

平成28年度

小規模事業者(会員)実態調査報告書

29年2月

津市商工会

目次

1. 調査概要	3
2. 目的.....	3
3. 単純集計	3
問1 事業形態	3
問2 経営者の年代	3
問3 業種	4
問4-1 家族従業員数	4
問4-2 正社員数	5
問4-3 非正規社員数	5
問5-1 正社員の増減	5
問5-2 非正規社員の増減	6
問6-1 主な商圈	6
問6-2 主たる商圈構成比	7
問7-1 事業承継(現状)	7
問7-2 事業承継(今後)	7
問8 経営計画作成の有無	8
問9 直面する経営ニーズ	8
問10 重視する情報	9
問11 メール案内希望	9
問12 既存市場の深堀取組	9
問13 新規市場の開拓取組	9
問14 売上高の推移	10
問15 利益の推移	10
問16 資金調達	11
問17 必要な支援策	11
4. クロス集計	12
(1) 事業形態別クロス集計	12
(2) 経営者の年代別クロス集計	17
(3) 業種別クロス集計	22
(4) 経営計画作成の有無別クロス集計	28
5. 商工会に対する意見等(一部要約)	29
6. 自由意見(一部要約)	30

1. 調査概要

調査時期:平成 28 年7月

調査対象:津市商工会会員 900 社

調査方法:会員に配布後巡回にて回収(留め置き法)

回収数 :303 社(回収率 33.6%)

調査委託:合同会社 地域創造研究所

2. 目的

当調査は、会員事業者(主に小規模事業者)の経営実態を把握し、伴走型経営支援を実施するための基礎資料として活用するとともに、今後の商工会が行う総合的な支援事業を円滑に進めるために行った。

3. 単純集計

問1 事業形態

前回調査に比べて回答数は 16 件減少し、企業形態別の構成比では、株式会社が 0.9 ポイント増加した反面、有限会社の比率が 0.6 ポイント減少している点に特徴がある。



問2 経営者の年代

前回調査は経営者の年代については、問わなかったので比較はできない。28 年調査では、60 歳代以上を合計すると約 60%を占めている点に特徴がある。



問 3 業種

前回調査に比べて、1ポイント以上構成比が増加しているのは、建設業(2.2ポイント)、小売業(1.2ポイント)の2業種で、1ポイント以上減少しているのは、製造業(2.8ポイント)の1業種であり、大きな変動はない。

今回調査でも小売業の構成比が最も高く、次いで、建設業、製造業の順で、前年調査と比較しても、上位3業種の順位に変動はない。

項目	27年7月調査		28年7月調査	
	件数	%	件数	%
建設業	67	21.3	71	23.5
製造業	64	20.3	53	17.5
情報通信業			0	0
運輸業	9	2.9	11	3.6
卸売業	8	2.5	5	1.7
小売業	79	25.0	79	26.2
不動産業・物品賃貸業			4	1.3
専門サービス業	23	7.3	21	7.0
宿泊業・飲食サービス業	13	4.1	13	4.3
生活関連サービス業・娯楽業	5	1.6	7	2.3
教育・学習支援業	0		1	0.3
医療・福祉業	4	1.3	6	2
その他サービス業	32	10.2	28	9.3
その他	4	1.3	3	1.0
合計	315	100.0	302	100.0

問 4-1 家族従業員数

前回調査と人数の区分の仕方が変更になっているので、比較はできない。比較ができる前回調査項目では、家族従業員数の構成比が1ポイント以上増加したのは、「1人」の3.4ポイントと「0人」の3.1、ポイントで、減少したのが、「2人」の3.4ポイントで、家族従業員数が少ない企業の回答が多くなっている点に特徴がある。

項目	27年7月調査		28年7月調査	
	件数	%	件数	%
1人	98	31.0	104	34.4
2人	66	20.9	53	17.5
3人	-	-	27	8.9
4人以上	-	-	14	4.6
0人	99	31.3	104	34.4

問 4-2 正社員数

前回調査との比較で1ポイント以上増加しているのは、「4～9人」の5.9ポイントと「10～20人」の1.3ポイントで、反対に減少しているのが、「3人」の5.4ポイント、「21人以上」の1.6ポイントである。今回の調査でも、「0人」が、56.3%と最も多く、3人までを合計すると75.9%あり、小規模事業者の回答が多いことがわかる。



問 4-3 非正規社員数

前回調査との比較で1ポイント以上増加しているのは、「4～9人」が3.5ポイントと「0人」の3.2ポイントで、反対に減少しているのが、「3人」の5.8ポイントである。今回の調査でも、「0人」が、63.2%と最も多く、3人までを合計すると86.4%あり、小規模事業者の回答が多い。



問 5-1 正社員の増減

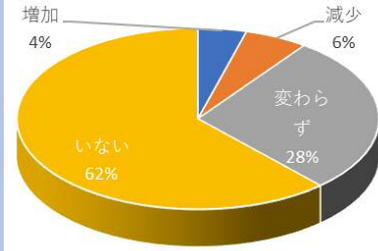
前回調査と比べると、「増加」した企業が、1.8ポイント増加している点と「減少」した企業が2.1ポイント増加している点の特徴であるが、バラつきが見られる。



問 5-2 非正規社員の増減

前回調査と比べると、「増加」した企業が 2.3 ポイント減少、「減少」した企業も 1.0 ポイント減少、「変わらず」の 1.1 ポイント減少している。その結果「いない」が 4.4 ポイント増加している点が特徴である。

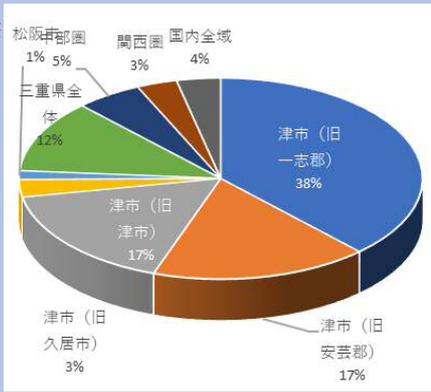
項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%
増加	21	6.6	13	4.3
減少	21	6.6	17	5.6
変わらず	93	29.3	85	28.2
いない	182	57.4	186	61.8



問 6-1 主な商圈

前回調査と項目が異なっており前回調査との比較はできない。今回の調査では、「旧一志郡」の比率が 37.7%と最も高く、次いで「旧安芸郡」の順になっており、合併前の町村が 55%を占める結果になっている。

項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%
津市(旧一志郡)			107	37.7
津市(旧安芸郡)			49	17.3
津市(旧津市)			47	16.5
津市(旧久居市)			8	2.8
松阪市			4	1.4
伊勢市			1	0.4
多気郡			0	0
三重県全体			33	11.6
中部圏			15	5.3
関西圏			9	3.2
国内全域	20	6.5	10	3.5
海外			0	0
国内・海外問わず			1	0.4



問 6-2 主たる商圈構成比

前回調査では、主要な商圈への依存度が 90%以上あったのが、18.0 ポイント減少し、その他の項目では、すべて前回調査を上回っている。

今回調査では、「90%以上」が半数弱を占め、その他の項目では約 10%前後になっている。



問 7-1 事業承継(現状)

前回調査では、「現状」の項目がなく、前回との比較はできない。今回調査では、「後継者がいない」が半数を超えている点に特徴がある。



問 7-2 事業承継(今後)

前回調査と比べると「事業を継続したい」との回答が 3.3 ポイント増加している点と「廃業見込み」が 3.3 ポイント増加している点に特徴がある。



問 8 経営計画作成の有無

前回調査に比べて、「毎年作成」が 1.2 ポイント減少した半面、「数年に一度作成」が 0.4 ポイント増加しているが、総じて大きな相違点は見られない。



問 9 直面する経営ニーズ

前回調査に比べて 2 ポイント以上増加したのは、「人材の育成・確保」、「技術力強化」、「既存事業の絞り込み」で、反対に、2 ポイント以上減少したのが「設備増強等」である。

今回調査では、比率の高い順に「営業・販売力の強化」、「人材の確保・育成」、「技術力強化」の順になっており、前回調査と相違はない。



問 10 重視する情報

前回調査に比べて、「インターネット」が 1.9 ポイント高くなっている。反面メールマガジンは 2.0 ポイント減少している。前回以上に「取引先」情報が重視されている。

項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%
インターネット	86	30.6	83	32.5
メールマガジン	10	3.6	4	1.6
テレビ・ラジオ	29	10.3	21	8.2
新聞雑誌書籍	55	19.6	54	21.2
取引先	190	67.6	177	69.4
その他	32	11.4	29	11.4

問 11 メール案内希望

今回調査からの項目であり、「希望する」が 15%程度であった。

項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%
希望する	—	—	42	14.1
希望しない	—	—	255	85.9

問 12 既存市場の深堀取組

前回調査に比べて、「積極的に取組」が 2.0 ポイント増加したものの、「多少の取組有」が 3.9 ポイント減少し、「ほとんど取組なし」が 2.1 ポイント増加している点に特徴がある。2 回の結果から言えるのは、半数以上の事業所では、既存市場の深堀を行っておらず、3 分の 1 程度が多少行い、10%強の事業所が積極的に取り組んでいる実態が見える。

項目	27 年 7 月調査		28 年 11 月調査	
	件数	%	件数	%
積極的に取組	31	10.0	35	12.0
多少の取組有	114	36.8	96	32.9
ほとんど取組無	158	51.0	155	53.1
その他	7	2.3	6	2.1

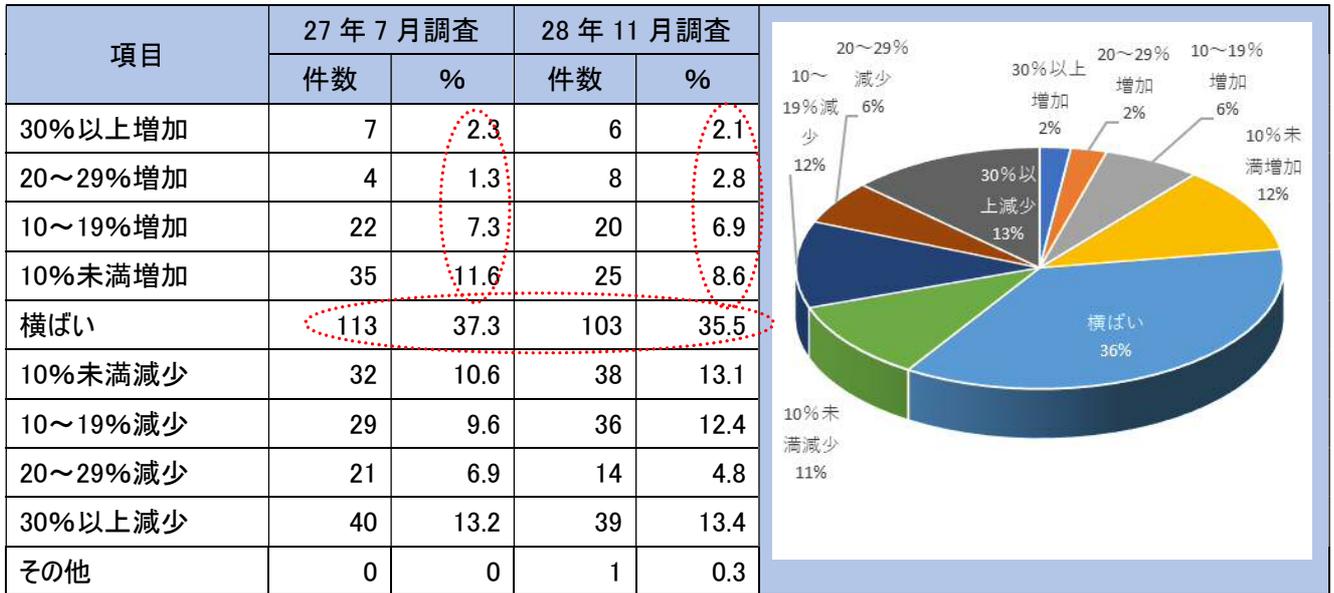
問 13 新規市場の開拓取組

前回調査に比べて、「積極的に取組」が 1.5 ポイント増加したものの、「多少の取組」が 0.6 ポイント減少し、「ほとんど取組なし」は横ばいである。上記既存市場への対応と同様な結果になっている。

項目	27 年 7 月調査		28 年 11 月調査	
	件数	%	件数	%
積極的に取組	26	8.4	29	9.9
多少の取組有	100	32.4	93	31.8
ほとんど取組無	175	56.6	166	56.8
その他	8	2.6	4	1.4

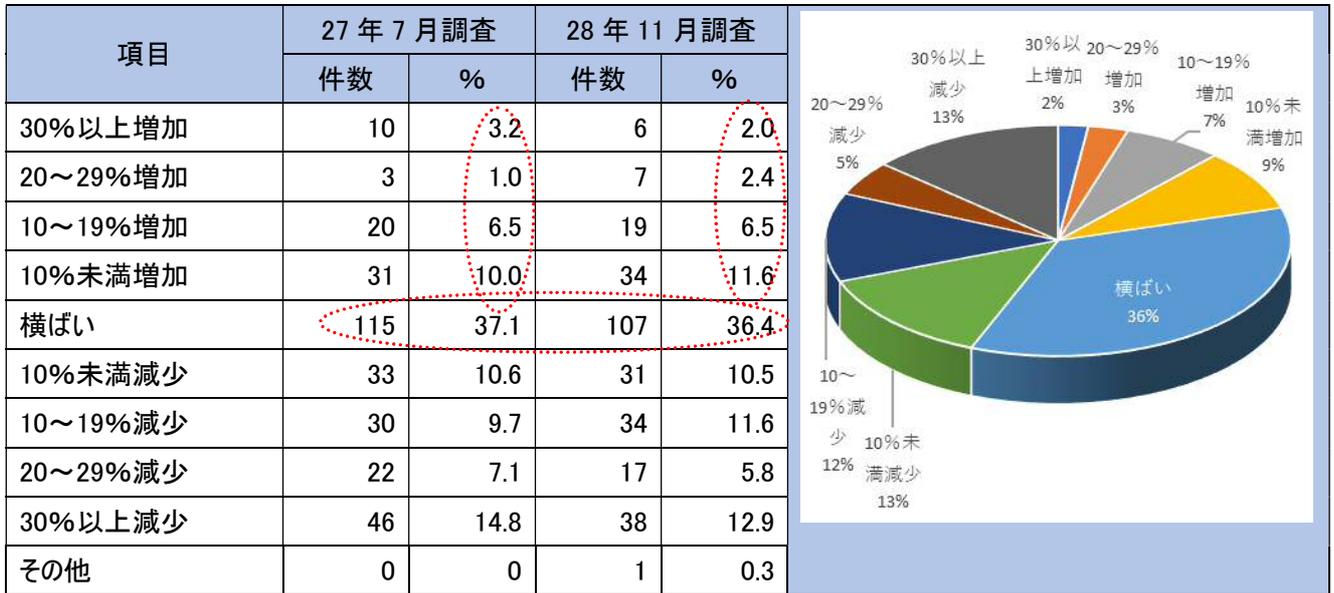
問 14 売上高の推移

前回調査に比べて、大きな違いは見られない。前回の増収企業は 22.5%で、今回は 20.4%で 2.1 ポイント減少している。また、横ばいの比率も下がっていることから、減収企業の回答が多くなっているといえる。



問 15 利益の推移

前回調査に比べて、大きな違いは見られない。前回の増益企業は 21.7%で、今回は 22.5%で 0.8 ポイント増加している。また、横ばいの比率も下がっていることから、上記と同様に減益企業の回答が多くなっているといえる。



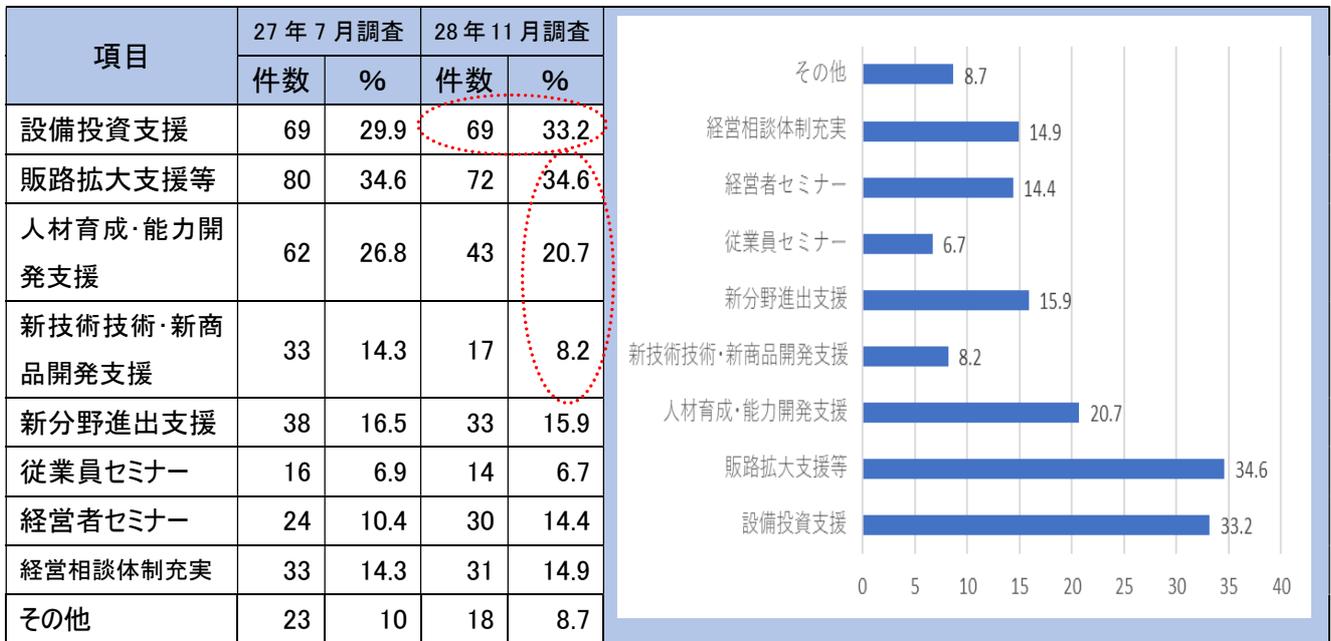
問 16 資金調達

前回調査に比べて、「十分な借入ができていない」との回答割合が多くなっている。「借入ができない」企業が 21 社ある点が留意点である。



問 17 必要な支援策

前回調査に比べて、大幅に増加したのが「設備投資支援」である。69 社が支援を求めている点が注目すべき事項といえる。反対にニーズが大幅に減少したのが「人材育成・能力開発支援」と「新技術技術・新商品開発支援」である。



4. クロス集計

(1) 事業形態別クロス集計

① 事業形態 × 経営者の年代

事業形態別の経営者の年代では、株式会社の40歳代が平均より9.5ポイント多い。また、株式会社と有限会社の50歳代が平均より8ポイント程度多い。個人事業では、60歳代以上を合計すると69.7%ある。

上段:度数 下段:%		問2 経営者の年代								
		合計	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代	その他
問1 事業形態	合計	301 100.0	1 0.3	4 1.3	48 15.9	67 22.3	91 30.2	73 24.3	16 5.3	1 0.3
	個人事業	175 100.0	1 0.6	3 1.7	20 11.4	28 16.0	56 32.0	52 29.7	14 8.0	1 0.6
	株式会社	63 100.0	-	-	16 25.4	19 30.2	17 27.0	10 15.9	1 1.6	-
	有限会社	62 100.0	-	1 1.6	12 19.4	19 30.6	18 29.0	11 17.7	1 1.6	-
	その他	1 100.0	-	-	-	1 100.0	-	-	-	-

② 事業形態 × 業種

個人事業では、小売業の比率が平均より9.8ポイント多く、宿泊業・飲食サービス業のほとんどを占めている。株式会社では、製造業の比率が平均より14.1ポイント多く、反対に小売業の比率が極めて少ない。有限会社では、建設業の比率が平均より5.4ポイント多く、運輸業の比率がやや多い。

上段:度数 下段:%		問3 業種															
		合計	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業・物品賃貸業	専門サービス業	宿泊業・飲食サービス業	生活関連サービス業・娯楽業	教育・学習支援業	医療・福祉業	その他サービス業	その他	
問1 事業形態	合計	301 100.0	71 23.6	53 17.6	-	11 3.7	4 1.3	79 26.2	4 1.3	21 7.0	13 4.3	7 2.3	1 0.3	6 2.0	28 9.3	3 1.0	
	個人事業	175 100.0	36 20.6	22 12.6	-	2 1.1	-	63 36.0	2 1.1	16 9.1	12 6.9	4 2.3	1 0.6	-	-	17 9.7	
	株式会社	63 100.0	17 27.0	20 31.7	-	5 7.9	2 3.2	4 4.8	1 1.6	4 6.3	-	-	-	-	3 4.8	5 7.9	3 4.8
	有限会社	62 100.0	18 29.0	11 17.7	-	4 6.5	2 3.2	13 21.0	1 1.6	1 1.6	1 1.6	3 4.8	-	-	2 3.2	6 9.7	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 100.0	-	-

③ 事業形態 × 事業承継(現状)

個人事業の事業承継(現状)では、「後継者がいない」が73.3%ある。株式会社では「後継者がいる」割合が48.4%あり、有限会社でも「後継者がいる」割合が40.0%あり、「現在承継中・承継済」を合計すると、株式会社の59.7%、有限会社の50.0%が対策に目途が立っている。

上段:度数 下段:%		問7-1 事業承継(現状)				
		合計	後継者がいる	後継者がいない	現在承継中・承継済	その他
問1 事業形態	合計	295 100.0	87 29.5	172 58.3	21 7.1	15 5.1
	個人事業	172 100.0	33 19.2	126 73.3	8 4.7	5 2.9
	株式会社	62 100.0	30 48.4	18 29.0	7 11.3	7 11.3
	有限会社	60 100.0	24 40.0	28 46.7	6 10.0	2 3.3
	その他	1 100.0	-	-	-	1 100.0

④ 事業形態×事業承継(今後)

個人事業の事業承継(今後)では、「廃業見込み」が40.1%で、「事業を継続したい」意向は19.8%にとどまっている。株式会社では、「事業を継続したい」割合が55.0%あり、有限会社では43.9%あるが、廃業見込みも15.8%ある。

上段:度数 下段:%		問7-2 事業承継(今後)					
		合計	事業を継続したい	まだ決めていない	廃業見込み	まだ若く不要	その他
問1 事業形態	合計	285 100.0	92 32.3	84 29.5	78 27.4	26 9.1	5 1.8
	個人事業	167 100.0	33 19.8	53 31.7	67 40.1	11 6.6	3 1.8
	株式会社	60 100.0	33 55.0	12 20.0	2 3.3	12 20.0	1 1.7
	有限会社	57 100.0	25 43.9	19 33.3	9 15.8	3 5.3	1 1.8
	その他	1 100.0	1 100.0	-	-	-	-

⑤ 事業形態×経営計画の有無

個人事業では、経営計画を「作成したことがない」が、81.9%あるが、反対に株式会社では、「毎年作成」が36.7%、「数年に一度」を合計すると56.7と2分の1以上が作成している。有限会社では、「作成したことがない」が約3分の2あり、事業形態別で経営計画策定の実態が大きく異なることが分かる。

上段:度数 下段:%		問8 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問1 事業形態	合計	292 100.0	41 14.0	36 12.3	202 69.2	13 4.5
	個人事業	171 100.0	11 6.4	11 6.4	140 81.9	9 5.3
	株式会社	60 100.0	22 36.7	12 20.0	22 36.7	4 6.7
	有限会社	60 100.0	8 13.3	13 21.7	39 65.0	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-

⑥ 事業形態×直面する経営ニーズ

個人事業の1位は「営業・販売力強化」、2位が「コストダウン」、3位は「技術力強化」の順。株式会社の1位は「人材の確保・育成」、2位は「営業・販売力強化」、3位は、「コストダウン」と「技術力強化」の順。有限会社の1位は「人材の確保・育成」、2位は「営業・販売力強化」、3位は、「技術力強化」の順である。

上段:度数 下段:%		問9 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達方法の多様化	その他
問1 事業形態	合計	265 100.0	136 51.3	110 41.5	80 30.2	27 10.2	77 29.1	24 9.1	17 6.4	31 11.7	4 1.5	21 7.9	19 7.2	12 4.5
	個人事業	144 100.0	64 44.4	32 22.2	45 31.3	9 6.3	36 25.0	7 4.9	9 6.3	14 9.7	-	18 11.1	7 4.9	12 8.3
	株式会社	62 100.0	39 62.9	43 69.4	22 35.5	9 14.5	22 35.5	11 17.7	6 9.7	7 11.3	3 4.8	1 1.6	6 9.7	-
	有限会社	58 100.0	33 56.9	34 58.6	13 22.4	9 15.5	19 32.8	5 8.6	2 3.4	9 15.5	1 1.7	4 6.9	5 8.6	-
	その他	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-	1 100.0	-	1 100.0	-	-	1 100.0	-

⑦ 事業形態×既存市場の深堀の取組

個人事業の取組は、3分の2以上が「ほとんど無」で、「積極的に取組」は4.2%で、株式会社の取組は、「積極的な取組」は25.8%で、「多少の取組」を合計すると71.2%になる。有限会社の取組は、3分の1が「ほとんど無」で、「積極的な取組」は19.7%。

上段:度数 下段:%		問12 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問1 事業形態	合計	291 100.0	35 12.0	96 33.0	154 52.9	6 2.1
	個人事業	167 100.0	7 4.2	41 24.6	115 68.9	4 2.4
	株式会社	62 100.0	16 25.8	29 46.8	15 24.2	2 3.2
	有限会社	61 100.0	12 19.7	26 42.6	23 37.7	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-

⑧ 事業形態×新規市場の開拓の取組

個人事業の取組は、既存市場以上に「ほとんど無」である。株式会社の取組は、約半数が「多少の取組」、「積極的に取組」は15.9%と既存市場に比べて減少している。有限会社の新規の開拓取組は、「積極的に取組」が17.7%である。

上段:度数 下段:%		問13 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問1 事業形態	合計	291 100.0	29 10.0	93 32.0	165 56.7	4 1.4
	個人事業	165 100.0	8 4.8	32 19.4	122 73.9	3 1.8
	株式会社	63 100.0	10 15.9	34 54.0	18 28.6	1 1.6
	有限会社	62 100.0	11 17.7	27 43.5	24 38.7	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-

⑨ 事業形態×売上高の推移

個人事業の売上高の推移は、「横ばい」が33.7%と最も多く、「増加」を合計すると14.2%になる。株式会社の売上高の推移は、「横ばい」が36.8%と最も多く、「増加」を合計すると35.1%になる。有限会社の売上高の推移は、「横ばい」が37.1%と最も多く、「増加」を合計すると24.2%になる。

上段:度数 下段:%		問14 売上高の推移										
		合計	30%以上増加	20~29%増加	10~19%増加	10%未満増加	横ばい	10%未満減少	10~19%減少	20~29%減少	30%以上減少	その他
問1 事業形態	合計	289 100.0	6 2.1	8 2.8	20 6.9	25 8.7	102 35.3	38 13.1	36 12.5	14 4.8	39 13.5	1 0.3
	個人事業	169 100.0	2 1.2	3 1.8	7 4.1	12 7.1	57 33.7	21 12.4	27 16.0	8 4.7	31 18.3	1 0.6
	株式会社	57 100.0	2 3.5	4 7.0	7 12.3	7 12.3	21 36.8	6 10.5	3 5.3	2 3.5	5 8.8	-
	有限会社	62 100.0	2 3.2	1 1.6	6 9.7	6 9.7	23 37.1	11 17.7	6 9.7	4 6.5	3 4.8	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0	-	-	-	-	-

⑩ 事業形態×利益の推移

個人事業の利益額の推移は、「横ばい」が 34.5%と最も多く、「増加」を合計すると 15.3%になる。反対に「30%以上減少」は、17.0%もある。株式会社の利益額の推移は、「横ばい」が 37.7%と最も多く「増加」を合計すると 37.7%になる。有限会社の利益額の推移は、「横ばい」が 40.0%と最も多く「増加」を合計すると 28.3%になる。

上段:度数 下段:%		問15 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問1 事業 形態	合計	293 100.0	6 2.0	7 2.4	19 6.5	34 11.6	106 36.2	31 10.6	34 11.6	17 5.8	38 13.0	1 0.3
	個人事業	171 100.0	2 1.2	2 1.2	8 4.7	14 8.2	59 34.5	22 12.9	24 14.0	10 5.8	29 17.0	1 0.6
	株式会社	61 100.0	2 3.3	3 4.9	8 13.1	40 66.4	23 37.7	3 4.9	5 8.2	3 4.9	4 6.6	-
	有限会社	60 100.0	2 3.3	2 3.3	3 5.0	10 16.7	24 40.0	6 10.0	5 8.3	4 6.7	4 6.7	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	1 100.0	-

⑪ 事業形態×資金調達

個人事業の資金調達は、「現在も今後も不要」が 53.3%と最も多い。株式会社の資金調達は、「十分な借入ができていない」が 33.3%と最も多く、「借入できない」は極めて少ない。有限会社の資金調達は、「十分な借入ができていない」が 36.1%と最も多く、「十分でない」が 21.3%で続いている。

上段:度数 下段:%		問16 資金調達						
		合計	十分な借 入ができて いる	借入はでき ているが 十分でない	必要があ るが借入 できない	現在不要 だが今後 必要になる	現在も今 後も不要	
問1 事業 形態	合計	292 100.0	60 20.5	34 11.6	21 7.2	66 22.6	111 38.0	
	個人事業	167 100.0	17 10.2	10 6.0	17 10.2	34 20.4	89 53.3	
	株式会社	63 100.0	21 33.3	11 17.5	1 1.6	15 23.8	15 23.8	
	有限会社	61 100.0	22 36.1	13 21.3	2 3.3	17 27.9	7 11.5	
	その他	1 100.0	-	-	-	-	-	

⑫ 事業形態×必要な支援策

個人事業の必要な支援策は、「販路拡大支援等」が 33.9%と最も多い。また、「経営相談体制充実」が 19.3%ある。株式会社の必要な支援策は「設備投資支援」が 41.2%で最も多く、次いで「販路拡大支援」と「人材育成・能力開発支援」が各 31.4%と続いている。

有限会社の必要な支援策は、「販路拡大支援等」が 38.3%で最も多く、「設備投資支援」と 36.2%と続いている。

上段:度数 下段:%		問17 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問1 事業 形態	合計	208 100.0	69 33.2	72 34.6	43 20.7	17 8.2	33 15.9	14 6.7	30 14.4	31 14.9	18 8.7
	個人事業	109 100.0	30 27.5	37 33.9	16 14.7	7 6.4	21 19.3	4 3.7	16 14.7	21 19.3	12 11.0
	株式会社	51 100.0	21 41.2	16 31.4	16 31.4	3 5.9	7 13.7	6 11.8	6 11.8	6 11.8	3 5.9
	有限会社	47 100.0	17 36.2	18 38.3	11 23.4	6 12.8	5 10.6	4 8.5	8 17.0	4 8.5	3 6.4
	その他	1 100.0	1 100.0	1 100.0	-	-	1 100.0	-	-	-	-

事業形態別クロス集計のまとめ

(1) 個人事業

- 経営者の年代として、個人事業では、経営者の 60 歳代以上を合計すると 69.7%ある。
- 業種構成比では小売業の比率が平均より 9.8 ポイント多く、宿泊業・飲食サービス業のほとんどを占めている。
- 事業承継(現状)では、「後継者がいない」が 73.3%ある。
- 事業承継(今後)では、「廃業見込み」が 40.1%で、「事業継続希望」は 19.8%にとどまっている。
- 経営計画を「作成したことがない」が、81.9%ある。
- 直面する経営ニーズの 1 位は「営業・販売力強化」、2 位が「コストダウン」、3 位は「技術力強化」の順。
- 既存市場の深堀の取組は、3 分の 2 以上が「ほとんど無し」で、「積極的な取組」は 4.2%。
- 新規市場の開拓の取組は、既存市場以上に「ほとんど無」が 73.9%ある。
- 売上高の推移は、「横ばい」が 33.7%と最も多く、「増加」を合計すると 14.2%になる。反対に、「30%以上減少」は、17.0%もある。
- 利益額の推移は、「横ばい」が 34.5%と最も多く、「増加」を合計すると 15.3%になる。
- 資金調達は、「現在も今後も不要」が 53.3%と最も多い。
- 必要な支援策は、「販路拡大支援等」が 33.9%と最も多く、「経営相談体制充実」が 19.3%ある

(2) 株式会社

- 経営者の年代として 50 歳代が最も多い。40 歳代も 25.4%あり、平均より 9.5 ポイント多い。
- 業種構成比として製造業の比率が平均より 14.1 ポイント多く、反対に小売業の比率が極めて少ない。
- 「後継者がいる」割合が 48.4%あり、「現在承継中・承継済」を合計すると 59.7%で目途が立っている。
- 「事業を継続したい」割合が 55.0%あり、「廃業見込み」は 3.3%しかない。
- 経営計画を「毎年作成」が 36.7%、「数年に一度」を合計すると 56.7 と 2 分の 1 以上が作成している。
- 直面する経営ニーズの 1 位は「人材の確保・育成」、2 位は「営業・販売力強化」、3 位は、「コストダウン」と「技術力強化」の順。
- 既存市場の深堀の取組は、「積極的な取組」は 25.8%で、「多少の取組」を合計すると 71.2%になる。
- 新規市場の開拓の取組は、「多少の取組」が 54.0%、「積極的に取組」は 15.9%である。
- 売上高の推移は、「横ばい」が 36.8%と最も多く、「増加」を合計すると 35.1%になる。
- 利益額の推移は、「横ばい」が 37.7%と最も多く「増加」を合計すると 37.7%になる。
- 資金調達は、「十分な借入ができていない」が 33.3%と最も多く、「借入できない」は極めて少ない。
- 必要な支援策は「設備投資支援」が 41.2%で最も多く、次いで「販路拡大支援」と「人材育成・能力開発支援」が各 31.4%と続いている。

(3) 有限会社

- 経営者の年代として 50 歳代の経営者が平均より 8.4 ポイント多く、30.6%ある。
- 業種構成比として建設業の比率が平均より 5.4 ポイント多く、運輸業の比率がやや多い。
- 「後継者がいる」割合が 40.0%あり、「現在承継中・承継済」を合計すると 50.0%で目途が立っている。
- 「事業を継続したい」割合が 43.9%あるが、廃業見込みも 15.8%ある。
- 経営計画を「作成したことがない」が約 3 分の 2 あり、事業形態別で計画策定の実態が大きく異なる。
- 直面する経営ニーズの 1 位は「人材の確保・育成」、2 位は「営業・販売力強化」である。
- 既存市場の深堀の取組は、3 分の 1 が「ほとんど無」で、「積極的な取組」は 19.7%。
- 新規市場の開拓の取組は、「積極的に取組」が 17.7%で、「多少の取組」を合計すると 61.2%ある。
- 売上高の推移は、「横ばい」が 37.1%と最も多く、「増加」を合計すると 24.2%になる。
- 利益額の推移は、「横ばい」が 40.0%と最も多く「増加」を合計すると 28.3%になる。
- 資金調達は、「十分な借入ができていない」が 36.1%と最も多く、「十分でない」が 21.3%で続いている。
- 必要な支援策は、「販路拡大支援等」が 38.3%で最も多く、「設備投資支援」と 36.2%と続いている。

(2) 経営者の年代別クロス集計

① 経営者の年代×事業承継(現状)

事業承継の現状では、「60代」以上で「後継者いない」を合計すると、111社(37.9%)あり、廃業もしくは第三者承継の可能性が高いことからこの対策が必要である。

上段:度数 下段:%		問7-1 事業承継(現状)				
		合計	後継者が いる	後継者が いない	現在承継 中・承継 済み	その他
問2 経営者の年代	合計	296 100.0	87 29.4	173 58.4	21 7.1	15 5.1
	20代	2 100.0	-	1 50.0	1 50.0	-
	30代	4 100.0	-	3 75.0	1 25.0	-
	40代	47 100.0	7 14.9	26 55.3	7 14.9	7 14.9
	50代	67 100.0	26 38.8	32 47.8	5 7.5	4 6.0
	60代	89 100.0	31 34.8	53 59.6	4 4.5	1 1.1
	70代	70 100.0	20 28.6	46 65.7	1 1.4	3 4.3
	80代	16 100.0	2 12.5	12 75.0	2 12.5	-
	その他	1 100.0	1 100.0	-	-	-

② 経営者の年代×事業承継(今後)

事業承継の今後では、「廃業見込み」が 79社(27.6%)になり、上記の「現状」より減少していることから、後継者はいないものの、廃業を回避する意思が見られる。

上段:度数 下段:%		問7-2 事業承継(今後)					
		合計	事業を継 続したい	まだ決め ていない	廃業見込 み	まだ若く 不要	その他
問2 経営者の年代	合計	286 100.0	92 32.2	84 29.4	79 27.6	26 9.1	5 1.7
	20代	2 100.0	-	-	1 50.0	1 50.0	-
	30代	4 100.0	1 25.0	1 25.0	-	1 25.0	1 25.0
	40代	47 100.0	9 19.1	18 38.3	3 6.4	16 34.0	1 2.1
	50代	64 100.0	30 46.9	21 32.8	8 12.5	4 6.3	1 1.6
	60代	86 100.0	32 37.2	23 26.7	29 33.7	1 1.2	1 1.2
	70代	68 100.0	16 23.5	18 26.5	31 45.6	3 4.4	-
	80代	14 100.0	4 28.6	2 14.3	7 50.0	-	1 7.1
	その他	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-

③ 経営者の年代×経営計画作成の有無

経営計画を「作成したことがない」はどの年代でも最も多いものの、「50代」からは年代が上がるにつれて、その比率が高くなっている。

上段:度数 下段:%		問8 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問2 経営者の年代	合計	293 100.0	41 14.0	36 12.3	203 69.3	13 4.4
	20代	2 100.0	-	-	2 100.0	-
	30代	4 100.0	1 25.0	-	3 75.0	-
	40代	46 100.0	5 10.9	9 19.6	31 67.4	1 2.2
	50代	65 100.0	11 16.9	10 15.4	40 61.5	4 6.2
	60代	30 100.0	16 17.8	9 10.0	60 66.7	5 5.6
	70代	70 100.0	7 10.0	7 10.0	53 75.7	3 4.3
	80代	15 100.0	1 6.7	1 6.7	13 86.7	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-

④ 経営者の年代×直面する経営ニーズ

年代別の経営ニーズでは、「営業・販売力の強化」ニーズがどの年代でも割合が高いが、「50代」までは「人材の確保・育成」の割合が高い。「50代」は「技術力強化」のニーズも高い。

上段:度数 下段:%		問9 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達方法の多様化	その他
問2 経営者の年代	合計	268 100.0	136 51.1	110 41.4	81 30.5	27 10.2	77 28.9	24 9.0	17 6.4	31 11.7	4 1.5	22 8.3	19 7.1	12 4.5
	20代	2 100.0	-	1 50.0	1 50.0	-	1 50.0	-	-	-	-	-	-	-
	30代	4 100.0	2 50.0	2 50.0	-	-	-	-	1 25.0	-	-	-	-	-
	40代	48 100.0	22 45.8	27 56.3	10 20.8	4 8.3	16 33.3	4 8.3	6 12.5	7 14.6	2 4.2	3 6.3	4 8.3	-
	50代	63 100.0	38 60.3	35 55.6	23 36.5	9 14.3	26 41.3	7 11.1	4 6.3	11 17.5	-	-	10 15.9	2 3.2
	60代	82 100.0	42 51.2	29 35.4	26 31.7	7 8.5	21 25.6	10 12.2	3 3.7	10 12.2	1 1.2	10 12.2	4 4.9	3 3.7
	70代	55 100.0	29 52.7	12 21.8	17 30.9	5 9.1	9 16.4	3 5.5	3 5.5	3 5.5	1 1.8	5 9.1	1 1.8	5 9.1
	80代	12 100.0	3 25.0	4 33.3	4 33.3	2 16.7	4 33.3	-	-	-	-	3 25.0	-	2 16.7
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

⑤ 経営者の年代×既存市場の深堀取組(下左図)

年代別の既存市場の深堀取組として、「50代」では「積極的に取組」が他の年代よりも多くなっている。「40代」から年代が上がるにつれて、「ほとんど取組無」が増加している。

⑥ 経営者の年代×新規市場の開拓取組(下右図)

年代別の新規市場の開拓取組として、上記の「既存市場の深堀の取組」とほぼ同様な結果になっている。

上段:度数 下段:%		問12 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問2 経営者の年代	合計	292 100.0	35 12.0	96 32.9	155 53.1	6 2.1
	20代	2 100.0	-	-	1 50.0	1 50.0
	30代	4 100.0	2 50.0	-	2 50.0	-
	40代	48 100.0	4 8.3	23 47.9	21 43.8	-
	50代	65 100.0	13 20.0	26 40.0	26 40.0	-
	60代	89 100.0	11 12.4	25 28.1	51 57.3	2 2.2
	70代	68 100.0	5 7.4	19 27.9	43 63.2	1 1.5
	80代	15 100.0	-	3 20.0	11 73.3	1 6.7
	その他	1 100.0	-	-	-	1 100.0

上段:度数 下段:%		問13 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問2 経営者の年代	合計	292 100.0	29 9.9	93 31.8	166 56.8	4 1.4
	20代	2 100.0	-	-	1 50.0	1 50.0
	30代	4 100.0	2 50.0	2 50.0	-	-
	40代	48 100.0	4 8.3	23 47.9	21 43.8	-
	50代	64 100.0	11 17.2	26 40.6	27 42.2	-
	60代	89 100.0	9 10.1	24 27.0	55 61.8	1 1.1
	70代	69 100.0	3 4.3	17 24.6	48 69.6	1 1.4
	80代	15 100.0	-	1 6.7	14 93.3	-
	その他	1 100.0	-	-	-	1 100.0

⑦ 経営者の年代×売上高の推移

売上高の推移で「増加」割合が最も高いのは「50代」で、反対に減少割合が高いのは、「60代」と「70代」である。

上段:度数 下段:%		問14 売上高の推移										
		合計	30%以上増加	20~29%増加	10~19%増加	10%未満増加	横ばい	10%未満減少	10~19%減少	20~29%減少	30%以上減少	その他
問2 経営者の年代	合計	290 100.0	6 2.1	8 2.8	20 6.9	25 8.6	103 35.5	38 13.1	36 12.4	14 4.8	39 13.4	1 0.3
	20代	2 100.0	-	-	-	-	2 100.0	-	-	-	-	-
	30代	4 100.0	1 25.0	-	-	-	2 50.0	-	-	-	1 25.0	-
	40代	47 100.0	2 4.3	2 4.3	3 6.4	-	22 46.8	6 12.8	6 12.8	1 2.1	5 10.6	-
	50代	61 100.0	-	3 4.9	9 14.8	8 13.1	23 37.7	9 14.8	2 3.3	2 3.3	4 6.6	1 1.6
	60代	89 100.0	1 1.1	1 1.1	6 6.7	8 9.0	28 31.5	12 13.5	13 14.6	7 7.9	13 14.6	-
	70代	70 100.0	1 1.4	2 2.9	1 1.4	7 10.0	22 31.4	10 14.3	11 15.7	3 4.3	13 18.6	-
	80代	16 100.0	1 6.3	-	1 6.3	2 12.5	4 25.0	1 6.3	2 25.0	-	3 18.8	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	1 100.0	-	-

⑧ 経営者の年代×利益の推移

利益の推移では、「50代」が「横ばい」から「増加」に多く分布し、「40代」では、「横ばい」が約半数近くある。

上段:度数 下段:%		問15 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問2 経営者の年代	合計	294	6	7	19	34	107	31	34	17	38	1
		100.0	2.0	2.4	6.5	11.6	36.4	10.5	11.6	5.8	12.9	0.3
	20代	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
		100.0	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
	30代	4	1	-	-	-	1	-	-	-	2	-
		100.0	25.0	-	-	-	25.0	-	-	-	50.0	-
	40代	48	1	2	6	1	23	5	6	-	4	-
		100.0	2.1	4.2	12.5	2.1	47.9	10.4	12.5	-	8.3	-
	50代	65	2	3	5	10	25	7	3	3	6	1
		100.0	3.1	4.6	7.7	15.4	38.5	10.8	4.6	4.6	9.2	1.5
60代	88	1	1	5	13	28	10	12	7	11	-	
	100.0	1.1	1.1	5.7	14.8	31.8	11.4	13.6	8.0	12.5	-	
70代	70	1	1	3	8	23	8	9	6	11	-	
	100.0	1.4	1.4	4.3	11.4	32.9	11.4	12.9	8.6	15.7	-	
80代	16	-	-	-	2	5	1	3	1	4	-	
	100.0	-	-	-	12.5	31.3	6.3	18.8	6.3	25.0	-	
その他	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	
	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	

⑨ 経営者の年代×資金調達

「30代」と「40代」では、「借入はできるが十分でない」と回答している割合が多く、「60代」以上の年代では「現在も今後も不要」との割合が多い。

上段:度数 下段:%		問16 資金調達					
		合計	十分な借入が できる	借入はできるが 十分でない	必要があるが借入 ができない	現在不要だが今後 必要になる	現在も今後も 不要
問2 経営者の年代	合計	293	60	34	21	66	112
		100.0	20.5	11.6	7.2	22.5	38.2
	20代	2	-	-	-	-	2
		100.0	-	-	-	-	100.0
	30代	4	-	1	-	2	1
		100.0	-	25.0	-	50.0	25.0
	40代	48	12	10	4	14	8
		100.0	25.0	20.8	8.3	29.2	16.7
	50代	65	19	4	7	22	13
		100.0	29.2	6.2	10.8	33.8	20.0
60代	89	21	7	4	17	40	
	100.0	23.6	7.9	4.5	19.1	44.9	
70代	70	6	10	6	9	39	
	100.0	8.6	14.3	8.6	12.9	55.7	
80代	14	2	2	-	2	8	
	100.0	14.3	14.3	-	14.3	57.1	
その他	1	-	-	-	-	1	
	100.0	-	-	-	-	100.0	

⑩ 経営者の年代×必要な支援策

必要な支援策では、「40代」と「50代」は「設備投資支援」を多く挙げている。「60代」では、「新分野進出支援」と回答した割合が25.0%ある。

上段:度数 下段:%		問17 必要な支援策									
		合計	設備投資支援	販路拡大支援等	人材育成・能力開発支援	新技術・新商品開発支援	新分野進出支援	従業員セミナー	経営者セミナー	経営相談体制充実	その他
問2 経営者の年代	合計	208	69	72	43	17	33	14	30	31	18
		100.0	33.2	34.6	20.7	8.2	15.9	6.7	14.4	14.9	8.7
	20代	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	30代	4	1	2	1	-	-	-	1	1	-
		100.0	25.0	50.0	25.0	-	-	-	25.0	25.0	-
	40代	39	16	7	8	4	6	2	5	6	2
		100.0	41.0	17.9	20.5	10.3	15.4	5.1	12.8	15.4	5.1
	50代	55	23	21	17	5	6	3	9	11	4
		100.0	41.8	38.2	30.9	9.1	10.9	5.5	16.4	20.0	7.3
	60代	64	19	24	13	6	16	8	5	7	4
	100.0	29.7	37.5	20.3	9.4	25.0	12.5	7.8	10.9	6.3	
70代	33	8	14	3	2	5	1	7	5	8	
	100.0	20.5	35.9	7.7	5.1	12.8	2.8	17.9	12.8	20.5	
80代	7	2	4	1	-	-	-	3	1	-	
	100.0	28.6	57.1	14.3	-	-	-	42.9	14.3	-	
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

年代別クロス集計のまとめ

- 事業承継の現状では、「60代」以上で「後継者いない」を合計すると、111社(37.9%)あり、廃業もしくは第三者承継の可能性が高い。この対策が必要である。
- 事業承継の今後では、「廃業見込み」が79社(27.6%)になり、上記の「現状」より減少していることから、後継者はいないものの、廃業を回避する意思が見られる。
- 経営計画を「作成したことがない」はどの年代でも最も多いものの、「40代」からは年代が上がるにつれて、その比率が高くなってきている。
- 年代別の経営ニーズは、「営業・販売力の強化」ニーズがどの年代でも割合が高いが、「50代」までは「コストダウン」の割合が高い。「50代」は「技術力強化」のニーズも高い。
- 年代別の既存市場の深堀取組として、「50代」では「積極的に取組」が他の年代よりも多くなっている。「40代」から年代が上がるにつれて、「ほとんど取組無」が増加している。
- 年代別の新規市場の開拓取組として、上記の「既存市場の深堀の取組」とほぼ同様な結果になっている。
- 売上高の推移で「増加」割合が最も高いのは「50代」で、反対に減少割合が高いのは、「60代」と「70代」である。
- 利益の推移では、「50代」が「横ばい」から「増加」に多く分布し、40代では、「横ばい」が約半数近くある。
- 「30代」と「40代」では、「借入はできるが十分でない」と回答している割合が多く、「60代」以上の年代では「現在も今後も不要」との割合が多い。
- 必要な支援策では、「40代」と「50代」は「設備投資支援」を多く挙げている。「60代」では、「新分野進出支援」と回答した割合が25.0%ある。

(3) 業種別クロス集計

① 業種×事業承継(現状)

事業承継(現状)では、「建設業」では 60.6%、「製造業」の 42.0%、「小売業」の 74.4%が「後継者がいない」と回答している。「後継者がいる」と回答している割合が高いのが、「運輸業」の 45.5%、「製造業」の 44.0%である。

上段:度数 下段:%		問7-1 事業承継(現状)				
		合計	後継者がいる	後継者がいない	現在承継中・承継済み	その他
問3 業種	合計	296 100.0	87 29.4	173 58.4	21 7.1	15 5.1
	建設業	71 100.0	19 26.8	43 60.6	4 5.6	5 7.0
	製造業	50 100.0	22 44.0	21 42.0	5 10.0	2 4.0
	情報通信業	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	5 45.5	2 18.2	-	4 36.4
	卸売業	5 100.0	1 20.0	2 40.0	2 40.0	-
	小売業	78 100.0	16 20.5	58 74.4	4 5.1	-
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	2 50.0	1 25.0	1 25.0	-
	専門サービス業	21 100.0	5 23.8	14 66.7	1 4.8	1 4.8
	宿泊業・飲食サービス業	13 100.0	-	12 92.3	1 7.7	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	1 14.3	5 71.4	1 14.3	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	1 100.0	-	-
	医療・福祉業	5 100.0	2 40.0	2 40.0	-	1 20.0
	その他サービス業	27 100.0	12 44.4	11 40.7	2 7.4	2 7.4
	その他	3 100.0	2 66.7	1 33.3	-	-

② 業種×事業承継(今後)

事業承継(今後)では、小売業の 38.2%、製造業でも約 4 分の 1 が「廃業見込み」と回答している。

上段:度数 下段:%		問7-2 事業承継(今後)					
		合計	事業を継続したい	まだ決めていない	廃業見込み	まだ若く不要	その他
問3 業種	合計	286 100.0	92 32.2	84 29.4	79 27.6	26 9.1	5 1.7
	建設業	69 100.0	24 34.8	24 34.8	14 20.3	7 10.1	-
	製造業	46 100.0	21 45.7	12 26.1	11 23.9	1 2.2	2 4.3
	情報通信業	-	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	3 27.3	3 27.3	-	4 36.4	1 9.1
	卸売業	5 100.0	2 40.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0	-
	小売業	76 100.0	17 22.4	24 31.6	29 38.2	4 5.3	2 2.6
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	3 75.0	-	-	-	1 25.0
	専門サービス業	20 100.0	6 30.0	5 25.0	6 30.0	3 15.0	-
	宿泊業・飲食サービス業	12 100.0	1 8.3	2 16.7	8 66.7	1 8.3	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	2 28.6	2 28.6	2 28.6	1 14.3	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-
	医療・福祉業	5 100.0	3 60.0	1 20.0	-	1 20.0	-
	その他サービス業	27 100.0	9 33.3	8 29.6	8 29.6	2 7.4	-
	その他	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3	-

③ 業種×経営計画作成の有無

経営計画を「毎年作成」している割合が多いのは「製造業」で、反対に「作成したことがない」と回答している割合が多いのが「小売業」と「宿泊業・飲食サービス業」等サービス業である。

上段:度数 下段:%		問8 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問3 業種	合計	293 100.0	41 14.0	36 12.3	203 69.3	13 4.4
	建設業	68 100.0	9 13.2	7 10.3	49 72.1	3 4.4
	製造業	51 100.0	12 23.5	7 13.7	31 60.8	1 2.0
	情報通信業	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	2 18.2	2 18.2	6 54.5	1 9.1
	卸売業	5 100.0	1 20.0	1 20.0	2 40.0	1 20.0
	小売業	78 100.0	7 9.0	8 10.3	60 76.8	3 3.8
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0	-
	専門サービス業	21 100.0	3 14.3	4 19.0	14 66.7	-
	宿泊業・飲食サービス業	13 100.0	-	-	11 84.6	2 15.4
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	-	1 14.3	5 71.4	1 14.3
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	医療・福祉業	5 100.0	2 40.0	1 20.0	2 40.0	-
	その他サービス業	28 100.0	3 10.7	4 14.3	20 71.4	1 3.6
	その他	1 100.0	1 100.0	-	-	-

④ 業種×直面する経営ニーズ

業種別の直面する経営ニーズでは、「建設業」と「運輸業」では、「人材の確保・育成」の回答が最も多く、「製造業」、「卸売業」、「小売業」では「営業・販売力の強化」の回答が最も多い。

上段:度数 下段:%		問9 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞込み	資金調達方法の多様化	その他
問3 業種	合計	266 100.0	136 51.1	110 41.4	81 30.5	27 10.2	77 28.9	24 9.0	17 6.4	31 11.7	4 1.5	22 8.3	19 7.1	12 4.5
	建設業	62 100.0	21 33.9	35 56.5	21 33.9	7 11.3	22 35.5	3 4.8	3 4.8	7 11.3	1 1.6	5 8.1	5 8.1	-
	製造業	50 100.0	24 48.0	23 46.0	18 36.0	8 16.0	22 44.0	8 16.0	1 2.0	10 20.0	3 6.0	3 6.0	5 10.0	1 2.0
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	5 45.5	9 81.8	2 18.2	2 18.2	1 9.1	1 9.1	1 9.1	-	-	1 9.1	-	-
	卸売業	4 100.0	2 50.0	3 75.0	3 75.0	25.0	-	-	-	1 25.0	-	1 25.0	1 25.0	-
	小売業	69 100.0	49 71.0	15 21.7	22 31.9	5 7.2	8 11.6	7 10.1	7 10.1	3 4.3	-	7 10.1	5 7.2	7 10.1
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	1 25.0	-	-	-	-	-	2 50.0	-	1 25.0	-	-
	専門サービス業	19 100.0	7 36.8	5 26.3	2 10.5	1 5.3	14 73.7	1 5.3	1 5.3	2 10.5	-	1 5.3	1 5.3	1 5.3
	宿泊業・飲食サービス業	9 100.0	6 66.7	2 22.2	4 44.4	1 11.1	1 11.1	-	1 11.1	-	-	-	-	2 22.2
	生活関連サービス業・娯楽業	6 100.0	3 50.0	2 33.3	2 33.3	1 16.7	2 33.3	-	-	-	-	1 16.7	-	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	-	-	-	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-	-
	医療・福祉業	5 100.0	2 40.0	4 80.0	-	1 20.0	-	1 20.0	2 40.0	1 20.0	-	-	1 20.0	-
	その他サービス業	23 100.0	13 56.5	8 34.8	6 26.1	-	7 30.4	2 8.7	1 4.3	2 8.7	-	2 8.7	-	1 4.3
	その他	3 100.0	3 100.0	3 100.0	1 33.3	-	-	-	-	2 66.7	-	-	1 33.3	-

⑤ 業種×既存市場の深堀取組

すべての業種で既存市場、新規市場の開拓の取組は低調である。「卸売業」は「積極的に取組」と「ほとんど取組無」に分かれており、バラつきが大きい。

上段:度数 下段:%		問12 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問3 業種	合計	292 100.0	35 12.0	96 32.9	155 53.1	6 2.1
	建設業	69 100.0	11 15.9	18 26.1	40 58.0	-
	製造業	51 100.0	9 17.6	23 45.1	16 31.4	3 5.9
	情報通信業	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	2 18.2	4 36.4	4 36.4	1 9.1
	卸売業	5 100.0	2 40.0	-	3 60.0	-
	小売業	78 100.0	5 6.4	28 35.9	44 56.4	1 1.3
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0	-
	専門サービス業	20 100.0	1 5.0	6 30.0	13 65.0	-
	宿泊業・飲食サービス業	11 100.0	-	4 36.4	7 63.6	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	1 14.3	1 14.3	5 71.4	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	医療・福祉業	6 100.0	1 16.7	2 33.3	3 50.0	-
	その他サービス業	26 100.0	1 3.8	9 34.6	15 57.7	1 3.8
	その他	3 100.0	1 33.3	-	2 66.7	-

⑥ 業種×新規市場の開拓取組

「ほとんど取組無」が半数を超えているのは、「建設業」、「卸売業」、「小売業」で、その他のサービス業にもみられる。

上段:度数 下段:%		問13 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問3 業種	合計	292 100.0	29 9.9	93 31.8	166 56.8	4 1.4
	建設業	70 100.0	8 11.4	22 31.4	40 57.1	-
	製造業	51 100.0	6 11.8	23 45.1	21 41.2	1 2.0
	情報通信業	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	2 18.2	4 36.4	4 36.4	1 9.1
	卸売業	5 100.0	1 20.0	1 20.0	3 60.0	-
	小売業	78 100.0	5 6.6	21 27.8	49 64.5	1 1.3
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	2 50.0	1 25.0	-
	専門サービス業	20 100.0	1 5.0	6 30.0	13 65.0	-
	宿泊業・飲食サービス業	11 100.0	1 9.1	2 18.2	8 72.7	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	1 14.3	1 14.3	5 71.4	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	医療・福祉業	6 100.0	1 16.7	2 33.3	3 50.0	-
	その他サービス業	27 100.0	1 3.7	9 33.3	16 59.3	1 3.7
	その他	3 100.0	1 33.3	-	2 66.7	-

⑦ 業種×売上高の推移

売上高の推移では、「建設業」ではバラつき大きい。「製造業」では、「横ばい」から「減少」にかけて分布している。小売業の「増加」を合計すると 10.4%で、「建設業」の増加合計は 20.2%、「製造業」の増加合計は 20.9%になっている。「運輸業」の増加合計は 72.8%あり、好調さがうかがわれる。

上段:度数 下段:%		問14 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問3 業 種	合計	290 100.0	6 2.1	8 2.8	20 6.9	25 8.6	103 35.5	38 13.1	36 12.4	14 4.8	39 13.4	1 0.3
	建設業	69 100.0	2 2.9	1 1.4	8 11.6	3 4.3	31 44.9	4 5.8	5 7.2	2 2.9	12 17.4	1 1.4
	製造業	48 100.0	2 4.2	-	2 2.1	7 14.6	14 29.2	10 20.8	5 10.4	3 6.3	8 12.5	-
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	-	2 18.2	2 18.2	4 36.4	2 18.2	-	1 9.1	-	-	-
	卸売業	5 100.0	-	-	1 20.0	1 20.0	2 40.0	-	-	1 20.0	-	-
	小売業	77 100.0	-	2 2.6	2 2.6	2 5.2	4 27.3	21 19.5	15 20.8	16 5.2	4 18.9	13 16.9
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	-	-	-	-	1 25.0	2 50.0	-	-	1 25.0	-
	専門サービス業	20 100.0	1 5.0	1 5.0	5 25.0	-	9 45.0	1 5.0	2 10.0	-	1 5.0	-
	宿泊業・飲食サービス業	13 100.0	-	1 7.7	-	-	7 53.8	-	2 15.4	1 7.7	2 15.4	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	-	-	1 14.3	-	3 42.9	1 14.3	1 14.3	1 14.3	-	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	5 100.0	1 20.0	-	-	1 20.0	2 40.0	-	-	-	1 20.0	-
	その他サービス業	27 100.0	-	-	-	4 14.8	9 33.3	5 18.5	4 14.8	2 7.4	3 11.1	-
	その他	3 100.0	-	1 33.3	-	1 33.3	1 33.3	-	-	-	-	-

⑧ 業種×利益の推移

利益の推移では、増加割合が多いのが「建設業」と「運輸業」である。

上段:度数 下段:%		問15 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問3 業 種	合計	294 100.0	6 2.0	7 2.4	19 6.5	34 11.6	107 36.4	31 10.5	34 11.6	17 5.8	38 12.9	1 0.3
	建設業	69 100.0	1 1.4	3 4.3	7 10.1	6 8.7	29 42.0	3 4.3	6 8.7	2 2.9	11 15.9	1 1.4
	製造業	49 100.0	2 4.1	-	-	10 16.3	19 38.8	7 14.3	2 4.1	6 12.2	5 10.2	-
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	1 9.1	1 9.1	2 18.2	4 36.4	2 18.2	-	1 9.1	-	-	-
	卸売業	5 100.0	-	-	1 20.0	1 20.0	2 40.0	-	1 20.0	-	-	-
	小売業	78 100.0	-	1 1.3	2 2.6	9 9.0	7 29.5	14 17.9	15 19.2	5 6.4	11 14.1	-
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	-	-	1 25.0	-	1 25.0	-	1 25.0	-	1 25.0	-
	専門サービス業	21 100.0	1 4.8	1 4.8	4 19.0	1 4.8	10 47.6	-	2 9.5	-	2 9.5	-
	宿泊業・飲食サービス業	13 100.0	-	-	1 7.7	-	5 38.5	2 15.4	1 7.7	2 15.4	2 15.4	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	-	-	-	1 14.3	2 28.6	1 14.3	2 28.6	-	1 14.3	-
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	6 100.0	1 16.7	-	1 16.7	1 16.7	1 16.7	-	-	-	2 33.3	-
	その他サービス業	27 100.0	-	-	-	4 14.8	11 40.7	4 14.8	3 11.1	2 7.4	3 11.1	-
	その他	3 100.0	-	1 33.3	-	1 33.3	1 33.3	-	-	-	-	-

⑨ 業種×資金調達

「十分な借入ができていない」割合が多いのは「運輸業」で、「借入はできるが十分でない」と回答した割合が多いのは、「専門サービス業」の25.0%で、を除き、約4分の1の企業で「十分な借入ができていない」と回答している。

上段:度数 下段:%		問16 資金調達					
		合計	十分な借入ができていない	借入はできるが十分でない	必要があるが借入できない	現在必要な借入がなくてもいい	現在も必要ない
問3 業種	合計	293 100.0	60 20.5	34 11.6	21 7.2	66 22.5	112 38.2
	建設業	70 100.0	19 27.1	9 12.9	5 7.1	16 22.9	21 30.0
	製造業	48 100.0	11 22.9	6 12.5	4 8.3	13 27.1	14 29.2
	情報通信業	-	-	-	-	-	-
	運輸業	11 100.0	4 36.4	1 9.1	1 9.1	2 18.2	3 27.3
	卸売業	5 100.0	-	-	1 20.0	2 40.0	2 40.0
	小売業	78 100.0	9 11.4	7 8.9	4 5.1	13 16.5	46 58.2
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	-	-	2 50.0	1 25.0
	専門サービス業	20 100.0	5 25.0	5 25.0	-	3 15.0	7 35.0
	宿泊業・飲食サービス業	13 100.0	1 7.7	2 15.4	2 15.4	2 15.4	6 46.2
	生活関連サービス業・娯楽業	7 100.0	4 57.1	-	-	1 14.3	2 28.6
	教育・学習支援業	1 100.0	-	-	-	1 100.0	-
	医療・福祉業	6 100.0	3 50.0	1 16.7	1 16.7	-	1 16.7
	その他サービス業	26 100.0	3 11.5	3 11.5	2 7.7	9 34.6	9 34.6
	その他	3 100.0	-	-	1 33.3	2 66.7	-

⑩ 業種×必要な支援策

「設備投資支援」と回答した割合が多いのは、「建設業」、「運輸業」、「専門サービス業」で、「販路拡大支援」を求めている割合が多くのは「製造業」と「小売業」である。

上段:度数 下段:%		問17 必要な支援策									
		合計	設備投資支援	販路拡大支援等	人材育成・能力開発支援	新技術・新商品開発支援	新分野進出支援	従業員セミナー	経営者セミナー	経営相談体制充実	その他
問3 業種	合計	208 100.0	69 33.2	72 34.6	43 20.7	17 8.2	33 15.9	14 6.7	30 14.4	31 14.9	18 8.7
	建設業	56 100.0	19 32.1	9 16.1	13 23.2	4 7.1	7 12.5	2 3.6	8 14.3	9 16.1	4 7.1
	製造業	39 100.0	18 46.2	16 41.0	8 20.5	4 10.3	9 23.1	4 10.3	5 12.8	6 15.4	1 2.6
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	9 100.0	4 44.4	1 11.1	3 33.3	-	1 11.1	2 22.2	1 11.1	-	-
	卸売業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3	-	1 33.3	-	1 33.3
	小売業	51 100.0	8 15.7	26 51.0	8 15.7	1 2.0	8 15.7	3 5.9	8 15.7	11 21.6	8 15.7
	不動産業・物品賃貸業	4 100.0	1 25.0	3 75.0	1 25.0	-	1 25.0	-	-	1 25.0	-
	専門サービス業	14 100.0	9 64.3	3 21.4	6 42.9	4 28.6	1 7.1	1 7.1	2 14.3	1 7.1	1 7.1
	宿泊業・飲食サービス業	7 100.0	2 28.6	3 42.9	-	1 14.3	-	-	1 14.3	1 14.3	1 14.3
	生活関連サービス業・娯楽業	3 100.0	-	1 33.3	-	-	-	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-
	教育・学習支援業	1 100.0	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	2 66.7	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-	-	-	-	-
	その他サービス業	15 100.0	2 13.3	7 46.7	1 6.7	2 13.3	4 26.7	1 6.7	3 20.0	1 6.7	2 13.3
	その他	3 100.0	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3	-	-	-	-

業種別クロス集計のまとめ

- 事業承継(現状)では、「建設業」では 60.6%、「製造業」の 42.0%、「小売業」の 74.4%が「後継者がいない」と回答している。「後継者がいる」と回答している割合が高いのが、「運輸業」の 45.5%、「製造業」掲の 44.0%である。
- 事業承継(今後)では、小売業の 38.2%、製造業でも約 4 分の 1 が「廃業見込み」と回答している。
- 経営計画を「毎年作成」している割合が多いのが、「製造業」で、反対に「作成したことがない」と回答している割合が多いのが「小売業」である。
- 業種別の直面する経営ニーズでは、「建設業」と「運輸業」では、「人材の確保・育成」の回答が最も多く、「製造業」、「卸売業」、「小売業」では、「営業・販売力の強化」の回答が最も多い。
- すべての業種で既存市場、新規市場の開拓の取組は低調である。「卸売業」は「積極的に取組」と「ほとんど取組無」に分かれており、バラつきが大きい。
- 「ほとんど取組無」が半数を超えているのは、「建設業」、「卸売業」、「小売業」で、その他のサービス業にもみられる。
- 売上高の推移では、建設業ではバラつき大きい。「製造業」では、「横ばい」から「減少」にかけて分布している。小売業の「増加」を合計すると 10.4%で、「建設業」の増加合計は 20.2%、「製造業」の増加合計は 20.9%になっている。「運輸業」の増加合計は 72.8%あり、好調さがうかがわれる。
- 利益の推移では、「建設業」と「運輸業」の増加割合が高くなっている。
- 「借入はできるが十分でない」と回答した割合が高いのは、「専門サービス業」の 25.0%で、「運輸業」を除き、約 4 分の 1 の企業で「十分な借入ができていない」と回答している。
- 「設備投資支援」と回答した割合が多いのは、「建設業」、「運輸業」、「専門サービス業」で、「販路拡大支援」を求めている割合が多いのは、「製造業」と「小売業」である。

(4) 経営計画作成の有無別クロス集計

① 経営計画作成の有無×売上高の推移

経営計画を「毎年作成」している事業者の 32.4%が増収で、「数年に一度」では 32.3%である。反対に「作成無し」では、増収が 15.7%にとどまっている。

上段:度数 下段:%		問14 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問8 経営計画作成の有無	合計	281 100.0	6 2.1	7 2.5	20 7.1	25 8.9	100 35.6	38 13.5	35 12.5	14 5.0	36 12.8	-
	毎年作成	37 100.0	3 8.1	1 2.7	3 8.1	5 13.5	9 24.3	8 21.6	3 8.1	2 5.4	3 8.1	-
	数年に一度作成	34 100.0	1 2.9	2 5.9	6 17.6	2 5.9	12 35.3	3 8.8	5 14.7	-	3 8.8	-
	作成したことがない	197 100.0	2 1.0	2 1.0	10 5.1	17 8.6	75 38.1	25 12.7	26 13.2	11 5.6	29 14.7	-
	その他	13 100.0	-	2 15.4	1 7.7	1 7.7	4 30.8	2 15.4	1 7.7	1 7.7	1 7.7	-

② 経営計画作成の有無×利益の推移

経営計画を「毎年作成」している事業者の約 46.0%が増益で、「数年に一度」も約 32.3%が増益である。反対に「作成無し」では、増益が 16.5%にとどまっている。

上段:度数 下段:%		問15 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問8 経営計画作成の有無	合計	288 100.0	6 2.1	6 2.1	19 6.6	34 11.9	104 36.4	31 10.8	33 11.5	17 5.9	36 12.6	-
	毎年作成	40 100.0	3 7.5	3 7.5	3 7.5	9 22.5	10 25.0	5 12.5	3 7.5	2 5.0	2 5.0	-
	数年に一度作成	34 100.0	1 2.9	-	5 14.7	5 14.7	12 35.3	2 5.9	5 14.7	2 5.9	2 5.9	-
	作成したことがない	199 100.0	2 1.0	3 1.5	9 4.5	19 9.5	77 38.7	23 11.6	22 11.1	13 6.5	31 15.6	-
	その他	13 100.0	-	-	2 15.4	1 7.7	5 38.5	1 7.7	3 23.1	-	1 7.7	-

その他のクロス集計のまとめ

- 経営計画を「毎年作成」している事業者 32.4%が増収で、「数年に一度」では 32.3%である。反対に「作成無し」では、増収が 15.7%にとどまっている。
- 経営計画を「毎年作成」している事業者の約 46.0%が増益で、「数年に一度」も約 32.3%が増益である。反対に「作成無し」では、増益が 16.5%にとどまっている。
- 以上のことから、「経営計画」の毎年作成している企業は、増収率も高いものの、増益率がより高いという結果になっている。

5. 商工会に対する意見等(一部要約)

(1) 要望

- 月刊誌を頂いているが半年に1回でいいと思う。それより年会費少なくして欲しい。(株式・サービス業)
- 必要な時に資金を借りたい。(個人・サービス業)
- 高齢で後継者もない。廃業に当たっての手続き、指導を頂けるのでしょうか(個人・小売業)
- 経営への提案、アドバイスを希望(個人・小売業)
- 商工会の仕組みをきめ細かく教えてほしい。事業所によって商工会に対して温度差がある(個人・小売業)
- 商工会職員であるという意識を持ってほしい。よろしくお願いします。(株式・サービス業)
- 事業承継について、後継者育成事業とマッチング事業を進めてほしい。(有限・小売業)
- 会員メリットが欲しい。セミナーや意見交換すべき。各分野の景気などの情報が必要(個人・製造業)
- 立て干し、スイカ割などのイベント希望(有限・建設業)
- 積極的な訪問で現状把握と情報提供。異業種間の意見交換と地域発展への取組(個人・小売業)
- 各地のイベント情報提供。HPのメンテナンスがされていないのが気になる。(個人・サービス業)
- 役員の任期短縮。同じ人が多く、情報もなく、活動もわかりにくい。少数意見も大事に(個人・小売・サービス業)
- 商工会は昔みたいに会員がふれあうことのできるようにしてほしい。今の商工会は役員だけの会の気がする。会費を納め会報を頂いているだけ。今回のアンケートの必要性も不明(株式・その他)
- 事業のことで気軽に相談できる雰囲気これからも作っていきましょう。(個人・サービス業)
- 補助金制度は幅が広いが、各分野の担当を決め、広く会員が活用できる体制を作してほしい。(有限・製造業)
- 去年も同じアンケートを記入しましたが、結果商工会として何か対応しましたか?(有限・小売業)
- 自社に適合する講習会があればまた参加します。(個人・小売業)
- 会員に何を指導してもらっているのかわからない。会費を納めているのに。(個人・小売業)
- 職員の半年ごとの活動報告書が欲しい。(個人・建設業)

(2) 感謝

- 親切に細かいところまで相談に乗っていただいています。(有限・小売業)
- 毎月の商工会だよりを興味深く読んでいます。今後ともよろしくお願いいたします。(個人・小売業)
- 前向きに指導いただきありがたい(個人・小売業)
- 主人がなくなるまで商工会の皆さんにお世話になり、ありがとうございました。(株式・その他)

※標記 株式:株式会社 有限:有限会社 個人:個人事業

6. 自由意見(一部要約)

- 人材不足と仕事量が不十分で将来の見通しは未知数(個人・製造業)
- 老いていくので丁度よい忙しさである。(個人・サービス業)
- 近くに沢山の店舗ができ、目に見えて客足が減少している。現状維持がいつまでできるか。何時廃業してもおかしくない状態(個人・小売業)
- 廃業が相次ぎ、女性部の活動も張り合いがなくなりました。(個人・サービス業)
- 講演会や総会をするので、大人数収容できる会場が欲しい。(個人・小売業)
- 地道な営業で販路と新規顧客の開拓が必須で、商品売る前に自分を売る活動をしている。(有限・小売業)
- 人がどんどん亡くなっていくので仕事がやっていけない。どうしたらよいでしょうか(個人・小売業)
- 地域力向上が必要(個人・小売業)
- 女性役員を増せないのか?支所総会半年に1回に増やしてほしい。(個人・小売業)
- 根本的になおせ(株式・その他)
- 後継者不足は全国的な問題だが、当地域でしかできない何かを考える若者を養成するしかなく、今が最後のチャンスだと思う。(個人・飲食サービス)
- いつもお世話になり、ありがとうございます。これからもよろしくお願いします。(個人・その他)
- いろいろお世話をかけております。(個人・製造)
- イベントへの参加も日程が合えば参加します。(個人・小売業)

※株式:株式会社 有限:有限会社 個人:個人事業