

事業運営上の諸課題に関するアンケート

調査結果

2017年2月



目 次

I. 調査の概要	1
1. 調査の目的	1
2. 主たる調査事項	1
3. 調査方法	1
4. 調査期間	1
5. 回答状況	1
II. 回答企業の属性	2
1. 回答企業の従業員数	2
2. 回答企業の業種別構成比	2
III. 調査の結果	3
セクション1. 最近の業況や経営課題について	3
セクション2. 事業の実情について	7
セクション3. 中小企業の支援組織や仕組みの利用状況について	15
セクション4. その他ご意見（自由記述）	17
IV. アンケート調査票	26

I. 調査の概要

1. 調査の目的

わが国および中部圏の経済はサービス産業のシェアの高まりに伴い成長力が鈍化している。経済全体の成長力回復のためには大宗を占めるサービス産業の生産性向上が重要な役割を果たす。

このことを背景に、サービス産業の生産性向上の手がかりを探るために本アンケートを実施した。

2. 主たる調査事項

- ・ 最近の業況や経営課題
- ・ 事業の実情
- ・ 中小企業の支援組織や仕組みの利用状況

3. 調査方法

(1) 対象

中部経済連合会の会員全数、長野商工会議所の会員全数、静岡商工会議所の会員の一部、一宮商工会議所の会員全数、四日市商工会議所の会員全数を対象

(2) 回答方法

質問票を郵送し、回答はファックスおよび中部経済連合会のホームページに設けられた Web 入力サイトより入力する方法の選択制

4. 調査期間

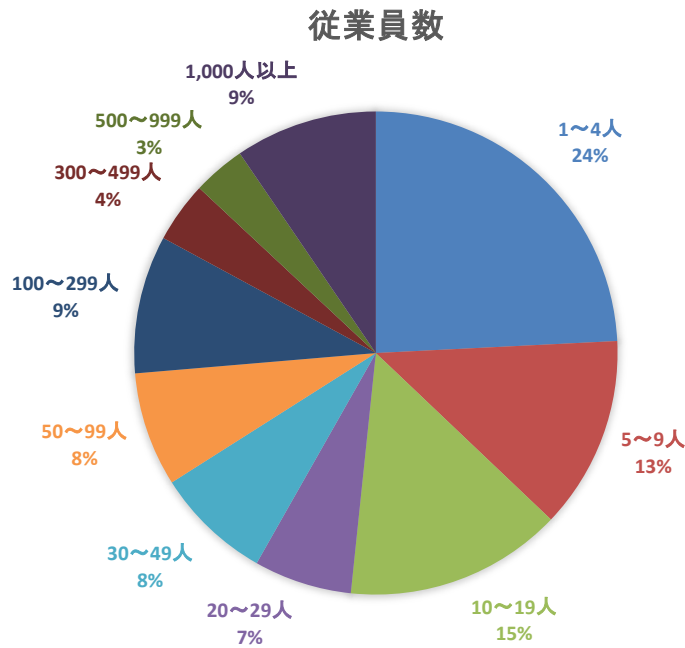
- ・ 中部経済連合会 : 2016年11月2日～11月15日
- ・ 長野商工会議所 : 2016年11月25日～12月15日
- ・ 静岡商工会議所 : 2016年10月31日～11月15日
- ・ 一宮商工会議所 : 2016年11月4日～11月25日
- ・ 四日市商工会議所 : 2016年11月10日～11月25日

5. 回答状況

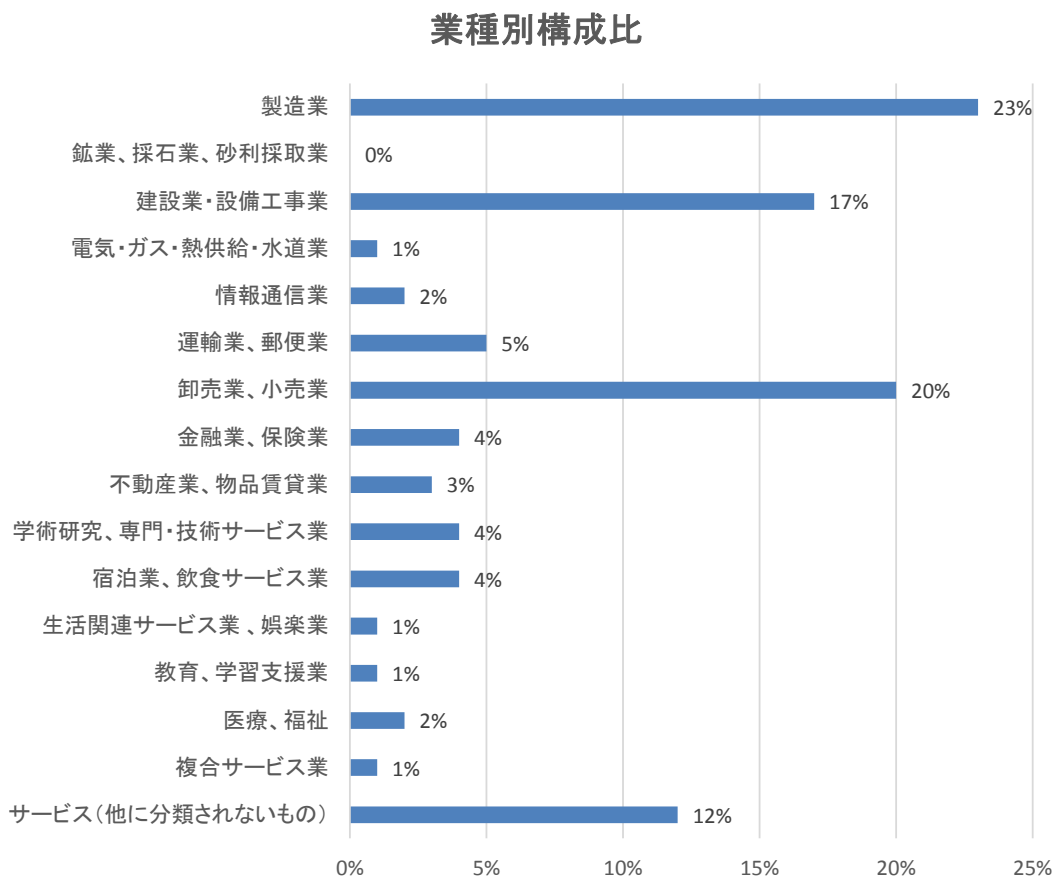
発送先 14,150 に対し、回答総数 1,456 社 (回答率 10.3%)

II. 回答企業の属性

1. 回答企業の従業員数



2. 回答企業の業種別構成比

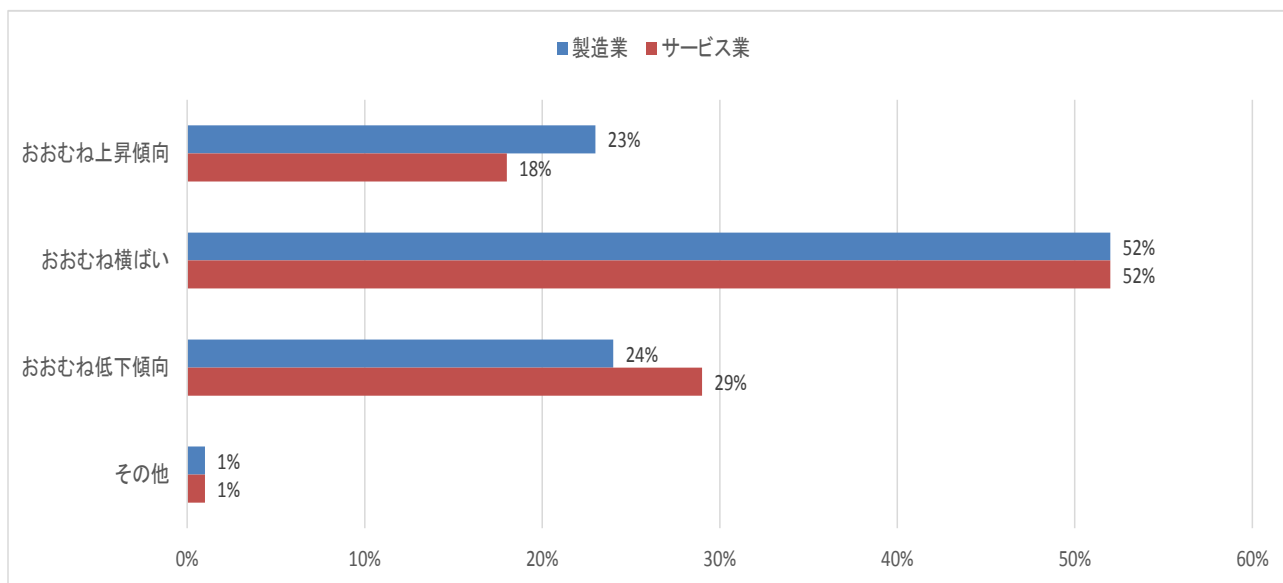


Ⅲ. 調査の結果

セクション1. 最近の業況や経営課題について

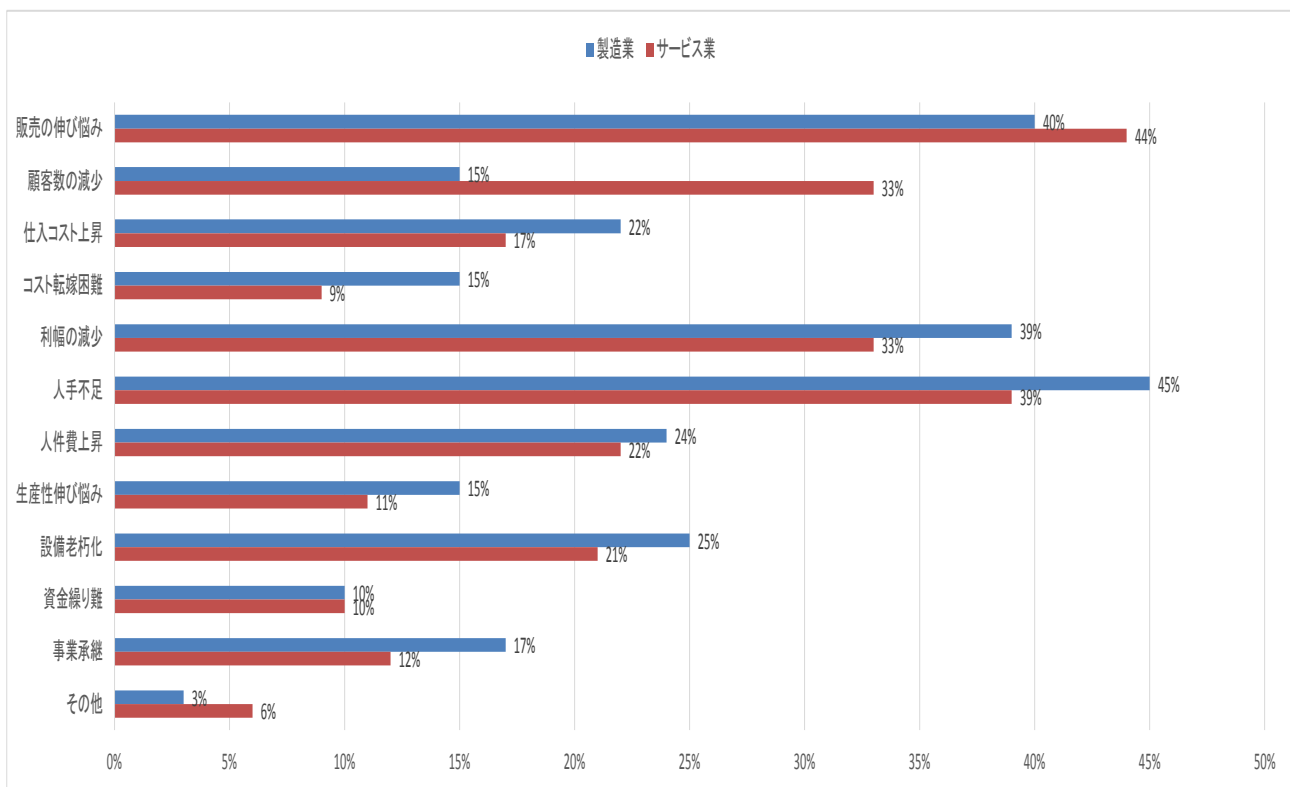
Q1：最近の御社の業況についてご認識に合う選択肢をお選び下さい。(1つだけ)

	製造業	サービス業
おおむね上昇傾向	23%	18%
おおむね横ばい	52%	52%
おおむね低下傾向	24%	29%
その他	1%	1%



Q 2 : 最近、御社にとって経営上の問題となっていることについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

	製造業	サービス業
販売の伸び悩み	40%	44%
顧客数の減少	15%	33%
仕入コスト上昇	22%	17%
コスト転嫁困難	15%	9%
利幅の減少	39%	33%
人手不足	45%	39%
人件費上昇	24%	22%
生産性伸び悩み	15%	11%
設備老朽化	25%	21%
資金繰り難	10%	10%
事業承継	17%	12%
その他	3%	6%

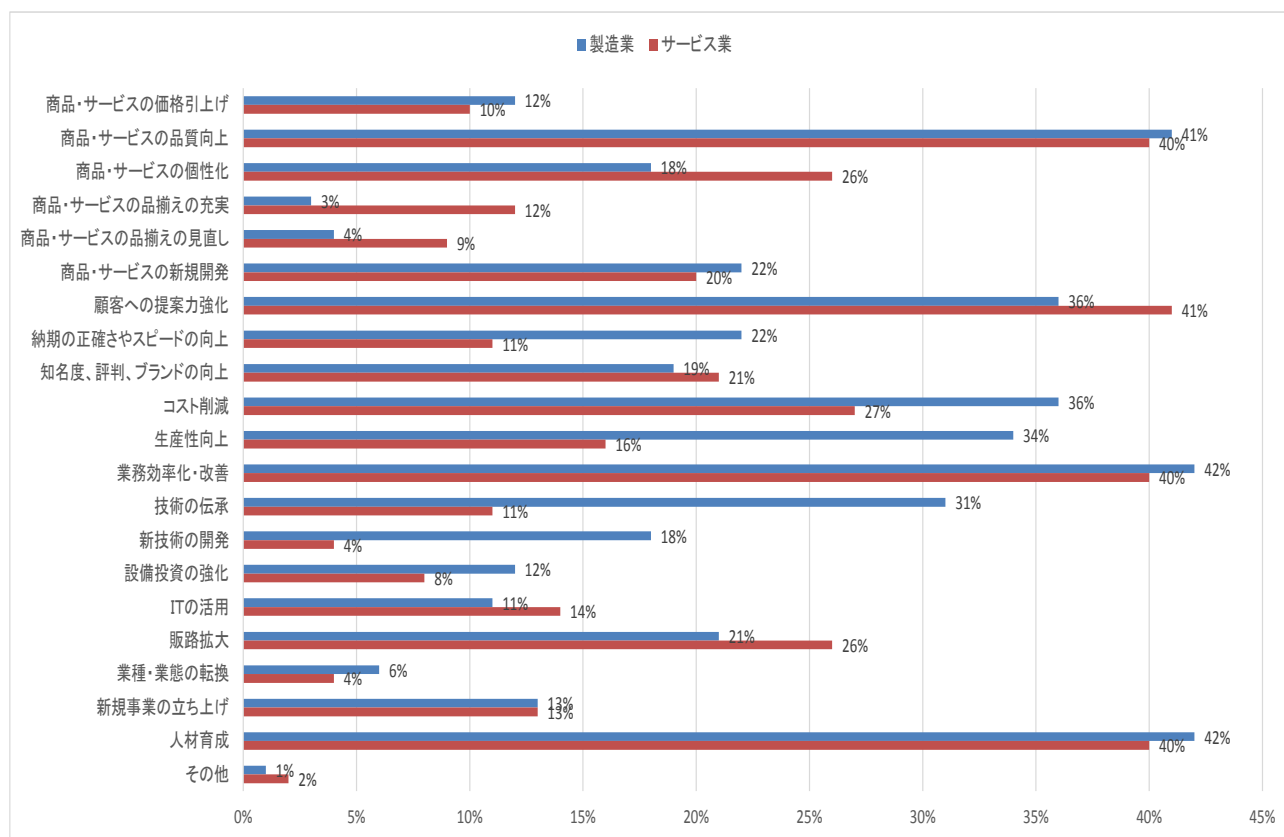


【その他】

- ・金利低下、為替動向・資源価格動向、競合激化、会員数が減少傾向、天候不順、景気の低迷、個人消費の伸び悩み、世界貿易量の低迷、人材育成、運用による収入の減少

Q3：最近、御社が重視しておられる経営方針や取組について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。
(いくつでも)

	製造業	サービス業
商品・サービスの価格引上げ	12%	10%
商品・サービスの品質向上	41%	40%
商品・サービスの個性化	18%	26%
商品・サービスの品揃えの充実	3%	12%
商品・サービスの品揃えの見直し	4%	9%
商品・サービスの新規開発	22%	20%
顧客への提案力強化	36%	41%
納期の正確さやスピードの向上	22%	11%
知名度、評判、ブランドの向上	19%	21%
コスト削減	36%	27%
生産性向上	34%	16%
業務効率化・改善	42%	40%
技術の伝承	31%	11%
新技術の開発	18%	4%
設備投資の強化	12%	8%
ITの活用	11%	14%
販路拡大	21%	26%
業種・業態の転換	6%	4%
新規事業の立ち上げ	13%	13%
人材育成	42%	40%
その他	1%	2%

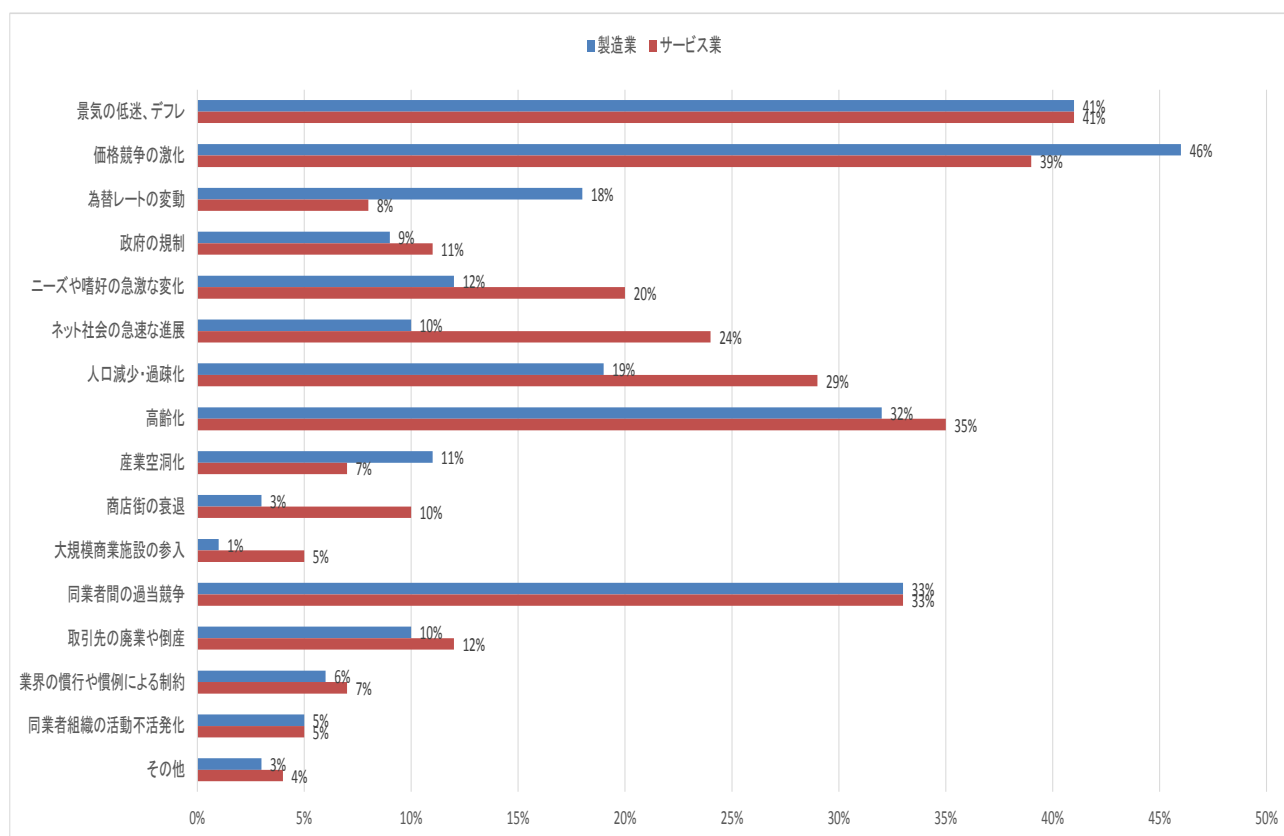


【その他】

- ・個店の特徴をより強調、投資及び事業経営機会の拡大、地域への貢献、総合力の発揮、廃業準備、事業投資指針、キャッシュフロー経営、ポートフォリオ指針、海外戦略の強化、採用、無事故無災害の継続、経営展望の作成、ノウハウの承継、CSRの徹底、企業合併

Q 4：最近、御社の事業環境に属する事柄で問題と感じておられることについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。（いくつでも）

	製造業	サービス業
景気の低迷、デフレ	41%	41%
価格競争の激化	46%	39%
為替レートの変動	18%	8%
政府の規制	9%	11%
ニーズや嗜好の急激な変化	12%	20%
ネット社会の急速な進展	10%	24%
人口減少・過疎化	19%	29%
高齢化	32%	35%
産業空洞化	11%	7%
商店街の衰退	3%	10%
大規模商業施設の参入	1%	5%
同業者間の過当競争	33%	33%
取引先の廃業や倒産	10%	12%
業界の慣行や慣例による制約	6%	7%
同業者組織の活動不活発化	5%	5%
その他	3%	4%



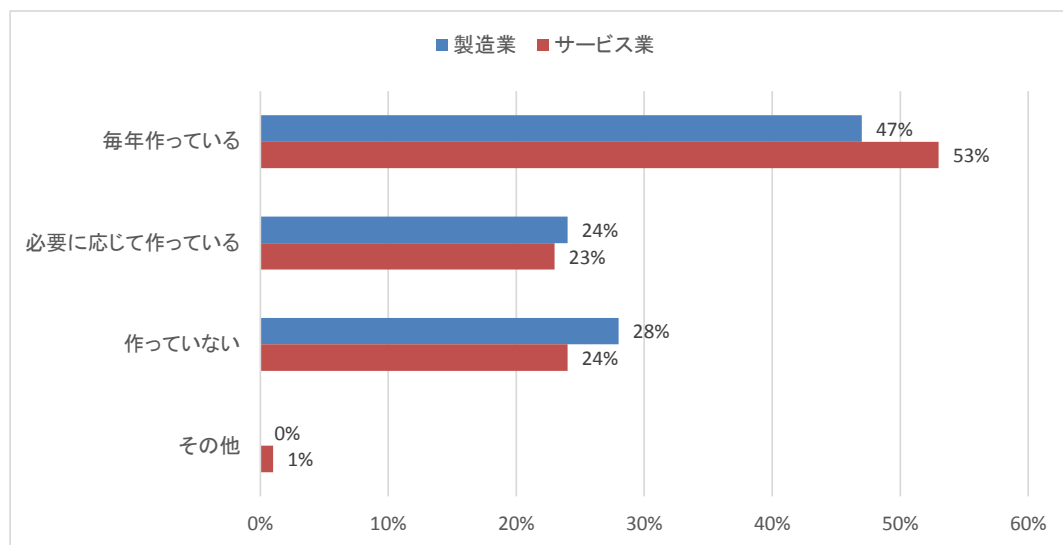
【その他】

- ・消費の鈍化・低迷、消費者の安値志向、景気の先行き不透明、年金の減少、保護貿易主義の台頭、電力・ガスシステム改革（小売全面自由化）、地域における物件不足、IT化、公共事業の減少、人材不足、ワークライフバランス、政策の不十分さ、為替、安全等規制強化、コンプライアンス、自社のコミュニケーション不足、長時間労働、日銀のマイナス金利政策、知名度小、後継者がいない、親会社の内製化、少子化

セクション2. 事業の実情について

Q 5 : 御社の事業計画の有無について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(一つだけ)

	製造業	サービス業
毎年作っている	47%	53%
必要に応じて作っている	24%	23%
作っていない	28%	24%
その他	0%	1%

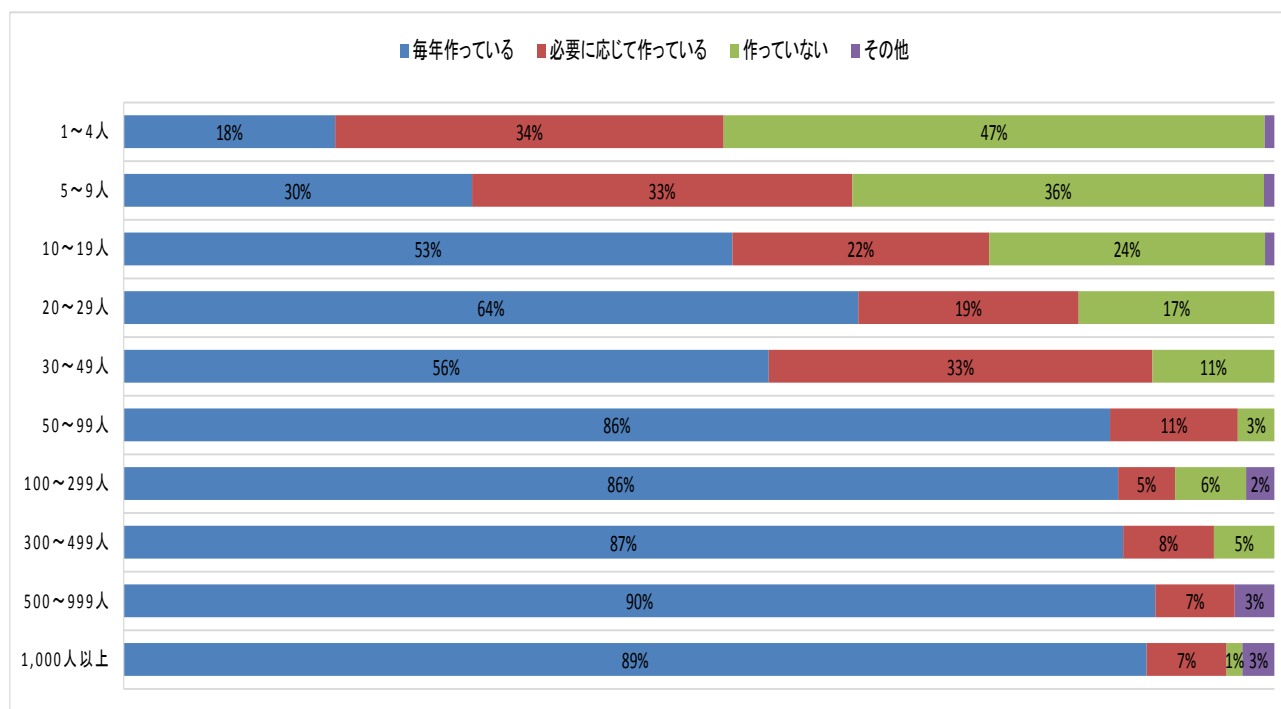


【その他】

- ・ 3ヵ年計画、中期経営計画（3年ごと）

・事業計画作成の有無（従業員数別）

	毎年作っている	必要に応じて作っている	作っていない	その他
1～4人	18%	34%	47%	1%
5～9人	30%	33%	36%	1%
10～19人	53%	22%	24%	1%
20～29人	64%	19%	17%	0%
30～49人	56%	33%	11%	0%
50～99人	86%	11%	3%	0%
100～299人	86%	5%	6%	2%
300～499人	87%	8%	5%	0%
500～999人	90%	7%	0%	3%
1,000人以上	89%	7%	1%	3%

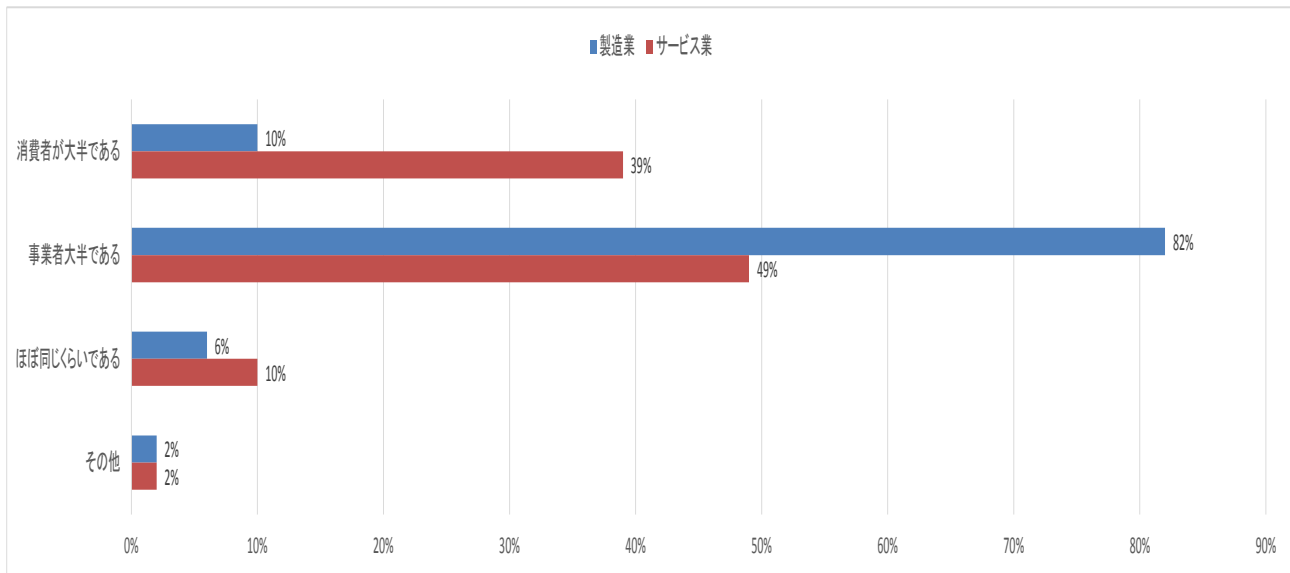


【その他】

- ・3カ年計画、中期経営計画（3年ごと）

Q 6 : 御社の商品・サービスの売り先について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(一つだけ)

	製造業	サービス業
消費者が大半である	10%	39%
事業者大半である	82%	49%
ほぼ同じくらいである	6%	10%
その他	2%	2%



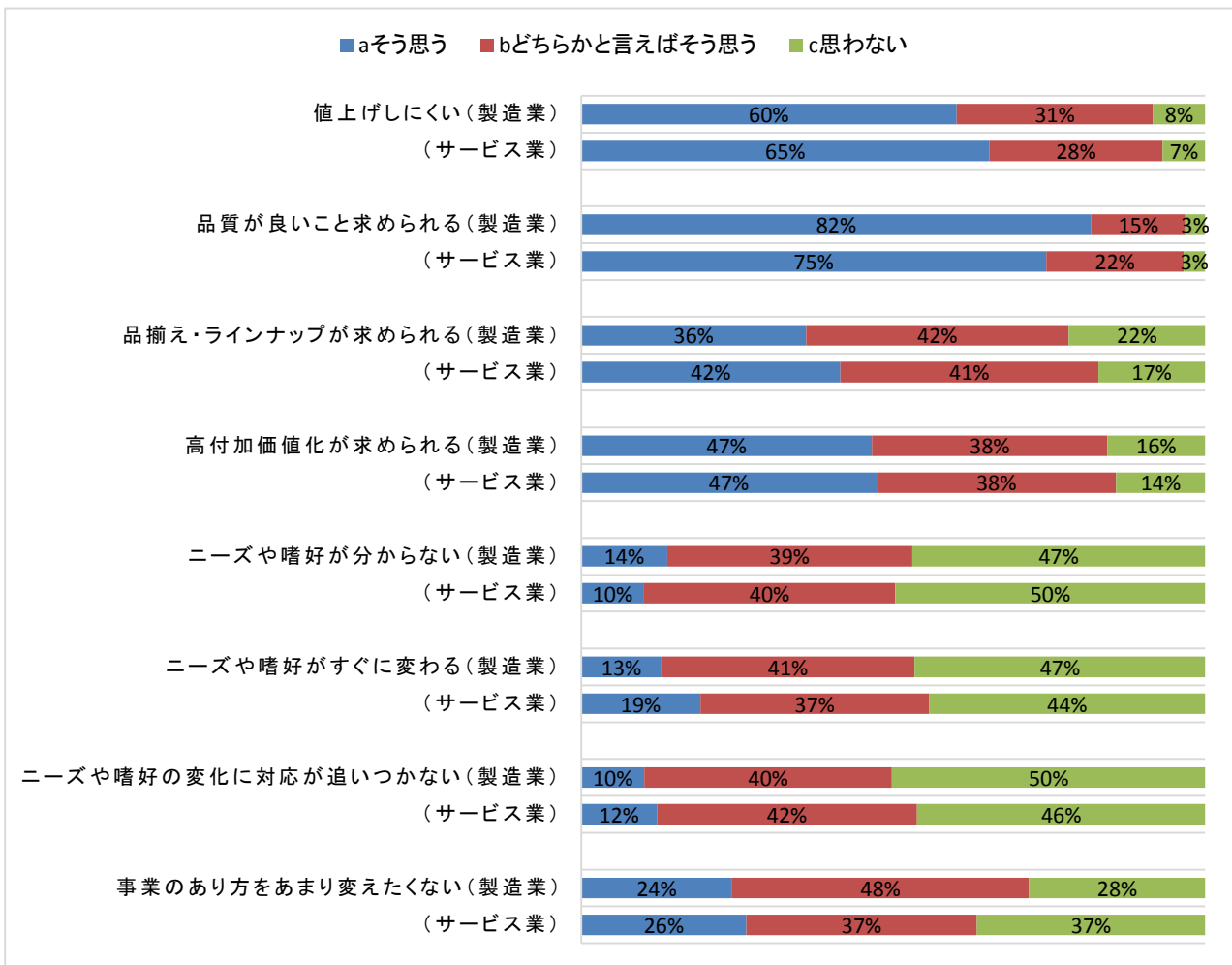
【その他】

- ・官公庁と事業者、商品により変化

Q7：消費者を相手とする事業に関する各問いについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

	製造業		
	a そう思う	b どちらかと言えばそう思う	c 思わない
値上げしにくい	60%	31%	8%
品質が良いこと求められる	82%	15%	3%
品揃え・ラインナップが求められる	36%	42%	22%
高付加価値化が求められる	47%	38%	16%
ニーズや嗜好が分からない	14%	39%	47%
ニーズや嗜好がすぐに変わる	13%	41%	47%
ニーズや嗜好の変化に対応が追いつかない	10%	40%	50%
事業のあり方をあまり変えたくない	24%	48%	28%

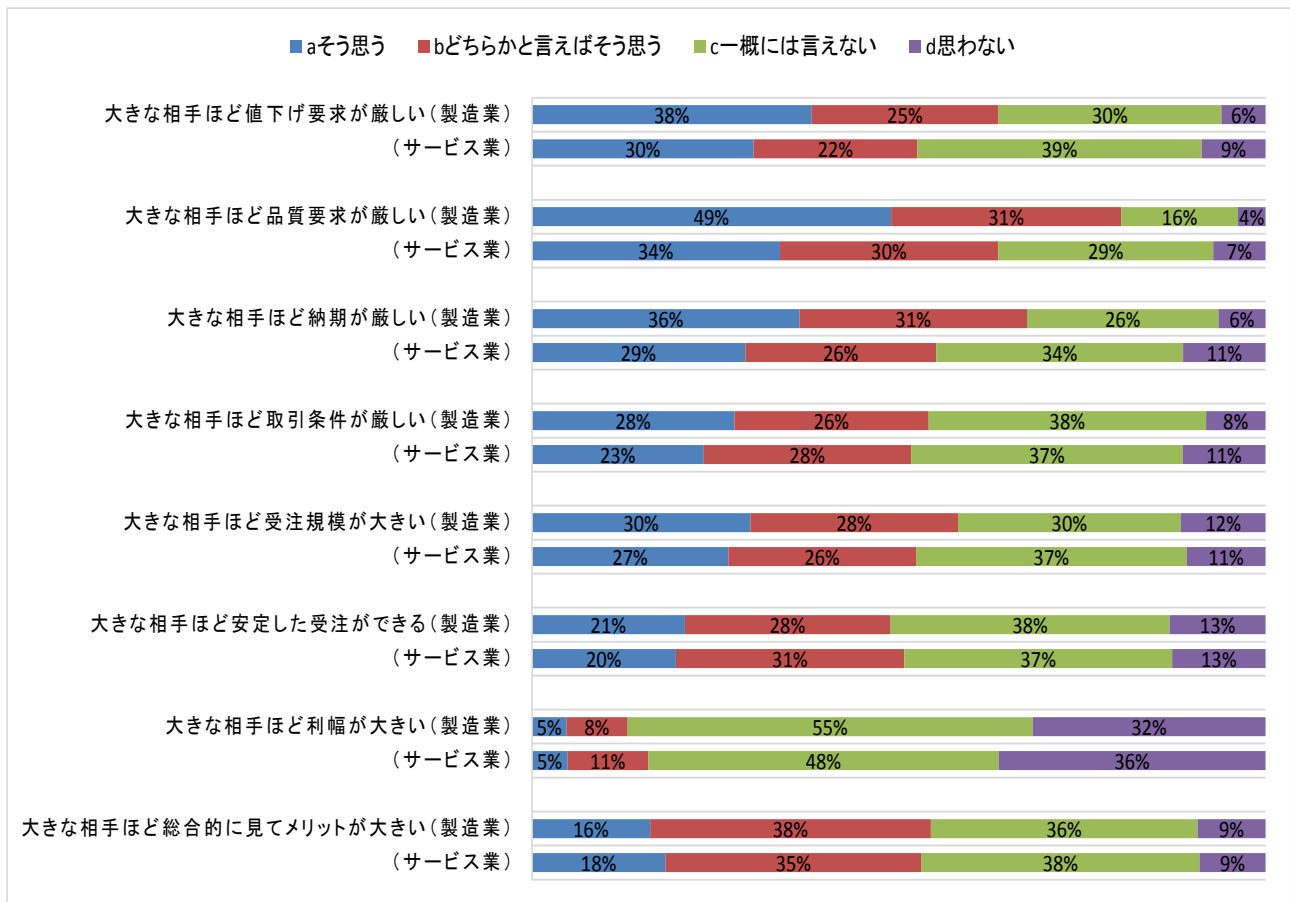
	サービス業		
	a そう思う	b どちらかと言えばそう思う	c 思わない
値上げしにくい	65%	28%	7%
品質が良いこと求められる	75%	22%	3%
品揃え・ラインナップが求められる	42%	41%	17%
高付加価値化が求められる	47%	38%	14%
ニーズや嗜好が分からない	10%	40%	50%
ニーズや嗜好がすぐに変わる	19%	37%	44%
ニーズや嗜好の変化に対応が追いつかない	12%	42%	46%
事業のあり方をあまり変えたくない	26%	37%	37%



Q 8 : 事業者を相手とする事業に関する各問いについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

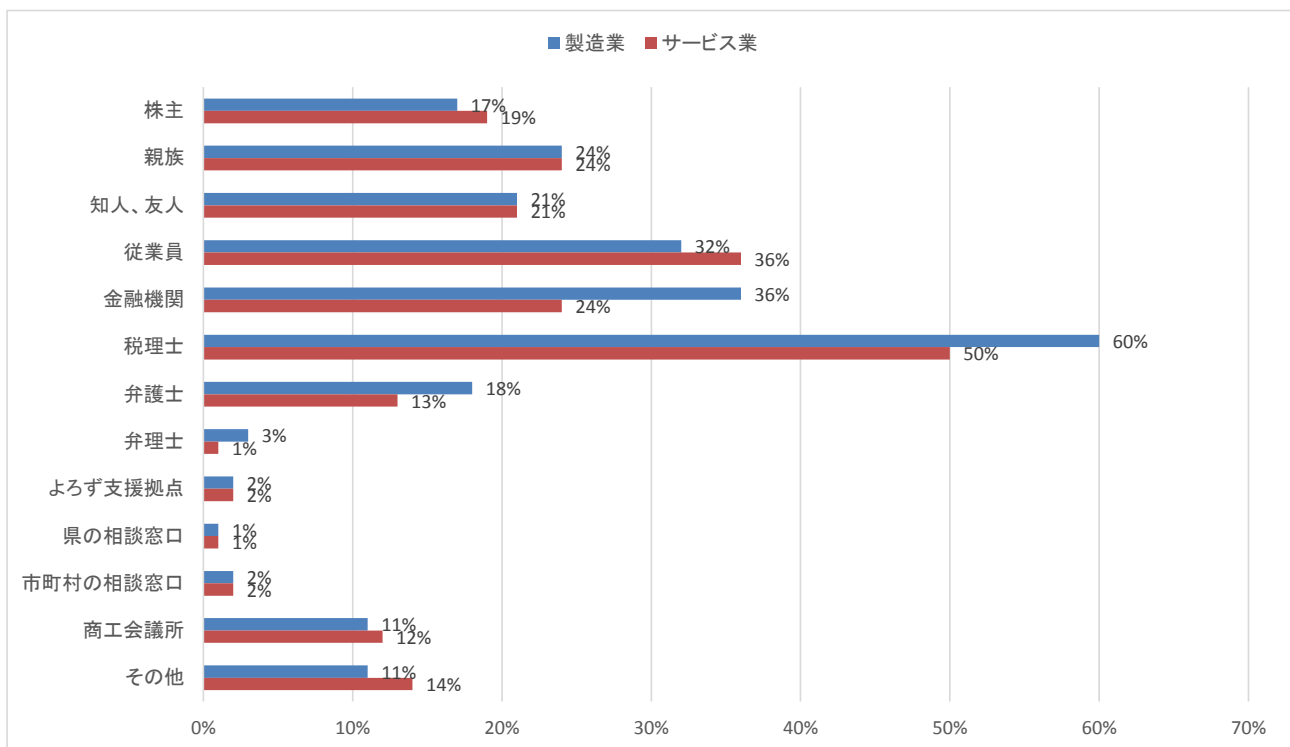
	製造業			
	aそう思う	bどちらかと言えばそう思う	c一概には言えない	d思わない
大きな相手ほど値下げ要求が厳しい	38%	25%	30%	6%
大きな相手ほど品質要求が厳しい	49%	31%	16%	4%
大きな相手ほど納期が厳しい	36%	31%	26%	6%
大きな相手ほど取引条件が厳しい	28%	26%	38%	8%
大きな相手ほど受注規模が大きい	30%	28%	30%	12%
大きな相手ほど安定した受注ができる	21%	28%	38%	13%
大きな相手ほど利幅が大きい	5%	8%	55%	32%
大きな相手ほど総合的に見てメリットが大きい	16%	38%	36%	9%

	サービス業			
	aそう思う	bどちらかと言えばそう思う	c一概には言えない	d思わない
大きな相手ほど値下げ要求が厳しい	30%	22%	39%	9%
大きな相手ほど品質要求が厳しい	34%	30%	29%	7%
大きな相手ほど納期が厳しい	29%	26%	34%	11%
大きな相手ほど取引条件が厳しい	23%	28%	37%	11%
大きな相手ほど受注規模が大きい	27%	26%	37%	11%
大きな相手ほど安定した受注ができる	20%	31%	37%	13%
大きな相手ほど利幅が大きい	5%	11%	48%	36%
大きな相手ほど総合的に見てメリットが大きい	18%	35%	38%	9%



Q 9：御社の事業に関する相談相手について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

	製造業	サービス業
株主	17%	19%
親族	24%	24%
知人、友人	21%	21%
従業員	32%	36%
金融機関	36%	24%
税理士	60%	50%
弁護士	18%	13%
弁理士	3%	1%
よろず支援拠点	2%	2%
県の相談窓口	1%	1%
市町村の相談窓口	2%	2%
商工会議所	11%	12%
その他	11%	14%

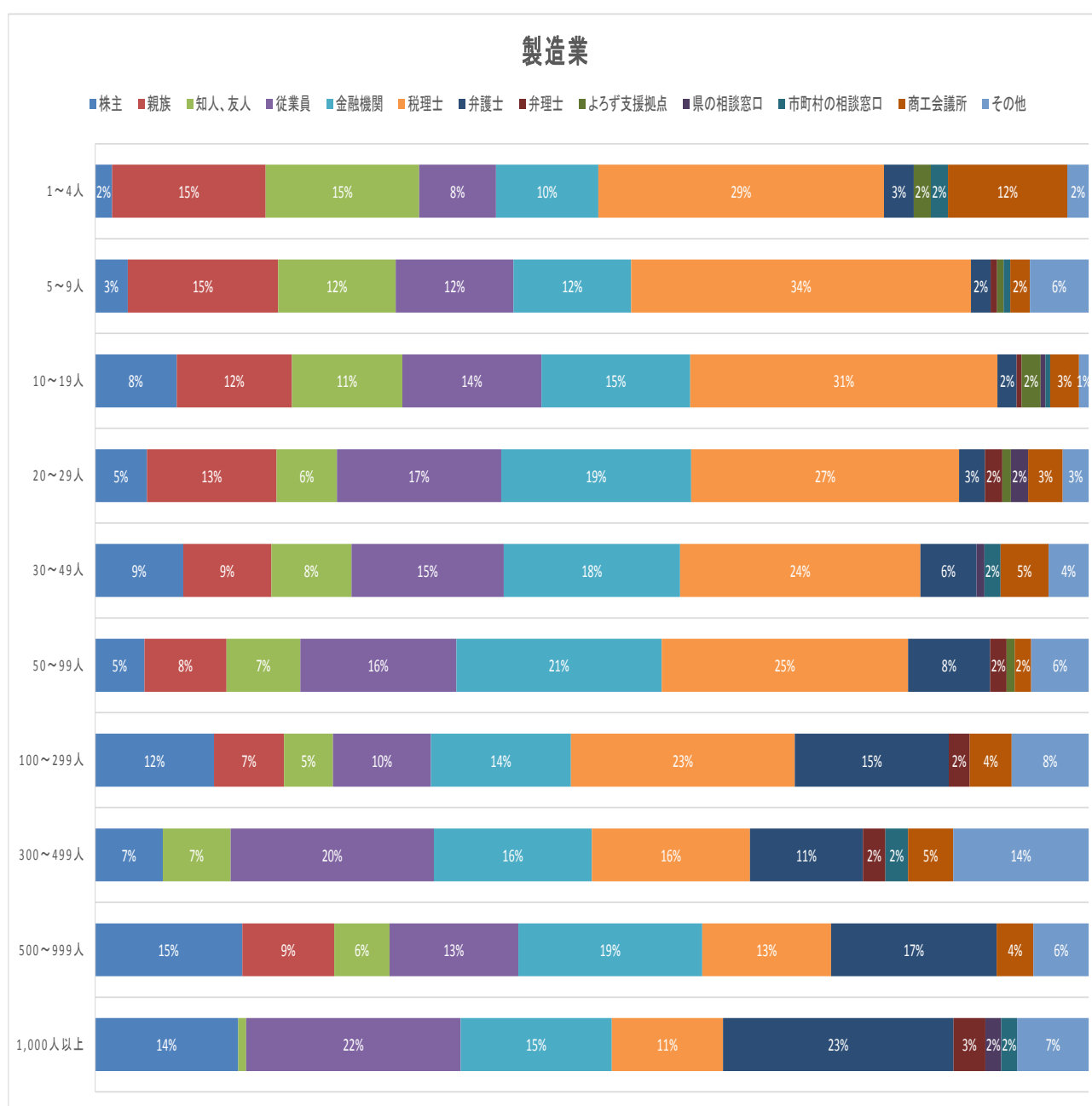


【その他】

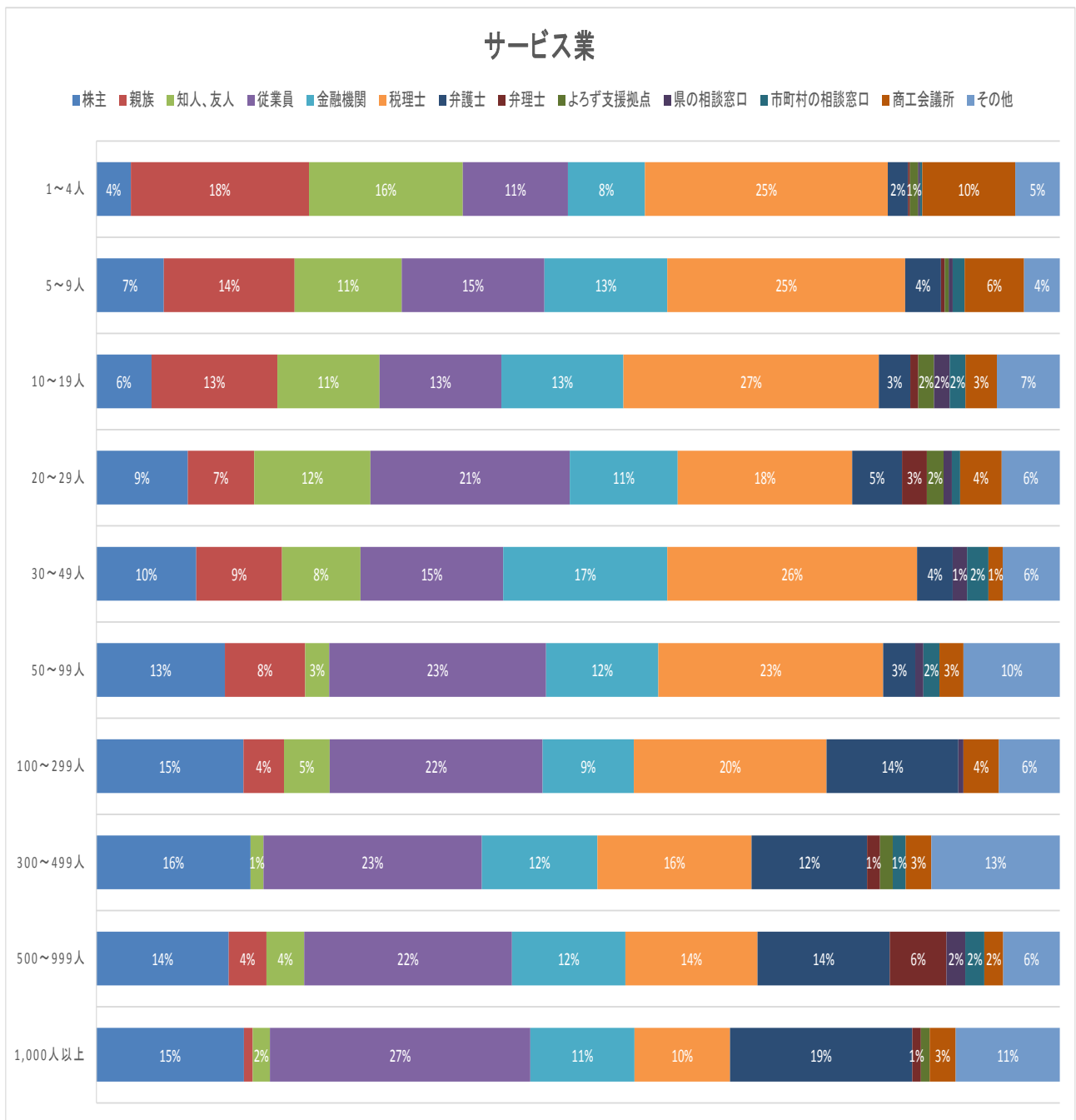
- ・コンサルタント、会計事務所、親会社、自社で解決、顧客、行政当局、関連会社、アドバイザー
ーコミッティなど、ロータリークラブ、相手企業、国内外事業パートナー、他社経営者、役員・
評議員、業界団体、学術機関、提携企業、同業の事業主、自身のみ、お客様アンケート、地域の
人の意見を聞く、研修先の先生

・事業に関する相談相手（従業員数別）

	製造業												
	株主	親族	知人、友人	従業員	金融機関	税理士	弁護士	弁理士	よろず支援拠点	県の相談窓口	市町村の相談窓口	商工会議所	その他
1～4人	2%	15%	15%	8%	10%	29%	3%	0%	2%	0%	2%	12%	2%
5～9人	3%	15%	12%	12%	12%	34%	2%	1%	1%	0%	1%	2%	6%
10～19人	8%	12%	11%	14%	15%	31%	2%	0%	2%	0%	0%	3%	1%
20～29人	5%	13%	6%	17%	19%	27%	3%	2%	1%	2%	0%	3%	3%
30～49人	9%	9%	8%	15%	18%	24%	6%	0%	0%	1%	2%	5%	4%
50～99人	5%	8%	7%	16%	21%	25%	8%	2%	1%	0%	0%	2%	6%
100～299人	12%	7%	5%	10%	14%	23%	15%	2%	0%	0%	0%	4%	8%
300～499人	7%	0%	7%	20%	16%	16%	11%	2%	0%	0%	2%	5%	14%
500～999人	15%	9%	6%	13%	19%	13%	17%	0%	0%	0%	0%	4%	6%
1,000人以上	14%	0%	1%	22%	15%	11%	23%	3%	0%	2%	2%	0%	7%



サービス業													
	株主	親族	知人、友人	従業員	金融機関	税理士	弁護士	弁理士	よろず支援拠点	県の相談窓口	市町村の相談窓口	商工会議所	その他
1～4人	4%	18%	16%	11%	8%	25%	2%	0%	1%	0%	0%	10%	5%
5～9人	7%	14%	11%	15%	13%	25%	4%	0%	0%	0%	1%	6%	4%
10～19人	6%	13%	11%	13%	13%	27%	3%	1%	2%	2%	2%	3%	7%
20～29人	9%	7%	12%	21%	11%	18%	5%	3%	2%	1%	1%	4%	6%
30～49人	10%	9%	8%	15%	17%	26%	4%	0%	0%	1%	2%	1%	6%
50～99人	13%	8%	3%	23%	12%	23%	3%	0%	0%	1%	2%	3%	10%
100～299人	15%	4%	5%	22%	9%	20%	14%	0%	0%	1%	0%	4%	6%
300～499人	16%	0%	1%	23%	12%	16%	12%	1%	1%	0%	1%	3%	13%
500～999人	14%	4%	4%	22%	12%	14%	14%	6%	0%	2%	2%	2%	6%
1,000人以上	15%	1%	2%	27%	11%	10%	19%	1%	1%	0%	0%	3%	11%



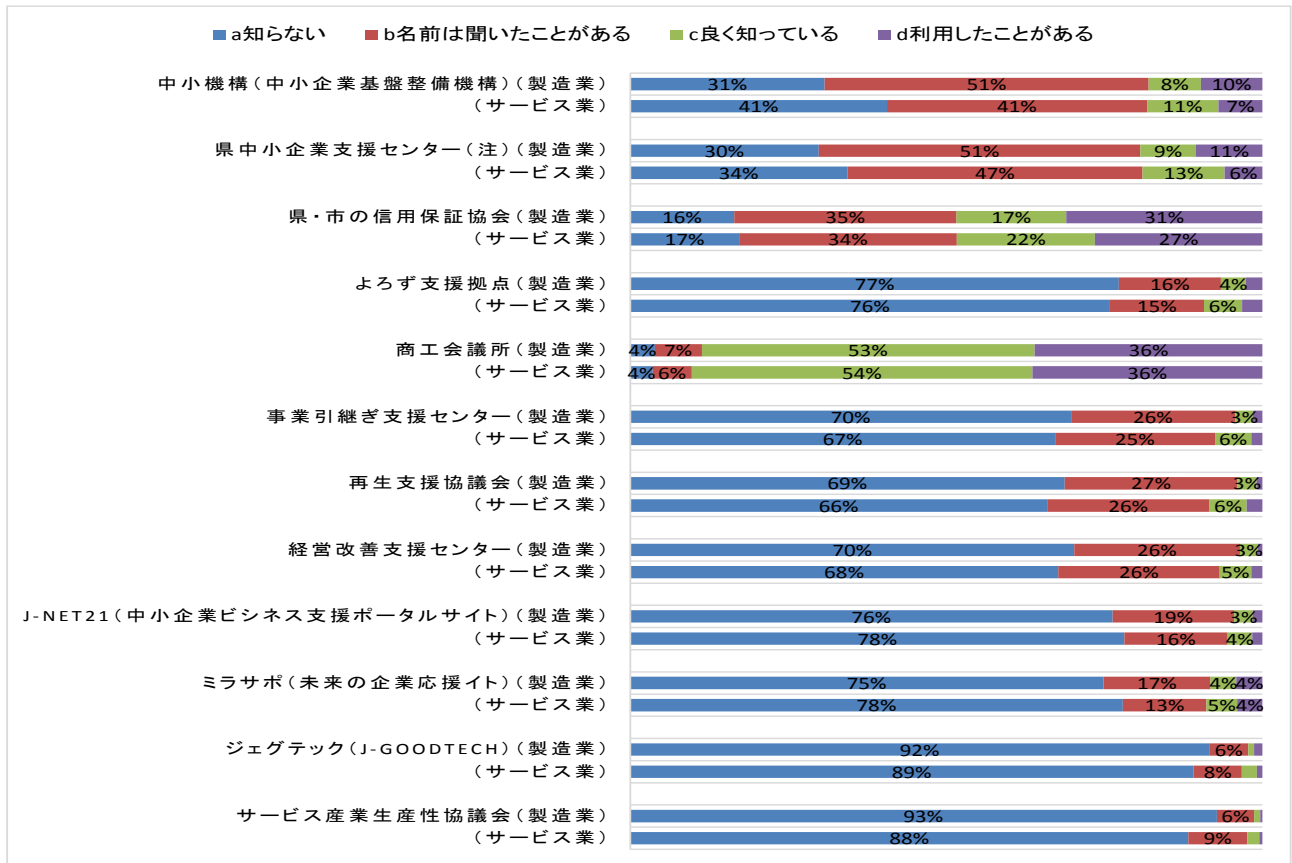
セクション3. 中小企業の支援組織や仕組みの利用状況について

Q10：中小企業の支援組織や支援の仕組みの利用状況について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

	製造業			
	a知らない	b名前は聞いたことがある	c良く知っている	d利用したことがある
中小機構(中小企業基盤整備機構)	31%	51%	8%	10%
県中小企業支援センター(注)	30%	51%	9%	11%
県・市の信用保証協会	16%	35%	17%	31%
よろず支援拠点	77%	16%	4%	3%
商工会議所	4%	7%	53%	36%
事業引継ぎ支援センター	70%	26%	3%	2%
再生支援協議会	69%	27%	3%	1%
経営改善支援センター	70%	26%	3%	1%
J-Net21(中小企業ビジネス支援ポータルサイト)	76%	19%	3%	2%
ミラサポ(未来の企業応援イト)	75%	17%	4%	4%
ジェグテック(J-GoodTech)	92%	6%	1%	1%
サービス産業生産性協議会	93%	6%	1%	0%

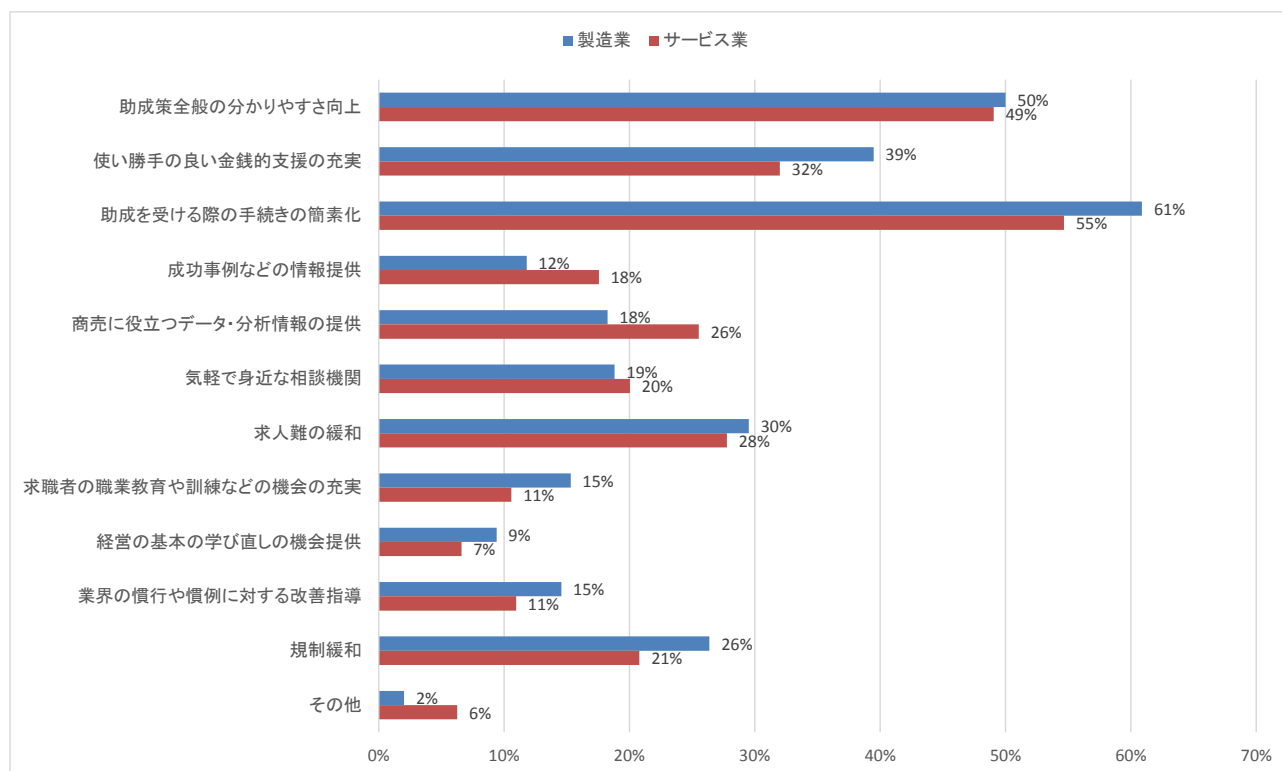
	サービス業			
	a知らない	b名前は聞いたことがある	c良く知っている	d利用したことがある
中小機構(中小企業基盤整備機構)	41%	41%	11%	7%
県中小企業支援センター(注)	34%	47%	13%	6%
県・市の信用保証協会	17%	34%	22%	27%
よろず支援拠点	76%	15%	6%	3%
商工会議所	4%	6%	54%	36%
事業引継ぎ支援センター	67%	25%	6%	2%
再生支援協議会	66%	26%	6%	3%
経営改善支援センター	68%	26%	5%	2%
J-Net21(中小企業ビジネス支援ポータルサイト)	78%	16%	4%	2%
ミラサポ(未来の企業応援イト)	78%	13%	5%	4%
ジェグテック(J-GoodTech)	89%	8%	2%	1%
サービス産業生産性協議会	88%	9%	2%	1%

(注) 長野県中小企業支援センター、岐阜県産業経済支援センター、静岡県産業振興財団、あいち産業振興機構、三重県産業支援センター



Q11：政府や自治体への要望について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

	製造業	サービス業
助成策全般の分かりやすさ向上	50%	49%
使い勝手の良い金銭的支援の充実	39%	32%
助成を受ける際の手続きの簡素化	61%	55%
成功事例などの情報提供	12%	18%
商売に役立つデータ・分析情報の提供	18%	26%
気軽に身近な相談機関	19%	20%
求人難の緩和	30%	28%
求職者の職業教育や訓練などの機会の充実	15%	11%
経営の基本の学び直しの機会提供	9%	7%
業界の慣行や慣例に対する改善指導	15%	11%
規制緩和	26%	21%
その他	2%	6%



【その他】

- ・法人税引下げ、エネルギー政策再構築、公共事業の拡大、売り場の総面積の適正化、実習生制度の廃止、不祥事撲滅、行政機関の資質向上、デフレ対策、人口減少対策、各種申請・届出の手続きの簡素化、発注制度の見直し（県と市）、総額表示の見直し、財政健全化、事業税廃止、既存業務と規制緩和との整合性、若い世代への支援

セクション4. その他ご意見（自由記述）

アンケートのQ12の自由記述に記された意見を掲載する。意見は、明らかな誤字・脱字以外は修正していない原文のままとしている。理解の便宜上、分類して整理した。

1. 事業環境に関するもの

【景気・業況・経済政策等全般】

- ・政策がローカルに全く波及しません。
- ・アベノミクス効果のより拡充を期待します。商工会議所様のアベノミクスの援助をお願いします。
- ・景気は良くない。全般に景気が上がってくるためにはやはり自助努力が第一だと思う。
- ・景気低迷で大変です。
- ・アベノミクスとか色々行ってもらっていますが、何しろ仕事が少なくなりました。「所得を増やして良い生活を」は益々遠のいていくようです。若い人がかわいそう。
- ・安倍首相になってから、低所得者からとれる税金は取れるだけ取る方針なのか、高速道路割引、第3種ビール、配偶者控除、厚生年金支給額等、国民が理解、納得しないままに変更されている。年金運用を株で運用するなどはじめから失敗が分かっている事を誰も責任をとらない。誰かがそれによって利益をだしている。決して経済は良くなっていかない。マスコミは正しい報道をする義務があると思います。
- ・円高により輸出の商売ができなくなり、内地商品に移行したものの、多品種少量で在庫が増え、人員が保てなくなり休業状態になっている。
- ・どなた様も口を開けば景気回復や経済成長ばかりだが、後退して質素に倹約してゆっくりお金やエネルギーをかけずに過ごせるような国民全体がまんべんなく過ごせるような休日が定期的に提供されるべき。（医療や介護、行政は日や時間をずらして）それらが定期的に実施されれば浮いたお金が社会に自然に回り好循環が生まれる。成長、競争だけが経済や社会構造ではないはず。
- ・何をどう改善したらいいのか？世の中食べることで精一杯の状況です。政府がお金を配らないと（商品券：一人3万くらい）だめだと思います。小さなところほど苦しいです。
- ・輸入材料不足による仕入れコストの上昇が止まらない。
- ・小規模淘汰の流れ。小企業、地方の景気の悪さを感じる。
- ・農水にいきた資金を使ってほしい。
- ・繊維業界の再興を祈念します。
- ・中小企業の支援を増やしてほしい。

【社会資本整備・公共事業】

- ・産業育成に資する社会資本整備をもっと活発に行うべきで、人口減少を理由にした公共投資削減は方向が違っていると感じている。
- ・公共工事を出して内需を伸ばし、フロー効果を出すと共に社会資本を充実させストック効果を伸ばせば、国家全体で生産性が向上し、競争力もアップする。
- ・公共工事が減少すると共に日本の成長が止まったことを重く受け止めるべきと考える。
- ・中小企業の利幅が少なくなっている。行政の事業がなかなか中小、とくに小規模の会社に入って行けない。実際の作業は小規模企業でやっているが。地元企業がもっと力を付けていく必要性を感じる。

【人口減少】

- ・人口減少、少子高齢化は確実なもので国内消費は現状より景気が回復することは不可能な気がします。減縮していく経済情勢の中でいかようにして自社が生き残れるか。中小企業は自社を強く価値を高めるしかないと思います。
- ・四日市市の人口増加のため、何をすべきかをよく考えてください。
例：JR 駅付近の再開発、高砂町や四日市港よりセントレアまでの船便等。
- ・インフラ、企業、人口集中が首都圏に集中している為、地方に人、モノ、金が回りづらくなっています。
- ・人口の流出・・・中山間地域→地方都市→地方中心都市→大都市部。
- ・不動産業を営んでいますので回答に整合性があるかわかりませんが、人口減少、世帯数の減少は全ての分野において共通の問題ではないでしょうか？

2. 事業経営の実情に関するもの

【全般】

- ・会社組織ではありませんが、あくまで個人経営ですので、コツコツとやっているのが現状です。
- ・私の処は家賃が高いと思います。
- ・技術を有していても、個人的に接客相手次第で思うようにならない。特に飲食店での活動は無理が生じている。
- ・二輪（原付・バイク）取扱いしております。自治体の扱いで、少し疎外感があります。例・市街地でバイク駐車場がほとんど無い。
- ・農業で生ものを扱っている為、難しい。
- ・絶品冊子の広告に求人を入れたい。
- ・常得意様とのお付き合いを大切にし、気心のしれたお客様と今後も大切にお付き合いしたい。
- ・下水道の設置事業が遅れて計画が立たない状況で思案しています
- ・技術職のため、資格がなければお客様に対する仕事ができないため考えています。
- ・歯科技工士をサービス業ではなく、医療分野にして欲しい。
- ・アダルトなお客様中心に営業しております。年金生活で景気の不安定が生活を脅かしている状態で、使い道を考えて生活している状態です。
- ・自動車産業向けの自動化生産設備を設計製作しておりますが、自動運転に向けてメーカーやグループ会社の統廃合が激化し、ロボット設備も知能化、AI化、IoT化に向けて目まぐるしく変化していく事に対応していくのが大変である。トランプ次期大統領の影響で為替や株価が大きく変動し自動車メーカーの生産計画が変更されてしまう。
- ・メーカーによる直売が目立つようになった。
- ・仕事がない。万古焼急須職人がいない。技術向上が不可。量産できず数の確保ができない。
- ・私は85才ですから、申し上げることは不適格かもしれませんが、でも、お聞きください。「本物志向」を大切にしてきたつもりですが、今の世の中、何が本物なのかわからなくなりました。例えば、匂いのない葱、ホーレン草。食べ物は特に感じますが時代の移り変わりで匂いのない野菜が当たり前だと思うべきなのではないでしょうか？

【人手不足】

- ・人手不足については深刻なために、企業の取り組み等ブランドづくりに重点を置くのと同時に、今いる従業員を如何に長期間で継続的に働いてくれるかについても考えています。

- ・弊社は人材派遣業界にて製造業を中心に人材を確保し派遣をしていかなければならず、その人材の確保そのものが困難となり、顧客要望に迅速な対応ができなくなってきており、又事業の拡大事態もままならない状態でもあるので、根本的な解決策の見通しが立たないのが現実となっております。この状況を打破できることが弊社事業の成長と求職者たちへの雇用確保につながっていくのは必至かと思われまますので是非解決策の案を打診して頂ければと思いますので何とぞ宜しくお願い申し上げます。
- ・大学新卒者、中小企業は入社敬遠されがちで採用募集人数を満たせず若手社員不足。中小企業中心の「企業展」開催のお願い。
- ・老人福祉業の為、入居者確保、人材確保が困難、かつ介護請求の引き下げが問題。（毎年位に施行される）
- ・仕事は断るほどあるが人手がないため断っている状況 人材確保が最大の課題。
- ・求人にも苦勞している。人材確保法や募集方法などアドバイス願いたい。
- ・建設業に高卒等若手が不足している。
- ・配送業社の高齢化とドライバー不足によりトラックがなかなか手配しにくいという話が聞こえてきます。
- ・若い人の職人が少なく建設業全般に言えると思う 外仕事は特に賃金が安価でキツイ仕事程少なくなっていると思う。

【事業承継】

- ・そろそろ仕事終いの準備かな。
- ・経営者、従業員の高齢化と共に現在の経営方針をどのようにしていくべきか。体力の低下と共に経営の在り方をどうすべきか。
- ・事業承継の難しさを痛感している。
- ・年齢的にも後継者がいないので冒険ができません。
- ・70年以上の業歴がある会社を次の方へしっかりバトンタッチしたい。

【値上げ困難】

- ・企業のグローバル競争激化の下、価格改定が困難な状態が続いている。
- ・現在、部品製造メーカーを営んでおります。アベノミクスなどで大企業は好景気と思いますが、我々小規模事業者にはなかなか部品価格の値上げが叶わず従業員の給料UPに反映出来ていません。我々のような者が少しでも潤える様になれば、本当の景気回復になってくると考えます。次に、Q11の助成金などは大変ありがたい制度だと思います。今後も是非必要とする企業には助成を続けてくださいます様願います。ただ、中には邪な者もおるらしく申し込み手続きを無理やりでっち上げて作成している業者もいると聞きます。貴重な税金です。必要としている企業殿だけに使っていただくよう、審査は厳粛にお願いいたします。

【設備投資】

- ・デフレで売れないことを承知で設備投資はしない。
- ・環境対策のための設備投資に対する助成金制度の導入を要望します。
- ・客先（コンビニート）の設備投資が減少しているため、過当競争により価格競争が激化している。

【人材育成】

- ・事業経営に実際に関わる担当者にもっと研修が必要。
- ・日本の教育は、事業経営、税務等の感覚からかけ離れ、雇用してもらう前提のような感じがしま

す。企業家が増えることを希望しています。

- ・企業経営は企業の大小にかかわらず経営者の器（資質）によるところが大きい。

【中小企業と大企業の関係】

- ・当社は小売業です。コンビニ、スーパー、大規模モールなどの長時間営業の規制をしないと、過当競争で疲弊していくばかりです。就職先として歓迎されない事業の将来はありません。サービス産業の生産性の問題とは、競争すればするほど非効率になることだと思います。（製造業は競争により優れた商品を生み出します。これは大きな違いです。）
- ・大企業（小売業）優先の行政に問題あり。努力している地元中小店（田舎も含め）が未永く営業できる配慮が必要である。消費者のみなさんもそれを感じている。近所に良い店がどんどんなくなっている。小さいもの1つ買うにしても、車で遠くまででかけなくてはならない。数十年前、大型店出店に大賛成であった消費者のみなさんの意見を伺いたい。
- ・大手企業云々の質問がありましたが、大手企業でも横暴な所はひどいものがあります。この業界では未だ手形が健在ですが、大手は印紙代の節約と称して手形を6カ月支払いに変えてきました。口約束に過ぎません。こんなことがまかり通るのはまさに優越的地位を乱用していると思えません。
- ・当社は建設関係の仕事（サブコン）であるが、地域の公共事業を大手ゼネコンが受注した場合、ほとんど他府県のサブコンを連れてきて地域の仕事を持っていかれる。この点を改善して地域のサブコンが仕事のできるようにしていただきたい。
- ・ガソリンスタンドを経営しています。最近石油元売り会社の合併を前に、シェア獲得目的で石油元売り会社資本の販社の安売りや異業種（コストコ）がガソリン販売の採算を無視した安売りで中小事業者は苦しんでいます。どうか市場の整備をお願いします。
- ・業務の上流である大企業ほど実務を下流に流す方が利益が大きい構造⇒社会全体の劣化。（例）国土交通省、設計基準等の押しつけ、書類手間の増大化、時代遅れかつ過剰基準、関連協会などの増大。
- ・大企業の1次下請けと2次下請けの差が大きい。2次下で設備改善工事はかなり安くなる。ほとんどは1次でやっているが、客先の求めが大きい（難しい）。
- ・LPGの小売販売店ですが、最近、大手大企業の顧客取り込みがブローカーを通して常識を越えている。値引き、設備の無償等、ひどいです。
- ・大企業ばかり助成金が利用でき零細企業に行き渡らないからもっと考えてほしいと思います。
- ・大企業間との代理店委託契約の不公平感。
- ・ゼネコン元請業者だけが利益が多く、下請け孫請け業者は安価になり、今後も厳しい時代になっていくと感じます。
- ・当店は小売りの米屋ですが、業界の仲間が廃業していくのが多くなりました。スーパー、ディスカウントショップなどのため専門業界がなくなる現状ですが、今に米店、酒店などの地域の小売店がすべてなくなる気がします。店主の失業対策考えてほしいです。
- ・利益の分配について、大企業に集中していると思うので、下々（一般労働者）まで行き届くようにしてほしい。
- ・大企業と中小企業の住み分け、規制の実施も必要。

3. 社会経済制度に関するもの

【全般】

- ・制度の新設改訂に伴い、法令順守に費やす管理コストが年々増加している。

- ・実習生制度を廃止して欲しい。
- ・各種免許の取得手続に関して県庁の対応に不満。
- ・各種助成金・補助金申請手続きの簡素化をお願いします。
- ・政府、自治体は保身に走らず、提出書類等をもっと簡素化してほしい。
- ・すべての事において、役人目線ではなく、慣例や前例にとらわれることなく、条例などの見直しが必要だと思います。条例ローカルルールの権限を前面に出せるよう、自治体は動くべきだと思います。国から県というようなトップダウンではなく、独自の自治を実現してほしいと思います。
- ・工場内で障害者の採用依頼があり、工場で働いて頂く場所がなく採用はしていない為にお金を払うことになり、商品に転嫁が出来なく競争力が無い。
- ・リース会社の商法は本体のみのリース扱いではなく付属品まで総縛りのため関連商品を販売している企業は大打撃をうけています。これを改善していただきたく願います。独禁法にならないのか検討下さい。
- ・金利が安いから助成金よりも借り入れしたほうが良い。
- ・様々な助成策があると思いますが、分かり難い、後精算、手続きの複雑さ等でその処理に長けた企業が利用する偏った事業になっていないでしょうか？ 本当に必要な助成策を本当に必要な事業に充てる為の努力が必要だと思います。
- ・零細企業及び末端下請け業者に対しての補助金制度の充実を希望。
- ・タクシーは公共交通と位置付けられており、鉄道、バスなどは国・県からの補助金制度があるが、タクシーはデマンド運行を除きありません。制度を拡大してほしい。
- ・経済を活性化させるためには補助金ではダメ！ 他の支援策を！ 現在、好況感があまりないのにもかかわらず人手不足なのは、オーバーストアだから。自由主義経済なのに、倒産がない事が最大の問題。良い企業だけが生き残る仕組みづくりを！

【社会保障制度】

- ・建設業界を取り巻く環境で一番の問題は社会保険（健康保険・厚生年金）の加入問題です。下請け業者の作業員の方々は国民年金、国民保険加入の人が多く、下請け業者の加入がなかなか進まなくて作業員の確保が難しい状況です。（社会保険加入者でないと現場作業に着けない）
- ・法人なので、社会保険に加入義務があると言われ、加入して1年が経ちましたが、保険料支払いが負担になっているので、次の決算で法人をやめようと考えています。
- ・厚生年金保険、健康保険の全員加入指示が来ても元請の賃金が上がらない！会社を続けられない！
- ・社会保険・厚生年金の金額が高すぎる。もっと下げてほしい。
- ・政府の社会保障政策に疑問を感じる。

【税制】

- ・小規模事業者税負の重圧感 軽減されないものか。
- ・創業して5年になりますが、私のような中小事業者への課税が大きすぎて納税時に大変苦労します。利益があまりないのに納税が多すぎるのが問題です。
- ・税制度を簡略化、明快にしたい。
- ・税制面で時限を設けて施工されたものが恒常化しているものの是正を希望する。
- ・消費税増税後の反動減が不安要素です。
- ・消費税の増税をする前に政府は理不尽な事があるのか無いのかをまずは改善してから行うべきである。このままの状態増税に踏み切った場合は必ずや日本経済は立ちゆかなくなる。（特に医療に関して!）

- ・税率が上がるたび、消費が低下する一方。税Up案、廃止にできないか。
- ・消費税が5%から8%に上がったとき、元請けより増税分の消費税がもらえず資金繰りが大変だった。次回8%→10%時には仕事を続けて行くことも難しい。
- ・今後消費税の10%への引き上げが実施され、現在の暫定措置として税抜き本体価格での表示が終了すると、消費者の更なる買い控え、消費購買行動への影響が懸念されます。
- ・消費税率を抑えてほしい。
- ・事業所税の減免、撤廃を要望します。
- ・基礎控除なし、固定資産税との二重課税で企業の体力を奪い、都市での企業立地を阻む事業所税は即刻廃止すべき。
- ・10人足らずの会社に四日市の事業税がのしかかってくる。先代から倉庫と現在の会社の㎡で1年間100万以上の四日市の事業税。この制度の始まるの時に予算もないので倉庫も壊せないと申し出たがだめでした。(道路やその他事業に使われるため)。毎年この税で赤字が膨らみます。せめて赤字の時は免税になりませんか。良い方法を教えて下さい。
- ・環境税などの創設により河川、森林整備への予算措置の実行→魅力ある都市へ。

【規制改革】

- ・規制緩和はもちろんのこと。
- ・インバウンド事業など、観光業・輸送業・飲食業などを横断的に考え、サービスを提供しなければなりません、それぞれの業種における規制が厳しく、容易にお客様が求めるサービスを組み立てることができません。
- ・小さな店です。いろんな規制が厳しく思います。自転車操業では従業員にやってあげたくてもできないことばかりです。あと、従業員は守られても、営業主は守られない社会だと思います。自分で守るしかないのでしょうか？
- ・大規模CSの規制（出店、営業時間、日数の規制）強化し、サービス業に人が集まりやすい環境づくりをしてほしい。
- ・明確な将来像を持った政策と行政施策が不可欠であり、目まぐるしく変化する環境に対しどのように対処すべきか判断することが容易になるような改革が必要。
- ・規制緩和について、事業拡大のため設備投資して新工場などを検討しても首都圏に比べ地方は用途地域の考え方が一向に変化しないので設備投資ができない場合があり、ひいては地域の税収向上に繋がらないと思う。
- ・規制緩和のやりすぎも、いかがなものでしょうか？
- ・社会保険の規制緩和を希望する。

【支援機関】

- ・新規事業を検討しているときの相談先を充実して欲しい。
- ・銀行や商工会等、経営の中身より滞納のみで判断しすぎ。毎年、少しの黒字で滞納を返済しているだけ。地場産業はたくさんの会社が資金繰りが厳しいはず、保証協会はじめ、目先の判断で切り捨てないでほしい。また、毎月税理士で台帳として申告をしている身であるが、あまりにもまわりに無申告の会社が多すぎる現状をしっかりと税務署にも教えてほしい。
- ・以前、県の事業引継ぎ支援センターの方々が来て、決算書を見て「あと1億円売上をあげてください。そうすれば後継ぎの人も事業をするのが楽です」と当たり前のことを言っていました。弊社は苦しい中でも続けてきたから100年近くも残ってきたのです。何も参考にならない、失礼な助言でした。上から物を言っている様でした。
- ・経営者も苦勞している。相談できる窓口も知らない。

- ・経済をより強固にするためには横の連携が国主体で必要だと思う。その一翼を担う場所が必要で、商工会議所にはもっと頑張ってもらいたい。
- ・会議所の活動に地域格差があり、地元に適した活動、敏速な行動。
- ・商工会議所とはあまりこちらからかかわることがありません。
- ・何をどこまでやる機関（組織）なのかよく分からない。簡単に分かりやすい全体図で記して欲しい。
- ・弊社は業種上、消費者庁とのかかわりが多いのですが、消費者庁は名前の通り、あまりにも消費者に寄りすぎ。関連する製造業者への配慮がほとんど感じられない。
- ・信用保証協会：高額な保証料で保証してあげていますという傲慢。使ってくださいという謙虚な態度が全くない。
- ・青年会議所：大切な会費を会議と題して派手に飲食に使ったり、海外視察での豪遊。どう思いますか。
- ・長野商工会議所で開催されている勉強会をもっとたくさん開いて欲しい。
- ・今後も新規立ち上げ等の相談を行う予定です。ご協力をお願いしたいと思います。

【支援政策・支援情報】

- ・時代の流れの中でそれに対応する政府の方向性、対応などが理解できる情報を小冊子のようなもので伝えてもらえると良いと思う。
- ・大企業と中小企業に対する政策の支援度合いを考慮すべきでは？比率的に支援のしやすさを図るべきだと思います。同時に各支援又は助成金等の情報の広告活動も中小企業にとっては助かる情報源だと思います。
- ・政府の考え方（方向性）が現地の実体に反映されていないため、将来の見通しが立たない。自社独自で判断しているが、材料が足りない。
- ・助成策全般の分かりやすい資料や情報を解りやすくサポートしてほしい。現状で助成を受けられるか否かの判断を社労士や税理士、弁理士に分析してもらいたい。
- ・合同企業説明会に興味がある。来年参加を視野に勉強したいので情報を教えてほしい。
- ・自身は建設業であるが、その中で作家活動をしていて大きな作品を多く持っているが、そういった作品の販路を会議所等で紹介していただければと考える。
- ・サービス産業における生産性向上に取り組んでいます。（スイミングスクール、学習塾経営）具体的に物を作る業種ではないので経営支援・補助金等が非常に難しいと思っています。
- ・昔からの伝統的な地場産業なので、利害に関わらず公的な支援をして欲しい。後世に残すべき遺産なので。
- ・機械設計技術者の採用に関して支援をお願いしたいです。
- ・中小企業を置き去りにしない施設を充分に取り、活性化をさせて国の経済を支える。規制の強化により、あるいは、大規模化の波に飲み込まれてしまう中小企業が多い。枠組、牽引の仕方にきめ細かな配慮が必要ではと思慮する。
- ・資金繰り支援強化（事務手続きの簡素化含め）。

4. その他のご意見

- ・行政と企業は既につながっていることが多く、新規参入は難しい。だから町は良くならないから全体が活性化しない。税金の使途が不透明で、頑張る民間企業に支援が回ってきていないように感じる。
- ・もう遅い。

- ・今年伊勢志摩サミットの規制で売上が低迷した。規制をすることで地元へ打撃があったことを各支援組織は知っておいてください。
- ・トランプ氏が大統領になることはわかっていました。
- ・お役人と政治家の数を半分に。政治と行政のコストを1/2でやっつけられる世の中を！
- ・年間を通してフェスやマルシェなど各地で多く開催され、特に気候の良い春や秋には毎週土、日にあり、客足がそちらに向いている気がする。これに対応するには、もっと魅力的な「商品開発」もしくは、「魅力的なマルシェ」に参加するか。商工会さんでマルシェの開催方法の手ほどきを受けたり、マルシェを主催して頂くというのも一つの方法。
- ・100%親会社があり、特定地域でのサービス事業活動となり、公共インフラとのつながりが強く、顧客拡大などへの制約も大きい業界です。いろいろの審議会があるが、それぞれの委員が、自分が関知した狭い範囲での意見を、それがすべてであるかのように主張していることが多いように感じる。その業務について十分に理解をし、従事している者の意見が考慮され、尊重された議論になるように進めてほしい。
- ・休日には公園や森でゆっくり過ごすことが日常的に楽しんでいる国々もあるはず。経済成長で生まれた豊かさと、豊かさから生まれた経済発展は似ているようでいて本質的に違う。このあたりに先進国のトップクラスをゆく日本が豊かさを実感できない人が多く、ランクで低いことの表れではないだろうか。
- ・団体観光客を四日市市街にバスで入り食事出来るよう、バスの駐車場の設置を働きかけてもらいたい。

5. アンケートへのご意見

- ・アンケートの結果の公開をお願いします。
- ・アンケート結果について閲覧できますか。
- ・アンケートの結果を知りたいです。
- ・アンケート結果のスピーディな対応を求める。アンケート結果の結果報告がない。アンケートを取る必要性が見えない。
- ・アンケート用紙そのものが上質。もったいない。
- ・このアンケートの設問はおざなりで、結果は余り役に立たない。アンケート手法の深掘りを期待する。
- ・従業員数の欄、説明不足で答えにくい。全国の人員なのか、支社の人員なのか、正社員だけなのか、パートも含むのか。他は答えやすい設問ばかりだったのに！！
- ・くだらないアンケートはやめてほしい。
- ・回答を記述式にしてほしいと思う。質問の内容が不明（記明不足）問がある。
- ・文字が全体に小さく分かりづらい。このような記述をされる方は高齢者が多いと思うので、もっと字を大きく！
- ・アンケートや調査を行って現状や方向性がいくら分かっていても、そのデータを元にした行動がなければただの“アンケート調査仕事はやった”という形だけで終わりにになってしまう。しかも回収したデータの分析やその結果から得られたことをすぐに行動に移せなければ、データ内容は腐った肉のように役立たずになる。どうせやるなら、役所仕事ではなく、素早い動きをもって行なってもらいたい。
- ・当方は公益社団法人であるため、一般事業はおこなっておりません、したがって無回答とさせていただきます。
- ・Q10、11は知らないことが多く、自己責任 or 告知不足？貴会も知りませんでした。netで調

べました。

- Q3の経営方針や取組を見てハットした。何も思っていなかった。成り行きまかせだったなと思う。

以 上

IV. アンケート調査票

事業運営上の諸課題に関するアンケート

目 次

■御社のプロフィールについて.....	27
■セクション1 最近の業況や経営課題について.....	28
■セクション2 事業の実情について.....	30
■セクション3 中小企業の支援組織や仕組みの利用状況について.....	32
■セクション4 その他ご意見（自由記述）.....	33

■御社のプロフィールについて

それぞれの項目につき、該当する選択肢を一つだけ選び別添の回答用紙にご記入下さい。

(1) 業種

1. 鉱業、採石業、砂利採取業	17. 電気・ガス・熱供給・水道業
2. 建設業・設備工事業	18. 情報通信業
3. 食品、飲料・たばこ・飼料製造業	19. 運輸業、郵便業
4. 繊維工業	20. 卸売業、小売業
5. 木材・木製品、家具・装備品製造業	21. 金融業、保険業
6. パルプ・紙・紙加工品製造業	22. 不動産業、物品賃貸業
7. 印刷・同関連業	23. 学術研究、専門・技術サービス業
8. 化学工業	24. 宿泊業、飲食サービス業
9. 石油・石炭製品、プラスチック、ゴム製品製造業	25. 生活関連サービス業、娯楽業
10. なめし革・同製品・毛皮製造業	26. 教育、学習支援業
11. 窯業・土石製品製造業	27. 医療、福祉
12. 鉄鋼、非鉄金属、金属製品製造業	28. 複合サービス業
13. はん用・生産用・業務用機械製造業	29. サービス（他に分類されないもの）
14. 電子部品、電気機械、情報通信機械製造業	
15. 輸送用機械製造業	
16. その他の製造業	

(2) 従業員数

1. 1～4 人	6. 50～99 人
2. 5～9 人	7. 100～299 人
3. 10～19 人	8. 300～499 人
4. 20～29 人	9. 500～999 人
5. 30～49 人	10. 1,000 人以上

(3) 御社にアンケートをお願いした団体

1. 長野商工会議所
2. 静岡商工会議所
3. 一宮商工会議所
4. 四日市商工会議所
5. 中部経済連合会

(注) 中部経済連合会と重複する場合はご所属の商工会議所を選択下さい。

■セクション1 最近の業況や経営課題について

このセクションでは、最近（おおむね、ここ4～5年）の御社の業況や経営上の課題などについてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入下さい。

(業況)

Q1 最近の御社の業況について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(一つだけ)

<選択肢>

1. おおむね上昇傾向
2. おおむね横ばい
3. おおむね低下傾向
4. その他 ()

(経営上の問題)

Q2 最近、御社にとって経営上の問題となっていることについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

<選択肢>

- | | |
|------------|-------------|
| 1. 販売の伸び悩み | 7. 人件費上昇 |
| 2. 顧客数の減少 | 8. 生産性伸び悩み |
| 3. 仕入コスト上昇 | 9. 設備老朽化 |
| 4. コスト転嫁困難 | 10. 資金繰り難 |
| 5. 利幅の減少 | 11. 事業承継 |
| 6. 人手不足 | 12. その他 () |

(経営方針や取組)

Q 3 最近、御社が重視しておられる経営方針や取組について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。
(いくつでも)

<選択肢>

- | | |
|--------------------|----------------|
| 1. 商品・サービスの価格引上げ | 1 2. 業務効率化・改善 |
| 2. 商品・サービスの品質向上 | 1 3. 技術の伝承 |
| 3. 商品・サービスの個性化 | 1 4. 新技術の開発 |
| 4. 商品・サービスの品揃えの充実 | 1 5. 設備投資の強化 |
| 5. 商品・サービスの品揃えの見直し | 1 6. I Tの活用 |
| 6. 商品・サービスの新規開発 | 1 7. 販路拡大 |
| 7. 顧客への提案力強化 | 1 8. 業種・業態の転換 |
| 8. 納期の正確さやスピードの向上 | 1 9. 新規事業の立ち上げ |
| 9. 知名度、評判、ブランドの向上 | 2 0. 人材育成 |
| 1 0. コスト削減 | 2 1. その他 () |
| 1 1. 生産性向上 | |

(事業環境に属する事柄の問題)

Q 4 最近、御社の事業環境に属する事柄で問題と感じておられることについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

<選択肢>

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 1. 景気の低迷、デフレ | 9. 産業空洞化 |
| 2. 価格競争の激化 | 1 0. 商店街の衰退 |
| 3. 為替レートの変動 | 1 1. 大規模商業施設の参入 |
| 4. 政府の規制 | 1 2. 同業者間の過当競争 |
| 5. ニーズや嗜好の急激な変化 | 1 3. 取引先の廃業や倒産 |
| 6. ネット社会の急速な進展 | 1 4. 業界の慣行や慣例による制約 |
| 7. 人口減少・過疎化 | 1 5. 同業者組織の活動不活発化 |
| 8. 高齢化 | 1 6. その他 () |

■セクション2 事業の実情について

このセクションでは、御社の事業の実情についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入下さい。

(事業計画)

Q5 御社の事業計画の有無について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(一つだけ)

<選択肢>

- 1. 毎年作っている
- 2. 必要に応じて作っている
- 3. 作っていない
- 4. その他 ()

(事業の相手)

Q6 御社の商品・サービスの売り先について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(一つだけ)

<選択肢>

- 1. 消費者が大半である
- 2. 事業者が大半である
- 3. ほぼ同じくらいである
- 4. その他 ()

(消費者相手の事業)

Q7 消費者を相手とする事業に関する各問いについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

問 い	<選択肢>		
	a : そう思う	b : どちらかと言えば そう思う	c : 思わない
①値上げしにくい	a	b	c
②品質が良いことが求められる	a	b	c
③品揃え・ラインナップが求められる	a	b	c
④高付加価値化が求められる	a	b	c
⑤ニーズや嗜好が分からない	a	b	c
⑥ニーズや嗜好がすぐ変わる	a	b	c
⑦ニーズや嗜好の変化に対応が追いつかない	a	b	c
⑧事業のあり方をあまり変えたくない	a	b	c

(事業者相手の事業)

Q 8 事業者を相手とする事業に関する各問いについて、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

問 い	＜選択肢＞			
	a : そう思う	b : どちらかと 言えばそう思う	c : 一概には 言えない	d : 思わない
① 大きな相手ほど値下げ要求が厳しい	a	b	c	d
② 〃 品質要求が厳しい	a	b	c	d
③ 〃 納期が厳しい	a	b	c	d
④ 〃 取引条件が厳しい	a	b	c	d
⑤ 〃 受注規模が大きい	a	b	c	d
⑥ 〃 安定した受注ができる	a	b	c	d
⑦ 〃 利幅が大きい	a	b	c	d
⑧ 〃 総合的に見てメリットが大きい	a	b	c	d

(相談相手)

Q 9 御社の事業に関する相談相手について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。(いくつでも)

＜選択肢＞

- | | |
|----------|--------------|
| 1. 株主 | 8. 弁理士 |
| 2. 親族 | 9. よろず支援拠点 |
| 3. 知人、友人 | 10. 県の相談窓口 |
| 4. 従業員 | 11. 市町村の相談窓口 |
| 5. 金融機関 | 12. 商工会議所 |
| 6. 税理士 | 13. その他 () |
| 7. 弁護士 | |

■セクション3 中小企業の支援組織や仕組みの利用状況について

このセクションでは、中小企業の支援組織や支援策の利用状況についてお伺いします。お答えは別添の回答用紙にご記入下さい。

(支援組織、支援の仕組み)

Q10 中小企業の支援組織や支援の仕組みの利用状況について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。

問 い	＜選択肢＞			
	a : 知らない	b : 名前は聞いたことがある	c : 良く知っている	d : 利用したことがある
①中小機構（中小企業基盤整備機構）	a	b	c	d
②県中小企業支援センター（注）	a	b	c	d
③県・市の信用保証協会	a	b	c	d
④よろず支援拠点	a	b	c	d
⑤商工会議所	a	b	c	d
⑥事業引継ぎ支援センター	a	b	c	d
⑦再生支援協議会	a	b	c	d
⑧経営改善支援センター	a	b	c	d
⑨J-Net21（中小企業ビジネス支援ポータルサイト）	a	b	c	d
⑩ミラサポ（未来の企業応援サイト）	a	b	c	d
⑪ジェグテック（J-GoodTech）	a	b	c	d
⑫サービス産業生産性協議会	a	b	c	d

（注）長野県中小企業支援センター、岐阜県産業経済支援センター、静岡県産業振興財団、あいち産業振興機構、三重県産業支援センター

(政府等への要望)

Q11 政府や自治体への要望について、ご認識に合う選択肢をお選び下さい。（いくつでも）

＜選択肢＞

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 1. 助成策全般の分かりやすさの向上 | 7. 求人難の緩和 |
| 2. 使い勝手の良い金銭的支援の充実 | 8. 求職者の職業教育や訓練などの機会の充実 |
| 3. 助成を受ける際の手続きの簡素化 | 9. 経営の基本の学び直しの機会提供 |
| 4. 成功事例などの情報提供 | 10. 業界の慣行や慣例に対する改善指導 |
| 5. 商売に役立つデータ・分析情報の提供 | 11. 規制緩和 |
| 6. 気軽に身近な相談機関 | 12. その他（ ） |

■セクション4 その他ご意見（自由記述）

（自由意見）

Q12 ご意見、ご感想、お気づきの点などがございましたら、どのようなことでも構いませんので回答用紙に自由に記入して下さい。

ご協力ありがとうございました。

以 上