

平成29年度

小規模事業者実態調査報告書

29年12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.....	4
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.....	5
問6-1 主な商圈.....	6
問6-2 主たる商圈構成比.....	6
問7-1 事業承継(現状).....	6
問7-2 事業承継(今後).....	7
問7-3 廃業時期.....	7
問7-4 廃業時の支援.....	7
問8 経営計画作成の有無.....	7
問9 経営計画作成支援.....	8
問10 直面する経営ニーズ(複数回答).....	8
問11 メール案内希望.....	8
問12-1 既存市場の深堀取組.....	9
問12-2 新規市場の開拓取組.....	9
問13 売上高の推移.....	9
問14 利益の推移.....	10
問15 資金調達.....	10
問16 必要な支援策.....	10
問17 事業所所在地.....	10
4. クロス集計.....	11
(1)事業形態別クロス集計.....	11
(2)経営者の年代別クロス集計.....	16
(4)経営計画作成の有無別クロス集計.....	18
5. 自由意見(一部要約).....	28

1. 調査概要

調査時期:平成 29 年 7 月～8 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 :221 社(回収率 24.6%)

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実施する。

3. 単純集計

問1 事業形態

前回調査に比べて個人事業がほぼ横ばい、株式会社が 1.3 ポイント減少した反面、有限会社の比率が 0.9 ポイント増加しているが大きな変化は見られない。回答企業では、個人事業 6、株式会社 2、有限会社が 2 の比率である。

項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査		29 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
個人事業	184	57.9	175	57.9	129	58.6
株式会社	65	20.4	64	21.3	44	20.0
有限会社	67	21.1	62	20.5	47	21.4
その他	2	0.6	1	0.3	0	0.0
合計	318	100.0	302	100.0	221	100.0

問 2 経営者の年代

前回調査からの項目である。前回調査と比較して、「20 代」の回答はなくなった以外は、各年代の構成比に大きな変化は見られない。今回調査も前回同様、60 歳代以上を合計すると約 60%を占めている。

項目	27 年 7 月調査		28 年 7 月調査		29 年 7 月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
20 代	—	—	2	0.7	0	0.0
30 代	—	—	4	1.3	5	2.3
40 代	—	—	48	15.9	35	15.9
50 代	—	—	67	22.3	48	21.8
60 代	—	—	91	30.2	65	29.5
70 代	—	—	73	24.3	54	24.5
80 代	—	—	16	5.3	13	5.9

問 3 業種

前回調査に比べて、製造業が2.9ポイント増加したが、建設業が2.5ポイント、小売業が1.5ポイント減少している。

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、過去3回の調査とも上位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		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
建設業	67	21.3	71	23.5	46	21.0
製造業	64	20.3	53	17.5	45	20.5
情報通信業			0	0	0	0.0
運輸業	9	2.9	11	3.6	3	1.4
卸売業	8	2.5	5	1.7	4	1.8
小売業	79	25.0	79	26.2	54	24.7
不動産業・物品賃貸業			4	1.3	3	1.4
専門サービス業	23	7.3	21	7.0	15	6.8
宿泊業・飲食サービス業	13	4.1	13	4.3	9	4.1
生活関連サービス業・娯楽業	5	1.6	7	2.3	9	4.1
教育・学習支援業	0		1	0.3	2	0.9
医療・福祉業	4	1.3	6	2	3	1.4
その他サービス業	32	10.2	28	9.3	21	9.6
その他	4	1.3	3	1.0	5	2.3

問 4-1 家族従業員数

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1.8ポイント、「2人」の2.0ポイント、「4人以上」の1.7ポイントで、減少したのが、「3人」と「0人」で、家族従業員数がない事業者の回答が4.1ポイント少な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		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
1人	98	31.0	104	34.4	80	36.2
2人	66	20.9	53	17.5	43	19.5
3人	-	-	27	8.9	17	7.7
4人以上	-	-	14	4.6	14	6.3
0人	99	31.3	104	34.4	67	30.3

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1.3ポイントと「0人」の2.6ポイントで、反対に減少しているのが、「2人」の1.4ポイント、「10～20人」と「21人以上」の2.1ポイントである。今回の調査でも、「0人」が、59.7%と最も多く、3人までを合計すると78.5%(前回75.9%)あり、小企業の回答が多いことがわかる。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
1人	25	7.9	25	8.3	20	9.0
2人	25	7.9	22	7.3	13	5.9
3人	30	9.4	12	4.0	9	4.1
4人～9人	16	5.0	33	10.9	27	12.2
10人～20人	17	5.3	20	6.6	10	4.5
21人以上	26	8.2	20	6.6	10	4.5
0人	179	56.3	170	56.3	132	59.7

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、「1人」の3.3ポイント、「2人」の1.9ポイントで、反対に減少しているのが、「0人」の4.8ポイントである。今回の調査でも、「0人」が、58.4%と最も多く、3人までを合計すると86.4%(前回86.4%)あり、小企業の回答が多い。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
1人	39	12.4	35	11.6	33	14.9
2人	22	7.0	23	7.6	21	9.5
3人	31	9.8	12	4.0	8	3.6
4人～9人	11	3.5	21	7.0	15	6.8
10人～20人	12	3.8	11	3.6	8	3.6
21人以上	11	3.5	9	3.0	7	3.2
0人	189	60.0	191	63.2	129	58.4

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ポイント減少している点と、「減少」した企業も1.9ポイント減少しており、「いない」が2.8ポイント増加している。過去3回とも「増加」が「減少」をわずかに上回っている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
増加	26	8.2	30	10.0	19	8.6
減少	24	7.5	29	9.6	17	7.7
変わらず	97	30.5	80	26.6	60	27.1
いない	171	53.8	162	53.8	125	56.6

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2.1ポイント増加、「減少」した企業も1.7ポイント増加、「変わらず」も4.2ポイント増加している。上記の正社員と反対の結果になっている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
増加	21	6.6	13	4.3	14	6.4
減少	21	6.6	17	5.6	16	7.3
変わらず	93	29.3	85	28.2	71	32.4
いない	182	57.4	186	61.8	118	53.9

問 6-1 主な商圈

前回調査との比較では、旧一志郡と三重県全体が 4.3 ポイント増加し、旧久居市が微増している。今回の調査でも、「旧一志郡」の比率が 41.1% (前回 37.7%) となっており、旧安芸郡を合計すると、合併前の町村が 56.1% (前回 55.0%) 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		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
津市(旧一志郡)			107	37.7	88	41.1
津市(旧安芸郡)			49	17.3	32	15.0
津市(旧津市)			47	16.5	29	13.6
津市(旧久居市)			8	2.8	8	3.7
松阪市			4	1.4	2	0.9
伊勢市			1	0.4	1	0.5
多気郡			0	0	1	0.5
三重県全体			33	11.6	34	15.9
中部圏			15	5.3	10	4.7
関西圏			9	3.2	5	2.3
国内全域			10	3.5	3	1.4
海外			0	0	0	0.0
国内・海外問わず			1	0.4	1	0.5

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」であったのが、3.5 ポイント減少し、「50%未満」が 3.7 ポイント増加し、特定の商圈依存率が低下している。今回調査では、「90%以上」が 4 割強に下がっている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
90%以上	203	63.8	131	45.8	91	42.3
80~89%	32	10.1	32	11.2	29	13.5
70~79%	18	5.7	33	11.5	23	10.7
60~69%	17	5.3	28	9.8	15	7.0
50~59%	29	9.1	30	10.5	25	11.6
50%未満	11	3.5	32	11.2	32	14.9

問 7-1 事業承継(現状)

質問項目は同じであるが回答項目が変更になり、前回調査と比較はできないものの、「後継者がいる」が 2.4 ポイント増加し、「後継者がいない」も 18.1 ポイント減少している。今回調査には「未定」の回答が約 4 分の 1 あったが、回答企業の約 3 割強が、後継者がいると回答している。

項目	27年7月調査		28年11月調査		29年11月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
後継者がいる	—	—	87	29.4	67	31.8
後継者がいない	—	—	173	58.4	85	40.3
現在承継中・承継済み	—	—	21	7.1	—	—
未定	—	—	—	—	57	27.0
その他	—	—	15	5.1	2	0.9

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 4.3 ポイント増加、「まだきめていない」は 0.5 ポイント増加、「廃業見込み」も 1.4 ポイント増加しているが、「まだ若く不要」は 6.4 ポイント減少している点に特徴がある。

項目	27年7月調査		28年11月調査		29年11月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
事業を継続したい	87	28.9	92	32.2	76	36.5
まだ決めていない	98	32.6	84	29.4	66	29.9
廃業見込み	73	24.3	79	27.6	58	26.2
まだ若く不要	28	9.3	26	9.1	6	2.7
その他	15	5	5	1.7	2	0.9

問 7-3 廃業時期

今回の調査から新たに加わった項目である。前問で「廃業見込み」と回答した事業者の内、廃業時期まで決めているのは 15.8%で、ほとんどは「決めていない」と回答している。

項目	27年7月調査		28年11月調査		29年11月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
決めていない	—	—	—	—	48	84.2
決めている	—	—	—	—	9	15.8

問 7-4 廃業時の支援

今回の調査から新たに加わった項目である。前問で「廃業見込み」と回答した事業者の内、廃業に向けての支援の必要性を尋ねたところ 7 件、13%が「支援が欲しい」と回答している。

項目	27年7月調査		28年11月調査		29年11月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
支援が欲しい	—	—	—	—	7	13.0
必要がない	—	—	—	—	42	77.8
その他	—	—	—	—	5	9.3

問 8 経営計画作成の有無

前回調査に比べて、「毎年作成」が 2.1 ポイント増加した反面、「数年に一度作成」が 1.2 ポイント減少している。「作成したことがない」が 18.1 ポイント大幅に減少して一方、今回調査から新たに加わった「作成する必要がない」が 18%ある。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
毎年作成	46	15.2	41	14.0	35	16.1
数年に一度作成	36	11.9	36	12.3	24	11.1
作成したことがない	214	70.6	203	69.3	111	51.2
作成する必要がない	—	—	—	—	39	18.0
その他	7	2.3	13	4.4	8	3.7

問 9 経営計画作成支援

今回調査から新たに加わった項目である。経営計画作成時の支援を聞いたところ、約 7 割が支援不要と回答しているが、専門家の支援が 6.7%、商工会指導員の支援を 15.9%が求めていることが分かった。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
専門家支援必要	—	—	—	—	14	6.7
指導員支援必要	—	—	—	—	33	15.9
支援不要	—	—	—	—	141	67.8
その他	—	—	—	—	20	9.6

問 10 直面する経営ニーズ(複数回答)

前回調査に比べて総じて回答数が少なく、2ポイント以上増加したのは1項目ない。前回の回答項目であった「人材の育成・確保」を「人材の確保」と「人材の育成」に分けて聞いたところ、「確保」が 38.9%、「育成」が 27.6%となり、「確保」は過去 2 回と同じような結果になり、「確保・育成」は「確保」の意味合いが強かった可能性が高い。

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」「人材の育成」、「コストダウン」の順になっている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
営業・販売力の強化	143	51.4	136	51.1	93	50.3
人材の確保	104	37.4	110	41.4	72	38.9
人材の育成					51	27.6
コストダウン	84	30.2	81	30.5	48	25.9
財務体質の強化	31	11.2	27	10.2	20	10.8
技術力強化	69	24.8	77	28.9	32	17.3
新商品開発・新事業展開	30	10.8	24	9.0	19	10.3
自社ブランドの強化	23	8.3	17	6.4	18	9.7
設備増強等	38	13.7	31	11.7	28	15.1
海外事業展開	3	1.1	4	1.5	3	1.6
既存事業の絞込み	18	6.5	22	8.3	5	2.7
資金調達方法の多様化	19	6.8	19	7.1	14	7.6
その他	18	6.5	12	4.5	7	3.8

問 11 メール案内希望

前回調査との比較では、「希望する」が 8.2 ポイント増加し、22.3%になっている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
希望する	—	—	42	14.1	46	22.3
希望しない	—	—	255	85.9	160	77.7

問 12-1 既存市場の深堀取組

前回調査に比べて、「積極的に取組」が4.4ポイント増加、「多少の取組有」も6.2ポイント増加し、「ほとんど取組無」が10.1ポイント減少している点に特徴がある。

3回調査の結果から言えるのは、過去2回は半数以上の事業所では、既存市場の深堀を行っていなかったが、今回調査では取組が増加している。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
積極的に取組	31	10.0	35	12.0	34	16.4
多少の取組有	114	36.8	96	32.9	81	39.1
ほとんど取組無	158	51.0	155	53.1	89	43.0
その他	7	2.3	6	2.1	3	1.4

問 12-2 新規市場の開拓取組

前回調査に比べて、「積極的に取組」は同数、「多少の取組有」が3.2ポイント増加し、「ほとんど取組無」は3.6ポイント減少している。上記既存市場への対応とほぼ同様な結果になっている。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
積極的に取組	26	8.4	29	9.9	20	9.9
多少の取組有	100	32.4	93	31.8	71	35.0
ほとんど取組無	175	56.6	166	56.8	108	53.2
その他	8	2.6	4	1.4	4	2.0

問 13 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20.4%で、今回は16.2%で4.2ポイント減少している。また、横ばいの比率もやや上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。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
30%以上増加	7	2.3	6	2.1	3	1.4
20～29%増加	4	1.3	8	2.8	5	2.4
10～19%増加	22	7.3	20	6.9	14	6.7
10%未満増加	35	11.6	25	8.6	12	5.7
横ばい	113	37.3	103	35.5	75	35.9
10%未満減少	32	10.6	38	13.1	25	12.0
10～19%減少	29	9.6	36	12.4	22	10.5
20～29%減少	21	6.9	14	4.8	18	8.6
30%以上減少	40	13.2	39	13.4	33	15.8
その他	0	0	1	0.3	2	1.0

問 14 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22.5%で、今回は17.9%で4.6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、前問の売上と同様に減益企業の回答が多くなっているといえる。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
30%以上増加	10	3.2	6	2.0	3	1.4
20～29%増加	3	1.0	7	2.4	3	1.4
10～19%増加	20	6.5	19	6.5	15	7.1
10%未満増加	31	10.0	34	11.6	17	8.0
横ばい	115	37.1	107	36.4	74	34.9
10%未満減少	33	10.6	31	10.5	25	11.8
10～19%減少	30	9.7	34	11.6	20	9.4
20～29%減少	22	7.1	17	5.8	18	8.5
30%以上減少	46	14.8	38	12.9	34	16.0
その他	0	0	1	0.3	3	1.4

問 15 資金調達

前々回、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。「必要があるが借入ができない」企業が13社ある点が留意点である。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
十分な借入ができていない	58	19.1	60	20.5	50	24.3
借入はできているが十分でない	33	10.9	34	11.6	24	11.7
必要があるが借入ができない	32	10.6	21	7.2	13	6.3
現在不要だが今後必要になる	67	22.1	66	22.5	42	20.4
現在も今後も不要	113	37.3	112	38.2	77	37.4

問 16 必要な支援策

前回調査に比べて、大幅に増加したのが「人材育成・能力開発支援」である。32社が支援を求めている点が注目すべき事項といえる。「設備投資支援」と「販路拡大支援」に強いニーズがある。

項目	27年7月調査		28年7月調査		29年7月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
設備投資支援	69	29.9	69	33.2	38	31.9
販路拡大支援等	80	34.6	72	34.6	41	34.5
人材育成・能力開発支援	62	26.8	43	20.7	32	26.9
新技術・新商品開発支援	33	14.3	17	8.2	12	10.1
新分野進出支援	38	16.5	33	15.9	15	12.6
従業員セミナー	16	6.9	14	6.7	9	7.6
経営者セミナー	24	10.4	30	14.4	15	12.6
経営相談体制充実	33	14.3	31	14.9	16	13.4
その他	23	10	18	8.7	4	3.4

問 17 事業所所在地

白山が約4分の1ある。一志、美杉、安濃、芸濃、香良洲、美里と続いている。

	白山	一志	美杉	香良洲	安濃	芸濃	美里	その他
件数	59	37	33	14	28	28	10	4
%	27.7	17.4	15.5	6.6	13.1	13.1	4.7	1.9

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、個人事業では、60歳代以上を合計すると71.3%ある。株式会社の40歳代が平均より9ポイント多い。有限会社は40歳代から70歳代迄がバランスよく分布している。

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代以上
問1 事業形態	合計	219 100.0	-	5 2.3	35 16.0	48 21.9	64 29.2	54 24.7	13 5.9
	個人事業	129 100.0	-	3 2.3	13 10.1	21 16.3	40 31.0	41 31.8	11 8.5
	株式会社	44 100.0	-	1 2.3	11 25.0	14 31.8	11 25.0	5 11.4	2 4.5
	有限会社	46 100.0	-	1 2.2	11 23.9	13 28.3	13 28.3	8 17.4	-
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-

② 事業形態 × 業種

個人事業では、小売業の比率が平均より10.6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13.9ポイント多く、反対に小売業の比率が少ない。有限会社では、建設業の比率が平均より6.6ポイント多く、運輸業の比率も高い。

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	218 100.0	46 21.1	44 20.2	-	3 1.4	4 1.8	54 24.8	3 1.4	15 6.9	9 4.1	9 4.1	2 0.9	3 1.4	21 9.6	5 2.3	
	個人事業	127 100.0	23 18.1	19 15.0	-	1 0.8	1 0.8	45 35.4	1 0.8	9 7.1	7 5.5	4 3.1	1 0.8	2 1.6	12 9.4	2 1.6	
	株式会社	44 100.0	10 22.7	15 34.1	-	-	-	5 11.4	1 2.3	2 4.5	-	3 6.8	-	-	-	7 15.9	1 2.3
	有限会社	47 100.0	13 27.7	10 21.3	-	2 4.3	3 6.4	4 8.5	1 2.1	4 8.5	2 4.3	2 4.3	1 2.1	1 2.1	2 4.3	2 4.3	
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

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56.7%ある。株式会社では「後継者がいる」割合が34.9%あり、有限会社は「後継者がいる」割合が51.1%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	未定	その他
問1 事業形態	合計	210 100.0	66 31.4	85 40.5	57 27.1	2 1.0
	個人事業	120 100.0	27 22.5	68 56.7	24 20.0	1 0.8
	株式会社	43 100.0	15 34.9	5 11.6	23 53.5	-
	有限会社	47 100.0	24 51.1	12 25.5	10 21.3	1 2.1
	その他	-	-	-	-	-

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 43.3%で、「事業を継続したい」意向は 23.3%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 61.0%あり、有限会社では 47.8%あるが、廃業見込みも 13.0%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	207 100.0	75 36.2	66 31.9	58 28.0	6 2.9	2 1.0
	個人事業	120 100.0	28 23.3	35 29.2	52 43.3	3 2.5	2 1.7
	株式会社	41 100.0	25 61.0	16 39.0	-	-	-
	有限会社	46 100.0	22 47.8	15 32.6	6 13.0	3 6.5	-
	その他	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-

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、59.5%あるが、反対に株式会社では、「毎年作成」が 32.6%、「数年に一度」を合計すると 53.5%と 2 分の 1 以上が作成している。有限会社では、「作成する必要がある」が 21.3 ポイントあり、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	作成する必要がある	その他
問1 事業形態	合計	216 100.0	34 15.7	24 11.1	111 51.4	39 18.1	8 3.7
	個人事業	126 100.0	9 7.1	8 6.3	75 59.5	28 22.2	6 4.8
	株式会社	43 100.0	14 32.6	9 20.9	18 41.9	1 2.3	1 2.3
	有限会社	47 100.0	11 23.4	7 14.9	18 38.3	10 21.3	1 2.1
	その他	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-

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」(53.6%)、2 位が「コストダウン」(26.8%)、3 位は「人材の確保」(24.7%)の順。株式会社の 1 位は「人材の確保」(62.8%)、2 位は「営業・販売力強化」(48.8%)、3 位は、「人材の育成」(46.5%)の順。有限会社の 1 位は「人材の確保」(45.5%)、2 位は「営業・販売力強化」(43.2%)、3 位は、「人材の育成」(31.8%)の順である。

上段:度数 下段:%		問10 直面する経営ニーズ													
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保	人材の育成	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	184 100.0	92 50.0	71 38.6	50 27.2	48 26.1	20 10.9	31 16.8	19 10.3	18 9.8	28 15.2	3 1.6	5 2.7	14 7.6	7 3.8
	個人事業	97 100.0	52 53.6	24 24.7	16 16.5	26 26.8	6 6.2	14 14.4	7 7.2	4 4.1	12 12.4	2 2.1	3 3.1	8 8.2	7 7.2
	株式会社	43 100.0	21 48.8	27 62.8	20 46.5	13 30.2	11 25.6	11 25.6	5 11.6	9 20.9	11 25.6	-	-	-	3 7.0
	有限会社	44 100.0	19 43.2	20 45.5	14 31.8	9 20.5	3 6.8	6 13.6	7 15.9	5 11.4	5 11.4	1 2.3	2 4.5	3 6.8	-
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

⑦ 事業形態×既存市場の深堀取組

個人事業の既存市場の深堀取組は、半数強が「ほとんど取組無」で、「積極的に取組」は 1 割程度で、株式会社の取組は、「積極的に取組」は 3 分の 1 で、「多少の取組有」を合計すると約 8 割になる。有限会社の取組は、約半数が「多少の取組有」で、「積極的に取組」は 2 割弱。

上段:度数 下段:%		問12-1 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	206 100.0	33 16.0	81 39.3	89 43.2	3 1.5
	個人事業	121 100.0	11 9.1	40 33.1	67 55.4	3 2.5
	株式会社	41 100.0	14 34.1	18 43.9	9 22.0	-
	有限会社	44 100.0	8 18.2	23 52.3	13 29.5	-
	その他	-	-	-	-	-

⑧ 事業形態×新規市場の開拓取組

個人事業の新規市場の開拓取組は、総じて既存市場以上に「ほとんど取組無」である。個人事業の 3 分の 2、株式会社と有限会社の 3 分の 1 が「ほとんど取組無」である。

上段:度数 下段:%		問12-2 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	202 100.0	19 9.4	71 35.1	108 53.5	4 2.0
	個人事業	118 100.0	4 3.4	31 26.3	78 66.9	4 3.4
	株式会社	41 100.0	10 24.4	17 41.5	14 34.1	-
	有限会社	43 100.0	5 11.6	23 53.5	15 34.8	-
	その他	-	-	-	-	-

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 35.0%と最も多く、「増加」を合計すると 10.9%になる。株式会社の売上高の推移は、「横ばい」が 40.5%と最も多く、「増加」を合計すると 23.8%になる。有限会社の売上高の推移は、「横ばい」が 34.8%と最も多く、「増加」を合計すると 21.8%になる。

個人事業は横ばいから減少に多く分布し、株式会社は横ばいを中心に 20%増減に集まっている。有限会社は 30%増減に広く分布し、バラつきが大きい。

上段:度数 下段:%		問13 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	208 100.0	3 1.4	4 1.9	14 6.7	12 5.8	75 36.1	25 12.0	22 10.6	18 8.7	33 15.9	2 1.0
	個人事業	120 100.0	2 1.7	-	8 6.7	3 2.5	42 35.0	19 15.8	12 10.0	8 6.7	25 20.8	1 0.8
	株式会社	42 100.0	-	1 2.4	5 11.9	4 9.5	17 40.5	4 9.5	4 9.5	3 7.1	3 7.1	1 2.4
	有限会社	46 100.0	1 2.2	3 6.5	1 2.2	5 10.9	16 34.8	2 4.3	6 13.0	7 15.2	5 10.9	-
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

⑩ 事業形態×利益の推移

個人事業の利益の推移は、「横ばい」が 32.0%と最も多く、「増加」を合計すると 12.3%になるが、「30%以上減少」が 22.1%ある。株式会社の利益の推移は、「横ばい」が 38.1%と最も多く、「増加」を合計すると 28.6%になる。有限会社の利益の推移は、「横ばい」が 40.4%と最も多く、「増加」を合計すると 21.3%になる。個人事業は横ばいから減少に多く分布し、株式会社と有限会社は売上の推移と同様に利益の推移も広く分布し、バラつきが大きい。

上段:度数 下段:%		問14 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	211 100.0	2 0.9	3 1.4	15 7.1	17 8.1	74 35.1	25 11.8	20 9.5	18 8.5	34 16.1	3 1.4
	個人事業	122 100.0	2 1.6	1 0.8	3 2.5	9 7.4	33 32.0	17 13.9	15 12.3	7 5.7	27 22.1	2 1.6
	株式会社	42 100.0	-	1 2.4	6 14.3	5 11.9	16 38.1	4 9.5	3 7.1	4 9.5	2 4.8	1 2.4
	有限会社	47 100.0	-	1 2.1	6 12.8	3 6.4	19 40.4	4 8.5	2 4.3	7 14.9	5 10.6	-
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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 52.1%と最も多い。株式会社では、「十分な借入ができている」が 44.2%と最も多く、有限会社では、「十分な借入ができている」が 35.6%である。「借入はできているが十分でない」は、個人事業で 9.4%、株式会社で 16.3%、有限会社で 13.3%の構成比である。

上段:度数 下段:%		問15 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 ができて 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	205 100.0	49 23.9	24 11.7	13 6.3	42 20.5	77 37.6
	個人事業	117 100.0	14 12.0	11 9.4	8 6.8	23 19.7	61 52.1
	株式会社	43 100.0	19 44.2	7 16.3	1 2.3	10 23.3	6 14.0
	有限会社	45 100.0	16 35.6	6 13.3	4 8.9	9 20.0	10 22.2
	その他	-	-	-	-	-	-

⑫ 事業形態×必要な支援策

個人事業の必要な支援策は、「設備投資支援」と「販路拡大支援等」が 31.7%と最も多い。また、「経営相談体制充実」が 20.0%ある。株式会社の必要な支援策では、「販路拡大支援」が 41.4%で、次いで「設備投資支援」と「人材育成・能力開発支援」が 37.9%と続いている。有限会社の必要な支援策では、「人材育成・能力開発支援」が 36.7%、「販路拡大支援等」が 33.3%の順である。

上段:度数 下段:%		問16 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	119 100.0	38 31.9	41 34.5	32 26.9	12 10.1	15 12.6	9 7.6	15 12.6	16 13.4	4 3.4
	個人事業	60 100.0	19 31.7	19 31.7	10 16.7	8 13.3	9 15.0	4 6.7	11 18.3	12 20.0	3 5.0
	株式会社	29 100.0	11 37.9	12 41.4	11 37.9	3 10.3	4 13.8	4 13.8	2 6.9	3 10.3	1 3.4
	有限会社	30 100.0	8 26.7	10 33.3	11 36.7	1 3.3	2 6.7	1 3.3	2 6.7	1 3.3	-
	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

事業形態別クロス集計のまとめ

(1) 個人事業

- 個人事業の経営者の年代では、60歳代以上を合計すると71.3%ある。
- 業種構成比は、小売業の比率が平均より10.6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56.7%ある。
- 事業承継(今後)では、「廃業見込み」が43.3%で、「事業を継続したい」意向は23.3%にとどまっている。
- 経営計画を「作成したことがない」が59.5%ある。
- 直面する経営ニーズの1位は「営業・販売力強化」(53.6%)、2位が「コストダウン」(26.8%)、3位は「人材の確保」(24.7%)の順。
- 既存市場の深堀取組は、半数強が「ほとんど取組無」で、「積極的に取組」は1割程度。
- 新規市場の開拓取組は3分の2が「ほとんど取組無」である。
- 売上高の推移は、「横ばい」から「減少」に多く分布し、「横ばい」が35.0%と最も多く、「増加」を合計すると10.9%。
- 利益の推移は、「横ばい」が32.0%と最も多く、横ばいから減少に多く分布している。「増加」を合計すると12.3%にとどまり、増収企業は1割といえるが、「30%以上減少」が22.1%ある。
- 資金調達は、「現在も今後も不要」が52.1%と最も多い。「借入ができていないが十分でない」は9.4%。
- 必要な支援策は、「設備投資支援」と「販路拡大支援等」が31.7%と最も多い。また、「経営相談体制充実」が20.0%ある。

(2) 株式会社

- 株式会社の経営者の年代では40歳代が平均より9ポイント多い。
- 業種構成比は、製造業の比率が平均より13.9ポイント多く、反対に小売業の比率が少ない。
- 事業承継(現状)では、「後継者がいる」割合が34.9%ある。
- 事業承継(今後)では、「事業を継続したい」割合が61.0%ある。
- 経営計画を「毎年作成」が32.6%、「数年に一度」を合計すると53.5%が作成。
- 直面する経営ニーズの1位は「人材の確保」(62.8%)、2位は「営業・販売力強化」(48.8%)、3位は、「人材の育成」(46.5%)の順。
- 既存市場の深堀取組は、「積極的に取組」は3分の1で、「多少の取組有」を合計すると約8割になる。
- 新規市場の開拓取組は3分の1が「ほとんど取組無」である。
- 売上高の推移は、「横ばい」が40.5%と最も多く、横ばいを中心に20%増減に集まっている。「増加」を合計すると23.8%になる。
- 利益の推移は、「横ばい」が38.1%と最も多く、「増加」を合計すると28.6%になる。
- 株式会社の資金調達は、「十分な借入ができていない」が44.2%と最も多く、「借入はできていないが十分でない」は16.3%、「必要があるが借入ができない」は、株式会社が1件と少ない。
- 必要な支援策では、「販路拡大支援」が41.4%で、次いで「設備投資支援」と「人材育成・能力開発支援」が37.9%と続いている。

(3) 有限会社

- 有限会社は経営者の年代では40歳代から70歳代迄がバランスよく分布している。
- 業種構成比は、建設業の比率が平均より6.6ポイント多く、運輸業の比率も高い。
- 事業承継(現状)では「後継者がいる」割合が51.1%ある。
- 事業承継(今後)では47.8%あるが、廃業見込みも13.0%ある。
- 経営計画を「作成する必要がない」が21.3ポイントある。
- 直面する経営ニーズの1位は「人材の確保」(45.5%)、2位は「営業・販売力強化」(43.2%)、3位は、「人材の育成」(31.8%)の順である。
- 既存市場の深堀取組は、約半数が「多少の取組有」で、「積極的に取組」は2割弱。
- 新規市場の開拓取組は3分の1が「ほとんど取組無」である。
- 売上高の推移は、「横ばい」が34.8%と最も多く、「増加」を合計すると21.8%になる。30%増減に広く分布し、バラつきが大きい。
- 利益の推移は、「横ばい」が40.4%と最も多く、「増加」を合計すると21.3%になる。
- 資金調達は、「十分な借入ができていない」が35.6%である。「借入はできていないが十分でない」は、有限会社で13.3%の構成比である。
- 必要な支援策では、「人材育成・能力開発支援」が36.7%「販路拡大支援等」が33.3%と続く。

(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「後継者がいない」を合計すると、58社(27.6%)あり、廃業もしくは第三者承継の可能性が高いことがわかる。

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	未定	その他
問2 経営者の年代	合計	210 100.0	66 31.4	85 40.5	57 27.1	2 1.0
	20代	-	-	-	-	-
	30代	5 100.0	1 20.0	2 40.0	2 40.0	-
	40代	35 100.0	2 5.7	8 22.9	24 68.6	1 2.9
	50代	45 100.0	13 28.9	17 37.8	15 33.3	-
	60代	63 100.0	19 30.2	31 49.2	12 19.0	1 1.6
	70代	52 100.0	25 48.1	24 46.2	3 5.8	-
	80代以上	10 100.0	6 60.0	3 30.0	1 10.0	-

② 経営者の年代×事業承継(今後)

事業承継の今後では、経営者の年代が60歳代以上の「廃業見込み」が52社(25.0%)になっている。

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2 経営者の年代	合計	208 100.0	76 36.5	66 31.7	58 27.9	6 2.9	2 1.0
	20代	-	-	-	-	-	-
	30代	4 100.0	1 25.0	2 50.0	-	1 25.0	-
	40代	35 100.0	6 17.1	23 65.7	1 2.9	5 14.3	-
	50代	48 100.0	23 47.9	19 39.6	5 10.4	-	1 2.1
	60代	58 100.0	21 36.2	14 24.1	22 37.9	-	1 1.7
	70代	52 100.0	19 36.5	8 15.4	25 48.1	-	-
	80代以上	11 100.0	6 54.5	-	5 45.5	-	-

③ 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高いが、特に「70代」以上で高い。「50代」までは「人材の確保」の割合が高い。「50代」と「60代」は「技術力強化」のニーズも高い。

上段:度数 下段:%		問10 直面する経営ニーズ													
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保	人材の育成	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	184 100.0	93 50.5	72 39.1	51 27.7	47 25.5	20 10.9	32 17.4	19 10.3	18 9.8	28 15.2	3 1.6	5 2.7	14 7.6	7 3.8
	20代	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	30代	4 100.0	3 75.0	3 75.0	1 25.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	40代	34 100.0	19 55.9	15 44.1	11 32.4	11 32.4	3 8.8	4 11.8	5 14.7	3 8.8	6 17.6	1 2.9	1 2.9	2 5.9	-
	50代	45 100.0	18 40.0	23 51.1	13 28.9	12 26.7	5 11.1	11 24.4	3 6.7	5 11.1	8 17.8	-	-	4 8.9	1 2.2
	60代	50 100.0	23 46.0	19 38.0	15 30.0	12 24.0	4 8.0	12 24.0	7 14.0	6 12.0	9 18.0	1 2.0	2 4.0	4 8.0	3 6.0
	70代	44 100.0	26 59.1	12 27.3	11 25.0	12 27.3	7 15.9	4 9.1	4 9.1	2 4.5	5 11.4	1 2.3	2 4.5	2 4.5	2 4.5
	80代以上	1 100.0	1 57.1	0	-	-	1 14.3	1 14.3	-	2 28.6	-	-	-	2 28.6	1 14.3

④ 経営者の年代×必要な支援策

必要な支援策では、「40代」から「60代」は「設備投資支援」を多く挙げている。「60代」以上では、「販路拡大支援」と回答した割合が高い。

上段:度数 下段:%		問16 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	119 100.0	38 31.9	41 34.5	32 26.9	12 10.1	15 12.6	9 7.6	15 12.6	16 13.4	4 3.4
	20代	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	30代	2 100.0	-	1 50.0	1 50.0	-	-	-	-	-	-
	40代	24 100.0	9 37.5	9 37.5	5 20.8	2 8.3	-	2 8.3	3 12.5	4 16.7	-
	50代	32 100.0	12 37.5	7 21.9	11 34.4	6 18.8	2 6.3	3 9.4	3 9.4	4 12.5	-
	60代	32 100.0	11 34.4	13 40.6	9 28.1	2 6.3	9 28.1	2 6.3	6 18.8	4 12.5	1 3.1
	70代	24 100.0	5 20.8	9 37.5	5 20.8	1 4.2	3 12.5	2 8.3	2 8.3	2 8.3	3 12.5
	80代以上	5 100.0	1 20.0	2 40.0	1 20.0	1 20.0	1 20.0	-	1 20.0	2 40.0	-

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「後継者がいない」を合計すると、58社(27.6%)あり、廃業もしくは第三者承継の可能性が高いことがわかる。
- 事業承継の今後では、経営者の年代が60歳代以上の「廃業見込み」が52社(25.0%)になっている。
- 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高いが、特に「70代」以上で高い。「50代」までは「人材の確保・育成」の割合が高い。「50代」と「60代」は「技術力強化」のニーズも高い。
- 必要な支援策では、「40代」から「60代」は「設備投資支援」を多く挙げている。「60代」以上では、「販路拡大支援」と回答した割合が高い。

(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 41.2%が増収で、「数年に一度作成」では 33.3%である。反対に「作成したことがない」では、増収が 7.5%と大きな差がある。

上段:度数 下段:%		問13 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	209 100.0	3 1.4	5 2.4	14 6.7	12 5.7	75 35.9	25 12.0	22 10.5	18 8.6	33 15.8	2 1.0
	毎年作成	34 100.0	2 5.9	2 5.9	3 8.8	7 20.8	8 23.5	5 14.7	3 8.8	2 5.9	1 2.9	1 2.9
	数年に一度作成	24 100.0	-	1 4.2	5 20.8	2 8.3	7 29.2	1 4.2	2 8.3	4 16.7	2 8.3	-
	作成したことがない	108 100.0	1 0.9	2 1.9	3 2.8	2 1.9	44 40.7	12 11.1	14 13.0	10 9.3	19 17.6	1 0.9
	作成する必要がある	38 100.0	-	-	1 2.6	1 2.6	14 36.8	6 15.8	3 7.9	2 5.3	11 28.9	-
	その他	5 100.0	-	-	2 40.0	-	2 40.0	1 20.0	-	-	-	-

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 38.2%が増益で、「数年に一度作成」も約 37.5%が増益である。反対に「作成したことがない」では、増益が 9.2%にとどまっている。

上段:度数 下段:%		問14 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	212 100.0	3 1.4	3 1.4	15 7.1	17 8.0	74 34.9	25 11.8	20 9.4	18 8.5	34 16.0	3 1.4
	毎年作成	34 100.0	2 5.9	-	6 17.6	5 14.7	11 32.4	3 8.8	2 5.9	3 8.8	1 2.9	1 2.9
	数年に一度作成	24 100.0	-	-	5 20.8	4 16.7	6 25.0	1 4.2	2 8.3	4 16.7	2 8.3	-
	作成したことがない	108 100.0	1 0.9	1 0.9	4 3.7	4 3.7	41 38.0	15 13.9	13 12.0	9 8.3	19 17.6	1 0.9
	作成する必要がある	38 100.0	-	-	-	2 5.1	14 35.9	6 15.4	3 7.7	2 5.1	11 28.2	1 2.6
	その他	7 100.0	-	2 28.6	-	2 28.6	2 28.6	-	-	-	1 14.3	-

経営計画作成別クロス集計のまとめ

- 経営計画を「毎年作成」している事業者の 41.2%が増収で、「数年に一度作成」では 33.3%である。反対に「作成したことがない」では、増収が 7.5%と大きな差がある。
- 経営計画を「毎年作成」している事業者の約 38.2%が増益で、「数年に一度作成」も約 37.5%が増益である。反対に「作成したことがない」では、増益が 9.2%にとどまっている。

(5) 既存市場深堀の取組別クロス集計

① 既存市場深堀の取組×売上高

既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 33.3%が増収で、「多少の取組有」では 18.2%の増収である。「ほとんど取組無」では、増収が 8.4%と大きな差がある。

上段:度数 下段:%		問13 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12-1 既存市場 の深堀取 組	合計	197 100.0	3 1.5	5 2.5	13 6.6	11 5.6	70 35.5	24 12.2	20 10.2	17 8.6	32 16.2	2 1.0
	積極的に取組	33 100.0	2 6.1	1 3.0	4 12.1	4 12.1	13 39.4	2 6.1	2 6.1	1 3.0	3 9.1	1 3.0
	多少の取組有	77 100.0	-	2 2.6	6 7.8	6 7.8	30 39.0	12 15.6	11 14.3	6 7.8	3 3.9	1 1.3
	ほとんど取組無	84 100.0	1 1.2	2 2.4	3 3.6	3 4.2	1 2.7	10 11.9	7 8.3	10 11.9	23 27.4	-
	その他	3 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	3 100.0	-

② 既存市場深堀の取組×利益

既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 30.4%が増益で、「多少の取組有」では 21.9%の増益である。「ほとんど取組無」では 9.4%の増益と大きな差がある。

上段:度数 下段:%		問14 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12-1 既存市場 の深堀取 組	合計	200 100.0	3 1.5	2 1.0	13 6.5	17 8.5	69 34.5	25 12.5	18 9.0	17 8.5	33 16.5	3 1.5
	積極的に取組	33 100.0	2 6.1	-	2 6.1	6 18.2	15 45.5	2 6.1	-	2 6.1	3 9.1	1 3.0
	多少の取組有	78 100.0	-	1 1.3	8 10.3	8 10.3	38.5 38.5	12 15.4	7 9.0	7 9.0	4 5.1	1 1.3
	ほとんど取組無	86 100.0	1 1.2	1 1.2	3 3.5	3 3.5	24 27.9	11 12.8	11 12.8	8 9.3	23 26.7	1 1.2
	その他	3 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	3 100.0	-

③ 既存市場深堀の取組×資金調達

既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 40.6%が「十分な借入ができて」と回答している。「ほとんど取組無」では資金調達について「現在も今後も不要」と 53.7%が回答している。資金需要と市場開拓には何らかの関係が見られる。

上段:度数 下段:%		問15 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 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12-1 既存市場 の深堀取 組	合計	194 100.0	47 24.2	21 10.8	13 6.7	41 21.1	72 37.1
	積極的に取組	32 100.0	13 40.6	3 9.4	3 9.4	6 18.8	7 21.9
	多少の取組有	77 100.0	24 31.2	11 14.3	5 6.5	18 23.4	19 24.7
	ほとんど取組無	82 100.0	10 12.2	7 8.5	5 6.1	18 19.5	44 53.7
	その他	3 100.0	-	-	-	1 33.3	2 66.7

④ 既存市場深堀の取組×必要な支援策

既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 50.0%が「人材育成・能力開発支援」を求めている。「多少の取組有」では「経営者セミナー」を 16.9%の事業者が求めており、「ほとんど取組無」では 25.0%が「経営相談体制充実」を求めている。

上段:度数 下段:%		問16 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12-1 既存市場の深堀取組	合計	117	37	40	32	12	15	9	15	16	4
		100.0	31.6	34.2	27.4	10.3	12.8	7.7	12.8	13.7	3.4
	積極的に取組	24	9	9	12	3	2	3	3	-	-
		100.0	37.5	37.5	50.0	12.5	8.3	12.5	12.5	-	-
	多少の取組有	59	18	23	13	6	9	4	10	8	2
	100.0	30.5	39.0	22.0	10.2	15.3	6.8	16.9	13.6	3.4	
ほとんど取組無	32	9	8	7	3	4	2	2	8	1	
	100.0	28.1	25.0	21.9	9.4	12.5	6.3	6.3	25.0	3.1	
その他	2	1	-	-	-	-	-	-	-	1	
	100.0	50.0	-	-	-	-	-	-	-	50.0	

既存市場深堀の取組別クロス集計のまとめ

- 既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 33.3%が増収で、「多少の取組有」では 18.2%の増収である。「ほとんど取組無」では、増収が 8.4%と大きな差がある。
- 既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 30.4%が増益で、「多少の取組有」では 21.9%の増益である。「ほとんど取組無」では 9.4%の増益と大きな差がある。
- 既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 40.6%が「十分な借入ができています」と回答している。「ほとんど取組無」では資金調達について「現在も今後も不要」と 53.7%が回答している。資金需要と市場開拓には何らかの関係が見られる。
- 既存市場の深堀を「積極的に取組」事業者の 50.0%が「人材育成・能力開発支援」を求めている。「多少の取組有」では「経営者セミナー」を 16.9%の事業者が求めており、「ほとんど取組無」では 25.0%が「経営相談体制充実」を求めている。

(6) 新規市場開拓の取組別クロス集計

① 新規市場開拓の取組×売上高

新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 47.4%が増収で、「多少の取組有」では 19.1%が増収である。「ほとんど取組無」では、増収が 9.5%と大きな差がある。

上段:度数 下段:%		問13 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12-2 新規市場 の開拓取 組	合計	195 100.0	3 1.5	5 2.6	13 6.7	11 5.6	69 35.4	24 12.3	19 9.7	18 8.2	33 16.9	2 1.0
	積極的に取組	19 100.0	-	3 15.8	3 15.8	3 15.8	6 31.6	2 10.5	-	-	1 5.3	1 5.3
	多少の取組有	68 100.0	1 1.5	-	6 8.8	6 8.8	31 45.6	6 8.8	8 11.8	5 7.4	5 7.4	-
	ほとんど取組無	104 100.0	2 1.9	2 1.9	4 3.8	2 1.9	32 30.8	16 15.4	11 10.6	11 10.6	23 22.1	1 1.0
	その他	4 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	4 100.0	-

② 新規市場開拓の取組×利益

新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 42.2%が増益で、「多少の取組有」では 23.5%が増益である。「ほとんど取組無」では 10.5%が増益と大きな差がある。

上段:度数 下段:%		問14 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12-2 新規市場 の開拓取 組	合計	196 100.0	3 1.5	2 1.0	13 6.6	17 8.7	69 35.2	24 12.2	17 8.7	16 8.2	32 16.3	3 1.5
	積極的に取組	19 100.0	1 5.3	-	4 21.1	3 15.8	7 36.8	2 10.5	-	-	1 5.3	1 5.3
	多少の取組有	68 100.0	-	-	6 8.8	10 14.7	29 42.6	8 11.8	6 8.8	5 7.4	4 5.9	-
	ほとんど取組無	105 100.0	2 1.9	2 1.9	3 2.9	4 3.8	33 31.4	14 13.3	11 10.5	11 10.5	23 21.9	2 1.9
	その他	4 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	4 100.0	-

③ 新規市場開拓の取組×資金調達

新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 68.4%が「十分な借入ができて」と回答している。「ほとんど取組無」では資金調達について「現在も今後も不要」と 50.7%が回答している。資金需要と市場開拓には何らかの関係が見られる。

上段:度数 下段:%		問15 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 ができて ない	現在不要 だが今後 必要にな る	現在も今 後も不要
問12-2 新規市場 の開拓取 組	合計	191 100.0	46 24.1	21 11.0	13 6.8	40 20.9	71 37.2
	積極的に取組	19 100.0	13 68.4	1 5.3	1 5.3	3 15.8	1 5.3
	多少の取組有	68 100.0	21 30.9	10 14.7	7 10.3	13 19.1	17 25.0
	ほとんど取組無	100 100.0	12 12.0	10 10.0	5 5.0	23 23.0	50 50.0
	その他	4 100.0	-	-	-	1 25.0	3 75.0

④ 新規市場開拓の取組×必要な支援策

新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 46.2%が「人材育成・能力開発支援」を求めている。「ほとんど取組無」では 18.2%の事業者が「経営セミナー」と「経営相談体制充実」を求めている。

上段:度数 下段:%		問16 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12-2 新規市場の開拓取組	合計	116 100.0	37 31.9	40 34.5	32 27.6	12 10.3	15 12.9	9 7.8	15 12.9	15 12.9	4 3.4
	積極的に取組	19 100.0	3 23.1	4 30.8	6 46.2	2 15.4	-	3 23.1	1 7.7	1 7.7	-
	多少の取組有	56 100.0	20 35.7	27 37.6	18 32.1	7 12.5	7 12.5	3 5.4	6 10.7	6 10.7	1 1.8
	ほとんど取組無	44 100.0	13 29.5	15 34.1	8 18.2	3 6.8	8 18.2	3 6.8	8 18.2	8 18.2	1 2.3
	その他	3 100.0	1 33.3	-	-	-	-	-	-	-	2 66.7

新規市場開拓の取組別クロス集計のまとめ

- 新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 47.4%が増収で、「多少の取組有」では 19.1%が増収である。「ほとんど取組無」では、増収が 9.5%と大きな差がある。
- 新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 42.2%が増益で、「多少の取組有」では 23.5%が増益である。「ほとんど取組無」では 10.5%が増益と大きな差がある。
- 新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 68.4%が「十分な借入ができて」と回答している。「ほとんど取組無」では資金調達について「現在も今後も不要」と50.7%が回答している。資金需要と市場開拓には何らかの関係が見られる。
- 新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 46.2%が「人材育成・能力開発支援」を求めている。「ほとんど取組無」では 18.2%の事業者が「経営セミナー」と「経営相談体制充実」を求めている。

(7) 支所別クロス集計

① 支所管内別×事業形態別

白山では、ほぼ平均値と同様である。一志では、「株式会社」が少なく、「有限会社」の比率が高い。美杉では、「個人事業」の比率が著しく高い。香良洲では、やや「株式会社」の比率が高い。安濃は、「株式会社」の比率が平均値の2倍近くある。芸濃では、「有限会社」の比率が高い。美里では、4件中3件が「株式会社」であった。

上段:度数 下段:%		問1 事業形態				
		合計	個人事業	株式会社	有限会社	その他
問17 事業所所在地	合計	212 100.0	123 58.0	44 20.8	45 21.2	-
	白山	59 100.0	34 57.6	11 18.6	14 23.7	-
	一志	37 100.0	19 51.4	5 13.5	13 35.1	-
	美杉	33 100.0	26 78.8	4 12.1	3 9.1	-
	香良洲	14 100.0	8 57.1	4 28.6	2 14.3	-
	安濃	28 100.0	12 42.9	11 39.3	5 17.9	-
	芸濃	27 100.0	15 55.6	4 14.8	8 29.6	-
	美里	10 100.0	8 80.0	2 20.0	-	-
	その他	4 100.0	1 25.0	3 75.0	-	-

② 支所管内別×年代

白山の事業者では、「70歳代」が平均値より9.5ポイント高い。一志では、反対に「70歳代」が少なく、「50歳代」が多い。美杉では、白山同様に「70歳代」の比率が平均値より高い。香良洲では、「40歳代」の比率が平均値より高い。安濃、芸濃では、「60歳代」が平均値より多い。美里管内では、絶対数が少ないが、各年代に分布している。

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代以上
問17 事業所所在地	合計	213 100.0	-	5 2.3	35 16.4	48 22.5	62 29.1	52 24.4	11 5.2
	白山	59 100.0	-	-	10 16.9	10 16.9	15 25.4	20 33.9	4 6.8
	一志	37 100.0	-	1 2.7	4 10.8	14 37.8	12 32.4	5 13.5	1 2.7
	美杉	33 100.0	-	1 3.0	5 15.2	8 24.2	7 21.2	10 30.3	2 6.1
	香良洲	14 100.0	-	-	4 28.6	3 21.4	5 35.7	1 7.1	1 7.1
	安濃	28 100.0	-	-	4 14.3	6 21.4	11 39.3	6 21.4	1 3.6
	芸濃	28 100.0	-	2 7.1	3 10.7	6 21.4	11 39.3	5 17.9	1 3.6
	美里	10 100.0	-	-	4 40.0	-	1 10.0	5 50.0	-
	その他	4 100.0	-	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-	-	1 25.0

③ 支所別×業種

白山の回答者で最も多い業種は小売業(33.9%)。ついで、建設業(16.9%)の順。一志では、建設業(18.9%)、小売業(18.9%)が拮抗している。美杉では、小売業(33.3%)製造業(30.3%)、建設業(24.2%)の比率が高い。香良洲では、製造業(23.1%)、その他サービス業(23.1%)が主な業種である。安濃では、製造業(28.6%)、建設業(25.0%)、芸濃では、製造業(29.6%)、小売業(22.2%)の順で、美里では、建設業(30.0%)、小売業と専門サービス業が20.0%で続いている。

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17 事業所所在地	合計	211 100.0	43 20.4	42 19.9	-	3 1.4	4 1.9	54 25.6	3 1.4	15 7.1	3 1.4	9 4.3	2 0.9	3 1.4	19 9.0	5 2.4
	白山	59 100.0	10 16.9	9 15.3	-	1 1.7	1 1.7	20 33.9	-	5 8.5	4 6.8	4 6.8	-	-	4 6.8	1 1.7
	一志	37 100.0	7 18.9	4 10.8	-	1 2.7	-	7 18.9	1 2.7	1 2.7	3 8.1	1 2.7	2 5.4	3 8.1	5 13.5	2 5.4
	美杉	33 100.0	8 24.2	10 30.3	-	-	1 3.0	11 33.3	-	1 3.0	1 3.0	-	-	-	1 3.0	-
	香良洲	13 100.0	2 15.4	3 23.1	-	-	-	2 15.4	-	2 15.4	-	1 7.7	-	-	3 23.1	-
	安濃	28 100.0	7 25.0	8 28.6	-	-	-	5 17.9	1 3.6	3 10.7	3 10.7	-	-	-	2 7.1	1 3.6
	芸濃	27 100.0	5 18.5	8 29.6	-	1 3.7	1 3.7	6 22.2	1 3.7	1 3.7	-	2 7.4	-	-	1 3.7	1 3.7
	美里	10 100.0	3 30.0	-	-	-	1 10.0	2 20.0	-	2 20.0	-	1 10.0	-	-	1 10.0	-
	その他	4 100.0	1 25.0	-	-	-	-	1 25.0	-	-	-	-	-	-	2 50.0	-

④ 支所別×事業承継(今後)

支所別の事業承継(今後)を見ると、「廃業見込み」が多い順に、白山(35.7%)、美杉(33.3%)、一志(25.7%)、美里(22.2%)、香良洲(21.4%)、芸濃(21.4%)、安濃(14.8%)の順で、最大と最小で2倍の差が見られる。

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17 事業所所在地	合計	203 100.0	75 36.9	66 32.5	54 26.6	6 3.0	2 1.0
	白山	56 100.0	19 33.9	15 26.8	20 35.7	2 3.6	-
	一志	35 100.0	11 31.4	13 37.1	9 25.7	2 5.7	-
	美杉	30 100.0	8 26.7	10 33.3	10 33.3	1 3.3	1 3.3
	香良洲	14 100.0	3 21.4	6 57.1	3 21.4	-	-
	安濃	27 100.0	15 55.6	8 29.6	4 14.8	-	-
	芸濃	28 100.0	15 53.6	6 21.4	6 21.4	-	1 3.6
	美里	9 100.0	2 22.2	4 44.4	2 22.2	1 11.1	-
	その他	4 100.0	2 50.0	2 50.0	-	-	-

⑤ 支所別×売上高

白山に属する回答者は「30%増加」から「30%以上減少」迄幅広く分布しているが、「横ばい」から減少傾向の分布が多い。一志は、「増加」は10~19%が上限であり、「横ばい」が40.5%あるが、減少傾向の分布が多い。美杉は、一志と同様な分布であるが、「30%減少」の回答が29.0%とどの地域より多い。香良洲は、「横ばい」を中心に20%増減の中に約8割が含まれている。安濃も香良洲以上に「横ばい」を中心に20%増減の中に約9割が含まれている。芸濃も「30%増加」から「30%減少」まで幅広いが、「横ばい」が40.7%ある。美里は10件中7件が「横ばい」で、残り3件が「30%以上減少」とあり、バラつきが極めて大きい。

上段:度数 下段:%		問13 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17 事業所所在地	合計	204 100.0	3 1.5	5 2.5	14 6.9	12 5.9	75 36.8	24 11.8	21 10.3	16 7.8	32 15.7	2 1.0
	白山	53 100.0	1 1.9	1 1.9	3 5.7	4 7.5	13 24.5	6 11.3	10 18.8	5 9.4	9 17.0	1 1.9
	一志	37 100.0	-	-	2 5.4	2 5.4	15 40.5	6 16.2	6 16.2	2 5.4	4 10.8	-
	美杉	31 100.0	-	-	3 9.7	2 6.5	8 25.8	5 16.1	-	4 12.9	3 9.7	-
	香良洲	14 100.0	-	-	2 14.3	1 7.1	4 28.6	0 0	1 7.1	2 14.3	1 7.1	-
	安濃	28 100.0	-	1 3.6	4 14.3	2 7.1	15 53.6	1 3.6	3 10.7	2 7.1	-	-
	芸濃	27 100.0	2 7.4	3 11.1	-	1 3.7	11 40.7	3 11.1	1 3.7	1 3.7	5 18.5	-
	美里	10 100.0	-	-	-	-	7 70.0	-	-	-	3 30.0	-
	その他	4 100.0	-	-	-	-	2 50.0	-	-	-	1 25.0	1 25.0

⑥ 支所別×利益

売上高と傾向がほぼ似ている。白山に属する回答者は「30%増加」から「30%減少」迄幅広く分布しているが、「横ばい」から減少傾向の分布が多い。一志は、増加は「10~19%」が上限であり、「横ばい」が32.4%あるが、減少傾向の分布が多い。美杉は、一志と同様な分布であるが、「30%以上減少」の回答が25.8%と美里(30.0%)に次いで多い。香良洲は、「横ばい」を中心に20%増減の中に約85%が含まれている。

安濃も香良洲以上で、「横ばい」を中心に20%増減の中に96.3%が含まれている。芸濃も30%増加から30%減少まで幅広いが、「横ばい」を中心に10増減以内に60.7%ある。美里は10件中6件が「横ばい」で、残り4件中3件が「30%以上減少」とあり、バラつきが極めて大きい。

上段:度数 下段:%		問14 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17 事業所所在地	合計	206 100.0	3 1.5	3 1.5	15 7.3	17 8.3	73 35.4	25 12.1	19 9.2	16 7.8	32 15.5	3 1.5
	白山	55 100.0	1 1.8	1 1.8	4 7.3	2 3.6	17 30.9	4 7.3	10 18.2	6 10.9	9 16.4	1 1.8
	一志	37 100.0	-	-	3 8.1	2 5.4	12 32.4	8 21.6	4 10.8	3 8.1	5 13.5	-
	美杉	31 100.0	-	1 3.2	1 3.2	4 12.9	8 25.8	5 16.1	-	4 12.9	8 25.8	-
	香良洲	14 100.0	-	-	1 7.1	2 14.3	7 50.0	1 7.1	1 7.1	1 7.1	1 7.1	-
	安濃	27 100.0	-	-	5 18.5	2 7.4	12 44.4	3 11.1	4 14.8	1 3.7	-	-
	芸濃	28 100.0	2 7.1	1 3.6	1 3.6	4 14.3	9 32.1	4 14.3	-	1 3.6	5 17.9	1 3.6
	美里	10 100.0	-	-	-	1 10.0	6 60.0	-	-	-	3 30.0	-
	その他	4 100.0	-	-	-	-	2 50.0	-	-	-	1 25.0	1 25.0

⑦ 支所別×必要な支援策

複数回答で支所別に最もニーズの高い項目としては以下の通り。白山では「販路拡大支援」が 50%、一志は「設備投資支援」が 52.2%、美杉は、「販路拡大支援」と「人材育成・能力開発支援」が 26.7%、香良洲は「販路拡大支援」と「経営者セミナー」が 30.0%、芸濃は「人材育成・能力開発支援」50.0%、安濃も「人材育成・能力開発支援」が 39.8%、美里は「設備投資支援」が 60.0%を占めている。

上段:度数 下段:%		問16 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17 事業所所在地	合計	118 100.0	38 32.2	41 34.7	32 27.1	12 10.2	14 11.9	9 7.6	15 12.7	16 13.6	4 3.4
	白山	30 100.0	9 30.0	15 50.0	7 23.3	5 16.7	5 16.7	3 10.0	2 6.7	5 16.7	1 3.3
	一志	23 100.0	12 52.2	8 34.8	5 21.7	2 8.7	1 4.3	-	4 17.4	4 17.4	-
	美杉	15 100.0	8 20.0	4 26.7	4 26.7	1 6.7	2 13.3	2 13.3	2 13.3	2 13.3	-
	香良洲	10 100.0	2 20.0	3 30.0	1 10.0	-	2 20.0	2 20.0	3 30.0	1 10.0	1 10.0
	安濃	16 100.0	5 31.3	5 31.3	8 50.0	1 6.3	2 12.5	1 6.3	3 18.8	2 12.5	-
	芸濃	18 100.0	4 22.2	5 27.8	7 38.9	1 5.6	1 5.6	1 5.6	1 5.6	1 5.6	1 5.6
	美里	5 100.0	3 60.0	-	-	1 20.0	1 20.0	-	-	1 20.0	1 20.0
	その他	1 100.0	-	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-	-	-

支所別クロス集計のまとめ

- 白山では、ほぼ平均値と同様である。一志では、「株式会社」が少なく、「有限会社」の比率が高い。美杉では、「個人事業」の比率が著しく高い。香良洲では、やや「株式会社」の比率が高い。安濃は、「株式会社」の比率が平均値の2倍近くある。芸濃では、「有限会社」の比率が高い。美里では、4件中3件が「株式会社」であった。
- 白山の事業者では、「70歳代」が平均値より9.5ポイント高い。一志では、反対に「70歳代」が少なく、「50歳代」が多い。美杉では、白山同様に「70歳代」の比率が平均値より高い。香良洲では、「40歳代」の比率が平均値より高い。安濃、芸濃では、「60歳代」が平均値より多い。美里管内では、絶対数が少ないが、各年代に分布している。
- 白山の回答者で最も多い業種は小売業(33.9%)。ついで、建設業(16.9%)の順。一志では、建設業(18.9%)、小売業(18.9%)が拮抗している。美杉では、小売業(33.3%)製造業(30.3%)、建設業(24.2%)の比率が高い。香良洲では、製造業(23.1%)、その他サービス業(23.1%)が主な業種である。安濃では、製造業(28.6%)、建設業(25.0%)、芸濃では、製造業(29.6%)、小売業(22.2%)の順で、美里では、建設業(30.0%)、小売業と専門サービス業が20.0%で続いている。
- 支所別の事業承継(今後)を見ると、「廃業見込み」が多い順に、白山(35.7%)、美杉(33.3%)、一志(25.7%)、美里(22.2%)、香良洲(21.4%)、芸濃(21.4%)、安濃(14.8%)の順で、最大と最小で2倍の差が見られる。
- 白山に属する回答者は「30%増加」から「30%以上減少」迄幅広く分布しているが、「横ばい」から減少傾向の分布が多い。一志は、「増加」は10~19%が上限であり、「横ばい」が40.5%あるが、減少傾向の分布が多い。美杉は、一志と同様な分布であるが、「30%減少」の回答が29.0%とどの地域より多い。香良洲は、「横ばい」を中心に20%増減の中に約8割が含まれている。安濃も香良洲以上に「横ばい」を中心に20%増減の中に約9割が含まれている。芸濃も「30%増加」から「30%減少」まで幅広いが、「横ばい」が40.7%ある。美里は10件中7件が「横ばい」で、残り3件が「30%以上減少」とあり、バラつきが極めて大きい。
- 売上高と傾向がほぼ似ている。白山に属する回答者は「30%増加」から「30%減少」迄幅広く分布しているが、「横ばい」から減少傾向の分布が多い。一志は、増加は「10~19%」が上限であり、「横ばい」が32.4%あるが、減少傾向の分布が多い。美杉は、一志と同様な分布であるが、「30%以上減少」の回答が25.8%と美里(30.0%)に次いで多い。香良洲は、「横ばい」を中心に20%増減の中に約85%が含まれている。
- 安濃も香良洲以上で、「横ばい」を中心に20%増減の中に96.3%が含まれている。芸濃も30%増加から30%減少まで幅広いが、「横ばい」を中心に10増減以内に60.7%ある。美里は10件中6件が「横ばい」で、残り4件中3件が「30%以上減少」とあり、バラつきが極めて大きい。
- 複数回答で支所別に最もニーズの高い項目としては以下の通り。白山では「販路拡大支援」が50%、一志は「設備投資支援」が52.2%、美杉は、「販路拡大支援」と「人材育成・能力開発支援」が26.7%、香良洲は「販路拡大支援」と「経営者セミナー」が30.0%、芸濃は「人材育成・能力開発支援」50.0%、安濃も「人材育成・能力開発支援」が39.8%、美里は「設備投資支援」が60.0%を占めている。

5. 自由意見(一部要約)

(1) 要望

- いい情報があるのならぜひとも情報提供が欲しい。アンケートは答えに窮することもあり、設問を代えるか、実際に聞きに来てほしい。(建設業)
- 廃業したいのですが、思い切れない。後継者がいない現状では廃業し、年金生活に移行するほうが良いと考え、廃業の仕方を商工会の指導を受けたい。その後は、趣味で商品開発をして老後を楽しみたい。(小売業)
- 行政の補助制度は手続きが複雑すぎて利用できない。手続代行まで支援していただけるなら利用価値はある。(製造業)
- わかりやすく、中身のある魅力的な事業主向け経営セミナー開催希望。今後とも会員のため、なお一層の努力をよろしくお願いします。(サービス業)

(2) 感謝

- 商工会様にアドバイスを頂き助かっています。(サービス業)
- 今後ともよろしくお願いいたします。(製造業)