

平成 29 年度

中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

平成 30 年 5 月

神奈川県

# 目次

## アンケート

I アンケート概要	1
1. 目的	1
2. 対象	1
3. 方法	1
4. 内容	1
5. 期間	1
6. 回収状況	1
7. 実施機関	1
8. 注意事項	2
II 回答企業の属性	3
III アンケート結果の要約	5
IV 設問別の結果	7
1. 経営課題について	7
2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について	16
3. 新たな事業への取組みについて	30
4. 特定課題へ向けての取組みについて	35
(ア) 働き方改革について	35
(イ) 人材の確保について	42
(ウ) 市場の変化への対応について	51
5. 事業承継について	54
6. 貴社のプロフィールについて	65
V アンケート票	74

## 企業ヒアリング

VI 企業ヒアリング概要	83
1. 対象	83
2. 方法	83
3. 期間	83
VII 企業ヒアリング結果概要	84

# アンケート

## I アンケート概要

---

### 1. 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。

### 2. 対象

神奈川県内中小企業・小規模企業 2,600 社

### 3. 方法

郵送でアンケート票を配布し、葉書により未回答企業へ回答を促し、返信用封筒にて回収。

### 4. 内容

- 経営課題について
  - 国・県・市町村、中小企業支援機関等の利用について
  - 新たな事業への取組みについて
  - 特定課題へ向けての取組みについて
    - (ア) 働き方改革について
    - (イ) 人材の確保について
    - (ウ) 市場の変化への対応について
  - 事業承継について
- ※詳細は巻末のアンケート票を参照。

### 5. 期間

平成 29 年 11 月 13 日～12 月 1 日

### 6. 回収状況

631 件 回収率 24.3% (アンケート対象 2,600 件)

### 7. 実施機関

株式会社東京商工リサーチ 横浜支店・本社 市場調査部

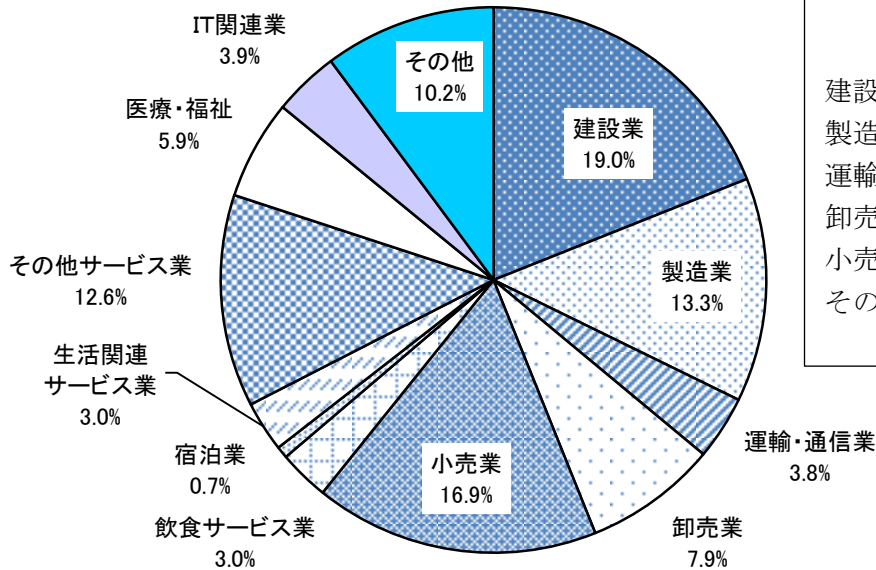
## 8. 注意事項

- 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。
- 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。
- 複数回答の設問は、回答が 2 つ以上ありうるので、合計は 100％を超えることもある。
- 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。
- サンプル数 10 以下のものについては、統計上の有意性に鑑みて原則としてコメントしない。各数値は参考程度とされたい。
- 問 27、28、29 に関しては、アンケート票上は単一回答であるが、複数回答可として集計し、回答の総数を母数とした上で円グラフを作成している。

## II 回答企業の属性

### ①業種

(N = 610)

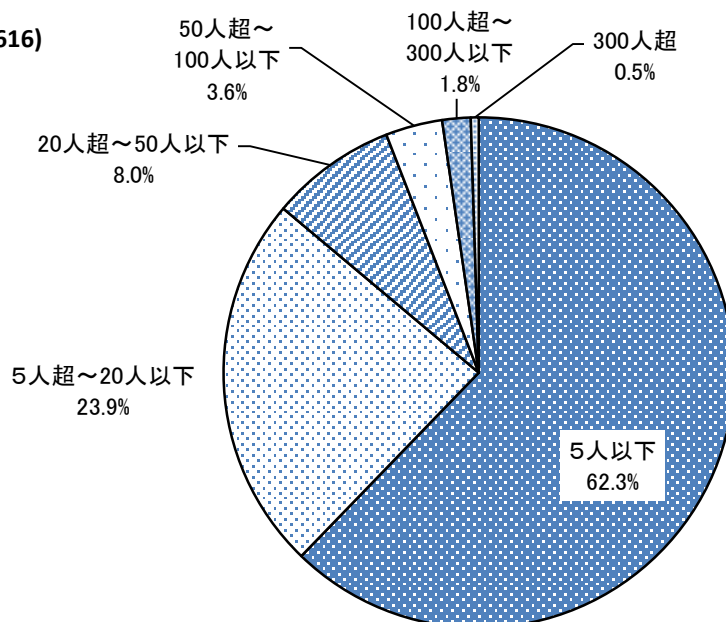


〔参考〕2016年県内企業の業種別構成比

建設業…19.0%  
 製造業…12.2%  
 運輸・通信業…5.0%  
 卸売業…7.6%  
 小売業…22.4%  
 その他サービス…33.8%

### ②従業員数

(N = 616)

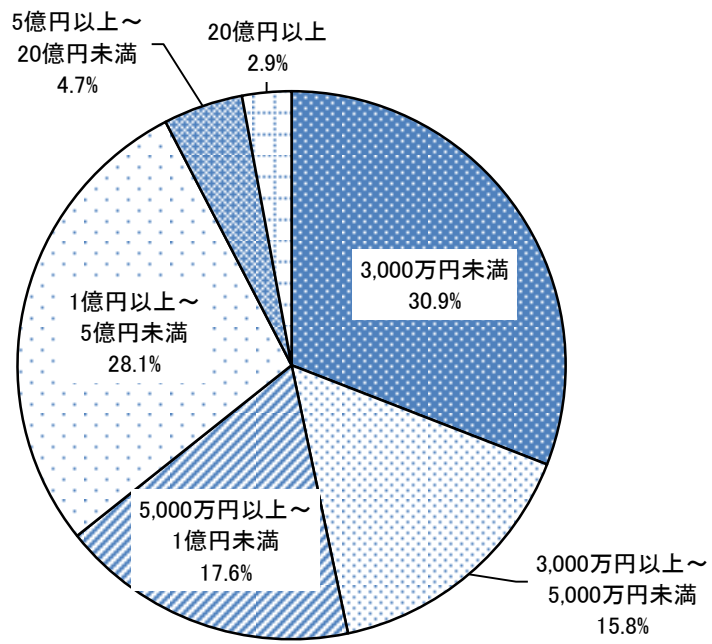


〔参考〕2016年県内企業の従業員数別構成比

5人以下…73.0%  
 5人超～20人以下…19.4%  
 20人超～50人以下…4.9%  
 50人超～100人以下…1.4%  
 100人超～300人以下…1.0%  
 300人超…0.3%

### ③売上高

(N = 619)



## Ⅲ アンケート結果の要約

### ■経営課題について

- 現在、重視している経営戦略上の課題については、「販路開拓・販売促進への対策」が 53.7%と最も高く、次いで「人材の確保・採用・育成」が 50.0%、「競争商品や他社との差別化戦略」が 31.9%となっている。
- 現在、重視している経営管理上の課題については、「製品・サービスの質の維持・向上」が 36.7%と最も高く、次いで「仕入価格・原材料費の上昇への対応」が 35.4%、「資金繰りや各種補助金などの資金調達」が 28.2%となっている。
- 現在、経営課題に取り組むにあたりネックになっていることについては、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」が 43.9%と最も高く、次いで「専門能力を持った人材が不足している」が 39.4%、「社内組織体制の整備が不十分」が 24.4%となっている。

### ■国・県・市町村、中小企業支援機関等の利用について

- これまでに利用したことのある公的な支援機関等については、「政府系金融機関（日本政策金融公庫、商工中金）」が 51.3%と最も高く、次いで「商工会・商工会議所」が 36.4%、「市町村の相談窓口（商工担当課など）」が 8.2%となっている。
- これまでに公的な支援機関等を利用したことのない方に理由についてたずねたところ、「外部に相談する必要がない」が 34.4%で最も高く、次いで「相談窓口があることを知らなかった」が 23.7%、「利用することにメリットを感じない」が 21.0%となっている。
- 支援施策を利用したことがある方について、その内容をたずねたところ、「融資」が 71.6%で最も高く、次いで「助成金・補助金等」が 29.4%、「研修・セミナー等」が 18.6%となっている。
- これまでに支援施策を利用したことがない方について、その理由をたずねたところ、「顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから」が 27.5%と最も高く、次いで「相談窓口を知らなかったから」が 23.5%、「業況が順調なので必要なかったから」、「自社に必要な施策がなかったから」が同率で 20.6%となっている。
- 神奈川県プロ人材活用センターについて、「知らない」が 88.8%、「知っている」が 11.2%となっている。
- 神奈川県プロ人材活用センターの利用意向について、「利用したいと思わない」が 63.0%で最も高く、次いで「利用したことはないが利用してみたい」が 36.5%、「利用したことがある」が 0.5%となっている。

### ■新たな事業への取組みについて

- 新たな事業への取組みにあたって、興味のある分野について、「環境・エネルギー分野」が 13.5%と最も高く、次いで「健康・医療分野」が 12.4%、「介護福祉分野」が 10.5%となっている。
- 新たな事業への取組みにあたって課題であると考えるものについて「資金繰りや各種補助金の活用など資金調達」が 30.0%と最も高く、次いで「有望な事業の見極め」が 26.3%、「新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成」が 23.8%となっている。

## ■特定課題へ向けての取組みについて

- 働き方改革への取組状況について、「取り組んでいない」が63.5%、「取り組んでいる」が36.5%となっている。
- 働き方改革への取組みに関して行っているものについて、「長時間労働の是正」が70.5%で最も高く、次いで「有給休暇取得の奨励」が33.5%、「パソコンやタブレット等の導入による業務システムや社内情報ネットワークの構築」が31.7%となっている。
- 働き方改革への取組みを行っていない企業についてその理由をたずねたところ、「人員に余裕がなく、取り組むことができない」が41.5%と最も高く、次いで「取り組む必要性を感じていない」が39.4%、「何に取り組んでいいかわからない」が8.5%となっている。

## ■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、「おおむね確保できている」が37.4%と最も高く、次いで「あまりできていない」が29.9%、「まったくできていない」が17.2%となっている。
- 人材の確保のために、主に実施されていることについて、「身内や知人等からの紹介」が50.1%で最も高く、次いで「ハローワークの利用」が37.5%、「紙媒体の求人」が16.0%となっている。
- 人材の雇用・採用にあたっての課題について、「求める質の人材がなかなかいない」が53.5%で最も高く、次いで「求職者（応募の数）がなかなか集まらない」が30.9%、「課題は特にない」が20.4%となっている。
- 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについて、「熟練技能者」が41.9%で最も高く、次いで「新卒(若手)」が24.9%、「営業経験者」が20.7%となっている。

## ■市場の変化への対応について

- 外国人顧客への対応に取り組むにあたっての課題について「取り組み方が分からない」の54.9%を除き、「従業員教育」が24.5%で最も高く、次いで多言語化対応（看板、パンフレット、HP等）が16.1%、「外国人向け商品・サービスの強化」が10.1%となっている。

## ■事業承継について

- 経営者の年齢について、「60歳代」が33.8%と最も高く、次いで「50歳代」が23.7%、「70歳代」が17.7%となっている。
- 事業承継の取組状況について、「今の事業は自分の代限りになると感じている」が34.6%で最も高く、次いで「取り組んでいるところである」が33.2%、「当面は必要ない」が20.5%となっている。
- 「取り組んでいる」と回答した方の取組の進捗状況について、「後継者が確定し、取り組み中である」が31.2%で最も高く、次いで「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」が24.1%、「後継者候補はいるが、正式に決定していない」が23.1%となっている。
- 今の事業は自分の代限りになると感じている理由について、「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」が41.1%と最も高く、次いで「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」が23.0%、「技術やノウハウを伝承することが難しいため」が17.7%となっている。
- 事業承継について、利用したことがあるもの、関心があるものについて、「助成金・補助金」が39.1%と最も高く、次いで「セミナー・スクールへの参加」が32.1%、「経営承継円滑化法による支援措置（納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例）」が26.0%となっている。



## IV 設問別の結果

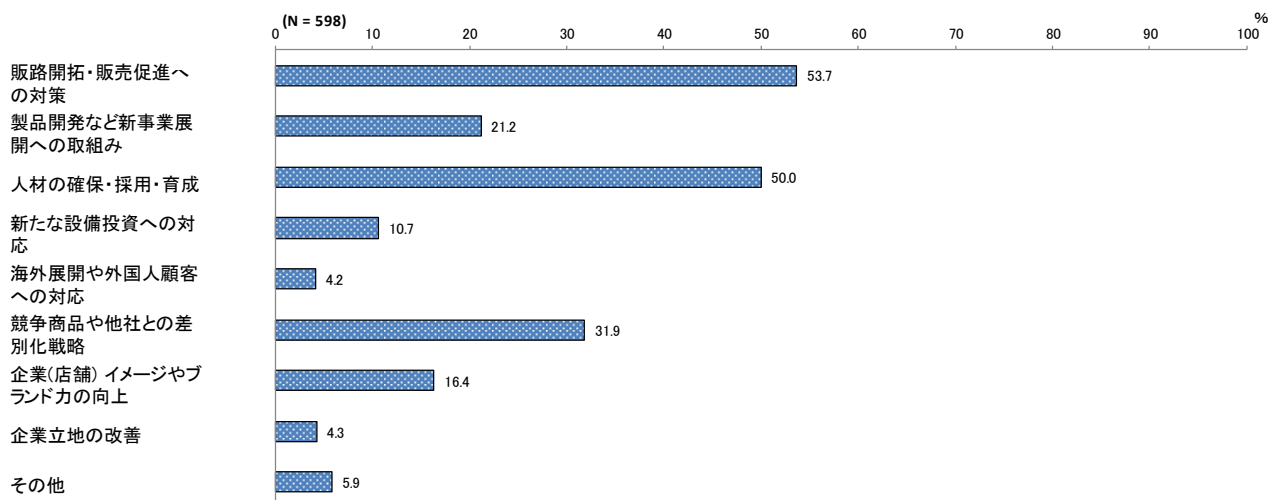
### 1. 経営課題について

Q1 現在、重視している経営戦略上の課題について、お聞かせください。

現在、重視している経営戦略上の課題については、「販路開拓・販売促進への対策」が53.7%と最も高く、次いで「人材の確保・採用・育成」が50.0%、「競争商品や他社との差別化戦略」が31.9%となっている。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、その他サービス業では「販路開拓・販売促進への対策」が他の業種に比べて高く、建設業、運輸・通信業、医療・福祉では「人材の確保・採用・育成」が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「人材の確保・採用・育成」の割合が高い。5人以下の企業では「仕入価格・原材料費の上昇への対応」が最も高くなっている。



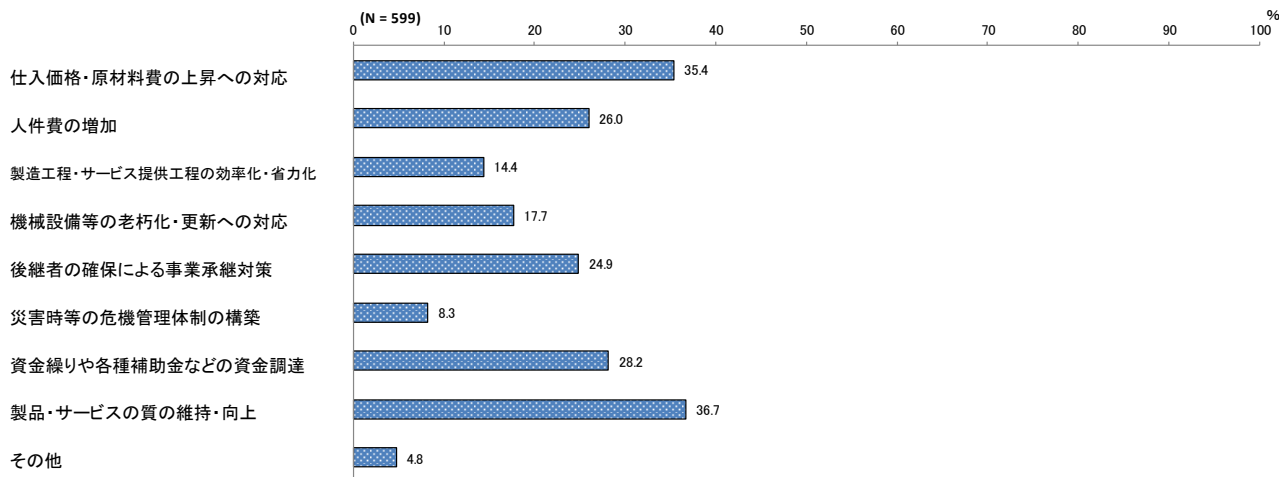
	全体	現在、重視している経営戦略上の課題について、お聞かせください。									
		販路開拓・販売促進への対策	製品開発など新事業展開への取り組み	人材の確保・採用・育成	新たな設備投資への対応	海外展開や外国人顧客への対応	競争商品や他社との差別化戦略	企業(店舗)イメージやブランド力の向上	企業立地の改善	その他	
全体	598	321	127	299	64	25	191	98	26	35	
	100.0	53.7	21.2	50.0	10.7	4.2	31.9	16.4	4.3	5.9	
業種	建設業	109	53	10	67	12	3	30	16	6	6
		100.0	48.6	9.2	61.5	11.0	2.8	27.5	14.7	5.5	5.5
	製造業	77	43	28	32	10	1	23	4	2	3
		100.0	55.8	36.4	41.6	13.0	1.3	29.9	5.2	2.6	3.9
	運輸・通信業	22	9	2	18	4	0	3	4	1	0
		100.0	40.9	9.1	81.8	18.2	0.0	13.6	18.2	4.5	0.0
	卸売業	45	36	15	14	0	2	17	3	2	3
		100.0	80.0	33.3	31.1	0.0	4.4	37.8	6.7	4.4	6.7
	小売業	99	60	13	44	7	4	42	33	5	6
		100.0	60.6	13.1	44.4	7.1	4.0	42.4	33.3	5.1	6.1
	飲食サービス業	15	6	4	11	4	0	2	5	2	0
		100.0	40.0	26.7	73.3	26.7	0.0	13.3	33.3	13.3	0.0
	宿泊業	4	0	0	1	2	2	1	1	1	0
		100.0	0.0	0.0	25.0	50.0	50.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	生活関連サービス業	17	7	3	9	3	1	7	2	0	0
		100.0	41.2	17.6	52.9	17.6	5.9	41.2	11.8	0.0	0.0
	その他サービス業	76	47	18	28	4	4	24	13	3	6
		100.0	61.8	23.7	36.8	5.3	5.3	31.6	17.1	3.9	7.9
	医療・福祉	35	10	5	24	4	3	10	8	2	1
100.0		28.6	14.3	68.6	11.4	8.6	28.6	22.9	5.7	2.9	
IT関連業	24	12	15	13	0	0	8	1	0	3	
	100.0	50.0	62.5	54.2	0.0	0.0	33.3	4.2	0.0	12.5	
その他	59	33	13	26	12	3	20	5	0	5	
	100.0	55.9	22.0	44.1	20.3	5.1	33.9	8.5	0.0	8.5	
無回答	16	5	1	12	2	2	4	3	2	2	
	100.0	31.3	6.3	75.0	12.5	12.5	25.0	18.8	12.5	12.5	
従業員数	5人以下	361	207	77	123	34	15	120	56	11	31
		100.0	57.3	21.3	34.1	9.4	4.2	33.2	15.5	3.0	8.6
	5人超～20人以下	146	77	29	100	16	8	47	30	10	3
		100.0	52.7	19.9	68.5	11.0	5.5	32.2	20.5	6.8	2.1
	20人超～50人以下	48	16	9	41	8	2	12	6	4	0
		100.0	33.3	18.8	85.4	16.7	4.2	25.0	12.5	8.3	0.0
	50人超～100人以下	21	8	6	21	4	0	3	3	1	0
		100.0	38.1	28.6	100.0	19.0	0.0	14.3	14.3	4.8	0.0
	100人超～300人以下	10	5	3	9	1	0	5	2	0	0
		100.0	50.0	30.0	90.0	10.0	0.0	50.0	20.0	0.0	0.0
	300人超	3	2	1	3	1	0	2	0	0	0
		100.0	66.7	33.3	100.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0
	無回答	9	6	2	2	0	0	2	1	0	1
100.0		66.7	22.2	22.2	0.0	0.0	22.2	11.1	0.0	11.1	

**Q2 現在、重視している経営管理上の課題について、お聞かせください。**

現在、重視している経営管理上の課題については、「製品・サービスの質の維持・向上」が 36.7%と最も高く、次いで「仕入価格・原材料費の上昇への対応」が 35.4%、「資金繰りや各種補助金などの資金調達」が 28.2%となっている。

業種別では、建設業、製造業、卸売業、小売業、飲食サービス業では「仕入価格・原材料費の上昇への対応」の割合が他の業種に比べて高く、その他サービス業、医療・福祉、IT関連業では「製品・サービスの質の維持・向上」が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「人件費の増加」が高くなっている。



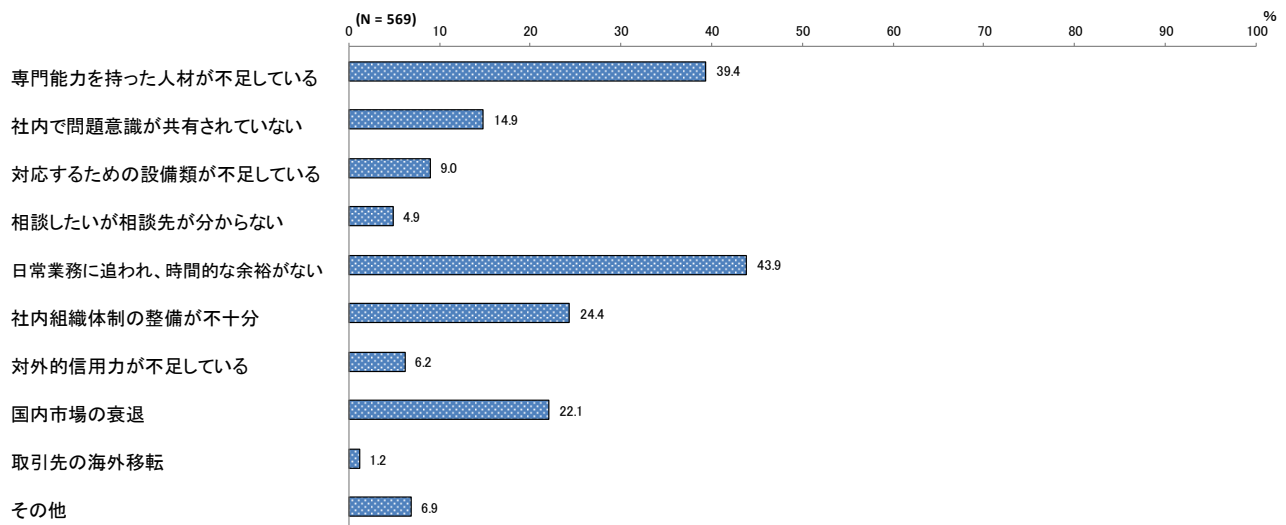
	全体	現在、重視している経営管理上の課題について、お聞かせください。									
		仕入価格・原材料費の上昇への対応	人件費の増加	製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化	機械設備等の老朽化・更新への対応	後継者の確保による事業承継対策	災害時等の危機管理体制の構築	資金繰りや各種補助金などの資金調達	製品・サービスの質の維持・向上	その他	
全体	599	212	156	86	106	149	50	169	220	29	
	100.0	35.4	26.0	14.4	17.7	24.9	8.3	28.2	36.7	4.8	
業種	建設業	111	49	38	17	19	33	11	30	22	3
		100.0	44.1	34.2	15.3	17.1	29.7	9.9	27.0	19.8	2.7
	製造業	78	30	11	29	18	22	7	21	20	3
		100.0	38.5	14.1	37.2	23.1	28.2	9.0	26.9	25.6	3.8
	運輸・通信業	23	3	9	1	8	7	4	4	9	0
		100.0	13.0	39.1	4.3	34.8	30.4	17.4	17.4	39.1	0.0
	卸売業	43	28	9	7	2	11	1	11	20	2
		100.0	65.1	20.9	16.3	4.7	25.6	2.3	25.6	46.5	4.7
	小売業	99	49	22	8	19	18	5	33	41	4
		100.0	49.5	22.2	8.1	19.2	18.2	5.1	33.3	41.4	4.0
	飲食サービス業	18	10	9	2	10	3	0	3	5	0
		100.0	55.6	50.0	11.1	55.6	16.7	0.0	16.7	27.8	0.0
	宿泊業	4	1	1	0	2	1	0	1	0	0
		100.0	25.0	25.0	0.0	50.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業	18	3	7	1	5	7	1	2	7	0
		100.0	16.7	38.9	5.6	27.8	38.9	5.6	11.1	38.9	0.0
その他サービス業	75	12	16	11	12	17	1	22	37	7	
	100.0	16.0	21.3	14.7	16.0	22.7	1.3	29.3	49.3	9.3	
医療・福祉	34	8	11	4	2	11	5	8	17	0	
	100.0	23.5	32.4	11.8	5.9	32.4	14.7	23.5	50.0	0.0	
IT関連業	24	3	4	2	0	2	3	10	12	3	
	100.0	12.5	16.7	8.3	0.0	8.3	12.5	41.7	50.0	12.5	
その他	58	12	14	4	8	12	10	21	25	5	
	100.0	20.7	24.1	6.9	13.8	20.7	17.2	36.2	43.1	8.6	
無回答	14	4	5	0	1	5	2	3	5	2	
	100.0	28.6	35.7	0.0	7.1	35.7	14.3	21.4	35.7	14.3	
従業員数	5人以下	362	136	57	47	55	87	27	111	128	24
		100.0	37.6	15.7	13.0	15.2	24.0	7.5	30.7	35.4	6.6
	5人超～20人以下	145	53	60	22	31	41	11	36	58	2
		100.0	36.6	41.4	15.2	21.4	28.3	7.6	24.8	40.0	1.4
	20人超～50人以下	48	10	19	4	12	15	9	10	23	0
		100.0	20.8	39.6	8.3	25.0	31.3	18.8	20.8	47.9	0.0
	50人超～100人以下	21	5	12	4	4	1	1	8	5	0
		100.0	23.8	57.1	19.0	19.0	4.8	4.8	38.1	23.8	0.0
100人超～300人以下	11	3	5	7	3	3	1	0	5	0	
	100.0	27.3	45.5	63.6	27.3	27.3	9.1	0.0	45.5	0.0	
300人超	3	1	2	1	0	0	1	2	1	0	
	100.0	33.3	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3	66.7	33.3	0.0	
無回答	9	4	1	1	1	2	0	2	0	3	
	100.0	44.4	11.1	11.1	11.1	22.2	0.0	22.2	0.0	33.3	

Q3 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。

現在、経営課題に取り組むにあたりネックになっていることについては、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」が43.9%と最も高く、次いで「専門能力を持った人材が不足している」が39.4%、「社内組織体制の整備が不十分」が24.4%となっている。

業種別では、建設業、製造業、小売業、飲食サービス業およびその他サービス業では「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」の割合が高い。生活関連サービス業、医療・福祉、IT関連業では「専門能力を持った人材が不足している」の割合が高くなっている。

従業員数別では、従業員数の少ない企業で「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」の割合が高くなっている。



	全 体	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。										
		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	取引先の海外移転	その他	
全 体	569	224	85	51	28	250	139	35	126	7	39	
	100.0	39.4	14.9	9.0	4.9	43.9	24.4	6.2	22.1	1.2	6.9	
業 種	建設業	106	56	19	5	8	57	25	8	10	1	5
		100.0	52.8	17.9	4.7	7.5	53.8	23.6	7.5	9.4	0.9	4.7
	製造業	77	29	9	10	2	33	11	1	22	5	4
		100.0	37.7	11.7	13.0	2.6	42.9	14.3	1.3	28.6	6.5	5.2
	運輸・通信業	22	7	5	1	1	11	11	0	3	0	1
		100.0	31.8	22.7	4.5	4.5	50.0	50.0	0.0	13.6	0.0	4.5
	卸売業	41	12	4	2	4	17	9	3	18	0	4
		100.0	29.3	9.8	4.9	9.8	41.5	22.0	7.3	43.9	0.0	9.8
	小売業	94	28	15	8	2	51	21	3	30	0	5
		100.0	29.8	16.0	8.5	2.1	54.3	22.3	3.2	31.9	0.0	5.3
	飲食サービス業	14	6	4	2	0	8	7	1	1	0	0
		100.0	42.9	28.6	14.3	0.0	57.1	50.0	7.1	7.1	0.0	0.0
	宿泊業	4	1	1	1	0	0	1	0	3	0	0
		100.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	75.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業	17	7	0	1	1	5	3	2	3	0	2
		100.0	41.2	0.0	5.9	5.9	29.4	17.6	11.8	17.6	0.0	11.8
その他サービス業	71	20	11	7	4	24	23	6	14	0	6	
	100.0	28.2	15.5	9.9	5.6	33.8	32.4	8.5	19.7	0.0	8.5	
医療・福祉	31	16	6	2	2	15	10	1	1	0	3	
	100.0	51.6	19.4	6.5	6.5	48.4	32.3	3.2	3.2	0.0	9.7	
IT関連業	22	11	4	1	2	6	3	5	4	0	2	
	100.0	50.0	18.2	4.5	9.1	27.3	13.6	22.7	18.2	0.0	9.1	
その他	56	24	6	10	2	17	11	5	13	1	6	
	100.0	42.9	10.7	17.9	3.6	30.4	19.6	8.9	23.2	1.8	10.7	
無回答	14	7	1	1	0	6	4	0	4	0	1	
	100.0	50.0	7.1	7.1	0.0	42.9	28.6	0.0	28.6	0.0	7.1	
従 業 員 数	5人以下	345	113	26	31	24	163	56	29	86	5	30
		100.0	32.8	7.5	9.0	7.0	47.2	16.2	8.4	24.9	1.4	8.7
	5人超～20人以下	138	62	29	13	3	67	46	5	27	2	5
		100.0	44.9	21.0	9.4	2.2	48.6	33.3	3.6	19.6	1.4	3.6
	20人超～50人以下	45	27	16	3	1	10	21	0	7	0	2
		100.0	60.0	35.6	6.7	2.2	22.2	46.7	0.0	15.6	0.0	4.4
	50人超～100人以下	21	12	6	2	0	5	5	0	2	0	1
		100.0	57.1	28.6	9.5	0.0	23.8	23.8	0.0	9.5	0.0	4.8
100人超～300人以下	11	5	5	2	0	2	9	0	3	0	0	
	100.0	45.5	45.5	18.2	0.0	18.2	81.8	0.0	27.3	0.0	0.0	
300人超	3	3	2	0	0	1	2	0	0	0	0	
	100.0	100.0	66.7	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	
無回答	6	2	1	0	0	2	0	1	1	0	1	
	100.0	33.3	16.7	0.0	0.0	33.3	0.0	16.7	16.7	0.0	16.7	

**Q4 これまでの経営課題への取組について苦労している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい。**

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 頭超しの流通による価格の下落、ECによる他社との販売競争の激化、どの様にして価格を維持して競合他社との競争を勝ち抜くか、模索中である。
- ・ 海外からの引き合いはあるものの自社にて輸出を行うべきか悩んでしまう（今のところは国内渡しを条件としているが）。
- ・ 同業他社との価格競争（安売）、後継者探し。
- ・ 問屋業をしているが、インターネット等の流れによりお客様の売上が、激減している。問屋業からメーカー業への切り替えを早急にしなければならない。オリジナル商品でヒット商品がでているので、その様な商品を強化中！
- ・ 退職後、いろんな意味で豊かな老後のため、杖のネットショップを始めて15年。杖のネットショップに多くの参入があり、価格競争の激化が予想されたため、10年程前から他社に真似されない「独自商品」の開発に取り組んだ。「他社が真似できない、ニーズに合った独自商品」のお陰で現在もかろうじて継続できている。
- ・ 中古呉服が中心で、この10年来で仕入値段が半値程になり、尚値下がり中。売値も下がり、売上も右下がり。
- ・ 求人でも色々な媒体に出しましたが応募自体無いケースが多い。
- ・ 調剤薬局としての職域を拡げたいが、薬剤師が集まらない。
- ・ あくまで、資金不足により具体的な行動に出られず成果を上げる事が出来なかった。
- ・ 資金繰り等に苦労している。人材の確保にも苦労している。
- ・ 販売促進、販路開拓が、なかなかうまくいかず苦労している。
- ・ 研究開発への投資について、新商品が売れて来て、資金が出来そうなので、次期開発を計画。
- ・ 中国市場導入の難しさ（小売流通でなく、空中戦となる為）。
- ・ 利益率が上がらない。
- ・ 印刷は頭打ち。印刷、デザインからSNS（ホームページ）制作に移行を考えているが、短期での移行は難しい。
- ・ 取引先への料金改定をお願い、提案方法、対策、人材育成に伴い、協力会社との組織体制の強化。
- ・ 新規参入なので販路の開拓が急務。
- ・ 目先の経営に追われて、長期的戦略が立てられない。
- ・ 高齢化のため茶道の教授をやめる方が多く、若い方が道具を買わない。売上減少。
- ・ 都内に店舗を出店しており（2006年～）、そちらの店舗が良くメディアに取り上げられ、その好影響で売上を拡大、維持できている。また、地域密着で長年営業してきたことで、ブランドを築けている。また、海外に技術指導のコンサル事業、百貨店商品のプロデュースなども行っている。
- ・ 顧客の獲得が困難。
- ・ 利用者（顧客）増に苦労。
- ・ 過去の事業失敗による借入金が増大したため、返済に苦労している。従業員の意識改革により売上、利益が増えた。
- ・ 宣伝方法が全く判らなくて、出来ていない。
- ・ 質の高い人材の確保ができない。
- ・ 売上と、人件費との兼合（割合）等。効率を良くする為の外注の利用方法に試行錯誤している。
- ・ 人材確保、採用、育成。
- ・ 30代、20代の専門能力を持つ人材がハローワークの紹介待ちでは難しく、人材不足を外注で補うため、純利が少なくなる。
- ・ 人材の確保。
- ・ 販路拡大のための新営業所オープン。
- ・ 仕入部品や固定費の上昇で利益率が落ちている。販路開拓、新事業展開。
- ・ 仕事量（売上）が不安定で人員を増やせない。
- ・ 後継者の確保。事業承継にあたり、株式譲渡は必要であるが、算定価格が高額化し、従業員が株式購入を行う際に自己資金では不可能である。企業存続の立場から後継者に譲渡する場合に額面での取引を認めるような法整備が必要と考える。
- ・ リーマンショック以降需要が激減している。
- ・ 既存の顧客が輸出をやめてしまったりして仕事量が減り苦労しています。
- ・ 現在TV-SHOPPINGにて商品販売を実施して3年目、予算を300%達成している。その為、製品開発、原材料確保、協力工場の生産力不足など、様々な問題が発生している。来年1月に2年かけて開発した新商品の発売日が決定し、準備の業務に社員一同追われている状況である。
- ・ メインバンクからの与信力の低下により、融資を他行に移している。
- ・ 現在の事業は創業3年であり新しい為、知名度が不足している。SNSやタウン誌に広告を掲載しているが、ダイレクトに売上につながりにくい。売上は少しずつは増加しているが、マイナス分を自己資金で補っている為、会社のキャッシュフロー、自己資金双方苦しい（枯渇の恐れ）。
- ・ 現在、商品の海外輸出に向けて様々な準備をしていますが、日常の店舗の営業と並行して行っているため、時間的余裕や人的余裕がないと感じています。
- ・ 苦労している点：親会社があるので、なかなか思うように独自の取組みができない。
- ・ 特殊な商品のため販路が少なく、販売促進がなかなか進まない。どこに営業したらよいか分からない。
- ・ 家電の業界がダメなので設備工事の方へ事業をシフトしています。
- ・ 社員教育（特に新人教育）に力を入れ、6ヶ月～1年間教育後、営業等に從事させる事により、離職者がほとんどいない。

- ・一人で事業をしているので、負担も多い。
- ・誠実に対応することと、適正利潤を得ること。
- ・大ロット受注による販売単価値下げ及び無料保管と無料配送による囲い込み。
- ・新しい技術の導入や習得＝具体的にはCAD建築設計技術。
- ・インターネットを利用した販路開拓。
- ・小生は76才の老人です。跡取りが居ません。
- ・設立3年経過し、少しずつ、安定して来た。時間が必要である事を痛感している。人材は、あるものでなく、育てる事と思われる。成果はこれからです。
- ・情報機器の修理と、リサイクル商品の販売は競合が多く利益が少ない。現在は特殊部品の再生に切り換え、売上／利益が安定した。今後は技術を生かし、自社商品を開発する（IDTとセンサーネットワーク商品）。問題点：開発資金の不足、技術者の雇用→自社商品の開発、情報機器の寿命が短い（修理／再生部品）、商品の品目を増やしたい（営業力がない）。
- ・人材が確保されてホッとしている。レンタル業務、スクール業務が予想以上の成果をあげ、さらに拡充、拡大を図りたい。
- ・高齢化に伴い、力仕事は無理になって来た。朝早く出て仕事の能率をあげている（70代4名）。
- ・専門能力の職業であるため慢性的な人材不足。専門学校に依存しない対策として、シングルマザーの子供を育成する取組みを7年前より始めたが、現在は養護施設の卒園生を預かり育成中。
- ・保育園を運営しています。現在、保育士の採用に重点をおいていますが経験を持った先生が不足しており、質の向上を目指していますが苦勞しています。
- ・後継者の確保が大事であるが、余りにも個人の能力が重要であり、これ迄決定的な人物が現われていない。こればかりは巡り合わせと考えている。
- ・国内の主に遠洋漁業向けに情報提供を行うのが主業務であったが、国内漁業の衰退により、アジアへ業務をシフト。また新規事業として、今後ニーズが高まるであろうパイロット養成のための基礎訓練施設としてフライトシミュレーターを導入。
- ・新卒や途中で人材を採用しているが、定着しない。社内の雰囲気良くない。皆が協力を積極的に出来る風通しの良い環境を作りたいと努力している。
- ・社員に危機感がない。
- ・人件費（最低時給）の増加が人材の確保の改善にならない。労働者側は、働くにあたり、より“ラクして稼ぐ”が念頭にある為夜勤の人は特に集まらない！
- ・新事業立ち上げで、他社と共同で研究開発を行ない、サンプル作成にて各大学及び大手メーカーに評価頂き、精算する方向で資金集めに入ったが、生産拠点となる会社で資金が集まらない。
- ・無借金がモットーなので、どうしても開発費が足りない。
- ・物を売る商売の環境の厳しさを感じる。無店舗販売（ネット）に押しつぶされそう。安定した仕入れも難しい。主力商品である「米」の収穫量の減少、生産調整による減少等。
- ・法定福利費の問題。大手は良いがその他の元請は法定福利費の件は曖昧で困っている。また、金額の多い時は大変である。でも工事は取らないとならないし、銀行も貸してくれない…。
- ・会社負担で資格を取得すると退職してしまう従業員が何人かいて、現場の人材確保に苦勞した事があった。材料、機材等新製品には敏感に対応し、仕事の効率を上げられる商品は極力導入する努力をしている。少しでも手間が省けると従業員の負担も軽減される。
- ・求人広告を出しても、人材が集まらない（募集は色々な媒体で試しているが）。
- ・国内単価が海外単価と比較されるので加算単価がほとんど望めない。
- ・販売先開拓。商品の値段の競争。
- ・人材不足による業務の停滞。顧客ニーズに対応したサービスによって販路を拡大させている。
- ・ベテラン社員の高齢化による退職が続いている中で、中堅社員がなかなか育たず、穴を埋めることが出来ない。
- ・人材の確保。仕入価格の上昇。
- ・安定した仕事の確保が難しいです。自社の能力や人数を考えると、多くの企業にアピールする事が出来ません。小さい仕事でも、利益が乏しくても、積み重ねる事を目標に取り組み、少しずつ、個人のお客様が増えてきています。
- ・人材不足。
- ・人材確保。若者の機械離れ。
- ・資金を集め得るだけのビジネススキームを用意できていない。
- ・自社を含め零細小売店ばかりの商店街。近隣の都市開発により廃業移店があり、自店も含め商店会は消店会となっていく。空き店舗を有効活用、コミュニティーカフェをオープン、来街者来店者増を期待している。
- ・資金繰りに苦勞している。
- ・与信力がないということで、仕入れの際、全額先払いを要求され、卸価格も高めに設定される。仕事を受注する場合も、与信力を理由に孫請けを強要される。
- ・原発再稼働遅れによる受託業務が激減。
- ・中古住宅、古民家の調査、診断、再生、活用に特化した知識と経験の情報発信力不足。全国古民家再生協会のネットワーク力による年々強化による改善。
- ・生産管理（特に大型受注（システム）による個別原価計算）がシステムソフト導入も満足行く成果が出ていない。
- ・苦勞している点：人材（アルバイト含む）が定着しない。
- ・収支のバランスがとれない場合（月が）一番困ります。
- ・老朽化、更新への対応については、特にコストがかかるので、大変困る。ない袖は振れない。



- ・ 近年、諸材料の仕入れ先が閉鎖されることがよくある（倒産等？）→仕入先を探すのに苦労する。
- ・ 材料費が上昇しているにも関わらず価格改正に応じないケース多し。材料業者はFAX一枚で「値上がりします」と足並み揃えるが、加工業者はそうはいかない現実と向き合っている。大手元請け企業の物作りに対する考え方が価値として理解してもらえない以上、一次外注→二次外注→三次外注…下請けになればなる程厳しい状況は変わらない方向性。
- ・ 機械設備（完全自動化）をしたいが、今日まで約20年日本経済と同じく長い不況をなんとか乗り越えて来ましたが、債務超過がまだまだあり、金融機関からの借入れも返済を思うと出来ず苦しいところです。
- ・ 苦労している点：採用社員（派遣社員含む）の定着率が低く、製造技能が提供しづらく、又、生産性も低位な状態が続いている。
- ・ 最も重要な課題は、人材の採用と育成。ロコミである程度採用は成功しているが、まだまだ人数が必要。やる気はあってもスキルの低い人材の採用を考えている。その場合の教育体制を検討しているところ。
- ・ 整骨院、鍼灸院部門の苦労している点：無資格保健所の許可のない店舗が多数有って取り締まられない。真面目に設備を完備して営業している有資格者が追いつめられている。
- ・ 売上が安定しないこと。
- ・ 設計：発注先のハウスメーカーよりの依頼内容に無理（設計工期・設計難度等）がありすぎる。その割には設計料が少ない。忙しい割には利益が出ない。
- ・ 今年8月、代表取締役が高齢のため退任しました。手続きや今後の引き継ぎが時間がなくてスムーズに行きませんでした。早めの後継者の対策を考えた方が良いと思いました。
- ・ 開発を主体とした事業であり、経営的に不安定になりがち。技術力は評価されるが国内事業が衰退しており、自社オリジナル製品に移行しようとしているが資金面で非常に厳しい状況となっている。
- ・ 業務の効率化のため、パソコン（モバイル）、スマホを活用。
- ・ 新規事業立ち上げ中。協体制の確立に苦労している。
- ・ 業種が限られているため、顧客（国の研究機関等）計画、予算低迷で事業の継続が難しい状況です。
- ・ 仕事量は常に親会社の受注量に左右されることが多い為、毎回、仕事の確保に苦労している状況。
- ・ 無借金、現金仕入にて信用を得る。身の丈に合った商売→拡販は出来ないが堅実。
- ・ 特殊技能なので、人材確保が難しい。設備投資が出来ない、資金不足、得意先が不安定。
- ・ 技術サービス業であると同時に肉体労働の部分もあり、知識と経験が必要不可欠であって、会社が求めるスキルになるためには10数年の時間を要するなど、人材確保の面では困難さがつきまとう。
- ・ 従来通り、誠心誠意に業務に取り組む事。
- ・ 米国海軍の艦船修理の技術支援業務なので一般の中小企業とは異なる業務です。現在、米国の企業から支援して欲しいとオファーを何件か頂いていますが、資金繰りや調達を行って来なかった為、税金納付が滞ってしまいました。今後の業務提携の機会を逃してしまう事を懸念しています。
- ・ 資材の仕入れ先について既存の商店にこだわらず、ネットや紹介などを駆使しやすくサービスが良い商店やメーカーを開拓しています。
- ・ 人材確保（結婚・出産等のため）。派遣が多くなると経営危機となる。
- ・ 社員の採用については、専門分野で比較的若い世代を採用することに難儀でしたが、採用することができました。平成28年設立のため、まだ取組み中のものが多い。
- ・ 高齢問題。
- ・ 箱根の周辺（小田原・三島等）には人手が少なく、半分以上の従業員が、東京都から通勤している。
- ・ 人件費の上昇と成果が伴わない。
- ・ 利用者の確保が難しい（利用率の低下）。

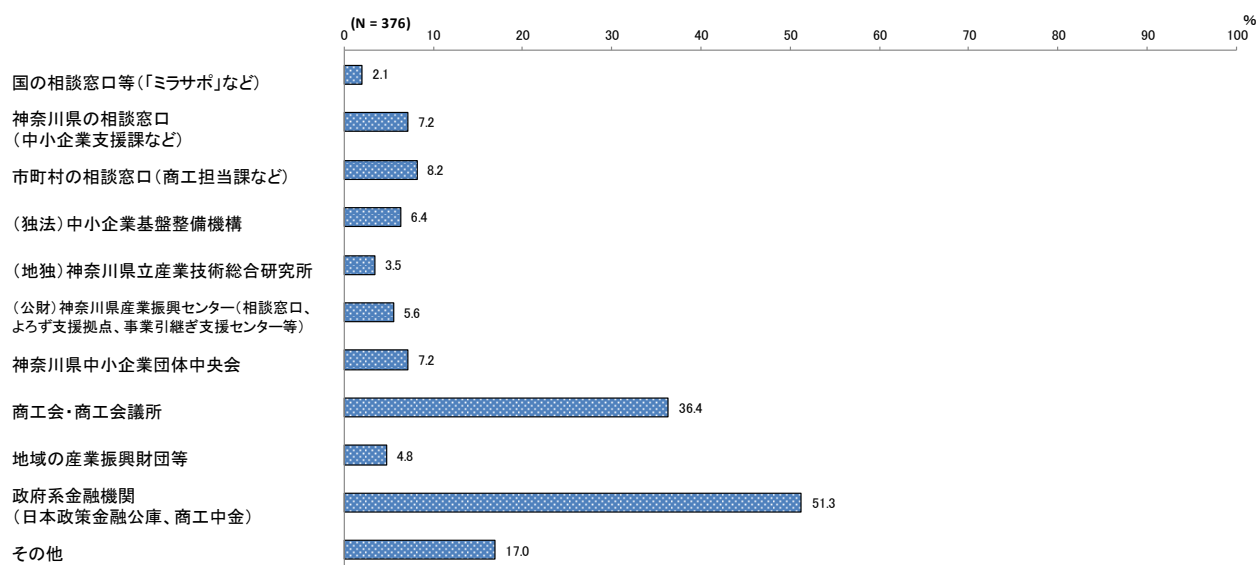
## 2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について

Q5 これまでに利用したことのある公的な支援機関等をお聞かせください。

これまでに利用したことのある公的な支援機関等については、「政府系金融機関（日本政策金融公庫、商工中金）」が51.3%と最も高く、次いで「商工会・商工会議所」が36.4%、「市町村の相談窓口（商工担当課など）」が8.2%となっている。

業種別では、その他サービス業を除きほとんどの業種で「政府系金融機関（日本政策金融公庫、商工中金）」の割合が最も高くなっている。その他サービス業では「商工会・商工会議所」の割合が高い。

従業員数別でも、おおむね全ての企業で「政府系金融機関（日本政策金融公庫、商工中金）」の割合が高くなっている。



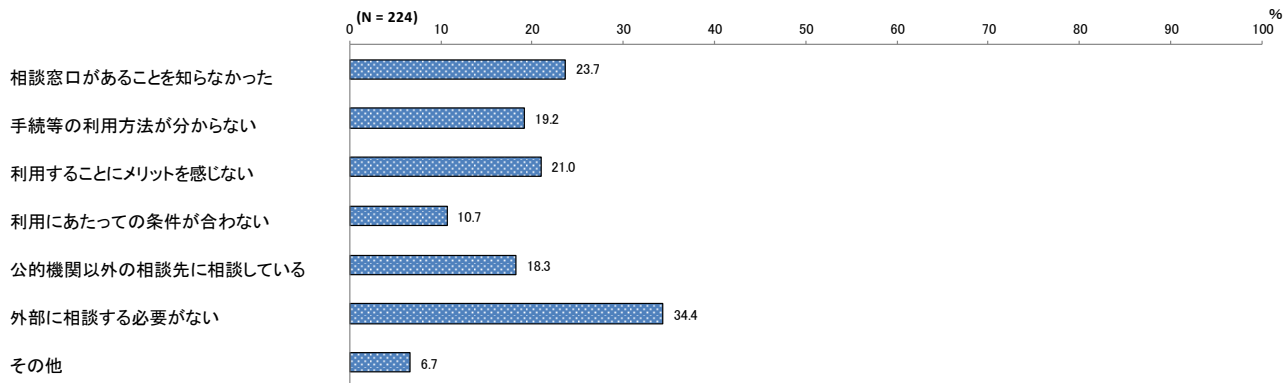
	全 体	これまでに利用したことのある公的な支援機関等をお聞かせください。											
		国の相談窓口等 (「ミラサポ」な ど)	神奈川県の相談 窓口(中小企業 支援課など)	市町村の相談窓 口(商工担当課 など)	(独法)中小企業 基盤整備機構	(地独)神奈川 県立産業技術総合 研究所	(公財)神奈川県産業振興 センター(相談窓口、よろず 支援拠点、事業引継ぎ支援 センター等)	神奈川県中小企 業団体中央会	商工会・商工会 議所	地域の産業振興 財団等	政府系金融機関 (日本政策金融公 庫、商工中金)	その他	
全 体	376 100.0	8 2.1	27 7.2	31 8.2	24 6.4	13 3.5	21 5.6	27 7.2	137 36.4	18 4.8	193 51.3	64 17.0	
業 種	建設業	66 100.0	1 1.5	2 3.0	6 9.1	8 12.1	1 1.5	2 3.0	5 7.6	28 42.4	1 1.5	37 56.1	11 16.7
	製造業	60 100.0	0 0.0	10 16.7	5 8.3	3 5.0	7 11.7	8 13.3	10 16.7	19 31.7	5 8.3	29 48.3	9 15.0
	運輸・通信業	13 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	7 53.8	0 0.0	10 76.9	1 7.7
	卸売業	24 100.0	0 0.0	1 4.2	1 4.2	1 4.2	1 4.2	1 4.2	1 4.2	10 41.7	1 4.2	12 50.0	4 16.7
	小売業	69 100.0	2 2.9	4 5.8	6 8.7	4 5.8	1 1.4	2 2.9	3 4.3	22 31.9	2 2.9	41 59.4	8 11.6
	飲食サービス業	7 100.0	1 14.3	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 14.3	0 0.0	4 57.1	1 14.3
	宿泊業	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 50.0	1 0.0	0 0.0	1 50.0
	生活関連サービス業	12 100.0	1 8.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 8.3	3 25.0	0 0.0	7 58.3	1 8.3
	その他サービス業	50 100.0	1 2.0	5 10.0	4 8.0	3 6.0	1 2.0	2 4.0	2 4.0	23 46.0	4 8.0	16 32.0	11 22.0
	医療・福祉	21 100.0	1 4.8	1 4.8	2 9.5	1 4.8	0 0.0	1 4.8	1 4.8	5 23.8	2 9.5	12 57.1	3 14.3
	IT関連業	11 100.0	0 0.0	0 0.0	1 9.1	1 9.1	0 0.0	2 18.2	2 18.2	5 45.5	2 18.2	5 45.5	2 18.2
	その他	30 100.0	0 0.0	3 10.0	4 13.3	1 3.3	2 6.7	2 6.7	2 6.7	11 36.7	0 0.0	15 50.0	9 30.0
	無回答	11 100.0	1 9.1	0 0.0	1 9.1	2 18.2	0 0.0	1 9.1	0 0.0	3 27.3	0 0.0	5 45.5	3 27.3
	従 業 員 数	5人以下	224 100.0	6 2.7	18 8.0	19 8.5	14 6.3	9 4.0	15 6.7	20 8.9	84 37.5	9 4.0	104 46.4
5人超～20人以下		95 100.0	1 1.1	5 5.3	5 5.3	6 6.3	2 2.1	5 5.3	5 37.9	7 7.4	55 57.9	14 14.7	
20人超～50人以下		30 100.0	0 0.0	1 3.3	3 10.0	1 3.3	0 0.0	1 3.3	1 3.3	9 30.0	0 0.0	18 60.0	4 13.3
50人超～100人以下		13 100.0	1 7.7	3 23.1	1 7.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 30.8	4 0.0	0 0.0	8 61.5	0 0.0
100人超～300人以下		6 100.0	0 0.0	0 0.0	3 50.0	1 16.7	2 33.3	0 0.0	1 16.7	3 50.0	2 33.3	2 33.3	1 16.7
300人超		2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 100.0	0 0.0
無回答		6 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7	0 0.0	4 66.7	1 16.7

Q6 これまでに公的な支援機関等を利用したことのない方は、その理由をお聞かせください。

これまでに公的な支援機関等を利用したことのない方に、その理由についてたずねたところ、「外部に相談する必要がある」が34.4%で最も高く、次いで「相談窓口があることを知らなかった」が23.7%、「利用することにメリットを感じない」が21.0%となっている。

業種別では、製造業で「公的機関以外の相談先に相談している」の割合が高く、運輸・通信業、卸売業、小売業、その他サービス業では「外部に相談する必要がある」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「相談窓口があることを知らなかった」、「外部に相談する必要がある」の割合が高くなっている。



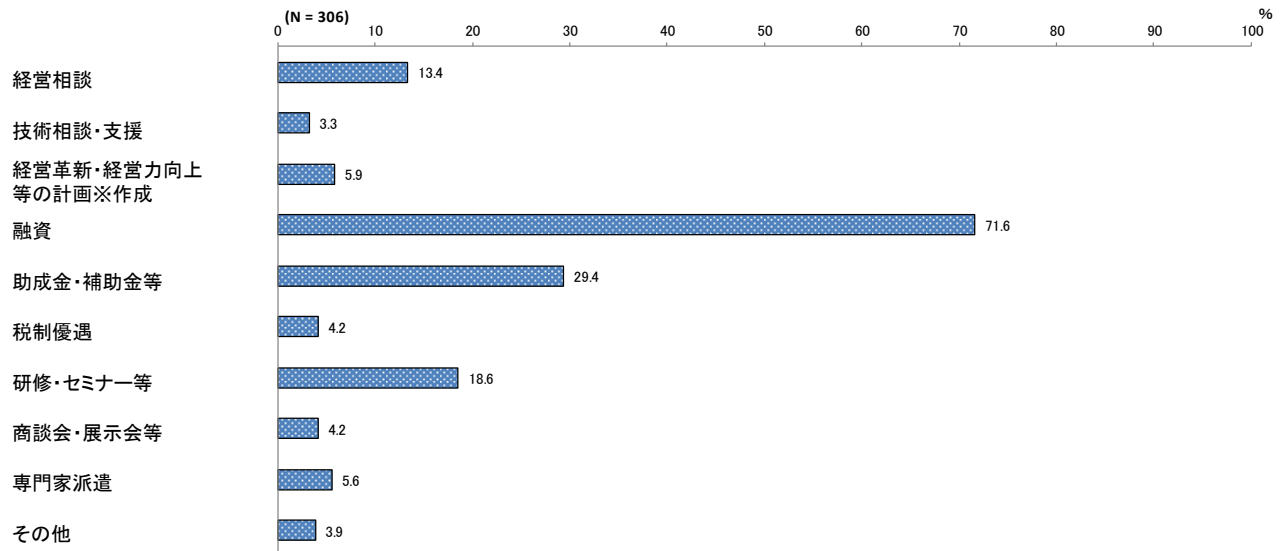
	全 体	これまでに公的な支援機関等を利用したことのない方は、その理由をお聞かせください。							
		相談窓口があることを知らなかった	手続等の利用方法が分からない	利用することにメリットを感じない	利用にあたっての条件が合わない	公的機関以外の相談先に相談している	外部に相談する必要がない	その他	
全 体	224	53	43	47	24	41	77	15	
	100.0	23.7	19.2	21.0	10.7	18.3	34.4	6.7	
業 種	建設業	45	10	10	5	5	12	12	4
		100.0	22.2	22.2	11.1	11.1	26.7	26.7	8.9
	製造業	19	2	3	4	2	6	5	2
		100.0	10.5	15.8	21.1	10.5	31.6	26.3	10.5
	運輸・通信業	10	2	1	1	1	0	7	0
		100.0	20.0	10.0	10.0	10.0	0.0	70.0	0.0
	卸売業	21	6	4	5	0	2	8	2
		100.0	28.6	19.0	23.8	0.0	9.5	38.1	9.5
	小売業	28	7	7	6	6	3	10	2
		100.0	25.0	25.0	21.4	21.4	10.7	35.7	7.1
	飲食サービス業	9	0	3	3	1	2	2	1
		100.0	0.0	33.3	33.3	11.1	22.2	22.2	11.1
	宿泊業	2	0	1	0	1	2	1	0
		100.0	0.0	50.0	0.0	50.0	100.0	50.0	0.0
	生活関連サービス業	5	1	0	1	0	2	1	0
		100.0	20.0	0.0	20.0	0.0	40.0	20.0	0.0
その他サービス業	25	8	4	7	2	3	8	2	
	100.0	32.0	16.0	28.0	8.0	12.0	32.0	8.0	
医療・福祉	13	4	2	2	3	6	3	0	
	100.0	30.8	15.4	15.4	23.1	46.2	23.1	0.0	
IT関連業	12	2	2	5	0	1	2	1	
	100.0	16.7	16.7	41.7	0.0	8.3	16.7	8.3	
その他	29	7	5	7	3	1	16	1	
	100.0	24.1	17.2	24.1	10.3	3.4	55.2	3.4	
無回答	6	4	1	1	0	1	2	0	
	100.0	66.7	16.7	16.7	0.0	16.7	33.3	0.0	
従 業 員 数	5人以下	140	29	27	34	15	19	48	8
		100.0	20.7	19.3	24.3	10.7	13.6	34.3	5.7
	5人超～20人以下	48	12	9	8	5	12	15	6
		100.0	25.0	18.8	16.7	10.4	25.0	31.3	12.5
	20人超～50人以下	18	9	6	2	2	5	6	1
		100.0	50.0	33.3	11.1	11.1	27.8	33.3	5.6
	50人超～100人以下	6	2	0	0	0	3	2	0
		100.0	33.3	0.0	0.0	0.0	50.0	33.3	0.0
100人超～300人以下	5	1	1	2	1	2	1	0	
	100.0	20.0	20.0	40.0	20.0	40.0	20.0	0.0	
300人超	1	0	0	0	0	0	1	0	
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	
無回答	6	0	0	1	1	0	4	0	
	100.0	0.0	0.0	16.7	16.7	0.0	66.7	0.0	

Q7 これまでに支援施策を利用したことがある方は、その内容をお聞かせください。

支援施策を利用したことがある方について、その内容をたずねたところ、「融資」が71.6%で最も高く、次いで「助成金・補助金等」が29.4%、「研修・セミナー等」が18.6%となっている。

業種別では、全ての業種で「融資」の割合が高くなっている。

従業員数別でも、おおむね全ての企業で「融資」の割合が高くなっている。



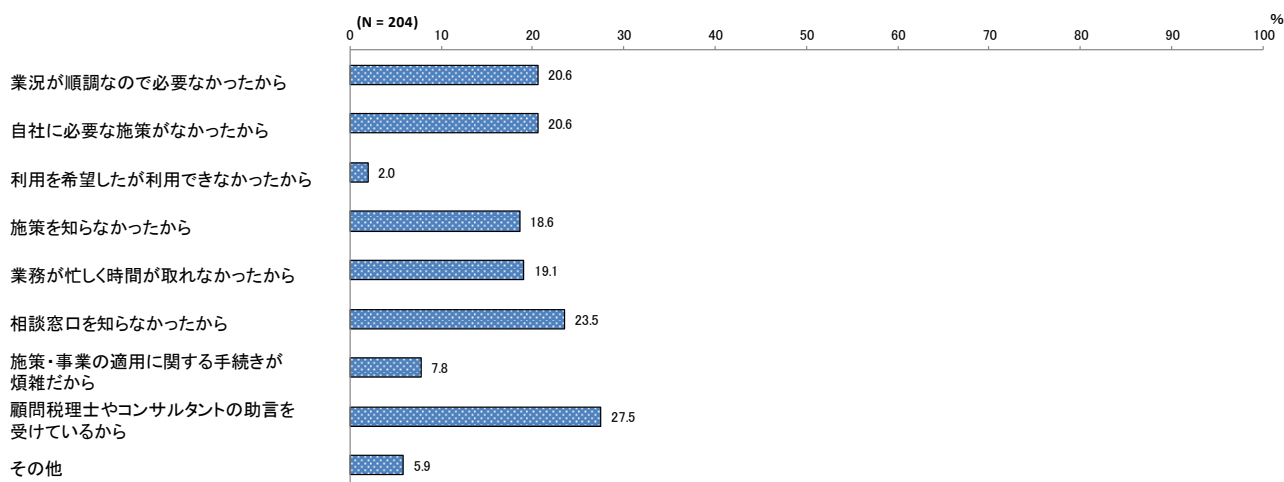
	全体	これまでに支援施策を利用したことがある方は、その内容をお聞かせください。										
		経営相談	技術相談・支援	経営革新・経営力向上等の計画※作成	融資	助成金・補助金等	税制優遇	研修・セミナー等	商談会・展示会等	専門家派遣	その他	
全体	306	41	10	18	219	90	13	57	13	17	12	
	100.0	13.4	3.3	5.9	71.6	29.4	4.2	18.6	4.2	5.6	3.9	
業種	建設業	57	8	1	4	47	9	2	11	1	3	2
		100.0	14.0	1.8	7.0	82.5	15.8	3.5	19.3	1.8	5.3	3.5
	製造業	47	4	4	4	24	19	2	8	6	2	3
		100.0	8.5	8.5	8.5	51.1	40.4	4.3	17.0	12.8	4.3	6.4
	運輸・通信業	13	1	0	0	10	6	0	4	0	0	1
		100.0	7.7	0.0	0.0	76.9	46.2	0.0	30.8	0.0	0.0	7.7
	卸売業	18	2	2	0	14	7	0	3	3	2	0
		100.0	11.1	11.1	0.0	77.8	38.9	0.0	16.7	16.7	11.1	0.0
	小売業	59	8	1	2	44	15	3	10	2	3	2
		100.0	13.6	1.7	3.4	74.6	25.4	5.1	16.9	3.4	5.1	3.4
	飲食サービス業	5	2	0	0	5	0	0	0	0	1	0
		100.0	40.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0
	宿泊業	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業	10	1	0	0	6	3	0	0	1	0	0
		100.0	10.0	0.0	0.0	60.0	30.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0
	その他サービス業	39	7	2	4	26	13	2	8	0	1	2
	100.0	17.9	5.1	10.3	66.7	33.3	5.1	20.5	0.0	2.6	5.1	
医療・福祉	17	2	0	0	12	3	0	4	0	2	2	
	100.0	11.8	0.0	0.0	70.6	17.6	0.0	23.5	0.0	11.8	11.8	
IT関連業	10	2	0	1	5	4	1	4	0	1	0	
	100.0	20.0	0.0	10.0	50.0	40.0	10.0	40.0	0.0	10.0	0.0	
その他	21	4	0	3	17	7	2	3	0	1	0	
	100.0	19.0	0.0	14.3	81.0	33.3	9.5	14.3	0.0	4.8	0.0	
無回答	9	0	0	0	8	4	1	2	0	1	0	
	100.0	0.0	0.0	0.0	88.9	44.4	11.1	22.2	0.0	11.1	0.0	
従業員数	5人以下	179	24	5	10	130	51	3	28	8	11	5
		100.0	13.4	2.8	5.6	72.6	28.5	1.7	15.6	4.5	6.1	2.8
	5人超～20人以下	80	13	3	6	57	25	8	18	3	4	5
		100.0	16.3	3.8	7.5	71.3	31.3	10.0	22.5	3.8	5.0	6.3
	20人超～50人以下	23	1	1	1	15	8	0	6	0	0	1
		100.0	4.3	4.3	4.3	65.2	34.8	0.0	26.1	0.0	0.0	4.3
	50人超～100人以下	13	1	0	0	11	3	1	2	0	1	0
		100.0	7.7	0.0	0.0	84.6	23.1	7.7	15.4	0.0	7.7	0.0
100人超～300人以下	5	1	1	1	0	3	0	3	2	1	1	
	100.0	20.0	20.0	20.0	0.0	60.0	0.0	60.0	40.0	20.0	20.0	
300人超	2	1	0	0	2	0	1	0	0	0	0	
	100.0	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
無回答	4	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	
	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

Q8 これまでに支援施策を利用したことがない方は、その理由をお聞かせください。

これまでに支援施策を利用したことがない方について、その理由をたずねたところ、「顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから」が27.5%と最も高く、次いで「相談窓口を知らなかったから」が23.5%、「業況が順調なので必要なかったから」、「自社に必要な施策がなかったから」がともに20.6%となっている。

業種別では、製造業では「顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから」、建設業では「業務が忙しく時間が取れなかったから」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから」の割合が高くなっている。





	全体	これまでに支援施策を利用したことがない方は、その理由をお聞かせください。									
		業況が順調なので必要なかったから	自社に必要な施策がなかったから	利用を希望したが利用できなかったから	施策を知らなかったから	業務が忙しく時間が取れなかったから	相談窓口を知らなかったから	施策・事業の適用に関する手続きが煩雑だから	顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから	その他	
全体	204	42	42	4	38	39	48	16	56	12	
	100.0	20.6	20.6	2.0	18.6	19.1	23.5	7.8	27.5	5.9	
業種	建設業	41	2	7	1	9	15	10	3	12	2
		100.0	4.9	17.1	2.4	22.0	36.6	24.4	7.3	29.3	4.9
	製造業	15	3	3	0	3	3	1	4	7	0
		100.0	20.0	20.0	0.0	20.0	20.0	6.7	26.7	46.7	0.0
	運輸・通信業	9	2	2	0	2	1	2	0	2	0
		100.0	22.2	22.2	0.0	22.2	11.1	22.2	0.0	22.2	0.0
	卸売業	19	4	3	0	4	3	6	1	6	1
		100.0	21.1	15.8	0.0	21.1	15.8	31.6	5.3	31.6	5.3
	小売業	23	8	4	0	6	5	3	0	4	1
		100.0	34.8	17.4	0.0	26.1	21.7	13.0	0.0	17.4	4.3
	飲食サービス業	9	1	1	1	1	3	1	1	3	1
		100.0	11.1	11.1	11.1	11.1	33.3	11.1	11.1	33.3	11.1
	宿泊業	2	1	0	0	0	0	0	1	2	0
		100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0	0.0
	生活関連サービス業	5	0	1	0	0	0	0	0	3	1
		100.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	60.0	20.0
その他サービス業	25	6	7	1	4	4	8	1	6	2	
	100.0	24.0	28.0	4.0	16.0	16.0	32.0	4.0	24.0	8.0	
医療・福祉	11	3	5	0	1	0	4	0	2	0	
	100.0	27.3	45.5	0.0	9.1	0.0	36.4	0.0	18.2	0.0	
IT関連業	11	4	1	1	0	2	4	2	1	2	
	100.0	36.4	9.1	9.1	0.0	18.2	36.4	18.2	9.1	18.2	
その他	26	8	6	0	5	3	6	3	6	2	
	100.0	30.8	23.1	0.0	19.2	11.5	23.1	11.5	23.1	7.7	
無回答	8	0	2	0	3	0	3	0	2	0	
	100.0	0.0	25.0	0.0	37.5	0.0	37.5	0.0	25.0	0.0	
従業員数	5人以下	129	26	34	3	20	23	30	11	30	7
		100.0	20.2	26.4	2.3	15.5	17.8	23.3	8.5	23.3	5.4
	5人超～20人以下	42	9	2	1	11	12	8	3	16	3
		100.0	21.4	4.8	2.4	26.2	28.6	19.0	7.1	38.1	7.1
	20人超～50人以下	17	4	1	0	6	3	6	1	5	0
		100.0	23.5	5.9	0.0	35.3	17.6	35.3	5.9	29.4	0.0
	50人超～100人以下	5	1	1	0	1	0	2	0	2	0
		100.0	20.0	20.0	0.0	20.0	0.0	40.0	0.0	40.0	0.0
100人超～300人以下	5	1	2	0	0	1	2	1	2	0	
	100.0	20.0	40.0	0.0	0.0	20.0	40.0	20.0	40.0	0.0	
300人超	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
無回答	5	0	2	0	0	0	0	0	1	2	
	100.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	40.0	

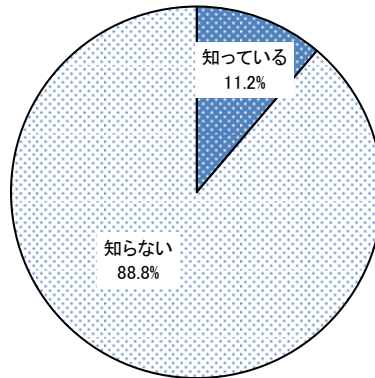
Q9 神奈川県プロ人材活用センターをご存知でしたか。

神奈川県プロ人材活用センターについて、「知らない」が 88.8%、「知っている」が 11.2%となっている。

業種別では、全ての業種で「知らない」の割合が高いが、製造業では「知っている」の割合が比較的高くなっている。

従業員数別では、100人超～300人以下の企業で「知っている」の割合が比較的高くなっている。

(N = 617)



	全 体	神奈川県プロ人材活用センターをご存知でしたか。		
		知っている	知らない	
全 体	617 100.0	69 11.2	548 88.8	
業 種	建設業	114 100.0	12 10.5	102 89.5
	製造業	80 100.0	16 20.0	64 80.0
	運輸・通信業	23 100.0	1 4.3	22 95.7
	卸売業	46 100.0	3 6.5	43 93.5
	小売業	101 100.0	11 10.9	90 89.1
	飲食サービス業	18 100.0	3 16.7	15 83.3
	宿泊業	4 100.0	0 0.0	4 100.0
	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	74 100.0	6 8.1	68 91.9
	医療・福祉	35 100.0	4 11.4	31 88.6
	IT関連業	24 100.0	3 12.5	21 87.5
	その他	61 100.0	9 14.8	52 85.2
	無回答	19 100.0	0 0.0	19 100.0
	従 業 員 数	5人以下	375 100.0	38 10.1
5人超～20人以下		145 100.0	18 12.4	127 87.6
20人超～50人以下		49 100.0	6 12.2	43 87.8
50人超～100人以下		22 100.0	2 9.1	20 90.9
100人超～300人以下		11 100.0	2 18.2	9 81.8
300人超		3 100.0	2 66.7	1 33.3
無回答		12 100.0	1 8.3	11 91.7

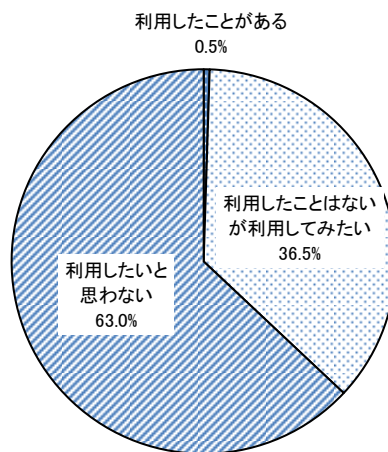
Q10 神奈川県プロ人材活用センターを利用してみたいと思いますか。

神奈川県プロ人材活用センターの利用意向について、「利用したいと思わない」が63.0%で最も高く、次いで「利用したことはないが利用してみたい」が36.5%、「利用したことがある」が0.5%となっている。

業種別では、全ての業種で「利用したいと思わない」が最も高いが、建設業、運輸・通信業、IT関連業では「利用したことはないが利用してみたい」の割合も比較的高くなっている。

従業員数別では、20人超～300人以下の企業で「利用したことはないが利用してみたい」の割合が高くなっている。

(N = 583)



	全 体	神奈川県プロ人材活用センターを 利用してみたいと思ますか。			
		利用したこ とがある	利用したこ とはないが利用 してみたい	利用したいと 思わない	
全 体	583 100.0	3 0.5	213 36.5	367 63.0	
業 種	建設業	107 100.0	1 0.9	49 45.8	57 53.3
	製造業	76 100.0	0 0.0	22 28.9	54 71.1
	運輸・通信業	21 100.0	0 0.0	10 47.6	11 52.4
	卸売業	41 100.0	1 2.4	11 26.8	29 70.7
	小売業	94 100.0	0 0.0	36 38.3	58 61.7
	飲食サービス業	18 100.0	0 0.0	5 27.8	13 72.2
	宿泊業	4 100.0	0 0.0	3 75.0	1 25.0
	生活関連サービス業	16 100.0	0 0.0	5 31.3	11 68.8
	その他サービス業	73 100.0	0 0.0	19 26.0	54 74.0
	医療・福祉	33 100.0	1 3.0	12 36.4	20 60.6
	IT関連業	23 100.0	0 0.0	11 47.8	12 52.2
	その他	59 100.0	0 0.0	19 32.2	40 67.8
	無回答	18 100.0	0 0.0	11 61.1	7 38.9
	従 業 員 数	5人以下	359 100.0	2 0.6	110 30.6
5人超～20人以下		132 100.0	1 0.8	60 45.5	71 53.8
20人超～50人以下		46 100.0	0 0.0	24 52.2	22 47.8
50人超～100人以下		21 100.0	0 0.0	11 52.4	10 47.6
100人超～300人以下		11 100.0	0 0.0	6 54.5	5 45.5
300人超		2 100.0	0 0.0	0 0.0	2 100.0
無回答		12 100.0	0 0.0	2 16.7	10 83.3

**Q11 これまでに、国、県、神奈川県、市町村、公的支援機関が行う各種支援施策を利用したことがある場合は、その感想やご意見をお聞かせください。**

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 天引き対策として各種支援施策に係る窓口を多く作る事にならないようにしたい。
- ・ 異業種交流会に参加しているが、なかなかパートナーが見つからない。
- ・ とても熱心に支援して頂きました。この経験を活かして現在の戦略を立てて、うまく運営できています。
- ・ 神奈川県中小企業支援財団（中小企業国際化支援事業資金借入れ）。当時民間銀行の借入が難しい時期に借入が出来、海外事業が可能となり、当初の約20倍の規模となり現在発展中。大いに助かりました。
- ・ 新製品開発に必要な機械設備に対する助成は非常に助かっている。海外向け製品に対して原産地証明を求められるケースが増えており、証明書発行支援が助けとなっている。
- ・ 専門家派遣による問題点の洗い出しや、その解決策の提案は、大いに役に立っている。
- ・ 大変に感謝しております。
- ・ セーフティ共済は、節税対策として優れている。
- ・ 三年半前に会社を立ち上げる際、親身になって相談して頂き、大変助かりました。
- ・ 「ものづくり補助金」を申し込んでみた事があるが、落とされた。新規開発品に関する申請で、十分条件に合う内容だったと自負していたが、外注業者がCAD導入で申し込んだのは通り、当社はダメだった。手間暇がかかり、フォローアップが大変な割にそんなに大金ではない補助金申請は、あまり希望が持てないので、利用はあまり現実的でないと思った。
- ・ 銀行審査の段階ではねられて、なかなか公的機関に届かない（融資）。
- ・ 手続きのための書類作成が面倒だった。
- ・ 日本政策金融公庫より融資等を受けており、大変お世話になっております（※顧問税理士を通じ）。
- ・ 手続きや書類作成が大変すぎて途中でやめました。末端の窓口担当者は、支援しようとしているとは思っていません。時間ばかりかかってばかばかしい。
- ・ 利率が安いのは魅力。
- ・ 融資をお願いして融資を実施してもらったので特に問題は感じない。
- ・ 弊社は少人数ながら、ハイテク企業です。相談する時には、専門性が充分理解してもらえない。
- ・ 手続きをスタートしてから実施まで時間がかかる。
- ・ 劇団は経営基盤が弱いので、支援がないとやっていけません。非常に助かっています。
- ・ 融資がスムーズで助かった。
- ・ 技術的な問題で設備能力不足時に一時的に利用できる（電動応用）設備や、問題解決するための場所を利用したいが、適当な場所や設備がない（投資できる余裕がないため）。
- ・ 大変助かっているが、追加の金が出ない…。
- ・ 相模原商工会を利用した時は詳しい事が分かる人が在席していないという事で1ヶ月位連絡がこない事があった。労働保険の業務委託をしているが、すぐ対応していただけることが少なく不便を感じる事がある。
- ・ ある意味、官主導でここまで面倒を見てもらう必要があるのか、というほど丁寧に対応していただいた。
- ・ 公庫を利用しているが追加融資をお願いしたが断られた。担当者によって基準が違う。
- ・ 商工会は、地域活動をする上で、とても貴重な情報を得られます。最終的な決断は、こちらでしますが、そこまでの過程で、たくさんの事を考えることができます。
- ・ 創業時の低利資金（設備）の借受け。経営診断、アドバイスなどは大変助かった。
- ・ 小規模事業者持続化補助金の利用。補助事業による売上増はあったが、経費がかさみ利益は縮小した。単年度の補助制度では効果が実感出来ない。国まちづくり補助金商店街アーケードの改修。大和市補助、商店街イベントへの補助及びコミュニティーカフェの支援。商店街の活生、自社売り上げも改善化傾向にある。
- ・ 担当者によって対応が違いすぎる様に感じます。
- ・ 創業融資制度（神奈川県）で資金調達が出来たため、今事業を営むことができ大変ありがたいと思っています。
- ・ 審査員は、先端技術分野の知識に欠け、正当な評価が出来ているか不信である。
- ・ 現在神奈川県産業振興センターの経営アドバイザー派遣中。
- ・ どの様な公的支援が有るのか、調べるのが大変！
- ・ 融資について政府系金融機関に相談しました。経営等の指導を受け実行して戴きました。
- ・ とても親切に対応して頂きました（厚木商工会議所）。
- ・ 大変役に立っている。
- ・ 雇用関係助成金（トライアル雇用助成金）を申請する予定。
- ・ 補助金の申請をするも失敗。
- ・ 会社設立時機械設備のお金に困っている時、銀行さんが相模原市の融資の話を持って来てくれました。大変助かりました。
- ・ デザインをお願いしたが、デザインそのものは素晴らしいものが出るが、それを商品にすることがなかなかできない。
- ・ 受発注相談会には何度か参加させて頂きました！現実的に繋がった業者様はないです。が、しかし名刺交換出来る有意義な場としてとても有難いです。
- ・ 金融面で日本政策金融公庫、県、市の保証協会を利用しています。20年近くの不況で返済条件の変更で世話になり、不況を乗り越えられ助かりました。
- ・ 日本政策金融公庫での対応が、迅速で助かりました。

- ・特に融資を受ける必要もなかった（社長の個人の資金で足りる）が、将来を考えて、地元の信用金庫とのつき合いも大事かなと思って融資を受けた。
- ・セミナーは、テーマによっては有効です。
- ・支援内容には満足したが、計画が時代にマッチしていなかったため断念した。
- ・資金的な援助を受ける事は非常に困難。事業に対して深度がなく、単に現況の数値のみで判断している。技術で新規事業を創造しようとしている中小企業（零細）にはサポートはほとんどない。
- ・想像していた以上に申請から融資までが早く、窓口の対応も良かったと思います。そのお陰で設備投資が円滑に出来て助かりました。
- ・各支援機関には大変お世話になっております。弊社自体が少人数のため強力な支援をいただいております。

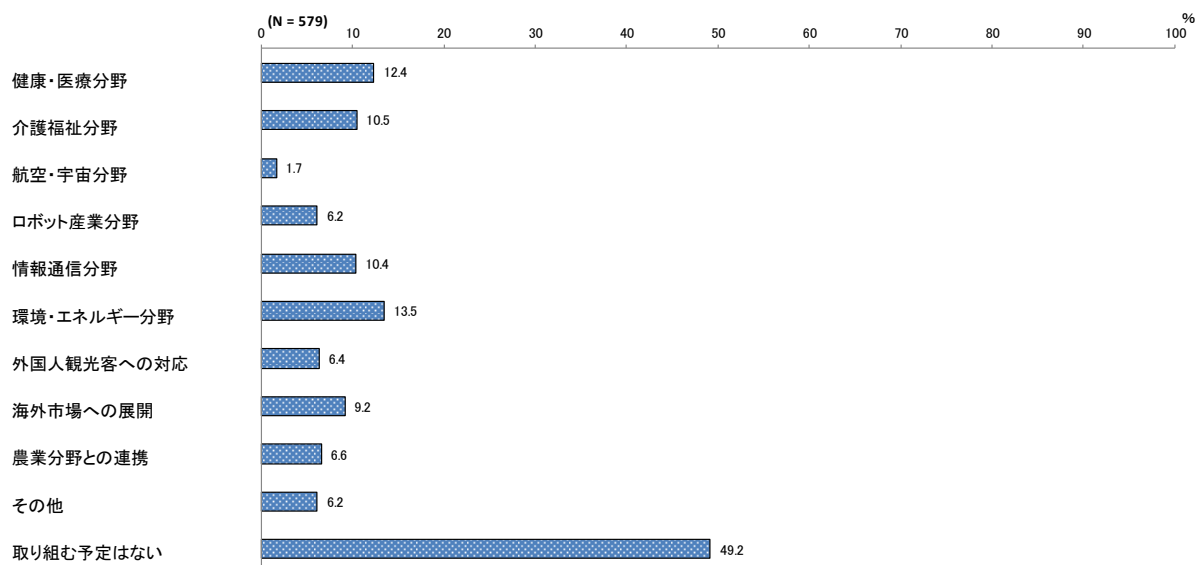
### 3. 新たな事業への取組みについて

Q12 新たな事業への取組みについて、以下のうち、取り組んでいるもしくは興味のある分野についてお聞かせください。

新たな事業への取組みにあたって、興味のある分野について、「環境・エネルギー分野」が 13.5%と最も高く、次いで「健康・医療分野」が 12.4%、「介護福祉分野」が 10.5%となっている。

業種別では、製造業、卸売業で「健康・医療分野」の割合が高く、運輸・通信業、医療・福祉では「介護福祉分野」、IT 関連業では「情報通信分野」の割合が高くなっている。

従業員数別では、50 人超～100 人以下の企業で「介護福祉分野」の割合が比較的高くなっている。100 人超～300 人以下」の企業では「環境・エネルギー分野」も高くなっている。





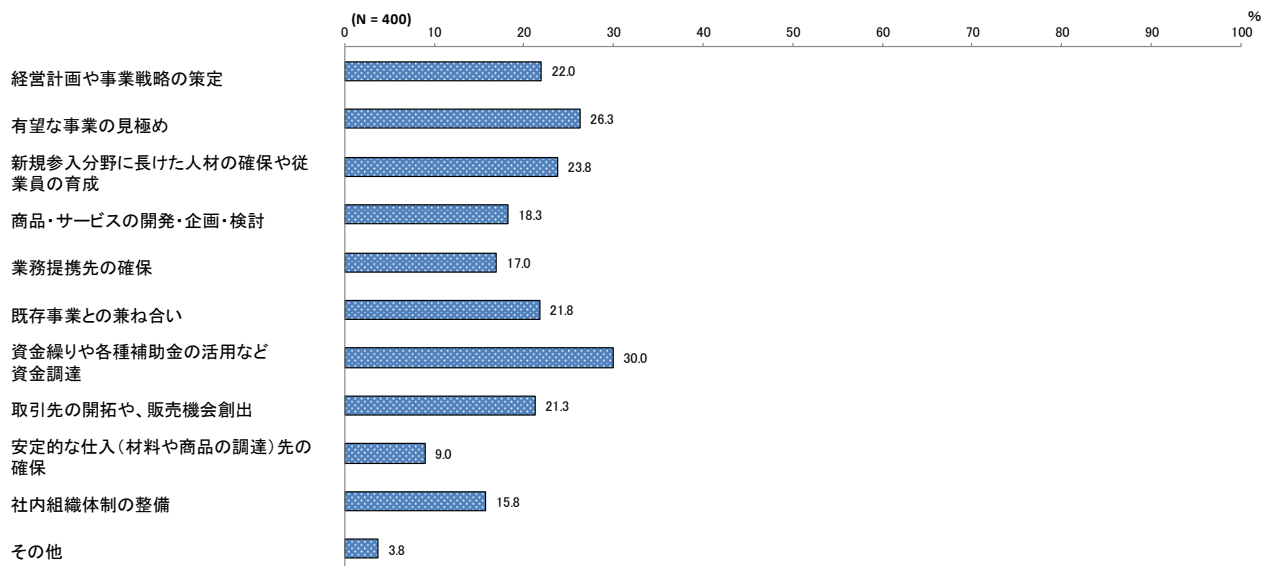
	全 体	新たな事業への取組みについて、以下のうち、取り組んでいるもしくは興味のある分野についてお聞かせください。											
		健康・医療分野	介護福祉分野	航空・宇宙分野	ロボット産業分野	情報通信分野	環境・エネルギー分野	外国人観光客への対応	海外市場への展開	農業分野との連携	その他	取り組む予定はない	
全 体	579 100.0	72 12.4	61 10.5	10 1.7	36 6.2	60 10.4	78 13.5	37 6.4	53 9.2	38 6.6	36 6.2	285 49.2	
業 種	建設業	104 100.0	4 3.8	9 8.7	0 0.0	1 1.0	6 5.8	17 16.3	2 1.9	3 2.9	9 8.7	5 4.8	68 65.4
	製造業	73 100.0	15 20.5	4 5.5	4 5.5	12 16.4	7 9.6	11 15.1	4 5.5	11 15.1	1 1.4	6 8.2	30 41.1
	運輸・通信業	23 100.0	1 4.3	5 21.7	0 0.0	1 4.3	2 8.7	2 8.7	2 8.7	0 0.0	0 0.0	2 8.7	16 69.6
	卸売業	46 100.0	10 21.7	5 10.9	0 0.0	3 6.5	6 13.0	6 13.0	3 6.5	10 21.7	2 4.3	1 2.2	20 43.5
	小売業	92 100.0	8 8.7	7 7.6	0 0.0	0 0.0	3 3.3	10 10.9	9 9.8	10 10.9	8 8.7	8 8.7	45 48.9
	飲食サービス業	14 100.0	2 14.3	1 7.1	0 0.0	1 7.1	1 7.1	0 0.0	0 0.0	1 7.1	0 0.0	2 14.3	8 57.1
	宿泊業	4 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 75.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0
	生活関連サービス業	18 100.0	3 16.7	2 11.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 5.6	0 0.0	2 11.1	2 11.1	0 0.0	12 66.7
	その他サービス業	76 100.0	8 10.5	7 9.2	1 1.3	6 7.9	9 11.8	8 10.5	8 10.5	8 10.5	3 3.9	3 3.9	39 51.3
	医療・福祉	32 100.0	8 25.0	11 34.4	0 0.0	2 6.3	3 9.4	1 3.1	1 3.1	2 6.3	3 9.4	0 0.0	11 34.4
	IT関連業	23 100.0	3 13.0	0 0.0	1 4.3	7 30.4	15 65.2	6 26.1	1 4.3	0 0.0	2 8.7	2 8.7	2 8.7
	その他	59 100.0	4 6.8	5 8.5	3 5.1	3 5.1	5 8.5	14 23.7	4 6.8	5 8.5	6 10.2	6 10.2	28 47.5
	無回答	15 100.0	6 40.0	5 33.3	1 6.7	0 0.0	3 20.0	2 13.3	0 0.0	1 6.7	1 6.7	1 6.7	5 33.3
	従 業 員 数	5人以下	355 100.0	42 11.8	30 8.5	7 2.0	24 6.8	35 9.9	44 12.4	19 5.4	30 8.5	20 5.6	24 6.8
5人超～20人以下		137 100.0	22 16.1	17 12.4	2 1.5	7 5.1	15 10.9	24 17.5	13 9.5	17 12.4	10 7.3	7 5.1	50 36.5
20人超～50人以下		44 100.0	4 9.1	5 11.4	1 2.3	2 4.5	4 9.1	4 9.1	3 6.8	3 6.8	2 4.5	2 4.5	25 56.8
50人超～100人以下		21 100.0	3 14.3	6 28.6	0 0.0	0 0.0	3 14.3	1 4.8	1 4.8	2 9.5	3 14.3	2 9.5	9 42.9
100人超～300人以下		11 100.0	0 0.0	3 27.3	0 0.0	1 9.1	2 18.2	4 36.4	1 9.1	1 9.1	1 9.1	0 0.0	5 45.5
300人超		3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	1 33.3	2 66.7
無回答		8 100.0	1 12.5	0 0.0	0 0.0	2 25.0	1 12.5	1 12.5	0 0.0	0 0.0	1 12.5	0 0.0	5 62.5

Q13 新たな事業への取組みにあたって課題であると考えるものをお聞かせください。

新たな事業への取組みにあたって課題であると考えるものについて「資金繰りや各種補助金の活用など資金調達」が30.0%と最も高く、次いで「有望な事業の見極め」が26.3%、「新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成」が23.8%となっている。

業種別では、建設業では「経営計画や事業戦略の策定」が、製造業では「取引先の開拓や、販売機会創出」が、医療・福祉、IT関連業では「有望な事業の見極め」の割合が高くなっている。

従業員数別では、50人超～100人以下の企業で「有望な事業の見極め」の割合が比較的高くなっている。



	全体	新たな事業への取組みにあたって課題であると思われるものをお聞かせください。											
		経営計画や事業戦略の策定	有望な事業の見極め	新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成	商品・サービスの開発・企画・検討	業務提携先の確保	既存事業との兼ね合い	資金繰りや各種補助金の活用など資金調達	取引先の開拓や、販売機会創出	安定的な仕入(材料や商品の調達)先の確保	社内組織体制の整備	その他	
全体	400 100.0	88 22.0	105 26.3	95 23.8	73 18.3	68 17.0	87 21.8	120 30.0	85 21.3	36 9.0	63 15.8	15 3.8	
業種	建設業	58 100.0	18 31.0	13 22.4	13 22.4	2 3.4	8 13.8	15 25.9	16 27.6	8 13.8	8 13.8	11 19.0	3 5.2
	製造業	53 100.0	7 13.2	13 24.5	9 17.0	11 20.8	11 24.5	11 20.8	17 32.1	22 41.5	4 7.5	8 15.1	0 0.0
	運輸・通信業	11 100.0	4 36.4	4 36.4	6 54.5	3 27.3	2 18.2	1 9.1	1 9.1	2 18.2	0 0.0	2 18.2	0 0.0
	卸売業	35 100.0	9 25.7	11 31.4	7 20.0	9 25.7	5 14.3	8 22.9	9 25.7	7 20.0	4 11.4	3 8.6	2 5.7
	小売業	62 100.0	14 22.6	13 21.0	15 24.2	11 17.7	4 6.5	13 21.0	21 33.9	13 21.0	9 14.5	10 16.1	2 3.2
	飲食サービス業	11 100.0	2 18.2	3 27.3	1 9.1	3 27.3	2 18.2	2 18.2	3 27.3	0 0.0	3 27.3	2 18.2	1 9.1
	宿泊業	3 100.0	3 100.0	2 66.7	2 66.7	1 33.3	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	生活関連サービス業	9 100.0	1 11.1	2 22.2	2 22.2	2 22.2	4 44.4	2 22.2	2 22.2	2 22.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他サービス業	56 100.0	13 23.2	16 28.6	11 19.6	9 16.1	12 21.4	13 23.2	14 25.0	10 17.9	2 3.6	7 12.5	2 3.6
	医療・福祉	25 100.0	5 20.0	10 40.0	8 32.0	4 16.0	1 4.0	7 28.0	9 36.0	1 4.0	2 8.0	5 20.0	2 8.0
	IT関連業	22 100.0	1 4.5	10 45.5	8 36.4	5 22.7	4 18.2	3 13.6	8 36.4	6 27.3	1 4.5	3 13.6	1 4.5
	その他	45 100.0	8 17.8	8 17.8	10 22.2	12 26.7	9 20.0	12 26.7	17 37.8	10 22.2	2 4.4	9 20.0	2 4.4
	無回答	10 100.0	3 30.0	0 0.0	3 30.0	1 10.0	4 40.0	0 0.0	2 20.0	4 40.0	1 10.0	3 30.0	0 0.0
	従業員数	5人以下	238 100.0	42 17.6	60 25.2	40 16.8	52 21.8	43 18.1	55 23.1	80 33.6	61 25.6	25 10.5	21 8.8
5人超～20人以下		106 100.0	28 26.4	27 25.5	34 32.1	12 11.3	16 15.1	25 23.6	27 25.5	13 12.3	10 9.4	27 25.5	2 1.9
20人超～50人以下		28 100.0	10 35.7	9 32.1	11 39.3	5 17.9	6 21.4	3 10.7	6 21.4	2 7.1	1 3.6	9 32.1	1 3.6
50人超～100人以下		14 100.0	3 21.4	7 50.0	6 42.9	3 21.4	1 7.1	0 0.0	6 42.9	3 21.4	0 0.0	1 7.1	0 0.0
100人超～300人以下		8 100.0	4 50.0	1 12.5	3 37.5	0 0.0	1 12.5	3 37.5	1 12.5	5 62.5	0 0.0	3 37.5	0 0.0
300人超		2 100.0	1 50.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 100.0	0 0.0
無回答		4 100.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0

Q14 これまでに新たな取組みをされて、特に苦勞されたことや、成功されたケースをお聞かせください。

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 技術開発と新規事業。
- ・ 台湾での輸出は成功している。企業ぐるみのつきあいが出来ている。中国は、自分のブランドを持ち、商品を取ろうとするところに違和感あり。
- ・ 利益体質に持つて行くまでの経費と時間が掛かる。
- ・ フィリピンのとんかつ専門店のプロデュース、コンサル。現在マニラに13店舗展開。西武百貨店にかつサンド商品の監修。
- ・ 企画段階で企画書を盗まれ、流用された。
- ・ ブランドが確立されていない為、認知が広がらない。警報器といった製品は規格化自体が大手メーカーを中心に進められており、新規参入が難しい（防災関連分野）。
- ・ 立ち上げ間もないベンチャー企業としての運営費（売上）の確保に苦勞。チャレンジする企業への助成金、補助金が厚いと助かる。
- ・ 新規取引先を開拓しても、なかなか参入出来ない。
- ・ 北海道の骨材採取事業者から5社合同出資会社で関東に砂を海上輸送、販売していたが、3.11の震災で東北方面中心に需要が集中し、撤退を余儀なくされた。
- ・ 成功：IT技術者試験のための模擬試験作成。
- ・ 太陽光発電の事業を始めたが、良い成果が出なかった。
- ・ 融資がなかなか出ない。
- ・ 新規得意先の開拓による売上の向上。
- ・ 失敗はあるが成功はない。新事業を考えず、サービス力の向上が地味だが効果的。
- ・ 設計CADソフトを購入したが使いこなせなかった。
- ・ 小生はニッチ分野であります、世界的な製品開発をし、販路開拓をした。
- ・ 現在、新たに訪問マッサージを開始したが、安定まで1年程の時間が必要である。注力中です。
- ・ 退職した技術者5名と開発テーマを探しているところ、意見がなかなかまとまらず苦勞。
- ・ インバウンドで訪日中の方へ情報発信ができない事に苦勞しています。
- ・ 本年他県の同業者とコラボして新技術の発売に取り組む。営業活動において同業者の保守的な考えで思うように導入にならない。現在は当社店舗のみで発売している。
- ・ 国、県、市等の補助金を利用して、基礎的技術を構築して来た。現在これらの内、海外特許出願や、新規技術関連が育成されており、ビジネスに発展しつつある。
- ・ アジア（台湾、中国、韓国、その他東南アジア）では、エージェントを介して顧客開拓、営業を行っているので、少人数の当社でも海外展開が可能。
- ・ 展示会などによる、新たな取引先の開拓。
- ・ 最新の機械を導入した時、メーカーさんを通して仕事を紹介していただき業績が伸びた。
- ・ 限られた社員数の中で既存の業務をこなしながら、新たな取組みを行うので、どうしても中途半端になり結果が出るまで続けられない。
- ・ 銀行など貸し渋りで資金不足で何も出来ない。
- ・ 個人のお客様とのつながりを目指し、チラシ作成など、たくさんの時間を費やしたが、成果はありませんでした。単価を上げることが難しかったので、サービスの部分が増えてしまった。利益がなく、苦しかった。
- ・ 小規模事業者持続化補助金の申請をし、採択されたが、業務に支障が出る程手続きに手間がかかったため、次回からの補助金申請を断念した。
- ・ 設備の高度化により、どんな機械でも大変高価になっている。
- ・ 資金がないので、事業のすべてを経営者自身で行わなければならない、スピード感が全くない。先進的なビジネススキームを売りこんでいく場合、教育的営業が必要で市場に浸透しづらい。新たな市場を生み出そうとするビジネスは、細部まで分析しきれないので、思わぬところでマーケティング戦略を見直す必要が生じる。
- ・ 人材育成。ポータルオークションを利用しての販売が90%の売上割合。
- ・ 育てあげるまで資金が足りない。
- ・ 提案段階では見込顧客に評価されるが、採用が内定したとたん見込顧客の意思が働き、大企業に持っていかれる。
- ・ 人材の教育には費用はかけたが、その分の成果は出ている。
- ・ IT関連は初期導入にコストと手間がかかった。しかし、その後はランニングコストに悩まされる。セキュリティー等の対策も野放しにはできない。
- ・ 苦勞したこと：市場規模の把握、KEYとなるステークホルダーの抽出。成功したケース：製品市場を変更するに際し、製品特性を衛生面から研究し、業界誌に定質データを掲載したことにより、顧客を獲得できた。
- ・ 食品機械への参入を幾度か試みたが、要求される能力及び価格が厳しく、計画を断念した。
- ・ 資金面と販路。
- ・ 中国に生産工場があるため、立ち上げは苦勞しました。
- ・ 協力者の事業継続意欲を見極めるのが難しい。
- ・ 取扱車種による慣習などに左右される。
- ・ 新商品開発に時間がかかっています。販路の開拓に手間どっています。
- ・ 新たな取組みをしたくても、税金や保険なども支払いが滞り、資金を捻出できないので何もできない。

## 4. 特定課題へ向けての取組みについて

### 【働き方改革について】

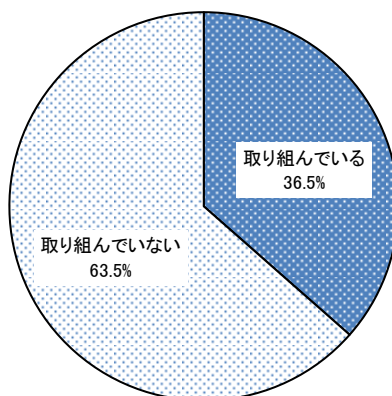
Q15 昨今、働き方改革について話題になっていますが、貴社の取組状況についてお聞かせください。

働き方改革への取組状況について、「取り組んでいない」が 63.5%、「取り組んでいる」が 36.5%となっている。

業種別では、医療・福祉で「取り組んでいる」の割合が高くなっている。医療・福祉を除く全ての業種で「取り組んでいない」が半数を超えている。

従業員数別では、従業員数が少ない企業ほど「取り組んでいる」の割合が低い傾向にある。

(N = 616)



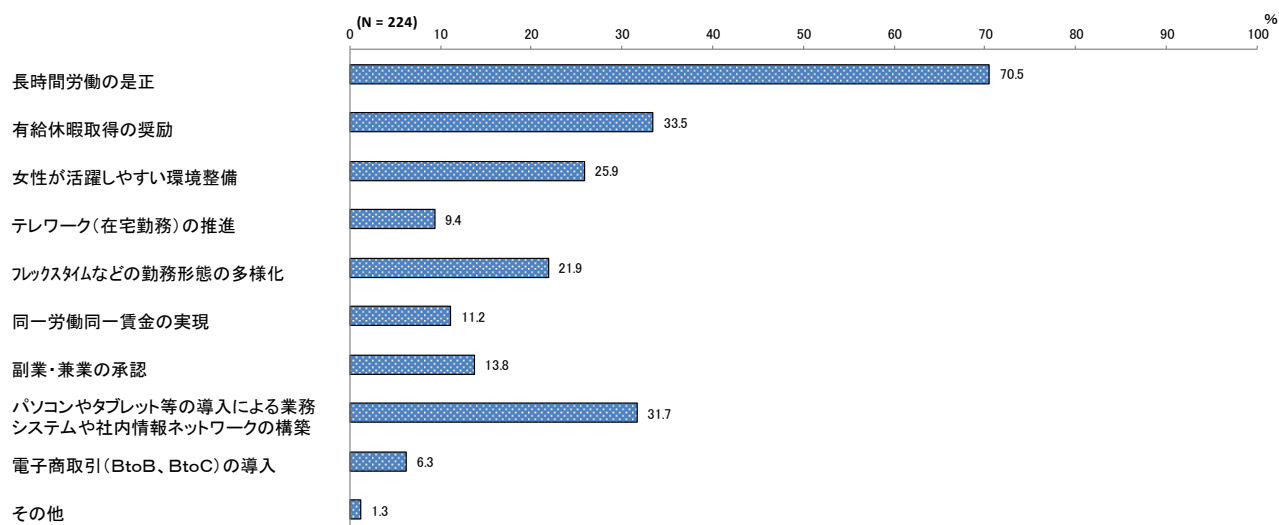
	全 体	昨今、働き方改革について話題になっていますが、貴社の取組状況についてお聞かせください。			
		取り組んでいる	取り組んでいない		
全 体	616 100.0	225 36.5	391 63.5		
業 種	建設業	115 100.0	37 32.2	78 67.8	
	製造業	79 100.0	26 32.9	53 67.1	
	運輸・通信業	23 100.0	11 47.8	12 52.2	
	卸売業	47 100.0	14 29.8	33 70.2	
	小売業	99 100.0	35 35.4	64 64.6	
	飲食サービス業	18 100.0	8 44.4	10 55.6	
	宿泊業	4 100.0	2 50.0	2 50.0	
	生活関連サービス業	18 100.0	7 38.9	11 61.1	
	その他サービス業	75 100.0	30 40.0	45 60.0	
	医療・福祉	35 100.0	20 57.1	15 42.9	
	IT関連業	24 100.0	10 41.7	14 58.3	
	その他	62 100.0	19 30.6	43 69.4	
	無回答	17 100.0	6 35.3	11 64.7	
	従 業 員 数	5人以下	378 100.0	97 25.7	281 74.3
		5人超～20人以下	143 100.0	72 50.3	71 49.7
20人超～50人以下		48 100.0	31 64.6	17 35.4	
50人超～100人以下		22 100.0	11 50.0	11 50.0	
100人超～300人以下		11 100.0	10 90.9	1 9.1	
300人超		3 100.0	2 66.7	1 33.3	
無回答		11 100.0	2 18.2	9 81.8	

Q16 (Q15で「1.取り組んでいる」と回答した方)働き方改革への取り組みに関して、以下のうち、行っているものをお聞かせください。

働き方改革に取り組んでいる企業が行っているものについて、「長時間労働の是正」が70.5%で最も高く、次いで「有給休暇取得の奨励」が33.5%、「パソコンやタブレット等の導入による業務システムや社内情報ネットワークの構築」が31.7%となっている。

業種別では、IT関連業を除く全ての業種で「長時間労働の是正」の割合が高く、運輸・通信業では特に高い。IT関連業では「パソコン・タブレット等の導入による業務システムや社内情報ネットワークの構築」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「長時間労働の是正」の割合が高くなっている。



	全体	(Q15で「1.取り組んでいる」と回答した方)働き方改革への取組みに関して、以下のうち、行っているものをお聞かせください。										
		長時間労働の是正	有給休暇取得の奨励	女性が活躍しやすい環境整備	テレワーク(在宅勤務)の推進	フレックスタイムなどの勤務形態の多様化	同一労働同一賃金の実現	副業・兼業の承認	パソコンやタブレット等の導入による業務システムや社内情報ネットワークの構築	電子商取引(BtoB、BtoC)の導入	その他	
全体	224 100.0	158 70.5	75 33.5	58 25.9	21 9.4	49 21.9	25 11.2	31 13.8	71 31.7	14 6.3	3 1.3	
業種	建設業	36 100.0	28 77.8	9 25.0	8 22.2	4 11.1	8 22.2	6 16.7	10 27.8	9 25.0	2 5.6	0 0.0
	製造業	26 100.0	19 73.1	10 38.5	3 11.5	0 0.0	4 15.4	0 0.0	1 3.8	6 23.1	1 3.8	1 3.8
	運輸・通信業	11 100.0	10 90.9	4 36.4	5 45.5	1 9.1	1 9.1	2 18.2	1 9.1	3 27.3	0 0.0	0 0.0
	卸売業	14 100.0	10 71.4	7 50.0	3 21.4	3 21.4	3 21.4	4 28.6	2 14.3	6 42.9	1 7.1	0 0.0
	小売業	35 100.0	27 77.1	6 17.1	7 20.0	0 0.0	7 20.0	5 14.3	2 5.7	9 25.7	4 11.4	1 2.9
	飲食サービス業	8 100.0	8 100.0	1 12.5	4 50.0	0 0.0	2 25.0	1 12.5	2 25.0	1 12.5	0 0.0	0 0.0
	宿泊業	2 100.0	2 100.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	生活関連サービス業	7 100.0	5 71.4	1 14.3	3 42.9	0 0.0	2 28.6	0 0.0	0 0.0	3 42.9	1 14.3	0 0.0
	その他サービス業	30 100.0	16 53.3	13 43.3	10 33.3	2 6.7	8 26.7	2 6.7	6 20.0	10 33.3	2 6.7	0 0.0
	医療・福祉	20 100.0	12 60.0	10 50.0	10 50.0	1 5.0	5 25.0	0 0.0	2 10.0	8 40.0	1 5.0	0 0.0
	IT関連業	10 100.0	4 40.0	4 40.0	0 0.0	4 40.0	4 40.0	1 10.0	2 20.0	5 50.0	0 0.0	1 10.0
	その他	19 100.0	12 63.2	5 26.3	3 15.8	5 26.3	4 21.1	3 15.8	1 5.3	10 52.6	1 5.3	0 0.0
	無回答	6 100.0	5 83.3	4 66.7	2 33.3	1 16.7	1 16.7	1 16.7	1 16.7	1 16.7	1 16.7	0 0.0
	従業員数	5人以下	96 100.0	61 63.5	22 22.9	15 15.6	15 15.6	20 20.8	10 10.4	16 16.7	28 29.2	7 7.3
5人超～20人以下		72 100.0	51 70.8	29 40.3	22 30.6	4 5.6	18 25.0	9 12.5	12 16.7	24 33.3	3 4.2	0 0.0
20人超～50人以下		31 100.0	23 74.2	15 48.4	14 45.2	2 6.5	6 19.4	3 9.7	2 6.5	10 32.3	2 6.5	0 0.0
50人超～100人以下		11 100.0	10 90.9	5 45.5	5 45.5	0 0.0	2 18.2	1 9.1	1 9.1	4 36.4	1 9.1	0 0.0
100人超～300人以下		10 100.0	9 90.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0	5 50.0	1 10.0	0 0.0
300人超		2 100.0	2 100.0	2 100.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
無回答		2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

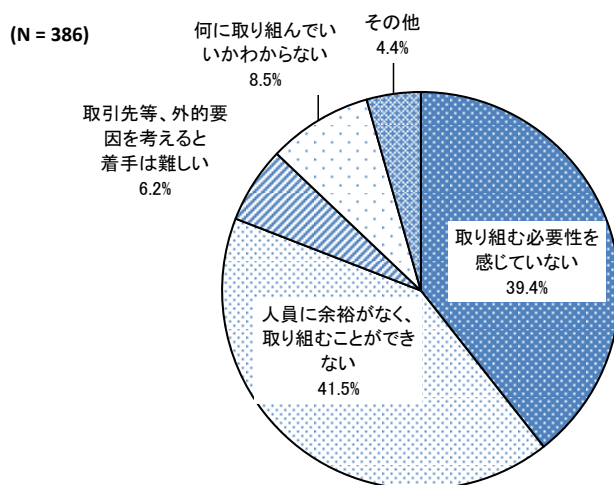


Q17 (Q15で「2.取り組んでいない」と回答した方)その理由をお聞かせください。

働き方改革への取り組みを行っていない企業について、その理由をたずねたところ、「人員に余裕がなく、取り組むことができない」が41.5%と最も高く、次いで「取り組む必要性を感じていない」が39.4%、「何に取り組んでいいかわからない」が8.5%となっている。

業種別では、建設業、飲食サービス業、生活関連サービス業、医療・福祉では「人員に余裕がなく、取り組むことができない」の割合が高く、製造業、運輸・通信業、その他サービス業、IT関連業では「取り組む必要性を感じていない」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「人員に余裕がなく、取り組むことができない」の割合が高い傾向にある。



		全 体	(Q15で「2.取り組んでいない」と回答した方)その理由をお聞かせください。				その他	
			取り組む必要性を感じていない	人員に余裕がなく、取り組むことができない	取引先等、外的要因を考えると着手は難しい	何に取り組んでいいかわからない		
全 体		386 100.0	152 39.4	160 41.5	24 6.2	33 8.5	17 4.4	
業 種	建設業	78 100.0	23 29.5	32 41.0	11 14.1	8 10.3	4 5.1	
	製造業	52 100.0	24 46.2	20 38.5	2 3.8	5 9.6	1 1.9	
	運輸・通信業	12 100.0	7 58.3	4 33.3	0 0.0	1 8.3	0 0.0	
	卸売業	33 100.0	14 42.4	14 42.4	1 3.0	2 6.1	2 6.1	
	小売業	61 100.0	21 34.4	29 47.5	4 6.6	4 6.6	3 4.9	
	飲食サービス業	10 100.0	2 20.0	7 70.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	
	宿泊業	2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	生活関連サービス業	11 100.0	2 18.2	6 54.5	1 9.1	2 18.2	0 0.0	
	その他サービス業	44 100.0	24 54.5	13 29.5	3 6.8	2 4.5	2 4.5	
	医療・福祉	15 100.0	5 33.3	8 53.3	0 0.0	1 6.7	1 6.7	
	IT関連業	14 100.0	7 50.0	4 28.6	0 0.0	1 7.1	2 14.3	
	その他	43 100.0	15 34.9	19 44.2	2 4.7	6 14.0	1 2.3	
	無回答	11 100.0	6 54.5	4 36.4	0 0.0	0 0.0	1 9.1	
	従 業 員 数	5人以下	277 100.0	120 43.3	106 38.3	14 5.1	22 7.9	15 5.4
		5人超～20人以下	71 100.0	16 22.5	40 56.3	7 9.9	7 9.9	1 1.4
20人超～50人以下		17 100.0	6 35.3	8 47.1	1 5.9	2 11.8	0 0.0	
50人超～100人以下		10 100.0	3 30.0	4 40.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	
100人超～300人以下		1 100.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
300人超		1 100.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	
無回答		9 100.0	7 77.8	1 11.1	1 11.1	0 0.0	0 0.0	

## Q18 働き方改革についてご意見がございましたらお聞かせください。

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 規則にこだわり、又それを行使用することで少ない人員でまわしている会社にとっては苦しい。やる気のあるスタッフとそうでない者との不協和音にも気を配らねばならなくなるのは辛い。
- ・ 零細企業には、まだまだ難しい。
- ・ 人員が少ない為、取り組めない。
- ・ 作業の効率化につながり、良いと思う。
- ・ 事業の効率化、生産性が上がらなければ、改革は難しいと思う。
- ・ 「長時間労働の是正」、「有給休暇取得の奨励」を推してみても、業績や内容に何にも劣化状況があらわれない。短時間で効果的にやっている証であろうと思う。取り組んでやってみて、良かったと思う。
- ・ 小さい会社なので働き方については採用時から柔軟に対応している。
- ・ 自営により家族で運営しており、従業員を複数抱える企業とは、会社の在り方が異なりますので現状は精一杯経営に取り組んでいます。
- ・ 推進しすぎた結果、最終的負担は経営者が負うこととなる。
- ・ 成果に対して対価を支払うことに対する労使の理解が必要。結果として残業を減らし成果を上げている従業員の給与が低くなってしまいう現実がある。
- ・ 労働市場において、組織の上層部の人事を世代交代により活性化を進めないと、保身ばかりを考える頭の固い老人ばかりでは「改革」は期待出来ず、老害により経済崩壊危機。
- ・ そんな余裕が欲しいです。
- ・ 業務の実態を知らず、リアリティにかける内容に感じる。
- ・ 働く意識の低さは嘆かわしい（プロ意識）。
- ・ 寿命が延び健康な人が多くなった。（退職者）75 才までは働ける。年金だけでは無理な方、週何回かの労働と自分の自由な時間との組み合わせ。
- ・ サービス業はお客様優先ですから時間外になってしまう事が多々あります。
- ・ 働き方の多様性が大事だと思います（例：副業など）。そして行政事務手続きも即対応していくべき。
- ・ 研究員全員が主婦であるので家庭の状況を考慮しつつ、女性特有の勤務システムを構築している。今後更に進めて行く予定である。
- ・ 当社は定年を 65 才、70 才まで労働可としている。
- ・ 言葉だけが独り歩きして、単なる時短になってしまっている。仕事のやりがいや長期的な収入等、総合的に働くということを考える必要があると思う。
- ・ 時給の考え方をやめて、成果制に移行したいが、労基法がネックになってしまう。
- ・ 工場生産のような基本体制がとれず、受注の増減（年末、年度末）で体制が変わってしまうので、毎年の繰り返しを考え直す必要性は感じております。
- ・ 国では休日を増やすことを推進しているようだが、現実、休みが増えると業務に支障をきたすし売上が下がる。簡単に実行できる事ではないと思う。
- ・ 中小企業では新規の採用が非常に難しい状況であり、ぎりぎりの人員で何とか対応しており、現状をよく把握して欲しい。
- ・ 限られた時間で与えられた仕事をクリアするには、厳しいと思う。良い意味での競争力が失われる気がします。
- ・ 80 才まで働ける体制を社内で作る。
- ・ 女性が活躍する環境、子育て優先の仕組み（働き方）。
- ・ 土、日連休での仕事が多いため、調整が大変。
- ・ 長時間通勤の解消のために、複数の拠点を持つことが有効な対策なのですが、法人住民税や労働保険の手続きがネックで、なかなか進めることが難しいと感じています。
- ・ ひと言で言ってしまうと難しいと思います。
- ・ 客先の都合もあり。
- ・ 建設業界で働き方改革をゼネコンで推進すると一人親方や職人へのしわよせになるだけである。益々厳しくなるだけである。
- ・ 自社だけで変化しうる事項だけでは早晚限界がくる。バリューチェーン全体で変化すべき事象こそが改革の本丸であると考えている。
- ・ 「やらされている」という感覚があるとストレスになる。自主的に行うことが重要。
- ・ テレワークを推進した後は、ノルマだけを重視し、自由に時間を活用出来ると喜ばれている。会社側も交通費が節約出来るメリットが有り良かったと思う。
- ・ 華やかな接客業のみにスポットを当てるのではなく、裏方的な仕事をしている中小零細の技術サービス業（職人分野ではなく一般的）にも目を向けさせるような視点での広報を期待したい。
- ・ 製作製品の単価が上がれば、改革が出来そう。

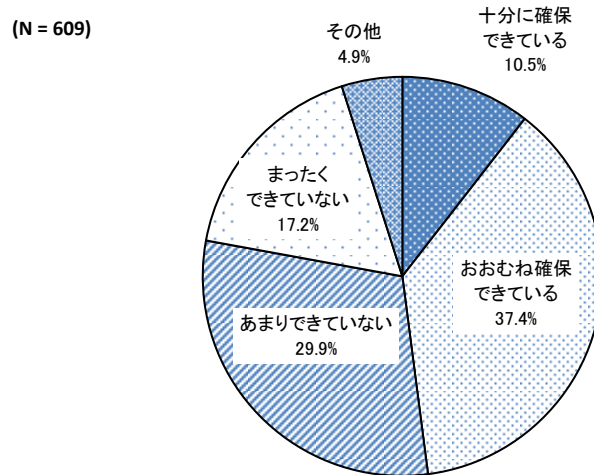
## 【人材の確保について】

Q19 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。

人材の確保に関する充足感について、「おおむね確保できている」が 37.4%と最も高く、次いで「あまりできていない」が 29.9%、「まったくできていない」が 17.2%となっている。

業種別では、IT関連業で「まったくできていない」の割合が高い。運輸・通信業では「あまりできていない」、飲食サービス業では「おおむね確保できている」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「あまりできていない」の割合が高い傾向にある。



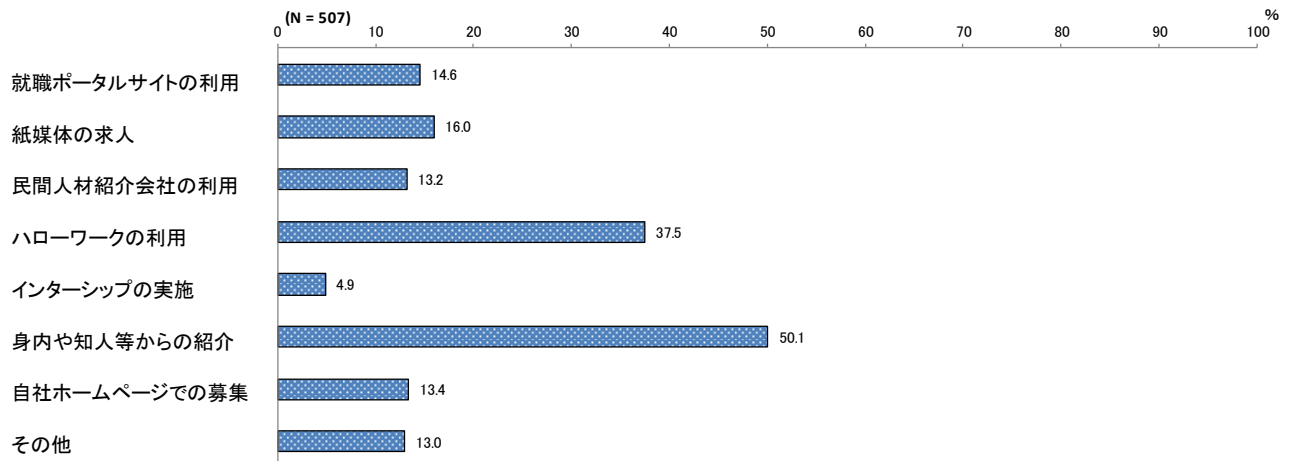
	全 体	人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。						
		十分に確保できている	おおむね確保できている	あまりできていない	まったくできていない	その他		
全 体	609 100.0	64 10.5	228 37.4	182 29.9	105 17.2	30 4.9		
業 種	建設業	116 100.0	7 6.0	39 33.6	42 36.2	23 19.8	5 4.3	
	製造業	80 100.0	8 10.0	34 42.5	21 26.3	13 16.3	4 5.0	
	運輸・通信業	23 100.0	1 4.3	6 26.1	12 52.2	4 17.4	0 0.0	
	卸売業	47 100.0	10 21.3	15 31.9	12 25.5	7 14.9	3 6.4	
	小売業	95 100.0	13 13.7	38 40.0	22 23.2	16 16.8	6 6.3	
	飲食サービス業	18 100.0	0 0.0	11 61.1	5 27.8	2 11.1	0 0.0	
	宿泊業	4 100.0	0 0.0	1 25.0	2 50.0	1 25.0	0 0.0	
	生活関連サービス業	18 100.0	0 0.0	8 44.4	5 27.8	4 22.2	1 5.6	
	その他サービス業	74 100.0	12 16.2	34 45.9	17 23.0	9 12.2	2 2.7	
	医療・福祉	36 100.0	4 11.1	15 41.7	12 33.3	4 11.1	1 2.8	
	IT関連業	23 100.0	3 13.0	5 21.7	6 26.1	8 34.8	1 4.3	
	その他	59 100.0	4 6.8	19 32.2	20 33.9	11 18.6	5 8.5	
	無回答	16 100.0	2 12.5	3 18.8	6 37.5	3 18.8	2 12.5	
	従 業 員 数	5人以下	369 100.0	51 13.8	134 36.3	84 22.8	73 19.8	27 7.3
		5人超～20人以下	147 100.0	10 6.8	59 40.1	57 38.8	21 14.3	0 0.0
20人超～50人以下		49 100.0	1 2.0	20 40.8	20 40.8	7 14.3	1 2.0	
50人超～100人以下		21 100.0	0 0.0	6 28.6	14 66.7	1 4.8	0 0.0	
100人超～300人以下		11 100.0	1 9.1	6 54.5	3 27.3	1 9.1	0 0.0	
300人超		3 100.0	0 0.0	1 33.3	2 66.7	0 0.0	0 0.0	
無回答		9 100.0	1 11.1	2 22.2	2 22.2	2 22.2	2 22.2	

Q20 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。

人材の確保のために、主に実施されていることについて、「身内や知人等からの紹介」が 50.1%で最も高く、次いで「ハローワークの利用」が 37.5%、「紙媒体の求人」が 16.0%となっている。

業種別では、建設業、製造業、卸売業、小売業、IT関連業等で「身内や知人等からの紹介」の割合が高く、運輸・通信業では「ハローワークの利用」の割合が高くなっている。

従業員数別では、従業員数が 20 人以下の企業で「身内や知人等からの紹介」の割合が高く、人数が多いほど「就職ポータルサイトの利用」、「民間人材紹介会社の利用」、「ハローワークの紹介」など、外部リソースを活用している割合が高くなっている。



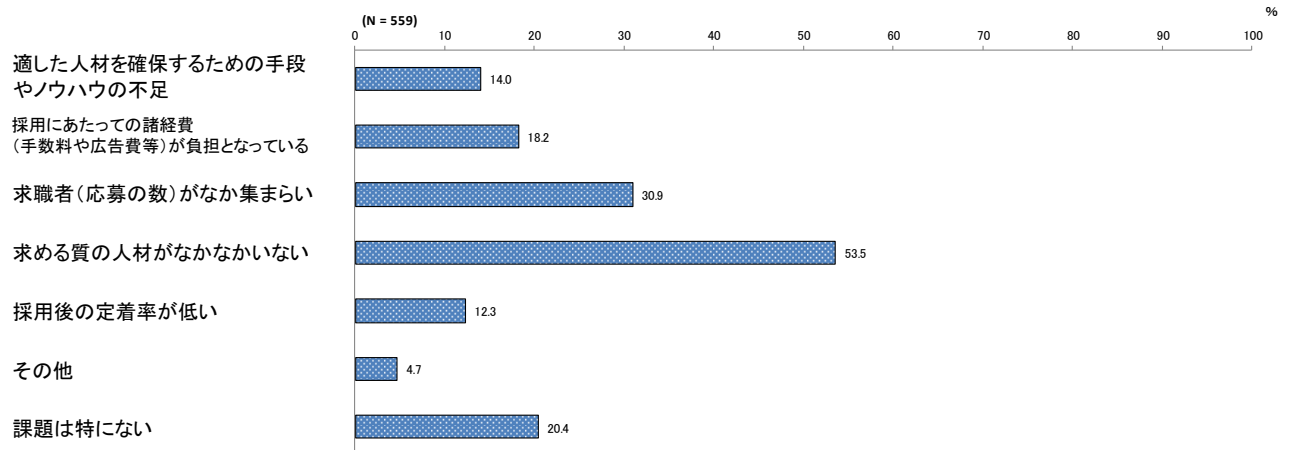
	全 体	人材の確保ために、主に実施されていることについてお聞かせください。									
		就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	インターシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他		
全 体	507 100.0	74 14.6	81 16.0	67 13.2	190 37.5	25 4.9	254 50.1	68 13.4	66 13.0		
業 種	建設業	98 100.0	13 13.3	12 12.2	14 14.3	37 37.8	2 2.0	56 57.1	10 10.2	9 9.2	
	製造業	67 100.0	7 10.4	8 11.9	7 10.4	28 41.8	4 6.0	32 47.8	4 6.0	5 7.5	
	運輸・通信業	21 100.0	4 19.0	7 33.3	2 9.5	14 66.7	0 0.0	12 57.1	2 9.5	0 0.0	
	卸売業	35 100.0	5 14.3	4 11.4	6 17.1	13 37.1	0 0.0	18 51.4	1 2.9	6 17.1	
	小売業	73 100.0	13 17.8	13 17.8	7 9.6	19 26.0	4 5.5	39 53.4	6 8.2	12 16.4	
	飲食サービス業	14 100.0	4 28.6	6 42.9	2 14.3	2 14.3	1 7.1	5 35.7	3 21.4	1 7.1	
	宿泊業	4 100.0	1 25.0	3 75.0	0 0.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	
	生活関連サービス業	16 100.0	2 12.5	2 12.5	3 18.8	5 31.3	1 6.3	6 37.5	2 12.5	4 25.0	
	その他サービス業	63 100.0	10 15.9	8 12.7	5 7.9	23 36.5	4 6.3	30 47.6	16 25.4	9 14.3	
	医療・福祉	31 100.0	6 19.4	9 29.0	8 25.8	17 54.8	1 3.2	14 45.2	7 22.6	2 6.5	
	IT関連業	19 100.0	2 10.5	1 5.3	4 21.1	8 42.1	1 5.3	12 63.2	4 21.1	4 21.1	
	その他	51 100.0	5 9.8	5 9.8	5 9.8	15 29.4	5 9.8	24 47.1	9 17.6	11 21.6	
	無回答	15 100.0	2 13.3	3 20.0	4 26.7	8 53.3	1 6.7	6 40.0	4 26.7	2 13.3	
	従 業 員 数	5人以下	272 100.0	12 4.4	18 6.6	18 6.6	67 24.6	7 2.6	160 58.8	22 8.1	46 16.9
		5人超～20人以下	145 100.0	37 25.5	36 24.8	22 15.2	69 47.6	7 4.8	70 48.3	22 15.2	14 9.7
20人超～50人以下		48 100.0	11 22.9	16 33.3	14 29.2	30 62.5	5 10.4	13 27.1	14 29.2	3 6.3	
50人超～100人以下		22 100.0	7 31.8	9 40.9	7 31.8	15 68.2	2 9.1	5 22.7	6 27.3	1 4.5	
100人超～300人以下		11 100.0	6 54.5	2 18.2	5 45.5	7 63.6	2 18.2	1 9.1	3 27.3	0 0.0	
300人超		3 100.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	2 66.7	2 66.7	1 33.3	1 33.3	0 0.0	
無回答		6 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 66.7	0 0.0	2 33.3	

Q21 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。

人材の雇用・採用にあたっての課題について、「求める質の人材がなかなかいない」が 53.5%で最も高く、次いで「求職者（応募の数）がなかなか集まらない」が 30.9%、「課題は特にない」が 20.4%となっている。

業種別では、建設業、飲食サービス業、IT関連業で「求める質の人材がなかなかいない」の割合が高い。医療・福祉では「求職者（応募の数）がなかなか集まらない」の割合が高くなっている。

従業員数別では、全般的に「求める質の人材がなかなかいない」の割合が高くなっている。





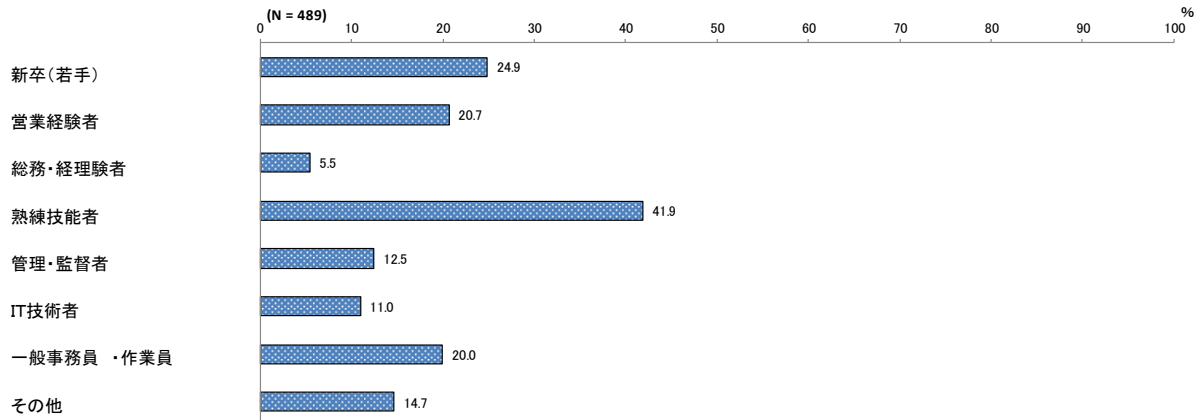
	全 体	人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。							
		適した人材を確保するための手段やノウハウの不足	採用にあたっての諸経費(手数料や広告費等)が負担となっている	求職者(応募の数)がなかなか集まらない	求める質の人材がなかなかいない	採用後の定着率が低い	その他	課題は特にない	
全 体	559	78	102	173	299	69	26	114	
	100.0	14.0	18.2	30.9	53.5	12.3	4.7	20.4	
業 種	建設業	103	17	16	35	64	20	2	18
		100.0	16.5	15.5	34.0	62.1	19.4	1.9	17.5
	製造業	71	8	10	24	40	1	1	16
		100.0	11.3	14.1	33.8	56.3	1.4	1.4	22.5
	運輸・通信業	22	3	6	9	12	6	0	3
		100.0	13.6	27.3	40.9	54.5	27.3	0.0	13.6
	卸売業	39	6	6	9	18	4	2	12
		100.0	15.4	15.4	23.1	46.2	10.3	5.1	30.8
	小売業	87	13	19	18	40	17	7	18
		100.0	14.9	21.8	20.7	46.0	19.5	8.0	20.7
	飲食サービス業	15	2	5	8	9	0	0	1
		100.0	13.3	33.3	53.3	60.0	0.0	0.0	6.7
	宿泊業	4	1	2	1	1	0	0	1
		100.0	25.0	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0
	生活関連サービス業	16	1	6	7	4	4	0	3
		100.0	6.3	37.5	43.8	25.0	25.0	0.0	18.8
その他サービス業	74	12	10	17	33	5	3	24	
	100.0	16.2	13.5	23.0	44.6	6.8	4.1	32.4	
医療・福祉	33	3	10	19	17	2	2	5	
	100.0	9.1	30.3	57.6	51.5	6.1	6.1	15.2	
IT関連業	21	4	4	5	14	0	2	2	
	100.0	19.0	19.0	23.8	66.7	0.0	9.5	9.5	
その他	58	7	5	17	36	7	6	10	
	100.0	12.1	8.6	29.3	62.1	12.1	10.3	17.2	
無回答	16	1	3	4	11	3	1	1	
	100.0	6.3	18.8	25.0	68.8	18.8	6.3	6.3	
従 業 員 数	5人以下	331	42	47	50	153	27	22	96
		100.0	12.7	14.2	15.1	46.2	8.2	6.6	29.0
	5人超～20人以下	141	22	31	68	89	26	4	14
		100.0	15.6	22.0	48.2	63.1	18.4	2.8	9.9
	20人超～50人以下	47	9	12	32	32	11	0	1
		100.0	19.1	25.5	68.1	68.1	23.4	0.0	2.1
	50人超～100人以下	20	1	6	15	15	4	0	0
		100.0	5.0	30.0	75.0	75.0	20.0	0.0	0.0
100人超～300人以下	11	3	5	5	6	1	0	0	
	100.0	27.3	45.5	45.5	54.5	9.1	0.0	0.0	
300人超	3	1	1	3	1	0	0	0	
	100.0	33.3	33.3	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0	
無回答	6	0	0	0	3	0	0	3	
	100.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	

Q22 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについてお聞かせください。

人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについて、「熟練技能者」が 41.9%で最も高く、次いで「新卒(若手)」が 24.9%、「営業経験者」が 20.7%となっている。

業種別では、建設業、製造業、生活関連サービス業で「熟練技能者」の割合が高く、医療・福祉では「新卒(若手)」の割合が高くなっている。

従業員数別では、50 人以下の企業で「熟練技能者」の割合が高く、「新卒(若手)」の割合は従業員数が少なくなるほど低くなっている。



	全 体	人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについてお聞かせください。									
		新卒(若手)	営業経験者	総務・経理経験者	熟練技能者	管理・監督者	IT技術者	一般事務員・ 作業員	その他		
全 体	489 100.0	122 24.9	101 20.7	27 5.5	205 41.9	61 12.5	54 11.0	98 20.0	72 14.7		
業 種	建設業	92 100.0	26 28.3	14 15.2	2 2.2	57 62.0	29 31.5	3 3.3	21 22.8	6 6.5	
	製造業	68 100.0	14 20.6	7 10.3	0 0.0	39 57.4	2 2.9	7 10.3	15 22.1	6 8.8	
	運輸・通信業	17 100.0	3 17.6	3 17.6	0 0.0	5 29.4	1 5.9	1 5.9	8 47.1	3 17.6	
	卸売業	32 100.0	11 34.4	17 53.1	4 12.5	5 15.6	1 3.1	1 3.1	6 18.8	6 18.8	
	小売業	72 100.0	19 26.4	18 25.0	5 6.9	24 33.3	7 9.7	6 8.3	17 23.6	15 20.8	
	飲食サービス業	12 100.0	3 25.0	3 25.0	1 8.3	5 41.7	3 25.0	1 8.3	4 33.3	2 16.7	
	宿泊業	3 100.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7	0 0.0	
	生活関連サービス業	14 100.0	2 14.3	3 21.4	0 0.0	8 57.1	2 14.3	0 0.0	4 28.6	2 14.3	
	その他サービス業	64 100.0	14 21.9	14 21.9	7 10.9	22 34.4	5 7.8	6 9.4	10 15.6	13 20.3	
	医療・福祉	30 100.0	14 46.7	3 10.0	3 10.0	12 40.0	3 10.0	1 3.3	2 6.7	7 23.3	
	IT関連業	23 100.0	3 13.0	3 13.0	1 4.3	3 13.0	2 8.7	20 87.0	2 8.7	1 4.3	
	その他	51 100.0	9 17.6	12 23.5	4 7.8	21 41.2	4 7.8	6 11.8	6 11.8	11 21.6	
	無回答	11 100.0	4 36.4	3 27.3	0 0.0	4 36.4	2 18.2	2 18.2	1 9.1	0 0.0	
	従 業 員 数	5人以下	273 100.0	38 13.9	64 23.4	14 5.1	117 42.9	20 7.3	34 12.5	43 15.8	41 15.0
		5人超～20人以下	135 100.0	47 34.8	26 19.3	7 5.2	58 43.0	21 15.6	12 8.9	36 26.7	17 12.6
20人超～50人以下		46 100.0	22 47.8	7 15.2	4 8.7	19 41.3	15 32.6	4 8.7	9 19.6	8 17.4	
50人超～100人以下		19 100.0	8 42.1	3 15.8	1 5.3	7 36.8	2 10.5	3 15.8	7 36.8	5 26.3	
100人超～300人以下		10 100.0	5 50.0	1 10.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	3 30.0	0 0.0	
300人超		3 100.0	2 66.7	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	1 33.3	
無回答		3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	

Q23 人材の確保について苦労している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい。

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ web 掲載すると、多くの方と面接することはできるが人材紹介会社からの営業が沢山きてしまう。その対応に時間をとられてしまうことが困る。
- ・ とにかく人材不足、何をしても集まらない。
- ・ 時間に余裕がないので探せない。
- ・ 業界でのネットワークを活かし、人材を採用したり知人の紹介で採用したりしている。求人媒体で広告を出すより、その方がうまくいっている。
- ・ 資金不足のため、人材の確保は考えられません。
- ・ ハローワークでは求人票の書き方、内容等、細かく相談ののってしてくれるが、求職者自体が少なく、困っている。
- ・ 自動車や機械に若い人は興味がない。
- ・ 熟練技能者は給料の要求が高く、なかなか雇えない。
- ・ 中途採用を行っているが、正規雇用の経験者の応募が少ない。
- ・ 事前のキャリアシートや一、二回の面接では人材の本当の能力や性格がつかめず、雇用後にトラブルが出るケースをくり返しています。
- ・ 利益の低い業種なので、即戦力が必要。また、2次、3次のサービス事業の為、景気や災害のしわ寄せが長引くので雇用しても給与を払い続けられるか心配。
- ・ 人材確保の費用、場合によっては人材確保にかけて良い時間的余裕があまりとれない事があり、これらが問題である。
- ・ 定着率の向上。
- ・ SNS 等で企業内の雰囲気発信の効果あると思います。
- ・ 当社では勤務経験者を最重要と位置づけ、産休、育休終了者の職場復帰を積極的に求めている。本年は既に育休終了者1名が職場復帰している。又、産休者へ育休者が一名いる。配偶者の転勤で退職した者もいるが、会社との連絡はとりつづけており、又近くに戻った場合復帰予備軍として位置づけている。
- ・ 地方の専門学校へ交通費補助付の見学会の実施。見学者7名→最終的に1名採用。
- ・ 求める質の人材が本当に来ない。育てる時間も余裕もない。
- ・ 質の高い営業の確保。
- ・ 面接して採用までたどりついても長続きする若者がいない反面、妻帯者の方は一生懸命仕事に従事していただいている。
- ・ 新卒を採用できて、育成に苦労している(主に当社側の原因)。
- ・ ソフト技術者(開発者)のコミュニティーでの講演や勉強会などで、技術者の交流を行い、人材確保をしている。
- ・ ここ数ヶ月は、ハローワークからの応募は1件もない。有料媒体でも採用できる人は1人もいなかった(2人応募があったが、長期的に働いてくれる人ではなかった)。
- ・ マイナーな業種のため、新卒の学生さんの応募がほとんどない。
- ・ 募集しても応募がない。
- ・ 化粧品の販売を行っているが商品知識が重要で、メーカーの退職者(美容部員)をパートで採用時給が高く、零細企業では資金不足である。
- ・ 資金がなくて苦労しています。
- ・ 希望が来て何日か働くとすぐ辞めてしまう。
- ・ アルバイトスタッフが定着しない。
- ・ 通称3Kに近い業務内容のために若い人達には好まれない。
- ・ トライアル雇用制度利用期間中。
- ・ 人柄が重要視される職種だけに、人材確保が難しい。
- ・ 苦労している点:外国籍労働者に採用を拡大しているが生産現場内での安全衛生管理・成果を上げている点:生産現場の安全衛生表示物の外国語表示。
- ・ 資金力がないのでロコミに頼るしかない。
- ・ 隠れた問題を抱えているかの判断が難しい(身体的、精神的、クレマー等)。
- ・ お休みが多く、給料は高くと望む若手の方が多く、なかなか人材が見つからない。
- ・ 仕事はありますが、設計工期が間に合わない時は外注の設計事務所に手伝ってもらいます。安い設計料の内、外注費を支払うので、ますます利益が出ない。
- ・ 下請をしています。仕事が少なく、人を採用する事などできません。同業者の方に手伝ってもらおう事で、仕事をしています。
- ・ 若い人は教育に時間と経費が掛かり、熟練者は単価が高いのは当たり前で、又、熟練者で実力のある人材は自営するケースが多いので、そう簡単には力の有る人材は集まらないのが現状。
- ・ 対象商品が特殊な機械であるため一般的な認知度が低い応募者にイメージされないのではと思う。
- ・ 箱根は山間部の為、人手の確保が困難の為、東京都内からの通勤を余儀なくされ、高齢化も課題です。
- ・ 今の事業では新社員が成果を上げにくい。事業内容の変更も考えないと、なかなか人員増強が難しい。

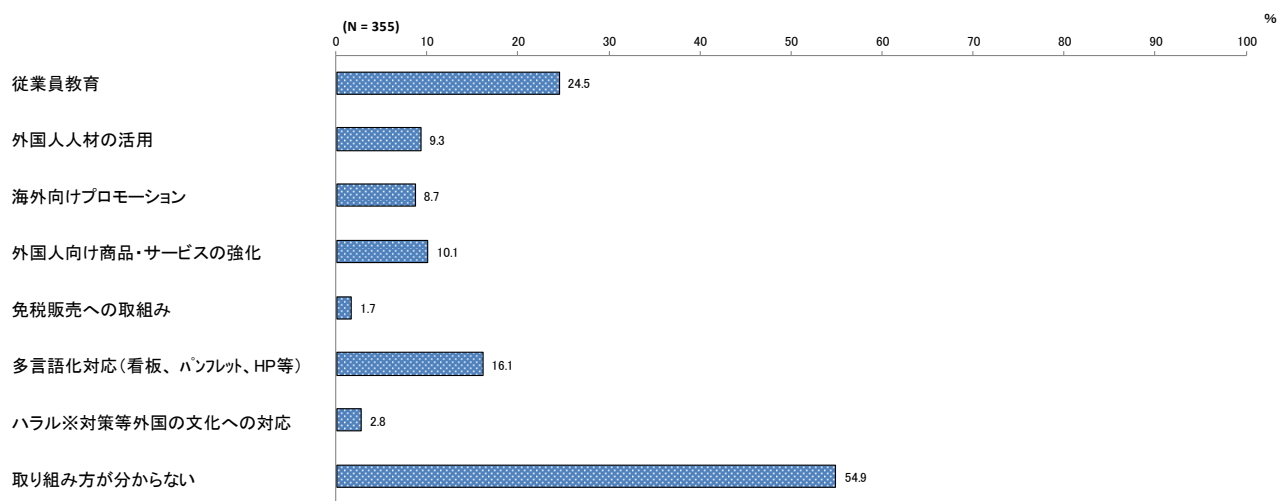
## 【市場の変化への対応について】

Q24 貴社において、外国人顧客対応へ取り組むにあたっての課題をお聞かせください。

外国人顧客対応へ取り組むにあたっての課題について「取り組み方が分からない」の 54.9%を除き、「従業員教育」が 24.5%で最も高く、次いで「多言語化対応（看板、パンフレット、HP 等）」が 16.1%、「外国人向け商品・サービスの強化」が 10.1%となっている。

業種別では、全般的に「取り組み方がわからない」が高い傾向にあるが、飲食サービス業で「従業員教育」、IT 関連業で「多言語化対応（看板、パンフレット、HP 等）」の割合が比較的高くなっている。

従業員数別では、従業員数が少ない企業ほど「取り組み方がわからない」の割合が高い傾向にある。100 人超～300 人以下の企業では「外国人人材の活用」の割合も高くなっている。



	全 体	貴社において、外国人顧客対応へ取り組みにあたっての課題をお聞かせください。									
		従業員教育	外国人人材の活用	海外向けプロモーション	外国人向け商品・サービスの強化	免税販売への取り組み	多言語化対応(看板、パンフレット、HP等)	ハラル※対策等外国の文化への対応	取り組み方が分からない		
全 体	355 100.0	87 24.5	33 9.3	31 8.7	36 10.1	6 1.7	57 16.1	10 2.8	195 54.9		
業 種	建設業	54 100.0	13 24.1	4 7.4	1 1.9	1 1.9	0 0.0	1 1.9	0 0.0	39 72.2	
	製造業	48 100.0	9 18.8	3 6.3	4 8.3	4 8.3	0 0.0	4 8.3	1 2.1	30 62.5	
	運輸・通信業	15 100.0	5 33.3	0 0.0	1 6.7	1 6.7	0 0.0	1 6.7	0 0.0	11 73.3	
	卸売業	22 100.0	4 18.2	1 4.5	4 18.2	2 9.1	1 4.5	3 13.6	0 0.0	13 59.1	
	小売業	76 100.0	20 26.3	6 7.9	4 5.3	10 13.2	5 6.6	15 19.7	2 2.6	41 53.9	
	飲食サービス業	12 100.0	6 50.0	1 8.3	0 0.0	1 8.3	0 0.0	3 25.0	1 8.3	5 41.7	
	宿泊業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7	
	生活関連サービス業	11 100.0	4 36.4	1 9.1	0 0.0	2 18.2	0 0.0	0 0.0	2 18.2	6 54.5	
	その他サービス業	45 100.0	11 24.4	6 13.3	5 11.1	6 13.3	0 0.0	7 15.6	2 4.4	20 44.4	
	医療・福祉	19 100.0	6 31.6	3 15.8	1 5.3	1 5.3	0 0.0	5 26.3	1 5.3	6 31.6	
	IT関連業	10 100.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	4 40.0	0 0.0	5 50.0	0 0.0	3 30.0	
	その他	32 100.0	5 15.6	5 15.6	9 28.1	4 12.5	0 0.0	11 34.4	1 3.1	14 43.8	
	無回答	8 100.0	2 25.0	1 12.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 25.0	0 0.0	5 62.5	
	従 業 員 数	5人以下	199 100.0	34 17.1	10 5.0	21 10.6	19 9.5	3 1.5	31 15.6	7 3.5	117 58.8
		5人超～20人以下	95 100.0	28 29.5	11 11.6	4 4.2	9 9.5	2 2.1	17 17.9	1 1.1	54 56.8
		20人超～50人以下	32 100.0	14 43.8	4 12.5	4 12.5	5 15.6	1 3.1	4 12.5	1 3.1	13 40.6
		50人超～100人以下	14 100.0	5 35.7	3 21.4	1 7.1	2 14.3	0 0.0	3 21.4	0 0.0	5 35.7
100人超～300人以下		11 100.0	4 36.4	5 45.5	1 9.1	1 9.1	0 0.0	2 18.2	1 9.1	4 36.4	
300人超		3 100.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	
無回答		1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	

Q25 外国人顧客対応への取組みに関して、ご意見がございましたらお聞かせください。

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 資金的に余裕があればすぐにでも多言語化対応のパンフレットを準備したい。HPも含めその為のリサーチはしているが動ききれてはいない。
- ・ ネットショップ専門なので現在是对応不要（やりとりはメール）。海外展開ではPL対策に妙案がなく、検討中。
- ・ 今までも、海外の人たちが来ていますが、なかなか対応しきれていないのが現状です。
- ・ 特に中国に対して、環境事業に取り込みたい。
- ・ 海外向けのプロモーションの方法がわからない（ノウハウの蓄積が全くない為）。
- ・ 世間的にも、海外観光客へのサービスを推進する動きが多く、大いに活用しています。
- ・ W/C、オリンピックなど規模的には大きいですが、一過性のものなので、継続をどのように考えるか、難しい。
- ・ 技術職なので外国人の採用は難しい。
- ・ とにかくPRの方法が欲しい。外国人顧客がいるのに意思疎通ができないのは大変な機会ロス、有効な手立てがなく困っています。
- ・ 外国人の来店者との会話が出来なくて困っている。
- ・ 取引先が外国人（特に東南アジア系のかた）に偏見を持っていて、現場入場ができない。
- ・ 国家試験に合格した専門職の為、外国人雇用が出来ない。
- ・ 川崎国際環境技術展のような取組みが多くあればと考える。そのような取組みを行政指導の元、民間の集合体（NPO等）のできるような仕組みがとり得ればと考える。
- ・ 海外勤務経験者（定年後の60歳以上）を雇用して対応しています。

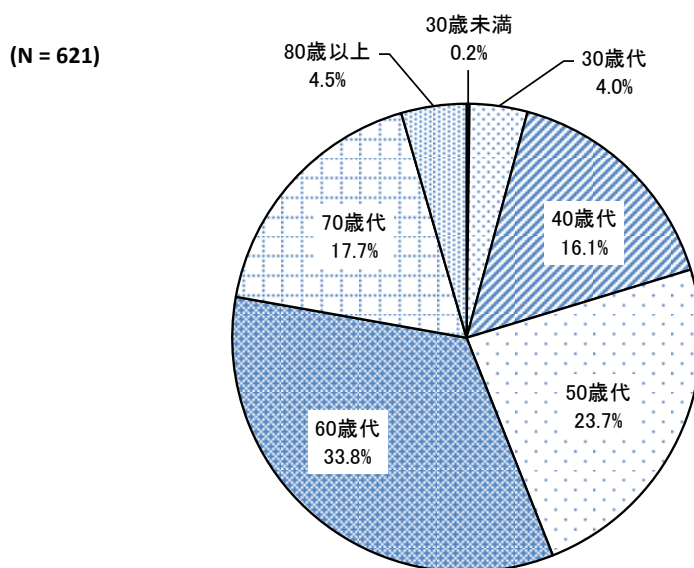
## 5. 事業承継について

Q26 経営者の年齢についてお聞かせください。

経営者の年齢について、「60歳代」が33.8%と最も高く、次いで「50歳代」が23.7%、「70歳代」が17.7%となっている。

業種別では、おおむね全ての業種で「60歳代」の割合が高く、その他サービス業、医療・福祉、IT関連業では「50歳代」の割合も高くなっている。

従業員数別では、全般的に「50歳代」の割合が高くなっている。





	全 体	経営者の年齢についてお聞かせください。							
		30 歳未満	30 歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80 歳以上	
全 体	621	1	25	100	147	210	110	28	
	100.0	0.2	4.0	16.1	23.7	33.8	17.7	4.5	
業 種	建設業	113	0	3	19	23	42	19	7
		100.0	0.0	2.7	16.8	20.4	37.2	16.8	6.2
	製造業	79	0	1	11	16	27	18	6
		100.0	0.0	1.3	13.9	20.3	34.2	22.8	7.6
	運輸・通信業	23	0	0	6	6	9	1	1
		100.0	0.0	0.0	26.1	26.1	39.1	4.3	4.3
	卸売業	48	0	3	9	13	16	5	2
		100.0	0.0	6.3	18.8	27.1	33.3	10.4	4.2
	小売業	103	0	4	22	19	32	20	6
		100.0	0.0	3.9	21.4	18.4	31.1	19.4	5.8
	飲食サービス業	18	0	1	3	2	6	5	1
		100.0	0.0	5.6	16.7	11.1	33.3	27.8	5.6
	宿泊業	4	0	0	0	1	2	1	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0
	生活関連サービス業	18	0	1	5	0	9	3	0
		100.0	0.0	5.6	27.8	0.0	50.0	16.7	0.0
その他サービス業	77	0	4	7	27	24	15	0	
	100.0	0.0	5.2	9.1	35.1	31.2	19.5	0.0	
医療・福祉	36	0	3	4	9	9	8	3	
	100.0	0.0	8.3	11.1	25.0	25.0	22.2	8.3	
IT関連業	24	1	3	2	10	5	3	0	
	100.0	4.2	12.5	8.3	41.7	20.8	12.5	0.0	
その他	60	0	2	8	19	19	10	2	
	100.0	0.0	3.3	13.3	31.7	31.7	16.7	3.3	
無回答	18	0	0	4	2	10	2	0	
	100.0	0.0	0.0	22.2	11.1	55.6	11.1	0.0	
従 業 員 数	5人以下	378	1	13	59	89	128	73	15
		100.0	0.3	3.4	15.6	23.5	33.9	19.3	4.0
	5人超～20人以下	146	0	9	30	28	51	22	6
		100.0	0.0	6.2	20.5	19.2	34.9	15.1	4.1
	20人超～50人以下	49	0	1	5	17	16	6	4
		100.0	0.0	2.0	10.2	34.7	32.7	12.2	8.2
	50人超～100人以下	21	0	1	4	6	5	4	1
		100.0	0.0	4.8	19.0	28.6	23.8	19.0	4.8
100人超～300人以下	11	0	0	2	7	1	1	0	
	100.0	0.0	0.0	18.2	63.6	9.1	9.1	0.0	
300人超	3	0	1	0	0	1	1	0	
	100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	
無回答	13	0	0	0	0	8	3	2	
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	61.5	23.1	15.4	

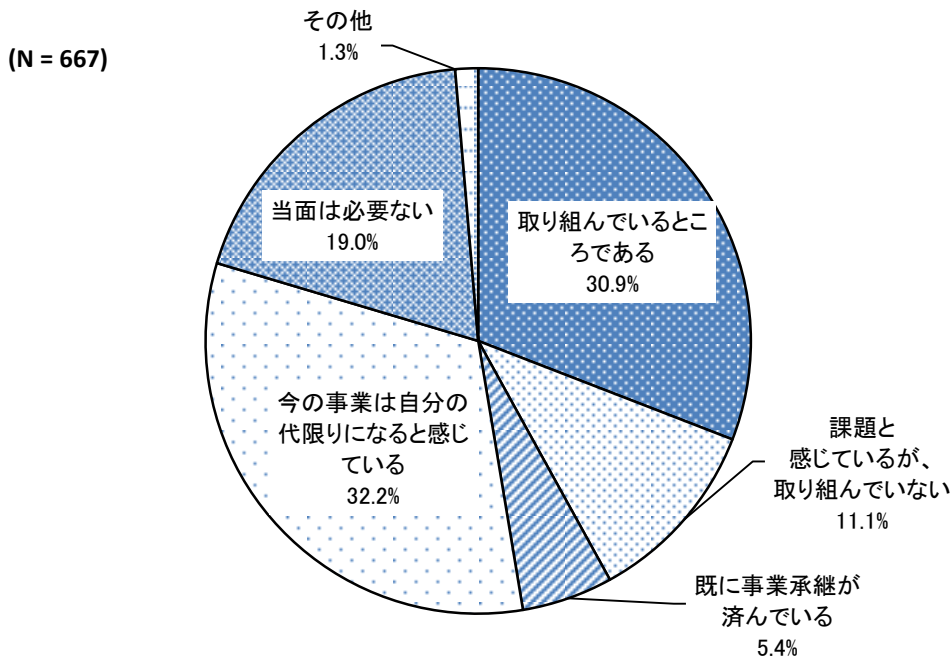
Q27 事業承継の取組状況についてお聞かせください。

事業承継の取組状況について、「今の事業は自分の代限りになると感じている」が32.2%で最も高く、次いで「取り組んでいるところである」が30.9%、「当面は必要ない」が19.0%となっている。

業種別では、製造業で「今の事業は自分の代限りになると感じている」の割合が高くなっている。飲食サービス業、医療・福祉では「取り組んでいるところである」が高くなっている。

従業員数別では、5人以下の企業で「今の事業は自分の代限りになると感じている」の割合が高くなっている。

※アンケート票上は単一回答であるが、複数回答可として集計し、回答の総数を母数とした上で円グラフを作成している。



	全 体	事業承継の取組状況についてお聞かせください。						
		取り組んでいる ところである	課題と感じて いるが、取り組 んでいない	既に事業承継が 済んでいる	今の事業は自分 の代限りになる と感じている	当面は必要ない	その他	
全 体	667 100.0	206 30.9	74 11.1	36 5.4	215 32.2	127 19.0	9 1.3	
業 種	建設業	119 100.0	43 36.1	16 13.4	4 3.4	39 32.8	17 14.3	0 0.0
	製造業	88 100.0	31 35.2	6 6.8	8 9.1	32 36.4	9 10.2	2 2.3
	運輸・通信業	22 100.0	5 22.7	6 27.3	0 0.0	6 27.3	5 22.7	0 0.0
	卸売業	51 100.0	13 25.5	6 11.8	3 5.9	18 35.3	11 21.6	0 0.0
	小売業	113 100.0	36 31.9	7 6.2	12 10.6	40 35.4	17 15.0	1 0.9
	飲食サービス業	19 100.0	10 52.6	1 5.3	0 0.0	6 31.6	1 5.3	1 5.3
	宿泊業	4 100.0	0 0.0	2 50.0	0 0.0	2 50.0	0 0.0	0 0.0
	生活関連サービス業	18 100.0	5 27.8	3 16.7	1 5.6	6 33.3	3 16.7	0 0.0
	その他サービス業	82 100.0	24 29.3	13 15.9	3 3.7	21 25.6	21 25.6	0 0.0
	医療・福祉	38 100.0	20 52.6	2 5.3	2 5.3	5 13.2	8 21.1	1 2.6
	IT関連業	26 100.0	3 11.5	5 19.2	0 0.0	5 19.2	12 46.2	1 3.8
	その他	66 100.0	13 19.7	5 7.6	2 3.0	27 40.9	16 24.2	3 4.5
	無回答	21 100.0	3 14.3	2 9.5	1 4.8	8 38.1	7 33.3	0 0.0
従 業 員 数	5人以下	411 100.0	111 27.0	34 8.3	17 4.1	169 41.1	78 19.0	2 0.5
	5人超～20人以下	159 100.0	63 39.6	27 17.0	8 5.0	30 18.9	27 17.0	4 2.5
	20人超～50人以下	50 100.0	20 40.0	10 20.0	7 14.0	5 10.0	6 12.0	2 4.0
	50人超～100人以下	20 100.0	7 35.0	2 10.0	2 10.0	0 0.0	8 40.0	1 5.0
	100人超～300人以下	11 100.0	2 18.2	1 9.1	1 9.1	0 0.0	7 63.6	0 0.0
	300人超	3 100.0	2 66.7	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	無回答	13 100.0	1 7.7	0 0.0	0 0.0	11 84.6	1 7.7	0 0.0

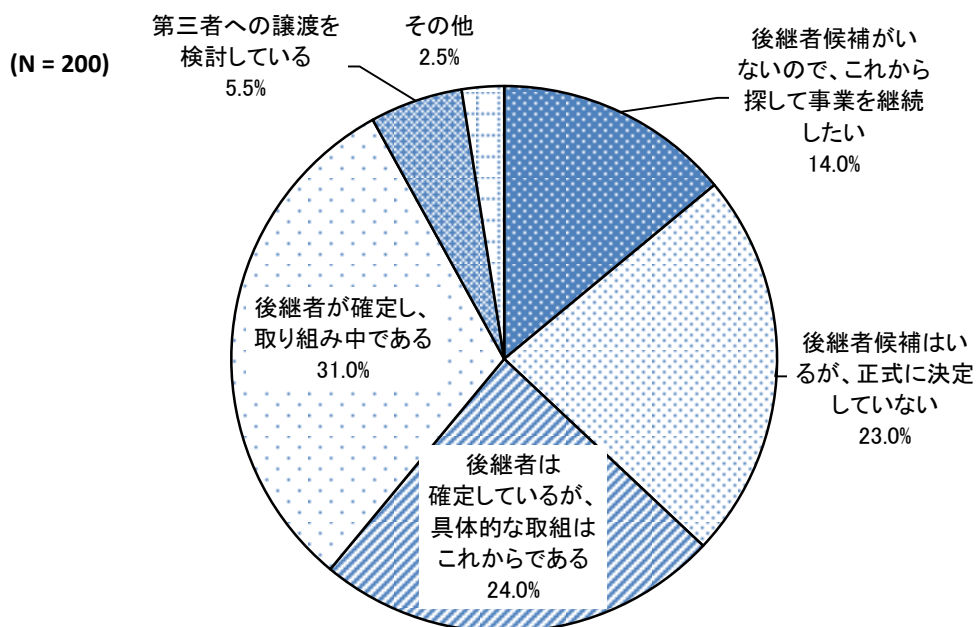
Q28 (Q27で「1.取り組んでいる」と回答した方)取組の進捗状況をお聞かせください。

「取り組んでいる」と回答した方の取組の進捗状況について、「後継者が確定し、取り組み中である」が31.0%で最も高く、次いで「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」が24.0%、「後継者候補はいるが、正式に決定していない」が23.0%となっている。

業種別では、卸売業、飲食サービス業で「後継者が確定し、取り組み中である」の割合が高くなっている。

従業員数別では、5人超～20人以下の企業で「後継者が確定し、取り組み中である」の割合が高い傾向にある。

※アンケート票上は単一回答であるが、複数回答可として集計し、回答の総数を母数とした上で円グラフを作成している。



		全 体	(Q 27 で「1.取り組んでいる」と回答した方) 取組の進捗状況をお聞かせください。					第三者への譲渡 を検討している	その他
			後継者候補がい ないので、これか ら探して事業を継 続したい	後継者候補はい るが、正式に決 定していない	後継者は確定して いるが、具体的 な取組はこれから ある	後継者が確定 し、取り組み中 である			
全 体		200 100.0	28 14.0	46 23.0	48 24.0	62 31.0	11 5.5	5 2.5	
業 種	建設業	40 100.0	4 10.0	11 27.5	11 27.5	12 30.0	0 0.0	2 5.0	
	製造業	28 100.0	6 21.4	8 28.6	8 28.6	2 7.1	4 14.3	0 0.0	
	運輸・通信業	5 100.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0	2 40.0	1 20.0	0 0.0	
	卸売業	12 100.0	2 16.7	2 16.7	0 0.0	7 58.3	0 0.0	1 8.3	
	小売業	36 100.0	4 11.1	4 11.1	12 33.3	13 36.1	2 5.6	1 2.8	
	飲食サービス業	10 100.0	1 10.0	3 30.0	0 0.0	6 60.0	0 0.0	0 0.0	
	宿泊業	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	生活関連サービス業	5 100.0	1 20.0	3 60.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	
	その他サービス業	24 100.0	3 12.5	6 25.0	6 25.0	7 29.2	2 8.3	0 0.0	
	医療・福祉	20 100.0	6 30.0	5 25.0	2 10.0	6 30.0	1 5.0	0 0.0	
	IT関連業	3 100.0	0 0.0	1 33.3	1 33.3	0 0.0	0 0.0	1 33.3	
	その他	13 100.0	0 0.0	2 15.4	5 38.5	5 38.5	1 7.7	0 0.0	
	無回答	4 100.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	
	従 業 員 数	5人以下	108 100.0	15 13.9	19 17.6	31 28.7	31 28.7	8 7.4	4 3.7
		5人超～20人以下	60 100.0	9 15.0	17 28.3	10 16.7	21 35.0	3 5.0	0 0.0
20人超～50人以下		20 100.0	3 15.0	5 25.0	5 25.0	6 30.0	0 0.0	1 5.0	
50人超～100人以下		7 100.0	0 0.0	2 28.6	2 28.6	3 42.9	0 0.0	0 0.0	
100人超～300人以下		2 100.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
300人超		2 100.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	
無回答		1 100.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	

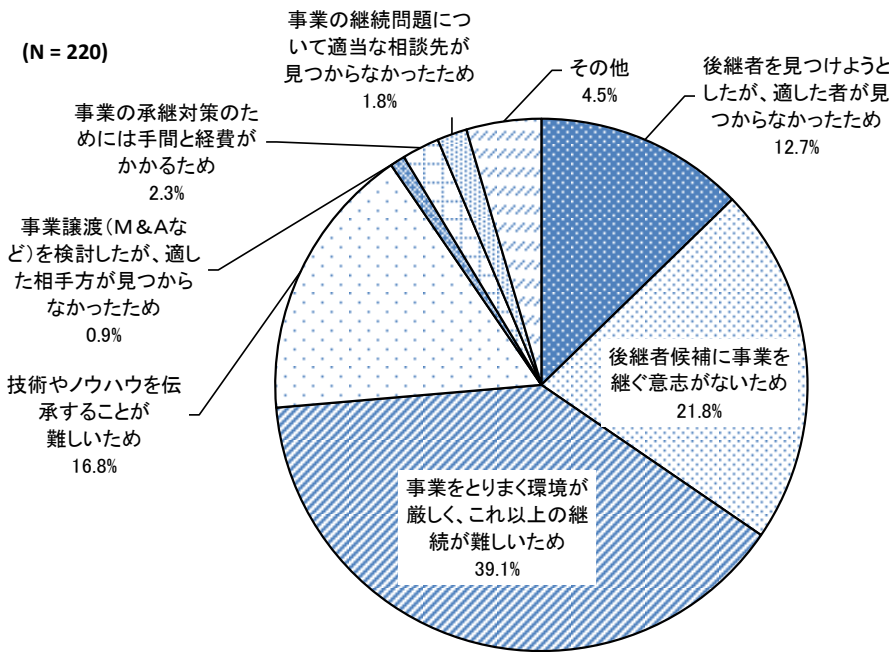
**Q29 (Q27で「4.今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した方)理由をお聞かせください。**

今の事業は自分の代限りになると感じている理由について、「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」が 39.1%と最も高く、次いで「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」が 21.8%、「技術やノウハウを伝承することが難しいため」が 16.8%となっている。

業種別では、製造業、小売業で「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」の割合が高い。

従業員数別では、5人以下の企業で「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」の割合が高くなっている。

※アンケート票上は単一回答であるが、複数回答可として集計し、回答の総数を母数とした上で円グラフを作成している。



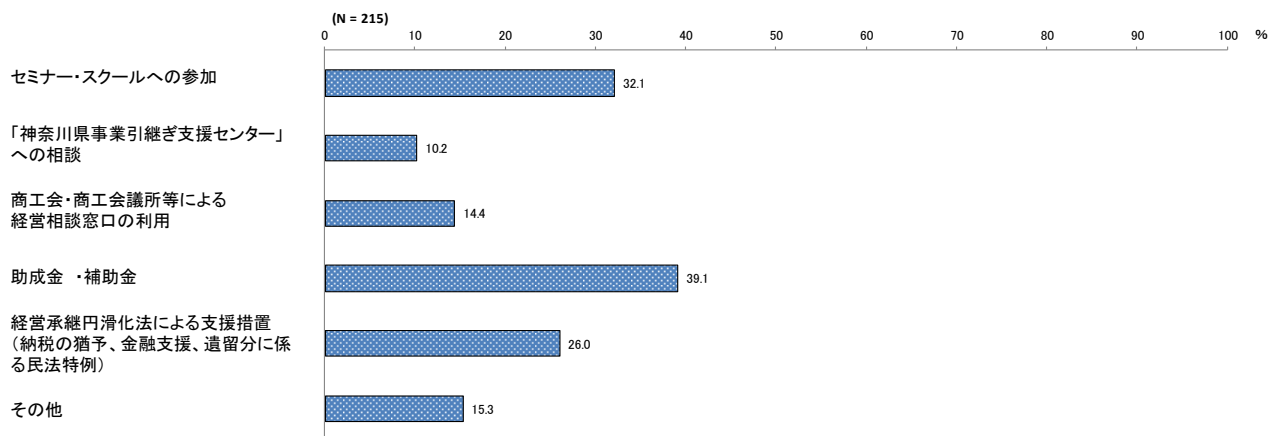
	全 体	(Q 27 で「4.今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した方)理由をお聞かせください。									
		後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため	後継者候補に事業を継ぐ意志がないため	事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため	技術やノウハウを伝承することが難しいため	事業譲渡(M&Aなどを検討したが、適した相手方が見つからなかったため	事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため	事業の継続問題について適当な相談先が見つからなかったため	その他		
全 体	220 100.0	28 12.7	48 21.8	86 39.1	37 16.8	2 0.9	5 2.3	4 1.8	10 4.5		
業 種	建設業	41 100.0	5 12.2	14 34.1	12 29.3	7 17.1	0 0.0	0 0.0	1 2.4	2 4.9	
	製造業	32 100.0	5 15.6	3 9.4	16 50.0	6 18.8	0 0.0	1 3.1	1 3.1	0 0.0	
	運輸・通信業	6 100.0	1 16.7	2 33.3	1 16.7	0 0.0	1 16.7	1 16.7	0 0.0	0 0.0	
	卸売業	22 100.0	1 4.5	3 13.6	9 40.9	4 18.2	0 0.0	1 4.5	1 4.5	3 13.6	
	小売業	38 100.0	1 2.6	9 23.7	24 63.2	1 2.6	1 2.6	0 0.0	1 2.6	1 2.6	
	飲食サービス業	7 100.0	1 14.3	2 28.6	3 42.9	1 14.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	宿泊業	2 100.0	1 50.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	生活関連サービス業	5 100.0	1 20.0	3 60.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	その他サービス業	21 100.0	3 14.3	3 14.3	6 28.6	5 23.8	0 0.0	1 4.8	0 0.0	3 14.3	
	医療・福祉	6 100.0	1 16.7	3 50.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	
	IT関連業	5 100.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	3 60.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	その他	27 100.0	5 18.5	4 14.8	9 33.3	8 29.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.7	
	無回答	8 100.0	2 25.0	1 12.5	4 50.0	1 12.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
	従 業 員 数	5人以下	173 100.0	21 12.1	36 20.8	70 40.5	31 17.9	2 1.2	4 2.3	2 1.2	7 4.0
		5人超～20人以下	31 100.0	5 16.1	8 25.8	11 35.5	4 12.9	0 0.0	1 3.2	1 3.2	1 3.2
20人超～50人以下		5 100.0	2 40.0	1 20.0	2 40.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
50人超～100人以下		0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
100人超～300人以下		0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
300人超		0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
無回答		11 100.0	0 0.0	3 27.3	3 27.3	2 18.2	0 0.0	0 0.0	1 9.1	2 18.2	

Q30 事業承継について、様々な支援策がありますが、利用したことがあるもの、関心があるものについてお聞かせください。

事業承継に関わる支援策について、利用したことがあるもの、関心があるものについて、「助成金・補助金」が39.1%と最も高く、次いで「セミナー・スクールへの参加」が32.1%、「経営承継円滑化法による支援措置（納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例）」が26.0%となっている。

業種別では、建設業、小売業で「助成金・補助金」の割合が高く、運輸・通信業では「セミナー・スクールへの参加」の割合が高くなっている。

従業員数別では、従業員数が少ない企業ほど「助成金・補助金」の割合が高く、「セミナー・スクールへの参加」は従業員数が比較的多い企業で回答割合が高くなっている。





		事業承継について、様々な支援策がありますが、 利用したことがあるもの、関心があるものについてお聞かせください。						
		全 体	セミナー・スクールへの参加	「神奈川県事業引継ぎ支援センター」への相談	商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用	助成金・補助金	経営承継円滑化法による支援措置（納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例）	その他
全 体		215 100.0	69 32.1	22 10.2	31 14.4	84 39.1	56 26.0	33 15.3
業 種	建設業	33 100.0	12 36.4	8 24.2	7 21.2	15 45.5	13 39.4	1 3.0
	製造業	32 100.0	7 21.9	2 6.3	6 18.8	11 34.4	8 25.0	4 12.5
	運輸・通信業	11 100.0	6 54.5	3 27.3	2 18.2	5 45.5	3 27.3	0 0.0
	卸売業	24 100.0	5 20.8	1 4.2	3 12.5	8 33.3	5 20.8	6 25.0
	小売業	34 100.0	7 20.6	1 2.9	2 5.9	18 52.9	13 38.2	6 17.6
	飲食サービス業	4 100.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	2 50.0	1 25.0
	宿泊業	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	1 50.0	0 0.0
	生活関連サービス業	5 100.0	2 40.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0	1 20.0
	その他サービス業	30 100.0	15 50.0	2 6.7	3 10.0	8 26.7	6 20.0	6 20.0
	医療・福祉	12 100.0	5 41.7	0 0.0	0 0.0	3 25.0	1 8.3	3 25.0
	IT関連業	7 100.0	3 42.9	1 14.3	1 14.3	5 71.4	1 14.3	1 14.3
	その他	16 100.0	3 18.8	1 6.3	5 31.3	6 37.5	1 6.3	4 25.0
	無回答	5 100.0	3 60.0	3 60.0	1 20.0	3 60.0	1 20.0	0 0.0
	従 業 員 数	5人以下	127 100.0	32 25.2	14 11.0	24 18.9	55 43.3	33 26.0
5人超～20人以下		52 100.0	17 32.7	4 7.7	6 11.5	20 38.5	13 25.0	7 13.5
20人超～50人以下		22 100.0	11 50.0	3 13.6	1 4.5	7 31.8	7 31.8	1 4.5
50人超～100人以下		6 100.0	3 50.0	1 16.7	0 0.0	1 16.7	1 16.7	1 16.7
100人超～300人以下		4 100.0	4 100.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0
300人超		3 100.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3
無回答		1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0

**Q31 事業承継に関する課題や、行政による支援についてのご要望等をお聞かせください。**

※代表的な回答内容を抜粋して記載しています。

- ・ 会社設立時から一代限りの予定。80歳までは継続の予定。
- ・ 3年前に無事に終えた。一定条件の元で社員などが欲しい。
- ・ 事業の承継を協力会社に委ねようと検討している。
- ・ 同じ業種で事業承継を希望している方の情報がほしい。
- ・ 行政の支援があるとは思わなかった。
- ・ 団塊の世代はすごい技術を持った人が多いが、若い人に受け継がれないので残念です。
- ・ 青年会議所のような後継者候補となりうる管理職を受け入れ、教育する公的サービスがあると良い。
- ・ 親会社の意向があるので、勝手に動けず、困っている。
- ・ 親身になって相談に乗ってくれない。
- ・ 今はどこまで出来るかが問題で将来の事はわからない。
- ・ 郵送等による案内があればと思う。
- ・ 自社株（非工場）を前経営者から贈与または相続する際の税金が非常に負担である。円滑な事業承継のためにぜひとも優遇措置を使い勝手の良い形に改善して欲しい。
- ・ 事業承継と税の問題（相続税等）。
- ・ 個人商店には行政の協力なし。
- ・ M&Aは本当に紹介料が高く、行政機関にて紹介をいただければ良いと思います。
- ・ 一極集中の都市開発は、周辺小規模事業者の多い地域を壊滅させる。周辺の小規模商店地域への補助支援が重要です。地域の活性化で承継者もでてくるのでは？
- ・ 20年間事業を続けていくなら、相続税を取るよりも、多く税を払う事になる。
- ・ 無駄な支援で税金を使うのは止めて頂きたい。
- ・ 中小企業に対する窓口が狭い。行政の取組み方が柔軟でないので、なかなか支援してもらえないような助成金、補助金などの申請枠が少なく感じる。行政は人数がいるなら、その分もっと働いてほしい。税金ばかり払って、その分の対応がなく（事業）承継など色々難しい。
- ・ 市行政には感謝しています。
- ・ 当社では既に対策済みであるが、支援を受けてやったわけではない。結局それぞれの会社さんにはそれなりの事情があるので、やはり当事者がよく協議して円満に収める方がいいのではないかと思った。
- ・ 現状の構成人員の年齢が高いので、若い人材を求めても専門職なので育てる時間と経費が掛かりすぎる。
- ・ いずれ取り組む必要があるも、承継して何も無いところから、自分自身の信用、信頼度を高めて、取引先拡大に努力しているところで、特に現段階はない。

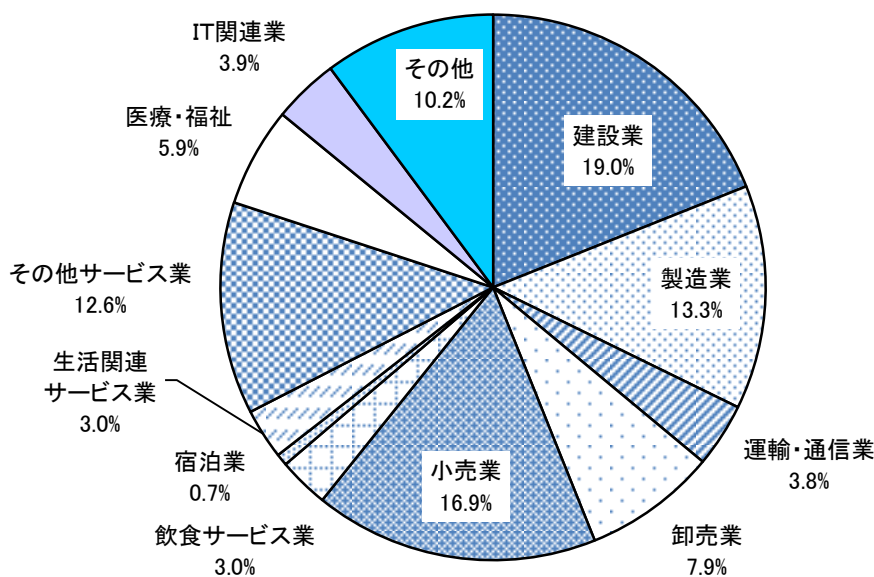
## 6. 貴社のプロフィールについて

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ます。

回答企業が営んでいる業種のうち、売上高の最も高い業種については、「建設業」が 19.0%と最も高く、次いで「小売業」が 16.9%、「製造業」が 13.3%となっている。

従業員数別では、「建設業」では 20 人以下の企業の割合が高い。「医療・福祉」では 20 人超 100 人以下の割合が高くなっている。

(N = 610)



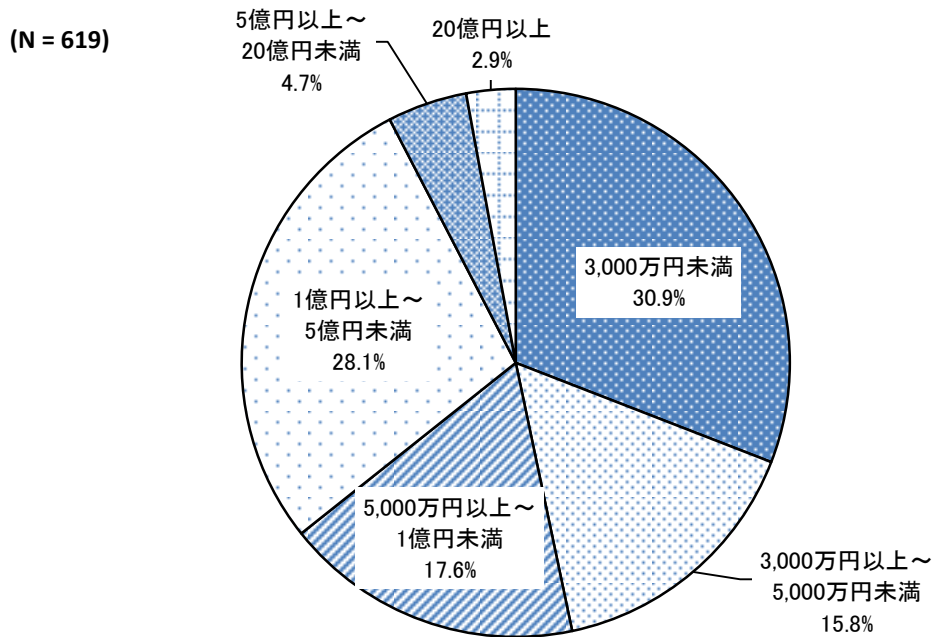
	全体	貴社の営まれている業種のうち、売上高の最も高い業種についてお聞きます。												
		建設業	製造業	運輸・通信業	卸売業	小売業	飲食サービス業	宿泊業	生活関連サービス業	その他サービス業	医療・福祉	IT関連業	その他	
全体	610	116	81	23	48	103	18	4	18	77	36	24	62	
	100.0	19.0	13.3	3.8	7.9	16.9	3.0	0.7	3.0	12.6	5.9	3.9	10.2	
従業員数	5人以下	374	76	53	8	28	62	7	1	11	53	13	18	44
		100.0	20.3	14.2	2.1	7.5	16.6	1.9	0.3	2.9	14.2	3.5	4.8	11.8
	5人超~20人以下	142	30	13	6	17	28	5	3	5	14	8	5	8
		100.0	21.1	9.2	4.2	12.0	19.7	3.5	2.1	3.5	9.9	5.6	3.5	5.6
	20人超~50人以下	47	5	5	6	1	4	3	0	2	5	10	1	5
		100.0	10.6	10.6	12.8	2.1	8.5	6.4	0.0	4.3	10.6	21.3	2.1	10.6
	50人超~100人以下	21	0	3	3	0	4	2	0	0	2	4	0	3
		100.0	0.0	14.3	14.3	0.0	19.0	9.5	0.0	0.0	9.5	19.0	0.0	14.3
100人超~300人以下	11	0	6	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	
	100.0	0.0	54.5	0.0	0.0	9.1	9.1	0.0	0.0	18.2	9.1	0.0	0.0	
300人超	3	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	
	100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
無回答	12	5	0	0	2	2	0	0	0	1	0	0	2	
	100.0	41.7	0.0	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	8.3	0.0	0.0	16.7	

F2. 貴社の売上高についてお聞きます。(直近期の決算数字)

回答企業の売上高については、「3,000万円未満」が30.9%と最も高く、次いで「1億円以上～5億円未満」が28.1%、「5,000万円以上～1億円未満」が17.6%となっている。

業種別では、IT関連業で「3,000万円未満」、運輸・通信業で「1億円以上～5億円未満」の割合が高くなっている。

従業員数別では、従業員数が少ない企業ほど売上高が低くなっている。



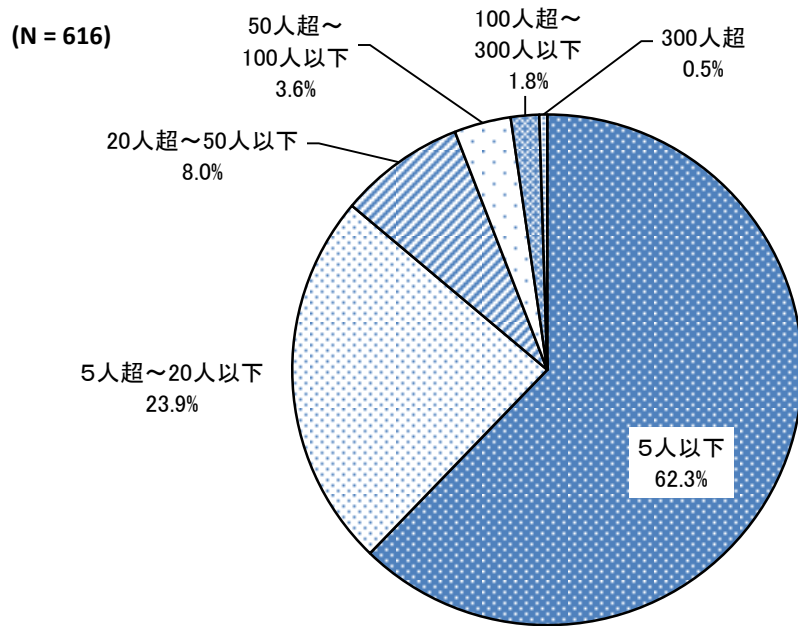
	全 体	貴社の売上高についてお聞きます。(直近期の決算数字)						
		3,000 万円未満	3,000 万円以上 ~5,000 万円未 満	5,000 万円以上 ~1 億円未満	1億円以上~5 億円未満	5億円以上~20 億円未満	20 億円以上	
全 体	619	191	98	109	174	29	18	
	100.0	30.9	15.8	17.6	28.1	4.7	2.9	
業 種	建設業	113	29	20	19	40	4	1
		100.0	25.7	17.7	16.8	35.4	3.5	0.9
	製造業	81	21	16	18	14	5	7
		100.0	25.9	19.8	22.2	17.3	6.2	8.6
	運輸・通信業	23	4	2	4	11	2	0
		100.0	17.4	8.7	17.4	47.8	8.7	0.0
	卸売業	48	6	9	9	18	6	0
		100.0	12.5	18.8	18.8	37.5	12.5	0.0
	小売業	102	32	17	13	30	5	5
		100.0	31.4	16.7	12.7	29.4	4.9	4.9
	飲食サービス業	18	7	1	4	6	0	0
		100.0	38.9	5.6	22.2	33.3	0.0	0.0
	宿泊業	4	0	0	3	1	0	0
		100.0	0.0	0.0	75.0	25.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業	18	9	2	0	7	0	0
		100.0	50.0	11.1	0.0	38.9	0.0	0.0
その他サービス業	76	34	12	10	14	5	1	
	100.0	44.7	15.8	13.2	18.4	6.6	1.3	
医療・福祉	34	11	3	6	13	0	1	
	100.0	32.4	8.8	17.6	38.2	0.0	2.9	
IT関連業	24	13	3	4	4	0	0	
	100.0	54.2	12.5	16.7	16.7	0.0	0.0	
その他	59	20	10	14	12	0	3	
	100.0	33.9	16.9	23.7	20.3	0.0	5.1	
無回答	19	5	3	5	4	2	0	
	100.0	26.3	15.8	26.3	21.1	10.5	0.0	
従 業 員 数	5人以下	380	171	79	74	56	0	0
		100.0	45.0	20.8	19.5	14.7	0.0	0.0
	5人超~20人以下	146	10	15	30	79	12	0
		100.0	6.8	10.3	20.5	54.1	8.2	0.0
	20人超~50人以下	46	1	0	4	27	10	4
		100.0	2.2	0.0	8.7	58.7	21.7	8.7
	50人超~100人以下	21	0	1	0	11	5	4
		100.0	0.0	4.8	0.0	52.4	23.8	19.0
100人超~300人以下	11	0	1	0	1	2	7	
	100.0	0.0	9.1	0.0	9.1	18.2	63.6	
300人超	3	0	0	0	0	0	3	
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	
無回答	12	9	2	1	0	0	0	
	100.0	75.0	16.7	8.3	0.0	0.0	0.0	

F3. 貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きます。(平成 29 年 11 月現在)

※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、従業員数に含めます。

常時使用する従業員数については、「5 人以下」が 62.3%と最も高く、次いで「5 人超～20 人以下」が 23.9%、「20 人超～50 人以下」が 8.0%となっている。

業種別では、全ての業種で「5 人以下」が最も高く、特に建設業、製造業、その他サービス業、IT 関連業で割合が高くなっている。



		貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きます。(平成29年11月現在)						
		全 体	5人以下	5人超~20人 以下	20人超~50人 以下	50人超~100 人以下	100人超~300人以下	300人超
全 体		616 100.0	384 62.3	147 23.9	49 8.0	22 3.6	11 1.8	3 0.5
業 種	建設業	111 100.0	76 68.5	30 27.0	5 4.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	81 100.0	53 65.4	13 16.0	5 6.2	3 3.7	6 7.4	1 1.2
	運輸・通信業	23 100.0	8 34.8	6 26.1	6 26.1	3 13.0	0 0.0	0 0.0
	卸売業	46 100.0	28 60.9	17 37.0	1 2.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	小売業	101 100.0	62 61.4	28 27.7	4 4.0	4 4.0	1 1.0	2 2.0
	飲食サービス業	18 100.0	7 38.9	5 27.8	3 16.7	2 11.1	1 5.6	0 0.0
	宿泊業	4 100.0	1 25.0	3 75.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	生活関連サービス業	18 100.0	11 61.1	5 27.8	2 11.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他サービス業	76 100.0	53 69.7	14 18.4	5 6.6	2 2.6	2 2.6	0 0.0
	医療・福祉	36 100.0	13 36.1	8 22.2	10 27.8	4 11.1	1 2.8	0 0.0
	IT関連業	24 100.0	18 75.0	5 20.8	1 4.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他	60 100.0	44 73.3	8 13.3	5 8.3	3 5.0	0 0.0	0 0.0
	無回答	18 100.0	10 55.6	5 27.8	2 11.1	1 5.6	0 0.0	0 0.0
	従 業 員 数	5人以下	384 100.0	384 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
5人超~20人以下		147 100.0	0 0.0	147 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
20人超~50人以下		49 100.0	0 0.0	0 0.0	49 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
50人超~100人以下		22 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	22 100.0	0 0.0	0 0.0
100人超~300人以下		11 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	11 100.0	0 0.0
300人超		3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 100.0
無回答		0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

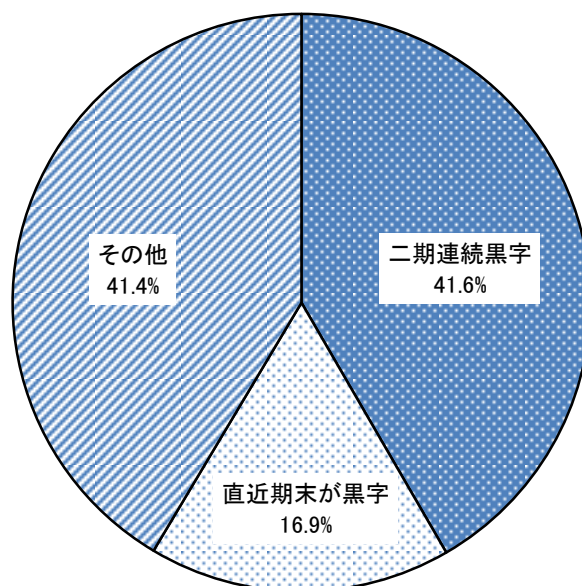
F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きます。

回答企業の前期・前々期の経常利益について、「二期連続黒字」が 41.6%と最も高く、次いで「その他」が 41.4%、「直近期末が黒字」が 16.9%となっている。

業種別では、卸売業で「二期連続黒字」の割合が特に高くなっている。

従業員数別では、従業員数が多くなるほど「二期連続黒字」の割合が高くなっている。

(N = 608)



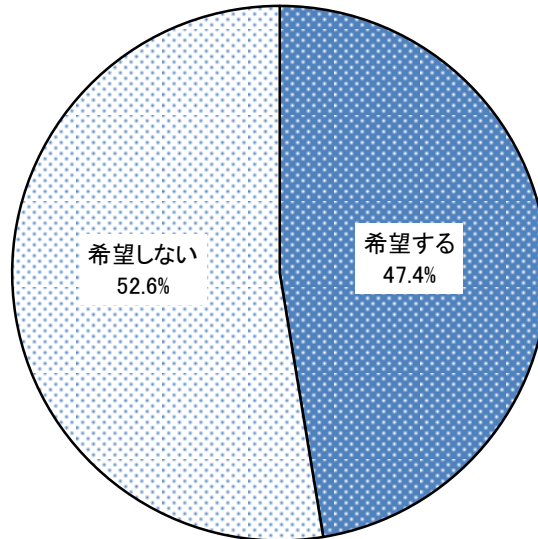


		全 体	貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きます。		
			二期連続黒字	その他	直近期末が黒字
全 体		608	253	252	103
		100.0	41.6	41.4	16.9
業 種	建設業	113	46	42	25
		100.0	40.7	37.2	22.1
	製造業	80	38	30	12
		100.0	47.5	37.5	15.0
	運輸・通信業	23	8	11	4
		100.0	34.8	47.8	17.4
	卸売業	45	26	13	6
		100.0	57.8	28.9	13.3
	小売業	101	33	52	16
		100.0	32.7	51.5	15.8
	飲食サービス業	15	5	8	2
		100.0	33.3	53.3	13.3
	宿泊業	4	2	1	1
		100.0	50.0	25.0	25.0
	生活関連サービス業	17	7	9	1
		100.0	41.2	52.9	5.9
その他サービス業	75	33	28	14	
	100.0	44.0	37.3	18.7	
医療・福祉	33	11	16	6	
	100.0	33.3	48.5	18.2	
IT関連業	24	10	9	5	
	100.0	41.7	37.5	20.8	
その他	61	26	26	9	
	100.0	42.6	42.6	14.8	
無回答	17	8	7	2	
	100.0	47.1	41.2	11.8	
従 業 員 数	5人以下	377	128	184	65
		100.0	34.0	48.8	17.2
	5人超～20人以下	142	74	44	24
		100.0	52.1	31.0	16.9
	20人超～50人以下	47	29	11	7
		100.0	61.7	23.4	14.9
	50人超～100人以下	19	11	6	2
		100.0	57.9	31.6	10.5
100人超～300人以下	11	8	1	2	
	100.0	72.7	9.1	18.2	
300人超	3	2	1	0	
	100.0	66.7	33.3	0.0	
無回答	9	1	5	3	
	100.0	11.1	55.6	33.3	

県からの情報提供について

県からの情報提供について、「希望する」は47.4%、「希望しない」は52.6%となっている。

(N = 616)



	全 体	県からの情報提供について		
		希望する	希望しない	
全 体	616 100.0	292 47.4	324 52.6	
業 種	建設業	114 100.0	51 44.7	63 55.3
	製造業	78 100.0	40 51.3	38 48.7
	運輸・通信業	23 100.0	15 65.2	8 34.8
	卸売業	47 100.0	21 44.7	26 55.3
	小売業	99 100.0	51 51.5	48 48.5
	飲食サービス業	17 100.0	8 47.1	9 52.9
	宿泊業	4 100.0	3 75.0	1 25.0
	生活関連サービス業	17 100.0	6 35.3	11 64.7
	その他サービス業	77 100.0	31 40.3	46 59.7
	医療・福祉	36 100.0	17 47.2	19 52.8
	IT関連業	24 100.0	15 62.5	9 37.5
	その他	61 100.0	25 41.0	36 59.0
	無回答	19 100.0	9 47.4	10 52.6
従 業 員 数	5人以下	376 100.0	158 42.0	218 58.0
	5人超～20人以下	143 100.0	84 58.7	59 41.3
	20人超～50人以下	49 100.0	29 59.2	20 40.8
	50人超～100人以下	22 100.0	13 59.1	9 40.9
	100人超～300人以下	11 100.0	6 54.5	5 45.5
	300人超	3 100.0	2 66.7	1 33.3
	無回答	12 100.0	0 0.0	12 100.0

## V アンケート票

## 平成 29 年度

### 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業調査

#### ■ ご協力をお願い ■

このアンケートは、神奈川県内企業の経営環境や事業の取組みを調査し、実態を把握することで、県の今後の中小企業支援施策に活用する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、ご協力よろしくお願いいたします。

平成 29 年 11 月

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

<b>調査票ご記入にあたってのお願い</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● ご回答は、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。</li><li>● ご記入いただきましたら、同封の返信用封筒に入れて、平成 29 年 12 月 1 日（金）までに、ご投函ください（切手は不要です）。</li><li>● <u>回答いただいた企業の中から数十社の企業の皆様に、直接お話を伺いたいと考えております。その際には、改めてお電話等でご協力をお願いをさせていただきますので、宜しくお願ひします。（実施予定時期：1月下旬～2月）</u></li><li>● 調査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、本アンケート調査に関してご不明な点がありましたら、下記までお問合せください。</li></ul>	
お問合せ先	
調査の主旨・利用方法についてのお問合せ 調査主体 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 045-210-5558（大田） FAX 045-210-8872	調査票の記入・返信方法についてのお問合せ 調査実施機関 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 VORT 横浜関内Ⅱ 2 階 TEL 045-681-6841（大平） 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》		

## 1. 経営課題について

Q1 現在、重視している経営戦略上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

- |                     |                        |
|---------------------|------------------------|
| 1. 販路開拓・販売促進への対策    | 6. 競争商品や他社との差別化戦略      |
| 2. 製品開発など新事業展開への取組み | 7. 企業(店舗)イメージやブランド力の向上 |
| 3. 人材の確保・採用・育成      | 8. 企業立地の改善             |
| 4. 新たな設備投資への対応      | 9. その他 ( )             |
| 5. 海外展開や外国人顧客への対応   |                        |

Q2 現在、重視している経営管理上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

- |                          |                      |
|--------------------------|----------------------|
| 1. 仕入価格・原材料費の上昇への対応      | 6. 災害時等の危機管理体制の構築    |
| 2. 人件費の増加                | 7. 資金繰りや各種補助金などの資金調達 |
| 3. 製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化 | 8. 製品・サービスの質の維持・向上   |
| 4. 機械設備等の老朽化・更新への対応      | 9. その他 ( )           |
| 5. 後継者の確保による事業承継対策       |                      |

Q3 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. 取引先の海外移転      |
| 5. 日常業務に追われ、時間的な余裕がない | 10. その他 ( )      |

Q4 これまでの経営課題への取組について苦労している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい。

## 2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について

Q5 これまでに利用したことのある公的な支援機関等をお聞かせください。(すべてに○印)

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| 1. 国の相談窓口等(「ミラサポ」など)                              | 7. 神奈川県中小企業団体中央会               |
| 2. 神奈川県の相談窓口(中小企業支援課など)                           | 8. 商工会・商工会議所                   |
| 3. 市町村の相談窓口(商工担当課など)                              | 9. 地域の産業振興財団等                  |
| 4. (独法)中小企業基盤整備機構                                 | 10. 政府系金融機関(日本政策金融公庫、<br>商工中金) |
| 5. (地独)神奈川県立産業技術総合研究所                             |                                |
| 6. (公財)神奈川産業振興センター(相談窓口、<br>よろず支援拠点、事業引継ぎ支援センター等) | 11. その他 ( )                    |

**Q 6** これまでに公的な支援機関等を利用したことがない方は、その理由をお聞かせください。(3つまで○印)

- |                     |                      |
|---------------------|----------------------|
| 1. 相談窓口があることを知らなかった | 5. 公的機関以外の相談先に相談している |
| 2. 手続等の利用方法が分からない   | 6. 外部に相談する必要がない      |
| 3. 利用することにメリットを感じない | 7. その他 ( )           |
| 4. 利用にあたっての条件が合わない  |                      |

**Q 7** これまでに支援施策を利用したことがある方は、その内容をお聞かせください。(すべてに○印)

- |                      |             |
|----------------------|-------------|
| 1. 経営相談              | 6. 税制優遇     |
| 2. 技術相談・支援           | 7. 研修・セミナー等 |
| 3. 経営革新・経営力向上等の計画※作成 | 8. 商談会・展示会等 |
| 4. 融資                | 9. 専門家派遣    |
| 5. 助成金・補助金等          | 10. その他 ( ) |

※経営革新計画とは、新規事業の事業計画書を作成し、神奈川県知事の承認を得る制度です。経営力向上計画とは、生産性を向上させるための計画を作成し、国の認定を受ける制度です。承認や認定を受けると、各種支援策の活用が可能となります。

**Q 8** これまでに支援施策を利用したことがない方は、その理由をお聞かせください。(3つまで○印)

- |                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1. 業況が順調なので必要なかったから   | 6. 相談窓口を知らなかったから            |
| 2. 自社に必要な施策がなかったから    | 7. 施策・事業の適用に関する手続きが煩雑だから    |
| 3. 利用を希望したが利用できなかったから | 8. 顧問税理士やコンサルタントの助言を受けているから |
| 4. 施策を知らなかったから        | 9. その他 ( )                  |
| 5. 業務が忙しく時間が取れなかったから  |                             |

県では、中小企業に対し「攻めの経営」の実現に必要な専門知識、ノウハウを持った人材採用のサポート等を行う「神奈川県プロ人材活用センター」を(公財)神奈川県産業振興センターに設置しています。

**Q 9** 神奈川県プロ人材活用センターをご存知でしたか。(1つに○印)

- |          |         |
|----------|---------|
| 1. 知っている | 2. 知らない |
|----------|---------|

**Q 10** 神奈川県プロ人材活用センターを利用してみたいと思いますか。(1つに○印)

- |                      |               |
|----------------------|---------------|
| 1. 利用したことがある         | 3. 利用したいと思わない |
| 2. 利用したことはないが利用してみたい |               |

**Q 11** これまでに、国、神奈川県、市町村、公的支援機関等が行う各種支援施策を利用したことがある場合は、その感想やご意見をお聞かせください。

--

**3. 新たな事業への取組みについて**

---

**Q12** 新たな事業への取組みについて、以下のうち、取り組んでいるもしくは興味のある分野についてお聞かせください。(3つまで○印)

- |               |               |
|---------------|---------------|
| 1. 健康・医療分野    | 7. 外国人観光客への対応 |
| 2. 介護福祉分野     | 8. 海外市場への展開   |
| 3. 航空・宇宙分野    | 9. 農業分野との連携   |
| 4. ロボット産業分野   | 10. その他 ( )   |
| 5. 情報通信分野     | 11. 取り組む予定はない |
| 6. 環境・エネルギー分野 |               |

**Q13** 新たな事業への取組みにあたって課題であると考えられるものをお聞かせください。(3つまで○印)

- |                           |
|---------------------------|
| 1. 経営計画や事業戦略の策定           |
| 2. 有望な事業の見極め              |
| 3. 新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成 |
| 4. 商品・サービスの開発・企画・検討       |
| 5. 業務提携先の確保               |
| 6. 既存事業との兼ね合い             |
| 7. 資金繰りや各種補助金の活用などの資金調達   |
| 8. 取引先の開拓や、販売機会の創出        |
| 9. 安定的な仕入（材料や商品の調達）先の確保   |
| 10. 社内組織体制の整備             |
| 11. その他 ( )               |

**Q14** これまでに新たな取組みをされて、特に苦勞されたことや、成功されたケースをお聞かせください。

--



#### 4. 特定課題へ向けての取組みについて

##### 【働き方改革について】

Q15 昨今、働き方改革について話題になっていますが、貴社の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

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

Q16 (Q15で「1. 取り組んでいる」と回答した方) 働き方改革への取組みに関して、以下のうち、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           | 7. 副業・兼業の承認             |
| 2. 有給休暇取得の奨励          | 8. パソコンやタブレット等の導入による    |
| 3. 女性が活躍しやすい環境整備      | 業務システムや社内情報ネットワークの構築    |
| 4. テレワーク(在宅勤務)の推進     | 9. 電子商取引(BtoB, BtoC)の導入 |
| 5. フレックスタイムなど勤務形態の多様化 | 10. その他( )              |
| 6. 同一労働同一賃金の実現        |                         |

Q17 (Q15で「2. 取り組んでいない」と回答した方) その理由をお聞かせください。(1つに○印)

- |                         |
|-------------------------|
| 1. 取り組む必要性を感じていない       |
| 2. 人員に余裕がなく、取り組むことができない |
| 3. 取引先等、外的要因を考えると着手は難しい |
| 4. 何に取り組んでいいかわからない      |
| 5. その他( )               |

Q18 働き方改革についてご意見がございましたらお聞かせください。

----------------------------------

##### 【人材の確保について】

Q19 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   |               |

Q20 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 | 5. インターンシップの実施  |
| 2. 紙媒体の求人広告の利用  | 6. 身内や知人等からの紹介  |
| 3. 民間人材紹介会社の利用  | 7. 自社ホームページでの募集 |
| 4. ハローワークの利用    | 8. その他( )       |

**Q21** 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
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
3. 求職者(応募者の数)がなかなか集まらない
4. 求める質の人材がなかなかいない
5. 採用後の定着率が低い
6. その他( )
7. 課題は特にない

**Q22** 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについてお聞かせください。(3つまで○印)

- |             |              |
|-------------|--------------|
| 1. 新卒(若手)   | 5. 管理・監督者    |
| 2. 営業経験者    | 6. IT技術者     |
| 3. 総務・経理経験者 | 7. 一般事務員・作業員 |
| 4. 熟練技能者    | 8. その他( )    |

**Q23** 人材の確保について苦勞している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい。

**【市場の変化への対応について】**

2019年にはラグビーワールドカップが、2020年にはオリンピック、パラリンピックがそれぞれ開催され、神奈川県にも大きな経済効果が期待されます。近年、経済のグローバル化が促進される中で、外国人顧客対応への需要がますます高まっています。

**Q24** 貴社において、外国人顧客対応へ取り組むにあたっての課題をお聞かせください。(3つまで○印)

- |                    |                          |
|--------------------|--------------------------|
| 1. 従業員教育           | 5. 免税販売への取組み             |
| 2. 外国人人材の活用        | 6. 多言語化対応(看板、パンフレット、HP等) |
| 3. 海外向けプロモーション     | 7. ハラル※対策等外国の文化への対応      |
| 4. 外国人向け商品・サービスの強化 | 8. 取り組み方が分からない           |

※ハラルとは、イスラム法上で食べることが許されている食材や料理を指します。

**Q25** 外国人顧客対応への取組みに関して、ご意見がございましたらお聞かせください。

**5. 事業承継についてお聞かせ下さい。**

**Q26** 経営者の年齢についてお聞かせください。(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  |          |

**Q27** 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. 取り組んでいるところである      | 4. 今の事業は自分の代限りになると感じている |
| 2. 課題と感じているが、取り組んでいない | 5. 当面は必要ない              |
| 3. 既に事業承継が済んでいる       | 6. その他 ( )              |

**Q28** (Q27で「1. 取り組んでいる」と回答した方) 取組の進捗状況をお聞かせください。

- |                                |
|--------------------------------|
| 1. 後継者候補がいないので、これから探して事業を継続したい |
| 2. 後継者候補はいるが、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、取り組み中である            |
| 5. 第三者への譲渡を検討している              |
| 6. その他 ( )                     |

**Q29** (Q27で「4. 今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した方) 理由をお聞かせください。(1つに○印)

- |  |
|--|
| 1. 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 ( )                             |

**Q30** 事業承継について、様々な支援施策がありますが、利用したことがあるもの、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                          |
| 2. 「神奈川県事業引継ぎ支援センター」への相談                  |
| 3. 商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用                 |
| 4. 助成金・補助金                                |
| 5. 経営承継円滑化法による支援措置(納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例) |
| 6. その他 ( )                                |

**Q31** 事業承継に関する課題や、行政による支援についてのご要望等をお聞かせください。

--

貴社のプロフィールについてお聞かせください。

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。(平成29年11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 |        |

★本調査では、今回調査にご協力いただいた皆様の調査結果に応じた、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。県からの情報提供を希望される方は、下記の同意欄にチェックをお願い致します。

県からの情報提供について

希望する・希望しない

# 企業ヒアリング

## Ⅵ 企業ヒアリング概要

---

### 1. 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 21 社

### 2. 方法

県職員の直接訪問による課題の聞き取り

### 3. 期間

平成 30 年 1 月～ 3 月

## VI 企業ヒアリング結果概要

アンケートにおいて、自由意見として、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から、特徴のある 21 社を県職員が直接訪問し、中小企業・小規模企業をとりまく環境や経営課題、及び企業の取組などについて経営者の皆様からヒアリングを行いました。

ヒアリングにおいては、経営上の課題とともに、各社における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紹介させていただきます。

### (1) 販路開拓について

#### 【課題】

- 海外市場のニーズに応えるための販売ルート確保が課題。(製造)
- 売上高を伸ばしつつ、1社依存率を下げるのが課題。(製造)
- 固定客にDMハガキを出し、在庫生地の値下げをアピールしているが、販促効果は薄い。新しいお客さんをどうすれば呼び込めるかが課題。(小売)
- 販売促進には、積極的なPRによる認知度アップの工夫が必要であるが、ホームページの充実等、IT技術を要する人材が不足している。(小売)

#### 【工夫】

- 当社製品(医療機器)の有効性をPRするため、学会誌への広告掲載によるPRや、医療品展示会における現場のニーズ収集に心がけている。(製造)
- 一発の大ヒット商品ではなく、「売れ過ぎない商品」(使用頻度は少ないが、その分原料にこだわった質の良い商品や、大量に売れることはないが、長く愛されるオンリーワン商品)作りを志向することで、競合他社が少ない分野におけるリーディングカンパニーとしての立場形成に成功した。(卸売)

### (2) 経営相談／支援機関等の利用

#### 【課題】

- 国・県・市がどのような支援メニューを用意しているか、自社の事業内容に適した支援施策がどれなのかを知る術がない。日々の業務が多忙で調べる余裕も無い。(その他サービス、医療・福祉)

#### 【工夫】

- 横浜市のIDECや中小機構をアドバイザー代わりに利用している。他にも、KIRC(NPO法人神奈川中小企業活性化センター)なども利用経験あり。公的機関への相談内容としては、BCPの策定や工場の省エネ化に係る手続き等、数字以外に関する経営上のことで、実際の資金繰り等に関しては、別途外部の税理士や公認会計士に相談している。(製造)
- 人材や業界における悩みは、同じ業界の人脈を通じて相談をすると安心感がある。(卸売)
- 創業当時は金融機関から融資を受けるのが難しかったので、政策金融公庫に相談に行った。アドバイスを元に創業計画書(旧会社の実績と生産計画等を記載)を策定し、1週間で融資が決定した。(製造)
- 金融機関は複数の信用金庫を利用している。それぞれの地域の情報を提供してもらえるのがよい。(製造)

### (3) 新規事業への取組み

#### 【課題】

- 新商品の立上げ時は、売れ行きが分からない状態で、ある程度（卸す商品の）在庫を持たないといけないため、リスクがある。（卸売）
- 独自の技術は持っているつもりだが、資金がなく自社オリジナルブランドを活用した事業を手掛けられない。補助金を調べてみたが、設備投資に対するものは多々あるが、当社が該当するような人的投資に対するものがなかなか見当たらない。結局、新しいことが出来ずに下請けをいつまでも脱却できない状況である。（製造）
- 電子入札導入による価格競争もあり、従来に比べ、利幅が減少している。そのため、新規事業へ取り組むための資金確保も難しく、新たな事業展開を阻害している。（その他サービス）
- 測量業界において「ドローン」の導入が進んでおり、作業時間を大幅に短縮できるが、しかしながら、ドローン本体に加え、組み込むソフトウェアや、操縦技術の習得等、資金面の負担も大きく、受注量が伸びない中では、すぐに導入はできない。（その他サービス）

#### 【工夫】

- 自社で商品開発を行うことでメーカーへの転身を図ると共に、本格的な取組みはまだだが、海外市場の開拓も行おうとしている。（卸売）
- 今後は「農業分野」との連携を図っていきたい。同分野は非常に大変な仕事ではあるが、分刻みの作業とは異なるため、障がい者の方でも対応が可能な作業も多く、地元の市町村やJA、農家と連携して軌道に乗せていきたい。（医療・福祉）

### (4) 働き方改革への取組みについて

#### 【課題】

- テレワークを導入していたが、大手企業からの受注は特にセキュリティ面のチェック（情報漏洩など）が厳しく、データを外部に持ち出せないようになっているため、結局は事務所で仕事を行うしかない。（IT関連）

#### 【工夫】

- 目標残業時間を遵守すると賞与額が上がる方策をとることで、残業時間の規制を推進したり、外営業担当へのipad配布による連絡の効率化を図ったりして、取組を進めている。（製造）
- 通勤時間が長い従業員へのテレワーク（レンタルオフィスの利用）や、フレックスタイム（勤怠時間の自己申告制）を導入している。結局は総労働時間ではなく、労働の質の問題であると考える。（卸売）
- 子育てをしながらお勤めになっている方が多く、皆で支えあうことで働きやすい職場を創出することをモットーとしている。（医療・福祉）
- 長時間労働の是正に取り組んでおり、残業する場合には理由等を事前に提出する仕組みをとっている。社員が元気に働くことが、持続的な経営にとっても大事になると考えている。この取組みの成果で、直近3か月は残業無し。（運輸・通信）
- 働き方改革を成功させるには、トップの意識改革が最重要。（卸売）
- 兼業・副業は多様なアイデアを生む基となり個人の価値が高まるので承認。ただし同業他社は禁止。（その他サービス）

### (5) 人材の確保について

#### 【課題】

- 社員以外はアルバイトだが、なかなか定着しない。清掃、洗車等の仕事は外の仕事できつ

いことが原因か。(その他サービス)

- 薬剤師が人材市場で不足しており、募集をかけても大手企業に太刀打ちできないため、事業拡大を諦めている。(医療・福祉)
- 人材の確保が喫緊の課題である。IT業界は、仕事自体は多いが、それをこなせる技能を持った人手が不足している。人手が多ければ多いほど、たくさんの仕事を受注できるが、大体の人材は大手企業へ流れてしまう。(IT関連)
- 小規模な会社であり、社内の教育システム等も確立されていないため、即戦力になる人(中途採用の経験者)を採用しないと、仕事にならない。(IT関連)
- 欲しい人材は20~30代前半だが、人材の流動性がない業界であるため、難しい。社内の教育体制が確立すれば、新卒の採用も考えているが、現時点では厳しい。(IT関連)

#### 【工夫】

- 働き方については、採用時から柔軟に対応しており、働き手と雇い主の要望が合致するような採用をしている(土日のみ出勤など)。最近では、大手のバス会社等で連日働いていた60歳くらいの方が、働く日数を減らして勤務するケースが多い。(運輸・通信)
- 女性従業員の活用。世間ではドライバーは男性というイメージが強いが、固定観念にとらわれず意欲がある人材を活用している。(運輸・通信)
- 採用者の知り合い・知人にどんどん声をかけることで、人材を確保している。(現在の採用手段は紹介のみ)(IT関連)

### (6) 市場変化への対応について

#### 【課題】

- 卸小売業はインターネットの普及に伴い価格面での優位性を保つことが難しく、またEC市場が拡大していることから量(売上)・利益共に確保することが難しい。(卸売)
- 海外(中国、台湾、ロシア)への販路拡大も進めているが、言葉の問題、国ごとの規制対応問題には苦勞することが多い。(卸売)
- 外国からのインバウンドで訪日中の方へ情報発信する媒体がなく、どのようにPRするか苦慮している。HPは情報の掲載するサイトに辿り着かないし、WEB広告、チラシ配布はペイしない。(その他サービス)

#### 【工夫】

- 国内だとネームバリューがないとなかなか売れないが、海外だと、ブランド自体にネームバリューがなくても、品質で商品を選んでくれることが多い(最大手のブランド以外の知名度には差がないため)。(卸売)

### (7) 事業承継について

#### 【課題】

- 製品の開発、製造、販売まで、代表者一名で行っているため、廃業した場合、当社製品を供給することは不可能となる。問題意識は抱えているが、目先の製品開発(改良)を優先し、事業承継対策までは手が回らない状況である。(製造)
- 承継にあたり、人によっては株式の譲受に係る資金調達が課題である。(製造)
- 業界自体が縮小しており、今後好転する見込みも薄いことから、今の事業は自分の代限りになると感じている。(その他サービス)
- 誰に承継するか悩んでいる。息子は継がないと言っていて、同じ会社の社員はまだ入ったばかり。委託先の社員が一番仕事をわかっているが、実際に誰に継ぐかは今後、数年仕事をしていく上で決めていきたい。(運輸・通信)
- 業界を取り巻く環境が厳しく(仕事が全然ない)、先行きがまったく見えない状況で、継い



でもらおうと思わない。今の事業は自分の代限りにするつもりである。一企業がどうこうする話ではなく、業界全体が抱える問題である。(小売)

**【工夫】**

- 経営者が高齢になってから事業承継を考えるのでは遅く、経営者自身や跡継ぎ候補者が若いときから、コミュニケーションも含め、しっかり準備しておくことが重要。密な関係性が築けていないのに「いきなり継いでくれ」と言っても、上手くいくはずない。(卸売)

**(8) その他**

**【課題】**

- 受注先の要求により製品価格を抑えている結果、製造原価等との兼ね合いで十分な利益が確保できない。(製造)
- 仕入価格・原材料費の上昇への対応について、原油の価格で仕入価格が左右される、為替差損の発生等の課題がある。また、中国の物価上昇に伴い、拠点を東南アジアに移すか現在検討中である。(製造)
- 行政の入札基準は厳しく小規模企業がなかなか入り込めない現状がある。行政の認定を受けられれば、世間からの評判も変わってくるので、基準緩和を望んでいる。(運輸・通信)
- 取引先への価格交渉が課題。社員の賃金が高くないので、モチベーションをあげるためにも賃金をあげたい。取引先が大手企業であるが、うまく提案が出来ない。(運輸・通信)

**【工夫】**

- 主要取引先とは密に関わっており、新規開発や品種改良の際の会議等にも参加し、情報を共有することで、より企業の要望に沿った商品を提供できるようにしている。(製造)  
従業員数が3人と少数であるため、気を付けないと「なあなあ」の関係になり、ミスが発生しやすくなるが、それを防ぐために、少人数でもルールやマニュアルを整備し、日々の業務に取り組んでいる。(医療・福祉)