

# 資料

---



## 「東京の中小企業の現状」のための企業調査の概要

### 1 アンケート（調査）の概要

#### (1) 調査対象

都内に本社のある中小流通業（卸売業及び小売業）について、総務省「事業所母集団データベース（平成30年次フレーム）」から無作為に卸売業3,000企業、小売業7,000企業を抽出（対象業種については卸売業P35及び小売業P123参照）

#### (2) 有効回答率

	卸売業	小売業	全体
総配布数	3,000	7,000	10,000
有効配布数（A）	2,374	5,701	8,075
有効回収数（B）	760	2,003	2,763
有効回収率（B/A）	32.0%	35.1%	34.2%

#### (3) 調査の実施時期

2020年9月

#### (4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

#### (5) 調査票

次葉以降参照

### 2 ヒアリング調査

#### (1) 調査対象 アンケート回答企業の中から20企業

#### (2) 調査の実施時期 2020年10月～12月

### 3 調査項目

企業概要、経営成果、仕入活動、販売活動、物流活動、ICT（情報通信技術）の利活用、経営環境、事業承継、新型コロナウイルス感染症の影響と対応、競争力向上への取組、その他

### 4 有識者ヒアリング

#### (1) 有識者

アイエム コンサルティング 代表 中小企業診断士	入山 央
慶應義塾大学 経済学部 教授 博士（経済学）	植田 浩史
埼玉大学大学院 人文社会科学研究所・経済学部 准教授 博士（経営学）	川端 庸子
神奈川大学 経済学部 教授 博士（経営学）	寺嶋 正尚
東京女子大学 現代教養学部 コミュニケーション専攻 講師 博士（地球環境学）	福島 慎太郎

(50音順・敬称略)

(2) ヒアリング開催時期

第1回	アンケート作成時	2020年7月～8月
第2回	アンケート集計時	2020年1月～2月
第3回	報告書作成時	2021年3月

5 調査委託先

株式会社地域計画建築研究所 東京事務所



# 東京の中小企業の現状に関する調査



この調査は、都内卸売業の経営実態を把握し、東京都の中小企業振興施策の基礎資料として活用するとともに、事業者の皆様の方々の今後の発展に資することを目的に、都内中小卸売業 3,000 企業を対象に3年に1度実施しているものです。

ご多忙中とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

- この調査票は、上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果はすべて統計的に処理し、個別企業の内容を公表することはありません。
- 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(平成 30 年次フレーム)から無作為に抽出いたしました。
- ご回答は、経営者又は経営全体が分かる方にお願いいたします。令和 2 年 6 月 30 日時点の状況でお答えください。
- ご回答は、あてはまる番号に○印をつけ、( )内や記入欄には、具体的にご記入ください。
- ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、令和 2 年 9 月 18日(金)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください(切手は不要です)。
- 本調査の集計業務は、東京都が(株)地域計画建築研究所に業務委託しております。
- 調査結果報告書は、東京都産業労働局のホームページで公表します(令和 3 年 3 月頃)。
- 調査の内容等、ご不明な点がございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当 佐藤(豊)・犬山 TEL03-5320-4635(直通)

## 【調査対象企業に該当するかのご確認をお願いいたします】

本調査は東京都内の中小卸売業(資本金 1 億円以下又は従業員 100 人以下)を対象に実施しています。以下に該当する方は調査対象外となりますので、大変恐れ入りますが、下記の該当番号に○印を付けましたら、設問には記入・回答せず、そのままご返送くださいますようお願いいたします。

- 卸売業ではない(転業した等)
- 休業中
- 廃業した
- 東京都外に移転した
- 大企業である

※この欄にマークされた方は、以下の記入は不要です。同封の返信用封筒にてご投函ください。

## 貴社の企業概要について、ご記入ください

(1) 企業(事業者)名			
(2) 所在地	〒( ) 区・市 町・村		
(3) ご記入者氏名 (役職・所属)	( )	(4) 電話番号	- -
(5) 全従業員数 (役員、個人事業主・家族従業員を含む)	合計 _____ 人 (うち、パート・アルバイト人数) _____ 人 (8 時間で 1 人に換算)		
(6) 雇用している従業員の有無	1. 有                      2. 無		
(7) 全従業員の平均年齢	1. 40 歳未満    2. 40 歳代    3. 50 歳代    4. 60 歳代    5. 70 歳以上		
(8) 代表者の年齢	1. 40 歳未満    2. 40 歳代    3. 50 歳代    4. 60 歳代    5. 70 歳代    6. 80 歳以上		
(9) 創業年	1. 明治 _____ 年    2. 大正 _____ 年    3. 昭和 _____ 年    4. 平成 _____ 年    5. その他( )		
(10) 企業形態	1. 個人 2. 法人⇒資本金( )万円	(11) 支社・支店・ 営業所の有無	1. 有    2. 無

「▲」マークを目印に出折りで三つ折りしてください

問 1 貴社の概要について

(1) 貴社の業種は、次のどれに該当しますか（最も年間売上高の多いもの1つに○）

【生鮮食品卸売業】		
1. 野菜・果実卸売業	2. 食肉卸売業	3. 生鮮魚介卸売業
【加工食品等卸売業】		
4. 米穀類卸売業	5. その他農畜産物・水産物卸売業	6. 酒類卸売業
7. 菓子・パン類卸売業	8. その他の食料・飲料卸売業	
【衣料品関連卸売業】		
9. 紳士服卸売業	10. 婦人・子供服卸売業	11. 靴・履物卸売業
12. かばん・袋物卸売業	13. その他衣服・身の回り品卸売業	
【住関連卸売業】		
14. 家庭用電気機械器具卸売業	15. 家具・建具卸売業	16. 家庭用品卸売業
17. 陶磁器・ガラス器卸売業		
【その他卸売業】		
18. 医薬品・化粧品等卸売業	19. 紙製品卸売業	20. 文具卸売業
21. スポーツ用品卸売業	22. がん具・娯楽・ホビー用品卸売業	23. 貴金属・ジュエリー卸売業
24. その他の卸売業( )		

(2) 貴社の主な取扱商品を具体的にご記入ください（例：かばん、ニット製品、洗剤、加工食品、家電製品など）

(3) 貴社の主たる取引形態は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 小売直取引卸 [ 生産者または海外 ⇒ 自社 ⇒ 小売業者 ]	2. 他部門(小売業者以外)直取引卸 [ 生産者または海外⇒自社⇒産業用使用者、海外 ]
3. 元卸 [ 生産者または海外⇒ 自社 ⇒ 卸売業者 ]	4. 中間卸 [ 卸売業者⇒ 自社 ⇒卸売業者 ]
5. 最終卸 [ 卸売業者 ⇒ 自社 ⇒ 小売業者、産業用使用者、海外 ]	6. 製造問屋 [ 下請委託製造品を販売する卸売業者 ]
7. その他卸 : 上記のいずれにも分類されない卸売業者	

(4) 貴社の流通系列関係は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 系列関係はない	2. メーカー系列 (代理店・特約店等)	3. 卸売業の系列	4. その他 ( )
------------	-------------------------	-----------	------------

## 問2 貴社の売上高等の業績について

(1) 直近決算の年間売上高は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 5千万円未満	2. 5千万～1億円未満	3. 1～3億円未満	4. 3～5億円未満
5. 5～10億円未満	6. 10～30億円未満	7. 30～50億円未満	8. 50億円以上

(2) 3年前と比較して、直近決算の年間売上高は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→（3）へ）

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------

(3) 直近決算の売上総利益(粗利益)は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 1千万円未満	2. 1～3千万円未満	3. 3～5千万円未満	4. 5千万～1億円未満
5. 1～3億円未満	6. 3～5億円未満	7. 5～10億円未満	8. 10億円以上

(4) 3年前と比較して、直近決算の売上総利益(粗利益)は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→（5）へ）

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------

(5) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)（売上総利益÷売上高）は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 5%未満	2. 5～10%未満	3. 10～15%未満	4. 15～20%未満
5. 20～25%未満	6. 25～30%未満	7. 30%以上	

(6) 3年前と比較して、直近決算の売上総利益率(粗利益率)は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→（7）へ）

1. 増加 (5ポイント以上)	2. ほぼ横ばい (±5ポイント未満)	3. やや減少 (10ポイント未満)	4. 減少 (20ポイント未満)	5. 大幅減少 (20ポイント以上)
--------------------	------------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------

（注）直近決算の売上総利益率(粗利益率) (%)から3年前の売上総利益率(粗利益率) (%)を引いたもの

例：直近決算が12%、3年前が20%の場合、8ポイントの減少

(7) 直近決算の売上高経常利益率(経常利益÷売上高)は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 赤字(マイナス)	2. 0～2%未満	3. 2～4%未満
4. 4～10%未満	5. 10%以上	

(8) 3年前と比較して、直近決算の経常損益は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→（9）へ）

1. 黒字が拡大	2. 黒字でほぼ横ばい(±5%未満)	3. 黒字だが利益額は減少
4. 黒字から赤字に転落	5. 赤字から黒字に転換	6. 赤字だが損失額は縮小
7. 赤字でほぼ横ばい(±5%未満)	8. 赤字が拡大	

(9) 期末在庫の平均的な回転日数は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 在庫なし	2. 10日未満	3. 10日～1か月未満	4. 1～2か月未満
5. 2～3か月未満	6. 3～6か月未満	7. 6か月～1年未満	8. 1年以上

(10) 2019年3～6月（4か月）と2020年3～6月（4か月）と比較して、次の項目はどのように変化していますか（各1つに○）

①売上高	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
②売上総利益 (粗利益)	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
③経常損益	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)

(11) 金利負担が企業経営に及ぼす影響について、どのように感じていますか（1つに○）

- |               |             |              |
|---------------|-------------|--------------|
| 1. 非常に負担感がある  | 2. 少し負担感がある | 3. あまり負担感がない |
| 4. まったく負担感がない | 5. 借入はない    |              |

→「3」～「5」と回答した方は問3へお進みください

▶(12) (11)で「1」～「2」と回答した方へ、3年前と新型コロナウイルス感染症が発生する前（2020年1月頃）と比較して、その負担感はどのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→問3へ）

- |       |          |       |
|-------|----------|-------|
| 1. 増大 | 2. 変わらない | 3. 減少 |
|-------|----------|-------|

### 問3 貴社の仕入活動について

(1) 現在の仕入先企業の総数は、次のどれに該当しますか（1つに○）

- |          |            |          |
|----------|------------|----------|
| 1. 1～9   | 2. 10～29   | 3. 30～49 |
| 4. 50～99 | 5. 100～299 | 6. 300以上 |

(2) 3年前と比較して、仕入先数の総数は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→(3)へ）

- |                    |                    |                     |                    |                    |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 1. 大幅増加<br>(10%以上) | 2. やや増加<br>(10%未満) | 3. ほぼ横ばい<br>(±5%未満) | 4. やや減少<br>(10%未満) | 5. 大幅減少<br>(10%以上) |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|

(3) 地域別にみた場合、仕入先の企業数が最も多いのは、次のどの地域ですか（1つに○）

- |                 |                     |                              |                 |                     |             |
|-----------------|---------------------|------------------------------|-----------------|---------------------|-------------|
| 1. 都心(千代田・中央・港) | 2. 副都心(新宿・文京・渋谷・豊島) | 3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川) | 4. 城南(品川・目黒・大田) | 5. 城西(世田谷・中野・杉並・練馬) | 6. 城北(北・板橋) |
| 7. 多摩・島しょ       | 8. 関東<br>(都内を除く)    | 9. 関東以外の道府県                  |                 |                     |             |
| 10. 海外          |                     |                              |                 |                     |             |

▶(4) (3)で「10」と回答した方へ、現在最も多く取引をしている仕入先企業が属する国・地域はどこですか（1つに○）

- |        |         |       |         |            |         |
|--------|---------|-------|---------|------------|---------|
| 1. 中国  | 2. 台湾   | 3. 韓国 | 4. アメリカ | 5. イギリス    | 6. フランス |
| 7. ドイツ | 8. ベトナム | 9. タイ | 10. インド | 11. その他( ) |         |

(5) 仕入先の見直し状況は、次のどれに該当しますか（1つに○）

- |            |            |             |
|------------|------------|-------------|
| 1. 常に見直し   | 2. 定期的に見直し | 3. 随時必要に応じて |
| 4. あまり行わない | 5. その他( )  |             |

(6) 仕入活動の課題は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

- |                    |                |               |
|--------------------|----------------|---------------|
| 1. 仕入先が多すぎる        | 2. 仕入先が限定されている | 3. 仕入先の新規開拓   |
| 4. 計画的な仕入が困難       | 5. 商品在庫が過大     | 6. 商品アイテム数が過大 |
| 7. 商品アイテム数が過少      | 8. 業務の情報化対応の遅れ | 9. 市場情報の不足    |
| 10. 商品情報の不足        | 11. 仕入コスト負担の増大 | 12. 交渉力の弱さ    |
| 13. 仕入先の倒産等による取引中止 | 14. その他( )     | 15. 特になし      |

#### 問4 貴社の販売活動について

(1) 3年前と比較して販売先企業の総数は、どのように変化していますか（1つに○）

- |                    |                    |                     |                    |                    |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 1. 大幅増加<br>(10%以上) | 2. やや増加<br>(10%未満) | 3. ほぼ横ばい<br>(±5%未満) | 4. やや減少<br>(10%未満) | 5. 大幅減少<br>(10%以上) |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|

(2) 地域別にみた場合、販売先企業数が最も多いのは、次のどの地域ですか（1つに○）

- |                 |                     |                              |                 |                     |             |
|-----------------|---------------------|------------------------------|-----------------|---------------------|-------------|
| 1. 都心(千代田・中央・港) | 2. 副都心(新宿・文京・渋谷・豊島) | 3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川) | 4. 城南(品川・目黒・大田) | 5. 城西(世田谷・中野・杉並・練馬) | 6. 城北(北・板橋) |
| 7. 多摩・島しょ       | 8. 関東<br>(都内を除く)    | 9. 関東以外の道府県                  | 10. 海外          |                     |             |

▶ (3) (2)で「10」と回答した方へ、現在最も多く取引をしている販売先企業が属する国・地域はどこですか（1つに○）

- |        |         |       |         |            |         |
|--------|---------|-------|---------|------------|---------|
| 1. 中国  | 2. 台湾   | 3. 韓国 | 4. アメリカ | 5. イギリス    | 6. フランス |
| 7. ドイツ | 8. ベトナム | 9. タイ | 10. インド | 11. その他( ) |         |

(4) 販売価格の決定において、仕入価格のほかに販売価格に影響している要素は何ですか  
(あてはまるものすべてに○)

- |                  |                    |                   |
|------------------|--------------------|-------------------|
| 1. 当該商品の直近の販売価格  | 2. 貴社の他商品とのバランス    | 3. 競合店の価格         |
| 4. マーケット(市場価格)動向 | 5. 販売先の意向          | 6. 仕入先の意向         |
| 7. 商品の品質・希少性     | 8. 当該商品の賞味・消費期間    | 9. シーズンのイン・アウトの時期 |
| 10. 一取引あたりの販売数量  | 11. 年間の販売総量        | 12. 在庫状況          |
| 13. 顧客との取引年数     | 14. 販売計画(目標売上・利幅等) | 15. その他( )        |

(5) 一般消費者への販売を行っていますか（1つに○）

- |           |             |                |           |
|-----------|-------------|----------------|-----------|
| 1. 販売している | 2. 今後販売する予定 | 3. 販売していたが中止した | 4. 販売予定なし |
|-----------|-------------|----------------|-----------|

▶ (6) (5)で「1」と回答した方へ、年間売上高に占める一般消費者への販売割合はおおむねどれくらいですか

約( )%

(毎年一般消費者への販売が50%以上を占める方は、本調査の対象から外れますので、恐れ入りますが、1頁目の中段枠内「1.卸売業ではない」に○を付けてご返送ください。次設問からの回答は不要です。)

(7) 販売活動の課題は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 販売先の新規開拓	2. 支払条件交渉
3. 営業活動	4. 販売コスト
5. 価格交渉力	6. 同業他社との差別化
7. 商品アイテム数が過大	8. 商品アイテム数が過少
9. インターネット販売への対応	10. 販売先の情報収集
11. 販売先へのきめ細かいサービス・販促支援	12. 商品価格の柔軟な変更
13. 流行(トレンド)の把握	14. 販売ロスの削減
15. 返品削減に向けた販売先への対応	16. その他( )
17. 特になし	

### 問5 貴社の物流活動について

(1) 物流に関する各業務は、次のどれに該当しますか（各1つに○）

①保管業務	1. すべて自社	2. 一部を外部委託	3. 全部を外部委託	4. 該当する業務なし
②在庫管理	1. すべて自社	2. 一部を外部委託	3. 全部を外部委託	4. 該当する業務なし
③流通加工	1. すべて自社	2. 一部を外部委託	3. 全部を外部委託	4. 該当する業務なし
④配送・輸送	1. すべて自社	2. 一部を外部委託	3. 全部を外部委託	4. 該当する業務なし

(2) 主な販売先に対する納期は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 受注の当日	2. 受注の翌日	3. 受注の翌々日	4. 受注後3～6日	5. 受注後1週間以上
----------	----------	-----------	------------	-------------

(3) 流通業務の課題は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. リアルタイムでの在庫管理	2. 需要予測精度の向上
3. 受発注業務の迅速化	4. 発送のリードタイムの短縮
5. 在庫の温度・品質管理	6. 流通加工機能の向上
7. 営業部門と物流部門の連携の強化	8. 業務改善に取り組む人材育成
9. 専門の部署・担当者の設置	10. 物流情報システムの導入・改廃
11. その他( )	12. 特になし

問6 貴社におけるICT(情報通信技術)の利活用について

(1)ICTを活用して取り組んでいることはありますか(あてはまるものすべてに○)

1. 財務会計管理	2. 人事・労務管理
3. 在庫管理	4. 受発注業務・管理
5. 顧客・販売管理	6. 売上・経営分析
7. 自社によるインターネット販売	8. インターネットショッピングモールへの出店
9. HP や SNS などによる商品情報の発信	10. HP や SNS などによる顧客との双方向型情報発信
11. マーケティングオートメーション <sup>(注)</sup> の活用	12. 顧客支払決済システム
13. ネットを利用した金融サービス	14. 連絡ツール(電子メール・社内SNS等)
15. Webを通じた会議・商談	16. テレワーク
17. その他( )	18. 取り組んでいない

(注) マーケティングオートメーション:マーケティングに関わる業務を簡素化・自動化するソフトウェア

(2)ICTの利活用の状況はいかがですか(各1つに○)

(創業後3年以内の場合②のみ回答してください)

①3年前と比較して現在の利活用	1. 進んだ	2. 変わらない	3. わからない
②現在と比較して3年後の利活用	1. 進むと思う	2. 変わらない	3. わからない

(3)ICTの利活用が進めば、貴社の業務の生産性は向上すると思いませんか(1つに○)

1. 思う	2. やや思う	3. あまり思わない	4. 思わない	5. わからない
-------	---------	------------	---------	----------

(4)貴社では、インターネット販売を行っていますか(1つに○)

1. 販売している	2. 今後販売する予定	3. 販売していたが中止した	4. 販売予定なし
-----------	-------------	----------------	-----------

→「2」~「4」と回答した方は、次頁の間7へお進みください

→(5) (4)で「1」と回答した方へ、直近の年間売上高に占めるインターネット売上高の割合は、おおむねどれくらいですか

約( )%
-------

→(6) (4)で「1」と回答した方へ、3年前と比較して、インターネット販売における売上高は、どのように変化していますか(1つに○)

(創業後3年以内の場合→(7)へ)

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)	6. 3年前は実施 していない
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------	--------------------

→(7) (4)で「1」と回答した方へ、インターネット販売における主な販売先は、次のどれに該当しますか(1つに○)

1. 事業者	2. 一般消費者	3. 両方(事業者及び一般消費者)
--------	----------	-------------------

## 問7 卸売業を取り巻く環境について

(1) 卸売業界における競争環境の変化で貴社が重要と考えるものは、次のどれに該当しますか  
(あてはまるものすべてに○)

1. 小売店の減少	2. 商慣行の変化	3. 価格競争の激化
4. 輸入品の増加	5. 他業種卸との競争の激化	6. 同業種卸との競争の激化
7. 卸売業の転廃業の増加	8. 卸売業の規模格差の拡大	9. 物流の多様化(自動化対応等)
10. 物流コストの高騰	11. 人手不足	12. プライベートブランドの増加
13. メーカーと小売業・消費者との直取引の増加	14. インターネット等を活用した販売形態の拡大	15. 新型コロナウイルス感染症への対応
16. 情報通信技術「5G」への対応	17. 環境問題への対応	18. その他( )

(2) 東京の立地環境のメリットは、次のどれに該当しますか (あてはまるものすべてに○)

1. マーケットの巨大性	2. 本社機能が集中	3. 情報発信機能の発達	4. 人口の集積
5. マーケットの先進性	6. 人材が豊富	7. 交通の利便性	8. 小売業が集積
9. 卸売業が集積	10. 情報収集の利便性	11. ブランド力	
12. その他( )		13. 特になし	

## 問8 新型コロナウイルス感染症の影響について

(1) 貴社が受けた新型コロナウイルス感染症の影響は、次のどれに該当しますか (1つに○)

1. マイナスの影響	2. プラスの影響	3. 影響はない	4. わからない
------------	-----------	----------	----------

→「2」～「4」と回答した方は、(3)へお進みください

▶(2) (1)で「1」と回答した方へ、その影響は次のどれに該当しますか (あてはまるものすべてに○)

1. 消費者の購買意欲の減退	2. 需要の変化	3. 売上高の減少
4. 仕入が困難	5. 物流の停滞	6. 輸出が困難
7. 販売先の休業・廃業	8. イベント・展示会の中止	9. 出張・営業訪問が困難
10. 売掛金回収難	11. 感染症対策に伴うコスト増	12. その他( )

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響により、貴社が新たに取り組んだことはありますか  
(あてはまるものすべてに○)

1. 消費者向け販売	2. インターネット販売	3. 店舗支援の強化
4. オンライン商談	5. 市場・商品情報のWeb配信	6. その他( )
7. 特になし		

問9 貴社における事業承継について

(1) 現在の経営者の続柄・出身は、次のどれに該当しますか (1つに○)

(2代目以降)				
1. 創業者	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 社外からの就任	5. その他( )

(2) 今後の事業展開の方向性は、次のどれに該当しますか (最も近い1つに○)

1. 現事業を維持	2. 現事業を拡大
3. 現事業に加え、新たな事業を展開	4. 現事業を一部縮小し、新たな事業を展開
5. 現事業を一部縮小	6. その他( )
7. わからない・まだ決めていない	8. 廃業の予定

→「8」と回答した方は、(6)へお進みください

▶(2)で「1」～「7」と回答した方は(3)及び(4)を回答してください

(3) 事業承継上の課題はありますか (あてはまるものすべてに○)

1. 適切な候補者の不在	2. 後継者の教育・成長	3. 業績不振
4. 株式の分散問題	5. 後継者の株式の取得資金	6. 相続税・贈与税の問題
7. 借入金の返済	8. 個人保証の問題	9. 事業承継の社内体制が未整備
10. 相談相手の不在	11. 業界の将来性への不安	12. 事業の引継先 (M&A)が見つからない
13. その他( )	14. 特になし	

(4) 事業承継についての希望・方針は、次のどれに該当しますか (最も近い1つに○)

1. 子・子の配偶者に継がせたい	2. 配偶者に継がせたい
3. 子・配偶者以外の親族に継がせたい (1.2.を除く)	4. 従業員に継がせたい
5. 外部の人間に継がせたい	6. 誰でもよいから継がせたい
7. 親会社が決定する	8. 他社に売却したい
9. まだ決める時期にない	10. 決める必要があるがまだ決められていない
11. その他( )	

→「7」～「11」と回答した方は、次頁の間10へお進みください

▶(5) (4)で「1」～「6」と回答した方へ、現実の後継者の状況は、次のどれに該当しますか (最も近い1つに○)

1. 決まっている	2. 候補がいるが決まっていない	3. 候補がない
4. まだ決める必要がない	5. その他( )	

→次頁の間10へお進みください

(6) (2)で「8」と回答した方へ、廃業について決意した主な理由は、次のどれに該当しますか (1つに○)

1. 経営の先行き不安、経営悪化の回避	2. 主要顧客との契約終了
3. 経営者の高齢化	4. 経営者の健康面(気力、体力)の不安
5. 借入金・個人保証の問題	6. その他( )
7. 創業時より自分の代でやめる予定	

▶(7) (6)で「1」～「6」と回答した方へ、廃業を決意した時期はいつですか (1つに○)

1. 新型コロナウイルス感染症の発生前	2. 新型コロナウイルス感染症の発生效后
---------------------	----------------------

問10 貴社における競争力向上への取組みについて

(1) 競争力を高めるために取り組んでいることはありますか (あてはまるものすべてに○)

1. 品揃えの幅 (フルラインナップ・一括供給)	2. 品揃えの深さ(専門性)
3. 商材の発掘	4. 新商品の企画・開発
5. 顧客への品揃えの提案	6. 顧客の売場づくり支援
7. 顧客への販促提案	8. 顧客への情報提供
9. 短納期や納期の短縮化	10. 小口受注・小口配送
11. 多頻度配送	12. 情報収集・分析
13. 金融機能	14. 他事業者との連携
15. その他( )	
16. 業務の効率化・合理化	17. 特になし

→「16」及び「17」に回答していない方は、次頁の間11にお進みください

▶(2) (1)で「16」と回答した方へ、貴社で取り組んでいる業務の効率化・合理化は、次のどれに該当しますか (あてはまるものすべてに○)

1. 業務プロセスの見直し	2. 業務分担の見直し (平準化等)
3. 業務の標準化・マニュアルの作成	4. 人材のマルチスキル化・兼任化
5. ICTの利活用	6. 整理・整頓他 (5S)
7. 非効率な商慣行の見直し	8. その他 ( )

→次頁の間11にお進みください

(3) (1)で「17」と回答した方へ、競争力を高めるための取組みを行わない理由は何ですか (あてはまるものすべてに○)

1. 必要な能力を持った人材がない	2. 人手が不足
3. 資金が不足	4. 取り組む時間が不足
5. 取り組み方が分からない	6. 必要性を感じていない
7. 売上・収入の増加につながらない	8. その他 ( )

## 問11 ご意見

(1) 貴社の事業に係る強み・特徴があれば、下記に自由にご記入ください

(2) 東京都に対するご意見等があれば、ご記入ください

### 【 訪問ヒアリングご協力のお願い 】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、アンケート回答企業のうち20社程に、訪問ヒアリングを予定しております。つきましては、貴社にお伺いすることは、可能でしょうか。

1. 協力してもよい

2. 協力できない

ご協力をお願いする企業様には、別途、日程調整のご連絡をいたします。何とぞよろしくお願い申し上げます。（なお、新型コロナウイルス感染症への対応等の観点からヒアリングの実施を取りやめることもございます。）

これで質問は終了いたしました。お忙しいところご協力いただき、誠にありがとうございます。同封の返信用封筒(切手は不要)にて、ご投函ください。

登録番号(2)1



# 東京の中小企業の現状に関する調査



この調査は、都内小売業の経営実態を把握し、東京都の中小企業振興施策の基礎資料として活用するとともに、事業者の皆様の方々の今後の発展に資することを目的に、都内中小小売業 7,000 企業を対象に3年に1度実施しているものです。

ご多忙中とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

- この調査票は、上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果はすべて統計的に処理し、個別企業の内容を公表することはありません。
- 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(平成 30 年次フレーム)から無作為に抽出いたしました。
- ご回答は、経営者又は経営全体が分かる方にお願いいたします。令和 2 年 6 月 30 日時点の状況でお答えください。
- ご回答は、あてはまる番号に○印をつけ、( )内や記入欄には、具体的に記入ください。
- ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、令和 2 年 9 月 18日(金)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください(切手は不要です)。
- 本調査の集計業務は、東京都が(株)地域計画建築研究所に業務委託しております。
- 調査結果報告書は、東京都産業労働局のホームページで公表します(令和 3 年 3 月頃)。
- 調査の内容等、ご不明な点がございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当 佐藤(豊)・犬山 TEL 03-5320-4635(直通)

## 【調査対象企業に該当するかのご確認をお願いいたします】

本調査は東京都内の中小小売業(資本金5千万円以下又は従業員50人以下)を対象に実施しています。以下に該当する方は調査対象外となりますので、大変恐れ入りますが、下記の該当番号に○印を付けましたら、設問には記入・回答せず、そのままご返送くださいますようお願いいたします。

- 小売業ではない(転業した等)
- 休業中
- 廃業した
- 東京都外に移転した
- 大企業である

※この欄にマークされた方は、以下の記入は不要です。同封の返信用封筒にてご投函ください。

貴社(貴店)の企業概要について、ご記入ください

(1) 企業(店)名			
(2) 所在地	〒( ) 区・市 町・村		
(3) ご記入者氏名 (役職・所属)	( )	(4) 電話番号	- -
(5) 全従業員数 (役員、個人事業主・家族従業員を含む)	合計 _____ 人 (うち、パート・アルバイト人数) _____ 人 (8時間で1人に換算)		
(6) 雇用している従業員の有無	1. 有                      2. 無		
(7) 全従業員の平均年齢	1. 40歳未満    2. 40歳代    3. 50歳代    4. 60歳代    5. 70歳以上		
(8) 店舗数	( )店 注)無店舗販売の場合は「0」を記入してください。		
(9) 総売場面積	( )坪(または( )㎡)注)無店舗販売の場合は「0」を記入して回答終了となります。		
(10) 創業年	1. 明治 _____ 年    2. 大正 _____ 年    3. 昭和 _____ 年    4. 平成 _____ 年    5. その他( )		
(11) 代表者の年齢	1. 40歳未満    2. 40歳代    3. 50歳代    4. 60歳代    5. 70歳代    6. 80歳以上		
(12) 企業形態	1. 個人                      2. 法人⇒資本金( )万円		

「▲マークを目印に山折りで三つ折りにしてください」

問1 貴社（貴店）の概要について

(1) 貴社（貴店）の業種は、次のどれに該当しますか（最も年間売上高の多いもの1つに○）

【 総合商品小売業 】		
1. 総合商品小売業(総合スーパー・コンビニエンスストア等)		
【 生鮮食品小売業 】		
2. 野菜・果実小売業	3. 食肉小売業	4. 鮮魚小売業
【 食料品関連小売業 】		
5. 酒小売業	6. 菓子・パン小売業	7. 米穀類小売業
8. 惣菜・弁当・すし等小売業	9. その他飲食料品小売業	
【 衣料品関連小売業 】		
10. 呉服・服地・寝具小売業	11. 紳士服小売業	12. 婦人・子供服小売業
13. 靴・履物小売業	14. かばん・洋品雑貨・アクセサリー等小売業	
【 住関連小売業 】		
15. 家具・建具・じゅう器小売業	16. 家電製品小売業	17. 家庭用品・金物・荒物等小売業
【 その他小売業 】		
18. 時計・眼鏡等小売業	19. 花・植木小売業	20. 書籍・文房具小売業
21. スポーツ用品・がん具・娯楽用品・楽器小売業		
22. 医薬品・化粧品小売業(ドラッグストア・調剤薬局)		
23. その他の小売業( )		

(2) 貴社（貴店）の主な取扱商品を具体的にご記入ください（例：乾物、おもちゃ、靴、中古品、自転車、新聞など）

問2 主たる店舗(年間売上高の最も多い実店舗)について

(1) 貴社（貴店）の主たる店舗の立地環境として最もあてはまるものをお答えください  
商店街の中に店舗がある場合も、下記から選択してください（1つに○）

1. 商業地	2. 大型ターミナル駅周辺	3. 駅周辺（大型ターミナル駅を除く）
4. ロードサイド	5. 住宅街	6. オフィス街
7. 工業地・倉庫街	8. その他（ ）	

(2) 主たる店舗の立地地域には、何らかの商店街組織が形成されていますか（1つに○）

1. 商店街組織(任意団体、商店街振興組合、事業協同組合)が形成されている
2. 商店街組織は形成されていない
3. わからない

→ (3) (2)で「1」と回答した方へ、その商店街組織に加盟していますか（1つに○）

1. 加盟している	2. 加盟していない
-----------	------------

(4) 主たる店舗において、3年前と新型コロナウイルス感染症が発生する前（2020年1月頃）と比較して、次の項目はどのように変化していますか（各1つに○）

（創業後3年以内の場合→（5）へ）

①1日の来店客数	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)		
②平均の客単価	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)		
③店前の人通り	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)		
④営業時間	1. 不変	2. 増加	3. 0～10%未満減少	4. 10～30%未満減少	5. 30～50%未満減少	6. 50～80%未満減少	7. 80%以上減少

(5) 主たる店舗の「土地」所有状況は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 自社(法人)所有    2. 経営者(個人)所有    3. 賃借(第三者所有)    4. その他(            )

(6) 主たる店舗の「建物」の所有状況は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 自社(法人)所有    2. 経営者(個人)所有    3. 賃借(第三者所有)    4. その他(            )

(7) 主たる店舗の来客用駐車場の状況は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 単独で完備                      2. 他店と共同で完備                      3. 備えていない

(8) 主たる店舗の最新改装時期は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 3年以内                      2. 4～5年前                      3. 6～10年前  
4. 11～15年前                      5. 16年以上前                      6. 改装したことがない

(9) 主たる店舗の定休日は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 週休2日                      2. 週休1日                      3. 隔週1日  
4. 月間1日                      5. 不定休                      6. 年末年始のみ  
7. 年中無休                      8. その他(                      )

(10) 主たる店舗の標準的な1日の営業時間は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 8時間未満                      2. 8～10時間未満                      3. 10～12時間未満  
4. 12～14時間未満                      5. 14時間以上                      6. 24時間営業

(11) 主たる店舗の商圈範囲は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 300m以内                      2. 300m超～500m以内                      3. 500m超～1km以内  
4. 1km超～3km以内                      5. 3km超                      6. 広域で限定できない  
7. 不明

問3 貴社（貴店）における売上高等の業績と営業形態について

(1) 直近決算の年間売上高は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 100万円未満	2. 100～500万円未満	3. 500万～1千万円未満
4. 1～3千万円未満	5. 3～5千万円未満	6. 5千万～1億円未満
7. 1～3億円未満	8. 3～5億円未満	9. 5億円以上

(2) 3年前と比較して、直近決算の年間売上高は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→(3)へ）

1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)
-----------------	---------------------	--------------------	------------------	--------------------

(3) 直近決算の売上総利益(粗利益)は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 100万円未満	2. 100～500万円未満	3. 500万～1千万円未満
4. 1～3千万円未満	5. 3～5千万円未満	6. 5千万～1億円未満
7. 1～3億円未満	8. 3億円以上	

(4) 3年前と比較して、直近決算の売上総利益(粗利益)は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→(5)へ）

1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (10%未満)	4. 減少 (20%未満)	5. 大幅減少 (20%以上)
-----------------	---------------------	--------------------	------------------	--------------------

(5) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)（売上総利益÷売上高）は、次のどれに該当しますか

（1つに○）

1. 10%未満	2. 10～15%未満	3. 15～20%未満	4. 20～25%未満
5. 25～30%未満	6. 30～35%未満	7. 35～40%未満	8. 40%以上

(6) 3年前と比較して、直近決算の売上総利益率(粗利益率)は、どのように変化していますか

（1つに○）

（創業後3年以内の場合→(7)へ）

1. 増加 (5ポイント <sup>(注)</sup> 以上)	2. ほぼ横ばい (±5ポイント未満)	3. やや減少 (10ポイント未満)	4. 減少 (20ポイント未満)	5. 大幅減少 (20ポイント以上)
------------------------------------	------------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------

(注) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)(%)から3年前の売上総利益率(粗利益率)(%)を引いたもの  
例：直近決算が12%、3年前が20%の場合、8ポイントの減少

(7) 直近決算の売上高経常利益率(経常利益÷売上高)は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 赤字(マイナス)	2. 0～2%未満	3. 2～4%未満
4. 4～10%未満	5. 10%以上	

(8) 3年前と比較して、直近決算の経常損益は、どのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→次頁の(9)へ）

1. 黒字が拡大	2. 黒字でほぼ横ばい(±5%未満)	3. 黒字だが利益額は減少
4. 黒字から赤字に転落	5. 赤字から黒字に転換	
6. 赤字だが損失額は縮小	7. 赤字でほぼ横ばい(±5%未満)	8. 赤字が拡大

(9) 2019年3～6月（4か月）と2020年3～6月（4か月）と比較して、次の項目はどのように変化していますか（各1つに○）

①売上高	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
②売上総利益 (粗利益)	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
③経常損益	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (30%未満)	4. 減少 (50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)

(10) 金利負担が企業経営に及ぼす影響について、どのように感じていますか（1つに○）

1. 非常に負担感がある	2. 少し負担感がある	3. あまり負担感がない
4. まったく負担感がない	5. 借入はない	

→「3」～「5」と回答した方は（12）へお進みください

▶(11) (10)で「1」～「2」と回答した方へ、3年前と新型コロナウイルス感染症が発生する前（2020年1月頃）と比較して、その負担感はどのように変化していますか（1つに○）  
(創業後3年以内の場合→（12）へ)

1. 増大	2. 変わらない	3. 減少
-------	----------	-------

(12) 貴社（貴店）で、可能な決済方法は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 現金	2. クレジットカード
3. カード型電子マネー（読取方式）	4. 磁気カードやスマートフォンでのタッチ決済
5. スマートフォンでのQR決済（QRコード・バーコード）	
6. 代金引換	7. コンビニ支払
8. 銀行口座引落	9. 銀行口座振込
10. デビットカード	11. その他（ ）

#### 問4 貴社（貴店）の仕入活動について

(1) 現在の仕入先企業の総数は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 1～2	2. 3～4	3. 5～9	4. 10～19	5. 20～49	6. 50以上
--------	--------	--------	----------	----------	---------

(2) 3年前と比較して仕入先企業の総数は、どのように変化していますか（1つに○）

(創業後3年以内の場合→（3）へ)

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------

(3) 地域別にみた場合、仕入先の企業数が最も多いのは、次のどの地域ですか（1つに○）

1. 都心(千代田・中央・港)	2. 副都心(新宿・文京・渋谷・豊島)	3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川)	4. 城南(品川・目黒・大田)	5. 城西(世田谷・中野・杉並・練馬)	6. 城北(北・板橋)
7. 多摩・島しょ	8. 関東 (都内を除く)	9. 関東以外の道府県	10. 海外		

(4) 仕入先の見直し状況は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 常に見直し	2. 定期的に見直し	3. 随時必要に応じて
4. あまり行わない	5. 自社では見直しできない	6. その他（ ）

(5) 最も多い仕入先は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 市場(仲卸)	2. 卸売業者	3. メーカー・製造業者
4. 輸入商社	5. 海外	6. その他( )

(6) 発注方式は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 電話	2. ファクシミリ	3. EOS(オンライン)	4. 電子メール
5. インターネット	6. 展示会	7. 仕入先に出向く	8. 営業担当者
9. その他( )			

→(7) (6)で「5」と回答した方へ、直近の総仕入高に占めるインターネット仕入高の割合は、おおむねどれくらいですか

約( )%
-------

(8) 第1位の仕入先において、発注から納品までの期間でもっとも多いのはどれくらいですか

(1つに○)

1. 発注の当日	2. 発注の翌日	3. 発注の翌々日
4. 発注後3～6日	5. 発注後1週間以上	

(9) 貴社(貴店)の仕入活動の課題は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 売れ筋商品の調達	2. 商品情報の収集
3. オリジナル性の高い商品の調達	4. マーケットや業界情報の収集
5. 価格交渉力	6. オンライン発注への対応
7. 商品・在庫管理	8. その他( )
9. 特にない	

(10) チェーン等への加盟状況は、次のどれに該当しますか（主なもの1つに○）

1. ボランタリーチェーンに加盟	2. フランチャイズチェーンに加盟	3. 共同仕入に参加
4. メーカー等の系列店	5. 加盟していない	

## 問5 貴社(貴店)の販売活動について

(1) 貴社(貴店)の顧客層は、次のどの性別・年代が該当しますか（あてはまるものすべてに○）

男性	1. 19歳以下	2. 20歳代	3. 30歳代	4. 40歳代	5. 50歳代	6. 60歳代	7. 70歳代以上
女性	1. 19歳以下	2. 20歳代	3. 30歳代	4. 40歳代	5. 50歳代	6. 60歳代	7. 70歳代以上

(2) 貴社(貴店)の今後の顧客方針は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 新規顧客を重視する	2. 既存顧客を重視する
3. どちらともいえない	4. わからない

(3) 取扱品目数は、次のどれに該当しますか（1つに○）

1. 100 未満	2. 100～200 未満	3. 200～300 未満	4. 300～500 未満
5. 500～1,000 未満	6. 1,000～2,000 未満	7. 2,000～3,000 未満	8. 3,000 以上

(4) 3年前と比較して、取扱品目数はどのように変化していますか（1つに○）

（創業後3年以内の場合→（6）へ）

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------

(5) 3年前と比較して、品揃えはどのように変化していますか（各1つに○）

（創業後3年以内の場合→（6）へ）

①取扱いカテゴリ数(品揃えの幅)	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
②カテゴリ内でのアイテム数(品揃えの深さ)	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少

(6) 販売単価の決定に影響を与えているものは、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 当該商品の直近の販売価格	2. 貴社の他商品とのバランス	3. 競合店の価格
4. マーケット(市場価格)動向	5. 経験や勘	6. 仕入先の意向
7. 商品の品質・希少性	8. 当該商品の賞味・消費期間	9. シーズンのイン・アウトの時期
10. 販売数量と価格のバランス	11. 陳列場所・陳列方法	12. 在庫状況
13. 販売計画(目標売上・利幅等)	14. すでに価格が決定されており決定権がない	
15. その他( )		

(7) 貴社(貴店)では取扱商品の魅力を高めるために、どのようなことをしていますか

（あてはまるものすべてに○）

1. 仕入時の目利き	2. 販売時の顧客に応じた商品の提案	3. 商品の発掘
4. 商品のオリジナル性	5. 商品の企画開発	6. 自社(自店)の製造加工力向上
7. 保管段階での価値保全・向上	8. 販売時の附随サービスの充実	
9. 販売後のアフターサービスの充実	10. その他( )	

(8) 貴社(貴店)の販売活動の課題は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 店舗の老朽化	2. 店舗の狭小さ	3. 売場の魅力づくり
4. 陳列・商品管理	5. 盗難対策	6. 品揃え
7. 価格競争力	8. 新規顧客の開拓	9. 顧客管理
10. 広告宣伝	11. 接客技術	12. 商品知識
13. 販売員の確保	14. インターネットの活用	15. キャッシュレス化への対応
16. その他( )		17. 特にない

## 問6 貴社(貴店)の経営について

(1) 貴社(貴店)の経営上で強みと感じているものは、次のどれに該当しますか

(あてはまるものすべてに○)

1. 優良な仕入先	2. 商品の発掘・開発力	3. 固定客の存在
4. 新規顧客の獲得力	5. 立地	6. 充実した店舗機能
7. 店名・出店サイトの知名度	8. 広告宣伝力	9. 附随的サービス(アフターケア等)の充実
10. 顧客ニーズなど情報の収集・分析力	11. 長時間営業・年中無休	12. 高い従業員能力
13. 安定した財務(潤沢な資金)	14. コスト管理力	15. 取引金融機関の信頼
16. 老舗(長年の経営)	17. その他( )	

(2) 貴社(貴店)の経営において、重視していることは次のどれに該当しますか

(あてはまるものすべてに○)

1. 規模の拡大	2. 利益の拡大
3. 知名度の向上	4. 地域や社会への貢献
5. 業界の発展	6. 持続的経営
7. 雇用の維持	8. 従業員の成長・幸福
9. 企業理念等の実現	10. その他( )

(3) 地域とのかかわりの中で取り組んでいることはありますか(商店街で実施している活動を含む)

(あてはまるものすべてに○)

1. 地域住民のニーズに即した品揃え	2. 高齢者の買い物支援
3. 子ども・子育て世代を対象とした事業の実施	4. 子どもを対象とした事業の実施
5. 地域の小・中・高校との連携	6. 地域の大学との連携
7. 地域の高齢者施設・福祉施設との連携	8. 祭・イベント
9. 安心・安全に係る取組み(防犯・防災活動等)	10. その他( )
11. 特になし	

## 問7 貴社(貴店)におけるICT(情報通信技術)の利活用について

(1) ICTを活用して取り組んでいることはありますか(あてはまるものすべてに○)

1. 財務会計管理	2. 人事・労務管理
3. 在庫管理	4. 受発注業務・管理
5. 顧客・販売管理	6. 売上・経営分析
7. 自社によるインターネット販売	8. インターネットショッピングモールへの出店
9. HP や SNS などによる商品情報の発信	10. HP や SNS などによる顧客との双方向型情報発信
11. マーケティングオートメーション <sup>(注)</sup> の活用	12. 顧客支払決済システム
13. ネットを利用した金融サービス	14. 連絡ツール(電子メール・社内SNS等)
15. Webを通じた会議・商談	16. テレワーク
17. その他( )	18. 取り組んでいない

(注) マーケティングオートメーション:マーケティングに関わる業務を簡素化・自動化するソフトウェア

(2) ICTの利活用の状況はいかがですか (各1つに○)

(創業後3年以内の場合②のみ回答してください)

①3年前と比較して現在の利活用	1. 進んだ	2. 変わらない	3. わからない
②現在と比較して3年後の利活用	1. 進むと思う	2. 変わらない	3. わからない

(3) ICTの利活用が進めば、貴社(貴店)の業務の生産性は向上すると思いますか (1つに○)

1. 思う	2. やや思う	3. あまり思わない	4. 思わない	5. わからない
-------	---------	------------	---------	----------

(4) インターネット販売を行っていますか (1つに○)

1. 販売している	2. 今後販売する予定	3. 販売していたが中止した	4. 販売予定なし
-----------	-------------	----------------	-----------

→「2」～「4」と回答した方は、問8へお進みください

▶(5) (4)で「1」と回答した方へ、直近の年間売上高に占めるインターネット売上高の割合は、おおむねどれくらいですか

約 ( ) %
---------

▶(6) (4)で「1」と回答した方へ、3年前と比較して、インターネット販売における売上高は、どのように変化していますか (1つに○) (創業後3年以内の場合→(7)へ)

1. 大幅増加 (10%以上)	2. やや増加 (10%未満)	3. ほぼ横ばい (±5%未満)	4. やや減少 (10%未満)	5. 大幅減少 (10%以上)	6. 3年前は実施 していない
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------	--------------------

▶(7) (4)で「1」と回答した方へ、インターネット販売における主な販売先は、次のどれが該当しますか (1つに○)

1. 事業者	2. 一般消費者	3. 両方(事業者及び一般消費者)
--------	----------	-------------------

## 問8 新型コロナウイルス感染症の影響について

(1) 貴社(貴店)が受けた新型コロナウイルス感染症の影響は、次のどれに該当しますか (1つに○)

1. マイナスの影響	2. プラスの影響	3. 影響はない	4. わからない
------------	-----------	----------	----------

→「2」～「4」と回答した方は、(3)へお進みください

▶(2) (1)で「1」と回答した方へ、その影響は次のどれに該当しますか (あてはまるものすべてに○)

1. 消費者の購買意欲の減退	2. 需要の変化	3. インバウンド(訪日外客数)の減少
4. 近隣店舗・事業所の休業	5. 売上高の減少	6. 仕入が困難
7. 物流の停滞	8. 輸出が困難	9. イベント・展示会の中止
10. 出張・営業訪問が困難	11. 感染症対策に伴うコスト増	12. その他( )

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響により、貴社(貴店)が新たに取り組んだことはありますか (あてはまるものすべてに○)

1. 宅配サービス	2. キャッシュレス決済サービス
3. ホームページ等を通じた店舗・商品情報の発信	4. インターネット販売
5. その他( )	6. 特になし

問9 貴社（貴店）における事業承継について

(1) 現在の経営者の続柄・出身は、次のどれに該当しますか（1つに○）

(2代目以降)				
1. 創業者	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 社外からの就任	5. その他( )

(2) 今後の事業展開の方向性は、次のどれに該当しますか（最も近い1つに○）

1. 現事業を維持	2. 現事業の拡大
3. 現事業に加え、新たな事業を展開	4. 現事業を一部縮小し、新たな事業を展開
5. 現事業を一部縮小	6. その他( )
7. わからない・まだ決めていない	8. 廃業の予定

→「8」と回答した方は、(6)へお進みください

▶(2)で「1」～「7」と回答した方は(3)及び(4)を回答してください

(3) 事業承継上の課題はありますか（あてはまるものすべてに○）

1. 適切な候補者の不在	2. 後継者の教育・成長	3. 業績不振
4. 株式の分散問題	5. 後継者の株式の取得資金	6. 相続税・贈与税の問題
7. 借入金の返済	8. 個人保証の問題	9. 事業承継の社内体制が未整備
10. 相談相手の不在	11. 業界の将来性への不安	12. 事業の引継先 (M&A)が見つからない
13. その他( )	14. 特になし	

(4) 事業承継についての希望・方針は、次のどれに該当しますか（最も近い1つに○）

1. 子・子の配偶者に継がせたい	2. 配偶者に継がせたい
3. 子・配偶者以外の親族に継がせたい (1,2.を除く)	4. 従業員に継がせたい
5. 外部の人間に継がせたい	6. 誰でもよいから継がせたい
7. 親会社が決定する	8. 他社に売却したい
9. まだ決める時期にない	10. 決める必要があるがまだ決められていない
11. その他( )	

→「7」～「11」と回答した方は、次頁の間10へお進みください

▶(5) (4)で「1」～「6」と回答した方へ、現実の後継者の状況は、次のどれに該当しますか

(最も近い1つに○)

1. 決まっている	2. 候補がいるが決まっていない	3. 候補がない
4. まだ決める必要がない	5. その他( )	

→次頁の間10へお進みください

(6) (2)で「8」と回答した方へ、廃業について決意した主な理由は、次のどれに該当しますか

(1つに○)

1. 経営の先行き不安、経営悪化の回避	2. 主要顧客との契約終了
3. 経営者の高齢化	4. 経営者の健康面(気力、体力)の不安
5. 借入金・個人保証の問題	6. その他( )
7. 創業時より自分の代でやめる予定	

▶(7) (6)で「1」～「6」と回答した方へ、廃業を決意した時期はいつですか（1つに○）

1. 新型コロナウイルス感染症の発生前	2. 新型コロナウイルス感染症の発生效后
---------------------	----------------------

問10 貴社（貴店）における競争力向上への取組みについて

(1) 最近の消費者意識や購買行動の変化で特に重要と考えるものは、次のどれに該当しますか  
(あてはまるものすべてに○)

1. 低価格志向	2. 品質重視	3. 値ごろ感の重視
4. 買い控え	5. 個性化・多様化	6. 商品への安全・安心意識の高まり
7. 健康志向	8. 大型店志向	9. インターネットによる情報収集・購入
10. 配送・配達サービス	11. 購買行動の広域化	12. 高齢化
13. 少子化	14. 単身世帯の増加	15. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響
16. その他( )		

(2) 貴社（貴店）では、競争力を高めるために取り組んでいることはありますか  
(あてはまるものすべてに○)

1. 品揃えの幅（フルラインナップ）	2. 品揃えの深さ（専門性）
3. 商品の発掘	4. 新商品の企画・開発
5. 既存顧客のフォロー	6. 顧客開拓
7. 顧客ニーズに合わせた販売方法の採用 (インターネット販売等)	8. 配送サービス
9. 多様な決済システムへの対応	10. 情報収集・分析
11. 他事業者との連携	12. その他( )
13. 業務の効率化・合理化	14. 特になし

→ 「13」及び「14」に回答していない方は、次頁の間11にお進みください

▶ (3) (2)で「13」と回答した方へ、貴社（貴店）で取り組んでいる業務の効率化・合理化は、次のどれに該当しますか（あてはまるものすべてに○）

1. 業務プロセスの見直し	2. 業務分担の見直し（平準化等）
3. 業務の標準化・マニュアルの作成	4. 人材のマルチスキル化・兼任化
5. ICTの利活用	6. 整理・整頓他（5S）
7. その他( )	

次頁の間11にお進みください

(4) (2)で「14」と回答した方へ、競争力を高めるための取組みを行わない理由は何ですか  
(あてはまるものすべてに○)

1. 必要な能力を持った人材がない	2. 人手が不足
3. 資金が不足	4. 取り組む時間が不足
5. 取り組み方が分からない	6. 必要性を感じていない
7. 売上・収入の増加につながらない	
8. その他( )	

## 問11 ご意見

(1) 貴社（貴店）の事業に係る強み・特徴について、下記に自由にご記入ください

(2) 東京都に対するご意見等があれば、ご記入ください

### 【訪問ヒアリングご協力のお願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、アンケート回答企業のうち20社程に、訪問ヒアリングを予定しております。つきましては、貴社にお伺いすることは、可能でしょうか。

1. 協力してもよい

2. 協力できない

ご協力をお願いする企業様には、別途、日程調整のご連絡をいたします。何とぞよろしくお願い申し上げます。（なお、新型コロナウイルス感染症への対応等の観点からヒアリングの実施を取りやめることもございます。）

これで質問は終了いたしました。お忙しいところご協力いただき、誠にありがとうございます。同封の返信用封筒（切手は不要）にて、ご投函ください。

登録番号(2)1

2021年3月発行

登録番号(2)1

## 令和2年度 東京の中小企業の現状 (流通産業編)

発行 東京都産業労働局商工部調整課調査分析担当  
〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号  
TEL03(5320)4635

調査委託先 株式会社地域計画建築研究所 東京事務所  
〒101-0047 東京都千代田区内神田一丁目15番1号  
TEL03(5244)5134 FAX03(5244)5140

印刷 株式会社あおぞら印刷  
〒604-8431 京都市中京区西ノ京原町15



この印刷物は古紙配合率70%の再生紙を使用しています。  
石油系溶剤を含まないインクを使用しています。







令和2年度

# 東京の 中小企業の現状

流通産業編



東京都産業労働局