

「生産性課題に関するビジネスパーソンの意識調査」調査票

1 日本の生産性はなぜ低いのか／向上しないのか（阻害要因）

5. 日本の時間当たり労働生産性は、2020年にG7で最下位、OECD加盟38カ国中23位にまで落ち込んでいます。このような状況について、あなたはどのようにお考えでしょうか？

- かなり危機感がある
- やや危機感がある
- あまり危機感はない
- ほとんど危機感はない
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

6. 前の質問にあるように、日本の労働生産性は国際的にみて下位に甘んじ、低いといわれていますが、あなたはどのようにお感じでしょうか？

- 自分の肌感覚と概ね一致している
- 自分の肌感覚とやや一致している
- 自分の肌感覚とはやや異なる
- 自分の肌感覚とだいぶ異なる
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

7. 日本の労働生産性が低い原因として、以下のどの要因が大きいと思いますか？
大きいと思う選択肢を2つお選びください。

- 中小企業が多い
- 物価があまり上昇していない
- 利幅が薄い
- 少子高齢化が進んでいる
- 経済成長が鈍化している
- イノベーションが起きていない
- 社会全体のデジタル化が遅れている
- 業界内の競合企業が多く、過当競争になっている
- 産業、企業の新陳代謝（入れ替わり）が起きにくい
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

8. 労働生産性が低い原因のうち、働き方と業務プロセスについてはどのような問題
が大きいと思いますか？ 大きいと思う選択肢を2つお選びください。

- 無駄な作業・業務が多い
- 仕事の仕組みのデジタル化が進んでいない
- ダイバーシティ&インクルージョンが進んでいない
- 新しいことにチャレンジしにくい組織風土である
- 専門性や個人の業務遂行能力を活かした人材配置となっていない
- 会社の価値観や仕事のやり方が以前と変わっていない
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

9. 自社の商品・サービス価格を全般的に見て、どのように思いますか？

- 一定の利幅を確保できる価格設定ができています
- 価格は上げられないが原価低減により利幅が維持・拡大できている
- 原価が上がっても価格に転嫁できないため、利幅が圧縮されている
- 原価は維持もしくは低減しているが、価格競争が激しく利幅が圧縮されている
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

10. イノベーションが起こらない原因について、以下のうちどの問題が大きいと思
いますか？

- イノベーションを起こすような人材がいない
- イノベーション人材を育成できていない
- イノベーション人材の処遇体系が整っていない
- イノベーション人材が活躍できる業務の仕組みになっていない
- イノベティブな組織風土ではない
- オープンイノベーション等組織外との協業の仕組みがない
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

11. 自社の成長・発展のためには事業の「抜本的な構造改革」は必要だと思いますか？
(抜本的構造改革の例：ハード機器メーカーからソフトウェアサービスへの転換)
- 必要性を大いに感じている
 - 必要性をやや感じている
 - 必要性はあまり感じていない
 - 必要性はほとんど感じていない
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない
12. SDGs や ESG 投資などステークホルダー資本主義に基づく社会的役割を重視した経営が関心を集めています。短期的には分配対象のステークホルダーを広げると、企業が付加価値を増やさない限り、企業（内部留保や投資、経営者の報酬等）や株主（配当等）、働く人への分配（賃金等）が減る可能性もありますが、あなたはこのような経営をどのように考えますか？
- おおいに賛成できる
 - やや賛成できる
 - あまり賛成できない
 - ほとんど賛成できない
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない

2 障害要因・課題を解決するにはどうしたらよいか（改善策）

13. 自社の付加価値を向上させるためには、どのような取り組みをしていくべきだと思いますか？ 重要だと思う選択肢を 2つ お選びください。
- 新しい商品・サービスを創造する
 - 新しいビジネスモデルを創造する
 - イノベーションを起こす
 - 製品視点から顧客視点ないし社会課題解決視点の事業展開に変革する
 - 現状の業務改善を進める
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない

14. 自社の商品・サービス価格はどのように設定すべきだと思いますか？
- 商品・サービスの改善に応じた価格改定
 - コスト変動に応じた価格設定
 - 需給に合わせて一定の利幅を確保するような価格設定（ダイナミックプライシング等）
 - 安易な値下げ競争に走らない（原価低減などにより利幅を維持・拡大）
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない
15. グローバル化やデジタル化の進展により高度専門人材の必要性が増しています。高度専門人材についてどのようにすべきだと思いますか？
- 社内で育成するための計画や予算を強化する
 - 高度専門人材の活躍を促すような社内風土に変革する
 - 高度専門人材を引き付けるような処遇体系に見直す
 - 社外の高度専門人材を活用できるような仕組みを整備する
 - 今のままでよい
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない
16. ダイバーシティを推進するためにどのようなことが必要ですか？
- 女性・外国人・高齢者など多様な人材の活用を進める
 - 性別や人種、年齢などの属性ではなく、「能力、知識、経験、価値観など」内面的な多様性を重視する
 - 今のままでよい
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない
17. デジタル技術を何に活用するのが最も重要だと考えますか？
- テレワークなどの仕事の環境
 - 業務プロセスの改善
 - プラットフォームビジネスなどのビジネスモデル
 - その他（具体的にご記入ください）
 - わからない

18. コロナ禍環境でテレワークをはじめデジタルを活用した働き方をする方が増えました。コロナ禍収束後の働き方について、あなたの考えに最も近いのは以下のうちどれですか？

- コロナ禍環境でのテレワークはあくまで暫定的な措置であり、元の勤務体制に戻る
- 兼業・副業などの新しい働き方を志向する
- 出社して行う業務とテレワーク可能な業務の切り分けを行う
- デジタル技術を活用して業務量を減らし、より創造的な業務に重点を置く
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

19. コロナ禍収束後には会社の組織体制が変わる可能性があります。あなたがお考えになる生産性の高い組織は以下のうちどれでしょうか？

- 自社従業員だけでなく、他組織の人材やフリーランサーなど多様な人材による柔軟な組織体制
- デジタル技術の活用を進め、仕事の構造を変え、テレワークで働く場所の制約が無い働き方が出来る組織体制
- 個々の従業員の生産性が最大となるような出社業務とテレワーク業務の割合を柔軟に組み合わせられる勤務体制
- コロナ前の組織体制
- その他（具体的にご記入ください）
- わからない

20. 生産性向上について、ご自由にご意見をご記入ください。

()

本調査

1. あなたの役職は、以下のどちらでしょうか？
 - トップマネジメント（会長・社長など）
 - 経営幹部（取締役・執行役員など）
 - 管理職（部長・課長など）
 - 非管理職（係長・主任など）
 - その他（一般社員、パート・アルバイト、学生、無職など）

2. あなたが勤めている企業・組織の従業員数は、以下のどちらでしょうか？
 - 300 人未満
 - 300 人以上 499 人
 - 500 人以上 999 人
 - 1000 人以上 2999 人
 - 3000 人以上 4999 人
 - 5000 人以上 9999 人
 - 10000 人以上

3. 貴社の年間売上高をお答えください。
 - 30 億円未満
 - 30 億円以上～100 億円未満
 - 100 億円以上～500 億円未満
 - 500 億円以上～1000 億円未満
 - 1000 億円以上～3000 億円未満
 - 3000 億円以上～5000 億円未満
 - 5000 億円以上

4. 貴社の基幹的事業は何ですか？最も当てはまるものをお答えください。
 - 製造
 - 対人サービス
（例：宿泊・飲食・百貨店・スーパー・金融（実店舗メイン）・医療・公務・卸売・運輸・交通など）
 - 非対人サービス
（例：ネット販売・情報通信・ネット金融・不動産・電気ガスなど）

「生産性課題に関するビジネスパーソンの意識調査」調査票
(あなた自身に関するアンケート)

1. あなたの役職は、以下のどちらでしょうか？

- トップマネジメント（会長・社長など）
- 経営幹部（取締役・執行役員など）
- 管理職（部長・課長など）
- 非管理職（係長・主任など）
- その他（一般社員、パート・アルバイト、学生、無職など）

「その他」以外を選択した場合、次に進む

2. あなたが勤めている企業・組織の従業員数は、以下のどちらでしょうか？

- 300 人未満
- 300 人以上 499 人
- 500 人以上 999 人
- 1000 人以上 2999 人
- 3000 人以上 4999 人
- 5000 人以上 9999 人
- 10000 人以上

「300 人未満」以外を選択した場合、次に進む

3. 貴社の年間売上高をお答えください。

- 30 億円未満
- 30 億円以上～100 億円未満
- 100 億円以上～500 億円未満
- 500 億円以上～1000 億円未満
- 1000 億円以上～3000 億円未満
- 3000 億円以上～5000 億円未満
- 5000 億円以上

4. 貴社の基幹的事業は何ですか？最も当てはまるものをお答えください。

➤ 製造

➤ 対人サービス

(例：宿泊・飲食・百貨店・スーパー・金融（実店舗メイン）・医療・公務・卸売・運輸・交通など)

➤ 非対人サービス

(例：ネット販売・情報通信・ネット金融・不動産・電気ガスなど)

4. SQ 貴社の業種は何ですか？最も当てはまるものをお答えください。

- 1 電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業、郵便業
- 2 卸売業、小売業
- 3 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
- 4 宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、サービス業(他に分類されないもの)
- 5 教育・学習支援業、医療・福祉、複合サービス業、公務(他に分類されるものを除く)
- 6 その他