

令和6年度 新宿区中小企業景気動向調査票

令和6年10～12月期

問1 貴社の業況(※)は、今期(令和6年10～12月期)と来期(令和7年1～3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10～12月期)の業況					来期(令和7年1～3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(為替)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10～12月期)と来期(令和7年1～3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7～9月期)に比べて今期(令和6年10～12月期)の実績					今期(令和6年10～12月期)に比べて来期(令和7年1～3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7～9月期)に比べて今期(令和6年10～12月期)の実績					今期(令和6年10～12月期)に比べて来期(令和7年1～3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7～9月期)に比べて今期(令和6年10～12月期)の実績					今期(令和6年10～12月期)に比べて来期(令和7年1～3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7～9月期)に比べて今期(令和6年10～12月期)の実績					今期(令和6年10～12月期)に比べて来期(令和7年1～3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] 来年度の経営見通し・行政による企業支援の情報について

問 1 貴社では、今年（令和 6 年）の自社の業況（景気）をどのようにとらえていますか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

今年（令和 6 年）の貴社の業況					
1	非常に良い	4	普通	5	やや悪い
2	良い			6	悪い
3	やや良い			7	非常に悪い

問 2 貴社では、来年（令和 7 年）の自社の業況（景気）をどのように見通していますか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

来年（令和 7 年）の貴社の業況見通し					
1	非常に良い	4	普通	5	やや悪い
2	良い			6	悪い
3	やや良い			7	非常に悪い

問 3 貴社の業況見通しについて、影響が予想される外的要因（国内・海外動向）は何ですか。該当する番号すべてに○をお付けください。

来年（令和 7 年）の貴社の業況見通しで影響が予想される外的要因（複数回答可）					
1	国内景気動向	7	株価の変動		
2	国内企業の設備・機械投資状況	8	原油価格の変動		
3	物価高騰	9	猛暑・暖冬・豪雨等の異常気象		
4	業界全体の人手不足・人材不足	10	中国・アメリカ等の海外情勢		
5	賃上げ	11	外国人観光客数の推移		
6	為替レートの変動	12	その他（ ）		

問 4 来年（令和 7 年）における貴社の利益の伸び率は、今年（令和 6 年）に比べてどれくらいになると見通していますか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

来年（令和 7 年）の貴社の利益の伸び率の見通し					
1	20%以上の増加	4	変わらない	5	10%未満の減少
2	10～19%の増加			6	10～19%の減少
3	10%未満の増加			7	20%以上の減少

問 5 来年（令和 7 年）における貴社の売上の伸び率は、今年（令和 6 年）に比べてどれくらいになると見通していますか。該当する番号に○を 1 つお付けください。

来年（令和 7 年）の貴社の売上の伸び率の見通し					
1	20%以上の増加	4	変わらない	5	10%未満の減少
2	10～19%の増加			6	10～19%の減少
3	10%未満の増加			7	20%以上の減少

問 5-1 問 5 で「3」～「7」と答えた方のみ、お答えください。売上が停滞・減少する見通しの主な原因は何ですか。該当する番号すべてに○をお付けください。

売上が停滞・減少する理由（複数回答可）			
1	市場全体の需要の減少	6	マーケティングが行えていない
2	競合企業・業者の増加、競争の激化	7	販売促進や営業活動の不足
3	既存顧客のリピート率、購買力の低下	8	人手不足
4	物価高騰によるコスト増の影響	9	その他（ ）
5	新規顧客の獲得が難しくなっている	10	特になし

——ここから企業支援に関する情報収集についてお伺いします——

問 6 貴社の企業支援の情報収集先について該当する番号すべてに○をお付けください。

企業支援の情報収集先（複数回答可）			
1	家族・知人・友人	7	国または東京都のホームページ
2	コンサルティング・士業	8	行政機関が発行する冊子や広報誌
3	金融機関	9	行政機関が発信する SNS、メルマガ、LINE 等
4	商工会・商工会議所などの団体	10	民間機関が発信する SNS、メルマガ、LINE 等
5	インターネットでの検索	11	その他（ ）
6	新宿区のホームページ	12	特に収集していない

問 7 企業支援についてどのような情報を知りたいですか。該当する番号すべてに○をお付けください。

企業支援について知りたい情報（複数回答可）			
1	経営に関する相談窓口	6	人材確保・育成支援
2	融資制度	7	事業承継支援
3	IT デジタル導入支援	8	補助金の情報
4	設備投資支援	9	その他（ ）
5	販路拡大支援	10	特に知りたい情報はない

問 8 新宿区からの企業支援に関する情報の発信についてどのような方法が望ましいですか。該当する番号すべてに○をお付けください。

新宿区からの企業支援に関する情報発信（複数回答可）			
1	専用ホームページ	5	LINE
2	広報誌に掲載	6	X(旧 Twitter)
3	冊子の発行	7	インスタグラム、Facebook
4	メールマガジン	8	その他（ ）

——ここからは事業主の居住地についてお伺いします——

問 9 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。