中小企業の経営課題に関するアンケート
調査結果

２０１８年3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．調査結果

１．経営状況・事業の見通しについて…… 4
（１）収益状況
（２）今後の収益見通し
（３）業界の中期展望
（４）業界の競争環境
（５）貴社の事業方針

２．売上について…… 5
（１）１年前と比べた売上の状況について
（２）売上拡大に向け今後注力していきたい取り組み
（３）売上拡大に取り組む上での課題
（４）売上拡大を阻害している外部環境

３．経営資源について…… 6
（１）人員の過不足状況
（２）今後１年間の借入予定
（３）１年前と比べた人件費・採用費・教育費の動向

４．大企業との取引について…… 7
（１）大企業との取引状況
（２）大企業との取引において貴社が問題・課題と感じるもの

５．設備投資について…… １０
（１）設備投資（国内）の実施状況・予定
（２）2017 年の設備投資（国内）で利用した補助金・税制等
（３）2018 年実施予定の設備投資（国内）の内容

６．生産性向上について…… １２
（１）生産性向上に向けて取り組んでいること
（２）生産性向上に向けて今後取り組みたいもの
（３）生産性向上に取り組む上での阻害要因

７．IT の利活用・IT 導入補助金について…… １７
（１）IT の利活用状況
（２）IT ツールを導入する上で特に重要だと思うこと
（３）IT 導入補助金について

８．必要な支援策について（自由記述）…… １９

Ⅳ．参考資料＜調査票＞…… ２０

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】

中小企業・小規模事業者　８，８４３社
回答数　１，１８１社（うち従業員数２０人以下　５１．４％）
回答率　１３．４％

【調査期間】

２０１７年１１月１７日（金）～１２月８日（金）

【調査方法】

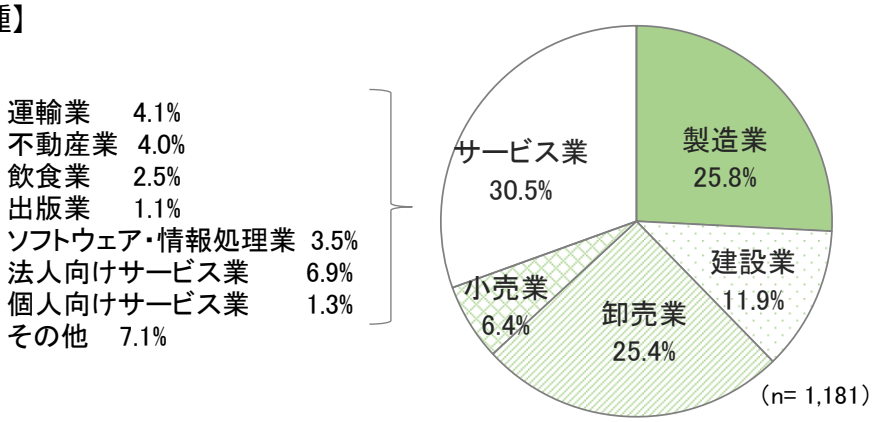
〇郵送による調査票の送付、ＦＡＸ・メール・ＷＥＢによる回答
〇メール・ＷＥＢによる調査の配信、ＷＥＢによる回答

※本調査において、構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計値は必ずしも 100.0 とはならない。

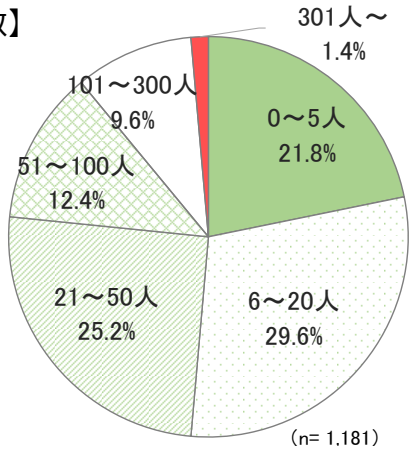
※（参考）前回調査
【調査対象】８，８６５社
【回 答 数】１，４５８社(２０人以下５５．２％)
【回 収 率】１６．４％
【調査期間】２０１７年1月５日(木)～1月２５日(水)
【調査方法】郵送による調査票の送付、ＦＡＸ・メール・ＷＥＢによる回答
メール・ＷＥＢによる調査の配信、ＷＥＢによる回答
【業種構成】製造業 22.7%、建設業 13.6%、卸売業 25.6%、小売業 5.8%、サービス業 32.4%

Ⅱ．回答企業の属性

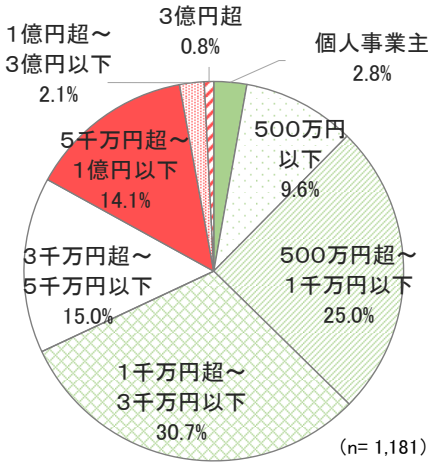
【業種】



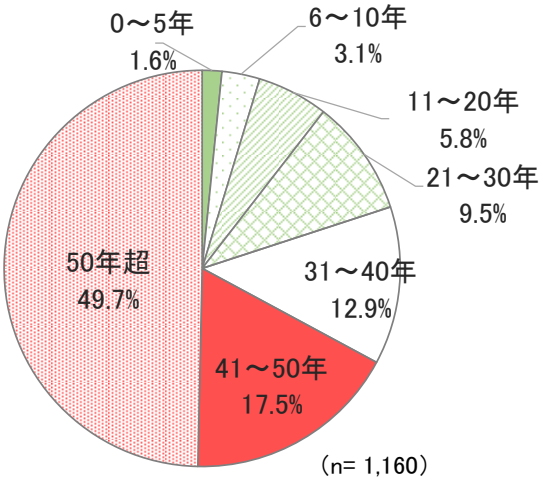
【従業員数】



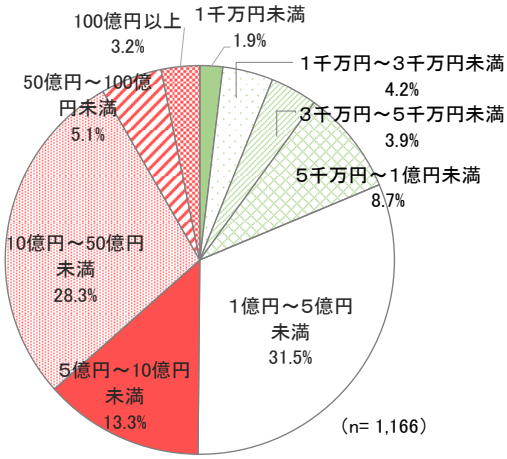
【資本金】



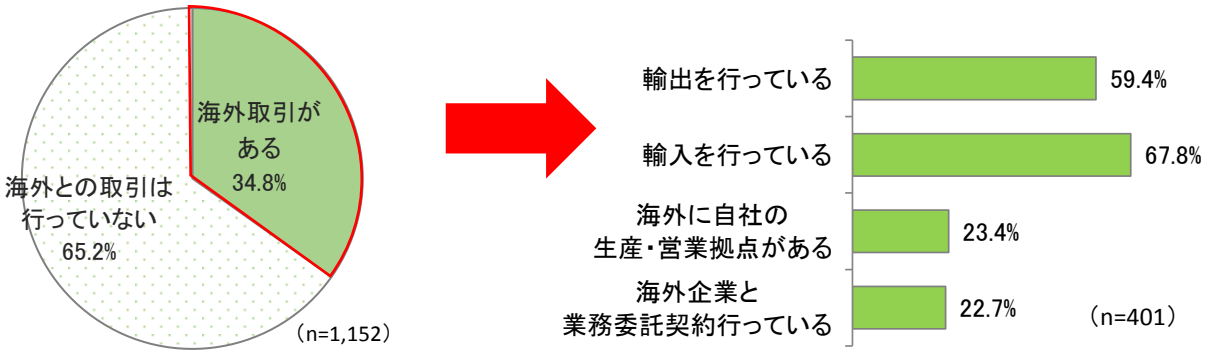
【業歴】



【売上高】



【海外との取引状況】

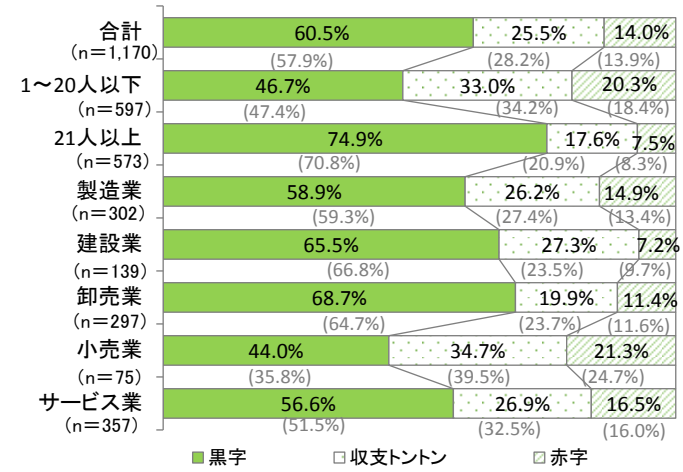


１．経営状況・事業の見通しについて

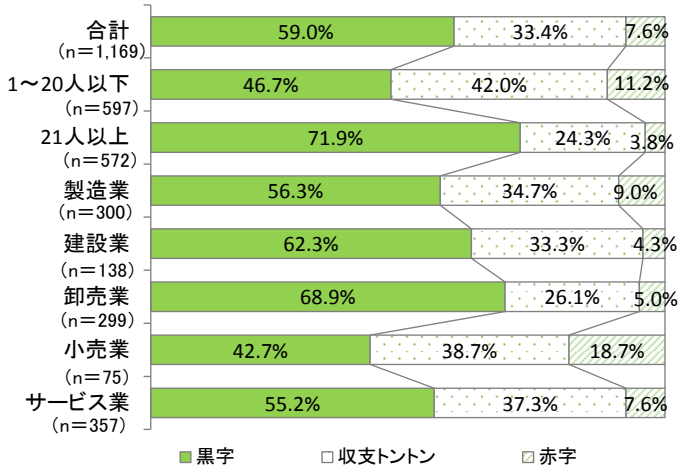
○収益の状況について、黒字の割合が全体の約６割を占めており、赤字は全体の 14.0%に留まる。
○業界の展望について、5割が「横ばい」と回答。「縮小見込」は 26.1%と前回調査比で 5.1 ポイント増となっている。
○業界の競争環境について、約5割が「激化する」と回答。業種別では小売業が 15.5 ポイント増の 48.0%となった。
○事業方針について、「現状維持」が 55.4%と最も多く、「拡大」が 33.2%と続く。

（　）内は前回調査結果（前回とサンプル数に違いあり）

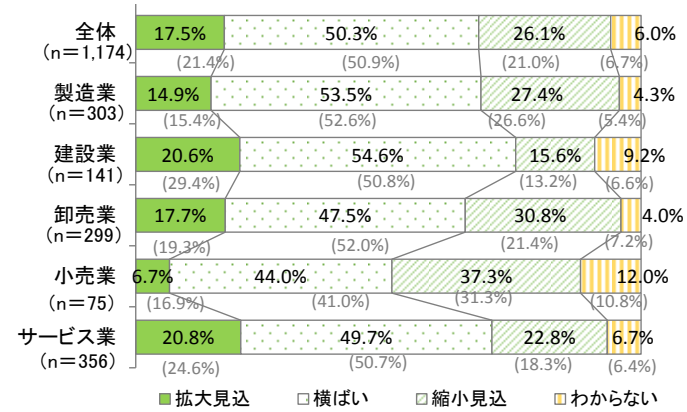
（１）収益の状況（経常利益）



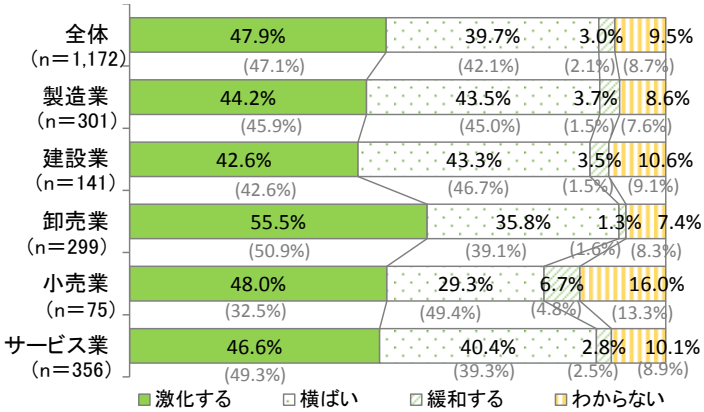
（２）今後の収益（経常利益）見通し



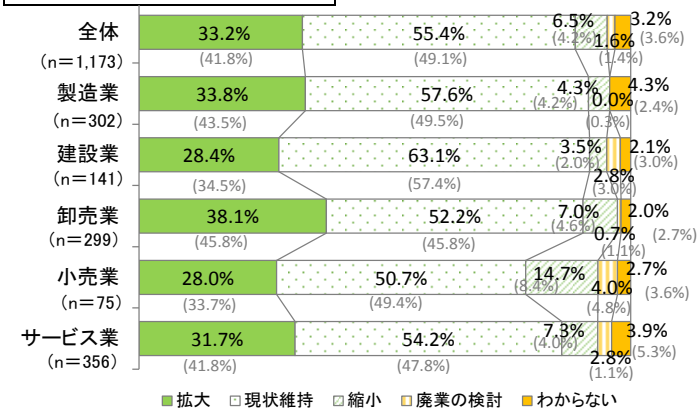
（３）業界の中期展望（今後３～５年）



（４）業界の競争環境（今後３～５年）



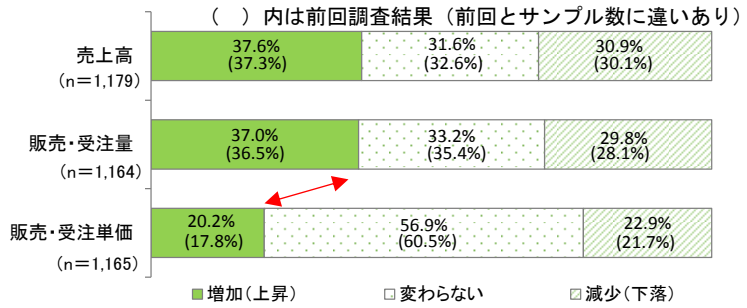
（５）貴社の事業方針



２．売上について

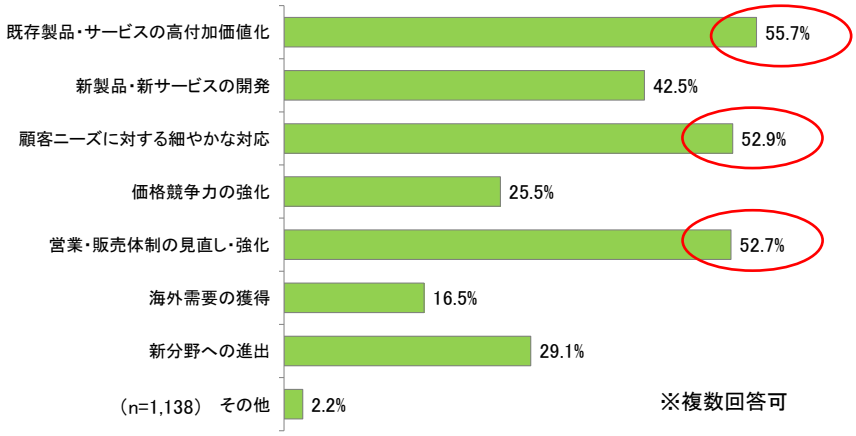
○売上高について、４割弱が「増加」と回答し、「不変」「減少」がそれぞれ３割程度となった。
○「販売・受注量」について、４割弱が「増加」と回答したのに対し、「単価」が上昇したと回答した割合は２割に留まる。**売上増加の主因は「量」によるもので、「単価」上昇による影響は少ない傾向**であることに変わりはない。

（１）１年前と比べた売上の状況について



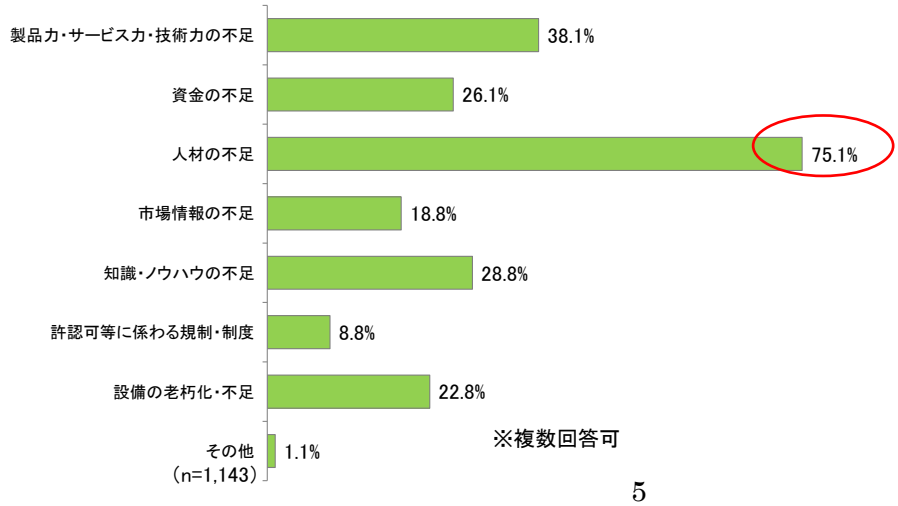
「販売・受注量」の増加割合に対し、「販売・受注単価」が上昇したと回答した割合は低い。

（２）売上拡大に向け今後注力したい取り組み



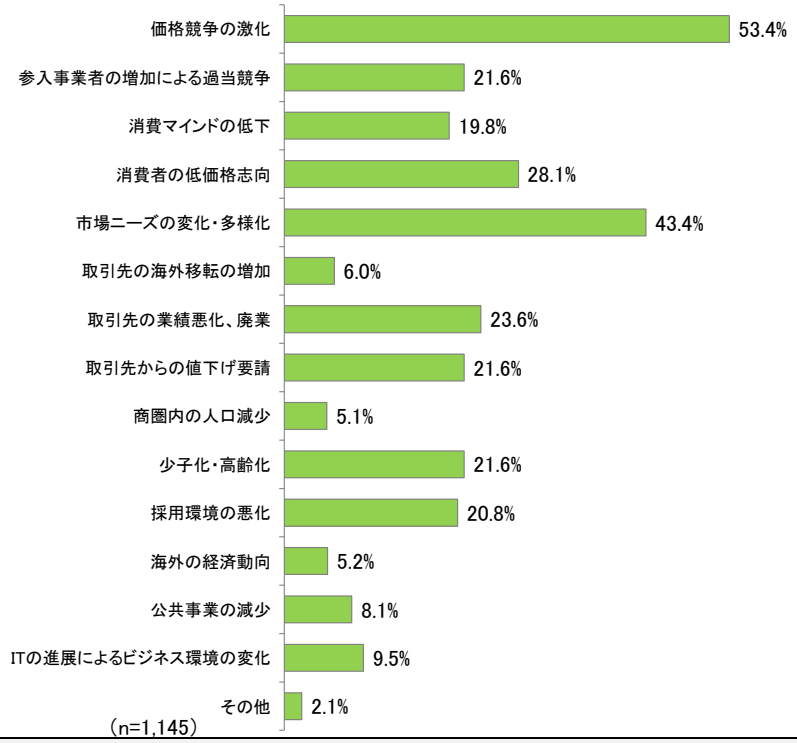
「既存製品・サービスの高付加価値化」や「顧客ニーズに対する細やかな対応」など、**高付加価値化に向けた取り組みへの関心が高い**。

（３）売上拡大に取り組む上での課題



「人材の不足」は突出した課題である。

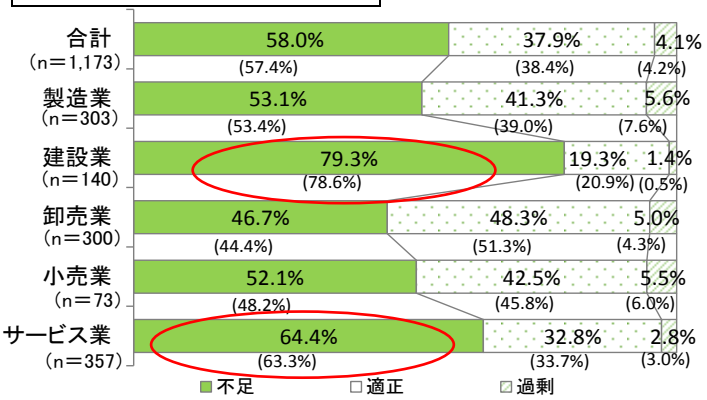
（４）売上拡大を阻害している外部環境



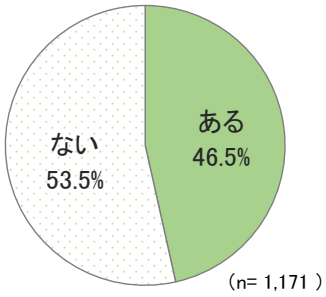
３．経営資源について

○人員の過不足状況について、約６割が不足と回答。特に建設業の不足感が強い。
　次いでサービス業が続き、**労働集約型産業での不足感が強い**傾向にある。
○１年前と比べた**人件費・採用費・教育費はいずれも増加傾向**にあるが、**コスト増加分を価格転嫁した企業は一部に留まる**。

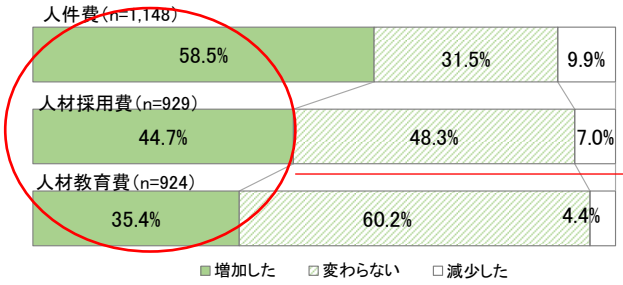
（１）人員の過不足状況



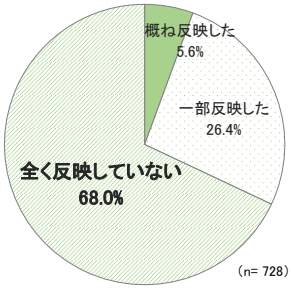
（２）今後１年間の借入予定



（３）１年前と比べた人件費・採用費・教育費の動向



人件費・採用費・教育費のいずれかで「増加した」と回答した企業における、価格への反映状況

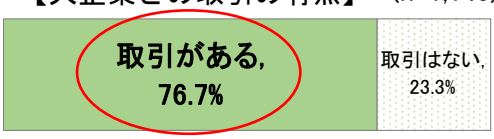


４．大企業との取引について

○大企業との取引がある企業は、76.7%である。
○取引のある企業のうち、**４割強の企業が手形取引**を行っており、回収サイトは「91～120 日」が最多の 61.0%となっている。「121 日以上」との回答も 9.7%となった。
※なお、下請法においては、手形期間が 120 日を超える支払手形は、割引困難な手形の交付に該当し、下請法違反となる。（※繊維業の場合は、90 日超）
○大企業との取引で何らかの問題・課題を感じている企業は全体の 36.5%に上り、項目別では「取引価格の値下げ要請」が最多になった。
※本設問における大企業の定義…資本金 3 億円超　または従業員 1,000 人以上の企業

（１）大企業との取引状況

【大企業との取引の有無】（n=1,140）

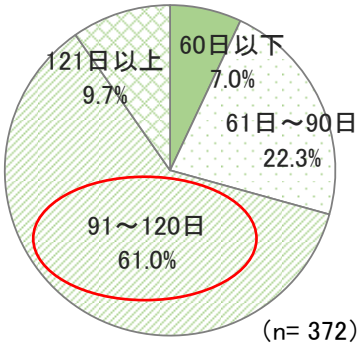


【売上回収に係る決済手段】

現金	44.2%
売掛金	53.4%
手形	43.2%

※複数回答可　（n=869）

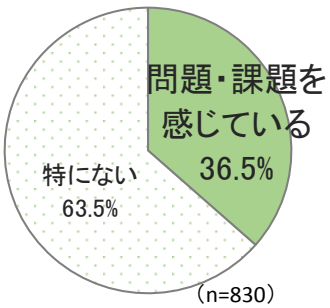
【主要な取引先における手形の平均的な回収サイト】



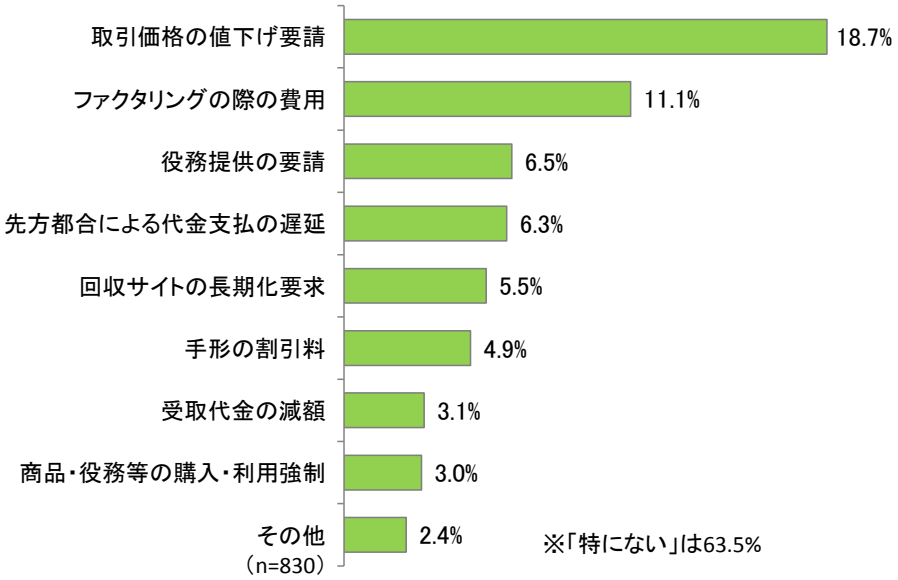
現金化までに、長い時間がかかっている。

（２）大企業との取引において貴社が問題・課題と感じるもの

【大企業との取引で問題・課題を感じている割合】

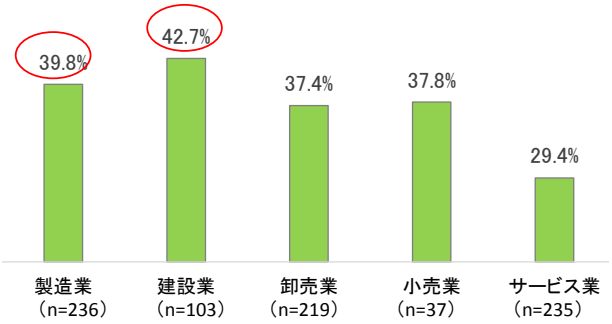


【項目別】※複数回答可



＜業種別データ＞

【大企業との取引で問題・課題を感じている割合】



建設業、製造業で問題・課題を感じている割合が高い

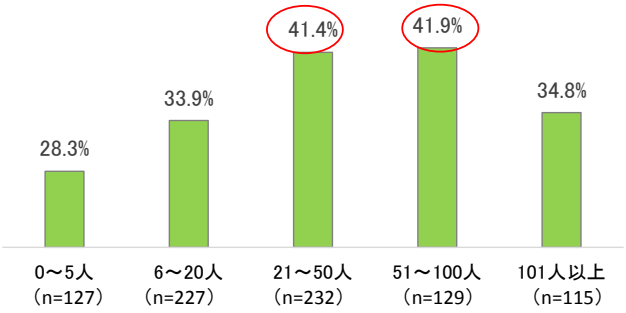
【項目別】

※複数回答可

	n数	(根拠の不明な)取引価格の値下げ要請	手形の割引料	ファクタリング(売上債権買取)の際の費用	受取代金の減額(現金払いへの変更による金利引き等)	先方都合による代金支払の遅延(検収の遅れ等)	回収サイトの長期化要求	(業務遂行上関係ない)商品・役務等の購入・利用強制	(正当な対価が支払われない)役務提供の要請	その他	特にない
製造業	236	42	20	38	13	14	14	5	14	4	142
		17.8%	8.5%	16.1%	5.5%	5.9%	5.9%	2.1%	5.9%	1.7%	60.2%
建設業	103	29	5	12	2	12	4	4	10	1	59
		28.2%	4.9%	11.7%	1.9%	11.7%	3.9%	3.9%	9.7%	1.0%	57.3%
卸売業	219	40	11	29	8	11	13	6	9	10	137
		18.3%	5.0%	13.2%	3.7%	5.0%	5.9%	2.7%	4.1%	4.6%	62.6%
小売業	37	7	－	1	－	3	3	3	2	－	23
		18.9%	0.0%	2.7%	0.0%	8.1%	8.1%	8.1%	5.4%	0.0%	62.2%
サービス業	235	37	5	12	3	12	12	7	19	5	166
		15.7%	2.1%	5.1%	1.3%	5.1%	5.1%	3.0%	8.1%	2.1%	70.6%

＜規模別データ＞

【大企業との取引で問題・課題を感じている割合】



21～100 人規模の企業で、問題・課題を感じている割合が高い

【項目別】

※複数回答可

	n数	(根拠の不明な)取引価格の値下げ要請	手形の割引料	ファクタリング(売上債権買取)の際の費用	受取代金の減額(現金払いへの変更による金利引き等)	先方都合による代金支払の遅延(検収の遅れ等)	回収サイトの長期化要求	(業務遂行上関係ない)商品・役務等の購入・利用強制	(正当な対価が支払われない)役務提供の要請	その他	特にない
0～5人	127	14	5	7	3	9	6	1	3	5	91
		11.0%	3.9%	5.5%	2.4%	7.1%	4.7%	0.8%	2.4%	3.9%	71.7%
6～20人	227	43	12	18	10	17	9	5	16	6	150
		18.9%	5.3%	7.9%	4.4%	7.5%	4.0%	2.2%	7.0%	2.6%	66.1%
21～50人	232	44	12	35	6	14	16	9	15	6	136
		19.0%	5.2%	15.1%	2.6%	6.0%	6.9%	3.9%	6.5%	2.6%	58.6%
51～100人	129	33	5	16	4	8	9	8	10	3	75
		25.6%	3.9%	12.4%	3.1%	6.2%	7.0%	6.2%	7.8%	2.3%	58.1%
101人以上	115	21	7	16	3	4	6	2	10	0	75
		18.3%	6.1%	13.9%	2.6%	3.5%	5.2%	1.7%	8.7%	0.0%	65.2%

【具体的な声】

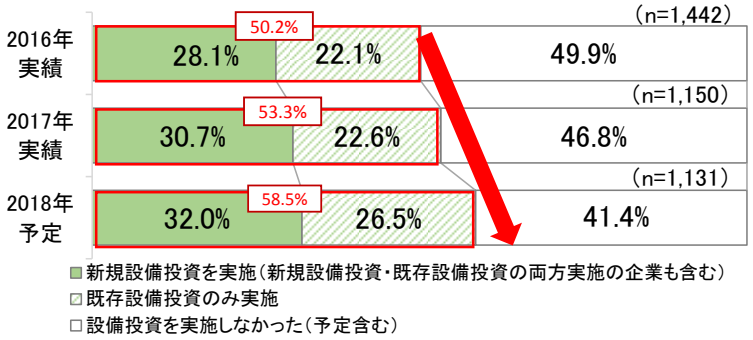
- 受注量が少量になったにもかかわらず、受注単価を上げさせてもらえない。（製造業）
- 親事業者から半年に１回、リベートとして取引額の３％を支払わされている。（サービス業）
- 根拠の曖昧なバックマージンを要求されることがある。（サービス業）
- 手数料等という名目で、代金を徴収される。（サービス業）
- 先方の安全対策費・倉庫費用という名目で、毎回値引かれている。（卸売業）
- １８０日手形で代金の支払いを受けることがある。（建設業）
- 社員派遣に対する対価を担保してもらえない。（卸売業）
- 発注金額がなかなか決めてもらえない取引先がある。（建設業）
- 先方からやり直しを要求される。やり直しを要求するのであれば、事前に品質の許容範囲を定めるなどしてほしい。（製造業）
- 先方の検収遅れにより、出荷日の異なる同一製品の引き取りを拒否される。（製造業）
- 取引に伴う事務手続きが複雑化してきており、非常に負担となっている。（製造業）
- 無料サービスが負担となっている。相手方に費用を請求するわけにもいかず困っている。（卸売業）
- 品質や生産等の管理部門を取引先から丸投げされている。（製造業）
- 本来の業務ではないことを強要されることがある。（サービス業）
- 人材を引き抜かれてしまうことがある。（サービス業）

5．設備投資について

○2017 年は 53.3%が設備投資を実施。2018 年は 58.5%の企業が設備投資の実施を予定しており、**新規設備投資、既存設備投資共に増加傾向にある**。

○2017 年の設備投資で利用した補助金、税制について聞いたところ、設備投資減税が最多の 128 件となり、ものづくり補助金が 62 件と続いた。

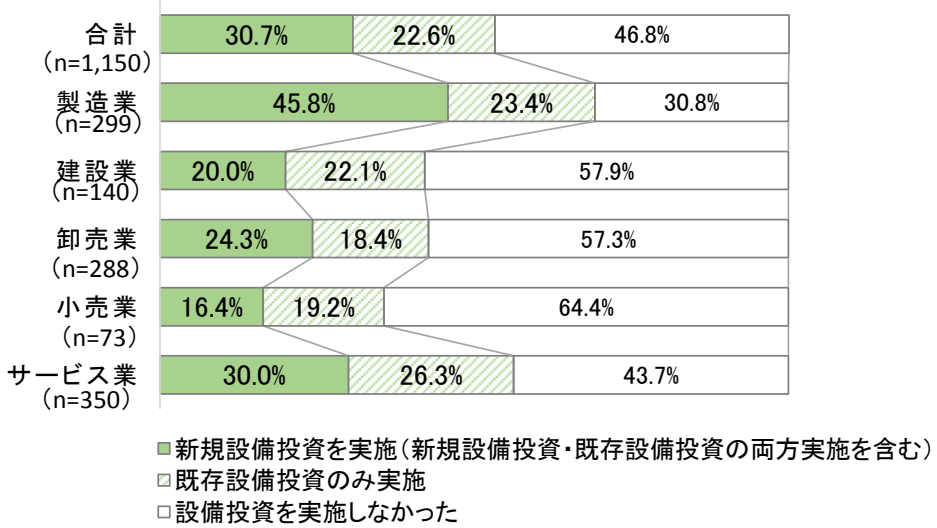
（1）設備投資（国内）の実施状況・予定



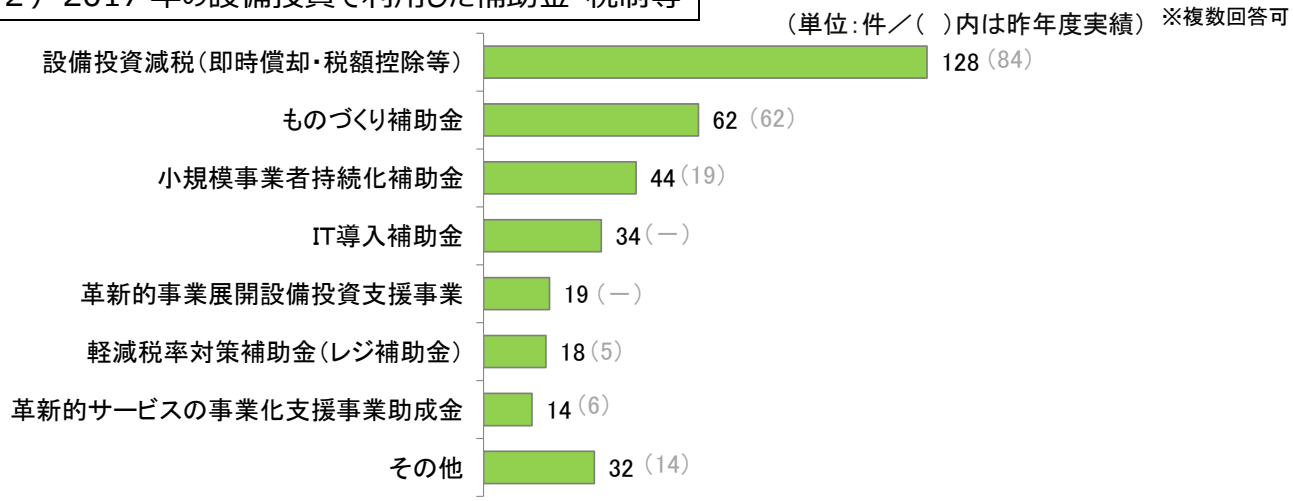
※2016 年実績は 2016 年度調査の数値

＜業種別データ＞

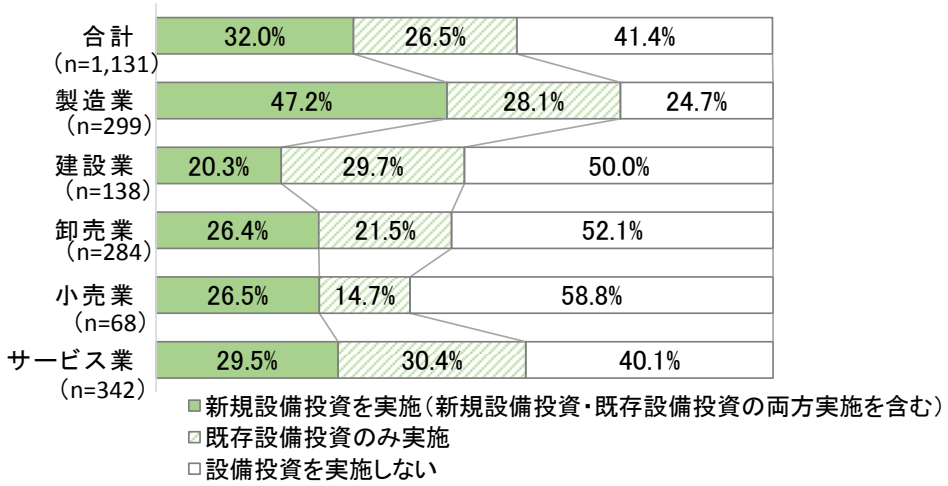
【2017 年の設備投資（国内）の実績】



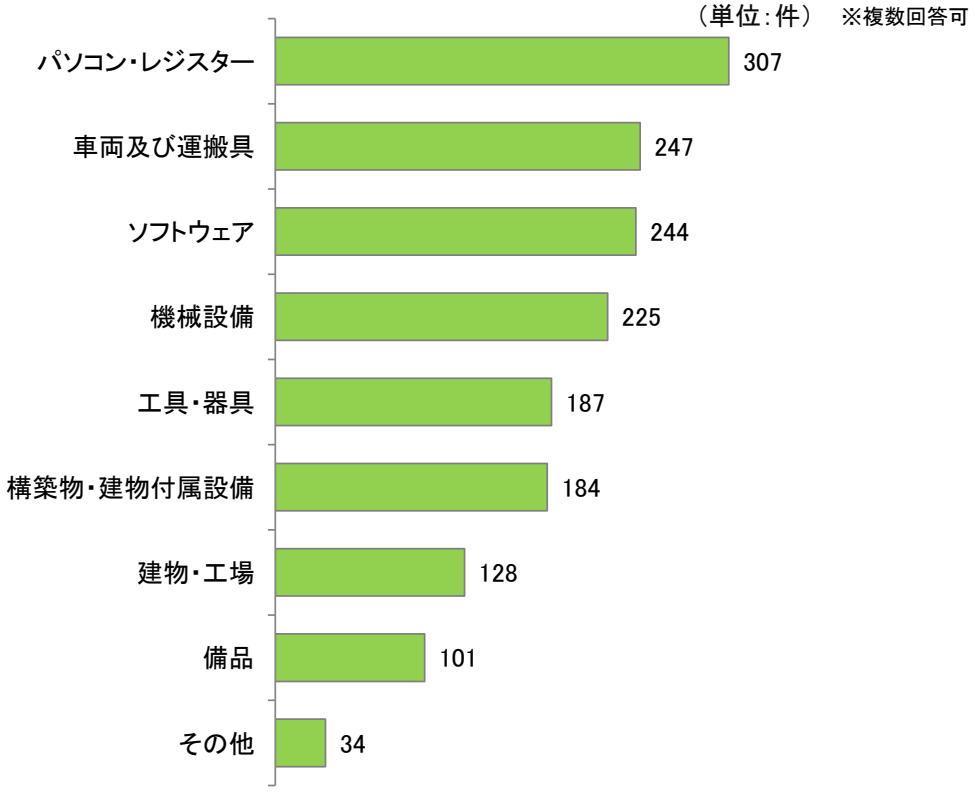
（2）2017 年の設備投資で利用した補助金・税制等



＜業種別データ＞
【2018 年の設備投資（国内）の実施予定】



（３）2018 年実施予定の設備投資（国内）の内容

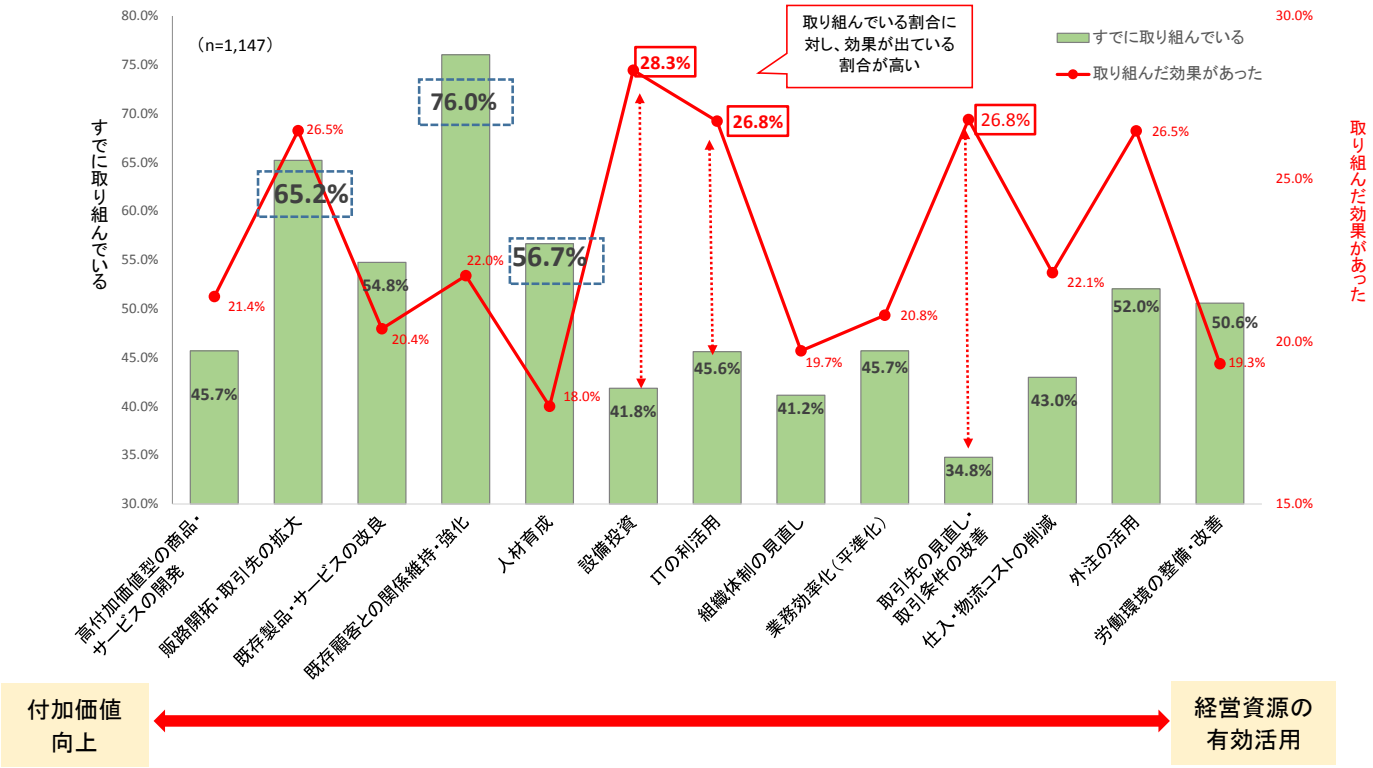


６．生産性向上について

○生産性向上に向けた取り組みについて、すでに取り組んでいるものとしては、「既存顧客との関係維持・強化」「販路開拓・取引先の拡大」など、販路開拓やリレーションシップ強化に関わるものが多い。
○「設備投資」や「IT の利活用」、「取引先の見直し・取引条件の改善」は、取り組みの効果が表れやすい。

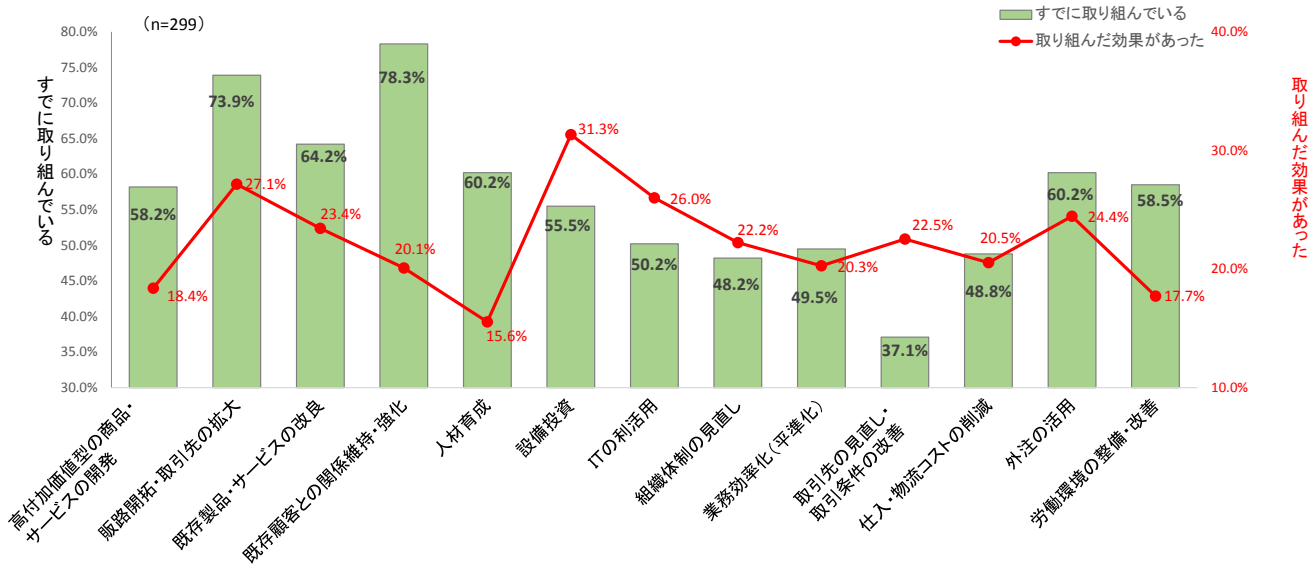
（１）生産性向上に向けて取り組んでいること

※複数回答可

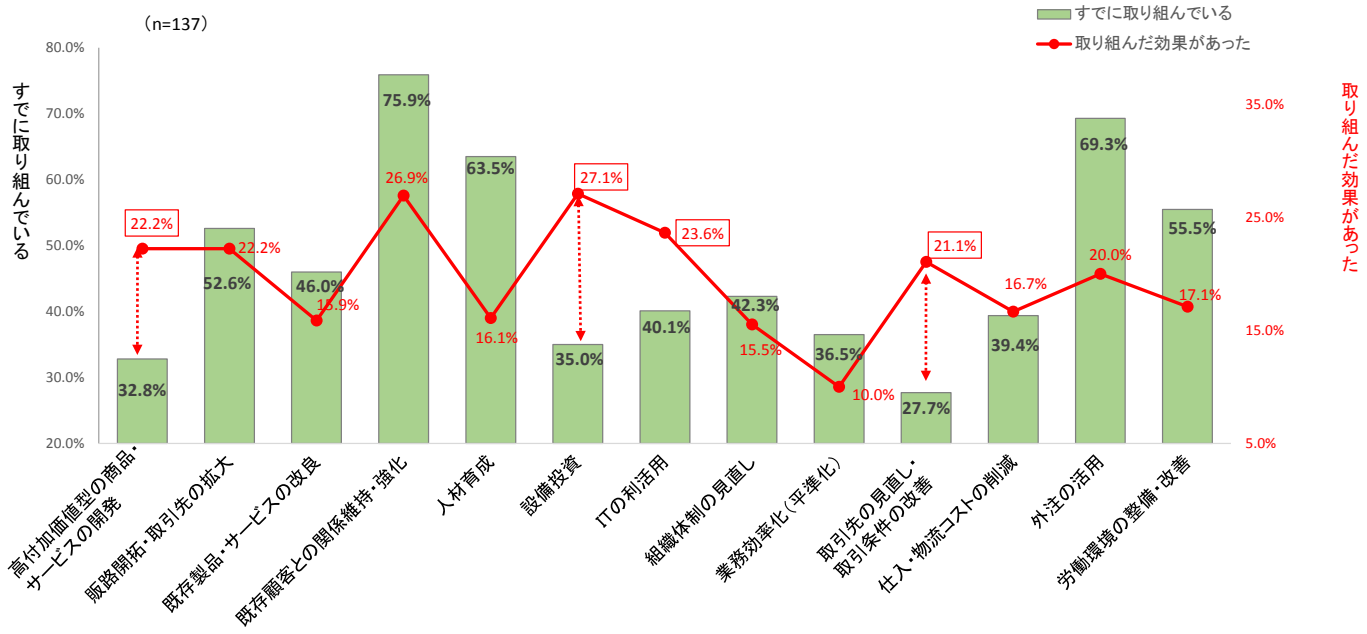


＜業種別データ＞

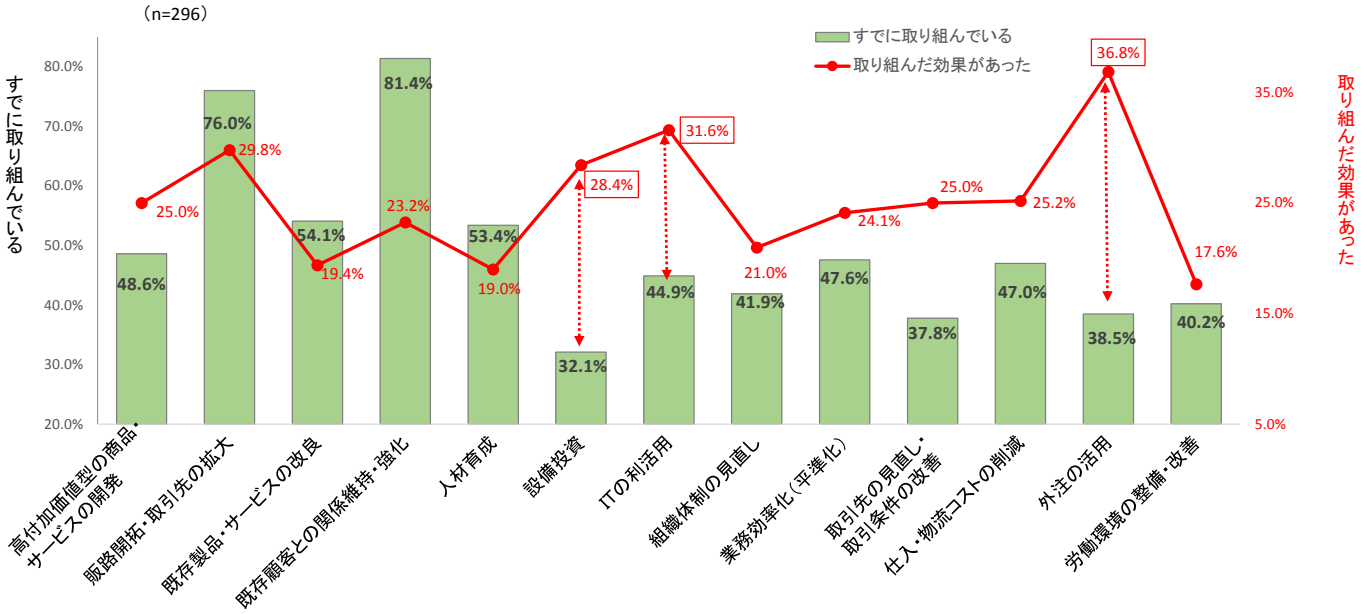
①製造業



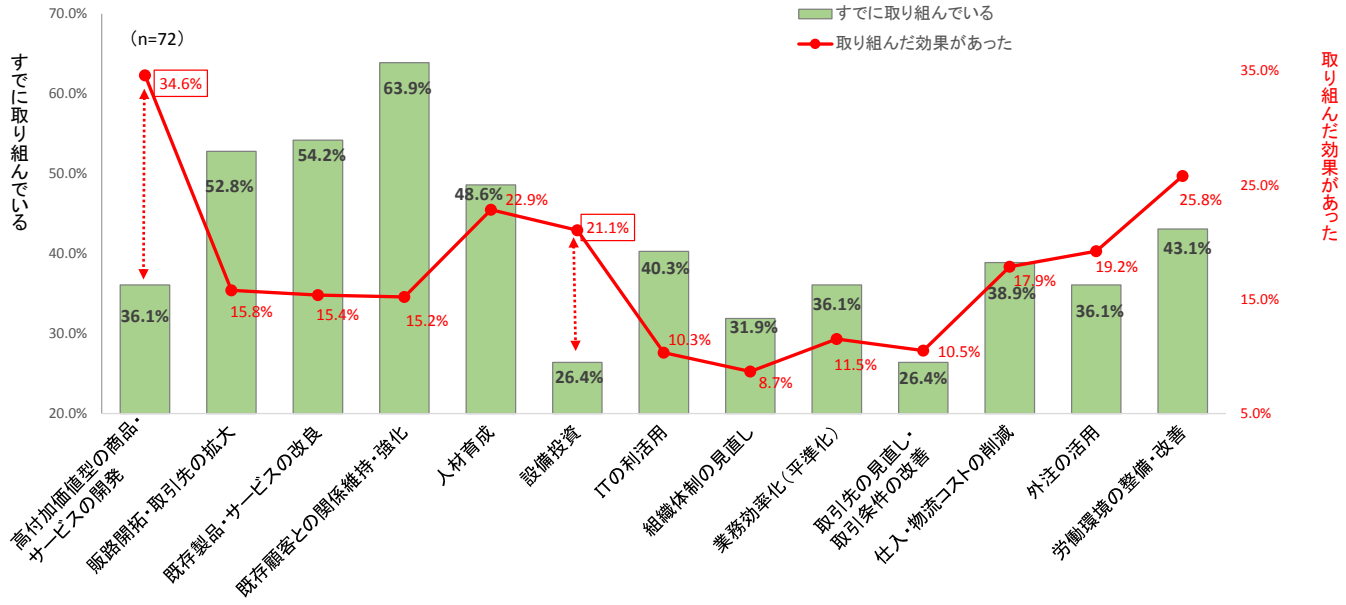
②建設業


（n=137）
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
80.0%
70.0%
60.0%
50.0%
40.0%
30.0%
20.0%
35.0%
25.0%
15.0%
5.0%
32.8%
52.6%
46.0%
75.9%
63.5%
35.0%
40.1%
42.3%
36.5%
27.7%
39.4%
69.3%
55.5%
22.2%
22.2%
16.9%
26.9%
16.1%
27.1%
23.6%
15.5%
10.0%
21.1%
16.7%
20.0%
17.1%
高付加価値型の商品・サービスの開発
販路開拓・取引先の拡大
既存製品・サービスの改良
既存顧客との関係維持・強化
人材育成
設備投資
ITの利活用
組織体制の見直し
業務効率化（平準化）
取引先の見直し・取引条件の改善
仕入・物流コストの削減
外注の活用
労働環境の整備・改善

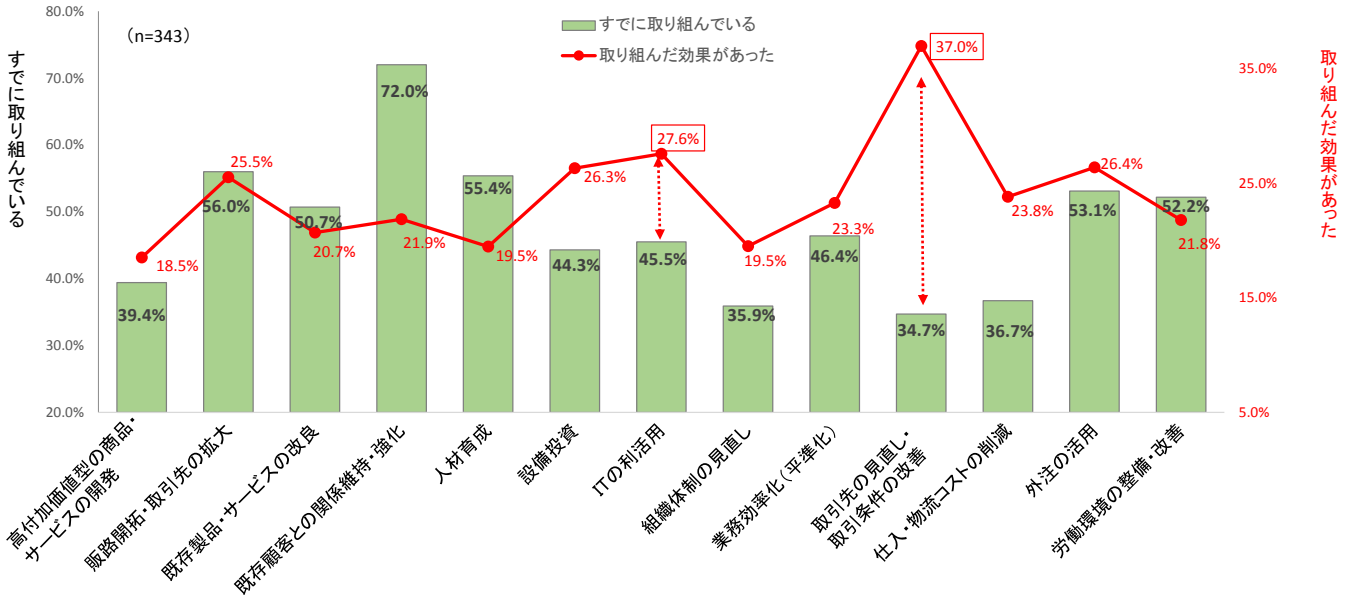
③卸売業


（n=296）
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
80.0%
70.0%
60.0%
50.0%
40.0%
30.0%
20.0%
35.0%
25.0%
15.0%
5.0%
48.6%
76.0%
54.1%
81.4%
53.4%
32.1%
44.9%
41.9%
47.6%
37.8%
47.0%
38.5%
40.2%
25.0%
29.8%
19.4%
23.2%
19.0%
28.4%
31.6%
21.0%
24.1%
25.0%
25.2%
36.8%
17.6%
高付加価値型の商品・サービスの開発
販路開拓・取引先の拡大
既存製品・サービスの改良
既存顧客との関係維持・強化
人材育成
設備投資
ITの利活用
組織体制の見直し
業務効率化（平準化）
取引先の見直し・取引条件の改善
仕入・物流コストの削減
外注の活用
労働環境の整備・改善

④小売業

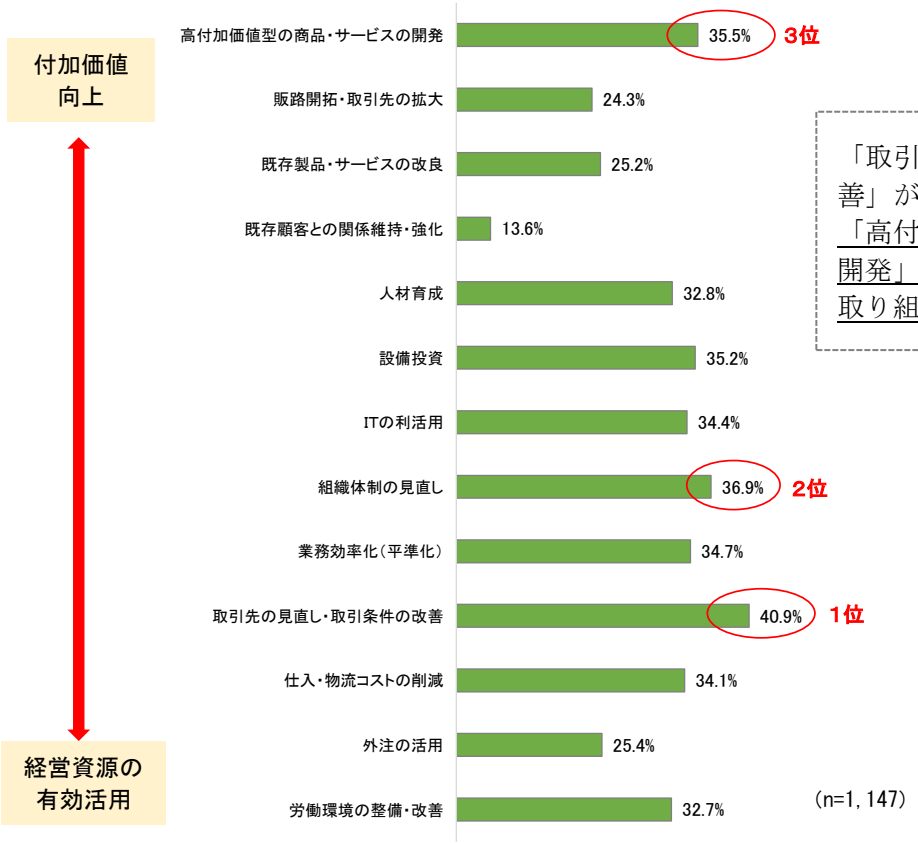

すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
（n=72）
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
70.0%
60.0%
50.0%
40.0%
30.0%
20.0%
35.0%
25.0%
15.0%
5.0%
36.1%
52.8%
54.2%
63.9%
48.6%
26.4%
40.3%
31.9%
36.1%
26.4%
38.9%
36.1%
43.1%
34.6%
15.8%
15.4%
15.2%
22.9%
21.1%
10.3%
8.7%
11.5%
10.5%
17.9%
19.2%
25.8%
高付加価値型の商品・サービスの開発
販路開拓・取引先の拡大
既存製品・サービスの改良
既存顧客との関係維持・強化
人材育成
設備投資
ITの利活用
組織体制の見直し
業務効率化（平準化）
取引先の見直し・取引条件の改善
仕入・物流コストの削減
外注の活用
労働環境の整備・改善

⑤サービス業


すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
（n=343）
すでに取り組んでいる
取り組んだ効果があった
80.0%
70.0%
60.0%
50.0%
40.0%
30.0%
20.0%
35.0%
25.0%
15.0%
5.0%
39.4%
56.0%
50.7%
72.0%
55.4%
44.3%
45.5%
35.9%
46.4%
34.7%
36.7%
53.1%
52.2%
18.5%
25.5%
20.7%
21.9%
19.5%
26.3%
27.6%
19.5%
23.3%
37.0%
23.8%
26.4%
21.8%
高付加価値型の商品・サービスの開発
販路開拓・取引先の拡大
既存製品・サービスの改良
既存顧客との関係維持・強化
人材育成
設備投資
ITの利活用
組織体制の見直し
業務効率化（平準化）
取引先の見直し・取引条件の改善
仕入・物流コストの削減
外注の活用
労働環境の整備・改善

（２）生産性向上に向けて今後取り組みたいもの

※複数回答可



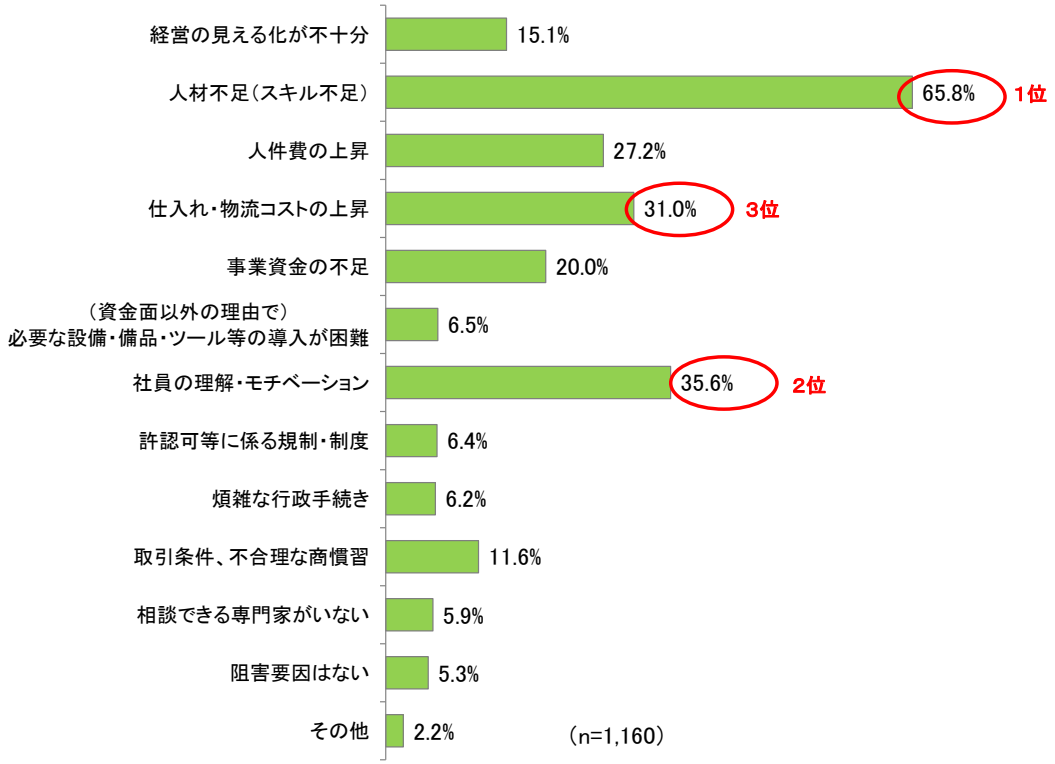
「取引条件の見直し・取引条件の改善」が最多となったものの、「高付加価値型の商品・サービスの開発」など、付加価値向上のための取り組みにも関心が高い。

＜業種別データ＞

	n数	高付加価値型の商品・サービスの開発	販路開拓・取引先の拡大	既存製品・サービスの改良	既存顧客との関係維持・強化	人材育成	設備投資	ITの利活用	組織体制の見直し	業務効率化（平準化）	取引先の見直し・取引条件の改善	仕入・物流コストの削減	外注の活用	労働環境の整備・改善
全体	1,147	407	279	289	156	376	404	394	423	398	469	391	291	375
		35.5%	24.3%	25.2%	13.6%	32.8%	35.2%	34.4%	36.9%	34.7%	40.9%	34.1%	25.4%	32.7%
製造業	299	102	62	73	39	92	96	109	107	110	130	108	76	89
		34.1%	20.7%	24.4%	13.0%	30.8%	32.1%	36.5%	35.8%	36.8%	43.5%	36.1%	25.4%	29.8%
建設業	137	52	45	33	19	43	49	49	53	54	55	45	20	43
		38.0%	32.8%	24.1%	13.9%	31.4%	35.8%	35.8%	38.7%	39.4%	40.1%	32.8%	14.6%	31.4%
卸売業	296	96	55	80	29	112	121	103	103	97	118	103	93	116
		32.4%	18.6%	27.0%	9.8%	37.8%	40.9%	34.8%	34.8%	32.8%	39.9%	34.8%	31.4%	39.2%
小売業	72	32	22	18	17	23	31	23	28	29	31	24	21	22
		44.4%	30.6%	25.0%	23.6%	31.9%	43.1%	31.9%	38.9%	40.3%	43.1%	33.3%	29.2%	30.6%
サービス業	343	125	95	85	52	106	107	110	132	108	135	111	81	105
		36.4%	27.7%	24.8%	15.2%	30.9%	31.2%	32.1%	38.5%	31.5%	39.4%	32.4%	23.6%	30.6%

（３）生産性向上に向けて取り組む上での阻害要因

※３つまで複数回答可



＜業種別データ＞

	n数	経営の見える化が不十分	人材不足（スキル不足）	人件費の上昇	仕入れ・物流コストの上昇	事業資金の不足	必要な設備・備品等の導入が困難	社員の理解・モチベーション	許認可等に係る規制・制度	煩雑な行政手続き	取引条件、不合理な商慣習	相談できる専門家がいない	阻害要因はない	その他
合計	1,160	175	763	315	360	232	75	413	74	72	134	68	61	25
		15.1%	65.8%	27.2%	31.0%	20.0%	6.5%	35.6%	6.4%	6.2%	11.6%	5.9%	5.3%	2.2%
製造業	304	55	192	69	116	59	29	122	15	17	26	16	13	5
		18.1%	63.2%	22.7%	38.2%	19.4%	9.5%	40.1%	4.9%	5.6%	8.6%	5.3%	4.3%	1.6%
建設業	140	14	109	49	25	15	6	55	10	11	20	6	7	3
		10.0%	77.9%	35.0%	17.9%	10.7%	4.3%	39.3%	7.1%	7.9%	14.3%	4.3%	5.0%	2.1%
卸売業	295	41	189	69	128	50	10	109	16	17	42	13	14	4
		13.9%	64.1%	23.4%	43.4%	16.9%	3.4%	36.9%	5.4%	5.8%	14.2%	4.4%	4.7%	1.4%
小売業	70	10	44	13	24	23	4	19	5	4	10	5	2	3
		14.3%	62.9%	18.6%	34.3%	32.9%	5.7%	27.1%	7.1%	5.7%	14.3%	7.1%	2.9%	4.3%
サービス業	351	55	229	115	67	85	26	108	28	23	36	28	25	10
		15.7%	65.2%	32.8%	19.1%	24.2%	7.4%	30.8%	8.0%	6.6%	10.3%	8.0%	7.1%	2.8%

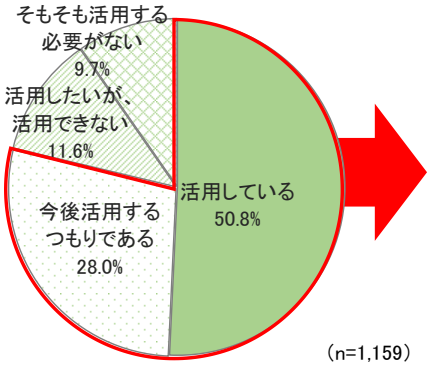
７．IT の利活用・IT 導入補助金について

○IT の利活用状況について、「活用している」「今後活用するつもりである」と回答した企業は共に、「業務システムの導入による効率化」に取り組んでいる（今後取り組みたい）との回答が最も高い結果となった。

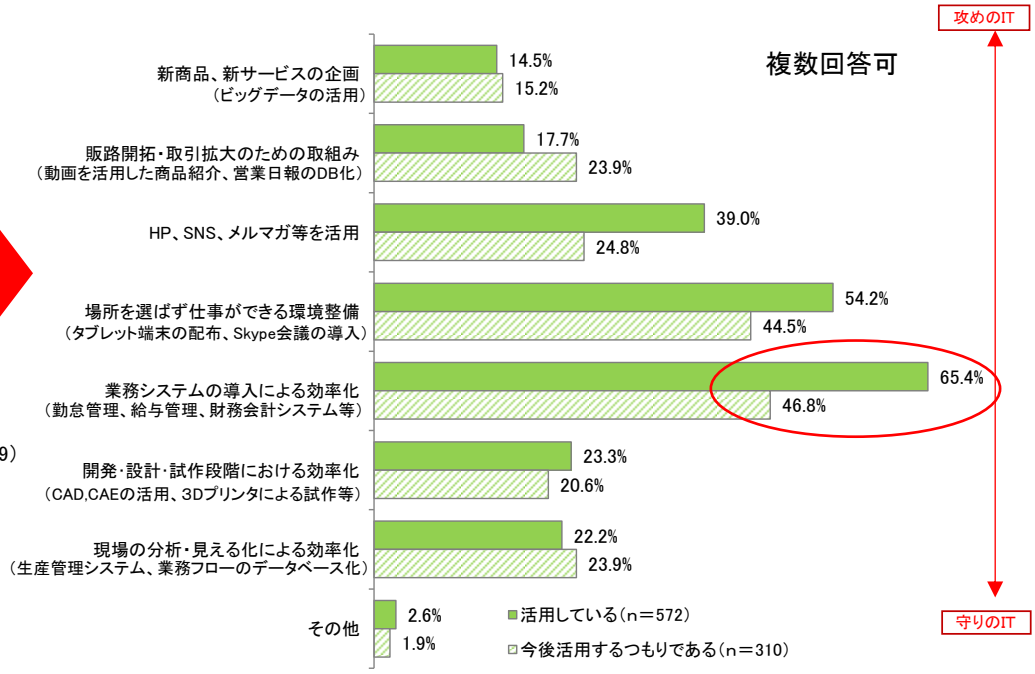
○業務効率化・コスト削減のための「守りのＩＴ活用」は比較的高い結果となっている一方、「新商品・新サービスの企画」など、競争力強化のための「攻めのＩＴ活用」に向けた取り組みは比較的低い結果となっている。

○IT 導入補助金について、「知らなかった」と答えた割合は 65.0%に上り、申請した企業は全体のわずか 3.8%に留まる。一方、申請して採択された企業において、「大いに効果があった」「効果があった」と回答した割合は９割に上り、IT ツールの導入が効果的であったことが窺えた。

（１）IT の利活用状況

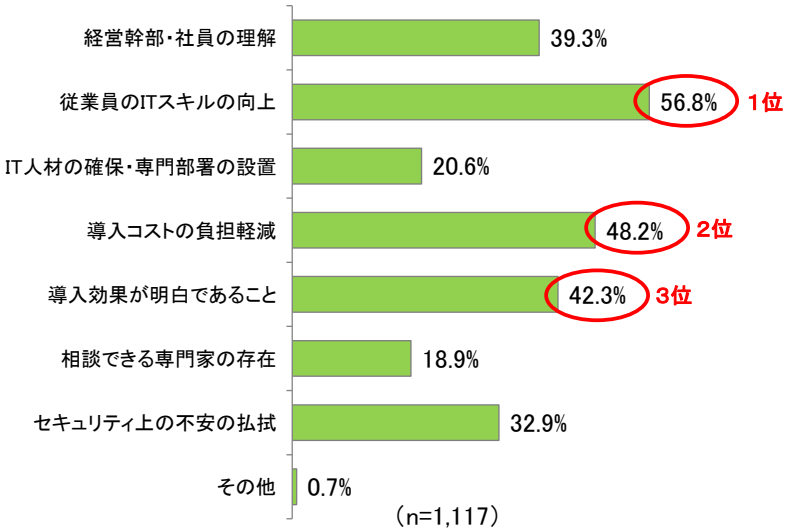


（n=1,159）



（２）IT ツールを導入する上で特に重要だと思うこと

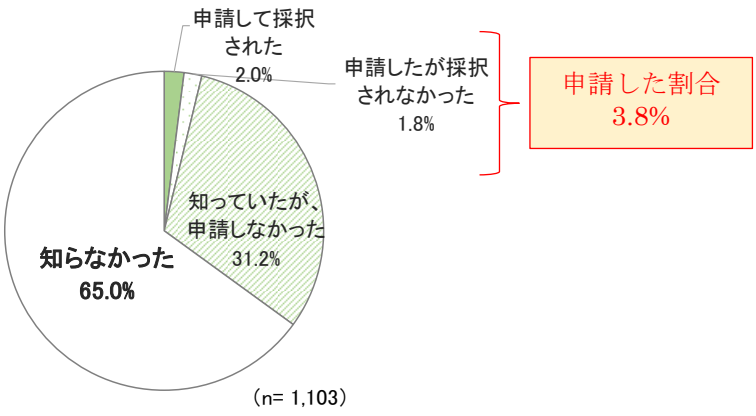
上位３つまで複数回答可



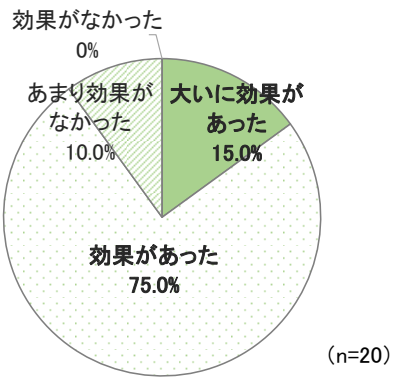
（n=1,117）

（３）IT 導入補助金について

【IT 導入補助金の申請状況・認知度】



【IT 導入後の効果】



IT 導入補助金（サービス等生産性向上 IT 導入支援事業）とは…

中小企業・小規模事業者等の生産性の向上を図ることを目的に、IT ツール（ソフトウェア、クラウドサービス等）を導入する事業者等の経費の一部を補助するもの。なお、ハードウェアは支援対象外。

平成 29 年度補正予算…上限額 50 万円　補助率 1/2　※公募開始日未定（2018 年 3 月 12 日時点）

8．必要な支援策について（自由記述）

【人材確保・育成】

- 採用活動のためのコストが非常に負担となっている。資金的支援を望む。（建設業）
- 昨今の人手不足を鑑みると、外国人材の積極的な活用には検討の余地がある。（製造業）
- 生涯現役で仕事ができるような就業環境を整えるべき。（小売業）
- 国として人材の流動化を促進する施策が必要。（サービス業）
- 現場を担う人材が少なくなってきていると感じる。高等教育の充実など、国や都を挙げて、ものづくり人材の育成に取り組んでほしい。（製造業）
- 採用した社員の育成支援を充実させてほしい。中小企業では優秀な人材の確保は難しい。（サービス業）
- 保育園の増設を望む。子供を預けられないために働きたくても働けない女性がいる現状を改善すべきだ。（製造業）

【働き方改革】

- サービス業という性質上、人手不足の中で時間外労働の上限規制が課されると業務の繁閑によってはやむを得ず上限規制に抵触する可能性がある。政府には、現状に即した支援をお願いしたい。（サービス業）
- 昔の働き方が残る管理職の意識を変えるためのセミナー等も実施すべきではないか。（サービス業）
- 建設業における週休二日制度の導入は歓迎すべきことだが、一方では日払いで給料をもらっている職人の賃金が減少することが懸念されるため、労務単価の見直しを行うべきである。（建設業）
- 政府による副業・兼業の普及促進にあたっては、労働者の健康を確保しつつ、人材が持つ能力を有効活用できるような制度・仕組みをつくり、人手不足対策につなげてほしい。（サービス業）

【取引条件】

- 手形取引をなくしてほしい。現金化までの期間が長いため、資金繰りが厳しくなってしまう。（製造業）
- 大企業との取引において、下請法にて除外されている標準仕様品（カタログ品）の取引時に、理不尽な在庫要求や、発注書のない注文が横行しており、大きな損害を被ることがある。（製造業）
- 現場で当初予定していないような長時間労働が発生すると、中小企業がコストを吸収せざるを得ない。発注元にコストを転嫁できるようにしてほしい。（建設業）

【その他の施策・税制・制度・規制】

- 準工業地域において、マンションや住居が建つと、近隣住民からのクレームにより操業が難しくなる。住民の主張も理解できなくはないものの、企業を保護するための仕組みを整えてほしい。（製造業）
- インバウンド効果を上げるためにも、多言語対応に取り組むべき。（サービス業）
- 補助金などの制度の情報が集めづらく、コンサルタントに頼らざるを得ない状況。多くの経営者に情報が行き渡るよう、広く周知してもらいたい（サービス業）
- 補助金について、自社が対象となるものが少なく、利用できる範囲が限られているものも多い。もっと対象や範囲を広げてほしい。また、申請や手続きが複雑なため、簡略化を望む。（製造業）
- 高額な設備導入に対して、リース補助金制度があればありがたい。（製造業）
- 保証人のいらない融資制度を拡充してほしい。（サービス業）

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

◎WEBからもご回答いただけます→https://msg.tokyo-cci.or.jp/form/pub/chusho/keieikadai
◎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。

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）来期の収益（経常利益）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 1年前と比べた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.	不変	3.	減少
(2) 販売・受注量	1.	増加	2.	不変	3.	減少
(3) 販売・受注単価	1.	上昇	2.	不変	3.	下落

問6 売上拡大に向け今後注力していきたい取り組みについて、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。

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、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

問9 1年前と比べた人件費および採用・教育費用の変動と価格転嫁についてお伺いします。

(1)①人件費 ②人材採用費 ③人材教育費のそれぞれの変動について、該当するものを1つ回答ください。

1.	増加した	2.	変わらない	3.	減少した	4.	非該当

(2)(1)①～③のいずれかで「増加した」と回答した方にお伺いします。人件費等の増加分を価格に反映させましたか。

1.	概ね反映した	2.	一部反映した	3.	全く反映していない

Ⅲ. 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、該当するものを1つご回答ください。

1.	不足	2.	適正	3.	過剰

問11 今後1年間の借入予定について、該当するものをご回答ください。

1.	ある	2.	ない

問12 大企業との取引についてお伺いします。

※ここでの大企業の目安…資本金3億円超 もしくは 従業員 1,000 人以上

(1)大企業との取引について、該当するものをご回答ください。

1.	取引がある	2.	取引はない	⇒「2. 取引はない」と回答した方はそのまま問13にお進みください

※(1)で「取引がある」を回答した方にお伺いします。

(2)大企業からの売上回収に係る貴社の決済手段について、該当するものを全てご回答ください。

1.	現金	2.	売掛金	3.	手形

(3)主要な大企業の取引先における手形の平均的な回収サイトについて、該当するものを1つご回答ください。

1.	60 日以下	2.	61 日～90 日	3.	91～120 日	4.	121 日以上

（4）大企業との取引において貴社が問題・課題と感じるものについて、該当するものを全てご回答ください。

1.	（根拠の不明な）取引価格の値下げ要請	2.	手形の割引料
3.	ファクタリング（売上債権買取）の際の費用	4.	受取代金の減額 （現金払いへの変更による金利引き等）
5.	先方都合による代金支払の遅延（検収の遅れ等）	6.	回収サイトの長期化要求
7.	（業務遂行上関係ない） 商品・役務等の購入・利用強制	8.	（正当な対価が支払われない）役務提供の要請
9.	特にない	10.	その他→具体的にご記入ください

問13　設備投資についてお伺いします。

（1）今年(2017 年 1～12 月)の設備投資（国内・予定含む）について、該当するものを1つご回答ください。

1.	新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行った	2.	新規設備投資を行った
3.	既存設備の改修・定期更新を行った	4.	設備投資は行わなかった

（2）今年の設備投資について、利用した補助金・税制があれば、該当するものを全てご回答ください。

1.	ものづくり補助金（革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金）＜経産省＞	2.	小規模事業者持続化補助金＜経産省＞
3.	軽減税率対策補助金(レジ補助金)＜経産省＞	4.	革新的事業展開設備投資支援事業＜東京都＞
5.	革新的サービスの事業化支援事業助成金＜東京都＞	6.	IT導入補助金＜経産省＞
7.	設備投資減税（即時償却・税額控除等）	8.	その他　→具体的にご記入ください

（3）来年(2018 年 1～12 月)の設備投資（国内）の予定について、該当するものを1つご回答ください。

1.	新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行う予定	2.	新規設備投資を行う予定
3.	既存設備の改修・定期更新を行う予定	4.	設備投資は行わない予定

（4）来年実施予定の設備投資（国内）の内容について、該当するものを全てご回答ください。

1.	機械設備(製造設備)	2.	建物(本社・支社)・工場	3.	構築物・建物付属設備
4.	工具・器具（工具・試験機器等）	5.	備品（冷蔵庫・陳列棚等）	6.	パソコン・レジスター
7.	ソフトウェア	8.	車両及び運搬具	9.	その他

Ⅳ. 生産性向上に向けた取り組みについて

問14生産性向上に向けた具体的な取り組みについて

「1. すでに取り組んでいる」こと、「2. 取り組んだ効果があった」もの、「3. 今後取り組みたい内容」について、それぞれ該当するものに全てチェックを付してください。

※ここでの生産性向上とは、経営資源（人、設備、資金等）を効率よく活用することだけではなく、付加価値（売上や顧客満足度等）を向上させる取り組みも指します。

			1. すでに取り組んでいる	2. 取り組んだ効果があった	3. 現在取り組んでいないが、今後取り組みたい
付加価値向上	A.	高付加価値型の商品・サービスの開発	□	□	□
	B.	販路開拓・取引先の拡大	□	□	□
	C.	既存製品・サービスの改良	□	□	□
	D.	既存顧客との関係維持・強化	□	□	□
	E.	人材育成	□	□	□
	F.	設備投資	□	□	□
	G.	IT の利活用	□	□	□
	H.	組織体制の見直し	□	□	□
	I.	業務効率化（平準化）	□	□	□
	J.	取引先の見直し・取引条件の改善	□	□	□
	K.	仕入・物流コストの削減	□	□	□
経営資源の有効活用	L.	外注の活用	□	□	□
	M.	労働環境の整備・改善	□	□	□

問15 貴社が生産性向上に向けて取り組む上での、阻害要因について、上位3つまでご回答ください。

1.	経営の見える化が不十分	2.	人材不足(スキル不足)	3.	人件費の上昇
4.	仕入・物流コストの上昇	5.	事業資金の不足	6.	(資金面以外の理由で) 必要な設備・備品・ツール等の導入が困難
7.	社員の理解・モチベーション	8.	許認可等に係る規制・制度	9.	煩雑な行政手続き
10.	取引条件、不合理な商慣習	11.	相談できる専門家がいない	12.	阻害要因はない
13.	その他				

生産性向上について、特に IT の利活用の状況についてお伺いします。

問16 IT ツールの活用状況について、該当するものを1つご回答ください。

1.	活用している	2.	今後活用するつもりである	3.	活用したいが、活用できない	4.	そもそも活用する必要がない

※(16)で「1.活用している」「2.今後活用するつもりである」と答えた方にお伺いします。

問17 IT ツールの活用状況(または今後取り組みたい内容)について、該当するものを全てご回答ください。
あわせて、具体的な取り組み内容について、コメント欄にご記入ください。

1.	場所を選ばず仕事ができる環境の整備 (例:タブレット端末を配布し外出先でもメールが見られるようにする、Skype 会議の導入等)
2.	業務システムの導入による効率化(勤怠管理、給与管理、財務会計システム)
3.	新商品、新サービスの企画(例:ビックデータの活用等)
4.	開発・設計・試作段階における業務の効率化(例:CAD や CAE の活用)
5.	(生産、物流、小売店頭等)現場の分析・見える化による業務効率化・売上向上
6.	販路開拓・取引拡大のための取り組み(例:POS データの活用、CRM(顧客関係管理)等)
7.	HP、SNS、メルマガ等を活用した情報発信・受注
8.	その他

※改めてすべての方にお伺いします。

問18 IT ツールを導入する上で特に重要だと思うことについて、上位3つまでご回答ください。

1.	経営幹部・社員の理解	2.	従業員の IT スキルの向上	3.	IT 人材の確保・専門部署の設置
4.	導入コストの負担軽減	5.	導入効果が明白であること	6.	相談できる専門家の存在
7.	セキュリティ上の不安の払拭	8.	その他		

問19 (1)IT 導入補助金について、該当するものを1つご回答ください。

1.	申請して採択された	2.	申請したが採択されなかった	3.	知っていたが、申請しなかった	4.	知らなかった

※(1)で「1.申請して採択された」と回答した方にお伺いします。

(2)導入後の効果について、該当するものを1つご回答ください。

1.	大いに効果があった	2.	効果があった	3.	あまり効果がなかった	4.	効果がなかった

V. 必要な支援策について

問20 下記の項目のいずれかについてご意見がございましたらご記入ください(自由記述)。

①設備投資や生産性向上に取り組んでいくために必要な政策
②政府の働き方改革について(時間外労働の上限規制や多様な人材の活用等)
③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
④昨今の景況感や今後の展望

＜キーワード例＞
人手不足対策、東京 2020 年オリンピック・パラリンピック、訪日外国人、個人消費(客単価・来店数)、消費税引上げ、軽減税率の導入、BtoB 取引、生産・出荷・在庫の状況、海外経済(アメリカ、中国、イギリス等)

4／4