

別紙

令和5年度

神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

令和6年4月

神奈川県

目次

1	事業概要	
(1)	アンケート.....	1
(2)	企業ヒアリング.....	1
2	回答企業の属性	
(1)	業種.....	2
(2)	従業員数.....	2
(3)	売上高.....	3
(4)	経営者の年齢.....	3
3	アンケート結果概要	
(1)	経営課題について.....	4
(2)	市場変化への対応について.....	10
(3)	特定課題への対応について.....	15
(4)	人材の確保について.....	20
(5)	事業継続について.....	25
(6)	事業承継について.....	29
(7)	全体的な事項について.....	32
4	企業ヒアリング結果概要	
(1)	経営課題について.....	33
(2)	市場変化への対応について.....	34
(3)	特定課題への対応について.....	34
(4)	人材の確保について.....	35
(5)	事業継続について.....	36
(6)	事業承継について.....	36
(7)	その他.....	37
5	アンケート票.....	38

令和5年度 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

1 事業概要

(1) アンケート

目的：本事業は、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画に基づき、県内中小企業等の経営環境や企業動向、支援ニーズ等の現状及び変化を把握し、その結果を基に、個別企業に対し情報提供を行うことで、企業実態を踏まえた適切な支援施策の推進に役立てることを目的に実施した。

対象：神奈川県中小企業・小規模企業 2,600社

方法：郵送（返信用封筒による郵送回答または、神奈川県電子申請システムによる回答）

内容：(1) 経営課題について
(2) 市場変化への対応について
(3) 特定課題への対応について
(4) 人材の確保について
(5) 事業継続について
(6) 事業承継について
(7) 全体的な事項について

期間：令和5年10月6日から11月10日

回答者数：724件（回答率27.8%）

注意事項：ア 図表中の「N」（Number of samples の略）は、設問に対する回答者の総数を示しており、回答者の構成比（%）を算出するための基数である。なお、各設問の「N」は、設問ごとの「無回答」を抜いた数を母数とし、割合を算出している。
イ 図表中の構成比は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないこともある。
ウ 複数回答の設問は、回答が2つ以上となることがありうるため、合計は100%を超えることもある。
エ 集計表の上段の数字は回答者の件数、下段の数字は構成比（%）である。

(2) 企業ヒアリング

対象：アンケートの自由意見欄に、企業が直面している課題や取組等について記載のある企業のうち、特徴のある企業8社

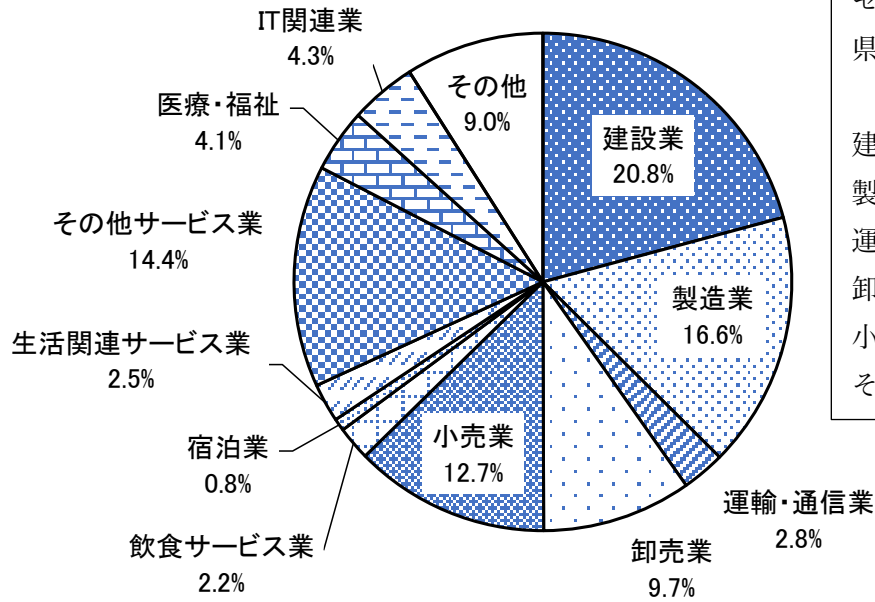
方法：県職員が企業を訪問するなどして、直接ヒアリングを行った。

期間：令和6年3月

2 回答企業の属性

(1) 業種

(N = 715)

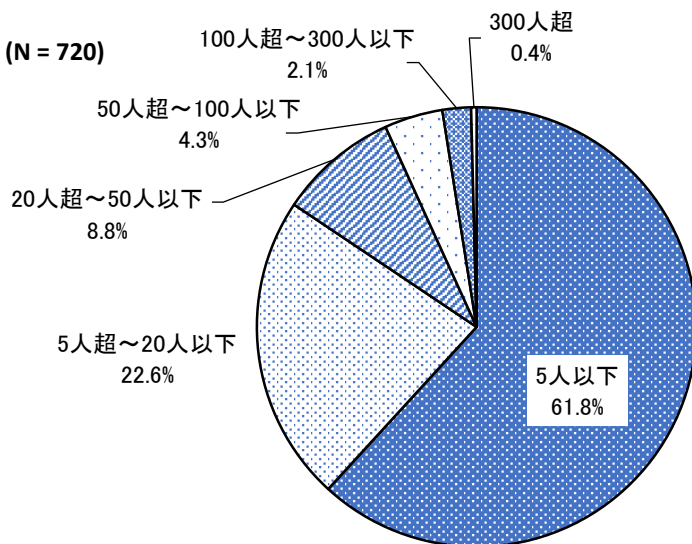


〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の業種別構成比

建設業…24.4%
 製造業…13.5%
 運輸・通信業…8.0%
 卸売業…10.0%
 小売業…14.5%
 その他サービス…29.6%

(2) 従業員数

(N = 720)

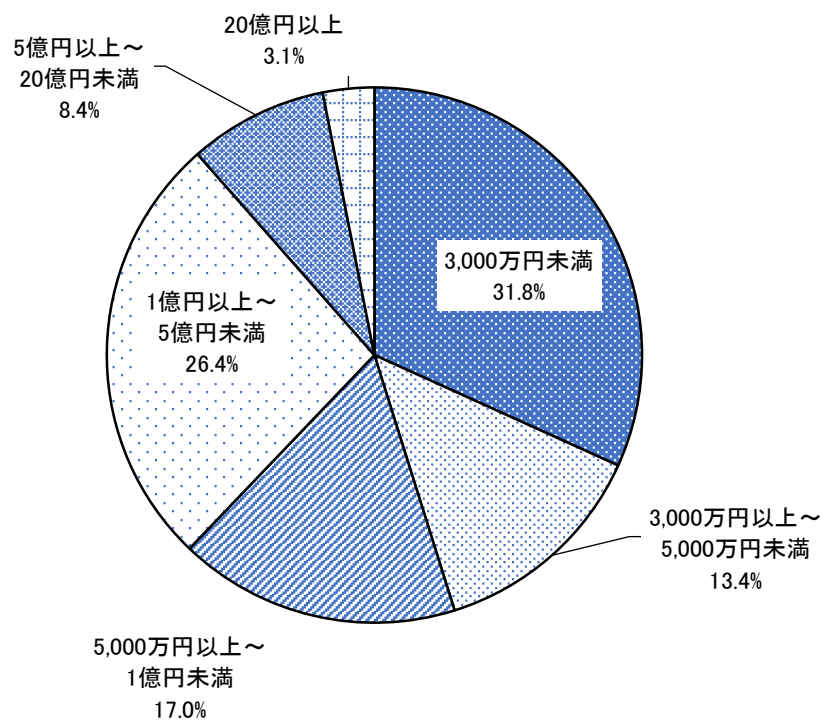


〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の従業員数別構成比

5人未満…62.2%
 5人以上～20人未満…25.0%
 20人以上～50人未満…7.5%
 50人以上～100人未満…2.6%
 100人以上～300人未満…1.8%
 300人以上…0.9%

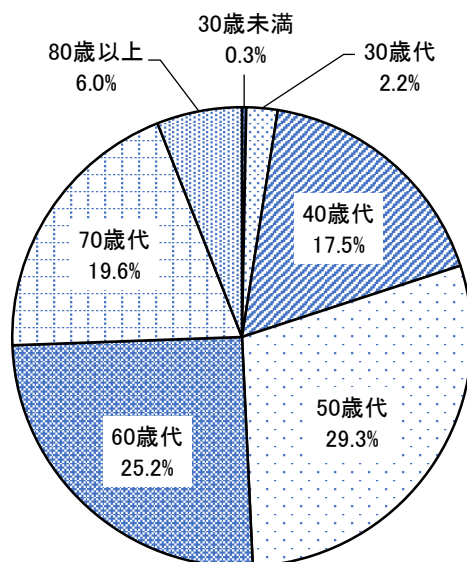
(3) 売上高

(N = 717)



(4) 経営者の年齢

(N = 721)

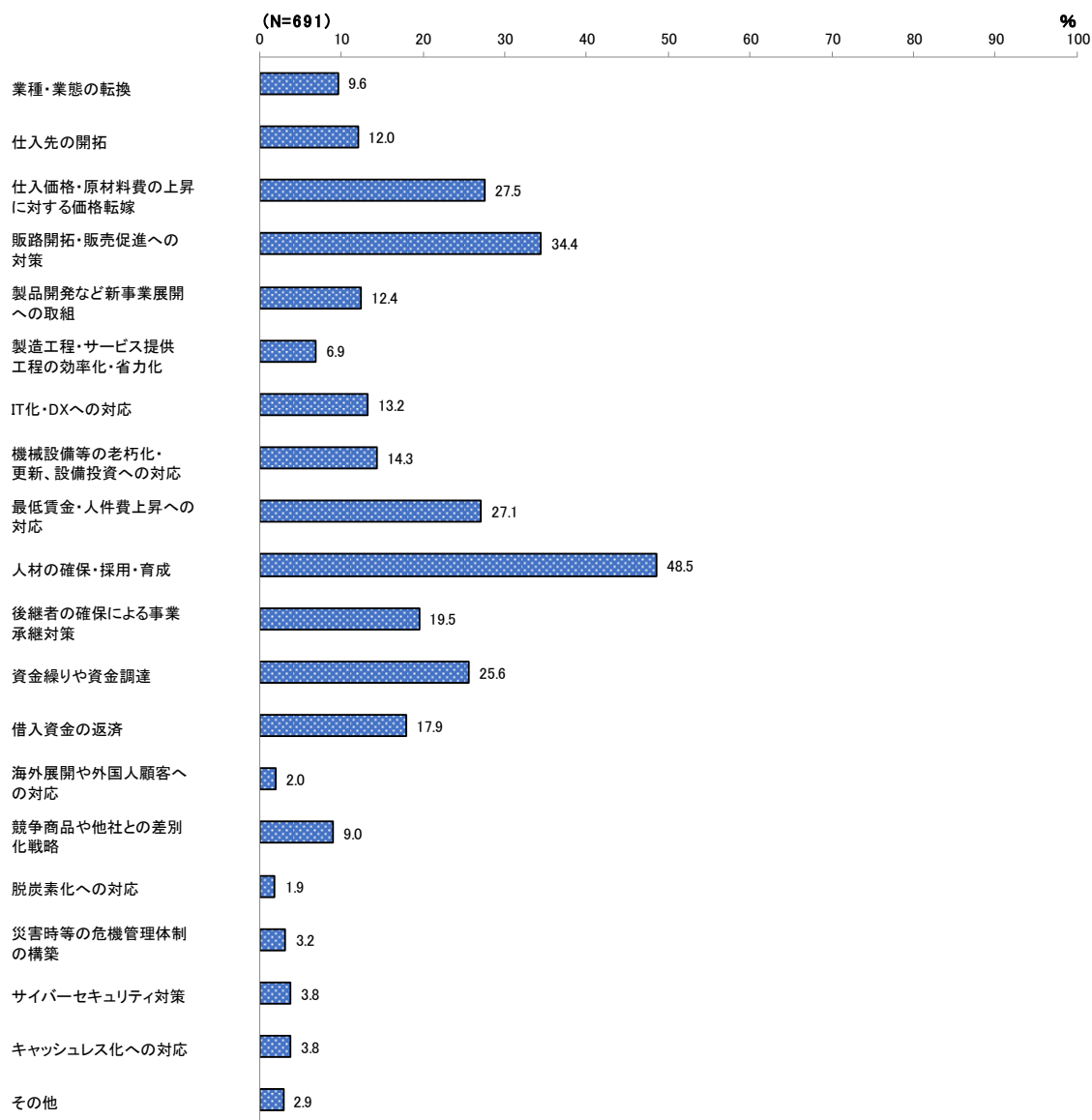


3 アンケート結果概要

(1) 経営課題について

- 重視している経営課題について、「人材の確保・採用・育成」が48.5%と最も高かった。業種別でみると、卸売業や小売業では「販路開拓・販売促進への対策」が最も高かった。また、「人材の確保・採用・育成」と並び、飲食サービス業では「仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁」、IT関連業では「販路開拓・販売促進への対策」が最も高かった。(Q1、別表1)
- 過去の調査結果と比較すると、平成28年度及び29年度実施調査においては、「販路開拓・販売促進への対策」がいずれも50%を超えて最も高かったが、平成30年度以降は「人材の確保・採用・育成」が最も高い状態が継続している。
- また、「製品開発など新事業展開への取組」や「競争商品や他社との差別化戦略」については、平成28年度調査以降、その位置づけが相対的に低下する傾向にある。
- 経営課題に取り組むにあたりネックとなっていることについて、「専門能力を持った人材が不足している」が48.9%と最も高かった。従業員規模別でみると、従業員数5人以下の企業では「日常業務に終われ、時間的な余裕がない」が最も高く、従業員数が5人より多い企業では「専門能力を持った人材が不足している」が最も高かった。(Q2、別表2)
- これまでに利用したことのある公的機関の支援施策について、「助成金・補助金・給付金」が58.7%と最も高く、次いで「融資」の38.6%と続いている。
- 過去の調査結果と比較すると、平成29年度調査においては、56.9%が「公的な相談窓口を利用したことがない」と回答していたが、今回調査では24.6%まで低下した。

Q1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(複数回答)

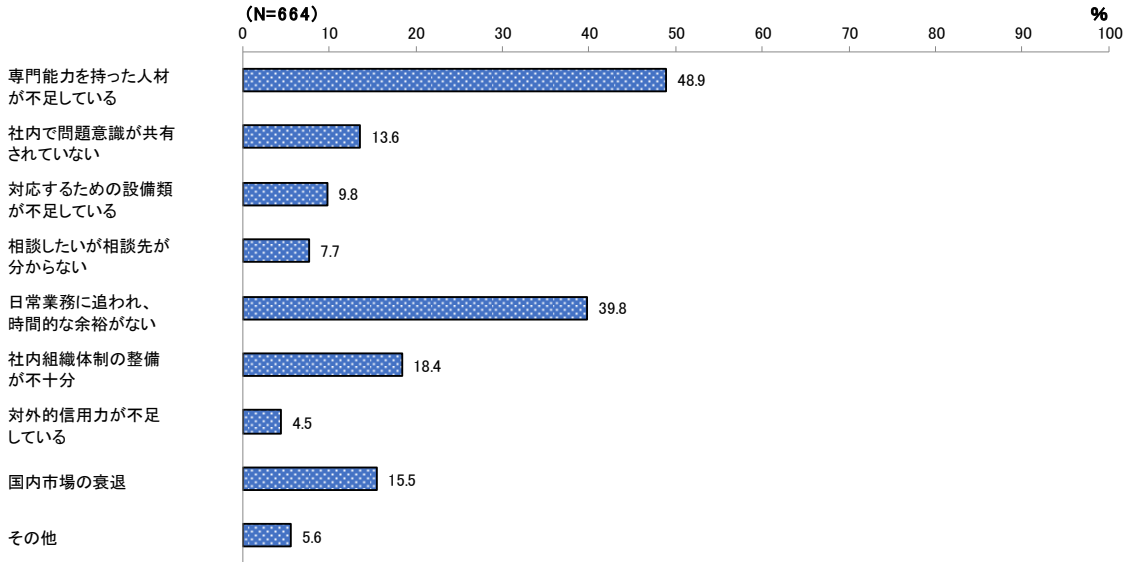


別表1

	全 体	業種・業態の 転換	仕入先の開 拓	仕入価格・原 材料費の上 昇に対する 価格転嫁	販路開拓・販 売促進への 対策	製品開発な ど新事業展 開への取組	製造工程・ サービス提 供工程の効 率化・省力化	IT化・DXへ の対応	機械設備等 の老朽化・更 新、設備投 資への対応	最低賃金・人 件費上昇へ の対応	人材の確保・ 採用・育成		
全 体	691	66	83	190	238	86	48	91	99	187	335		
業 種 別	建設業	145	14	21	36	28	5	2	15	18	46	91	
	製造業	117	9	14	50	45	23	23	11	36	26	55	
	運輸・通信業	19	3	-	5	4	1	-	2	2	10	10	
	卸売業	69	8	13	28	39	15	6	11	5	14	27	
	小売業	87	10	15	24	40	8	2	12	6	25	30	
	飲食サービス業	16	1	2	12	7	2	3	1	2	8	12	
	宿泊業	6	-	-	2	-	1	-	1	3	2	3	
	生活関連サービス業	16	2	-	2	7	-	1	2	2	3	10	
	その他サービス業	96	9	4	17	34	15	7	19	14	28	44	
	医療・福祉	28	2	5	2	7	1	-	4	1	13	18	
	IT関連業	27	2	2	1	11	10	-	2	-	3	11	
	その他	59	6	6	8	14	3	4	10	10	9	22	
	(令和5年10月現在)	5人以下	419	50	58	102	157	60	21	44	49	72	127
		5人超～20人以下	160	10	17	53	45	13	9	22	30	60	112
20人超～50人以下		62	6	3	19	22	7	11	9	13	30	51	
50人超～100人以下		30	-	2	12	10	3	3	11	5	14	27	
100人超～300人以下		15	-	2	4	4	2	3	3	2	9	14	
300人超		3	-	1	-	-	-	1	2	-	2	3	
				33.3	-	-	-	33.3	66.7	-	66.7	100.0	

	全 体	後継者の確 保による事 業承継対策	資金繰りや 資金調達	借入資金の 返済	海外展開や 外国人顧客 への対応	競争商品や 他社との差 別化戦略	脱炭素化へ の対応	災害時等の 危機管理体制 の構築	サイバーセ キュリティ対 策	キャッシュレ ス化への対 応	その他		
全 体	691	135	177	124	14	62	13	22	26	26	20		
業 種 別	建設業	145	33	35	26	-	10	4	1	2	5	3	
	製造業	117	19	28	22	3	10	4	3	3	-	2	
	運輸・通信業	19	2	7	4	-	2	1	-	2	-	-	
	卸売業	69	16	24	12	2	12	-	4	1	3	1	
	小売業	87	14	25	21	2	12	-	1	2	7	4	
	飲食サービス業	16	2	2	1	-	2	-	-	-	2	1	
	宿泊業	6	-	3	2	-	1	-	-	-	1	-	
	生活関連サービス業	16	4	5	5	-	2	-	-	1	-	-	
	その他サービス業	96	21	21	14	2	4	3	5	5	4	-	
	医療・福祉	28	5	6	6	1	1	-	7	1	1	1	
	IT関連業	27	7	7	3	3	4	-	-	5	-	-	
	その他	59	11	12	8	1	2	1	1	4	3	6	
	(令和5年10月現在)	5人以下	419	85	116	78	12	44	6	5	17	17	15
		5人超～20人以下	160	36	42	31	1	7	2	7	5	5	3
20人超～50人以下		62	7	14	10	-	7	1	3	1	-	1	
50人超～100人以下		30	5	2	2	1	4	3	4	2	1	-	
100人超～300人以下		15	1	2	2	-	-	-	2	1	1	1	
300人超		3	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	
								33.3	33.3	-	33.3	-	

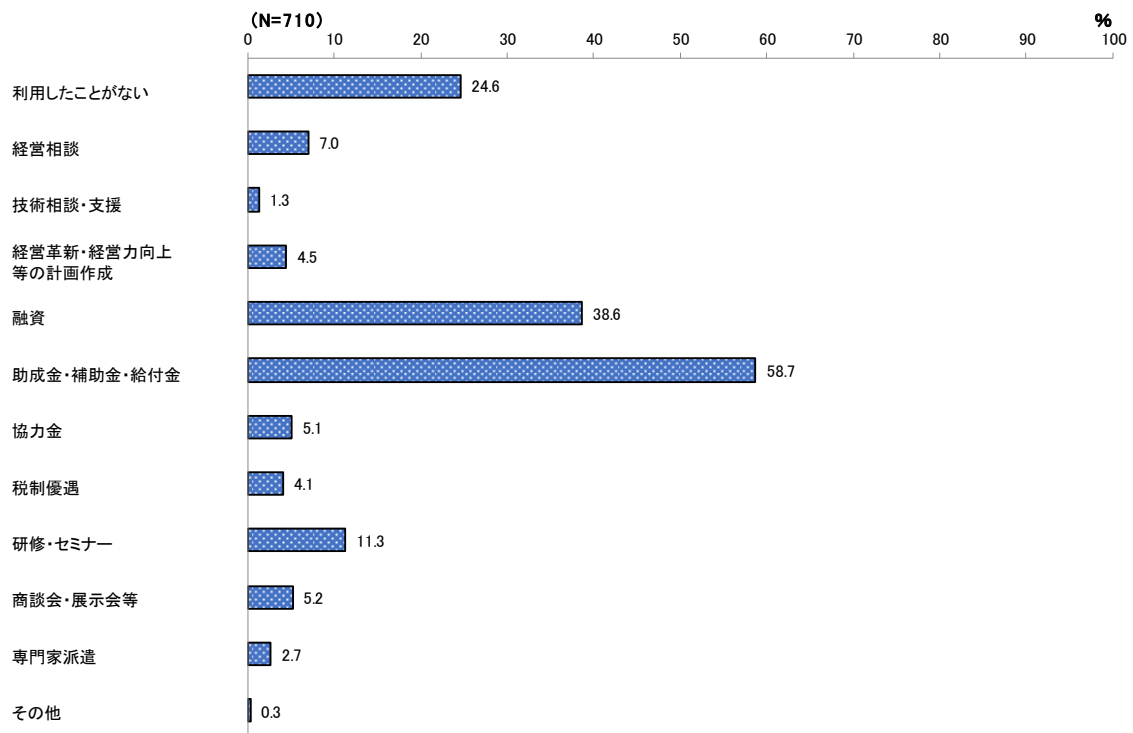
Q2 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。
(複数回答)



別表2

	全体	専門能力を持った人材が不足している	社内で問題意識が共有されていない	対応するための設備類が不足している	相談したいが相談先が分からない	日常業務に追われ、時間的な余裕がない	社内組織体制の整備が不十分	対外的信用力が不足している	国内市場の衰退	その他		
全体	664	325	90	65	51	264	122	30	103	37		
業種別	建設業	139	85	14	5	7	62	22	4	13	4	
	製造業		61.2	10.1	3.6	5.0	44.6	15.8	2.9	9.4	2.9	
			113	50	22	19	9	35	22	5	28	7
	運輸・通信業											
			18	8	-	3	2	9	2	2	1	3
	卸売業											
			67	36	5	7	2	29	14	4	19	1
	小売業											
			82	31	10	10	8	32	16	1	22	3
	飲食サービス業											
			16	6	4	1	3	8	2	1	1	1
	宿泊業											
			5	-	1	2	-	3	-	-	-	-
	生活関連サービス業											
			17	9	4	-	3	5	3	1	3	1
その他サービス業												
		94	46	12	9	9	40	21	3	10	4	
医療・福祉												
		27	15	4	1	3	11	6	3	-	2	
IT関連業												
		25	12	2	2	1	12	5	2	-	2	
その他												
		55	26	11	6	4	17	7	4	5	7	
(令和5年10月現在) 従業員規模別	5人以下		397	160	23	48	39	166	47	24	77	26
				40.3	5.8	12.1	9.8	41.8	11.8	6.0	19.4	6.5
	5人超～20人以下		155	90	37	11	10	57	38	5	21	7
				58.1	23.9	7.1	6.5	36.8	24.5	3.2	13.5	4.5
	20人超～50人以下		62	41	14	6	1	23	17	-	4	2
				66.1	22.6	9.7	1.6	37.1	27.4	-	6.5	3.2
	50人超～100人以下		30	22	12	-	-	10	10	1	-	-
				73.3	40.0	-	-	33.3	33.3	3.3	-	-
	100人超～300人以下		15	8	3	-	-	6	7	-	1	2
				53.3	20.0	-	-	40.0	46.7	-	6.7	13.3
300人超		3	3	1	-	-	1	2	-	-	-	
			100.0	33.3	-	-	33.3	66.7	-	-	-	

Q 3 これまでに利用したことがある公的機関の支援施策についてお聞かせください。
(複数回答)



Q 4 貴社の経営課題はどこに相談していますか。相談先についてお聞かせください。

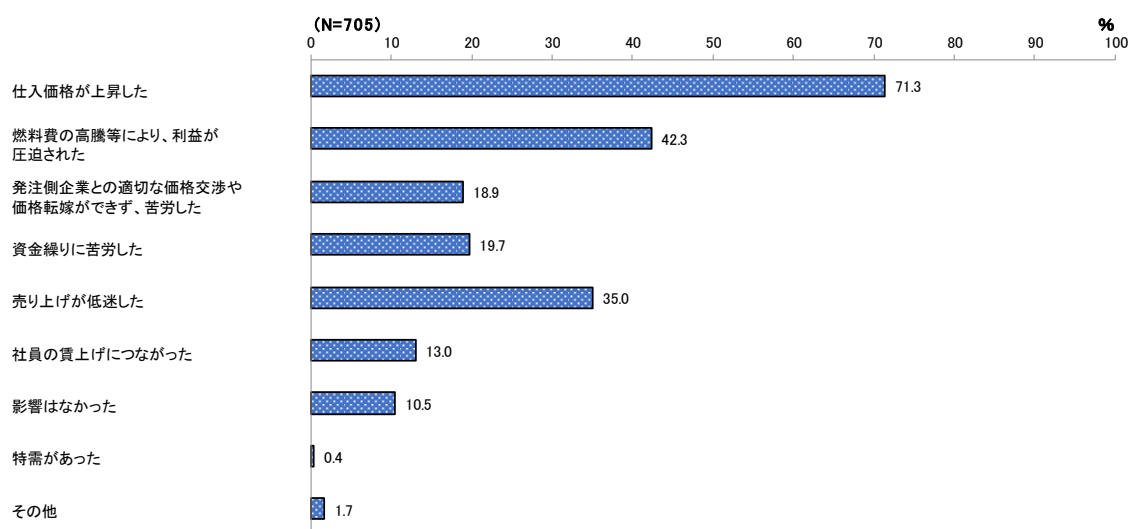
- ・税理士 (138 件)
- ・金融機関 (45 件)
- ・会計士・会計事務所 (43 件)
- ・商工会議所 (29 件)
- ・コンサルタント (24 件)
- ・経営者・同業他社・取引先 (19 件)
- ・友人・知人・仲間 (15 件)
- ・親会社・グループ会社 (14 件)
- ・社会保険労務士 (11 件)
- ・県や市 (10 件)
- ・(公財) 神奈川産業振興センター (4 件)
- ・行政書士 (3 件)
- ・中小企業診断士 (2 件)
- ・インターネット (2 件)
- ・組合
- ・産業技術研究所
- ・経理事務所
- ・私的財務経営事務所
- ・ハローワーク
- ・人材派遣元企業
- ・SHINみなとみらい (神奈川県ベンチャー企業成長促進拠点)
- ・YOXO BOX (横浜市スタートアップ成長支援拠点)
- ・JETRO
- ・首都圏建設産業ユニオン

(2) 市場変化への対応について

- 原材料やエネルギー費等の物価高騰に伴う影響については、「仕入価格が上昇した」が71.3%と最も高く、次いで「燃料費の高騰等により、利益が圧迫された」が42.3%、「売上げが低迷した」が35.0%となっている。業種別にみると、運輸・通信業、医療・福祉業では「燃料費の高騰等により、利益が圧迫された」が最も高かった。また、宿泊業で「資金繰りに苦労した」、小売業で「売上げが低迷した」と回答した割合が高かった。(Q5、別表3)
- 回答から、原材料やエネルギー費等の物価は高騰しているが、その分を価格に上乗せできずに利益を圧迫している状況がうかがえる。また、その傾向は、自由記載からも見られる。(Q8)
- ロボット関連産業への新規参入意欲については、89.4%が「参入予定はない」としているが、製造業、その他サービス業、医療・福祉、IT関連業で「すでに参入している」もしくは「今後、ロボット関連産業に参入予定」と回答した企業があった。(Q6、別表4)

Q5 原材料やエネルギー費等の物価高騰に伴う影響についてお聞かせください。

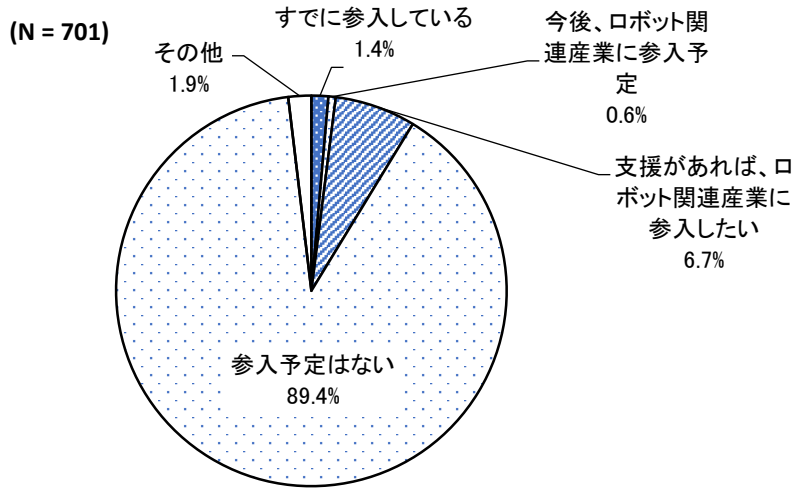
(複数回答)



別表3

	全 体	仕入価格が 上昇した	燃料費の高 騰等により、 利益が圧迫 された	発注側企業 との適切な 価格交渉や 価格転嫁が できず、苦勞 した	資金繰りに 苦勞した	売上げが 低迷した	社員の賃上 げにつなが った	影響はな かった	特需があっ た	その他
全 体	705	503	298	133	139	247	92	74	3	12
		71.3	42.3	18.9	19.7	35.0	13.0	10.5	0.4	1.7
業 種 別	建設業	148	111	72	39	31	50	24	7	-
			75.0	48.6	26.4	20.9	33.8	16.2	4.7	-
	製造業	116	104	64	36	26	51	11	1	-
			89.7	55.2	31.0	22.4	44.0	9.5	0.9	-
	運輸・通信業	20	8	12	7	4	5	4	2	1
			40.0	60.0	35.0	20.0	25.0	20.0	10.0	5.0
	卸売業	69	65	31	12	16	27	5	-	1
			94.2	44.9	17.4	23.2	39.1	7.2	-	1.4
	小売業	90	76	33	13	23	50	12	5	1
			84.4	36.7	14.4	25.6	55.6	13.3	5.6	1.1
	飲食サービス業	16	15	10	2	3	5	2	-	-
			93.8	62.5	12.5	18.8	31.3	12.5	-	-
	宿泊業	6	6	4	1	2	1	-	-	-
			100.0	66.7	16.7	33.3	16.7	-	-	-
	生活関連サービス業	17	14	6	1	3	7	1	-	-
		82.4	35.3	5.9	17.6	41.2	5.9	-	-	
その他サービス業	101	45	30	13	20	23	13	33	-	
		44.6	29.7	12.9	19.8	22.8	12.9	32.7	-	
医療・福祉	28	12	16	2	3	6	8	3	-	
		42.9	57.1	7.1	10.7	21.4	28.6	10.7	-	
IT関連業	27	14	5	3	1	5	4	6	-	
		51.9	18.5	11.1	3.7	18.5	14.8	22.2	-	
その他	60	27	12	4	4	15	7	16	-	
		45.0	20.0	6.7	6.7	25.0	11.7	26.7	-	
(令和5年10月現在)	5人以下	432	297	152	65	89	183	31	54	1
			68.8	35.2	15.0	20.6	42.4	7.2	12.5	0.2
	5人超～20人以下	160	115	80	41	33	43	32	13	2
			71.9	50.0	25.6	20.6	26.9	20.0	8.1	1.3
	20人超～50人以下	62	51	37	14	12	15	16	-	-
			82.3	59.7	22.6	19.4	24.2	25.8	-	-
	50人超～100人以下	31	25	18	8	2	3	5	5	-
		80.6	58.1	25.8	6.5	9.7	16.1	16.1	-	
100人超～300人以下	15	12	10	3	2	2	7	-	-	
		80.0	66.7	20.0	13.3	13.3	46.7	-	-	
300人超	3	2	1	1	-	-	1	1	-	
		66.7	33.3	33.3	-	-	33.3	33.3	-	

Q 6 生活支援ロボットや関連部品の製造等、ロボット関連産業への新規参入意欲についてお聞かせください。(複数回答)

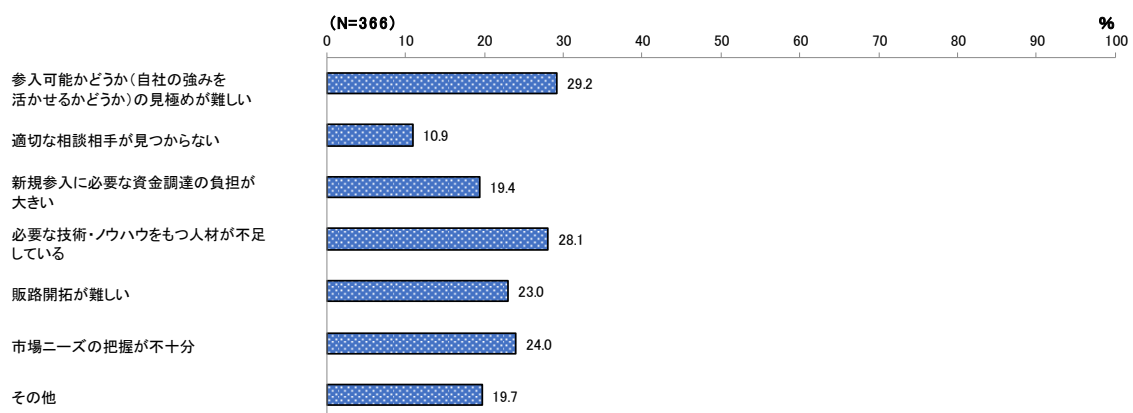


別表 4

		全 体	すでに参入している	今後、ロボット関連産業に参入予定	支援があれば、ロボット関連産業に参入したい	参加予定はない	その他	
全 体		701 100.0	10 1.4	4 0.6	47 6.7	627 89.4	13 1.9	
業 種 別	建設業	146 100.0	-	-	7 4.8	137 93.8	2 1.4	
	製造業	117 100.0	6 5.1	2 1.7	20 17.1	85 72.6	4 3.4	
	運輸・通信業	20 100.0	-	-	1 5.0	19 95.0	-	
	卸売業	68 100.0	-	-	2 2.9	64 94.1	2 2.9	
	小売業	85 100.0	-	-	2 2.4	82 96.5	1 1.2	
	飲食サービス業	16 100.0	-	-	1 6.3	14 87.5	1 6.3	
	宿泊業	6 100.0	-	-	-	6 100.0	-	
	生活関連サービス業	18 100.0	-	-	1 5.6	17 94.4	-	
	その他サービス業	100 100.0	3 3.0	-	2 2.0	94 94.0	1 1.0	
	医療・福祉	28 100.0	-	1 3.6	1 3.6	26 92.9	-	
	IT関連業	29 100.0	1 3.4	-	6 20.7	20 69.0	2 6.9	
	その他	60 100.0	-	1 1.7	4 6.7	55 91.7	-	
	(令和5年10月現在)	従業員規模別						
		5人以下	428 100.0	7 1.6	3 0.7	27 6.3	386 90.2	5 1.2
5人超~20人以下		160 100.0	2 1.3	1 0.6	11 6.9	144 90.0	2 1.3	
20人超~50人以下		62 100.0	-	-	5 8.1	54 87.1	3 4.8	
50人超~100人以下		31 100.0	-	-	3 9.7	26 83.9	2 6.5	
100人超~300人以下		14 100.0	-	-	1 7.1	13 92.9	-	
300人超		3 100.0	1 33.3	-	-	2 66.7	-	

Q7 ロボット関連産業への新規参入にあたっての課題について、お聞かせください。

(複数回答)



Q 8 市場の変化への対応等について、苦勞している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【苦勞している点について】

- ・燃料費や原材料費が上がっても、価格に転嫁することが厳しい。(宿泊業、ほか卸売業、小売業、その他サービス業でも同様の意見あり)
- ・輸入仕入がメインのため、円安による仕入れ価格の増大と、売上の減少にも現れており、対処に苦慮している。円安リスクについては、別の事業展開等の模索も検討も必要かもしれないと感じている。(卸売業)
- ・時代の変化が激しく、商品寿命が短くなり商品の流動性にスタッフを適応させるのが大変。(小売業)
- ・新規事業内容等を計画するも、人材の確保ができずに先に進めず計画倒れになってしまう事がある。やはり就業人口の減少により中小企業では人手不足はやはり事業継続の課題となる。(製造業、ほか建設業、その他サービス業でも人材不足についての意見あり)
- ・IT化が進められているがそもそも従業員等高齢の為パソコン等操作に不慣れであり難しい。(その他)

【自社の取組みについて】

- ・事業主の高齢化と後継者問題の対策として事業形態を変えて、宿泊事業と造園業の両立を目指している。(建設業)
- ・庭を持つ個人のお客様は少なくなっているため、公共事業を主に請け負っているが、競合他社が増えた。そこで、入札に有利になる認定取得に取り組んだ。また、マンションや施設への新規顧客開拓に力を入れている。(建設業)
- ・脱炭素への潮流の中、アンモニア製造分野への参入が緒についた。(建設業)
- ・益々顕著となっている空き家問題に対応すべく、公共事業への参画を目指し経験者の雇用をした。社としては未経験な為、時間は要するが必要な体制を整えて取り組んでいく計画がある。(建設業)
- ・県内の同業社数の増加に伴い「安価過ぎる」新規の競合他社との差別化として、一貫して「安全」「適正」は打ち出している。又「高度な技術力」をより明確にすべく社員教育を徹底し、社としてのイメージ戦略を並行して進めている。(建設業)
- ・製造パートナーと共同営業をしたりしている。弊社は社内で製造ラインをもたないので、逆に製造を専門としている会社と組んで、それぞれの得意な分野の顧客に営業をしている。(製造業)
- ・市場の変化については、市場開拓のできる人材を確保し、新規顧客開拓にチャレンジをしています。また、各種展示会などで新規開発案件の掘り起こしを行い、産学連携での開発に取り組んでいます。(製造業)
- ・当社は安さを売りにしておらず品質重視の為、小売店の規格と合わない。小売の方へも手を伸ばそうと、あれこれ模索しているが、まだ軌道には乗っていない。クラウドファンディングも結果が出ず、ホームページ、Google、Instagramに力を入れている。まだまだ結果は出ていない。(卸売業)
- ・飲食業は店内利用時間が(退店時間が特に)短くなっている。店内以外の売上の確保としてECサイトによる販売を今後やっていく予定。(飲食サービス業)

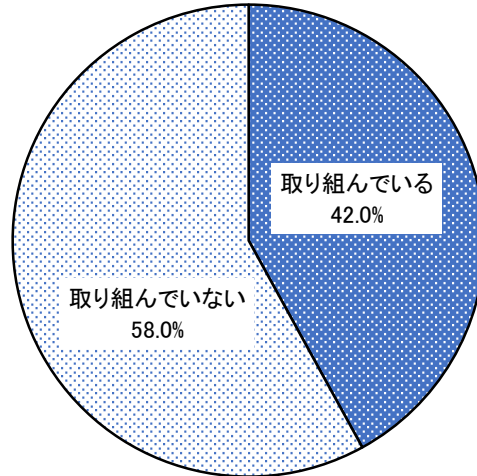
※ 数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

(3) 特定課題への対応について

- SDGs への取組状況については、「取り組んでいる」が 42.0%、「取り組んでいない」が 58.0%であった。(Q9)
- 脱炭素化に対する認識などについては、「脱炭素化の動きが加速しており、今後事業をするうえで脱炭素化は必須だと考えている」が 49.0%で、脱炭素化への関心が高まっている一方で、脱炭素化に向けた取組を進める上での課題では、「必要なノウハウ、人員が不足している」、「投資・運営コスト増への対応が困難である」などが挙げられていた。(Q10、Q11)
- DX推進のため、行っている又は行う予定の取組については、「ペーパーレス化」が 39.2%で最も高く、次いで「業務におけるオンラインの活用」が 29.0%であった。(Q12)
- 令和4年度の調査結果と比較すると、「ペーパーレス化」や「業務におけるオンラインの活用」の割合が高いのは変わっていないが、その割合は低下している（それぞれ、1.5%、3.7%の減）。一方で、「デジタル活用の視点からの業務プロセスの見直し」や「定型業務の自動化（RPA）」は増加（それぞれ、3.8%、1.2%の増）している。
- 働き方改革への取組で行っているものについては、「長時間労働の是正」が最も高く、次いで「年次有給休暇取得の奨励」、「パソコン・タブレットや各種システムの導入による業務の効率化」が高かった。(Q13)
- 従業員のリスクリング推進のために必要な支援については、「リスクリングを進めるための助成金」が最も高く、次いで「従業員のリスクリングを進めるための方法等」となっている。(Q14) また、研修分野については、「ビジネススキル」が最も高く、次いで「情報」となっている。(Q15)
- 改正女性活躍推進法の取組状況については、「取り組んでいない」が 50.7%と最も高かった。(Q16)

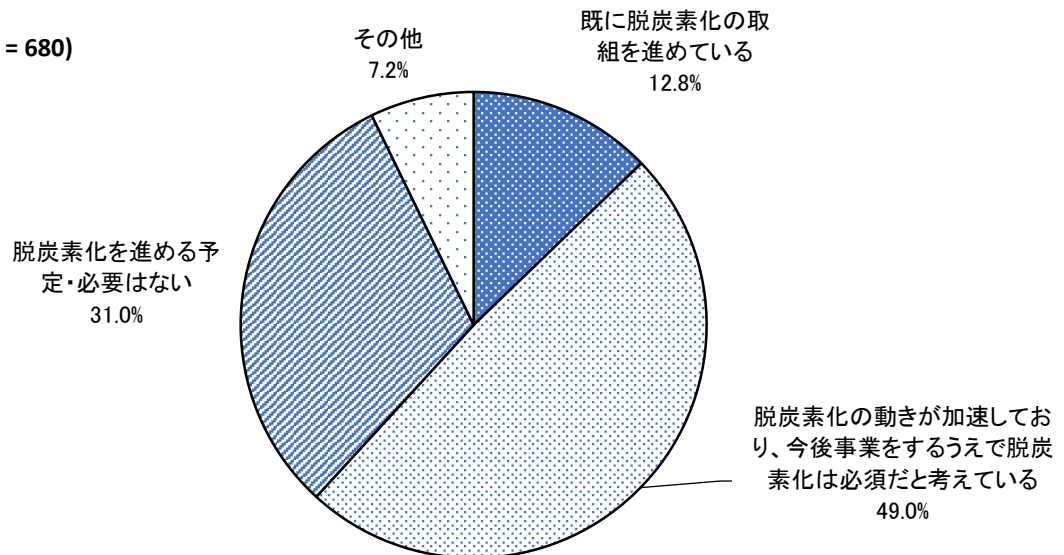
Q9 SDGsへの取組状況をお聞かせください。

(N = 674)

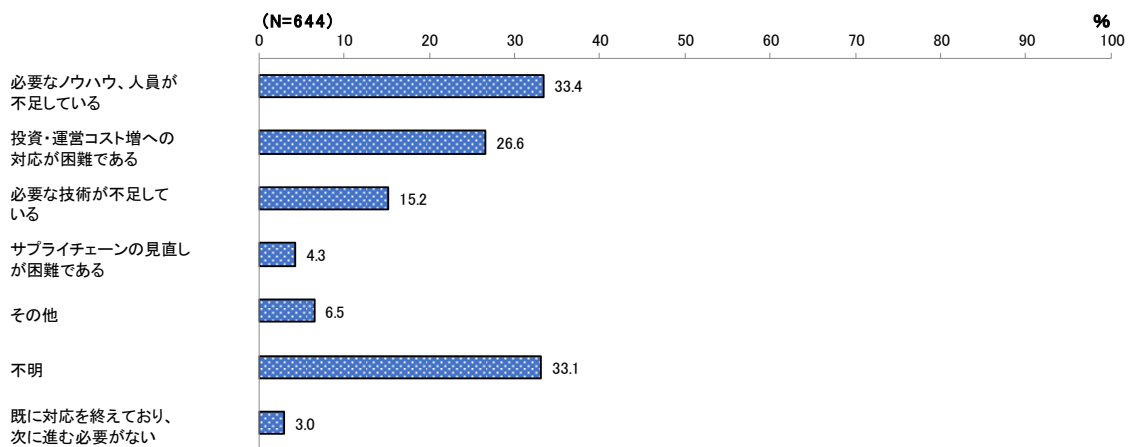


Q10 脱炭素化に対する認識などをお聞かせください。

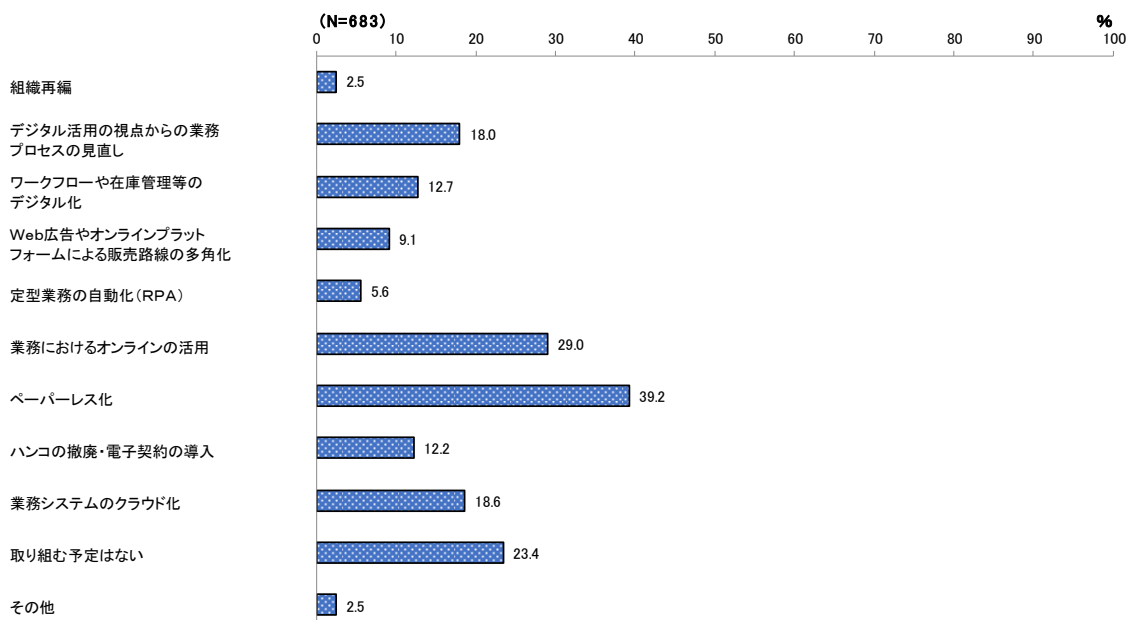
(N = 680)



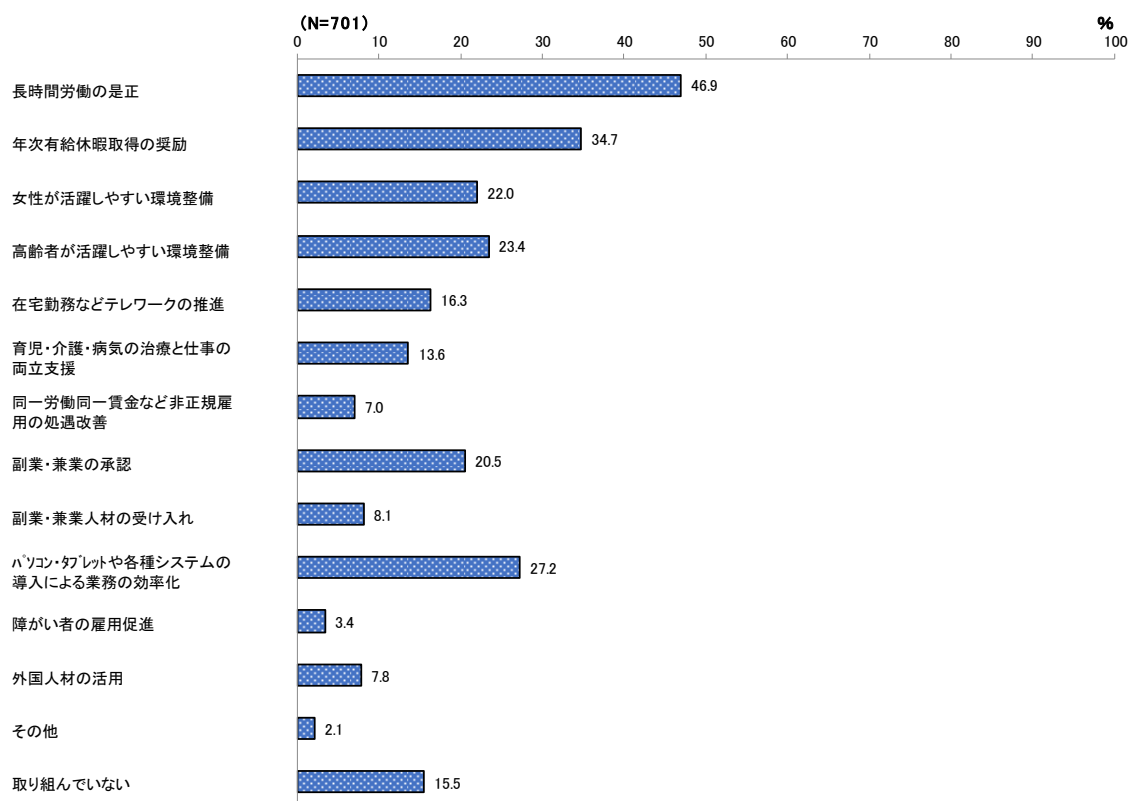
Q11 脱炭素化に向けた取組を進める上での課題について、お聞かせください。（複数回答）



Q12 DX推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。（複数回答）

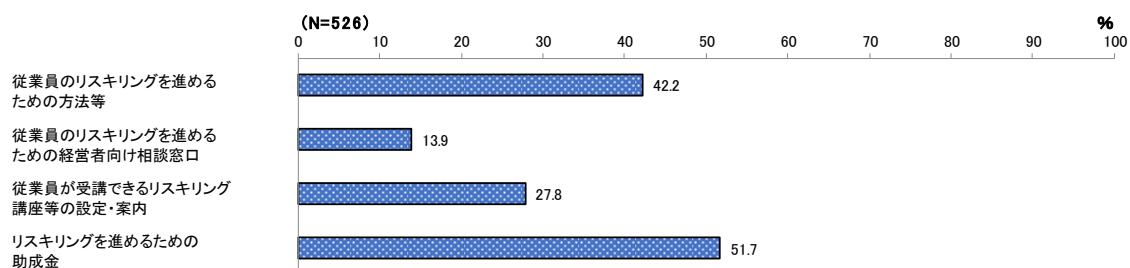


Q13 働き方改革への取組には以下のようなものがあります。貴社で行っているものをお聞かせください。(複数回答)



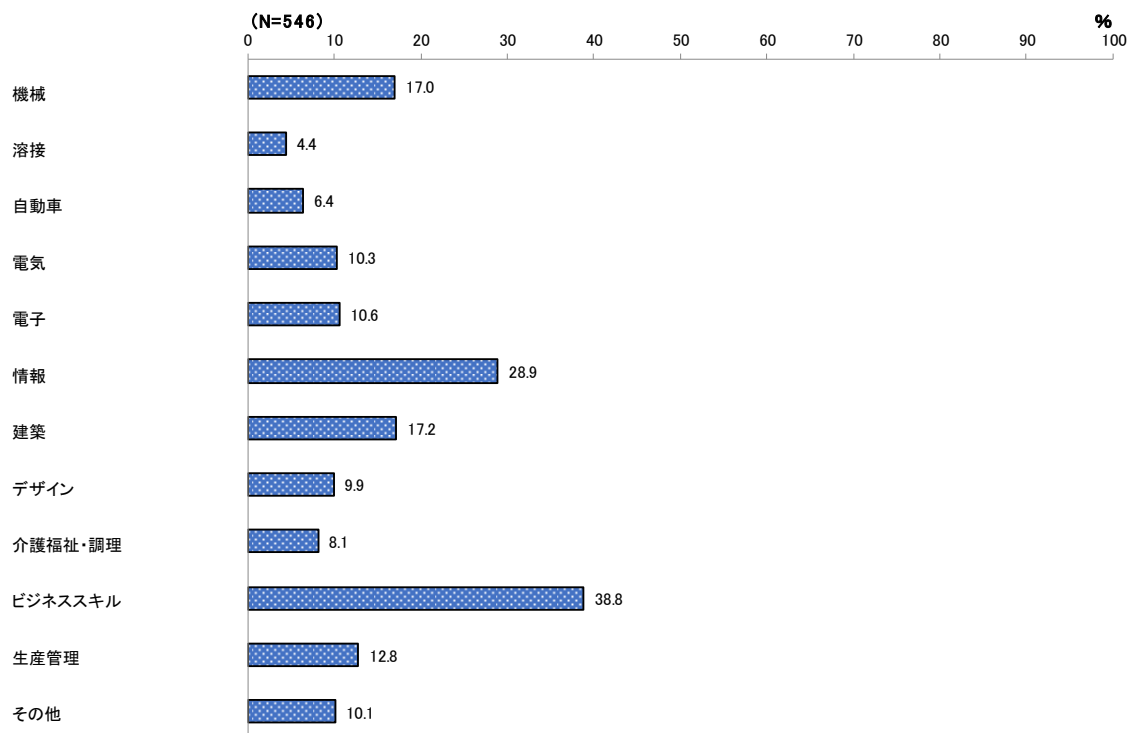
Q14 従業員のリスキリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。

(複数回答)

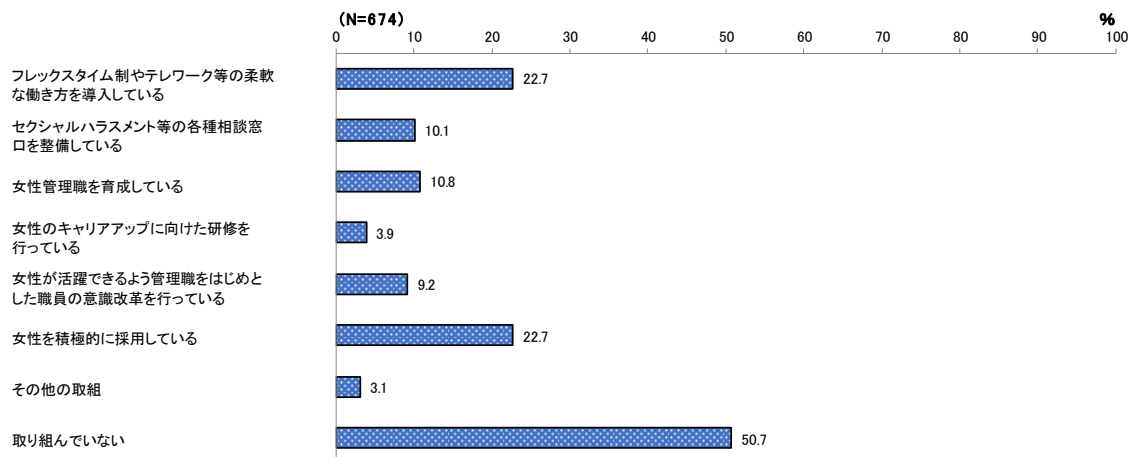


Q15 従業員のリスクリング推進のために希望する研修分野についてお聞かせください。

(複数回答)



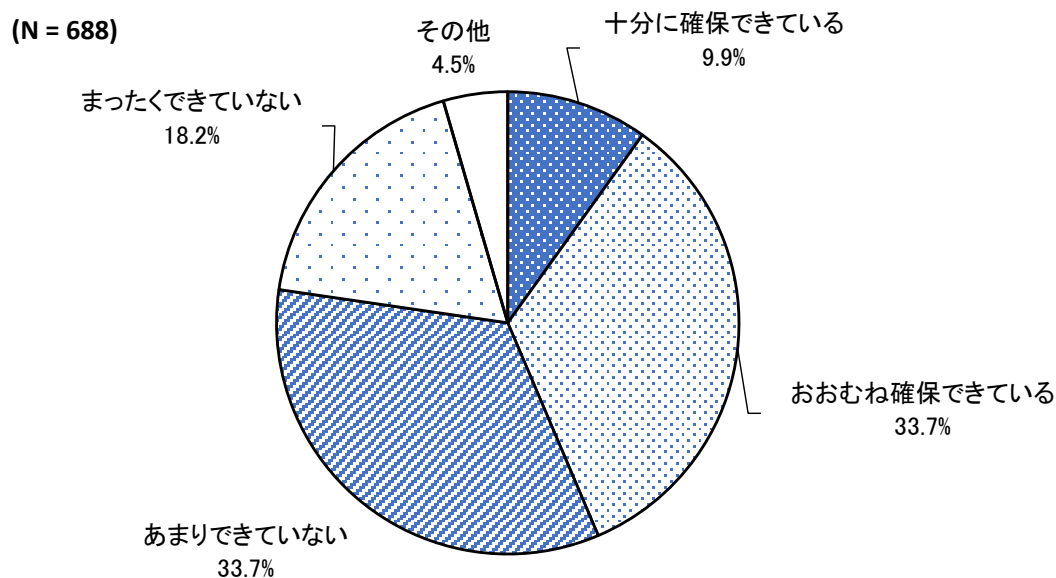
Q16 2022年4月に改正女性活躍推進法が全面施行されましたが、貴社の取組状況をお聞かせください。(複数回答)



(4) 人材の確保について

- 人材の確保に関する充足感については、「おおむね確保できている」及び「あまりできていない」がそれぞれ33.7%と最も高かった。「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた『できていない』は51.9%であり、中小企業の約半数が人材確保に課題を抱えている状況がうかがえる。(Q17、別表5)
- 人材の確保のために、主に実施していることについては、「身内や知人等からの紹介」が最も高かった。(Q18、別表6)
- 人材の雇用・採用にあたっての課題については、「求める質の人材がなかなかいない」が50.5%と最も高く、次いで「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」が高かった。(Q19)
- 「求める質の人材がない」については、「必要な専門知識を持つ人材がなかなか確保できない」「求人で来る人材のレベルが低い」など、自由回答でも挙げられていた。(Q21)
- 従業員の人材育成や能力開発に関する課題については、「特に問題はない」が最も高く、次いで「時間が足りない」が高かった。(Q20)

Q17 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。

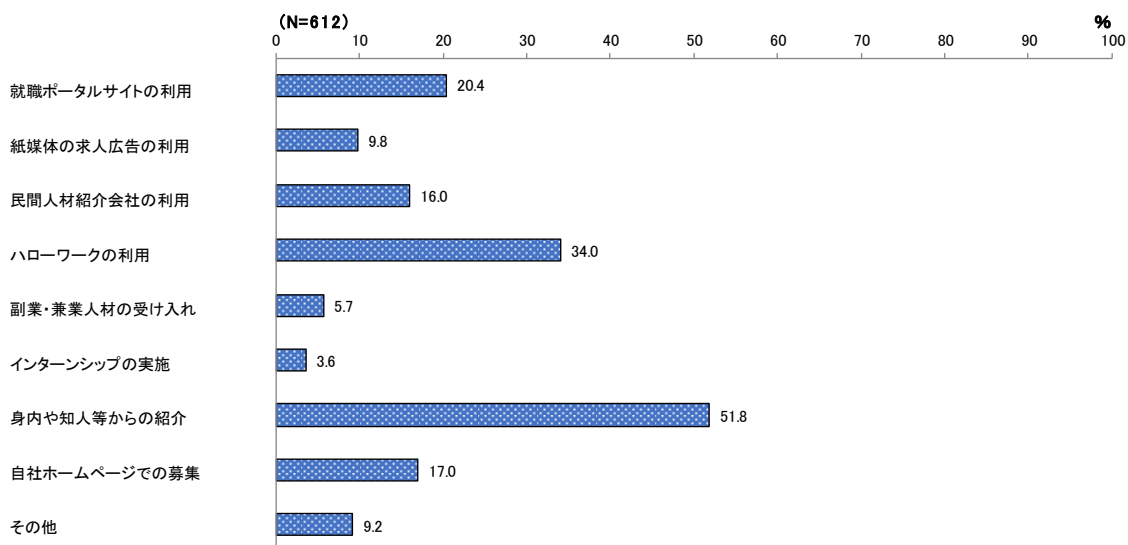


別表5

		全 体	十分に確保 できている	おおむね確 保できている	あまりできて いない	まったくでき ていない	その他
全 体		688	68	232	232	125	31
		100.0	9.9	33.7	33.7	18.2	4.5
業 種 別	建設業	144	9	38	59	36	2
		100.0	6.3	26.4	41.0	25.0	1.4
	製造業	116	11	41	43	17	4
		100.0	9.5	35.3	37.1	14.7	3.4
	運輸・通信業	20	4	5	5	5	1
		100.0	20.0	25.0	25.0	25.0	5.0
	卸売業	65	8	24	17	10	6
		100.0	12.3	36.9	26.2	15.4	9.2
	小売業	82	5	35	28	10	4
		100.0	6.1	42.7	34.1	12.2	4.9
	飲食サービス業	15	1	6	7	1	-
		100.0	6.7	40.0	46.7	6.7	-
	宿泊業	6	-	2	3	1	-
		100.0	-	33.3	50.0	16.7	-
	生活関連サービス業	17	3	7	6	1	-
		100.0	17.6	41.2	35.3	5.9	-
その他サービス業	98	16	22	35	20	5	
	100.0	16.3	22.4	35.7	20.4	5.1	
医療・福祉	29	2	15	7	5	-	
	100.0	6.9	51.7	24.1	17.2	-	
IT関連業	29	1	11	8	7	2	
	100.0	3.4	37.9	27.6	24.1	6.9	
その他	59	6	26	11	10	6	
	100.0	10.2	44.1	18.6	16.9	10.2	
(令和5年10月現在)	5人以下	413	56	124	112	92	29
		100.0	13.6	30.0	27.1	22.3	7.0
	5人超～20人以下	162	11	61	68	22	-
		100.0	6.8	37.7	42.0	13.6	-
	20人超～50人以下	62	1	27	29	4	1
		100.0	1.6	43.5	46.8	6.5	1.6
50人超～100人以下	31	-	14	14	3	-	
	100.0	-	45.2	45.2	9.7	-	
100人超～300人以下	14	-	5	7	2	-	
	100.0	-	35.7	50.0	14.3	-	
300人超	3	-	1	2	-	-	
	100.0	-	33.3	66.7	-	-	

Q18 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。

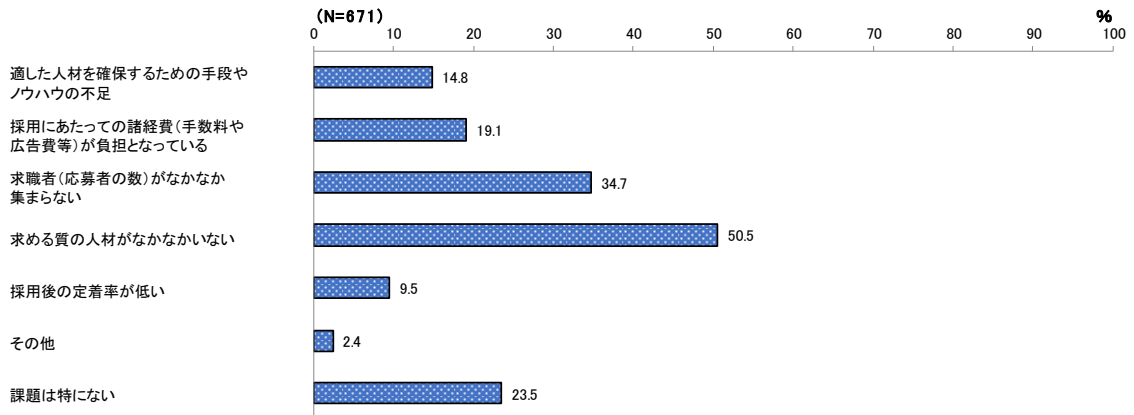
(複数回答)



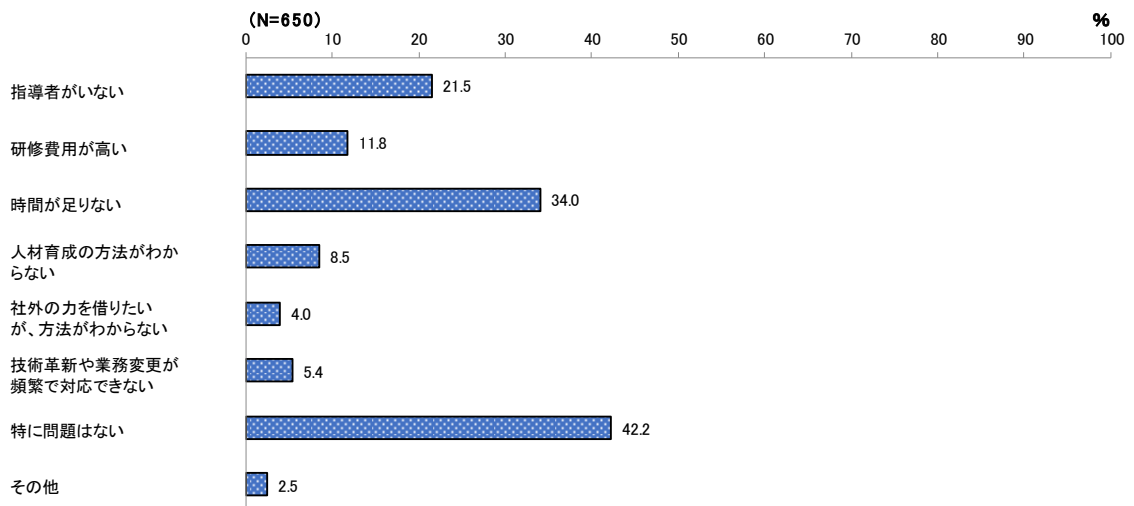
別表6

	全体	就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人広告の利用	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	副業・兼業人材の受け入れ	インターンシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他	
全体	612	125	60	98	208	35	22	317	104	56	
業種別	建設業	134	28	7	14	51	7	5	86	30	5
	製造業	102	24	11	21	42	4	5	41	9	10
	運輸・通信業	17	3	3	4	9	-	1	6	3	1
	卸売業	54	9	6	9	18	1	2	30	9	7
	小売業	71	12	13	8	19	5	1	38	8	4
	飲食サービス業	15	6	4	4	4	4	1	8	-	1
	宿泊業	6	1	1	2	3	1	-	4	2	-
	生活関連サービス業	14	5	2	1	4	1	1	4	4	-
	その他サービス業	87	11	7	12	25	8	3	47	19	10
	医療・福祉	25	10	2	10	12	1	-	15	3	-
	IT関連業	25	6	1	3	7	2	1	13	8	3
	その他	54	8	2	10	14	1	-	22	9	13
	(令和5年10月現在)	348	26	20	24	74	24	7	215	31	47
	5人以下	155	7.5	5.7	6.9	21.3	6.9	2.0	61.8	8.9	13.5
5人超～20人以下	59	4.5	1.6	3.7	7.4	4	7	68	4.1	6	
20人超～50人以下	29	2.9	1.0	2.3	4.7	2.6	4.5	43.9	2.6	3.9	
50人超～100人以下	15	1.7	0.7	0.7	1.6	0.3	2	10	0.9	1	
100人超～300人以下	3	0.8	0.2	0.9	1.0	0.1	4	5	0.5	-	
300人超	3	1	1	3	2	-	-	1	1	-	
		33.3	33.3	100.0	66.7	-	-	33.3	33.3	-	

Q19 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)



Q20 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(複数回答)



Q21 人材確保について苦勞している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【苦勞している点】

- ・民間の人員紹介企業の紹介手数料が高い割に、求める人材が集まらない。公的機関（ハローワーク）に求人募集の登録をしても応募者が少ない。たまに紹介を受けても、当方が求めるレベルの応募者が少なく不採用になる事が多い。（製造業）
- ・短時間労働者（パートタイマー）の採用に苦勞している地域がある。地域特性から応募者が高齢化しており、業務内容と合わないケースが続いている。（その他サービス業）
- ・介護業界の為、常に人手不足。求人を掛けても応募がない。来る人材のレベルが低い。（医療、福祉）
- ・専門性が高いので取引相手などで有能な人がいればスカウトするがなかなか確保できない。（卸売業）
- ・求人広告を公表すると、広告会社の営業が多く仕事に支障を与える。あの手この手で営業をかけてくるので迷惑。ならば求人広告は不必要なのではと考えてしまう。（建設業）
- ・専門分野すぎてなかなか求める人材がない 初心者教育するのに時間や経験が必要で、まかせられる状況になる頃に退職してしまう。（建設業）
- ・日本人の建設現場作業員の確保が難しいため、今年から外国人雇用（特定1号）を始めた。大変助かっているが、就労者に支払う給与以外に、各方面への諸費用がある。トータルで日本人を雇うより出費が多いが、元請からもらう単価は上がらないため、利益が少ない。今後も日本人の作業員が見つからなければ、続けていくしかなく、経営が不安である。（建設業）

【成果を上げている点】

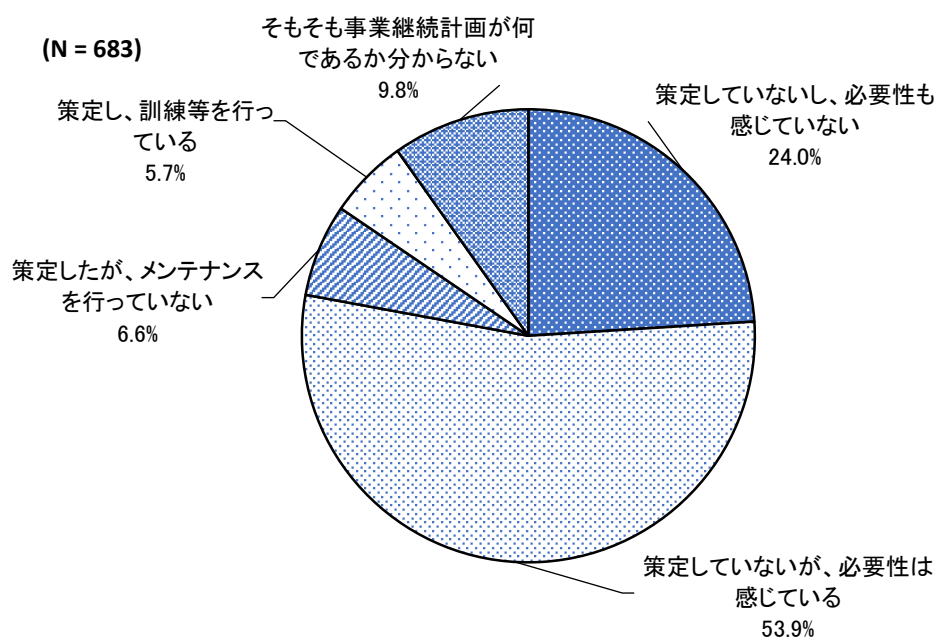
- ・過去、横浜市就職サポートセンターのインターンシップに参加し、社員の採用実績がある。（製造業）
- ・HPやInstagramの活用など時代の流れに合わせて行くことが大事だと思います。すぐに結果にはつながらないのでコツコツと社内の環境整備を進めていくことによって働きやすい環境が育ち応募につながると思います。それには時間も手間もかかり利益を生まない作業なのでつい後回しになってしまいがちなのが難点です。（建設業）
- ・取り組みの成果としては、社長および人事担当者が、地道に足で各学校を回り、情報収集と学校との友好的な関係を築き始めた事、更には、採用目的の動画を作成し、YouTubeやHPへアップした事により、本年より少しずつではあるが、新卒採用予定者を確保できている。（その他サービス業）

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

(5) 事業継続について

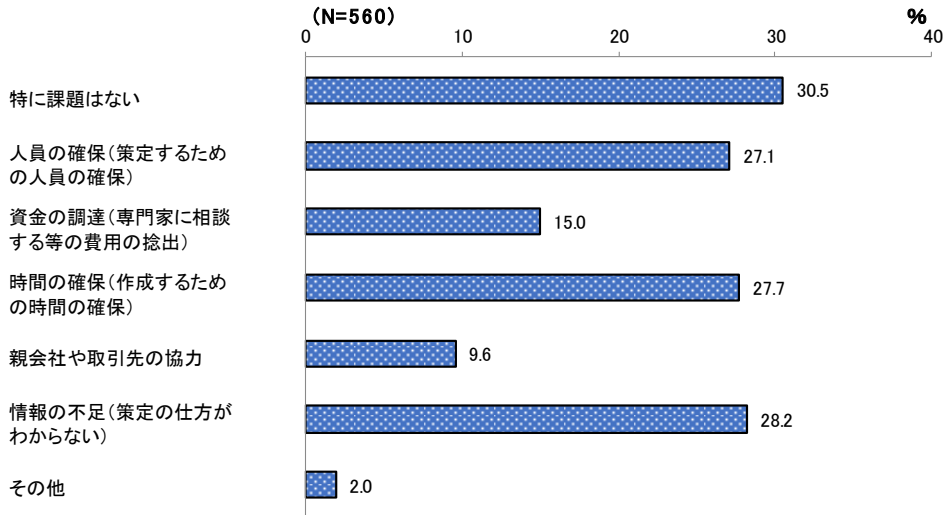
- 事業継続計画（BCP）の策定状況については、「策定していないが、必要性は感じている」が53.9%と最も高く、次いで「策定していないし、必要性も感じていない」が24.0%、「そもそも事業継続計画が何であるかわからない」が9.8%となっており、87.7%の中小企業が事業継続計画を策定していない。（Q22）
- 事業継続計画の策定にあたっての課題については、「策定していない」と回答した企業、「作成した」と回答した企業、いずれも「特に問題はない」が最も高かった。（Q23）
- 事業継続計画を策定していない企業が、事業中断リスクへの備えについて、実施しているものについては、「特にない」が最も高く、次いで「業務のデータバックアップ」が高かった。（Q24）

Q22 事業継続計画（BCP）の策定状況についてお聞かせください。

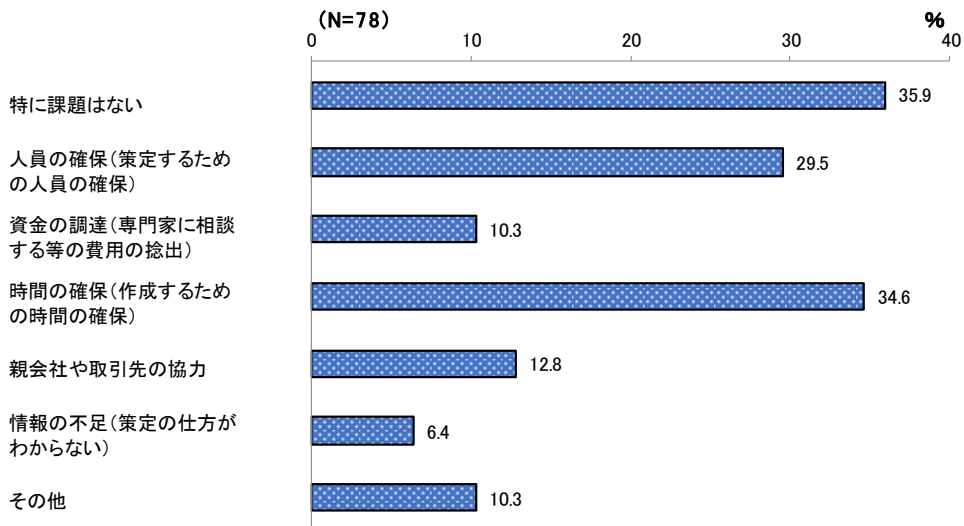


Q23 事業継続計画（BCP）を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。（複数回答）

< Q22 において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業 >

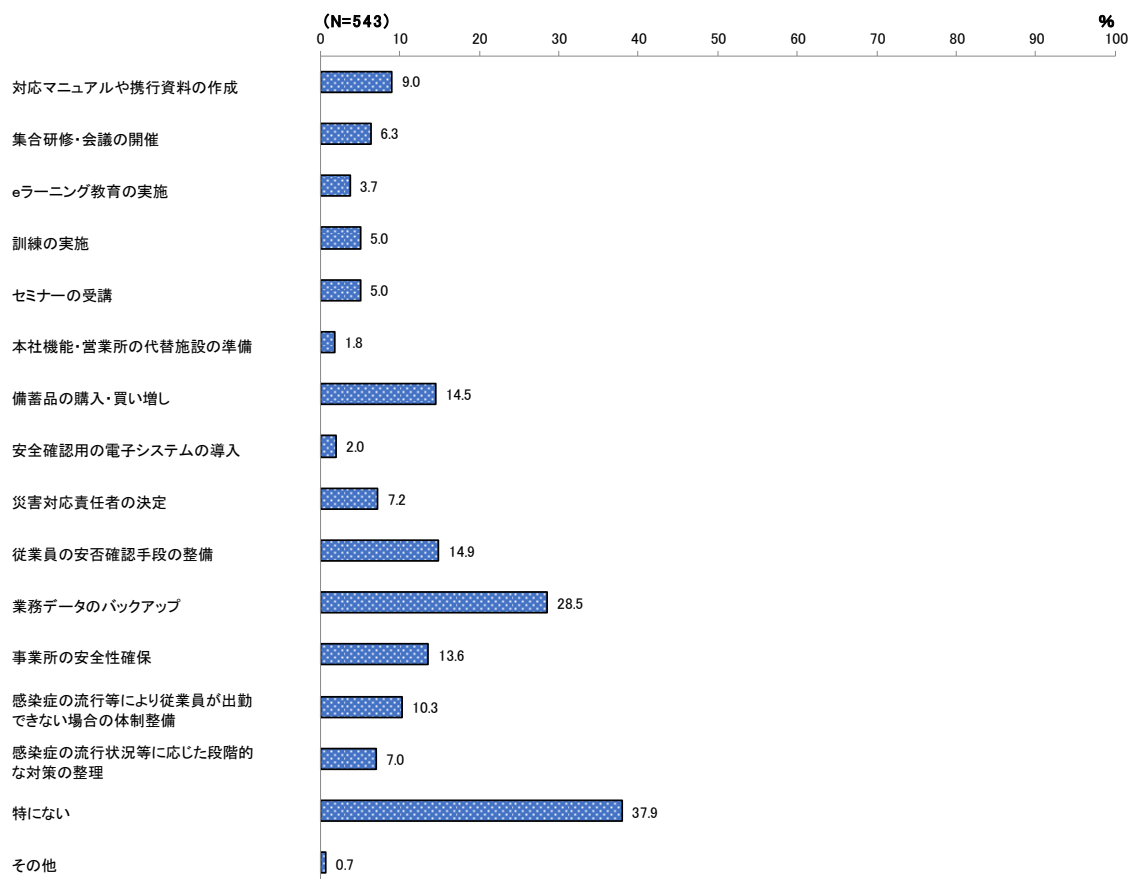


< Q22 において「策定したが、メンテナンスを行っていない」「策定し、訓練等を行っている」と回答した企業 >



Q24 (Q22で「策定していないし、必要性も感じていない」、「策定していないが、必要性は感じていない」、「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」のいずれかを回答された方) 事業中断リスクへの備えとして、実施しているものを教えてください。

(複数回答)



Q25 事業継続計画（BCP）への取組を進める上で重要だと思う点等についてご意見をお聞かせください。

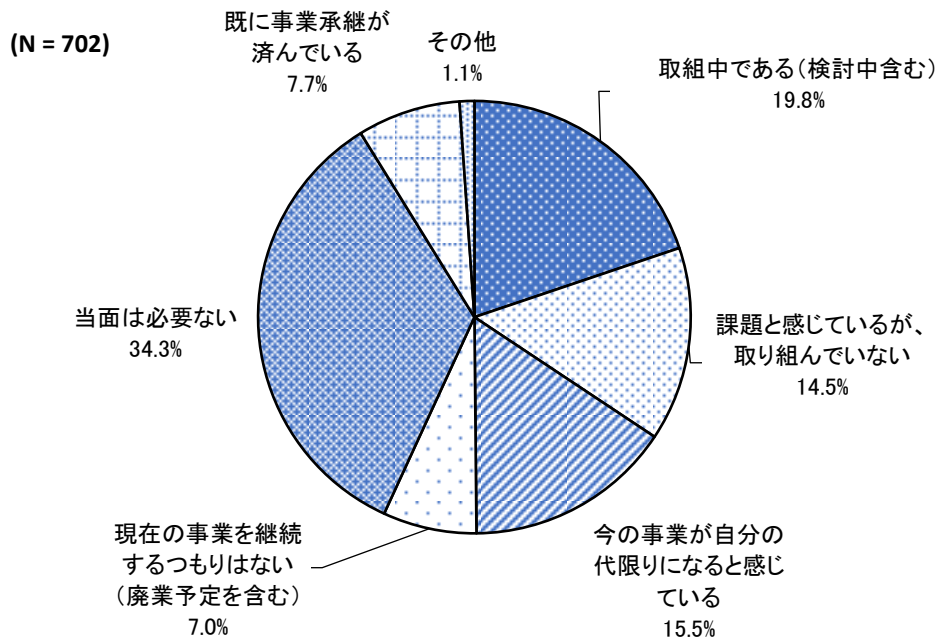
- ・社員への周知徹底。月1回各事務所で災害時の訓練、個々の動きの確認、相互確認、記録に残す。転勤になっても、基本マニュアルがあるので直ぐに対応が出来る。継続的にやり続ける、作成して終わりだと意味はなくなります。(運輸・通信業)
- ・事業継続計画の重要性をもっと周知出来ればと思います。(製造業)
- ・非常時の対応について、考えて文書に起こすことは、簡単だが、社内で実際に対応できるか、訓練や周知のための教育が重要だと思う。(建設業)
- ・各物件の内容等を1人だけでなく、チームで理解し合い、代わりが行えるようにしておく。(建設業)
- ・社外秘の資料やノウハウ、設計データ等を社内サーバーに蓄積しており、故障や破損などの事態に対してのバックアップシステムは構築していますが、そもそもサーバーシステム自体がバックアップも含め、会社ごと火災などで焼失した場合に備えたクラウド等の回避システムが資金的に構築できない。(製造業)
- ・天災、火事、地震などでは、社員の安全確保と共に事業復旧の資金が必要で、保険会社と総合保険契約を結んでいる。コロナ禍に対しては、国・神奈川県の指導に基づき、感染者、濃厚接触者の出退勤に関する会社方針を策定し特別有給休暇を与え、同時に就業時間の変更を含む、就業規則を改訂した。安全に事業を継続する為に、事象に対して適宜対応する事が重要と考える。(製造業)
- ・規模が小さいので必要性は感じていない。その時に随時判断すれば良いと思います。(その他サービス業)
- ・今の時点で当社に必要なと思わない。情報不足もあり必要性を感じていないだけかもしれないが情報を得る手段も時間もない。(卸売業)
- ・大きな災害で「本社機能」を失った場合の対応策は何なのか。まずはその点について情報収集と整備が必要。現状はそこに費やす時間的余裕はない。(建設業)
- ・緊急時発生が原因による、事業継続不能（閉業）の事態に見舞われないよう、どうリスクヘッジするか。既存人材の保護と今まで蓄積したデータ類の保護は、重要と感じる。(卸売業)
- ・業務情報のバックアップ。場所を変えても業務を継続できる体制作り。資材の保管、調達体制。(製造業)
- ・遠隔地の災害対策拠点（有事の際に業務を継続するための拠点。必要な情報通信インフラが確保されており、バックアップデータ等を安全に保管しておけることが望ましい。）の確保が必要。都道府県が連携して斡旋、手配等を行う仕組みがあることが望ましい。(製造業)
- ・従業員の安否確認などが重要。クラウドサービスを検討。(建設業)
- ・近年のコロナ禍での工事延期や停止時に実際何も打つ手がなくただ休業するしかないなどの経験をしたが、またその様な時が来ても建築業現場施工業者なので不安であっても対策が出来ない。(建設業)

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

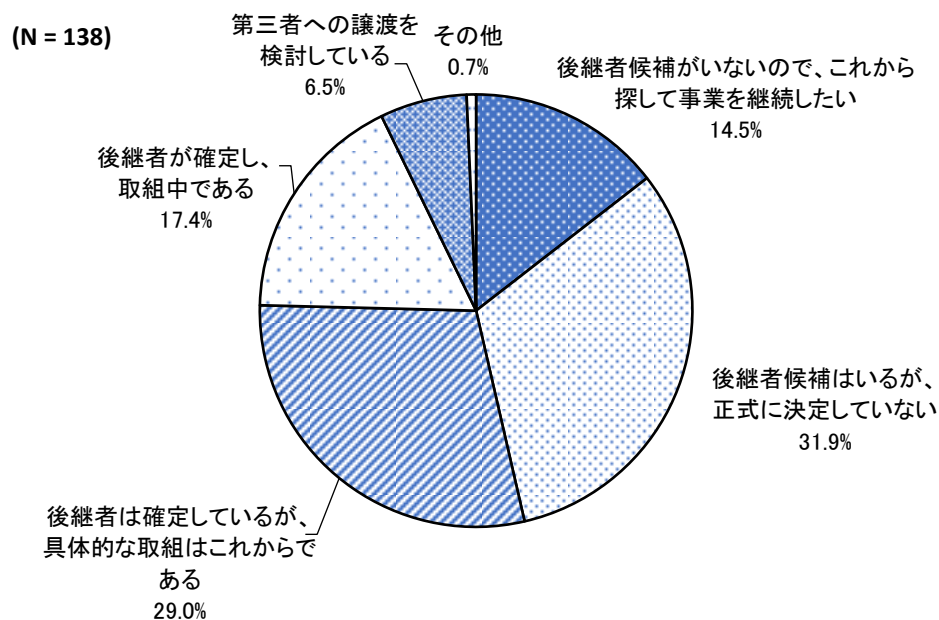
(6) 事業承継について

- 事業承継の取組状況については、「当面は必要ない」が最も高く、次いで「取組中である（検討中含む）」が高かった。（Q26）
- 「取組中である（検討中含む）」と回答した企業を対象にした取組の進捗状況については、「後継者候補はいるが、正式に決定していない」が最も高かった。（Q27）
- Q26で「課題と感じているが、取り組んでいない」、「今の事業が自分の代限りになると感じている」、「現在の事業を継続するつもりはない（廃業予定を含む）」と回答した企業を対象に、その理由についてたずねたところ、「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の事業継続が難しいため」が最も高く、次いで「親族又は親族以外の役員・従業員から後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため」が高かった。（Q28）

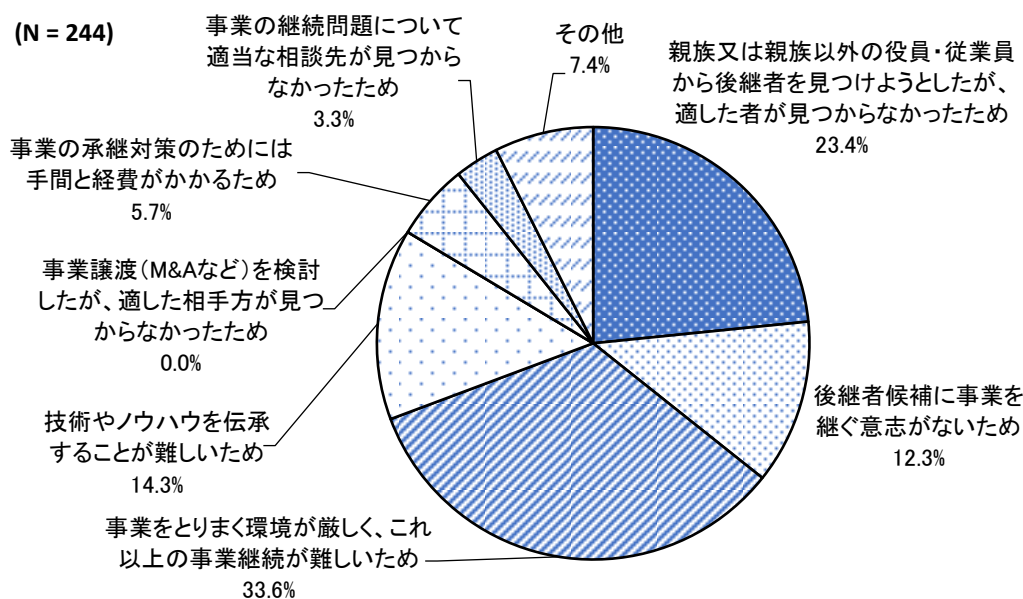
Q26 事業承継の取組状況についてお聞かせください。



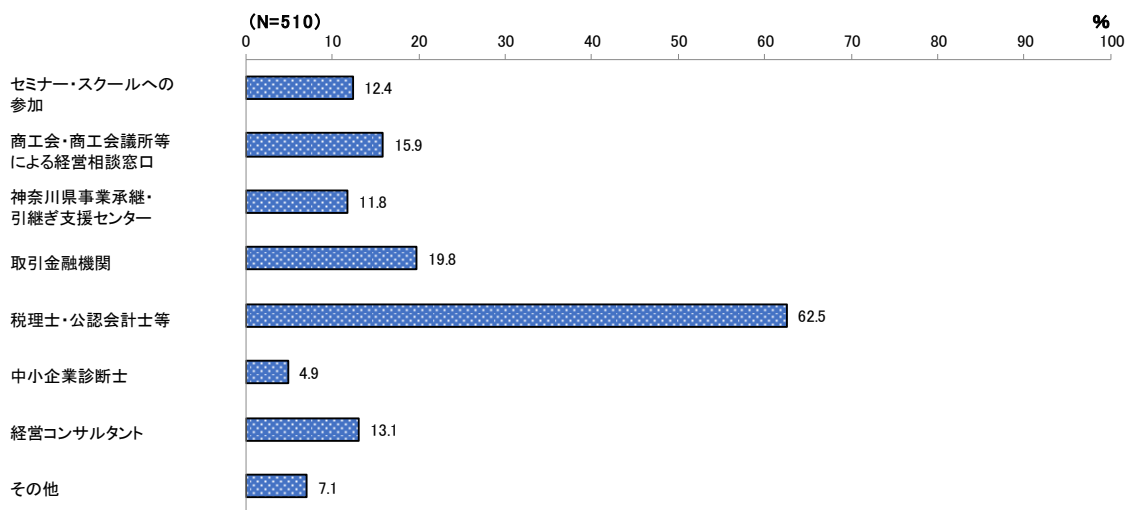
Q27 (Q26で「検討中または取組中である」と回答された方) 取組の進捗状況をお聞かせください。



Q28 (Q26で「課題と感じているが、取り組んでいない」「今の事業が自分の代限りになると感じている」「現在の事業を継続するつもりはない(廃業予定を含む)」と回答された方) 理由をお聞かせください。



Q29 事業承継に係る様々な相談先について、利用実績や関心があるものについてお聞かせください。(複数回答)



(7) 全体的な事項について

Q30 行政による支援について、ご要望等をお聞かせください。

- ・金融機関への相談は、信用性に欠けるので（金融機関に有利な提案をされそう）、行政によるサポートが手厚くなれば助かります。（その他サービス業）
- ・ばらまきの資金援助ではなく、効率的・有効的な方法で、結果評価を行う体制としてもらいたい。（その他サービス業）
- ・様々な行政支援を行っていただけていると思うので、今後も継続して支援をお願いしたい。また、支援の内容など今よりも周知できる体制があったら良いと思う。（製造業）
- ・新規開発によって新規ビジネスの可能性が出てきて、それを如何に実用化していくかが、小規模事業では大変です。そのステップを考えて、進めていくかが問題です。開発では、開発資金、実用化では、仲間作り、投資が必要です。それぞれの進め方でのブレーン機能の部分を行政にお願いしたいです。（製造業）
- ・助成金や補助金などはなかなか条件にあてはまらなかったり、申請が煩雑で関心が低い。雇用や賃金の引上げ、消費につながったり事務処理上の手間が減るような支援の取り組みが増えるとよいのではないか。また、今回の把握事業がデジタルになったが過渡期であるため紙や封筒を併用している。仕方のないことではあるが県や市のデジタルプラットフォーム整備や役所、税務署、申請期間、企業が連携し利用の促進が進むと良いのではないのでしょうか。（卸売業）
- ・色々新しい制度が出来てくるのでどう対応するのか良くわからない事が多くて困っている。具体的に何をしなければならぬのかがみえない。（飲食サービス業）
- ・地域コミュニティの活性化。マッチングの機会。（建設業）
- ・相談する時間がない（時間がもったいない）。また、相談するにしても教科書のような回答が多いと感じられ、現場に合った回答を得る事はまづないと思う。資金があればまた考えも違うと思うが、借金だけは絶対に避けたい。（その他サービス業）
- ・コロナウイルスや原料高騰のような不測の事態だけでなく継続的な支援（長期の支援）を求めたい。海外への展開や新しい技術の開発などすぐに成果は出なくて時間がかかるものを長い目で支援してほしい（人的、資金的にも）。（卸売業）
- ・同世代の中小企業の経営者と意見交換できる場を設けてほしい。（その他サービス業）
- ・コロナ支援での給付金には、大変に助けられた。行政からの下支えは、中小企業存続にとって大きいと思う。（その他サービス業）
- ・自分から調べないと支援が受けられないのでは、なかなか調べて受ける時間がない。（小売業）

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

4 企業ヒアリング結果概要

アンケートにおいて、企業が直面している課題や、解決のための取組等について、自由意見欄に記載のある企業の中から特徴のある8社について、県職員が直接訪問し、経営者にヒアリングを行いました。

経営上の課題や、各社の独自の工夫などについても多くの意見を伺いましたので、その一部を御紹介します。

(1) 経営課題について

- ・法令改正についていくのが大変。同じ法令でも自治体により運用が異なり工数ばかりがかかる。(建設業)
- ・社長に何かあった時のために、後継者候補が必要(建設業)
- ・人手不足であり、技術部門の人材確保が一番の問題。仕事はあるのに人手不足のために受注を断っている状況であり、その結果、売上も伸びない。(サービス業)
- ・円安や物流停止の影響を受けて利益が減ることへのリスクヘッジが必要。(卸売業)
- ・顧客の希望する製品に対し、マッチングがうまくいっていない。(卸売業)
- ・人手が足りていないので、特に経理関係をデジタル化したい。(卸売業)
- ・労働集約的な業務のため、年末の労働調整あり。週4日でもひっかかってしまう。(サービス業)
- ・他地域の人々と防災協定を結んでいる。BCPが必要だが、連結グループで考えないといけない。(サービス業)
- ・商材のトレンドの変化や製品の需要低下、コロナ禍等の影響により、年々売上が低下して資金繰り厳しい状況であり、借入金の条件変更(リスク)をしている状態である。(卸売業)
- ・事務の従業員が定年退職後は、代表者1人で事業を切り盛りしている。(卸売業)
- ・新規融資が受けられないので、思い切った経営改善ができない状況である。金融機関を通じて、よらず支援拠点の相談も受けることがあるが、当社の事業環境が正しく理解されていないと感じている。(卸売業)
- ・婚姻数の減少などの影響で売上が伸び悩んでいる状態。さらにコロナ禍の影響を受け、結婚式そのものも価格を抑え気味な傾向が続き、製品の売れ行きも芳しくない。(小売業)
- ・当初は多くの商品を作っていたが、今は5種類ほどに絞り込み、ネット販売を中心に事業展開している。社長は既に年齢も80歳に近く、今は余暇を充実させたいという気持ちが強い。そのため、商品が売れることは望ましいが、売れ過ぎて多忙になるのも困るという考え。(小売業)
- ・従業員もおらず課題に取り組む余裕はない。(卸売業)

(2) 市場変化への対応について

- ・解体した廃材を廃棄業者に持ち込むが、物価高騰の影響を受け、処分費が高騰している。それに対し、依頼主のハウスメーカーには、依頼単価を上げてもらえず自社で吸収する状況。競合他社が多いため、価格交渉は10社中、1割から2割がよいところ。(建設業)
- ・依頼主が大手企業のため、価格転嫁はしっかりとできている。(建設業)
- ・価格交渉の相談については、むげに断られることはない。前向きに価格を上げてもらえているところもある。人手不足のため受注を断った場合に、単価を上げてもいいから引き受けてもらえないかと頼まれることもある。(サービス業)
- ・下請けというわけではないが、現場で協力会社のサポートが必須であり、協力会社からの価格交渉にも応じている。(サービス業)
- ・対中国の輸出入がメインのため、円安の影響を受けやすい。リスクヘッジとして国内の仕入れ先も確保しておきたい。(卸売業)
- ・異常な円安により仕入価格が増大している。原材料については、以前は韓国産、中国産が中心であったが、現在はインド産にシフトするなど、商材のトレンドの変化が著しく、常に新しい商材・販路の探索が必要である。市場ではハウスメーカーとホームセンターが主導している。工事を仲介し材料を販売するといった事業転換も検討している。(卸売業)
- ・材料費については、施主であるハウスメーカー等は大手であり、価格転嫁の要求を受け入れてくれている。(卸売業)
- ・少子化などにより婚姻数が増加することが見込みにくいため、結婚式に限らず冠婚葬祭(入学・還暦祝い等)への商品展開を諮っているところ。
- ・小売業だけではなく、製造・加工も行っているが、原材料価格の高騰の影響を受けている。(小売業)
- ・この先は機械化(補助具の発達)が進むことで、市場が縮小していくことを予想している。一方で社長は大きな売り上げ求めておらず静観している状況。
- ・製品は、中国⇒台湾⇒日本の順で製造・加工されており、特に中国の今後の動向を気にしている。(小売業)

(3) 特定課題への対応について

<SDGs>

- ・SDGsに取り組んでおり、かわさきSDGsパートナーに認定されている。(建設業)
- ・SDGsの取組として、かながわプラごみゼロ宣言に加入している。(建設業)

<DX>

- ・当社は、最新技術を使った業務ではなく、昔ながらの人手に頼るようなニッチの部分を担当している。(サービス業)

- ・業種的に現場のDXは困難であるが、管理部門ではデータ管理のDXやオンラインでの情報共有等を進めている。(サービス業)
- ・庶務等の事務を省力化したい。新潟の大学との連携でシステム開発にも着手、併せてIT補助金活用(建設業)
- ・DXは民間のコンサルに任せ、次々と新たなしいものを取り入れている状況。(建設業)
- ・働き方改革は今年4月から法令が施行されるため、まさに今取り組んでいる状況。(建設業)
- ・機械導入等を進めている。(その他サービス業)
- ・情報のデジタル化、ペーパーレス化推進に力を入れている。(卸売業)
- ・クラウド等に制約あり、他社のセキュリティに依存しているため。電子帳簿もできない。(その他サービス業)

<脱炭素>

- ・発電設備は太陽光発電に変えてきている。(サービス業)
- ・社内のLED化は、ほぼ対応済み。(サービス業)
- ・車両のEV化やハイブリッド化は検討中であるが、多くの機材を詰め込む必要があり、導入できる車種が限られている。(サービス業)

<働き方改革、テレワーク>

- ・リモートワークは実施できていない。拠点との現場とのリアルタイムのコミュニケーションに課題がある。(建設業)
- ・社員の健康管理には気を配っており、以前に「健康経営優良法人」に認定された。健康診断で再検査となった場合に受けるよう奨励し、受診率も増えてきている。(サービス業)

(4) 人材の確保について

- ・現場の作業員は、人づてに紹介がある状況。(現在19名)(建設業)
- ・ハローワークでは、専門職の人が集まらない。業界のイメージが悪いのも拍車をかけている。(建設業)
- ・以前は「見て覚えろ」、「ついてこれないなら、やめたければやめればよい」というような雰囲気があったため、社員が減ってきていることに数年前に気付いた。そこで、社員がすぐにやめないよう、仕事をしっかり教えることにした。最近の若者はそうしないといけない。(サービス業)
- ・工業高校や職業訓練校も回って、就職先として選んでもらえるよう努めているが、最近では子供が減り、工業高校も減っている、進学する生徒が増えている、大手企業も同じような学校を回っていることなどにより、なかなか中小企業には来てもらえなくなっている。(サービス業)

- ・女性社員は管理部門も含めて、約2割しかいない。現場作業が中心の技術者集団であるため、男性がメインでやってきたが、今後は女性も増やしていきたい。(サービス業)
- ・人材を増やしたいが、業務を教える時間が取れず、費用もかかるため、業務を効率化することで対応している。(卸売業)
- ・緊急時には関係会社から出向を依頼。(卸売業)
- ・概ね確保できている。シフトを調整してうまく回している。特定の世代がいなくなるよう採用を心掛けている。(サービス業)
- ・語学(英語、中国語等)ができる人材が必要があるが、ハローワークでもそれに見合った人材が見つからない。(卸売業)
- ・新たな雇用を考えているが資金的な課題を抱えており、新たな雇用ができる状態にはない。(小売業)

(5) 事業継続について

- ・BCPは策定してあるが、アップデートができていない。(サービス業)
- ・人手不足で、そこまで手が回らない。(サービス業)
- ・業務として非常用電源のメンテナンスにも関わっており、当社は災害時には逆に呼ばれる立場である。(サービス業)
- ・円安や原料費の高騰、コロナ当初に物流停止などのアクシデントがあると業務が止まってしまうことがある。(卸売業)
- ・物流ルートが異なる複数の地域から商品を購入できるよう、仕入れ先を増やし、リスクヘッジすることを考えている。機器だけでなく部品販売などラインナップを増やしたい。(卸売業)
- ・宅配販売ができるように他社と協定あり(サービス業)
- ・策定はしていないが、必要性は感じている。どのように策定したらよいか分からない。従業員がいないので、現時点では難しい。(卸売業)
- ・以前に勤務していた大企業の関係で、豊富な人脈を有しており、そういったコネクションを使い、事業の共同化などを進めた。(小売業)

(6) 事業承継について

- ・事業承継を実施するにも、まずは自社の業績を安定させ資金力を確保し、承継できる体制を整える必要がある。その上で、できれば若い人材を採用し、承継していきたいと考えている。(製造業)
- ・現在進行中の事業転換、事業と雇用を維持することが最優先と感じており、事業承継は次の段階と考えている。(製造業)
- ・自社が有する支所をそれぞれ独立した会社として社員に引継ぐ構想がある。(運輸・通信業)
- ・既存事業の多角化を視野に入れており、事業譲渡を検討している企業の情報があれば知りたい。(運輸・通信業)

- ・親族内外にかかわらず事業承継を検討している。借入金や税負担も引き継いでもらわなければならず、悩んでいる。(卸売業)
- ・社長は40代であり、事業承継はまだ先のことと考えている。(小売業)
- ・歴代の社長は関連会社から派遣されているため、後継者問題は生じていない。(サービス業)
- ・高齢の社長1人だけの会社。かねてより開発してきた製品の量産化に向けたプロジェクトが動き始めており、誰かに事業を引き継ぎたいと考えているが、事業内容が難しいため、引き継げるのか不安。知り合いに声をかけるところから始めている。(サービス業)
- ・社長の子に事業承継を行うため、株式を譲渡した。今後は経営ノウハウを引き継いだうえで、交代したいが、どのように進めるか模索している。(サービス業)
- ・後継者がおらず、M&Aなどの事業譲渡もできない状況である。(卸売業)
- ・後継者候補として娘がいるが、後を継ぐかは不明。自分の代で終わってもやむを得ない。(小売業)

(7) その他

- ・工業高校の先生からは、出張が多い会社は敬遠される、本人も親も互いに離れたがらない、といった話もあった。(サービス業)
- ・神奈川県以外に所在する工業高校からは、地元の会社に就職するよう指導しているとの話もあった。(サービス業)
- ・職人気質の職員もおり、パワハラになりやすい可能性がある。若者とベテランの認識の差もあり、これ以上やるとアウトといったことがわかるよう研修を行うなど、そのギャップを埋めるよう意識改革に努めている。(サービス業)
- ・法令運用に関する各自治体の留意ポイント一覧のようなものがあるとありがたい。(建設業)
- ・解体について、当社の半額程度で請け負っている事業者があり、廃棄方法(行政の取締)等に疑問を感じることもある。(建設業)
- ・高度経済成長時代の建物が老朽化しているため、解体の依頼件数は伸びており、業者数も増えている成長産業。自社では対応可能な件数のみ請け負っている状況。(建設業)
- ・去年は、取引先の新設備導入が少なく、メンテナンスの依頼がほとんどだったのため、売り上げが伸びなかった。(サービス業)
- ・技術面で産業総合研究所で相談している以外は、商談会に参加したり、商工会へ相談したことがある程度で充分アプローチできていない。(卸売業)
- ・親会社が方針を決めているが、独自でもハラスメントの窓口を設けたり、パート勤務の従業員に一時金を支給するなど、就労環境に独自の配慮を行っている。(サービス業)
- ・条件変更していても資金調達できるような支援策が欲しい。(卸売業)
- ・中小企業OBの交流の場など、無償で気軽に相談できる場を作るような支援策があったら良い。(卸売業)

令和5年度 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業

■ ご協力をお願い ■

このアンケートは、神奈川県内の企業の経営環境や事業の取組を伺い、実態を把握することで、本県の今後の中小企業支援施策に活用させていただくことを目的として実施しています。業務ご多忙の折に恐れ入りますが、ご協力くださいますようお願いいたします。

令和5年10月

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

アンケートご回答にあたってのお願い

- 回答は、経営者の方もしくは経営に携わっている方をお願いいたします。
- 回答は、下記 URL または 2次元コードから神奈川県電子申請システムにアクセスしてご回答いただくか、本調査票にご記入後、同封の返信用封筒に入れて投函してください（切手は不要です）。いずれも、令和5年11月10日（金）までにご回答願います。
- 回答いただいた中から数十社の企業の皆様に、県職員が直接お話を伺いたいと考えております。その際には、改めて電話等でお願いをさせていただきますので、よろしくお願いいたします。（実施予定時期：12月～2月頃）
- アンケートの実施は株式会社東京商工リサーチに委託しています。その他、本アンケートに関してご不明な点がございましたら、下記までお問合せください。

神奈川県電子申請システムご回答方法

■ 下記 URL または、2次元コードからアクセスしてください。

https://dshinsei.e-kanagawa.lg.jp/140007-u/offer/offerList_detail?tempSeq=60350

※ 回答方法の詳細は、同封の依頼文裏面をご参照ください。

※ 回答時には回答者番号（本調査票の右上にある4桁の数字）をご入力ください。



問合せ先

アンケートの主旨・利用方法についてのお問合せ
アンケート実施主体
神奈川県 産業労働局 中小企業部
中小企業支援課 中小企業支援グループ
〒231-8588
横浜市中区日本大通1
TEL 045-210-5556（片野、中矢）
FAX 045-210-8872

アンケートの記入・返信方法についてのお問合せ
アンケート実施機関
株式会社東京商工リサーチ横浜支店
〒231-0015
横浜市中区尾上町1-6 ICON関内 2階
TEL 045-681-6841（大平、大谷、福村）
FAX 045-681-3285

【社名又は屋号、住所、電話、FAX番号等をご記入ください。】

(社名・屋号)

(住所)

(電話番号)

(FAX)

(部署)

(役職)

(氏名)

(メールアドレス)

F1. 貴社の営まれている業種のうち、売上高の最も高い業種についてお聞きします。(1つに○印)

1. 建設業	7. 宿泊業
2. 製造業	8. 生活関連サービス業
3. 運輸・通信業	9. その他サービス業
4. 卸売業	10. 医療・福祉
5. 小売業	11. IT関連業
6. 飲食サービス業	12. その他 ()

F2. 貴社の売上高についてお聞きします。(直近期の決算数字)(1つに○印)

1. 3,000万円未満	4. 1億円以上～5億円未満
2. 3,000万円以上～5,000万円未満	5. 5億円以上～20億円未満
3. 5,000万円以上～1億円未満	6. 20億円以上

F3. 貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きします。(令和5年10月現在)(1つに○印)

(※)個人事業主、家族従業員、会社役員及び臨時の使用人は常時使用する従業員数に含めません。

ただし、パート・アルバイト等名目は臨時雇いであっても、解雇の予告を必要とする人員は、従業員数に含めません。

1. 5人以下	4. 50人超～100人以下
2. 5人超～20人以下	5. 100人超～300人以下
3. 20人超～50人以下	6. 300人超

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きします。(1つに○印)

1. 二期連続黒字	3. その他
2. 直近期末が黒字	

F5. 経営者の年齢についてお聞きします。(1つに○印)

1. 30歳未満	5. 60歳代
2. 30歳代	6. 70歳代
3. 40歳代	7. 80歳以上
4. 50歳代	

★本アンケートにご協力いただいた皆様には、アンケートの回答内容に応じて、補助金等の中小企業支援施策についての情報をご案内させて頂く予定です。

県からの情報提供の希望の有無を、下記の欄にチェックしてください。

県からの情報提供について	希望する・希望しない
--------------	------------

1. 経営課題について

Q 1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(5つまで○印)

- | | |
|--------------------------|---------------------|
| 1. 業種・業態の転換 | 11. 後継者の確保による事業承継対策 |
| 2. 仕入先の開拓 | 12. 資金繰りや資金調達 |
| 3. 仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁 | 13. 借入資金の返済 |
| 4. 販路開拓・販売促進への対策 | 14. 海外展開や外国人顧客への対応 |
| 5. 製品開発など新事業展開への取組 | 15. 競争商品や他社との差別化戦略 |
| 6. 製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化 | 16. 脱炭素化への対応 |
| 7. IT化・DX(※)への対応 | 17. 災害時等の危機管理体制の構築 |
| 8. 機械設備等の老朽化・更新、設備投資への対応 | 18. サイバーセキュリティ対策 |
| 9. 最低賃金・人件費上昇への対応 | 19. キャッシュレス化への対応 |
| 10. 人材の確保・採用・育成 | 20. その他 () |

※DX(デジタルトランスフォーメーション)とは、県民生活や行政のあらゆる分野におけるデジタル化により社会を変革し、人々の暮らしをより豊かにすることを指します。

Q 2 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------------|------------------|
| 1. 専門能力を持った人材が不足している | 6. 社内組織体制の整備が不十分 |
| 2. 社内で問題意識が共有されていない | 7. 対外的信用力が不足している |
| 3. 対応するための設備類が不足している | 8. 国内市場の衰退 |
| 4. 相談したいが相談先が分からない | 9. その他 () |
| 5. 日常業務に追われ、時間的な余裕がない | |

Q 3 これまでに利用したことがある公的機関の支援施策についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. 利用したことがない | 7. 協力金 |
| 2. 経営相談 | 8. 税制優遇 |
| 3. 技術相談・支援 | 9. 研修・セミナー |
| 4. 経営革新・経営力向上等の計画作成 | 10. 商談会・展示会等 |
| 5. 融資 | 11. 専門家派遣 |
| 6. 助成金・補助金・給付金 | 12. その他 () |

Q 4 貴社の経営課題はどこに相談していますか。相談先についてお聞かせください。

--

2. 市場の変化への対応について

原材料・エネルギー費等の物価高騰やロボット関連産業の振興など、市場の変化に伴い中小企業は様々な対応を迫られています。

Q 5 原材料やエネルギー費等の物価高騰に伴う影響をお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|---------------------------------|-----------------|
| 1. 仕入価格が上昇した | 5. 売上げが低迷した |
| 2. 燃料費の高騰等により、利益が圧迫された | 6. 社員の賃上げにつながった |
| 3. 発注側企業との適切な価格交渉や価格転嫁ができず、苦労した | 7. 影響はなかった |
| 4. 資金繰りに苦労した | 8. 特需があった |
| | 9. その他 () |

Q 6 生活支援ロボットや関連部品の製造等、ロボット関連産業への新規参入意欲についてお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|--------------------------|------------|
| 1. すでに参入している | 4. 参入予定はない |
| 2. 今後、ロボット関連産業に参入予定 | 5. その他 () |
| 3. 支援があれば、ロボット関連産業に参入したい | |

Q 7 ロボット関連産業への新規参入にあたっての課題について、お聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| 1. 参入可能かどうか(自社の強みを活かせるかどうか)の見極めが難しい | 4. 必要な技術・ノウハウをもつ人材が不足している |
| 2. 適切な相談相手が見つからない | 5. 販路開拓が難しい |
| 3. 新規参入に必要な資金調達負担が大きい | 7. その他 () |
| 6. 市場ニーズの把握が不十分 | |

Q 8 市場の変化への対応等について、苦勞している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

3. 特定課題への対応について

「SDGs (持続可能な開発目標)」とは、国連が掲げる、2030年を年限とした、経済・社会・環境分野における17の国際目標です。



Q 9 SDGs への取組状況をお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|------------|-------------|
| 1. 取り組んでいる | 2. 取り組んでいない |
|------------|-------------|

近年、人間活動に起因する地球温暖化により、熱中症搬送者の増加や豪雨被害などの自然災害が発生しています。こうした状況に歯止めを掛けるためには、地球温暖化の要因である温室効果ガスを削減する「脱炭素化」の取組を進める必要があります。

Q10 政府は「2050年カーボンニュートラル」を宣言しましたが、脱炭素化への認識をお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|--|
| 1. 既に脱炭素化の取組を進めている |
| 2. 脱炭素化の動きが加速しており、今後事業をするうえで脱炭素化は必須だと考えている |
| 3. 脱炭素化を進める予定・必要はない |
| 4. その他 () |

Q11 脱炭素化に向けた取組を進める上での課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|------------------------|----------------|
| 1. 必要なノウハウ、人員が不足している | 5. その他 () |
| 2. 投資・運営コスト増への対応が困難である | 6. 不明 |
| 3. 必要な技術が不足している | 7. 既に対応を終えており、 |
| 4. サプライチェーンの見直しが困難である | 次に進む必要がない |

業務のデジタル化についてお聞きします。

Q12 DX(※)推進のため、貴社で行っているまたは行う予定の取組についてお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------------------------|-------------------|
| 1. 組織再編 | 6. 業務におけるオンラインの活用 |
| 2. デジタル活用の視点からの業務プロセスの見直し | 7. ペーパーレス化 |
| 3. ワークフローや在庫管理等のデジタル化 | 8. ハンコの撤廃・電子契約の導入 |
| 4. Web広告やオンラインプラットフォームによる販売路線の多角化 | 9. 業務システムのクラウド化 |
| 5. 定型業務の自動化(RPA) | 10. その他 () |
| | 11. 取り組む予定はない |

※DX(デジタルトランスフォーメーション)とは、県民生活や行政のあらゆる分野におけるデジタル化により社会を変革し、人々の暮らしをより豊かにすることを指します。

2019年4月から様々な働き方改革関係法令が施行されていることに関連してお聞きします。

Q13 働き方改革への取組には以下のようなものがあります。貴社で行っているものをお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1. 長時間労働の是正 | 8. 副業・兼業の承認 |
| 2. 年次有給休暇取得の奨励 | 9. 副業・兼業人材の受け入れ |
| 3. 女性が活躍しやすい環境整備 | 10. パソコン・タブレットや各種システムの導入による業務の効率化 |
| 4. 高齢者が活躍しやすい環境整備 | 11. 障がい者の雇用促進 |
| 5. 在宅勤務などテレワークの推進 | 12. 外国人材の活用 |
| 6. 育児・介護・病気の治療と仕事の両立支援 | 13. その他 () |
| 7. 同一労働同一賃金など非正規雇用の処遇改善 | 14. 取り組んでいない |

Q14 従業員のリスクリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|-------------------------------|
| 1. 従業員のリスクリングを進めるための方法等 |
| 2. 従業員のリスクリングを進めるための経営者向け相談窓口 |
| 3. 従業員が受講できるリスクリング講座等の設定・案内 |
| 4. リスクリングを進めるための助成金 |

Q15 従業員のリスクリング推進のために希望する研修分野についてお聞かせください。
(すべてに○印)

- | | | |
|--------|---------|-------------|
| 1. 機械 | 5. 電子 | 9. 介護福祉・調理 |
| 2. 溶接 | 6. 情報 | 10. ビジネススキル |
| 3. 自動車 | 7. 建築 | 11. 生産管理 |
| 4. 電気 | 8. デザイン | 12. その他 () |

Q16 2022年4月に改正女性活躍推進法が全面施行されましたが、貴社の取組状況をお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|--------------------------------------|
| 1. フレックスタイム制やテレワーク等の柔軟な働き方を導入している |
| 2. セクシャルハラスメント等の各種相談窓口を整備している |
| 3. 女性管理職を育成している |
| 4. 女性のキャリアアップに向けた研修を行っている |
| 5. 女性が活躍できるよう管理職をはじめとした職員の意識改革を行っている |
| 6. 女性を積極的に採用している |
| 7. その他の取組 () |
| 8. 取り組んでいない |

4. 人材の確保について

Q17 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. 十分に確保できている | 4. まったくできていない |
| 2. おおむね確保できている | 5. その他 () |
| 3. あまりできていない | |

Q18 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1. 就職ポータルサイトの利用 | 6. インターンシップの実施 |
| 2. 紙媒体の求人広告の利用 | 7. 身内や知人等からの紹介 |
| 3. 民間人材紹介会社の利用 | 8. 自社ホームページでの募集 |
| 4. ハローワークの利用 | 9. その他 () |
| 5. 副業・兼業人材の受け入れ | |

Q19 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------------------------|---------------|
| 1. 適した人材を確保するための手段やノウハウの不足 | 5. 採用後の定着率が低い |
| 2. 採用にあたっての諸経費(手数料や広告費等)が負担となっている | 6. その他 () |
| 3. 求職者(応募者の数)がなかなか集まらない | 7. 課題は特にない |
| 4. 求める質の人材がなかなかいない | |

Q20 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|------------------|------------------------|
| 1. 指導者がいない | 5. 社外の力を借りたいが、方法がわからない |
| 2. 研修費用が高い | 6. 技術革新や業務変更が頻繁で対応できない |
| 3. 時間が足りない | 7. その他 () |
| 4. 人材育成の方法がわからない | 8. 特に問題はない |

Q21 人材確保について苦労している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

5. 事業継続について

事業継続計画（BCP）とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃、感染症の流行などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

Q22 事業継続計画（BCP）の策定状況についてお聞かせください。（1つに○印）

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. 策定していないし、必要性も感じていない | 4. 策定し、訓練等を行っている |
| 2. 策定していないが、必要性は感じている | 5. そもそも事業継続計画が何であるか分からない |
| 3. 策定したが、メンテナンスを行っていない | |

Q23 事業継続計画（BCP）を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。（すべてに○印）

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| 1. 特に課題はない | 5. 親会社や取引先の協力 |
| 2. 人員の確保（策定するための人員の確保） | 6. 情報の不足（策定の仕方がわからない） |
| 3. 資金の調達（専門家に相談する等の費用の捻出） | 7. その他（ ） |
| 4. 時間の確保（作成するための時間の確保） | |

Q24 （Q22で「1」、「2」、「5」と回答した方）事業中断リスクの備えとして、実施しているものを教えてください。（すべてに○印）

- | | |
|---------------------|---------------------------------|
| 1. 対応マニュアルや携行資料の作成 | 9. 災害対応責任者の決定 |
| 2. 集合研修・会議の開催 | 10. 従業員の安否確認手段の整備 |
| 3. eラーニング教育の実施 | 11. 業務データのバックアップ |
| 4. 訓練の実施 | 12. 事業所の安全性確保 |
| 5. セミナーの受講 | 13. 感染症の流行等により従業員が出勤できない場合の体制整備 |
| 6. 本社機能・営業所の代替施設の準備 | 14. 感染症の流行状況等に応じた段階的な対策の整理 |
| 7. 備蓄品の購入・買い増し | 15. その他（ ） |
| 8. 安全確認用の電子システムの導入 | 16. 特になし |

Q25 事業継続計画（BCP）への取組を進める上で重要だと思う点等についてご意見をお聞かせください。

6. 事業承継について

Q26 事業承継の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|------------------------------|-----------------|
| 1. 取組中である(検討中含む) | 5. 当面は必要ない |
| 2. 課題と感じているが、取り組んでいない | 6. 既に事業承継が済んでいる |
| 3. 今の事業が自分の代限りになると感じている | 7. その他() |
| 4. 現在の事業を継続するつもりはない(廃業予定を含む) | |

Q27 (Q26で「1」と回答した方) 取組の進捗状況をお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|-------------------------------|
| 1. 後継者候補がないので、これから探して事業を継続したい |
| 2. 後継者候補はあるが、正式に決定していない |
| 3. 後継者は確定しているが、具体的な取組はこれからである |
| 4. 後継者が確定し、取組中である |
| 5. 第三者への譲渡を検討している |
| 6. その他() |

Q28 (Q26で「2」「3」「4」と回答した方) 理由をお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|---|
| 1. 親族又は親族以外の役員・従業員から後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため |
| 2. 後継者候補に事業を継ぐ意志がないため |
| 3. 事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の事業継続が難しいため |
| 4. 技術やノウハウを伝承することが難しいため |
| 5. 事業譲渡(M&Aなど)を検討したが、適した相手方が見つからなかったため |
| 6. 事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため |
| 7. 事業の継続問題について適当な相談先が見つからなかったため |
| 8. その他() |

Q29 事業承継に係る様々な相談先について、利用実績や関心があるものについてお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|------------------------|---------------|
| 1. セミナー・スクールへの参加 | 5. 税理士・公認会計士等 |
| 2. 商工会・商工会議所等による経営相談窓口 | 6. 中小企業診断士 |
| 3. 神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター | 7. 経営コンサルタント |
| 4. 取引金融機関 | 8. その他() |

※ 神奈川県事業承継ネットワークでは、事業承継に悩む中小企業を、目的に合わせて支援いたします。
【問合せ】電話：045(633)5061 又は「神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター」で検索

7. 全体的な事項について

Q30 行政による支援について、ご要望等をお聞かせください。

--