

令和6年度 新宿区中小企業景気動向調査票

令和6年7～9月期

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

--

[特 別 調 査] 中 小 企 業 の 経 営 相 談 に つ い て

問 1 貴社では、経営に関して相談できる相手はいますか。該当する番号すべてに○をお付けください。

経営に関する相談先（複数回答可）					
1	家族・知人・友人	3	専門家（士業等）	5	その他（ ）
2	金融機関	4	支援機関	6	特になし

問 1-1 問 1 で「4 支援機関」と答えた方のみ、お答えください。これまでにどちらの支援機関に経営に関する相談をしましたか。該当する番号すべてに○をお付けください。

相談した支援機関（複数回答可）					
1	新宿区の商工相談	3	東京都中小企業振興公社	5	東京商工会議所
2	よろず支援拠点	4	中小企業基盤整備機構	6	その他（ ）

問 2 経営に関してこれまでにどのような相談をしたことがありますか。該当する番号すべてに○をお付けください。

これまでに相談した内容（複数回答可）					
1	資金繰り	6	補助金の情報収集や申請	11	ITによる業務効率化
2	労務・法務	7	販売促進・販路拡大	12	設備導入
3	売上向上	8	広告・宣伝	13	人材確保・定着
4	経費削減	9	新製品・新サービスの開発	14	事業承継・M & A
5	経営計画策定	10	製品等のブラッシュアップ	15	その他（ ）
				16	相談したことはない

問 2-1 問 2 で「16 相談したことはない」と答えた方のみ、お答えください。相談したことがない理由について該当する番号すべてに○をお付けください。

経営に関する相談をしたことがない理由（複数回答可）			
1	どこに相談すればよいかわからない	5	相談するための時間がとれない
2	何を相談すればよいかわからない	6	費用がかかるため
3	気軽に相談しづらい	7	自身で解決したいと考えている
4	助言や経営診断が有益かどうか判断できない	8	その他（ ）

問 3 経営に関して今後相談し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。

今後相談したい内容（複数回答可）					
1	資金繰り	6	補助金の情報収集や申請	11	ITによる業務効率化
2	労務・法務	7	販売促進・販路拡大	12	設備導入
3	売上向上	8	広告・宣伝	13	人材確保・定着
4	経費削減	9	新製品・新サービスの開発	14	事業承継・M & A
5	経営計画策定	10	製品等のブラッシュアップ	15	その他（ ）
				16	相談したいことは特になし

問 4 これまでに経営に関する課題設定から解決までの継続的な支援（伴走支援）を受け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。

伴走支援について			
1	受けたことがある	3	無料なら受けてみたい
2	有料でも受けてみたい	4	受けたことはなく、興味もない

———ここからは新宿区の事業及び事業主の居住地についてお伺いします———

問 5 新宿区では専門知識を有する商工相談員が、経営全般に関する相談や助言、経営診断を行う「商工相談」を実施していますが、ご存じですか。該当する番号に○を1つお付けください。

商工相談について			
1	知っている	2	知らない

（参考）[商工相談ホームページ](#)
右のQRからご覧ください



問 6 新宿区では中小企業診断士等の専門的な知識を持った指導員が事務所を直接訪問する「ビジネスアシスト新宿」を実施していますが、ご存じですか。該当する番号に○を1つお付けください。

ビジネスアシスト新宿について			
1	知っている	2	知らない

（参考）[ビジネスアシスト新宿ホームページ](#)
右のQRからご覧ください



問 7 貴社の事業主の居住地は新宿区内ですか。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	新宿区内	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。