

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システムの平成24年次フレーム（更新版）から無作為に10,000社を抽出（対象業種については卸売業P37及び小売業P103参照）

(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)		2,556	6,291	8,847
回収数	無効回答	12	33	45
	有効回答 (B)	985	2,589	3,574
有効回収率(B/A)		38.5%	41.2%	40.4%

(3) 調査の実施時期

平成26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 ヒアリング調査の概要

(1) 調査対象 アンケート回答企業及び業界団体から40企業・団体

(2) 調査の実施時期 平成26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、インターネット販売等

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 担当部長	小堺 浩
全日食チェーン商業協同組合連合会	代表理事 会長	田中 彰
早稲田大学 ビジネススクール	教授	根来 龍之
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
	創造技術専攻助教 博士（工学）	井ノ上 寛人
東京経済大学	名誉教授	宮下 正房

(敬称略)

(2) ヒアリング実施時期

第1回 アンケート作成時	平成26年6月
第2回 アンケート集計時	平成26年11月
第3回 報告書作成時	平成27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
一般社団法人日本ボランタリーチェーン協会

5 調査委託先

株式会社帝国データバンク

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. 玩具・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 ()
------------	-------------------------	-----------	------------

(5) 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 ()

(6) 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() |

(7) (6)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() | |

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額は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | | |
|-------------|-------------|--------------|-------------|
| 1. 赤字(マイナス) | 2. 5百万円未満 | 3. 5百~1千万円未満 | 4. 1~3千万円未満 |
| 5. 3~5千万円未満 | 6. 5千~1億円未満 | 7. 1~3億円未満 | 8. 3億円以上 |

(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) 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) 仕入先の総数に占める新規仕入先数(仕入取引が3年内)の割合は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

1. 10%未満	2. 10～20%未満	3. 20～30%未満
4. 30～40%未満	5. 40～50%未満	6. 50%以上

(6) 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()

(7) 貴社の仕入活動の課題は、次のどれが該当しますか。(○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. 特にない

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、次のどれが該当しますか。

(○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、おおよそどれくらいですか。

約()%

(6) 貴社の販売活動に関する課題は、次のどれが該当しますか。(○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. その他()	15. 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○)

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○)

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○)

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

問6 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、次のどれが該当しますか。(○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、次のどれが該当しますか。(○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. 特になし | | |

問7 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、次のどれが該当しますか。(○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。(○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、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|------------|---------------|---------------------|
| 1. 税理士 | 2. 知合いの経営者 | 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○)

- | | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 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8 インターネット販売について

(1) 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. と回答した方は問9(8ページ)へ

→ 以下は、(1)で1. と回答した方にお伺いします。

(2) インターネット販売を開始したのは、何年ですか。(1つに○)

- | | | | | |
|------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 1. 1995年以前
(平成7年以前) | 2. 1996~2000年
(平成8~12年) | 3. 2001~2005年
(平成13~17年) | 4. 2006~2010年
(平成18~22年) | 5. 2011年以降
(平成23年以降) |
|------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|

(3) 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 () %

(4) 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 |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|

(5) 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) |
|--------|----------|-------------------|

(6) インターネットでの販売はどの形態で行っていますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-------------|---------------------|------------|
| 1. 自社ホームページ | 2. インターネットショッピングモール | 3. その他 () |
|-------------|---------------------|------------|

(7) ネット卸売業としての課題は、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-----------------|------------------------------|-----------------|
| 1. システムの運用・維持 | 2. ネット集客対策
(SEO・キーワード広告等) | 3. サイトのわかりやすさ |
| 4. サイトの随時更新 | 5. 顧客による発注のしやすさ | 6. 会員登録のしやすさ |
| 7. 決済機能の拡充 | 8. リテールサポート機能の充実 | 9. 商品情報・画像提供の充実 |
| 10. 商品・顧客情報の分析 | 11. 在庫管理の徹底 | 12. 梱包・発送業務の充実 |
| 13. ネット人材の確保・育成 | 14. その他() | 15. 特になし |

問9 都に対するご意見等がございましたら、下記に自由にご記入ください。

【 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。何卒よろしくお願い申し上げます。

これで質問は終了致しました。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(26)4

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)	
23. その他の小売業()		

(2) 主たる業態は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

1. 総合スーパー	2. 専門スーパー	3. コンビニエンスストア
4. ドラッグストア	5. 専門店	6. リサイクルショップ
7. ディスカウントストア	8. 均一価格店(100円ショップ等)	9. 通信販売(ネット通販を除く)
10. インターネット通販	11. その他()	

(3) 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)

--

(4) 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()

(5) 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 () |

(6) (5)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 () | |

問2 主たる店舗(売上高の最も多い実店舗)について (→ 無店舗販売のみの場合は問3(4ページ)へ)

(1) 主たる店舗の立地は、次のどれに該当しますか。(最もあてはまる1つに○)

1. 有力繁華街(新宿・渋谷・銀座・日本橋・池袋・秋葉原・上野・立川・八王子・町田・吉祥寺)	2. JR線駅前	3. 私鉄・地下鉄などの駅前	4. 幹線道路沿い
5. 住宅地	6. オフィス街	7. 駅ビル・ショッピングセンター等の店舗内	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. 任意団体 | 2. 商店街振興組合 | 3. 事業協同組合 | 4. 商店街組織は形成されていない |
|---------|------------|-----------|-------------------|

(3) (2)で1.～3.と回答された方へ、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○)

①1日の来店客数	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
②平均の客単価	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店前の人通り	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) 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」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) 主たる店舗の売場面積は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 1. 4坪以下 | 2. 5～9坪 | 3. 10～19坪 |
| 4. 20～29坪 | 5. 30～49坪 | 6. 50坪以上 |

(9) 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. 1～3年前 | 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 |

(10) 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. 年中無休 | 6. その他() |

(11) 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 |

(12) 3年前と比較して、主たる店舗の営業時間は、どう変化していますか。(1つに○)

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

(13) 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. 不明 |

問3 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. 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. 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額は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------|---------------|
| 1. 赤字(マイナス) | 2. 3百万円未満 | 3. 3~5百万円未満 | 4. 5百万~1千万円未満 |
| 5. 1~2千万円未満 | 6. 2~3千万円未満 | 7. 3~5千万円未満 | 8. 5千万円以上 |

(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) 貴社(貴店)で、現金以外で可能な決済方法は、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-------------|-----------|-----------|
| 1. クレジットカード | 2. 電子マネー | 3. 代引 |
| 4. コンビニ支払 | 5. 銀行口座引落 | 6. 銀行口座振込 |
| 7. デビットカード | 8. 現金のみ | 9. その他() |

(9) 経営者の方に、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. 不動産業から |
| 5. 年金から | 6. その他() | 7. 小売業以外からの収入はない | |

(10) 経営者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 | 8. 収入はない |

(11) 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. その他
() |
|----------|------------|-------------|------------|---------------|

(5) 仕入先の総数に占める新規仕入先数(仕入取引が3年内)の割合は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

- | | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 1. 10%未満 | 2. 10~20%未満 | 3. 20~30%未満 |
| 4. 30~40%未満 | 5. 40~50%未満 | 6. 50%以上 |

(6) 最も多い仕入先は、次のどれが該当しますか。(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() |

(7) 発注方式は、次のどれが該当しますか。(○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. 営業マンに発注 |
| 9. その他() | | | |

→(8) (7)で「5. インターネット」と答えた方へ、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()%

(9) 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 |
|----------|----------|-----------|------------|-------------|

(10) 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() |

(11) 貴社(貴店)の仕入活動の課題は、次のどれが該当しますか。(○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 |

(12) 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. どちらともいえない	3. 固定客を重視する
--------------	--------------	-------------

(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. その他()	

(7) 今後の商品価格方針は、次のどれに該当しますか。(1つに○)

1. 価格競争力を重視する	2. どちらともいえない	3. 価格競争力以外を重視する
---------------	--------------	-----------------

(8) 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. 販売時の付随サービスの充実	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. その他()

(9) 貴社(貴店)の販売活動の課題は、次のどれが該当しますか。(○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. その他 ()
		16. 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、次のどれが該当しますか。(○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・駅チカの発展		1	2	3	4	5
④ 郊外型ショッピングセンターの進出		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。

--

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、次のどれが該当しますか。(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. 付随的サービス(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) 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) 経営に関する主な外部の相談先としては、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-----------|---------------|---------------------|
| 1. 税理士 | 2. 知合いの経営者 | 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 | |

問8 インターネット販売について

(1) 貴社(貴店)では、インターネット販売を行っていますか。(1つに〇)

- | | | | |
|-----------|-------------|----------------|-----------|
| 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9(10ページ)へ

以下は、(1)で1. と回答した方にお伺いします。

(2) インターネット販売を開始したのは、何年ですか。(1つに〇)

- | | | | | |
|------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 1. 1995年以前
(平成7年以前) | 2. 1996~2000年
(平成8~12年) | 3. 2001~2005年
(平成13~17年) | 4. 2006~2010年
(平成18~22年) | 5. 2011年以降
(平成23年以降) |
|------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------|

(3) 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()%

(4) 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) | 6. 3年前は実施
していない |
|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|

(5) インターネットでの販売はどの形態で行っていますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-------------|---------------------|-----------|
| 1. 自社ホームページ | 2. インターネットショッピングモール | 3. その他() |
|-------------|---------------------|-----------|

(6) ネット小売業としての課題は、次のどれに該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|-----------------|-------------------------------|-----------------|
| 1. サイトのわかりやすさ | 2. サイトの随時更新 | 3. 口コミ等による風評対策 |
| 4. 顧客による発注のしやすさ | 5. 会員登録のしやすさ | 6. 決済への対応 |
| 7. 梱包・発送業務の充実 | 8. 未払い・未着・キャンセル対応 | 9. 商品・顧客情報の分析 |
| 10. 在庫管理の徹底 | 11. ネット集客対策
(SEO・キーワード広告等) | 12. ネット人材の確保・育成 |
| 13. その他 () | 14. 特になし | |

問9 都に対するご意見等がございましたら、下記に自由にご記入ください。

【 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。何卒よろしくお願い申し上げます。

これで質問は終了致しました。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(26)4

平成27年3月発行

登録番号 (26) 4

平成26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計画係
〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号
TEL 03 (5320) 4639 FAX 03 (5388) 1461

調査委託先 株式会社帝国データバンク
〒107-8680 東京都港区南青山二丁目5番20号
TEL 03 (5775) 3161 FAX 03 (5775) 3167

印刷 株式会社デイ・エム・ピー
〒162-0041 東京都新宿区早稲田鶴巻町561
TEL 03 (5292)6800 FAX 03 (5292) 6871



この印刷物は古紙配合率70%白色度73%再生紙を使用しています。
石油系溶剤を含まないインキを使用しています。

東京の 中小企業の現状

平成26年度

流通産業編

 東京都産業労働局