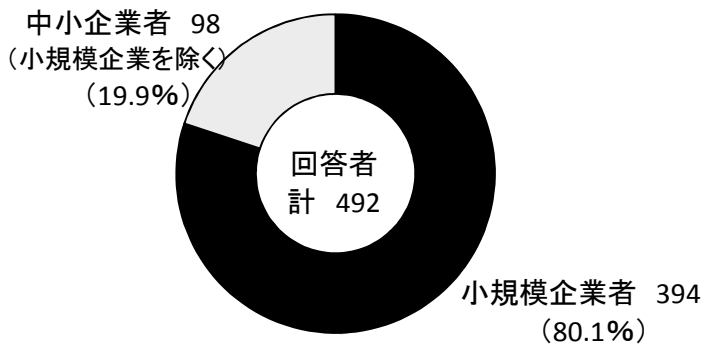


平成28年度中小企業に対するアンケート 取りまとめ結果

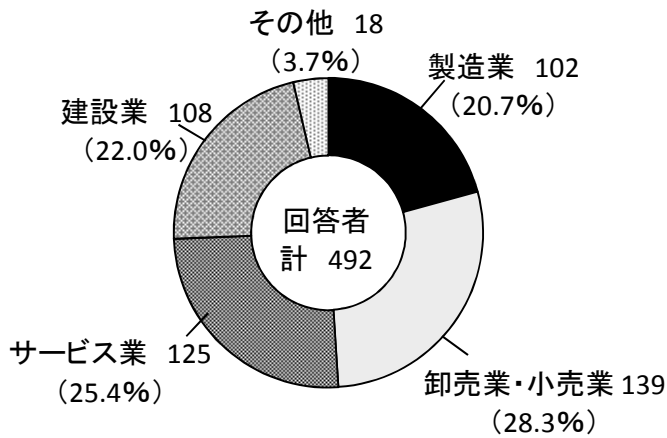
○調査概要

調査対象	商工会・商工会議所・中小企業団体中央会の会員企業のうち製造業、卸売業・小売業、サービス業、建設業から均等抽出	
	商工会	200
	商工会議所	200
	中央会	300
	計	700
調査方法	商工会等による配布・回収、無記名方式	
調査期間	平成28年7月1日～平成28年8月31日	
総配布数	700社（中小企業:140社 小規模企業 560社）	
回答数	492社	
回答率	70.3%	

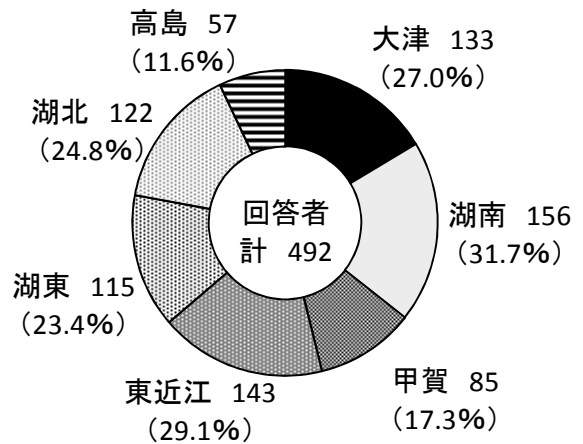
1. 回答者の企業規模について



2. 回答者の業種について



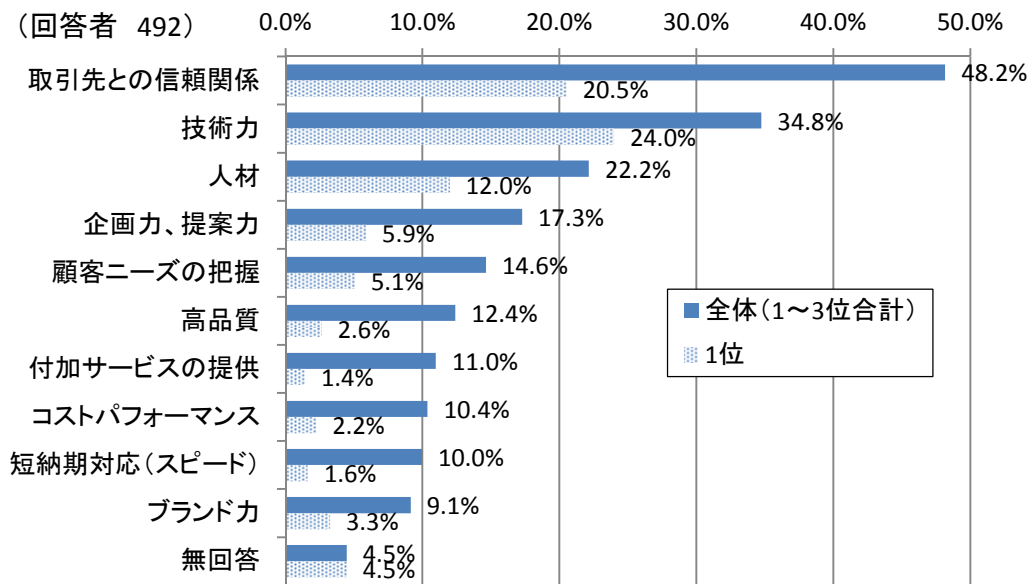
3. 仕事をしている地域について (複数回答可)



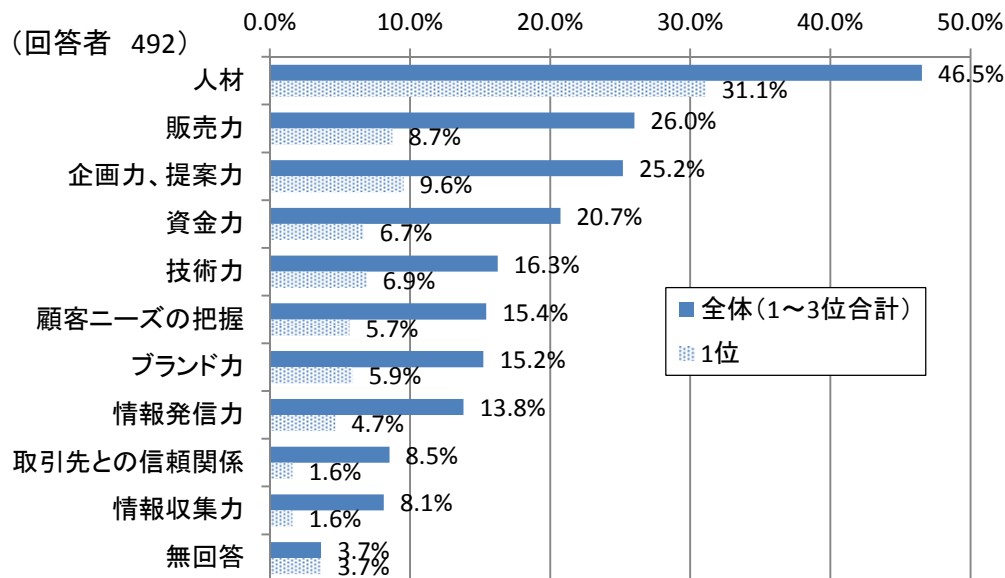
4. 企業としての「現在の強み」と「今後強化したいもの」

※上位10位まで

企業としての現在の強み

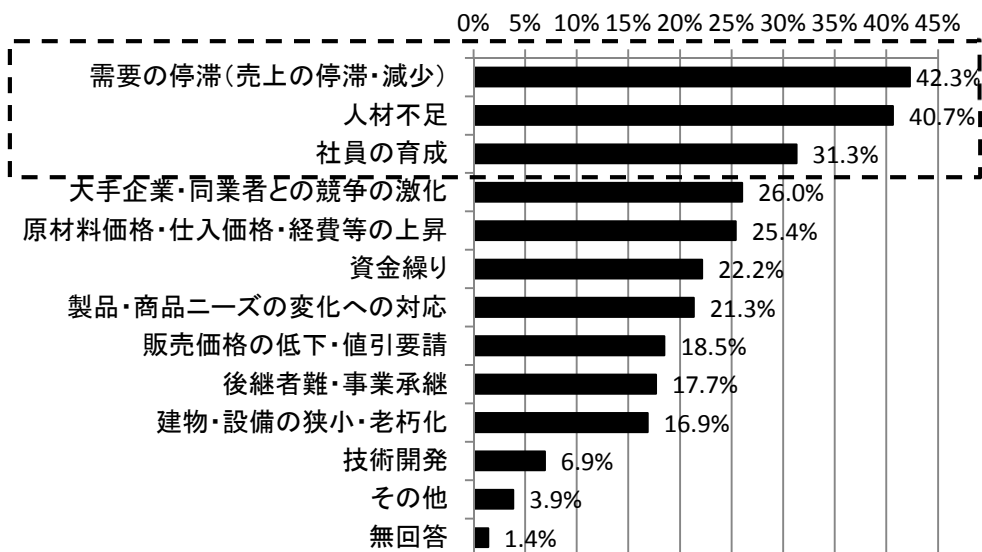


企業として今後強化したいもの



5. 企業経営における課題（1企業あたり3つまで選択）

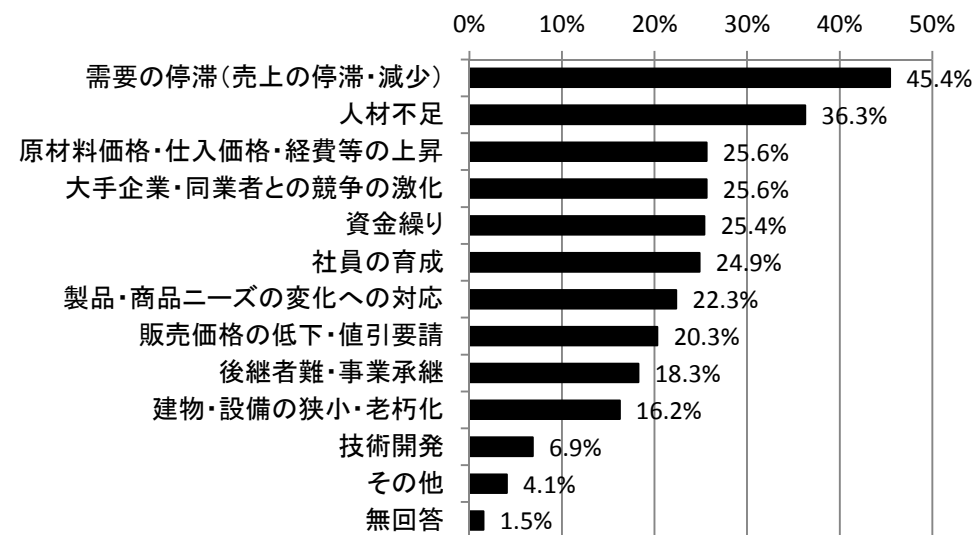
【全回答】 回答者： 492



(参考)平成27年度中小企業活性化施策についてのアンケートとの比較

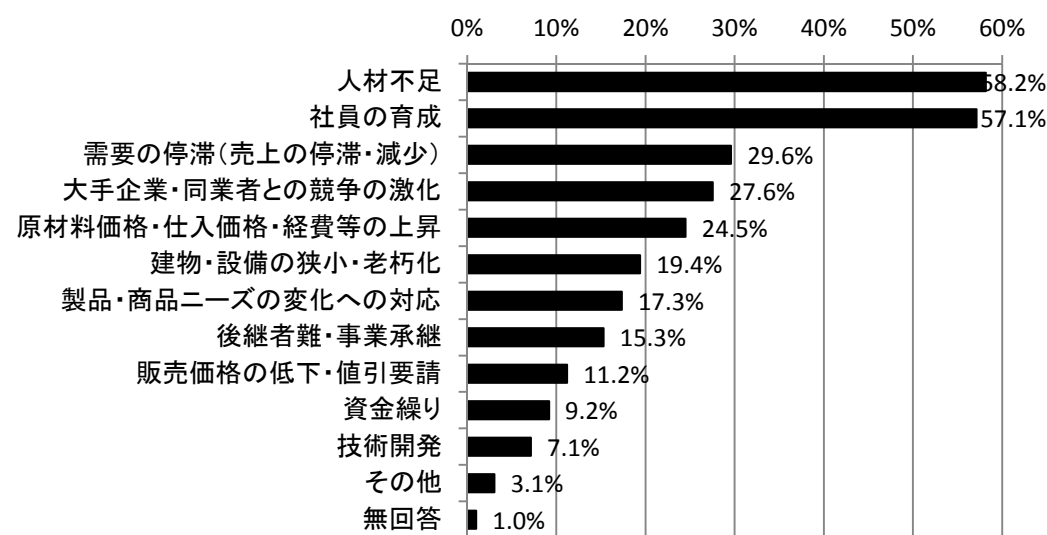
- 1位 人材不足・人材育成
- 2位 需要の停滞(売上の停滞・減少)
- 3位 原材料価格・仕入価格・経費等の上昇

【小規模企業】 回答者： 394

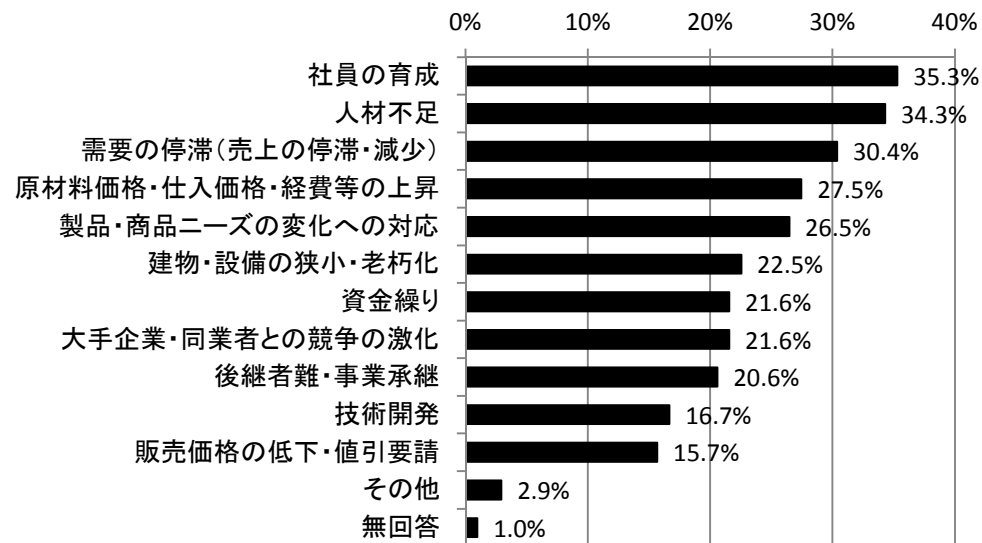


【小規模企業を除く中小企業】

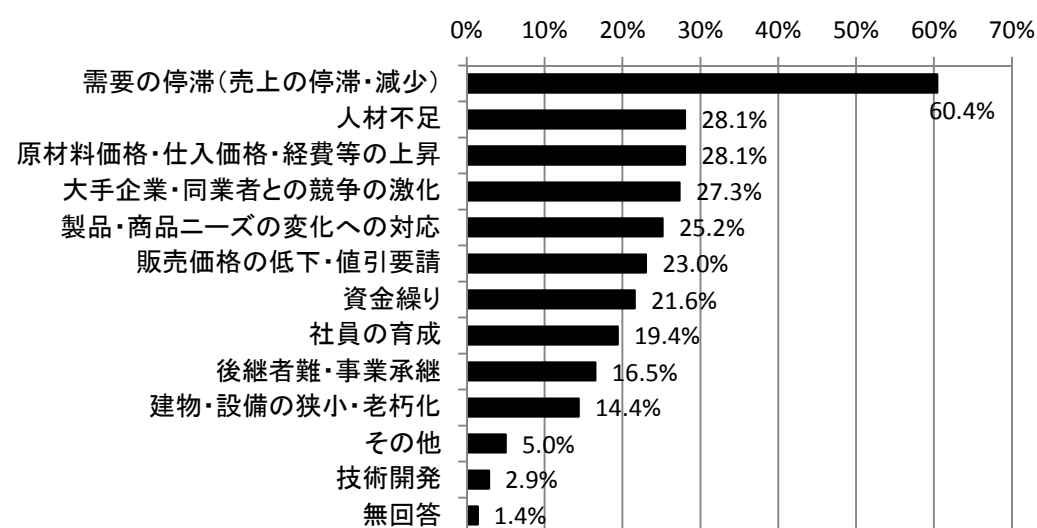
回答者： 98



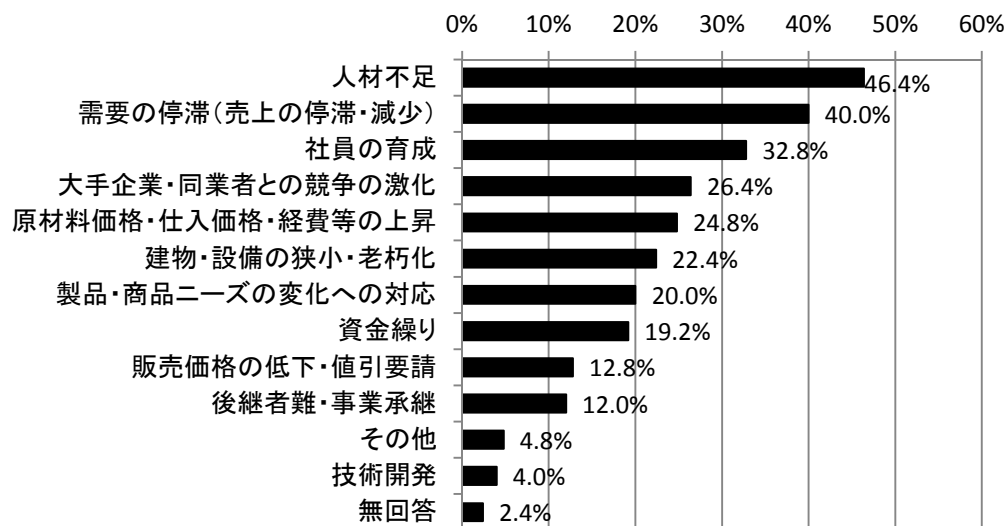
【製造業】 回答者: 102



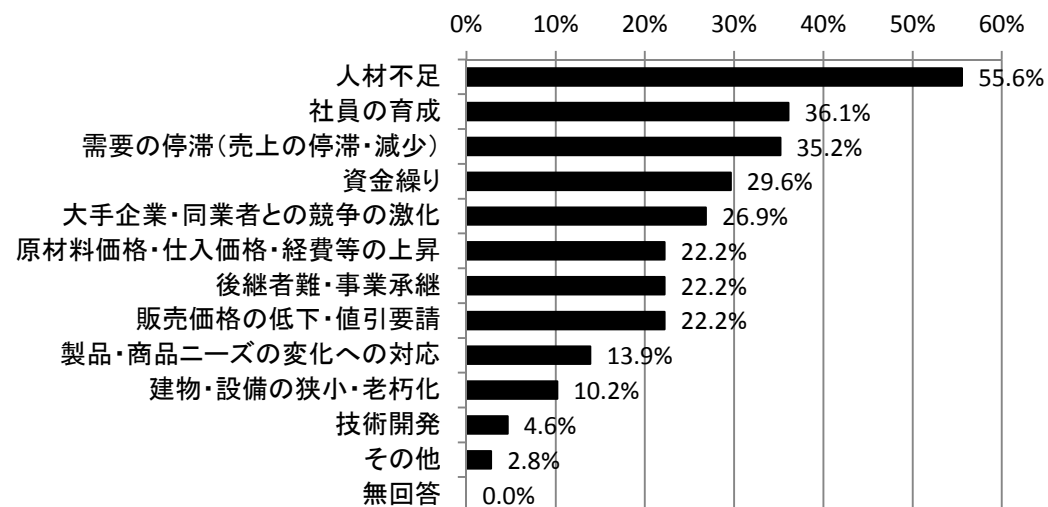
【卸売業、小売業】 回答者: 139



【サービス業】 回答者: 125

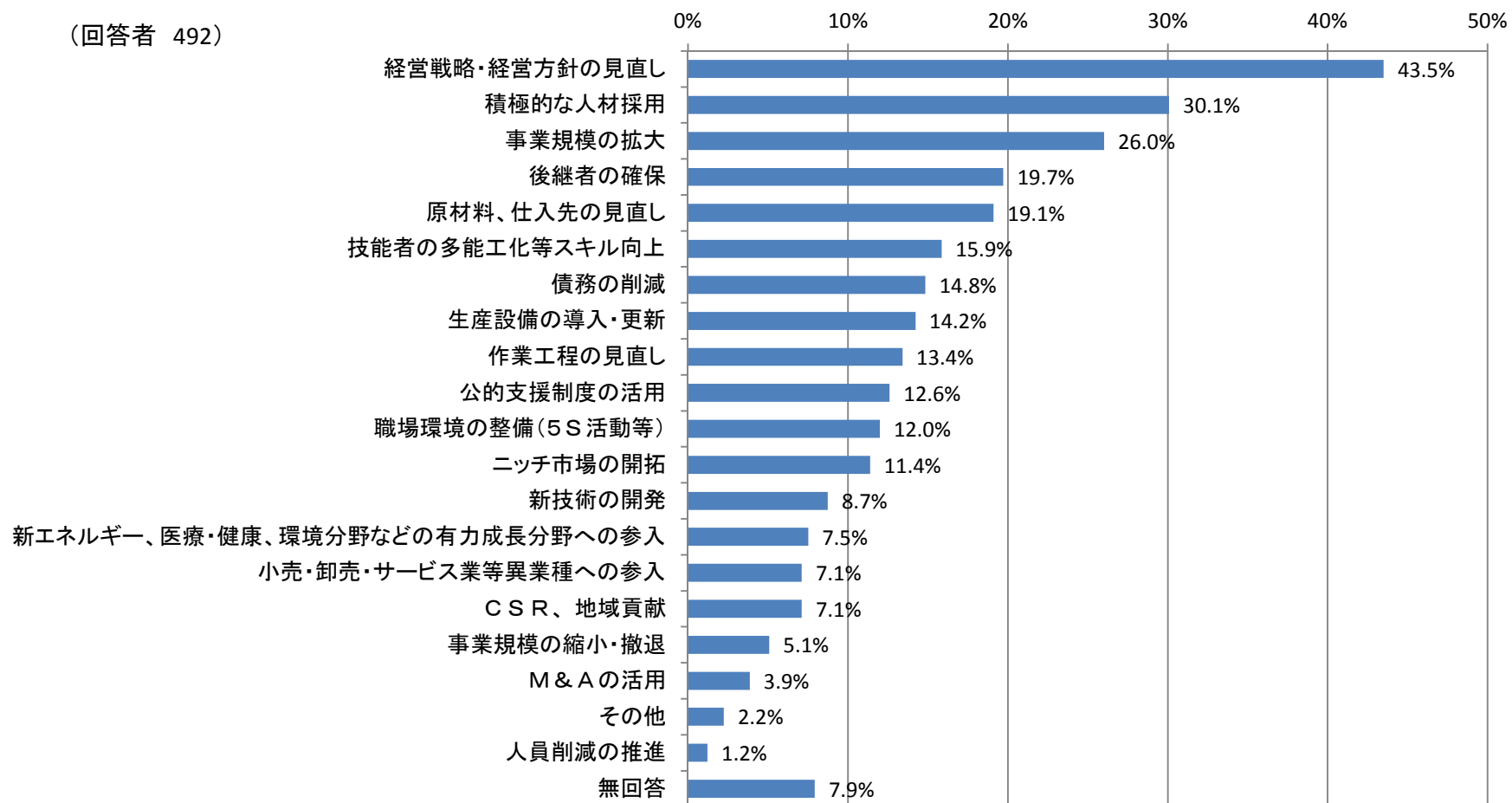


【建設業】 回答者: 建設業 108



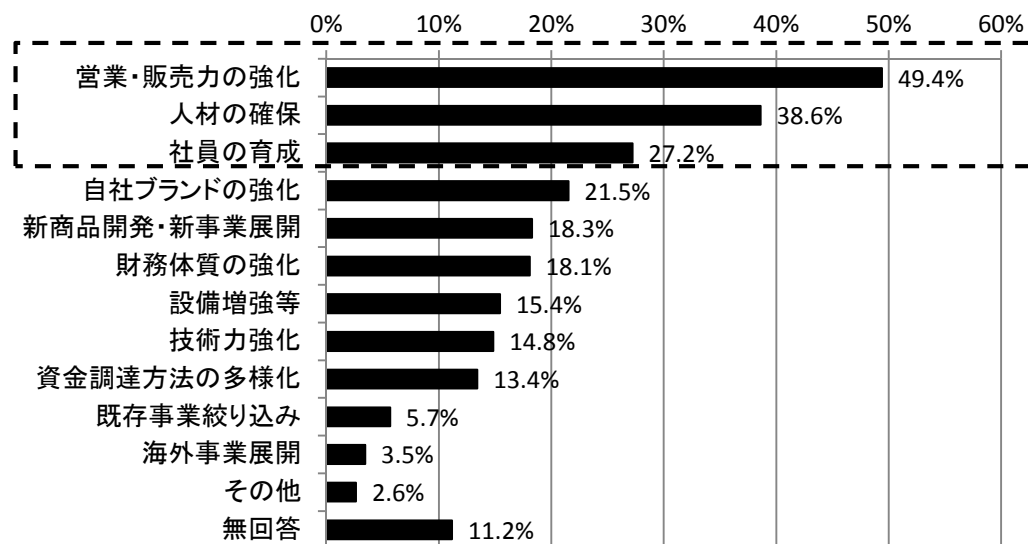
6. 今後3年程度を見据えた新たな取組に対する意向（複数回答可）

（回答者 492）



7. 支援を求めたいこと(1企業あたり3つまで選択)

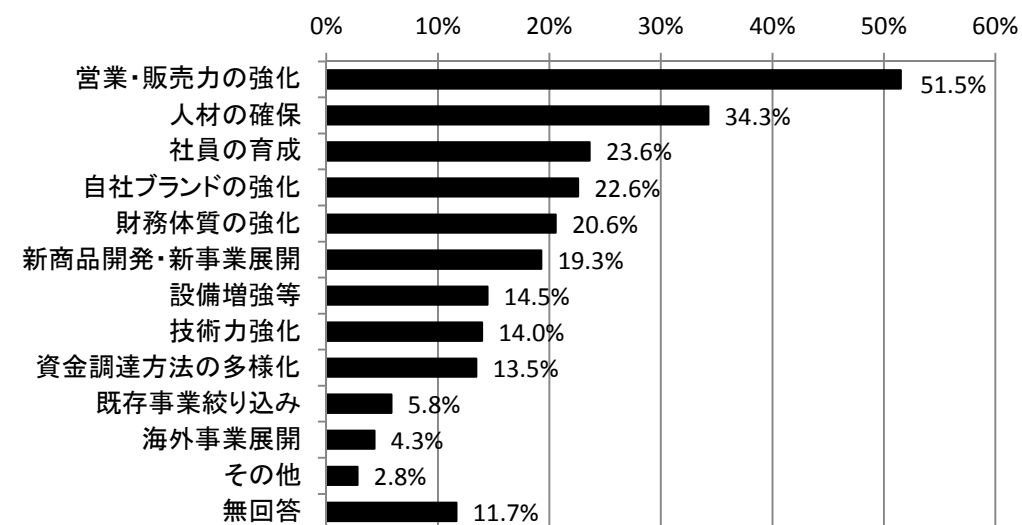
【全回答】 回答者: 492



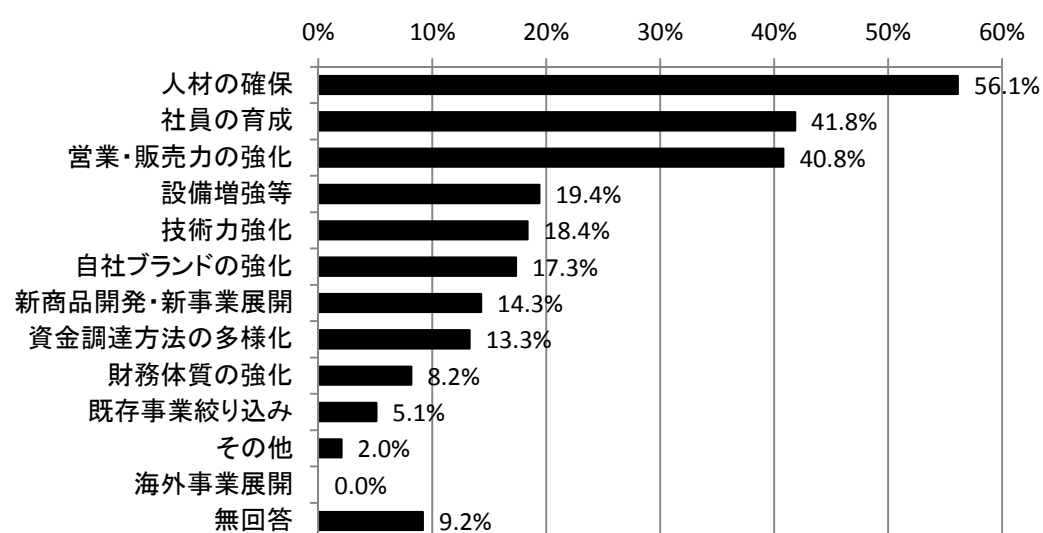
(参考)平成27年度中小企業活性化施策についてのアンケートとの比較

- 1位 営業・販売力の強化
- 2位 人材の確保・育成
- 3位 新商品開発・新事業展開

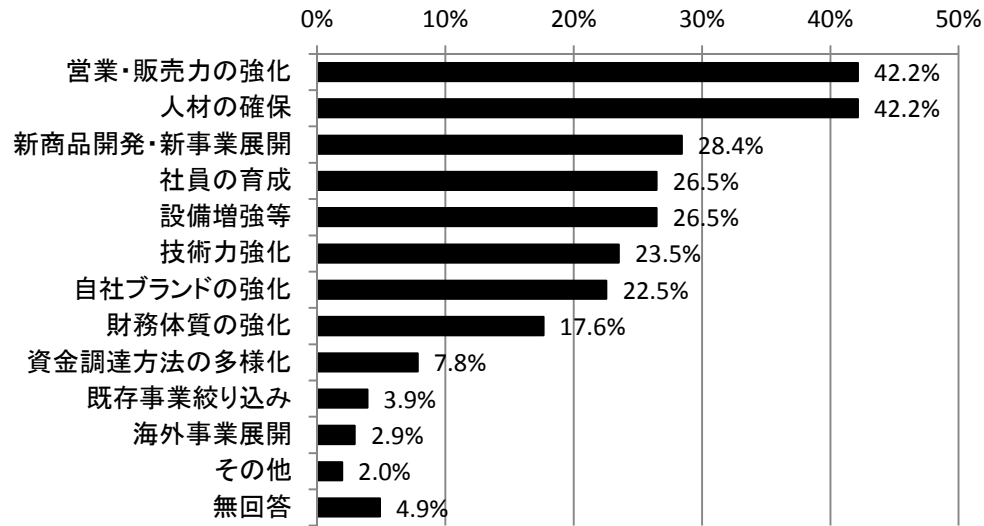
【小規模企業】 回答者: 394



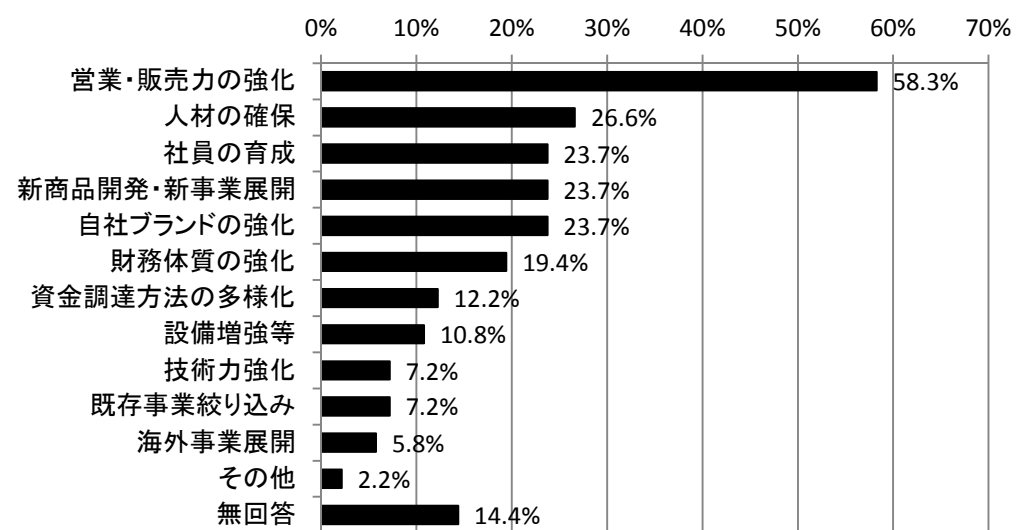
【小規模企業を除く中小企業】 回答者: 98



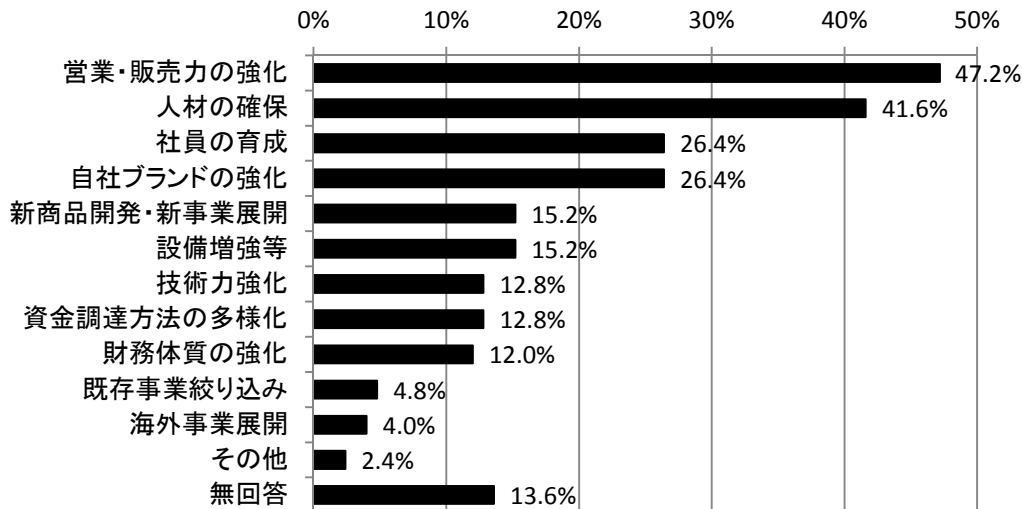
【製造業】 回答者： 102



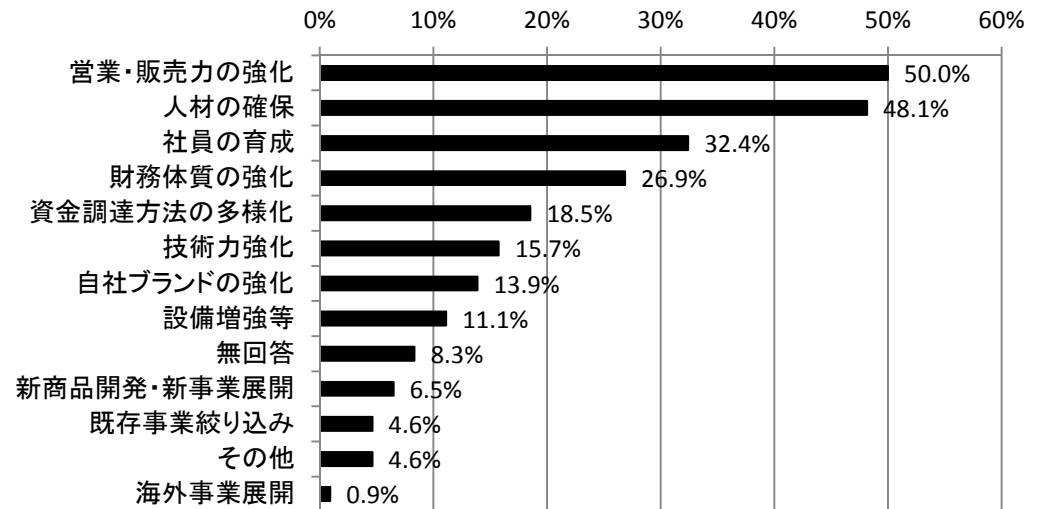
【卸売業、小売業】 回答者： 139



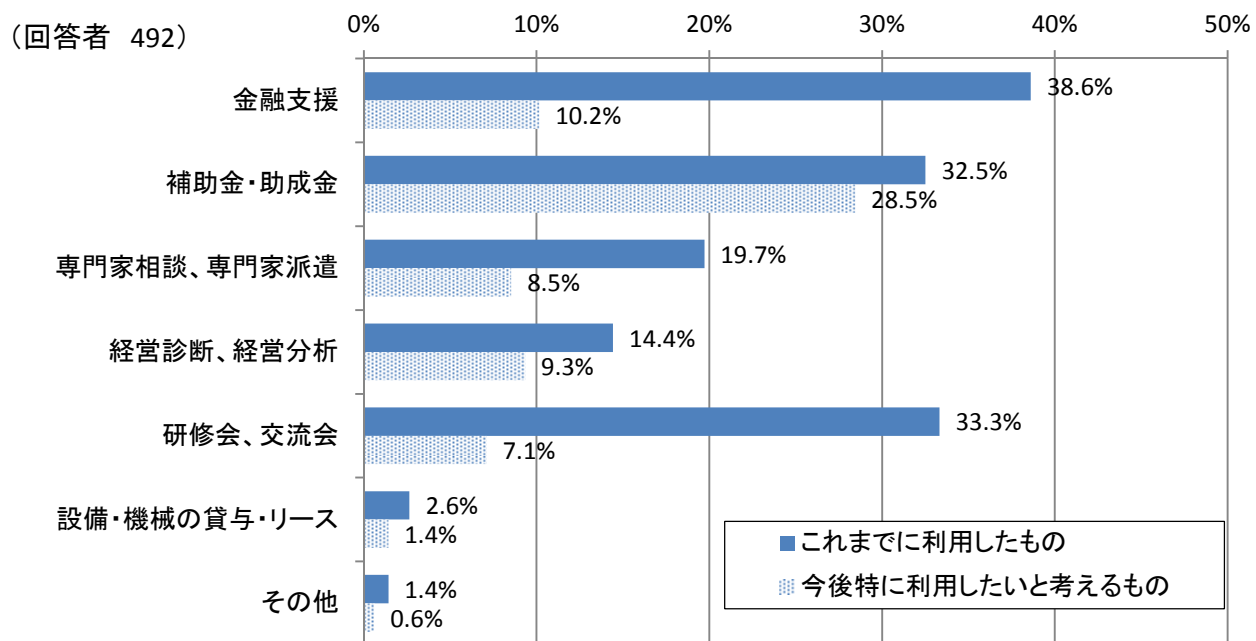
【サービス業】 回答者： 125



【建設業】 回答者： 建設業 108



8. 公的支援制度の利用状況(複数回答可)および利用意向



平成28年度中小企業に対するアンケートにおける主な意見

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

5. 企業経営における課題について

(1) 需要の停滞(売上の停滞・減少)

(主な意見)	(規模)	(業種)
○地域の力に陰りが見えつつある	中	サ
○生活様式の変化、核家族化による消費が減っている	小	卸小
○来店客の来店周期が長くなっている	小	サ
○地域の人口減少による売上の停滞	小	卸小
○客単価の低下がみられる	小	製
○受注にばらつきがあり、全体的に小ロット化の傾向があり売上が伸びない	小	製
○ネットビジネス等により商品価格が大きく下がり売上がダウン	中	卸小
○景気回復の兆しが現れず、取引先の新規設備投資が実施されず売上げが停滞	中	建
○公共工事の減少	小	建

(2) 人材不足

(主な意見)	(規模)	(業種)
○売り手市場による人材不足が続いている	中	サ
○社員の求人をしていても応募が少ない、良い人材が応募してこない	小	卸小
○離職率が高い、新入社員が3年続くことが難しい	中	卸小
○短時間労働者が不足している	中	卸小
○技術力の高い人材の確保	小	サ
○管理者が不足している	中	製
○良い、若い技術者は都市部にて働くことを希望する傾向があり人材不足	小	製
○若手(35歳未満)の人材が不足し、従業員が高齢化	中	建
○販路拡大も含めてどうしても人が必要になる	小	卸小

(3) 社員の育成

(主な意見)	(規模)	(業種)
○取引先の需要に対する適応能力の向上	中	建
○企業は結局は人である	中	製
○人の成長なくして企業の成長なし、人材育成は永遠の最重要課題	中	製
○社員の育成、ものを作る職員の育成が時代背景から時間が掛かる	中	卸小
○将来、利益を生む仕組みを作れる人がどれだけいるのか、利益を生み出す仕組みは年々変わり、それに対応できる人材を育てたい	中	サ
○人材を育成するための研修が自社だけでは出来ない	中	製
○育成にかかる時間の不足、マニュアルがしっかり出来ていない	小	サ
○新しい人材確保が出来ていないため、社員の育成等にも限界がきている	小	製

(4) 大手企業・同業他社との競争の激化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○低価格チェーン店の出店に伴う顧客の流出	小	サ
○日本国内の市場が今後縮小していく中で競争が激化することは明らか	中	製
○ネット販売との競合	中	卸小
○小売業は新商品が出てもすぐに価格競争に巻き込まれる	小	卸小
○他業種からの参入が増えて競争が激しくなっている	中	建

(5) 原材料価格・仕入価格・経費等の上昇

(主な意見)	(規模)	(業種)
○個人経営で仕入価格交渉は困難	小	卸小
○原材料、資材等全てにおいて価格が上昇しているが、販売価格(卸値)の値上げは受け入れてもらうことが難しい	小	製
○人手不足による人件費の高止まりが起こり、さらに大変	中	サ
○電気代が製造原価に影響している	中	製
○原材料価格の高騰が確実に影響してきており、価格設定等の改変を試みてはいるが、現実的にはなかなか難しい	小	製

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

(6) 資金繰り

(主な意見)	(規模)	(業種)
○売掛金を回収するまでの先行する支払対応	小	製
○機械修繕など資金繰りが厳しい	小	製
○売上が減少してるから、資金繰りきびしくなる	小	卸小
○販売価格、販売量の低下によるキャッシュの減少	小	サ
○支払期日をずらされたり、先方に合わせているので資金繰りが大変	小	建

(7) 製品・商品ニーズの変化への対応

(主な意見)	(規模)	(業種)
○インターネット、業界の流行の把握が難しい	中	サ
○市場にマッチした商材を必要量確保するためのネットワークが重要	小	卸小
○新機種が出るたび機種の変化に対応しなければいけない	小	製
○人口減少の市場と合わせて通販等流通の変化に伴い購入方法が変わってしまった	小	卸小
○少子高齢化による生活環境やコミュニケーション等の変化から顧客ニーズにも大きな変化があり、対応を迫られている	小	製

(8) 販売価格の低下・値引要請

(主な意見)	(規模)	(業種)
○技術で勝負したいがまず価格から言われる	小	建
○インターネットを通じた量販(価格低下)のため、商品利益が望めなくなった	小	卸小
○製造者としていい商品を作っても、末端市場において低価格販売をする価格競争に巻き込まれる	小	製
○過度な受注競争が進んでおり、値引きをしないと受注できない	中	建

(9) 後継者難・事業承継

(主な意見)	(規模)	(業種)
○後継者が決まっておらず、また将来的にも厳しい業種なので無理強いできない	小	建
○近隣で同業者の廃業が増えており、業界・業態自体の中小零細企業の存続に不安があり、事業承継の道筋が見えない	小	製
○事業拡大していくが、事業の継承が上手にいかどうか不安に感じる	中	建

(10) 建物・設備の狭小・老朽化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○耐震化工事をいづれしなくてはならない	中	サ
○建物の老朽化が激しく、順次直していくのが精一杯	小	サ
○新たに機械設備を導入したいが、工場の規模(面積)が小さく導入できない	小	製
○将来の見通しが見つからないので設備や建物の購入に踏み切れない	中	サ

(11) 技術開発

(主な意見)	(規模)	(業種)
○付加価値の高い仕事をするためには技術開発力が必要となる	中	製
○将来を見据えた技術開発・商品開発はドロ沼の価格競争に陥らないためには不可欠	中	製
○技術開発、消費者ニーズの多様化と合わせて、食材の進化による製法の変化など、日進月歩の世界対応した技術が必要と感じています	中	卸小

(12) その他

(主な意見)	(規模)	(業種)
○業界再編が多々あり、今後の事業計画を立てにくい	小	サ
○遠方の仕事が増えているがコスト増、地元での仕事を増やしたい	小	建

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

7. 支援を求めたいことについて

(1) 営業・販売力の強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○営業・販売を促すために必要な物はなんなのか、支援してもらいたい	小	製
○販路の分散化をしてリスク軽減と売上アップを図りたい	小	卸小
○営業戦略ができていないので支援方法を求める	小	サ
○地元企業として宣伝する機会があれば有り難い	小	サ
○同じ内容のことをしてはお客様に喜んでいただけない	小	サ
○営業力アップに繋がる研修などの支援を求めたいです	小	卸小
○ITを活用したいが、使い方がよく分からない	小	卸小
○販売戦略の見直し、集客・ロコミ・WEB活用	小	建
○AI産業等への販路拡大支援	中	製

(2) 人材の確保

(主な意見)	(規模)	(業種)
○年に1回は業界における動向等の勉強会を同業社を含め話し合う機会が欲しい	中	卸小
○経験者とのマッチング会等の企画	中	サ
○優秀な人材を確保するために、スキルUPの為の講習等の開催	中	建
○滋賀県からの人材流出に対する抑止施策	中	サ
○地域の優れた人材を確保したいのでその方法(安心して勤められるようキャリアコースの設定など)	小	製
○理系新卒者獲得の支援(インターンシップや交流会など企業と大学生が接触できる機会を増やす)	中	製
○ハローワーク、新卒以外の人材採用の方法	小	建

(3) 社員の育成

(主な意見)	(規模)	(業種)
○社員の育成にかかる時間をつくり、研修などを充実させたい	小	サ
○社員育成に対する補助金や助成金	中	サ
○人材教育に関する機会(セミナー、研修会、スカラシップなど)の充実	中	サ
○社員の能力強化あつての利益	小	製
○技術力のある社員を育成したいが、熟練技術者と並行して雇用する余力もないので社員の育成が難しい	小	製
○社員を育成して次の代に技術を伝えたい	小	建
○希望する技術取得に対する支援	小	卸小

(4) 自社ブランドの強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○ブランドの強化を図り、販売価格の上昇をねらう	中	サ
○企業価値を高めたい	小	サ
○ブランド力を向上して商談をスムーズに進めたい	小	製
○自社ブランドを強化するための手法、費用が知りたい	小	サ
○地域資源を活かした商品開発	小	サ
○自社ブランドの確立と海外展開の構築	小	製

(5) 新商品開発・新事業展開

(主な意見)	(規模)	(業種)
○本業だけでなく周辺の事業展開を試みる	小	サ
○新規事業を展開していく上での経営指南	小	建
○農商工、大学との連携強化	小	卸小
○コラボ企業とのマッチング	小	サ
○現状の限られた市場から脱却して新しい需要を開拓していきたい	小	卸小
○独自商品開発による下請からの脱却	小	建

※規模 小=小規模企業
中=小規模企業を除く中小企業

※業種 製 =製造業
卸小=卸売業・小売業
サ =サービス業
建 =建設業

(6)財務体質の強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○徹底した経営の合理化を推進して財務体質の強化を図りたい	小	卸小
○専門家による財務関係の指導	小	製
○負債を圧縮し財務内容を改善したい	小	サ
○公的融資支援による資金繰り支援	小	サ
○土地の売却の支援・サポート	小	建

(7)設備増強等

(主な意見)	(規模)	(業種)
○生産設備を自動化したい	小	製
○設備投資等に対する補助金、助成金の拡充と情報の提供	小	卸小
○設備投資計画が行き当たりばったりなので中期プランを立てたい	小	サ
○ものづくり補助金等、公的制度を活用したい	中	卸小

(8)技術力強化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○技術を向上させるために研修会等に出たい	小	サ
○他業種からの技術を取り入れたい	小	製
○VoIPを使った新サービスの開発	小	卸小
○技術力をアップして他社より一歩先に出たい	中	製

(9)資金調達方法の多様化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○銀行(公の金融機関)でお金を借りるのが安全だと思うのですが他にあったら教えてもらいたい	小	製
○金融機関へのあっせん	小	卸小
○銀行だけに頼らない資金調達方法	中	サ
○クラウドファンディングの利用メリット、デメリットを知りたいです	中	サ

(10)既存事業絞り込み

(主な意見)	(規模)	(業種)
○自分の代で終えたいので上手に廃業出来る術を考えて欲しい	小	サ
○赤字部門の見直し	小	建
○既存事業の精査、時代に合っているのかどうかを客観的に指導してもらいたい	中	サ

(11)海外事業展開

(主な意見)	(規模)	(業種)
○海外市場に直販できるノウハウの蓄積	小	卸小
○海外出店への手順(何から始めればよいのか)	小	サ

(12)その他

(主な意見)	(規模)	(業種)
○客が来ないと商売が成立しないので、観光客が集まるようなイベントを実施してほしい	小	サ

滋賀県中小企業の活性化の推進に関する条例（以下「条例」という。）が平成28年4月に改正され、滋賀県では今後必要な施策等について中小企業のみなさんをはじめ、様々な方々の意見をお聴きし、施策への反映に努めていくこととしています。

つきましては、今後の施策の参考とするため、差し支えない範囲でアンケートにご協力をお願いいたします。

1. 回答者の方について当てはまるものにチェックをお願いします。

- | | |
|--|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 小規模企業者（製造業その他 従業員20人以下） | |
| <input type="checkbox"/> 小規模企業者（卸売業、サービス業、小売業 従業員5人以下） | |
| <input type="checkbox"/> 上記以外の中小企業者 | <input type="checkbox"/> その他（) |

2. 業種を選択してください。

- | | | | | |
|------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 製造業 | <input type="checkbox"/> 卸売業・小売業 | <input type="checkbox"/> サービス業 | <input type="checkbox"/> 建設業 | <input type="checkbox"/> その他（) |
|------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|

3. お仕事をされている地域にチェックをお願いします。（複数回答可）

- | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 大津地域 | <input type="checkbox"/> 湖南地域 | <input type="checkbox"/> 甲賀地域 | <input type="checkbox"/> 東近江地域 | <input type="checkbox"/> 湖東地域 |
| <input type="checkbox"/> 湖北地域 | <input type="checkbox"/> 高島地域 | | | |

4. 企業としての「①現在の強み」と「②今後強化したいもの」について、下記の中からあてはまるものをそれぞれ3つ以内で順位をつけて選んでください。

	1位	2位	3位	
①現在の強み	()	()	()	
②今後強化したいもの	()	()	()	
1. 人材	10. 取引先との信頼関係	19. コストパフォーマンス	28. 研究開発、知的財産	
2. 技術力	11. 資金力	20. 高品質	29. 海外展開	
3. 企画力、提案力	12. 原材料・部品調達力	21. オンライン技術・製品	30. その他	[]
4. デザイン力（設計・外観）	13. 量産能力	22. 付加サービスの提供		
5. 情報収集力	14. 多品種小ロット対応	23. 環境対応		
6. 顧客ニーズの把握	15. 短納期対応（スピード）	24. 事務効率		
7. 販売力	16. 試作対応	25. 生産効率		
8. ブランド力	17. 品質管理	26. 市場占有率（シェア）		
9. 情報発信力	18. 製造（加工）精度	27. 価格競争力		

5. (1) あなたの企業経営において、課題は何ですか。下記の中から、3つ選んでください。

- | | | | |
|--|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> 人材不足 | <input type="checkbox"/> 社員の育成 | <input type="checkbox"/> 資金繰り | <input type="checkbox"/> 需要の停滞（売上の停滞・減少） |
| <input type="checkbox"/> 原材料価格・仕入価格・経費等の上昇 | <input type="checkbox"/> 販売価格の低下・値引要請 | <input type="checkbox"/> 建物・設備の狭小・老朽化 | |
| <input type="checkbox"/> 後継者難・事業承継 | <input type="checkbox"/> 大手企業・同業者との競争の激化 | <input type="checkbox"/> 製品・商品ニーズの変化への対応 | |
| <input type="checkbox"/> 技術開発 | <input type="checkbox"/> その他 | | |

(2) 選ばれた3つの課題の内容について、具体的に記入してください。

- | | |
|--------|--|
| 1. () | |
| 2. () | |
| 3. () | |

6. 今後3年程度を見据えて貴社が新たに取り組む意向のあるものについて、あてはまるものすべてに○を記入してください

1. 経営戦略・経営方針の見直し	12. 新エネルギー、医療・健康、環境分野などの有力成長分野への参入
2. 事業規模の拡大	13. 小売・卸売・サービス業等異業種への参入
3. 事業規模の縮小・撤退	14. ニッチ市場の開拓
4. 積極的な人材採用	15. 原材料、仕入先の見直し
5. 技能者の多能工化等スキル向上	16. 職場環境の整備（5S活動等）
6. 人員削減の推進	17. 公的支援制度の活用
7. 後継者の確保	18. 債務の削減
8. M&Aの活用	19. CSR、地域貢献
9. 新技術の開発	（具体的内容：）
10. 生産設備の導入・更新	20. その他
11. 作業工程の見直し	（）

7. (1) あなたの企業経営において、支援を求めたいことはどんなことですか。下記の中から、3つ選んでください。

<input type="checkbox"/> 営業・販売力の強化	<input type="checkbox"/> 人材の確保	<input type="checkbox"/> 社員の育成	<input type="checkbox"/> 財務体質の強化	<input type="checkbox"/> 技術力強化
<input type="checkbox"/> 新商品開発・新事業展開	<input type="checkbox"/> 自社ブランドの強化	<input type="checkbox"/> 設備増強等	<input type="checkbox"/> 海外事業展開	
<input type="checkbox"/> 既存事業の絞り込み	<input type="checkbox"/> 資金調達方法の多様化	<input type="checkbox"/> その他		

(2) 選ばれた3つの課題の内容について、具体的に記入してください。

1. ()
2. ()
3. ()

8. 滋賀県や国、市町、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、滋賀県産業支援プラザ等が実施している公的支援制度のうち、①これまでに利用したもの、および、②今後特に利用したいと考えるものについて、それぞれ下記の中から選んでください。

①これまでに利用したもの <u>(全て選択)</u> ()		
②今後特に利用したいと考えるもの <u>(1つ選択)</u> ()		
1. 金融支援（制度融資、債務保証等）	4. 経営診断、経営分析	7. その他
2. 補助金・助成金	5. 研修会、交流会	〔)
3. 専門家相談、専門家派遣	6. 設備・機械の貸与・リース	

9. その他、中小企業の活性化全般に対しまして何かご意見がありましたら、記入してください。

--

アンケートは以上です。
ご協力ありがとうございました。

〒520-8577 (住所不要)
滋賀県商工観光労働部中小企業支援課 活性化推進係 井上、今掛
TEL : 077-528-3733 FAX : 077-528-4871