

平成28年6月22日

「全国経営者アンケート」の結果について ～『TOP LEADER REPORT 2016』の発行～

三井生命保険株式会社（代表取締役社長 有末 真哉）は、中期経営計画（平成27年度～平成29年度）の3本柱のひとつとして「強みとなる分野づくり」を掲げ、全国の企業経営者・事業主の方々に対するサービスレベルの強化・改善に取り組んでおります。

当社では、こうした取り組みの一環として、全国から3,746名の経営者の皆さまにご協力をいただき“トップリーダーの現実と未来”をテーマとする「全国経営者アンケート」を実施し、この度、その結果を『TOP LEADER REPORT 2016』としてまとめましたので、お知らせいたします。

本冊子では「経営リスク」、「事業拡大・継承」、「人材確保・育成」、「自己啓発」など経営者の皆さまが抱える課題に関するアンケートの集計結果を「男性経営者 vs. 女性経営者」、「創業社長 vs. 後継社長」、「年代差」、「経営キャリアの差」という4つの切り口で分析しております。

本冊子が、経営に資する有益な情報として経営者の皆さまに少しでもお役に立ち、更なる発展・成長の一助となれば幸いです。



記

1. 調査概要

調査対象	全国の経営者の皆さま
調査期間	平成28年1月15日（金）～3月14日（月）
調査方法	質問紙法（当社営業職員を通じた「経営者アンケート」の回収）
有効回答数	3,746名

2. 調査結果の概要

(1) 年代別に見た業種割合

- 現在経営している主たる業種は、男性では建設業が**23.0%**とトップで、製造業(**19.5%**)、サービス業(**15.1%**)が続いていますが、女性ではサービス業が**41.9%**と圧倒的に多い結果となりました。
- 業種について年代別に見ると、若い経営者層ほどサービス業が多く、特に20歳代以下の経営者の半数近く(**47.8%**)は、ITを中心とする情報産業などのサービス業となっており、新たに事業参入する場合、初期投資が必要な業種(例えば製造業等)には参入しにくいと考えている若手経営者が多いことが分かりました。

(2) 企業交流の方法

- どのような企業交流に関心があるかを尋ねたところ、経営キャリアの長短に関わらず「異業種交流会」が約**40%**と最も多く、“ビジネスマッチング”等を通じた情報交換は経営者の方々にとって重要な機会となっていることが分かります。
- 「セミナー」への参加も、キャリアの長短に関わらず、2番目に多い結果となりましたが、キャリア10年以上の経営者より、キャリア3年以下の経営者の方が割合は高く、若い経営者ほど“人脈を広げつつ、自らも勉強したい”といった傾向が伺えます。
- また、企業交流に「関心がない」と回答したキャリア10年以上の経営者は**33.1%**にのぼり、キャリアが長くなるほど「関心がない」と回答する経営者が増える一方で、組合・総会等の取引関係に基づく付き合いも増える傾向がありました。

(3) 日常の心掛けについて

- 経営者として一番心掛けていることは、男性・女性ともに「社内のコミュニケーション」がトップで、“報・連・相”などのビジネスの基本を大切に、風通しの良い会社を目指している様子が伺えました。
- 一方、経営者が従業員に心掛けて欲しいと考えていることは、「積極性」、「高いモチベーション」が上位となり、従業員の“やる気”を期待する経営者が多い結果となりました。

(4) 自社の改善したい点

- 会社として一番改善したい点について尋ねたところ、女性経営者では「売上」(**45.8%**)が最も多く、一方、男性経営者が望む改善点のトップは「人材確保」(**33.0%**)となりました。男性の場合、3番目が「人材教育」(**21.2%**)となっており、実に半数以上の男性経営者が“人材”に関する事項を挙げる結果となりました。
- また、会社として目指すものは、男性経営者・女性経営者ともに「売上向上」がトップで、「上場」や「海外展開」といった目標を挙げた経営者は男女ともに少数に留まりました。

3. 調査結果を踏まえた総括

中小企業成長の鍵 … 経営コンサルタント・山本^{まさあき}雅曉氏

- ✓ 経営者の思考として、上場や海外展開を抑えて「売上向上」がトップとなったが、中小企業こそ“海外市場でのビジネスマッチング”等に取り組むべきです。なぜなら、たとえ、国内でトップシェアであっても、少子高齢化の進展で市場の規模はどんどん小さくなっているからです。
- ✓ また、中小企業が成長するためには、インターネット等を活用した情報発信が必須です。ウェブサイトは、企業のPR、自社製品の知名度アップには必要不可欠です。
- ✓ 今回のアンケートでは、“経営者に必要な資質”のトップは「先見力」でした。確かに経営者にとって先見力＝ひらめきは大切ですが、“正しいひらめき”を得るためには情報の積み上げや論理的思考が不可欠です。事業を継続することで経験を積み、先見力は磨かれていくのです。

<お問い合わせ先>

『TOP LEADER REPORT 2016』をご希望の方は、ご担当させていただいている当社営業職員、もしくは三井生命基盤センター(電話番号 03-6838-8786 [受付時間] 平日 10:00～17:00)まで、ご連絡ください。

以上