

事業の状況と見通しについて

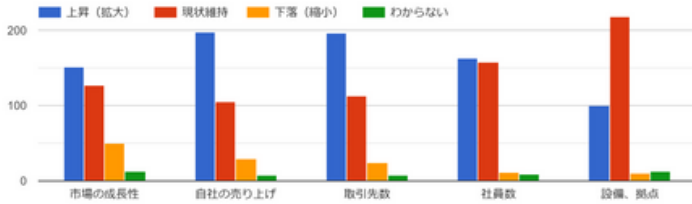
※ 昨年同時期比

40.9%が昨対売上拡大。58.1%が売上見通し拡大と回答。

人員は現状維持(58.8%)となり、拡大(31.3%)。今後については47.7%が拡大していきたいと回答。

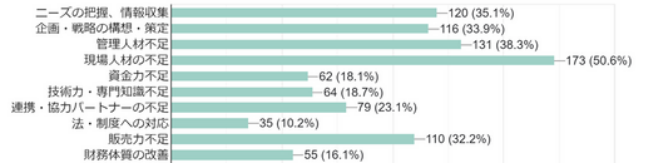
取引先数は41.1%が拡大、拡大見通しが(57.1%)と大きく好転。同業者の減少もその背景となっている。

見通しに関するコメントでは、少子化の進行と市場の縮小をキーワードに挙げる回答が多い。省力化投資の増加や業界の再編、労働集約型ビジネスモデルの見直しなどが寄せられた。



経営課題について

貴社が抱える課題について
342件の回答



現場人材の不足(50.6%)、管理人材の不足(38.3%)と人材不足が経営課題の上位となっている。次いで、「ニーズの把握、情報収集」(35.1%)「企画・戦略の構想・策定」(33.9%)「販売力不足」(32.2%)と経営戦略の見直しが課題の上位に続く。

最優先の課題にも多くが「人材の育成」と回答。それ以外の回答も、人材育成によって、顧客対応力や販売力を高めていき、顧客との関係強化を行い、業績の向上を図るとの方針が通底していた。

募集に対する採用状況

順調に採用できたとの回答は「40時間以上の正社員」で39%、「新卒」では41%と、約6割の求人企業が予定通りの採用ができていない。企業側が求める人材(財)になかなか出会えないとの声も。

採用の方法は、既存の媒体やサービスの利用以外に、リファラル採用やカムバック採用への注力も見られた。

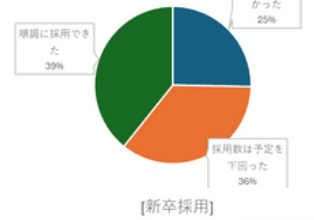
2024.4 会員企業 実態調査

特集

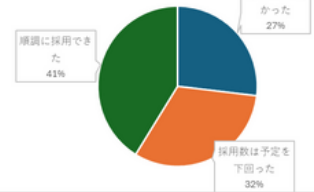
回答期間 2024.4.1 - 4.30

回答数 343件

[週40時間以上の正社員]



[新卒採用]



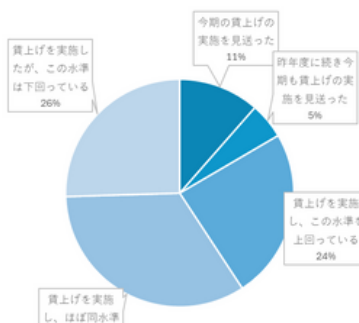
賃上げの対応について

基本給「増額」が67%に上る。初任給は50.4%が「増額」と回答。各社、採用対策としても基本給水準の引上げを重視している。連合が発表した賃上げ率4.42%との比較では、およそ58%がこの水準同等以上と回答。しかし、回答者の68%が賃上げ余力に不安があり、防衛的な賃上げとらえている点も注視が必要。

[基本給]



正社員(週40時間以上)募集企業の賃上げ水準



価格交渉の留意点

価格の決定は「経営」そのものともいうべき項目。価格の交渉にあたって、各社の留意点に次のような特徴が見られた。

- ① 競合や市場の動向の把握に努める
- ② 顧客とのリレーションシップを高める
- ③ 付加価値を高め、戦略的に優れたポジションで価格設定を行う。
- ④ 価格の透明性と顧客の納得感を高める。
- ⑤ 価格設定の柔軟性を高め、顧客ごとの予算やニーズに合わせた価格提案を行う。
- ⑥ 利益貢献の高い優良顧客に重点を置く。

経営課題に挙げられていた「販売力不足」や「ニーズの把握」を行う主体は「人」であり、事業継続や発展には人材育成が不可欠である、との強い認識を反映した回答となっている。人件費を価格に転嫁しにくい取引環境が依然残ること、売価への反映が進まない構造があるとの指摘も依然多い。

中小企業施策の利用

採用難と人材育成ニーズの高まりを反映し、「キャリアアップ助成金」など人材開発支援の利用が内容となっている。また展示会出展費用の助成など販路開拓支援事業の活用。ものづくり補助金やIT導入補助金での設備更新の利用も多い。活用メリットとして、費用の軽減のほか、新しいチャレンジの後押しや戦略立案の参考となったとの声も聴かれた。反面、申請手続きが煩雑化しており、企業側の負担が大きく、専門家の活用が不可欠となりつつあることが挙げられている。

金融機関との関係

借入金利について、約10%が「引上げ」ないし「引上の提案があった」と回答。今後ゼロ金利政策の転換によって金利の引上は進むことが予想される。条件面では、「経営者保証」の解除が提案されたなど、金融庁の監督指針の強化に伴う変化が見られた。

借入金利について(除 取引なし)

