

平成 25 年度 新宿区中小企業景気動向調査票

平成 25 年 1～3 月期

問 1 貴社の業況(※)は、今期(平成 25 年 1～3 月期)と来期(平成 25 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 25 年 1～3 月期)の業況					来期(平成 25 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・収益・資金繰り等の動き(前期に比べて)は、今期(平成 25 年 1～3 月期)
 と来期(平成 25 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 24 年 10～12 月期)に比べて 今期(平成 25 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 25 年 1～3 月期)に比べて 来期(平成 25 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 24 年 10～12 月期)に比べて 今期(平成 25 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 25 年 1～3 月期)に比べて 来期(平成 25 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 24 年 10～12 月期)に比べて 今期(平成 25 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 25 年 1～3 月期)に比べて 来期(平成 25 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 24 年 10～12 月期)に比べて 今期(平成 25 年 1～3 月期)の実績					今期(平成 25 年 1～3 月期)に比べて 来期(平成 25 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。