

足立区産業実態等アンケート調査

(小規模事業者の方向け)

No : _____

調査ご協力のお願い

- 本調査は、足立区が実施するアンケート調査です。事業所母集団データベース（令和元年度経済センサス基礎調査）より、アンケートを送付する事業者を抽出させていただきました。
- 本調査から得られた情報は、事業者の皆様インターネット活用を後押しする施策等の検討や、「地域経済活性化基本計画」改定のための重要な情報としてのみ活用させていただきます。ご多忙のこととは存じますが、区内産業発展のため、何卒ご協力の程よろしくお願いいたします。
- ご記入いただいた調査票は、同封の返信用封筒（切手不要）に入れて8月3日（火）までに、投函して下さるよう、お願いいたします。

令和3年7月

足立区長 近藤やよい

ご記入にあたってのお願い

- 1 御社の経営実態等を理解されている方がご回答ください。
- 2 回答は、あてはまる番号を選んで、番号に○印をつけてください。
- 3 「1つだけ」「3つまで」など回答数が限られている質問では、もっともよくあてはまるとお考えになる回答を指定の数以内で選び、番号に○印をつけてください。
- 4 「その他」にあてはまる場合は、お手数ですが（ ）内に、なるべく具体的にその内容をご回答ください。
- 5 ご記入がすべて終わりましたら、記入もれや回答間違いがないか、ご面倒でも もう一度お確かめください。

お問い合わせ先

足立区産業政策課 産業経済協創担当 （担当：海老原 建石）

(平日 午前 9:00～午後 5:00)

TEL : 03-3880-5464 FAX : 03-3880-5605

なお、本調査の回収・集計・分析は(株)マーケティング・サービスに委託しています。

※支店・営業所等の場合は、可能な範囲で「支店・営業所等におけるデータ等」をご記入ください。

問1 御社のことについておたずねします。

(1) 事業所名、所在地等ご記入ください。

事業所名 (ふりがな)		本調査の担当部署	
住 所	足立区		
電 話		F A X	

(2) 御社の経営形態として、該当するものに○をしてください (○は1つだけ)。

1 個人	2 株式会社 (本店)	3 株式会社 (支店)	4 有限会社 (本店)
5 有限会社 (支店)	6 相互会社	7 会社以外の法人	8 法人でない団体

(3) 御社の主な業種として、該当するものに○をしてください (○は1つだけ)。

1 農 業	10 不動産業・物品賃貸業
2 建設業	11 学術研究・専門技術サービス業
3 製造業	12 宿泊業
4 電気・ガス・熱供給・水道業	13 飲食サービス業
5 情報通信業	14 生活関連サービス業
6 運輸業	15 娯楽業
7 卸売業	16 教 育
8 小売業	17 医療・福祉
9 金融業・保険業	

(4) 御社の創業年数をご記入ください (2021年3月現在の数字をご記入ください)。

年

(5) 従業員の数 (あなた自身も含めて) と雇用形態の内訳をご記入ください (数字をご記入ください)。

従業員数	合計 _____人 (うち家族は _____人)	⇒	内訳	正社員 _____人
				パート等 _____人

(6) 2021年1年間の採用者数をご記入ください (数字をご記入ください)。

採用者数	合計 _____人 (うち新卒は _____人)
------	--------------------------

(7) 経営者の年代として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 30歳未満 2 30歳代 3 40歳代 4 50歳代 5 60歳代 6 70歳以上

(8) 御社の中長期的な経営方針として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 事業の拡大・拡充 4 事業再構築
2 事業の縮小 5 現状維持
3 業態転換 6 廃業・自分の代での閉店

(9) 御社の中に、シェアトップ (ニッチトップ) 商品、製品等がありますか。

ある場合は対象市場とその商品名をお答えください (ない場合は「×:ない」に○印)。

商品名【 _____ 】 商品概要 【 _____ 】
対象市場 国内シェア【 _____ 】% 海外シェア【 _____ 】% ×:ない

(10) 御社の売上のうち、大手企業等からの下請け、孫請け等の案件の売り上げ構成比率は何%程度ですか (数字をご記入ください)。

_____ %

問2 御社の経営状況 (新型コロナウイルス感染症拡大の影響) についておたずねします。

(1) 令和2年11月以降、新型コロナウイルスにより、売上に一番影響があった月として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 令和2年11月 2 12月 3 令和3年1月 4 2月 5 3月 6 4月 7 5月
8 令和3年6月 9 特になし

(2) [(1) で「1」～「8」のいずれかに回答した方に]

一番売上に影響があった月の前年同月比として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 1~2割程度減少 2 3~5割程度減少 3 6~8割程度減少 4 9割以上減少

(3) 新型コロナウイルスの感染拡大や売上減少に対して、どのような対策を講じましたか。あてはまるもの全てに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 業態転換 (ネット販売・テイクアウト等) 7 雇用を増やす
2 IT活用 (オンライン講座等) 8 雇用を減らす
3 販路や取引先の新規開拓 9 事業規模の拡大
4 店舗・工場・職場の改装 10 事業規模の縮小
5 働き方改革 (テレワーク等) 11 新規サービス・新商品の開発
6 キャッシュレス決済の導入 12 講じた対策は特になし

(4) 2020年度の売上として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 3,000万円未満	3 5,000万～1億円未満
2 3,000万～5,000万円未満	4 1億円以上

(5) 2020年(1～12月)の年間売上高について、2019年(1～12月)と比較した増減として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 30%以上増加	6 10～29%減少
2 10～29%増加	7 30%以上減少
3 4～9%増加	8 分からない
4 横ばい(-3～+3%)	9 比較できない
5 4～9%減少	

(6) 2020年(1～12月)の年間営業利益について、2019年(1～12月)以前と比較した増減として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 30%以上増加	6 10～29%減少
2 10～29%増加	7 30%以上減少
3 4～9%増加	8 分からない
4 横ばい(-3～+3%)	9 比較できない
5 4～9%減少	

(7) [(5)か(6)のいずれかで「1」～「3」に回答した方に]
その理由として、あてはまるもの全てに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 一時的に需要が高まった	6 巣ごもり需要を捉えることができた
2 感染症拡大防止の取組が評価された	7 その他特需があった
3 付加価値の高い商品が好評だった	8 経費削減の効果が出た
4 来客数が伸びた	9 その他 ()
5 販売(利用者)数が伸びた	

(8) 御社の販売費及び一般管理費(商品の製造・販売にかかった費用のうち、販売活動に必要な費用や管理にかかる費用)のうち、負担感が強い費目としてあてはまるものを上位3つまで選び○をつけてください (○は3つまで)。

1 給与・手当
2 税金に関する費用(租税公課、法人税・所得税等)
3 宣伝広告費
4 修繕費(事務所、施設の補修、機械の保守、点検等)
5 賃借料(店舗、オフィス等の賃借料)
6 運送費(商品の配送梱包資材費等)
7 その他 ()

(9) 2021年(1～12月)の自社の業況見通しについて、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 良い	2 普通	3 悪い
------	------	------

問3 御社の資金調達についておたずねします。

(1) 普段の主な資金調達先として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 都市銀行	5 ベンチャーキャピタル
2 地方銀行	6 クラウドファンディング
3 信金・信組	7 特になし
4 政府系金融機関	

(2) 新型コロナウイルスの影響を主な理由として行った資金調達先について、あてはまるもの全てに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 都市銀行	5 借り入れをしていない
2 地方銀行	
3 信金・信組	
4 政府系金融機関	

(3) [(2) で「1」～「4」のいずれかに回答した方に]
 新型コロナウイルスの影響を受けて調達した資金の返済開始予定として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 すでに始まっている	4 令和3年11月～12月
2 令和3年7月～8月	5 令和4年1月～3月
3 令和3年9月～10月	6 令和4年4月以降

(4) [(2) で「1」～「4」のいずれかに回答した方に]
 新型コロナウイルスの影響を受けて調達した資金の主な使い道として、最も該当するもの1つに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 運転資金	6 業態転換するための費用
2 家賃の支払い等	7 感染予防備品・消耗品等費用
3 従業員の賃金	8 将来のための蓄え
4 借入金の返済	9 感染予防を目的とした店舗・工場等改装費用
5 税金等の支払い	10 その他 ()

(5) [(2) で「1」～「4」のいずれかに回答した方に]
 新型コロナウイルスの影響を受けて調達した資金に関する、返済期間や返済方法等の変更希望として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 希望している	2 検討している	3 そうした希望はない	4 わからない
----------	----------	-------------	---------

(6) [(5)で「1」か「2」に回答した方に]
その理由として、あてはまるもの全てに○をしてください (○はいくつでも)。

1 売上の回復が遅れている	4 資金繰りの把握に問題がある
2 買掛金の支払いが滞っている	5 感染症の影響が出る前から、経営が厳しかった
3 売掛金の回収が滞っている	6 その他 ()

(7) 新型コロナウイルス感染拡大期間中に**活用した補助金**として、あてはまるもの全てに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 持続化給付金	5 家賃支援給付金 (国)
2 東京都感染拡大防止協力金	6 家賃支援給付金 (都)
3 東京都感染症対応融資	7 足立区緊急対策融資
4 雇用調整助成金	8 足立区小規模事業者経営改善補助金コロナ特別枠
	9 利用したものはない → (9)へ

(8) [(7)で「1」～「8」のいずれかに回答した方に]
補助金等の**主な使い道**として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 運転資金	6 業態転換するための費用
2 家賃の支払い等	7 感染予防備品・消耗品等費用
3 従業員の賃金	8 将来のための蓄え
4 借入金の返済	9 感染予防を目的とした店舗・工場等改装費用
5 税金等の支払い	10 その他 ()

(9) [(7)で「9」と回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 支給基準に該当しなかったため	5 補助金等について、どこに相談していいかわらなかった
2 手続きが煩雑だったため	6 補助金受給までに相当な期間を要するため
3 補助金等を必要としていなかったため	7 その他 ()
4 補助金等の存在を知らなかったため	8 特に理由はない

問4 御社の設備投資についておたずねします。

(1) 設備投資の実施予定有無（2021年4月～2022年3月の間）として、該当するものに○をつけてください（○は1つだけ）。

1 前年に実施した 2 予定している 3 実施を検討中 4 予定していない 5 わからない

(2) [(1) で「1」～「3」に回答した方に]
予定している設備投資の内容として、あてはまるものに○をつけてください（○はいくつでも）。

- 1 設備の代替
- 2 既存設備の維持・補修
- 3 情報化（IT化）関連
- 4 省力化・合理化
- 5 増産・販売力増強
- 6 事務所等の増設・拡大（建替え含む）
- 7 新製品・新事業・新サービス・研究開発
- 8 物流関連（倉庫等）
- 9 省エネルギー対策（燃費改善、環境対策など）
- 10 試作品開発
- 11 規制への対応

(3) [(1) で「4」と回答した方に]
設備投資を行わない理由として、あてはまるものに○をつけてください（○はいくつでも）。

- 1 先行きが見通せない
- 2 現状で設備は適正水準である
- 3 投資に見合う収益を確保できない
- 4 借入れ負担が大きい
- 5 手持ち現金が少ない
- 6 すでに投資を実施した
- 7 自社に合う設備が見つからない
- 8 市場の需要がない
- 9 投資のための借入見通しが立たない
- 10 設備入れ替えに伴うリスクが大きい

問5 御社の商品（商材）の付加価値向上についておたずねします。

(1) 御社の商材の付加価値向上、差別化の取り組みに関する方向性について、最も該当するもの1つに○をつけてください（○は1つだけ）。

- 1 広いターゲットを対象に、低価格の製品・サービスを提供する
- 2 広いターゲットを対象に、価格以外の点で差別化した製品・サービスを提供する
- 3 特定のターゲットを対象に、低価格の製品・サービスを提供する
- 4 特定のターゲットを対象に、価格以外の点で差別化した製品・サービスを提供する
- 5 商材の付加価値向上、差別化の取り組みは行っていない ➡ 次ページ（6）へ
- 6 業態的に商材の付加価値向上、差別化の取り組みを行う必要がない

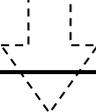
(2) [(1) で「1」～「4」に回答した方に]
御社の主な製品・サービスを、価格以外の点で差別化する際に重視する要素について、該当するもの上位3つまでに○をつけてください（○は3つまで）。

- | | |
|---------------------|------------------------------|
| 1 品質、独自性 | 5 供給力（安定供給、短納期、小ロット対応等） |
| 2 品揃え・メニューの多さ | 6 提案力・営業力 |
| 3 実績、ブランド力 | 7 接客時・アフターサービスでの顧客要望への柔軟な対応力 |
| 4 顧客との地理的近接性（立地の良さ） | 8 特になし |

(3) [引き続き、(1)で「1」～「4」に回答した方に]

差別化に向けた取組として、御社で取り組まれた、または取り組んでいるものとして、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

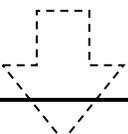
1 製品・サービスの高機能化	8 広告・プロモーション強化
2 類似のない新製品・サービスの開発	9 出張販売の導入
3 用途・デザイン・操作性で差別化された製品の開発	10 ネット販売の導入
4 付帯製品・サービスの開発	11 新規出店・事業所開設
5 特定地域向けの製品・サービスの開発 (ローカライズ)	12 新規設備投資・更新投資の強化
6 特定顧客向けの製品・サービスの開発	13 AI・IoT技術の導入・活用
7 取扱製品・サービスの多様化	14 営業・販売・サービス体制の増強



(4) [引き続き、(1)で「1」～「4」に回答した方に]

差別化にあたって直面した/直面している課題について、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 人員数の不足	7 委託先・提携先ネットワークの不足
2 スキルや知識を有する人材の不足	8 取引先ネットワークの不足
3 店舗・事業所・設備の不足	9 他社の特許権・実用新案権・意匠権
4 資金調達の難しさ	10 開発競争の激化
5 投資コストの負担	11 規制による取組余地の少なさ
6 相談先の不足	12 特になし



(5) [引き続き、(1)で「1」～「4」に回答した方に]

差別化に向けた具体的な取組の業績(売上高)への影響について、該当するものに○をつけてください (○は【販売単価】と【販売数量】それぞれ1つずつ)。

【販売単価】
1 上昇につながった
2 影響なし
3 低下につながった

【販売数量】
1 増加につながった
2 影響なし
3 減少につながった

(6) [(1)で「5」と回答した方に]

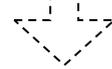
その主な理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 人手が足りない	5 何をすればよいかわからない
2 ノウハウがない	6 その他
3 資金が足りない	()
4 効果が見込めない	7 必要性を感じない

問6 御社の販路拡大に関する取り組みについておたずねします。

(1) 販路開拓の実施状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

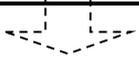
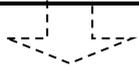
〔1〕 実施している 〔2〕 実施したいができていない 〔3〕 実施していない 〔4〕 業態的に該当しない



(6)へ進んでください

(2) [(1)で「1」か「2」に回答した方に]
販路開拓の進捗状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

〔1〕 順調に進んでいる 〔2〕 ある程度進んでいる 〔3〕 あまり進んでいない

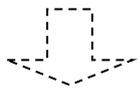


(3) [(2)で「1」か「2」に回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

(4) [(2)で「3」と回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 商品のデザインが良い
- 2 商品の機能性が高い
- 3 他社との連携 (共同受注・販売等)
- 4 広告宣伝活動
- 5 IT・ICTの活用
- 6 価格競争力
- 7 相談相手 (コンサルタント等) の存在
- 8 データ活用ができています

- 1 価格競争力が弱い
- 2 広告宣伝活動があまりできていない
- 3 人手不足
- 4 魅力的な商品・サービスがない
- 5 ノウハウがない
- 6 資金不足
- 7 IT・ICTを十分に活用できていない
- 8 相談相手 (コンサルタント等) がいない
- 9 データ活用ができていない



(5) [(2)で「1」か「2」に回答した方に]
販路拡大に向けた具体的な取組の業績 (売上高) への影響として、該当するものに○をつけてください (○は【販売単価】と【販売数量】それぞれ1つずつ)。

- 【販売単価】
- 1 上昇につながった
 - 2 影響なし
 - 3 低下につながった

- 【販売数量】
- 1 増加につながった
 - 2 影響なし
 - 3 減少につながった

(6) [(1)で「3」と回答した方に]
その主な理由として、最も該当するもの1つに○をつけてください (○は1つだけ)。

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1 人手が足りない | 5 何をすればよいかわからない |
| 2 魅力のある商品・サービスがない | 6 必要性がない |
| 3 資金が足りない | 7 その他 |
| 4 効果が見込めない | () |

問7 ECサイトの活用についておたずねします。

(1) 商品を販売、掲載しているECサイトとして、あてはまるもの全てに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 amazon	8 現在ECサイトでの販売は行っていないが、将来的に取り組みたい
2 楽天	9 ECサイトでの販売は行っておらず、今後も行う予定はない
3 BASE	10 ECサイトでの販売を行っていたが、現在は行っていない
4 ZOZO TOWN	11 業態的にECサイトでの販売はなじまない
5 クラウドファンディング ()	
6 自社ECサイト	
7 その他ECサイト ()	

(2) [(1)で「1」～「7」のいずれかに回答した方に]
ECサイトでの販売の進捗状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 順調に進んでいる	2 ある程度進んでいる	3 あまり進んでいない
------------	-------------	-------------

(3) [(2)で「1」か「2」に回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 新規客の流入が一定程度ある
2 リピート率が高い
3 魅力のある商品
4 ターゲット市場の情報収集・分析
5 商材に関連したコンテンツの充実
6 質の高い宣材写真
7 自社HPとECサイトとの連動性が高い
8 担当従業員の能力の高さ
9 ユーザーの声が反映できている
10 配送所要時間が短い
11 相談相手 (コンサルタント等) の存在

(4) [(2)で「3」と回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 新規客の流入が少ない
2 リピート率が低い
3 商品の魅力を伝えきれていない
4 ターゲットが絞り切れていない
5 商材に関連したコンテンツが不足している
6 宣材写真の質の低さ
7 自社HPとECサイトとの連動性が悪い
8 ユーザーの声が反映できていない
9 配送所要時間が長い
10 相談相手 (コンサルタント等) の不在

(5) [(1)で「9」か「10」に回答した方に]
その理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 人手が足りない	5 何をすればよいかわからない
2 ECサイトに掲載できる商品がない	6 ノウハウがない・難しく感じる
3 資金が足りない	7 必要性を感じない
4 効果が見込めない	8 その他 ()

問8 インターネットの利用(業務のデジタル化)についておたずねします。

(1) 御社のインターネット活用状況について、該当するものに○をつけてください(○は1つだけ)。

1 活用している 2 今後活用する予定 3 活用したいが、できていない 4 活用する必要がない

(2) [(1)で「1」と回答した方に]

御社で実践しているインターネット活用(業務のデジタル化)内容として、あてはまるもの全てに○をつけてください(○はいくつでも)。

- 1 場所を選ばず仕事ができる環境の整備(例:スマホ・タブレット端末を配布し、外出先や自宅でもメールを見られるようにする、オンライン会議の導入等)
- 2 業務システムの導入による効率化(勤怠管理、給与管理、顧客管理、収支管理システム)
- 3 新商品、新サービスの企画(例:売上データの分析・解析結果等の活用)
- 4 開発・設計・試作段階における業務の効率化(例:CADや3Dプリンタの活用)
- 5 (生産、物流、店頭等)現場の分析・見える化による業務効率化・売上向上(POSデータ活用等)
- 6 HP、SNS(インスタグラム等)、メルマガ等を活用した情報発信・受信
- 7 資材・必要物品等の調達分野におけるインターネット活用

(3) [(1)で「2」もしくは「3」と回答した方に]

今後取り組みたい、インターネット活用(業務のデジタル化)内容として、あてはまるもの全てに○をつけてください(○はいくつでも)。

- 1 場所を選ばず仕事ができる環境の整備(例:スマホ・タブレット端末を配布し、外出先や自宅でもメールを見られるようにする、オンライン会議の導入等)
- 2 業務システムの導入による効率化(勤怠管理、給与管理、顧客管理、収支管理システム)
- 3 新商品、新サービスの企画(例:売上データの分析・解析結果等の活用)
- 4 開発・設計・試作段階における業務の効率化(例:CADや3Dプリンタの活用)
- 5 (生産、物流、店頭等)現場の分析・見える化による業務効率化・売上向上(POSデータ活用等)
- 6 HP、SNS(インスタグラム等)、メルマガ等を活用した情報発信・受信
- 7 資材・必要物品等の調達分野におけるインターネット活用

(4) インターネットの活用における御社の課題として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

- 1 情報セキュリティ対策が不安
- 2 導入・運用に係るコスト負担
- 3 導入効果が見えない
- 4 自社に合ったツール・アプリがわからない
- 5 活用を推進できる人材がない
- 6 わからない・必要性を感じない
- 7 課題は特にない

(5) インターネットの活用について相談する相手として、あてはまるものに○をつけてください
(○はいくつでも)。

1 ITツール販売、運用会社	5 金融機関
2 自社との取引があるIT関連会社	6 自治体相談窓口
3 同業他社	7 その他支援機関
4 異業種他社	8 相談先がない、わからない

質問は以上となります。ご協力いただきありがとうございました。
お手数ですが、ご記入もれがないかももう一度ご確認いただいた上で、
同封の返信用封筒（切手不要）に入れて、ポストにご投函ください。