

VI. 総括

1. アンケート概要と松山市の特性

松山市の中小企業 5,000 社に対する郵送アンケート調査では、1,282 社（回答率：25.6%）の回答を得られた。また、訪問による聞き取り調査では、120 社に協力をいただき、経営課題や今後の見通し、松山市に対する要望を確認した。

松山市の企業は中小企業の占める割合が高いが、全国の企業との規模別比較では、ほぼ同じ構成比となっている。また、松山市の企業の業歴比較では、業歴 10 年未満の企業比率が高く、小売・飲食・サービス関連企業における開業・廃業率の高さと、情報通信・広告業での開業率の高さが背景にある。代表者の年齢比較では、松山市の企業は全国平均と比較すると若い経営者の比率が高い。代表者の男女比較では、松山市の企業は、全国平均と比べて女性社長の比率が高い。四国全体として女性社長の比率が高く、松山市でも同様の傾向が見られる。

アンケート回答企業の属性は、売上高「1～3 億円未満」の企業が 23.3%と最も高く、「1,000～3,000 万円未満」、「5,000～1 億円」未満の企業がともに 17.1%と続いた。

従業員数では、「2～4 名」が 26.4%と最も高く、「5～9 名」が 23.3%、「10～29 名」が 22.6%と続いた。業種別にみると、建設業・小売業・不動産業・サービス業で従業員数が少ない企業が多く、製造業・卸売業・飲食業・運輸業・宿泊業・情報通信・広告業で従業員数が多い企業が多い。

代表者の年齢では、「60 代」が 34.5%と最も高く、「50 代」が 27.9%、「40 代」が 18.9%と続く。「70 代以上」の経営者も 14.1%を占め、今後、代表者の高齢化や事業承継問題が懸念される。

また、ホームページが「ある」企業は 49.9%、「ない」企業は 49.7%であった。業種別にみると、製造業・小売業・飲食業・不動産業・宿泊業、情報通信・広告・サービス業でのホームページの開設が進んでいる。

2. 景況感について

直近 3 年間の売上推移では、「横ばい」が 35.5%と最も高く、「やや増加」が 30.0%、「やや減少」が 21.4%と続いた。「大幅に増加」と「やや増加」を合わせた『増加』が 33.5%に対し、「大幅に減少」と「やや減少」を合わせた『減少』の 31.0%を上回った。建設業・運輸業・サービス業で増収傾向の企業が多く、小売業・飲食業で減収傾向の企業が多い。

また、直近 3 年間の純利益では、「横ばい」が 33.2%と最も高く、「やや増加」が 26.6%、「やや減少」が 23.3%と続いた。「大幅に増加」と「やや増加」を合わせた『増加』が 29.0%に対し、「大幅に減少」と「やや減少」を合わせた『減少』が 33.4%となり、増収基調の企業が多い一方で収益を悪化させる企業が増えていることがうかがえる。業種別にみると、建設業・運輸業で増益傾向の企業が多く、小売業・飲食業で減収傾向の企業が多い。

売上高が増加した理由は、「新たな販売先を開拓した」が 37.2%と最も高く、「営業・販売力を強化した」が 35.8%と続く。「新事業・分野に進出した」企業は 12.8%、「新商品・新サービスが貢献」した企業は 10.5%と低位となっているが、1 割以上の企業が新規事業・新

商品・新サービスの開発により売上高を増加させている。

業種別に見ると、「新たな販売先を開拓した」企業が多かったのは、製造業・卸売業・小売業で顕著であった。「営業・販売力を強化した」企業が多かったのは、飲食業・宿泊業・情報通信・広告業で顕著であった。

純利益が増加した理由は、「新規顧客の獲得」が38.2%ともっとも高く、「業務効率の向上」が28.2%、「販売単価・客単価の上昇」が20.4%、「生産性の向上」が19.1%と続いた。「人件費が削減できた」企業が9.7%、「人件費以外の経費削減」が16.7%となり、利益確保に向けた経費削減努力がうかがえる。

業種別にみると、「新規顧客の獲得」に積極的であったのは、卸売業・不動産・情報通信・広告業で顕著だった。「業務効率の向上」は、建設業・飲食業・運輸・情報通信・広告業で積極的に取り組まれており、収益を向上させていた。

また、売上高が減少した理由は、「取引金額の減少」が49.6%でもっとも高く、「取引先の減少」が40.6%、「市場の縮小」が32.7%、「競争激化」が32.2%と続いた。

業種別にみると、「取引金額の減少」を上げた企業が多かったのは、建設業・製造業・卸売業・サービス業で顕著であった。「取引先の減少」を上げた企業が多かったのは、卸売業・宿泊業で顕著であった。

純利益が減少した理由は「販売単価・客単価の下落」が41.3%ともっとも高く、「仕入・原材料費の高騰」が37.7%、「取引先の減少」が34.7%と続いた。

業種別にみると、「販売単価・客単価の下落」と回答した企業が多かった業種は、小売業・不動産業で突出して高かった。「仕入・原材料費の高騰」と回答した企業が多かった業種は、建設業・製造業・飲食業・宿泊業で、「仕入・原材料費の高騰」を価格に転嫁できず収益を悪化させている状況がうかがえる。「取引先の減少」と回答した企業が多かった業種は、卸売業・情報通信・広告業となり、安定的な顧客基盤を確立することが収益改善に向けた急務の課題である。

松山市の主要産業であるサービス・小売・飲食業では、競争の激化や販売単価の下落等により、収益を低下させている企業が目立っていた。個人消費の依存度が高い松山市において、外国人観光客の増加や所得拡大策による恩恵は限定的で、今後の消費税引上げを見据え、市場環境はますます厳しくなると思われる。政府の成長戦略や新三本の矢に掲げられている政策などを通じ、法人需要・個人消費の拡大が求められている。

3. 中小企業が抱える課題

事業を行う上での課題としては、「売上の停滞・減少」が42.6%ともっとも高く、「人手不足」が41.2%、「同業者間の競争の激化」33.1%、「社員の高齢化」が27.0%と続く。経営環境が厳しくなる中、「売上の停滞・減少」への対策は緊急の課題であるが、「人手不足」、「社員の高齢化」といった人員の問題は、雇用環境が悪化するなかで中長期的な課題として取り組む必要がある。

「売上の低迷・減少」については、販路拡大が求められるが、松山市が行う「中小企業販路拡大マッチング事業」についての認知度が低く、今後の利用希望については、「積極的に利用したい」と「機会があれば利用したい」を合わせた26.8%にとどまった。「わからない」と回答

する企業が 39.5%あり、「中小企業販路拡大マッチング事業」の具体的な活動内容や成果について、積極的に周知していく必要がある。

人手不足については、「松山市人材育成事業補助金」を「知っていて利用したことがある」と「知っているが利用したことがない」を合わせて 48.7%にとどまり、「積極的に利用したい」と「機会があれば利用したい」を合わせた 51.3%の企業が利用を希望している。積極的な周知が求められる。

また、自社の強みとしては、「実績を背景とする信用力」が 46.3%と最も高く、半数近くを占めた。ついで「地域との密着度」が 32.4%と続き、地域とのつながりを重視する企業が多い。「製品・サービスの品質」が 28.6%、「技術・開発力」が 23.7%といった製品やサービスに起因する強みより、人的なつながりを強みとする経営者が多いことがうかがえる。「人材」を強みとした回答も 23.0%あり、人的なつながりを重視する経営を支えている。

人的なつながりを促進する「まつやま経営交流プラザ」については、「知っていて利用したことがある」と「知っているが利用したことがない」を合わせた 38.1%の企業が認知しており、「積極的に利用したい」と「機会があれば利用したい」を合わせた 37.8%の企業が利用を希望している。また、「知らなかった」と回答した企業が 55.5%あり、利用希望についても「わからない」と回答する企業が 34.3%あり、「まつやま経営交流プラザ」の活動内容の周知がのぞまれる。

4. 雇用に関すること

人材の採用状況は、「採用しなかった」が 48.7%と半数近くを占め、「正社員（中途）を採用した」が 30.1%、「パート・アルバイトを採用した」が 18.6%、「正社員（新卒）を採用した」が 14.7%であった。

業種別にみると、新卒の正社員が採用している比率が高いのは宿泊業で、中途の正社員を採用している比率が高いのは運輸・製造業・情報通信・広告業であった。パート・アルバイトの採用では、飲食業のほとんどの企業が採用していた。有効求人倍率が高い数値で推移し、新規雇用は厳しい状況が続いているが、企業の採用意欲は高かった。

採用された方は「県内在住者」が 91.8%とほとんどを占めた。「Uターン（県外で働いていた地元出身者）」も 9.4%と約 1 割を占め、情報通信・広告業での比率が高い。

新卒者の正社員数採用は、直近 3 年間でみると増加傾向であるが、1 名以上採用した企業の割合は、平成 24 年度で 12.0%、平成 25 年度で 12.9%、平成 26 年度で 17.4%にとどまっている。新卒者の新規採用を行った企業の大半が 1 名であった。

新卒者以外の正社員数採用は、直近 3 年間でみると新卒者と同様に増加傾向である。1 名以上採用した企業の割合は、平成 24 年度で 17.9%、平成 25 年度で 21.7%、平成 26 年度で 26.5%となり、新卒採用より中途採用者の割合が高い。

採用の考え方について、「どちらかといえば社内の人材育成を重視」が 30.1%と最も多く、「どちらかといえば社外から即戦力人材を獲得することを重視」が 24.8%、「社内の人材育成を重視」が 17.9%で続いた。新たに社外から優秀な人材を採用するより、社内での人材育成を重視する姿勢がうかがえる。

また、人材育成における課題は、「研修対象者の研修時間が確保できない」が 28.4%と突出して高く、「社内・社外研修費用をだす余裕がない」が 16.4%、「社内研修講師となる社員のスキルが不足」が 14.7%、「社内研修講師となる社員の時間が確保できない」が 13.7%

と続いた。多忙な業務の中で、研修対象者、研修講師の時間確保が課題であるといえる。人材定着のために実施している取り組みとしては、「賃金の向上」が39.8%と最も多く、「福利厚生充実」が33.4%、「職場環境の向上」が32.8%と続いた。

5. 松山市に期待すること

松山市に期待する支援策としては、「人材確保の支援」が31.9%と突出して高く、「特になし」が19.7%、「従業員のキャリアアップ・スキルアップの支援」が17.0%、「若者のキャリア教育」が11.9%、「販路開拓の支援」が11.6%、「高齢者の就職支援」が11.3%、「後継者の育成・確保」が11.2%と続く。問21の「事業を行う上での課題」でも明らかになった「人」に起因する課題解決には、人材確保と人材の強化が必須であり、松山市に期待する支援として要望が多かった。また、松山市に期待する販路開拓に関する支援策としては、「総合的な相談窓口の設置」が21.6%と最も高く、「IT活用に対する経費補助」が15.2%、「有望市場の情報提供」が12.9%、「商談会などマッチングイベントの開催」が10.8%と続いた。

松山市に期待する人材確保・育成に関する支援策としては、「新規採用者に対する賃金助成」が39.5%と最も高く、「雇用者・研修に対する助成」が27.3%、「総合的な窓口の設置」が20.3%と続く。

今回の調査では、地域密着型で事業を行う松山市の中小企業の実態が明らかとなり、地域経済の活性化に向けて重要な役割を担っている。中小企業の強さを支える「人材の確保と育成」については、既存の支援策の周知と合わせて、新たな取り組みが必要と言える。



松山市 中小企業景況調査 アンケート票

【ご回答いただくにあたり】

- ・必ず別紙にて本調査の趣旨をご理解の上、ご記入ください。
- ・平成 27 年 4 月 1 日時点を基準として、ご記入ください。
- ・平成 27 年 10 月 2 日（金）までに、記入・返送をお願いいたします。

※ 本調査で収集しましたデータは、事業趣旨に沿った分析・活用のためのみに使用し、他の目的には一切使用いたしません。

1. 貴社の概要についておうかがいします

問 1. 貴社の概要について、それぞれあてはまるもの 1 つに○をおつけください。

(1) 売上高

- | | | | |
|---------------|---------------------|---------------------|-------------------|
| 1. 1,000 万円未満 | 2. 1,000～3,000 万円未満 | 3. 3,000～5,000 万円未満 | 4. 5,000 万～1 億円未満 |
| 5. 1～3 億円未満 | 6. 3～10 億円未満 | 7. 10～30 億円未満 | 8. 30 億円以上 |

(2) 従業員数

- | | | | |
|------------|------------|--------------|----------|
| 1. 0 名 | 2. 1 名 | 3. 2～4 名 | 4. 5～9 名 |
| 5. 10～29 名 | 6. 30～99 名 | 7. 100～299 名 | |

(3) 代表者の年齢

- | | | | |
|---------|-----------|---------|---------|
| 1. 20 代 | 2. 30 代 | 3. 40 代 | 4. 50 代 |
| 5. 60 代 | 6. 70 代以上 | | |

(4) ホームページの有無

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. なし |
|-------|-------|

2. 貴社の事業状況についておうかがいします

問 2. 貴社の直近 3 年間の売上高と純利益について、それぞれあてはまるもの 1 つに○をおつけください。

	大幅に増加	やや増加	横ばい	やや減少	大幅に減少
(1) 売上高	1	2	3	4	5
(2) 純利益	1	2	3	4	5

副問. 問 2 において「売上高が増加」「純利益が増加」と回答した方におうかがいします。

理由について、それぞれあてはまるものすべてに○をおつけください。

[売上高が増加した理由]

- | | | |
|----------------|-----------------|-----------------|
| 1. 新たな販売先を開拓した | 2. 新事業・分野に進出した | 3. 新商品・新サービスが貢献 |
| 4. 営業・販売力を強化した | 5. 販売単価をあげた | 6. 従業員数を増やした |
| 7. 設備を拡充した | 8. 合併・吸収により組織拡大 | 9. 広告・宣伝の強化 |
| 10. その他() | | 11. わからない |

[純利益が増加した理由]

- | | | |
|--------------|---------------|----------------|
| 1. 新規顧客の獲得 | 2. 仕入・原材料費の低下 | 3. 販売単価・客単価の上昇 |
| 4. 生産性の向上 | 5. 業務効率の向上 | 6. 新技術・ITの導入 |
| 7. 人件費が削減できた | 8. 人件費以外の経費削減 | 9. 資産を売却した |
| 10. その他() | | 11. わからない |

副問. 問2において「売上高が減少」「純利益が減少」と回答した方におうかがいします。

理由について、あてはまるものすべてを以下の項目からお選びください。

[売上高が減少した理由]

- | | | |
|---------------|------------|---------------|
| 1. 取引先の減少 | 2. 取引金額の減少 | 3. 営業力・販売力の低下 |
| 4. 製品・サービスの低下 | 5. 販売単価の下落 | 6. 広告・宣伝の縮小 |
| 7. 市場の縮小 | 8. 競争激化 | 9. 従業員数の減少 |
| 10. その他() | | 11. わからない |

[純利益が減少した理由]

- | | | |
|------------|---------------|----------------|
| 1. 取引先の減少 | 2. 仕入・原材料費の高騰 | 3. 販売単価・客単価の下落 |
| 4. 生産性の低下 | 5. 業務効率の下落 | 6. 新規投資の増加 |
| 7. 人件費の増加 | 8. 取引先からの値引要請 | 9. 従業員数の減少 |
| 10. その他() | | 11. わからない |

問3. 貴社が自社の強みと考えているものについて、あてはまるもの最大3つに○をおつけください。

- | | | |
|---------------|---------------|----------------|
| 1. 技術・開発力 | 2. 営業力 | 3. 地域との密着度 |
| 4. 製品・サービスの価格 | 5. 製品・サービスの品質 | 6. ビジネススピード |
| 7. 人材 | 8. 代表者の営業力 | 9. 実績を背景とする信用力 |
| 10. その他() | | 11. 強みはない |
| 12. わからない | | |

3. 人材確保・育成についておうかがいします

問4. 貴社の昨年度（平成26年度）の採用状況について、それぞれあてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. 正社員（新卒）を採用した | 2. 正社員（中途）を採用した |
| 3. パート・アルバイトを採用した | 4. 採用しなかった |

副問. 問4で1・2と回答した方におうかがいします。その採用された方はどこからの採用か、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|------------------------|------------------------|
| 1. 県内在住者 | 2. Uターン（県外で働いていた地元出身者） |
| 3. Jターン（県外で働いていた近隣出身者） | 4. Iターン（県外で働いていた県外出身者） |
| 5. 海外（国名) | 6. その他() |

問5－1. 新卒者の正社員の採用実績、及び定着状況についておうかがいします。貴社の直近3年間における新卒の正社員数の採用人数と現在の在籍人数を記入してください。

	平成26年度	平成25年度	平成24年度
採用人数	人	人	人
うち在籍人数	人	人	人

問5－2. 新卒者以外の正社員の採用実績、及び定着状況についておうかがいします。貴社の直近3年間における新卒者以外の正社員数の採用人数と現在の在籍人数を記入してください。

	平成26年度	平成25年度	平成24年度
採用人数	人 (人)	人 (人)	人 (人)
うち在籍人数	人 (人)	人 (人)	人 (人)

※ () は40歳未満の人数を記入してください。

問6－1. 正社員の有給休暇の取得実績についておうかがいします。昨年度(平成26年度)の一人当たりの年間取得日数を記入してください。(計算方法: 有給休暇取得総日数/正社員数)

※平成26年度の途中で採用した方を除く。

年間平均取得日数 日/一人

問6－2. 育児休業の取得実績についておうかがいします。昨年度(平成26年度)の取得比率を記入してください。(計算方法: 育児休業取得者数/育児休業対象者数)

(男性) % (女性) %

問6－3. 正社員の所定外労働時間についておうかがいします。昨年度(平成26年度)の一人当たりの月間労働時間を記入してください。(計算方法: 平成26年度所定外労働総時間/正社員数/12月)

※平成26年度の途中で採用した方を除く。

月平均 時間/一人

問7. 採用の考え方について、あてはまるもの1つに○をおつけください。

1. 社外から即戦力人材を獲得することを重視
2. どちらかといえば社外から即戦力人材を獲得することを重視
3. どちらかといえば社内の人材育成を重視
4. 社内の人材育成を重視

問8. 人材育成のために実施している取り組みについて、あてはまるものすべてに○をおつけください。

1. OJT(業務を通じての訓練)
2. 社内研修
3. 社外研修の受講・経費補助
4. 資格取得の推奨・経費補助
5. 自己啓発に関する情報提供
6. 社外留学
7. 技術・知識のマニュアル化
8. 同業者との交流
9. 異業種企業との交流
10. その他()
11. 特にない

問 9. 貴社の人材育成における課題について、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| 1. 研修対象者の研修時間が確保できない | 2. 社内研修講師となる社員の時間が確保できない |
| 3. 社内研修講師となる社員のスキルが不足 | 4. 社内・社外研修費用をだす余裕がない |
| 5. ニーズにあう社外研修がない | 6. 社外研修などに関する情報が少ない |
| 7. 高年齢者の退職により技術承継が不十分 | 8. 海外市場への対応が難しい |
| 9. 社会情勢の変化に対応できない | 10. その他() |
| 11. 特にない | |

問 10. 人材定着のために実施している取り組みについて、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | | |
|------------|----------------|------------------|
| 1. 賃金の向上 | 2. 福利厚生の実施 | 3. ワークライフバランスの向上 |
| 4. 育成制度の実施 | 5. 退職年齢の引き上げ | 6. 職場環境の向上 |
| 7. 労働組合の整備 | 8. 経営方針・目標の明確化 | 9. 女性の活用 |
| 10. その他() | 11. 特にない | |

問 11. 貴社の福利厚生制度の実施状況について、あてはまるものに○をおつけください。

- | |
|---|
| 1. 法定福利（健康保険料など法律によって使用者に実施が義務付けられている福利厚生）のみ |
| 2. 法定福利と法定外福利（慶弔見舞金、住宅手当など使用者が任意で行う福利厚生措置）の両方 |

副問. 問 11 において「法定福利のみ」と回答した方におうかがいします。理由について、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | |
|----------------------------------|
| 1. コストがかかる |
| 2. 制度に対応できる人材が不足しているため、十分に運用できない |
| 3. 福利厚生を充実させても、利用機会が少ない |
| 4. 社員からの要望がない |
| 5. その他() |
| 6. 特にない |

副問. 問 11 において「法定福利と法定外福利の両方」と回答した方におうかがいします。

貴社が行っている福利厚生のメニューについて、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | | |
|--|---------------|-------------------|
| 1. 在職祝金 | 2. 結婚祝金 | 3. 出産祝金 |
| 4. 入学祝金 | 5. 成人祝金 | 6. 還暦祝金 |
| 7. 死亡弔慰金 | 8. 障害見舞金 | 9. 疾病見舞金 |
| 10. 住宅火災見舞金 | 11. 住居手当 | 12. 家賃補助 |
| 13. 健康診断・がん検診等助成 | 14. メガネ購入助成 | 15. 資格取得講座などへの助成 |
| 16. レクリエーション助成 | 17. 社宅・独身寮の設置 | 18. 研修施設等の設置 |
| 19. 運動施設など余暇施設の設置 | 20. 社員食堂の設置 | 21. シャワー室・休憩室等の設置 |
| 22. 有給休暇の上積み | 23. 育児休暇の上積み | 24. 社内預金 |
| 25. 「松山市勤労者福祉サービスセンター」の制度を利用している | | |
| 26. 「松山市勤労者福祉サービスセンター」以外の福利厚生の専門組織、団体等の制度を利用している | | |
| 27. その他() | 28. わからない | |

問 12. 松山市が運営している、中小企業向けの福利厚生組織「松山市勤労者福祉サービスセンター（ワーク Com 松山）」について、あてはまるもの 1 つに○をおつけください。

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. 知っていて、全ての社員が既に加入している | 2. 知っていて、一部の社員が既に加入している |
| 3. 知っていて、加入を検討している（関心がある） | 4. 知っているが、特に関心はない |
| 5. 知らないが、関心はある | 6. 知らないし、特に関心もない |
| 7. 既に「松山市勤労者福祉サービスセンター」以外の福利厚生の専門組織、団体等に参加している | |

問 13. 貴社の今後の福利厚生制度の展望について、あてはまるもの 1 つに○をおつけください。

- | | |
|---|-----------------------|
| 1. 現状を維持させたい | 2. さらに福利厚生メニューを拡充させたい |
| 3. 福利厚生メニューを削減していきたい | |
| 4. 会社独自の法定外福利制度を持続させたまま、松山市勤労者福祉サービスセンター等 専門の制度を利用したい | |
| 5. 会社独自の法定外福利制度を見直したうえで、松山市勤労者福祉サービスセンター等 専門の制度を利用したい | |
| 6. その他（ ） | 7. 特にない |

4. 設備投資の動向についておうかがいします

問 14. 今後、設備投資のご予定はありますか？あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|-------------------------|--------------------|
| 1. 土地・建物の新規取得・増改築の予定がある | 2. 機械設備の購入・更新予定がある |
| 3. 車両等の購入・更新予定がある | 4. その他（ ） |

問 15. 今後、新規出店・移転等のご予定はありますか？あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|------------------|-----------------------------|
| 1. 新規出店の予定あり（施設名 | ） a. 松山市内 b. 県内（松山市外） c. 県外 |
| 2. 移転の予定あり（施設名 | ） a. 松山市内 b. 県内（松山市外） c. 県外 |
| 3. 閉鎖の予定あり（施設名 | ） a. 松山市内 b. 県内（松山市外） c. 県外 |
| 4. その他（ | ） |

5. 広告・宣伝・販促活動についておうかがいします

問 16. 会社案内や貴社商品をPRする際、どのような広告媒体を使用されますか？あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|----------------|----------------|
| 1. 新聞 | 2. 雑誌（情報誌含む）掲載 |
| 3. ラジオ | 4. テレビ |
| 5. チラシ・ポスター・看板 | 6. カタログ・パンフレット |
| 7. ダイレクトメール | 8. その他（ ） |
| 9. 特にない | |

副問. 問 16 で広告媒体を使用されている企業におうかがいします。制作を依頼している先であてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 広告代理店 | 2. 印刷会社 |
| 3. 自社作成 | 4. その他（ ） |

副問. 問 16 で広告媒体を使用されている企業におうかがいします。広告の効果と今後の活用について あてはまるもの 1 つに○をおつけください。

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. 好評なので続けていきたい | 2. 好評であるが他の方法も考えていきたい |
| 3. 好評ではないので他の方法を考えていき | 4. その他 () |

問 17. 貴社では、インターネットを通じた商品の販売、もしくはサービスの提供はありますか？

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

副問. 問 17 において「ある」と回答した方におうかがいします。インターネットを通じた商品の販売・サービス提供で、課題と感じていることであてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | | |
|------------|--------------|----------------|
| 1. 費用負担が重い | 2. 専門的な人材の不足 | 3. 売上げへの貢献が少ない |
| 4. その他 () | 5. 特にな | |

問 18. インターネットを使った販促活動において、松山市に期待する支援策について あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| 1. 運営費用・設備増強費用への補助金 | 2. サイト構築のためのセミナー・講座開催 |
| 3. 運営サポート | 4. 成功している事業者との交流会 |
| 5. その他 () | |

6. 貴社の経営戦略についておうかがいします

問 19. 貴社では、企業としての姿勢や経営戦略・事業計画を示すために、以下のものがありますか？
あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | | |
|-------------------|-------------------|---------------|
| 1. 社是・社訓 | 2. 経営理念 | 3. ミッション、ビジョン |
| 4. 行動指針 | 5. C I、V I (脚注参照) | 6. 経営計画 |
| 7. 中期経営計画 (3-5 年) | 8. 単年度事業計画 | 9. 事業部門別収支計画 |
| 10. その他 () | 11. 特にな | |

脚注：企業理念浸透の活動。コーポレート・アイデンティティ (Corporate Identity)、ビジュアル・アイデンティティ (Visual Identity)

問 20. 経営戦略策定の際、社外で相談する相手について あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | | |
|--------------|------------------|--------------|
| 1. 税理士、公認会計士 | 2. 金融機関 | 3. 経営コンサルタント |
| 4. 同業者 | 5. 公的機関 (行政相談窓口) | 6. その他 () |

問 21. 貴社が事業を行ううえでの課題として、あてはまるもの最大 3 つに○をおつけください。

- | | | |
|-----------------|--------------------|------------------|
| 1. 売上の停滞・減少 | 2. 人手不足 | 3. 大手企業との競争の激化 |
| 4. 同業者間の競争の激化 | 5. 輸入製品との競争の激化 | 6. 技術・商品開発の遅れ |
| 7. 余剰資産や設備の合理化 | 8. 利幅の縮小 | 9. 原材料価格の高騰 |
| 10. 販売先からの値下げ要請 | 11. 仕入先からの値上げ要請 | 12. 人件費の増加 |
| 13. 人件費以外の経費の増加 | 14. シビアな資金調達 | 15. 拠点・設備の狭小、老朽化 |
| 16. IT 化の遅れ | 17. 大規模自然災害への備えの遅れ | 18. 社員の高齢化 |
| 19. 生産能力の不足 | 20. 代金回収の悪化 | 21. 地場産業の衰退 |
| 22. その他 () | 23. 課題はない | |

7. 行政の支援策についておうかがいします

問 22. 松山市では、中小企業の方々の支援をするために、各種支援制度を設けています。これらの制度について御存知でしたか。該当の番号に○をしてください。また、利用経験、今後の利用希望についても併せてお答えください。

制度名	(1) 認知度・利用経験			(2) 今後の利用希望			
	知っているが利用したことはない	知っているが利用したことはない	知らない	積極的に利用したい	機会があれば利用したい	利用したいと思わない	わからない
① 松山市中小企業資金融資制度 企業が、経営の安定や設備投資に必要な資金を、低金利で貸し付けをする融資制度	1	2	3	1	2	3	4
② 松山市人材育成事業補助金 企業等が従事者の資質向上のために研修等を受講させる際の費用の一部を補助	1	2	3	1	2	3	4
③ まつやま経営交流プラザ 経営や創業に関する個別相談会や各種セミナー、各支援団体の支援策等の情報提供を実施	1	2	3	1	2	3	4
④ 中小企業販路拡大マッチング事業 東温市と連携し、中小企業の販路開拓・拡大を応援するため、「逆」商談会を開催します（※平成 27 年度新規事業です）				1	2	3	4

問 23. 松山市に期待する支援策について、あてはまるものすべてに○をおつけください。

1. 起業家の育成	2. 創業支援	3. 創業後の継続的な支援
4. 新事業展開への支援	5. 事業再生や事業承継に関する相談体制の整備	
6. 福利厚生の実施支援	7. 経営者の人材育成	8. 後継者の育成・確保
9. 従業員のキャリア・スキルアップの支援	10. 人材確保の支援	
11. 若者のキャリア教育	12. 市内中小企業の認知度の向上	13. 女性が活躍できる環境の整備
14. 高齢者の就職支援	15. 就労困難者の就労支援	16. 留学生との交流機会の拡大
17. 企業・商品PRツールの整備	18. マッチング事業の利用促進とフォローアップ	
19. 新たなメディアを活用した情報発信の支援	20. マーケティング力の強化支援	
21. 地域ブランド化の促進	22. 地元企業の連携促進	23. 販路開拓の支援
24. その他（	）	25. 特になし

問 24. 貴社が松山市に期待する販路開拓に関する支援策について、あてはまるものすべてに○をおつけください。

1. 総合的な相談窓口の設置
2. 商談会などマッチングイベントの開催
3. 見本市出展への経費助成
4. IT 活用に対する経費助成
5. 市内企業の外部への情報発信
6. 有望市場の情報提供
7. 産業団体や金融機関との連絡調整
8. その他（ ）
9. 特にない

問 25. 貴社が松山市に期待する人材確保・育成に関する支援策について、あてはまるものすべてに○をおつけください。

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. 総合的な相談窓口の設置 | 2. 新規採用者に対する賃金助成 |
| 3. 雇用者・研修に対する助成 | 4. 採用にかかるイベントの開催 |
| 5. 大学と企業との連携の調整 | 6. インターンシップの促進 |
| 7. 研修スキル向上のための情報提供 | 8. その他（ ） |
| 9. 特になし | |

問 26. 松山市の産業施策に関して、ご要望、ご意見などがあればお聞かせください。

--

本アンケートにご回答いただいた方の連絡先について、下欄にご記入ください。

貴社名	
所在地	
ご回答者名	
部署名・役職	
お電話番号	
メールアドレス	

アンケートは以上です。お忙しいところ、ご協力ありがとうございました。

本アンケートにご記入いただいた個人情報につきましては、後日松山市に提供いたします。また、本アンケートに関し、株式会社帝国データバンクよりご連絡させていただくこともございますので、予めご了承ください。

<参考 訪問調査アンケート票>

NO.

訪問日

面談者(役職/氏名)

TDB収録データ		アンケート回答結果(産調 記入欄)	
企業コード		売上高レンジ	
企業名		代表者の年齢	
所在地		売上高推移	
電話番号		純利益推移	
代表者名		理由	
業種コード		企業の強み	
業種名			
最新期売上高(百万円)		経営課題	
最新期当期利益(千円)		新規人材採用の有無	
従業員数(名)		設備投資予定の有無	
①事業内容と会社の特色<商流>			
地域ブランドを活かした事業展開であるか?	YES	NO	(補則)
地元企業との連携により付加価値を生み出しているか?	YES	NO	(補則)
②自社の強み、成功要因、お客さまから選ばれている理由は何ですか			
カテゴリ(複数回答) : 商品力 価格 人的対応力 営業力 商品宣伝力 納期 信頼			
自社の強みを把握できている	YES	NO	(補則)
他社との差別化できている	YES	NO	(補則)
③自社の強みを維持する為に、取り組まれていることを教えてください			
カテゴリ(複数回答) : 人的教育 設備投資 業務改善 販路開拓 宣伝強化 他社との連携			
④会社を取り巻く環境<外部環境>			
経営者は、業界環境をどのように見ているか	好況	平穏	厳しい (補則)
外部環境の変化に対応できているか?	できている	できていない	(補則)
⑤会社内における課題<内部環境>			
カテゴリ(複数回答) : 人的課題 商品・サービスに関する課題 資金的課題 情報・IT化に関する課題			
社内課題について対処できているか	できている	できていない	(補則)

⑥後継者、担い手の育成はできていますか。事業承継で課題と感じていることは何ですか？＜ヒト＞				
後継者の有無	いる	いない	未定	後継者の属性
				親族 非親族 不明
⑦商品・サービスの向上のために、取り組まれていることを教えてください＜モノ＞				
⑧新規顧客獲得のために、取り組まれていることを教えてください＜ヒト・モノ・情報＞				
⑨企業間、異業種間の連携に向けて、取り組まれていることがありましたら教えてください＜モノ・情報＞				
⑩松山市のブランドを活かした商品開発・販路開拓を行う予定はありますか＜モノ＞				
⑪金融機関からの借入れ・借換えは、スムーズにできていますか＜カネ＞				
⑫社内のIT化について、取り組まれていることと、課題に感じていることを教えてください＜情報＞				
⑬自社の広告・宣伝のために、今後活用していきたいものを教えてください。＜情報＞				
⑭松山市役所に期待すること				