
資料

○「東京の中小企業の現状」作成検討委員会

- ・委員会委員名簿
- ・委員会設置要綱

○経営実態調査の概要

○アンケート調査票

- ・卸売業
- ・小売業

「東京の中小企業の現状」作成検討委員会

委員長	明治大学大学院専攻主任専任教授	上原 征彦
委員	立教大学経営学部経営学科准教授	高岡 美佳
	東京都商店街振興組合連合会事務局次長	砂田 哲伸
	東京都食品産業協議会専務理事	齋藤 尚志
	(助)東京都中小企業振興公社新事業創出課長	斉藤 彦明
	産業労働局商工部創業支援課長	恒藤 晃
	産業労働局商工部経営支援課長	傳田 純
	産業労働局商工部地域産業振興課長	小金井 毅
	産業労働局商工部調整課長	笹川 文夫
	産業労働局商工部副参事（商工施策担当）	奥山 雅之

作成担当	商工部調整課調査分析係	片岡 稔
		白居 正（執筆責任）
		谷口 任司

調査委託先 株式会社日本統計センター

「東京の中小企業の現状」作成検討委員会設置要綱

平成18年 6 月12日

18産労商調第182号

産業労働局長決定

(設置目的)

第1 東京都の中小企業の経営実態について調査分析するための「東京の中小企業の現状」作成に関して検討し、政策の企画立案に資することを目的として、東京都産業労働局商工部に「東京の中小企業の現状」作成検討委員会（以下「委員会」という。）を設置する。

(検討事項)

第2 委員会は、以下の各号について検討する。

- (1) 東京の中小企業がおかれている経営環境に対する現状認識に関すること。
- (2) 東京の中小企業の現状を把握するための調査に関すること。
- (3) 東京の中小企業の現状を把握するための分析に関すること。
- (4) 「東京の中小企業の現状」報告書に関すること。
- (5) その他中小企業の現状に関し、必要とされる検討項目に関すること。

(構成員)

第3 委員会の委員は、次の各号に掲げる者から、中小企業の経営の実態に関し知識を有する者を商工部長が選任し、委嘱する。

- (1) 学識経験者
- (2) 中小企業団体関係者
- (3) 支援機関関係者
- (4) その他、商工部長が必要と認める者

2 委員の数は15名以内とする。

(任期)

第4 委員の任期は、選任の日から当該年度の3月31日までとする。

(召集)

第5 委員会は商工部長が招集する。

(運営)

第6 委員会には、委員の互選により、委員長を置く。

2 委員長は、委員会を主宰する。

3 商工部長は、必要と認めるときは委員会と協議の上、委員以外の者の出席を求め、意見を聞くことができる。

(委員の報償費)

第7 委員会の委員及び第6の第3項の規定に基づく出席者に対する謝金は、「外部講師謝金支払基準」に基づき支出する。

(庶務)

第8 委員会の庶務は、商工部調整課が処理する。

(その他)

第9 この要綱に定めるもののほか、委員会の運営上必要と認められる事項については、別に定める。

附則

この要綱は、平成18年6月12日から施行する。

経営実態調査の概要

1 アンケート調査

(1) 調査の対象：東京都内に立地する小売業及び卸売業を対象に、平成18年事業所・企業統計調査の中小企業から、卸売業は、その他の各種商品卸売業、衣服・身の回り品卸売業、飲食料品卸売業、電気機械器具卸売業、家具・建具・じゅう器等卸売業、医薬品・化粧品等卸売業、他に分類されない卸売業から無作為に3,000企業を抽出し、小売業は無作為に7,000企業を抽出した。

(2) 有効配布数及び有効回収数及び有効回収率

		卸売業	小売業	全 体
総配布数		3,000	7,000	10,000
無効配布	宛先不明	139	288	427
	転業	10	10	20
	休業	12	28	40
	廃業	33	105	138
	都外転出	3	5	8
	大企業	2	1	3
	その他	8	7	15
	対象外業種	133	74	207
無効配布計		340	518	858
有効配布数		2,660	6,482	9,142
回収数	無効回答	39	84	123
	有効回答	809	2,341	3,150
有効回収率		30.4%	36.1%	34.5%

(3) 調査の実施時期：平成20年7月

(4) 調査の方法：郵送による配布、郵送による回収

2 ヒアリング調査

(1) 調査の対象：企業、業界団体、商店街等40企業・団体等

(2) 調査の実施時期：平成20年8月～9月

卸売業アンケート調査票

秘

卸売業

『東京の中小企業の現状』アンケート調査

東京都

この調査は、東京都内に立地する卸売業が今日、直面している厳しい経営環境の中で、この状況を打開するために、どのような経営努力をしているのか、その実態を捉えるために実施しています。調査結果は、東京都の中小企業振興施策として、卸売業への支援を検討するための基礎資料として活用するとともに、下記にて『東京の中小企業の現状』として公表しております。

[http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/monthly/chusho/chusho-White_book.htm]

ご多忙とは存じますが、本調査の趣旨をご理解のうえ、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

1. この調査は上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果は全て統計的に処理し、個別の企業の内容が公表されることはありません。
2. ご回答は、経営者または経営全体のわかる担当の方をお願いいたします。
3. 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。
4. ご回答いただいたアンケート用紙は、同封の返信用封筒にて平成20年7月23日(水)までにご投函ください。(切手は不要です)
5. 調査の内容等、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係 谷口、鳥井、臼居 03-5320-4639(直)

この調査は、東京都内に立地する中小卸売業(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。次に該当する方は、この調査の対象外となりますので、お手数ですが該当する番号に○を付け、ご返送いただきますようお願いいたします。

1. 卸売業(部門)をやめて転業した 2. 現在休業中 3. 廃業した 4. 東京都外に転出した 5. 大企業である

→ 封筒に記載されていた企業名 [_____]

貴社の企業概要について、ご記入ください。

(1)企業名			
(2)所在地	〒 _____ 区・市 町・村		
(3)ご記入者 (役職・所属)	(_____)	(4)電話番号	_____ - _____
(5)メールアドレス		(6)企業形態	1. 個人 2. 法人
(7)資本金	(_____)百万円		
(8)従業者数	①経営者・役員 ②家族従業員 ③雇用従業員 ④パート・アルバイト ⑤合計 (8H換算) (_____)人 + (_____)人 + (_____)人 + (_____)人 = (_____)人		
	上記の従業者の平均年齢は、 約 _____ 歳		

問1 貴社の業種と主な取扱品について、お伺いします。

(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に○は1つ)

- | | | |
|------------------|--------------------|------------------|
| 1. 各種商品卸売業 | 2. 米穀類卸売業 | 3. 野菜・果実卸売業 |
| 4. 食肉卸売業 | 5. 生鮮魚介卸売業 | 6. その他農畜産・水産物卸売業 |
| 7. 酒類卸売業 | 8. 菓子・パン類卸売業 | 9. その他の食料・飲料卸売業 |
| 10. 紳士服卸売業 | 11. 婦人・子供服卸売業 | 12. 靴・履物卸売業 |
| 13. 装粧品卸売業 | 14. その他衣服・身の回り品卸売業 | 15. 家庭用電気機械器具卸売業 |
| 16. 家具・建具卸売業 | 17. 家庭用品卸売業 | 18. 陶磁器・ガラス器卸売業 |
| 19. 医薬品卸売業 | 20. 紙製品卸売業 | 21. 文具卸売業 |
| 22. スポーツ用品卸売業 | 23. 玩具・娯楽用品卸売業 | 24. ホビー用品卸売業 |
| 25. 貴金属・ジュエリー卸売業 | 26. その他卸売業() | |

(2) 貴社の主な取扱商品を教えてください。(例:婦人服・ニット製品・洗剤・加工食品・家電製品等)

問2 貴社の概要について、お伺いします。

(1) 現在の経営者(代表者)の年齢及び続柄・出身

① 経営者の年齢は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|----------|---------|---------|---------|----------|
| 1. 40歳未満 | 2. 40歳代 | 3. 50歳代 | 4. 60歳代 | 5. 70歳以上 |
|----------|---------|---------|---------|----------|

② 続柄・出身は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | | |
|--------|--------|----------|----------|------------|-----------|
| 1. 創業者 | 2. 2代目 | 3. 3代目以降 | 4. 従業員出身 | 5. 他社からの出向 | 6. その他() |
|--------|--------|----------|----------|------------|-----------|

(2) 貴社の後継者の状況は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | |
|-------------------|---------------|---------------|
| 1. 決まっている | 2. 決まらずに困っている | 3. まだ決める必要はない |
| 4. 今の代で廃業するので必要ない | 5. その他() | |

(3) 貴社の創業年は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|-----------|---------------|------------|------------------|-----------|
| 1. 大正時代以前 | 2. 昭和元～19年 | 3. 昭和20年代 | 4. 昭和30年代 | 5. 昭和40年代 |
| 6. 昭和50年代 | 7. 昭和60年～平成5年 | 8. 平成6～10年 | 9. 平成11年以降(平成 年) | |

(4) 貴社の主たる取引形態は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | |
|--|---|
| 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. 製造卸
自社内製造品(下請委託製造品を含む)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 | |

(5) 貴社の流通系列関係は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

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

問3 貴社の最近の業績について、お伺いします。

(1) 貴社の直近年度の売上高は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | | |
|-------------|--------------|--------------|------------------|
| 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(. 億円) |

(2) 貴社の売上総利益額(粗利益額)は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | | |
|------------|-------------|-------------|------------------|
| 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(. 億円) |

(3) 貴社の売上総利益率(粗利益率)は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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

(4) 貴社の経常利益額は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | | |
|-------------|-------------|--------------|-----------------|
| 1. 赤字(マケス) | 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(. 億円) |

(5) 貴社の期末在庫高は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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

(6) 3年前と比較して次の項目は、どう変化していますか。(〇は各1つ)

- | | | | | | |
|---------|------------|---------|----------|---------|------------|
| ①売上高 | 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |
| ②売上総利益額 | 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |
| ③経常利益額 | 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |
| ④期末在庫 | 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |

(7) 貴社の売上総利益額に対する人件費の割合は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

※人件費には労務費、役員給料手当、従業員給料手当のほか退職給与引当金繰入額、福利厚生費、法定福利費を含む

- | | | | |
|-------------|--------------|-------------|-------------|
| 1. 20%未満 | 2. 20～40%未満 | 3. 40～50%未満 | 4. 50～60%未満 |
| 5. 60～80%未満 | 6. 80～100%未満 | 7. 100%以上 | |

(8) 貴社の資金繰りおよび資金調達の状況は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | | | | |
|-------|---------|-----------|--------------|----------|--------|
| ①資金繰り | 1. 余裕あり | 2. やや余裕あり | 3. どちらともいえない | 4. やや厳しい | 5. 厳しい |
| ②資金調達 | 1. 余裕あり | 2. やや余裕あり | 3. どちらともいえない | 4. やや厳しい | 5. 厳しい |

問4 貴社の仕入活動について、お伺いします。

(1) 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。(〇は1つ)

- | | | | | |
|------------|---------|----------|---------|------------|
| 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |
|------------|---------|----------|---------|------------|

(2) 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。(〇は1つ)

- | | | | | |
|---------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------|----------------------|
| 1. 都心
(千代田・中央・港) | 2. 副都心
(新宿・渋谷・豊島・文京) | 3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川) | 4. 城南
(品川・大田・目黒) | 5. 城西 (中野・杉並・練馬・世田谷) |
| 6. 城北(板橋・北) | 7. 多摩 | 8. 島嶼 | 9. 関東 | 10. 関東以外の道府県 |
| | | | | 11. 海外 |

(3) 3年前と比較した次の仕入先からの総仕入に対する割合は、どう変化していますか。(〇は各1つ)

仕入先	内容	大幅に増加	やや増加	ほぼ横ばい	やや減少	大幅に減少	従来から取引がない
1. 大手メーカー (大手製造業者)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
2. 中小メーカー (中小製造業者)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
3. 総合商社・ 専門商社、販社	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
4. 大手卸売業者	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
5. 中小卸売業者	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
6. 自社内製造 (委託製造含)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
7. 外国企業 (資本関係がない)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
8. その他 ()	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6

(4) 総仕入額の決済別の構成比、および3年前と比較した構成比の変化は、どう変化していますか。(〇は各一つ)

決済の方法	構成比	3年前と比較した構成比の変化		
①仕入時に現金同時決済(前払い取引を含む)	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
②支払日現金決済	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
③支払日手形決済(期日現金払いを含む)	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
合計	100%			

(5) 貴社の仕入活動に関する問題点は、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|--------------|------------------|------------------|
| 1. 仕入先が多すぎる | 2. 仕入先が限定されている | 3. 計画的な仕入ができない |
| 4. 商品在庫が多すぎる | 5. 取扱商品アイテムが多すぎる | 6. 情報化が遅れている |
| 7. 商品情報が少ない | 8. 仕入コストがかかりすぎる | 9. 仕入ノウハウが不足している |
| 10. その他() | | |

(6) 主要な仕入先の仕入活動に関する問題点は、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | |
|----------------|---------------------|------------------|
| 1. 品揃えが不十分 | 2. 新商品が揃わない | 3. 商品の企画開発力が弱い |
| 4. 商品情報が少ない | 5. 仕入価格が高い | 6. 仕入条件がきつい |
| 7. 仕入ロットが大きすぎる | 8. 発注から納品までの時間が長すぎる | 9. 仕入先の情報化が遅れている |
| 10. その他() | | |

問5 貴社の販売活動について、お伺いします。

(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。(〇は1つ)

- | | | | | |
|------------|---------|----------|---------|------------|
| 1. 10%以上増加 | 2. やや増加 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや減少 | 5. 10%以上減少 |
|------------|---------|----------|---------|------------|

(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。(〇は1つ)

- | | | | | |
|---------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------|----------------------|
| 1. 都心
(千代田・中央・港) | 2. 副都心
(新宿・渋谷・豊島・文京) | 3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川) | 4. 城南
(品川・大田・目黒) | 5. 城西 (中野・杉並・練馬・世田谷) |
| 6. 城北(板橋・北) | 7. 多摩 | 8. 島嶼 | 9. 関東 | 10. 関東以外の道府県 |
| | | | | 11. 海外 |

(3) 3年前と比較した次の販売先からの総販売に対する割合は、どう変化していますか。(○は各1つ)

販売先	内容	大幅に増加	やや増加	ほぼ横ばい	やや減少	大幅に減少	従来から取引がない
1. 大手卸売業者	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
2. 中小卸売業者	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
3. 百貨店・スーパー 専門量販店	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
4. コンビニエンス ストア	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
5. 一般小売店	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
6. 大口需要者 (学校・官庁等)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
7. 外国企業 (資本関係がない)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
8. メーカー (製造業者)	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
9. 一般消費者	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6
10. その他 ()	金額	1	2	3	4	5	6
	取引先数	1	2	3	4	5	6

(4) 総販売額の決済別の構成比、および3年前と比較した構成比の変化は、どう変化していますか。(○は各一つ)

決済の方法	構成比	3年前と比較した構成比の変化		
①販売時に現金同時決済(前払い取引を含む)	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
②受取日現金決済	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
③受取日手形決済(期日現金払いを含む)	%	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
合計	100%			

(5) 貴社の販売活動に関する問題点は、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

1. 販売先の新規開拓が困難	2. 多頻度配送への対応が不十分	3. 支払条件交渉の困難性
4. 人手不足で営業活動が不十分	5. 欠品・品違いが多い	6. 品揃えが不十分
7. 販売コストがかかりすぎる	8. 同業他社との差別化ができない	9. 価格交渉力が弱い
10. 販売先の情報が収集できない	11. 販売先へのきめ細かいサービスが不十分	
12. 販売先への情報提供ができない	13. 販売先への販促活動、売場管理等の支援が不十分	
14. 小口配送への対応が不十分	15. 販売ノウハウが不足している	
16. 取扱商品アイテムが多すぎる	17. その他()	

(6) 主要な販売先の販売活動に関する問題点は、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

1. 販売先の固定化が難しい	2. 販売先が同業他社に取られる	3. 販売先の販売力が弱い
4. 販売先に後継者がいない	5. 値引き要請がきつい	6. 代金回収が長期化している
7. 販売先の移転・廃業が多い	8. 受注が小口化している	9. 多頻度配送の要請がきつい
10. その他()		

問6 貴社の物流活動について、お伺いします。

(1) 貴社の物流に関する各業務は、次のどれに該当しますか。(〇は各1つ)

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。(〇は1つ)

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。(〇は1つ)

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7 貴社の情報化の状況について、お伺いします。

(1) コンピュータ(パソコンを含む)を活用している業務は、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

1. 仕入業務 2. 販売業務 3. 物流業務 4. 在庫管理業務 5. 流通加工業務
6. 宣伝・広告業務 7. 総務業務 8. 経理業務 9. その他()

(2) 貴社でのコンピュータによるオンラインネットワークの利用状況とその効果は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 効果がある 2. やや効果がある 3. あまり効果がない 4. 効果がない 5. 利用していない

(3) 貴社が情報化に取り組む中で問題と考えているものは、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

1. 投資金額が大きく、資金調達が難しい 2. 取引先との連携が難しい
3. 社内に必要な人材が不足している 4. 共同化で事業を進めることが難しい
5. 自社だけで取り組むことが難しい 6. 物流機能など他の機能との連携が不十分
7. 情報のセキュリティの確保 8. 投資額に見合った効果が得られない
9. その他() 10. 特に問題はない

問8 卸売業をとりまく環境変化について、お伺いします。

(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。(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. 流通のグローバル化
10. 小売業主体の価格決定権 11. 通信販売、訪問販売等の進展 12. 商材のデジタル化
13. 卸売機能を担う卸売業以外の事業者の出現 14. ディスカウントストア、SPA等の新業態の成長
15. メーカーと大手小売業間の直接取引の増加 16. 大手小売業における卸売業の納入業者化
17. 大手小売業における卸売業の選別化 18. 情報ネットワークシステム化の進展
19. インターネット等を活用した販売形態の拡大 20. 顧客のネット販売利用の増加
21. その他()

(2) 貴社での取引で現在、商慣習として続いているものは、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

1. 建値制度 2. 返品制度 3. リベート 4. 協賛金制度 5. センター・フィー
6. 値札付け 7. 委託販売 8. 販売員派遣 9. 特約・代理店制度

(3) 上記のほかに経営活動に影響がある制度、規制、取引慣行等があれば、その内容と理由をご記入ください。

(4) 貴社の経営に大きな影響を与える東京の立地環境は、次のどれが該当しますか。(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. 少子化 | 4. 高齢化 |
| 5. 情報発信機能の発達 | 6. マーケットの先進性 | 7. 東京圏の人口の集積 | 8. 人件費の高さ |
| 9. 人材が豊富 | 10. 交通の利便性 | 11. 駐車場が不足 | 12. 競争が激しい |
| 13. 小売業が集積 | 14. 地価の高さ | 15. 卸売業が集積 | 16. 卸売業の減少傾向 |
| 17. 道路交通事情の悪さ | 18. 中小小売業の減少傾向 | 19. その他() | |

問9 経営の特徴について、お伺いします。

(1) 貴社をとりまく環境変化に対応するため、①この3年間で重点的に取組んだ項目と、②今後、重点的に取り組もうと考えている項目の番号を、それぞれ3つ以内で選び下の()にご記入ください。

①この3年間の取組み項目 () () () ②今後の取組み項目 () () ()

- | | | |
|--------------|-----------------|--------------------|
| 1. 営業の強化 | 2. 企画開発力の強化 | 3. ローコストオペレーションの強化 |
| 4. 物流機能の強化 | 5. 情報システムの強化 | 6. 販売先支援機能の強化 |
| 7. 品揃え機能の強化 | 8. 価格競争力の強化 | 9. 取引先への交渉力の強化 |
| 10. 財務体質の強化 | 11. 人員の削減 | 12. 人材の育成 |
| 13. 仕入先の見直し | 14. 仕入先の分散化 | 15. 海外仕入への対応 |
| 16. 販売先の見直し | 17. 事業領域の見直し | 18. 小売分野への進出 |
| 19. 他事業への進出 | 20. 組織の見直し | 21. 商品の安心・安全の確保 |
| 22. 電子決済への対応 | 23. 電子タグへの対応 | 24. 環境(エコ)活動への対応 |
| 25. 商材の発掘 | 26. トレーサビリティの確保 | 27. その他() |

(2) 生鮮食品および食料品関連を扱っている企業の方にお聞きます。

商品(素材)の安心・安全の確保についてどのような配慮をしていますか。(〇はいくつでも)

- | | |
|---------------------|---------------------------|
| 1. 信頼できる仕入先からの仕入 | 2. 栽培もしくは加工現場などに出向き確認している |
| 3. 仕入時に仕入先に出向いている | 4. 製造段階での衛生管理を徹底している |
| 5. 自社で検品をしっかりとっている | 6. 食品表示を正確に行っている |
| 7. 自社で試食しチェックしている | 8. 国産素材を扱うように努めている |
| 9. 保存・保管管理を厳重に行っている | 10. 販売先への取扱説明を充分にしている |
| 11. その他() | |

(3) 貴社が同業他社と比較して「強い点」と「弱い点」について、以下からそれぞれ3つ以内で選んでください。

①強い点 () () () ②弱い点 () () ()

- | | | |
|------------|----------------|-------------------|
| 1. 商品調達力 | 2. 商品の企画開発力 | 3. 商品知識 |
| 4. 営業力 | 5. 商材の発掘 | 6. 取引先とのコミュニケーション |
| 7. 情報システム | 8. 意思決定の迅速さ | 9. 販売先への販売支援活動 |
| 10. 情報収集力 | 11. 安定した取引関係 | 12. 企業としての信用力 |
| 13. 情報提供力 | 14. 従業員の能力・やる気 | 15. 企業としての知名度 |
| 16. 組織の求心力 | 17. 金融機能・資金力 | 18. きめ細かいサービス体制 |
| 19. 売上高の規模 | 20. 物流システム | 21. その他() |

(4) 貴社の商品の企画開発に関する取組みについて、具体的な事例がございましたら、ご記入ください。

(5) 貴社の電子タグ(IC タグ)に関する取組みについて、具体的な活用がございましたら、ご記入ください。

(6) 貴社の環境(エコ)活動に関する取組みについて、具体的な取組みがございましたら、ご記入ください。

問10 貴社の今後の経営の方向性について、お伺いします。

(1) 貴社の経営の考え方について伺います。次の該当するもの1つに○を付けてください。(○は各1つ)

①経営ビジョン・経営理念はありますか	1. 明文化している	2. 心掛けているものがある	3. 特にない
②年間事業計画を作成していますか	1. 作成している	2. 作成していない	
③物流に積極的に投資していますか	1. 投資している	2. 投資していない	
④情報化に積極的に投資していますか	1. 投資している	2. 投資していない	
⑤従業員に対して達成目標を設定していますか	1. 設定している	2. 設定していない	
⑥積極的に外部知識(セミナー、コンサルタント、研究会への参加など)を活用していますか	1. 定期的に活用している	2. 必要に応じて活用している	3. 特に活用しない

(2) 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	

(3) 今後の事業展開の方向性は、次のどれに該当しますか(○は1つ)

1. 現状を維持していく	2. 既存事業領域に専念して、さらに拡充する	
3. 既存事業領域に加え、新たな事業領域に進出	4. 既存事業領域は縮小し、新たな事業領域に進出	
5. 既存事業領域を一部縮小していく	6. 廃業予定	7. 決めていない

(4) 業界の将来性についてのお考えは、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

1. 成長する	2. やや成長する	3. 現状のまま推移する
4. やや縮小する	5. 縮小する	6. わからない

(5) 貴社の今後の経営展開において、最も重視する仕入先は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

1. 大手メーカー (大手製造業者)	2. 中小メーカー (中小製造業者)	3. 総合商社・ 専門商社、販社	4. 大手卸売業者
5. 中小卸売業者	6. 自社内製造 (委託製造含)	7. 外国企業 (資本関係がない)	8. その他 ()

(6) 貴社の今後の経営展開において、最も重視する販売先は次のどれに該当しますか。(○は1つ)

1. 大手卸売業者	2. 中小卸売業者	3. 百貨店・スーパー・専門量販店	4. コンビニエンスストア	
5. 一般小売店	6. 大口需要者	7. 外国企業	8. メーカー	9. 一般消費者
10. その他 ()				

問11 都など行政へのご意見や要望がありましたら、自由にご記入ください。

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、まことにありがとうございました。
同封の返信用封筒(切手は不要)にて、ご投函ください。

小売業アンケート調査票

秘

小売業

『東京の中小企業の現状』アンケート調査

東京都

この調査は、東京都内に立地する小売業が今日、直面している厳しい経営環境の中で、この状況を打開するために、どのような経営努力をしているのか、その実態を捉えるために実施しています。調査結果は、東京都の中小企業振興施策として、小売業への支援を検討するための基礎資料として活用するとともに、下記にて『東京の中小企業の現状』として公表しております。

[http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/monthly/chusho/chusho-White_book.htm]

ご多忙とは存じますが、本調査の趣旨をご理解のうえ、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

1. この調査は上記の目的以外に使用することはありません。また、調査結果は全て統計的に処理し、個別の企業の内容が公表されることはありません。
2. ご回答は、経営者または経営全体のわかる担当の方をお願いいたします。
3. 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。
4. ご回答いただいたアンケート用紙は、同封の返信用封筒にて平成20年7月23日(水)までにご投函ください。(切手は不要です)
5. 調査の内容等、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係 谷口、鳥井、臼居 03-5320-4639(直)

この調査は、東京都内に立地する中小小売業(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。次に該当する方は、この調査の対象外となりますので、お手数ですが該当する番号に○を付け、ご返送いただきますようお願いいたします。

1. 小売業(部門)をやめて転業した 2. 現在休業中 3. 廃業した 4. 東京都外に転出した 5. 大企業である

→ 封筒に記載されていた企業名 [_____]

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 (役職・所属)	(_____)	(4) 電話番号	_____ - _____
(5) メールアドレス		(6) 企業形態	1. 個人 2. 法人
(7) 従業者数	①経営者・役員 ②家族従業員 ③雇用従業員 ④パート・アルバイト ⑤合計 (8H換算) (_____)人 + (_____)人 + (_____)人 + (_____)人 = (_____)人		
(8) 店舗数	① (_____)店 <u>注)無店舗販売の場合は「0」を記入してください。</u> ② 3年前と比較した店舗数は(○は1つ) 1.増加 2.変わらない 3.減少		
(9) 総売場面積	① (_____)坪 <u>注)無店舗販売の場合は「0」を記入してください。</u> ② 3年前と比較した総売場面積の変化は(○は1つ) 1.増加 2.変わらない 3.減少		

問1 貴社(貴店)の業種と主な取扱品について、お伺いします。

(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に○を1つ)

- | | | |
|---------------------------|------------------------------|-------------------|
| 1. 各種商品小売業 | 2. 各種食料品小売 | 3. 酒小売 |
| 4. 食肉小売 | 5. 鮮魚小売 | 6. 野菜・果実小売 |
| 7. 菓子・パン小売 | 8. 米穀類小売 | 9. 惣菜・弁当・すし等小売 |
| 10. その他飲食料品小売 | 11. 呉服・服地・寝具小売 | 12. 紳士服小売業 |
| 13. 婦人・子供服小売 | 14. 靴・履物小売 | 15. 時計・眼鏡等小売 |
| 16. 家具・建具・じゅう器小売 | 17. 家電製品小売 | 18. 家庭用品・金物・荒物等小売 |
| 19. 医薬品・化粧品小売 | 20. 書籍・文房具小売 | 21. 花・植木小売 |
| 22. かばん・洋品雑貨
・アクセサリ等小売 | 23. スポーツ用品・がん具
・娯楽用品・楽器小売 | 24. その他小売
() |

(2) 主たる業態は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

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

(3) 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、自転車など)

--

(4) 貴社(貴店)の主な取扱商品は、次のどれに該当しますか。(一つだけ○)

- | |
|--|
| 1. 自社(自店)で製造している商品 |
| 2. 同じ品種・品番でも品質に顕著な差異がある仕入商品(例: 生鮮品・生花など) |
| 3. 同じ品種・品番において品質に大きな差異がない仕入商品(例: 家電品など) |

問2 貴社(貴店)の概要について、お伺いします。

(1) 現在の経営者(代表者)の年齢及び続柄・出身について

① 経営者の年齢は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|----------|---------|---------|---------|----------|
| 1. 40歳未満 | 2. 40歳代 | 3. 50歳代 | 4. 60歳代 | 5. 70歳以上 |
|----------|---------|---------|---------|----------|

② 続柄・出身は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | | |
|--------|--------|----------|----------|------------|-----------|
| 1. 創業者 | 2. 2代目 | 3. 3代目以降 | 4. 従業員出身 | 5. 他社からの出向 | 6. その他() |
|--------|--------|----------|----------|------------|-----------|

(2) 後継者の状況は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | |
|-------------------|---------------|---------------|
| 1. 決まっている | 2. 決まらずに困っている | 3. まだ決める必要はない |
| 4. 今の代で廃業するので必要ない | 5. その他() | |

(3) 創業年は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|-----------|---------------|------------|------------------|-----------|
| 1. 大正時代以前 | 2. 昭和元～19年 | 3. 昭和20年代 | 4. 昭和30年代 | 5. 昭和40年代 |
| 6. 昭和50年代 | 7. 昭和60年～平成5年 | 8. 平成6～10年 | 9. 平成11年以降(平成 年) | |

問3 主たる店舗(売上高の最も多い)について、お伺いします。

(1) 主たる店舗の立地は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 有力繁華街(新宿・渋谷・銀座・日本橋・池袋 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。(〇は1つ)

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) 上記で「1.」「2.」「3.」と回答された方にお聞きします。その商店街組織に加盟していますか。(〇は1つ)

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

(4) 主たる店舗の土地所有状況は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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()
-------------	--------------	--------------	-----------

(5) 主たる店舗の建物所有状況は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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) 主たる店舗の売り場面積は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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	7. 無店舗販売	

(7) 主たる店舗の最新改装時期は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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

(8) 主たる店舗の改装予定は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 1～3年以内	2. 4～5年以内	3. 6～10年以内
4. 改装時期は未定	5. 改装の予定なし	

(9) 主たる店舗の定休日は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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()
---------	---------	---------	---------	---------	-----------

(10) 主たる店舗の営業時間の開店と閉店時刻を24時間表記(例:午後8時の場合は『20』時と記入)でご記入ください。

1. 開店(時 分) ～ 閉店(時 分)	2. 24時間営業
------------------------	-----------

(11) 主たる店舗の営業時間は3年前と比較して、どう変化していますか。(〇は1つ)

1. 増加した	2. 変わらない	3. 減少した
---------	----------	---------

(12) 主たる店舗の商圈について

①主たる店舗の商圈範囲は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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～5km以内	6. 5km超～10km以内
7. 10km超	8. 不明	

②主たる店舗の商圈範囲は3年前と比較して、どのように変化していますか。(〇は1つ)

1. 大幅に拡大 2. やや拡大 3. 変わらない 4. やや縮小 5. 大幅に縮小 6. 不明

(13) 最も競合する店舗について

① 最も競合する店舗の業態は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | |
|---------------|---------------------|-------------------|
| 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. その他の小売店 | 12. その他() |

② その競合店舗の立地は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | |
|-------------|-----------------|-------------|
| 1. 同じ商業集積地域 | 2. 近隣の商業集積地域 | 3. 他地域(中心部) |
| 4. 他地域(郊外) | 5. 実店舗ではない(通販等) | 6. その他() |

③ 3年前と比較したその競合する店舗との競争状況は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 非常に激化した 2. やや激化した 3. 変わらない 4. やや緩和した 5. 非常に緩和した

問4 貴社(貴店)の業績と営業形態について、お伺いします。

(1) 直近の年間売上高は、どのくらいですか。実数もしくは選択肢でお答えください。 億 百万円

- | | | | |
|------------|-------------|-------------|--------------|
| 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) 直近の売上総利益額(粗利益額)は、どのくらいですか。実数もしくは選択肢でお答えください。

億 百万円

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

(3) 直近の売上総利益率(粗利益率)は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

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

(4) 直近の経常利益額は、どのくらいですか。実数もしくは選択肢でお答えください。 億 百万円

マイナスの場合は△を記入してください。

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

(5) 直近の売上高は次の時期と比較して、どのように変化していますか。(〇は各1つ)

- | | | | | | |
|--------------------|-------|----------|---------|------------|------------|
| ①3年前
改正3法施行前 | 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. やや減少 | 4. 10%以上減少 | 5. 20%以上減少 |
| ②8年前
大店立地法施行時 | 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. やや減少 | 4. 10%以上減少 | 5. 20%以上減少 |
| ③18年前
消費税後、バブル期 | 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. やや減少 | 4. 10%以上減少 | 5. 20%以上減少 |

(6) 3年前と比較して以下の項目は、どのように変化していますか。(〇は各1つ)

- | | | | | | |
|---------|-------|----------|---------|------------|------------|
| ①売上総利益額 | 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. やや減少 | 4. 10%以上減少 | 5. 20%以上減少 |
| ②経常利益額 | 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. やや減少 | 4. 10%以上減少 | 5. 20%以上減少 |

(7) 次のそれぞれの販売形態が売上高に占める割合は、どれくらいですか。

実施していない場合は『 0 』を、その販売形態のみ採用している場合は『 100 』を記入してください。

① 店舗販売	約	%	② インターネット販売	約	%
③ 外販・外商	約	%	④ 訪問販売	約	%
⑤ カタログ販売	約	%	合計	100	%

(8) クレジットカード等による商品販売について

① クレジットカードによる商品販売をしていますか。

1. はい 2. いいえ

② 上記で「1. はい」と回答した方におききます。 ←

クレジット総売上高に占める手数料は、おおよそどのくらいですか。(○は1つ)

1. 1%未満 2. 1～2%未満 3. 2～3%未満 4. 3～4%未満 5. 4～5%未満 6. 5%以上

③ エディやスイカ・パスモなどの電子マネーに対応していますか。

1. 電子マネーに対応している 2. 対応を検討している 3. 予定なし

(9) スタンプ・ポイントカードについて

① スタンプ・ポイントカードを実施していますか。(○は1つ)

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

② 上記で実施していると回答した方に、お聞きします。次のどの方式で実施していますか。(○は1つ)

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()

(10) 経営者の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

(11) 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。(○は1つ)

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

(12) 3年前と比較して、その収入割合は、どのように変化していますか。(○は1つ)。

1. 10%以上増加 2. やや増加 3. ほぼ横ばい 4. やや減少 5. 10%以上減少

問5 貴社(貴店)の仕入活動について、お伺いします。

(1) 仕入先総数は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

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数は、どのように変化していますか。(○は1つ)

1. 10%以上増加 2. やや増加 3. ほぼ横ばい 4. やや減少 5. 10%以上減少

(3) 仕入先の見直しについては、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

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()

(4) 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。(〇は1つ)

1. 都心 (千代田・中央・港)	2. 副都心 (新宿・渋谷・豊島・文京)	3. 城東(台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川)	4. 城南 (品川・大田・目黒)	5. 城西 (中野・杉並・練馬・世田谷)	
6. 城北(板橋・北)	7. 多摩	8. 島嶼	9. 関東	10. 関東以外の道府県	11. 海外

(5) 総仕入額に占める割合の高い上位3社の仕入先について

① 平均的な月の上位3社合計の仕入割合は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 20%未満	2. 20～40%未満	3. 40～60%未満
4. 60～80%未満	5. 80～100%未満	6. 100%

② 3年前と比較して上位3社合計の仕入割合は、どのように変化していますか。(〇は1つ)

1. 大幅に増加	2. やや増加	3. ほぼ横ばい	4. やや減少	5. 大幅に減少
----------	---------	----------	---------	----------

(6) 最も多い発注方式は、次のどれが該当しますか。(〇は1つ)

1. 電話発注	2. ファクシミリ発注	3. EOS(オンライン)発注	4. 営業担当者に発注
5. 展示会で発注	6. 仕入先に出向いて発注	7. その他()	

(7) 第1位の仕入先において、発注から納品までの期間はどれくらいですか。(〇は1つ)

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
----------	----------	-----------	------------	-------------

(8) 3年前と比較して、在庫量はどのように変化しましたか。(〇は1つ)

1. 10%以上増加	2. やや増加	3. ほぼ横ばい	4. やや減少	5. 10%以上減少
------------	---------	----------	---------	------------

(9) 中小卸売業(資本金1億円以下又は従業者100人以下)からの年間仕入総額が、仕入額全体に占める割合はどれくらいですか。

約 割

(10) 仕入活動について仕入先の主要な問題点は、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

1. 売れ筋商品が揃わない	2. 商品情報の提供が不十分
3. オリジナル性の高い商品が少ない	4. マーケットや業界情報の提供が不十分
5. 商品調達力が弱い	6. 販促活動に対する支援・情報提供が不十分
7. 仕入価格が高い	8. 情報化対応が遅れている
9. 仕入ロットが大きい	10. 商品・売場・顧客管理等支援・情報提供が不十分
11. 欠品・品違いが多い	12. 情報化や人材育成に対する支援・情報提供が不十分
13. 支払条件が厳しい	14. 当社の経営実態に対する理解が不十分
15. その他()	

(11) 貴社(貴店)の仕入・商品管理について、項目ごとに該当するものに〇をつけてください。(〇は各1つ)

①仕入先数	1. 十分である	2. ほぼ十分である	3. やや不足	4. 不足している
②計画的な仕入	1. 十分できている	2. ほぼできている	3. やや不十分	4. できていない
③商品管理	1. 十分できている	2. ほぼできている	3. やや不十分	4. できていない
④仕入ノウハウ	1. 十分である	2. ほぼ十分である	3. やや不足	4. 不足している
⑤資金繰り	1. 問題ない	2. ほぼ問題ない	3. やや厳しい	4. 厳しい

(12) 貴社(貴店)のチェーン等への加盟状況は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

1. ボランタリー加盟店 2. フランチャイズ加盟店 3. 共同仕入に参加 4. メーカー等の系列店 5. 未加盟

問6 貴社(貴店)の販売活動(売上高の最も多い店舗)について、お伺いします。

(1) 3年前と比較した次の項目は、どのように変化していますか。(○は各1つ)

- ①1日の来店客数 1. 増加 2. ほぼ横ばい 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 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 3. やや減少 4. 10%以上減少 5. 20%以上減少

(2) 店舗の主な顧客層は、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. 女性の 19歳以下	3. 男性の 20歳代	4. 女性の 20歳代	5. 男性の 30歳代	6. 女性の 30歳代
7. 男性の 40歳代	8. 女性の 40歳代	9. 男性の 50歳代	10. 女性の 50歳代	11. 男性の 60歳以上	12. 女性の 60歳以上

(3) 取扱品目数は、次のどれに該当しますか。(○は1つ)

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、取扱品目数と品揃えの変化は、どのように変化していますか。(○は各1つ)

- ①取扱品目数 1. 10%以上増加 2. やや増加 3. ほぼ横ばい 4. やや減少 5. 10%以上減少

- ②品揃えの幅 1. 広がった 2. 変わらない 3. 狭くなった

- ③品揃えの深さ 1. 深くなった 2. 変わらない 3. 浅くなった

(5) 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. 商品を発掘する力
4. 自社(自店)での製造加工力 5. 販売時の付随サービスの充実 6. 商品を企画開発する力
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()

(6) 現在、熱心に取り組んでいる販売促進活動は、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

1. チラシの新聞折込み 2. チラシ等のポスティング 3. スタンプ・ポイントカードの活用
4. 陳列の見直し 5. 金券・割引券の発行 6. ダイレクトメール
7. 売り出し・イベント 8. 店頭での商品説明 9. 地域情報誌の活用
10. インターネットの活用 11. 携帯メールの活用 12. その他()

(7) 貴社(貴店)における販売活動の問題点は、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. 顧客情報の活用
10. 顧客管理 11. 接客技術 12. 加工・配達等の独自サービス
13. 販売員の確保 14. 広告宣伝 15. パソコン等情報機器の活用
16. 商品知識 17. 販売員の管理 18. その他()

問7 貴社(貴店)情報化について、お伺いします。

(1) 情報化の対応状況について、情報化の内容と導入時期をご回答ください。(〇は各1つ)

①POSシステム(販売時点情報管理システム)	1. 導入済み (年前に導入)	2. 未導入
②EOS(オンライン発注システム)	1. 導入済み (年前に導入)	2. 未導入
③顧客管理システム(パソコン等を利用した)	1. 導入済み (年前に導入)	2. 未導入
④インターネット・電子メール	1. 導入済み (年前に導入)	2. 未導入

(2) 貴社(貴店)は自社のホームページを持っていますか。(〇は1つ)

1. 自社所有 2. 商店街・業界団体等の共同ページ 3. 電子モール等に加え 4. ホームページはない

(3) 上記で「1.」「2.」「3.」と回答した方におききます。ホームページどのように活用していますか。(〇はいくつでも)

1. 店舗紹介 2. 商品の紹介 3. 商品の販売 4. その他()

問8 貴社(貴店)をとりまく経営環境の変化について、お伺いします。

(1) 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。(〇はいくつでも)

- | | | |
|---------------|--------------|--------------------|
| 1. 低価格志向 | 2. 品質重視 | 3. インターネット等による情報収集 |
| 4. 高価格品志向 | 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. 値ごろ感の重視 | 9. 個人中心の購買行動 |
| 10. 大型店志向 | 11. 買い控え | 12. 速い消費者ニーズの変化 |
| 13. 少子化 | 14. 豊富な商品情報 | 15. 個性化・多様化 |
| 16. 高齢化 | 17. 車利用による買物 | 18. 購買行動の広域化 |
| 19. 団塊世代の大量退職 | 20. その他() | |

(2) 消費者(地域住民)の今後の意識や購買傾向の変化について、次の考えをどう思いますか。(〇は各1つ)

- | | | | |
|-------------------|---------|--------------|-----------|
| ①環境意識が高まる | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |
| ②トレーサビリティへの要求が高まる | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |
| ③街づくりへの関心が高まる | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |
| ④電子マネーでの購入が増える | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |
| ⑤インターネット通販の利用が増える | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |
| ⑥災害時対応が求められるようになる | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |

(3) 生鮮食品および食料品関連を販売している店舗の方にお聞きます。

商品(素材)の安心・安全の確保についてどのような配慮をしていますか。(〇はいくつでも)

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. 信頼できる仕入先からの仕入 | 2. 栽培もしくは加工現場などに出向き確認している |
| 3. 仕入時に仕入先に出向いている | 4. 製造段階での衛生管理を徹底している |
| 5. 自店での検品をしっかりとっている | 6. 食品表示を正確に行っている |
| 7. 当日仕入または製造、売切りに努めている | 8. 国産素材を使うように努めている |
| 9. 保存・保管管理を厳重に行っている | 10. 販売時に口頭で十分に説明している |
| 11. 自店で試食しチェックしている | 12. 地産地消に努めている |
| 13. その他() | |

(4) 貴社(貴店)の商品の安心安全に関する取組みについて、ご自由にご記入ください。

(5) 貴社(貴店)の環境(エコ)活動に関する取組みについて、ご自由にご記入ください。

(6) 電子タグ(IC タグ)について、ご自由にご記入ください。

(7) 立地環境の変化で重要と考えるものとしては、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-----------------|-------------|-----------------|
| 1. 大型店の出店 | 2. 大型店の撤退 | 3. 大型店の衰退 |
| 4. 商店街の集客力の低下 | 5. 空き店舗の増加 | 6. 周辺事業所の増加 |
| 7. 周辺事業所の減少 | 8. 周辺人口の増加 | 9. 周辺人口の減少 |
| 10. 周辺住民の高齢化 | 11. 街区の再開発 | 12. 道路交通環境の改善 |
| 13. 道路交通環境の悪化 | 14. 交通体系の変化 | 15. 商業集積地間競争の激化 |
| 16. 郊外での新商業集積形成 | 17. その他() | |

(8) 競争環境の変化で重要と考えるものとしては、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|----------------------|-----------------|-----------------------|
| 1. 総合スーパーとの競合 | 2. 専門スーパーとの競合 | 3. コンビニエンスストアとの競合 |
| 4. ドラッグストアとの競合 | 5. 専門店との競合 | 6. リサイクルショップとの競合 |
| 7. ディスカウントストアとの競合 | 8. 均一価格店との競合 | 9. 通信販売(ネット通販を除く)との競合 |
| 10. インターネット通販との競合 | 11. 卸・メーカーの小売進出 | 12. 街の集客力の低下 |
| 13. カード・ポイントでの顧客囲い込み | 14. 商業集積機能の低下 | 15. 中小小売業の大幅減少 |
| 16. 規制緩和の動向 | 17. その他() | |

(9) 取引環境の変化で重要と考えるものとしては、次のどれが該当しますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-----------------|--------------------|-------------------------|
| 1. 中小卸売業の減少 | 2. 卸売業の再編の動向 | 3. 卸売業の仕入力の低下 |
| 4. 仕入先による選別 | 5. インターネット通販の普及 | 6. メーカーによる小売業・消費者への直販体制 |
| 7. 流通経路の短縮化 | 8. オープン価格商品の増加 | 9. 物流のグリーン化(CO2 排出規制) |
| 10. 輸入品の増加 | 11. 特約店制度の見直し | 12. 取引先とのデータ等共有化 |
| 13. トレーサビリティの確保 | 14. 電子タグ(IC タグ)の普及 | 15. 流通主導権の小売への移行 |
| 16. その他 () | | |

(10) 経営活動に影響がある制度、規制、取引慣行等があれば、その内容と理由をご記入ください。

問9 貴社(貴店)の経営について、お伺いします。

(1) 貴社(貴店)の経営の考え方について伺います。(○は各1つ)

- | | | | |
|--|---------------|-----------------|--------------|
| ①経営理念・ビジョンはありますか | 1. 明文化している | 2. 心掛けているものがある | 3. 特にない |
| ②事業計画を作成していますか | 1. 作成している | 2. 作成していない | |
| ③情報化に積極的に投資していますか | 1. 投資している | 2. 投資していない | |
| ④地域活動に積極的に参加していますか | 1. 参加している | 2. 参加していない | |
| ⑤積極的に外部知識(セミナー、コンサルタント、研究会への参加など)を活用していますか | 1. 定期的に活用している | 2. 必要に応じて活用している | 3. 特に活用していない |

(2) 貴社(貴店)における経営に関する主要な外部相談先は、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 | |

(3) 他店に比較した貴社(貴店)の「強い点」と「弱い点」をそれぞれについて3つ以内で選んで下さい。

① 強い点 → () () () ② 弱い点 → () () ()

- | | | |
|--------------------|----------------|-------------------|
| 1. 商品の品質・鮮度等 | 2. 商品競争力 | 3. 長時間営業・年中無休 |
| 4. 経営意欲 | 5. 商品の品揃え | 6. 知名度・ブランドイメージ |
| 7. 顧客管理 | 8. オリジナル商品 | 9. きめ細かいサービス・接客 |
| 10. 立地 | 11. 取引先との連携・提携 | 12. 技術力・専門知識・ノウハウ |
| 13. 人材(従業員・パート等)の質 | 14. 商品調達力 | 15. 地域に密着した事業活動 |
| 16. 安心安全な商品の提供 | 17. その他() | |

(4) 経営者が重視する情報収集としては、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | | |
|------------|-------------|--------------|---------------|
| 1. 取引先から | 2. 来店する顧客 | 3. 同業者同士 | 4. 商店街の異業種店 |
| 5. 業界紙 | 6. 業界雑誌・経済誌 | 7. インターネット情報 | 8. 異業種仲間・グループ |
| 9. 一般・経済新聞 | 10. その他() | | |

(5) 災害・事故に対して地域・商店街活動への参加を含め、貴社(貴店)が実施していることがありましたら、次のうち該当するものに〇をつけてください。(〇はいくつでも)

- | | | |
|---------------|------------------|-----------------|
| 1. 自店の耐震構造化 | 2. 自店の耐火構造化 | 3. 商品の散乱防止対策 |
| 4. 陳列棚の転倒防止 | 5. 誘導表示灯の設置 | 6. 自店建替のための資金準備 |
| 7. 消防団への参加 | 8. 町会等の夜間見回りへの参加 | 9. 街区での防犯カメラの設置 |
| 10. 帰宅困難者への支援 | 11. 炊き出しへの準備 | 12. 防災マップの作成 |
| 13. 救助用具の保有 | 14. その他() | |

問10 貴社(貴店)の今後の経営の方向性について、お伺いします。

(1) 今後の事業展開について、どのような方向でお考えですか(〇は1つ)

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. 現状を維持していく | 2. 既存事業領域に専念して、さらに拡充する |
| 3. 既存事業領域に加え、新たな事業領域に進出 | 4. 既存事業領域は縮小し、新たな事業領域に進出 |
| 5. 既存事業領域を一部縮小していく | 6. 廃業予定 |
| 7. 決めていない | |

(2) 業界の将来性についてどのようにお考えですか。(〇は1つ)

- | | | |
|-----------|-----------|--------------|
| 1. 成長する | 2. やや成長する | 3. 現状のまま推移する |
| 4. やや縮小する | 5. 縮小する | 6. わからない |

(3) 環境変化に対応して新たな経営を進めていく上で重要な課題は、次のどれが該当しますか。(〇はいくつでも)

- | | | | |
|-----------------|-------------|---------------------|--------------|
| 1. 営業力 | 2. 後継者 | 3. 財務基盤 | 4. 経営者の年齢 |
| 5. 店舗施設 | 6. 独自性 | 7. 専門知識・ノウハウ | 8. リスクマネジメント |
| 9. 従業員 | 10. 資金調達 | 11. チャレンジ精神 | 12. 商品調達力 |
| 13. 経営者のリーダーシップ | 14. 情報化対応 | 15. 電子マネー・カード購買への対応 | |
| 16. 店舗や営業拠点の立地 | 17. 商店街の活性化 | 18. インターネット通販対応 | |
| 19. 地域社会とのつながり | 20. 顧客対応 | 21. 仕入等の取引先 | |
| 22. その他() | | | |

(4) 貴社(貴店)は少子・高齢化に関する経営への対応をどのように考えていますか。

① 少子化に対する経営への今後の取り組みについてどのように考えていますか。(○は1つ)

1. 対応している 2. 対応するか検討中 3. 対応しない 4. わからない・どちらともいえない

② 上記で「1.」「2.」と回答した方におききます。どのように実施(検討)していますか。

③ 高齢化に対する経営への今後の取り組みについてどのように考えていますか。(○は1つ)

1. 対応している 2. 対応するか検討中 3. 対応しない 4. わからない・どちらともいえない

④ 上記で「1.」「2.」と回答した方におききます。どのように実施(検討)していますか。

(5) 今後の経営展開について重視する方向を項目ごとに選び、該当する番号に○をつけてください。

①顧客 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

②品揃え 1. 総合化・幅広く 2. どちらともいえない 3. 専門化・絞り込む

③価格 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

④サービス 1. 省略して低価格化する 2. どちらともいえない 3. 充実して差別化する

⑤人材 1. パート等を活用する 2. どちらともいえない 3. 専門的な人材を育成する

⑥仕入 1. 仕入先を集約する 2. どちらともいえない 3. 仕入先を分散する

⑦経営成果 1. 売上高を大きくする 2. どちらともいえない 3. 利益を大きくする

問 11 都など行政へのご意見や要望がありましたら、自由にご記入ください。

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、まことにありがとうございました。
同封の返信用封筒(切手は不要)にて、ご投函ください。

平成21年 3 月発行

登録番号 (20) 229

平成20年度 東京の中小企業の現状 (流通産業編)

編集・発行 東京都産業労働局商工部調整課調査分析係
〒163-8001 東京都新宿区西新宿二丁目 8 番 1 号
Tel 03(5320)4635 Fax 03(5388)1461

印刷 大進印刷株式会社
〒154-0004 東京都世田谷区太子堂 1-12-39
明治安田生命三軒茶屋ビル
Tel 03(5486)4691 Fax 03(5486)4692



古紙配合率70%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

• 流通産業編 •