

市内中小企業経営実態調査 アンケート調査票

回答手段	回答方法
インターネット回答	下記の URL または QR コードより本アンケート調査専用サイトに進んでいただき、ID・パスワードを入力の上、画面の内容に従ってご回答ください。 【アンケート専用 URL】 【QR コード】 https://www.c-pass.jp/naha-keiei 専用サイトへは下記からもアクセス可能です。 ① TSR アンケート と検索。 ② 一番上の検索結果 現在実施中のアンケート調査-東京商工リサーチ をクリック。 ③ 「市内中小企業経営実態調査」内の アンケートに回答する をクリック。
郵送回答	回答をご記入いただき、同封している返信用封筒にてご返送ください。(切手不要) ※インターネットでご回答いただいた場合、調査票のご返送は不要です。
回答期限	お忙しいところ恐縮ですが、令和 4 年 1 月 14 日(金)までにご回答いただきますようお願い申し上げます。

ID	パスワード

企業概要についてご記入ください。

I 企業情報

名 称		部署名	
所 在 地		記入者名	
E-mail		電話番号	

II 経営状況

(1) 貴社について、**最も売上高の多い事業の業種**を選び、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

1. 建設業	2. 製造業	3. 情報通信業	4. 運輸業、郵便業
5. 卸売業	6. 小売業	7. 不動産業、物品賃貸業	
8. 学術研究、専門技術・サービス業	9. 宿泊業、飲食サービス業		
10. 生活関連サービス業、娯楽業	11. 教育、学習支援業	12. 医療、福祉	
13. サービス業	14. その他()		

(2) 貴社について、それぞれ**数字**でお答えください。

①	従業員数	(a) 正規従業員	人	(b) 非正規従業員	人
②	設立年月		年		月
③	直近決算期		年		月

(3)過去 3 期の売上高、経常利益の傾向について、該当する番号を○で囲んでください。【それぞれ○は1つ】

①	2期前と比べた 直近期の傾向	(a)売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
		(b)経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
②	3期前と比べた 2期前の傾向	(a)売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
		(b)経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
③	4期前と比べた 3期前の傾向	(a)売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
		(b)経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している

Ⅲ 経営基盤

(1)経営理念は明文化されていますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|------------|-------------|
| 1. 明文化している | 2. 明文化していない |
|------------|-------------|

(2)経営計画は策定されていますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 策定している | 2. 策定していない |
|-----------|------------|

(3)(2)で「1. 策定している」と回答した方に伺います。

経営計画に対する実績の評価・見直しは行っていますか。該当する番号を○で囲んでください。

【○は1つ】

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. 定期的に見直した上で計画を実行している | 2. 見直し途中であり、これから計画を実行する予定 |
| 3. まだ見直していないが、今後見直す予定 | 4. 見直しておらず、今後も見直す予定はない |

(4)貴社における経営資源・経営力は同業他社と比較していかがですか。それぞれの項目について該当する番号を○で囲んでください。【それぞれ○は1つ】

【1. ヒト】

①	人材	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
②	組織力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている

【2.モノ】

①	商品(製品)・サービス力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
②	生産力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
③	流通	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
④	マーケティング力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
⑤	商品(製品)開発力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
⑥	独自の技術・特許	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている

【3. カネ】

①	資金力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
---	-----	----------	-----------	----------

【4. 情報】

①	情報収集力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている
②	IT 活用力	1. 優れている	2. 同程度である	3. 劣っている

設問 1 人材の育成・定着について、お伺いします。

【用語説明】

中核人材：高い専門性や技能等を有し、事業活動の中核を担う人材

労働人材：中核人材の指揮を受け、事業の運営に不可欠たる労働力を提供する人材

- (1) 貴社において、中核人材・労働人材が不足している業務領域は何ですか。それぞれの枠に番号を記入してください。【(a)、(b)とも複数回答可能】

(a)中核人材	(b)労働人材
1. 経営企画(マーケティング、海外展開等含む)	2. 内部管理 3. 財務・会計
4. 情報システム	5. 研究開発・設計 6. 営業・販売・サービス(販路開拓等含む)
7. 生産・運搬	8. 特に不足している業務領域はない
9. その他()	

- (2) 中核人材・労働人材の育成について、どのように取り組んでいますか。
貴社で行っている取組について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

1. 社外の教育・研修・講演会への派遣	2. 社内での教育・研修・講演会の実施
3. 社員の自主的な学習への時間的支援	4. 社外との人事交流/企業連携
5. 資格取得に対する報奨金等の支給	6. 技能・能力テストの実施
7. 計画的なOJT	8. 特に取り組んでいない
9. その他()	

- (3) 中核人材・労働人材の育成における課題は何ですか。それぞれの枠に番号を記入してください。
【(a)、(b)とも複数回答可能】

(a)中核人材	(b)労働人材
1. 指導・育成を行う能力のある社員がいない、もしくは不足している	
2. 社員が多忙で、教育を受けている時間がない	
3. 指導・育成のノウハウが社内に蓄積していない	
4. 現場での先輩から後輩への技術やノウハウの継承が上手くいかない	
5. 人材育成のために必要となる費用を捻出できない	
6. 人材の訓練・育成のための設備や施設が社内がない、もしくは不足している	
7. 社内のニーズにマッチする施策やプログラムがない	
8. 外部機関を利用したいが、適切な機関がわからない	
9. 特に課題はない	
10. その他()	

- (4) 貴社において、直近3年に離職した方の主な離職理由は何ですか。該当する番号を○で囲んでください。
【複数回答可能】

1. 出産・育児・介護のため	2. 本人の健康上の理由	3. 起業・独立・キャリアアップのため
4. 職務への適性不十分	5. 上司・管理職・同僚への不満	
6. 賃金・昇給・雇用形態・労働時間・福利厚生への不満	7. 職務内容・経営方針への不満	
8. 直近3年で離職者はいない	9. その他()	

(5)人材の定着について、どのように取り組んでいますか。

貴社で行っている取組について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

1. 他社よりも高い賃金水準の確保	2. 成果や業務内容に応じた人事評価
3. 能力や適性に応じた昇給・昇進	4. 時間外労働の削減・休暇制度の利用促進
5. 勤務時間の弾力化(フレックスタイム制・短時間勤務等)	
6. 作業負担軽減や業務上安全確保の徹底	7. 職場環境・人間関係への配慮(ハラスメント防止等)
8. 育児・介護にかかる補助・手当	9. 家賃・住宅の補助・手当
10. 研修・能力開発支援	11. メンター制度等の各種サポート
12. キャリアプランやライフプラン、希望に応じた配置に関する相談体制の確保	
13. 特に取り組んでいない	14. その他()

(6)貴社における、多様な人材(女性・シニア・外国人・障がい者等)の活用状況はいかがですか。

中核・労働人材として活用している人材について、それぞれの枠に番号を記入してください。

【(a)、(b)とも複数回答可能】

(a)中核人材		(b)労働人材	
1. 女性	2. シニア(60 歳以上)	3. 外国人	4. 障がい者

(7)貴社において、多様な人材の活用における課題は何ですか。該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

1. 経営者の意識改革	2. 管理職の意識改革
3. 非管理職の意識改革	4. 活用のためのノウハウ不足
5. 追加費用負担の懸念	6. 仕事の配分・管理が複雑化
7. 急な遅刻・早退・欠勤等のリスク	8. 他の従業員との公平性の確保・摩擦の軽減
9. 活用できる業務領域が少ない(力仕事が多い、労働時間に柔軟性がない等)	
10. 特にない	11. その他()

(8)どのような支援策があれば、人材の育成・定着や確保、多様な人材の活用がしやすくなりますか。

該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

1. 経営相談窓口の設置	2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介
3. 企業間の人材マッチング支援	4. 合同就職説明会、面接会の開催
5. 多業種交流会の開催	6. セミナー、研修会の開催
7. 低金利融資、無担保融資	8. 雇用に関する助成金・補助金制度
9. 人材育成に関する助成金・補助金制度	10. 働き方改革に関する助成金・補助金制度
11. 選択肢「8～10」以外に関する助成金・補助金制度	12. 取組成功事例紹介
13. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援	14. 市による PR 活動
15. 特に求める支援策はない	16. その他()

設問2 事業承継(会社の経営を後継者に引き継ぐこと)について、お伺いします。

(1)2015 年以降の事業承継の実施有無について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

1. 実施した	2. 実施していない
---------	------------

(2)「2. 実施していない」を回答した方にお聞きします。

貴社の事業承継に対する意向について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|------------------------|----------------|
| 1. 事業承継を検討(事業譲渡や売却を含む) | 2. 自分の代での廃業を検討 |
| 3. 事業承継と廃業のいずれかで迷っている | 4. まだ考えていない |
| 5. 答えられない | |

(3)事業承継を実施した際の課題、もしくは検討するうえでの課題について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | | |
|----------------|--------------|--------------------|
| 1. 近年の業績 | 2. 事業の将来性 | 3. 後継者を探すこと |
| 4. 後継者の了承を得ること | 5. 後継者の経営力育成 | 6. 後継者を補佐する人材の確保 |
| 7. 取引先との関係維持 | 8. 従業員との関係維持 | 9. 金融機関との調整(個人保証等) |
| 10. 特にない | 11. その他() | |

(4)どのような支援策があれば、事業承継が進めやすくなるか、該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

- | | |
|------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. 企業間の人材マッチング支援 | 4. 多業種交流会の開催 |
| 5. セミナー、研修会の開催 | 6. 協働企業のマッチング支援 |
| 7. 低金利融資、無担保融資 | 8. 助成金・補助金制度 |
| 9. 取組成功事例紹介 | 10. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 11. 市場、商圈情報の提供 | 12. 市による PR 活動 |
| 13. 特に求める支援策はない | 14. その他() |

設問3 資金調達(融資)について、お伺いします。

(1)コロナ禍による影響を機として 2020 年 1 月以降に政府系金融機関又は民間金融機関から新たな借入を行いましたか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|--------------|-----------------|
| 1. 新たな借入を行った | 2. 新たな借入を行っていない |
|--------------|-----------------|

(2)(1)で「1. 新たな借入を行った」と回答した方に伺います。

コロナ禍を機とした借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. 当面の資金繰り(人件費・家賃の支払い等) | 2. 手元現預金の積み増し |
| 3. 人材投資 | 4. デジタル化への投資 |
| 5. 既存設備の維持・更新 | 6. 生産能力増強・効率化を目的とした設備投資 |
| 7. 新商品(新製品)・新サービスの開発 | 8. M&A・業務提携 |
| 9. 新規事業の立ち上げ | 10. 余剰人員の削減(退職金、再就職先斡旋等) |
| 11. その他() | |

(3)新たに借入を申し込む事を検討していますか、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | |
|---|
| 1. 申し込みを検討中 |
| 2. 具体的な予定はないが、今後業績の悪化、若しくは、コロナの影響が長期化すれば改めて検討する |

3. 申し込む予定はない

(4) (3)で「1. 申し込みを検討中」と回答した方に伺います。

今後の追加借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. 当面の資金繰り(人件費・家賃の支払い等) | 2. 手元現預金の積み増し |
| 3. 人材投資 | 4. デジタル化への投資 |
| 5. 既存設備の維持・更新 | 6. 生産能力増強・効率化を目的とした設備投資 |
| 7. 新商品(新製品)・新サービスの開発 | 8. M&A・業務提携 |
| 9. 新規事業の立ち上げ | 10. 余剰人員の削減(退職金、再就職先斡旋等) |
| 11. その他(|) |

設問4 デジタル化について、お伺いします。

(1) 貴社において、デジタル化に現在取り組んでいる、または今後取り組みたい項目はありますか。それぞれの枠に番号を記入してください。【(a)、(b)とも複数回答可能】

(a)現在取り組んでいる	(b)今後取り組みたい
1. 研究開発・商品企画	2. 生産加工
5. 流通・販売	6. 保守・アフターサービス
9. 人事・労務管理	10. 経理・会計・財務管理
13. 特にない	14. その他(

(2) (1)でいずれかの項目に取り組んでいると回答した方に伺います。

デジタル化に取り組み始めた目的について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1. 業務効率化、生産性向上 | 2. 営業力・販売力の維持・強化 |
| 3. 商品(製品)・サービスの高付加価値化 | 4. 新商品(新製品)・新サービスの開発力の維持・強化 |
| 5. 市場や顧客の変化への対応 | 6. 顧客行動、市場の分析強化 |
| 7. 技術力の維持・強化 | 8. 取引先のサプライチェーンマネジメントへの対応 |
| 9. 財務基盤・資金調達力の維持・改善 | 10. 働き方改革 |
| 11. 新型コロナウイルス感染症への対応 | 12. その他(|

(3) 貴社において、デジタル化を推進する上での課題は何ですか。該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. デジタル化を推進できる人材がいない | 2. 従業員が IT ツール・システムを使いこなせない |
| 3. 導入・運用のコストが負担できない | 4. 情報流出が懸念される |
| 5. 適切な IT ツール・システムが分からない | 6. 既存システムからの切り替えが難しい |
| 7. 適切な連携先・相談先が見つからない | 8. トラブル発生時の対応が困難 |
| 9. 費用対効果がわからない・測りにくい | 10. 取組は行っているが成果・収益が上がらない |
| 11. どの分野・業務をデジタル化するべきかわからない | |
| 12. 特に課題はない | 13. その他(|

(4)デジタル化の浸透状況をお伺いします。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

1. 紙や口頭でのやり取りが中心であり、デジタル化による業務の効率化は図られていない状態
2. 連絡に社内メールを使用、会計処理・給与計算・売上日報などにパソコンを利用するなど、アナログからデジタルに向けたシフトを始めた状態（作業単位のデジタル化）
3. 業務効率化のための社内規定の整備や業務フローの見直しなどに取り組み、商品（製品）・サービス別売上の分析や、顧客管理、在庫管理などに向けたデジタル化に取り組んでいる状態（業務・部門単位のデジタル化）
4. マーケティング・販路拡大・新商品開発・ビジネスモデル構築などのためにデータが統合されたシステムなどを活用することで、デジタル化による経営の差別化や競争力強化に取り組んでいる状態（全社的なデジタル化）

(5)DX(デジタルトランスフォーメーション)という言葉をご存知ですか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|----------|------------------------|-------------|
| 1. 知っている | 2. 聞いたことはあるが、詳しくはわからない | 3. 聞いたことがない |
|----------|------------------------|-------------|

(6)(5)で「1. 知っている」と回答した方に伺います。

今後の経営において、DX は重要視されていますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. 事業方針上の優先順位は高い | 2. 事業方針上の優先順位はやや高い |
| 3. 事業方針上の優先順位はやや低い | 4. 特に重要性・必要性を感じていない |
| 5. わからない | |

(7)どのような支援策があれば、デジタル化や DX を推進しやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|----------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. デジタル人材の紹介 | 4. セミナー、研修会の開催 |
| 5. 協働企業のマッチング支援 | 6. 低金利融資、無担保融資 |
| 7. 雇用に関する助成金・補助金制度 | 8. 設備投資に関する助成金・補助金制度 |
| 9. 研究開発に関する助成金・補助金制度 | 10. 上記の選択肢「7～9」以外に関する助成金・補助金制度 |
| 11. 取組成功事例紹介 | 12. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 13. 市による PR 活動 | 14. 特に求める支援策はない |
| 15. その他() | |

【DX の定義】

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

(経済産業省「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン(DX 推進ガイドライン)」より)

設問 5 仕入・販売の状況、販路開拓について、お伺いします。

(1) 貴社にとって、最も取引額が大きい仕入・販売の市場はどこですか。(a)感染症拡大前、(b)現在、また(c)感染症収束後重点的に取り組みたい市場について、それぞれ該当する番号を○で囲んでください。

【①、②の各項目について、(a)～(c)でそれぞれ○は1つ】

【取引種類】	(a)感染症拡大前 (2017～2019年) (○はそれぞれ1つ)				→	(b)現在 (2020～2021年) (○はそれぞれ1つ)				→	(c)感染症収束後 (今後重点的に取り組みたい市場) (○はそれぞれ1つ)			
	1. 市内	2. 県内	3. 県外 (国内)	4. 海外		1. 市内	2. 県内	3. 県外 (国内)	4. 海外		1. 市内	2. 県内	3. 県外 (国内)	4. 海外
① 仕入	1	2	3	4		1	2	3	4		1	2	3	4
② 販売	1	2	3	4		1	2	3	4		1	2	3	4

(2) コロナ禍において、仕入・調達でどのような対応をされましたか。それぞれ該当する番号を枠に記入してください。**【複数回答可能】**

1. 仕入先を変更	2. 製造工場を変更
3. 原材料を代替品に変更	4. 生産の調整
5. 在庫の調整	6. 取扱商品を変更
7. 受発注システムの導入	8. 特に対応は行っていない
9. その他()	

【用語説明】

既存市場: 現在自社の市場と認識している市場

新規市場: 今まで自社の市場と認識していなかった市場

(3) 販路開拓に向けた取組状況について、市場別に該当する番号を○で囲んでください。

【それぞれ○は1つ】

① 既存市場	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない
② 新規市場	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない

(4) 販路開拓を実施する上での課題について、市場別に該当する番号を枠に記入してください。

【(a)、(b)とも複数回答可能】

(a)既存市場	(b)新規市場
1. 情報収集・分析をする人材がいない	2. 企画立案をする人材がいない
3. 新規顧客開拓ができる営業の人材がいない	4. 外国語対応できる人材がいない
5. 社外ネットワークや相談相手がいない	6. 販売促進資料がない
7. 販売チャネルを確保するのが難しい	8. 販路開拓をするための時間がない
9. 販路開拓を実施するための資金がない	10. 市場のニーズを把握することが難しい
11. 市場の規模や商圏を把握することが難しい	12. 自社の強みを活かせる市場の特定が難しい
13. 自社のPRがうまくいかない	14. ITの活用が不十分
15. 物流コストが高い	16. その他()

(5)どのような支援策があれば、販路開拓を進めやすいですか。該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

- | | |
|------------------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. 多業種交流会の開催 | 4. セミナー、研修会の開催 |
| 5. 展示会、商談会の開催 | 6. 協働企業のマッチング支援 |
| 7. 外国語対応(人材の育成等)の支援 | 8. 低金利融資、無担保融資 |
| 9. 設備投資に関する助成金・補助金制度 | 10. 研究開発に関する助成金・補助金制度 |
| 11. 県外・海外への輸送料に関する助成金・補助金制度 | |
| 12. 選択肢「9～11」以外に関する助成金・補助金制度 | |
| 13. 取組成功事例紹介 | 14. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 15. 市場、商圈情報の提供 | 16. 市による PR 活動 |
| 17. 特に求める支援策はない | 18. その他() |

設問6 新事業展開について、お伺いします。

【用語説明】

新市場開拓戦略:新市場で既存商品(製品)・サービスを展開する戦略(例:海外展開の実施等)

新商品(新製品)開発戦略:既存市場で新商品(新製品)・サービスを展開する戦略(例:既存製品への機能付加等)

多角化戦略:既存の事業を維持しつつ、新市場で新商品(新製品)・サービスを展開する戦略

事業転換戦略:既存の事業を縮小・廃止しつつ、新市場で新商品(新製品)・サービスを展開する戦略

(1)新事業展開に向けた取組状況はいかがですか。戦略別に、該当する番号を○で囲んでください。

【それぞれ○は1つ】

①	新市場開拓戦略	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない
②	新商品(新製品)開発戦略	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない
③	多角化戦略	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない
④	事業転換戦略	1. 実施している	2. 検討している	3. 検討していない

(2)実施した各戦略について、現在の進捗に対する評価はいかがですか。戦略別に、該当する番号を○で囲んでください。【①～④の各項目について、それぞれ○は1つ】

【評価項目】	1. 非常に 好調である	2. やや 好調である	3. どちらとも 言えない	4. やや 低調である	5. 非常に 低調である	6. 該当する取組 を行っていない
① 新市場開拓戦略	1	2	3	4	5	6
② 新商品(新製品)開発戦略	1	2	3	4	5	6
③ 多角化戦略	1	2	3	4	5	6
④ 事業転換戦略	1	2	3	4	5	6

(3)新事業展開における課題について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| 1. 新事業展開に必要なコストの負担が大きい | 2. 金融機関から融資を受けられない |
| 3. 出資者が見つからない | 4. 必要な技術・ノウハウを持つ人材が不足している |
| 5. 必要な技術・ノウハウの取得・構築が困難 | 6. 販路開拓が難しい |
| 7. 意思決定から目標達成までに時間がかかる | 8. 参入に際しての法規制が厳しい |
| 9. 市場ニーズの把握が不十分である | 10. 自社の強みを活かせる事業の見極めが難しい |
| 11. 自社の商品(製品)・サービスの情報発信が不十分である | 12. 新事業展開に向けた適切な相談相手が見つからない |
| 13. 特に課題はない | 14. その他() |

(4)どのような支援策があれば、新事業展開が進めやすいですか。該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. 多業種交流会の開催 | 4. セミナー、研修会の開催 |
| 5. 展示会、商談会の開催 | 6. 協働企業のマッチング支援 |
| 7. 外国語対応(人材の育成等)の支援 | 8. 低金利融資、無担保融資 |
| 9. 設備投資に関する助成金・補助金制度 | 10. 研究開発に関する助成金・補助金制度 |
| 11. 県外・海外への輸送料に関する助成金・補助金制度 | 12. 選択肢「9～11」以外に関する助成金・補助金制度 |
| 13. 取組成功事例紹介 | 14. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 15. 市場、商圈情報の提供 | 16. 市による PR 活動 |
| 17. 特に求める支援策はない | 18. その他() |

設問7 マーケティングについて、お伺いします。

(1)貴社における、自社の商品(製品)・サービスの市場ニーズや強みを把握するための取組内容について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. 新聞、テレビ、ラジオ等による情報収集 | 2. 業界専門紙による情報収集 |
| 3. インターネットによる情報収集 | 4. 同業の経営者、知人との情報交換 |
| 5. 販売データ等に基づいた分析 | 6. 顧客や取引先へのアンケート調査による分析 |
| 7. 他社との差別化に向けた分析 | |
| 8. 顧客や取引先との日常的なやり取りを通じた情報収集及び分析 | |
| 9. 公的支援機関、金融機関、コンサルタント等外部相談者による評価の把握 | |
| 10. 官公庁や業界団体、支援機関等が主催するセミナー、展示会への出席 | |
| 11. 官公庁や業界団体、支援機関等が発表する統計データやレポートによる分析 | |
| 12. 特に取組は行っていない | 13. その他() |

(2)自社の強みを活用するための課題について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可能】

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. 企画立案をする担当部署や体制が整っていない | 2. ノウハウを持った人材が不足している |
| 3. 必要なコスト負担が大きい | 4. 他社との競合により、製品・サービスの差別化ができない |
| 5. 商品(製品)・サービスの改善・開発につなげる方法がわからない | 6. PR活動、ブランド戦略につなげる方法がわからない |
| 7. 発揮できる市場がわからない | 8. 適切な相談相手が見つからない |
| 9. 特に課題はない | 10. その他() |

(3)どのような支援策があれば、マーケティングを進めやすいですか。該当する番号を○で囲んでください。

【複数回答可能】

1. 経営相談窓口の設置	2. 専門家、指導者の派遣、支援機関の紹介
3. 同業種交流会の開催	4. 多業種交流会の開催
5. セミナー、研修会の開催	6. 展示会、商談会の開催
7. 協働企業のマッチング支援	8. 低金利融資、無担保融資
9. 雇用に関する助成金・補助金制度	10. 設備投資に関する助成金・補助金制度
11. 研究開発に関する助成金・補助金制度	12. 選択肢「9～11」以外に関する助成金・補助金制度
13. 取組成功事例紹介	14. HP、SNS、EC サイト等インターネットの活用支援
15. 市場、商圈情報の提供	16. 市による PR 活動
17. 特に求める支援策はない	18. その他()

設問8 With コロナ、After コロナへの取組について、お伺いします。

(1)以下の項目について、感染症拡大前後の取組状況について、該当する番号を○で囲んでください。

【①～⑫の各項目について、(a)～(c)でそれぞれ○は1つ】

【取組項目】	(a)感染症拡大前 (2017～2019年) (○はそれぞれ1つ)			→	(b)現在 (2020～2021年) (○はそれぞれ1つ)			→	(c)感染症収束後 (将来的な見込み) (○はそれぞれ1つ)	
	1. 積極 的に 実施	2. ある 程度 実施	3. 実 施 し て い な い		1. 積極 的に 実施	2. ある 程度 実施	3. 実 施 し て い な い		1. 実 施 す る 予 定	2. 実 施 す る 予 定 は な い
① 新商品(新製品)・サービスの開発・提供	1	2	3		1	2	3		1	2
② 販売先の多角化・販路開拓	1	2	3		1	2	3		1	2
③ 仕入先の分散	1	2	3		1	2	3		1	2
④ 新事業分野への進出	1	2	3		1	2	3		1	2
⑤ 不採算事業からの撤退	1	2	3		1	2	3		1	2
⑥ 従業員の能力開発・ノウハウ取得のための研修	1	2	3		1	2	3		1	2
⑦ 設備投資(維持・更新除く)	1	2	3		1	2	3		1	2
⑧ 災害対策・BCP(事業継続計画)策定	1	2	3		1	2	3		1	2
⑨ テレワークの活用	1	2	3		1	2	3		1	2
⑩ WEB 会議、オンライン商談	1	2	3		1	2	3		1	2
⑪ 働き方改革 (育休、フレックスタイム制、副業導入等)	1	2	3		1	2	3		1	2
⑫ 海外展開	1	2	3		1	2	3		1	2

1. ある 2. ない 3. わからない

売上高が伸びた商品(製品)・サービスの内容についてお答えください。

1. 人材確保・維持に関する支援
2. 事業承継に関する支援
3. 資金調達に関する支援
4. デジタル化に関する支援
5. 販路開拓に関する支援
6. 新商品(新製品)・サービス開発・新事業進出に関する支援
7. マーケティングに関する支援
8. 特に求める支援策はない
9. その他()