

労働生産性分析アンケート

本アンケートは、県内の小規模事業者等を含む中小企業の労働生産性(※1)を向上させるためのIT化を促進・支援するための基礎情報の収集を目的としています。

なお、本アンケートについて

- ①小規模事業者等IT導入支援事業費補助金申請には回答が必須条件となっております。申請される方はアンケートにご回答ください。
- ②アンケートの回答内容は、補助金の審査には影響しません。
- ③ITツールの選定に関し「専門家の支援が必要」と回答した事業者へ、ハンズオン支援を実施します。(希望者多数の場合、または沖縄県や事務局の判断でご希望に添えない場合があります。)

(※1「労働生産性」とは、労働者一人当たり又は単位時間あたりに生産できる成果を数値化したものです。例えば、1日に10個の手作りケーキを作っていた職人が、設備の導入により1日に100個のケーキが作れるようになった場合、生産性が10倍になったと言えます。一般的に、作業段取りの改善やIT化などにより生産性は向上するとされています。)

●基本情報

| | | | |
|------------|-----|----------------|--|
| 会社名 | | | |
| 記入者 | | 役職 | |
| 住所 | 〒 - | | |
| 連絡先 電話 | | e-mail | |
| 経営者(社長)の年齢 | | 資本金 (法人の場合) | |

1. 貴社の事業内容は?(主たる事業を1つ選択)

- 農業/林業 漁業 鉱業/採石業/砂利採取業 建設業
 - 製造業(食品加工等) 製造業(食品加工以外) 電気/ガス/水道業
 - 情報・通信業(IT関連含む) 運輸業/郵便業
 - 卸売業 小売業 金融業/保険業 不動産業 物品賃貸業
 - 学術研究/専門・技術サービス業(士業、コンサルティング含む)
 - 宿泊業 飲食業 生活関連サービス業 娯楽業
 - 教育/学習支援業 医療/福祉 その他(上記に含まれないもの)
- ※その他を選択した場合、具体的な事業内容を簡単に記入してください。

(_____)

2. 貴社の労働生産性に関連する情報についてお答えください。

単位:万円

| | 2018 年度 | 2019 年度 | 2020 年度 |
|--------------|---------|---------|---------|
| ①売上高 | | | |
| ②営業利益 | | | |
| ③人件費(役員報酬含む) | | | |
| ④減価償却費 | | | |
| ⑤従業員数(役員含む) | | | |

(参考計算式)

営業利益:売上高－売上原価－一般管理費

人件費:給与総額(役員報酬含む)＋福利厚生費

従業員数 :役員＋正社員＋常時雇用のパート・アルバイト

付加価値額: 営業利益＋人件費＋減価償却費

労働生産性(一人当たりの付加価値額): 付加価値額 ÷ 従業員数

<任意回答> 貴社の過去 3 年間の年間の総労働時間についてお答えください。

単位:時間

| | 2018 年度 | 2019 年度 | 2020 年度 |
|--------------------------|---------|---------|---------|
| ①役員と正社員の総労働時間 | | | |
| ②常用雇用のパート・アルバイト労働者の総労働時間 | | | |

(計算方法について)

年間の総労働時間をお答えください。労働時間には休憩時間を含みません。

勤怠システムなどで総労働時間を簡単に求められる人は、それをご記入ください。

勤怠システムなどで総労働時間を簡単に求められない人は、下の概算式で年間の総労働時間を概算してください。

(1日の労働時間 約●時間※1 × 年間勤務日数 約●日 ± およその調整時間※2) × 労働者※3 の人数

※1 総労働時間には休憩時間は含まれません。

※2 調整時間とは、およその残業時間や早退等の合計をご記入ください。残業時間はプラス、早退等はマイナスでご計算ください。

※3 労働者の数は(役員と正社員の数)または、(常用雇用のパート・アルバイト労働者の数)となります。

3. あなたの会社の過去3年間のIT投資額(概算値)を次の4つの分野に分けてお答えください。

単位:万円

| 投資分野 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 |
|------------------------------|--------|--------|--------|
| ①ハードウェア | | | |
| ②ソフトウェア※1 (パッケージ商品) | | | |
| ③ソフトウェア※1 (カスタマイズまたは開発費用) | | | |
| ④クラウドサービス※2 | | | |

※1 ソフトウェアにはクラウドサービスに関連する費用は含みません。

※2 クラウドサービスの例: サイボウズ・キントーンなど。

※2 クラウドサービスの費用にはカスタマイズ費用も含まれます。

4. 売り上げを伸ばすために取り組みたい課題は何ですか。(最大4つまで選択可)

- 既存製品・サービスの改善
- 新しい製品・サービスの開発
- 他社の製品・サービスとの連携
- 製品・サービス開発や主業務の運用を支えるシステムの強化
- 製品・サービス開発や主業務の運用を支えるシステムの内製化(自社開発)
- 新規顧客の獲得 例 新しい店舗、インターネットを使った販売(EC)など新しい販売方法など
- 顧客対応の改善・強化(アフターケアなど)
- 競合への対策
- 特になし
- その他

※その他を選択した場合、具体的な内容を簡単に記入してください

(_____)

5. 売り上げを上げるために過去3年間で取り組んだことについてお答えください。
 下の取り組みで、何らかの形でITを活用した場合は、「ITを活用した」にチェックを入れてください。また、売り上げや収益の面で成果があった場合は、「成果があった」にチェックをお願いします。(複数回答可)

| | 取り組んでいない | 取り組んだ・取り組んでいる | ITを活用した | 成果があった |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ①新規事業を始めた。 ※例 多角化。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ②新しい機能を持つ製品や新しい内容のサービスを出した。※1 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ③生産する製品や提供するサービスの品ぞろえを増やした。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ④既存の製品・サービスの機能や品質を大幅に改良した。※1、※2 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑤製品・サービスの形・外見等の大幅な変更。 ※3 例 包装・パッケージ等の変更 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑥製品・サービスの新しい広告方法(テレビ、新聞、雑誌、SNSの導入など。) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑦新しい販売拠点(フランチャイズ・販売許諾など)による顧客の開拓。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑧新しい販売方法の導入による顧客の開拓。 例 インターネットを通じた販売(EC)、直販・訪問販売など | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

特になし・その他 その他の場合は簡単にご説明ください。

(_____)

※1 製品やサービスの機能・性能には、品質(飲食物の味付けも含む)、技術仕様、信頼性、耐久性、使用期間中の経済的効率、手頃な価格による提供、利便性、有用性、使い勝手の良さなどが含まれます。

※2 大幅な改良とは顧客が購入の際に違いが分かる程度の改良のことです。

※3 外見などの大幅な変更とは顧客が購入の際に違いが分かる程度の変更のことです。「10%増量」の文言だけが追加されたような軽微な変更は含まれません。

上記の取り組みで想定した成果(売上高や利益率のアップ等)が既に出ていますか。

- 非常に成果が出た。
 やや成果が出た。
 あまり成果が出なかった。
 まったく成果が出なかった。

成果が出たまたは出なかった理由についてご記入ください。

(_____)

6. 売り上げを上げるために導入した IT についてお答えください。
IT を導入したすべての項目で、「3 年より前に導入」または、「3 年以内に導入」のどちらか 1 つをお選びください。(複数回答可)

| | 3 年より前に導入 | 3 年以内に導入 |
|---|--------------------------|--------------------------|
| ①製品・サービスの機能や品質を向上させる他社製 IT 製品の導入 例 取引先から仕事を得るために業務上必要な IT ツールを導入した 宅配サービスを始めるためにウーバーイーツを利用した。など | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ②製品・サービスの機能や品質を高めるための開発・運用システム 例 新たなソフトウェア開発環境の導入。工場の生産ラインへの IoT システムの導入。ファーストフード店等で注文の待ち時間を減らすための注文受付システムの導入など。熟練者のように質の高い製品・サービスを提供できるようにするための支援システムの導入など。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ③顧客管理システム(CRM など) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ④顧客とのコミュニケーション(e-mail やアプリなど) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑤広告宣伝(LINE などの SNS やネット広告など) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑥ブランドイメージ(ホームページのデザインアプリなど) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑦インターネットを介した商取引(EC など) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

※その他導入した IT について、簡単に記入してください

(_____)

7. 経費を抑えるために取り組みたい課題は何ですか。(最大 4 つまで選択可)

- 時間短縮・業務プロセスの短縮・省力化
- 業務コストを抑えるための設備・IT の導入
- 外出先での活動やテレワークへの対応
- IT 化されていない業務の IT 化
- 社内コミュニケーションの向上
- ノウハウの記録・共有化
- 組織管理方法の改善
- 組織体制の改革
- 人員の削減
- 特になし
- その他

※その他を選択した場合、具体的な内容を簡単に記入してください

(_____)

8. 経費の削減について過去3年間に取り組んだことについてお答えください。

下の取り組みで、何らかの形でITを活用した場合は、「ITを活用した」にチェックを入れてください。また、経費の削減や収益の面で成果があった場合は、「成果があった」にチェックをお願いします。(複数回答可)

| | 取り組んでいない | 取り組んだ・取り組んでいる | ITを活用した | 成果があった |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ①製品の製造やサービス提供のためのプロセス(やりかたや段取り)を改善した。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ②商品やサービスの配送や材料の輸送を改善した。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ③保守システム・購買・会計・コンピュータ処理など補助的な支援活動に関する新しい設備やソフトウェア、技法を導入した。 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ④仕入れ先や販売先との取引の管理方法の改善 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑤品質管理方法の改善 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑥社内コミュニケーションの改善 ※例 LINE Works、ChatWork、Slack、Teams などのグループウェア | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑦業務知識などのノウハウの社内共有・データベース化 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑧社内の業務割り当てや人員配置、指示系統、組織の階層構造など社内体制の整備 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑨他社・研究機関・顧客などとの協業。または協業体制の編成 例 業務提携・パートナーシップ・アウトソーシング・下請け契約など | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

特になし・その他 その他の場合は簡単にご説明ください。

()

上記の取り組みで想定した成果(経費削減など)が既に出ていますか。

- 非常に成果が出た
- やや成果が出た
- あまり成果が出なかった
- まったく成果が出なかった

成果が出たまたは出なかった理由についてご記入ください。

()

9. 経費を抑えるために導入した IT についてお答えください。

IT を導入したすべての項目で、「3 年より前に導入」または、「3 年以内に導入」のどちらか 1 つをお選びください。(複数回答可)

| | 3 年より前に導入 | 3年以内に導入 |
|--|--------------------------|--------------------------|
| ①人事給与 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ②勤怠管理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ③電子決裁 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ④社内ポータルサイト | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑤グループウェア | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑥会計・経理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑦在庫管理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑧受注・販売管理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑨購買(仕入)管理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑩配送管理 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑪ネットでの決済(クレジット、銀行) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑫従業員の安全・健康管理システム 例 体調管理アプリや接触確認アプリ RICCA など | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑬スキャナーやコピー機などを用いた紙文書の電子化(OCR) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑭業務文書の社内共有・データベース化 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑮コンピューターの自動処理機能(RPA 等)を用いた定型業務の自動化 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑯リモートワーク環境・社外からのアクセス方法の構築 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑰クラウドサービスの利用 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑱電話対応の自動化・オンライン化 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑲パソコン、タブレットの利用拡大 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ⑳モバイル端末の利用拡大 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ㉑ネットワーク整備(専用回線、一般固定回線、無線回線) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

※その他導入した IT について、簡単に記入してください。

()

10. 貴社の IT 利活用を促進している要因についてお答えください。(複数回答可)

- 社長・経営層の IT 利活用の意欲や認識が高い。
- ビジョン・戦略の策定など長期的な経営計画が立てられたこと。
- IT 利活用をサポートする担当者やシステム管理部署がある。
- 失敗を恐れない・新しいことに挑戦する組織風土
- コンサルタントやベンダー等からの協力
- IT 導入の投資効果が明確
- IT 化の資金が潤沢にある。
- 通信ネットワークなど環境が十分である。
- 新規システムの導入にあたり既存システムとの連携が容易
- セキュリティ面で信頼できる。
- 特になし。その他 その他の場合は簡単にご説明ください。

(_____)

11. 貴社の IT 利活用を阻害している要因についてお答えください。(複数回答可)

- 社長・経営層の IT 利活用の意欲や認識が低い。
- ビジョン・戦略の策定など長期的な経営計画が立てられないこと。
- IT 利活用をサポートする担当者やシステム管理部署がない。
- 保守的な組織風土
- コンサルタントやベンダー等、協力相手がいない。
- IT 導入の投資効果が不明。
- IT 化の資金が潤沢でない。
- 通信ネットワークなどの環境が十分でない。
- 新規システムの導入にあたり既存システムとの連携が難しい。
- セキュリティ面で信頼できない。
- 特になし。その他 その他の場合は簡単にご説明ください。

(_____)

12. IT の利活用のための環境を整備する体制についてお答えください。

(会社のビジョンと経営戦略について) (単数回答)

- ビジョンは特にならない。
- ビジョンはあるが、それを実現するための経営戦略はない。
- ビジョンを実現するための経営戦略もある。

(会社のビジョンと経営戦略について 2) (複数回答可)

- IT 戦略(どのように IT を活用していくかについての中長期的な方針)がある。
- ビジョンや経営戦略を社内に浸透させる取り組みがある。
- 経営戦略(または IT 戦略)を考える経営層に IT の活用に詳しい人材がいる。

(IT の整備や利活用の体制について) (単数回答)

- 個々の従業員に任せている。
- コンサルタントや IT ベンダーに任せている。
- 現場の担当者がいる。
- 管理職に担当者がいる。
- 経営に近い役員(CIO など)が指揮・管理している。
- 社長自らが IT 計画に参画しているが実務は担当部署に権限委譲されている。

(IT 利活用の実施方法について) (複数回答可)

- コンサルやベンダーが提供するマニュアルや市販のマニュアル本を活用している。
- 自作マニュアルなど、社内で IT の活用法を共有できるようにしている。
- IT 整備計画があり、その計画には目標値が設定されている。
- 定期的に状況を確認して IT 利活用方法を改善している。
- IT の導入に合わせて業務のやり方を変えるなど組織的な取り組みをしている。

13. IT を利活用するための人材の状況についてお答えください。

(IT 活用人材の充足について) (単数回答)

- IT を使える人材はいないが、全く困っていない。
- 業務に必要な IT 機器やソフトウェアを使える人材が全くいない。
- 業務に必要な IT 機器やソフトウェアを使える人材はいるが不足している。
- 業務に必要な IT 機器やソフトウェアを使える人材は十分いる。

(IT 活用人材の能力について) (単数回答)

- 社員に IT の知識や能力はないが、全く困っていない。
- 業務に必要な IT 機器やソフトウェアを使いこなす能力が不足している。
- 業務に必要な IT 機器やソフトウェアを使いこなす能力は十分である。

(IT 教育の実施について) (単数回答)

- ほとんど実施していない。
- 担当者のみに必要なに応じて実施している。
- 多くの従業員に実施している。

(IT 教育の支援について) (複数回答)

- IT 教育を定期的実施している。
- IT 教育に関連する社内制度がある。例 報奨金・人事評価・受講支援
- キャリアパスを明確にして支援を行っている。
- その他 その他の場合は簡単にご説明ください。

(_____)

(貴社の IT 人材の確保の方法は何ですか) (複数回答)

- 既存の従業員の育成
- 経験者の中途採用
- 新卒者の採用
- 出向者の活用 ※ IT 企業などからの出向など
- 業務委託 ※ 例 専門業者へのアウトソーシング
- その他 その他の場合は簡単に記入してください。

(_____)

(人材育成の課題について) (複数回答可)

- 社員教育の必要性を感じない。
- 社員教育の方法や内容がわからない。
- 社員教育を行う時間的余裕がない。
- 社員教育を行う資金的余裕がない。
- 社内に人材育成ができる人材がない。
- その他 その他の場合は簡単に記入してください。

(_____)

14. IT 利活用に関する社風や取り組みについてお答えください。

(社風や取り組みについて) (複数回答)

- 失敗を許容して新しいことに挑戦する・できる社風がある。
- 新事業や業務・組織改革のための専門の担当や部署がある。
- 経営層が新事業や業務・組織改革に関与している。
- 外部の協力先と協力・連携することに積極的である。
- IoT・ビッグデータ・AI など新しい技術を活用する気風がある。
- その他 その他の場合は簡単に記入してください。

(_____)

15. IT 利活用に有効だと思う支援についてお答えください。(最大 4 つまで選択可)

- 人材確保・育成に関する支援
- IT 整備計画の作成支援
- 技術トレンドやIT活用の成功事例などの紹介
- 自社の IT 活用度などについての診断支援
- コンサルタント(や CIO)など IT に関する専門家派遣
- 協力企業(ベンダー等)とのマッチング
- IT 整備に関連する補助金
- 特になし
- その他 その他の場合は簡単に記入してください。

(_____)

16. コロナ禍の影響についてお答えください。(必須回答)

売り上げ

- 増えた
- 変わらない
- 減った

利益

- 増えた
- 変わらない
- 減った

17. コロナ対策で利用した IT についてお答えください。(複数回答可)

- リモートワーク化など社外活動の強化
- ペーパーレス化
- 電子決裁の導入
- クラウドサービスの導入
- ネットでの決済(クレジット、銀行)
- 人との接触を避けるためシステムの導入
- 省人化/無人化のためのシステムの導入
- 接触履歴・健康管理アプリなどの導入
- 人材確保のための求人サイトなどの利用
- インターネットを使ったビジネス(EC)のためのHP・アプリの採用
- 宅配・配送のためのHP・アプリの採用
- 業態転換か多角化のための IT 活用
- その他 その他の場合は簡単に記入してください。

(_____)

18. IT ツールの導入に関し、補助金や専門家の支援を必要としますか。(複数回答可)

- 補助金
 - 専門家の支援
- ※「専門家の支援」をご希望される方へ別途ご連絡いたします。(無償)

アンケートのご回答ありがとうございました。

回答は郵送もしくは電子メールの添付ファイルで、以下までお送りください。

【アンケート返送先・お問い合わせ先】

●郵送の方

〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅2丁目3-6 那覇市 IT 創造館4階
小規模事業者等 IT 導入支援事業 事務局

●e-mailの方

アドレス:smbz@isc-okinawa.org