報告第2弾！

企業のセールスポイントと経営課題に関する調査

【 福井県商工会議所連合会 】

販路拡大・新規顧客開拓へ積極的取り組み

～ 一方で営業・販売部門の人材不足も ～

景気回復傾向が見られる県内企業において、企業が持つセールスポイントと、新事業・新分野進出への取り組み状況、現在直面している経営課題の内容及び課題解決に向けた取組み状況の把握のために実施した。前月号では、企業の強みと弱み、新事業展開の状況についての結果を報告したが、今月号では県内企業が直面している経営課題の現状と課題解決に向けた取組みや、事業運営にあたり不足している経営資源の状況についての結果を報告する。

調査概要

【調査時期】平成17年8月19日(金)～9月2日(金)
【調査方法】郵送による配布及び回収
【調査対象】県内企業3,000社を無作為抽出
【回 答 数】549社(回収率：18.3%)

【会議所別回答数】

福井	敦賀	武生	小浜	大野	勝山	鯖江
293	46	48	43	41	21	57

【回答企業の属性】

■業種

製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業	その他
34.5%	18.5%	14.5%	9.9%	18.5%	4.1%

■従業員規模

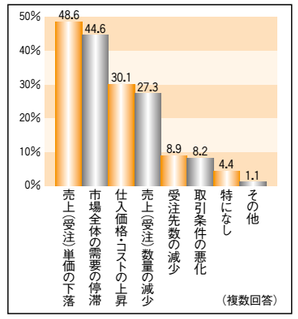
20人以下	21～40人	41～60人	61人以上
42.8%	24.2%	10.4%	22.6%

1. 企業が抱える経営上の問題点について

①売上・仕入面での問題点

「売上（受注）単価の下落」と回答した企業が48・6％で、約半数が厳しい価格競争にさらされている。また、「市場全体の需要の停滞」も4割を超えており、需要の停滞が企業業績に影響を及ぼしている。

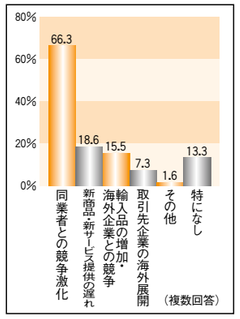
売上・仕入面での問題点



②市場環境面の問題点について

市場環境面での問題点では「同業者との競合激化」が66・3％と他を大きく引き離しており、価格面などでの同業者との競争の厳しさが表れている。次いで「新商品・新サービス提供の遅れ」や「輸入品の増加・海外企業との競争」が続いた。業種別に見ると、「建設業」では83・5％の企業が「同業者との競合激化」と回答しており、公共工事の減少等により業者間の激しい競争が見られる。一方、「製造業」では「輸入品の増加・海外企業との競争」と回答した企業が34・3％で、価格の低い輸入品の増加や海外企業に脅威を感じている様子がうかがえる。

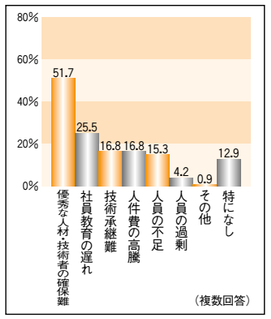
市場環境面の問題点



③人事・労務面の問題点について

人事・労務面では、「優秀な人材・技術者の確保難」を約半数の企業が問題として回答しており、「社員教育の遅れ」が25・5％で続いている。また、人員の過不足感を見ると、「人員の不足」は15・3％であるが、「人員の過剰」は4・2％にとどまり、人員不足感が見られる。質的・量的ともに人材が不足している様子がうかがえる。

人事・労務面の問題点

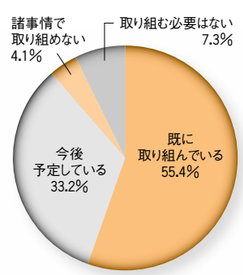


2. 経営課題に対する取組み状況について

企業における経営課題への取組み状況については、「既に取り組んでいる企業」が55・4％で、過半数の企業が何らかのアクションを起こしており、今後取り組む予定の企業も33・2％となっている。

一方で、「取り組みたいが、諸事情で取り組めない企業」も4・1％あり、その理由としては「人材不足」とする企業が多い。

経営上の問題に対する具体的な取組み

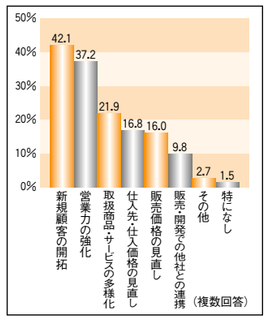


3. 経営課題に対する具体的な取り組み内容について

①売上・仕入面での取り組み内容

「売上・仕入面」での取り組み内容は、「新規顧客の開拓」が42・1％、「営業力（スタッフ・販売促進等）の強化」が37・2％となっており、売上単価の下落や需要の停滞を打破するために、積極的な販路の拡大・新規顧客開拓に取り組んでいる様子がうかがえる。

売上・仕入面での取り組み

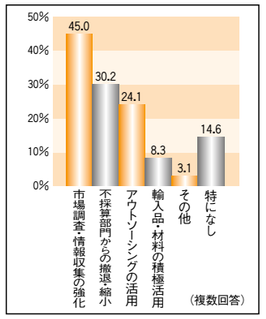


②市場環境・組織面での取り組み内容

「市場環境・組織面」では「市場調査・情報収集の強化」と回答した企業が45・0％で最も高く、「不採算部門からの撤退・縮小」が30・2％、「アウトソーシングの活用」が24・1％で続いている。

企業が多様化する市場ニーズの把握に積極的に活動する一方、事業のスクラップアンドビルドを推し進め、不足する経営資源をアウトソーシングで補完している様子がうかがえる。

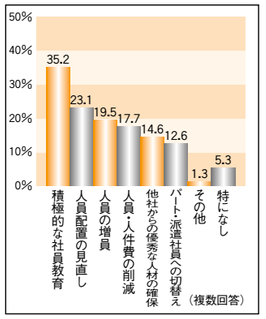
市場環境・組織面での取り組み



③人事・労務面での取り組み内容

「人事・労務面」では、「積極的な社員教育」と答えた企業が35・2％でトップ。また「人員配置の見直し」が23・1％、「人員の増員」が19・5％で続いている。特に「製造業」で「人員の増員」「他社からの優秀な人材の確保」と回答した企業が平均値を上回り、自社が有する独自の技術やノウハウの承継に向けた取り組みが見られる。

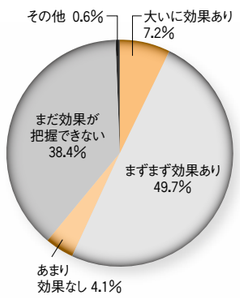
人事・労務面での取り組み



4. 経営課題への取組みの効果

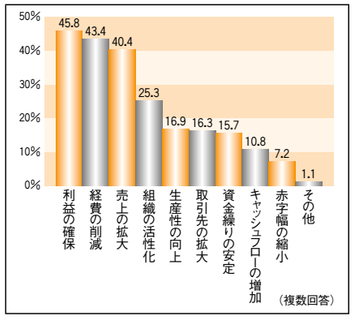
取組みの効果については、「大いに効果があった」が7・2％、「まずまず効果があった」が49・7％で半数以上の企業が、何らかの取り組み効果があったと回答している。しかし、38・4％の企業は「まだ効果が把握できない」と回答している。

問題解決取り組みの効果



「効果があった」と回答した中で、具体的な効果を聞いたところ、4割を超える企業が「利益の確保」「経費の削減」「売上の拡大」と回答しており、定量的な効果を指摘する企業が多い。

効果があった点

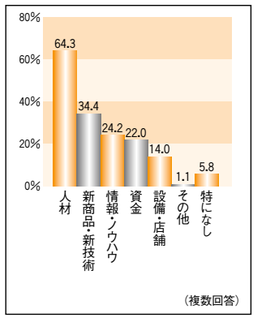
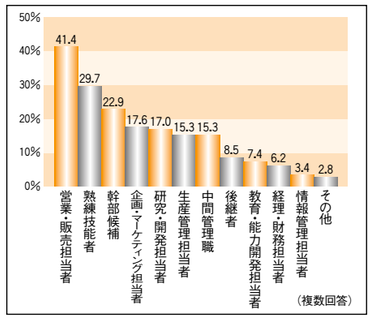


5. 不足している経営資源

企業の事業運営にあたり不足している経営資源については、64・3％の企業が「人材」と答え、「新製品・新技術」「情報・ノウハウ」「資金」を大きく引き離した。

「人材が不足している」と回答した企業に対して、具体的に不足している人材を質問したところ、「営業・販売担当者」とする企業が41・4％で最も高い。経営上の課題への取組みとして「新規顧客の開拓」「営業力の強化」とした企業が約4割に達していたことからも、「営業・販売担当者」の不足感が強い。

不足している経営資源



不足している人材