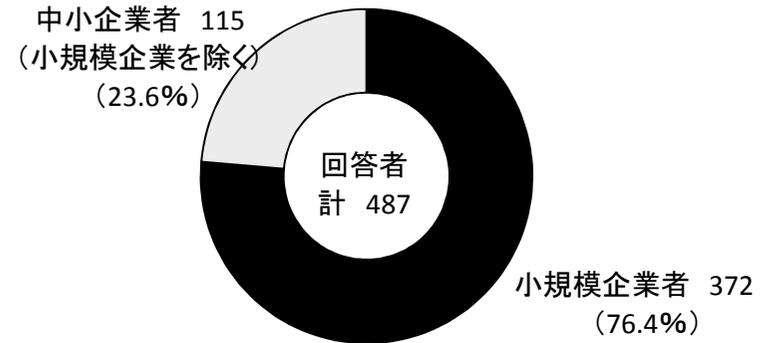


平成29年度中小企業に対するアンケート 取りまとめ結果

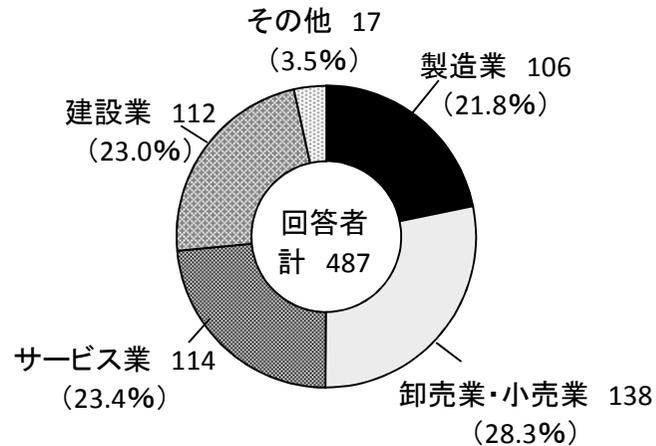
○調査概要

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								
	<table border="0"> <tr> <td>商工会</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>商工会議所</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>中央会</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>700</td> </tr> </table>	商工会	200	商工会議所	200	中央会	300	計	700
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29年7月1日～平成29年8月4日								
総配布数	700社（中小企業：140社 小規模企業 560社）								
回答数	487社								
回答率	69.6%								

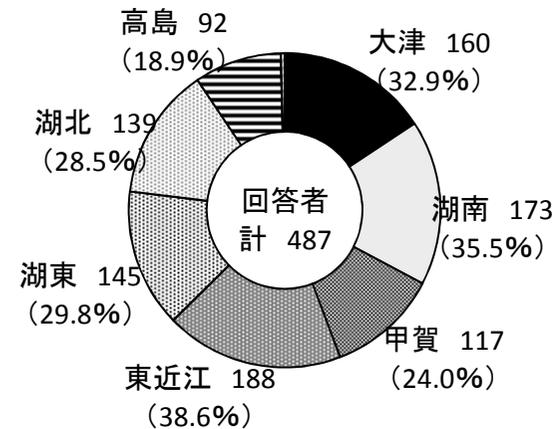
1. 回答者の企業規模について



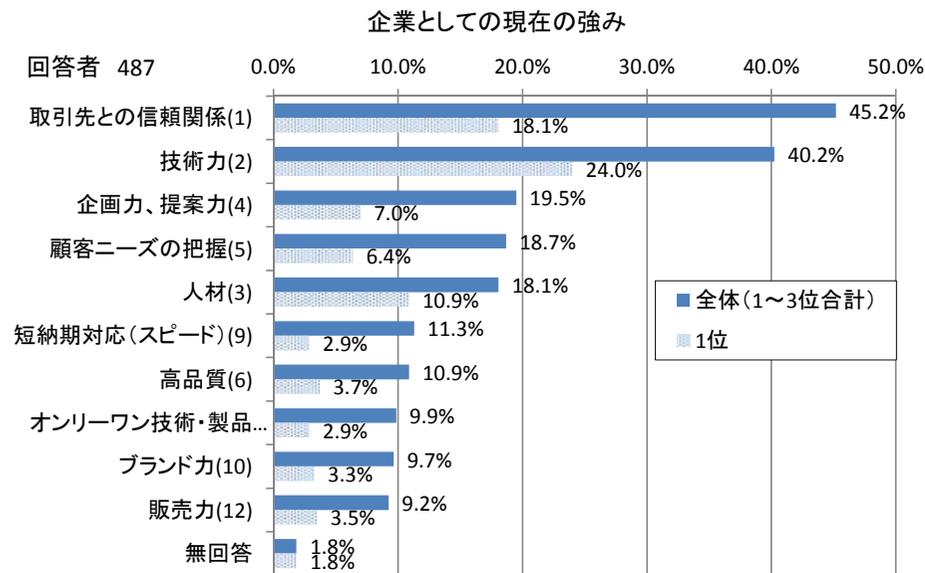
2. 回答者の業種について



3. 仕事をしている地域について（複数回答可）

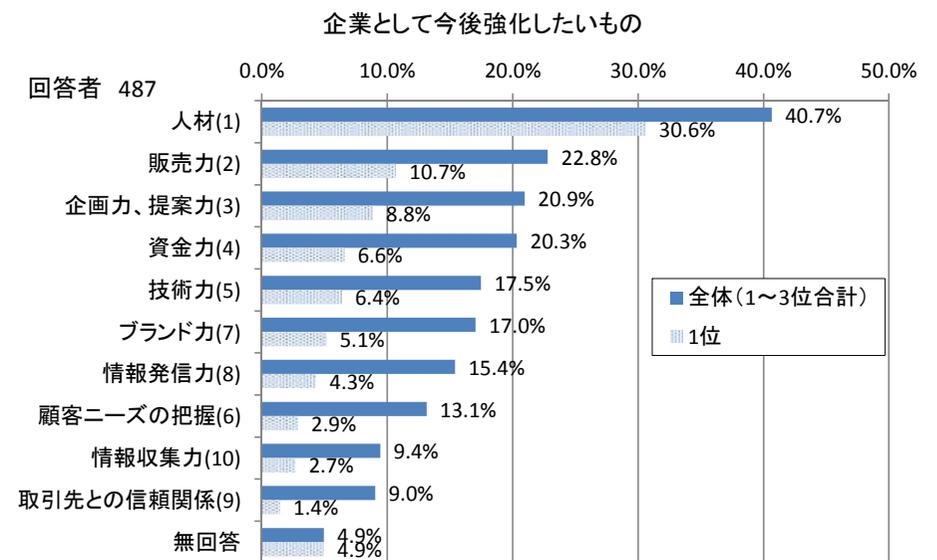


4. 企業としての「現在の強み」と「今後強化したいもの」 ※上位10位まで



※選択肢末尾括弧内の数字は、昨年度順位を参考付記したもの(以下同様)

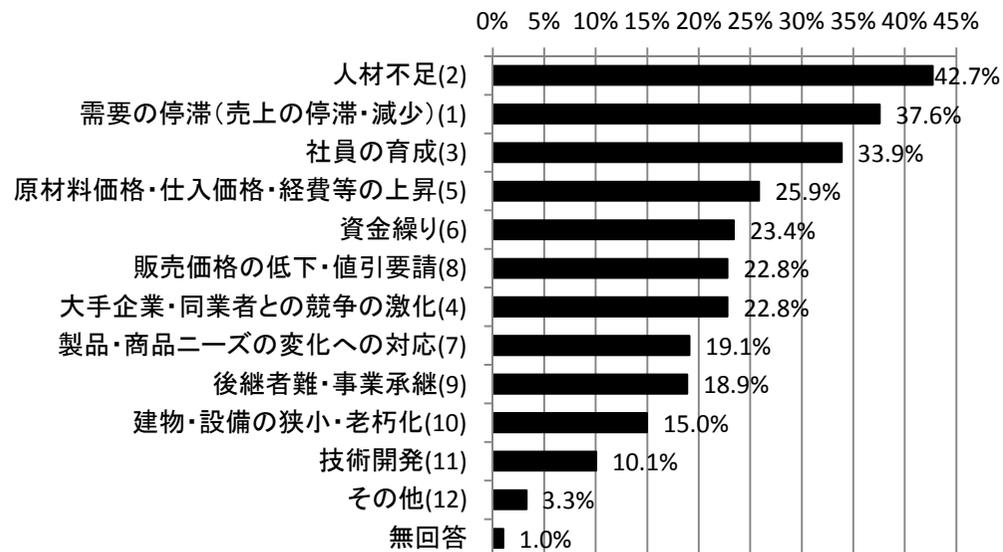
1位の「取引先との信頼関係」および2位の「技術力」については、それぞれ昨年度から順位が変わっていない一方で、昨年度3位であった「人材」については今回5位となっており、「人」にかかる強みが相対的に下がってきていることがうかがえる。



1位から5位までは、それぞれ昨年度から順位が変わっておらず、一定の傾向が続いていることがうかがえる。

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： 487



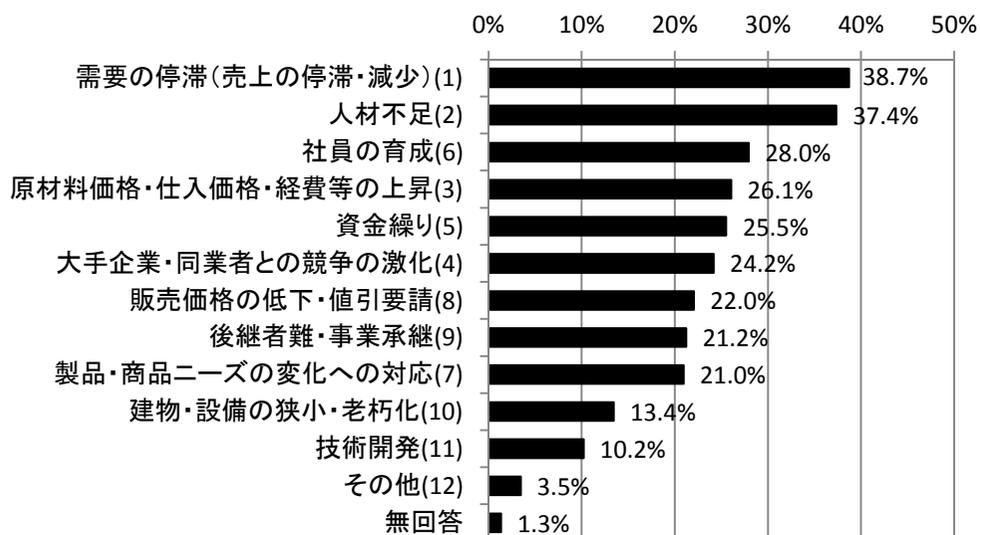
【全回答】上位3項目については昨年度と同様だが、1位と2位が逆転している。

【小規模企業】1位、2位はそれぞれ昨年度から順位が変わっていない。また、昨年度6位であった「社員の育成」が3位に上がっている。

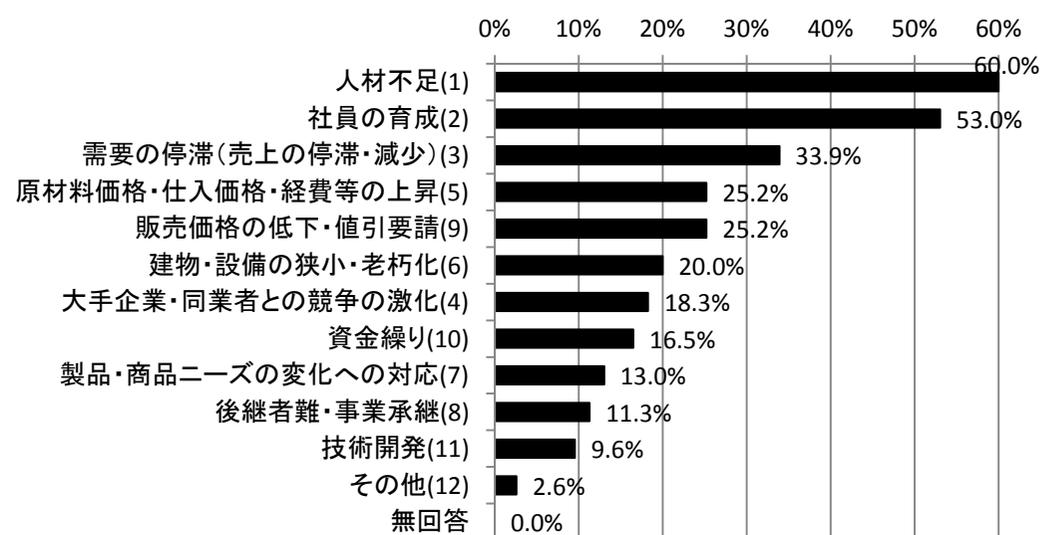
【小規模企業を除く中小企業】1位から3位までそれぞれ昨年度から順位が変わっていない。また、1位・2位の回答数が突出している。

⇒以上のことから、人材に関する課題が大きくなっていることがうかがえる。

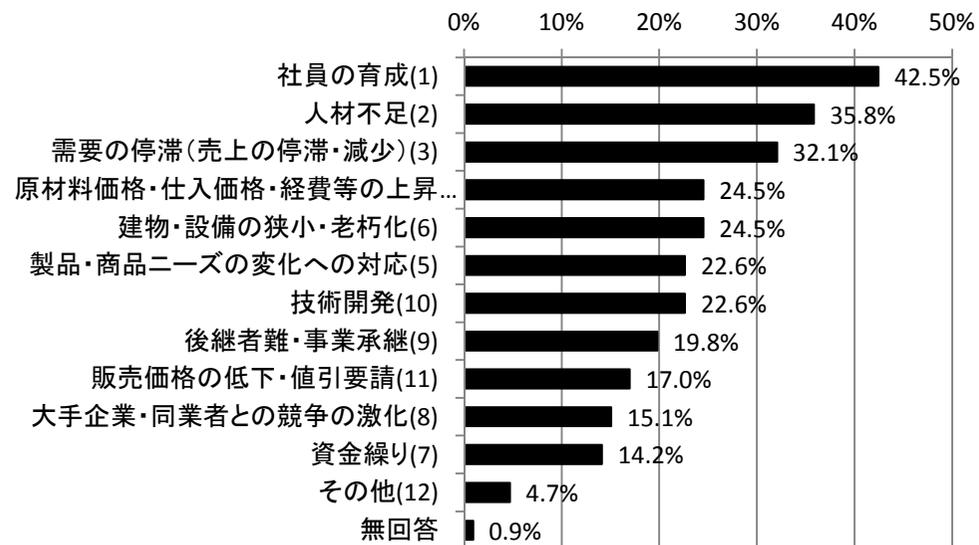
【小規模企業】 回答者： 372



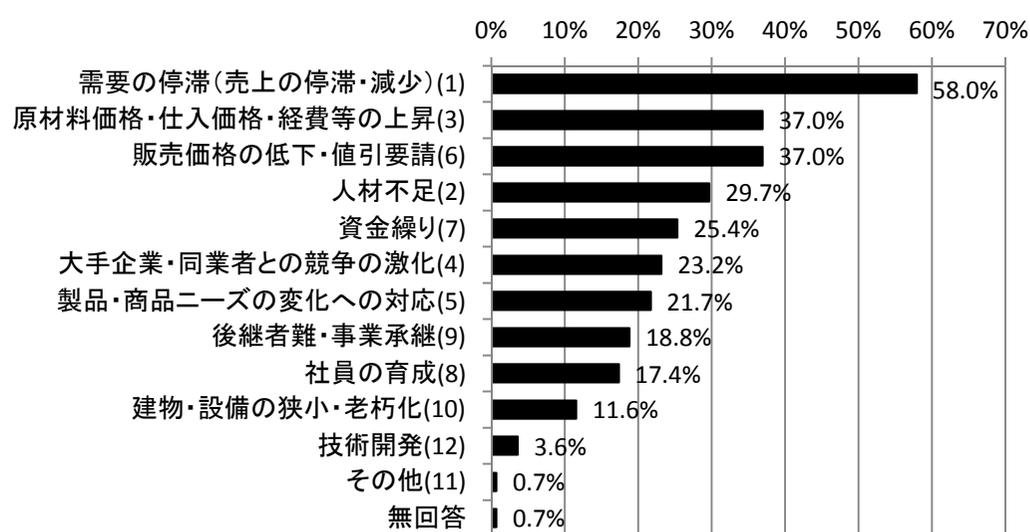
【小規模企業を除く中小企業】 回答者： 115



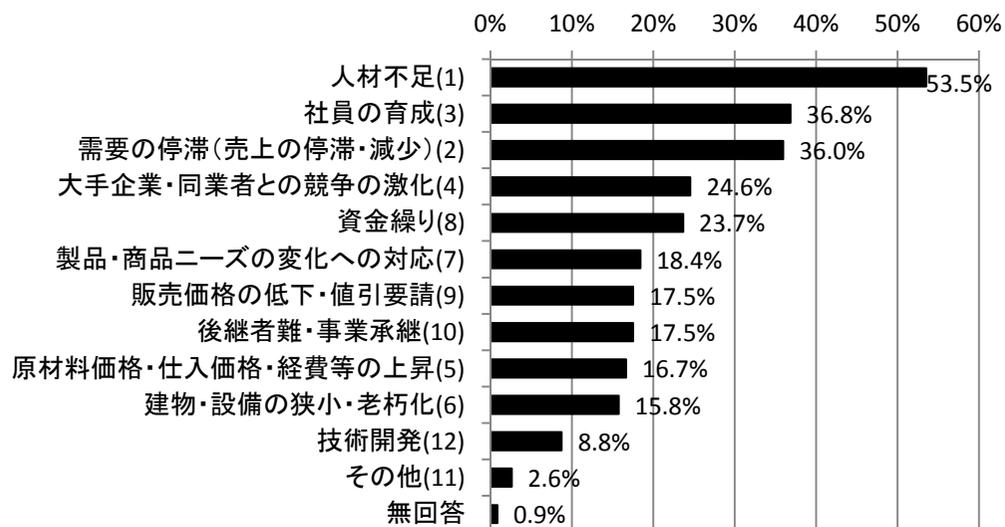
【製造業】 回答者: 106



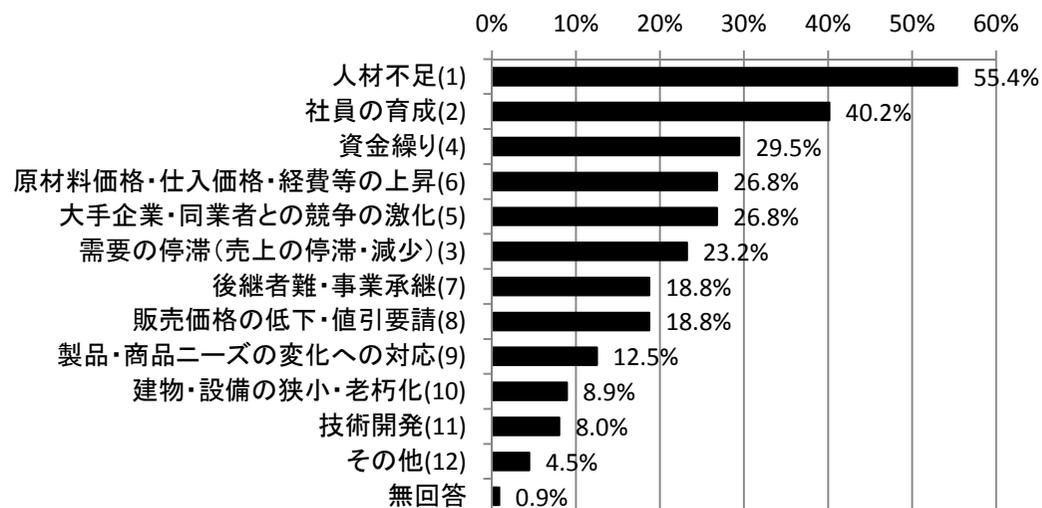
【卸売業、小売業】 回答者: 138



【サービス業】 回答者: 114

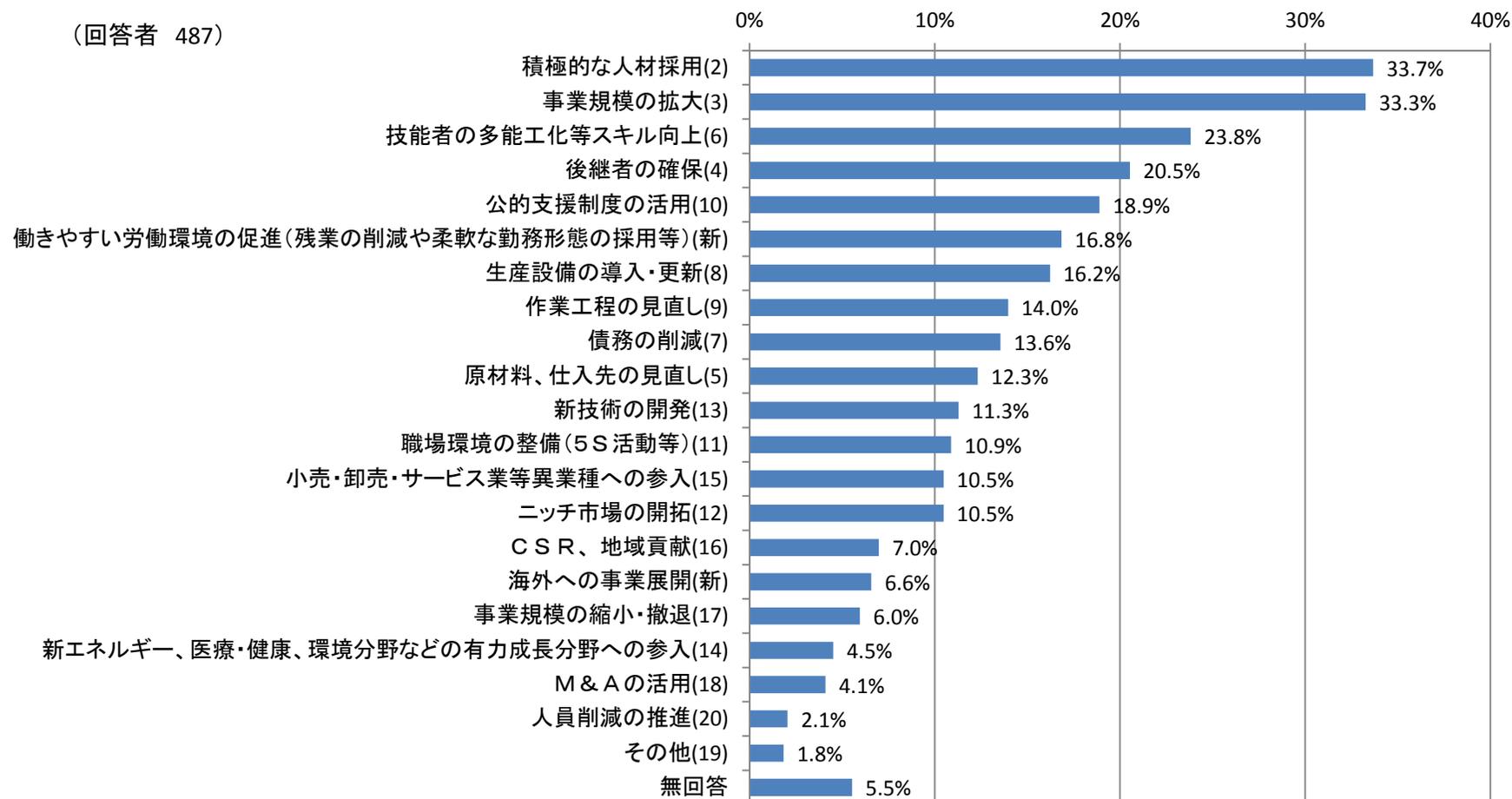


【建設業】 回答者: 112



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 487）



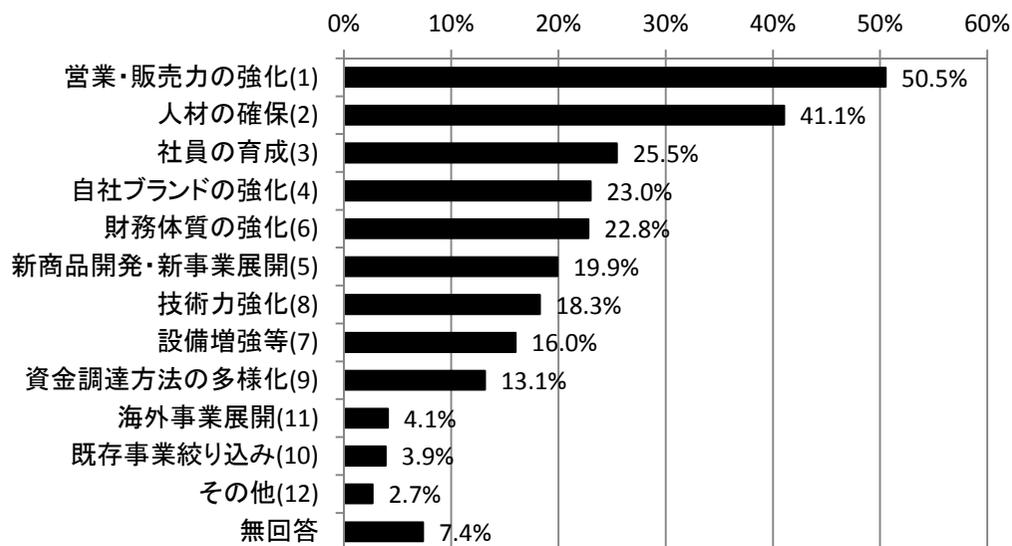
※昨年度1位の「経営戦略・経営方針の見直し」については、他の選択肢に比べ具体性に欠けることから、今回は選択肢から除外しています。

※(新)マークが付されている選択肢(2つ)については、今回新設した選択肢です。

・1位、2位については昨年度それぞれ2位、3位であったもので、昨年度から実質的に順位は変わっていない。
 ・また、昨年度6位の「技能者の多能工化等スキル向上」が3位に上がっているほか、「後継者の確保」が4位に、新設の「働きやすい労働環境の促進(残業の削減や柔軟な勤務形態の採用等)」が6位となるなど、「人」にかかる取組を中心に見据えていることがうかがえる。

7. 支援を求めたいこと(1企業あたり3つまで選択)

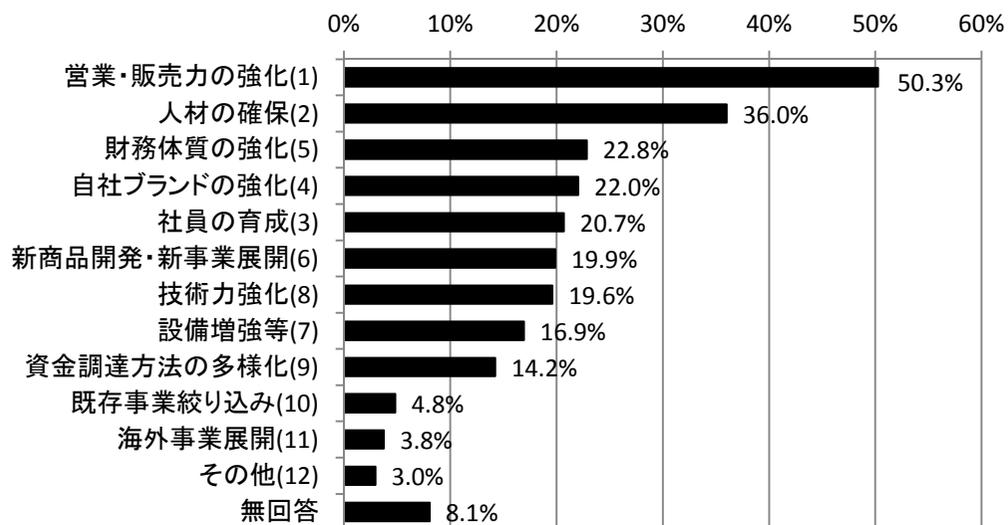
【全回答】 回答者: 487



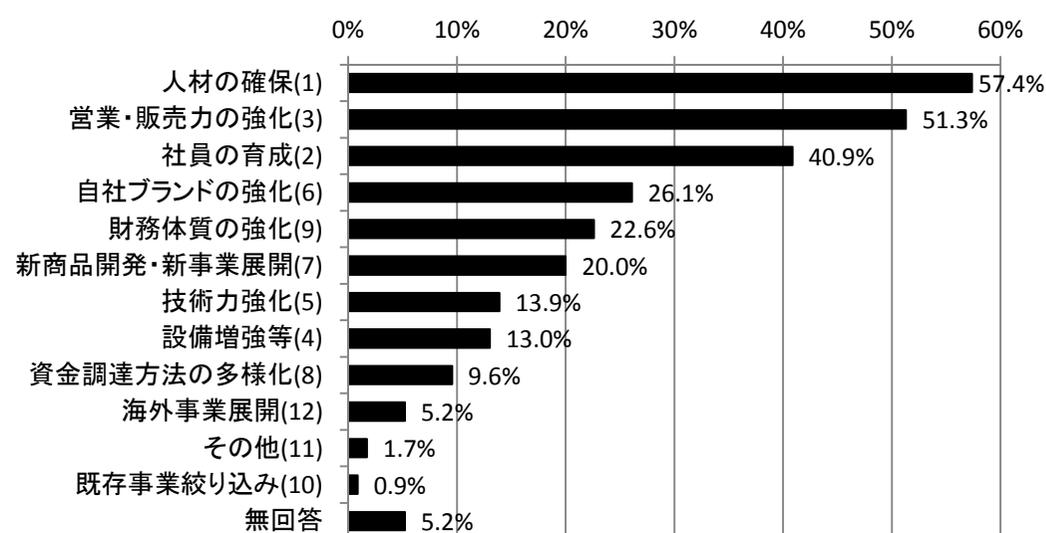
【全回答】1位から3位までそれぞれ昨年度から順位が変わっていない。
 【小規模企業】1位、2位はそれぞれ昨年度から順位が変わっていない。
 また、昨年度5位の「財務体質の強化」が3位に上がっている一方で、同3位の「社員の育成」が5位に下がっている。
 【小規模企業を除く中小企業】1位の「人材の確保」については、昨年度から変わっていないが、2位と3位については順位が逆転している。

⇒以上のことから、人材に関する支援と並び、営業・販売力の強化など、経営内容の改善・強化に関する支援ニーズも強いことがうかがえる。

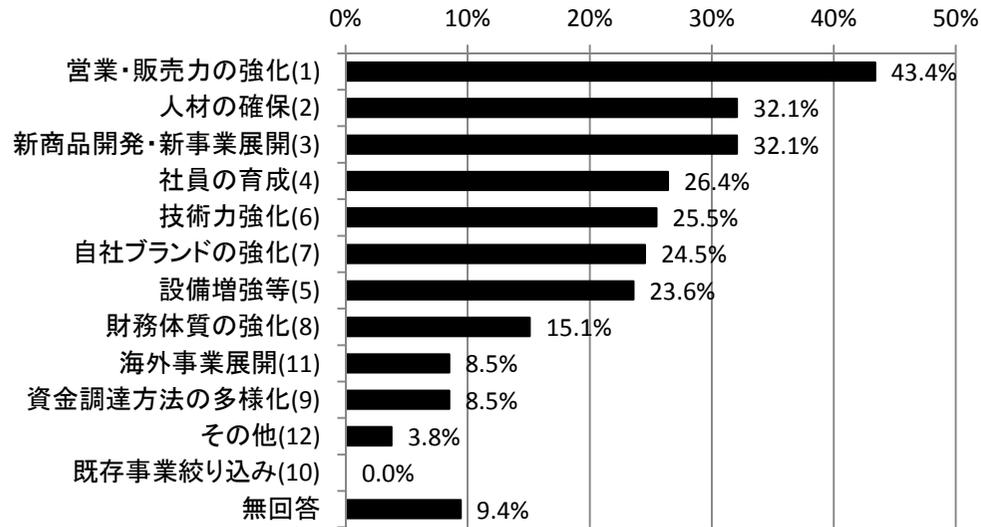
【小規模企業】 回答者: 372



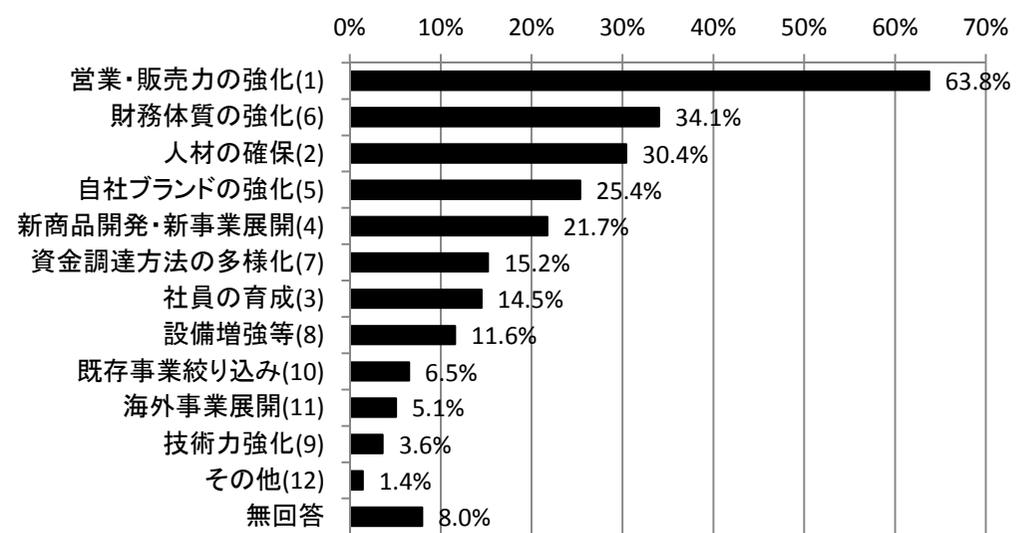
【小規模企業を除く中小企業】 回答者: 115



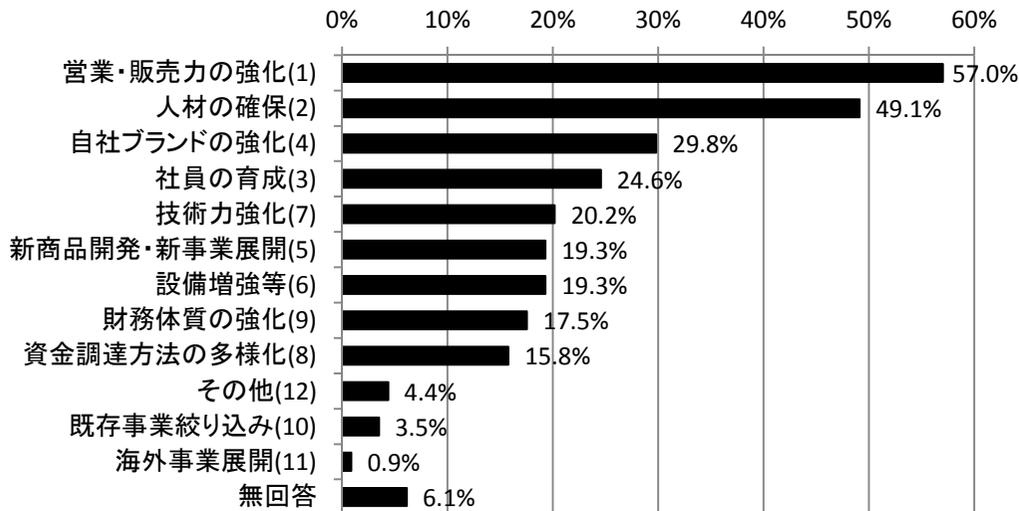
【製造業】 回答者: 106



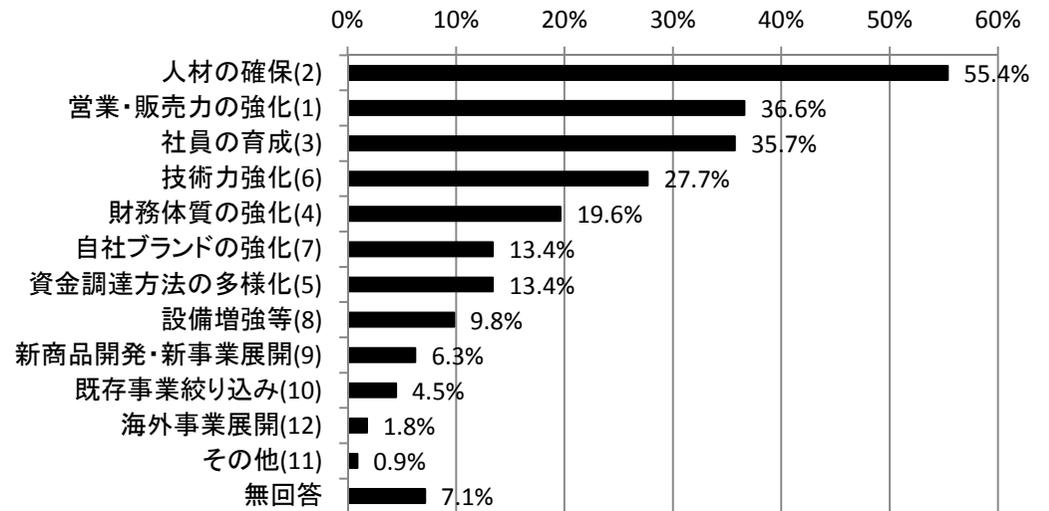
【卸売業、小売業】 回答者: 138



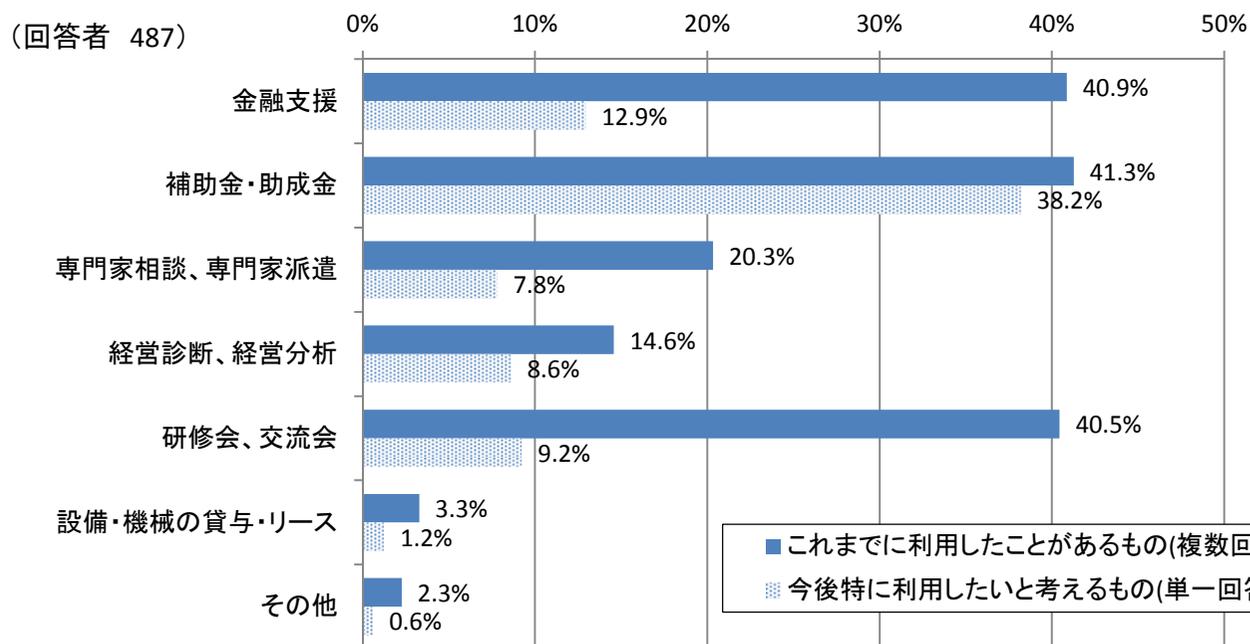
【サービス業】 回答者: 114



【建設業】 回答者: 112



8. 公的支援制度の利用状況および利用意向



・これまでに利用したことがあるもの(上段・複数回答)については、「金融支援」、「補助金・助成金」、「研修会、交流会」が40%強で上位ほぼ横並びとなっており、昨年度と比べると「補助金・助成金」、「研修会、交流会」の増加幅が大きい。

・今後特に利用したいと考えるもの(下段・単一回答)については、「補助金・助成金」が突出しており、昨年度と同様の傾向となっている。

平成29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) 人材不足

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○製造業との賃金差がサービス業の弱みになり、人材不足が進む	中	サ
○建設業の若年層のなり手が少なく高齢化が進んでいる	小	建
○業界を志望してくれる若者が少なく魅力を発信していくことが課題	小	サ
○現在、現場社員と経営層のみで中堅社員、管理職が育っていない	小	製
○キー職人の求人難、大手百貨店などから取引オファーがあるも製造能力が足りない	小	卸小
○世の中全体が人手不足のため、好条件を出せる企業に人が流れ困っている	小	製
○人材が集まり難いうえに、賃金が上昇していく	中	製
○製造ラインの人員が不足	中	製
○専門的な仕事なので良い人がなかなかいない	小	サ
○人手不足により時間外労働が削減できない	中	サ

(2) 需要の停滞(売上の停滞・減少)

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○パルコ大津店の閉店等に伴う影響が大きい	小	卸小
○景気回復と需要拡大のペースが比例していない	小	卸小
○総需要の縮小と供給店舗の増加	小	卸小
○国内向けの製造が縮小している	小	製
○需要が県外および海外に流出している	小	製
○国内産業は全てシュリンクしていると思われる	中	卸小
○販売先の国の景気が悪く、販売価格が下がっている	小	卸小

(3) 社員の育成

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○中堅社員の今後の育成・幹部社員へ登用できる人材の育成が課題	中	卸小
○変化する環境・技術に対応できるよう常に教育訓練が必要	小	製
○現場を任せられる人材が不足している	小	建
○長年勤めている社員が多く、新たな仕事になかなか柔軟な対応ができない	中	卸小
○社員教育の時間がなかなか作れない。また教育できるスタッフも不足	中	サ
○続く人材がいがないため、育成しても骨折損になることがある	小	製
○従業員のモチベーションが上げていくことが必要	小	サ

※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

(4) 原材料価格・仕入価格・経費等の上昇

(主な意見)	(規模)	(業種)
○輸入資材の為替変動に対するリスクヘッジ(為替予約)のタイミングが難しい	中	製
○売上減少に反比例して販管費が増大している	小	卸小
○仕入価格の上昇があってもなかなか商品の値上げに踏み切れない	小	サ
○中国製の製品の価格が上がっている	小	製
○原材料、資材が値上がり傾向(約10%/年)	小	卸小
○配送料の値上げが大きく響いている	中	卸小

(5) 資金繰り

(主な意見)	(規模)	(業種)
○手形等で支払を受ける	小	建
○取引先から支払の延期されることがある	小	建
○経営者が高齢化したため融資が制限される	小	卸小
○仕入コストの増大が運転資金を圧迫	小	製
○新たな事にチャレンジしたいが先立つものがない	小	建
○高価な設備が急に壊れると大変困る	小	サ

(6) 販売価格の低下・値引要請

(主な意見)	(規模)	(業種)
○インターネット販売に押されている	小	製
○原材料費の上昇に反して販売価格の下落が激しい	小	製
○中国等海外製品による価格の低下	小	製
○大手スーパー等の販売価格に対抗することが困難	小	卸小
○入札でも一般の方でも、とにかく安さだけを求められる状態なので対応しきれない	小	建

(7) 大手企業・同業他社との競争の激化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○大企業は人材が揃っているので小企業は付いていけない	小	建
○大手同業者が次々と出店してきている。	小	卸小
○店舗間競争だけではなくインターネット通販との競争激化(価格、品揃え)	小	卸小
○大手は広告(インターネット)に多くの資金を投入するので、それに対する自社の投資も多くなる一方	中	卸小
○メーカーの直接販売による価格崩壊	小	卸小

※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

(8) 製品・商品ニーズの変化への対応

(主な意見)	(規模)	(業種)
○ますます個的需要に片寄り、対応が多様化し、経費が掛かる。	小	その他
○IoT、新規格等に対応の必要性が強くなってきている	中	製
○受注後、早い物で半年～3年の間に品物が変わる、絶えず変化する	中	製
○流行の流れの速さに対応できない	小	サ
○小容量化などには対応しにくい	小	卸小

(9) 後継者難・事業承継

(主な意見)	(規模)	(業種)
○重いものを運んだり長時間の拘束があったりと仕事が厳しいため、事業の引継者が現れない	小	卸小
○株の譲渡が難しい	中	製
○今すぐでは無いが事業継承について考えていけない時期が来ている	中	サ
○技術者は育つが経営リスクの管理が出来る人材が育ちにくい	小	建
○すぐに知識や技術が身に付くわけではなく、時間が掛かる	小	建

(10) 建物・設備の狭小・老朽化

(主な意見)	(規模)	(業種)
○市街化調整区域で建物(工場)の建て替えができない	小	製
○設備投資への踏ん切りが付かない	小	卸小
○何十年にも渡って増築等を繰り返したので、老朽化した部分をどうしていくかが課題	中	卸小
○設備機械の老朽化に直面している	小	製

(11) 技術開発

(主な意見)	(規模)	(業種)
○新製品の開発が滞っており、ニーズの変化に付いていけないか心配	小	製
○競争に勝つには技術力が必須	小	製
○ものづくりの出発点であり、成果を出していくことが必要	中	製

(12) その他

(主な意見)	(規模)	(業種)
○事務処理量が増加している	小	建
○地域事業者との更なる連携強化が必要	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)

○滋賀をPRできる全国の媒体(CMなど)へ資金を投入して欲しい	中	サ
○自社の強みをアピールし、取引先などに購入意欲を高めるような支援があればよい	中	卸小
○一件当たりの単価が減少しており、契約件数を増やしたい	小	卸小
○インターネット通販参入にかかるマニュアル作成	小	卸小
○自社ブランド商品を開発して販売力の強化に努めたい	小	卸小
○地域への認知度を高めたい	小	建
○営業力、販売力の強化ができるならそれが一番	中	卸小
○トータルマネジメント力を付けたい	小	製
○自社の企業価値を対外的に高める発信力の強化	中	サ
○今までと違った地域での販売力を高めたい	小	サ

(2) 人材の確保

(主な意見)

(規模) (業種)

○若年層の方が職業体験をする機会があれば、マイナーな職業にも目を向けてもらえ、選択してもらえる機会もできると思う	小	建
○即戦力になる人材を確保したい	中	サ
○人材を確保するための情報を提供して欲しい	小	製
○求人方法などを知りたい	小	建
○新たな求人手法があれば知りたい	中	サ
○雇用し補助があるなら活用したい	小	サ
○外国人の雇用を積極的に考えたい	中	卸小

(3) 社員の育成

(主な意見)

(規模) (業種)

○時代の変化に対応できる社員を育成したい	中	卸小
○店員教育のセミナーを支援機関でして欲しい	中	卸小
○幅広い知識を得られる勉強会(講演会)を開催してほしい	小	建
○役職者に応じた育成が出来る勉強会に参加させて欲しい	中	製
○創業期に対する社員育成	中	サ
○若手社員の企業間交流、偉人の講演会等	中	製
○営業スタッフの営業力向上のための育成	小	卸小

※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

(4) 自社ブランドの強化

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○自社のブランドを作りたい	中	製
○ニッチ経営について勉強したい	小	サ
○細分化した建築デザインのブランド化	小	建
○湖北、滋賀の存在価値を高めたい	中	サ
○他とは違う自社の強みを育て発信する	中	サ
○地域におけるブランディングの強化	中	サ

(5) 財務体質の強化

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○設備導入に係る補助金導入支援	小	卸小
○不良債権の適切な処理	小	卸小
○売上と借入のバランスをよくしたい	小	卸小
○借入条件変更手続支援	小	建

(6) 新商品開発・新事業展開

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○周辺地域の消費動向や経済状況などの情報	小	サ
○新事業展開に係る事業計画の策定支援	小	卸小
○新サービス構築に関する助成金の確保・サポート	中	サ
○小規模企業でも新事業に取り掛かりやすいよう、施策が欲しい	小	製
○IoTを活用した新サービスの提供	中	サ

(7) 技術力強化

(主な意見)

	(規模)	(業種)
○生産工程におけるIoT、AI化	中	製
○オンリーワンの技術を身に付けていきたい	小	製
○関連技術者との交流・情報交換の場提供	中	サ
○ロボット化や省力化が進展中につき、それに向けて商品を充実したい	中	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

(8) 設備増強等

(主な意見)

(規模) (業種)

○補助金、助成金の適用範囲の拡大	中	製
○専門分野に必要な機材導入を助成金で支援して欲しい	小	サ
○既存設備のレストアに対する助成金の創設(設備機械をつくる技術屋がもうおらず、買えば当時の倍する)	小	製
○設備導入に係る金融支援	小	卸小

(9) 資金調達方法の多様化

(主な意見)

(規模) (業種)

○事務手続を今以上に簡単にしたい	小	サ
○新たなチャレンジへの資金調達が難しい	小	建
○公庫等低利融資、補助金の活用	小	卸小
○高額な設備が急に傷んだ時の資金調達が難しいので、それに対する支援	小	サ

(10) 海外事業展開

(主な意見)

(規模) (業種)

○英訳による宣伝や展覧会、内容を紹介したい	小	その他
○海外展示会への手引きが足りない、サポートが欲しい	小	建
○海外市場は、まだまだ参入できるチャンスがある	中	卸小
○ジェットロ(新輸出大国コンシェルジュ)の支援	小	製

(11) 既存事業絞り込み

(12) その他

(主な意見)

(規模) (業種)

○OM&Aの面白い話が聞きたい	中	サ
-----------------	---	---