

第151回京都市中小企業経営動向実態調査

貴社の概要を御記入ください。(該当する箇所には、○印を付けてください。電算処理しますので、お手数ですが漏れなく御回答ください。)

会 社 名											
経営形態	法人・個人	資本金				万円	電 話			—	
設 立 年	(明治以前・明治・大正・昭和・平成・令和)					年	従業員数			人 (うち非正規	人)
※1 業 種	製 造 業 : A 西陣 ・ B 染色 ・ C 印刷 ・ D 窯業 ・ E 化学 ・ F 金属 ・ G 機械 ・ H その他の製造										
	非製造業: I 卸売 ・ J 小売 ・ K 情報通信 ・ L 飲食店、宿泊 ・ M サービス ・ N 建設										
	観光関係の売上げ: 1 50%以上 2 25%以上50%未満 3 10%以上25%未満 4 0%超10%未満 5 なし 観光客を対象とする製品を作る製造業、商品を扱う卸売業、小売業及びサービスを提供するサービス業などの売上げの割合を指します。										
主な製品、商品、サービス											
御記入者	部 課 :			役 職 :			氏 名 :				

※1 業種の記入につきましては、別紙「記入上の注意」を御覧ください。

※2 非正規・・・パート、アルバイト、契約社員、嘱託社員など

(1) 貴社の経営状況についてお尋ねします。該当するものに○印を付けてください。

項 目	期 間	令和6年4月～6月の実績 (前年の同期と比較して)			令和6年7月～9月の予想 (令和6年4月～6月期と比較して)		
		上 昇	不 変	下 降	上 昇	不 変	下 降
貴 社 の 業 況		上 昇	不 変	下 降	上 昇	不 変	下 降
生産加工量・販売量		増 加	不 変	減 少	増 加	不 変	減 少
経常利益 (税引前)		増 加	不 変	減 少	増 加	不 変	減 少
製品・加工単価、販売単価		上 昇	不 変	下 降	上 昇	不 変	下 降
仕 入 単 価		上 昇	不 変	下 降	上 昇	不 変	下 降
製品・商品在庫量		過 剰	適 正	不 足	過 剰	適 正	不 足
雇 用 人 員		過 剰	適 正	不 足	過 剰	適 正	不 足
資 金 繰 り		楽	普 通	苦	楽	普 通	苦
同 業 他 社 と の 競 争		激 化	不 変	緩 和	激 化	不 変	緩 和
※「製造業」 を営む方 のみ回答	受 注 残	増 加	不 変	減 少	増 加	不 変	減 少
	生産設備	過 剰	適 正	不 足	過 剰	適 正	不 足
	設備投資	し た	し て い な い		す る	し な い	

(2) 該当するものに○印を付けた理由を御記入ください。

(令和6年4月～6月の実績)

(令和6年7月～9月の予想)

(3) 貴社の当面の経営戦略についてお尋ねします。該当するものに○印を付けてください(複数回答可)。

- 営業力の強化(顧客・市場開拓)
- 生産・経営の合理化
- 人材確保・育成
- 新規産業分野への進出
- 自社ブランドの育成
- 新商品の開発・販売
- 研究開発体制の強化
- 情報収集・分析力の強化
- その他()

(4) 貴社の経営上の不安要素をお尋ねします。該当するものに○印を付けてください(複数回答可)。

- 競争激化
- 売上不振
- 人材育成
- 値下要請
- 仕入値上要請
- 原材料(特に)価格上昇
- 金利上昇
- 販売価格安
- 技術力不足
- 後継者問題
- 人手不足
- 人件費増加
- 為替動向
- その他()

お忙しいところ、御協力いただきありがとうございます。裏面の付帯調査についてもよろしく願いいたします。

当調査票は、同封の返信用封筒もしくはFAXにて、業務委託先((株)東京商工リサーチ京都支店 [FAX:211-4788])へ御返送をお願いします。

なお、調査内容に関するお問い合わせは、通知文に記載の問合せ先までお電話をお願いいたします。

【付帯調査】デジタル化・省力化の取組について

貴社のデジタル化・省力化の取組についてお尋ねします。

A. 過去5年間（2019年度以降）にデジタル化・省力化の取組を行いましたか。該当するものに○印を付けてください。

1. 行った → 問B～E及び問Gへ	2. 行わなかった → 問F、Gへ
--------------------	-------------------

以下、B～Eについては、Aで「1. 行った」と回答された方にお尋ねします。

B. どういった目的で取組を行いましたか。該当するものに○印をつけてください（複数回答可）。

1. 業務の効率化	2. 従業員の賃上げ	3. 顧客との関係強化
4. 販路拡大	5. 従業員の働きやすさ改善	6. 業務の標準化
7. 人手不足の解消	8. 既存事業・サービスの品質向上	9. 新製品・サービスの創出
10. その他（ ）		

C. どのような取組を行いましたか。該当するものに○印をつけてください（複数回答可）。

1. ホームページ・SNSの整備	2. ECサイトの整備	3. Web会議システムの導入
4. チャットツールの導入	5. 会計システムの導入	6. 在庫管理システムの導入
7. 決済システムの導入		8. 勤怠・労務管理システムの導入
9. データマーケティング（顧客や売上の情報分析）システムの導入		
10. RPA（業務自動化ツール）の導入	11. 作業を自動化する機械・機器の導入	
12. 社外へのアウトソーシング		13. その他（ ）

D. 取組を行うにあたり、初期費用（維持管理費を除く）はどのくらいかかりましたか。該当するものに1つ○印をつけてください。

1. 10万円未満	2. 10万円以上50万円未満	3. 50万円以上100万円未満
4. 100万円以上300万円未満	5. 300万円以上500万円未満	6. 500万円以上1,000万円未満
7. 1,000万円以上		8. 把握が難しい

E. 取組を行うにあたり、相談した相手は誰ですか。該当するものに○印をつけてください（複数回答可）。

1. 経営者仲間	2. 税理士・公認会計士	3. 社会保険労務士
4. コンサルタント	5. IT系企業・団体	6. 金融機関
7. 商工会議所・商工会	8. 行政機関	9. 特にない
10. その他（ ）		

以下、Fについては、Aで「2. 行わなかった」と回答された方にお尋ねします。

F. 取組を行わなかった理由は何ですか。該当するものに○印をつけてください（複数回答可）。

1. 導入コストが大きい	2. 維持コストが大きい	3. 資金不足
4. 社内に取り組を主導する人材がいない	5. 従業員がシステム等に対応できない	
6. 誰に相談してよいかわからない		7. 具体的にどう進めればよいかわからない
8. ビジネスモデルにそぐわない		9. 必要がない
10. その他（ ）		

以下、Gについては、再度すべての方にお尋ねします。

G. 今後、デジタル化・省力化の取組を行う予定はありますか。該当するものに○印をつけてください（複数回答可）。

1. ホームページ・SNSの整備	2. ECサイトの整備	3. Web会議システムの導入
4. チャットツールの導入	5. 会計システムの導入	6. 在庫管理システムの導入
7. 決済システムの導入		8. 勤怠・労務管理システムの導入
9. データマーケティング（顧客や売上の情報分析）システムの導入		
10. RPA（業務自動化）の導入	11. 作業を自動化する機械・機器の導入	
12. 社外へのアウトソーシング		13. 特に予定していない
14. その他（ ）		

質問は以上となります。御協力ありがとうございました。