

中小企業の経営課題に関するアンケート 調査結果

2016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. 結果概要	5
IV. 調査結果	
1. 経営状況について	8
(1) 収益状況	
(2) 今後の見通し	
(3) 海外との取引状況	
2. 事業の見通しについて	11
(1) 業界の中期展望	
(2) 業界の競争環境	
(3) 貴社の事業方針	
3. 売上について	14
(1) ①売上高	
②販売・受注量	
③販売・受注単価	
(2) 売上拡大に向け今後注力していきたい取組	
(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	
(5) 一年前と比較した事業コストの変動および転嫁について	
(6) 販路開拓におけるホームページの活用について	
4. 経営資源について～人材～	21
5. 経営資源について～設備～	23
6. 経営資源について～資金～	25
7. TPPについて	28
8. 軽減税率の導入に対する自社の課題について	31
9. 必要な支援策について	33
(1) 今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について	
(2) 中小企業が将来に向けて前向きに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、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＜集計表＞	37
VI. 参考資料＜調査票＞	42

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 7, 844 社

回答数 1, 341 社(回収率 17.1%、従業員数 20 人以下 52.0%)

【調査期間】

2016 年 1 月 5 日(火)～1 月 25 日(月)

【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】 4, 875 社

【回答数】 850 社(20 人以下 69.1%)

【調査期間】 2015 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 による回答

【業種構成】 製造業 24.2%、建設業 14.6%、卸売業 25.3%、小売業 7.2%、サービス業 28.7%

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」(31.3%)の企業が最も多く、続いて「21～50人以下」(27.5%)、「0～5人以下」(20.7%)となっており、比較的規模の小さい20人以下の企業が約5割(52.0%)を占めている。

○資本金

「1千万円超～3千万円以下」(34.1%)の企業が最も多く、次いで「500万円超～1千万円以下」(24.4%)となっている。個人事業主を含む1千万円以下の企業は3割強(35.5%)となっている。

○業種別

「卸売業」(28.0%)、「製造業」(27.1%)からの回答が多い。

○業歴

「50年超」(49.8%)が最も多く、全体では20年超の業歴を持つ企業が9割(90.6%)を占めている。

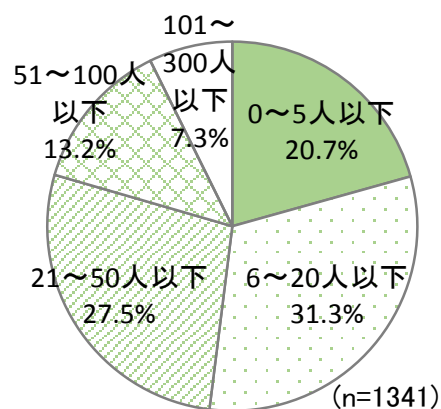
○売上高(年間)

「1億円～5億円」(32.2%)が最も多く、次いで「10億～50億円未満」(28.8%)、「5億円～10億円未満」(15.2%)と続いている。

【規模別業種】	全規模		0～5人		6～20人		21～50人		51～100人		101～300人	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	364	27.1%	40	14.4%	83	19.8%	115	31.2%	67	37.9%	59	60.2%
建設業	228	17.0%	50	18.1%	65	15.5%	69	18.7%	25	14.1%	19	19.4%
卸売業	376	28.0%	70	25.3%	147	35.0%	100	27.1%	46	26.0%	13	13.3%
小売業	95	7.1%	42	15.2%	26	6.2%	20	5.4%	5	2.8%	2	2.0%
サービス業	278	20.7%	75	27.1%	99	23.6%	65	17.6%	34	19.2%	5	5.1%
運輸業	37	2.8%	4	1.4%	5	1.2%	17	4.6%	9	5.1%	2	2.0%
不動産業	48	3.6%	27	9.7%	15	3.6%	4	1.1%	1	0.6%	1	1.0%
飲食業	17	1.3%	6	2.2%	6	1.4%	5	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
出版業	16	1.2%	2	0.7%	7	1.7%	3	0.8%	4	2.3%	0	0.0%
ソフトウェア・情報処理業	28	2.1%	4	1.4%	9	2.1%	8	2.2%	6	3.4%	1	1.0%
法人向けサービス業	101	7.5%	21	7.6%	43	10.2%	23	6.2%	14	7.9%	0	0.0%
個人向けサービス業	31	2.3%	11	4.0%	14	3.3%	5	1.4%	0	0.0%	1	1.0%
	1341	100%	277	100%	420	100%	369	100%	177	100%	98	100%

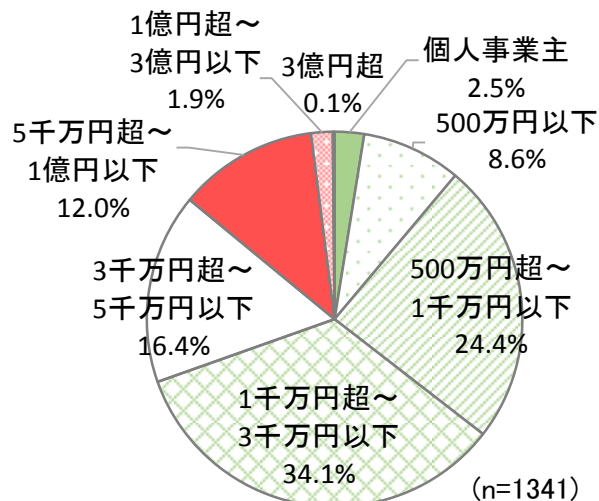
■従業員数

【従業員数】	件数	%
0～5人以下	277	20.7%
6～20人以下	420	31.3%
21～50人以下	369	27.5%
51～100人以下	177	13.2%
101～300人以下	98	7.3%
	1341	100%



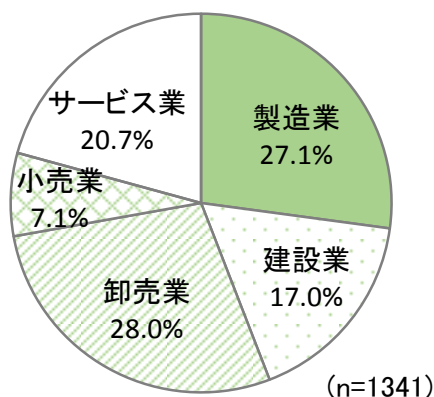
■ 資本金

【資本金】	件数	%
個人事業主	34	2.5%
500万円以下	115	8.6%
500万円超～1千万円以下	327	24.4%
1千万円超～3千万円以下	457	34.1%
3千万円超～5千万円以下	220	16.4%
5千万円超～1億円以下	161	12.0%
1億円超～3億円以下	25	1.9%
3億円超	2	0.1%
	1341	100%



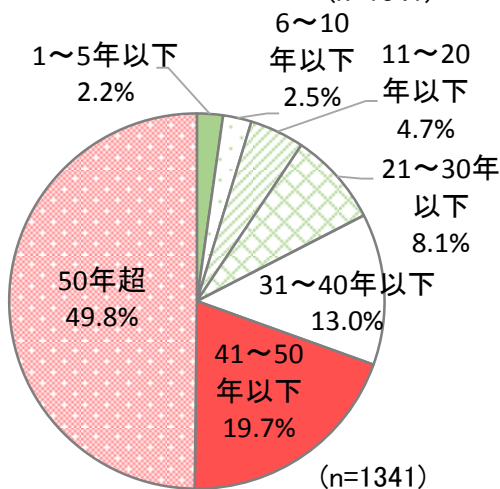
■ 業種

【業種】	件数	%
製造業	364	27.1%
建設業	228	17.0%
卸売業	376	28.0%
小売業	95	7.1%
サービス業	278	20.7%
	1341	100%



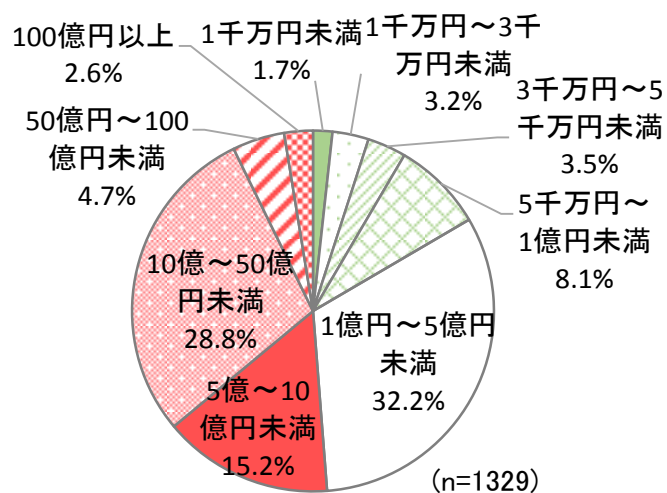
■ 業歴

【業歴】	件数	%
1～5年以下	30	2.2%
6～10年以下	33	2.5%
11～20年以下	63	4.7%
21～30年以下	108	8.1%
31～40年以下	175	13.0%
41～50年以下	264	19.7%
50年超	668	49.8%
	1341	100%



■ 売上高

【売上高(年間)】	件数	%
1千万円未満	23	1.7%
1千万円～3千万円未満	43	3.2%
3千万円～5千万円未満	46	3.5%
5千万円～1億円未満	108	8.1%
1億円～5億円未満	428	32.2%
5億～10億円未満	202	15.2%
10億～50億円未満	383	28.8%
50億円～100億円未満	62	4.7%
100億円以上	34	2.6%
	1329	100%



Ⅲ. 結果概要

○収益状況について

- ・回答企業の 57.2%が「黒字」であり、「収支トントン」(27.6%)、「赤字」(15.1%)となっているものの、規模や業種によって大きな差がみられる。
- ・「海外に自社の生産・営業拠点がある」(75.5%)や、「輸出を行っている」(71.4%)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企業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、直近と比較して、「赤字」(▲7.5 ポイント)が減少し、「収支トントン」(+8.6 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 35.7%、「海外との取引は行っていない」企業が 64.3%となっている。特に[卸売業]では、58.7%が海外との取引を行っており、輸入(45.4%)や輸出(33.7%)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」(50.0%)が最も高く、「縮小見込」(24.0%)、「拡大見込」(19.9%)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](33.8%)、[サービス業](21.2%)で高くなっている。
- ・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」(48.0%)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 52.2%と最も高くなっている。一方、36.9%は「拡大」と回答しており、新たな事業展開への高い意欲がうかがえる。

○一年前と比べた売上の状況について

- ・売上高を一年前と比較すると、39.0%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 37.1%に対し、「単価」の「上昇」は 22.5%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。

○売上拡大に向けた取り組み

- ・「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(54.8%)が最も高く、次いで、「既存製品・サービスの高付加価値化」(54.7%)「営業・販売体制の見直し・強化」(54.2%)となっている。「価格競争力の強化」は 27.2%にとどまり、価格よりも製品やサービス内容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、71.6%の企業が「人材の不足」と回答している。特に[建設業]では 85.3%が回答するなど、大きな足枷になっている。

○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」(56.5%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(42.2%)、「消費者の低価格志向」(29.2%)となっている。
- ・[建設業]では、「採用環境の悪化」(30.4%)、「公共事業の減少」(26.8%)が、[卸売業]では、「取引先の業績悪化、廃業」(35.8%)が、[小売業]では、「消費者の低価格志向」(44.7%)、「消費マインドの低下」(39.4%)が他の業種に比べて高くなっている。

○事業コスト(商品仕入単価、原材料費、燃料費等)について

- ・事業コストは「上昇」が57.3%となり、規模を問わず上昇している。[小売業]では「上昇」が66.0%と最も高くなっている。人件費の上昇や為替の変動などが主な要因と思われるほか、一度上昇した取引価格が下がりにくいこと等も影響し、依然として「上昇」の割合が高いと思われる。※一年前の為替(1ドル=117円：2015年1月)と調査時点の為替(1ドル=116～119円：2016年1月5～25日)の差異は小さいが、昨年前半は1ドル125円まで低下していた。
- ・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十分に転嫁できていない。

○経営資源について～人材～

- ・人員の過不足状況については、61.6%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」(56.5%)、「営業スタッフ」(53.5%)が高く、管理監督者層では、「現場・作業の管理監督者」(26.6%)が高くなっている。

○経営資源について～設備～

- ・2015年に設備投資を「実施した」企業は46.8%に対し、2016年は49.0%が「実施予定」となっており、設備投資は横ばいで推移する見込み。
- ・2016年に設備投資を実施しない理由として、「設備を必要としない事業のため」が42.6%と最も高くなっている。次いで、「投資に見合う需要見通しが立たないため」が23.2%となっているが、[製造業]では42.5%と最も高くなっており、慎重な姿勢がうかがえる。融資制度や税制の整備と併せ、経営者が投資を判断できるような長期的な政策の視点が求められる。

○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54.8%、「ない」が45.2%と、借入意向は昨年と比べやや増加している。
- ・借入の資金使途については、「通常の運転資金」(68.6%)が最も高く、次いで「売上増に伴う増加運転資金」(25.5%)、「新規設備投資に係わる資金」(16.7%)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」(41.0%)、「資金需要がない」(28.9%)、「直近で資金調達を行った」(21.2%)となっている。

○ＴＰＰについて

- ・ＴＰＰによる自社の業績へのプラスの影響を期待している割合は 18.9%となり、46.0%が当社には影響がないと回答している。期待する理由については、「取引先への好影響による自社への波及」が 51.7%と最も高くなっているが、海外取引を行っている企業では、「関税撤廃による調達コストの低下」「通関手続きの標準化・迅速化」に期待する割合が高くなっている。

○軽減税率の導入に対する自社の課題について

- ・全体として、「何が問題か現時点ではわからない」が 5 割弱、「軽減税率制度の詳細の理解」が 4 割弱となっており、現時点では具体的なイメージが湧いていない様子がうかがえ、まずは早急に事業者へ制度の周知が必要である。また、回答欄には「自社に関係ないため無回答」との記述も見られ、経理方式の変更は、すべての事業者が対応する必要があるが、認識が不足している現状が見受けられる。
- ・食料品を取り扱う業種（食料品の製造・卸・小売及び飲食業）に限定すると、「軽減税率制度の詳細の理解」(57.1%)が最も高く、次いで、「取扱商品・サービスの対象税率の決定」(41.2%)、「複数税率に対応した経理方式の理解」(35.3%)となっており、軽減税率に対応するため、まずは制度の詳細を理解する必要がある、続いて自社の取扱商品の見直しや、経理方式の変更等に対応する必要があると、具体的な課題として認識していることがわかる。

○必要な支援策について

- ・「人材確保への支援」(49.9%)が最も高く、次いで「中小企業関連税制の拡充」(44.5%)、「資金繰り支援」(44.4%)となっている。

【まとめ】

中小企業の経営状況については、前回調査と同じ傾向にあり、黒字と収支トントンを併せて 8 割強が採算を確保している。しかしながら、約 4 割の企業で売上高が増加しているものの、上昇する事業コストの転嫁が依然として進んでいないほか、売上の拡大に向けては 7 割の企業で人材の不足が大きな課題となっている。

企業の規模という観点で、調査結果を[0～20 人]と[21～300 人]に分解すると、収益状況や設備投資、経営課題など様々な面で大きな差異が見られる。[0～20 人]では、人材の不足や資金の不足が大きな課題となっており、現状維持を志向する企業が 55.3%となっている。売上拡大に向けて注力したい取組も[21～300 人]に比べて回答が少なくなっており、[0～20 人]に対しては、持続的な成長に向けて、ハンズオンによるきめ細やかな支援が必要である。あわせて、中小企業支援施策の周知を一層図ると共に、利用促進に向けた取り組みが求められる。

[21～300 人]では、4 割の企業が海外との取引を行っており競争環境は厳しいながらも約 5 割が拡大を志向している。既存製品・サービスの高付加価値化や新製品・新サービスの開発に取り組みたいとしているものの人材の不足や製品サービス・技術の不足が課題となっている。設備投資意欲も強く、さらなる成長発展や生産性向上に向け、税制や事業環境の整備による後押しが重要である。

IV. 調査結果

1. 経営状況について〔問1(6)～(8)〕

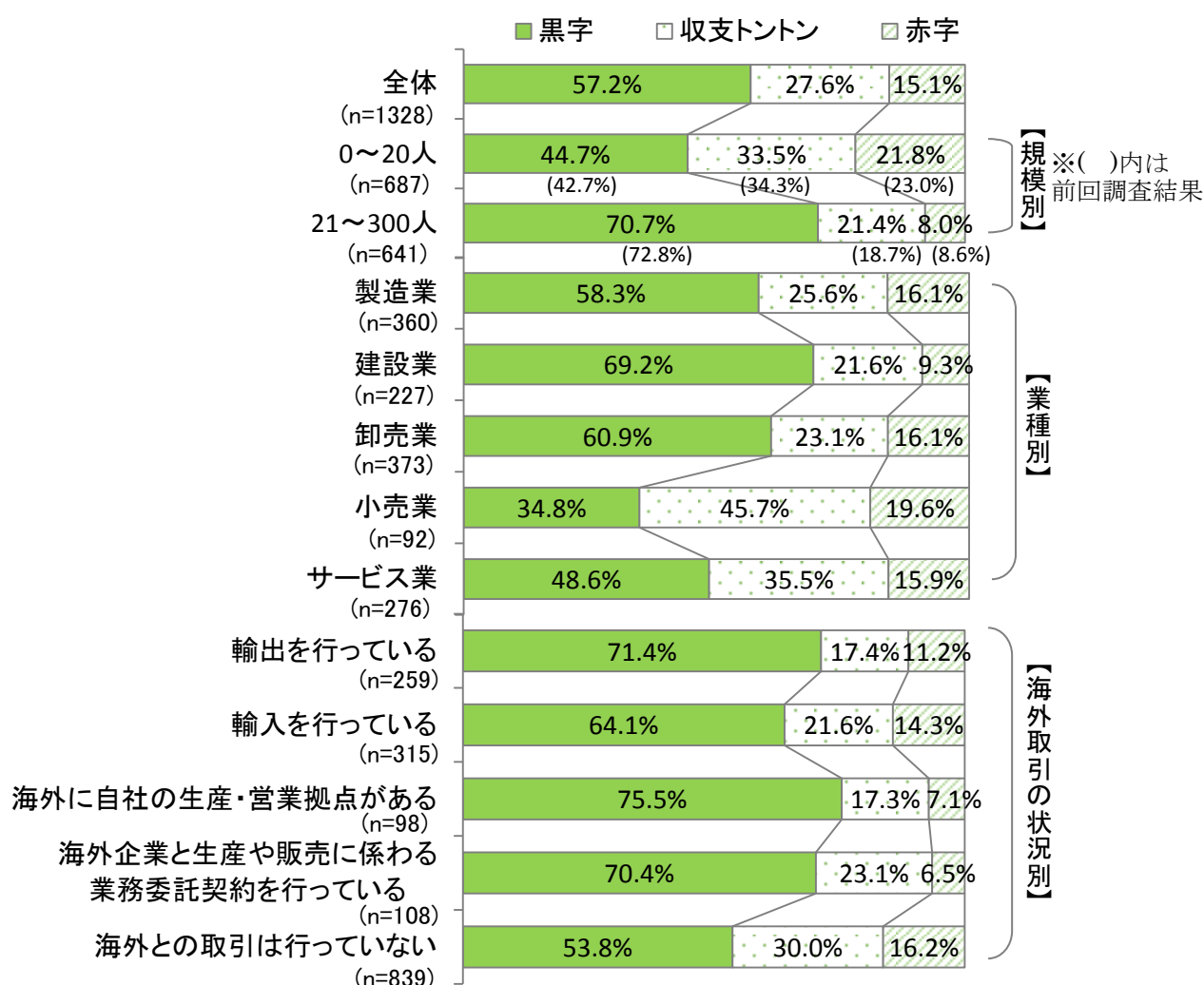
(1) 収益状況

【全体】57.2%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(27.6%)、「赤字」(15.1%)となっている。「黒字」と「収支トントン」を合わせて、8割強の企業で採算を確保している。

【規模別】[21～300人]では7割が「黒字」となっているが、[0～20人]では4割にとどまっている。前回の調査結果と比較して大きな変動は見られない。

【業種別】[建設業]では約7割が「黒字」と回答しているが、[小売業]では、「収支トントン」が5割弱に及び、「黒字」は3割強にとどまる。

【海外取引の状況別】「海外に自社の生産・営業拠点がある」(75.5%)や、「輸出を行っている」(71.4%)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。

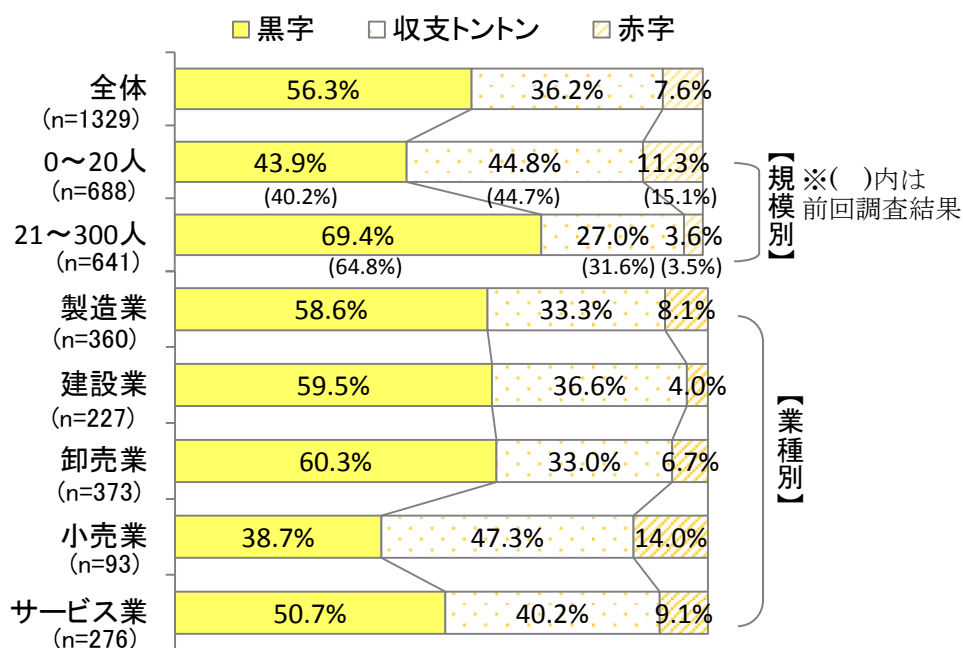


(2)今後の収益見通し

【全体】56.3%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(36.2%)、「赤字」(7.6%)となっている。「直近の収益状況」(P8)と比較すると、「赤字」(▲7.5ポイント)が減少しているものの、「収支トントン」(+8.6ポイント)の割合が増加しており、慎重な見方を崩していない。

【規模別】直近の収益状況と比較すると、全体の傾向と同じく、「赤字」がやや減少し、「収支トントン」の割合が増加している。また、規模による差異も「直近の収益状況」と同じ傾向となっている。前回の調査結果と比較して大きな変動は見られない。

【業種別】「黒字」と回答する割合は[卸売業](60.3%)が最も高く、次いで[建設業](59.5%)となっている。「直近の収益状況」(P8)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。

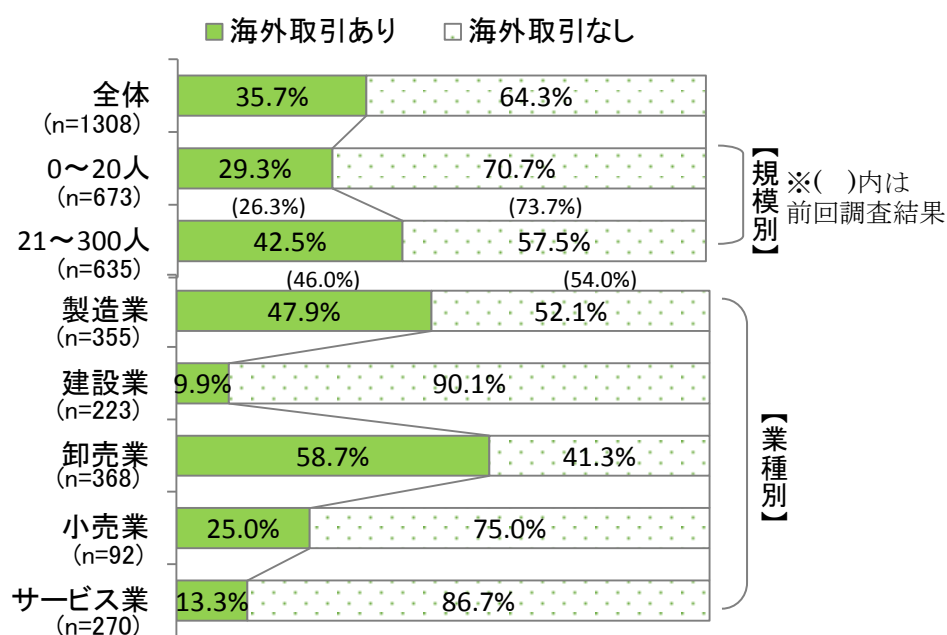


(3)海外との取引状況

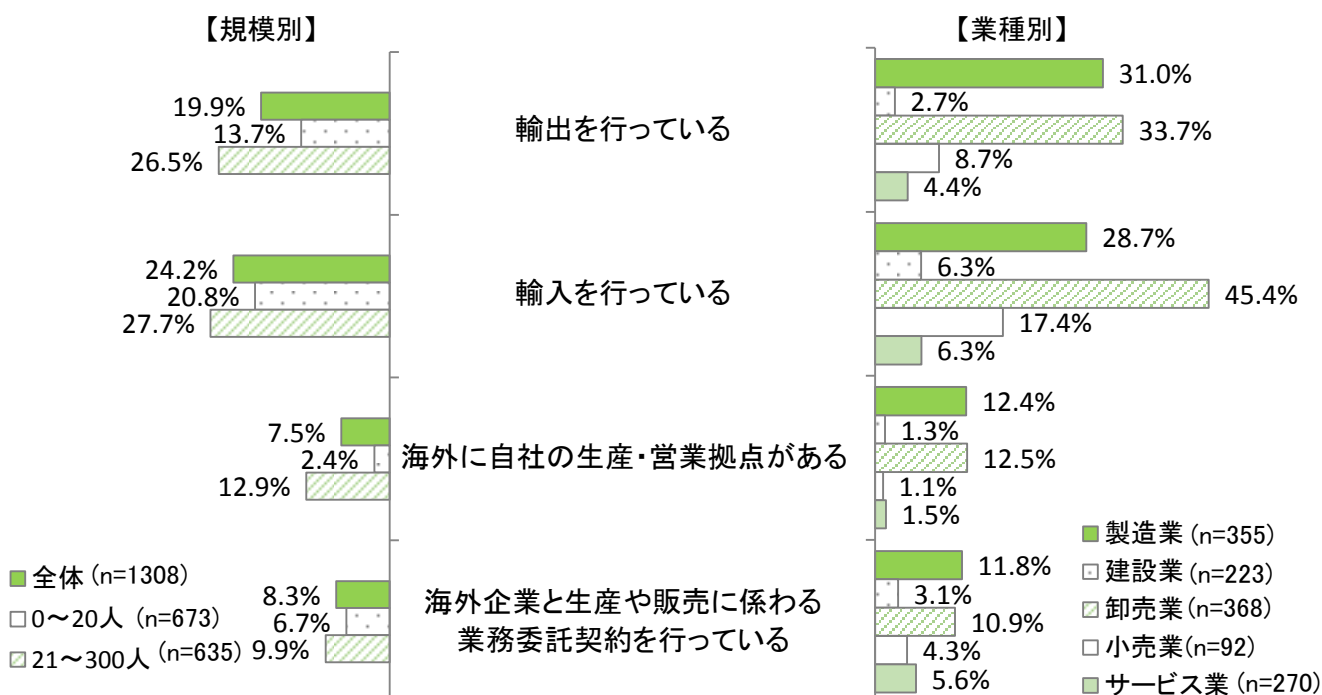
【全体】「海外との取引を行っている」が35.7%、「海外との取引は行っていない」が64.3%となっている。海外取引の内容としては輸出が19.9%、輸入が24.2%となっている。

【規模別】[21～300人]では42.5%が海外取引を行っており、[0～20人]に比べ、輸出を行っている割合(26.5%)や海外に自社の生産・営業拠点がある割合(12.9%)が高くなっている。

【業種別】[卸売業]では、58.7%が海外との取引を行っており、輸入(45.4%)や輸出(33.7%)を行っている。また[製造業]でも、47.9%が海外との取引を行っており、輸出(31.0%)や輸入(28.7%)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。



<海外取引の内訳>



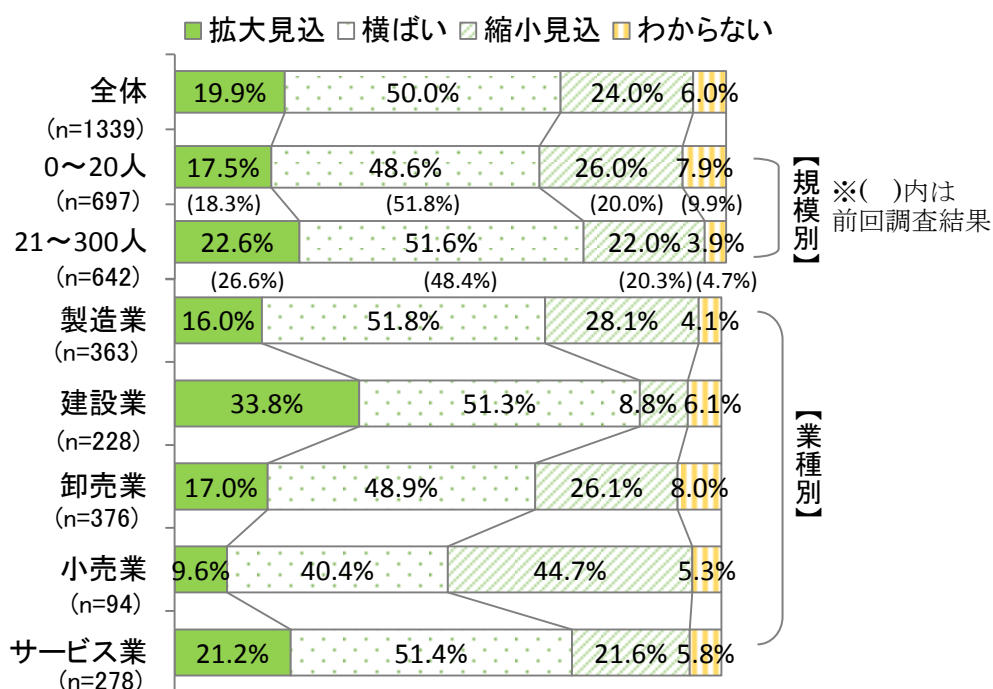
2. 事業の見通しについて〔問2～4〕

(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」(50.0%)が最も多く、次いで「縮小見込」(24.0%)、「拡大見込」(19.9%)となっている。

【規模別】「拡大見込」については、[0～20 人](17.5%)に比べ[21～300 人](22.6%)がやや高いものの、前回調査よりやや減少(▲4.0 ポイント)している。

【業種別】「拡大見込」については、[建設業](33.8%)が最も高く、建設需要は引き続き高水準であると見込んでいる。一方、[小売業]では、「縮小見込」が44.7%と高くなっており、ECサイトなど販売チャネルの多様化など小売環境の変化による影響と推察される。

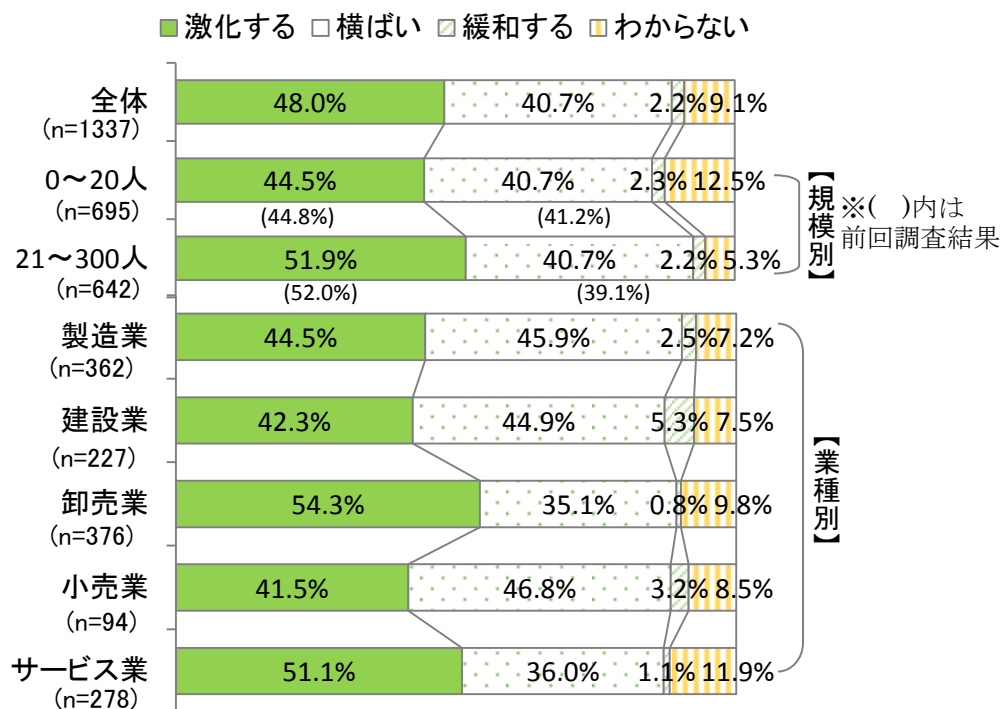


(2)業界の競争環境:今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通しについて、ご回答ください。

【全体】約半数の企業が「激化する」(48.0%)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。

【規模別】いずれの規模においても「激化する」が5割前後と、厳しい競争環境がうかがえる。

【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、54.3%と厳しい見通しとなっている。

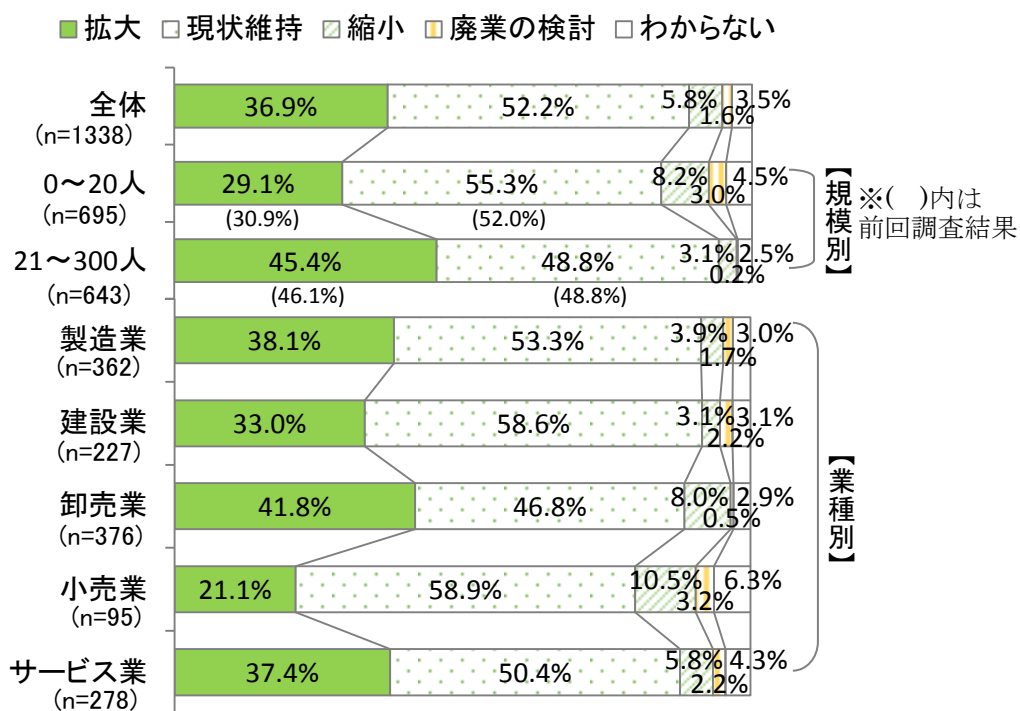


(3)貴社の事業方針:今後3～5年先の貴社の展望について、ご回答ください。

【全体】「現状維持」が52.2%と最も高く、次いで、「拡大」が36.9%となっている。「縮小」(5.8%)、「廃業の検討」(1.6%)との回答は低い結果となった。

【規模別】[21～300人]では「拡大」が45.4%と、[0～20人]の29.1%に比べ高くなっている。今後の新たな事業展開に高い意欲を有している企業が多い結果となっている。

【業種別】[卸売業]では、「拡大」が41.8%と高くなっている。[小売業]では、「拡大」が21.1%にとどまっている。



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、該当するものを1つご回答ください。

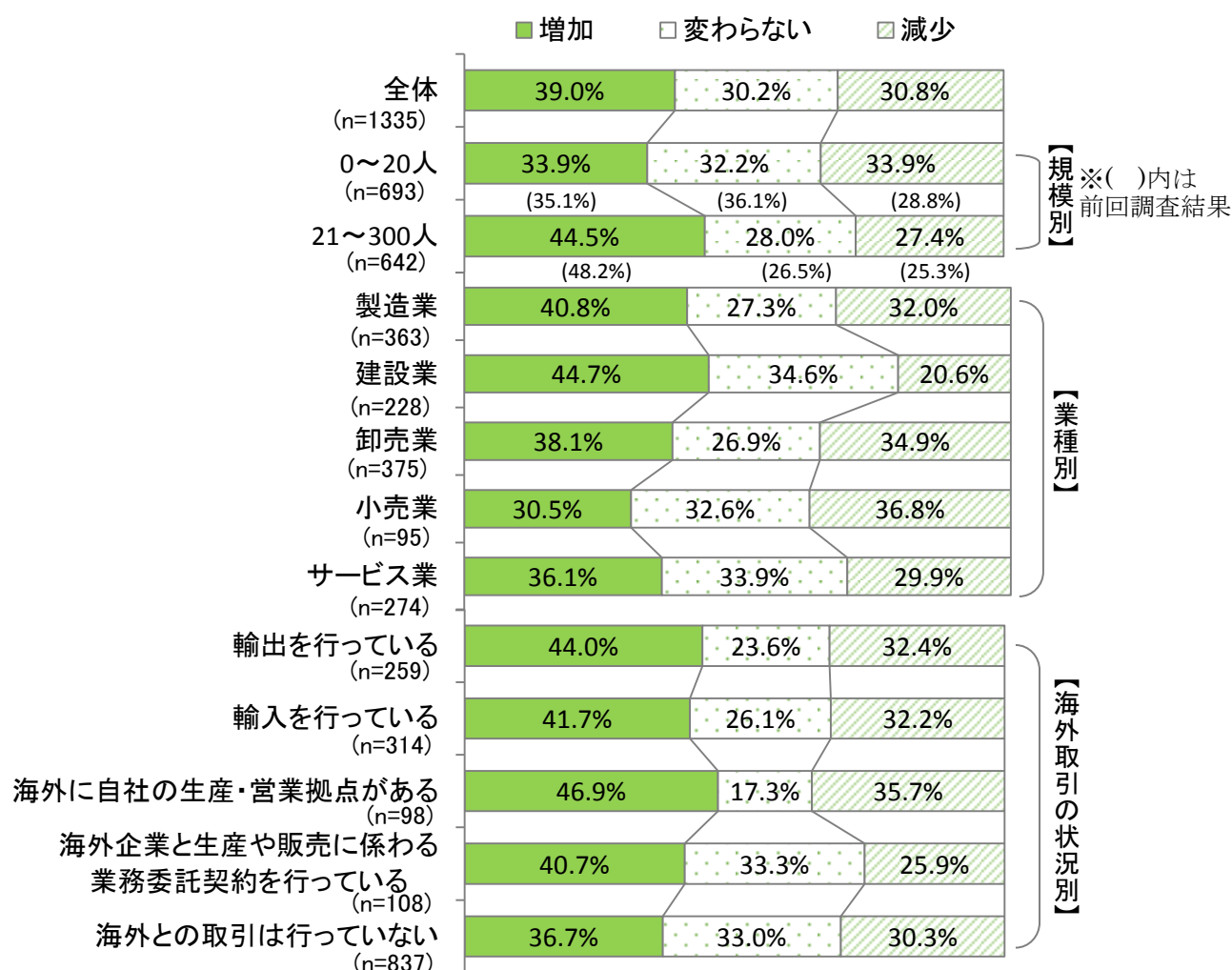
①売上高

【全体】売上高を一年前と比較すると、39.0%の企業が「増加」と回答し、「減少」(30.8%)を上回っている。売上高を「量」と「単価」に分解すると、後述(P15)のとおり、「量」の「増加」が37.1%に対し、「単価」の「上昇」は22.5%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。

【規模別】[0～20人]では、「増加」「変わらない」「減少」が3割ずつとなっており、前回調査に比べ、「減少」が微増となっている。一方、[21～300人]では「増加」が4割強と高くなっている。

【業種別】「増加」している割合は、[建設業](44.7%)が最も高く、次いで[製造業](40.8%)となっている。一方、[小売業]では、「減少」が「増加」を上回っている。

【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36.7%にとどまるが、「海外に自社の生産・営業拠点がある」(46.9%)や「輸出を行っている」(44.0%)など海外との取引を行っている企業では、「増加」の割合がやや高い。



②販売・受注量

【全体】販売・受注量については、37.1%が「増加」と回答しており、「減少」(28.6%)を上回っている。

【規模別】[21～300人]では、43.4%が「増加」と回答している。一方、[0～20人]では、「増加」・「変わらない」・「減少」が拮抗する結果となった。

【業種別】「増加」とした割合は[製造業]が40.7%と最も高く、「減少」は[小売業]で38.7%と高くなっている。

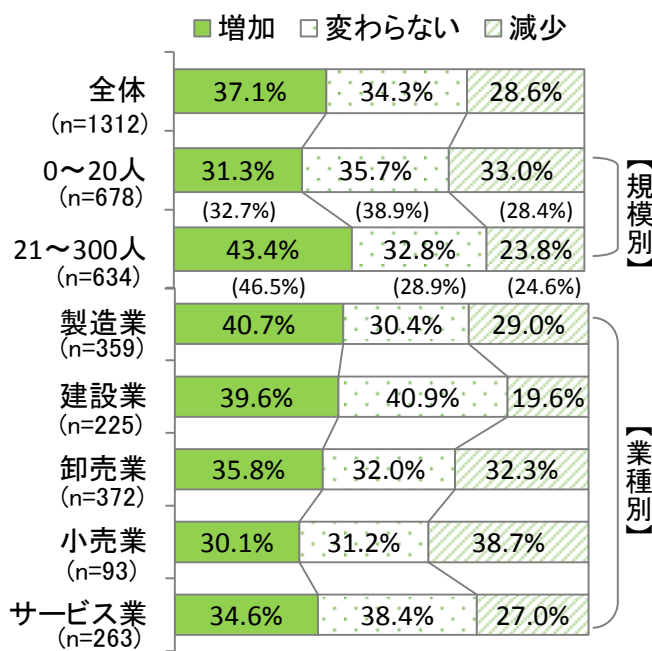
③販売・受注単価

【全体】販売・受注単価については、「変わらない」(54.1%)が最も高く、「上昇」は2割にとどまっている。

【規模別】規模を問わず「上昇」は2割程度にとどまっている。

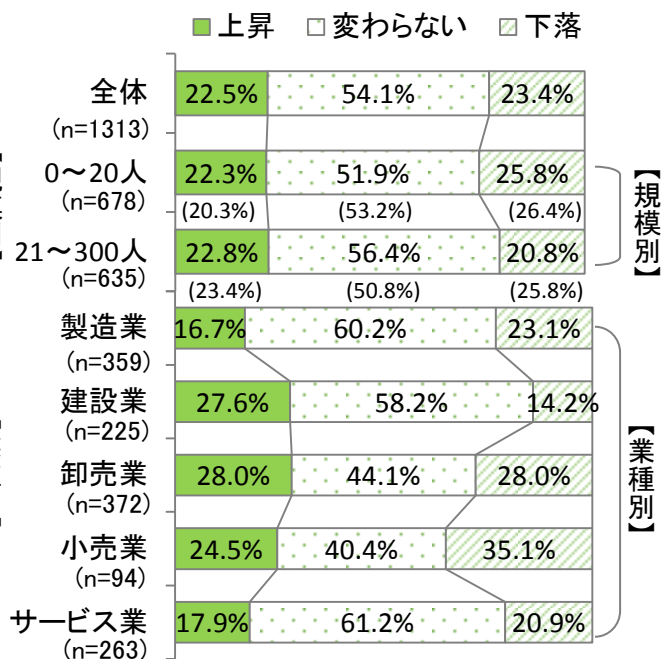
【業種別】[卸売業]では「上昇」が28.0%と最も高くなっているが、「下落」も28.0%と高くなっている。[小売業]では、「下落」が35.1%と最も高くなっており厳しい状況がうかがえる。また、[製造業][サービス業]では、「変わらない」が6割を超え、販売・受注単価の引き上げが難しい状況がうかがえる。

②販売・受注量



③販売・受注単価

※()内は
前回調査結果

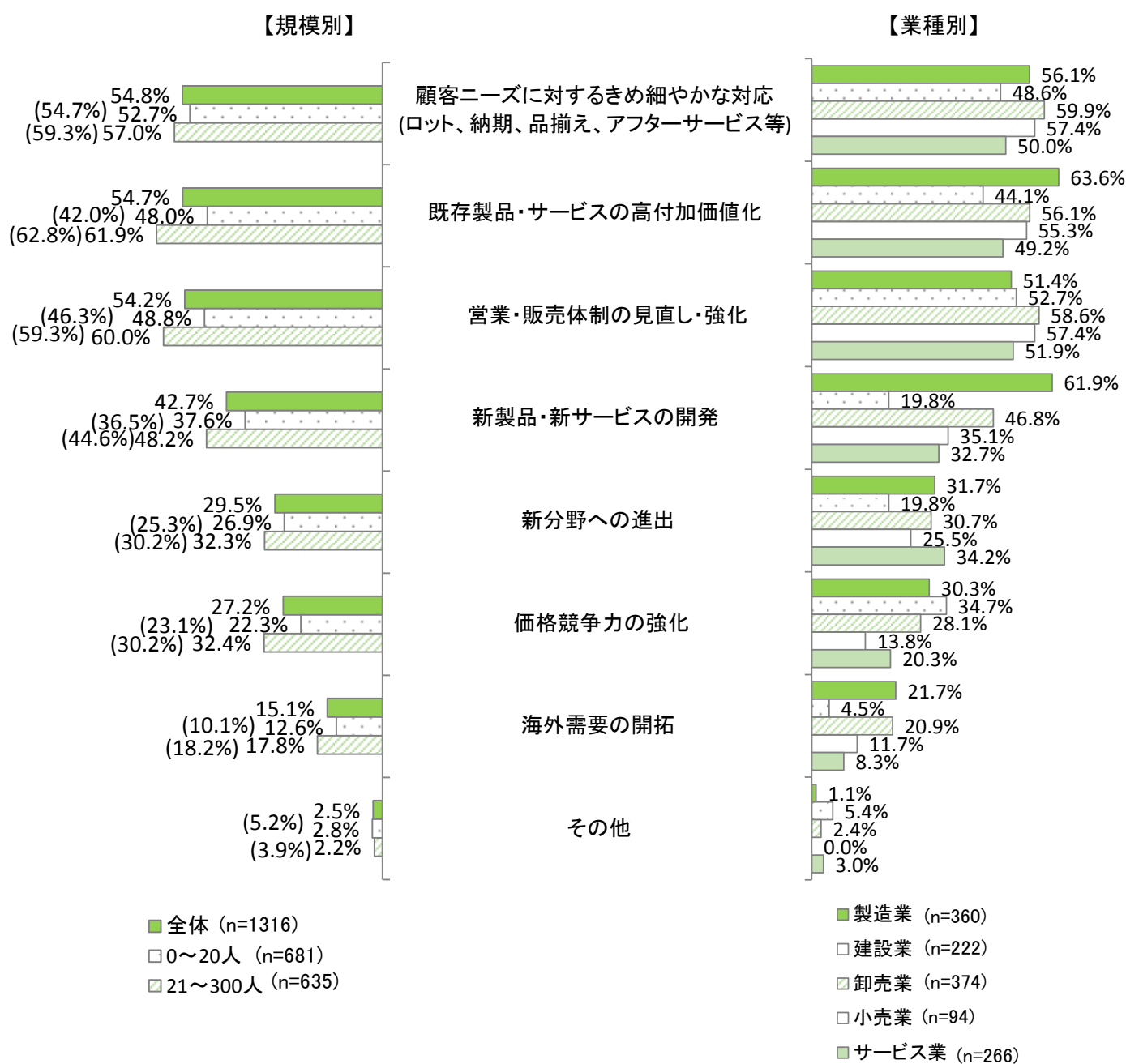


(2)売上拡大に向け今後注力していきたい取組について、該当するものを全てご回答ください。

【全体】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(54.8%)、「既存製品・サービスの高付加価値化」(54.7%)「営業・販売体制の見直し・強化」(54.2%)、と並んでいる。「価格競争力の強化」は27.2%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。

【規模別】[21～300人]では回答する項目が多くなっており、売上拡大に向けて多様な取組を検討している様子が見える。

【業種別】[製造業]では6割が既存製品の高付加価値化(63.6%)・新製品の開発(61.9%)と回答している。[卸売業]・[小売業]では、「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」や「営業・販売体制の見直し・強化」と回答する割合が高くなっている。



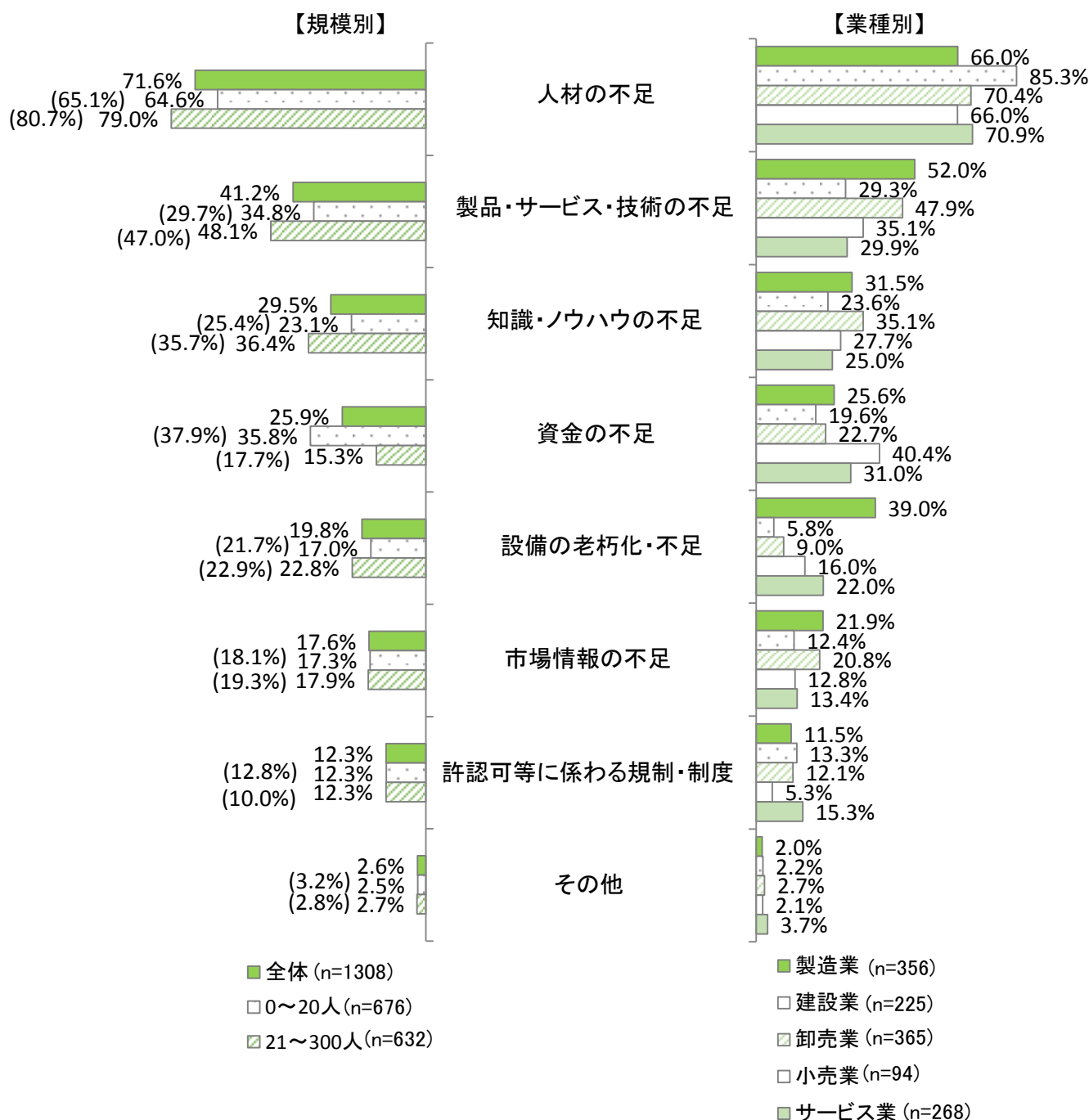
※()内は前回調査結果

(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」(71.6%)が最も高く、次いで「製品・サービス・技術の不足」(41.2%)、「知識・ノウハウの不足」(29.5%)となっている。

【規模別】[21～300人]では、「人材の不足」が79.0%と高くなっている。[0～20人]では、「人材の不足」(64.6%)に次いで、「資金の不足」(35.8%)となっている。前回調査に比べ、「製品・サービス・技術の不足」が5.1ポイント増加している。

【業種別】全業種において「人材の不足」が最も高くなっているが、特に[建設業](85.3%)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](52.0%)、[卸売業](47.9%)で多く、「資金の不足」については、[小売業](40.4%)、[サービス業](31.0%)で多くなっている。[製造業]では、39.0%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認識していることがわかる。



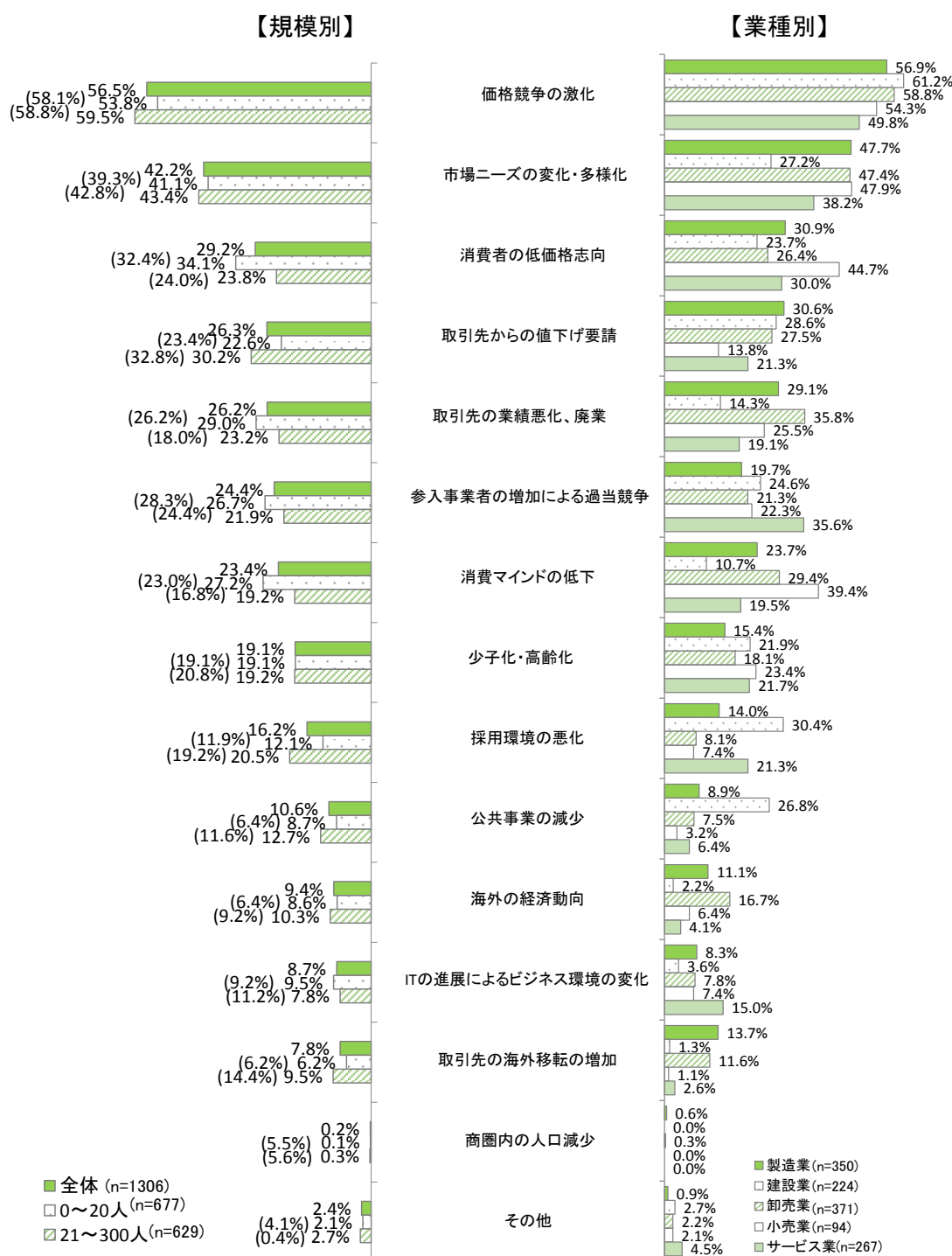
※()内は前回調査結果

(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」(56.5%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(42.2%)、「消費者の低価格志向」(29.2%)となっている。

【規模別】規模別にみると上位2項目は共通しているが、「消費者の低価格志向」や「取引先からの値下げ要請」などいくつか差異がみられる。規模により、BtoC と BtoB の割合が異なることも要因と思われる。

【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。他の業種に比べて割合の高い項目として、[建設業]では「採用環境の悪化」「公共事業の減少」、[卸売業]では「取引先の業績悪化、廃業」、[小売業]では「消費者の低価格志向」「消費マインドの低下」、[サービス業]では「参入事業者の増加による過当競争」などが挙げられる。



(5)事業コストについて〔問9〕

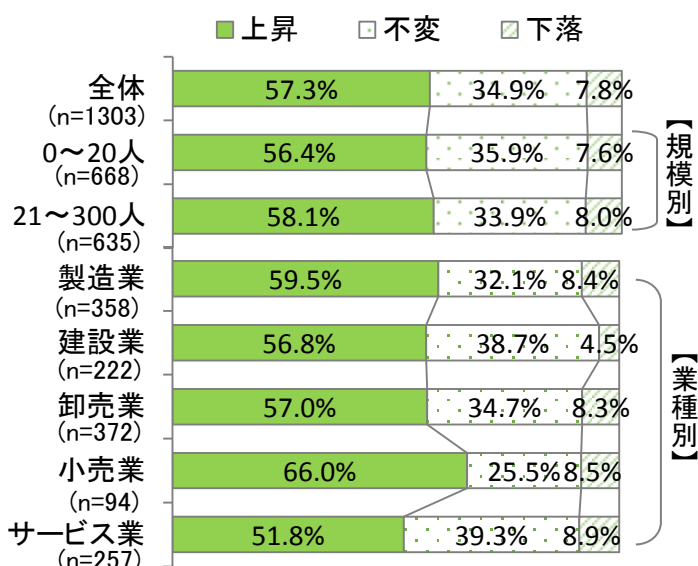
①一年前と比べた事業コスト(商品仕入単価、原材料費、燃料費等)の変動についてご回答ください。

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。

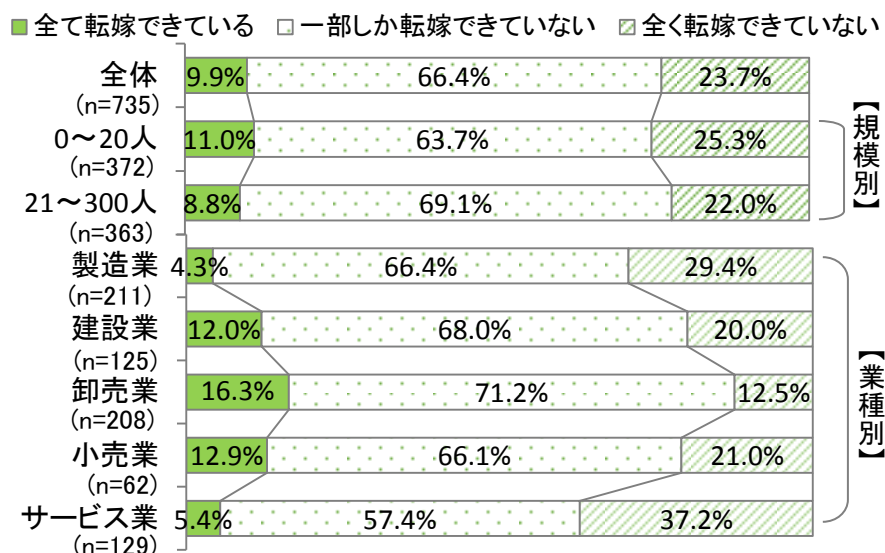
【全体】事業コストは「上昇」が 57.3%となり、規模を問わず上昇している。[小売業]では「上昇」が 66.0%と最も高くなっている。人件費の上昇や為替の変動などが主な要因と思われるほか、一度上昇した取引価格が下がりにくいこと等も影響し、依然として「上昇」の割合が高いと思われる。※1年前の為替(1ドル=117円：2015年1月)と調査時点の為替(1ドル=116～119円：2016年1月5～25日)の差異は小さいが、昨年前半は1ドル125円まで低下していた。

また、転嫁状況について見ると、「一部しか転嫁できていない」が 66.4%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9割が上昇した事業コストを十分に転嫁できていない。[卸売業]では 16.3%が「全て転嫁できている」としている一方、[製造業]では 4.3%にとどまっている。

<①事業コストの変動状況>



<②上昇した事業コストの転嫁状況>



(6)販路開拓におけるホームページの活用について〔問10〕

貴社のホームページが販売・売上増に貢献しているか、該当するものを1つご回答ください。

貢献している理由として該当するものを1つご回答ください。

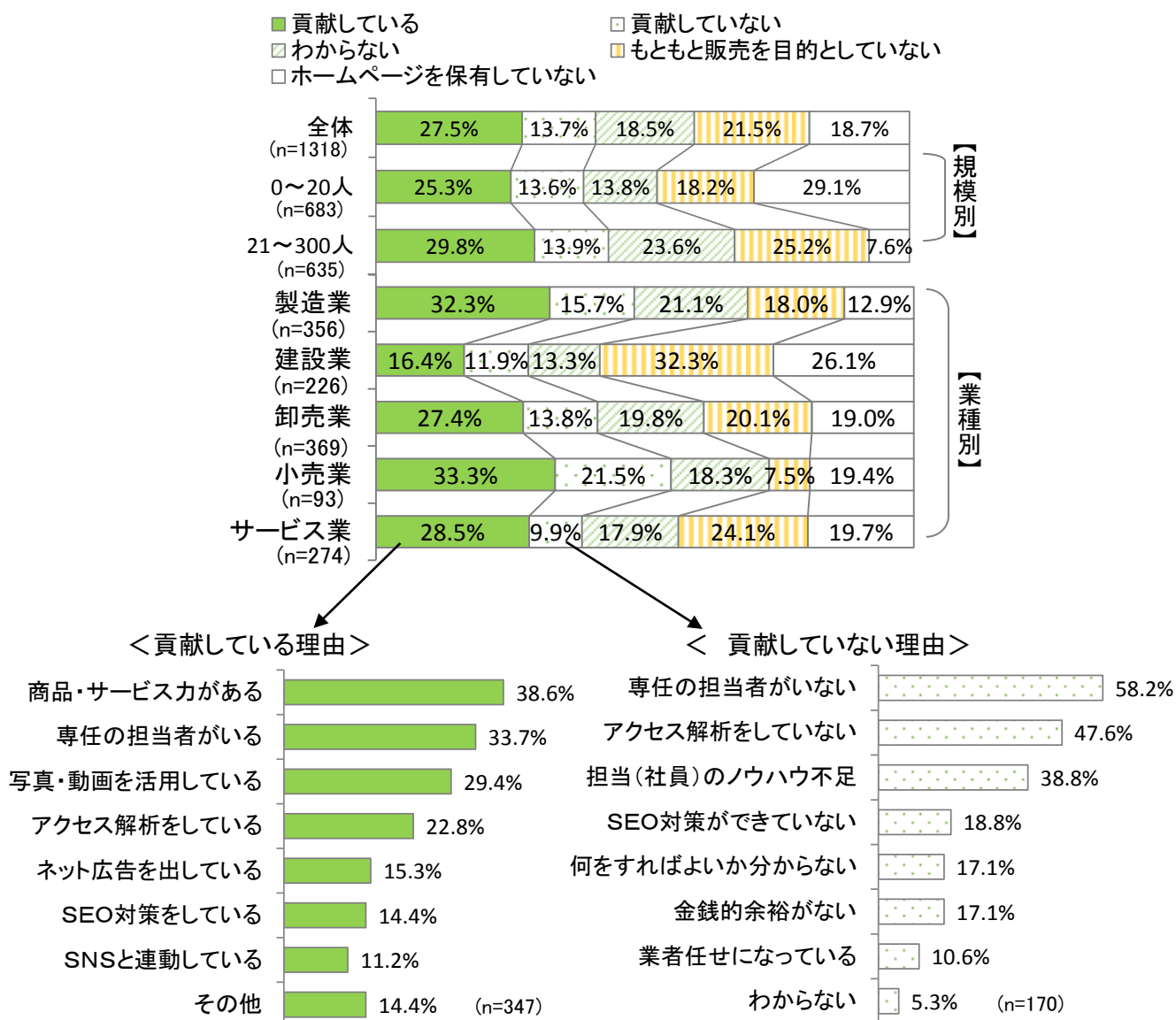
貢献していない理由として該当するものを1つご回答ください。

【全体】約8割がホームページを保有しており、そのうち約3割の企業は、自社の販売・売上増に貢献していると考えている。また、貢献している理由としては「商品・サービス力がある」(38.6%)が最も高く、次いで「専任の担当者がいる」(33.7%)、「写真・動画を活用している」(29.4%)となっている。一方、貢献していない理由としては、「専任の担当者がいない」(58.2%)が最も高く

総務省の調査によるとインターネット利用企業の割合は99.6%となっており、インターネット利用は十分に普及しているとされている。しかし本調査において「貢献している」と回答した企業は、業種別でも小売業の33.3%にとどまっている。インターネットの利活用による販路開拓に通じる攻めのITによる投資促進及び投資支援が望まれる。

【規模別】〔0～20人〕では、ホームページを保有していない割合が3割と高くなっている。

【業種別】〔建設業〕以外では「貢献している」との回答の割合が多く、「ホームページ」の活用について、一定の認識があるものと思われる。



4. 経営資源について～人材～〔問11～12〕

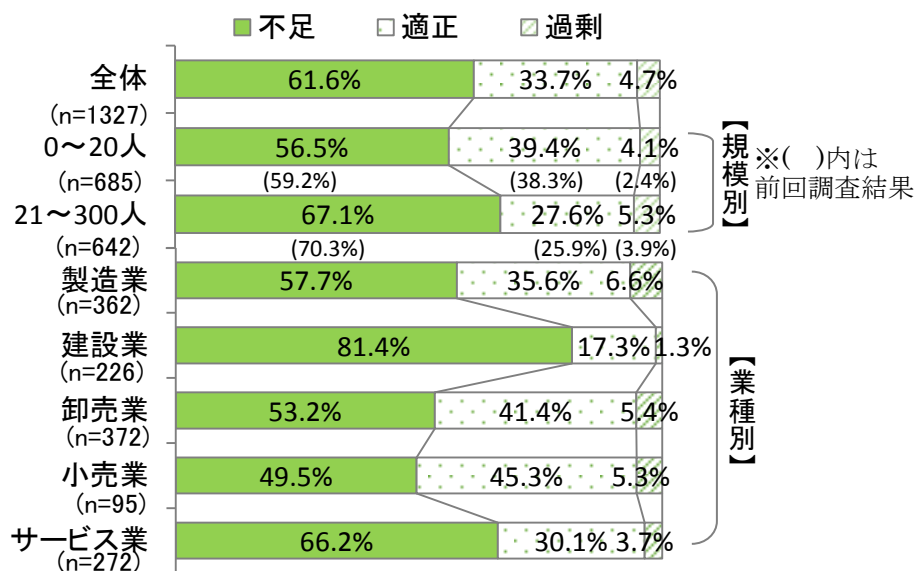
(1)貴社の人員の過不足状況についてご回答ください。また不足している人員について、該当するものを全てご回答ください(不足と回答した企業)。

【全体】61.6%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」(56.5%)、「営業スタッフ」(53.5%)が高く、管理監督者層では、「現場・作業の管理監督者」(26.6%)が高くなっている。

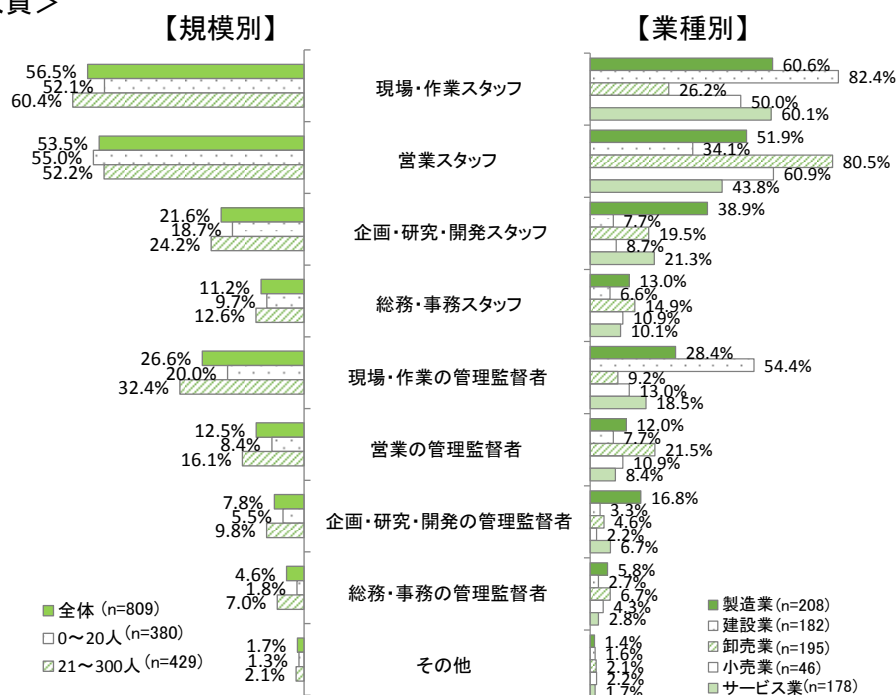
【規模別】[21～300人]では67.1%が「不足」と回答しており、[0～20人]と1割の開きがあるが、不足している人材の傾向は変わらない。

【業種別】[建設業]では、81.4%が「不足」と回答しており、特に「現場・作業スタッフ」(82.4%)、「現場・作業の管理監督者」(54.4%)が不足している。また、[製造業]では「企画・研究・開発スタッフ」の不足感も他の業種に比べて強い。

<人材の過不足状況>



<不足している人員>



（２）人材の採用・定着化のために取組んでいること（４００件の自由記述回答より）

【採用】

- ①学校との連携（２４件）
 - ・大学・地元高校等との連携
 - ・学校主催就職説明会への参加
- ②インターンシップの受け入れ（６件）
- ③定期採用の継続（６件）
- ④採用ツールの活用
 - ・ハローワークへの求人登録（２８件）
 - ・民間人材紹介会社の活用（２６件）
 - ・縁故採用（従業員・知人・取引先からの紹介）（２２件）
 - ・ホームページでの募集（１４件）
 - ・合同会社説明会への参加
 - ・東京人材銀行の活用(2016年3月31日廃止)
 - ・外国人技能実習生の採用 など

【定着】

- ①人事制度の改正（９４件）
 - ・評価・等級制度の見直し
 - ・定年の延長
 - ・産休・育休・時短の導入
 - ・給与・賞与・退職金等の見直し、引き上げ
 - ・成功報酬型、インセンティブの導入
- ②福利厚生の実施（５７件）
 - ・オフィス環境の整備
 - ・社内託児所の整備
 - ・社内行事（懇親会、レクリエーションなど）の実施
- ③教育訓練制度（６１件）
 - ・ＯＪＴ
 - ・Ｏｆｆ－ＪＴ（勉強会・社外研修の実施）
 - ・自己啓発（資格試験への補助など）
- ④その他
 - ・会社の雰囲気改善（コミュニケーションの重視など）（３６件）
 - ・アルバイト・派遣社員の正社員化（１２件）
 - ・業績・事業計画などの情報共有（９件）
 - ・休暇取得の奨励（６件）

5. 経営資源について～設備～〔問13〕

(1) 2015 年の設備投資の実施状況及び 2016 年の実施見通しについて

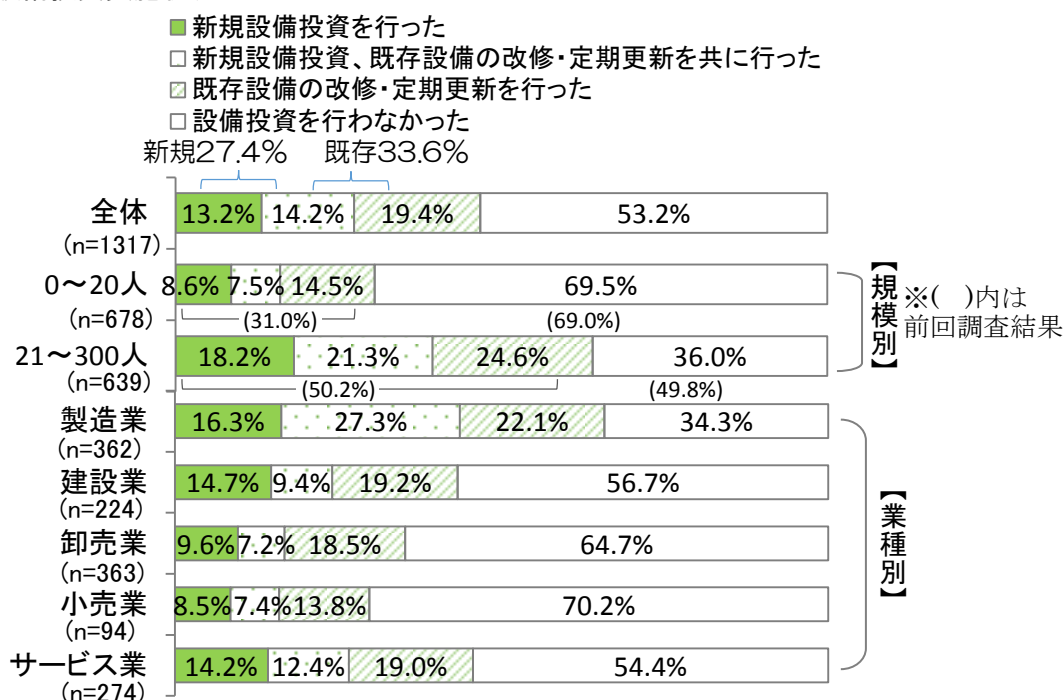
【全体】2015 年に設備投資を「実施した」企業は 46.8%に対し、2016 年も 49.0%が「実施予定」となっており、設備投資は横ばいで推移する見込み。

2015 年の設備投資の内訳をみると、「既存設備の改修・定期更新」が 33.6% (14.2%+19.4%)、「新規設備投資」が 27.4% (14.2%+13.2%) となっている。

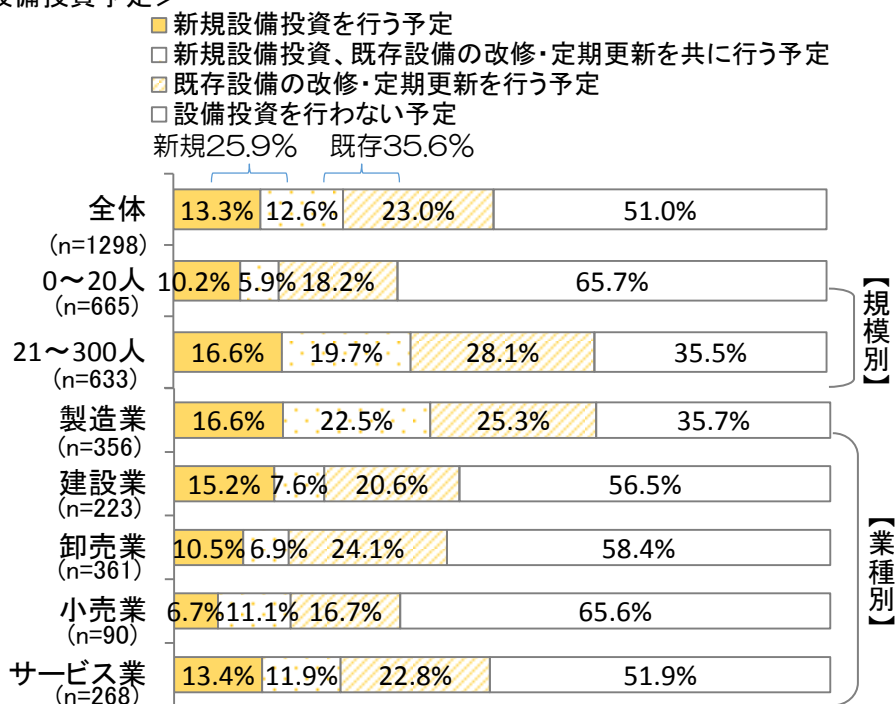
【規模別】[21～300 人]では 64.0%が実施しており昨年より 1 割増加している。[0～20 人]は約 3 割にとどまっている。

【業種別】[製造業]の 65.7%が設備投資を実施しており、既存・新規共に実施率が高くなっている。次いで[サービス業]が 45.6%と高い。2016 年の実施予定についても同じ傾向である。

< 2015 年の設備投資実施状況 >



< 2016 年の設備投資予定 >



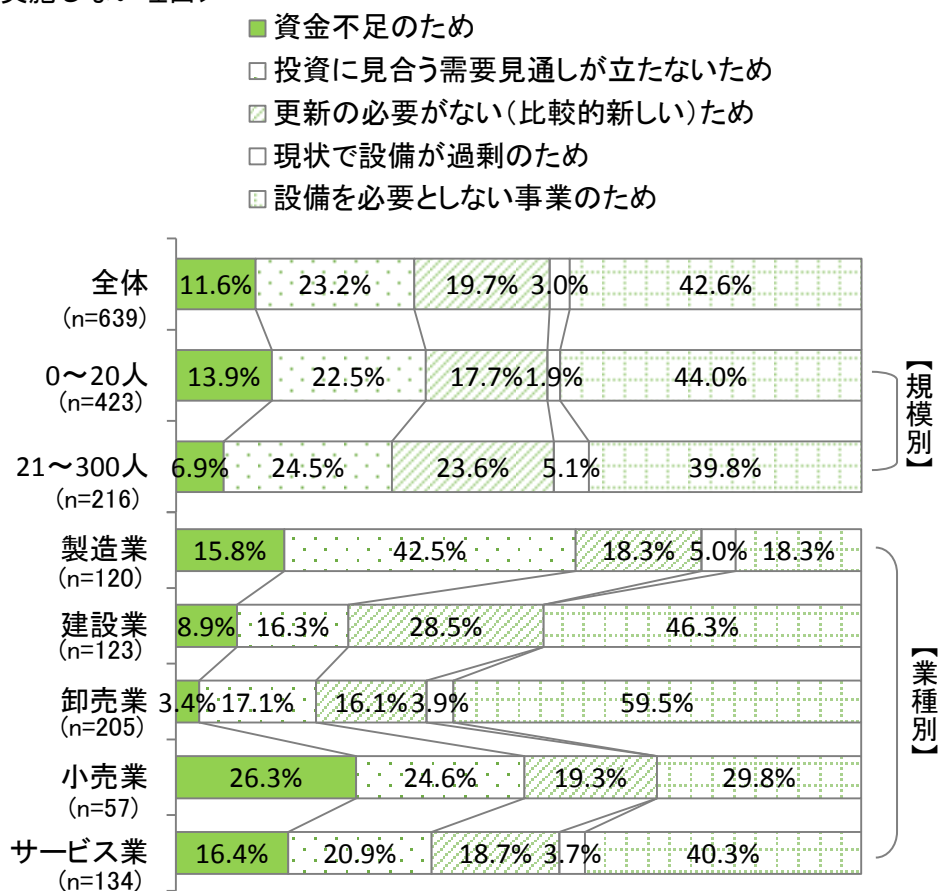
(2)2016 年に設備投資を行わない理由について

【全体】前問で2016年に設備投資を実施しない予定と回答した51.0%の企業の理由については、「設備を必要としない事業のため」が42.6%と最も高く、次いで「投資に見合う需要見通しが立たないため」が23.2%となった。

【規模別】[0～20人]では、「資金不足のため」が13.9%と[21～300人]に比べやや高くなっている。

【業種別】[製造業]では「投資に見合う需要見通しが立たないため」が42.5%と最も高くなっており、融資制度や税制の整備と併せ、経営者が投資を決断できるような長期的な政策の視点が求められる。[小売業]では、「資金不足のため」が26.3%となっており、業況が大きな壁となっている。

<設備投資を実施しない理由>



6. 経営資源について～資金～〔問14～15〕

(1) 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54.8%、「ない」が45.2%となり、規模別でもそれぞれ借入意向は昨年に比べてやや増加している。

借入の資金使途については(次頁)、「通常の運転資金」(68.6%)が最も高く、次いで「売上増に伴う増加運転資金」が25.5%となり、「新規設備投資に係わる資金」は16.7%にとどまっている。

借入意向のない理由については、「十分な手元資金がある」(41.0%)、「資金需要がない」(28.9%)、「直近で資金調達を行った」(21.2%)となっており、資金調達が困難とする理由は少ない。

【規模別】[21～300人]では61.8%が借入意向「あり」と回答している。

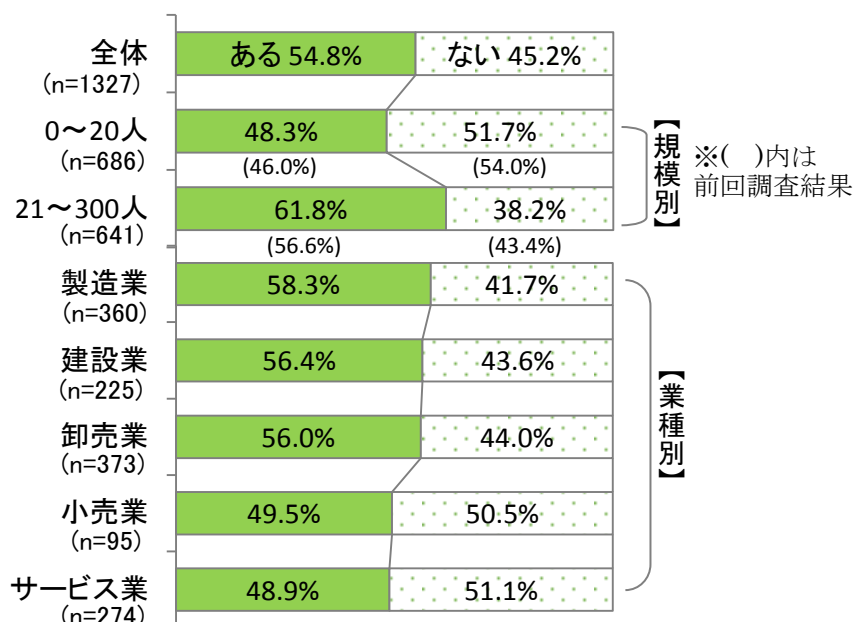
借入の資金使途については、いずれも「通常の運転資金」が高くなっている。また、[21～300人]では「新規設備投資に係わる資金」がやや高くなっている。

借入意向のない理由については、[21～300人]では「十分な手元資金がある」(55.2%)が最も高く、[0～20人]では「資金需要がない」(33.9%)が最も高くなっている。

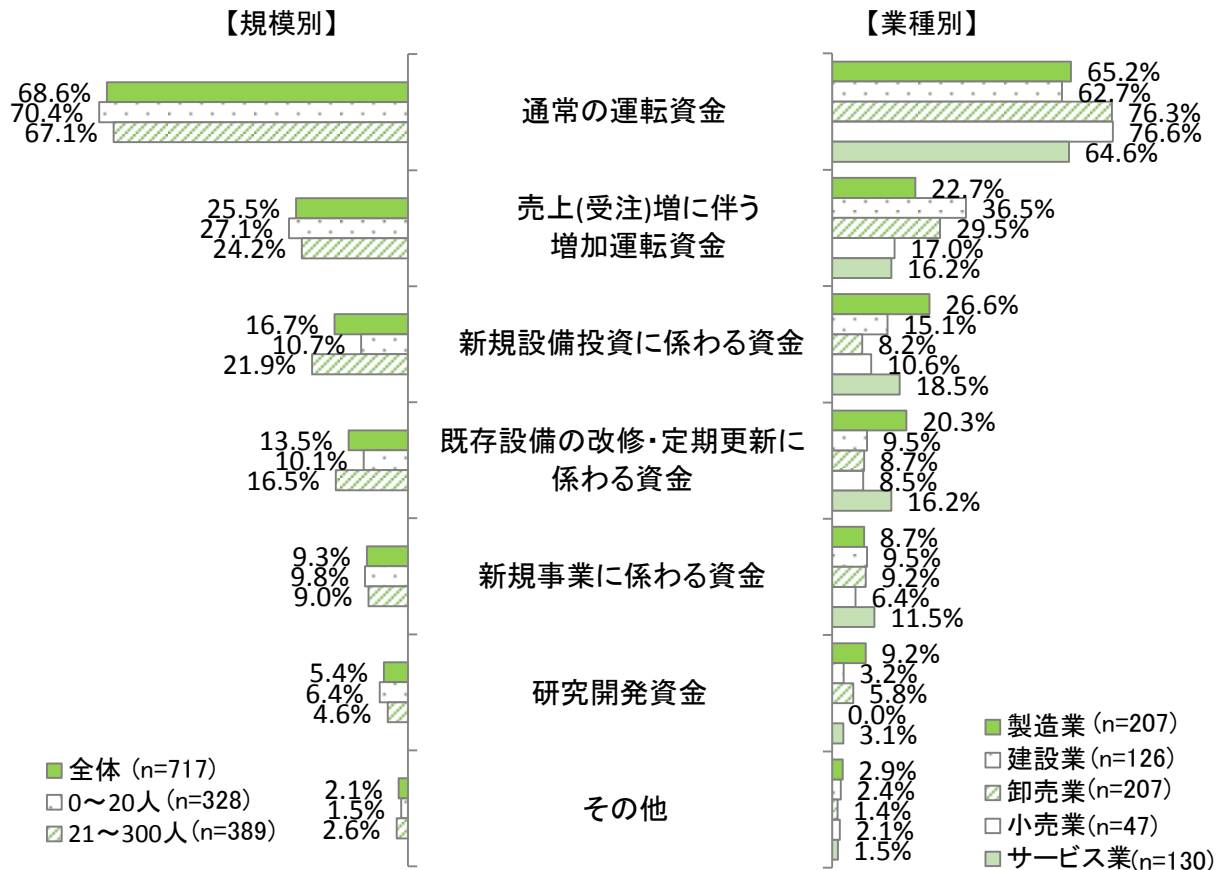
【業種別】「ある」については、[製造業](58.3%)が最も高く、「ない」については、[小売業][サービス業]が「ある」を上回っている。

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。

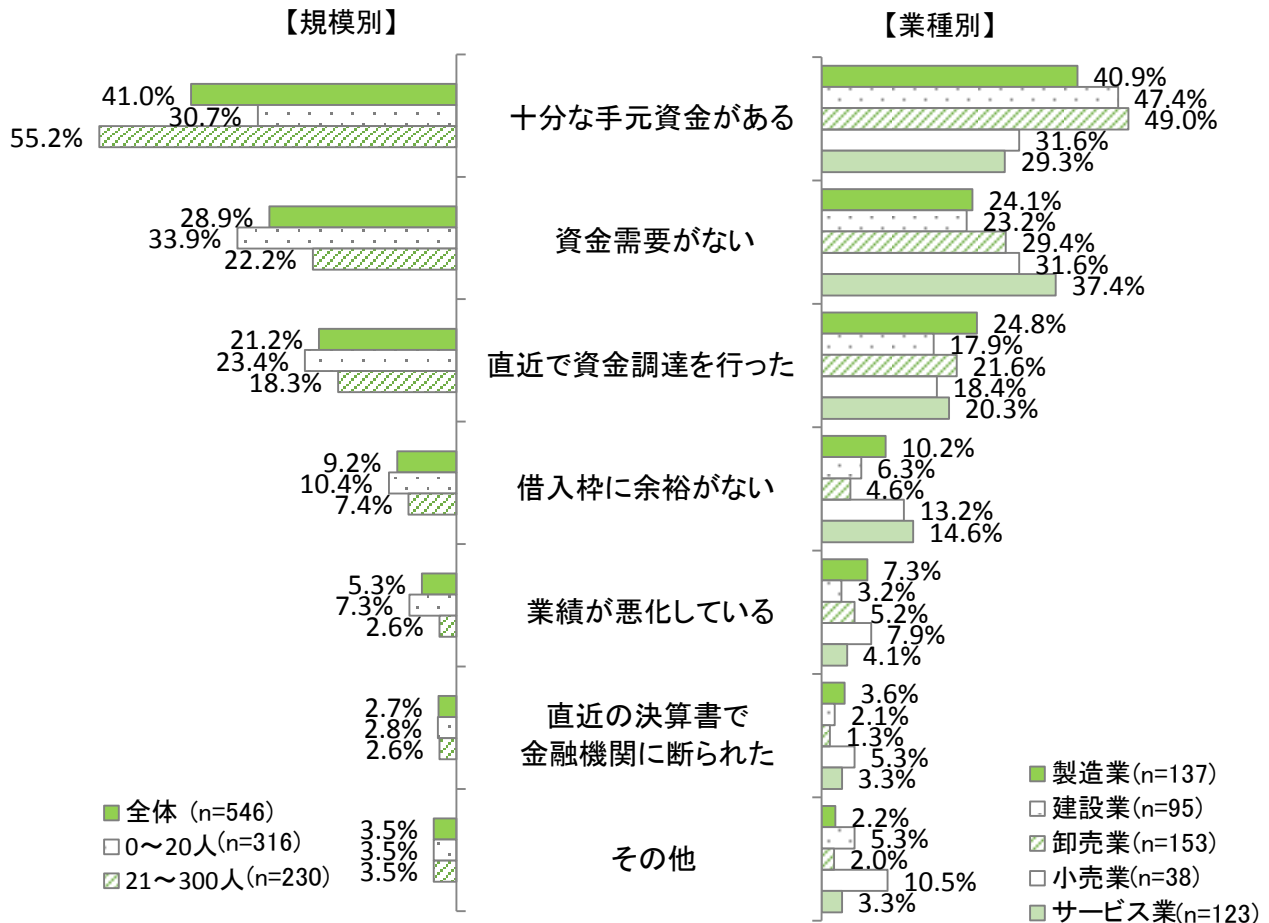
借入意向のない理由については、[製造業][建設業][卸売業]では「十分な手元資金がある」、[サービス業]では「資金需要がない」が、高くなっている。



<借入意向ありの資金使途(複数回答)>

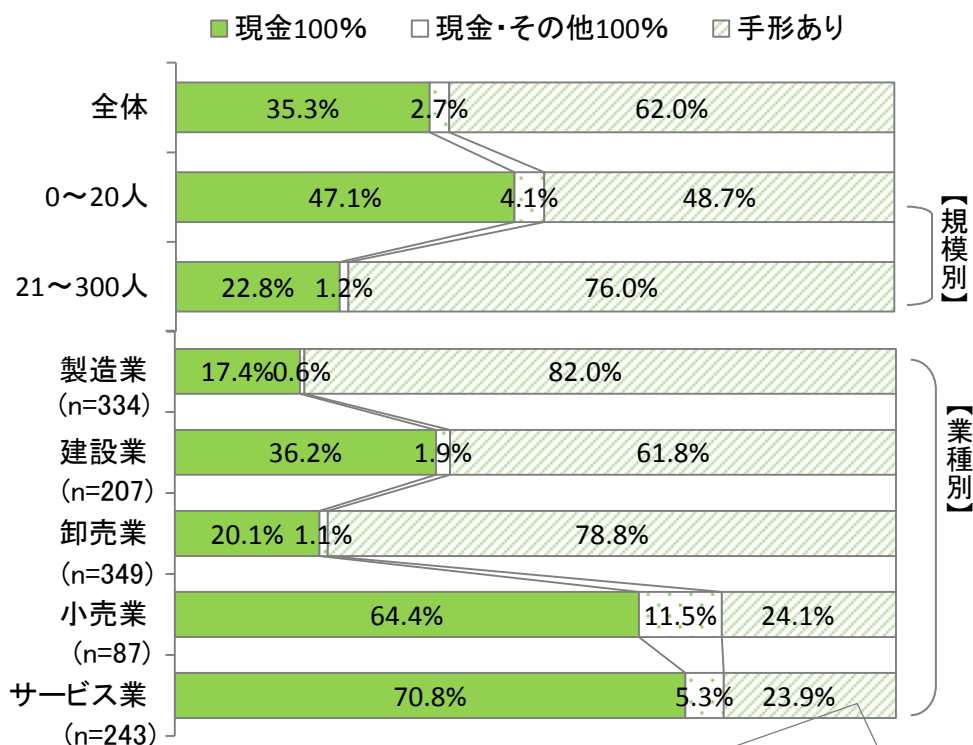


<借入意向なしの理由(複数回答)>



(2)取引先からの代金回収について、手形取引の割合をご回答ください。また、受取手形の平均日数及び割引の状況についてもご回答ください。

【全体】「手形あり」が62.0%と依然として手形取引をしている企業が多くなっている。取引に占める手形の割合は「30%以下」が6割となっているが、平均日数は「91～120日」(54.4%)と長くなっており、資金繰りに一定の影響を及ぼしている。



【代金回収に占める手形の割合】(n=756)



【手形の平均日数】(n=734)



【手形の割引状況】(n=729)



7. TPPについて〔問16～17〕

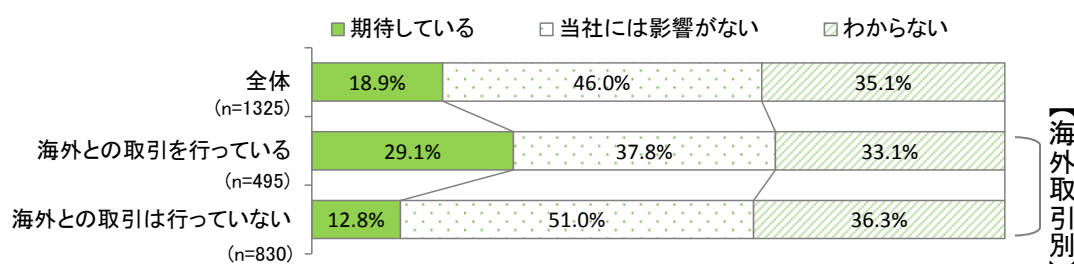
TPP(環太平洋パートナーシップ協定)交渉は2015年10月5日に大筋合意となりました。世界のGDPの約4割(3,100兆円)に及ぶ経済連携で、人口8億人という巨大市場が形成されることになります。中堅・中小企業が積極的に活用し、メリットを享受することができるよう、政府では情報発信や相談窓口の開設に取り組むこととしています。

※詳細はこちら→【ミラサポTPP特設サイト】<https://www.mirasapo.jp/tp/index.html>

※2016年2月4日、オークランドにてTPP参加12カ国が協定に署名。

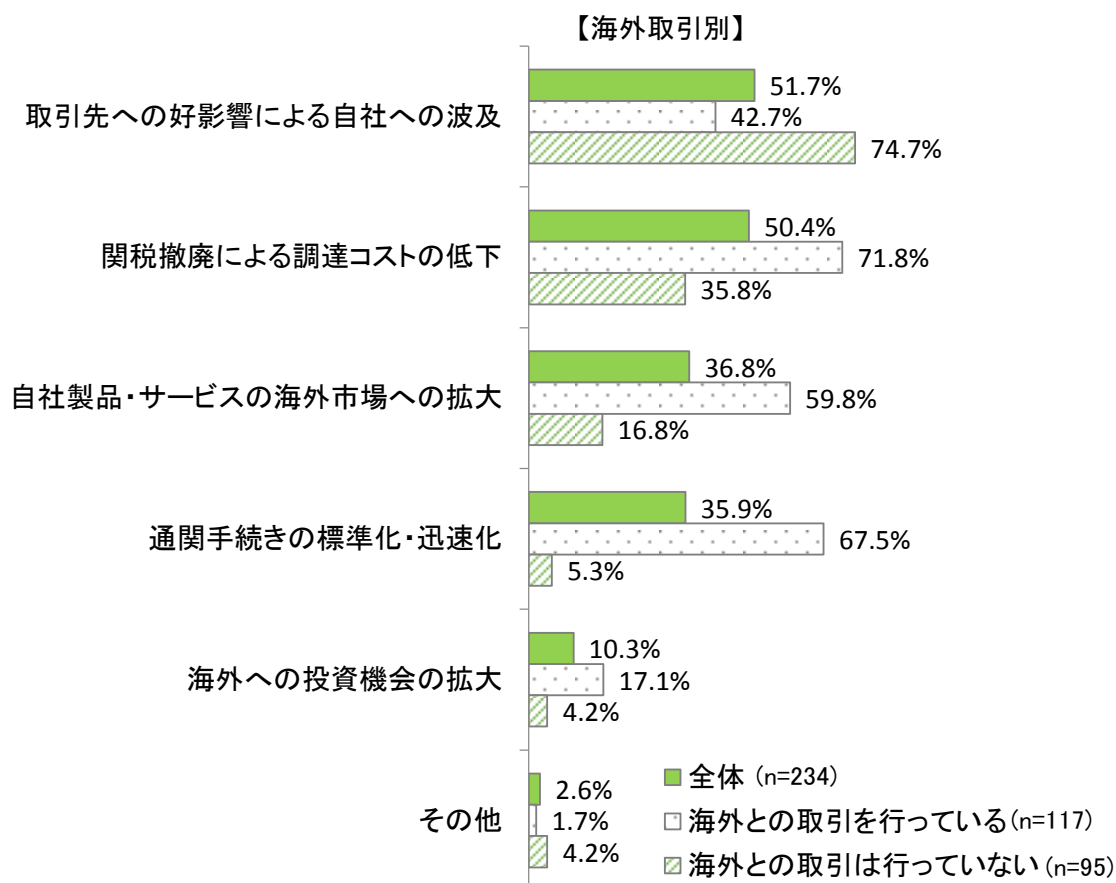
(1)TPPの大筋合意により自社の業績へのプラスの影響を期待していますか。該当するものを1つご回答ください。

【全体】「当社には影響がない」が46.0%と最も高く、「期待している」は18.9%となっている。海外との取引を行っている企業では、「期待している」が29.1%とやや高くなっている。



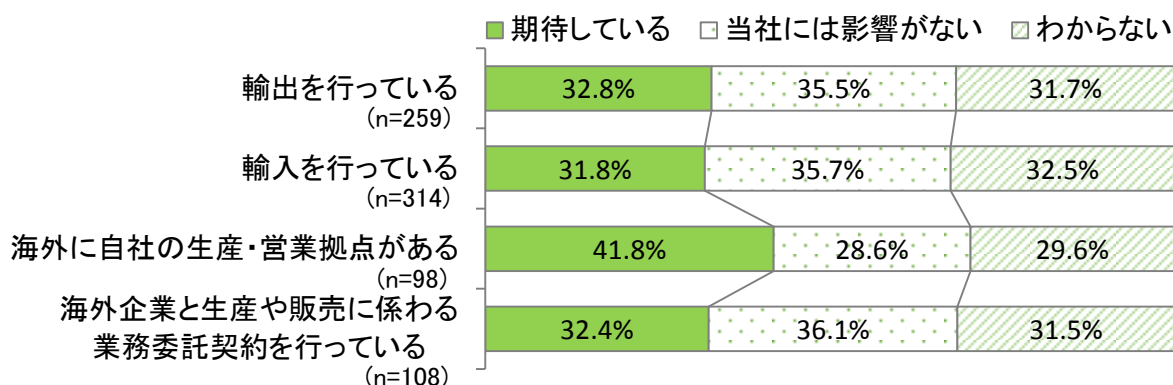
(2)TPPに期待する理由について、該当するものを全てご回答ください。

【全体】TPPに期待する理由としては、「取引先への好影響による自社への波及」「関税撤廃による調達コストの低下」が上位となっており、海外との取引を行っている企業では、「関税撤廃による調達コストの低下」「通関手続きの標準化・迅速化」に期待する割合が高くなっている。



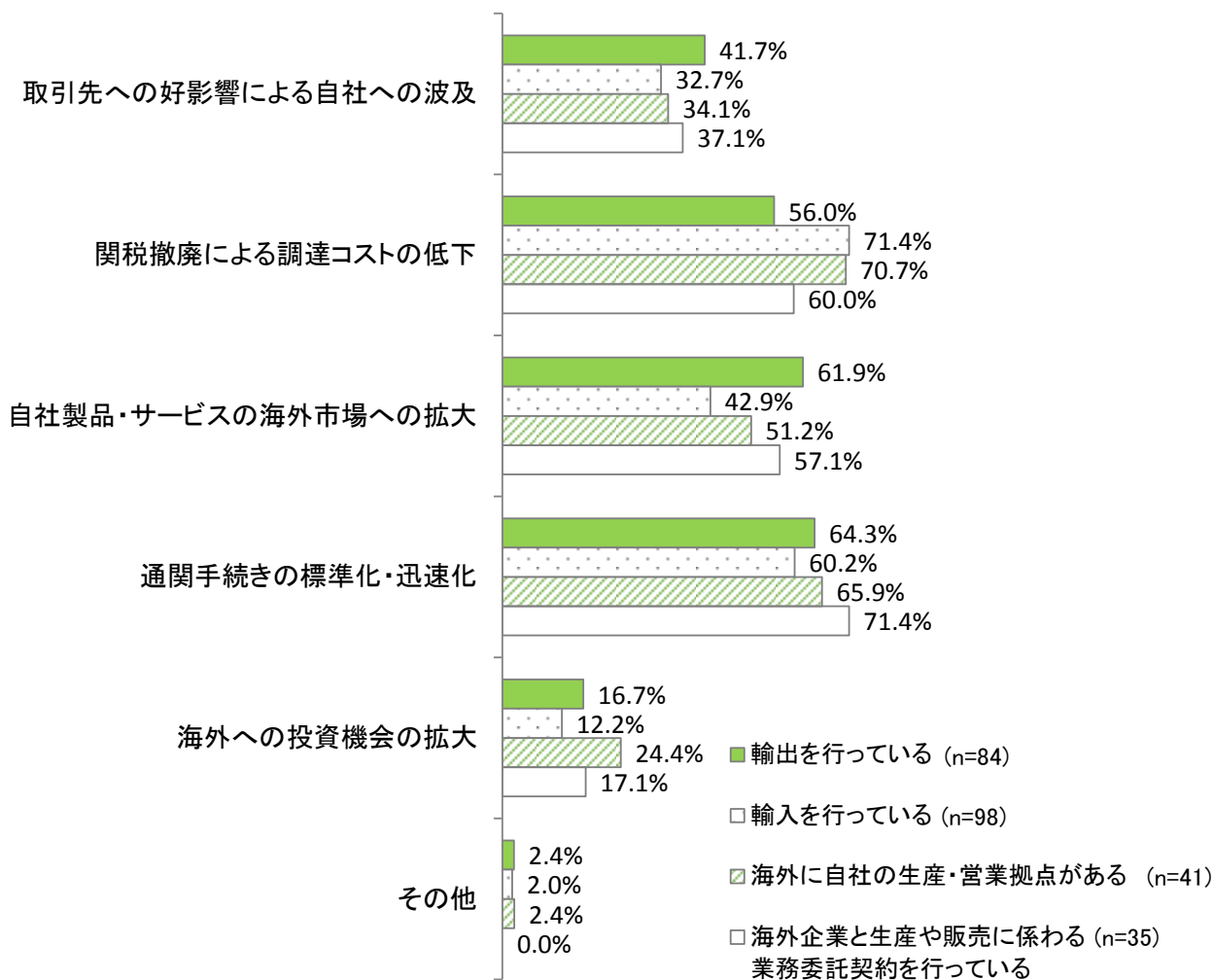
＜TPPによる自社の業績への影響を期待しているか＞

【海外取引状況別】T P Pによる自社業績への影響を期待する割合は「海外に自社の生産・営業拠点がある」企業で41.8%とやや高く、T P P域内のサプライチェーン拡大による調達・生産活動のメリットに期待しているものとみてとれる。



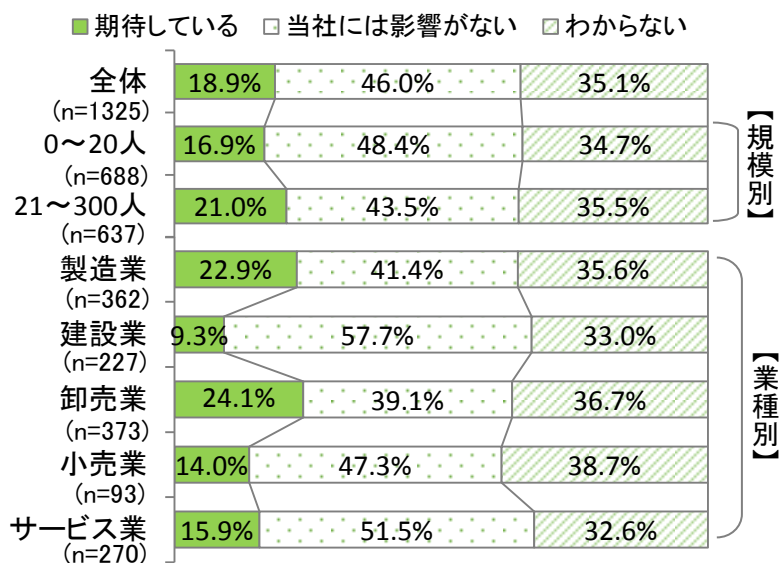
＜TPPに期待する理由＞

【海外取引状況別】T P Pに期待する理由として、輸出を行っている企業では「通関手続きの標準化・迅速化」(64.3%)、「自社製品・サービスの海外市場への拡大」(61.9%)の割合が高く、輸入を行っている企業では「関税撤廃による調達コストの低下」が71.4%と高い割合となった。



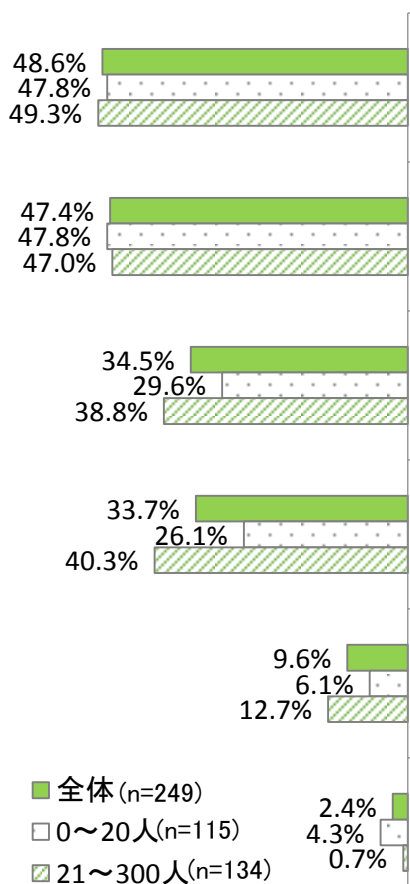
＜TPPによる自社の業績への影響を期待しているか＞

【規模別・業種別】T P Pによる自社の業績への影響を期待する業種としては、[卸売業]が24.1%と最も高く、次いで[製造業](22.9%)、[サービス業](15.9%)となっている。

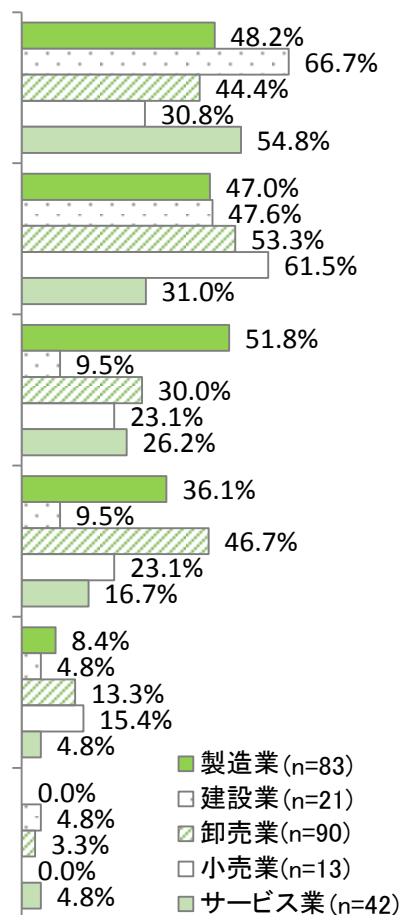


＜TPPに期待する理由＞

【規模別】



【業種別】

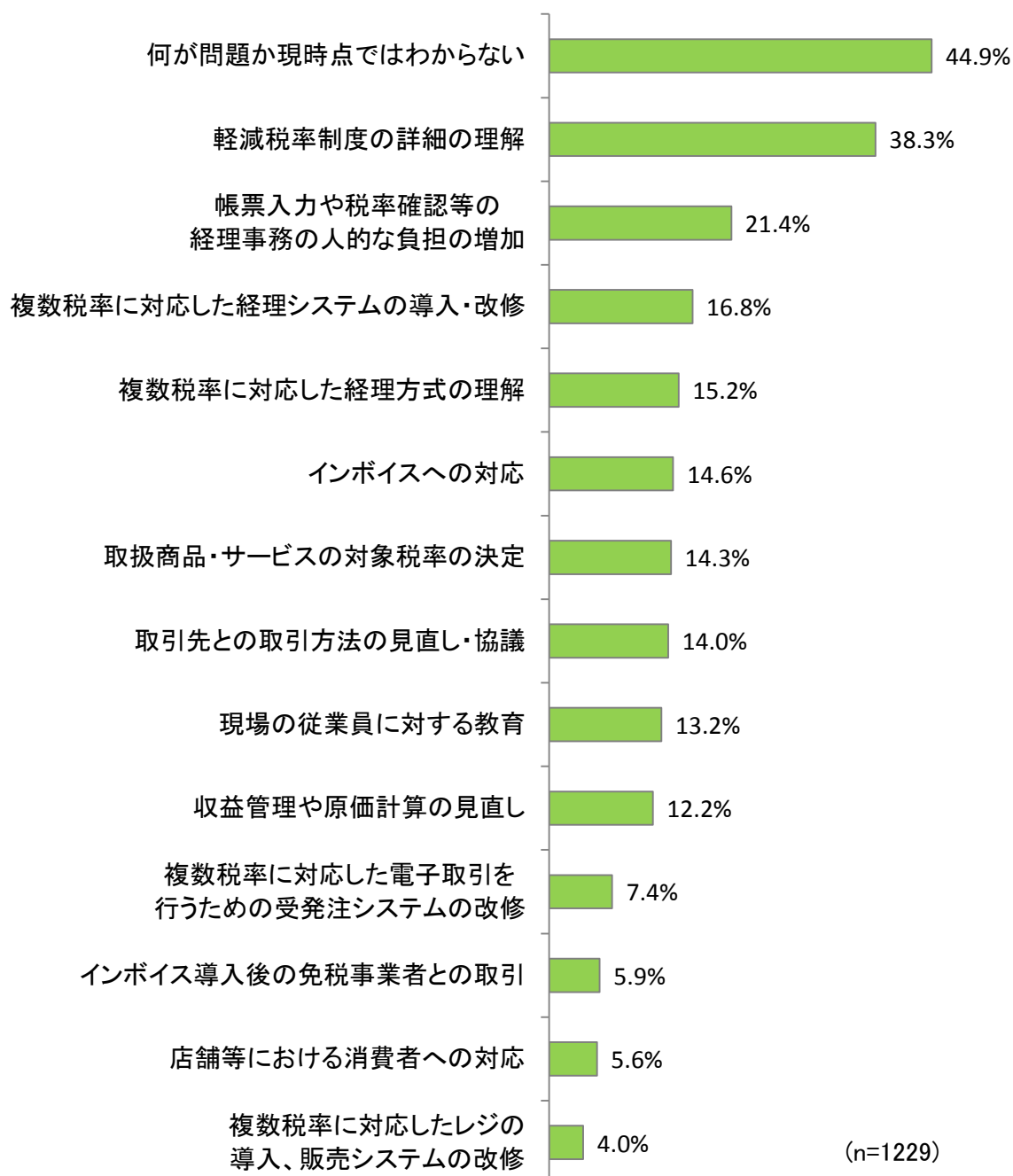


8. 軽減税率の導入に対する自社の課題について〔問21〕

2017年4月1日の消費税10%引き上げと同時に酒類・外食を除く飲食料品に軽減税率が導入されることになりましたが、軽減税率への対応に関して自社の課題と思われる項目を全てご回答ください。

【全体】「何が問題か現時点ではわからない」が5割弱、「軽減税率制度の詳細の理解」が4割弱となっており、まずは事業者への周知が必要である。回答欄には「自社に関係ないため無回答」との記述も見られ、経理方式の変更は、すべての事業者で対応が必要であるが、認識が不足している現状が見受けられる。

また、「帳票入力や税率確認等の経理事務の人的な負担の増加」「複数税率に対応した経理システムの導入・改修」「複数税率に対応した経理方式の理解」などが続いており、現時点では、経理方式変更に対応する負担が重いとの認識がうかがえる。



【業種別】[小売業]では、「軽減税率制度の詳細の理解」が約5割と高い一方で、「何が問題か現時点ではわからない」が4割弱となっており、身近な問題と捉えていることがわかる。

	(n=1229)		(n=335)		(n=213)		(n=353)		(n=82)		(n=246)	
【軽減税率への対応に関して自社の課題と思われる項目】	全業種		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	%
何が問題か現時点ではわからない	552	44.9%	156	46.6%	100	46.9%	152	43.1%	30	36.6%	114	46.3%
軽減税率制度の詳細の理解	471	38.3%	138	41.2%	71	33.3%	126	35.7%	40	48.8%	96	39.0%
帳票入力や税率確認等の経理事務の人的な負担の増加	263	21.4%	64	19.1%	48	22.5%	86	24.4%	17	20.7%	48	19.5%
複数税率に対応した経理システムの導入・改修	207	16.8%	47	14.0%	28	13.1%	82	23.2%	13	15.9%	37	15.0%
複数税率に対応した経理方式の理解	187	15.2%	48	14.3%	25	11.7%	61	17.3%	13	15.9%	40	16.3%
インボイスへの対応	179	14.6%	49	14.6%	22	10.3%	62	17.6%	14	17.1%	32	13.0%
取扱商品・サービスの対象税率の決定	176	14.3%	42	12.5%	18	8.5%	67	19.0%	19	23.2%	30	12.2%
取引先との取引方法の見直し・協議	172	14.0%	39	11.6%	31	14.6%	61	17.3%	11	13.4%	30	12.2%
現場の従業員に対する教育	162	13.2%	28	8.4%	27	12.7%	51	14.4%	16	19.5%	40	16.3%
収益管理や原価計算の見直し	150	12.2%	44	13.1%	23	10.8%	35	9.9%	13	15.9%	35	14.2%
複数税率に対応した電子取引を行うための受発注システムの改修	91	7.4%	23	6.9%	9	4.2%	33	9.3%	6	7.3%	20	8.1%
インボイス導入後の免税事業者との取引	73	5.9%	21	6.3%	14	6.6%	17	4.8%	6	7.3%	15	6.1%
店舗等における消費者への対応	69	5.6%	9	2.7%	2	0.9%	15	4.2%	23	28.0%	20	8.1%
複数税率に対応したレジの導入、販売システムの改修	49	4.0%	7	2.1%	3	1.4%	19	5.4%	13	15.9%	7	2.8%

【食料品を取り扱う業種】全業種の中で、食料品の製造・卸・小売及び飲食業を抽出したところ、全業種よりも軽減税率の課題を強く認識している様子が見られる。[合計(飲食関係)]では、「軽減税率制度の詳細の理解」が6割弱と最も高くなっており、次いで、「取扱商品・サービスの対象税率の決定」(41.2%)、「複数税率に対応した経理方式の理解」(35.3%)となっている。軽減税率に対応するため、まずは制度の詳細を理解する必要がある、続いて自社の取扱商品の見直しや、経理方式の変更等に対応する必要があると、具体的に課題を認識していることがわかる。

なお、件数が少ないため参考値となるが、特に飲食業では、「収益管理や原価計算の見直し」や「店舗等における消費者への対応」、「複数税率に対応した経理方式の理解」が6割前後と高くなっている。

	(n=119)		(n=36)		(n=45)		(n=22)		(n=16)		(n=1229)	
【軽減税率への対応に関して自社の課題と思われる項目】	合計(飲食関係)		食料品製造		食料品卸売		食料品小売		飲食業		全業種	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
軽減税率制度の詳細の理解	68	57.1%	23	63.9%	24	53.3%	10	45.5%	11	68.8%	471	38.3%
取扱商品・サービスの対象税率の決定	49	41.2%	15	41.7%	19	42.2%	9	40.9%	6	37.5%	176	14.3%
複数税率に対応した経理方式の理解	42	35.3%	15	41.7%	10	22.2%	8	36.4%	9	56.3%	187	15.2%
複数税率に対応した経理システムの導入・改修	36	30.3%	12	33.3%	15	33.3%	5	22.7%	4	25.0%	207	16.8%
インボイスへの対応	31	26.1%	10	27.8%	10	22.2%	5	22.7%	6	37.5%	179	14.6%
帳票入力や税率確認等の経理事務の人的な負担の増加	30	25.2%	11	30.6%	9	20.0%	6	27.3%	4	25.0%	263	21.4%
取引先との取引方法の見直し・協議	28	23.5%	9	25.0%	11	24.4%	4	18.2%	4	25.0%	172	14.0%
収益管理や原価計算の見直し	28	23.5%	9	25.0%	4	8.9%	5	22.7%	10	62.5%	150	12.2%
店舗等における消費者への対応	28	23.5%	6	16.7%	4	8.9%	8	36.4%	10	62.5%	69	5.6%
何が問題か現時点ではわからない	27	22.7%	7	19.4%	10	22.2%	5	22.7%	5	31.3%	552	44.9%
現場の従業員に対する教育	24	20.2%	10	27.8%	4	8.9%	4	18.2%	6	37.5%	162	13.2%
複数税率に対応したレジの導入、販売システムの改修	22	18.5%	4	11.1%	8	17.8%	6	27.3%	4	25.0%	49	4.0%
複数税率に対応した電子取引を行うための受発注システムの改修	19	16.0%	5	13.9%	9	20.0%	3	13.6%	2	12.5%	91	7.4%
インボイス導入後の免税事業者との取引	14	11.8%	6	16.7%	2	4.4%	3	13.6%	3	18.8%	73	5.9%

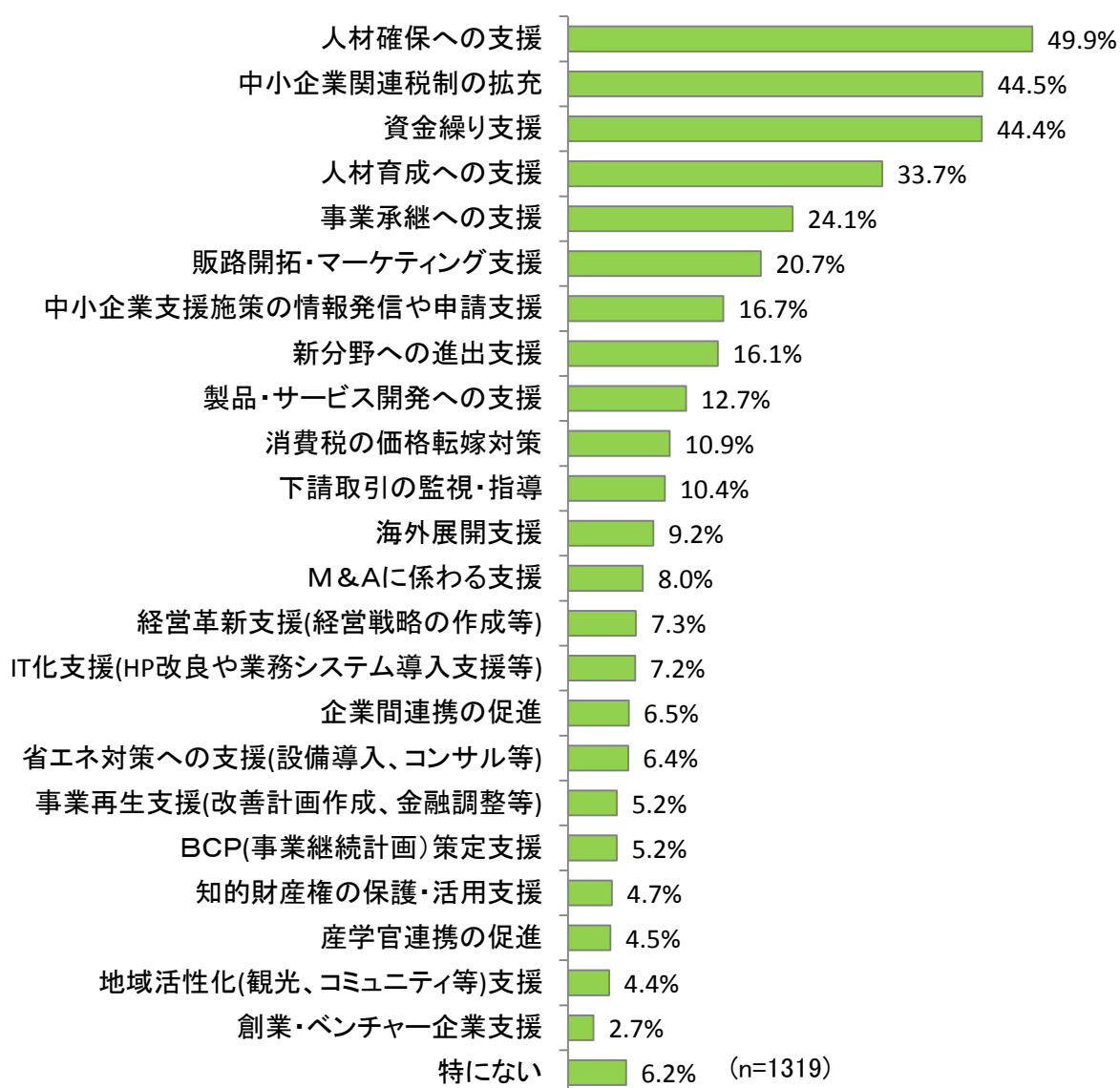
9. 支援策について〔問19〕

(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】「人材確保への支援」(49.9%)が最も高く、次いで「中小企業関連税制の拡充」(44.5%)、「資金繰り支援」(44.4%)となっており、上位3項目は前回調査と共通している。

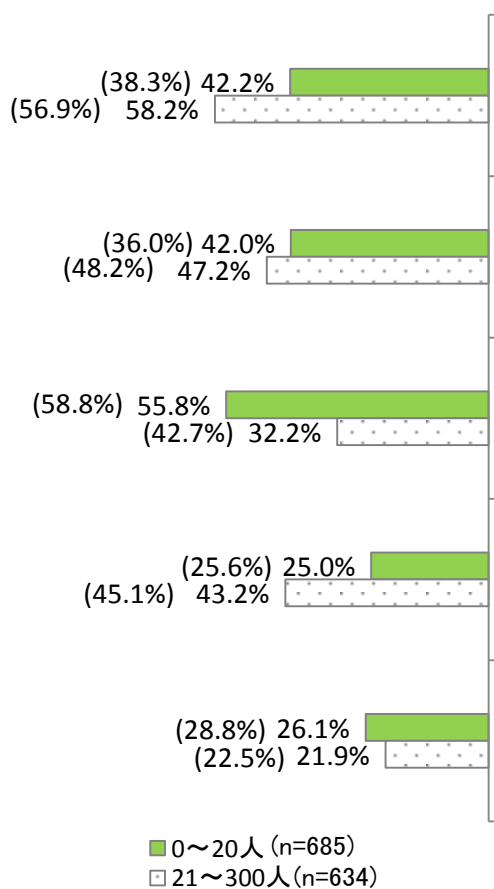
【規模別】[0～20人]では、「資金繰り支援」が55.8%と最も高くなっている。

【業種別】[建設業]では、「人材確保への支援」(69.2%)、「人材育成への支援」(48.7%)など、人材に関する支援を回答する割合が高い。

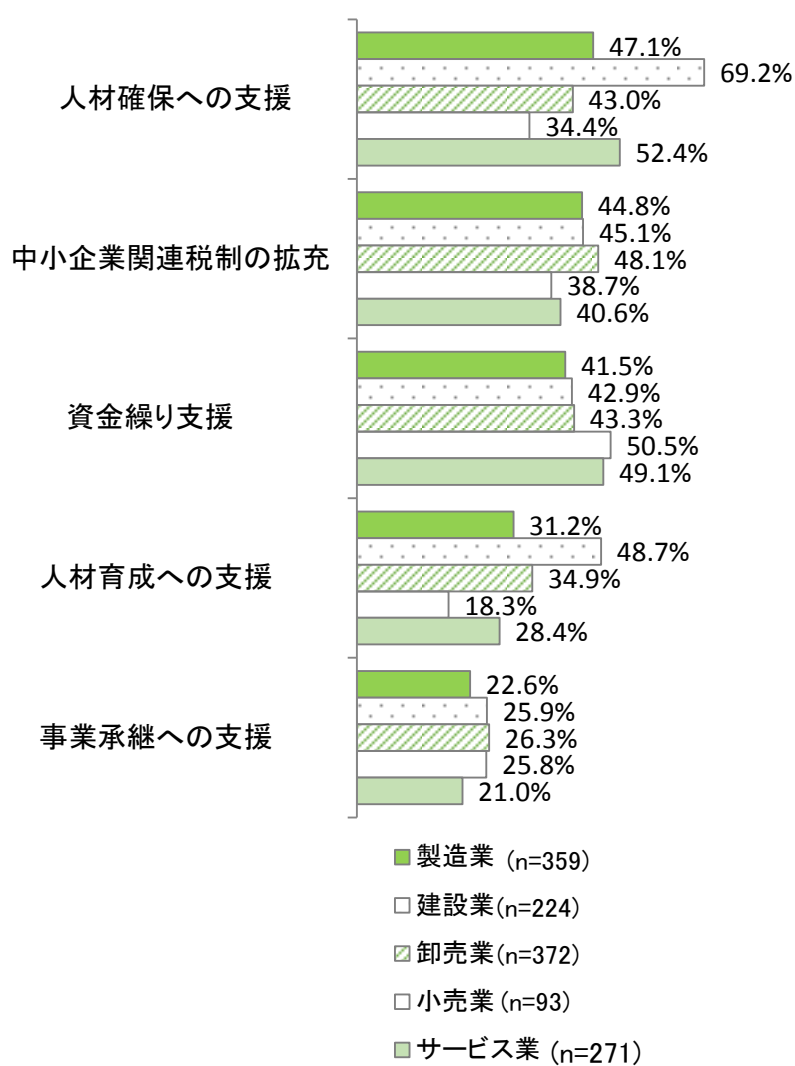


<上位5項目>

【規模別】



【業種別】



(2) 中小企業が将来に向けて前向きに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、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)。

(357件の自由記述回答より)

①税制(104件)

- ・法人税の引き下げ。
- ・生産性向上設備投資促進税制に関して、税額控除枠の拡充、対象品目の拡大、手続き(申請)の簡素化を希望。
- ・設備投資に係る優遇税制が複数あり、整理統合して使用しやすいようにしてほしい。
- ・減価償却について、即時償却や実態に見合った償却期間の短縮を希望。
- ・事業承継の税制の見直し。非上場株式の算定基準見直しが必要。
- ・相続税の農家並みの優遇。
- ・事業所税・固定資産税の軽減。
- ・外形標準課税反対。
- ・交際費の非課税枠の拡大。
- ・配偶者控除の撤廃(パートの労働時間が制限されている)。
- ・税務会計が複雑化しているので簡素化を図ってほしい。
- ・二重課税の撤廃。

②資金繰り支援(54件)

- ・設備投資に対する低金利融資の継続・拡充を希望。
- ・融資の基準を見直してほしい。決算書や現況だけで判断せず、将来性も過味してほしい。
- ・設備投資により売上拡大、利益確保をしたいと思っても納税が遅れていると借入の支援がなされない悪循環になっている。
- ・中小企業が資金調達の為には資産が無い場合、個人保証が必須となっている。大企業のように代表者が個人保証無しで資金調達できれば前向きの経営が可能と考える。
- ・内部留保がしっかりと出来ていないと、不安のため設備投資がしにくい。手元資金を作りやすい制度があるといい。

③補助金・助成金の拡充(48件)

- ・補助金、助成金の解りやすい告知・表示、手続きの簡素化。
- ・ものづくり補助金の継続。
- ・製造業でなくても、新商品開発の補助金を獲得し易いように、緩和して欲しい。
- ・設備、販売、新市場参入などステップごとへの助成の充実。
- ・高齢者、育児休業者雇用に対する補助金の拡充。

④人材関連支援(34件)

- ・人材確保支援
- ・消費増税を前に消費意識が下がる傾向にあるのに、最低賃金の引上げは中小小売の経営を圧迫している。最低賃金の引上げはもっと細かく、慎重にしてもらいたい。

- ・最低賃金が高くなると現状のアルバイトとのバランスが悪くなり、新規雇用が難しくなる。
- ・当社は建設業の労務請負であり、週40時間制は無理をきたす。元請が実施しない限り無理。
- ・今後人材不足が顕在化して中小企業は労務倒産や廃業も想定される。海外の若い人材の受入れと教育訓練が急務。
- ・夜間作業の多い職種であり、長時間労働、時間外、休日労働の規制が強化されると業務に支障大。

⑤規制緩和（21件）

- ・薬事承認には膨大な時間と多額の費用を要し、経営上の負担となっている。
- ・用途地域の規制緩和。

⑥海外展開支援

- ・TPP導入について中小企業も積極的に海外事業が出来るようわかりやすい説明をしてほしい。
- ・海外の規格についての指導を希望。また海外（欧米）と日本で種々規格が異なり輸出しにくいいため、これらを熟知したエキスパートの育成と中小企業への派遣。
- ・海外法人設立の手続、弁護士の支援。

⑦価格転嫁支援

- ・長時間労働の改善もしくは、顧客への価格転嫁をしやすくできることを望む。
- ・大手との商取引慣習の改革を指導頂きたい。強引な値引きや価格設定行為、受注決定後の値引き交渉、手形決済の廃止等。
- ・下請企業の社会保険の加入促進を進めるため、法定福利費の別枠での明確な支払いをゼネコン、サブコンに指導してほしい。
- ・建設投資額が下がり、下請競争激化になると単価が下げ止まらなくなり、継続的な技術者確保ができない。最低単価ラインを決めてほしい。
- ・運賃表など国より指導を受けている料金に見合った運賃を頂ける運送業はほとんど無いと思う。

⑧その他

- ・内需拡大政策。国内景気の浮揚。個人消費が活発になるような政策。
- ・中小企業に大企業と対等にビジネスチャンスをもてる環境を整えてほしい。
- ・マイナンバーやストレスチェックなど企業にとって労力とコストのかかる制度が始まり困惑している。
- ・マイナンバーの管理等は事務作業の負担が大きく、管理の軽減策などを検討してほしい。
- ・社会保険料の企業負担の軽減。
- ・公共工事について年間を通して平均して発注するようにしてほしい。
- ・公共事業の発注システムが大企業優遇となってしまう。
- ・インバウンドに対する受入環境の整備（ex. 公共施設の洗面所の洋式化など）。
- ・事務所、工場を東京23区内に新設したいが、事業用地が不足している。工業専用地域は、通勤や食事・買い物などに不便なところも多く事務所兼工場としてはあまり適していない。

V. 参考資料＜集計表＞

【収益状況(経常利益)】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
黒字	760	57.2%	307	44.7%	453	70.7%	210	58.3%	157	69.2%	227	60.9%	32	34.8%	134	48.6%
収支トントン	367	27.6%	230	33.5%	137	21.4%	92	25.6%	49	21.6%	86	23.1%	42	45.7%	98	35.5%
赤字	201	15.1%	150	21.8%	51	8.0%	58	16.1%	21	9.3%	60	16.1%	18	19.6%	44	15.9%
	1328	100%	687	100%	641	100%	360	100%	227	100%	373	100%	92	100%	276	100%

【収益見通し(経常利益)】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
黒字	747	56.3%	302	43.9%	445	69.4%	211	58.6%	135	59.5%	225	60.3%	36	38.7%	140	50.7%
収支トントン	481	36.2%	308	44.8%	173	27.0%	120	33.3%	83	36.6%	123	33.0%	44	47.3%	111	40.2%
赤字	101	7.6%	78	11.3%	23	3.6%	29	8.1%	9	4.0%	25	6.7%	13	14.0%	25	9.1%
	1329	100%	688	100%	641	100%	360	100%	227	100%	373	100%	93	100%	276	100%

【海外との取引状況】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
海外との取引を行っている	467	35.7%	197	29.3%	270	42.5%	170	47.9%	22	9.9%	216	58.7%	23	25.0%	36	13.3%
輸出を行っている	260	19.9%	92	13.7%	168	26.5%	110	31.0%	6	2.7%	124	33.7%	8	8.7%	12	4.4%
輸入を行っている	316	24.2%	140	20.8%	176	27.7%	102	28.7%	14	6.3%	167	45.4%	16	17.4%	17	6.3%
海外に自社の生産・営業拠点がある	98	7.5%	16	2.4%	82	12.9%	44	12.4%	3	1.3%	46	12.5%	1	1.1%	4	1.5%
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	108	8.3%	45	6.7%	63	9.9%	42	11.8%	7	3.1%	40	10.9%	4	4.3%	15	5.6%
海外との取引は行っていない	841	64.3%	476	70.7%	365	57.5%	185	52.1%	201	90.1%	152	41.3%	69	75.0%	234	86.7%

【業界の中期展望】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
拡大見込	267	19.9%	122	17.5%	145	22.6%	58	16.0%	77	33.8%	64	17.0%	9	9.6%	59	21.2%
横ばい	670	50.0%	339	48.6%	331	51.6%	188	51.8%	117	51.3%	184	48.9%	38	40.4%	143	51.4%
縮小見込	322	24.0%	181	26.0%	141	22.0%	102	28.1%	20	8.8%	98	26.1%	42	44.7%	60	21.6%
わからない	80	6.0%	55	7.9%	25	3.9%	15	4.1%	14	6.1%	30	8.0%	5	5.3%	16	5.8%
	1339	100%	697	100%	642	100%	363	100%	228	100%	376	100%	94	100%	278	100%

【業界の競争環境】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
激化する	642	48.0%	309	44.5%	333	51.9%	161	44.5%	96	42.3%	204	54.3%	39	41.5%	142	51.1%
横ばい	544	40.7%	283	40.7%	261	40.7%	166	45.9%	102	44.9%	132	35.1%	44	46.8%	100	36.0%
緩和する	30	2.2%	16	2.3%	14	2.2%	9	2.5%	12	5.3%	3	0.8%	3	3.2%	3	1.1%
わからない	121	9.1%	87	12.5%	34	5.3%	26	7.2%	17	7.5%	37	9.8%	8	8.5%	33	11.9%
	1337	100%	695	100%	642	100%	362	100%	227	100%	376	100%	94	100%	278	100%

【貴社の事業方針】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
拡大	494	36.9%	202	29.1%	292	45.4%	138	38.1%	75	33.0%	157	41.8%	20	21.1%	104	37.4%
現状維持	698	52.2%	384	55.3%	314	48.8%	193	53.3%	133	58.6%	176	46.8%	56	58.9%	140	50.4%
縮小	77	5.8%	57	8.2%	20	3.1%	14	3.9%	7	3.1%	30	8.0%	10	10.5%	16	5.8%
廃業の検討	22	1.6%	21	3.0%	1	0.2%	6	1.7%	5	2.2%	2	0.5%	3	3.2%	6	2.2%
わからない	47	3.5%	31	4.5%	16	2.5%	11	3.0%	7	3.1%	11	2.9%	6	6.3%	12	4.3%
	1338	100%	695	100%	643	100%	362	100%	227	100%	376	100%	95	100%	278	100%

【売上高】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
増加	521	39.0%	235	33.9%	286	44.5%	148	40.8%	102	44.7%	143	38.1%	29	30.5%	99	36.1%
変わらない	403	30.2%	223	32.2%	180	28.0%	99	27.3%	79	34.6%	101	26.9%	31	32.6%	93	33.9%
減少	411	30.8%	235	33.9%	176	27.4%	116	32.0%	47	20.6%	131	34.9%	35	36.8%	82	29.9%
	1335	100%	693	100%	642	100%	363	100%	228	100%	375	100%	95	100%	274	100%

【販売・受注量】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
増加	487	37.1%	212	31.3%	275	43.4%	146	40.7%	89	39.6%	133	35.8%	28	30.1%	91	34.6%
変わらない	450	34.3%	242	35.7%	208	32.8%	109	30.4%	92	40.9%	119	32.0%	29	31.2%	101	38.4%
減少	375	28.6%	224	33.0%	151	23.8%	104	29.0%	44	19.6%	120	32.3%	36	38.7%	71	27.0%
	1312	100%	678	100%	634	100%	359	100%	225	100%	372	100%	93	100%	263	100%

【販売・受注単価】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
上昇	296	22.5%	151	22.3%	145	22.8%	60	16.7%	62	27.6%	104	28.0%	23	24.5%	47	17.9%
変わらない	710	54.1%	352	51.9%	358	56.4%	216	60.2%	131	58.2%	164	44.1%	38	40.4%	161	61.2%
下落	307	23.4%	175	25.8%	132	20.8%	83	23.1%	32	14.2%	104	28.0%	33	35.1%	55	20.9%
	1313	100%	678	100%	635	100%	359	100%	225	100%	372	100%	94	100%	263	100%

【売上拡大に向け今後注力していきたい取組】	(n=1316)		(n=681)		(n=635)		(n=360)		(n=222)		(n=374)		(n=94)		(n=266)	
	全規模		0～20人		21～300人		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	%	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)	721	54.8%	359	52.7%	362	57.0%	202	56.1%	108	48.6%	224	59.9%	54	57.4%	133	50.0%
既存製品・サービスの高付加価値化	720	54.7%	327	48.0%	393	61.9%	229	63.6%	98	44.1%	210	56.1%	52	55.3%	131	49.2%
営業・販売体制の見直し・強化	713	54.2%	332	48.8%	381	60.0%	185	51.4%	117	52.7%	219	58.6%	54	57.4%	138	51.9%
新製品・新サービスの開発	562	42.7%	256	37.6%	306	48.2%	223	61.9%	44	19.8%	175	46.8%	33	35.1%	87	32.7%
新分野への進出	388	29.5%	183	26.9%	205	32.3%	114	31.7%	44	19.8%	115	30.7%	24	25.5%	91	34.2%
価格競争力の強化	358	27.2%	152	22.3%	206	32.4%	109	30.3%	77	34.7%	105	28.1%	13	13.8%	54	20.3%
海外需要の開拓	199	15.1%	86	12.6%	113	17.8%	78	21.7%	10	4.5%	78	20.9%	11	11.7%	22	8.3%
その他	33	2.5%	19	2.8%	14	2.2%	4	1.1%	12	5.4%	9	2.4%	0	0.0%	8	3.0%

【売上拡大に取組む上での課題】	(n=1308)		(n=676)		(n=632)		(n=356)		(n=225)		(n=365)		(n=94)		(n=268)	
	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
人材の不足	936	71.6%	437	64.6%	499	79.0%	235	66.0%	192	85.3%	257	70.4%	62	66.0%	190	70.9%
製品・サービス・技術の不足	539	41.2%	235	34.8%	304	48.1%	185	52.0%	66	29.3%	175	47.9%	33	35.1%	80	29.9%
知識・ノウハウの不足	386	29.5%	156	23.1%	230	36.4%	112	31.5%	53	23.6%	128	35.1%	26	27.7%	67	25.0%
資金の不足	339	25.9%	242	35.8%	97	15.3%	91	25.6%	44	19.6%	83	22.7%	38	40.4%	83	31.0%
設備の老朽化・不足	259	19.8%	115	17.0%	144	22.8%	139	39.0%	13	5.8%	33	9.0%	15	16.0%	59	22.0%
市場情報の不足	230	17.6%	117	17.3%	113	17.9%	78	21.9%	28	12.4%	76	20.8%	12	12.8%	36	13.4%
許認可等に係わる規制・制度	161	12.3%	83	12.3%	78	12.3%	41	11.5%	30	13.3%	44	12.1%	5	5.3%	41	15.3%
その他	34	2.6%	17	2.5%	17	2.7%	7	2.0%	5	2.2%	10	2.7%	2	2.1%	10	3.7%

【売上拡大を阻害している外部環境】	(n=1306)		(n=677)		(n=629)		(n=350)		(n=224)		(n=371)		(n=94)		(n=267)	
	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
価格競争の激化	738	56.5%	364	53.8%	374	59.5%	199	56.9%	137	61.2%	218	58.8%	51	54.3%	133	49.8%
市場ニーズの変化・多様化	551	42.2%	278	41.1%	273	43.4%	167	47.7%	61	27.2%	176	47.4%	45	47.9%	102	38.2%
消費者の低価格志向	381	29.2%	231	34.1%	150	23.8%	108	30.9%	53	23.7%	98	26.4%	42	44.7%	80	30.0%
取引先からの値下げ要請	343	26.3%	153	22.6%	190	30.2%	107	30.6%	64	28.6%	102	27.5%	13	13.8%	57	21.3%
取引先の業績悪化、廃業	342	26.2%	196	29.0%	146	23.2%	102	29.1%	32	14.3%	133	35.8%	24	25.5%	51	19.1%
参入事業者の増加による過当競争	319	24.4%	181	26.7%	138	21.9%	69	19.7%	55	24.6%	79	21.3%	21	22.3%	95	35.6%
消費マインドの低下	305	23.4%	184	27.2%	121	19.2%	83	23.7%	24	10.7%	109	29.4%	37	39.4%	52	19.5%
少子化・高齢化	250	19.1%	129	19.1%	121	19.2%	54	15.4%	49	21.9%	67	18.1%	22	23.4%	58	21.7%
採用環境の悪化	211	16.2%	82	12.1%	129	20.5%	49	14.0%	68	30.4%	30	8.1%	7	7.4%	57	21.3%
公共事業の減少	139	10.6%	59	8.7%	80	12.7%	31	8.9%	60	26.8%	28	7.5%	3	3.2%	17	6.4%
海外の経済動向	123	9.4%	58	8.6%	65	10.3%	39	11.1%	5	2.2%	62	16.7%	6	6.4%	11	4.1%
ITの進展によるビジネス環境の変化	113	8.7%	64	9.5%	49	7.8%	29	8.3%	8	3.6%	29	7.8%	7	7.4%	40	15.0%
取引先の海外移転の増加	102	7.8%	42	6.2%	60	9.5%	48	13.7%	3	1.3%	43	11.6%	1	1.1%	7	2.6%
商圏内の人口減少	3	0.2%	1	0.1%	2	0.3%	2	0.6%	0	0.0%	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%
その他	31	2.4%	14	2.1%	17	2.7%	3	0.9%	6	2.7%	8	2.2%	2	2.1%	12	4.5%

【事業コストの変動】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
上昇	746	57.3%	377	56.4%	369	58.1%	213	59.5%	126	56.8%	212	57.0%	62	66.0%	133	51.8%
不変	455	34.9%	240	35.9%	215	33.9%	115	32.1%	86	38.7%	129	34.7%	24	25.5%	101	39.3%
下落	102	7.8%	51	7.6%	51	8.0%	30	8.4%	10	4.5%	31	8.3%	8	8.5%	23	8.9%
	1303	100%	668	100%	635	100%	358	100%	222	100%	372	100%	94	100%	257	100%

【上昇分の転嫁】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
全て転嫁できている	73	9.9%	41	11.0%	32	8.8%	9	4.3%	15	12.0%	34	16.3%	8	12.9%	7	5.4%
一部しか転嫁できていない	488	66.4%	237	63.7%	251	69.1%	140	66.4%	85	68.0%	148	71.2%	41	66.1%	74	57.4%
全く転嫁できていない	174	23.7%	94	25.3%	80	22.0%	62	29.4%	25	20.0%	26	12.5%	13	21.0%	48	37.2%
	735	100%	372	100%	363	100%	211	100%	125	100%	208	100%	62	100%	129	100%

【ホームページの販売・売上増への貢献状況】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
貢献している	362	27.5%	173	25.3%	189	29.8%	115	32.3%	37	16.4%	101	27.4%	31	33.3%	78	28.5%
貢献していない	181	13.7%	93	13.6%	88	13.9%	56	15.7%	27	11.9%	51	13.8%	20	21.5%	27	9.9%
わからない	244	18.5%	94	13.8%	150	23.6%	75	21.1%	30	13.3%	73	19.8%	17	18.3%	49	17.9%
もともと販売を目的としていない	284	21.5%	124	18.2%	160	25.2%	64	18.0%	73	32.3%	74	20.1%	7	7.5%	66	24.1%
ホームページを保有していない	247	18.7%	199	29.1%	48	7.6%	46	12.9%	59	26.1%	70	19.0%	18	19.4%	54	19.7%
	1318	100%	683	100%	635	100%	356	100%	226	100%	369	100%	93	100%	274	100%

【貢献している理由】	(n=347)		(n=167)		(n=180)		(n=111)		(n=35)		(n=98)		(n=29)		(n=74)	
	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
専任の担当者がいる	117	33.7%	48	28.7%	69	38.3%	38	34.2%	12	34.3%	41	41.8%	15	51.7%	28	37.8%
アクセス解析をしている	79	22.8%	33	19.8%	46	25.6%	40	36.0%	13	37.1%	31	31.6%	10	34.5%	23	31.1%
SEO対策をしている	50	14.4%	25	15.0%	25	13.9%	36	32.4%	11	31.4%	26	26.5%	10	34.5%	19	25.7%
ネット広告をだしている	53	15.3%	29	17.4%	24	13.3%	30	27.0%	10	28.6%	23	23.5%	5	17.2%	11	14.9%
SNSと連動している	39	11.2%	25	15.0%	14	7.8%	16	14.4%	2	5.7%	14	14.3%	7	24.1%	14	18.9%
写真・動画を活用している	102	29.4%	44	26.3%	58	32.2%	16	14.4%	6	17.1%	14	14.3%	3	10.3%	11	14.9%
商品・サービス力がある	134	38.6%	60	35.9%	74	41.1%	13	11.7%	1	2.9%	9	9.2%	6	20.7%	10	13.5%
その他	50	14.4%	31	18.6%	19	10.6%	12	10.8%	4	11.4%	19	19.4%	1	3.4%	14	18.9%

【貢献していない理由】	(n=170)		(n=90)		(n=80)		(n=52)		(n=25)		(n=47)		(n=20)		(n=26)	
	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
専任の担当者がいない	99	58.2%	55	61.1%	44	55.0%	27	51.9%	15	60.0%	30	63.8%	11	55.0%	16	61.5%
担当(社員)のノウハウ不足	66	38.8%	37	41.1%	29	36.3%	24	46.2%	15	60.0%	19	40.4%	9	45.0%	14	53.8%
金銭的余裕がない	29	17.1%	21	23.3%	8	10.0%	20	38.5%	8	32.0%	21	44.7%	11	55.0%	6	23.1%
アクセス解析をしていない	81	47.6%	42	46.7%	39	48.8%	9	17.3%	1	4.0%	9	19.1%	7	35.0%	6	23.1%
SEO対策ができていない	32	18.8%	14	15.6%	18	22.5%	11	21.2%	1	4.0%	4	8.5%	4	20.0%	9	34.6%
業者任せになっている	18	10.6%	9	10.0%	9	11.3%	13	25.0%	1	4.0%	9	19.1%	4	20.0%	2	7.7%
何をすればよいか分からない	29	17.1%	19	21.1%	10	12.5%	4	7.7%	3	12.0%	7	14.9%	0	0.0%	4	15.4%
販促ツールとして重視していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	9	5.3%	5	5.6%	4	5.0%	3	5.8%	2	8.0%	1	2.1%	1	5.0%	2	7.7%

【人員の過不足状況】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
不足	818	61.6%	387	56.5%	431	67.1%	209	57.7%	184	81.4%	198	53.2%	47	49.5%	180	66.2%
適正	447	33.7%	270	39.4%	177	27.6%	129	35.6%	39	17.3%	154	41.4%	43	45.3%	82	30.1%
過剰	62	4.7%	28	4.1%	34	5.3%	24	6.6%	3	1.3%	20	5.4%	5	5.3%	10	3.7%
	1327	100%	685	100%	642	100%	362	100%	226	100%	372	100%	95	100%	272	100%

【不足している人員】	(n=809)		(n=380)		(n=429)		(n=208)		(n=182)		(n=195)		(n=46)		(n=178)	
	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
現場・作業スタッフ	457	56.5%	198	52.1%	259	60.4%	126	60.6%	150	82.4%	51	26.2%	23	50.0%	107	60.1%
営業スタッフ	433	53.5%	209	55.0%	224	52.2%	108	51.9%	62	34.1%	157	80.5%	28	60.9%	78	43.8%
企画・研究・開発スタッフ	175	21.6%	71	18.7%	104	24.2%	81	38.9%	14	7.7%	38	19.5%	4	8.7%	38	21.3%
総務・事務スタッフ	91	11.2%	37	9.7%	54	12.6%	27	13.0%	12	6.6%	29	14.9%	5	10.9%	18	10.1%
現場・作業の管理監督者	215	26.6%	76	20.0%	139	32.4%	59	28.4%	99	54.4%	18	9.2%	6	13.0%	33	18.5%
営業の管理監督者	101	12.5%	32	8.4%	69	16.1%	25	12.0%	14	7.7%	42	21.5%	5	10.9%	15	8.4%
企画・研究・開発の管理監督者	63	7.8%	21	5.5%	42	9.8%	35	16.8%	6	3.3%	9	4.6%	1	2.2%	12	6.7%
総務・事務の管理監督者	37	4.6%	7	1.8%	30	7.0%	12	5.8%	5	2.7%	13	6.7%	2	4.3%	5	2.8%
その他	14	1.7%	5	1.3%	9	2.1%	3	1.4%	3	1.6%	4	2.1%	1	2.2%	3	1.7%

【2015年の実施状況】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
新規設備投資を行った	174	13.2%	58	8.6%	116	18.2%	59	16.3%	33	14.7%	35	9.6%	8	8.5%	39	14.2%
新規設備投資・既存設備の改修・ 定期更新を共にを行った	187	14.2%	51	7.5%	136	21.3%	99	27.3%	21	9.4%	26	7.2%	7	7.4%	34	12.4%
既存設備の改修・定期更新を行った	255	19.4%	98	14.5%	157	24.6%	80	22.1%	43	19.2%	67	18.5%	13	13.8%	52	19.0%
設備投資を行わなかった	701	53.2%	471	69.5%	230	36.0%	124	34.3%	127	56.7%	235	64.7%	66	70.2%	149	54.4%
	1317	100%	678	100%	639	100%	362	100%	224	100%	363	100%	94	100%	274	100%

【2016年の実施予定】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
新規設備投資を行う予定	173	13.3%	68	10.2%	105	16.6%	59	16.6%	34	15.2%	38	10.5%	6	6.7%	36	13.4%
新規設備投資・既存設備の改修・ 定期更新を共に行う予定	164	12.6%	39	5.9%	125	19.7%	80	22.5%	17	7.6%	25	6.9%	10	11.1%	32	11.9%
既存設備の改修・定期更新を行う予定	299	23.0%	121	18.2%	178	28.1%	90	25.3%	46	20.6%	87	24.1%	15	16.7%	61	22.8%
設備投資を行わない予定	662	51.0%	437	65.7%	225	35.5%	127	35.7%	126	56.5%	211	58.4%	59	65.6%	139	51.9%
	1298	100%	665	100%	633	100%	356	100%	223	100%	361	100%	90	100%	268	100%

【設備投資を行わない理由】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
資金不足のため	74	11.6%	59	13.9%	15	6.9%	19	15.8%	11	8.9%	7	3.4%	15	26.3%	22	16.4%
投資に見合う需要見通しが立たないため	148	23.2%	95	22.5%	53	24.5%	51	42.5%	20	16.3%	35	17.1%	14	24.6%	28	20.9%
更新の必要がない(比較的新しい)ため	126	19.7%	75	17.7%	51	23.6%	22	18.3%	35	28.5%	33	16.1%	11	19.3%	25	18.7%
現状で設備が過剰のため	19	3.0%	8	1.9%	11	5.1%	6	5.0%	0	0.0%	8	3.9%	0	0.0%	5	3.7%
設備を必要としない事業のため	272	42.6%	186	44.0%	86	39.8%	22	18.3%	57	46.3%	122	59.5%	17	29.8%	54	40.3%
	639	100%	423	100%	216	100%	120	100%	123	100%	205	100%	57	100%	134	100%

【借入予定】	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
ある	727	54.8%	331	48.3%	396	61.8%	210	58.3%	127	56.4%	209	56.0%	47	49.5%	134	48.9%
ない	600	45.2%	355	51.7%	245	38.2%	150	41.7%	98	43.6%	164	44.0%	48	50.5%	140	51.1%
	1327	100%	686	100%	641	100%	360	100%	225	100%	373	100%	95	100%	274	100%

【資金使途】	(n=717) 全規模		(n=328) 0～20人		(n=389) 21～300人		(n=207) 製造業		(n=126) 建設業		(n=207) 卸売業		(n=47) 小売業		(n=130) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
通常の運転資金	492	68.6%	231	70.4%	261	67.1%	135	65.2%	79	62.7%	158	76.3%	36	76.6%	84	64.6%
売上(受注)増に伴う増加運転資金	183	25.5%	89	27.1%	94	24.2%	47	22.7%	46	36.5%	61	29.5%	8	17.0%	21	16.2%
新規設備投資に係わる資金	120	16.7%	35	10.7%	85	21.9%	55	26.6%	19	15.1%	17	8.2%	5	10.6%	24	18.5%
既存設備の改修・定期更新に係わる資金	97	13.5%	33	10.1%	64	16.5%	42	20.3%	12	9.5%	18	8.7%	4	8.5%	21	16.2%
新規事業に係わる資金	67	9.3%	32	9.8%	35	9.0%	18	8.7%	12	9.5%	19	9.2%	3	6.4%	15	11.5%
研究開発資金	39	5.4%	21	6.4%	18	4.6%	19	9.2%	4	3.2%	12	5.8%	0	0.0%	4	3.1%
その他	15	2.1%	5	1.5%	10	2.6%	6	2.9%	3	2.4%	3	1.4%	1	2.1%	2	1.5%

【借入しない理由】	(n=546) 全規模		(n=316) 0～20人		(n=230) 21～300人		(n=137) 製造業		(n=95) 建設業		(n=153) 卸売業		(n=38) 小売業		(n=123) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分な手元資金がある	224	41.0%	97	30.7%	127	55.2%	56	40.9%	45	47.4%	75	49.0%	12	31.6%	36	29.3%
資金需要がない	158	28.9%	107	33.9%	51	22.2%	33	24.1%	22	23.2%	45	29.4%	12	31.6%	46	37.4%
直近で資金調達を行った	116	21.2%	74	23.4%	42	18.3%	34	24.8%	17	17.9%	33	21.6%	7	18.4%	25	20.3%
借入枠に余裕がない	50	9.2%	33	10.4%	17	7.4%	14	10.2%	6	6.3%	7	4.6%	5	13.2%	18	14.6%
業績が悪化している	29	5.3%	23	7.3%	6	2.6%	10	7.3%	3	3.2%	8	5.2%	3	7.9%	5	4.1%
直近の決算書で金融機関に断られた	15	2.7%	9	2.8%	6	2.6%	5	3.6%	2	2.1%	2	1.3%	2	5.3%	4	3.3%
その他	19	3.5%	11	3.5%	8	3.5%	3	2.2%	5	5.3%	3	2.0%	4	10.5%	4	3.3%

【決済手段の割合】	(n=1220) 全体		(n=628) 0～20人		(n=592) 21～300人		(n=334) 製造業		(n=207) 建設業		(n=349) 卸売業		(n=87) 小売業		(n=243) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
現金100%	431	35.3%	296	47.1%	135	22.8%	58	17.4%	75	36.2%	70	20.1%	56	64.4%	172	70.8%
現金・その他100%	33	2.7%	26	4.1%	7	1.2%	2	0.6%	4	1.9%	4	1.1%	10	11.5%	13	5.3%
手形あり	756	62.0%	306	48.7%	450	76.0%	274	82.0%	128	61.8%	275	78.8%	21	24.1%	58	23.9%
手形30%以下	465	61.5%	191	62.4%	274	60.9%	151	55.1%	76	59.4%	172	62.5%	16	76.2%	50	86.2%
手形31～50%	142	18.8%	56	18.3%	86	19.1%	53	19.3%	30	23.4%	52	18.9%	2	9.5%	5	8.6%
手形51～80%	127	16.8%	48	15.7%	79	17.6%	56	20.4%	20	15.6%	45	16.4%	3	14.3%	3	5.2%
手形81～100%	22	2.9%	11	3.6%	11	2.4%	14	5.1%	2	1.6%	6	2.2%	0	0.0%	0	0.0%

【TPP大筋合意による自社の業績へのプラスの影響】	全体		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
期待している	250	18.9%	116	16.9%	134	21.0%	83	22.9%	21	9.3%	90	24.1%	13	14.0%	43	15.9%
当社には影響がない	610	46.0%	333	48.4%	277	43.5%	150	41.4%	131	57.7%	146	39.1%	44	47.3%	139	51.5%
わからない	465	35.1%	239	34.7%	226	35.5%	129	35.6%	75	33.0%	137	36.7%	36	38.7%	88	32.6%
	1325	100%	688	100%	637	100%	362	100%	227	100%	373	100%	93	100%	270	100%

【TPPに期待する理由】	(n=249) 全体		(n=115) 0～20人		(n=134) 21～300人		(n=83) 製造業		(n=21) 建設業		(n=90) 卸売業		(n=13) 小売業		(n=42) サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取引先への好影響による自社への波及	121	48.6%	55	47.8%	66	49.3%	40	48.2%	14	66.7%	40	44.4%	4	30.8%	23	54.8%
関税撤廃による調達コストの低下	118	47.4%	55	47.8%	63	47.0%	39	47.0%	10	47.6%	48	53.3%	8	61.5%	13	31.0%
自社製品・サービスの海外市場への拡大	86	34.5%	34	29.6%	52	38.8%	43	51.8%	2	9.5%	27	30.0%	3	23.1%	11	26.2%
通関手続きの標準化・迅速化	84	33.7%	30	26.1%	54	40.3%	30	36.1%	2	9.5%	42	46.7%	3	23.1%	7	16.7%
海外への投資機会の拡大	24	9.6%	7	6.1%	17	12.7%	7	8.4%	1	4.8%	12	13.3%	2	15.4%	2	4.8%
その他	6	2.4%	5	4.3%	1	0.7%	0	0.0%	1	4.8%	3	3.3%	0	0.0%	2	4.8%

	(n=1319)		(n=685)		(n=634)		(n=359)		(n=224)		(n=372)		(n=93)		(n=271)	
【今後強化すべき中小企業関連支援策・制度】	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
人材確保への支援	658	49.9%	289	42.2%	369	58.2%	169	47.1%	155	69.2%	160	43.0%	32	34.4%	142	52.4%
中小企業関連税制の拡充	587	44.5%	288	42.0%	299	47.2%	161	44.8%	101	45.1%	179	48.1%	36	38.7%	110	40.6%
資金繰り支援	586	44.4%	382	55.8%	204	32.2%	149	41.5%	96	42.9%	161	43.3%	47	50.5%	133	49.1%
人材育成への支援	445	33.7%	171	25.0%	274	43.2%	112	31.2%	109	48.7%	130	34.9%	17	18.3%	77	28.4%
事業承継への支援	318	24.1%	179	26.1%	139	21.9%	81	22.6%	58	25.9%	98	26.3%	24	25.8%	57	21.0%
販路開拓・マーケティング支援	273	20.7%	140	20.4%	133	21.0%	92	25.6%	23	10.3%	97	26.1%	21	22.6%	40	14.8%
中小企業支援施策の情報発信や申請支援	220	16.7%	105	15.3%	115	18.1%	71	19.8%	34	15.2%	61	16.4%	11	11.8%	43	15.9%
新分野への進出支援	212	16.1%	105	15.3%	107	16.9%	69	19.2%	20	8.9%	59	15.9%	16	17.2%	48	17.7%
製品・サービス開発への支援	167	12.7%	81	11.8%	86	13.6%	75	20.9%	9	4.0%	47	12.6%	11	11.8%	25	9.2%
消費税の価格転嫁対策	144	10.9%	92	13.4%	52	8.2%	27	7.5%	33	14.7%	32	8.6%	16	17.2%	36	13.3%
下請取引の監視・指導	137	10.4%	53	7.7%	84	13.2%	38	10.6%	41	18.3%	30	8.1%	3	3.2%	25	9.2%
海外展開支援	121	9.2%	46	6.7%	75	11.8%	45	12.5%	8	3.6%	47	12.6%	6	6.5%	15	5.5%
M&Aに係わる支援	106	8.0%	44	6.4%	62	9.8%	31	8.6%	23	10.3%	27	7.3%	3	3.2%	22	8.1%
経営革新支援(経営戦略の作成等)	96	7.3%	41	6.0%	55	8.7%	22	6.1%	15	6.7%	32	8.6%	6	6.5%	21	7.7%
IT化支援(HP改良や業務システム導入支援等)	95	7.2%	40	5.8%	55	8.7%	24	6.7%	9	4.0%	35	9.4%	9	9.7%	18	6.6%
企業間連携の促進	86	6.5%	46	6.7%	40	6.3%	13	3.6%	16	7.1%	27	7.3%	5	5.4%	25	9.2%
省エネ対策への支援(設備導入、コンサル等)	85	6.4%	33	4.8%	52	8.2%	37	10.3%	15	6.7%	9	2.4%	6	6.5%	18	6.6%
事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)	69	5.2%	50	7.3%	19	3.0%	19	5.3%	12	5.4%	14	3.8%	8	8.6%	16	5.9%
BCP(事業継続計画)策定支援	69	5.2%	26	3.8%	43	6.8%	22	6.1%	2	0.9%	29	7.8%	6	6.5%	10	3.7%
知的財産権の保護・活用支援	62	4.7%	34	5.0%	28	4.4%	26	7.2%	9	4.0%	16	4.3%	1	1.1%	10	3.7%
産学官連携の促進	60	4.5%	26	3.8%	34	5.4%	22	6.1%	10	4.5%	17	4.6%	2	2.2%	9	3.3%
地域活性化(観光、コミュニティ等)支援	58	4.4%	40	5.8%	18	2.8%	9	2.5%	6	2.7%	12	3.2%	14	15.1%	17	6.3%
創業・ベンチャー企業支援	36	2.7%	29	4.2%	7	1.1%	11	3.1%	5	2.2%	5	1.3%	3	3.2%	12	4.4%
特にない	82	6.2%	55	8.0%	27	4.3%	21	5.8%	10	4.5%	24	6.5%	6	6.5%	21	7.7%

	(n=1229)		(n=623)		(n=606)		(n=335)		(n=213)		(n=353)		(n=82)		(n=246)	
【軽減税率への対応に関して自社の課題と思われる項目】	全規模		0～20人		21～300人		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	%	件数	%	件数	%
何が問題か現時点ではわからない	552	44.9%	311	49.9%	241	39.8%	156	46.6%	100	46.9%	152	43.1%	30	36.6%	114	46.3%
軽減税率制度の詳細の理解	471	38.3%	222	35.6%	249	41.1%	138	41.2%	71	33.3%	126	35.7%	40	48.8%	96	39.0%
帳票入力や税率確認等の経理事務の人的な負担の増加	263	21.4%	111	17.8%	152	25.1%	64	19.1%	48	22.5%	86	24.4%	17	20.7%	48	19.5%
複数税率に対応した経理システムの導入・改修	207	16.8%	73	11.7%	134	22.1%	47	14.0%	28	13.1%	82	23.2%	13	15.9%	37	15.0%
複数税率に対応した経理方式の理解	187	15.2%	67	10.8%	120	19.8%	48	14.3%	25	11.7%	61	17.3%	13	15.9%	40	16.3%
インボイスへの対応	179	14.6%	67	10.8%	112	18.5%	49	14.6%	22	10.3%	62	17.6%	14	17.1%	32	13.0%
取扱商品・サービスの対象税率の決定	176	14.3%	86	13.8%	90	14.9%	42	12.5%	18	8.5%	67	19.0%	19	23.2%	30	12.2%
取引先との取引方法の見直し・協議	172	14.0%	84	13.5%	88	14.5%	39	11.6%	31	14.6%	61	17.3%	11	13.4%	30	12.2%
現場の従業員に対する教育	162	13.2%	59	9.5%	103	17.0%	28	8.4%	27	12.7%	51	14.4%	16	19.5%	40	16.3%
収益管理や原価計算の見直し	150	12.2%	76	12.2%	74	12.2%	44	13.1%	23	10.8%	35	9.9%	13	15.9%	35	14.2%
複数税率に対応した電子取引を行うための受発注システムの改修	91	7.4%	33	5.3%	58	9.6%	23	6.9%	9	4.2%	33	9.3%	6	7.3%	20	8.1%
インボイス導入後の免税事業者との取引	73	5.9%	31	5.0%	42	6.9%	21	6.3%	14	6.6%	17	4.8%	6	7.3%	15	6.1%
店舗等における消費者への対応	69	5.6%	38	6.1%	31	5.1%	9	2.7%	2	0.9%	15	4.2%	23	28.0%	20	8.1%
複数税率に対応したレジの導入、販売システムの改修	49	4.0%	21	3.4%	28	4.6%	7	2.1%	3	1.4%	19	5.4%	13	15.9%	7	2.8%

VI. 参考資料＜調査票＞

中小企業の経営課題に関するアンケート調査票 2016

東京商工会議所

◎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) 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、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、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年前と比べた事業コスト(商品仕入単価・原材料費・燃料費等)の変動及び転嫁について、該当するものを1つご回答ください。

(1) 事業コストの変動	1. 上昇→問9(2)へ	2. 不変→問10へ	3. 下落→問10へ	4. 非該当→問10へ
(2) 上昇分の転嫁	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	

問10 販路開拓におけるホームページの活用についてお伺いします。

(1) 貴社のホームページが販売・売上増に貢献しているか、該当するものを1つご回答ください。

1. 貢献している→(2)へ	2. 貢献していない→(3)へ	3. わからない
4. もともと販売を目的としていない	5. ホームページを保有していない	

(2) 貴社のホームページが販売・売上増に貢献している理由として、該当するものを全てご回答ください。

1. 専任の担当者がいる	2. アクセス解析をしている	3. S E O対策をしている
4. ネット広告を出している	5. S N Sと連動している	6. 写真・動画を活用している
7. 商品・サービス力がある	8. その他	

(3) 貴社のホームページが販売・売上増に貢献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。

1. 専任の担当者がいない	2. 担当(社員)のノウハウ不足	3. 金銭的余裕がない
4. アクセス解析をしていない	5. S E O対策ができていない	6. 業者任せになっている
7. 何をすればよいか分からない	8. 販促ツールとして重視していない	9. わからない

Ⅲ. 経営資源について

問11 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→(2)へ	→	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12 人材の採用や定着化のために取組んでいることがあれば具体的にご記入ください(自由記述)。

問13 設備投資についてお伺いします。

(1) 昨年(2015 年 1～12 月)の設備投資(国内)について、該当するものを1つお選びください。

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(2016 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つお選びください。

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

(3) (2)で4を選択された方に伺います。設備投資を行わない理由について、最も該当するものを1つお選びください。

1. 資金不足のため	2. 投資に見合う需要見通しが立たないため
3. 更新の必要がない(比較的新しい)ため	4. 現状で設備が過剰のため
5. 設備を必要としない事業のため	

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	H. 直近で資金調達を行った
B. 通常の運転資金	I. 十分な手元資金がある
C. 既存設備の改修・定期更新に係わる資金	J. 資金需要がない
D. 新規設備投資に係わる資金	K. 直近の決算書で金融機関に断られた
E. 新規事業に係わる資金	L. 業績が悪化している
F. 研究開発資金	M. 借入枠に余裕がない
G. その他→ 具体的にお答えください	N. その他→ 具体的にお答えください

問15 手形取引についてお伺いします。

(1) 取引先からの代金回収について、決済手段(現金・手形・その他)の割合をご回答ください。また手形取引がある場合は、併せて「平均の日数」「割引の有無」もご回答ください。

(2) 手形取引の縮小・撤廃等の状況について該当するものを 1 つご回答ください。

1. 手形取引は縮小・撤廃している	2. 相談したが、縮小・撤廃できなかった
3. 縮小の意向はあるが、相談していない	4. 現状通りで問題ないため縮小・撤廃の必要がない

(3) 現在手形取引を行っている企業に伺います。手形取引によるマイナスの影響について、該当するものを 1 つご回答ください。

1. 資金繰りの悪化	2. 消費税分の一時立替負担の増加
3. サイトが長い	4. 事務作業の煩雑さ
5. その他→ 具体的にお答えください	6. 特にない

IV. TPP について

TPP(環太平洋パートナーシップ協定)交渉は 2015 年 10 月 5 日に大筋合意となりました。世界の GDP の約 4 割(3,100 兆円)に及ぶ経済連携で、人口 8 億人という巨大市場が形成されることとなります。中堅・中小企業が積極的に活用し、メリットを享受することができるよう、政府では情報発信や相談窓口の開設に取り組むこととしています。
※詳細はこちら→【ミラサポTPP特設サイト】<https://www.mirasapo.jp/tp/index.html>

問16 TPPの大筋合意により自社の業績へのプラスの影響を期待していますか。該当するものを1つご回答ください。

1. 期待している	2. 当社には影響がない→問19へ	3. わからない→問19へ
-----------	-------------------	---------------

問17 TPPに期待する理由について、該当するものを全てご回答ください。

1. 自社製品・サービスの海外市場への拡大	2. 海外への投資機会の拡大
3. 通関手続きの標準化・迅速化	4. 関税撤廃による調達コストの低下
5. 取引先への好影響による自社への波及	6. その他→ 具体的にお答えください

問18 TPP 参加国のうち今後進出や拡大を検討している国、また今後 TPP 参加を期待する国があれば、ご回答ください。

V. 必要な支援策及び税制について

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

1. 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20 法人税法では、中小法人は資本金 1 億円以下とされていますが、法人の規模を表す指標として、資本金以外の指標を組み合わせる場合、適当と思われる項目を2つご回答ください。

1. 売上高	2. 従業員数	3. 利益	4. 純資産	5. 総資産	6. 借入金
--------	---------	-------	--------	--------	--------

問21 2017 年 4 月 1 日の消費税 10%引き上げと同時に酒類・外食を除く飲食料品に軽減税率が導入されることになりましたが、軽減税率への対応に関して自社の課題と思われる項目を全てご回答ください。

1. 軽減税率制度の詳細の理解	2. 取扱商品・サービスの対象税率の決定
3. 取引先との取引方法(電子受発注・請求書等の様式)の見直し・協議	4. 複数税率に対応した電子取引を行うための受発注システムの改修
5. 収益管理や原価計算の見直し(軽減税率、標準税率の仕入が混在する等)	6. 複数税率に対応した経理方式の理解(ほぼ全ての企業が食料品の仕入を行う)
7. 複数税率に対応した経理システムの導入・改修(複数税率に対応した請求書の発行等)	8. 帳票入力や税率確認等の経理事務の人的な負担の増加
9. 複数税率に対応したレジの導入、販売システムの改修(現行のレジは単一税率対応)	10. 店舗等における消費者への対応(税率の表示方法や、クレーム対応)
11. インボイス(法律で定められた記載のある請求書・領収書)への対応(現在は義務づけられていない、発行したインボイスの保存や、管理義務が生じる)	12. インボイス導入後の免税事業者との取引(農家から仕入れた場合や個人タクシーを利用した場合等、免税事業者と取引した場合に、消費税額が一部税額控除できなくなる)
13. 現場の従業員に対する教育	14. 何が問題か現時点ではわからない

問22 中小企業が将来に向けて前向きに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、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)。