

資料1

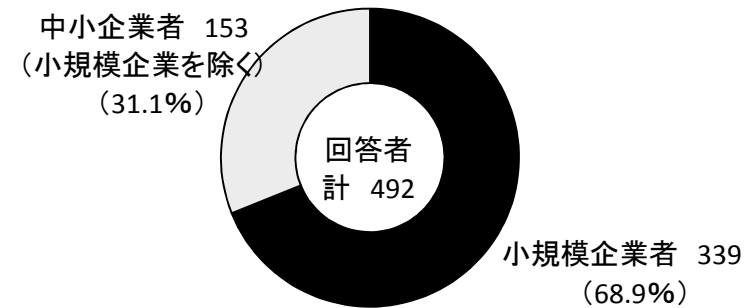
(審議会当日配布版)

平成30年度中小企業に対するアンケート 取りまとめ結果

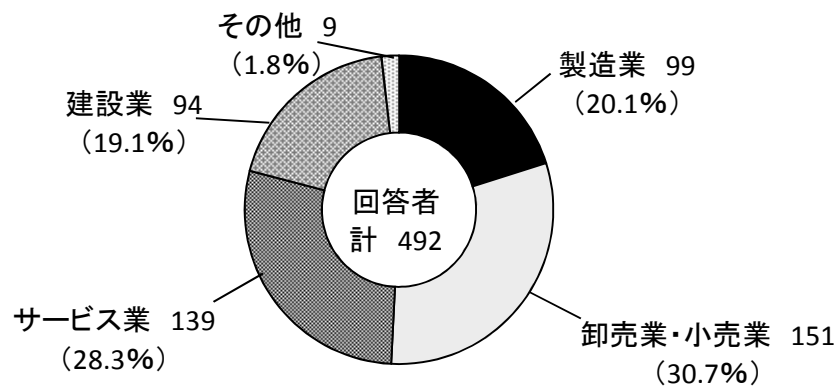
○調査概要

調査対象	商工会・商工会議所・中小企業団体中央会の会員企業のうち製造業、卸売業・小売業、サービス業、建設業から均等抽出 <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>商工会</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>商工会議所</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>中央会</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>700</td> </tr> </table>	商工会	200	商工会議所	200	中央会	300	計	700
商工会	200								
商工会議所	200								
中央会	300								
計	700								
調査方法	商工会等による配布・回収、無記名方式								
調査期間	平成30年7月1日～平成30年8月10日								
総配布数	700社 (中小企業:220社 小規模企業 480社)								
回答数	492社								
回答率	70.3%								

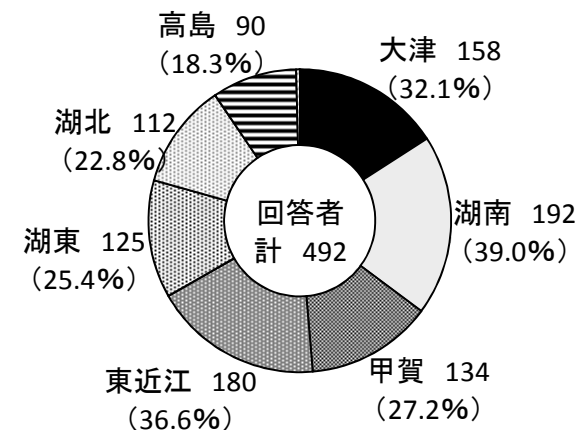
1. 回答者の企業規模について



2. 回答者の業種について



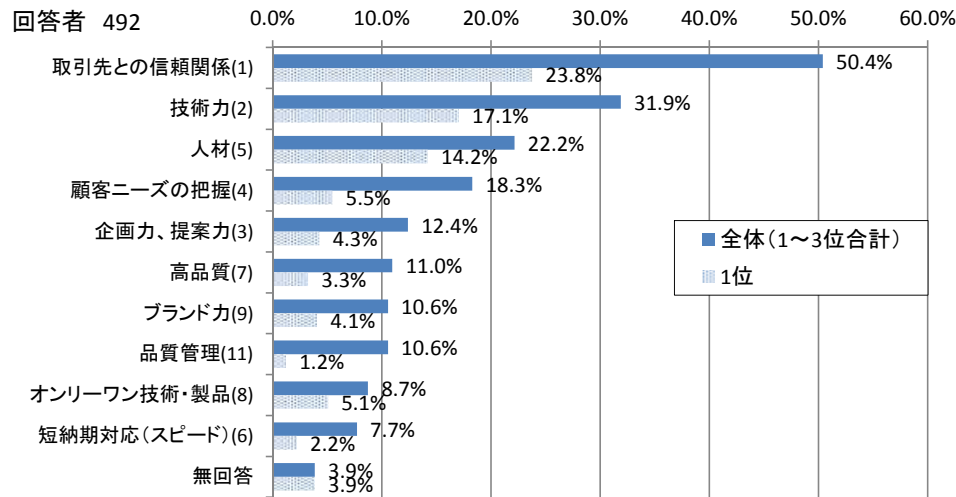
3. 仕事をしている地域について (複数回答可)



4. 企業としての「現在の強み」と「今後強化したいもの」

※上位10位まで

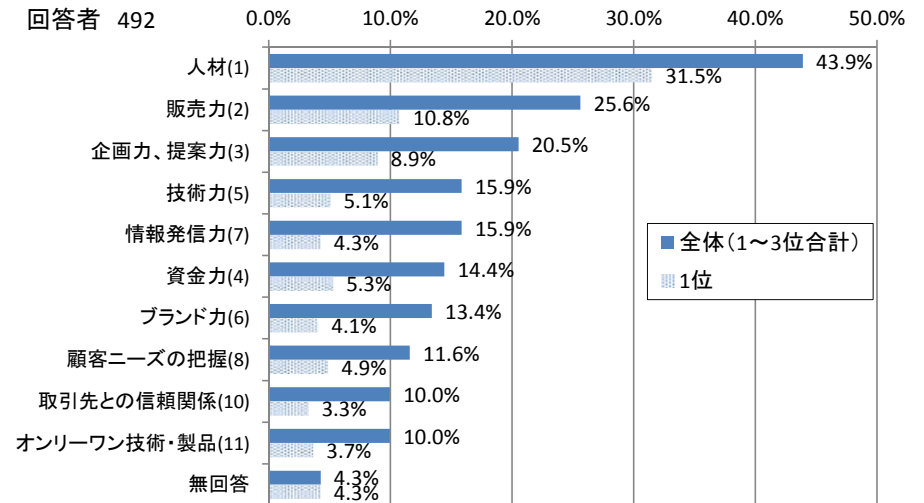
企業としての現在の強み



※選択肢末尾括弧内の数字は、昨年度順位を参考付記したもの(以下同様)

1位の「取引先との信頼関係」および2位の「技術力」については、それぞれ昨年度から順位が変わっていない一方で、昨年度3位であった「企画力、提案力」が今回5位となっており、同5位であった「人材」が3位となっている

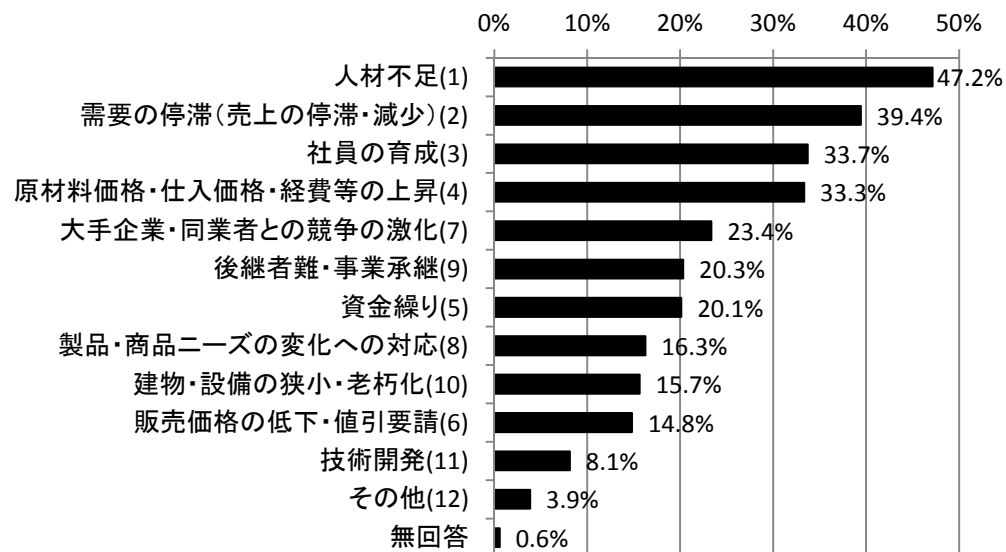
企業として今後強化したいもの



「技術力」、「情報発信力」が昨年度から順位を上げる一方で、「資金力」、「ブランド力」が順位を落としているなど細かな変動はあるものの、1位から3位まではそれぞれ昨年度から順位が変わっておらず、概ね一定の傾向が続いていることがうかがえる

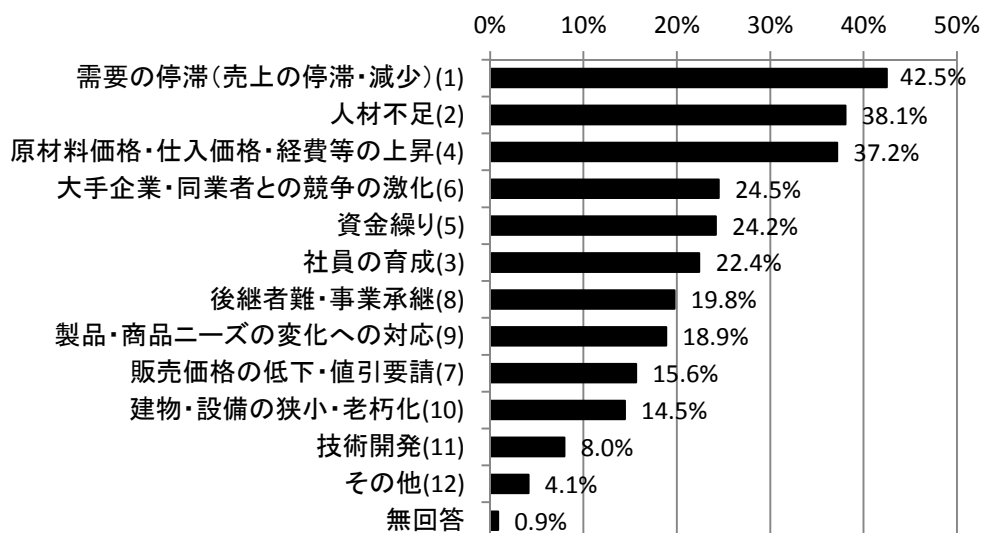
5. 企業経営における課題（1企業あたり3つまで選択）

【全回答】 回答者： 492

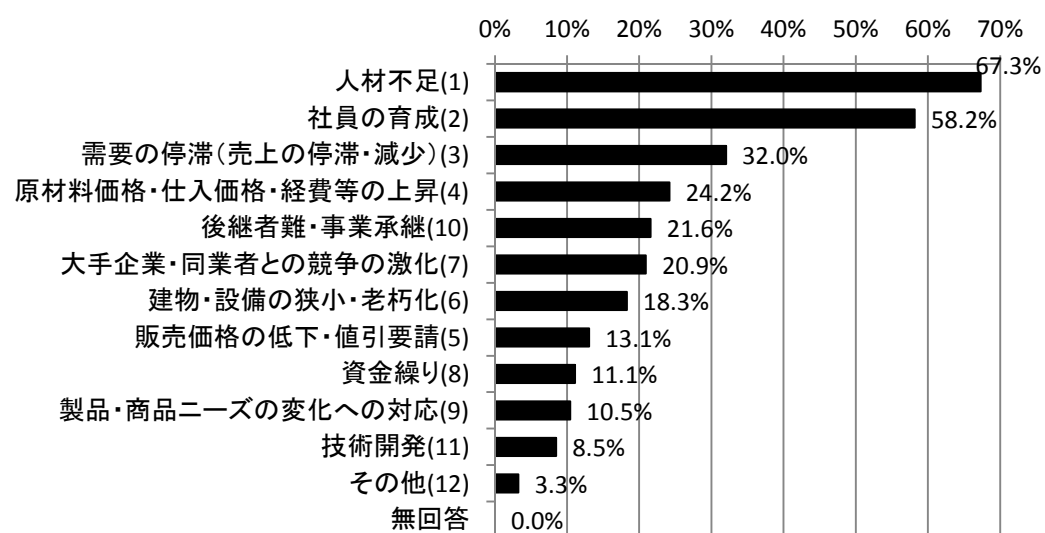


【全回答】1位から4位までそれぞれ昨年度から順位が変わっていない
 【小規模企業】1位、2位はそれぞれ昨年度から順位が変わっていない
 また、昨年度3位であった「社員の育成」が6位に下がっている
 【小規模企業を除く中小企業】1位から4位までそれぞれ昨年度から順位が変わっていない
 また、昨年度10位であった「後継者難・事業承継」が5位に上がっている

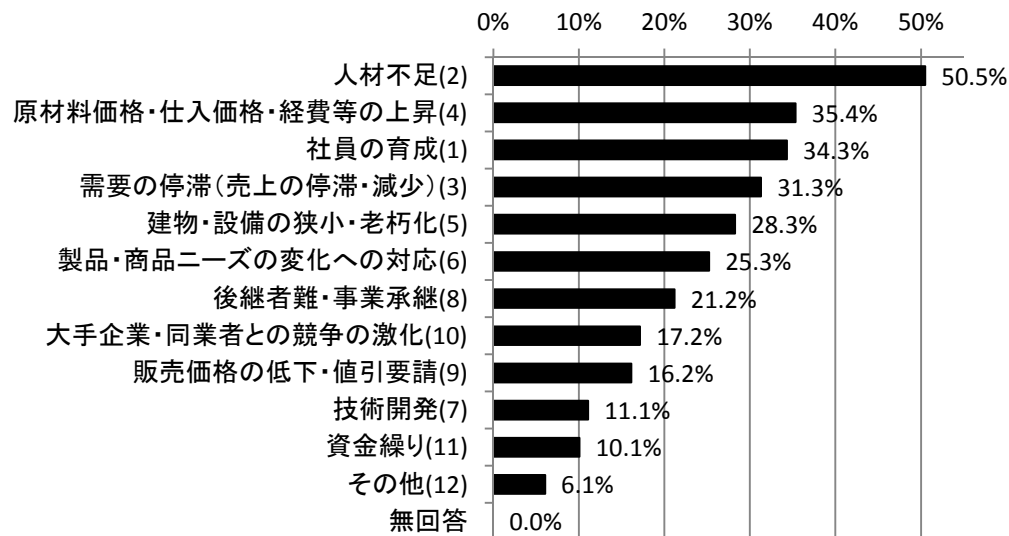
【小規模企業】 回答者： 339



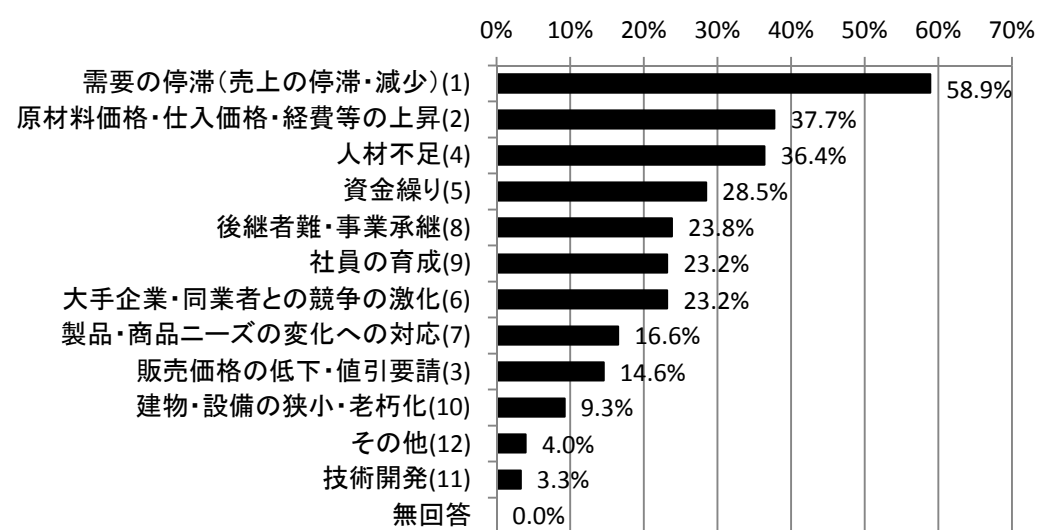
【小規模企業を除く中小企業】 回答者： 153



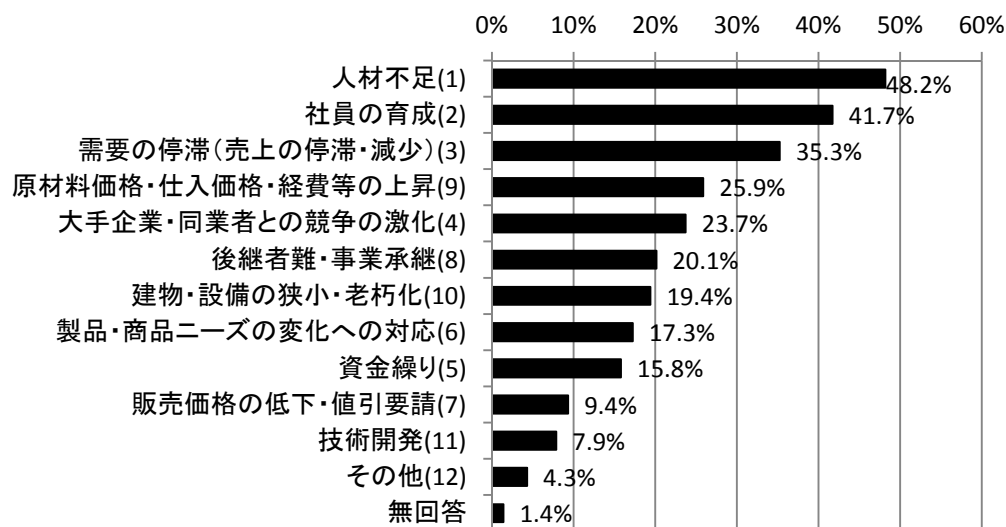
【製造業】 回答者: 99



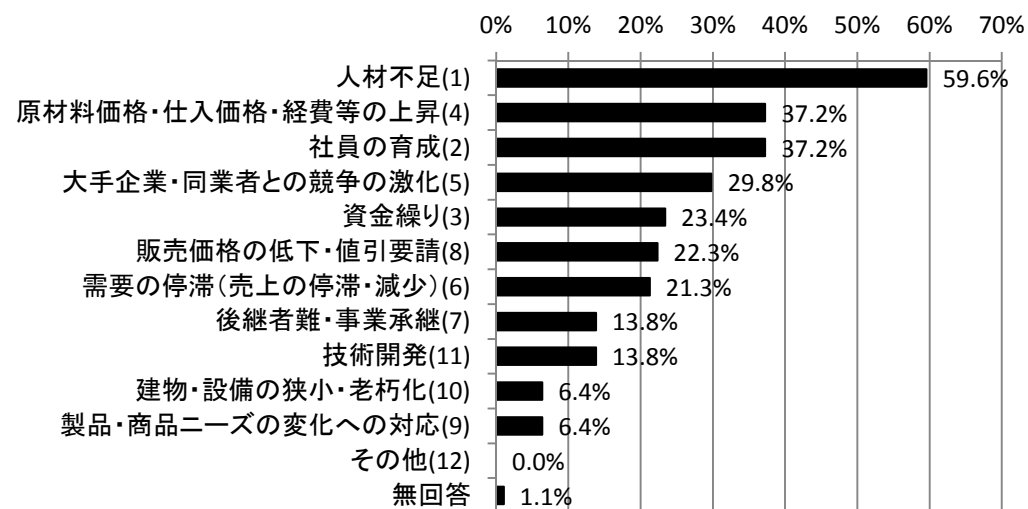
【卸売業、小売業】 回答者: 151



【サービス業】 回答者: 139

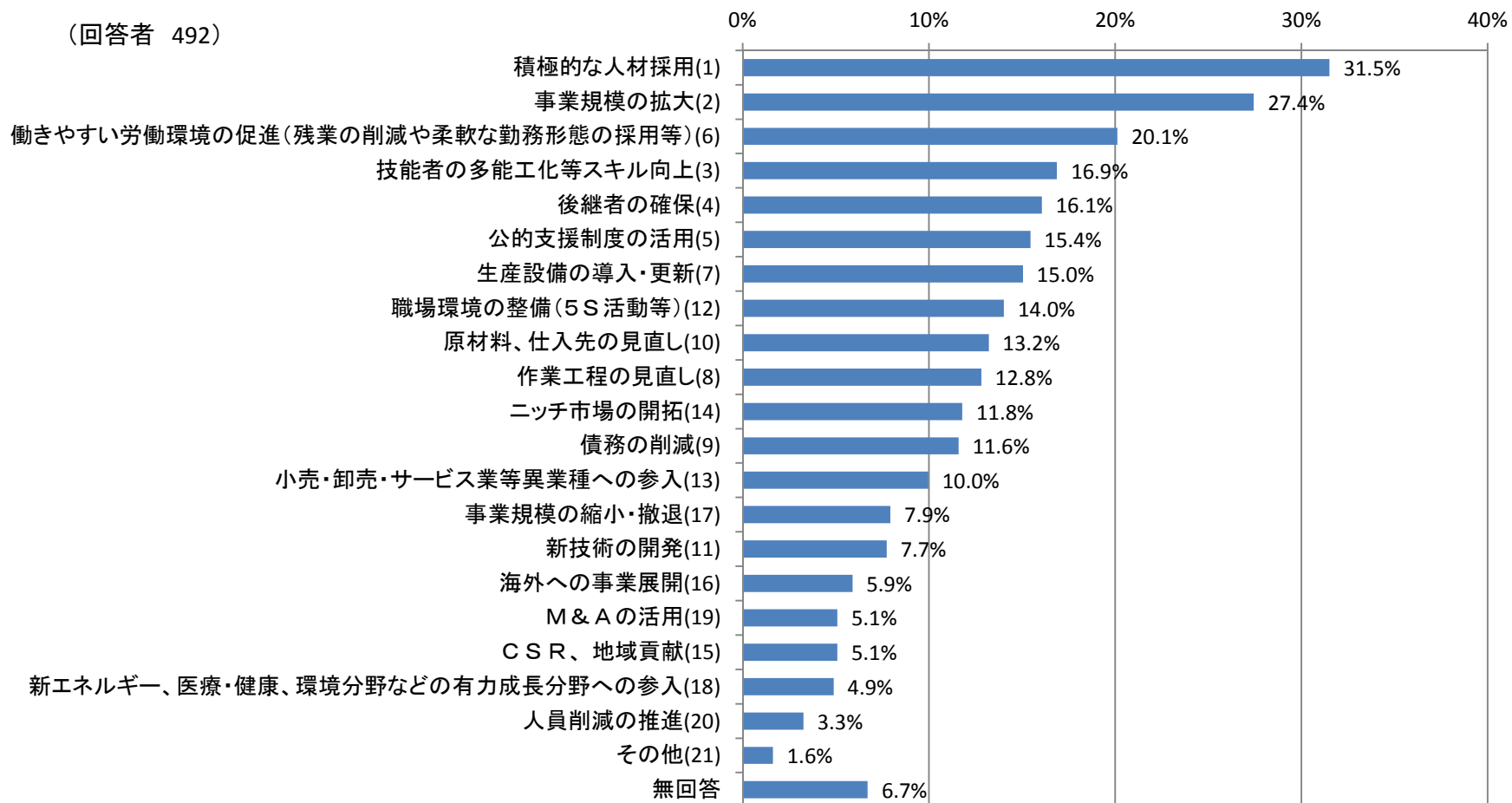


【建設業】 回答者: 94



6. 今後3年程度を見据えた新たな取組に対する意向（複数回答可）

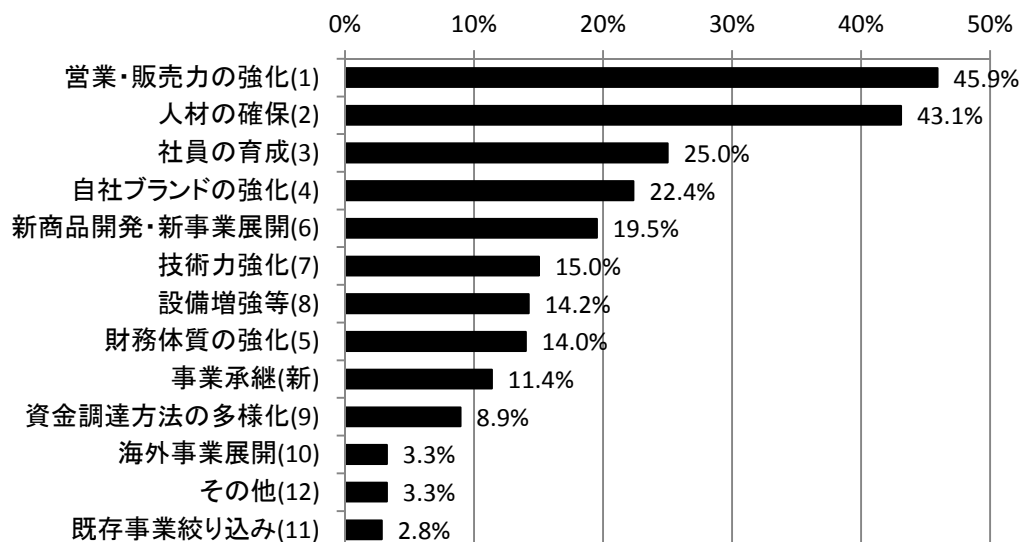
（回答者 492）



概ね昨年度と同様の傾向にある中、「働きやすい労働環境の促進(残業の削減や柔軟な勤務形態の採用等)」、「職場環境の整備(5S活動等)」が順位を上げ、「作業工程の見直し」、「債務の削減」が順位を下げていることが特徴的である。

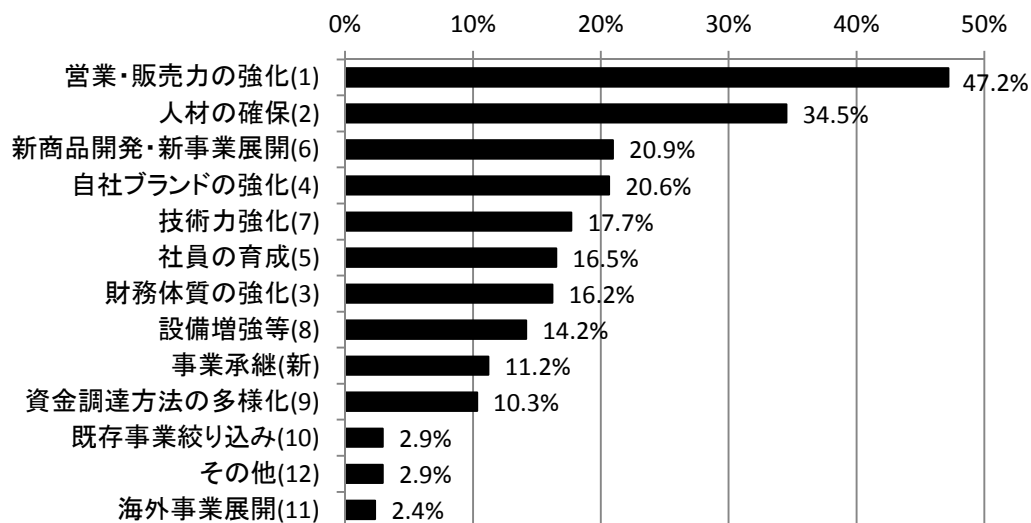
7. 支援を求めたいこと(1企業あたり3つまで選択)

【全回答】 回答者: 492

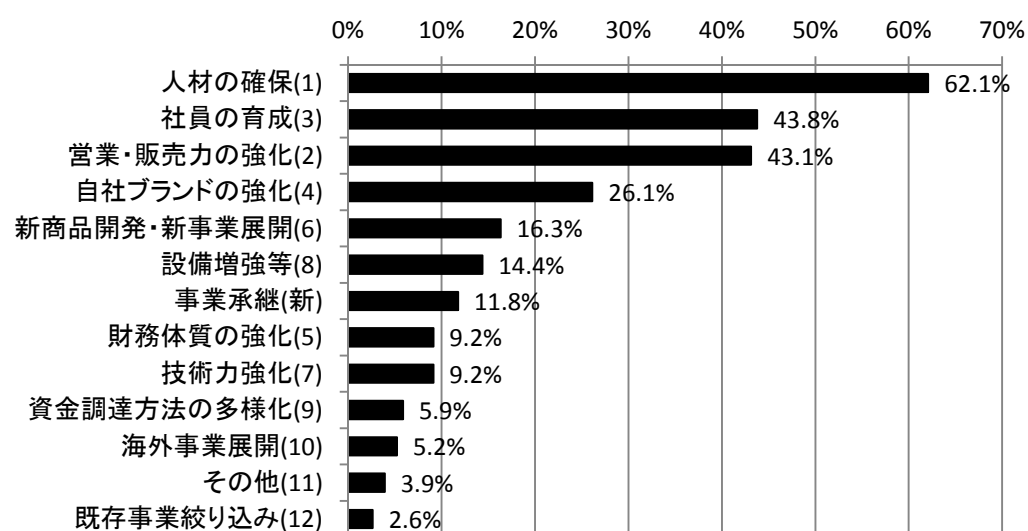


※(新)マークが付されている選択肢は、今回新設した選択肢です(以下同様)

【小規模企業】 回答者: 339

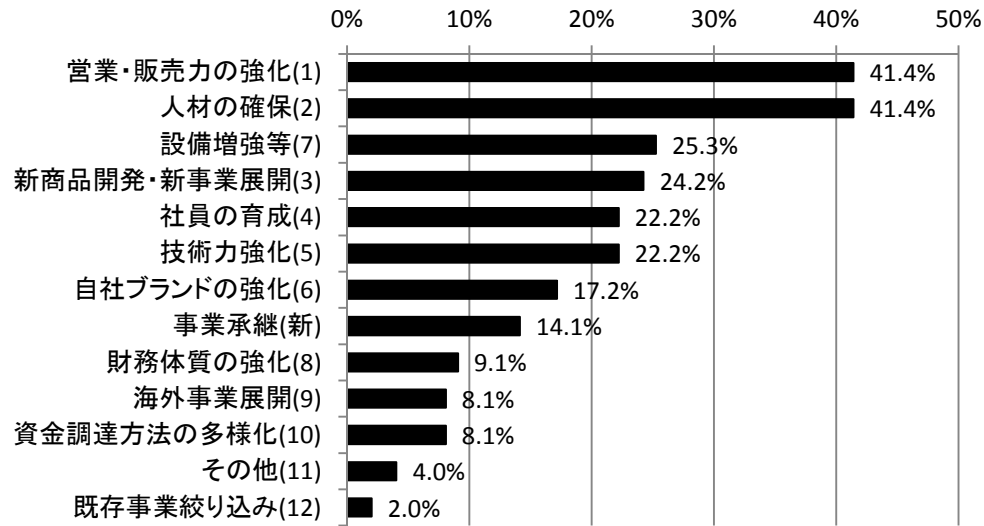


【小規模企業を除く中小企業】 回答者: 153

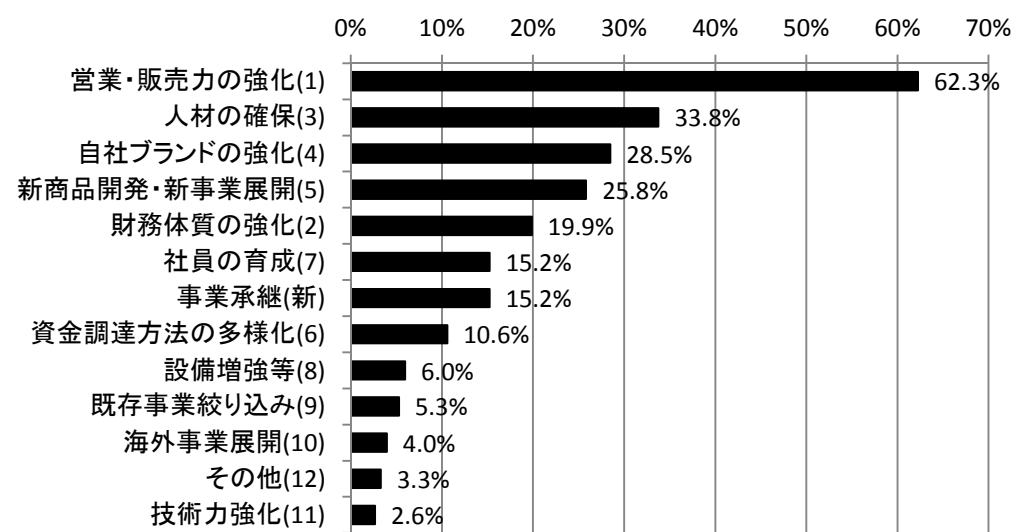


【全回答】1位から4位までそれぞれ昨年度から順位が変わっていない
 【小規模企業】1位、2位はそれぞれ昨年度から順位が変わっていない
 また、「新商品開発・新事業展開」、「技術力強化」が順位を上げる一方で、「財務体質の強化」、「社員の育成」が順位を落としている
 【小規模企業を除く中小企業】1位の「人材の確保」については昨年度から変わっていないが、2位と3位については順位が逆転している

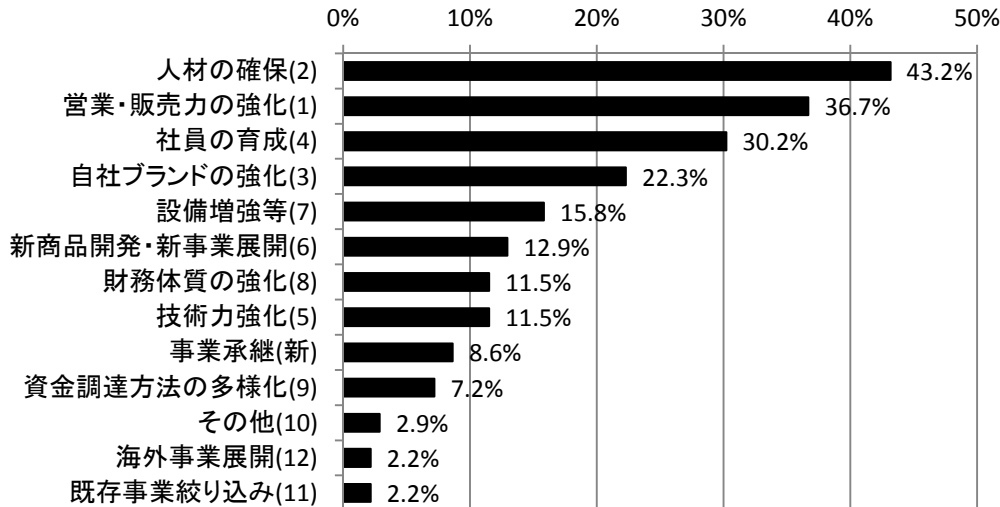
【製造業】 回答者: 99



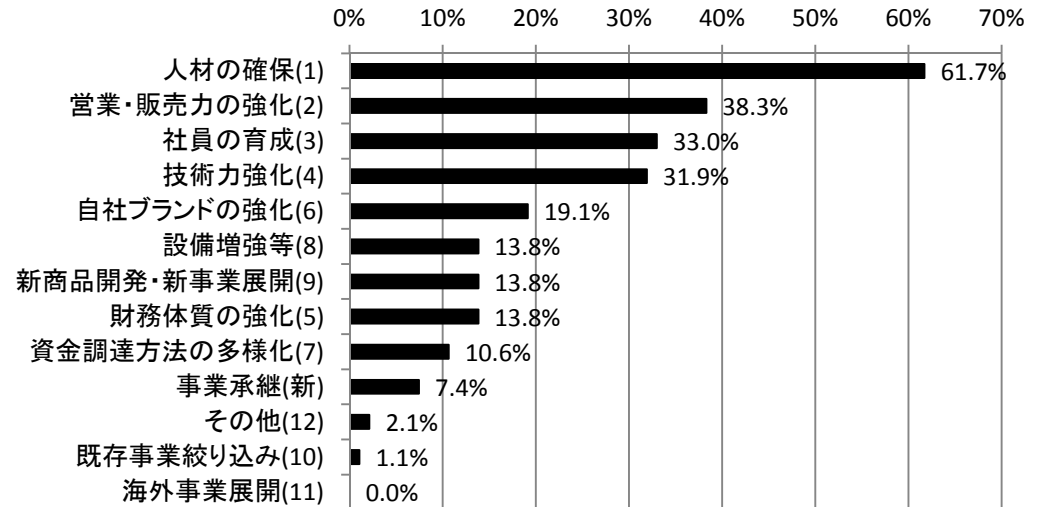
【卸売業、小売業】 回答者: 151



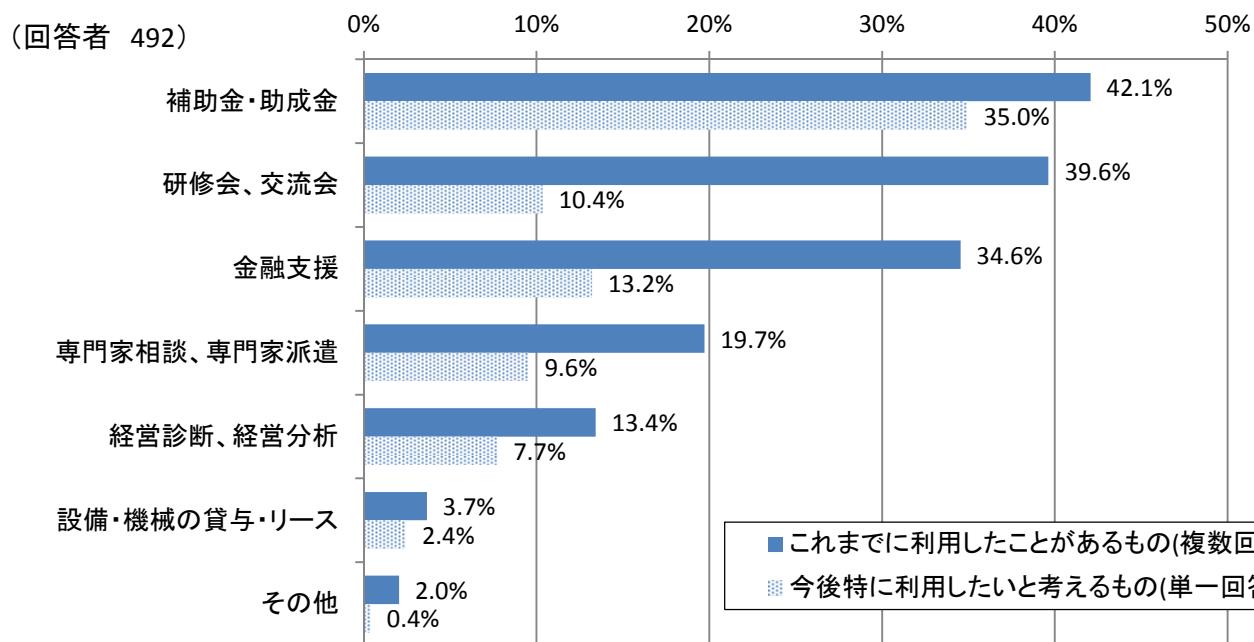
【サービス業】 回答者: 139



【建設業】 回答者: 94



8. 公的支援制度の利用状況および利用意向



- ・これまでに利用したことがあるもの(上段・複数回答)については、「補助金・助成金」、「研修会、交流会」が40%前後で上位ほぼ横並びとなっており、昨年度と比べると「金融支援」の減少幅が大きい。
- ・今後特に利用したいと考えるもの(下段・単一回答)については、「補助金・助成金」が突出しており、例年と同様の傾向となっている。

平成30年度中小企業に対するアンケートにおける主な意見

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

5. 企業経営における課題について

(1) 人材不足

(主な意見)

(規模) (業種)

・仕事は増えつつあるが人材(技術者)不足が課題	小	建
・大手と賃金格差がある、他府県へ流出している	小	製
・20代、30代、40代前半の年齢層が少ないと会社の成長が望めない	中	製
・外国人労働者に頼らなくてはならなくなっている	中	製
・元々の人材不足に対応できていない中で働き方改革という事でますます人材不足が懸念される	中	サ
・人材不足だが少人数でやっていける様に考えている	中	卸小

(2) 需要の停滞(売上の停滞・減少)

(主な意見)

(規模) (業種)

・公共工事、近隣企業の設備投資の有無等に大きく左右される	中	サ
・ネットでの直接購入の増加	小	サ
・人口減による売上高の減	中	卸小
・以前に比べて生活者の財布が締められている	小	卸小

(3) 社員の育成

(主な意見)

(規模) (業種)

・若年者の技術の育成が重要と思っているが戦力になるまでの投資が負担	小	建
・複数の業務を行える対応力が必要	中	サ
・育成には経営者の姿勢が問われる	小	卸小
・人手不足を解消するためにも自前で優秀な社員を育成することは必須	小	製
・日常に忙殺され、それ以上の経験を積みせられない	小	建

(4) 原材料価格・仕入価格・経費等の上昇

(主な意見)

(規模) (業種)

・送料の価格上昇	小	卸小
・人件費の上昇が直接的・間接的に経費を上げている	小	サ
・原材料価格の上昇分の売価への転嫁が充分できない	小	製
・給与等の経費がアップしコスト高になっている、また働き方改革により経費等の上昇になってくる	小	建

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

(5) 大手企業・同業他社との競争の激化		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・ネット販売大手、大型量販店との競争	小	卸小
・安価志向に合わせた安い所が増えている	小	サ
・小売業につき大手と価格差がある	小	卸小

(6) 後継者難・事業承継		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・後継者が今の事業を承継する事に魅力を感じていない	小	卸小
・私の代限りと考えている	小	製
・社長が70歳を超え、そろそろなのにそういう空気になっていない	中	製

(7) 資金繰り		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・商品回転率を上げて資金繰りを楽にしたい	小	卸小
・商品が売れず金が回らない	小	卸小

(8) 製品・商品ニーズの変化への対応		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・商品ニーズに対して変化していきたいが、設備面で停滞してしまう	小	製
・求められるニーズの変化が激しく苦労している	中	卸小
・少子高齢化時代に入り新たな層の顧客獲得が必要、それに対応できる商品に変えていかなければいけない	中	サ
・製品の質の良さよりも見た目が良く低価格のものの方に消費者の目が向いているように思う	小	卸小

(9) 建物・設備の狭小・老朽化		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・経年劣化による設備の更新が多岐に渡り、資金原資調達が困難	中	サ
・現在の設備ではお客様のニーズに対応できなくなっている	小	サ
・最新設備を整えることで生産性が向上するので設備を導入したい	小	製

(10) 販売価格の低下・値引要請		
(主な意見)	(規模)	(業種)
・労務単価が上昇しているが実際の受注金額が上がらない	小	建
・他社の無茶な値下げに付いて行けない時もある	小	建
・質より価格重視の風潮	中	サ

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

7. 支援を求めたいことについて

(1) 営業・販売力の強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
・従来の販売先以外の販売先の確保	中	製
・インターネットなどでも売れるようにしたい	小	製
・売上アップを目指すには営業の強化が必要	小	建
・インバウンド関連への販売ノウハウ・販売網についての支援	中	サ
・商店街活性化のニーズに合う出店店舗の選択に悩んでいる	小	サ
・需要予測に基づく営業・販売力強化	小	製
・従来型のマッチング制度では小規模企業が参加しにくい。もう少し容易に取引情報を互いに交換出来るようなマッチングサイトの立ち上げや、そうした場等の開催を考えて欲しい	中	製

(2) 人材の確保

(主な意見)	(規模)	(業種)
・定着率向上支援	小	製
・新卒(大卒)採用に向けた企業の知名度向上への支援(インターンシップなど)	中	製
・募集方法のアドバイス	中	卸小

(3) 社員の育成

(主な意見)	(規模)	(業種)
・人材強化のため業種ごとのセミナーがあればよい	中	サ
・他の企業や組織に出向することで、広い視野を身に付ける機会を得たい	中	製
・専門的な社員研修の紹介 等	中	サ
・スキルアップ、特に外国人労働者の人材の向上	中	製
・公的な育成カリキュラム等の情報提供	中	サ

(4) 自社ブランドの強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
・よくある商品とは違いデザインを差別化したい	小	卸小
・既存商材等を活かしたブランディングへのアドバイス	小	製
・新しいターゲットと既存商品のマッチング	小	卸小
・一番難しい課題	中	サ

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

(5) 新商品開発・新事業展開

(主な意見)	(規模) (業種)	
・環境に配慮した商品の開発	小	製
・安い価格での専門家利用、助成金制度など	中	製
・ビジネスチャンスの機会を多く創ること	中	卸小
・世間が何を求めているのか知りたい	中	サ

(6) 技術力強化

(主な意見)	(規模) (業種)	
・先端の技術を取り込みたい	中	サ
・他社との差別化を図り、オンリーワン企業を目指したい	中	製
・研修会の開催を希望	中	サ

(7) 設備増強等

(主な意見)	(規模) (業種)	
・補助金、助成金、無利子貸付があればよい	中	サ
・既存設備のレストア整備支援(助成金など)、レトロフィット支援	小	製
・既存設備、新設設備どちらも支援してもらえる補助金があればよい	中	サ
・食品衛生法に基づくHACCPの導入が義務化となるため	中	卸小

(8) 財務体質の強化

(主な意見)	(規模) (業種)	
・景気、災害に左右されないよう	中	サ
・キャッシュフローの改善	小	製
・低金利の借入制度の拡大	小	建

(9) 事業承継

(主な意見)	(規模) (業種)	
・後継者教育の手法、カリキュラム等の提供	中	サ
・家族ではなく他人から後継者を探したい	中	卸小
・事業承継の取り組み例、成功例、失敗例等の説明会、講演会	小	製

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

(10) 資金調達方法の多様化

(主な意見)

(規模) (業種)

・資金繰りが安定すれば解決すること多い	小	サ
・資金の長期借入ができ、返済が軽減されると有り難い	小	卸小
・銀行以外の資金調達方法がよく分からないため教えて欲しい	中	製

(11) 海外事業展開

(主な意見)

(規模) (業種)

・事業規模を拡大するには海外事業展開が不可欠なため	中	製
・海外事業にあたり、現地の法律と規則の情報が断片的なため、右往左往する	中	製

(12) その他

(主な意見)

(規模) (業種)

・工場用地の規制緩和	中	製
・ISO14000、16000、21000等取得支援	小	製
・従業員のモチベーションアップにつながるイベントの企画	中	サ

(13) 既存事業絞り込み

(主な意見)

(規模) (業種)

・今後、続けていっても体力的に無理が出てくる	小	製
------------------------	---	---