

川崎市内中堅・中小企業経営実態調査レポート

～景況感について、IoT への取組みについて～

目次

I. 調査要領と回答企業の概要	2 ページ
II. 景況感と事業方針について	3 ページ
1. 現在の受注・販売状況	
2. 今後（概ね半年後）の受注見通し	
3. 今後（概ね3年後）の事業方針	
4. 景況感や事業方針	
III. IoT への取組み状況について	5 ページ
1. IoT に関する取組み	
2. IoT への取組みに期待する効果	
3. IoT に取り組む際の社内体制上の課題	
4. 自治体に期待する支援策	
IV. 経営課題・その他	7 ページ

I. 調査要領と回答企業の概要

【調査要領】

(1) 調査目的

市内企業が関心を持つ企業の経営課題や基本的動向を把握することを目的に実施。

(2) 調査テーマ

景況感について、IoT への取組みについて

(3) 調査方法

郵送によるアンケート方式

(返信用封筒による返送および FAX による返信)

(4) 調査時期

平成 30 年 2 月 1 日 (木)

～平成 30 年 3 月 1 日 (木)

(5) 調査の対象企業

公益財団法人川崎市産業振興財団がデータを保有する川崎市の中堅・中小企業
(製造業・製造関連業：1,760 社)

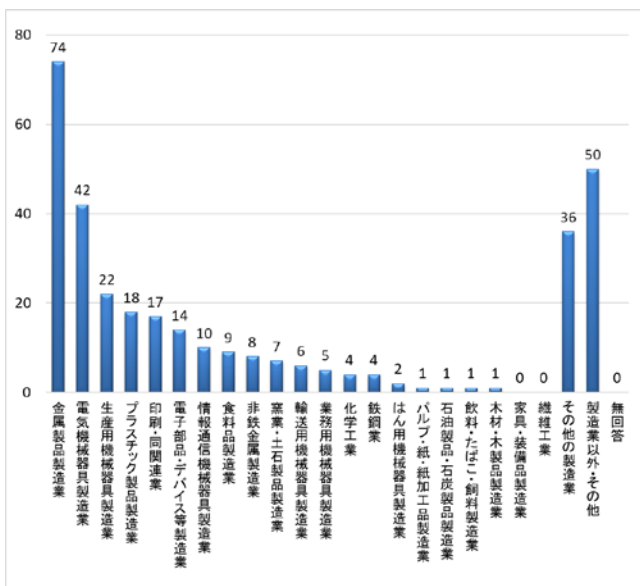
(6) 回答状況

有効回答企業数 (N) : 345 社

有効回答率：19.6%

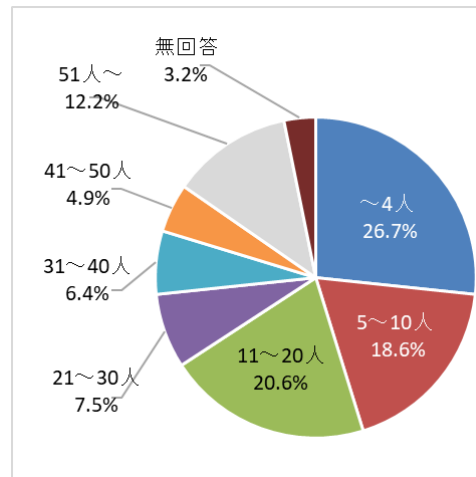
【回答企業の概要】

図 1 回答企業の業種内訳



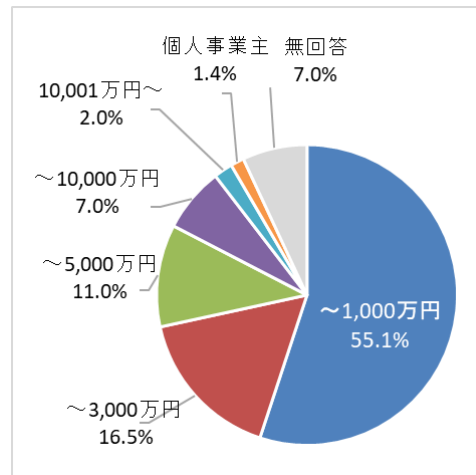
(原則として主業基準分類で集計、業種内訳は日本標準産業分類に基づく)

図 2 回答企業の従業員数内訳



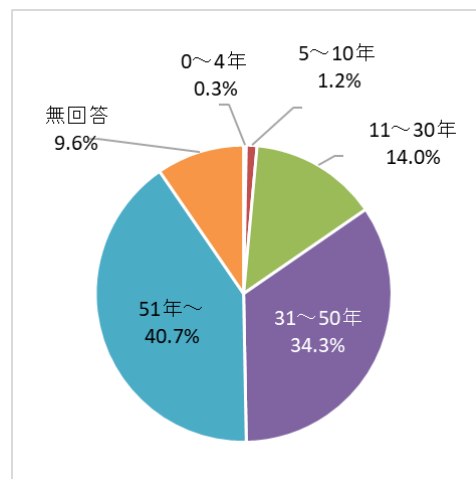
(単一回答、N=345)

図 3 回答企業の資本金内訳



(単一回答、N=345)

図 4 回答企業の業歴内訳



(単一回答、N=345)

II. 景況感と事業方針について

【総括】

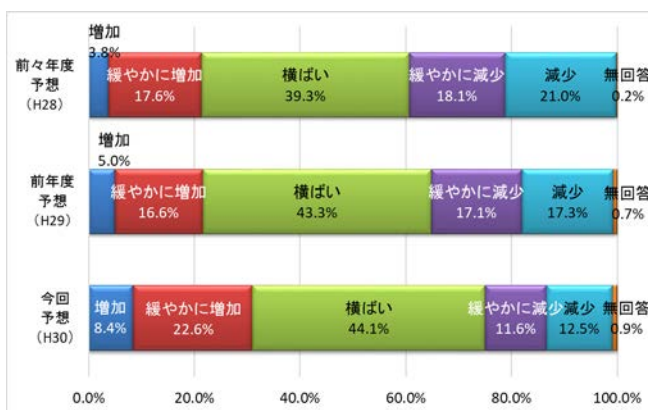
足元の受注・販売状況と、半年後の受注見通しは、両方とも好調な回答が増加しており、前年と比べて全体的に回復の傾向が強まっている。ただし、今後の事業方針については、既存事業での拡大を図るよりも、新たな事業での展開を図ろうとする企業が増えており、既存のビジネスが頭打ちとなっている現状や、景気の先行き不安を踏まえて、新たな収益源を確保しようとする意見が多く見られた。

1. 現在の受注・販売状況

平成30年1月時点の受注・販売状況について、半年前よりも「増加」または「緩やかに増加」が31.0%、「横ばい」が44.1%に対し、「緩やかに減少」「減少」と回答した企業が24.1%であった。

特に、過去の同時期と比較すると、平成29年では「増加」または「緩やかに増加」が21.6%であり、今回9.4%の改善が見られた。対照的に、「緩やかに減少」「減少」と回答する企業は減少しており、全体的に景気回復の見方が強まった。(図5)

図5 景況感推移(受注・販売状況)



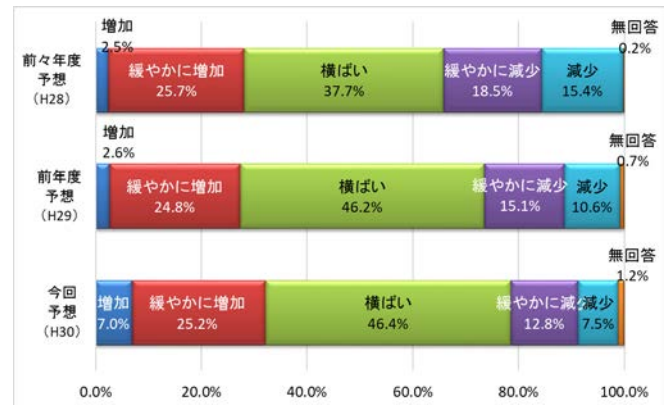
(単一回答、N=345)

※ 各年の調査時点と概ねその半年前との比較

2. 今後(概ね半年後)の受注見通し

調査時点より半年後(平成30年9月)の受注見通しについては、「増加」または「緩やかに増加」が32.2%、「横ばい」が46.4%、「緩やかに減少」「減少」が20.3%となった。(図6)

図6 景況感推移(半年後の受注見通し)



(単一回答、N=345)

※ 各年の調査時点と概ねその半年前との比較

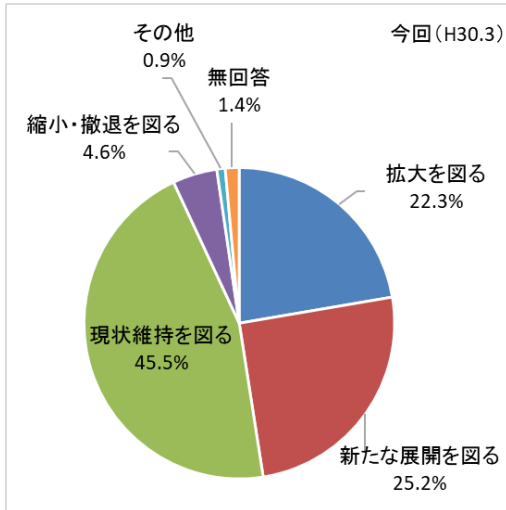
今回予測(平成30年3月に予想した同年9月の見通し)と前年同期を比較すると、「増加」または「緩やかに増加」が4.8%増加し、「緩やかに減少」「減少」と回答した企業が5.4%減少した。

3. 今後(概ね3年後)の事業方針

約半数が「現状維持を図る」(45.5%、157社)と回答。次に、「新たな展開を図る」が(25.2%、87社)が続き、「拡大を図る」(22.3%、77社)、「縮小・撤退を図る」(4.6%、16社)となった。今回の調査では「拡大を図る」が前年比で6.3%減少している一方で、「新たな展開を図る」が前回比で2.6%増加、「現状維持を図る」も4.9%の増加し、「縮小・撤退を図る」は2.6%減少していることから、全体的に消極的な傾向は薄まった様である。

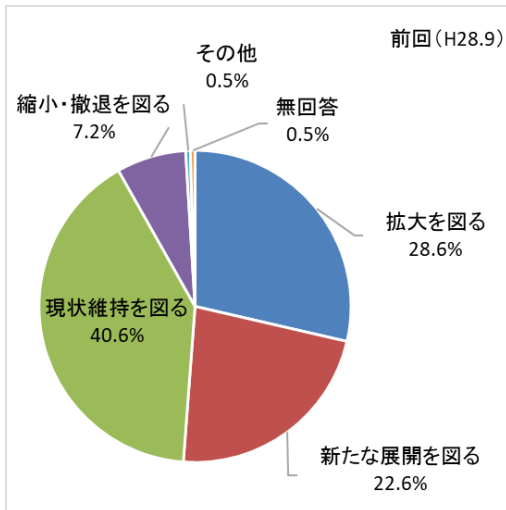
しかし、前述2で受注が増加する見通しとなっている一方で、「拡大を図る」が減少しているのは、既存事業を強化するより、新規事業を展開して新たな収益源を模索するか、慎重に現状維持を図り経営を立て直すような方針をとろうとする動きが強まったためと考えられる。(図7、図8)

図7 今後の事業方針（今回）



(単一回答、N=345)

図8 今後の事業方針（前回）



(単一回答、N=416)

4. 景況感や事業方針

(自由回答項目、一部抜粋)

(1) 景況について

- 大手企業はだいぶ景況が回復していると感じるが、中小企業はまだだと感じる。
- 車産業が電気自動車に向いているのが不安。
- 材料が高くなり単価は安くなるので、景況が良くなっている感じが全くない。
- 国内事業は半導体関連を中心に好調を維持しており、今後も受注環境が良いと思われる。
- 昨年夏ごろから受注が増えている。順調に売上をキープ出来る感じがするが、人材不足が課題。給料を多少上げても応募が来ない。

(2) 事業内容について

【新たな展開を図る】

- ビジネスモデルの転換を図り、景況悪化に備えたい。
- 基礎的な業種の景況が悪く先の見通しがわからないため、今後は事業内容を変えて業績を上げていく。
- 既存製品だけではギリ貧になるので、新製品の開発を進めているが中々上手くいかない。
- 印刷業の先行きは厳しいため、新しい方向を目指して5年前より経営方針を転換した。その結果徐々に新しい商品開発をして成果として生み出しつつある。
- 今までには金融機関向け製品の開発、製造であったが、医療機器分野への参入を図りたい。
- ここ最近、既存顧客以外の受注が増え、世間全体の好景況が弊社にも少し影響している。自社製品の開発、新規分野での受注などの新たな転換を図り、先を捉えた活動をしていきたい。
- 新規設備や人材確保に投資をして、売上増加・収益増加につなげるビジョンを明確に持ち実行したい。

【現状維持を図る】

- 新しい技術のモノの需要があるようだが、自社技術ではすぐには販売に繋がらないため、当分の間は「現状維持」する。
- 後継者がいないので現状維持の事業をする。

【既存事業の拡大を図る】

- 平成28年より受注状況が好転し現在まで続いているが、受注残高が増え続け、製造が間に合わない。労働集約的な仕事だが、安易に従業員を増やすことも出来ず、生産性向上と外注化を進めている。
- 平成29年8月以降から受注が緩やかに増加して現在まで持続している。今後続くようであれば少し設備を増したいと考えている。

Ⅲ. IoT への取り組み状況について

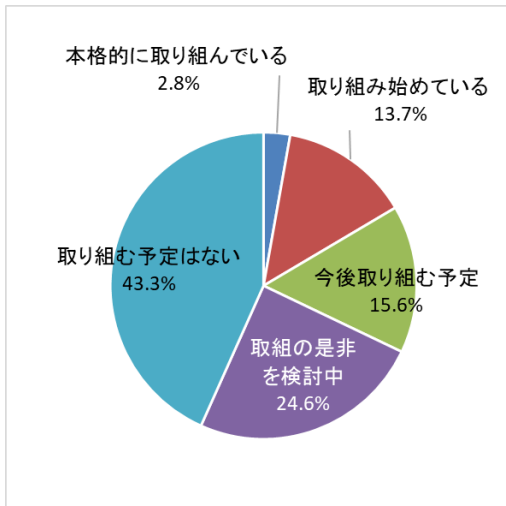
【総括】

IoT に取り組んでいる企業は、前回調査時点（平成 28 年 9 月）と比べて増加している。導入に際しては、売上拡大よりも生産効率化を期待している企業が大半を占めるが、人材不足や IT の情報不足といった社内体制上の課題があり、導入に至っていない企業もまだまだ多い。経営資源の限られている中小企業が IoT を導入するには、自社のみで対応できない部分が多いものと考えられ、自治体をはじめとした各支援機関による多面的なサポートが求められている。

1. IoT に関する取り組み

IoT への取組状況として「取り組む予定はない」と回答した企業が 43.3%（139 社）と最も多く、「取組の是非を検討中」が 24.6%（79 社）、「今後取り組む予定」15.6%（50 社）、「取り組み始めている」13.7%（44 社）、「本格的に取り組んでいる」2.8%（9 社）の順に多かった。（図 9）

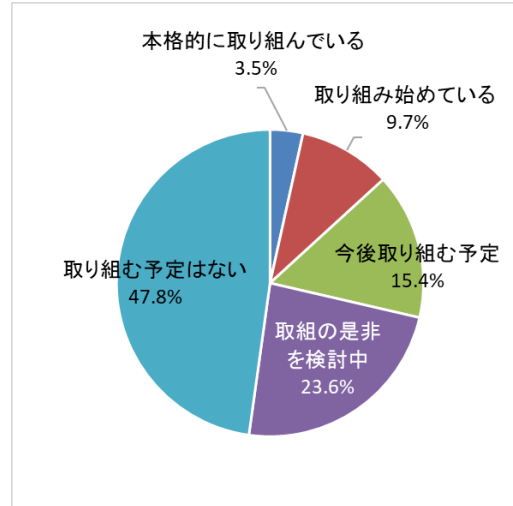
図 9 IoT に関する取り組み状況（今回）



（単一回答、N=321）

一方、過去（平成 28 年 9 月）に実施したアンケートでの回答状況は図 10 の通り。

図 10 IoT に関する取り組み状況（前回）



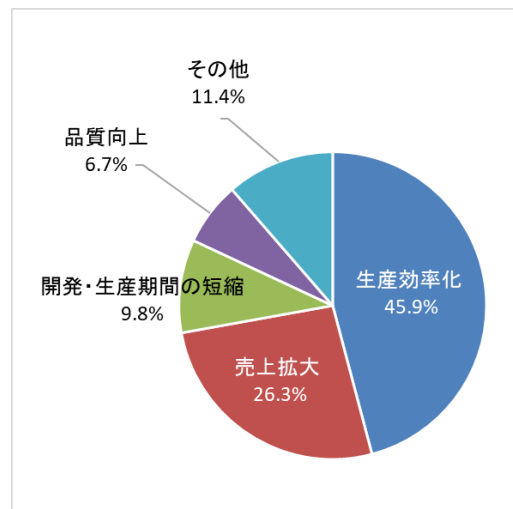
（単一回答、N=318）

前回との比較では、「本格的に取り組んでいる」または「取り組み始めている」と回答した企業は 13.2%から 16.5%と、3.3%増加している。「取り組む予定はない」の回答は、47.8%から、43.3%と、4.5%の減少となった。

2. IoT への取り組みに期待する効果

IoT に期待する効果として、「生産効率化」と回答した企業が 45.9%（117 社）と、約半数の企業が生産効率化に期待しており、次いで 26.3%（67 社）が「売上拡大」と回答した。（図 11）

図 11 IoT 導入で期待する効果



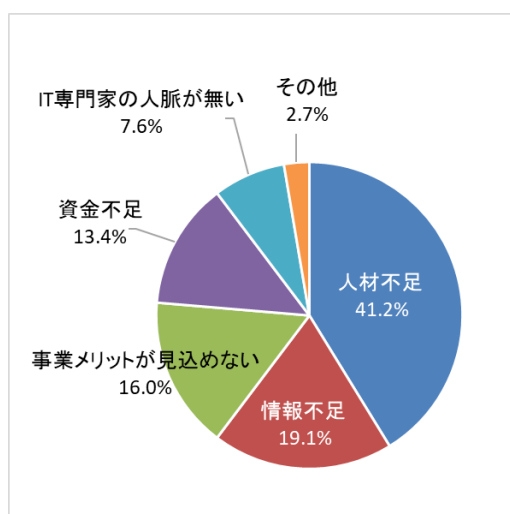
（単一回答、N=255）

3. IoTに取り組む際の社内体制上の課題

IoT導入の課題として、「人材不足」が41.2%（108社）と最も多く、「情報不足」19.1%（50社）、「事業メリットが見込めない」16.0%（42社）、「資金不足」13.4%（35社）、「IT専門家の人脈が無い」7.6%（20社）の順に多かった。（図12）

単に「資金がないから」という理由だけでなく、人材や情報などの経営上の課題を認識した上で導入に踏み切れていないようである。

図12 IoTを導入する際の社内体制上の課題

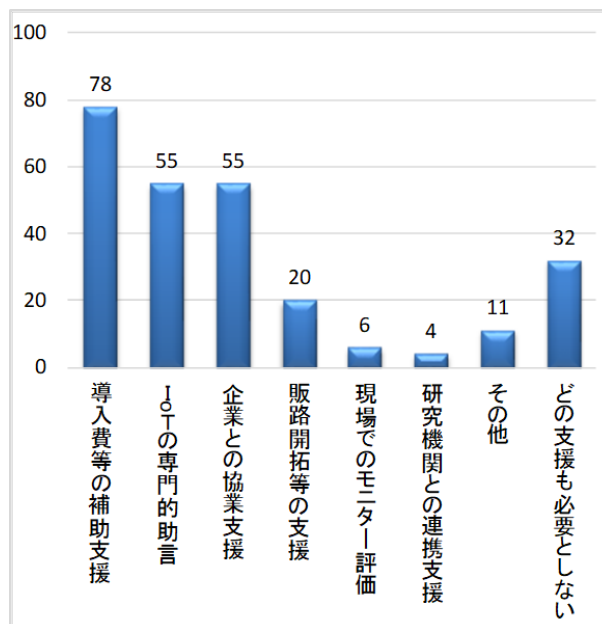


（単一回答、N=262）

4. 自治体に期待する支援策

期待する支援策として上位3つに挙げられたものは「導入費等の補助支援」（78件）、「IoTの専門的助言」（55件）、「企業との協業支援」（55件）となった。経営資源の限られている中小企業がIoTを導入するには、自社のみで対応できない部分が多いものと考えられる。自治体や国による補助制度の整備・展開や、支援機関による情報提供・啓発活動など、多面的なサポートが求められている。（図13）

図13 自治体に期待する支援策



（複数回答、N=261）

5. IoTに関する自由回答項目（一部抜粋）

- 現況での受注を消化するのに手一杯で、IoTへの取り組みができない。
- 労働集約的な仕事のやり方のため、機械化が進んでいない。そのためIoTに取り組む前に、まずは機械化を進める必要がある。
- IT環境の整備が急務。事務所と工場の連携がとれる環境が必要。
- 多種少量生産の小企業ではIoTを基礎から学び、活用の可否を検討しメリットありと判断した場合は本格的に取り組むこととする。

IV. 経営課題・その他

1. 経営課題

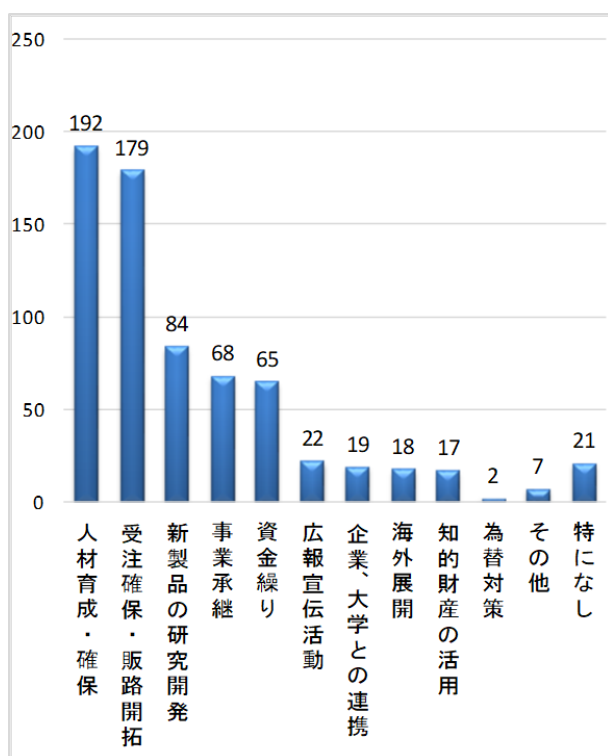
「人材育成・確保」が192件と最も多く、「受注確保・販路開拓」179件、「新製品の研究開発」84件、「事業承継」68件、「資金繰り」65件と続き、この5項目が大きな比重を占めている。

(図14)

「人材育成・確保」、「受注確保・販路開拓」、「新製品の研究開発」、「資金繰り」の4つについては、過去の調査と同様の回答傾向であったが、今回の調査より「事業承継」の項目を追加したところ、68件の回答があった。

事業承継も重要な課題の一つとして認識している企業が少なくない事が分かる。

図14 現時点での経営課題



(複数回答、N=716)

※ 川崎市産業振興財団は、「事業承継」を含めた中小企業支援（中小企業者の技術マッチングや、自治体の各種制度を活用した課題解決策の提案などの支援）を、市・商工会・金融機関と連携して行っていく方針です。

2. 自由回答、意見等（一部抜粋）

【事業方針に関するもの】

- 国内事業は、半導体関連以外は動きがあまりないので、ドイツやスイスなど海外に向けて営業をかけていく。
- 弊社の海外事業については、中国での人件費・製造経費等の高騰と、主要取引先の生産移管に伴い、今後東南アジア諸国へ進出する予定。
- 「医工連携フォーラム in かわさき」により医療機器の製販会社へのビジネス拡大をはじめた。
- 世の中、変化のスピードが速く、何が起こるか解らず不安であるがその備えとして財務基盤の充実を図る。
- 従来からの業務領域では依然として厳しい状況が続いているが、新たな事業パートナーの連携が決まったため、平成30年度はこちらに向けての開発に大きな力をかけていく予定。平成30年以降は、この事業の成否で業績に大きな差が発生すると思われる。
- 主力製品を自動車業界に展開してきたが、今後コンシューマープロダクツ、ヘルスケア分野へ販路を拡大していく。
- 従来からの事業を基礎として新たな事業展開と、ラオスを中心としたアジア地域との海外取引を拡大展開していきたい。

【経営課題に関するもの】

- 仕入れの増額分、また以前から採算に合わなかった製品等について、値段交渉が進展していない。そのため、一部製品については撤退することで会社を建て直したい。
- 事業拡大のためには現在取引先の受注減による値上げ依頼と販路開拓や受注確保が急務である。
- 若い技術者が育たないのが一番の悩みとなっている。
- 大手と違い、零細企業は常に人材確保と経営が厳しい。

【自治体施策に関するもの、その他意見】

- 川崎市産業振興財団には市内金属加工業者を紹介していただき、現在も取引を拡大中。今後もこのような事例があるととてもありがたい。
- 京浜工業地帯における産業振興、事業再構築(能力強化)支援、若年層に対する地元就職の啓蒙を行ってほしい。
- 当社工場の周囲は徐々に宅地化しており、新しい工場立地を要望している。その面の援助をして頂ければ雇用を含め、新しい企業経営ができると思う。
- ビジネスオーデイションの講演で、皆が一緒に最初からものづくりに取組むという話があった。ブランディングをして「川崎のものづくりはこれだ!」というものを創り上げてはどうか。3D 技術を活かし、特化した事業に力を注いで、そこに投資をして行きたい。
- 川崎市は企業へのバックアップが非常に活発で感謝している。引続き情報発信をお願いしたい。既存の事業に頼ることなく新規事業、新規開発を今後も継続する。
- 中小ソフトウェア企業の人材育成への支援・助成をお願いしたい。
- 用途地域の変更でいつの間にか住宅地になってしまったが、住宅地でも工場を建て直すことができないか。事業を続けていくために、どうしても設備を更新していかなければならず、工場の建て直しが必要。
- 福祉製品の販売が停滞しているので SNS などを活用して PR に努めたい。
- 医薬品の技術開発会社なので、世間の景況感にはあまり左右されないが、従来よりも一層海外展開の必要性を感じる。