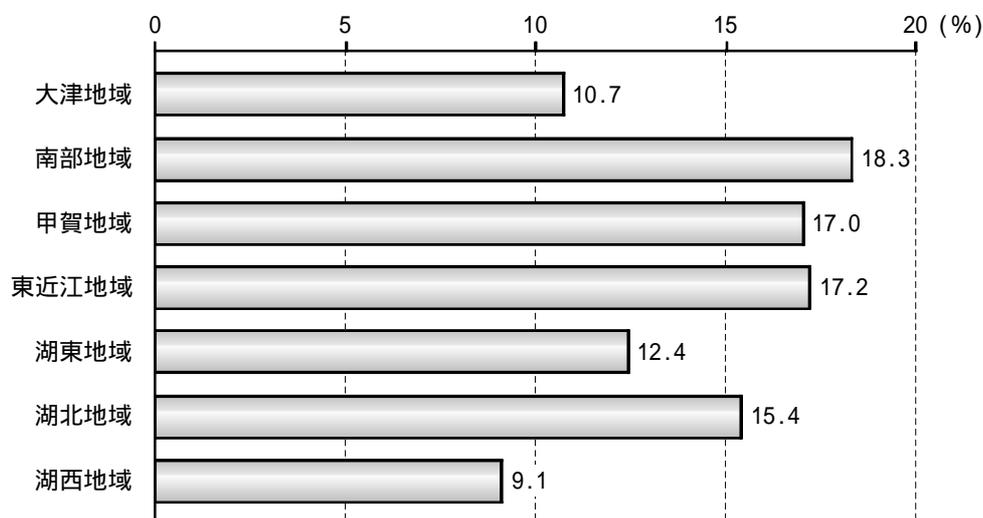


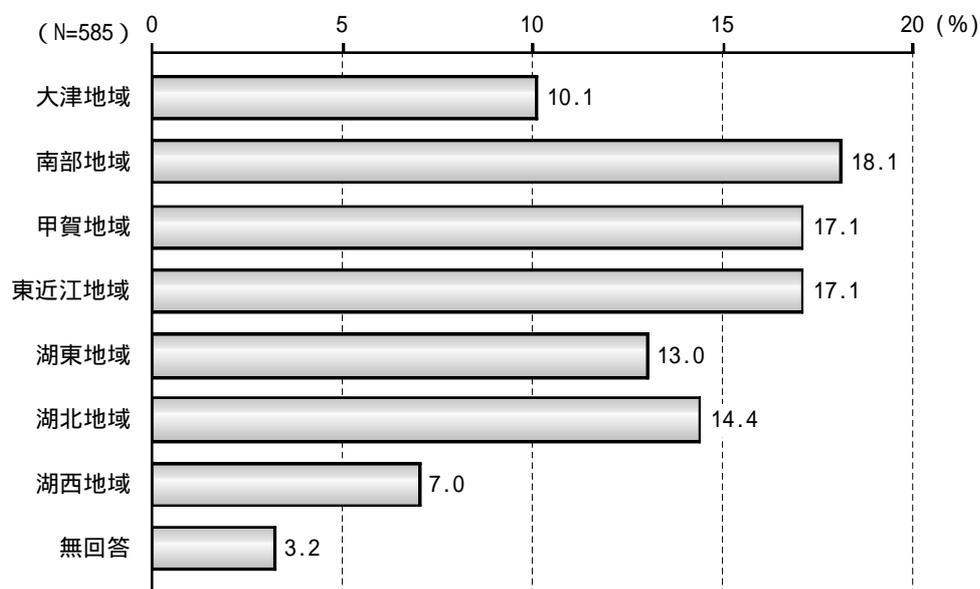
## 1. 基本属性

## (1) 事業所所在地

【図表 1-1 県内事業所の所在地域（大企業等含む。）】（平成 21 年経済センサスより）



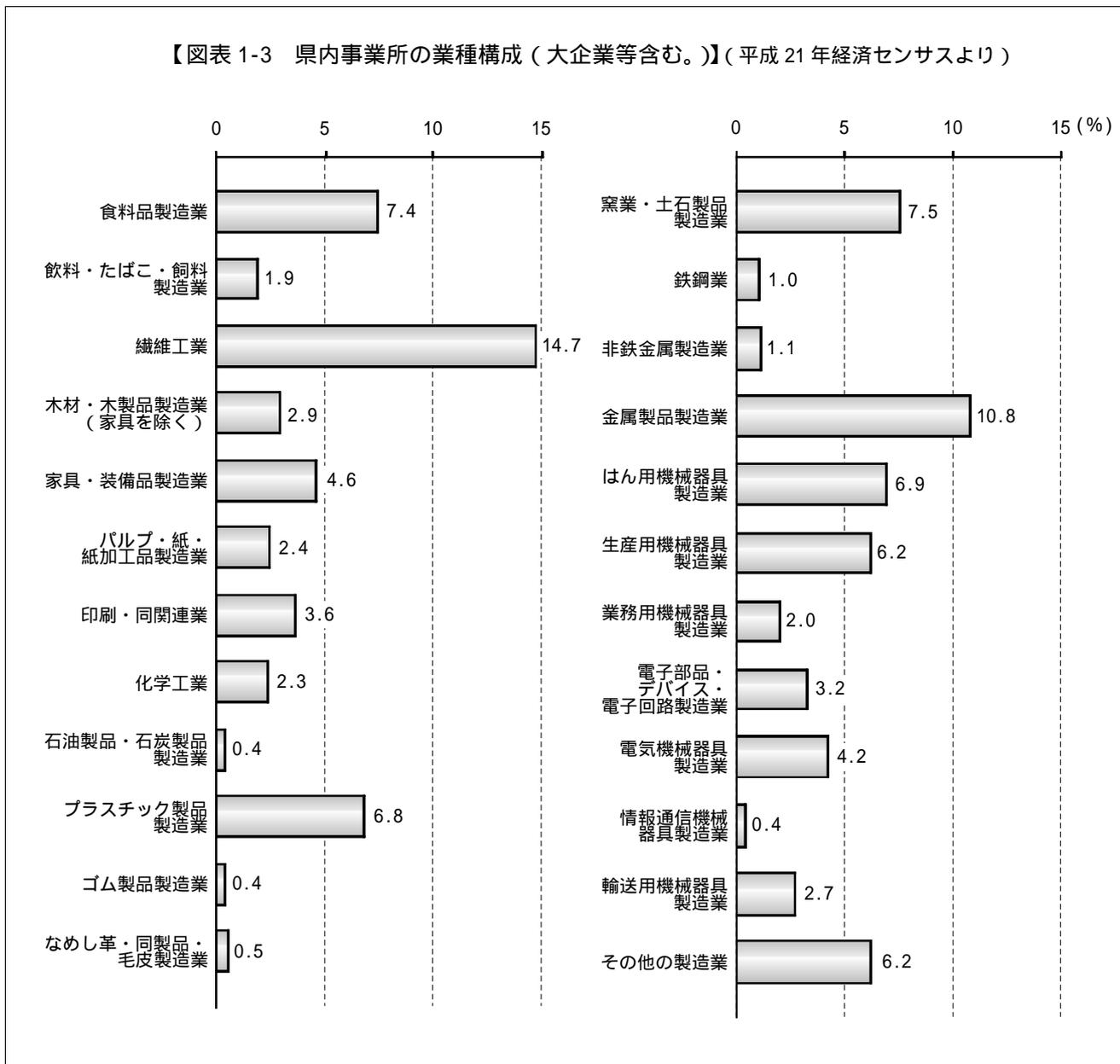
【図表 1-2 回答があった事業所の所在地域（地域別）】



「平成 21 年経済センサス - 基礎調査（以下「平成 21 年経済センサス」という。）」によると、製造業の県内事業所所在地域としては、「南部地域」が 18.3%と最も多く、次いで「東近江地域」17.2%、「甲賀地域」17.0%、「湖北地域」15.4%などとなっている。（図表 1-1）

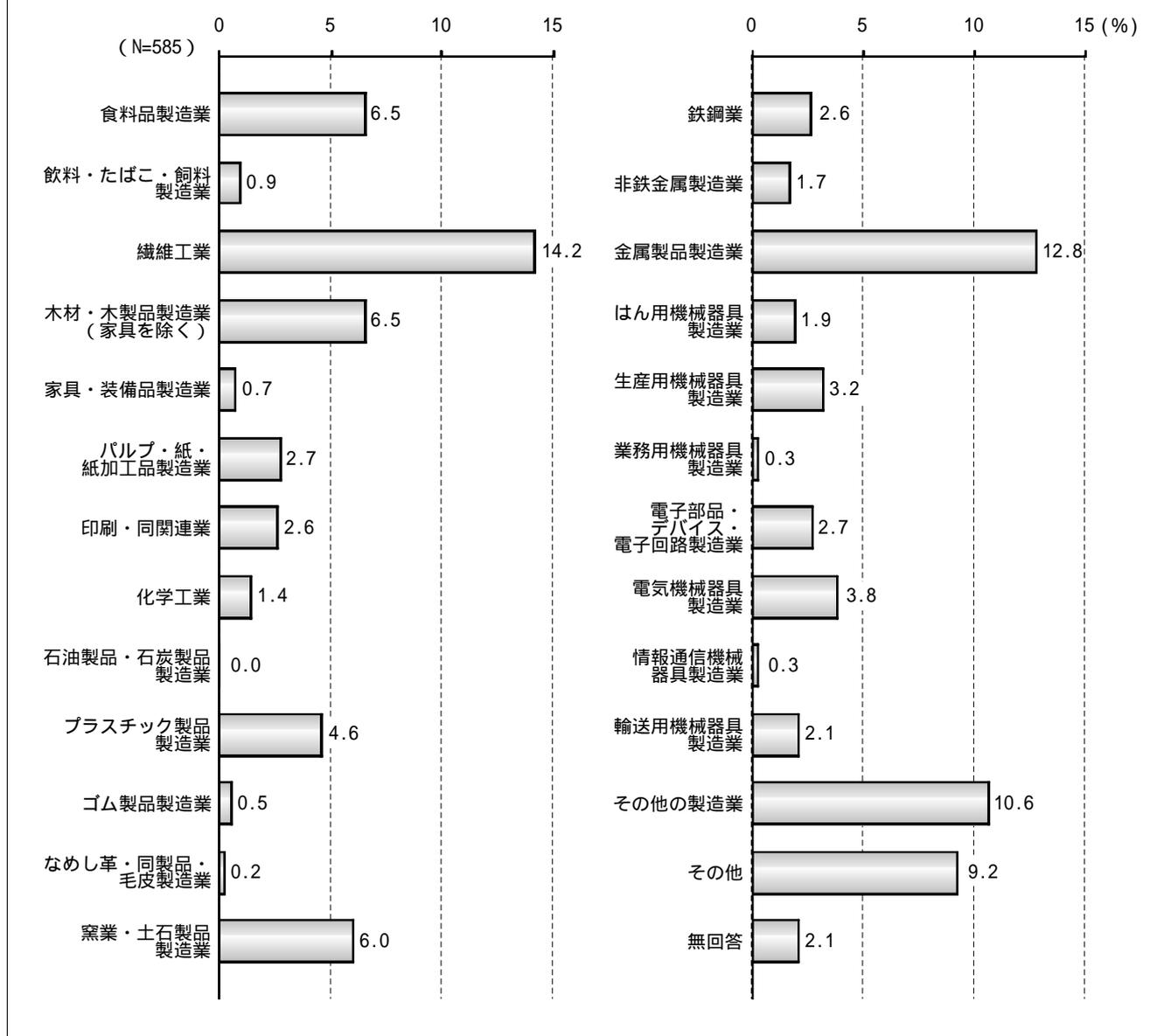
一方、本調査において回答があった事業所の所在地域の構成については、「南部地域」が 18.1%、「東近江地域」および「甲賀地域」が 17.1%、「湖北地域」が 14.4%などとなっている。（図表 1-2）

(2) 業種



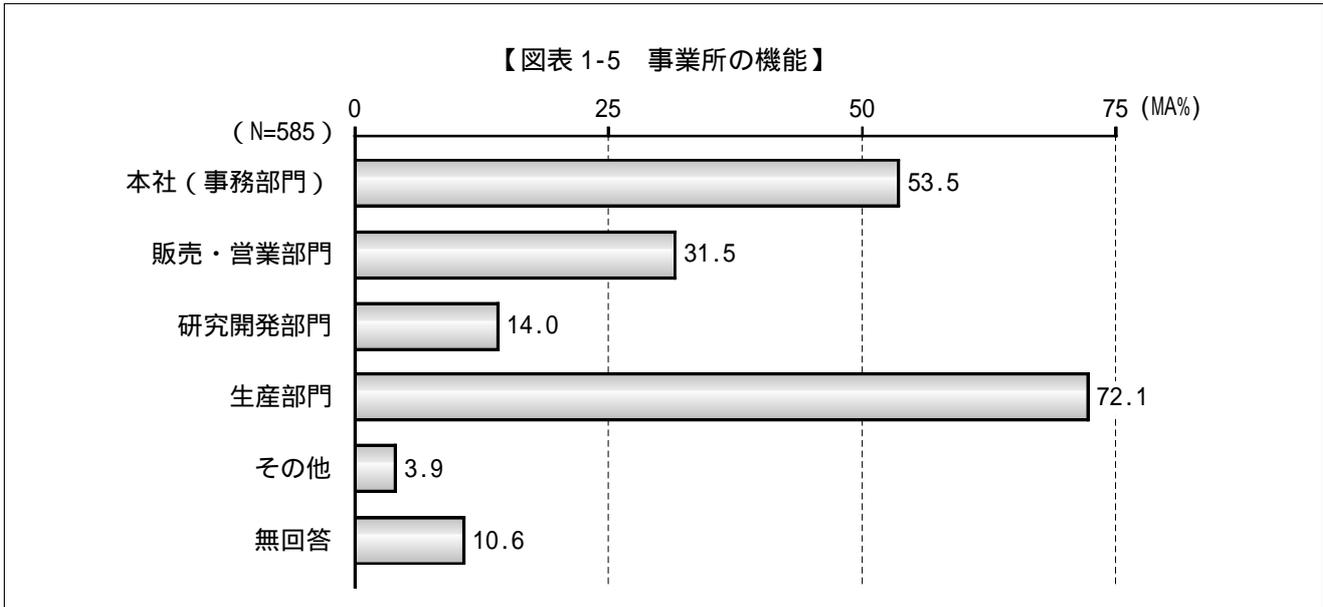
平成 21 年経済センサスによると、製造業の業種（日本標準産業分類の中分類）としては、「繊維工業」が 14.7%と最も多く、次いで「金属製品製造業」10.8%、「窯業・土石製品製造業」7.5%、「食料品製造業」7.4%などとなっている。（図表 1-3）

【図表 1-4 回答のあった事業所の業種構成】



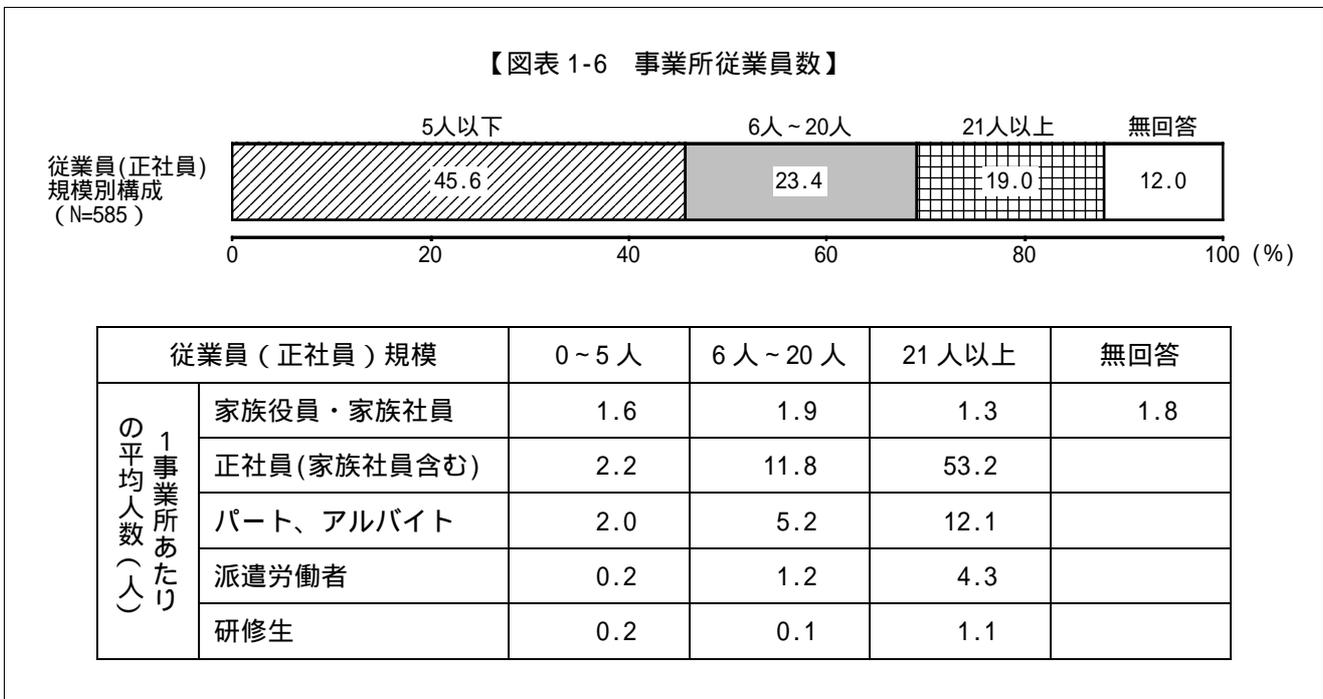
一方、本調査において回答のあった事業所の業種の構成については、「繊維工業」14.2%、「金属製品製造業」12.8%、「窯業・土石製品製造業」6.0%、「食料品製造業」6.5%などとなっている。(図表 1-4)

(3) 事業所の機能



回答のあった事業所の機能としては、「生産部門」が72.1%と最も多く、次いで「本社(事務部門)」53.5%などとなっている。(図表1-5)

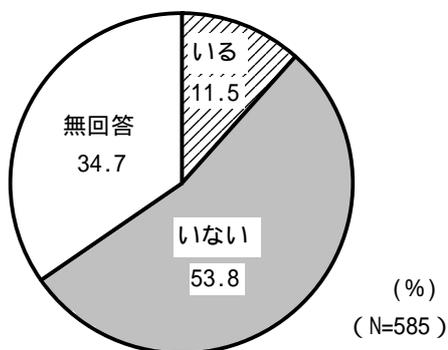
(4) 事業所従業員数



回答のあった事業所の従業員数としては、“正社員”では「5人以下」が45.6%と最も多く、次いで「6人～20人」23.4%、「21人以上」19.0%などとなっている。(図表1-6)

(5) 外国人労働者の有無

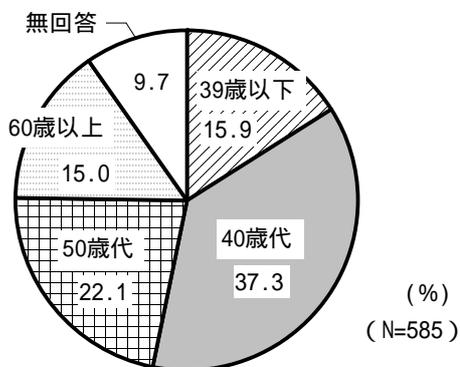
【図表 1-7 外国人労働者の有無】



外国人労働者を雇っているという事業所は全体の1割強(11.5%)となっている。(図表 1-7)

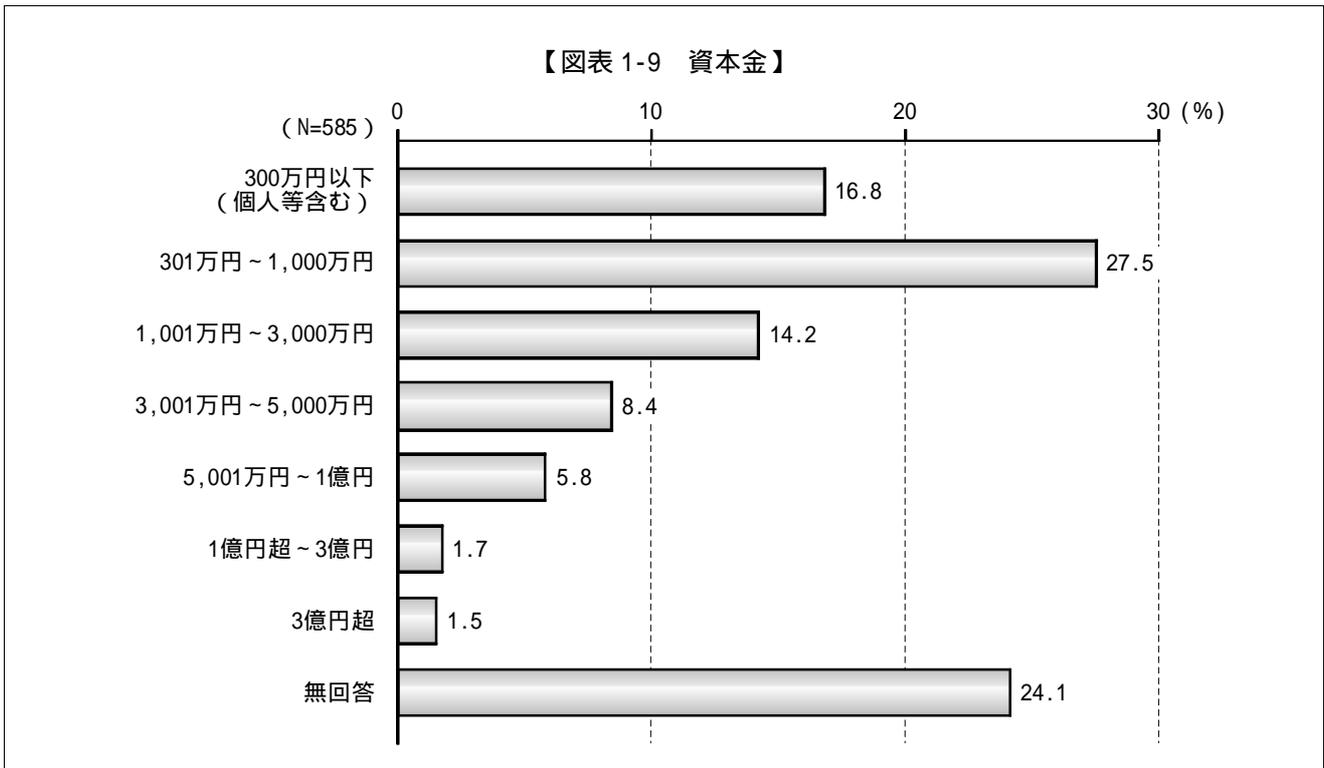
(6) 事業所従業員の平均年齢

【図表 1-8 事業所従業員の平均年齢】



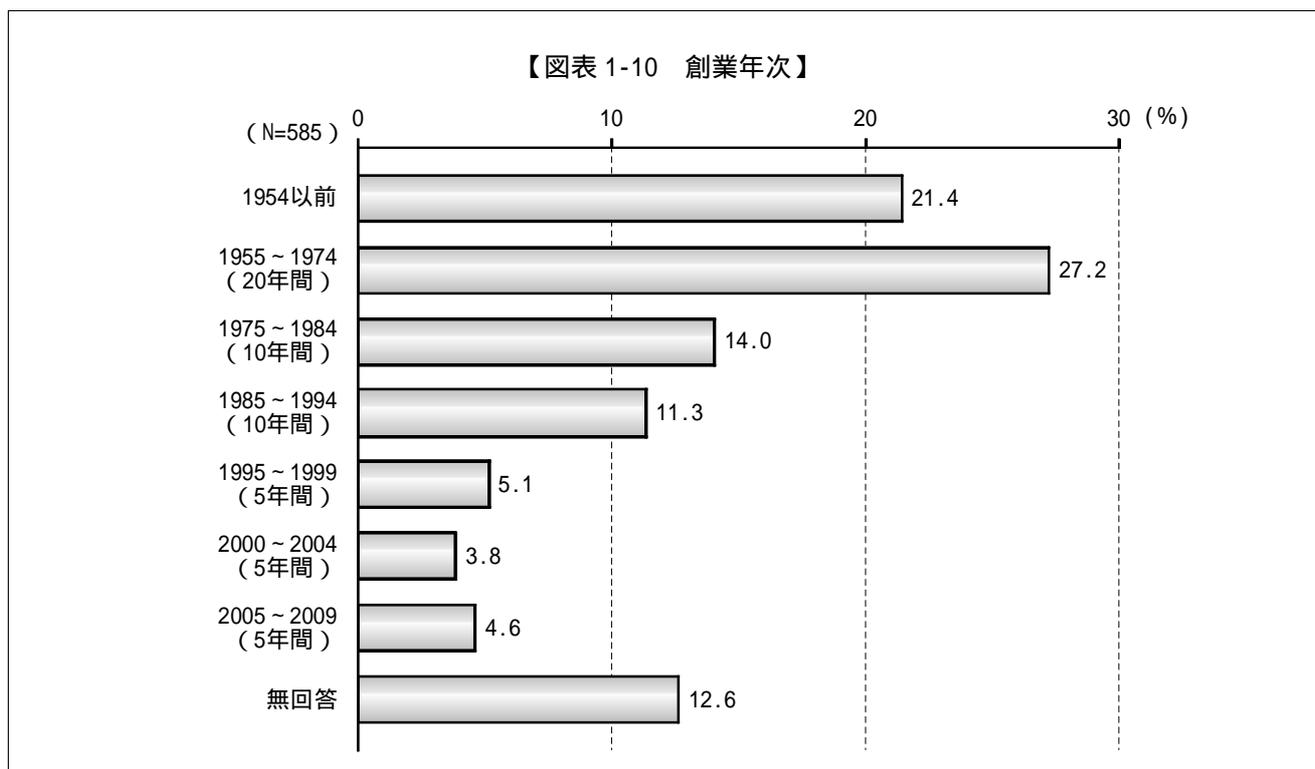
事業所従業員の平均年齢としては、「40歳代」が37.3%と最も多く、次いで「50歳代」22.1%などとなっている。(図表 1-8)

(7) 資本金



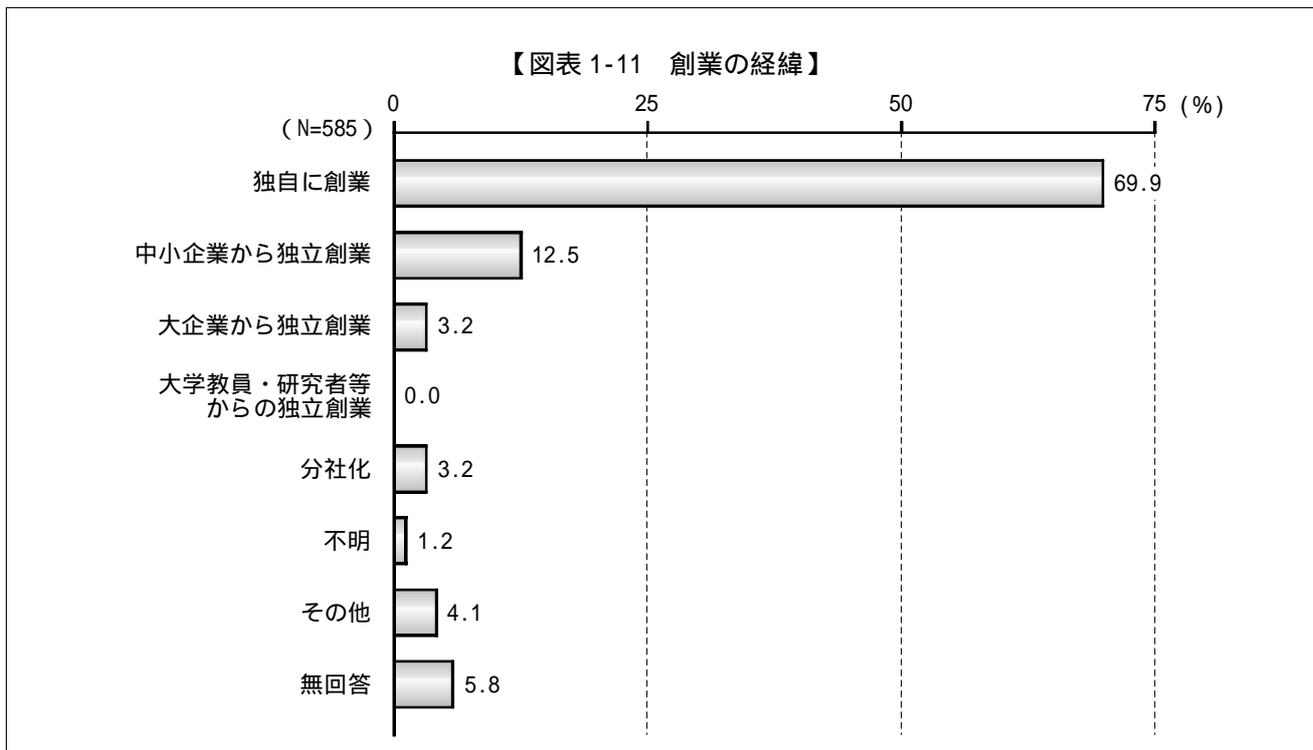
資本金としては、「301万円～1,000万円」が27.5%と最も多く、次いで「300万円以下(個人・他法人等)」16.8%、「1,001万円～3,000万円」14.2%などとなっている。(図表 1-9)

## (8) 創業年次



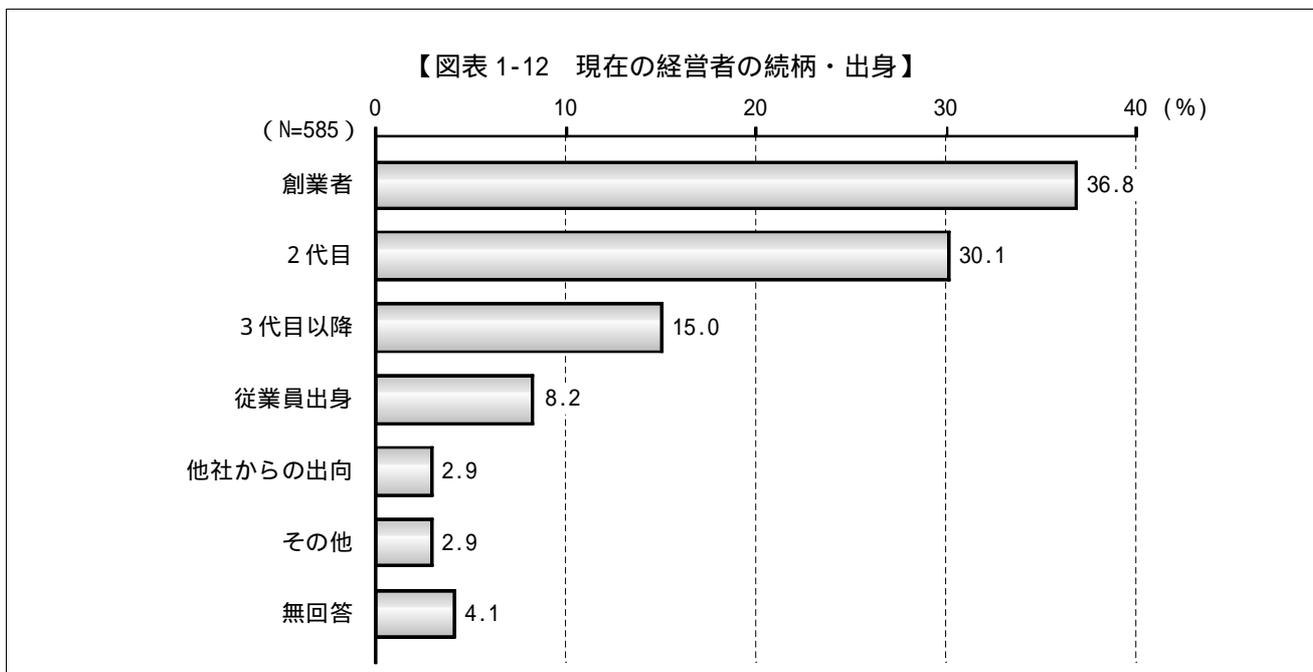
創業年次について、我が国の高度経済成長期（1954～1973）に近い「1955～1974」の20年間を基準として傾向をみると、当該期間が27.2%と最も多く、次いで「1975～1984」と「1985～1994」を合わせた20年間の25.3%となっている。「1985～1994」、「1995～1999」および「2000～2004」を合わせた20年間では20.2%となっており、高度経済成長期以降は減少傾向にあるものと考えられる。（図表 1-10）

(9) 創業の経緯



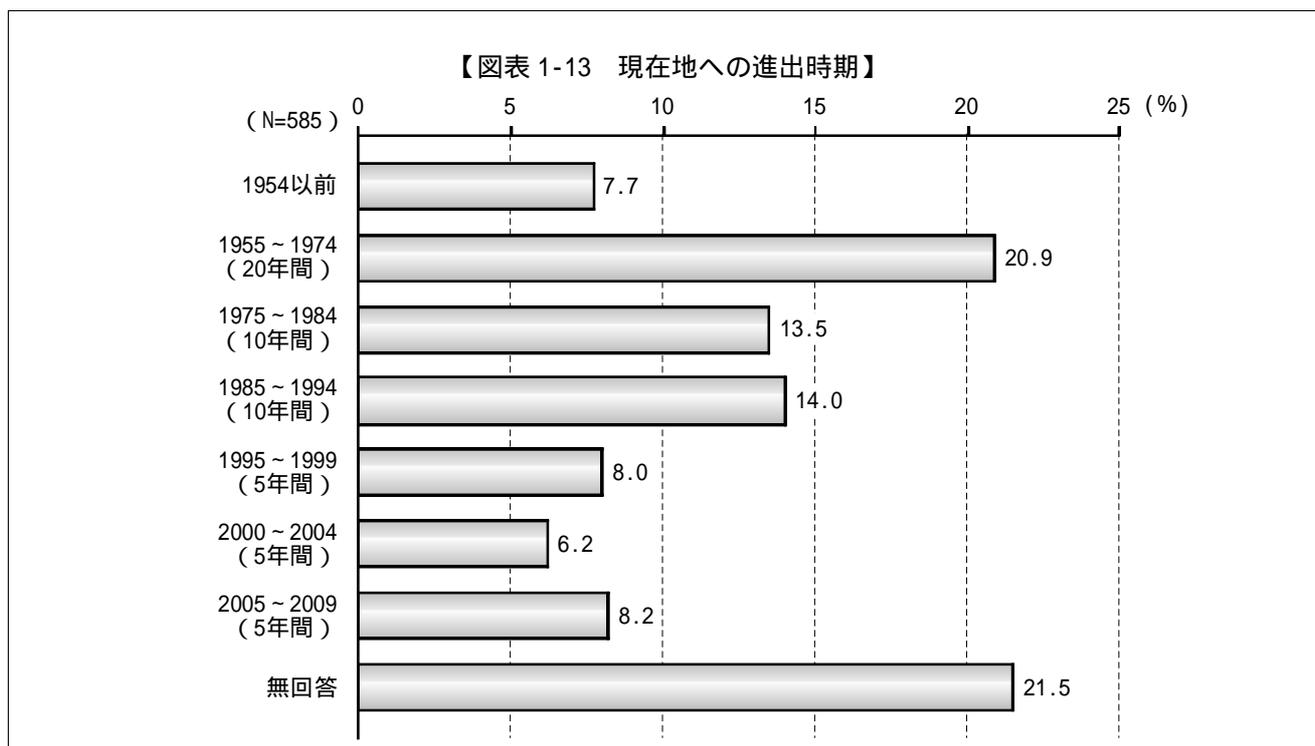
創業の経緯としては、「独自に創業」が全体の約7割（69.9%）を占める。（図表 1-11）

(10) 現在の経営者の続柄・出身



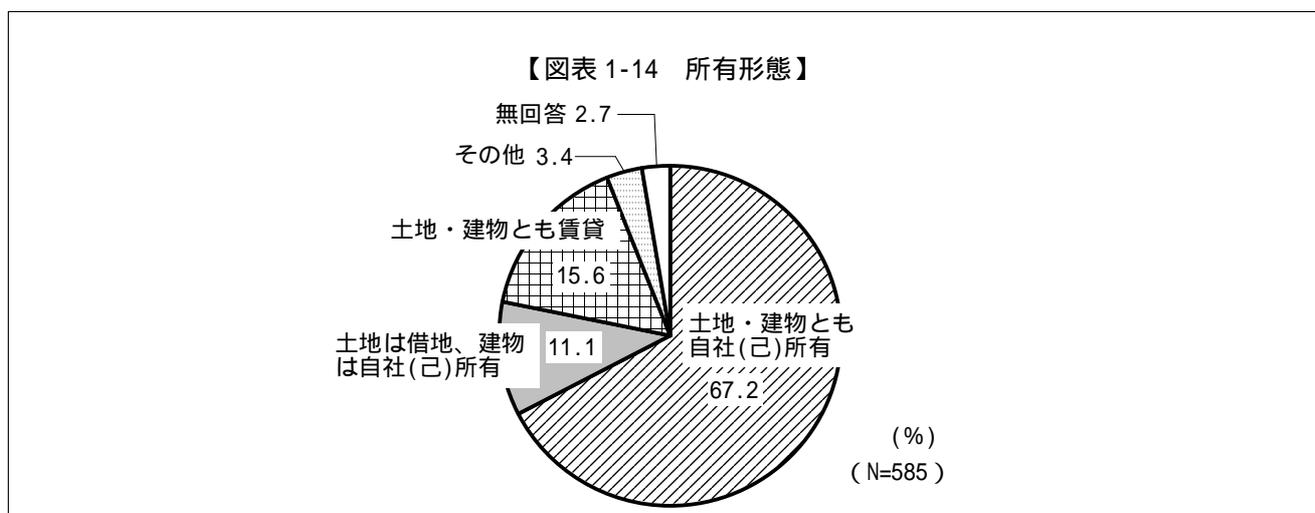
現在の経営者の続柄・出身としては、「創業者」が36.8%と最も多く、次いで「2代目」30.1%、「3代目以降」15.0%などとなっている。（図表 1-12）

## (11) 現在地への進出時期（創業と進出が同時である場合を含む。）



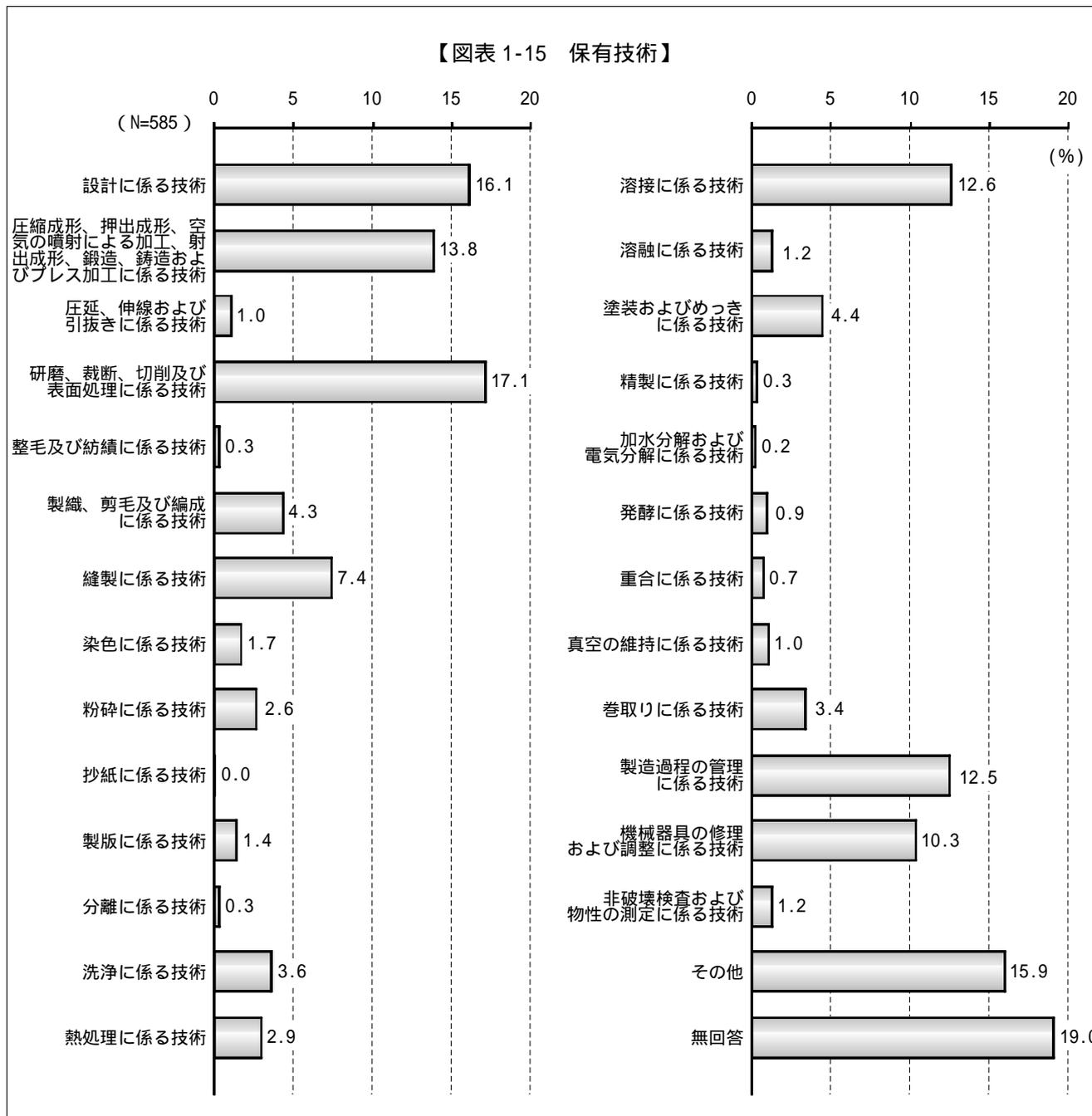
現在地への進出時期（創業と進出が同時であるケースを含む。）について、我が国の高度経済成長期（1954～1973）に近い「1955～1974」の20年間の20.9%を基準として傾向をみると、当該期間の20.9%に対し、「1975～1984」と「1985～1994」を合わせた20年間では27.5%、「1985～1994」、「1995～1999」および「2000～2004」を合わせた20年間では28.2%となっており、高度経済成長期以降安定した進出が続いているものと考えられる。（図表 1-13）

## (12) 所有形態



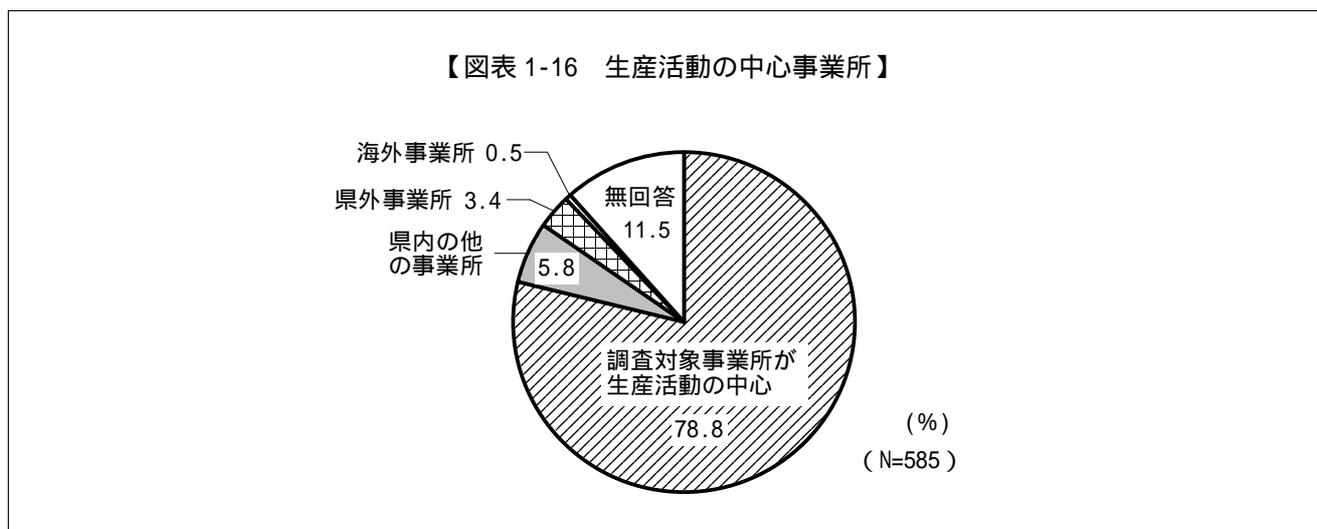
所有形態としては、「土地・建物とも自社（己）所有」が7割弱（67.2%）を占める。（図表 1-14）

(13) 保有技術



保有技術としては、「研磨、裁断、切削および表面処理に係る技術」が17.1%と最も多く、次いで「設計に係る技術」16.1%、「圧縮成形、押出成形、空気の噴射による加工、射出成形、鍛造、鋳造およびプレス加工に係る技術」13.8%、「溶接に係る技術」12.6%、「製造過程の管理に係る技術」12.5%などとなっている。(図表 1-15)

(14) 生産活動の中心事業所

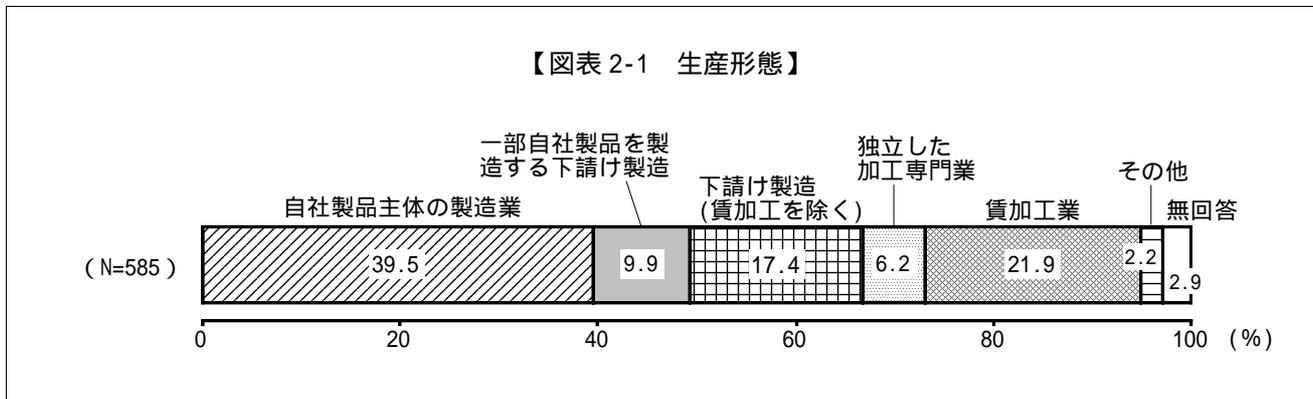


生産活動の中心事業所としては、「調査対象事業所が生産活動の中心」が8割弱（78.8%）を占める。（図表 1-16）

## 2. 事業活動について < 問1 >

### (1) 生産形態

問1(1) 生産形態について、あてはまるもの1つに を記入してください。

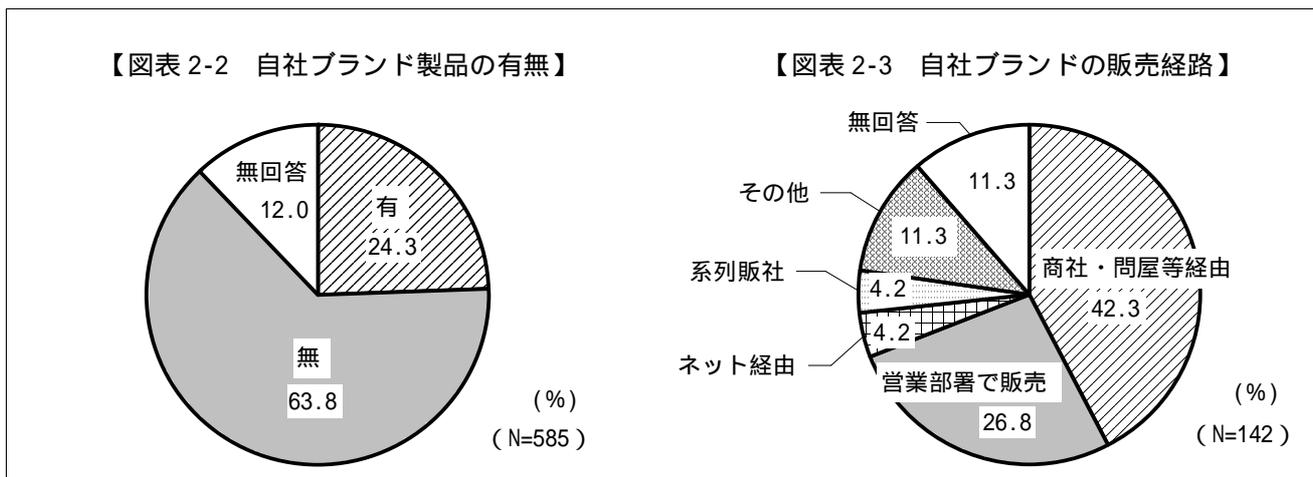


生産形態をたずねたところ、「自社製品主体の製造業」が約4割(39.5%)を占め、次いで「賃加工業」(21.9%)、「下請け製造(賃加工を除く)」(17.4%)が2割前後などとなっている。(図表 2-1)

### (2) 事業内容

問1(2) 事業内容について、あてはまるものに を記入してください。また内容等についても具体的に記入してください。

#### 自社ブランド製品の有無

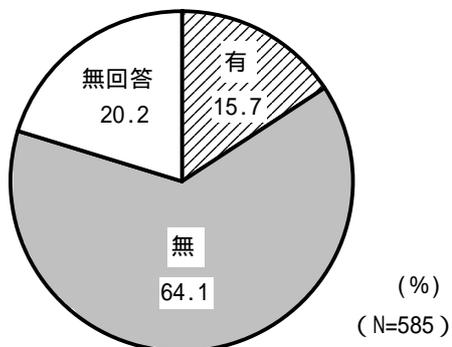


自社ブランド製品があると回答した事業所は全体の約4分の1(24.3%)となっている。(図表 2-2)

また、その販売経路をたずねたところ、「商社・問屋等経由」が42.3%と最も多く、次いで「営業部署で販売」26.8%などとなっている。(図表 2-3)

OEM製品の有無

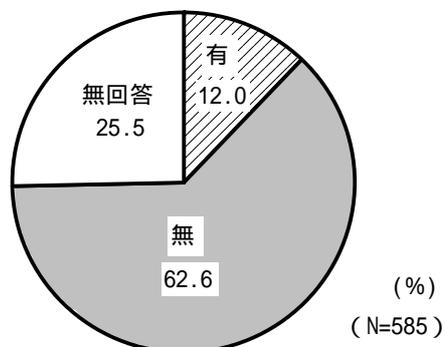
【図表 2-4 OEM製品の有無】



OEM製品があると回答した事業所は全体の1割台(15.7%)となっている。(図表 2-4)

高シェア製品の有無

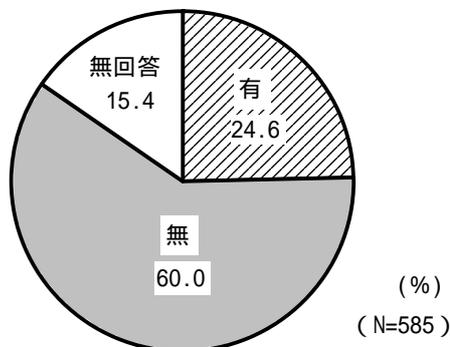
【図表 2-5 高シェア製品の有無】



高シェア製品があると回答した事業所は全体の1割強(12.0%)となっている。(図表 2-5)

自社独自技術の有無

【図表 2-6 自社独自技術の有無】



自社独自技術があると回答した事業所は全体の約4分の1(24.3%)となっている。(図表2-6)

自社の産業財産権の保有状況

【図表 2-7 自社の産業財産権の保有状況】

従業員 (正社員) 規模	事業所数	いずれかの 産業財産権 を保有する と回答した 事業所数	事業所 全体 に占める 割合	特許権 (国内) 保有 事業所数	特許権 (海外) 保有 事業所数	実用 新案権 保有 事業所数	意匠権 保有 事業所数	商標権 保有 事業所数
0人~5人	267	21	3.6%	10	3	5	3	7
6人~20人	137	20	3.4%	15	3	7	5	12
21人以上	111	25	4.3%	21	5	9	5	11
無回答	70	1	0.2%	0	0	0	0	1
合計	585	67	11.5%	46	11	21	13	31

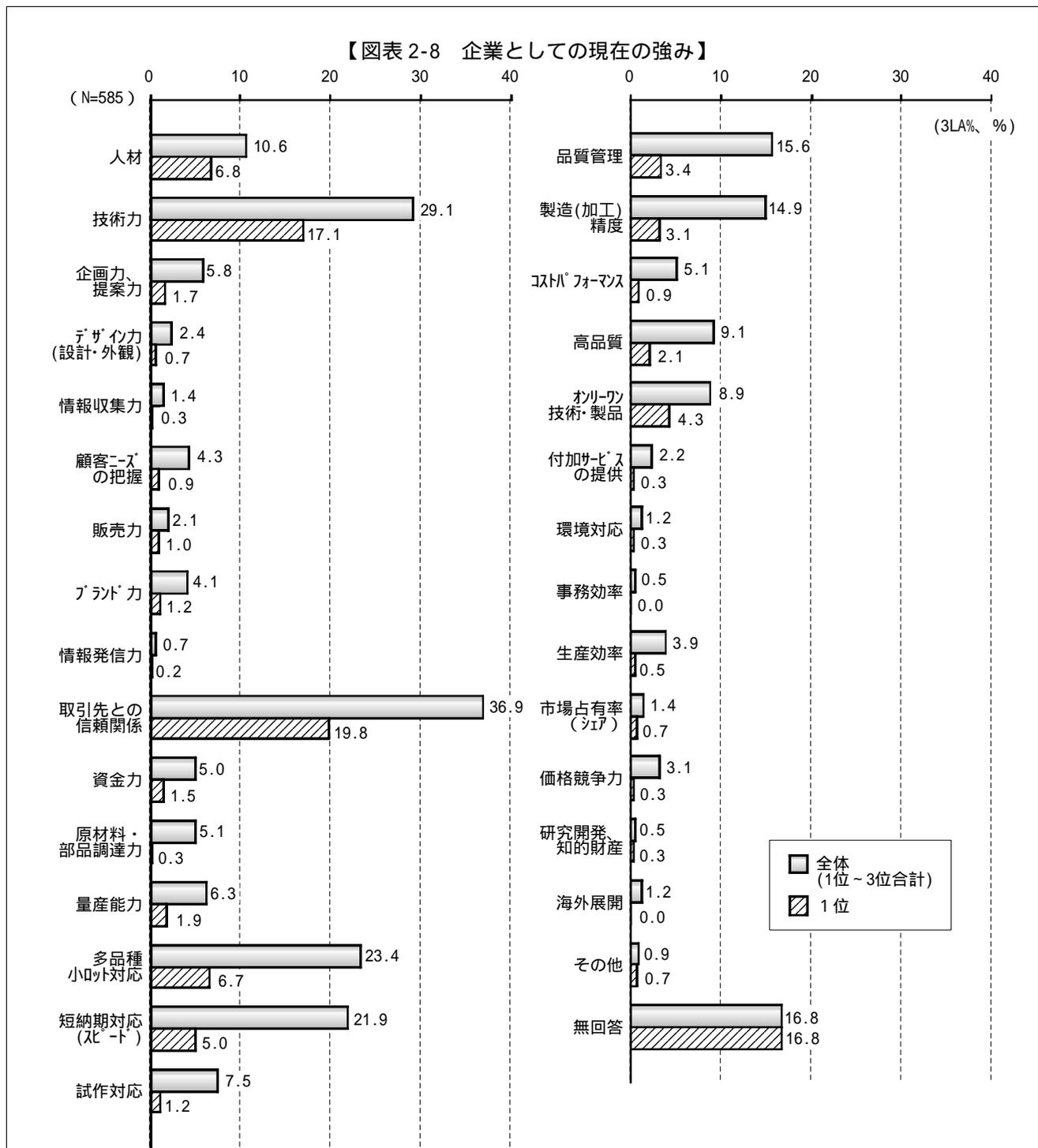
調査対象とした産業財産権：特許権(国内)、特許権(海外)、実用新案権、意匠権、商標権

自社の産業財産権(特許権(国内)、特許権(海外)、実用新案権、意匠権、商標権)の保有状況について、いずれかを保有していると回答した企業は全体の11.5%となっている。(図表2-7)

(3) 企業としての強みおよび強化したいもの

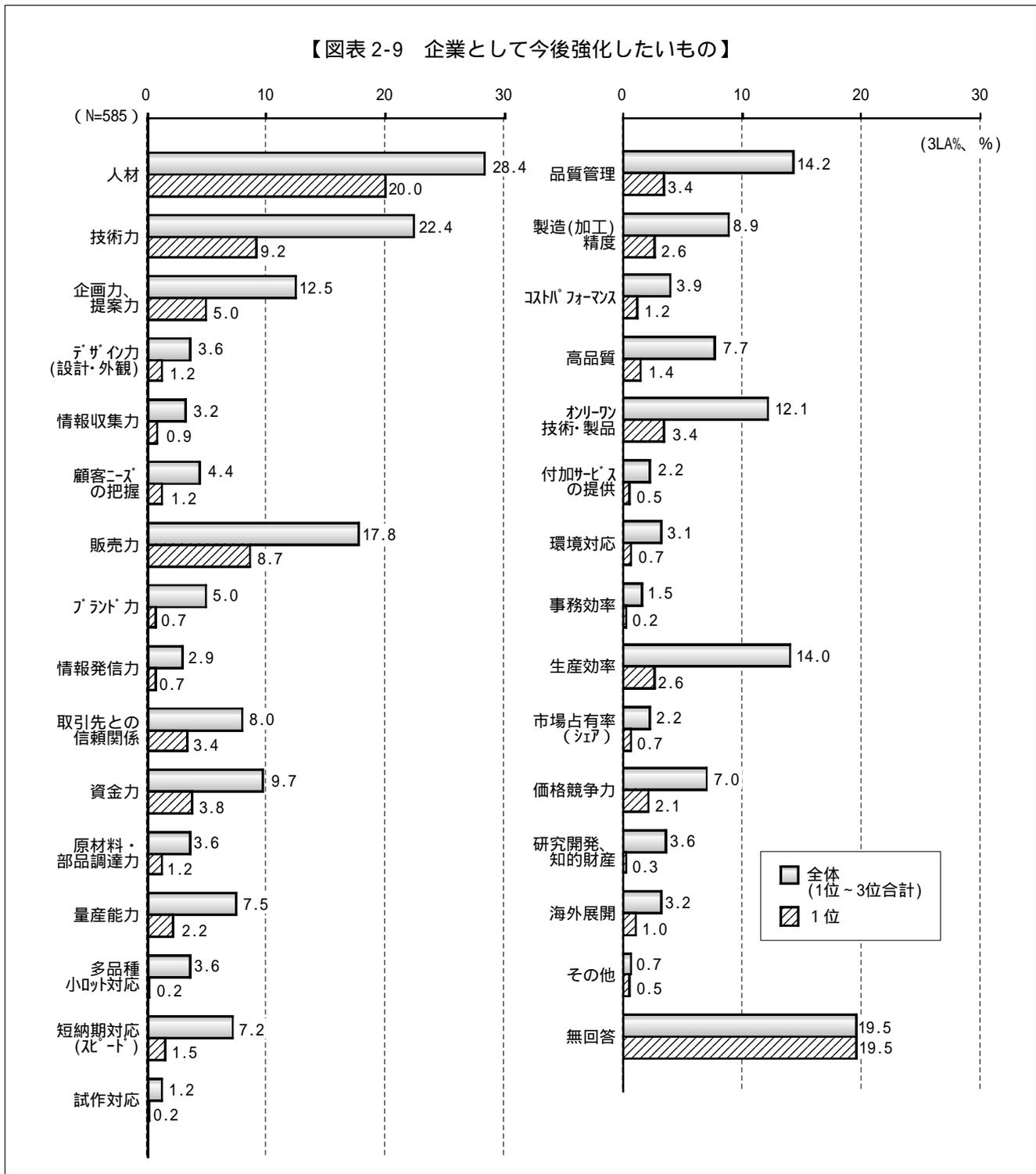
問1(3) 企業としての「現在の強み」と「今後強化したいもの」について、次の中からあてはまるものをそれぞれ3つ以内で順位をつけて選択し、番号を( )に記入してください。

現在の強み



企業としての現在の強みをたずねたところ、“全体”では「取引先との信頼関係」が36.9%と最も多く、“1位”においても19.8%と最も多い。これに続くのが、「技術力」で29.1%、「多品種小ロット対応」で23.4%、「短納期対応」21.9%などとなっている。(図表 2-8)

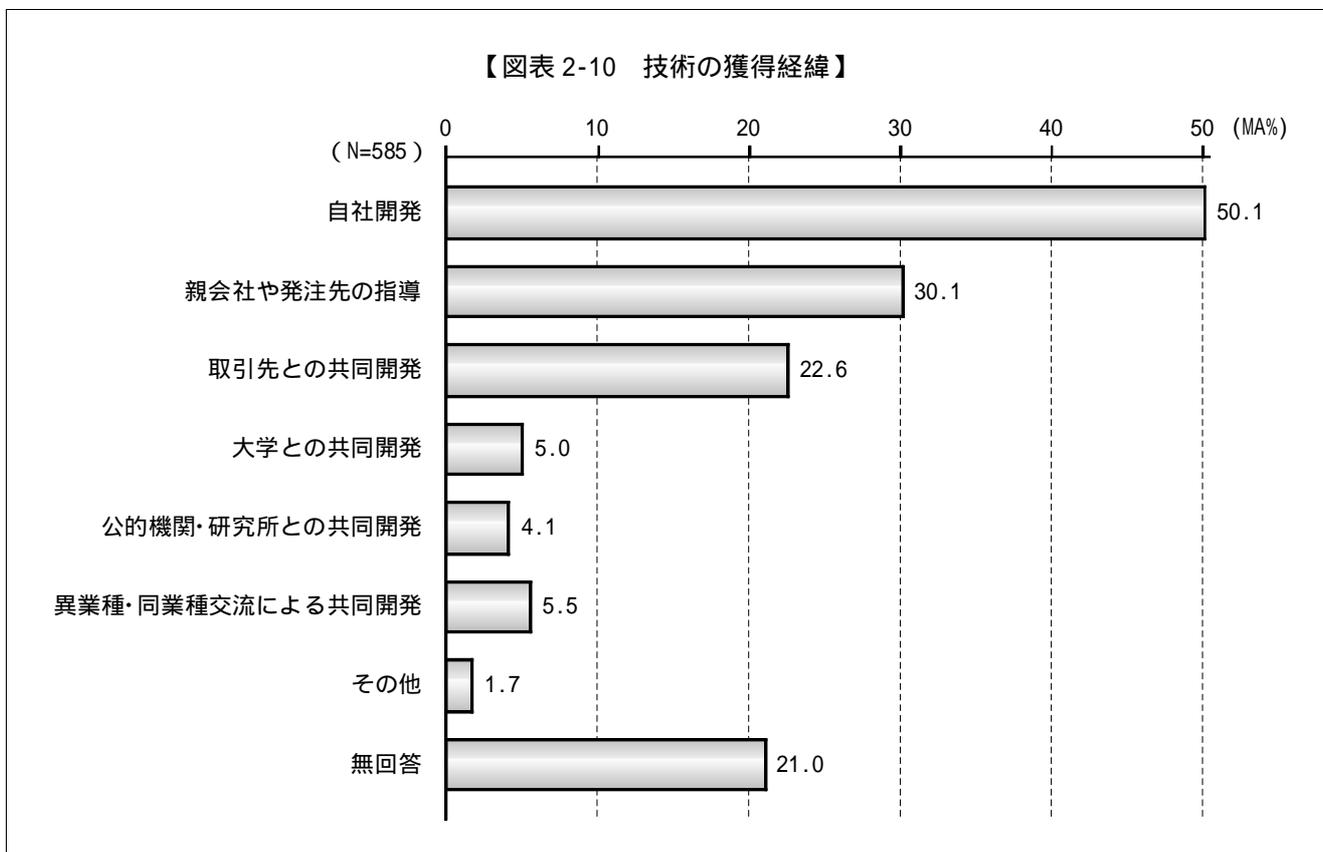
今後強化したいもの



企業として今後強化したいものをたずねたところ、“全体”では「人材」が28.4%と最も多く、“1位”においても20.0%と最も多い。これに続くのが、「技術力」で22.4%、「販売力」で17.8%などとなっている。(図表2-9)

(4) 技術の獲得経緯

問1(4) 技術の獲得の経緯について、あてはまるものすべてに を記入してください。

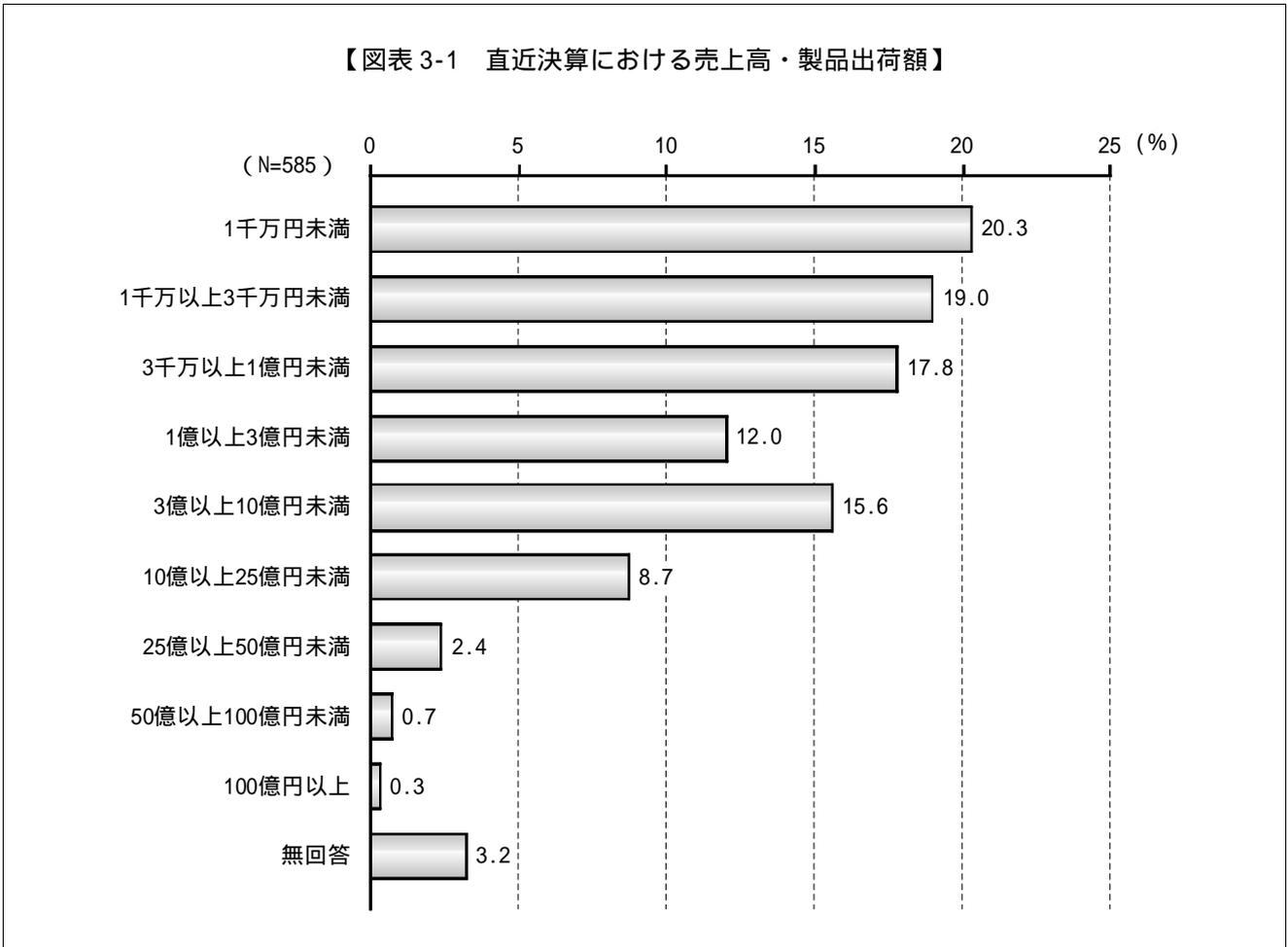


技術の獲得経緯についてたずねたところ、「自社開発」が 50.1%と最も多く、次いで「親会社や発注先の指導」30.1%、「取引先との共同開発」22.6%などとなっている。(図表 2-10)

3. 最近の業績について < 問2 >

(1) 直近決算における売上高・製品出荷額

問2(1) 直近の決算での売上高または製品出荷額について、あてはまるもの1つに を記入してください。



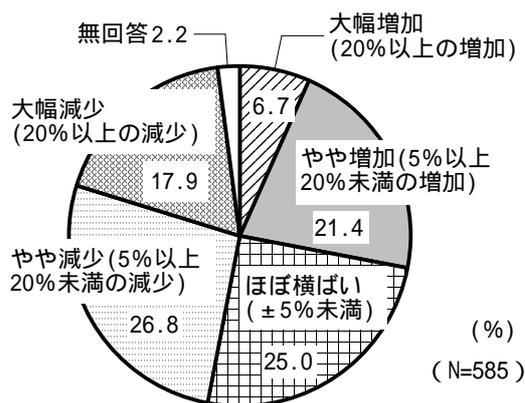
直近の決算での売上高または製品出荷額についてたずねたところ、「1千万円未満」が20.3%と最も多く、次いで「1千万円以上3千万円未満」19.0%、「3千万円以上1億円未満」17.8%などとなっている。(図表3-1)

(2) 前期と比較した売上高・製品出荷額の状況

前期と比較した売上高・製品出荷額の変化割合

問2(2) 売上高または製品出荷額について、前期に比べてどのような状態ですか。あてはまるものの1つに をして下さい。

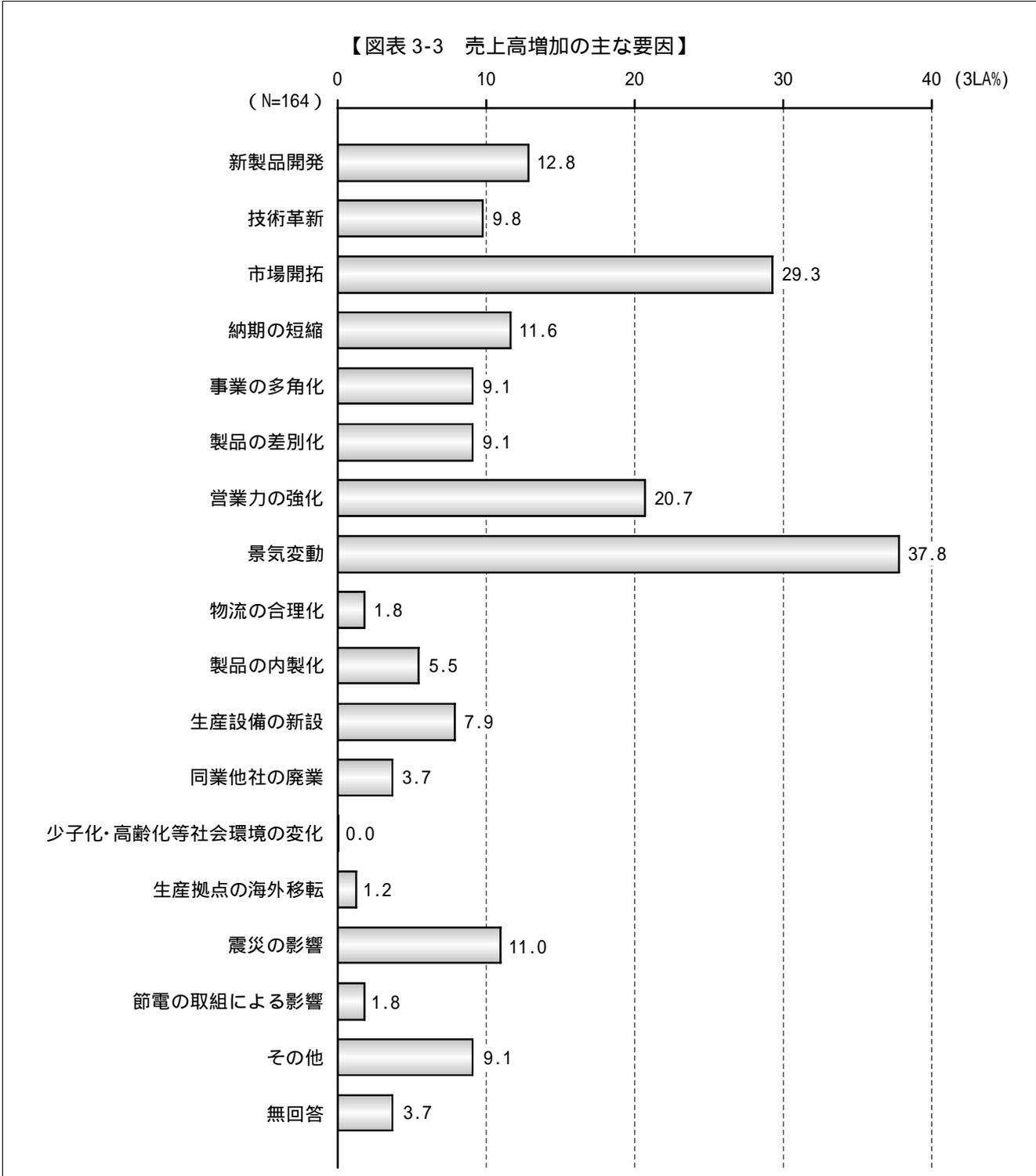
【図表 3-2 前期と比較した売上高・製品出荷額の変化割合】



売上高・製品出荷額について、前期に比べて「やや減少 (5%以上 20%未満の減少)」が 26.8%と最も多く、「大幅減少 (20%以上の減少)」(17.9%)と合わせると、『減少した』という割合が 44.7%を占める。一方、『増加した』という割合(「大幅増加 (20%以上の増加)」 「やや増加 (5%以上 20%未満の増加)」の計)は 28.1%となっている。(図表 3-2)

売上高増加の主な要因

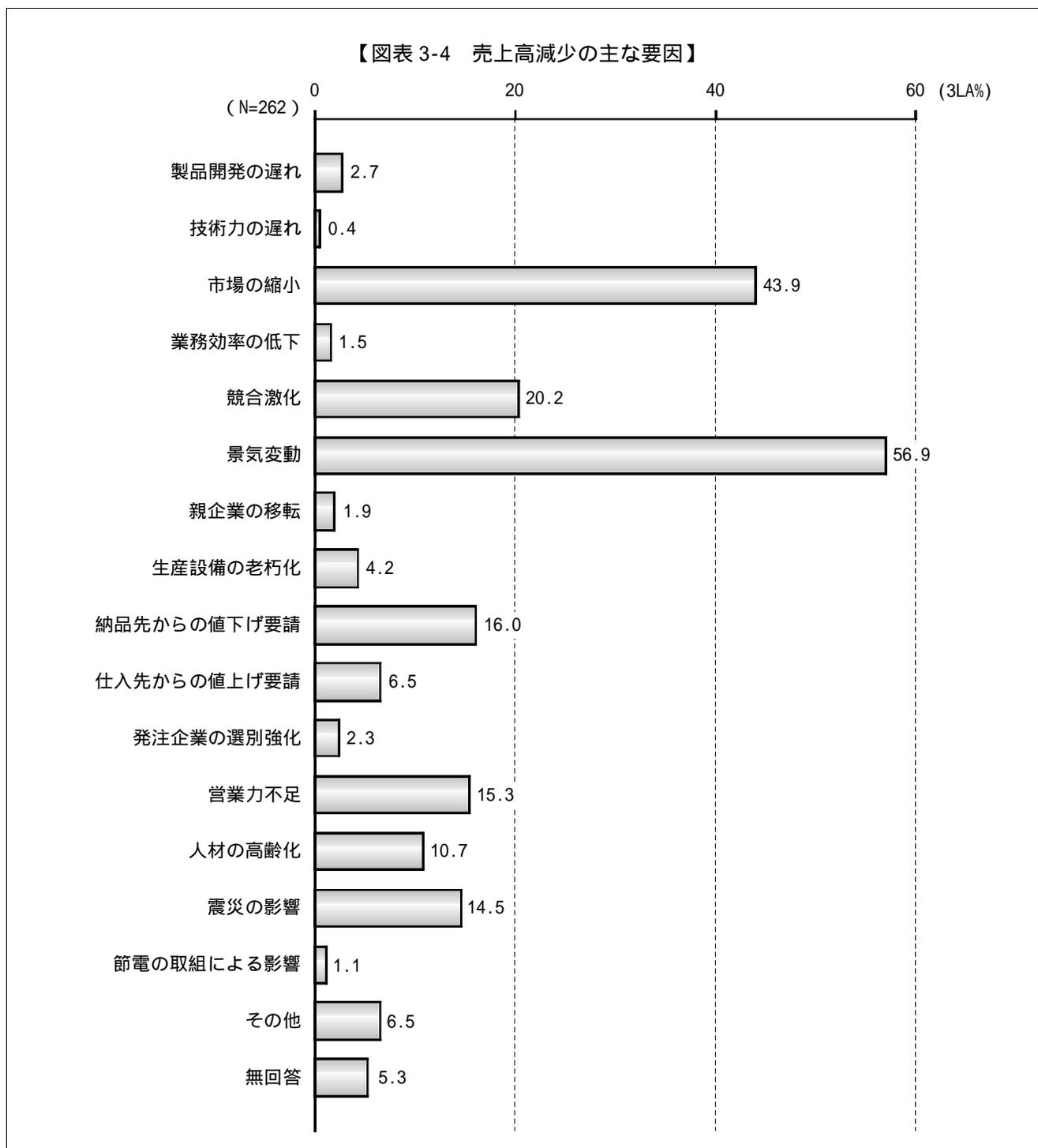
問2(3) (2)で「1.大幅に増加」もしくは「2.やや増加」を選択された方におたずねします。  
 売上高の増加の主な要因と考えられるものに3つ以内で を記入してください。



売上高が前期に比べて増加したという事業所にその要因をたずねたところ、「景気変動」が37.8%と最も多く、次いで「市場開拓」29.3%、「営業力の強化」20.7%などとなっている。  
 (図表 3-3)

売上高減少の主な要因

問2(4) (2)で「4. やや減少」もしくは「5. 大幅に減少」を選択された方におたずねします。  
 売上高の減少の主な要因と考えられるものに3つ以内で を記入してください。

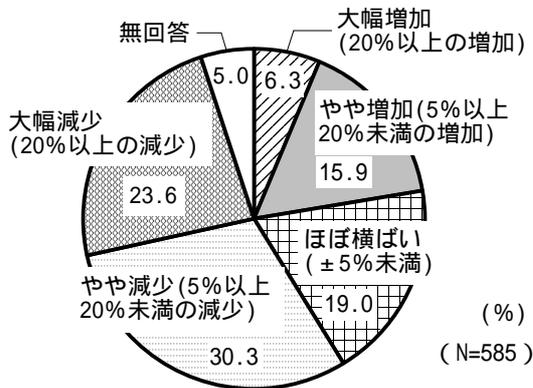


売上高が前期に比べて減少したという事業所にその要因をたずねたところ、「景気変動」が56.9%と最も多く、次いで「市場の縮小」43.9%、「競合激化」20.2%などとなっている。(図表 3-4)

(3) 3期前と比較した年間売上高・製品出荷額の変化割合

問2(5) 3期前と比較した年間売上高(製品出荷額)の変化について、あてはまるもの1つを記入してください。

【図表 3-5 3期前と比較した年間売上高・製品出荷額の変化割合】

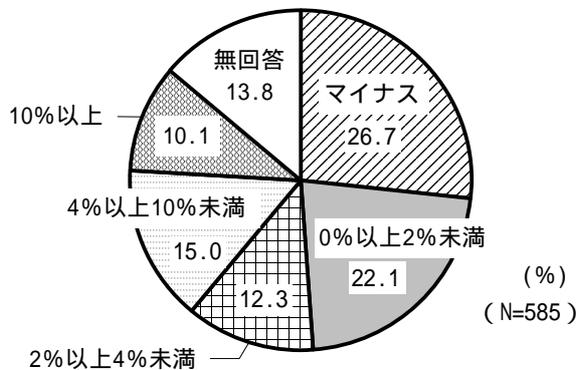


年間の売上高・製品出荷額について、3期前に比べて「やや減少(5%以上20%未満の減少)」が30.3%と最も多く、次いで多い「大幅減少(20%以上の減少)」(23.6%)と合わせると、『減少した』という割合が5割台(53.9%)を占める。一方、『増加した』という割合(「大幅増加(20%以上の増加)」「やや増加(5%以上20%未満の増加)」の計)は22.2%となっている。(図表3-5)

(4) 直近決算での売上高経常利益率

問2(6) 直近の決算での売上高経常利益率(経常利益額÷売上高)について、あてはまるもの1つを記入してください。(※他の事業所と区別できない場合は企業単位で記入してください。)

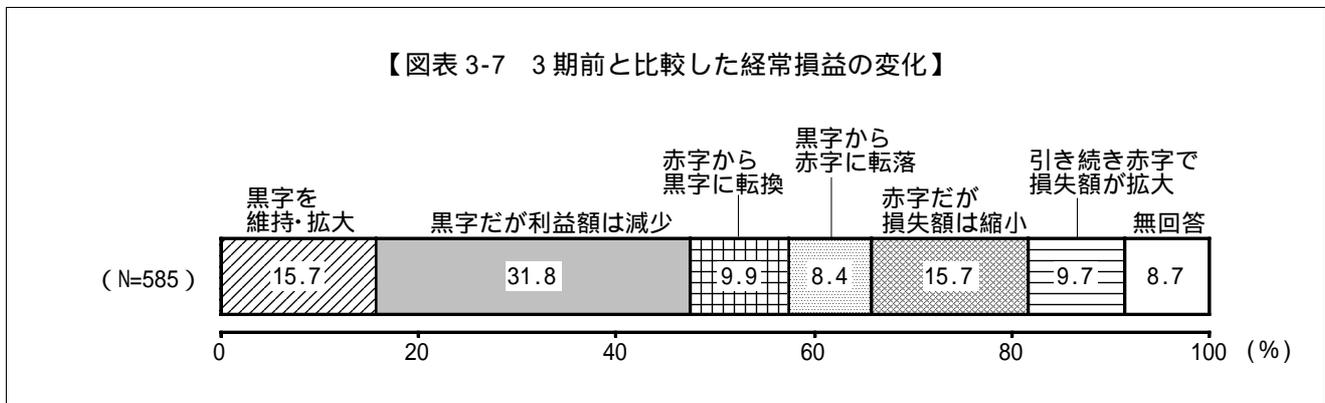
【図表 3-6 直近決算での売上高経常利益率】



直近決算での売上高経常利益率をたずねたところ、「マイナス」が26.7%と最も多く、次いで「0%以上2%未満」22.1%、「2%以上4%未満」12.3%などとなっている。(図表3-6)

(5) 3期前と比較した経常損益の変化

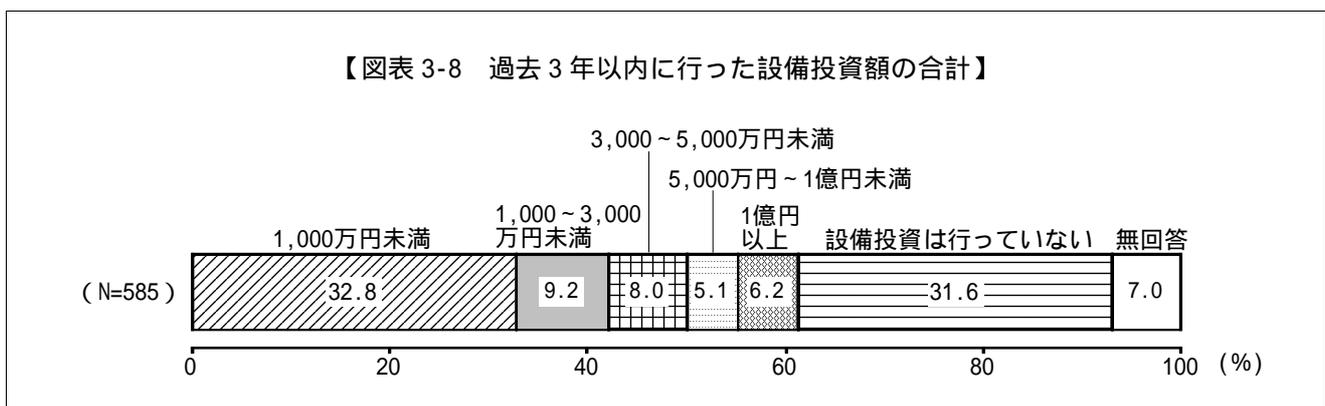
問2(7) 直近の決算と3期前とを比べた経常損益の変化について、あてはまるもの1つに を記入してください。( \*他の事業所と区別できない場合は企業単位で記入してください。 )



直近の決算と3期前とを比べた経常損益の変化についてたずねたところ、「黒字だが利益額は減少」が31.8%と最も多く、次いで「黒字を維持・拡大」、「赤字だが損失額は縮小」がともに15.7%などとなっている。(図表3-7)

(6) 過去3年以内に行った設備投資額の合計

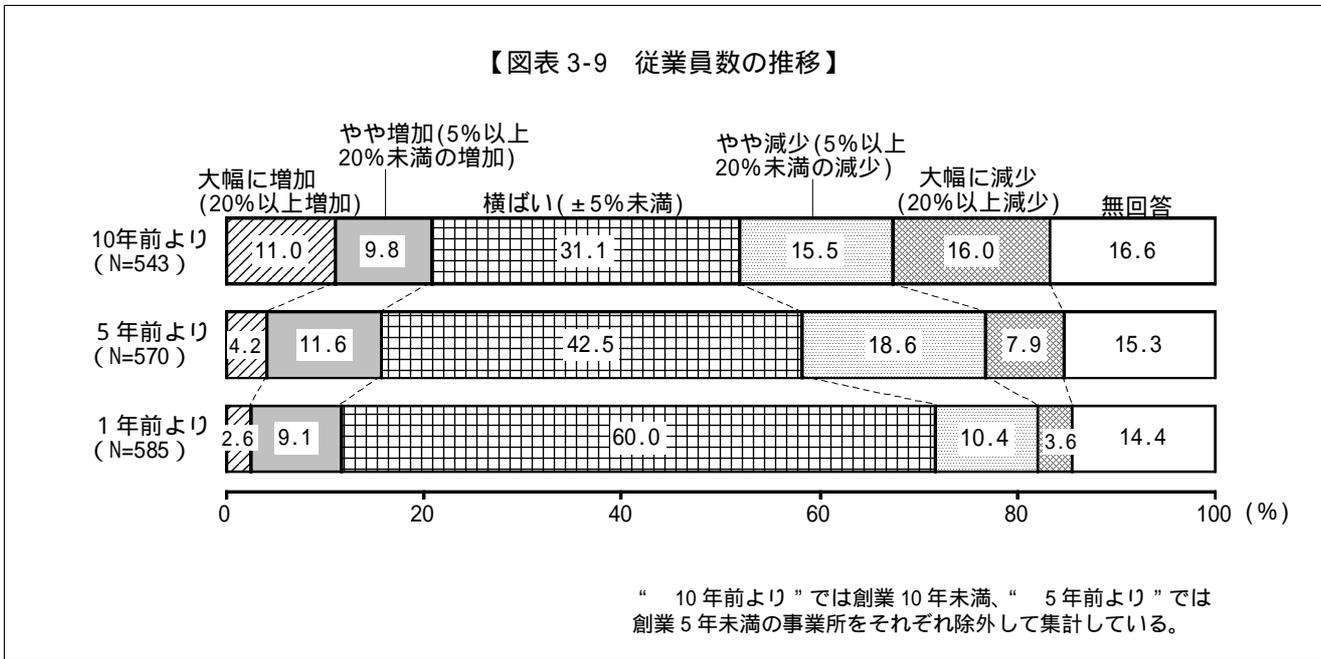
問2(8) 過去3年以内に行った設備投資額の合計について、あてはまるもの1つに を記入してください。



過去3年以内に行った設備投資額の合計についてたずねたところ、「1,000万円未満」が32.8%と最も多くなっている。一方、「設備投資は行ってない」が31.6%と次いで多い。(図表3-8)

(7) 従業員数の推移

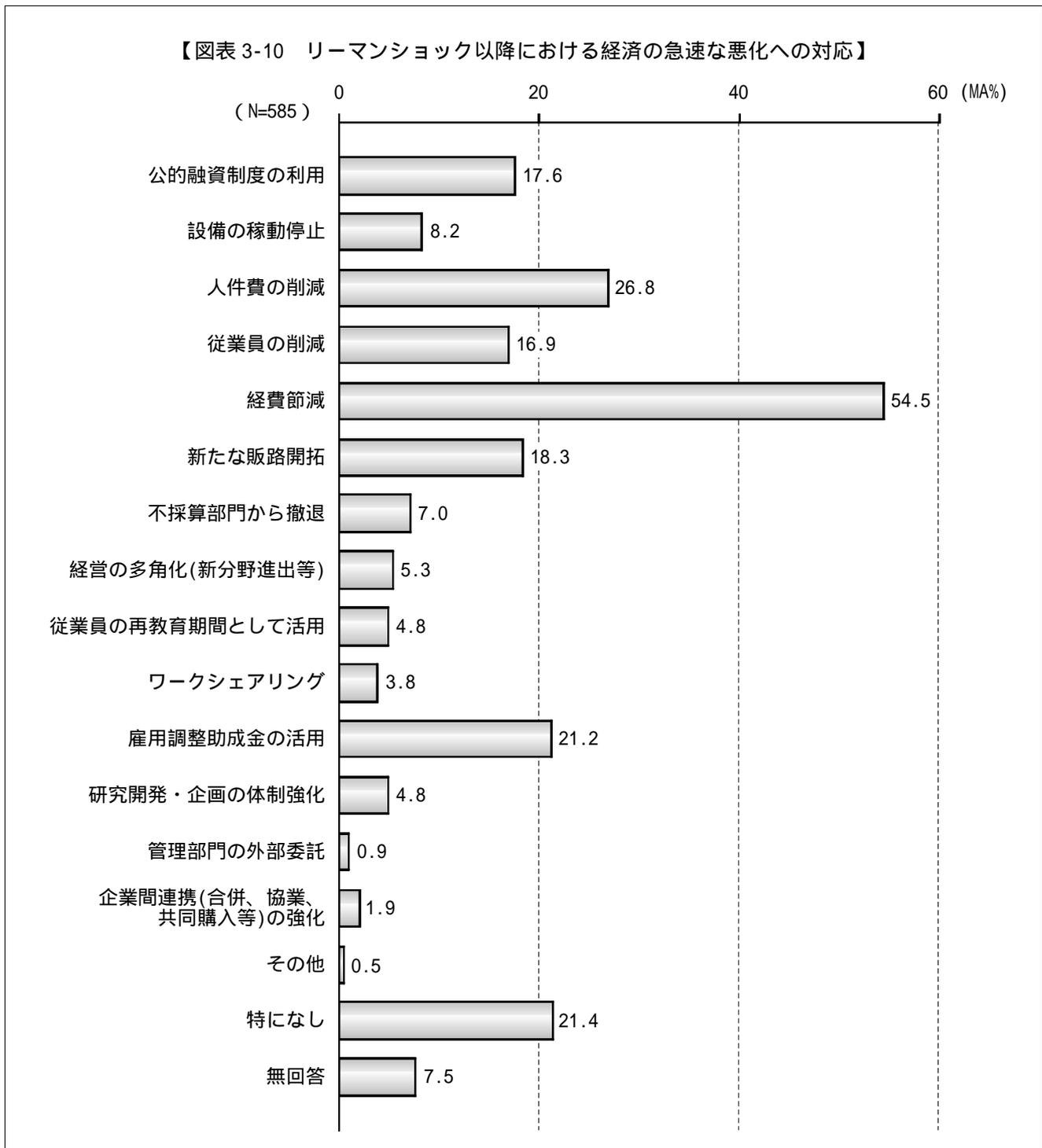
問2(9) 従業員数の推移は現在(平成23年10月)と比べてどのような状態ですか。からのそれぞれについて、あてはまるもの1つに を記入してください。



従業員数の推移についてたずねたところ、いずれの比較年数においても、『増加した』という割合(「大幅に増加(20%以上増加)」「やや増加(5%以上20%未満の増加)」の計)に比べて、『減少した』(「大幅に減少(20%以上減少)」「やや減少(5%以上20%未満の減少)」の計)という割合のほうが多くなっており、“10年前より”、“5年前より”ではともに10.7ポイント、“1年前より”では2.3ポイントの差がみられる。(図表3-9)

(8) リーマンショック以降における経済の急速な悪化への対応

問2(10) リーマンショック以降における経済の急速な悪化への対応について、あてはまるもの全てに を記入してください。

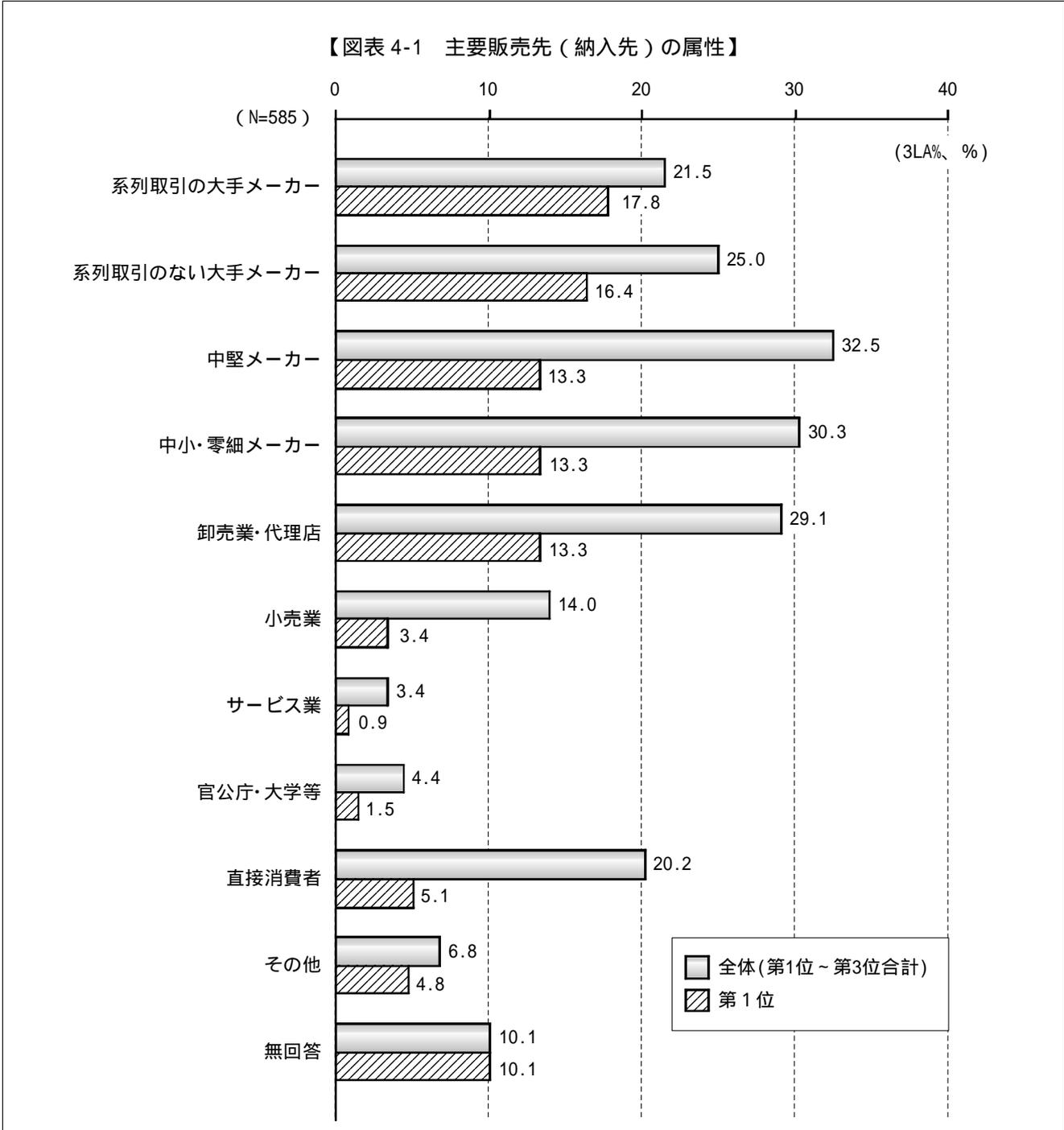


リーマンショック以降における経済の急速な悪化への具体的な対応としては、「経費節減」が 54.5%と最も多く、次いで「人件費の削減」26.8%、「雇用調整助成金の活用」21.2%などとなっている。一方、「特になし」が2割強(21.4%)みられる。(図表 3-10)

4. 取引関係について < 問3 >

(1) 主要販売先(納入先)の属性

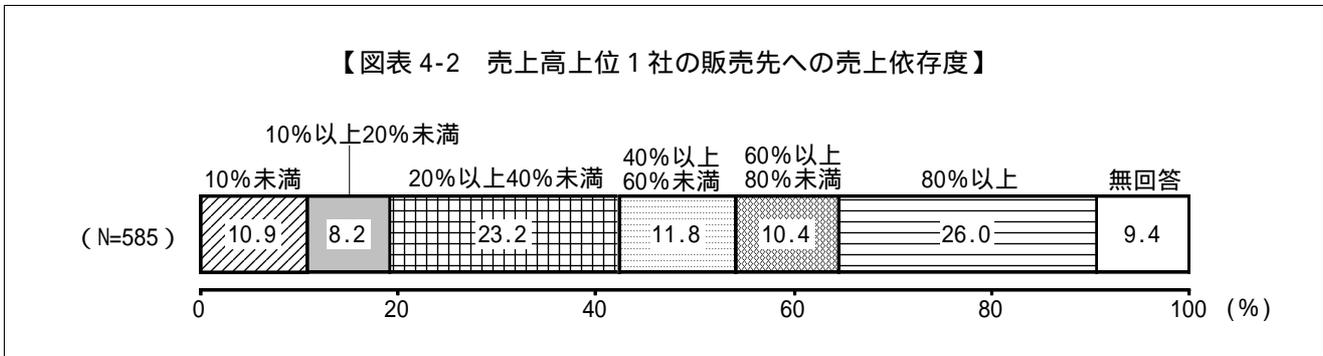
問3(1) 主要販売先(納入先)上位3者の属性を以下の中から選び、あてはまる番号を( )に記入してください。



主要販売先(納入先)上位3者の属性をたずねたところ、“全体”では「中堅メーカー」が32.5%、「中小・零細メーカー」が30.3%、「卸売業・代理店」が29.1%と、それぞれ3割前後と多くなっている。(図表 4-1)

(2) 売上高上位1社の販売先への売上依存度

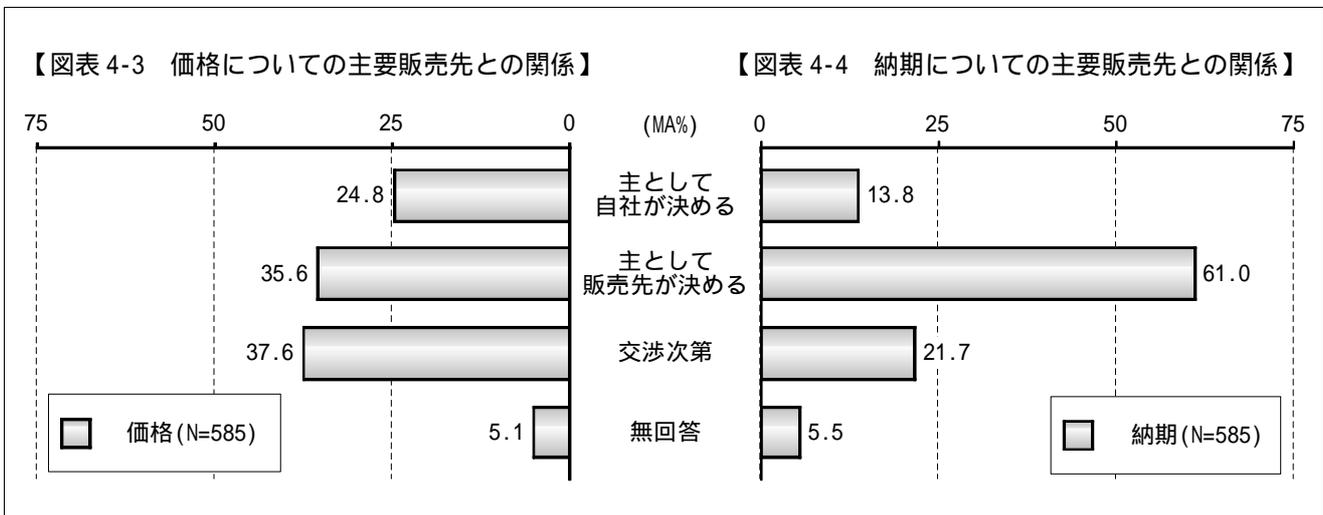
問3(2) 売上高上位1社の販売先への売上依存度について、あてはまるもの1つに を記入してください。



売上高上位1社の販売先への売上依存度についてたずねたところ、「80%以上」が26.0%と最も多く、次いで「20%以上40%未満」23.2%などとなっている。(図表4-2)

(3) 価格および納期についての主要販売先との関係

問3(3) 貴社と主要販売先上位1社との関係について、あてはまるもの全てに を記入してください。



主要販売先上位1社との関係についてたずねたところ、価格については、「主として自社が決める」が24.8%に対し、「主として販売先が決める」が35.6%となっている。(図表4-3)  
 一方、納期については、「主として自社が決める」が13.8%に対し、「主として販売先が決める」が61.0%を占める。(図表4-4)

(4) 製品の販売先に関する主な取引地域の比率

問3(4) 貴社(事業所)で製造(生産)されている製品の販売先(納入先)について、主な取引地域を上位3カ所(以内)選び、その地域のおおよその比率を次の表に記入してください。

【図表 4-5 製品の販売先に関する主な取引地域の比率】

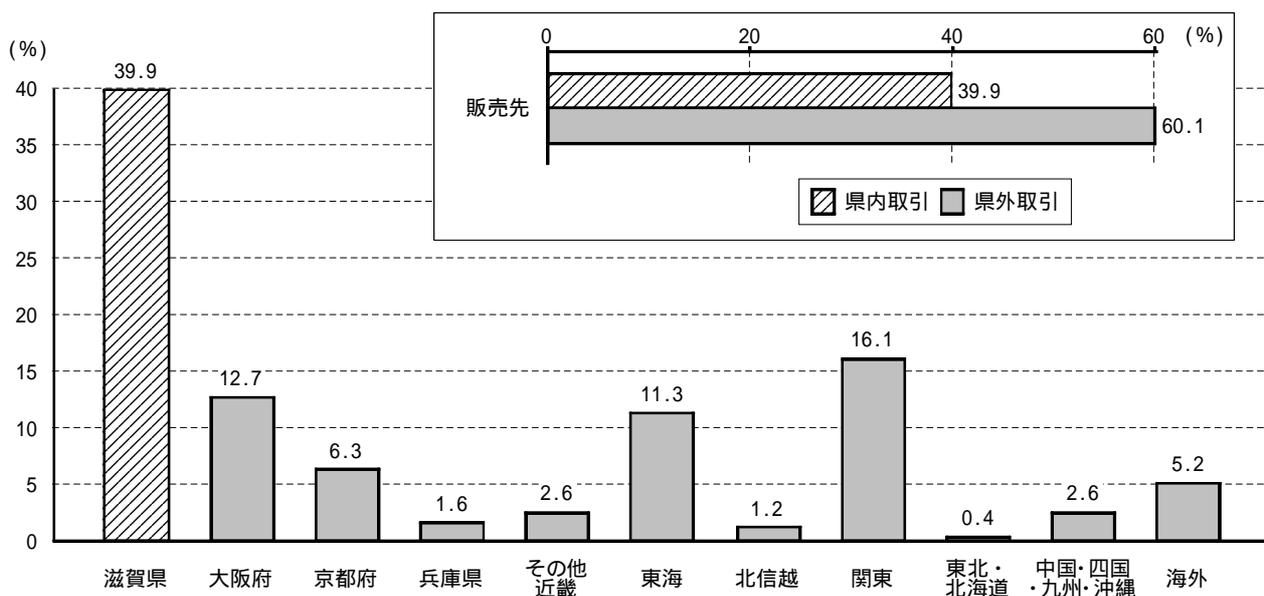
	滋賀県	大阪府	京都府	兵庫県	その他近畿	東海	北信越	関東	東北・北海道	中国・四国・九州・沖縄	海外
(N=513)	51.7	8.9	8.4	1.4	2.5	5.5	1.1	7.7	0.6	1.8	1.0

(上位3箇所についての回答のため合計は100%にならない。)

製品の販売先に関する主な取引地域の比率をたずねたところ、平均値としては、「滋賀県」が51.7%と最も多く、次いで「大阪府」8.9%、「京都府」8.4%、「関東」7.7%などとなっている。(図表4-5)

なお、上記の比率と「3(1)直近決算における売上高・製品出荷額(問2(1))」をもとに推計した販売額ベースでの地域別取引の割合は、県外での取引が60.1%(「大阪府」から「海外」までの合計)で、県内での取引(「滋賀県」)39.9%の約1.5倍となっている。(図表4-6)

【図表 4-6 製品の販売先に関する主な取引地域の比率(売上額による推計)】



(5) 原材料・汎用部品の購入先に関する主な取引地域の比率

問3(5) 貴社(事業所)で製造(生産)されている製品の原材料・汎用部品の購入(入手)先について、主な取引地域を上位3カ所(以内)選び、取引全体に占めるその地域のおおよその比率を次の表に記入してください。

【図表 4-7 原材料・汎用部品の購入先に関する主な取引地域の比率】

	滋賀県	大阪府	京都府	兵庫県	その他近畿	東海	北信越	関東	東北・北海道	沖縄 中国・四国・九州・	海外
(N=498)	44.8	14.1	11.8	0.9	2.5	6.0	2.0	4.7	0.7	1.9	4.6

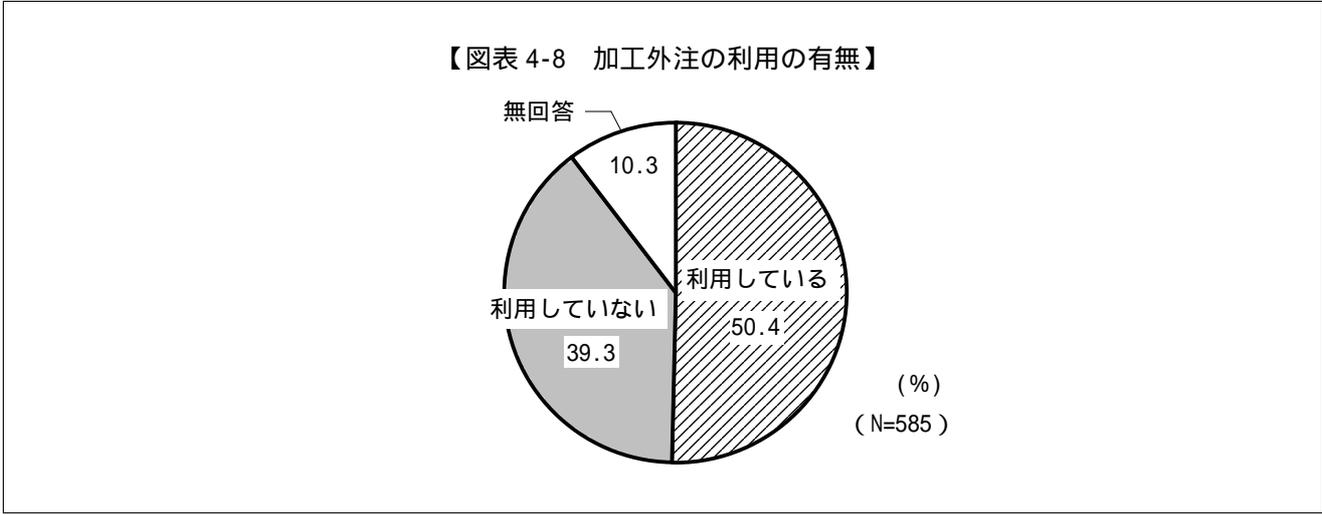
(上位3箇所についての回答のため合計は100%にならない。)

原材料・汎用部品の購入先に関する主な取引地域の比率をたずねたところ、平均値としては、「滋賀県」が44.8%と最も多く、次いで「大阪府」14.1%、「京都府」11.8%などとなっている。(図表 4-7)

(6) 加工外注に関する取引状況

加工外注の利用の有無

問3(6) 加工外注の利用（汎用品の購入は含まない。）の有無について、どちらかを選び、印を記入してください。



加工外注を「利用している」という割合は全体の約半数（50.4%）となっている。（図表 4-8）

加工外注に関する主な取引地域の比率

問3(6-1) (6)で「1.利用している」とご回答の場合、主な外注先地域を上位3カ所（以内）選び、その地域およびその比率を次の表に記入してください。

【図表 4-9 加工外注に関する主な取引地域の比率】

	滋賀県	大阪府	京都府	兵庫県	その他近畿	東海	北信越	関東	東北・北海道	沖縄 中国・四国・九州	海外
(N=498)	44.8	14.1	11.8	0.9	2.5	6.0	2.0	4.7	0.7	1.9	4.6

(上位3箇所についての回答のため合計は100%にならない。)

加工外注を利用しているという事業所に、主な取引地域の比率をたずねたところ、平均値としては、「滋賀県」が58.9%と最も多く、次いで「京都府」12.0%、「大阪府」9.0%、「東海」5.2%などとなっている。（図表 4-9）

(7) 製品の販売先、原材料の購入先および外注先に関する取引額上位国

問3(7) 製品の販売先(納入先)、原材料(部品)の購入先(入手先)、外注先として海外との取引がある(国内の商社等経由を含む)は、取引額上位3カ国(以内)の国名を( )に記入してください。

【図表 4-10 製品の販売・購入・外注における取引額上位国】

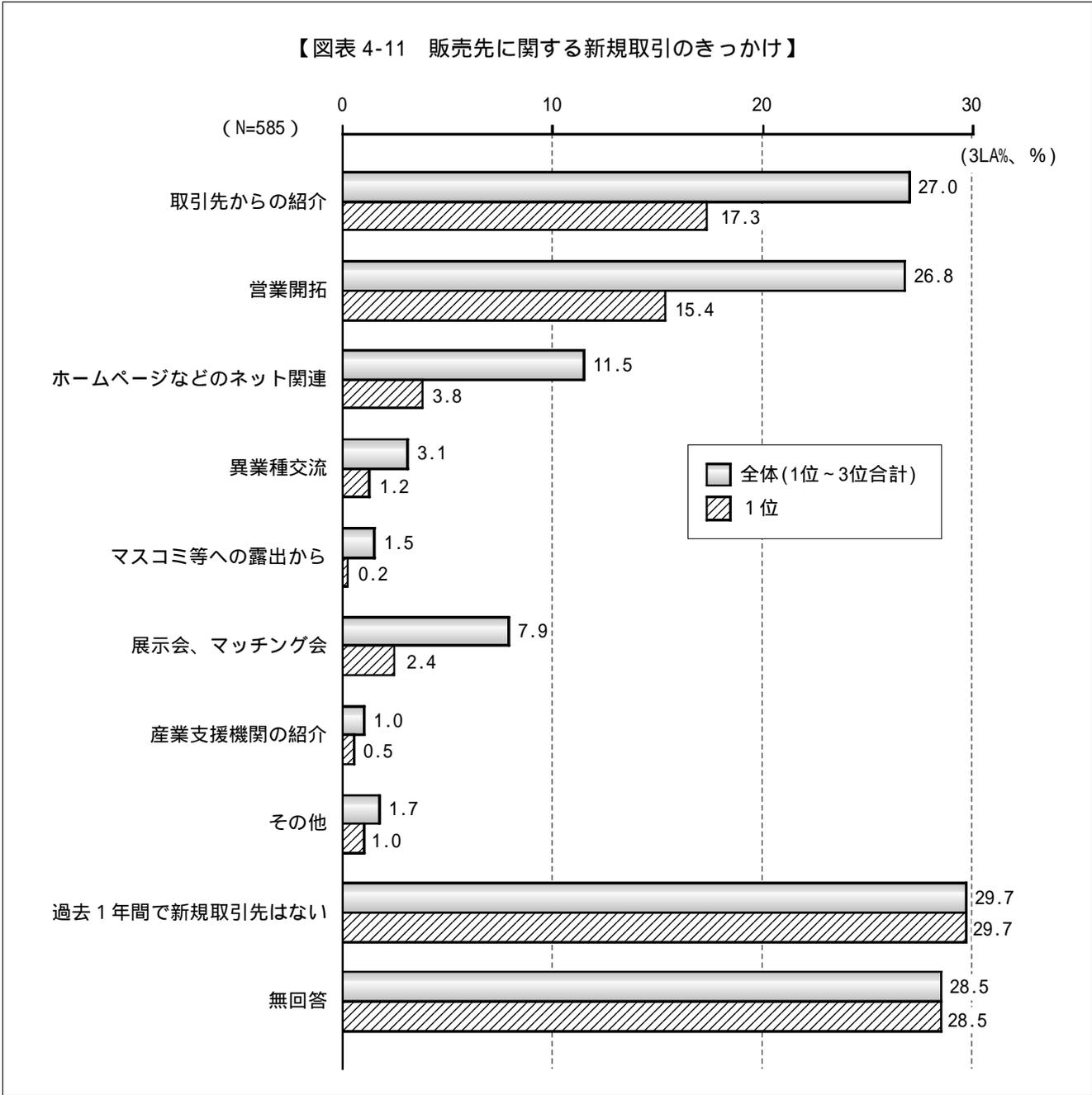
販売先(納入先)			購入先(入手先)			外注先			
国名	件数	割合	国名	件数	割合	国名	件数	割合	
中国	29件	27.6%	中国	47件	31.1%	中国	13件	59.1%	
アメリカ	15件	14.3%	韓国	18件	11.9%	台湾	3件	13.6%	
台湾	12件	11.4%	アメリカ	12件	7.9%	タイ			
タイ			台湾	11件	7.3%	その他			
韓国	8件	7.6%	タイ	10件	6.6%	合計	22件	100.0%	
インドネシア	5件	4.8%	インドネシア	6件	4.0%				
マレーシア	4件	3.8%	カナダ						
香港	2件	1.9%	ドイツ	5件	3.3%				
フィリピン				オーストラリア	4件	2.6%			
オーストラリア				ベトナム	3件	2.0%			
イタリア				ニュージーランド					
その他	12件	11.4%	インド	2件	1.3%				
合計	105件	100.0%	パキスタン						
			その他	22件	14.6%				
			合計	151件	100.0%				

製品の販売・購入・外注における取引額上位国をたずねたところ、いずれも「中国」が最も多くなっている。(図表 4-10)

(8) 新規取引のきっかけ

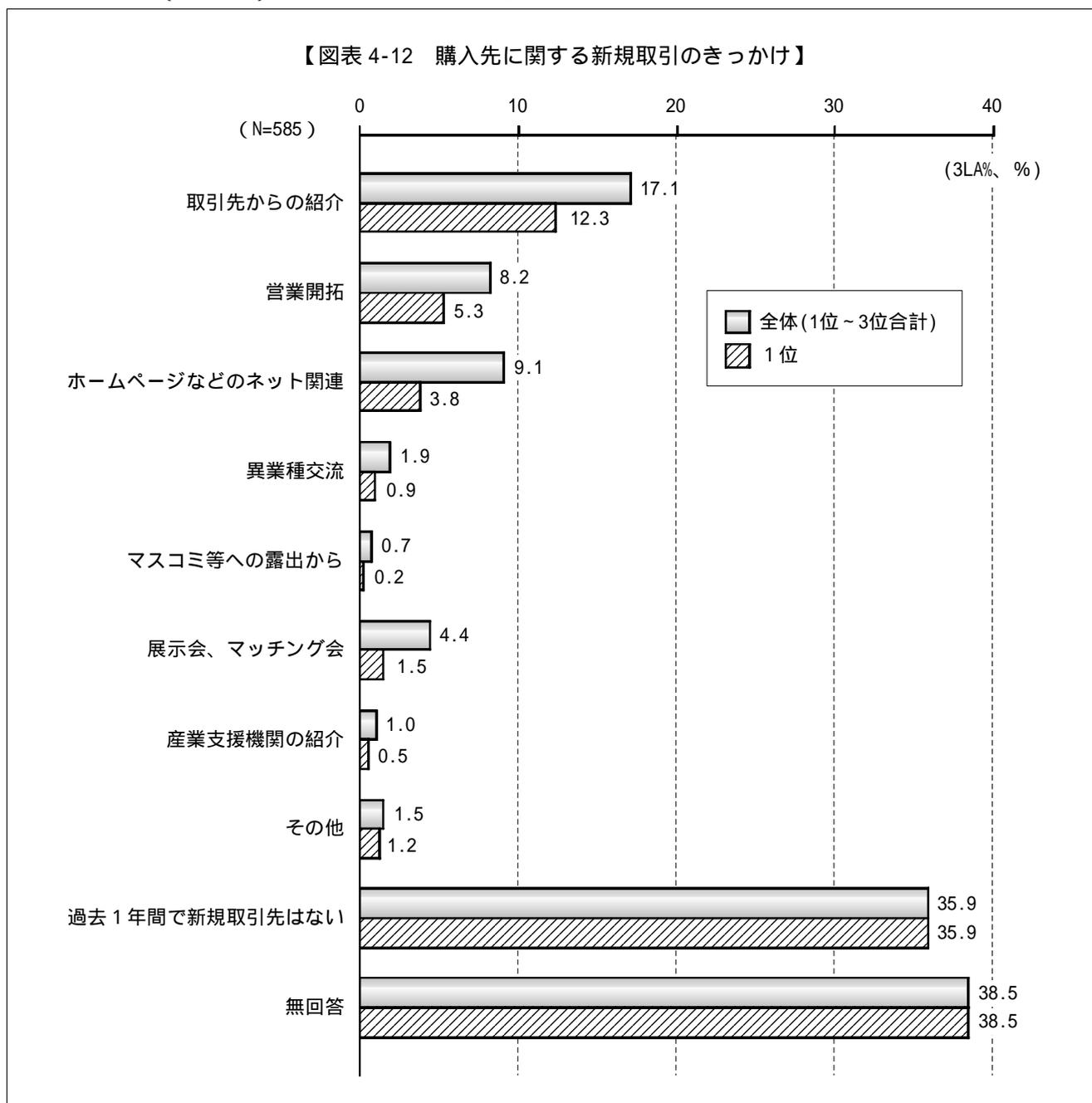
問3(8) 過去1年間の新規取引のきっかけについて、あてはまる番号を( )に記入してください。(多いものから順に3つ以内)

販売先(納入先)に関する新規取引のきっかけ



過去1年間の販売先に関する新規取引のきっかけについてたずねたところ、“全体”では「取引先からの紹介」が27.0%、「営業開拓」が26.8%と、ともに多くなっており、“1位”においても同様の傾向となっている。一方、「過去1年間で新規取引先はない」が約3割(29.7%)みられる。(図表 4-11)

購入先（入手先）に関する新規取引のきっかけ

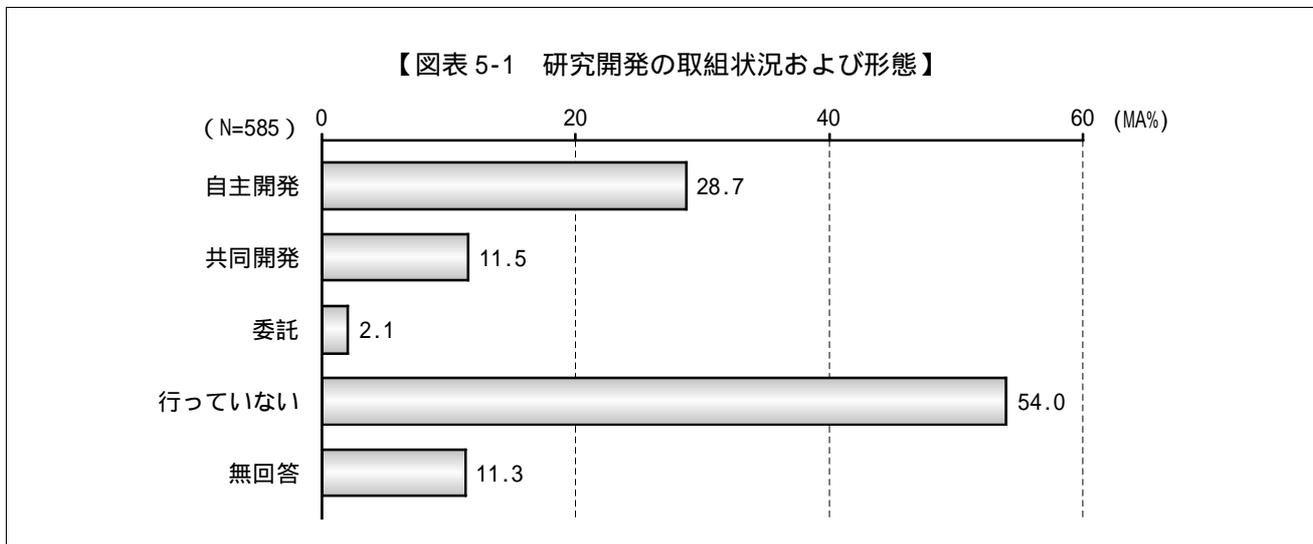


過去1年間の購入先に関する新規取引のきっかけについてたずねたところ、“全体”では「取引先からの紹介」が17.1%と多く、“1位”においても12.3%と多い。これに続くのが、「ホームページなどのネット関連」で9.1%、「営業開拓」で8.2%などとなっている。一方、「過去1年間で新規取引先はない」が3割台（35.9%）みられる。（図表4-12）

### 5. 研究開発について <問4>

#### (1) 研究開発の取組状況および形態

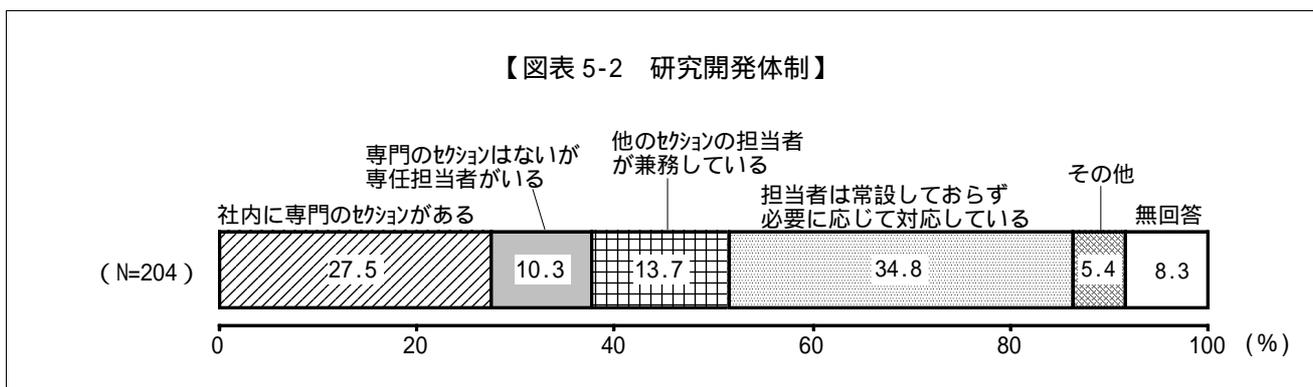
問4(1) 研究開発の取組状況、形態について、あてはまる番号すべてに をしてください。



研究開発の取組状況および形態についてたずねたところ、「行っていない」が5割台(54.0%)を占める。いずれかの形態で取り組んでいる内訳としては、「自主開発」が28.7%と多くなっている。(図表5-1)

#### (2) 研究開発体制

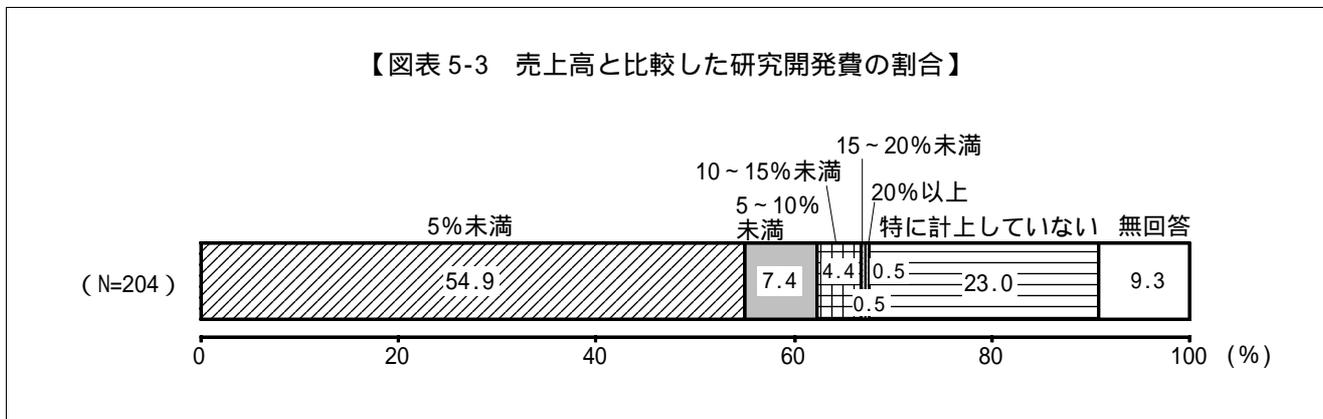
問4(2) 研究開発体制について、あてはまるもの1つに をし、人数を( )に記入してください。



研究開発に取り組んでいる事業所にその体制をたずねたところ、「担当者は常設しておらず必要に応じて対応している」が34.8%と最も多く、次いで「社内に専門のセクションがある」27.5%などとなっている。(図表5-2)

(3) 売上高と比較した研究開発費の割合

問4(3) 年間の研究開発費は売上高に比較してどの程度かけておられますか。  
 あてはまるもの1つに を記入してください。(売上高対比%)



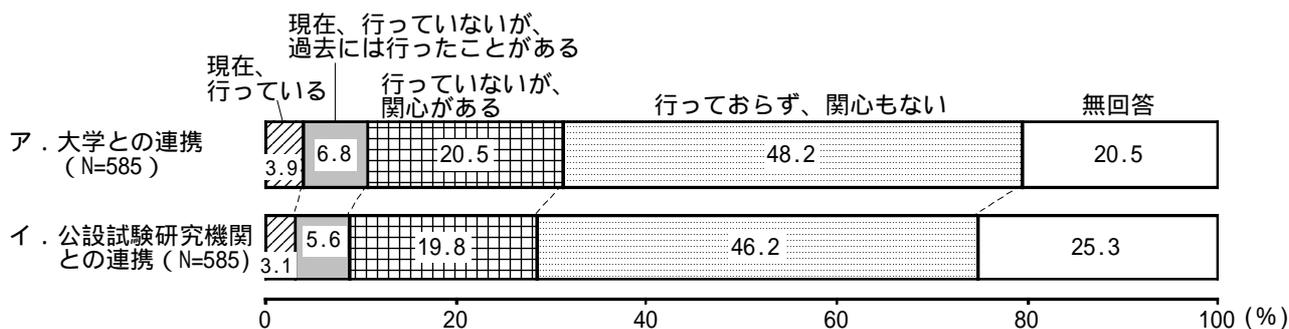
年間の研究開発費は売上高に比較してどの程度かけているかたずねたところ、「5%未満」が5割台(54.9%)を占めている。一方、「特に計上していない」が23.0%みられる。(図表5-3)

## 6.産学官連携について <問5>

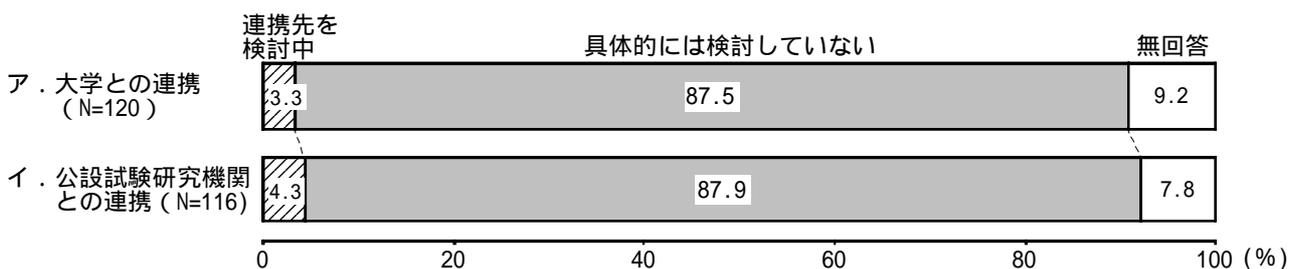
### (1)産学官連携の実績および関心度

問5(1) 大学や滋賀県工業技術総合センター等公設試験研究機関との連携の実績および関心について、あてはまる番号をそれぞれ( )に記入してください。

【図表 6-1 産学官連携の実績および関心度】



【図表 6-2 産学官連携についての検討の有無】



産学官連携の実績および関心度についてたずねたところ、“ア.大学との連携”、“イ.公設試験研究機関との連携”ともに、「行っておらず、関心もない」が4割台を占め、「行っていないが、関心がある」が約2割と次いで多くなっている。一方、「現在、行っている」または「現在、行っていないが、過去には行ったことがある」という割合は1割前後となっている。

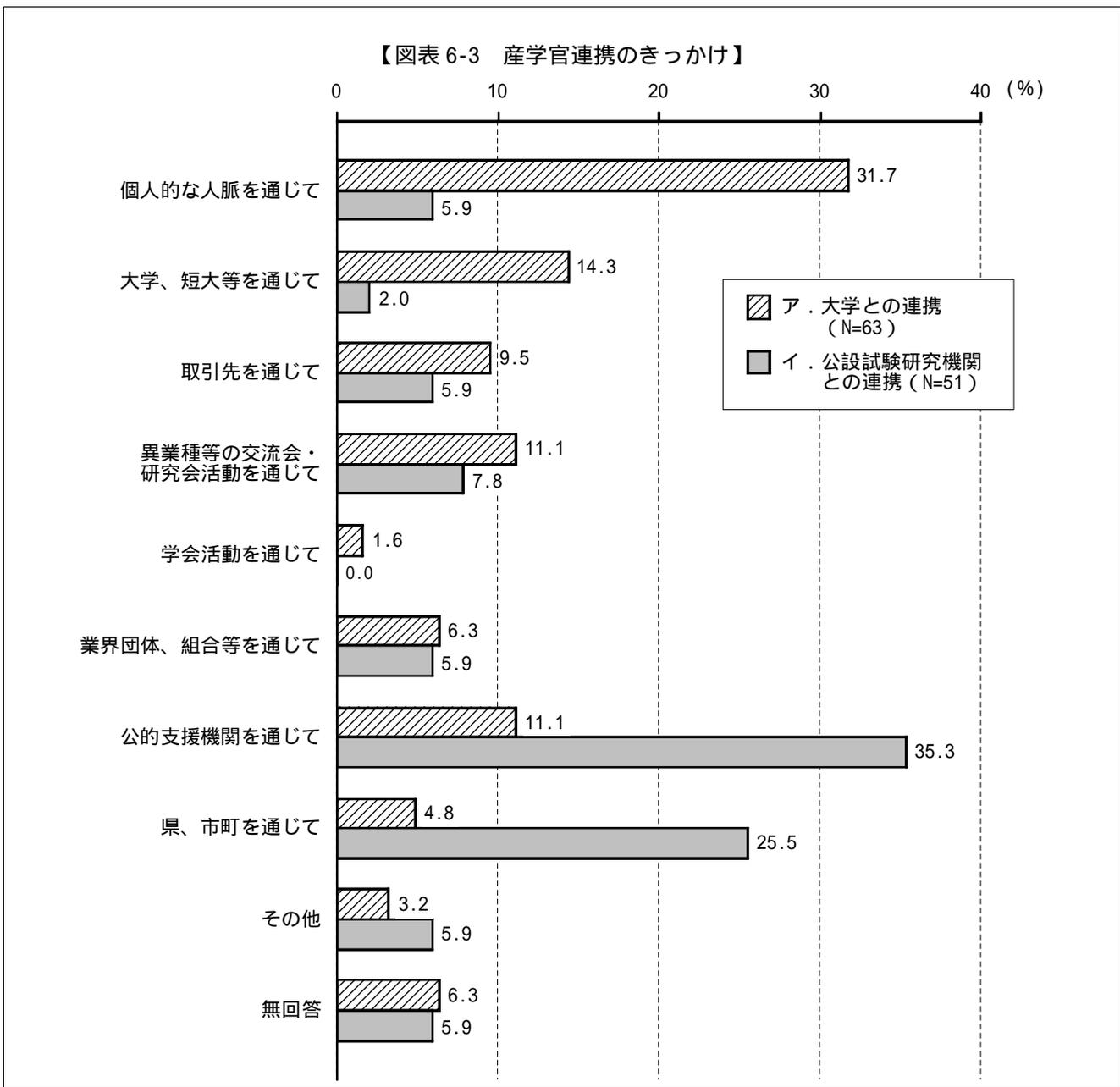
(図表 6-1)

また、「行っていないが、関心がある」と回答した事業所のうち、「連携先を検討中」は“ア.大学との連携”で3.3%、“イ.公設試験研究機関との連携”で4.3%にとどまっている。(図表 6-2)

(2) 産学官連携の内容

産学官連携のきっかけ

問5(2) (1)の「ア.大学との連携」、「イ.公設試験研究機関との連携」で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。  
 連携のきっかけについて、それぞれ主なものを1つ選択し、番号を( )に記入してください。



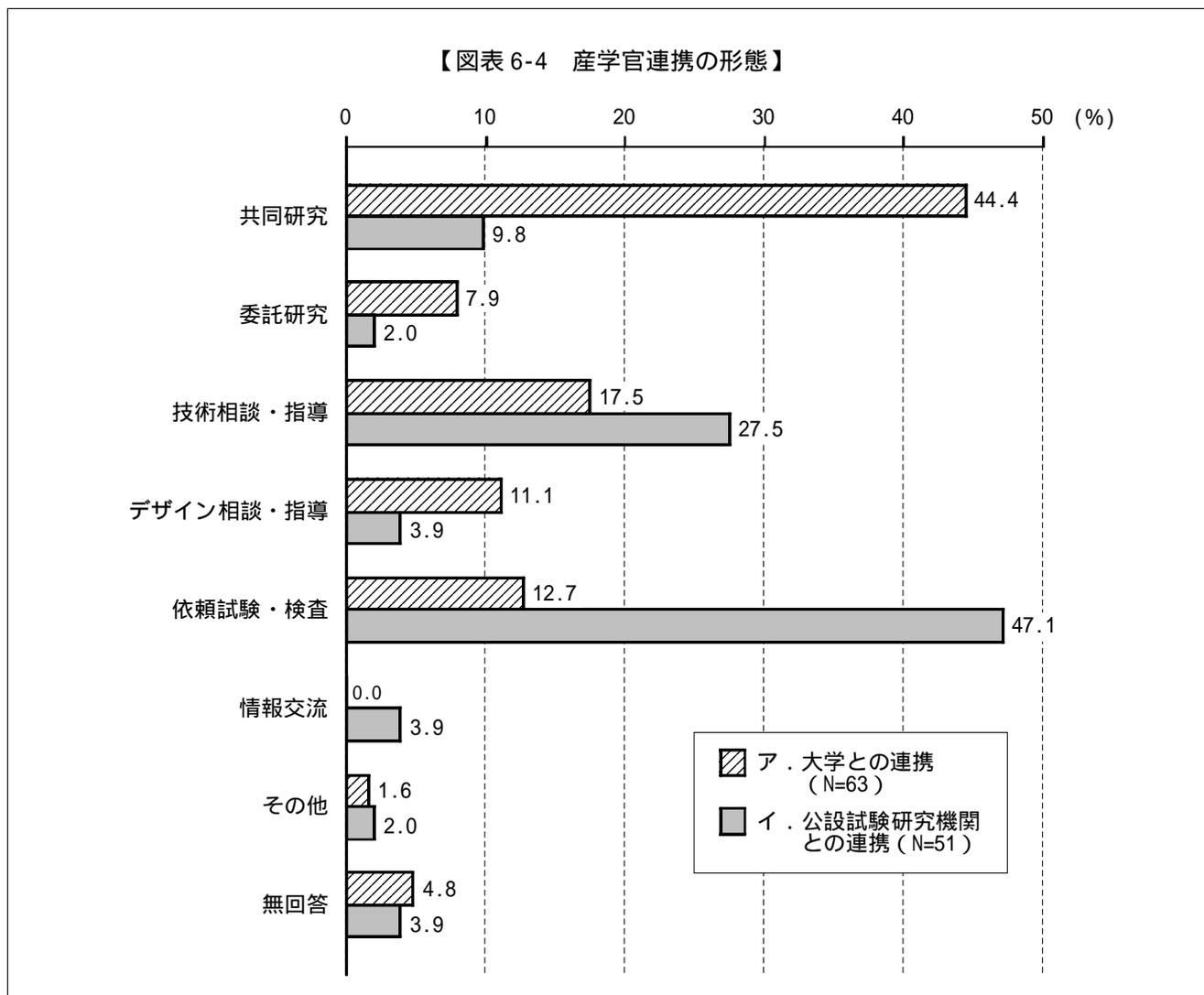
産学官連携を行っている、または行ったことがあるという事業所にそのきっかけをたずねたところ、“ア.大学との連携”では「個人的な人脈を通じて」が31.7%、“イ.公設試験研究機関との連携”では「公的支援機関を通じて」が35.3%と、それぞれ最も多くなっている。

(図表 6-3)

産学官連携の形態

問5(2)

連携の形態について、それぞれ主なものを1つ選択し、番号を( )に記入してください。

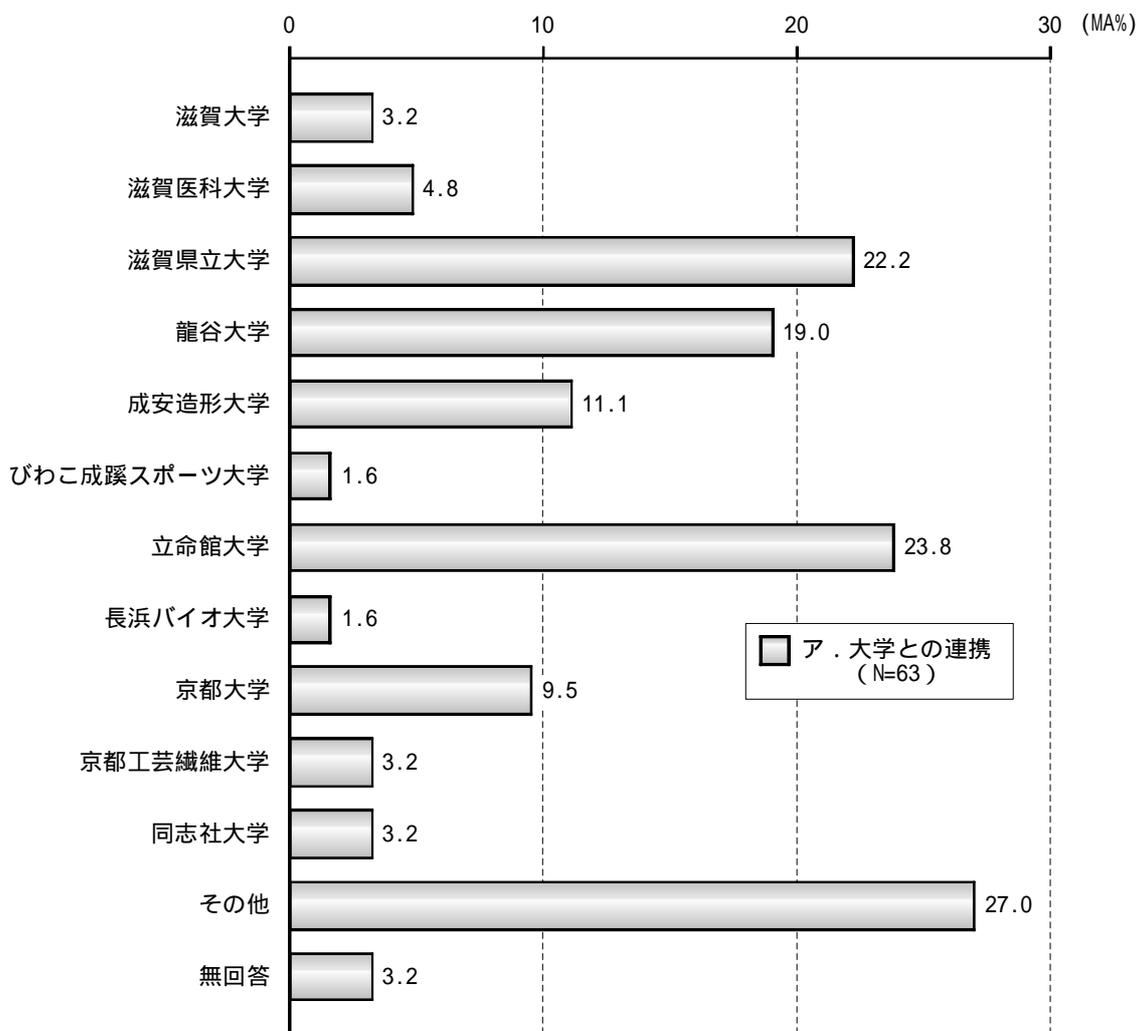


産学官連携を行っている、または行ったことがあるという事業所にその連携の形態をたずねたところ、“ア. 大学との連携”では「共同研究」が44.4%、“イ. 公設試験研究機関との連携”では「依頼試験・検査」が47.1%と、それぞれ最も多くなっている。(図表6-4)

主な連携先大学

問5(2)  
 主な連携先大学について、 を記入してください。(複数選択可)

【図表 6-5 主な連携先大学】



- 「その他」として記入のあった大学名
- ・大阪産業大学      ・大阪大学      ・大阪府立大学      ・岡山大学
  - ・関西大学      ・京都造形芸術大学      ・京都薬科大学      ・熊本大学
  - ・神戸大学      ・佐賀大学      ・東京大学      ・東北福祉大学
  - ・鳥取大学      ・広島国際大学      ・北海道大学      ・横浜国立大学

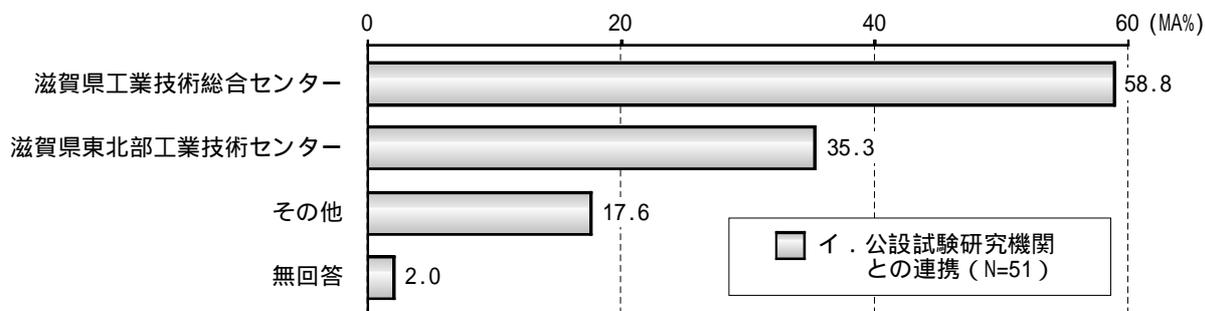
大学との連携を行っている、または行ったことがある事業所にその連携先大学をたずねたところ、「立命館大学」が23.8%と最も多く、次いで「滋賀県立大学」22.2%、「龍谷大学」19.0%などとなっている。(図表 6-5)

主な連携先公設試験研究機関

問5(2)

主な連携先公設試験研究機関について、 を記入してください。(複数選択可)

【図表 6-6 主な連携先公設試験研究機関】



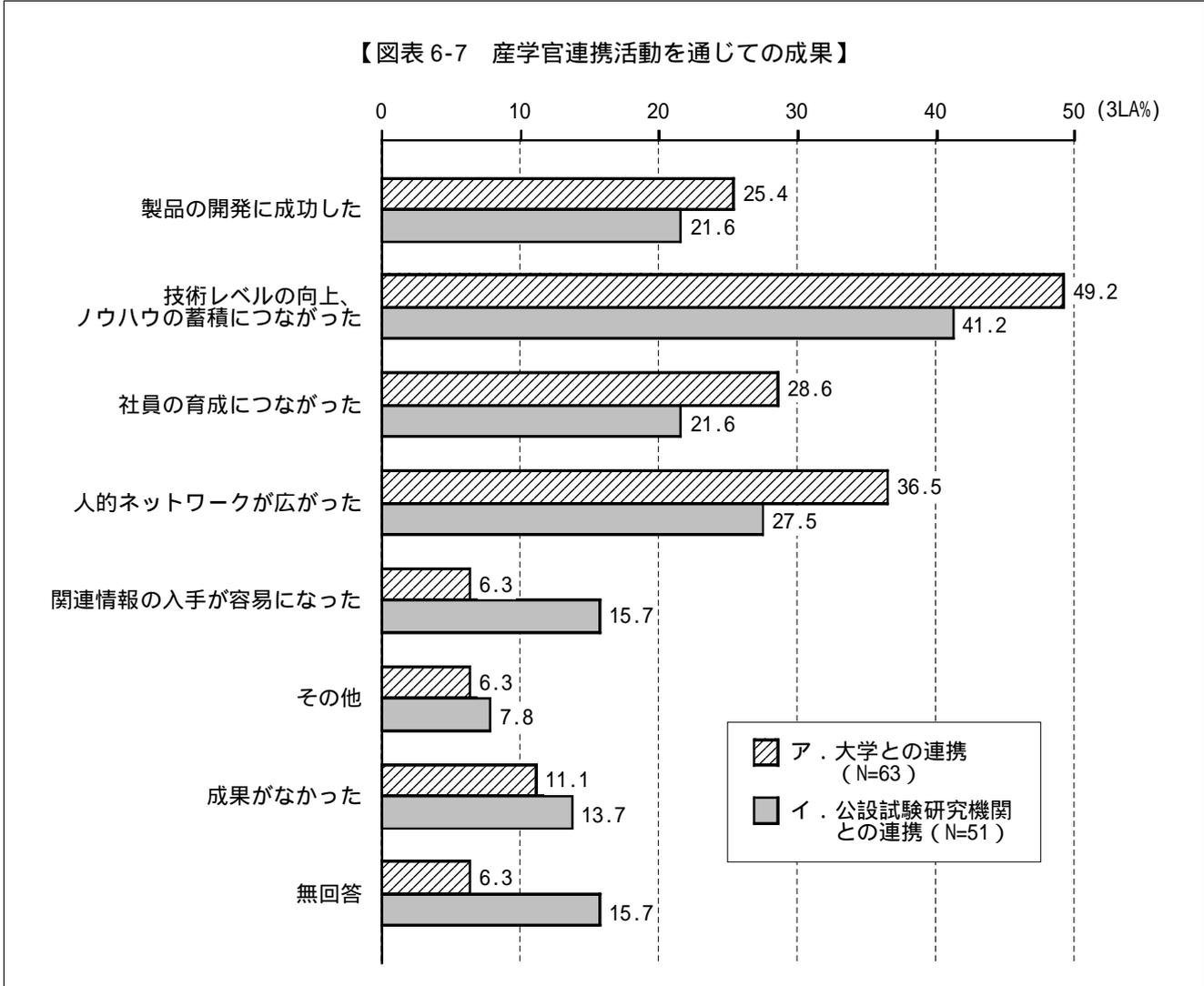
「その他」として記入のあった主な内容

- ・(財)滋賀県建設技術センター
- ・ポリテクカレッジ
- ・宮城県農業試験場
- ・野洲市ものづくり経営交流センター

公設試験研究機関との連携を行っている、または行ったことがある事業所にその連携先機関をたずねたところ、「滋賀県工業技術総合センター」が58.8%と最も多く、「滋賀県東北部工業技術総合センター」は35.3%となっている。(図表 6-6)

(3) 産学官連携活動を通じての成果

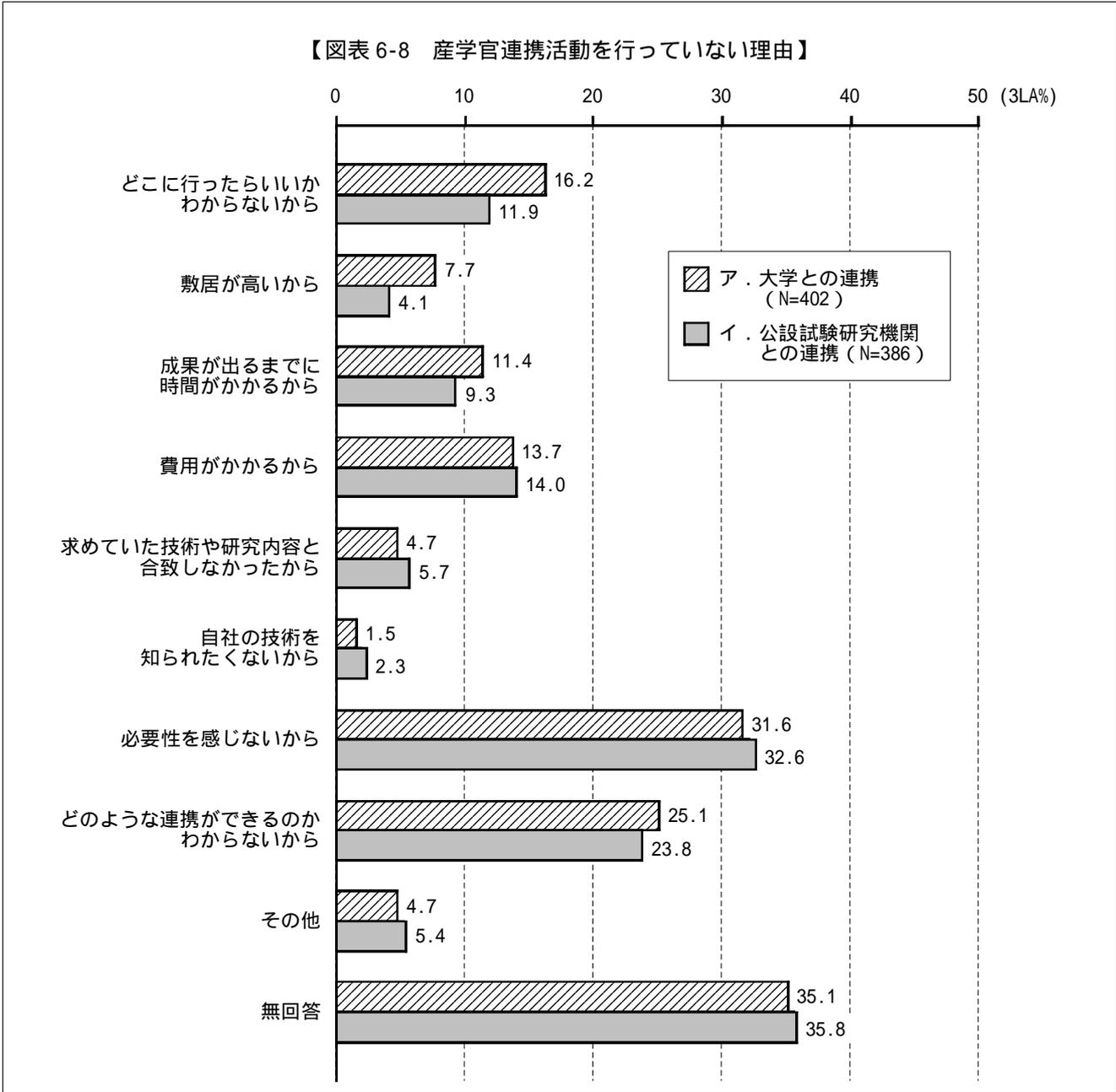
問5(3) (1)「ア.大学との連携」、「イ.公設試験研究機関との連携」のいずれかで「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。産学官連携活動を行った結果、成果がありましたか(現在行っている場合はその見込み)。成果があった場合は、そのレベルとしてあてはまるものをそれぞれ3つ以内で選択し、番号を( )に記入してください。



産学官連携を行っている、または行ったことがあるという事業所に連携活動を通じての成果をたずねたところ、「技術レベルの向上、ノウハウの蓄積につながった」が、“ア.大学との連携”で49.2%、“イ.公設試験研究機関との連携”で41.2%と、ともに最も多く、次いで「人的ネットワークが広がった」が、“ア.大学との連携”で36.5%、“イ.公設試験研究機関との連携”で27.5%などとなっている。一方、「成果がなかった」は、“ア.大学との連携”で11.1%、“イ.公設試験研究機関との連携”で13.7%となっている。(図表6-7)

(4) 産学官連携活動を行っていない理由

問5(4) (1)「ア.大学との連携」、「イ.公設試験研究機関との連携」のいずれかで「3.行っていないが、関心がある」、「4.行っておらず、関心もない」を選択された方におたずねします。産学官連携活動を現在行っていない理由は何ですか。あてはまるものをそれぞれ3つ以内で選択し、番号を( )に記入してください。



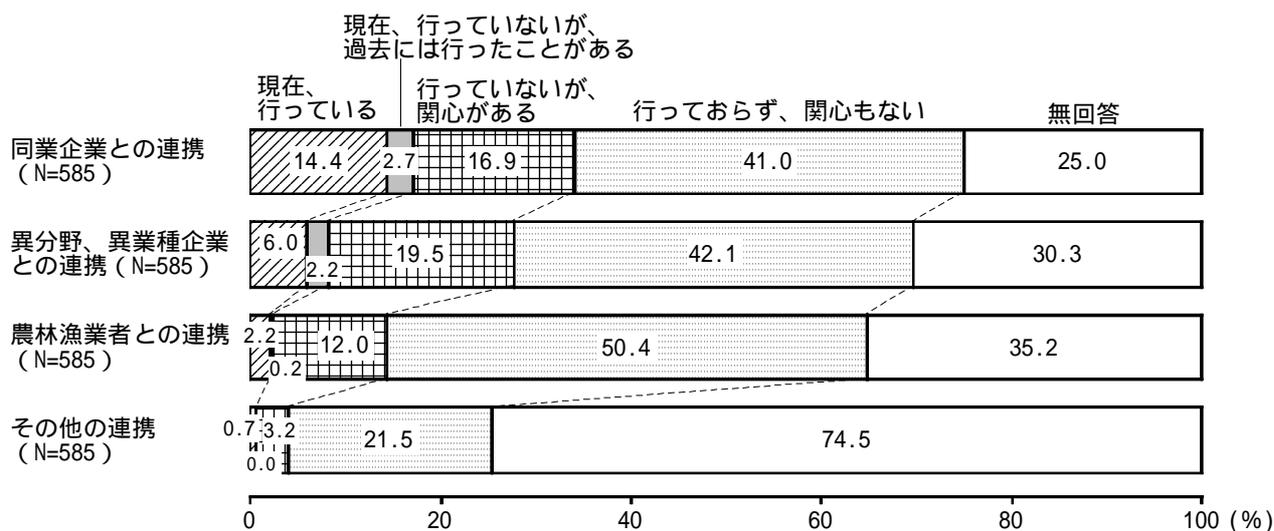
産学官連携活動を行っていないという事業所にその理由をたずねたところ、「ア.大学との連携」、「イ.公設試験研究機関との連携」ともに、「必要性を感じないから」が3割強と最も多く、次いで「どのような連携ができるのかわからないから」が2割台などとなっている。(図表 6-8)

7. 企業間連携等について <問6>

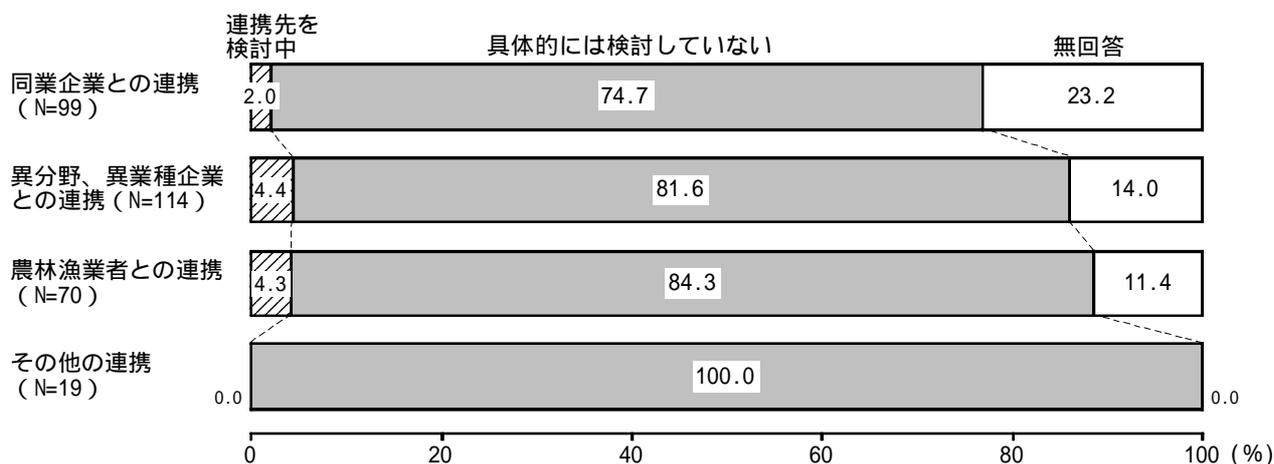
(1) 企業間連携等の実績および関心度

問6(1) 他の企業等との連携の実績および関心について、あてはまるもの1つを選択し、番号を( )に記入して下さい。

【図表7-1 企業間連携等の実績および関心度】



【図表7-2 企業間連携等についての検討の有無】

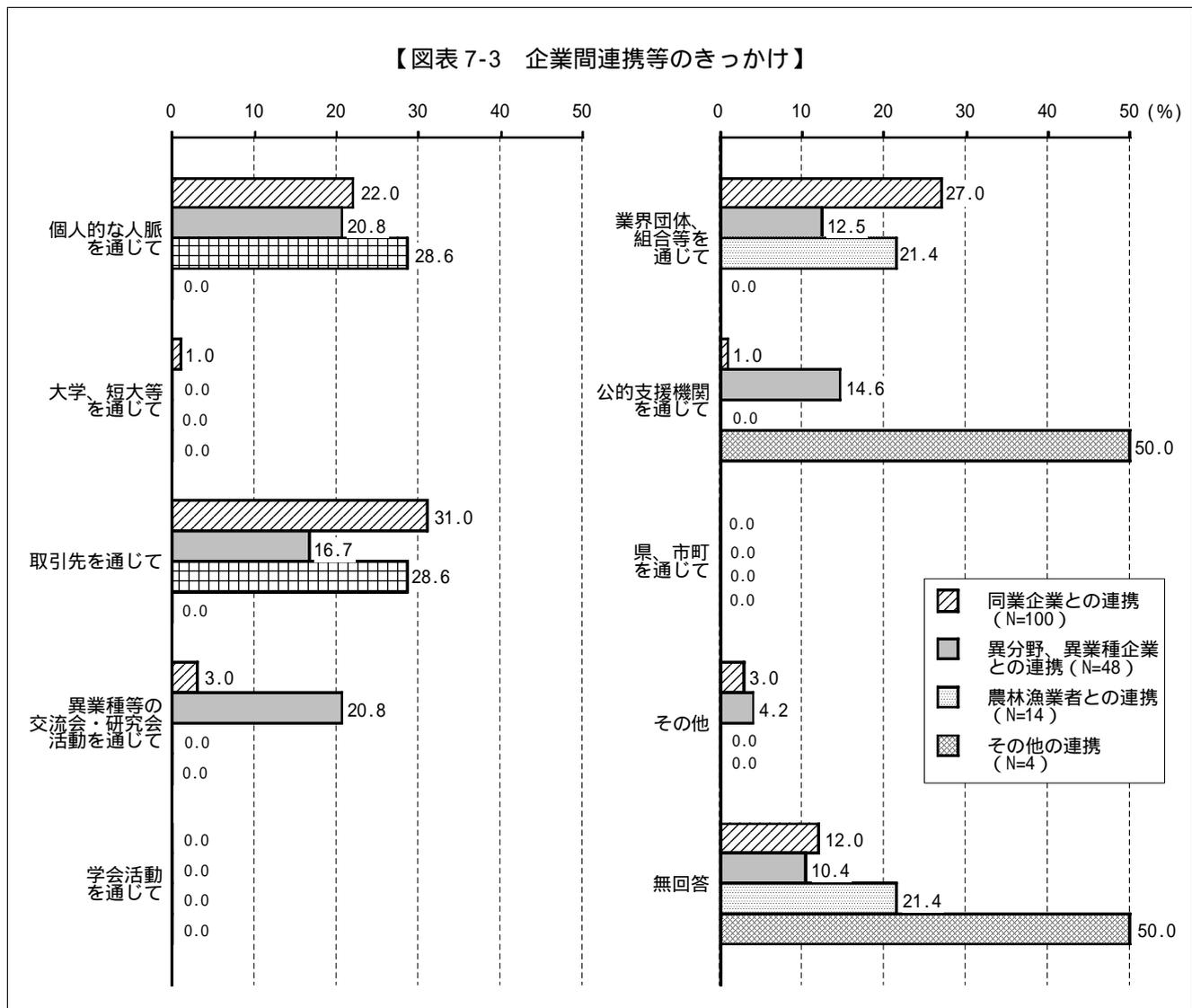


企業間連携の実績および関心度についてたずねたところ、いずれの企業間連携においても「行っておらず、関心もない」が4～5割台を占める。一方、「現在、行っている」が“同業企業との連携”で14.4%と、他の企業間連携に比べて高くなっている。(図表7-1)

また、「行っていないが、関心がある」と回答した事業所のうち、「連携先を検討中」は“異分野、異業種企業との連携”で4.4%、“農林漁業者との連携”で4.3%、“同業企業との連携”で2.0%にとどまっている。(図表7-2)

(2) 企業間連携等のきっかけ

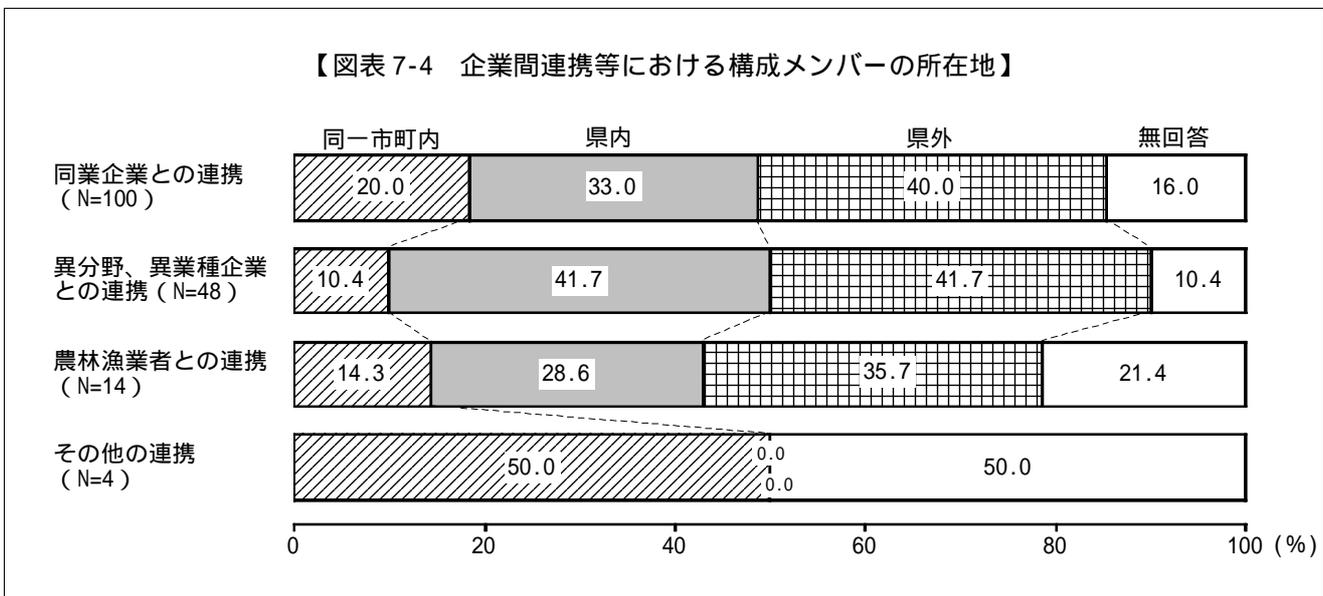
問6(2) (1)で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。連携のきっかけについて、あてはまるもの1つを選択し、番号を( )に記入して下さい。



企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所にそのきっかけをたずねたところ、“ 同業企業との連携 ” では「取引先を通じて」が31.0%、「業界団体、組合等を通じて」が27.0%、“ 異分野、異業種企業との連携 ” では「個人的な人脈を通じて」、「異業種等の交流会・研究会活動を通じて」がともに20.8%と、それぞれ多くなっている。(図表7-3)

(3) 企業間連携等における構成メンバーの所在地

問6(3) (1)で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。構成メンバーの所在地について、次の中からあてはまるものすべてに を記入してください。

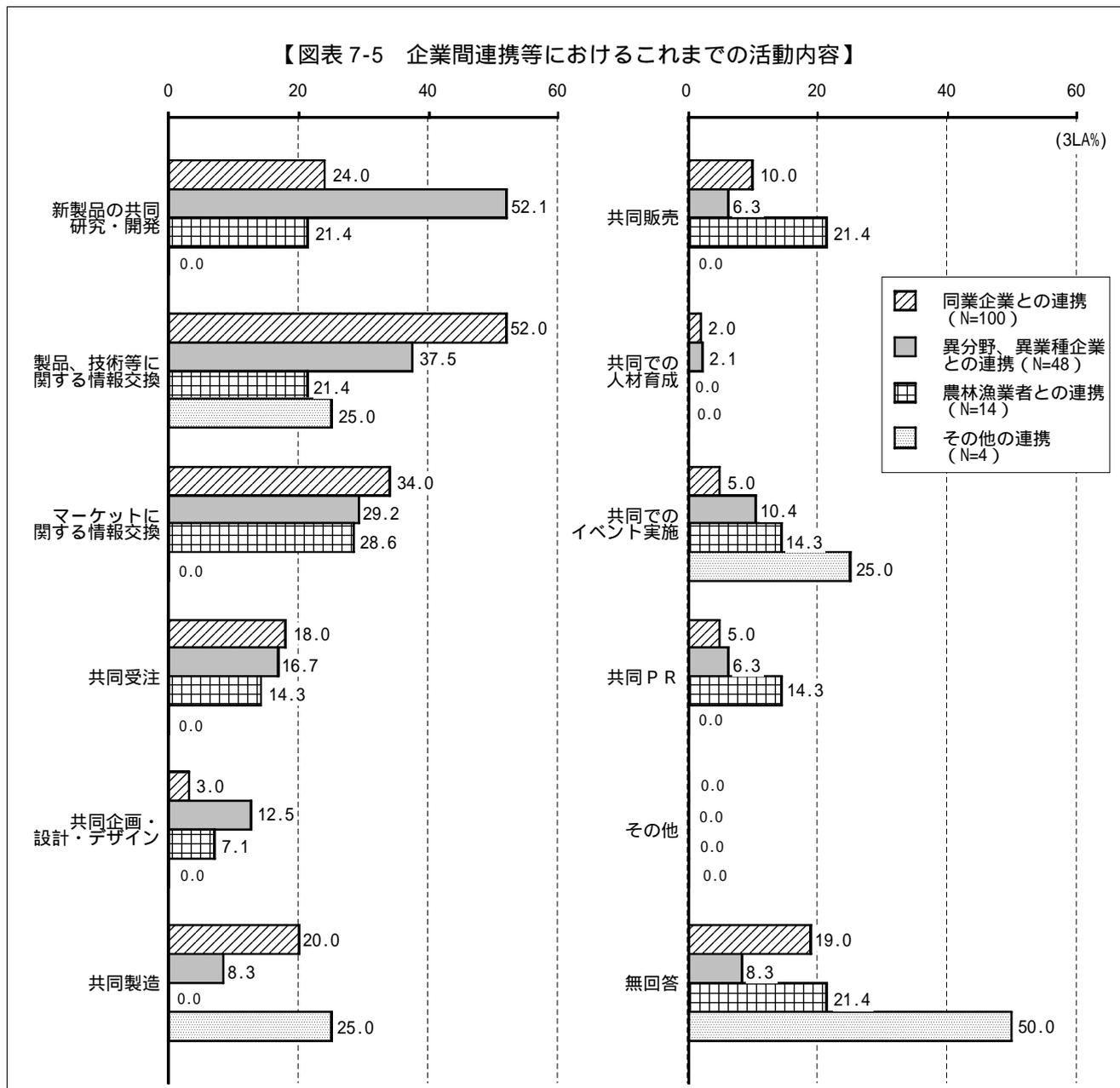


企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所に、構成メンバーの所在地をたずねたところ、“同業企業との連携”では「県外」が40.0%と最も多く、「県内」は33.0%、「同一市町内」は20.0%となっている。また、“異分野、異業種企業との連携”では「県内」、「県外」が41.7%とともに最も多く、「同一市町内」は10.4%となっている。  
(図表 7-4)

(4) 企業間連携等における活動状況

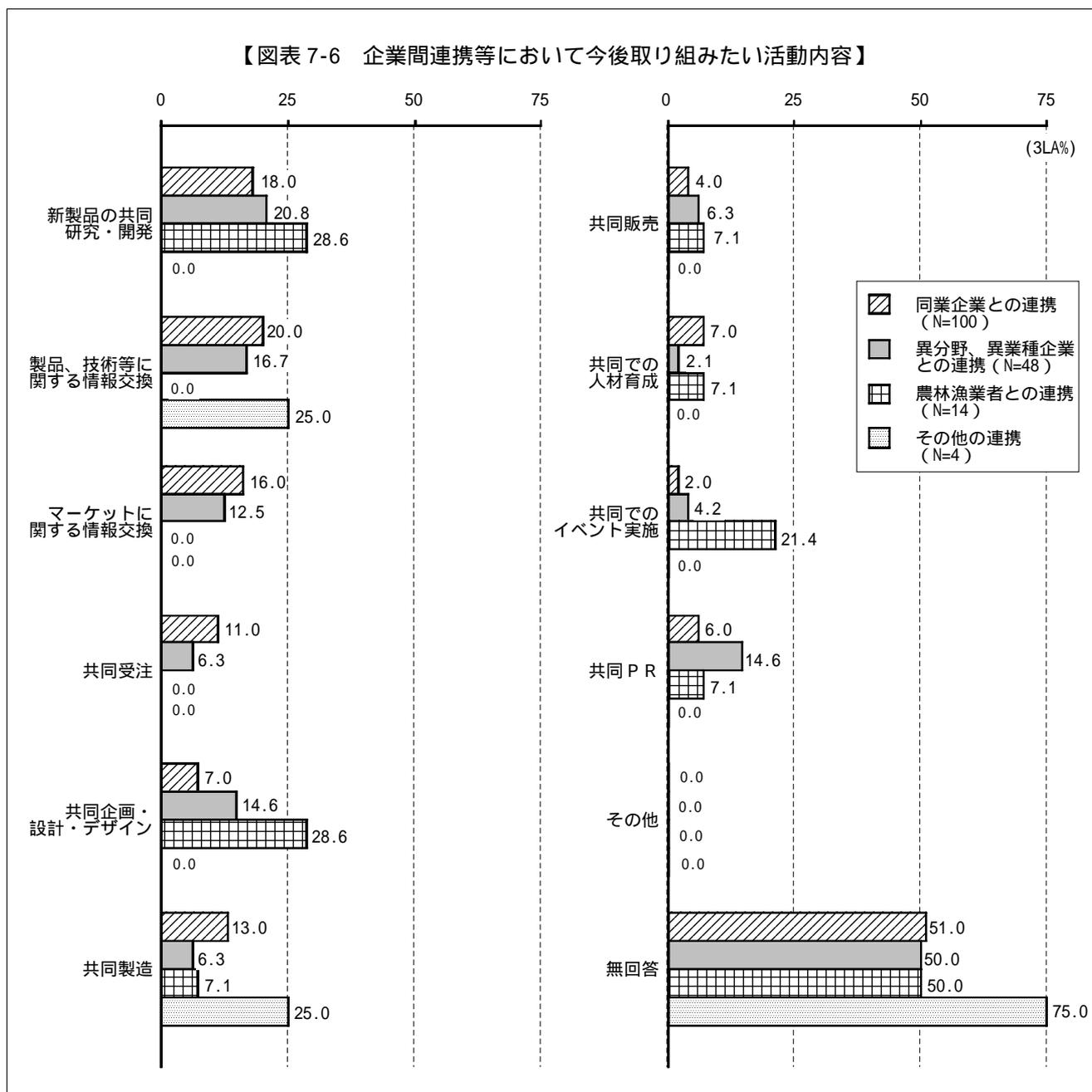
問6(4) (1)で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。そのグループや仲間では、どのような活動を行っていますか(行っていましたか)。また、どのような活動をしたいですか。あてはまるものを3つ以内で選択し、番号を( )へ記入してください。

これまでの活動内容



企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所に、これまでの活動内容についてたずねたところ、“ 同業企業との連携 ”では「製品、技術等に関する情報交換」が52.0%、“ 異分野、異業種企業との連携 ”では「新製品の共同研究・開発」が52.1%と、それぞれ最も多くなっている。(図表 7-5)

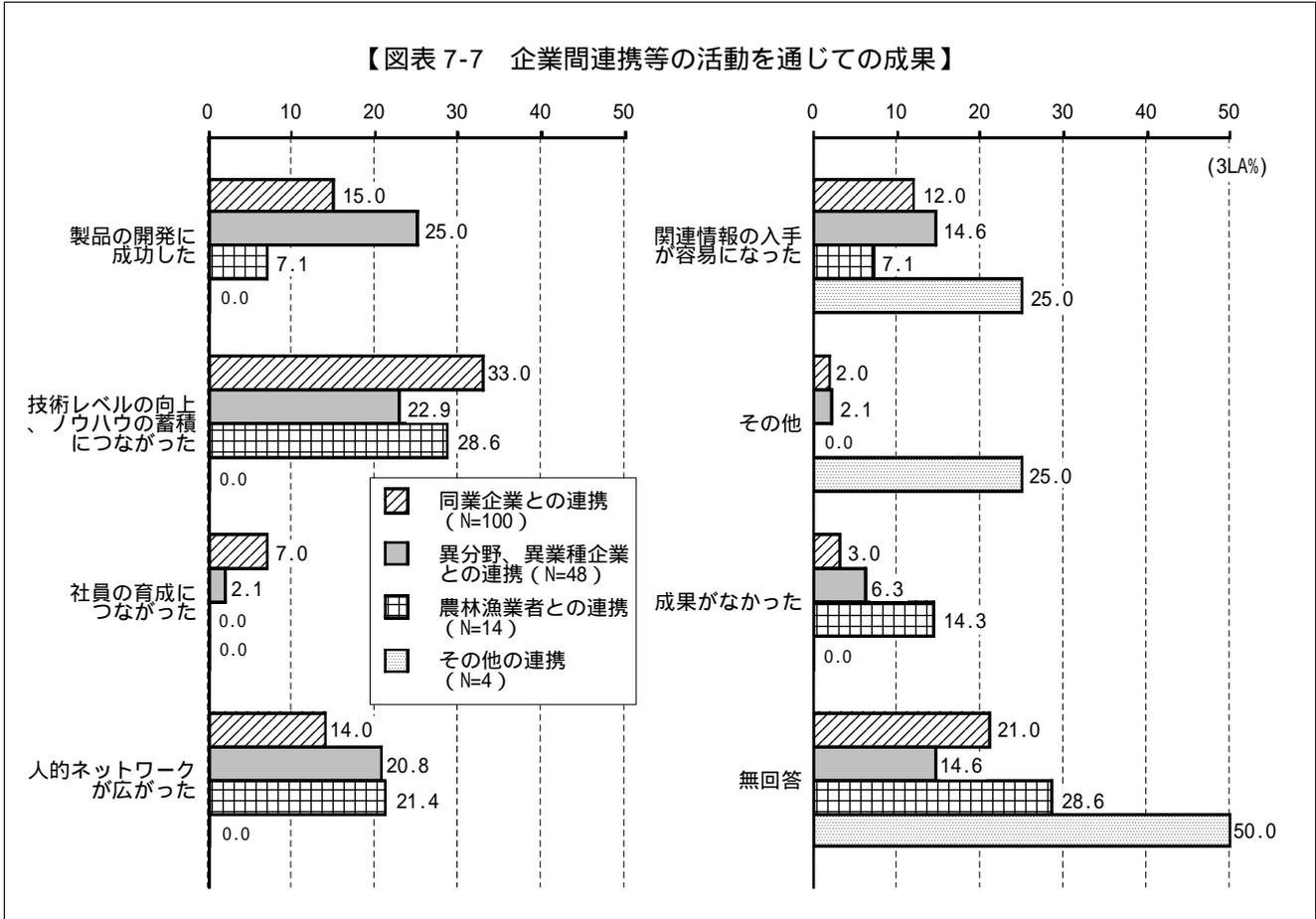
今後取り組みたい活動内容



企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所に、今後取り組みたい活動内容についてたずねたところ、“ 同業企業との連携 ”では「製品、技術等に関する情報交換」が20.0%、“ 異分野、異業種企業との連携 ”では「新製品の共同研究・開発」が20.8%と、それぞれ最も多くなっている。(図表 7-6)

(5) 企業間連携等の活動を通じての成果

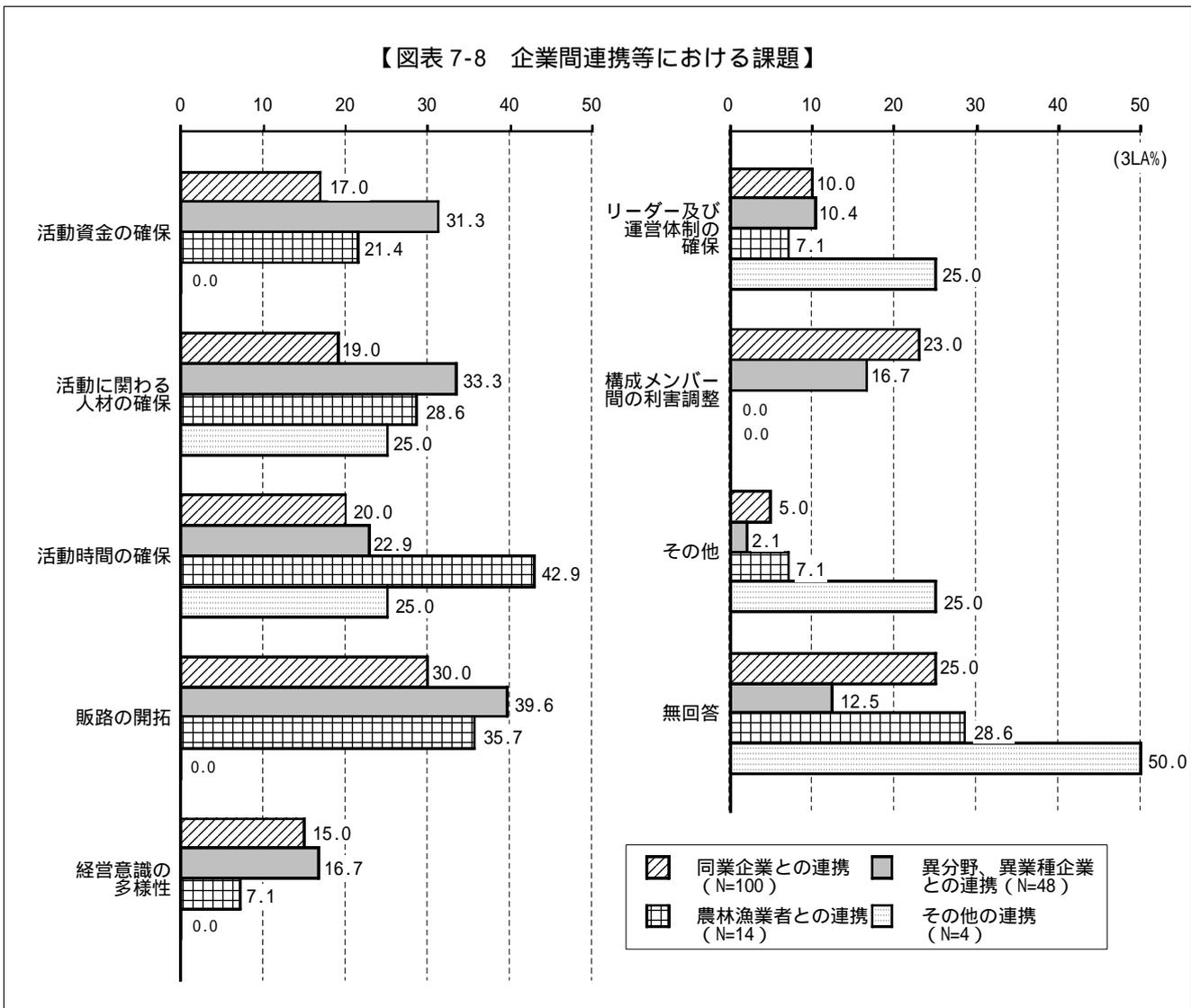
問6(4-1) (1)で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。そのグループや仲間による活動を通じて、成果がありましたか。成果があった場合は、そのレベルとしてあてはまるものを3つ以内で選択し、番号を( )へ記入してください。



企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所に、活動を通じての成果をたずねたところ、“同業企業との連携”では「技術レベルの向上、ノウハウの蓄積につながった」33.0%、“異分野、異業種企業との連携”では「製品の開発に成功した」が25.0%と、それぞれ最も多くなっている。(図表 7-7)

(6) 企業間連携等における課題

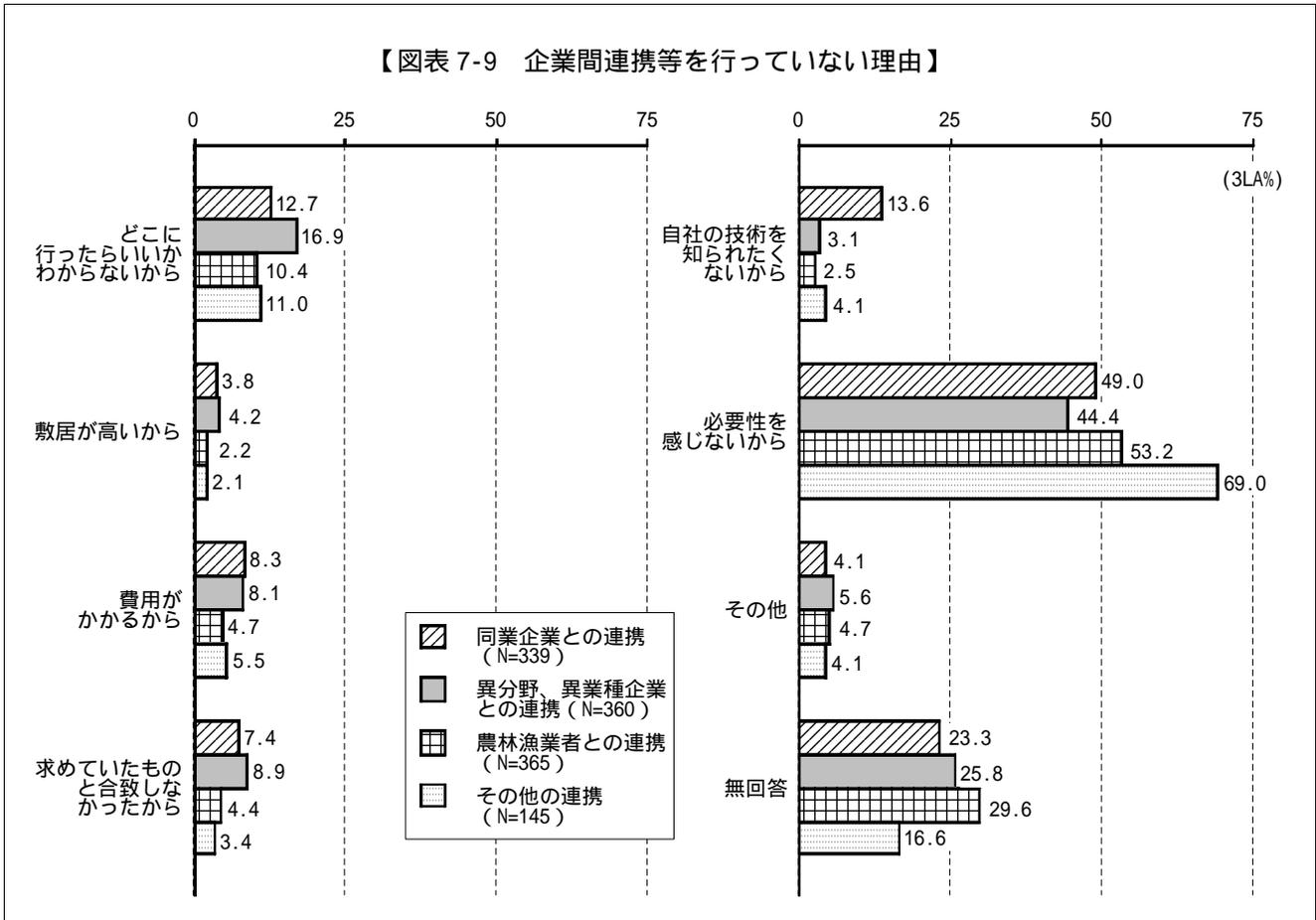
問6(5) (1)で「1.現在、行っている」または「2.現在、行っていないが、過去には行ったことがある」を選択された方におたずねします。企業間連携(共同事業)を行う場合、どのような点が課題となっていますか。あてはまるものを3つ以内で選択し、番号を( )へ記入してください。



企業間連携等を行っている、または行ったことがあるという事業所に、連携を行うにあたっての課題をたずねたところ、「販路の開拓」が“ 同業企業との連携 ”で30.0%、“ 異分野、異業種企業との連携 ”で39.6%と、ともに最も多くなっている。これに続くのが“ 同業企業との連携 ”では「構成メンバー間の利害調整」で23.0%、“ 異分野、異業種企業との連携 ”では「活動に関わる人材の確保」で33.3%などとなっている。(図表7-8)

(7) 企業間連携等を行っていない理由

問6(6) (1)で「3.行っていないが、関心がある」、「4.行っておらず、関心もない」を選択された方におたずねします。企業間連携等を現在行っていない主な理由は何ですか。あてはまるものを3つ以内で選択し、番号を( )へ記入してください。

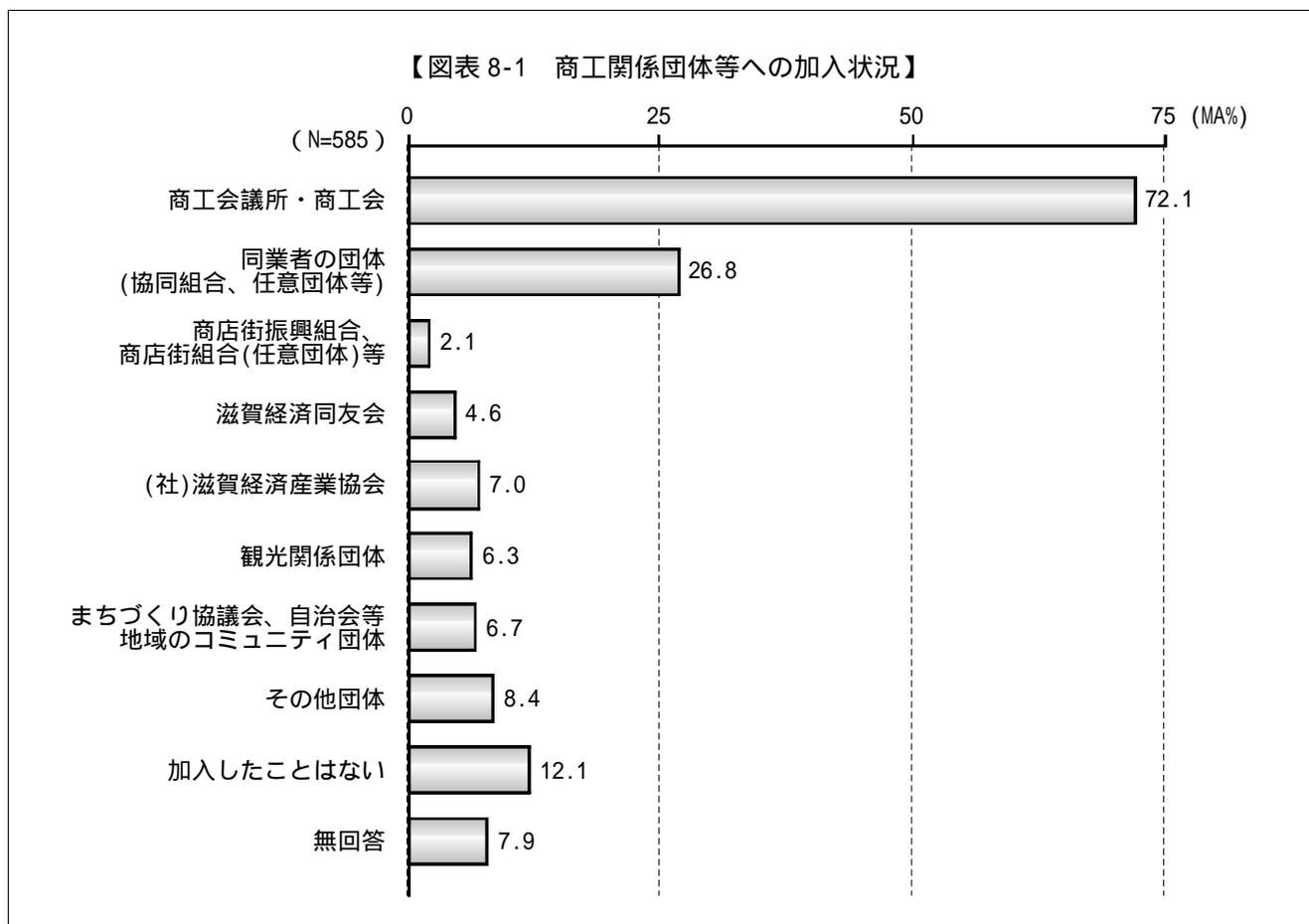


企業間連携等を行っていない事業所にその理由をたずねたところ、いずれの企業間連携においても「必要性を感じないから」が最も多く、4～6割台となっている。一方、これに続くのが、“ 同業企業との連携 ”では「自社の技術を知られたくないから」、 “ 異分野、異業種企業との連携 ”、“ 農林漁業者 ”、“ その他の連携 ”では「どこに行ったらいいかわからないから」が、それぞれ1割台などとなっている。(図表7-9)

## 8. 商工関係団体等での活動について < 問7 >

### (1) 商工関係団体等への加入状況

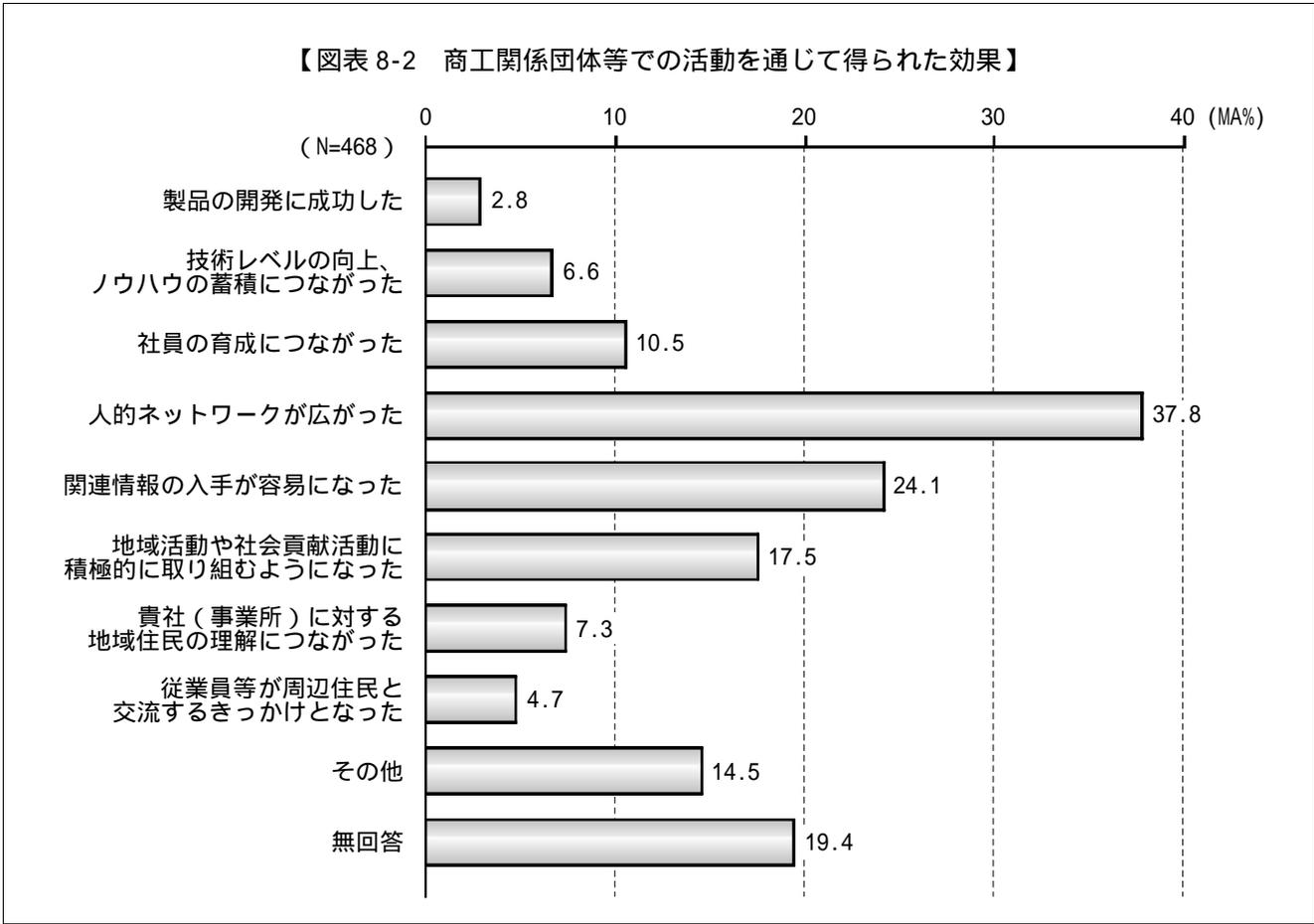
問7(1) 加入されている(していた)団体について、あてはまるもの全てに を記入してください。



加入している(していた)団体についてたずねたところ、「商工会議所・商工会」が72.1%と最も多く、次いで「同業者の団体(協同組合、任意団体等)」26.8%などとなっている。(図表 8-1)

(2) 商工関係団体等での活動を通じて得られた効果

問7(2) (1)の団体での活動を通じて得られた効果について、次の中からあてはまるものに3つ以内で を記入してください。



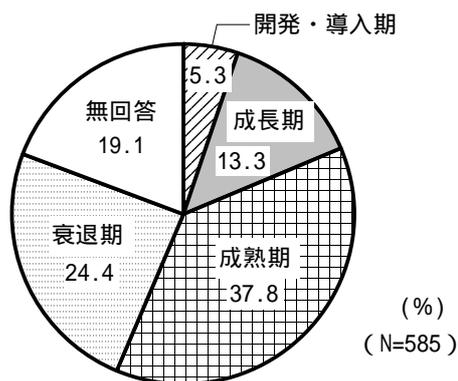
加入団体での活動を通じて得られた効果についてたずねたところ、「人的ネットワークが広がった」が 37.8%と最も多く、次いで「関連情報の入手が容易になった」24.1%、「地域活動や社会貢献活動に積極的に取り組むようになった」17.5%などとなっている。(図表 8-2)

9. 競争力向上に向けての取組みについて < 問8 >

(1) 主要な製品・技術にあてはまるライフサイクル上の段階

問8(1) 貴社の主要な製品・技術に最もよくあてはまるライフサイクル上の段階について、あてはまるもの1つに を記入してください。

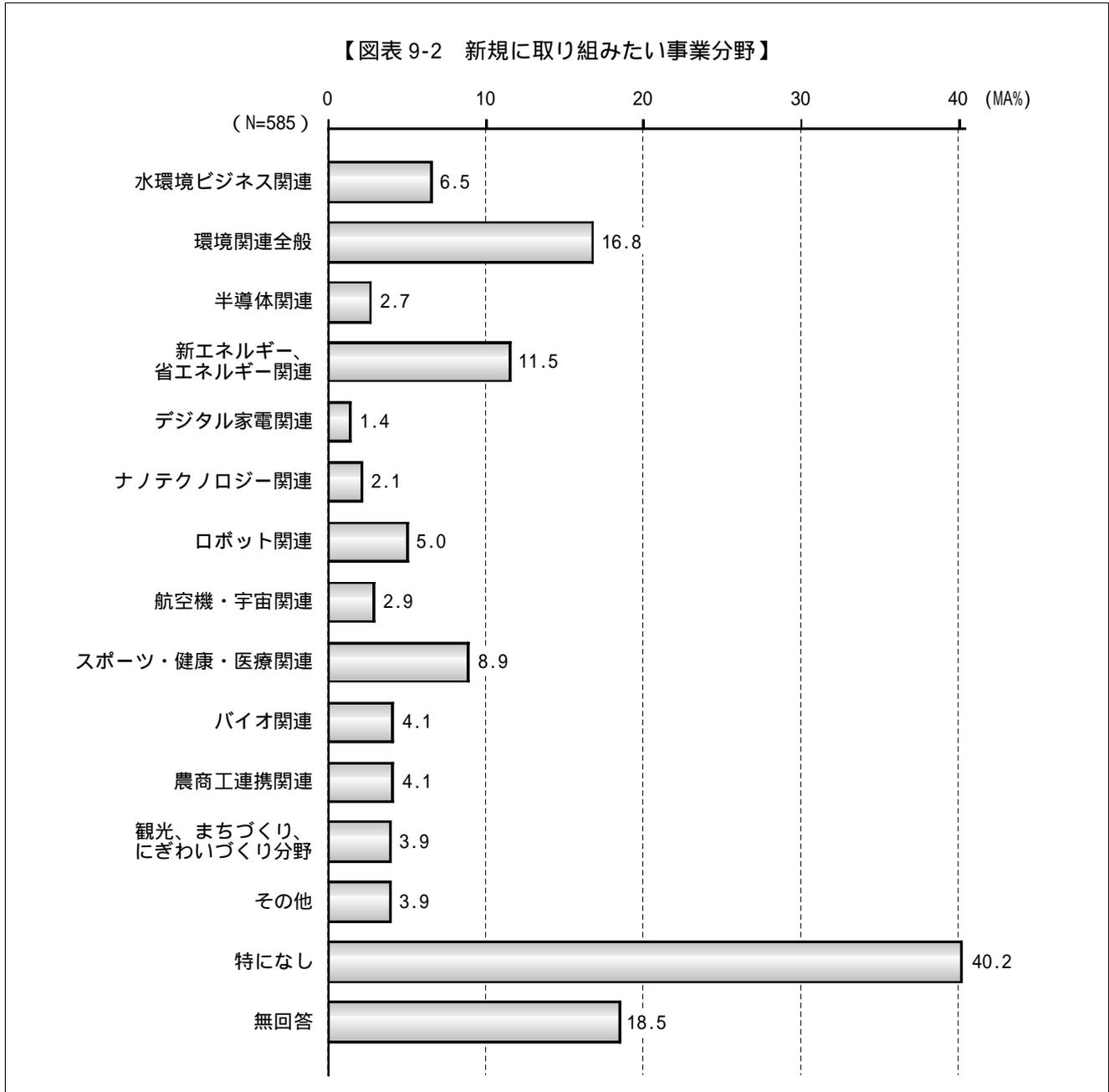
【図表 9-1 主要な製品・技術にあてはまるライフサイクル上の段階】



主要な製品・技術に最もよくあてはまるライフサイクル上の段階についてたずねたところ、「成熟期」が37.8%と最も多く、次いで「衰退期」24.4%、「成長期」13.3%、「開発・導入期」5.3%となっている。(図表 9-1)

(2) 新規に取り組みたい事業分野

問8(2) 貴社が新規分野として取り組みたいと考える事業分野について、あてはまるもの全てに記入してください。

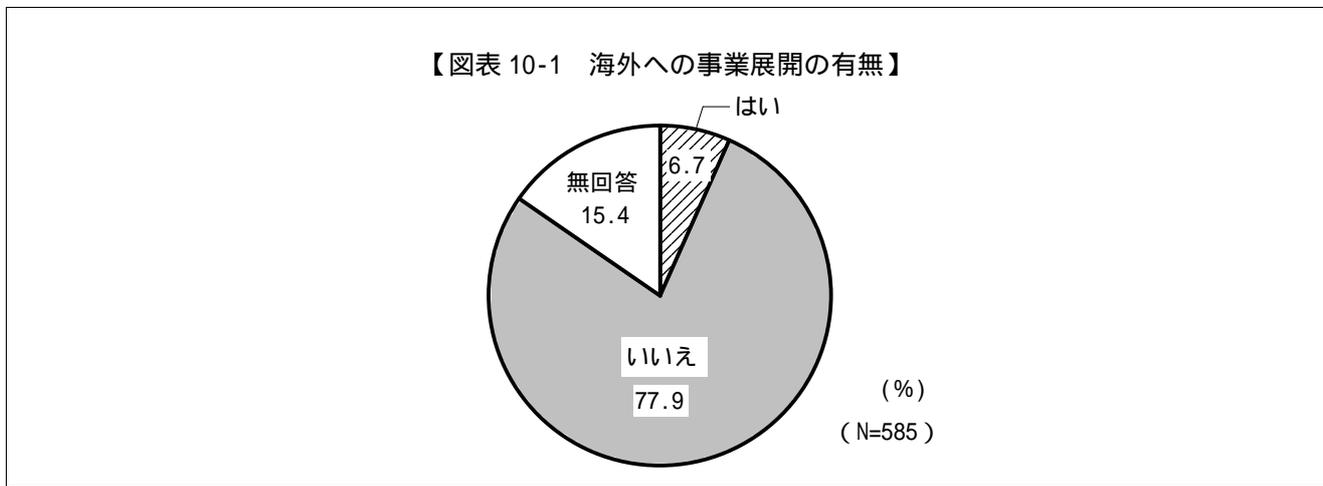


新規分野として取り組みたいと考える事業分野についてたずねたところ、「特になし」が約4割(40.2%)を占める。いずれかの事業分野への取り組みを考えている内訳としては、「環境関連全般」が16.8%と多く、次いで「新エネルギー、省エネルギー関連」11.5%、「スポーツ・健康・医療関連」8.9%などとなっている。(図表9-2)

10. 海外への事業展開の状況について < 問9 >

(1) 海外への事業展開の有無

問9(1) 貴社は海外へ事業展開していますか。あてはまるものに をつけてください。



海外へ事業展開をしているという割合は全体の6.7%となっている。(図表 10-1)

(2) 海外展開の状況

問9(2) (1)で「1.はい」を選択された方におたずねします。海外展開している国名、当該地域で展開した最初の年を( )へ具体的に記入し、展開の形態としてあてはまる番号に を記入してください。(重要と考えている国3カ国以内)

【図表 10-2 海外展開の状況】

	国・地域名 (N=39)										計	進出事業所数に占める割合	
	韓国	中国	香港	台湾	インドネシア	タイ	東南アジア	オーストラリア	アメリカ				
1960年代	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	韓国	17.9%
1970年代	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	中国	59.0%
1980年代	0	0	1	0	2	1	0	0	1	1	5	香港	2.6%
1990年代	2	6	0	0	2	3	0	1	3	17	台湾	15.4%	
2000年代	3	14	0	2	0	4	0	0	2	25	インドネシア	15.4%	
2010年代	1	3	0	1	2	1	1	0	1	10	タイ	23.1%	
無回答	1	0	0	2	0	0	0	0	0	3	東南アジア	2.6%	
計	7	23	1	6	6	9	1	1	7	61	オーストラリア	2.6%	
												アメリカ	17.9%

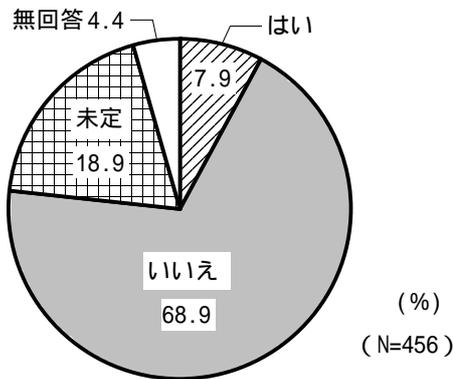
2010年代は2010年および2011年

回答のあった事業所の海外への事業展開については、1990年代以降活発になっている。また、展開先の国・地域としては、中国の59.0%が最も多く、次いでタイ23.1%などとなっている。(図表 10-2)

(3) 今後5年以内における海外展開に対する意向

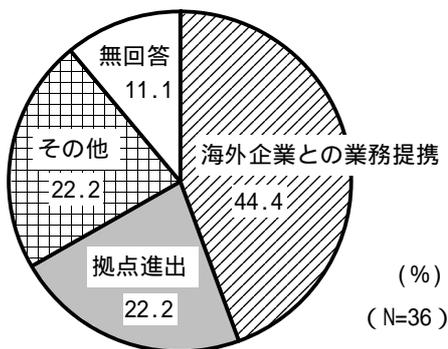
問9(3) (1)で「2.いいえ」を選択された方におたずねします。今後5年以内に海外展開の意向はありますか。最も可能性が高いと考えるもの1つに を記入してください。

【図表 10-3 今後5年以内における海外展開に対する意向】



< 「1.はい」と回答 >

【図表 10-4 海外展開の形態】



< 「2.いいえ」と回答 >

【図表 10-5 海外展開しない理由 (主な意見)】

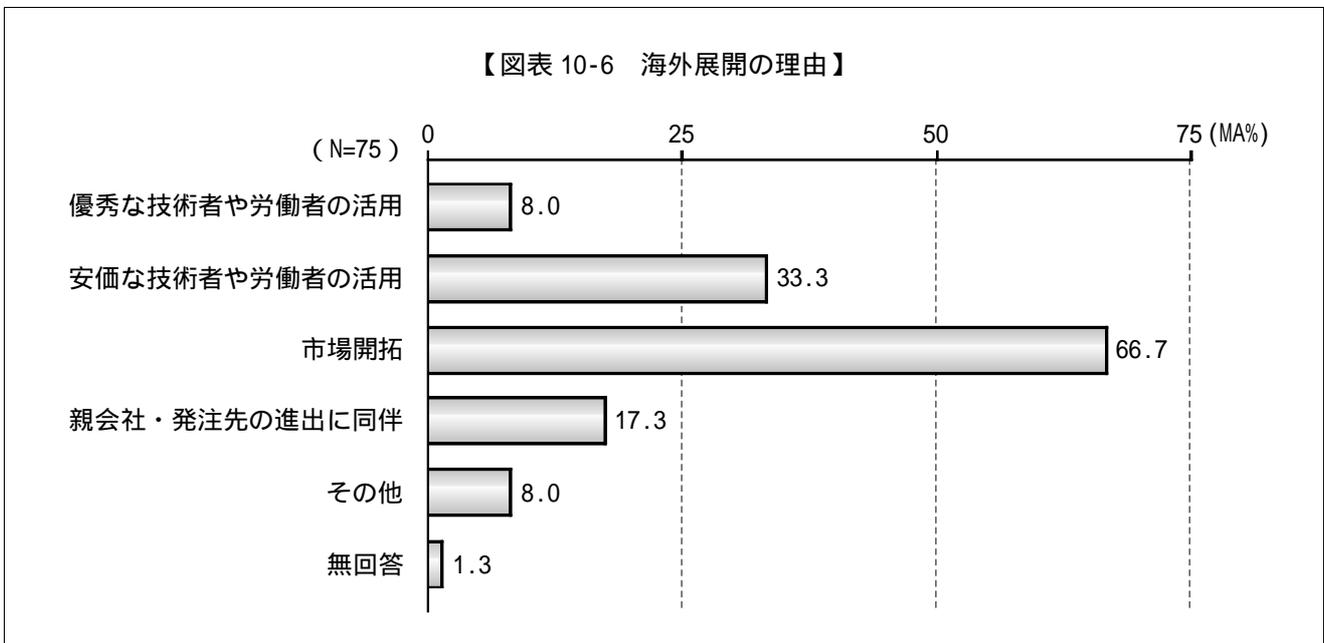
- 必要性を感じない
- メリットがない
- 事業所規模が小さい
- 資金・人材不足
- 海外での販路がない
- 海外展開する業種ではない
- リスクが高い
- どのようにしていいのかわからない

海外へは事業展開していないという事業所のうち、今後5年以内に海外展開の意向があるという割合は全体の7.9%に対し、意向なしが7割弱(68.9%)を占める。(図表 10-3)

海外展開の意向があるという事業所にその形態をたずねたところ、「海外企業との業務提携」が44.4%(16件)と最も多くなっている。(図表 10-4)

(4) 海外展開の理由

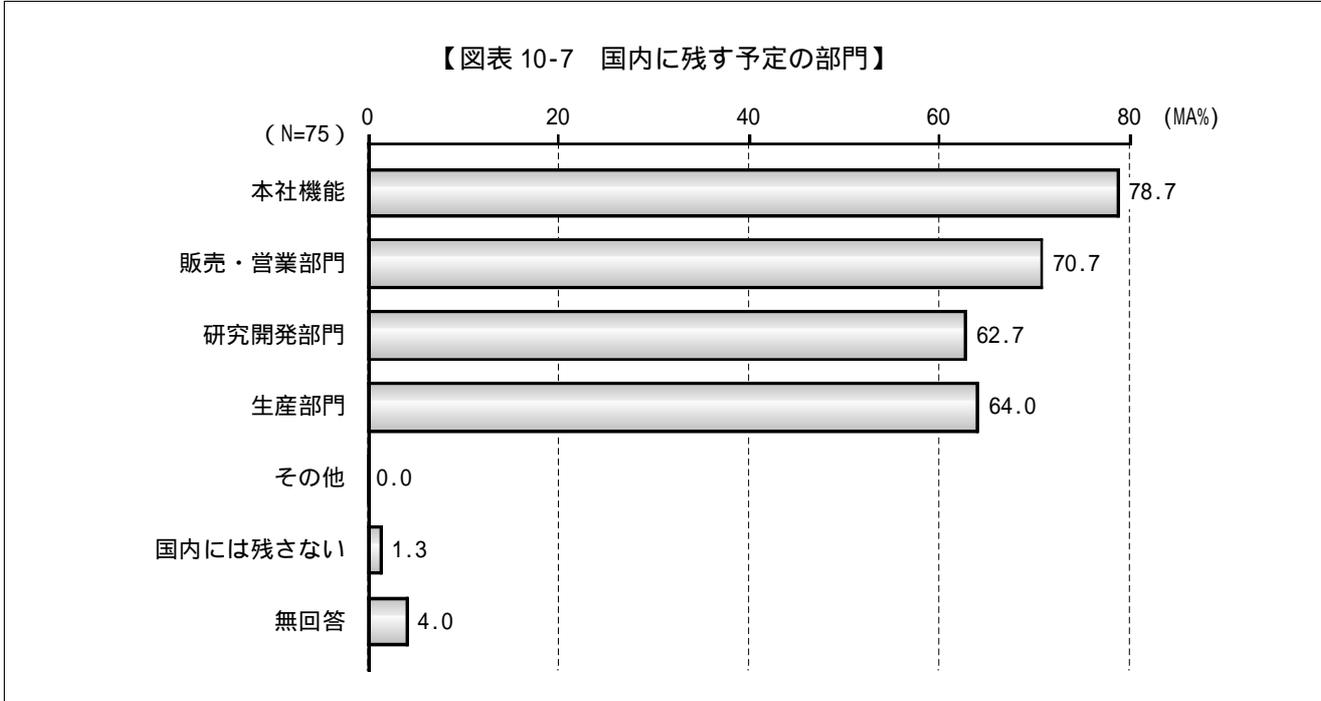
問9(4) (1)または(3)で「はい」を選択された方におたずねします。その海外展開(予定も含む)の理由について、あてはまるものに を記入してください。



現在海外展開している、または今後意向があるという事業所に、その理由をたずねたところ、「市場開拓」が 66.7%と最も多く、次いで「安価な技術者や労働者の活用」33.3%などとなっている。(図表 10-6)

(5) 国内に残す予定の部門

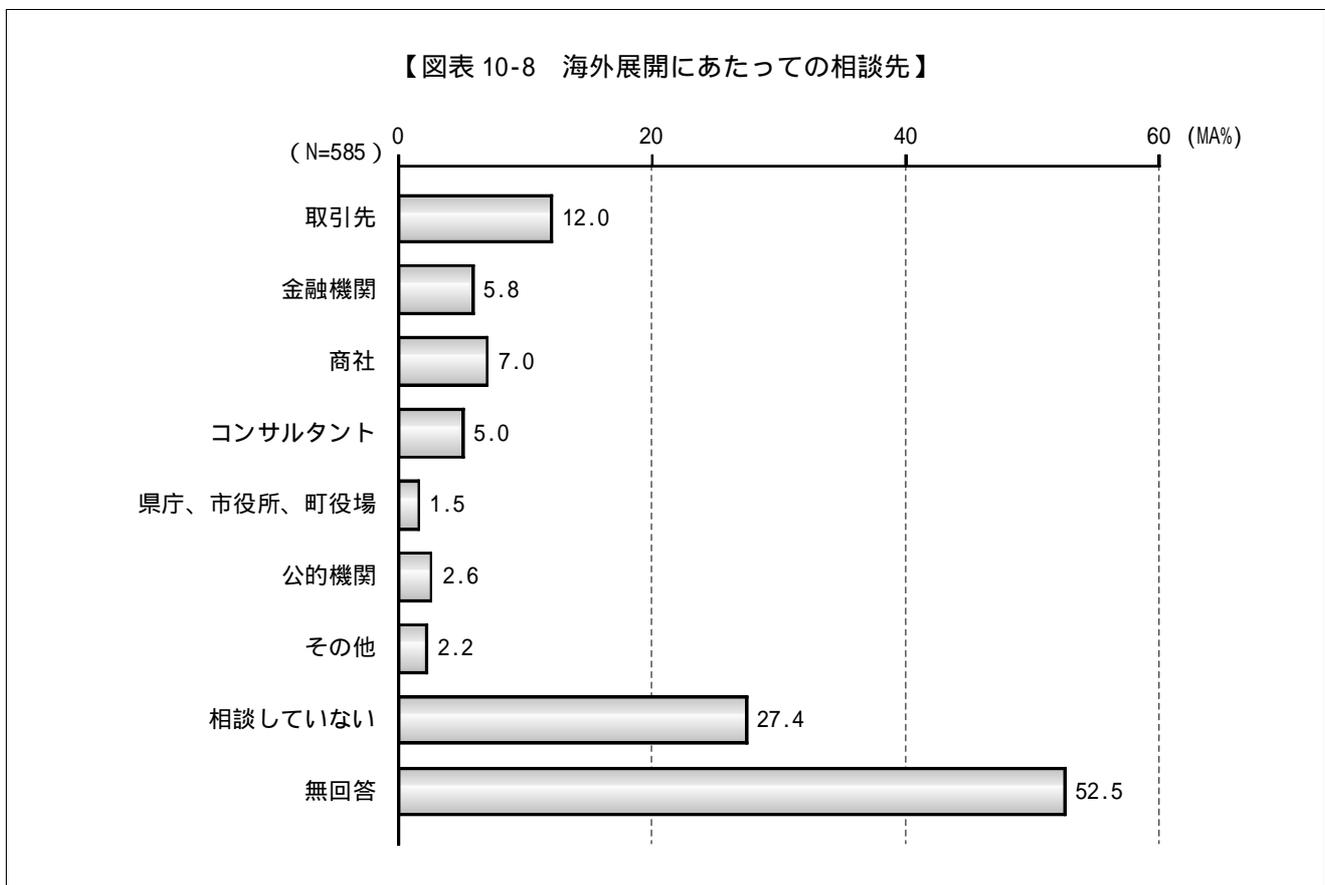
問9(5) (1)または(3)で「はい」を選択された方におたずねします。  
 今後の予定として、国内にはどの部門を残す予定ですか、あてはまるものすべてに を  
 記入してください。



現在海外展開している、または今後意向があるという事業所に、今後国内に残す予定の部門についてたずねたところ、「本社機能」が 78.7%と最も多く、次いで「販売・営業部門」70.7%などとなっている。(図表 10-7)

(6) 海外展開にあたっての相談先

問9(6) 海外展開にあたっての相談先について、あてはまるものすべてに を記入してください。

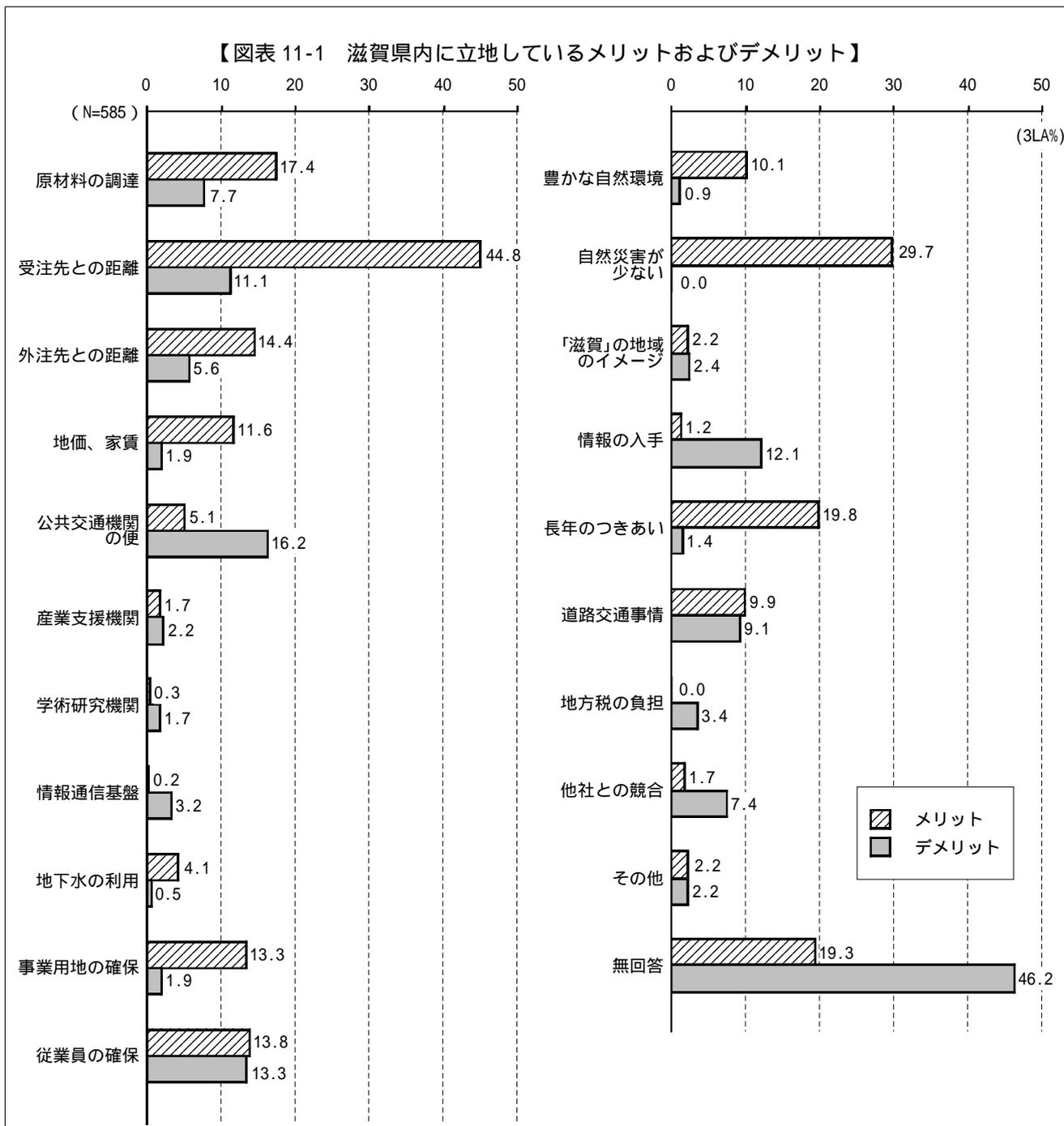


海外展開にあたっての相談先についてたずねたところ、「相談していない」が 27.4%と最も多い。一方、いずれかの相談先を回答した内訳としては、「取引先」が 12.0%と多くなっている。(図表 10-8)

11.立地について <問10>

(1) 滋賀県内に立地しているメリットおよびデメリット

問10(1) 滋賀県内に立地している メリット、 デメリットについて、次の中からあてはまるものをそれぞれ3つ以内で選択し、番号を( )に記入してください。

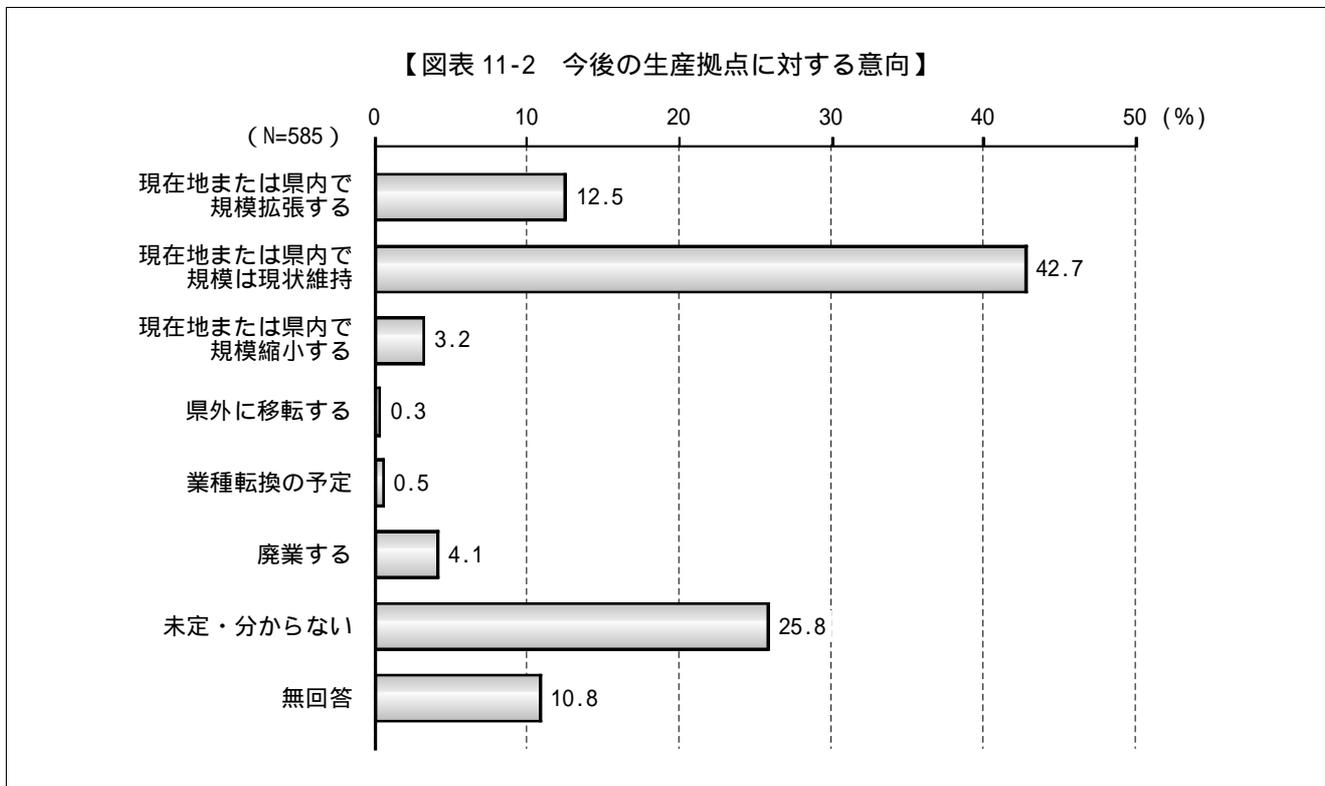


滋賀県内に立地しているメリットをたずねたところ、「受注先との距離」が 44.8%と最も多く、次いで「自然災害が少ない」29.7%、「長年のつきあい」19.8%などとなっている。

一方、デメリットとしては、「公共交通機関の便」が 16.2%と最も多く、次いで「従業員の確保」13.3%、「情報の入手」12.1%などとなっている。(図表 11-1)

(2) 今後の生産拠点に対する意向

問 10(2) 今後の生産拠点について、どのようにお考えですか。あてはまるもの1つに を記入してください。

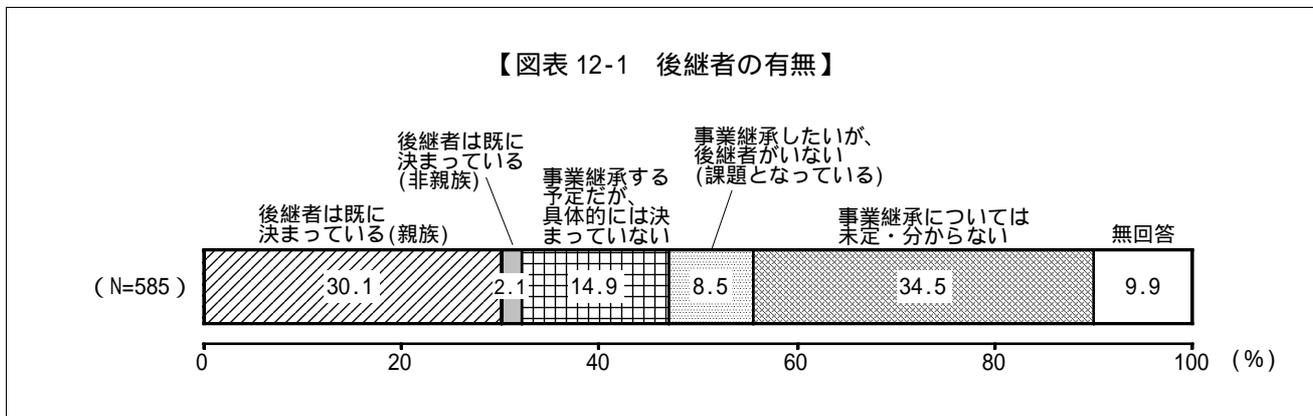


今後の生産拠点について、どのように考えているかたずねたところ、「現在地または県内で規模は現状維持」が42.7%と最も多い。一方「未定・分からない」が25.8%と次いで多くなっている。(図表 11-2)

12. 後継者問題について <問11>

(1) 後継者の有無

問11(1) 後継者について、あてはまるもの1つに を記入してください。

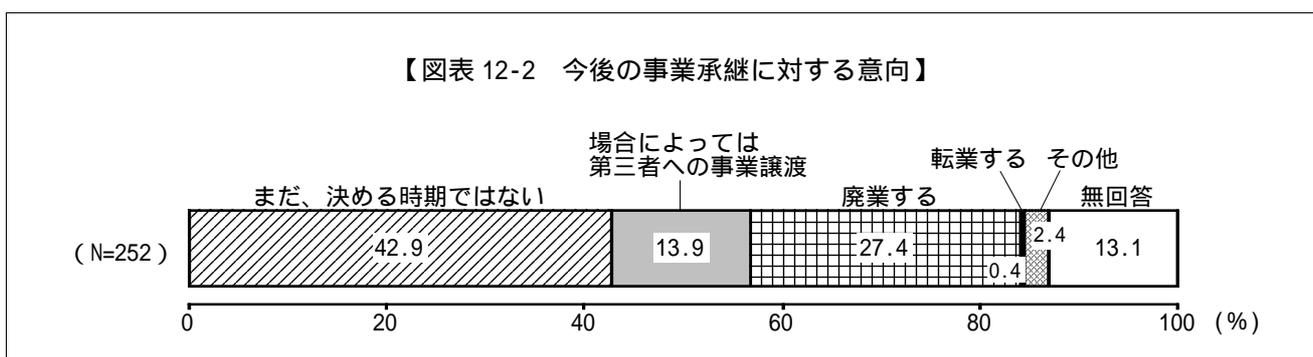


後継者の有無についてたずねたところ、「事業継承については未定・分からない」が34.5%と最も多く、次いで「後継者は既に決まっている(親族)」30.1%、「事業継承する予定だが、具体的には決まっていない」14.9%などとなっている。(図表 12-1)

(2) 今後の事業承継に対する意向

問11(2) (1)で「4.事業継承したいが、後継者がいない」もしくは「5.事業継承については未定・分からない」を選択された方におたずねします。

今後の事業承継について、あてはまるもの1つに を記入してください。

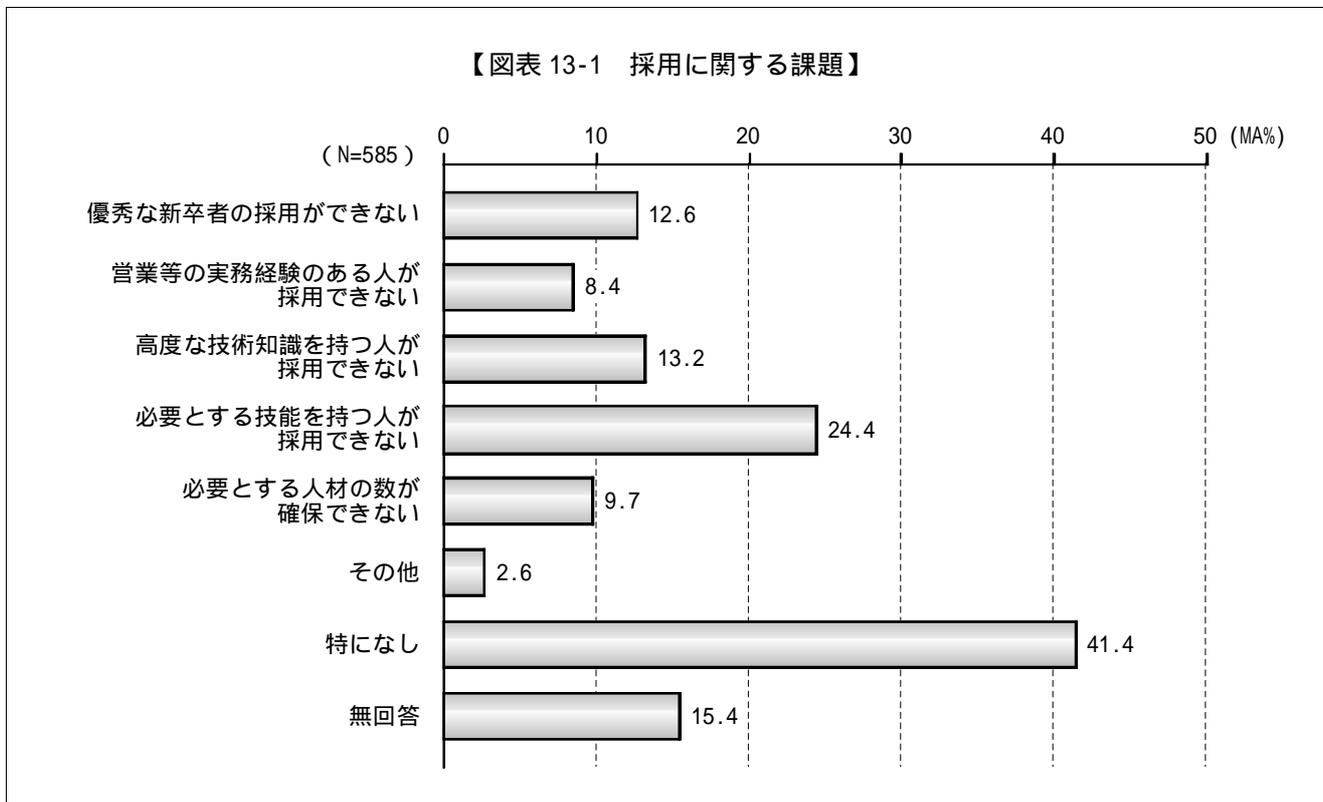


後継者がいない、または事業継承は未定という事業所に、今後の意向をたずねたところ、「まだ決める時期ではない」が42.9%と最も多く、次いで「廃業する」27.4%、「場合によっては第三者への事業譲渡」13.9%などとなっている。(図表 12-2)

### 13. 人材の確保・育成について < 問 12 >

#### ( 1 ) 採用に関する課題

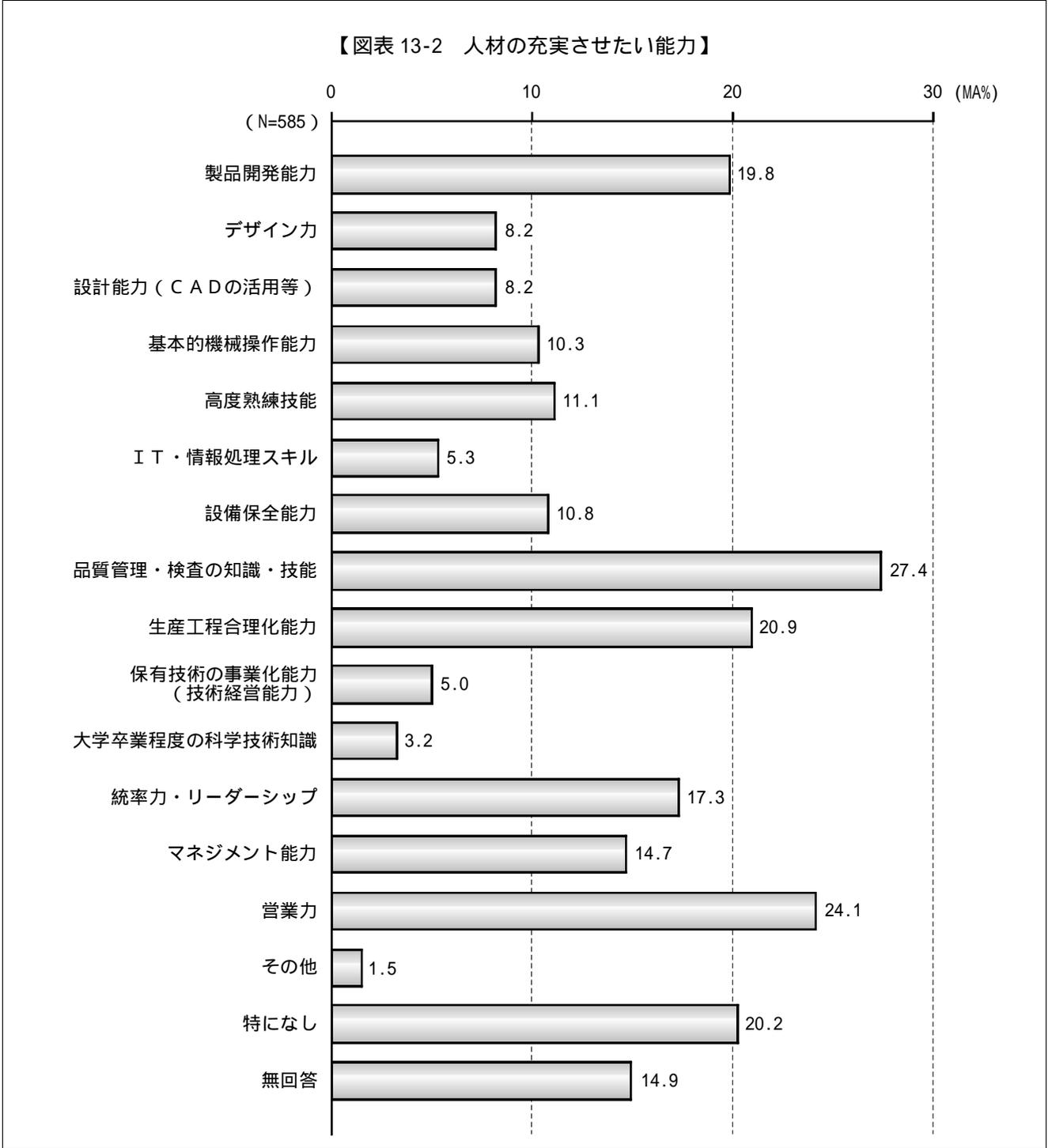
問 12(1) 採用に関する課題について、あてはまるもの全てに を記入してください。



採用に関する課題についてたずねたところ、「特になし」が4割強（41.4%）を占める。いずれかの課題があると回答した内訳としては、「必要とする技能を持つ人が採用できない」が24.4%と多くなっている。（図表 13-1）

(2) 人材の充実させたい能力

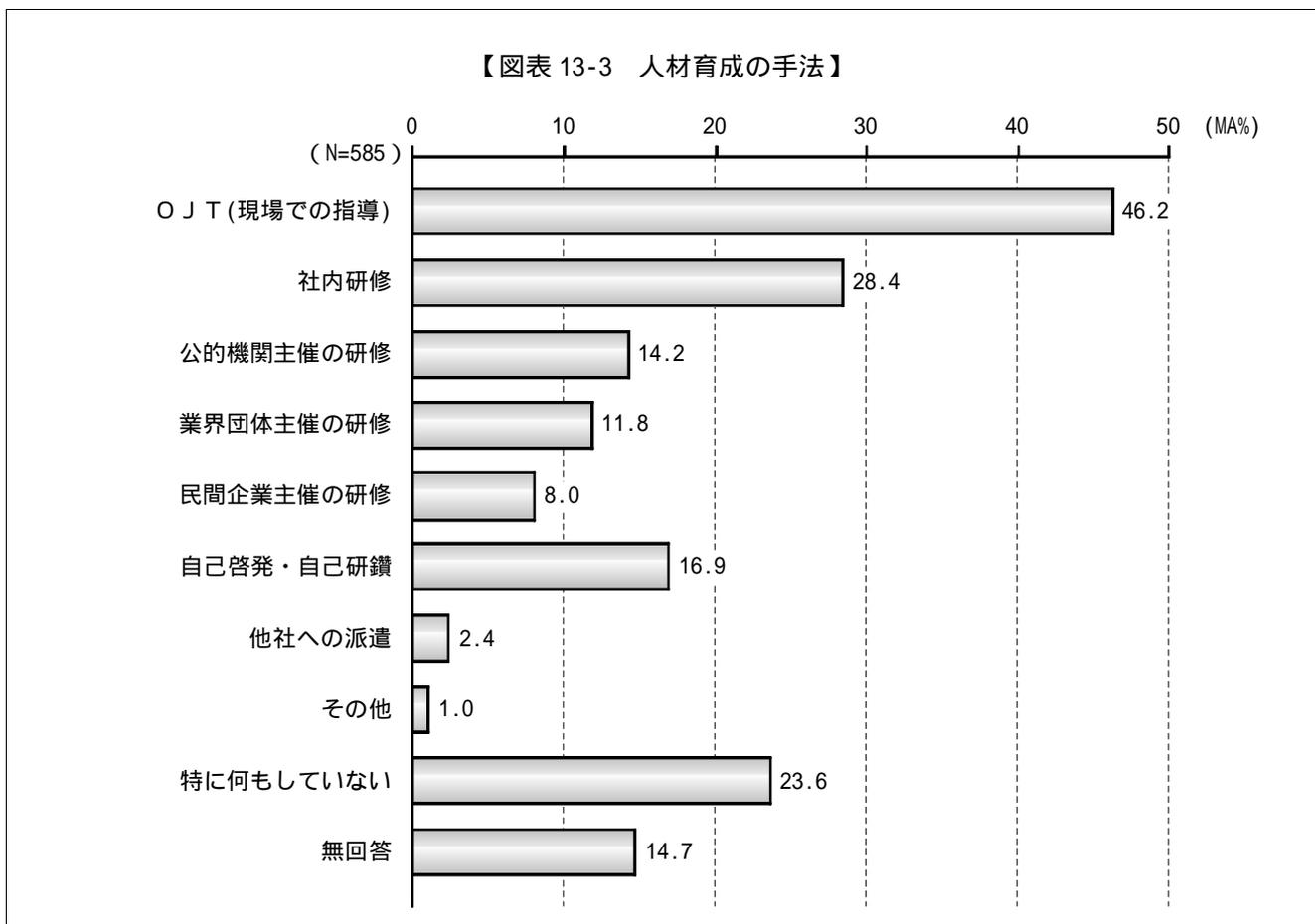
問 12(2) 貴社の人材の充実させたい能力について、あてはまるもの全てに を記入してください。



人材の充実させたい能力についてたずねたところ、「品質管理・検査の知識・技能」が27.4%と最も多く、次いで「営業力」24.1%、「生産工程合理化能力」20.9%などとなっている。(図表 13-2)

(3) 人材育成の手法

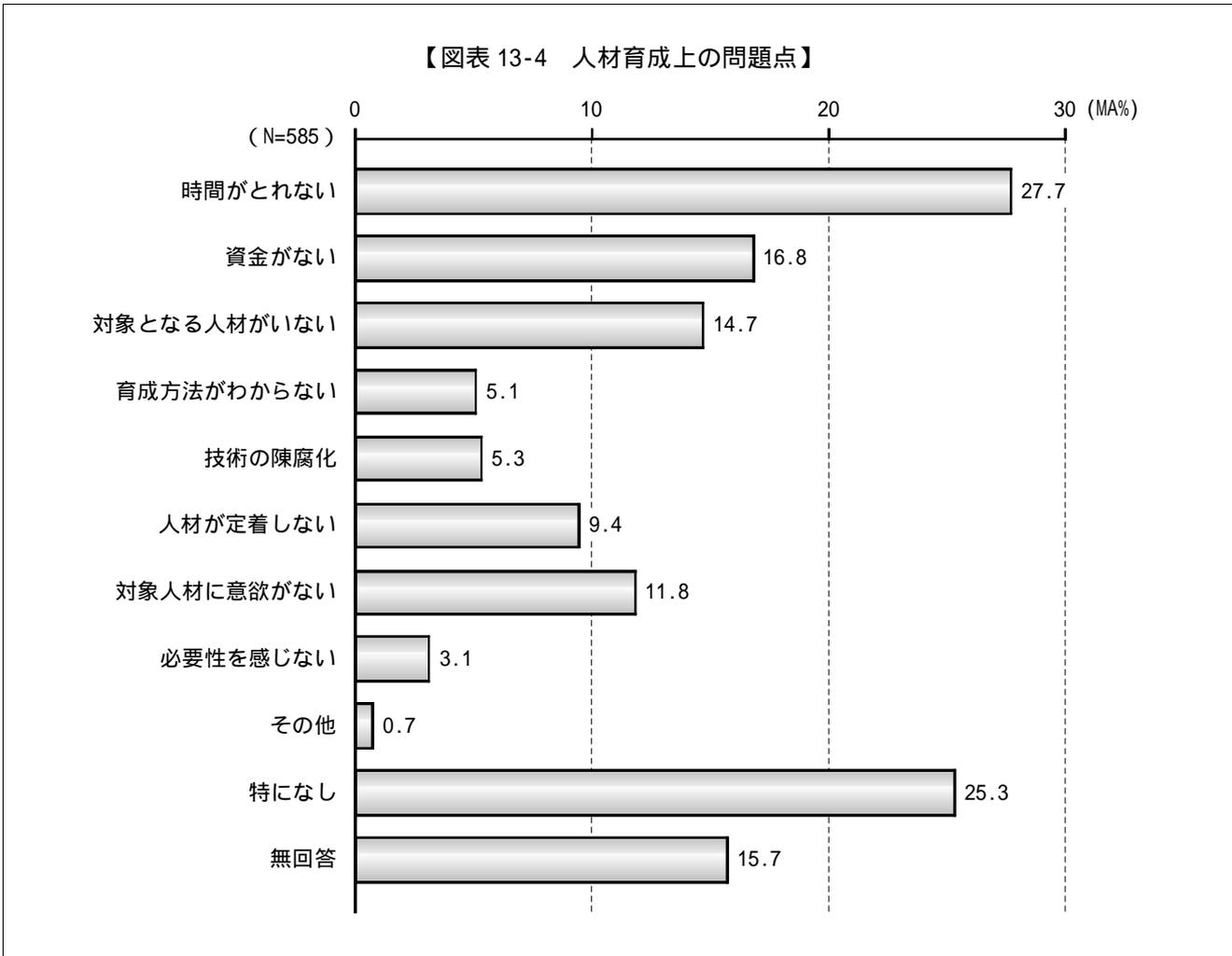
問 12(3) 貴社の人材育成の手法について、あてはまるもの全てに を記入してください。



人材育成の手法についてたずねたところ、「OJT(現場での指導)」が46.2%と最も多く、次いで「社内研修」28.4%などとなっている。一方、「特に何もしていない」が23.6%みられる。(図表 13-3)

(4) 人材育成上の問題点

問 12(4) 人材育成上の問題点について、あてはまるもの全てに を記入してください。

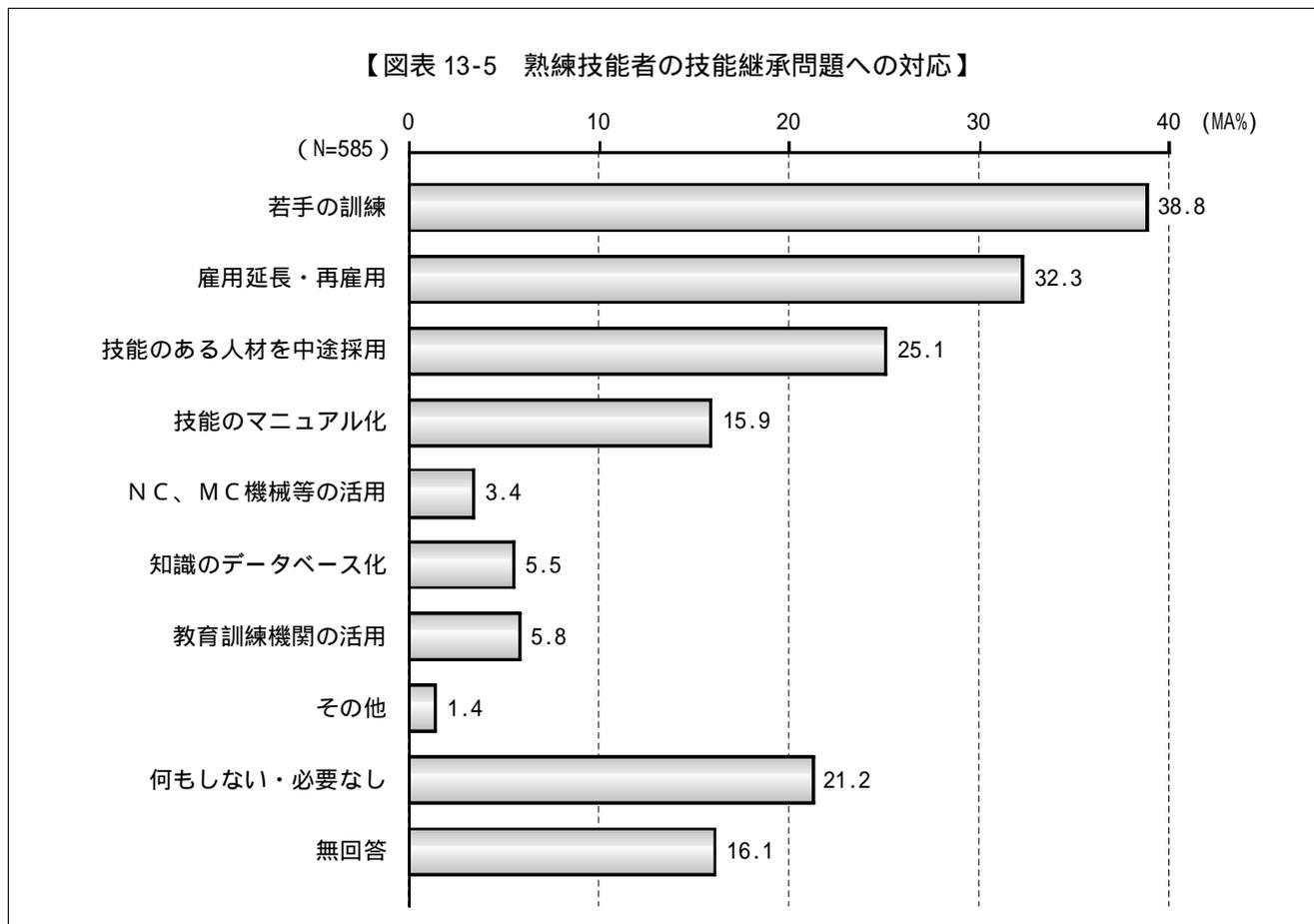


人材育成上の問題点についてたずねたところ、「時間がとれない」が 27.7%と最も多くなっている。一方、「特になし」が 25.3%と次いで多くなっており、これに続くのが「資金がない」16.8%、「対象となる人材がない」14.7%などとなっている。(図表 13-4)

(5) 熟練技能者の技能継承問題への対応および解決の見込み

熟練技能者の技能継承問題への対応

問 12(5) 熟練技能者の退職（技能継承の問題）への今後の貴社の対応について、あてはまるもの全てに を記入してください。

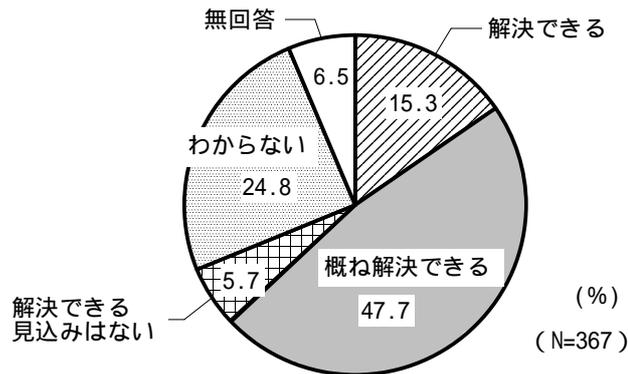


熟練技能者の退職への今後の対応についてたずねたところ、「若手の訓練」が 38.8%と最も多く、次いで「雇用延長・再雇用」32.3%、「技能のある人材を中途採用」25.1%などとなっている。(図表 13-5)

技能継承問題に対する解決の見込み

問 12(5-1) (5)で 1.から 8.を選択された方へおたずねします。対応の結果、熟練技能者の技能継承の問題はどうかと考えておられますか。あてはまるもの1つに を記入してください。

【図表 13-6 技能継承問題に対する解決の見込み】

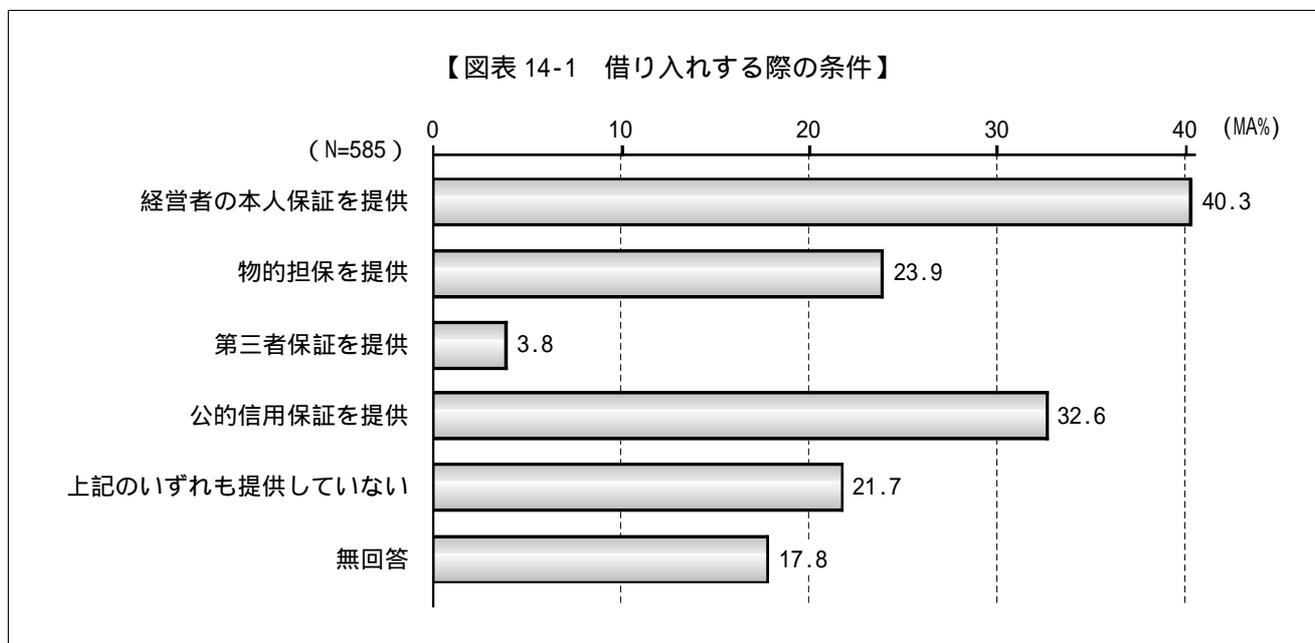


熟練技能者の退職への具体的な対応策を考えている事業所に、その結果による問題解決の見込み具合をたずねたところ、「概ね解決できる」が47.7%と最も多く、「解決できる」(15.3%)を合わせると、「解決できる」と見込んでいる割合が6割強(63.0%)を占める。(図表 13-6)

## 14. 資金調達について &lt;問 13&gt;

## (1) 借り入れする際の条件

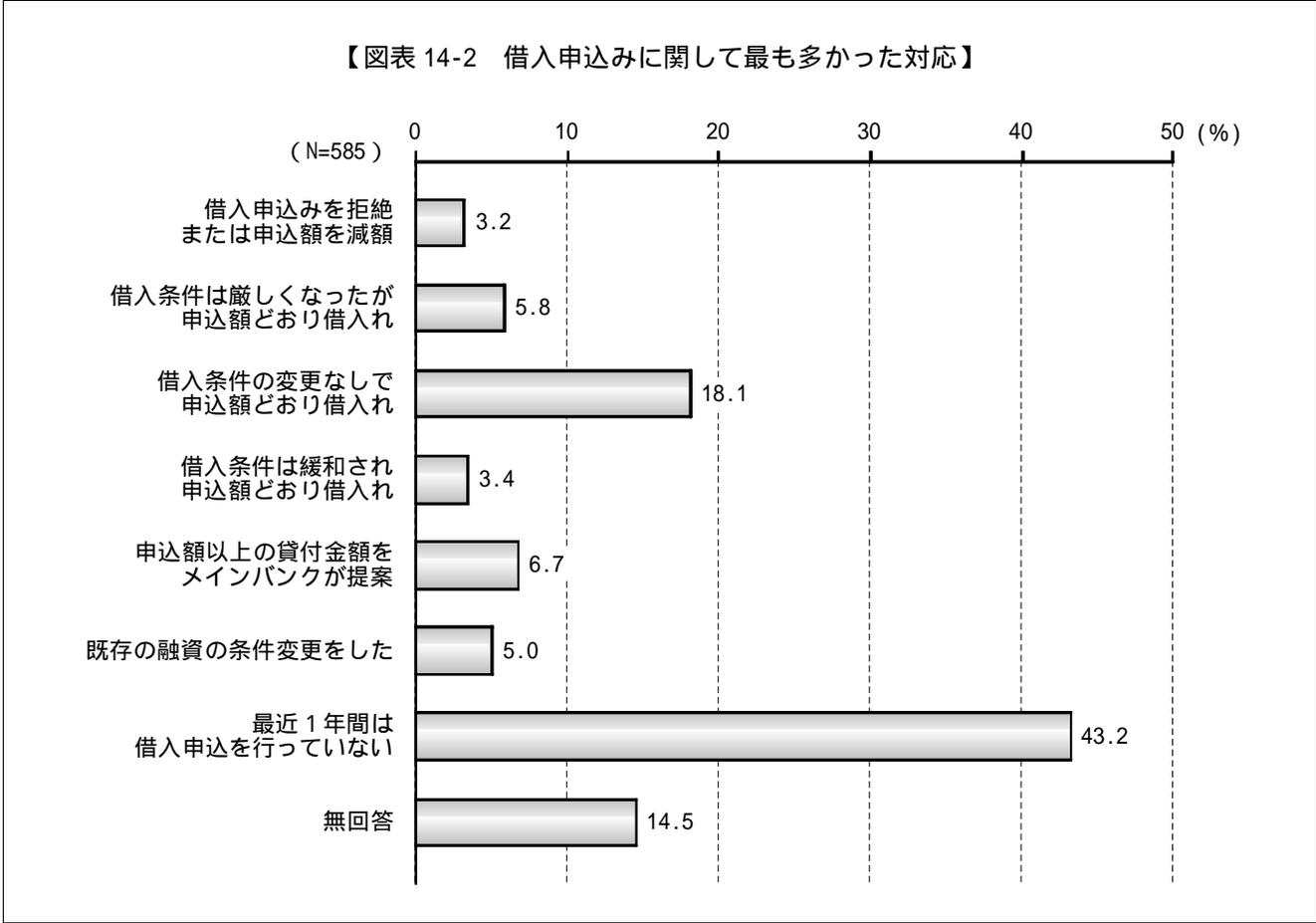
問 13(1) 借り入れする際の条件について、あてはまるものすべてに を記入してください。



借り入れする際の条件についてたずねたところ、「経営者の本人保証を提供」が 40.3%と最も多く、次いで「公的信用保証を提供」32.6%、「物的担保を提供」23.9%などとなっている。一方、「上記のいずれも提供していない」が 21.7%みられる。(図表 14-1)

(2) 借入申込みに関して最も多かった対応

問 13(2) 最近1年間の借入申込みについて、最も多かった対応はどれでしたか。あてはまるもの1つに を記入してください。



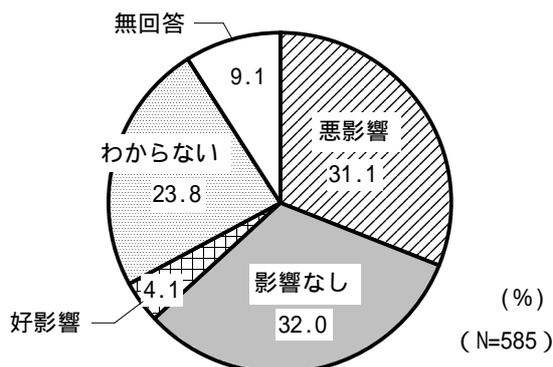
最近1年間の借入申込みのうち、最も多かった対応についてたずねたところ、「最近1年間は借入申込を行っていない」が4割台（43.2%）を占める。借入申込を行った際の対応の内訳としては、「借入条件の変更なしで申込額どおり借入れ」が2割弱（18.1%）と多くなっている。（図表 14-2）

15. 東日本大震災の業績への影響と対応策について < 問 14 >

(1) 東日本大震災の業績への影響の有無

問 14(1) 東日本大震災(節電を含む)の業績(利益)への影響と対応策について、次の から へ記入してください。

【図表 15-1 東日本大震災の業績への影響の有無】



東日本大震災の業績(利益)への影響をたずねたところ、「影響なし」が 32.0%と最も多くなっているものの、「悪影響」が 31.1%と次いで多い。一方、「好影響」は 4.1%となっている。(図表 15-1)

【図表 15-2 東日本大震災の業績への影響の理由・課題】

「1. 悪影響」と回答	「3. 好影響」と回答
売上高が減少した	復旧・復興関連
原材料が品薄、価格の高騰	観光客の増加
取引先の減産	仮設住宅部材の加工
購買意欲の低下	生産量の増加
受注量の落ち込み	発注が増えた
市場の冷え込み	同業者が震災の影響にあう

【図表 15-3 東日本大震災の業績への影響に対する対応策】

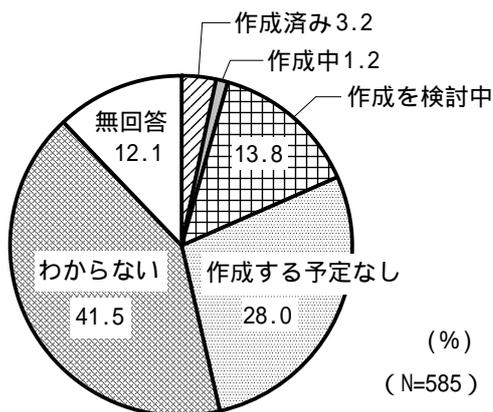
「1. 悪影響」と回答	「3. 好影響」と回答
景気回復を待つ	稼働日を増やして対応
経費節減、残業・休日出勤の停止	生産計画の見直し、備蓄
新規事業(マーケット)の開拓	変則勤務での納期対応
減産対応	経験者の採用
海外進出にて対応	休日出勤で対応
特になし、わからない	残業にて対応

16. BCP(事業継続計画)について <問15>

(1) BCPの作成状況

問15(1) 予期せぬ非常事態に対処するために事前に作成する行動計画を「BCP」といいますが、貴社(事業所)におけるBCPの作成状況について、あてはまるもの1つに を記入してください。

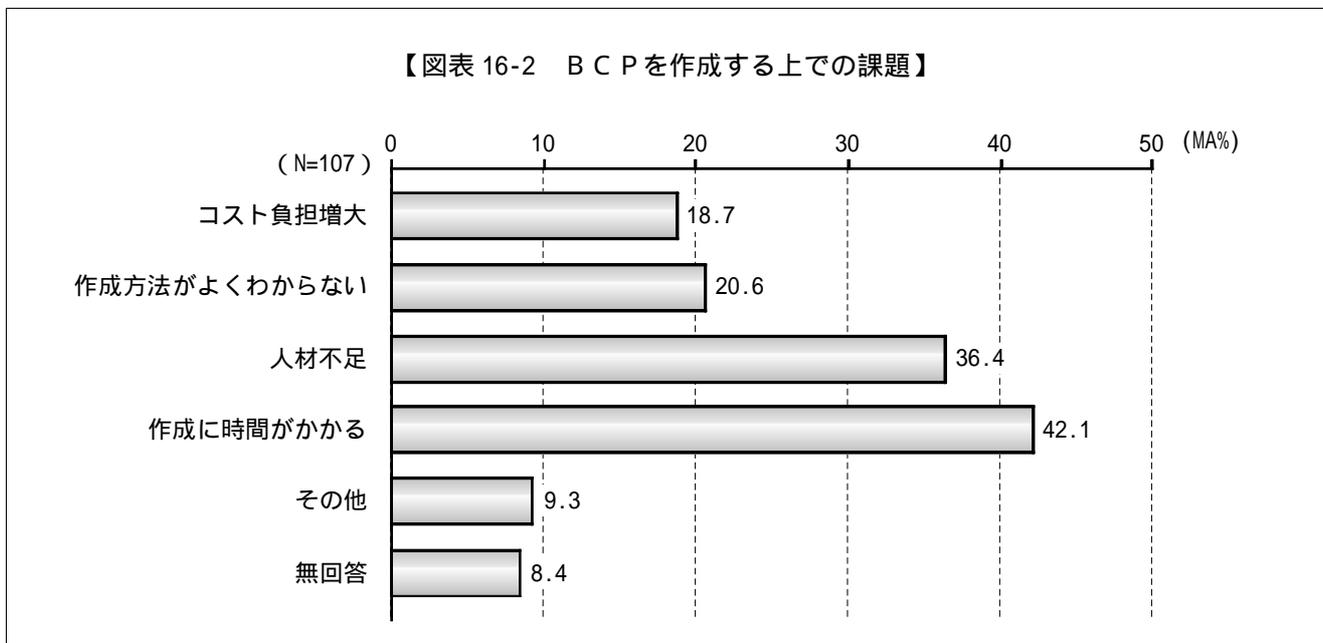
【図表 16-1 BCPの作成状況】



BCPの作成状況についてたずねたところ、「わからない」が4割強(41.5%)を占める。具体的な回答の内訳としては、「作成する予定なし」が28.0%と最も多く、次いで「作成を検討中」13.8%となっており、「作成済み」は3.2%、「作成中」は1.2%となっている。(図表16-1)

(2) BCPを作成する上での課題

問 15(2) (1)において「1.作成済み」、「2.作成中」、「3.作成を検討中」を選択された方におたずねします。BCPを作成する上での課題について、あてはまるもの全てに を記入してください。

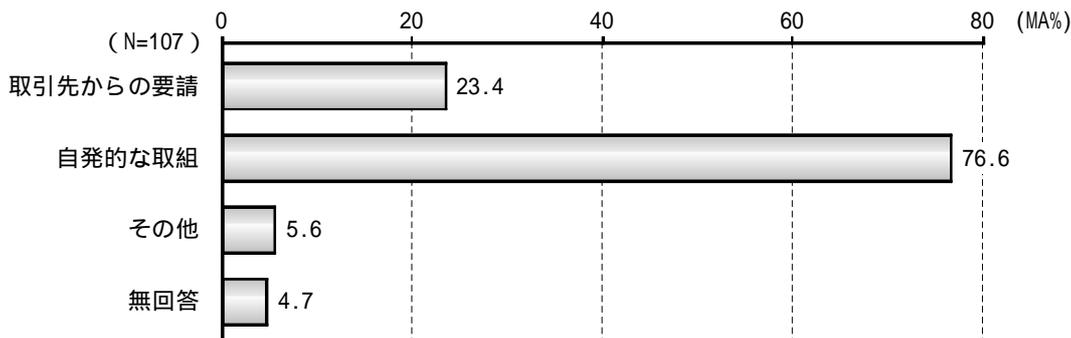


BCPを作成する上での課題についてたずねたところ、「作成に時間がかかる」が 42.1%と最も多く、次いで「人材不足」36.4%などとなっている。(図表 16-2)

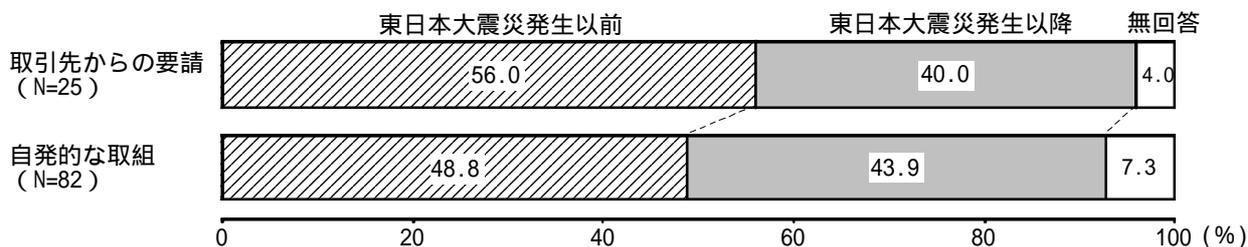
(3) BCPの作成を必要と考えるようになった理由

問 15(3) (1)において「1.作成済み」、「2.作成中」、「3.作成を検討中」を選択された方におたずねします。BCPの作成を必要と考えるようになった理由、時期について、あてはまるものすべてに を記入してください。

【図表 16-3 BCPの作成を必要と考えるようになった理由】



【図表 16-4 BCPの作成を必要と考えるようになった時期】



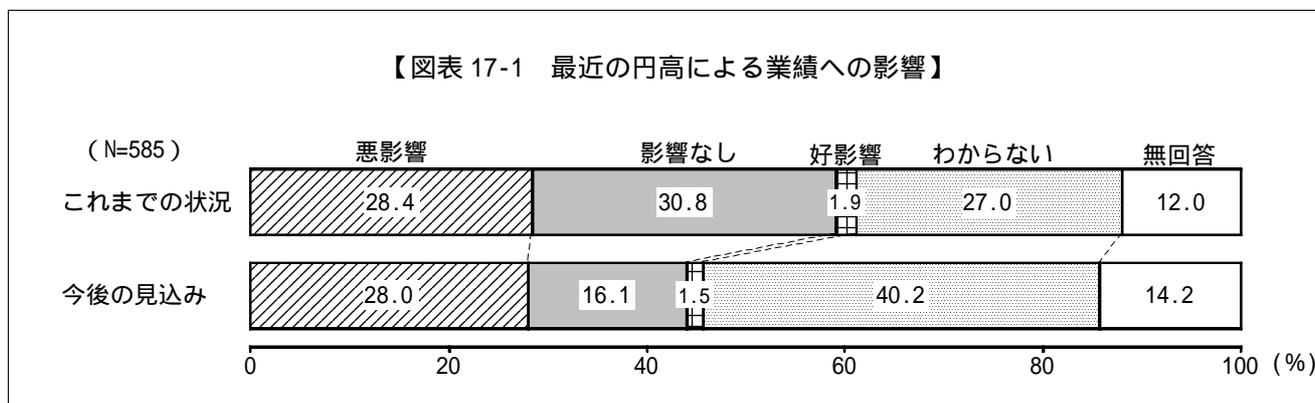
BCPの作成を必要と考えるようになった理由についてたずねたところ、「取引先からの要請」が23.4%、「自発的な取組」が76.6%となっている。(図表 16-3)

また、BCPの作成を必要と考えるようになった時期としては、「東日本大震災発生以降」が、「取引先からの要請」で40.0%、「自発的な取組」で43.9%となっている。(図表 16-4)

## 17. 最近の円高による業績への影響と対応策について < 問 16 >

### (1) 最近の円高による業績への影響

問 16(1) 最近の円高による業績（利益）への影響と対応策について、これまで（平成 23 年 10 月以前）の状況と 今後の見込みを記入してください。



最近の円高による業績（利益）への影響についてたずねたところ、“これまでの状況”では「影響なし」が約3割（30.8%）と最も多くなっているものの、“今後の見込み”では「わからない」が約4割（40.2%）と最も多い。また、“これまでの状況”、“今後の見込み”ともに「悪影響」は28%台、「好影響」が1%台となっている。（図表 17-1）

【図表 17-2 最近の円高による業績への影響の理由・課題 『これまでの状況』】

「1. 悪影響」と回答
受注減少
海外メーカーとの競合
輸入関連の仕事量が減少
輸入品との価格競争
受注価格ダウン

「3. 好影響」と回答
原材料価格の低下
輸入品の価格が低下

【図表 17-3 最近の円高による業績への影響に対する対応策 『これまでの状況』】

「1. 悪影響」と回答
経費削減、時間内の効率化
為替レートの見直し
新規の商品開発、取引開始
国外工場（中国）へのシフト
特になし、どうしようもない

「3. 好影響」と回答
ドル予約

【図表 17-4 最近の円高による業績への影響の理由・課題 『 今後の見込み』】

「1. 悪影響」と回答	「3. 好影響」と回答
ユーザーの国内離れが加速しそう	海外調達が多くなる
受注先の輸出減	原材料価格の低下
原材料不足および価格高騰	断続して安価な材料が手配可能になる
設備投資がさらに加速する	
安価な海外製品の国内への流入	
海外での生産依存度が高くなる	
輸出品の減少	

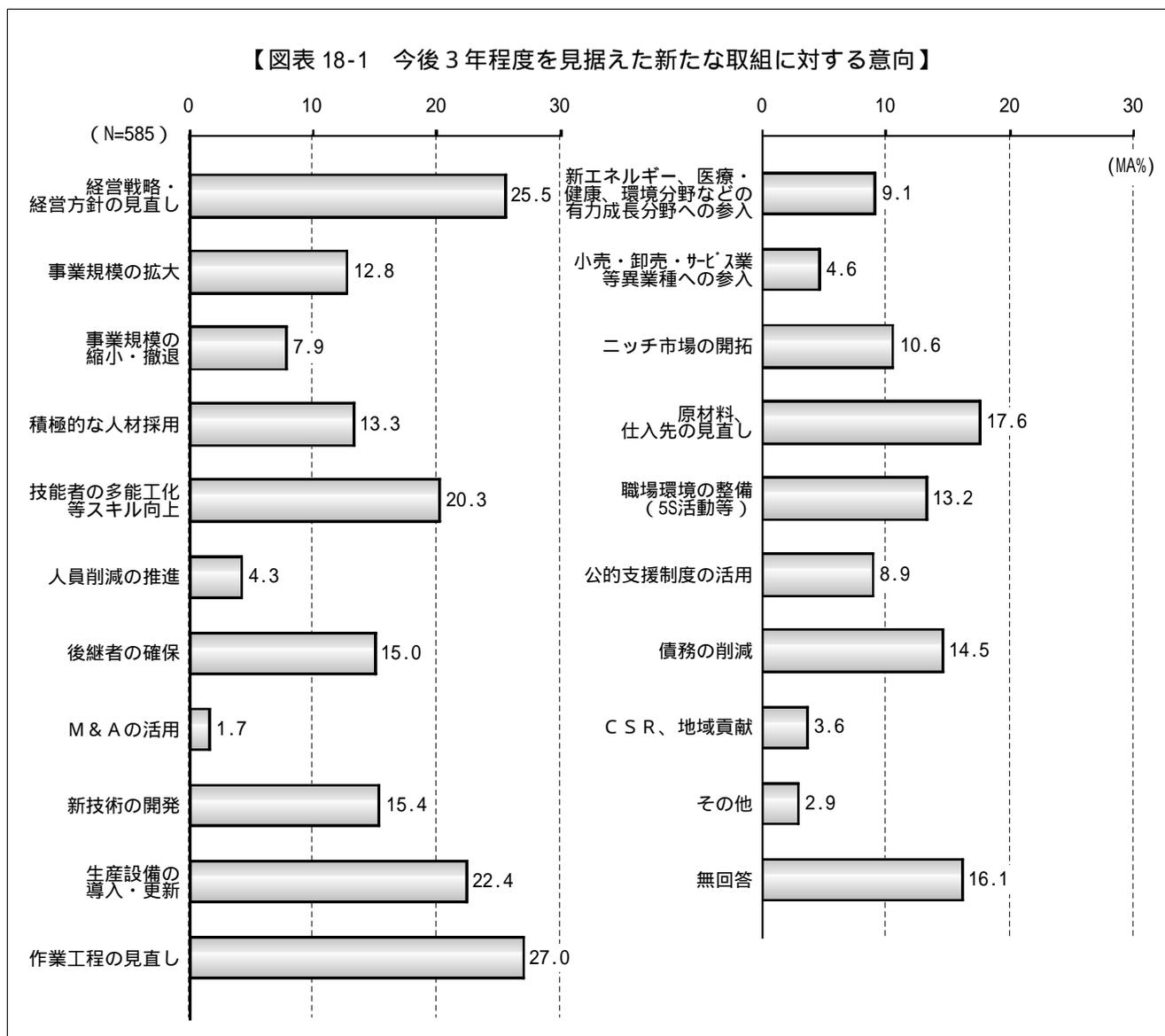
【図表 17-5 最近の円高による業績への影響に対する対応策 『 今後の見込み』】

「1. 悪影響」と回答	「3. 好影響」と回答
海外拠点でフォローする	よく見定めていく
生産効率を上げる、コストダウン	コスト削減
海外ビジネスの強化	
加工賃の見直し	
異業種への転換	
特になし、どうしようもない	

18. 今後の経営について <問 17>

(1) 今後3年程度を見据えた新たな取組に対する意向

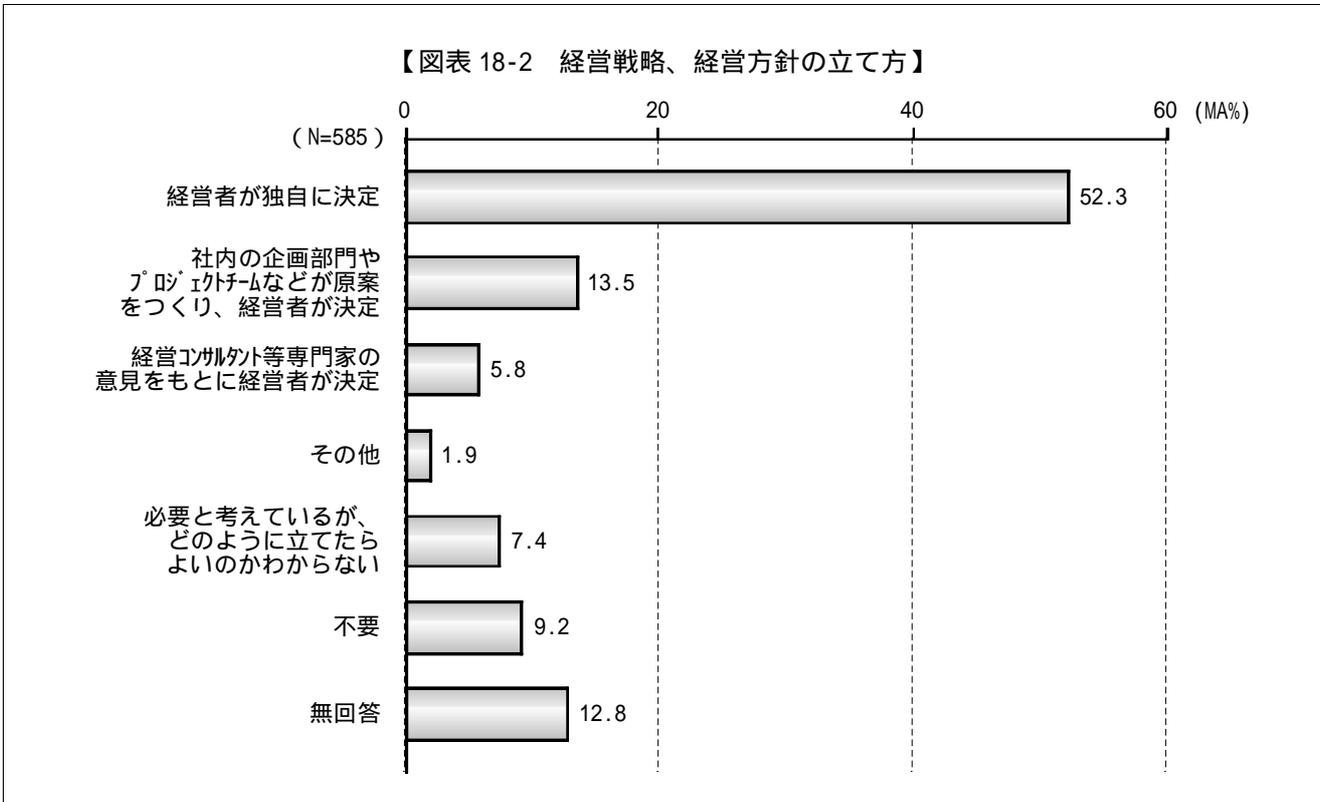
問 17(1) 今後3年程度を見据えて貴社が新たに取組む意向のあるものについて、あてはまるもの全てに を記入してください。



今後3年程度を見据えて新たに取組む意向のあるものについてたずねたところ、「作業工程の見直し」が27.0%と最も多く、次いで「経営戦略・経営方針の見直し」25.5%、「生産設備の導入・更新」22.4%、「技能者の多能工化等スキル向上」20.3%などとなっている。(図表 18-1)

(2) 経営戦略、経営方針の立て方

問 17(2) 経営戦略、経営方針の立て方について、あてはまるものに を記入してください。

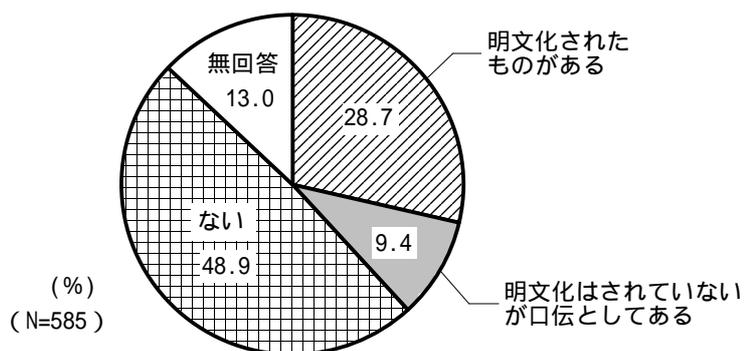


経営戦略、経営方針の立て方についてたずねたところ、「経営者が独自に決定」が 52.3% と最も多く、次いで「社内の企画部門やプロジェクトチームなどが原案をつくり、経営者が決定」13.5%などとなっている。(図表 18-2)

(3) 家訓、社是、社訓、経営理念等の有無

問 17(3) 家訓、社是、社訓、経営理念等に相当するものはありますか。あてはまるものに を記入してください。

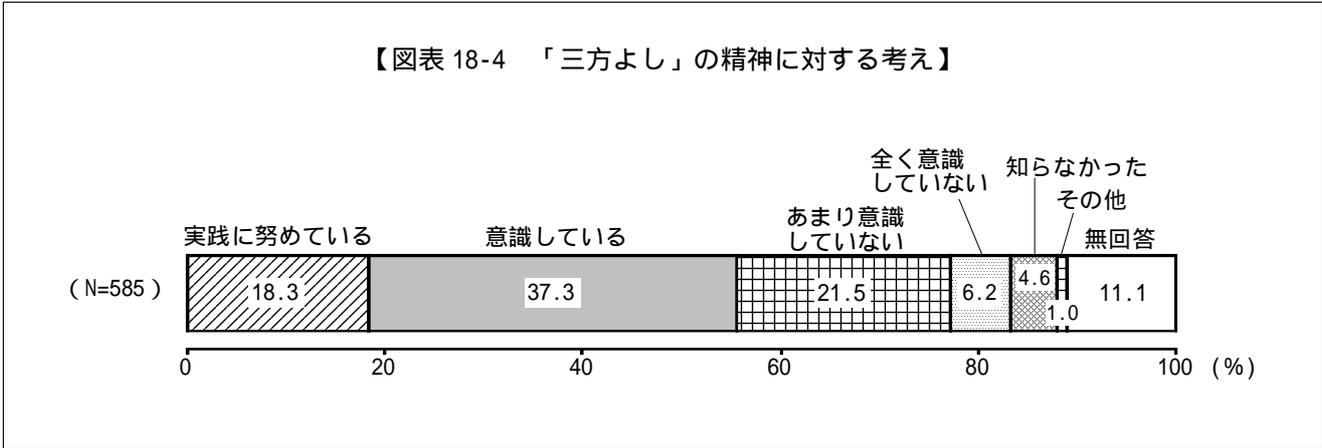
【図表 18-3 家訓、社是、社訓、経営理念等の有無】



家訓、社是、社訓、経営理念等に相当するものがあるかたずねたところ、「ない」が5割弱（48.9%）を占め、「明文化されたものがある」は28.7%、「明文化はされていないが口伝としてある」は9.4%となっている。（図表 18-3）

(4) 「三方よし」の精神に対する考え

問 17(5) 近江商人の代表的な経営理念として、当事者の売り手と買い手だけでなく、その取引が社会全体の幸福につながるものでなければならないという意味での、「売り手よし、買い手よし、世間よし」という「三方よし」の精神が伝えられていますが、これについてどう考えますか。あてはまるもの1つに を記入してください。

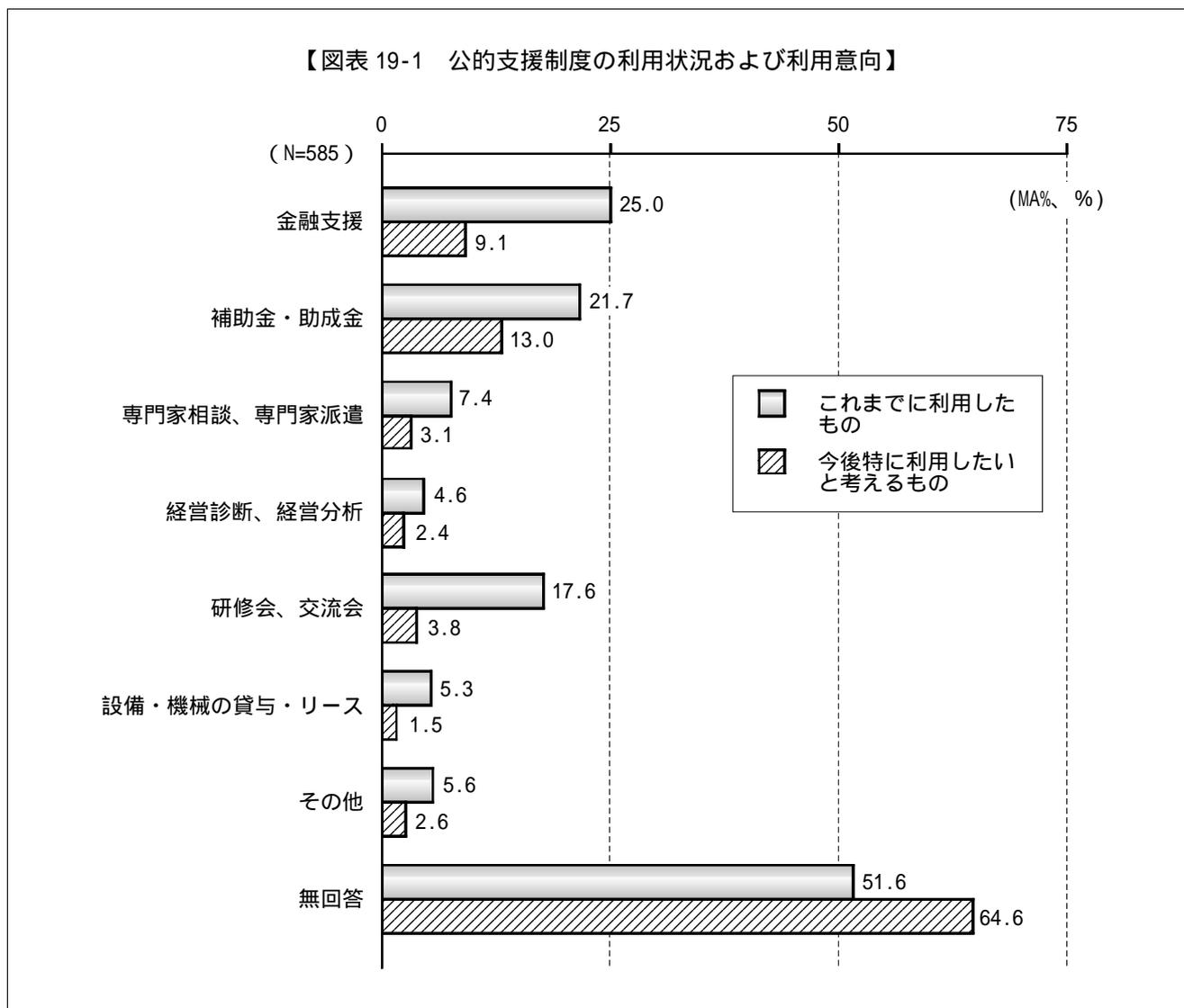


「三方よし」の精神についてどう考えるかたずねたところ、「意識している」が 37.3%と最も多く、「実践に努めている」(18.3%)を合わせると、5割台(55.6%)を占める。一方、『意識していない』という割合(「あまり意識していない」「全く意識していない」の計)は3割弱(27.7%)となっている。(図表 18-4)

19. 公的支援制度の利用について <問 18>

(1) 公的支援制度の利用状況および利用意向

問 18(1) 滋賀県や国、市町、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、滋賀県産業支援プラザ等が実施している公的支援制度のうち、これまでに利用したもの、および、今後特に利用したいと考えるものについて、それぞれ次の中から選択し、番号を( )に記入してください。



公的支援制度のうち、これまでに利用したものをたずねたところ、「金融支援」が 25.0%と最も多く、次いで「補助金・助成金」21.7%、「研修会、交流会」17.6%などとなっている。

一方、今後特に利用したいと考えるものをたずねたところ、「補助金・助成金」が 13.0%と最も多く、次いで「金融支援」9.1%などとなっている。(図表 19-1)

20. 自由意見 <問 19>

問 19 滋賀県の中小企業施策等に関するご要望、ご意見、その他貴社のPRなどご自由にお書きください。

【図表 20 自由意見(主な意見)】

町工場の経営者には、確固たる技術力と経営能力が必要だと考える。
伝統産業にも明るい未来が欲しい。
製造請負業として親企業1社と共に35年間がんばってきたが、この不況でいつ切られるか分からない不安がある。
高齢化の進行にともない町全体が衰退している。何か町おこしでもと思う。
地元の文化に思いを込めた作品作りを通じて、地域の間人関係の中に、地元に対する深い理解や愛着等を根付かせていきたい。
他の都道府県に対し「滋賀県」を更にPRして欲しい。「滋賀県」のイメージ向上が企業の活力につながると思う。
県外の人に滋賀の特産品を買ってもらえるよう、もっと県や市にバックアップして欲しい。
複数の観光地が連携し、交通の利便性を上げながら、食事場所や土産売り場など整備して、終日楽しめる観光地にする必要があると考える。そのためには、産学官連携、農商工連携など多方面からの取組が必要。県にはその調整役を担って欲しい。
自社製品をつくりたいと考えており、そのために、デザイン関係の展示会へ出かけたりしている。このような取組に対する補助金制度はないのか。
「てんびん棒事業」の充実拡大を希望する。低コストで、広く商機拡大の場を設けて欲しい。
今後技術者の育成をいかにしていくか、一企業が考えているだけでは、いずれ技術者がいなくなると共に、技術の継承ができていけないと思う。もう少し行政で力を入れて欲しい。
県が行っている施策をあまり知らないなので、どのような施策が使えるのかといった情報発信にもっと力を入れて欲しい。相談できる機関を増やしたり、相談窓口を一本化してもらえると利用しやすいと思う。
大企業の誘致を行い、県内中小企業へ仕事が流れるようにする制度、仕組みを考えて欲しい。
補助金・助成金の手続き、書類作成等が煩雑である。また、補助金・助成金の要件を緩和して欲しい。
滋賀県をはじめとする自治体や国はできるだけ表に出ることなく、さまざまな規制を緩和し、古い既得権益を排除することに努めて欲しい。
中小企業の育成のため、県においても最低制限価格制度の活用をはじめ入札制度や契約方法等の見直しにより、過当競争を防ぐような配慮をして欲しい。
アンケート結果を迅速に施策展開に反映して欲しい。
アンケートだけでは視点の異なる生々しい情報は得られない。企業に出向いてのヒヤリングにより生の声を聞いた方が良いと思う。