

資 料

「東京の中小企業の現状」作成検討委員会

1 委員（五十音順）

委員	株式会社 富士ゼロックス総合教育研究所 トレーニングパフォーマンスコンサルタント	伊 藤 衡
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科長 教授	川 田 誠 一
委員	スカイライトコンサルティング株式会社 シニアマネージャー	齊 藤 学
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	酒 森 潔
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 助教	清 水 將 吾
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 助教	慎 祥 揆
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	瀬 戸 洋 一
委員	独立行政法人情報処理推進機構（IPA） IT人材育成本部 ITスキル標準センター 調査役	津 留 正 良
委員	産業技術大学院大学 産業技術研究科 教授	戸 沢 義 夫
委員	パナソニック株式会社人材開発カンパニー コーポレート技術研修センター シニアHRDコンサルタント	濱 久 人

2 委員会開催日

第1回 平成23年6月18日（土）

第2回 平成24年1月10日（火）

「東京の中小企業の現状」のための調査概要

1 アンケート調査

(1) 調査対象

東京都内に立地する卸売業及び小売業を対象に、「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、衣服卸売業、身の回り品卸売業、飲食料品卸売業、家具・建具・じゅう器等卸売業、紙・紙製品卸売業、他に分類されないその他の卸売業、電気機械器具卸売業、医薬品・化粧品等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) 有効回答率

	卸売業	小売業	全体
抽出数	3,000	7,000	10,000
有効配布数 (A)	2,376	5,718	8,094
有効回答数 (B)	741	1,814	2,555
有効回答率 (B/A)	31.2%	31.7%	31.6%

(3) 調査の実施時期

平成23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 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23年8月～12月

3 作成担当

公立大学 産業技術大学院大学

4 調査委託先

株式会社ライテック

『東京の中小企業の現状』アンケート調査



この調査は、都内卸売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、都内卸売業3,000社を対象に3年に1度実施しているものです。調査結果につきましては、「東京の中小企業の現状」報告書を作成し、東京都のホームページ（下記）に公表しております。

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

ご多忙とは存じますが、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. 対象企業は総務省「平成18年事業所・企業統計調査」リストから無作為に抽出させていただきました。
3. 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。平成23年6月30日時点の状況でお答えください。
4. 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。
5. ご回答いただいたアンケート用紙（本調査票）は、平成23年7月29日(金)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください。（切手は不要です）
6. 本調査の統計データの分析、報告書作成は、公立大学法人首都大学東京 産業技術大学院大学と連携して実施します。また、発送集計業務は、東京都が㈱ライテックに業務委託して実施します。
7. 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計画係 倉舗、江頭 TEL 03-5320-4635(直通)

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または宛名右下の5ケタの番号 [_____]

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) 企業形態	1. 個人 2. 法人	(6) 資本金	(_____)百万円 *個人の場合は0
(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		
	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○を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:かばん、ニット製品、洗剤、加工食品、家電製品など)

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 | |

(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 |

(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 |

(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 |

(5) 貴社の期末在庫(回転期間)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) 貴社の労働分配率(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) 貴社の資金繰りの状況は、次のどれに該当しますか。(〇は1つ)

- | | | | | |
|---------|-----------|--------------|----------|--------|
| 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・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・島嶼	8. 埼玉・千葉・神奈川	9. 茨城・栃木・群馬	10. 東北	11. その他国内	12. 海外

(3) 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() | | |

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・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・島嶼	8. 埼玉・千葉・神奈川	9. 茨城・栃木・群馬	10. 東北	11. その他国内	12. 海外

(3) 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。(〇はいくつでも)

- | | | |
|---------------------------|-----------------------|------------------|
| 1. 販売先の新規開拓が困難 | 2. 支払条件交渉の困難性 | 3. 人手不足で営業活動が不十分 |
| 4. 販売コストがかかりすぎる | 5. 同業他社との差別化ができない | 6. 価格交渉力が弱い |
| 7. 販売先の情報が収集できない | 8. 販売先へのきめ細かいサービスが不十分 | |
| 9. 販売先への販促活動、売場管理等の支援が不十分 | 10. 取扱商品アイテムが多すぎる | |
| 11. 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) 納期は3年前と比較して、どう変化していますか。(〇は1つ)

- | | | | |
|-------------|------------|---------|----------|
| 1. かなり短くなった | 2. やや短くなった | 3. 変化なし | 4. 長くなった |
|-------------|------------|---------|----------|

(4) 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。(○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) 貴社ではインターネット販売を行っていますか。(○は1つ)

1. 行っている 2. 行っていない

(4) 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。(○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 卸売業をとりまく経営環境について、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。(○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. 小売業主体の価格決定権
 10. メーカーと大手小売業間の直接取引の増加 11. インターネット等を活用した販売形態の拡大
 12. 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。(○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) 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. マーケットの先進性
 5. 人口の集積 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. 情報量の多さ 11. ブランド力 12. その他()
 13. 特にない

問9 貴社の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. 販売先の見直し 15. 海外仕入への対応
 16. 他事業への進出 17. 商品の安心・安全の確保 18. 環境(エコ)活動への対応
 19. 商材の発掘 20. その他()

(2) 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. 従業員の能力・やる気 | 14. 企業としての知名度 | 15. 金融機能・資金力 |
| 16. きめ細かいサービス体制 | 17. 売上高の規模 | 18. 物流システム |
| 19. その他() | | |

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。該当するものに○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) 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 |

問 11 東日本大震災の影響についてお伺いします。

(1) 貴社はこのたびの震災の影響を受けましたか。(○は1つ)

- | | | |
|-------------|---------------|-----------------------|
| 1. 直接影響を受けた | 2. 間接的に影響を受けた | 3. 影響はほとんどなかった → (7)へ |
|-------------|---------------|-----------------------|

(2) 影響を受けた方にお伺いします。その影響はどの程度でしたか。(○は1つ)

- | | | | |
|-----------|----------|----------|--------|
| 1. かなり大きい | 2. やや大きい | 3. やや小さい | 4. 小さい |
|-----------|----------|----------|--------|

(3) その影響はどのようなものでしょうか。(○はいくつでも)

- | | | | |
|-----------|------------|-------------|-----------|
| 1. 仕入先が被災 | 2. 販売先が被災 | 3. 仕入れがストップ | 4. 売掛金回収難 |
| 5. 物流の停止 | 6. 取扱商品の変化 | 7. 消費の減退 | 8. イベント中止 |
| 9. 需要の変化 | 10. 風評被害 | 11. その他() | |

(4) 震災に関して、建物、倉庫、商品等に実害がありましたか。あればその金額をお答えください。(○は各1つ)

①建物(店舗・倉庫)	1. 実害なし	2. 実害(一部)あり	→その金額	約()	万円)
②設備	1. 実害なし	2. 実害(一部)あり	→その金額	約()	万円)
③商品(在庫等)	1. 実害なし	2. 実害(一部)あり	→その金額	約()	万円)

(5) 貴社の経営における、震災の影響の回復見込みについてどのようにお考えですか。(○は1つ)

- | | | | |
|-------------|------------|------------|----------------|
| 1. 既に回復した | 2. 半年以内に回復 | 3. 1年以内に回復 | 4. 回復には2, 3年必要 |
| 5. 回復の見込みなし | 6. その他() | | |

(6) 仕入先及び販売先に関して、震災後、取引継続が困難となった相手先がありますか。(○は各1つ)

①仕入先	1. いる	2. いない	3. わからない
②販売先	1. いる	2. いない	3. わからない

(7) 震災後、販売先の対応に変化がありましたか。(○は1つ)

- | | | |
|-----------|------------|----------|
| 1. 変化があった | 2. 変化がなかった | 3. わからない |
|-----------|------------|----------|

(8) その変化はどのようなものでしたか。(○はいくつでも)

- | | | | | |
|------------|-----------|-------------|-----------|------------|
| 1. 受注量の減少 | 2. 商品の絞込み | 3. 納期短縮 | 4. 配送時間変更 | 5. 値下げ依頼 |
| 6. 商品の受入拒否 | 7. 支払条件変更 | 8. 店舗(支店)閉鎖 | 9. 廃業 | 10. その他() |

(9) 6月末時点において、震災前と比べて月次の売上高がどの程度、変化しましたか。(○は1つ)

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 50%以上の減少 | 2. 30%以上の減少 | 3. 20%以上の減少 | 4. 10%以上の減少 |
| 5. 10%未満の減少 | 6. ほぼ横ばい | 7. 増加 | |

(10) 大規模災害に関する対策について、貴社が実施していることがありますか。次のうち該当するものに○をつけてください。(○はいくつでも)

- | | | | |
|-------------|---------------|-------------------|--------------|
| 1. 建物の補強 | 2. 仕入先の分散 | 3. 対策マニュアル整備(BCP) | 4. 緊急品の備蓄 |
| 5. 補助電源準備 | 6. 保管倉庫の移転 | 7. 物流手段の確保 | 8. 重要機能の二重化* |
| 9. 重要データの保管 | 10. 従業員避難方法検討 | 11. その他() | |

(11) 上記の対策の中で、今回の震災を機に始めたもの(始めようとしているもの)は何ですか。(○はいくつでも)

- | | | | |
|-------------|---------------|-------------------|--------------|
| 1. 建物の補強 | 2. 仕入先の分散 | 3. 対策マニュアル整備(BCP) | 4. 緊急品の備蓄 |
| 5. 補助電源準備 | 6. 保管倉庫の移転 | 7. 物流手段の確保 | 8. 重要機能の二重化* |
| 9. 重要データの保管 | 10. 従業員避難方法検討 | 11. その他() | |

*重要機能の二重化:コンピュータ機器、本社機能、搬送ルート等、経営上重要な機能について予備体制をとること

(12) 今回の震災を教訓に、貴社の経営の方向性の変更を検討していますか。(○は1つ)

1. 大幅な見直しを検討中 2. 一部見直しを検討中 3. 来期以降に考慮する 4. 特に考えていない
5. その他()

(13) 経営の方向性の変更を考えている場合、どのようなものを考えていますか。(○はいくつでも)

1. 仕入先の見直し 2. 取扱い商品の見直し 3. 人員の削減 4. 拠点の移転
5. 販売先の見直し 6. 他事業への進出 7. 物流手段の変更 8. その他()

(14) 震災を機に貴社として何か変化がありましたか。下記に自由にご記入ください。

問12 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。

【訪問ヒアリング調査ご協力のお願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、貴社に改めてお話をうかがうことは可能でしょうか。訪問ヒアリング調査にご協力いただける方は、以下に○をつけてお知らせください。

1. 協力してもよい 2. 協力できない

ご協力いただける企業には、別途ご連絡をさせていただきます。日程等の詳細につきましては、ご連絡を差し上げた際にご相談させていただきますので、何卒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、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。

【東京都からのお知らせ】

東京都産業労働局では、毎月、中小企業者に対する景況調査を実施しています。ハガキでご回答いただくだけの簡単なものです。

毎月、調査票とともに、東京都で行っている中小企業向けの融資やセミナーなどの施策のご案内(お知らせ)も同封しています。

10月以降、調査にご協力いただける方は、以下に○をつけてお知らせ下さい。

1. 協力してもよい 2. 協力できない 3. 既に協力している

なお、業種によっては、調査対象とならない場合もありますのでご了承下さい。



この調査は、都内小売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、都内小売業7,000社を対象に3年に1度実施しているものです。調査結果につきましては、「東京の中小企業の現状」報告書を作成し、東京都のホームページ（下記）に公表しております。

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

ご多忙とは存じますが、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. 対象企業は総務省「平成18年事業所・企業統計調査」リストから無作為に抽出させていただきました。
3. ご回答は、経営者または経営全体のわかる担当の方にお問い合わせいたします。平成23年6月30日時点の状況でお答えください。
4. 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。
5. ご回答いただいたアンケート用紙（本調査票）は、平成23年7月29日(金)までに同封の返信用封筒に入れてご投函ください。（切手は不要です）
6. 本調査の統計データの分析、報告書作成は、公立大学法人首都大学東京 産業技術大学院大学と連携して実施します。また、発送集計業務は、東京都が機ライテックに業務委託して実施します。
7. 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計画係 ^{くらしき}倉舗、^{えとう}江頭 TEL 03-5320-4635(直通)

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または宛名右下の5ケタの番号 [_____]

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) 企業形態	1. 個人 2. 法人		
(6) 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		
(7) 店舗数	① (_____)店 注)無店舗販売の場合は『0』を記入してください。		
	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		
(8) 総売場面積	① (_____)坪 注)無店舗販売の場合は『0』を記入してください。		
	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. 各種食料品小売業 | 3. 酒小売業 |
| 4. 食肉小売業 | 5. 鮮魚小売業 | 6. 野菜・果実小売業 |
| 7. 菓子・パン小売業 | 8. 米穀類小売業 | 9. 惣菜・弁当・すし等小売業 |
| 10. その他飲食料品小売業 | 11. 呉服・服地・寝具小売業 | 12. 紳士服小売業 |
| 13. 婦人・子供服小売業 | 14. 靴・履物小売業 | 15. 時計・眼鏡等小売業 |
| 16. 家具・建具・じゅう器小売業 | 17. 家電製品小売業 | 18. 家庭用品・金物・荒物等小売業 |
| 19. 医薬品・化粧品小売業 | 20. 書籍・文房具小売業 | 21. 花・植木小売業 |
| 22. かばん・洋品雑貨
・アクセサリ等小売業 | 23. スポーツ用品・がん具
・娯楽用品・楽器小売業 | 24. その他小売業
() |

(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、新聞など)

--

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・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。(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。(○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。(○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 |
|----------|---------|----------|---------|----------|-------|

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。(○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3年前と比較して、どのように変化していますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|-------|----------|---------|------------|------------|
| 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。(○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) 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。(○は1つ)

- | | |
|-------|--------|
| 1. はい | 2. いいえ |
|-------|--------|

② 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。(○は1つ)

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

(8) 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()

(9) 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

(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。(○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

(11) 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) 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。(○は1つ)

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・島嶼	8. 埼玉・千葉・神奈川	9. 茨城・栃木・群馬	10. 東北	11. その他国内	12. 海外

(4) 最も多い発注方式は、次のどれが該当しますか。(○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. 営業マンに発注
5. 展示会で発注 6. 仕入先に出向いて発注 7. その他()

(5) 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。(○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

(6) 3年前と比較して、在庫量はどのように変化しましたか。(○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

(7) 中小卸売業(資本金1億円以下又は従業員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。(〇は1つ)

1. なし 2. 30%未満 3. 30~70%未満 4. 70~100%未満 5. 100% 6. わからない

(8) 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. 支払条件が厳しい
11. その他 ()

(9) 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 |

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。(〇は各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。(〇はいくつでも)

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

(3) 取扱品目数は、次のどれに該当しますか。(〇は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。(〇は各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() |

(6) 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. 顧客管理 |
| 10. 接客技術 | 11. 販売員の確保 | 12. 広告宣伝 |
| 13. パソコン等情報機器の活用 | 14. 商品知識 | 15. その他() |

問7 貴社(貴店)の情報化について、お伺いします。

(1) 情報化の対応状況について、項目ごとに該当するものに○をつけてください。(○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 | 2. 未導入 |
| ②EOS(オンライン発注システム) | 1. 導入済み | 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 | 2. 未導入 |
| ④インターネット・電子メール | 1. 導入済み | 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。(○は1つ)

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

(3) 上記で「1.」「2.」「3.」と回答した方にお伺いします。ホームページをどのように活用していますか。

(○はいくつでも)

- | | | | |
|---------|----------|-----------------------|-----------|
| 1. 店舗紹介 | 2. 商品の紹介 | 3. 商品の販売(インターネット通信販売) | 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。(○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。(○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 |
| ③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 |
| ④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 |
| ⑤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 |
| ⑥配達サービスへの要望が高まる | 1. そう思う | 2. どちらともいえない | 3. そう思わない |

(3) 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. 商業集積地間競争の激化 |
| 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. その他() | |

(4) 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. カート・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() | |

問9 貴社(貴店)の経営の特徴・経営の方向性について、お伺いします。

(1) 他社(他店)に比較した貴社(貴店)の「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() | |

(2) 貴社(貴店)の経営の考え方について伺います。該当するものに○をつけてください。(○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. 定期的にご利用している | 2. 必要に応じてご利用している | 3. 特に活用していない |

問10 東日本大震災の影響についてお伺いします。

(1) 貴社(貴店)はこのたびの震災の影響を受けましたか。(○は1つ)

- | | | |
|-------------|---------------|-----------------------|
| 1. 直接影響を受けた | 2. 間接的に影響を受けた | 3. 影響はほとんどなかった → (7)へ |
|-------------|---------------|-----------------------|

(2) 影響を受けた方にお伺いします。その影響をどの程度でしたか。(○は1つ)

- | | | | |
|-----------|----------|----------|--------|
| 1. かなり大きい | 2. やや大きい | 3. やや小さい | 4. 小さい |
|-----------|----------|----------|--------|

(3) その影響はどのようなものでしょうか。(○はいくつでも)

- | | | | |
|-----------|--------------|----------|---------------|
| 1. 仕入先が被災 | 2. 仕入がストップ | 3. 物流の停止 | 4. 取扱商品数の変化 |
| 5. 需要の変化 | 6. 外国人社員等の帰国 | 7. 風評被害 | 8. 消費者の購買意欲減退 |
| 9. その他() | | | |

(4) 震災に関して、建物、倉庫、商品等に実害がありましたか。あればその金額をお答えください。(○は各1つ)

- | | | | | | |
|------------|---------|-------------|-------|------|----|
| ①建物(店舗・倉庫) | 1. 実害なし | 2. 実害(一部)あり | →その金額 | 約() | 万円 |
| ②設備 | 1. 実害なし | 2. 実害(一部)あり | →その金額 | 約() | 万円 |
| ③商品(在庫等) | 1. 実害なし | 2. 実害(一部)あり | →その金額 | 約() | 万円 |

(5) 貴社(貴店)の経営における、震災の影響の回復見込みについてはどのようなお考えですか。(○は1つ)

- | | | | |
|-------------|------------|------------|---------------|
| 1. 既に回復した | 2. 半年以内に回復 | 3. 1年以内に回復 | 4. 回復には2,3年必要 |
| 5. 回復の見込みなし | 6. その他() | | |

(6) 仕入先に関して、震災後、取引継続が困難となった相手先がありますか。(○は1つ)

- | | | |
|-------|--------|----------|
| 1. いる | 2. いない | 3. わからない |
|-------|--------|----------|

(7) 6月末時点において、震災前と比べて月次の売上がどの程度、変化しましたか。(○は1つ)

- | | | | |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1. 50%以上の減少 | 2. 30%以上の減少 | 3. 20%以上の減少 | 4. 10%以上の減少 |
| 5. 10%未満の減少 | 6. ほぼ横ばい | 7. 増加 | |

(8) 震災後、顧客(消費者)の対応に変化がありましたか。(○は1つ)

1. 変化があった 2. 変化がなかった 3. わからない

(9) その変化はどのようなものでしたか。(○はいくつでも)

1. 来店回数の減少 2. 買物点数減少 3. 来店時間の変化 4. 配達依頼増加 5. ついで買い減少
6. 品質重視 7. 低価格志向 8. まとめ買い増加 9. 安全安心志向 10. その他()

(10) 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すか。次のうち該当するものに○をつけてください。(○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()

(11) 上記の対策の中で、今回の震災を機に始めたもの(始めようとしているもの)は何ですか。(○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()

(12) 今回の震災を教訓に、貴社(貴店)の経営の方向性の変更を検討していますか。(○は1つ)

1. 大幅な見直しを検討中 2. 一部見直しを検討中 3. 来期以降に考慮する 4. 特に考えていない
5. その他()

(13) 経営の方向性の変更を考えている場合、どのようなものを考えていますか。(○はいくつでも)

1. 仕入先の見直し 2. 取扱い商品の見直し 3. 人員の削減 4. 拠点の変更
5. 他事業への進出 6. その他()

(14) 震災を機に貴社(貴店)として何か変化がありましたか。下記に自由にご記入ください。

自由記入欄

問 11 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。

【訪問ヒアリング調査ご協力のお願い】

実態の把握及び中小企業振興施策立案に活かすため、貴社に改めてお話をうかがうことは可能でしょうか。訪問ヒアリング調査にご協力いただける方は、以下に○をつけてお知らせください。

1. 協力してもよい 2. 協力できない

ご協力いただける企業には、別途ご連絡をさせていただきます。日程等の詳細につきましては、ご連絡差し上げた際にご相談させていただきますので、何卒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、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。

【東京都からのお知らせ】

東京都産業労働局では、毎月、中小企業者に対する景況調査を実施しています。ハガキでご回答いただくだけの簡単なものです。

毎月、調査票とともに、東京都で行っている中小企業向けの融資やセミナーなどの施策のご案内(お知らせ)も同封しています。

10月以降、調査にご協力いただける方は、以下に○をつけてお知らせ下さい。

1. 協力してもよい 2. 協力できない 3. 既に協力している

なお、業種によっては、調査対象とならない場合もありますのでご了承下さい。

平成24年3月発行

登録番号 (23) 18

平成23年度 東京の中小企業の現状 (流通産業編)

編 集 公立大学 産業技術大学院大学
〒140-0011 東京都品川区東大井 1 - 10 - 40
Tel 03(3472)7831 Fax 03(3472)2790

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 2 - 8 - 1
Tel 03(5320)4639 Fax 03(5388)1461

印 刷 三幸かわさき株式会社
〒104-0045 東京都中央区築地 2 - 11 - 10
Tel 03(3543)1701 Fax 03(3543)1570



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。