

令和2年度

# 取引状況実態調査報告書

公益財団法人東京都中小企業振興公社

# 目次

<b>I 調査概要</b>	2
<b>II 回答企業の構成</b>	
F 1 業種	3
F 2 従業員数	4
F 3 資本金	5
<b>III 調査結果</b>	
1 主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度	6
2 主要取引先との取引年数	8
3 取引のうち、下請業者に委託する割合（外注依存度）	10
4 貴社（事業所）の現在の外注先数	12
5 「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況	14
6 通常取引における注文書等の書面の取り交わし状況	16
7 得意先（発注元企業）からの代金受取方法	18
7-1 現金・手形併用の企業の現金割合	20
7-2 現金・手形併用／全額手形の企業の手形サイト	22
8 得意先との取引で受注単価が後日変更になることはあるか	24
9 得意先の働き方改革によって、しわ寄せが生じた経験	26
10 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件 を変更されたことはあるか	30
11 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件 を変更された場合の内容	32
12 事業承継の予定	34
13 下請センター東京の認知度	37
14 今後、取引拡大を図る手段	39
15 経営全般に関する困りごと	41

## クロス集計表

## 調査票

# I 調査概要

## 1 調査の目的

この調査は、登録企業の取引条件と多目的な取引の実態について調査し、都内中小企業の経営の安定化や経営基盤の強化に向けた有効な施策を企画・展開するうえで参考となる情報を得ることを目的として実施したものである。

なお、この調査は「下請代金支払遅延等防止法」とは関係しない。

## 2 調査対象

公社登録企業 4,000社

## 3 調査時期

令和2年12月31日現在

## 4 調査方法

郵送によるアンケート調査

## 5 調査内容

別紙の調査様式による

## 6 アンケート回収状況

対象数	回答者	
	件数	比率
4,000	1,015	25.4%

※有効回答数：1,012件

※無効回答は、アンケートの郵送停止のみの回答など

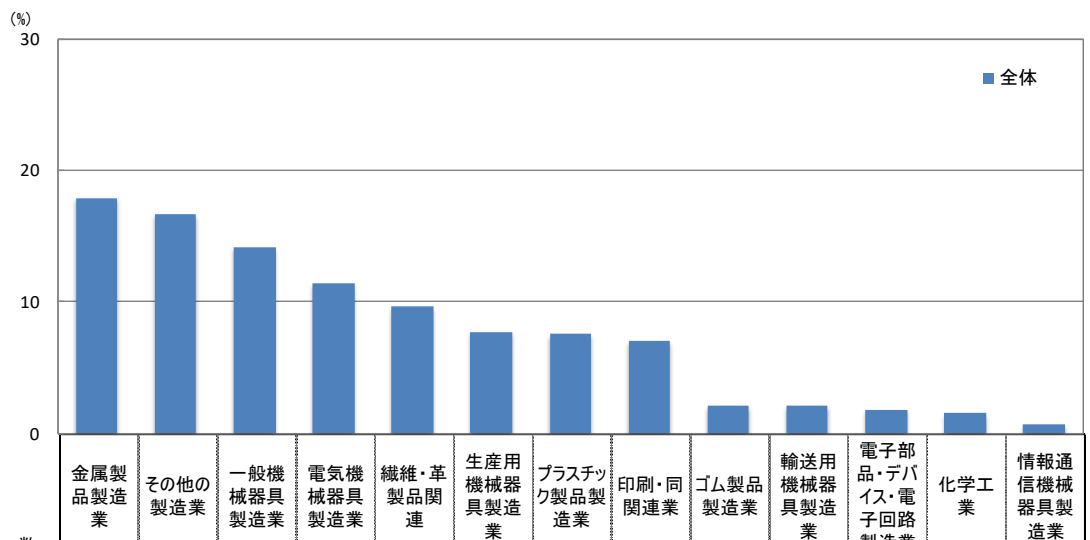
※集計結果は、原則として小数点第2位以下を四捨五入して表記しているため、合計が100%にならない場合がある。

※クロス集計のうち、表側のサンプル数が30未満の項目については誤差が大きいためコメントしていない。

## II 回答企業の構成

### F 1 業種

■回答企業（1,012社）の業種構成は、「金属製品製造業」が17.9%、「その他の製造業」が16.6%、「一般機械器具製造業」が14.1%、「電気機械器具製造業」が11.4%となっており、これら4業種で全体の60.0%を占めている。



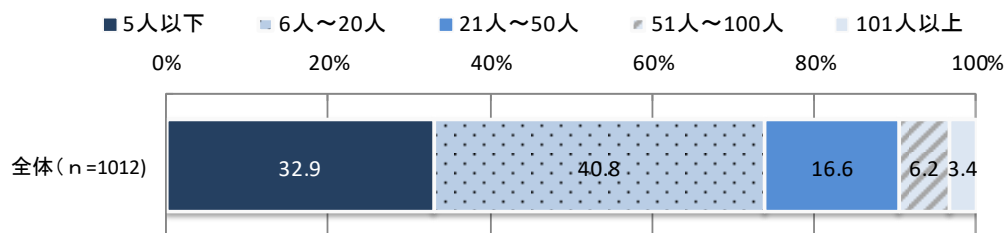
		n数	金属製品製造業	その他の製造業	一般機械器具製造業	電気機械器具製造業	繊維・革製品関連	生産用機械器具製造業	プラスチック製品製造業	印刷・同関連業	ゴム製品製造業	輸送用機械器具製造業	電子部品・デバイス・電子回路製造業	化学工業	情報通信機械器具製造業
全体		1,012	17.9	16.6	14.1	11.4	9.6	7.7	7.5	7.0	2.1	2.1	1.8	1.5	0.7
従業員数別	5人以下	333	20.4	14.7	14.7	10.2	10.8	8.4	7.5	5.1	2.4	2.4	1.2	0.9	1.2
	6人～20人	413	16.9	17.2	16.2	10.9	9.9	7.5	7.3	7.0	2.4	1.0	1.7	1.7	0.2
	21人～50人	168	16.7	17.3	10.7	11.3	8.9	8.3	7.7	8.9	1.8	2.4	3.6	2.4	0.0
	51人～100人	63	20.6	17.5	11.1	14.3	4.8	6.3	4.8	14.3	0.0	3.2	1.6	1.6	0.0
	101人以上	34	5.9	23.5	5.9	23.5	5.9	2.9	14.7	2.9	0.0	8.8	0.0	0.0	5.9
資本金別	300万円未満	63	14.3	15.9	15.9	7.9	12.7	7.9	11.1	3.2	6.3	3.2	0.0	0.0	1.6
	300万円～1000万円未満	296	25.0	16.2	12.2	7.8	10.5	7.8	7.4	6.4	2.7	2.0	1.7	0.0	0.3
	1000万円～2000万円未満	404	16.1	17.3	15.1	10.4	8.7	8.7	9.2	7.4	2.0	1.5	1.5	2.0	0.2
	2000万円～5000万円未満	161	15.5	13.0	13.7	15.5	10.6	6.2	4.3	8.7	0.6	3.7	3.1	3.7	1.2
	5000万円～1億円未満	71	8.5	19.7	15.5	22.5	8.5	7.0	2.8	7.0	0.0	1.4	2.8	1.4	2.8
1億円以上	16	12.5	31.3	18.8	25.0	0.0	0.0	6.3	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

## F 2 従業員数

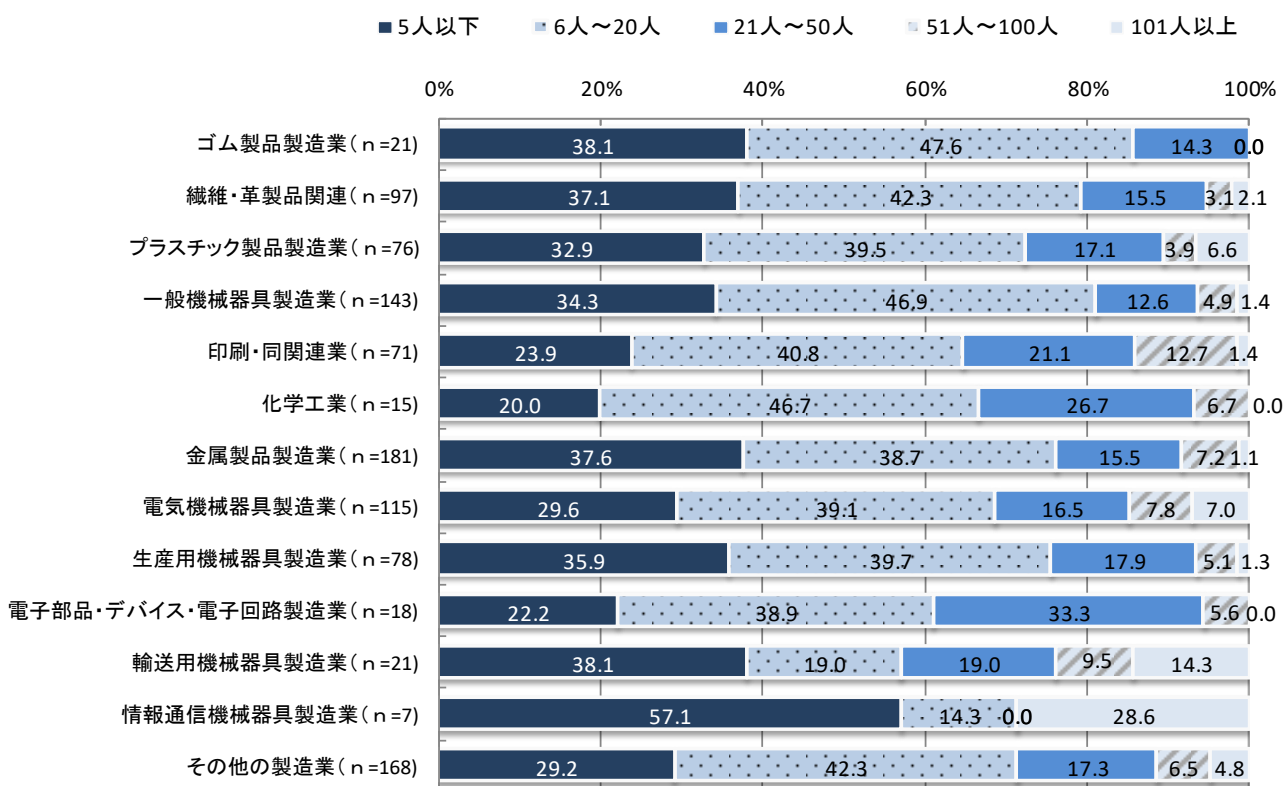
■回答企業（1,012社）の従業員数の構成は、「6人～20人」が40.8%と最も高い。次いで「5人以下」が32.9%で続いており、従業員数「20人以下」の企業が全体の73.7%を占める。

■業種別でみると、従業員数「20人以下」の比率が高いのは、一般機械器具製造業（81.1%）、繊維・革製品関連（79.4%）、金属製品製造業（76.2%）、生産用機械器具製造業（75.6%）などとなっている。

### 【全体】



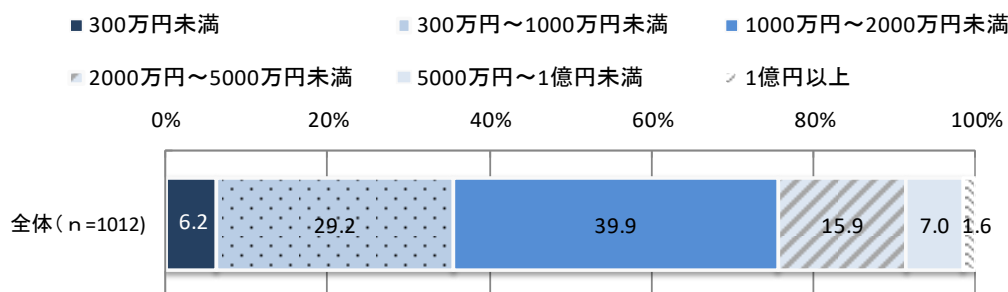
### 【業種別】



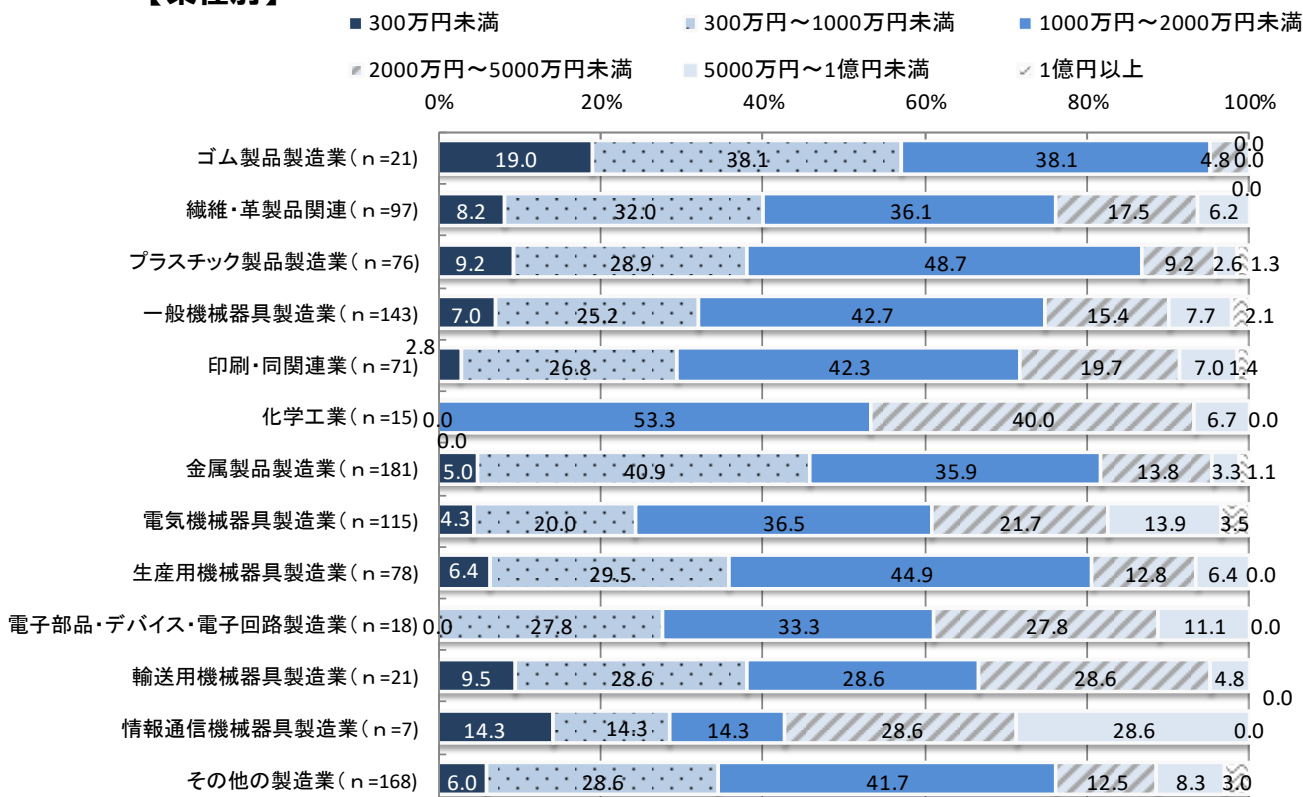
## F 3 資本金

- 回答企業（1,012社）の資本金構成は、「1,000万円～2,000万円未満」が39.9%と最も高く、次いで「300万円～1,000万円未満」が29.2%、「2,000万円～5,000万円未満」が15.9%と続いている。「1,000万円以上」の比率は全体の64.4%を占めている。
- 業種別でみると、電気機械器具製造業は、資本金「1,000万円以上」の比率が75.7%とやや高い。一方で、金属製品製造業は「1,000万円未満」の比率が45.9%、繊維・革製品関連が40.2%と他の業種と比較して高い。

### 【全体】



### 【業種別】

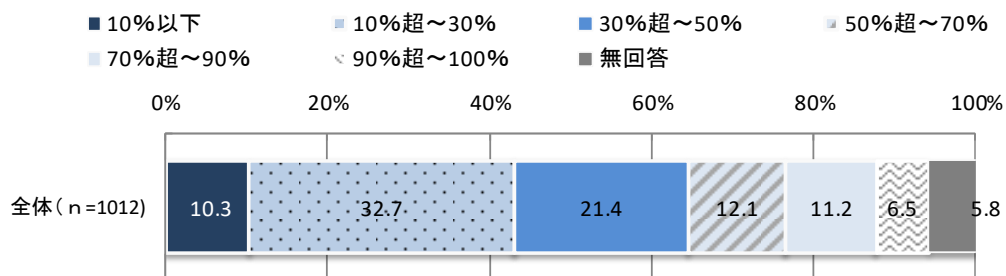


### III 調査結果

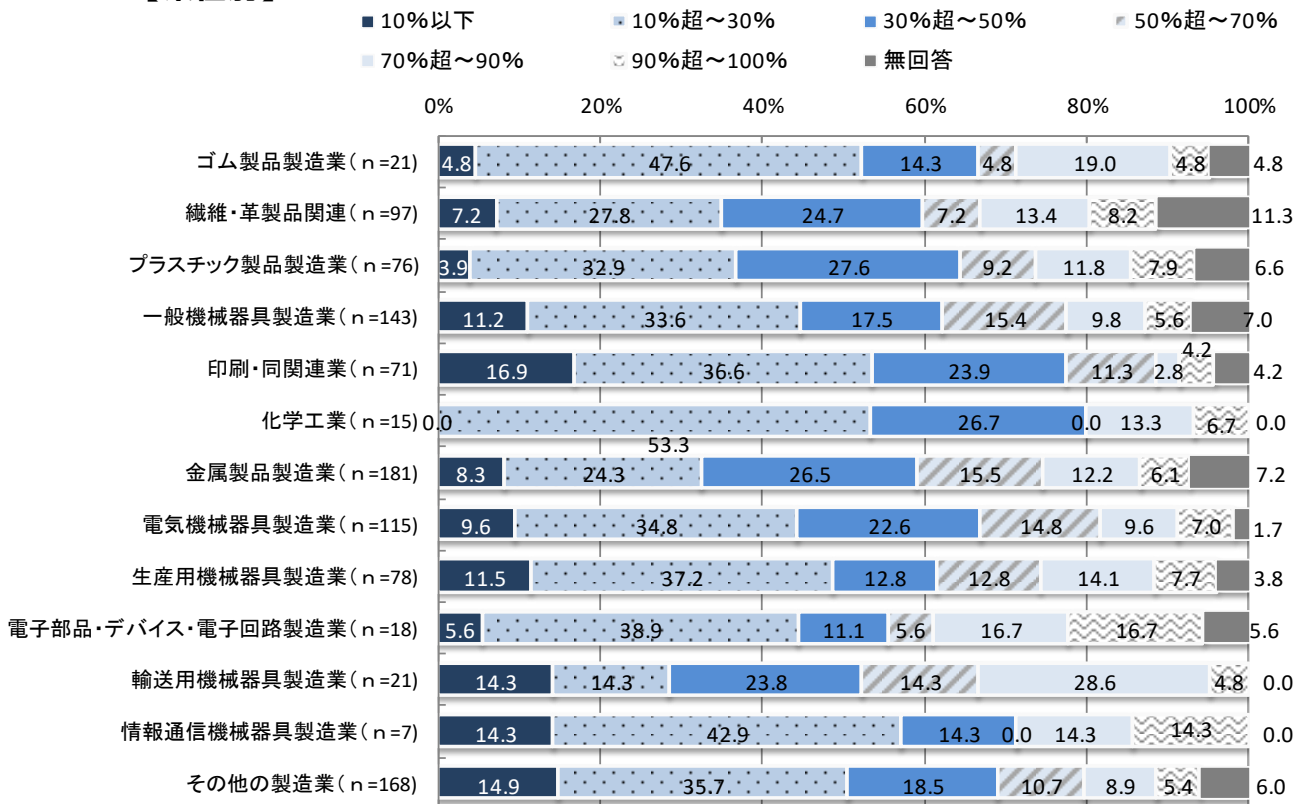
## 1 主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度

- 取引のうち、主要取引先（取引金額が最も多い先）に対する依存度は、「10%超～30%」が32.7%、「30%超～50%」が21.4%を占める。依存度が「50%を超える」企業の比率は29.7%を占めている。
- 業種別で、主要取引先に対する依存度をみると、印刷・同関連業では、依存度が50%超の比率が2割を下回っており、他の業種と比較して依存度が低い。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が少ない企業、資本金額が小さい企業ほど、主要取引先への依存度が高い傾向がみられる。

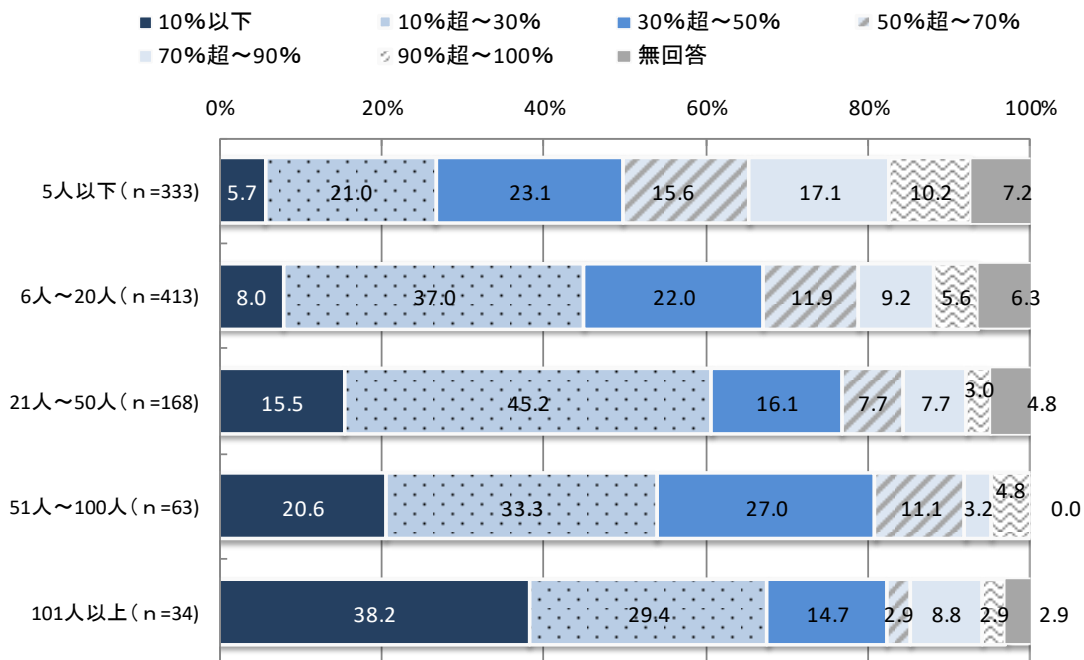
#### 【全体】



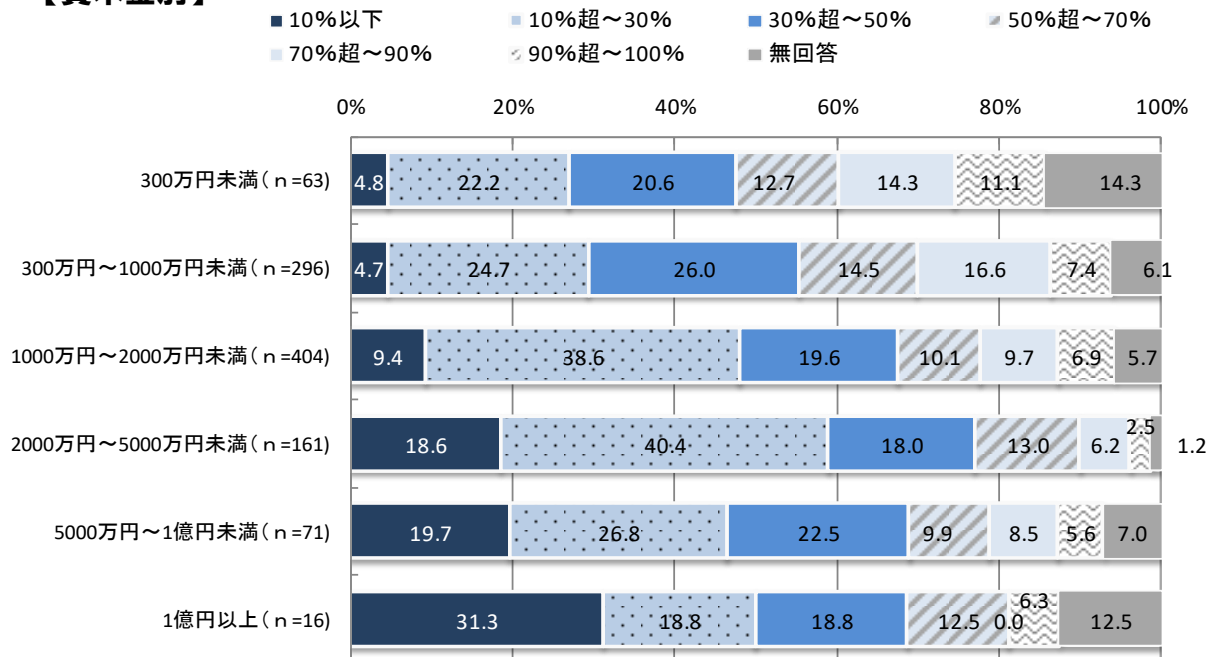
#### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】

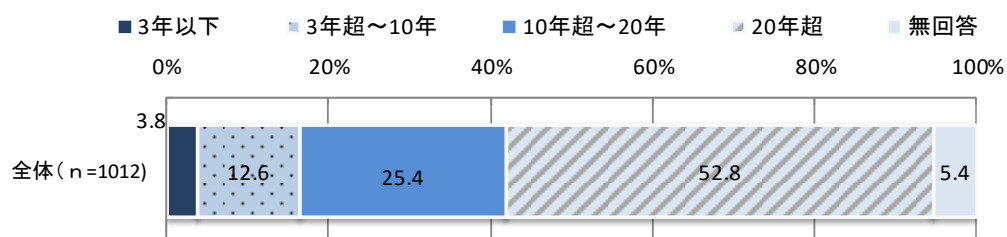




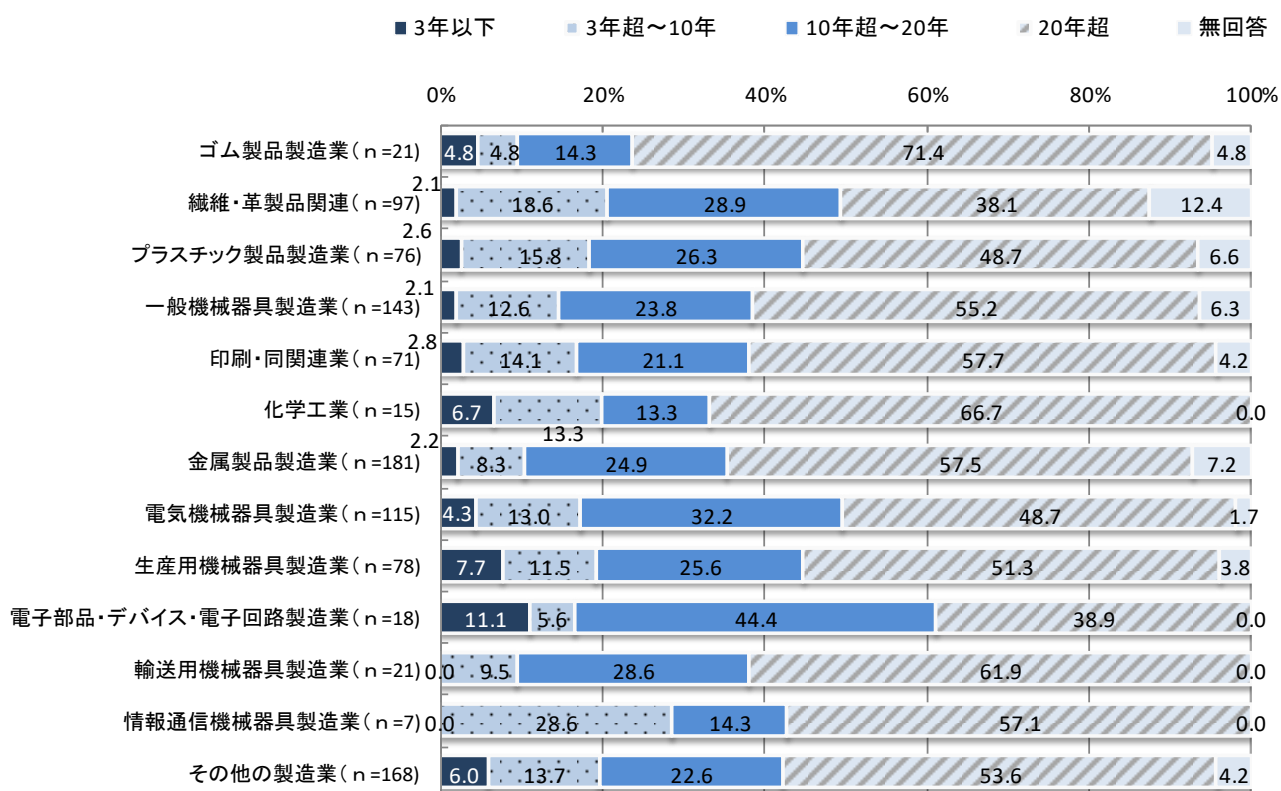
## 2 主要取引先との取引年数

- 主要取引先との取引年数は、「20年超」が52.8%を占める。「10年超～20年」(25.4%)を合わせると78.2%を占めている。
- 業種別でみると、繊維・皮製品関連では、取引年数が「10年以下」の比率が20.6%となっており、他の業種と比較してやや取引年数が短い比率が高い。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が多い企業、資本金額が大きい企業ほど「20年超」の比率が高い傾向が見られる。

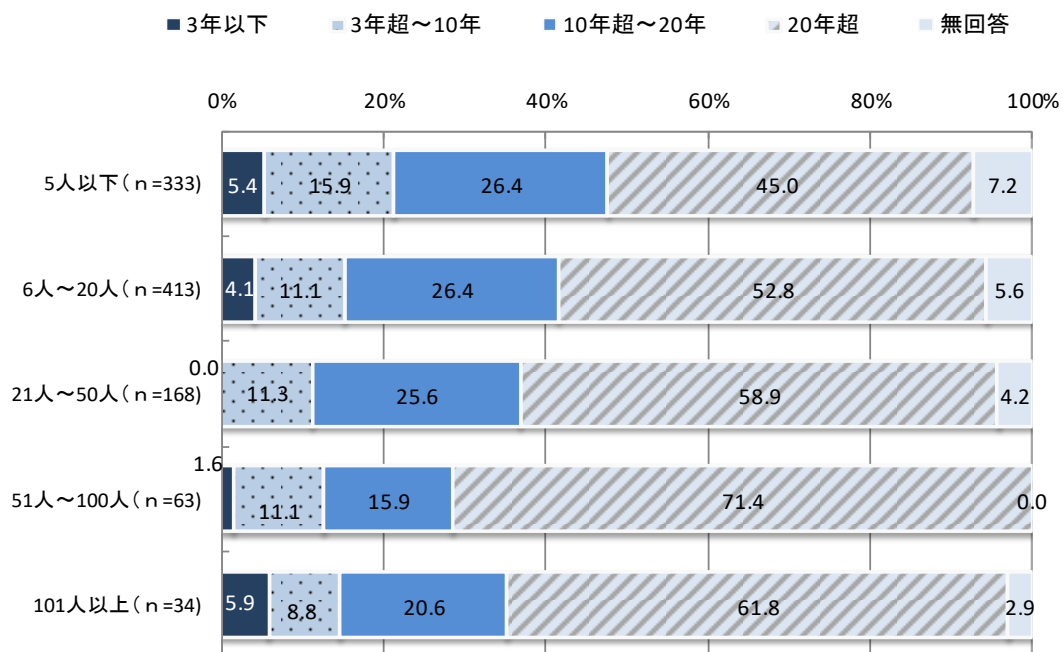
### 【全体】



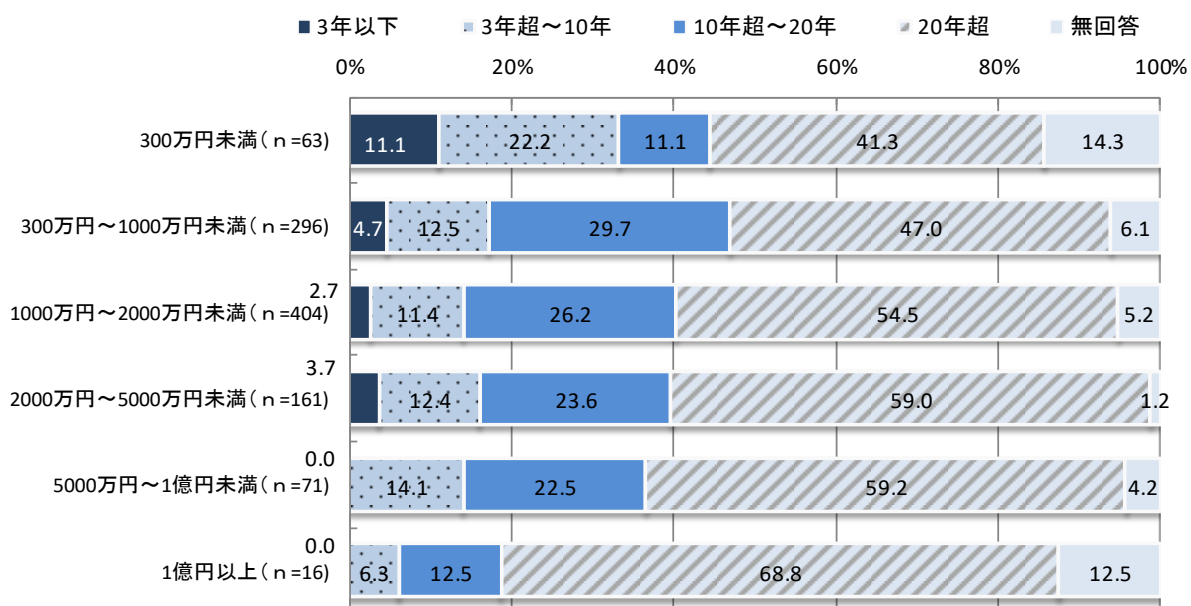
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】



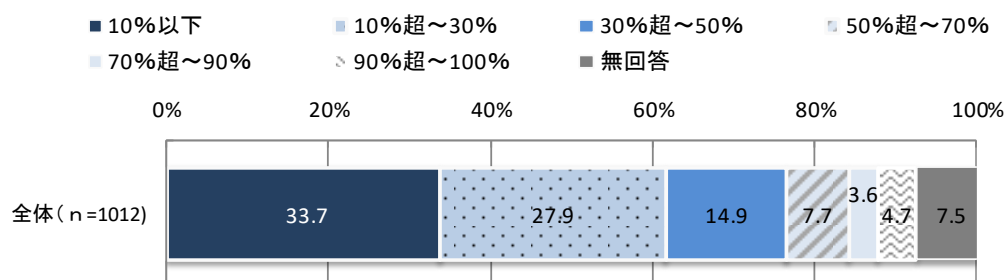
### 3 取引のうち、下請業者に委託する割合（外注依存度）

■取引のうち、下請業者に委託する割合（外注依存度）は、「10%以下」が33.7%、「10%超～30%」が27.9%となり、30%以下で61.6%を占めている。一方で、外注依存度が50%超の比率は16.0%を占めている。

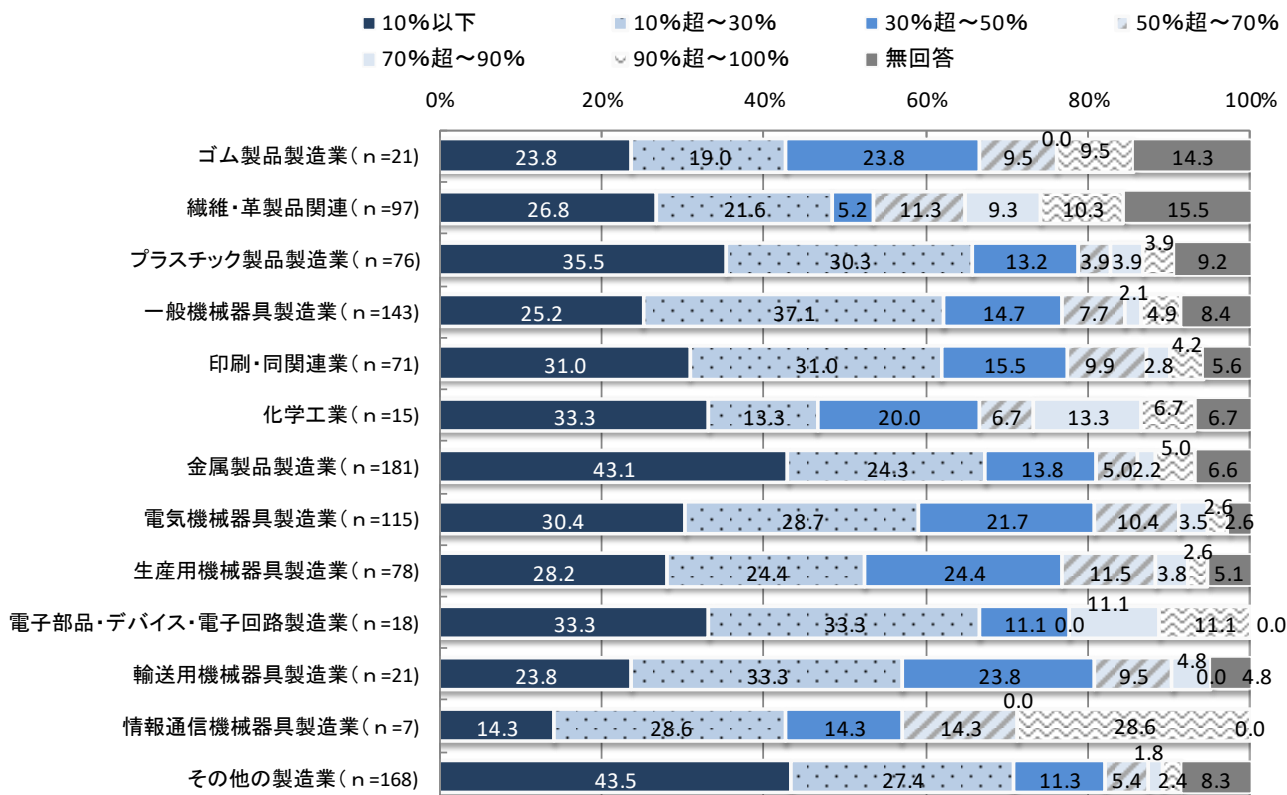
■業種別でみると、外注依存度が50%超の比率が高いのは、繊維・革製品関連（30.9%）となっている。一方で、外注先依存度が30%以下の比率が高いのは、その他の製造業（70.8%）、金属製品製造業（67.4%）、プラスチック製品製造業（65.8%）、一般機械器具製造業（62.2%）、印刷・同関連業（62.0%）となっている。

■従業員数別で外注依存度の傾向に大きな傾向の違いは見られないが、資本金別でみると、資本金が小さい企業ほど、外注先依存度が10%以下の比率が高い（依存度が低い企業が多い）。

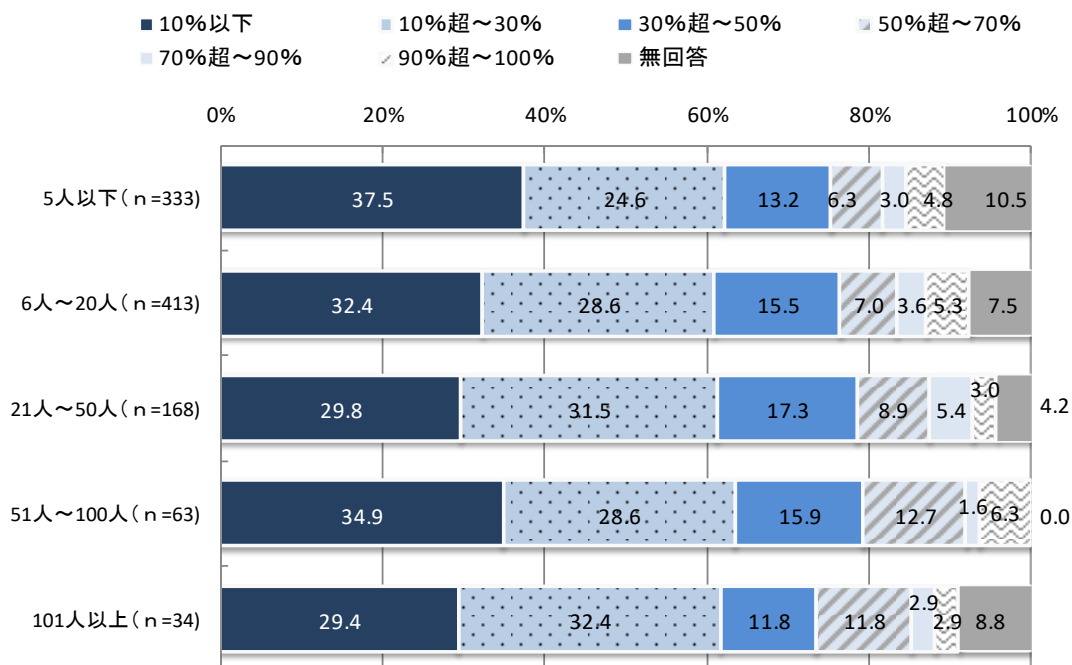
#### 【全体】



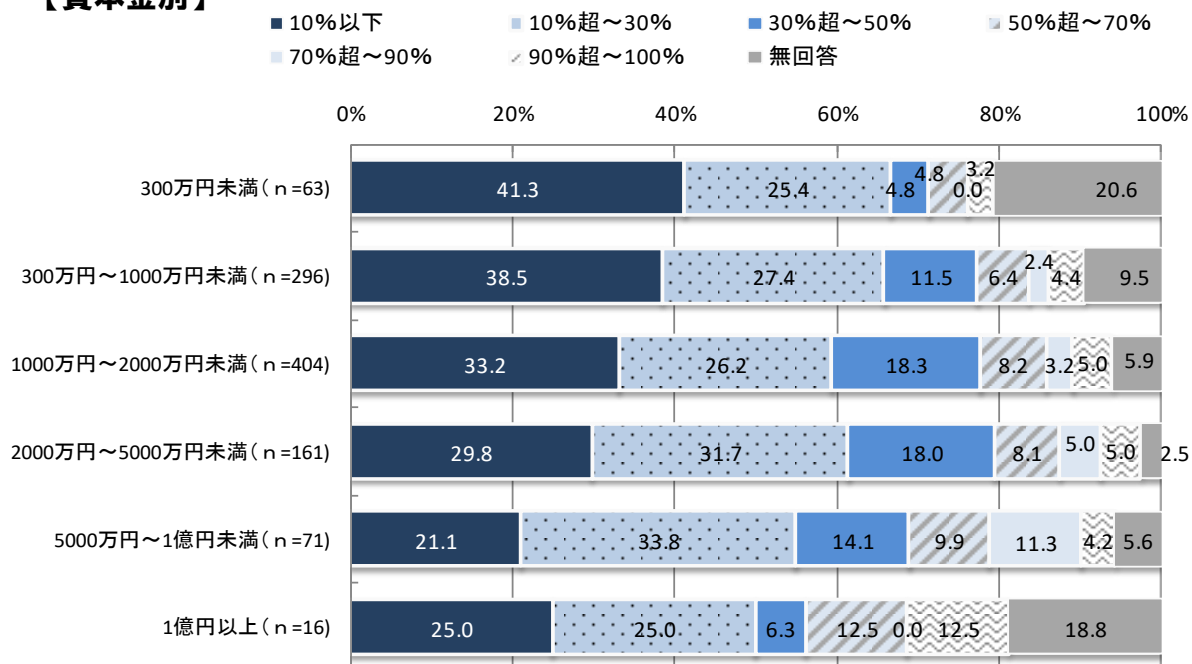
#### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】



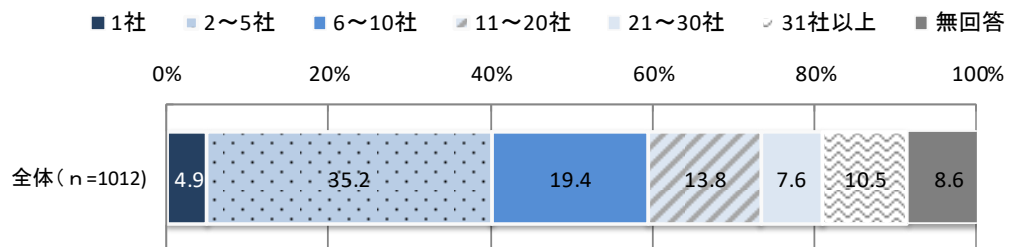
## 4 貴社（事業所）の現在の外注先数

■外注先数は、「1社」が4.9%、「2～5社」が35.2%、「6～10社」が19.4%、「11～20社」が13.8%、「21～30社」が7.6%、「31社以上」が10.5%で、「10社以下」の割合が59.5%を占めている。

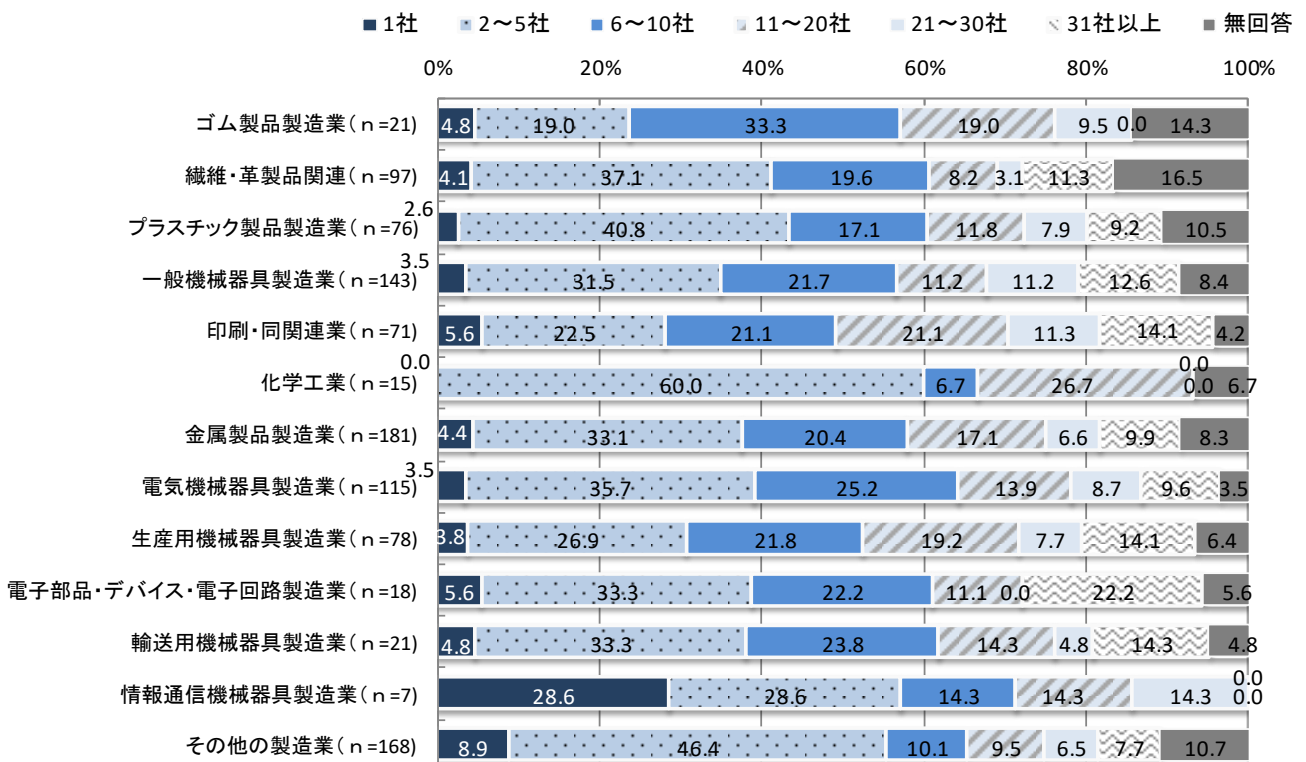
■業種別で「10社以下」の比率をみると、その他製造業（65.5%）、電気機械器具製造業（64.3%）、繊維・革製品関連（60.8%）、「プラスチック製品製造業」（60.5%）が高く、印刷・同関連業（49.3%）が低い。

■従業員数別や資本金別で外注先数をみると、従業員数が少ない企業ほど、また資本金が小さい企業ほど、外注先数が少ない企業の比率が高い傾向が見られる。

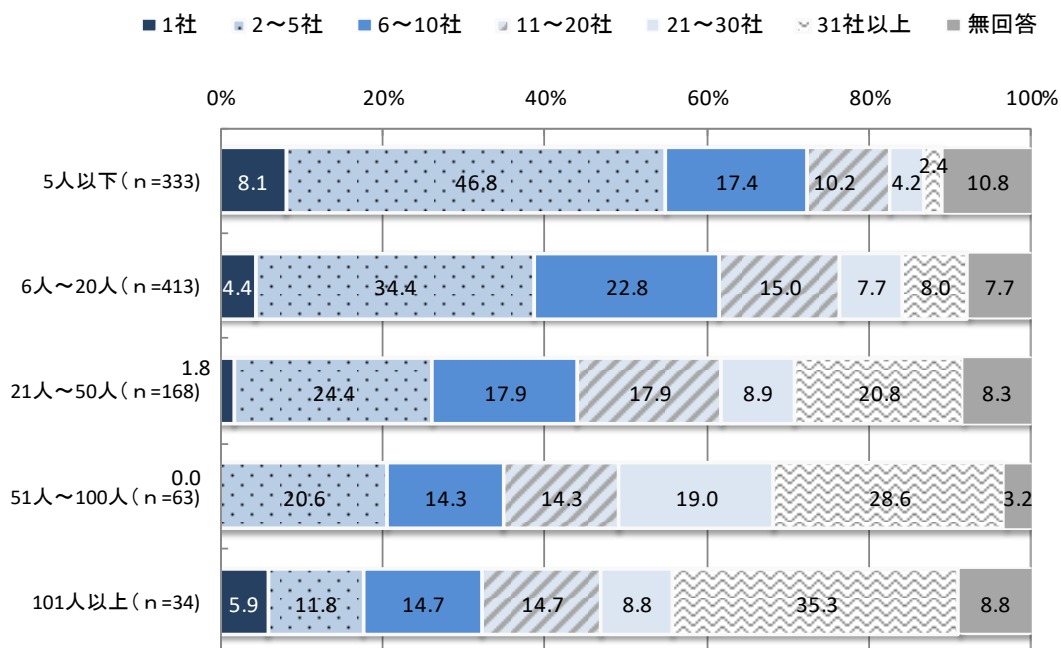
### 【全体】



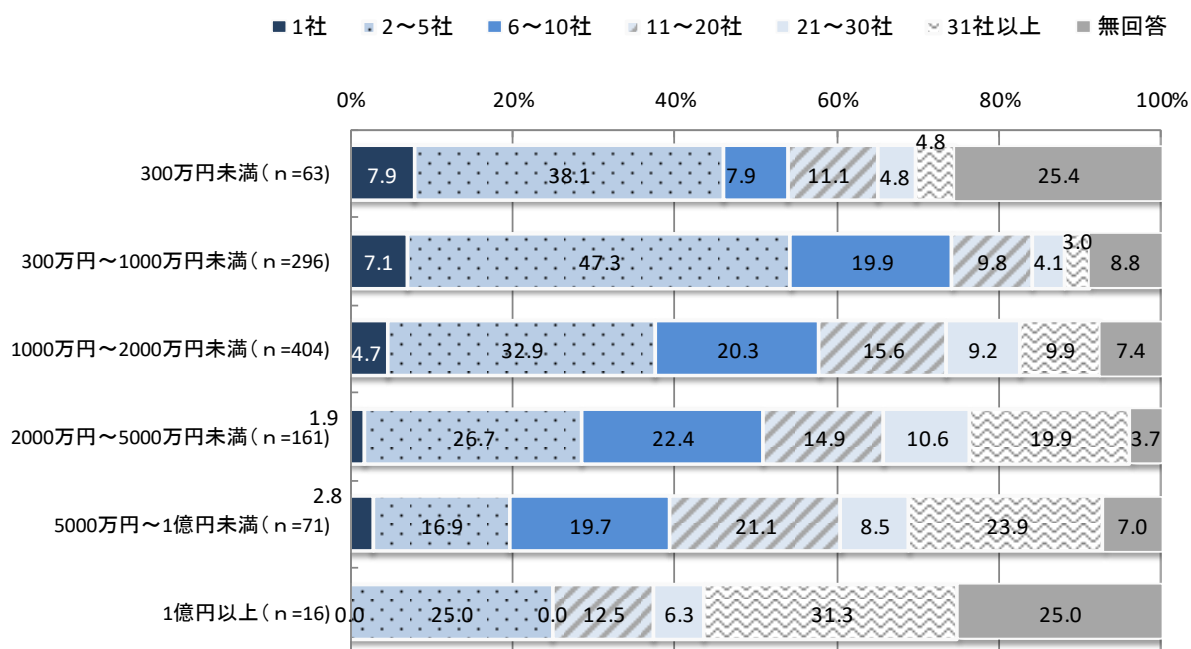
### 【業種別】



## 【従業員数別】



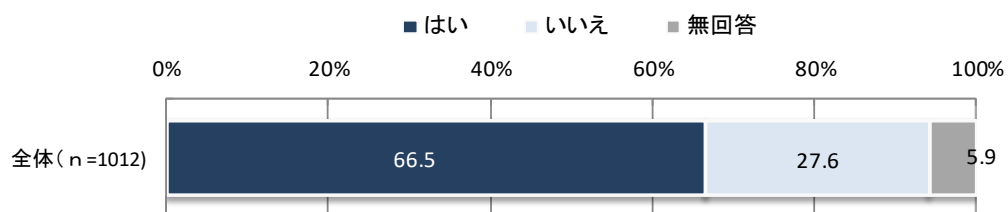
## 【資本金別】



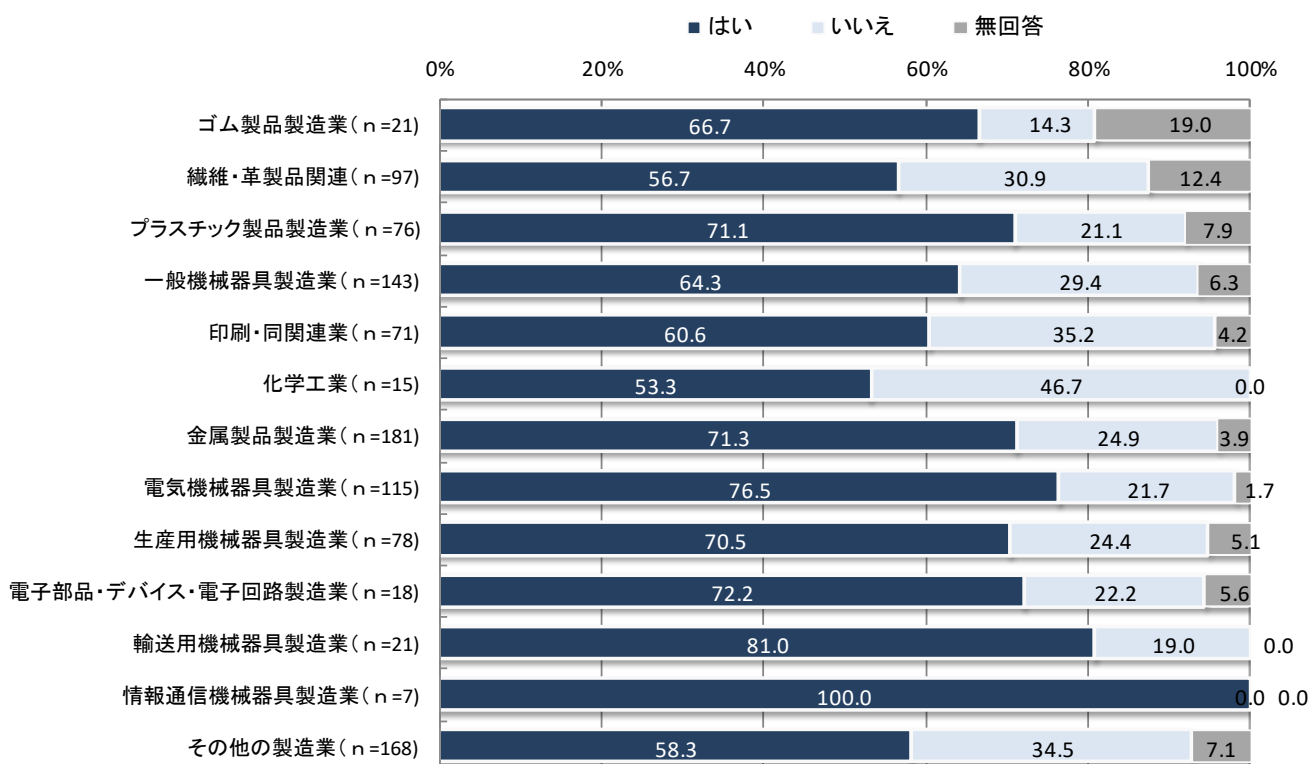
## 5 「下請代金支払遅延等防止法」の認知状況

- 「下請代金支払遅延等防止法」を知っているかを尋ねたところ、「はい」（知っている）が66.5%、「いいえ」（知らない）が27.6%となった。
- 業種別でみると、電気機械器具製造業では、「はい」（知っている）の比率が、76.5%と他の業種と比較して高い。一方、繊維・革製品関連では「はい」（知っている）が56.7%に留まり、他の業種と比較して低い。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が少ない企業ほど、また資本金が小さい企業ほど、「はい」（知っている）の比率が低い傾向が見られる。

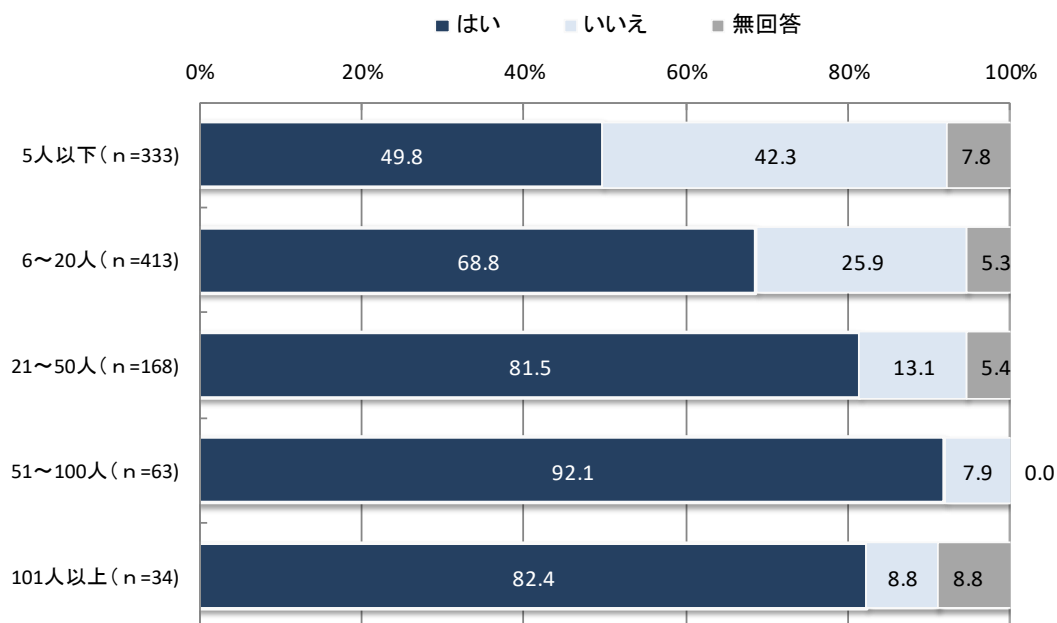
### 【全体】



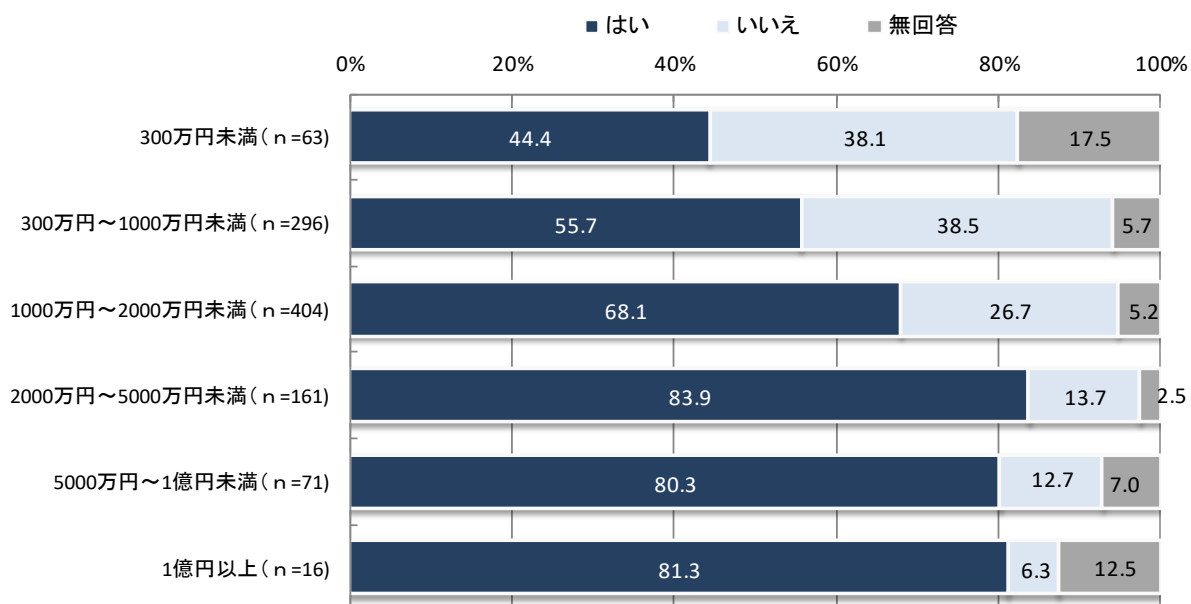
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】

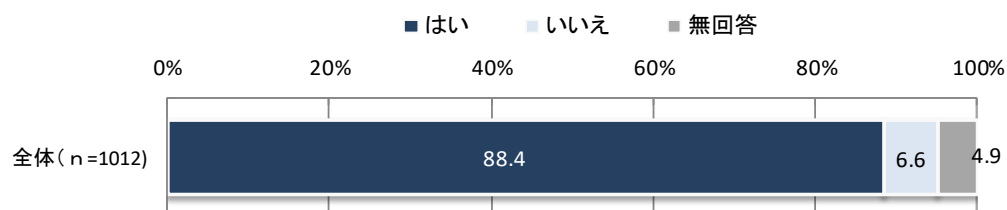




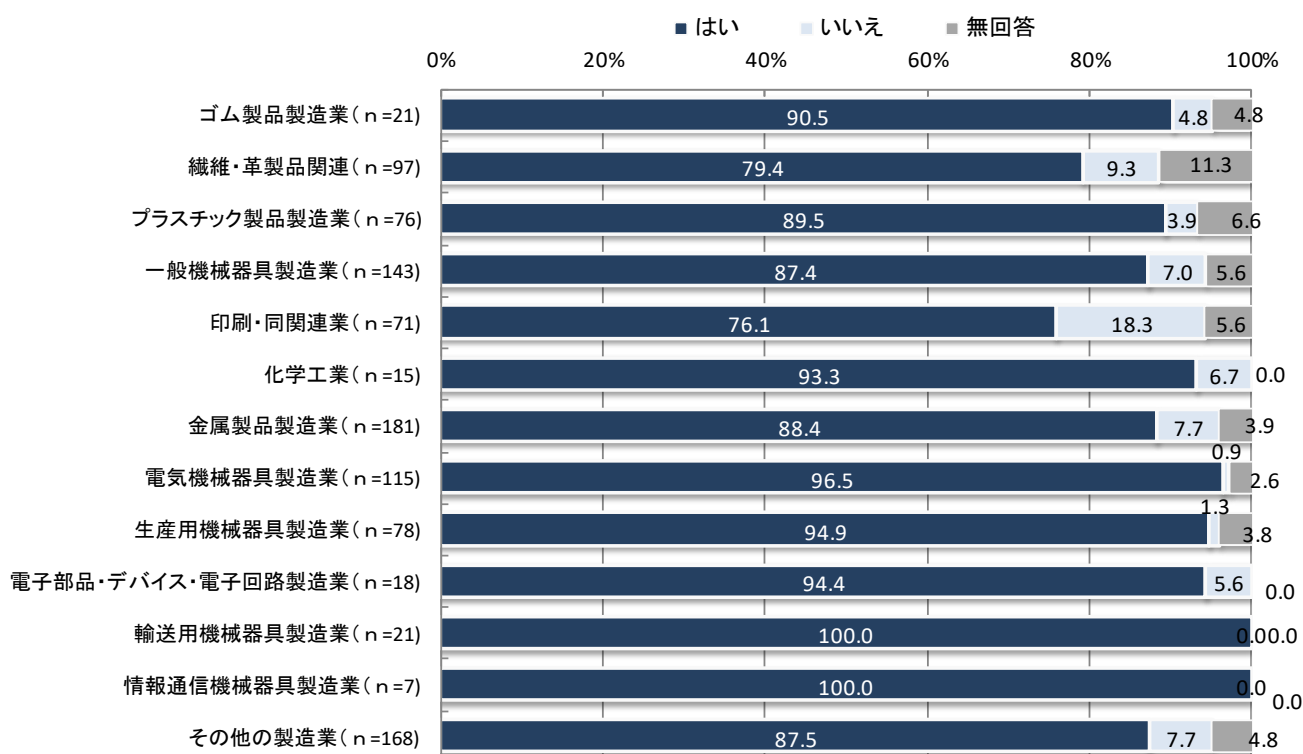
## 6 通常の取引における注文書等の書面の取り交わし状況

- 通常取引で注文書等の書面（メール、FAX等の電磁的方法を含む）を取り交わしているかを尋ねたところ、「はい」が88.4%、「いいえ」が6.6%となった。
- 業種別でみると、「いいえ」と回答した企業の割合が、印刷・同関連業（18.3%）で唯一1割を超えている。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が50人以下、資本金が1,000万円未満など、企業規模が小さい企業は、「いいえ」の比率がやや高い傾向が見られる。

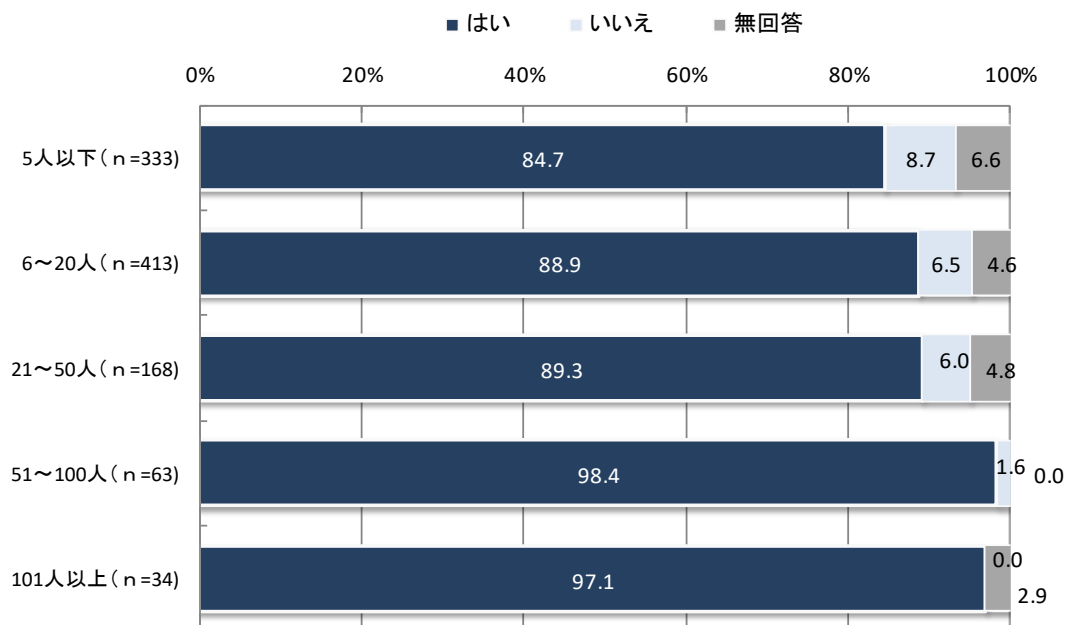
### 【全体】



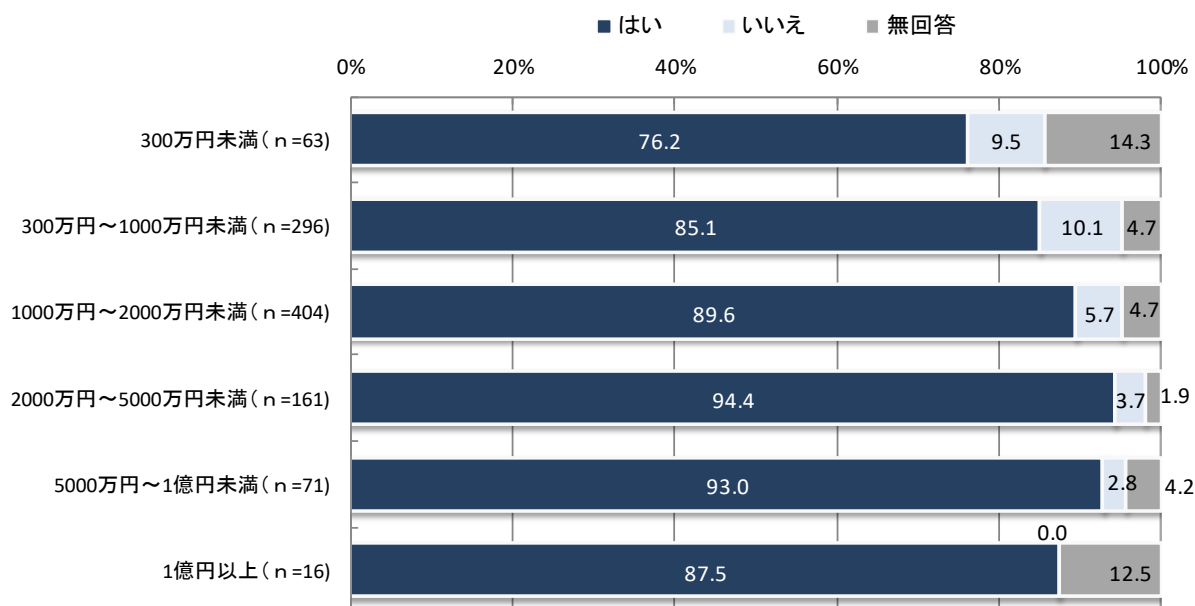
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】



## 7 得意先（発注元企業）からの代金受取方法

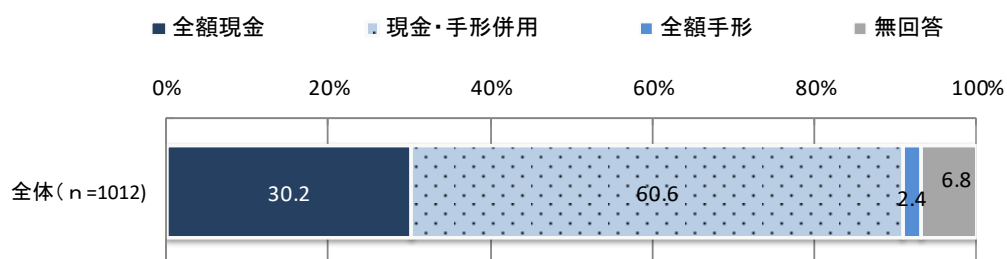
■得意先（発注元企業）からの代金受取方法を平均するとどのようになっているかを尋ねたところ、「全額現金」が30.2%、「現金・手形」が60.6%、「全額手形」が2.4%となった。手形が含まれるケースは63.0%を占めている。

■業種別でみると、「全額現金」の比率が高いのは、繊維・革製品関連（40.2%）となっている。

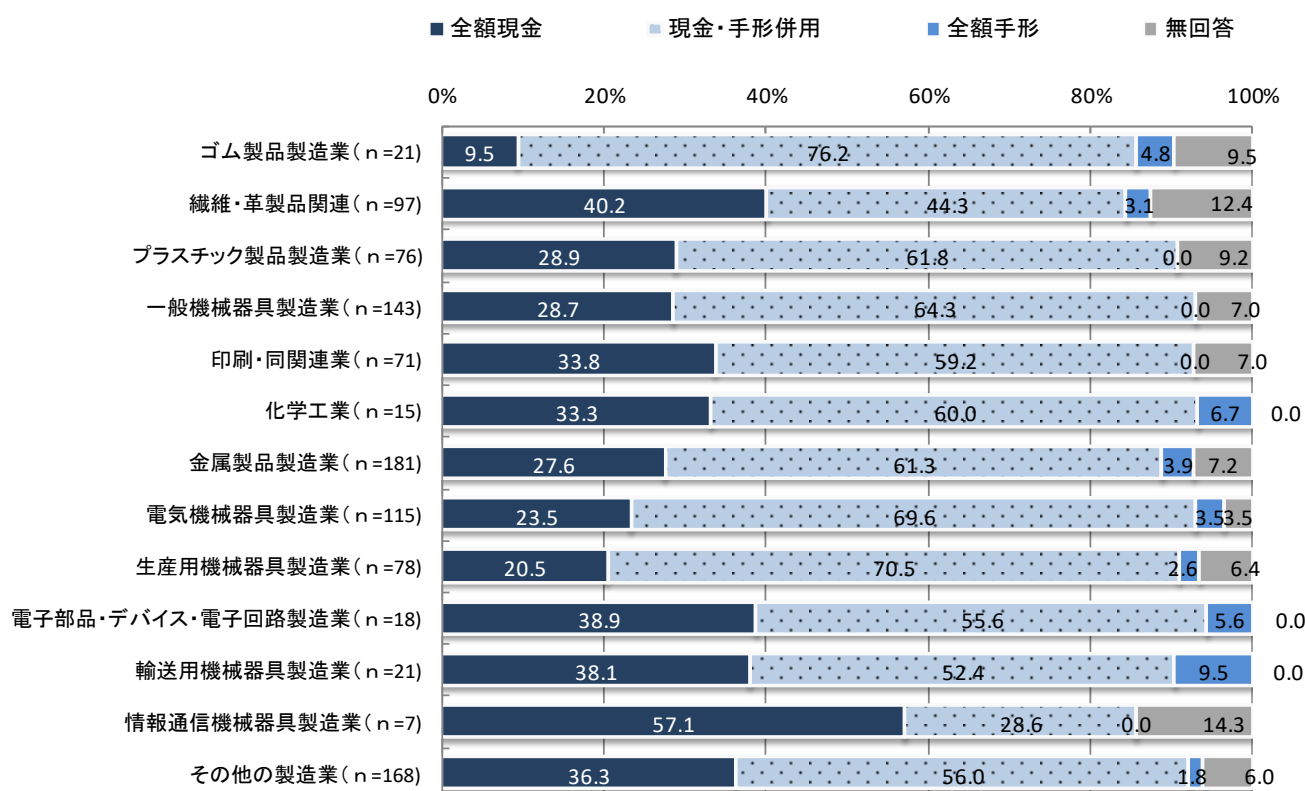
■従業員数別では従業員数が少ない企業ほど「全額現金」の比率が高い傾向が見られ、5人以下の企業では「全額現金」の比率が41.1%となっている。

■資本金別でみると、資本金が小さい企業ほど「全額現金」の比率が高い。

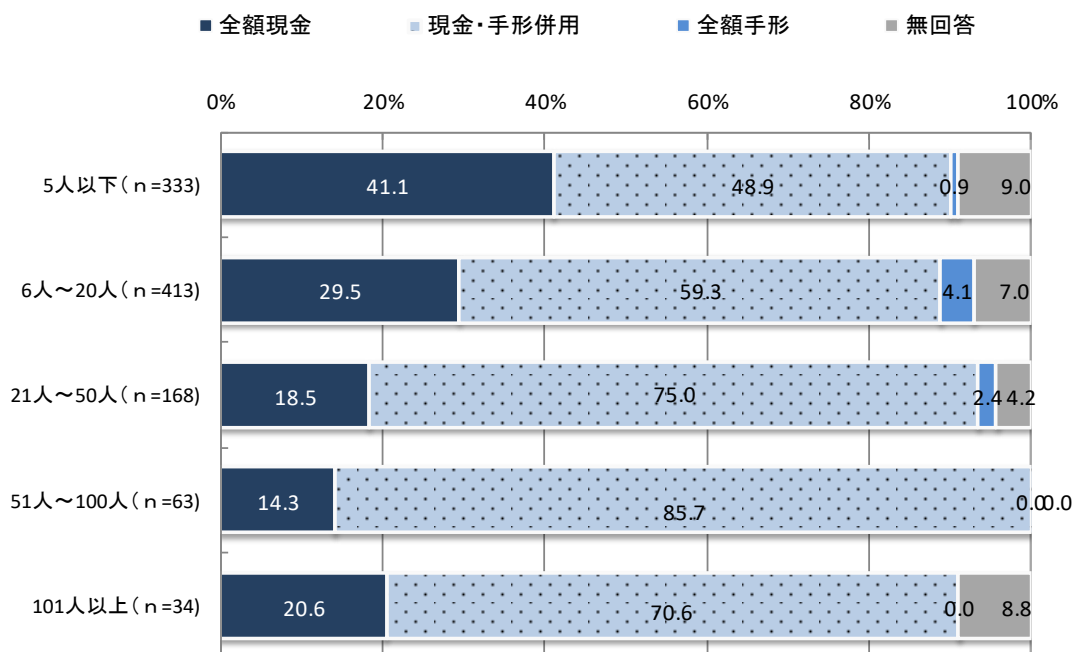
### 【全体】



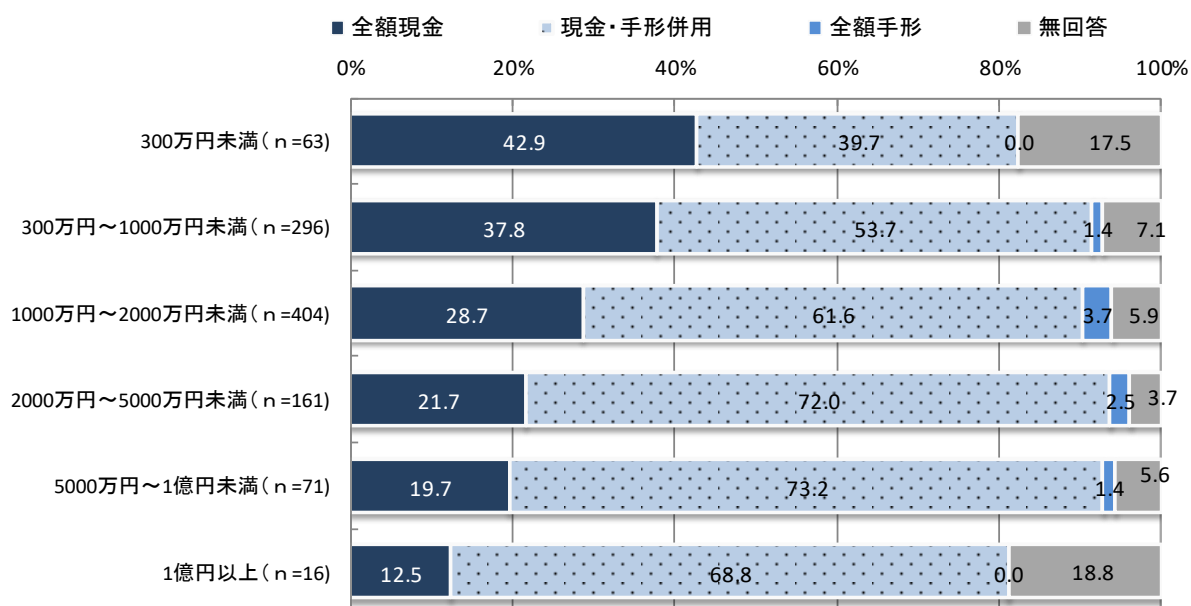
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】

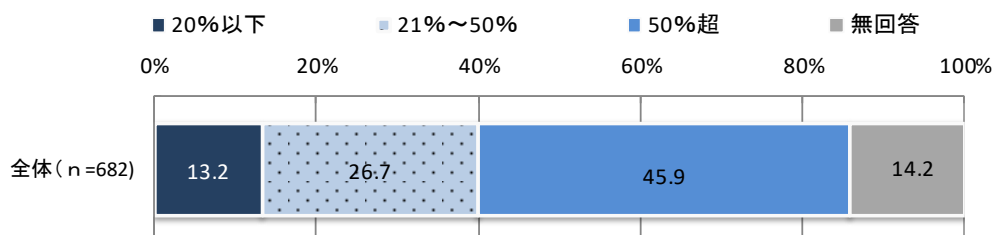


## 7-1 現金・手形併用の企業の現金割合

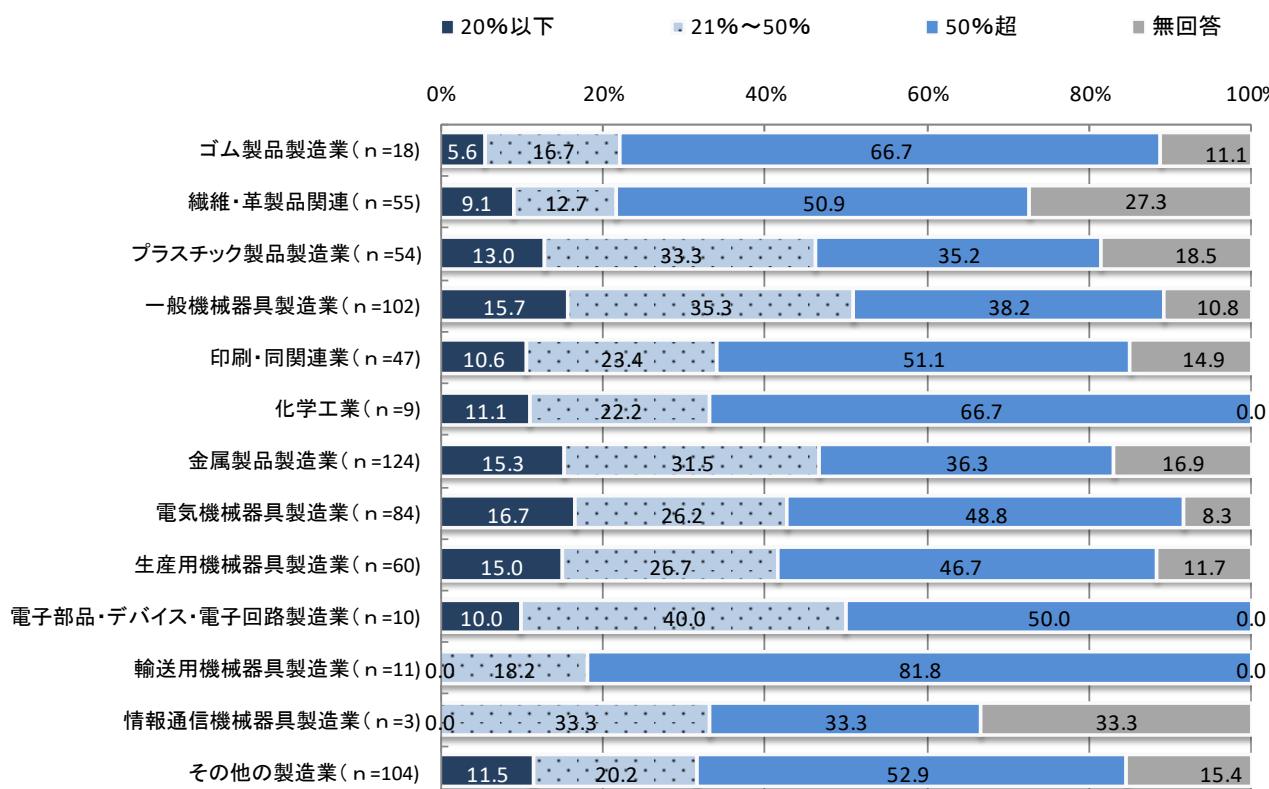
■得意先（発注元企業）からの代金受取方法で「現金・手形併用」と回答した企業（682社）に対して、現金割合を尋ねたところ「50%超」が45.9%、「21~50%」が26.7%、「20%以下」が13.2%となった。

■業種別では、その他の製造業（52.9%）、印刷・同関連業（51.1%）、繊維・革製品関連（50.9%）では現金割合が「50%超」の比率がやや高い。

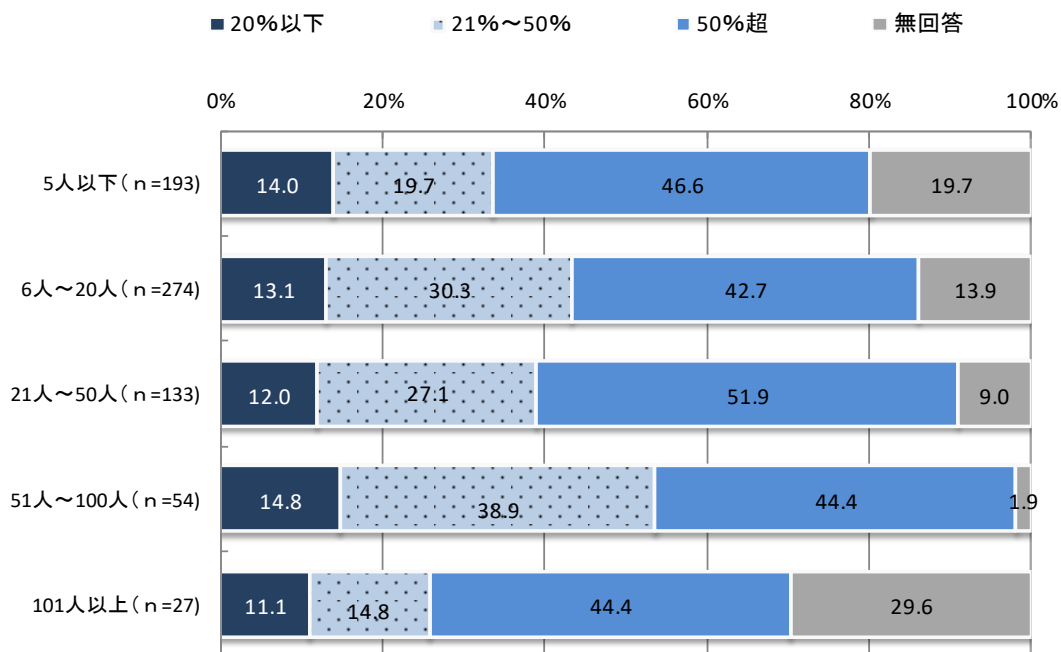
### 【全体】



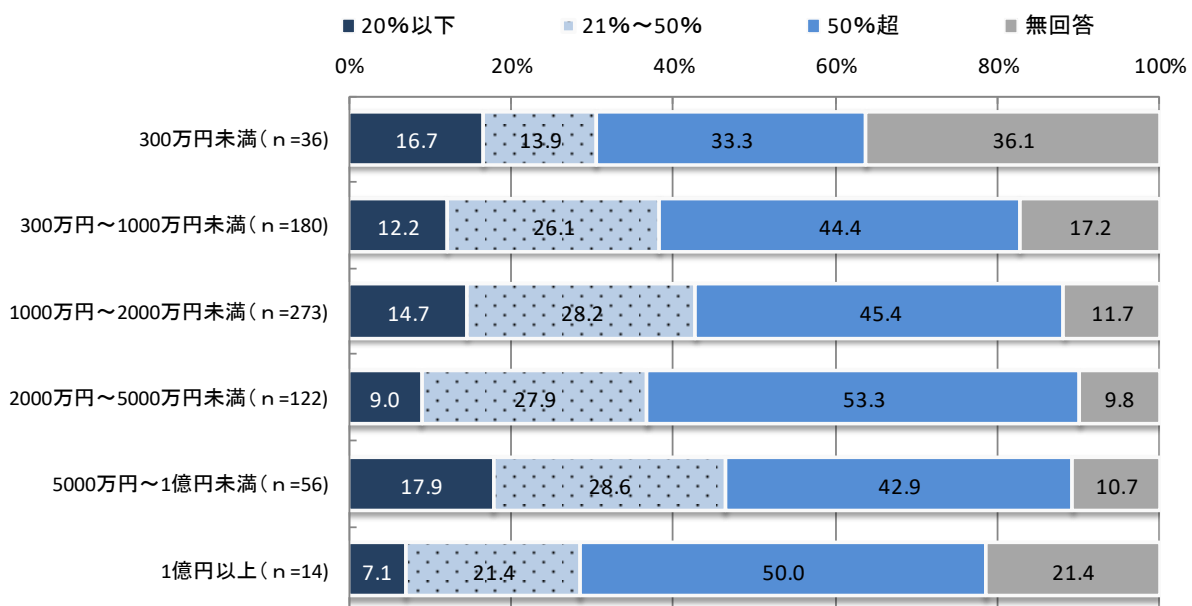
### 【業種別】



## 【従業員数別】



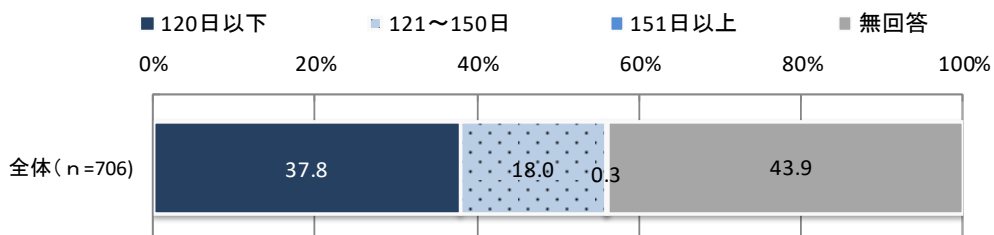
## 【資本金別】



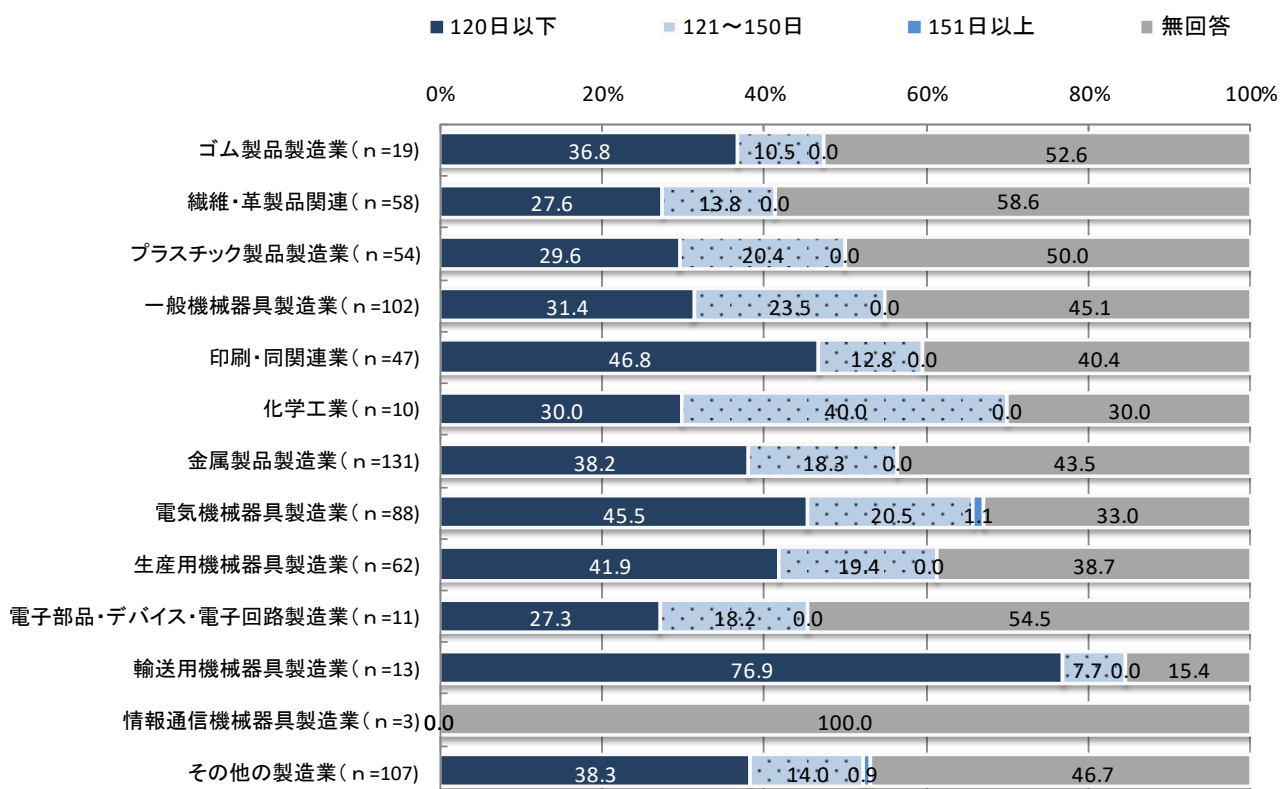
## 7-2 現金・手形併用／全額手形の企業の手形サイト

■得意先（発注元企業）からの代金受取方法で「現金・手形併用」「全額手形」と回答した企業（706社）に対して、手形サイトを尋ねたところ、「120日以下」が37.8%、「121～150日」が18.0%となっている。

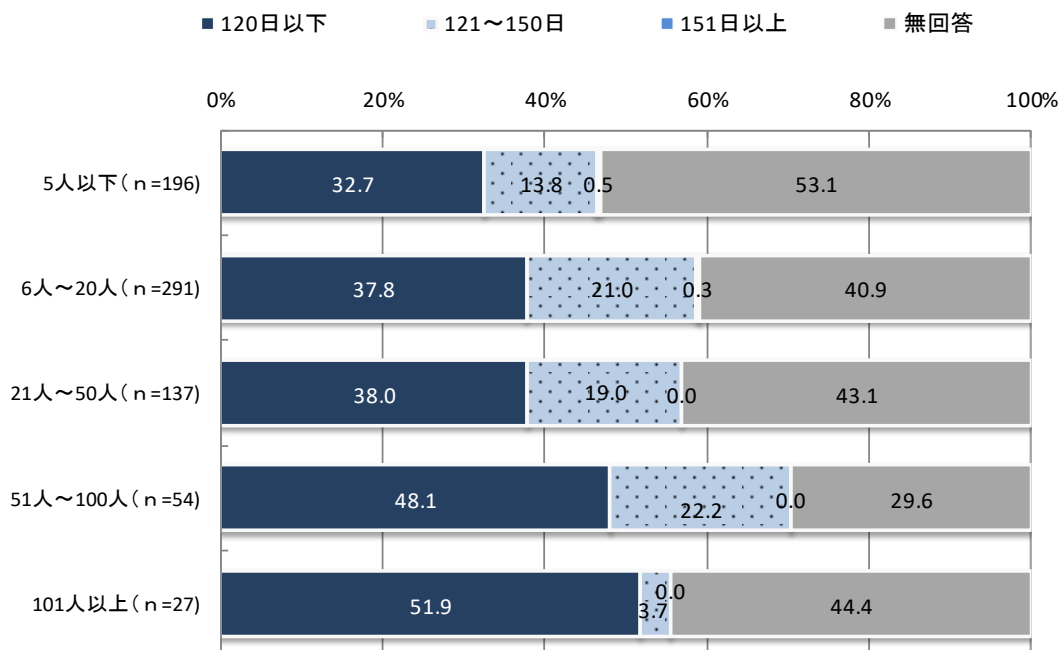
### 【全体】



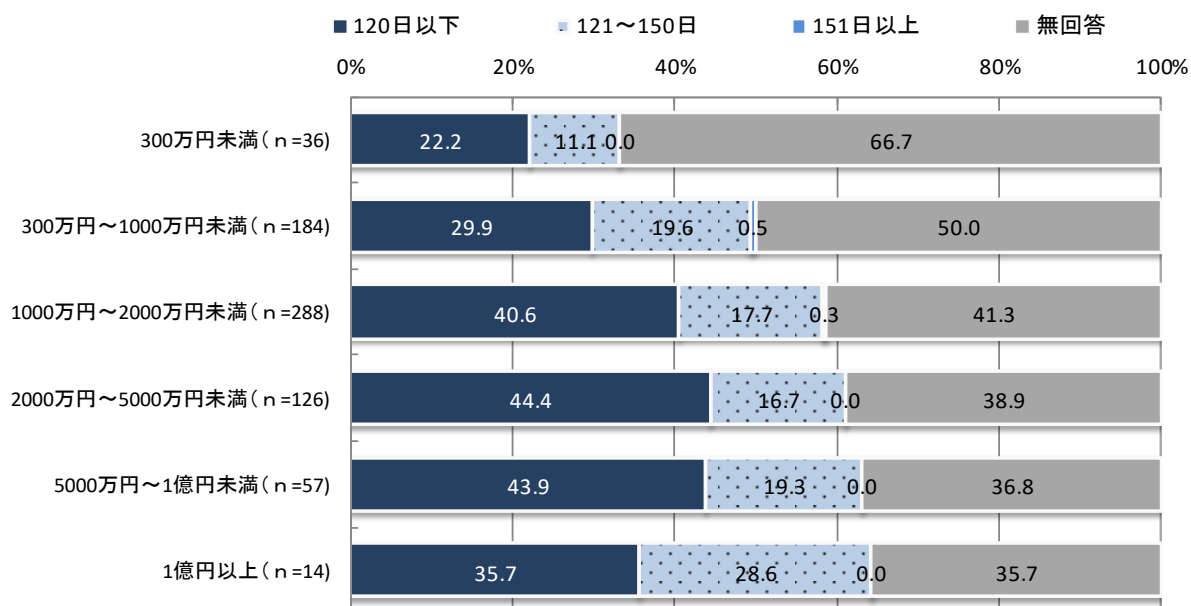
### 【業種別】



## 【従業員数別】



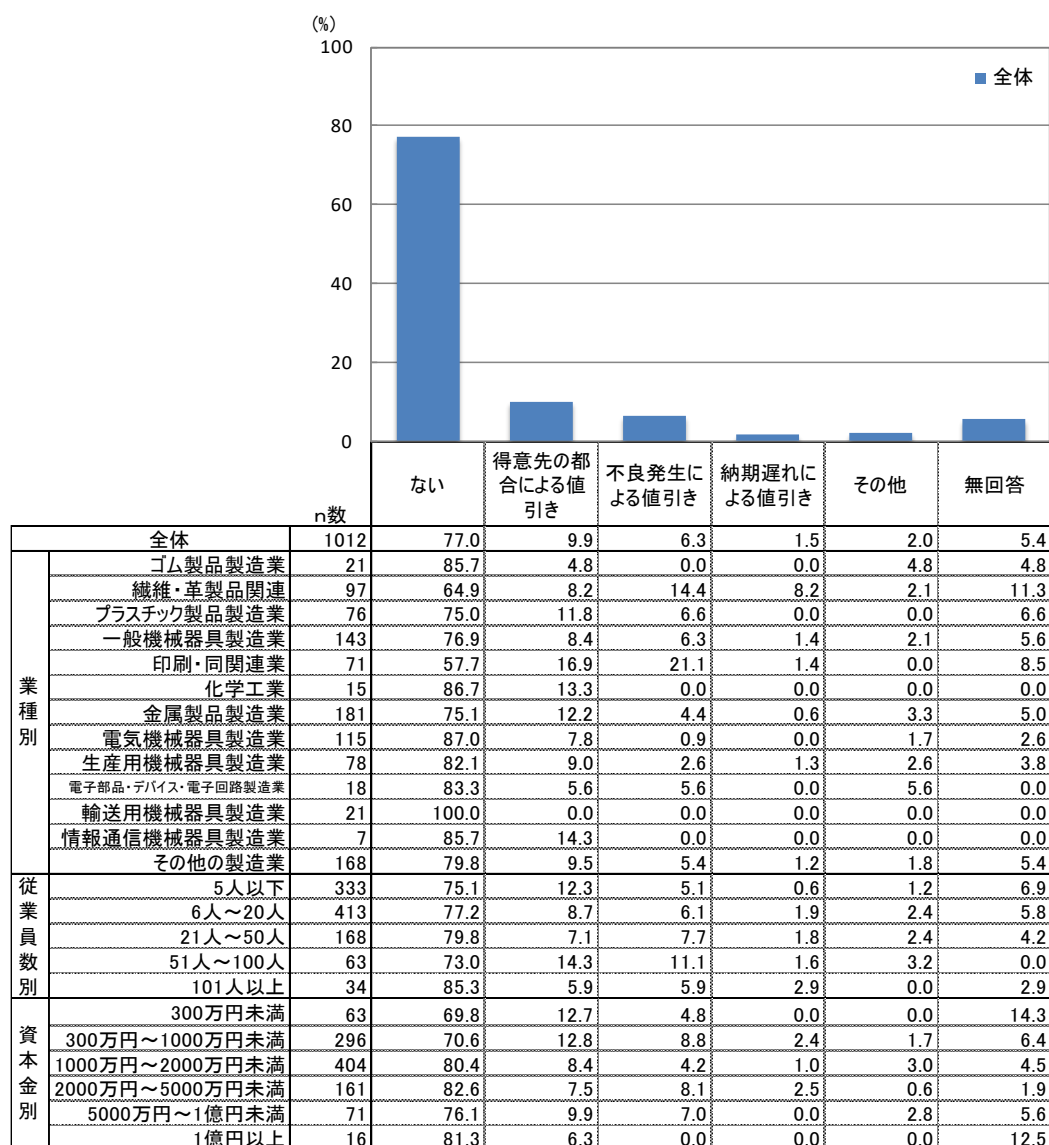
## 【資本金別】





## 8 得意先との取引で受注単価が後日変更になることはあるか

- 得意先（発注元企業）との取引で受注単価が後日変更になることがあるかを尋ねたところ、「ない」が77.0%を占めた。「ある」と回答した企業の具体的な内容は、「得意先の都合による値引き」（9.9%）、「不良発生による値引き」（6.3%）などとなっている。
- 業種別で「ない」の比率を見ると、印刷・同関連業（57.7%）や繊維・皮製品関連（64.9%）で低い（他の業種と比較して受注単価が後日変更になった割合が高い）。
- 資本金別でみると、300万円未満の企業では「ない」が69.8%と低く、受注単価が後日変更になった割合が高くなっている。



## 8 得意先との取引で受注単価が後日変更になることはあるか

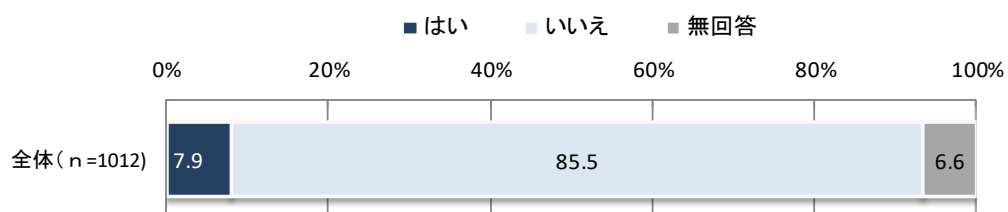
### 【その他の回答内容】

- ・1回だけありました。客先の気分のようなのです。
- ・ロット数の減少、受注間隔が開いているため再見積りによる単価変更
- ・開発部門で受注(注文書)出るが、後日部署(購買等)変更され値引や歩引きなど後出しの要求が出る。
- ・基本はないが値下げ依頼は時々ある
- ・基本的に「ない」ですが、不良等で相殺などは生じます
- ・原材料の値上がりに対し、単価の改定をしていただけない
- ・原料の高騰
- ・材料の値上げの時
- ・材料値上げによる再見積り
- ・作業が追加になったり、単価見直しの為
- ・仕様変更による
- ・仕様変更のみ
- ・受注後設計変更による。受注後数量変更による
- ・大きく後日変更 コロナで初めてです
- ・単価の変更はありませんが、このコロナ禍で1年以上集金が滞っている
- ・単価交渉による値上げ
- ・値上げ要請
- ・注文内容変更による単価変更(当社から見積り提出しほぼ受理される。高くなる場合も)
- ・年度ごとみなおし

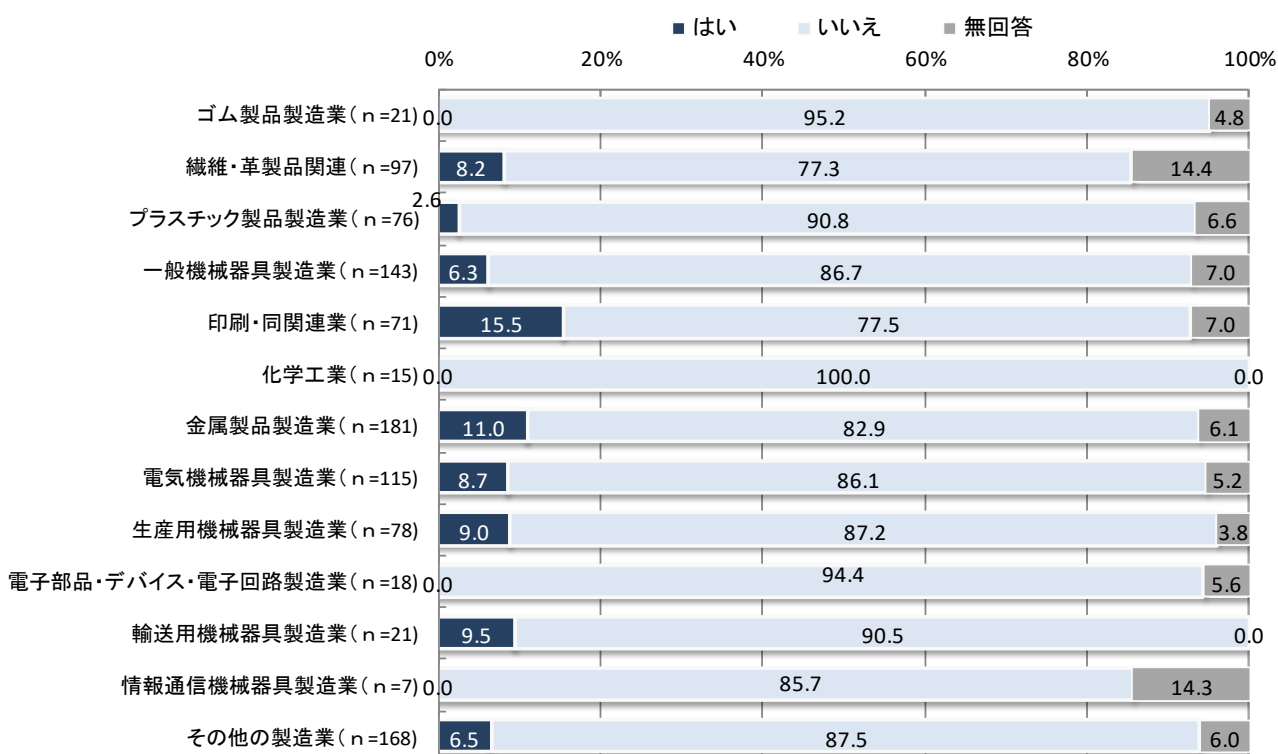
## 9 得意先の働き方改革によって、しわ寄せが生じた経験

- 得意先（発注元企業）との取引で、長時間労働削減等の働き方改革によって、貴社にしわ寄せが生じたことがあるかを尋ねたところ、「はい」が7.9%、「いいえ」が85.5%となった。
- 業種別でみると、印刷・同関連業や金属製品製造業では、「はい」が1割を超えており、他の業種と比較して高い。

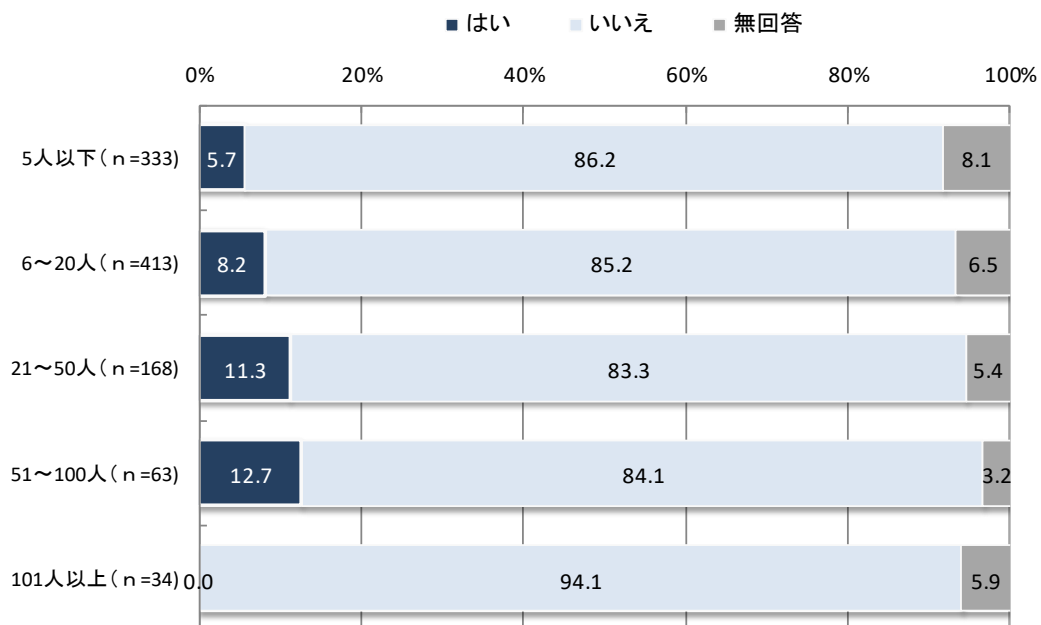
### 【全体】



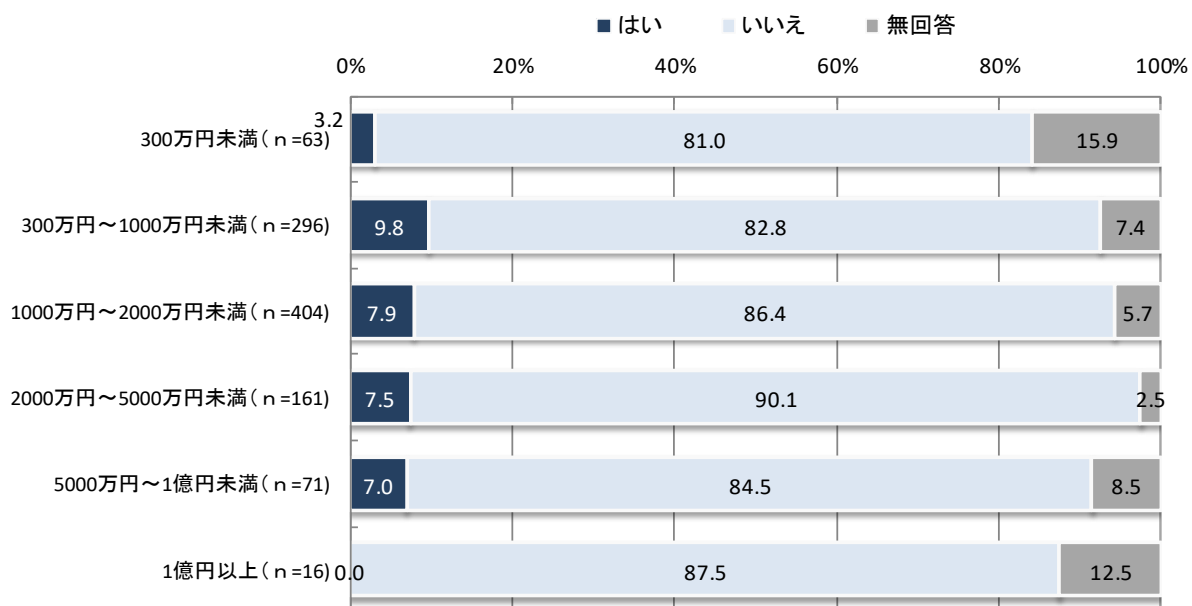
### 【業種別】



## 【従業員数別】



## 【資本金別】



## 9 得意先の働き方改革によって、しわ寄せが生じた経験

### 【「はい」の具体的な内容】

- ・短納期(18件)
- ・適正なコスト支払いを伴わない短納期受注(5件)
- ・急な仕様変更(5件)
- ・納期の前倒し要請(4件)
- ・発注の遅れ(2件)
- ・得意先の労働時間削減問題と若干異なりますが、地域的な災害(台風、停電、地震)、コロナ・インフルエンザ関連、弊社の高齢従業員の癌で長期休養が発生していても、得意先の購買部門からは納期の圧力はある。難しいと回答しても、御社の危機管理の対応が甘いとのことで、零細の下請け側にしわ寄せが発生しています。見積りや打ち合わせ、資料、図面を出せ出せと急かされ出し続けるが、注文まで社内根回し稟議等で時間がかかる割には、発注後は急ぎ対応を要求され、現状は、利益が圧迫されています。電車でも同じように、急ぎの場合は特急料金制度などの加工業でも常識として認知活動を進めていきたいです。下請け法で、自社製品や自社設計品の場合は該当しないことがあるので、下請けの垣根を無くし、発注側と受注側の対等化を進めていきたいので力を貸してほしいです。発注先の資本金が少ない場合の取引は、値引き要求は一切不可など下請けいじめをなくしてほしい。
- ・4M、5M、品質管理の強要
- ・イベント準備を当社スタッフのみで行うことになった
- ・コスト変更なしの1~2日の短納期発注・客先都合により当初のロット数の大中な数量減(ex.100→1個)単価変更はなし
- ・コロナによる受注調整
- ・ほぼすべてが短納期発注の為、素材在庫をかかえ残業で対応。この条件でないと見積りがこない。他の協力会社も同じだと。
- ・回答遅延
- ・季節や六輝によってブレイクダウンをされる
- ・契約にない業務を無償で強要する
- ・契約に基づかない短納期発注
- ・経費節減の為、外注量が少なくなった
- ・見積もりがないため後日単価決め
- ・校了日に先方が帰ってしまい確認してもらえないことがある。〇時に退社するので△時まで提出して欲しい等言われる
- ・仕事を減少させる様な動き
- ・仕事量が増える
- ・仕様変更
- ・仕様変更 納期優先 指定資材が遅れても納期優先の為、当方が残業等で穴埋めする
- ・資材の納期が長くなった
- ・受託が減った
- ・受注後の納期・単価変更
- ・製造業の為、繁忙期による長時間残業等があるので
- ・全体的に短納期の仕事が増えた
- ・棚割作業に無償で参加させられる
- ・発注タイミングのずれ
- ・コロナにより客先のリモートワーク等
- ・追加の加工費用が払ってもらえなかった
- ・店頭売上を確認後、即発注即納品を求められる
- ・転注

## 9 得意先の働き方改革によって、しわ寄せが生じた経験

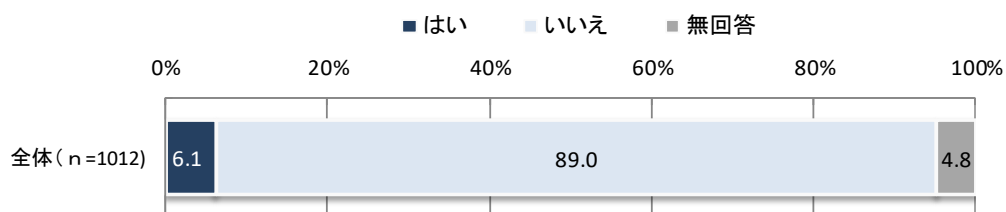
### 【「はい」の具体的な内容】

- ・当社への発注先は中間業者が多数である為、納期は一般的である
- ・働き方改革により得意先業務遅延で短納期発注になる。又は設計遅れによって短納期になる
- ・納期があるため
- ・納期が変わらずエンドユーザーからの出図が遅れる。在宅勤務の影響も大きい。設計変更すると連絡後出図されない。自動車系エンドユーザーは注文確定前にDR(全型構想)の提示解説(=技術流出)を求められる。=下請法に引っかかるのではないかと考えているが、対応しないと検討から外される。令和3年1月の話です
- ・配送センター変更の為、配送費のコスト増が発生した
- ・発注サイクルの長期化で予定していた案件が納期が後々になる
- ・発注の打ち合わせが遅れる
- ・発注の遅れによる為、納期遵守の為
- ・発注元が、仕事をしてても売上が上がらないとのこと。令和2年11~12月・令和3年に入っても仕事は全然入っていません
- ・発注数減少し併せて単価変更
- ・発注忘れによる短納期
- ・品質制度の設定。以前は無かったが設定後知らされず返品等を繰り返される
- ・物理的不可な納期や単価
- ・予定変更で短納期
- ・連絡がつきにくいことが多くなりました

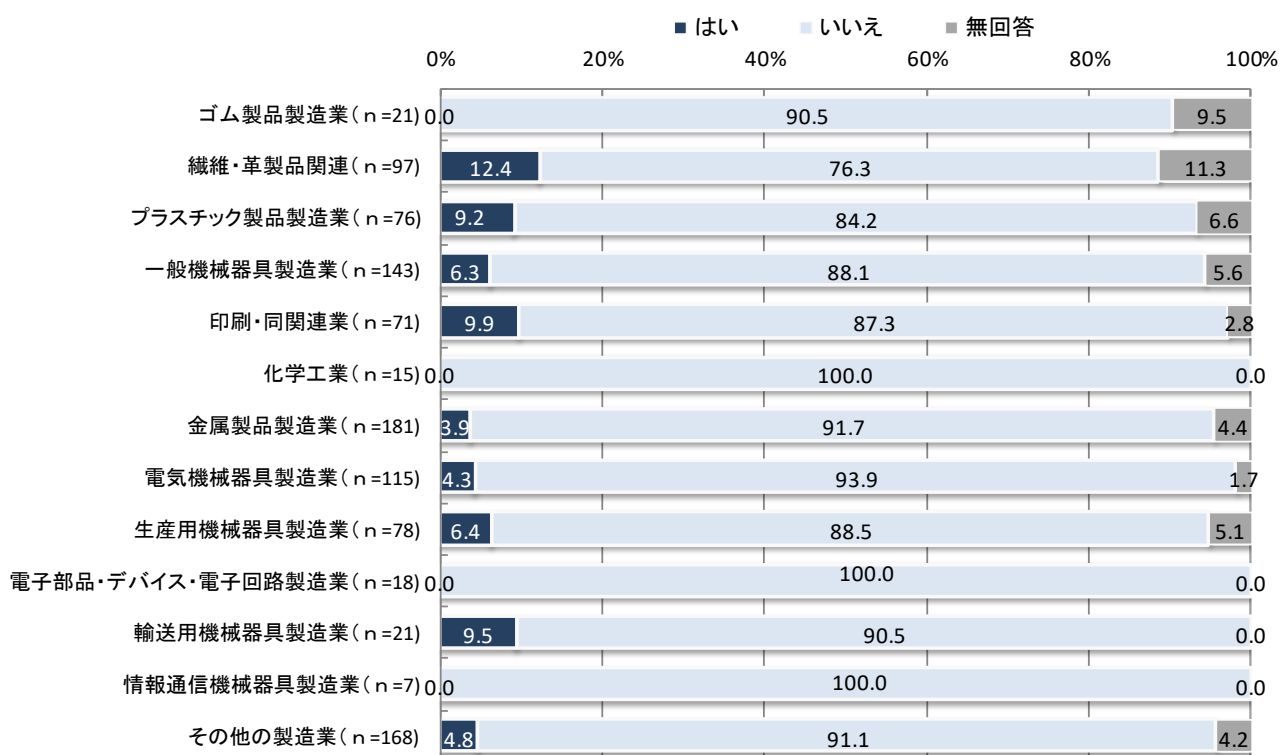
## 10 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件を変更されたことはあるか

- 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件を変更されたことがあるかを尋ねたところ、「はい」が6.1%、「いいえ」が89.0%となった。
- 業種別でみると、繊維・皮製品連業では、「はい」が12.4%で、唯一1割を超えている。

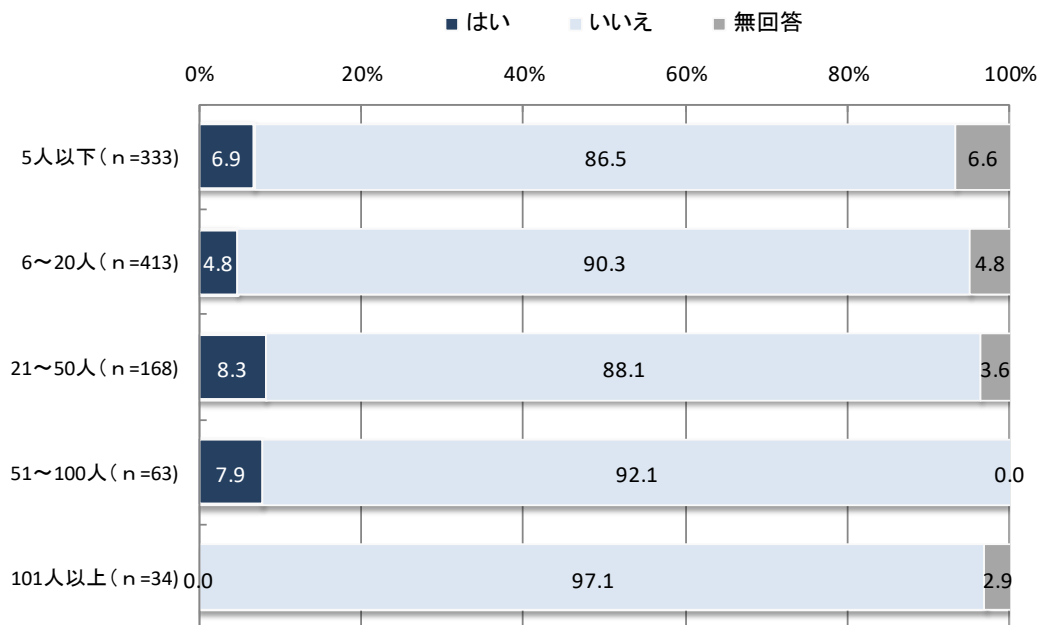
### 【全体】



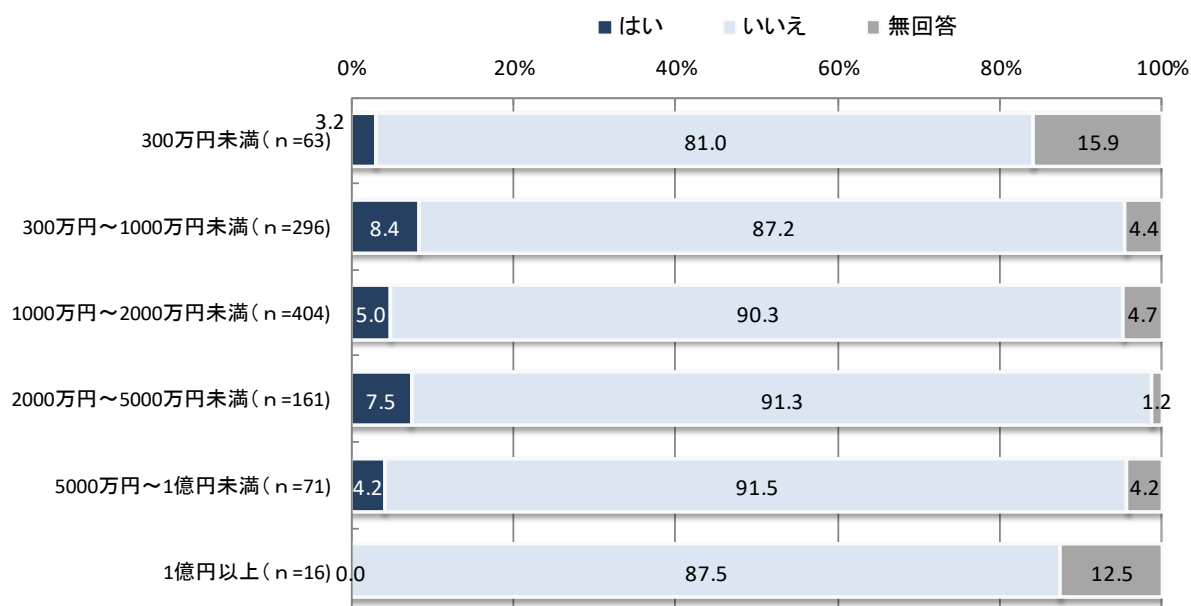
### 【業種別】



## 【従業員数別】



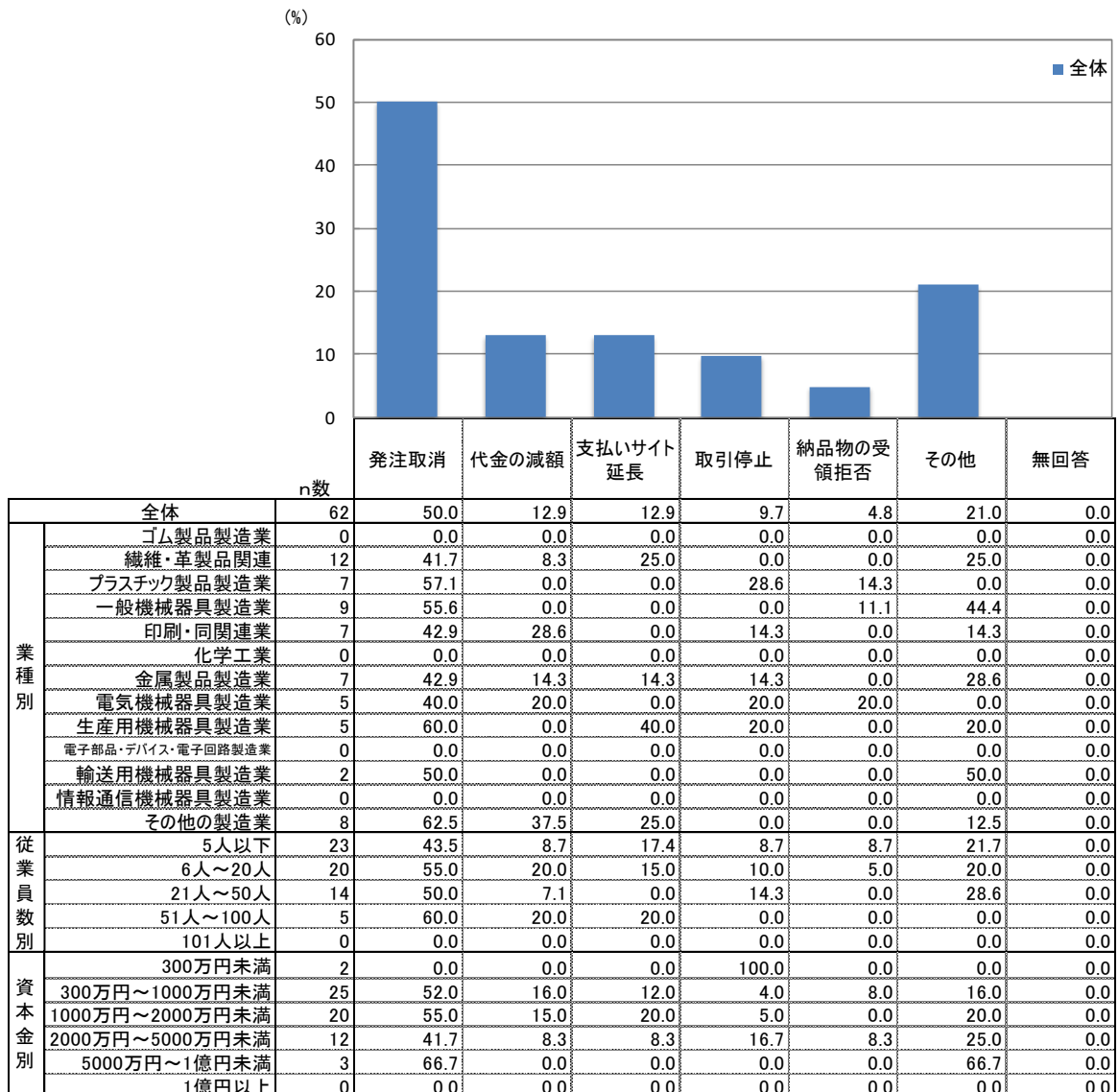
## 【資本金別】





# 1.1 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件を変更された場合の内容

■新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件を変更されたことがある企業（62社）に対して、具体的な内容を尋ねたところ、「発注取消」が50.0%と高くなった。次いで「代金の減額」（12.9%）、「支払いサイト延長」（12.9%）、「取引停止」（9.7%）、「納品物の受領拒否」（4.8%）、「取引停止」（9.7%）などとなっている。



# 1 1 新型コロナウイルス感染症の影響で、得意先から一方的に取引条件を変更された場合の内容

## 【その他の内容】

- ・工期延期
- ・仕事の発注が減ってしまい仕事が出来ない
- ・仕様変更による減額
- ・支払い手数料を引いてくる。契約書を結ばされた。支払い手数料を払いたくないだけだと思う(1回断ったので)
- ・取引点数の縮小
- ・値上げ
- ・納期の短縮
- ・納期延長
- ・納期遅延
- ・納品日時の変更
- ・納品物の納期延期
- ・売掛金の滞納

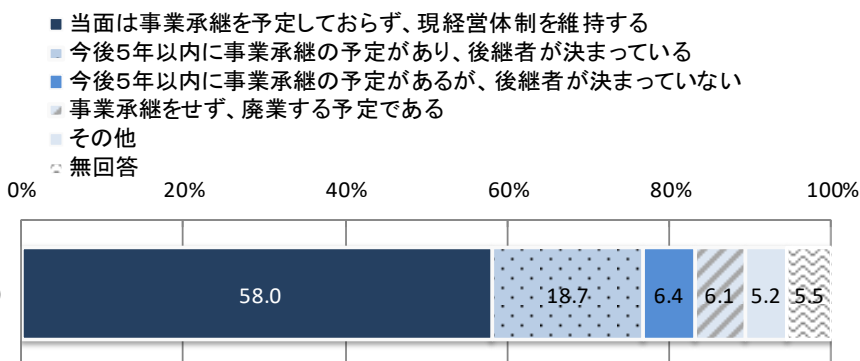
## 1 2 事業承継の予定

■ 事業承継の予定について尋ねたところ、「当面は事業承継を予定しておらず、現経営体制を維持する」が58.0%、「今後5年以内に事業承継の予定があり、後継者が決まっている」が18.7%、「今後5年以内に事業承継の予定があるが、後継者が決まっていない」が6.4%、「事業承継をせず、廃業する予定である」が6.1%となった。

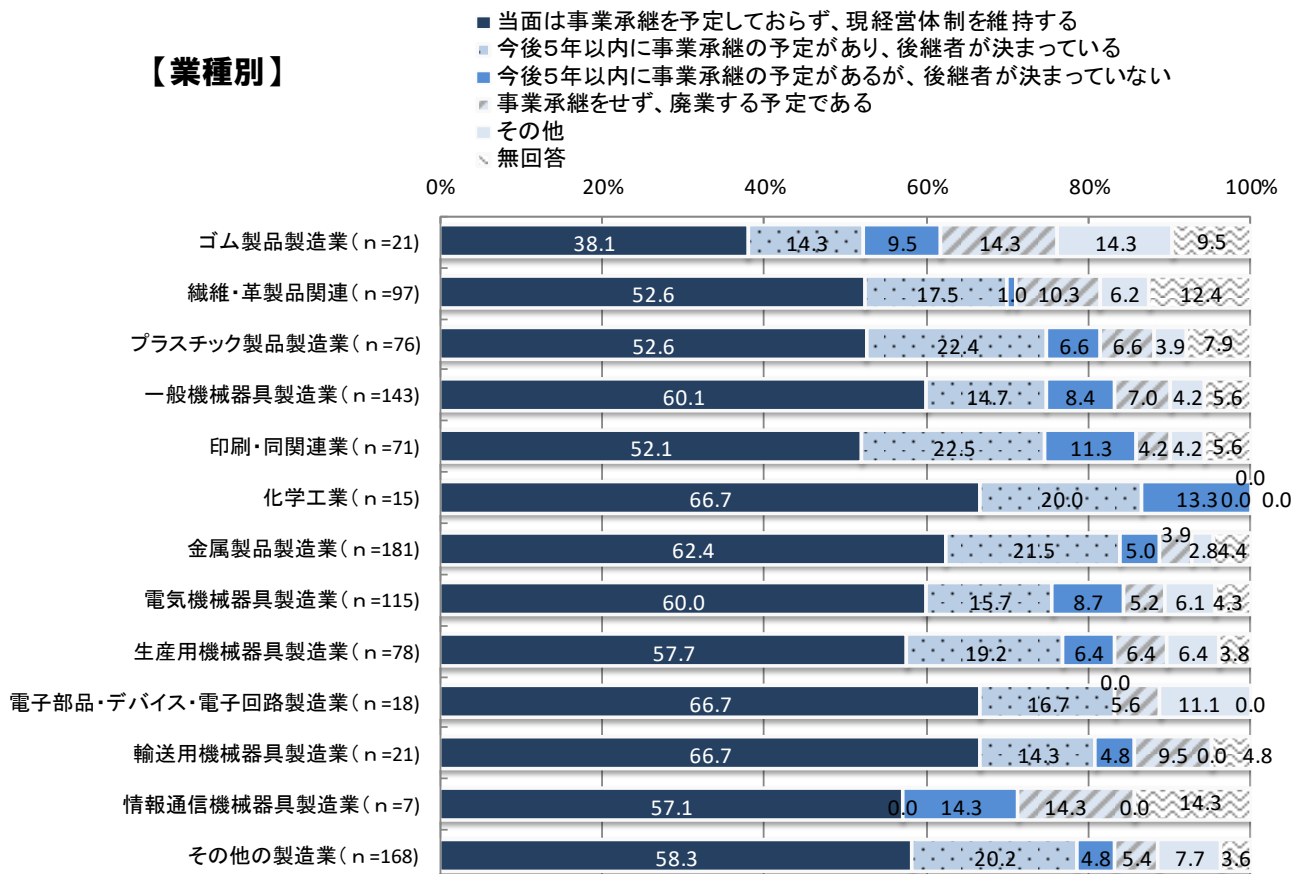
■ 業種別でみると、印刷・同関連業では、「今後5年以内に事業承継の予定があるが、後継者が決まっていない」が11.3%と比較的高い。

■ 従業員数別でみると5人以下、資本金別でみると300万円未満など企業規模が小さい企業では「事業承継をせず、廃業する予定である」の比率が比較的高い。

### 【全体】

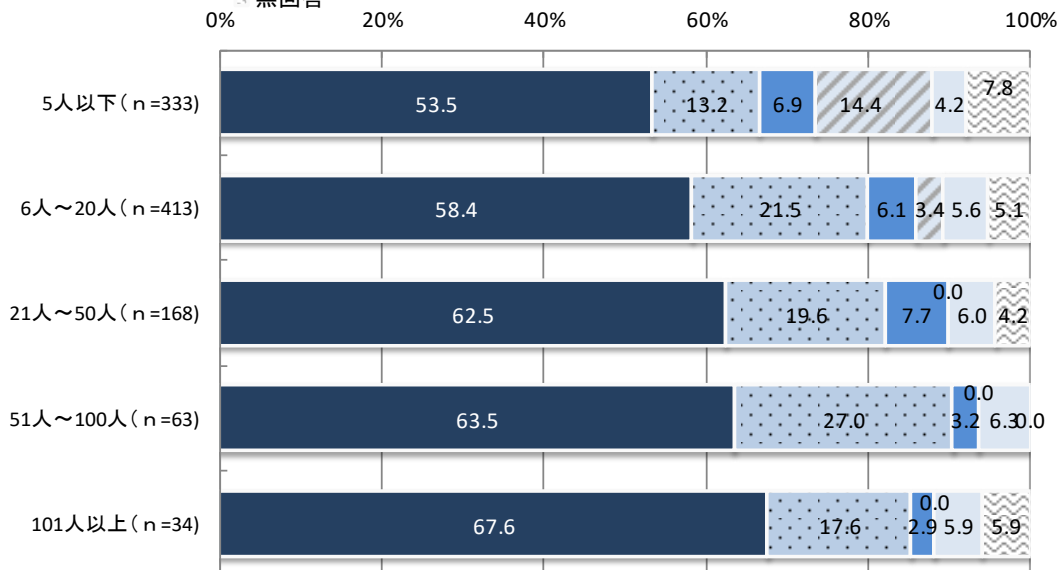


### 【業種別】



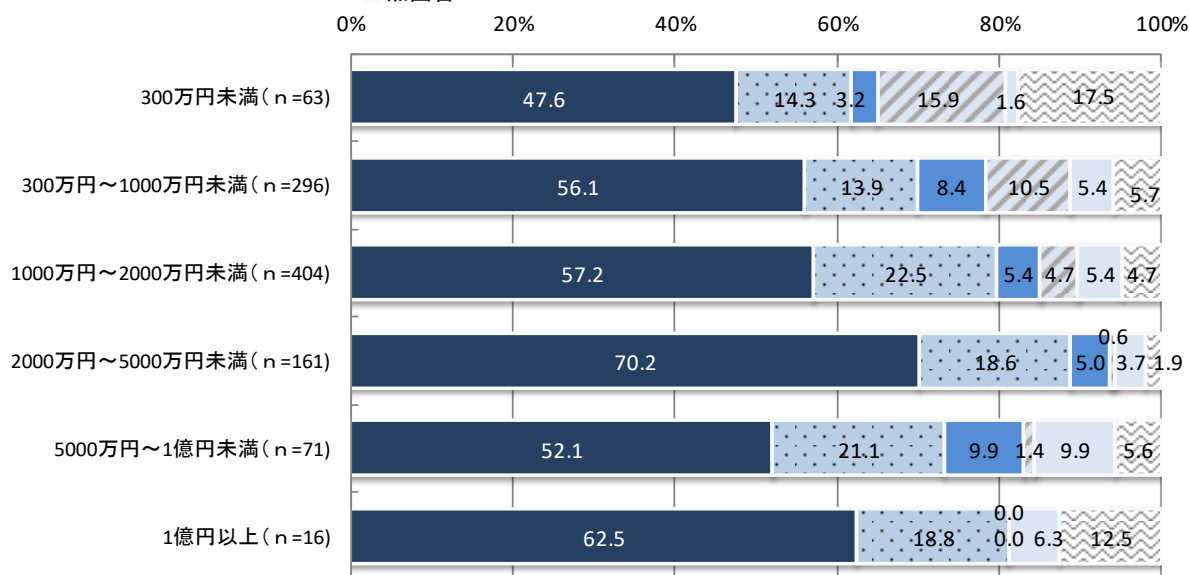
## 【従業員数別】

- 当面は事業承継を予定しておらず、現経営体制を維持する
- 今後5年以内に事業承継の予定があり、後継者が決まっている
- 今後5年以内に事業承継の予定があるが、後継者が決まっていない
- 事業承継をせず、廃業する予定である
- その他
- 無回答



## 【資本金別】

- 当面は事業承継を予定しておらず、現経営体制を維持する
- 今後5年以内に事業承継の予定があり、後継者が決まっている
- 今後5年以内に事業承継の予定があるが、後継者が決まっていない
- 事業承継をせず、廃業する予定である
- その他
- 無回答



## 1 2 事業承継の予定

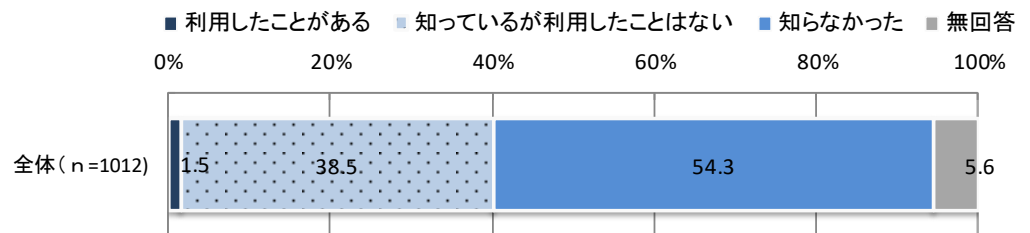
### 【その他の内容】

- ・承継済み (23件)
- ・今後何年先か不明だが、後継者は決まっている (4件)
- ・10年以内に予定有り、後継者が決まっている (3件)
- ・検討中 (2件)
- ・10年以内の事業承継 (2件)
- ・10年以内に事業承継するが、後継者が決まっていない
- ・10年後に事業承継始める
- ・180度転換
- ・7年後に事業承継予定。後継者が決まっている
- ・M&A
- ・M&Aが間もなく成立しそうです
- ・M&Aで 5年位で
- ・後継者の決定ができない
- ・今年3月末にて廃業
- ・事業は継続。M&Aは行いません。他諸々未定。
- ・事業承継したいが人材がない
- ・事業承継はしましたが、株の移譲ができていない
- ・上場企業グループ入り
- ・先のことはわからない。生きれるところまで生きるしかない。借金が多すぎる為

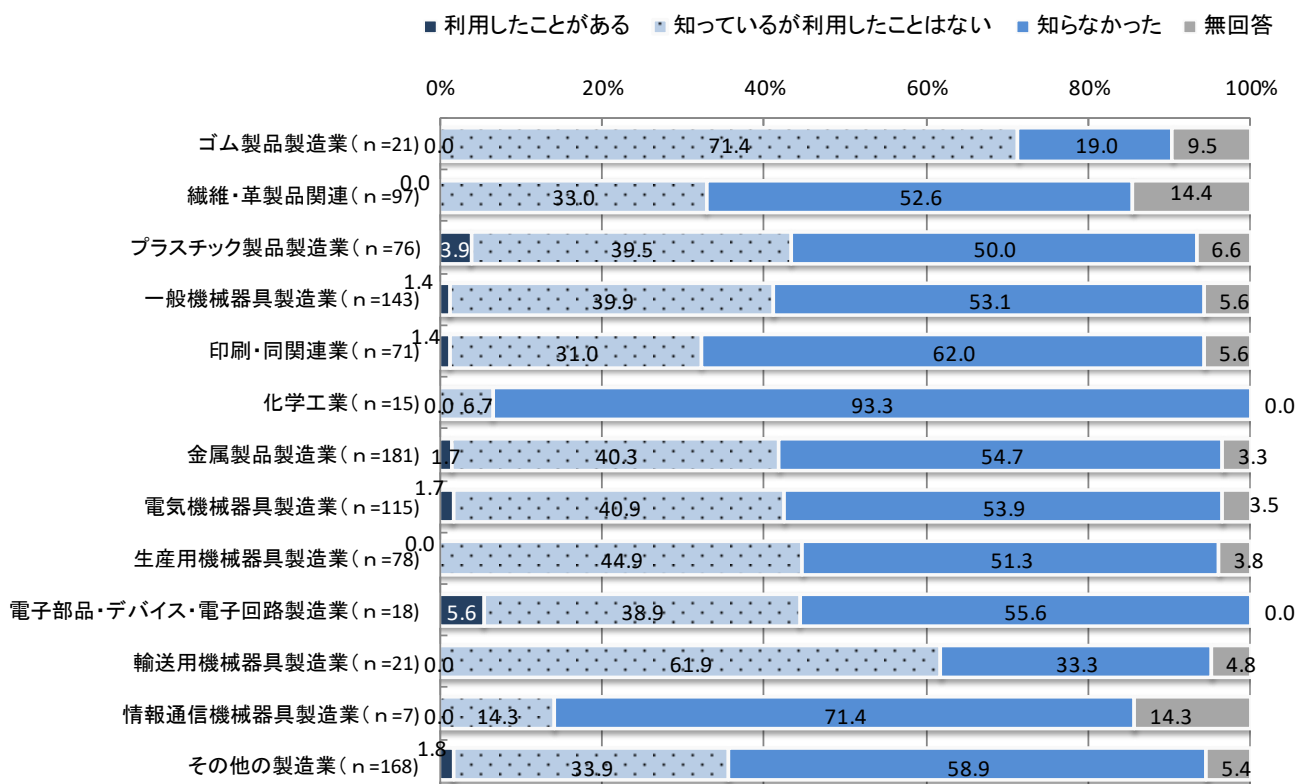
## 1.3 下請センター東京の認知度

- 苦情紛争相談の受付や希望に応じて裁判外紛争解決手続（ADR）を実施している下請センター東京の認知度を尋ねたところ、「利用したことがある」が1.5%、「知っているが利用したことはない」が38.5%、「知らなかった」が54.3%となった。
- 業種別でみると、印刷・同関連業の「知らなかった」割合が62.0%とやや高い。

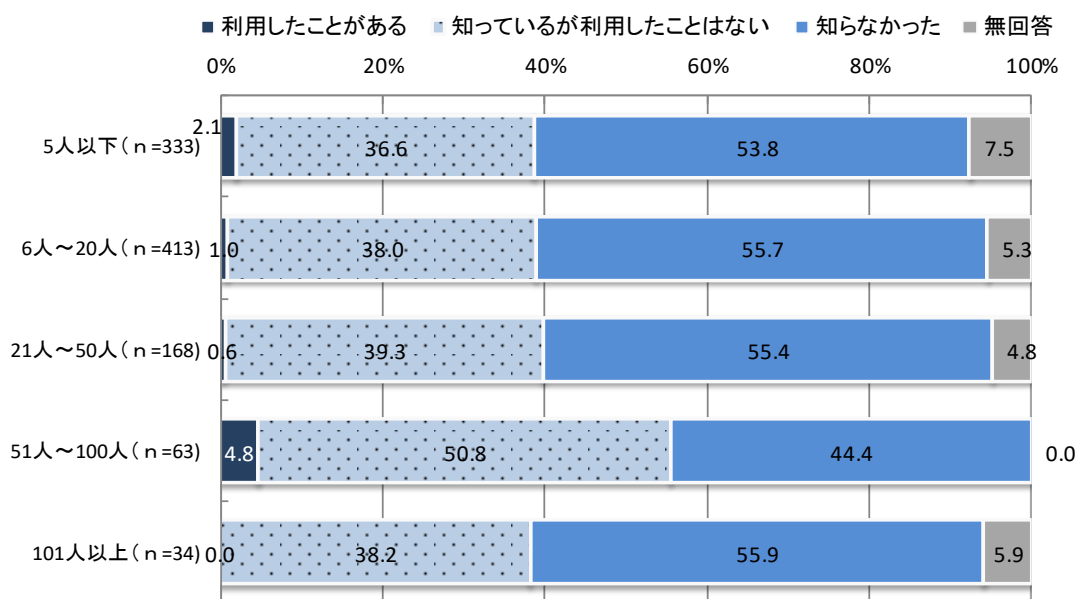
### 【全体】



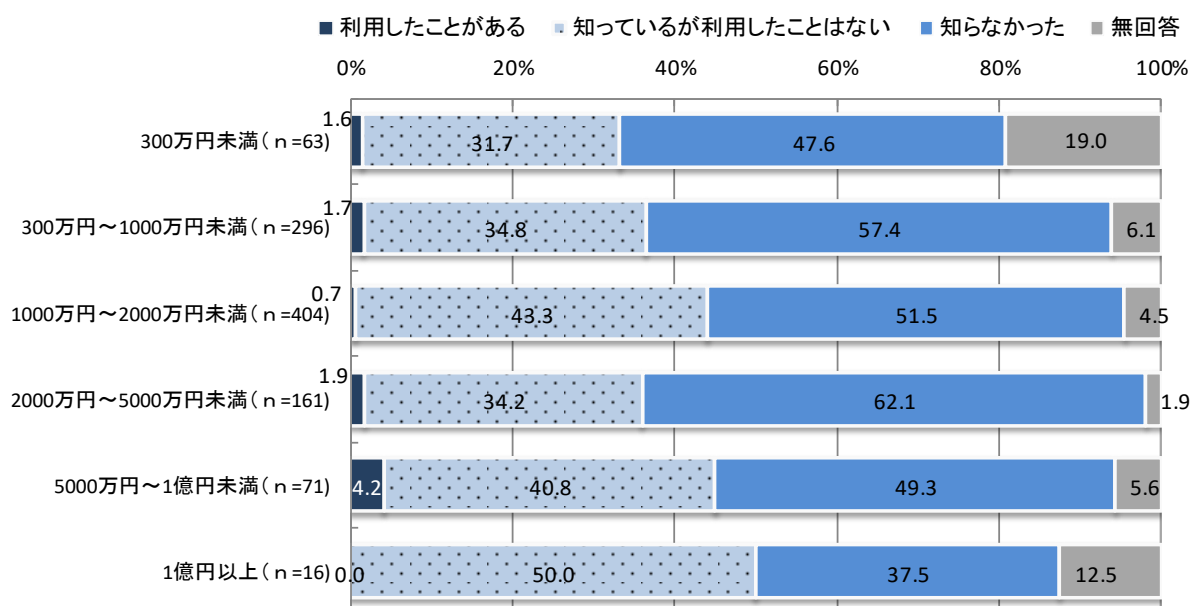
### 【業種別】



## 【従業員数別】

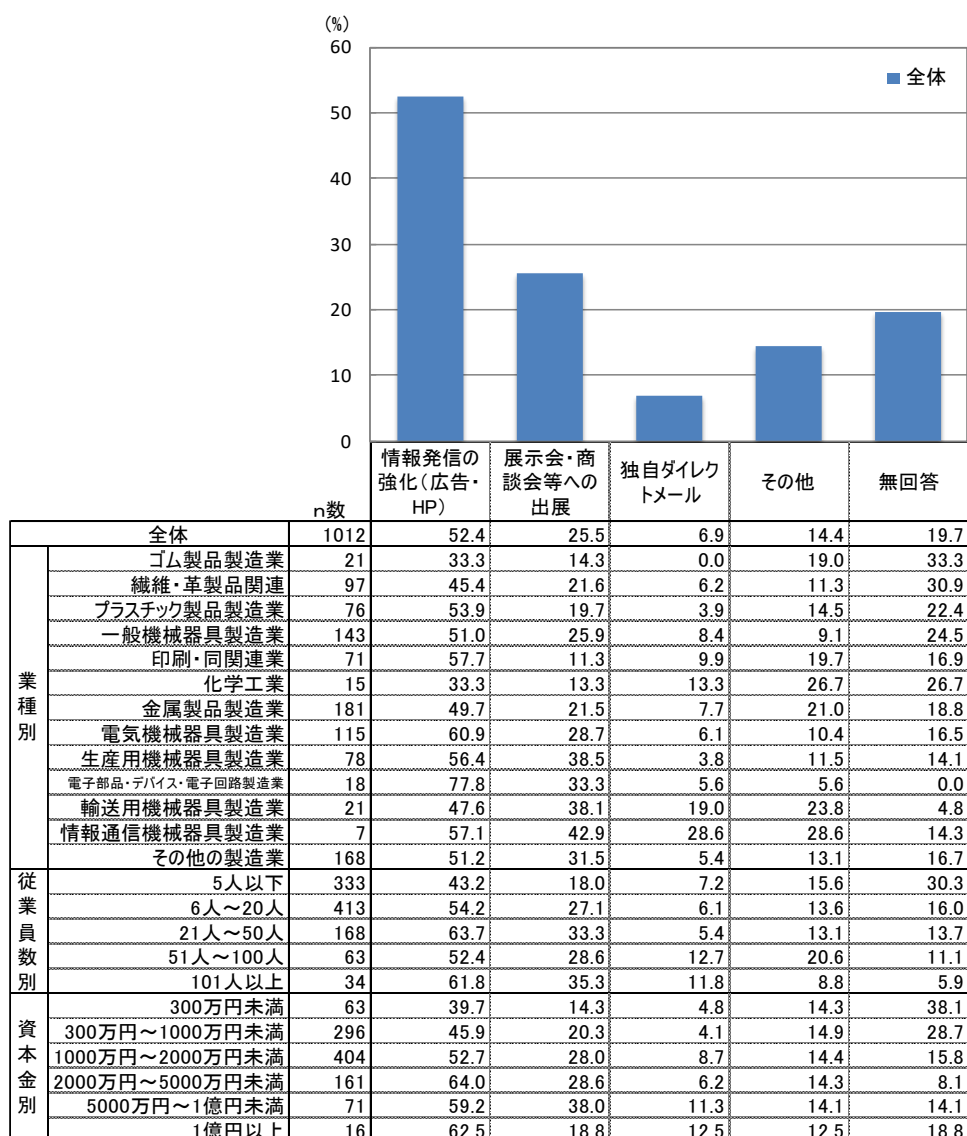


## 【資本金別】



## 14 今後、取引拡大を図る手段

- 今後、取引拡大を図る手段としてどのようなものを考えているかを尋ねたところ、「情報発信の強化（広告・HPなど）」が52.4%、「展示会・商談会等への出展」が25.5%、「独自ダイレクトメール」が6.9%となった。
- 「その他」の内容としては、「特になし」「営業活動」「現状維持・拡大しない」などの意見が挙げられている。
- 従業員数別や資本金別でみると、従業員数が小さい企業や資本金額が小さい企業では「情報発信の強化（広告・HPなど）」の比率が低い傾向が見られる。





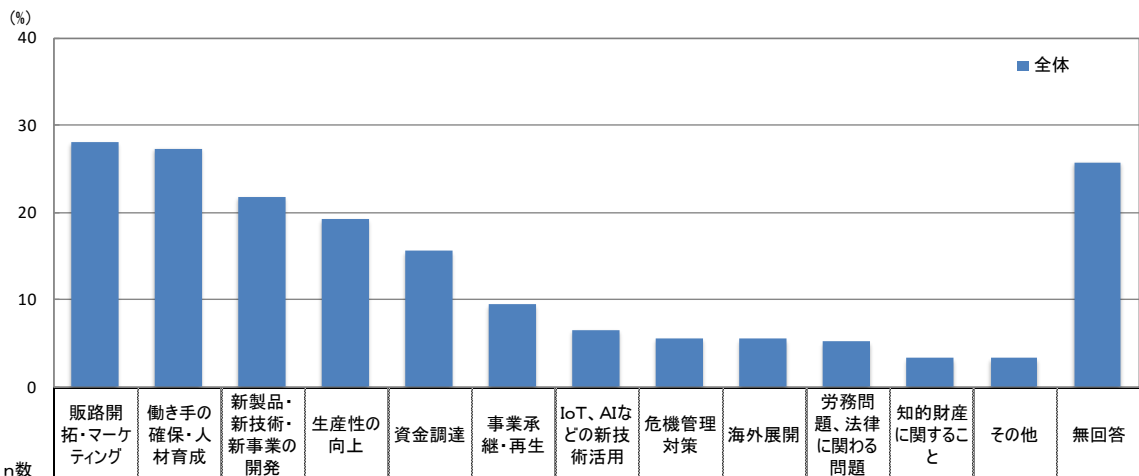
## 1 4 今後、取引拡大を図る手段

### 【その他の回答内容】

- ・特になし(14件)
- ・営業(11件)
- ・現状維持・拡大しない(10件)
- ・紹介(7件)
- ・新製品の開発(4件)
- ・口コミ(3件)
- ・新規取引先の獲得(ビジネスマッチング)(3件)
- ・考えていない(2件)
- ・新機種開発(2件)
- ・新技術の開発(2件)
- ・既存取引先の需要拡大(2件)
- ・ECサイト
- ・NPO法人の活動
- ・SNS
- ・カタログ
- ・コロナ解消願う
- ・テレアポ
- ・ネット販売、海外展開の強化
- ・ホームページを作ったが効果なかった
- ・ユーザーの苦情支援
- ・何でも確実に有効なものはいたいです。ご指導の程
- ・可能性のある企業の情報収集
- ・開発商品のアピール
- ・開発力の強化
- ・企業が少ないのでむり
- ・既存先との取組強化
- ・技術力向上
- ・客先への訪問
- ・協力業者との提携
- ・業界少数の為(現在2社)能力分のみ
- ・業務提携
- ・銀行・取引先を通じた紹介
- ・個別の営業活動
- ・顧客からの紹介
- ・顧客への訪問
- ・今は何もできない
- ・今有する仕事の消化方法
- ・仕事が多くて手がまわらない
- ・自社製品の新規開発
- ・自力
- ・質を落としての拡大は望まない
- ・主力先との取引深耕
- ・取引先が全て行っている為
- ・取引先との関係強化
- ・受注力の向上(生産性・技術・情報収集力)
- ・信用を得ること
- ・新たな宣伝web関係模索中
- ・生産設備の強化
- ・生産力・技術力向上
- ・知人や関係者や公社の勉強会や展示会を利用

# 15 経営全般に関する困りごと

■経営全般に関するお困りごとがあるか、ある場合、どのような内容かを尋ねたところ、「販路開拓・マーケティング」(28.0%)、「働き手の確保・人材育成」(27.3%)、「新製品・新技術・新事業の開発」(21.7%)が2割以上となっている。その他「生産性の向上」(19.2%)、「資金調達」(15.5%)までが1割以上で続いている。



n数

		販路開拓・マーケティング	働き手の確保・人材育成	新製品・新技術・新事業の開発	生産性の向上	資金調達	事業承継・再生	IoT、AIなどの新技術活用	危機管理対策	海外展開	労務問題、法律に関わる問題	知的財産に関すること	その他	無回答	
全体		1012	28.0	27.3	21.7	19.2	15.5	9.4	6.5	5.5	5.4	5.1	3.3	3.3	25.7
業種別	ゴム製品製造業	21	19.0	14.3	14.3	4.8	4.8	9.5	4.8	4.8	0.0	4.8	4.8	0.0	52.4
	繊維・革製品関連	97	28.9	22.7	20.6	21.6	16.5	7.2	1.0	2.1	3.1	3.1	4.1	1.0	29.9
	プラスチック製品製造業	76	36.8	23.7	21.1	23.7	13.2	10.5	6.6	5.3	2.6	3.9	0.0	1.3	21.1
	一般機械器具製造業	143	21.7	31.5	23.1	15.4	11.2	8.4	2.1	7.0	2.8	3.5	1.4	3.5	29.4
	印刷・同関連業	71	35.2	32.4	19.7	26.8	16.9	11.3	16.9	8.5	4.2	7.0	7.0	5.6	28.2
	化学工業	15	46.7	26.7	46.7	26.7	13.3	20.0	0.0	0.0	13.3	13.3	13.3	0.0	13.3
	金属製品製造業	181	29.8	28.7	17.1	18.2	17.1	9.9	6.6	3.3	5.0	5.0	1.7	4.4	24.9
	電気機械器具製造業	115	27.0	27.0	24.3	19.1	19.1	8.7	4.3	6.1	3.5	5.2	4.3	3.5	18.3
	生産用機械器具製造業	78	19.2	28.2	23.1	23.1	12.8	7.7	7.7	3.8	10.3	3.8	1.3	2.6	28.2
	電子部品・デバイス・電子回路製造業	18	27.8	22.2	16.7	11.1	22.2	11.1	0.0	11.1	16.7	5.6	5.6	5.6	22.2
	輸送用機械器具製造業	21	23.8	23.8	23.8	28.6	9.5	4.8	9.5	4.8	4.8	9.5	0.0	9.5	38.1
	情報通信機械器具製造業	7	14.3	57.1	42.9	0.0	14.3	14.3	14.3	0.0	14.3	14.3	0.0	14.3	14.3
	その他の製造業	168	28.6	25.6	23.2	16.7	17.9	10.1	10.7	8.3	8.9	6.5	5.4	2.4	23.2
	従業員数別	5人以下	333	24.9	15.6	15.6	15.3	18.0	8.7	1.8	2.4	2.1	2.1	4.2	3.9
6人～20人		413	28.8	30.5	22.3	18.6	16.0	10.7	5.8	5.8	5.8	6.1	2.7	3.4	22.8
21人～50人		168	32.1	38.7	29.2	22.6	11.9	11.3	16.1	10.1	9.5	5.4	3.0	2.4	19.0
51人～100人		63	23.8	38.1	33.3	33.3	12.7	4.8	9.5	7.9	9.5	14.3	4.8	1.6	12.7
101人以上		34	32.4	26.5	17.6	20.6	8.8	0.0	8.8	5.9	5.9	5.9	0.0	2.9	29.4
資本金別	300万円未満	63	20.6	14.3	9.5	19.0	11.1	7.9	1.6	1.6	3.2	4.8	4.8	1.6	47.6
	300万円～1000万円未満	296	24.3	21.3	16.6	12.8	20.3	11.1	4.4	3.0	3.0	1.7	2.4	4.4	30.7
	1000万円～2000万円未満	404	29.2	29.2	22.3	21.5	12.9	9.4	7.9	6.4	6.2	6.7	4.5	3.5	21.8
	2000万円～5000万円未満	161	34.2	32.9	28.6	21.7	16.1	8.1	5.6	7.5	8.7	6.2	1.9	1.9	17.4
	5000万円～1億円未満	71	31.0	42.3	35.2	28.2	12.7	7.0	12.7	9.9	7.0	9.9	2.8	2.8	23.9
1億円以上	16	12.5	18.8	25.0	12.5	18.8	6.3	12.5	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	37.5	