

# 平成26年度 新宿区中小企業景気動向調査票

平成26年7～9月期

問1 貴社の業況(※)は、今期(平成26年7～9月期)と来期(平成26年10～12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26年7～9月期)の業況					来期(平成26年10～12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(平成26年7～9月期)と来期(平成26年10～12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26年4～6月期)に比べて今期(平成26年7～9月期)の実績					今期(平成26年7～9月期)に比べて来期(平成26年10～12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26年4～6月期)に比べて今期(平成26年7～9月期)の実績					今期(平成26年7～9月期)に比べて来期(平成26年10～12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26年4～6月期)に比べて今期(平成26年7～9月期)の実績					今期(平成26年7～9月期)に比べて来期(平成26年10～12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26年4～6月期)に比べて今期(平成26年7～9月期)の実績					今期(平成26年7～9月期)に比べて来期(平成26年10～12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。



問 4 貴社では、今後新たに「既存事業の販路拡大」や「関連分野への事業拡大」に関して、行いたい取り組みがありますか。重点的に取り組みたいものを3つ以内で回答欄にご記入ください。なお、問1で1～10のいずれかを選択されている方は、問1で選択されたもの以外で、行いたい取り組みについてお答えください。

今後、既存事業の販路拡大等に関して行いたい取り組み（複数回答可・3つまで）		回答欄
1 人脈ネットワークの拡大（異業種交流会・経営者講座等）	6 外部サイトの活用（外部見積サイト参加・ネットモール出店等）	
2 展示会・商談会の活用	7 海外への輸出入・進出	
3 営業の人員強化	8 新商品・新サービスの開発（又は取り扱い）	
4 広告宣伝の強化（DM・チラシ・ネット広告等）	9 既存店舗の強化・新規出店	
5 自社ホームページの充実・機能強化（見積受付・ネット販売等）	10 その他（ ）	
	11 特になし	

問 5 （問4で1～10のいずれかを選択された方のみお答えください）貴社では、ご回答いただいた取り組みのうち、いずれかを開始する予定はありますか。該当する番号に○を1つお付けください。

今後、行いたい取り組みの開始予定			
1	半年以内	4	4年後以降
2	1年以内	5	時期は決まっていないが準備中
3	2～3年以内		

問 6 貴社では、新事業（異業種）進出への取り組みをされたことはありますか。該当する番号に○を1つお付けください。

新事業進出への取り組み			
1	これまで（過去5年以内）に進出済	4	時期は決まっていないが準備中
2	進出に向けて現在検討中	5	その他（ ）
3	今後進出に向けた取り組みをする予定	6	進出の予定なし

問 7 （問6で1～5のいずれかを選択された方のみお答えください）貴社がこれまで新事業進出に取り組んだ（または取り組みを予定した）際に、課題点がありましたか。該当する番号すべてに○をお付けください。

新事業進出に関する取り組みの課題点（複数回答可）			
1	人材確保が難しい	6	連携先・協力先の確保が難しい
2	資金調達が難しい	7	販路・販売先の確保が難しい
3	技術力・開発力等の向上が必要	8	取り組みの効果が低い
4	許認可等の取得が難しい	9	その他（ ）
5	マーケット情報の収集が難しい	10	特になし

問 8 「既存事業の販路拡大」「関連分野への事業拡大」「新事業進出」の取り組みについて、差し支えない範囲でご記入ください。

お忙しい中ご協力いただきありがとうございました。