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)

(1) 調查対象

都内に本社のある中小サービス業について、総務省「事業所母集団データベース」(令和2年次フレーム)から無作為に10,000企業を抽出(対象業種については35頁参照)

(2) 有効回収率

総配布数	10, 000
有効配布数	8, 181
有効回収数	2, 348
有効回収率	28.7%

(3) 調査の実施時期2022年7月~8月

(4) 調査方法

郵送による配布、郵送による回収

(5) 調査設問項目 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40企業

(2)調査の実施時期2022年10月~12月

#### 3 調査項目

企業概要、経営成果、顧客と取引状況、組織・人材、競争力強化、その他

#### 4 有識者ヒアリング

(1) 有識者

慶應義塾大学 経済学部 教授・博士(経済学) 植田 浩史

青山学院大学 経営学部 教授・博士(経営学) 小野 譲司

独立行政法人参事

情報処理推進機構 社会基盤センターDX 推進部 部長 境 真良

中小企業診断士 中沢 節

東京女子大学 現代教養学部 コミュニケーション専攻 准教授

博士(地球環境学) 福島 慎太郎

(50音順、敬称略)

## (2) ヒアリング開催月

第1回 アンケート作成時 2022年6月

第2回 アンケート集計時 2022年12月~2023年1月

第3回 報告書作成時 2023年2月~3月

# 5 調査委託先

株式会社サーベイリサーチセンター

# 東京の中小企業の現状に関する調査 調査設問項目

この調査は、都内サービス業の経営実態を分析・把握し、東京都の中小企業振興施策立案の基礎資料として活用するとともに、企業の皆様の今後の発展に資することを目的に、都内中小サービス業 10,000 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。

- 1. 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。
- 2. 対象企業は総務省「事業所母集団データベース」(令和2年次フレーム)から無作為に抽出いたしました。
- 3. ご回答は、経営者または経営全体が分かる方にお願いいたします。令和4年6月30日時点の状況でお答えください。
- 4. ご回答は、当てはまる番号に〇印をつけ、( )内や記入欄には、具体的にご記入ください。
- 5. ご回答いただいたアンケート用紙(本調査票)は、 **令和4年8月22日(月)** 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)。
- 6. 本調査の集計業務は、東京都が(株)サーベイリサーチセンターに業務委託して実施します。
- 7. 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5年5月頃)。
- 8. 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)・金子 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サービス業(従業員 100 人以下または資本金 5,000 万円以下)を対象に実施しています。 <u>以下に該当する方は **調査対象外**</u> となりますので、大変恐れ入りますが、<u>下記の該当番号に○印をつけましたら、設</u>間には記入・回答せず、同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

1. サービス業ではない 2. 現在休業中 3. 廃業した 4. 東京都外に移転した 5. 大企業である (転業等) (大企業の特例子会社を含む)

〈企業名等についてご記入ください〉

(1)企業名 (または屋号等)				
(2)所在地	〒 ( - )   区・  町・			
(3)ご記入者氏名 (役職・所属)	( )	(4) 電話番号	_	_
(5)全従業者数 (役員・個人事業主・ 家族従業員を含む)	<u>合計</u> 人(うちパート・アパ	レバイト	人(8時間で1	人に換算))
(6)創業年	1. 明治 年 2. 大正 年 3. 昭和	和 年 4. 平成	· <u>年</u> 5. 令和 <u>年</u>	6. 西暦年
(7)全従業者の 平均年齢	1. 20 歳代 2. 30 歳代 3. 40	歳代 4.50 i	歳代 5.60歳代	6. 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~	~64 歳 5. 65~69 歳	6. 70 歳以上
(9) 支社・支店の有無(事務所・営業所を含む)	1. あり 2. なし (	(10)企業形態	<ol> <li>個人</li> <li>法人→資本金(</li> </ol>	)万円

## 問 概要について

(1)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<u>1つに</u>〇) (業種の詳細については、15~16ページの業種早見表をご参照ください)

(NCIE 4) [1 1/10]	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	///
【情報通信業】	【専門・技術サービス業】	【事業サービス業】
1. ソフトウェア業	16. 法律事務所	34. 一般廃棄物処理業
2. 情報処理サービス業	17. 特許事務所	35. 産業廃棄物処理業
3. 情報提供サービス業	18. 公証人役場,司法書士事務所,	36. 自動車整備業
4. インターネット付随サービス業	土地家屋調査士事務所	37. 機械修理業(電気機械器具を除く
5. 映像情報制作・配給業	19. 行政書士事務所	38. 電気機械器具修理業
6. 音声情報制作業	20. 公認会計士事務所	39. 職業紹介業
7. 出版業	21. 税理士事務所	40. 労働者派遣業
8. 広告制作業	22. 社会保険労務士事務所	41. 速記・ワープロ入力・複写業
9. ニュース供給業	23. デザイン業	42. 建物サービス業
10. その他( )	24. 経営コンサルタント業	43. 警備業
	25. 広告業(総合企画、広告代理業)	44. その他( )
【物品賃貸業】	26. 建築設計業	
11. 各種物品賃貸業	27. 測量業	
12. 産業用機械器具賃貸業	28. 土木建築サービス業	
13. 事務用機械器具賃貸業	29. 機械設計業	
14. 自動車賃貸業	30. 商品・非破壊検査業	
15. その他( )	31. 計量証明業	
<u> </u>	32. 写真業	
	33. その他( )	
	S/	

(2) (1) でご回答いただいた業種における主な業務・サービス等を具体的にご記入ください。 (例:テレビアニメ制作受託、ウェブ・コンテンツ提供、ビル清掃業等)

## 問 年間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つに〇)

1. 5	500 万円未満	2.	500万~1千万円未満	3.	1~3千万円未満
4.	3~5千万円未満	5.	5千万~1億円未満	6.	1~3億円未満
7.	3~5億円未満	8.	5~10億円未満	9.	10億円以上

#### (2)年間\*の売上高は3年前と比較して、どのように変化していますか(1つに〇)

※年間とは2021年7月1日~2022年6月30日の1年間

- 1. 大幅(10%以上)増加 2. やや(10%未満)増加 3. ほぼ横ばい(±5%未満)
- 4. やや(10%未満)減少 5. 大幅(10%以上)減少 6. 3年前は未創業

### (3) 直近決算の年間売上高に対する総人件費(役員報酬等も含む)の割合は、次のどれに該当しま すか(1つに〇)

- 1. 10%未満
- 2. 10~20%未満
- 3. 20~30%未満

- 4. 30~40%未満
- 5. 40~50%未満
- 6. 50~60%未満

- 7. 60~70%未満
- 8. 70%以上

#### (4) 年間\*の総人件費は3年前と比較して、どのように変化していますか(1つに〇)

※年間とは2021年7月1日~2022年6月30日の1年間

- 1. 大幅(10%以上)増加 2. やや(10%未満)増加 3. ほぼ横ばい(±5%未満)
- 4. やや(10%未満)減少 5. 大幅(10%以上)減少 6. 3年前は未創業

### (5) 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O)

- 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

#### (6)年間\*の経常損益は3年前と比較して、どのように変化していますか(1つに〇)

※年間とは2021年7月1日~2022年6月30日の1年間

- 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. 赤字から黒字に転換
- 5. 黒字から赤字に転落
- 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. 3年前は未創業

### (7)[新型コロナウイルス感染症発生前後での比較(12ヶ月)] 2019年3月~2020年2月と2021年 3月~2022 年2月を比較して、次の項目はどのように変化しましたか(それぞれ1つにO)

①売上高	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい <sup>(±5%未満)</sup>	3. やや減少 (5~30%未満)	4. 減少 (30~50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
②経常損益	1. 増加 (5%以上)	2. ほぼ横ばい (±5%未満)	3. やや減少 (5~30%未満)	4. 減少 (30~50%未満)	5. 大幅減少 (50%以上)
③資金繰り	1. 悪化	2.	不変	3. 改善	
④借入額	1. 増加	2. 不変	3. 減少	4.	借入はない
⑤全従業者数 (役員・非正規 従業員を含む)	1. 增加	2.	横ばい	3. 減少	

#### 問 顧客の状況について

#### (1)現在の顧客の件数は次のどれに該当しますか(1つに〇)

- 1. 4件以下
- 2.  $5 \sim 9$  件
- 3.  $10 \sim 19$ 件

- 4. 20~49件
- 5. 50~99件
- 6. 100~199件
- 7. 200~499件 8. 500件以上

#### (2) 顧客件数は3年前と比較して、どのように変化していますか(1つに〇)

- 1. 大幅(10%以上)増加 2. やや(10%未満)増加 3. ほぼ横ばい(±5%未満)
- 4. やや(10%未満)減少 5. 大幅(10%以上)減少
- 6. 3年前は未創業 -----

#### (3) 新規顧客件数(取引が3年以内の顧客)の割合は次のどれに該当しますか(1つに〇)

- 1. 0~5%未満
- 2. 5~10%未満
- 3. 10~20%未満

- 4. 20~30%未満
- 5. 30~40%未満
- 6. 40%以上

## (4)年間売上高第1位の顧客の属性は次のどれに該当しますか(1つに○) ◀------

- 1. 農業, 林業, 漁業 2. 建設業

3. 製造業

- 4. 情報通信業
- 5. 運輸業, 郵便業
- 6. 卸売業, 小売業

- 7. 金融業,保険業 8. 不動産業,物品賃貸業 9. 学術研究,専門・技術サービス業
- 10. 宿泊業,飲食サービス業 11. 生活関連サービス業,娯楽業 12. 教育,学習支援業
- 13. 医療, 福祉 14. 官公庁
- 15. その他(

#### (5)年間売上高第1位の顧客の所在地は次のどれに該当しますか(1つに〇)

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、荒川、江東、足立、葛飾、江戸川) 4. 城南(品川、目黒、大田)

5. 城北(北、板橋)

6. 城西(世田谷、中野、杉並、練馬)

7. 多摩地域

8. 近県(神奈川、千葉、埼玉)

9. 東京、近県以外の道府県

10. 海外

#### (6) 年間売上高第1位の顧客との取引関係は何年前から続いていますか(1つに〇)

- 1. 1 年未満
- 2. 1~3年未満
- 3. 3~5年未満

- 4. 5~7年未満
- 5. 7~10年未満
- 6. 10年以上

#### (7) 年間売上高第1位の顧客が売上高に占める割合は次のどれに該当しますか(1つに〇)

- 1. 20%未満
- 2. 20~40%未満 3. 40~60%未満
- 4. 60~80%未満 5. 80%以上

### (8) 年間売上高第1位の顧客との価格決定について、現在の状況は次のどれに該当しますか(1つに〇)

- 1. 主として自企業が決める 2. 主として顧客が決める

3. 交渉次第

4. その他(

#### (9) 東京立地のメリット(利点) は次のどれに該当しますか (当てはまるもの全てに〇)

- 1. 多種多様な市場が存在 2. 顧客の集積度が高い 3. 立地の知名度が高い

- 4. 情報が収集しやすい
- 5. 有能な人材が集めやすい 6. 交通の利便性がある

- 7. 職住が近接している
- 8. 多様な外注先と近接 9. 仕入先等取引先と近接
- 10. 新サービスへの受容度が高い 11. その他(

12. 特になし

# 問 事業承継について

現在の経営者の	続柄・出身は次のどれ	に該当しますか( <u>1つに</u> 〇)
,		(二代目以降) 
1. 創業者 2.	創業者親族出身 3.	従業員出身 4.企業外からの就任 5.その他
) 今後の事業展開		─────────────── も近いと思うものは次のどれに該当しますか(1つに〇
 . 現状を維持して		
. 既存事業領域に	加え、新たな事業領域へ	-進出 4. 既存事業領域は縮小し、新たな事業領域に進出
	一部縮小していく	6. その他( )
. わからない・a		8. 廃業の予定
		(0.7)[[]
(2)で1.~7.と  *(2-1)事業承継		(当てはまるもの全てに〇)
1. 適切な候補		(3 C M
4. 借入金の返		<ul><li>5. 個人保証の問題</li><li>6. 後継者への自社株式の集</li></ul>
7. 事業承継の		8. 相続税・贈与税の問題 9. 相談相手の不在
   10. 業界の将来	性への不安 11	1. 事業の引継先(M&A)が見つからない
12. その他(		) 13. 特になし
·(2-2)事業承継は		
		2. 配偶者に継がせたい
3. 子・子の西	P.偶者及び配偶者以外の	D親族に継がせたい(上記 1.2. を除く親族)
4. 従業員に終		5. 外部の人間に継がせたい
	から継がせたい	O. 71 pp シンパー引てが起る C7CV
\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \		8. 他企業に売却したい
9. まだ決め	~ ( )/\$ ( )	10. 誰にも継がせたくない
11. その他(		,
		→ 7. ~11. と回答した方は次ページ問 5 ~
(2-2)で1.~6.	と回答した方へ	
		こ該当しますか( <u>1 つに</u> 〇)
1. 決まってい	る 2. 候	芸補がいない 3. 候補はいるが決まっていない
4. まだ決める	必要がない 5. そ	- の他( )
		→ 回答した方は次ページ問5~
(2)で8.と回答	たまへ	
	- · - · -	由は次のどれに該当しますか(1つに〇) <b>◆</b>
		<del></del>
3. 後継者の7	<b>「</b> 在	4. 経営者の健康面(気力・体力)の不安
5. 借入金・値	固人保証の問題	6. 創業時より自分の代限りでやめる予定
7. その他(		

# 問 海外との取引について

(1)海外関連取引(外国での業務・サービス、国内・国外の外国企業・外国人に向けた業務	・サー
ビス、顧客が取引をしている国内・国外の外国企業・外国人に向けた業務・サービス等	)は、
今後増加する可能性があると考えますか (1つに〇)	

1	非常に可能性がある	2	ある程度は可能性がある	3	あまり可能性がない	4	可能性がかい
1.	7 F (T) (F) (F) (T) (V) (V)	4.	- ひょうパモノマ (み 門 田に (エカ・ひょう)	υ.	(X) A ') PIBBITATIAN	Τ.	

1. ]	取引があ	53	] 2.	取引	はな	いが、	検討	してい	ハる	3.	検討し	してい	ない	4	. 把	握し	てい	ない
													▶ 2 .	~4 V	ト回名	答1.	た方	は(3)・
(2	:)で1.と	ヒ回答	<b>§し</b> †	た方へ	\								۷.	7. (	_ 154 1		1-75	16 (0)
<u>►</u> (2	-1)現在	取引	をし	ている	る企業	■顧客	の属す	する国	国 - 地	地域はど	こです	トか (旨	長も年	間売	上高	<b>あり</b>	多いも	ათ <u>1</u>
:	1. 中国			2.	香港		ç	3. 台	湾		4.	韓国			5.	ア	メリ	カ
_ (	5. イギ	リス		7.	フラ	ンス		3. F	(イ)	ツ	9.	その	)他 (					)
) 海	外関連〕	取引	こお	ける	果題に	は次の	どれに	こ該当	当し	ますか	(当て	こはま	るも	の全	てに	(O:	ı	
	外国語									国際業								
	国際業績	-	_	_		が確保	できた	ことい		海外関						の開	発がつ	できな
	海外関									現地/								
	国家間					-				商習慣								
	現地の									費用の			<i>γ</i> )					
	代金回									為替の								
	投資効				٧)					業務・			が真仏	りされ	ιる			
	知的財									その他								
17.	特にな	し																
引 I ) 取	特にな 情報機 引先(仕 FAX	器等入先、	外注	È先等	() <b>\0</b>	発注時	等に最					次のる	どれに	該当	しま )			<u>つに</u> 0
引 () 取 1.	<b>情報機</b> 引先(仕 FAX	器等 入先、 〔 <i>〔</i>	<b>外</b> 注 2. 電	主先等 主話	3.	<b>発注時</b> 電子	等に最メーバ	V	4.	その他	(				)	5.	特に	なし
引 1. 2)顧	情報機 引先(仕 FAX 寝から	器等 入先、 の受	外注 2. 電 <b>注</b> •	主先等 言話 注文	)への 3. 時等I	発注時 電子 こ最も	等に最 メー <i>/</i> 利用で	レ され <sup>-</sup>	4. てい	その他 <b>るもの</b>	( は次0			当し	)	5. ナか	特に ( <u>1</u> :	なし <u>)に</u> 0
] 1. 2) 顧 1.	情報機 引先(仕 FAX 寝客から FAX	器等入先、	<b>外</b> 注 2. 電 <b>注 •</b> 2. 電	主先等	3. 時等I 3.	<b>発注時</b> 電子 こ <b>最も</b> 電子	等に最 メーバ 利用で メーバ	レ され <sup>-</sup> レ	4. てい 4.	その他 <b>るもの</b> その他	( は次の (	のどオ	いに該	当し	) .ます )	5. ナか 5.	特に ( <u>1:</u> 特に	なし <u>)に</u> 0 なし
] 1)取 1. 2)顧 1.	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、	器等 入先、 の受 、	外注 2. 電 注・ 2. 電	主先等 言話 注文 言話	が 3. 時等に 3.	<b>発注時</b> 電子 こ <b>最も</b> 電子	等に最 メーバ 利用で メーバ	レ され <sup>-</sup> レ	4. てい 4.	その他 <b>るもの</b> その他	( は次の (	のどオ	いに該	当し	) .ます )	5. ナか 5.	特に ( <u>1:</u> 特に	なし <u>)に</u> 0 なし
引 1. 2) 1. ※ 1. ※ 1.	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、A	器等 入先、 の受 、パソ:	外注 2. 電 注・ 2. 電 コロ	主先等 言話 注文 言話	が 3. 時等に 3.	<b>発注時</b> 電子 こ <b>最も</b> 電子	等に最 メーバ 利用で メーバ	レ され <sup>-</sup> レ	4. てい 4.	その他 <b>るもの</b> その他 マブレッ	( は次( ( ,トを	のどれ	以に該	当し	) .ます )	5. ナか 5.	特に ( <u>1:</u> 特に	なし <u>)に</u> 0 なし
引 1)取 1. 2)配 1. ※ 1.	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、	器等 入先、 の受 、パソ:	外注 2. 電 注・ 2. 電 コロ	主先等 言話 注文 言話	が 3. 時等に 3.	<b>発注時</b> 電子 こ <b>最も</b> 電子	等に最 メーバ 利用で メーバ	レ され <sup>-</sup> レ	4. てい 4.	その他 <b>るもの</b> その他	( は次( ( ,トを	のどれ	以に該	当し	) .ます )	5. ナか 5.	特に ( <u>1:</u> 特に	なし <u>)に</u> 0 なし
引 1. 2) 1. 3) 1. 3) 1. 1.	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、 います。	器等 入先、 の受 、パソ: か (	外注 2. 電 注・電 2. コロ/	i 先等 注注 注話 (パン こ)	i)への 3. 時等i 3.	<b>発注時</b> 電子 こ <b>最も</b> 電子	等に最 メーバ 利用で メーバ	レ され <sup>-</sup> レ	4. てい 4.	その他 <b>るもの</b> その他 マブレッ	( は次( ( ,トを	のどれ	以に該	当し	) .ます )	5. ナか 5.	特に ( <u>1:</u> 特に	なし <u>)に</u> 0 なし
引 1. 1. 2)顧 1. )業 て 1.	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、が 利用し	器等 入先、 の受 パソ: か(	外注 2. 電 2. 電 11る し か	主先等  注話  (パン)  た方	i)への 3. 時等i 3.	発注時 電子 こ最も 電子 並みの	等に最 メー/ 利用。 メー/ )性能	ン シ を持	4. てい 4. つち	その他 <b>るもの</b> その他 <b>ヌブレ</b> : 2. 利用	( は次( ) ,トを して!	かどれ 含む、 ハない	uに該 , 以「	当し	) ノコ	5. か 5. ン等	特に ( <u>1:</u> 特に 特に	つにO こなし 利用し
引 1)取 1. 2)顧 1. 3)業 1. (3	情報機 引先(仕 FAX 客から FAX 務上、が いますが 1. と	器等 入先、 の受 パソ: か(	外注 2. <b>注</b> ・ 2. <b>ココ</b> つ も業	主先等  注話  (パン)  た方	i)への 3. 時等i 3.	発注時 電子 こ最も 電子 並みの	等に最 メー/ 利用 メー/ )性能	シ か を持 務上	4. てい4. つう	その他 <b>るもの</b> その他 <b>ヌブレ</b> : 2. 利用	( は次の ( ,トを してい	かどれ 含む、 ハない	uに該 , 以「	当し	) ,ます ) // コー	5. けか 5. ン等	特に ( <u>1:</u> 特に )を利	つにO になし 利用し

1. 1割未満 2. 1割以上~3割未満 3. 3割以上~5割未満

4. 5割以上~7割未満 5. 7割以上

6. わからない

1. 灰素白がて40℃405日未伤しりか作用	2.業務間で連携をとりながら利用
3. 企業全体で一元管理をして利用	
(3-4)業務で利用しているソフト・アプリ・Web サ (当てはまるもの全てに〇)	ービスは次のどれに該当しますか
1. 資料作成(表計算、文書作成等)	2. 財務会計
3. 人事・労務	4. 顧客・販売管理
5. 仕入・在庫管理	6. 物流管理
7. 受発注	8. 電子メール・企業内SNS
9. 企業情報の発信(ホームページやSNS等)	
   11. グループウェア*	
<ul><li></li></ul>	 するためのソフトウェア。
(3) で 2. と回答した方へ (3-5) パソコン等を業務で利用しない理由は次のと	
	つある人材がいない
3. 従業員が対応できない       4. 資金か	
5. 業務効率が低下する 6. その他	也 (
(3-6) 今後、パソコン等を業務で利用したいと思っ	oていますか( <u>1つに</u> 〇) <b>◆</b>
1. 思う 2. 思われ	<b>ない</b>
	→ 回答した方は次ページ問7
パソコン等で処理したデータを特定の保存失に口味・	
・・ノーノサトだ住しにノーノで行足の体件ルに口时。	内容等が分かる形で集めていますか( <u>1つに</u>
	内容等が分かる形で集めていますか( <u>1つに</u> . 集めていない
1. 集めている 2.	
1. 集めている 2.	<ul><li>集めていない</li><li>2. と回答した方は次ページ問7~</li></ul>
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率	集めていない ▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~ (1 つに)
<ol> <li>集めている</li> <li>(4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率</li> <li>利用している</li> <li>どちらともいえない</li> </ol>	. 集めていない ▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 へ (1 つに) 3. 利用していない
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない 1. 1. 2. と回答	集めていない ▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~ (1 つに)
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない 1. 2. と回答 (4-1)で3. と回答した方へ (4-2) 保有しているデータを業務の効率化のために	集めていない▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 へ
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない  → 1. 2. と回答 (4-1)で 3. と回答した方へ (4-2) 保有しているデータを業務の効率化のために 1. 思う 2. どちらともいえない  → 2. と回答し	集めていない▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~▶ 2. と回答した方は次ページ問 7 ~
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない  2. と回答した方は次ページ問 7~  (他のために利用していますか (1つに)  3. 利用していない  (当した方は次ページ(5)へ  (1つにO)  (1つにO)  (10にO)  (10にO)  (10にO)  (10にO)  (10にO)
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	<ul> <li>集めていない</li> <li>企のために利用していますか (1つに)</li> <li>3. 利用していない</li> <li>会した方は次ページ(5)へ</li> <li>二利用したいと思いますか (1つにO)</li> <li>3. 思わない</li> <li>た方は次ページ(5)へ</li> <li>一か (当てはまるもの全てにO)</li> <li>不足</li> <li>3. 知識が不足</li> </ul>
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない
1. 集めている 2. (4-1) パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない  **********************************
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない  **********************************
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない
1. 集めている 2. (4-1)パソコン等で処理されたデータを業務の効率 1. 利用している 2. どちらともいえない	集めていない

			,	1-70/13 0 00	すか( <u>1つに</u> C	<i>)</i>
1. 活	用している	2. どちら	ともいえな	い (3. 泡	用していない	)
(5-1)	§ 3. と回答した方へ 保有しているデータ	タを新サ <b>ー</b> ビスの	)提供や新製	品の開発、既存		
,	価値化など経営に業			,	<del></del>	<u>(C</u> O)
1	思う	2. どちらと		\	思わない	
		·	2. と凹合し	た方は問7へ		
	で 1. と回答した方				»	
*(5-2) 	)現在、データを新 値化など経営に新 該当しますか(当	しい価値を生みと	出すことに流			
1.	活用の仕方がわか	らない 2. 人材	が不足	3. 5	知識が不足	
4.	資金が不足	5. その	他(			)
(5-1)	)で 3. と回答した方	·^			→ 回答した	方は問フィ
(5-3)	保有しているデー 付加価値化など経' れに該当しますか	営に新しい価値で	を生み出すこ			
1.	費用が高く採算に	合わない	2. 売	上増加が見込め	ない	
3.	資金が不足		4. 人	手が不足		
_						
b.	対応できる能力を	もった人材の不足	己 6. 従	業員の協力が得	られない	
	対応できる能力を 取扱方法がわから			業員の協力が得 の他(	られない	)
7.		ない			られない	)
7. 9. 組織 (従業)	取扱方法がわから	ない ない <b>る取組について</b> のどれに該当しま	8. そ	の他( <u>に</u> O)	られない	)
7. 9. <b>組織</b> 1. 従業 (1)で	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 員の雇用状況は次の	ない ない <b>5取組について</b> <b>Dどれに該当しま</b> 5 2. 家族	8. そ : <b>:すか(<u>1つ</u> :</b> 従業員のみ	の他( 3. 従業 ▶ 2.3.と回答し	美員は雇用してい よた方は 10 ペー	ジ問8へ
7. 9. 組織 (1)で (1-1) ①正:	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 員の雇用状況は次の 業員を雇用している **1.と回答した方へ 位業員(者)数は3: 規従業員数(役員を	ない ない <b>5 取組について</b> <b>9 どれに該当しま</b> 5 2. 家族 年前と比較して、 除く)	8. そ き <b>すか</b> ( <u>1つ</u> を従業員のみ どのように 1. 増加 5. 3年	の他( ICO) 3. 従業 ▼ ► 2.3.と回答し こ変化しています		ジ問8へ <u>1 つに</u> 〇)
7. 9. 組織 (1)で (1-1) ①正 ②非 派	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 員の雇用状況は次の 業員を雇用している (1. と回答した方へ )従業員(者)数は3: 規従業員数(役員を 正規従業員数(パー 造社員、契約社員等	ない ない <b>3 取組について</b> <b>9 どれに該当しま</b> 2. 家族 年前と比較して、 除く)	8. そ <b>*すか</b> ( <b>1つ</b> 兵従業員のみ <b>*どのよう</b> に 1. 増加 5. 3年 <b>*</b> 1. 増加 5. 3年	で他( 3. 従業 → 2.3.と回答し <b>三変化しています</b> 2. 横ばい 前は未創業 2. 横ばい 前は未創業	<ul><li>注員は雇用していた方は 10 ペーンか(それぞれ」</li><li>3. 減少 なる。</li><li>3. 減少 なる。</li></ul>	ジ問8へ 1つにO) 1. いない 1. いない
7. 9. 組織 (1)で (1-1) ①正 ②非 ③全	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 員の雇用状況は次の 業員を雇用している ご1.と回答した方へ 従業員(者)数は3: 規従業員数(役員を 正規従業員数(パー	ない ない <b>5 取組について</b> <b>9 どれに該当しま</b> 2. 家族 年前と比較して、 除く) ト・アルバイト。 等を含む)	8. そ <b>***</b> *** *** *** *** *** *** *** *** **	で他( 3. 従業 → 2.3.と回答し <b>三変化しています</b> 2. 横ばい 前は未創業 2. 横ばい 前は未創業	<ul><li>注員は雇用していた方は 10 ペーンか(それぞれ」</li><li>3. 減少 なる。</li><li>3. 減少 なる。</li></ul>	ジ問8へ <u>1つに</u> O) 1. いない
7. 9. 組織 (1)で (1-1) ①正 ②非派会 (名)	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 人材に関する 美員を雇用している (1. と回答した方へ) 従業員数(役員を 現従業員数(パー 遺社員、契約社員、 契約社員 (役業者数 と) ・非正規従業員	ない ない る取組について Dどれに該当しま 2. 家族 年前と比較して、 除く) ト・アルバイト。 春を含む)	8. そ <b>***</b> *** *** *** *** *** *** *** *** **	にO) 3. 従業 ▶ 2.3.と回答し 2. 横ばい前は未創業 2. 横ばい前は未創業 2. 横ばい前は未創業	<ul><li>負は雇用していた方は 10 ペー</li><li>か (それぞれ_3. 減少 4</li><li>3. 減少 4</li><li>ばい 3. ぎ</li></ul>	ジ問8へ 1つにO) 1. いない 1. いない
7. 9. 組織 (1)で (1-1) ①正 ②非 (3)全 (1-2)	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 員の雇用状況は次の 業員を雇用している 1. と回答 (1. と回答者) 数(2) (2) (3) (4) (4) (4) (4) (4) (4) (4) (4) (4) (4	ない ない る取組について のどれに該当しま 2. 家族 年前と比較して、 除く) ト・アルバイト、 寺を含む) を含む) のどれに該当しま	8. そ <b>***</b> *** *** *** *** *** *** *** *** **	に○) 3. 従業	注員は雇用していた方は 10 ペー - か(それぞれ_ 3. 減少 4 3. 減少 4 ばい 3. ご - こに〇)	ジ問8へ 1つにO) 1. いない 1. いない 減少
7. 9. 組織 (1)で(1-1) ①正 ②非派 (1-2) 1. 第	取扱方法がわから 必要性を感じてい 織・人材に関する 人材に関する 美員を雇用している (1. と回答した方へ) 従業員数(役員を 現従業員数(パー 遺社員、契約社員、 契約社員 (役業者数 と) ・非正規従業員	ない ない る取組について のどれに該当しま 2. 家族 年前と比較して、 除く) ト・含む) を含む) のどれに該当しる 用したい	8. そ ますか( <u>1つ</u> 英従業員のみ どのように 1. 増加 5. 3年 1. 増加 4. 3年 ますか(当て 2. 第	に〇) 3. 従業 ▼ 2.3.と回答し 2. 横ばい前は未創業 2. 横ばい前は未創業 (はまるもの全で表験のある)	注員は雇用していた方は 10 ペーン た方は 10 ペーン (それぞれ_3. 減少 なる) 3. 減少 なる ボい 3. ぎ にO) 人を採用したい	ジ問8へ 1つにO) 1. いない 1. いない 減少

---j

	(1-3	)従業員に充実させた	い能	力は次のどれに該当しま	すか	(当てはまるもの <u>全てに</u> 〇)	
	1.	情報収集・活用力	2.	語学力	3.	統率力・リーダーシップ力	
	4.	企画・開発力	5.	専門知識	6.	営業力	
	7.	データ分析力	8.	コミュニケーション力	9.	プレゼンテーション力	
	10.	事務処理力	11.	交渉力	12.	その他(	)
>	(1–4	)従業員育成上の問題	占け	ありますか(当てはまる	±.の4	<u></u>	

- 1. 時間がとれない2. 育成コストが負担3. 育成方法がわからない4. 教えた技術がすぐに陳腐化する5. 人材が定着しない6. 対象人材に意欲がない7. 教える側の人材・ノウハウ不足8. その他(
- 9. 特に問題はない 10. 人材育成が必要な対象者がいない
- ······▶(1-5)組織運営の方法について、最も近いと思うものは次のどれに該当しますか(1つに〇)
  - 1. 経営者が指示をしなくても従業員が率先して自発的に仕事を進めている
  - 2. 経営者の指示が必要となるケースが多い
  - 3. 経営者がひとつひとつ指示をしなければ従業員は動かない
  - 4. 経営者は指示をせず、従業員に任せている
  - 5. その他( )
- -----▶ (1-6)経営情報(業績等を含む)の従業員への提供について、最も近いと思うものは次のどれに 該当しますか (<u>1 つに</u>〇)
  - 1. 経営情報は全て従業員に知らせる 2. 経営情報のうち従業員が活動に必要な事項は知らせる
  - 3. 経営情報は従業員には知らせない 4. その他( )
- └-----→ (1-7)従業員に相談事があった際の企業内でのコミュニケーションの状況について、最も近い と思うものは次のどれに該当しますか (1つに〇)
  - 1. 相談事は経営者が従業員から直接受ける 2. 相談事は上司を通じて経営者に伝わる
  - 3. 相談事は経営者に伝わらない 4. 相談事を受けるのは上司以外の従業員が多い
  - 5. 従業員は相談をあまりしない 6. その他 ( )

# 問 競争状況と事業戦略について

# (1)他企業との競争状況は3年前と比較して、どのように変化していますか(<u>1つに</u>〇)

1. かなり激化した 2.	やや激化した	3.	変わらない	
4. やや緩和した 5.	かなり緩和した	6.	3年前は未創業	
			→ 3. ~6. &	と回答した方は(2)/
(1)で 1.2.と回答した方へ (1-1)競争激化の原因は次のど	カに該当します。	か(坐てけす	= るもの今てにて	<b>)</b> )
1. 同業者の増加		異業種からの		<u>,,                                   </u>
   3. 複数企業に対する相見積6				
5. 顧客による業務の内製化		不。 顧客側の業績		
7. 大企業の寡占化				ごスへの需要減退
9. 規制緩和・強化、法改正	10.	新しいビジン	ネスモデルの登場	旦勿
   11. デジタルプラットフォームビジネスの	登場 12.	技術革新		
13. その他(				)
)事業戦略を策定していますか	(1つに0)			
1. 策定している		2. 策定し	ていない	
	1			. と回答した方は(3)~
(2)で1.と回答した方へ				
(2-1)事業戦略の決定方法は次				
1. 経営者の判断	2. 役員以上の	分会議	3. 管理職人	
4. 家族と相談	5. その他(			)
(2-2)事業戦略を策定する上での		の方法は次の	)どれに該当しま	すか
(当てはまるもの <u>全てに</u> O 1. 市場調査・競合調査の実		9	日度調本の宝塩	:
1. 田場調査・親石調査の美   3. 仕入・外注先との情報交			i足度調査の実施 ⁻との情報交換	1
5. 取引金融機関との情報交			ての情報交換 i仲間との情報交	: <del>16</del> 6
3. 取引 <del>立 配                                  </del>			近中間との情報文 :(顧客)との情報	
1. 利用・1V・4フク ネグド・サバ・2 9. その他(	) (7月秋以来)		八顧谷/この情報 Jも行っていない	
9. C ♥ >   IE (		10. 10 (	10110 (1041	
他企業や大学等と連携して行っ	っている取組はむ	ありますか (	<u>1つに</u> 0)	
1. ある		2. ない		
		L	-▶ 2. と回答した	方は次ページ問9~
(3) で 1. と回答した方へ	14 Ym O 18 4 1 - =+	W L + + 4.	(ルールナフュ	00-
<ul><li>(3-1)連携して行っている取組</li><li>1. 知識・知見等の情報共有</li></ul>	は火のとれに該		(当てはまるモ )販路開拓・受注	
3. 共同研究・開発		<ol> <li>4. 共同生産</li> </ol>		、 - 別久少臣
3. 共同研究・開発 5. 人脈形成		<ol> <li>4. 共同生產</li> <li>6. 共同配送</li> </ol>		
5. 人脈形成 7. 共同での施設・設備利用		<ol> <li>4. 展用拡大</li> </ol>		
		0. 准州加入	(八小/1年1木)	\
9. その他(				)

#### 問 競争力向上への取組について

#### (1)サービス・製品の競争力向上のために実施している取組はありますか(当てはまるもの全てに〇)

1. 人	脈・ネッ	トワーク力の向上	
------	------	----------	--

- 3. 顧客ニーズの把握
- 5. 新規顧客の開拓
- 7. 積極的な顧客とのコミュニケーション
- 9. ブランドの構築・確立
- 11. サービス・製品の質の向上
- 13. 難注文への対応
- 15. 研究開発の強化
- 17. 業務の効率化・合理化
- 19. 特になし

- 2. Web 等、広告宣伝の充実
- 4. 企画提案力・情報提供力の向上
- 6. 新たな市場の開拓
- 8. 顧客サポートや附随的サービス(アフターケア等)の充実
- 10. 提供時間・処理時間・納期の短縮
- 12. 独自サービス・製品の提供
- 14. 専門性の向上
- 16. 他企業等との連携
- 18. その他(

→ 1. ~16.18. と回答した方は次ページ(2)へ

#### (1)で17.と回答した方へ

## └----▶ (1-1)業務の効率化・合理化に向けて取り組んでいることはありますか(当てはまるもの<u>全てに</u>○)

- 1. 設備投資(ICT 化投資を除く)
- 3. 業務プロセスの見直し・自動化
- 5. 情報化(ICT 化投資・利活用等)
- 7. 仕入費・物流費・人件費の抑制
- 9. アウトソーシングの活用(クラウドソーシングを含む) 10. 労働環境整備・改善
- 11. その他(

- 2. 人材の多能工化・兼任化
- 4. 業務の平準化
- 6. 業務における作業時間管理の徹底
- 8. 業務の標準化・マニュアル化

→ 回答した方は次ページ(2)へ

#### (1)で19.と回答した方へ

# (1-2)サービス・製品の競争力向上に取り組まない理由は次のどれに該当しますか ◀-----(当てはまるもの<u>全てに</u>O)

- 1. 売上増加が見込めない
- 3. 取組み方がわからない
- 5. 資金が不足
- 7. 対応できる能力をもった人材の不足
- 9. その他(

- 2. 費用の削減が見込めない
- 4. 助成金・補助金が獲得できない
- 6. 人手が不足
- 8. 他に優先することがある
- ) 10. 必要性を感じていない

. 取り組んだ・取り組んでいる	2. 取り組んで	いたが途中でやめ	てしまった
3. 取り組みたいができない	4. 取り組んで	いない(必要性を愿	蒸じていない)
		→2. ~4. と回答	した方は問10
(2)で1.と回答した方へ	ᄔᅟᅝᄀᅟᆌᄆᄼᆌᄮ		154a (-=+ )/ 1 - +
(2-1)新しい(または大幅に改良した) *(1つに〇)	ケーヒス・製品の提供	・・販売状況は次の	とれに該当しま
- 1. 顧客に提供・販売している		 「(顧客には提供・則	
<u> </u>			 した方は問 1 O
(2-1)で 1. と回答した方へ			
-(2-2)年間売上高に占める割合は、次	のどれに該当します	か( <u>1つに</u> 0)	
	20~40%未満	3. $40 \sim 6$	50%未満
4. 60~80%未満 5.	80%以上	,	
エネルギー価格の高騰について			
原油高に起因するエネルギー価格の高		Jますか( <u>1 つに</u> Ο	)
原油高に起因するエネルギー価格の高			)
<b>原油高に起因するエネルギー価格の</b> 高. 影響あり	高騰による影響はあり		)
<b>原油高に起因するエネルギー価格の高</b> . 影響あり . 影響なし	<b>高騰による影響はあり</b> 2. 今後影響 4. 不明		
原油高に起因するエネルギー価格の高. 影響あり . 影響なし (1) で 1. と回答した方へ	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2.	 <sup>_</sup>	次ページ問 1 1
原油高に起因するエネルギー価格の高. 影響あり . 影響なし (1) で 1. と回答した方へ	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を-	 ■あり ~4. と回答した方は 与えていますか( <u></u>	次ページ問 1 1
原油高に起因するエネルギー価格の高. 影響あり. 影響なし(1)で 1. と回答した方へ(1-1)エネルギー価格の高騰は営業損	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を-	 ■あり ~4. と回答した方は 与えていますか( <u></u>	:次ページ問11   つに〇)
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響なし (1) で 1. と回答した方へ (1-1) エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満)	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を- 3. やや減少 (5~30%未満)	●あり <b>~4. と回答した方は</b> <b>与えていますか(</b> 4. 減少 (30~50%未満)	次ページ問11 1 つに〇) 5.大幅減少 <sup>(50%以上)</sup>
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響なし (1) で 1. と回答した方へ (1-1) エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満)	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を- 3. やや減少 (5~30%未満)	● A. と回答した方は <b>〜4. と回答した方は</b> <b>与えていますか(</b> 4. 減少 (30〜50%未満) ていますか(当ては	次ページ問11 1 つに〇) 5.大幅減少 <sup>(50%以上)</sup>
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響なし (1) で 1. と回答した方へ (1-1) エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満) (1-2) エネルギー価格の高騰に対し、	高騰による影響はあり 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を- 3. やや減少 (5~30%未満) どのように対応をし	● A. と回答した方は 与えていますか ( _ 4. 減少 ( 30~50%未満) ていますか (当ては 購入先の見直し	次ページ問11 1 つに〇) 5.大幅減少 <sup>(50%以上)</sup>
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響あり 3. 影響なし (1) で 1. と回答した方へ (1-1) エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満) (1-2) エネルギー価格の高騰に対し、 [1. 価格に転嫁]	<ul> <li>高騰による影響はあり。</li> <li>2. 今後影響</li> <li>4. 不明</li> <li>→ 2.</li> <li>益にどの程度影響を・</li> <li>3. やや減少 (5~30%未満)</li> <li>どのように対応をして</li> <li>2. エネルギー類</li> </ul>	● A. と回答した方は 与えていますか ( _ 4. 減少 ( 30~50%未満) ていますか (当ては 購入先の見直し	次ページ問11 1 つに〇) 5.大幅減少 <sup>(50%以上)</sup>
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響あり 3. 影響なし (1)で1.と回答した方へ (1-1)エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満) (1-2)エネルギー価格の高騰に対し、 1. 価格に転嫁 3. 省エネ促進	高騰による影響はあり。 2. 今後影響 4. 不明 → 2. 益にどの程度影響を- 3. やや減少 (5~30%未満) どのように対応をして 2. エネルギー則 4. 人件費・役員 6. その他(	● A. と回答した方は 与えていますか ( _ 4. 減少 ( 30~50%未満) ていますか (当ては 購入先の見直し	:次ページ問11   つに〇) 5. 大幅減少 (50%以上) まるもの全てに(
原油高に起因するエネルギー価格の高 ・影響あり 3. 影響なし (1)で1.と回答した方へ (1-1)エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満) (1-2)エネルギー価格の高騰に対し、 1. 価格に転嫁 3. 省エネ促進 5. 諸経費削減 7. 有効策はない	高騰による影響はあり。 2. 今後影響 4. 不明  → 2.  益にどの程度影響を 3. やや減少 (5~30%未満)  どのように対応をしていた。 4. 人件費・役員 6. その他( 8. 何もしていた。	● A. と回答した方は 与えていますか( A. 減少 (30~50%未満) ていますか(当ては 購入先の見直し 員報酬の調整	:次ページ問1 1 1 つに〇) 5. 大幅減少 (50%以上) まるもの <u>全てに</u> ( ない)
原油高に起因するエネルギー価格の高 . 影響あり 3. 影響なし (1)で1.と回答した方へ (1-1)エネルギー価格の高騰は営業損 1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満) (1-2)エネルギー価格の高騰に対し、 1. 価格に転嫁 3. 省エネ促進 5. 諸経費削減 7. 有効策はない (1-2)で1.と回答した方へ	高騰による影響はあり。 2. 今後影響 4. 不明  → 2.  益にどの程度影響を 3. やや減少 (5~30%未満)  どのように対応をしていた。 4. 人件費・役員 6. その他( 8. 何もしていた。 — 2. ~	■ A B B B B B B B B B B B B B B B B B B	:次ページ問11 1つに〇) 5. 大幅減少 (50%以上) まるもの全てに( ない) 次ページ問11
原油高に起因するエネルギー価格の高い。影響なり  3. 影響なし  (1)で1.と回答した方へ (1-1)エネルギー価格の高騰は営業損  1. 増加 2. ほぼ横ばい (5%以上) (±5%未満)  (1-2)エネルギー価格の高騰に対し、  1. 価格に転嫁  3. 省エネ促進  5. 諸経費削減  7. 有効策はない  (1-2)で1.と回答した方へ (1-3)エネルギー価格負担増加分をど	高騰による影響はあり。 2. 今後影響 4. 不明  → 2.  益にどの程度影響を 3. やや減少 (5~30%未満)  どのように対応をしていた。 4. 人件費・役員 6. その他( 8. 何もしていた。 — 2. ~	■ A B B B B B B B B B B B B B B B B B B	i 次ページ問 1 1 1 つに〇) 5. 大幅減少(50%以上) まるもの全てに(ない) 次ページ問 1 1

(2)過去3年間で新しい(または大幅に改良した)サービス・製品の開発に取り組みましたか (1つに(0)

# 問 リモートワークについて

	(1	) I,	モー	トワー	クや在宅勤務	を実施してし	ヽますか	(1つにO)
--	----	------	----	-----	--------	--------	------	--------

1. 美	を施している		2. 美	施を予定し	(4.0)		
3. 実	<b>延施していたが中止</b>	:した	4. 実	施していない	/)		
(1) T			-	→ 2. と回答	らした方は	次ページ問	12^
		、 中在宅勤務を行うメ	リットは次	てのどれに該	当します	か	
	(当てはまるもの全						
1.	業務の効率性(生)	産性)の向上	2.	従業員のワ	ークライ	フバランス	の向上
3.	多様な働き方の実	現	4.	災害時に事	業継続が	可能	
5.	固定費の削減(通	鱼勤費、賃料等)	6.	人材の確保	・流出の	防止	
7.	その他(						)
(1-2)	リモートワークを	·実施している部門	・職種は次	てのどれに該	当します	か( <u>1つに</u>	<b>O</b> )
1.	全部門・職種		(2	一部の部門・	・職種	}	
(1 2)	つつ し回答したけ	<b>-</b> ^					
	で 2. と回答したカ ) 一部の部門・職種		l.ますか(	(当てはまる	もの全て	I=O) <b>◄</b>	
(1-3)	一部の部門・職種	は次のどれに該当	-				
1. 5.	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの		3. <sup>1</sup> 7 <b>2</b> 則や制度	専門職・技術 その他( <b>等で変更し</b> †	<b>万職</b> 4.	. 研究職	) <sup>(</sup> 必要に
(1-3) 1. 5. (1-4)	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはあります 労務管理	は次のどれに該当 2. 営業 6. サービス )導入にあたり、規	3. <sup>1</sup> 7 別りや制度等 いの全てに(	専門職・技術 その他( <b>等で変更し</b> <i>†</i> 〇)	所職 4. こ(または 3. 業務	. 研究職	<u> </u>
1. 5. (1-4) 1. 4.	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはあります 労務管理	は次のどれに該当 2. 営業 6. サービス )導入にあたり、規 すか(当てはまるも	3. <sup>1</sup> 7 別りや制度等 いの全てに(	専門職・技術 その他( <b>等で変更し</b> か <b>〇</b> ) 系	所職 4. こ(または 3. 業務 6. 従業 8. 特に	研究職 <b>今後変更が</b> 答の進捗管理	里
(1-3) 1. 5. (1-4) 1. 4. 7.	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはあります 労務管理 セキュリティ体制 その他(	it次のどれに該当 2. 営業 6. サービス  D導入にあたり、 すか(当てはまるも 2. 人事評価 」 5. 勤務時間	3. <sup>1</sup> 7 <b>見則や制度等</b> <b>5の全てに</b> 町 間や勤務体	専門職・技術 その他( <b>等で変更し</b> か 〇) 系 → 「	所職 4. 3. 業務 6. 従業 8. 特に 回答した方	研究職 <b>今後変更が</b>	里
1. 5. (1-4) 1. 4. 7. (1) 7 (1-5)	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはありませ 労務管理 セキュリティ体制 その他(	it次のどれに該当 2. 営業 6. サービス  D導入にあたり、 すか(当てはまるも 2. 人事評価 」 5. 勤務時間	3. 1 7 見則や制度等 5の全てに 間や勤務体 い理由は次	専門職・技術 その他( <b>等で変更し</b> か 〇) 系 → 「	所職 4. または 3. 業務 6. 特に 1 を 1 を 1 を 1 を 1 を 1 を 1 を 1 を 1 を 1	研究職 <b>今後変更が</b>	里
(1-3) 1. 5. (1-4) 1. 4. 7. (1) 7 (1-5)	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはありませ 労務管理 セキュリティ体制 その他(	は次のどれに該当 2. 営業 6. サービス D導入にあたり、規 すか (当てはまるも 2. 人事評価 ] 5. 勤務時間 た を 在宅勤務を行わな を てにO) に適した仕事がない	3. 1 7. 2 別や制度等 の全でにの 間や勤務体等	専門職・技術 その他( 等で変更した 〇) 系 → [ スのどれに該	所職 4. 3. 業 6. 従 8. 特に 回答した方 当 します	一研究職 今後変更か 今の進捗管理 美員の健康管 になし 可は次ページ か ◀	理 管理 間12
(1-3) 1. 5. (1-4) 1. 4. 7. (1) 7 (1-5) 1. 3.	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはあります 労務管理 セキュリティ体制 その他( 3.4.と回答したが (当てしまるもの) リモートワークに	<ul> <li>は次のどれに該当</li> <li>2. 営業</li> <li>6. サービス</li> <li>り導入にあたり、規すか(当てはまるもと)</li> <li>5. 勤務時間</li> <li>5へ</li> <li>中在宅勤務を行わなきてに○)</li> <li>適した仕事がない</li> <li>一支障がでる</li> </ul>	3. 「 7 見則や制度等 5の全てにの 間や勤務体が い理由は次 2. 4.	専門職・技術 その他( 等で変更した 〇) 系 ) → 「 なのどれに該 情報漏洩が	所職 4. (または 3. 業	一 研究職	里 管理 <b>i間12</b> で障があ
(1-3) 1. 5. (1-4) 1. 4. 7. (1) 7 (1-5) 1. 3. 5.	一部の部門・職種 事務職 販売 リモートワークの る)ことはあります 労務管理 セキュリティ体制 その他( 3.4.と回答したが (当てはまるもの) リモートワークに 顧客等外部対応に	は次のどれに該当 2. 営業 6. サービス  つ導入にあたり、規 すか (当てはまるも 2. 人事評価 」 5. 勤務時間  た 空在宅勤務を行わな 全てに〇)  適した仕事がない  で 支障がでる  がない	3. 引 7. 名 別や制度等 の全でにの 間や勤務体を 1. で動務体を 2. 4. 6.	専門職・技術 その他( 等で変更した 〇) 系 → 「 マのどれに該 情報漏洩が 従業者間での	所職 4. (または 3. 業	一 研究職	里 管理 <b>i間12</b> で障があ

令和5(2023)年3月発行

登録番号(4)13

# 令和4年度 東京の中小企業の現状 (サービス産業編)

編集·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 株式会社サーベイリサーチセンター 〒116-8581 東京都荒川区西日暮里2丁目40番10号 TEL03(3802)6712

印 刷 株式会社データセレクト 〒470-1141 愛知県豊明市阿野町昭和5番地1 TEL0562 (97) 0080

令和4年度 東京の中小企業の現状 - サービス産業編 -



東京都産業労働局