

平成27年度 新宿区中小企業景気動向調査票

平成27年1～3月期

問1 貴社の業況(※)は、今期(平成27年1～3月期)と来期(平成27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27年1～3月期)の業況					来期(平成27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 <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
--	--	--

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27年1～3月期)と来期(平成27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26年10～12月期)に比べて今期(平成27年1～3月期)の実績					今期(平成27年1～3月期)に比べて来期(平成27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26年10～12月期)に比べて今期(平成27年1～3月期)の実績					今期(平成27年1～3月期)に比べて来期(平成27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26年10～12月期)に比べて今期(平成27年1～3月期)の実績					今期(平成27年1～3月期)に比べて来期(平成27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26年10～12月期)に比べて今期(平成27年1～3月期)の実績					今期(平成27年1～3月期)に比べて来期(平成27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。

[特別調査] 「消費税率引き上げ後の影響」

問 1 貴社の平成 26 年度売上における顧客（個人・法人）の構成比は、どのようになっていましたか。おおよそで結構ですので、該当する番号に○を1つお付けください。

平成 26 年度売上における、顧客（個人・法人）の構成比			
1	おおむね個人	3	おおむね法人
2	個人と法人が半々	4	その他（ ）

問 2 平成 26 年 4 月に消費税率が 8%へ引き上げられました（以降、消費税率引き上げ）が、その直後（平成 26 年 4 月）に貴社はどのような影響を受けましたか。該当する番号する番号に○を1つお付けください。

消費税率引き上げによる直後の影響			
1	かなりの悪影響を受けた	4	多少の好影響を受けた
2	多少の悪影響を受けた	5	かなりの好影響を受けた
3	あまり影響を受けなかった		

問 2-1 （問 2 で 1 または 2 を答えた方のみ、お答えください）消費税率引き上げにより、貴社が受けた悪影響とはどのようなものでしたか。該当する番号すべてに○をお付けください。

消費税率引き上げによる悪影響の内容（複数回答可）	
1	税率引き上げ前の駆け込み需要後の、売上の反動減
2	税率引き上げによる、売上減※1
3	税率引き上げによる、材料価格・仕入価格の上昇
4	税率引き上げ対応に係る、販売先からの値引き要請
5	税率引き上げ対応に係る、価格表示変更等の経費増※2
6	その他（ ）

※1 税込販売価格の上昇や税率引き上げによる消費マインドの低下が要因と考えられる、売上減を指します。

※2 仕入における材料費以外の経費に関する増加を指します。

問 2-2 （問 2 で 4 または 5 を答えた方のみ、お答えください）消費税率引き上げにより、貴社が受けた好影響とはどのようなものでしたか。該当する番号すべてに○をお付けください。

消費税率引き上げによる好影響の内容（複数回答可）	
1	税率引き上げに合わせた、商品・サービス本体価格の改善※
2	税率引き上げを契機とした、販売戦略の見直し
3	税率引き上げを契機とした、仕入の見直し
4	税率引き上げを契機とした、仕入以外の経費見直し
5	その他（ ）

※ 過去からの材料価格・仕入価格上昇分について本体価格に反映（転嫁）できていなかった部分を、改善した場合とします。

問 3 貴社では消費税率引き上げ分を、販売価格にいつから反映（転嫁）しましたか。該当する番号に○を1つお付けください。

消費税率引き上げ分の、販売価格への反映（転嫁）時期			
1	引き上げと同時	3	引き上げ後 1 年以内
2	引き上げ後 6 ヶ月以内	4	反映（転嫁）できていない

問 3-1 (問 3 で 1 から 3 のいずれかを答えた方のみ、お答えください) 貴社では消費税率引き上げ分を、販売価格にどの程度反映(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。

消費税率引き上げ分の、販売価格への反映(転嫁)程度			
1	全て反映(転嫁)できている	3	一部しか反映(転嫁)できていない
2	おおむね反映(転嫁)できている	4	その他()

問 4 消費税率引き上げに関連して、貴社ではどのような対策を取られましたか。該当する番号すべてに○をお付けください。

消費税率引き上げに関連した対策(複数回答可)			
1	既存商品・サービスの本体価格見直し	6	仕入先の見直し
2	既存商品・サービスの内容見直し	7	経費の削減
3	新商品・サービスの開発	8	特に対策は取っていない
4	販路の拡大	9	その他()
5	既存顧客への営業強化		

問 5 消費税率引き上げから約1年経過しましたが、現在貴社はどのような影響を受けていますか。該当する番号に○を1つお付けください。

消費税率引き上げによる約1年後の影響			
1	かなりの悪影響が続いている	5	あまり影響を受けていない
2	多少の悪影響が続いている	6	多少の好影響が続いている
3	悪影響が続いていたが、回復中である	7	かなりの好影響が続いている
4	悪影響が続いていたが、回復した		

問 6 消費税率引き上げに対する取り組みについて、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。