

吉川市市民生活部商工課商工観光係

吉川市製造業の実態調査 報告書

平成 29 年 1 月

株式会社 文化工房

目次

I 調査の概要	- 2 -
1. 調査期間	- 2 -
2. 調査対象	- 2 -
3. アンケート配布数	- 2 -
4. 調査方法	- 2 -
5. 回答数	- 2 -
II 回答者の属性	- 3 -
1. 資本金、役員数、事業所所在地	- 3 -
2. 直近1年の売上高、売上・経常利益の推移	- 6 -
3. 業歴、経営者の年齢、世代	- 7 -
4. 経営者の年齢と業績の推移についての分析	- 9 -
III 生産性向上への取組みについて	- 11 -
1. 貴社における「強み」は何ですか	- 11 -
2. 貴社における生産性向上に向けた取組みについて	- 12 -
3. 新規事業への取組み	- 14 -
4. ISO取得状況	- 16 -
IV 海外展開について	- 17 -
1. 貴社の主要顧客について	- 17 -
2. 貴社の海外展開について	- 19 -
V 雇用について	- 23 -
1. 雇用の予定と企業が希望する求職者について	- 23 -
2. 高年齢者雇用についての対応	- 24 -
3. 求職者の募集について	- 25 -
4. 障がい者の雇用について	- 25 -
5. 「多様な働き方実践企業」認定制度について	- 27 -
VI 吉川市の工業振興策について	- 28 -
1. 立地環境の整備、改善等に向けた施策・事業について	- 28 -
2. 今後、特に充実すべき行政支援について	- 29 -
VII まとめ	- 30 -

I 調査の概要

1. 調査期間

平成 28 年 11 月 22 日（火）～12 月 9 日（金）

2. 調査対象

吉川市内の製造業事業者

3. アンケート配布数

445 社（個人事業主及び中小企業）

4. 調査方法

郵送による調査票の送付・回答

5. 回答数

111 件（回収率 24.9%）

II 回答者の属性

1. 資本金、役員数、事業所所在地

資本金は、「1千万円以上5千万円未満」(43.6%)が最も多く、続いて「1千万円未満」(30.0%)、「個人事業主」(17.3%)となっている。資本金5千万円未満が全体の7割を占める。

常勤役員数は「3～5名」(38.1%)が最も多く、続いて「1名」(33.3%)、「2名」(26.7%)となっている。

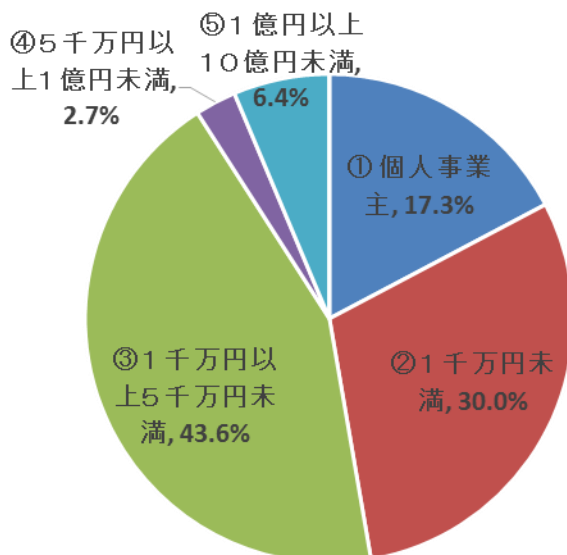
従業員数は、「5名以下」(40.2%)が最も多く、続いて「21～50名」(18.6%)、「11～20名」(16.7%)となっており、20名以下の小規模事業者が約6割を占める。

事業所の所在地（本社・工場などの事業拠点）は、「吉川市内に1拠点のみが」62.7%で、「吉川市内および市外に複数拠点」が30.0%である。

業態については、「部品製造」(32.6%)で最も多く、続いて「最終製品製造」(27.2%)、「加工」(23.9%)となっている。

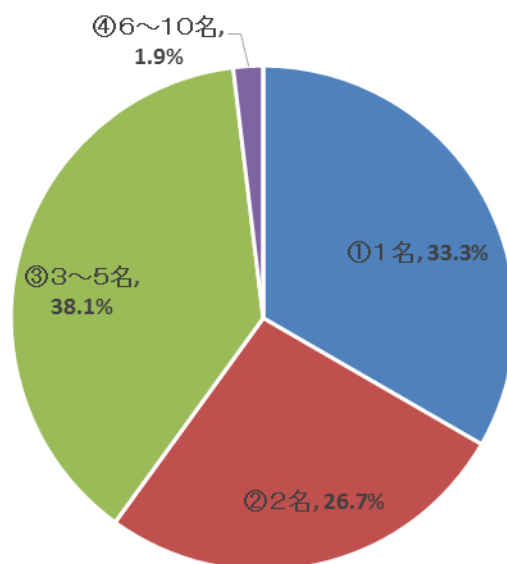
資本金

	件数	%
①個人事業主	19	17.3%
②1千万円未満	33	30.0%
③1千万円以上5千万円未満	48	43.6%
④5千万円以上1億円未満	3	2.7%
⑤1億円以上10億円未満	7	6.4%
⑥10億円以上	0	0.0%
合計(無回答除く)	110	100.0%



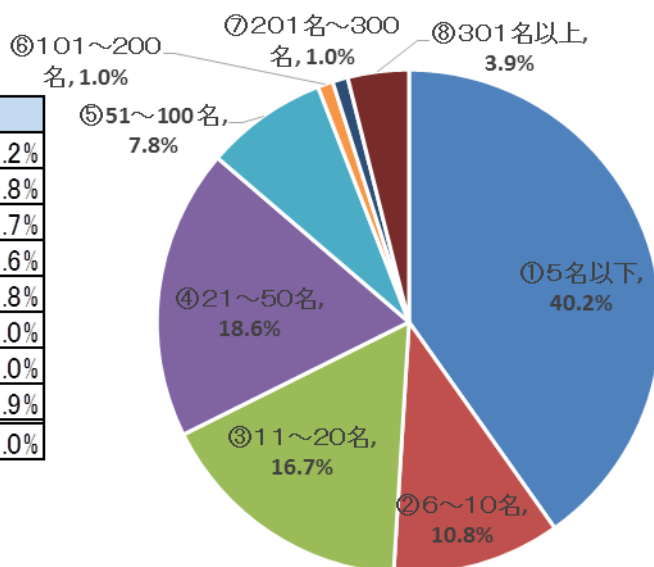
常勤役員

	件数	%
①1名	35	33.3%
②2名	28	26.7%
③3～5名	40	38.1%
④6～10名	2	1.9%
⑤11名以上	0	0.0%
合計(無回答除く)	105	100.0%



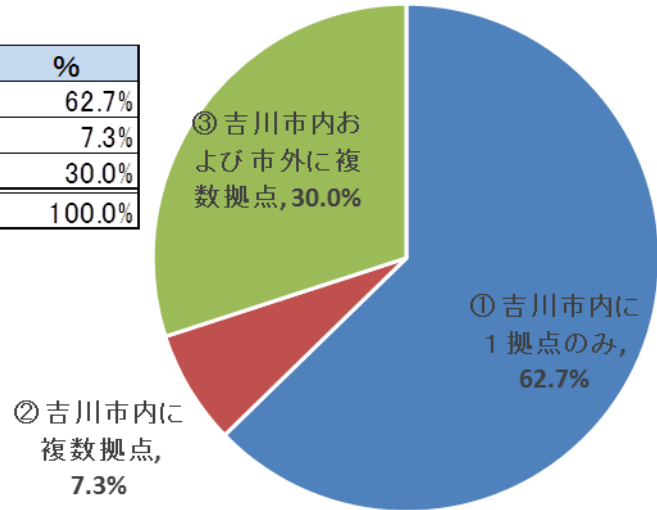
従業員

	件数	%
①5名以下	41	40.2%
②6～10名	11	10.8%
③11～20名	17	16.7%
④21～50名	19	18.6%
⑤51～100名	8	7.8%
⑥101～200名	1	1.0%
⑦201名～300名	1	1.0%
⑧301名以上	4	3.9%
合計(無回答除く)	102	100.0%



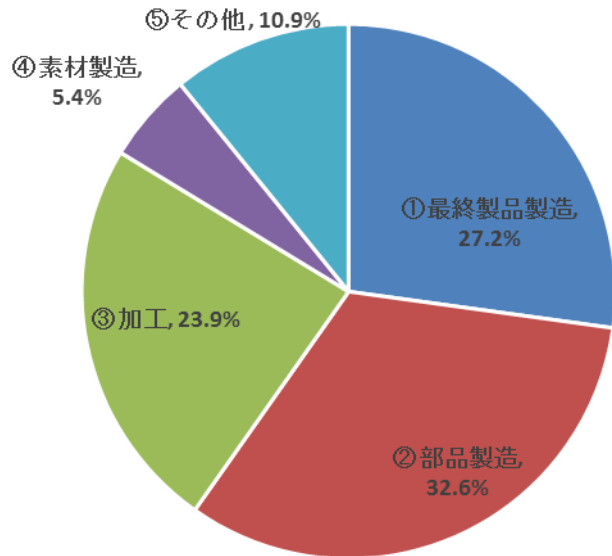
事業所の所在地

	件数	%
①吉川市内に1拠点のみ	69	62.7%
②吉川市内に複数拠点	8	7.3%
③吉川市内および市外に複数拠点	33	30.0%
合計(無回答除く)	110	100.0%



貴社の業態

	件数	%
①最終製品製造	25	27.2%
②部品製造	30	32.6%
③加工	22	23.9%
④素材製造	5	5.4%
⑤その他	10	10.9%
合計(無回答除く)	92	100.0%



2. 直近1年の売上高、売上・経常利益の推移

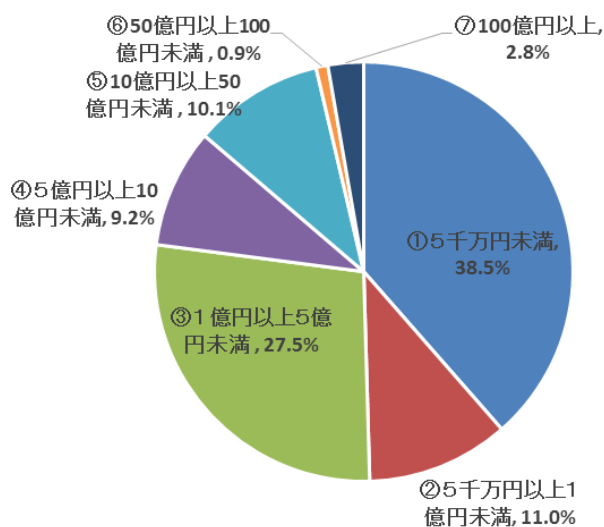
直近1年売上高は、「5千万円未満」(38.5%)が最も多く、続いて「1億円以上5億円未満」(27.5%)、「5千万円以上1億円未満」(11.0%)となっている。

売上高の推移は、増加したと回答した割合が「前々期」(25.7%)、「前期」(33.6%)となり、今期は若干減少し31.8%となった。

経常利益の推移は、増加したと回答した割合が「前々期」(23.9%)から「前期」(30.0%)へと増え、今期は減少し24.5%となった。

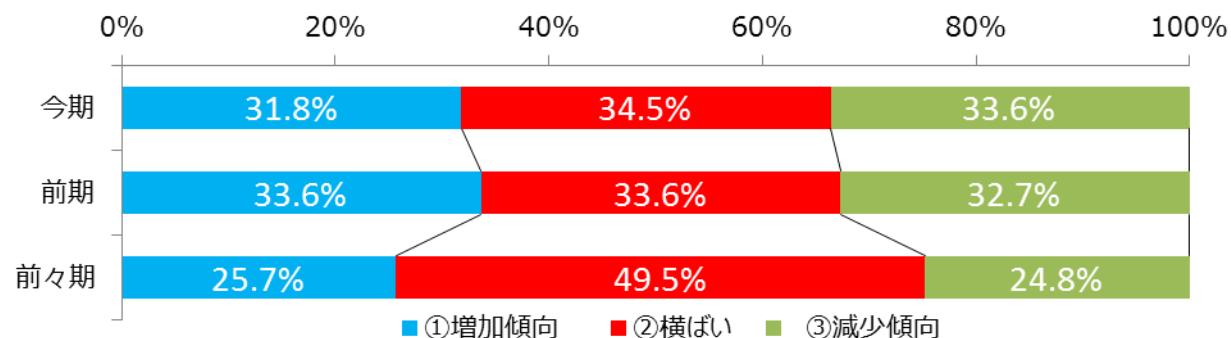
直近の1年間の売上高

	件数	%
①5千万円未満	42	38.5%
②5千万円以上1億円未満	12	11.0%
③1億円以上5億円未満	30	27.5%
④5億円以上10億円未満	10	9.2%
⑤10億円以上50億円未満	11	10.1%
⑥50億円以上100億円未満	1	0.9%
⑦100億円以上	3	2.8%
合計(無回答除く)	109	100.0%



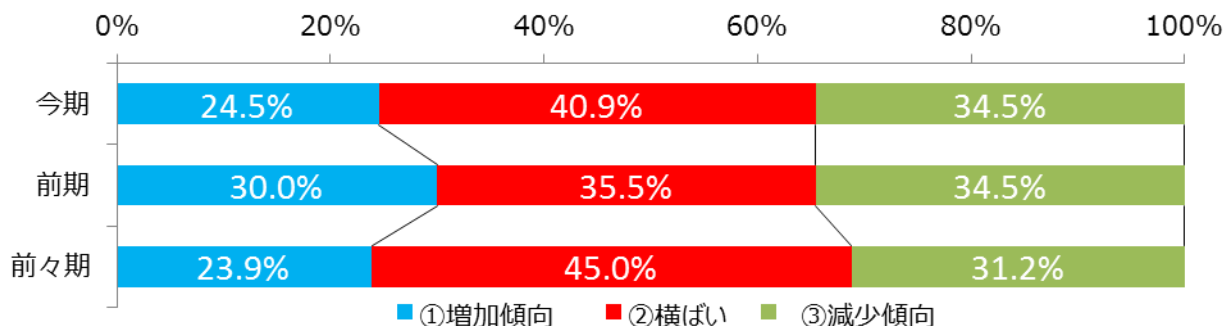
売上の推移

	①増加傾向		②横ばい		③減少傾向		合計(無回答除く)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
今期	35	31.8%	38	34.5%	37	33.6%	110	100.0%
前期	37	33.6%	37	33.6%	36	32.7%	110	100.0%
前々期	28	25.7%	54	49.5%	27	24.8%	109	100.0%



経常利益の推移

	①増加傾向		②横ばい		③減少傾向		合計(無回答除く)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
今期	27	24.5%	45	40.9%	38	34.5%	110	100.0%
前期	33	30.0%	39	35.5%	38	34.5%	110	100.0%
前々期	26	23.9%	49	45.0%	34	31.2%	109	100.0%



3. 業歴、経営者の年齢、世代

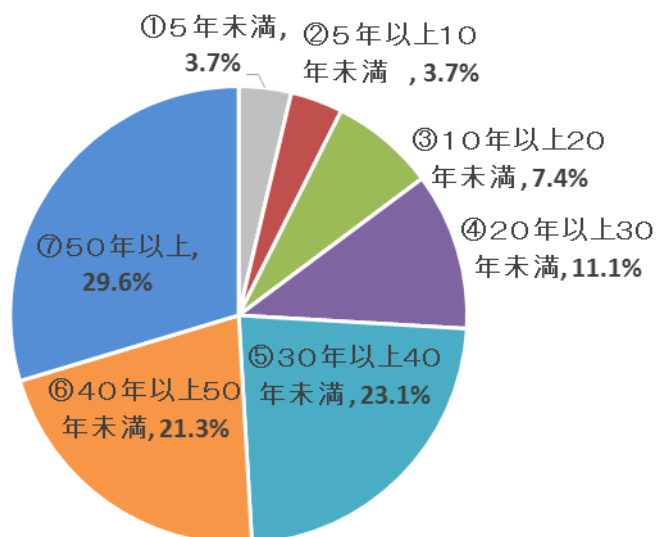
業歴は「50年以上」(29.6%)、「30年以上40年未満」(23.1%)、「40年以上50年未満」が21.3%と30年以上の企業が7割を超えている。

経営者の年齢は、「40～49歳」(20.2%)が最も多く、続いて「65～69歳」(16.5%)、「60～64歳」(12.8%)、「50～54歳」(12.8%)となっており、60歳未満、60歳以上それぞれ約5割となっている。

何代目の経営者かについては、「2代目」(44.0%)が最も多く、次いで「創業者」(33.0%)という結果となった。

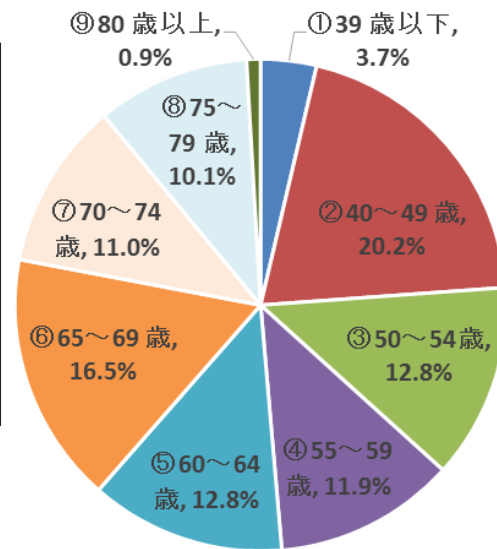
業歴

	件数	%
①5年未満	4	3.7%
②5年以上10年未満	4	3.7%
③10年以上20年未満	8	7.4%
④20年以上30年未満	12	11.1%
⑤30年以上40年未満	25	23.1%
⑥40年以上50年未満	23	21.3%
⑦50年以上	32	29.6%
合計(無回答除く)	108	100.0%



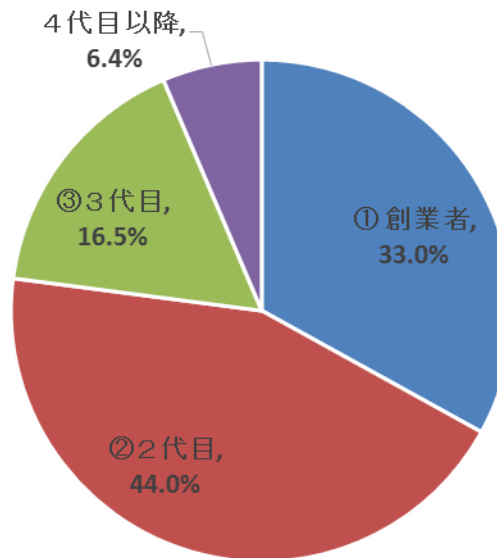
経営者の年齢

	件数	%
①39歳以下	4	3.7%
②40～49歳	22	20.2%
③50～54歳	14	12.8%
④55～59歳	13	11.9%
⑤60～64歳	14	12.8%
⑥65～69歳	18	16.5%
⑦70～74歳	12	11.0%
⑧75～79歳	11	10.1%
⑨80歳以上	1	0.9%
合計(無回答除く)	109	100.0%



何代目の経営者か

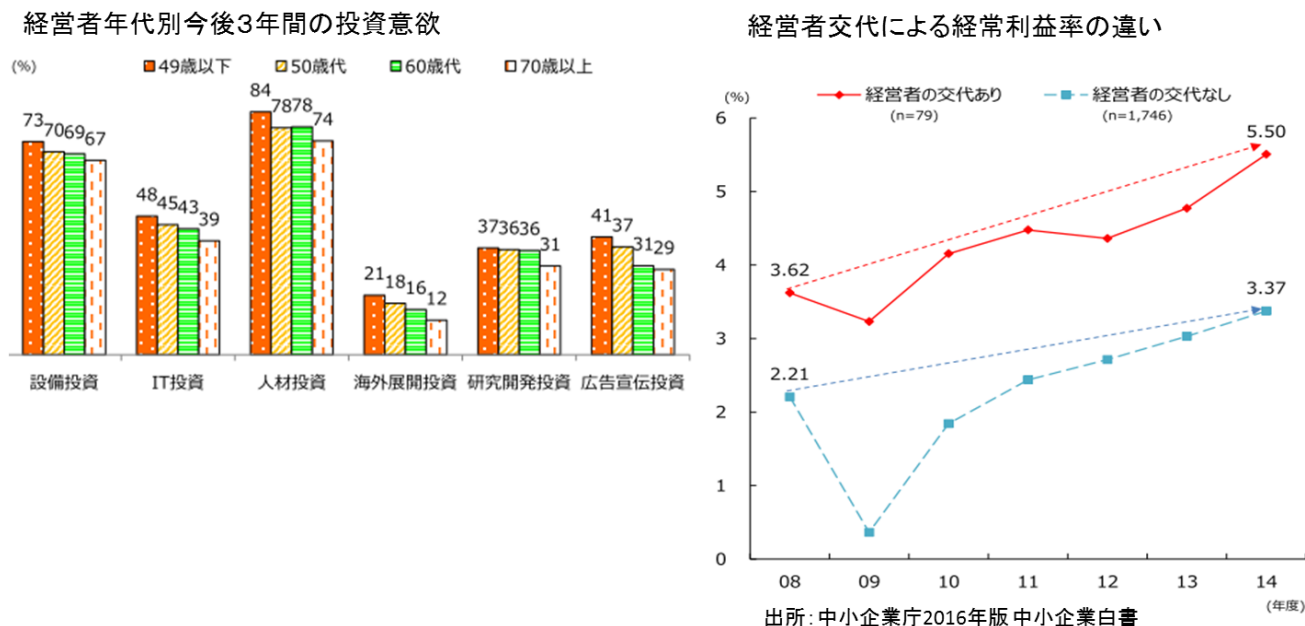
	件数	%
①創業者	36	33.0%
②2代目	48	44.0%
③3代目	18	16.5%
4代目以降	7	6.4%
合計(無回答除く)	109	100.0%



4. 経営者の年齢と業績の推移についての分析

2016 年度版中小企業白書によると、経営者年齢が上がるほど、投資意欲の低下やリスク回避性向が高まる。実際に、経営者が交代した企業の方が利益率を向上させていると報告されている（図表 1 参照）。

図表 1 年代別投資意欲と経営者交代による利益率の違い



吉川市でも経営者の年齢と業績にどのような関係があるか分析した。

中期の増減傾向を知るために、経常利益増減 3 期分の回答を合算し、経営者の年齢を 59 歳以下と 60 歳以上の層に区切り分析を行った。

59 歳以下の層では、「増加傾向」が 29.7%となり、60 歳以上の層を 6.5 ポイント上回った。「減少傾向」と回答した割合も、60 歳以上に比べ 4.1 ポイント下回った。

59 歳以下の層では経常利益が増加傾向と回答した企業が多いことが分析より判明した（図表 2 参照）。

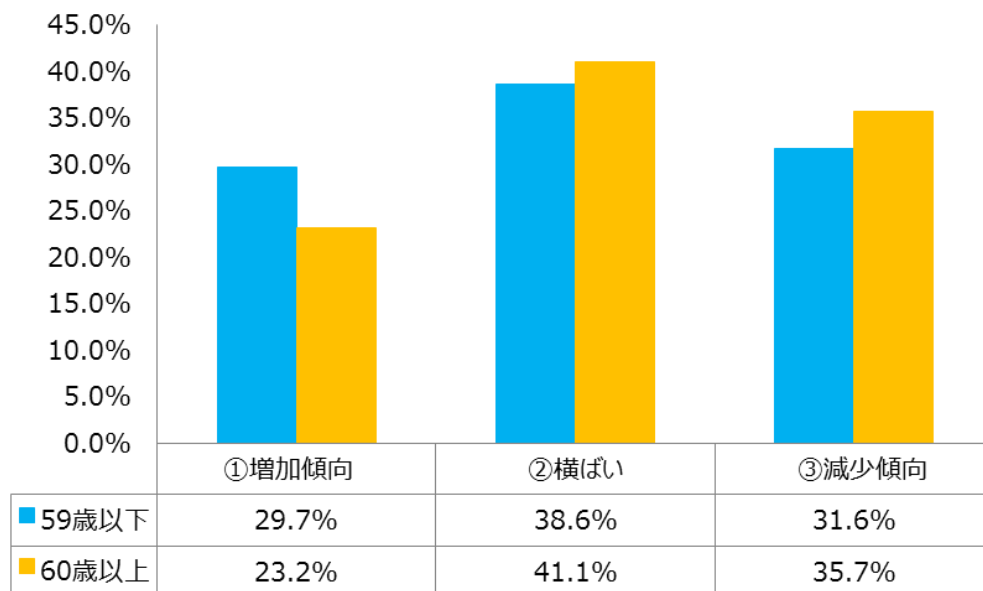
年齢と生産性向上へ向けての取組みの関係は、59 歳以下の層が「既存顧客のニーズの深掘り」「新規顧客の開拓、販路開拓」で 60 歳以上の層を 10 ポイント以上、上回った。「設備投資」「人材育成」は年齢による大きな差は見られない。「生産性向上に向けた取組みを特に行っていない」と回答した層は 60 歳以上が圧倒的に多くなる（図表 3 参照）。

以上のように生産性向上に向けた取組み姿勢の違いが、経営者の年齢と利益の推移に差が出た要因だと考えられる。

図表 2 経常利益の増減と経営者の年齢との関係

経営者のご年齢と経常利益の推移

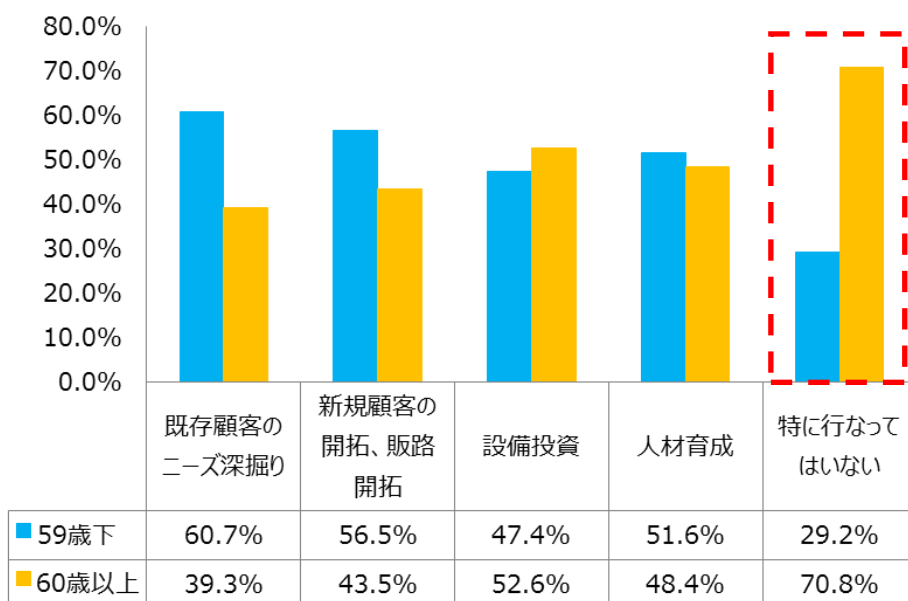
	①増加傾向		②横ばい		③減少傾向		合計(無回答除く)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
59歳以下	47	29.7%	61	38.6%	50	31.6%	158	100.0%
60歳以上	39	23.2%	69	41.1%	60	35.7%	168	100.0%



図表 3 経営者の年齢と生産性向上に向けた取組みの関係

経営者の年齢と生産性向上に向けた取組み

	既存顧客のニーズを深掘する		新規顧客の開拓、販路開拓		設備投資		人材育成		特に行なってはいない	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
59歳下	17	60.7%	26	56.5%	18	47.4%	16	51.6%	7	29.2%
60歳以上	11	39.3%	20	43.5%	20	52.6%	15	48.4%	17	70.8%
合計	28	100.0%	46	100.0%	38	100.0%	31	100.0%	24	100.0%



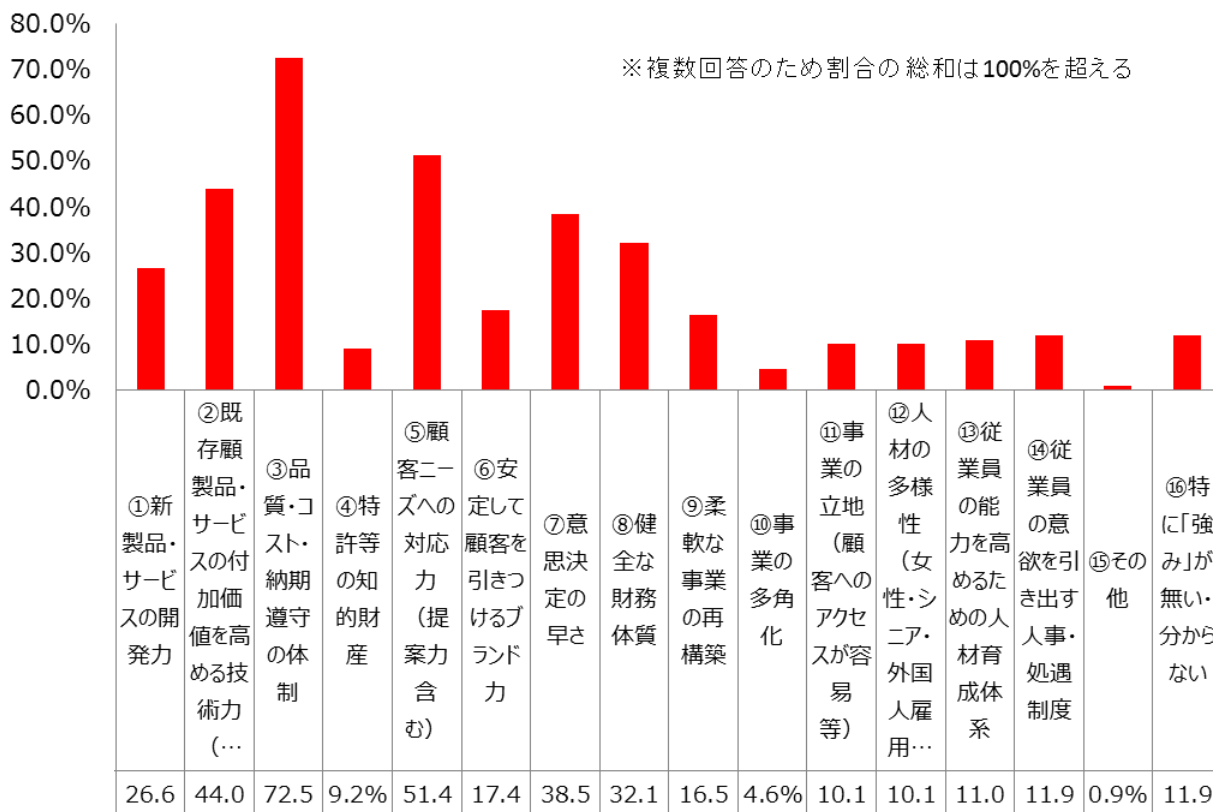
Ⅲ 生産性向上への取組みについて

1. 貴社における「強み」は何ですか

貴社の強みについては、「品質・コスト・納期遵守の体制」(72.5%)が最も多く、続いて「顧客ニーズへの対応力(提案力含む)」(51.4%)、「既存顧製品・サービスの付加価値を高める技術力(現場力)」(44.0%)となっている。

貴社における「強み」は何ですか(複数選択可)

	件数	%
①新製品・サービスの開発力	29	26.6%
②既存顧製品・サービスの付加価値を高める技術力(現場力)	48	44.0%
③品質・コスト・納期遵守の体制	79	72.5%
④特許等の知的財産	10	9.2%
⑤顧客ニーズへの対応力(提案力含む)	56	51.4%
⑥安定して顧客を引きつけるブランド力	19	17.4%
⑦意思決定の早さ	42	38.5%
⑧健全な財務体質	35	32.1%
⑨柔軟な事業の再構築	18	16.5%
⑩事業の多角化	5	4.6%
⑪事業の立地(顧客へのアクセスが容易等)	11	10.1%
⑫人材の多様性(女性・シニア・外国人雇用含む)	11	10.1%
⑬従業員の能力を高めるための人材育成体系	12	11.0%
⑭従業員の意欲を引き出す人事・処遇制度	13	11.9%
⑮その他	1	0.9%
⑯特に「強み」が無い・分からない	13	11.9%
回答者数(無回答除く)	109	



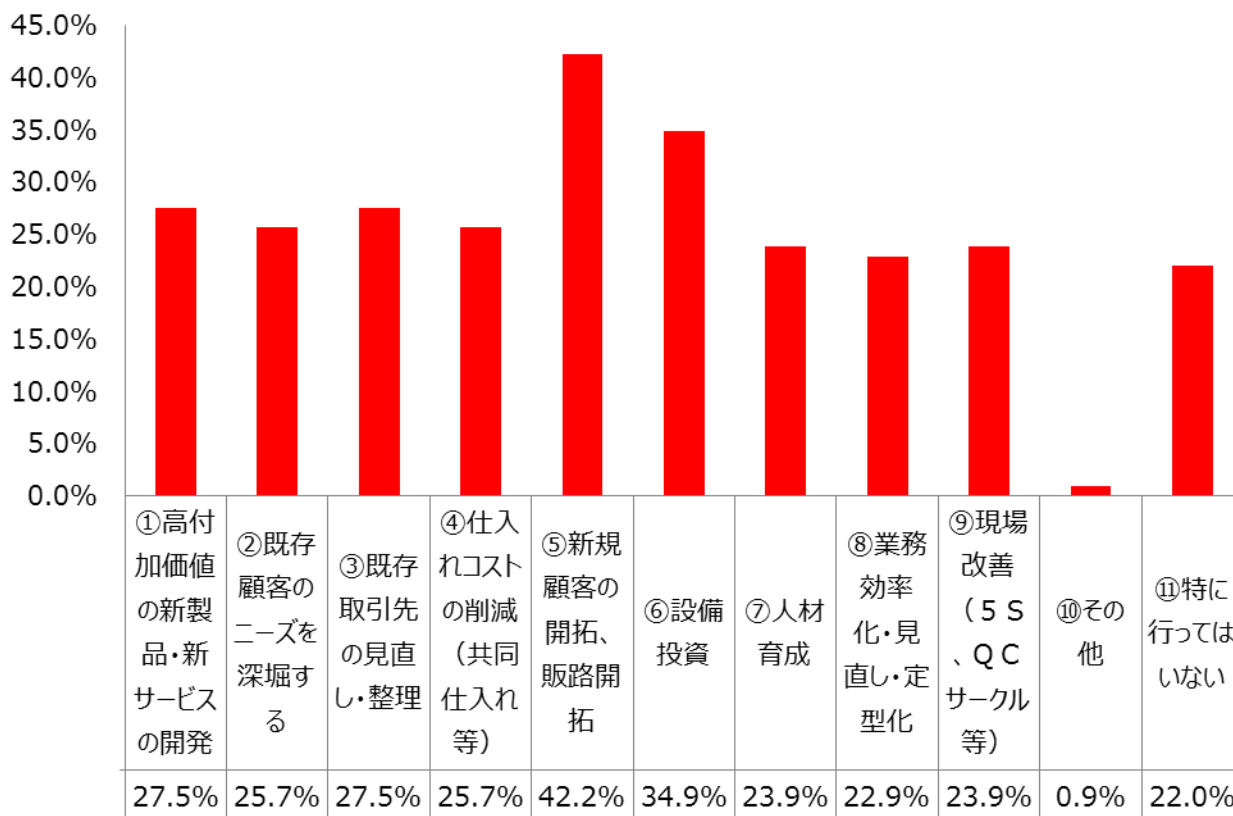
2. 貴社における生産性向上に向けた取組みについて

(1) 貴社の生産性向上に向けた取組み（全体回答）

貴社の生産性向上に向けた取組みについては、「新規顧客の開拓、販路開拓」（42.2%）が最も多く、続いて「設備投資」（34.9%）、「高付加価値の新製品・新サービスの開発」（27.5%）、「既存取引先の見直し・整理」（27.5%）となっている。

貴社における生産向上に向けた取組み（複数選択可）

	件数	%
①高付加価値の新製品・新サービスの開発	30	27.5%
②既存顧客のニーズを深掘する	28	25.7%
③既存取引先の見直し・整理	30	27.5%
④仕入れコストの削減（共同仕入れ等）	28	25.7%
⑤新規顧客の開拓、販路開拓	46	42.2%
⑥設備投資	38	34.9%
⑦人材育成	26	23.9%
⑧業務効率化・見直し・定型化	25	22.9%
⑨現場改善（5S、QCサークル等）	26	23.9%
⑩その他	1	0.9%
⑪特に行ってはいない	24	22.0%
回答者数（無回答除く）	109	



(2) 貴社の生産性向上に向けた取組み（今期の業績別回答）

企業の業績と生産性向上に向けた取組みの関係を分析するため、今期の経常利益の回答別に生産性向上の取組みを集計した。

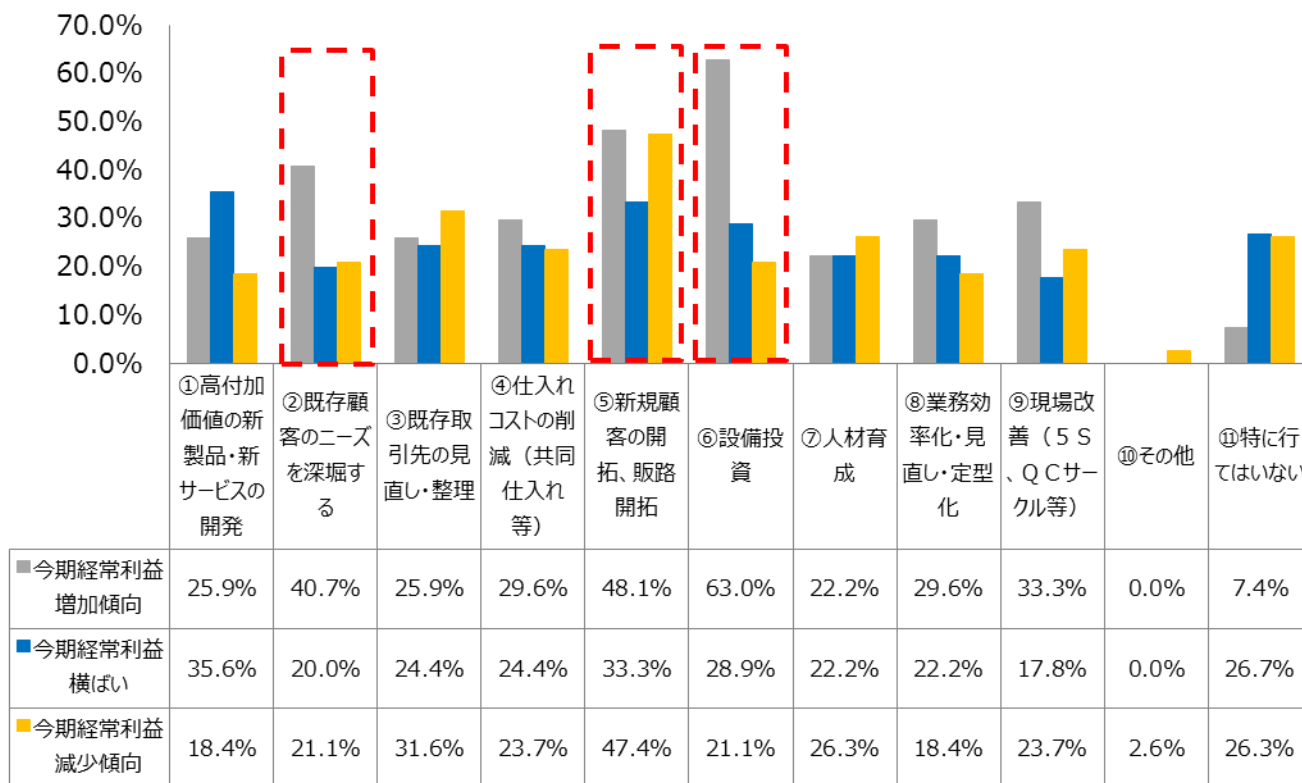
回答割合に差が見られた項目は、「設備投資」「既存顧客のニーズを深掘りする」で、経常利益が増加傾向の回答割合が高くなっている。

また、「新規顧客の開拓、販路開拓」の項目は、経常利益増加傾向、減少傾向それぞれの回答割合が高くなっている。

貴社における生産性向上に向けた取組み（複数選択可）

	件数			%		
	今期経常利益増加傾向	今期経常利益横ばい	今期経常利益減少傾向	今期経常利益増加傾向	今期経常利益横ばい	今期経常利益減少傾向
①高付加価値の新製品・新サービスの開発	7	16	7	25.9%	35.6%	18.4%
②既存顧客のニーズを深掘りする	11	9	8	40.7%	20.0%	21.1%
③既存取引先の見直し・整理	7	11	12	25.9%	24.4%	31.6%
④仕入れコストの削減（共同仕入れ等）	8	11	9	29.6%	24.4%	23.7%
⑤新規顧客の開拓、販路開拓	13	15	18	48.1%	33.3%	47.4%
⑥設備投資	17	13	8	63.0%	28.9%	21.1%
⑦人材育成	6	10	10	22.2%	22.2%	26.3%
⑧業務効率化・見直し・定型化	8	10	7	29.6%	22.2%	18.4%
⑨現場改善（5S、QCサークル等）	9	8	9	33.3%	17.8%	23.7%
⑩その他	0	0	1	0.0%	0.0%	2.6%
⑪特に行ってはいない	2	12	10	7.4%	26.7%	26.3%
回答者数（無回答除く）	27	45	38			

※複数回答のため割合の総和は100%を超える



3. 新規事業への取組み

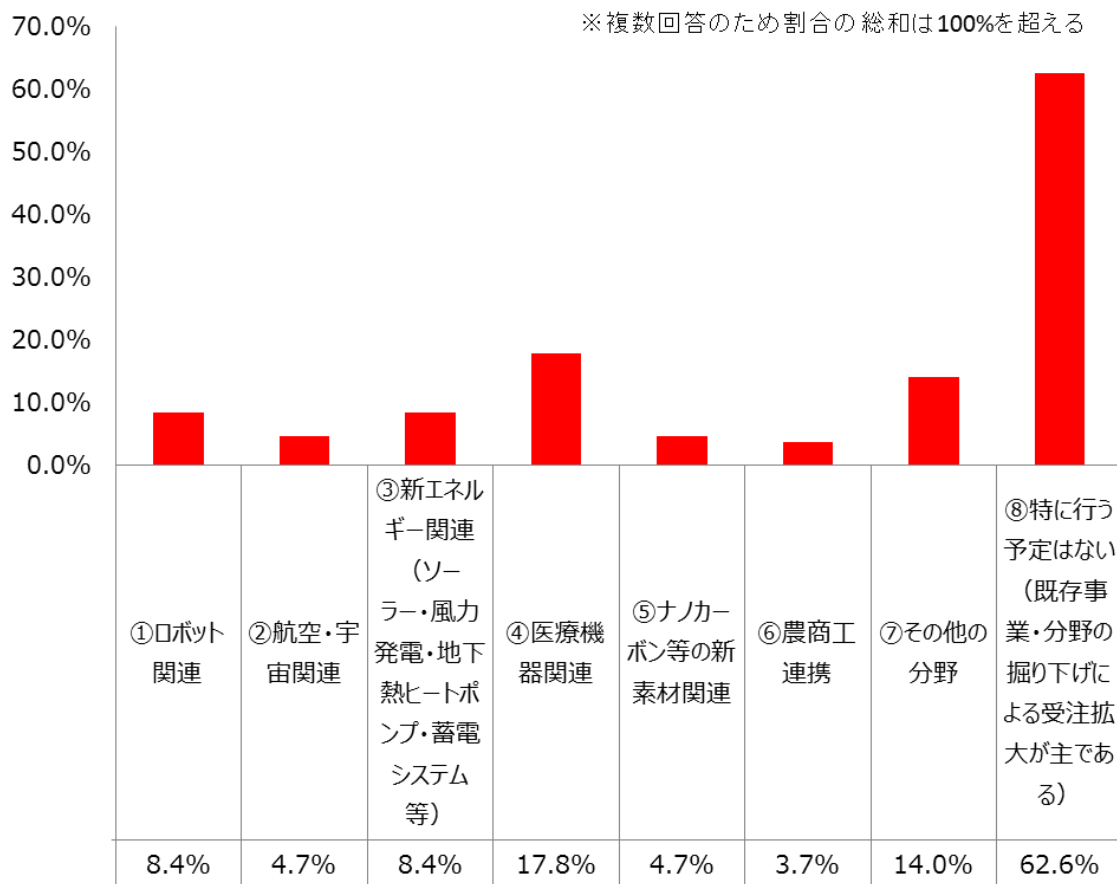
(1) 今後取組んでいきたい事業領域

今後取組んでいきたい事業領域については、既存事業の深耕である「特に行う予定はない（既存事業・分野の掘り下げによる受注拡大が主である）」（62.6%）が最も多く、続いて「医療機器関連」（17.8%）、「その他の分野」（14.0%）、となっている。

尚、その他の分野で記載のあったものは、「高齢者向け介護」、「未定だが全く異なる事業等」、「バイオマス」、「具体的にはないが、隙間産業をねらう。」、「他業界工場買収済（漁業関係）」「まだ具体化されていないが、新サービス事業」、「化粧品、医療品等の容器分野、デジタル関連」、「室内生活の演出道具の新提案」、「インテリア関連」、「介護」、となっている。

今後取組んでいきたい事業領域（複数選択可）

	件数	%
①ロボット関連	9	8.4%
②航空・宇宙関連	5	4.7%
③新エネルギー関連（ソーラー・風力発電・地下熱ヒートポンプ・蓄電システム等）	9	8.4%
④医療機器関連	19	17.8%
⑤ナノカーボン等の新素材関連	5	4.7%
⑥農商工連携	4	3.7%
⑦その他の分野	15	14.0%
⑧特に行う予定はない（既存事業・分野の掘り下げによる受注拡大が主である）	67	62.6%
回答者数（無回答除く）	107	



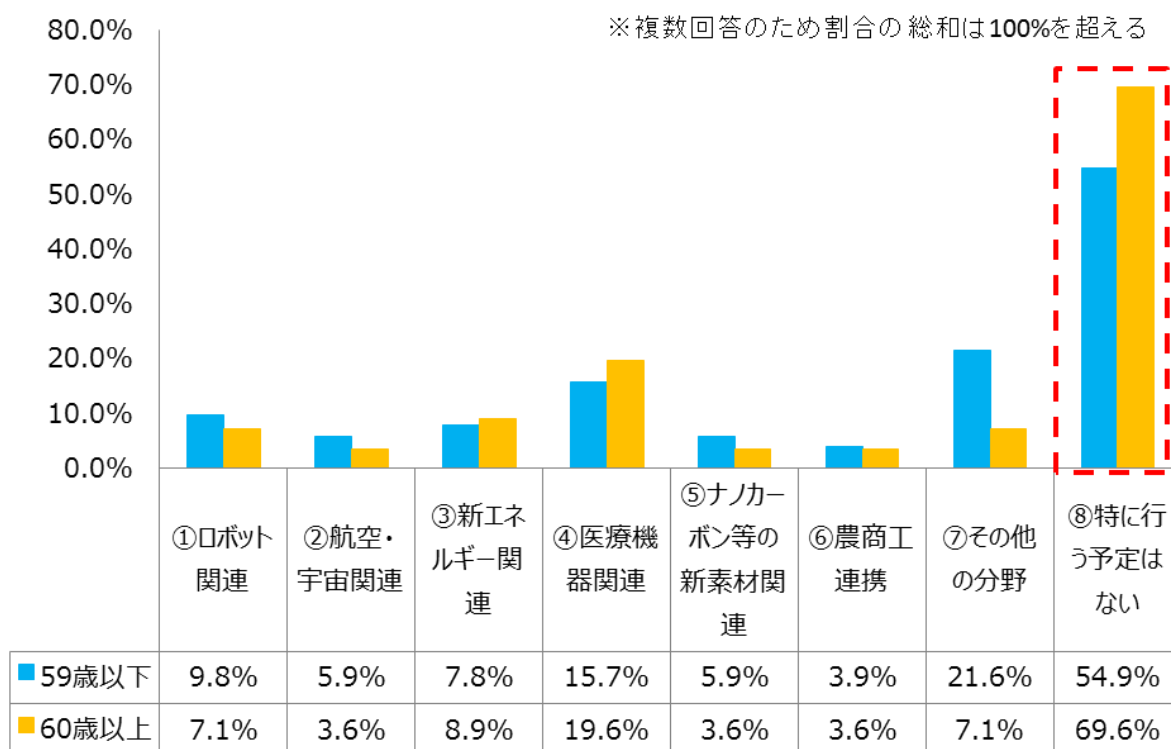
(2) 経営者の年齢別、今後取組んでいきたい事業領域

60歳以上の層では、今後取組んでいきたい事業分野の設問で、「特に行う予定はない」が59歳以下の層と比べ約15ポイント上回った。

経営者の年齢が若いほど新規事業展開に積極的であると言える。

経営者の年齢と今後取組んでいきたい事業領域(複数選択可)

	59歳以下		60歳以上	
	件数	%	件数	%
①ロボット関連	5	9.8%	4	7.1%
②航空・宇宙関連	3	5.9%	2	3.6%
③新エネルギー関連	4	7.8%	5	8.9%
④医療機器関連	8	15.7%	11	19.6%
⑤ナノカーボン等の新素材関連	3	5.9%	2	3.6%
⑥農商工連携	2	3.9%	2	3.6%
⑦その他の分野	11	21.6%	4	7.1%
⑧特に行う予定はない	28	54.9%	39	69.6%
回答者数(無回答除く)	51		56	

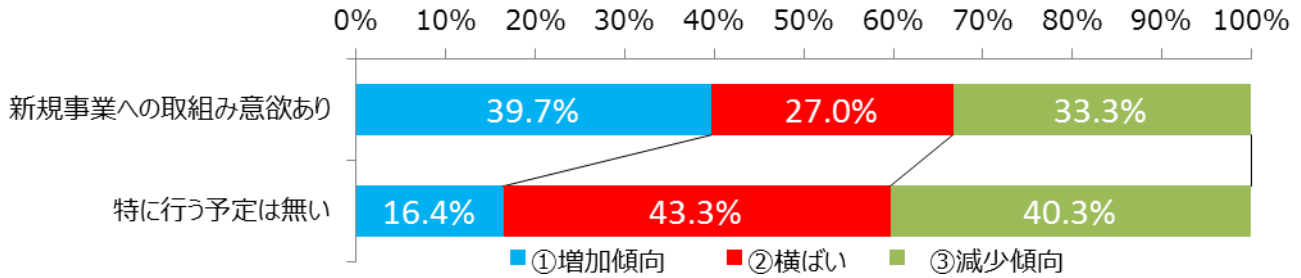


(3) 新規事業への取組みと今期経常利益の推移

「今後、新たな事業領域に取組んでいきたい」と回答した事業者と、「特に行う予定はない」と回答した事業者の今期の経常利益の推移を比較すると、増加傾向と回答した割合が、それぞれ39.7%、16.4%と差が大きくなった。

今期経常利益の推移

	①増加傾向		②横ばい		③減少傾向		合計(無回答除く)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新規事業への取組み意欲あり	25	39.7%	17	27.0%	21	33.3%	63	100.0%
特に行う予定は無い	11	16.4%	29	43.3%	27	40.3%	67	100.0%



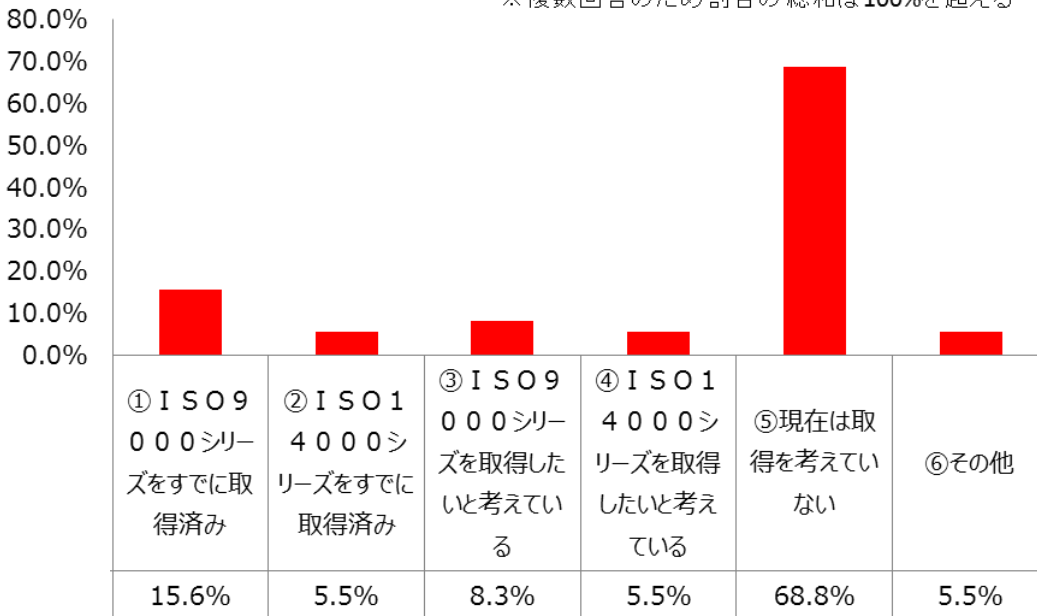
4. ISO 取得状況

ISO 取得状況については、「現在は取得を考えていない」(68.8%)が最も多く、続いて「ISO9000シリーズをすでに取得済み」(15.6%)、「ISO9000シリーズを取得したいと考えている」(8.3%)となっている。

ISO取得状況(複数選択可)

	件数	%
①ISO9000シリーズをすでに取得済み	17	15.6%
②ISO14000シリーズをすでに取得済み	6	5.5%
③ISO9000シリーズを取得したいと考えている	9	8.3%
④ISO14000シリーズを取得したいと考えている	6	5.5%
⑤現在は取得を考えていない	75	68.8%
⑥その他	6	5.5%
回答者数(無回答除く)	109	

※複数回答のため割合の総和は100%を超える



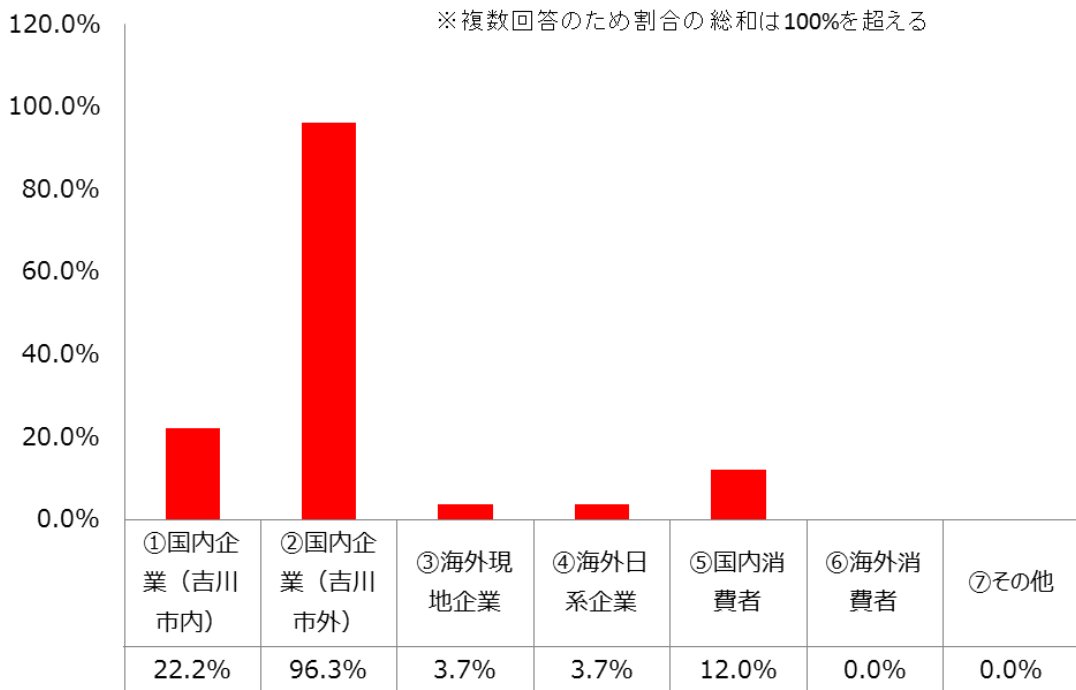
Ⅳ 海外展開について

1. 貴社の主要顧客について

主要顧客については、「国内企業（吉川市外）」（96.3%）が最も多く、続いて「国内企業（吉川市内）」（22.2%）、「国内消費者」（12.0%）となっている。

貴社の主な顧客（複数選択可）

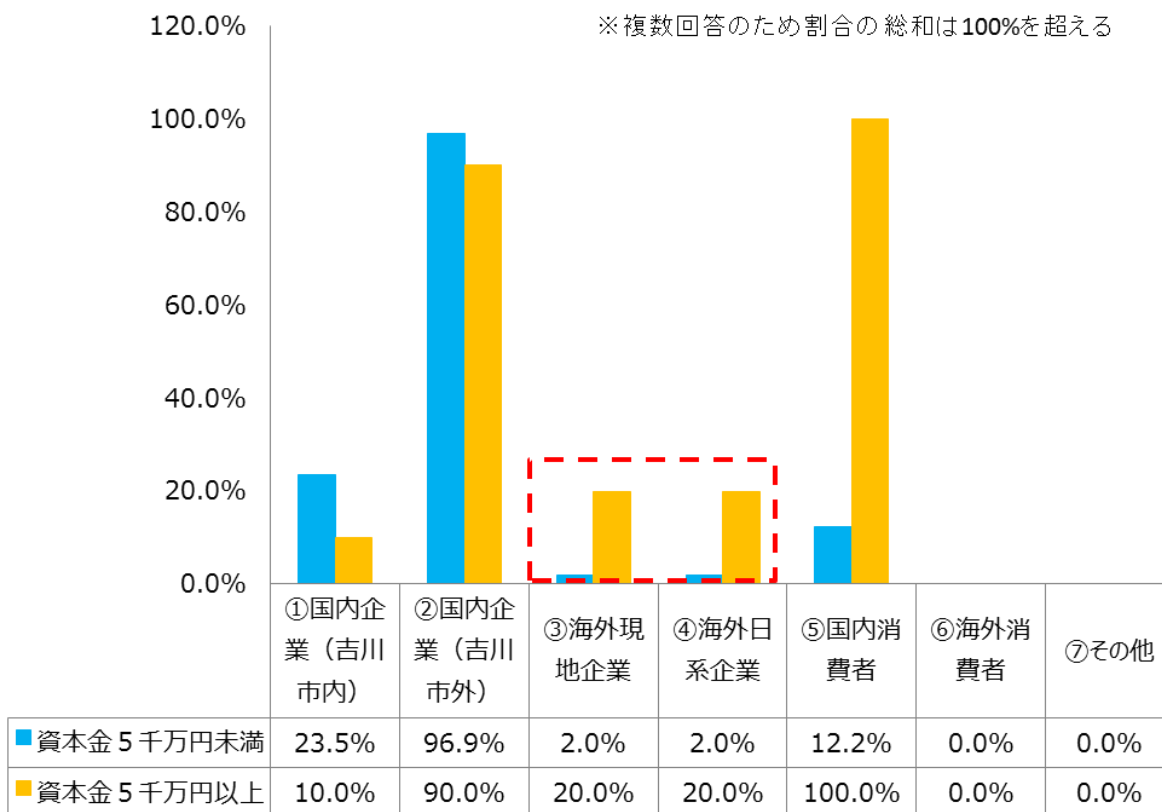
	件数	%
①国内企業（吉川市内）	24	22.2%
②国内企業（吉川市外）	104	96.3%
③海外現地企業	4	3.7%
④海外日系企業	4	3.7%
⑤国内消費者	13	12.0%
⑥海外消費者	0	0.0%
⑦その他	0	0.0%
回答者数（無回答除く）	108	



資本金別で見た場合、資本金5千万円以上の事業者が、海外現地企業、海外日系企業を主要顧客と回答した割合が大きくなっている。

	件数		%	
	資本金5千万円未満	資本金5千万円以上	資本金5千万円未満	資本金5千万円以上
①国内企業(吉川市内)	23	1	23.5%	10.0%
②国内企業(吉川市外)	95	9	96.9%	90.0%
③海外現地企業	2	2	2.0%	20.0%
④海外日系企業	2	2	2.0%	20.0%
⑤国内消費者	12	10	12.2%	100.0%
⑥海外消費者	0	0	0.0%	0.0%
⑦その他	0	0	0.0%	0.0%
回答者数(無回答除く)	98	10		

※複数回答のため割合の総和は100%を超える



2. 貴社の海外展開について

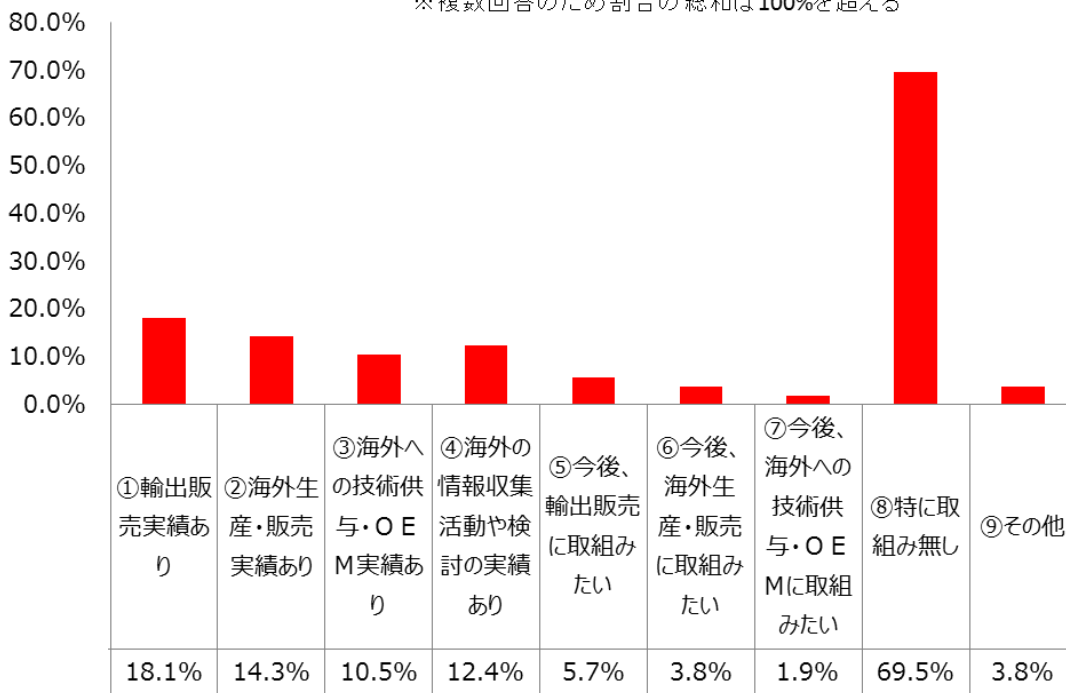
(1) 貴社の海外展開実施状況について

海外展開の取組みについては、「特に取組み無し」(69.5%)が最も多く、続いて「輸出販売実績あり」(18.1%)、「海外生産・販売実績あり」(14.3%)となっている。

貴社の海外展開実施状況(複数選択可)

	件数	%
①輸出販売実績あり	19	18.1%
②海外生産・販売実績あり	15	14.3%
③海外への技術供与・OEM実績あり	11	10.5%
④海外の情報収集活動や検討の実績あり	13	12.4%
⑤今後、輸出販売に取組みたい	6	5.7%
⑥今後、海外生産・販売に取組みたい	4	3.8%
⑦今後、海外への技術供与・OEMに取組みたい	2	1.9%
⑧特に取組み無し	73	69.5%
⑨その他	4	3.8%
回答者数(無回答除く)	105	

※複数回答のため割合の総和は100%を超える

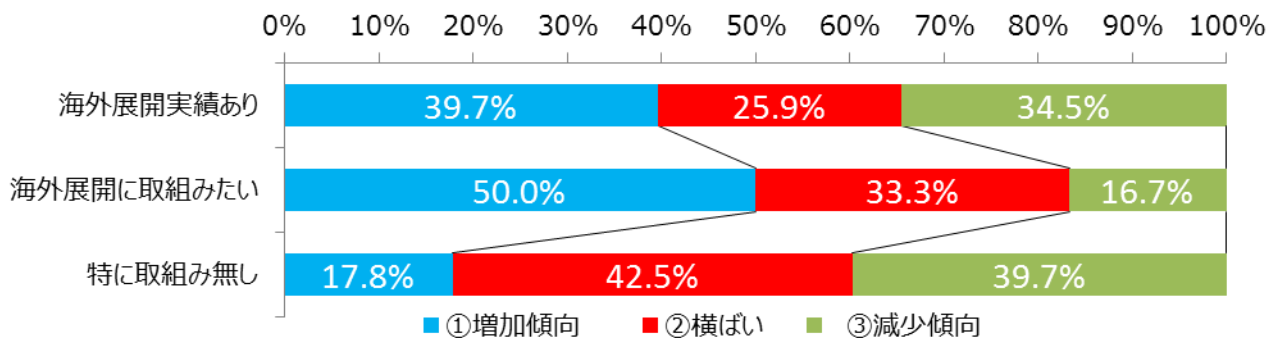


(2) 海外展開の取組みと今期の経常利益推移

「海外展開の取組み実績あり」「取組みたい」と回答した事業者の、今期の経常利益は増加傾向となった割合が「特に取組み無し」と回答した事業者より高くなった。

今期の経常利益推移

	①増加傾向		②横ばい		③減少傾向		合計(無回答除く)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
海外展開実績あり	23	39.7%	15	25.9%	20	34.5%	58	100.0%
海外展開に取組みたい	6	50.0%	4	33.3%	2	16.7%	12	100.0%
特に取組み無し	13	17.8%	31	42.5%	29	39.7%	73	100.0%

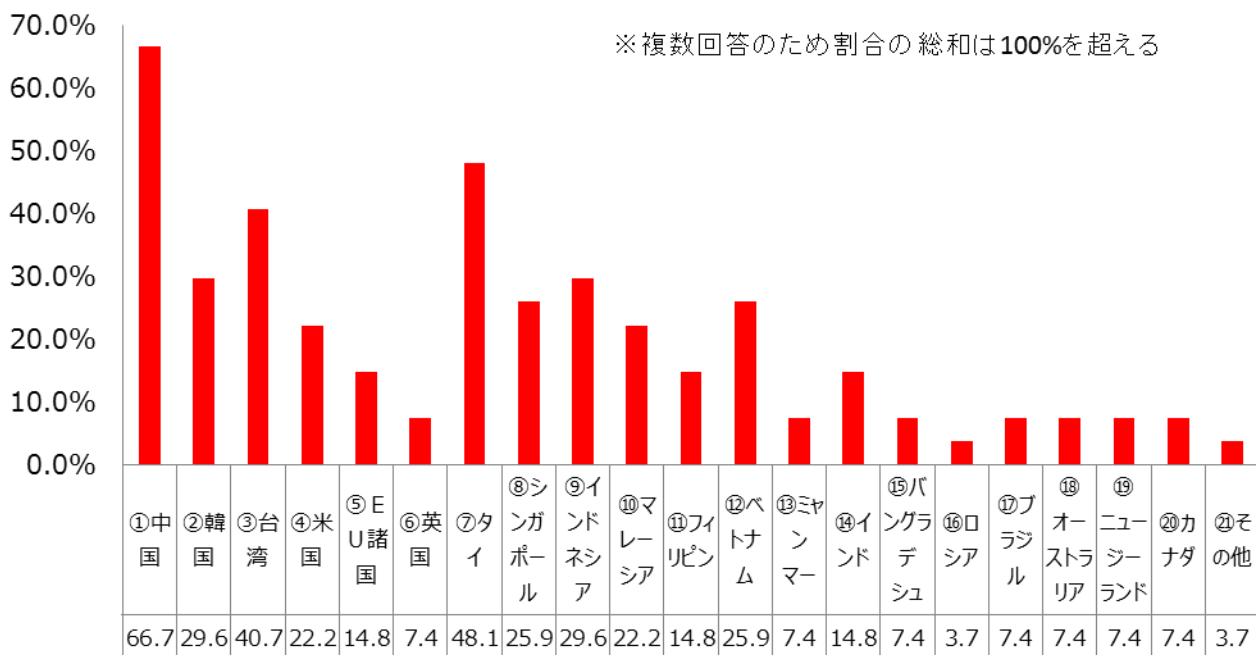


(3) 海外展開実績のある国又は地域（海外展開実績ありと回答した事業者のみ集計）

海外展開実績ありと回答した事業者 27 社中、割合が多い国又は地域は、「中国」（66.7%）、
「タイ」（48.1%）、「台湾」（40.7%）となっている。

貴社の海外展開実施状況（複数選択可）

	件数	%
①中国	18	66.7%
②韓国	8	29.6%
③台湾	11	40.7%
④米国	6	22.2%
⑤EU諸国	4	14.8%
⑥英国	2	7.4%
⑦タイ	13	48.1%
⑧シンガポール	7	25.9%
⑨インドネシア	8	29.6%
⑩マレーシア	6	22.2%
⑪フィリピン	4	14.8%
⑫ベトナム	7	25.9%
⑬ミャンマー	2	7.4%
⑭インド	4	14.8%
⑮バングラデシュ	2	7.4%
⑯ロシア	1	3.7%
⑰ブラジル	2	7.4%
⑱オーストラリア	2	7.4%
⑲ニュージーランド	2	7.4%
⑳カナダ	2	7.4%
㉑その他	1	3.7%
回答者数(無回答除く)	27	



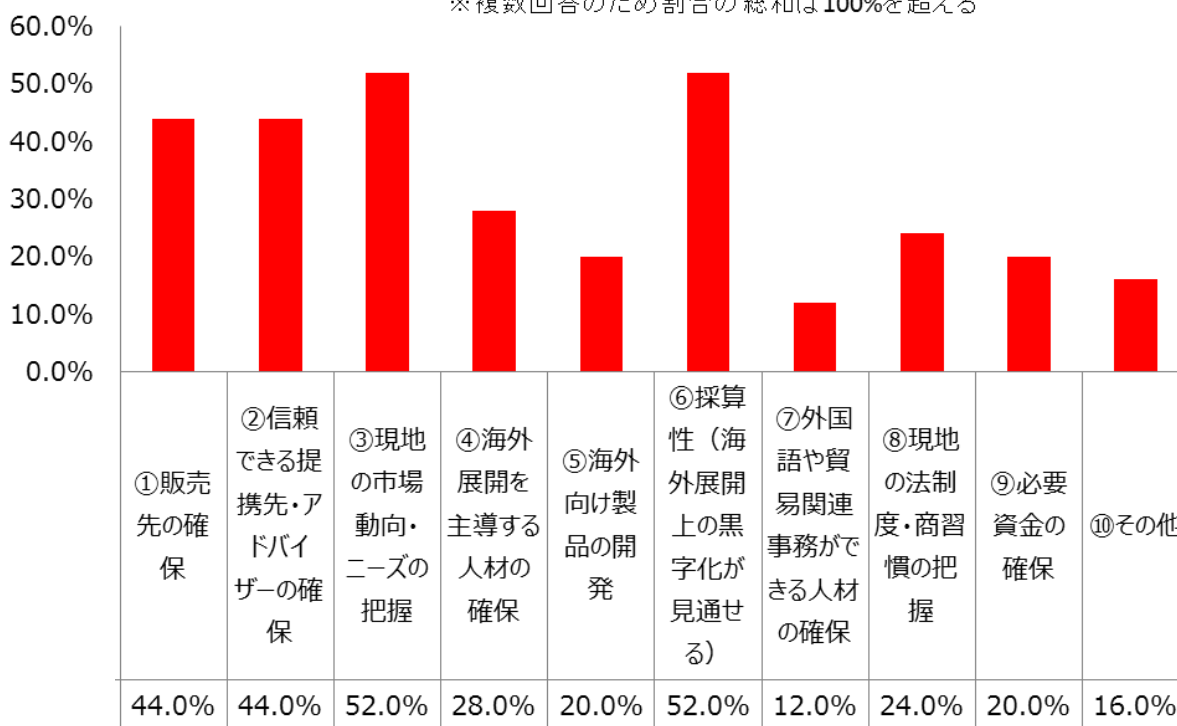
(4) 海外展開に今後取組む上での課題

今後、海外展開に取組みたいと回答した事業者 25 社中、課題となる事柄について割合が高い順に「現地の市場動向・ニーズの把握」(52.0%)、「採算性(海外展開上の黒字化が見通せる)」(52.0%)続いて「販売先の確保」(44.0%)、「信頼できる提携先・アドバイザーの確保」(44.0%)となっている。

貴社が今後、海外展開に取組む上で課題と思われるもの(複数選択可)

	件数	%
①販売先の確保	11	44.0%
②信頼できる提携先・アドバイザーの確保	11	44.0%
③現地の市場動向・ニーズの把握	13	52.0%
④海外展開を主導する人材の確保	7	28.0%
⑤海外向け製品の開発	5	20.0%
⑥採算性(海外展開上の黒字化が見通せる)	13	52.0%
⑦外国語や貿易関連事務ができる人材の確保	3	12.0%
⑧現地の法制度・商習慣の把握	6	24.0%
⑨必要資金の確保	5	20.0%
⑩その他	4	16.0%
回答者数(無回答除く)	25	

※複数回答のため割合の総和は100%を超える



V 雇用について

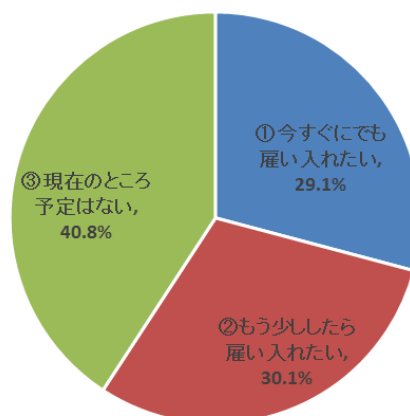
1. 雇用の予定と企業が希望する求職者について

(1) 雇用の予定

雇用の予定については「現在のところ予定はない」(40.8%)、「もう少ししたら雇い入れたい」(30.1%)、「今すぐにも雇い入れたい」(29.1%)となっている。

雇用の予定について

	件数	%
①今すぐにも雇い入れたい	30	29.1%
②もう少ししたら雇い入れたい	31	30.1%
③現在のところ予定はない	42	40.8%
合計(無回答除く)	103	100.0%

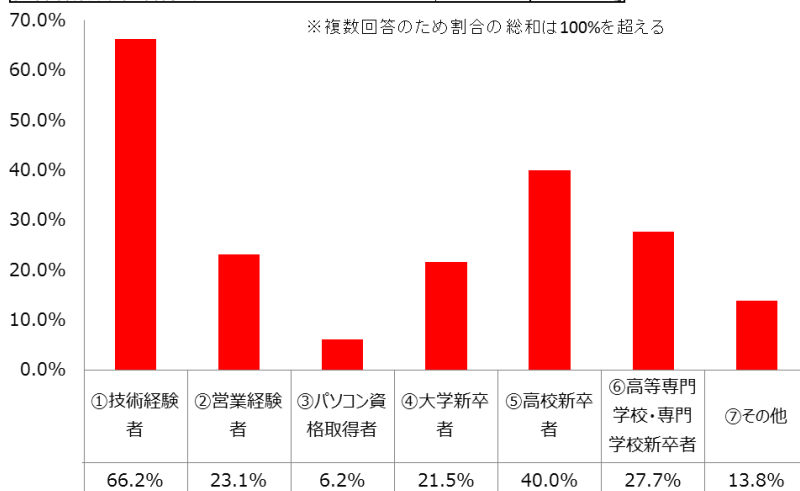


(2) 企業が希望する求職者について

雇用の予定で「今すぐにも雇い入れたい」「もう少ししたら雇い入れたい」と回答した事業者の内、希望する求職者の割合が高い順に、「技術経験者」(66.2%)、「高校新卒者」(40.0%)、「高等専門学校・専門学校新卒者」(27.7%)となっている。

雇用するにあたり希望する求職者について(複数選択可)

	件数	%
①技術経験者	43	66.2%
②営業経験者	15	23.1%
③パソコン資格取得者	4	6.2%
④大学新卒者	14	21.5%
⑤高校新卒者	26	40.0%
⑥高等専門学校・専門学校新卒者	18	27.7%
⑦その他	9	13.8%
回答者数(無回答除く)	65	

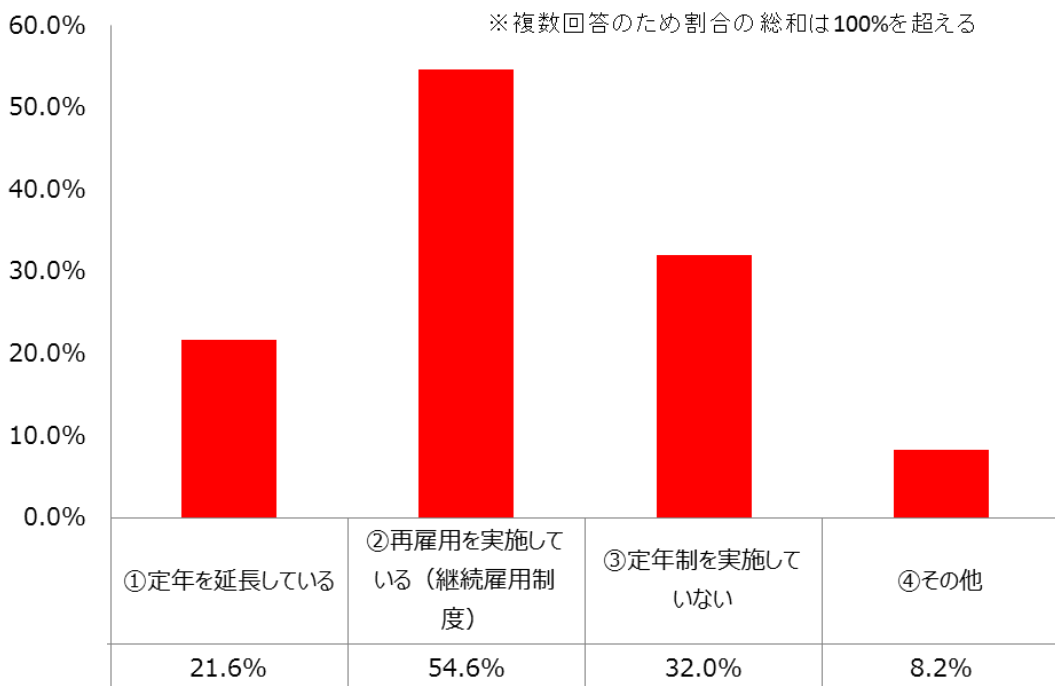


2. 高齢者雇用についての対応

高齢者雇用についての対応は、「再雇用を実施している（継続雇用制度）」（54.6%）が最も多く、続いて「定年制を実施していない」（32.0%）、「定年を延長している」（21.6%）となっている。

高齢者雇用についての対応（複数選択可）

	件数	%
①定年を延長している	21	21.6%
②再雇用を実施している（継続雇用制度）	53	54.6%
③定年制を実施していない	31	32.0%
④その他	8	8.2%
回答者数（無回答除く）	97	

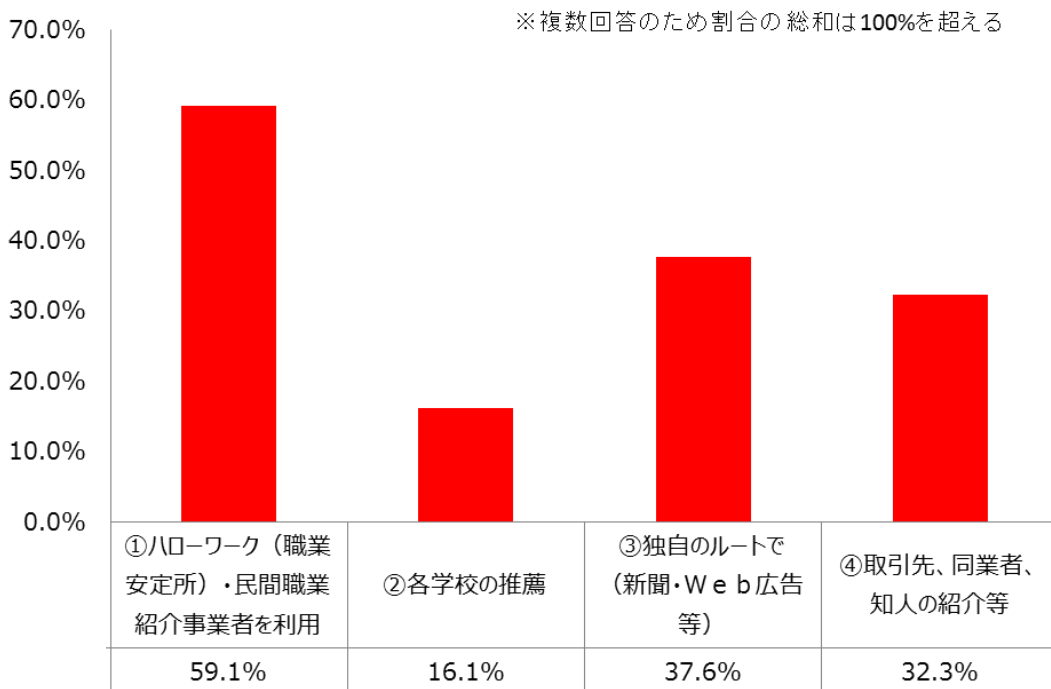


3. 求職者の募集について

求職者の募集については、「ハローワーク(職業安定所)・民間職業紹介事業者を利用」(59.1%)が最も多く、続いて「独自のルートで(新聞・Web広告等)」(37.6%)、「取引先、同業者、知人の紹介等」(32.3%)となっている。

求職者の募集について(複数選択可)

	件数	%
①ハローワーク(職業安定所)・民間職業紹介事業者を利用	55	59.1%
②各学校の推薦	15	16.1%
③独自のルートで(新聞・Web広告等)	35	37.6%
④取引先、同業者、知人の紹介等	30	32.3%
⑤その他	11	11.8%
回答者数(無回答除く)	93	



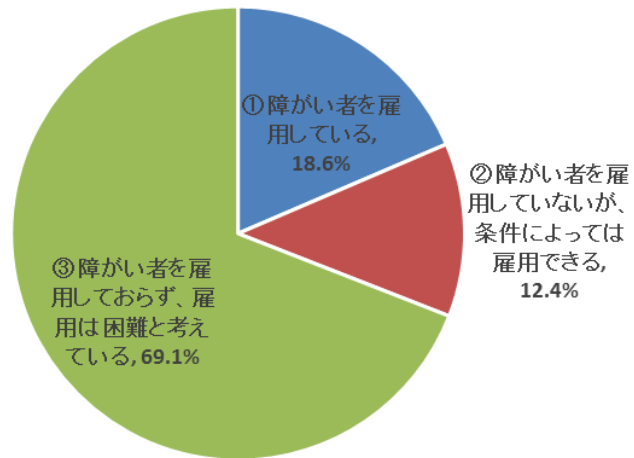
4. 障がい者の雇用について

(1) 障害者の雇用について(全体回答)

障がい者の雇用については、「障がい者を雇用しておらず、雇用は困難と考えている」(69.1%)が最も多く、続いて「障がい者を雇用している」(18.6%)、「障がい者を雇用していないが、条件によっては雇用できる」(12.4%)となっている。

障害者の雇用について

	件数	%
①障がい者を雇用している	18	18.6%
②障がい者を雇用していないが、条件によっては雇用できる	12	12.4%
③障がい者を雇用しておらず、雇用は困難と考えている	67	69.1%
合計(無回答除く)	97	100.0%



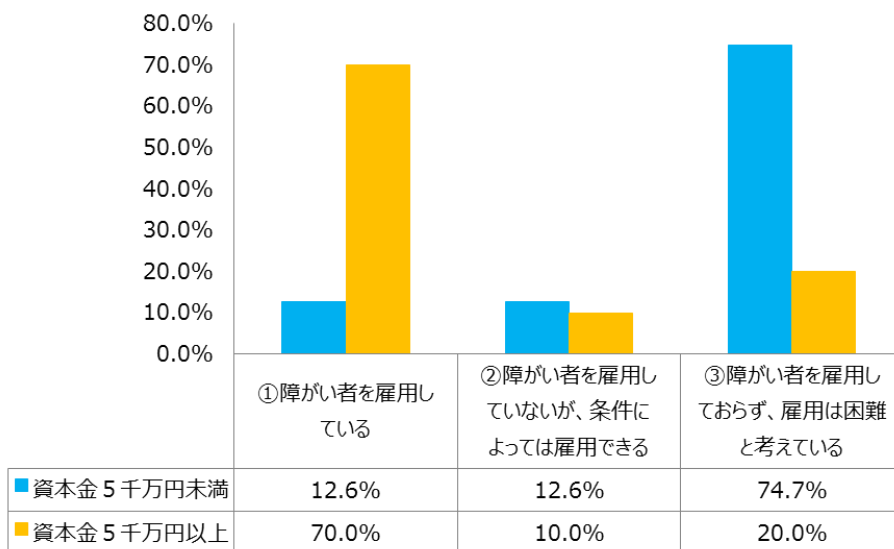
(2) 障がい者の雇用について(資本金別)

事業規模と障がい者雇用の関係进行分析するため、資本金別に障がい者雇用についての回答を集計した。

事業規模が大きい事業者ほど、障がい者を雇用する割合が大きいことがわかる。

障害者の雇用について

	資本金5千万円未満		資本金5千万円以上	
	件数	%	件数	%
①障がい者を雇用している	11	12.6%	7	70.0%
②障がい者を雇用していないが、条件によっては雇用できる	11	12.6%	1	10.0%
③障がい者を雇用しておらず、雇用は困難と考えている	65	74.7%	2	20.0%
合計(無回答除く)	87	100.0%	10	100.0%

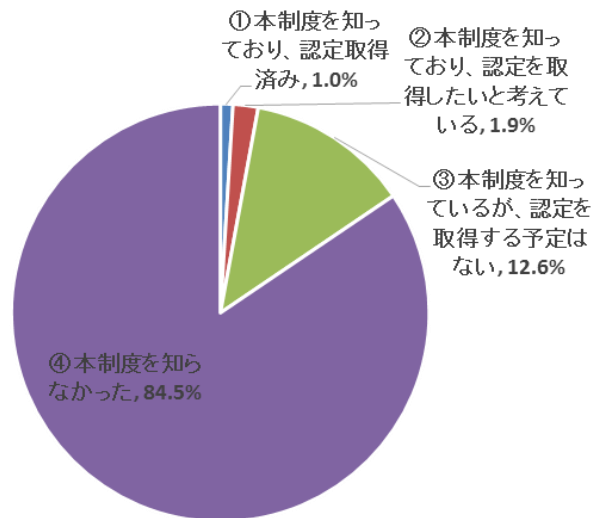


5. 「多様な働き方実践企業」認定制度について

多様な働き方実践企業認定制度については、「本制度を知らなかった」（84.5%）が最も多く、続いて「本制度を知っているが、認定を取得する予定はない」（12.6%）となっている。

「多様な働き方実践企業」の認定制度について

	件数	%
①本制度を知っており、認定取得済み	1	1.0%
②本制度を知っており、認定を取得したいと考えている	2	1.9%
③本制度を知っているが、認定を取得する予定はない	13	12.6%
④本制度を知らなかった	87	84.5%
合計（無回答除く）	103	100.0%



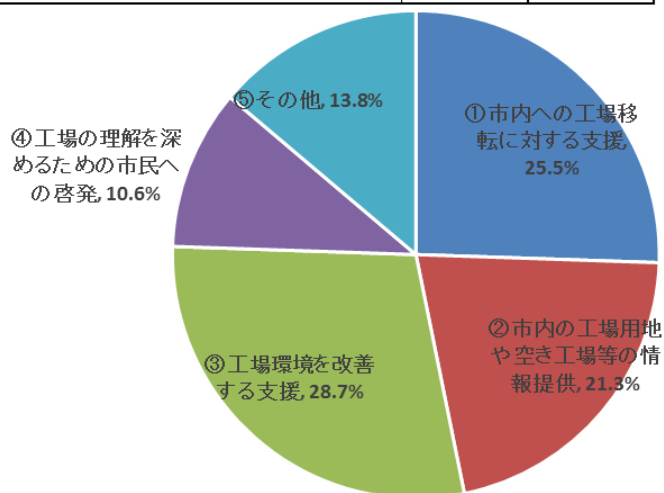
VI 吉川市の工業振興策について

1. 立地環境の整備、改善等に向けた施策・事業について

立地環境の整備、改善等については、「工場環境を改善する支援」(28.7%)が最も多く、続いて「市内への工場移転に対する支援」(25.5%)、「市内の工場用地や空き工場等の情報提供」(21.3%)となっている。

立地環境の整備、改善等に向けた施策・事業について、貴社が特に重要と考えるもの

	件数	%
①市内への工場移転に対する支援	24	25.5%
②市内の工場用地や空き工場等の情報提供	20	21.3%
③工場環境を改善する支援	27	28.7%
④工場の理解を深めるための市民への啓発	10	10.6%
⑤その他	13	13.8%
合計(無回答除く)	94	100.0%

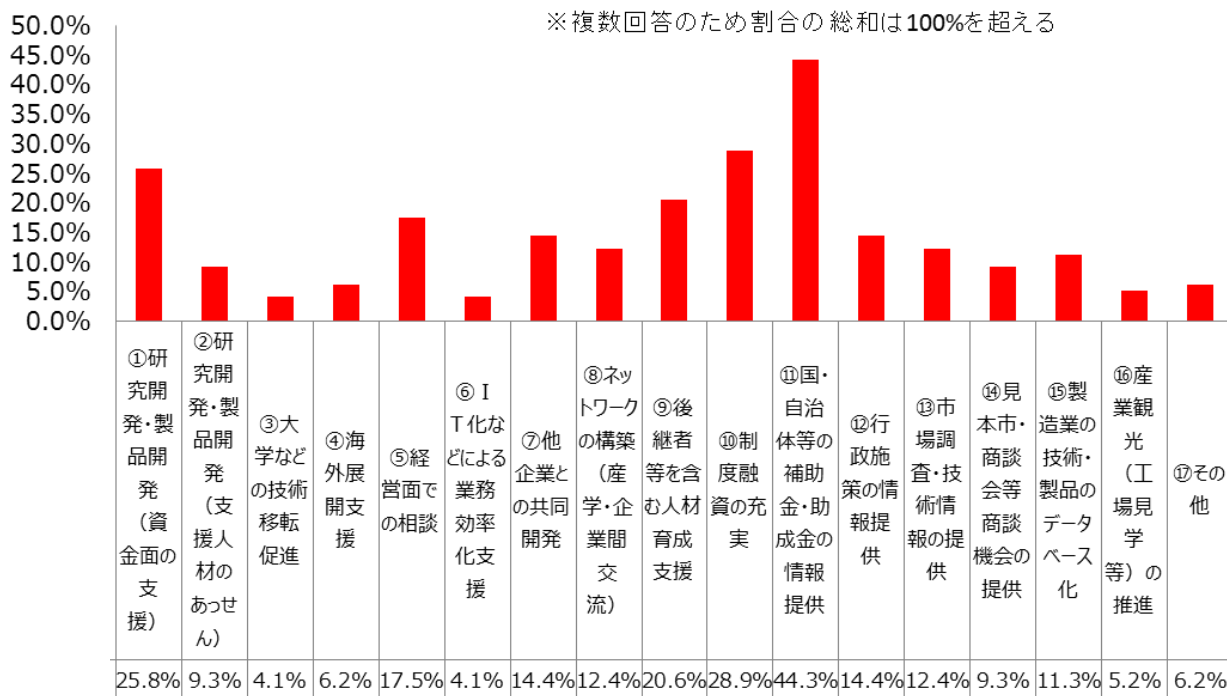


2. 今後、特に充実すべき行政支援について

今後、特に充実すべき行政支援については、「国・自治体等の補助金・助成金の情報提供」(44.3%)が最も多く、続いて「制度融資の充実」(28.9%)、「研究開発・製品開発(資金面の支援)」(25.8%)となっている。

今後、特に充実すべき行政支援(複数選択可)

	件数	%
①研究開発・製品開発(資金面の支援)	25	25.8%
②研究開発・製品開発(支援人材のあっせん)	9	9.3%
③大学などの技術移転促進	4	4.1%
④海外展開支援	6	6.2%
⑤経営面での相談	17	17.5%
⑥IT化などによる業務効率化支援	4	4.1%
⑦他企業との共同開発	14	14.4%
⑧ネットワークの構築(産学・企業間交流)	12	12.4%
⑨後継者等を含む人材育成支援	20	20.6%
⑩制度融資の充実	28	28.9%
⑪国・自治体等の補助金・助成金の情報提供	43	44.3%
⑫行政施策の情報提供	14	14.4%
⑬市場調査・技術情報の提供	12	12.4%
⑭見本市・商談会等商談機会の提供	9	9.3%
⑮製造業の技術・製品のデータベース化	11	11.3%
⑯産業観光(工場見学等)の推進	5	5.2%
⑰その他	6	6.2%
回答者数(無回答除く)	97	



VII まとめ

《回答者属性》

回答者の約7割が資本金5千万円未満の事業者で、従業員規模も20名以下の小規模事業者が約6割を占めている。

業績の推移は前期まで増収、増益の企業割合が増加したが、今期は若干の足踏み状態となっている。

業歴は30年以上の企業が7割を超えている。経営者の年齢も60歳以上が半数を超え、今後、後継者育成や事業のM&A等、事業承継対策が課題となってくることが予想される。

《生産性向上への取組み》

事業の強みについては、「品質・コスト・納期遵守の体制」と回答した割合が約7割である。この回答から、「品質・コスト・納期遵守」は製造業では、もはや当たり前であり顧客からの差別化要因にはなりにくいことがわかる。

今後は「品質・コスト・納期遵守の体制」に加え、回答割合の多い「顧客ニーズへの対応力（提案力含む）」など他社と差別化できる会社の強みを創る必要がある。

生産性向上に向けた取組みについては、業績別で回答に差がみられ、今期、経常利益増加傾向と回答した事業者の取組みは「設備投資」「既存顧客のニーズを深掘りする」とした割合が多くなっている。

上記から好業績事業者は、顧客ニーズを深掘りし、ニーズに対応するための設備投資を積極的に行って結果として利益が増加していく好循環にあることが推測される。

《雇用について》

「今すぐにでも雇い入れたい」、「もう少ししたら雇い入れたい」と回答した割合が約6割あり、事業者の求人意欲は高まっている。

希望する求職者は「技術経験者」と回答した割合が高く事業者は即戦力となる人材を求めている。また、「高校新卒者」、「高等専門学校・専門学校新卒者」と回答した割合も高く、新卒者の採用にも積極的であることがわかる。

反面、求職者の募集方法の設問で、「各学校の推薦」と回答した割合は16.1%と低くなっている。このことから事業者と各学校間での募集に関する情報共有が弱い可能性がある。

《行政の支援》

事業者が求めている支援としては、「補助金・助成金の情報提供」、「制度融資の充実」、「研究開発・製品開発（資金面の支援）」など、資金面での支援ニーズが高いことがわかる。

生産性向上に向けた実施策では、「設備投資」と回答した割合が高くなった。

設備投資の実行の際、金融面での支援や補助金等の情報提供により、事業者の生産性向上に向けた更なる取組みをサポートすることが行政に求められている。

以上