



区経営相談事業のご案内	-----	1
区内中小企業向けサポートブックを作成しました	-----	1
文京区の中小企業向け融資制度についてのご案内	-----	2
あなたのお店の魅力を「文京ソコチカラ」でPRしませんか？	-----	3
「来て見て体験」文京の伝統工芸イベントを開催します！	---	3
マル経融資（小規模事業者経営改善資金）のご案内	-----	3
【コラム】中小企業支援の現場より		
「ポーターの五つの競争要因とその対応・留意点		
ー区内中小企業様に見られる実践例からー	-----	4・5
【文京区】従業員の新たな能力開発を支援します！	-----	5
文京区就職面接会を開催します	-----	5
文京区景況調査 今期の特徴点	-----	6
特別調査		
「原材料・仕入価格の上昇による中小企業への影響について」	-----	7
知っていますか？インボイス制度	-----	8



文京区 経済課



(文京区応援キャラクター) BUNレンジャー

文京産業ニュース <ビガー>

VIGOR

文京産業ニュース **148**

編集・発行

本誌掲載記事に関するお問い合わせ先
 文京区 区民部 経済課
 〒112-8555 文京区春日1-16-21
 TEL: 5803-1173
 FAX: 5803-1936

WEBビガー

区では、東京商工会議所と連携し、区内中小企業向け融資あっせん制度の受付や創業相談、一般経営相談窓口を設けております。以下の相談員がお話を聞かせていただきますので、お気軽にご相談ください。(なお、創業相談のみ事前予約制です。)

場 所 東京商工会議所文京支部
(文京シビックセンター地下2階)

受付時間 平日午前9時30分から
午後4時30分まで
※受付時間は変更になる場合があります。

対 象 区内事業者

費 用 無料

問い合わせ先 東京商工会議所文京支部
融資あっせん窓口
☎03-5842-6731

写真					
名前	宮内 京子	鶴見 麻衣	小暮 美喜	木村 英幸	小犬丸 信哉
担当曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
専門相談分野	新事業開発 マーケティング 事業承継	化粧品・美容系企業 商品開発	小売業・飲食業 マーケティング	製品開発 製造業支援	販売促進 人材確保
メッセージ	経営のお困りごと、 各種計画策定から 補助金等の制度活 用まで、お気軽にご 相談ください。	創業時の不安や課 題を一緒に解決し 事業発展のご支援 をして参ります。 皆様の目標が達成 できるようサポー トいたします。	創業をはじめとし て、皆さまの思い描 くビジネスを実現す るためのお手伝いを いたします。	皆様の業務品質向 上や業務効率改善 のお手伝いをいた します。 お気軽にご相談く ださい。	創業、補助金活用、 採用など、困ったこ とがありましたらま ずは一度ご相談く ださい。

区内中小企業向けサポートブックを作成しました

文京区では、経営に関する課題や販路拡
大等に取り組む企業の皆様を支援し、産業
の振興を図るために様々な事業を実施して
います。

それらの事業を分かりやすく案内するた
めのサポートブック2022年度版を作成し
ました。

本書の送付をご希望の方は、文京区経済
課までお問い合わせください。

掲載内容

- 経営に関する相談
- 各種補助金
- 創業支援
- 人材確保・育成支援
- 企業間交流
- 知的財産活用支援

など



文京区の中小企業向け融資制度についてのご案内

区内中小企業の方の事業活動を支援するため、文京区では融資あっせん事業を行っています。
 事業経営の安定や経営基盤の強化に必要な設備の導入等を図る際に必要な事業資金を低利で受けられるよう、取扱金融機関に対して、区が融資あっせんします。金融機関で融資が実行された場合には、区が利子の一部を補給します。
 文京区の融資あっせんが受けられる企業の詳細については、東京商工会議所文京支部(☎5842-6731)までお問い合わせください。

新型コロナウイルス対策特別融資

文京区融資あっせん制度における〈新型コロナウイルス対策緊急資金〉、〈新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換資金〉の利息は、区が全額利子補給しております。さらに、当該資金で融資を受けられた方に対して、信用保証協会へ支払われた信用保証料の一部を補助いたします。
 令和4年4月1日から新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換資金の返済期間を8年、返済開始までの支払据置期間を24か月以内に改定いたします。

新型コロナウイルス特別融資対象者

対象者	次のいずれかに該当するもの ①申込日を基準とした直前1か月間の売上高または営業利益が前年同期または令和元年同期に比べ減少していること。 ②区内で創業して1年未満の場合、申込日を基準とした直前1か月間の売上高または営業利益が直前1か月間を含む直前3か月間の平均に比べ減少していること。 ※「直前」とは、「前月」または「前々月」のことをいいます。
-----	--

融資名	資金使途	限度額(万円)	返済期間	利率(年)%			備考
				契約利率	利子補給	本人負担	
新型コロナウイルス対策緊急資金	運転	1,000	8年以内 元金据置期間 24か月を含む	1.7	1.7	0	「新型コロナウイルス対策緊急資金認定申請書」が必要となります。
新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換資金	運転 設備	1,000 1,200 1,500 1,800 (代表者が区民の場合)					「新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換資金認定申請書」及び「新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換計画書」が必要となります。

●信用保証料補助金：「新型コロナウイルス対策緊急資金」、「新型コロナウイルス対策事業多角化・業態転換資金」については、30万円を上限に東京信用保証協会に支払った信用保証料を補助。
 ※それぞれの融資につき1事業者1回のみの申請。

融資あっせんメニュー

(特別融資)

【先端設備等導入支援資金】

中小企業等経営強化法第52条第4項の規定により先端設備等導入計画の認定を受けた中小企業が、当該計画に定めた設備の導入に必要とするものが対象となります。

融資名	資金使途	限度額(万円)	返済期間	利率(年)%			備考
				契約利率	利子補給	本人負担	
先端設備等導入支援資金	設備	3,000	8年以内 元金据置期間 12か月を含む	1.7	1.7	0	中小企業等経営強化法第52条第4項に基づく先端設備等導入計画の認定書が必要になります。

【経営環境変化対策資金】

経営環境の急激な変化等により事業活動に影響を受けている中小企業者で、次のいずれかに該当していることが条件になります。

- ①申込日を基準とした直前3か月間または1年間の売上高が前年同期に比べ10%以上減少していること
- ②申込日を基準とした直前3か月間または1年間の営業利益が前年同期に比べ10%以上減少していること

融資名	資金使途	限度額(万円)	返済期間	利率(年)%			備考
				契約利率	利子補給	本人負担	
経営環境変化対策資金	運転 設備	1,500 2,000 (代表者区民の場合)	8年以内 元金据置期間 12か月を含む	1.7	1.5	0.2	融資あっせんの申込みは事業者本人が行ってください。

※特別融資のメニューは上記以外にもございます。詳細については区ホームページ等をご確認ください。

(一般融資)

融資名	資金使途	限度額(万円)	返済期間	利率(年)%			備考	
				契約利率	利子補給	本人負担		
一般運転資金	運転	1,500 1,800 (代表者区民の場合)	7年以内 元金据置期間 6か月を含む	1.7	0.2	1.5	一般運転資金と一般設備資金を同時に申込み場合、一本の融資としてお申込みください。	
一般設備資金	設備	2,000 2,400 (代表者区民の場合)	8年以内 元金据置期間 6か月を含む					
小規模企業資金	運転 設備	600 750 (代表者区民の場合)	5年以内 元金据置期間 6か月を含む	1.0	1.0	0.7	常時使用する従業者(役員・アルバイト等は含まない)が、20人以下の中小企業者	
創業支援資金	創業特例 運転 設備	1,500 2,000 (代表者区民の場合)	7年以内 元金据置期間 12か月を含む	1.5	1.5	0	文京区内で創業しようとする場合または区内で創業し1年未満の場合	
				3年以内	1.1			1.1
				3年超 5年以内	1.2			1.2
				5年超 7年以内	1.4			1.4

※必要書類等の詳細につきましては、下記お問い合わせ先にご連絡いただくか、区ホームページでご確認ください。

<https://www.city.bunkyo.lg.jp/sangyo/chushokigyoyuushi/seidoyushi/shorui.html>

◆融資あっせん申込		◆利子補給・信用保証料補助金に関するお問い合わせ	
受付時間	月曜日～金曜日(祝日及び年末年始を除く) 午前9時30分～午後4時30分	受付時間	月曜日～金曜日(祝日及び年末年始を除く) 午前8時30分～午後5時15分
受付場所	東京商工会議所文京支部 文京区春日1-16-21 文京シビックセンター地下2階 ☎03-5842-6731(直通)	受付場所	文京区経済課産業振興係(地下2階) 文京区春日1-16-21 文京シビックセンター地下2階 ☎03-5803-1173(直通)

コラム 中小企業支援の現場より

「ポーターの五つの競争要因とその対応・留意点 —区内中小企業様に見られる実践例から—」

文京区中小企業支援員 西村 泰一



アメリカ合衆国の経営学者であるマイケル・ポーターは実践的な企業戦略や競争戦略の第一人者として知られています。彼は、1980年代に「五つの競争要因（five forces）」という視点から業界構造と競争関係を把握しておくことの重要性を述べています。そこで、今回は五つの競争要因とは何か、区内中小企業様から得られた五つの競争要因への対応、そして五つの競争要因の留意点についてご紹介させていただきます。

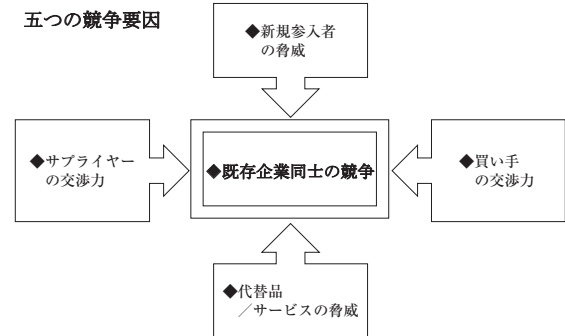
五つの競争要因

五つの競争要因とは、五つある競争要因を分析することで自社の置かれた業界構造や競争の性質（収益性）を理解し、自社の戦略立案への有効な示唆を与えるものと言えます。五つとは、簡単に言えば下記のようなことになります。

- ◆「新規参入者の脅威」：他社から見た業界の魅力度や参入障壁はどうか？
- ◆「サプライヤーの交渉力」：自社から見て、仕入先や委託先との力関係はどうか？
- ◆「買い手の交渉力」：価格決定権は自社が握っているか、それとも顧客ですか？
- ◆「代替品／サービスの脅威」：自社と同様の製品やサービスを提供し得る他社の存在は？
- ◆「既存企業同士の競争」：価格競争や販売促進等による競争状況はどうですか？

区内中小企業様では、意識しているか否かは問わず、常にこの競争要因を分析・把握されているからこそ、今までの経営が成り立っていることと推察致します。

五つの競争要因



区内中小企業様から得られた五つの競争要因への対応

新型コロナウイルスとの共存が続く中、多くの中小企業経営者の方々に区の支援策等をご案内する機会をいただきました。その中で実感したことは、本当に多くの経営者がこの五つの競争要因を肌で感じ、苦しみ、そして対応を実践されていることです。その一部を自分なりに解釈し、下記に示させていただきます。

- ◆「新規参入の脅威」への対応
 - ・ QCD（品質、コスト、納期）で新規参入者が達成不可能なコストを実現している例
 - ・ 顧客内部の手間を省き、情報共有を実現するソフトウェア（知財保有）を売り物にしている例
 - ・ 国内や国外との確立された流通チャンネルを武器として参入障壁を築いている例
- ◆「サプライヤーの交渉力」への対応
 - ・ 自社のサプライチェーンを見直し、ECサイトによる問屋排除を実現した例
 - ・ グループ会社の余剰生産能力を活用し、安定した仕入れルートを保有している例
 - ・ 近隣の協力企業の縮小・廃業を受けて、早期に新しい協力企業を獲得した例
- ◆「買い手の交渉力」への対応
 - ・ 顧客の調達担当が異動しても、自社の担当は変わらないことを強みとした例
 - ・ 自社の知財を活かすのみならず、顧客に近い所に営業・サービス機能を設けた例
 - ・ 各種認証の取得・更新を武器に顧客との安定的な取引を実現した例
- ◆「代替品／サービスの脅威」への対応
 - ・ 開発・保証部門を自社保有し、競合品や代替品に対して総合的な競争優位を持つ例
 - ・ 長年に渡る柱となる業務に加え、成長のための第2、第3の柱を構築している例
 - ・ 自ら代替品を提供し、差別化を実現する例（紙を売らない印刷業者）
- ◆「既存企業同士の競争」への対応
 - ・ 自社の差別化された輸入販売ルートに加え、製品のアフターサービスも取り込んだ例
 - ・ 長年の交流と人的資源を武器に、顧客情報をどこよりも早く獲得している例
 - ・ 同業・協業と連携したグループを構築し、総合力で参入障壁を構築している例

区内中小企業様は、日々多忙で、かつ様々な意思決定を強いられていると推察致します。そのような日常でも、折に触れて自社の五つの競争要因を書き出してみることで新たな発見があるかも知れません。

五つの競争要因の留意点

留意点としては、「静から動」と「3D」の2点です。「静から動」というのは、英語のStatic（静的）とDynamic（動的）ということ。一度自社の五つの競争要因を分析（静的）しても、世の中は常に変化（動的）しているため、定期的に見直し、変化を受け止め、対応を取っていくことが肝要です。時期としては、例えば年間の計画を作成する前や、自社にとって大きな環境変化があった時などが

目安になるでしょう。

一方、「3D」とは留意しておくべき3つのDを意味しています。すなわちDeregulation(規制緩和)、Digitalization(デジタル化)そしてDisintermediation(中抜き)を言います。第1のD(規制緩和)は、自由競争を制限する公的規制を撤廃・緩和し、サービスや生産性を向上させることを狙いとして、自社ではコントロール出来ない要因であり、グローバルでも影響を受けます。この動きは、時として自社に有利に働き、また逆の場合もあるため、注意をする必要があります。第2のD(デジタル化)は、今後の企業経営においても、我々が生きていく上でも避けて通れない道であり、それと向き合い有効に活用していくことが求められるでしょう。その一例が消費税のインボイス制度と電子帳票保存法の施行です。第3のD(中抜き)は、例えば今までの業界構造の中で卸売業者や問屋のポジションは厳しくなっており、ITがそれを加速化させています。

この2点の留意点は、是非お含みいただければと思います。

最後になりますが、今年度も区・都等の中小企業支援策をご案内させていただき、区内中小企業様の経営上の一助になればと考えております。これからも何卒宜しくお願い申し上げます。

中小企業支援員が区内企業を訪問しています!!

中小企業支援員が区内企業を訪問し、企業の現状や課題にあった支援、セミナー等の情報提供や補助金に関するご案内をします。関係機関の紹介、販路開拓や設備投資のご相談もお受けします。

【お問い合わせ】 文京区経済課産業振興係 TEL:(5803) 1173 FAX:(5803) 1936

【文京区】従業員の新たな能力開発を支援します!

中小企業人材強化支援事業補助金

区内中小企業の事業拡大やDX(デジタル・トランスフォーメーション)の推進に向けた人的基盤の整備を支援するため、自社の従業員に「リスクリング*」の機会を提供し、専門の資格取得に係る経費の一部を補助します。

*リスクリング(職業能力の再開発)

…今後の事業戦略や将来像を見据え、中小企業者が事業活動の拡大や組織の変革に必要な職業能力を従業員に習得させること。

対象者

文京区内中小企業者

- ①中小企業基本法に定める中小企業者で、個人事業者又は法人事業者であること。
- ②区内に主たる事業所(法人事業者は本店登記も)を有し、かつ、補助金の交付申請日において、区内で引き続き1年以上事業を営んでいること。
- ③申請日までに納付すべき住民税(法人の場合は法人住民税)及び事業税(個人事業者で事業税が非課税の場合は所得税)を完納していること。

補助対象事業

補助条件:自社の従業員に、①企業の事業拡大に資する資格、又は②DXの実現に資する資格を取得させること

補助対象経費:資格取得に係る教育課程又は講習の受講料、資格試験の受験料等

補助率:2分の1
(1事業者当たり上限10万円)

申請期間

2022年4月1日(金)から随時受付(先着順)

*予算額に達し次第、受付を終了します。 ▲区ホームページ



【お問い合わせ先】 文京区経済課 創業・就労支援担当(文京シビックセンター地下2階) ☎03-5803-1173

今年度も文京区ミニ就職面接会を開催します(文京区の企業で働こう!)

【事業概要】

文京区内の企業1~2社が参加し、直接面接ができるミニ就職面接会を開催いたします。参加企業の求人情報は、開催の2週間前ごろにハローワーク飯田橋ホームページに掲載いたします。



▲ハローワーク飯田橋ホームページ

【申込方法】

参加希望の方は、最寄のハローワークで紹介状の交付を受け、事前にご予約の上、開催場所にお越しください。

【開催日(予定)】 ※★マークの回は、「仕事と家庭の両立支援 ミニ就職面接会」です(託児サービスあり)。

- | | |
|----------------|-----------------|
| ①令和4年5月26日(木) | ⑤令和4年10月19日(水) |
| ②令和4年6月22日(水)★ | ⑥令和4年12月15日(木)★ |
| ③令和4年7月21日(木) | ⑦令和5年2月21日(火) |
| ④令和4年9月15日(木)★ | ⑧令和5年3月16日(木) |

*開催時間、場所等は、必ずハローワーク飯田橋ホームページにてご確認ください。

*新型コロナウイルス感染症の拡大状況により、イベントを縮小/中止する場合があります。

主催:文京区/ハローワーク飯田橋

【問合せ先】ハローワーク飯田橋 事業所第二部門 TEL03-3812-8609 32#

文京区今期の特徴点

令和4年1月～3月
調査時期 4年3月中旬
調査方法 面接聴取

製造業の業況は若干改善しています。小売業の業況もかなり改善していますが、サービス業の業況は悪化幅が大幅に拡大しています。卸売業の業況は持ち直してきていますが、不動産業の業況は悪化幅が大幅に拡大しています。

【製造業】

前期		-30.6	製造業の業況は若干改善しています。DI値は、文京区では3.1ポイント増の-27.7、全都では2ポイント増の-27です。文京区の各項目をみると、売上額は3.0ポイント減の-28.3と幾分減少しています。受注残は5.6ポイント増の-24.5と改善、収益は5.1ポイント増の-24.5と改善しています。来期の業況は悪化幅が拡大すると予測されますが、売上額はやや改善し、受注残は増加、収益は多少減少する見込みです。今後もコロナ禍の影響は継続すると予想されます。
今期		-27.7	
来期		-34.1	

【小売業】

前期		-38.9	小売業の業況はかなり改善しています。DI値は、文京区では18.8ポイント増の-20.1、全都では横這いの-37です。文京区の各項目をみると、売上額は13.0ポイント増の-13.8と大幅に増加しています。収益も10.2ポイント増の-11.7と大幅に改善しています。しかし、来期の業況はやや悪化、売上額、収益とも悪化する見込みです。今後もコロナ禍の影響は継続すると予想されます。
今期		-20.1	
来期		-22.4	

【サービス業】

前期		-34.2	サービス業の業況は悪化幅が大幅に拡大しています。DI値は、文京区では10.5ポイント減の-44.7、全都では1ポイント増の-30です。文京区の各項目をみると、売上額は2.7ポイント減の-28.5と減少幅がわずかに拡大しています。収益は13.7ポイント減の-35.2と大きく減少しています。来期の業況は横這い、売上額はやや減少、収益は改善する見込みです。今後もコロナ禍の影響は継続すると予想されます。
今期		-44.7	
来期		-44.4	

【卸売業】

前期		-9.7
今期		-3.7
来期		5.7

【不動産業】

前期		-0.1
今期		-21.2
来期		-4.5

スポット君 景気予報							
	好調 ←		普通			→ 不調	
製造業	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
卸売業	20以上	19~10	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31以上
不動産業	10以上	9~0	-1~-10	-11~-20	-21~-30	-31~-40	-41以下

有効回答事業所数	
製造業	68
小売業	24
サービス業	30
卸売業	22
不動産業	14

特別調査「原材料・仕入価格の上昇による中小企業への影響について」

本調査結果の特徴

- ①最近の原材料・仕入価格の上昇による収益への影響については、「多少悪影響がある」が41.1%で1位、「ほとんど影響がない」が33.9%で2位、「かなり影響がある」が17.3%で3位となっている。
- ②原材料・仕入価格は、1年前と比較してどの程度変化したかについては、「0～3%程度の上昇」が29.2%で1位、「5～10%程度の上昇」、「わからない」が19.6%でともに2位、「3～5%程度の上昇」が17.3%で3位となっている。
- ③原材料・仕入価格の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できているかについては、「ほとんど転嫁できていない(仕入価格上昇の0～20%程度)」が22.8%で1位、「ある程度転嫁できている(仕入価格上昇の50～80%程度)」、「仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし」が14.4%でともに2位、「わからない」が13.8%で3位となっている。
- ④原材料・仕入については、価格の上昇のほか、調達遅延、数量確保困難などといった声も聞かれています。貴社では、各種資材や製商品の量や質は確保できているかについては、「必要量・質が確保できている(値上げによる調達も含む)」が38.2%で1位、「特に対応を行っていない」が33.3%で2位、「仕入れ先の変更・多角化」が11.5%で3位となっている。
- ⑤原仕入の困難化に伴い、仕入先を見直す動きも出ています。貴社では、仕入先の見直し等を検討するにあたって、重視する点はあるかについては、「仕入先の見直しは検討していない」が41.6%で1位、「仕入価格」が35.5%で2位、「商品の品質」が31.3%で3位となっている。

(特別調査データ)

【問1】貴社では、最近の原材料・仕入価格の上昇により収益にどのような影響を受けていますか。下記の1～7の中から1つ選んでお答えください。単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 危機的な悪影響がある	—	—	—	—	—	—	—
2. かなり悪影響がある	17.3	20.6	19.0	8.3	13.3	27.3	14.3
3. 多少悪影響がある	41.1	48.5	42.9	37.5	30.0	54.5	21.4
4. ほとんど影響はない	33.9	25.0	33.3	54.2	40.0	18.2	42.9
5. むしろ好影響がある	—	—	—	—	—	—	—
6. わからない	7.1	5.9	4.8	—	13.3	—	21.4
7. その他()	0.6	—	—	—	3.3	—	—

【問2】貴社の原材料・仕入価格は、1年前と比較してどの程度変化しましたか。下記の1～0の中から1つ選んでお答えください。単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 0～3%程度の上昇	29.2	30.9	27.3	37.5	37.9	9.1	7.1
2. 3～5%程度の上昇	17.3	17.6	18.2	12.5	27.6	18.2	0
3. 5～10%程度の上昇	19.6	23.5	22.7	8.3	3.4	45.5	28.6
4. 10～15%程度の上昇	8.3	10.3	4.5	4.2	3.4	9.1	21.4
5. 15～20%程度の上昇	4.2	1.5	13.6	8.3	—	9.1	—
6. 20～25%程度の上昇	1.2	2.9	—	—	—	—	—
7. 25～30%程度の上昇	0.6	—	—	—	3.4	—	—
8. 30%以上の上昇	—	—	—	—	—	—	—
9. むしろ低下	—	—	—	—	—	—	—
0. わからない	19.6	13.2	13.6	29.2	24.1	9.1	42.9

【問3】貴社では、原材料・仕入価格の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できていますか。下記の1～9の中から1つ選んでお答えください。単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 転嫁できている(仕入価格上昇の100%)	6.6	5.9	14.3	—	3.4	18.2	7.1
2. ほぼ転嫁できている(仕入価格上昇の80～100%程度)	7.2	7.4	14.3	8.3	3.4	9.1	—
3. ある程度転嫁できている(仕入価格上昇の50～80%程度)	14.4	13.2	33.3	8.3	3.4	27.3	14.3
4. 多少転嫁できている(仕入価格上昇の20～50%程度)	11.4	13.2	9.5	12.5	6.9	18.2	7.1
5. ほとんど転嫁できていない(仕入価格上昇の0～20%程度)	22.8	30.9	9.5	25.0	20.7	18.2	7.1
6. 全く転嫁できていない(仕入価格上昇の0%)	9.0	8.8	—	4.2	20.7	—	14.3
7. 転嫁どころか販売価格は低下している	0.6	—	4.8	—	—	—	—
8. 仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし	14.4	11.8	4.8	25.0	13.8	9.1	28.6
9. わからない	13.8	8.8	9.5	16.7	27.6	—	21.4

【問4】原材料・仕入については、価格の上昇のほか、調達遅延、数量確保困難などといった声も聞かれています。貴社では、各種資材や製商品の量や質は確保できていますか。確保できているという方は1を、問題を抱えている方は現在行っている対策を2～0の中から最大3つまで選んでお答えください。単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 必要量・質が確保できている(値上げによる調達も含む)	38.2	44.8	33.3	33.3	37.9	18.2	38.5
2. 代替品の調達(同等品質)	10.3	7.5	14.3	8.3	10.3	36.4	—
3. 代替品の調達(品質の見直しなど)	6.1	9.0	4.8	8.3	—	9.1	—
4. 仕入れ先の変更・多角化	11.5	10.4	23.8	8.3	3.4	18.2	15.4
5. 受注(販売)数量の制限	3.0	3.0	4.8	—	—	9.1	7.7
6. 受注(販売)の停止	0.6	—	—	—	—	—	7.7
7. 販売先への納期の調整	11.5	9.0	19.0	4.2	10.3	45.5	—
8. 取扱商品の見直し(新商品など)	5.5	4.5	4.8	16.7	—	9.1	—
9. その他()	0.6	—	—	—	—	—	7.7
0. 特に対応を行っていない	33.3	29.9	23.8	41.7	48.3	18.2	30.8

【問5】仕入の困難化に伴い、仕入先を見直す動きも出ています。貴社では、仕入先の見直し等を検討するにあたって、重視する点がありますか。

1～0の中から最大3つまで選んでお答えください。

単位：%

項目	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1. 仕入価格	35.5	38.2	45.5	29.2	31.0	45.5	16.7
2. 商品の品質	31.3	23.5	54.5	41.7	27.6	36.4	16.7
3. 日頃からの付き合い・紹介	13.3	13.2	—	4.2	13.8	36.4	33.3
4. 安定供給力	19.3	22.1	50.0	4.2	10.3	18.2	—
5. 支払期日・支払方法	4.2	5.9	4.5	4.2	3.4	—	—
6. 配送・納期の融通	8.4	11.8	9.1	4.2	3.4	18.2	—
7. 注文単位	3.0	1.5	4.5	4.2	6.9	—	—
8. SDGs等、環境問題への取組み	1.8	1.5	—	4.2	—	9.1	—
9. その他()	0.6	—	—	—	—	—	8.3
0. 仕入先の見直しは検討していない	41.6	39.7	31.8	41.7	58.6	36.4	33.3

消費税

知っていますか？インボイス制度

適格請求書発行事業者の登録申請を受付中！

＼登録を予定されている方／

もう
始まっています！

多くの事業者の方が登録申請をされて
ます！

早めの登録を受けることで、取引先
へのお知らせがスムーズに！

- 令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が始まります。
- インボイスを発行するためには、登録申請が必要です。
- 登録を受けると、税務署から登録年月日や登録番号などが通知されます。



登録申請手続は、**e-Tax** をご利用ください！

- e-Taxで登録申請手続を行っていただくと、書面で申請された場合に比べて早期に登録通知を受けることができます！
- e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知を受け取れます！電子データで受け取れば紛失のリスクがありません！



個人事業者の方はスマートフォンからでも**e-Tax**で申請できます。
e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

●インボイス制度に関する一般的なご相談は、軽減・インボイスコールセンターで受け付けております。
【専用ダイヤル】0120-205-553（無料）
【受付時間】9:00～17:00（土日祝を除く）

●インボイス制度について詳しくお知りになりたい方は、国税庁ホームページ（<https://www.nta.go.jp>）の「インボイス制度特設サイト」をご覧ください。

特設サイトへ



お買い物は文京区で！！