

中小企業の経営課題に関するアンケート

調査結果

平成27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	9
■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	13
■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	17
■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	30
■一年前と比較した事業コストの変動および今後の見通し	
■上昇した事業コストの転嫁について	
5. 経営資源について～人材～	35
6. 経営資源について～設備～	43
7. 経営資源について～資金～	46
8. 個人保証の提供について	50
■経営者保証に関するガイドラインの認知度	
■個人保証の解除の意向および金融機関への相談状況	
9. 必要な支援策について	54
■今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について	
■本格的な景気回復を実現するために必要な政策、国や東京都に期待する具体的な支援策、見直すべき法制度や規制等について（自由記述）	
V. 参考資料＜調査票＞	61

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】

850社(調査対象企業数4,875社 回収率17.4%)

【調査期間】

平成27年1月14日(水)～1月30日(金)

【調査方法】

郵送による調査票の送付、FAX・メールによる回答

※前回調査

【調査対象】 937社(調査対象企業数5,000社)

【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

【業種構成】 製造業 25.8%、建設業 15.6%、卸売業 25.6%、小売業 6.1%、サービス業 26.9%

II. 回答企業の属性

■従業員数(役員を除き、常時使用する従業員数)

「6～20人以下」(35.6%)の企業が最も多く、続いて「0～5人以下」(33.5%)、「21～50人以下」(19.2%)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(88.3%)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」(31.3%)の企業が最も多く、次いで「500万円超～1千万円以下」(29.2%)となっている。個人事業主を含む1千万円以下の企業が約5割(47.1%)を占めている。

■業種別

「サービス業」(28.7%)、「卸売業」(25.3%)、「製造業」(24.2%)。

■業歴

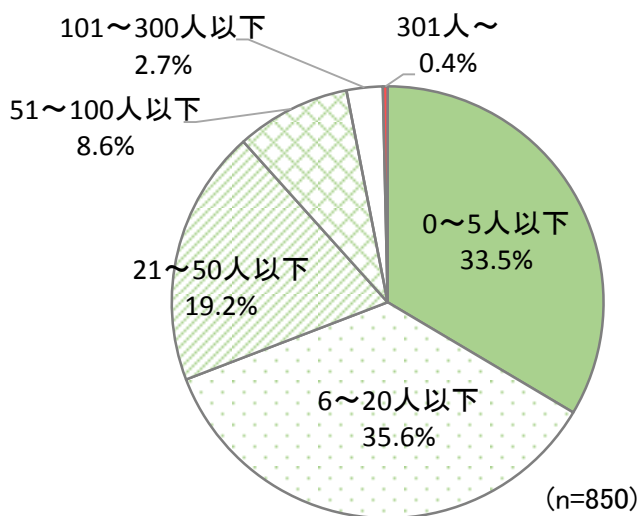
「50年超」(32.5%)が最も多く、全体では20年超の業歴を持つ企業が8割(81.2%)を占めている。

■売上高(年間)

「1億円～5億円」(35.9%)が最も多く、次いで「10億～50億円未満」(18.6%)、「5千万円～1億円未満」(13.2%)と続いている。

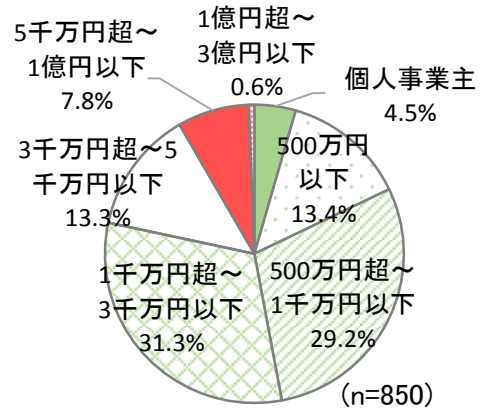
■従業員数

【従業員数】	件数	%
0～5人以下	285	33.5%
6～20人以下	303	35.6%
21～50人以下	163	19.2%
51～100人以下	73	8.6%
101～300人以下	23	2.7%
301人～	3	0.4%
	850	100%



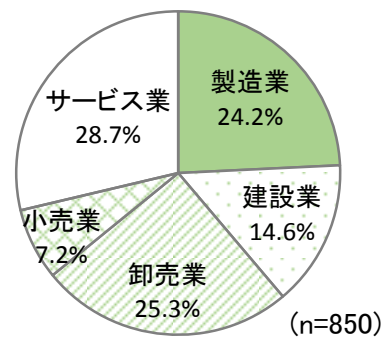
■ 資本金

【資本金】	件数	%
個人事業主	38	4.5%
500万円以下	114	13.4%
500万円超～1千万円以下	248	29.2%
1千万円超～3千万円以下	266	31.3%
3千万円超～5千万円以下	113	13.3%
5千万円超～1億円以下	66	7.8%
1億円超～3億円以下	5	0.6%
3億円超	0	0.0%
	850	100%



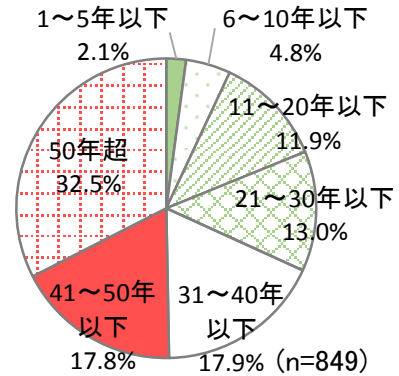
■ 業種

【業種】	件数	%
製造業	206	24.2%
建設業	124	14.6%
卸売業	215	25.3%
小売業	61	7.2%
サービス業	244	28.7%
	850	100%



■ 業歴

【業歴】	件数	%
1～5年以下	18	2.1%
6～10年以下	41	4.8%
11～20年以下	101	11.9%
21～30年以下	110	13.0%
31～40年以下	152	17.9%
41～50年以下	151	17.8%
50年超	276	32.5%
	849	100%

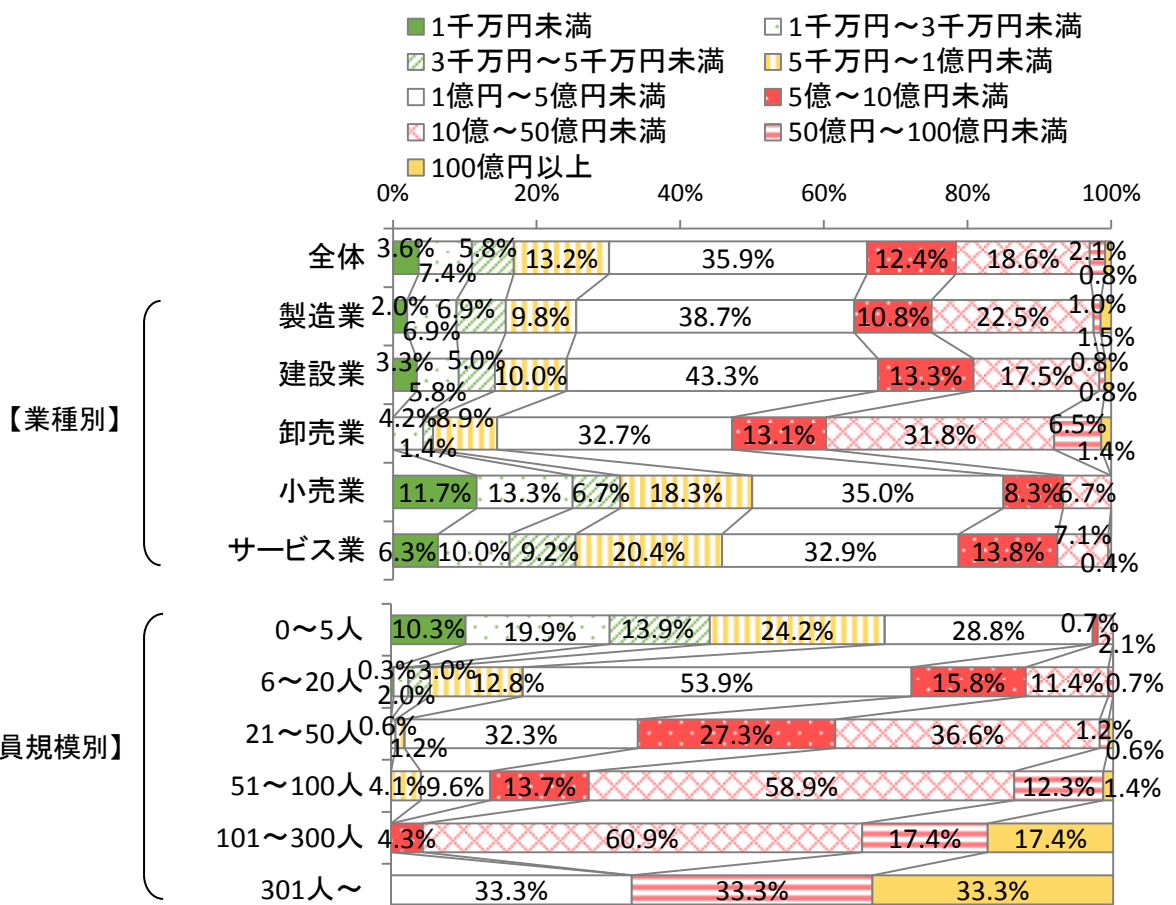


	全体		0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	206	24.2%	48	16.8%	76	25.1%	45	27.6%	19	26.0%	16	69.6%	2	66.7%
建設業	124	14.6%	39	13.7%	48	15.8%	25	15.3%	9	12.3%	3	13.0%	0	0.0%
卸売業	215	25.3%	65	22.8%	86	28.4%	39	23.9%	21	28.8%	3	13.0%	1	33.3%
小売業	61	7.2%	35	12.3%	15	5.0%	8	4.9%	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%
サービス業	244	28.7%	98	34.4%	78	25.7%	46	28.2%	21	28.8%	1	4.3%	0	0.0%
運輸業	17	2.0%	2	0.7%	10	3.3%	4	2.5%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
不動産業	47	5.5%	30	10.5%	15	5.0%	0	0.0%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%
飲食業	19	2.2%	8	2.8%	8	2.6%	1	0.6%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%
出版業	11	1.3%	3	1.1%	4	1.3%	1	0.6%	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%
ソフトウェア・情報処理業	35	4.1%	11	3.9%	11	3.6%	8	4.9%	5	6.8%	0	0.0%	0	0.0%
法人向けサービス業	95	11.2%	32	11.2%	28	9.2%	29	17.8%	5	6.8%	1	4.3%	0	0.0%
個人向けサービス業	20	2.4%	12	4.2%	2	0.7%	3	1.8%	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%
	850	100%	285	100%	303	100%	163	100%	73	100%	23	100%	3	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	30	3.6%	4	2.0%	4	3.3%	0	0.0%	7	11.7%	15	6.3%
1千万円～3千万円未満	62	7.4%	14	6.9%	7	5.8%	9	4.2%	8	13.3%	24	10.0%
3千万円～5千万円未満	49	5.8%	14	6.9%	6	5.0%	3	1.4%	4	6.7%	22	9.2%
5千万円～1億円未満	111	13.2%	20	9.8%	12	10.0%	19	8.9%	11	18.3%	49	20.4%
1億円～5億円未満	301	35.9%	79	38.7%	52	43.3%	70	32.7%	21	35.0%	79	32.9%
5億～10億円未満	104	12.4%	22	10.8%	16	13.3%	28	13.1%	5	8.3%	33	13.8%
10億～50億円未満	156	18.6%	46	22.5%	21	17.5%	68	31.8%	4	6.7%	17	7.1%
50億円～100億円未満	18	2.1%	2	1.0%	1	0.8%	14	6.5%	0	0.0%	1	0.4%
100億円以上	7	0.8%	3	1.5%	1	0.8%	3	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
	838	100%	204	100%	120	100%	214	100%	60	100%	240	100%

【売上高(年間)】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1千万円未満	29	10.3%	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	56	19.9%	6	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
3千万円～5千万円未満	39	13.9%	9	3.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5千万円～1億円未満	68	24.2%	38	12.8%	2	1.2%	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%
1億円～5億円未満	81	28.8%	160	53.9%	52	32.3%	7	9.6%	0	0.0%	1	33.3%
5億～10億円未満	2	0.7%	47	15.8%	44	27.3%	10	13.7%	1	4.3%	0	0.0%
10億～50億円未満	6	2.1%	34	11.4%	59	36.6%	43	58.9%	14	60.9%	0	0.0%
50億円～100億円未満	0	0.0%	2	0.7%	2	1.2%	9	12.3%	4	17.4%	1	33.3%
100億円以上	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	1	1.4%	4	17.4%	1	33.3%
	281	100%	297	100%	161	100%	73	100%	23	100%	3	100%



Ⅲ. 結果概要

○収益状況について

- ・回答企業の52.1%が「黒字」であり、「収支トントン」(29.4%)、「赤字」(18.5%)となっている。
- ・「海外に自社の生産・営業拠点がある」(70.2%)や、「輸出を行っている」(66.9%)など海外との取引を行っている企業では黒字の割合が高く、海外需要の取り込みや海外での生産などが収益に好影響をもたらしていると思われる。
- ・今後の見通しについては、直近と比較し、「黒字」(▲4.4ポイント)、「赤字」(▲7.0ポイント)が減少し、「収支トントン」(+11.2ポイント)の割合が増加している。

○海外との取引状況について

- ・「海外との取引を行っている」企業が32.5%、「海外との取引は行っていない」企業が67.5%となっている。特に[卸売業]では、60.7%が海外との取引を行っており、輸入(46.0%)や輸出(29.4%)を行っている企業の割合が他の業種に比べて高くなっている。

○今後(3~5年後)の事業の見通しについて

- ・今後の業界の中期展望については、「横ばい」(50.8%)が最も高く、「拡大見込」(20.7%)と「縮小見込」(20.1%)がほぼ同数となっている。業種別にみると、「拡大見込」については、[建設業](30.9%)、[サービス業](24.1%)で多くなっている。
- ・今後の業界の競争環境については、約半数の企業が「激化する」(46.9%)と回答し、先行きの競争環境は厳しい見通しとなっている。
- ・事業方針については、「現状維持」が51.1%と最も高くなっているが、35.5%は「拡大」と回答しており、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

- ・売上高を1年前と比較すると、39.1%の企業が「増加」と回答している。売上高を「量」と「単価」に分解すると、「量」の「増加」が36.9%に対し、「単価」の「上昇」は21.2%にとどまり、売上高の増加は、「量」の増加によるものと思われる。
- ・[小売業]では、売上高の「増加」が31.1%となっている一方、「減少」が45.9%と他の業種に比べて多く、二極化が見られる。2014年4月の消費税増税を受け、取扱商品等による違いが影響していると思われる。

○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」(56.1%)が最も高く、次いで、「営業・販売体制の見直し・強化」(50.3%)、「既存製品・サービスの高付加価値化」(48.4%)となっている。前述の「販売・受注単価」では、「上昇」よりも「下落」の割合が高い結果となっているが、「価格競争力の強化」は25.3%にとどまり、価格よりも製品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。
- ・売上拡大に取り組む上での課題については、69.9%の企業が「人材の不足」と回答している。特に[建設業]では86.6%が回答するなど、深刻な人材不足がうかがえる。

○売上拡大を阻害している外部環境について

- ・「価格競争の激化」(58.2%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(40.6%)、「消費者の低価格志向」(29.8%)となっている。
- ・[建設業]では、「取引先からの値下げ要請」(33.3%)、「採用環境の悪化」(28.3%)が、[小売業]では、「消費者の低価格志向」(50.8%)、「消費マインドの低下」(45.8%)が他の業種に比べて高くなっている。

○事業コストについて

- ・「商品仕入れ単価」については、63.7%の企業が「上昇」と回答しており、見通しについても62.3%が「上昇」を見込んでいる。前回調査では、「変わらない」が53.3%と最も多く、「上昇」は43.4%にとどまっていたが、今回調査では「上昇」が大幅に上回っており、円安や市況の影響がうかがえる。
- ・「原材料単価」については、64.8%が「上昇」と回答しており、見通しについても61.6%が「上昇」を見込んでいる。前回調査では、「変わらない」(50.5%)と「上昇」(47.0%)が拮抗していたが、今回調査では「上昇」が大幅に上回っており、円安や市況の影響がうかがえる。
- ・「燃料・光熱費」については、55.7%が「上昇」と回答しているが、見通しについては「上昇」が44.1%と減少している。2014年末からの原油安が先行きの上昇見通しを和らげているものと思われる。
- ・事業コストが上昇した分の商品・サービス価格への価格転嫁については、「全く転嫁できていない」「一部しか転嫁できていない」を合わせると約9割が上昇した事業コストを転嫁できていない。

○経営資源について～人材～

- ・人員の過不足状況については、62.7%が「不足」と回答している。不足している人員について、スタッフ層では、「現場・作業スタッフ」(58.5%)、「営業スタッフ」(50.5%)が高く、管理監督者層では、「現場・作業の管理監督者」(25.0%)が高くなっている。
- ・人員不足への対応策については、「中途採用の強化」(53.2%)が最も高く、次いで「人材育成の強化」(38.0%)となっている一方、「人員不足の影響はあるが、対応できていない」も27.9%となっている。
- ・人員確保に必要な支援策については、「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「採用活動経費への助成」「トライアル雇用制度の拡充」がそれぞれ3割強となっている。

○経営資源について～設備～

- ・2014年に設備投資を「実施した」企業は37.0%に対し、2015年は45.3%が「実施予定」となっており、設備投資の拡大が見込まれる。
- ・2014年に設備投資を実施した企業の8割強が引き続き設備投資を予定しており、金額ベースで見ると、3割が増額を予定している。

○経営資源について～資金～

- ・今後一年間の借入意向については、「ある」が49.5%、「ない」が50.5%と、ほぼ半数となっている。

- ・借入の資金使途については、「通常の運転資金」(62.2%)が最も高く、次いで「売上増に伴う増加運転資金」(28.8%)、「新規設備投資に係わる資金」(20.5%)となっている。
- ・借入意向のない理由については、「十分な手元資金がある」(36.9%)、「資金需要がない」(28.5%)、「直近で資金調達を行った」(20.9%)となっている。

○個人保証の提供について

- ・2014年2月に適用が開始された「経営者保証に関するガイドライン」については、「名称、内容ともに知っている」(22.7%)、「名称のみ知っている」(38.9%)を合わせて、6割が名称を認知している一方、「名称のみ知っている」(38.9%)、「名称、内容ともに知らなかった」(38.4%)を合わせて、8割弱が内容を認知していない結果となり、今後もガイドラインの周知普及を図るとともに、内容の周知についても強化が必要となっている。
- ・現在金融機関からの借入があり、かつ個人保証を提供している方の44.6%が、個人保証について「解除の意向はあるが、解除していない／解除できない」と回答している。さらに、金融機関への相談状況については、74.9%が「相談していない」と回答している。
- ・金融機関に相談した結果、解除していない／解除できない理由については、「融資条件が厳しくなると言われた」が6割弱を占めている。一方、金融機関に相談していない理由については、「融資条件が厳しくなると考えるため」(43.6%)、「個人保証を提供することはやむを得ないと考えているため」(32.2%)、「金融機関に申し出にくいため(心理的要因)」(28.9%)などとなっている。

○必要な支援策について

- ・「資金繰り支援」(53.9%)が最も高く、次いで「人材確保への支援」(43.9%)、「中小企業関連税制の拡充」(39.7%)となっている。

【まとめ】

中小企業の経営状況については、52.1%が黒字となり、見通しについては47.7%が黒字を見込んでいる。約4割の企業で売上が増加しているが、その要因としては、「単価」よりも「量」の増加となっており、昨年に引き続き販売・受注単価の上昇が課題となっている。また、円安等の影響により、6割の企業で一年前と比べて商品仕入単価・原材料単価が上昇しているものの、約9割の企業が価格に転嫁できていない。売上拡大に向け、顧客ニーズに対するきめ細やかな対応や既存製品の高付加価値化に取り組むとしているが、約7割の企業で人材不足を課題として挙げており、特に現場・作業スタッフを中心に人手不足が深刻化している。

人員確保の対策として、5割の企業が中途採用の強化に取り組むとしているものの、人員不足の影響がありながら対応できていない企業も3割弱となっており、人員確保の困難な状況がうかがえる。

設備投資については、昨年37.0%の企業で実施し、今年は45.3%の企業が実施するとしており、設備投資の拡大が見込まれる。特に昨年実施した企業の約3割の企業では増額を予定している。

売上増加や、設備投資の増加など、プラスの動きが出てきているものの、事業コストの上昇や人員不足が経営のマイナス要因となっており、引き続き、中小企業の経営環境は注視する必要がある。

IV. 調査結果

1. 経営状況について〔問1(6)～(8)〕

(1) 収益状況

【全体】52.1%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(29.4%)、「赤字」(18.5%)となっている。「黒字」と「収支トントン」を合わせて、約8割の企業で採算が取れている状況にあると思われる(表1、図1)。

【業種別】「黒字」の割合は、[建設業]・[卸売業]・[サービス業]では5割を超えているが、[小売業]では、「黒字」が4割弱と一段低く、「赤字」も3割に達している(表1、図1)。

【規模別】「黒字」の割合は、[51～100人](84.9%)が最も高く、次いで、[101～300人](73.9%)となっている一方、[0～5人]では3割にとどまっており、規模の大きい企業ほど黒字の割合が高い傾向にある(表2、図2)。

【海外取引の状況別】「海外に自社の生産・営業拠点がある」(70.2%)や、「輸出を行っている」(66.9%)など海外との取引を行っている企業では、海外との取引を行っていない企業(48.9%)に比べて黒字の割合が高くなっている。海外需要の取り込みや海外での生産などが収益に好影響をもたらしていると思われる(表3、図3)。

〈表1〉業種別 (n=838) (n=205) (n=119) (n=214) (n=60) (n=240)

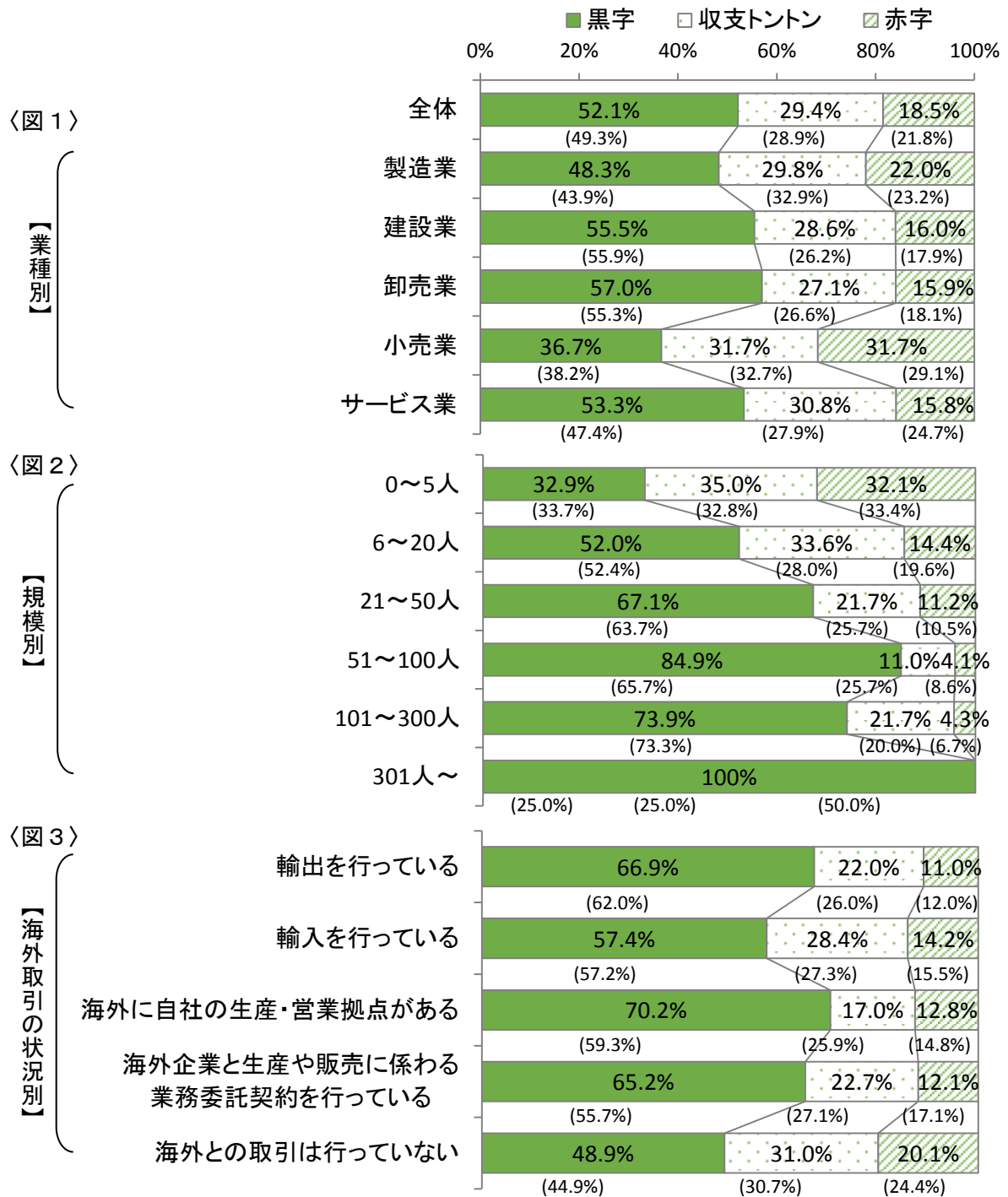
【収益状況(経常利益)】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	437	52.1%	99	48.3%	66	55.5%	122	57.0%	22	36.7%	128	53.3%
(前回)		49.3%		43.9%		55.9%		55.3%		38.2%		47.4%
収支トントン	246	29.4%	61	29.8%	34	28.6%	58	27.1%	19	31.7%	74	30.8%
(前回)		28.9%		32.9%		26.2%		26.6%		32.7%		27.9%
赤字	155	18.5%	45	22.0%	19	16.0%	34	15.9%	19	31.7%	38	15.8%
(前回)		21.8%		23.2%		17.9%		18.1%		29.1%		24.7%

〈表2〉規模別 (n=280) (n=298) (n=161) (n=73) (n=23) (n=3)

【収益状況(経常利益)】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	92	32.9%	155	52.0%	108	67.1%	62	84.9%	17	73.9%	3	100%
(前回)		33.7%		52.4%		63.7%		65.7%		73.3%		25.0%
収支トントン	98	35.0%	100	33.6%	35	21.7%	8	11.0%	5	21.7%	0	0.0%
(前回)		32.8%		28.0%		25.7%		25.7%		20.0%		25.0%
赤字	90	32.1%	43	14.4%	18	11.2%	3	4.1%	1	4.3%	0	0.0%
(前回)		33.4%		19.6%		10.5%		8.6%		6.7%		50.0%

〈表3〉海外取引別 (n=127) (n=176) (n=47) (n=66) (n=546)

	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	%
黒字	85	66.9%	101	57.4%	33	70.2%	43	65.2%	267	48.9%
(前回)		62.0%		57.2%		59.3%		55.7%		44.9%
収支トントン	28	22.0%	50	28.4%	8	17.0%	15	22.7%	169	31.0%
(前回)		26.0%		27.3%		25.9%		27.1%		30.7%
赤字	14	11.0%	25	14.2%	6	12.8%	8	12.1%	110	20.1%
(前回)		12.0%		15.5%		14.8%		17.1%		24.4%



※ () 内は前回調査結果

(2) 今後の収益見通し

【全体】47.7%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(40.6%)、「赤字」(11.5%)となっている。「直近の収益状況」(P9)と比較すると、「黒字」(▲4.4ポイント)、「赤字」(▲7.0ポイント)が減少し、「収支トントン」(+11.2ポイント)の割合が増加している(表4、図4)。

【業種別】「黒字」と回答する割合は[卸売業](53.3%)が最も高く、次いで[建設業](52.1%)となっている。「直近の収益状況」(P9)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。[小売業]では、「黒字」との回答が3割程度にとどまっている一方、「赤字」との回答が25.0%と他の業種に比べてやや多くなっている(表4、図4)。

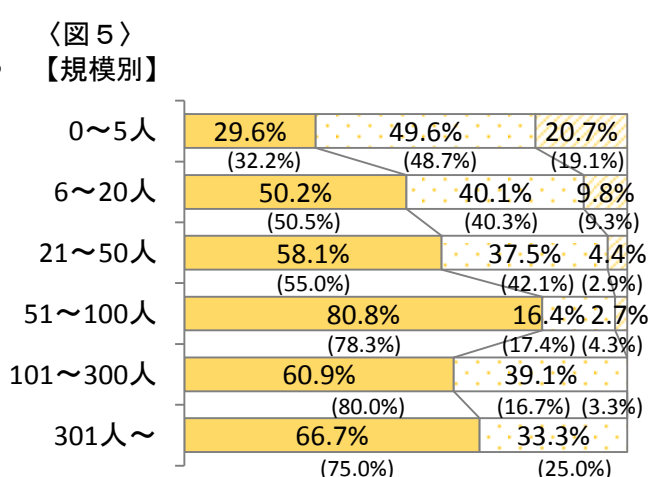
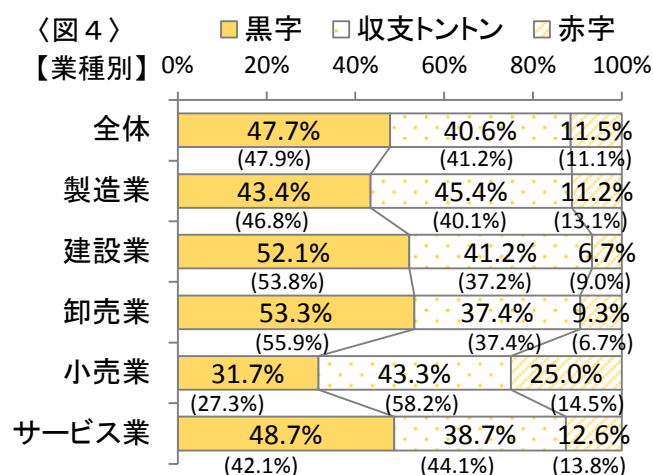
【規模別】[51~100人]では、「黒字」の割合が8割に達している一方、[0~5人]では、「黒字」の割合が3割にとどまっている(表5、図5)。

〈表4〉業種別 (n=836) (n=205) (n=119) (n=214) (n=60) (n=238)

【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	400	47.7%	89	43.4%	62	52.1%	114	53.3%	19	31.7%	116	48.7%
(前回)		47.9%		46.8%		53.8%		55.9%		27.3%		42.1%
収支トントン	340	40.6%	93	45.4%	49	41.2%	80	37.4%	26	43.3%	92	38.7%
(前回)		41.2%		40.1%		37.2%		37.4%		58.2%		44.1%
赤字	96	11.5%	23	11.2%	8	6.7%	20	9.3%	15	25.0%	30	12.6%
(前回)		11.1%		13.1%		9.0%		6.7%		14.5%		13.8%

〈表5〉規模別 (n=280) (n=297) (n=160) (n=73) (n=23) (n=3)

【収益見通し(経常利益)】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	83	29.6%	149	50.2%	93	58.1%	59	80.8%	14	60.9%	2	66.7%
(前回)		32.2%		50.5%		55.0%		78.3%		80.0%		75.0%
収支トントン	139	49.6%	119	40.1%	60	37.5%	12	16.4%	9	39.1%	1	33.3%
(前回)		48.7%		40.3%		42.1%		17.4%		16.7%		25.0%
赤字	58	20.7%	29	9.8%	7	4.4%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		19.1%		9.3%		2.9%		4.3%		3.3%		0.0%



※ () 内は前回調査結果

(3) 海外との取引状況

【全体】「海外との取引を行っている」が32.5%、「海外との取引は行っていない」が67.5%となっている(表6、図6)。

【業種別】[卸売業]では、60.7%が海外との取引を行っており、輸入(46.0%)や輸出(29.4%)を行っている企業の割合が他の業種に比べて高くなっている。一方、[建設業]、[サービス業]では、約9割が海外との取引を行っていない(表6、図6)。

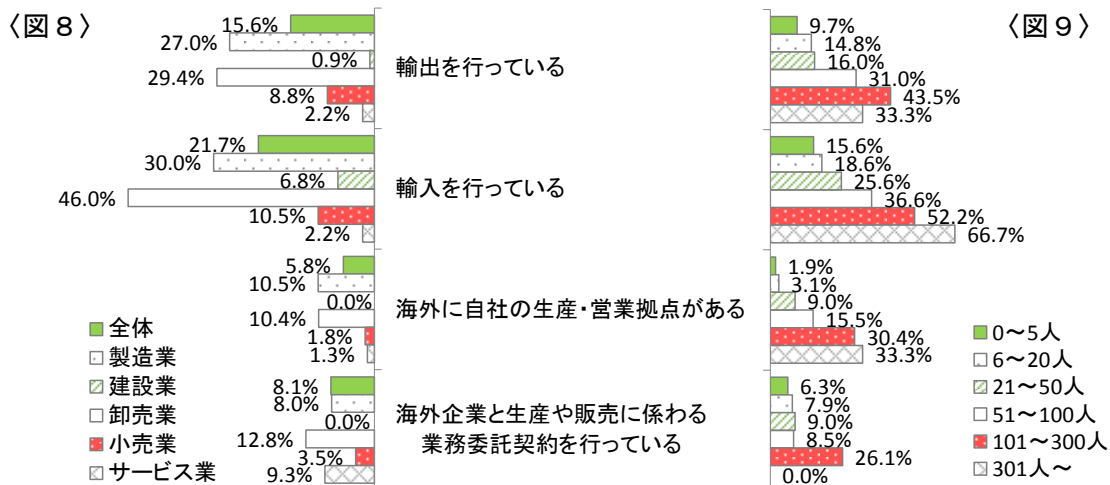
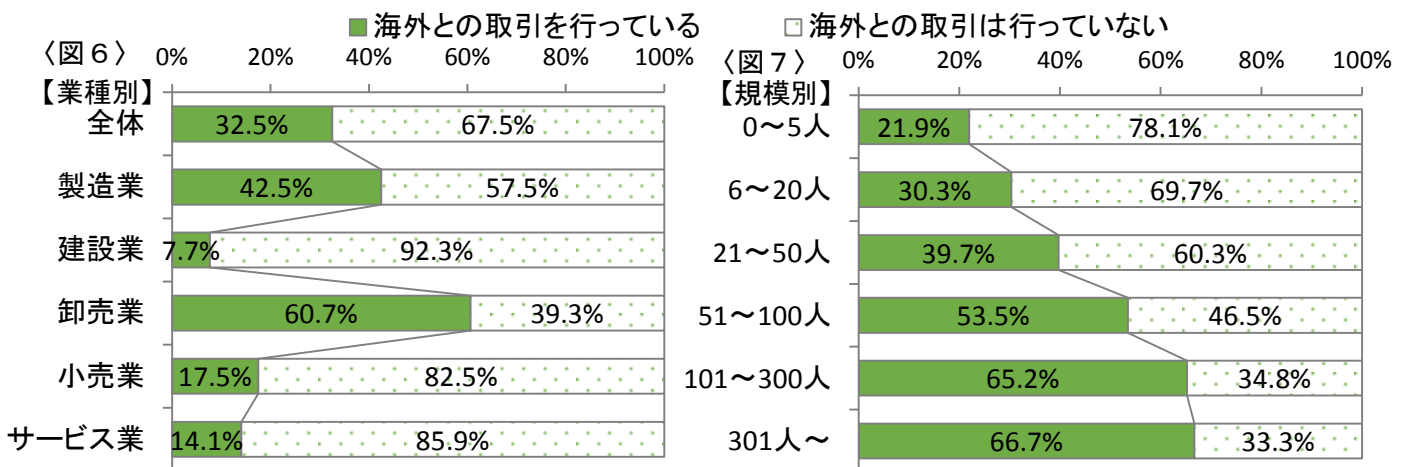
【規模別】規模の大きい企業ほど「海外との取引を行っている」割合が高くなっている(表7、図7)。

〈表6〉業種別

【海外との取引状況】	(n=812) 全体		(n=200) 製造業		(n=117) 建設業		(n=211) 卸売業		(n=57) 小売業		(n=227) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
海外との取引を行っている	264	32.5%	85	42.5%	9	7.7%	128	60.7%	10	17.5%	32	14.1%
輸出を行っている	127	15.6%	54	27.0%	1	0.9%	62	29.4%	5	8.8%	5	2.2%
輸入を行っている	176	21.7%	60	30.0%	8	6.8%	97	46.0%	6	10.5%	5	2.2%
海外に自社の生産・営業拠点がある	47	5.8%	21	10.5%	0	0.0%	22	10.4%	1	1.8%	3	1.3%
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	66	8.1%	16	8.0%	0	0.0%	27	12.8%	2	3.5%	21	9.3%
海外との取引は行っていない	548	67.5%	115	57.5%	108	92.3%	83	39.3%	47	82.5%	195	85.9%

〈表7〉規模別

【海外との取引状況】	(n=269) 0~5人		(n=290) 6~20人		(n=156) 21~50人		(n=71) 51~100人		(n=23) 101~300人		(n=3) 301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
海外との取引を行っている	59	21.9%	88	30.3%	62	39.7%	38	53.5%	15	65.2%	2	66.7%
輸出を行っている	26	9.7%	43	14.8%	25	16.0%	22	31.0%	10	43.5%	1	33.3%
輸入を行っている	42	15.6%	54	18.6%	40	25.6%	26	36.6%	12	52.2%	2	66.7%
海外に自社の生産・営業拠点がある	5	1.9%	9	3.1%	14	9.0%	11	15.5%	7	30.4%	1	33.3%
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	17	6.3%	23	7.9%	14	9.0%	6	8.5%	6	26.1%	0	0.0%
海外との取引は行っていない	210	78.1%	202	69.7%	94	60.3%	33	46.5%	8	34.8%	1	33.3%



2. 事業の見通しについて〔問2～4〕

(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」(50.8%)が最も高く、「拡大見込」(20.7%)と「縮小見込」(20.1%)がほぼ同数となっている(表8、図10)。

【業種別】「拡大見込」については、[建設業](30.9%)、[サービス業](24.1%)で多くなっている一方、「縮小見込」については、[小売業](31.7%)、[製造業](23.3%)で多くなっている(表8、図10)。

【規模別】「拡大見込」については、[51～100人](32.9%)が最も高くなっているが、「縮小見込」については、いずれの規模においても2割程度となっており、規模による大きな差異はみられない(表9、図11)。

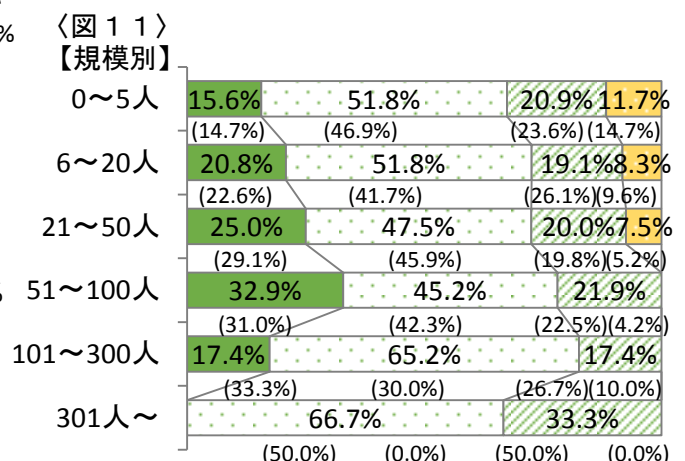
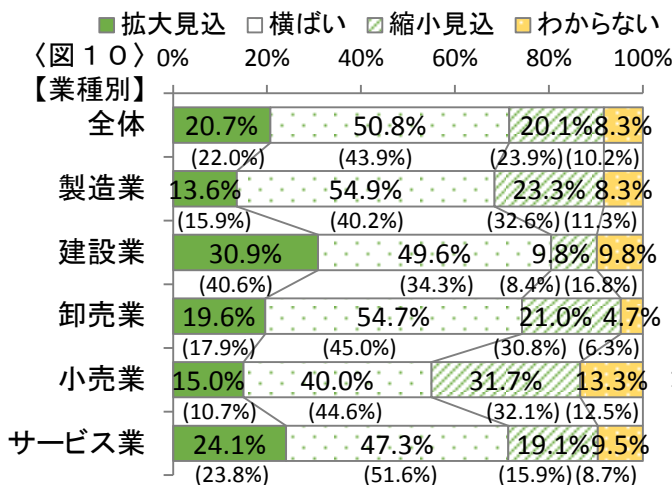
【前回調査比】[建設業]では、前は2020年五輪招致決定に伴う建設需要の増加を見込み、「拡大見込」が40.6%と高くなっていたが、今回は30.9%とやや減少しており、「横ばい」との見方にシフトしている(表8、図10)。

〈表8〉業種別 (n=844) (n=206) (n=123) (n=214) (n=60) (n=241)

【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	%
拡大見込	175	20.7%	28	13.6%	38	30.9%	42	19.6%	9	15.0%	58	24.1%
(前回)		22.0%		15.9%		40.6%		17.9%		10.7%		23.8%
横ばい	429	50.8%	113	54.9%	61	49.6%	117	54.7%	24	40.0%	114	47.3%
(前回)		43.9%		40.2%		34.3%		45.0%		44.6%		51.6%
縮小見込	170	20.1%	48	23.3%	12	9.8%	45	21.0%	19	31.7%	46	19.1%
(前回)		23.9%		32.6%		8.4%		30.8%		32.1%		15.9%
わからない	70	8.3%	17	8.3%	12	9.8%	10	4.7%	8	13.3%	23	9.5%
(前回)		10.2%		11.3%		16.8%		6.3%		12.5%		8.7%

〈表9〉規模別 (n=282) (n=303) (n=160) (n=73) (n=23) (n=3)

【業界の中期展望】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大見込	44	15.6%	63	20.8%	40	25.0%	24	32.9%	4	17.4%	0	0.0%
(前回)		14.7%		22.6%		29.1%		31.0%		33.3%		50.0%
横ばい	146	51.8%	157	51.8%	76	47.5%	33	45.2%	15	65.2%	2	66.7%
(前回)		46.9%		41.7%		45.9%		42.3%		30.0%		0.0%
縮小見込	59	20.9%	58	19.1%	32	20.0%	16	21.9%	4	17.4%	1	33.3%
(前回)		23.6%		26.1%		19.8%		22.5%		26.7%		50.0%
わからない	33	11.7%	25	8.3%	12	7.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		14.7%		9.6%		5.2%		4.2%		10.0%		0.0%



※ () 内は前回調査結果

(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」（46.9%）と回答し、先行きの競争環境は厳しい見通しとなっている（表10、図12）。

【業種別】いずれの業種においても「激化する」が4割～5割程度となっており、特に〔卸売業〕では、54.7%と厳しい見通しとなっている（表10、図12）。

【規模別】規模の大きい企業ほど「激化する」と回答する割合が高い傾向となっており、厳しい競争環境におかれている様子がうかがえる（表11、図13）。

【海外取引の状況別】海外との取引を行っている企業では、「激化する」と回答する割合が5割を超えており、海外との取引を行っていない企業の43.4%より一段高くなっている。海外との取引を行っている企業では、競争環境が厳しいと見込んでいる（表12、図14）。

【前回調査比】全体では、「激化する」が減少し（49.5%→46.9%）、「横ばい」が増加（33.9%→40.6%）している。〔製造業〕では、「激化する」が大幅に減少し（50.2%→40.8%）、「横ばい」が増加している。後述(P27)における「価格競争の激化」の減少が、「横ばい」の増加につながったものと思われる（表10、図12）。

〈表10〉業種 (n=844) (n=206) (n=123) (n=214) (n=60) (n=241)

【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	396	46.9%	84	40.8%	50	40.7%	117	54.7%	27	45.0%	118	49.0%
(前回)		49.5%		50.2%		41.0%		54.6%		49.1%		49.0%
横ばい	343	40.6%	97	47.1%	52	42.3%	76	35.5%	23	38.3%	95	39.4%
(前回)		33.9%		33.3%		32.6%		33.8%		36.8%		34.7%
緩和する	26	3.1%	6	2.9%	9	7.3%	2	0.9%	1	1.7%	8	3.3%
(前回)		4.4%		4.2%		12.5%		2.1%		1.8%		2.8%
わからない	79	9.4%	19	9.2%	12	9.8%	19	8.9%	9	15.0%	20	8.3%
(前回)		12.2%		12.2%		13.9%		9.6%		12.3%		13.5%

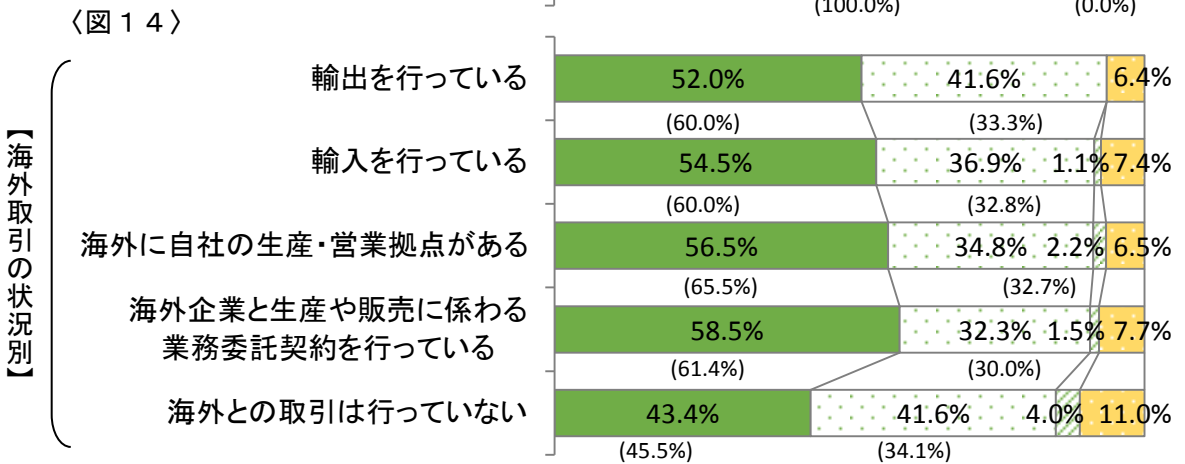
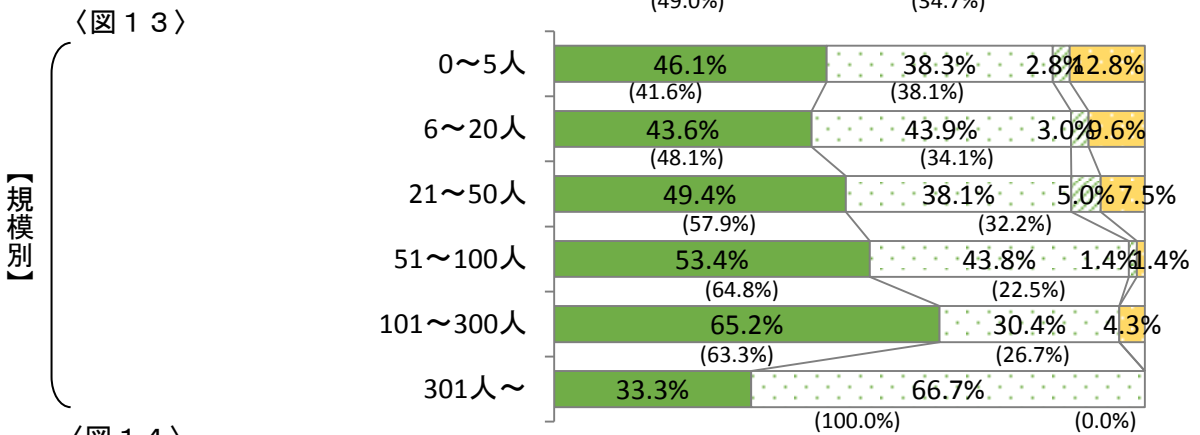
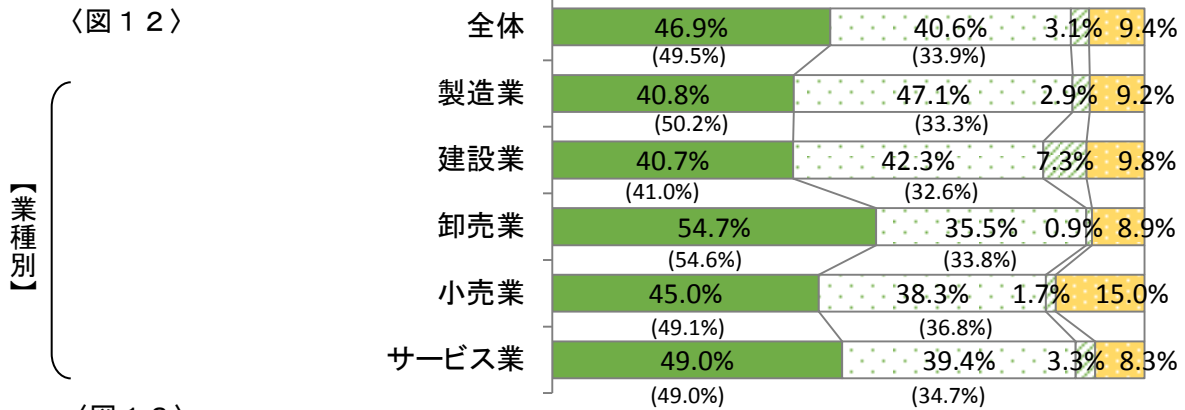
〈表11〉規模別 (n=282) (n=303) (n=160) (n=73) (n=23) (n=3)

【業界の競争環境】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
激化する	130	46.1%	132	43.6%	79	49.4%	39	53.4%	15	65.2%	1	33.3%
(前回)		41.6%		48.1%		57.9%		64.8%		63.3%		100%
横ばい	108	38.3%	133	43.9%	61	38.1%	32	43.8%	7	30.4%	2	66.7%
(前回)		38.1%		34.1%		32.2%		22.5%		26.7%		0.0%
緩和する	8	2.8%	9	3.0%	8	5.0%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		3.8%		5.4%		4.1%		4.2%		3.3%		0.0%
わからない	36	12.8%	29	9.6%	12	7.5%	1	1.4%	1	4.3%	0	0.0%
(前回)		16.5%		12.4%		5.8%		8.5%		6.7%		0.0%

〈表12〉海外取引別 (n=125) (n=176) (n=46) (n=65) (n=546)

	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	%
激化する	65	52.0%	96	54.5%	26	56.5%	38	58.5%	237	43.4%
(前回)		60.0%		60.0%		65.5%		61.4%		45.5%
横ばい	52	41.6%	65	36.9%	16	34.8%	21	32.3%	227	41.6%
(前回)		33.3%		32.8%		32.7%		30.0%		34.1%
緩和する	0	0.0%	2	1.1%	1	2.2%	1	1.5%	22	4.0%
(前回)		1.3%		2.6%		0.0%		2.9%		5.3%
わからない	8	6.4%	13	7.4%	3	6.5%	5	7.7%	60	11.0%
(前回)		5.3%		4.6%		1.8%		5.7%		15.1%

■ 激化する □ 横ばい ▨ 緩和する ■ わからない
 0% 20% 40% 60% 80% 100%



※ () 内は前回調査結果

(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51.1%と最も高く、次いで、「拡大」が35.5%となっている。「縮小」(5.7%)、「廃業の検討」(2.9%)との回答は低く、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(表13、図15)。

【業種別】[卸売業]では、「拡大」が42.5%と高くなっている。[小売業]では、「廃業の検討」(10.0%)が他の業種に比べて高くなっている(表13、図15)。

【規模別】[51~100人]では、58.9%が「拡大」と回答している(表14、図16)。

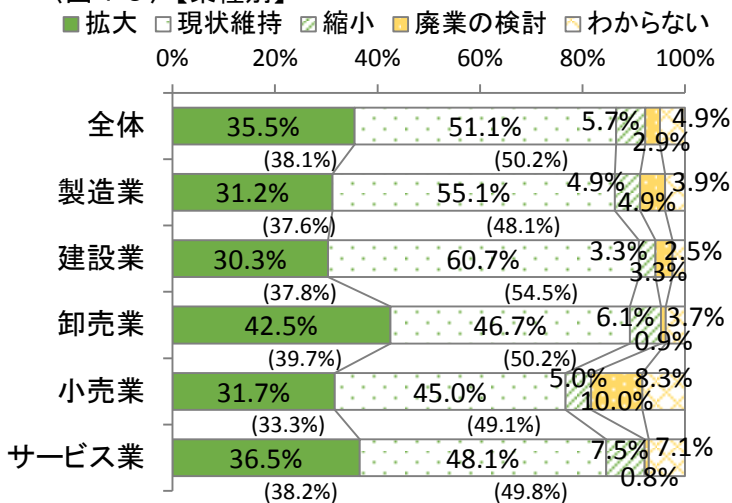
〈表13〉業種別

【貴社の事業方針】	(n=842)		(n=205)		(n=122)		(n=214)		(n=60)		(n=241)	
	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	%
拡大	299	35.5%	64	31.2%	37	30.3%	91	42.5%	19	31.7%	88	36.5%
(前回)		38.1%		37.6%		37.8%		39.7%		33.3%		38.2%
現状維持	430	51.1%	113	55.1%	74	60.7%	100	46.7%	27	45.0%	116	48.1%
(前回)		50.2%		48.1%		54.5%		50.2%		49.1%		49.8%
縮小	48	5.7%	10	4.9%	4	3.3%	13	6.1%	3	5.0%	18	7.5%
(前回)		4.8%		5.1%		2.1%		6.3%		5.3%		4.4%
廃業の検討	24	2.9%	10	4.9%	4	3.3%	2	0.9%	6	10.0%	2	0.8%
(前回)		2.6%		3.0%		3.5%		2.1%		5.3%		1.6%
わからない	41	4.9%	8	3.9%	3	2.5%	8	3.7%	5	8.3%	17	7.1%
(前回)		4.4%		6.3%		2.1%		1.7%		7.0%		6.0%

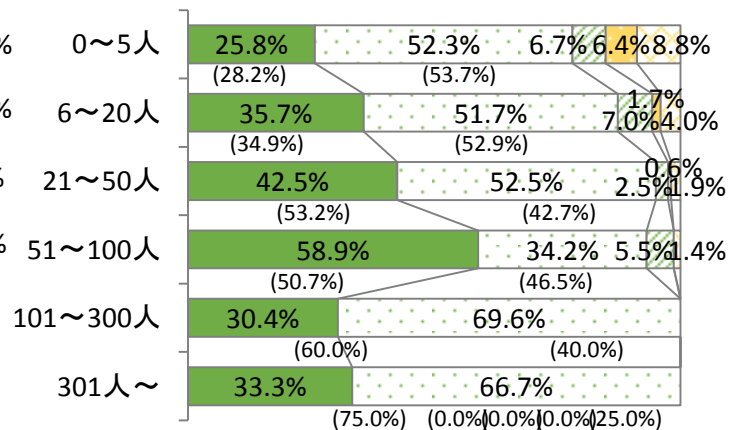
〈表14〉規模別

【貴社の事業方針】	(n=283)		(n=300)		(n=160)		(n=73)		(n=23)		(n=3)	
	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大	73	25.8%	107	35.7%	68	42.5%	43	58.9%	7	30.4%	1	33.3%
(前回)		28.2%		34.9%		53.2%		50.7%		60.0%		75%
現状維持	148	52.3%	155	51.7%	84	52.5%	25	34.2%	16	69.6%	2	66.7%
(前回)		53.7%		52.9%		42.7%		46.5%		40.0%		0%
縮小	19	6.7%	21	7.0%	4	2.5%	4	5.5%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		6.2%		6.1%		2.3%		0.0%		0.0%		0%
廃業の検討	18	6.4%	5	1.7%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		5.9%		1.0%		0.0%		1.4%		0.0%		0%
わからない	25	8.8%	12	4.0%	3	1.9%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
(前回)		5.9%		5.1%		1.8%		1.4%		0.0%		25%

〈図15〉【業種別】



〈図16〉【規模別】



※ () 内は前回調査結果

3. 売上について〔問5～8〕

(1) 一年前と比べた売上の状況について、消費増税の影響を除き、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、39.1%の企業が「増加」と回答し、「減少」(27.7%)を上回っている(表15、図17)。売上高を「量」と「単価」に分解すると、後述(P19、20)のとおり、「量」の「増加」が36.9%に対し、「単価」の「上昇」は21.2%にとどまり、売上高の増加は、「量」の増加によるものと思われる。

【業種別】「増加」している割合は、[建設業](46.8%)が最も高く、次いで[卸売業](43.3%)となっている。[小売業]では、「増加」が31.1%となっている一方、「減少」が45.9%と他の業種に比べて高く、二極化が見られる。2014年4月の消費税増税を受け、取扱商品等による違いが影響していると思われる(表15、図17)。

【規模別】[6人以上]では、「増加」が4割～5割程度となっている一方、[0～5人]では、「増加」は3割にとどまっており、また「減少」(35.9%)の割合が最も高くなっている(表16、図18)。

【海外取引の状況別】海外との取引を行っていない企業では、「増加」が36.4%にとどまっている一方、「海外企業と生産や販売にかかわる業務委託契約を行っている」(53.0%)や「海外に自社の生産・営業拠点がある」(46.8%)など海外との取引を行っている企業では、「増加」の割合が高くなっている(表17、図19)。

〈表15〉業種別 (n=847) (n=206) (n=124) (n=215) (n=61) (n=241)

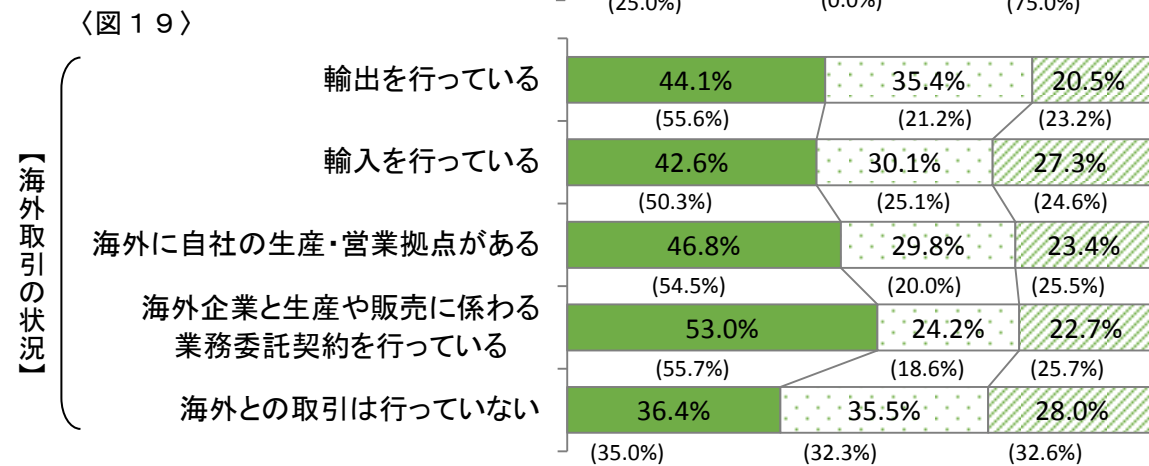
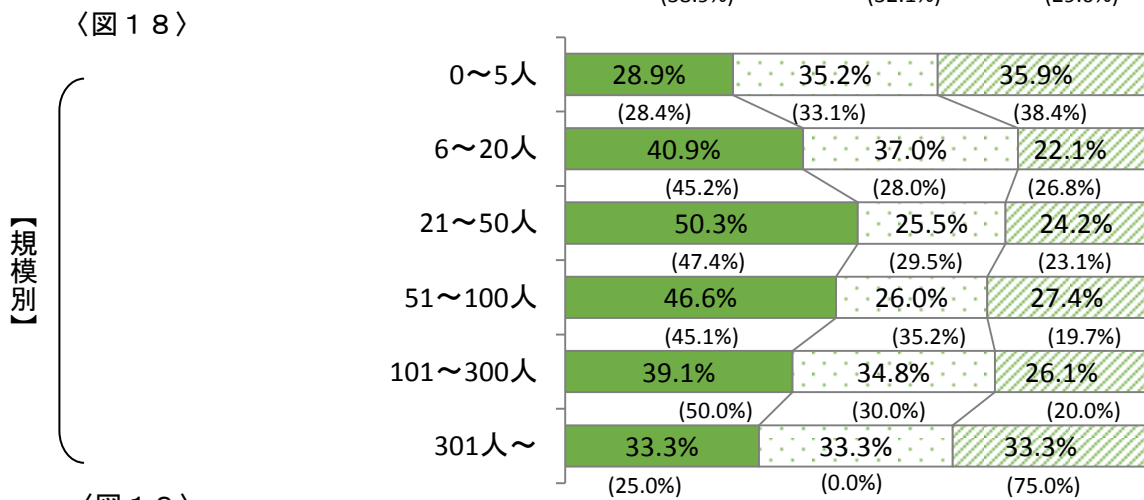
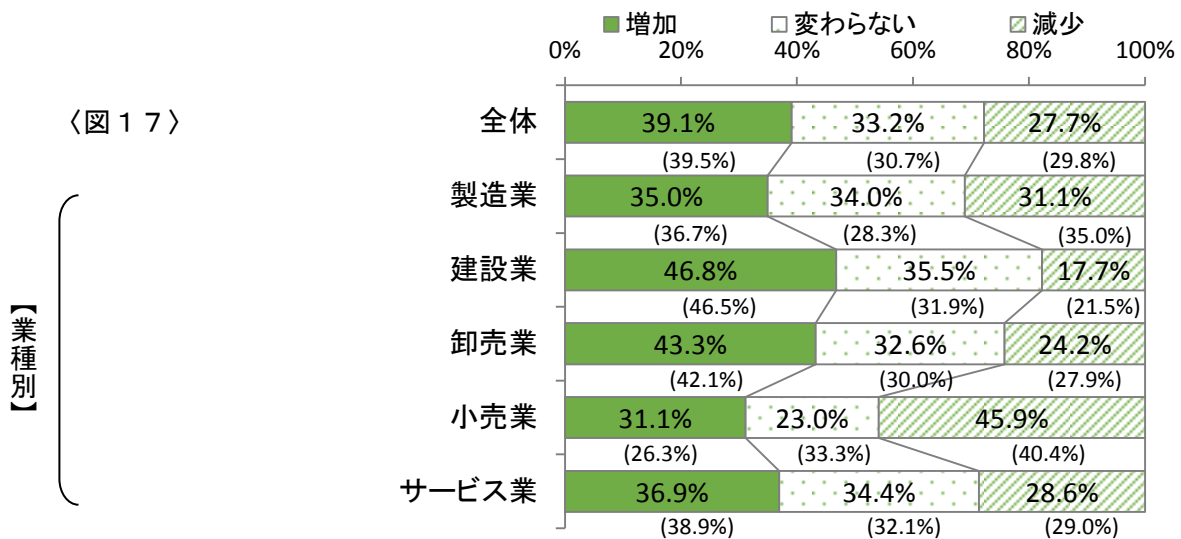
【売上高】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	331	39.1%	72	35.0%	58	46.8%	93	43.3%	19	31.1%	89	36.9%
(前回)		39.5%		36.7%		46.5%		42.1%		26.3%		38.9%
変わらない	281	33.2%	70	34.0%	44	35.5%	70	32.6%	14	23.0%	83	34.4%
(前回)		30.7%		28.3%		31.9%		30.0%		33.3%		32.1%
減少	235	27.7%	64	31.1%	22	17.7%	52	24.2%	28	45.9%	69	28.6%
(前回)		29.8%		35.0%		21.5%		27.9%		40.4%		29.0%

〈表16〉規模別 (n=284) (n=303) (n=161) (n=73) (n=23) (n=3)

【売上高】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	82	28.9%	124	40.9%	81	50.3%	34	46.6%	9	39.1%	1	33.3%
(前回)		28.4%		45.2%		47.4%		45.1%		50.0%		25.0%
変わらない	100	35.2%	112	37.0%	41	25.5%	19	26.0%	8	34.8%	1	33.3%
(前回)		33.1%		28.0%		29.5%		35.2%		30.0%		0.0%
減少	102	35.9%	67	22.1%	39	24.2%	20	27.4%	6	26.1%	1	33.3%
(前回)		38.4%		26.8%		23.1%		19.7%		20.0%		75.0%

〈表17〉海外取引別 (n=127) (n=176) (n=47) (n=66) (n=546)

	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	%
増加	56	44.1%	75	42.6%	22	46.8%	35	53.0%	199	36.4%
(前回)		55.6%		50.3%		54.5%		55.7%		35.0%
変わらない	45	35.4%	53	30.1%	14	29.8%	16	24.2%	194	35.5%
(前回)		21.2%		25.1%		20.0%		18.6%		32.3%
減少	26	20.5%	48	27.3%	11	23.4%	15	22.7%	153	28.0%
(前回)		23.2%		24.6%		25.5%		25.7%		32.6%



※ () 内は前回調査結果

②販売・受注量

【全体】販売・受注量については、36.9%が「増加」と回答しており、「減少」(27.2%)を上回っている(表18、図20)。

【業種別】[建設業]では、「増加」(43.4%)と回答する割合が高くなっている。また、[小売業]では、「減少」(44.3%)が「増加」(29.5%)を上回っており、他の業種に比べて、厳しい状況がうかがえる(表18、図20)。

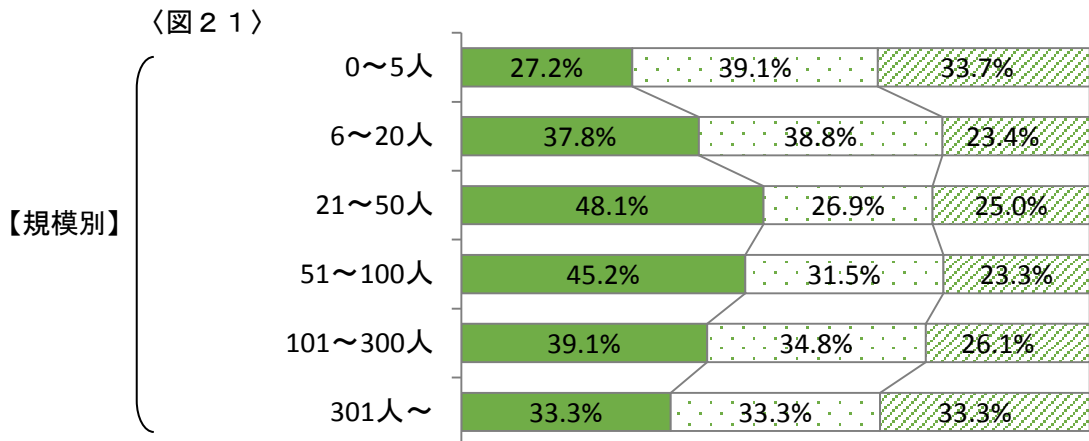
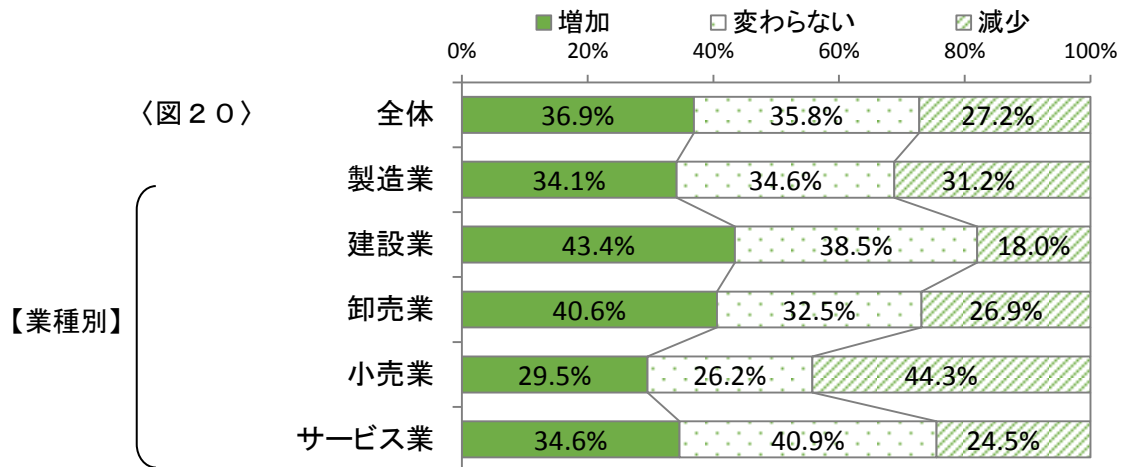
【規模別】[21~50人]では、48.1%が「増加」と回答している。一方、[0~5人]では、「減少」(33.7%)が「増加」(27.2%)を上回っている(表19、図21)。

〈表18〉業種別

【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	309	36.9%	70	34.1%	53	43.4%	86	40.6%	18	29.5%	82	34.6%
変わらない	300	35.8%	71	34.6%	47	38.5%	69	32.5%	16	26.2%	97	40.9%
減少	228	27.2%	64	31.2%	22	18.0%	57	26.9%	27	44.3%	58	24.5%
	837	100%	205	100%	122	100%	212	100%	61	100%	237	100%

〈表19〉規模別

【販売・受注量】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	76	27.2%	113	37.8%	77	48.1%	33	45.2%	9	39.1%	1	33.3%
変わらない	109	39.1%	116	38.8%	43	26.9%	23	31.5%	8	34.8%	1	33.3%
減少	94	33.7%	70	23.4%	40	25.0%	17	23.3%	6	26.1%	1	33.3%
	279	100%	299	100%	160	100%	73	100%	23	100%	3	100%



③販売・受注単価

【全体】販売・受注単価については、「変わらない」（52.5%）が最も高く、「上昇」は2割にとどまっている（表20、図22）。

【業種別】「上昇」と回答している割合は、[建設業]（27.6%）、[卸売業]（27.5%）が高くなっている。一方、「下落」と回答している割合は、[小売業]（36.1%）、[製造業]（31.7%）が高くなっている（表20、図22）。

【規模別】[101～300人]（52.2%）、[0～5人]（32.0%）では、他の規模に比べて「下落」が高くなっている（表21、図23）。

〈表20〉業種別

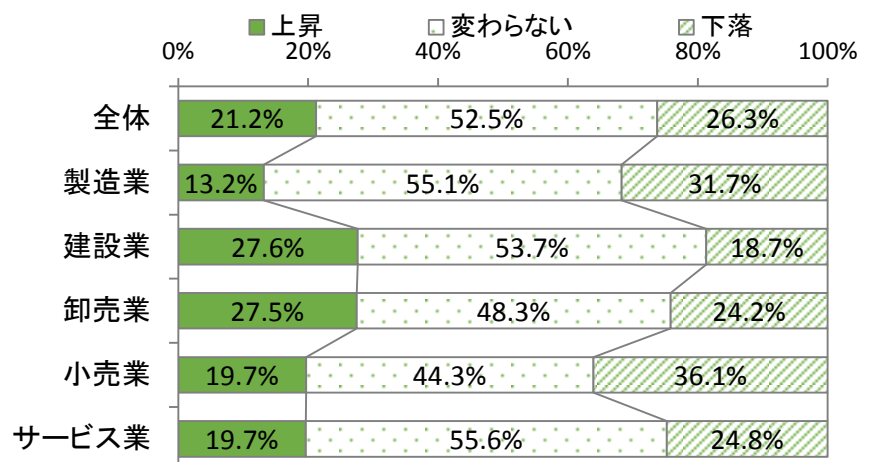
【販売・受注単価】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	177	21.2%	27	13.2%	34	27.6%	58	27.5%	12	19.7%	46	19.7%
変わらない	438	52.5%	113	55.1%	66	53.7%	102	48.3%	27	44.3%	130	55.6%
下落	219	26.3%	65	31.7%	23	18.7%	51	24.2%	22	36.1%	58	24.8%
	834	100%	205	100%	123	100%	211	100%	61	100%	234	100%

〈表21〉規模別

【販売・受注単価】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	52	18.7%	65	21.9%	42	26.3%	18	24.7%	0	0.0%	0	0.0%
変わらない	137	49.3%	169	56.9%	81	50.6%	38	52.1%	11	47.8%	2	66.7%
下落	89	32.0%	63	21.2%	37	23.1%	17	23.3%	12	52.2%	1	33.3%
	278	100%	297	100%	160	100%	73	100%	23	100%	3	100%

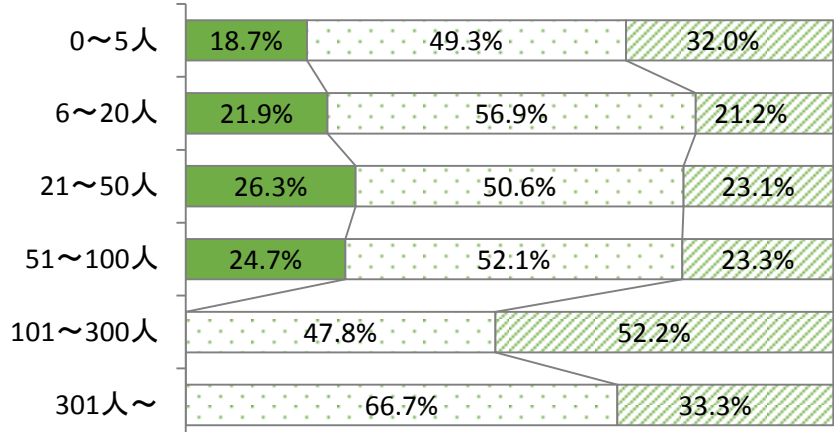
〈図22〉

【業種別】



〈図23〉

【従業員規模別】



(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。

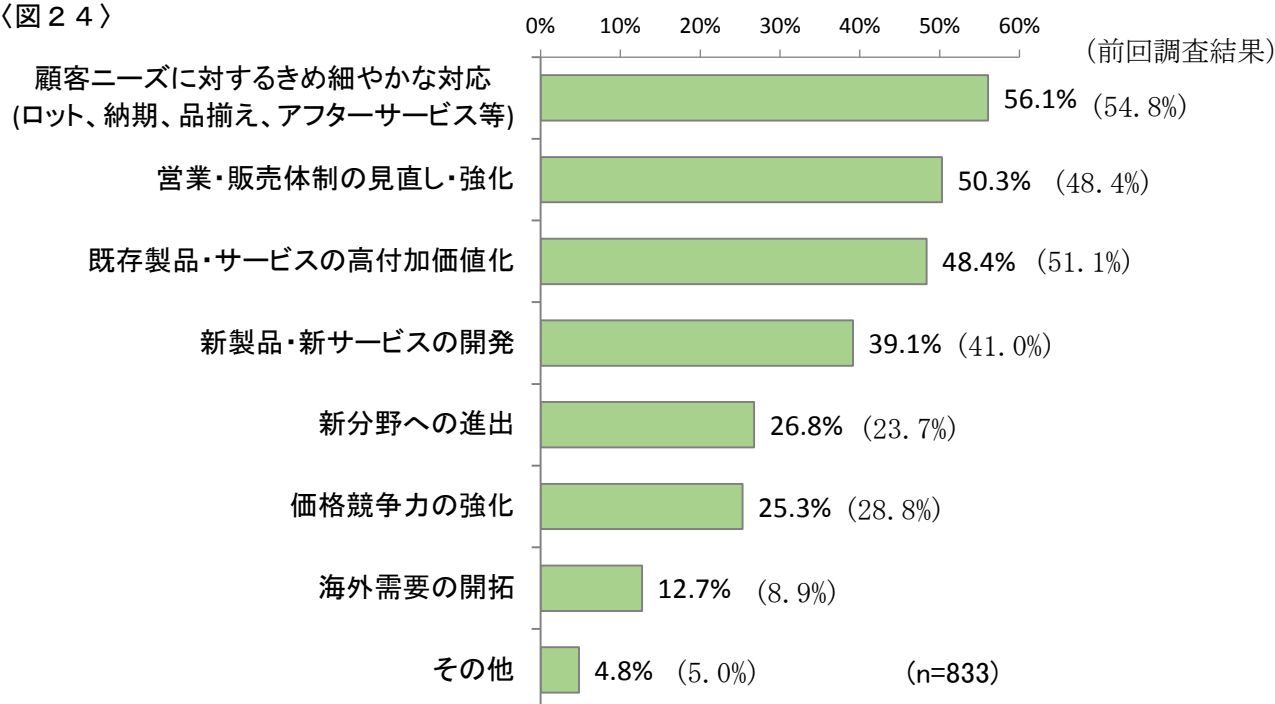
【全体】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(56.1%)が最も高く、次いで、「営業・販売体制の見直し・強化」(50.3%)、「既存製品・サービスの高付加価値化」(48.4%)となっている。前述(P20)の「販売・受注単価」では、「上昇」よりも「下落」の割合が高い結果となっているが、「価格競争力の強化」は25.3%にとどまり、価格よりも製品やサービスを主体とした売上拡大策を検討している企業が多いことがうかがえる(表22、図24)。

【前回調査比】「新分野への進出」(+3.1ポイント)、「海外需要の開拓」(+3.8ポイント)などが増加している(図24)。

〈表22〉 (n=833)

【売上拡大に向け今後注力していきたい取組】	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)	467	56.1%
営業・販売体制の見直し・強化	419	50.3%
既存製品・サービスの高付加価値化	403	48.4%
新製品・新サービスの開発	326	39.1%
新分野への進出	223	26.8%
価格競争力の強化	211	25.3%
海外需要の開拓	106	12.7%
その他	40	4.8%

〈図24〉

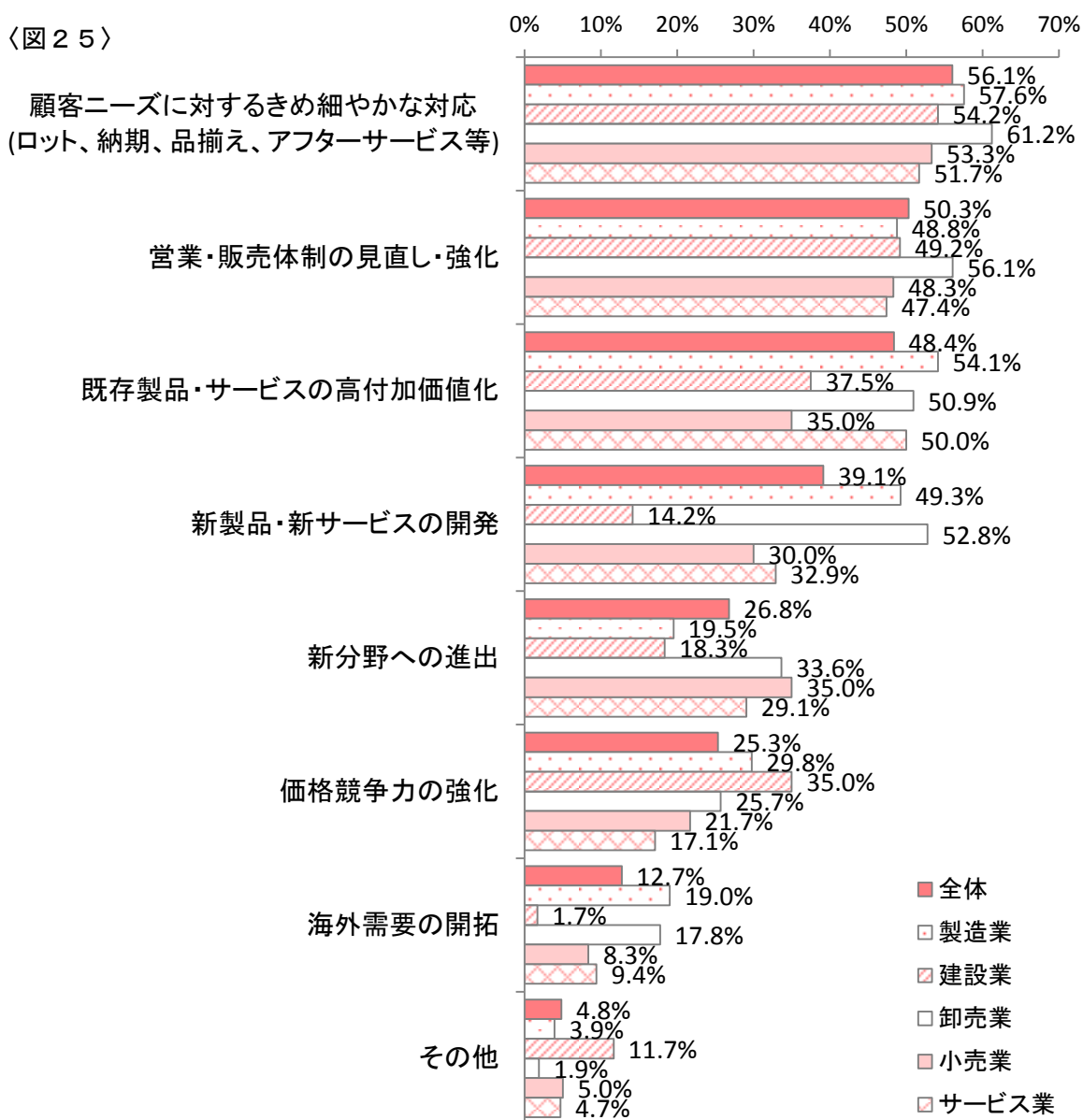


【業種別】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」と回答する割合は全業種で高くなっている。「既存製品・サービスの高付加価値化」と回答する企業は〔製造業〕（54.1%）、〔卸売業〕（50.9%）、〔サービス業〕（50.0%）で多く、また、「新製品・新サービスの開発」と回答する企業は〔製造業〕（49.3%）、〔卸売業〕（52.8%）で多くなっている（表 23、図 25）。業種によっては、製品・サービスの差別化による売上拡大を検討している企業が多いことがうかがえる。

〈表 23〉業種別

【売上拡大に向け今後注力していきたい取組】	(n=833)		(n=205)		(n=120)		(n=214)		(n=60)		(n=234)	
	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)	467	56.1%	118	57.6%	65	54.2%	131	61.2%	32	53.3%	121	51.7%
営業・販売体制の見直し・強化	419	50.3%	100	48.8%	59	49.2%	120	56.1%	29	48.3%	111	47.4%
既存製品・サービスの高付加価値化	403	48.4%	111	54.1%	45	37.5%	109	50.9%	21	35.0%	117	50.0%
新製品・新サービスの開発	326	39.1%	101	49.3%	17	14.2%	113	52.8%	18	30.0%	77	32.9%
新分野への進出	223	26.8%	40	19.5%	22	18.3%	72	33.6%	21	35.0%	68	29.1%
価格競争力の強化	211	25.3%	61	29.8%	42	35.0%	55	25.7%	13	21.7%	40	17.1%
海外需要の開拓	106	12.7%	39	19.0%	2	1.7%	38	17.8%	5	8.3%	22	9.4%
その他	40	4.8%	8	3.9%	14	11.7%	4	1.9%	3	5.0%	11	4.7%

〈図 25〉

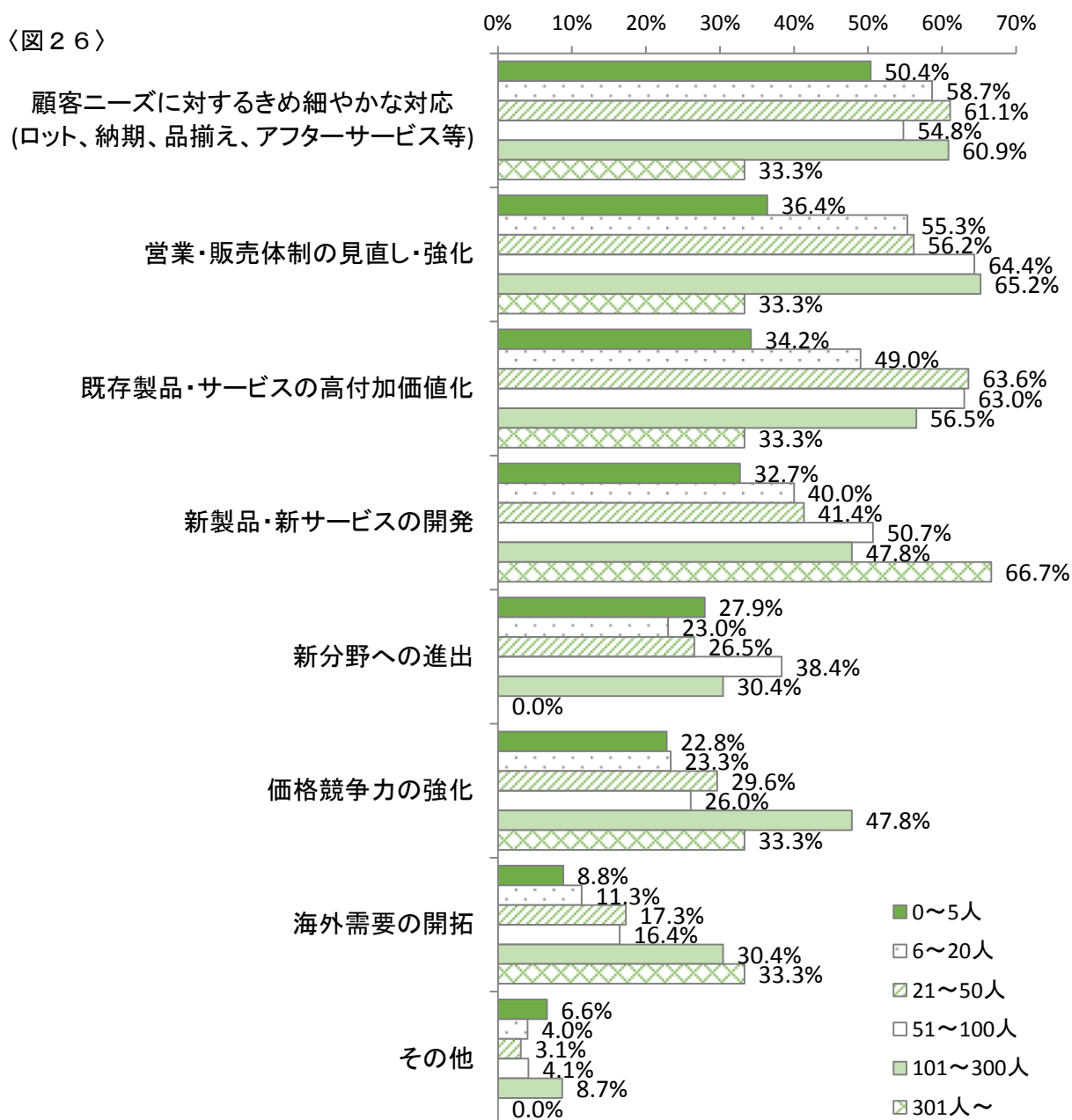


【規模別】規模の大きい企業ほど、回答する項目が多い傾向にあり、売上拡大に向けて多様な取組みを検討している様子がうかがえる(表 24、図 26)。

〈表 24〉規模別 (n=272) (n=300) (n=162) (n=73) (n=23) (n=3)

【売上拡大に向け今後注力していきたい取組】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	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)	137	50.4%	176	58.7%	99	61.1%	40	54.8%	14	60.9%	1	33.3%
営業・販売体制の見直し・強化	99	36.4%	166	55.3%	91	56.2%	47	64.4%	15	65.2%	1	33.3%
既存製品・サービスの高付加価値化	93	34.2%	147	49.0%	103	63.6%	46	63.0%	13	56.5%	1	33.3%
新製品・新サービスの開発	89	32.7%	120	40.0%	67	41.4%	37	50.7%	11	47.8%	2	66.7%
新分野への進出	76	27.9%	69	23.0%	43	26.5%	28	38.4%	7	30.4%	0	0.0%
価格競争力の強化	62	22.8%	70	23.3%	48	29.6%	19	26.0%	11	47.8%	1	33.3%
海外需要の開拓	24	8.8%	34	11.3%	28	17.3%	12	16.4%	7	30.4%	1	33.3%
その他	18	6.6%	12	4.0%	5	3.1%	3	4.1%	2	8.7%	0	0.0%

〈図 26〉



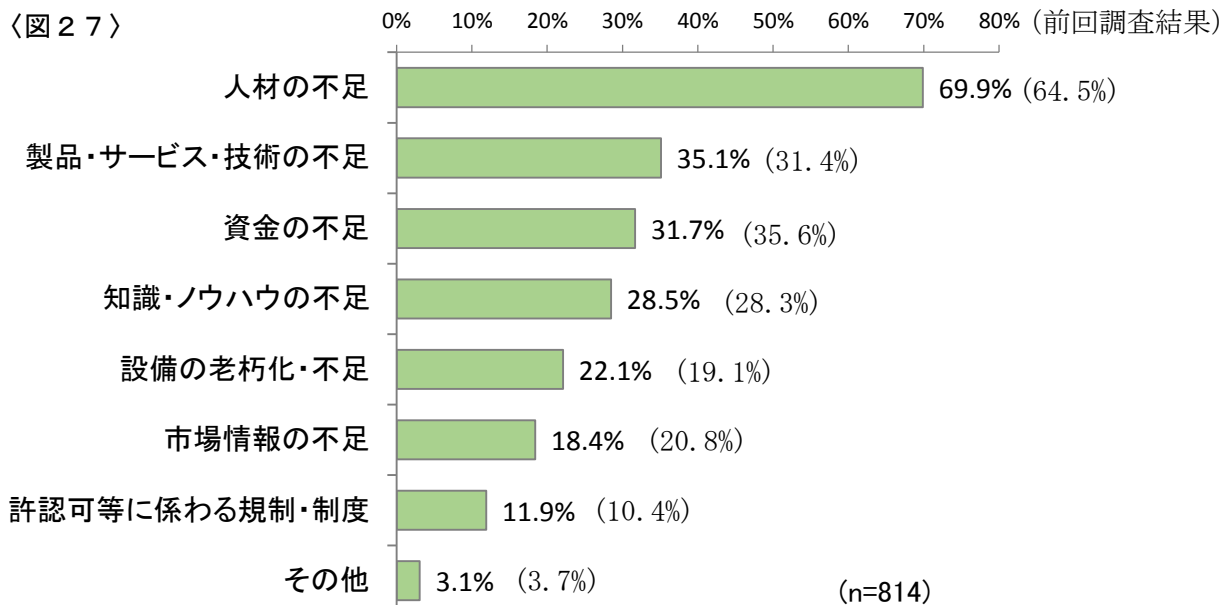
(3) 売上拡大に取り組む上での課題について、該当するものを全てご回答ください。

【全体】「人材の不足」(69.9%) が最も高く、次いで「製品・サービス・技術の不足」(35.1%)、「資金の不足」(31.7%) となっている(表 25、図 27)。

【前回調査比】 前回調査に比べ、「人材の不足」(+5.4 ポイント) が増加しており、人材不足の深刻化を反映している(図 27)。

〈表 25〉 (n=814)

【売上拡大に取り組む上での課題】	件数	%
人材の不足	569	69.9%
製品・サービス・技術の不足	286	35.1%
資金の不足	258	31.7%
知識・ノウハウの不足	232	28.5%
設備の老朽化・不足	180	22.1%
市場情報の不足	150	18.4%
許認可等に係わる規制・制度	97	11.9%
その他	25	3.1%

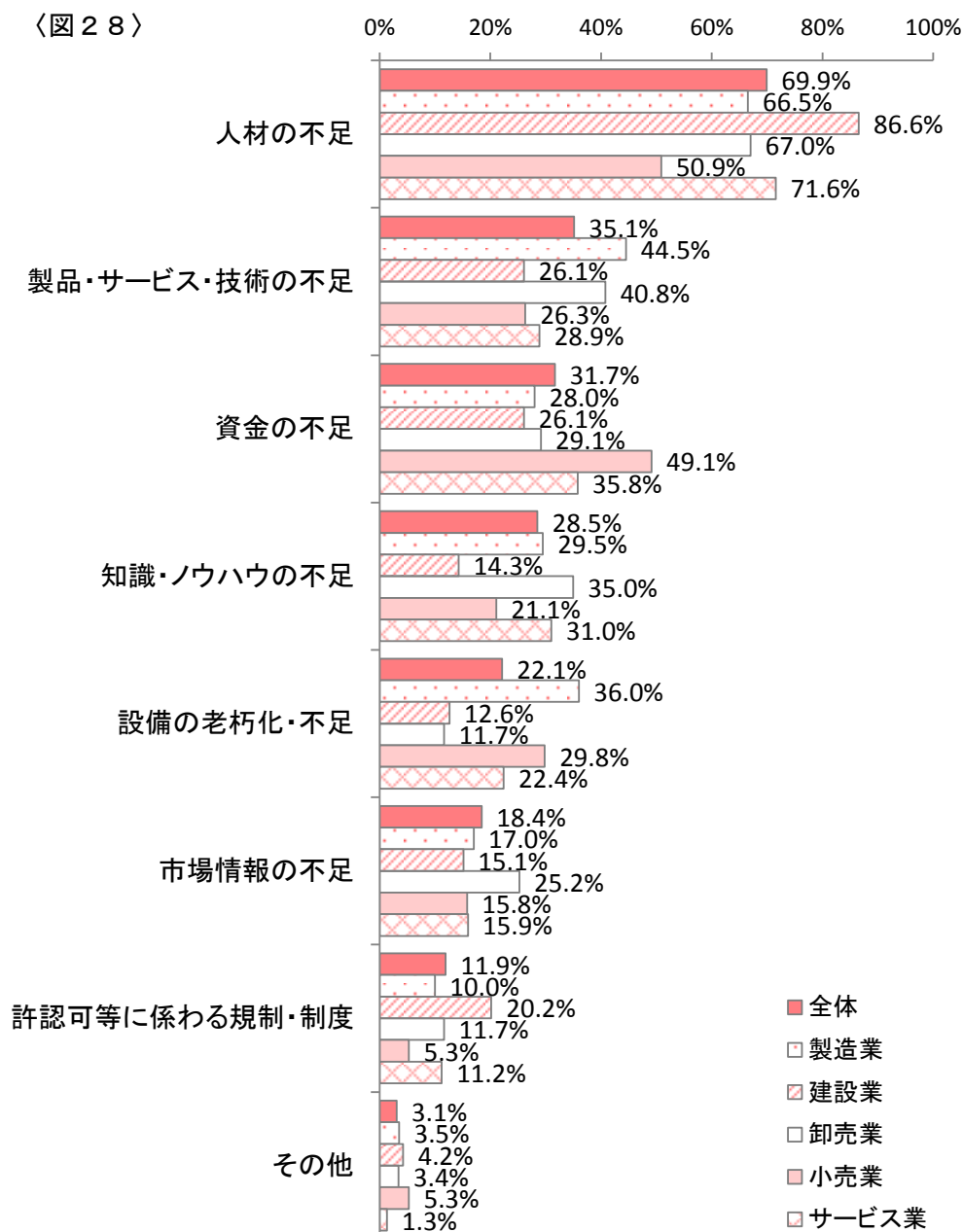


【業種別】全業種において「人材の不足」が最も高くなっており、特に[建設業]（86.6%）が際立っている。「製品・サービス・技術の不足」については、[製造業]（44.5%）、[卸売業]（40.8%）で多く、「資金の不足」については、[小売業]（49.1%）、[サービス業]（35.8%）で高くなっており、[製造業]では、36.0%の企業が「設備の老朽化・不足」と回答しており、設備の増設や更新が課題となっている（表26、図28）。

〈表26〉業種別

【売上拡大に取組む上での課題】	(n=814)		(n=200)		(n=119)		(n=206)		(n=57)		(n=232)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材の不足	569	69.9%	133	66.5%	103	86.6%	138	67.0%	29	50.9%	166	71.6%
製品・サービス・技術の不足	286	35.1%	89	44.5%	31	26.1%	84	40.8%	15	26.3%	67	28.9%
資金の不足	258	31.7%	56	28.0%	31	26.1%	60	29.1%	28	49.1%	83	35.8%
知識・ノウハウの不足	232	28.5%	59	29.5%	17	14.3%	72	35.0%	12	21.1%	72	31.0%
設備の老朽化・不足	180	22.1%	72	36.0%	15	12.6%	24	11.7%	17	29.8%	52	22.4%
市場情報の不足	150	18.4%	34	17.0%	18	15.1%	52	25.2%	9	15.8%	37	15.9%
許認可等に係わる規制・制度	97	11.9%	20	10.0%	24	20.2%	24	11.7%	3	5.3%	26	11.2%
その他	25	3.1%	7	3.5%	5	4.2%	7	3.4%	3	5.3%	3	1.3%

〈図28〉

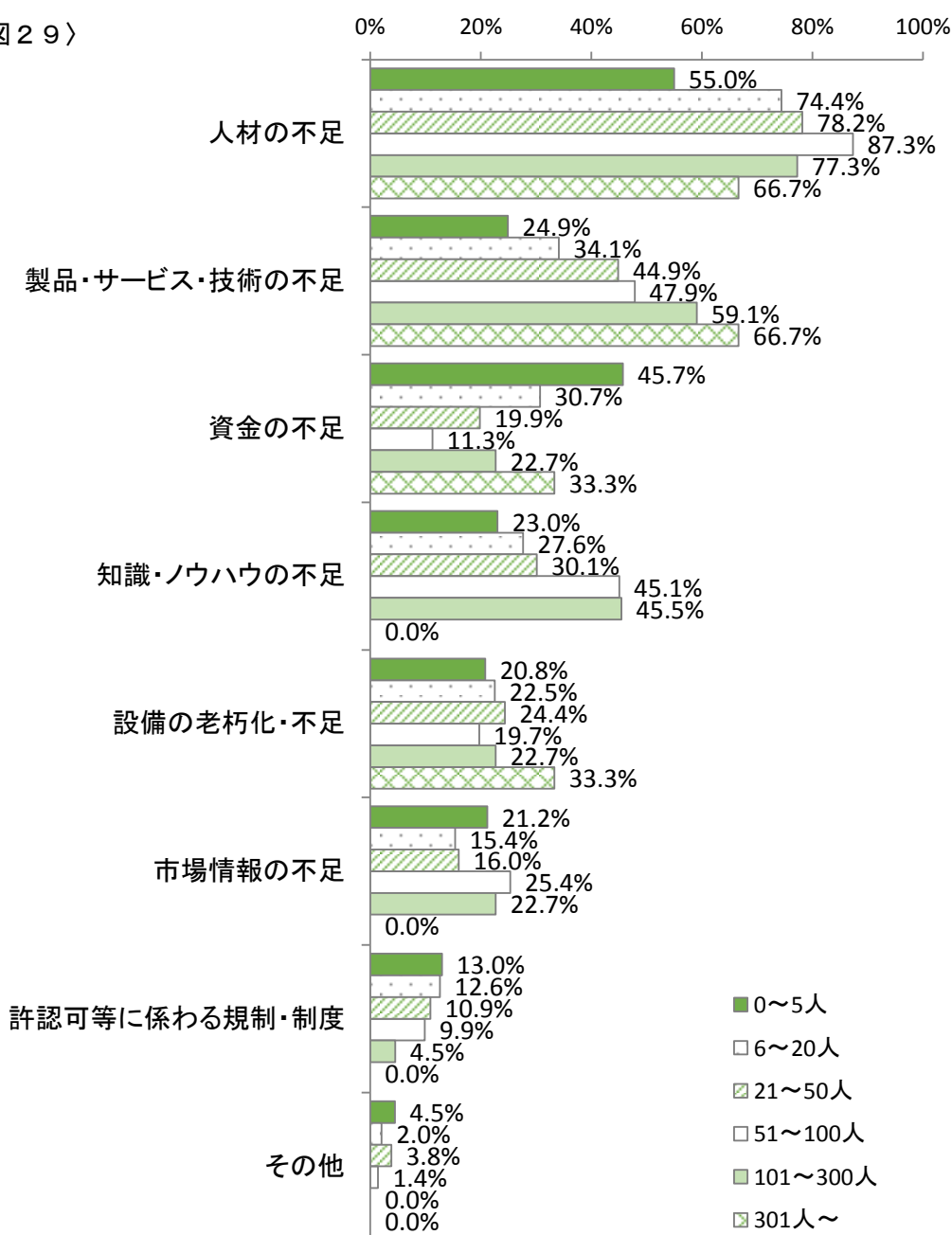


【規模別】「人材の不足」、「製品・サービス・技術の不足」、「知識・ノウハウの不足」については、規模の大きい企業ほど回答する割合が高く、「資金の不足」については規模の小さい企業ほど回答する割合が高い傾向にある(表 27、図 29)。

〈表 27〉 規模別

【売上拡大に取り組む上での課題】	(n=269)		(n=293)		(n=156)		(n=71)		(n=22)		(n=3)	
	0~5人	6~20人	21~50人	51~100人	101~300人	301人~	件数	%	件数	%	件数	%
人材の不足	148	55.0%	218	74.4%	122	78.2%	62	87.3%	17	77.3%	2	66.7%
製品・サービス・技術の不足	67	24.9%	100	34.1%	70	44.9%	34	47.9%	13	59.1%	2	66.7%
資金の不足	123	45.7%	90	30.7%	31	19.9%	8	11.3%	5	22.7%	1	33.3%
知識・ノウハウの不足	62	23.0%	81	27.6%	47	30.1%	32	45.1%	10	45.5%	0	0.0%
設備の老朽化・不足	56	20.8%	66	22.5%	38	24.4%	14	19.7%	5	22.7%	1	33.3%
市場情報の不足	57	21.2%	45	15.4%	25	16.0%	18	25.4%	5	22.7%	0	0.0%
許認可等に係わる規制・制度	35	13.0%	37	12.6%	17	10.9%	7	9.9%	1	4.5%	0	0.0%
その他	12	4.5%	6	2.0%	6	3.8%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%

〈図 29〉



(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。

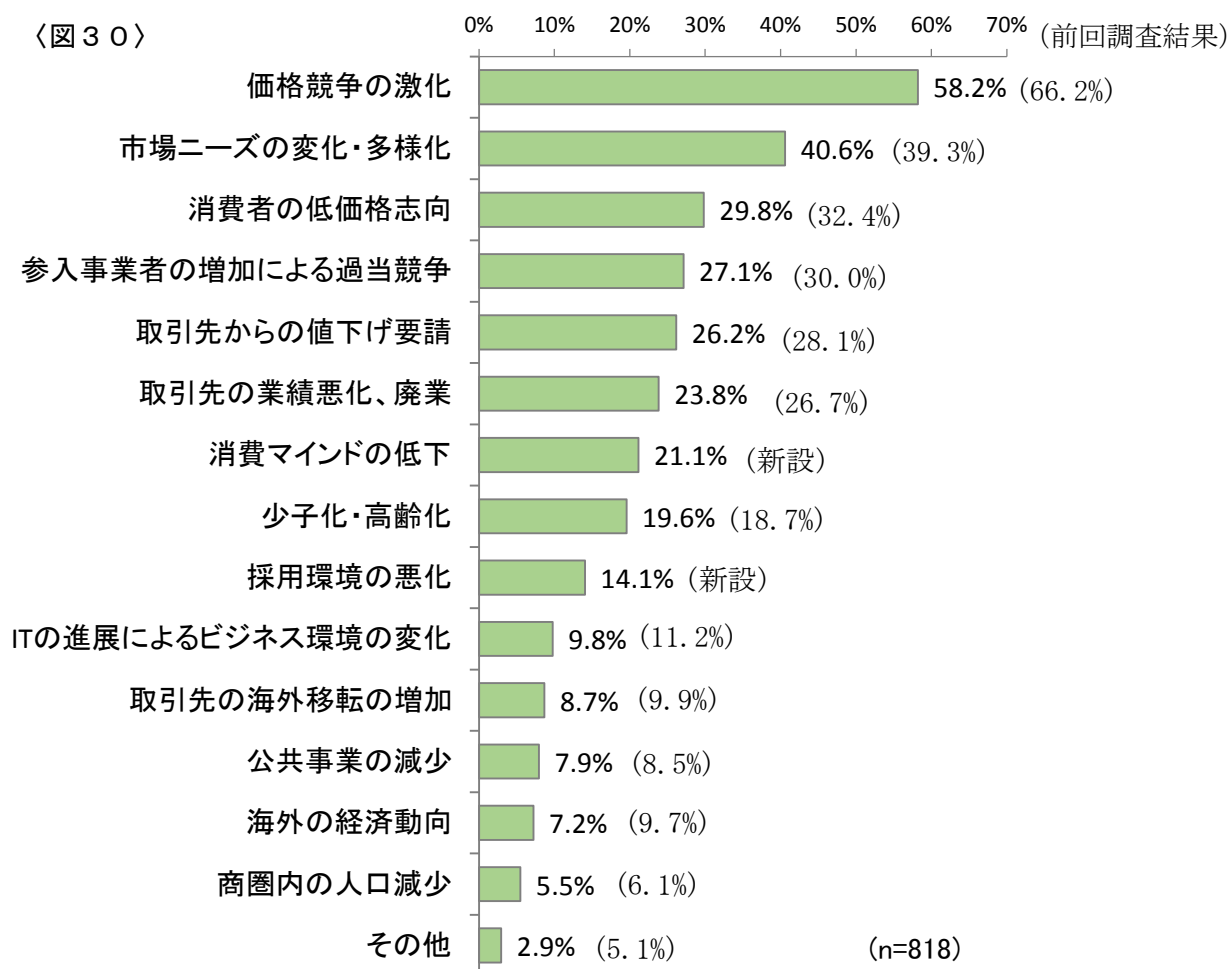
【全体】「価格競争の激化」(58.2%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(40.6%)、「消費者の低価格志向」(29.8%)となっている(表28、図30)。

【前回調査比】「価格競争の激化」は前回(66.2%)から8ポイント減少しており価格競争が和らいでいる。新設した「消費マインドの低下」は21.1%となっている(図30)。

〈表28〉 (n=818)

【売上拡大を阻害している外部環境】	件数	%
価格競争の激化	476	58.2%
市場ニーズの変化・多様化	332	40.6%
消費者の低価格志向	244	29.8%
参入事業者の増加による過当競争	222	27.1%
取引先からの値下げ要請	214	26.2%
取引先の業績悪化、廃業	195	23.8%
消費マインドの低下	173	21.1%
少子化・高齢化	160	19.6%
採用環境の悪化	115	14.1%
ITの進展によるビジネス環境の変化	80	9.8%
取引先の海外移転の増加	71	8.7%
公共事業の減少	65	7.9%
海外の経済動向	59	7.2%
商圏内の人口減少	45	5.5%
その他	24	2.9%

〈図30〉

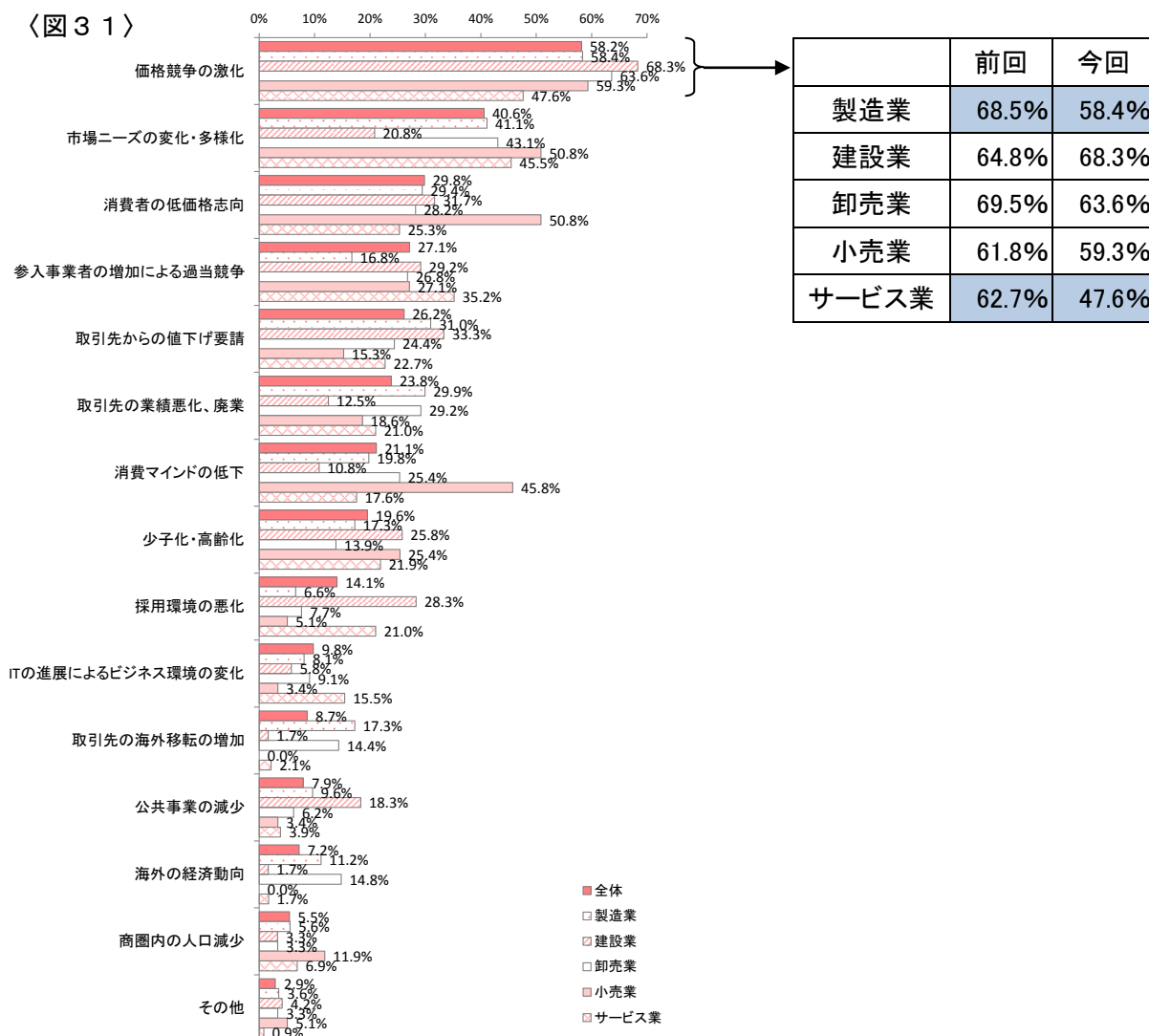


【業種別】全ての業種において、「価格競争の激化」が最も高くなっている。次いで、[製造業]、[卸売業]、[小売業]、[サービス業]では、「市場ニーズの変化・多様化」が高くなっている。[建設業]では、「取引先からの値下げ要請」（33.3%）、「採用環境の悪化」（28.3%）が、[小売業]では、「消費者の低価格志向」（50.8%）、「消費マインドの低下」（45.8%）が他の業種に比べて高くなっている（表29、図31）。

〈表29〉業種別 (n=818) (n=197) (n=120) (n=209) (n=59) (n=233)

【売上拡大を阻害している外部環境】	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	%
価格競争の激化	476	58.2%	115	58.4%	82	68.3%	133	63.6%	35	59.3%	111	47.6%
市場ニーズの変化・多様化	332	40.6%	81	41.1%	25	20.8%	90	43.1%	30	50.8%	106	45.5%
消費者の低価格志向	244	29.8%	58	29.4%	38	31.7%	59	28.2%	30	50.8%	59	25.3%
参入事業者の増加による過当競争	222	27.1%	33	16.8%	35	29.2%	56	26.8%	16	27.1%	82	35.2%
取引先からの値下げ要請	214	26.2%	61	31.0%	40	33.3%	51	24.4%	9	15.3%	53	22.7%
取引先の業績悪化、廃業	195	23.8%	59	29.9%	15	12.5%	61	29.2%	11	18.6%	49	21.0%
消費マインドの低下	173	21.1%	39	19.8%	13	10.8%	53	25.4%	27	45.8%	41	17.6%
少子化・高齢化	160	19.6%	34	17.3%	31	25.8%	29	13.9%	15	25.4%	51	21.9%
採用環境の悪化	115	14.1%	13	6.6%	34	28.3%	16	7.7%	3	5.1%	49	21.0%
ITの進展によるビジネス環境の変化	80	9.8%	16	8.1%	7	5.8%	19	9.1%	2	3.4%	36	15.5%
取引先の海外移転の増加	71	8.7%	34	17.3%	2	1.7%	30	14.4%	0	0.0%	5	2.1%
公共事業の減少	65	7.9%	19	9.6%	22	18.3%	13	6.2%	2	3.4%	9	3.9%
海外の経済動向	59	7.2%	22	11.2%	2	1.7%	31	14.8%	0	0.0%	4	1.7%
商圏内の人口減少	45	5.5%	11	5.6%	4	3.3%	7	3.3%	7	11.9%	16	6.9%
その他	24	2.9%	7	3.6%	5	4.2%	7	3.3%	3	5.1%	2	0.9%

〈図31〉

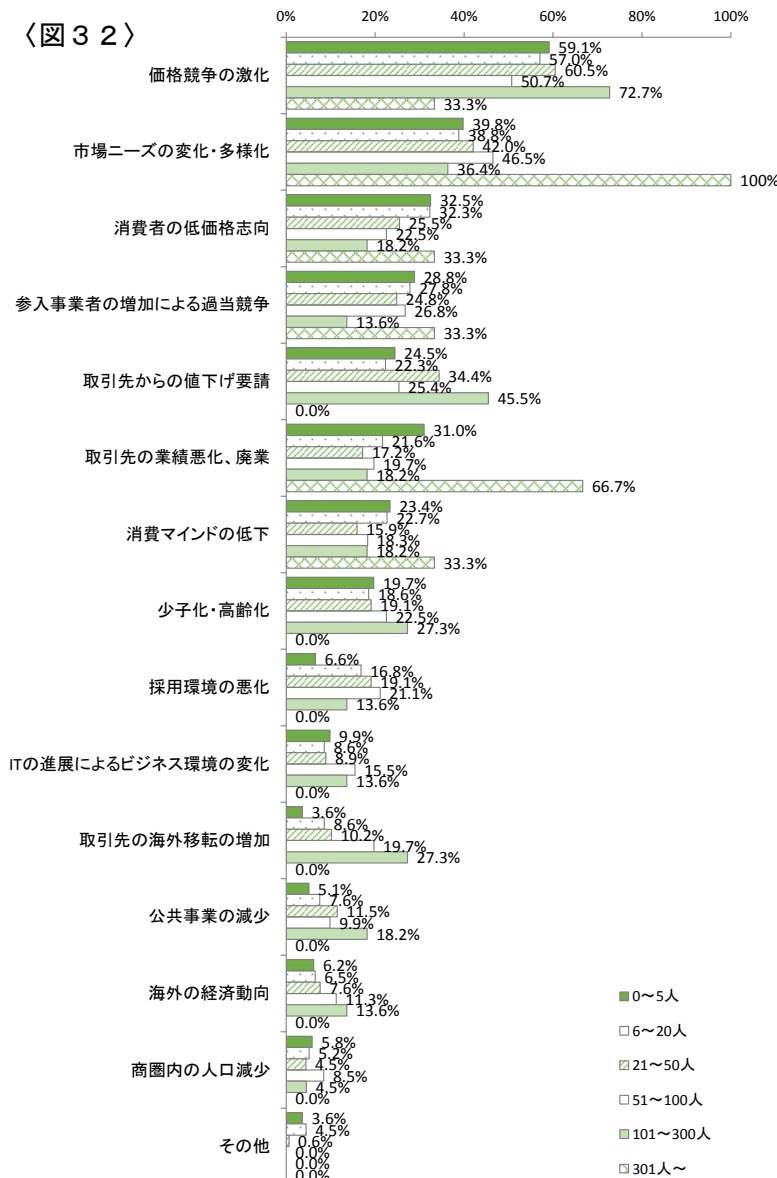


【規模別】全ての規模において、「価格競争の激化」が最も高くなっている。「消費者の低価格志向」、「取引先の業績悪化、廃業」は、規模が小さいほど高い傾向にある。また、「101～300人」では、「取引先からの値下げ要請」（45.5%）が、他の規模に比べて高くなっている（表30、図32）。

〈表30〉規模別 (n=274) (n=291) (n=157) (n=71) (n=22) (n=3)

【売上拡大を阻害している外部環境】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
価格競争の激化	162	59.1%	166	57.0%	95	60.5%	36	50.7%	16	72.7%	1	33.3%
市場ニーズの変化・多様化	109	39.8%	113	38.8%	66	42.0%	33	46.5%	8	36.4%	3	100%
消費者の低価格志向	89	32.5%	94	32.3%	40	25.5%	16	22.5%	4	18.2%	1	33.3%
参入事業者の増加による過当競争	79	28.8%	81	27.8%	39	24.8%	19	26.8%	3	13.6%	1	33.3%
取引先からの値下げ要請	67	24.5%	65	22.3%	54	34.4%	18	25.4%	10	45.5%	0	0.0%
取引先の業績悪化、廃業	85	31.0%	63	21.6%	27	17.2%	14	19.7%	4	18.2%	2	66.7%
消費マインドの低下	64	23.4%	66	22.7%	25	15.9%	13	18.3%	4	18.2%	1	33.3%
少子化・高齢化	54	19.7%	54	18.6%	30	19.1%	16	22.5%	6	27.3%	0	0.0%
採用環境の悪化	18	6.6%	49	16.8%	30	19.1%	15	21.1%	3	13.6%	0	0.0%
ITの進展によるビジネス環境の変化	27	9.9%	25	8.6%	14	8.9%	11	15.5%	3	13.6%	0	0.0%
取引先の海外移転の増加	10	3.6%	25	8.6%	16	10.2%	14	19.7%	6	27.3%	0	0.0%
公共事業の減少	14	5.1%	22	7.6%	18	11.5%	7	9.9%	4	18.2%	0	0.0%
海外の経済動向	17	6.2%	19	6.5%	12	7.6%	8	11.3%	3	13.6%	0	0.0%
商圏内の人口減少	16	5.8%	15	5.2%	7	4.5%	6	8.5%	1	4.5%	0	0.0%
その他	10	3.6%	13	4.5%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

〈図32〉



4. 事業コストについて〔問9〕

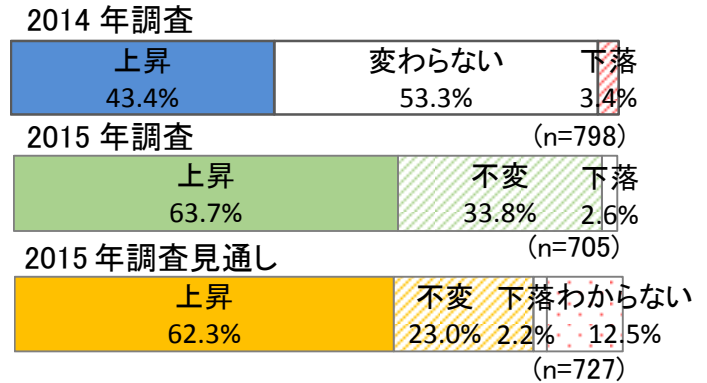
(1) 消費増税の影響を除き、一年前と比べた事業コストの変動及び、今後(1年程度)の見通しについてご回答ください。

①商品仕入れ単価

【全体】63.7%の企業が「上昇」したと回答しており、見通しについても62.3%が「上昇」を見込んでいる。

【前回調査比】前回調査では、「変わらない」が53.3%と最も多く、「上昇」は43.4%にとどまっていたが、今回調査では「上昇」が大幅に上回っている。円安や市況の影響がうかがわれる。

〈図33〉

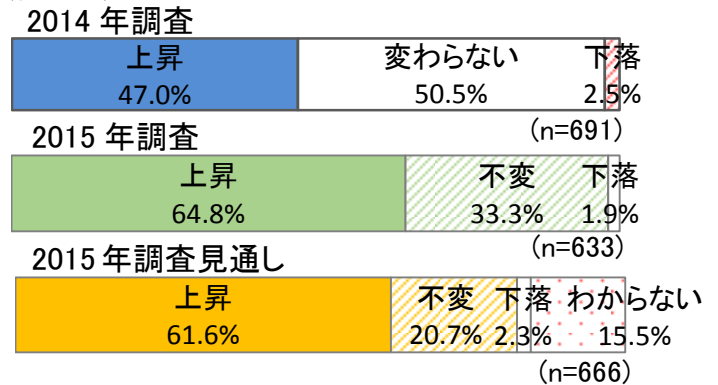


②原材料単価

【全体】64.8%が「上昇」したと回答しており、見通しについても61.6%が「上昇」を見込んでいる。

【前回調査比】前回調査では、「変わらない」(50.5%)と「上昇」(47.0%)が拮抗していたが、今回調査では「上昇」が大幅に上回っている。円安や市況の影響がうかがわれる。

〈図34〉

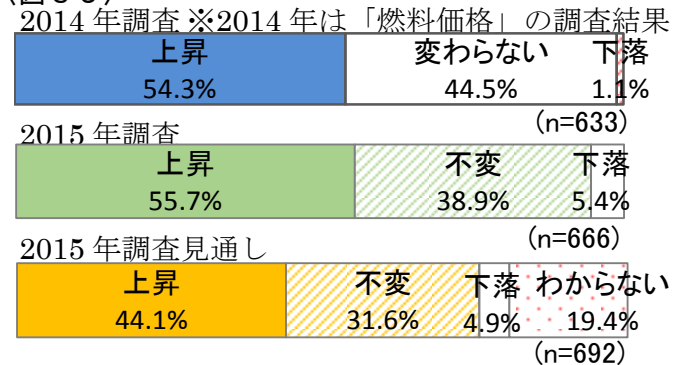


③燃料・光熱費

【全体】55.7%が「上昇」したと回答しているが、見通しについては「上昇」が44.1%と減少している。2014年末からの原油安が先行きの上昇見通しを和らげているものと思われる。

【前回調査比】前回調査では、54.3%が「上昇」したと回答しており、今回調査とほぼ同じ割合となっている。

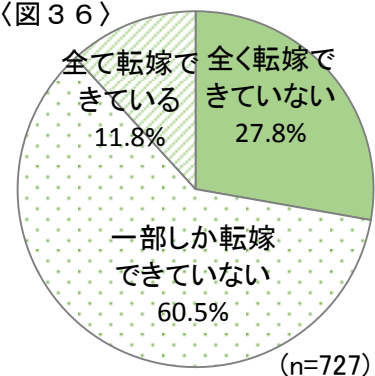
〈図35〉



(2) 上記事業コストが上昇した分の商品・サービス価格への転嫁について、該当するものを1つご回答ください。

【全体】「一部しか転嫁できていない」が60.5%と最も高く、「全く転嫁できていない」「一部しか転嫁できていない」を合わせると約9割が上昇した事業コストを転嫁できていない。

〈図36〉



以下、業種別・規模別に再掲(P31～34)

(1)消費増税の影響を除き、一年前と比べた事業コストの変動及び、今後(1年程度)の見通しについてご回答ください。

①商品仕入れ単価

【業種別】「上昇」と回答した割合は〔建設業〕(75.0%)が最も高く、次いで、〔卸売業〕(72.9%)となっている(表31)。今後の見通しについても、〔建設業〕、〔卸売業〕の多くが「上昇」を見込んでいる(表32)。〔建設業〕では、円安の影響に加え、建設需要の増加に伴う需給逼迫への懸念も大きいと思われる。

【海外取引の状況別】〔輸入を行っている〕企業では、78.6%が「上昇」と回答しており、円安の影響を強く受けている様子がうかがえる(表35)。

〈表31〉業種別 (n=705) (n=183) (n=108) (n=207) (n=58) (n=149)

【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	449	63.7%	115	62.8%	81	75.0%	151	72.9%	29	50.0%	73	49.0%
不変	238	33.8%	65	35.5%	26	24.1%	51	24.6%	24	41.4%	72	48.3%
下落	18	2.6%	3	1.6%	1	0.9%	5	2.4%	5	8.6%	4	2.7%

〈表32〉業種別・見通し (n=727) (n=187) (n=109) (n=213) (n=58) (n=160)

【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	453	62.3%	110	58.8%	82	75.2%	149	70.0%	31	53.4%	81	50.6%
不変	167	23.0%	48	25.7%	12	11.0%	35	16.4%	20	34.5%	52	32.5%
下落	16	2.2%	5	2.7%	1	0.9%	7	3.3%	0	0.0%	3	1.9%
わからない	91	12.5%	24	12.8%	14	12.8%	22	10.3%	7	12.1%	24	15.0%

〈表33〉規模別 (n=227) (n=252) (n=137) (n=66) (n=21) (n=2)

【商品仕入れ単価】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	140	61.7%	172	68.3%	92	67.2%	37	56.1%	6	28.6%	2	100%
不変	79	34.8%	74	29.4%	44	32.1%	29	43.9%	12	57.1%	0	0.0%
下落	8	3.5%	6	2.4%	1	0.7%	0	0.0%	3	14.3%	0	0.0%

〈表34〉規模別・見通し (n=233) (n=261) (n=142) (n=68) (n=21) (n=2)

【商品仕入れ単価】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	129	55.4%	176	67.4%	94	66.2%	42	61.8%	10	47.6%	2	100%
不変	53	22.7%	48	18.4%	36	25.4%	21	30.9%	9	42.9%	0	0.0%
下落	4	1.7%	8	3.1%	1	0.7%	3	4.4%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	47	20.2%	29	11.1%	11	7.7%	2	2.9%	2	9.5%	0	0.0%

〈表35〉海外取引別 (n=118) (n=168) (n=43) (n=56) (n=434)

	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	%
上昇	74	62.7%	132	78.6%	25	58.1%	35	62.5%	255	58.8%
不変	42	35.6%	34	20.2%	17	39.5%	19	33.9%	167	38.5%
下落	2	1.7%	2	1.2%	1	2.3%	2	3.6%	12	2.8%

②原材料単価

【業種別】「上昇」と回答した割合は〔建設業〕（74.8%）が最も高く、次いで、〔製造業〕（70.8%）、〔卸売業〕（69.9%）となっている。一方、〔サービス業〕では、58.3%が「不変」と回答しており、他の業種に比べて影響が少ない（表36）。今後の見通しについては、〔建設業〕で「上昇」との回答が7割を超えている（表37）。

【海外取引の状況別】〔輸入を行っている〕企業では、78.1%が「上昇」と回答しており、円安の影響を強く受けている様子がうかがえる（表40）。

〈表36〉業種別 (n=633) (n=202) (n=107) (n=156) (n=41) (n=127)

【原材料単価】	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	410	64.8%	143	70.8%	80	74.8%	109	69.9%	26	63.4%	52	40.9%
不変	211	33.3%	55	27.2%	25	23.4%	44	28.2%	13	31.7%	74	58.3%
下落	12	1.9%	4	2.0%	2	1.9%	3	1.9%	2	4.9%	1	0.8%

〈表37〉業種別・見通し (n=666) (n=201) (n=112) (n=171) (n=43) (n=139)

【原材料単価】	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	410	61.6%	125	62.2%	82	73.2%	106	62.0%	27	62.8%	70	50.4%
不変	138	20.7%	40	19.9%	11	9.8%	31	18.1%	10	23.3%	46	33.1%
下落	15	2.3%	7	3.5%	1	0.9%	6	3.5%	0	0.0%	1	0.7%
わからない	103	15.5%	29	14.4%	18	16.1%	28	16.4%	6	14.0%	22	15.8%

〈表38〉規模別 (n=193) (n=233) (n=126) (n=57) (n=21) (n=3)

【原材料単価】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	119	61.7%	164	70.4%	80	63.5%	33	57.9%	11	52.4%	3	100%
不変	71	36.8%	64	27.5%	44	34.9%	24	42.1%	8	38.1%	0	0.0%
下落	3	1.6%	5	2.1%	2	1.6%	0	0.0%	2	9.5%	0	0.0%

〈表39〉規模別・見通し (n=206) (n=245) (n=132) (n=60) (n=21) (n=2)

【原材料単価】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	112	54.4%	160	65.3%	87	65.9%	40	66.7%	9	42.9%	2	100%
不変	45	21.8%	41	16.7%	34	25.8%	12	20.0%	6	28.6%	0	0.0%
下落	3	1.5%	7	2.9%	1	0.8%	2	3.3%	2	9.5%	0	0.0%
わからない	46	22.3%	37	15.1%	10	7.6%	6	10.0%	4	19.0%	0	0.0%

〈表40〉海外取引別 (n=106) (n=146) (n=39) (n=47) (n=397)

	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	%
上昇	67	63.2%	114	78.1%	22	56.4%	30	63.8%	247	62.2%
不変	36	34.0%	30	20.5%	15	38.5%	16	34.0%	143	36.0%
下落	3	2.8%	2	1.4%	2	5.1%	1	2.1%	7	1.8%

③燃料・光熱費

【業種別】[製造業]では、63.5%が「上昇」と回答している（表 41）。今後の見通しについては、[小売業]で60.4%が「上昇」を見込んでいるが、他の業種では「上昇」が5割を下回っており、上昇懸念が弱まっている。

〈表 4 1〉業種別 (n=666) (n=189) (n=103) (n=166) (n=47) (n=161)

【燃料・光熱費】	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	371	55.7%	120	63.5%	62	60.2%	77	46.4%	26	55.3%	86	53.4%
不変	259	38.9%	63	33.3%	33	32.0%	81	48.8%	16	34.0%	66	41.0%
下落	36	5.4%	6	3.2%	8	7.8%	8	4.8%	5	10.6%	9	5.6%

〈表 4 2〉業種別・見通し (n=692) (n=192) (n=110) (n=178) (n=48) (n=164)

【燃料・光熱費】	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	305	44.1%	89	46.4%	48	43.6%	65	36.5%	29	60.4%	74	45.1%
不変	219	31.6%	58	30.2%	29	26.4%	67	37.6%	12	25.0%	53	32.3%
下落	34	4.9%	11	5.7%	6	5.5%	11	6.2%	0	0.0%	6	3.7%
わからない	134	19.4%	34	17.7%	27	24.5%	35	19.7%	7	14.6%	31	18.9%

〈表 4 3〉規模別 (n=206) (n=244) (n=135) (n=57) (n=21) (n=3)

【燃料・光熱費】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	111	53.9%	131	53.7%	76	56.3%	37	64.9%	13	61.9%	3	100%
不変	84	40.8%	100	41.0%	50	37.0%	19	33.3%	6	28.6%	0	0.0%
下落	11	5.3%	13	5.3%	9	6.7%	1	1.8%	2	9.5%	0	0.0%

〈表 4 4〉規模別・見通し (n=219) (n=249) (n=137) (n=64) (n=21) (n=2)

【燃料・光熱費】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	91	41.6%	114	45.8%	62	45.3%	28	43.8%	8	38.1%	2	100%
不変	73	33.3%	77	30.9%	41	29.9%	22	34.4%	6	28.6%	0	0.0%
下落	5	2.3%	10	4.0%	11	8.0%	5	7.8%	3	14.3%	0	0.0%
わからない	50	22.8%	48	19.3%	23	16.8%	9	14.1%	4	19.0%	0	0.0%

(2) 上記事業コストが上昇した分の商品・サービス価格への転嫁について、該当するものを1つご回答ください。

【業種別】「全く転嫁できていない」割合が[小売業](35.7%)で高く、「全く転嫁できていない」「一部しか転嫁できていない」を合すると、[製造業]、[小売業]、[サービス業]の9割で転嫁ができていない。「全て転嫁できている」割合は[卸売業]の18.2%が最も高い(表45、図37)。

〈表45〉業種別

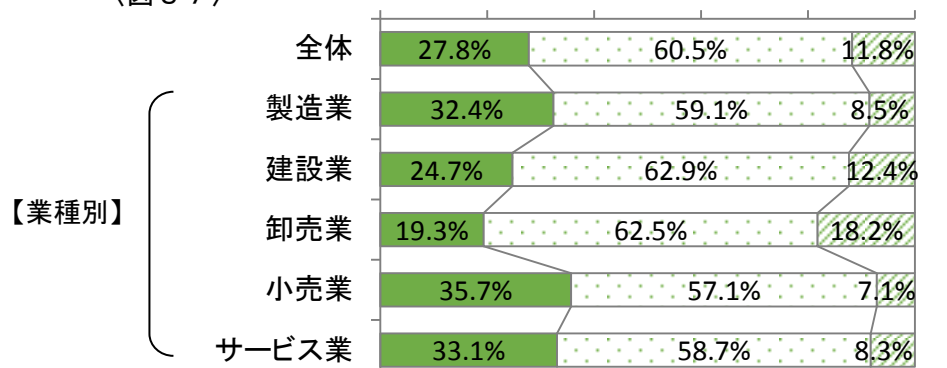
【上昇した事業コストの転嫁状況】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全く転嫁できていない	170	27.8%	57	32.4%	24	24.7%	34	19.3%	15	35.7%	40	33.1%
一部しか転嫁できていない	370	60.5%	104	59.1%	61	62.9%	110	62.5%	24	57.1%	71	58.7%
全て転嫁できている	72	11.8%	15	8.5%	12	12.4%	32	18.2%	3	7.1%	10	8.3%
合計	612	100%	176	100%	97	100%	176	100%	42	100%	121	100%

〈表46〉規模別

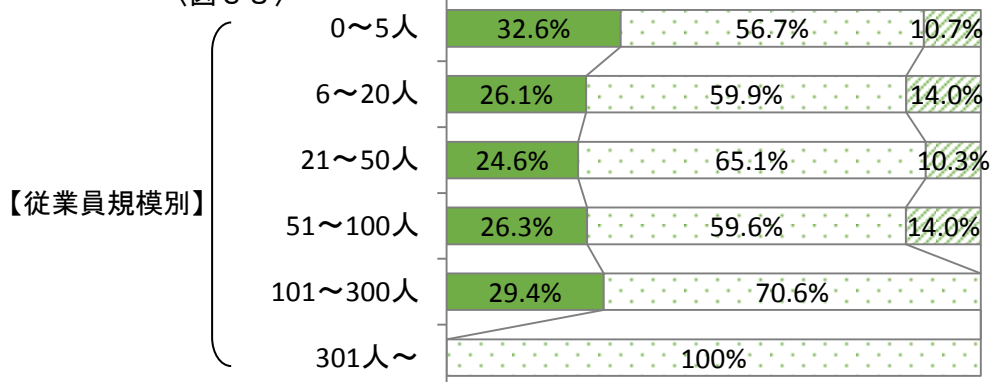
【上昇した事業コストの転嫁状況】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全く転嫁できていない	61	32.6%	58	26.1%	31	24.6%	15	26.3%	5	29.4%	0	0.0%
一部しか転嫁できていない	106	56.7%	133	59.9%	82	65.1%	34	59.6%	12	70.6%	3	100%
全て転嫁できている	20	10.7%	31	14.0%	13	10.3%	8	14.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	187	100%	222	100%	126	100%	57	100%	17	100%	3	100%

■ 全く転嫁できていない
□ 一部しか転嫁できていない
▨ 全て転嫁できている

〈図37〉



〈図38〉



5. 経営資源について～人材～〔問10～12〕

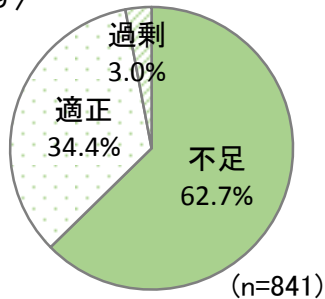
(1) 貴社の人員の過不足状況についてご回答ください。また不足している人員について、該当するものを全てご回答ください(不足と回答した企業)。

【全体】62.7%が「不足」と回答している(表47、図39)。不足している人員について、スタッフ層では、「現場・作業スタッフ」(58.5%)、「営業スタッフ」(50.5%)が高く、管理監督者層では、「現場・作業の管理監督者」(25.0%)が高くなっている(表48、図40)。

〈表47〉 (n=841)

【人員の過不足状況】	件数	%
不足	527	62.7%
適正	289	34.4%
過剰	25	3.0%
	841	100%

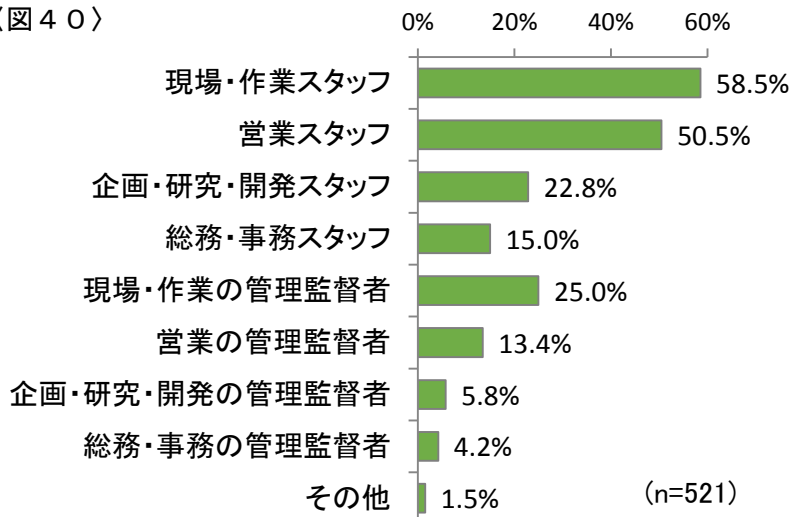
〈図39〉



〈表48〉 (n=521)

【不足している人員】	件数	%
現場・作業スタッフ	305	58.5%
営業スタッフ	263	50.5%
企画・研究・開発スタッフ	119	22.8%
総務・事務スタッフ	78	15.0%
現場・作業の管理監督者	130	25.0%
営業の管理監督者	70	13.4%
企画・研究・開発の管理監督者	30	5.8%
総務・事務の管理監督者	22	4.2%
その他	8	1.5%

〈図40〉



【業種別】[建設業]では、86.3%が「不足」と回答しており、特に「現場・作業スタッフ」(84.0%)、「現場・作業の管理監督者」(56.6%)が不足している。[小売業]では、「適正」(52.5%)が「不足」(42.4%)を上回っている。[製造業]では、58.9%が「不足」と回答しており、「現場・作業スタッフ」「営業スタッフ」に加え、「企画・研究・開発スタッフ」(36.4%)の割合が他の業種に比べて高くなっている(表49、50、図41、42)。

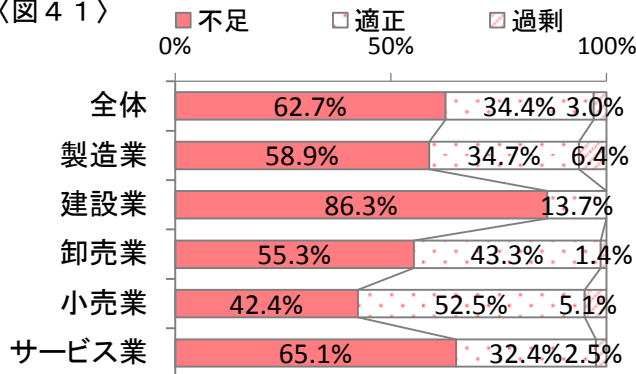
〈表49〉業種別

【人員の過不足状況】	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	%
不足	527	62.7%	119	58.9%	107	86.3%	119	55.3%	25	42.4%	157	65.1%
適正	289	34.4%	70	34.7%	17	13.7%	93	43.3%	31	52.5%	78	32.4%
過剰	25	3.0%	13	6.4%	0	0.0%	3	1.4%	3	5.1%	6	2.5%
	841	100%	202	100%	124	100%	215	100%	59	100%	241	100%

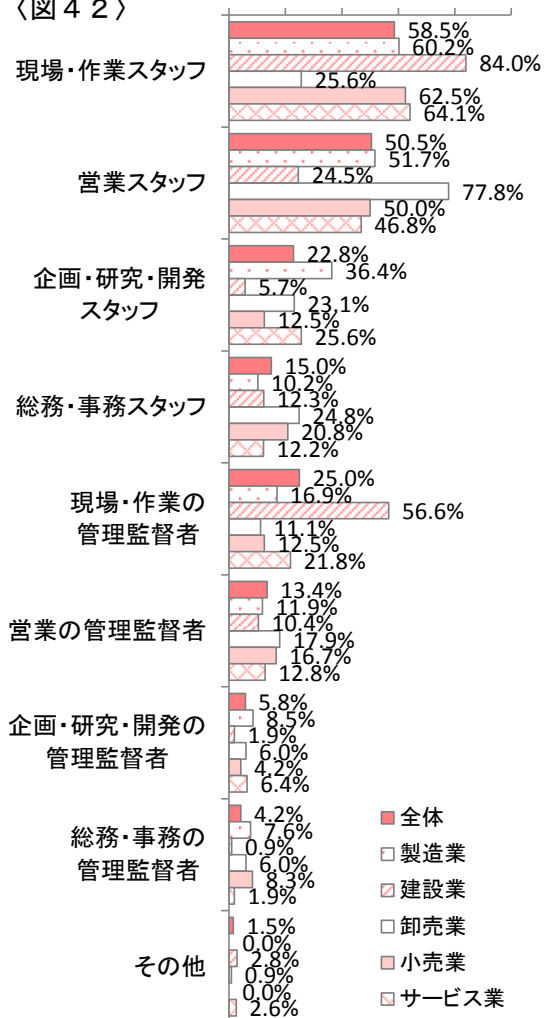
〈表50〉業種別

【不足している人員】	(n=521) 全体		(n=118) 製造業		(n=106) 建設業		(n=117) 卸売業		(n=24) 小売業		(n=156) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
現場・作業スタッフ	305	58.5%	71	60.2%	89	84.0%	30	25.6%	15	62.5%	100	64.1%
営業スタッフ	263	50.5%	61	51.7%	26	24.5%	91	77.8%	12	50.0%	73	46.8%
企画・研究・開発スタッフ	119	22.8%	43	36.4%	6	5.7%	27	23.1%	3	12.5%	40	25.6%
総務・事務スタッフ	78	15.0%	12	10.2%	13	12.3%	29	24.8%	5	20.8%	19	12.2%
現場・作業の管理監督者	130	25.0%	20	16.9%	60	56.6%	13	11.1%	3	12.5%	34	21.8%
営業の管理監督者	70	13.4%	14	11.9%	11	10.4%	21	17.9%	4	16.7%	20	12.8%
企画・研究・開発の管理監督者	30	5.8%	10	8.5%	2	1.9%	7	6.0%	1	4.2%	10	6.4%
総務・事務の管理監督者	22	4.2%	9	7.6%	1	0.9%	7	6.0%	2	8.3%	3	1.9%
その他	8	1.5%	0	0.0%	3	2.8%	1	0.9%	0	0.0%	4	2.6%

〈図41〉



〈図42〉



【規模別】規模の大きい企業ほど「不足」と回答する割合が高い傾向にあり、特に「51～100人」では80.8%となっている（表51、図43）。また不足している人員については、いずれの規模においても「現場・作業スタッフ」「営業スタッフ」の割合が高く、特に規模の大きい企業では、「企画・研究・開発スタッフ」「現場・作業の管理監督者」の割合も高くなっている（表52、図44）。

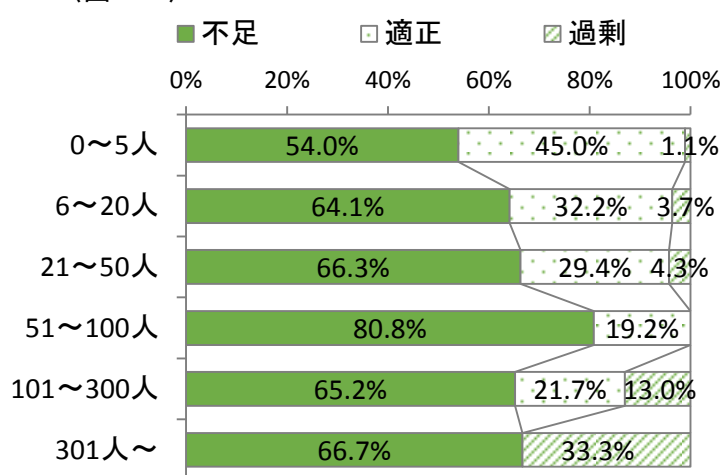
〈表51〉規模別

【人員の過不足状況】	(n=278)		(n=301)		(n=163)		(n=73)		(n=23)		(n=3)	
	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
不足	150	54.0%	193	64.1%	108	66.3%	59	80.8%	15	65.2%	2	66.7%
適正	125	45.0%	97	32.2%	48	29.4%	14	19.2%	5	21.7%	0	0.0%
過剰	3	1.1%	11	3.7%	7	4.3%	0	0.0%	3	13.0%	1	33.3%
	278	100%	301	100%	163	100%	73	100%	23	100%	3	100%

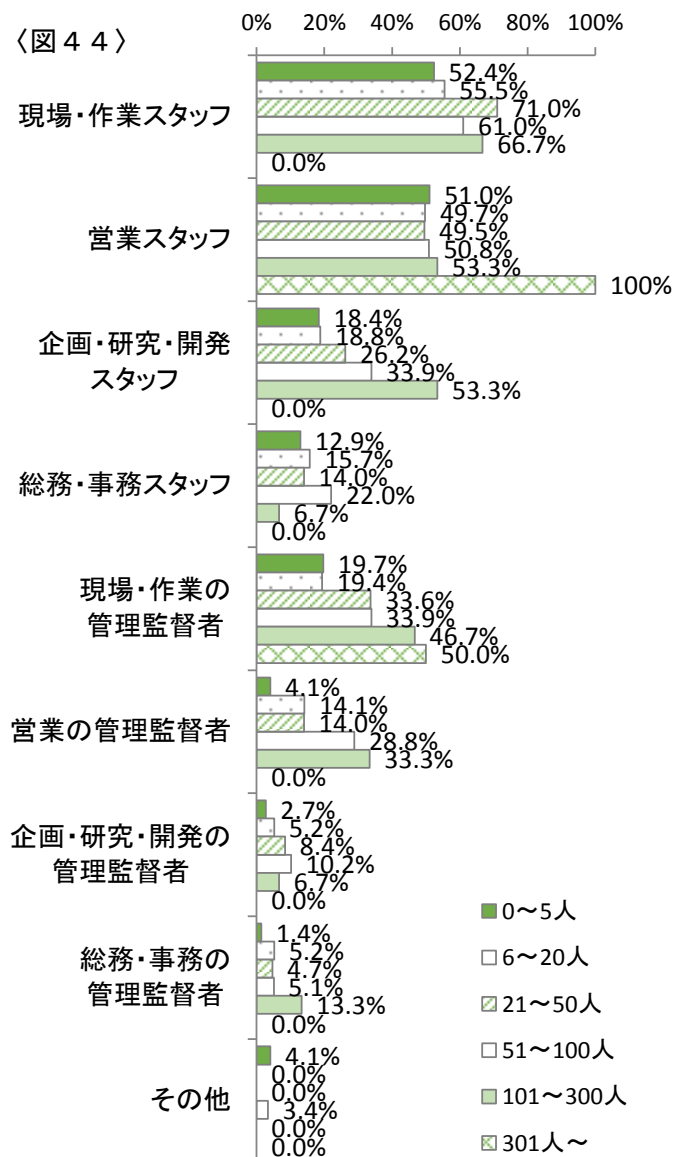
〈表52〉規模別

【不足している人員】	(n=147)		(n=191)		(n=107)		(n=59)		(n=15)		(n=2)	
	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
現場・作業スタッフ	77	52.4%	106	55.5%	76	71.0%	36	61.0%	10	66.7%	0	0.0%
営業スタッフ	75	51.0%	95	49.7%	53	49.5%	30	50.8%	8	53.3%	2	100%
企画・研究・開発スタッフ	27	18.4%	36	18.8%	28	26.2%	20	33.9%	8	53.3%	0	0.0%
総務・事務スタッフ	19	12.9%	30	15.7%	15	14.0%	13	22.0%	1	6.7%	0	0.0%
現場・作業の管理監督者	29	19.7%	37	19.4%	36	33.6%	20	33.9%	7	46.7%	1	50.0%
営業の管理監督者	6	4.1%	27	14.1%	15	14.0%	17	28.8%	5	33.3%	0	0.0%
企画・研究・開発の管理監督者	4	2.7%	10	5.2%	9	8.4%	6	10.2%	1	6.7%	0	0.0%
総務・事務の管理監督者	2	1.4%	10	5.2%	5	4.7%	3	5.1%	2	13.3%	0	0.0%
その他	6	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.4%	0	0.0%	0	0.0%

〈図43〉



〈図44〉



(2) 人員不足に対する貴社の対応策について該当するものを全てご回答ください(不足と回答した企業)。

【全体】「中途採用の強化」(53.2%)が最も高く、次いで「人材育成の強化」(38.0%)となっている(表53、図54)。

【業種別】[卸売業]では、「中途採用の強化」(58.0%)が最も高くなっている。[建設業]では、「人材育成の強化」(44.9%)も高く、獲得した人員の育成が急務になっているものと思われる。また、「高卒・専門卒の新規学卒者の採用強化」も他の業種に比べて高い。一方、[小売業]では、「正社員の確保が難しく、派遣・パート・アルバイトで補う」「人員不足の影響はあるが、対応できていない」がそれぞれ40.0%と多くなっている(表53、図45)。

【規模別】規模の大きい企業ほど「中途採用の強化」「人材育成の強化」の割合が高い傾向にあり、また回答する項目が多い傾向にある。一方、[0~5人]については「人員不足の影響はあるが、対応できていない」が46.3%と突出している(表54、図46)。

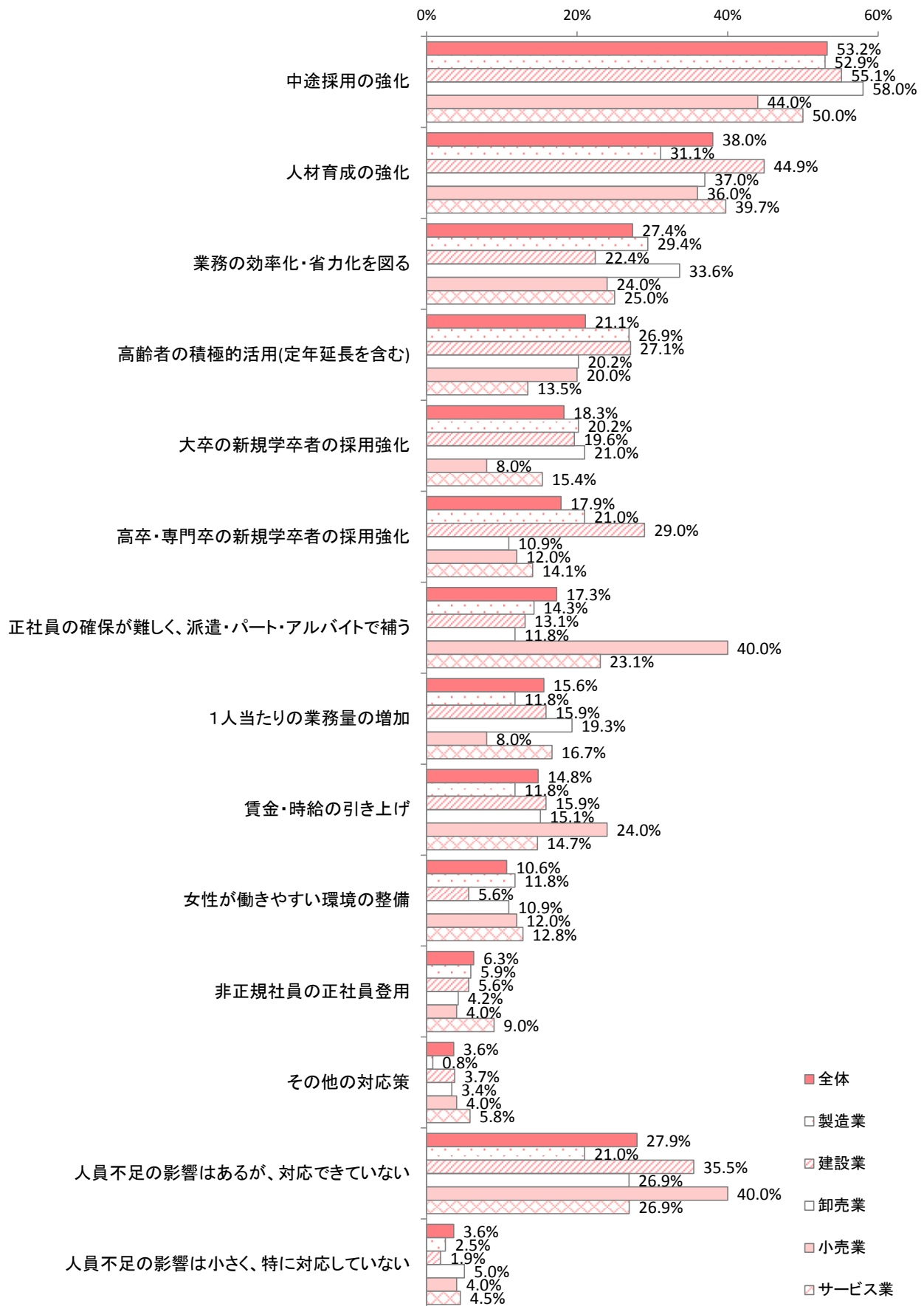
〈表53〉業種別 (n=526) (n=119) (n=107) (n=119) (n=25) (n=156)

【人員不足に対する貴社の対応策】	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	%
中途採用の強化	280	53.2%	63	52.9%	59	55.1%	69	58.0%	11	44.0%	78	50.0%
人材育成の強化	200	38.0%	37	31.1%	48	44.9%	44	37.0%	9	36.0%	62	39.7%
業務の効率化・省力化を図る	144	27.4%	35	29.4%	24	22.4%	40	33.6%	6	24.0%	39	25.0%
高齢者の積極的活用(定年延長を含む)	111	21.1%	32	26.9%	29	27.1%	24	20.2%	5	20.0%	21	13.5%
大卒の新規学卒者の採用強化	96	18.3%	24	20.2%	21	19.6%	25	21.0%	2	8.0%	24	15.4%
高卒・専門卒の新規学卒者の採用強化	94	17.9%	25	21.0%	31	29.0%	13	10.9%	3	12.0%	22	14.1%
正社員の確保が難しく、派遣・パート・アルバイトで補う	91	17.3%	17	14.3%	14	13.1%	14	11.8%	10	40.0%	36	23.1%
1人当たりの業務量の増加	82	15.6%	14	11.8%	17	15.9%	23	19.3%	2	8.0%	26	16.7%
賃金・時給の引き上げ	78	14.8%	14	11.8%	17	15.9%	18	15.1%	6	24.0%	23	14.7%
女性が働きやすい環境の整備	56	10.6%	14	11.8%	6	5.6%	13	10.9%	3	12.0%	20	12.8%
非正規社員の正社員登用	33	6.3%	7	5.9%	6	5.6%	5	4.2%	1	4.0%	14	9.0%
その他の対応策	19	3.6%	1	0.8%	4	3.7%	4	3.4%	1	4.0%	9	5.8%
人員不足の影響はあるが、対応できていない	147	27.9%	25	21.0%	38	35.5%	32	26.9%	10	40.0%	42	26.9%
人員不足の影響は小さく、特に対応していない	19	3.6%	3	2.5%	2	1.9%	6	5.0%	1	4.0%	7	4.5%

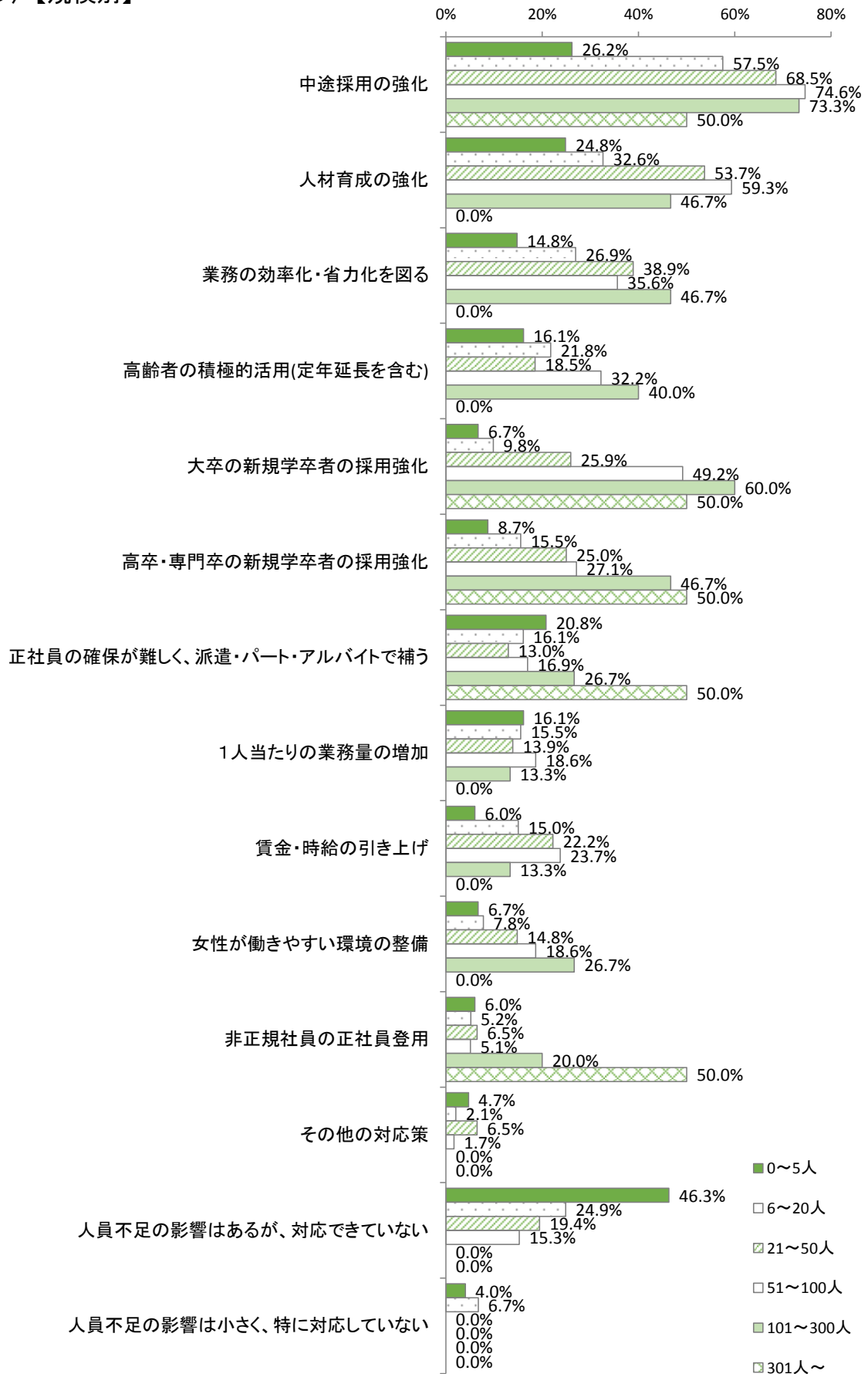
〈表54〉規模別 (n=149) (n=193) (n=108) (n=59) (n=15) (n=2)

【人員不足に対する貴社の対応策】	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
中途採用の強化	39	26.2%	111	57.5%	74	68.5%	44	74.6%	11	73.3%	1	50.0%
人材育成の強化	37	24.8%	63	32.6%	58	53.7%	35	59.3%	7	46.7%	0	0.0%
業務の効率化・省力化を図る	22	14.8%	52	26.9%	42	38.9%	21	35.6%	7	46.7%	0	0.0%
高齢者の積極的活用(定年延長を含む)	24	16.1%	42	21.8%	20	18.5%	19	32.2%	6	40.0%	0	0.0%
大卒の新規学卒者の採用強化	10	6.7%	19	9.8%	28	25.9%	29	49.2%	9	60.0%	1	50.0%
高卒・専門卒の新規学卒者の採用強化	13	8.7%	30	15.5%	27	25.0%	16	27.1%	7	46.7%	1	50.0%
正社員の確保が難しく、派遣・パート・アルバイトで補う	31	20.8%	31	16.1%	14	13.0%	10	16.9%	4	26.7%	1	50.0%
1人当たりの業務量の増加	24	16.1%	30	15.5%	15	13.9%	11	18.6%	2	13.3%	0	0.0%
賃金・時給の引き上げ	9	6.0%	29	15.0%	24	22.2%	14	23.7%	2	13.3%	0	0.0%
女性が働きやすい環境の整備	10	6.7%	15	7.8%	16	14.8%	11	18.6%	4	26.7%	0	0.0%
非正規社員の正社員登用	9	6.0%	10	5.2%	7	6.5%	3	5.1%	3	20.0%	1	50.0%
その他の対応策	7	4.7%	4	2.1%	7	6.5%	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%
人員不足の影響はあるが、対応できていない	69	46.3%	48	24.9%	21	19.4%	9	15.3%	0	0.0%	0	0.0%
人員不足の影響は小さく、特に対応していない	6	4.0%	13	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

〈図45〉【業種別】



〈図46〉【規模別】



(2) 人員確保に必要な支援策について、該当するものを全てご回答ください（不足と回答した企業）。

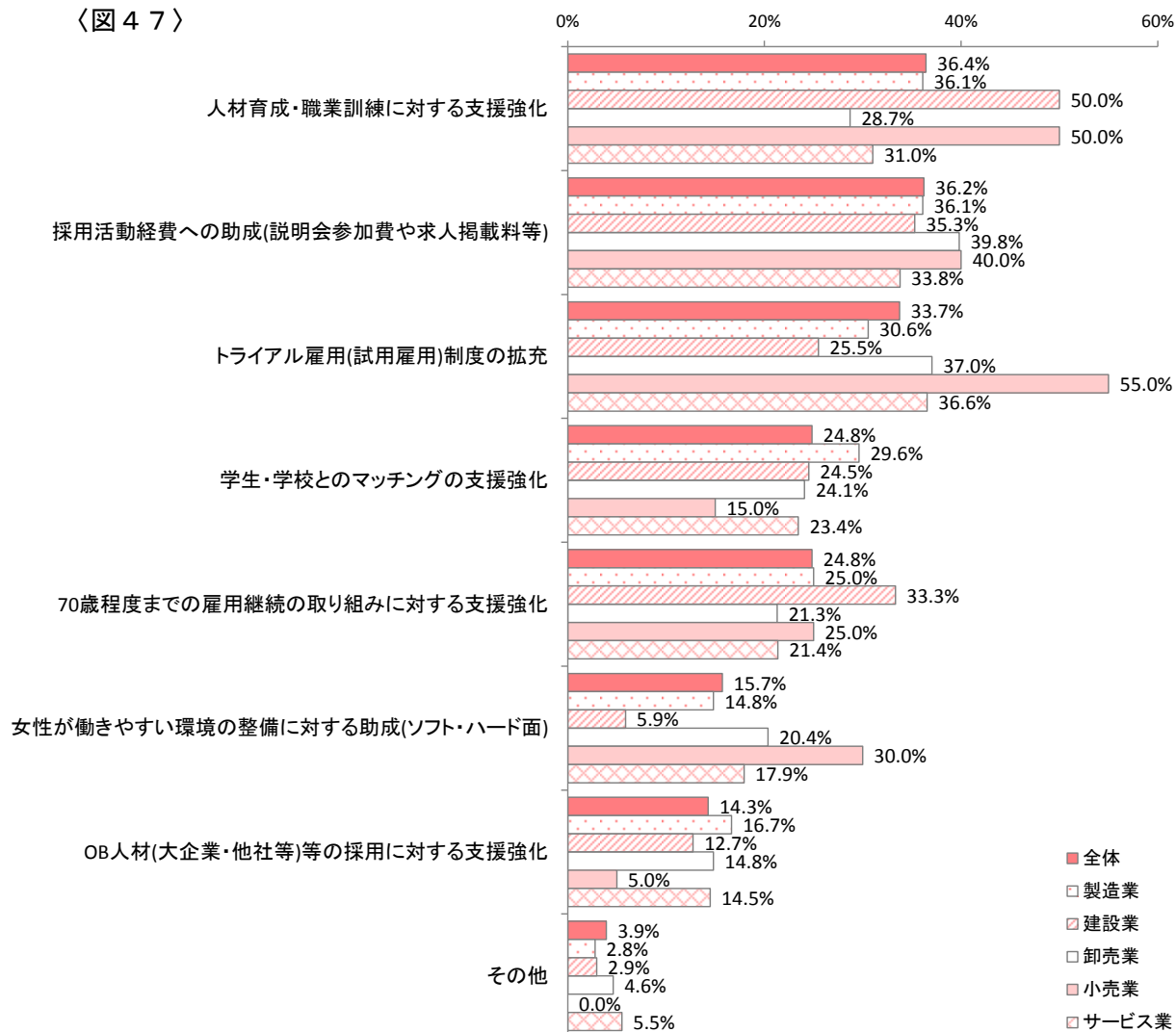
【全体】「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「採用活動経費への助成」「トライアル雇用制度の拡充」がそれぞれ3割強となっている（表55、図47）。

【業種別】[製造業]・[建設業]では、「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「採用活動経費への助成」が、[卸売業]・[サービス業]では、「採用活動経費への助成」「トライアル雇用制度の拡充」が、[小売業]では、「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「トライアル雇用制度の拡充」が高くなっている。また[建設業]では、「70歳程度までの雇用継続の取り組みに対する支援強化」が33.3%と他の業種に比べて高くなっている（表55、図47）。

〈表55〉業種別

【人員確保に必要な支援策】	(n=483)		(n=108)		(n=102)		(n=108)		(n=20)		(n=145)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材育成・職業訓練に対する支援強化	176	36.4%	39	36.1%	51	50.0%	31	28.7%	10	50.0%	45	31.0%
採用活動経費への助成(説明会参加費や求人掲載料等)	175	36.2%	39	36.1%	36	35.3%	43	39.8%	8	40.0%	49	33.8%
トライアル雇用(試用雇用)制度の拡充	163	33.7%	33	30.6%	26	25.5%	40	37.0%	11	55.0%	53	36.6%
学生・学校とのマッチングの支援強化	120	24.8%	32	29.6%	25	24.5%	26	24.1%	3	15.0%	34	23.4%
70歳程度までの雇用継続の取り組みに対する支援強化	120	24.8%	27	25.0%	34	33.3%	23	21.3%	5	25.0%	31	21.4%
女性が働きやすい環境の整備に対する助成(ソフト・ハード面)	76	15.7%	16	14.8%	6	5.9%	22	20.4%	6	30.0%	26	17.9%
OB人材(大企業・他社等)等の採用に対する支援強化	69	14.3%	18	16.7%	13	12.7%	16	14.8%	1	5.0%	21	14.5%
その他	19	3.9%	3	2.8%	3	2.9%	5	4.6%	0	0.0%	8	5.5%

〈図47〉

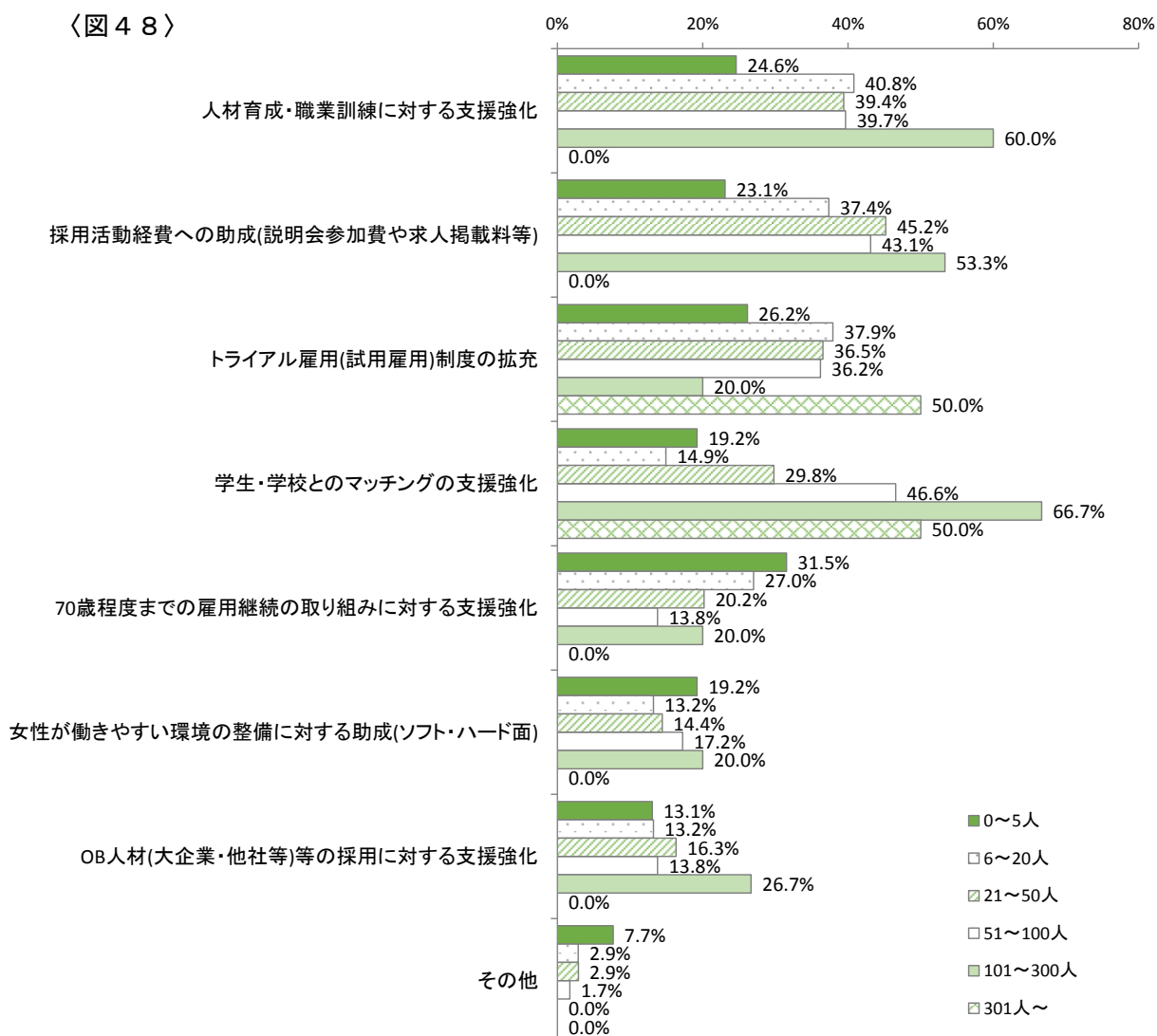


【規模別】いずれの規模においても、「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「採用活動経費への助成」「トライアル雇用制度の拡充」が比較的高い傾向にあるほか、[0～5人]では、「70歳程度までの雇用継続の取り組みに対する支援強化」(31.5%)が、[51～100人]では、「学生・学校とのマッチングの支援強化」(46.6%)がそれぞれ高くなっている。

〈表56〉規模別 (n=130) (n=174) (n=104) (n=58) (n=15) (n=2)

【人員確保に必要な支援策】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材育成・職業訓練に対する支援強化	32	24.6%	71	40.8%	41	39.4%	23	39.7%	9	60.0%	0	0.0%
採用活動経費への助成(説明会参加費や求人掲載料等)	30	23.1%	65	37.4%	47	45.2%	25	43.1%	8	53.3%	0	0.0%
トライアル雇用(試用雇用)制度の拡充	34	26.2%	66	37.9%	38	36.5%	21	36.2%	3	20.0%	1	50.0%
学生・学校とのマッチングの支援強化	25	19.2%	26	14.9%	31	29.8%	27	46.6%	10	66.7%	1	50.0%
70歳程度までの雇用継続の取り組みに対する支援強化	41	31.5%	47	27.0%	21	20.2%	8	13.8%	3	20.0%	0	0.0%
女性が働きやすい環境の整備に対する助成(ソフト・ハード面)	25	19.2%	23	13.2%	15	14.4%	10	17.2%	3	20.0%	0	0.0%
OB人材(大企業・他社等)等の採用に対する支援強化	17	13.1%	23	13.2%	17	16.3%	8	13.8%	4	26.7%	0	0.0%
その他	10	7.7%	5	2.9%	3	2.9%	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%

〈図48〉



6. 経営資源について～設備～〔問13〕

2014年の設備投資の実施状況及び2015年の実施見通しについて

【全体】2014年に設備投資を「実施した」企業は37.0%に対し（表57）、2015年は45.3%が「実施予定」となっており（表58）、設備投資の増加が見込まれる。

2014年に設備投資を実施した企業の8割強が引き続き設備投資を予定しており、金額ベースで見ると、3割が増額を予定している（表58、図49）。

〈表57〉 (n=801)

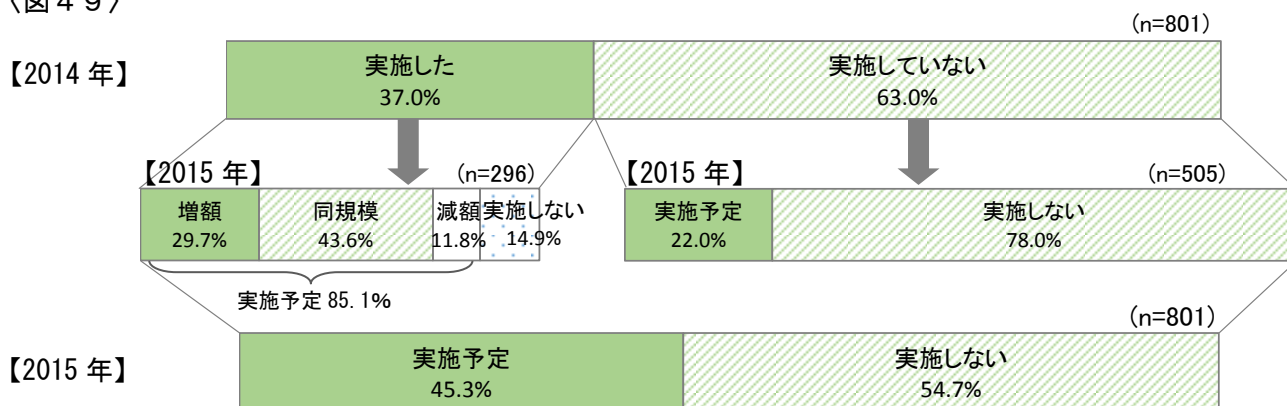
【2014年の実施状況】	件数	%
実施した	296	37.0%
実施していない	505	63.0%



〈表58〉 (n=801)

【2015年の見通し】	件数	%
実施予定	363	45.3%
2014年より増額	88	29.7%
2014年と同規模	129	43.6%
2014年より減額	35	11.8%
2014年は実施していない	111	22.0%
実施しない	438	54.7%
2014年は実施した	44	14.9%
2014年は実施していない	394	78.0%

〈図49〉



【業種別】2014年に設備投資を「実施した」割合は、[製造業]が43.7%と最も高く、次いで[サービス業]（42.4%）となっている（表59、図50）。2015年は全業種で「実施予定」の割合が増加し、特に[製造業]では53.8%が実施を予定している（表60、図51）。

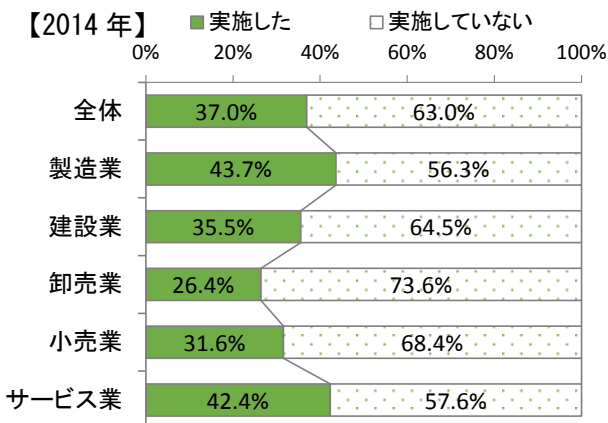
〈表59〉業種別 (n=801) (n=197) (n=121) (n=197) (n=57) (n=229)

【2014年の実施状況】	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	%
実施した	296	37.0%	86	43.7%	43	35.5%	52	26.4%	18	31.6%	97	42.4%
実施していない	505	63.0%	111	56.3%	78	64.5%	145	73.6%	39	68.4%	132	57.6%

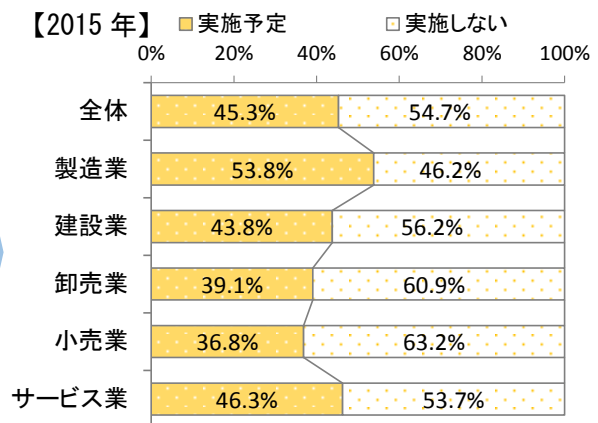
〈表60〉業種別 (n=801) (n=197) (n=121) (n=197) (n=57) (n=229)

【2015年の見通し】	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	%
実施予定	363	45.3%	106	53.8%	53	43.8%	77	39.1%	21	36.8%	106	46.3%
2014年より増額	88	29.7%	31	36.0%	8	18.6%	17	32.7%	2	11.1%	30	30.9%
2014年と同規模	129	43.6%	36	41.9%	25	58.1%	17	32.7%	9	50.0%	42	43.3%
2014年より減額	35	11.8%	9	10.5%	4	9.3%	9	17.3%	4	22.2%	9	9.3%
2014年は実施していない	111	22.0%	30	27.0%	16	20.5%	34	23.4%	6	15.4%	25	18.9%
実施しない	438	54.7%	91	46.2%	68	56.2%	120	60.9%	36	63.2%	123	53.7%
2014年は実施した	44	14.9%	10	11.6%	6	14.0%	9	17.3%	3	16.7%	16	16.5%
2014年は実施していない	394	78.0%	81	73.0%	62	79.5%	111	76.6%	33	84.6%	107	81.1%

〈図50〉



〈図51〉



【規模別】 規模の大きい企業ほど、2014年の設備投資の実施割合が高い傾向になっており（表61、図52）、2015年についても同じ傾向となっている（表62、図53）。

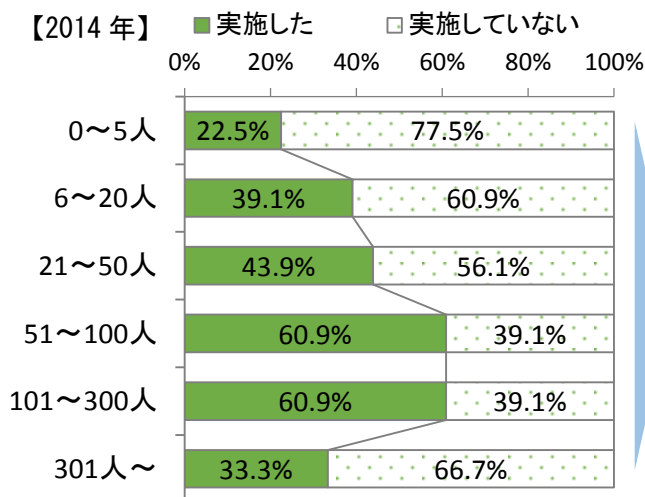
〈表61〉 規模別 (n=267) (n=284) (n=155) (n=69) (n=23) (n=3)

【2014年の実施状況】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
実施した	60	22.5%	111	39.1%	68	43.9%	42	60.9%	14	60.9%	1	33.3%
実施していない	207	77.5%	173	60.9%	87	56.1%	27	39.1%	9	39.1%	2	66.7%

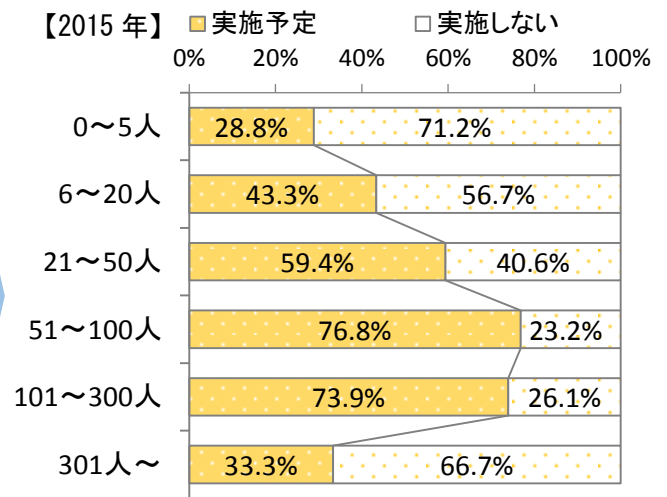
〈表62〉 規模別 (n=267) (n=284) (n=155) (n=69) (n=23) (n=3)

【2015年の実施予定】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
実施予定	77	28.8%	123	43.3%	92	59.4%	53	76.8%	17	73.9%	1	33.3%
2014年より増額	12	20.0%	27	24.3%	30	44.1%	14	33.3%	4	28.6%	1	100%
2014年と同規模	31	51.7%	47	42.3%	24	35.3%	21	50.0%	6	42.9%	0	0.0%
2014年より減額	7	11.7%	10	9.0%	10	14.7%	5	11.9%	3	21.4%	0	0.0%
2014年は実施していない	27	13.0%	39	22.5%	28	32.2%	13	48.1%	4	44.4%	0	0.0%
実施しない	190	71.2%	161	56.7%	63	40.6%	16	23.2%	6	26.1%	2	66.7%
2014年は実施した	10	16.7%	27	24.3%	4	5.9%	2	4.8%	1	7.1%	0	0.0%
2014年は実施していない	180	87.0%	134	77.5%	59	67.8%	14	51.9%	5	55.6%	2	100%

〈図52〉



〈図53〉



7. 経営資源について～資金～〔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。

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49.5%、「ない」が50.5%と、ほぼ半数となっている（表63、図54）。

借入の資金使途については、「通常の運転資金」（62.2%）が最も高く、次いで「売上増に伴う増加運転資金」（28.8%）、「新規設備投資にかかわる資金」（20.5%）となっている（表64、図55）。

借入意向のない理由については、「十分な手元資金がある」（36.9%）、「資金需要がない」（28.5%）、「直近で資金調達を行った」（20.9%）となっている（表65、図56）。

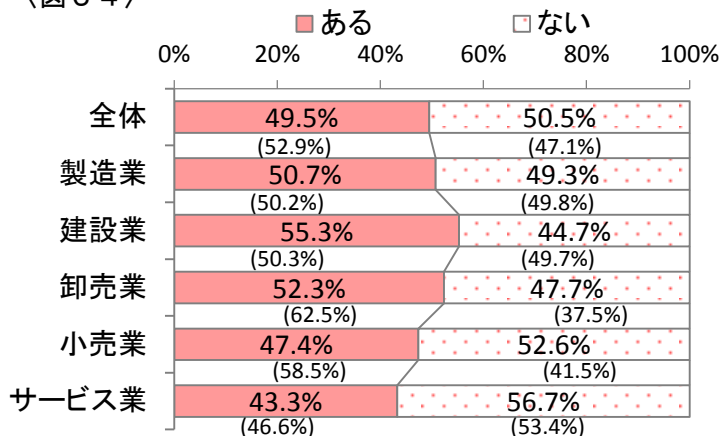
【業種別】「ある」については、〔建設業〕（55.3%）が最も高く、「ない」については、〔サービス業〕（56.7%）が最も高くなっている（表63、図54）。

借入の資金使途については、全ての業種において「通常の運転資金」が高くなっている。次いで、〔製造業〕では「新規設備投資に係わる資金」が、〔建設業〕〔卸売業〕では「売上増に伴う増加運転資金」が高くなっている（表64、図56）。

借入意向のない理由については、〔製造業〕〔建設業〕〔卸売業〕では「十分な手元資金がある」、〔サービス業〕では「資金需要がない」、〔小売業〕では「直近で資金調達を行った」が、高くなっている（表65、図56）。

【借入予定】	(n=833)		(n=201)		(n=123)		(n=214)		(n=57)		(n=238)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ある	412	49.5%	102	50.7%	68	55.3%	112	52.3%	27	47.4%	103	43.3%
(前回)		52.9%		50.2%		50.3%		62.5%		58.5%		46.6%
ない	421	50.5%	99	49.3%	55	44.7%	102	47.7%	30	52.6%	135	56.7%
(前回)		47.1%		49.8%		49.7%		37.5%		41.5%		53.4%

〈図54〉



※ () 内は前回調査結果

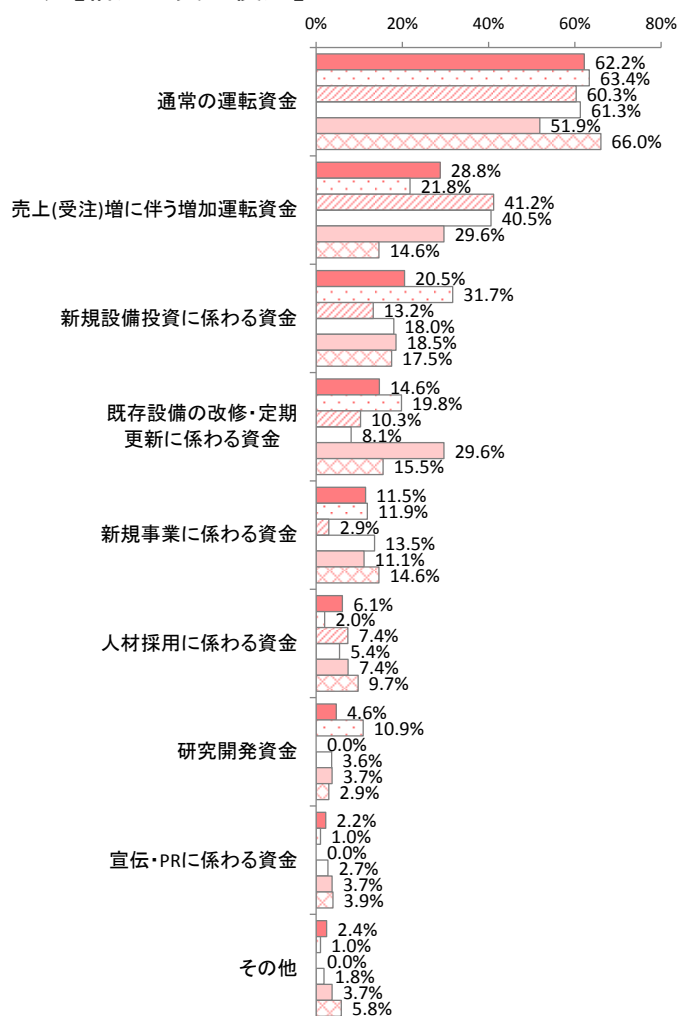
〈表 6 4〉業種別

【借入の資金用途】	(n=410) 全体		(n=101) 製造業		(n=68) 建設業		(n=111) 卸売業		(n=27) 小売業		(n=103) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
通常の運転資金	255	62.2%	64	63.4%	41	60.3%	68	61.3%	14	51.9%	68	66.0%
売上(受注)増に伴う増加運転資金	118	28.8%	22	21.8%	28	41.2%	45	40.5%	8	29.6%	15	14.6%
新規設備投資に係わる資金	84	20.5%	32	31.7%	9	13.2%	20	18.0%	5	18.5%	18	17.5%
既存設備の改修・定期更新に係わる資金	60	14.6%	20	19.8%	7	10.3%	9	8.1%	8	29.6%	16	15.5%
新規事業に係わる資金	47	11.5%	12	11.9%	2	2.9%	15	13.5%	3	11.1%	15	14.6%
人材採用に係わる資金	25	6.1%	2	2.0%	5	7.4%	6	5.4%	2	7.4%	10	9.7%
研究開発資金	19	4.6%	11	10.9%	0	0.0%	4	3.6%	1	3.7%	3	2.9%
宣伝・PRに係わる資金	9	2.2%	1	1.0%	0	0.0%	3	2.7%	1	3.7%	4	3.9%
その他	10	2.4%	1	1.0%	0	0.0%	2	1.8%	1	3.7%	6	5.8%

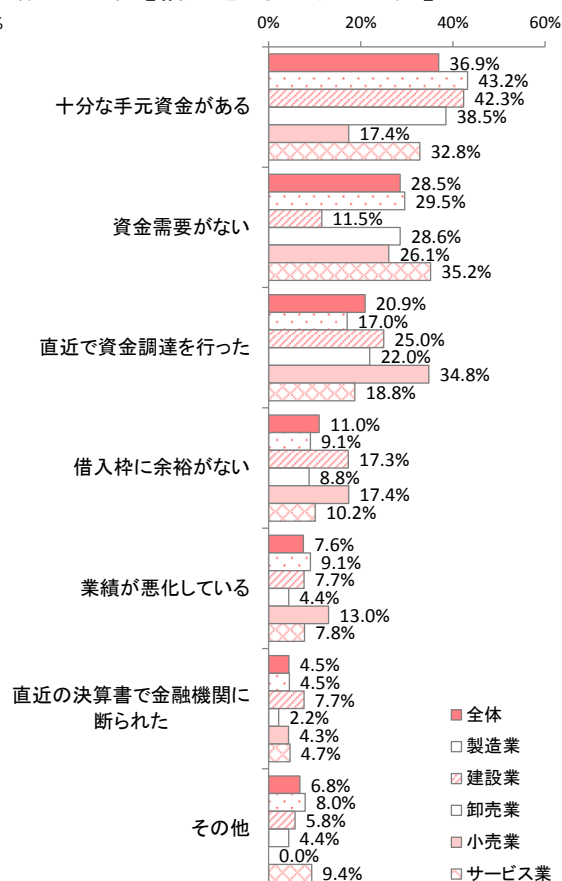
〈表 6 5〉業種別

【借入意向のない理由】	(n=382) 全体		(n=88) 製造業		(n=52) 建設業		(n=91) 卸売業		(n=23) 小売業		(n=128) 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	141	36.9%	38	43.2%	22	42.3%	35	38.5%	4	17.4%	42	32.8%
資金需要がない	109	28.5%	26	29.5%	6	11.5%	26	28.6%	6	26.1%	45	35.2%
直近で資金調達を行った	80	20.9%	15	17.0%	13	25.0%	20	22.0%	8	34.8%	24	18.8%
借入枠に余裕がない	42	11.0%	8	9.1%	9	17.3%	8	8.8%	4	17.4%	13	10.2%
業績が悪化している	29	7.6%	8	9.1%	4	7.7%	4	4.4%	3	13.0%	10	7.8%
直近の決算書で金融機関に断られた	17	4.5%	4	4.5%	4	7.7%	2	2.2%	1	4.3%	6	4.7%
その他	26	6.8%	7	8.0%	3	5.8%	4	4.4%	0	0.0%	12	9.4%

〈図 5 5〉【借入の資金用途】



〈図 5 6〉【借入意向のない理由】



【規模別】 規模の大きい企業ほど「ある」割合が高い傾向にある（表 66、図 57）。

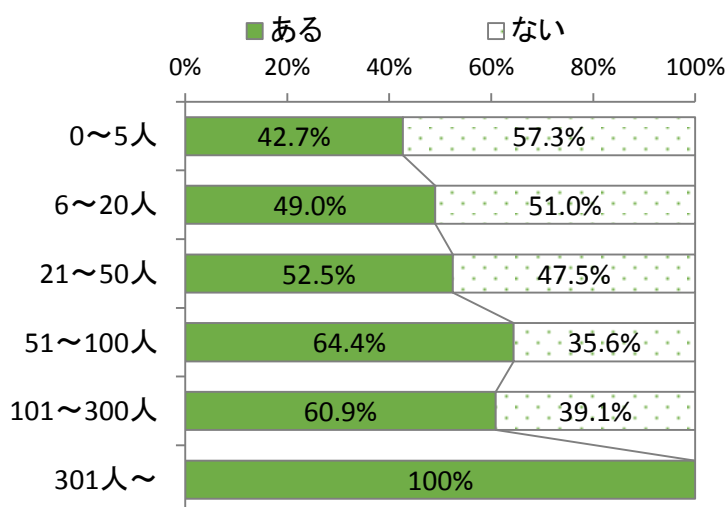
借入の資金用途については、全ての規模で「通常の運転資金」が高くなっている。また、規模の大きい企業ほど、「新規設備投資に係わる資金」が高くなっている（表 67、図 58）。

借入意向のない理由については、規模の大きい企業ほど、「十分な手元資金がある」が高くなっている。[0～5人]では、「資金需要がない」（27.0%）が最も高いほか、「借入枠に余裕がない」（20.4%）、「業績が悪化している」（14.6%）も高くなっている。

〈表 66〉 規模別

【借入予定】	(n=274)		(n=298)		(n=162)		(n=73)		(n=23)		(n=3)	
	0～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人～	件数	%	件数	%	件数	%
ある	117	42.7%	146	49.0%	85	52.5%	47	64.4%	14	60.9%	3	100%
ない	157	57.3%	152	51.0%	77	47.5%	26	35.6%	9	39.1%	0	0.0%

〈図 57〉



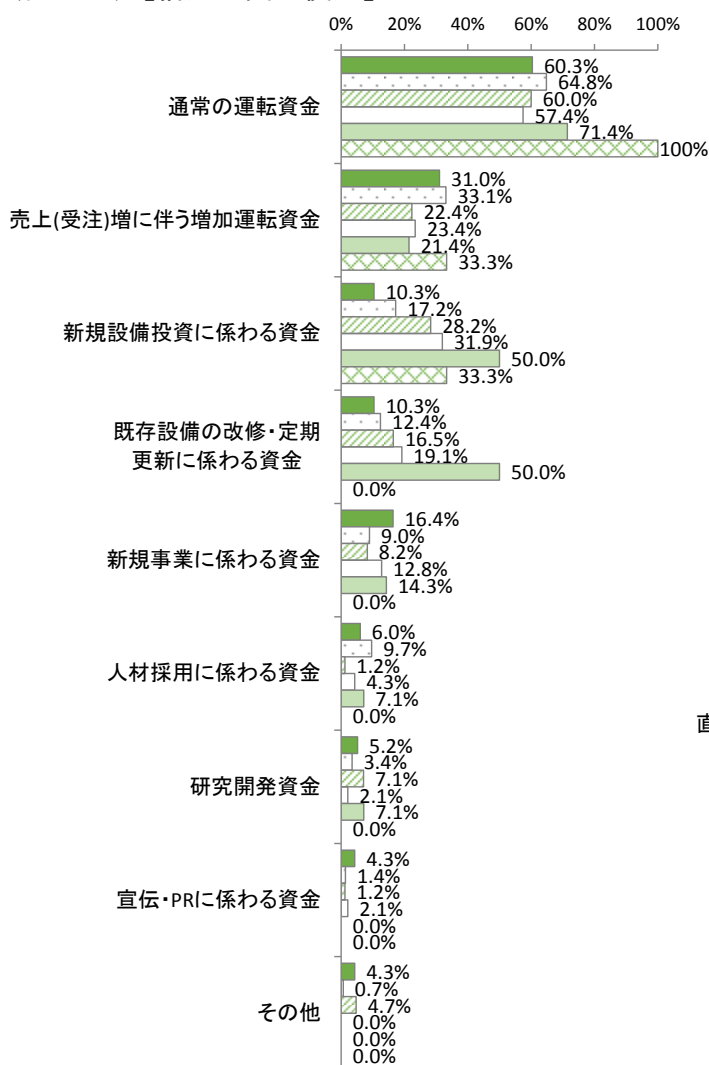
〈表67〉規模別

【借入の資金用途】	(n=116)		(n=145)		(n=85)		(n=47)		(n=14)		(n=3)	
	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
通常の運転資金	70	60.3%	94	64.8%	51	60.0%	27	57.4%	10	71.4%	3	100%
売上(受注)増に伴う増加運転資金	36	31.0%	48	33.1%	19	22.4%	11	23.4%	3	21.4%	1	33.3%
新規設備投資に係わる資金	12	10.3%	25	17.2%	24	28.2%	15	31.9%	7	50.0%	1	33.3%
既存設備の改修・定期更新に係わる資金	12	10.3%	18	12.4%	14	16.5%	9	19.1%	7	50.0%	0	0.0%
新規事業に係わる資金	19	16.4%	13	9.0%	7	8.2%	6	12.8%	2	14.3%	0	0.0%
人材採用に係わる資金	7	6.0%	14	9.7%	1	1.2%	2	4.3%	1	7.1%	0	0.0%
研究開発資金	6	5.2%	5	3.4%	6	7.1%	1	2.1%	1	7.1%	0	0.0%
宣伝・PRに係わる資金	5	4.3%	2	1.4%	1	1.2%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
その他	5	4.3%	1	0.7%	4	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

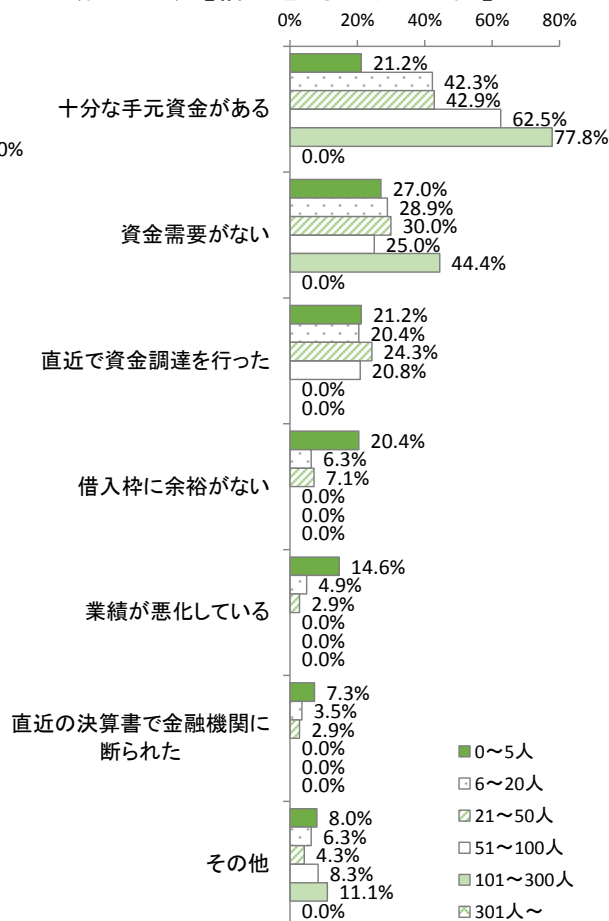
〈表68〉規模別

【借入意向のない理由】	(n=137)		(n=142)		(n=70)		(n=24)		(n=9)		(n=0)	
	0~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301人~	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分な手元資金がある	29	21.2%	60	42.3%	30	42.9%	15	62.5%	7	77.8%	0	0
資金需要がない	37	27.0%	41	28.9%	21	30.0%	6	25.0%	4	44.4%	0	0
直近で資金調達を行った	29	21.2%	29	20.4%	17	24.3%	5	20.8%	0	0.0%	0	0
借入枠に余裕がない	28	20.4%	9	6.3%	5	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0
業績が悪化している	20	14.6%	7	4.9%	2	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0
直近の決算書で金融機関に断られた	10	7.3%	5	3.5%	2	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0
その他	11	8.0%	9	6.3%	3	4.3%	2	8.3%	1	11.1%	0	0

〈図58〉【借入の資金用途】



〈図59〉【借入意向のない理由】



8. 個人保証の提供について

昨年2月より、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、ガイドライン）の適用が開始されました。
 ・ガイドラインは、個人保証に依存した融資慣行の改善を図ると共に、保証債務整理時に一定の生活費や自宅を残し、早期の事業再生や円滑な事業承継を促進すること等を目的としています。
 ・既存債務における個人保証の解除（個人保証を外すこと）や、保証を差し入れない新たな資金調達を希望する場合には、一定の要件（法人と個人の分離／財務基盤の強化／定期的な経営状況の報告等）を満たすことが求められます。

※詳細は、下記 URL をご参照ください。

<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/keieihosyou/>（中小企業庁）

(1) ガイドラインの認知度について、該当するものを1つご回答ください。

【全体】「名称、内容ともに知っている」（22.7%）、「名称のみ知っている」（38.9%）を合わせて、6割が名称を認知している一方、「名称のみ知っている」（38.9%）、「名称、内容ともに知らなかった」（38.4%）を合わせて、8割弱が内容を認知していない結果となり、今後もガイドラインの周知普及を図るとともに、内容の周知についても強化が必要となっている（表69、図60）。

【業種別】いずれの業種も同じ傾向にあるが、[小売業]では、50.0%が「名称、内容ともに知らなかった」と回答している（表69、図60）。

【規模別】[0～5人]では、48.0%が「名称、内容ともに知らなかった」と回答している（表70、図61）。

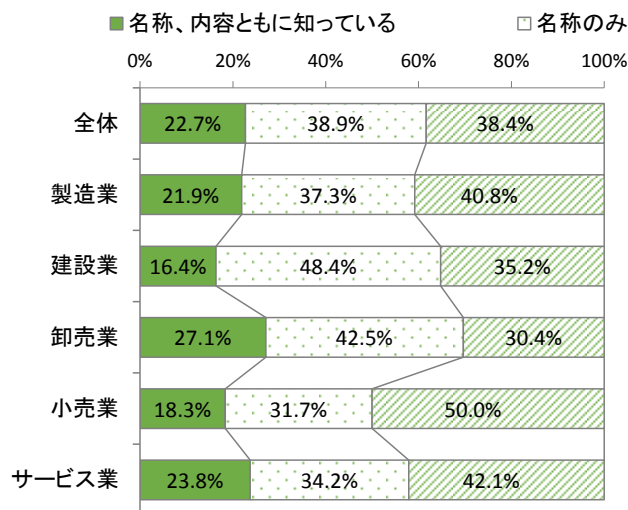
〈表69〉業種別

【ガイドラインの認知度】	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	%
名称、内容ともに知っている	190	22.7%	44	21.9%	20	16.4%	58	27.1%	11	18.3%	57	23.8%
名称のみ知っている	326	38.9%	75	37.3%	59	48.4%	91	42.5%	19	31.7%	82	34.2%
名称、内容ともに知らなかった	321	38.4%	82	40.8%	43	35.2%	65	30.4%	30	50.0%	101	42.1%
	837	100%	201	100%	122	100%	214	100%	60	100%	240	100%

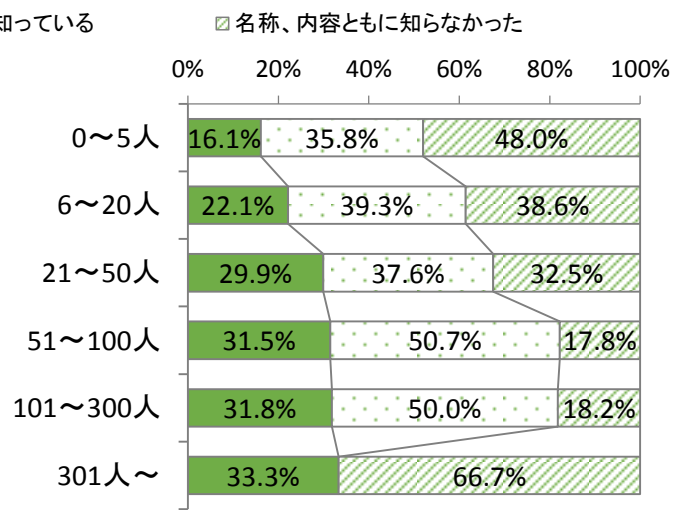
〈表70〉規模別

【ガイドラインの認知度】	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
名称、内容ともに知っている	45	16.1%	67	22.1%	47	29.9%	23	31.5%	7	31.8%	1	33.3%
名称のみ知っている	100	35.8%	119	39.3%	59	37.6%	37	50.7%	11	50.0%	0	0.0%
名称、内容ともに知らなかった	134	48.0%	117	38.6%	51	32.5%	13	17.8%	4	18.2%	2	66.7%
	279	100%	303	100%	157	100%	73	100%	22	100%	3	100%

〈図60〉【業種別】



〈図61〉【規模別】



(2) 現在、金融機関からの借入があり、かつ、個人保証を提供している方にお伺いします。

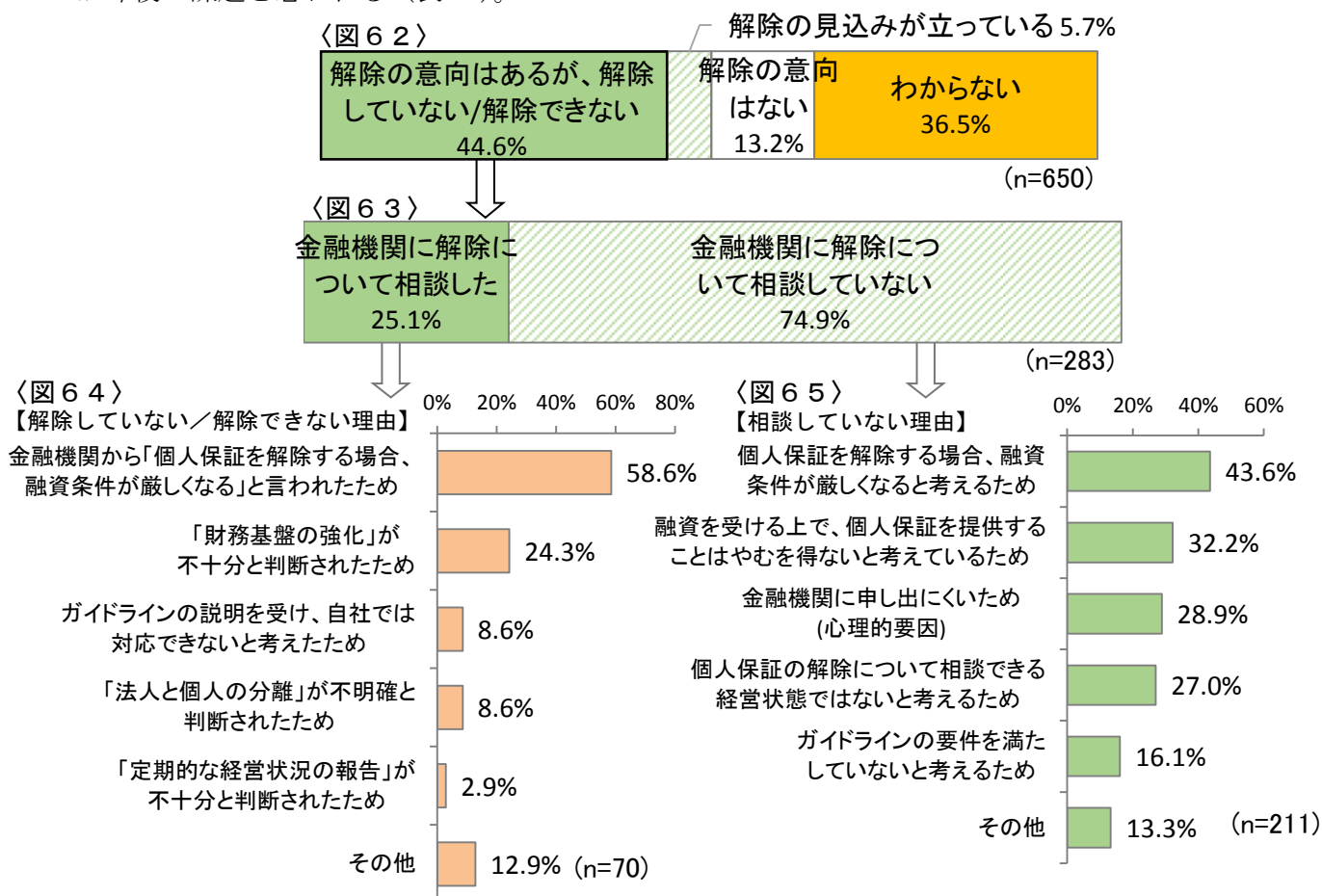
①個人保証に関する今後の意向について、該当するものを1つご回答ください。

②「解除の意向はあるが、解除していない／解除できない」と回答した方にお伺いします。金融機関への相談状況についてご回答ください。金融機関に相談の結果、解除していない／解除できない理由として該当するものを全てご回答ください。または、金融機関に相談していない理由として該当するものを全てご回答ください。

【全体】「解除の意向はあるが、解除していない／解除できない」が44.6%と最も高くなっている(表71、図62)。このうち、金融機関に相談した割合は25.1%にとどまり、74.9%は相談をしていない(表72、図63)。

金融機関に相談した結果、「解除していない／解除できない理由」については、「融資条件が厳しくなると言われた」が6割弱を占めている(表73、図64)。また、ガイドラインで示された要件を満たさないと判断され解除できないとした割合は、「『財務基盤の強化』が不十分」(24.3%)、「『法人と個人の分離』が不明確」(8.6%)、「『定期的な経営状況の報告』が不十分」(2.9%)、となり、財務基盤の強化が課題となっている企業が多い。一方、金融機関に相談していない理由については、「融資条件が厳しくなると考えるため」(43.6%)、「個人保証を提供することはやむを得ないと考えているため」(32.2%)、「金融機関に申し出にくい(心理的要因)」(28.9%)などとなっている(表74、図65)。

【ガイドライン認知度別】「名称・内容ともに知っている」企業が、「金融機関に解除について相談した」割合は約4割、一方、「名称のみ知っている」「名称・内容ともに知らなかった」企業が、「金融機関に解除について相談した」割合はそれぞれ19.2%、14.3%にとどまっており、内容の周知が今後の課題と思われる(表72)。



〈表7-1〉ガイドライン認知度別

【個人保証の提供に関する今後の意向】	全体		名称、内容ともに知っている		名称のみ知っている		名称、内容ともに知らなかった	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
解除の意向はあるが、解除していない/解除できない	290	44.6%	95	64.2%	129	48.1%	65	28.0%
解除の見込みが立っている	37	5.7%	14	9.5%	13	4.9%	10	4.3%
解除の意向はない	86	13.2%	22	14.9%	32	11.9%	32	13.8%
わからない	237	36.5%	17	11.5%	94	35.1%	125	53.9%
	650	100%	148	100%	268	100%	232	100%

〈表7-2〉ガイドライン認知度別 (n=283) (n=94) (n=125) (n=63)

【金融機関への相談状況】	全体		名称、内容ともに知っている		名称のみ知っている		名称、内容ともに知らなかった	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
金融機関に解除について相談した	71	25.1%	37	39.4%	24	19.2%	9	14.3%
金融機関に解除について相談していない	212	74.9%	57	60.6%	101	80.8%	54	85.7%

〈表7-3〉ガイドライン認知度別 (n=70) (n=36) (n=24) (n=9)

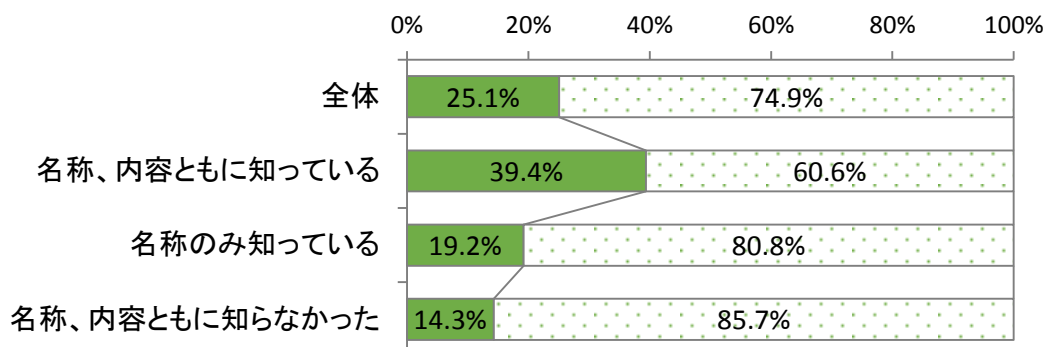
【解除していない/解除できない理由】	全体		名称、内容ともに知っている		名称のみ知っている		名称、内容ともに知らなかった	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
金融機関から「個人保証を解除する場合、融資条件が厳しくなる」と言われたため	41	58.6%	19	52.8%	19	79.2%	3	33.3%
「財務基盤の強化」が不十分と判断されたため	17	24.3%	8	22.2%	4	16.7%	4	44.4%
ガイドラインの説明を受け、自社では対応できないと考えたため	6	8.6%	4	11.1%	2	8.3%	0	0.0%
「法人と個人の分離」が不明確と判断されたため	6	8.6%	5	13.9%	1	4.2%	0	0.0%
「定期的な経営状況の報告」が不十分と判断されたため	2	2.9%	1	2.8%	1	4.2%	0	0.0%
その他	9	12.9%	7	19.4%	0	0.0%	2	22.2%

〈表7-4〉ガイドライン認知度別 (n=211) (n=57) (n=100) (n=54)

【相談していない理由】	全体		名称、内容ともに知っている		名称のみ知っている		名称、内容ともに知らなかった	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
個人保証を解除する場合、融資条件が厳しくなると考えるため	99	46.9%	22	38.6%	47	47.0%	23	42.6%
融資を受ける上で、個人保証を提供することはやむを得ないと	88	41.7%	25	43.9%	27	27.0%	16	29.6%
金融機関に申し出にくい（心理的要因）	67	31.8%	9	15.8%	36	36.0%	16	29.6%
個人保証の解除について相談できる経営状態ではないと考えるため	63	29.9%	13	22.8%	32	32.0%	12	22.2%
ガイドラインの要件を満たしていないと考えるため	35	16.6%	13	22.8%	15	15.0%	6	11.1%
その他	32	15.2%	6	10.5%	10	10.0%	12	22.2%

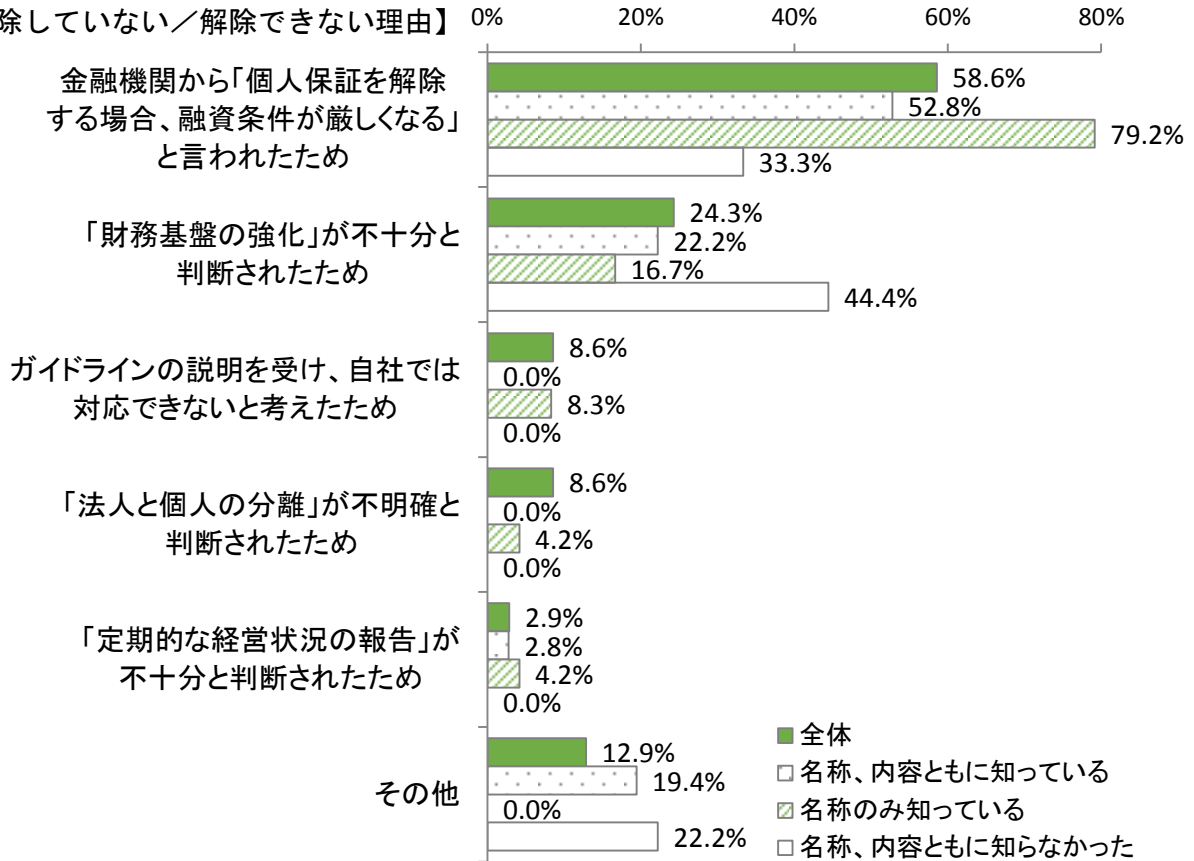
〈図6-6〉
【金融機関への相談状況】

■ 金融機関に解除について相談した
□ 金融機関に解除について相談していない



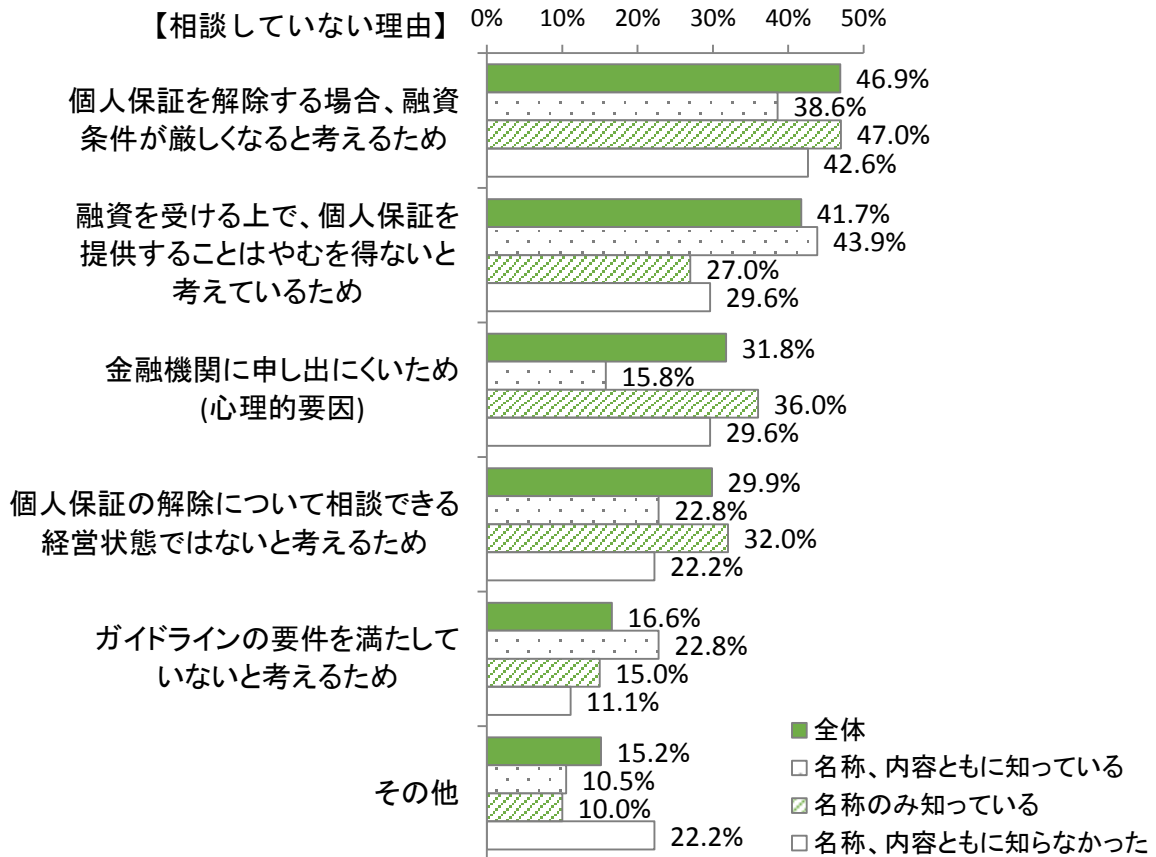
〈図67〉

【解除していない／解除できない理由】



〈図68〉

【相談していない理由】



9. 必要な支援策について〔問18・19〕

(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。

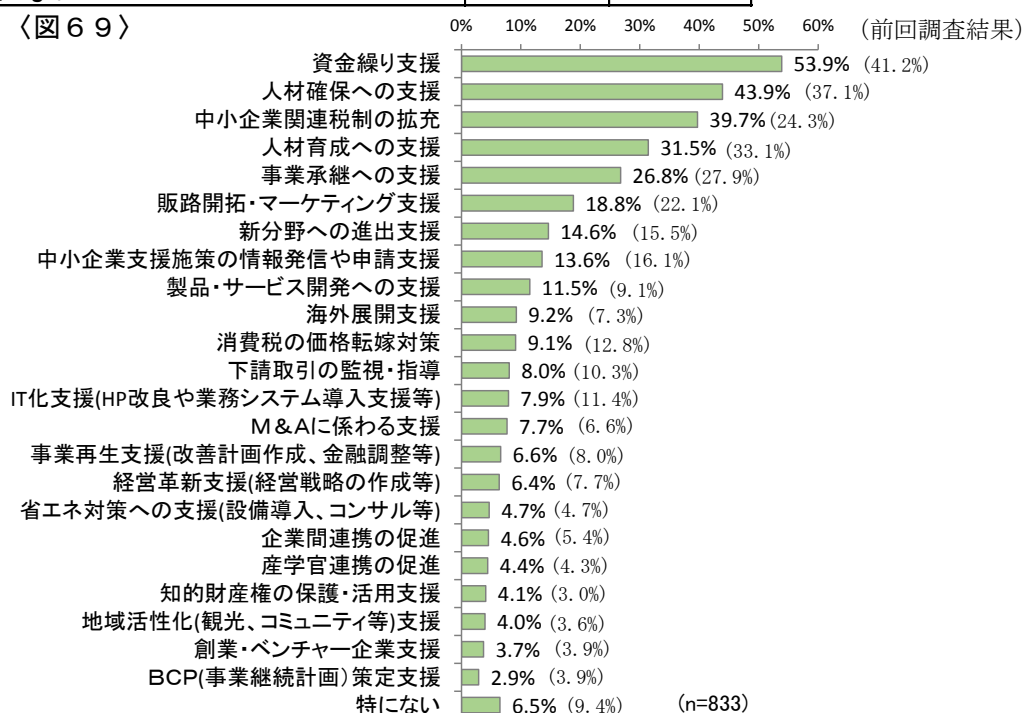
【全体】「資金繰り支援」(53.9%)が最も高く、次いで「人材確保への支援」(43.9%)、「中小企業関連税制の拡充」(39.7%)となっている(表75、図69)。

【前回調査比】「資金繰り支援」(+12.7ポイント)、「中小企業関連税制の拡充」(+15.4ポイント)の増加が顕著となっている(図69)。

〈表75〉 (n=833)

【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	449	53.9%
人材確保への支援	366	43.9%
中小企業関連税制の拡充	331	39.7%
人材育成への支援	262	31.5%
事業承継への支援	223	26.8%
販路開拓・マーケティング支援	157	18.8%
新分野への進出支援	122	14.6%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	113	13.6%
製品・サービス開発への支援	96	11.5%
海外展開支援	77	9.2%
消費税の価格転嫁対策	76	9.1%
下請取引の監視・指導	67	8.0%
IT化支援(HP改良や業務システム導入支援等)	66	7.9%
M&Aに係わる支援	64	7.7%
事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)	55	6.6%
経営革新支援(経営戦略の作成等)	53	6.4%
省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)	39	4.7%
企業間連携の促進	38	4.6%
産学官連携の促進	37	4.4%
知的財産権の保護・活用支援	34	4.1%
地域活性化(観光、コミュニティ等)支援	33	4.0%
創業・ベンチャー企業支援	31	3.7%
BCP(事業継続計画)策定支援	24	2.9%
特にない	54	6.5%

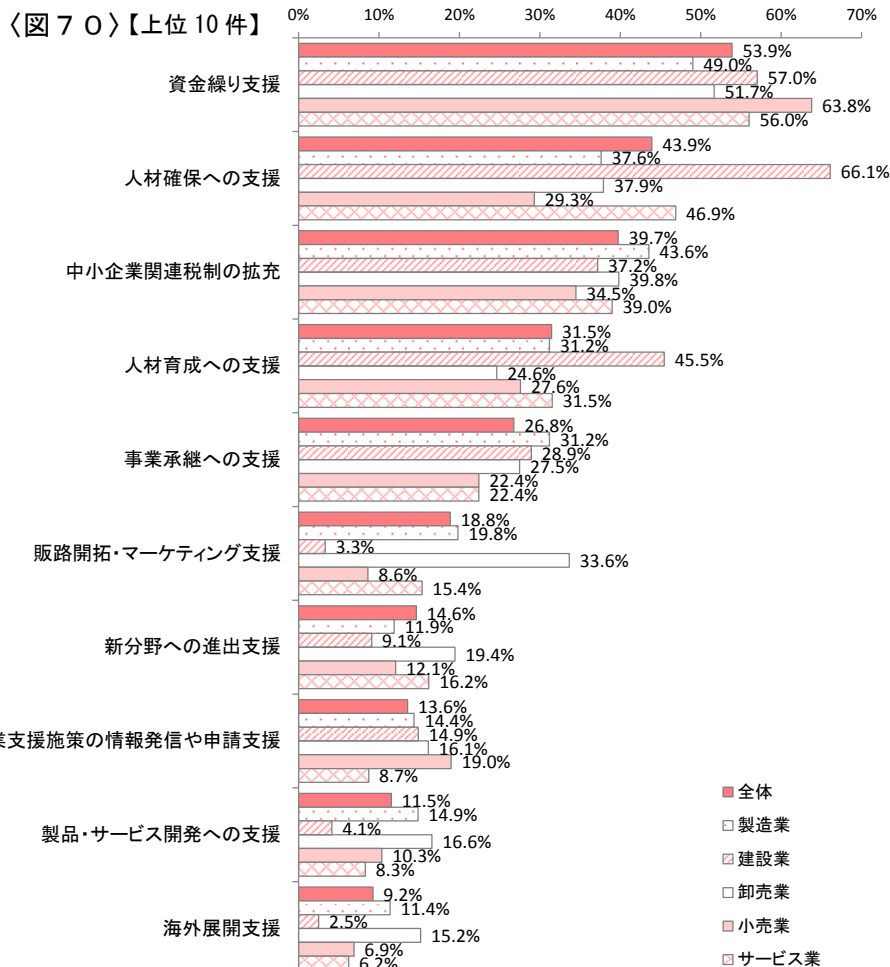
〈図69〉



【業種別】[建設業]では、「人材確保への支援」(66.1%)、「人材育成への支援」(45.5%)など、人材に関する支援を回答する割合が高い。また、[卸売業]では、「販路開拓・マーケティング支援」(33.6%)も高くなっている(表76、図70)。

〈表76〉業種別

【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	(n=833)		(n=202)		(n=121)		(n=211)		(n=58)		(n=241)	
	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	%
資金繰り支援	449	53.9%	99	49.0%	69	57.0%	109	51.7%	37	63.8%	135	56.0%
人材確保への支援	366	43.9%	76	37.6%	80	66.1%	80	37.9%	17	29.3%	113	46.9%
中小企業関連税制の拡充	331	39.7%	88	43.6%	45	37.2%	84	39.8%	20	34.5%	94	39.0%
人材育成への支援	262	31.5%	63	31.2%	55	45.5%	52	24.6%	16	27.6%	76	31.5%
事業承継への支援	223	26.8%	63	31.2%	35	28.9%	58	27.5%	13	22.4%	54	22.4%
販路開拓・マーケティング支援	157	18.8%	40	19.8%	4	3.3%	71	33.6%	5	8.6%	37	15.4%
新分野への進出支援	122	14.6%	24	11.9%	11	9.1%	41	19.4%	7	12.1%	39	16.2%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	113	13.6%	29	14.4%	18	14.9%	34	16.1%	11	19.0%	21	8.7%
製品・サービス開発への支援	96	11.5%	30	14.9%	5	4.1%	35	16.6%	6	10.3%	20	8.3%
海外展開支援	77	9.2%	23	11.4%	3	2.5%	32	15.2%	4	6.9%	15	6.2%
消費税の価格転嫁対策	76	9.1%	19	9.4%	18	14.9%	13	6.2%	6	10.3%	20	8.3%
下請取引の監視・指導	67	8.0%	22	10.9%	14	11.6%	9	4.3%	2	3.4%	20	8.3%
IT化支援(HP改良や業務システム導入支援等)	66	7.9%	13	6.4%	5	4.1%	16	7.6%	3	5.2%	29	12.0%
M&Aに係わる支援	64	7.7%	17	8.4%	4	3.3%	26	12.3%	1	1.7%	16	6.6%
事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)	55	6.6%	14	6.9%	8	6.6%	16	7.6%	3	5.2%	14	5.8%
経営革新支援(経営戦略の作成等)	53	6.4%	19	9.4%	3	2.5%	10	4.7%	4	6.9%	17	7.1%
省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)	39	4.7%	14	6.9%	3	2.5%	3	1.4%	5	8.6%	14	5.8%
企業間連携の促進	38	4.6%	12	5.9%	1	0.8%	14	6.6%	2	3.4%	9	3.7%
産学官連携の促進	37	4.4%	19	9.4%	1	0.8%	10	4.7%	0	0.0%	7	2.9%
知的財産権の保護・活用支援	34	4.1%	18	8.9%	0	0.0%	8	3.8%	0	0.0%	8	3.3%
地域活性化(観光、コミュニティ等)支援	33	4.0%	2	1.0%	3	2.5%	6	2.8%	4	6.9%	18	7.5%
創業・ベンチャー企業支援	31	3.7%	2	1.0%	2	1.7%	5	2.4%	4	6.9%	18	7.5%
BCP(事業継続計画)策定支援	24	2.9%	6	3.0%	0	0.0%	13	6.2%	0	0.0%	5	2.1%
特になし	54	6.5%	10	5.0%	7	5.8%	10	4.7%	6	10.3%	21	8.7%

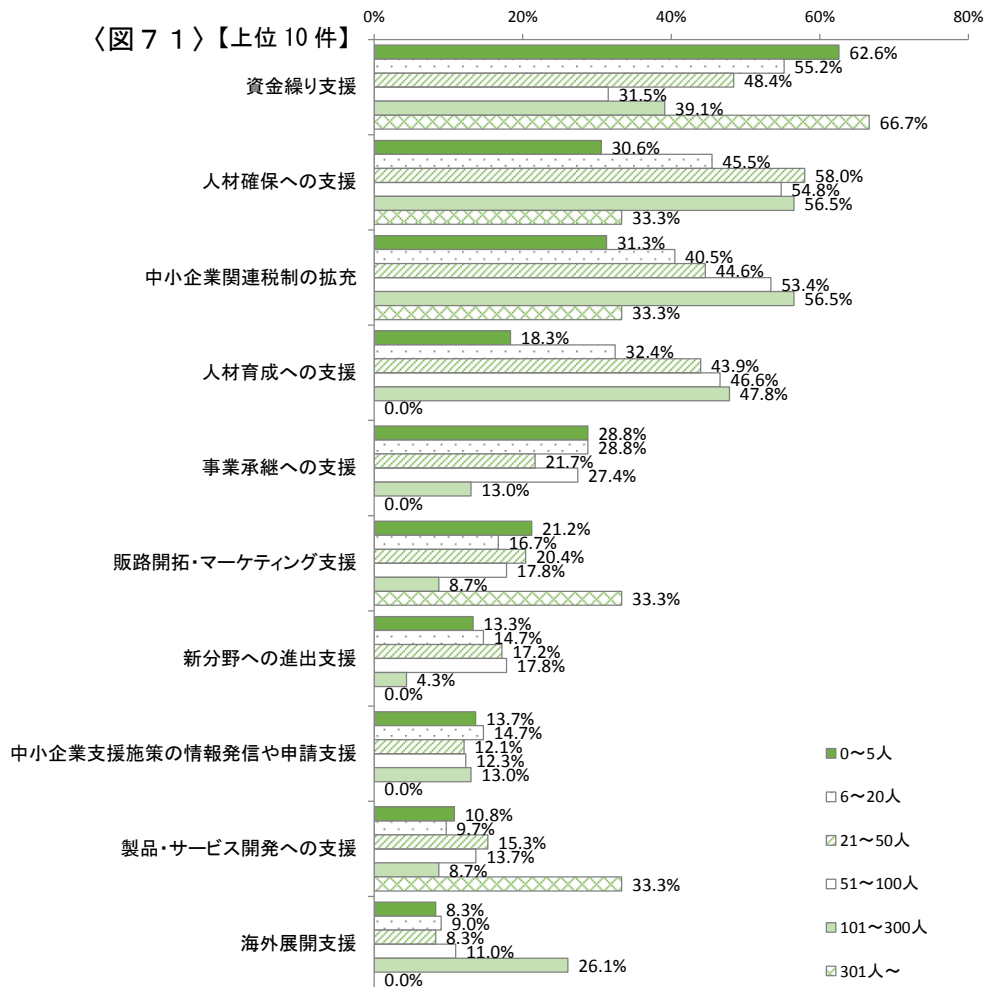


【規模別】[0～5人]では、「資金繰り支援」が、規模の大きい企業では、「人材確保への支援」「中小企業関連税制の拡充」などが高い傾向にある（表77、図71）。

〈表77〉規模別

【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	(n=278)		(n=299)		(n=157)		(n=73)		(n=23)		(n=3)	
	0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人		301人～	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金繰り支援	174	62.6%	165	55.2%	76	48.4%	23	31.5%	9	39.1%	2	66.7%
人材確保への支援	85	30.6%	136	45.5%	91	58.0%	40	54.8%	13	56.5%	1	33.3%
中小企業関連税制の拡充	87	31.3%	121	40.5%	70	44.6%	39	53.4%	13	56.5%	1	33.3%
人材育成への支援	51	18.3%	97	32.4%	69	43.9%	34	46.6%	11	47.8%	0	0.0%
事業承継への支援	80	28.8%	86	28.8%	34	21.7%	20	27.4%	3	13.0%	0	0.0%
販路開拓・マーケティング支援	59	21.2%	50	16.7%	32	20.4%	13	17.8%	2	8.7%	1	33.3%
新分野への進出支援	37	13.3%	44	14.7%	27	17.2%	13	17.8%	1	4.3%	0	0.0%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	38	13.7%	44	14.7%	19	12.1%	9	12.3%	3	13.0%	0	0.0%
製品・サービス開発への支援	30	10.8%	29	9.7%	24	15.3%	10	13.7%	2	8.7%	1	33.3%
海外展開支援	23	8.3%	27	9.0%	13	8.3%	8	11.0%	6	26.1%	0	0.0%
消費税の価格転嫁対策	38	13.7%	21	7.0%	13	8.3%	3	4.1%	1	4.3%	0	0.0%
下請取引の監視・指導	22	7.9%	26	8.7%	14	8.9%	3	4.1%	2	8.7%	0	0.0%
IT化支援(HP改良や業務システム導入支援等)	12	4.3%	19	6.4%	18	11.5%	13	17.8%	4	17.4%	0	0.0%
M&Aに係わる支援	18	6.5%	19	6.4%	17	10.8%	9	12.3%	1	4.3%	0	0.0%
事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)	23	8.3%	23	7.7%	6	3.8%	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%
経営革新支援(経営戦略の作成等)	15	5.4%	21	7.0%	8	5.1%	7	9.6%	2	8.7%	0	0.0%
省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)	11	4.0%	14	4.7%	9	5.7%	3	4.1%	2	8.7%	0	0.0%
企業間連携の促進	9	3.2%	12	4.0%	10	6.4%	6	8.2%	1	4.3%	0	0.0%
産学官連携の促進	5	1.8%	13	4.3%	10	6.4%	6	8.2%	3	13.0%	0	0.0%
知的財産権の保護・活用支援	14	5.0%	10	3.3%	5	3.2%	4	5.5%	1	4.3%	0	0.0%
地域活性化(観光、コミュニティ等)支援	18	6.5%	10	3.3%	3	1.9%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%
創業・ベンチャー企業支援	20	7.2%	8	2.7%	1	0.6%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%
BCP(事業継続計画)策定支援	4	1.4%	8	2.7%	8	5.1%	3	4.1%	1	4.3%	0	0.0%
特になし	24	8.6%	20	6.7%	7	4.5%	2	2.7%	1	4.3%	0	0.0%

〈図71〉【上位10件】



(2)本格的な景気回復を実現するために必要な政策、国や東京都に期待する具体的な支援策、見直すべき法制度や規制等についてご回答ください。

回答数 260 件

■助成制度等に対する要望

- ・助成金、補助金の拡充。(製造業)
- ・中小企業もの作り支援の充実と助成。※特に資金とデザイン、販売、技術面。(製造業)
- ・小規模細の非製造業が活用可能な助成スキームが少な過ぎると思う。(不動産業)
- ・助成金等を解かり易く、簡単な手続にして、零細企業を優遇させる事。(製造業)
- ・ワークライフバランスの助成金制度を利用したが、実際にはサーバー本体は助成金対象外など、後からわかることも多く、又、手続きが大変。中小企業も大いに活用できる助成金や支援がほしい。(建設業)
- ・国の各省庁による助成金制度が色々ある様だが一般の我々にそのニュースが届いていない。申し込みをしようとしても書類が多くて、大変。(運輸業)
- ・人材の確保、育成の為の助成制度を充実してほしい。(法人向けサービス業)
- ・展示会出展支援など拡充していただきたい。(卸売業)
- ・中小企業により開発・製造された商品の国や東京都による積極的な評価。試験・検査など販売に至るまでの過程の負担が大きく中小企業には新製品開発の大きな壁になっていると思う。(製造業)
- ・より一層の中小企業関連税制の拡充を図ってもらいたい。(建設業)
- ・中小企業への資金供給支援、各種支援の条件をなくす等(卸売業)
- ・再生可能エネルギー等、国の重要施策に関する分野について、設備取得資金の金融制度拡充など支援策を充実して欲しい。(不動産業)

■人材確保・育成支援

- ・とにかく人手不足(ドライバー不足)に悩んでいる。何か支援をお願いしたくても、正社員雇用が前提で利用できない。雇用にこだわらない幅広い支援策を期待したい。(運輸業)
- ・中途採用に際しての採用活動経費への助成を支援していただきたい。(印刷・出版業)
- ・人材の確保が難しいので、業務拡大できない。中小企業に入るメリットを提供(入る側に)できる施策が必要。例えば、中小企業に入社したら、一年以上勤務した時点より一年間、所得税が返還される(又は、非課税となる)とすれば、最低2年間はその会社にいてくれるインセンティブになる。会社には2年という時間、新入社員には還元というメリットが生まれる。(法人向けサービス業)
- ・建設業では特に、年度始めに工事量が激減する為、従業員の確保が難しいのが現状。安定した従業員の確保には、工事量が平準的になるよう、発注をしてもらいたい。(建設業)
- ・建設労働不足対策と確保の為の労務単価見直し。(建設業)
- ・高齢者雇用に対する支援(50才以上)。(その他サービス業)
- ・70歳までの雇用支援強化。(建設業)
- ・女性社員の出産・育児に対する企業への支援策(復帰させたら、後で優遇する等)がないと企業は動けない。(卸売業)

- ・これからの人材に強制的に本来の技術修得の場を設け、10年後を目指しての日本のものづくりの技術支援をお願いしたい。(建設業)
- ・建設業では職人不足が深刻、職訓校の復活充実も必要と考えます。(建設業)
- ・若年層を対象とした国家レベルでの労働意識教育(建設業)
- ・(技術力等)資格取得の補助や、各許認可手続機関の効率化を希望します。(建設業)

■為替

- ・急激な為替変動には大変困っている。(製造業)
- ・過度な円安は、原材料、燃料、光熱費を上げるため、景気回復に良くない。(製造業)
- ・早いスピードでの円安に対応できてない定番商品が多い為、30%強のコスト up については、対策が出来てない。(卸売業)
- ・急激な為替変動等、経営環境が急に変化することが一番の問題である。まわりの変化に対応しきれないのが現状である。(卸売業)

■国内回帰への要望

- ・海外に持っていった工場をもう一度国内にもどす。国内での製品、部品づくりを見直す。(製造業)
- ・メーカーに対して、国内生産への見直しを働きかけて、製造業の活性化を図って頂きたい。負のスパイラルを断ち切る施策は中小零細企業が潤沢な仕事量を得ることが一番。(製造業)
- ・円安政策の維持、法人税の減税等によって海外へシフトした工場が日本へ戻ってくるような政策を望む。(卸売業)
- ・法人税減税となっても中小企業には恩恵が少なく、従業員の賃金アップには回せない。食材は世界的に不足していて価格は上昇が続くと思われる。国内の仕事が増えればそれに伴う受注増が見込めるため、国内回帰を支援する様な政策があれば良いと思う。(卸売業)
- ・国内熱処理ユーザー減少、海外移転により電気炉、発熱体の需要は減少傾向。国内生産回帰の施策を期待。(卸売業)
- ・安定した円安政策を維持し、後々にでも海外移転した工場を国内に呼び戻す事。円安の恒常化は必須。(不動産業)

■資金支援

- ・通常公的融資の仕組は、昨年対比で売上減が対象となるケースが多い。融資を受けて持ち直し始めた頃には同じように資金需要があります。段階的な融資制度があればありがたい。(卸売業)
- ・赤字経営からの脱脚を目指し受注拡大をしているが、金融面が非常に厳しく、どうしても出足をくじかれる。(不動産業)
- ・決算書が赤字のため、経営革新計画を承認されてもその実施する上での資金が思う様に調達出来ない。(製造業)
- ・モラトリアムを実施したがその後借入が出来ず、スムーズな実のある支援を実施してほしい。(卸売業)
- ・東京都の低利貸出しを望む。(卸売業)
- ・個人や零細企業が資金を借りられる機会が少なすぎる。公庫、保証協会が現実の社会構造を理解していない。「チャンス」の無い社会になっている。(法人向けサービス業)

- ・資金繰り支援と個人保証の問題は大きい。中小企業が活性化できるには、中小企業経営者のリスク軽減が欠かせないと思う。(卸売業)
- ・海外進出に関して有利な融資制度(低利、長期の返済据置期間)。(製造業)

■税制

- ・法人税の引き下げ。(製造業・建設業・卸売業・飲食業)
- ・中小企業関連の軽減税制の拡充。(ソフトウェア・情報処理業)
- ・パート社員の所得の壁を年間200万ぐらいまで引き上げてもらいたい。(製造業)
- ・経営状態に即した減税期間を設けることで、自走できる中小企業を増やして頂きたいと考えております。(小売業)
- ・相続税や固定資産税などの資産課税の減免(個人向けサービス業)
- ・個人消費を増やす政策→所得減税の実施(小売業)
- ・ガソリンの二重加税を廃止してもらいたい。(卸売業)
- ・ガソリン暫定税率の撤廃と道路関連諸税の低減。(運輸業)
- ・消費税8%の据え置き(建設業・卸売業)
- ・関税の見直し。(小売業)

■規制・法改正

- ・都内で会社を営むために、土地の規制緩和や煙突整備等の費用の優遇してほしい。(製造業)
- ・外国人就労規制緩和。(製造業)
- ・労災保険の特別加入要件の緩和(労働保険の事務処理を自社で行っており、事務組合の加入要件を満たせない)。(建設業)
- ・建築業法の緩和。現場代理人、主任技術者、監理技術者の配置制度の緩和策。(建設業)
- ・建設業においては現場において年令制限がある場合が多く、現在の状況から68才位まで自由に働けるようになればよい。(建設業)
- ・建設業の許可「機械器具設置工事」業のハードルが高い。(卸売業)
- ・技能教育等の規制が多すぎる。中小企業の事務作業を簡便化してほしい。(卸売業)
- ・健康食品は明確な効果がある商品についても、年々規制が厳しくなっており、大胆な規制改革をすすめてほしい。(卸売業)
- ・安全硝子(強化、合わせ)の法制化。(卸売業)
- ・「特定労働者派遣の廃止」について再考を願いたい。(ソフトウェア・情報処理業)
- ・競争相手が多過ぎて、値くずれが起きており、本来の労働大臣許可の意味も存在も見えなくなっており、許可を持っている方が不利益につながっている。(その他サービス業)
- ・労働法が年々厳しくなり、中小企業にとって人件費の高騰が経営を圧迫している。労働者のみならず、企業側に立った法改正を望みたい。(有給休暇の時期指定する案は廃案にしていきたい)(その他サービス業)
- ・国土交通省(陸運局)による観光貸切バスの料金見直しを希望。(その他サービス業)

■入札

- ・公共事業において積算単位の実勢価格への速やかな反映。工期内竣工の為の早期発注（工事発注の平準化）。（建設業）
- ・地方公共事業の拡大。（建設業）
- ・中小零細企業に対する公共工事の優先発注。（建設業）
- ・公共事業の拡大。（印刷・出版業）
- ・東京都発注業務の最低制限価格の導入。（その他サービス業）

■景気回復実現のために

- ・人口増のため働く女性が子供を産めるような支援策。きちんと結婚でき安心して子供を産むことができるような働く環境づくり。（製造業）
- ・70才以上の人達の消費が減少している様に思われるので年齢の高い人達の買いやすい商業施設を見直して消費を活発にする対策も検討して欲しい。（卸売業）
- ・末端の生産者（職人さん）の社会的、経済的地位の向上。（製造業）
- ・下請取引の監視・指導を強化してほしい。（製造業）
- ・下請け取引の規制を強化していただきたい。低価格で仕事をさせるので、不適切な同業者が増加している。抑制するためにも見直しが必要かと。（その他サービス業）
- ・半年ごとに上る、厚生年金の負担が大きい。（不動産業）
- ・社会保険制度の見直しなど実質賃金アップする施策。（小売業）
- ・大手企業の給料UPよりもまず中小企業への発注単価をあげることを目指すべき。益々若者が大企業に流れ中小には入社しなくなる。（運輸業）
- ・創業・ベンチャー企業への支援。（建設業・卸売業）
- ・創業時の融資規模の拡大。（小売業）
- ・日本の将来の為、ゾンビ企業の市場からの早期撤退等。（卸売業）

中小企業の経営課題に関するアンケート調査票 2015

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：役員を除き、常時使用する従業員数。

1. 0～5人	2. 6～20人	3. 21～50人
4. 51～100人	5. 101～300人	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. 拡大見込	2. 横ばい	3. 縮小見込	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. 拡大	2. 現状維持	3. 縮小	4. 廃業の検討	5. わからない
-------	---------	-------	----------	----------

II. 売上について

問5 一年前と比べた売上の状況について、消費増税の影響を除き、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. 海外需要の獲得
7. 新分野への進出	8. その他→具体的にご回答ください

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. 製品力・サービス力・技術力の不足	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. 消費マインドの低下	4. 消費者の低価格志向
5. 市場ニーズの変化・多様化	6. 取引先の海外移転の増加
7. 取引先の業績悪化、廃業	8. 取引先からの値下げ要請
9. 商圏内の人口減少	10. 少子化・高齢化
11. 採用環境の悪化	12. 海外の経済動向
13. 公共事業の減少	14. ITの進展によるビジネス環境の変化
15. 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 下記の事業コストについてお伺いします。消費増税の影響を除いてご回答ください。

(1) 1年前と比べた下記項目の変動について、該当するものを1つご回答ください。また変動率をご記入ください。

① 商品仕入れ単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. 該当しない	変動率__%
② 原材料単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. 該当しない	変動率__%
③ 燃料・光熱費	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. 該当しない	変動率__%

(2) 上記事業コストが上昇した分の商品・サービス価格への転嫁について、該当するものを1つご回答ください。

1. 全く転嫁できていない	2. 一部しか転嫁できていない
3. 全て転嫁できている	4. 該当しない(上昇していない)

(3) 今後(1年程度)の見通しについて、該当するものを1つご回答ください。

① 商品仕入れ単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. わからない	5. 該当しない
② 原材料単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. わからない	5. 該当しない
③ 燃料・光熱費	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. わからない	5. 該当しない

IV. 経営資源について

問10 貴社の人員の過不足状況についてご回答ください。

(1) 過不足状況	(2) 不足している人員について、該当するものを全てご回答ください。
1. 不足	A. 現場・作業スタッフ B. 営業スタッフ C. 企画・研究・開発スタッフ
2. 適正	D. 総務・事務スタッフ E. 現場・作業の管理監督者 F. 営業の管理監督者
3. 過剰	G. 企画・研究・開発の管理監督者 H. 総務・事務の管理監督者 I. その他

問11 人員不足に対する貴社の対応策について、該当するものを全てご回答ください。

1. 大卒の新規学卒者の採用強化	2. 高卒・専門卒の新規学卒者の採用強化
3. 中途採用の強化	4. 正社員の確保が難しく、派遣・パート・アルバイトで補う
5. 非正規社員の正社員登用	6. 賃金・時給の引き上げ
7. 高齢者の積極的活用(定年延長を含む)	8. 女性が働きやすい環境の整備
9. 業務の効率化・省力化を図る	10. 1人当たりの業務量の増加
11. 人材育成の強化	12. その他の対応策 → 具体的にご記入ください
13. 人員不足の影響はあるが、対応できていない	14. 人員不足の影響は小さく、特に対応していない

問12 人員確保に必要な支援策について、該当するものを全てご回答ください。

1. 学生・学校とのマッチングの支援強化	2. 採用活動経費への助成(説明会参加費や求人掲載料等)
3. トライアル雇用(試用雇用)制度の拡充	4. 女性が働きやすい環境の整備に対する助成(ソフト・ハード面)
5. 70歳程度までの雇用継続の取組に対する支援強化	6. OB人材(大企業・他社等)等の採用に対する支援強化
7. 人材育成・職業訓練に対する支援強化	8. その他 → 具体的にご記入ください

問13 設備投資について、該当するものをそれぞれ1つご回答ください。

(1) 2014年(1~12月)の実施状況	(2) 2014年と比較した2015年(1~12月)の見通し ※金額ベース
1. 実施した	A. 増やす B. 同規模 C. 減らす D. 実施しない
2. 実施していない	A. 実施予定 B. 実施しない

問14 貴社の今後1年間の借入予定について、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。	↓ その理由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	J. 直近で資金調達を行った
B. 通常の運転資金	K. 十分な手元資金がある
C. 宣伝・PRに係わる資金	L. 資金需要がない
D. 人材採用に係わる資金	M. 直近の決算書で金融機関に断られた
E. 既存設備の改修・定期更新に係わる資金	N. 業績が悪化している
F. 新規設備投資に係わる資金	O. 借入枠に余裕がない
G. 新規事業に係わる資金	P. その他 → 具体的にお答えください
H. 研究開発資金	
I. その他 → 具体的にお答えください	

V. 個人保証の提供について

昨年2月より、「経営者保証に関するガイドライン」（以下、ガイドライン）の適用が開始されました。
 ・ガイドラインは、個人保証に依存した融資慣行の改善を図ると共に、保証債務整理時に一定の生活費や自宅を残し、早期の事業再生や円滑な事業承継を促進すること等を目的としています。
 ・既存債務における個人保証の解除（個人保証を外すこと）や、保証を差し入れない新たな資金調達を希望する場合には、一定の要件（法人と個人の分離／財務基盤の強化／定期的な経営状況の報告等）を満たすことが求められます。
 ※詳細は、右記 URL をご参照ください。 <http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/keieihosyou/>（中小企業庁）

問15 ガイドラインの認知度について、該当するものを1つご回答ください。

1. 名称、内容ともに知っている	2. 名称のみ知っている	3. 名称、内容ともに知らなかった
------------------	--------------	-------------------

➤現在、金融機関からの借入があり、かつ、個人保証を提供している方にお伺いします。

問16 個人保証に関する今後の意向について、該当するものを1つご回答ください。

1. 解除の意向はあるが、解除していない/解除できない	2. 解除の見込みが立っている
3. 解除の意向はない	4. わからない

➤問16で「1. 解除の意向はあるが、解除していない/解除できない」と回答した方にお伺いします。

問17 金融機関への相談状況についてご回答ください。

1. 金融機関に解除について相談した ↓ 解除していない/解除できない理由として、 該当するものを全てご回答ください。	2. 金融機関に解除について相談していない ↓ 相談していない理由として該当するものを全て ご回答ください。
A. 金融機関から、「個人保証を解除する場合、融資条件が厳しくなる」と言われたため	G. 個人保証を解除する場合、融資条件が厳しくなると考えるため
B. ガイドラインの説明を受け、自社では対応できないと考えたため	H. ガイドラインの要件を満たしていないと考えるため
C. 「法人と個人の分離」が不明確と判断されたため	I. 融資を受ける上で、個人保証を提供することはやむを得ないと考えているため
D. 「財務基盤の強化」が不十分と判断されたため	J. 金融機関に申し出しにくい（心理的要因）
E. 「定期的な経営状況の報告」が不十分と判断されたため	K. 個人保証の解除について相談できる経営状態ではないと考えるため
F. その他→ 具体的にお答えください	L. その他→ 具体的にお答えください

VI. 必要な支援策について

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

問19 本格的な景気回復を実現するために必要な政策、国や東京都に期待する具体的な支援策、見直すべき法制度や規制等についてご回答ください（自由記述）。