

4. 特別調査「中小企業の 3～5 年後の事業の見通しについて」

- ①3～5 年後の自社の事業見通し、「どちらともいえない」が 64.7%で最多。
- ②3～5 年後の事業安定に向け重視する事柄、「販路・取引先」が 43.0%で最多。
- ③3～5 年後に向けた事業展開、「現在の事業を、現状のまま維持したい」が 43.4%で最多。
- ④積極的な設備投資をするための条件、「景気の先行き不透明感の払拭」が 29.8%で最多。
- ⑤公的機関等の経営相談窓口で受けない支援、「補助金・助成金の活用支援」が 27.8%で最多。

問 1. 3～5 年後の自社の事業見通し

3～5 年後の自社の事業見通しについては、全体では「どちらともいえない」(64.7%)が 1 位となった。「明るい」「やや明るい」を合わせた『明るい』は 15.3%、「やや暗い」「暗い」を合わせた『暗い』は 20.1%で、『暗い』が『明るい』をやや上回った。

業種別では、全ての業種で「どちらともいえない」が過半数を占め、建設業(76.5%)で比較的高い割合となった。『明るい』は、サービス業(24.1%)、建設業(20.6%)で比較的高いのにに対し、小売業では 6.7%と 1 割を下回った。一方、『暗い』は、小売業(28.9%)、製造業(23.3%)で比較的高い割合となったが、建設業では 2.9%と少数にとどまった。

問 2. 3～5 年後の事業安定に向け重視する事柄

3～5 年後の事業安定に向け重視する事柄については、全体では「販路・取引先」(43.0%)が 1 位となった。2 位は「人材」(40.6%)、3 位は「技術・ノウハウ」(21.7%)が続いた。

業種別では、製造業、卸売業、小売業では「販路・取引先」が 1 位となり、製造業(54.7%)、卸売業(51.9%)で過半数を占めた。一方、建設業、サービス業では「人材」が 1 位となり、いずれも半数以上を占めた。また、サービス業では「技術・ノウハウ」が 33.3%、小売業では「事業承継の意思なし(廃業)」が 15.6%と、それぞれ比較的高い割合となっている。

問 3. 3～5 年後に向けた事業展開

3～5 年後に向けた事業展開については、全体では「現在の事業を、現状のまま維持したい」(43.4%)が 1 位となった。2 位は「新しい販路・市場を開拓したい」(27.3%)、3 位は「新しい製品・商品・サービス

を開発したい」(6.8%)が続いた。なお「特に考えていない(わからない)」は 16.1%であった。

業種別では、全ての業種で「現在の事業を、現状のまま維持したい」が最多となり、建設業(70.6%)、卸売業(48.1%)で比較的高い割合となった。「新しい販路・市場を開拓したい」は製造業(34.9%)、「新しい製品・商品・サービスを開発したい」は小売業(13.3%)で、それぞれ比較的高くなっている。

問 4. 積極的な設備投資をするための条件

積極的な設備投資をするための条件については、全体では「景気の先行き不透明感の払拭」(29.8%)が 1 位となった。2 位は「自社の業況の改善」(22.2%)、3 位は「設備の陳腐化・老朽化」(10.9%)が続いた。なお「積極的な設備投資を行うつもりはない」は 19.0%を占めた。

業種別では、小売業を除く全業種で「景気の先行き不透明感の払拭」が 1 位となり、卸売業(44.4%)、建設業(38.2%)で比較的高い割合となった。小売業では「自社の業況の改善」(25.0%)が 1 位となったが、一方で「積極的な設備投資を行うつもりはない」(27.3%)も比較的高い割合となっている。

問 5. 公的機関等の経営相談窓口で受けない支援

公的機関等の経営相談窓口で受けない支援については、全体では「補助金・助成金の活用支援」(27.8%)が 1 位となった。2 位は「事業計画、経営戦略の策定支援」(26.2%)、3 位は「販路開拓・マーケティング支援」(23.4%)が続いた。なお、「特に支援を必要としていない」は 31.9%を占めた。

業種別では、製造業、卸売業を除く全業種で「補助金・助成金の活用支援」が 1 位となり、建設業(36.4%)

で比較的高い割合となった。製造業では「事業計画、経営戦略の策定支援」(32.6%)、卸売業では「販路開拓・マーケティング支援」(48.1%)が1位となった。小売業では「特に支援を必要としていない」が37.8%で4割弱と比較的高くなっている。

問1. 3～5年後の自社の事業見通し

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	明るい	やや明るい	どちらともいえない	やや暗い	暗い
全体	2.0	13.3	64.7	17.7	2.4
製造業	4.7	7.0	65.1	22.1	1.2
卸売業	-	18.5	66.7	14.8	-
小売業	-	6.7	64.4	17.8	11.1
サービス業	1.9	22.2	53.7	22.2	-
建設業	-	20.6	76.5	2.9	-
不動産業	-	-	100.0	-	-

問2. 3～5年後の事業安定に向け重視する事柄

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	人材	資金	設備・機械等	経営組織・体制 (経営力)	外部情報の入手	技術・ノウハウ	販路・取引先	協力機関との 連携(産学官連 携等)	事業承継等	事業継続の意 思なし(廃業)
全体	40.6	16.5	15.7	9.6	8.0	21.7	43.0	1.6	12.0	9.2
製造業	31.4	14.0	19.8	5.8	14.0	23.3	54.7	-	9.3	9.3
卸売業	44.4	22.2	22.2	18.5	3.7	7.4	51.9	-	7.4	7.4
小売業	28.9	20.0	6.7	2.2	6.7	11.1	37.8	4.4	13.3	15.6
サービス業	50.0	13.0	16.7	11.1	1.9	33.3	35.2	1.9	18.5	7.4
建設業	61.8	14.7	11.8	17.6	8.8	23.5	26.5	2.9	8.8	5.9
不動産業	33.3	66.7	-	33.3	-	33.3	33.3	-	33.3	-

問3. 3～5年後に向けた事業展開

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	現在の事業を、 現状のまま維持したい	新しい販路・市 場を開拓したい	新しい製品・商 品・サービスを 開発したい	全く異なる事業 を手がけたい	事業は縮小・撤 退する	特に考えていな い(わからない)
全体	43.4	27.3	6.8	1.2	5.2	16.1
製造業	39.5	34.9	5.8	1.2	4.7	14.0
卸売業	48.1	29.6	3.7	-	7.4	11.1
小売業	35.6	22.2	13.3	2.2	4.4	22.2
サービス業	35.2	24.1	9.3	1.9	9.3	20.4
建設業	70.6	17.6	-	-	-	11.8
不動産業	66.7	33.3	-	-	-	-

問4. 積極的な設備投資をするための条件

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	景気の先行き 不透明感の払 拭	自社の業況の 改善	設備投資税制 優遇や補助金 等の拡充	設備の陳腐化・ 老朽化	事業承継の問 題解消	IT化投資の必 要性増大	業種転換	すでに積極化し ている	積極的な設備 投資を行うつも りはない	その他
全体	29.8	22.2	5.6	10.9	4.8	2.0	1.2	2.8	19.0	1.6
製造業	30.2	27.9	7.0	11.6	3.5	-	-	1.2	17.4	1.2
卸売業	44.4	7.4	7.4	11.1	-	3.7	-	3.7	18.5	3.7
小売業	22.7	25.0	2.3	6.8	4.5	2.3	2.3	6.8	27.3	-
サービス業	22.2	20.4	7.4	11.1	9.3	3.7	3.7	1.9	16.7	3.7
建設業	38.2	17.6	2.9	14.7	5.9	2.9	-	2.9	14.7	-
不動産業	33.3	33.3	-	-	-	-	-	-	33.3	-

問5. 公的機関等の経営相談窓口で受けたい支援

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	事業計画、経営 戦略の策定支 援	人材確保・育成 支援	販路開拓・マー ケティング支援	補助金・助成金 の活用支援	事業承継支援	IT・HP・SNS活 用支援	製品・商品・ サービス開発 支援	海外展開支援	特に支援を必要 としていない	その他
全体	26.2	19.0	23.4	27.8	8.5	3.2	4.0	1.2	31.9	0.8
製造業	32.6	11.6	25.6	22.1	11.6	1.2	5.8	2.3	31.4	1.2
卸売業	18.5	22.2	48.1	33.3	11.1	-	11.1	-	25.9	-
小売業	24.4	17.8	13.3	28.9	2.2	8.9	4.4	-	37.8	2.2
サービス業	22.2	24.1	20.4	25.9	11.1	1.9	-	1.9	35.2	-
建設業	21.2	30.3	18.2	36.4	3.0	6.1	-	-	27.3	-
不動産業	66.7	-	-	66.7	-	-	-	-	-	-