

中小企業の経営課題に関するアンケート 調査結果

平成26年2月

東京商工会議所

中小企業委員会

目 次

I. 調査概要	2
II. 回答企業の属性	3
III. 結果概要	6
IV. 調査結果	
1. 経営状況について	10
■収益状況	
■今後の見通し	
■海外との取引状況	
2. 事業の見通しについて	14
■業界の中期展望	
■業界の競争環境	
■貴社の事業方針	
3. 売上について	18
■売上高	
■販売・受注量	
■販売・受注単価	
■売上拡大に向け今後注力していきたい取組	
■売上拡大に取り組む上での課題	
■売上拡大を阻害している外部環境	
4. 事業コストについて	32
■商品仕入れ単価	
■原材料単価	
■燃料価格	
■地代・家賃	
■1人当たり人件費（社会保険料含む）	
■事業コストを抑制するための取組	
5. 経営資源について	47
■今後確保していきたい人材の層	
■不足している人材の分野	
■今後1年間の借入意向について	
■金融円滑化法終了後の金融機関の対応状況	
6. 消費税率の引き上げについて	56
■消費税率の引き上げ分を価格に転嫁する取組	
■消費税率の引き上げに伴う課題	
■消費税率の引き上げに伴う価格転嫁の見込み	
7. 必要な支援策について	62
■今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について	
■国や東京都に期待する支援策、または見直すべき法制度や規制について（自由記述）	
V. 参考資料＜調査票＞	69

I. 調査概要

【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、中小企業経営者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。

【調査対象】

937社(調査対象企業数5,000社 回収率18.7%)

【調査期間】

平成26年1月14日(火)～1月31日(金)

【調査方法】

郵送による調査票の送付、FAXによる回答

Ⅱ. 回答企業の属性

■従業員数(役員・非正規社員は除く)

「0～5人以下」(36.5%)の企業が最も多く、続いて「6～20人以下」(33.8%)、「21～50人以下」(18.5%)となっており、比較的規模の小さい50人以下の企業が約9割(88.8%)を占めている。なお、300人超については参考値として掲載する。

■資本金

「1千万円超～3千万円以下」(31.2%)の企業が最も多く、続いて「500万円超～1千万円以下」(29.8%)となり、個人事業主を含む1千万円以下の企業が約5割(47.2%)となっている。

■業種別

「サービス業」(26.9%)、「製造業」(25.8%)、「卸売業」(25.6%)の順となっている。

■業歴

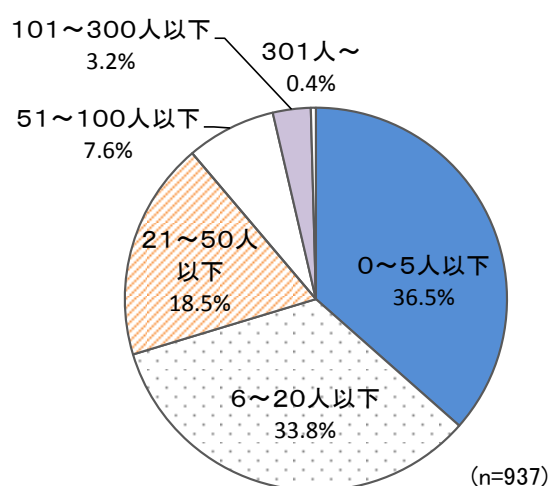
「50年超」(30.0%)が最も多く、20年超の業歴を持つ企業が約8割(79.0%)を占めている。

■売上高(年間)

「1億円～5億円」(35.5%)が最も多く、次いで「10億～50億円未満」(17.7%)、「5千万円～1億円未満」(13.9%)と続いている。

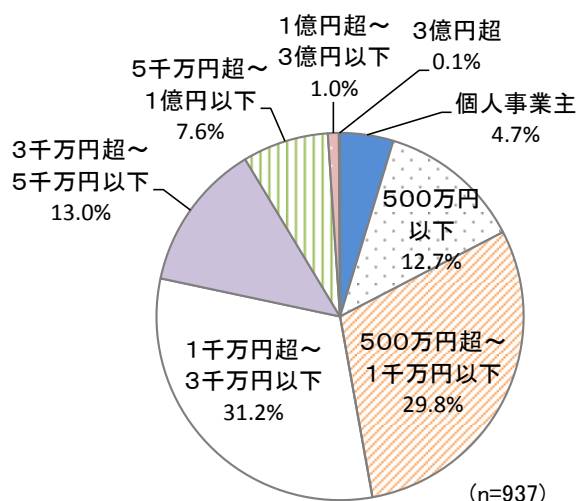
■従業員数

【従業員数】	件数	%
0～5人以下	342	36.5%
6～20人以下	317	33.8%
21～50人以下	173	18.5%
51～100人以下	71	7.6%
101～300人以下	30	3.2%
301人～	4	0.4%
	937	100%



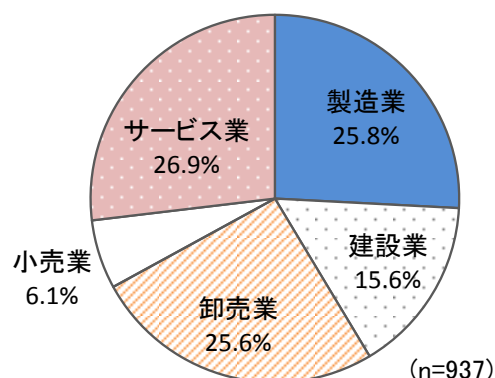
■ 資本金

【資本金】	件数	%
個人事業主	44	4.7%
500万円以下	119	12.7%
500万円超～1千万円以下	279	29.8%
1千万円超～3千万円以下	292	31.2%
3千万円超～5千万円以下	122	13.0%
5千万円超～1億円以下	71	7.6%
1億円超～3億円以下	9	1.0%
3億円超	1	0.1%
	937	100%



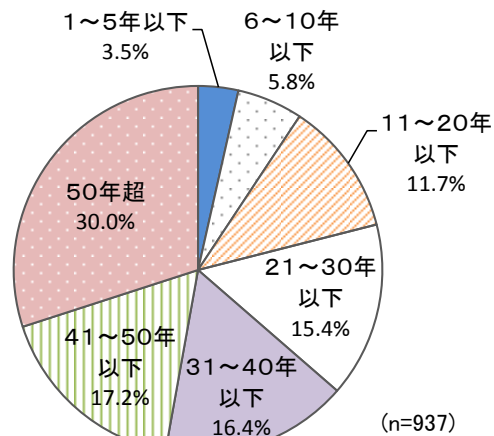
■ 業種

【業種】	件数	%
製造業	242	25.8%
建設業	146	15.6%
卸売業	240	25.6%
小売業	57	6.1%
サービス業	252	26.9%
	937	100%



■ 業歴

【業歴】	件数	%
1～5年以下	33	3.5%
6～10年以下	54	5.8%
11～20年以下	110	11.7%
21～30年以下	144	15.4%
31～40年以下	154	16.4%
41～50年以下	161	17.2%
50年超	281	30.0%
	937	100%

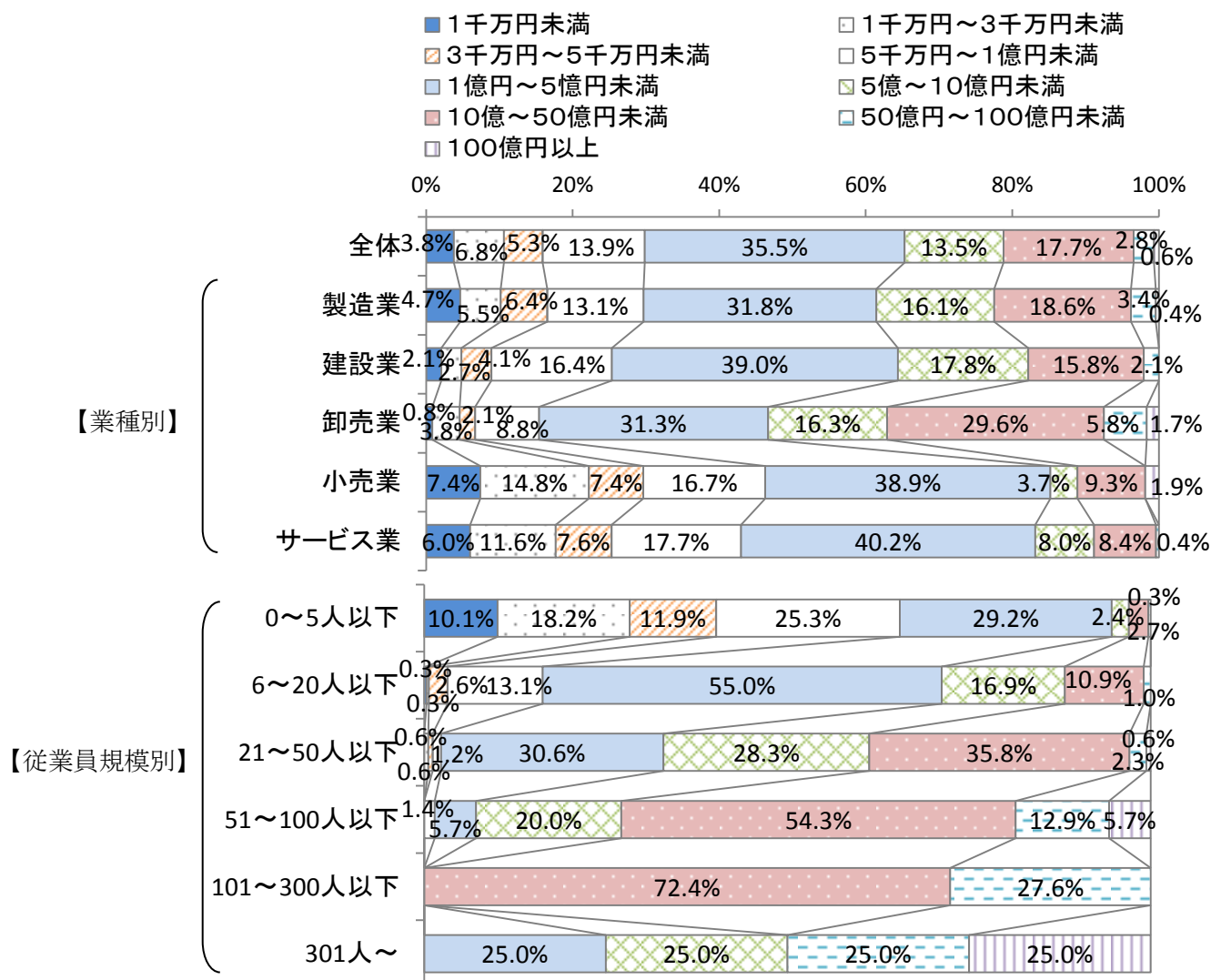


	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	242	25.8%	64	18.7%	72	22.7%	55	31.8%	30	42.3%	19	63.3%	2	50.0%
建設業	146	15.6%	40	11.7%	66	20.8%	25	14.5%	10	14.1%	4	13.3%	1	25.0%
卸売業	240	25.6%	91	26.6%	87	27.4%	39	22.5%	19	26.8%	4	13.3%	0	0.0%
小売業	57	6.1%	36	10.5%	14	4.4%	6	3.5%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
サービス業	252	26.9%	111	32.5%	78	24.6%	48	27.7%	11	15.5%	3	10.0%	1	25.0%
運輸業	22	2.3%	2	0.6%	9	2.8%	8	4.6%	2	2.8%	1	3.3%	0	0.0%
不動産業	54	5.8%	37	10.8%	14	4.4%	3	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
飲食業	20	2.1%	12	3.5%	5	1.6%	2	1.2%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
ソフトウェア・情報処理業	46	4.9%	11	3.2%	10	3.2%	18	10.4%	5	7.0%	2	6.7%	0	0.0%
法人向けサービス業	92	9.8%	37	10.8%	34	10.7%	17	9.8%	3	4.2%	0	0.0%	1	25.0%
個人向けサービス業	18	1.9%	12	3.5%	6	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	937	100%	342	100%	317	100%	173	100%	71	100%	30	100%	4	100%

■売上高

【売上高(年間)】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1千万円未満	35	3.8%	11	4.7%	3	2.1%	2	0.8%	4	7.4%	15	6.0%
1千万円～3千万円未満	63	6.8%	13	5.5%	4	2.7%	9	3.8%	8	14.8%	29	11.6%
3千万円～5千万円未満	49	5.3%	15	6.4%	6	4.1%	5	2.1%	4	7.4%	19	7.6%
5千万円～1億円未満	129	13.9%	31	13.1%	24	16.4%	21	8.8%	9	16.7%	44	17.7%
1億円～5億円未満	328	35.5%	75	31.8%	57	39.0%	75	31.3%	21	38.9%	100	40.2%
5億～10億円未満	125	13.5%	38	16.1%	26	17.8%	39	16.3%	2	3.7%	20	8.0%
10億～50億円未満	164	17.7%	44	18.6%	23	15.8%	71	29.6%	5	9.3%	21	8.4%
50億円～100億円未満	26	2.8%	8	3.4%	3	2.1%	14	5.8%	0	0.0%	1	0.4%
100億円以上	6	0.6%	1	0.4%	0	0.0%	4	1.7%	1	1.9%	0	0.0%
	925	100%	236	100%	146	100%	240	100%	54	100%	249	100%

【売上高(年間)】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1千万円未満	35	3.8%	34	10.1%	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1千万円～3千万円未満	63	6.8%	61	18.2%	1	0.3%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
3千万円～5千万円未満	49	5.3%	40	11.9%	8	2.6%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5千万円～1億円未満	129	13.9%	85	25.3%	41	13.1%	2	1.2%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
1億円～5億円未満	328	35.5%	98	29.2%	172	55.0%	53	30.6%	4	5.7%	0	0.0%	1	25.0%
5億～10億円未満	125	13.5%	8	2.4%	53	16.9%	49	28.3%	14	20.0%	0	0.0%	1	25.0%
10億～50億円未満	164	17.7%	9	2.7%	34	10.9%	62	35.8%	38	54.3%	21	72.4%	0	0.0%
50億円～100億円未満	26	2.8%	1	0.3%	3	1.0%	4	2.3%	9	12.9%	8	27.6%	1	25.0%
100億円以上	6	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	4	5.7%	0	0.0%	1	25.0%
	925	100%	336	100%	313	100%	173	100%	70	100%	29	100%	4	100%



Ⅲ. 結果概要

○収益状況について

- ・回答企業の 49.3%は「黒字」であり、「収支トントン」が 28.9%、「赤字」が 21.8%となっている。業種別に見ると、建設業、卸売業の黒字割合が高い一方、小売業は低い状況にある。また、規模別にみると規模の大きい企業ほど黒字割合が高い。なお、「輸出を行っている」企業の 62.0%が「黒字」と回答するなど、海外需要の取り込みなどが業績に好影響を与えていることが推察される。
- ・今後の見通しについては、現在と比較し、黒字の割合は変化が見られない一方で、「収支トントン」が増加（+12.3 ポイント）し、「赤字」が減少（▲10.7 ポイント）していることから、赤字企業において、今後の収益改善を見込んでいる企業が多いことが伺える。「小売業」においては、「黒字」と回答する割合が減少（38.2%→27.3%）し、慎重な見通しとなっている企業が多い。

○海外との取引状況について

- ・「海外との取引を行っている」企業は 30.7%、「海外との取引は行っていない」が 69.3%となっている。特に卸売業については 60.6%が海外との取引を行っており、「輸入を行っている」（47.9%）、「輸出を行っている」（31.4%）と他の業種に比べ高い割合を示す結果となっている。

○今後（3～5年後）の事業の見通しについて

- ・今後の業界の市場規模について、43.9%の企業が「横ばい」と回答し、「拡大」（22.0%）、「縮小」（23.9%）がほぼ同数である。業種別にみると、建設業は 40.6%が拡大を見込む。一方、製造業、卸売業、小売業は約 3 割が縮小と回答している。
- ・今後の業界の競争環境について、49.5%が「激化する」と回答しており、厳しい状況が見込まれる。また、規模の大きい企業ほど「激化する」との回答割合が高くなっている。
- ・自社の事業方針について、「現状維持」（50.2%）と回答する企業が最も多いが、「事業の拡大」を 38.1%の企業が検討しており、今後の新たな事業展開への高い意欲がうかがえる。

○1年前と比べた売上の状況について

- ・1年前と比較し、売上高が「増加」した企業は 39.5%となり、多くの企業で業績が改善している結果となっている。規模の大きい企業ほど増加している割合が高いが、「5人以下」の企業では 38.4%が「減少」と回答し、厳しい経営環境がうかがえる。また、輸出等、海外取引がある企業においては、5割超が「増加」と回答している。
- ・「販売・受注量」が「増加」している割合は 38.2%であるが、「販売・受注単価」については「上昇」が 19.1%に止まり、下落と回答する企業が 28.7%となっている。売上増加の要因は、「量」の増加に起因しており、「単価」の上昇による影響は低い。

○売上拡大に向けた取り組み

- ・「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(54.8%)と最も高く、次いで「既存製品・サービスの高付加価値化」(51.1%)、「営業・販売体制の見直し・強化」(48.4%)となっている。前述で、販売・受注単価の下落が上昇よりも高い結果となったが、「価格競争力の強化」(28.8%)よりも財やサービスを主体とした売上拡大策を検討している企業が多いことがうかがえる。
- ・業種別にみると、「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」を回答する割合は全業種で高い。「既存製品・サービスの高付加価値化」と回答する企業は「製造業」(56.5%)、「卸売業」(53.3%)、「サービス業」(52.8%)で高く、また、「新製品・新サービスの開発」と回答する企業は「製造業」(51.5%)、「卸売業」(51.3%)で高い。業種によっては、製品・サービスの差別化による売上拡大を検討している企業が多いことが伺える。
- ・売上拡大に取り組む上での課題については、64.5%の企業が「人材の不足」と回答している。特に「建設業」では、84.2%が回答するなど、深刻な人材不足が伺える。

○売上拡大を阻害している外部環境について

- ・66.2%の企業が「価格競争の激化」と回答し、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(39.3%)、「消費者の低価格志向」(32.4%)となっている。また、28.1%の企業が「取引先からの値下げ要請」と回答し、消費税率の引き上げも踏まえ、中小企業の取引環境を注視していく必要がある。
- ・「建設業」においては「雇用情勢の悪化」を30.3%の企業が回答している。

○事業コストについて

- ・「商品仕入れ単価」について、43.4%の企業が「上昇」と回答している。およそその上昇率は、平均10.3%となっており、56.3%の企業が、10%以上の上昇と回答している。
- ・「原材料単価」について、47.0%の企業が「上昇」と回答している。およそその上昇率は、平均9.7%となっており、52.3%の企業が10%以上の上昇と回答している。
- ・「1人当たりの人件費」について、41.0%の企業が「上昇」と回答している。およそその上昇率は、平均5.9%となっており、57.7%の企業が5%以上の上昇と回答している。

○事業コストを抑制するための取り組み

- ・「原材料・商品仕入れ価格の交渉」(43.8%)が最も高く、次いで、「在庫管理の徹底」(36.8%)、「生産・作業工程の見直し」(33.0%)となっている。人件費、経費の削減に関する項目に比べ、価格交渉や生産性の向上に関する取り組みが高い結果となっている。

○人材について

- ・今後確保していきたい人材の層として、53.3%の企業が「若手・新入社員等」と回答している。一方、25.4%の企業は「当面確保を予定していない」と回答している。
- ・「建設業」においては、71.7%の企業が「若手・新入社員等」と回答し、他の業種に比べ高い結果となっている。一方「小売業」においては、49.1%の企業は「当面確保を予定していない」と回答している。
- ・不足している人材の分野として、52.4%の企業が「営業」と回答している。
- ・「建設業」においては、76.7%の企業が「現場・作業」と回答しており、深刻な人手不足がうかがえる。

○資金需要について

- ・今後1年間の借入意向について、「ある」52.9%、「ない」47.1%とほぼ半数で分かれる結果となっている。「ない」の回答の中には、「直近で資金調達を行った」が24.1%あることも踏まえ、資金需要が増加している傾向が伺える。
- ・借入意向が「ある」企業の資金使途として、「通常の運転資金」が60.1%と最も高い一方で、「売上(受注)増に伴う増加運転資金」(38.1%)、「新規設備投資に係わる資金」(19.5%)など、前向きな資金需要も高い結果となっている。
- ・借入意向が「ない」企業の理由として、「十分な手元資金がある」が33.5%と最も高く、次いで「資金需要がない」が28.4%となっている。一方、「返済余力がない」(12.9%)、「借入枠に余裕がない」(8.1%)など、借入が困難とする理由も一定数みられる。

○消費税率の引き上げについて

- ・価格転嫁の見込みについて、59.2%の企業が「全て転嫁できる」と回答。「一部しか転嫁できない」(13.8%)、「ほとんど転嫁できない」(7.4%)、「わからない」(18.9%)を合せて約4割の企業で価格転嫁に懸念を残す結果となっている。
- ・業種別にみると、「全て転嫁できる」と回答する割合は、「飲食業」(36.8%)、「小売業」(53.6%)、「個人向けサービス業」(50.0%)などの対消費者向け(BtoC)取引の業種では低く、対事業者向け(BtoB)取引などの業種に比べ価格転嫁の見込みが厳しい結果となっている。

○必要な支援策について

- ・「資金繰り支援」(41.2%)が最も多く、次いで「人材確保への支援」(37.1%)、「人材育成への支援」(33.1%)となっている。「資金」、「人材」に対する支援を求める割合が高い。

【まとめ】

本調査によって、中小企業の経営の現状、直面する経営課題を「売上」、「事業コスト」、「経営資源」の視点から検証し、また、「消費税率の引き上げ」に伴う対応状況を調査した。

結果として、中小企業の経営状況については、約4割で企業の売上が増加するなど、着実に回復傾向にあり、また、今後についても、収益の改善を見通す企業が多いことがわかった。しかしながら、売上増加の主たる要因は販売受注量の増加に起因しており、販売受注単価の上昇の影響は少ない。また、約4割の企業が、商品仕入れ単価、原材料単価など事業コストの上昇に直面している。今後の業界の競争環境について、約5割の企業が厳しさを増すと認識しており、特に、約7割の企業が価格競争の激化を売上拡大の課題と認識している事も踏まえ、コストの上昇を販売・受注価格に円滑に転嫁できるかが、今後の重要な課題である。あわせて、約3割が取引先からの値下げ要請を受けている事や、消費税率の引き上げに伴う価格転嫁に対し約4割が懸念を示していることを踏まえ、中小企業の取引環境に対しても注視が必要である。

このような状況において、約4割の企業が今後の事業拡大の意向を示し、また、売上拡大に向けて、製品・サービスの差別化に取り組む企業が多いなど、多くの中小企業が積極的な事業展開に対して、高い意欲を有している事がわかる。また、約5割の企業が若手人材の確保を求めていることや、製造業の約3割が新規設備の導入を計画しているなど、将来の経営に対する投資意欲も向上していることも明らかとなった。

消費税の円滑な価格転嫁対策や中小企業の取引適正化はもとより、価格競争に巻き込まれない分野への進出や海外展開を後押しすることが必要であると考ええる。また、今後の経営を支える若手人材の確保や新たな事業展開に対する資金調達の支援を強化していく必要がある。

IV. 調査結果

1. 経営状況について

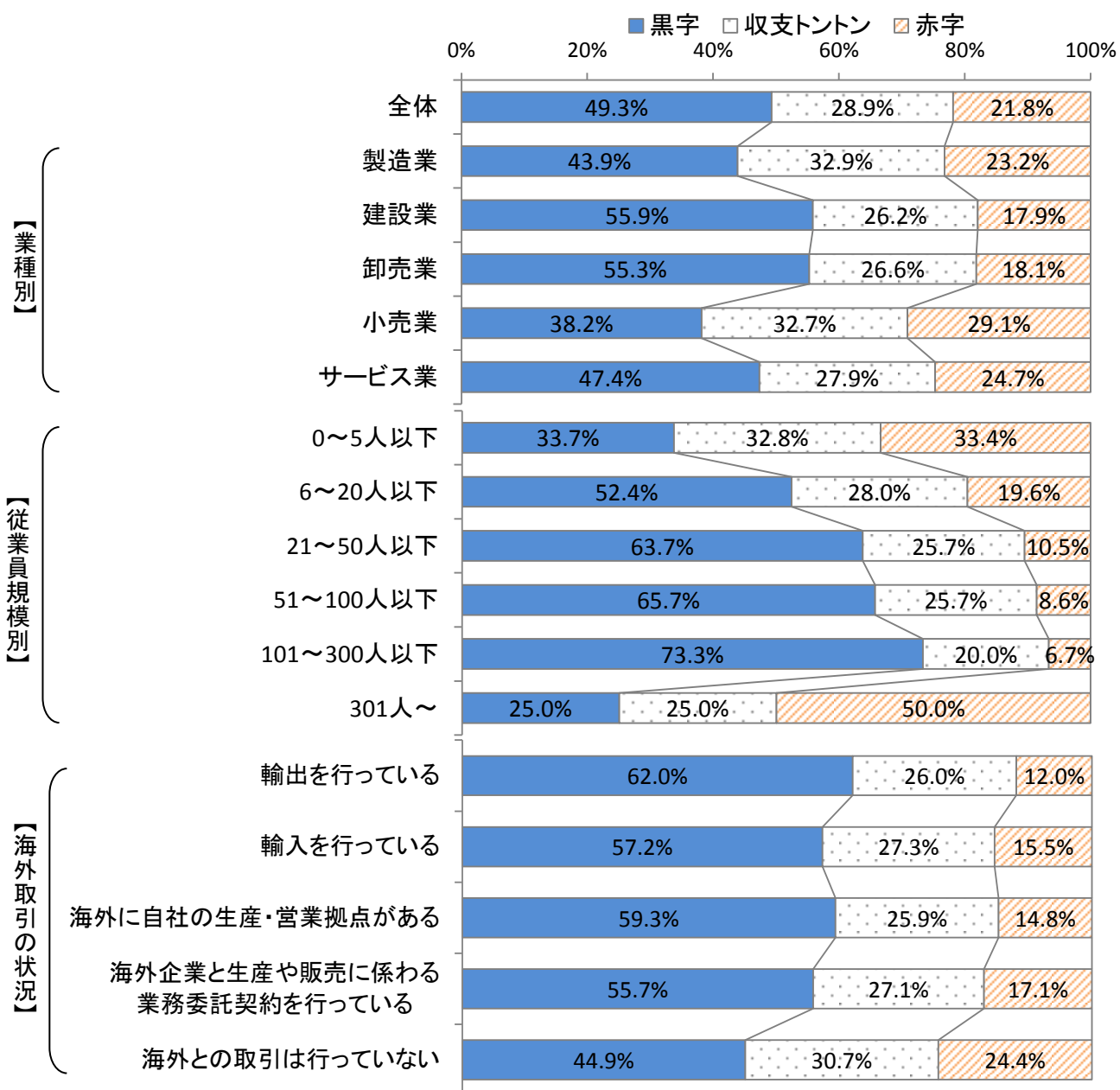
(1) 収益状況

- 【全体】「黒字」の割合が 49.3%を占め、次いで「収支トントン」(28.9%)、「赤字」(21.8%)となっている。
- 【業種別】黒字の割合は、「建設業」(55.9%)、「卸売業」(55.3%)が高い一方で、「小売業」(38.2%)が低い結果となっている。
- 【規模別】規模が大きくなるほど、「黒字」の割合は高く、「赤字」の割合が低くなっている。「101～300人以下」の黒字の割合が 73.3%に対し、「5人以下」は 33.7%となり、規模により大きな差が生じている。
- 【海外取引】海外取引のある企業では黒字割合が高くなっており、特に輸出を行っている企業では 62.0%に及んでいる。海外需要の取り込みや海外での生産などが採算改善の好影響をもたらしていると思われる。

【収益状況(経常利益)】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	454	49.3%	104	43.9%	81	55.9%	131	55.3%	21	38.2%	117	47.4%
収支トントン	266	28.9%	78	32.9%	38	26.2%	63	26.6%	18	32.7%	69	27.9%
赤字	201	21.8%	55	23.2%	26	17.9%	43	18.1%	16	29.1%	61	24.7%
	921	100%	237	100%	145	100%	237	100%	55	100%	247	100%

【収益状況(経常利益)】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	454	49.3%	113	33.7%	163	52.4%	109	63.7%	46	65.7%	22	73.3%	1	25.0%
収支トントン	266	28.9%	110	32.8%	87	28.0%	44	25.7%	18	25.7%	6	20.0%	1	25.0%
赤字	201	21.8%	112	33.4%	61	19.6%	18	10.5%	6	8.6%	2	6.7%	2	50.0%
	921	100%	335	100%	311	100%	171	100%	70	100%	30	100%	4	100%

【海外取引】	全体		輸出を行っている		輸入を行っている		海外に自社の生産・営業拠点がある		海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている		海外との取引は行っていない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	454	49.3%	93	62.0%	111	57.2%	32	59.3%	39	55.7%	280	44.9%
収支トントン	266	28.9%	39	26.0%	53	27.3%	14	25.9%	19	27.1%	191	30.7%
赤字	201	21.8%	18	12.0%	30	15.5%	8	14.8%	12	17.1%	152	24.4%
	921	100%	150	100%	194	100%	54	100%	70	100%	623	100%

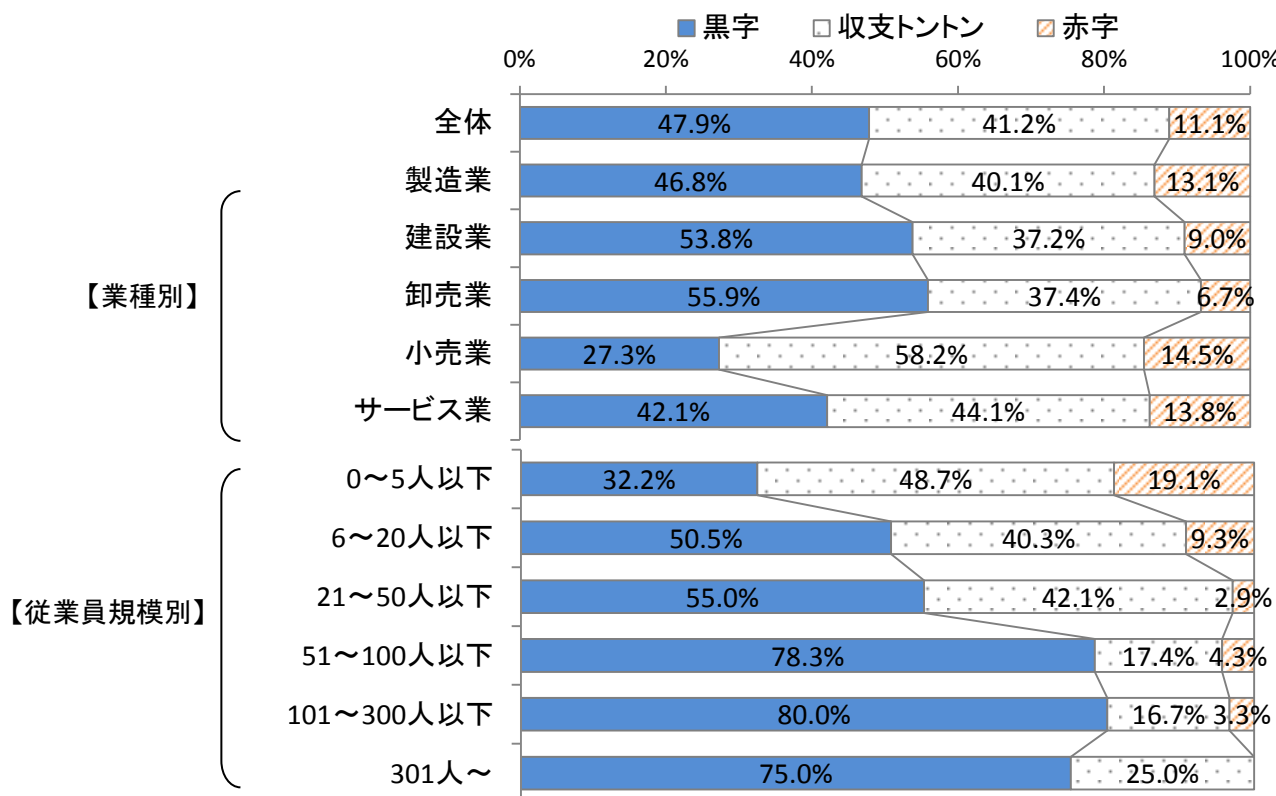


(2) 今後の収益見通し

- 【全体】「黒字」(47.9%) が最も高く、「収支トントン」(41.2%)、「赤字」(11.1%) となっている。「現在の収益状況」(前問) と比較すると、「収支トントン」が増加(+12.3 ポイント)、「赤字」が減少(▲10.7 ポイント) となり、赤字企業において、今後の収益改善を見通している企業が多い。
- 【業種別】「黒字」と回答する割合は「卸売業」(55.9%) が最も多く、次いで「建設業」(53.8%) となっている。「現在の収益状況」と比較すると、全ての業種で「赤字」と回答する割合が減少し、「収支トントン」が増加している。一方、「小売業」においては、「黒字」と回答する割合が減少(38.2%→27.3%) し、慎重な見通しとなっている。
- 【規模別】規模が大きくなるほど、「黒字」の割合は高く、「赤字」の割合が低くなっている。また、「50 人以下」では「収支トントン」との見通しが高まっている。

【収益見通し(経常利益)】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	441	47.9%	111	46.8%	78	53.8%	133	55.9%	15	27.3%	104	42.1%
収支トントン	379	41.2%	95	40.1%	54	37.2%	89	37.4%	32	58.2%	109	44.1%
赤字	102	11.1%	31	13.1%	13	9.0%	16	6.7%	8	14.5%	34	13.8%
	922	100%	237	100%	145	100%	238	100%	55	100%	247	100%

【収益見通し(経常利益)】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	441	47.9%	108	32.2%	158	50.5%	94	55.0%	54	78.3%	24	80.0%	3	75.0%
収支トントン	379	41.2%	163	48.7%	126	40.3%	72	42.1%	12	17.4%	5	16.7%	1	25.0%
赤字	102	11.1%	64	19.1%	29	9.3%	5	2.9%	3	4.3%	1	3.3%	0	0.0%
	922	100%	335	100%	313	100%	171	100%	69	100%	30	100%	4	100%

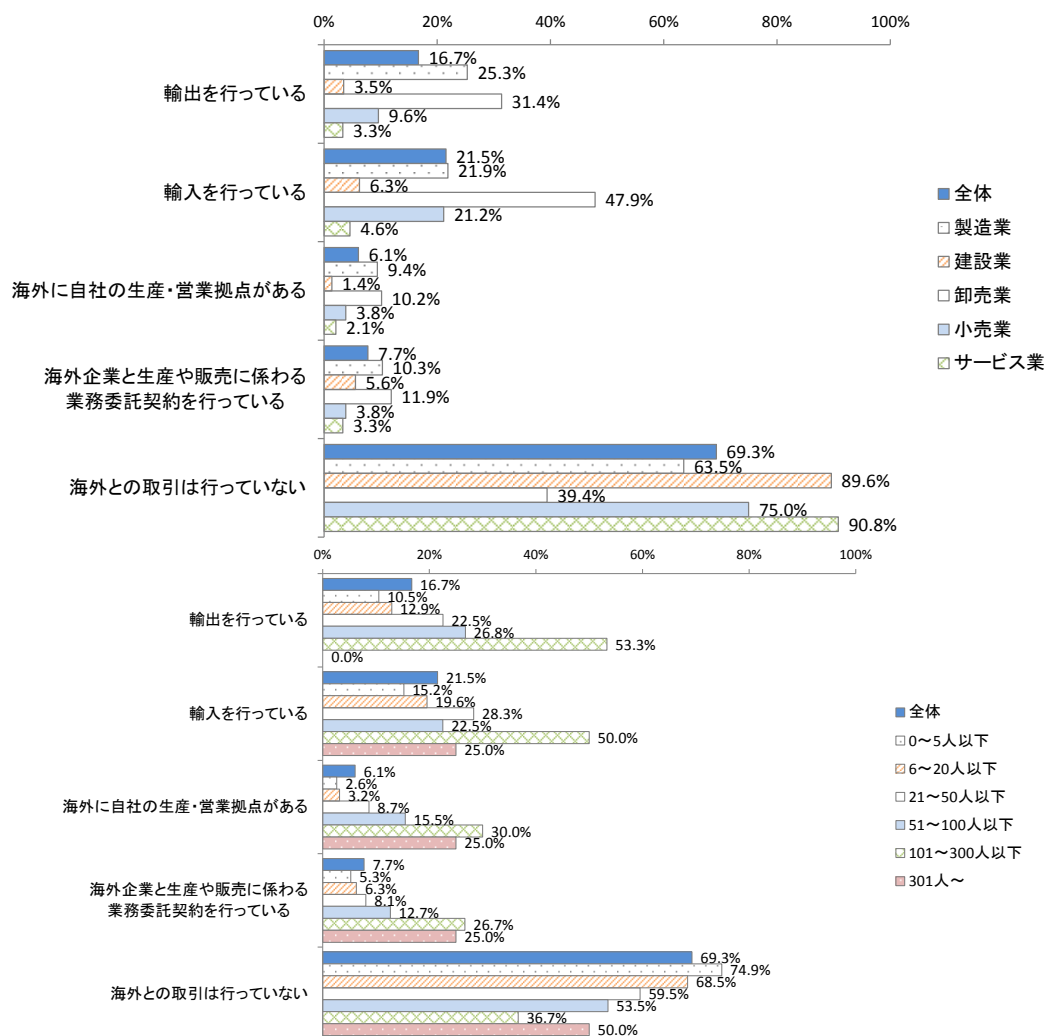


(3) 海外との取引状況

- 【全体】「海外との取引を行っている」企業は30.7%、「海外との取引は行っていない」が69.3%となっている。
- 【業種別】「卸売業」については60.6%が海外との取引を行っており、「輸入を行っている」(47.9%)、「輸出を行っている」(31.4%) と他の業種に比べ高い割合を示す結果となっている。一方、「建設業」、「サービス業」は約9割が海外との取引を行っていない。
- 【規模別】規模の小さい企業ほど「取引を行っていない」割合が高く、海外展開のハードルが高い状況がうかがえる。

【海外との取引状況】	(n=905)		(n=233)		(n=144)		(n=236)		(n=52)		(n=240)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
海外との取引を行っている	278	30.7%	85	36.5%	15	10.4%	143	60.6%	13	25.0%	22	9.2%
輸出を行っている	151	16.7%	59	25.3%	5	3.5%	74	31.4%	5	9.6%	8	3.3%
輸入を行っている	195	21.5%	51	21.9%	9	6.3%	113	47.9%	11	21.2%	11	4.6%
海外に自社の生産・営業拠点がある	55	6.1%	22	9.4%	2	1.4%	24	10.2%	2	3.8%	5	2.1%
海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている	70	7.7%	24	10.3%	8	5.6%	28	11.9%	2	3.8%	8	3.3%
海外との取引は行っていない	627	69.3%	148	63.5%	129	89.6%	93	39.4%	39	75.0%	218	90.8%

	(n=905)		(n=328)		(n=304)		(n=168)		(n=71)		(n=30)		(n=4)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
海外との取引を行っている	278	30.7%	72	22.0%	87	28.6%	65	38.7%	33	46.5%	19	63.3%	2	50.0%
輸出を行っている	151	16.7%	36	11.0%	41	13.5%	39	23.2%	19	26.8%	16	53.3%	0	0.0%
輸入を行っている	195	21.5%	52	15.9%	62	20.4%	49	29.2%	16	22.5%	15	50.0%	1	25.0%
海外に自社の生産・営業拠点がある	55	6.1%	9	2.7%	10	3.3%	15	8.9%	11	15.5%	9	30.0%	1	25.0%
海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている	70	7.7%	18	5.5%	20	6.6%	14	8.3%	9	12.7%	8	26.7%	1	25.0%
海外との取引は行っていない	627	69.3%	256	78.0%	217	71.4%	103	61.3%	38	53.5%	11	36.7%	2	50.0%



2. 事業の見通しについて

(1) 業界の中期展望: 今後3～5年先の貴業界の市場規模の見通しについて、ご回答ください。

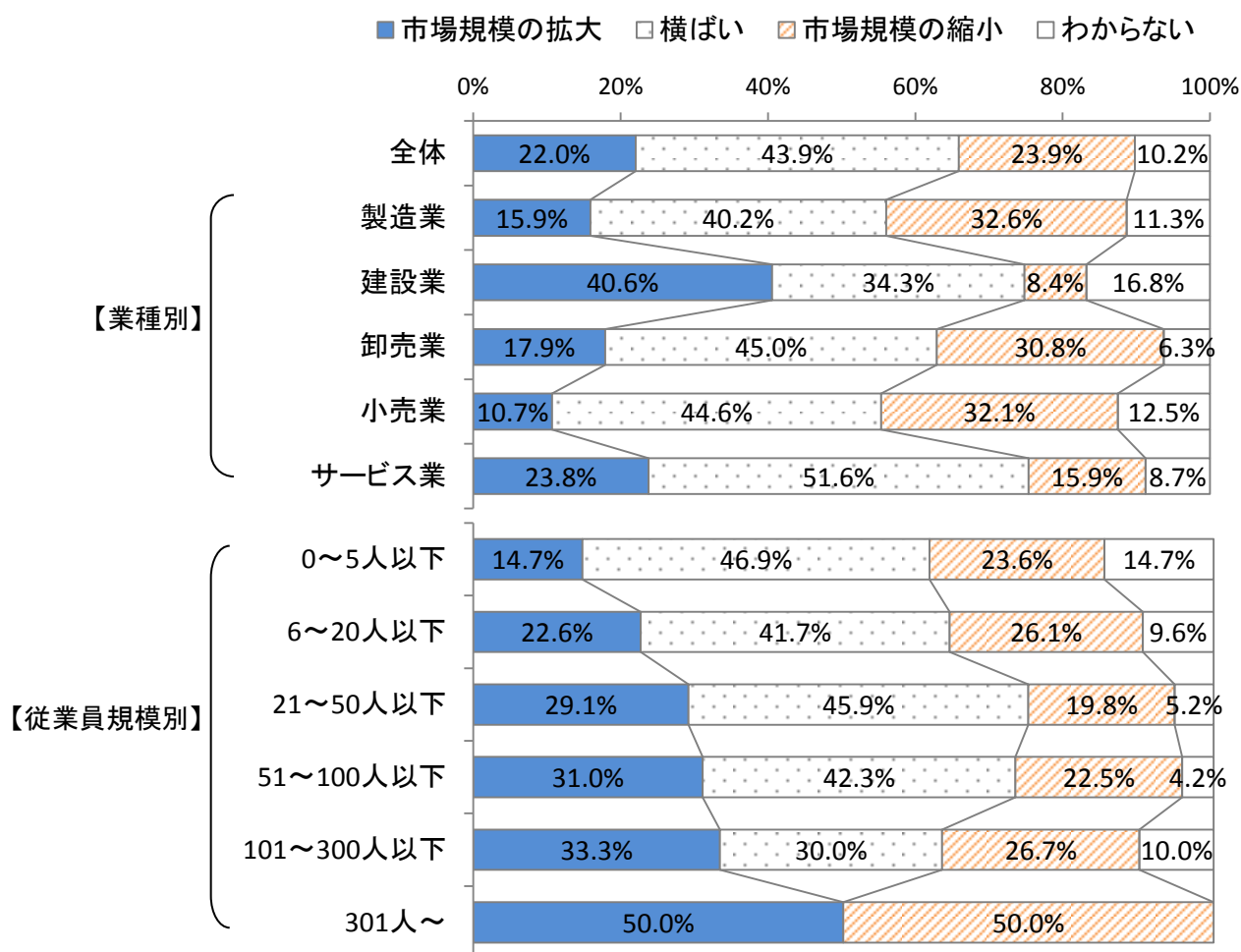
○【全体】「横ばい」(43.9%) が最も高く、「市場規模の拡大」(22.0%) と「市場規模の縮小」(23.9%) がほぼ同数となっている。

○【業種別】「建設業」において、「拡大」と回答している割合は 40.6% となり、他の業種と比較し高い。一方、「製造業」、「卸売業」、「小売業」においては、「縮小」と回答する割合が約 3 割あり、慎重な見通しとなっている。

○【規模別】規模の大きい企業ほど、「市場規模の拡大」を見込む割合が高くなっている。

【業界の中期展望】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
市場規模の拡大	205	22.0%	38	15.9%	58	40.6%	43	17.9%	6	10.7%	60	23.8%
横ばい	408	43.9%	96	40.2%	49	34.3%	108	45.0%	25	44.6%	130	51.6%
市場規模の縮小	222	23.9%	78	32.6%	12	8.4%	74	30.8%	18	32.1%	40	15.9%
わからない	95	10.2%	27	11.3%	24	16.8%	15	6.3%	7	12.5%	22	8.7%
	930	100%	239	100%	143	100%	240	100%	56	100%	252	100%

【業界の中期展望】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
市場規模の拡大	205	22.0%	50	14.7%	71	22.6%	50	29.1%	22	31.0%	10	33.3%	2	50.0%
横ばい	408	43.9%	159	46.9%	131	41.7%	79	45.9%	30	42.3%	9	30.0%	0	0.0%
市場規模の縮小	222	23.9%	80	23.6%	82	26.1%	34	19.8%	16	22.5%	8	26.7%	2	50.0%
わからない	95	10.2%	50	14.7%	30	9.6%	9	5.2%	3	4.2%	3	10.0%	0	0.0%
	930	100%	339	100%	314	100%	172	100%	71	100%	30	100%	4	100%



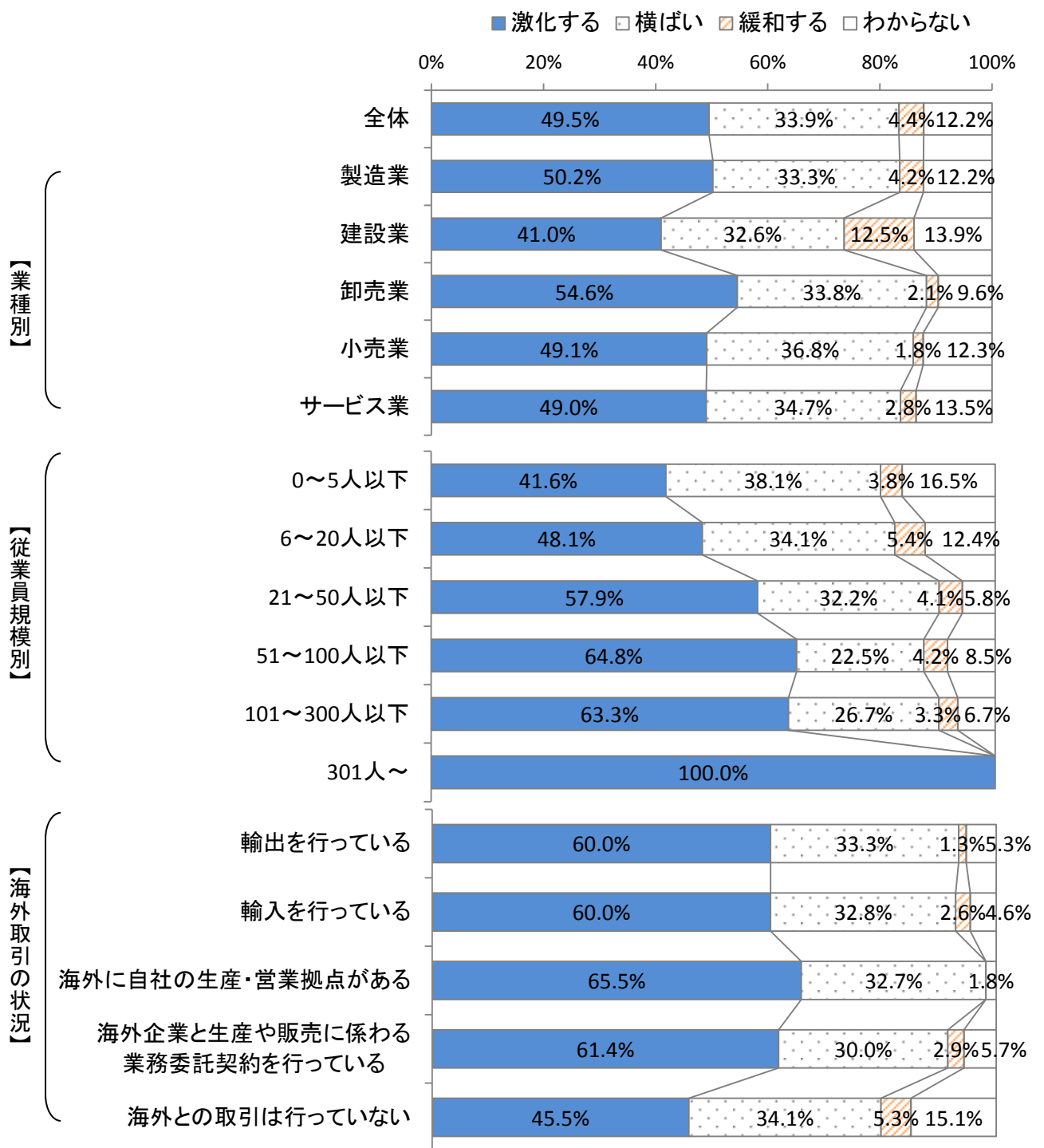
(2) 業界の競争環境: 今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通しについて、ご回答ください。

- 【全体】約半数の企業が「激化する」(49.5%)と回答し、先行きの競争環境の見通しは厳しい。
- 【業種別】「激化する」と回答した割合が最も高い業種は「卸売業」(54.6%)となっている。「建設業」においては、「激化する」(41.0%)が他の業種に比べ低く、「緩和する」(12.5%)がやや高い。
- 【規模別】規模が大きい企業ほど「激化する」と回答する割合が高くなっている。規模の大きい企業ほど、厳しい競争環境におかれ、高い危機意識を有している事がうかがえる。
- 【海外取引】海外取引のある企業の約6割、海外取引のない企業の45.5%が「激化する」と回答している。特に「海外に自社の生産・営業拠点がある」が65.5%と最も高くなっており、海外取引のある企業は、競争環境が厳しいと見込んでいる。

【業界の競争環境】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
激化する	460	49.5%	119	50.2%	59	41.0%	131	54.6%	28	49.1%	123	49.0%
横ばい	315	33.9%	79	33.3%	47	32.6%	81	33.8%	21	36.8%	87	34.7%
緩和する	41	4.4%	10	4.2%	18	12.5%	5	2.1%	1	1.8%	7	2.8%
わからない	113	12.2%	29	12.2%	20	13.9%	23	9.6%	7	12.3%	34	13.5%
	929	100%	237	100%	144	100%	240	100%	57	100%	251	100%

【業界の競争環境】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
激化する	460	49.5%	141	41.6%	151	48.1%	99	57.9%	46	64.8%	19	63.3%	4	100.0%
横ばい	315	33.9%	129	38.1%	107	34.1%	55	32.2%	16	22.5%	8	26.7%	0	0.0%
緩和する	41	4.4%	13	3.8%	17	5.4%	7	4.1%	3	4.2%	1	3.3%	0	0.0%
わからない	113	12.2%	56	16.5%	39	12.4%	10	5.8%	6	8.5%	2	6.7%	0	0.0%
	929	100%	339	100%	314	100%	171	100%	71	100%	30	100%	4	100%

【海外取引】	全体		輸出を行っている		輸入を行っている		海外に自社の生産・営業拠点がある		海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている		海外との取引は行っていない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
激化する	460	49.5%	90	60.0%	117	60.0%	36	65.5%	43	61.4%	283	45.5%
横ばい	315	33.9%	50	33.3%	64	32.8%	18	32.7%	21	30.0%	212	34.1%
緩和する	41	4.4%	2	1.3%	5	2.6%	0	0.0%	2	2.9%	33	5.3%
わからない	113	12.2%	8	5.3%	9	4.6%	1	1.8%	4	5.7%	94	15.1%
	929	100%	150	100%	195	100%	55	100%	70	100%	622	100%

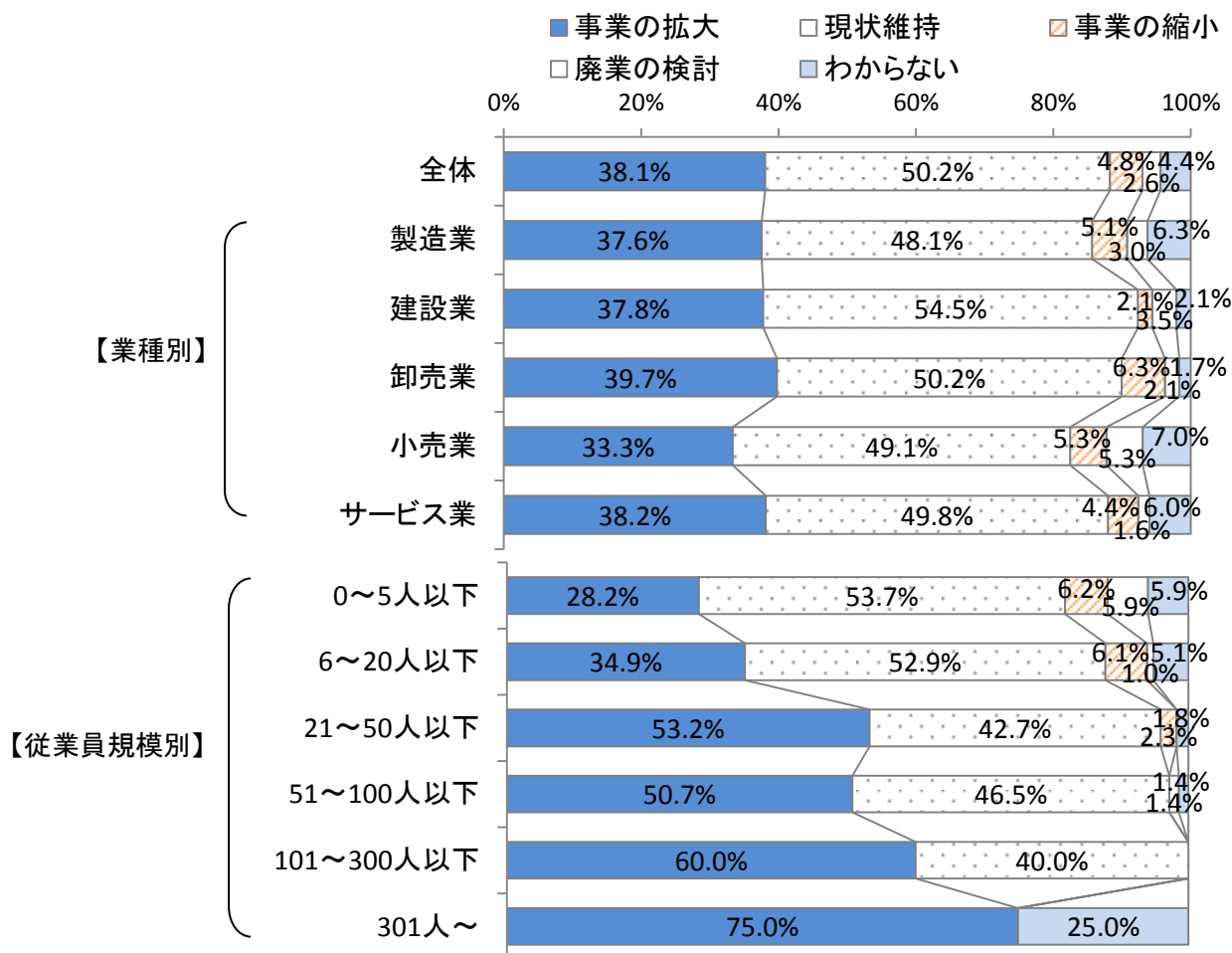


(3) 貴社の事業方針: 今後3～5年先の貴社の展望について、ご回答ください。

- 【全体】「現状維持」が 50.2%と最も高く、次いで、「事業の拡大」が 38.1%となっている。「縮小」(4.8%)、「廃業」(2.6%) は低い回答に止まり、今後の新たな事業展開に高い意欲を有している企業が多い結果となっている。
- 【業種別】業種によって大きな差は見られないものの、「小売業」では「事業の拡大」がやや低く、「事業の縮小」「廃業の検討」がやや高い。
- 【規模別】規模の大きい企業ほど「事業の拡大」と回答する割合が高く、21 人以上では「現状維持」を上回る。

【貴社の事業方針】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業の拡大	352	38.1%	89	37.6%	54	37.8%	95	39.7%	19	33.3%	95	38.2%
現状維持	464	50.2%	114	48.1%	78	54.5%	120	50.2%	28	49.1%	124	49.8%
事業の縮小	44	4.8%	12	5.1%	3	2.1%	15	6.3%	3	5.3%	11	4.4%
廃業の検討	24	2.6%	7	3.0%	5	3.5%	5	2.1%	3	5.3%	4	1.6%
わからない	41	4.4%	15	6.3%	3	2.1%	4	1.7%	4	7.0%	15	6.0%
	925	100%	237	100%	143	100%	239	100%	57	100%	249	100%

【貴社の事業方針】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業の拡大	352	38.1%	95	28.2%	109	34.9%	91	53.2%	36	50.7%	18	60.0%	3	75.0%
現状維持	464	50.2%	181	53.7%	165	52.9%	73	42.7%	33	46.5%	12	40.0%	0	0.0%
事業の縮小	44	4.8%	21	6.2%	19	6.1%	4	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
廃業の検討	24	2.6%	20	5.9%	3	1.0%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	41	4.4%	20	5.9%	16	5.1%	3	1.8%	1	1.4%	0	0.0%	1	25.0%
	925	100%	337	100%	312	100%	171	100%	71	100%	30	100%	4	100%



3. 売上について

(1) 一年前と比べて、売上の状況について、該当するものを1つご回答ください。

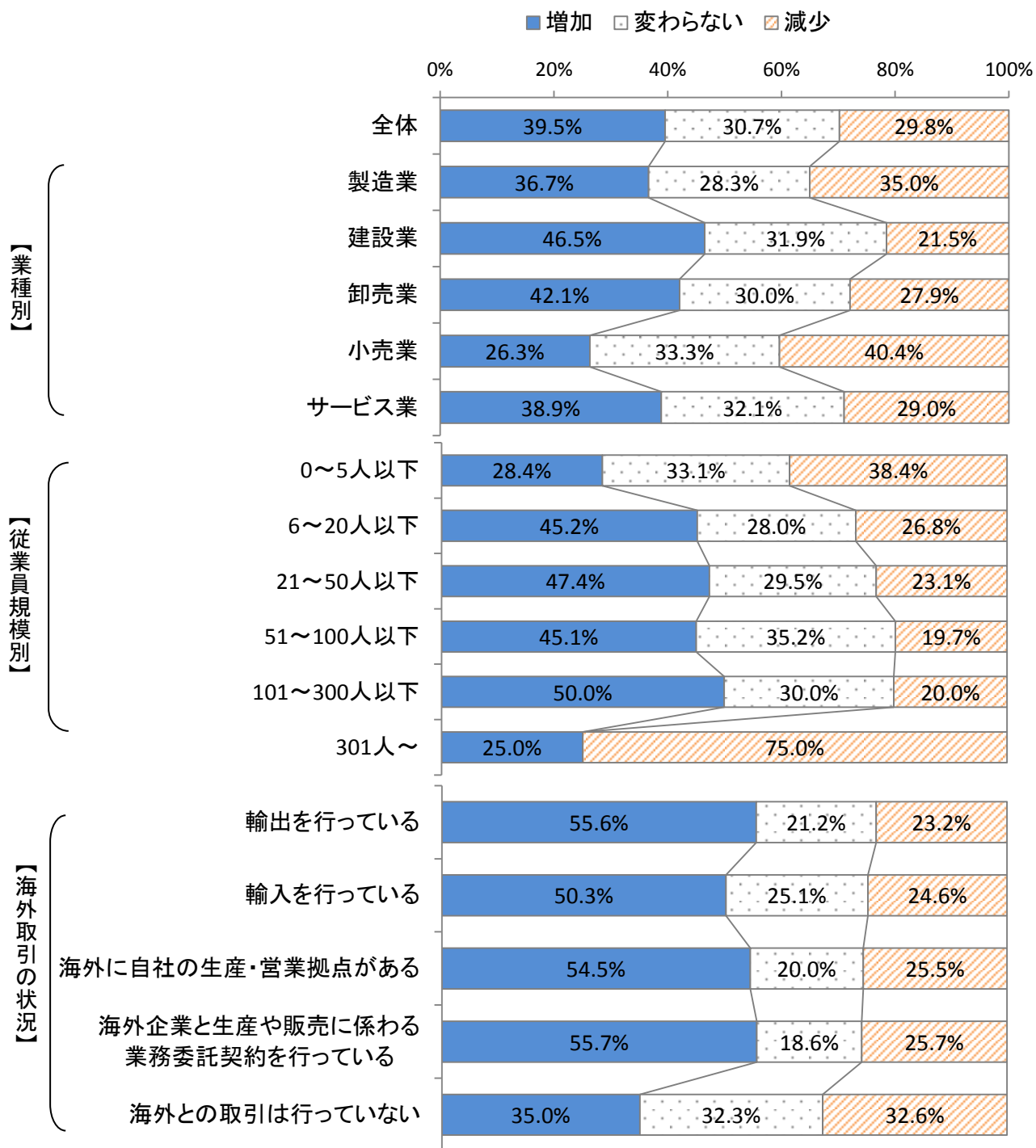
①売上高

- 【全体】売上高を一年前と比較すると、39.5%の企業が「増加」と回答し、「減少」(29.8%)を上回っている。
- 【業種別】「増加」している割合は、「建設業」(46.5%)が最も高く、次いで「卸売業」(42.1%)となっている。「小売業」は「減少」(40.4%)が「増加」(26.3%)を上回り、厳しい状況がうかがえる。「製造業」は「増加」(36.7%)、「減少」(35.0%)と企業によって業績の差が分かれる結果となっている。
- 【規模別】規模の大きい企業ほど「増加」が多く、「減少」が低い傾向にある。「5人以下」においては、「増加」(28.4%)に対し、「減少」(38.4%)の割合が高く、厳しい経営環境がうかがえる。
- 【海外取引】海外取引のある企業の5割超が「増加」と回答する一方、海外取引のない企業では「増加」が35.0%に止まっている。

【売上高】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	369	39.5%	88	36.7%	67	46.5%	101	42.1%	15	26.3%	98	38.9%
変わらない	286	30.7%	68	28.3%	46	31.9%	72	30.0%	19	33.3%	81	32.1%
減少	278	29.8%	84	35.0%	31	21.5%	67	27.9%	23	40.4%	73	29.0%
	933	100%	240	100%	144	100%	240	100%	57	100%	252	100%

【売上高】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	369	39.5%	97	28.4%	142	45.2%	82	47.4%	32	45.1%	15	50.0%	1	25.0%
変わらない	286	30.7%	113	33.1%	88	28.0%	51	29.5%	25	35.2%	9	30.0%	0	0.0%
減少	278	29.8%	131	38.4%	84	26.8%	40	23.1%	14	19.7%	6	20.0%	3	75.0%
	933	100%	341	100%	314	100%	173	100%	71	100%	30	100%	4	100%

【海外取引】	全体		輸出を行っている		輸入を行っている		海外に自社の生産・営業拠点がある		海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている		海外との取引は行っていない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	369	39.5%	84	55.6%	98	50.3%	30	54.5%	39	55.7%	219	35.0%
変わらない	286	30.7%	32	21.2%	49	25.1%	11	20.0%	13	18.6%	202	32.3%
減少	278	29.8%	35	23.2%	48	24.6%	14	25.5%	18	25.7%	204	32.6%
	933	100%	151	100%	195	100%	55	100%	70	100%	625	100%

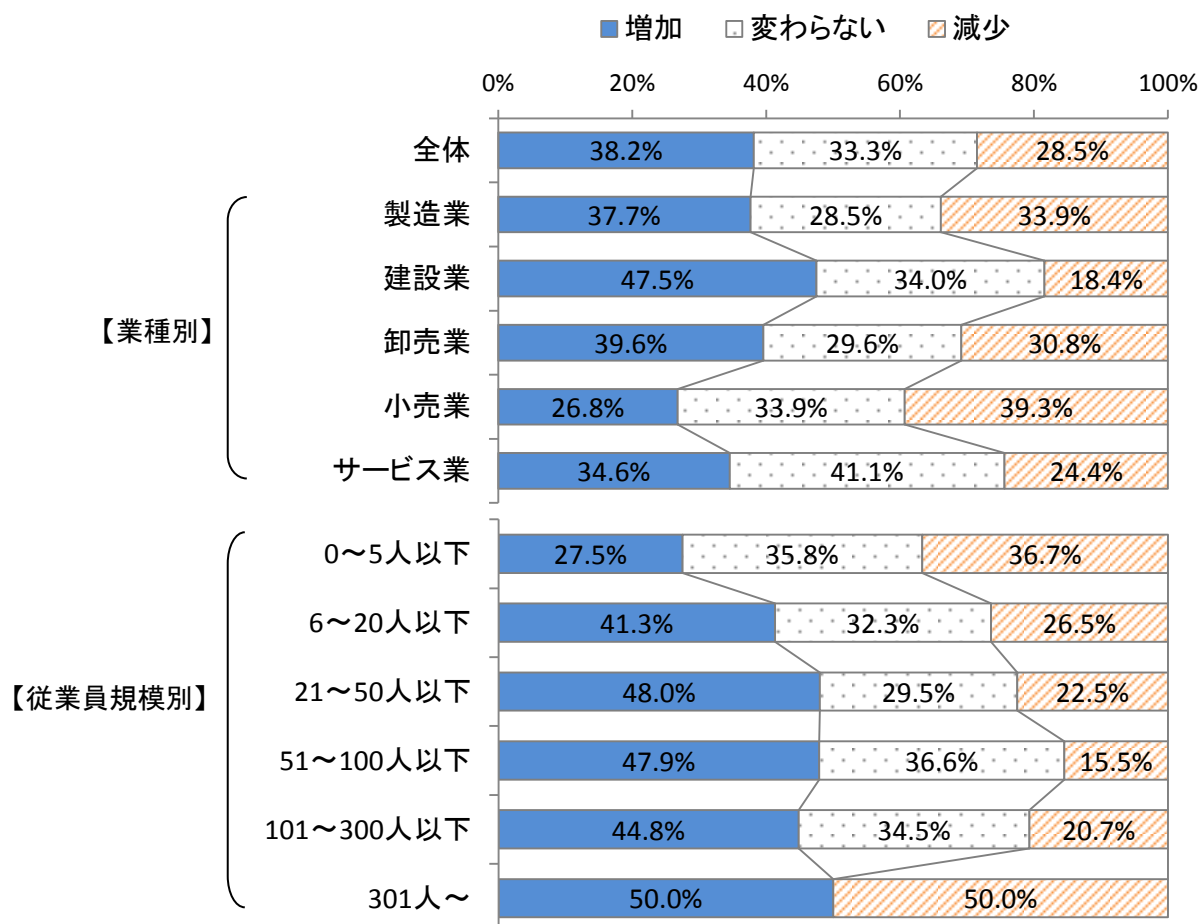


②販売・受注量

- 【全体】販売・受注量は、38.2%が「増加」と回答し、「減少」(28.5%)を上回っている。
- 【業種別】「建設業」が「増加」(47.5%)と回答する割合が高い。また、「小売業」においては、「減少」(39.3%)が「増加」(26.8%)を上回り、他の業種に比べ、厳しい状況がうかがえる。
- 【規模別】規模の大きい企業ほど「増加」が多く、「減少」が低い傾向にある。「5人以下」においては、「増加」(27.5%)に対し、「減少」(36.7%)の割合が高く、他の規模に比べ、厳しい経営環境がうかがえる。

【販売・受注量】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	352	38.2%	90	37.7%	67	47.5%	95	39.6%	15	26.8%	85	34.6%
変わらない	307	33.3%	68	28.5%	48	34.0%	71	29.6%	19	33.9%	101	41.1%
減少	263	28.5%	81	33.9%	26	18.4%	74	30.8%	22	39.3%	60	24.4%
	922	100%	239	100%	141	100%	240	100%	56	100%	246	100%

【販売・受注量】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	352	38.2%	92	27.5%	128	41.3%	83	48.0%	34	47.9%	13	44.8%	2	50.0%
変わらない	307	33.3%	120	35.8%	100	32.3%	51	29.5%	26	36.6%	10	34.5%	0	0.0%
減少	263	28.5%	123	36.7%	82	26.5%	39	22.5%	11	15.5%	6	20.7%	2	50.0%
	922	100%	335	100%	310	100%	173	100%	71	100%	29	100%	4	100%



③販売・受注単価

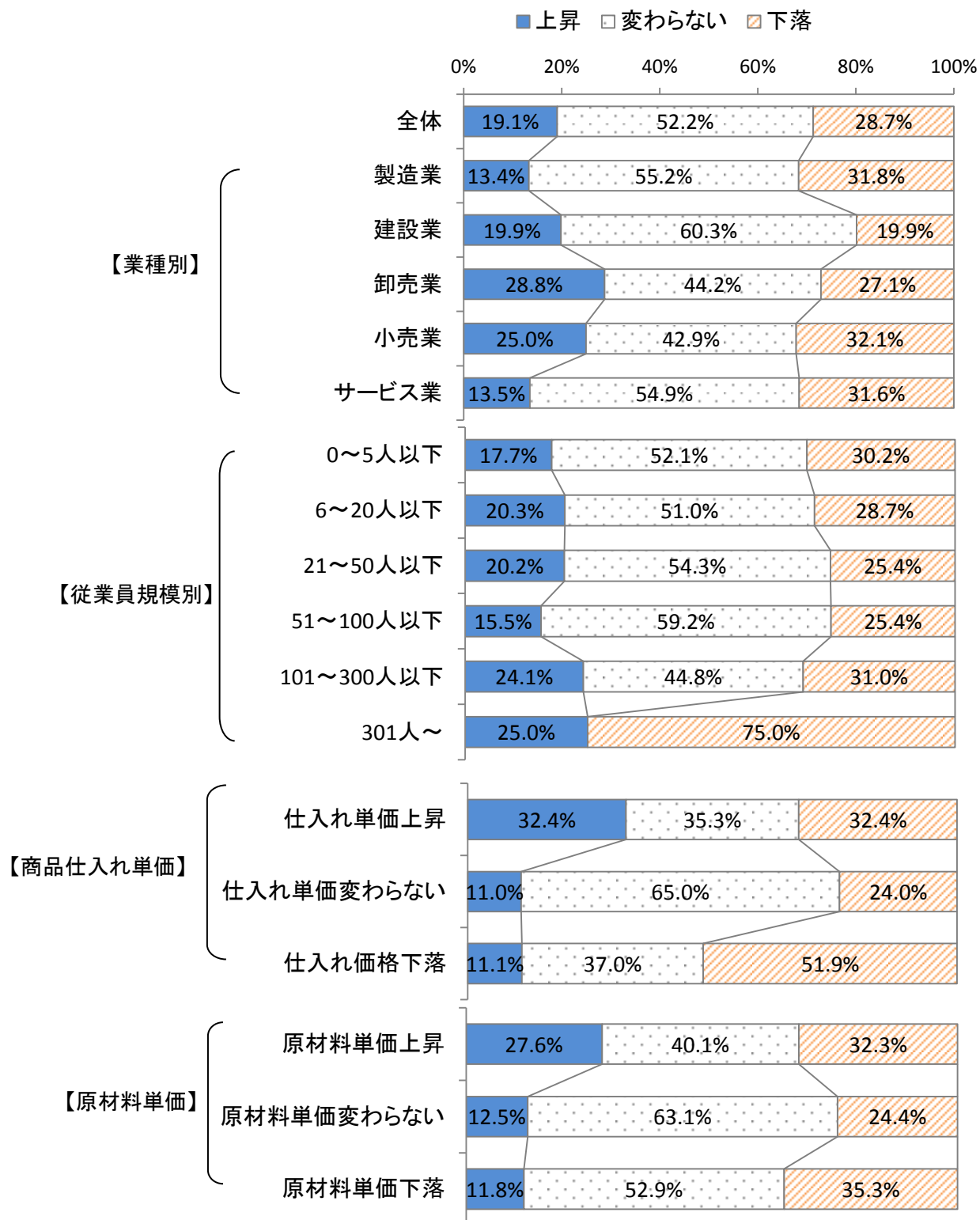
- 【全体】販売・受注単価は、「変わらない」(52.2%) が最も高く、「下落」(28.7%)、「上昇」(19.1%) となっている。売上高、販売受注量が増加している企業が約 4 割あることに対し、単価が上昇している企業は、2 割弱に止まっている。
- 【業種別】「上昇」と回答している割合は「卸売業」(28.8%) が最も高く、「製造業」(13.4%)、「サービス業」(13.4%) は他の業種に比べ低い。「下落」と回答している割合は、「製造業」(31.8%)、「サービス業」(31.6%)、「小売業」(32.1%) が高い結果となっている。
- 【規模別】規模による特性は見られない。
- 【商品仕入れ単価・原材料単価と販売受注単価との比較】商品仕入れ単価・原材料単価が上昇したと回答した企業の内、販売受注単価が上昇している企業は約 3 割に止まっている。約 7 割はコストの上昇を価格への転嫁しづらい状況が伺える。

【販売・受注単価】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	176	19.1%	32	13.4%	28	19.9%	69	28.8%	14	25.0%	33	13.5%
変わらない	481	52.2%	132	55.2%	85	60.3%	106	44.2%	24	42.9%	134	54.9%
下落	264	28.7%	76	31.8%	28	19.9%	65	27.1%	18	32.1%	77	31.6%
	921	100%	240	100%	141	100%	240	100%	56	100%	244	100%

【販売・受注単価】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	176	19.1%	59	17.7%	63	20.3%	35	20.2%	11	15.5%	7	24.1%	1	25.0%
変わらない	481	52.2%	174	52.1%	158	51.0%	94	54.3%	42	59.2%	13	44.8%	0	0.0%
下落	264	28.7%	101	30.2%	89	28.7%	44	25.4%	18	25.4%	9	31.0%	3	75.0%
	921	100%	334	100%	310	100%	173	100%	71	100%	29	100%	4	100%

【商品仕入れ単価】	全体		仕入れ単価上昇		仕入れ単価変わらない		仕入れ価格下落	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	176	19.1%	111	32.4%	46	11.0%	3	11.1%
変わらない	481	52.2%	121	35.3%	273	65.0%	10	37.0%
下落	264	28.7%	111	32.4%	101	24.0%	14	51.9%
	921	100%	343	100%	420	100%	27	100%

【原材料単価】	全体		原材料単価上昇		原材料単価変わらない		原材料単価下落	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	176	19.1%	89	27.6%	43	12.5%	2	11.8%
変わらない	481	52.2%	129	40.1%	217	63.1%	9	52.9%
下落	264	28.7%	104	32.3%	84	24.4%	6	35.3%
	921	100%	322	100%	344	100%	17	100%

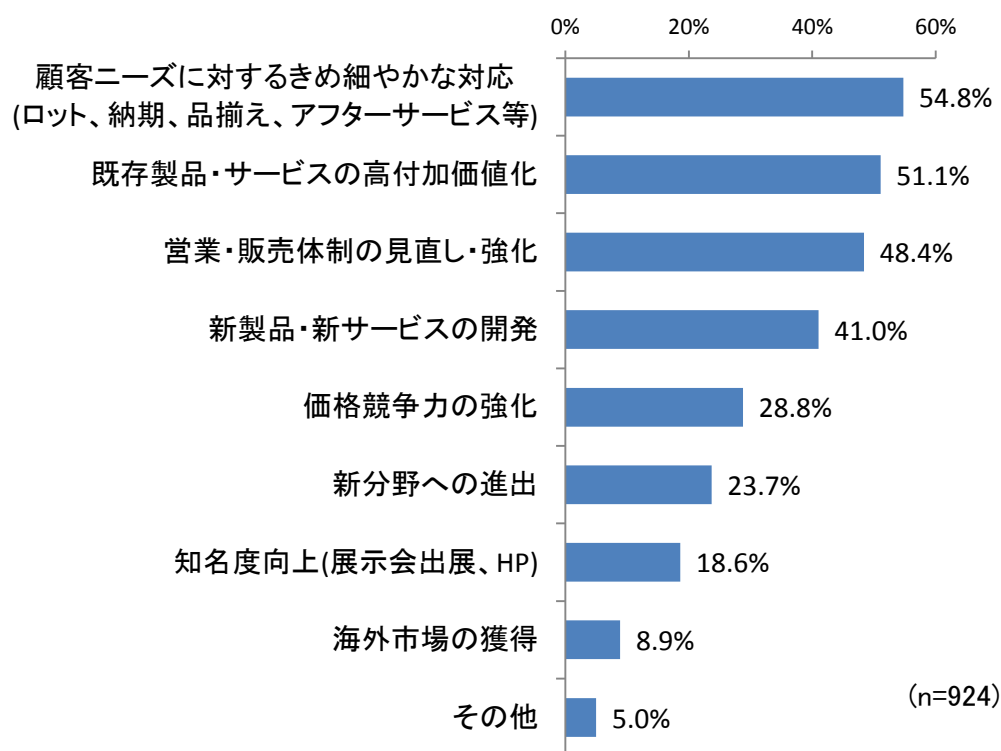


(2) 売上拡大に向け今後注力していきたい取組について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(54.8%) が最も高く、次いで「既存製品・サービスの高付加価値化」(51.1%)、「営業・販売体制の見直し・強化」(48.4%) となっている。前述で、販売・受注単価の下落が上昇よりも高い結果となったが、「価格競争力の強化」は 28.8% に止まり、価格よりも財やサービスを主体とした売上拡大策を検討している企業が多いことが伺える。

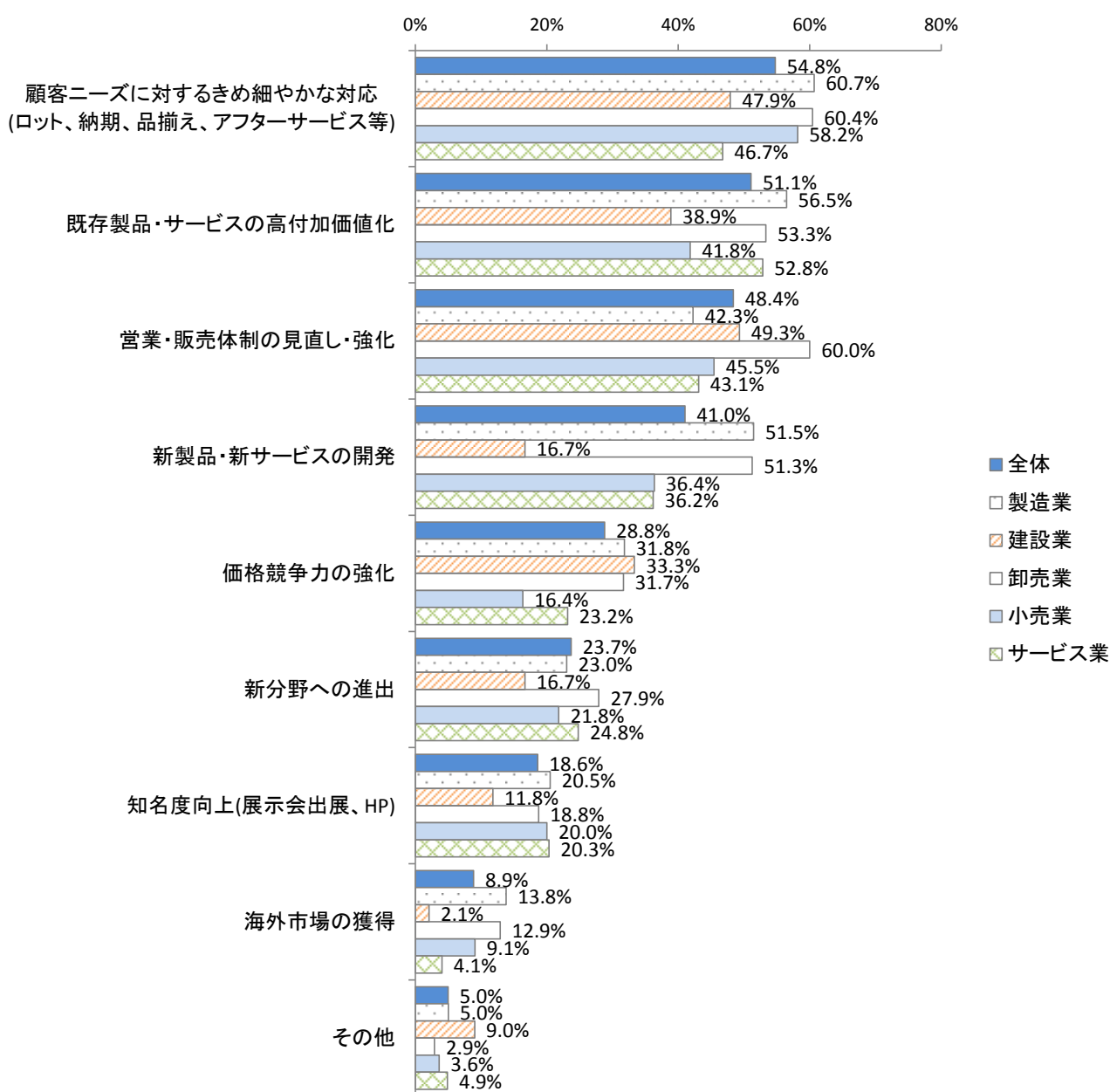
(n=924)

【売上拡大に向け今後注力していきたい取組み】	件数	%
顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 (ロット、納期、品揃え、アフターサービス等)	506	54.8%
既存製品・サービスの高付加価値化	472	51.1%
営業・販売体制の見直し・強化	447	48.4%
新製品・新サービスの開発	379	41.0%
価格競争力の強化	266	28.8%
新分野への進出	219	23.7%
知名度向上(展示会出展、HP)	172	18.6%
海外市場の獲得	82	8.9%
その他	46	5.0%



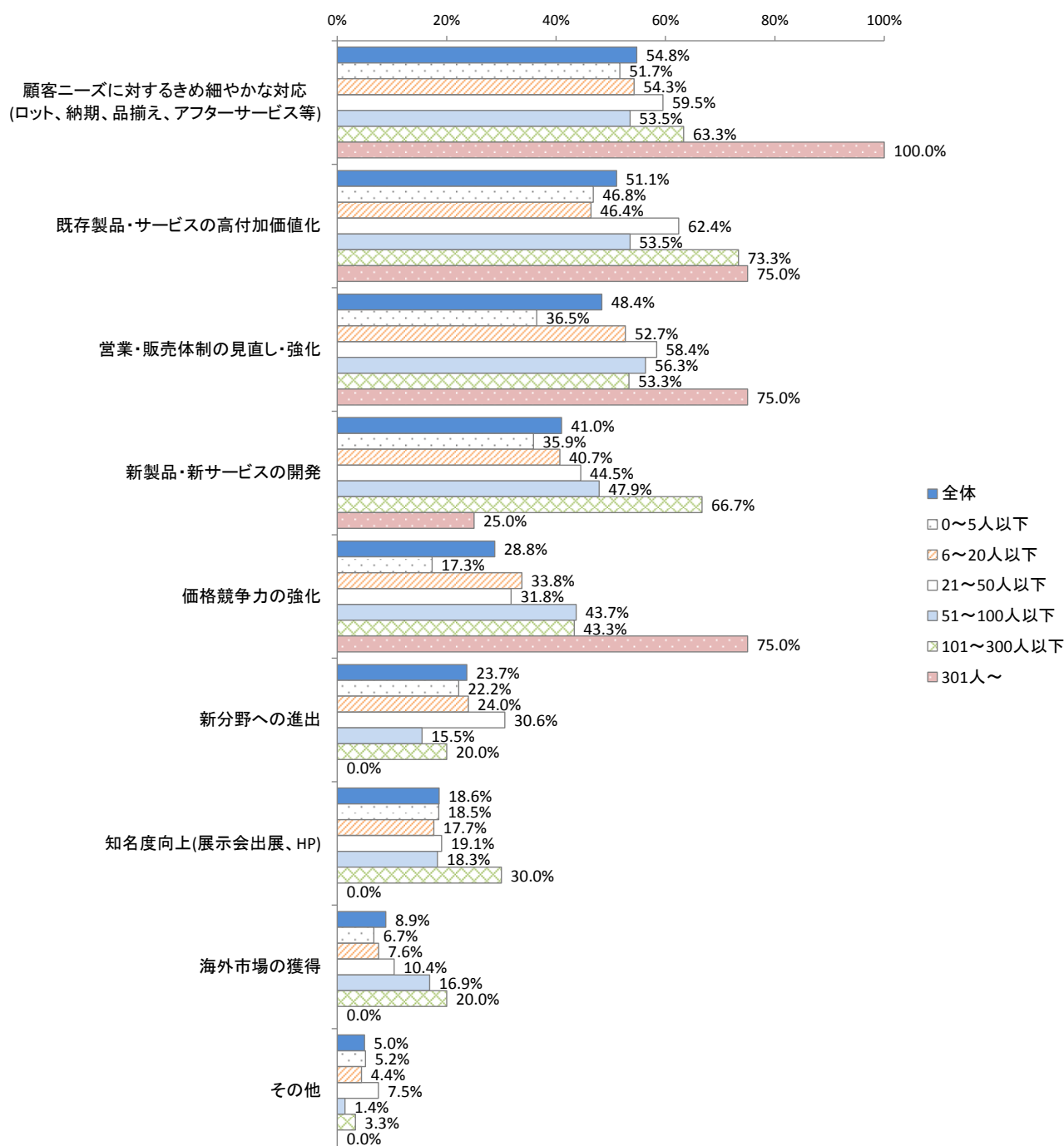
○【業種別】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」と回答する割合は全業種で高い。「既存製品・サービスの高付加価値化」と回答する企業は「製造業」（56.5%）、「卸売業」（53.3%）、「サービス業」（52.8%）で高く、また、「新製品・新サービスの開発」と回答する企業は「製造業」（51.5%）、「卸売業」（51.3%）で高い。業種によっては、製品・サービスの差別化による売上拡大を検討している企業が多いことが伺える。

	(n=924)		(n=239)		(n=144)		(n=240)		(n=55)		(n=246)	
【売上拡大に向け今後注力していきたい取り組み】	全体 件数	%	製造業 件数	%	建設業 件数	%	卸売業 件数	%	小売業 件数	%	サービス業 件数	%
顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 (ロット、納期、品揃え、アフターサービス等)	506	54.8%	145	60.7%	69	47.9%	145	60.4%	32	58.2%	115	46.7%
既存製品・サービスの高付加価値化	472	51.1%	135	56.5%	56	38.9%	128	53.3%	23	41.8%	130	52.8%
営業・販売体制の見直し・強化	447	48.4%	101	42.3%	71	49.3%	144	60.0%	25	45.5%	106	43.1%
新製品・新サービスの開発	379	41.0%	123	51.5%	24	16.7%	123	51.3%	20	36.4%	89	36.2%
価格競争力の強化	266	28.8%	76	31.8%	48	33.3%	76	31.7%	9	16.4%	57	23.2%
新分野への進出	219	23.7%	55	23.0%	24	16.7%	67	27.9%	12	21.8%	61	24.8%
知名度向上(展示会出展、HP)	172	18.6%	49	20.5%	17	11.8%	45	18.8%	11	20.0%	50	20.3%
海外市場の獲得	82	8.9%	33	13.8%	3	2.1%	31	12.9%	5	9.1%	10	4.1%
その他	46	5.0%	12	5.0%	13	9.0%	7	2.9%	2	3.6%	12	4.9%



○【規模別】規模が大きい企業ほど、回答する項目が多い傾向にあり、売上拡大に向けて多様な取り組みを検討している事がうかがえる。「新製品・新サービスの開発」、「価格競争力の強化」、「海外市場の獲得」は規模が大きくなるにつれて回答割合が高い傾向にある。

	(n=924)		(n=329)		(n=317)		(n=173)		(n=71)		(n=30)		(n=4)	
【売上拡大に向け今後注力していきたい取り組み】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 (ロット、納期、品揃え、アフターサービス等)	506	54.8%	170	51.7%	172	54.3%	103	59.5%	38	53.5%	19	63.3%	4	100.0%
既存製品・サービスの高付加価値化	472	51.1%	154	46.8%	147	46.4%	108	62.4%	38	53.5%	22	73.3%	3	75.0%
営業・販売体制の見直し・強化	447	48.4%	120	36.5%	167	52.7%	101	58.4%	40	56.3%	16	53.3%	3	75.0%
新製品・新サービスの開発	379	41.0%	118	35.9%	129	40.7%	77	44.5%	34	47.9%	20	66.7%	1	25.0%
価格競争力の強化	266	28.8%	57	17.3%	107	33.8%	55	31.8%	31	43.7%	13	43.3%	3	75.0%
新分野への進出	219	23.7%	73	22.2%	76	24.0%	53	30.6%	11	15.5%	6	20.0%	0	0.0%
知名度向上(展示会出展、HP)	172	18.6%	61	18.5%	56	17.7%	33	19.1%	13	18.3%	9	30.0%	0	0.0%
海外市場の獲得	82	8.9%	22	6.7%	24	7.6%	18	10.4%	12	16.9%	6	20.0%	0	0.0%
その他	46	5.0%	17	5.2%	14	4.4%	13	7.5%	1	1.4%	1	3.3%	0	0.0%

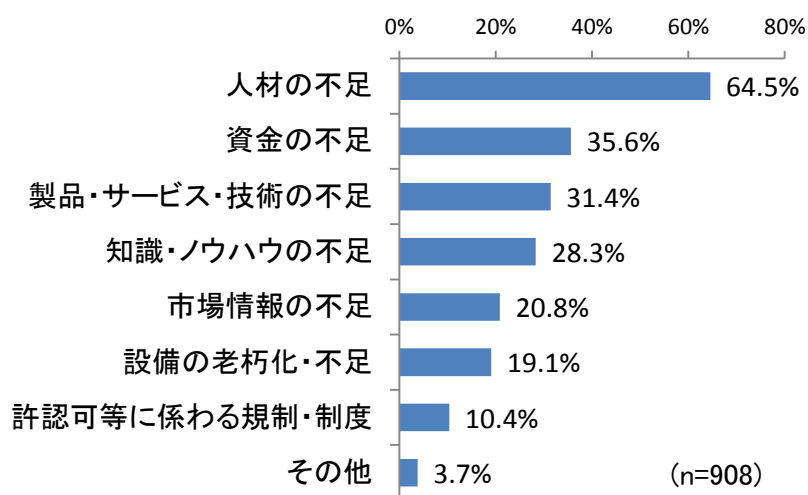


(3) 売上拡大に取り組む上での課題について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「人材の不足」(64.5%) が最も高く、次いで「資金の不足」(35.6%)、「製品・サービス・技術の不足」(31.4%) となっている。

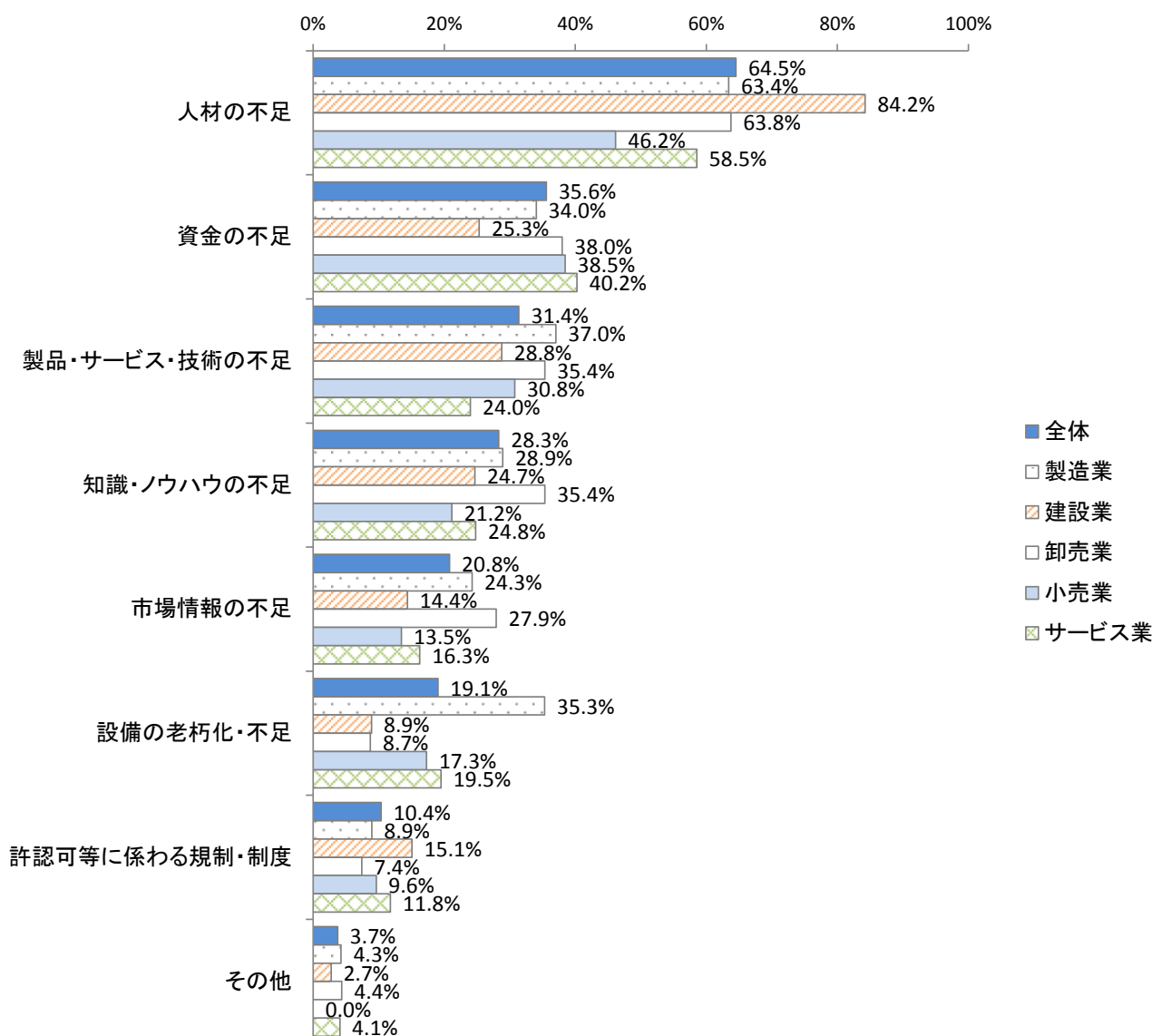
(n=908)

【売上拡大に取り組む上での課題】	件数	%
人材の不足	586	64.5%
資金の不足	323	35.6%
製品・サービス・技術の不足	285	31.4%
知識・ノウハウの不足	257	28.3%
市場情報の不足	189	20.8%
設備の老朽化・不足	173	19.1%
許認可等に係わる規制・制度	94	10.4%
その他	34	3.7%



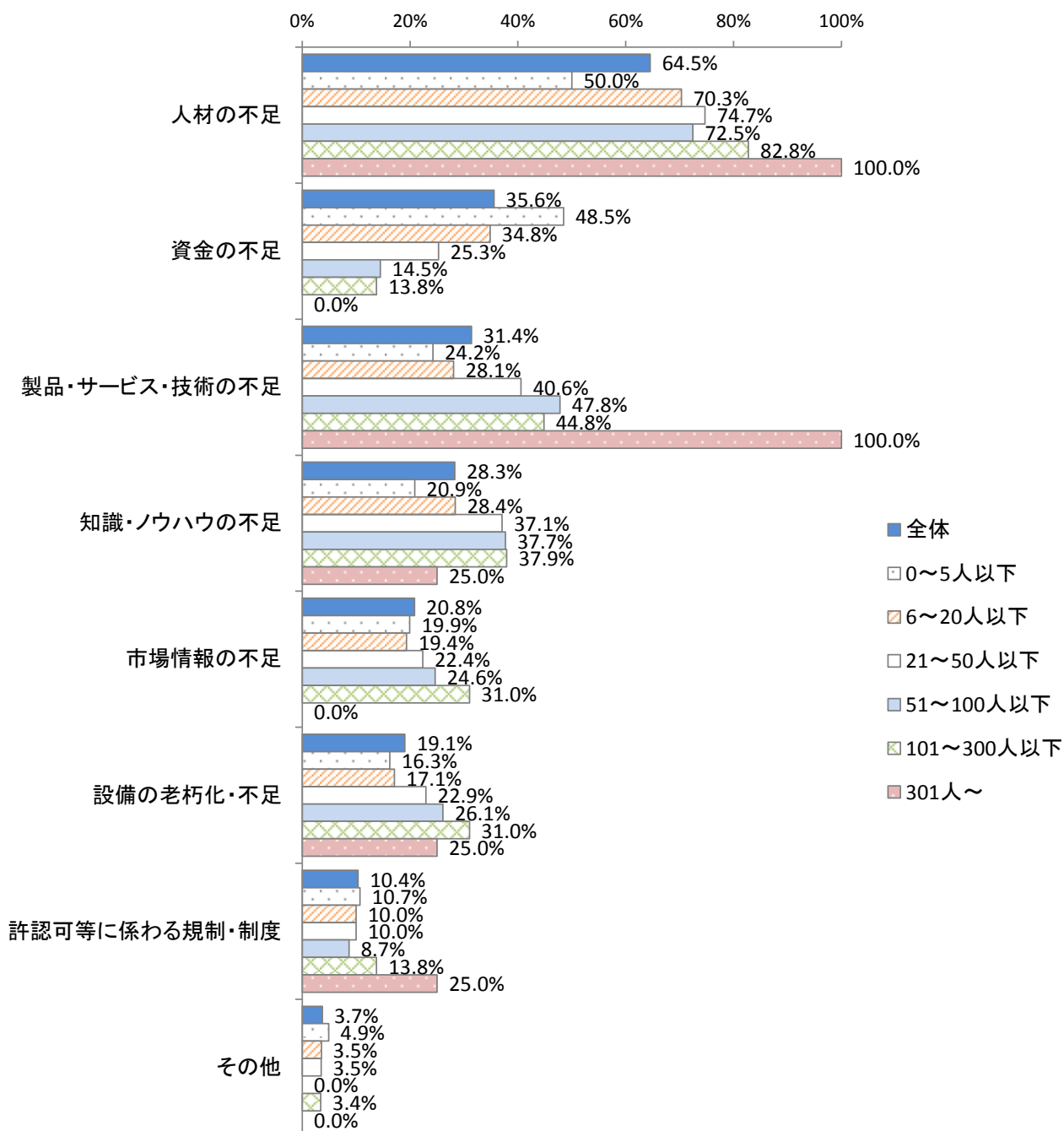
○【業種別】「建設業」の84.2%が「人材の不足」と回答し、他の業種に比べ高い。「卸売業」、「小売業」、「サービス業」では「人材の不足」に次いで、「資金の不足」と回答し、それぞれ、38.0%、38.5%、40.2%といずれも全体よりも高い。「製造業」では、35.3%の企業が「設備の老朽化・不足」と回答しており、設備の増設や更新が課題となっている。

【売上拡大に取り組む上での課題】	(n=908)		(n=235)		(n=146)		(n=229)		(n=52)		(n=246)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材の不足	586	64.5%	149	63.4%	123	84.2%	146	63.8%	24	46.2%	144	58.5%
資金の不足	323	35.6%	80	34.0%	37	25.3%	87	38.0%	20	38.5%	99	40.2%
製品・サービス・技術の不足	285	31.4%	87	37.0%	42	28.8%	81	35.4%	16	30.8%	59	24.0%
知識・ノウハウの不足	257	28.3%	68	28.9%	36	24.7%	81	35.4%	11	21.2%	61	24.8%
市場情報の不足	189	20.8%	57	24.3%	21	14.4%	64	27.9%	7	13.5%	40	16.3%
設備の老朽化・不足	173	19.1%	83	35.3%	13	8.9%	20	8.7%	9	17.3%	48	19.5%
許認可等に係わる規制・制度	94	10.4%	21	8.9%	22	15.1%	17	7.4%	5	9.6%	29	11.8%
その他	34	3.7%	10	4.3%	4	2.7%	10	4.4%	0	0.0%	10	4.1%



○【規模別】「人材の不足」、「製品・サービス・技術の不足」、「市場情報の不足」、「設備の老朽化不足」など規模が大きい企業ほど回答する割合が高い傾向にある。一方で、「資金の不足」は規模の小さい企業ほど回答する割合が高い傾向にある。

【売上拡大に取り組む上での課題】	(n=908)		(n=326)		(n=310)		(n=170)		(n=69)		(n=29)		(n=4)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材の不足	586	64.5%	163	50.0%	218	70.3%	127	74.7%	50	72.5%	24	82.8%	4	100.0%
資金の不足	323	35.6%	158	48.5%	108	34.8%	43	25.3%	10	14.5%	4	13.8%	0	0.0%
製品・サービス・技術の不足	285	31.4%	79	24.2%	87	28.1%	69	40.6%	33	47.8%	13	44.8%	4	100.0%
知識・ノウハウの不足	257	28.3%	68	20.9%	88	28.4%	63	37.1%	26	37.7%	11	37.9%	1	25.0%
市場情報の不足	189	20.8%	65	19.9%	60	19.4%	38	22.4%	17	24.6%	9	31.0%	0	0.0%
設備の老朽化・不足	173	19.1%	53	16.3%	53	17.1%	39	22.9%	18	26.1%	9	31.0%	1	25.0%
許認可等に係わる規制・制度	94	10.4%	35	10.7%	31	10.0%	17	10.0%	6	8.7%	4	13.8%	1	25.0%
その他	34	3.7%	16	4.9%	11	3.5%	6	3.5%	0	0.0%	1	3.4%	0	0.0%

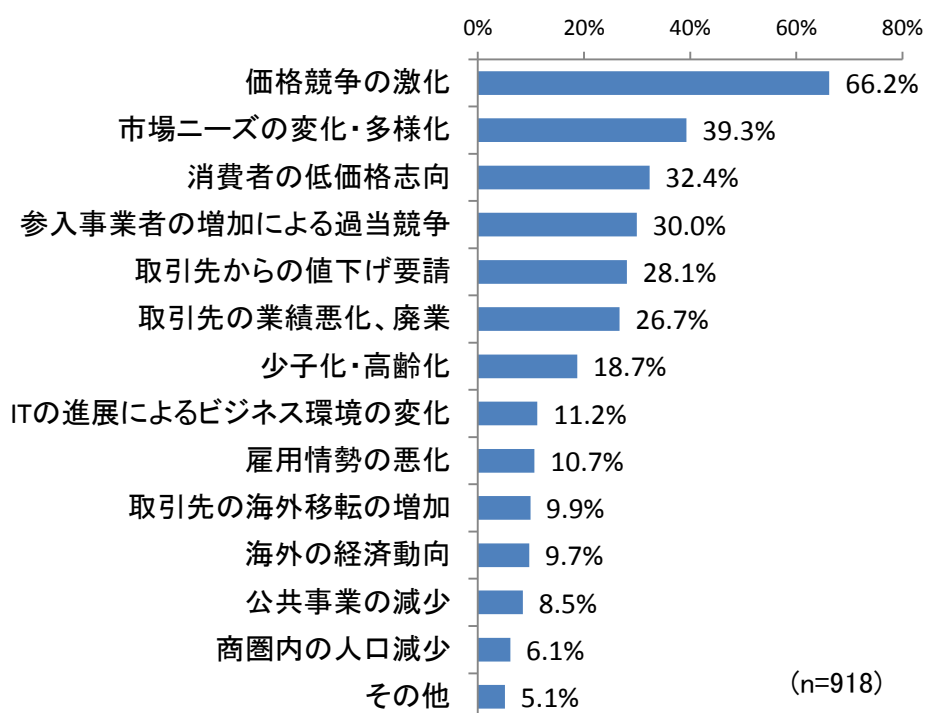


(4) 売上拡大を阻害している外部環境について、最も該当するものを4つまでご回答ください。

○【全体】「価格競争の激化」(66.2%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(39.3%)、「消費者の低価格志向」(32.4%)となっている。また、28.1%の企業が「取引先からの値下げ要請」と回答し、消費税率の引き上げも踏まえ、中小企業の取引環境を注視していく必要がある。

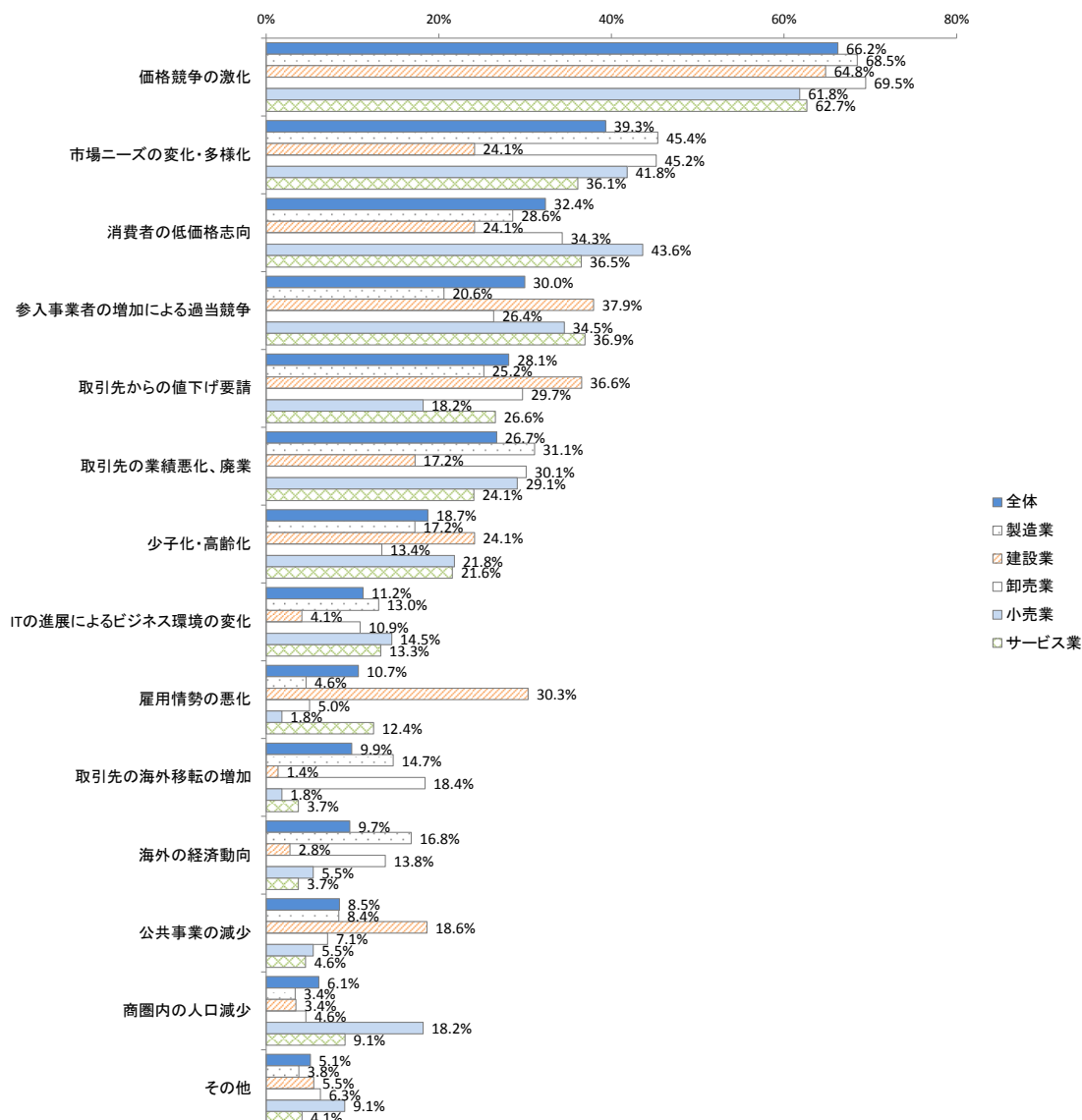
(n=918)

【売上拡大を阻害している外部環境】	件数	%
価格競争の激化	608	66.2%
市場ニーズの変化・多様化	361	39.3%
消費者の低価格志向	297	32.4%
参入事業者の増加による過当競争	275	30.0%
取引先からの値下げ要請	258	28.1%
取引先の業績悪化、廃業	245	26.7%
少子化・高齢化	172	18.7%
ITの進展によるビジネス環境の変化	103	11.2%
雇用情勢の悪化	98	10.7%
取引先の海外移転の増加	91	9.9%
海外の経済動向	89	9.7%
公共事業の減少	78	8.5%
商圏内の人口減少	56	6.1%
その他	47	5.1%



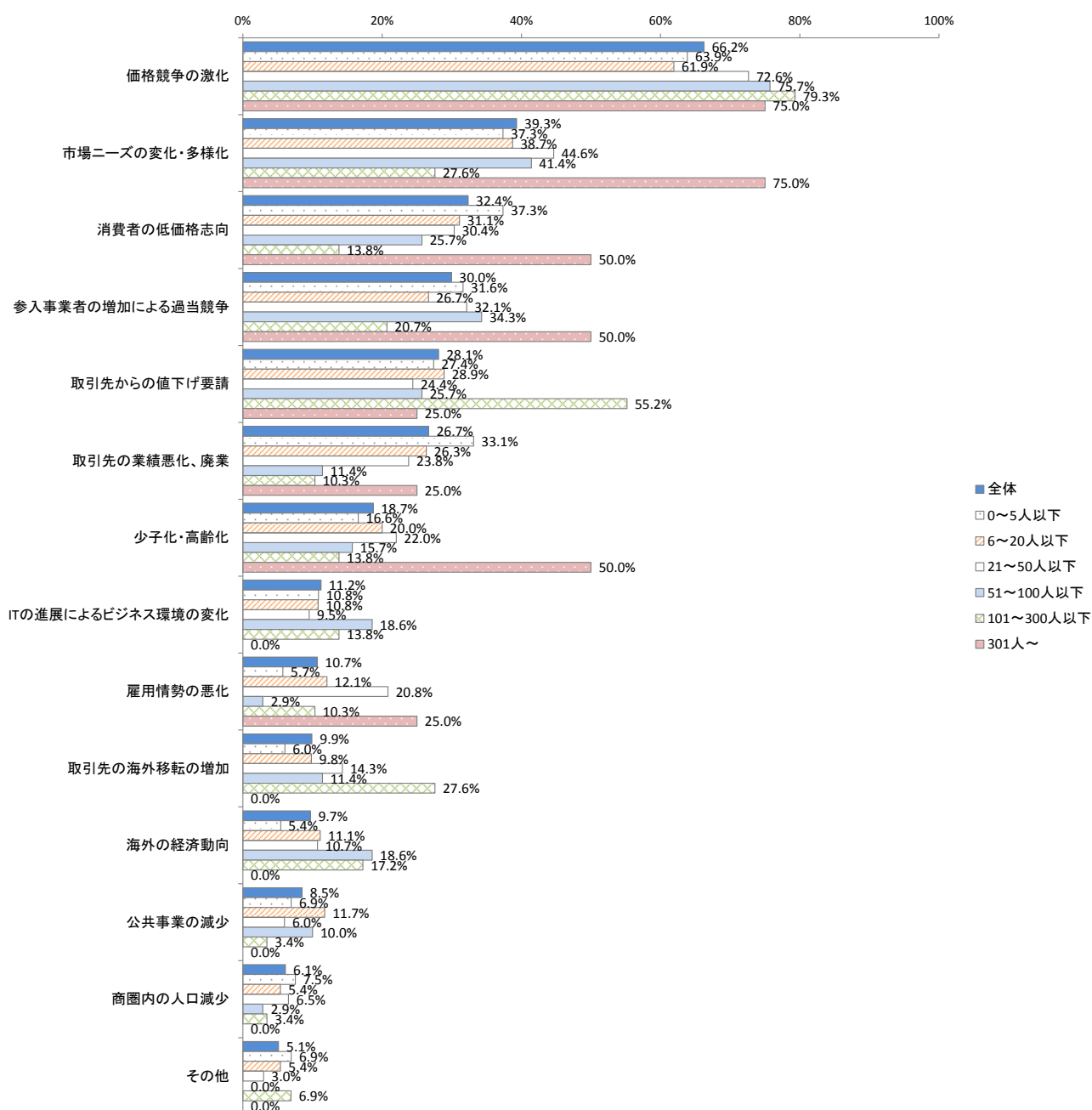
○【業種別】全ての業種において「価格競争の激化」が最も高い結果となっている。次いで、「製造業」、「卸売業」、「小売業」は「市場ニーズの変化・多様化」、「建設業」、「サービス業」においては、「参入事業者の増加による過当競争」が高くなっている。「小売業」においては、「消費者の低価格志向」（43.6%）、「参入事業者の増加による過当競争」（34.5%）も高い割合となっている。また、「建設業」においては、「雇用情勢の悪化」（30.3%）が他の業種に比べ高い。

【売上拡大を阻害している外部環境】	(n=918)		(n=238)		(n=145)		(n=239)		(n=55)		(n=241)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
価格競争の激化	608	66.2%	163	68.5%	94	64.8%	166	69.5%	34	61.8%	151	62.7%
市場ニーズの変化・多様化	361	39.3%	108	45.4%	35	24.1%	108	45.2%	23	41.8%	87	36.1%
消費者の低価格志向	297	32.4%	68	28.6%	35	24.1%	82	34.3%	24	43.6%	88	36.5%
参入事業者の増加による過当競争	275	30.0%	49	20.6%	55	37.9%	63	26.4%	19	34.5%	89	36.9%
取引先からの値下げ要請	258	28.1%	60	25.2%	53	36.6%	71	29.7%	10	18.2%	64	26.6%
取引先の業績悪化、廃業	245	26.7%	74	31.1%	25	17.2%	72	30.1%	16	29.1%	58	24.1%
少子化・高齢化	172	18.7%	41	17.2%	35	24.1%	32	13.4%	12	21.8%	52	21.6%
ITの進展によるビジネス環境の変化	103	11.2%	31	13.0%	6	4.1%	26	10.9%	8	14.5%	32	13.3%
雇用情勢の悪化	98	10.7%	11	4.6%	44	30.3%	12	5.0%	1	1.8%	30	12.4%
取引先の海外移転の増加	91	9.9%	35	14.7%	2	1.4%	44	18.4%	1	1.8%	9	3.7%
海外の経済動向	89	9.7%	40	16.8%	4	2.8%	33	13.8%	3	5.5%	9	3.7%
公共事業の減少	78	8.5%	20	8.4%	27	18.6%	17	7.1%	3	5.5%	11	4.6%
商圏内の人口減少	56	6.1%	8	3.4%	5	3.4%	11	4.6%	10	18.2%	22	9.1%
その他	47	5.1%	9	3.8%	8	5.5%	15	6.3%	5	9.1%	10	4.1%



○【規模別】全ての規模において、「価格競争の激化」が最も高い結果となっている。「価格競争の激化」については規模が大きいほど回答割合が高くなり、「消費者の低価格志向」、「取引先の業績悪化、廃業」は、規模が小さいほど高い傾向にある。また、「101～300人以下」では、「取引先からの値下げ要請」（55.2%）と回答する割合が、他の規模に比べ高い。

【売上拡大を阻害している外部環境】	(n=918)		(n=332)		(n=315)		(n=168)		(n=70)		(n=29)		(n=4)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
価格競争の激化	608	66.2%	212	63.9%	195	61.9%	122	72.6%	53	75.7%	23	79.3%	3	75.0%
市場ニーズの変化・多様化	361	39.3%	124	37.3%	122	38.7%	75	44.6%	29	41.4%	8	27.6%	3	75.0%
消費者の低価格志向	297	32.4%	124	37.3%	98	31.1%	51	30.4%	18	25.7%	4	13.8%	2	50.0%
参入事業者の増加による過当競争	275	30.0%	105	31.6%	84	26.7%	54	32.1%	24	34.3%	6	20.7%	2	50.0%
取引先からの値下げ要請	258	28.1%	91	27.4%	91	28.9%	41	24.4%	18	25.7%	16	55.2%	1	25.0%
取引先の業績悪化、廃業	245	26.7%	110	33.1%	83	26.3%	40	23.8%	8	11.4%	3	10.3%	1	25.0%
少子化・高齢化	172	18.7%	55	16.6%	63	20.0%	37	22.0%	11	15.7%	4	13.8%	2	50.0%
ITの進展によるビジネス環境の変化	103	11.2%	36	10.8%	34	10.8%	16	9.5%	13	18.6%	4	13.8%	0	0.0%
雇用情勢の悪化	98	10.7%	19	5.7%	38	12.1%	35	20.8%	2	2.9%	3	10.3%	1	25.0%
取引先の海外移転の増加	91	9.9%	20	6.0%	31	9.8%	24	14.3%	8	11.4%	8	27.6%	0	0.0%
海外の経済動向	89	9.7%	18	5.4%	35	11.1%	18	10.7%	13	18.6%	5	17.2%	0	0.0%
公共事業の減少	78	8.5%	23	6.9%	37	11.7%	10	6.0%	7	10.0%	1	3.4%	0	0.0%
商圏内の人口減少	56	6.1%	25	7.5%	17	5.4%	11	6.5%	2	2.9%	1	3.4%	0	0.0%
その他	47	5.1%	23	6.9%	17	5.4%	5	3.0%	0	0.0%	2	6.9%	0	0.0%



4. 事業コストについて

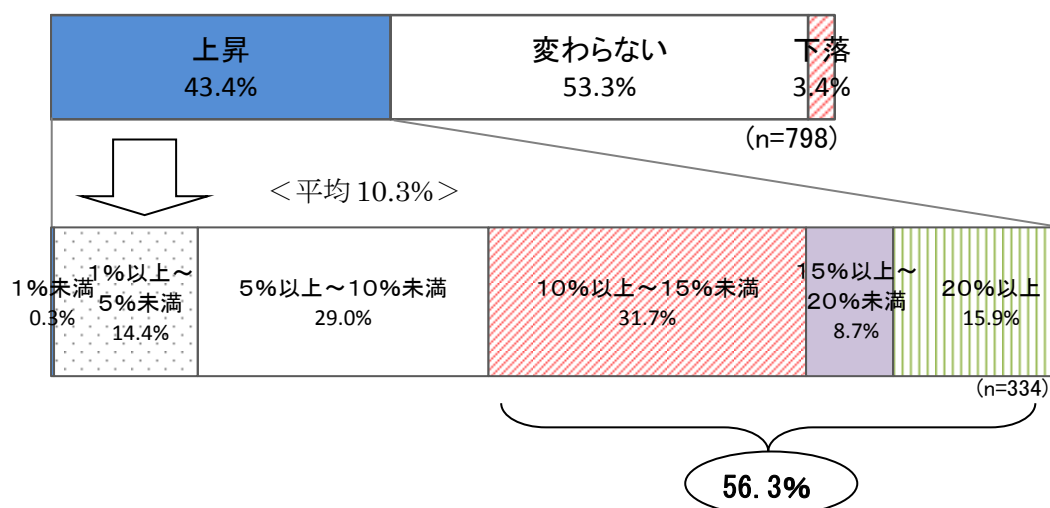
(1) 事業コストについて、1年前と比べたおおよその変動率をご回答ください。

①商品仕入れ単価

- 【全体】「変わらない」(53.3%)が最も高く、次いで「上昇」(43.4%)となり、多くの企業が商品仕入れ単価の上昇に直面している。
- 【業種別】「卸売業」の59.4%が「上昇」と回答している。一方で、「サービス業」は「変わらない」が69.2%となり、他の業種に比べ影響が少ない。
- 【海外取引】輸入を行っている企業の64.6%が仕入れ単価が「上昇」と回答している。2014年1月の為替相場は1ドル104円に対し、1年前は1ドル90.91円だったことから15%上昇しており、円安の影響がうかがわれる。

(n=798)

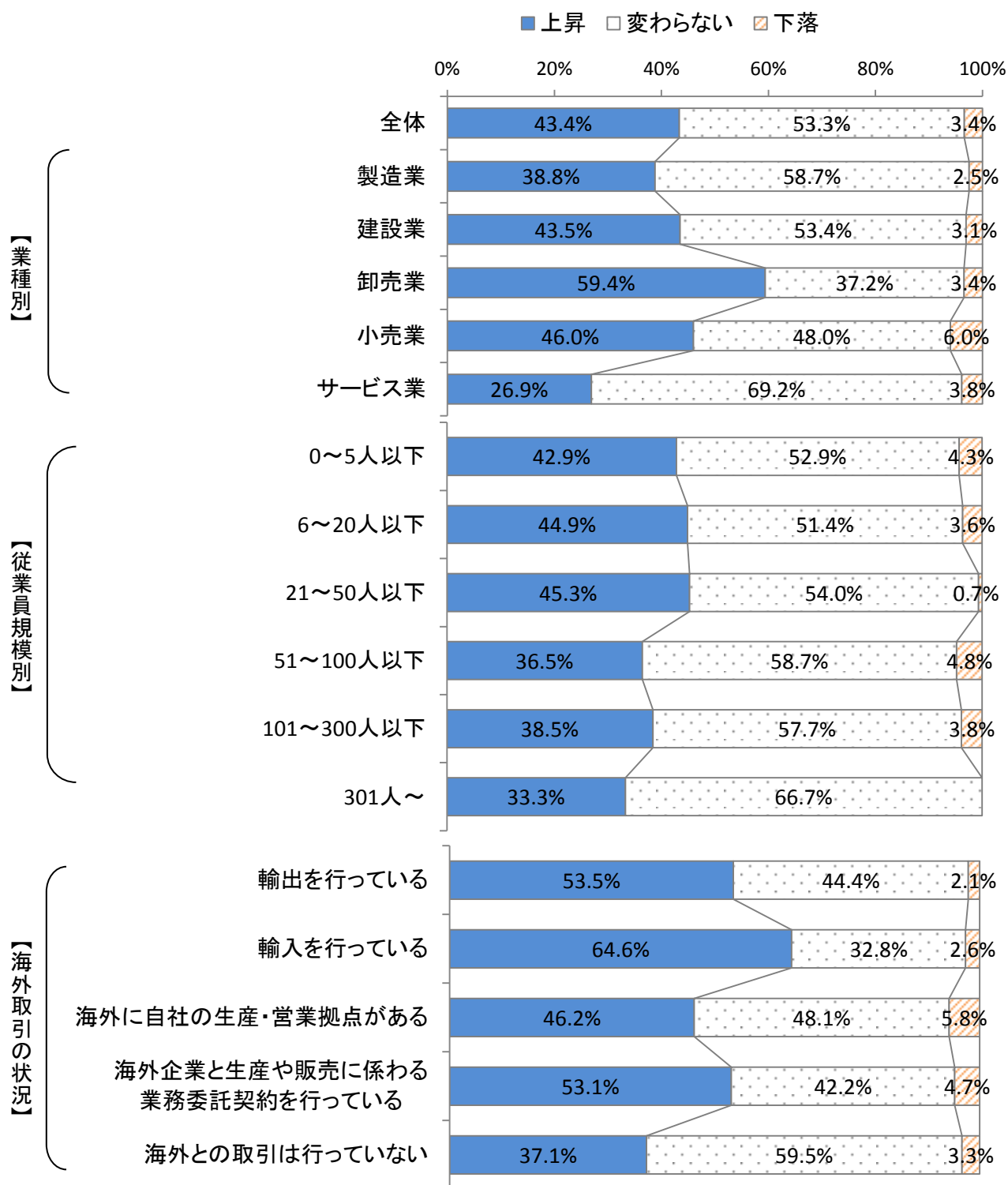
【商品仕入れ単価】	件数	%
上昇	346	43.4%
変わらない	425	53.3%
下落	27	3.4%



	(n=798)		(n=201)		(n=131)		(n=234)		(n=50)		(n=182)	
【商品仕入れ単価】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	346	43.4%	78	38.8%	57	43.5%	139	59.4%	23	46.0%	49	26.9%
変わらない	425	53.3%	118	58.7%	70	53.4%	87	37.2%	24	48.0%	126	69.2%
下落	27	3.4%	5	2.5%	4	3.1%	8	3.4%	3	6.0%	7	3.8%

	(n=798)		(n=280)		(n=276)		(n=150)		(n=63)		(n=26)		(n=3)	
【商品仕入れ単価】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	346	43.4%	120	42.9%	124	44.9%	68	45.3%	23	36.5%	10	38.5%	1	33.3%
変わらない	425	53.3%	148	52.9%	142	51.4%	81	54.0%	37	58.7%	15	57.7%	2	66.7%
下落	27	3.4%	12	4.3%	10	3.6%	1	0.7%	3	4.8%	1	3.8%	0	0.0%

【海外取引】	全体		輸出を行っている		輸入を行っている		海外に自社の生産・営業拠点がある		海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている		海外との取引は行っていない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	346	43.4%	76	53.5%	122	64.6%	24	46.2%	34	53.1%	189	37.1%
変わらない	425	53.3%	63	44.4%	62	32.8%	25	48.1%	27	42.2%	303	59.5%
下落	27	3.4%	3	2.1%	5	2.6%	3	5.8%	3	4.7%	17	3.3%



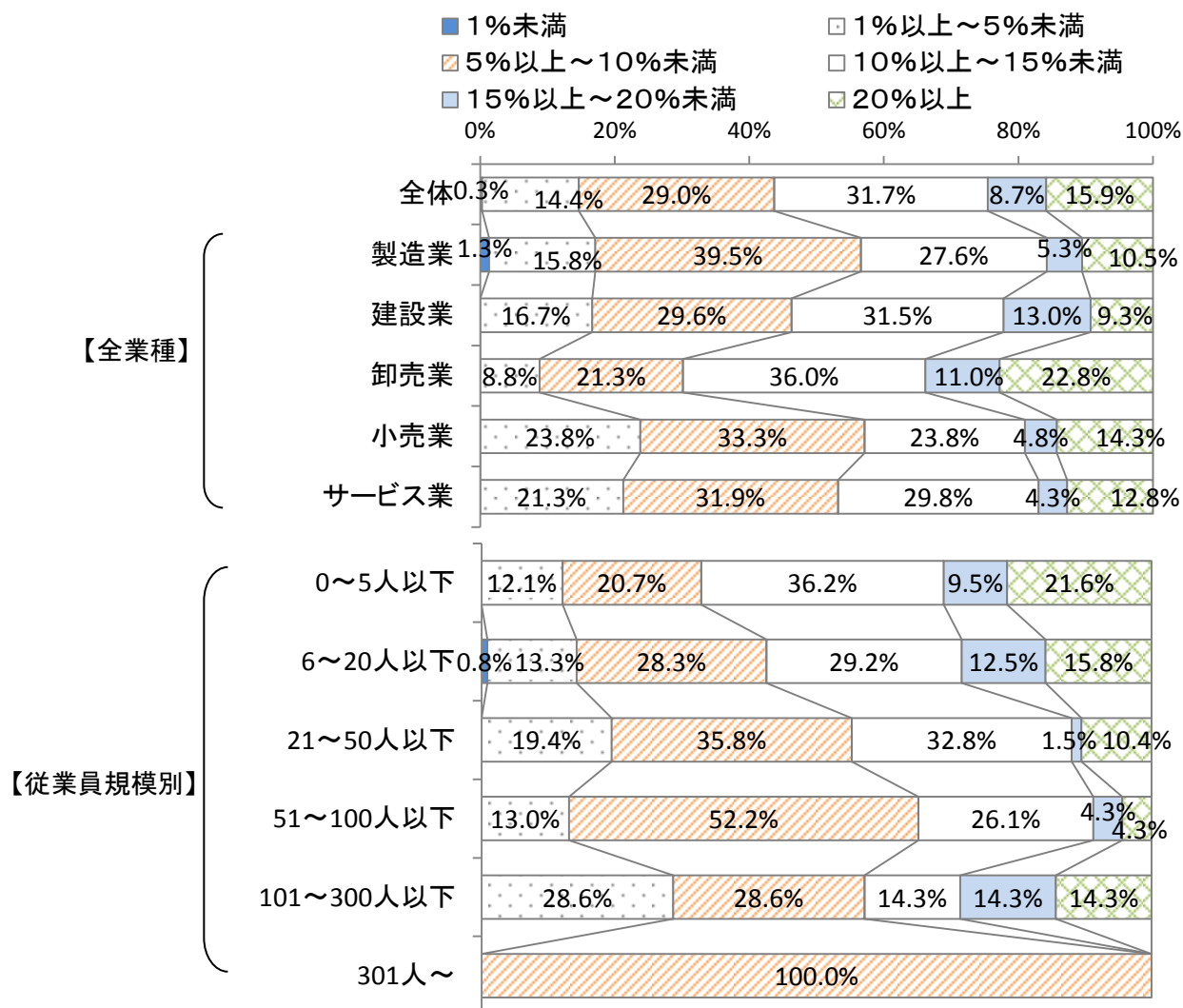
【おおよその上昇率】

○【全体】上昇している企業のおおよその上昇率は「10%以上 15%未満」（31.7%）が最も高く、次いで「5%以上 10%未満」（29.0%）となっており、平均では 10.3%の上昇となっている。また、単価が 10%以上上昇している企業は 56.3%を占める。

○【業種別】増加している企業のおおよその上昇率は「卸売業」が高い傾向にあり、単価が 10%以上上昇している企業は 69.8%を占める。

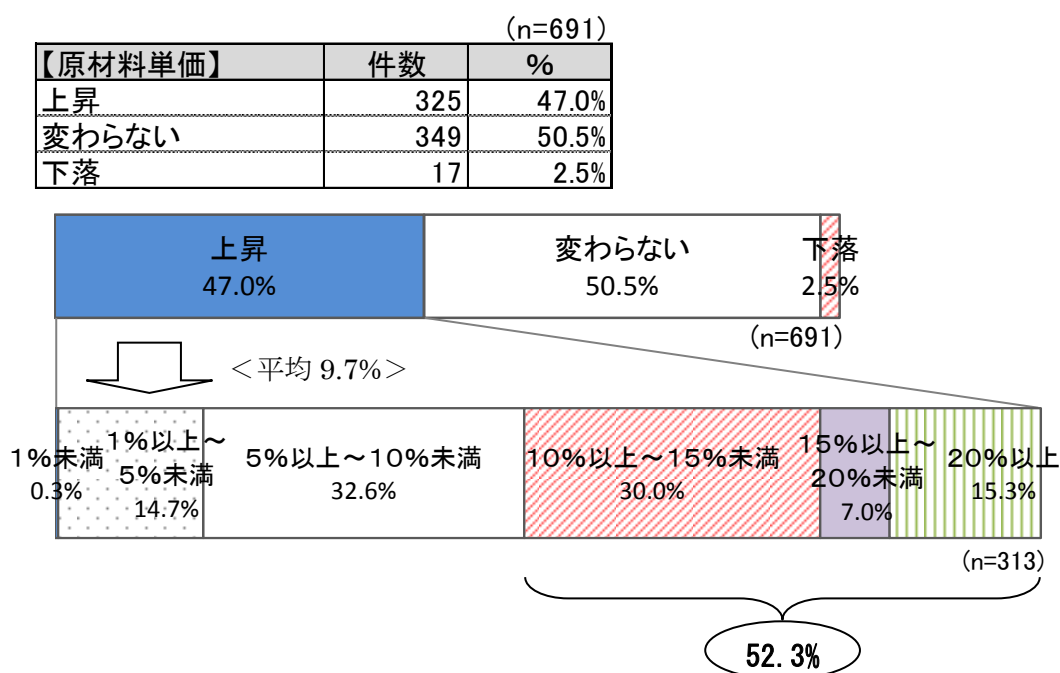
【上昇率】	(n=334)		(n=76)		(n=54)		(n=136)		(n=21)		(n=47)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	1	0.3%	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	48	14.4%	12	15.8%	9	16.7%	12	8.8%	5	23.8%	10	21.3%
5%以上～10%未満	97	29.0%	30	39.5%	16	29.6%	29	21.3%	7	33.3%	15	31.9%
10%以上～15%未満	106	31.7%	21	27.6%	17	31.5%	49	36.0%	5	23.8%	14	29.8%
15%以上～20%未満	29	8.7%	4	5.3%	7	13.0%	15	11.0%	1	4.8%	2	4.3%
20%以上	53	15.9%	8	10.5%	5	9.3%	31	22.8%	3	14.3%	6	12.8%

【上昇率】	(n=334)		(n=116)		(n=120)		(n=67)		(n=23)		(n=7)		(n=1)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	1	0.3%	0	0.0%	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	48	14.4%	14	12.1%	16	13.3%	13	19.4%	3	13.0%	2	28.6%	0	0.0%
5%以上～10%未満	97	29.0%	24	20.7%	34	28.3%	24	35.8%	12	52.2%	2	28.6%	1	100.0%
10%以上～15%未満	106	31.7%	42	36.2%	35	29.2%	22	32.8%	6	26.1%	1	14.3%	0	0.0%
15%以上～20%未満	29	8.7%	11	9.5%	15	12.5%	1	1.5%	1	4.3%	1	14.3%	0	0.0%
20%以上	53	15.9%	25	21.6%	19	15.8%	7	10.4%	1	4.3%	1	14.3%	0	0.0%



②原材料単価

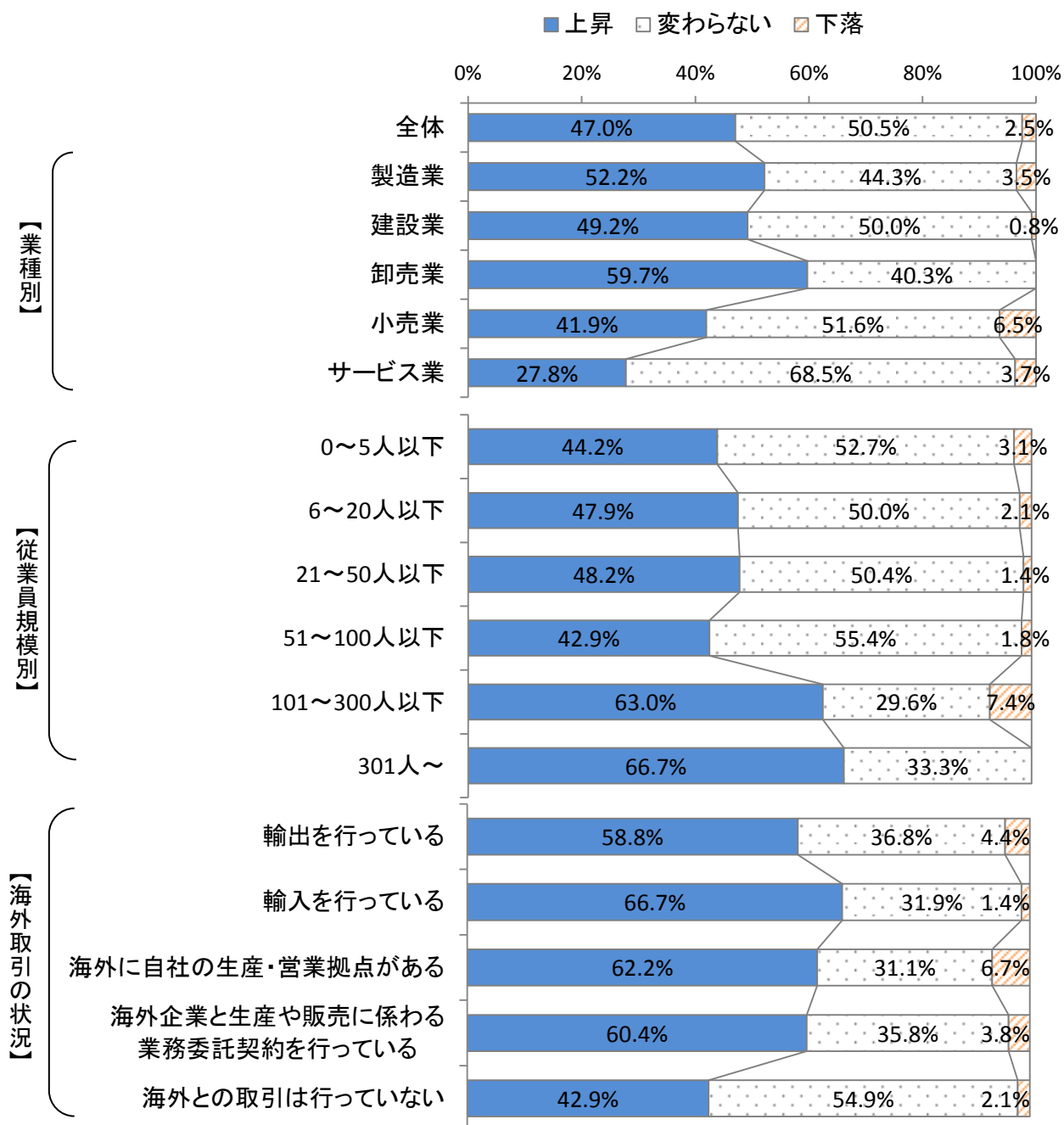
- 【全体】「変わらない」(50.5%) が最も高いが、次いで「上昇」(47.0%) となり、多くの企業が原材料単価の上昇に直面している。
- 【業種別】「上昇」と回答した割合は「卸売業」(59.7%) が最も高い。また、「製造業」(52.2%)、「建設業」(49.2%) は約半数が「上昇」と回答している。一方で、「サービス業」は「変わらない」が 68.5% となり、他の業種に比べ影響が少ない。
- 【海外取引】輸入を行っている企業の 66.7% が原材料単価が上昇したと回答している。輸入物価指数を見ても石油を中心に木材なども上昇し、12 月速報値では 17.6% 上昇となっていることから裏付けられる。



【原材料単価】	(n=691)		(n=230)		(n=124)		(n=144)		(n=31)		(n=162)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	325	47.0%	120	52.2%	61	49.2%	86	59.7%	13	41.9%	45	27.8%
変わらない	349	50.5%	102	44.3%	62	50.0%	58	40.3%	16	51.6%	111	68.5%
下落	17	2.5%	8	3.5%	1	0.8%	0	0.0%	2	6.5%	6	3.7%

【原材料単価】	(n=691)		(n=226)		(n=240)		(n=139)		(n=56)		(n=27)		(n=3)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	325	47.0%	100	44.2%	115	47.9%	67	48.2%	24	42.9%	17	63.0%	2	66.7%
変わらない	349	50.5%	119	52.7%	120	50.0%	70	50.4%	31	55.4%	8	29.6%	1	33.3%
下落	17	2.5%	7	3.1%	5	2.1%	2	1.4%	1	1.8%	2	7.4%	0	0.0%

【海外取引】	全体		輸出を行っている		輸入を行っている		海外に自社の生産・営業拠点がある		海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている		海外との取引は行っていない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	325	47.0%	67	58.8%	92	66.7%	28	62.2%	32	60.4%	200	42.9%
変わらない	349	50.5%	42	36.8%	44	31.9%	14	31.1%	19	35.8%	256	54.9%
下落	17	2.5%	5	4.4%	2	1.4%	3	6.7%	2	3.8%	10	2.1%



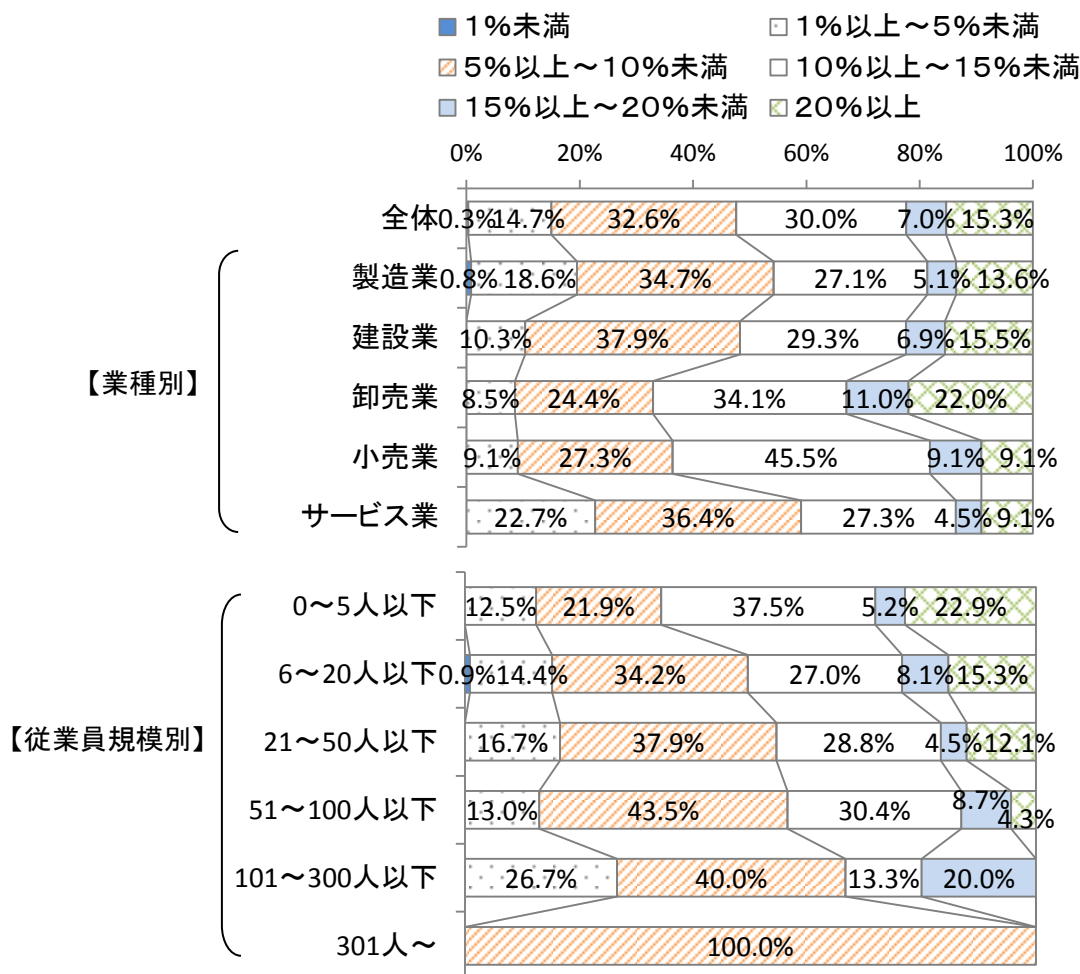
【おおよその上昇率】

○【全体】上昇している企業のおおよその上昇率は「5%以上 10%未満」（32.6%）が最も高く、次いで「10%以上 15%未満」（30.0%）となっており、平均では 9.7%の上昇となっている。また、単価が 10%以上上昇している企業は 52.3%を占める。

○【業種別】おおよその上昇率について「卸売業」、「小売業」が高い傾向にあり、単価が 10%以上上昇している割合はそれぞれ 67.1%、63.7%となっている。

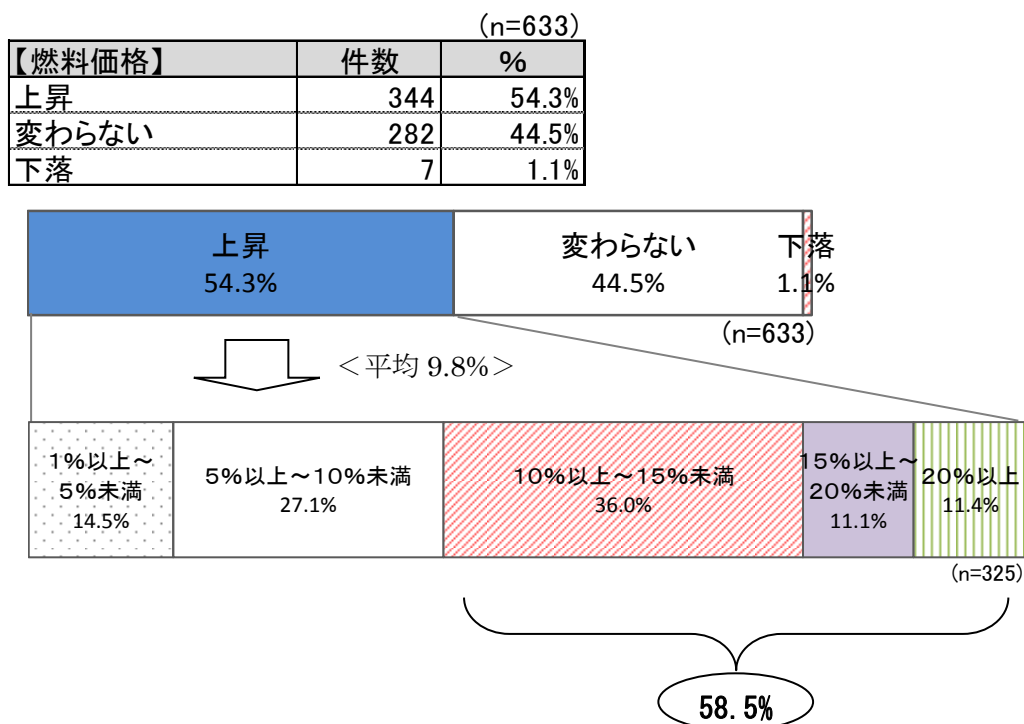
【上昇率】	(n=313)		(n=118)		(n=58)		(n=82)		(n=11)		(n=44)	
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	1	0.3%	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	46	14.7%	22	18.6%	6	10.3%	7	8.5%	1	9.1%	10	22.7%
5%以上～10%未満	102	32.6%	41	34.7%	22	37.9%	20	24.4%	3	27.3%	16	36.4%
10%以上～15%未満	94	30.0%	32	27.1%	17	29.3%	28	34.1%	5	45.5%	12	27.3%
15%以上～20%未満	22	7.0%	6	5.1%	4	6.9%	9	11.0%	1	9.1%	2	4.5%
20%以上	48	15.3%	16	13.6%	9	15.5%	18	22.0%	1	9.1%	4	9.1%

【上昇率】	(n=313)		(n=96)		(n=111)		(n=66)		(n=23)		(n=15)		(n=2)	
	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	1	0.3%	0	0.0%	1	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	46	14.7%	12	12.5%	16	14.4%	11	16.7%	3	13.0%	4	26.7%	0	0.0%
5%以上～10%未満	102	32.6%	21	21.9%	38	34.2%	25	37.9%	10	43.5%	6	40.0%	2	100.0%
10%以上～15%未満	94	30.0%	36	37.5%	30	27.0%	19	28.8%	7	30.4%	2	13.3%	0	0.0%
15%以上～20%未満	22	7.0%	5	5.2%	9	8.1%	3	4.5%	2	8.7%	3	20.0%	0	0.0%
20%以上	48	15.3%	22	22.9%	17	15.3%	8	12.1%	1	4.3%	0	0.0%	0	0.0%



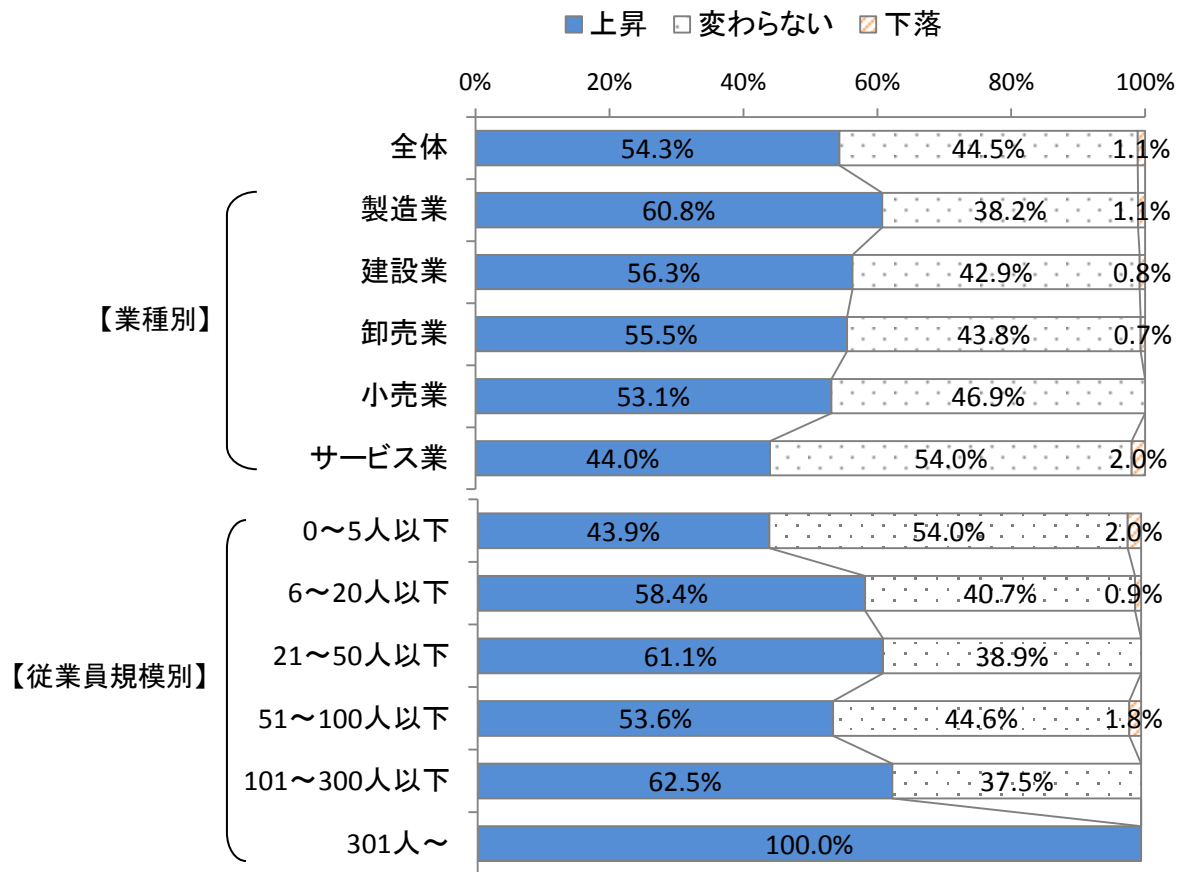
③燃料価格

- 【全体】「上昇」(54.3%) が最も高く、次いで「変わらない」(44.5%) となり、多くの企業が燃料単価の上昇に直面している。
- 【業種別】「製造業」の 60.8%が「上昇」と回答したほか、「建設業」「卸売業」「小売業」でも 50%を超える等、燃料価格上昇の影響は大きい。
- 【規模別】「上昇」している割合は「0～5 人以下」(43.9%)が最も低い。



【燃料価格】	(n=633)		(n=186)		(n=119)		(n=146)		(n=32)		(n=150)	
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	344	54.3%	113	60.8%	67	56.3%	81	55.5%	17	53.1%	66	44.0%
変わらない	282	44.5%	71	38.2%	51	42.9%	64	43.8%	15	46.9%	81	54.0%
下落	7	1.1%	2	1.1%	1	0.8%	1	0.7%	0	0.0%	3	2.0%

【燃料価格】	(n=633)		(n=198)		(n=221)		(n=131)		(n=56)		(n=24)		(n=3)	
	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	344	54.3%	87	43.9%	129	58.4%	80	61.1%	30	53.6%	15	62.5%	3	100.0%
変わらない	282	44.5%	107	54.0%	90	40.7%	51	38.9%	25	44.6%	9	37.5%	0	0.0%
下落	7	1.1%	4	2.0%	2	0.9%	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%



【おおよその上昇率】

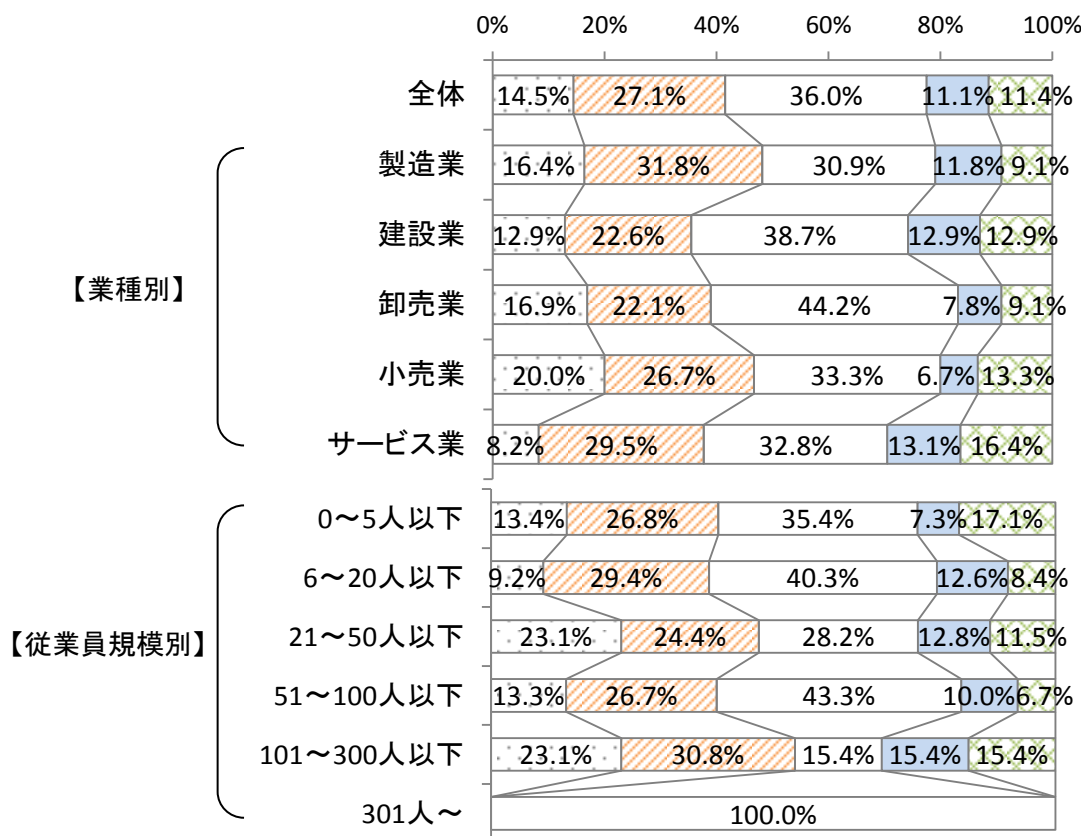
○【全体】上昇している企業のおおよその上昇率は「10%以上～15%未満」（36.0%）が最も高く、次いで「5%以上～10%未満」（27.1%）となっている。平均では9.8%の上昇となっている。

○【業種別】10%以上の上昇と回答した企業では「建設業」が64.5%と最も高く、「卸売業」「サービス業」でも6割を超えている。

○【規模別】いずれの規模においても10%以上上昇と回答した企業が5割を超えており、影響は広範にわたっている。

【上昇率】	(n=325)		(n=110)		(n=62)		(n=77)		(n=15)		(n=61)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	47	14.5%	18	16.4%	8	12.9%	13	16.9%	3	20.0%	5	8.2%
5%以上～10%未満	88	27.1%	35	31.8%	14	22.6%	17	22.1%	4	26.7%	18	29.5%
10%以上～15%未満	117	36.0%	34	30.9%	24	38.7%	34	44.2%	5	33.3%	20	32.8%
15%以上～20%未満	36	11.1%	13	11.8%	8	12.9%	6	7.8%	1	6.7%	8	13.1%
20%以上	37	11.4%	10	9.1%	8	12.9%	7	9.1%	2	13.3%	10	16.4%

【上昇率】	(n=325)		(n=82)		(n=119)		(n=78)		(n=30)		(n=13)		(n=3)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	47	14.5%	11	13.4%	11	9.2%	18	23.1%	4	13.3%	3	23.1%	0	0.0%
5%以上～10%未満	88	27.1%	22	26.8%	35	29.4%	19	24.4%	8	26.7%	4	30.8%	0	0.0%
10%以上～15%未満	117	36.0%	29	35.4%	48	40.3%	22	28.2%	13	43.3%	2	15.4%	3	100.0%
15%以上～20%未満	36	11.1%	6	7.3%	15	12.6%	10	12.8%	3	10.0%	2	15.4%	0	0.0%
20%以上	37	11.4%	14	17.1%	10	8.4%	9	11.5%	2	6.7%	2	15.4%	0	0.0%

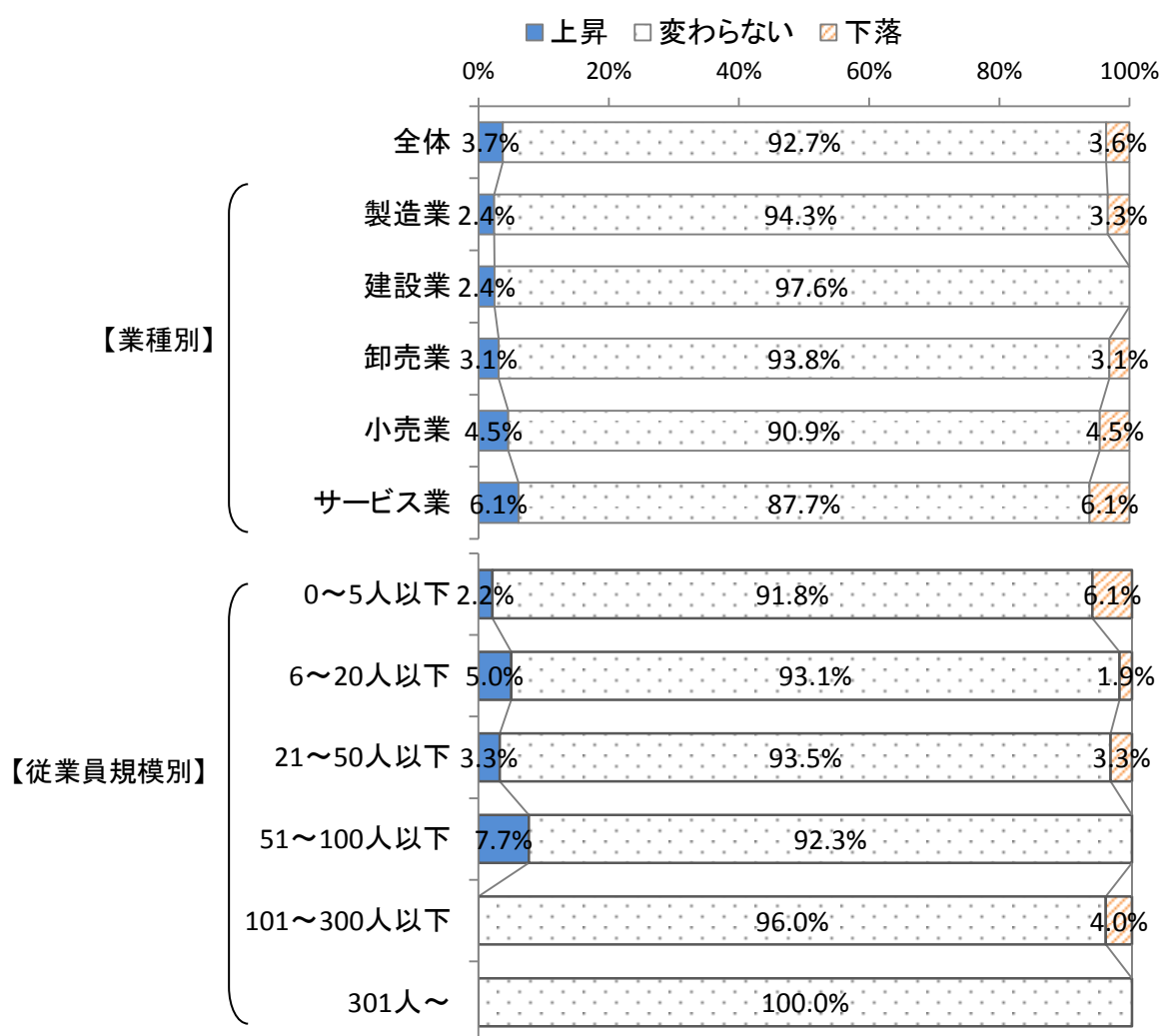


④地代・家賃

○92.7%の企業が「変わらない」を回答している。移転に伴う「増加」、「減少」も含まれており、必ずしも地代・家賃相場の変化を表してはいない。

	(n=783)		(n=209)		(n=123)		(n=195)		(n=44)		(n=212)	
【地代・家賃】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	29	3.7%	5	2.4%	3	2.4%	6	3.1%	2	4.5%	13	6.1%
変わらない	726	92.7%	197	94.3%	120	97.6%	183	93.8%	40	90.9%	186	87.7%
下落	28	3.6%	7	3.3%	0	0.0%	6	3.1%	2	4.5%	13	6.1%

	(n=783)		(n=279)		(n=259)		(n=153)		(n=65)		(n=25)		(n=2)	
【地代・家賃】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	29	3.7%	6	2.2%	13	5.0%	5	3.3%	5	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
変わらない	726	92.7%	256	91.8%	241	93.1%	143	93.5%	60	92.3%	24	96.0%	2	100.0%
下落	28	3.6%	17	6.1%	5	1.9%	5	3.3%	0	0.0%	1	4.0%	0	0.0%

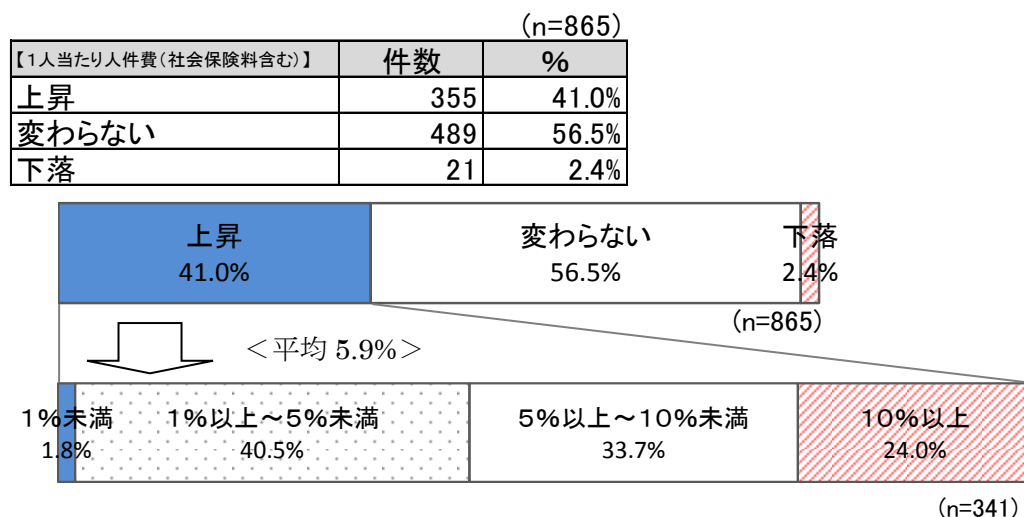


⑤1人当たり人件費(社会保険料含む)

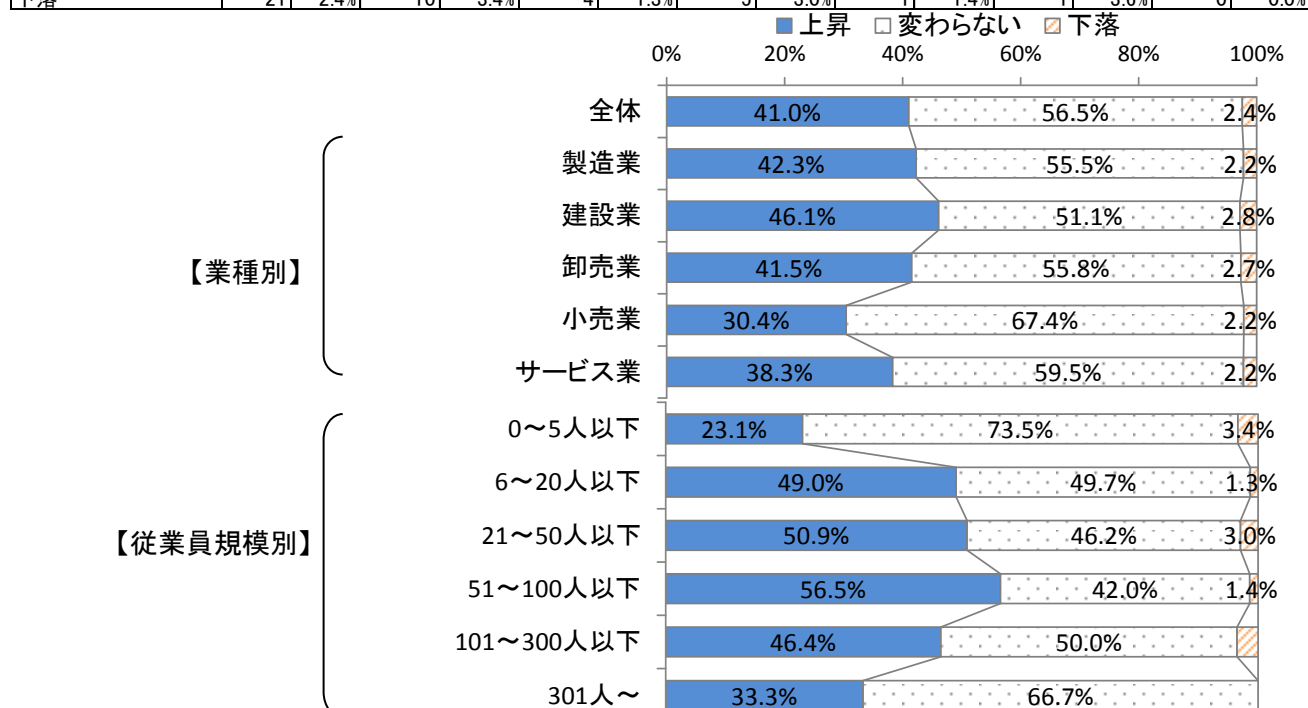
○【全体】「変わらない」(56.5%)が最も高いが、次いで「上昇」(41.0%)となり、多くの企業で一人当たりの人件費が増加している。

○【業種別】「上昇」と回答した企業は「建設業」(46.1%)が最も多く、「小売業」(30.4%)が最も低い。

○【規模別】「上昇」と回答した企業は「51人～100人以下」(56.5%)が最も高く、「5人以下」(23.1%)が最も低い。



【1人当たり人件費(社会保険料含む)】	(n=865)		(n=227)		(n=123)		(n=195)		(n=44)		(n=212)	
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	355	41.0%	96	42.3%	65	46.1%	93	41.5%	14	30.4%	87	38.3%
変わらない	489	56.5%	126	55.5%	72	51.1%	125	55.8%	31	67.4%	135	59.5%
下落	21	2.4%	5	2.2%	4	2.8%	6	2.7%	1	2.2%	5	2.2%

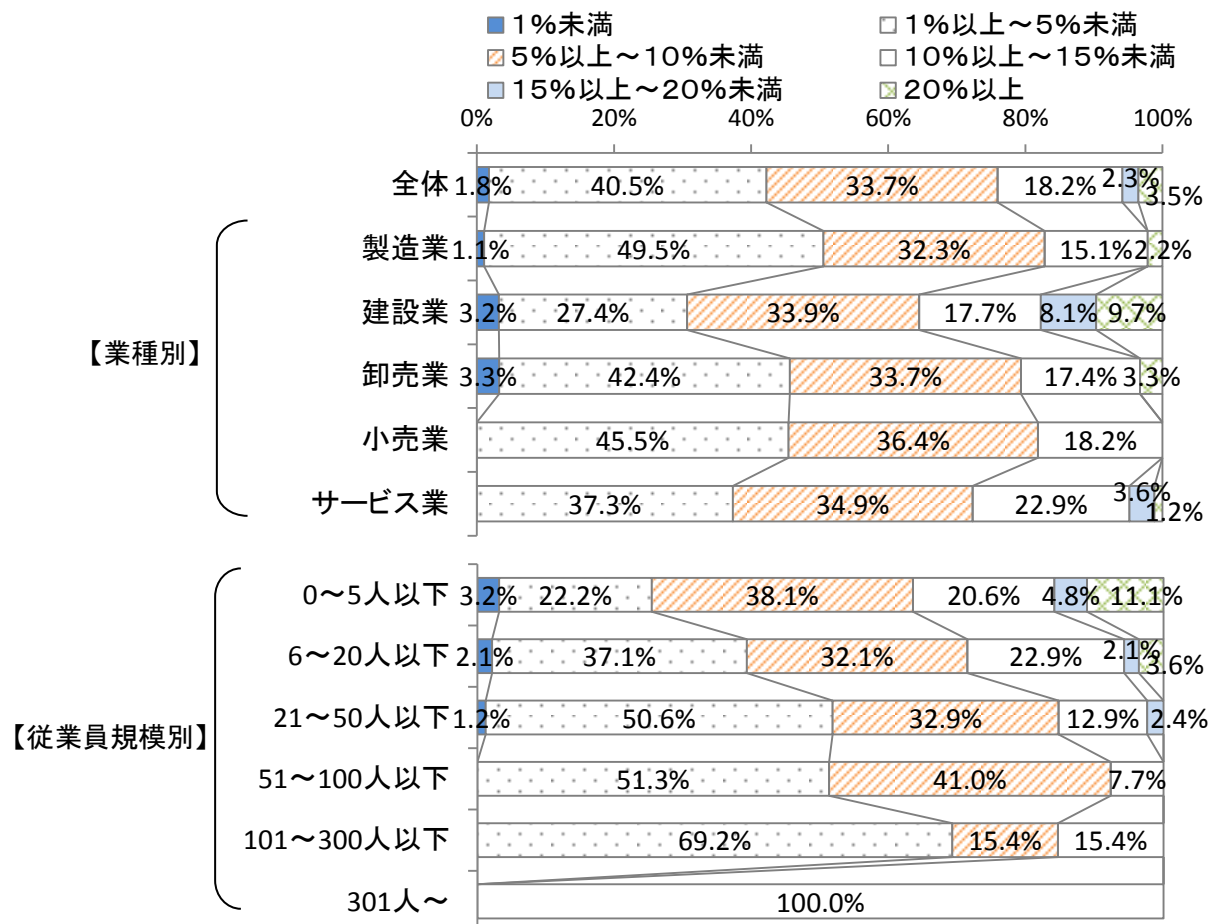


【おおよその上昇率】

- 【全体】上昇している企業のおおよその上昇率は「1%以上～5%未満」(40.5%)が最も多く、次いで、「5～10%未満」(33.7%)となっており、平均 5.9%上昇となっている。「5%以上」上昇している企業は 57.7%を占める。
- 【業種別】上昇している企業のおおよその上昇率は「建設業」が最も高い。「建設業」の内、「5%以上～10%未満」(33.9%)が最も高く、また、「20%以上」が 9.7%を占めるなど他の業種に比較し、高い結果となっている。
- 【規模別】増加している企業のおおよその増加率について、規模の小さい企業ほど増加率が高い傾向にある。「5人以下」では 5%以上増加した割合が 74.6%を占める。

【上昇率】	(n=341)		(n=93)		(n=62)		(n=92)		(n=11)		(n=83)	
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	6	1.8%	1	1.1%	2	3.2%	3	3.3%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	138	40.5%	46	49.5%	17	27.4%	39	42.4%	5	45.5%	31	37.3%
5%以上～10%未満	115	33.7%	30	32.3%	21	33.9%	31	33.7%	4	36.4%	29	34.9%
10%以上～15%未満	62	18.2%	14	15.1%	11	17.7%	16	17.4%	2	18.2%	19	22.9%
15%以上～20%未満	8	2.3%	0	0.0%	5	8.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	3.6%
20%以上	12	3.5%	2	2.2%	6	9.7%	3	3.3%	0	0.0%	1	1.2%

【上昇率】	(n=341)		(n=63)		(n=140)		(n=85)		(n=39)		(n=13)		(n=1)	
	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1%未満	6	1.8%	2	3.2%	3	2.1%	1	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
1%以上～5%未満	138	40.5%	14	22.2%	52	37.1%	43	50.6%	20	51.3%	9	69.2%	0	0.0%
5%以上～10%未満	115	33.7%	24	38.1%	45	32.1%	28	32.9%	16	41.0%	2	15.4%	0	0.0%
10%以上～15%未満	62	18.2%	13	20.6%	32	22.9%	11	12.9%	3	7.7%	2	15.4%	1	100.0%
15%以上～20%未満	8	2.3%	3	4.8%	3	2.1%	2	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
20%以上	12	3.5%	7	11.1%	5	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

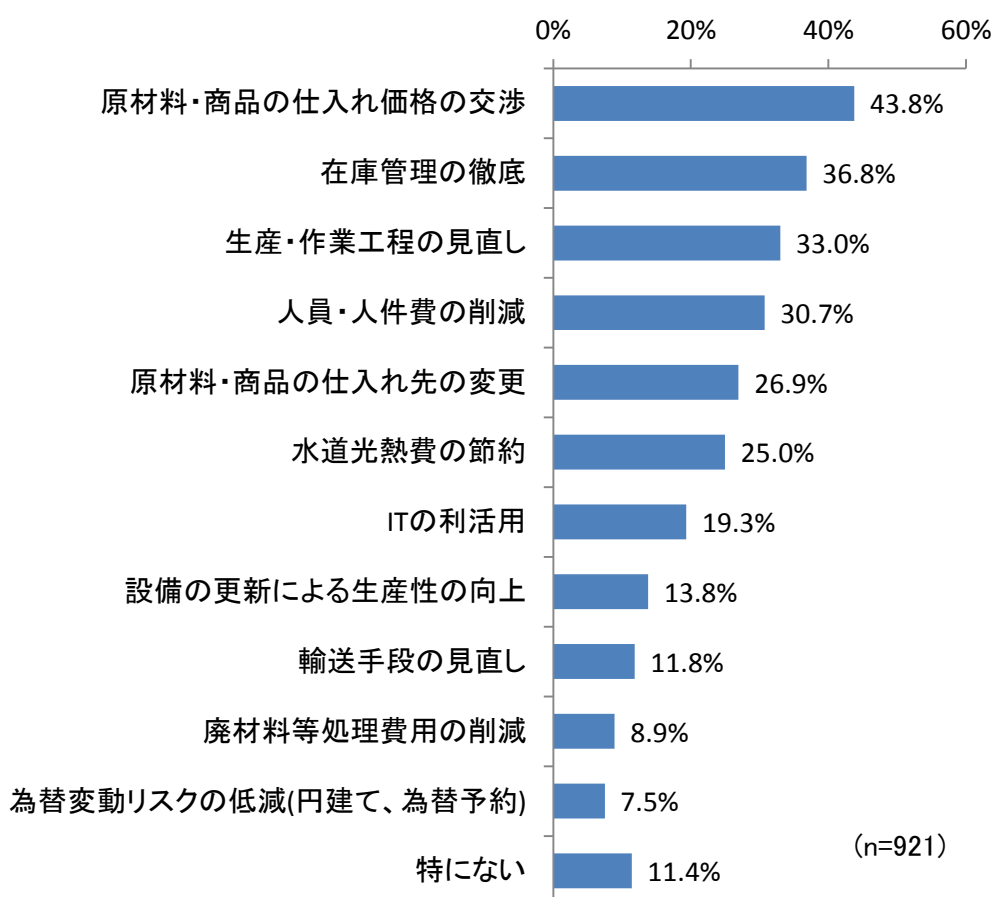


(2) 事業コストを抑制するための取組について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「原材料・商品仕入れ価格の交渉」(43.8%)が最も高く、次いで、「在庫管理の徹底」(36.8%)、「生産・作業工程の見直し」(33.0%)となっている。人件費、経費の削減に関する項目に比べ、価格交渉や生産性の向上に関する取り組みが高い結果となっている。

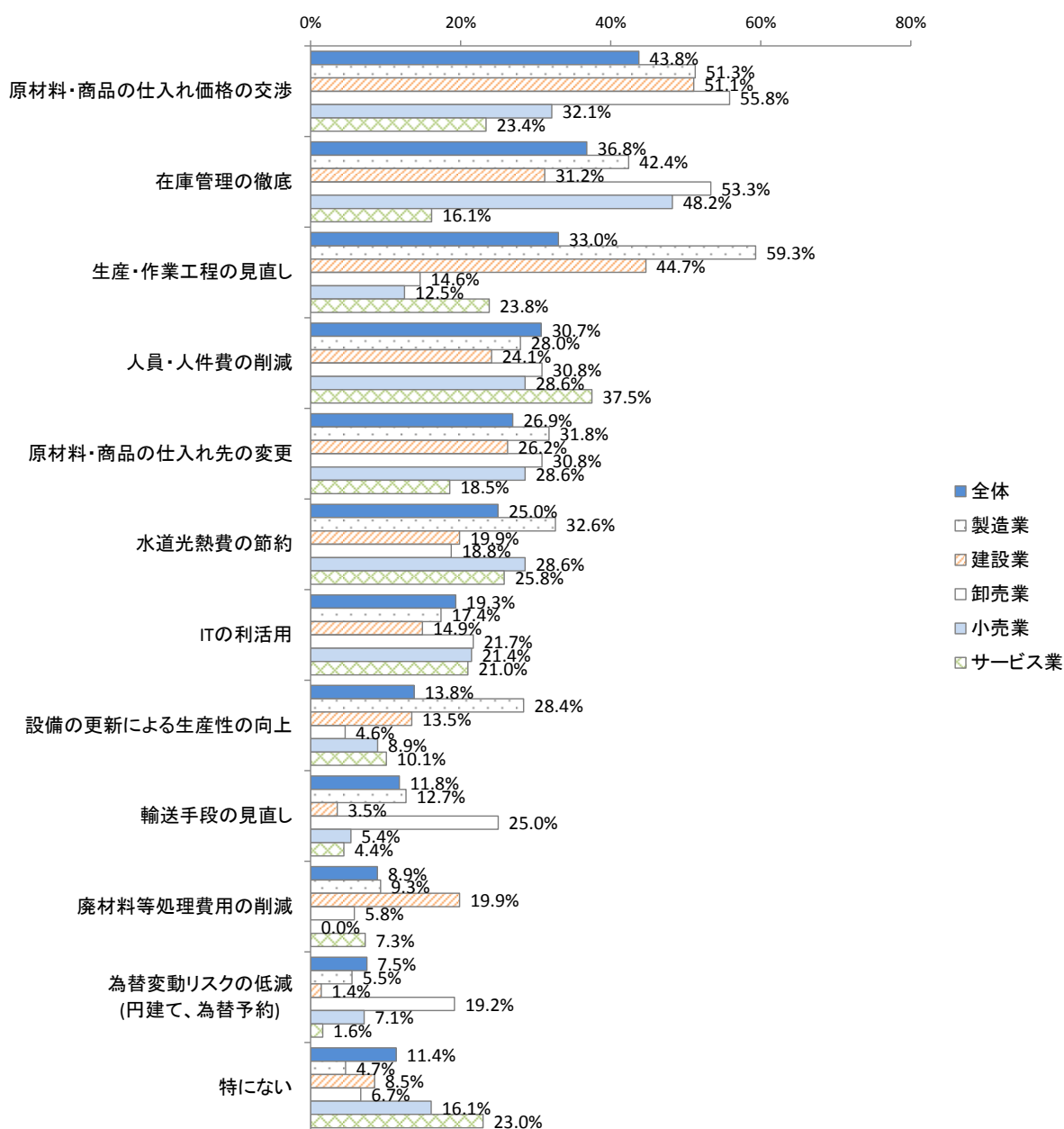
(n=921)

【事業コストを抑制する取組】	件数	%
原材料・商品の仕入れ価格の交渉	403	43.8%
在庫管理の徹底	339	36.8%
生産・作業工程の見直し	304	33.0%
人員・人件費の削減	283	30.7%
原材料・商品の仕入れ先の変更	248	26.9%
水道光熱費の節約	230	25.0%
ITの利活用	178	19.3%
設備の更新による生産性の向上	127	13.8%
輸送手段の見直し	109	11.8%
廃材料等処理費用の削減	82	8.9%
為替変動リスクの低減(円建て、為替予約)	69	7.5%
特にない	105	11.4%



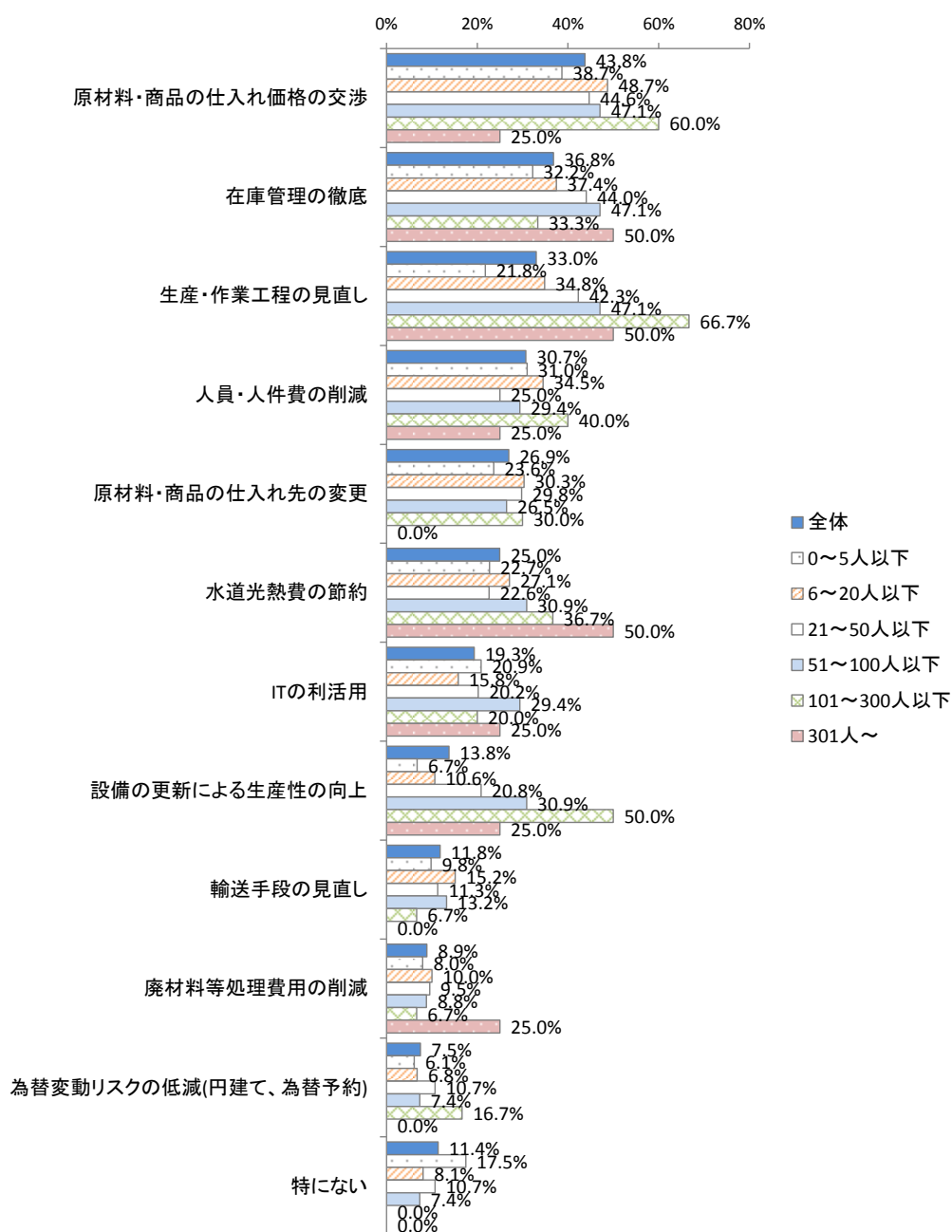
○【業種別】「製造業」、「建設業」では「生産・作業工程の見直し」の割合が高く、「卸売業」、「小売業」では、「在庫管理の徹底」が高い傾向にある。「サービス業」においては、「人員・人件費の削減」（37.5%）、「水道光熱費の節約」（25.8%）が高く、価格交渉や生産性の向上に取り組みづらい環境がうかがえる。

	(n=921)		(n=236)		(n=141)		(n=240)		(n=56)		(n=248)	
【事業コストを抑制する取組】	全体 件数	%	製造業 件数	%	建設業 件数	%	卸売業 件数	%	小売業 件数	%	サービス業 件数	%
原材料・商品の仕入れ価格の交渉	403	43.8%	121	51.3%	72	51.1%	134	55.8%	18	32.1%	58	23.4%
在庫管理の徹底	339	36.8%	100	42.4%	44	31.2%	128	53.3%	27	48.2%	40	16.1%
生産・作業工程の見直し	304	33.0%	140	59.3%	63	44.7%	35	14.6%	7	12.5%	59	23.8%
人員・人件費の削減	283	30.7%	66	28.0%	34	24.1%	74	30.8%	16	28.6%	93	37.5%
原材料・商品の仕入れ先の変更	248	26.9%	75	31.8%	37	26.2%	74	30.8%	16	28.6%	46	18.5%
水道光熱費の節約	230	25.0%	77	32.6%	28	19.9%	45	18.8%	16	28.6%	64	25.8%
ITの利活用	178	19.3%	41	17.4%	21	14.9%	52	21.7%	12	21.4%	52	21.0%
設備の更新による生産性の向上	127	13.8%	67	28.4%	19	13.5%	11	4.6%	5	8.9%	25	10.1%
輸送手段の見直し	109	11.8%	30	12.7%	5	3.5%	60	25.0%	3	5.4%	11	4.4%
廃材料等処理費用の削減	82	8.9%	22	9.3%	28	19.9%	14	5.8%	0	0.0%	18	7.3%
為替変動リスクの低減 (円建て、為替予約)	69	7.5%	13	5.5%	2	1.4%	46	19.2%	4	7.1%	4	1.6%
特にない	105	11.4%	11	4.7%	12	8.5%	16	6.7%	9	16.1%	57	23.0%



○【規模別】「生産・作業工程の見直し」、「設備の更新による生産性の向上」は規模が大きくなるほど割合が高い傾向にある。「101人～300人以下」においては、「生産・作業工程の見直し」(66.7%)、「原材料・商品仕入れ価格の交渉」(60.0%)、「設備の更新による生産性の向上」(50.0%)など、高い結果となり、多くの取り組みを行っていることがわかる。

【事業コストを抑制する取組】	(n=921)		(n=335)		(n=312)		(n=170)		(n=71)		(n=30)		(n=3)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
原材料・商品の仕入れ価格の交渉	403	43.8%	126	38.7%	151	48.7%	75	44.6%	32	47.1%	18	60.0%	1	25.0%
在庫管理の徹底	339	36.8%	105	32.2%	116	37.4%	74	44.0%	32	47.1%	10	33.3%	2	50.0%
生産・作業工程の見直し	304	33.0%	71	21.8%	108	34.8%	71	42.3%	32	47.1%	20	66.7%	2	50.0%
人員・人件費の削減	283	30.7%	101	31.0%	107	34.5%	42	25.0%	20	29.4%	12	40.0%	1	25.0%
原材料・商品の仕入れ先の変更	248	26.9%	77	23.6%	94	30.3%	50	29.8%	18	26.5%	9	30.0%	0	0.0%
水道光熱費の節約	230	25.0%	74	22.7%	84	27.1%	38	22.6%	21	30.9%	11	36.7%	2	50.0%
ITの利活用	178	19.3%	68	20.9%	49	15.8%	34	20.2%	20	29.4%	6	20.0%	1	25.0%
設備の更新による生産性の向上	127	13.8%	22	6.7%	33	10.6%	35	20.8%	21	30.9%	15	50.0%	1	25.0%
輸送手段の見直し	109	11.8%	32	9.8%	47	15.2%	19	11.3%	9	13.2%	2	6.7%	0	0.0%
廃材料等処理費用の削減	82	8.9%	26	8.0%	31	10.0%	16	9.5%	6	8.8%	2	6.7%	1	25.0%
為替変動リスクの低減(円建て、為替予約)	69	7.5%	20	6.1%	21	6.8%	18	10.7%	5	7.4%	5	16.7%	0	0.0%
特にない	105	11.4%	57	17.5%	25	8.1%	18	10.7%	5	7.4%	0	0.0%	0	0.0%



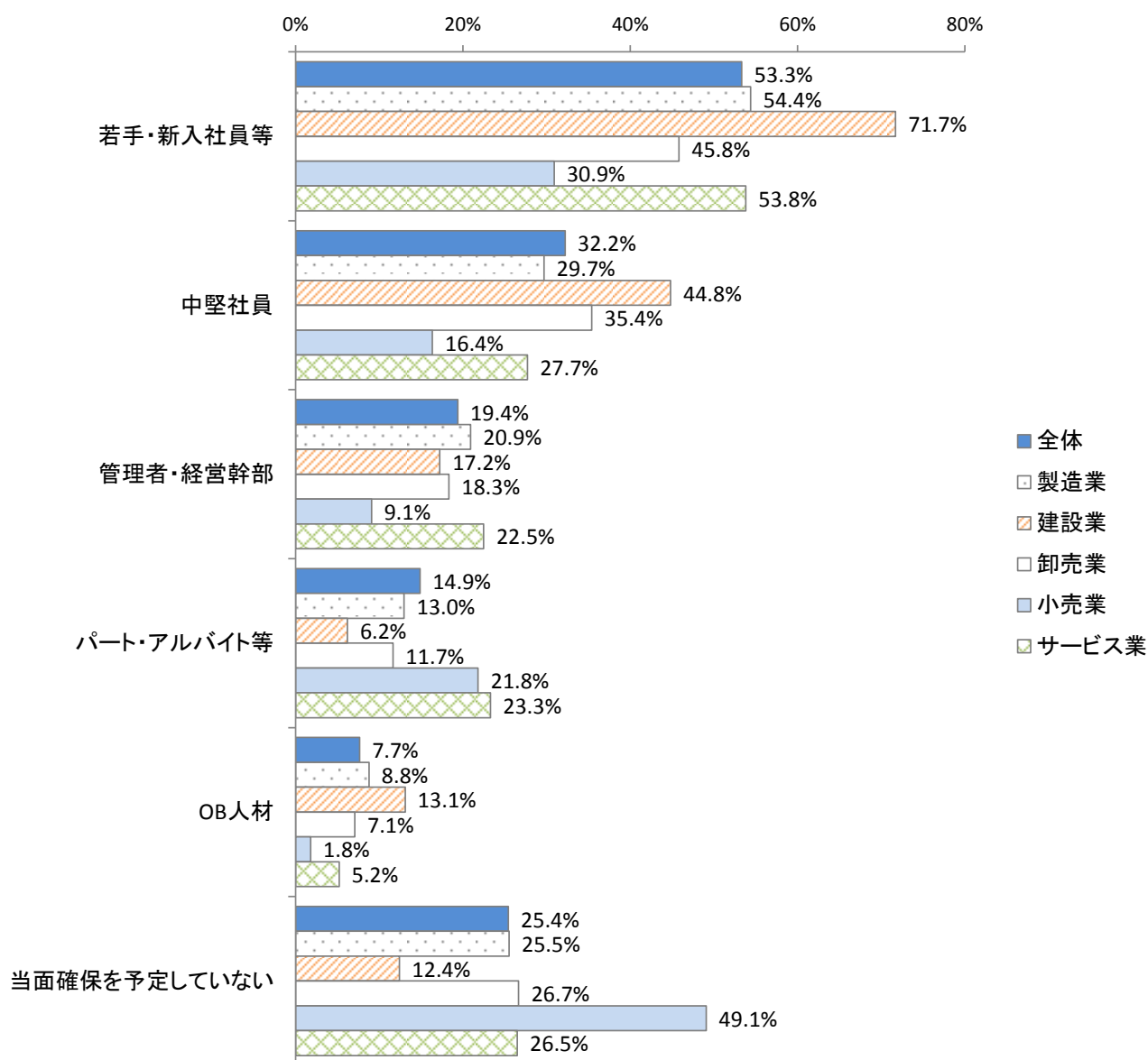
5. 経営資源について

(1) 今後確保していきたい人材の層について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「若手・新入社員等」と回答した企業が53.3%と最も高く、次いで「中堅社員」が32.2%となっている。一方、当面確保を予定していない企業が25.4%となっている。

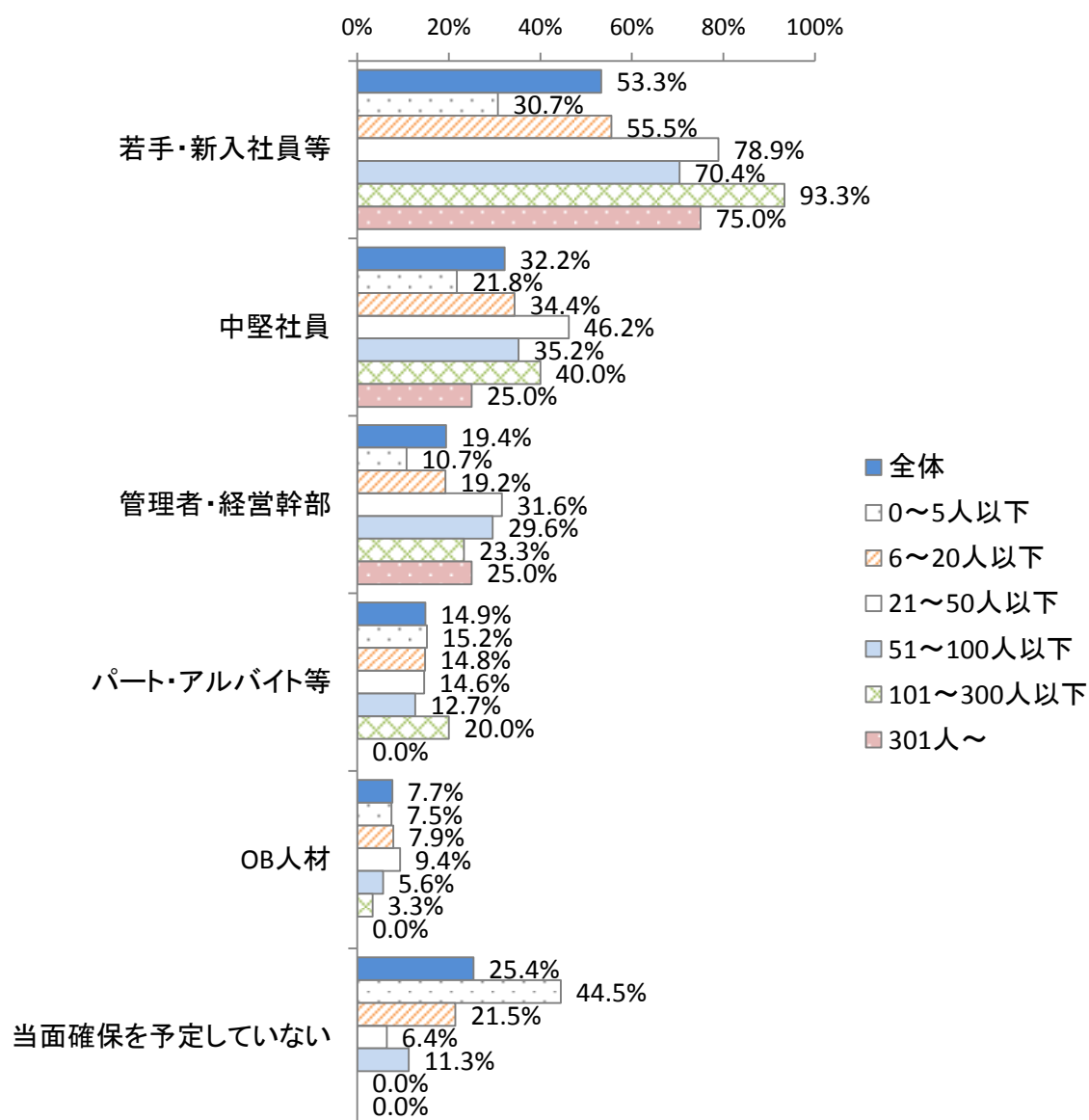
○【業種別】「建設業」の「若手・新入社員等」が71.7%と突出している。「製造業」・「サービス業」でも「若手・新入社員等」が5割を超えている。「小売業」では「当面確保を予定していない」企業が49.1%と、全業種（25.4%）の2倍と高く、人材確保の意向は低い。

	(n=928)		(n=239)		(n=145)		(n=240)		(n=55)		(n=249)	
【今後確保していきたい人材の層】	全体 件数	%	製造業 件数	%	建設業 件数	%	卸売業 件数	%	小売業 件数	%	サービス業 件数	%
若手・新入社員等	495	53.3%	130	54.4%	104	71.7%	110	45.8%	17	30.9%	134	53.8%
中堅社員	299	32.2%	71	29.7%	65	44.8%	85	35.4%	9	16.4%	69	27.7%
管理者・経営幹部	180	19.4%	50	20.9%	25	17.2%	44	18.3%	5	9.1%	56	22.5%
パート・アルバイト等	138	14.9%	31	13.0%	9	6.2%	28	11.7%	12	21.8%	58	23.3%
OB人材	71	7.7%	21	8.8%	19	13.1%	17	7.1%	1	1.8%	13	5.2%
当面確保を予定していない	236	25.4%	61	25.5%	18	12.4%	64	26.7%	27	49.1%	66	26.5%



○【規模別】いずれの規模においても「若手・新入社員等」と回答した割合が高い。「21～50 人以下」においては「中堅社員」（46.2%）・「管理者・経営幹部」（31.6%）と回答した割合が比較的高く、後輩育成や組織体制の整備を担う層を強化したい意向がうかがえる。

【今後確保していきたい人材の層】	(n=928)		(n=335)		(n=317)		(n=171)		(n=71)		(n=30)		(n=4)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
若手・新入社員等	495	53.3%	103	30.7%	176	55.5%	135	78.9%	50	70.4%	28	93.3%	3	75.0%
中堅社員	299	32.2%	73	21.8%	109	34.4%	79	46.2%	25	35.2%	12	40.0%	1	25.0%
管理者・経営幹部	180	19.4%	36	10.7%	61	19.2%	54	31.6%	21	29.6%	7	23.3%	1	25.0%
パート・アルバイト等	138	14.9%	51	15.2%	47	14.8%	25	14.6%	9	12.7%	6	20.0%	0	0.0%
OB人材	71	7.7%	25	7.5%	25	7.9%	16	9.4%	4	5.6%	1	3.3%	0	0.0%
当面確保を予定していない	236	25.4%	149	44.5%	68	21.5%	11	6.4%	8	11.3%	0	0.0%	0	0.0%

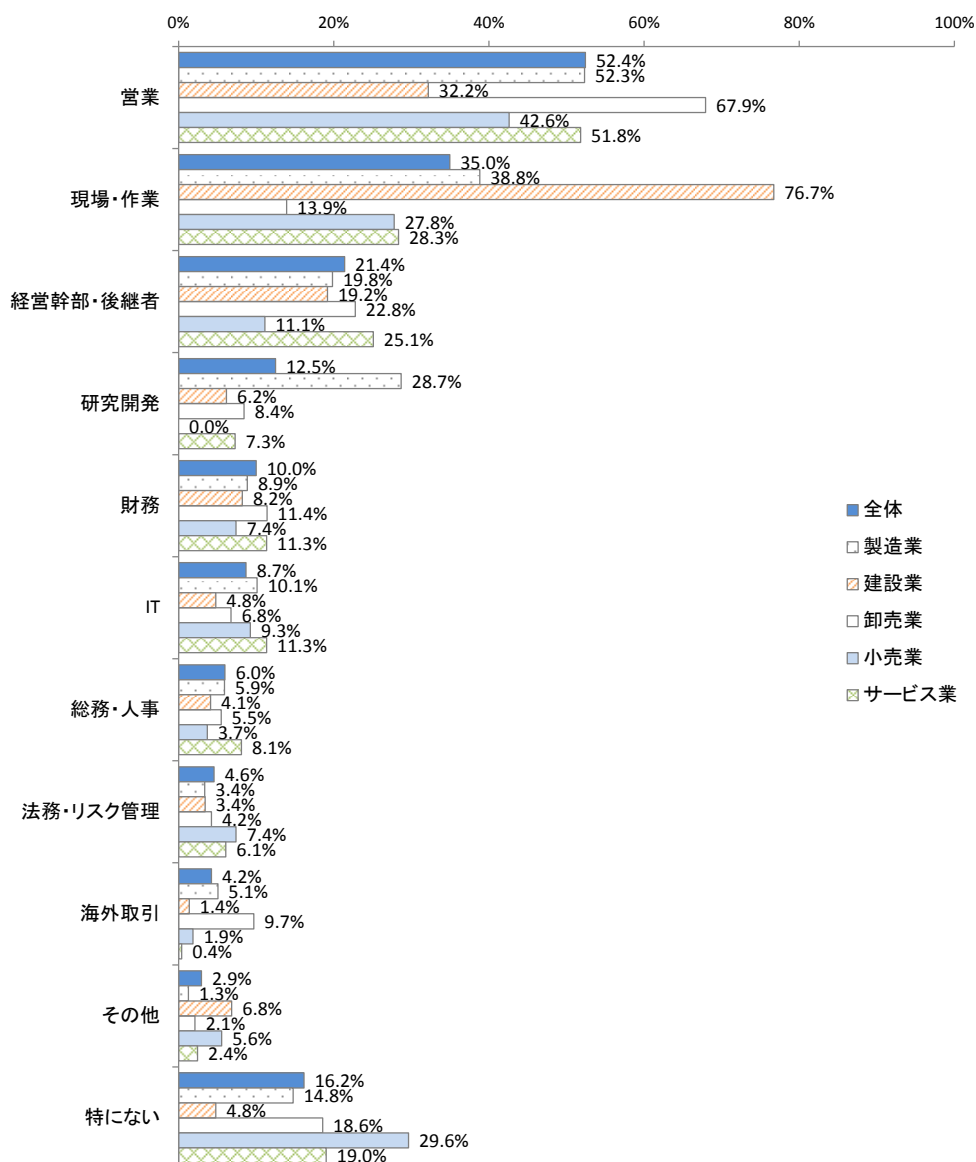


(2) 不足している人材の分野について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「営業」(52.4%)が最も高く、次いで「現場・作業」(35.0%)、「経営幹部・後継者」(21.4%)となった。

○【業種別】「建設業」の「現場・作業」(76.7%)が最も高く、復興需要や消費増税前の駆け込みなど建設需要が旺盛となり、人材の不足感が高まっていることがわかる。「製造業」では「研究開発」(28.7%)が高くなっており、売上拡大に向け製品開発を強化したいという意向がうかがえる。

【不足している人材の分野】	(n=921)		(n=237)		(n=146)		(n=237)		(n=54)		(n=247)	
	全体 件数	%	製造業 件数	%	建設業 件数	%	卸売業 件数	%	小売業 件数	%	サービス業 件数	%
営業	483	52.4%	124	52.3%	47	32.2%	161	67.9%	23	42.6%	128	51.8%
現場・作業	322	35.0%	92	38.8%	112	76.7%	33	13.9%	15	27.8%	70	28.3%
経営幹部・後継者	197	21.4%	47	19.8%	28	19.2%	54	22.8%	6	11.1%	62	25.1%
研究開発	115	12.5%	68	28.7%	9	6.2%	20	8.4%	0	0.0%	18	7.3%
財務	92	10.0%	21	8.9%	12	8.2%	27	11.4%	4	7.4%	28	11.3%
IT	80	8.7%	24	10.1%	7	4.8%	16	6.8%	5	9.3%	28	11.3%
総務・人事	55	6.0%	14	5.9%	6	4.1%	13	5.5%	2	3.7%	20	8.1%
法務・リスク管理	42	4.6%	8	3.4%	5	3.4%	10	4.2%	4	7.4%	15	6.1%
海外取引	39	4.2%	12	5.1%	2	1.4%	23	9.7%	1	1.9%	1	0.4%
その他	27	2.9%	3	1.3%	10	6.8%	5	2.1%	3	5.6%	6	2.4%
特にない	149	16.2%	35	14.8%	7	4.8%	44	18.6%	16	29.6%	47	19.0%



(3) 貴社の今後1年間の借入意向について該当するものを1つご回答ください。

ある→資金使途について該当するものを全てご回答ください。

ない→その理由について該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「ある」が52.9%、「ない」が47.1%と、ほぼ半数となった。

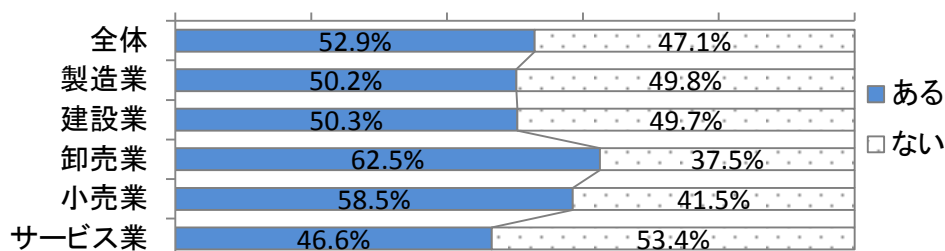
・借入の資金使途としては「通常の運転資金」(60.1%)が最も高くなっている。また、「増加運転資金」が38.1%となっている他、設備投資については「新規設備投資に係わる資金」が19.5%となっており、前向きな資金需要も高くなっている。

・借入意向のない理由としては「十分な手元資金がある」(33.5%)が最も高く、次いで「資金需要がない」(28.4%)、「直近で資金調達を行った」(24.1%)となった。

○【業種別】「ある」では「卸売業」(62.5%)が最も高く、「ない」では「サービス業」(53.4%)が最も高くなっている。

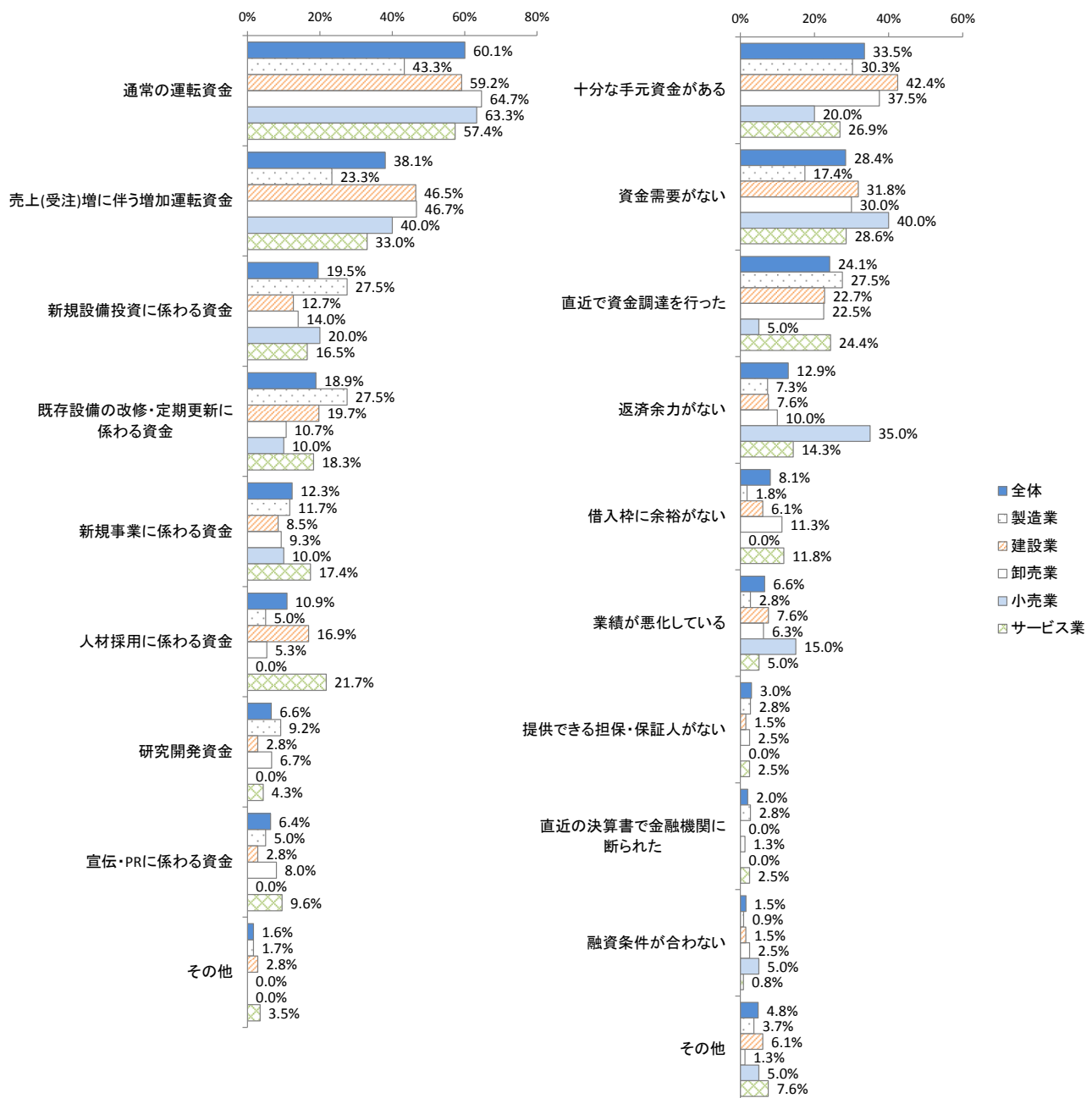
・資金使途についてはいずれの業種も同じ傾向にあるが製造業の設備投資については既存・新規ともに3割程度となっている。小売業では「ある」(58.5%)が多いものの、「ない」理由としては「資金需要がない」(40.0%)・「返済余力がない」(35.0%)・「業績が悪化している」(15.0%)など、小売業の中での格差が見受けられる。

【今後1年間の借入意向】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ある	490	52.9%	120	50.2%	73	50.3%	150	62.5%	31	58.5%	116	46.6%
ない	436	47.1%	119	49.8%	72	49.7%	90	37.5%	22	41.5%	133	53.4%



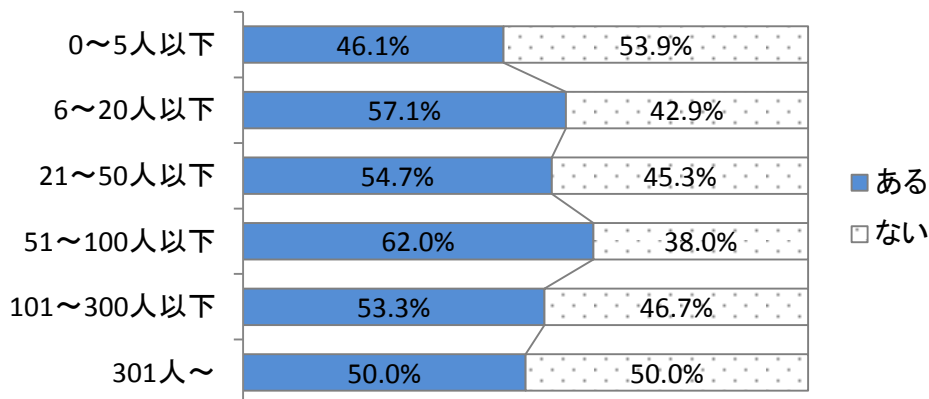
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
通常の運転資金	292	60.1%	52	43.3%	42	59.2%	97	64.7%	19	63.3%	66	57.4%
売上(受注)増に伴う増加運転資金	185	38.1%	28	23.3%	33	46.5%	70	46.7%	12	40.0%	38	33.0%
新規設備投資に係わる資金	95	19.5%	33	27.5%	9	12.7%	21	14.0%	6	20.0%	19	16.5%
既存設備の改修・定期更新に係わる資金	92	18.9%	33	27.5%	14	19.7%	16	10.7%	3	10.0%	21	18.3%
新規事業に係わる資金	60	12.3%	14	11.7%	6	8.5%	14	9.3%	3	10.0%	20	17.4%
人材採用に係わる資金	53	10.9%	6	5.0%	12	16.9%	8	5.3%	0	0.0%	25	21.7%
研究開発資金	32	6.6%	11	9.2%	2	2.8%	10	6.7%	0	0.0%	5	4.3%
宣伝・PRに係わる資金	31	6.4%	6	5.0%	2	2.8%	12	8.0%	0	0.0%	11	9.6%
その他	8	1.6%	2	1.7%	2	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.5%

	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分な手元資金がある	132	33.5%	33	30.3%	28	42.4%	30	37.5%	4	20.0%	32	26.9%
資金需要がない	112	28.4%	19	17.4%	21	31.8%	24	30.0%	8	40.0%	34	28.6%
直近で資金調達を行った	95	24.1%	30	27.5%	15	22.7%	18	22.5%	1	5.0%	29	24.4%
返済余力がない	51	12.9%	8	7.3%	5	7.6%	8	10.0%	7	35.0%	17	14.3%
借入枠に余裕がない	32	8.1%	2	1.8%	4	6.1%	9	11.3%	0	0.0%	14	11.8%
業績が悪化している	26	6.6%	3	2.8%	5	7.6%	5	6.3%	3	15.0%	6	5.0%
提供できる担保・保証人がない	12	3.0%	3	2.8%	1	1.5%	2	2.5%	0	0.0%	3	2.5%
直近の決算書で金融機関に断られた	8	2.0%	3	2.8%	0	0.0%	1	1.3%	0	0.0%	3	2.5%
融資条件が合わない	6	1.5%	1	0.9%	1	1.5%	2	2.5%	1	5.0%	1	0.8%
その他	19	4.8%	4	3.7%	4	6.1%	1	1.3%	1	5.0%	9	7.6%



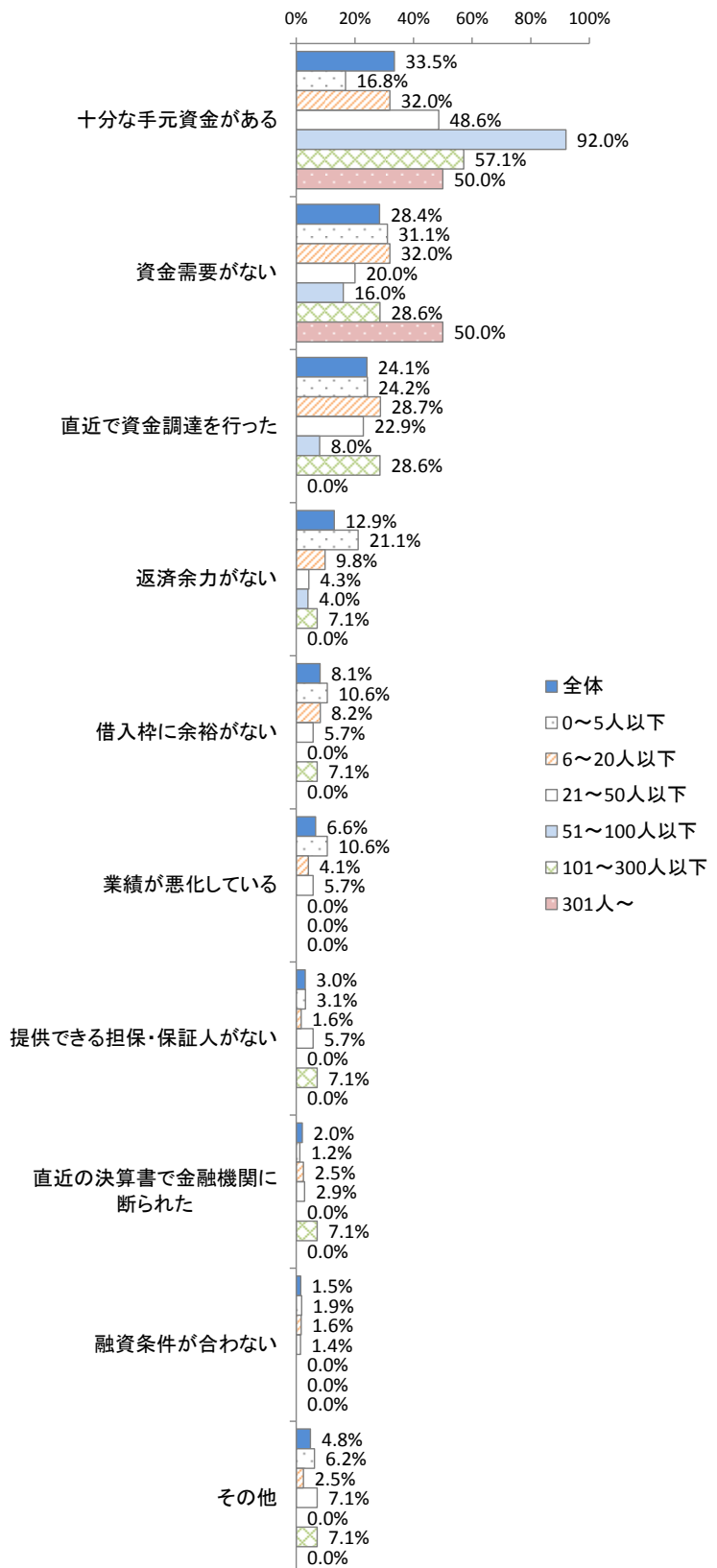
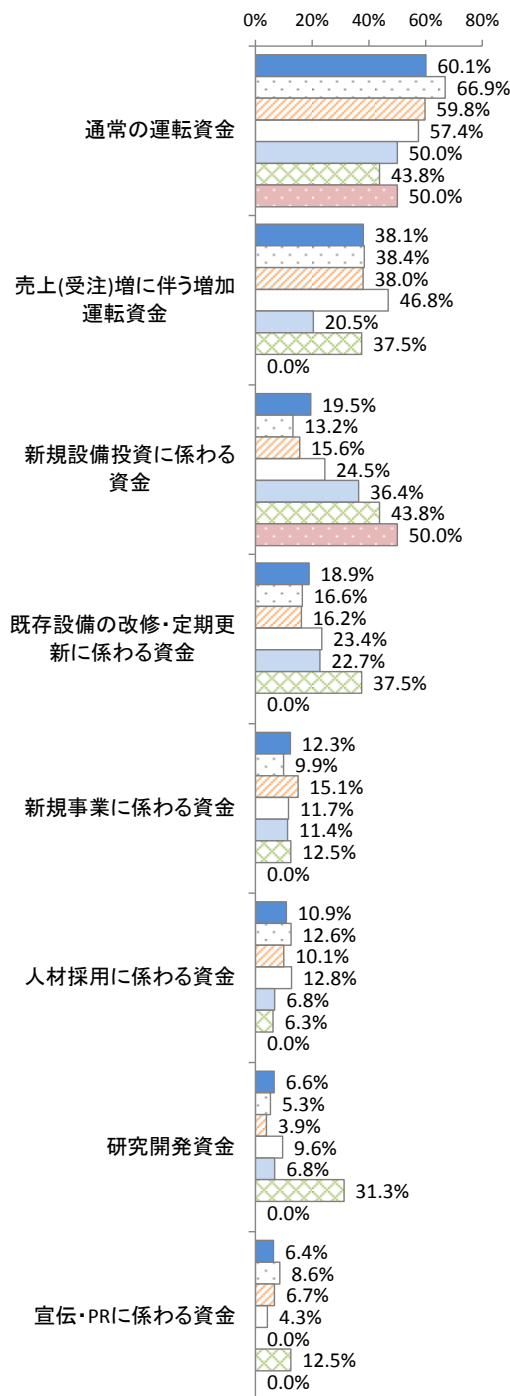
○【規模別】「ある」と回答した企業では「51～100人以下」(62.0%)が最も高く、「ない」と回答した企業では「0～5人以下」(53.9%)が最も高くなっている。資金使途では「0～5人以下」の「通常の運転資金」(66.9%)が最も高く、規模の大きな企業では「新規設備投資に関わる資金」が4割程度とやや高くなっている。「ない」理由では「51～100人以下」の「十分な手元資金がある」(92.0%)が突出して高く、小規模企業では「返済余力がない」(21.1%)がやや高い。

【今後1年間の借入意向】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ある	490	52.9%	153	46.1%	181	57.1%	94	54.7%	44	62.0%	16	53.3%	2	50.0%
ない	436	47.1%	179	53.9%	136	42.9%	78	45.3%	27	38.0%	14	46.7%	2	50.0%



【借入以降あり・資金使途】	(n=486)		(n=151)		(n=179)		(n=94)		(n=44)		(n=16)		(n=2)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
通常の運転資金	292	60.1%	101	66.9%	107	59.8%	54	57.4%	22	50.0%	7	43.8%	1	50.0%
売上(受注)増に伴う増加運転資金	185	38.1%	58	38.4%	68	38.0%	44	46.8%	9	20.5%	6	37.5%	0	0.0%
新規設備投資に係わる資金	95	19.5%	20	13.2%	28	15.6%	23	24.5%	16	36.4%	7	43.8%	1	50.0%
既存設備の改修・定期更新に係わる資金	92	18.9%	25	16.6%	29	16.2%	22	23.4%	10	22.7%	6	37.5%	0	0.0%
新規事業に係わる資金	60	12.3%	15	9.9%	27	15.1%	11	11.7%	5	11.4%	2	12.5%	0	0.0%
人材採用に係わる資金	53	10.9%	19	12.6%	18	10.1%	12	12.8%	3	6.8%	1	6.3%	0	0.0%
研究開発資金	32	6.6%	8	5.3%	7	3.9%	9	9.6%	3	6.8%	5	31.3%	0	0.0%
宣伝・PRに係わる資金	31	6.4%	13	8.6%	12	6.7%	4	4.3%	0	0.0%	2	12.5%	0	0.0%
その他	8	1.6%	2	1.3%	3	1.7%	2	2.1%	0	0.0%	1	6.3%	0	0.0%

【借入以降なし・理由】	(n=394)		(n=161)		(n=122)		(n=70)		(n=25)		(n=14)		(n=2)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分な手元資金がある	132	33.5%	27	16.8%	39	32.0%	34	48.6%	23	92.0%	8	57.1%	1	50.0%
資金需要がない	112	28.4%	50	31.1%	39	32.0%	14	20.0%	4	16.0%	4	28.6%	1	50.0%
直近で資金調達を行った	95	24.1%	39	24.2%	35	28.7%	16	22.9%	2	8.0%	4	28.6%	0	0.0%
返済余力がない	51	12.9%	34	21.1%	12	9.8%	3	4.3%	1	4.0%	1	7.1%	0	0.0%
借入枠に余裕がない	32	8.1%	17	10.6%	10	8.2%	4	5.7%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
業績が悪化している	26	6.6%	17	10.6%	5	4.1%	4	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
提供できる担保・保証人がない	12	3.0%	5	3.1%	2	1.6%	4	5.7%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
直近の決算書で金融機関に断られた	8	2.0%	2	1.2%	3	2.5%	2	2.9%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
融資条件が合わない	6	1.5%	3	1.9%	2	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	19	4.8%	10	6.2%	3	2.5%	5	7.1%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%



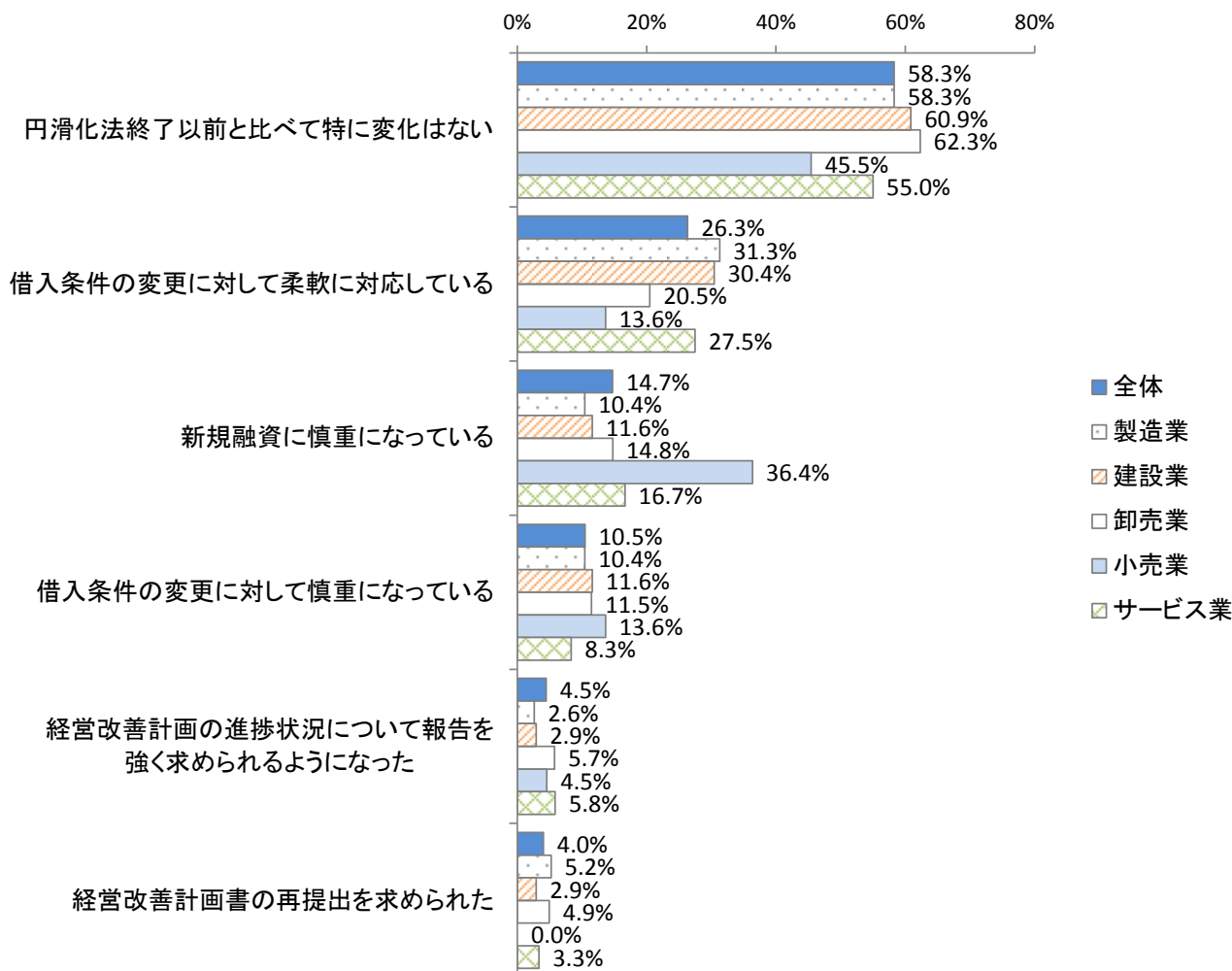
(4) 中小企業金融円滑化法に基づき、借入条件の変更を行った方に伺います。

中小企業金融円滑化法の終了後(平成25年4月以降)における金融機関の対応状況について、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】「円滑化法終了以前と比べて特に変化はない」(58.3%)が最も高く、次いで「借入条件の変更に対して柔軟に対応している」(26.3%)となっており、大きな混乱は見受けられない。

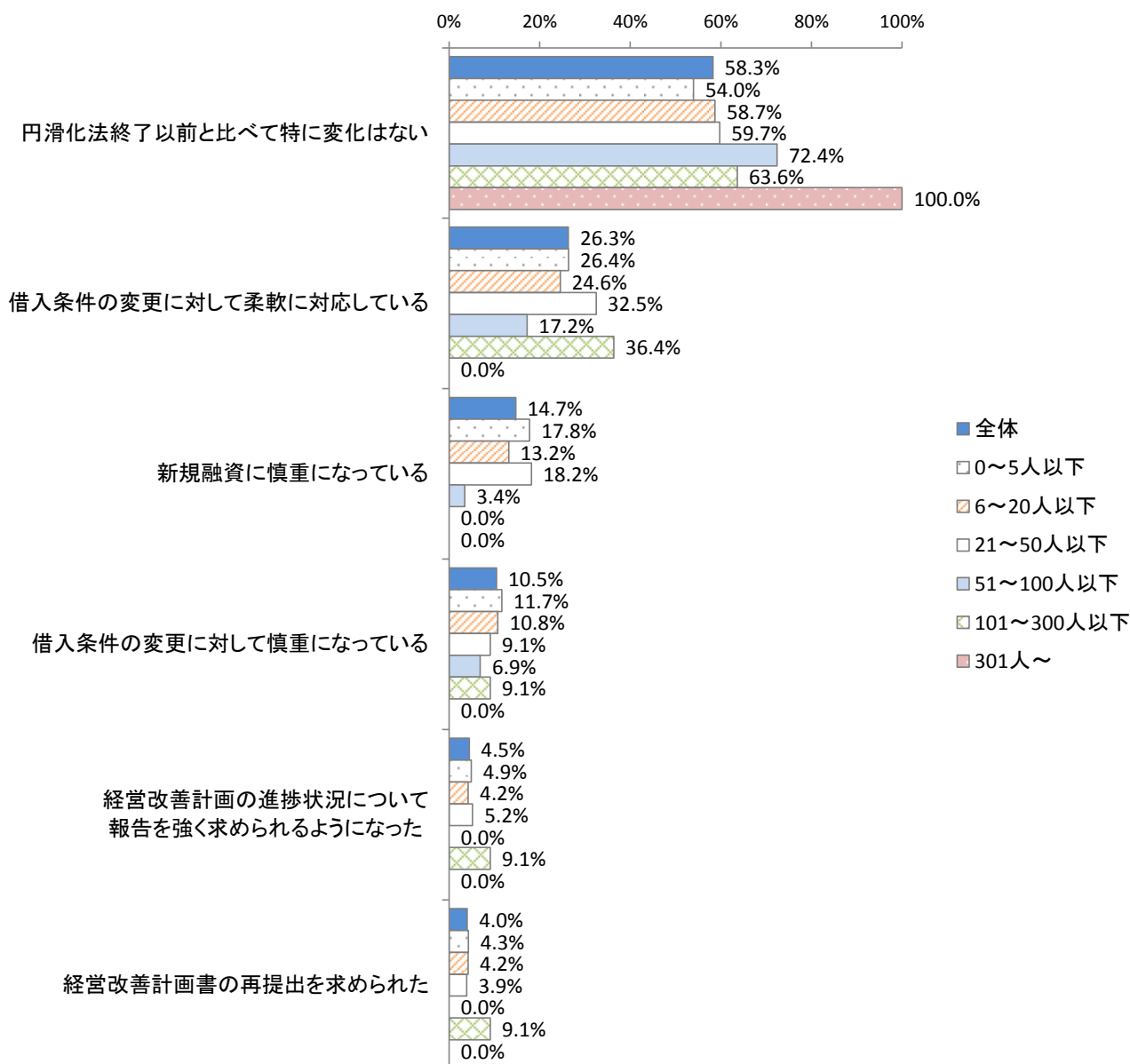
○【業種別】「小売業」の「新規融資に慎重になっている」(36.4%)が他の業種の2倍を超えており、「小売業」は他の業種に比べてやや厳しいものと思われる。

【金融円滑化法終了後の金融機関の対応状況】	(n=448)		(n=115)		(n=69)		(n=122)		(n=22)		(n=120)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
円滑化法終了以前と比べて特に変化はない	261	58.3%	67	58.3%	42	60.9%	76	62.3%	10	45.5%	66	55.0%
借入条件の変更に対して柔軟に対応している	118	26.3%	36	31.3%	21	30.4%	25	20.5%	3	13.6%	33	27.5%
新規融資に慎重になっている	66	14.7%	12	10.4%	8	11.6%	18	14.8%	8	36.4%	20	16.7%
借入条件の変更に対して慎重になっている	47	10.5%	12	10.4%	8	11.6%	14	11.5%	3	13.6%	10	8.3%
経営改善計画の進捗状況について報告を強く求められるようになった	20	4.5%	3	2.6%	2	2.9%	7	5.7%	1	4.5%	7	5.8%
経営改善計画書の再提出を求められた	18	4.0%	6	5.2%	2	2.9%	6	4.9%	0	0.0%	4	3.3%



○【規模別】規模による大きな差異は見られず、いずれの規模においても「円滑化法終了以前と比べて特に変化はない」が最も高くなっている。

【金融円滑化法終了後の金融機関の対応状況】	(n=448)		(n=163)		(n=167)		(n=77)		(n=29)		(n=11)		(n=1)	
	全体 件数	%	0～5人以下 件数	%	6～20人以下 件数	%	21～50人以下 件数	%	51～100人以下 件数	%	101～300人以下 件数	%	301人～ 件数	%
円滑化法終了以前と比べて特に変化はない	261	58.3%	88	54.0%	98	58.7%	46	59.7%	21	72.4%	7	63.6%	1	100.0%
借入条件の変更に対して柔軟に対応している	118	26.3%	43	26.4%	41	24.6%	25	32.5%	5	17.2%	4	36.4%	0	0.0%
新規融資に慎重になっている	66	14.7%	29	17.8%	22	13.2%	14	18.2%	1	3.4%	0	0.0%	0	0.0%
借入条件の変更に対して慎重になっている	47	10.5%	19	11.7%	18	10.8%	7	9.1%	2	6.9%	1	9.1%	0	0.0%
経営改善計画の進捗状況について 報告を強く求められるようになった	20	4.5%	8	4.9%	7	4.2%	4	5.2%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%
経営改善計画書の再提出を求められた	18	4.0%	7	4.3%	7	4.2%	3	3.9%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%



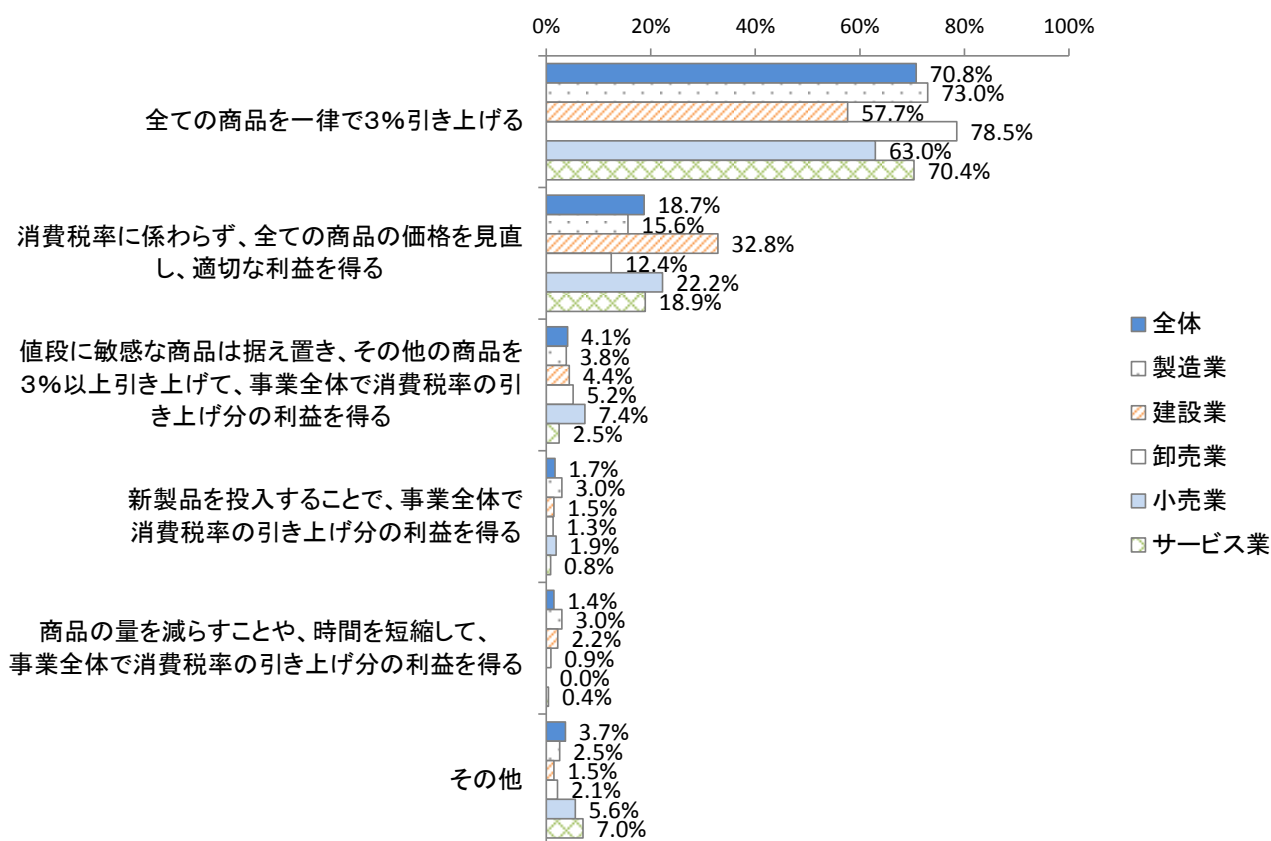
6. 消費税率の引き上げについて

(1)消費税率の引き上げ分を価格に転嫁する取り組みについて、該当するものを全てご回答ください。

○【全体】消費税率の引き上げに際し、どのような価格転嫁の方法を考えているかについては、70.8%の企業が「全ての商品を一律で3%引き上げる」意向を示し、次いで、18.7%が「消費税率に係わらず、全ての商品の価格を見直し、適切な利益を得る」と回答している。一方で、後述（P60）の価格転嫁の見込みについては、「全て転嫁できる」と回答している企業は約6割に止まっていることから、価格を一律で引き上げたとしても、販売不振等による売上低下などを懸念している事業者が存在すると考えられる。消費税引き上げ後の価格設定は、業種・業態に応じて、市場環境や販売戦略などを勘案し、価格転嫁の方法を総合的に検討する必要があると思われる。

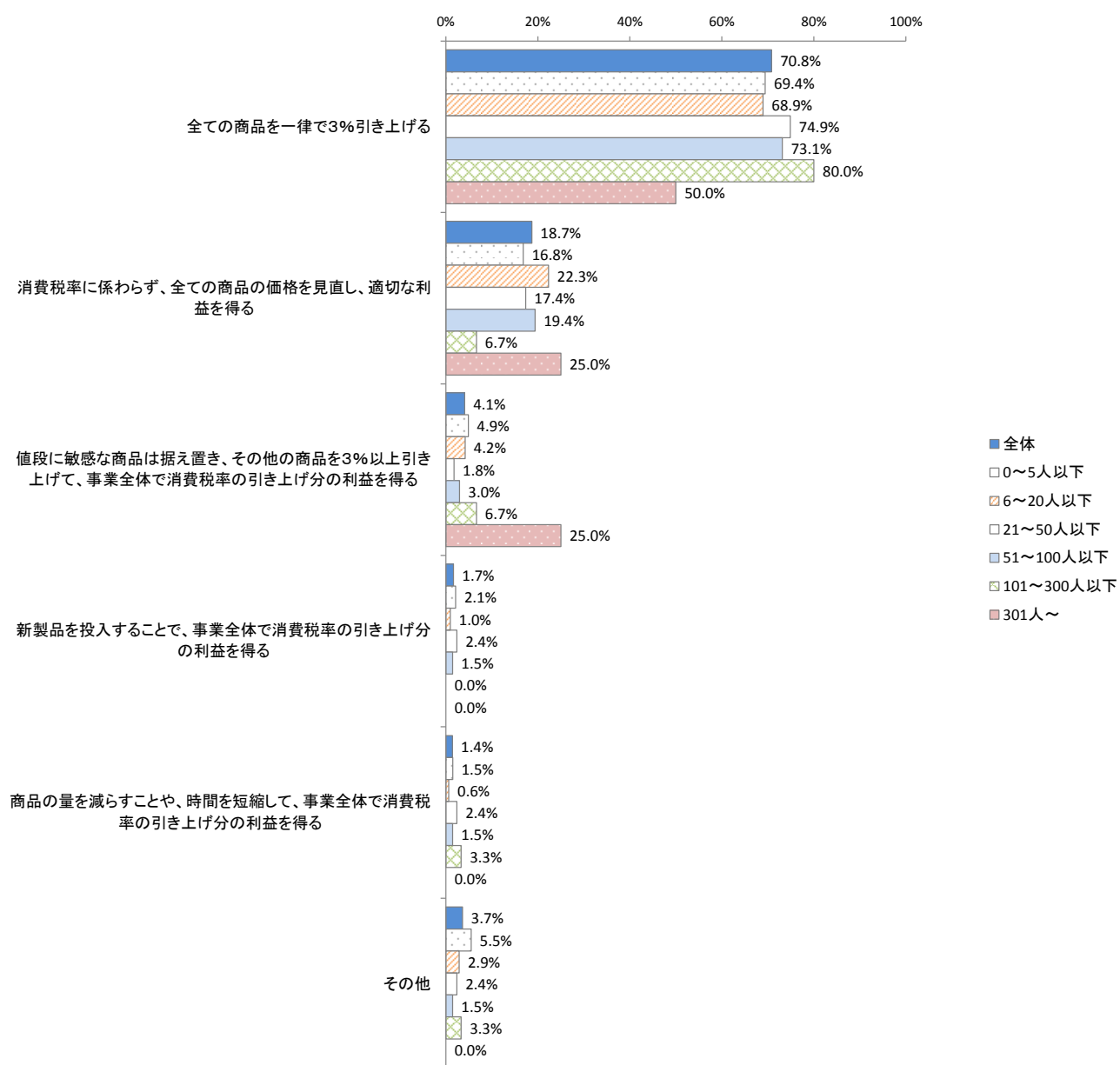
○【業種別】全ての業種で、「一律で3%引き上げる」と回答する割合が高いが、「建設業」において、「全ての商品の価格を見直し、適切な利益を得る」の回答が32.8%と他の業種より高い結果となっている。

【消費税率の引き上げ分を価格に転嫁する取組】	(n=904)		(n=237)		(n=137)		(n=233)		(n=54)		(n=243)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全ての商品を一律で3%引き上げる	640	70.8%	173	73.0%	79	57.7%	183	78.5%	34	63.0%	171	70.4%
消費税率に係わらず、全ての商品の価格を見直し、適切な利益を得る	169	18.7%	37	15.6%	45	32.8%	29	12.4%	12	22.2%	46	18.9%
値段に敏感な商品は据え置き、その他の商品を3%以上引き上げて、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	37	4.1%	9	3.8%	6	4.4%	12	5.2%	4	7.4%	6	2.5%
新製品を投入することで、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	15	1.7%	7	3.0%	2	1.5%	3	1.3%	1	1.9%	2	0.8%
商品の量を減らすことや、時間を短縮して、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	13	1.4%	7	3.0%	3	2.2%	2	0.9%	0	0.0%	1	0.4%
その他	33	3.7%	6	2.5%	2	1.5%	5	2.1%	3	5.6%	17	7.0%



○【規模別】全ての規模で、「一律で3%引き上げる」の回答が高く、規模による大きな差は見られない。

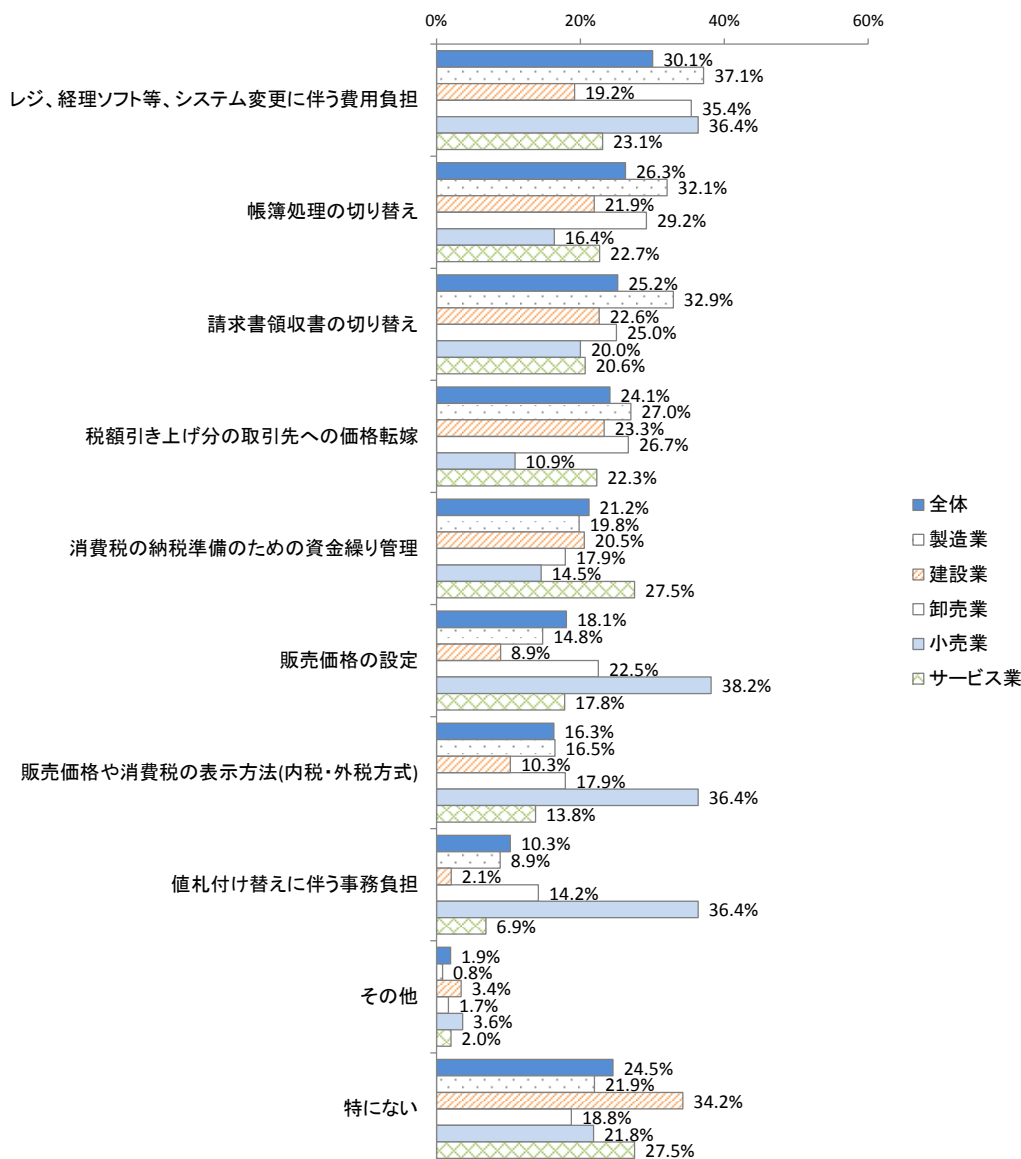
	(n=904)		(n=327)		(n=309)		(n=167)		(n=67)		(n=30)		(n=4)	
【消費税率の引き上げ分を価格に転嫁する取組】	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全ての商品を一律で3%引き上げる	640	70.8%	227	69.4%	213	68.9%	125	74.9%	49	73.1%	24	80.0%	2	50.0%
消費税率に係わらず、全ての商品の価格を見直し、適切な利益を得る	169	18.7%	55	16.8%	69	22.3%	29	17.4%	13	19.4%	2	6.7%	1	25.0%
値段に敏感な商品は据え置き、その他の商品を3%以上引き上げて、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	37	4.1%	16	4.9%	13	4.2%	3	1.8%	2	3.0%	2	6.7%	1	25.0%
新製品を投入することで、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	15	1.7%	7	2.1%	3	1.0%	4	2.4%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%
商品の量を減らすことや、時間を短縮して、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る	13	1.4%	5	1.5%	2	0.6%	4	2.4%	1	1.5%	1	3.3%	0	0.0%
その他	33	3.7%	18	5.5%	9	2.9%	4	2.4%	1	1.5%	1	3.3%	0	0.0%



(2)消費税率の引き上げに伴う、貴社の課題について、該当するものを全てご回答ください。

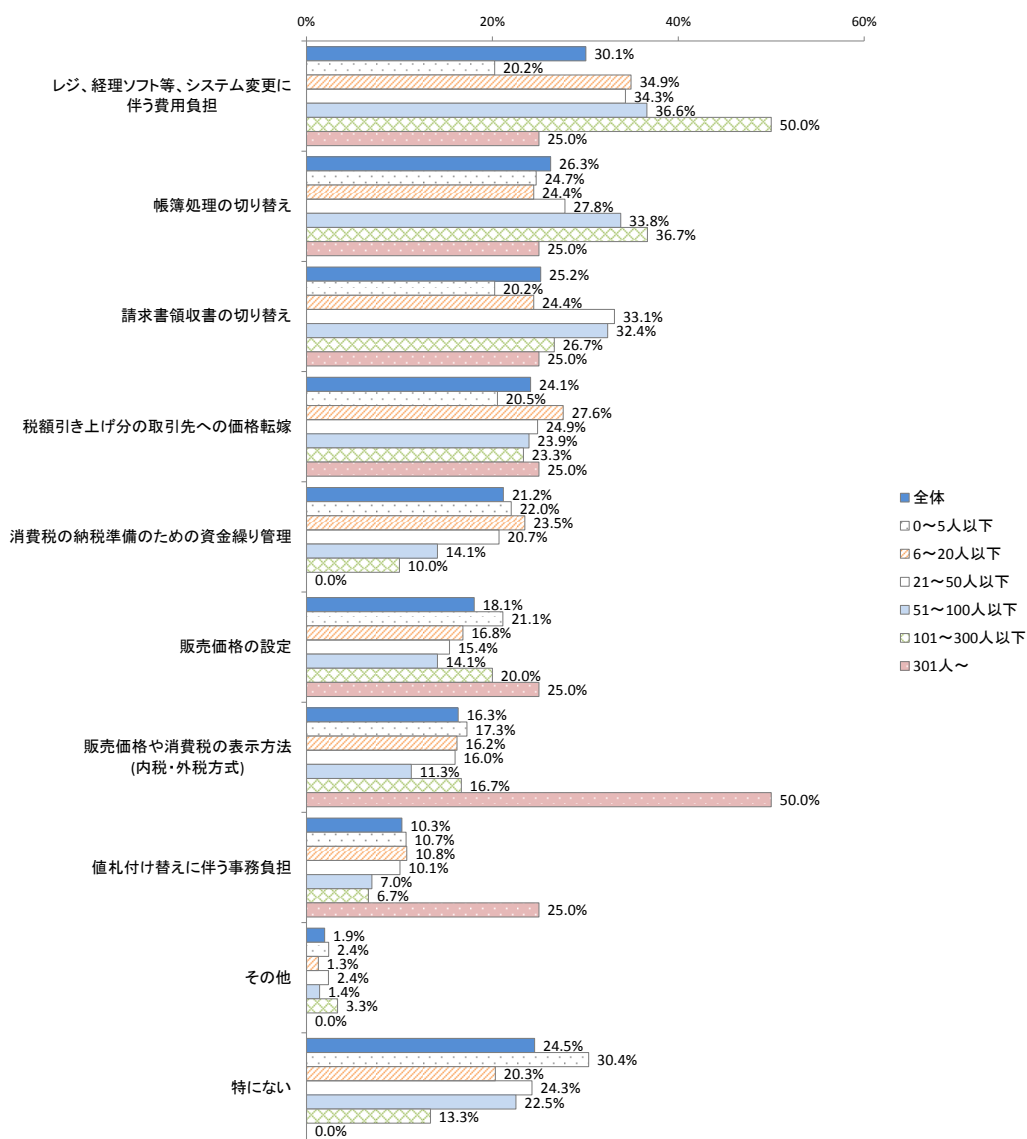
- 【全体】「レジ、経理ソフト等、システム変更に伴う費用負担」(30.1%) が最も高く、次いで「帳簿処理の切り替え」(26.3%)、「請求書・領収書の切り替え」(25.2%) となっている。
- 【業種別】「小売業」において、「販売価格の設定」(38.2%) が最も高く、また、「レジ、経理ソフト等、システム変更に伴う費用負担」(36.4%)、「値札付け替えに伴う事務負担」(36.4%)、「販売価格や消費税の表示方法(内税・外税方式)」(36.4%) で他の業種に比べ高い割合を示し、多様な課題を抱えている状況が伺える。一方、「建設業」においては、34.2%が「特になし」と回答している。

【消費税率の引き上げに伴う課題】	(n=925)		(n=237)		(n=146)		(n=240)		(n=55)		(n=247)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
レジ、経理ソフト等、システム変更に伴う費用負担	278	30.1%	88	37.1%	28	19.2%	85	35.4%	20	36.4%	57	23.1%
帳簿処理の切り替え	243	26.3%	76	32.1%	32	21.9%	70	29.2%	9	16.4%	56	22.7%
請求書領収書の切り替え	233	25.2%	78	32.9%	33	22.6%	60	25.0%	11	20.0%	51	20.6%
税額引き上げ分の取引先への価格転嫁	223	24.1%	64	27.0%	34	23.3%	64	26.7%	6	10.9%	55	22.3%
消費税の納税準備のための資金繰り管理	196	21.2%	47	19.8%	30	20.5%	43	17.9%	8	14.5%	68	27.5%
販売価格の設定	167	18.1%	35	14.8%	13	8.9%	54	22.5%	21	38.2%	44	17.8%
販売価格や消費税の表示方法(内税・外税方式)	151	16.3%	39	16.5%	15	10.3%	43	17.9%	20	36.4%	34	13.8%
値札付け替えに伴う事務負担	95	10.3%	21	8.9%	3	2.1%	34	14.2%	20	36.4%	17	6.9%
その他	18	1.9%	2	0.8%	5	3.4%	4	1.7%	2	3.6%	5	2.0%
特になし	227	24.5%	52	21.9%	50	34.2%	45	18.8%	12	21.8%	68	27.5%



○【規模別】 規模による大きな特性は見いだせない。

【消費税率の引き上げに伴う課題】	(n=925)		(n=336)		(n=315)		(n=169)		(n=71)		(n=30)		(n=4)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
レジ、経理ソフト等、システム変更に伴う費用負担	278	30.1%	68	20.2%	110	34.9%	58	34.3%	26	36.6%	15	50.0%	1	25.0%
帳簿処理の切り替え	243	26.3%	83	24.7%	77	24.4%	47	27.8%	24	33.8%	11	36.7%	1	25.0%
請求書領収書の切り替え	233	25.2%	68	20.2%	77	24.4%	56	33.1%	23	32.4%	8	26.7%	1	25.0%
税額引き上げ分の取引先への価格転嫁	223	24.1%	69	20.5%	87	27.6%	42	24.9%	17	23.9%	7	23.3%	1	25.0%
消費税の納税準備のための資金繰り管理	196	21.2%	74	22.0%	74	23.5%	35	20.7%	10	14.1%	3	10.0%	0	0.0%
販売価格の設定	167	18.1%	71	21.1%	53	16.8%	26	15.4%	10	14.1%	6	20.0%	1	25.0%
販売価格や消費税の表示方法 (内税・外税方式)	151	16.3%	58	17.3%	51	16.2%	27	16.0%	8	11.3%	5	16.7%	2	50.0%
値札付け替えに伴う事務負担	95	10.3%	36	10.7%	34	10.8%	17	10.1%	5	7.0%	2	6.7%	1	25.0%
その他	18	1.9%	8	2.4%	4	1.3%	4	2.4%	1	1.4%	1	3.3%	0	0.0%
特にない	227	24.5%	102	30.4%	64	20.3%	41	24.3%	16	22.5%	4	13.3%	0	0.0%



(3)消費税率の引き上げに伴う価格転嫁の見込みについて、該当するものを1つご回答ください。

○【全体】「全て転嫁できる」と回答した企業は 59.2%となっている。「一部しか転嫁できない」(13.8%)、「ほとんど転嫁できない」(7.4%)、「わからない」(18.9%)を合せて約4割の企業で価格転嫁に懸念を残す結果となった。

○【業種別】「全て転嫁できる」と回答した割合が最も高い業種は、「卸売業」(63.4%)となっている。一方、「小売業」は「全て転嫁できる」企業が53.6%に止まり、また、「一部しか転嫁できない」企業が19.6%となっている。サービス業の詳細をみると、「飲食業」は「全て転嫁できる」企業が36.8%に止まる一方、「ソフトウェア・情報処理業」では76.1%と最も高くなっている。

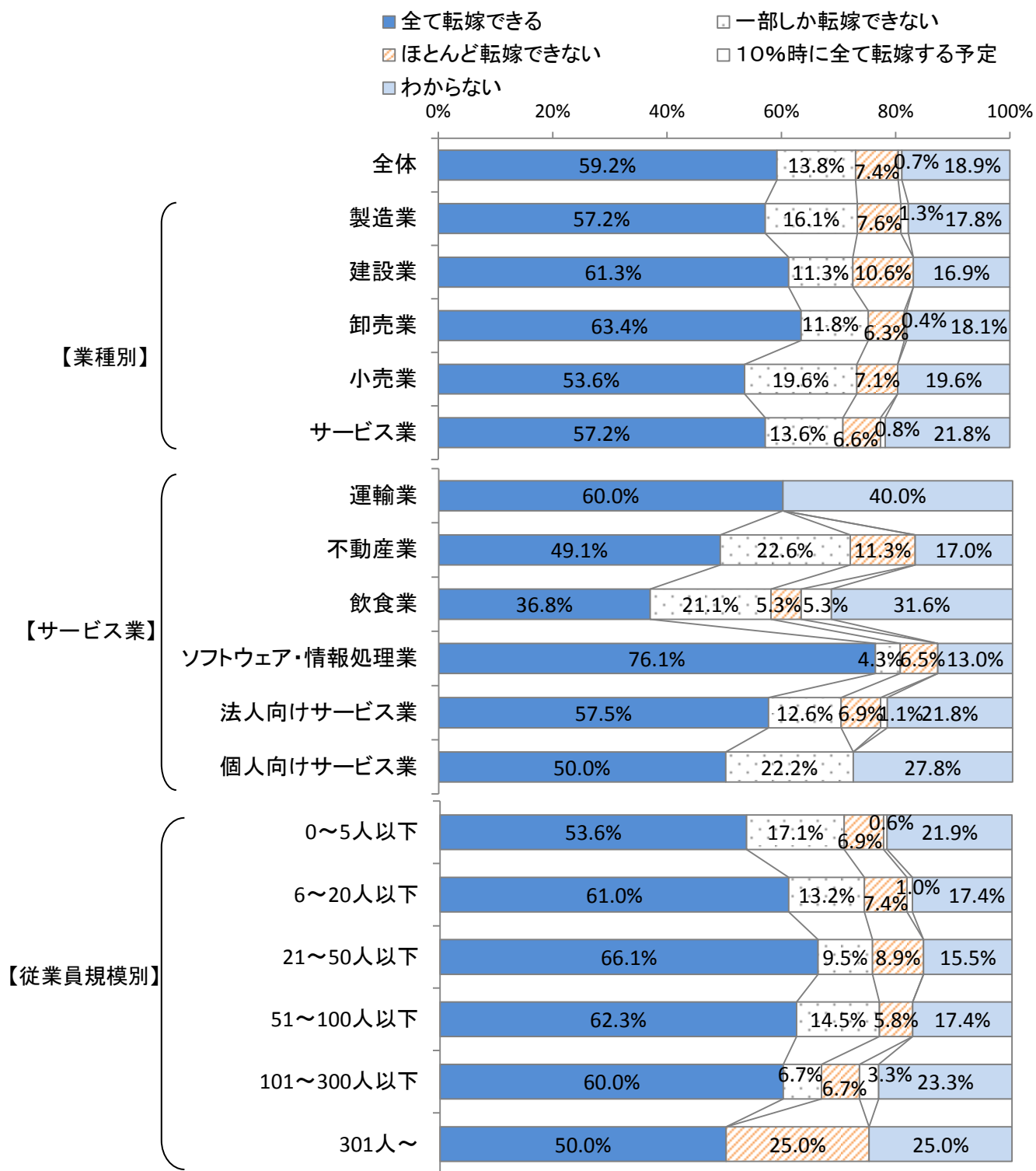
「全て転嫁できる」と回答する割合は、「飲食業」(36.8%)、「小売業」(53.6%)、「個人向けサービス業」(50.0%)などの対消費者向け(BtoC)取引の業種ではやや低く、より価格転嫁の見込みが厳しい結果となっている。

○【規模別】「全て転嫁できる」と回答した企業は「5人以下」では53.6%と小規模企業の方が価格転嫁に懸念が残る企業が多い。

【消費税率の引き上げに伴う価格転嫁の見込み】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全て転嫁できる	542	59.2%	135	57.2%	87	61.3%	151	63.4%	30	53.6%	139	57.2%
一部しか転嫁できない	126	13.8%	38	16.1%	16	11.3%	28	11.8%	11	19.6%	33	13.6%
ほとんど転嫁できない	68	7.4%	18	7.6%	15	10.6%	15	6.3%	4	7.1%	16	6.6%
10%時に全て転嫁する予定	6	0.7%	3	1.3%	0	0.0%	1	0.4%	0	0.0%	2	0.8%
わからない	173	18.9%	42	17.8%	24	16.9%	43	18.1%	11	19.6%	53	21.8%
	915	100%	236	100%	142	100%	238	100%	56	100%	243	100%

【サービス業内訳】	運輸業		不動産業		飲食業		ソフトウェア・情報処理業		法人向けサービス業		個人向けサービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全て転嫁できる	12	60.0%	26	49.1%	7	36.8%	35	76.1%	50	57.5%	9	50.0%
一部しか転嫁できない	0	0.0%	12	22.6%	4	21.1%	2	4.3%	11	12.6%	4	22.2%
ほとんど転嫁できない	0	0.0%	6	11.3%	1	5.3%	3	6.5%	6	6.9%	0	0.0%
10%時に全て転嫁する予定	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	0	0.0%	1	1.1%	0	0.0%
わからない	8	40.0%	9	17.0%	6	31.6%	6	13.0%	19	21.8%	5	27.8%
	20	100%	53	100%	19	100%	46	100%	87	100%	18	100%

【消費税率の引き上げに伴う価格転嫁の見込み】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全て転嫁できる	542	59.2%	179	53.6%	189	61.0%	111	66.1%	43	62.3%	18	60.0%	2	50.0%
一部しか転嫁できない	126	13.8%	57	17.1%	41	13.2%	16	9.5%	10	14.5%	2	6.7%	0	0.0%
ほとんど転嫁できない	68	7.4%	23	6.9%	23	7.4%	15	8.9%	4	5.8%	2	6.7%	1	25.0%
10%時に全て転嫁する予定	6	0.7%	2	0.6%	3	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.3%	0	0.0%
わからない	173	18.9%	73	21.9%	54	17.4%	26	15.5%	12	17.4%	7	23.3%	1	25.0%
	915	100%	334	100%	310	100%	168	100%	69	100%	30	100%	4	100%



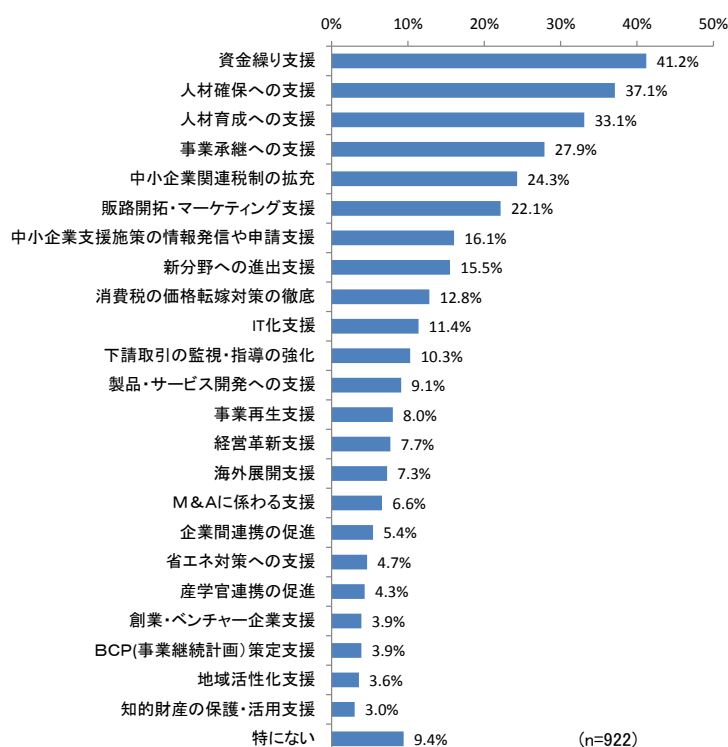
7. 必要な支援策について

(1) 今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について、該当するものを5つまでご回答ください。

○【全体】「資金繰り支援」(41.2%) が最も多く、次いで「人材確保への支援」(37.1%)、「人材育成への支援」(33.1%) となっている。「資金」、「人材」に対する支援を求める割合が高い。

(n=922)

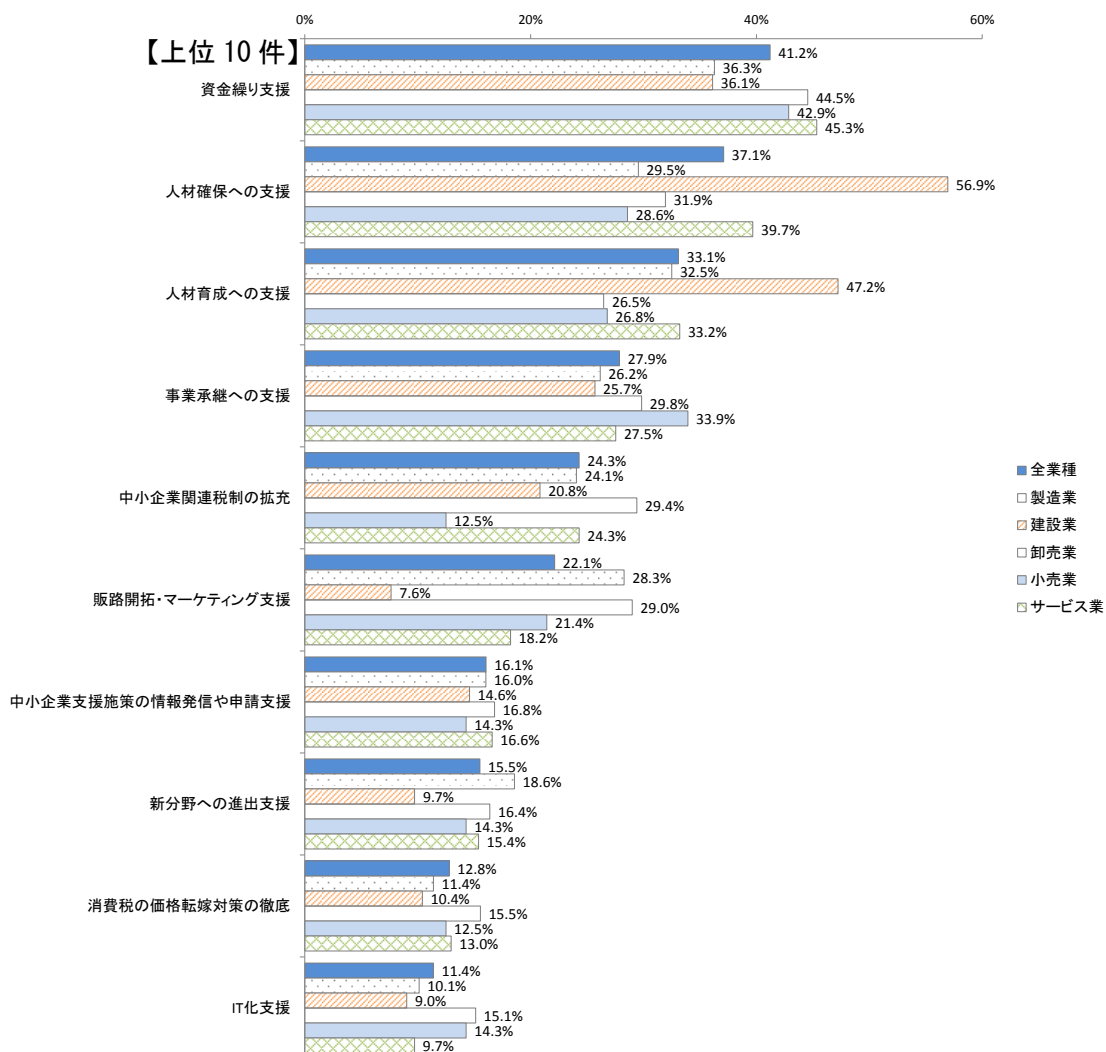
【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	件数	%
資金繰り支援	380	41.2%
人材確保への支援	342	37.1%
人材育成への支援	305	33.1%
事業承継への支援	257	27.9%
中小企業関連税制の拡充	224	24.3%
販路開拓・マーケティング支援	204	22.1%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	148	16.1%
新分野への進出支援	143	15.5%
消費税の価格転嫁対策の徹底	118	12.8%
IT化支援	105	11.4%
下請取引の監視・指導の強化	95	10.3%
製品・サービス開発への支援	84	9.1%
事業再生支援	74	8.0%
経営革新支援	71	7.7%
海外展開支援	67	7.3%
M&Aに係わる支援	61	6.6%
企業間連携の促進	50	5.4%
省エネ対策への支援	43	4.7%
産学官連携の促進	40	4.3%
創業・ベンチャー企業支援	36	3.9%
BCP(事業継続計画)策定支援	36	3.9%
地域活性化支援	33	3.6%
知的財産の保護・活用支援	28	3.0%
特にない	87	9.4%



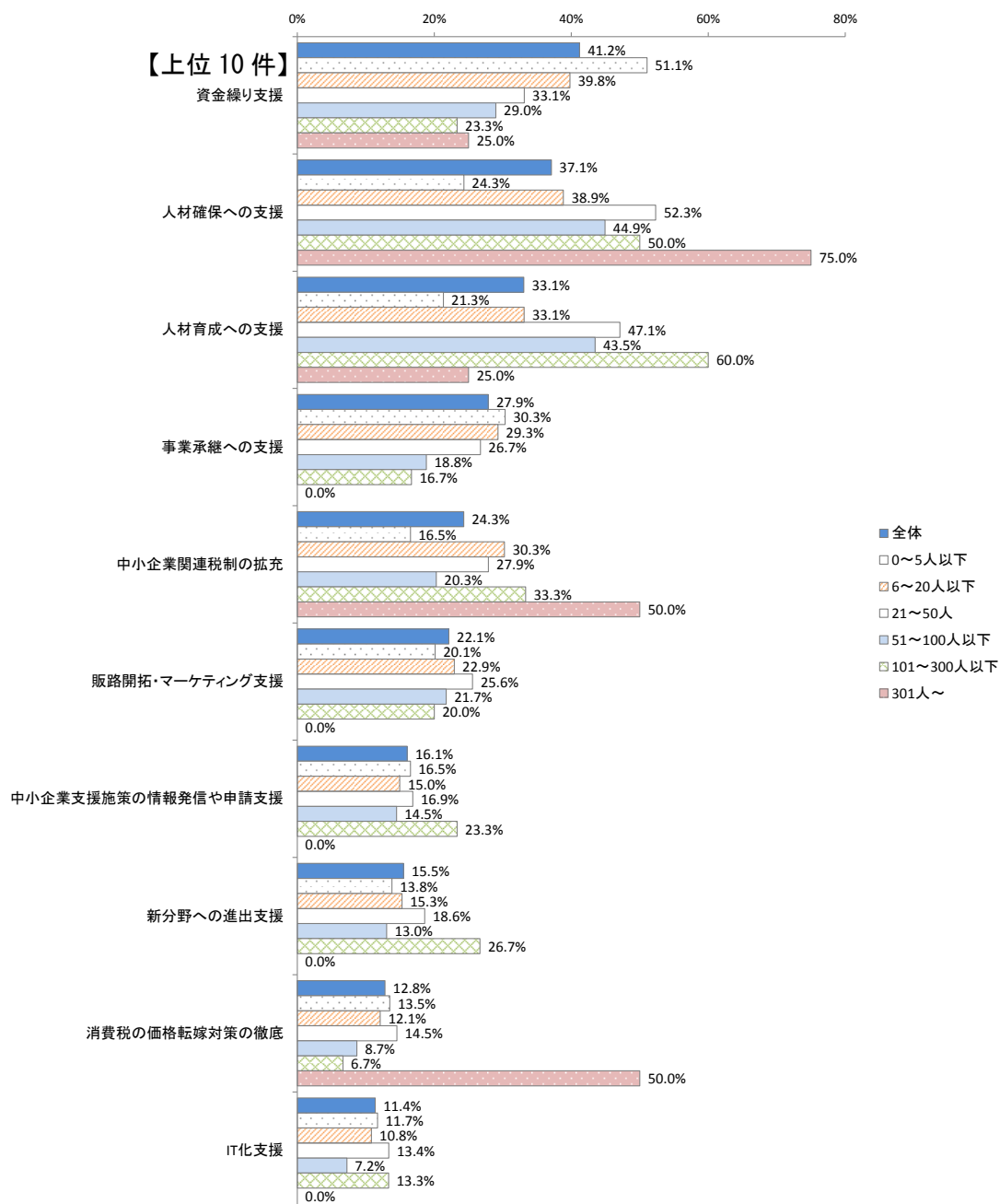
(n=922)

○【業種別】「建設業」においては「人材確保への支援」(56.9%)、「人材育成への支援」(47.2%)など、人材に関する支援を回答する割合が高い。

【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	(n=922)		(n=237)		(n=144)		(n=238)		(n=56)		(n=247)	
	全体 件数	%	製造業 件数	%	建設業 件数	%	卸売業 件数	%	小売業 件数	%	サービス業 件数	%
資金繰り支援	380	41.2%	86	36.3%	52	36.1%	106	44.5%	24	42.9%	112	45.3%
人材確保への支援	342	37.1%	70	29.5%	82	56.9%	76	31.9%	16	28.6%	98	39.7%
人材育成への支援	305	33.1%	77	32.5%	68	47.2%	63	26.5%	15	26.8%	82	33.2%
事業承継への支援	257	27.9%	62	26.2%	37	25.7%	71	29.8%	19	33.9%	68	27.5%
中小企業関連税制の拡充	224	24.3%	57	24.1%	30	20.8%	70	29.4%	7	12.5%	60	24.3%
販路開拓・マーケティング支援	204	22.1%	67	28.3%	11	7.6%	69	29.0%	12	21.4%	45	18.2%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	148	16.1%	38	16.0%	21	14.6%	40	16.8%	8	14.3%	41	16.6%
新分野への進出支援	143	15.5%	44	18.6%	14	9.7%	39	16.4%	8	14.3%	38	15.4%
消費税の価格転嫁対策の徹底	118	12.8%	27	11.4%	15	10.4%	37	15.5%	7	12.5%	32	13.0%
IT化支援	105	11.4%	24	10.1%	13	9.0%	36	15.1%	8	14.3%	24	9.7%
下請取引の監視・指導の強化	95	10.3%	25	10.5%	25	17.4%	23	9.7%	1	1.8%	21	8.5%
特にない	87	9.4%	26	11.0%	8	5.6%	13	5.5%	8	14.3%	32	13.0%
製品・サービス開発への支援	84	9.1%	29	12.2%	3	2.1%	26	10.9%	7	12.5%	19	7.7%
事業再生支援	74	8.0%	21	8.9%	8	5.6%	19	8.0%	3	5.4%	23	9.3%
経営革新支援	71	7.7%	26	11.0%	7	4.9%	13	5.5%	2	3.6%	23	9.3%
海外展開支援	67	7.3%	23	9.7%	4	2.8%	33	13.9%	2	3.6%	5	2.0%
M&Aに係わる支援	61	6.6%	10	4.2%	8	5.6%	23	9.7%	1	1.8%	19	7.7%
企業間連携の促進	50	5.4%	14	5.9%	7	4.9%	15	6.3%	0	0.0%	14	5.7%
省エネ対策への支援	43	4.7%	19	8.0%	7	4.9%	5	2.1%	1	1.8%	11	4.5%
産学官連携の促進	40	4.3%	20	8.4%	3	2.1%	5	2.1%	3	5.4%	9	3.6%
創業・ベンチャー企業支援	36	3.9%	7	3.0%	4	2.8%	8	3.4%	2	3.6%	15	6.1%
BCP(事業継続計画)策定支援	36	3.9%	13	5.5%	1	0.7%	14	5.9%	1	1.8%	7	2.8%
地域活性化支援	33	3.6%	3	1.3%	6	4.2%	3	1.3%	7	12.5%	14	5.7%
知的財産の保護・活用支援	28	3.0%	11	4.6%	5	3.5%	8	3.4%	1	1.8%	3	1.2%



	(n=922)		(n=333)		(n=314)		(n=172)		(n=69)		(n=30)		(n=4)	
【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	全体		0～5人以下		6～20人以下		21～50人以下		51～100人以下		101～300人以下		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金繰り支援	380	41.2%	170	51.1%	125	39.8%	57	33.1%	20	29.0%	7	23.3%	1	25.0%
人材確保への支援	342	37.1%	81	24.3%	122	38.9%	90	52.3%	31	44.9%	15	50.0%	3	75.0%
人材育成への支援	305	33.1%	71	21.3%	104	33.1%	81	47.1%	30	43.5%	18	60.0%	1	25.0%
事業承継への支援	257	27.9%	101	30.3%	92	29.3%	46	26.7%	13	18.8%	5	16.7%	0	0.0%
中小企業関連税制の拡充	224	24.3%	55	16.5%	95	30.3%	48	27.9%	14	20.3%	10	33.3%	2	50.0%
販路開拓・マーケティング支援	204	22.1%	67	20.1%	72	22.9%	44	25.6%	15	21.7%	6	20.0%	0	0.0%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	148	16.1%	55	16.5%	47	15.0%	29	16.9%	10	14.5%	7	23.3%	0	0.0%
新分野への進出支援	143	15.5%	46	13.8%	48	15.3%	32	18.6%	9	13.0%	8	26.7%	0	0.0%
消費税の価格転嫁対策の徹底	118	12.8%	45	13.5%	38	12.1%	25	14.5%	6	8.7%	2	6.7%	2	50.0%
IT化支援	105	11.4%	39	11.7%	34	10.8%	23	13.4%	5	7.2%	4	13.3%	0	0.0%
下請取引の監視・指導の強化	95	10.3%	24	7.2%	34	10.8%	21	12.2%	9	13.0%	7	23.3%	0	0.0%
製品・サービス開発への支援	84	9.1%	30	9.0%	22	7.0%	20	11.6%	8	11.6%	4	13.3%	0	0.0%
事業再生支援	74	8.0%	34	10.2%	31	9.9%	5	2.9%	1	1.4%	3	10.0%	0	0.0%
経営革新支援	71	7.7%	21	6.3%	24	7.6%	17	9.9%	7	10.1%	2	6.7%	0	0.0%
海外展開支援	67	7.3%	15	4.5%	20	6.4%	13	7.6%	13	18.8%	5	16.7%	1	25.0%
M&Aに係わる支援	61	6.6%	15	4.5%	24	7.6%	13	7.6%	7	10.1%	2	6.7%	0	0.0%
企業間連携の促進	50	5.4%	14	4.2%	17	5.4%	11	6.4%	7	10.1%	1	3.3%	0	0.0%
省エネ対策への支援	43	4.7%	9	2.7%	8	2.5%	10	5.8%	13	18.8%	2	6.7%	1	25.0%
産学官連携の促進	40	4.3%	11	3.3%	10	3.2%	11	6.4%	5	7.2%	3	10.0%	0	0.0%
創業・ベンチャー企業支援	36	3.9%	21	6.3%	8	2.5%	2	1.2%	4	5.8%	1	3.3%	0	0.0%
BCP(事業継続計画)策定支援	36	3.9%	7	2.1%	10	3.2%	7	4.1%	8	11.6%	4	13.3%	0	0.0%
地域活性化支援	33	3.6%	19	5.7%	7	2.2%	5	2.9%	1	1.4%	1	3.3%	0	0.0%
知的財産の保護・活用支援	28	3.0%	10	3.0%	5	1.6%	4	2.3%	4	5.8%	5	16.7%	0	0.0%
特にない	87	9.4%	43	12.9%	26	8.3%	12	7.0%	5	7.2%	1	3.3%	0	0.0%



(2) 国や東京都に期待する支援策、または見直すべき法制度や規制についてご回答ください。

回答数 243 件

■資金繰り支援（43件）

- ・常に必要な資金額の70～80%程度しか借入できず、結果として20～30%の資金確保に時間と労力を取られ、経営スピードが鈍化する。
- ・赤字が3期続いても金融機関からスムーズに借入できるようにしてもらいたい。
- ・金融機関の貸出の拡大（中小企業に対して）
- ・保証協会で更に特別保証枠を増加してほしい。
- ・区の商工融資斡旋制度のような保証料全額補助を東京都制度融資にも設定してほしい。
- ・50年間返済の遅れがないのに保証協会の保証がとりにくい。

■補助金（10件）

- ・中小企業として唯一アピールする機会である展示会への補助金の確保。
- ・照明設備をLED電球に交換したいが本数が多いため、補助金等の支援が欲しい。
- ・製造業への補助金ではなく、卸売業等へも補助金が出るようなアイデアが欲しい。
- ・広告制作業など法人向けサービス業についても助成、支援などを充実させてほしい。
- ・大型運転免許取得費用の補助、支援
- ・防災への助成、補助。
- ・人員確保、育成に対する助成制度の充実化。
- ・新規事業に対する助成制度の充実化

■規制・法改正（28件）

- ・医療分野進出の際の薬事法製造、販売認可の条件の削減。
- ・医療機器法が秋に施行される見通しであるが、大幅な内容変更は現状よりもかえって対応の負担増にならないか懸念している。頻繁に変えてほしくない。
- ・輸送に関する積載量の緩和
- ・大型店（スーパー・ホームセンター等）の出店の規制を以前の様に厳しくしてほしい。休日を元に戻してほしい。（ハッピーマンデーの廃止）
- ・その他（容積率緩和、信書便許認可申請手続きの簡素化、人材派遣業の規制緩和など）

■消費税（19件）

- ・消費税の預かりが資金繰りを苦しくさせており、増税により更に悪化することを懸念している。
- ・免税事業者となる要件を、課税売上高1千万円以下から2千万円以下に引き上げてほしい。
- ・百貨店での消費税転嫁の方法。システムにバラツキがあり、値札発行等々かかる費用が莫大なものになっております。国の法制度の元、一貫した制度を確立して欲しい。
- ・消費税の価格転嫁について、商品の見直しと称して会社に見積書の再提出をさせ、実質的に値下げを要望するような量販店の動きを監視して欲しい。
- ・年末に大手量販店から5.2%の値引き要請があった。（4月の消費税増税をふまえて、4月に要請がしにくいための対策と思われる。）

■税制（１７件）

- ・燃料価格を下げるため、軽油引取税の廃止。
- ・設備投資をするため設備投資促進税制はありがたい。よりいっそうの拡充を期待したい。
- ・中小企業税制の特に税額控除項目の拡充をお願いしたい。
- ・税務申告の簡素化。当社程度の企業では余りに高度にして複雑な税務の作業は負担である。
- ・機械や設備等償却資産に対する固定資産税の撤廃を希望する。
- ・事業所税を早く廃止してほしい。

■法人税（１５件）

- ・法人税率を下げること。
- ・法人税を下げて企業が海外へシフトしなくても良いようにして欲しい。又海外から国内に戻ってくるような施策を積極的にやって欲しい。

■事業承継（９件）

- ・事業用資産の評価を低くするなど、中小企業に係わる相続税を農家並に引き下げてほしい。相続税のために会社が維持出来ない。
- ・中小企業の株価の算定が実態に見合っていないため、現行法の改正を切望する。
- ・現制度では株式評価が非常識に高値（類似業種比準価額を利用しても株式の１５～１６倍の評価）となり、相続する後継者には大きな負担である。
- ・相続税の強化には反対、必要以上のエネルギーを使う。事業承継の一番のマイナスであると感じている。
- ・中小企業の相続税の廃止を希望

■人材（１７件）

- ・新入社員の獲得は難しく、海外からの人材派遣の緩和とそれに伴う生活環境支援を求める。
- ・工業高校とタイアップして毎年１名ずつ入社させているが数に限りがあり苦勞している。
- ・特に若者に対する雇用の確保、製造業の国内回帰、知的、体力的弱者に対する雇用の創出。ブラック企業に対する取締り。
- ・社会保険料の引き下げ、年少者又高齢者就業制限の緩和、外国人雇用規制の緩和。
- ・建設業の若手育成に力を入れて欲しい。このままでは全員 60 才以上ということになりかねない。
- ・将来の労働力不足に伴う支援策を具体的にお願いしたい。
- ・労働基準法の改正。年金、雇用等すべてのつけを企業が負担するようになっている。例として解雇権を一定の条件で企業に認めて雇用の流動化をはかる。
- ・採用活動、本採用への補助金制度等、継続、拡大して欲しい。

■社会保険（８件）

- ・建設業の社会保険加入を強化する方向にあるが、現在の制度では金額が高く加入が難しい。
- ・社会保険料の会社負担の引下げ。年金制度の一元化（公務員、大企業、中小企業）
- ・賞与に対する社会保険料の控除をやめて欲しい。

■入札（９件）

- ・公共工事の入札会社が低予算で下請けに流しすぎている。規制を強めて適正価格で工事をしてほしい。
- ・建築資材の適正価格による見積をしてほしい。
- ・法定福利費の確保、直轄工事費に対して福利費を反映してもらいたい。受注したければと指値の強要などせず、追加、変更工事も見積に習い適正に評価してもらいたい。
- ・官公庁の入札について赤字で落札する企業が多いようです。此の入札制度の見なおし是非お願いしたい。
- ・官庁価格は一搬の価格と比べて非常に安く、大企業でないと受注できない。中小企業でも受注できるよう公正な取引をお願いしたい。
- ・行政の買入れ、入札等は地元企業を優先して頂きたい。
- ・ＩＴ化により（当社においては電子入札）手続きが難解。ＩＴにくわしい人ばかりでないことをふまえてほしい。特に更新が毎年というのは当社のように少人数の会社にとっては苦しめられているような思いです。サービスに回してほしい。有料であるなら低価格で。

■インフラ（６件）

- ・都内で操業出来るよう工場、事業所を確保する環境の整備助成の支援策を充実してほしい。
- ・工場移転の用地の情報、斡旋、支援をお願いしたい。
- ・社屋を耐震建築物にする為の優遇、資金制度。
- ・当社は都内の配送が全てで得意先にて駐車場がない時、又は短時間の駐車において駐車料金がネックである。

■研究（６件）

- ・長期の研究、開発に対する補助金の支援。
- ・東京工団連、産技研の中小製造業への支援は貢献する所極めて大であります。更なる支援を期待します。
- ・皮革業界が集積しているなど「ものづくりの東京」を国内及び世界に発信してほしい。
- ・産学官による新製品開発時の資金支援。
- ・新規技術製品の開発段階で製品テスト等を実施する機関や場所が少ないと思う。
- ・中小企業にとって必要なものは資金と情報です。弊社の新製品開発における部材素材製造の企業情報が閲覧出来るシステムがあれば助かります。

■創業・再生（３件）

- ・空き店舗を安く開業するために活用し易いようにして欲しい。どの店もテナント料がネックで、開業５年未満ではとても利益が出しにくい状況だと聞くたび困惑しています。
- ・再チャレンジ制度を充実させてほしい。

■経済政策

- ・消費増税で景気の腰折れにならないよう、成長戦略を確実に迅速に実行してもらいたい。
- ・中小企業には景気上昇の実感がなく今後の経営に不安を感じています。

- ・大企業偏重の政府施策を補う中小企業支援策を東京都に期待します。
- ・まだまだデフレ対策が必要、健全経営への道筋。
- ・一般国民の消費意欲を上げる政策を打つべき。少子化対策も強力に推進すべき。軍備はその後で充分である。
- ・女性の出産、育児のサポート、会社への補助。
- ・海外展開出来ない零細企業への支援策に期待します。
- ・輸入業者なので円安（８２円→１０５円）の影響が大きく、コストupをお客様にお願いする事が出来ず業界全体が厳しい。
- ・海外値上による負担が増加しており、対策として輸入関税引下げを早急に実施して欲しい。

V. 参考資料＜調査票＞

中小企業の経営課題に関するアンケート調査票

東京商工会議所

【ご回答にあたってのお願い】

- ・質問は全部で4ページあります。回答は別紙回答用紙にご回答ください。
- ・回答内容につきましては、法人・個人等が特定される形では一切公表いたしません。
- ・回答内容につきまして、お問い合わせをさせていただく場合がございます。その際には、ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

問1 貴社の状況について、お伺いします。(1)～(8)についてそれぞれ該当する番号をご回答ください。(1)について、具体的な取扱品目・業務内容をご回答ください。

(1) 業 種：売上高の最も高い業種を 1つ 選び、併せて具体的な取扱品目・業務内容もご回答ください。

1. 製造業	2. 建設業	3. 卸売業	4. 小売業
5. 運輸業	6. 不動産業	7. 飲食業	8. 印刷・出版業
9. ソフトウェア・情報処理業	10. 法人向けサービス業	11. 個人向けサービス業	12. その他

(2) 業 歴：回答欄に年数をご回答ください。

(3) 資 本 金：

1. 個人事業主	2. 500万円以下
3. 500万円超～1千万円以下	4. 1千万円超～3千万円以下
5. 3千万円超～5千万円以下	6. 5千万円超～1億円以下
7. 1億円超～3億円以下	8. 3億円超

(4) 従業員数：役員、非正規社員（パート・アルバイト等）は除く。

1. 0～5人以下	2. 6～20人以下	3. 21～50人以下
4. 51～100人以下	5. 101～300人以下	6. 301人～

(5) 売上高（年間）：8～10月決算の方は直近の決算、それ以外の方は今期の見込み。

1. 1千万円未満	2. 1千万円～3千万円未満	3. 3千万円～5千万円未満
4. 5千万円～1億円未満	5. 1億円～5億円未満	6. 5億円～10億円未満
7. 10億円～50億円未満	8. 50億円～100億円未満	9. 100億円以上

(6) 収益状況（経常利益）：8～10月決算の方は直近の決算、それ以外の方は今期の見込み。

1. 黒字	2. 収支トントン	3. 赤字
-------	-----------	-------

(7) 今後の収益（経常利益）見通し：来期の見通し。

1. 黒字	2. 収支トントン	3. 赤字
-------	-----------	-------

(8) 海外との取引状況：該当するものを全てご回答ください。

1. 輸出を行っている	2. 輸入を行っている
3. 海外に自社の生産・営業拠点がある	4. 海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている
5. 海外との取引は行っていない	

I. 事業の見通しについて

問2 業界の中期展望: 今後3～5年先の貴業界の市場規模の見通しについて、ご回答ください。

1. 市場規模の拡大	2. 横ばい	3. 市場規模の縮小	4. わからない
------------	--------	------------	----------

問3 業界の競争環境: 今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通しについて、ご回答ください。

1. 激化する	2. 横ばい	3. 緩和する	4. わからない
---------	--------	---------	----------

問4 貴社の事業方針: 今後3～5年先の貴社の展望について、ご回答ください。

1. 事業の拡大	2. 現状維持	3. 事業の縮小	4. 廃業の検討	5. わからない
----------	---------	----------	----------	----------

II. 売上について

問5 一年前と比べて、売上の状況について、該当するものを1つご回答ください。

(1) 売上高	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
(2) 販売・受注量	1. 増加	2. 変わらない	3. 減少
(3) 販売・受注単価	1. 上昇	2. 変わらない	3. 下落

問6 売上拡大に向け今後注力していきたい取組について、該当するものを全てご回答ください。

1. 既存製品・サービスの高付加価値化	2. 新製品・新サービスの開発
3. 顧客ニーズに対するきめ細やかな対応(ロット、納期、品揃え、アフターサービス等)	4. 価格競争力の強化
5. 営業・販売体制の見直し・強化	6. 知名度向上(展示会出展、HP)
7. 海外市場の獲得	8. 新分野への進出
9. その他→具体的にご回答下さい	

問7 売上拡大に取組む上での課題について、該当するものを全てご回答ください。

1. 製品・サービス・技術の不足	2. 資金の不足
3. 人材の不足	4. 市場情報の不足
5. 知識・ノウハウの不足	6. 許認可等に係わる規制・制度
7. 設備の老朽化・不足	8. その他→具体的にご回答ください

問8 売上拡大を阻害している外部環境について、最も該当するものを4つまでご回答ください。

1. 価格競争の激化	2. 参入事業者の増加による過当競争
3. 市場ニーズの変化・多様化	4. 消費者の低価格志向
5. 海外の経済動向	6. ITの進展によるビジネス環境の変化
7. 商圏内の人口減少	8. 少子化・高齢化
9. 雇用情勢の悪化	10. 公共事業の減少
11. 取引先の海外移転の増加	12. 取引先の業績悪化、廃業
13. 取引先からの値下げ要請	14. その他→具体的にご回答ください

III. 事業コストについて

問9 事業コストのうち下記項目について、1年前と比べたおおよその変動率をご回答ください。

(1) 商品仕入れ単価	(+/-)%	☐ 変わらない	☐ 該当しない
(2) 原材料単価	(+/-)%	☐ 変わらない	☐ 該当しない
(3) 燃料価格	(+/-)%	☐ 変わらない	☐ 該当しない
(4) 地代・家賃	(+/-)%	☐ 変わらない	☐ 該当しない
(5) 1人当たり人件費(社会保険料含む)	(+/-)%	☐ 変わらない	☐ 該当しない

問10 事業コストを抑制するための取組について、該当するものを全てご回答ください。

1. 人員・人件費の削減	2. 生産・作業工程の見直し
3. ITの利活用	4. 設備の更新による生産性の向上
5. 原材料・商品の仕入れ先の変更	6. 原材料・商品の仕入れ価格の交渉
7. 輸送手段の見直し	8. 在庫管理の徹底
9. 水道光熱費の節約	10. 廃材料等処理費用の削減
11. 為替変動リスクの低減(円建て、為替予約)	12. 特になし

問11 事業コスト抑制の具体的な取組についてご記入ください(自由記述)。

IV. 経営資源について

問12 今後確保していきたい人材の層について、該当するものを全てご回答ください。

1. 若手・新入社員	2. 中堅社員	3. 管理者・経営幹部
4. パート・アルバイト等	5. OB 人材	6. 当面確保を予定していない

問13 不足している人材の分野について、該当するものを全てご回答ください。

1. 営業	2. 財務	3. 経営幹部・後継者	4. 現場・作業
5. 総務・人事	6. 法務・リスク管理	7. IT	8. 海外取引
9. 研究開発	10. その他→ 具体的にお答えください	11. 特になし	

問14 貴社の今後1年間の借入意向について、該当するものを1つご回答ください。

1. ある	2. ない
-------	-------

↓
資金使途について該当するものを全てご回答ください。

A. 売上(受注)増に伴う増加運転資金
B. 通常の運転資金
C. 宣伝・PRに係わる資金
D. 人材採用に係わる資金
E. 既存設備の改修・定期更新に係わる資金
F. 新規設備投資に係わる資金
G. 新規事業に係わる資金
H. 研究開発資金
I. その他→ 具体的にお答えください

↓
その理由について該当するものを全てご回答ください。

J. 直近で資金調達を行った
K. 十分な手元資金がある
L. 資金需要がない
M. 直近の決算書で金融機関に断られた
N. 業績が悪化している
O. 借入枠に余裕がない
P. 融資条件が合わない
Q. 提供できる担保・保証人がない
R. 返済余力がない
S. その他→ 具体的にお答えください

➤中小企業金融円滑化法に基づき、借入条件の変更を行った方に伺います。

問15 中小企業金融円滑化法の終了後(平成25年4月以降)における金融機関の対応状況について、該当するものを全てご回答ください。

1. 借入条件の変更に対して柔軟に対応している	2. 借入条件の変更に対して慎重になっている
3. 経営改善計画書の再提出を求められた	4. 経営改善計画の進捗状況について報告を強く求められるようになった
5. 新規融資に慎重になっている	6. 円滑化法終了以前と比べて特に変化はない

V. 消費税率の引き上げについて

問16 消費税率の引き上げ分を価格に転嫁する取組について、該当するものを1つご回答ください。

1.	全ての商品を一律で3%引き上げる
2.	新製品を投入することで、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る
3.	値段に敏感な商品は価格を据え置き、その他の商品を3%以上引き上げて、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る
4.	商品の量を減らすことや、時間を短縮して、事業全体で消費税率の引き上げ分の利益を得る
5.	消費税率に係わらず、全ての商品の価格を見直し、適切な利益を得る
6.	その他→具体的にご回答ください

問17 消費税率の引き上げに伴う、貴社の課題について、該当するものを全てご回答ください。

1.	値札付け替えに伴う事務負担	2.	請求書・領収書の切り替え
3.	帳簿処理の切り替え	4.	レジ、経理ソフト等、システム変更に伴う費用負担
5.	販売価格や消費税の表示方法(内税・外税方式)	6.	販売価格の設定
7.	税額引き上げ分の取引先への価格転嫁	8.	消費税の納税準備のための資金繰り管理
9.	特になし	10.	その他→具体的にご回答ください

問18 消費税率の引き上げに伴う、価格転嫁の見込みについて、該当するものを1つご回答ください。

1.	全て転嫁できる	2.	一部しか転嫁できない
3.	ほとんど転嫁できない	4.	10%時に全て転嫁する予定
5.	わからない		

VI. 必要な支援策について

問19 今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について、該当するものを5つまでご回答ください。

1.	人材育成への支援	2.	人材確保への支援
3.	事業承継への支援	4.	海外展開支援
5.	IT化支援(HP改良や業務システム導入支援等)	6.	創業・ベンチャー企業支援
7.	経営革新支援(経営戦略の作成等)	8.	新分野への進出支援
9.	販路開拓・マーケティング支援	10.	下請取引の監視・指導の強化
11.	製品・サービス開発への支援	12.	資金繰り支援
13.	中小企業関連税制の拡充	14.	M&Aに係わる支援
15.	事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)	16.	産学官連携の促進
17.	企業間連携の促進	18.	知的財産権の保護・活用支援
19.	B C P(事業継続計画)策定支援	20.	省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)
21.	消費税の価格転嫁対策の徹底	22.	地域活性化(観光、コミュニティ等)支援
23.	中小企業支援施策の情報発信や申請支援	24.	特になし

問20 国や東京都に期待する支援策、または見直すべき法制度や規制についてご回答ください(自由記述)。

～ご協力いただき、誠にありがとうございました～