

挑みつづける、変わらぬ意志で。



「中小企業の経営課題に関する アンケート」調査結果 (単純集計結果)

2023年12月13日
中小企業委員会

目次

設問No.	項目	ページ 番号	設問No.	項目	ページ 番号
	調査概要	2			
0.	回答企業の属性		III.	経営資源について	
問1(1)(2)	業種、業歴	3	問9(1)	人員の過不足状況（全体／業種別）	26
問1(3)(4)	資本金、従業員数	4	問9(2)	人手不足の対応策	27
問1(5)(6)(7)	売上高（年間）、海外売上高比率、経営者年齢	5	問10	設備投資	28
I.	業界および自社の見通し、売上・収益の状況について		問11(1)(2)	「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況	29
問2(1)(2)(3)	業界の中期展望、競争環境、事業方針	6	問11(3)	資金繰りの状況（全体／業種別）	30
問3(1)	売上高（全体／業種別）	7	問11(4)	資金繰りに関する相談先	31
問3(2)	販売・受注単価（全体／業種別）	8	IV.	ITの利活用について	
問3(3)	販売・受注量（全体／業種別）	9	問12	ITツールの活用状況	32
問3(4)	原材料・仕入費用（全体／業種別）	10	V.	取引環境について	
問3(5)	エネルギー費用（全体／業種別）	11	問13(2)①	価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）	33
問3(6)	労務費・人件費（全体／業種別）	12	問13(2)②	価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）	34
問3(7)	その他経費（全体／業種別）	13	問13(2)③	価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）	35
問4(1)	収益（経常利益／全体）	14	問13(2)④	価格転嫁：その他経費（全体／業種別）	36
問4(1)	収益（前々期／業種別）	15	問13(3)	取引条件の改善に向けた問題・課題	37
問4(1)	収益（前期（直近決算期）／業種別）	16	VI.	事業承継について	
問4(1)	収益（今期見通し／業種別）	17	問14(1)	事業承継の予定・意向	38
問4(2)	経常利益や手元資金における今後の主な用途	18	問14(2)	後継者・承継先	38
II.	新たな取り組みについて		問15	事業再編統合（M&A）における買収の検討・実施状況	39
問5(1)	2020年以降の新たな取り組み状況	19	付帯調査：国際展開（海外への販売・拠点進出等）について		
問5(2)	新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金	20	付帯1	国際展開の取り組み状況	40
問5(3)	新たな取り組みを進める中で生じた課題	21	付帯2	国際展開の進出先・販売先	41
問6(1)	事業活動における他社（機関）との連携	22	付帯3	国際展開における課題	41
問6(2)	連携事業の実施、または連携先と関係構築を図る上で顕在化した課題	23	付帯5	国際展開を撤退・取り組みをやめた理由	42
問7	スタートアップ製品・サービスの活用状況	24	付帯6	国際展開に取り組んでいない理由	42
問8	脱炭素・カーボンニュートラルの取り組み状況	25	付帯7	アフターコロナにおける取り組み姿勢の変化	43
			付帯8	国際展開に向けて求める支援	43

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、「中小企業対策に関する重点要望」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23区内中小企業・小規模企業を対象に行ったもの。

調査期間

2023年9月25日～10月20日

調査対象

23区内中小企業・小規模企業 10,000社

調査方法

郵送・メールによる調査票送付、
FAX・メール・WEBによる回答

回答数

1,429社（回答率14.3%）

—うち小規模企業者665社（46.5%）

※2022年度実績1,305社（回答率16.3%）

—うち小規模企業者632社（48.4%）

中小企業・小規模企業・中規模企業の定義

中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。

小規模企業とは、同条第5項の規定に基づく、小規模企業振興基本法（第2条第1項）に定義された、おおむね常時使用する従業員の数が20人以下（商業サービス業は5人以下）の事業者。

中規模企業とは、「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。

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

※括弧（）内の数値は、前回調査結果。

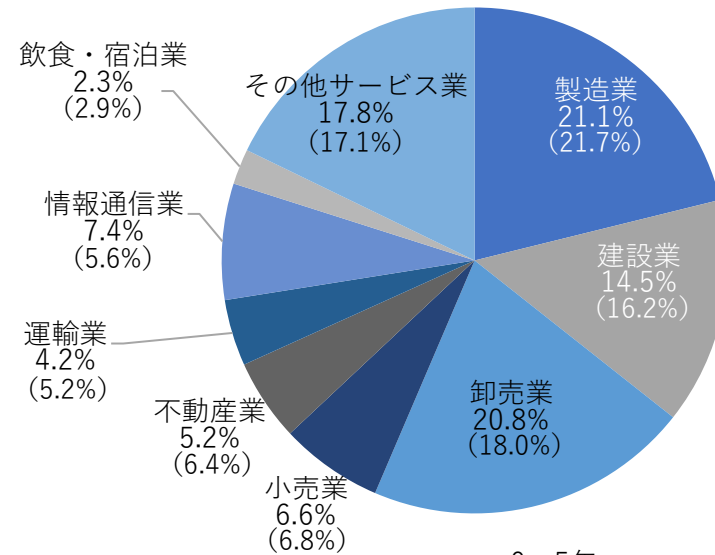
※グラフは無回答を除く割合を算出している。

業種、業歴

【業種】

	回答数	割合
製造業	299	21.1%
建設業	205	14.5%
卸売業	294	20.8%
小売業	93	6.6%
不動産業	74	5.2%
運輸業	60	4.2%
情報通信業	105	7.4%
飲食・宿泊業	32	2.3%
その他サービス業	252	17.8%
	n=1,414	

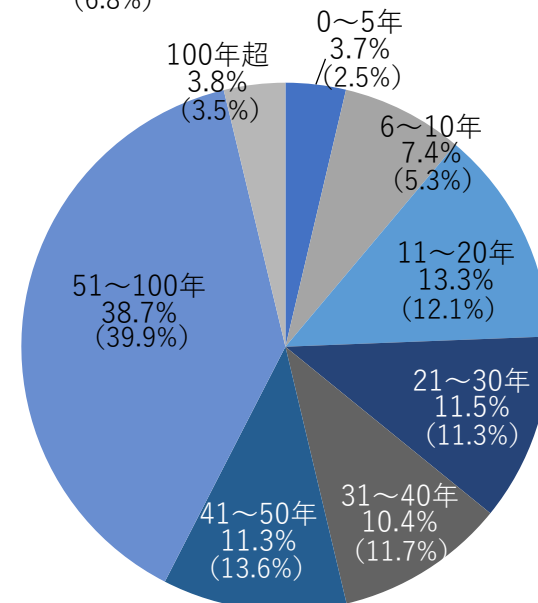
(n=1,297)



【業歴】

	回答数	割合
0～5年	52	3.7%
6～10年	105	7.4%
11～20年	187	13.3%
21～30年	162	11.5%
31～40年	147	10.4%
41～50年	159	11.3%
51～100年	546	38.7%
100年超	53	3.8%
	n=1,411	

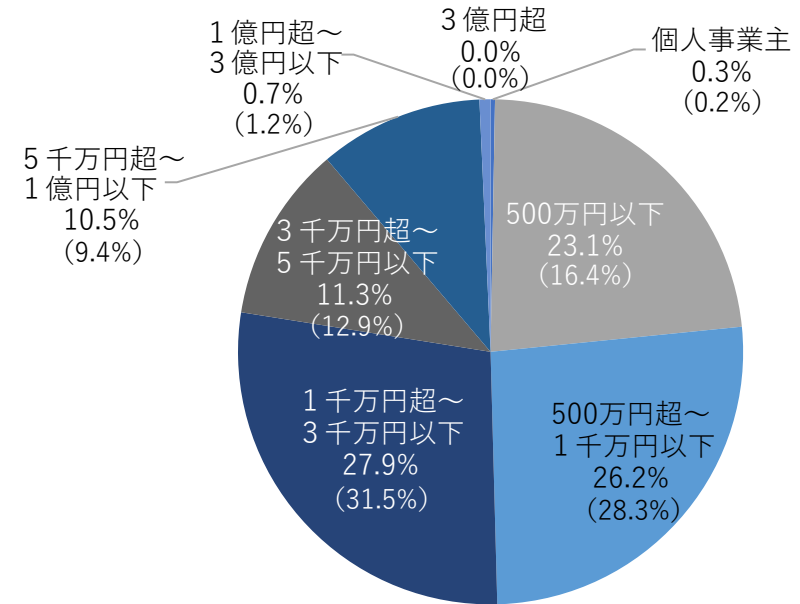
(n=1,287)



資本金、従業員数

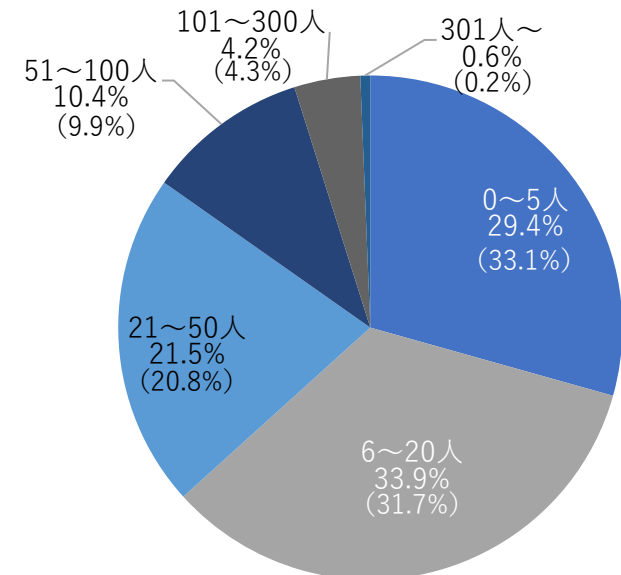
【資本金】

	回答数	割合
個人事業主	4	0.3%
500万円以下	328	23.1%
500万円超～1千万円以下	371	26.2%
1千万円超～3千万円以下	396	27.9%
3千万円超～5千万円以下	160	11.3%
5千万円超～1億円以下	149	10.5%
1億円超～3億円以下	10	0.7%
3億円超	0	0.0%
	n=1,418	
	(n=1,298)	



【従業員数】

	回答数	割合
0～5人	416	29.4%
6～20人	481	33.9%
21～50人	304	21.5%
51～100人	147	10.4%
101～300人	60	4.2%
301人～	9	0.6%
	n=1,417	
	(n=1,298)	

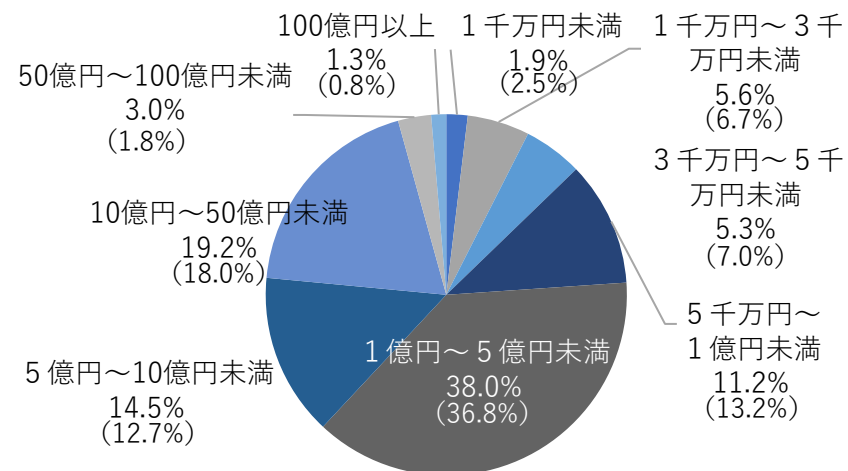


売上高（年間）、海外売上高比率、経営者年齢

【売上高（年間）】

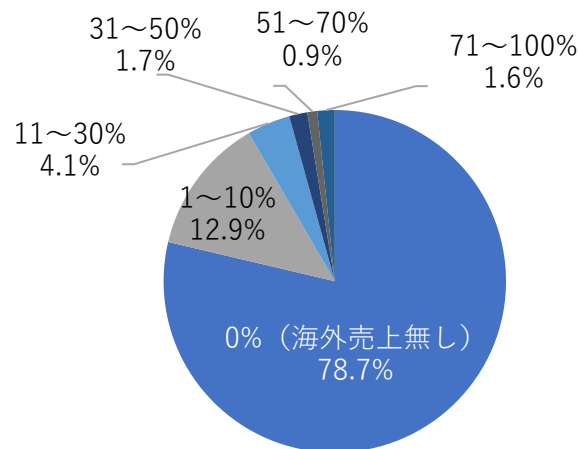
	回答数	割合
1千万円未満	27	1.9%
1千万円～3千万円未満	79	5.6%
3千万円～5千万円未満	75	5.3%
5千万円～1億円未満	158	11.2%
1億円～5億円未満	539	38.0%
5億円～10億円未満	206	14.5%
10億円～50億円未満	272	19.2%
50億円～100億円未満	42	3.0%
100億円以上	19	1.3%
	n=1,417	

(n=1,296)



【海外売上高比率】

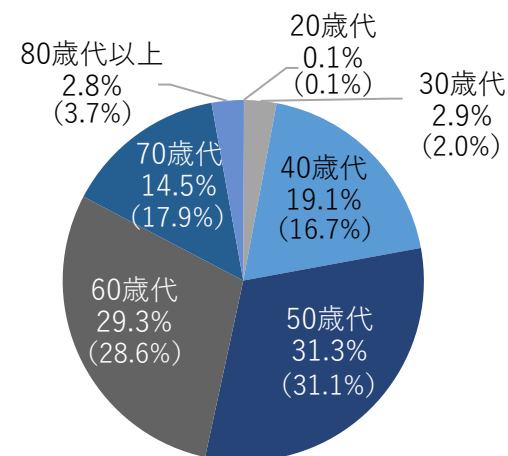
	回答数	割合
0%（海外売上無し）	1,100	78.7%
1～10%	181	12.9%
11～30%	57	4.1%
31～50%	24	1.7%
51～70%	13	0.9%
71～100%	23	1.6%
	n=1,398	



【経営者年齢】

	回答数	割合
20歳代	1	0.1%
30歳代	41	2.9%
40歳代	271	19.1%
50歳代	443	31.3%
60歳代	415	29.3%
70歳代	205	14.5%
80歳代以上	40	2.8%
	n=1,416	

(n=1,297)

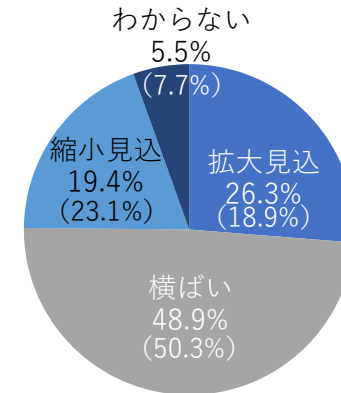


中期展望：業界展望、競争環境、事業方針

【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）】

	回答数	割合
拡大見込	354	26.3%
横ばい	659	48.9%
縮小見込み	261	19.4%
わからない	74	5.5%
	n=1,348	

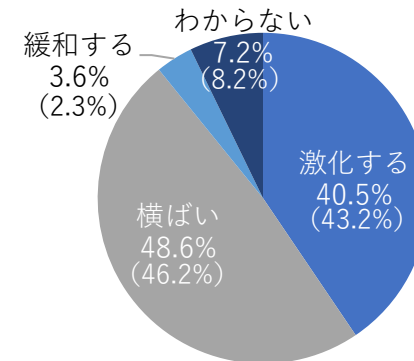
(n=1,300)



【競争環境（今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通し）】

	回答数	割合
激化する	546	40.5%
横ばい	655	48.6%
緩和する	49	3.6%
わからない	97	7.2%
	n=1,347	

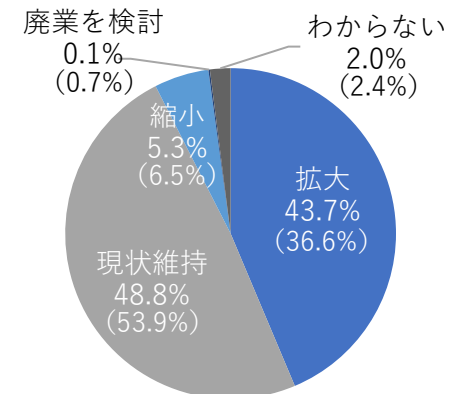
(n=1,302)



【事業方針（今後3～5年先の展望）】

	回答数	割合
拡大	588	43.7%
現状維持	658	48.8%
縮小	72	5.3%
廃業を検討	2	0.1%
わからない	27	2.0%
	n=1,347	

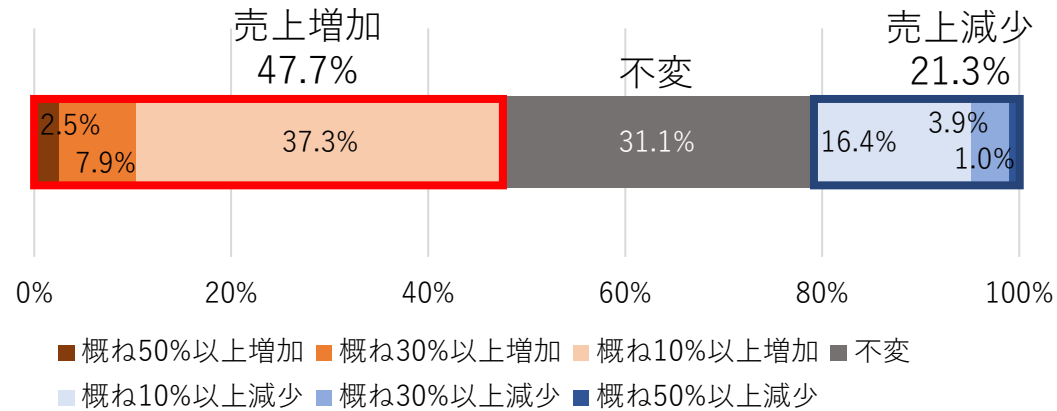
(n=1,298)



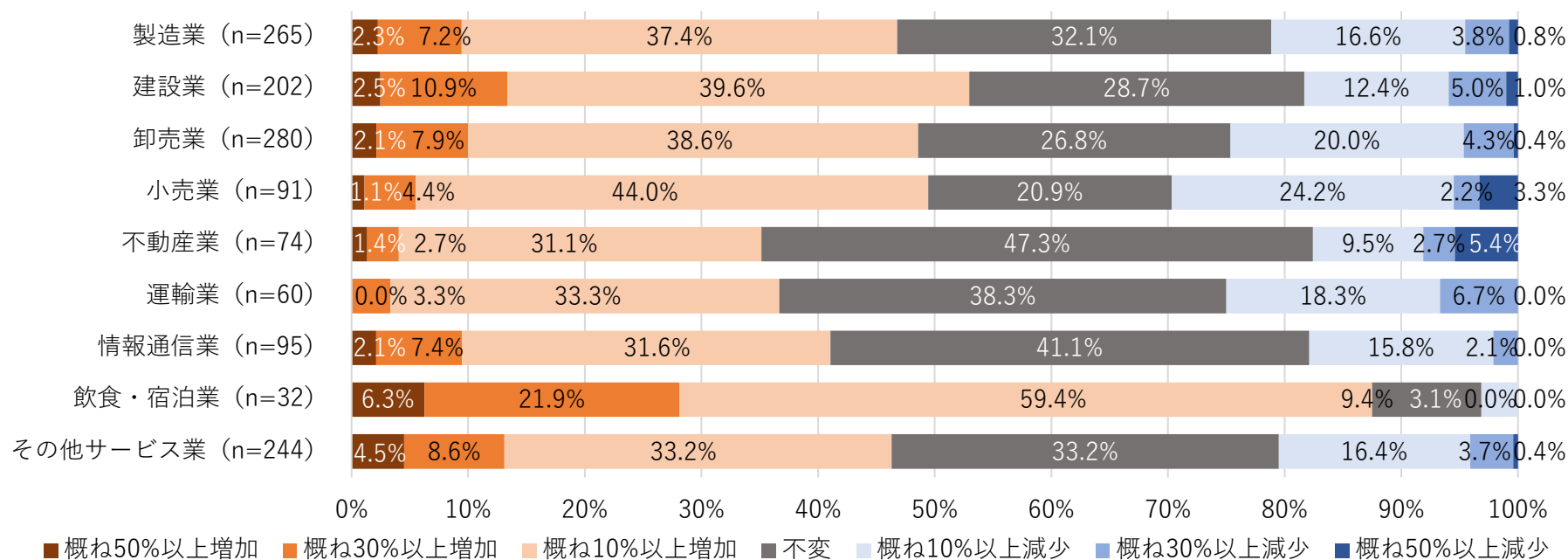
売上高（全体／業種別）

【（１）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の売上高】

	回答数	割合
概ね50%以上増加	34	2.5%
概ね30%以上増加	106	7.9%
概ね10%以上増加	502	37.3%
不変	419	31.1%
概ね10%以上減少	221	16.4%
概ね30%以上減少	52	3.9%
概ね50%以上減少	13	1.0%
	n=1,347	



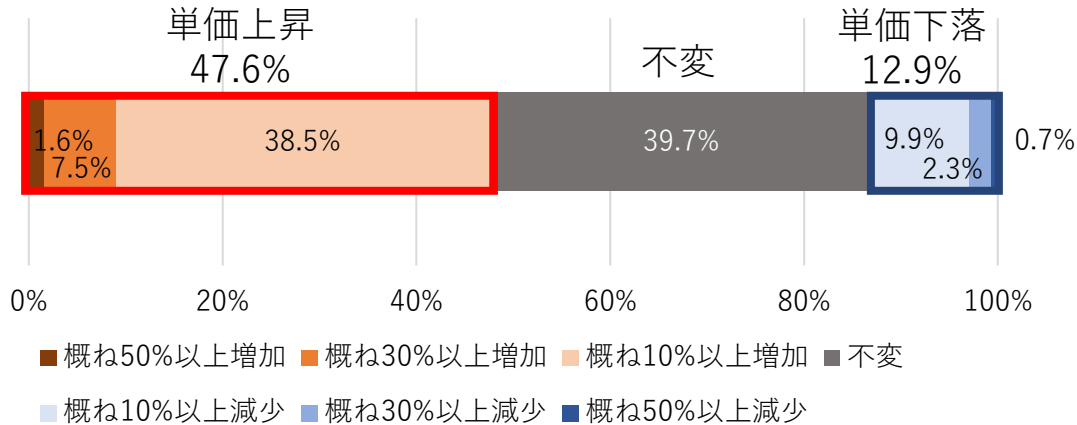
【（１）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の売上高 業種別】



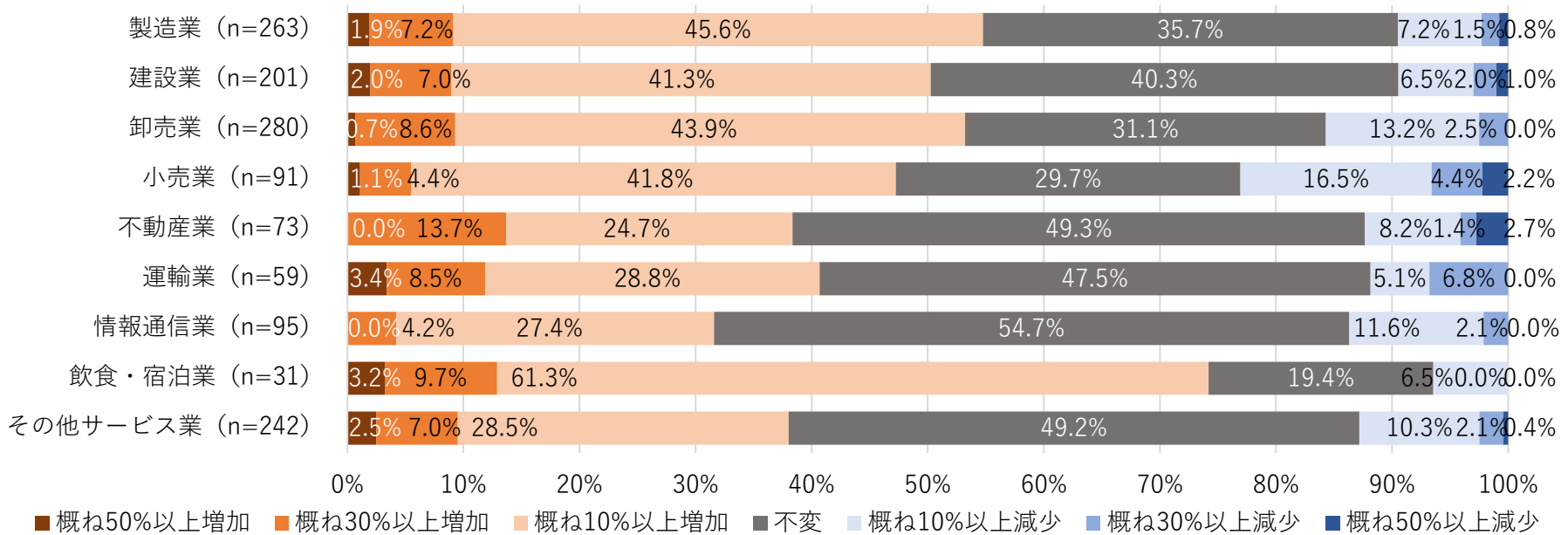
販売・受注単価（全体／業種別）

【（2）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の販売・受注単価】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	21	1.6%
概ね30%以上上昇	100	7.5%
概ね10%以上上昇	515	38.5%
不変	531	39.7%
概ね10%以上下落	132	9.9%
概ね30%以上下落	31	2.3%
概ね50%以上下落	9	0.7%
	n=1,339	



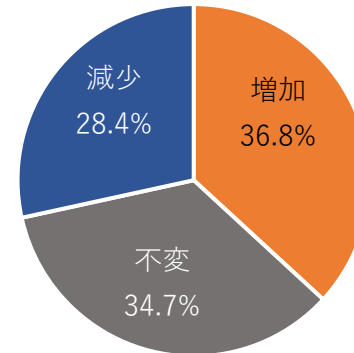
【（2）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の販売・受注単価 業種別】



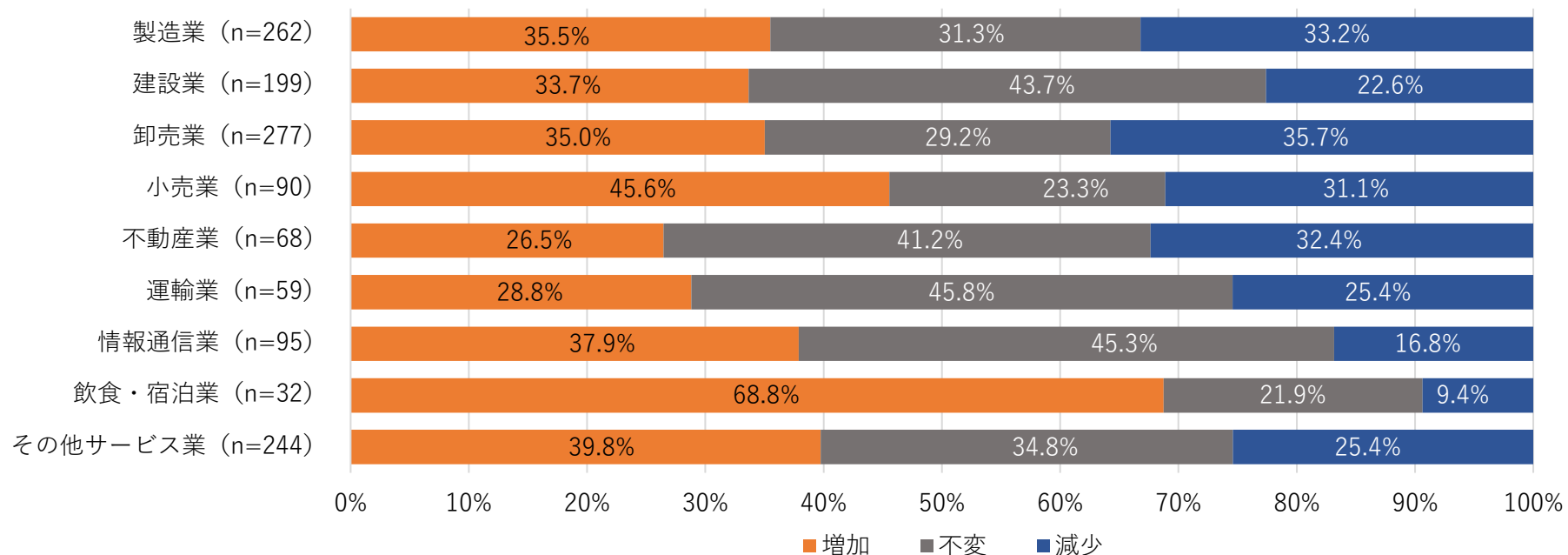
販売・受注量（全体／業種別）

【（3）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の販売・受注量】

	回答数	割合
増加	490	36.8%
不変	462	34.7%
減少	378	28.4%
	n=1,330	



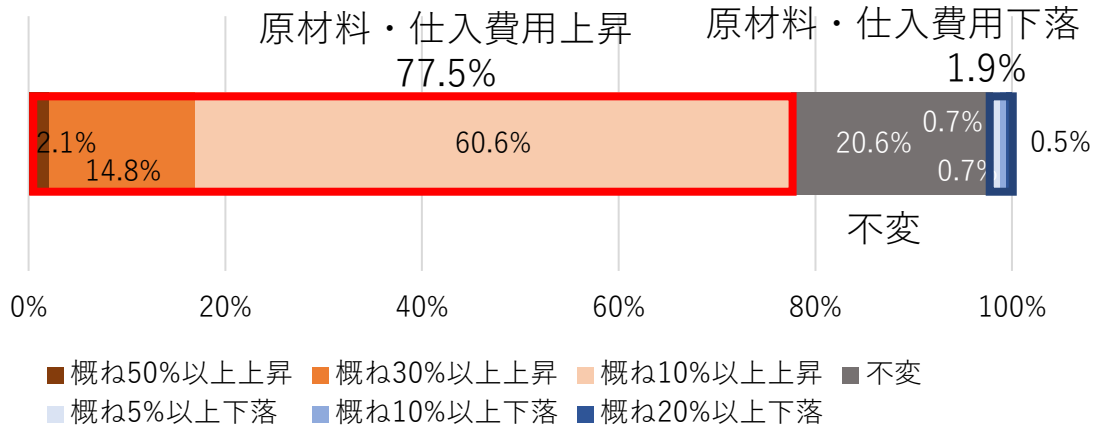
【（3）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の販売・受注量 業種別】



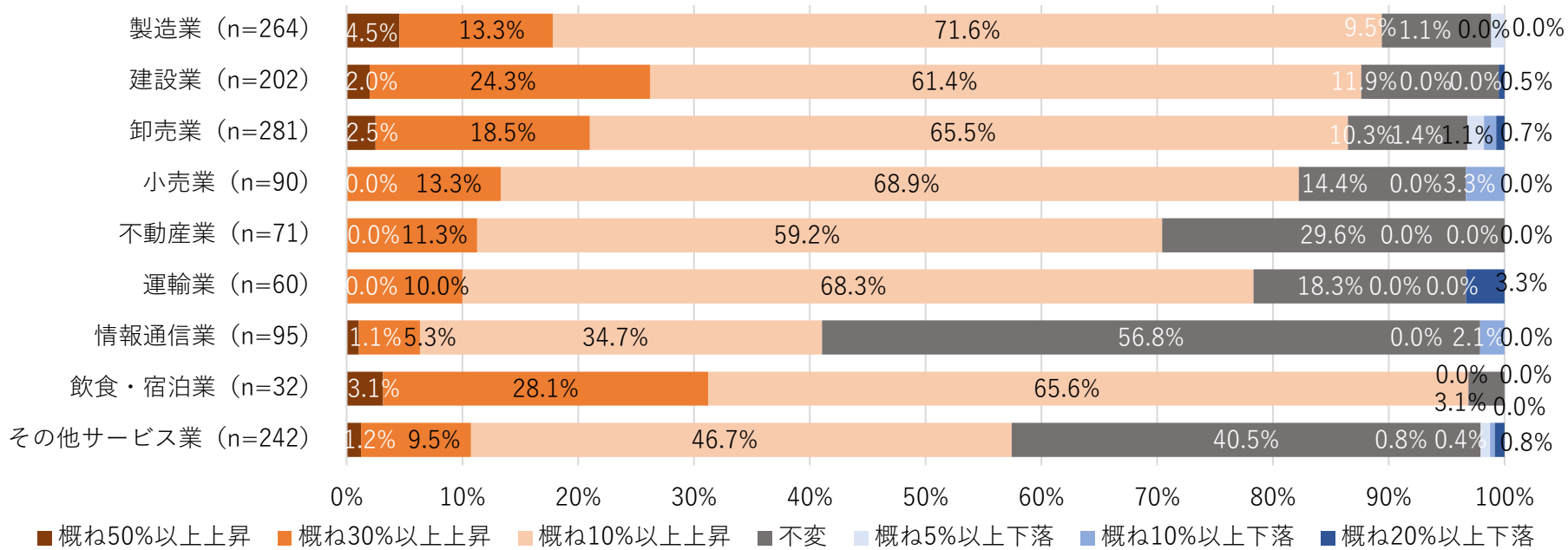
原材料・仕入費用（全体／業種別）

【（４）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の原材料・仕入費用】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	28	2.1%
概ね30%以上上昇	199	14.8%
概ね10%以上上昇	813	60.6%
不変	276	20.6%
概ね5%以上下落	9	0.7%
概ね10%以上下落	9	0.7%
概ね20%以上下落	7	0.5%
	n=1,341	



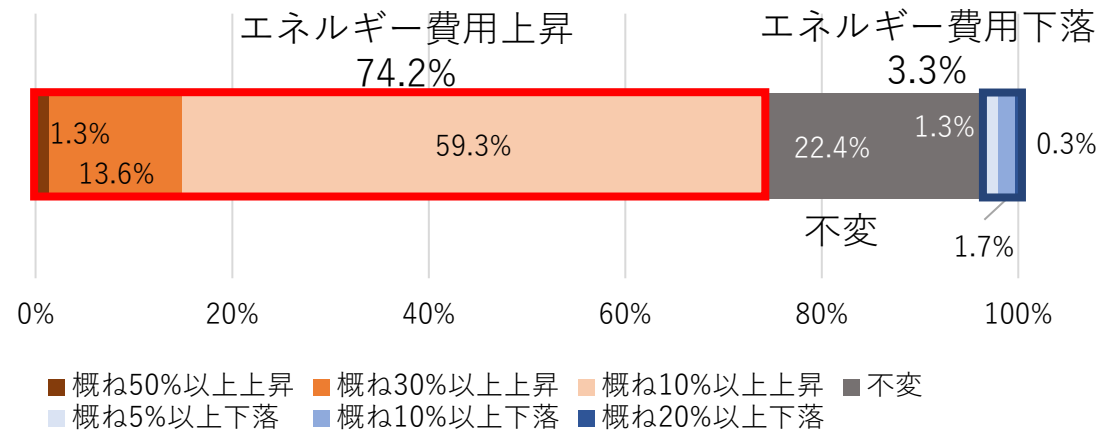
【（４）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の原材料・仕入費用 業種別】



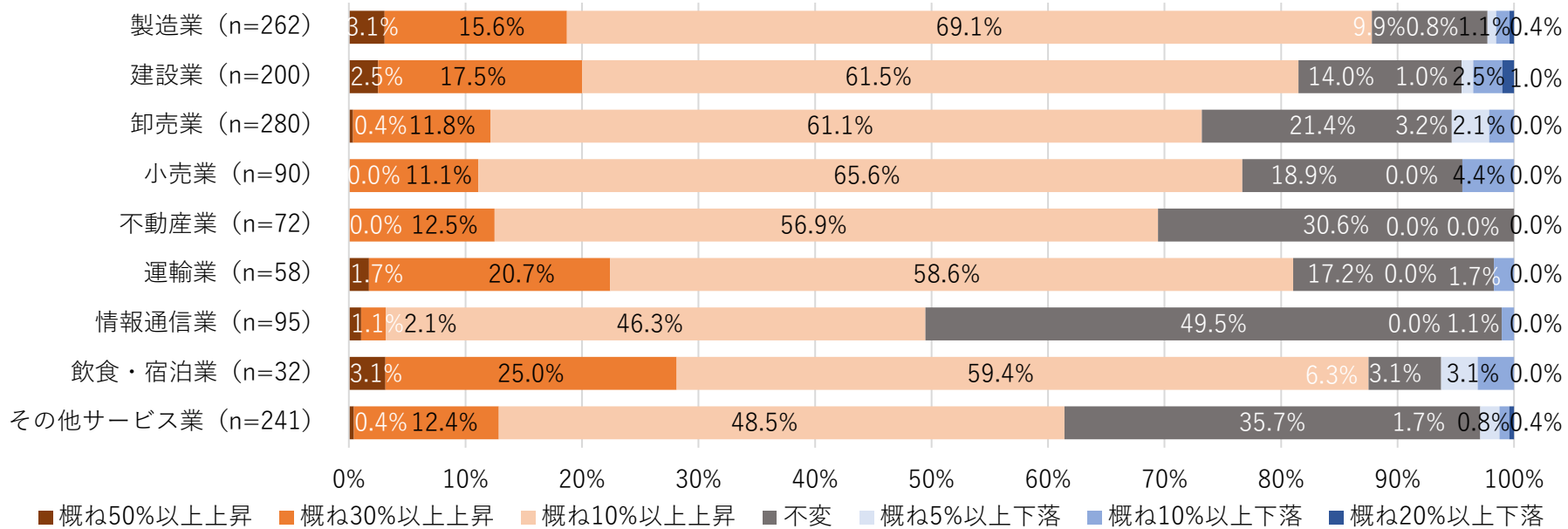
エネルギー費用（全体／業種別）

【（5）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月のエネルギー費用】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	18	1.3%
概ね30%以上上昇	181	13.6%
概ね10%以上上昇	791	59.3%
不変	299	22.4%
概ね5%以上下落	18	1.3%
概ね10%以上下落	23	1.7%
概ね20%以上下落	4	0.3%
n=1,334		



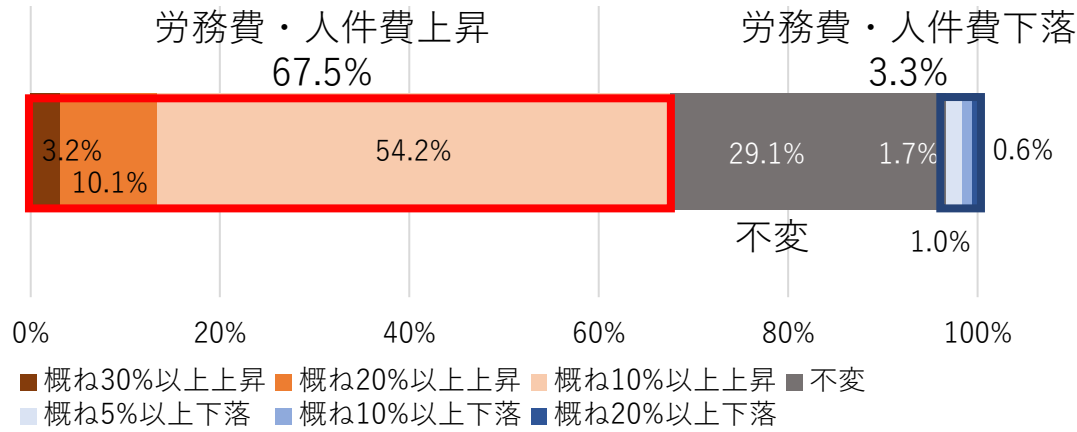
【（5）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月のエネルギー費用 業種別】



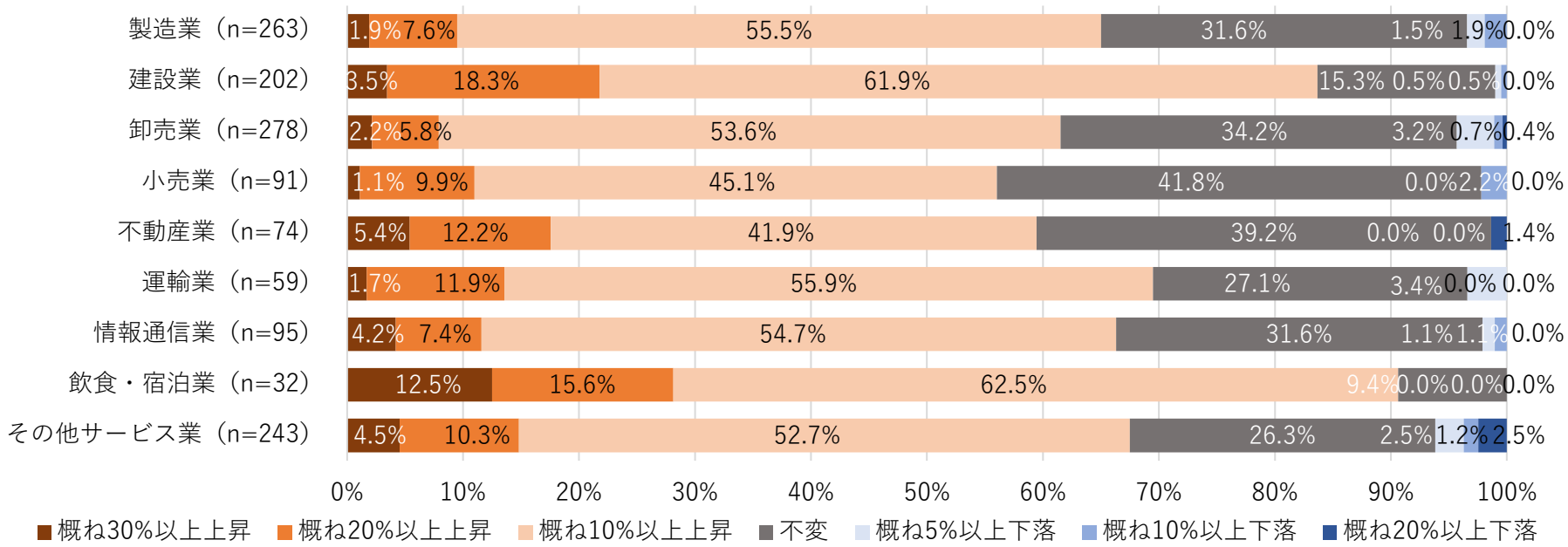
労務費・人件費（全体／業種別）

【（6）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の労務費・人件費】

	回答数	割合
概ね30%以上上昇	43	3.2%
概ね20%以上上昇	136	10.1%
概ね10%以上上昇	727	54.2%
不変	390	29.1%
概ね5%以上下落	23	1.7%
概ね10%以上下落	14	1.0%
概ね20%以上下落	8	0.6%
n=1,341		



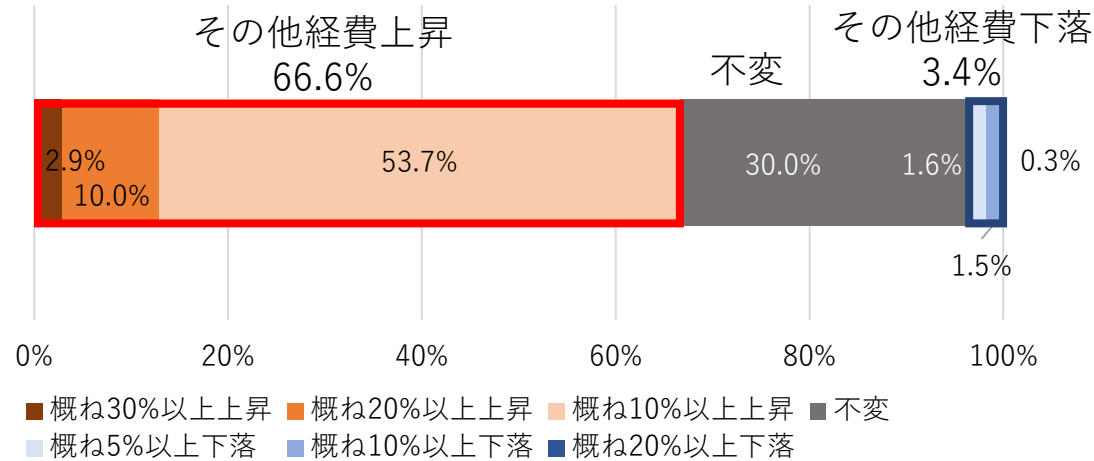
【（6）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月の労務費・人件費 業種別】



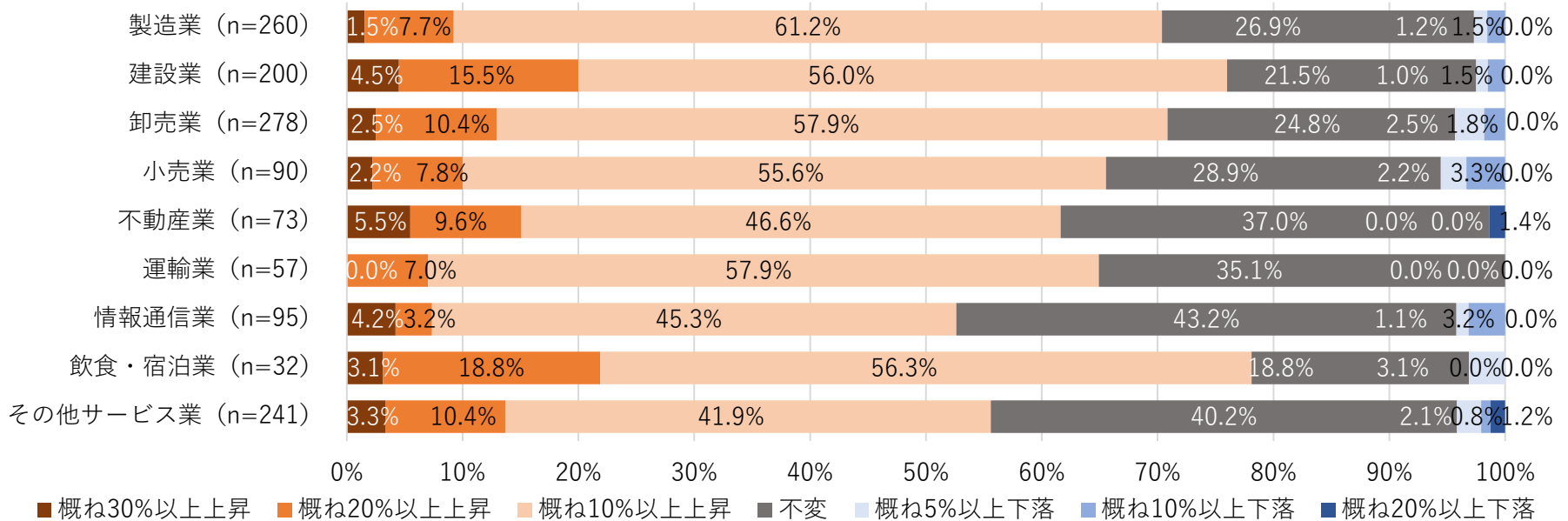
その他経費（全体／業種別）

【（7）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月のその他経費（運送費、広告費等）】

	回答数	割合
概ね30%以上上昇	39	2.9%
概ね20%以上上昇	133	10.0%
概ね10%以上上昇	714	53.7%
不変	399	30.0%
概ね5%以上下落	21	1.6%
概ね10%以上下落	20	1.5%
概ね20%以上下落	4	0.3%
	n=1,330	



【（7）昨年2022年1月～9月と比較した今年2023年1月～9月のその他経費 業種別】



収益（経常利益／全体）

【（1）前々期】

	回答数	割合
黒字	786	58.4%
収支トントン	244	18.1%
赤字	315	23.4%
	n=1,345	

(n=1,297)

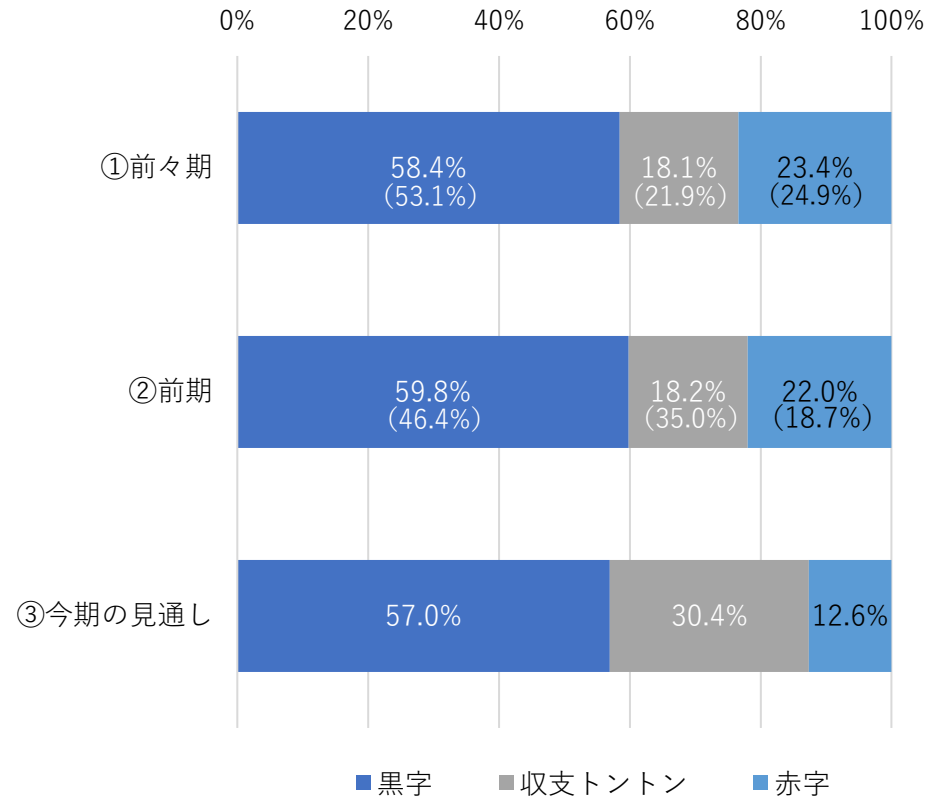
【（2）前期（直近決算期）】

	回答数	割合
黒字	795	59.8%
収支トントン	242	18.2%
赤字	292	22.0%
	n=1,329	

(n=1,276)

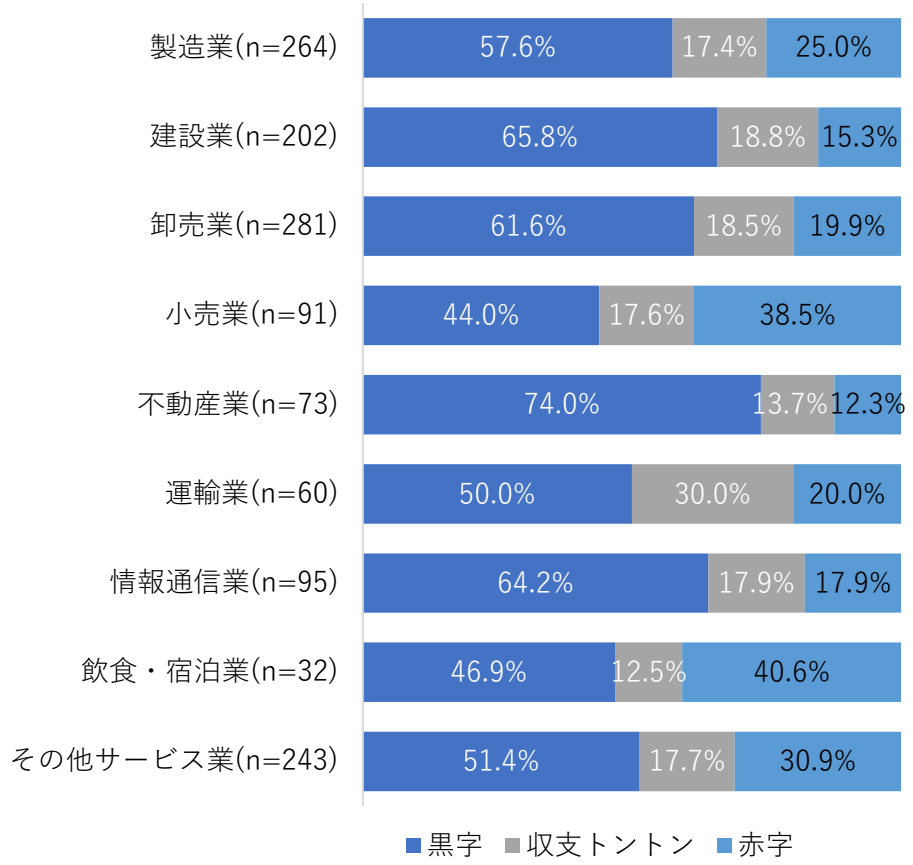
【（3）今期の見通し】

	回答数	割合
黒字	757	57.0%
収支トントン	404	30.4%
赤字	168	12.6%
	n=1,329	



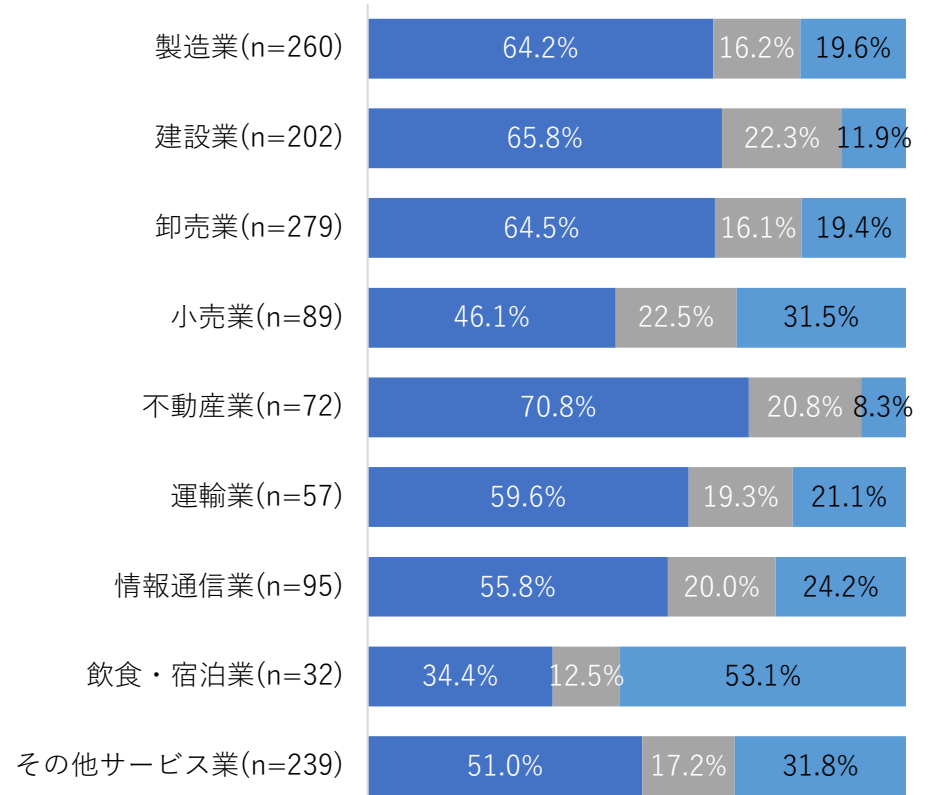
収益（前々期／業種別）

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=264	152	46	66
		57.6%	17.4%	25.0%
建設業	n=202	133	38	31
		65.8%	18.8%	15.3%
卸売業	n=281	173	52	56
		61.6%	18.5%	19.9%
小売業	n=91	40	16	35
		44.0%	17.6%	38.5%
不動産業	n=73	54	10	9
		74.0%	13.7%	12.3%
運輸業	n=60	30	18	12
		50.0%	30.0%	20.0%
情報通信業	n=95	61	17	17
		64.2%	17.9%	17.9%
飲食・宿泊業	n=32	15	4	13
		46.9%	12.5%	40.6%
その他サービス業	n=243	125	43	75
		51.4%	17.7%	30.9%



収益（前期（直近決算期））／業種別

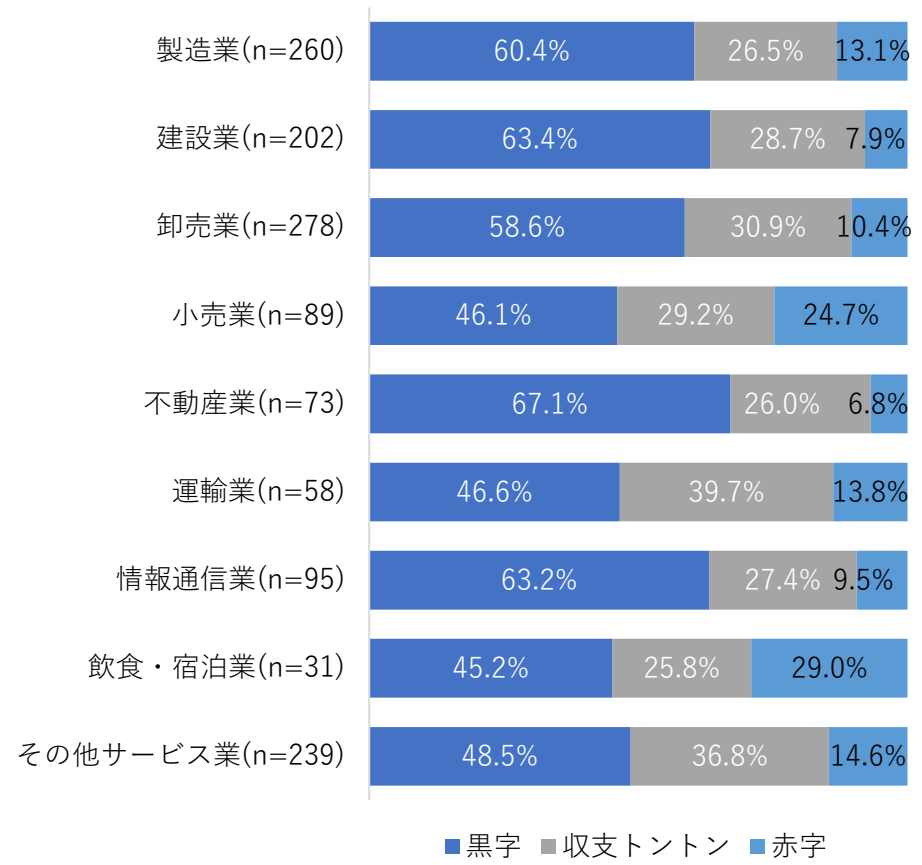
		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=260	167	42	51
		64.2%	16.2%	19.6%
建設業	n=202	133	45	24
		65.8%	22.3%	11.9%
卸売業	n=279	180	45	54
		64.5%	16.1%	19.4%
小売業	n=89	41	20	28
		46.1%	22.5%	31.5%
不動産業	n=72	51	15	6
		70.8%	20.8%	8.3%
運輸業	n=57	34	11	12
		59.6%	19.3%	21.1%
情報通信業	n=95	53	19	23
		55.8%	20.0%	24.2%
飲食・宿泊業	n=32	11	4	17
		34.4%	12.5%	53.1%
その他サービス業	n=239	122	41	76
		51.0%	17.2%	31.8%



■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

収益（今期見通し／業種別）

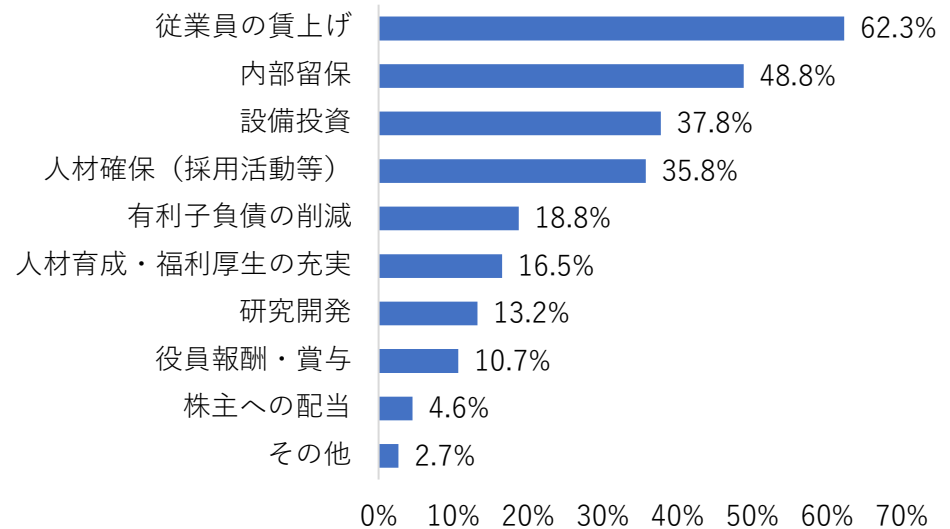
		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=260	157	69	34
		60.4%	26.5%	13.1%
建設業	n=202	128	58	16
		63.4%	28.7%	7.9%
卸売業	n=278	163	86	29
		58.6%	30.9%	10.4%
小売業	n=89	41	26	22
		46.1%	29.2%	24.7%
不動産業	n=73	49	19	5
		67.1%	26.0%	6.8%
運輸業	n=58	27	23	8
		46.6%	39.7%	13.8%
情報通信業	n=95	60	26	9
		63.2%	27.4%	9.5%
飲食・宿泊業	n=31	14	8	9
		45.2%	25.8%	29.0%
その他サービス業	n=239	116	88	35
		48.5%	36.8%	14.6%



経常利益や手元資金における今後の主な用途

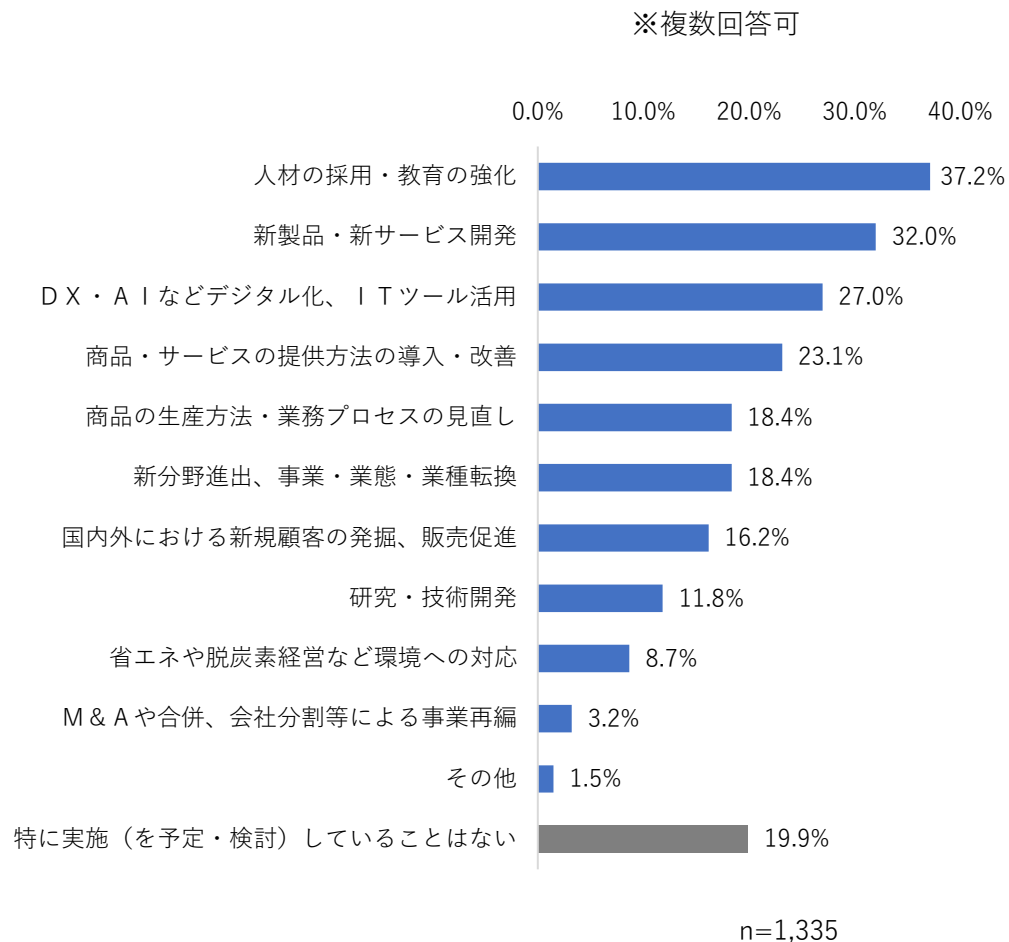
※複数回答可（3つまで）

	回答数	割合
従業員の賃上げ	833	62.3%
内部留保	653	48.8%
設備投資	505	37.8%
人材確保（採用活動等）	478	35.8%
有利子負債の削減	251	18.8%
人材育成・福利厚生の実充	221	16.5%
研究開発	177	13.2%
役員報酬・賞与	143	10.7%
株主への配当	61	4.6%
その他	36	2.7%
	n=1,337	



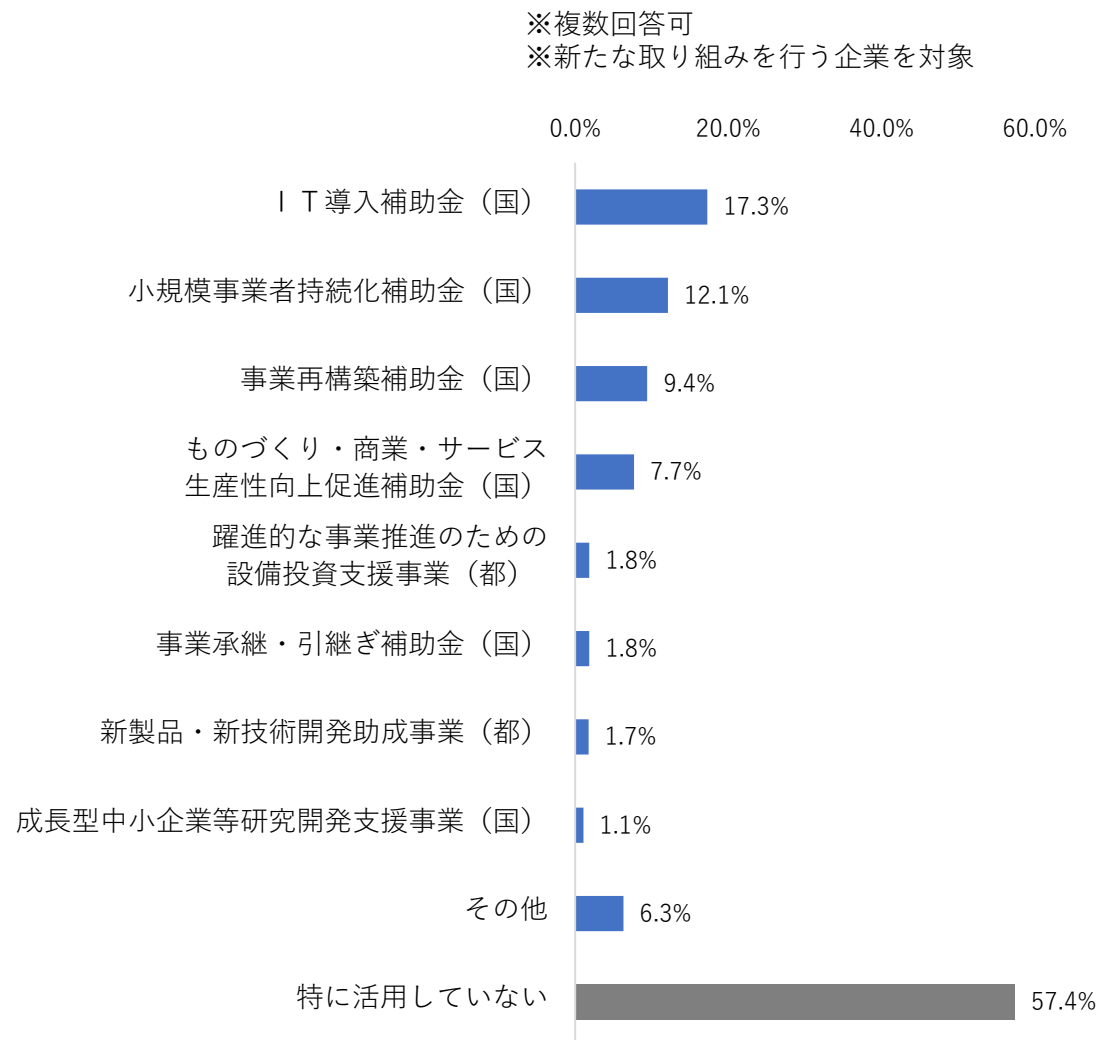
2020年以降の新たな取り組み状況

	回答数	割合
人材の採用・教育の強化	496	37.2%
新製品・新サービス開発	427	32.0%
D X・A Iなどデジタル化、 I Tツール活用	360	27.0%
商品・サービスの提供方法の 導入・改善	309	23.1%
商品の生産方法・ 業務プロセスの見直し	245	18.4%
新分野進出（例：既存の製品・ サービスを新しい市場に展開） 事業・業態・業種転換	245	18.4%
国内外における新規顧客の発掘、 販売促進	216	16.2%
研究・技術開発	158	11.8%
省エネや脱炭素経営など 環境への対応	116	8.7%
M & Aや合併、会社分割等 による事業再編	43	3.2%
その他	20	1.5%
特に実施（を予定・検討） していることはない	266	19.9%
	n=1,335	



新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金

	回答数	割合
IT導入補助金	178	17.3%
小規模事業者持続化補助金	125	12.1%
事業再構築補助金	97	9.4%
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	79	7.7%
躍進的な事業推進のための設備投資支援事業	19	1.8%
事業承継・引継ぎ補助金	19	1.8%
新製品・新技術開発助成事業	18	1.7%
成長型中小企業等研究開発支援事業	11	1.1%
その他	65	6.3%
特に活用していない	592	57.4%
	n=1,031	



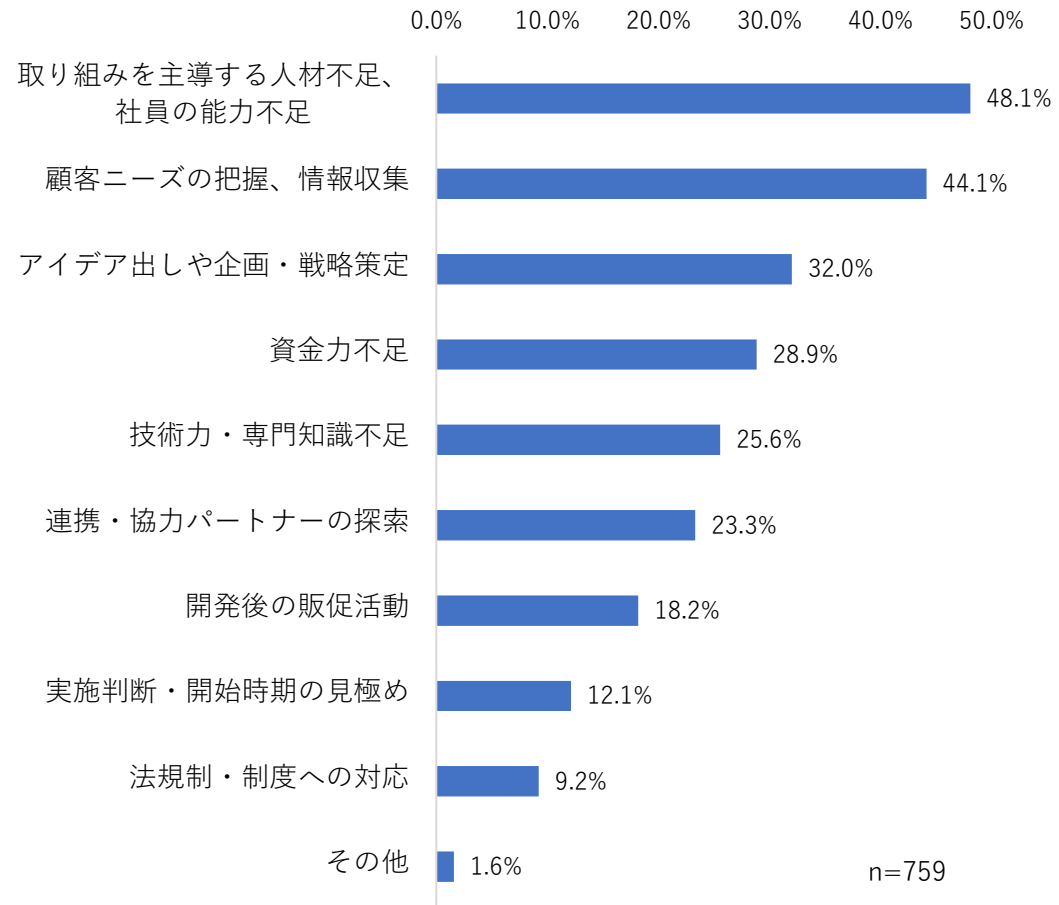
n=1,031

新たな取り組みを進める中で生じた課題

	回答数	割合
取り組みを主導する人材不足、社員の能力不足	365	48.1%
顧客ニーズの把握、情報収集	335	44.1%
アイデア出しや企画・戦略策定	243	32.0%
資金力不足	219	28.9%
技術力・専門知識不足	194	25.6%
連携・協力パートナーの探索	177	23.3%
開発後の販促活動	138	18.2%
実施判断・開始時期の見極め	92	12.1%
法規制・制度への対応	70	9.2%
その他	12	1.6%
	n=759	

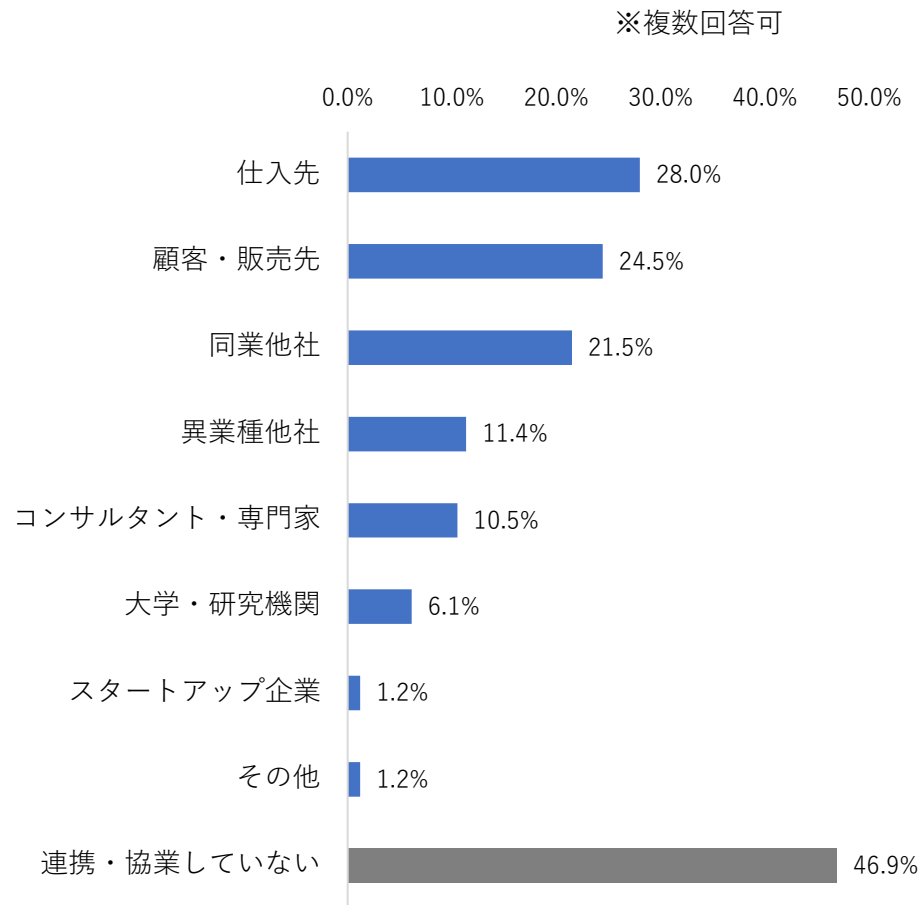
※複数回答可

※新たな取り組みの内容において、イノベーション活動を選択した企業を対象



事業活動における他社（機関）との連携

	回答数	割合
仕入先	370	28.0%
顧客・販売先	323	24.5%
同業他社	284	21.5%
異業種他社	150	11.4%
コンサルタント・専門家	139	10.5%
大学・研究機関	81	6.1%
スタートアップ企業	16	1.2%
その他	16	1.2%
連携・協業していない	619	46.9%
	n=1,321	



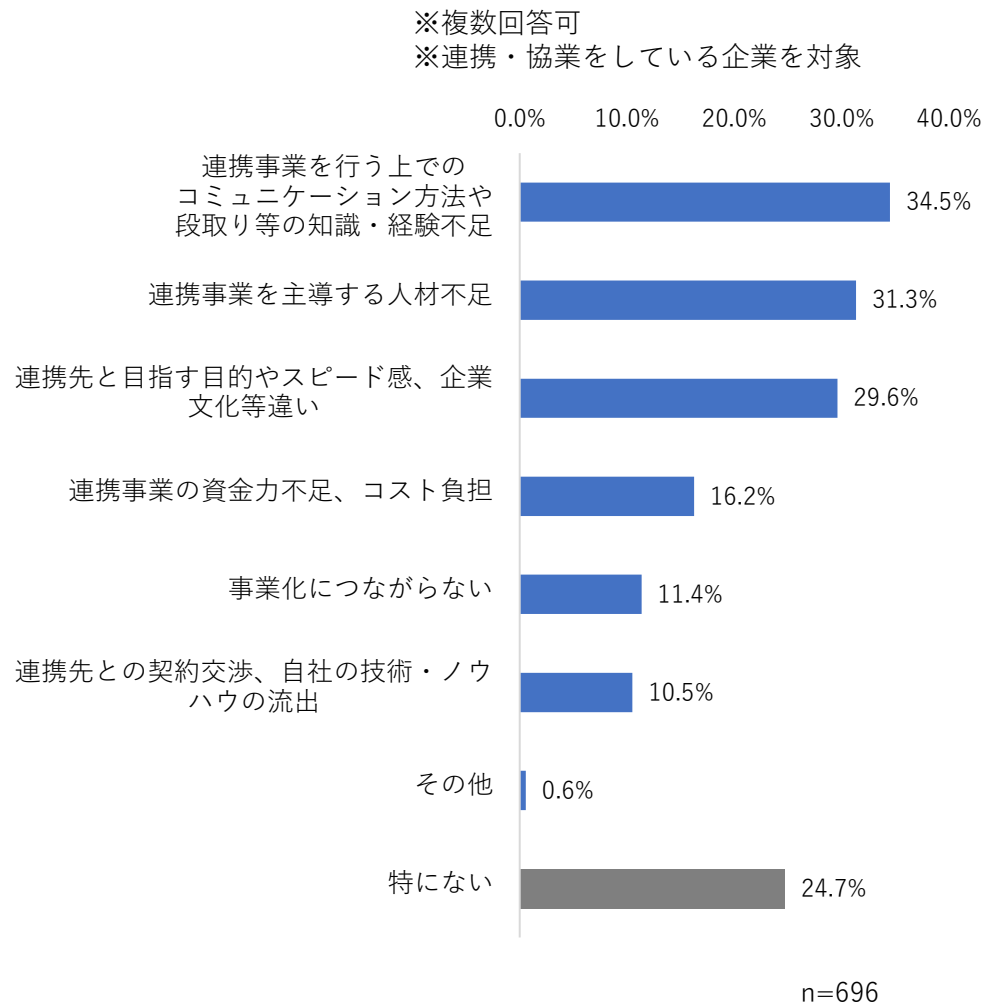
n=1,321

II. 新たな取り組みについて

挑みつづける、変わらぬ意志で。

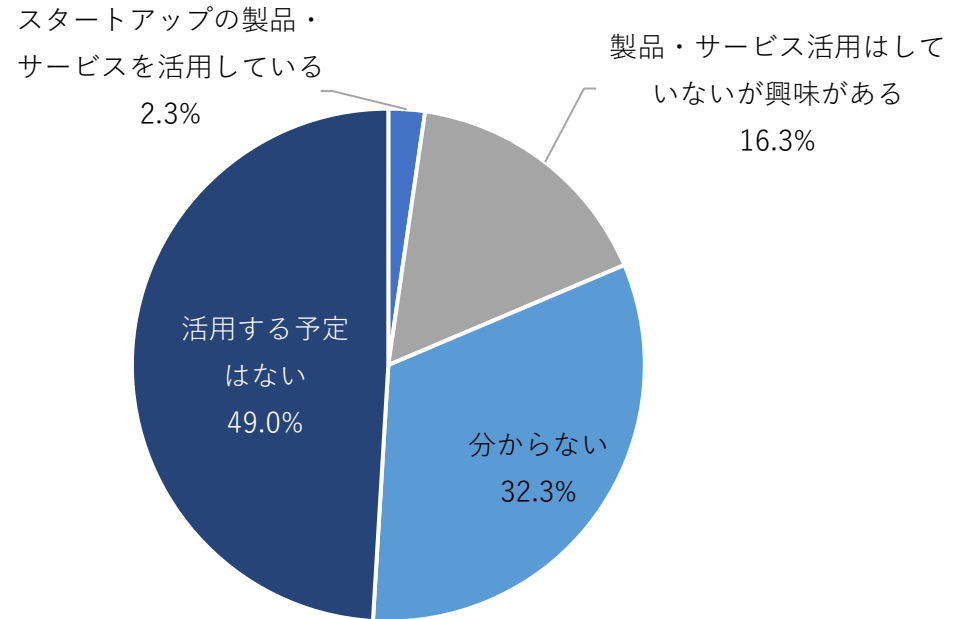
連携事業の実施、または連携先と関係構築を図る上で顕在化した課題

	回答数	割合
連携事業を行う上でのコミュニケーション方法や段取り等の知識・経験不足	240	34.5%
連携事業を主導する人材不足	218	31.3%
連携先と目指す目的やスピード感、企業文化等違い	206	29.6%
連携事業の資金力不足、コスト負担	113	16.2%
事業化につながらない	79	11.4%
連携先との契約交渉、自社の技術・ノウハウの流出	73	10.5%
その他	4	0.6%
特にない	172	24.7%
	n=696	



スタートアップ製品・サービスの活用状況

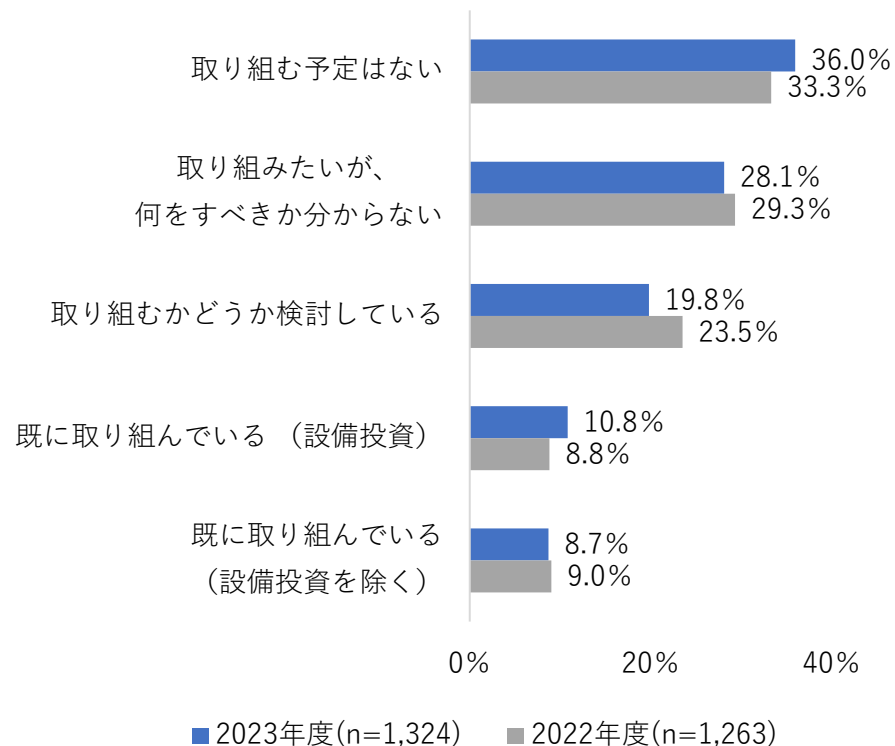
	回答数	割合
スタートアップの製品・サービスを活用している	30	2.3%
製品・サービス活用はしていないが興味がある	213	16.3%
分からない	422	32.3%
活用する予定はない	640	49.0%
	n=1,305	



※複数回答可

	回答数	割合
取り組む予定はない	476	36.0%
取り組みたいが、何をすべきか分からない	372	28.1%
取り組むかどうか検討している	262	19.8%
既に取り組んでいる（設備投資）	143	10.8%
既に取り組んでいる（設備投資を除く 例：技術開発、排出量測定など）	115	8.7%
	n=1,324	

(n=1,263)

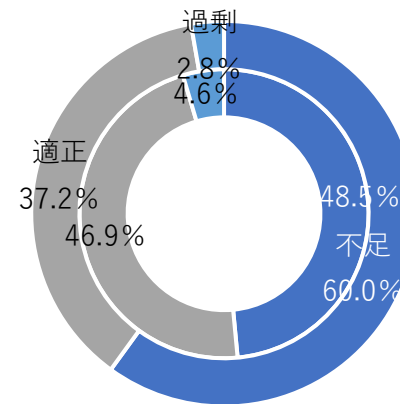


人員の過不足状況（全体／業種別）

【人員の過不状況】

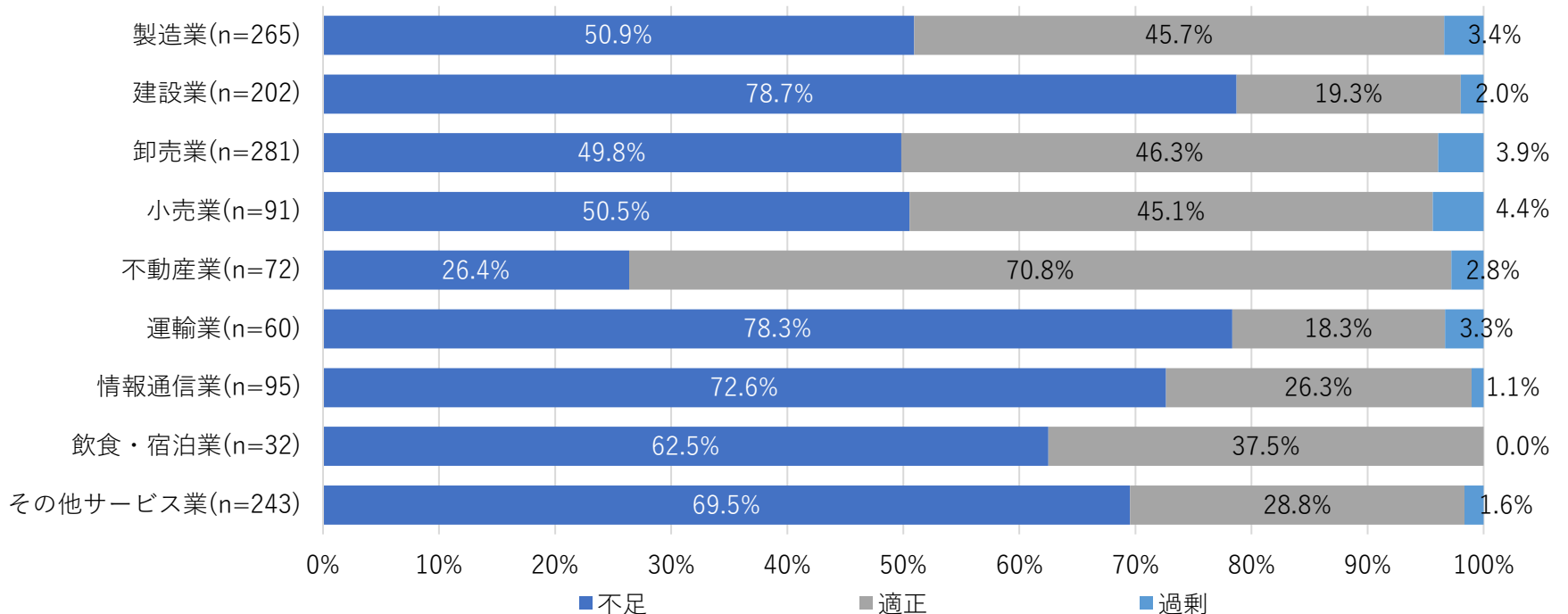
	回答数	割合
不足	807	60.0%
適正	501	37.2%
過剰	37	2.8%
	n=1,345	

(n=1,298)



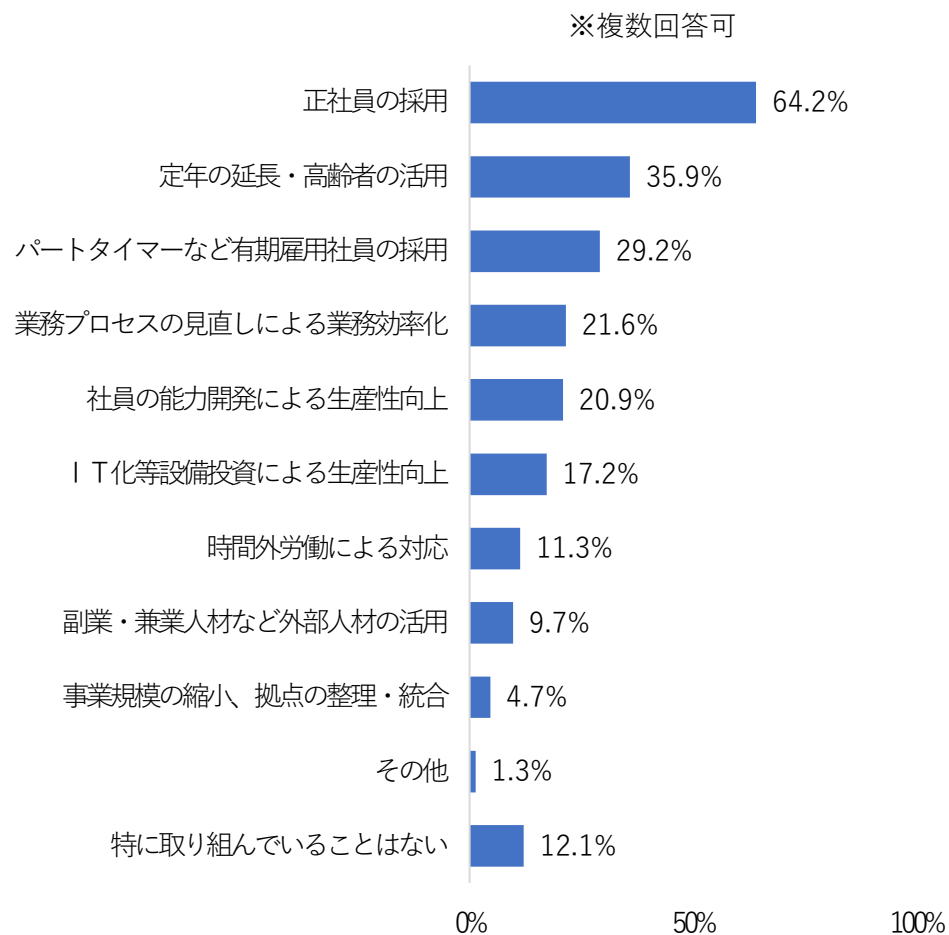
外側：2023年度(n=1,345)
 内側：2022年度(n=1,298)

【人員の過不足状況 業種別】



人手不足の対応策

	回答数	割合
正社員の採用	827	64.2%
定年の延長・高齢者の活用	463	35.9%
パートタイマーなど 有期雇用社員の採用	376	29.2%
業務プロセスの見直しによる 業務効率化	278	21.6%
社員の能力開発による生産性向上	269	20.9%
IT化等設備投資による生産性向上	222	17.2%
時間外労働による対応	146	11.3%
副業・兼業人材など外部人材の活用	125	9.7%
事業規模の縮小、拠点の整理・統合	60	4.7%
その他	17	1.3%
特に取り組んでいることはない	156	12.1%
	n=1,289	

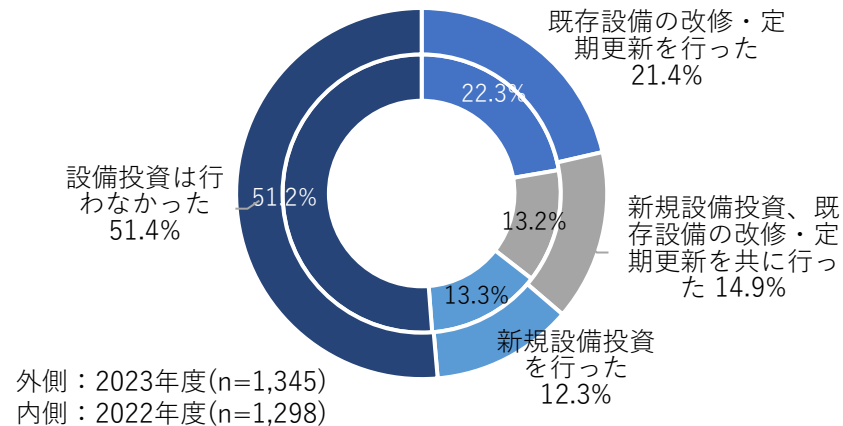


設備投資

【（１）今年(2023年1月～12月)の設備投資(国内・予定含む)】

	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行った	288	21.4%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行った	200	14.9%
新規設備投資を行った	166	12.3%
設備投資は行わなかった	691	51.4%
	n=1,345	

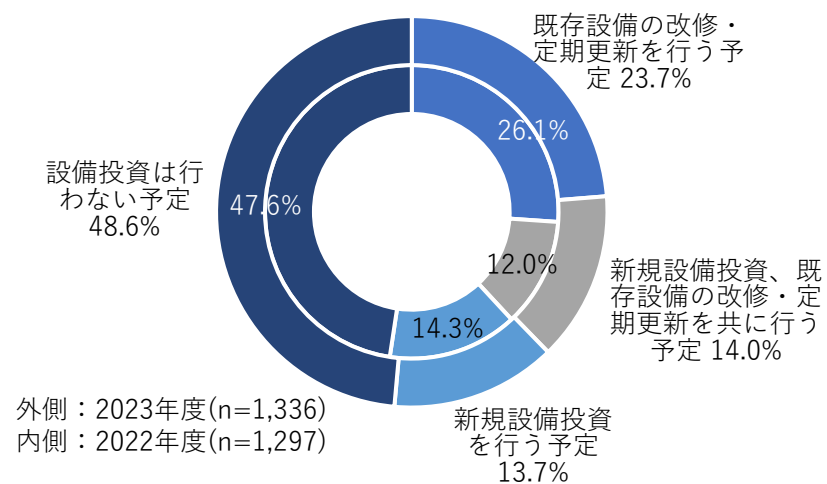
(n=1,298)



【（２）来年(2024年1月～12月)の設備投資(国内)の予定】

	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行う予定	317	23.7%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行う予定	187	14.0%
新規設備投資を行う予定	183	13.7%
設備投資は行わない予定	649	48.6%
	n=1,336	

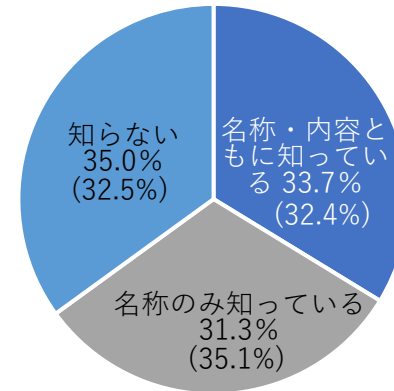
(n=1,297)



「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況

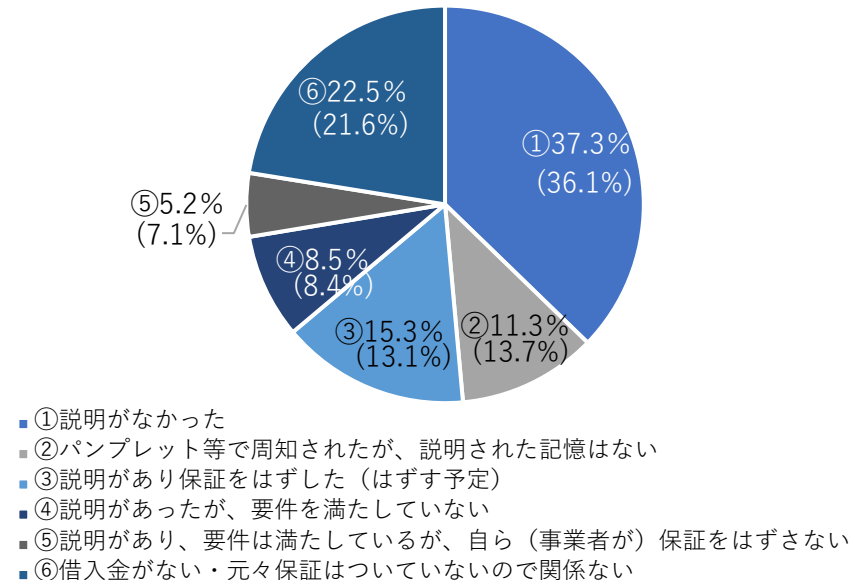
【（１）「経営者保証に関するガイドライン」の認知度】

	回答数	割合
名称・内容ともに知っている	454	33.7%
名称のみ知っている	421	31.3%
知らない	471	35.0%
	n=1,346	
	(n=1,292)	



【（２）「経営者保証に関するガイドライン」の民間金融機関からの説明状況】

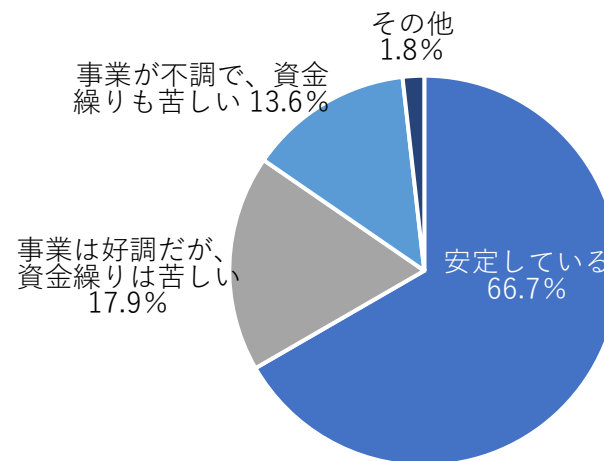
	回答数	割合
説明がなかった	491	37.3%
パンフレット等で周知されたが、説明された記憶はない	149	11.3%
説明があり保証をはずした（はずす予定）	202	15.3%
説明があったが、要件を満たしていない	112	8.5%
説明があり、要件は満たしているが、自ら（事業者が）保証をはずさない	68	5.2%
借入金がない・元々保証はついていないので関係ない	296	22.5%
	n=1,318	
	(n=1,270)	



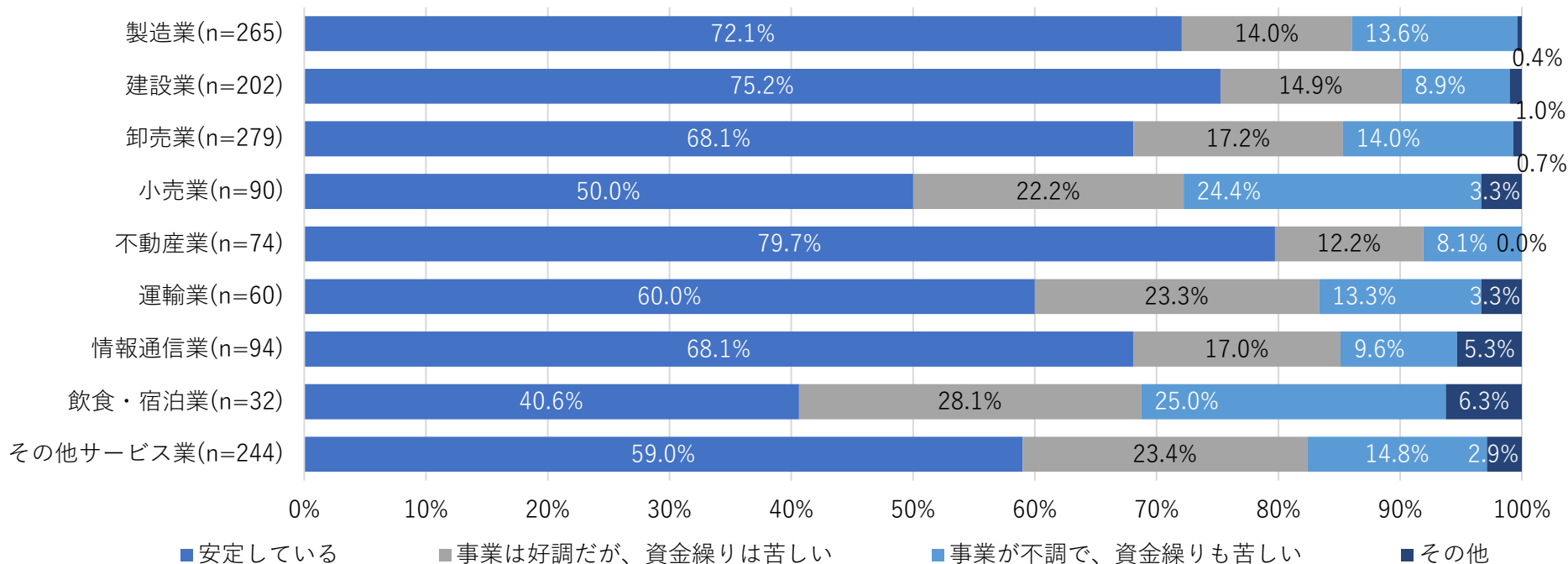
資金繰りの状況 (全体/業種別)

【現在の資金繰りの状況】

	回答数	割合
安定している	896	66.7%
事業は好調だが、資金繰りは苦しい	241	17.9%
事業が不調で、資金繰りも苦しい	183	13.6%
その他	24	1.8%
	n=1,344	



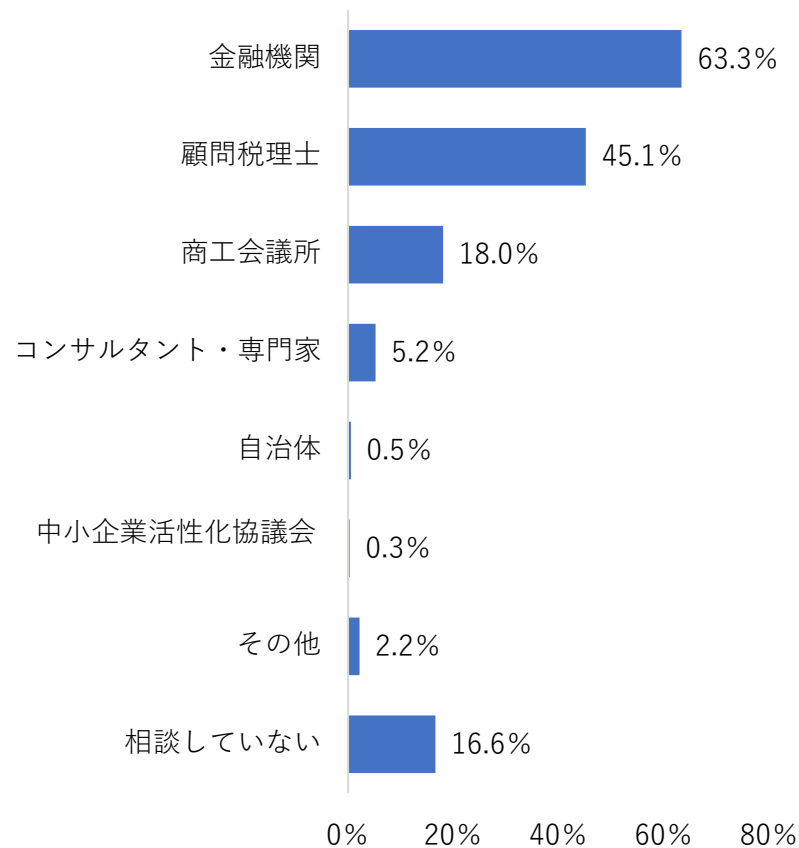
【現在の資金繰りの状況 業種別】



資金繰りに関する相談先

※複数回答可

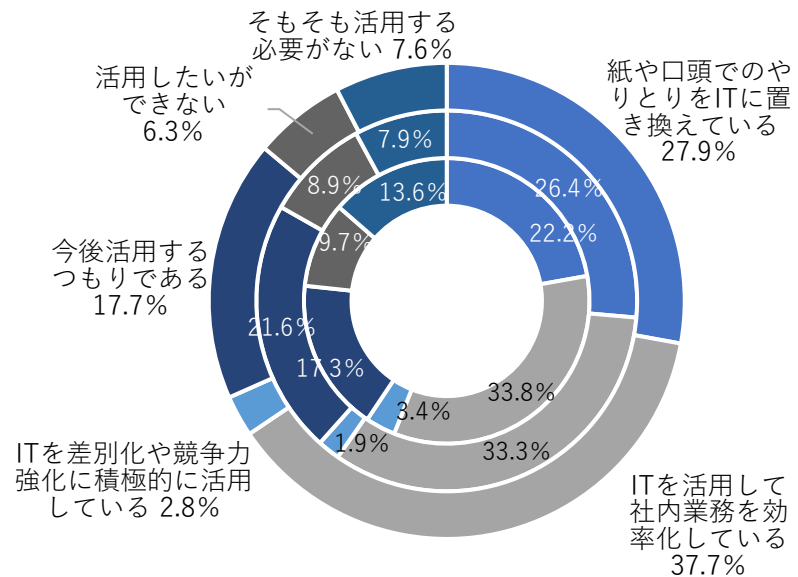
	回答数	割合
金融機関	822	63.3%
顧問税理士	586	45.1%
商工会議所	234	18.0%
コンサルタント・専門家	68	5.2%
自治体	7	0.5%
中小企業活性化協議会	4	0.3%
その他	28	2.2%
相談していない	215	16.6%
	n=1,298	



ITツールの活用状況

	回答数	割合
紙や口頭でのやりとりをITに置き換えている	369	27.9%
ITを活用して社内業務を効率化している	499	37.7%
ITを差別化や競争力強化に積極的に活用している	37	2.8%
今後活用するつもりである	235	17.7%
活用したいができない	83	6.3%
そもそも活用する必要がない	101	7.6%
	n=1,324	

(n=1,286)

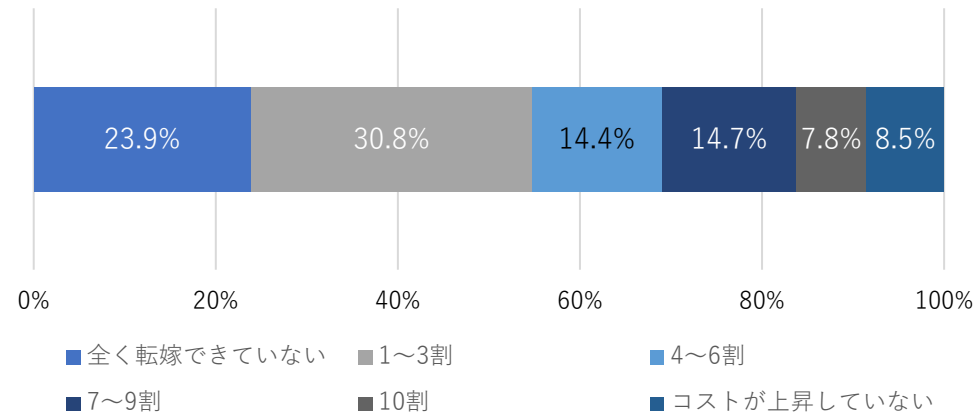


外側：2023年度(n=1,324)
 中央：2022年度(n=1,286)
 内側：2022年度(n=1,501)

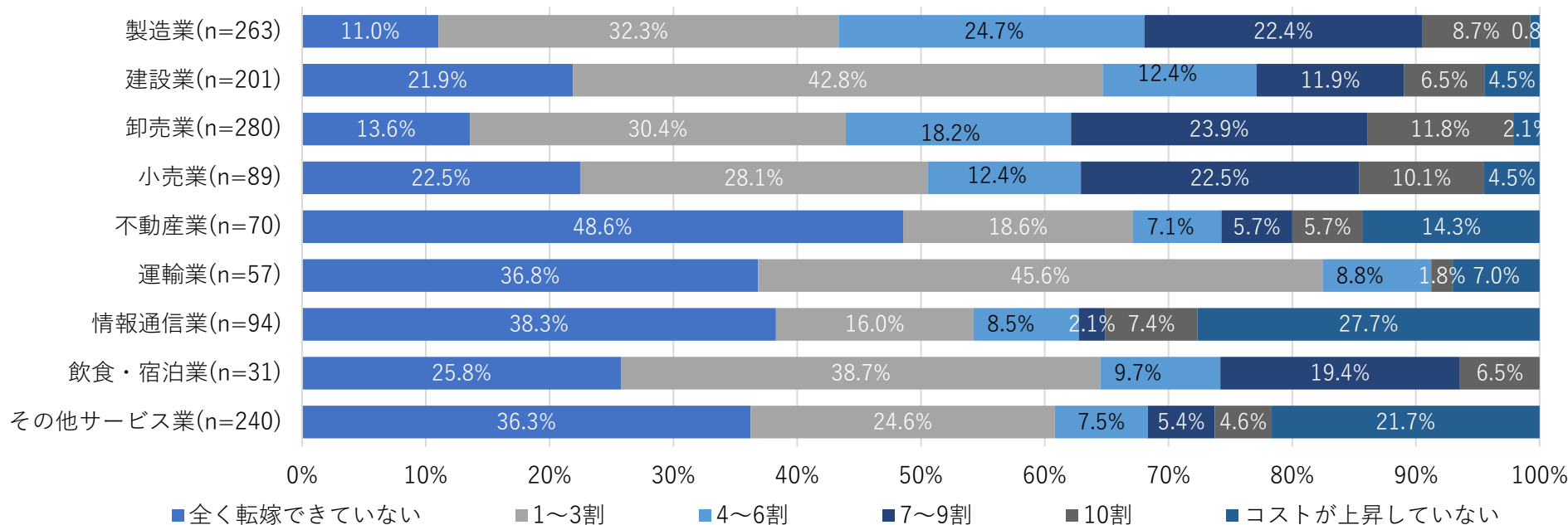
価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用】

	回答数	割合
全く転嫁できていない	318	23.9%
1～3割	409	30.8%
4～6割	191	14.4%
7～9割	195	14.7%
10割	103	7.8%
コストが上昇していない	113	8.5%
	n=1,329	



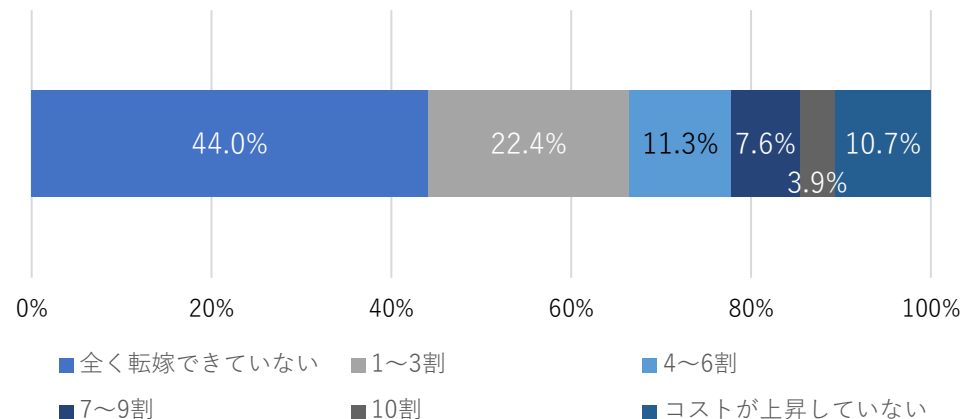
【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用 業種別】



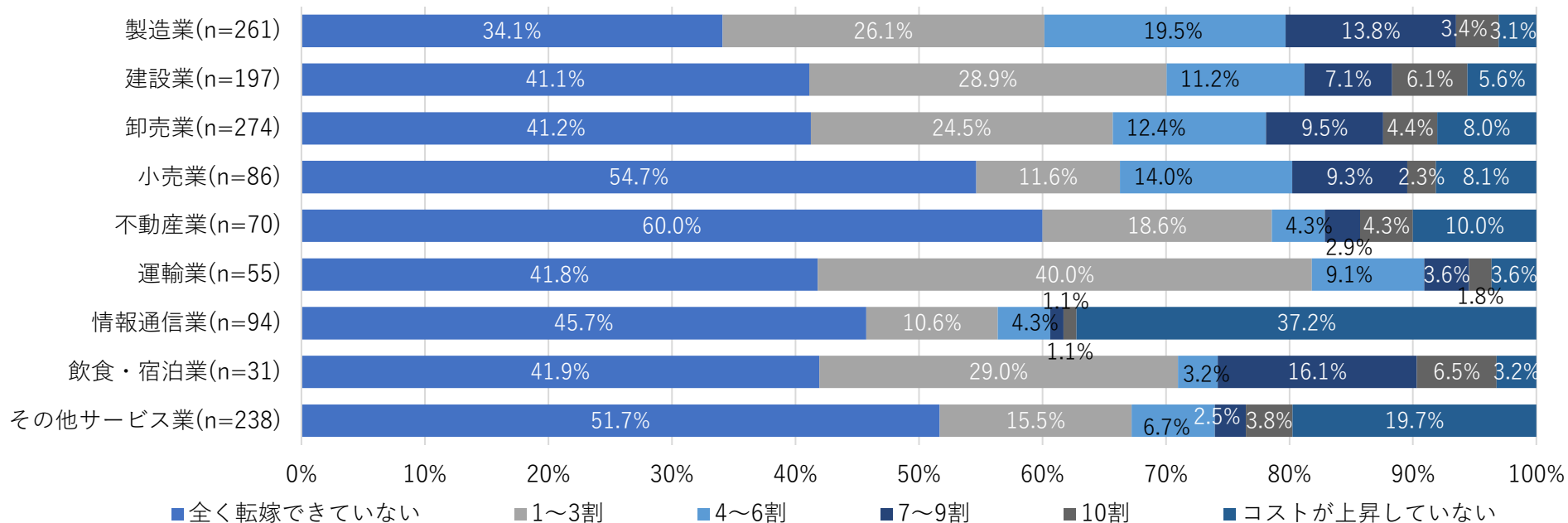
価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 エネルギー費用】

	回答数	割合
全く転嫁できていない	577	44.0%
1～3割	294	22.4%
4～6割	148	11.3%
7～9割	100	7.6%
10割	51	3.9%
コストが上昇していない	140	10.7%
	n=1,310	



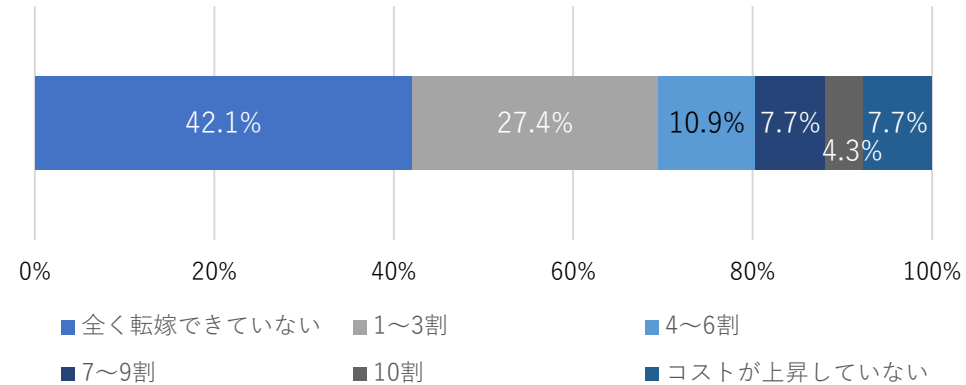
【価格転嫁の状況 エネルギー費用 業種別】



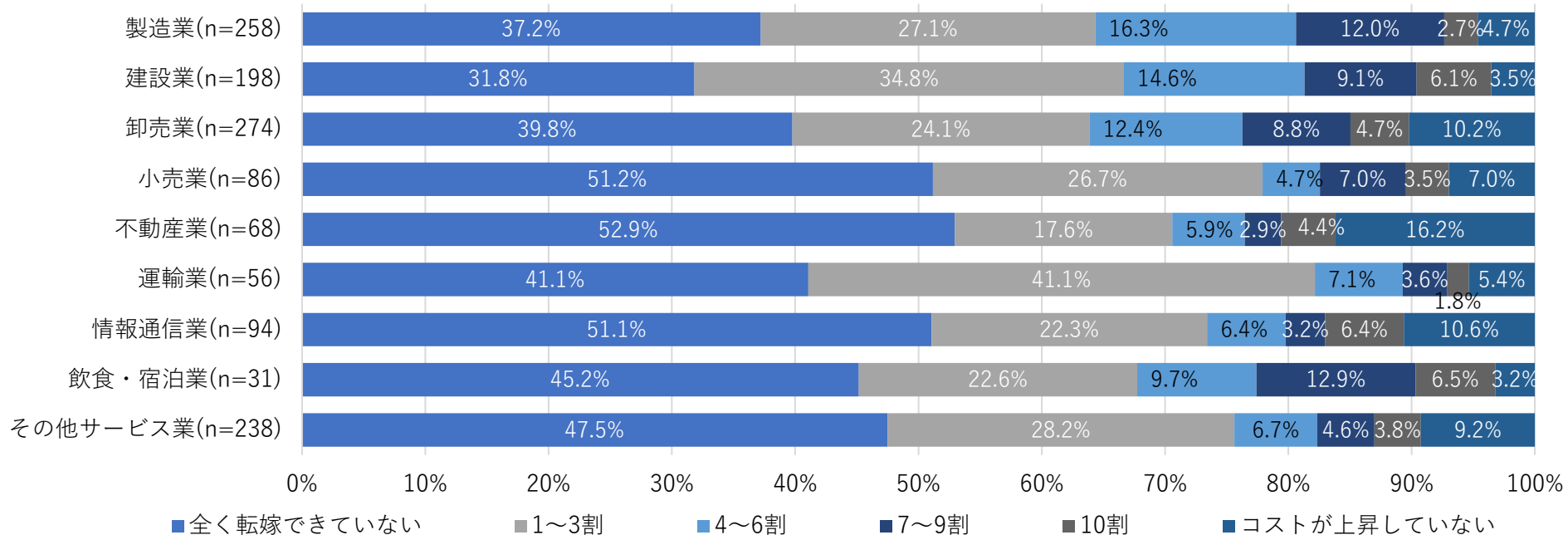
価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 労務費・人件費】

	回答数	割合
全く転嫁できていない	550	42.1%
1～3割	358	27.4%
4～6割	142	10.9%
7～9割	101	7.7%
10割	56	4.3%
コストが上昇していない	100	7.7%
	n=1,307	



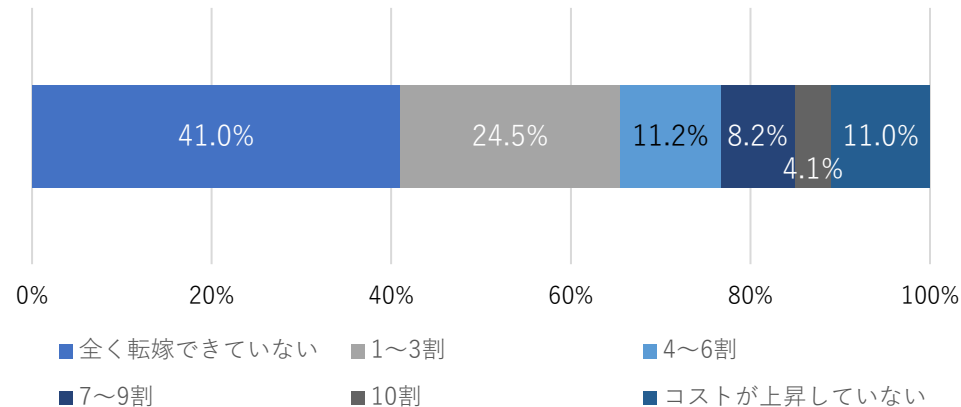
【価格転嫁の状況 労務費・人件費 業種別】



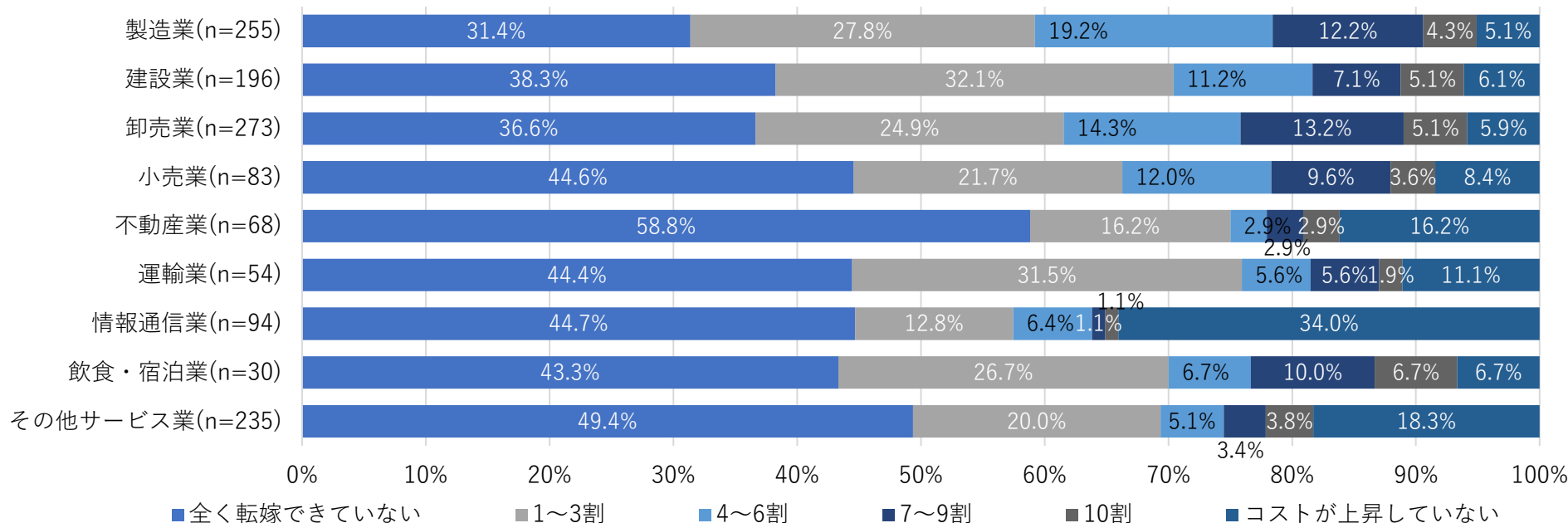
価格転嫁：その他経費（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 その他経費（運送費、広告費等）】

	回答数	割合
全く転嫁できていない	530	41.0%
1～3割	316	24.5%
4～6割	145	11.2%
7～9割	106	8.2%
10割	53	4.1%
コストが上昇していない	142	11.0%
	n=1,292	



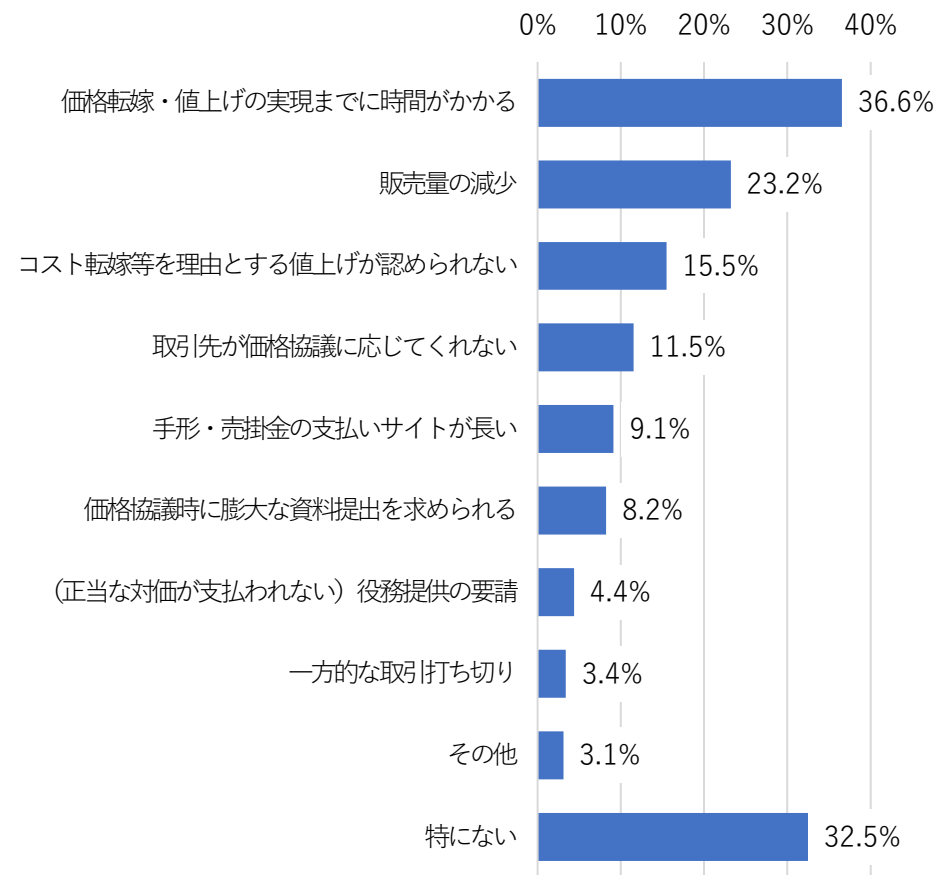
【価格転嫁の状況 その他経費 業種別】



取引条件の改善に向けた問題・課題

※複数回答可

	回答数	割合
価格転嫁・値上げの実現までに時間がかかる	483	36.6%
販売量の減少	306	23.2%
コスト転嫁等を理由とする値上げが認められない	204	15.5%
取引先が価格協議に応じてくれない	152	11.5%
手形・売掛金の支払いサイトが長い	120	9.1%
価格協議時に膨大な資料提出を求められる	108	8.2%
(正当な対価が支払われない) 役務提供の要請	58	4.4%
一方的な取引打ち切り	45	3.4%
その他	40	3.0%
特にない	429	32.5%
	n=1,318	

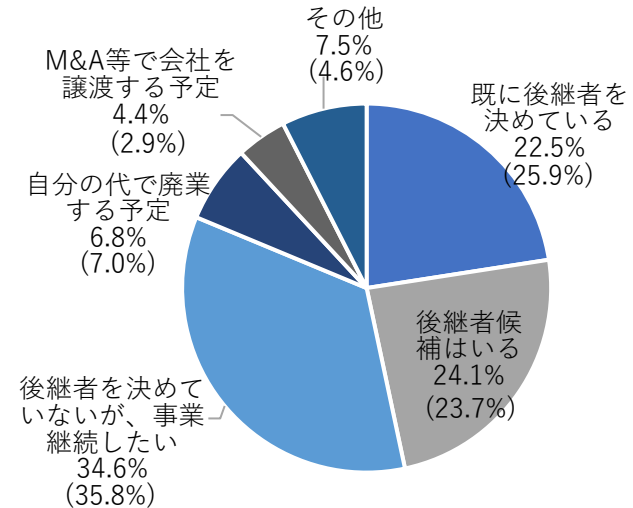


事業承継の予定・意向、後継者・承継先

【事業承継の予定・意向】

	回答数	割合
既に後継者を決めている	301	22.5%
後継者候補はいる	322	24.1%
後継者を決めていないが、事業継続したい	462	34.6%
自分の代で廃業する予定	91	6.8%
M&A等で会社を譲渡する予定	59	4.4%
その他	100	7.5%
	n=1,335	

(n=1,292)



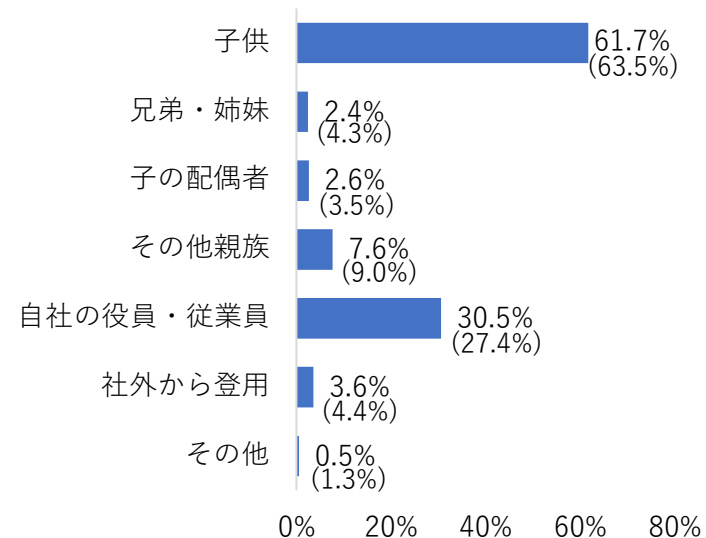
※複数回答可

※「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」の回答者を対象

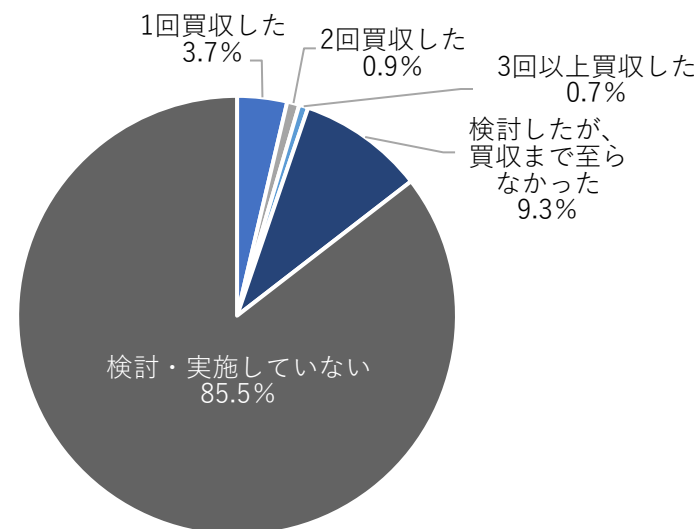
【後継者・承継先】

	回答数	割合
子供	380	61.7%
兄弟・姉妹	15	2.4%
子の配偶者	16	2.6%
その他親族	47	7.6%
自社の役員・従業員	188	30.5%
社外から登用	22	3.6%
その他	3	0.5%
	n=616	

(n=631)

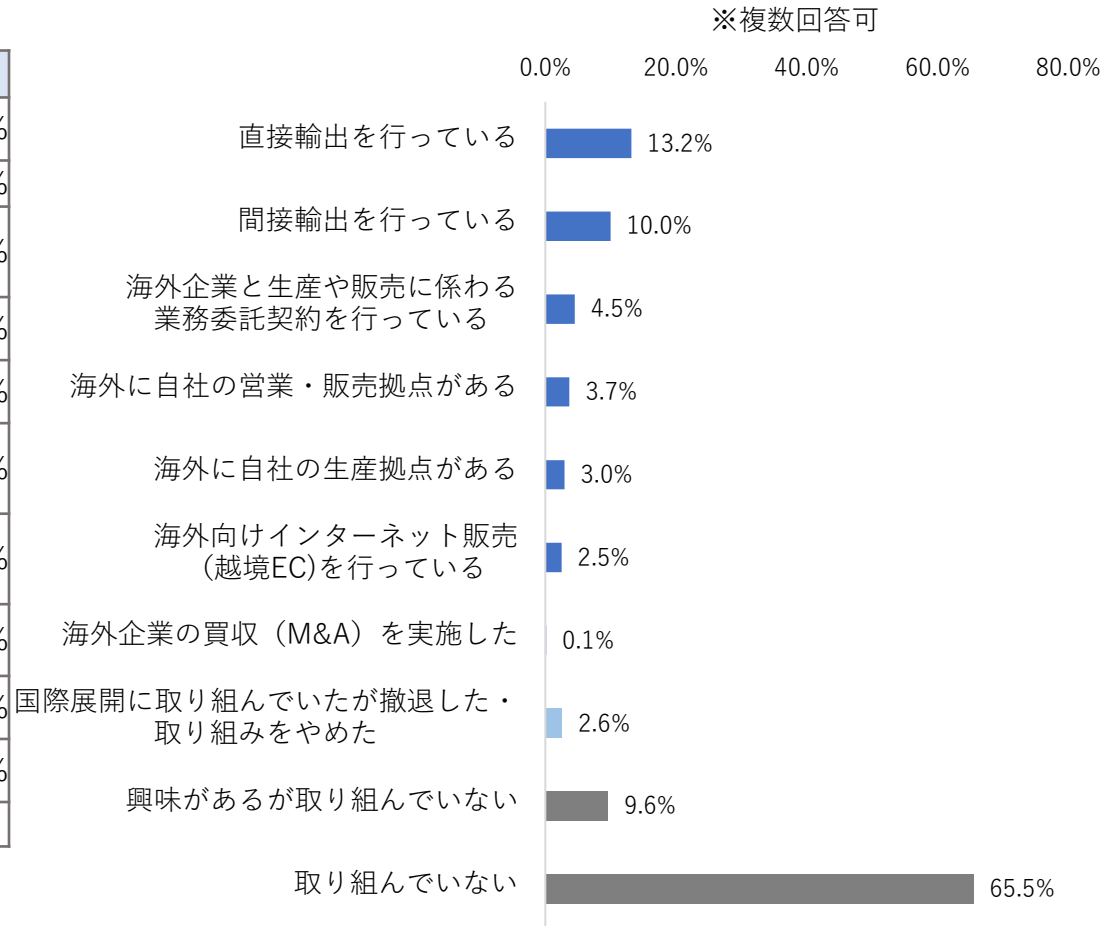


	回答数	割合
1回買収した	49	3.7%
2回買収した	12	0.9%
3回以上買収した	9	0.7%
検討したが、 買収まで至らなかった	124	9.3%
検討・実施していない	1,141	85.5%
	n=1,335	



国際展開の取り組み状況

	回答数	割合
直接輸出を行っている	178	13.2%
間接輸出を行っている	135	10.0%
海外企業と生産や販売に係わる 業務委託契約を行っている	61	4.5%
海外に自社の営業・販売拠点がある	50	3.7%
海外に自社の生産拠点がある	40	3.0%
海外向けインターネット販売 (越境EC)を行っている	34	2.5%
海外企業の買収 (M&A) を 実施した	2	0.1%
国際展開に取り組んでいたが 撤退した・取り組みをやめた	35	2.6%
興味があるが取り組んでいない	130	9.6%
取り組んでいない	885	65.5%
	n=1,351	

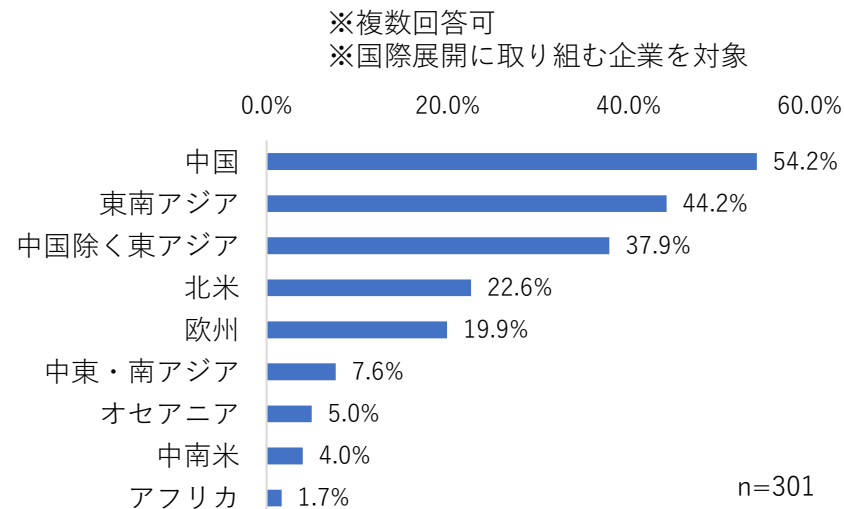


n=1,351

国際展開の進出先・販売先、国際展開における課題

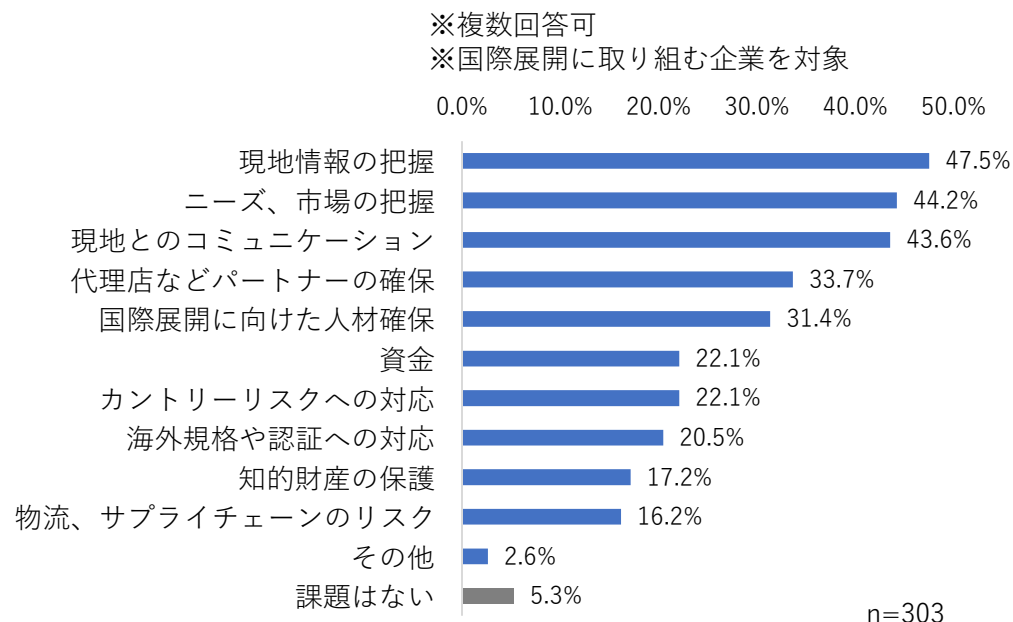
【国際展開の進出先・販売先】

	回答数	割合
中国	163	54.2%
東南アジア	133	44.2%
中国除く東アジア	114	37.9%
北米	68	22.6%
欧州	60	19.9%
中東・南アジア	23	7.6%
オセアニア	15	5.0%
中南米	12	4.0%
アフリカ	5	1.7%
	n=301	



【国際展開における課題】

	回答数	割合
現地情報の把握	144	47.5%
ニーズ、市場の把握	134	44.2%
現地とのコミュニケーション	132	43.6%
代理店などパートナーの確保	102	33.7%
国際展開に向けた人材確保	95	31.4%
資金	67	22.1%
カントリーリスクへの対応	67	22.1%
海外規格や認証への対応	62	20.5%
知的財産の保護	52	17.2%
物流、サプライチェーンのリスク	49	16.2%
その他	8	2.6%
課題はない	16	5.3%
	n=303	

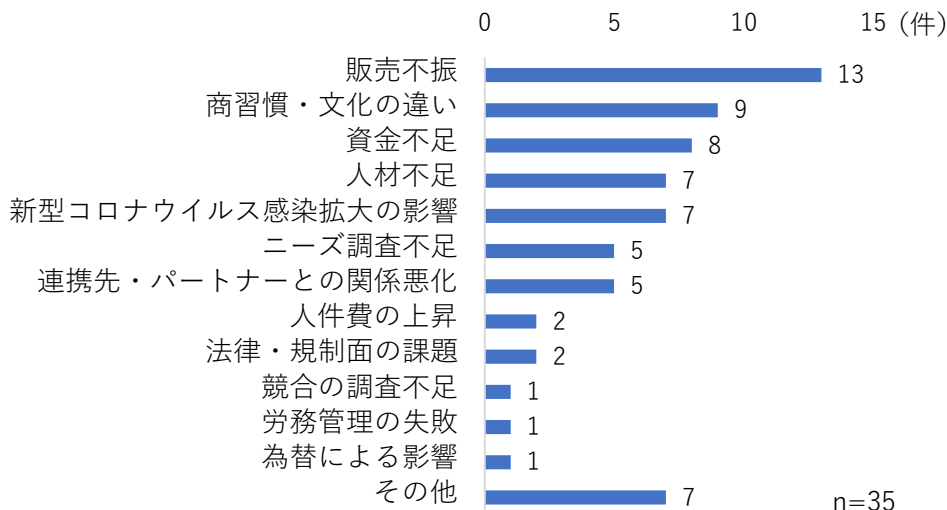


国際展開を撤退・取り組みをやめた理由、国際展開に取り組んでいない理由

【国際展開を撤退・取り組みをやめた理由】 ※複数回答可

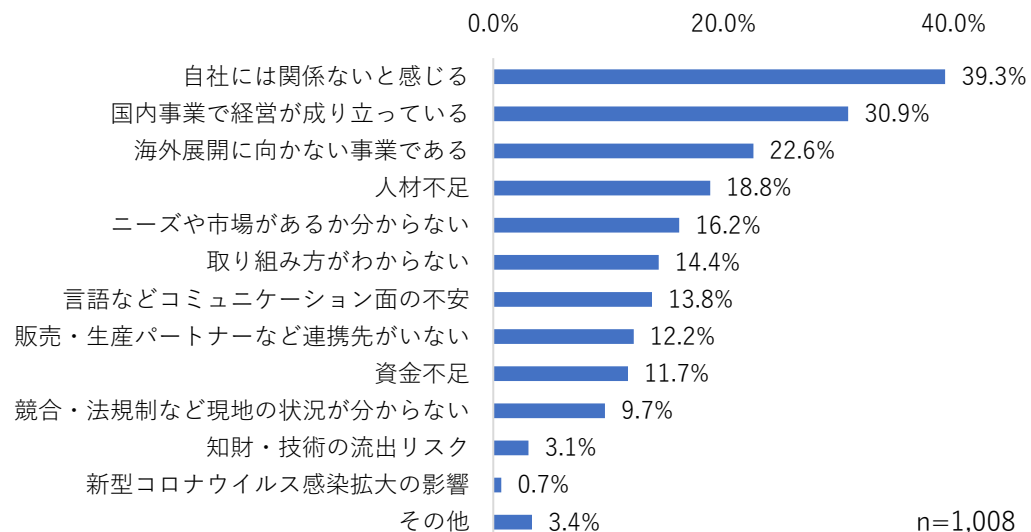
	回答数	割合
販売不振	13	37.1%
商習慣・文化の違い	9	25.7%
資金不足	8	22.9%
人材不足	7	20.0%
新型コロナウイルス感染拡大の影響	7	20.0%
ニーズ調査不足	5	14.3%
連携先・パートナーとの関係悪化	5	14.3%
人件費の上昇	2	5.7%
法律・規制面の課題	2	5.7%
競合の調査不足	1	2.9%
労務管理の失敗	1	2.9%
為替による影響	1	2.9%
その他	7	20.0%
	n=35	

※国際展開に取り組んでいたが、撤退した・取り組みをやめた企業を対象



【国際展開に取り組んでいない理由】 ※複数回答可 ※国際展開に取り組んでいない企業を対象

	回答数	割合
自社には関係ないと感じる	396	39.3%
国内事業で経営が成り立っている	311	30.9%
海外展開に向かない事業である	228	22.6%
人材不足	190	18.8%
ニーズや市場があるか分からない	163	16.2%
取り組み方がわからない	145	14.4%
言語などコミュニケーション面の不安	139	13.8%
販売・生産パートナーなど連携先がない	123	12.2%
資金不足	118	11.7%
競合・法規制など現地の状況が分からない	98	9.7%
知財・技術の流出リスク	31	3.1%
新型コロナウイルス感染拡大の影響	7	0.7%
その他	34	3.4%
	n=1,008	

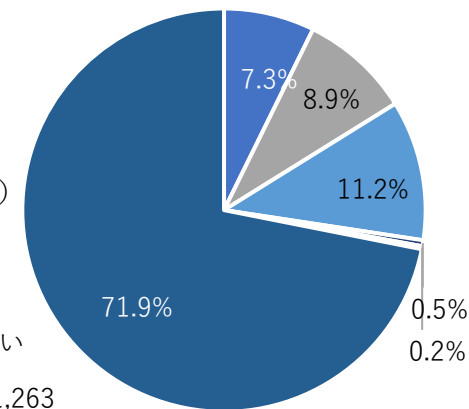


アフターコロナにおける取り組み姿勢の変化、国際展開に向けて求める支援

【アフターコロナにおける取り組み姿勢の変化】

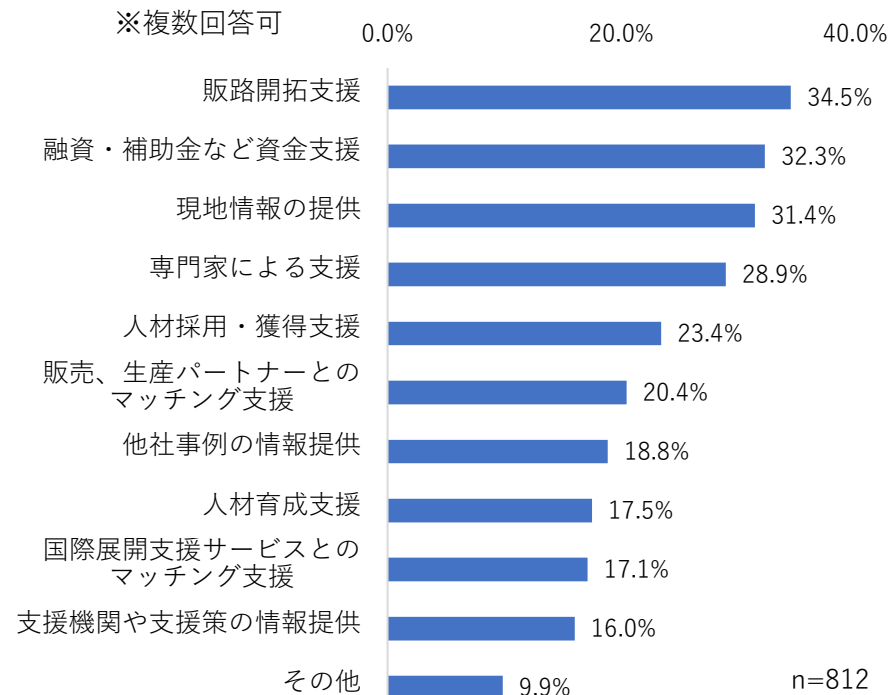
	回答数	割合
新たに取り組みを始める	92	7.3%
取り組みをさらに拡大する	112	8.9%
現状維持（すでに展開している企業）	142	11.2%
縮小する	6	0.5%
撤退する	3	0.2%
現在もこれからも 取り組み予定はない	908	71.9%
	n=1,263	

- 新たに取り組みを始める
- 取り組みをさらに拡大する
- 現状維持（すでに展開している企業）
- 縮小する
- 撤退する
- 現在もこれからも取り組み予定はない



【国際展開に向けて求める支援】

	回答数	割合
販路開拓支援	280	34.5%
融資・補助金など資金支援	262	32.3%
現地情報の提供	255	31.4%
専門家による支援	235	28.9%
人材採用・獲得支援	190	23.4%
販売、生産パートナーとの マッチング支援	166	20.4%
他社事例の情報提供	153	18.8%
人材育成支援	142	17.5%
国際展開支援サービスとの マッチング支援	139	17.1%
支援機関や支援策の情報提供	130	16.0%
その他	80	9.9%
	n=812	



挑みつづける、変わらぬ意志で。

