

2017年度調査

○調査目的:東京商工会議所 中小企業委員会は、会員企業の経営実態に即した支援策の実現を目指し、例年、「中小企業施策に関する要望」を国、東京都をはじめ、関係各方面に提出している。本調査は、中小企業が抱える経営課題等を広く聴取し、要望事項の取りまとめに供するため会員中小企業・小規模事業者を対象に行ったもの。

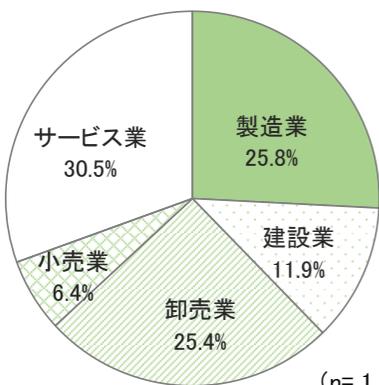
○調査期間:2017年11月17日～12月8日

○調査方法:郵送・メールによる調査票送付/FAX、メール・WEBによる回答

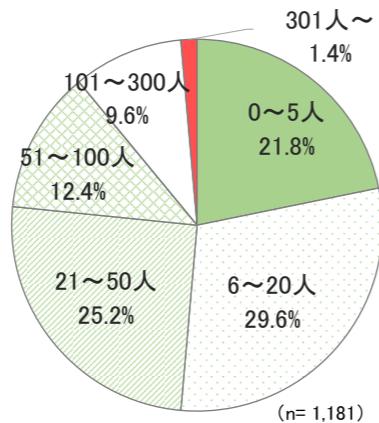
○調査対象:会員中小企業・小規模事業者8,843社

○回答数:1,181社(回答率13.4%)(20人以下51.4%)

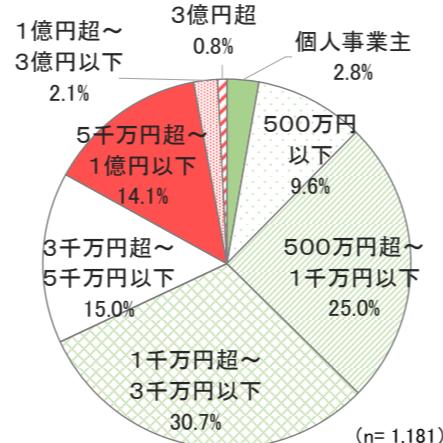
【業種】



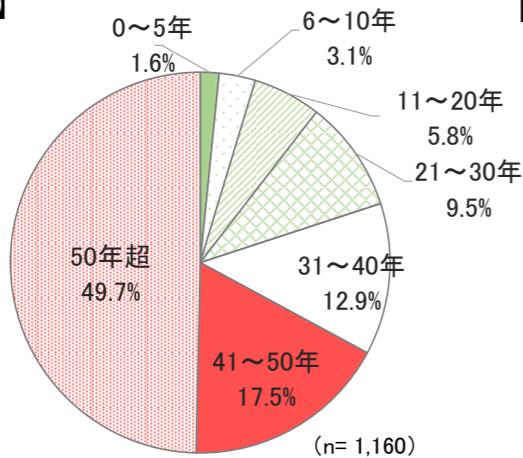
【従業員数】



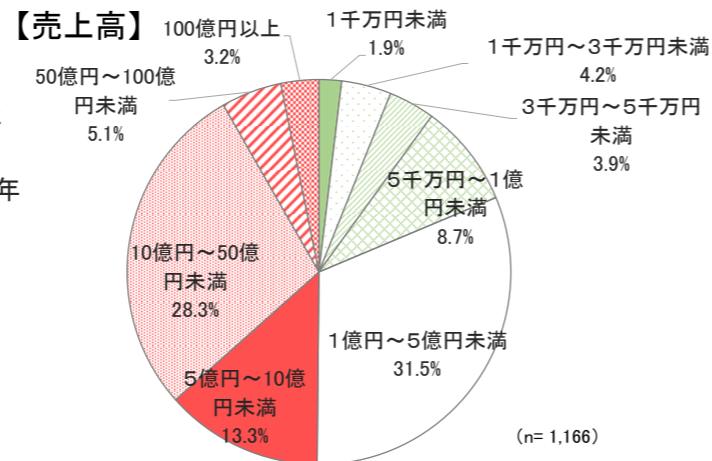
【資本金】



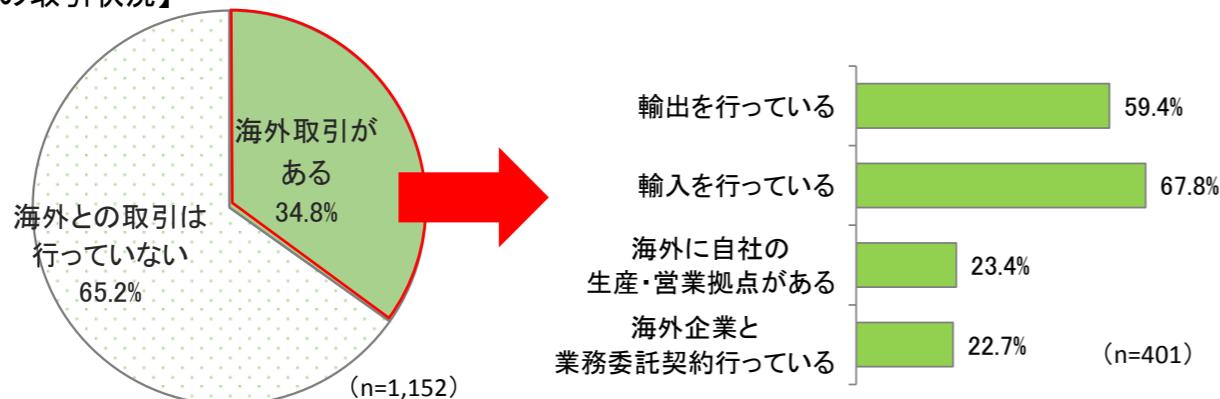
【業歴】



【売上高】



【海外との取引状況】

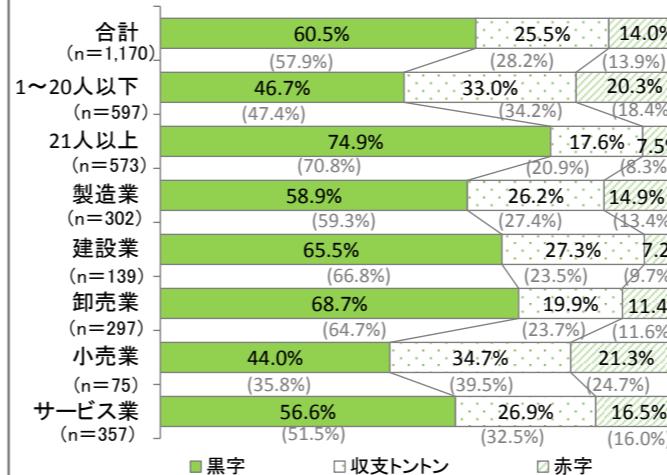


1. 経営状況・事業の見通しについて

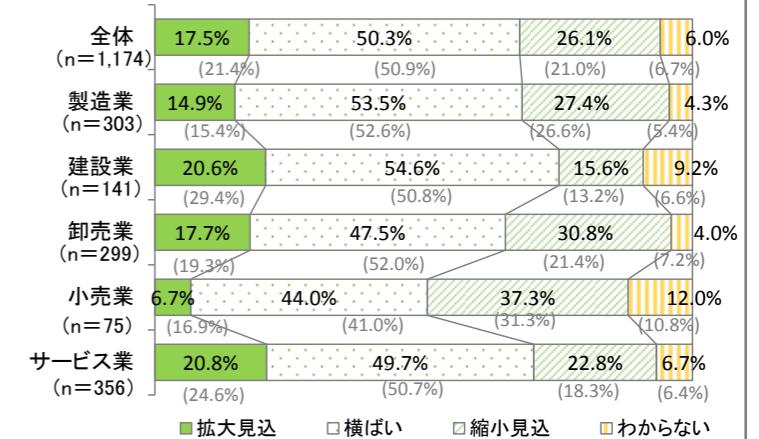
※()内は前回調査結果(前回とサンプル数に違いあり)

- 収益の状況について、黒字の割合が、全体の約6割を占めており、赤字は全体の14.0%に留まる。
- 業界の展望について、5割が「横ばい」と回答。「縮小見込」は26.1%と前回調査比で5.1ポイント増となっている。
- 業界の競争環境について、約5割が「激化する」と回答。業種別では小売業が15.5ポイント増の48.0%となった。
- 事業方針について、「現状維持」が55.4%と最も多く、「拡大」が33.2%と続く。

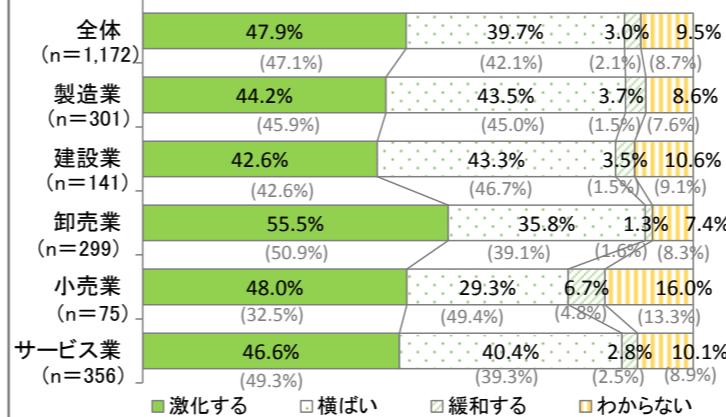
(1) 収益の状況



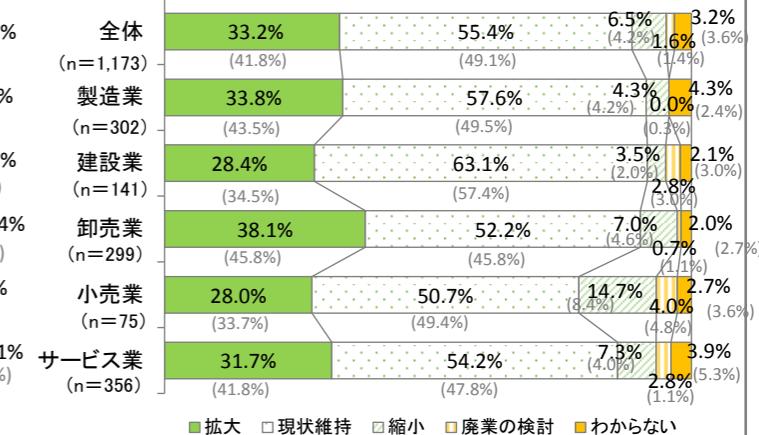
(2) 業界の中期展望(今後3~5年)



(3) 業界の競争環境(今後3~5年)



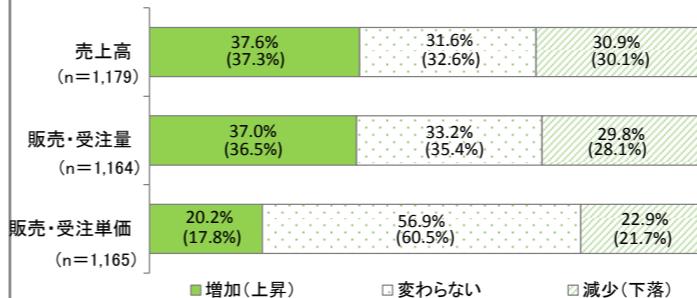
(4) 貴社の事業方針



2. 売上について

- 売上高について、4割弱が「増加」と回答し、「不変」「減少」がそれぞれ3割程度となった。
- 「販売・受注量」について、4割弱が「増加」と回答したのに対し、「単価」が上昇したと回答した割合は2割に留まる。売上増加の主因は「量」によるもので、「単価」上昇による影響は少ない傾向であることに変わりはない。

1年前と比べた売上の状況



売上拡大に向け、今後注力したい取り組み(複数回答)

1位 (3位)	既存製品・サービスの高付加価値化	55.7% (+4.4)
2位 (1位)	顧客ニーズに対する細やかな対応	52.9% (-2.4)
3位 (2位)	営業・販売体制の見直し・強化	52.7% (-0.6)

売上拡大に取り組むうえでの課題(複数回答)

1位 (1位)	人材の不足	75.1% (+1.3)
2位 (2位)	製品力・サービス力・技術力の不足	38.1% (-0.7)
3位 (4位)	知識・ノウハウの不足	28.8% (+2.2)

※昨年度調査3位 資金の不足

売上を阻害している外部環境(複数回答)

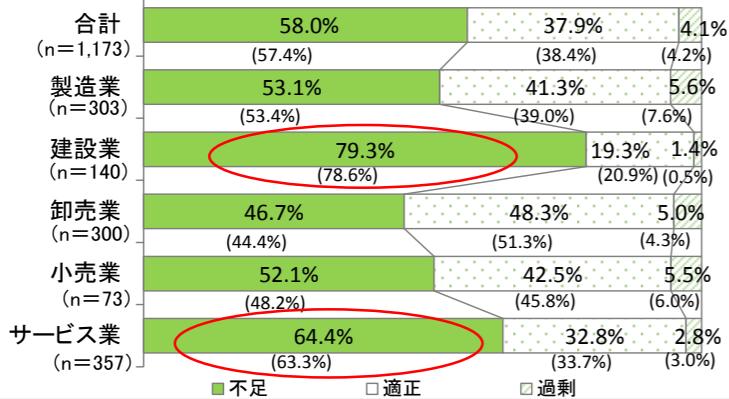
1位 (1位)	価格競争の激化	53.4% (+0.5)
2位 (2位)	市場ニーズの変化・多様化	43.4% (+1.5)
3位 (3位)	消費者の低価格志向	28.1% (+0.4)

()内は昨年度実績、または昨年度比の数値

3. 経営資源について

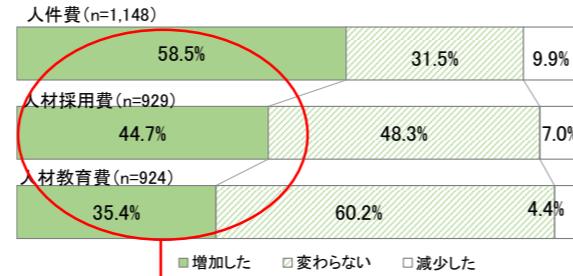
人員の過不足状況

○全体の約6割が不足と回答。特に建設業での不足感が強い。



※()内は前回調査結果(前回とサンプル数に違いあり)

1年前と比べた人件費・採用費・教育費の動向



人件費、採用費、教育費のいずれかで「増加した」と回答した企業のうち、「価格に全く反映していない割合」**68.0%** (n=728)

4. 大企業との取引について

- 大企業と取引のある企業のうち、**4割強の企業が手形取引を行っており**、回収サイトは「**91~120日**」が最多の**61.0%**となっている。また、「121日以上」との回答も9.7%となった。
- 大企業との取引で何らかの問題・課題を感じている企業は全体の**36.5%**に上り、項目別では「**取引価格の値下げ要請**」が**18.7%**と最多になった。

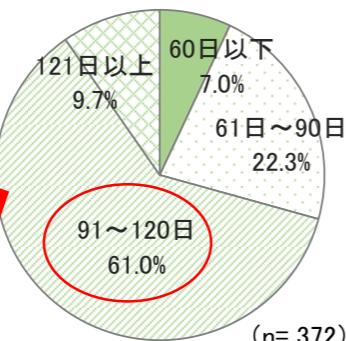
【大企業との取引の有無】 (n=1,140)



【売上回収に係る決済手段】(複数回答) (n=869)

現金	44.2%
売掛金	53.4%
手形	43.2%

主要な取引先における手形の平均的な回収サイト



大企業との取引で何らかの問題・課題を感じている割合

36.5% (n=830)

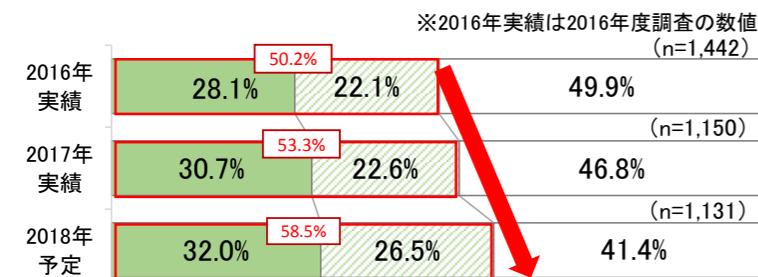
【項目別】(複数回答/上位3項目を抜粋)

課題と感ずるもの(n=830)	
(根拠の不明な)取引価格の値下げ要請	18.7%
ファクタリングの際の費用	11.1%
(正当な対価が支払われない)役務提供の要請	6.5%

本設問における大企業の定義…資本金3億円超 または従業員1,000人以上の企業

5. 設備投資について

- 2017年は53.3%が設備投資を実施。2018年は58.5%の企業が設備投資の実施を予定しており、新規設備投資、既存設備投資共に増加傾向にある。
- 2017年の設備投資で利用した補助金、税制について聞いたところ、設備投資減税が最多の128件となり、ものづくり補助金が62件と続いた。



※2016年実績は2016年度調査の数値 (n=1,442)

2017年の設備投資で、利用した補助金・税制【n=612】

設備投資減税	128件 (84件)
ものづくり補助金	62件 (62件)
小規模事業者持続化補助金	44件 (19件)
IT導入補助金	34件 (-)

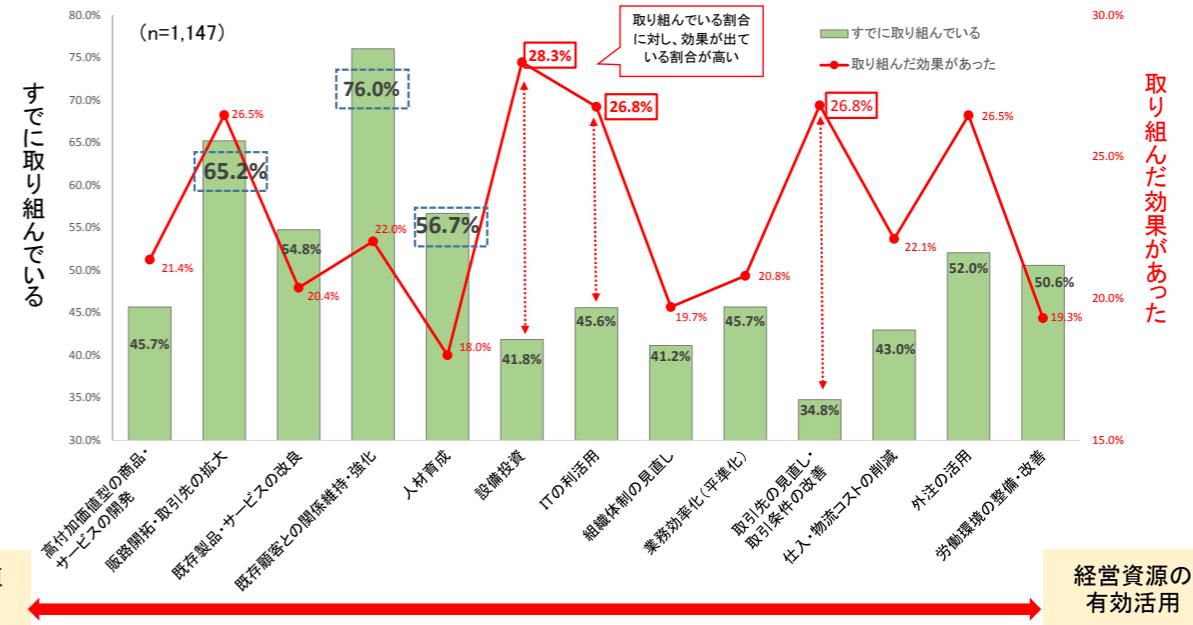
(複数回答/上位4項目を抜粋、()内は昨年度実績)

■新規設備投資を実施(新規設備投資・既存設備投資の両方実施の企業も含む)
 □既存設備投資のみ実施
 □設備投資を実施しなかった(予定含む)

6. 生産性向上について

- 生産性向上に向けた取り組みについて、**すでに取り組んでいるもの**としては、「既存顧客との関係維持・強化」「販路開拓・取引先の拡大」など、**販路開拓やリレーションシップ強化に関わるものが多い**。
- 「**設備投資**」や「**ITの利活用**」、「**取引先の見直し・取引条件の改善**」は、**取り組みの効果が表れやすい**。
- 今後、取り組みたいものについて、「取引先の見直し・取引条件」の改善が**40.9%**と最多になる一方、「高付加価値型の商品・サービスの開発」など、**付加価値向上のための取り組みにも関心が高い**様子が窺えた。

生産性向上に向けて取り組んでいること(複数回答)



取り組んだ効果があったもの		今後取り組みたいもの		生産性向上を阻害している要因	
1位	設備投資 28.3%	1位	取引先の見直し・取引条件の改善 40.9%	1位	人材不足 65.8%
2位	ITの利活用 26.8%	2位	組織体制の見直し 36.9%	2位	社員の理解・モチベーション 35.6%
2位	取引先の見直し・取引条件の改善 26.8%	3位	高付加価値型の商品・サービスの開発 35.5%	3位	仕入れ・物流コストの上昇 31.0%
		4位	設備投資 35.2%		

7. ITの利活用について

ITの利活用状況について、「活用している」「今後活用するつもりである」と回答した企業は共に、「**業務システムの導入による効率化**」に取り組んでいる(今後取り組みたい)との回答が**最も高い**結果となった。**業務効率化・コスト削減のための「守りのIT活用」**は比較的高い結果となっている一方、「**新商品・新サービスの企画**」など、**競争力強化のための「攻めのIT活用」**に向けた取り組みは**比較的低い**結果となっている。

