

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の平成27年次フレームから無作為に10,000社を抽出（対象業種については卸売業P 39及び小売業P 116参照）

(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）		2,507	6,052	8,559
回収数	無効回答	10	24	34
	有効回答（B）	823	2,189	3,012
有効回収率（B/A）		32.8%	36.2%	35.2%

(3) 調査の実施時期

平成29年7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40企業

(2) 調査の実施時期 平成29年9月～11月

3 調査項目

企業概要、経営成果、仕入・販売活動、競争環境、IT（情報技術）の利活用、事業承継、物流活動、事業の採算性

4 有識者ヒアリング

(1) 有識者

東京商工会議所	中小企業部 中小企業振興担当課長	大山 智章
埼玉大学	名誉教授	加藤 秀雄
法政大学	キャリアデザイン学部 教授	酒井 理
産業技術大学院大学	創造技術専攻 教授・工学博士	橋本 洋志
関東学院大学	経営学部 教授	山北 晴雄

(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	平成29年 6月
第2回	アンケート集計時	平成29年11月
第3回	報告書作成時	平成30年 2月

(3) 有識者ヒアリング協力機関

産業技術大学院大学 OPI事務局

5 調査委託先

株式会社アール・ピー・アイ

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・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]
7. その他卸 : 上記のいずれにも分類されない卸	

(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 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、直近決算の売上高は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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額(粗利益額)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額(粗利益額)は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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)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)直近決算の経常利益率(経常利益額÷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 | |

(7)3年前と比較して、直近決算の経常損益額は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | |
|---------------|--------------------|---------------|
| 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 |

(8)客観的にみて、今後の事業の採算性はあるとお考えですか。(1つに○)

- | | | | |
|-------------|-----------|----------------|----------|
| 1. 採算性は十分ある | 2. 収支トントン | 3. 採算をとることは難しい | 4. わからない |
|-------------|-----------|----------------|----------|

(9)期末在庫(回転期間)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ヵ月未満 | 4. 1～2ヵ月未満 |
| 5. 2～3ヵ月未満 | 6. 3～6ヵ月未満 | 7. 6ヵ月～1年未満 | 8. 1年以上 |

問3 仕入活動について

(1)現在の仕入先の総数は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

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

(2)3年前と比較して、仕入先数の総数は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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仕入地域は、次のどの地域が該当しますか。(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 | 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. その他() | |

(5)3年前と比較して、仕入における品質と価格のバランスについて、変更がありましたか。(1つに○)

- | | | |
|---------------|---------------|-----------|
| 1. より品質重視となった | 2. やや品質重視となった | 3. 変更なし |
| 4. やや価格重視となった | 5. より価格重視となった | 6. その他() |

(6)貴社の仕入活動の課題は、次のどれに該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|------------|----------------|--------------|
| 1. 仕入先が多い | 2. 仕入先が限定されている | 3. 計画的な仕入が困難 |
| 4. 商品在庫が過大 | 5. 商品アイテム数が過大 | 6. 情報化対応の遅れ |
| 7. 商品情報の不足 | 8. 仕入コスト負担 | 9. 仕入ノウハウの不足 |
| 10. 人材不足 | 11. その他() | 12. 特になし |

問4 販売活動について

(1)3年前と比較して販売先の総数は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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) |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|

(2)地域別にみた場合、販売先の企業数が最も多い販売地域は次のどの地域が該当しますか。(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 | 9. 関東以外の道府県 | 10. 海外 | | |

(3)販売価格の決定において、仕入価格のほかに重視している事項は、次のどれに該当しますか。

(○はいくつでも)

- | | | |
|------------------|--------------------|-------------------|
| 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() |

(4)貴社では、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 |
|-----------|-------------|----------------|-----------|

▶(5) (4)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()%

(6)貴社の販売活動の課題は、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

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. インターネット対応	9. 販売先の情報収集
10. 販売先への販促活動、売場管理等の支援	11. 販売先へのきめ細かいサービス	
12. 商品価格の柔軟な変更	13. 流行(トレンド)の把握	
14. 返品削減に向けた取組	15. その他()	
16. 特にない		

問5 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つに〇)

①保管	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)貴社では主な販売先に対する納期は、次のどれに該当しますか。(1つに〇)

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)売上高に占める物流コストの割合は、次のどれに該当しますか。(1つに〇)

1. 5%未満	2. 5~10%未満	3. 10~15%未満	4. 15%以上	5. 把握していない
---------	------------	-------------	----------	------------

(4)貴社では、物流費の高騰を起因とした販売単価の値上げを1年以内にしましたか。(1つに〇)

1. 値上げをした	2. 値上げを検討中である
3. 値上げをしたいができない	4. 値上げの必要はない

(5)仕入先から、物流費の高騰を起因とした仕入単価の値上げ要請が1年以内にありましたか。(1つに〇)

1. 値上げ要請があり対応した	2. 値上げ要請があり検討中である
3. 値上げ要請があったが拒否している	4. 値上げ要請はない

(6)流通の効率化を進めるうえで、貴社にとって重要な課題は何ですか。(〇はいくつでも)

1. 在庫の削減	2. 需要予測精度の向上
3. 受発注・物流業務のオペレーション能力の向上	4. 営業部門と物流部門の連携の強化
5. 取引先の課題・ニーズの理解	6. 取組を実施する人材の育成
7. 取引条件の合理化・透明化	8. 配送頻度の見直し
9. 物流情報システムの導入・改廃	10. 専門の部署・担当者の設置
11. その他()	12. 特にない

(7)3年前に比べ、流通の効率化のための情報システムへの予算は増えましたか。(1つに〇)

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)
--------------------	--------------------	---------------------	--------------------	--------------------

問6 IT(情報技術)の利活用について

(1)導入しているITはありますか。(いくつでも○)

1. 財務会計システム	2. 人事管理システム
3. 顧客管理システム	4. 販売管理システム
5. 在庫管理システム	6. 受発注システム(EDIを含む)
7. 電子メール等の連絡ツール	8. 会社情報の発信(HPやSNSなど)
9. クラウドを使ったデータの保存や共有	10. インターネットショッピングモールへの出店
11. その他()	12. いずれも利用していない

(2)ITの利活用の状況はいかがですか。(各1つに○)

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)ITの利活用が進展すれば、業務の生産性が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)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
-----------	-------------	----------------	-----------

▶(5)(4)で1.と回答した方へ、直近の総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、どう変化していますか。(1つに○)

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。(〇はいくつでも)

- | | | |
|------------------------|--------------------------|-------------------|
| 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. 消費者志向のロングテール化 |
| 10. 物流の多様化 | 11. プライベートブランドの増加 | 12. 小売業主体の価格決定の拡大 |
| 13. メーカーと大手小売業間の直取引の増加 | 14. インターネット等を活用した販売形態の拡大 | 15. 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。(〇はいくつでも)

- | | | | |
|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 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. 特にない | |

問8 経営・事業展開について

(1)貴社における卸機能の強化について、重視しているものは、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| 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. 商品企画開発力 | 5. 顧客への品揃えの提案 | 6. 顧客の売場づくり支援 |
| 7. 在庫の温度・品質管理 | 8. 顧客への販促提案 | 9. 納期の短縮化 |
| 10. ダイレクト物流
(仕入先から販売先への直送) | 11. 流通加工 | 12. 小口受注・小口配送 |
| 13. 多頻度配送 | 14. 在庫管理の情報化 | 15. 受発注システムの整備 |
| 16. 情報収集・分析・提供 | 17. 金融機能 | 18. その他() |

(2)業務上で重視している情報収集源は、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | | |
|-----------|-----------|-------------------|-----------|
| 1. 得意先・顧客 | 2. 仕入先 | 3. 同業他社 | 4. 異業種仲間 |
| 5. 取引金融機関 | 6. 外部の専門家 | 7. マスメディア(新聞・TV等) | 8. その他() |

(3)貴社における経営に関する主な外部の相談先としては、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-----------|-------------|---------------------|
| 1. 税理士 | 2. 知り合いの経営者 | 3. 行政機関等の公的経営相談コーナー |
| 4. 親類縁者 | 5. 金融機関 | 6. 民間の経営コンサルタント |
| 7. その他() | | 8. 特に外部に相談しない |

(4)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つに〇)

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1. 現状(卸売事業領域)を維持 | 2. 卸売事業領域に専念して、さらに拡充 |
| 3. 卸売事業領域に加え、新たな事業領域(製造・小売・サービス業等)に進出 | 4. 卸売事業領域は縮小し、新たな事業領域(製造・小売・サービス業等)に進出 |
| 5. 既存事業領域(卸売事業領域)を一部縮小 | 6. 廃業予定 |
| 7. その他() | 8. 決めていない |

問9 事業の承継について

(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○)

1. 創業者	2代目以降			
	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 他社からの出向	5. その他()

(2)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. 子に継がせたい	2. 子以外の親族に継がせたい	3. 従業員に継がせたい
4. 外部の人間に継がせたい	5. 誰でもよいから継がせたい	6. 親会社が決定する
7. まだ決めていない	8. 廃業の予定	9. その他()

▶(3) (2)で1.～5.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()	

(4) (2)で1.～5.と回答した方へ、事業承継を考えるうえで、どのようなことが問題になりますか。
(○はいくつでも)

1. 後継者の人選	2. 後継者の教育問題	3. 株式の分散問題
4. 贈与税や相続税対策	5. 後継者の株式の取得資金	6. 借入金の個人保証の問題
7. 新社長と組織の親和性	8. 取引先への引き継ぎ	9. その他()
10. 特にない	11. まだ具体的にはわからない	

▶(5) (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. 経営者の高年齢化
4. 経営者の健康面(気力、体力)の不安	5. 経営者の家族の問題	6. 後継者の不在
7. もともと自分の代で廃業予定	8. その他()	

問10 ご意見

(1)貴社の事業に係るセールスポイントがあれば、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をお願い 】

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40社程に、訪問ヒアリングを予定しています。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。

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(29)1

(2) 3年前と比較して、直近決算の売上高は、どう変化していますか。(1つに○)

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

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

- | | | | |
|--------------|---------------|-------------|-------------|
| 1. 5百万円未満 | 2. 5百万～1千万円未満 | 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. 3億円以上 | |

(4) 3年前と比較して、直近決算の売上総利益額(粗利益額)は、どう変化していますか。(1つに○)

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

(5) 直近決算の売上総利益率(粗利益率)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) 直近決算の経常利益率(経常利益額÷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 | |

(7) 3年前と比較して、直近決算の経常損益額は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | |
|---------------|--------------------|---------------|
| 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 |

(8) 客観的にみて、今後の事業の採算性はあるとお考えですか。(1つに○)

- | | | | |
|-------------|-----------|----------------|----------|
| 1. 採算性は十分ある | 2. 収支トントン | 3. 採算をとることは難しい | 4. わからない |
|-------------|-----------|----------------|----------|

(9) 貴社(貴店)で、可能な決済方法は、次のどれに該当しますか。(各1つに○)

決済方法	実施状況	利用可能	導入を検討	未定	予定なし
① 現金		1	2	3	4
② クレジットカード		1	2	3	4
③ 電子マネー		1	2	3	4
④ 代金引換		1	2	3	4
⑤ コンビニ支払		1	2	3	4
⑥ 銀行口座引落		1	2	3	4
⑦ 銀行口座振込		1	2	3	4
⑧ デビットカード		1	2	3	4
⑨ その他()		1	2	3	4

(10) 貴社(貴店)で、スタンプ・ポイントカード、クーポン券の発行を実施していますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|------------|-----------|------------|
| 1. 自店で実施 | 2. 商店街で実施 | 3. その他 () |
| 4. 実施していない | | |

▶(11) (10)で1.~3.と回答した方へ、次のどの方式で実施していますか。(○はいくつでも)

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1. 紙を媒体とした方式 | 2. 磁気カード、リライト方式 |
| 3. ICカード方式 | 4. その他 () |

(12) 経営者(個人)の方に、小売業以外からの収入はありますか。(○はいくつでも)

- | | | | |
|-------------|------------|------------------|-----------------|
| 1. 製造・卸売業から | 2. 飲食業から | 3. サービス業から | 4. 不動産(賃貸収入等)から |
| 5. 年金から | 6. その他 () | 7. 小売業以外からの収入はない | |

▶(13) (12)で1.~6.と回答した方へ、経営者(個人)の方の小売業以外からの収入が、総収入に占める割合はどれくらいですか。(1つに○)

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 10%未満 | 2. 10~20%未満 | 3. 20~30%未満 | 4. 30~40%未満 |
| 5. 40~60%未満 | 6. 60~80%未満 | 7. 80%以上 | |

(14) (12)で1.~6.と回答した方へ、3年前と比較して、その収入割合は、どう変化していますか。

(1つに○)

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

問4 仕入活動について

(1) 現在の仕入先の総数は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | | | |
|---------|---------|-----------|-----------|----------|
| 1. 4社以下 | 2. 5~9社 | 3. 10~19社 | 4. 20~49社 | 5. 50社以上 |
|---------|---------|-----------|-----------|----------|

(2) 3年前と比較して仕入先の総数は、どう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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仕入地域は、次のどの地域が該当しますか。(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 | 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. 自店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。(○はいくつでも)

- | | | | |
|------------|-------------|-----------------|-------------|
| 1. 電話発注 | 2. ファクシミリ発注 | 3. EOS(オンライン)発注 | 4. 電子メール |
| 5. インターネット | 6. 展示会で発注 | 7. 仕入先に出向いて発注 | 8. 営業担当者に発注 |
| 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)3年前と比較して、仕入における品質と価格のバランスについて、変更がありましたか。(1つに○)

- | | | |
|---------------|---------------|-----------|
| 1. より品質重視となった | 2. やや品質重視となった | 3. 変更なし |
| 4. やや価格重視となった | 5. より価格重視となった | 6. その他() |

(10)貴社(貴店)の仕入活動の課題は、次のどれに該当しますか。(○はいくつでも)

- | | |
|-------------------|------------------|
| 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. 商品調達力 | 6. 価格交渉力 |
| 7. 情報化対応の遅れ | 8. 商品・在庫管理 |
| 9. その他() | 10. 特になし |

(11)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 販売活動について

(1)貴社(貴店)の主な顧客層は、次のどの性別・年代が該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | | | | |
|-----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 1. 男性の
19歳以下 | 2. 男性の
20歳代 | 3. 男性の
30歳代 | 4. 男性の
40歳代 | 5. 男性の
50歳代 | 6. 男性の
60歳以上 |
| 7. 女性の
19歳以下 | 8. 女性の
20歳代 | 9. 女性の
30歳代 | 10. 女性の
40歳代 | 11. 女性の
50歳代 | 12. 女性の
60歳以上 |

(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. 固定客を重視する |
| 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、取扱品目数はどう変化していますか。(1つに○)

- | | | | | |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 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、品揃えはどう変化していますか。(各1つに○)

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)販売単価の決定において、仕入価格のほかに重視する事項は、次のどれに該当しますか。

(○はいくつでも)

- | | | |
|--------------------|-------------------------|-------------------|
| 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。(○はいくつでも)

- | | | |
|-------------------|--------------------|--------------|
| 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. 自社(自店)の製造加工力向上 | 5. 販売時の附随サービスの充実 | 6. 商品の企画開発 |
| 7. 保管段階での価値保全・向上 | 8. 販売後のアフターサービスの充実 | 9. 販促チラシ等の配布 |
| 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。(○はいくつでも)

- | | | |
|------------|------------|------------------|
| 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. 品揃え | 6. 価格競争力 |
| 7. 新規顧客の開拓 | 8. 顧客の固定客化 | 9. 顧客管理 |
| 10. 接客技術 | 11. 販売員の確保 | 12. パソコン等情報機器の活用 |
| 13. 広告宣伝 | 14. 商品知識 | 15. 返品削減に向けた取組 |
| 16. その他() | | 17. 特にない |

問6 小売業を取り巻く環境について

(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。(○はいくつでも)

1. 低価格志向	2. 品質重視	3. 値ごろ感の重視
4. 個性化・多様化	5. サービス重視	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. 買い控え	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. その他()

(2)最近の小売業態の変化について、貴社(貴店)への影響度は、次のどれに該当しますか。(各1つに○)

小売業態の変化		影響度				
		かなり影響がある	やや影響がある	どちらともいえない	あまり影響はない	全く影響はない
①	コンビニエンスストアの品揃え・サービスの充実	1	2	3	4	5
②	都市型小型スーパーの進出	1	2	3	4	5
③	駅ナカ・駅チカ(地下・周辺)の発展	1	2	3	4	5
④	郊外型大型店の進出	1	2	3	4	5
⑤	インターネット販売の増加	1	2	3	4	5
⑥	スーパー等の宅配サービスの充実	1	2	3	4	5
⑦	CtoC(個人間取引)の増加	1	2	3	4	5

(3)上記(2)の事項以外で、貴社(貴店)に影響を与える小売業態の変化がありましたら、ご記入下さい。

(4)1年前と比較して、海外からの来訪者の入店は次のどれに該当しますか。(1つに○)

1. 増えている	2. あまり変化はない
3. 減少している	4. もともと来ていない
5. わからない	

(5)海外からの来訪者は、貴社(貴店)の売上増加につながる可能性がありますか。(1つに○)

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. 可能性がない

問7 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。(〇はいくつでも)

- | | | |
|----------------------|----------------|------------------------|
| 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. 取引金融機関の信頼 | 15. 老舗(長年の経営) |
| 16. その他() | | |

(2)貴社(貴店)で集客に向けて取り組んでいることはありますか。(〇はいくつでも)

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 1. 定期的な電子メールの送付 | 2. 定期的な手紙・ハガキの送付 |
| 3. 購入後にお礼の電子メールを送付 | 4. 購入後にお礼の手紙・ハガキを送付 |
| 5. 顧客別に内容を変えた電子メールを送付 | 6. 顧客別に内容を変えた手紙・ハガキを送付 |
| 7. 店独自のイベントの開催 | 8. 商品体験イベントの開催 |
| 9. 店内装飾・レイアウトの変更(季節ごと等) | 10. 顧客が休憩できる店内スペースの設置 |
| 11. 商品の試用・試食 | 12. 商品の性能や機能の説明を表示 |
| 13. 商品の生産者、メーカーの説明を表示 | 14. 商品への従業員のこだわりの説明を表示 |
| 15. 商品を使った従業員の感想・評価を表示 | 16. いずれも該当しない |

(3)貴社(貴店)において、集客に向けて、特に取り組んでいることがありましたらご記入下さい。

〔 例 テーマを決めて商品を選んでいる。 生産者、メーカーに足を運び商品を選んでいる。
顧客との交流イベント(抽選会、体験教室、大会の主催など)を開催している。など 〕

問8 IT(情報技術)の利活用について

(1)導入しているITはありますか。(いくつでも〇)

- | | |
|----------------------|--------------------------|
| 1. 財務会計システム | 2. 人事管理システム |
| 3. 顧客管理システム | 4. 販売管理システム(POSレジなど) |
| 5. 在庫管理システム | 6. 受発注システム(EDIを含む) |
| 7. 電子メール等の連絡ツール | 8. 会社情報の発信(HPやSNSなど) |
| 9. クラウドを使ったデータの保存や共有 | 10. インターネットショッピングモールへの出店 |
| 11. その他() | |
| 12. いずれも利用していない | |

(2)ITの利活用の状況はいかがですか。(各1つに〇)

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)ITの利活用が進展すれば、業務の生産性が向上すると思いますか。(1つに〇)

- | | | | | |
|-------|---------|------------|---------|----------|
| 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(貴店)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

▶(5) (4)で1. と回答した方へ、直近の総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、どう変化していますか。(1つに○)

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9 事業の承継について

(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○)

1. 創業者	2代目以降			
	2. 創業者親族出身	3. 従業員出身	4. 他社からの出向	5. その他()

(2)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. 子に継がせたい 2. 子以外の親族に継がせたい 3. 従業員に継がせたい
 4. 外部の人間に継がせたい 5. 誰でもよいから継がせたい 6. 親会社が決定する
 7. まだ決めていない 8. 廃業の予定 9. その他()

▶(3) (2)で1. ~5. 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()

(4) (2)で1. ~5. と回答した方へ、事業承継を考えるうえで、どのようなことが問題になりますか。(○はいくつでも)

1. 後継者の人選 2. 後継者の教育問題 3. 株式の分散問題
 4. 贈与税や相続税対策 5. 後継者の株式の取得資金 6. 借入金の個人保証の問題
 7. 新社長と組織の親和性 8. 取引先への引き継ぎ 9. その他()
 10. 特にない 11. まだ具体的にはわからない

▶(5) (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. 経営者の高年齢化
 4. 経営者の健康面(気力、体力)の不安 5. 経営者の家族の問題 6. 後継者の不在
 7. もともと自分の代で廃業予定 8. その他()

問 10 ご意見

(1)貴社(貴店)の事業に係るセールスポイントがあれば、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 40 社程に、訪問ヒアリングを予定しています。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。

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(29)1

平成 30 年 3 月発行

登録番号 (29) 1

平成29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 FAX03(5388)1461

調査委託先 株式会社アール・ピー・アイ
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町二丁目38番
TEL03(5212)3411 FAX03(5212)3414

印刷 株式会社スペース
〒984-0015 宮城県仙台市宮城野区扇町二丁目2番23号
TEL022(239)9505 FAX022(239)9525



この印刷物は古紙配合率 100%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。

平成29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