

**令和3年度第一回足立区経済活性化会議  
意見照会回答票**

添付の案件資料をご覧ください、項目ごとにご意見の有無をお選びください。ご意見は下部記入欄にご記入いただき、必要に応じて案件資料の方に直接赤入れください。

**案件1 足立区地域経済活性化基本計画の中間見直しについて**

	ご意見有無	
	有	無

**案件2 足立区地域経済活性化基本計画の中間見直しにかかるアンケート調査について**

項目名	ご意見の有無	
(1) 事業者の方向け	有	無
(2) 小規模事業者の方向け	有	無
(3) 区民の方向け	有	無
(4) 足立区近隣にお住いの方向け	有	無

# 経済活性化会議報告資料

令和3年6月10日

件 名	足立区経済活性化会議委員の変更について
所管部課	産業経済部 産業政策課
内 容	<p>この度、委員の選出団体における人事異動に伴い、新たに委員の選定があったため、下記のとおり変更する。</p> <p><b>1 内容</b></p> <p>(1) 変更前 足立区しんきん協議会 代表世話人 阿部 忍 様</p> <p>(2) 変更後 足立区しんきん協議会 代表世話人 森田 善信 様</p> <p><b>2 経済活性化会議委員</b> 別紙1 委員名簿のとおり</p> <p><b>3 新規委員任期</b> 令和3年6月9日（水）～令和4年12月16日（金）</p>
問 題 点 今後の方針	

## 足立区経済活性化会議 委員名簿

(区分・五十音順)

別紙1

委員任期:令和2年12月17日~令和4年12月16日

No.	区分	団体等	肩書	氏名
1	学識経験者	流通経済大学	経済学部 教授	池村 恵一
2	学識経験者	文教大学	経営学部 教授	鈴木 誠
3	事業者	株式会社リ・パブリック	共同代表	市川 文子
4	事業者	株式会社しまや出版	代表取締役	小早川 真樹
5	事業者	足立荒川職業協会	会長	鈴木 又右衛門
6	事業者	足立区工業会連合会	会長	瀬田 章弘
7	区 民	足立区消費者友の会	会長	瀧野 静江
8	事業者	TOKYO町工場HUB	代表・プロデューサー	古川 拓
9	事業者	株式会社安心堂	代表取締役	丸山 有子
10	事業者	足立区しんきん協議会	代表世話人	森田 善信
11	事業者	足立区商店街振興組合連合会	理事長	山崎 健
12	事業者	一般社団法人 西新井青色申告会	相談役	大和 猛

# 経済活性化会議報告資料

令和3年6月10日

件名	地域経済活性化基本計画の中間見直しについて
所管部課	産業経済部 産業政策課
内容	<p>令和3年度は足立区地域経済活性化計画（計画期間：平成30年度～令和7年度）の中間年（4年目）にあたるため、計画の中間見直しを予定している。見直しの内容は以下のとおり。</p> <p><b>1 中間見直しの主な内容</b></p> <p>現行計画、柱1から柱6（25ページ記載）のうち、柱1～3の見直しを中心に、計画の見直しを行っていく。</p> <p>(1) 以下の視点を踏まえ、各施策の検証や見直しを行う。</p> <p>ア 新型コロナウイルス感染症が区内事業者に及ぼした影響          イ 急速に加速する、デジタル化、オンライン化への対応          ウ 外部環境の大きな変化を区内事業者の成長の機会とするための支援</p> <p>(2) 農業振興プランとの整合</p> <p>第二次あだち都市農業振興プランを策定したため、本計画に柱として定めた「都市農業の保全」については、農業振興プランの概要に置き換え、詳細な内容や指標の進捗管理等についても、農業振興プランに基づいて行っていく。</p> <p>(3) アンケート調査の実施</p> <p>課題設定の検証、実態把握を目的としてアンケートを実施する。アンケートの詳細は次案件を参照。</p> <p><b>2 中間見直しにおいて整理する、現況と課題</b></p> <p>感染症の拡大等、事業者を取り巻く環境は、現行計画策定時から大きく変化しており、まずは現況と課題を再定義したうえで、アンケート調査を実施し、この結果を踏まえて、計画の見直し案を本会議にて審議していく。現況と課題の再定義案については、別紙参照。</p> <p><b>3 今後のスケジュール（予定）</b></p> <p>令和3年6月下旬以降 アンケート調査実施          令和3年11月以降 パブリックコメント実施          令和4年2月以降 見直し案を決定</p>
問題点 今後の方針	委員の皆様からのご意見を踏まえ、アンケート調査を実施し、その結果を地域経済活性化基本計画の改定に反映させていきたい。

地域経済活性化基本計画 第2章-1 社会経済環境の変化と区の現況  
現況と課題 (現行計画記載内容と直近の状況)

人口の動向	<p>&lt;現行計画 5ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・転入増による社会増が自然減を上回り、区民が増加傾向</li> <li>・子育て世代の転出が多い</li> <li>・高齢化率が23区で2番目に高い</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画 6ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人をどう呼び込むか(人口減少による消費低迷)</li> <li>→中長期の人口減少を前提として、国内外にどう足立の企業をPRするか、売っていくかが重要ではないか</li> <li>・人と人の多様なネットワークの構築(地域活性化)</li> <li>・区民の安全・安心に関わる事業者への支援(高齢者割合増加・要介護)</li> <li>→元気に働きつづける高齢者を応援する視点も重要ではないか</li> </ul>
	<p>直近の状況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2019年現在いずれも同様の状況が続いている</li> <li>・令和12年をピークに人口減少予想【足立区人口ビジョン改定版中位推計より】</li> <li>・高齢化率も23区中で高い水準</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人口減少を前提とした、新たな販路開拓や、新サービス展開支援</li> <li>・シニア活躍の場の拡大(高齢者の増加をチャンスに変える)</li> </ul>
雇用情勢と景況	<p>&lt;現行計画 7ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・景況は、建設業好調・製造業、サービス業上向き・小売り厳しい</li> <li>・採用は、建設、運輸、医療、福祉及び従業員50人以上の企業は採用前向き</li> <li>・特に若者と企業の意向に差があり、雇用のミスマッチが起きている</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画 8ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・個々の企業の経営力強化と労働者が働きやすい職場づくり</li> <li>・雇用のミスマッチ解消</li> </ul>
	<p>直近の現況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・景況(DI値)は、昨年より持ち直してきたが、依然として全業種でマイナス</li> <li>・ハローワーク足立管内の有効求人倍率は0.63(R3.4月)横ばいで推移</li> <li>・廃業倒産件数は、都、区ともに横ばいで推移(法人登記していない事業者の廃業倒産は含まず)</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コロナ禍の売り上げ減少による資金繰りの悪化</li> <li>・経営者の高齢化による廃業・倒産の増加</li> <li>・人手不足業種(警備、建築、介護)と求職者の求める業種(事務)のアンバランス解消</li> <li>・女性の就労対策</li> <li>・テレワーク・リモートによる働き方の変化</li> </ul>
起業・創業の現状	<p>&lt;現行計画 9ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・区内新設法人数は増加傾向</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画10ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・創業支援施設退室企業の区外転出(オフィス物件の広さ、賃料等の理由)</li> <li>・治安、学力、健康、貧困の連鎖等、区のボトルネック的課題解決に向けた分野の創業・起業支援</li> <li>→様々な業種・業態の創業・起業が必要なのではないか</li> <li>・オフィス物件に対する新たな対策</li> <li>→創業・起業の形態は多様化しており、創業者・企業者のニーズに合った支援が必要ではないか</li> </ul>
	<p>直近の現況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・令和2年度新設法人数835件。横ばい傾向</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・足立区で起業・創業するメリットの明確化</li> <li>・創業・起業者を呼び込むPR方法</li> </ul>

地域経済活性化基本計画 第2章-1 社会経済環境の変化と区の現況  
現況と課題 (現行計画記載内容と直近の状況)

産業構造の変化	<p>&lt;現行計画 1 1 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>産業大分類別事業所数の増減率は、ほとんどの業種で減少</li> <li>「医療、福祉」は大幅に増加</li> <li>付加価値額が高い業種は「建設業」「運輸業」「医療、福祉」</li> <li>稼ぐ力が強い業種は「道路旅客運送業」「なめし革・同製品・毛皮製造業」</li> <li>雇用力が高い業種は「飲食店」「医療業」「社会保険・社会福祉・介護事業」</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画 1 2 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>多くの小規模事業者は外部環境（原材料価格の高騰等）と内部環境（経営者の高齢化、後継者不足等）の影響で、厳しい状況</li> <li>企業間連携による技術レベル強化、販路開拓等の対応力強化</li> <li>稼ぐ力のある業種の雇用力の向上・収益力の維持・強化</li> <li>⇒意欲ある事業者を支援することが重要ではないか</li> </ul>
	<p>直近の現況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設業、情報通信業、サービス業は増加傾向</li> <li>製造業、卸売業・小売業、運送業、郵便業、飲食業、生活関連サービス業（洗濯、理美容）は減少傾向。</li> <li>製造業、飲食業、生活関連サービス業は10%以上減少</li> <li>従業員規模5人以下の零細企業の減少が顕著【令和元年度と平成28年度の経済センサス調査比】</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営者の高齢化による廃業の増加（赤字、黒字問わず）</li> <li>価値を生み出す取り組みの奨励</li> <li>従来とのやり方にとられない業態転換の支援</li> </ul>
技術の進展と市場	<p>&lt;現行計画 1 3 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ICTを業務に活用している事業者は10%前後（前回アンケート調査より）</li> <li>卸売業では、販路開拓や宣伝PR、医療福祉では業務改善や宣伝PRにICTを活用しており、他の業種と比較して高くなっている</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画 1 4 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>区内企業は小規模事業者が多く、単独でのIoTやAI導入や投資が困難</li> <li>先端技術を活用した生産性向上、新製品・新技術の開発等を推進する施策が必要</li> </ul>
	<p>直近の現況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスにおける価値創出の中心が、デジタルの領域に移行している。</li> <li>コロナ禍を通じて人々の固定観念が変化。テレワークをはじめとしたデジタルによる社会変化が起き、この流れは不可逆的なものとなっている。</li> <li>新たな働き方（テレワーク等）が広く普及している</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>区内事業者は未だアナログなところが多く、危機感も薄いのではないか。（顧客データや販売動向、経理関係処理等、企業活動に付随するあらゆる情報がデジタル管理する時代が、迫っている）</li> <li>テレワーク等を導入するための周辺課題（就労規則作成、作業工程の見直し等）整備や、導入の仕方がわからない企業が少なくない</li> </ul>
消費動向	<p>&lt;現行計画 1 5 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>電子商取引の拡大</li> </ul>	<p>【課題】&lt;現行計画 1 6 ページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>区内小売業の売上げの伸び悩み</li> <li>電子商取引に関する消費者センターへの相談が増えている</li> </ul>
	<p>直近の現況(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットショッピングの支出額は増加傾向【家計消費状況調査（総務省）より】</li> <li>区民の8割はキャッシュレス決済の利用経験有【区民モニターアンケートより】</li> </ul>	<p>現状の課題認識(案)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>消費者の衛生意識の向上や、インターネットショッピングの拡大が継続することを前提とした、実店舗の売上確保支援</li> </ul>

経済活性化会議報告資料

令和3年6月10日

件名	地域経済活性化基本計画改定等のアンケート調査について										
所管部課	産業経済部 産業政策課										
内容	<p>計画の改定や今後の施策検討のため、区内事業者や区民に対し、下記のとおりアンケート調査を実施する。</p> <p><b>1 アンケート概要</b></p> <p>(1) 調査の種類</p> <p>ア 創業・起業に関する意識調査（オンラインアンケート調査）          イ 消費・就労に関する意識調査（郵送によるアンケート調査）          ウ 産業実態等アンケート調査（小規模事業者（従業員5人以下）向け）          エ 産業実態等アンケート調査（中・大規模事業者（従業員6人以上）向け）</p> <p>(2) 実施スケジュール</p> <table border="1" data-bbox="384 860 1447 1115"> <tr> <td>6月上旬</td> <td>アンケート調査郵送、回収、分析等委託事業者決定</td> </tr> <tr> <td>6月中旬</td> <td>アンケート最終調整</td> </tr> <tr> <td>6月下旬～7月上旬</td> <td>アンケート配布</td> </tr> <tr> <td>7月中旬</td> <td>アンケート回答お礼状（督促）発送</td> </tr> <tr> <td>7月末～8月上旬</td> <td>アンケート回収</td> </tr> </table> <p><b>2 創業・起業に関する意識調査（オンラインアンケート調査）</b></p> <p>(1) アンケート趣旨          足立区で創業する人を増やすために、「東京の玄関口」としての地理特性に着目。区内を走る鉄道沿線に住む、創業・起業関心層に対して、アンケートを実施し、その結果を踏まえて、今後そうした地域へのPRを強化することを検討していく。</p> <p>(2) 対象          足立区及び近隣自治体（柏市、葛飾区、越谷市、草加市、流山市、松戸市）に居住する20歳以上の男女のうち起業・創業に関心がある方</p> <p>(3) 対象者数</p> <p>ア スクリーニング（※1）対象件数 40,000件          ※1 委託事業者が有するモニターの中で、創業・起業に関心がある方を抽出</p> <p>イ 本調査件数（※2） 1,000件          ※2 スクリーニングの結果、本調査の対象となったモニターの中から、各地域の年代（20代～60代）ごとに一定数を無作為抽出</p>	6月上旬	アンケート調査郵送、回収、分析等委託事業者決定	6月中旬	アンケート最終調整	6月下旬～7月上旬	アンケート配布	7月中旬	アンケート回答お礼状（督促）発送	7月末～8月上旬	アンケート回収
6月上旬	アンケート調査郵送、回収、分析等委託事業者決定										
6月中旬	アンケート最終調整										
6月下旬～7月上旬	アンケート配布										
7月中旬	アンケート回答お礼状（督促）発送										
7月末～8月上旬	アンケート回収										

	<p><b>3 消費・就労に関する意識調査（郵送によるアンケート調査）</b></p> <p>(1) アンケート趣旨</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 区民の消費意識を確認し、計画及び施策に反映</li> <li>・ シニアの就労に関する施策推進のため、就労者側の意識を把握</li> </ul> <p>(2) 対象 足立区に居住する18歳以上の男女個人</p> <p>(3) 対象者数 2,000人</p> <p>(4) 対象者抽出方法 年代ごとに、回答率（区政情報課実績）を考慮したうえで抽出数を設定し、住民基本台帳データより無作為抽出</p> <p><b>4 産業実態等アンケート調査【小規模・中規模以上】（郵送によるアンケート調査）</b></p> <p>(1) アンケート趣旨</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 感染症の拡大が及ぼす事業者への影響を確認する</li> <li>・ 中長期的な課題として想定されるインターネット活用状況等を把握し、計画及び施策に反映する</li> </ul> <p>(2) 対象 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）にある区内事業所</p> <p>(3) 対象者数 小規模＝従業員5人以下の事業所1,500社（母数16,590社） 中規模以上＝従業員6人以上の事業所1,500社（母数8,632社）</p> <p>(4) 対象者抽出方法 業種ごとに抽出数を設定し、無作為抽出</p> <p><b>5 各アンケート設問内容</b></p> <p>4種のアンケートについて、それぞれ別紙をご参照ください。 なお、オンライン調査のみ、便宜的に郵送アンケート形式の質問様式にしておりますが、オンラインにて調査を行うため、内容が大きく変更となる可能性がございます。</p>
<p>問題点 今後の方針</p>	<p>委員の皆様からのご意見を踏まえ、アンケート調査を実施し、その結果を地域経済活性化基本計画の改定に反映させていきたい。</p>



# 足立区産業実態等アンケート調査

## (事業者の方向け)

### 調査ご協力のお願い

#### 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致します。
- ご記入いただいた調査票は、同封の返信用封筒に入れて〇月〇〇日(〇)までに、投函してください。お願いいたします。

令和3年〇月

足立区長 近藤やよい

#### ご記入にあたってのお願い

- 1 あて名のご本人がご記入ください。
- 2 回答は、あてはまる番号を選んでください。
- 3 「1つだけ」「3つまで」など回答が限られている質問では、あなたももっとも良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、〇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 すべてのご記入が終わりましたら、記入もれや間違いがないか、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

(平日 午前9:00~午後5:00)

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

※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 専門・技術サービス業
4 電気・ガス・熱供給・水道業	13 宿泊業
5 情報通信業	14 飲食サービス業
6 運輸業	15 生活関連サービス業
7 卸売業	16 娯楽業
8 小売業	17 教育
9 金融業・保険業	18 医療・福祉

(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) 御社の資本金をご記入ください。

万円
----

(6) 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

(7) 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)
------	----	----------	----

(8) 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

(9) 御社の中長期的な経営方針として、該当するものに○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・廃業

(10) 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。(ない場合は回答不要)

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

(11) 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 (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4月以降、新型コロナウイルスにより、売上に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)。

1 4月 2 5月 3 6月 4 7月 5 8月 6 9月 7 10月 8 11月 9 12月  
10 令和3年1月 11 2月 12 3月 13 4月 14 5月 15 特になし

(2) [(1) で「1」～「14」と回答した方]  
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)。

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。該当するものに○をつけてください (あてはまるもの全て)。(○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 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)。

1 売上なし	6 1,000万～3,000万円未満
2 100万円未満	7 3,000万～5,000万円未満
3 100万～300万円未満	8 5,000万～1億円未満
4 300万～500万円未満	9 1億円以上
5 500万～1,000万円未満	

(5) 2020年の年間売上高について、2019年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)。

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年の年間営業利益について、2019年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)。

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) その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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、該当するものに○をつけてください (○は3つまで)

1 給与・手当
2 租税公課 (法人税・所得税等)
3 減価償却費 (固定資産の減価償却に関する費用)
4 修繕費 (事務所、施設の補修、機械の保守、点検当)
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)。

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)。

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
行わない	

(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、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

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

(3) [(2)で「1」から「4」と回答した方]  
 新型コロナウイルスの影響により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)。

1 令和3年4月～6月	4 12月～3月
2 7月～8月	5 令和4年以降
3 9月～10月	

(4) [(2)で「1」から「4」と回答した方]  
 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、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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 感染予防対策備品・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 感染予防対策の店舗・工場等改装費用
5 税金等の支払い	10 その他 ( )


(5) [(2)で「1」から「4」と回答した方]  
 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)。

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」から「2」と回答した方]  
 その理由として、該当するものに○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以前から、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、該当するものに○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
	
<span style="border: 1px dashed black; padding: 2px;">9 利用したものはない</span> ➡ (9)へ	

(8) [(7) で「1」から「8」と回答した方]  
補助金等の主な使い道として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 感染予防対策備品・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 感染予防対策の店舗・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] その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 特に理由はない
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	

#### 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）。

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」から「3」と回答した方]  
 予定している設備投資の内容として、該当するものに○をつけてください（○はいくつでも）。

- 1 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
- 12 増産・販売力増強

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

- 1 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) 貴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、該当するものに○をつけてください（○は1つ）。

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 → (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」と回答した方]  
 貴社の主な製品・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) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化に向けた取組として、貴社で取り組まれた、取り組んでいるものとして、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

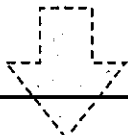
1 製品・サービスの高機能化	8 広告・プロモーション強化
2 類似のない新製品・サービスの開発	9 出張販売の導入
3 用途・デザイン・操作性で差別化された製品の開発	10 ネット販売の導入
4 付帯製品・サービスの開発	11 新規出店・事業所開設
5 特定地域向けの製品・サービスの開発 (ローカライズ)	12 新規設備投資・更新投資の強化
6 特定顧客向けの製品・サービスの開発	13 AI・IoT 技術の導入・活用
7 取扱製品・サービスの多様化	14 営業・販売・サービス体制の増強



(4) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化にあたって直面した/直面している課題について、特に重要なものとして、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化に向けた具体的な取組の業績への影響について、該当するものに○をつけてください (○はそれぞれ1つ)。

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

<b>【販売数量】</b>
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] その理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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 必要性を感じない
3 資金が足りない	7 その他
4 効果が見込めない	( )



## 問 6. 御社の販路拡大に関する取り組みについてお伺いします。

(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)。

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

(2) [(1) で「1」～「2」と回答した方]

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)。

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」～「2」と回答した方]

その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 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

(4) [(2) で「3」と回答した方]

その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 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

(5) [(2) で「1」～「2」と回答した方]

販路拡大に向けた具体的な取組の業績への影響として、該当するものに○をつけてください (○はそれぞれ1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) [(2) で「3」と回答した方] その理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- |                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| 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サイトの活用に関する取り組みについてお伺いします。

(1) 商品を販売、掲載しているECサイトとして、該当するものに○をつけてください  
(○はいくつでも)

<ul style="list-style-type: none"> <li>1. amazon</li> <li>2. 楽天</li> <li>3. BASE</li> <li>4. ZOZO TOWN</li> <li>5. クラウドファンディング ( )</li> <li>6. 自社ECサイト</li> <li>7. その他ECサイト ( )</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>11. 業態的にECサイトでの販売はなじまない</li> </ul>
--	--

(2) [(1)で「1」～「7」と回答した方]  
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 (○はいくつでも)

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」～「2」と回答した方]  
その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 ユーザーの声の反映ができています
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]  
その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 ユーザーの声の反映ができていない
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) [(2)で「9」～「10」と回答した方]  
その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)

<ul style="list-style-type: none"> <li>1 人手が足りない</li> <li>2 ECサイトに掲載できる商品がない</li> <li>3 資金が足りない</li> <li>4 効果が見込めない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5 何をすればよいかわからない</li> <li>6 ノウハウがない・難しく感じる</li> <li>7 必要性を感じない</li> <li>8 その他</li> </ul>
--	--

## 問 8. インターネットの利用についてお伺いします。

(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)。

- 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) [(2) で「1」～「3」と回答した方]

御社で実践している・今後取り組みたいインターネット活用内容として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 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

(3) インターネットの活用における貴社の課題として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

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

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

- |                   |                |
|-------------------|----------------|
| 1 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 |

## 問 9. 採用についてお伺いします。

(1) 過去3年の採用数の変化の状況について、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- 1 増加傾向 2 変化なし 3 減少傾向 4 採用はしていない

(2) 今後の採用数の見通しについて、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- 1 増加傾向 2 変化なし 3 減少傾向 4 まだ決まっていない 5 採用の予定はない

(3) 通常実施している採用方法として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 ハローワークなど公共機関を利用	6 自社主催の企業説明会の開催
2 公共機関主催の企業説明会への参加	7 就職サイトへの求人掲載
3 学校・大学の就職部への求人票の提出	8 民間人材派遣会社主催の企業説明会の開催
4 学校・大学主催の企業説明会への参加	9 人材紹介、人材派遣の利用
5 自社ホームページへの掲載	10 縁故・紹介

(4) 採用を行う上で、課題に感じていることとして、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)

1 採用業務を担当する人材がいない	6 自社の魅力・強みの伝え方がわからない
2 採用にかかる広告費がない	7 応募者が集まらない
3 人件費の確保が困難	8 特にない
4 採用のノウハウがない	9 その他 ( )
5 全社的な取り組みになっていない	

### 問10. 人手不足についてお伺いします。

(1) 人手不足の状況について、該当する欄に○をつけてください (○は各行1つ)。

		大いに不足	やや不足	適当	やや過剰	大いに過剰	該当なし
2019年 現在	正社員						
	非正社員						
2021年 現在	正社員						
	非正社員						



(2) [(1) で大いに不足、やや不足欄に○をつけた方]  
現在不足している職種として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 管理職	4 営業職
2 技術職	5 販売・接客
3 事務職	6 労務職

(3) (1) で大いに不足、やや不足欄に○をつけた方]  
人手不足を緩和するために行った取り組みとして、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 賃金の上昇	5 外部化
2 労働条件の改善	6 どういった取り組みしていいのかわからない
3 応募要件の緩和	7 何もしていない
4 業務効率化	8 その他 ( )

(4) [(1) で大いに不足、やや不足欄に○をつけた方]

人手不足が発生した理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| 1 思ったような人材が採用できない | 4 育児・介護等による短時間勤務者の増加 |
| 2 求人の応募が少ない       | 5 採用した人材が定着しない       |
| 3 離職の増加           | 6 スキルの習熟が進まず、作業効率が悪い |

(5) [(1) で大いに不足、やや不足欄に○をつけた方]

人手不足が貴社の経営に与えた影響について、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- |              |                  |              |
|--------------|------------------|--------------|
| 1 大きな影響を及ぼした | 2 ある程度の影響を及ぼしている | 3 あまり影響はなかった |
|--------------|------------------|--------------|

## 問 1 1. 雇用調整について

(1) 雇用調整助成金を利用しましたか。該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- |   |                                   |                                 |
|---|-----------------------------------|---------------------------------|
| <input checked="" type="radio"/> 1 利用した | <input type="radio"/> 2 今後利用する予定だ | <input type="radio"/> 3 利用していない |
|---|-----------------------------------|---------------------------------|

(2) [(1) で「1」と回答した方]

雇用調整助成金の申請理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- |                         |                      |
|-------------------------|----------------------|
| 1 解雇等をせずに円滑な雇用維持が可能     | 5 取引のある金融機関から勧められたから |
| 2 要件緩和により助成率 (助成額) が増えた | 6 労働組合や従業員からの要望      |
| 3 要件緩和により使い勝手が良くなった     | 7 その他 ( )            |
| 4 社会保険労務士などの専門家の勧め      |                      |

(3) [(1) で「1」と回答した方]

雇用調整助成金を申請するうえでネックになっていることとして、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- |                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| 1 手続きが煩雑 (書類や記入事項の多さ等) | 4 社会保険労務士などの専門家に支払う手数料が高い |
| 2 手続きに時間がかかる           | 5 その他 ( )                 |
| 3 支給額だけでは雇用維持には不十分     |                           |

(4) [(1) で「1」と回答した方]

足立区で実施した、雇用調整助成金活用促進事業※について、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。※雇用調整助成金・緊急雇用安定助成金の申請に係る社会保険労務士の事務手数料を助成

- |        |                         |               |
|--------|-------------------------|---------------|
| 1 利用した | 2 事業のことを知ってはいたが、利用していない | 3 その事業を知らなかった |
|--------|-------------------------|---------------|

(5) [(1) で「3」と回答した方]

雇用調整助成金を利用していない理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- |                                   |
|-----------------------------------|
| 1 雇用調整助成金の支給要件となるような休業を従業員にさせていない |
| 2 売上高などの減少程度が要件に達しない              |
| 3 申請手続きが煩雑                        |
| 4 その他 ( )                         |

## 問12. テレワークについて

(1) テレワークを導入されていますか。該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 導入している	4 かつて導入していたが、現在は行っていない ➡ (7) へ
2 今後導入する予定がある	5 導入していないし、導入する予定もない ➡ (8) へ
3 新たに導入することを検討している	6 その他 ( )

(2) [(1) で「1」から「3」と回答した方]  
導入・検討しているテレワークの導入形態として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 在宅勤務	2 モバイルワーク	3 サテライトオフィス勤務
4 その他 ( )		

(3) [(1) で「1」から「3」と回答した方]  
テレワークを認めている部門・職種として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 全部門・全職種	6 研究職
2 管理職	7 販売
3 事務職	8 サービス
4 営業	9 その他 ( )
5 専門・技術職	

(4) [(1) で「1」から「3」と回答した方]  
テレワークを利用している従業員の割合として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 5%未満	4 30-50%未満
2 5-10%未満	5 50-80%未満
3 10-30%未満	6 80%以上

(5) [(1) で「1」から「3」と回答した方]  
今後のテレワークの継続・拡大意向として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

1 継続・拡大したい	3 どちらでもない
2 継続したいが、拡大は考えていない	4 継続・拡大したくない

(6) [(1) で「1」から「3」と回答した方]  
テレワークの導入目的として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 感染症対策	4 育児中、介護中の従業員への対応
2 生産性の向上	5 働き方改革 (時間外勤務削減など)
3 優秀な人材確保	

(7) [(1) で「1」から「3」と回答した方]

テレワークの導入効果として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 非常に効果があった	4 あまり効果がなかった
2 効果があった	5 まったく効果がなかった
3 どちらでもない	6 その他 ( )

(8) [(1) で「4」と回答した方]

現在行っていない理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 PC等の機器やネットワークの整備ができていない	4 社内のコミュニケーションに支障がある
2 社内の生産性が下がる	5 情報漏洩が心配
3 テレワーク可能な業務がない	6 労務管理・マネジメントに課題がある
	7 その他 ( )

(9) [(1) で「5」と回答した方]

導入しない・導入できない理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 導入するメリットがよくわからないから	7 テレワーク可能な業務がない
2 導入の仕方がわからないから	8 社内のコミュニケーションに支障があるため
3 業態的に導入が難しい	9 情報漏洩が心配だから
4 導入の検討をしていない	10 労務管理・マネジメントに課題があるため
5 自社とは関係がない	11 その他 ( )
6 PC等の機器やネットワークの整備コストがかかりすぎるから	

ご協力ありがとうございます。

お手数ですが、ご記入もれがないかももう一度ご確認ください。





# 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)

### 調査ご協力のお願い

#### 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、事業者の皆様の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致します。
- ご記入いただいた調査票は、同封の返信用封筒に入れて〇月〇〇日(〇)までに、投函してください。よろしくお願いいたします。

令和3年〇月

足立区長 近藤やよい

#### ご記入にあたってのお願い

- 1 あて名のご本人がご記入ください。
- 2 回答は、あてはまる番号を選んでください。
- 3 「1つだけ」「3つまで」など回答が限られている質問では、あなたがかつとも良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、〇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 すべてのご記入が終わりましたら、記入もれや間違いがないか、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

(平日 午前 9:00~午後 5:00)

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

※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 専門・技術サービス業
4 電気・ガス・熱供給・水道業	13 宿泊業
5 情報通信業	14 飲食サービス業
6 運輸業	15 生活関連サービス業
7 卸売業	16 娯楽業
8 小売業	17 教育
9 金融業・保険業	18 医療・福祉

(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) 御社の資本金をご記入ください。

万円
----

(6) 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

(7) 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)
------	----	----------	----

(8) 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
---------	--------	--------	--------	--------	---------

(9) 御社の中長期的な経営方針として、該当するものに○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・廃業

(10) 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。(ない場合は回答不要)

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

(11) 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)。

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 特になし						

(2) [(1) で「1」～「7」と回答した方] 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)。

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。該当するものに○をつけてください (あてはまるもの全て)。

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 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)。

1 売上なし	6 1,000万～3,000万円未満
2 100万円未満	7 3,000万～5,000万円未満
3 100万～300万円未満	8 5,000万～1億円未満
4 300万～500万円未満	9 1億円以上
5 500万～1,000万円未満	

(5) 2020年の年間売上高について、2019年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)。

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年の年間営業利益について、2019年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)。

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) その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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、該当するものに○をつけてください (○は3つまで)

1 給与・手当
2 租税公課 (法人税・所得税等)
3 減価償却費 (固定資産の減価償却に関する費用)
4 修繕費 (事務所、施設の補修、機械の保守、点検当)
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)。

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)。

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、該当するものに○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」から「4」と回答した方]

新型コロナウイルスの影響により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)。

1 令和3年4月～6月	4 12月～3月
2 7月～8月	5 令和4年以降
3 9月～10月	

(4) [(2) で「1」から「4」と回答した方]

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、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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 感染予防対策備品・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 感染予防対策の店舗・工場等改装費用
5 税金等の支払い	10 その他 ( )

(5) [(2) で「1」から「4」と回答した方]

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)。

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」から「2」と回答した方]

その理由として、該当するものに○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 感染症の影響がでる以前から、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、該当するものに○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」から「8」と回答した方] 補助金等の主な使い道として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 感染予防対策備品・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 感染予防対策の店舗・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] その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 特に理由はない
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	

#### 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）。

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」から「3」と回答した方]  
 予定している設備投資の内容として、該当するものに○をつけてください（○はいくつでも）。

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

- 1 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
- 12 増産・販売力増強

- 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) 貴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、該当するものに○をつけてください（○は1つ）。

- 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 → (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」と回答した方]  
 貴社の主な製品・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                       |
| 5 税金等の支払い           |                              |

(3) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化に向けた取組として、貴社で取り組まれた、取り組んでいるものとして、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化にあたって直面した/直面している課題について、特に重要なものとして、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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) [(1) で「1」～「4」と回答した方]

差別化に向けた具体的な取組の業績への影響について、該当するものに○をつけてください (○はそれぞれ1つ)。

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

<b>【販売数量】</b>
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] その理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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 必要性を感じない
3 資金が足りない	7 その他
4 効果が見込めない	( )



## 問 6. 御社の販路拡大に関する取り組みについてお伺いします。

(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)。

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

(2) [(1) で「1」～「2」と回答した方]

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)。

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」～「2」と回答した方]

その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 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

(4) [(2) で「3」と回答した方]

その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 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

(5) [(2) で「1」～「2」と回答した方]

販路拡大に向けた具体的な取組の業績への影響として、該当するものに○をつけてください (○はそれぞれ1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) [(2) で「3」と回答した方] その理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

- |                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| 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サイトの活用に関する取り組みについてお伺いします。

(1) 商品を販売、掲載しているECサイトとして、該当するものに○をつけてください  
(○はいくつでも)

1 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」と回答した方]  
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 (○はいくつでも)

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」～「2」と回答した方]  
その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 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 ユーザーの声の反映ができていない
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]  
その理由として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 新規客の流入が少な
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 ユーザーの声の反映ができていない
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) [(2)で「9」～「10」と回答した方]  
その理由として、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 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についてお伺いします。

(1) 御社のインターネット活用状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つ)。

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 活用する必要がある

(2) { (2) で「1」～「3」と回答した方 }

御社で実践している・今後取り組みたいインターネット活用内容として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- 1 業務システムの導入による効率化 (顧客管理、収支管理システム)
- 2 新商品、新サービスの企画 (例: 売上データの分析・解析等の活用)
- 3 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)
- 4 (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)
- 5 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

(3) インターネットの活用における貴社の課題として、該当するものに○をつけてください (○はいくつでも)

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

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

- |                   |                |
|-------------------|----------------|
| 1 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 |

ご協力ありがとうございます。

お手数ですが、ご記入もれがないかももう一度ご確認ください。



# 消費・就労に関する意識調査

(区民の方向け)

## 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。
- 消費、就労に関する皆様のお考えをお伺いし、消費喚起、就労雇用施策の検討を行います。  
また、「足立区地域経済活性化基本計画」の中間見直しに際し、調査結果を反映してまいります。
- 本調査の対象は住民基本台帳から機械処理による無作為抽出で選定させていただきました。  
お答えいただいた内容は統計的に処理され、個人が特定されることはありませんので、安心してご回答ください。
- 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  
○月○日（○）までにお近くの郵便ポストへ投函ください。

お手数をお掛けいたしますが、ご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

令和3年 月

足立区長 近藤やよい

### ご記入にあたってのお願い

- 1 あて名のご本人がご記入ください。
- 2 回答は、あてはまる番号を選び、その番号を○印で囲んでください。
- 3 「1つだけ」「3つまで」など回答が限られている質問では、あなたがもっとも良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、○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記入ください。
- 5 すべてのご記入が終わりましたら、記入もれや間違いがないか、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

(平日 午前9:00～午後5:00)

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

あなたご自身についてお伺いします

問1 あなたの性別はどちらですか（○印は1つ）。

- |      |      |           |
|------|------|-----------|
| 1 男性 | 2 女性 | 3 どちらでもない |
|------|------|-----------|

問2 あなたの年代はどれにあたりますか（○印は1つ）。

- |         |        |        |          |
|---------|--------|--------|----------|
| 1 20歳未満 | 3 30歳代 | 5 50歳代 | 7 70歳代以上 |
| 2 20歳代  | 4 40歳代 | 6 60歳代 |          |

問3 あなたのお住まいはどこですか（「町名」及び「丁目」を□にお書きください）。

例)「中央本町1丁目」の場合 □に「中央本町」と「1」と記入

(町名)	(丁目)

問4 あなたのお住まいの形態はどれにあたりますか（○印は1つ）。

- |              |                   |          |
|--------------|-------------------|----------|
| 1 持ち家（一戸建）   | 3 借家（一戸建）         | 5 社宅・寮   |
| 2 持ち家（マンション） | 4 借家（アパート・マンション等） | 6 その他（ ） |

問5 あなたが現在のところにお住まいになってから何年になりますか（○印は1つ）。

- |            |             |              |
|------------|-------------|--------------|
| 1 1年未満     | 3 3年以上5年未満  | 5 10年以上20年未満 |
| 2 1年以上3年未満 | 4 5年以上10年未満 | 6 20年以上      |

問6 あなたが現在一緒にお住まいのご家族の構成はどれにあたりますか（○印は1つ）。

- |                |                   |          |
|----------------|-------------------|----------|
| 1 一人暮らし        | 3 親と子ども（二世世代家族）   | 5 その他（ ） |
| 2 夫婦のみ（一世世代家族） | 4 親と子どもと孫（三世世代家族） |          |

問7 あなたの職業は（○印は1つ）。

- |               |        |             |
|---------------|--------|-------------|
| 1 会社員・公務員     | 4 会社役員 | 7 パート・アルバイト |
| 2 自営業         | 5 学生   | 8 その他       |
| 3 主婦(夫)・家事手伝い | 6 無職   | ( )         |

問8 あなたの主な通勤・通学先はどちらですか（○印は1つ）。

- |            |               |            |             |
|------------|---------------|------------|-------------|
| 1 自宅（自営など） | 3 上野・秋葉原方面    | 5 1～4以外の都内 | 7 その他（ ）    |
| 2 足立区内     | 4 東京・神田・有楽町方面 | 6 埼玉県・千葉県  | 8 通勤・通学先はない |

オンライン消費の状況についてお伺いします

問 9 今月1か月間(1日～末日)にインターネットを利用して商品・サービス購入を購入したことはありますか (○印は1つ)。

1 ある	2 ない
------	------

問 10-1 主にどのようなものを購入しましたか (○印はいくつでも)。

1 衣類・靴 2 趣味・レジャー用品 3 電化製品 (冷蔵庫、テレビ、PC等) 4 ビール類・お酒 5 家具・インテリア用品 6 医薬品・医薬部外品 7 その他 ( )
--

問 10-2 その理由は何ですか (○印はいくつでも)。

1 商品を直接確認したり、見比べたい 2 店員さんのアドバイスを得たい 3 すぐに商品が手に入る 4 実店舗での買い物が好き 5 便利な場所にお店がある 6 オンラインショッピングの注文方法がわかりにくい 7 そのお店にしかない商品がある 8 その他 ( )
--

問 11 インターネットショッピングの利用頻度は1年前と比較してどう変わりましたか (○印は1つ)。

1 とても増えた	3 減った	5 変わらない
2 増えた	4 とても減った	6 そもそも経験がない

問 12-1 増えた理由は何ですか (○印はいくつでも)。

1 ショッピングサイトのレビューを参照して買い物ができる 2 商品数が多い 3 実店舗に行く・商品を探す時間を節約できる 4 対面での接客が省略できる 5 購入履歴から欲しい物を提示してくれる 6 持ち帰りが大変なものも気軽に買える 7 外出を控えている (感染症対策) 8 その他 ( )
--

問 12-2 減った理由は何ですか (○印はいくつでも)。

1 商品を直接確認したい 2 注文方法がわかりにくい 3 商品情報の信頼性が低い 4 送料負担がある 5 なじみの店舗の方が買いやすい 6 決済手段のセキュリティが不安 7 ショッピングサイトへの登録が面倒 8 どの商品を選んだらよいか、わからない 9 買い物くらいは外に出たい 10 その他 ( )
---

問13 インターネットショッピングの利用について、今後の利用見込みを教えてください  
(○印は1つ)。

1 増える見込み	2 減る見込み	3 変わらない見込み
----------	---------	------------

問14-1 その理由は何ですか  
(○印はいくつでも)。

1 時間を選ばずに利用できる
2 感染症対策になる
3 時間が節約できる
4 荷物を持たなくて済む
5 その他 ( )

問14-2 その理由は何ですか (○印はいくつでも)。

1 商品情報が信頼できない
2 注文方法がわかりにくい
3 すぐに商品を入手できない
4 実店舗の買い物の方が利便性が高い
5 その他 ( )

実店舗での買い物の状況についてお伺いします

問15 実店舗での買い物の頻度 (直近1か月のうち) として、あてはまるものを選んでください (○印は1つ)。

1 毎日	2 2日に1回	3 3日に1回	4 週1回程度
------	---------	---------	---------

問16 実店舗での買い物の頻度 (直近1か月のうち) として、あてはまるものを選んでください (○印は1つ)。

1 増えた	2 減った	3 変わらない
-------	-------	---------

問17 実店舗で普段購入するものとして、あてはまるものを選んでください (○印は3つまで)。

1 衣類・靴・ファッション小物	5 ビール類・お酒
2 スポーツ・アウトドア用品	6 家具・インテリア用品
3 電化製品 (冷蔵庫、テレビ、カメラ、スマートフォン、PC等)	7 玩具・育児用品
4 書籍、映像・音楽ソフト (電子書籍や音楽配信等は除く。)	8 医薬品・医薬部外品
	9 特にない
	10 その他 ( )

問18 利用したい、訪れたいと思うお店として、あてはまるものを選んでください (○印は上位3つまで)。

1 お値打の商品・サービスが多い	6 良い提案をしてくれる
2 商品・サービスの品質が高い	7 店主、店員の人柄が良い
3 商品・サービスの安全性が高い	8 お店の雰囲気が良い
4 他店にはない、商品・サービスがある	9 便利な場所にある
5 お店の考え方、テーマに共感できる	10 その他 ( )



キャッシュレス決済の利用についてお伺いします

問19 クレジットカードやスマートフォンなどのキャッシュレス決済手段を利用したことはありますか（○印は1つ）。

<input checked="" type="checkbox"/> 1 ある	<input type="checkbox"/> 2 ない
--	-------------------------------

問20-1 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

1 ポイントが貯まる
2 支払いがスムーズ
3 財布がかさばらない
4 キャッシュレス決済対応の店が増えた
5 衛生上、現金の受け渡しを避けたい
6 キャッシュレス決済の方が、お金の管理がしやすい
7 その他（                      ）

問20-2 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

1 現金を使い慣れている
2 現金の方がお金の管理がしやすい
3 現金以外の決済手段だと、お金を使いすぎる不安がある
4 セキュリティに不安がある
5 現金以外の決済手段を使える場所が少ないから
6 仕組みや制度が不安・わからない
7 特になし
8 その他（                      ）

問21 利用している決済手段は何ですか（○印は3つまで）。

1 クレジットカード	3 プリペイドカード	5 その他（                      ）
2 電子マネー	4 2次元バーコード決済	6 特になし

問22 キャッシュレス決済対応の有無によるお店選びについて、あてはまるものを選んでください（○印は1つ）。

<input checked="" type="checkbox"/> 1 キャッシュレス決済対応のお店を選ぶ	<input type="checkbox"/> 2 どちらかといえば、キャッシュレス決済対応のお店を選ぶ	<input checked="" type="checkbox"/> 3 あまり気にしていない
---	---	--

問23-1 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

1 ポイントを貯めたい
2 支払いがスムーズ
3 現金を持ち歩いていない
4 衛生上、現金の受け渡しを避けたい
5 その他（                      ）

問23-2 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

1 現金で払いたい
2 商品やサービスの内容を重視している
3 支払い方法を気にしていない
4 キャッシュレス決済対応店を探すのが手間だから
5 その他（                      ）

就労に対する考え方についてお伺いします

問24 あなたは、何歳ごろまで収入（10万円/月以上）を伴う仕事をしたいですか（○印は1つ）。

- |            |            |              |
|------------|------------|--------------|
| 1 65歳くらいまで | 3 75歳くらいまで | 5 働けるならいつまでも |
| 2 70歳くらいまで | 4 75歳くらいまで | 6 60歳未満      |

問25-1 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

- |   |
|---|
| 1 仕事が好き<br>2 生きがいが得られる<br>3 生活費を得たい<br>4 自由に使えるお金が欲しい<br>5 不測の事態への備え<br>6 健康によい<br>7 友人、仲間を得ることができる<br>8 仕事を通じて、社会に貢献したい<br>9 人手不足、後継者不在のため<br>10 周囲の人が働いているから<br>11 時間にゆとりがあるから<br>12 その他（ ） |
|---|

問25-2 その理由は何ですか（○印はいくつでも）。

- |  |
|--|
| 1 なるべく早く仕事を辞めたい<br>2 趣味に時間をあてたい<br>3 収入に関係なく、スキルを活かした活動がしたい<br>4 家族と過ごす時間を増やしたい<br>5 健康面に不安がある<br>6 その他（ ） |
|--|

問26 60歳以降も収入（10万円/月以上）を伴う仕事をする場合、どのような形態での就労を希望しますか（○印は1つ）。

- |  |
|--|
| 1 農林漁業（家族従業者を含む）<br>2 自営業・個人事業主・フリーランス（家族従業者を含む）<br>3 フルタイムの社員・職員<br>4 パートタイム（短時間勤務など）の社員・職員<br>5 在宅就労 |
|--|

問27 60歳以降も収入（10万円/月以上）を伴う仕事をする場合、どのような条件を重視しますか（○印は1つ）。

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| 1 就労場所が通いやすこと      | 5 給与が良いこと       |
| 2 勤務日数・時間の融通が利くこと  | 6 安定した雇用契約であること |
| 3 経験・スキルを活かせること    | 7 年金が減額されないこと   |
| 4 体力的な負担が軽い仕事であること | 8 就労を希望しない      |

問28 今後就労するうえで、活かしたいスキル・経験・経歴がありましたらご記入ください。

自由記載

ご協力ありがとうございます。  
 お手数ですが、ご記入もれがないかももう一度ご確認ください。

# 創業・起業に対する意識調査

## (足立区近隣にお住いの方向け)

### 調査ご協力をお願い

○本調査は、足立区が実施するアンケート調査です。

○創業・起業に関するご意見を伺い、この内容をもとに支援施設のあり方や新しい支援策の検討を行います。また、「足立区地域経済活性化基本計画」の中間見直しに際し、調査結果を反映してまいります。

○本調査の対象は、〇〇〇〇〇

お答えいただいた内容は統計的に処理され、個人が特定されることはありませんので、安心してご回答ください。

お手数をお掛けいたしますが、ご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

令和3年 月

足立区長 近藤やよい

### ご記入にあたってのお願い

- 1 あて名のご本人がご記入ください。
- 2 回答は、あてはまる番号を選んでください。
- 3 「1つだけ」「3つまで」など回答が限られている質問では、あなたがもっとも良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、○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 すべてのご記入が終わりましたら、記入もれや間違いがないか、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

(平日 午前9:00~午後5:00)

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

あなたご自身についてお伺いします

問1 あなたの性別はどちらですか（○印は1つ）。

- 1 男性                      2 女性                      3 どちらでもない

問2 あなたの年代はどれにあたりますか（○印は1つ）。

- 1 20歳未満              3 30歳代              5 50歳代              7 70歳代以上  
2 20歳代              4 40歳代              6 60歳代

問3 あなたのお住まいの場所はどれにあたりますか（○印は1つ）。

- 1 足立区                      3 埼玉県                      6 その他（              ）  
2 足立区以外の23区      4 千葉県

問4 あなたの職業は（○印は1つ）。

- 1 会社員・公務員              4 会社役員                      7 パート・アルバイト  
2 自営業                      5 学生                              8 その他  
3 主婦(夫)・家事手伝い      6 無職                              (                      )

問5 あなたの主な通勤・通学先はどちらですか（○印は1つ）。

- 1 自宅(自営など)      3 上野・秋葉原方面      5 1~4以外の都内      7 その他(              )  
2 足立区内              4 東京・神田・有楽町方面      6 埼玉県・千葉県      8 通勤・通学先はない

創業・起業に関する意識についてお伺いします

問6 起業・創業の印象として当てはまるものをえらんでください（○印は1つ）。

- 1 一般サラリーマンよりも高額の所得が得られそう  
2 専門性を活かした働き方ができそう  
3 育児・介護、収入など働く環境のバランスが取れそう  
4 社会課題の解決に貢献できそう  
5 ライフワーク的なテーマを追求できそう  
6 収入が不安定  
7 家族や周囲の理解を得ることが難しそう  
8 失敗したときの再就職がむずかしそう  
9 プライベートの時間がなくなりそう

問7 親族・友人に起業・独立・開業をした人はいますか（○印は1つ）。

- 1 いる                      2 いない

問8 起業・創業・独立を考えた、又はしたことはありますか（○印は1つ）。

- |            |                      |           |
|------------|----------------------|-----------|
| 1 考えたことがある | 2 実際に起業・創業・独立したことがある | 3 ない⇒問16へ |
|------------|----------------------|-----------|

問9（問9で「1」と回答した方）

何歳の時に起業・創業独立が選択肢の一つになりましたか（○印は1つ）。

- |         |        |        |          |
|---------|--------|--------|----------|
| 1 20歳未満 | 3 30歳代 | 5 50歳代 | 7 70歳代以上 |
| 2 20歳代  | 4 40歳代 | 6 60歳代 |          |

問10（問8で「1」、「2」と回答した方）

どのような業種ですか（想定していた業種は何ですか）。（○印は1つ）。

- |                 |               |             |
|-----------------|---------------|-------------|
| 1 農業            | 7 卸売業         | 13 宿泊業      |
| 2 建設業           | 8 小売業         | 14 飲食業      |
| 3 製造業           | 9 金融業・保険業     | 15 生活関連サービス |
| 4 電気・ガス・熱供給・水道業 | 10 不動産業       | 16 娯楽業      |
| 5 情報通信業         | 11 学術研究       | 17 教育       |
| 6 運輸業           | 12 専門・技術サービス業 | 18 医療・福祉    |

問11（問8で「1」、「2」と回答した方）

起業・創業について、誰に相談しましたか（○印はいくつでも）。

- |         |                    |            |
|---------|--------------------|------------|
| 1 家族    | 3 金融機関             | 5 起業・創業経験者 |
| 2 知人・友人 | 4 金融機関以外の支援機関（行政等） | 6 その他（ ）   |

問12（問8で「1」、「2」と回答した方）

起業・創業・独立を考えたきっかけ何ですか（○印は1つ）。

- |                                    |
|------------------------------------|
| 1 著名な起業家の発言や行動に刺激を受けた              |
| 2 周囲の起業家やベンチャー企業に勤務する人から刺激を受けた     |
| 3 親族で自営業をやっている人から刺激を受けた            |
| 4 現在の勤め先の見通し不安現在の仕事と自分のやりたいことのギャップ |
| 5 家庭環境の変化や転機（離婚、介護、育児など）           |
| 6 退職                               |
| 7 元々関心が高かった                        |
| 8 その他（ ）                           |

問13 (問8で「1」、「2」と回答した方)

起業、創業、独立先として、選んだ、もしくは考えている地域はどこですか (○印は1つ)。

1 足立区	3 23区以外の都内	5 千葉県内
2 足立区以外の特別区	4 お住まいの地域	6 埼玉県内

問14 (問8で「1」、「2」と回答した方)

起業、創業、独立先として、選んだ、もしくは考えている地域について、その理由はなんですか。(○印はひとつ)。

1 地域に貢献したい・愛着がある	6 その地域に知人・友人が多いから
2 今住んでいる地域だから	7 新しい人脈を築きたいから
3 出生地だから	8 生活の利便性が高いから
4 過去に住んでいた地域だから	9 街に魅力を感じているから
5 家族にゆかりのある地域だから	

問15 (問8で「1」「2」と回答した方)

起業、創業、独立の際に、利用したい施策として、あてはまるものは何ですか。(○印はいくつでも)

1 創業・起業・独立に役立つセミナー	4 低額なオフィスや店舗等の提供
2 開業資金の融資	5 その他 ( )
3 専門家(財務、労務等)の派遣	

問16 (問15で「4」と回答した方)

利用したい、または利用したことがある施設として、あてはまるものはなんですか (○印はいくつでも)。

1 サテライトオフィス	4 コワーキングスペース
2 シェアキッチン	5 その他 ( )
3 創業支援施設	

問17 (問8で「3」と回答した方)

その理由はなんですか。(○はいくつでも)

1 ビジネスのアイデアが思いつかない	6 育児、介護等の時間が取れなくなりそう
2 起業・独立に関する知識がない	7 家族から反対されている
3 勤務先をやめることができない	8 健康・体調面に不安がある
4 失敗したときのリスクが大きい	9 自己資金が不足している
5 十分な収入が得られそうにない	10 その他 ( )

ご協力ありがとうございます。

お手数ですが、ご記入もれがないかももう一度ご確認ください。