

# 令和6年度 新宿区中小企業景気動向調査票

令和6年4～6月期

問1 貴社の業況(※)は、今期(令和6年4～6月期)と来期(令和6年7～9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(令和6年4～6月期)の業況 |      |    |      |    | 来期(令和6年7～9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(令和6年4～6月期)と来期(令和6年7～9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(令和6年1～3月期)に比べて今期(令和6年4～6月期)の実績 |      |      |      |    | 今期(令和6年4～6月期)に比べて来期(令和6年7～9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(令和6年1～3月期)に比べて今期(令和6年4～6月期)の実績 |      |      |      |    | 今期(令和6年4～6月期)に比べて来期(令和6年7～9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(令和6年1～3月期)に比べて今期(令和6年4～6月期)の実績 |     |      |       |     | 今期(令和6年4～6月期)に比べて来期(令和6年7～9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(令和6年1～3月期)に比べて今期(令和6年4～6月期)の実績 |      |    |      |    | 今期(令和6年4～6月期)に比べて来期(令和6年7～9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 商圈人口の減少          |
| 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] 価格転嫁・インバウンド需要・事業活動について

問 1 貴社では、物価高騰による仕入単価の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できていますか。該当する番号に○を1つお付けください。

| 販売価格への転嫁 |                         |   |                       |
|----------|-------------------------|---|-----------------------|
| 1        | 転嫁できている（仕入単価上昇の100%）    | 6 | 全く転嫁できていない（仕入単価上昇の0%） |
| 2        | ほぼ転嫁できている（〃の80～100%程度）  | 7 | 転嫁どころか販売価格は低下している     |
| 3        | ある程度転嫁できている（〃の50～80%程度） | 8 | 仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし |
| 4        | 多少転嫁できている（〃の20～50%程度）   | 9 | わからない                 |
| 5        | ほとんど転嫁できていない（〃の0～20%程度） |   |                       |

問 2 問1で「1」～「5」と答えた方のみ、お答えください。貴社では、1年前と比較してどの程度販売価格に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。

| 販売価格への転嫁の1年前との比較 |                |   |                |
|------------------|----------------|---|----------------|
| 1                | 1年前に比べて転嫁できている | 3 | 1年前よりも転嫁できていない |
| 2                | 1年前と同じ程度       |   |                |

問 3 問1で「3」～「7」と答えた方のみ、お答えください。販売価格に転嫁できていない理由は何ですか。該当する番号すべてに○をお付けください。

| 販売価格に転嫁できていない理由（複数回答可） |                       |   |                   |
|------------------------|-----------------------|---|-------------------|
| 1                      | 競合他社との価格競争が激しい        | 4 | 取引先との関係で価格が上げられない |
| 2                      | 市場自体が縮小しており、価格が上げられない | 5 | 取引先が価格協議に応じない     |
| 3                      | 顧客との関係で価格が上げられない      | 6 | 自社内でのコスト削減余力がある   |

問 4 貴社では、販売価格に転嫁するために取り組んでいることはありますか。該当する番号すべてに○をお付けください。

| 販売価格への転嫁のために取り組んでいること（複数回答可） |              |   |               |
|------------------------------|--------------|---|---------------|
| 1                            | 原価を示した価格交渉   | 5 | 新商品・新サービスの開発  |
| 2                            | 取引先への価格改定の通知 | 6 | 既存の商品・サービスの改良 |
| 3                            | 取引先の見直し      | 7 | その他（ ）        |
| 4                            | 営業強化・販路拡大    | 8 | 特に取り組んでいない    |

—————ここからはインバウンド需要についてお伺いします。—————

問 5 貴社では、インバウンド需要の増加により、直接的または間接的に売上にどのような影響がありますか。該当する番号に○を1つお付けください。

| インバウンド需要の増加による影響 |              |   |          |   |           |
|------------------|--------------|---|----------|---|-----------|
| 1                | 直接的に売上が伸びている | 3 | 売上に変化はない | 5 | 売上が減少している |
| 2                | 間接的に売上が伸びている | 4 | わからない    |   |           |

問 6 貴社では、インバウンド需要の増加に対して取り組んでいることはありますか。  
該当する番号すべてに○をお付けください。

| インバウンド需要の増加に対する取組（複数回答可） |                    |   |            |
|--------------------------|--------------------|---|------------|
| 1                        | SNSや公式サイトの多言語化     | 5 | 翻訳機の導入     |
| 2                        | 商品・サービスの外国語対応      | 6 | 商品在庫の拡充    |
| 3                        | 外国人観光客向けの商品・サービス開発 | 7 | その他（ ）     |
| 4                        | 外国語対応人材の採用または社員教育  | 8 | 特に取り組んでいない |

-----ここからは事業活動についてお伺いします。-----

問 7 貴社では、経営改善のために今後取り組みたいことはありますか。該当する番号すべてに○をお付けください。

| 経営改善のための今後の取組（複数回答可） |                      |    |                    |
|----------------------|----------------------|----|--------------------|
| 1                    | 自社ホームページや広告宣伝による情報発信 | 6  | 人材確保・育成の強化や職場環境の改善 |
| 2                    | 展示会出展等の販路拡大          | 7  | IT導入による業務効率化       |
| 3                    | 新製品・新サービスの開発         | 8  | 設備投資による生産性向上や省エネ   |
| 4                    | 知的財産権の取得             | 9  | その他（ ）             |
| 5                    | 金融機関やコンサルへの相談        | 10 | 特になし               |

問 8 貴社では、新規顧客開拓や販路拡大に取り組むにあたって課題となっていることはありますか。該当する番号すべてに○をお付けください。

| 新規顧客開拓・販路拡大への課題（複数回答可） |                        |   |          |
|------------------------|------------------------|---|----------|
| 1                      | 情報発信等のPR方法             | 5 | 必要な資金の不足 |
| 2                      | 市場・顧客ニーズ等の情報収集、分析のノウハウ | 6 | 必要な人材の不足 |
| 3                      | 商品・サービス力の強化            | 7 | その他（ ）   |
| 4                      | 相談相手・アドバイザーの不在         | 8 | 特になし     |

問 9 貴社が新宿区から移転することなく事業を続けている理由について、該当する番号すべてに○をお付けください。

| 新宿区での事業継続理由（複数回答可） |            |   |               |
|--------------------|------------|---|---------------|
| 1                  | 販売先や仕入先が近い | 5 | 必要な情報を入手しやすい  |
| 2                  | 交通網が充実している | 6 | 来街者が多いため      |
| 3                  | 労働力が確保しやすい | 7 | 代々新宿区で事業をしている |
| 4                  | ネームバリューがある | 8 | その他（ ）        |

問 10 貴社の事業主の居住地は新宿区ですか。該当する番号に○を1つお付けください。

| 事業主の居住地 |     |   |             |
|---------|-----|---|-------------|
| 1       | 新宿区 | 2 | 東京都内（新宿区以外） |
| 3       | 他府県 |   |             |

お忙しい中ご協力いただきありがとうございました。