

福商会員アンケート 調査結果 (詳細版)

平成25年4月
福岡商工会議所

I. 調査実施要領

■ 目的

- 会員企業の経営上の問題点や、商工会議所サービスの利用状況、活動に対する意見・要望等を把握し、25年度事業計画をはじめ今後の事業活動に反映させるもの。

■ 対象

- 当所会員企業(特別会員を除く)約3,000社 及び
議員企業118社

■ 期間

- 平成24年12月28日～25年1月21日

■ 回答数

- 453社(回答率14.5%)

II. 調査結果(概要)

- (1) 自社の現状について、成長鈍化や競争激化に直面する『成熟期的段階』と認識している回答が4割で最も多く、次いで販売拡大への対応が課題という『成長期的段階』という回答が26%と多かった。
- (2) 経営上の問題点に関しては、売上の確保とコスト(特に人件費と原材料費)をあげる企業が多く、業種・部会別に見てもほぼ全ての業種でこれらが上位を占めた。その他、消費税増税の価格転嫁の問題や人手不足、従業員の高齢化を問題とする企業も目立った。
- (3) 経営上の問題点を解決するための有効な方法として、商工会議所をあげる回答は多くなく、会員からの信頼を得るためにまだまだ努力が必要。そのカギは、①専門知識、②ネットワークの活用、③素早い対応にある。また、会議所で行っているサービスを知ってもらい、更に活用してもらうための活動も必要。
- (4) なんらかの形で海外進出している企業は全体の約2割で、大企業ほどその割合が高い。なお、今後、海外進出を検討している企業は1割に満たなかった。
- (5) 商工会議所に期待することとしては、中小企業施策や街づくりに関する提言活動、街の賑わい創出事業をあげる回答が多かった。会議所への期待・意見として寄せられた自由記述意見においても、これらに関するものや、事業の改善や提案に関するものが多かった。

Ⅲ. 個別の集計結果

1. 回答事業所の概要について

(1) 事業所の概要

- 業種別では、サービス業(30%)、建設業(17%)、卸売業(16%)、小売業(15%)の順に数が多い。サービス業、卸売業、小売業で6割を占めている。
- 規模では、20人以下の事業所が7割、300人以下の中小企業で92%を占める。資本金も1000万円以下という事業所が6割となっている。
- 営業年数は、21年以上が6割弱を占めている。

①業種

(1)建設業	(2)製造業	(3)卸売業	(4)小売業	(5)運輸倉庫業	(6)サービス業	(7)飲食業
81	50	73	71	17	136	16
17.9%	11.0%	16.1%	15.7%	3.8%	30.0%	3.5%

②組織形態

(1)個人企業	(2)法人企業(本店)	(3)法人企業(支店)	(4)その他
88	295	39	8
19.4%	65.1%	8.6%	1.8%

③従業員数

(1)5人以下	(2)6～10人	(3)11～20人	(4)21～50人	(5)51～100人	(6)101～300人	(7)301～1000人	(8)1001人以上
199	89	50	36	23	18	25	12
43.9%	19.6%	11.0%	7.9%	5.1%	4.0%	5.5%	2.6%

④資本金

(1)300万円以下	(2)301万～1000万円	(3)1001万～3000万円	(4)3001万～5000万円	(5)5001万～1億円未満	(6)1億～3億円未満	(7)3億円以上
137	135	61	28	23	18	31
30.2%	29.8%	13.5%	6.2%	5.1%	4.0%	6.8%

⑤営業年数

(1)5年以下	(2)6～10年	(3)11～20年	(4)21～50年	(5)51年以上
43	57	82	179	88
9.5%	12.6%	18.1%	39.5%	19.4%

1. 回答事業所の概要について

(2) 当所会員への加入状況について

- 加入動機では、「地域への貢献」とする事業所が最も多く24%、次いで「サービスを利用するため」が22%となっている。
- 所属部会については、建設(12%)、情報・文化・サービス(10%)が多く、不明という企業も35%となっている。

①加入歴

(1)1年以下	(2)~2年	(3)~3年	(4)~5年	(5)~10年	(6)11~20年	(7)21~30年	(8)31年以上
28	23	31	44	78	84	74	65
6.2%	5.1%	6.8%	9.7%	17.2%	18.5%	16.3%	14.3%

②加入動機

(1)サービスを利用するため	(2)地域の発展・活性化のため	(3)会議所職員からの勧誘	(4)知人からのすすめ	(5)お付き合いで入会	(6)その他
101	109	74	66	44	23
22.3%	24.1%	16.3%	14.6%	9.7%	5.1%

③所属部会

(1)食料・水産	(2)建設	(3)繊維ファッション	(4)工業	(5)エネルギー	(6)運輸・港湾・貿易
23	58	12	21	10	16
5.1%	12.8%	2.6%	4.6%	2.2%	3.5%
(7)卸売商業	(8)小売商業	(9)観光・環境	(10)理財	(11)情報・文化・サービス	(12)不明
28	32	8	13	46	158
6.2%	7.1%	1.8%	2.9%	10.2%	34.9%

1. 回答事業所の概要について

(3) 事業所の現状について

事業所の現状については、市場の成長鈍化や競争の激化による販売維持とコスト削減といった「成熟期」的な状況という回答が最も多くなっている。

成長段階	回答数 (下段は割合)
(1)事業の立ち上げに伴い、資金の確保や取引先の開拓、売上の確保等が課題	43
	9.5%
(2)販売(事業)の拡大に対応するため、資金や人材の確保等の、販売(事業)拡大への対応が課題	121
	26.7%
(3)比較的販売(事業)は安定しており、債務を減らし、あるいは利益を蓄積することが課題	90
	19.90%
(4)市場・業界の成長鈍化や競争の激化等に直面しており、販売を維持し、あるいは費用を削減することが課題	185
	40.8%

※なお、これらの設問に回答していない事業所もあるため、合計数は453社とならない。

2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

① 全体集計(n=453)

全体では、「売上、生産高、工事高の低下」が最も多く、続いて「市場・業界の伸び悩み、既存商品・サービスの伸び悩み」、「既存の同業者との競争の激化」「販売価格、料金等の下落」といった販売、サービスの提供に関する事項の指摘割合が上位となる。また、「人件費の増加」と「原材料費の上昇」といったコスト面での問題が続いた。このほか、人材に関して、「従業員の高齢化」や「従業員の不足・確保難」を挙げる企業も多かった。今後予想される問題では、「消費税」の問題を挙げる企業が多かった。

また、その他自由記入で挙げられた問題点の主なものは、以下のとおり。

【経営上の問題点(その他自由回答)】

- 商店街の来客数の減少は、個店の努力ではどうしようもならない。
- (若者・学生がメイン顧客の業種なので) 少子化の影響が予想される。
- 交通網(地下鉄等)の整備による影響が予想される。
- 雇用の拡大による従業員の質の低下及び経営陣への負担増。
- 情報取扱や顧客対応等に関する規則が細かすぎて負担が大きい。

2. 事業所の経営上の問題点について

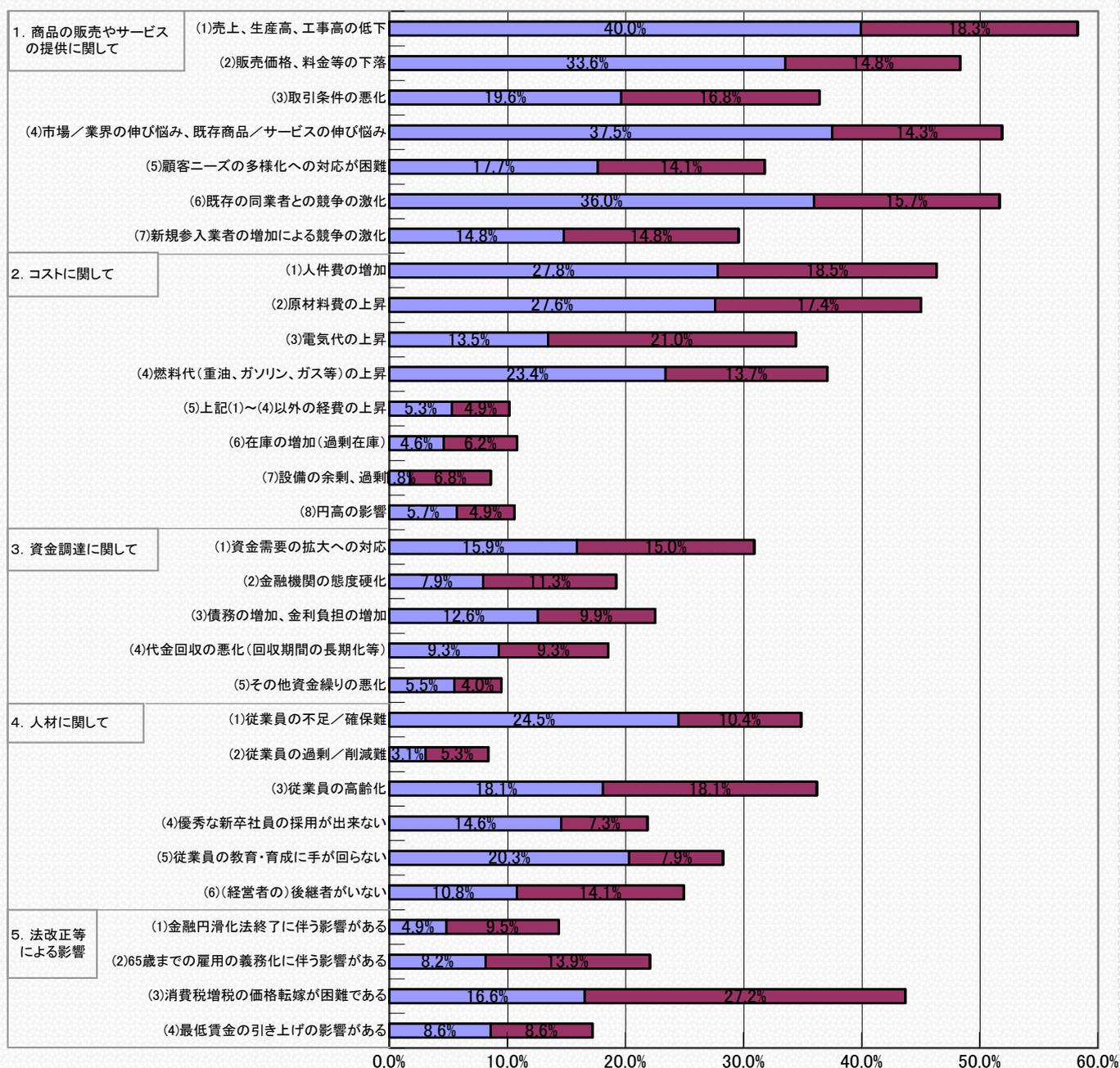
(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

① 全体集計(n=453)

経営上の問題点(複数回答)

全体 (n=453)

■ 現在 ■ 今後



2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

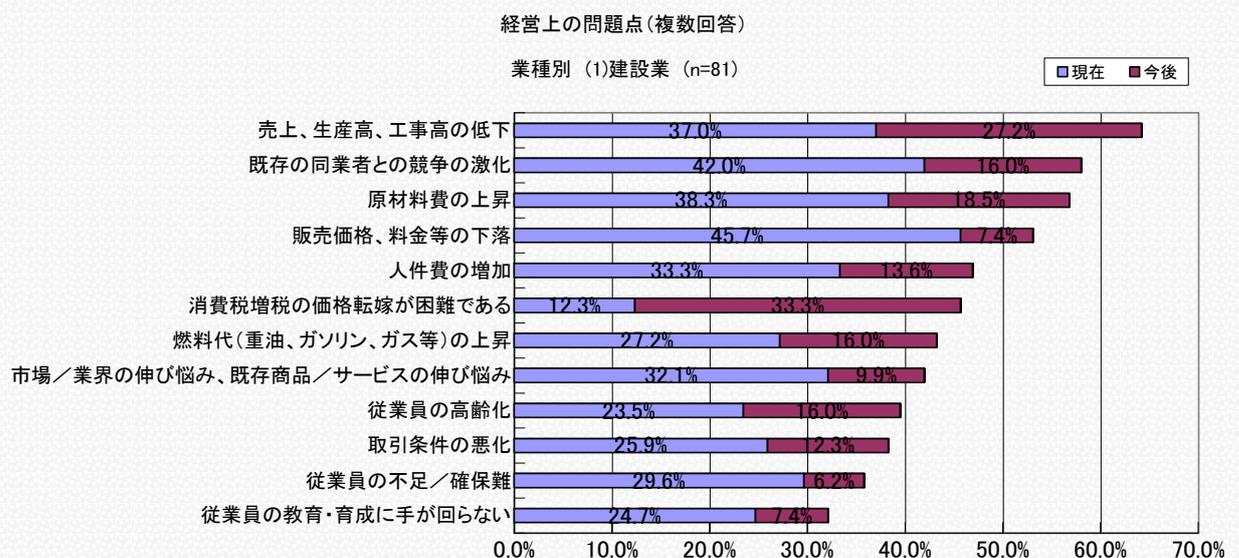
② 業種別の状況

(経営上の問題点のうち、30%以上の事業所が「現在直面している」「今後予想される」と回答した項目を抽出)

- 飲食業を除く全ての業種で、売上、販売に関する問題点が上位3項目を占めており、深刻な問題となっている。
- コストに関しても、人件費や原材料がほぼ全ての業種で上位にあがっている。
- その他、従業員の高齢化や人手不足を問題とする業界も比較的目標立つ。

i) 建設業(n=81)

「売上、生産高、工事高の低下」「既存の同業者との競争の激化」「原材料費の上昇」を問題点に上げる割合が特に高く、激しい受注競争が繰り広げられる中、さらにコスト面での負担が増加しており、売上の確保が非常に難しくなっていることがうかがわれる。



2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

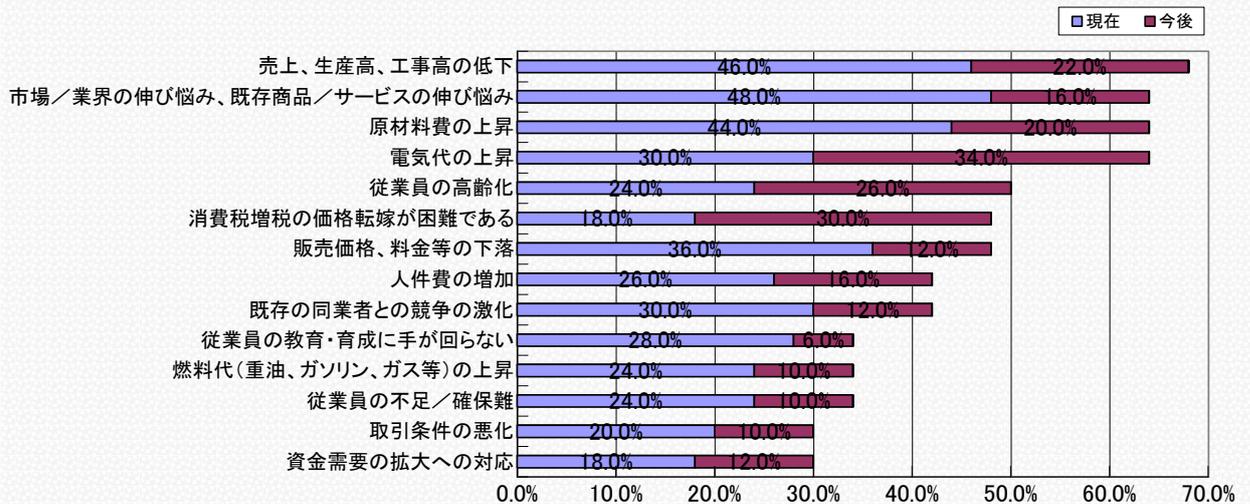
② 業種別の状況

ii) 製造業(n=50)

「原材料費の上昇」「電気代の上昇」を問題とする事業所が64%と、いずれも全体集計と比較して20~30%程度も高くなっており、コストの増加により売上、生産高の確保が厳しくなっている。「従業員の高齢化」の回答も半数と多く、技術の継承が難しくなっていることが想定される。

経営上の問題点(複数回答)

業種別 (2)製造業 (n=50)



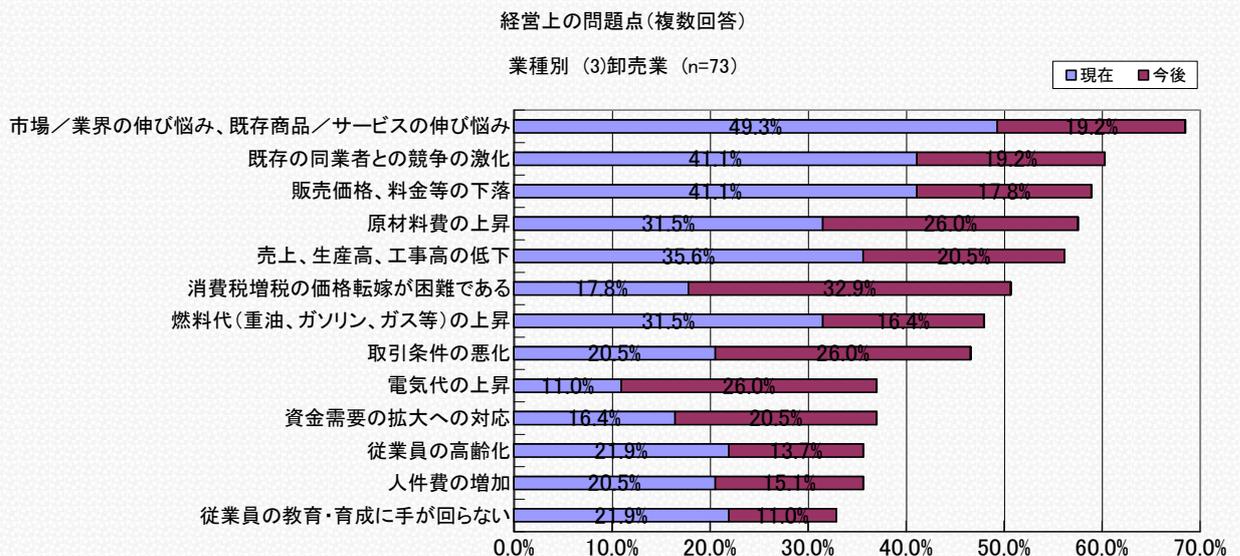
2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

② 業種別の状況

iii) 卸売業(n=73)

「市場／業界の伸び悩み、既存商品／サービスの伸び悩み」が68.5%、「原材料費の上昇」が57.5%となっており、この2つの項目が全体と比較して10%以上高くなっているのが特徴的である。市場・業界がめまぐるしく変化し、競争が激化する中、既存の商品を従来どおりの価格で卸すことが厳しくなっており、売上を確保するのが困難になっていると推測される。



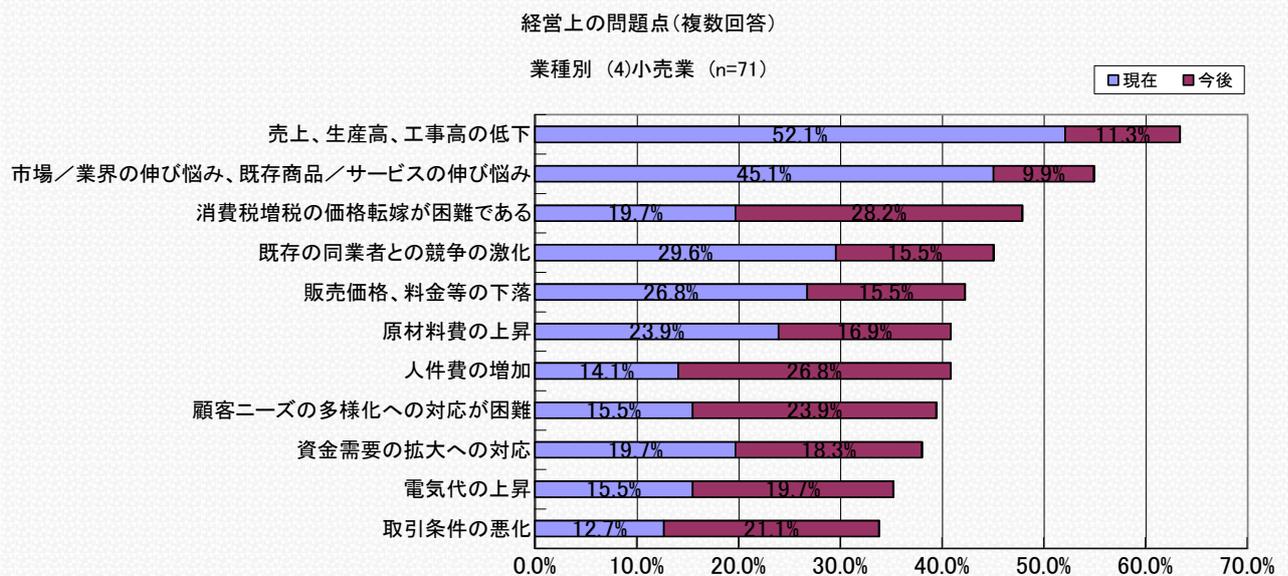
2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

② 業種別の状況

iv) 小売業(n=71)

全体の傾向とほぼ同じであるが、市場の伸び悩みから売上を確保することが困難になっていることがうかがわれる。今後、消費税が増税の価格転嫁ができなければさらに厳しい状況になることが予想される。



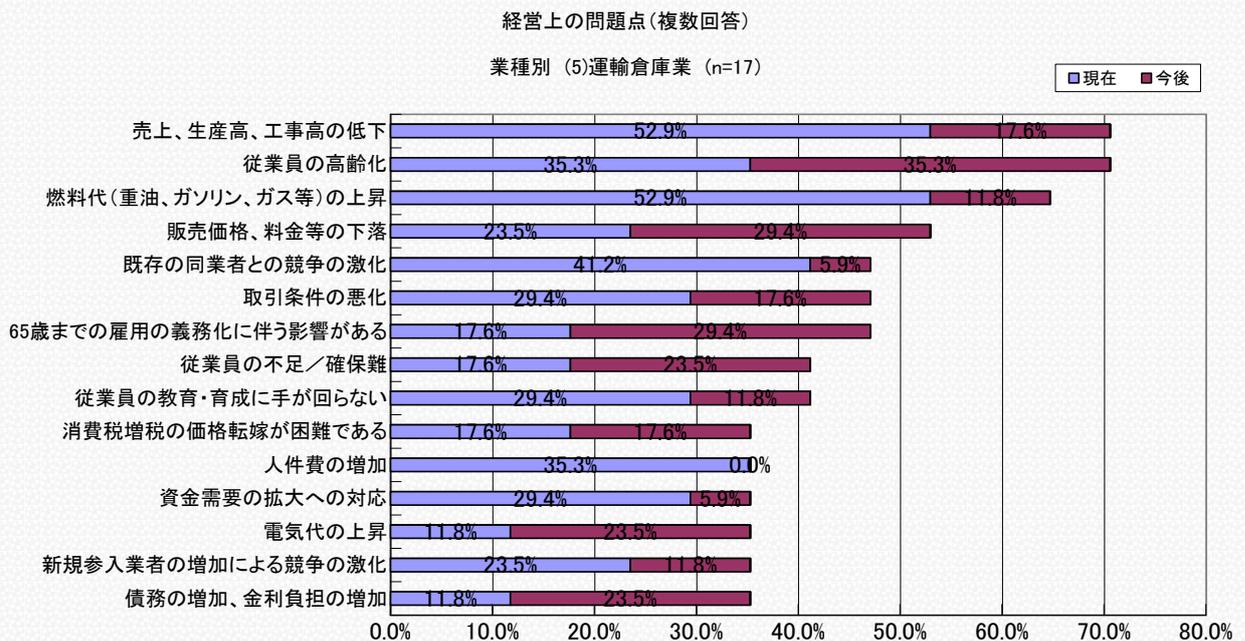
2. 事業所の経営上の問題点について

(1)事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

②業種別の状況

v)運輸倉庫業(n=17)

「売上、生産高、工事高の低下」と「従業員の高齢化」が70.6%、「65歳までの雇用の義務化に伴う影響がある」が47.1%と非常に高く、特に「従業員の高齢化」「65歳までの雇用の義務化に伴う影響がある」は全体集計の約2倍となっており、従業員の高齢化の影響が深刻である。「燃料代の上昇」も多く、収益に影響を及ぼしているものと考えられる。



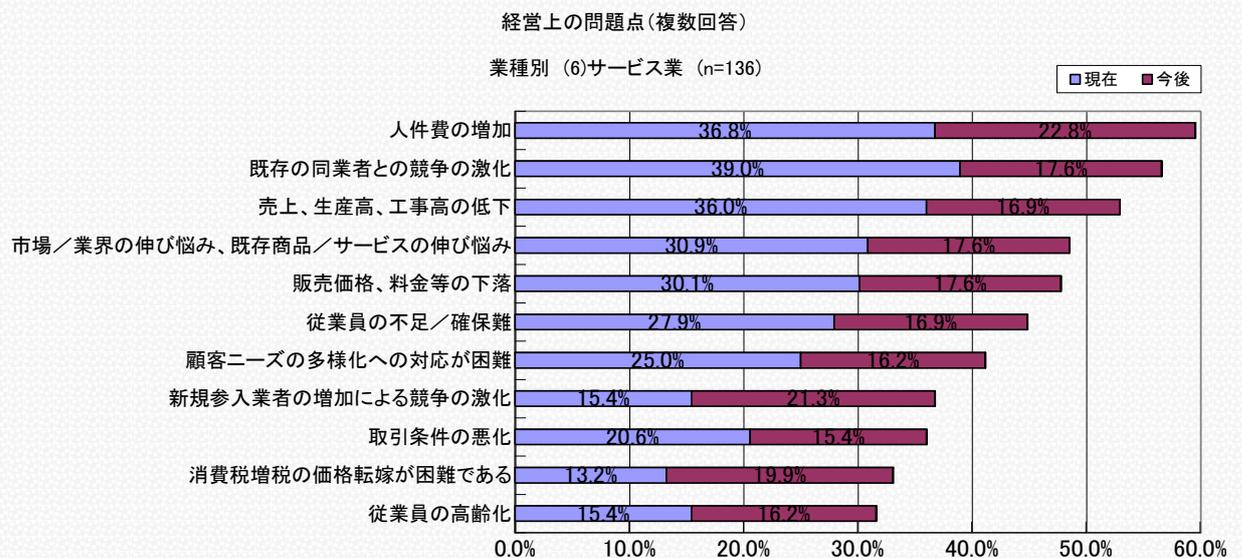
2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

② 業種別の状況

vi) サービス業(n=136)

「人件費の増加」が59.6%、「従業員の不足／確保難」が44.9%と、いずれも全体集計と比較して10%以上高く、「サービス業」であるだけに、従業員に関わることが多く問題点に挙がっている。同業者との激しい競争に抜くためには、コストの大部分を占める人件費を抑えることが必要であるが、そのことが従業員の確保難を招きかねず、各事業所とも苦慮していることが推測される。



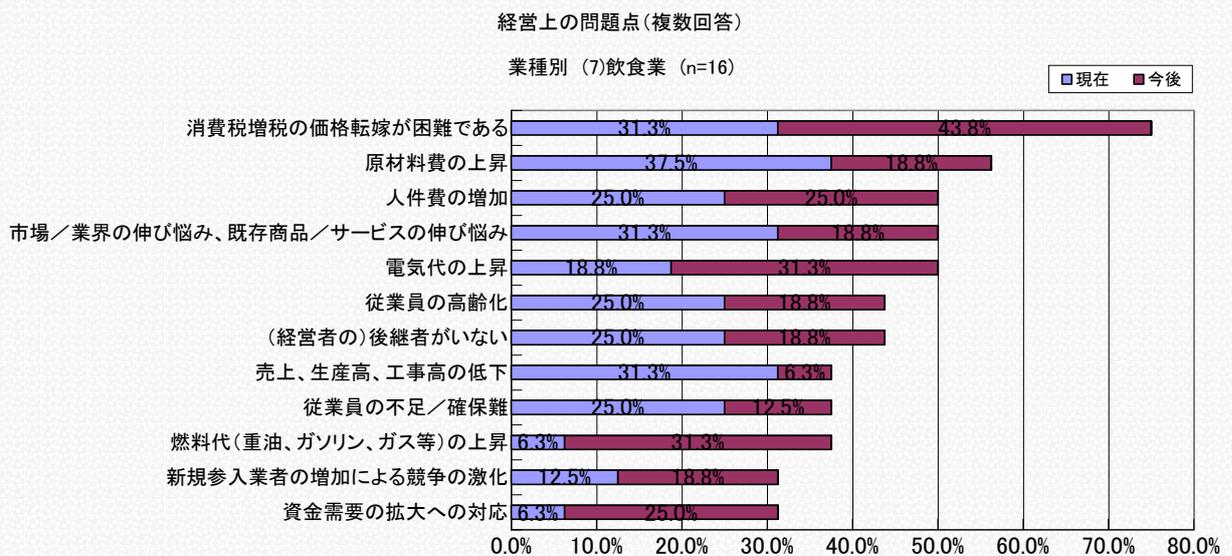
2. 事業所の経営上の問題点について

(1) 事業所が直面している問題点と、今後発生が予想される問題

② 業種別の状況

vii) 飲食業(n=16)

「消費税の価格転嫁が困難である」が75%と最も高くなっているのが顕著である。「原材料費の上昇」「人件費の増加」「電気代の上昇」といったコスト面での問題の回答も比較的多い。「経営者の後継者がいない」「従業員の高齢化」の回答も多く、事業継続に不安を抱えている事業所が多いものと推測される。



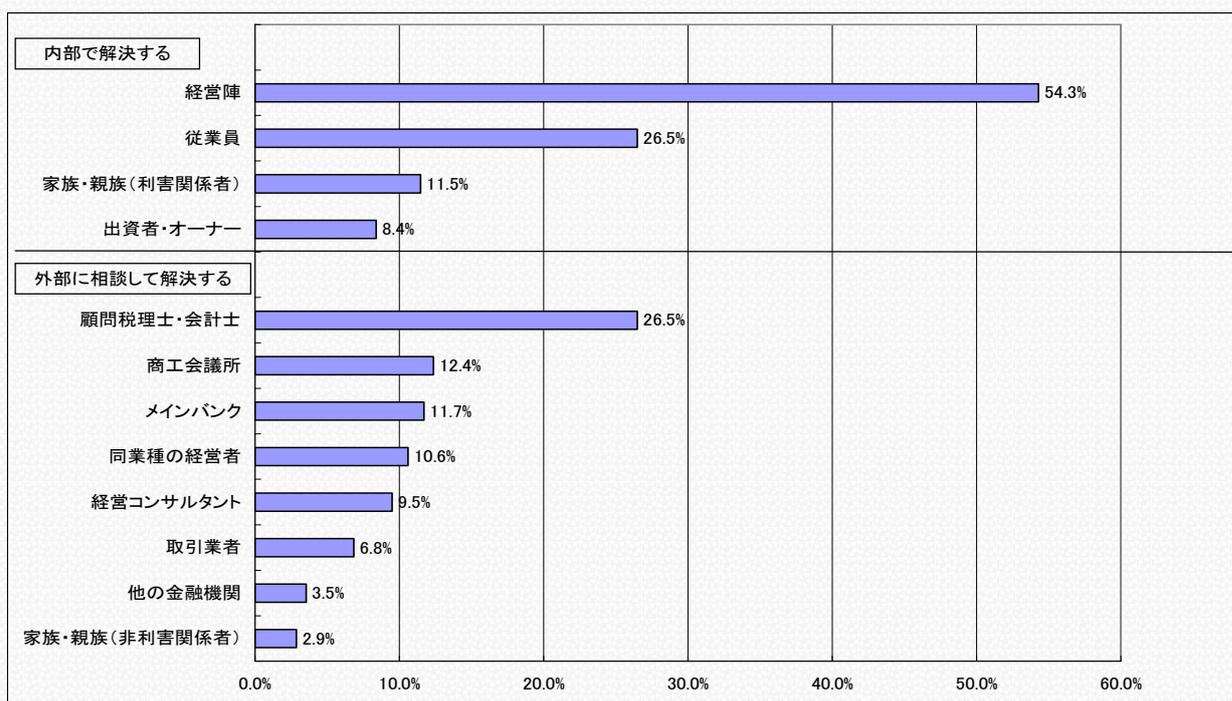
2. 事業所の経営上の問題点について

(2) 経営上の問題点を解決する為に有効だと思われる方法について

① 経営上の問題点の有効な解決方法

こうした経営上の問題点を解決するのに有効な手法について質問したところ(複数回答)、「経営陣で解決する」が54.3%、「従業員に相談する」が26.5%と、まずは自社内部で解決する企業が多くなっている。外部に相談する場合、「商工会議所」という回答は「顧問税理士・会計士」に次いで12.4%であった。

i) 全体集計(n=453)



2. 事業所の経営上の問題点について

(2) 経営上の問題点を解決する為に有効だと思われる方法について

① 経営上の問題点の有効な解決方法

ii) 規模別

問題点の解決方法を規模別に見ると、従業員の多い企業の方が「経営陣」、「従業員」を有効な解決手段として多く回答している。

「顧問税理士・会計士」は全規模で上位を占めているが、従業員の多い企業では「経営コンサルタント」を有効な手段として挙げる企業も多かった。

一方、「商工会議所」や「同業種の経営者」は従業員の少ない企業ほど回答が多く、特に「商工会議所」と答える企業は5人以下の企業では約17%となっている。

5人以下 (n=199)

内部で解決する	
① 経営陣	41.7%
② 家族・親族(利害関係者)	22.1%
③ 従業員	17.1%
④ 出資者・オーナー	11.1%
外部に相談して解決する	
① 顧問税理士・会計士	24.1%
② 商工会議所	16.6%
③ 同業種の経営者	15.6%
④ 取引業者	9.5%
⑤ 経営コンサルタント	7.5%
⑥ メインバンク	7.5%
⑦ 家族・親族(非利害関係者)	5.5%
⑧ 他の金融機関	4.5%

6-20人 (n=139)

内部で解決する	
① 経営陣	52.5%
② 従業員	28.8%
③ 出資者・オーナー	7.2%
④ 家族・親族(利害関係者)	5.0%
外部に相談して解決する	
① 顧問税理士・会計士	28.8%
② メインバンク	14.4%
③ 商工会議所	8.6%
④ 同業種の経営者	8.6%
⑤ 経営コンサルタント	5.8%
⑥ 取引業者	4.3%
⑦ 他の金融機関	2.2%
⑧ 家族・親族(非利害関係者)	1.4%

21-100人 (n=59)

内部で解決する	
① 経営陣	78.0%
② 従業員	39.0%
③ 出資者・オーナー	6.8%
④ 家族・親族(利害関係者)	1.7%
外部に相談して解決する	
① 顧問税理士・会計士	32.2%
② 経営コンサルタント	11.9%
③ 商工会議所	10.2%
④ メインバンク	10.2%
⑤ 同業種の経営者	6.8%
⑥ 取引業者	5.1%
⑦ 他の金融機関	3.4%

101-300人 (n=18)

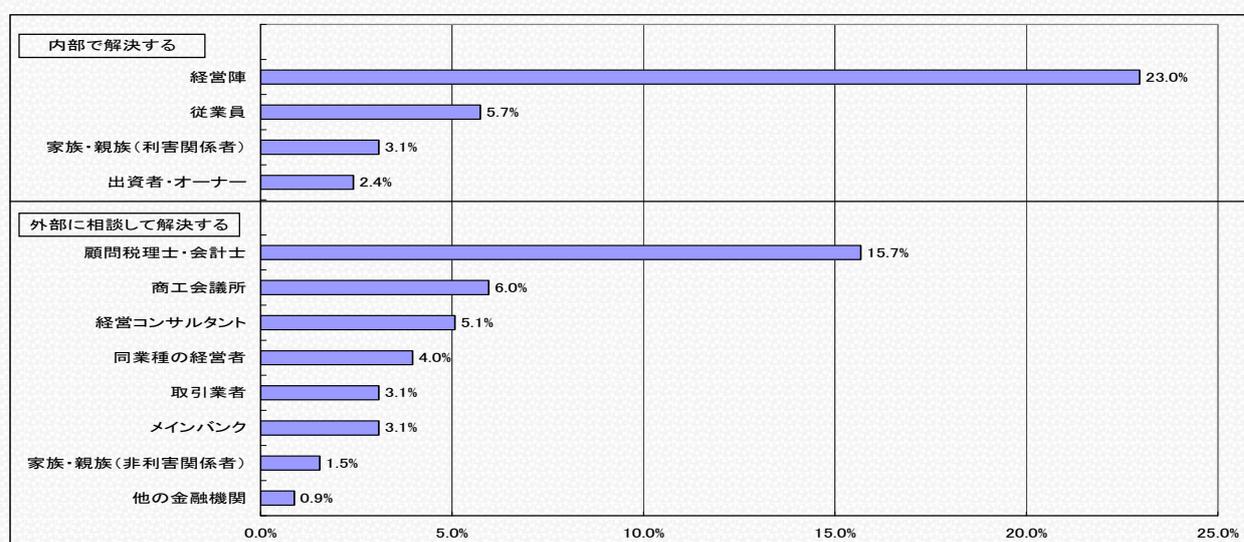
内部で解決する	
① 経営陣	83.3%
② 従業員	38.9%
外部に相談して解決する	
① メインバンク	38.9%
② 顧問税理士・会計士	27.8%
③ 経営コンサルタント	22.2%
④ 商工会議所	5.6%
⑤ 他の金融機関	5.6%
⑥ 取引業者	5.6%

2. 事業所の経営上の問題点について

(2) 経営上の問題点を解決する為に有効だと思われる方法について

② 経営上の問題点の最も有効な解決方法(1つ選択)及びその理由

次に、経営上の問題点を解決する為の、最も有効な方法を1つだけ挙げてもらったところ、下表の結果となった。



その理由(複数回答)としては、「専門知識をもっているから」(38.6%)、「安心・信頼できるから」(36.8%)3割超を占めて高く、次いで、「相談しやすいから」(19.3%)、「幅広いネットワークを持っているから」(15.5%)の順となった。

また、「商工会議所」をあげた企業27社について、その理由をみると「安心・信頼」(63.0%)、「専門知識」(48.1%)、「相談しやすい」(33.3%)などの指摘割合が高かった。

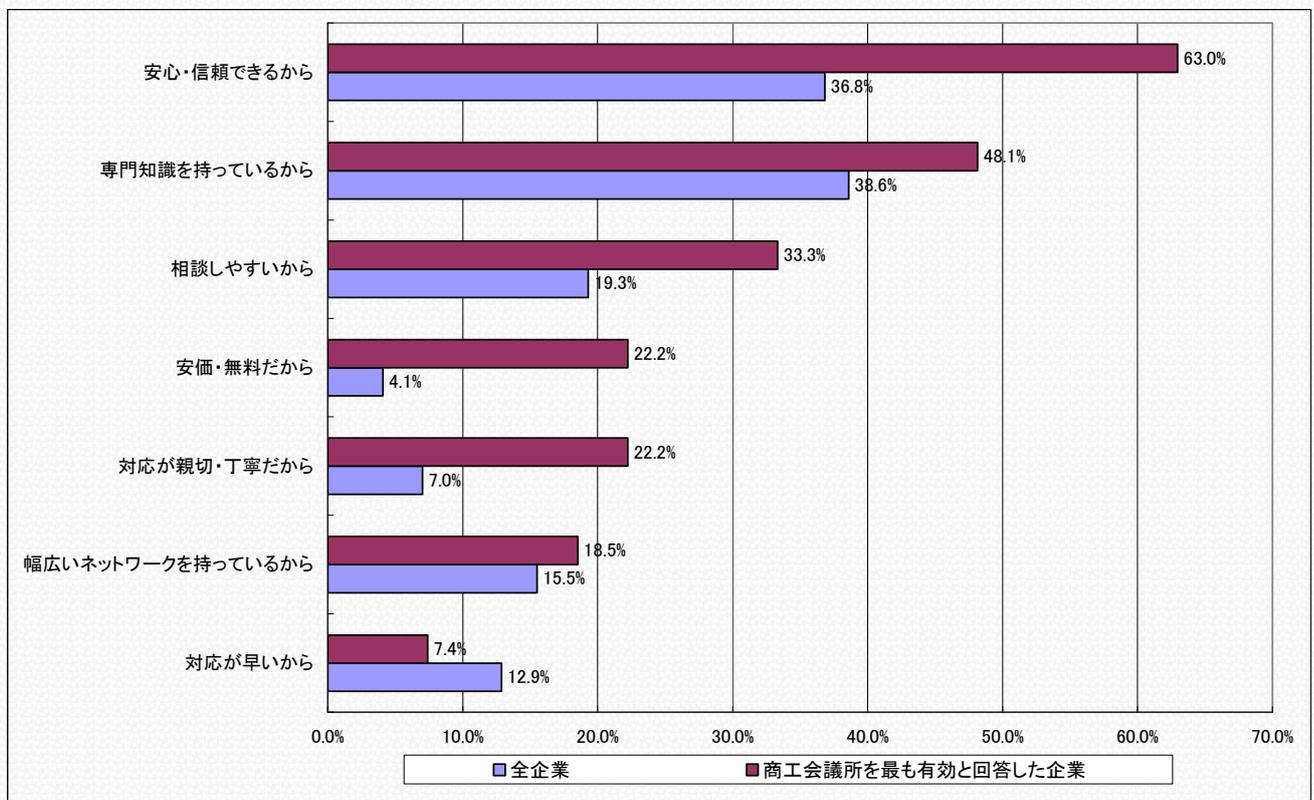
2. 事業所の経営上の問題点について

(2) 経営上の問題点を解決する為に有効だと思われる方法について

② 経営上の問題点の最も有効な解決方法(1つ選択)及びその理由

最も有効な解決方法の理由について、全体の答えと「会議所」の理由を比較してみた。

最も有効な手段である理由(会議所であると回答した企業と全企業との比較)



商工会議所を最も有効な手段であるとする理由は、「安心・信頼できるから」が全企業に比べて大幅に多い(プラス26.2ポイント)。次いで「安価・無料だから」(プラス18.2ポイント)、「対応が親切だから」(プラス15.2ポイント)、「相談しやすいから」(プラス14.0ポイント)の順となっており、これらは他の解決手段に比べて会議所の強みとなっている。

一方、「専門性」や「ネットワーク」では、全体との大きな差は見られず、また「対応の速さ」は全体より劣っている。

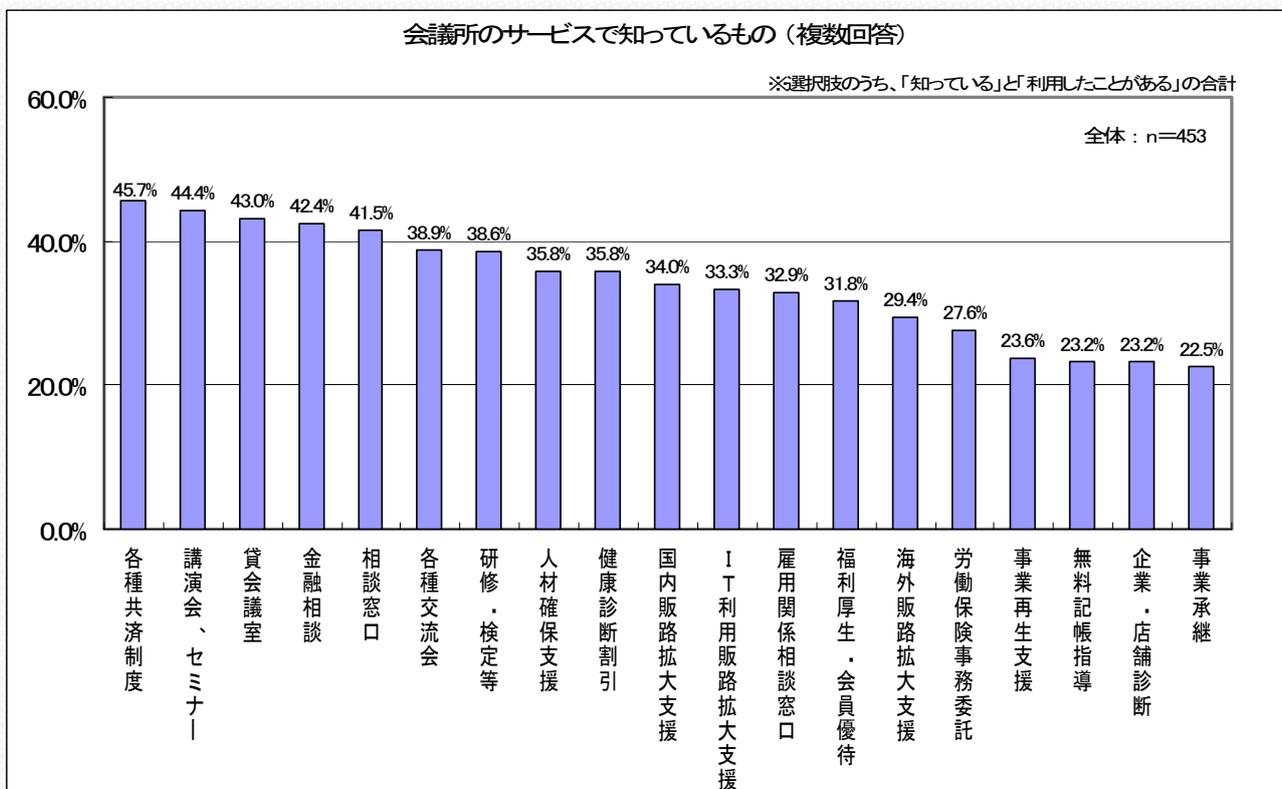
3. 商工会議所で行っているサービスについて

(1) 知っているサービス

商工会議所のサービスに関しては、最も認知度の高いサービスでも「知っている」人の割合は45%であり、もっと会議所のサービスを知ってもらう必要がある。実際に利用したことがあるサービスは、「金融相談」や「各種共済」、「講演会、セミナー」が多く、今後利用してみたいサービスでは、「雇用関係相談窓口」や「国内販路拡大支援」、「各種交流会」が多かった。

(1) 知っているサービス

会議所のサービスのうち認知度の高いものは、生命共済をはじめとする「各種共済制度」(45.7%)、「講演会・セミナー」(44.4%)、「貸会議室」(43.0%)の順となり、その他に「金融相談」(42.4%)、「相談窓口」(41.5%)の認知度が4割を超えている。



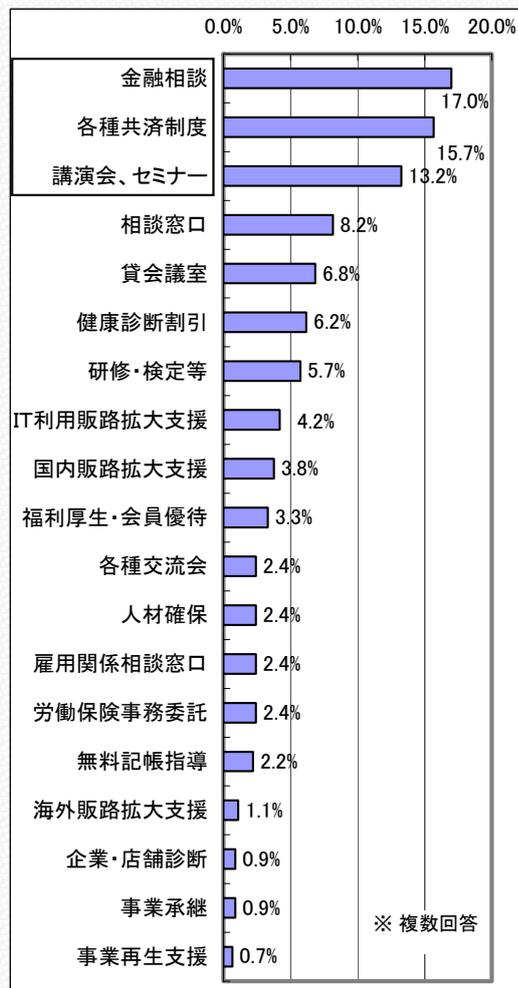
3. 商工会議所で行っているサービスについて

(2) 利用したことがあるサービス

商工会議所のサービスのうち、実際に利用したことがあるサービスとしては、「金融相談(17.0%)」が最も多く、次いで「各種共済制度」(15.7%)、「講演会・セミナー」(13.2%)の順となった。

【利用したことがあるサービス】

(1) 全体 (n=453)



(2) 規模別内訳(上位10項目)

① 5人以下 (n=199)

① 金融相談	20.1%
② 相談窓口	14.6%
③ 各種共済制度	14.1%
④ 講演会、セミナー	8.0%
⑤ 健康診断割引	7.5%
⑥ IT利用販路拡大支援	4.5%
⑦ 貸会議室	4.0%
⑧ 福利厚生・会員優待	4.0%
⑩ 国内販路拡大支援	3.0%

② 6-20人 (n=139)

① 金融相談	20.1%
② 各種共済制度	19.4%
③ 講演会、セミナー	13.7%
④ 研修・検定等	8.6%
⑤ 健康診断割引	7.9%
⑥ 相談窓口	5.8%
⑦ 貸会議室	5.8%
⑧ 雇用関係相談窓口	4.3%
⑨ 労働保険事務委託	4.3%
⑩ 国内販路拡大支援	3.6%

③ 21-100人 (n=59)

① 各種共済制度	18.6%
② 講演会、セミナー	13.6%
③ 研修・検定等	11.9%
④ 金融相談	11.9%
⑤ 貸会議室	11.9%
⑥ IT利用販路拡大支援	10.2%
⑦ 人材確保	5.1%
⑧ 福利厚生・会員優待	5.1%
⑨ 国内販路拡大支援	3.4%
⑩ 雇用関係相談窓口	3.4%
⑪ 労働保険事務委託	3.4%

④ 101-300人 (n=18)

① 講演会、セミナー	33.3%
② 海外販路拡大支援	11.1%
③ 各種共済制度	11.1%
④ 国内販路拡大支援	5.6%
⑤ 各種交流会	5.6%
⑥ 人材確保	5.6%
⑦ 研修・検定等	5.6%
⑧ 金融相談	5.6%
⑨ 各種健康診断割引	5.6%
⑩ 貸会議室	5.6%

⑤ 301人以上 (n=37)

① 講演会、セミナー	29.7%
② 貸会議室	18.9%
③ 人材確保	13.5%
④ 各種交流会	10.8%
⑤ 国内販路拡大支援	8.1%
⑥ 各種共済制度	8.1%
⑦ 福利厚生・会員優待	5.4%
⑧ 雇用関係相談窓口	2.7%
⑨ 研修・検定等	2.7%
⑩ 金融相談	2.7%
⑪ 健康診断割引	2.7%
⑫ 労働保険	2.7%

3. 商工会議所で行っているサービスについて

(3) 今後利用したいサービス

今後、利用したいサービスとしては、雇用に関する助成金等の「雇用関係相談窓口」(13.0%)が最も多く、次いで商談会などの「国内販路拡大支援」(9.7%)、新入会員交流会などの「各種交流会」(9.3%)等の順となった。

なお、「国内販路拡大支援」は比較的小規模の事業者でのニーズが高い一方、「雇用関係相談窓口」や「各種交流会」はどちらかと言うと規模に関係なく一定のニーズがある。

【今後利用したいサービス】

(1) 全体 (n=453)



(2) 規模別内訳(上位10項目)

① 5人以下 (n=199)

① 雇用関係相談窓口	15.1%
② 健康診断割引	14.1%
③ 国内販路拡大支援	13.1%
④ 金融相談	11.6%
⑤ 福利厚生・会員優待	10.6%
IT利用販路拡大支援	9.0%
⑥ 各種交流会	9.0%
各種共済制度	9.0%
人材確保	8.0%
⑨ 研修・検定等	8.0%
無料記帳指導	8.0%

② 6-20人 (n=139)

① 雇用関係相談窓口	10.8%
② 各種交流会	8.6%
③ 人材確保	7.9%
国内販路拡大支援	7.2%
④ 研修・検定等	7.2%
金融相談	7.2%
各種共済制度	7.2%
IT利用販路拡大支援	6.5%
⑧ 福利厚生・会員優待	6.5%
⑩ 事業再生支援	5.8%
事業承継	5.8%

③ 21-100人 (n=59)

① 雇用関係相談窓口	15.3%
② 研修・検定等	13.6%
③ 人材確保	11.9%
④ 福利厚生・会員優待	10.2%
国内販路拡大支援	8.5%
⑤ 各種交流会	8.5%
金融相談	8.5%
事業承継	6.8%
⑧ 貸会議室	6.8%
講演会、セミナー	6.8%

④ 101-300人 (n=18)

各種交流会	16.7%
雇用関係相談窓口	16.7%
① 研修・検定等	16.7%
健康診断割引	16.7%
講演会、セミナー	16.7%
福利厚生・会員優待	16.7%
相談窓口	11.1%
⑦ 企業・店舗診断	11.1%
事業承継	11.1%
貸会議室	11.1%
労働保険事務委託	11.1%

⑤ 301人以上 (n=37)

① 各種交流会	10.8%
② 人材確保	8.1%
国内販路拡大支援	5.4%
海外販路拡大事業	5.4%
雇用関係相談窓口	5.4%
③ 研修・検定等	5.4%
企業・店舗診断	5.4%
貸会議室	5.4%
福利厚生・会員優待	5.4%

4. 海外との取引状況について

(1) 取引状況について

海外との取引の状況については、「既に取りがある」(19.2%)、今後「取引計画がある」(2.9%)、「検討中、検討したい」(6.6%)を含めると約29%が取引を行っているか、計画・検討中という状況。

海外との取引状況	回答割合(%)
既に取りを行っている	19.2%
海外取引について具体的な計画あり	2.9%
具体的な計画はないが、検討中・検討したい	6.6%
取引なし・予定なし	52.1%

(2) 取引方法について

この中で、既に取りがある企業の「取引方法」は、「現地に拠点はないが、現地の商社、または事業者と直接取引をしている」(39.1%)、「現地に拠点を構え、日本から社員を常駐もしくは現地社員を採用し、取引を行っている」(28.8%)、「現地には拠点はないが、日本の商社等を通じて取引をしている」(26.5%)となっている。

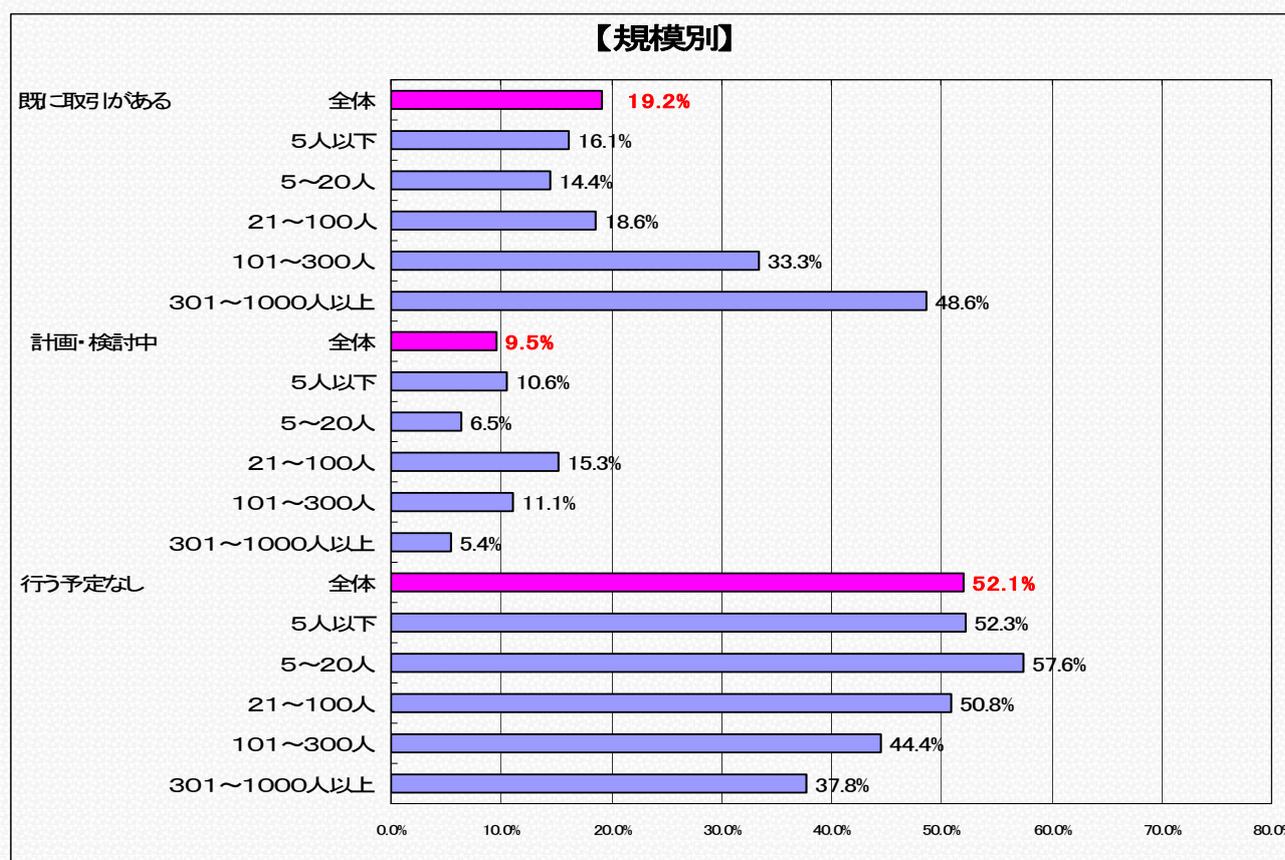
取引方法	取引を行っている	計画中または検討中
現地に拠点はないが、現地の商社、または事業者と直接取引をしている	39.1%	25.6%
現地に拠点を構え、日本から社員を常駐もしくは現地社員を採用し、取引をおこなっている	28.8%	21.0%
現地には拠点はないが、日本の商社等を通じて取引をしている	26.5%	30.2%

4. 海外との取引状況について

(3) 規模別集計

事業規模別に取引の内訳を見てみると「既に取りがある」と答えた事業規模は301人～1,000人以上(48.6%)、101人～300人(33.3%)、21人～100人(18.6%)、5人以下(16.1%)、5人～20人(14.4%)の順となっている。

また、「取引はないが、今後具体的に計画・検討したい」と答えた事業規模は、21人～100人(15.3%)が最も高く、次いで101人～300人(11.1%)、5人以下(10.6%)、5人～20人(6.5%)、301人～1,000人以上(5.4%)の順で、「行う予定なし」と答えた事業規模は、5人～20人(57.6%)、5人以下(52.3%)、21人～100人(50.8%)が比較的高い結果となった。

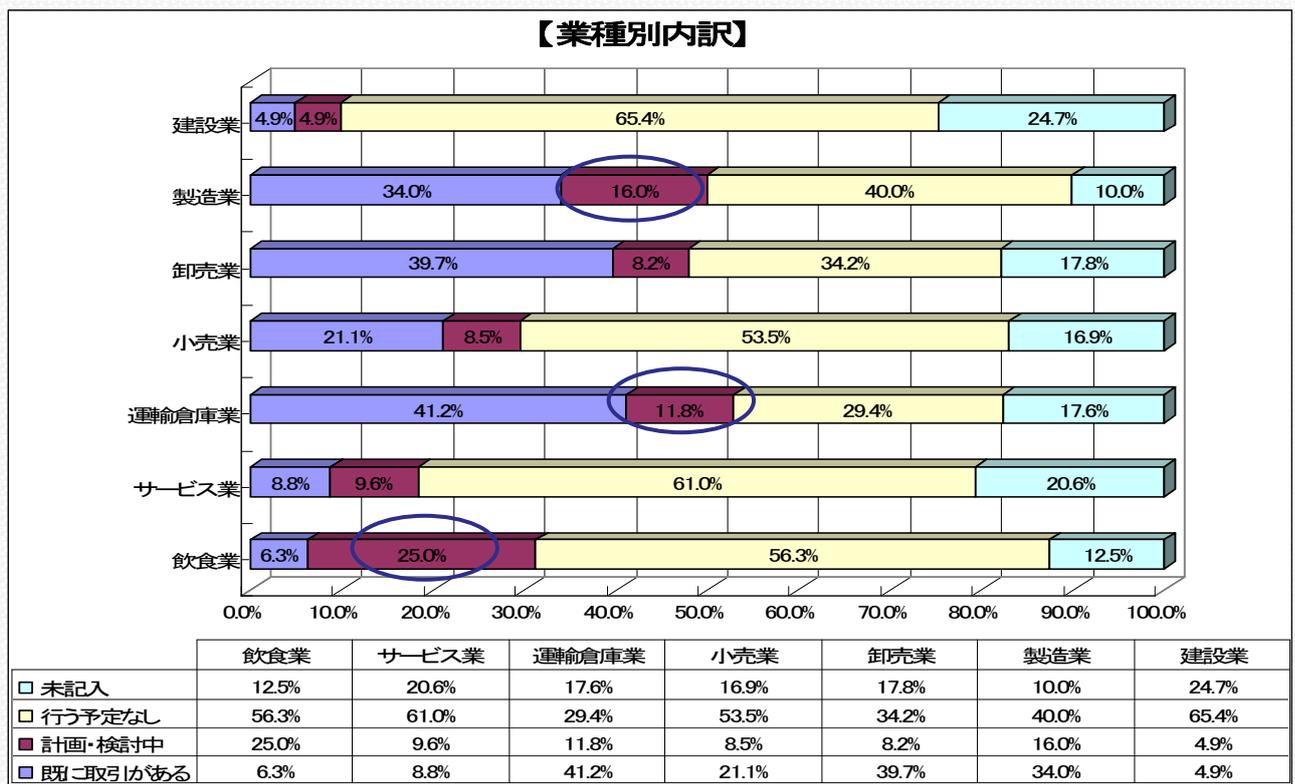


4. 海外との取引状況について

(4)業種別集計

業種別に内訳を見ても、「既に取り引がある」と答えた業種は運輸・倉庫業(41.2%)、卸売業(39.7%)、製造業(34.0%)が3割以上を占めて高く、次いで小売業(21.1%)、サービス業(8.8%)、飲食業(6.3%)、建設業(4.9%)の順となった。

また、「取引はないが、今後具体的に計画、検討したい」と答えた業種については、飲食業(25.0%)、製造業(16.0%)、運輸・倉庫業(11.8%)の3業種で比較的高く、次いでサービス業(9.6%)、小売業(8.5%)、卸売業(8.2%)、建設業(4.9%)の順となった。

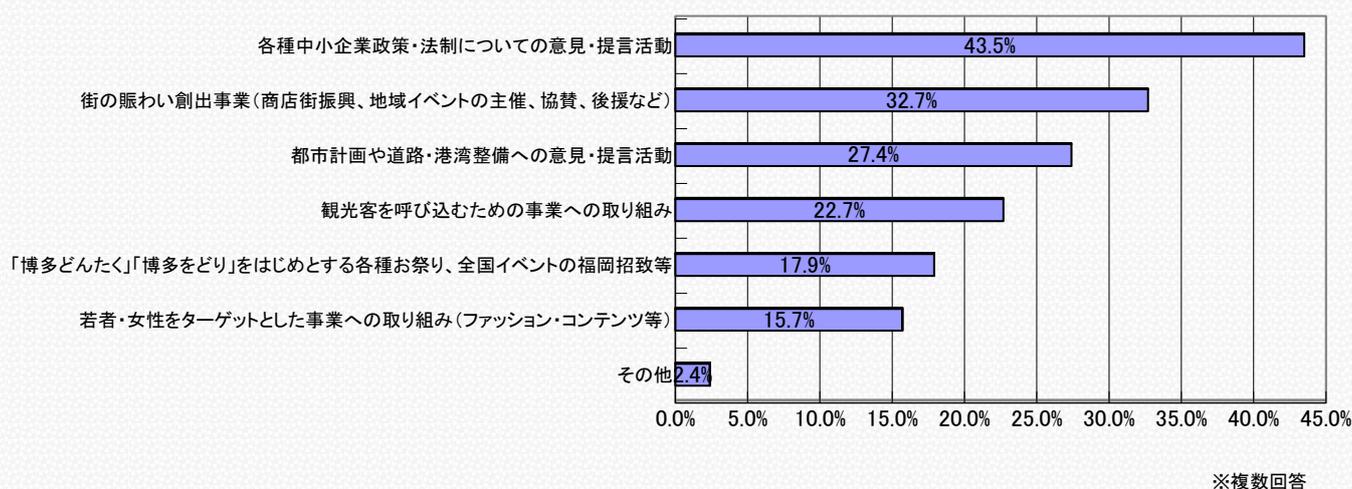


5. 商工会議所に期待すること

(1) 福岡の活性化のため、福岡商工会議所に期待すること

中小企業政策や都市計画・交通インフラ整備における「意見・要望活動」を期待する割合が高く、次いで、商店街振興、地域イベントの主催による「街の賑わい創出事業」、「観光客を呼び込む事業」などがあげられた。

【福岡商工会議所に期待すること、求めること】



以上のアンケート結果を踏まえ、当所は今後次の事項に重点的に取り組んで参ります。

- ◆ 企業の売上拡大に繋る事業、雇用確保支援を充実させます。
- ◆ 行政や官庁への提言活動も重要課題として取り組んで参ります。
- ◆ 今まで以上に専門性を高め、幅広いネットワークを活用し素早い対応を行うことで、さらに信頼を得て、頼られる存在を目指します。

上記の点については、平成25年度事業計画にも盛り込み、実行していく予定です。

今後とも、福岡商工会議所事業への皆様のご理解とご協力をお願い申し上げます。