

別紙

令和4年度

神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

令和5年3月

神奈川県

目次

1	事業概要	
	(1) アンケート.....	1
	(2) 企業ヒアリング.....	1
2	回答企業の属性	
	(1) 業種.....	2
	(2) 従業員数.....	2
	(3) 売上高.....	3
3	アンケート結果概要	
	(1) 経営課題について.....	4
	(2) 市場変化への対応について.....	10
	(3) 特定課題への対応について.....	14
	(4) 人材の確保について.....	18
	(5) 事業継続について.....	22
	(6) 事業承継について.....	26
4	企業ヒアリング結果概要.....	29
5	アンケート票.....	34

令和4年度 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

1 事業概要

(1) アンケート

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

対象：神奈川県中小企業・小規模企業 2,600社

方法：郵送

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

期間：令和4年10月7日から11月15日

回答者数：889件（回答率34.2%）

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

(2) 企業ヒアリング

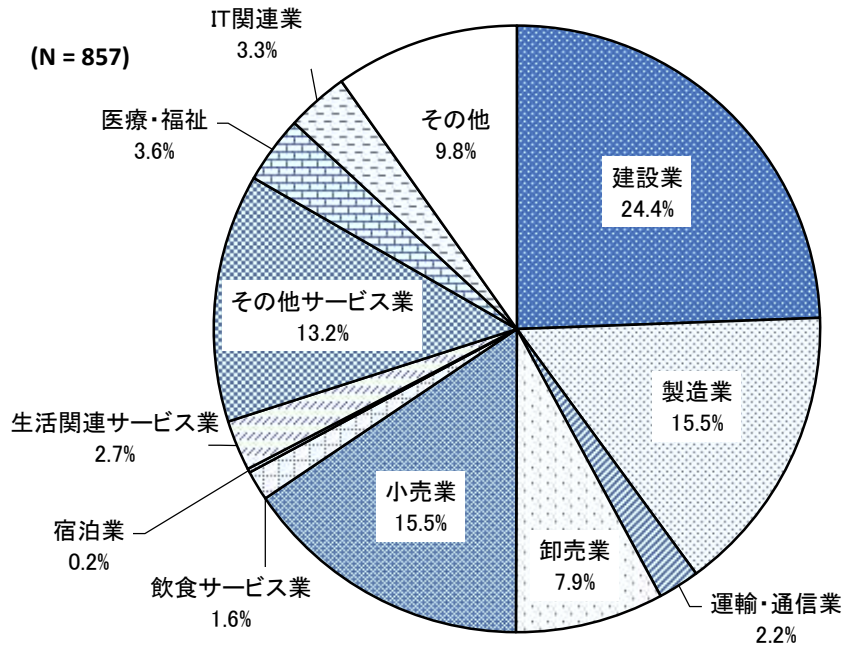
対象：アンケートの自由意見欄に、企業が直面している課題や取組等について記載のある企業のうち、特徴のある企業10社

方法：県職員が企業を訪問するなどして、直接ヒアリングを行った。

期間：令和5年2月～3月

2 回答企業の属性

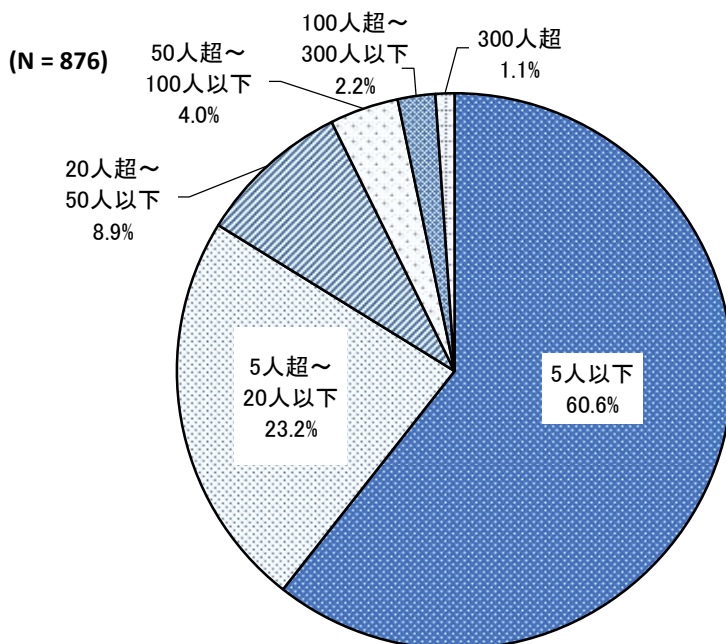
(1) 業種



〔参考〕平成28年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の業種別構成比

建設業…22.3%
 製造業…14.4%
 運輸・通信業…6.2%
 卸売業…9.2%
 小売業…16.2%
 サービス業…31.7%

(2) 従業員数

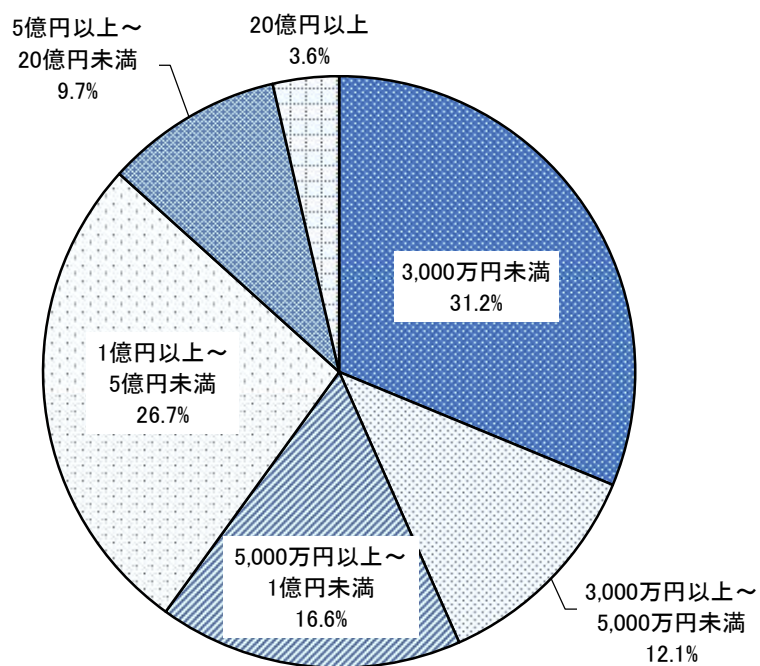


〔参考〕平成28年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の従業員数別構成比

5人以下…60.2%
 5人超～20人以下…26.7%
 20人超～50人以下…7.8%
 50人超～100人以下…2.7%
 100人超～300人以下…1.9%
 300人超…0.7%

(3) 売上高

(N = 877)

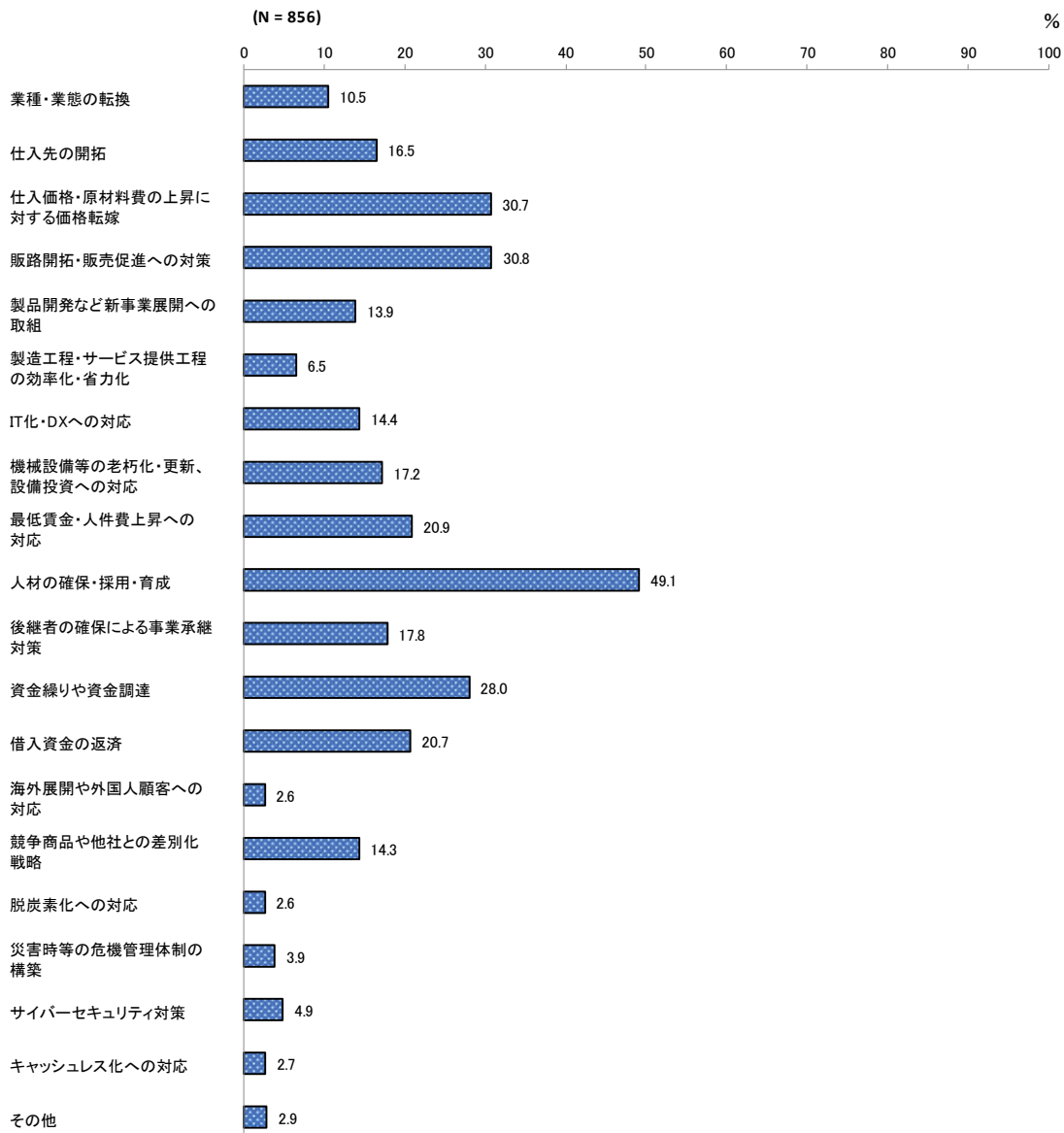


3 アンケート結果概要

(1) 経営課題について

- 重視している経営課題について、「人材の確保・採用・育成」が49.1%と最も高かった。業種別でみると、卸売業では「仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁」が、小売業では「販路開拓、販売促進への対策」が最も高く、その他の業種では「人材の確保・採用・育成」が最も高かった。(Q1、別表1)
- 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることについて、「専門能力を持った人材が不足している」が45.7%と最も高かった。従業員規模別でみると、従業員数5人以下の企業では「日常業務に終われ、時間的な余裕がない」が最も高く、従業員数が5人より多い企業では「専門能力を持った人材が不足している」が最も高かった。(Q2、別表2)

Q1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(複数回答)

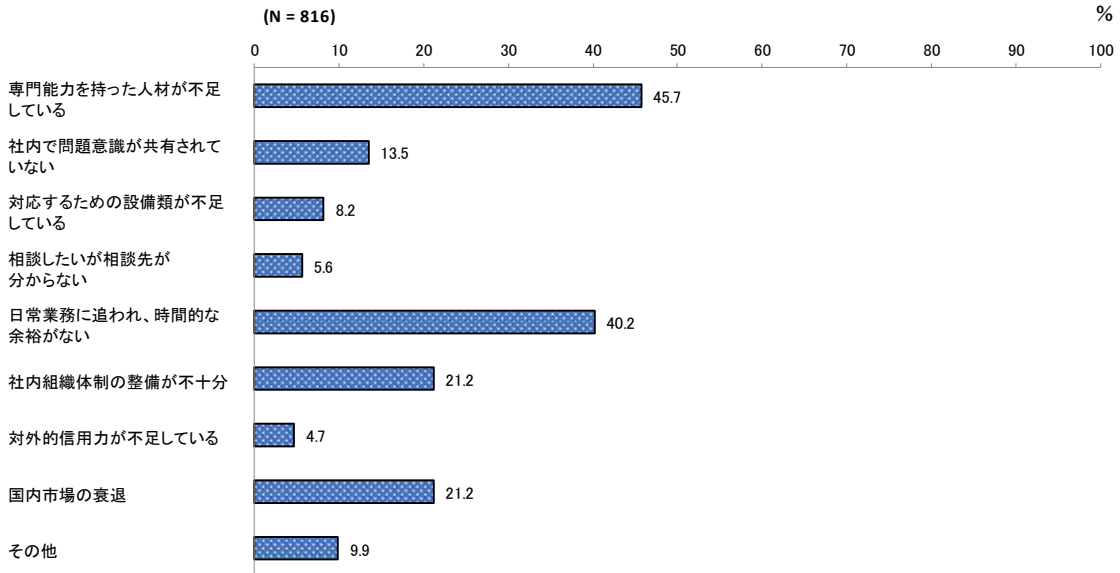


別表 1

	全 体	業種・業態の 転換	仕入先の開 拓	仕入価格・原 材料費の上 昇に対する 価格転嫁	販路開拓・販 売促進への 対策	製品開発な ど新事業展 開への取組	製造工程・ サービス提 供工程の効 率化・省力化	IT化・DXへ の対応	機械設備等 の老朽化・更 新、設備投 資への対応	最低賃金・人 件費上昇へ の対応	人材の確保・ 採用・育成	
全 体	856	90	141	263	264	119	56	123	147	179	420	
業 種 別	建設業	204	21	36	69	41	10	11	20	29	50	
	製造業	132	19	17	53	46	37	27	21	46	21	
	運輸・通信業	19	2	7	5	4	-	-	4	1	6	
	卸売業	65	10	17	29	23	10	2	9	6	21	
	小売業	130	17	28	49	59	7	2	15	18	31	
	飲食サービス業	13	1	1	6	1	2	-	-	1	6	
	宿泊業	2	-	-	-	-	-	-	-	1	-	
	生活関連サービス業	22	2	1	7	5	3	-	4	6	10	
	その他サービス業	110	8	15	19	42	20	8	23	17	19	
	医療・福祉	31	2	-	2	6	2	1	7	3	12	
	IT関連業	28	2	4	-	13	14	-	2	-	1	
	その他	83	5	13	20	19	13	4	14	15	12	
	(令和4年10月現在)	5人以下	516	65	95	159	167	69	21	50	71	169
		5人超～20人以下	199	13	27	59	53	24	16	31	43	60
20人超～50人以下		77	8	9	25	23	19	8	16	16	24	
50人超～100人以下		34	2	7	11	11	2	5	16	9	7	
100人超～300人以下		19	-	3	7	6	3	4	5	6	11	
300人超		10	2	-	2	4	2	2	5	2	4	
			20.0	-	20.0	40.0	20.0	20.0	50.0	20.0	40.0	90.0

	全 体	後継者の確 保による事 業承継対策	資金繰りや 資金調達	借入資金の 返済	海外展開や 外国人顧客 への対応	競争商品や 他社との差 別化戦略	脱炭素化へ の対応	災害時等の 危機管理体 制の構築	サイバーセ キュリティ対 策	キャッシュレ ス化への対 応	その他	
全 体	856	152	240	177	22	122	22	33	42	23	25	
業 種 別	建設業	204	40	70	42	3	23	4	8	9	2	
	製造業	132	19	34	20	1.5	11.3	2.0	3.9	4.4	1.0	
	運輸・通信業	19	1	6	7	-	-	-	-	1	2	
	卸売業	65	5.3	31.6	36.8	-	-	-	-	5.3	10.5	
	小売業	130	12	11	14	1	6	2	1	6	1	
	飲食サービス業	13	18.5	16.9	21.5	1.5	9.2	3.1	1.5	9.2	1.5	
	宿泊業	2	27	46	29	3	23	4	2	1	9	
	生活関連サービス業	22	20.8	35.4	22.3	2.3	17.7	3.1	1.5	0.8	6.9	
	その他サービス業	110	3	6	5	1	-	2	1	-	2	
	医療・福祉	31	23.1	46.2	38.5	7.7	-	15.4	7.7	-	15.4	
	IT関連業	2	2	1	1	-	-	-	-	-	-	
	その他	83	100.0	50.0	50.0	-	-	-	-	-	-	
	(令和4年10月現在)	5人以下	516	5	5	7	-	5	-	1	1	-
		5人超～20人以下	199	22.7	22.7	31.8	-	22.7	-	4.5	4.5	-
20人超～50人以下		77	14	25	16	6	21	4	4	13	3	
50人超～100人以下		34	12.7	22.7	14.5	5.5	19.1	3.6	3.6	11.8	2.7	
100人超～300人以下		19	6	12	8	1	3	-	5	1	1	
300人超		10	19.4	38.7	25.8	3.2	9.7	-	16.1	3.2	3.2	
			3	4	4	1	8	-	-	4	-	
5人以下	516	10.7	14.3	14.3	3.6	28.6	-	-	14.3	-		
5人超～20人以下	199	14	14	9	2	9	-	6	4	1		
20人超～50人以下	77	16.9	16.9	10.8	2.4	10.8	-	7.2	4.8	1.2		
50人超～100人以下	34	94	148	117	18	71	11	7	25	16		
100人超～300人以下	19	18.2	28.0	20.7	2.6	14.3	2.6	3.9	4.9	2.7		
300人超	10	2	1	-	-	3	-	1	1	-		
		20.0	10.0	-	-	30.0	-	10.0	10.0	10.0		

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

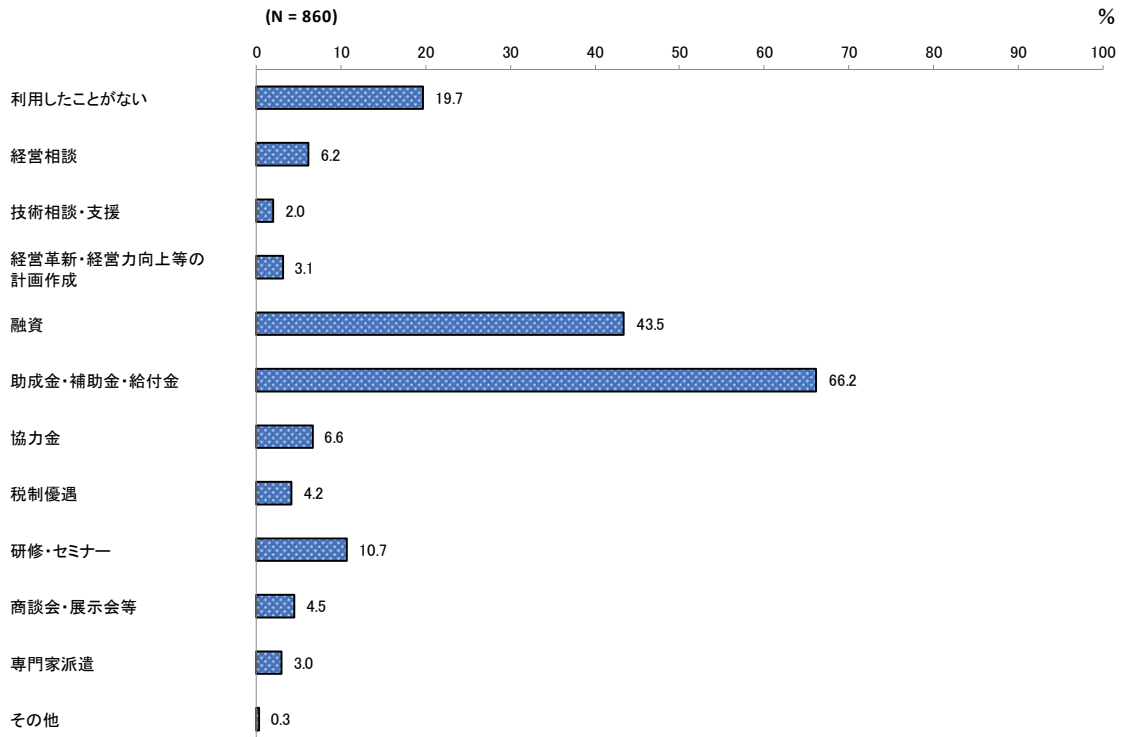


別表2

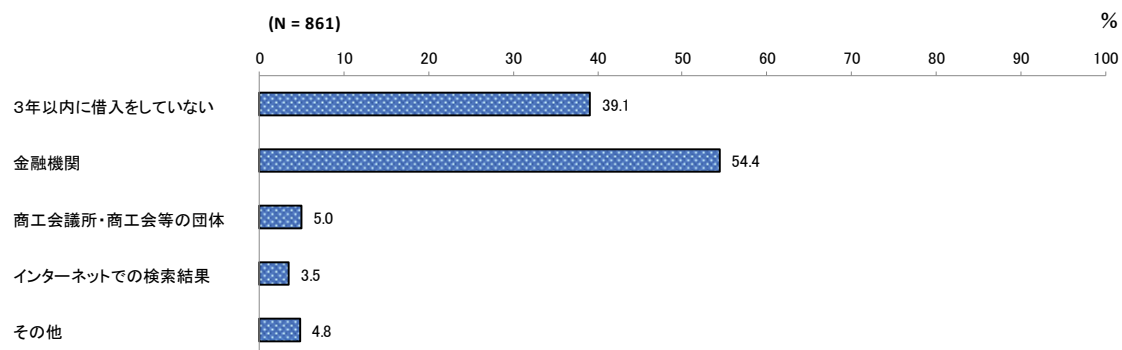
	全体	専門能力を持った人材が不足している	社内で問題意識が共有されていない	対応するための設備類が不足している	相談したいが相談先が分からない	日常業務に追われ、時間的な余裕がない	社内組織体制の整備が不十分	対外的信用力が不足している	国内市場の衰退	その他	
全体	816	373	110	67	46	328	173	38	173	81	
		45.7	13.5	8.2	5.6	40.2	21.2	4.7	21.2	9.9	
業種別	建設業	198	112	20	9	16	74	42	10	27	21
			56.6	10.1	4.5	8.1	37.4	21.2	5.1	13.6	10.6
	製造業	122	62	23	18	2	49	32	6	34	11
			50.8	18.9	14.8	1.6	40.2	26.2	4.9	27.9	9.0
	運輸・通信業	18	5	4	2	1	6	3	1	4	1
			27.8	22.2	11.1	5.6	33.3	16.7	5.6	22.2	5.6
	卸売業	62	22	7	5	4	19	14	2	18	9
			35.5	11.3	8.1	6.5	30.6	22.6	3.2	29.0	14.5
	小売業	124	37	18	12	8	64	19	1	36	10
			29.8	14.5	9.7	6.5	51.6	15.3	0.8	29.0	8.1
	飲食サービス業	14	3	4	1	2	5	3	-	4	1
			21.4	28.6	7.1	14.3	35.7	21.4	-	28.6	7.1
	宿泊業	2	2	-	-	-	-	1	-	-	-
			100.0	-	-	-	-	50.0	-	-	-
	生活関連サービス業	22	10	3	3	1	9	5	1	11	1
		45.5	13.6	13.6	4.5	40.9	22.7	4.5	50.0	4.5	
その他サービス業	104	53	12	8	4	43	17	2	14	10	
		51.0	11.5	7.7	3.8	41.3	16.3	1.9	13.5	9.6	
医療・福祉	30	12	5	1	3	14	8	1	1	2	
		40.0	16.7	3.3	10.0	46.7	26.7	3.3	3.3	6.7	
IT関連業	26	17	4	1	1	7	9	7	1	2	
		65.4	15.4	3.8	3.8	26.9	34.6	26.9	3.8	7.7	
その他	77	32	7	7	4	30	19	7	15	11	
		41.6	9.1	9.1	5.2	39.0	24.7	9.1	19.5	14.3	
(令和4年10月現在)	5人以下	496	190	38	41	33	212	69	31	124	64
			38.3	7.7	8.3	6.7	42.7	13.9	6.3	25.0	12.9
	5人超~20人以下	188	104	36	16	9	70	46	5	29	9
			55.3	19.1	8.5	4.8	37.2	24.5	2.7	15.4	4.8
	20人超~50人以下	73	41	22	5	1	30	32	1	10	4
			56.2	30.1	6.8	1.4	41.1	43.8	1.4	13.7	5.5
50人超~100人以下	30	17	10	1	3	8	15	-	4	1	
		56.7	33.3	3.3	10.0	26.7	50.0	-	13.3	3.3	
100人超~300人以下	18	15	4	3	-	4	9	1	3	1	
		83.3	22.2	16.7	-	22.2	50.0	5.6	16.7	5.6	
300人超	10	6	-	1	-	4	2	-	2	2	
		60.0	-	10.0	-	40.0	20.0	-	20.0	20.0	

Q3 これまでに利用したことがある公的機関の支援施策についてお聞かせください。

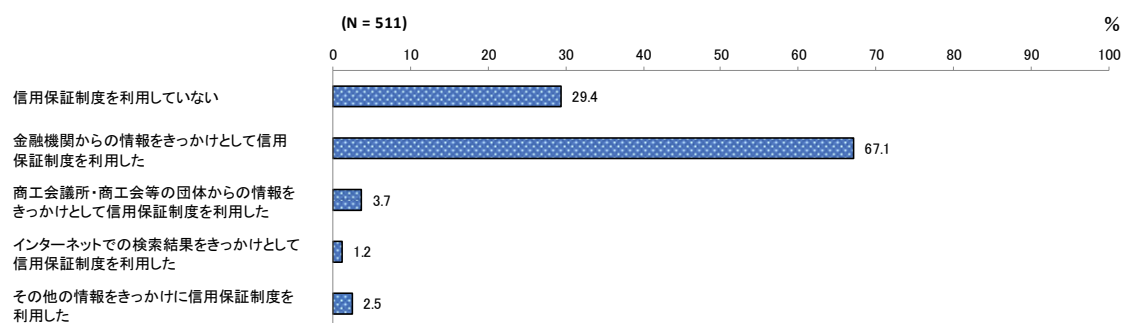
(複数回答)



Q 4 最近3年間の金融機関からのお借入れについて、お借入れのきっかけとなった情報の入手先をお聞かせください。(複数回答)



Q 5 (Q 4で「金融機関」、「商工会議所・商工会等の団体」、「インターネットでの検索結果」「その他」と回答された方) 信用保証制度を利用されましたか。(複数回答)



Q6 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りましたら、参考事例として教えてください。

【苦労している点】

- ・株式を譲渡するのにかかる税負担が重い。対策が難しい。
- ・我が社のようなビジネスモデルは他で見かけないので事業引継ぎが難しい。
- ・人材募集をかけても応募がない。
- ・人件費高騰に時給を上げることで対応しているが、扶養内収入に抑えると人手不足になる。
- ・人材確保が課題であるが時間的余裕がなく手が回らない。
- ・専門知識や資格、技術力を有した人材が確保できない。
- ・従業員を募集しても応募がないため、今いる従業員だけで仕事を回せる様をお願いしている。
- ・業種、業態の転換を図っているが、人材特に技術者の不足及び高齢化が進み思うように捗らない。
- ・原材料費高騰により、売上に対する粗利が低下している。
- ・受注量、受注額を通年安定させることに苦労している。
- ・本業市場がここ数年大幅に減少している為、新規事業や新商品の開発、海外展開などに動きだしているが、確かなものにするのに時間と資金がかかる。
- ・大手コンビニエンスストアのフランチャイズ店を運営しており、契約内容が時代の変化に対応しておらず、人件費、光熱費等の削減を毎年しているが限界点に達している。
- ・税金や社会保険費等の負担増大が苦しい。
- ・仕入金額や人件費は高騰しているが取引価格に転嫁できない。
- ・インボイス制度の理解を深め、当社の設備（専門システムの再構築など）改善に何が必要で、その費用がどの位かかるのか？その負担分を吸収するのか価格転嫁するのか？等、関係者へ確認しながら取組んでいるが、なかなか進んでいないことに苦労を感じている。
- ・コロナで新規営業がしづらくなり販路がなくなった。

【成果を上げている点】

- ・県や市の補助金を活用し、新規事業を立ち上げ売上向上に寄与している。
- ・今まで量販店や問屋に商品を卸していたがコロナの影響で積極的に販売をしないため、取引契約を解除し、公式オンラインショップ販売を強化したところ利益率が上がった。
- ・現場に約2人に1台の割合でPCモニタ及び本体を導入し、標準作業の電子化等、現場のペーパーレス化を実現し、作業効率も良くなった。
- ・業界団体向け研修実施後に顧客を紹介いただいた。
- ・人材の確保について、県立総合職業技術校を利用したところ、成果があった。

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

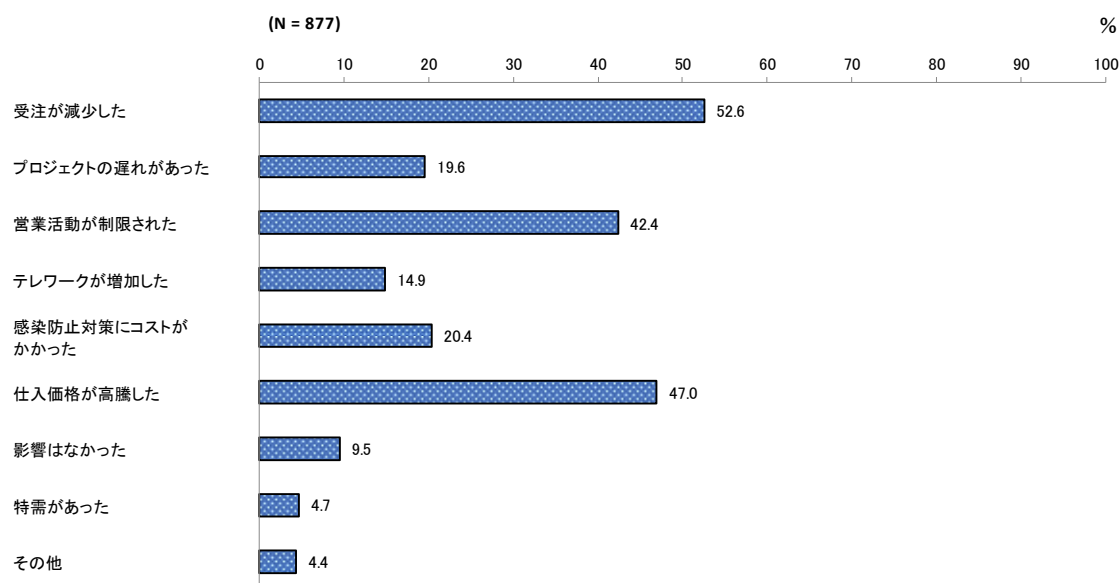
(2) 市場変化への対応について

○ 新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響については、「受注が減少した」が最も高かった。業種別にみると、建設業、製造業、運輸・通信業、生活関連サービス業では「受注が減少した」、卸売業、その他のサービス業では「営業活動が制限された」、IT関連業では「営業活動が制限された」「テレワークが増加した」、小売業、飲食サービス業では「仕入価格が高騰した」、宿泊業、医療・福祉業では「感染防止対策にコストがかかった」が最も高かった。

(Q7、別表3)

○ウクライナ情勢等による円安・物価高に伴う影響については、「仕入価格が上昇した」が最も高く、次いで「燃料費の高騰等により、利益が圧迫された」、「仕入商品が遅延・在庫減少した」が高かった。(Q8、別表4)

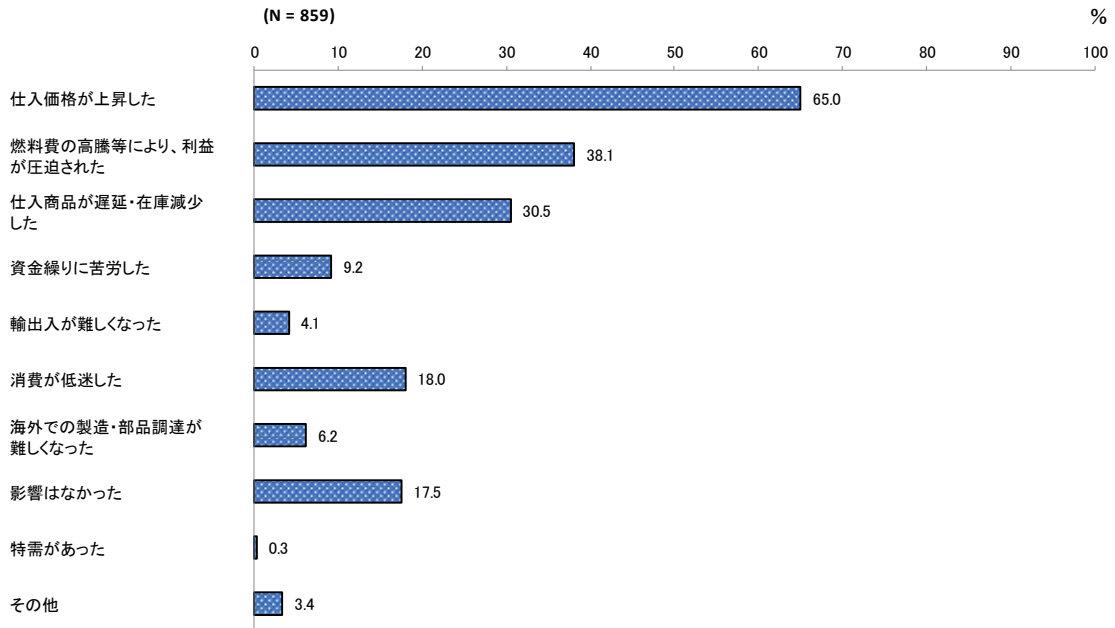
Q7 新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響についてお聞かせください。(複数回答)



別表 3

	全 体	受注が減少した	プロジェクトの遅れがあった	営業活動が制限された	テレワークが増加した	感染防止対策にコストがかかった	仕入価格が高騰した	影響はなかった	特需があった	その他		
全 体	877	461	172	372	131	179	412	83	41	39		
業 種 別	建設業	206	124	62	63	16	33	118	17	4	6	
	製造業	132	85	31	63	21	25	77	6	5	4	
	運輸・通信業	19	10	1	9	-	6	7	1	1	1	
	卸売業	68	33	8	38	8	8	37	5	7	2	
	小売業	132	71	7	56	8	32	81	11	10	5	
	飲食サービス業	14	4	1	11	1	6	12	-	-	-	
	宿泊業	2	1	-	-	-	2	1	-	-	-	
	生活関連サービス業	23	13	3	12	1	5	11	3	2	5	
	その他サービス業	112	48	31	54	30	23	25	14	2	4	
	医療・福祉	31	10	3	11	4	16	5	2	3	6	
	IT関連業	28	11	5	12	12	2	4	8	2	1	
	その他	83	35	16	27	24	14	22	13	4	5	
	(令和4年10月現在)	5人以下	526	300	107	206	58	54	245	54	20	25
		5人超～20人以下	200	87	40	83	33	55	97	19	11	7
		20人超～50人以下	77	36	15	41	20	30	34	5	5	7
		50人超～100人以下	34	20	4	21	5	15	17	3	1	-
100人超～300人以下		19	9	2	11	6	12	10	1	-	-	
300人超		10	4	2	5	4	10	3	-	4	-	
			40.0	20.0	50.0	40.0	100.0	30.0	-	40.0	-	

Q8 ウクライナ情勢等による円安・物価高に伴う影響をお聞かせください。(複数回答)



別表4

	全体	仕入価格が 上昇した	燃料費の高騰等により、 利益が圧迫された	仕入商品が 遅延・在庫減少した	資金繰りに 苦労した	輸出入が難 しくなった	消費が低迷 した	海外での製 造・部品調 達が難くな った	影響はな かった	特需があっ た	その他		
全体	859	558 65.0	327 38.1	262 30.5	79 9.2	35 4.1	155 18.0	53 6.2	150 17.5	3 0.3	29 3.4		
業 種 別	建設業	201 74.6	150 47.8	96 47.8	78 38.8	22 10.9	15 7.5	8 4.0	18 9.0	-	1 0.5		
	製造業	132 75.8	100 41.7	55 41.7	45 34.1	23 17.4	10 7.6	25 18.9	11 8.3	13 9.8	-	8 6.1	
	運輸・通信業	19 47.4	9 84.2	16 84.2	2 10.5	3 15.8	2 10.5	2 10.5	-	1 5.3	-	-	
	卸売業	68 79.4	54 33.8	23 33.8	23 33.8	5 7.4	9 13.2	17 25.0	5 7.4	6 8.8	1 1.5	1 1.5	
	小売業	132 76.5	101 34.8	46 34.8	55 41.7	12 9.1	5 3.8	50 37.9	12 9.1	13 9.8	1 0.8	2 1.5	
	飲食サービス業	14 100.0	14 100.0	9 64.3	2 14.3	3 21.4	-	7 50.0	-	-	-	2 14.3	
	宿泊業	2 100.0	2 100.0	2 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	
	生活関連サービス業	23 65.2	15 52.2	12 52.2	5 21.7	3 13.0	-	7 30.4	1 4.3	4 17.4	-	2 8.7	
	その他サービス業	106 39.6	42 21.7	23 21.7	19 17.9	5 4.7	3 2.8	13 12.3	9 8.5	41 38.7	-	3 2.8	
	医療・福祉	30 46.7	14 46.7	10 33.3	5 16.7	2 6.7	1 3.3	2 6.7	1 3.3	9 30.0	-	1 3.3	
	IT関連業	26 19.2	5 7.7	2 7.7	4 15.4	1 3.8	1 3.8	3 11.5	3 11.5	13 50.0	-	3 11.5	
	その他	80 45.0	36 22.5	18 22.5	18 22.5	-	2 2.5	8 10.0	2 2.5	30 37.5	1 1.3	5 6.3	
	(令和4年10月現在) 従業員規模別	5人以下	518 61.8	320 29.9	155 31.7	164 31.7	47 9.1	19 3.7	105 20.3	34 6.6	107 20.7	2 0.4	19 3.7
		5人超～20人以下	194 68.0	132 47.9	93 47.9	53 27.3	20 10.3	10 5.2	31 16.0	13 6.7	27 13.9	1 0.5	4 2.1
20人超～50人以下		74 71.6	53 52.7	39 52.7	28 37.8	8 10.8	3 4.1	8 10.8	2 2.7	6 8.1	-	4 5.4	
50人超～100人以下		34 61.8	21 61.8	21 61.8	10 29.4	4 11.8	1 2.9	8 23.5	-	6 17.6	-	1 2.9	
100人超～300人以下		19 89.5	17 42.1	8 42.1	3 15.8	-	2 10.5	-	3 15.8	1 5.3	-	1 5.3	
300人超		9 66.7	6 44.4	4 44.4	1 11.1	-	-	1 11.1	-	2 22.2	-	-	

Q9 市場の変化への対応等について、ご意見をお聞かせください。

【苦勞している点】

- ・物価上昇や燃料費高騰分の価格転嫁ができていない。
- ・原材料費高騰により、売上に対する粗利が低下している。
- ・ここ数年コロナ対策雇用調整助成金で何とかして来たと同時に、新規事業や新製品の検討、請負業からメーカーとしての販路、商品検討を行って来ている。海外にも市場調査に行って来たがまだ1年くらいは時間がかかる為、現雇用をどう守るか対応に苦慮している。
- ・国内生産と思われる仕入先へ変更することで対応。しかし、仕入価格は上昇。
- ・半導体不足の影響で、電装品がまったく入手できなくて、営業機会をのがしてしまった。
- ・半導体不足の影響により、仕入価格が上昇、納期も長くなっており、苦勞しているが対応策がない。
- ・製品開発用部材（特に半導体）の価格が10倍程度上昇しており、納期も長い。特にできる対策もなく、苦勞している。
- ・修理の部品等の遅れでお客様に迷惑をかけている。
- ・コロナで夜の飲食が減少して取引先も減少。対策らしい対策もなく、ただ見守るしかない現状。
- ・円安で、輸入価格が高くなり、製品に転嫁しきれない。非常に厳しい。
- ・物価上昇で値上げしたいが車検は価格競争が激しく、なかなかできない。また、フランチャイズに加入していると価格はフランチャイザーが決めるので値上げができない。
- ・価格転換が難しい（競合が多く、取引先が減る恐れがあるため）。
- ・保険薬局は国が単価決めているので円安・物価高に対応がすぐできない。
- ・変化のスピードに追いつけていないのが現状。
- ・漠然とした不安。来年どうなっているのか・・・見えない。
- ・中国のゼロコロナ政策の影響をモロに受けている。9月からの外国人の入国緩和でインバウンド期待したが、全て0に等しい。

【成果を上げている点】

- ・インターネット（他社）で購入する方が増え、店頭での販売が減った。商品の販売よりも、修理を柱とした営業にしている。
- ・円安の加速により、海外向けの販売を増やすことで、当社の強みを活かしていきたい。それを理解してくれる出資者や金融機関とのネットワークを開拓し、資金調達や人材確保に力を入れたい。
- ・相次ぐ仕入価格の上昇に伴い、販売価格に転嫁させる為、早期に情報を入手し、仕入先と共に交渉を重ね全体の8割程度は価格転嫁が出来た。
- ・受注競争が激しいが、仕入価格の上昇、燃料費の高騰等を考慮し、経費の節減等工夫をしながら受注をしている。
- ・テレワークが普及した事により、業務効率が上がったため無駄な移動が激減した。
- ・集合研修からオンライン研修にほぼ移行した。
- ・通信販売とコンサルティングの2つの事業において、フルリモートワークを徹底したことで、オフィス代や交通費の抑制につながった。

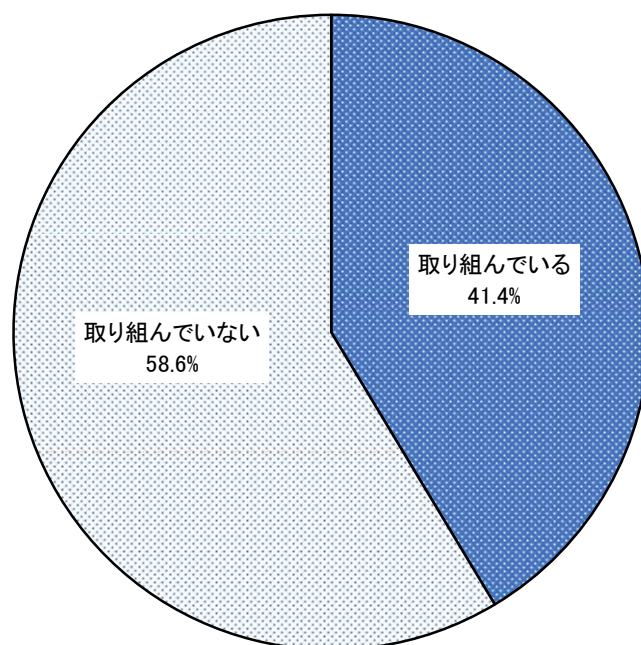
※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

(3) 特定課題への対応について

- SDGsへの取組状況については、「取り組んでいる」が41.4%、「取り組んでいない」が58.6%であった。(Q10)
- 脱炭素化に対する認識などについては、「脱炭素化の動きが加速しており、今後事業をするうえで脱炭素化は必須だと考えている」が53.2%で、脱炭素化への関心が高まっている一方で、脱炭素化に向けた取組を進める上での課題では、「必要なノウハウ、人員が不足している」、「投資・運営コスト増への対応が困難である」などが挙げられていた。(Q11、Q12)
- DX推進のため、行っている又は行う予定の取組については、「ペーパーレス化」が最も高く、次いで「業務におけるオンラインの活用」が高かった。(Q13)
- 働き方改革への取組で行っているものについては、「長時間労働の是正」が最も高く、次いで「年次有給休暇取得の奨励」、「女性が活躍しやすい環境整備」、「高齢者が活躍しやすい環境整備」が高かった。(Q14)
- テレワークを定着させるにあたっての課題では、「テレワークになじまない職種がある」が最も高く、次いで「テレワークは導入する予定がない」が高かった。(Q15)

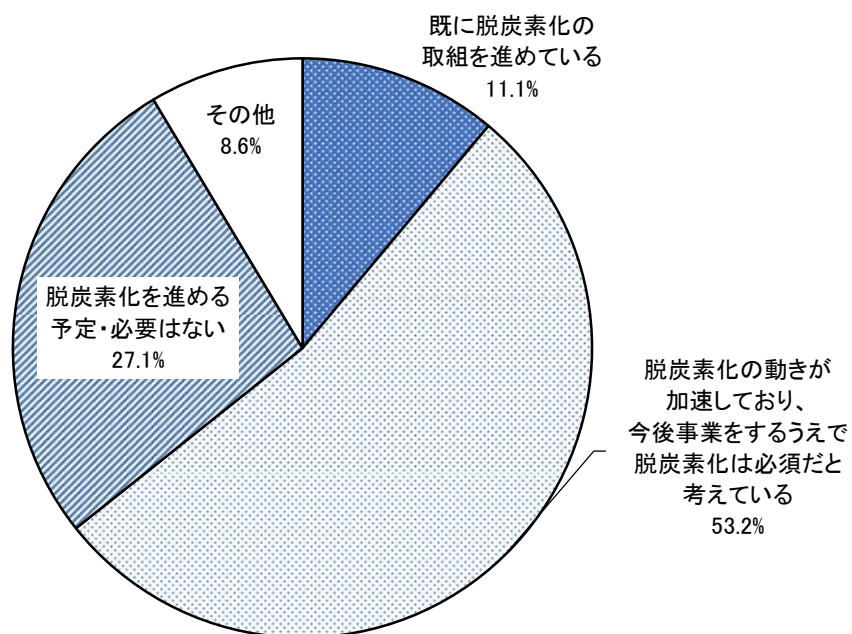
Q10 SDGsへの取組状況をお聞かせください。

(N = 797)

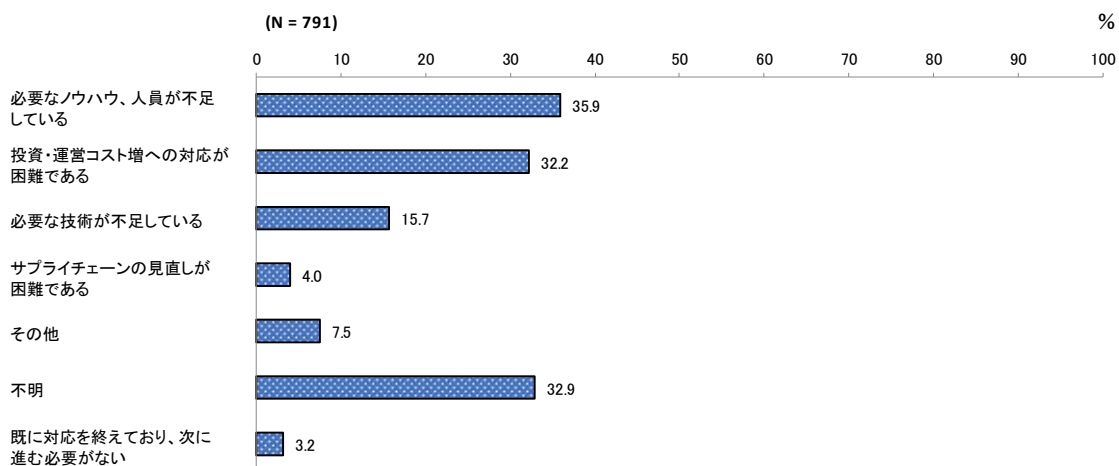


Q11 脱炭素化に対する認識などをお聞かせください。

(N = 829)

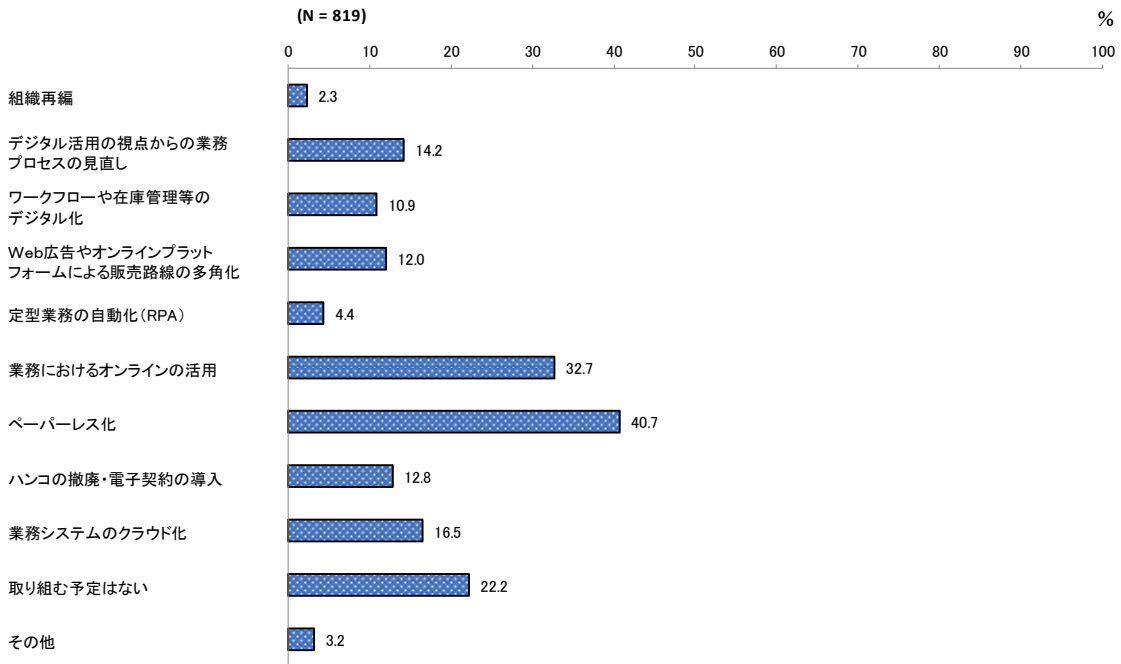


Q12 脱炭素化に向けた取組を進める上での課題について、お聞かせください。(複数回答)

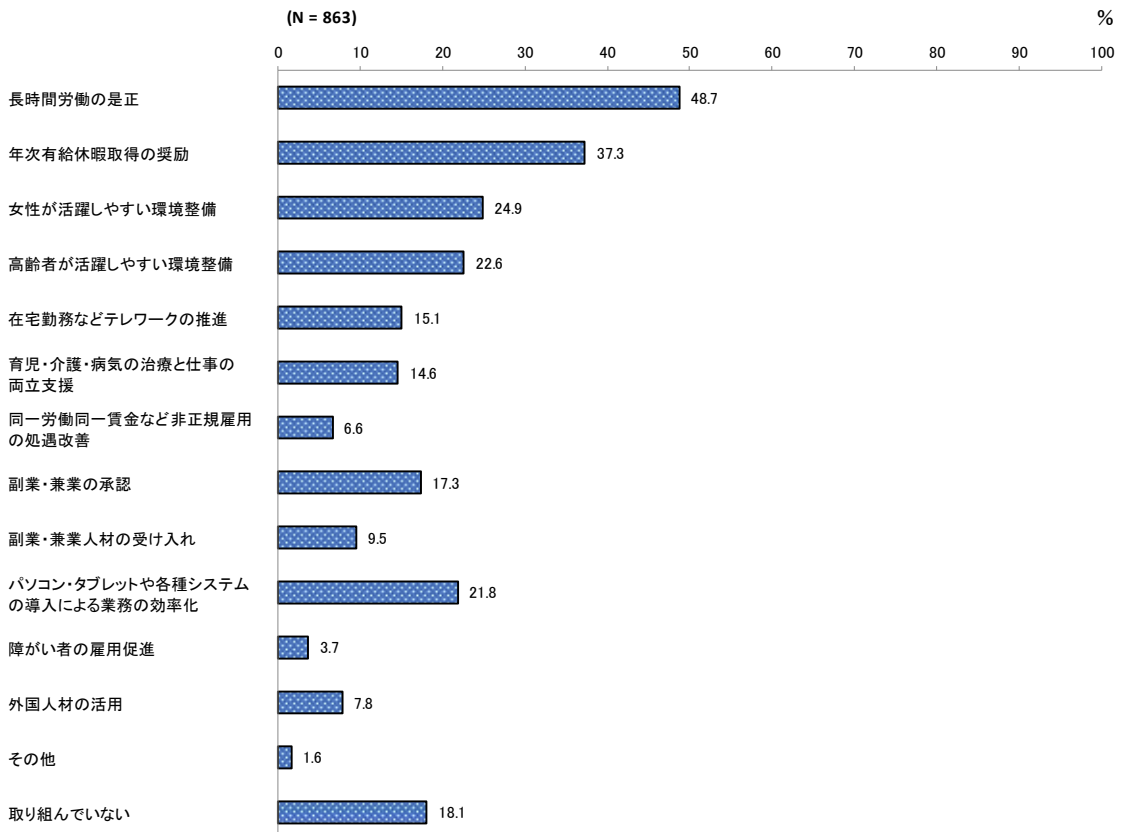


Q13 DX推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。

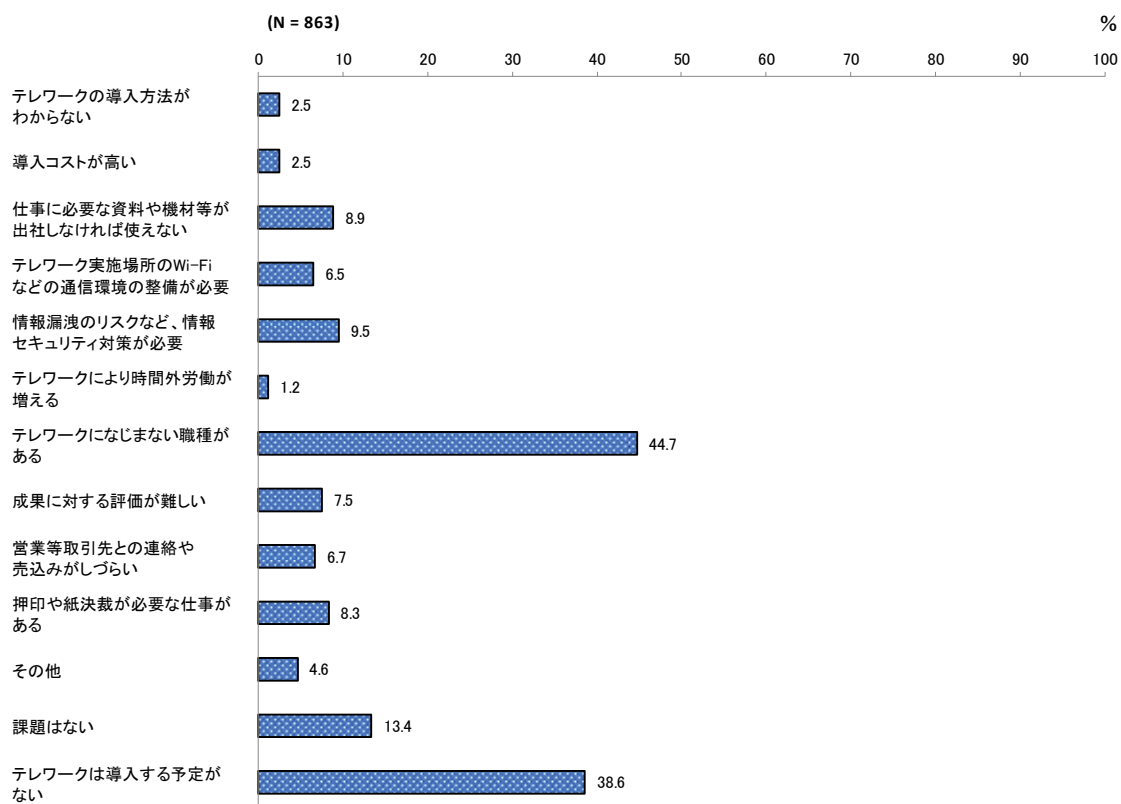
(複数回答)



Q14 働き方改革への取組には以下のようなものがあります。貴社で行っているものをお聞かせください。(複数回答)



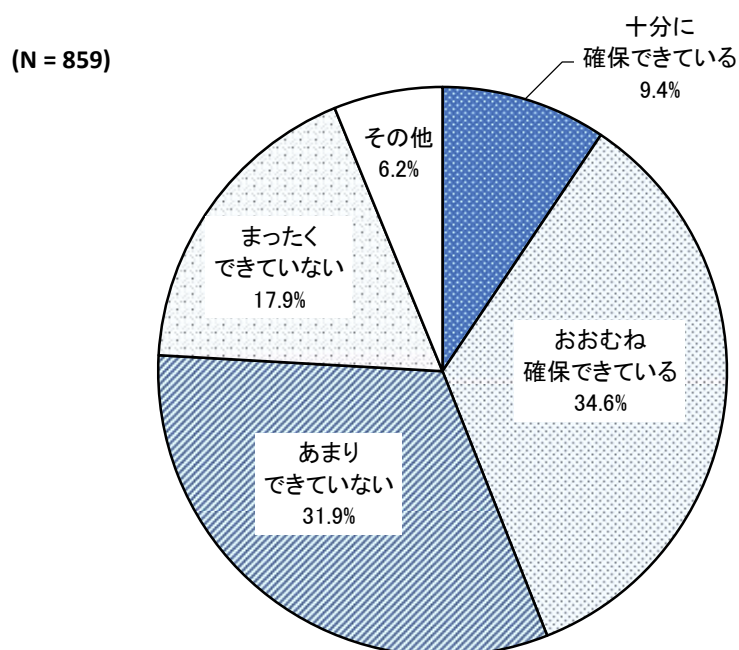
Q15 貴社でテレワークを定着させるにあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)



(4) 人材の確保について

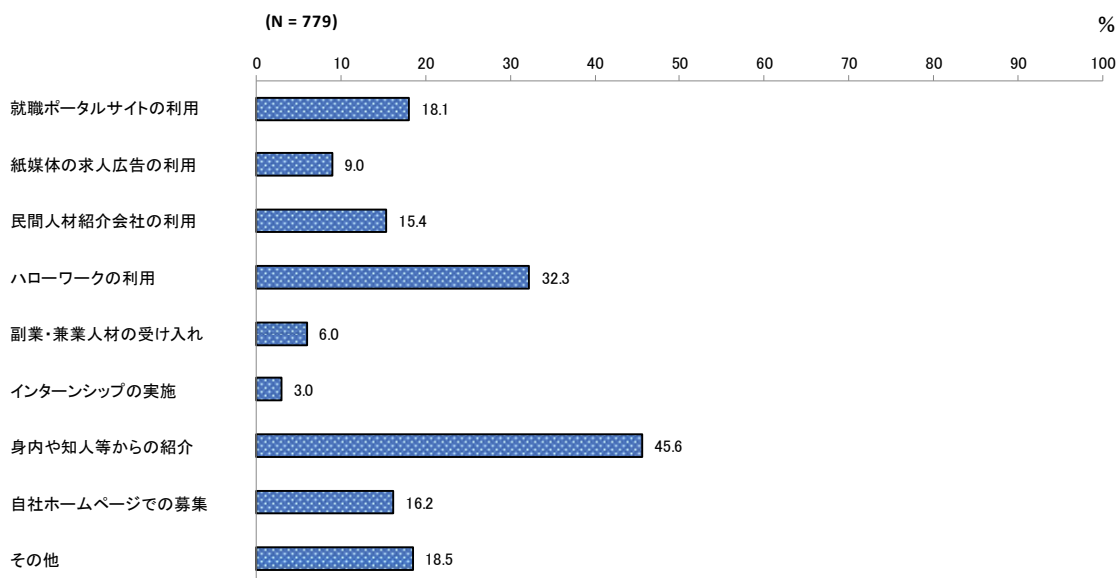
- 人材の確保に関する充足感については、「おおむね確保できている」が34.6%と最も高かった一方で、「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた『できていない』が49.8%であり、中小企業の約半数が人材確保に課題を抱えている状況が窺える。(Q16)
- 人材の確保のために、主に実施していることについては、「身内や知人等からの紹介」が最も高く、従業員規模別で見ると、5人以下が「身内や知人等からの紹介」、5人超から300人以下が「ハローワークの利用」、300人超が「就職ポータルサイトの利用」が最も高かった。(Q17、別表5)
- 人材の雇用・採用にあたっての課題については、「求める質の人材がなかなかいない」が最も高く、次いで「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」が高かった。(Q18)
- 従業員の人材育成や能力開発に関する課題については、「特に問題はない」が最も高く、次いで「時間が足りない」が高かった。(Q19)

Q16 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。



Q17 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。

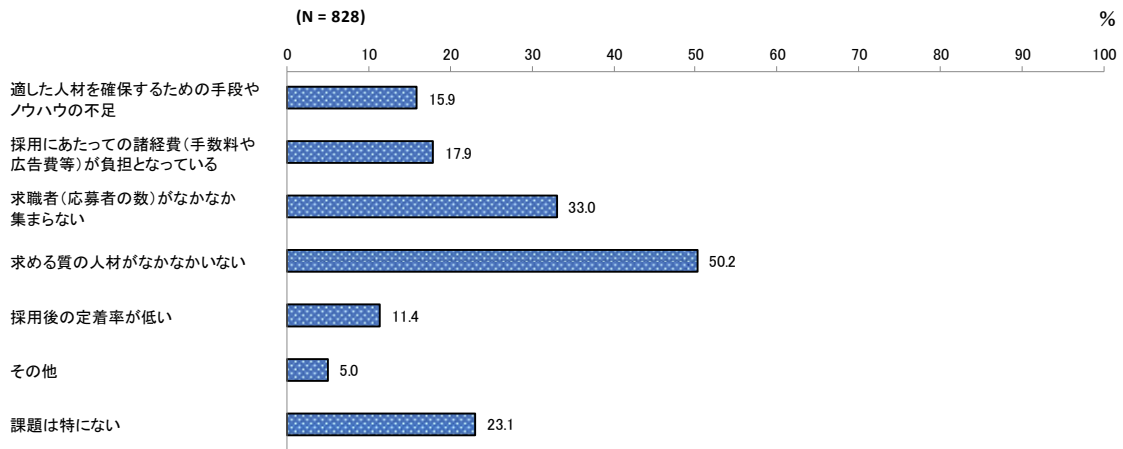
(複数回答)



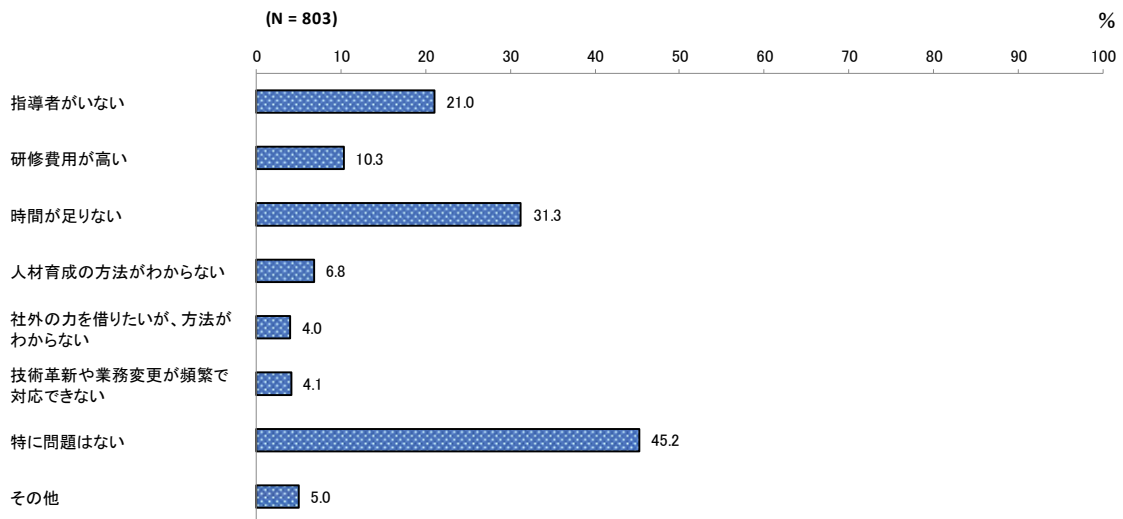
別表5

	全 体	就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人広告の利用	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	副業・兼業人材の受け入れ	インターンシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他	
全 体	779	141	70	120	252	47	23	355	126	144	
		18.1	9.0	15.4	32.3	6.0	3.0	45.6	16.2	18.5	
業 種 別	建設業	190	23	14	19	69	11	4	108	37	26
			12.1	7.4	10.0	36.3	5.8	2.1	56.8	19.5	13.7
	製造業	114	16	11	26	46	8	8	40	9	19
			14.0	9.6	22.8	40.4	7.0	7.0	35.1	7.9	16.7
	運輸・通信業	17	6	3	4	10	-	2	5	5	1
			35.3	17.6	23.5	58.8	-	11.8	29.4	29.4	5.9
	卸売業	60	13	3	10	19	1	-	25	5	12
			21.7	5.0	16.7	31.7	1.7	-	41.7	8.3	20.0
	小売業	114	21	13	16	24	5	1	49	9	32
			18.4	11.4	14.0	21.1	4.4	0.9	43.0	7.9	28.1
	飲食サービス業	13	5	6	1	2	1	1	7	5	1
			38.5	46.2	7.7	15.4	7.7	7.7	53.8	38.5	7.7
	宿泊業	2	1	1	1	2	1	-	-	-	-
			50.0	50.0	50.0	100.0	50.0	-	-	-	-
生活関連サービス業	22	3	3	5	5	2	1	9	6	3	
		13.6	13.6	22.7	22.7	9.1	4.5	40.9	27.3	13.6	
その他サービス業	95	19	10	12	25	6	-	36	24	24	
		20.0	10.5	12.6	26.3	6.3	-	37.9	25.3	25.3	
医療・福祉	26	11	2	9	13	-	2	11	9	1	
		42.3	7.7	34.6	50.0	-	7.7	42.3	34.6	3.8	
IT関連業	26	5	-	4	6	3	1	12	8	5	
		19.2	-	15.4	23.1	11.5	3.8	46.2	30.8	19.2	
その他	77	14	2	13	25	7	3	38	8	13	
		18.2	2.6	16.9	32.5	9.1	3.9	49.4	10.4	16.9	
(令和4年10月現在)	5人以下	454	34	20	33	83	34	6	234	46	121
			7.5	4.4	7.3	18.3	7.5	1.3	51.5	10.1	26.7
	5人超~20人以下	186	44	19	36	93	6	6	78	43	16
			23.7	10.2	19.4	50.0	3.2	3.2	41.9	23.1	8.6
	20人超~50人以下	70	28	21	25	34	5	3	27	22	1
			40.0	30.0	35.7	48.6	7.1	4.3	38.6	31.4	1.4
	50人超~100人以下	33	20	6	11	22	1	3	3	7	3
		60.6	18.2	33.3	66.7	3.0	9.1	9.1	21.2	9.1	
100人超~300人以下	18	7	3	11	14	-	3	5	4	-	
		38.9	16.7	61.1	77.8	-	16.7	27.8	22.2	-	
300人超	9	6	1	4	4	-	2	2	3	1	
		66.7	11.1	44.4	44.4	-	22.2	22.2	33.3	11.1	

Q18 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)



Q19 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(複数回答)



Q20 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りましたら、参考事例として教えてください。

【苦労している点】

- ・ありとあらゆる求人媒体、チャンスをつかまえて募集し、経費もまったく惜しんでいないが、若い人が採用できない。同業者がほぼ同じ悩みをかかえている。
- ・面接までなかなかたどり着かない。応募が少ない。費用がかかる。
- ・高齢者を積極的に採用してきたが、その高齢者も最近は集まらない。
- ・従業員の新規募集を行っても、若い人の応募は少なく、こちらで採用としても、入社に結びつかない。さらに働き方改革によって、繁忙期での受注量を調整している状況である。その様な中、新型コロナウイルス感染症（濃厚接触者）による休業補償や顧客のテレワーク化による営業活動の制限によって、苦慮している。
- ・求める質の人材がない。
- ・複数の人材紹介会社を利用し、人材の募集を行っている事から対応に相当の時間を要する。また、成約報酬が高額で負担となっている。
- ・人材を採用するための利益確保が先の課題としてある。
- ・従業員の給与確保と売上のバランスで苦労している。
- ・定着率が低い。
- ・高齢化が進み中間の人材がなく新人が育たない。
- ・仕事量が減少していて、人材を確保したいが、資金不足で人を確保する事が出来ない。高齢者が多いので入れかえをしたいが技術職なので戦力になるまで時間を要する。
- ・技術を身につけるまでに時間がかかる。給与が少なく、技術が身につくまでに辞めてしまう。職人に対しての賃金が上がらないと人材の確保はむずかしい。
- ・技術力のない人材を育てる期間、その人材へ投資する資金を確保するのが難しい。見積り時においても見習人の賃金を反映することは難しい。
- ・最低賃金が上がりすぎていて時給を上げないと応募がない。しかし時給を上げると人件費がきつくなる。
- ・緊急事態宣言下の休業時、いかにして人材の確保をするかが大きな問題だった。休業保障や給与の確保の資金繰りで大変な労力を費やした。
- ・小さい会社のため、現場のスタッフへの教育に時間を割くことが難しい。
- ・技術やノウハウが必要なので、新人育成から求める人材になるまでの時間が多分に必要。

【成果を上げている点】

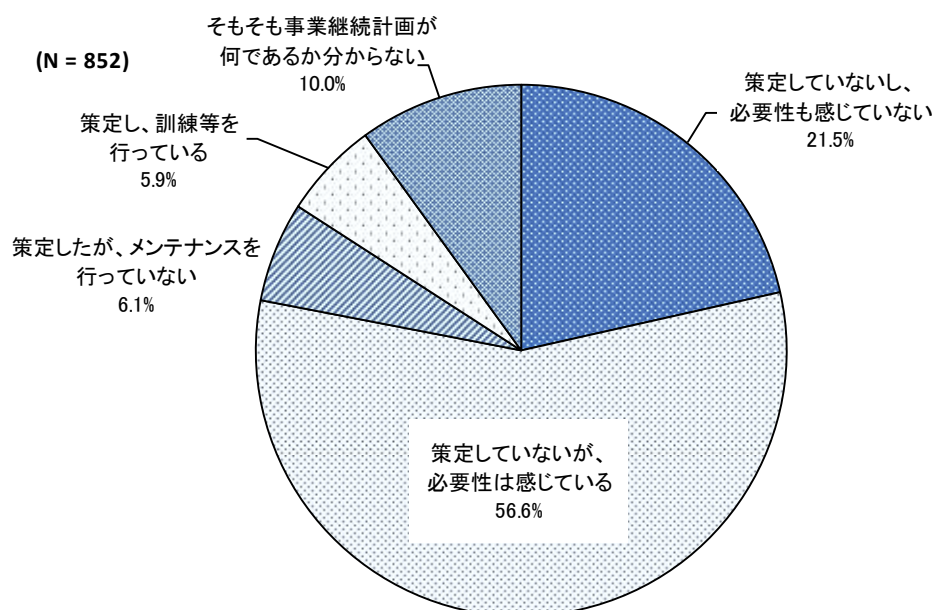
- ・業界団体の取組で30年以上前から合同研修の実施、交流制度などに取り組んでおり、テレワーク等の推進も早かったことから、効果があったと思う。
- ・身内、知人からの紹介を特に注視。紹介者にインセンティブを与えている。職場の環境や働きやすさ（人とのコミュニケーション）の整備をすすめている。
- ・単純な取り組みだが、褒める、励ます、話を聞く。また、テレワークを増やし、時間確保の支援を続けること等々。
- ・人材派遣会社からの採用予定派遣者を利用して、契約社員に採用し、2年以内に意向を確定させて、その後社員に登用するという採用を行っている。他方、地元の高校や大学の就職課の担当教官を直接訪問して、新卒の学生を紹介していただき、現場の実験設備等を見学してもらい、興味を持ってもらって採用に至っている。現在のところ離職者はいない。

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

(5) 事業継続について

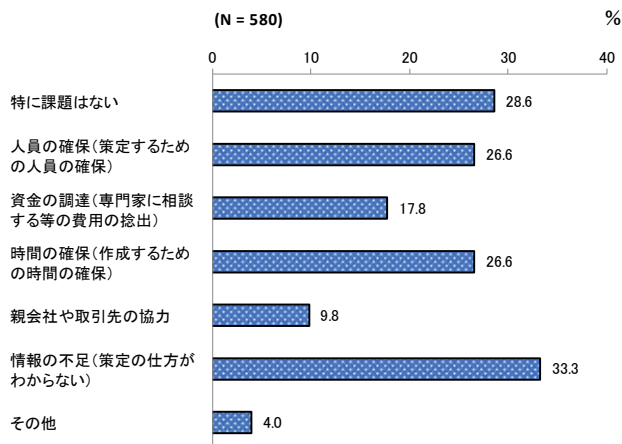
- 事業継続計画（BCP）の策定状況については、「策定していないが、必要性は感じている」が56.6%と最も高く、次いで「策定していないし、必要性も感じていない」が21.5%、「そもそも事業継続計画が何であるかわからない」が10.0%となっており、約9割の中小企業が事業継続計画を策定していない。（Q21）
- 事業継続計画の策定にあたっての課題については、策定していないと回答した企業では「情報の不足（策定の仕方がわからない）」が最も高く、すでに策定していると回答した企業では「特に課題はない」が最も高かった。（Q22）
- 事業継続計画を策定していない企業が、事業中断リスクへの備えについて、実施しているものについては、「特になし」が最も高く、次いで「業務のデータバックアップ」が高かった。（Q23）

Q21 事業継続計画（BCP）の策定状況についてお聞かせください。

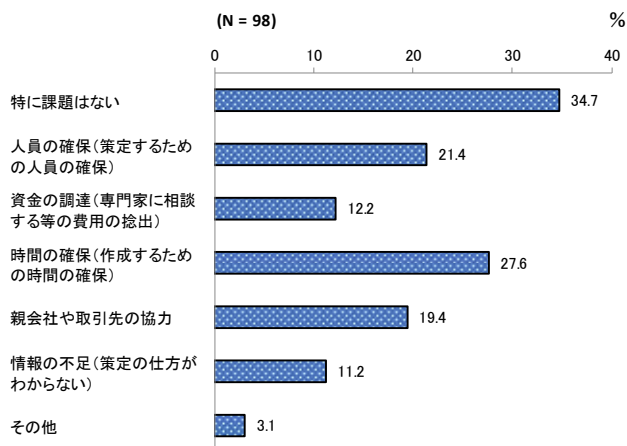


Q22 事業継続計画（BCP）を策定した方は策定するにあたって直面した課題について、策定されていない方は策定にあたっての課題をお聞かせください。（複数回答）

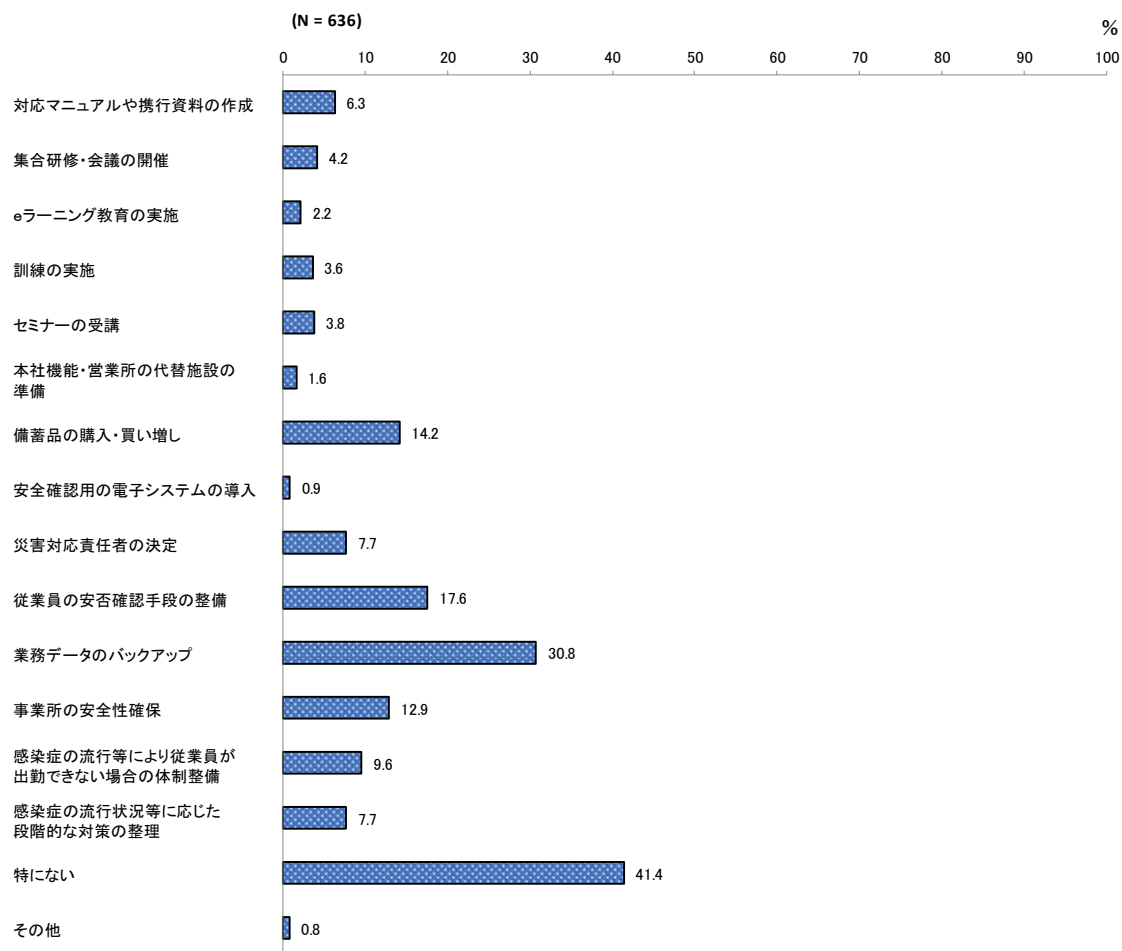
<Q21において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業>



<Q21において「策定したが、メンテナンスを行っていない」「策定し、訓練等を行っている」と回答した企業>



Q23 (Q21で「策定していないし、必要性も感じていない」、「策定していないが、必要性は感じている」、「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」のいずれかを回答された方) 事業中断リスクへの備えについて、以下のうち、実施しているものがありましたらお聞かせください。(複数回答)



Q24 事業継続計画（BCP）への取組について、ご意見をお聞かせください。

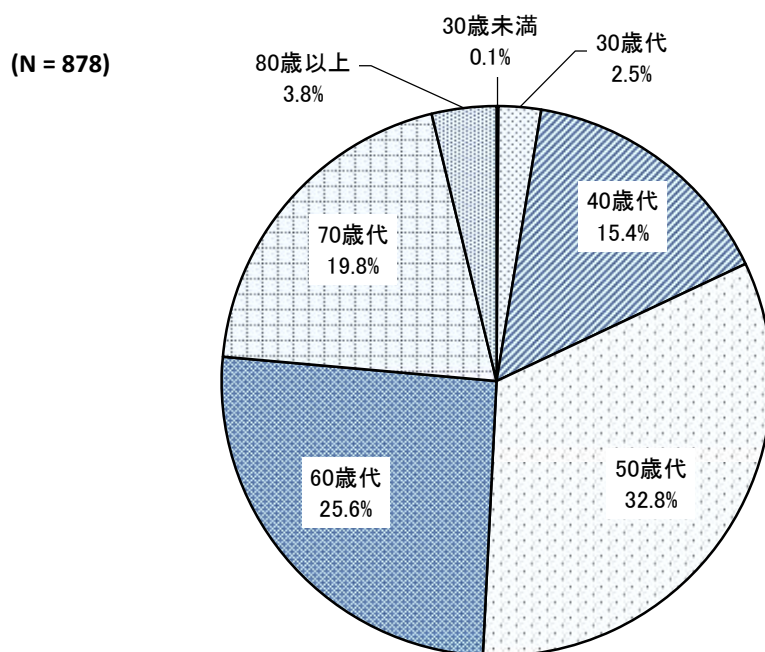
- ・ B C P の取組のやり方がわからないので、セミナー等で勉強していきたい。
- ・ 昨今の自然災害や外的要因に伴う対応として、B C P 策定の必要性は高まっている。当面は可能な事項から速やかに実施を目指す他建設業界、自社の特性を踏まえた危機管理マニュアル等の策定を検討したい。
- ・ 必要性は感じているが、何から始めていいかわからない。
- ・ 必要性は感じているが、なかなか取り組む時間（余裕）がない。
- ・ フランチャイズ事業のため、親会社とのコミュニケーションが必須。
- ・ B C P をどこまで想定するかが今後の課題と思われる。今回、コロナで感染症に対しては新型インフルエンザ時に作成したものをベースにメンテナンスを行ったが、ウクライナ情勢のようなどころまでは想定すると計画そのものの策定が難しいと思われる。
- ・ 事業所が活動できない事態に直面しても、事業継続ができるように、システムやデータ管理の分散、テレワークへの速やかな移行ができる体制を完備している。
- ・ 大地震や富士山噴火等の B C P を親会社主導で取組んでいる。対策本部の設置、食料備蓄、建屋養生等。
- ・ 防災用倉庫を持っている。

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

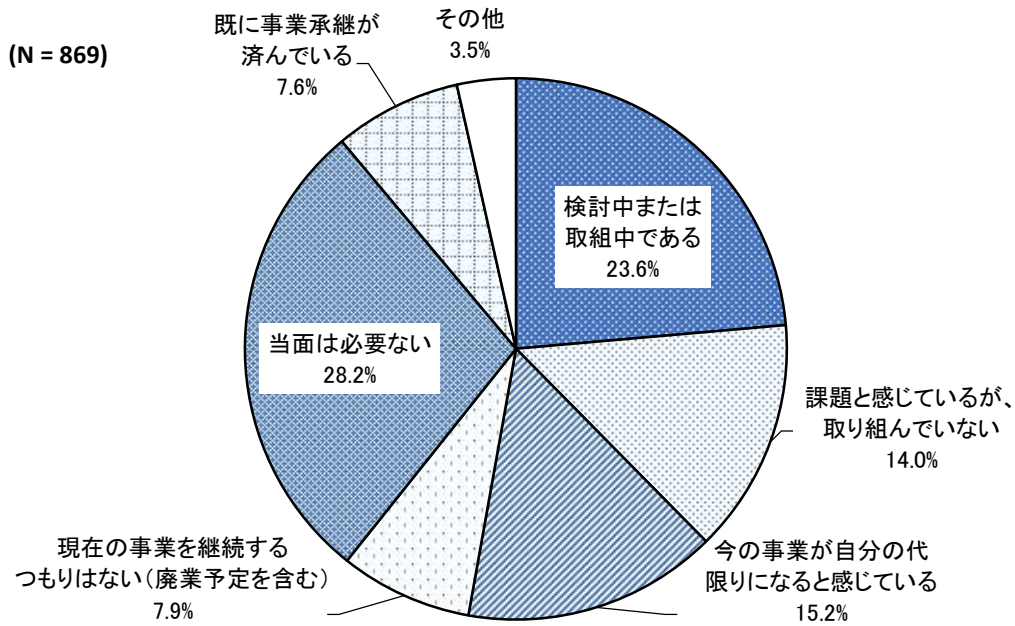
(6) 事業承継について

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

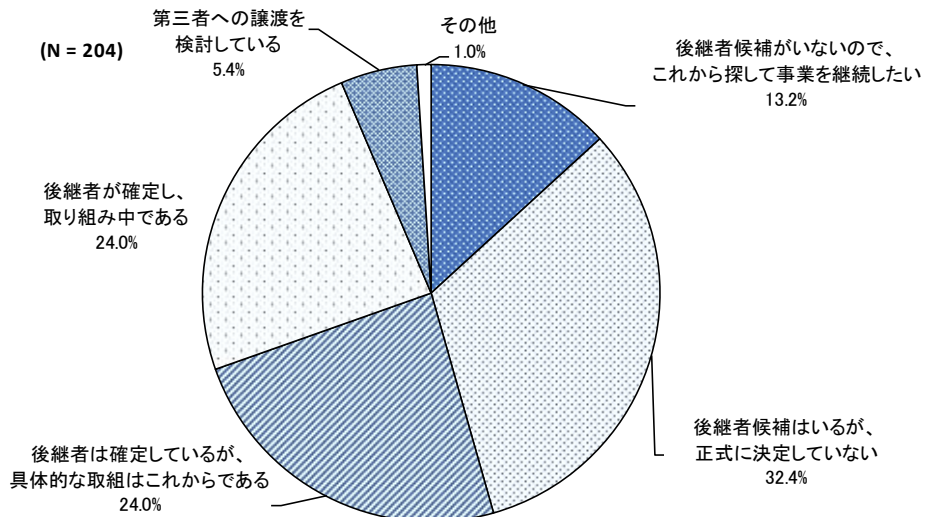
Q25 経営者の年齢についてお聞かせください。



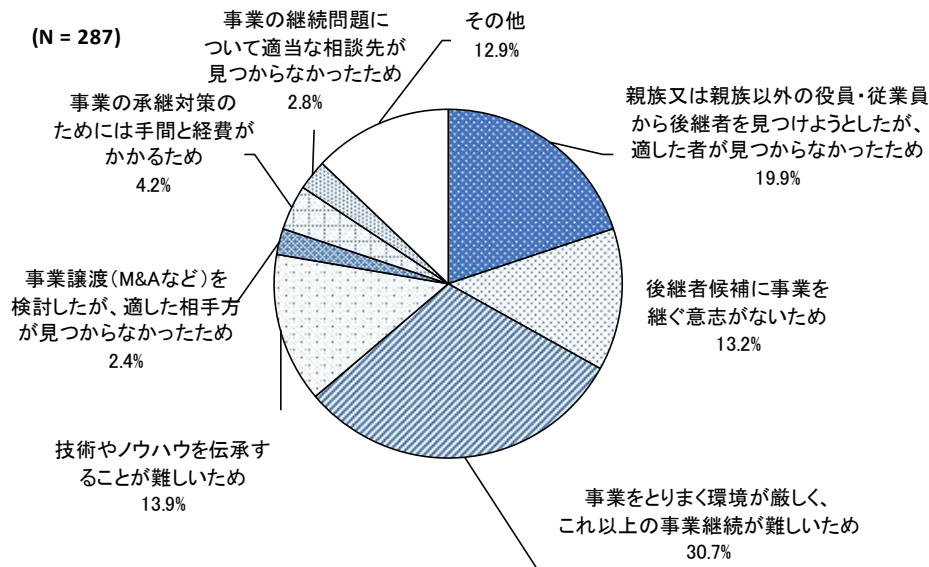
Q26 事業承継の取組状況についてお聞かせください。



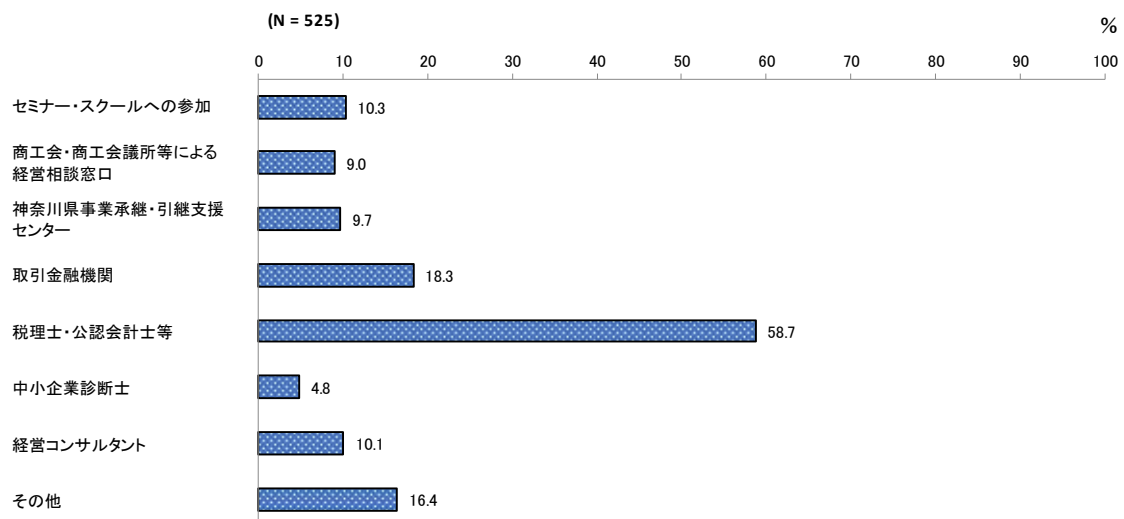
Q27 (Q26で「検討中または取組中である」と回答された方) 取組の進捗状況をお聞かせください。



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



Q29 事業承継について、様々な相談先がありますが、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。(複数回答)



Q30 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。

- ・ 家族だけで営業しており（ほとんど個人事業主）、労働に対する収入を考えると、後継者候補に現在の仕事を辞めて、事業継続するメリットがない。組合加入率が高い業種なので、第三者の譲渡などについては、組合に補助金を出してもらったほうが、譲渡先が見つかりやすいかもしれない。
- ・ M&Aを前提にして、将来を見据えている。
- ・ 販路、売上、利益の見込が出来れば若手人材を雇用して、後継者候補が出来ると思う。
- ・ コロナ禍からの脱却時代であり市場減少に伴う雇用をどう守れるかが今であり、その対策の上で事業承継を考えている。
- ・ 税制がわかりやすい仕組みにしてもらいたい。特別徴収、源泉徴収などの仕事が大変。社会保険の負担も多いので不安。
- ・ 事業承継における税負担が心配。大企業とは違い現金化のできない株と同時に借財も継承しなければならぬのは、大変な負担を強いられる。
- ・ 経営が成り立つ為には、国が大企業、得意先を指導し中小企業が成り立つ仕組み作りが必要。価格up改訂など、積極的に指導すべき。
- ・ M&Aの業者が沢山いるようで、手紙や電話にて月に何本もの連絡があるが、信用できる業者の見分けがつかない。
- ・ 事業継承のセミナーや、ノウハウ等々を、行政による指導や案内等々があれば、協力したい。
- ・ 相談できる場所を教えてください。
- ・ どうしても企業内容を最も知っている税理士の言うことを最重点に考えている。しかし、他者の考えも聞いてみたいという気持はある。迷っている。
- ・ 相談窓口やセミナーの案内が欲しい。その前に目の前の忙しさの解消が必要。
- ・ 譲渡を考える会社情報を発信して欲しい。
- ・ 具体的な取組中だったが、昨今のコロナ、ウクライナ等の経済低迷不安が有り、改善の兆しが感じられたら再度検討、今は一時停止中。

※数多く寄せられたご意見等を掲載しています。

4 企業ヒアリング結果概要

アンケートにおいて、企業が直面している課題や、解決のための取組等について、自由意見欄に記載のある企業の中から特徴のある10社について、県職員が直接訪問し、経営者にヒアリングを行いました。

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

(1) 経営課題について

- ・既存事業の需要が一旦落ち着いてしまったので、新規事業を検討中。補助金なども積極的に活用して、技術開発したい。(建設業)
- ・業務の繁閑差が大きく、安定した収入が得られていない。売上がほとんどない月もある。(製造業)
- ・既存取引先からの受注減少に伴い、請負業からメーカーへの転換を開始。技術者に新商品の開発を任せている。(製造業)
- ・技術力や経験が必要で、若手人材が集まらない。資金力に乏しく、売上の回収状況によっては、貸金支払にも懸念が生じる。(製造業)
- ・大手企業が相手であれば原材料等高騰分の価格転嫁にも応じてもらえるが、そうでないと難しい。(製造業)
- ・特許を取得したいが、お金がかかるので躊躇してしまう。(製造業)
- ・遊休人材が数名おり、雇用調整助成金を含めた上で利益を確保している状況。(製造業)
- ・大手1社への依存度が高く、一定の売上を確保できている一方で、受注状況によって業績が左右される。業界自体も縮小傾向である。(製造業)
- ・取引先に個人事業主が多く、インボイスの登録をお願いしている。(運輸・通信業)
- ・ゼロゼロ融資の返済が始まり、取引している企業などが倒産、連鎖倒産しないか不安視している。金融機関などからの情報収集に努めたい。(運輸・通信業)
- ・人手不足、働き方改革への取組の一環として、ロボットを活用している。初期費用がかかるので躊躇しがちだが、事業再構築補助金などの補助金も活用してさらに進めていきたい。(運輸・通信業)
- ・資金繰りに苦慮している。売上を増やしていきたいが、そのためには設備投資をしなければならず、貯蓄のことまで手が回らない。(卸売業)
- ・物価高騰で仕入価格が高騰しているが、価格転嫁できない。大手が上昇前の在庫を大量に確保して価格を据え置いているため、仕入れ先を新たに開拓する必要がある。(小売業)
- ・新商品を開発し、評判は上々であるが、販路開拓が課題。(小売業)
- ・時間がなく、インボイス等の対応が出来ていない。(小売業)
- ・手数料が高く、キャッシュレスの導入が進んでいない。(小売業)

- ・収益を上げるために新事業に取り組む必要がある。新規事業立ち上げ時はよいが、その後大手の競合が現れるため、また新たな事業に着手しなければならない。(その他サービス業)
- ・大手取引先の意向に基づいて製品の研究・開発を進めており、取引先の研究開発費に事業が左右される。(その他サービス業)
- ・株式会社ではあるが、従業員はいない(社長一人)。安定した取引がなく、インボイスは未登録。今後事業が安定し、必要性が出てきたら登録したい。(その他サービス業)
- ・3月で国の雇用調整助成金が終了するので、従業員の給与が今まで通り支払えるのか不安。(その他サービス業)
- ・経営は日々手探り状態で、相談したいこともあるが、行政機関へ電話するのはためらってしまう。(その他サービス業)

(2) 市場変化への対応について

<新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響>

- ・プロジェクトの遅れや営業活動の制限もあったが、自社のテレワークシステムの需要が高まるといった特需もあった。(建設業)
- ・営業活動ができない等の影響があった。(製造業)
- ・ECサイトの流通が増えたことにより、倉庫業・梱包業のニーズが増え、特需があった。(運輸・通信業)
- ・取引先である中小企業の不景気による設備投資需要の縮小を危惧している。(卸売業)
- ・仕入が止まったり、値上げにあたりした。資金面では、国の事業復活支援金を活用した。(小売業)
- ・半導体不足の影響で、電子部品が入ってこない。1年待ちが基本となっている。(小売業)
- ・販売製品は定期的な点検が必要だが、対面での接客に不安を持つ顧客から拒否されている。製品の保守状況が不安。(小売業)
- ・大手取引先が新型コロナウイルス感染症の流行に伴い事業から撤退し、開発してきた製品の量産化の話がなくなった。(その他サービス業)
- ・製品の製造を委託したところ、半導体不足の影響で納期が1年以上先になってしまっている。新規事業の話が来ているのに、事業が進められない。(その他サービス業)

<ウクライナ情勢等による円安・物価高に伴う影響>

- ・下請での価格高騰の影響は大きく、工程が遅れたり、製造が滞ったりというところもあった。(製造業)
- ・電気代の価格高騰の影響を大きく受けている。1,000円/坪程度だったものが、3,000円/坪〜5,000円/坪程度まで値上がりしている。価格転嫁を享受する雰囲気もあるが、全額を転嫁するのは難しく、痛み分けをしているような状態。(運輸・通信業)

- ・仕入のほとんどが外貨のため円安の影響は大きいですが、取引先には理解いただいて、価格転嫁できている。(卸売業)
- ・燃料費高騰によるコスト増や中国の廃プラ輸入制限などにより、利益が圧迫されている。価格転嫁の交渉の余地はない。(その他サービス業)

(3) 特定課題への対応について

<DX>

- ・業種的にDXそのものが事業のタネになる部分があり、社内で導入するために開発している経理システムも、最終的には販売することを目標に進めている。(建設業)
- ・ITを駆使した同業他社との競合が激しくなっているが、日常業務に追われ、取り組めていない。(その他サービス業)
- ・取引先の要望に応じて、電子契約・オンライン会議等に対応しているほか、独自の社内会計システムを構築している。(その他サービス業)

<SDGs>

- ・具体的に何をすればよいのかわからない。(小売業)
- ・効率化・省エネを目的とした設備導入により、環境省から「エコアクション21」の認証を受けている。(その他サービス業)

<脱炭素>

- ・EV車の導入を検討しているが、電気代の値上がりがあるため、軽油トラックとのランニングコストを比較しながら検討したい。(運輸・通信業)
- ・販売している機器は多量の電力が必要となるが、長年の試行錯誤の結果、部屋の構造の見直しにより、効率よく空気を循環させ、大幅な節電が可能となった。取引先にも自社のノウハウをコンサルティングしている。(卸売業)
- ・電力の見える化ができる製品を販売している。導入時に活用できる国の補助金があるが、補助金の申請要件が厳しく、申請が難しい。(小売業)
- ・東日本大震災の影響等により、原子力発電に対し厳しい目が寄せられている。風力発電やソーラー発電などにも対応したサービスの多様化が求められており、対応していきたいと考えている。(その他サービス業)
- ・自社の製品そのものが脱炭素を推進するものであり、製品の改良・開発により脱炭素に貢献したい。(その他サービス業)

<働き方改革、テレワーク>

- ・コロナ禍以前より、テレワークを導入。コロナ禍では取引先との打合せもオンライン化が進んだ。(製造業)
- ・労働時間の改善と休暇取得の推進を実施。PC等の整備も実施し、効率化を推進。(製造業)
- ・事務所を自宅へ移し、業務のオンライン化を進めた。取引先との打合せもZoom等を活用している。(小売業)

(4) 人材の確保について

- ・民間の採用サイトを活用して、新卒・中途問わず募集しているが、応募はあっても求めている人材はほとんどいない。(建設業)
- ・各現場に採用担当を配置し、現場で求めている人材をスカウトしてくる現業採用方式を導入しており、一定の効果が得られている。(建設業)
- ・時間が限られている中、社員教育にどれくらい手をかけるべきかが課題であると感じている。支援団体などで実施している合同研修は、単発のものが多く、社内研修へ組み込むのが難しい。(建設業)
- ・若い人材を雇用して育てていきたい思いはあるが、採用するにも資金力不足で給料の支払いにも懸念があり難しい。(製造業)
- ・遊休人材がおり、契約期間満了による人員削減を実施。年間数千万円の削減が可能となる。(製造業)
- ・技術者の年齢が高く、将来を見据えて若い人材の確保をしなければと感じている。能力面で期待できる技術者は大手企業出身が多く、給与水準を上げることが難しい状況である。(製造業)
- ・派遣社員が多いが、時給をある程度上げないと人が集まらないため、コスト増により利益を圧迫している。(運輸・通信業)
- ・軽作業を中心にシルバー人材を活用しており、今後も積極的に活用したい。現在は採用していないが、外国人の採用も期待している。(運輸・通信業)
- ・人材の確保・育成を重視している。採用は主に知人からの紹介だが、若い層の人材を増やしたいため、一昨年初めて公募を行って採用したが、定着しなかった。毎年、採用をして人を増やしていきたいが、採用に時間をとられて本来の仕事ができなくなるため難しい。(卸売業)
- ・専門性が高く、語学力も必要なため、人材の確保が難しい。社員の年齢層が高く、若い人材が定着しない。(卸売業)
- ・現在は、家族経営で十分。将来的に受注が増えれば、営業や顧客対応の人員を採用することも検討したい。(小売業)
- ・技術系職員の育成に力を入れたいと思うが、中間層が少なく、熟練技能者が持っているノウハウの伝授などに課題があると感じている。(その他サービス業)
- ・社長の方針で定年がないため、従業員の高齢化が進んでいる。若い人材を求めているが、なかなか定着しない。人伝てでの採用では、限界を感じている。(その他サービス業)
- ・週3勤務や土日勤務など多様な働き方の導入も検討したいが、時間も人員も不足しており、着手できていない。(その他サービス業)

(5) 事業継続について

- ・必要性は感じているが、他に優先すべき事が多く手が回らない。(製造業)
- ・自社の業績をまずは安定させる事が事業継続には最優先と感じている。(製造業)
- ・事業継続には、人材の確保や資金力が必要だが、難しい。(卸売業)
- ・インターネットを使った事業を実施しており、通信インフラが重要。事業継続計画の必要性は感じているが、策定方法がわからない。(小売業)
- ・従業員の安否を確認できるシステムの導入を検討中。事業を多角化することで、BCPの一環になればと考えている。(運輸・通信業)
- ・従業員が新型コロナウイルス感染症に感染するなど、急遽人手が足りなくなった場合は、加入している協会の応援により、近隣事業者から人員・車両等を融通してもらえることになっている。(その他サービス業)

(6) 事業承継について

- ・事業承継を実施するにも、まずは自社の業績を安定させ資金力を確保し、承継できる体制を整える必要がある。その上で、できれば若い人材を採用し、承継していきたいと考えている。(製造業)
- ・現在進行中の事業転換、事業と雇用を維持することが最優先と感じており、事業承継は次の段階と考えている。(製造業)
- ・自社が有する支所をそれぞれ独立した会社として社員に引継ぐ構想がある。(運輸・通信業)
- ・既存事業の多角化を視野にいれており、事業譲渡を検討している企業の情報があれば知りたい。(運輸・通信業)
- ・親族内外にかかわらず事業承継を検討している。借入金や税負担も引き継いでもらわなければならない、悩んでいる。(卸売業)
- ・社長は40代であり、事業承継はまだ先のことと考えている。(小売業)
- ・歴代の社長は関連会社から派遣されているため、後継者問題は生じていない。(その他サービス業)
- ・高齢の社長1人だけの会社。かねてより開発してきた製品の量産化に向けたプロジェクトが動き始めており、誰かに事業を引き継ぎたいと考えているが、事業内容が難しいため、引き継げるのか不安。知り合いに声をかけるところから始めている。(その他サービス業)
- ・社長の子どもに事業承継を行うため、株式を譲渡した。今後は経営ノウハウを引き継いだうえで、交代したいが、どのように進めるか模索している。(その他サービス業)

令和4年度

神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業

■ ご協力のお願い ■

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

令和4年10月

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

アンケート票記入にあたってのお願い <ul style="list-style-type: none">● 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。● 記入後、同封の返信用封筒に入れて、令和4年11月4日（金）までに投函願います（切手は不要です）。● <u>回答いただいた中から数十社の企業の皆様に、県職員が直接お話を伺いたいと考えております。その際には、改めて電話等でお願いをさせていただきますので、宜しくお願いたします。</u>（実施予定時期：12月上旬～2月）● アンケートの実施は株式会社東京商工リサーチに委託しています。その他、本アンケートに関してご不明な点がございましたら、下記までお問合せください。	
問合せ先	
アンケートの主旨・利用方法についてのお問合せ アンケート実施主体 神奈川県 産業労働局 中小企業部 中小企業支援課 中小企業支援グループ 〒231-8588 横浜市中区日本大通1 TEL 045-210-5556（小宮、佐々木、内田） FAX 045-210-8872	アンケートの記入・返信方法についてのお問合せ アンケート実施機関 株式会社東京商工リサーチ横浜支店 〒231-0015 横浜市中区尾上町1-6 ICON関内 2階 TEL 045-681-6841（大平、高橋） 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)		

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します。(1つに○印)

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

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

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

F3. 貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きします。(令和4年10月現在)(1つに○印)

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

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

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

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きします。(1つに○印)

1. 二期連続黒字	3. その他
2. 直近期末が黒字	

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

県からの情報提供の希望の有無を、下記の欄にチェックしてください。

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

1. 経営課題について

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

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

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

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

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

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

(すべてに○印)

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

Q 4 最近3年間の金融機関からのお借入れについて、お借入れのきっかけとなった情報の入手先をお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|------------------|------------------|
| 1. 3年以内に借入をしていない | 4. インターネットでの検索結果 |
| 2. 金融機関 | 5. その他 () |
| 3. 商工会議所・商工会等の団体 | |

Q 5 (Q4で「2」、「3」、「4」、「5」のいずれかを回答された方)信用保証制度を利用されましたか。

(すべてに○印)

- | |
|--|
| 1. 信用保証制度を利用していない |
| 2. 金融機関からの情報をきっかけとして信用保証制度を利用した |
| 3. 商工会議所・商工会等の団体からの情報をきっかけとして信用保証制度を利用した |
| 4. インターネットでの検索結果をきっかけとして信用保証制度を利用した |
| 5. その他の情報をきっかけに信用保証制度を利用した |

Q 6 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りましたら、参考事例として教えてください。

--

2. 市場の変化への対応について

新型コロナウイルス感染症の流行やウクライナ情勢による円安・物価高などの市場の変化に伴い、中小企業は様々な対応に迫られています。

Q 7 新型コロナウイルス感染症の流行に伴う影響についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|--------------------|---------------|
| 1. 受注が減少した | 6. 仕入れ価格が高騰した |
| 2. プロジェクトの遅れがあった | 7. 影響はなかった |
| 3. 営業活動が制限された | 8. 特需があった |
| 4. テレワークが増加した | 9. その他 () |
| 5. 感染防止対策にコストがかかった | |

Q 8 ウクライナ情勢等による円安・物価高に伴う影響をお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 仕入価格が上昇した | 6. 消費が低迷した |
| 2. 燃料費の高騰等により、利益が圧迫された | 7. 海外での製造・部品調達が難しくなった |
| 3. 仕入商品が遅延・在庫減少した | 8. 影響はなかった |
| 4. 資金繰りに苦労した | 9. 特需があった |
| 5. 輸出入が難しくなった | 10. その他 () |

Q 9 市場の変化への対応等について、ご意見をお聞かせください。

3. 特定課題への対応について

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



Q 10 SDGs への取組状況をお聞かせください。(1つに○印)

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

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

Q11 政府は、2019年に「2050年 カーボン・ニュートラル」を宣言しましたが、脱炭素化に対する認識などをお聞かせください。(1つに○印)

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

Q12 脱炭素化に向けた取組を進める上での課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

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

業務のデジタル化についてお聞きします。

Q13 DX(※)推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。(3つまで○印)

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

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

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

Q14 働き方改革への取組には以下のようなものがあります。貴社で行っているものをお聞かせください。(すべてに○印)

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

Q15 貴社でテレワークを定着させるにあたっての課題をお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|---------------------------------|------------------------|
| 1. テレワークの導入方法がわからない | 7. テレワークになじまない職種がある |
| 2. 導入コストが高い | 8. 成果に対する評価が難しい |
| 3. 仕事に必要な資料や機材等が出社しなければ使えない | 9. 営業等取引先との連絡や売込みがしづらい |
| 4. テレワーク実施場所のWi-Fiなどの通信環境の整備が必要 | 10. 押印や紙決裁が必要な仕事がある |
| 5. 情報漏洩のリスクなど、情報セキュリティ対策が必要 | 11. その他 () |
| 6. テレワークにより時間外労働が増える | 12. 課題はない |
| | 13. テレワークは導入する予定がない |

6. 事業承継について

Q25 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 | |

Q26 事業承継の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

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

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

- | |
|-------------------------------|
| 1. 後継者候補がないので、これから探して事業を継続したい |
| 2. 後継者候補はいるが、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 () |

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

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

Q29 事業承継について、様々な相談先がありますが、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 | 5. 税理士・公認会計士等 |
| 2. 商工会・商工会議所等による経営相談窓口 | 6. 中小企業診断士 |
| 3. 神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター | 7. 経営コンサルタント |
| 4. 取引金融機関 | 8. その他 () |

Q30 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。

--

※ 神奈川県事業承継ネットワークでは、事業承継に悩む中小企業を、目的に合わせて支援いたします。

【問合せ】電話：045(633)5061 又は「神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター」で検索