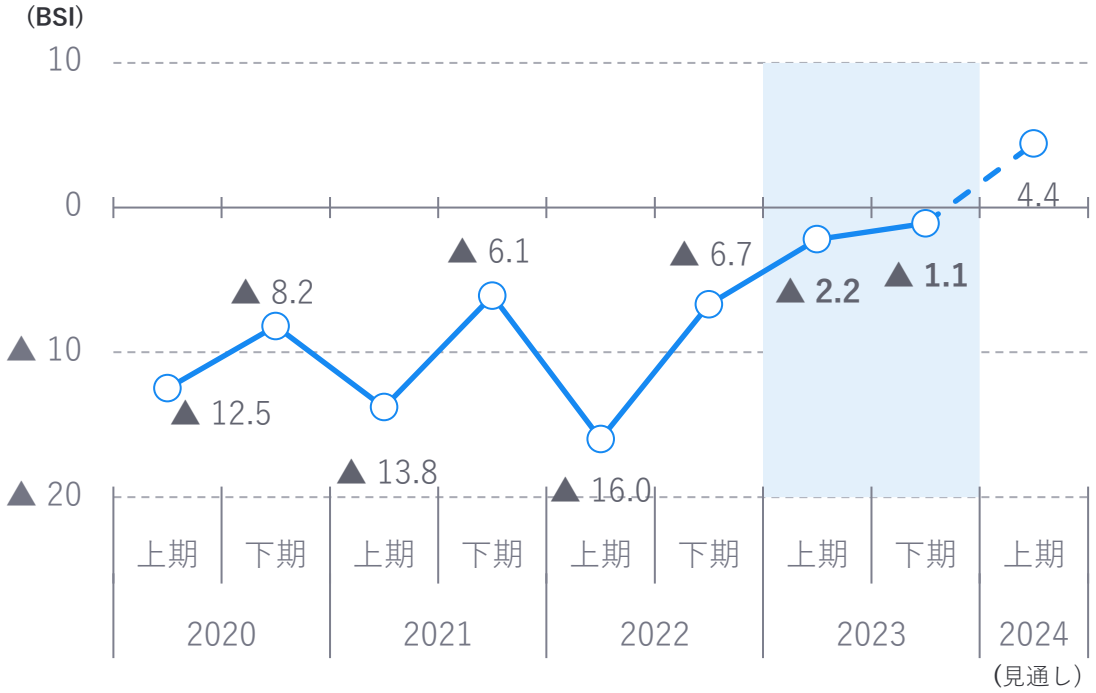
出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」
新潟市「令和5年度上期　新潟市景況調査」

※新潟市調査の2023年7月～12月は見込みの値

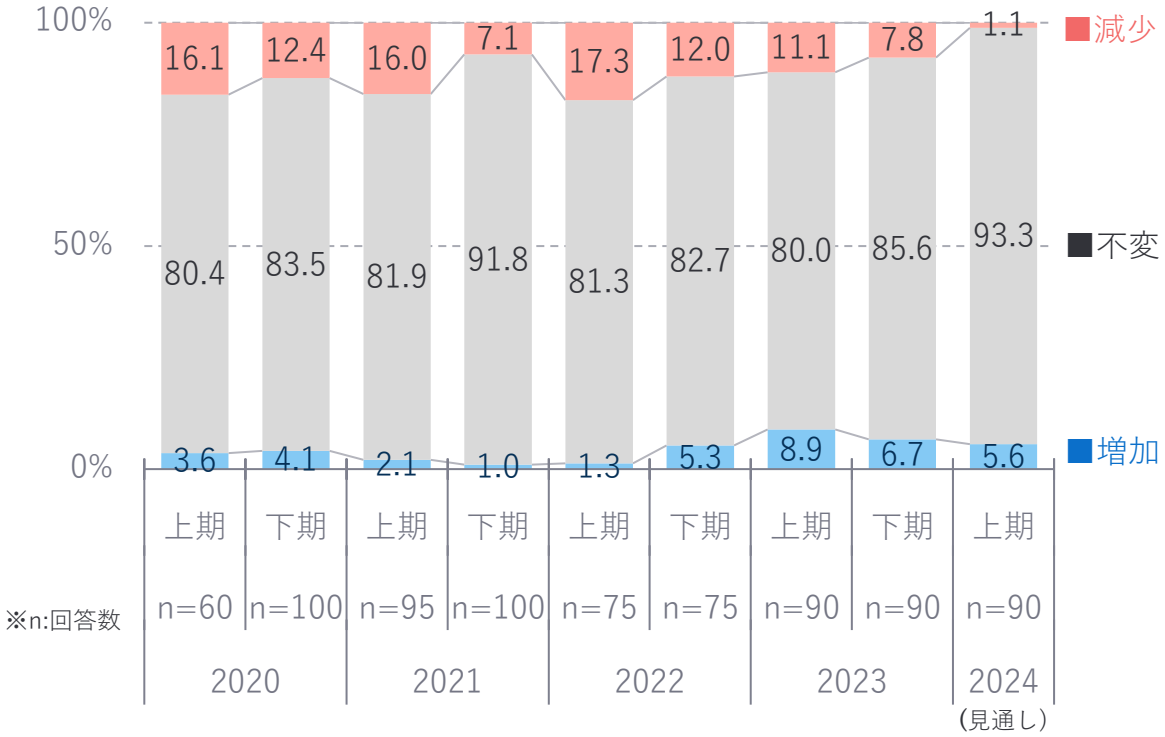
7.雇用動向

上期：前期比の「増加」が8.9%、「減少」が11.1%、BSIは▲2.2となった。
下期：前期比の「増加」が6.7%、「減少」が7.8%、BSIは▲1.1となった。なお、見通しは「増加」が5.6%、「減少」が1.1%、BSIは4.4であり、推移を鑑みても雇用動向は上昇傾向にあると見られる。

▌雇用動向BSI



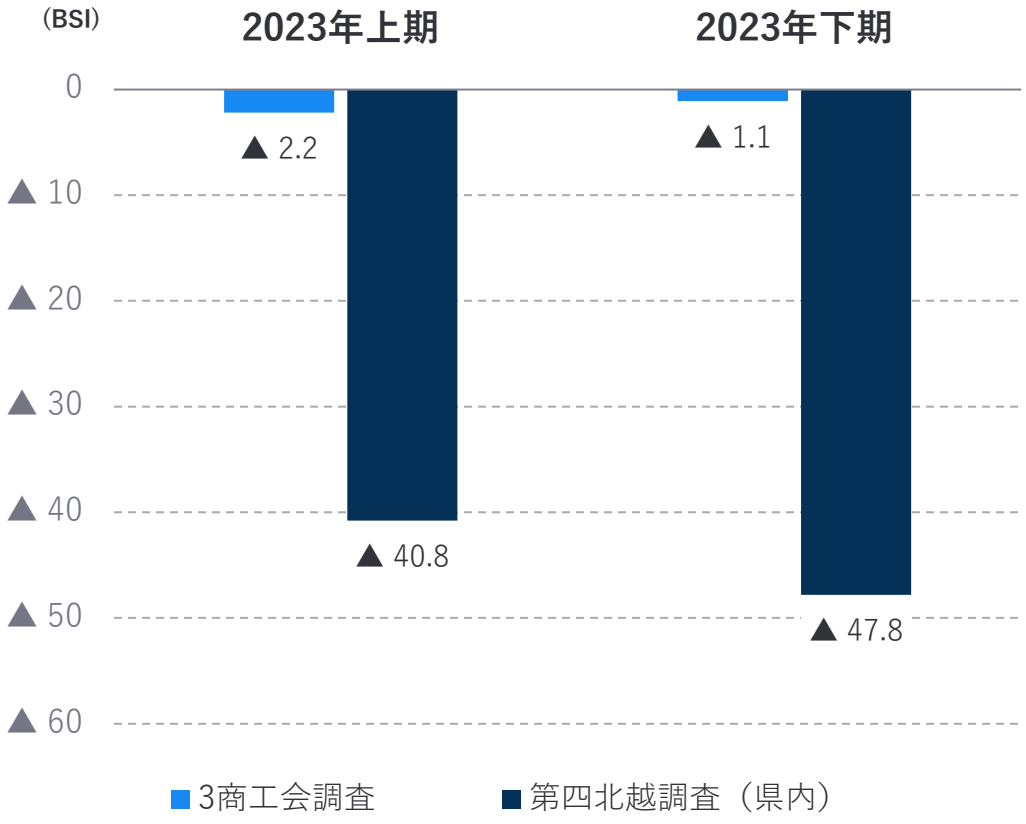
▌雇用動向の回答割合



参考

雇用動向BSIの推移

「第四北越調査」における県内企業の雇用BSIは上期が▲40.8、下期が▲47.8である。「3商工会調査」における当該地域の雇用動向BSIは上期が▲2.2、下期が▲1.1であり、人手不足感はさほど見られない。



出典：第四北越リサーチ＆コンサルティング「新潟県企業動向調査2023年上期・下期」

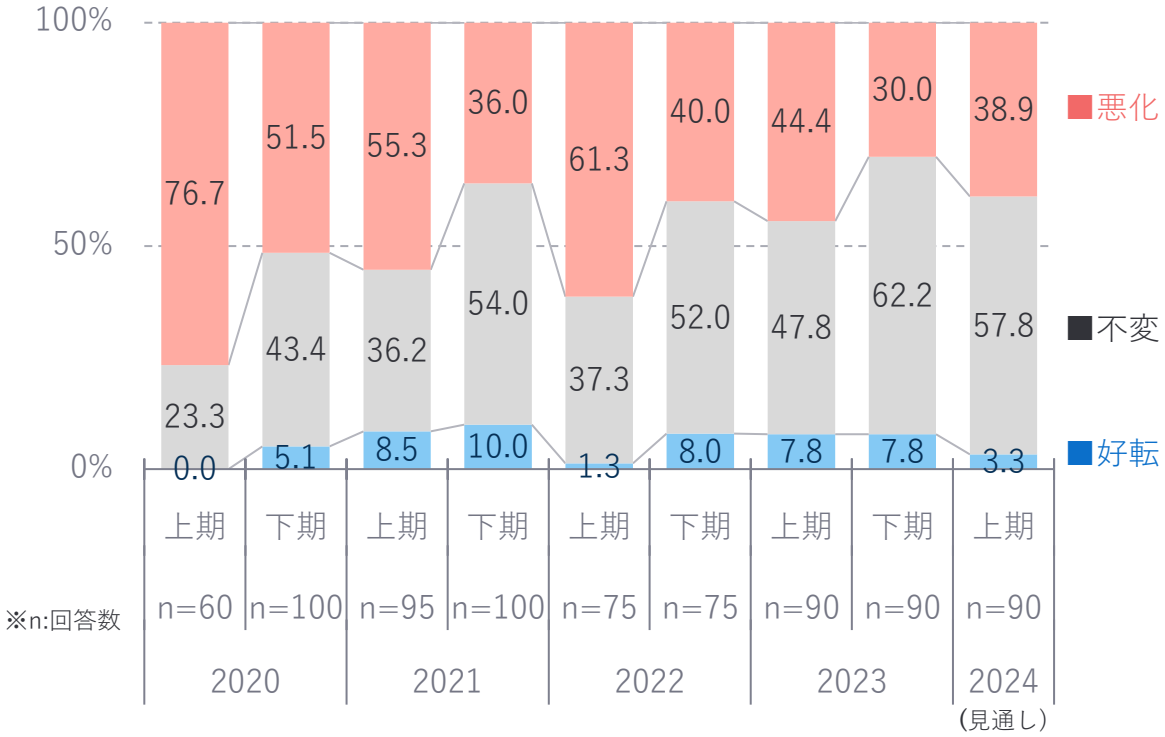
※第四北越調査は「雇用」を尋ねている。

8.景況判断

上期：前期比の「好転」が7.8%、「悪化」が44.4%、BSIは▲36.7となった。
下期：前期比の「好転」が7.8%、「悪化」が30.0%、BSIは▲22.2となった。なお、見通しは「好転」が3.3%、「悪化」が38.9%、BSIは▲35.6であり、依然として好転の兆しは見えていない。

▌景況判断BSI

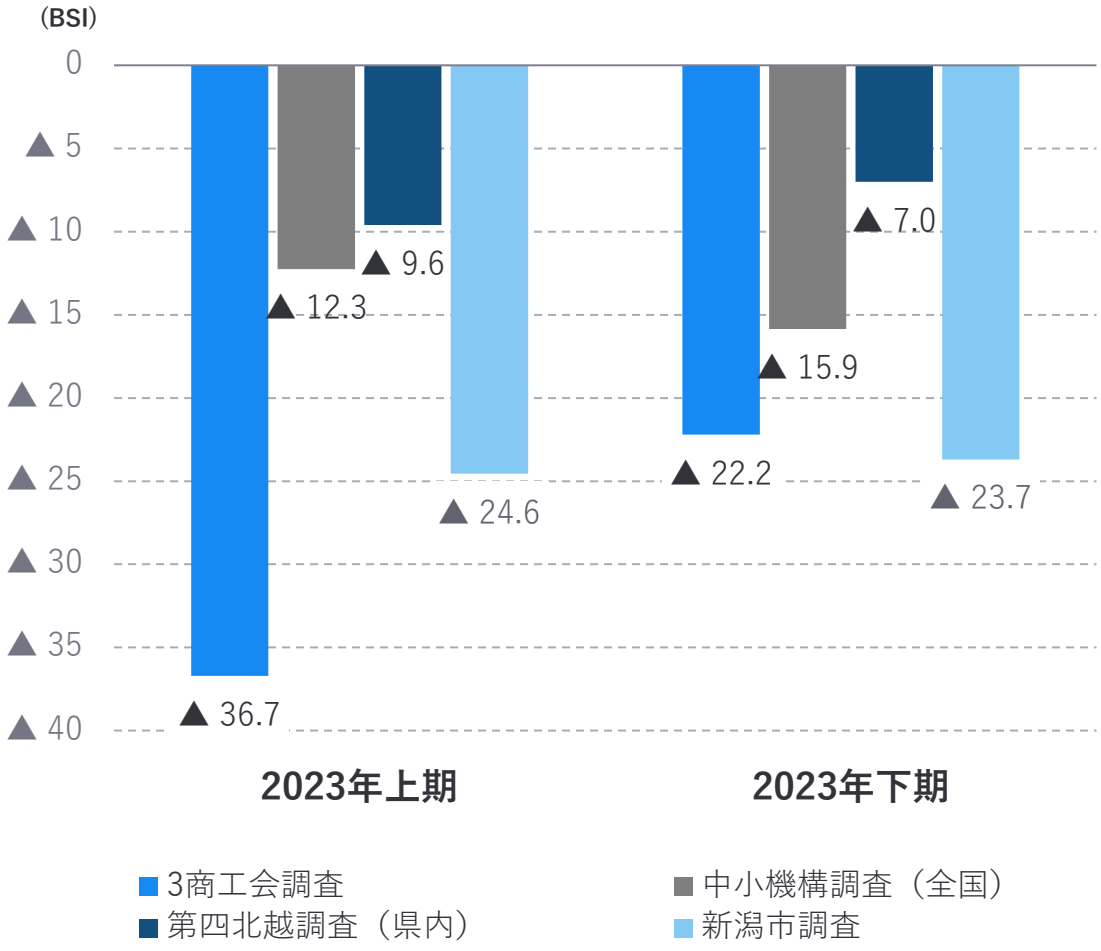
▌景況判断の回答割合



参考

景況判断BSIの推移

「中小機構調査」における全国の中小企業の業況判断DIは、上期が▲12.3、下期が▲15.9とやや下降気味である。「第四北越調査」における県内企業の業況判断BSIは上期が▲9.6、下期が▲7.0とやや上昇している。「新潟市景況調査」における新潟市内事業所の業況判断BSIは上期が▲24.6、下期が▲23.7(※見込み)と横ばいである。「3商工会調査」における、当該地域の景況判断BSIは上期が▲36.7、下期が▲22.2と著しく上昇している。



出典：中小機構「第174回 中小企業景況調査」
第四北越リサーチ＆コンサルティング「新潟県企業動向調査2023年上期・下期」
新潟市「令和5年度上期　新潟市景況調査」

※中小機構調査、第四北越調査、新潟市調査は「業況判断」を尋ねている。

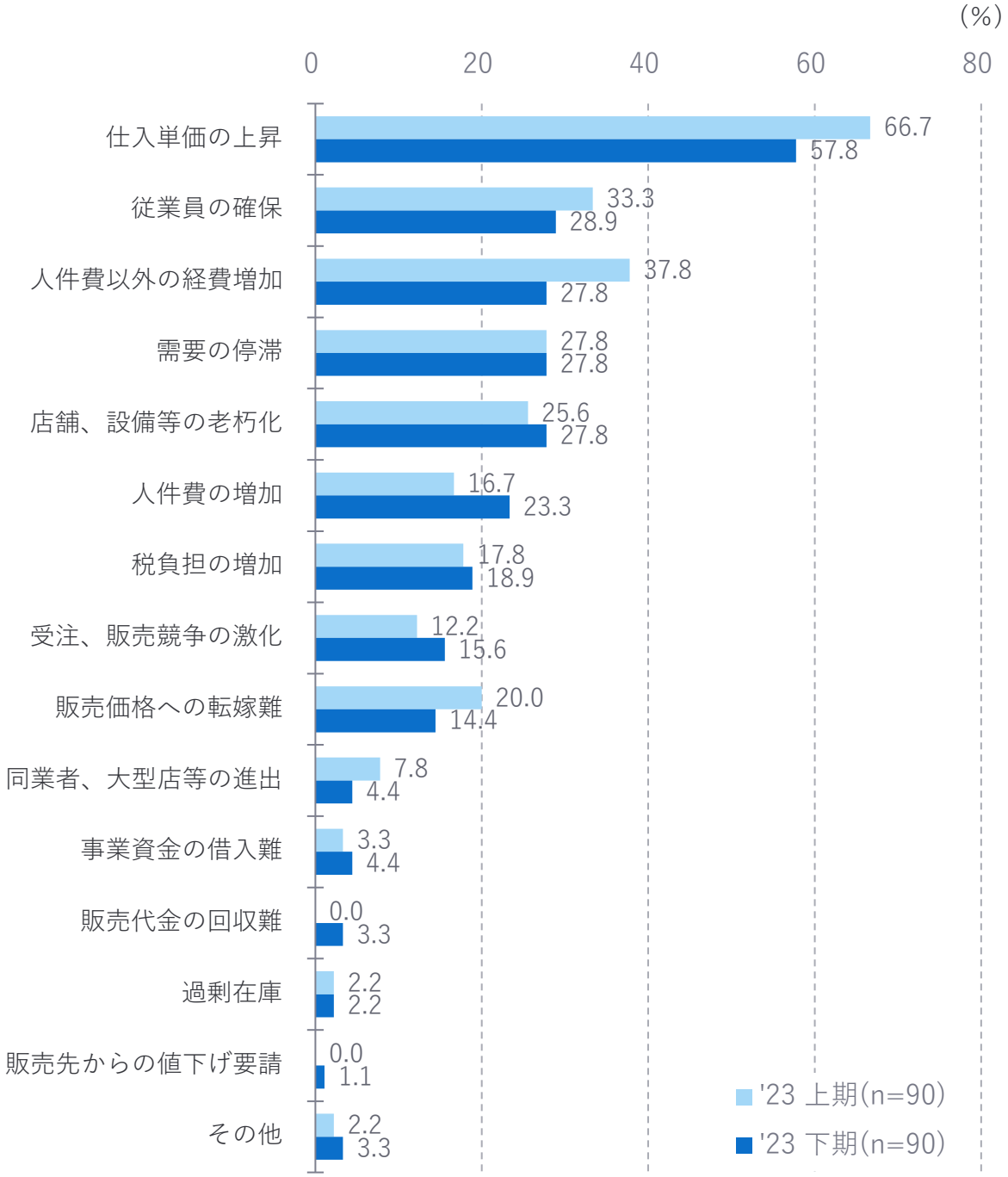
※第四北越調査では、業況を四半期ごとで尋ねているため、1～3月と4～6月の平均を上期、7～9月と10～12月の平均を下期としてグラフに表示。

※新潟市調査の2023年7月～12月は見込みの値

9.経営上の問題点

経営上の問題点は、上期、下期ともに「仕入単価の上昇」がトップであり、次いで上位に位置しているのは「従業員の確保」「人件費以外の経費増加」「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」で、これら4つは同程度の票数である。
上期と下期を比較してみると、上期では「仕入単価の上昇」「従業員の確保」「人件費以外の経費増加」が目立っており、下期では「店舗、設備等の老朽化」「人件費の増加」「受注、販売競争の激化」などが目立っている。

経営上の問題点（3つまでの複数回答）

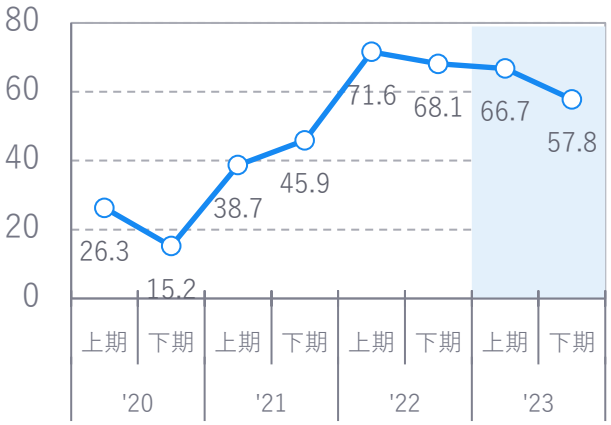


▌経営上の問題点（時系列）

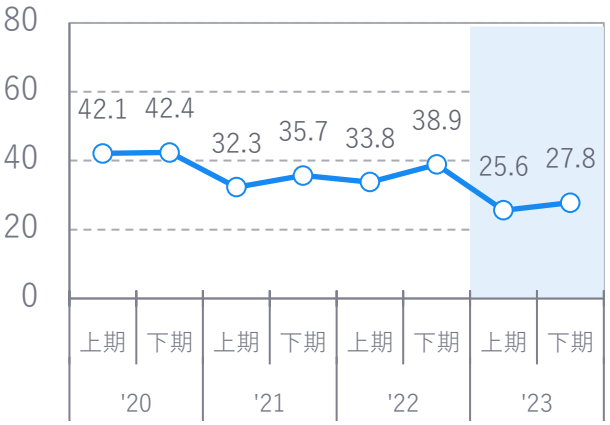
時系列で見ると、「店舗、設備等の老朽化」は今年度から減少傾向である。「仕入単価の上昇」は今年度の下期から減少している。「人件費の増加」は今年度の下期から急増している。対して「人件費以外の経費増加」は今年度の下期から大きく下がっている。その他の項目は、近年で見るとおおむね横ばいで推移している。

単位：%

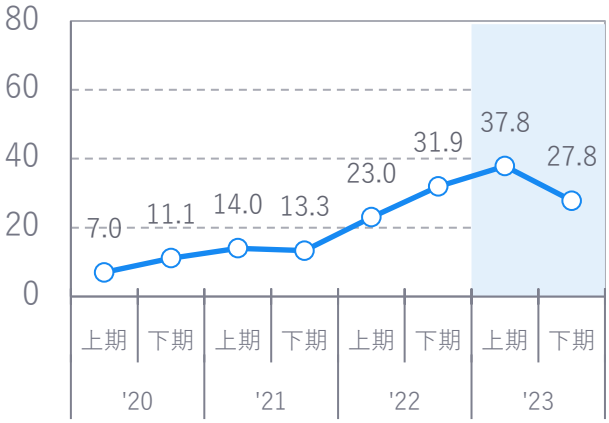
仕入単価の上昇



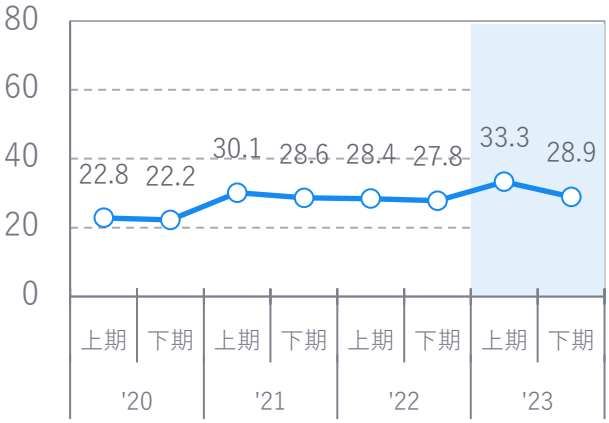
店舗、設備等の老朽化



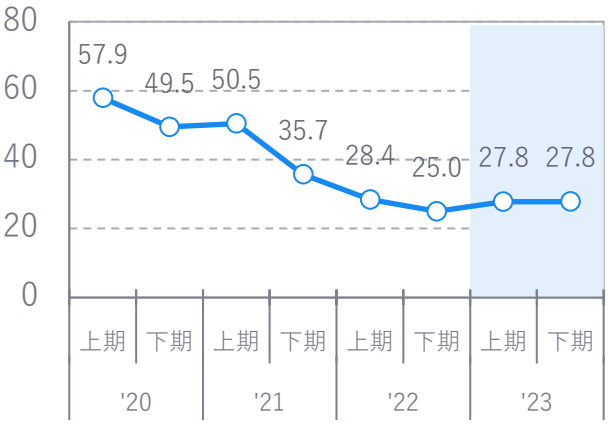
人件費以外の経費増加



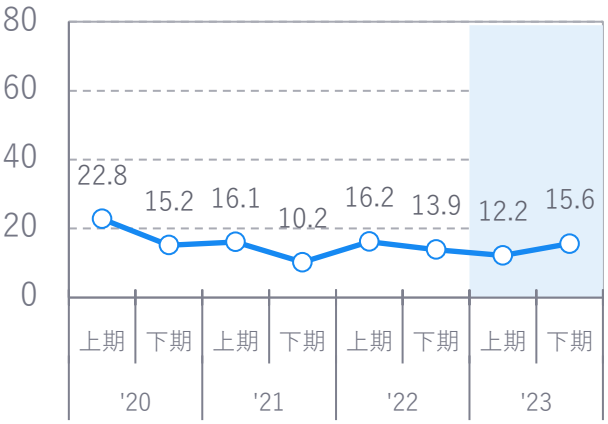
従業員の確保



需要の停滞

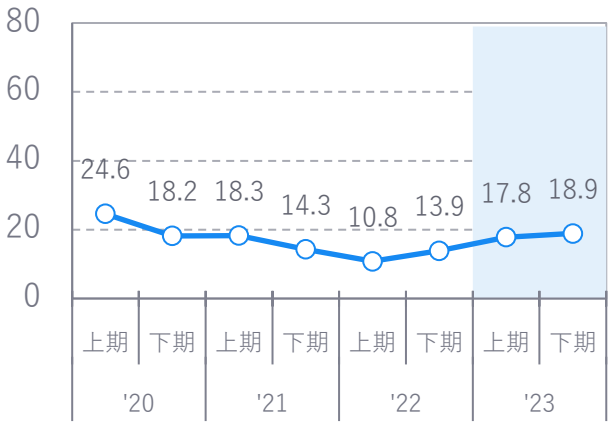


受注、販売競争の激化

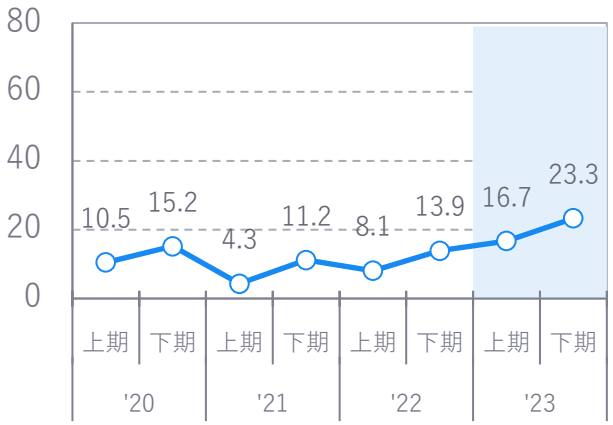


単位：%

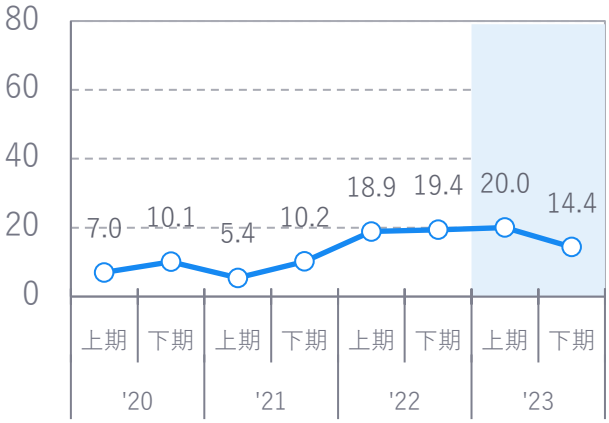
税負担の増加



人件費の増加



販売価格への転嫁難

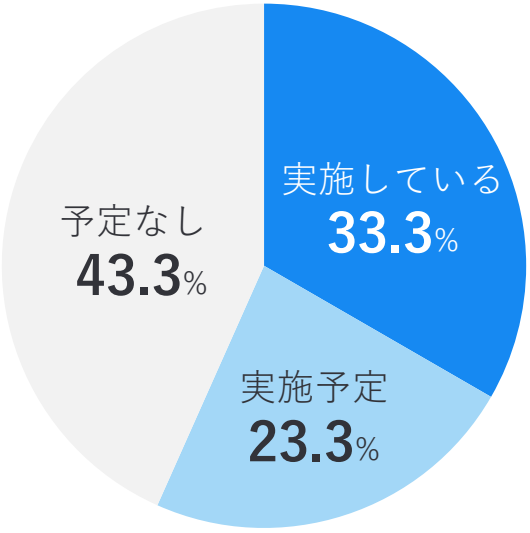


10.賃上げ動向

上期：「実施している」「実施予定」の合計は56.6％となった。
下期：「実施している」「実施予定」の合計は58.9％となった。
5～6割程度の企業が、物価高に伴う賃上げの意向を持っていると見られる。

上期

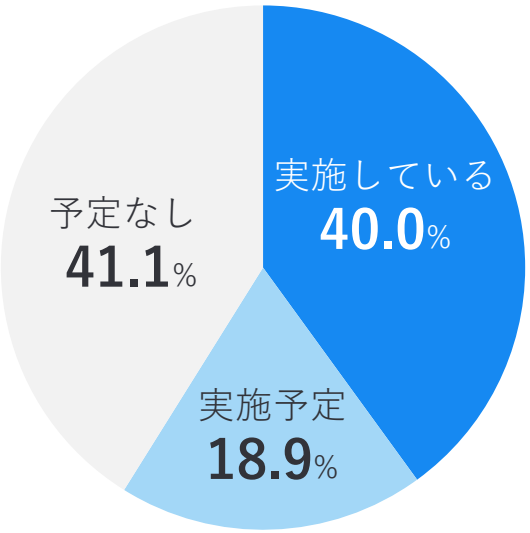
実施している・実施予定は
56.6%



賃上げ動向	回答数	割合
実施している	30	33.3%
実施予定	21	23.3%
実施予定はない	39	43.3%
合計	**90**	**100%**

下期

実施している・実施予定は
58.9%



賃上げ動向	回答数	割合
実施している	36	40.0%
実施予定	17	18.9%
実施予定はない	37	41.1%
合計	**90**	**100%**

11.価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響について

価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響について、自由回答で尋ねた結果はP30-33のとおりである。

〇製造業…コロナ禍の影響が残っているという意見と、影響がなくなったという意見に二分している。物価高に関する言及も多く、値上げで対応しているという意見がある一方で、商品への転嫁だけでは難しいという意見もあった。

〇建設業…コロナ禍の影響を挙げる声は見当たらず、価格高騰にうまく対応できていないという声が多く見られた。

〇卸・小売業…コロナ禍の影響がない、少ないという回答が多く見られた。価格高騰による来客数の減少や購買意識の低下を挙げる声が多かった。

〇サービス業他…コロナ禍の影響はない、または少ないという回答が多い。特筆すべき声として、「リモートの浸透による他地域への人材流出」があった。価格高騰に関する影響は、利益を圧迫しているという意見が多く見られた。

自由回答の解析結果：出現頻度の高い言葉が大きな文字で表現されている

【上期】価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響
製造業
新型コロナの影響はほぼ無くなってきているが、仕入れ単価やエネルギーコストの上昇の影響また原料の不作も大きな影響を与えている。
コロナ前の受注に比べ現時点の内容では納期の期日が安定せず、複数の受注が難しく売上が伸びない。
仕入が金額の割合を大きく占めてしまっている。
建設業
影響あり。仕入単価が上昇しているが、販売価格へ転嫁が難しい。
売上減少で支払いが大変。
賃上げのニュース等で顧客の理解は得られやすいので価格転嫁しやすい。
仕入価格高騰の影響は大、コロナは無し
仕入材の価格が上がっている為、工事中に上がり価格転嫁しにくい。
当社（建設業）はあまり影響ないと思います。
仕入単価の上昇により利益が減少している。
仕入単価上昇により施工単価の上昇で受注減少の恐れあり。
卸・小売業
購買意識の悪化
価格高騰の影響は大きい。新型コロナウイルス感染症の影響はあまりない。
光熱費等の上昇により消費者の倹約志向が感じられる。
販売価格の上昇に売上の金額はあがるものの、利益としてはあがらない。
コロナ感染の影響あり
外食産業の低迷（特に夜間）
仕入原価の上昇、光熱費等の諸経費の増加もあり、コロナ後の需要はまだ回復傾向にない。
燃料小売業だが、価格高騰により買い控えの影響が出てきていると思う。
仕入れ価格の高騰や入庫の減少
需要は戻らない。数字も感覚も不景気と思う。
有り
非常に販売しにくくなっている。お客の方、お買物しぶっている様だ。
仕入価格の高騰で利益が圧迫している。

【上期】価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響（つづき）
サービス業他
価格高騰で経費が上昇していますが、価格転嫁にも限界があり、苦しい状況です。
価格高騰により全ての経費が増加しているため、利益圧迫が著しい。コロナ感染症の5類移行後は客数が少しであるが増加した。
価格（仕入）高騰による売値の上昇は避けられない。
少しずつ材料費が値上りしている。
マスクをまだ付けたまま施術をして最後まではずさないで帰る
仕入価格高騰で必要な材料を仕入しなくなっている
客数、注文の減少
何もかも値上がりしているので、出費が多い。コロナウイルス感染症については影響なし。
販売価格への転嫁難
仕入単価の上昇が止まらない。
お客様の来店が減りました。
仕入単価の上昇が利益を圧迫している。
少しずつ以前の状況に戻りつつある気配がします。
夜のお客様が来ない。

【下期】価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響
製造業
中小のイベントの廃止
インボイスによる商品減少
コロナ前の水準には程遠い
仕入も上昇したが、値上げで対応できた。
どうしても仕入価格が上昇→客単価上昇→人件費上昇とつながっており、設備への投資が遅くなりがちである。
コロナの影響はほとんど無いが、物価高騰による消費の低下と来年度の先行きが不透明
原料等の値上げは以前より収まってきているが、値上げ分全てを商品に転嫁するのは難しい。
コロナ禍の借入の返済が負担である。
制度融資などで今はいいが、返済が始まると少し不安。
建設業
販売価格の高騰
仕入が大変
建設資材の高騰が採算を悪化させている。
資材の仕入単価上昇により利益が少ない。
値上げしにくい。
卸・小売業
仕入価格が上がっている中、同業他社との競争で販売価格に反映できない。
人件費の上昇を実感している。
コロナは影響が少なくなってきている。
お客様の激減
新型コロナの影響がなくなりつつあるものの物価高騰による嗜好品への支出減少の影響が大きい。
コロナ中のオープンなので、これからが楽しみです。
コロナの影響は特になし。
車輌仕入の高騰
昨年ではあるが、仕入値は以前より高くなり来客数は増えずの状態。
来店客数、客単価の減少が影響を与えている。
自転車価格の高騰による客足の減少
材料費、商品が高騰している為、売上に影響している。

【下期】価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響（つづき）
サービス業他
コロナで世間や社会の形態が変わってしまったようだ。
円安による海外クラウドサービスの値上げ
リモートの浸透による他地域への人材流出
仕入単価の上昇
光熱費をはじめ経費が上昇しており、採算が悪化している。
仕入単価の上昇はゆるやかに続いている。
コロナウイルスの経営的な影響は少なくなりつつある。
原価高騰が利益に強く影響
従業員が確保できず、廃業を検討している。
材料が少しずつ高くなっている。
コロナはもうあまり影響ない。
安いお店に移動している気がする。周期が伸びた。
年金暮らしの人は働いている時とは違ってお金をかけないようにしている。
コロナ後、客が遅くまでいることが少なくなったため、平日の夜の営業時間の終わりを早くしているが、売上は取れており効率的になった。
価格高騰の影響あり
コロナの影響なし
仕入単価が上がっている。
そんなに無し
車両部品等の仕入価格の上昇
水道高熱費の上昇がかなりの打撃になっている。
少しずつ影響も減っている感じがします。
人が動いているようで助かりますが、まだ心配している方も多いです。

12.今後の事業・経営において強化したい点等

今後の事業・経営において強化したい点や商工会への要望について自由回答で尋ねた結果はP35-36のとおりである。

〇製造業…
強化したい点：新規開拓、受注の継続、人材確保等
商工会への要望・意見：展示会等の案内・設備投資の可否相談

〇建設業…
強化したい点：固定客の増加、人材確保、後継者育成、値上げ、販路拡大等
商工会への要望・意見：事業承継の助言、補助金の紹介

〇卸・小売業…
強化したい点：新業態、EC、人材確保、仕入れ見直し、リニューアル、設備投資等
商工会への要望・意見：アイデア出し、HPやPRの指導、インボイス

〇サービス業他…
強化したい点：販路開拓、人材確保、時短、経費削減、設備投資、価格改定、IT設備
商工会への要望・意見：商工会スタッフへの感謝

自由回答の解析結果：出現頻度の高い言葉が大きな文字で表現されている

【上期】今後の事業・経営において強化したい点、商工会への要望・意見等
製造業
新規開拓を徹底し、販売の強化が急務。展示会等の案内があれば教えてください。
受注を見極めて複数の物件を重複して受注したい。
設備の老朽化もあるので設備投資が可能なのか相談。
人材
建設業
来期での投資を増やす。
固定客を増やしたい。
従業員を確保する
現在の業態から変移するための設備投資等人材確保
営業販路拡大、後継者育成
従業員の高齢化で若い人材の確保
従業員の確保
仕入単価の上昇分を販売価格に転嫁して利益確保する様強化したい。
従業員高齢化減少のため、労働力確保、外注の活用、来年１月より事業承継の予定。助言お願いします。
卸・小売業
新業態への転換
仕事の受注の仕方。国の助成金の受け方。商工会への要望意見等は良いアイデア？
販路開拓としてはうまくＥＣを活用したい。夜店まつりなどイベントはすごいありがたい。
スタッフの確保
工場立地の優遇。設備投資の優遇。
自店がというより国内屈指の価格競争をなんとかしてもらいたい。新潟は安すぎる。
仕入れ入庫の拡大
年を取って人的資源の減る商店街です。ＨＰや情報の出し方を指導してほしい。
新規客が難しい中、顧客の高齢化もあり購買力減を感じている。
仕入の見直し
サービス業他
販売先の開拓による売上高増加
従業員の確保と育成
集客も強化しつつ、利益を追求した経営をしていく。
営業時間を短く、無理な仕事はしない
今後も現在の利益を確保したい。
経費削減で値上げに対抗したいと思います
トイレの水洗化
設備を整えたいので、借入をおこしたい。
店舗設備等の老朽化をなんとかしたいのですが、資金を考えるとどうかな？というところです。
冷凍の物販を強化

【下期】今後の事業・経営において強化したい点、商工会への要望・意見等
製造業
従業員が増えれば規模を拡大したい。
販路拡大による売上の拡大を維持していく。
受注が切れない様に営業していく。また、その為の情報収集に留意する。
設備投資をしたばかりなので、ちゃんと稼働させたい。
建設業
取引先の拡大
施工単価の値上げ
従業員を見つけたい。
補助金等の制度を紹介してください。
従業員の確保
リフォーム事業の強化
10年後を見据えた従業員の確保を強化したい。
見つかれば、その時相談させてください。
卸・小売業
店舗のリニューアル
資金繰りの改善
イートイン強化
設備投資
例えば冷蔵庫などの設備はリースが多くなっているが、資金的になにか対応できるのか。
インボイス等の今後について知りたい。
空きスペースが広すぎ。有効な利用はできないものか。
サービス業他
新しい経営形態の構築
人材教育、採用
売上の増加
来期からは“第二の創業”という経営的な局面の変化を試みていきたい。
人員の組織化、製造販売運営の部門化等
販売価格の見直し
既存業務の販路開拓
商工会の担当の方が良くしてくれるので助かっています。
後継者がいないので、このまま出来る間は仕事をします。
利益のさらなる確保
ＩＴシステムを設備強化したい。（画像による車選び）
内装の整備

Ⅳ.調査結果の総括

1.調査項目別概要

※「来期」は見通し

	景況判断BSIの計算式	上期	下期	来期
景況判断	「好転」-「悪化」	▲36.7	▲22.2	▲35.6
	上期：前期比の「好転」が7.8%、「悪化」が44.4%、BSIは▲36.7となった。 下期：前期比の「好転」が7.8%、「悪化」が30.0%、BSIは▲22.2となった。 なお、見通しは「好転」が3.3%、「悪化」が38.9%、BSIは▲35.6であり、依然として好転の兆しは見えていない。			
	売上BSIの計算式	上期	下期	来期
売上	「増加」-「減少」	▲16.7	5.6	▲20.0
	上期：前期比の「増加」が25.6%、「減少」が42.2%、BSIは▲16.7となった。 下期：前期比の「増加」が33.3%、「減少」が27.8%、BSIは5.6となった。 なお、見通しは「増加」が14.4%、「減少」が34.4%、BSIは▲20.0である。下期は復調しているものの、見通しは明るくはない。			
	採算（経常利益）BSIの計算式	上期	下期	来期
採算（経常利益）	「好転」-「悪化」	▲30.0	▲14.4	▲26.7
	上期：前期比の「好転」が14.4%、「悪化」が44.4%、BSIは▲30.0となった。 下期：前期比の「好転」が15.6%、「悪化」が30.0%、BSIは▲14.4となった。 なお、見通しは「好転」が6.7%、「悪化」が33.3%、BSIは▲26.7と厳しい状況である。			
	仕入単価BSIの計算式	上期	下期	来期
仕入単価	「上昇」-「低下」	76.7	65.6	50.0
	上期：前期比の「上昇」が80.0%、「低下」が3.3%、BSIは76.7となった。 下期：前期比の「上昇」が66.7%、「低下」が1.1%、BSIは65.6となった。 なお、見通しは「上昇」が54.4%、「低下」が4.4%、BSIは50.0であり、例年の推移を鑑みると緩やかな低下傾向と見ることができる。			

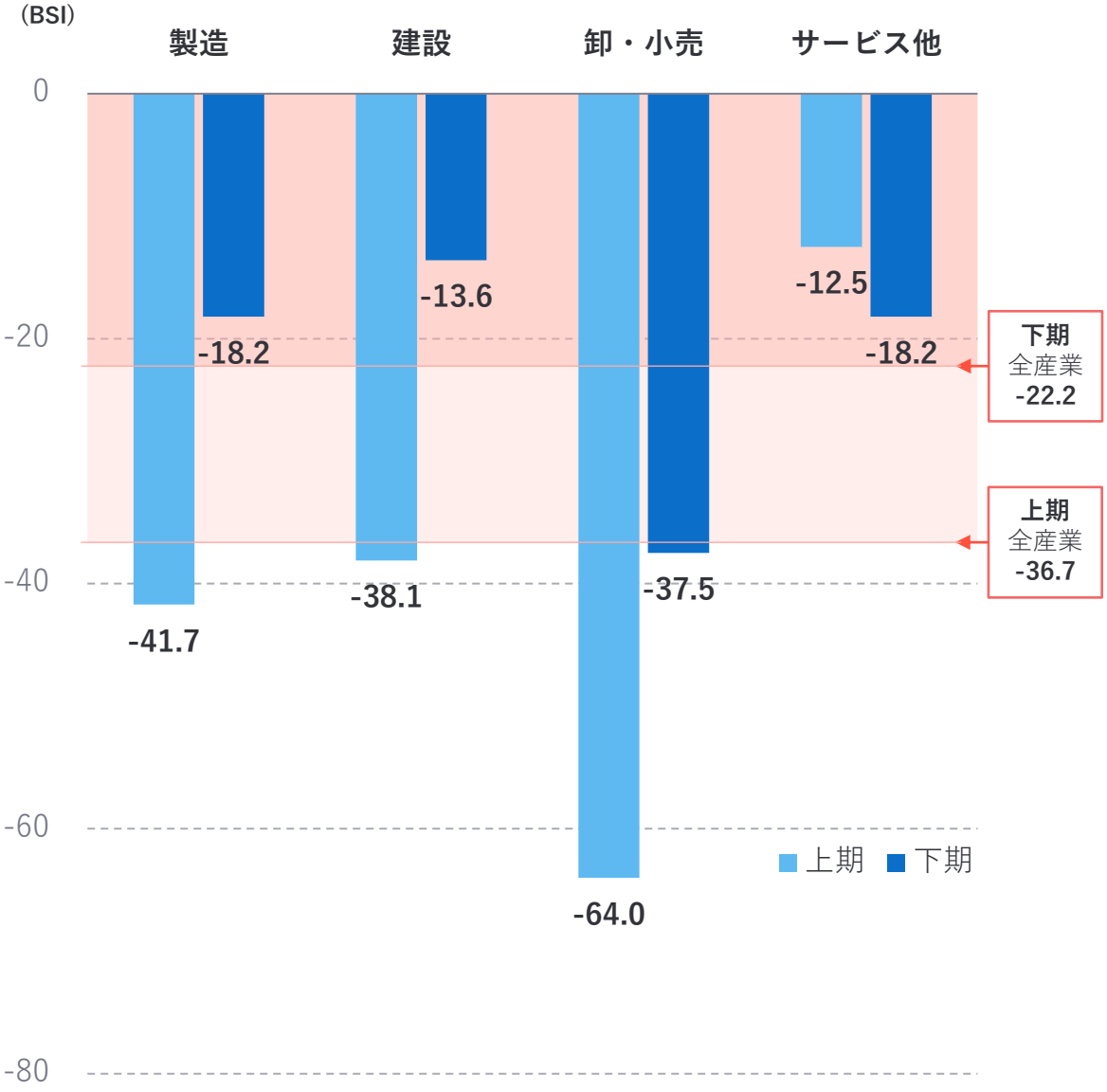
販売（客）単価	販売（客）単価BSIの計算式	上期	下期	来期
	「上昇」-「低下」	27.8	17.8	7.8
	上期：前期比の「上昇」が41.1%、「低下」が13.3%、BSIは27.8となった。 下期：前期比の「上昇」が26.7%、「低下」が8.9%、BSIは17.8となった。 なお、見通しは「上昇」が20.0%、「低下」が12.2%、BSIは7.8であり、例年の推移を鑑みると低下傾向に移行しつつあると見える。			
資金繰り	資金繰りBSIの計算式	上期	下期	来期
	「好転」-「悪化」	▲18.9	▲11.1	▲23.3
	上期：前期比の「好転」が2.2%、「悪化」が21.1%、BSIは▲18.9となった。 下期：前期比の「好転」が8.9%、「悪化」が20.0%、BSIは▲11.1となった。 なお、見通しは「好転」が3.3%、「悪化」が26.7%、BSIは▲23.3であり、資金繰りについては依然として厳しい見通しを立てていると見られる。			
雇用動向	雇用動向BSIの計算式	上期	下期	来期
	「増加」-「減少」	▲2.2	▲1.1	4.4
	上期：前期比の「増加」が8.9%、「減少」が11.1%、BSIは▲2.2となった。 下期：前期比の「増加」が6.7%、「減少」が7.8%、BSIは▲1.1となった。 なお、見通しは「増加」が5.6%、「減少」が1.1%、BSIは4.4であり、推移を鑑みても雇用動向は上昇傾向にあると見られる。			

経営上の問題点	経営上の問題点は、上期、下期ともに「仕入単価の上昇」がトップであり、次いで上位に位置しているのは「従業員の確保」「人件費以外の経費増加」「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」で、これら4つは同程度の票数である。 上期と下期を比較してみると、上期では「仕入単価の上昇」「従業員の確保」「人件費以外の経費増加」が目立っており、下期では「店舗、設備等の老朽化」「人件費の増加」「受注、販売競争の激化」などが目立っている。
賃上げ動向	上期：「実施している」「実施予定」の合計は56.6%となった。 下期：「実施している」「実施予定」の合計は58.9%となった。 5～6割程度の企業が、物価高に伴う賃上げの意向を持っていると見られる。
価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響	コロナ禍の影響は少ない、またはなくなったという意見が全業種を通して多く見られた。価格高騰への対応については、全業種とも苦心しているようである。
今後の事業・経営において強化したい点等	人材の確保が全業種で挙げられていた。商工会への要望は設備投資、事業承継、補助金、PR、インボイス等、多岐に渡る相談事案を挙げる声があった。

2.業種別の動向（景況判断BSI）

業種別の景況判断BSIを見てみると、「サービス他」以外の業種では、上期から下期にかけて大きく好転している。「サービス他」についても下期の方が値は低いものの、その差は僅差である。

※下記グラフの値はすべてマイナスのため、帯が長いほど「低い値」を示している。



3. まとめ・経営状況改善に向けた方向性の提案

地域内企業の景況判断について

全体のBSIを見ると、上期が▲36.7、下期が▲22.2と上昇している。業種別に見てみると、製造が▲41.7→▲18.2、建設が▲38.1→▲13.6、卸・小売が▲64.0→▲37.5と好転している。サービス他のみが▲12.5→▲18.2とやや悪化している。

調査項目別の概要について

「売上」「採算(経常利益)」「仕入単価」「資金繰り」は増加または好転した。「雇用動向」はほぼ横ばい、「販売(客)単価」は低下傾向である。来季の見通しに関しては「仕入単価」「雇用動向」については明るい展望を持っているものの、それ以外の項目については慎重な見方が依然として多いようである。

経営上の問題点について

「仕入単価の上昇」が上期と下期の両方でトップを占めており、自由回答においても価格高騰やその対応について言及する声が多く、物価高の影響は大きいものと考えられる。一方、コロナ禍の影響については「少ない」「なくなった」という声が多く聞かれており、アフターコロナという意識が広まってきている様子が見られた。

経営状況改善に向けた方向性の提案

原材料、エネルギー等価格高騰の影響により、全業種で「仕入単価の上昇」を問題とする事業所が多い。「３商工会調査」の仕入単価BSIの経年推移をみると、2020年下期では11.2であったが、2021年下期では50.0、2022年下期では78.7と大きく増加しており、2023年下期でも65.6と依然高い数値となっている。一方で販売単価を見ると、当地区の小規模事業者等は、2023年上期から下期では販売単価ＢＳＩ値が10ポイント下降している。これは、県内、全国の中小企業者を含む調査では、販売価格BSI値がほぼ横ばいで推移していることと異なる。当地区の小規模事業者等は、仕入上昇分を価格に転嫁しにくいという実態がうかがえる。中小企業に比べて販売点数や受注量、顧客数が少ない小規模事業者は、販売価格への転嫁が難しく、利益が圧迫される現状がある。そのため、資金繰りを見ると、当地区の小規模事業者等は2024年の資金繰りの見通しを悪化とする事業者が増えており、BSI値が12.1ポイント下降している。適切な価格転嫁を行い、利益を確保し、資金繰りを安定させることが重要である。

賃上げ動向を見ると、賃上げを「実施している・実施予定」の事業所が約６割あり、「人件費の増加」を課題とする事業所が増加している。一方で、「人材の確保」を経営上の課題とする事業所は多く、コロナから回復増加した仕事、サービス提供等を行うには人出が不足していると感じる事業者が多いとうかがえる。新潟県の有効求人倍率をみると、コロナ禍の2020年度の県内平均有効求人倍率は1.39、2021年度が1.57、2022年度が1.76と増加しており、2023年12月の県内有効求人倍率も1.93と高い数値となっている。このような売手市場の採用市況において、人材の確保、定着を実現するには、適切な賃金設定と労働環境の整備が不可欠である。計画的な人材採用や労働環境の整備や採用時に活用できる雇用保険関係の助成金等をうまく活用したい。

「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」を経営上の問題点と上げる事業者は全体の３割程度ある。この数値は数年ほぼ横ばいで推移している。特に後継者がいない事業者で事業所ライフサイクルにおけるいわゆる衰退期にあると感じている事業者は、資金を要する販路開拓に積極的ではない。小規模事業者持続化補助金など小規模事業者に優遇される補助金等を活用し、販路開拓や店舗、設備のリニューアルを行う事業者は売上増加に一定の効果を得ており、活用による課題解決も検討したい。また、「後継者なし」とする事業者は、2023年下期で68.9％と高い。これは、全国平均の後継者不在率53.9％、新潟県の後継者不在率47.2％と比較し、高い数値となっている。後継者の有・無は事業継続意欲の核となる。新潟県事業承継・引継ぎ支援センターの支援を活用し、第三者への承継等も視野に入れ、早めの承継対策をはかることが重要である。

新型コロナウイルス感染症の５類感染症移行後、事業への影響は薄れてきており、自由回答ではコロナの影響はないとする回答が目立つ。一方でサービス業他の自由回答の中で、「コロナで世間や社会の形態が変わった」「リモートの浸透により他地域へ人材が流出」など、消費者購買行動の変化や働き方の変化について意見があった。アフターコロナの動向を見極めながらの経営、事業展開が重要となっている。

本調査における下期調査は2023年12月にヒアリング等した回答をもとにしており、12月時点では、物価高の影響を課題としつつも、コロナの影響が落ち着いたことが大きな要因となり、景況判断として来期（2024年上期）は「好転」とする事業所の割合が増加した。しかし、2024年1月に発生した能登半島地震により、当地区も多くの事業者が被害を受け、状況が大きく変わった。店舗、設備等に直接被害を受けた事業者は、営業活動が制限され、再建に多くの資金を要するケースもあり、厳しい状況にある。国、自治体等の再建支援を適切に活用しながら、早期に経済活動を復興することが重要である。

資料編

（様式③）

No.	1

景況調査ヒアリングシート（令和５年度）

調査対象期間　令和５年１月～６月
（調査時点　令和５年７月１日）

商工会名			担当職員名	
企業の概要	業　種	１：製造　２：建設　３：卸・小売業　４：サービス他		
	従業員数	１：０人　２：１人～2人　３：３人～5人　４：６人～20人　５：20人超		
	企業区分	１：小規模事業者　２：小規模事業者以外		
	後継者の有無	１：有　２：無		

（１）貴社の状況についてお答えください。（該当する番号に〇を付してください。）

	前年同期(R4年1～6月)と比較して	前期（R4年7月～12月）と比較して	今期（R5年1～6月）と比較した来期(R5年7～12月)の見通し
売上	1.増加　2.不変　3.減少	1.増加　2.不変　3.減少	1.増加　2.不変　3.減少
採算(経常利益)	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化
仕入単価	1.上昇　2.不変　3.低下	1.上昇　2.不変　3.低下	1.上昇　2.不変　3.低下
販売(客)単価	1.上昇　2.不変　3.低下	1.上昇　2.不変　3.低下	1.上昇　2.不変　3.低下
資金繰り	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化
従業員の増減	1.増加　2.不変　3.減少	1.増加　2.不変　3.減少	1.増加　2.不変　3.減少
景況判断	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化	1.好転　2.不変　3.悪化

（２）貴社の経営上の問題点（下記より上位３つまでを選び、〇を付してください。）

①受注、販売競争の激化　②同業者、大型店等の進出　③過剰在庫
④店舗、設備等の老朽化　⑤販売代金の回収難　⑥需要の停滞
⑦仕入単価の上昇　⑧販売価格への転嫁難　⑨人件費の増加
⑩人件費以外の経費増加　⑪事業資金の借入難　⑫従業員の確保
⑬販売先からの値下げ要請　⑭税負担の増加
⑮その他（　　）

（３）賃上げ動向について（下記より当てはまるものを選び、〇を付してください。）

①実施している　②今後実施予定である　③今後も実施予定はない

（４）価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響について

（５）今後の事業・経営において強化したい点（設備投資・販路開拓等）商工会への要望・意見等

（様式③）

No.	1

景況調査ヒアリングシート（令和５年度）

調査対象期間　令和５年７月～１２月
（調査時点　令和５年１２月１日）

商工会名			担当職員名	
企業の概要	業　種	１：製造　２：建設　３：卸・小売業　４：サービス他		
	従業員数	１：0 人　２：1 人～2 人　３：3 人～5 人　４：6 人～20 人　５：20 人超		
	企業区分	１：小規模事業者　２：小規模事業者以外		
	後継者の有無	１：有　２：無		

（１）貴社の状況についてお答えください。（該当する番号に〇を付してください。）

	前年同期(R4 年 7～12 月)と比較して	前期（R5 年 1 月～6 月）と比較して	今期（R5 年 7～12 月）と比較した来期（R6 年 1～6 月）の見通し
売上	1. 増加　2. 不変　3. 減少	1. 増加　2. 不変　3. 減少	1. 増加　2. 不変　3. 減少
採算(経常利益)	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化
仕入単価	1. 上昇　2. 不変　3. 低下	1. 上昇　2. 不変　3. 低下	1. 上昇　2. 不変　3. 低下
販売(客)単価	1. 上昇　2. 不変　3. 低下	1. 上昇　2. 不変　3. 低下	1. 上昇　2. 不変　3. 低下
資金繰り	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化
従業員の増減	1. 増加　2. 不変　3. 減少	1. 増加　2. 不変　3. 減少	1. 増加　2. 不変　3. 減少
景況判断	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化	1. 好転　2. 不変　3. 悪化

（２）貴社の経営上の問題点（下記より上位３つまでを選び、〇を付してください。）

①受注、販売競争の激化　②同業者、大型店等の進出　③過剰在庫
④店舗、設備等の老朽化　⑤販売代金の回収難　⑥需要の停滞
⑦仕入単価の上昇　⑧販売価格への転嫁難　⑨人件費の増加
⑩人件費以外の経費増加　⑪事業資金の借入難　⑫従業員の確保
⑬販売先からの値下げ要請　⑭税負担の増加
⑮その他（　　）

（３）賃上げ動向について（下記より当てはまるものを選び、〇を付してください。）

①実施している　②今後実施予定である　③今後も実施予定はない

（４）価格高騰や新型コロナウイルス感染症の影響について

（５）今後の事業・経営において強化したい点（設備投資・販路開拓等）商工会への要望・意見等

令和5年度

新潟市西区商工会

（新潟西・赤塚・黒埼）

景況調査報告書

令和6年2月発行