

中小企業の経営課題に関するアンケート 調査結果

2017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) 今後の収益見通し	
(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年前と比べた売上の状況について	
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) 1年前と比較した事業コストの変動および転嫁について	
4. 経営資源について～人員の過不足状況～	20
5. 経営資源について～今後1年間の借入意向～	21
6. 経営資源について～設備投資～	23
7. 支援策について	25
(1) 今後強化すべき中小企業関連支援策・制度について	
(2) 施策情報の入手方法について	
8. 事業承継について	27
V. 参考資料＜集計表＞	33
VI. 参考資料＜調査票＞	38

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 8,865社

回答数 1,458社(うち、従業員数20人以下806社、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

※前回調査

【調査対象】 7,844社

【回答数】 1,341社(20人以下52.0%)

【回収率】 17.1%

【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による回答

【業種構成】 製造業 27.1%、建設業 17.0%、卸売業 28.0%、小売業 7.1%、サービス業 20.7%

II. 回答企業の属性

○業種別

「サービス業」(32.4%)、「卸売業」(25.6%)からの回答が多い。

○従業員数(役員を除き、常時使用する従業員数)

「6～20人以下」(30.9%)の企業が最も多く、続いて、「0～5人以下」(24.3%)、「21～50人以下」(24.2%)となっており、比較的規模の小さい20人以下の企業が5割強(55.2%)を占めている。

○資本金

「1千万円超～3千万円以下」(32.4%)の企業が最も多く、次いで「500万円超～1千万円以下」(26.1%)となっている。個人事業主を含む1千万円以下の企業は4割(40.7%)となっている。

○業歴

「50年超」(40.5%)が最も多く、全体では20年超の業歴を持つ企業が8割(80.8%)を占めている。

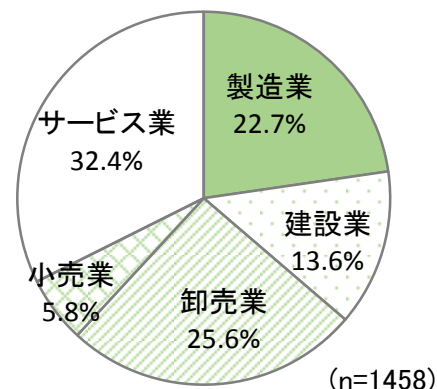
○売上高(年間)

「1億円～5億円未満」(33.4%)が最も多く、次いで「10億～50億円未満」(25.0%)、「5億円～10億円未満」(14.1%)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	331	22.7%	37	10.4%	79	17.5%	99	28.0%	57	32.8%	53	49.5%
建設業	198	13.6%	35	9.9%	79	17.5%	52	14.7%	21	12.1%	10	9.3%
卸売業	373	25.6%	78	22.0%	138	30.6%	100	28.3%	37	21.3%	17	15.9%
小売業	84	5.8%	44	12.4%	24	5.3%	8	2.3%	6	3.4%	2	1.9%
サービス業	472	32.4%	161	45.4%	131	29.0%	94	26.6%	53	30.5%	25	23.4%
運輸業	57	3.9%	6	1.7%	12	2.7%	12	3.4%	15	8.6%	9	8.4%
不動産業	64	4.4%	35	9.9%	21	4.7%	5	1.4%	1	0.6%	2	1.9%
飲食業	23	1.6%	10	2.8%	5	1.1%	6	1.7%	1	0.6%	0	0.0%
出版業	18	1.2%	3	0.8%	12	2.7%	2	0.6%	1	0.6%	0	0.0%
ソフトウェア・情報処理業	79	5.4%	24	6.8%	24	5.3%	20	5.7%	9	5.2%	2	1.9%
法人向けサービス業	174	11.9%	60	16.9%	45	10.0%	35	9.9%	22	12.6%	10	9.3%
個人向けサービス業	57	3.9%	23	6.5%	12	2.7%	14	4.0%	4	2.3%	2	1.9%
	1458	100%	355	100%	451	100%	353	100%	174	100%	107	100%

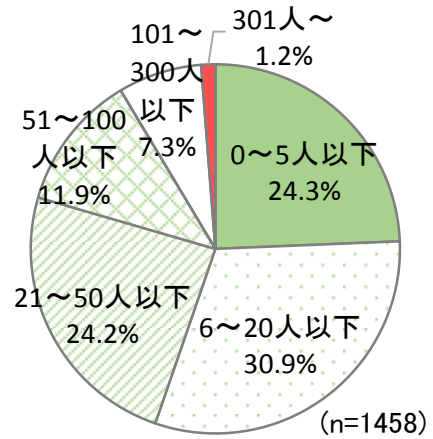
■業種

【業種】	件数	%
製造業	331	22.7%
建設業	198	13.6%
卸売業	373	25.6%
小売業	84	5.8%
サービス業	472	32.4%
	1458	100%



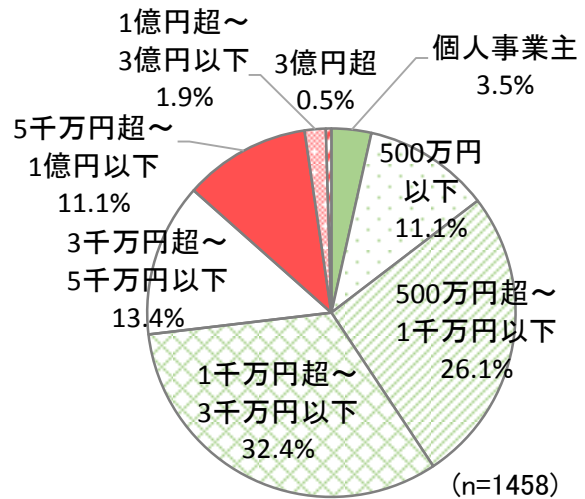
■ 従業員数

【従業員数】	件数	%
0~5人以下	355	24.3%
6~20人以下	451	30.9%
21~50人以下	353	24.2%
51~100人以下	174	11.9%
101~300人以下	107	7.3%
301人~	18	1.2%
	1458	100%



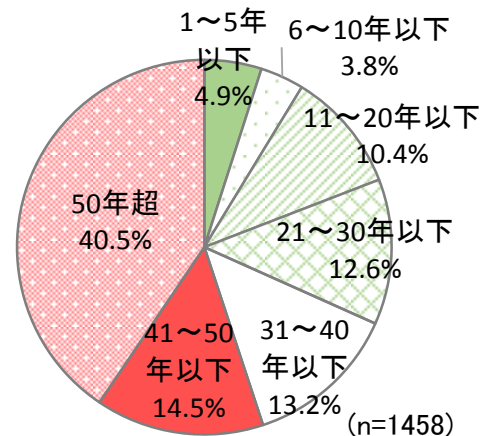
■ 資本金

【資本金】	件数	%
個人事業主	51	3.5%
500万円以下	162	11.1%
500万円超~1千万円以下	380	26.1%
1千万円超~3千万円以下	473	32.4%
3千万円超~5千万円以下	196	13.4%
5千万円超~1億円以下	162	11.1%
1億円超~3億円以下	27	1.9%
3億円超	7	0.5%
	1458	100%



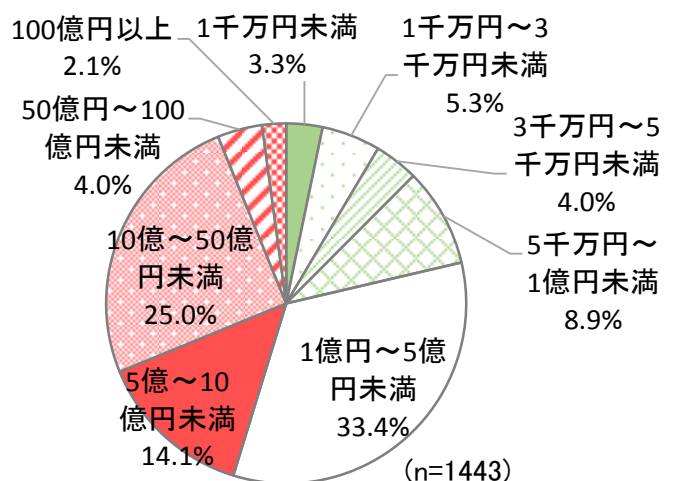
■ 業歴

【業歴】	件数	%
1~5年以下	72	4.9%
6~10年以下	55	3.8%
11~20年以下	152	10.4%
21~30年以下	183	12.6%
31~40年以下	193	13.2%
41~50年以下	212	14.5%
50年超	591	40.5%
	1458	100%



■ 売上高

【売上高(年間)】	件数	%
1千万円未満	47	3.3%
1千万円~3千万円未満	76	5.3%
3千万円~5千万円未満	57	4.0%
5千万円~1億円未満	128	8.9%
1億円~5億円未満	482	33.4%
5億~10億円未満	203	14.1%
10億~50億円未満	361	25.0%
50億円~100億円未満	58	4.0%
100億円以上	31	2.1%
	1443	100%



Ⅲ. 結果概要

○収益状況について

- ・回答企業の57.9%が「黒字」であり、「収支トントン」(28.2%)、「赤字」(13.9%)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。
- ・「輸入を行っている」(67.0%)や、「輸出を行っている」(66.1%)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。
- ・来期の見通しについては、直近と比較して、「赤字」(▲8.0ポイント)が減少し、「収支トントン」(+9.4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35.2%、「海外との取引は行っていない」企業が64.8%となっている。特に[卸売業]では、64.4%が海外との取引を行っており、輸入(47.3%)や輸出(36.1%)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」(50.9%)が最も多く、「拡大見込」(21.4%)、「縮小見込」(21.0%)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](29.4%)、[サービス業](24.6%)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」(47.1%)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。
- ・会社毎の事業方針については、「現状維持」が49.1%と最も多くなっている。一方、41.8%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。

○1年前と比べた売上の状況について

- ・売上高を1年前と比較すると、37.3%の企業が「増加」と回答している。ただし売上高を「量」と「単価」に分解すると、「量」の「増加」が36.5%に対し、「単価」の「上昇」は17.8%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」(55.3%)が最も高く、次いで、「営業・販売体制の見直し・強化」(53.3%)「既存製品・サービスの高付加価値化」(51.3%)となっている。「価格競争力の強化」は25.3%にとどまり、価格よりも製品やサービス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、73.8%の企業が「人材の不足」を挙げており、特に[建設業]では87.7%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」(52.9%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(41.9%)、「消費者の低価格志向」(27.7%)となっている。
- ・[建設業]では「採用環境の悪化」(34.0%)が、[卸売業]では「取引先の業績悪化、廃業」(30.1%)が、[小売業]では「消費者の低価格志向」(48.8%)や「消費マインドの低下」(37.8%)が他の業種に比べて高くなっている。

○事業コスト(人件費、商品仕入単価・原材料費、燃料・水道光熱費等)について

- ・事業コストについて、「人件費」は「上昇」が64.4%、「商品仕入単価・原材料費」は「上昇」が50.9%、「燃料・水道光熱費」は「不変」が58.0%となった。事業コストの上昇は人手不足に起因する防衛的賃上げによ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。
※一年前の為替(1ドル=118円：2016年1月)と今回の調査時点の為替(1ドル=112~117円：2017年1月5~25日)の差異は小さいが、昨年是世界経済の動向を背景とする為替の乱高下が見られた。
- ・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～人員の過不足状況～

- ・人員の過不足状況については、57.4%が「不足」と回答している。
- ・前述の「売上の拡大に取り組む上での課題」と同様、[21~300人]の方が[0~20人]より不足感が強く、業種別では[建設業]での不足感が特に強い。

○経営資源について～今後1年間の借入意向～

- ・今後一年間の借入意向については、「ある」が51.8%、「ない」が48.2%となっている。
- ・借入の資金使途については、「通常の運転資金」(66.4%)が最も高く、次いで「売上(受注)増に伴う増加運転資金」(30.4%)、「新規設備投資に係わる資金」(23.3%)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」(47.6%)、「資金需要がない」(31.0%)、「直近で資金調達を行った」(24.2%)となっている。

○経営資源について～設備投資～

- ・2016年に設備投資を「実施した」企業は50.1%に対し、2017年は53.4%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年の設備投資に際し利用した補助金・税制については、「設備投資減税」の件数が最も多く、次いで「ものづくり補助金」が続いた。
- ・2017年の設備投資予定については「機械設備(製造設備)」が最も多く、「パソコン・レジスター」などが続いている。

○支援策について

- ・「人材確保への支援」(52.8%)が最も高く、次いで「資金繰り支援」(42.9%)、「人材育成への支援」(39.2%)となっている。
- ・施策情報の入手方法については、商工会議所からの入手が6割となっているほか、新聞・インタ

ーネット、顧問税理士など身近な先から入手している事業者が多い。

○事業承継について

- ・事業承継ガイドラインの認知度は名称の認知度に限っても 5 割に留まっており、周知促進が必要である。
- ・次世代への事業方針については全体の 9 割が継続する意向であるが、会社形態別に見ると個人事業主の 5 割弱は廃業を検討している。
- ・事業を継続する意向の企業では、今後 10 年以内に事業承継を考えている企業が 6 割を超えている。しかしながら、後継者の検討状況として 3 割の企業が「日々の経営を優先し、具体的な検討には至っていない」と回答しており、事業承継の早期着手が必要である。
- ・想定している後継者候補としては「息子・娘」が 45.1%と最も高く、次いで親族外承継となる「従業員」が 30.2%と続き、事業承継スタイルの変化がうかがえる。
- ・事業承継の準備・対策を行う上での課題としては、「後継者の教育」「事業の磨き上げ」「社内体制の見直し」が上位となっているが、後継者候補別にみると、親族内（息子・娘）では、「後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制」が 3 番目となるなど、後継者候補によって一部課題の違いも見られる。
- ・自分の代での廃業を検討している理由としては「後継者がいないため」が 41.4%と最も高く、次いで「当初から自分一代でやめる考え」(35.0%)となっている。

【まとめ】

中小企業の経営状況については、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ものの、大幅な改善は見られず、「緩やかに回復している」という景況感を反映した結果となった。約 4 割の企業で売上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 50.9%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が、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。設備投資意欲も強いことから、税制や事業環境の整備により、さらなる成長発展や生産性向上を後押しする必要がある。

今年のトピックとして調査した事業承継の実態については、事業を継続する企業が 9 割と多いものの、後継者が決まっている企業は 3 割に留まっており、早期着手の啓発が必要である。また後継者の教育・事業の磨き上げが重要課題となっており、支援の強化を検討する必要がある。

IV. 調査結果

1. 経営状況について〔問1(6)~(8)〕

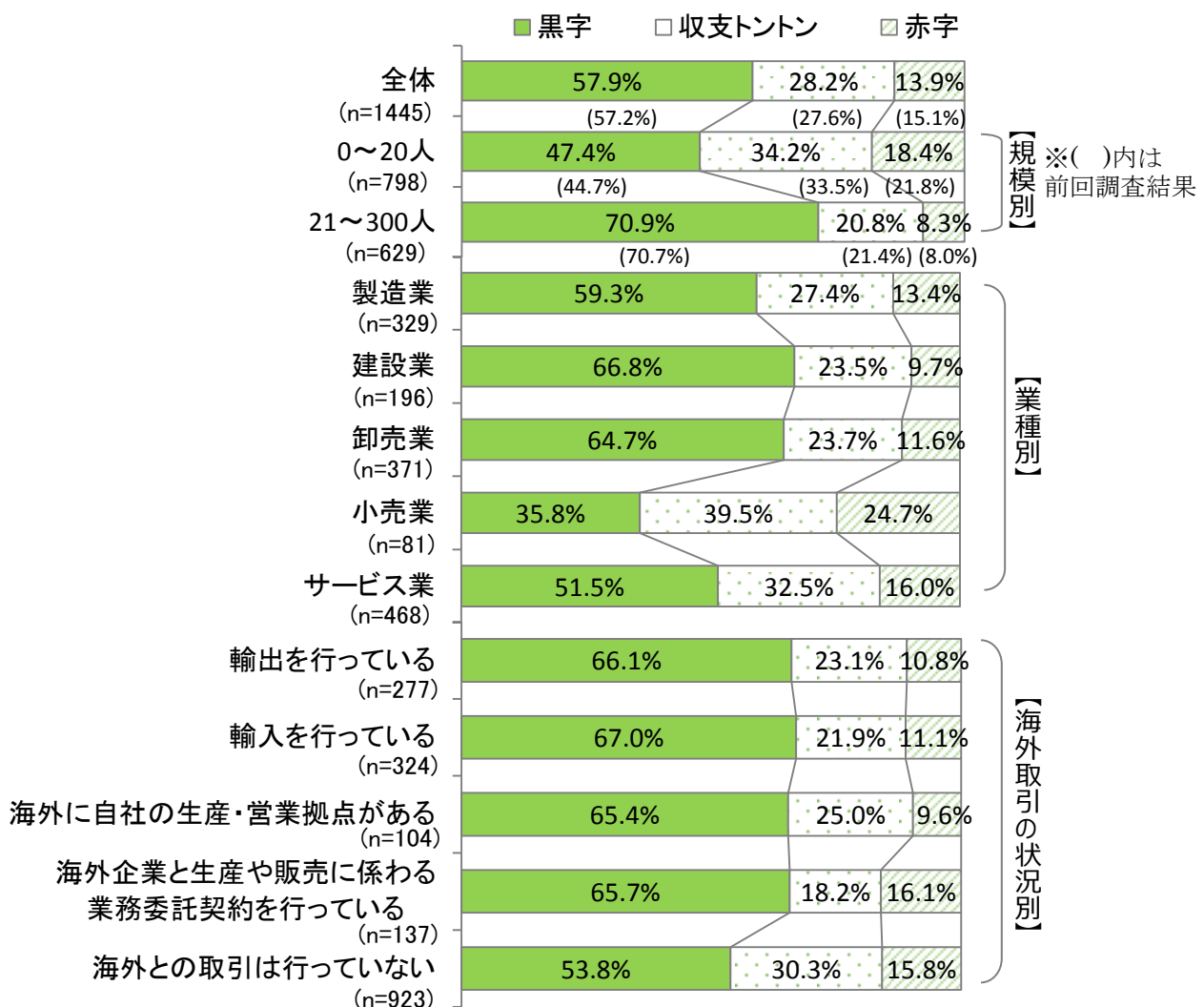
(1) 収益状況

【全体】57.9%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(28.2%)、「赤字」(13.9%)となっている。「黒字」と「収支トントン」を合わせて、9割弱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5割弱にとどまっている。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6割強が「黒字」と回答しているが、[小売業]では、「赤字」が2割強に及び、「黒字」は3割強にとどまる。

【海外取引の状況別】「輸入を行っている」(67.0%)や、「輸出を行っている」(66.1%)など海外との取引を行っている企業では、海外との取引を行っていない企業に対し、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。

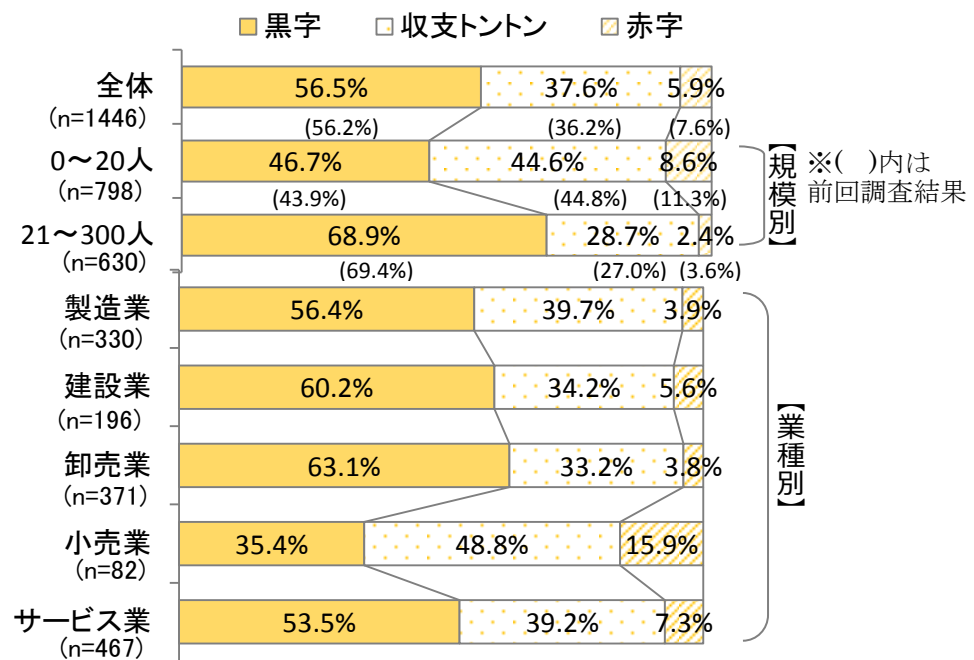


(2) 今後の収益見通し

【全体】56.5%が「黒字」と回答しており、次いで「収支トントン」(37.6%)、「赤字」(5.9%)となっている。「直近の収益状況」(P8)と比較すると、「赤字」(▲8.0ポイント)が減少しているものの、「収支トントン」(+9.4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](63.1%)が最も高く、次いで[建設業](60.2%)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。

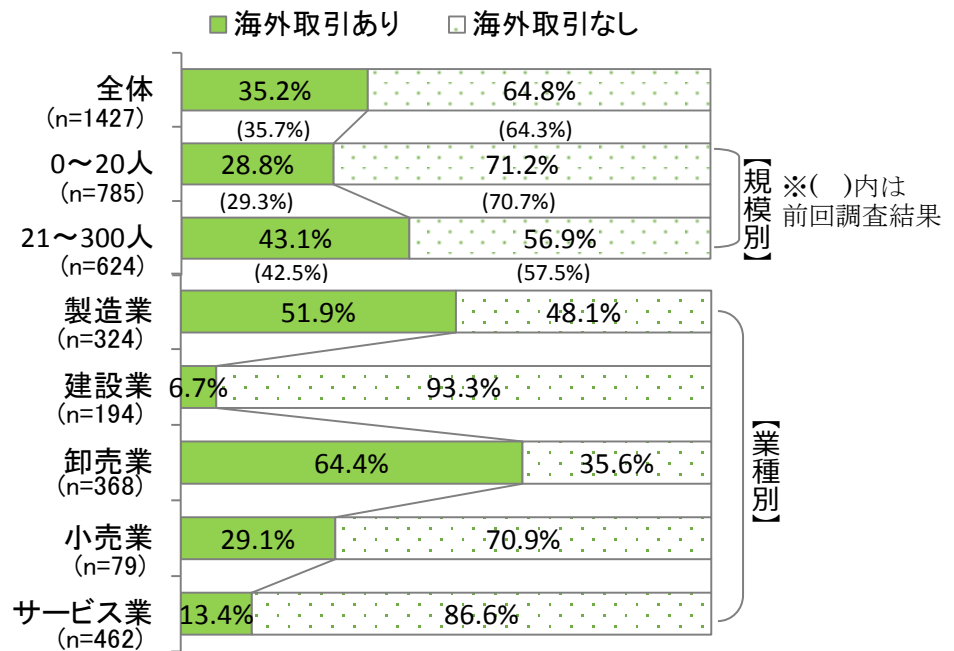


(3) 海外との取引状況

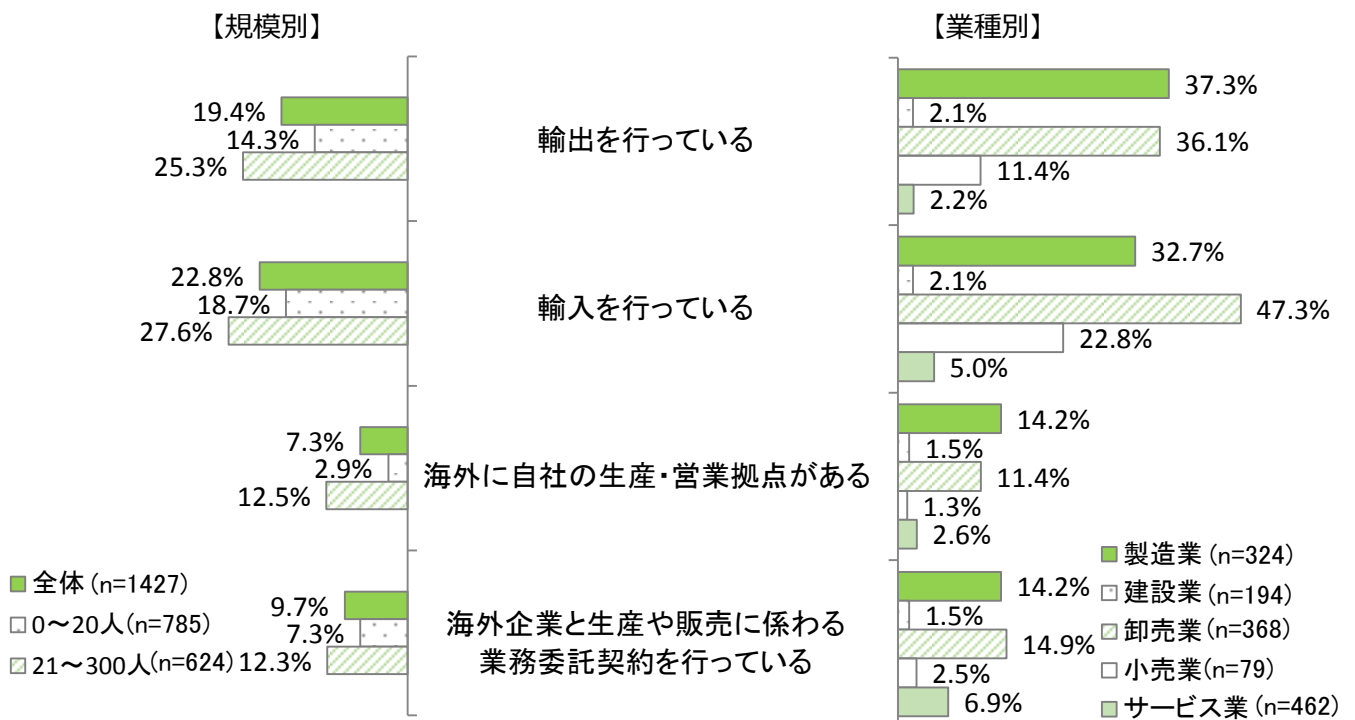
【全体】「海外との取引を行っている」が 35.2%、「海外との取引は行っていない」が 64.8%となっている。海外取引の内容としては輸出が 19.4%、輸入が 22.8%となっている。

【規模別】[21~300人]では 43.1%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(25.3%)や輸入を行っている割合(27.6%)が高くなっている。

【業種別】[卸売業]では、64.4%が海外との取引を行っており、輸入(47.3%)や輸出(36.1%)を行っている。また[製造業]でも、51.9%が海外との取引を行っており、輸出(37.3%)や輸入(32.7%)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>



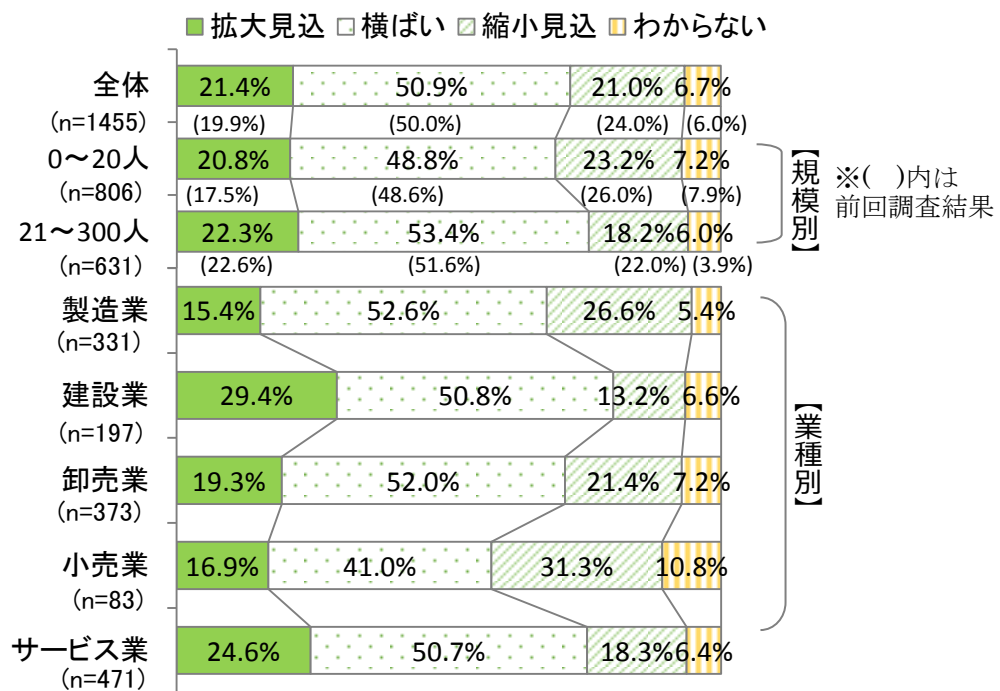
2. 事業の見通しについて〔問2～4〕

(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」(50.9%)が最も多く、次いで「拡大見込」(21.4%)、「縮小見込」(21.0%)となっている。

【規模別】「拡大見込」については、[0～20人](20.8%)に比べ[21～300人](22.3%)がやや高いものの、大きな差異は見られない。

【業種別】「拡大見込」については、[建設業](29.4%)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31.3%と高くなっており、消費マインドの停滞や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。

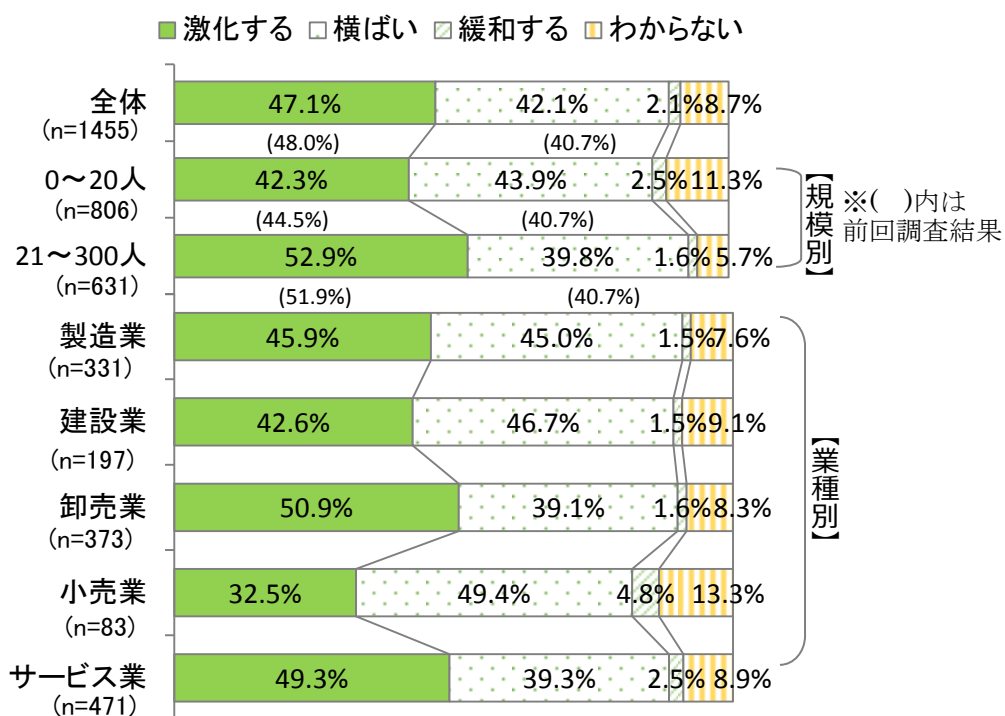


(2) 業界の競争環境：今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通しについて、ご回答ください。

【全体】約半数の企業が「激化する」(47.1%)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】小売業を除く4業種では「激化する」が4割～5割程度となっている。

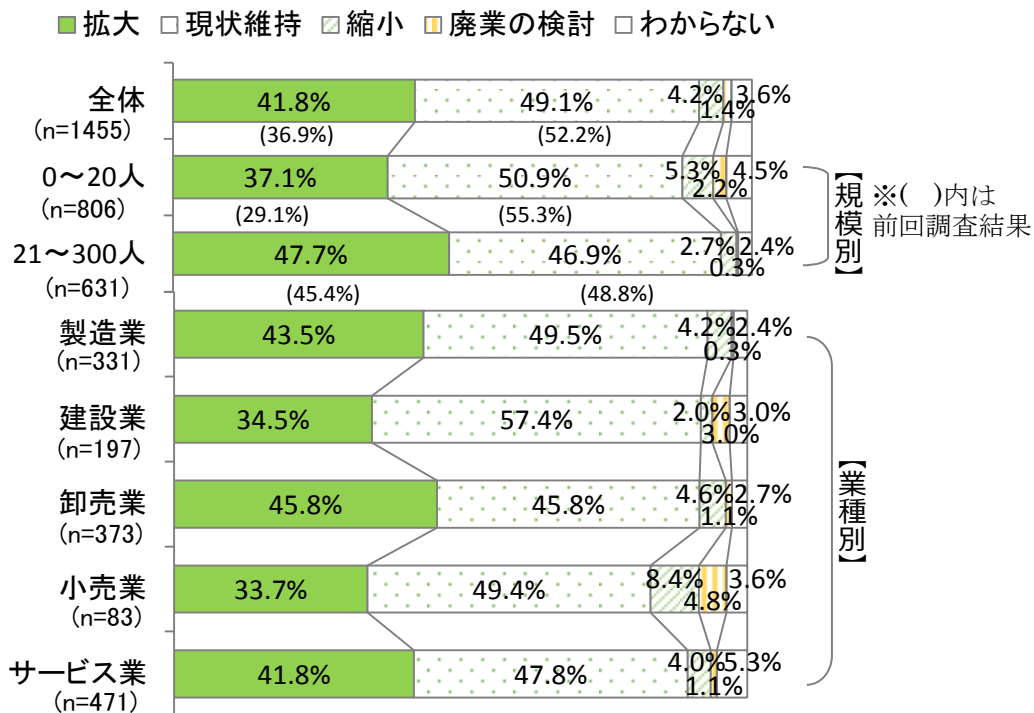


(3) 貴社の事業方針：今後3～5年先の貴社の展望について、ご回答ください。

【全体】「現状維持」が49.1%と最も多いものの、次いで、「拡大」が41.8%と、前回より4.9ポイント上昇している。

【規模別】[21～300人]では「拡大」が47.7%と、[0～20人]の37.1%に比べ高くなっているが、[0～20人]は前回より8.0ポイント上昇している。

【業種別】「拡大」の割合は[卸売業]（45.8%）や[製造業]（43.5%）で多くなっている。



3. 売上について(問5～8)

(1) 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。

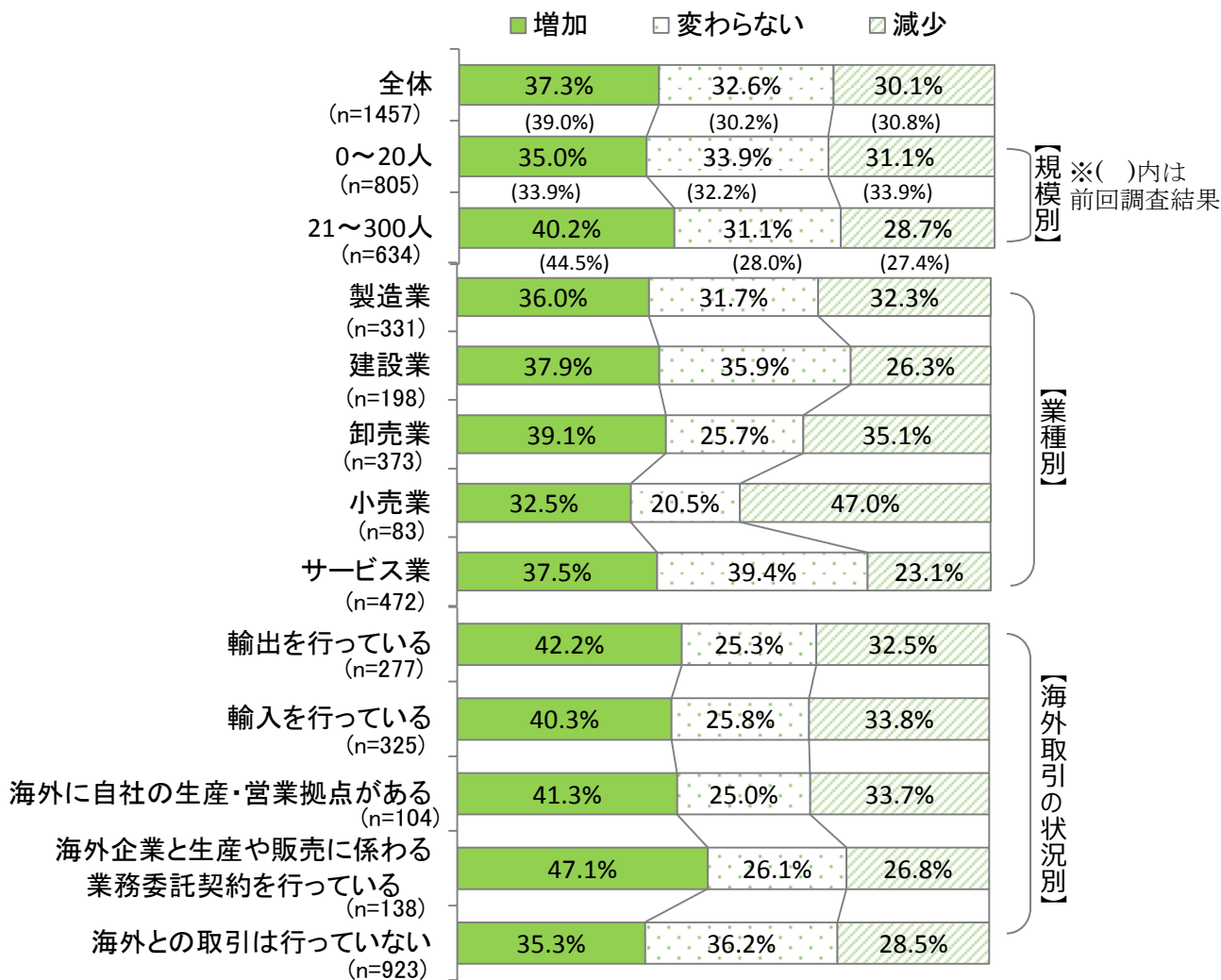
①売上高

【全体】売上高を1年前と比較すると、37.3%の企業が「増加」と回答し、「減少」(30.1%)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36.5%に対し、「単価」の「上昇」は17.8%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割ずつとなっている。[21～300人]では「増加」が4割と、[0～20人]に比べやや高くなっている。

【業種別】「増加」している割合は、[卸売業](39.1%)が最も高く、次いで[建設業](37.9%)となっている。一方、[小売業]では、「減少」が47.0%と他業種に比べ圧倒的に高くなっている。

【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35.3%にとどまるが、「海外企業と生産や販売に係わる業務委託を行っている」(47.1%)や「輸出を行っている」(42.2%)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、36.5%が「増加」と回答しており、「減少」(28.1%)を上回っている。

【規模別】[21~300人]では、40.8%が「増加」と回答している。

【業種別】「増加」とした割合は[卸売業]が39.4%と最も高く、「減少」は[小売業]で45.1%と高くなっている。

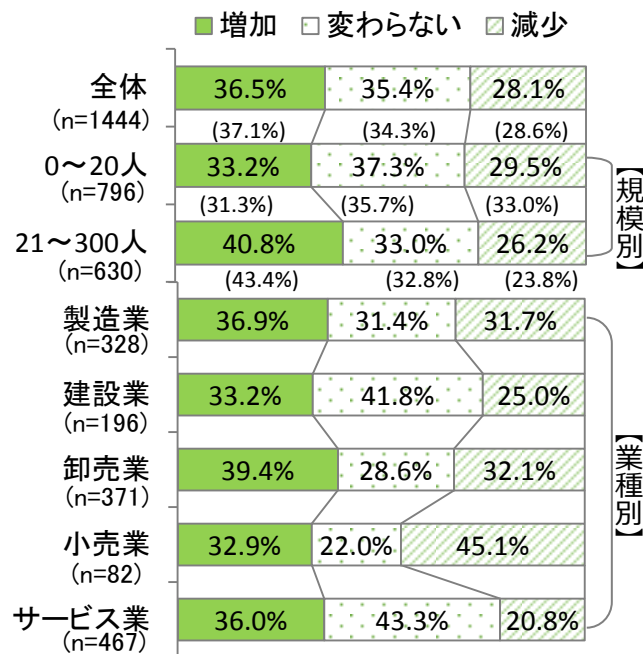
③販売・受注単価

【全体】販売・受注単価については、「変わらない」(60.5%)が最も多く、「上昇」は2割弱にとどまっている。

【規模別】規模を問わず「上昇」は2割弱にとどまっている。

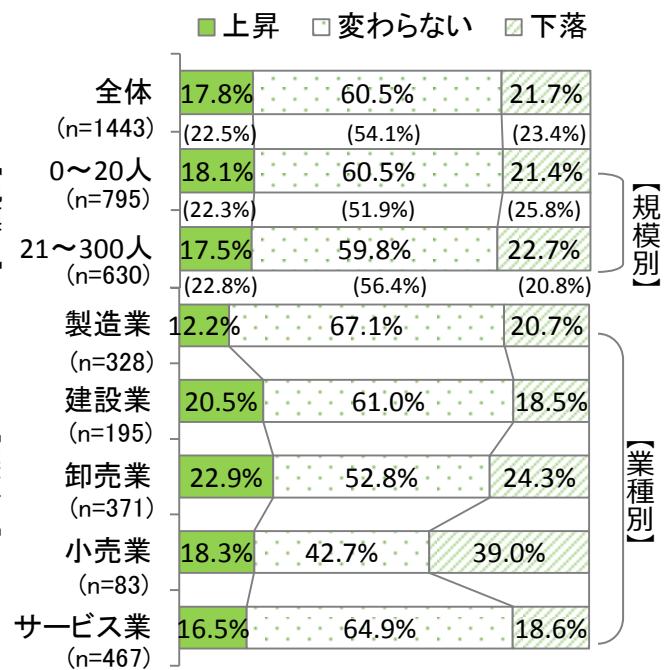
【業種別】「下落」の割合は、[小売業]が39.0%と最も高くなっており厳しい状況がうかがえる。また、[製造業][サービス業]では、「上昇」が1割程度と、販売・受注単価の引き上げが難しい状況がうかがえる。

<②販売・受注量>



<③販売・受注単価>

※()内は
前回調査結果

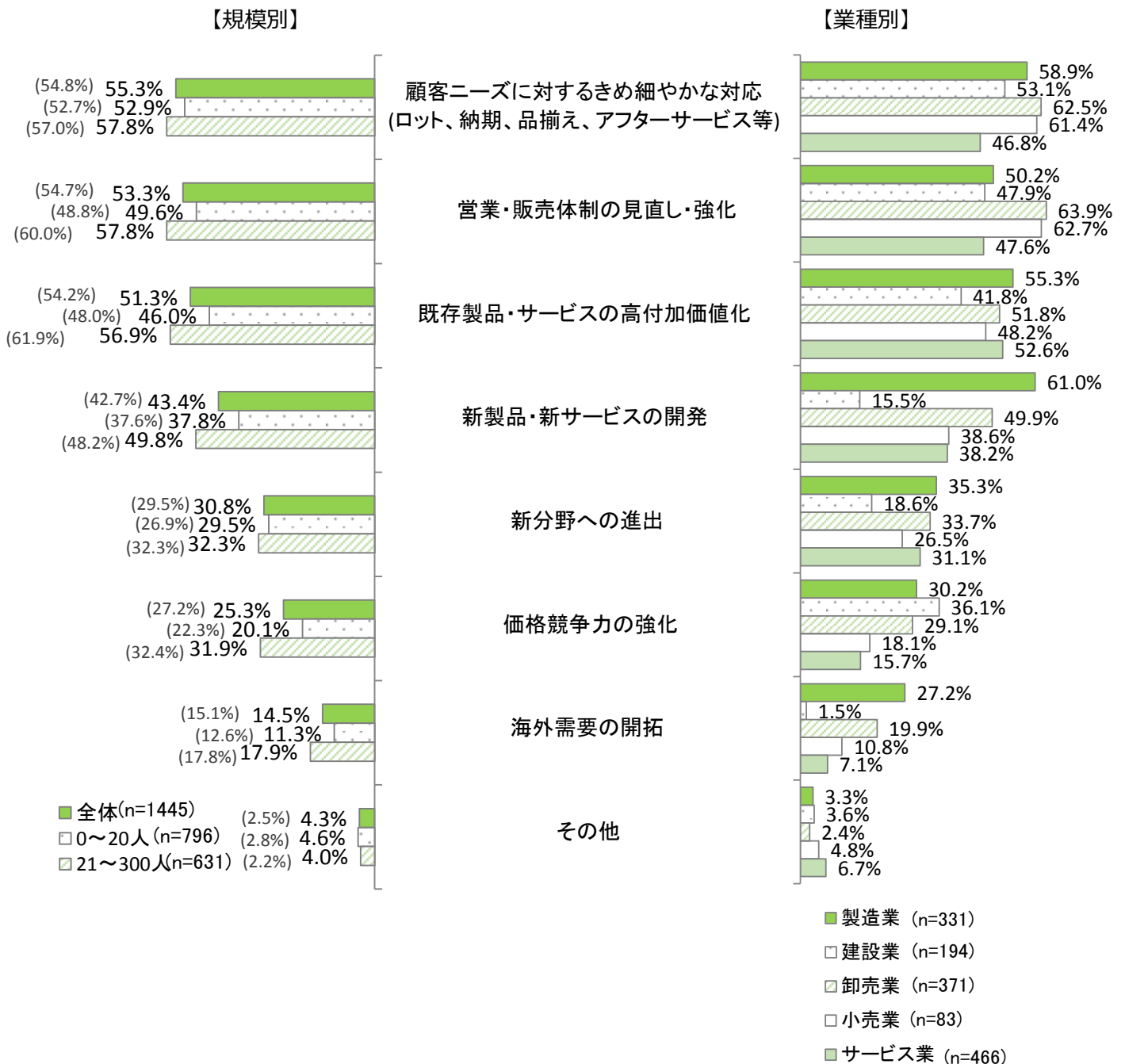


(2) 売上拡大に向け今後注力していきたい取組について、該当するものを全てご回答ください。

【全体】「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(55.3%)、「営業・販売体制の見直し・強化」(53.3%)、「既存製品・サービスの高付加価値化」(51.3%)と並んでいる。「価格競争力の強化」は25.3%にとどまり、価格よりも製品やサービスを主体とした売上拡大策を検討している企業が多いことがうかがえる。

【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られる。

【業種別】[製造業]では6割が「新製品の開発」(61.0%)・「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」(58.9%)と回答している。[卸売業]・[小売業]では、「営業・販売体制の見直し・強化」や「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応」と回答する割合が高くなっている。



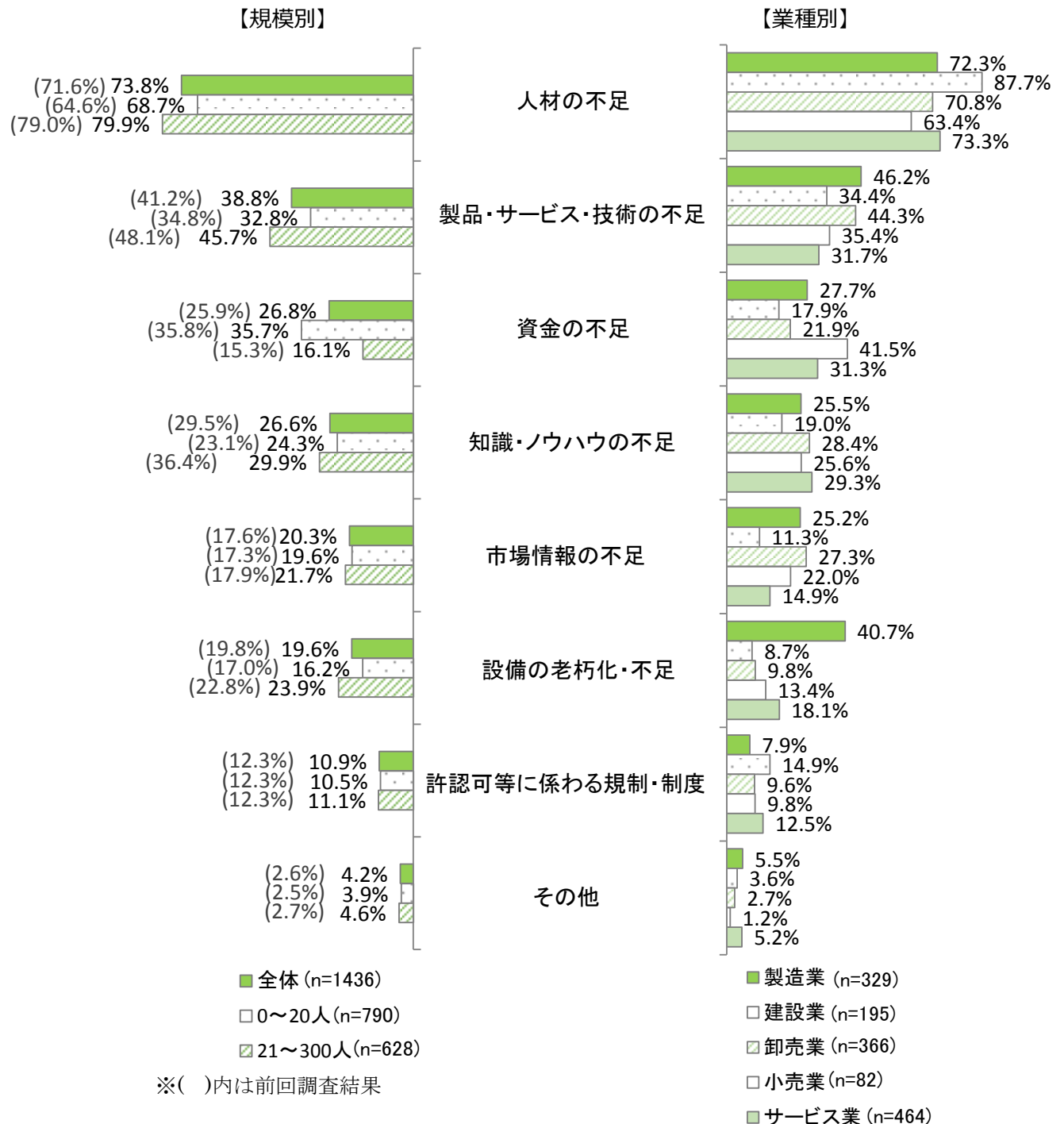
※()内は前回調査結果

(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」(73.8%)が最も高く、次いで「製品・サービス・技術の不足」(38.8%)、「資金の不足」(26.8%)となっている。

【規模別】[21~300人]では、「人材の不足」が8割に及んでいる。[0~20人]では、「人材の不足」(68.7%)に次いで、「資金の不足」(35.7%)となっている。

【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](87.7%)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](46.2%)、[卸売業](44.3%)で多く、「資金の不足」については、[小売業](41.5%)、[サービス業](31.3%)で多くなっている。[製造業]では、40.7%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。

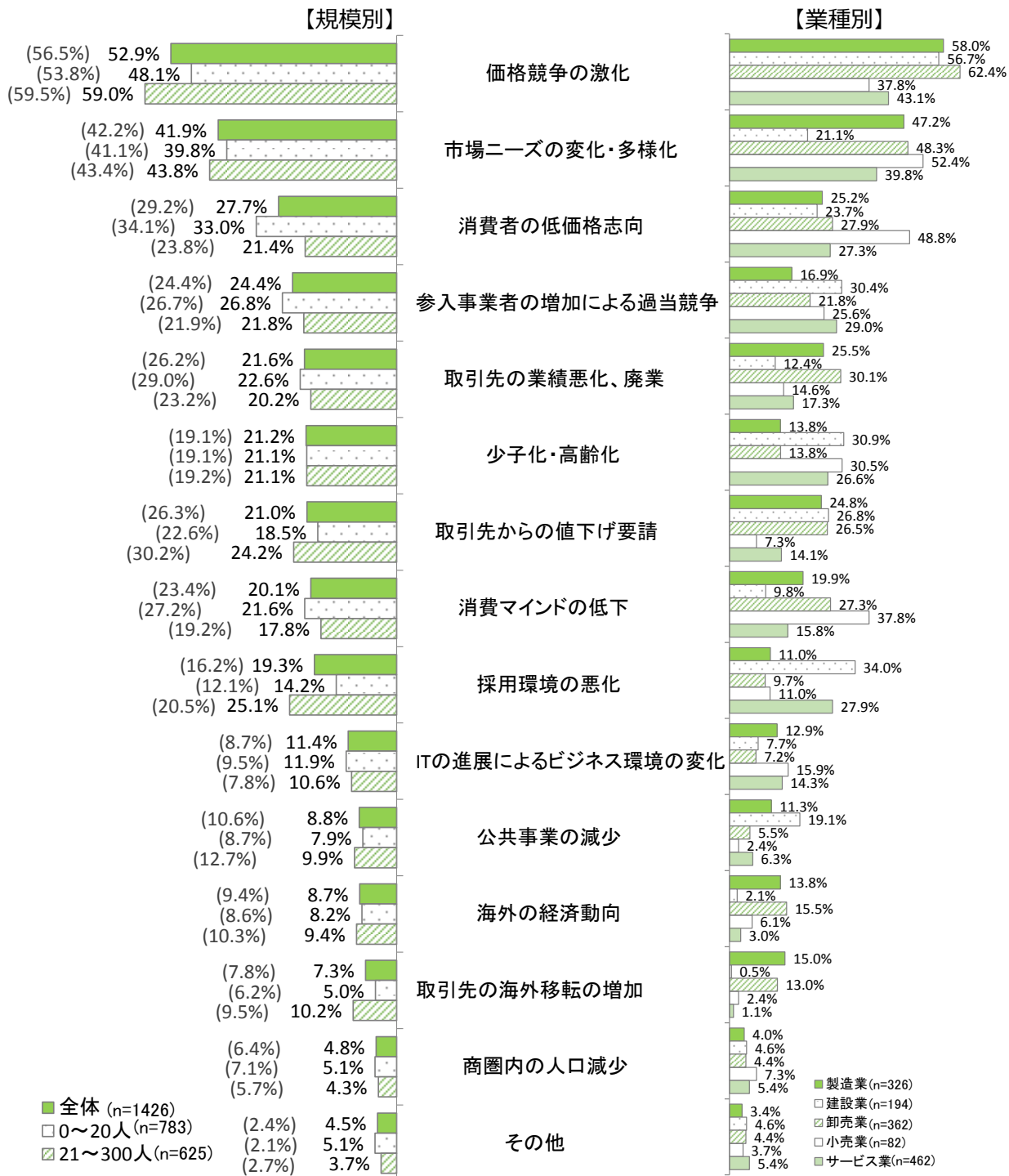


(4) 売上拡大を阻害している外部環境について、最も該当するものを4つまでご回答ください。

【全体】「価格競争の激化」(52.9%)が最も高く、次いで「市場ニーズの変化・多様化」(41.9%)、「消費者の低価格志向」(27.7%)となっている。下位の課題となっているが「採用環境の悪化」や「ITの進展によるビジネス環境の変化」はやや上昇している。一方、「取引先からの値下げ要請」は前回4番目から今回7番目へと低下している。

【規模別】規模別にみると上位2項目は共通している。[21~300人]では「採用環境の悪化」が3番目の課題に挙げられている。

【業種別】「価格競争の激化」は[製造業][建設業][卸売業]で6割前後と高くなっている。[小売業]では「市場ニーズの変化・多様化」「消費者の低価格志向」「消費マインドの低下」が大きな課題となっており、消費者の動向が大きく影響していることが分かる。



※()内は前回調査結果

(5)事業コストについて(問9)

① 1年前と比べた事業コスト(人件費、商品仕入単価・原材料費、燃料・水道光熱費等)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。

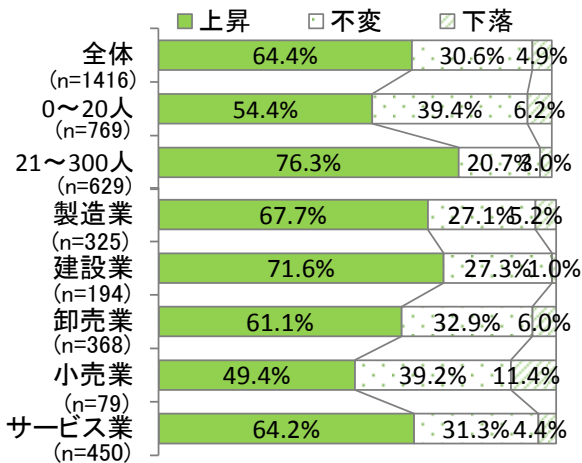
【全体】「人件費」は「上昇」が64.4%となり、特に[21~300人]では7割強と高くなっている。雇用の確保や人手不足に起因する防衛的賃上げなどが要因とみられる。

「商品仕入単価・原材料費」については「上昇」が5割となっている。※1年前の為替(1ドル=118円:2016年1月)と調査時点の為替(1ドル=112~117円:2017年1月5~25日)の差異は小さいが、昨年は世界経済の動向を背景とする為替の乱高下がみられた。

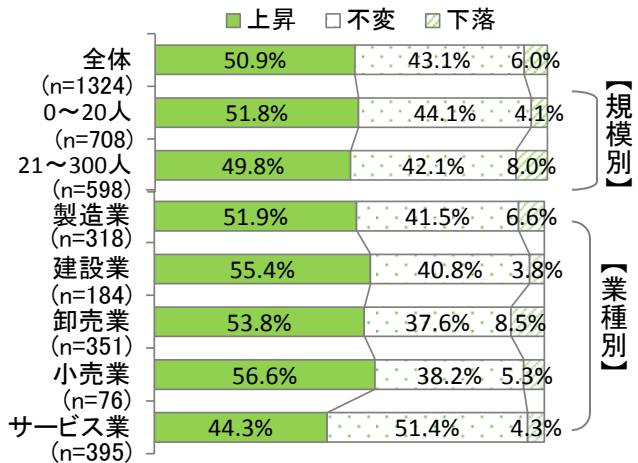
「燃料・水道光熱費」については、「不変」が58.0%となっている。

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59.0%と最も多く、「全く転嫁できていない」「一部しか転嫁できていない」を合わせると約9割が上昇した事業コストを十分に転嫁できていない。

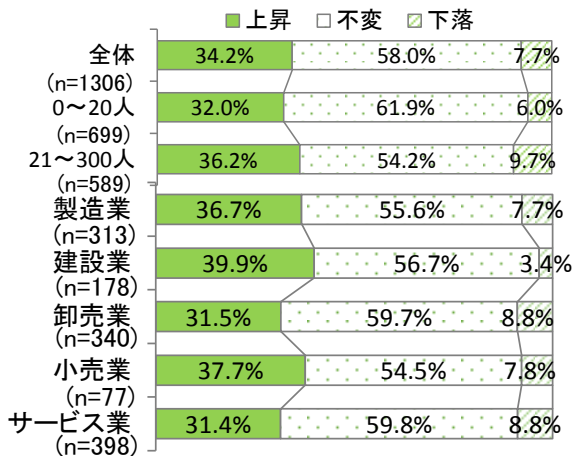
<人件費>



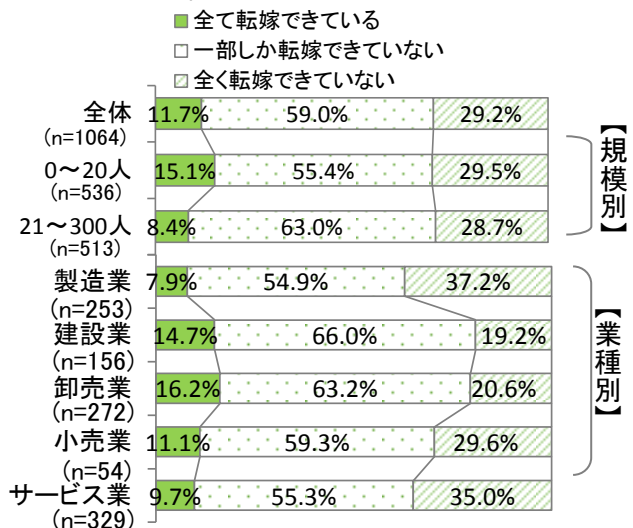
<商品仕入単価・原材料費>



<燃料・水道光熱費>



<上昇した事業コストの転嫁状況>



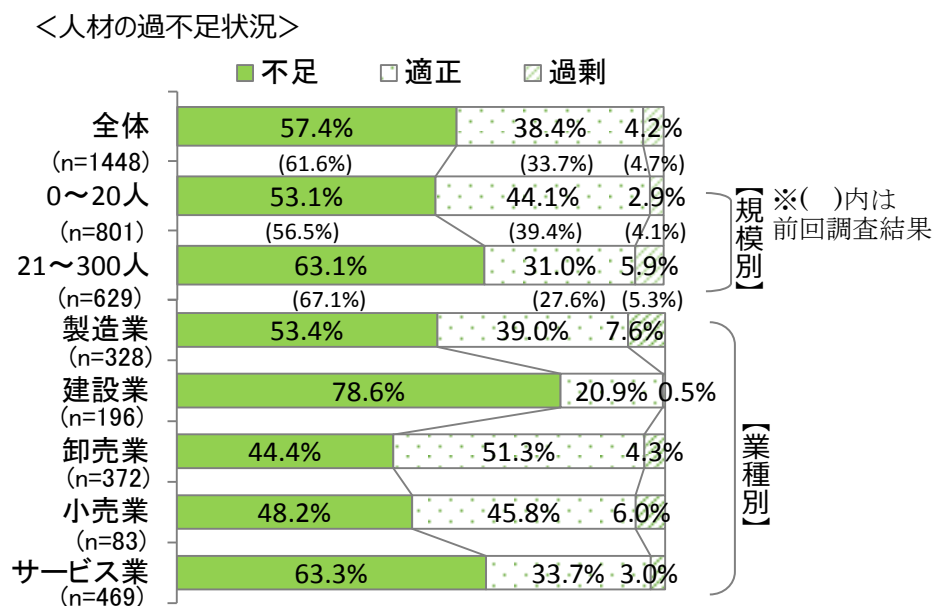
4. 経営資源について～人員の過不足状況～〔問10〕

(1) 貴社の人員の過不足状況についてご回答ください。

【全体】57.4%が「不足」と回答している。

【規模別】[21～300人]では63.1%が「不足」と回答しており、[0～20人]と1割の開きがある。

【業種別】[建設業]では、78.6%が「不足」と回答しており、他業種に比べて不足感が強い。



5. 経営資源について～今後1年間の借入意向～〔問11〕

(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51.8%、「ない」が48.2%となっている。

借入の資金使途については(次頁)、「通常の運転資金」(66.4%)が最も高く、次いで「売上(受注)増に伴う増加運転資金」が30.4%となっている。「新規設備投資に係わる資金」については前回調査より6.6ポイント増加の23.3%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」(47.6%)、「資金需要がない」(31.0%)、「直近で資金調達を行った」(24.2%)となっており、資金調達が困難とする理由は少ない。

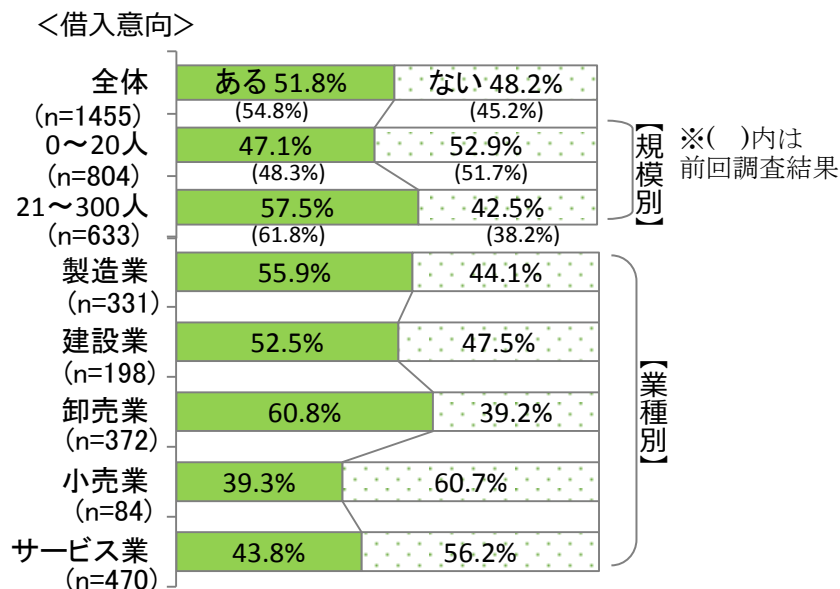
【規模別】[21～300人]では57.5%が借入意向「あり」と回答している。

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。

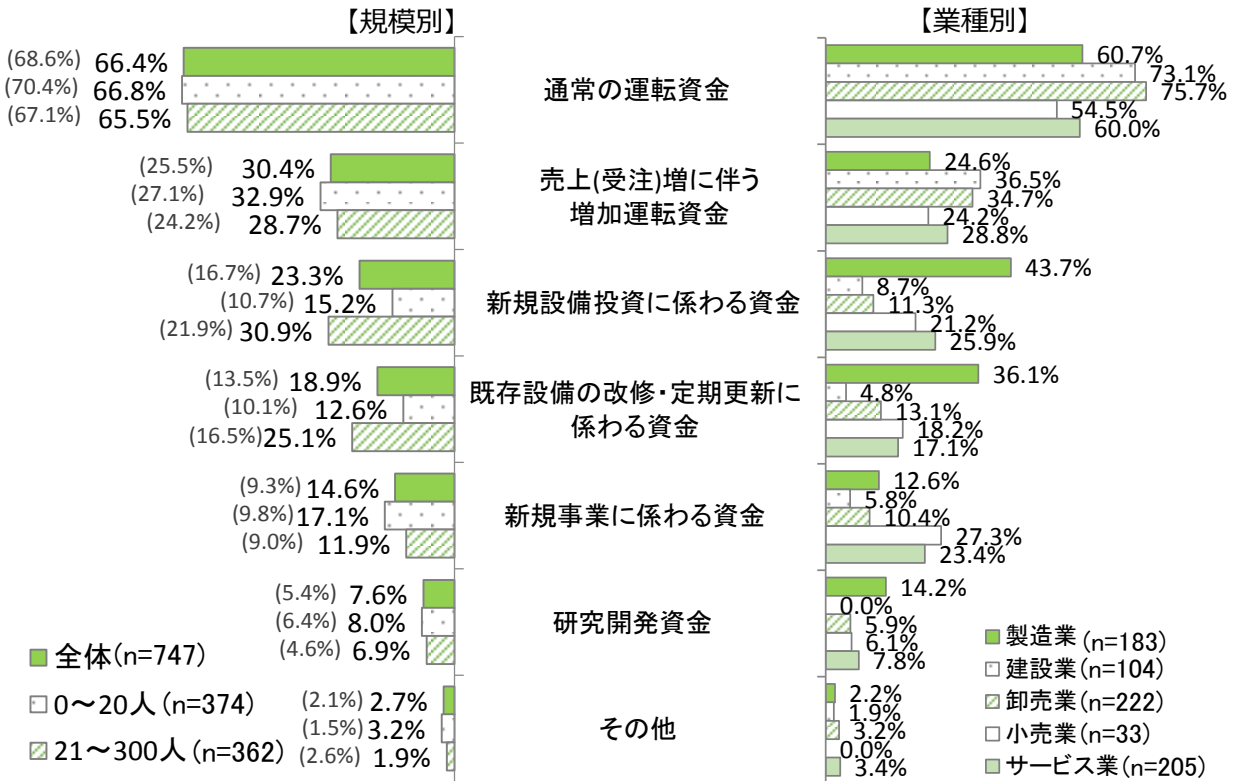
【業種別】「ある」については、[卸売業](60.8%)が最も高く、「ない」については、[小売業][サービス業]で「ある」を上回っている。

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(受注)増に伴う増加運転資金」が高くなっている。

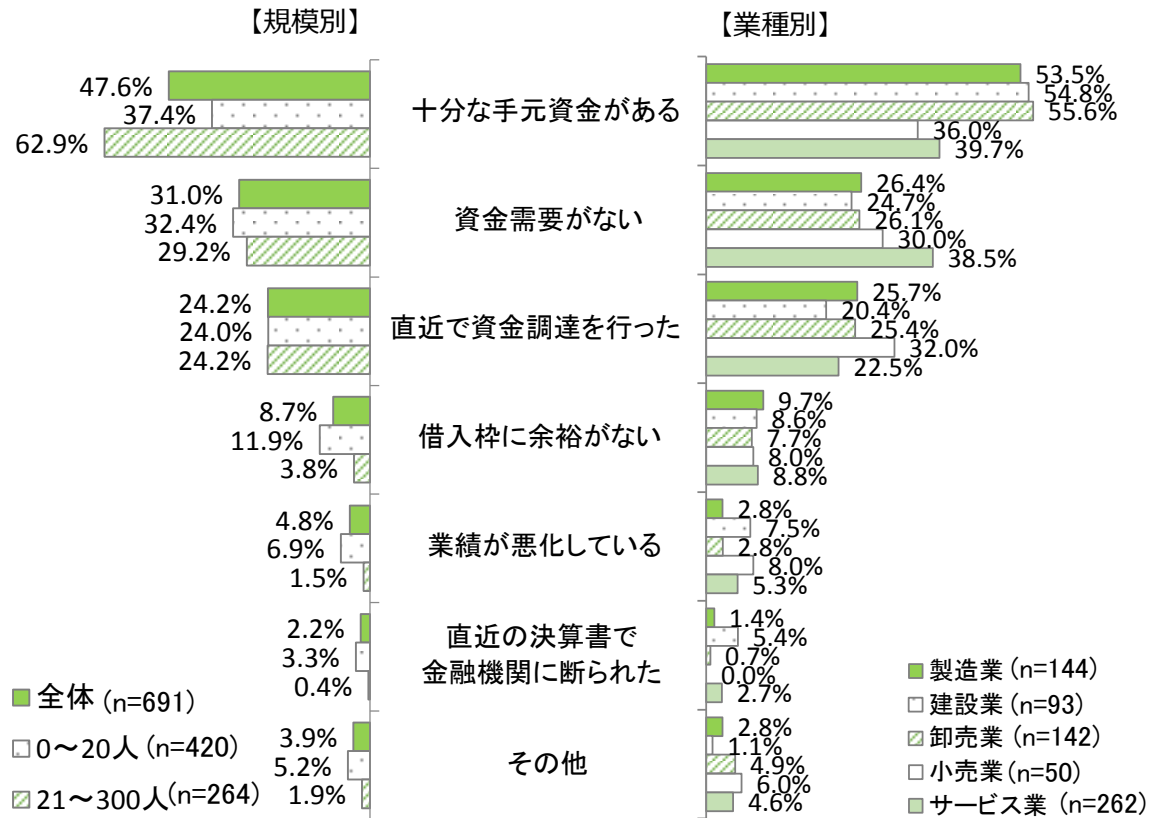
借入意向のない理由については、いずれの業種においても「十分な手元資金がある」が高くなっている。



<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)>



6. 経営資源について～設備投資～〔問12〕

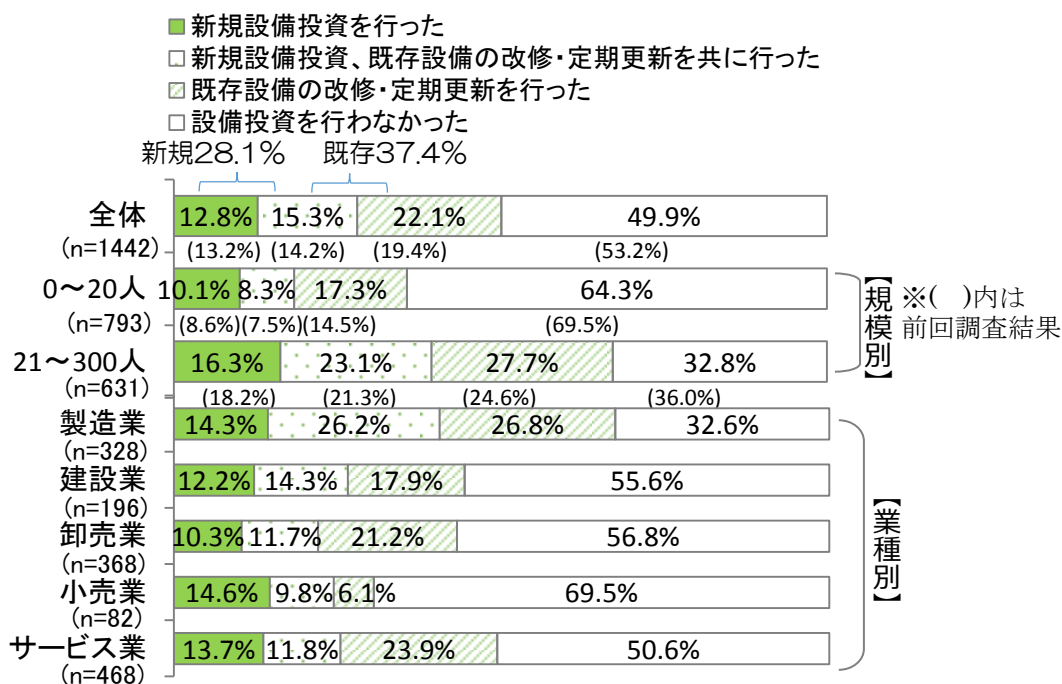
(1) 2016年の設備投資の実施状況について

【全体】2016年に設備投資を「実施した」企業は50.1%となっている。

設備投資の内訳をみると、「既存設備の改修・定期更新」が37.4%（新規・既存15.3%+既存22.1%）、「新規設備投資」が28.1%（新規12.8%+新規・既存15.3%）となっている。

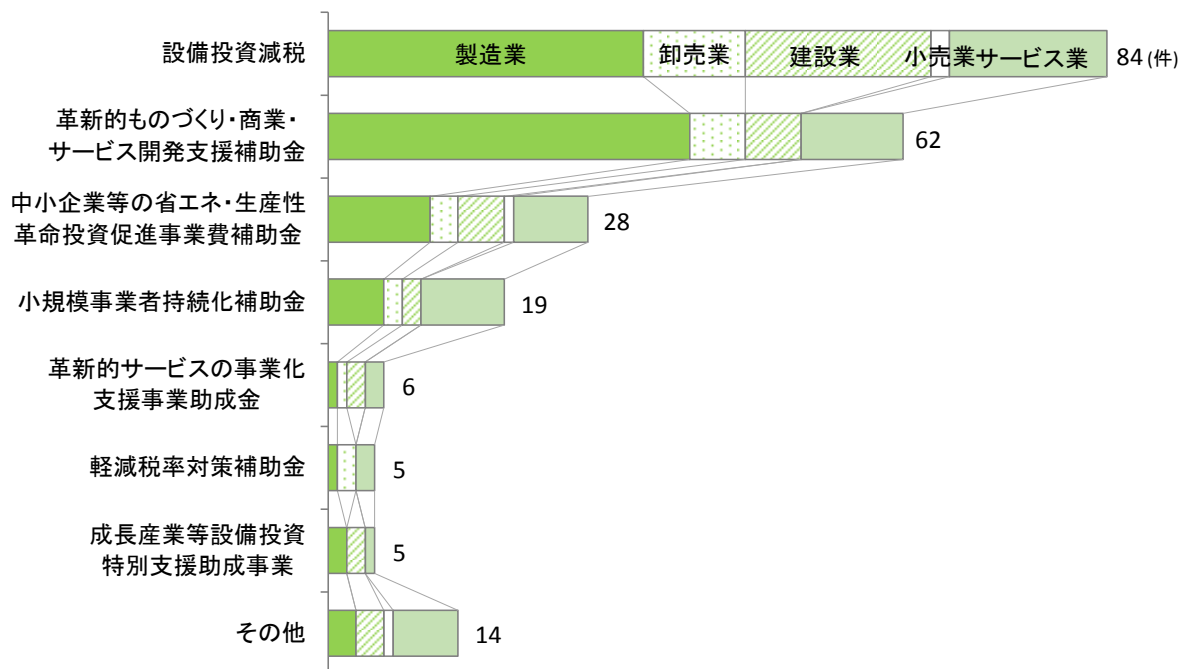
【規模別】[21～300人]では67.2%が実施している一方、[0～20人]は3割強にとどまっている。

【業種別】[製造業]の67.4%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49.4%と高い。



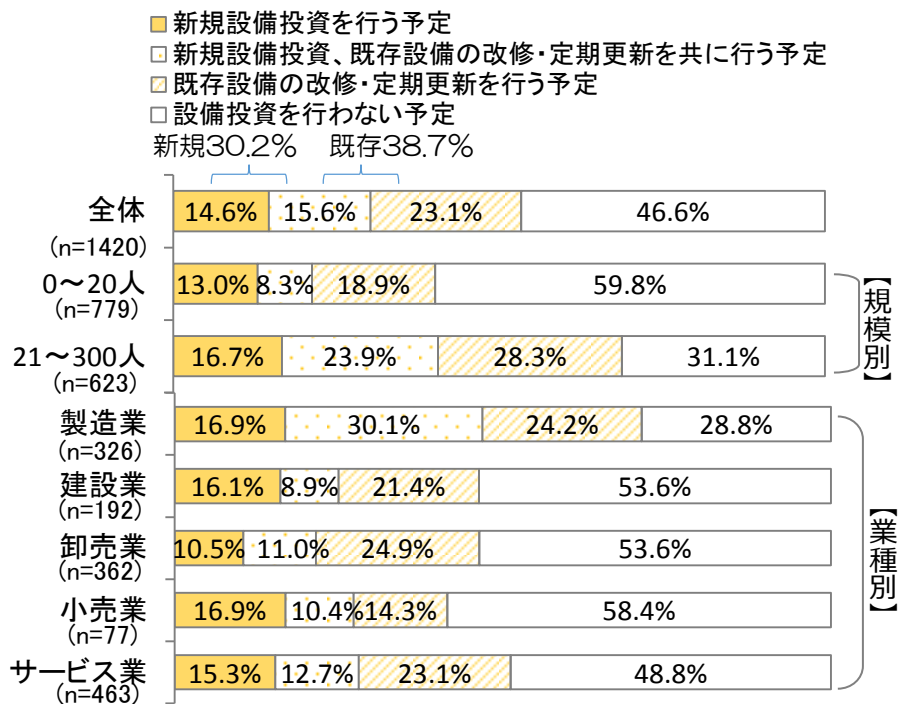
(2) 設備投資に際し、利用した補助金・税制について

「設備投資減税」(84件)の件数が最も多く、次いで「ものづくり補助金(革新的ものづくり・商業・サービス業開発支援補助金)」が62件と続いた。[製造業]の利用が最も多く、次いで[サービス業]が利用している。



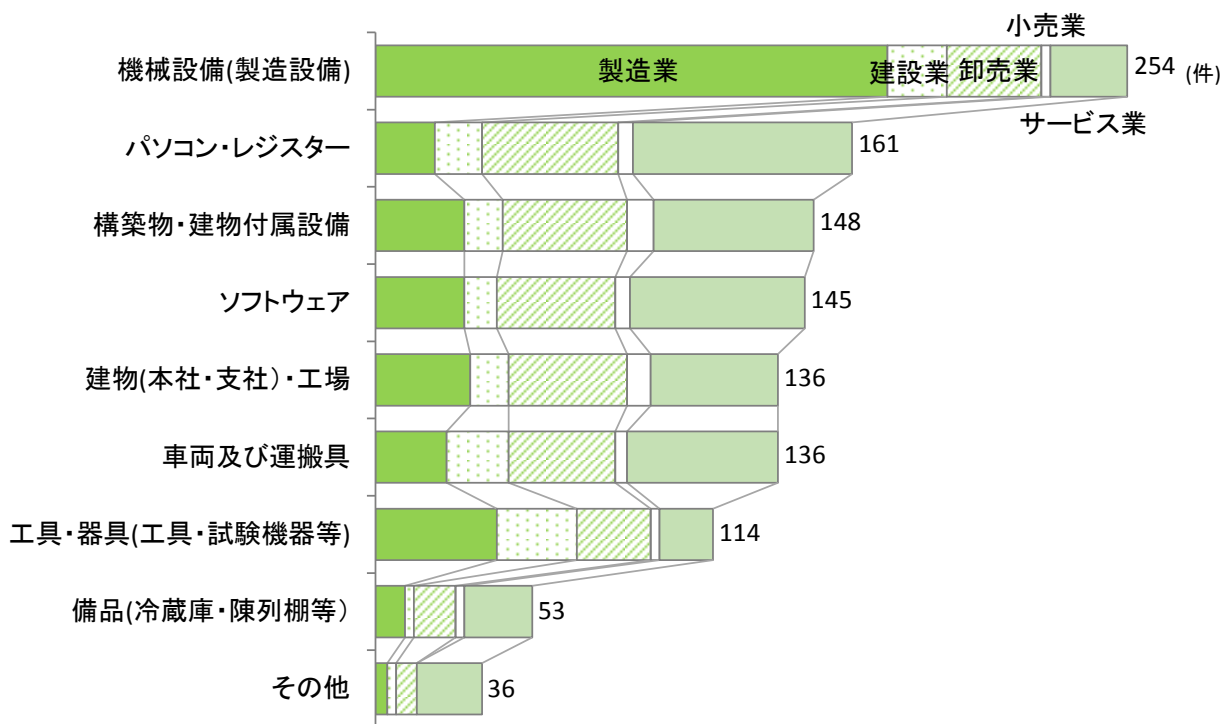
(3) 2017年の設備投資の実施見通しについて

【全体】2017年の「実施予定」は53.4%となっており、設備投資は横ばいで推移する見込み。



(4) 2017年の設備投資の内容について

「機械設備(製造設備)」が254件と最も多く、「パソコン・レジスター」「構築物・建物付属設備」などが続いている。[製造業]では「機械設備」が最も多く、[卸売業][サービス業]では「パソコン・レジスター」「ソフトウェア」などが多くなっている。



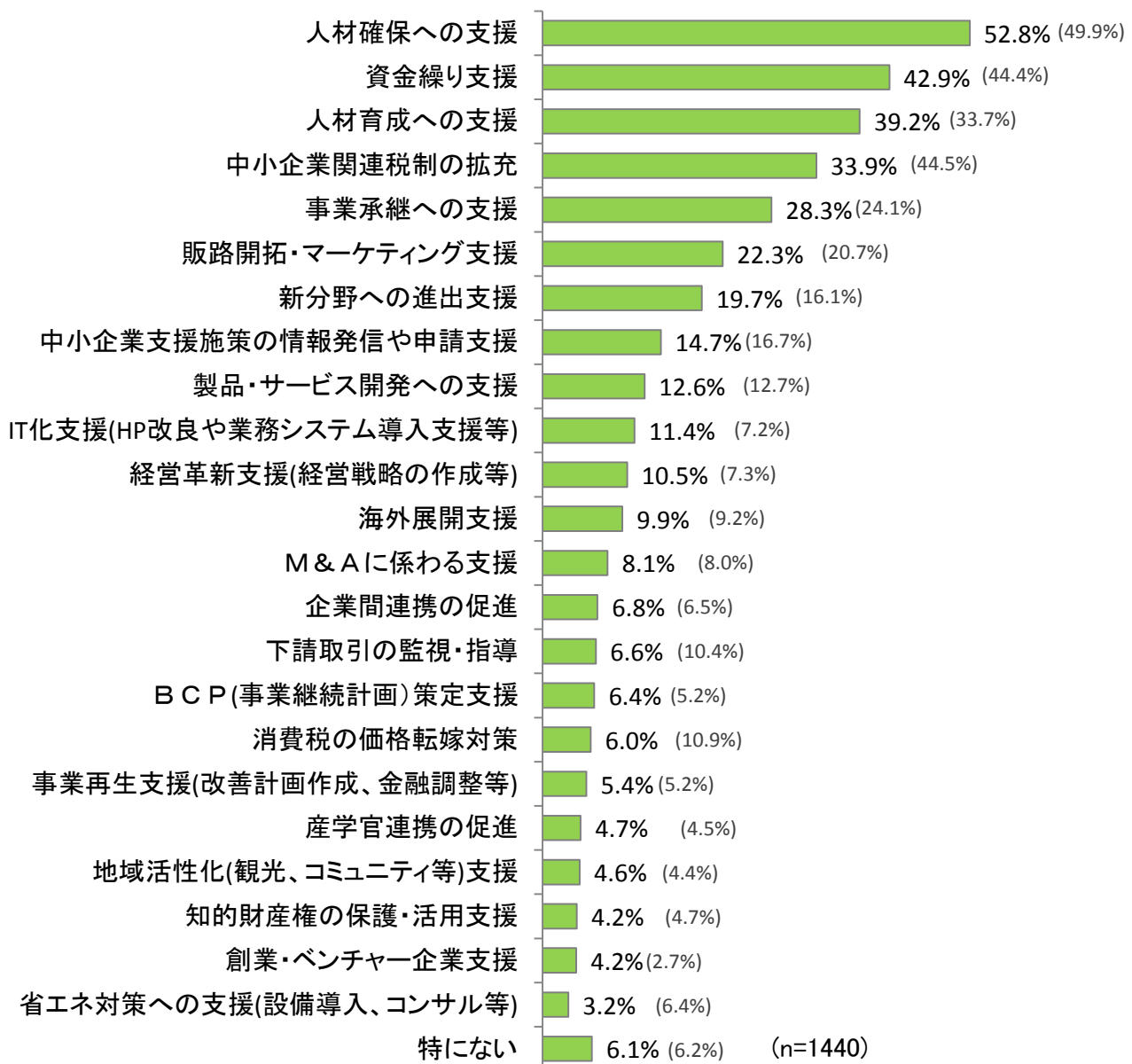
7. 支援策について〔問20〕

(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。

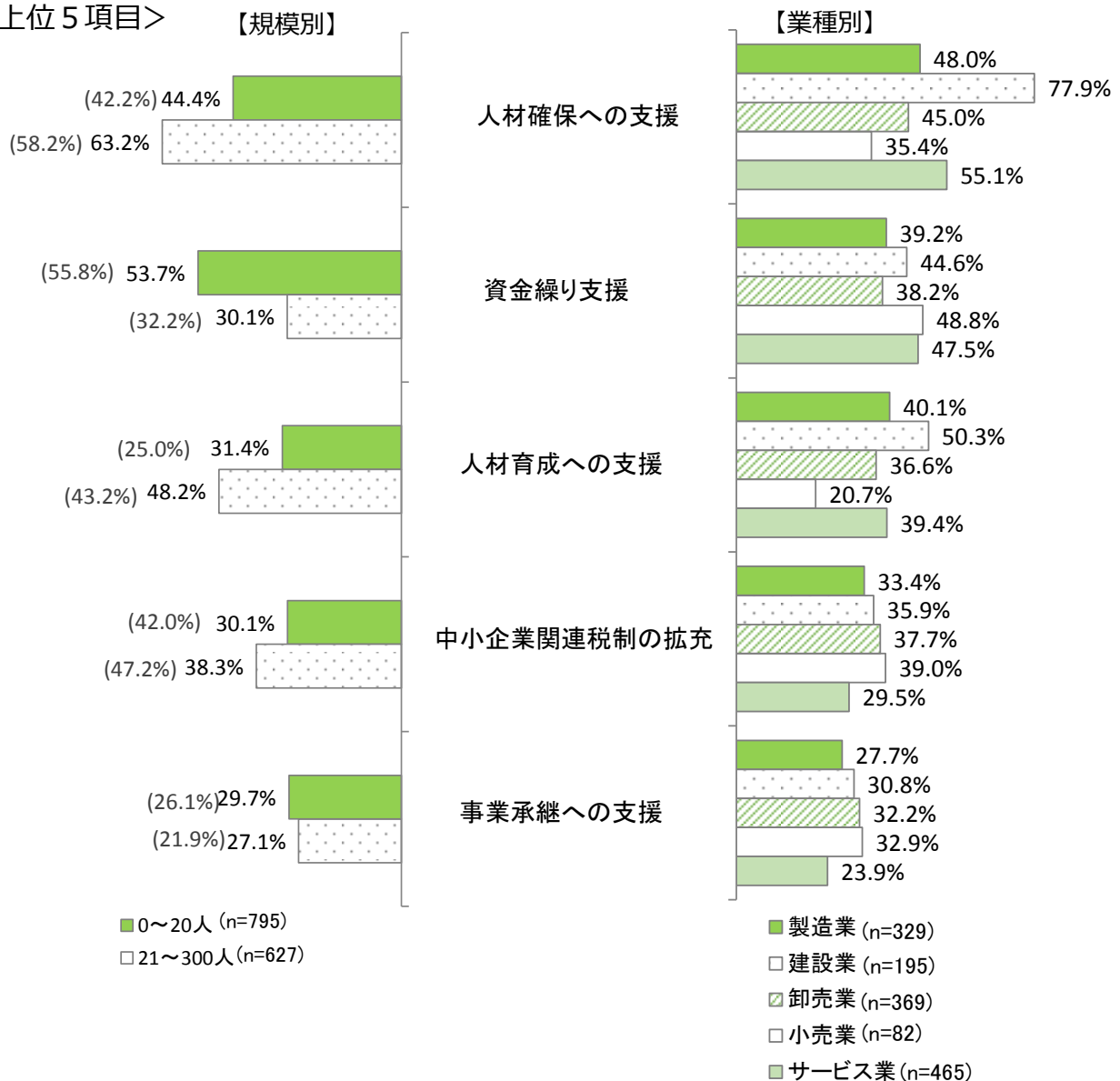
【全体】「人材確保への支援」(52.8%)が最も高く、次いで「資金繰り支援」(42.9%)、「人材育成への支援」(39.2%)となっており、前回調査よりも人材に関する課題が高くなっている。

【規模別】[0~20人]では、「資金繰り支援」が53.7%と最も高くなっている。[21~300人]では、「人材確保への支援」(63.2%)、「人材育成への支援」(48.2%)が高くなっている。

【業種別】[建設業]では、「人材確保への支援」(77.9%)、「人材育成への支援」(50.3%)など、人材に関する支援を回答する割合が高い。

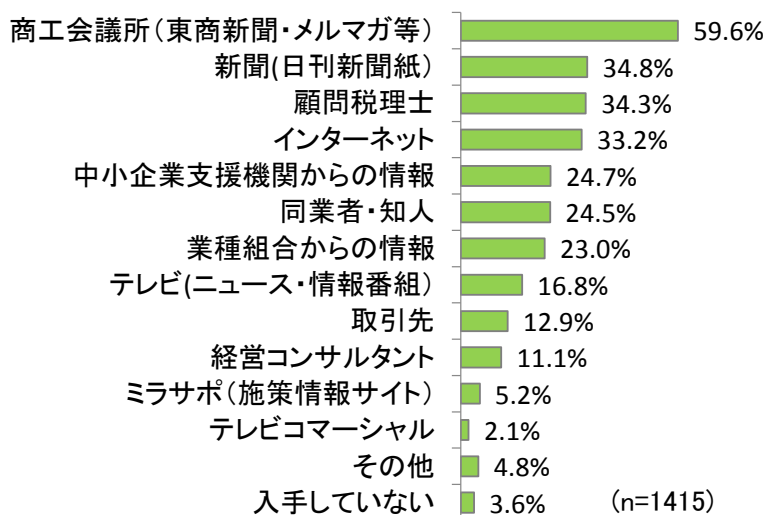


<上位5項目>



(2) 施策情報の入手方法について

会員を対象とした調査であることから、商工会議所からの情報の入手が 59.6%と高くなっている。施策情報が対象となる企業に広く届いていないことが課題となっており、東京商工会議所がより一層施策普及に努めることはもとより、他の媒体による普及強化も求められる。



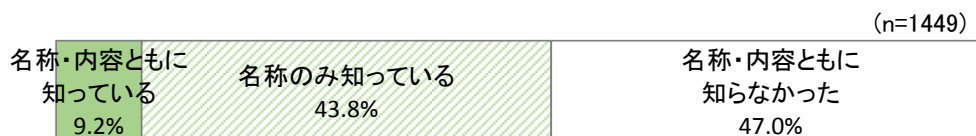
8. 事業承継について〔問13～19〕

日本社会の高齢化に伴って中小企業経営者の高齢化も進んでおり、中小企業に蓄積されたノウハウや技術と言った価値を次世代に受け継ぐためにも、円滑な事業承継は重要な課題となっています。2016年12月には事業承継ガイドラインが改定され、事業承継に向けた5つのステップなどが提示されています。

【事業承継ガイドライン】 <http://www.meti.go.jp/press/2016/12/20161205002/20161205002.html>

(1) 事業承継ガイドラインの認知度について

事業承継ガイドラインの認知度は、名称の認知度に限っても5割にとどまっており、周知促進が必要である。



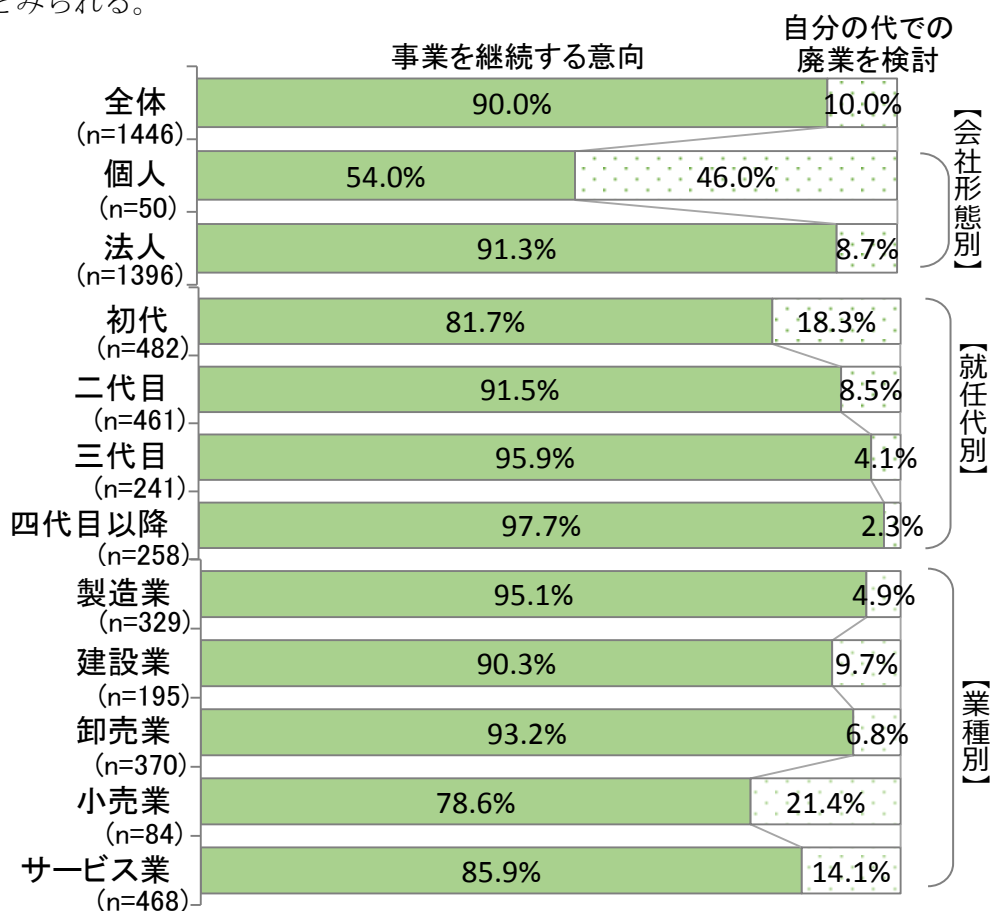
(2) 次世代への事業方針について

【全体】「事業を継続する意向」は全体の9割に及んでいる。

【会社形態別】法人は9割が継続する意向となっているが、個人事業主の5割弱が廃業を検討している。事業継続を前提に法人を設立することからこのように大きく差が出るとみられる。

【就任代別】初代の経営者で「自分の代での廃業を検討」している割合が約2割の一方で、世代を重ねるごとに事業継続の意向が強くなり、事業・雇用の継続への責任が増していると思われる。

【業種別】〔小売業〕の2割が「自分の代での廃業を検討」しており、業況の厳しさなどが反映されているとみられる。

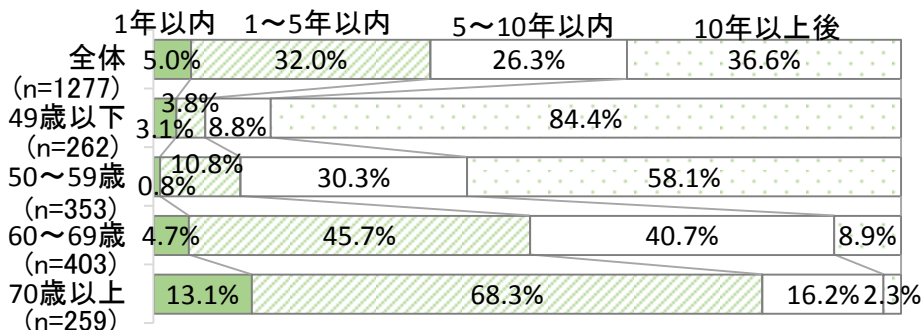


(3) 事業を継続する意向の企業について

①承継する時期の目安

【全体】10年以内の事業承継を考えている企業が6割を超えている。

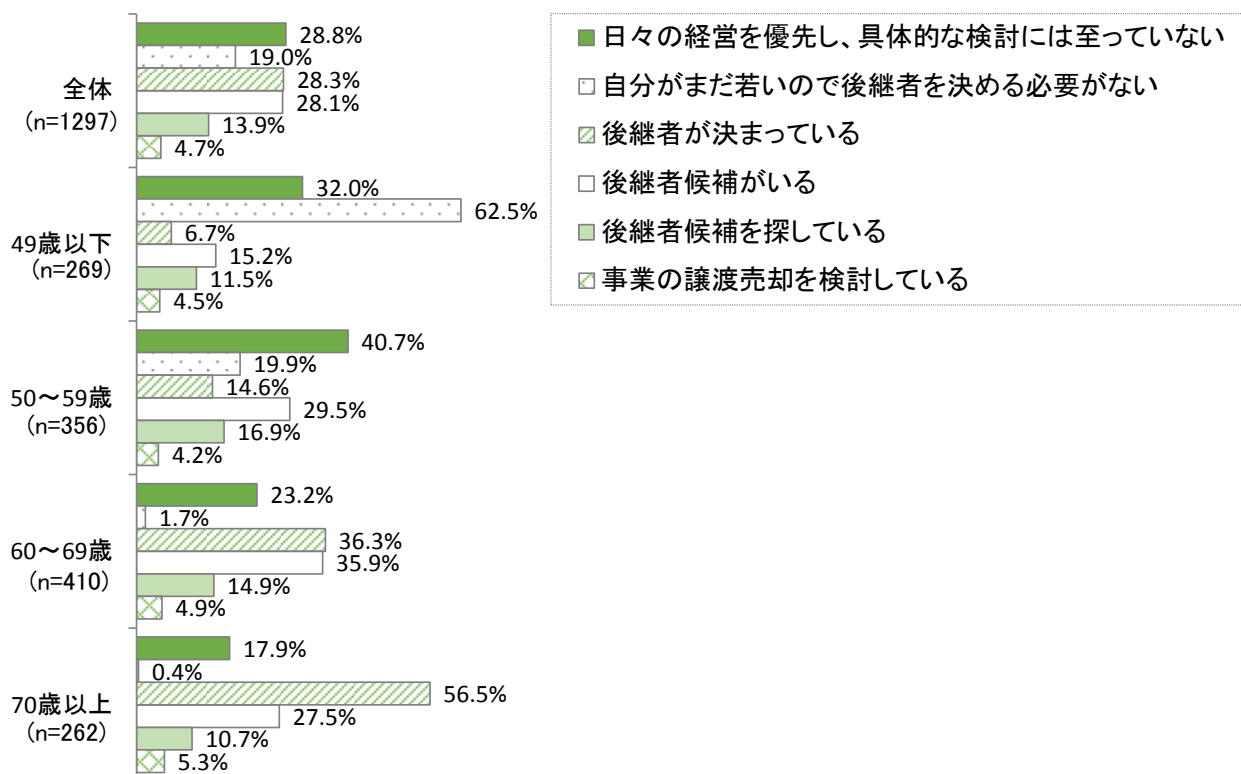
【経営者の年代別】60代でも「10年以上後」が約1割、70歳以上でも「5～10年以内・10年以上後」が約2割に及んでおり、早期事業承継の必要性の認識が求められる。



②後継者の検討状況(複数回答)

【全体】「日々の経営を優先し、具体的な検討には至っていない」との回答が約3割となっている。

【経営者の年代別】「日々の経営を優先し、具体的な検討には至っていない」が60代・70歳以上の2割となっており、早期の事業承継着手が求められる。また70歳以上では「後継者が決まっている」割合が6割弱となっていることから、具体的スケジュールに沿って承継を進めていく必要がある。

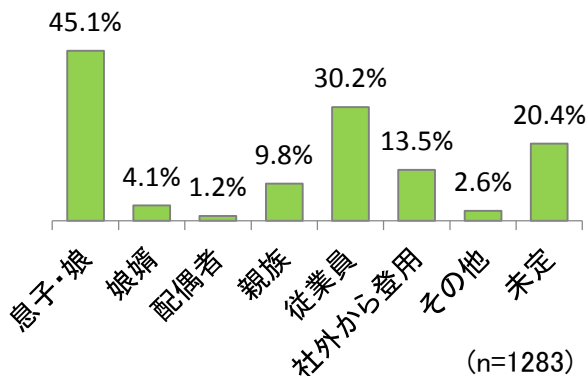


③想定している後継者候補(複数回答)

【全体】「息子・娘」との回答が45.1%と最も高いものの、親族外承継となる「従業員」が30.2%と続き、事業承継スタイルの変化がうかがえる。

【就任代別】2代目では「息子・娘」が5割に達している一方、4代目以降では「従業員」が36.5%と最も高くなっており、代を重ねた企業では、規模や組織形態の変容もあり、選択肢が広がっている様子もうかがえる。

【経営者の年代別】70歳以上では、「息子・娘」が6割を超えているが、50代では、「息子・娘」と「従業員」が4割前後となっている。



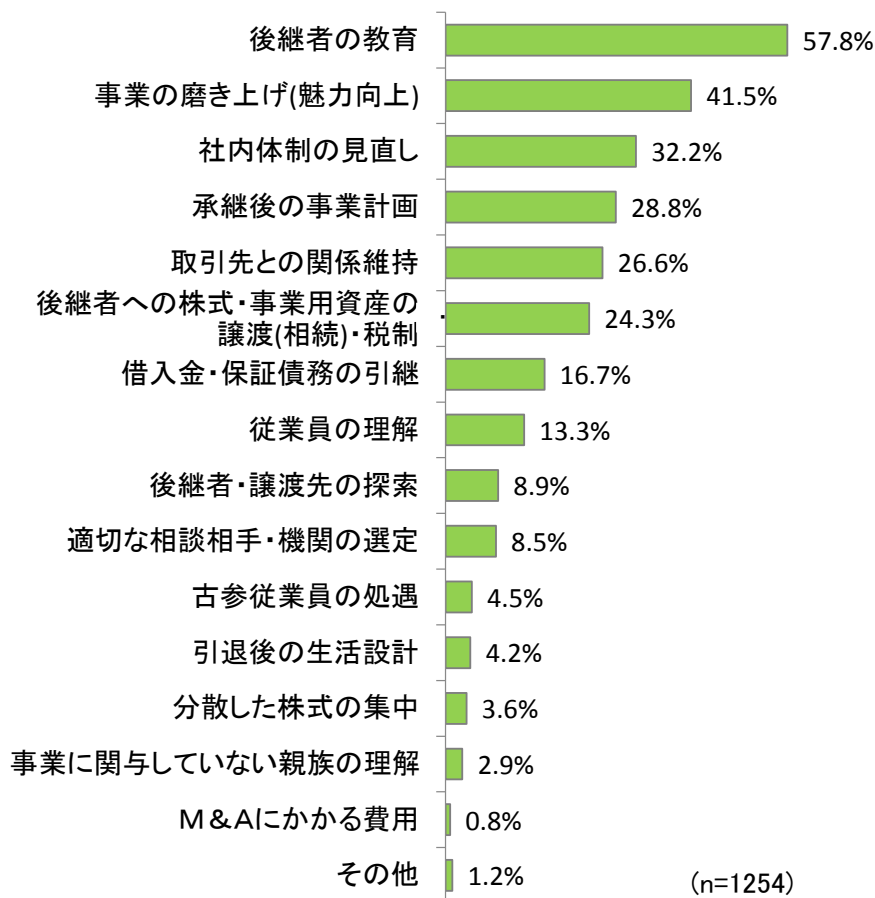
【現在想定している後継者候補】	(n=388) 初代		(n=417) 2代目		(n=226) 3代目		(n=249) 4代目以降		(n=263) 49歳以下		(n=354) 50～59歳		(n=405) 60～69歳		(n=261) 70歳以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
息子・娘	158	40.7%	234	56.1%	109	48.2%	77	30.9%	94	35.7%	145	41.0%	174	43.0%	166	63.6%
娘婿	16	4.1%	17	4.1%	13	5.8%	6	2.4%	7	2.7%	14	4.0%	19	4.7%	12	4.6%
配偶者	9	2.3%	4	1.0%	2	0.9%	1	0.4%	5	1.9%	3	0.8%	4	1.0%	4	1.5%
親族	21	5.4%	48	11.5%	34	15.0%	23	9.2%	26	9.9%	32	9.0%	42	10.4%	26	10.0%
従業員	139	35.8%	108	25.9%	49	21.7%	91	36.5%	70	26.6%	125	35.3%	133	32.8%	59	22.6%
社外から登用	51	13.1%	59	14.1%	18	8.0%	45	18.1%	39	14.8%	55	15.5%	57	14.1%	22	8.4%
その他	7	1.8%	5	1.2%	3	1.3%	17	6.8%	5	1.9%	11	3.1%	12	3.0%	5	1.9%
未定	83	21.4%	76	18.2%	52	23.0%	50	20.1%	116	44.1%	79	22.3%	50	12.3%	17	6.5%

④事業承継の準備・対策を行う上での課題(上位3つ)

【全体】「後継者の教育」が57.8%と最も高く、次いで「事業の磨き上げ(魅力向上)」が41.5%と続いている。

【後継者候補別】(次頁)いずれにおいても「後継者の教育」「事業の磨き上げ」は高い割合を占めているが、[息子・娘][娘婿][その他親族]では、「後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制」が高くなっている。また[従業員][社外から登用]では、「社内体制の見直し」が高くなっており、後継者によって課題はそれぞれ異なることが浮き彫りとなった。

【従業員規模別】(次頁)全体とほぼ同じ傾向にあるが、規模が大きくなるにつれて「後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制」がやや高くなっており、企業の成長にともなう株価の上昇が影響しているとみられる。



<想定している後継者候補別>

【事業承継の準備・対策を行う上での課題(上位3つ)】	(n=1254)		(n=560)		(n=49)		(n=15)		(n=121)		(n=383)		(n=168)	
	全体		息子・娘		娘婿		配偶者		その他親族		従業員		社外から登用	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者の教育	725	57.8%	356	63.6%	30	61.2%	10	66.7%	72	59.5%	244	63.7%	87	51.8%
事業の磨き上げ(魅力向上)	521	41.5%	223	39.8%	20	40.8%	6	40.0%	49	40.5%	154	40.2%	72	42.9%
社内体制の見直し	404	32.2%	167	29.8%	6	12.2%	5	33.3%	35	28.9%	139	36.3%	51	30.4%
承継後の事業計画	361	28.8%	176	31.4%	12	24.5%	3	20.0%	32	26.4%	106	27.7%	47	28.0%
取引先との関係維持	333	26.6%	140	25.0%	8	16.3%	2	13.3%	33	27.3%	96	25.1%	49	29.2%
後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制	305	24.3%	180	32.1%	20	40.8%	1	6.7%	36	29.8%	76	19.8%	31	18.5%
借入金・保証債務の引継	210	16.7%	94	16.8%	12	24.5%	6	40.0%	24	19.8%	66	17.2%	24	14.3%
従業員の理解	167	13.3%	65	11.6%	9	18.4%	2	13.3%	13	10.7%	64	16.7%	22	13.1%
後継者・譲渡先の探索	112	8.9%	17	3.0%	4	8.2%	0	0.0%	7	5.8%	37	9.7%	39	23.2%
適切な相談相手・機関の選定	107	8.5%	59	10.5%	1	2.0%	3	20.0%	14	11.6%	24	6.3%	16	9.5%
古参従業員の処遇	56	4.5%	26	4.6%	3	6.1%	0	0.0%	6	5.0%	16	4.2%	6	3.6%
引退後の生活設計	53	4.2%	17	3.0%	1	2.0%	1	6.7%	3	2.5%	22	5.7%	7	4.2%
分散した株式の集中	45	3.6%	31	5.5%	3	6.1%	0	0.0%	2	1.7%	13	3.4%	7	4.2%
事業に関与していない親族の理解	36	2.9%	13	2.3%	1	2.0%	0	0.0%	9	7.4%	15	3.9%	4	2.4%
M&Aにかかる費用	10	0.8%	2	0.4%	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.5%	5	3.0%
その他	15	1.2%	3	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.3%	3	1.8%

<従業員規模別>

【事業承継の準備・対策を行う上での課題(上位3つ)】	(n=1254)		(n=246)		(n=391)		(n=335)		(n=164)		(n=102)	
	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	%
後継者の教育	725	57.8%	144	58.5%	217	55.5%	199	59.4%	93	56.7%	62	60.8%
事業の磨き上げ(魅力向上)	521	41.5%	104	42.3%	159	40.7%	132	39.4%	70	42.7%	46	45.1%
社内体制の見直し	404	32.2%	60	24.4%	130	33.2%	116	34.6%	60	36.6%	31	30.4%
承継後の事業計画	361	28.8%	72	29.3%	122	31.2%	96	28.7%	42	25.6%	25	24.5%
取引先との関係維持	333	26.6%	70	28.5%	101	25.8%	93	27.8%	41	25.0%	23	22.5%
後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制	305	24.3%	41	16.7%	85	21.7%	92	27.5%	50	30.5%	33	32.4%
借入金・保証債務の引継	210	16.7%	57	23.2%	81	20.7%	40	11.9%	16	9.8%	13	12.7%
従業員の理解	167	13.3%	13	5.3%	59	15.1%	59	17.6%	26	15.9%	10	9.8%
後継者・譲渡先の探索	112	8.9%	32	13.0%	31	7.9%	25	7.5%	15	9.1%	9	8.8%
適切な相談相手・機関の選定	107	8.5%	19	7.7%	35	9.0%	29	8.7%	15	9.1%	9	8.8%
引退後の生活設計	53	4.2%	28	11.4%	17	4.3%	8	2.4%	0	0.0%	0	0.0%
古参従業員の処遇	56	4.5%	8	3.3%	26	6.6%	11	3.3%	7	4.3%	4	3.9%
分散した株式の集中	45	3.6%	2	0.8%	9	2.3%	22	6.6%	6	3.7%	5	4.9%
事業に関与していない親族の理解	36	2.9%	4	1.6%	14	3.6%	7	2.1%	3	1.8%	8	7.8%
M&Aにかかる費用	10	0.8%	4	1.6%	4	1.0%	1	0.3%	1	0.6%	0	0.0%
その他	15	1.2%	4	1.6%	2	0.5%	6	1.8%	2	1.2%	1	1.0%

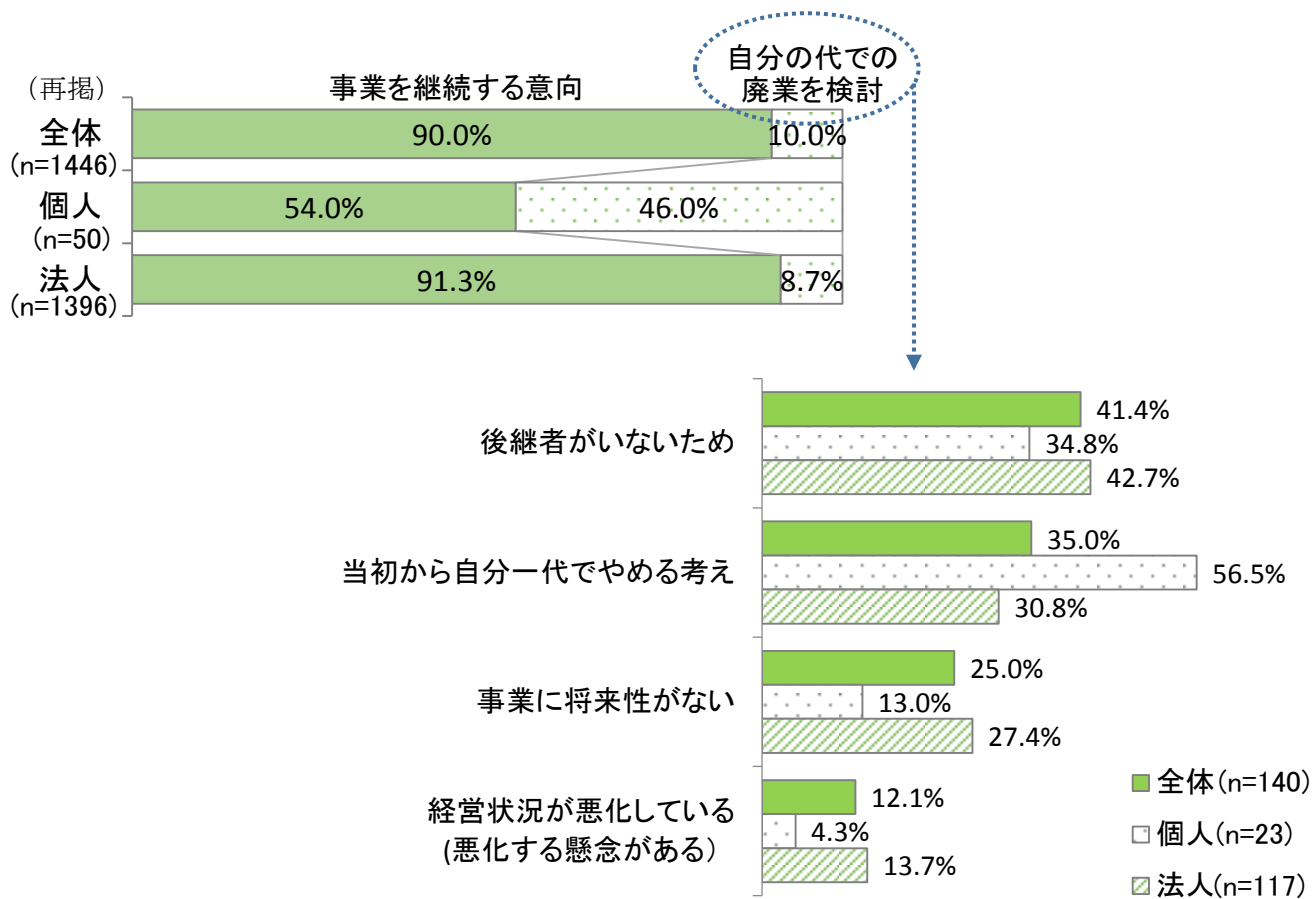
<収支別(今期経常収益)>

【事業承継の準備・対策を行う上での課題(上位3つ)】	(n=1254)		(n=755)		(n=340)		(n=149)	
	全体		黒字		収支トントン		赤字	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者の教育	725	57.8%	455	60.3%	190	55.9%	76	51.0%
事業の磨き上げ(魅力向上)	521	41.5%	304	40.3%	148	43.5%	66	44.3%
社内体制の見直し	404	32.2%	235	31.1%	121	35.6%	44	29.5%
取引先との関係維持	333	26.6%	205	27.2%	85	25.0%	42	28.2%
承継後の事業計画	361	28.8%	202	26.8%	103	30.3%	53	35.6%
後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制	305	24.3%	225	29.8%	56	16.5%	21	14.1%
借入金・保証債務の引継	210	16.7%	94	12.5%	73	21.5%	39	26.2%
従業員の理解	167	13.3%	110	14.6%	42	12.4%	14	9.4%
後継者・譲渡先の探索	112	8.9%	64	8.5%	35	10.3%	13	8.7%
適切な相談相手・機関の選定	107	8.5%	62	8.2%	32	9.4%	13	8.7%
古参従業員の処遇	56	4.5%	31	4.1%	19	5.6%	6	4.0%
引退後の生活設計	53	4.2%	20	2.6%	19	5.6%	13	8.7%
分散した株式の集中	45	3.6%	26	3.4%	14	4.1%	5	3.4%
事業に関与していない親族の理解	36	2.9%	23	3.0%	7	2.1%	6	4.0%
M&Aにかかる費用	10	0.8%	6	0.8%	4	1.2%	0	0.0%
その他	15	1.2%	9	1.2%	4	1.2%	2	1.3%

(4) 自分の代での廃業を検討している理由について

【全体】「後継者がいないため」が41.4%と最も高く、「当初から自分一代でやめる考え」が35.0%と続いている。

【会社形態別】「個人」の5割超が「当初から自分一代でやめる考え」となっている。



【事業承継の準備・対策を行う上での課題(上位3つ)】	(n=1254)		(n=637)		(n=601)		(n=297)		(n=172)		(n=333)		(n=62)		(n=390)	
	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	%
後継者の教育	725	57.8%	361	56.7%	354	58.9%	172	57.9%	98	57.0%	192	57.7%	33	53.2%	230	59.0%
事業の磨き上げ(魅力向上)	521	41.5%	263	41.3%	248	41.3%	128	43.1%	62	36.0%	138	41.4%	31	50.0%	162	41.5%
社内体制の見直し	404	32.2%	190	29.8%	207	34.4%	86	29.0%	57	33.1%	115	34.5%	19	30.6%	127	32.6%
承継後の事業計画	361	28.8%	194	30.5%	163	27.1%	80	26.9%	45	26.2%	90	27.0%	19	30.6%	127	32.6%
取引先との関係維持	333	26.6%	171	26.8%	157	26.1%	70	23.6%	55	32.0%	116	34.8%	11	17.7%	81	20.8%
後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制	305	24.3%	126	19.8%	175	29.1%	93	31.3%	42	24.4%	87	26.1%	11	17.7%	72	18.5%
借入金・保証債務の引継	210	16.7%	138	21.7%	69	11.5%	59	19.9%	25	14.5%	53	15.9%	13	21.0%	60	15.4%
従業員の理解	167	13.3%	72	11.3%	95	15.8%	28	9.4%	36	20.9%	41	12.3%	8	12.9%	54	13.8%
後継者・譲渡先の探索	112	8.9%	63	9.9%	49	8.2%	30	10.1%	13	7.6%	28	8.4%	7	11.3%	34	8.7%
適切な相談相手・機関の選定	107	8.5%	54	8.5%	53	8.8%	23	7.7%	14	8.1%	24	7.2%	7	11.3%	39	10.0%
古参従業員の処遇	56	4.5%	45	7.1%	8	1.3%	11	3.7%	10	5.8%	13	3.9%	3	4.8%	19	4.9%
引退後の生活設計	53	4.2%	34	5.3%	22	3.7%	7	2.4%	7	4.1%	12	3.6%	2	3.2%	25	6.4%
分散した株式の集中	45	3.6%	11	1.7%	33	5.5%	16	5.4%	7	4.1%	14	4.2%	0	0.0%	8	2.1%
事業に関与していない親族の理解	36	2.9%	18	2.8%	18	3.0%	13	4.4%	4	2.3%	8	2.4%	1	1.6%	10	2.6%
M&Aにかかる費用	10	0.8%	8	1.3%	2	0.3%	3	1.0%	0	0.0%	5	1.5%	0	0.0%	2	0.5%
その他	15	1.2%	6	0.9%	9	1.5%	3	1.0%	1	0.6%	2	0.6%	1	1.6%	8	2.1%

【自分の代での廃業を検討している理由】	(n=140)		(n=132)		(n=8)		(n=15)		(n=18)		(n=25)		(n=16)		(n=66)	
	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	%
後継者がいないため	58	41.4%	52	39.4%	6	75.0%	9	60.0%	9	50.0%	8	32.0%	8	50.0%	24	36.4%
当初から自分一代でやる考え	49	35.0%	47	35.6%	2	25.0%	3	20.0%	4	22.2%	10	40.0%	1	6.3%	31	47.0%
事業に将来性がない	35	25.0%	35	26.5%	0	0.0%	3	20.0%	7	38.9%	7	28.0%	7	43.8%	11	16.7%
経営状況が悪化している(悪化する懸念がある)	17	12.1%	15	11.4%	2	25.0%	2	13.3%	2	11.1%	2	8.0%	2	12.5%	9	13.6%

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 2017

東京商工会議所

◎WEBからもご回答いただけます→<https://www7.webcas.net/form/pub/tokyo-cci/keiei>

◎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 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. 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の変動及び転嫁についてお伺いします。

(1) ①人件費 ②商品仕入単価・原材料費 ③燃料・水道光熱費 のそれぞれの変動について、該当するものを1つご回答ください。

1. 上昇	2. 不変	3. 下落	4. 非該当
-------	-------	-------	--------

(2) (1)で「上昇」と回答した事業コスト全体の転嫁状況について、該当するものを1つご回答ください。

1. 全く転嫁できていない	2. 一部しか転嫁できていない	3. 全て転嫁できている
---------------	-----------------	--------------

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 貴社の資金調達についてお伺いします。

(1) 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
-------	-------

(2) 借入の資金使途について、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
B. 通常の運転資金
C. 既存設備の改修・定期更新に係わる資金
D. 新規設備投資に係わる資金
E. 新規事業に係わる資金
F. 研究開発資金
G. その他 →具体的にお答えください

(2) 借入予定がない理由について、該当するものを全てご回答ください。

H. 直近で資金調達を行った
I. 十分な手元資金がある
J. 資金需要がない
K. 直近の決算書で金融機関に断られた
L. 業績が悪化している
M. 借入枠に余裕がない
N. その他 →具体的にお答えください

問12 設備投資についてお伺いします。

(1) 昨年(2016年1～12月)の設備投資(国内)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) 昨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. 中小企業等の省エネ・生産性革命投資促進事業費補助金＜資源エネルギー庁＞
3. 小規模事業者持続化補助金＜経産省＞	4. 軽減税率対策補助金(レジ補助金)＜経産省＞
5. 成長産業等設備投資特別支援助成事業＜東京都＞	6. 革新的サービスの事業化支援事業助成金＜東京都＞
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) 今年(2017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) 今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・建物附属設備
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. 事業承継について

日本社会の高齢化に伴って中小企業経営者の高齢化も進んでおり、中小企業に蓄積されたノウハウや技術と言った価値を次世代に受け継ぐためにも、円滑な事業承継は重要な課題となっています。2016年12月には事業承継ガイドラインが改定され、事業承継に向けた5つのステップなどが提示されています。

【事業承継ガイドライン】 <http://www.meti.go.jp/press/2016/12/20161205002/20161205002.html>

問13 ガイドラインの認知度について、該当するものを1つご回答ください。

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

問14 現在の経営者のご年齢について、該当するものを1つご回答ください。

1. 49歳以下	2. 50～54歳	3. 55～59歳	4. 60～64歳
5. 65～69歳	6. 70～74歳	7. 75～79歳	8. 80歳以上

問15 現在の経営者が何代目の経営者か、該当するものを1つご回答ください。

1. 初代	2. 2代目	3. 3代目	4. 4代目以降
-------	--------	--------	----------

問16 貴社の次世代への事業方針について、該当するものを1つご回答ください。

1. 事業を継続する意向 →問17へ	2. 自分の代での廃業を検討 →問18へ
--------------------	----------------------

問17 事業を継続する意向の方にお伺いします。

(1) 後継者の状況について、該当するものを全てご回答ください。

1. 日々の経営を優先し具体的な検討には至っていない	2. 自分がまだ若いので後継者を決める必要がない
3. 後継者が決まっている	4. 後継者候補がいる
5. 後継者・候補者を探している	6. 事業の譲渡・売却を検討している

(2) 現在想定している後継者候補について、該当するものを全てご回答ください。

1. 息子・娘	2. 娘婿	3. 配偶者
4. 親族(選択肢1～3除く)	5. 従業員	6. 社外から登用
7. その他→具体的にご記入ください	8. 未定	

(3)承継する時期の目安について、該当するものを1つご回答ください。

1.	1年以内	2.	1～5年以内	3.	5～10年以内	4.	10年以上後
----	------	----	--------	----	---------	----	--------

(4)事業承継の準備・対策を行う上での課題について、該当する上位3つをご回答ください。→問19へ

1.	事業の磨き上げ(魅力向上)	2.	後継者の教育	3.	承継後の事業計画
4.	適切な相談相手・機関の選定	5.	後継者・譲渡先の探索	6.	従業員の理解
7.	社内体制の見直し	8.	取引先との関係維持	9.	古参従業員の処遇
10.	引退後の生活設計	11.	借入金・保証債務の引継	12.	M&Aにかかる費用
13.	後継者への株式・事業用資産の譲渡(相続)・税制	14.	分散した株式の集中		
15.	事業に関与していない親族の理解	16.	その他→具体的にお答えください		

問18 問16で「2.自分の代での廃業を検討」と回答した理由について、該当するものを全てご回答ください。

1.	後継者がいないため	2.	当初から自分一代でやめる考え
3.	事業に将来性がない	4.	経営状況が悪化している(悪化する懸念がある)

問19 事業承継の準備・対策等にあたり、必要な支援や改善すべき項目など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)。

V. 必要な支援策について

問20 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.	BCP(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.	特になし

問21 補助金や雇用支援など施策情報の入手方法について、該当するものを全てご回答ください。

1.	新聞(日刊新聞紙)	2.	テレビ(ニュース・情報番組)	3.	テレビコマーシャル
4.	商工会議所(東商新聞・メルマガ等)	5.	業種組合からの情報	6.	中小企業支援機関からの情報
7.	同業者・知人	8.	取引先	9.	顧問税理士
10.	経営コンサルタント	11.	ミラサポ(施策情報サイト)	12.	インターネット
13.	その他→具体的にご回答ください	14.	入手していない→どこからの情報が最も入手しやすいですか。		

問22 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
- ③昨今の景況感や今後の展望

<キーワード例>プレミアムフライデー、個人消費、訪日外国人(客単価・来店数)、トランプ氏の大統領就任、株高、為替動向(収益改善・悪化)、人手不足・労働問題、業界の課題など