

令和 6 年度第 2 回 足立区経済活性化会議

令和 7 年 1 月 3 0 日 (木)
足立区役所本庁舎 1 3 階大会議室 A

次 第

1 会長あいさつ

2 審議・意見交換

案件

地域経済活性化基本計画改定に向けた
アンケートについて

計画改定スケジュール（予定）

令和6年度 【準備】計画の進捗（事業の実施状況等）を評価し、短中長期の課題を検討、実態調査の準備を行う

令和6年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
産経部内						アンケートたたき台の作成					アンケート内容修正 アンケート調査分析委託準備	
活性化会議					8月5日					1月30日		
				産業課題の意見交換						アンケート内容の検討		

令和7年度 【調査・骨子】区内事業者の状況や区民の消費・就労動向を把握するため、実態調査（アンケート）を実施し計画の骨子を策定する

令和7年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
産経部内	アンケート案作成		アンケート修正					計画骨子案の作成			骨子の作成/施策・指標の検討 計画案検討	
活性化会議		5～6月					10月後半～ 11月前半		部会	1月下旬		
		アンケート案審議					速報の報告・分析		骨子の検討	計画骨子の審議		
アンケート調査 委託先	アンケート案作成		アンケート修正	アンケート実施		速報	実態調査報告書の作成					

令和8年度 【計画本文策定】骨子に基づき各施策や指標を定め、計画を策定する

令和8年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
産経部内	施策・指標の検討・計画案作成						パブコメ 検討			原稿調整	印刷・納品	
活性化会議		部会		7月～8月頃に 1～2回				11月	12月			
		計画案の検討		計画案の審議			パブコメ対応検討	計画の答申				
パブリックコメント						広報	実施					

次期計画で中心となる新たな「柱」(案)

ボトルネックになり得る2点をメインの柱とする

課題

1

人手不足への対応

2

デジタル活用への対応

理由

経済
環境

深刻な労働力不足時代に突入

- ◆限られた人材を確保しなければならず、人手不足倒産も増加

デジタルを活用した生産性・競争力強化が必須

- ◆デジタル活用により生産性強化等をしなければ生き残れない

影響の
大きさ

「人手不足」が企業成長のボトルネックに

- ◆「人手が足りず生産で手一杯、新製品開発に取り組めない」

「デジタル化遅れ」が企業成長のボトルネックに

- ◆「キャッシュレスやEC対応ができず消費者に選ばれない」

足立区
の状況

人材確保競争に勝てない

- ◆中小企業は賃金面などにより人材確保競争に勝てない
- ◆人材のリスキングが進んでいない

デジタル活用が遅れている

- ◆企業規模や経営者の高齢化等により対応が遅れている
- ◆クラウド会計など、新サービスの導入が遅れている

柱(例)

人材に選ばれ、人材とともに
成長を目指す企業の支援

競争力を強化し時代に取り残され
ないためのデジタル活用推進支援

支援内容 イメージ

- ◆多業種、小規模な事業者にも人手不足が波及している可能性
- ◆「採用」「育成」「定着」「後継者問題」など、場面や個社の状況に応じた支援

- ◆「業務効率化」「キャッシュレス対応」など、目的やレベルに応じた適切な導入や導入後も見据えた支援
- ◆「活用意欲が高い層」には、コストやノウハウ支援
- ◆「活用意欲が低い層」には、相談支援、導入支援

それ以外の想定課題

以下の課題も想定されるため、アンケートで調査し柱立て・施策の中に位置づけていく

想定課題

売上げを伸ばせている事業者は多くない
価格転嫁による収益確保に課題がある

事業環境変化に対応する力や意欲が低い事業者が一定数いる

起業創業にあたって資金やノウハウに不安を抱える人が多い

インターネット消費トラブルや高齢者のネット消費の促進に課題がある
消費者意識変化への対応に苦慮する事業者

旅行・観光需要の取り込みや安心安全な大型イベントによるイメージ向上が必要

施策（柱）の想定

売上げ・利益の拡大

売上・利益の拡大/SDGs推進等の取り組み

事業環境変化への対応力

成長志向/設備投資/経営改善

起業・創業の促進

起業不安解消/交流/起業後の定着等

新たな消費生活への適応支援

ネット消費の促進/カスハラ予防

観光施策による賑わい創出

5大イベント/情報発信/インバウンド

アンケートの種類・規模

調査

1 産業実態調査

事業者向け

- (1) 対象
中規模1,500件
小規模1,500件
- (2) 問数
70問程度
- (3) 想定回収率
35%(1,050件)程度
- (4) 配布回答方法
郵送配布
郵送またはネット回答

調査

2 消費・就労意識調査

区民向け

- (1) 対象
18歳以上の区民2,000件
- (2) 問数
30問程度
- (3) 想定回収率
45%(900件)程度
- (4) 配布回答方法
郵送配布
郵送またはネット回答

調査

3 創業意識調査

区民・周辺住民向け

- (1) 対象
20歳以上の区民及び
近隣自治体住民
起業経験や興味がある
1,000件
- (2) 問数
20問程度
- (3) 想定回収
1,000件程度
- (4) 調査方法
WEBモニター調査

アンケート調査方針

1 人手不足への対応

2 デジタル活用への対応

この2点を重点的に調査する

調査

1 産業実態調査

事業者向け

対象

- 中規模（5～99人）1,500件（約9,500中）
小規模（4人以下）1,500件（約13,000中）
- 業種は区内の構成比に合わせて抽出
 - 区内の企業規模の実情に応じて設定

人手不足

- ◆ 採用・育成・定着などの各場面について、実態や課題を調査
- ◆ 後継者不足等の課題について調査

デジタル

- ◆ 「業務効率化」「キャッシュレス対応」などの活用目的、コストやノウハウ有無、導入後の課題などについて調査
- ◆ 必要性を感じない理由や、導入に向けて障壁となっていることなどを調査

調査

2 就労・消費意識調査

区民向け

対象

18歳以上の区民2,000件

- 年齢構成などにバラつきが出る条件設定

就労意識

「働き手」
としての
区民

企業側に求められる、求職者側の採用や労働条件等に関するニーズ

- ✓ 利用する求職方法
- ✓ 区内就労意向・重視ポイント等

消費意識

「消費者」
としての
区民

消費活動における、事業者側へのデジタル活用対応ニーズ

- ✓ ネットショッピングニーズ
- ✓ キャッシュレスニーズ 等

【区内事業者向け】産業実態調査アンケート（たたき台）

問1 貴社のことについて

(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) 貴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) 貴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) 貴社の創業年数をご記入ください（2026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（数字を記入ください）。

従業員数	合計	_____人	⇒	内訳	役員	_____人
	そのうち家族は	_____人			正社員	_____人
					パート等	_____人

(6) 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
---------	--------	--------	--------	--------	---------

問2 貴社の売上・利益の状況について

(1) 2024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 ~500万円未満 | 6 1億円以上~3億円未満 |
| 2 500万~1000万円未満 | 7 3億円以上~5億円未満 |
| 3 1000万円~3,000万円未満 | 8 5億円以上~10億円未満 |
| 4 3,000万~5,000万円未満 | 9 10億円以上 |
| 5 5,000万~1億円未満 | |

(2) 貴社の売上のうち、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。案件がないまたは該当しない場合には「0」を記入)。

%

(3) 2024年(1~12月)の年間売上高について、2023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	5 4~9%減少	問2(5)へ
2 10~29%増加	6 10~29%減少	
3 4~9%増加	7 30%以上減少	
4 横ばい(-3~+3%)	8 分からない	
	9 比較できない	

問2(4)へ

(4) 【(3)で「1」~「3」と回答した方のみ】売上増加の理由として、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 営業、広告宣伝、PRの増加や改善をした | 7 顧客対応を向上させた |
| 2 販路開拓に取り組んだ | 8 ECなど新たな自社販売方法を開始した |
| 3 商品ラインナップを増やした | 9 原材料価格の高騰を価格転嫁した |
| 4 ニーズにあった商品やサービスを開発した | 10 商品の付加価値を向上させた |
| 5 元請けからの発注が増えた | 11 理由はわからない |
| 6 価格競争で優位だった | 12 その他() |

(5) 【(3) で「5」～「7」と回答した方のみ】売上減少の原因として、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 人手が不足したため	7 顧客満足度が下がったため
2 営業、広告宣伝、PRが不足したため	8 ECサイトを活用していないため
3 ニーズにあった商品やサービスを提供できなかったため	9 キャッシュレス決済に対応していないため
4 商品の差別化ができなかったため	10 原材料高騰や賃上げ分を価格転嫁したことで価格競争に勝てなかったため
5 元請けからの発注が減少したため	11 原因はわからない
6 競合他社が選ばれたため	12 その他 ()

(6) 2024年(1～12月)の年間営業利益について、2023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	5 4～9%減少	問2(8)へ
2 10～29%増加	6 10～29%減少	
3 4～9%増加	7 30%以上減少	問2(8)へ
4 横ばい(-3～+3%)	8 分からない	
	9 比較できない	

問2(7)へ

(7) 【(6) で「1」～「3」に回答した方のみ】利益増加の理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つのみ)。

1 売上が増え、コストが減った	問2(9)へ
2 売上、コストともに増えたが、売上の増加がコストの増加を上回った	
3 売上、コストともに減ったが、コストの減少が売上の減少を上回った	

(8) 【(6) で「5」～「7」に回答した方のみ】利益減少の理由として、該当するものに○をつけてください (○は1つのみ)。

1 売上が減り、コストが増えた	問2(9)へ
2 売上、コストともに増えたが、コストの増加が売上の増加を上回った	
3 売上、コストともに減ったが、売上の減少がコストの減少を上回った	

(9) 【(7) で「2」、または (8) で「1」、「2」に回答した方のみ】

コストが増えた理由として、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 | 資材・原材料があがった | 7 | 宣伝広告費を強化した |
| 2 | エネルギーコストがあがった | 8 | E Cなどの販売チャネルのコストが増えた |
| 3 | 人件費があがった | 9 | 賃借料（店舗、オフィス等の賃借料）があがった |
| 4 | 設備の更新（投資）を行った | 10 | 運送費（商品の配送、梱包資材費等）があがった |
| 5 | デジタル活用に投資した | 11 | その他（ ） |
| 6 | 設備等の修繕、保守等にコストがかかった | | |

問3 貴社の中長期的な経営方針について

(1) 貴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

問3 (2) へ

(2) 【(1)で「5 現状維持」を選択した方のみ】中長期的な経営方針を現状維持と考えている理由として、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 拡大成長していく企業体力がない	7 大きな事業環境変化に対応する自信がない
2 人手が足りず現状維持が精一杯	8 感染症や物価高、災害などの変化に対応してきたことで疲弊した
3 成長を目指す資金がない	9 成長拡大の道筋が見えない
4 業績が悪化してきている	10 何に取り組めば良いかわからない
5 成長を目指すリスクを回避したい	11 成長させる必要を感じない
6 現実的な目標	12 その他
()	

(3) 【全ての方】事業の拡大・拡充、成長に向けて必要だと思う行政等の支援として、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 人手不足に対応する支援	7 経営者への意欲向上支援
2 デジタル技術を活用するための支援	8 経営等に関する相談先の確保
3 設備投資のための融資や補助金	9 専門家による伴走支援
4 売上増や販路開拓の支援	10 支援をしても変わらない(経営者の問題)
5 経営計画の立案の支援	11 支援は不要
6 中小企業の事業拡大事例の共有	12 その他
()	

問4 人材の過不足の状況について

(1) 人材の状況について、それぞれ該当する番号に○をつけてください (○は各行1つずつ)。

		不足	やや不足	適当	やや過剰	過剰	該当なし
2024年 時点の状況	正社員	1	2	3	4	5	6
	非正社員	1	2	3	4	5	6
2025年 現在	正社員	1	2	3	4	5	6
	非正社員	1	2	3	4	5	6

以下の問4の(2)～(5)は、【(1)のいずれかの行で「1 不足」か「2 やや不足」に○をつけた方】がお答えください。
それ以外の方は次ページの間4(6)へ進んでください。

(2) 【(1)のいずれかの行で、「不足」または「やや不足」に回答した方のみ】現在不足している職種として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 管理職	6 介護・福祉	11 建築・土木
2 事務	7 保育・教育	12 警備・施設管理
3 営業	8 医療・看護・保健	13 運転・配送
4 販売	9 製造	14 清掃・倉庫・軽作業等
5 接客・サービス・調理	10 技術・専門	

(3) 【(1)のいずれかの行で、「不足」または「やや不足」に回答した方のみ】人手不足が発生した理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 思ったように採用できない	5 育児・介護等による短時間勤務者の増加
2 採用した人材が定着しない	6 業務の効率化が進んでいない
3 人材育成が進んでいない	7 デジタル活用ができていない
4 離職の発生・増加	8 理由がわからない
	9 その他 ()

問4(4)へ

(4) 【(3) で、「4 離職の発生・増加」に回答した方のみ】離職が発生または増加した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 新しいチャレンジを求めて | 7 福利厚生に不満があったため |
| 2 社内の育成体制が整っていないため | 8 物理的な労働環境の改善が難しかったため |
| 3 スキルや興味とあっていなかったため | 9 職場の人間関係に問題があったため |
| 4 賃金が上げられないため | 10 理由がわからない |
| 5 休暇等の労働条件の改善が進まないため | 11 その他 () |
| 6 残業が減らないため | |

(5) 【(1) のいずれかの行で、「不足」または「やや不足」に回答した方のみ】人手不足が御社の経営に与えた影響について、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- | | |
|----------------------------------|-----------------|
| 1 営業、販路開拓、販売促進などの売上を伸ばす取り組みができない | 6 職場環境改善に取り組めない |
| 2 新商品やサービスの開発に手が回らない | 7 事業を縮小せざるを得ない |
| 3 業務効率化に取り組めない | 8 廃業や倒産の危機にある |
| 4 デジタル活用を進められない | 9 ほとんど影響はない |
| 5 人材育成に取り組めない | 10 その他 () |

(6) 【(1) のいずれかの行で、いずれも「不足」か「やや不足」に○がつかなかった方のみ】
人手不足が発生しなかった理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- | | |
|---------------------------------|--------------|
| 1 採用が順調 | 6 業務の効率化が順調 |
| 2 採用した人材の定着が順調 | 7 デジタル活用が進んだ |
| 3 離職が減少した | 8 事業を縮小した |
| 4 育児・介護等による短時間勤務者の減少、
休職者の復帰 | 9 理由がわからない |
| 5 人材育成が順調 | 10 その他 () |

問5 採用の状況について

(1) 採用の状況について、それぞれ該当する番号に○をつけてください(○は各行1つずつ)。

		順調	概ね順調	やや不調	不調	該当なし
2024年 時点の状況	正社員	1	2	3	4	5
	非正社員	1	2	3	4	5
2025年 現在	正社員	1	2	3	4	5
	非正社員	1	2	3	4	5

(2) 効果的だった採用方法として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

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

(3) 効果的でなかった採用方法として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

- 1 ハローワークなど公共機関を利用
- 2 公共機関主催の企業説明会への参加
- 3 学校・大学の就職部への求人票の提出
- 4 学校・大学主催の企業説明会への参加
- 5 自社ホームページへの掲載
- 6 自社主催の企業説明会の開催
- 7 就職サイトへの求人掲載
- 8 民間人材派遣会社主催の企業説明会の開催
- 9 人材紹介、人材派遣の利用
- 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、あてはまるものに○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 | 7 業界(業種)そのものが不人気である |
| 2 採用活動の進め方がわからない | 8 辞退者が多い |
| 3 効果的な採用方法がわからない | 9 求めている人材の応募者が少ない |
| 4 採用広告費や紹介料の負担が大きい | 10 その他() |
| 5 労働条件で他社に負けてしまう | 11 特になし |
| 6 自社の魅力・強みの伝え方がわからない | |

問6 貴社の人材育成の状況について

(1) 貴社の人材育成の取り組み状況について、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 生産性向上、ミス防止等のために取り組んでいる	6 複数業務をこなせるように取り組んでいる
2 専門的、技術的な能力を向上させるために取り組んでいる	7 デジタル人材育成のために取り組んでいる
3 資格を取得させるために取り組んでいる	8 リーダーを育てるために取り組んでいる
4 従業員のモチベーション向上のために取り組んでいる	9 マネジメント力を向上させるために取り組んでいる
5 キャリアパスを明確にするために取り組んでいる	10 あまり取り組めていない
	11 必要性がない
	12 その他 ()

問6 (2) (3) へ

問6 (4) へ

(2) 【(1) で、「1」～「9」に回答した方のみ】人材育成の効果として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 人材の定着	7 顧客満足度の向上
2 生産性向上	8 従業員のモチベーション向上
3 長時間労働の改善	9 デジタル化の促進
4 資格取得・専門スキル向上	10 特に効果はない
5 仕事の受注、事業の拡大	11 その他 ()
6 新たなサービスの開発	

(3) 【(1) で、「1」～「9」に回答した方のみ】人材育成の課題として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 指導を担う人材が不足している	5 育成にかかるコスト負担が大きい
2 十分な時間がさけない	6 効果が見えづらい
3 ノウハウが不足している	7 特にない
4 適切な研修機関が少ない	8 その他 ()

(4) 【(1) で、「10」に回答した方のみ】人材育成に取り組めていない理由として、あてはまるものに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 指導を担う人材がいない	5 育成にかかるコストが負担
2 時間がなく優先順位を下げざるを得ない	6 誰を対象に育成すべきかわからない
3 ノウハウがなくどこから手をつければよいかわからない	7 効果が期待できない
4 適切な研修機関が見つけれられない	8 特にない
	9 その他 ()

問7 貴社の賃上げの状況について

(1) 直近3年間で、前年比どのくらい賃上げしたか、平均の率及び額を記入してください。

※数字を記入、賃上げしていなければ「0」を記入、減額した場合は、「-」の値記入

	正社員		非正社員	
	平均賃上げ率 (月給)	平均賃上げ額 (月給)	平均賃上げ率 (時給)	平均賃上げ額 (時給)
2023年度 ↓ 2024年度	%	円	%	円
2024年度 ↓ 2025年度	%	円	%	円

(2) 【(1)のいずれかで賃上げを行っている方のみ】賃上げを行った理由としてあてはまるものに○をつけてください (○は1つだけ)。

<正社員>

- 1 定期的な昇給のため
- 2 業績が好調だったため
- 3 離職防止に必要だったため

<非正社員>

- 1 定期的な昇給のため
- 2 業績が好調だったため
- 3 離職防止に必要だったため
- 4 最低賃金に合わせるため

(3) 【(1)の回答で、正規・非正規、2024年度・2025年度のいずれかで賃上げを行った方】その賃上げを行ったことの効果として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| 1 従業員のモチベーションが向上した | 6 商品・サービスの価格上昇に理解が得やすくなった |
| 2 従業員のパフォーマンスが向上した | 7 業績が上がった |
| 3 人材の流出・離職を防いだ | 8 特に効果はない |
| 4 採用に優位に働いた | 9 その他 () |
| 5 企業のイメージにプラスに働いた | |

(4) 【(1)の回答で、いずれかで賃上げを行わなかった方 (「0」の記入がある方)】賃上げを行わなかった理由として、あてはまるものに○をつけてください (○は1つだけ)。

- | | |
|---------------------------------|-------------------|
| 1 価格転嫁できず原資がないため | 5 少しずつ従業員を減らしたいため |
| 2 どのくらい上げればよいかわからないため | 6 事業を縮小したいため |
| 3 十分な賃金を支払っており必要がないため | 7 その他 |
| 4 家族親族しかいないなど、賃上げをする対象従業員がいないため | () |

問 8 貴社の労働環境等の改善の状況について

(1) 直近3年間で行った、労働環境等の改善内容について、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 育児・介護との両立をしやすくした	7 テレワークやフレックスを導入した
2 時間外労働を削減した	8 トイレや更衣室、エアコン等の物理的な環境を整備した
3 ワークライフバランスを推進した	9 取り組みたいが出来ていない
4 多様な人材を受け入れた	10 必要性がない
5 健康経営に取り組んでいる	11 その他 ()
6 業務システムを導入した	

問 8 (2) へ

問 8 (3) へ

(2) 【(1) で「1」～「8」に回答した方のみ】(1) の取り組みの中で、人材の定着など、人手不足の解消 (または悪化の防止) に効果があったものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 育児・介護との両立をしやすくした	6 業務システムを導入した
2 時間外労働を削減した	7 テレワークやフレックスを導入した
3 ワークライフバランスを推進した	8 トイレや更衣室、エアコン等の物理的な環境を整備した
4 多様な人材を受け入れた	9 その他 ()
5 健康経営に取り組んでいる	

(3) 【(1) で、「9 取り組みたいが出来ていない」を選択した方のみ】取り組んでいない理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 人手が足りない	4 ノウハウがない
2 費用の負担が重い	5 相談先・依頼先がない
3 効果のある取り組みがわからない	6 その他 ()

問9 後継者・事業の承継について

(1) あなたは、経営者として、何歳まで続けるか決めていますか。

1 決めている・概ね決めている

歳

2 考える必要性は感じるが決めていない

3 考えていない

(2) 事業の後継者の決定状況についてあてはまるものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 自身の子どもの決まっている

2 自身の子どもの親族に決まっている

3 会社の従業員に決まっている

4 外部の方に売却することが決まっている

5 誰かには引き継ぎたいが、決まっていない

6 承継するかどうかまだ考えていない

7 自分の代で廃業する予定である

8 その他 ()

(3) 【(2) で1～4と回答した方のみ】事業承継の準備の進捗状況についてあてはまるものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 既に計画に沿って具体的に進めている

2 事業承継計画は立案できている

3 専門機関などに相談を開始している

4 情報収集を始めている

5 何から始めればよいかわからない

6 その他 ()

(4) 【全ての方】事業承継の不安や課題として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 事業承継計画が立てられない

2 親族間のトラブル

3 後継者の資質・能力不足、育成

4 後継者が見つからない

5 法務、税務、財務の知識不足

6 取引先や従業員などステークホルダーとの信頼関係

7 経営方針や企業体質が変わってしまうこと

8 税金の負担

9 売買のトラブルに不安がある

10 信頼できる仲介者がいない

11 売買の仲介手数料

12 相談相手や支援者がいない

13 年齢的に当分先のこと

14 その他 ()

15 不安や課題はない

問 10 デジタル活用の状況について

(1) 貴社のインターネット活用の内容として、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 自社・自店舗のWEBページを開設している	3 SNS (インスタグラム等) による情報発信を行っている
2 外部との連絡にEメールを利用している	4 1～3のいずれも行っていない

問 10 (2) へ

(2) 【(1)で「4」と回答した方】 ← いずれも行っていない理由として、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 やり方がわからない	4 行う必要がない
2 継続的に扱える人材がいらない	5 その他
3 導入・運用に係るコストが負担	()

(3) 【全ての方】 貴社のデジタル活用状況について、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 すでに活用を始めている	2 活用する予定で準備している	3 活用したいができていない	4 活用する予定がない
---------------	-----------------	----------------	-------------

問 10 (4) (5) へ

問 10 (6) へ

(4) 【(3)で「1」と回答した方のみ】

貴社で実践しているデジタル活用の内容として、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 資料のペーパーレス化
2 テレワークやオンライン会議の導入
3 勤怠管理、給与管理、経費システム等の導入
4 顧客管理、収支管理、営業支援システム等の導入
5 CADや3Dプリンタの活用による開発・設計・試作
6 チャットボット等のカスタマー対応
7 生産、物流、店頭等の在庫管理やデータ分析
8 売上データの分析・解析結果等の活用による新商品、新サービスの企画
9 その他 ()

(5) 【(3) で「1」と回答した方のみ】

貴社で実践しているデジタル活用の効果として、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 | 売上向上・販路拡大 | 7 | 納期の短縮 |
| 2 | 新商品・サービスの開発 | 8 | 意思決定強化 |
| 3 | ニーズ、消費者データの把握 | 9 | 柔軟な働き方の実現 |
| 4 | 顧客満足度向上 | 10 | 環境負荷の軽減 |
| 5 | 業務の効率化・時間短縮・精度の向上 | 11 | その他（ ） |
| 6 | コストの削減 | 12 | 効果は感じない |

(6) デジタル活用における貴社の課題や不安として、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 | 5 活用を推進できる人材がいない |
| 2 導入・運用に係るコスト負担 | 6 導入する必要性がない |
| 3 導入しても効果が出るか不安 | 7 課題は特にない |
| 4 自社に合ったツール・アプリがわからない | 8 その他 |
| () | |

問 11 E C サイトの活用について

※ E C サイトとは、商品やサービスを、インターネット上で販売するウェブサイトのことで、オンラインストアやインターネット通販などとも呼ばれる。

- (1) 商品を販売、掲載しているE C 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 モール型のE C (Amazon、 楽天市場、Yahoo!ショッピング等)	4 現在は利用していないが、 取り組みたい	7 業態的にE C サイトで の販売はなじまない
2 自社E C サイト	5 現在は利用しておらず、今 後も行う予定はない	
3 その他のE C ()	6 以前は利用していたが、現 在は利用していない	

問 11 (2) へ

問 11 (5) へ

- (2) 【(1) で「1」～「3」のいずれかに回答した方】
E C 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】
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】
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 新規客の流入がある
2 リピート率が高い
3 商品の魅力が伝わっている
4 ターゲット市場の情報収集・分析の結果
5 商材に関連したコンテンツの充実
6 自社HPやSNSとの連動性が高い
7 会社として力を入れている
8 ユーザーの声が反映できている
9 配送所要時間が短い
10 相談相手 (コンサルタント等) の存在

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 自社HPやSNSとの連動性が悪い
7 人手が足りない
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「4」～「6」に回答した方】
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 E C 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 12 キャッシュレス決済の導入について

(1) 貴社のキャッシュレス決済への対応について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

1 クレジットカードに対応	7 導入したいがまだしていない
2 デビットカードに対応	8 導入する予定がない
3 QRコード決済に対応	9 業態として該当しない
4 電子マネー（交通系・流通系）に対応	10 その他（ ）
5 プリペイドカードに対応	
6 その他（ ）に対応	

問 12 (2) へ

問 12 (5) へ

(2) 【(1) で「1」～「6」を選択した方のみ】

売上全体に占めるキャッシュレス決済の割合についてお答えください。

約

%

(3) 【(1) で「1」～「6」を選択した方のみ】

キャッシュレス決済を導入している効果について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

1 会計等の業務負担が軽減された	5 購買データが活用できるようになった
2 売上が増えた	6 各種キャンペーンに参加できる
3 客数が増えた	7 特に効果は感じない
4 客単価があがった	8 その他（ ）

(4) 【(1) で「1」～「6」を選択した方のみ】

キャッシュレス決済を導入した課題について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

1 仕組みを理解するのに手間取った	4 現金との混在で業務が煩雑になった
2 手数料が利益を圧迫している	5 利用者が思ったほど多くない
3 システム障害やトラブルが多い	6 その他（ ）

(5) 【(1) で「7」「8」を選択した方のみ】

キャッシュレス決済を導入していない理由について、あてはまるもの全てに○をつけてください。

1 仕組みを理解するのが負担	5 システムトラブルに対応できない
2 担当する人手不足	6 顧客ニーズや必要性を感じない
3 導入コストが負担	7 その他（ ）
4 手数料が負担	

問 13 貴社の設備投資の状況について

(1) 設備投資の実施または予定の状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

1 最近実施した	2 近々実施予定	4 実施予定はない	5 わからない
↓	3 実施を検討中	↓	6 その他 ()
問 13 (2) (3) へ	問 13 (4) へ	問 13 (5) へ	

(2) 【(1) で「1」に回答した方】実施した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 既存設備の維持・補修	6 新製品・新事業・新サービス・研究開発
2 デジタル化や IT 化関連	7 物流関連 (倉庫等)
3 業務効率化	8 省エネルギー対策 (燃費改善、環境対策など)
4 増産・販売力増強	9 規制への対応
5 事務所や店舗等の増設・拡大 (建替え含む)	10 その他 ()

(3) 【(1) で「1」に回答した方】経験を踏まえて、設備投資を行う際に重要だと考えることとして、あてはまるものに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 目的を明確にすること	5 資金調達方法や補助金を把握すること
2 効果をシミュレーションすること	6 導入・運用コストを把握すること
3 経営改善に繋がるものであること	7 相談相手を確保すること
4 自社のニーズに適したものを選ぶこと	8 その他 ()

(4) 【(1) で「2」「3」に回答した方】予定、検討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 既存設備の維持・補修	6 新製品・新事業・新サービス・研究開発
2 デジタル化や IT 化関連	7 物流関連 (倉庫等)
3 業務効率化	8 省エネルギー対策 (燃費改善、環境対策など)
4 増産・販売力増強	9 規制への対応
5 事務所や店舗等の増設・拡大 (建替え含む)	10 その他 ()

(5) 【(1) で「4」と回答した方】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 経営の先行きが見通せない	6 すでに投資を実施した
2 現状で設備は適正水準である	7 自社に合う設備が見つからない
3 投資に見合う収益できるか不安	8 必要性がない
4 借入れ負担が大きい	9 設備入れ替えに伴うリスクが大きい
5 借入見通しが立たない・資金がない	10 その他 ()

問 14 カスタマーハラスメント対策について

- (1) 直近3年で、カスタマーハラスメントに類する事案の経験として、あてはまるもの全てに○をしてください (○はいくつでも)。

- | | |
|-------------------------------------|----------------------|
| 1 長時間にわたり従業員を拘束する、居座りをする、長時間電話を続ける | 6 権威を振りかざし要求を通そうとする |
| 2 理不尽な要望を繰り返し求める | 7 詳細を言わず店舗外に呼びつける |
| 3 大きな怒鳴り声をあげる、侮辱的発言、人格の否定や名誉を棄損する発言 | 8 SNSやインターネットで誹謗中傷する |
| 4 殴る、蹴る、物を投げつける等の暴力 | 9 経験はない |
| 5 威嚇・脅迫 | 10 業態として該当しない |
| | 11 その他 () |

- (2) 【(1) で「1」～「8」と回答した方のみ】

カスタマーハラスメントに類する事案によって受けた影響として、あてはまるもの全てに○をしてください (○はいくつでも)。

- | | |
|------------------|-------------------------|
| 1 従業員のパフォーマンスの低下 | 6 金銭的損失 (値下げ、慰謝料、代替品など) |
| 2 従業員の健康不良・休職 | 7 企業イメージの低下 |
| 3 配置転換 | 8 他の顧客の利用環境悪化・サービス低下 |
| 4 従業員の退職 | 9 特に影響はない |
| 5 対応のために時間の浪費 | 10 その他 () |

- (3) 貴社のカスタマーハラスメントに類する事案への対策状況として、該当するものに○をつけてください (○は1つだけ)。

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1 基本方針を明確にしている | 4 対応方法を従業員等へ教育・研修している |
| 2 従業員が相談できる体制を整備している | 5 対策したいができていない |
| 3 対応方法、手順を策定している | 6 必要性を感じていない |

問 13 (4) へ

- (4) 【(3) で「5」に回答した方】対策できていない理由として、あてはまるもの全てに○をしてください (○はいくつでも)。

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1 人手が足りず優先順位を下げざるを得ない | 4 クレームとの違いが区別できない |
| 2 何をすればよいかわからない | 5 その他 () |
| 3 相談先がない | |

問 15 貴社のSDGsの取り組み状況について

- SDGs（持続可能な開発目標）とは、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。「働きがいも経済成長も」などの17のゴールと、169のターゲットから構成されています。
- 足立区では、ともにSDGsの取り組みを実践する企業や団体を「あだちSDGsパートナー」として登録し、官民一体となってSDGsを推進しています。取り組み例としてご参照ください。



あだちSDGsパートナー
のWEBページ

(1) SDGsの取り組み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 すでに取り組んでいる	問 15 (2) へ	3 取り組んでおらず、今後の取り組みは未定
2 まだ取り組んでいないが、今後は取り組む予定		4 以前取り組んでいたが、今は取り組んでいない
		5 今後も取り組む予定はない

(2) 【(1) で「1 すでに取り組んでいる」と回答した方】

SDGsの取り組みとして行っているものを、下記に記述してください（複数可）。

(3) 【(1) で「1 すでに取り組んでいる」と回答した方】

SDGsの取り組みの効果として、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 職場が活性化された	6 新たな販路を得た
2 人材確保（採用や離職防止）に繋がった	7 エネルギーコストが下がった
3 業務効率化に繋がった	8 商品・サービス開発が進んだ
4 企業イメージが向上した	9 資金調達の難易度が下がった
5 廃材等を活用した商品の売れ行きが好調だった	10 効果は特にない
	11 その他（ ）

(4) 今後SDGsの取り組みとして実施したいことを、下記に記述してください（複数可）。

【区民向け】就労・消費意識調査アンケート（たたき台）

問1 あなたご自身についてお伺いします

(1) あなたの性別は、次のどれにあたりますか（○印は1つ）。

- | | | | |
|------|------|-----------|-------|
| 1 男性 | 2 女性 | 3 どちらでもない | 4 無回答 |
|------|------|-----------|-------|

(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 | |

(3) 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 |

(4) あなたが現在一緒にお住まいのご家族の構成は、次の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（二世代家族） | 5 その他（ ） |
| 2 夫婦のみ（一世代家族） | 4 親と子どもと孫（三世代家族） | |

(5) あなたのご職業について、次のうち最もあてはまるものは何ですか（○印は1つ）。

- | | | |
|------------|-------------|-----------|
| 1 会社員・公務員 | 4 個人事業主 | 7 就労していない |
| 2 会社（法人）経営 | 5 パート・アルバイト | 8 その他 |
| 3 会社役員 | 6 学生 | （ ） |

(6) あなたの主な通勤・通学先は、次のどれにあたりますか（○印は1つ）。

- | | |
|-------------|-------------|
| 1 自宅（自営など） | 5 埼玉県・千葉県 |
| 2 足立区内 | 6 その他（ ） |
| 3 足立区以外の23区 | 7 通勤・通学先はない |
| 4 1～3以外の都内 | |

(5) 【(1) で「1」～「3」に回答した方のみ】

リスキリング(※)の実施状況として、あてはまるものすべてに○をつけてください(○はいくつでも)。

※ 「リスキリング」：新しい職業に就くために必要なスキルを学ぶこと

1 希望職種に必要な資格取得に取り組んでいる	4 何に取り組んで良いかわからない
2 希望職種に必要なスキルの習得に取り組んでいる	5 取り組む方法がわからない
3 希望職種に対する経験や資格、スキルが既にある	6 リスキリングにかかるお金の余裕がない
	7 特にリスキリングの必要がない

(6) 【(1) で「1」～「3」に回答した方のみ】

転職、就職にあたって足立区内の事業者を就労先として検討するかどうかについて、あてはまるものすべてに○をつけてください(○はいくつでも)。

検討する方は左側にのみ、検討しない方は右側にのみ回答してください。

検討する方	検討しない方
1 区内産業に貢献したいため	1 区内の事業者を知らない
2 通勤に便利のため	2 区内事業者の求人募集を見つけられない
3 給与等の条件が良いため	3 給与等の条件が良くない
4 好きな商品やサービスを扱っているため	4 休みが取れない
5 知り合いが経営または就労しているため	5 都心で働きたい
6 以前からよく知っているため	6 区外に意中の企業がある
7 ビジョンや事業内容に共感できるため	7 住居の近くで働きたくない
8 熱心に誘ってくれたため	8 通学先などの近くが良い
9 アットホームで働きやすい環境のため	9 狭さや古さなど職場環境が心配
10 その他 ()	10 小さな規模で人間関係が心配

(7) 【全ての方】 離職した、または離職するほどのきっかけと考えられることとして、あてはまるものすべてに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 業績が悪化している	8 他社と比べて賃上げが実施されない
2 人手が足りなくて忙しい	9 職場の労働環境が悪い(ハード面)
3 残業や休日出勤が多い	10 SDGsなどの社会的責任意識が低い
4 新しいことに取り組まない社風	11 子育てや介護との両立がしづらい
5 ハラスメントなど環境に問題がある	12 休みが取りづらい
6 育成体制がしっかりしていない	13 会社で働いた経験がないためわからない
7 自分のキャリアアップにつながらない	

問3 インターネットショッピングの考え方についてお伺いします

(1) インターネットを利用して商品・サービス購入を購入する頻度として、最も近いもの1つに○をつけてください(○印は1つ)。

1 1か月に2回以上	4 半年に1回程度
2 1か月に1回程度	5 基本的には利用しない
3 3か月に1回程度	6 一度も利用したことがない

(2) 【(1)で「1」～「4」と回答した方のみ】

利用したサイトとしてあてはまるものすべてに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 モール型のショッピングサイト (Amazon、楽天市場、Yahoo!ショッピング等)
2 各社の自社ショッピングサイト
3 その他のショッピングサイト

(3) 【(1)で「1」～「4」と回答した方のみ】

インターネットショッピングを利用する理由として、あてはまるものすべてに○をつけてください(○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	5 対面での接客が省略できる
2 商品数やサービスの種類が多い、カラーやサイズバリエーションが豊富	6 購入履歴から欲しい物を提示してくれる
3 ネット上にしか見つけれない商品がある・ネットでしか申込、支払いができないサービスがある	7 時間を選ばず買い物ができる
4 実店舗に行く・商品を探す時間を節約できる	8 持ち帰りが大変なものも気軽に買える
	9 その他 ()

(4) 【(1)で「1」～「4」と回答した方のみ】

インターネットショッピングで、区内事業者の商品やサービスを購入した経験として、該当するもの1つに○をつけてください(○印は1つ)。

1 購入したことがある	2 購入したことがない	3 わからない
-------------	-------------	---------

(5) 【(4)で「1 購入したことがある」と回答した方のみ】

インターネットショッピングで、区内事業者の商品やサービスを購入した経緯として、あてはまるものすべてに○をつけてください(○はいくつでも)。

1 もともと実店舗を利用していた	4 SNS で知った
2 友人・知人からの口コミで知った	5 偶然
3 小売店(スーパーや百貨店等)で商品を見て、ショッピングサイトを探した	6 その他 ()

(6) 【(1) で「5」～「6」と回答した方のみ】

インターネットショッピングを利用しない理由として、あてはまるものすべてに○をつけてください (○はいくつでも)。

1 商品を直接確認したい	6 決済手段のセキュリティが不安
2 注文方法がわかりにくい	7 ショッピングサイトへの登録が面倒
3 商品情報の信頼性が低い	8 商品が探せない、選べない
4 送料負担がある	9 店舗に買い物に行くのが楽しみ
5 なじみの店舗の方が買いやすい	10 その他 ()

(7) 【全ての方】 インターネットショッピングの利用について、あなたの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
----------	---------	------------

(8) 増える理由は何ですか
(○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、カラーやサイズバリエーションが豊富
3 ネット上にしか見つけられない
4 実店舗に行く・商品を探す時間を節約できる
5 対面での接客が省略できる
6 購入履歴から欲しい物を提示してくれる
7 時間を選ばず買い物ができる
8 持ち帰りが大変なものも気軽に買える
9 その他 ()

(9) 減る理由は何ですか
(○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 商品が探せない、選べない
9 店舗に買い物に行くのが楽しみ
10 その他 ()

問4 キャッシュレス決済の利用についてお伺いします

(1) あなたは、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がありますか (○印は1つ)。

1 ある	2 ない
---	---

(2) 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 購入、支払いのデータが残る
 - 6 キャッシュレスの方がお金の管理がしやすい
 - 7 その他 ()

(3) 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 普段買い物する場所がキャッシュレスに対応していない
 - 6 仕組みや制度がよくわからない・不安
 - 7 その他 ()
 - 8 特に理由はない

(4) あなたが利用しているキャッシュレス決済手段は何ですか (○印は3つまで)。

1 クレジットカード	4 電子マネー (交通系・流通系)	6 その他 ()
2 デビットカード	5 プリペイドカード	7 利用していない
3 QRコード決済		

(5) 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、あなたにあてはまるものを選んでください (○印は1つ)。

1 キャッシュレス決済対応のお店を選ぶ 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	3 現金払いのお店を選ぶ 4 どちらかといえば、現金払いのお店を選ぶ	5 支払い方法によって店舗の選択をしない
---	---------------------------------------	----------------------

(6) その理由は (○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 現金を持ち歩かない
 - 4 キャッシュレスが習慣となった
 - 5 その他 ()

(7) その理由は (○印はいくつでも)。

- 1 現金で支払うのが習慣
 - 2 現金で支出を管理したい
 - 3 プライバシーを確保したい (購入記録を残したくない)
 - 4 特に理由はない
 - 5 その他 ()

【区民・周辺住民向け】創業・起業意識調査アンケート（たたき台）

<事前スクリーニング質問>

創業・起業の経験や興味がある人に絞るための質問

Q1 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 | 4 無回答 |
|------|------|-----------|-------|

Q2 あなたの年代はどれにあたりますか（○印は1つ）。

20～60代に絞って調査

- | | | |
|--------|--------|--------|
| 1 20歳代 | 3 40歳代 | 5 60歳代 |
| 2 30歳代 | 4 50歳代 | |

Q3 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）。

隣接、沿線に絞って調査

- | | | |
|----------|-----------|-----------|
| 1 足立区 | 6 埼玉県越谷市 | 11 千葉県柏市 |
| 2 東京都葛飾区 | 7 埼玉県草加市 | 12 千葉県松戸市 |
| 3 東京都荒川区 | 8 埼玉県八潮市 | 13 千葉県流山市 |
| 4 東京都北区 | 9 埼玉県三郷市 | |
| 5 東京都墨田区 | 10 埼玉県川口市 | |

Q4 あなたは、最近10年の間に、起業・創業・独立をした経験をお持ちですか（○印は1つ）。

- | |
|---|
| 1 最近10年くらいの間に（2015年4月以降）に起業・創業・独立をした |
| 2 最近10年くらいの間に（2015年4月以降）に起業・創業・独立の検討や準備をしたが、実際にはしなかった |
| 3 最近10年くらいの間に、自身での起業・創業・独立を考えたことはない |

Q5 あなたは、近い将来（今後10年以内）に、ご自身で起業・創業・独立したいという気持ちをお持ちですか（○印は1つ）。

※学校卒業後や早期退職・定年退職後の起業・創業・独立も含めてお考えください。

※2回目や2件目も含めてください。

- | |
|--|
| 1 既に具体的な計画をもって、起業・創業・独立の準備を進めている最中である |
| 2 まだ具体的ではないが、この5年以内の起業・創業・独立を目指して計画途中である |
| 3 まだ具体的ではないが、この10年以内には起業・創業・独立したいと思っている |
| 4 具体的な予定はないが、自分の起業・創業・独立に興味・関心を持っている |
| 5 今後の10年くらいの間に、起業・創業・独立したいと思っておらず、興味もない |

※<スクリーニング調査>において、Q4で①～②、またはQ5で①～④が本調査の対象

<本調査質問>

初めに、あなたご自身についてお伺いします

問1 あなたの現在のご職業は、次のどれにあたりますか（○印は1つ）。

1 会社員・公務員	4 個人事業主	7 就労していない
2 会社（法人）経営	5 パート・アルバイト	8 その他
3 会社役員	6 学生	（ ）

問2 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）	5 埼玉県・千葉県
2 足立区内	6 その他（ ）
3 足立区以外の23区	7 通勤・通学先はない
4 1～3以外の都内	

問3 あなたが現在一緒にお住まいのご家族の構成は、次の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（二世家族）	5 その他（ ）
2 夫婦のみ（一世家族）	4 親と子どもと孫（三世家族）	

問4 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

創業・起業に関する意識についてお伺いします

問5 あなたは、これまでに、ご自身で実際に起業・創業・独立をしたことがありますか
(○印は1つ)。

1 ある ⇒ 問6へ	2 ない ⇒ 問12へ(次ページ)
-----------------	------------------------

問6 (問5で「1」と回答した方に)
あなたは、何歳の時に起業・創業・独立しましたか(○印は1つ)。
複数回の経験がある方は、直近のものでご回答ください。

1 20歳未満	3 30歳代	5 50歳代
2 20歳代	4 40歳代	6 60歳代

問7 (引き続き、問5で「1」と回答した方に)
あなたが起業・創業・独立したのは、どのような業種ですか(○印は1つ)。
複数回の経験がある方は、直近のものでご回答ください。

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	

問8 (引き続き、問5で「1」と回答した方に)
あなたが、起業・創業・独立したのち、現在の状況はいかがですか
(○印は1つ、該当するカッコ内に数字を記入)。
複数回の経験がある方は、直近のものでご回答ください。

1 事業が継続している (創業 _____年目)	2 近い将来廃業(事業終了) 予定 (創業 _____年目)	3 廃業などにより、現在は 事業を継続していない (創業 _____年で終了)
-----------------------------	-----------------------------------	---

問9 (問8で「2」～「3」と回答した方に)

廃業(事業終了)をした、またはする理由はどんなことですか(○印はいくつでも)。

1 自身の年齢	7 売上の停滞や落ち込み
2 もともと決まった年数で終了する予定	8 資材等の高騰
3 体力や体調の問題	9 オフィスや店舗が使用できなくなった
4 他社に就業することとしたため	10 事業を売却・譲渡した
5 資金繰りの問題	11 その他
6 商材やビジネスモデルにニーズがない	()

問10 (引き続き、問5で「1」と回答した方に)

あなたが起業・創業・独立した際にオフィスや店舗として利用している(利用した)のはどのような場所ですか(○印は1つ)。

1 自宅	7 賃貸マンション
2 シェアオフィス	8 貸店舗
3 公的な創業支援施設	9 シェアキッチン
4 民間の創業支援施設	10 キッチンカー
5 レンタルオフィス	11 その他()
6 コワーキングスペース	

問11 (引き続き、問5で「1」と回答した方に)

起業・創業・独立した事業を成功させるために、準備期や起業直後において重要と思われることはどんなことですか(○印はいくつでも)。

1 事業やサービスについて、独自のアイデアがあること	8 早期にビジネスパートナーを確保すること
2 しっかりとした事業計画を立てること	9 自身に適した起業地域の選定
3 軌道に乗るまでの運転資金確保	10 オフィス・仕事場所の確保
4 資金調達先を確保すること	11 従業員の確保
5 身の丈にあった規模で始めること	12 行政の支援を把握、活用
6 先輩起業家とのネットワーク	13 計画的に販路を広げること
7 相談相手の確保	14 その他
	()

⇒問15へ進んでください

※問12～14は、問5で「2」と回答した方起(業・創業・独立の経験がない方)にのみ、お伺いします。

問 12 (問 5 で「2」と回答した方に)

あなたが起業・創業・独立したい、または興味があるのは、どのような業種ですか
(○印は 1 つ)。

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	

問 13 (引き続き、問 5 で「2」と回答した方に)

あなたが持つ起業・創業の印象として、次の中からあてはまるものを選んでください
(○印はいくつでも)。

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	
10 その他 (	)
11 あてはまるものはひとつもない	

問 14 (引き続き、問 5 で「2」と回答した方に)

起業・創業・独立するにあたって、障壁となっていること、またはなりそうなことは、
どんなことですか (○印はいくつでも)。

1 独自のアイディアに不安がある、アイディアがない	7 相談相手がいない
2 事業計画を立てられない	8 起業のノウハウが全体的にない
3 自己資金が確保できない	9 オフィス・店舗が見つからない
4 十分な収入を得られるか不安	10 従業員が確保できない
5 資金調達先が探せない	11 失敗するリスクに覚悟ができない
6 先輩起業家とのネットワークがない	12 家族を説得できない
	13 その他
	(
	)

※問 15 からは、全ての方にお伺いします。

問 15 （全ての方）

あなたが、ご自身の起業・創業・独立を考えた、または興味を持ったきっかけは何ですか（○印はいくつでも）。

- | |
|---------------------------------|
| 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身近な人から刺激を受けイメージした |
| 4 学校のキャリア教育で興味をもった |
| 5 現在の勤め先の見通し不安 |
| 6 現在の仕事と自分のやりたいことのギャップ |
| 7 家庭環境の変化や転機（離婚、介護、育児など） |
| 8 退職（定年退職も含む） |
| 9 その他（ ） |

問 16 （全ての方）

あなたが、ご自身の起業、創業、独立先として、実際に選んだ、もしくは、考えている地域はどこですか（○印は1つ）。

複数回の経験がある方は、直近のものでご回答ください。

- | | |
|----------------------|---|
| 1 足立区 | 3 東京都近郊の市区（東京寄りの埼玉県、千葉県、神奈川県 <small>の市区</small> ） |
| 2 足立区以外の特別区（都内 22 区） | 4 上記以外の道府県の市区町村 |
| 3 23区以外の都内（都内の市町村） | |

問 17 （全ての方）

あなたが、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、その地域を選んだ理由はなんですか（○印はいくつでも）。

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 1 その地域に貢献したい、活性化したい | 7 要件（広さ、許認可等）を満たす物件が多いから |
| 2 今住んでいる地域だから | 8 手掛けるビジネスとの親和性が高そうな地域だから |
| 3 出生地だから | 9 起業家が多いから |
| 4 その地域にビジネスをしている知人や友人が多いから | 10 自治体の支援が手厚いから |
| 5 地域としてのブランド力があるから | 11 その他（ ） |
| 6 自身に適した物件が多いから | |

問 18 （全ての方）

足立区の起業・創業を支援する事業のうち、あなたがお存じのものはどれですか（○印はいくつでも）。

1 独立・起業セミナー（入門編・実践編）【セミナー】 未創業者などを対象に、経営者としての基盤確立等を目的としたセミナーを実施	
2 創業支援施設（かがやき・かけはし）【入居施設・相談支援】 東京芸術センターなどで低廉な賃料で事務所を提供し、経営相談などによる支援を実施	
3 起業家交流会【ネットワーク形成】 創業間もない不安定な時期の交流の場として、創業者や先輩起業家との交流会を実施	
4 創業プランコンテスト【表彰・補助】 優秀なビジネスプランを募集、審査の上表彰し、事業の実施状況により補助金を交付	
5 創業者経営力アップ支援事業【相談支援・家賃補助】 創業経営相談員による定期的な支援及び賃料の補助	
6 足立区創業資金（開業）【融資】 創業前から創業後5年未満の方を対象にした融資	
7 ステップアッププログラム【伴走支援】 創業5年未満の方などを対象に、不安定な時期をメンターがサポートする伴走型セミナー	

問 19 （全ての方）

問 18 で示した足立区の起業・創業を支援する事業のうち、活用したことがある、または活用したいものはありますか（○印はいくつでも）。

1 独立・起業セミナー	5 創業者経営力アップ支援事業
2 創業支援施設（かがやき・かけはし）	6 足立区創業資金（開業）
3 起業家交流会	7 ステップアッププログラム
4 創業プランコンテスト	8 いずれも活用していない・活用したいものはない

問 20 （全ての方）

問 18 で示した足立区の起業・創業を支援する事業のうち、「あまり効果的ではない（なさそう）」と感じるものはありますか（○印はいくつでも）。

1 独立・起業セミナー	5 創業者経営力アップ支援事業
2 創業支援施設（かがやき・かけはし）	6 足立区創業資金（開業）
3 起業家交流会	7 ステップアッププログラム
4 創業プランコンテスト	8 いずれも効果的と感じる

問 21 （全ての方）

問 18 で示した足立区の起業・創業の支援について、あなたがお住まいの市区、または起業をお考えの市区の支援と比較して、どのようにお感じになりますか（○印は1つ）。

1 他の市区に比べて、非常に充実している	3 他の市区に比べて、やや不足している	5 他の市区と差は感じない
2 他の市区に比べて、やや充実している	4 他の市区に比べて、非常に不足している	6 よくわからない

問 23 へ

問 22 （問 21 で「1」「2」と回答した方に）

どんな点で、どのように充実していると感じるか、具体的に記述してください。

問 23 （問 21 で「3」「4」と回答した方に）

どんな点で、どのように不足していると感じるか、具体的に記述してください。