

『中小企業の経営課題に関するアンケート調査』 調査結果(概要版)

【調査概要】

○調査目的:東京商工会議所 中小企業委員会は、会員企業の経営実態に即した支援策の実現を目指し、例年、「中小企業施策に関する要望」を国、東京都をはじめ、関係各方面に提出している。

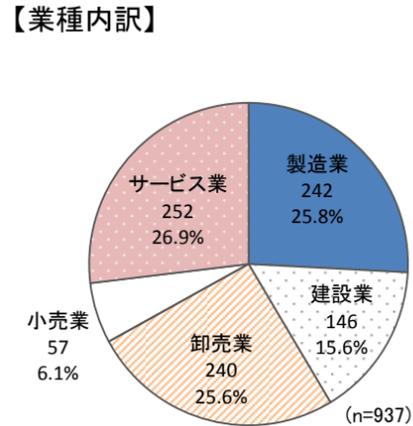
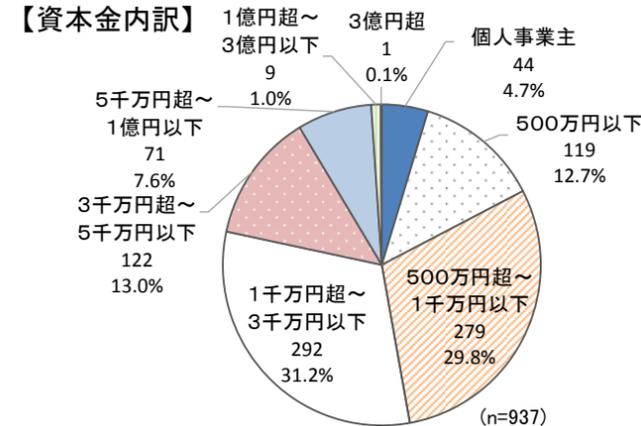
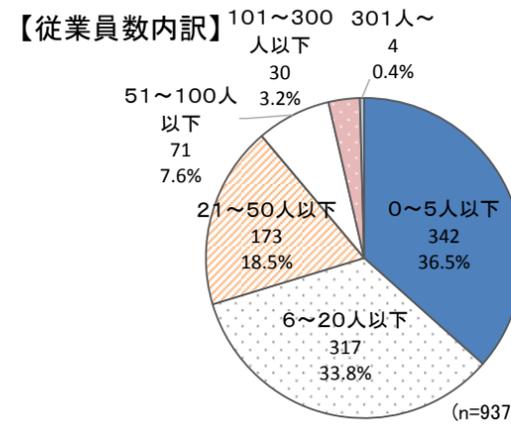
本調査は、中小企業経営者が抱える経営課題等を広く聴取し、要望事項の取りまとめに供するため会員中小企業・小規模事業者を対象に行ったもの。

○調査期間:平成26年1月14日～1月31日

○調査方法:郵送による調査票送付、FAXによる回答

○調査対象:会員中小企業・小規模事業者5,000社

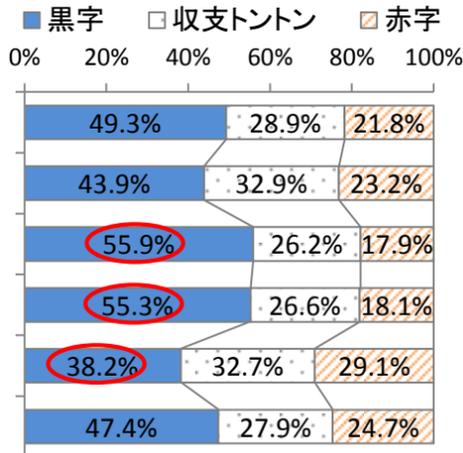
○回答数:937社(回収率18.7%)



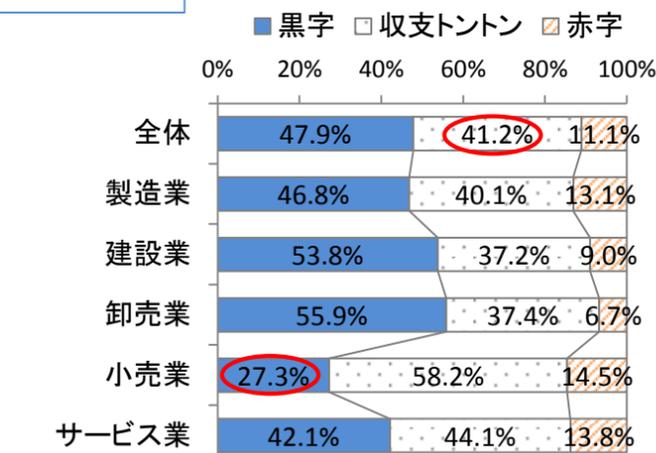
1. 経営状況について

- ・【全体】「黒字」の割合が49.3%を占め、次いで「収支トントン」(28.9%)、「赤字」(21.8%)となっている。
- ・収益の見通しについて、現在と比較すると、「収支トントン」が増加(+12.3ポイント)、「赤字」が減少(▲10.7ポイント)となり、赤字企業において、今後の収益改善を見通している企業が多い。
- ・【業種別】黒字の割合は、「建設業」(55.9%)、「卸売業」(55.3%)が高い一方で、「小売業」(38.2%)が低い。
- ・見通しについて、現在と比較すると、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。一方、「小売業」においては、「黒字」と回答する割合が減少(38.2%→27.3%)し、慎重な見通しとなっている。
- ・【規模別】規模が大きくなるほど、「黒字」の割合は高く、「赤字」の割合が低くなっている。「101~300人以下」の黒字の割合が73.3%に対し、「5人以下」は33.7%となり、規模により大きな差が生じている。
- ・見通しについては、「50人以下」では「収支トントン」との見通しが高まっている。

収益状況



収益の見通し

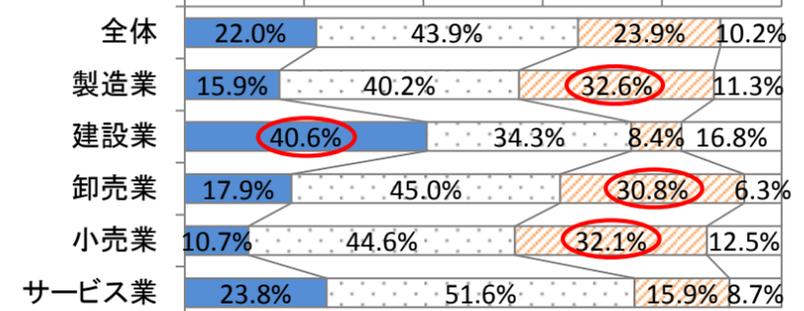


2. 事業の見通しについて

業界の市場規模について(今後3~5年)

- ・業界の市場規模について、4割強が「横ばい」と回答し、2割強がそれぞれ「拡大」、「縮小」と回答。
- ・業種別にみると、「建設業」で「拡大」と回答する割合が高く、「製造業」、「卸売業」、「小売業」では約3割が「縮小」と回答。

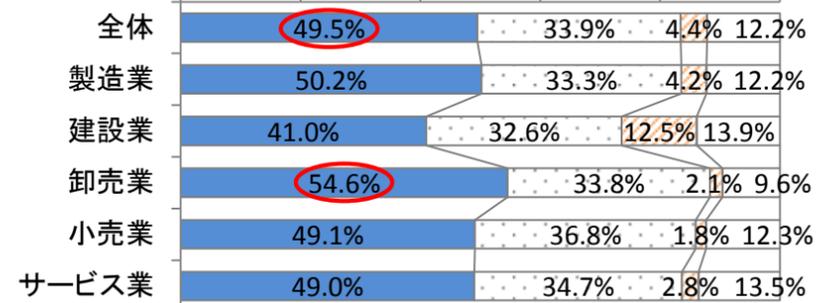
■市場規模の拡大 □横ばい ■市場規模の縮小 □わからない



業界の競争環境の見通し(今後3~5年)

- ・業界の競争環境について、約5割が今後「激化する」と回答。
- ・業種別にみると、「激化する」の回答は「卸売業」が最も高い。

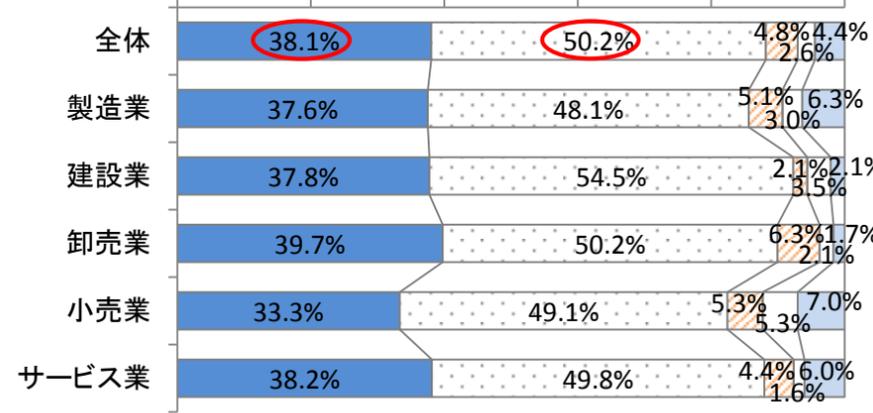
■激化する □横ばい ■緩和する □わからない



貴社の事業方針

- ・「現状維持」が50.2%と最も高く、次いで、「事業の拡大」が38.1%となっている。「縮小」(4.8%)、「廃業」(2.6%)は低い回答に止まり、今後の新たな事業展開に高い意欲を有している企業が多い結果となっている。
- ・業種によって大きな差は見られないものの、「小売業」では「事業の拡大」がやや低く、「事業の縮小」「廃業の検討」がやや高い。

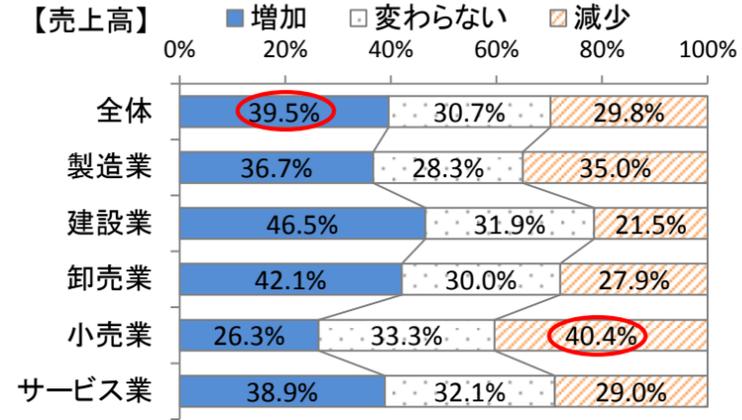
■事業の拡大 □現状維持 ■事業の縮小 □廃業の検討 □わからない



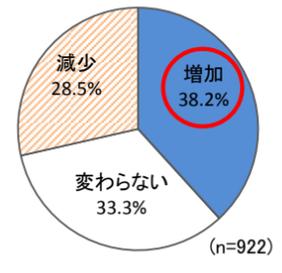
3. 売上について

売上の状況(1年前と比べて)

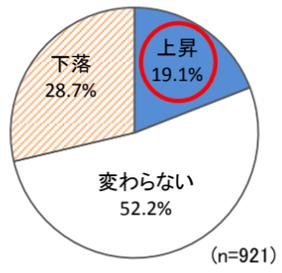
- ・約4割の企業が「増加」を回答。小売業は減少と回答する割合が高い。
- ・販売受注「量」は4割弱が「増加」と回答した一方、「単価」については「変わらない」が5割を占め、「上昇」は2割弱。
- ・売上増加の要因は「量」に起因し、「単価」上昇の影響は少ない。



【販売受注量(全体)】

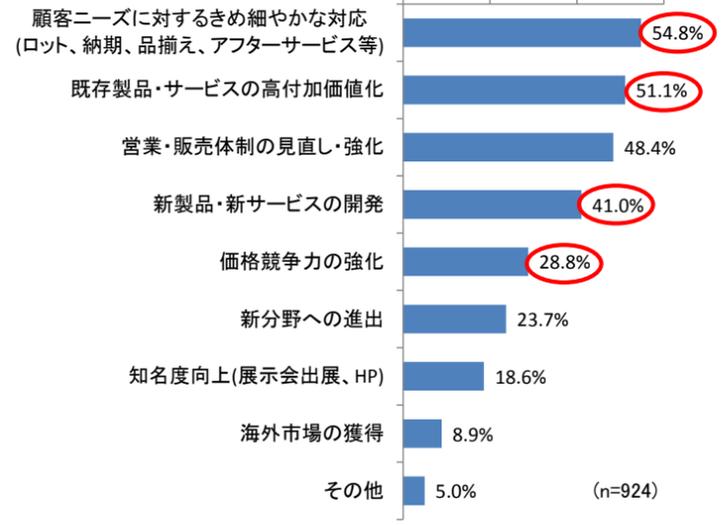


【販売受注単価(全体)】



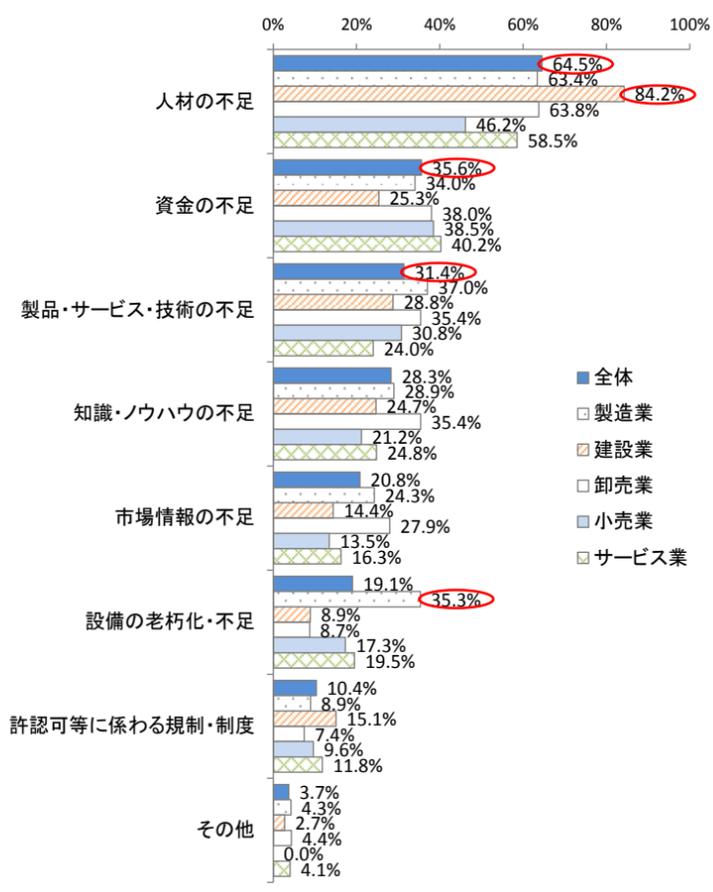
売り上げ拡大に向けた取り組み

- ・「価格競争力の強化」に比べ、「顧客ニーズへの対応」や「製品サービスの高付加価値化、新開発」による取り組みが高い。



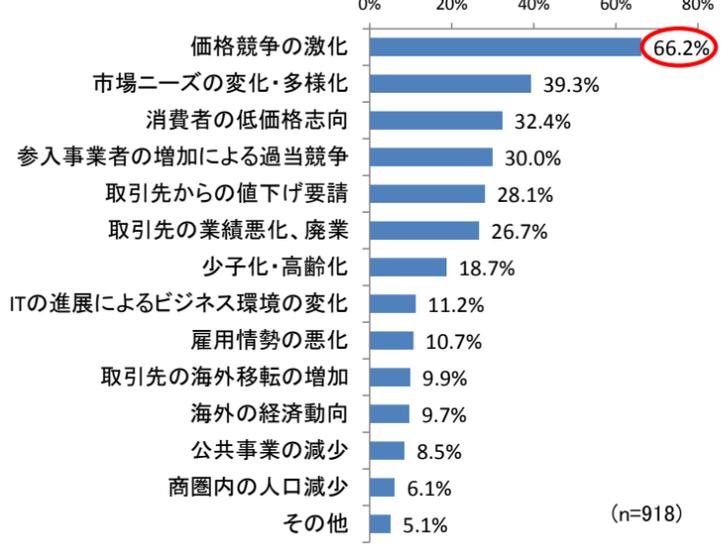
売上拡大に取り組む上での課題

- ・「人材の不足」(64.5%)が最も高く、次いで「資金の不足」(35.6%)、「製品・サービス・技術の不足」(31.4%)となっている。
- ・「建設業」の84.2%が「人材の不足」と回答し、他の業種に比べ高い。「卸売業」、「小売業」、「サービス業」では「人材の不足」に次いで、「資金の不足」と回答し、それぞれ、38.0%、38.5%、40.2%といずれも全体よりも高い。
- ・「製造業」では、35.3%の企業が「設備の老朽化・不足」と回答しており、設備の増設や更新が課題となっている。



売上拡大を阻害している外部環境について

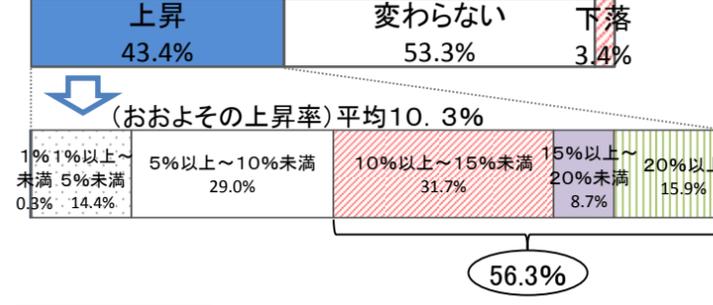
- ・7割弱の企業が「価格競争の激化」を回答。



4. 事業コストについて

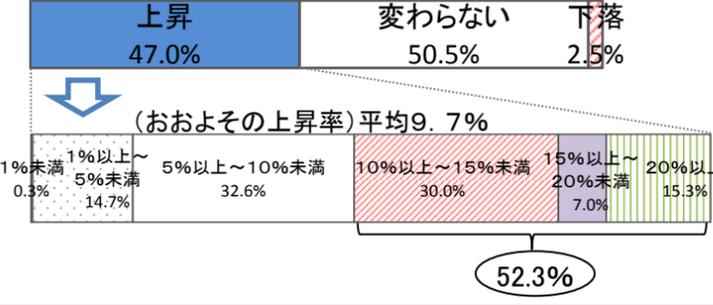
商品仕入れ単価

- ・43.4%の企業が「上昇」と回答している。おおよその上昇率は、平均10.3%となっており、56.3%の企業が、10%以上の上昇と回答している。



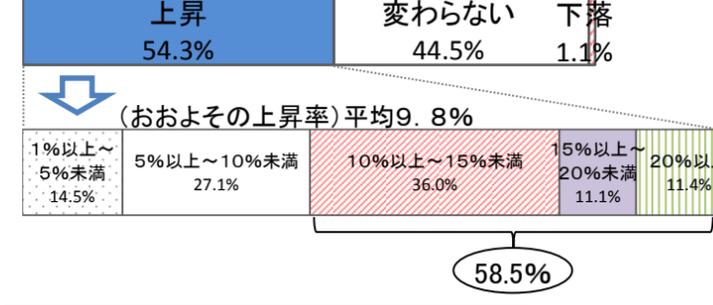
原材料単価

- ・47.0%の企業が「上昇」と回答している。おおよその上昇率は、平均9.7%となっており、52.3%の企業が、10%以上の上昇と回答している。



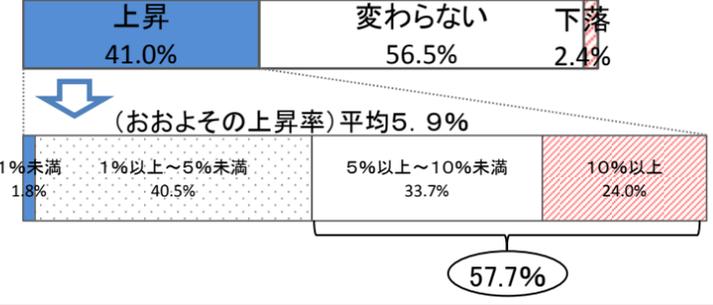
燃料単価

- ・54.3%の企業が「上昇」と回答している。おおよその上昇率は、平均9.8%となっており、58.5%の企業が、10%以上の上昇と回答している。



1人当たり人件費(社会保険料含む)

- ・41.0%の企業が「上昇」と回答している。おおよその上昇率は、平均5.9%となっており、57.7%の企業が、5%以上の上昇と回答している。

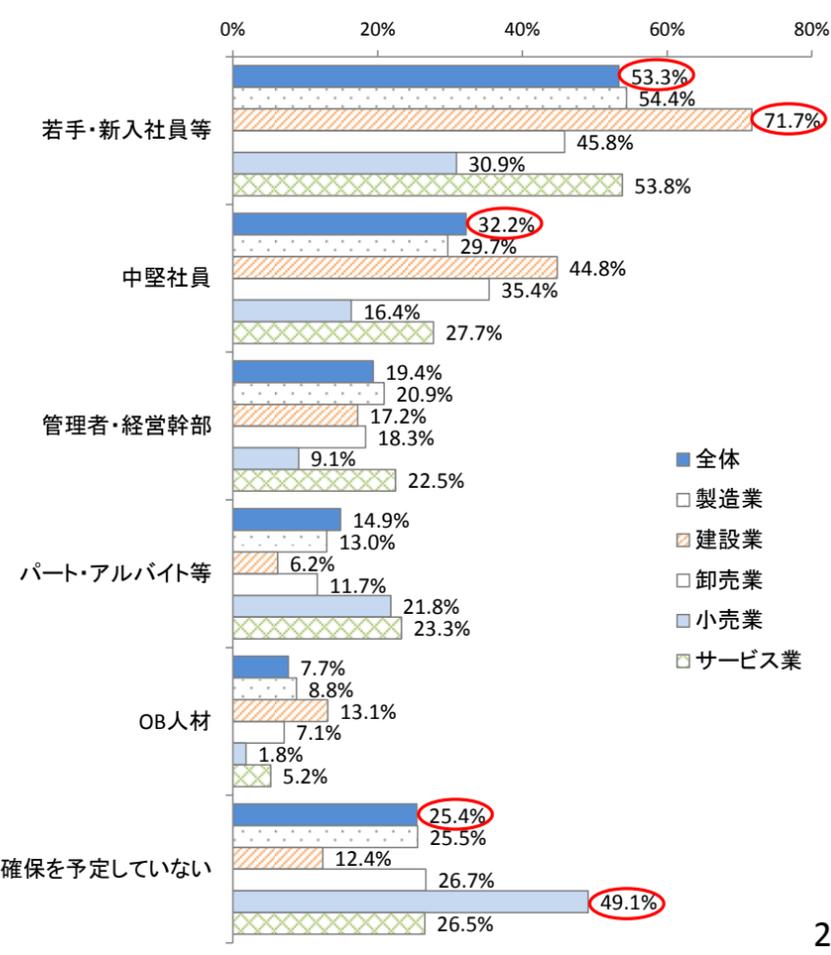


5. 経営資源について

人材

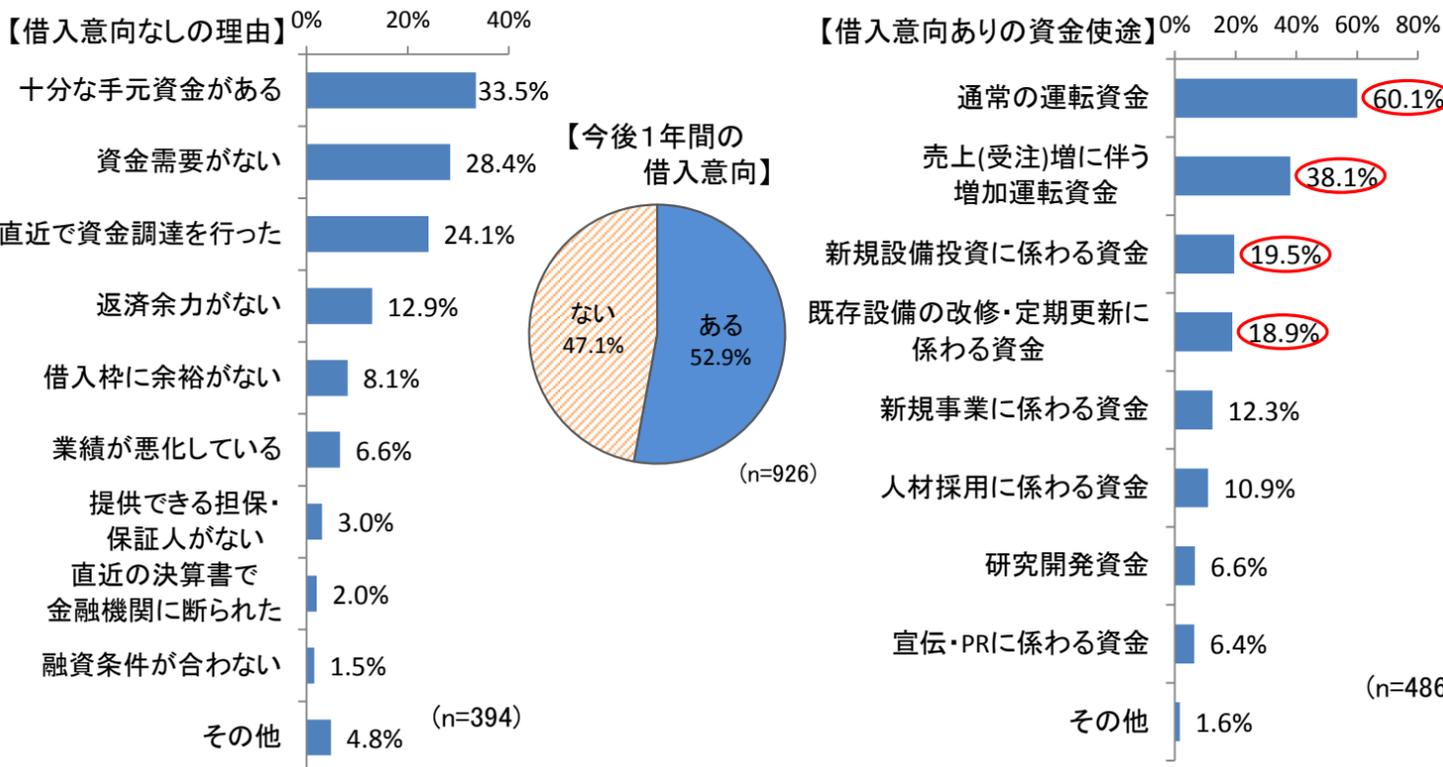
【今後確保していきたい人材の層】

- ・「若手・新入社員等」と回答した企業が53.3%と最も高く、次いで「中堅社員」が32.2%となっている。
- ・一方、当面確保を予定していない企業が25.4%となっている。
- ・「建設業」の「若手・新入社員等」が71.7%と突出している。「製造業」・「サービス業」でも「若手・新入社員等」が5割を超えている。
- ・「小売業」では「当面確保を予定していない」企業が49.1%と、全業種(25.4%)の2倍と高く、人材確保の意向は低い。



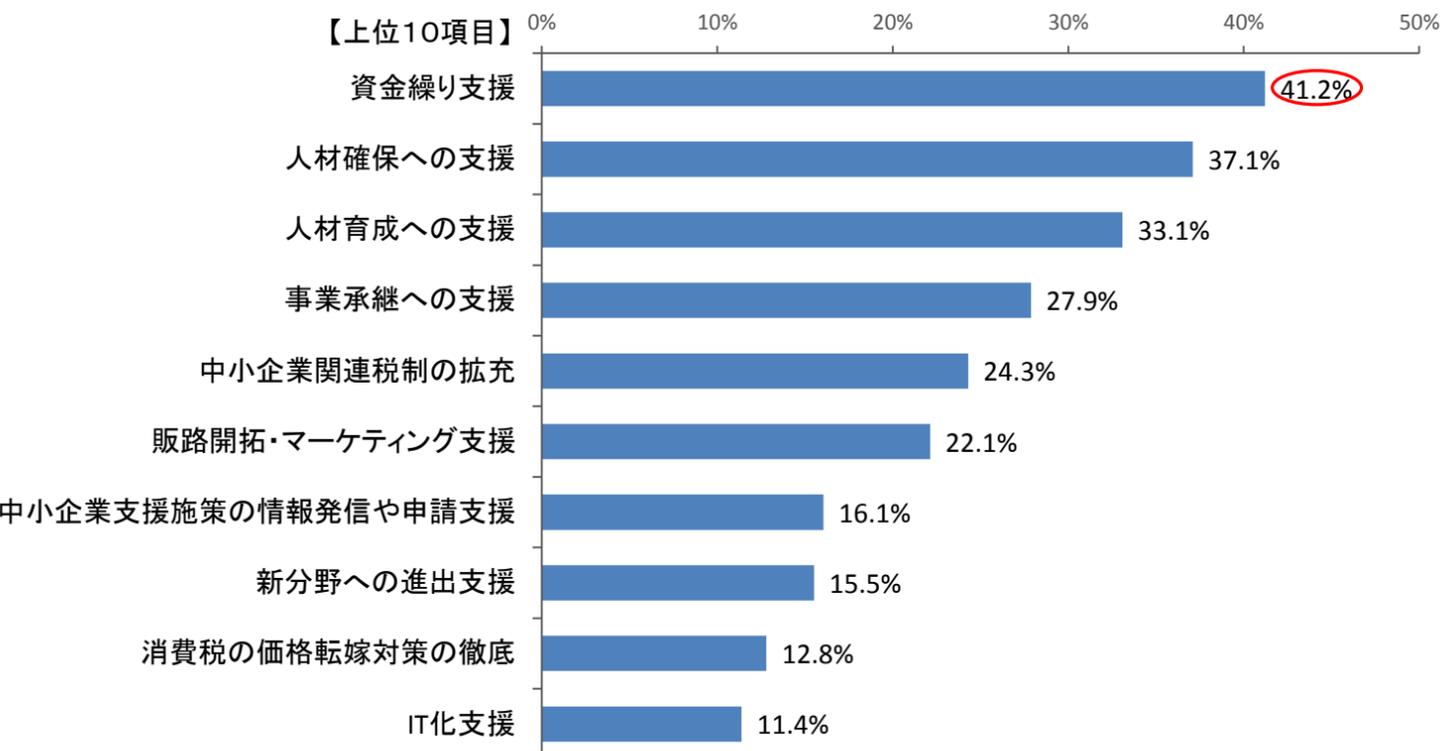
資金

- ・「ある」が52.9%、「ない」が47.1%と、ほぼ半数となった。
- ・借入の資金用途としては「通常の運転資金」(60.1%)が最も高くなっている。また、「増加運転資金」が38.1%となっている他、設備投資については「新規設備投資に係わる資金」が19.5%となっており、前向きな資金需要も高くなっている。
- ・借入意向のない理由としては「十分な手元資金がある」(33.5%)が最も高く、次いで「資金需要がない」(28.4%)、「直近で資金調達を行った」(24.1%)となった。



6. 必要な支援策について

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



7. 消費税率の引き上げについて

消費税率の引き上げに伴う価格転嫁の見込み

- ・「全て転嫁できる」と回答した企業は59.2%となっている。「一部しか転嫁できない」(13.8%)、「ほとんど転嫁できない」(7.4%)、「わからない」(18.9%)を合せて約4割の企業で価格転嫁に懸念を残す結果となった。
- ・「全て転嫁できる」と回答した割合が最も高い業種は、「卸売業」(63.4%)となっている。一方、「小売業」は「全て転嫁できる」企業が53.6%に止まり、また、「一部しか転嫁できない」企業が19.6%となっている。
- ・サービス業の詳細をみると、「飲食業」は「全て転嫁できる」企業が36.8%に止まる一方、「ソフトウェア・情報処理業」では76.1%と最も高くなっている。
- ・「全て転嫁できる」と回答する割合は、「飲食業」(36.8%)、「小売業」(53.6%)、「個人向けサービス業」(50.0%)などの対消費者向け(BtoC)取引の業種ではやや低く、より価格転嫁の見込みが厳しい結果となっている。
- ・「全て転嫁できる」と回答した企業は「5人以下」では53.6%と最も低い。

