

大紀町商工会 経営発達支援計画事業

小規模事業者 実態把握 経済動向調査アンケート

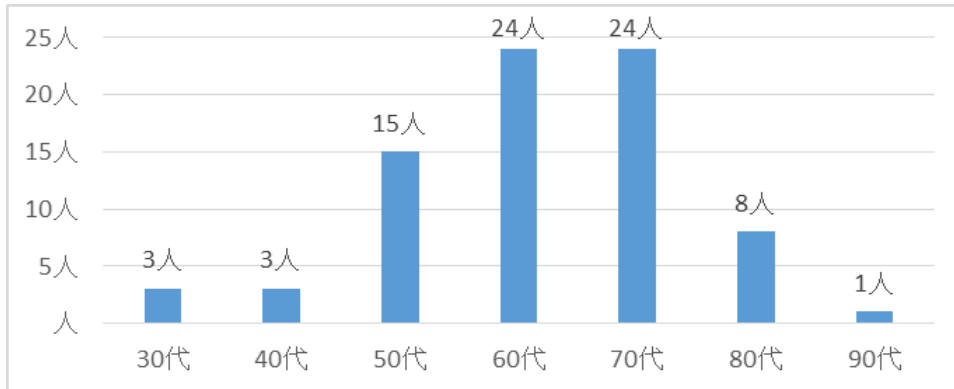
集計結果

回答期間：平成 28 年 7 月 1 日(金)～8 月 10 日(水)
アンケート対象事業者数：97 件
回答数：80 件 (回答率：82.5%)

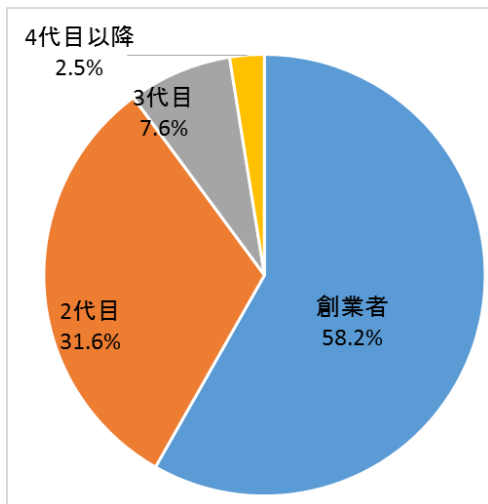
I. 事業者の現在の概況

① 代表者の年齢

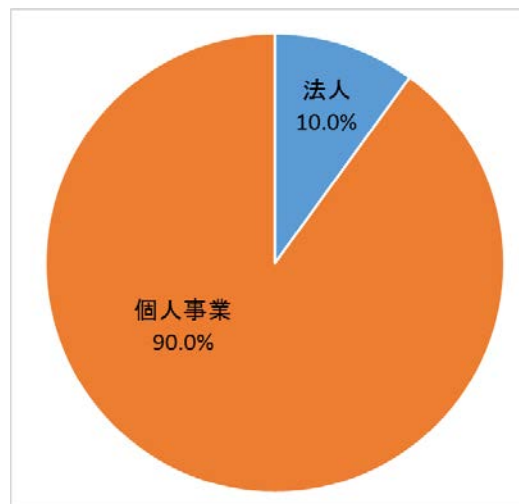
代表者の年齢層は、60代と70代が30%と多く年齢の高い事業者の割合が高い。



② 経営者の代

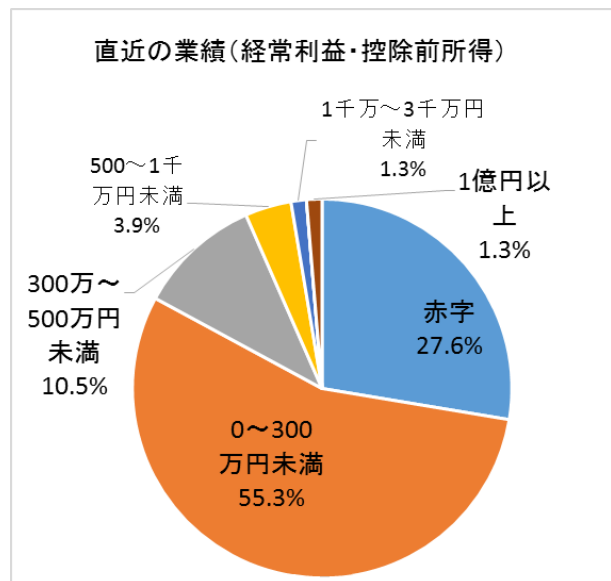
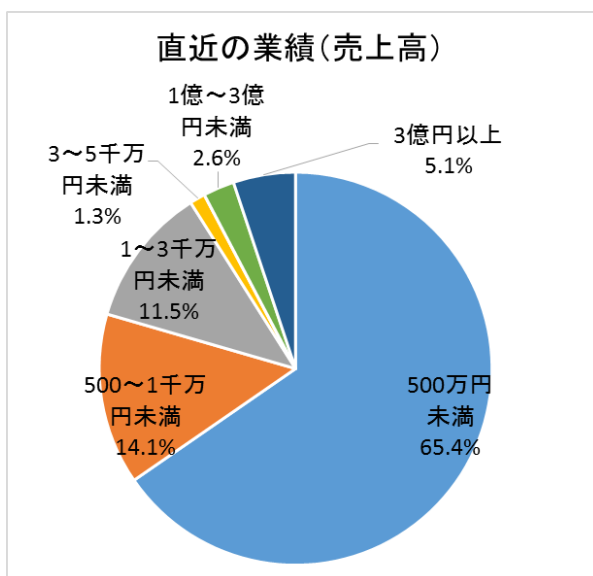


③ 事業形態

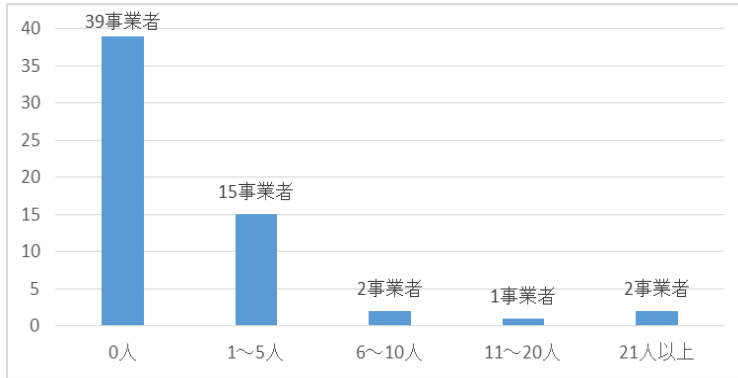


④ 直近の業績

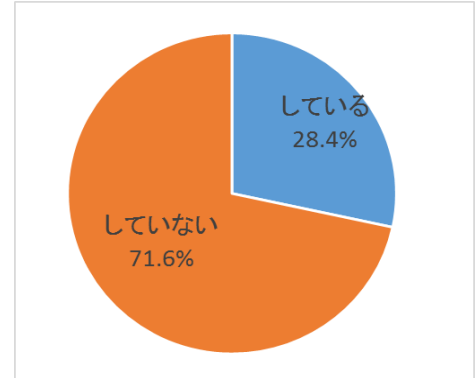
直近の業績は、売上高 1,000 万円未満が 79.5%、損益は赤字事業者が 27.6%であった。



⑤ 従業員数

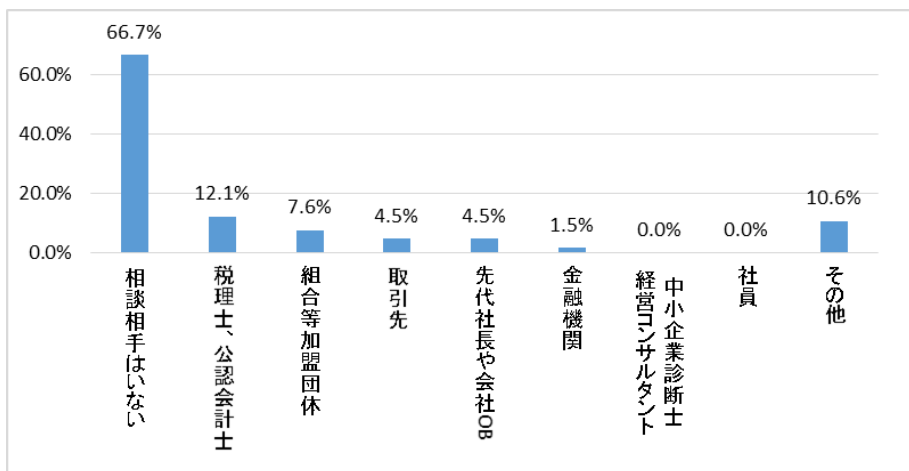


⑥ 経営理念策定有無



⑦ 事業経営の相談相手（複数回答可）

事業経営の相談相手について、「相談相手はいない」と回答した事業者が66.7%と高く、商工会員向けに行った調査（「相談相手はいない」20.3%）と際立って差がある。

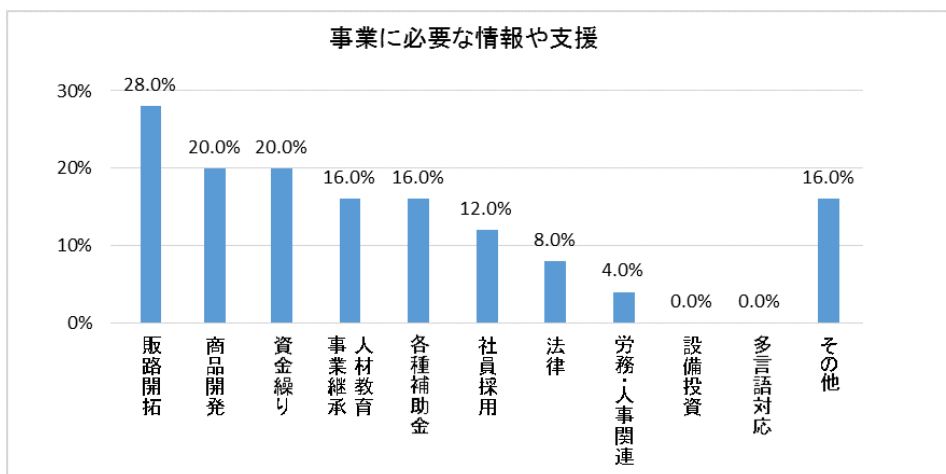


『その他の回答』

同業種・同業者：3事業者、息子・家族：2事業者、商工会：1事業者、お寺さん：1事業者

⑧ 事業経営に必要な情報や支援は

必要な支援として「販路開拓」28.0%や「商品開発」20.0%と言った事業の成長に必要な支援を必要としている事業者が多いことがわかる。

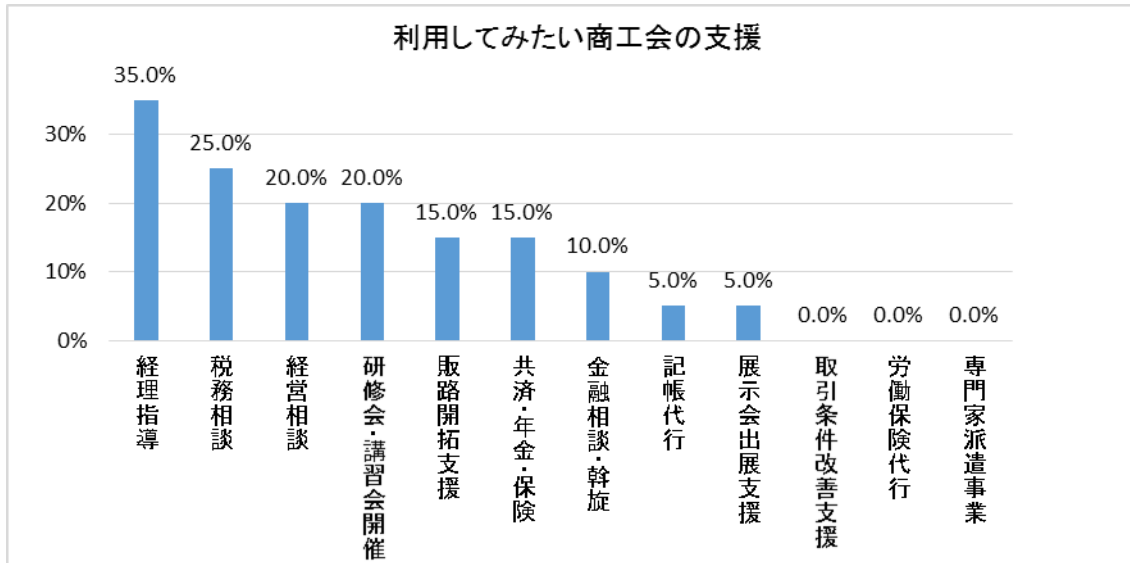


『その他の回答』

人口対策：1事業者、ほか：2事業者

⑨ 利用してみたい商工会の支援

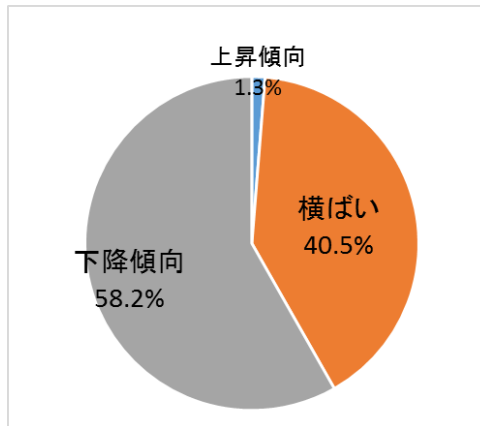
商工会の支援について、「経理指導」35.0%、「税務相談」25.0%と一定割合の事業者が支援を利用したいという意向があることがわかる。



II. 事業の現況と見通しについて

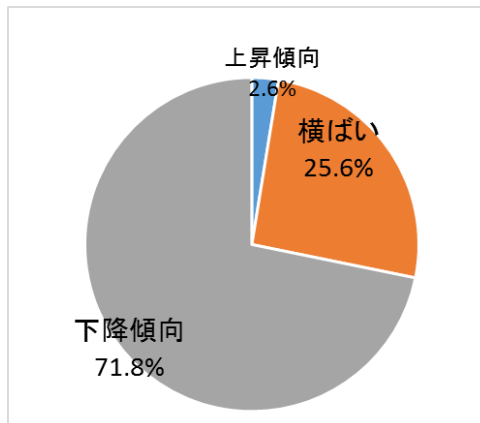
① 過去3年間の売上高の推移

過去3年間の売上高の推移について、「下降傾向」にあると回答した事業者が半数を超えており、管内の事業者の売上低迷が深刻であることがわかる。



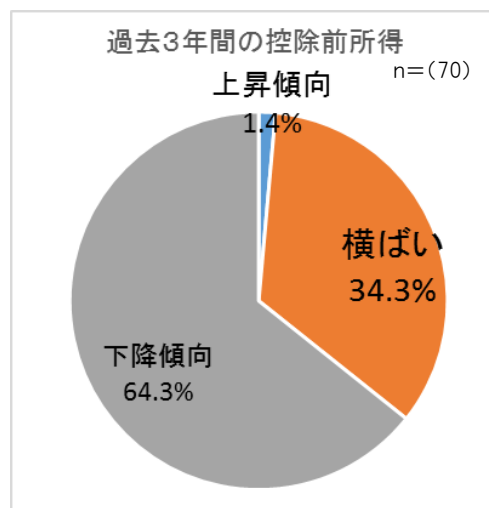
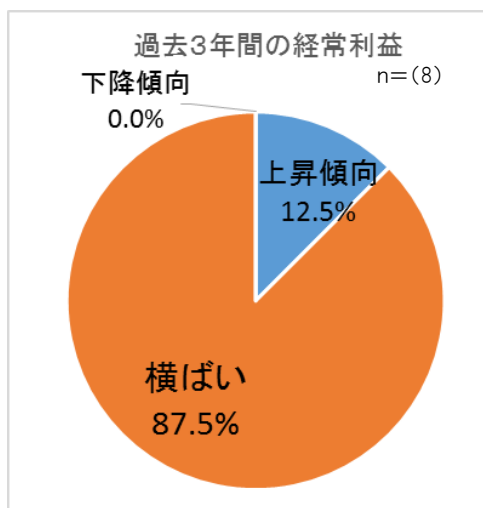
② 今後5年間の売上高の見込

将来的な売上見込についても、「下降傾向」と答える事業者が71.8%と非常に高い割合で売上の減少を見込んでいることがわかる。上記過去3年間の売上高の推移と比較すると「下降傾向」にあると回答した事業者の割合が高まり、将来の売上維持に不安を感じている事業者が多いことがわかる。



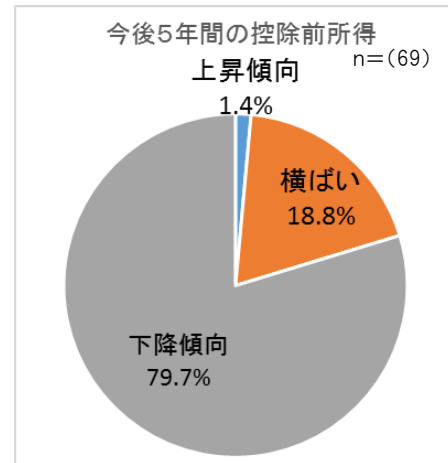
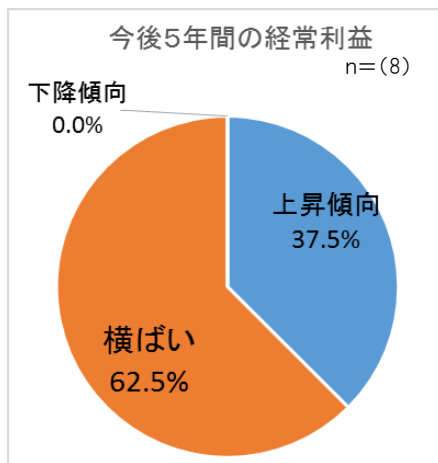
③ 過去の採算性

過去の採算性をみていくと、個人事業主では「下降傾向」と回答している割合が64.3%と高い。法人では、「横ばい」と回答している事業者が87.5%と最も多い。いずれも、「上昇傾向」と回答している割合は20%を切っており、個人事業主については採算性が悪化していることがわかる。



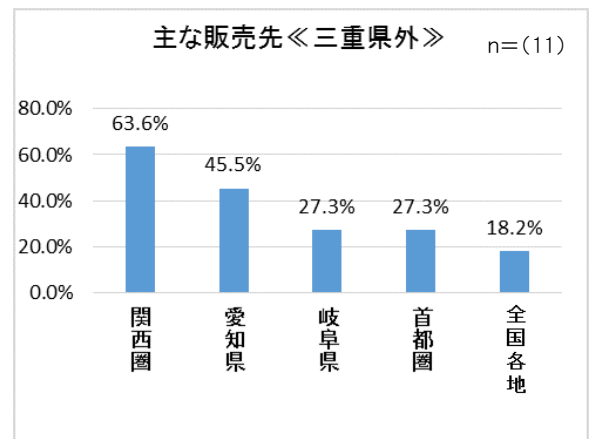
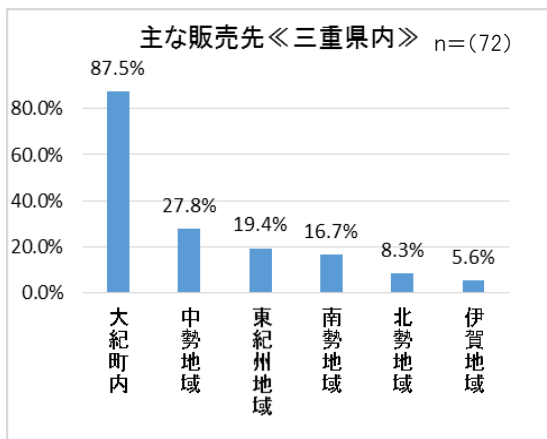
④ 今後の採算性見通し

今後の採算性においても、個人事業主では「下降傾向」にあると回答した事業者が79.7%と8割近く存在している。その一方で、法人では「上昇傾向」にあると回答した事業者が37.5%と過去3年間の実績と比較すると比較の見通しが明るい事業者が多いことがわかる。



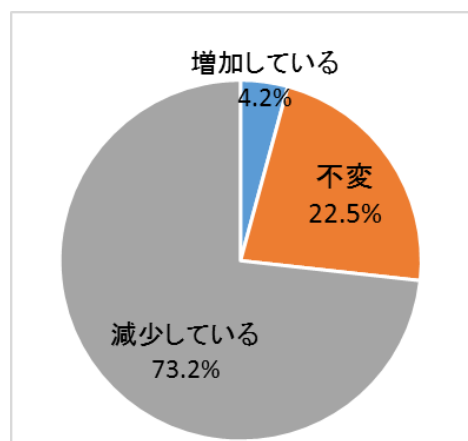
⑤ 主な販売先について（複数回答可）

主な販売先については、多くの事業者が「大紀町内」を主要な取引先としており、近隣市町村では「中勢地域」が「南勢地域」よりも高い割合である。三重県外では、「関西圏」での販売先を持つ事業者の割合が最も高い。



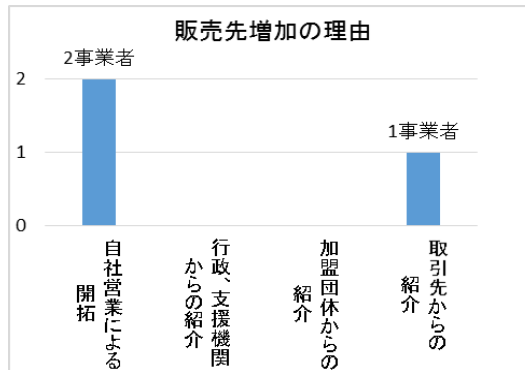
⑥ 販売先数の変化

販売先については、「減少している」と回答した事業者が、73.2%あり、販売先の減少が売上の減少につながっていることがうかがえる。



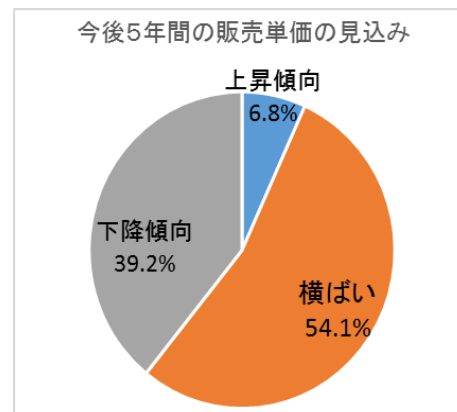
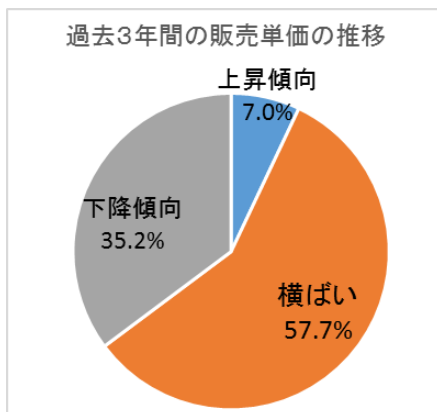
⑦ 販売先が増加している理由

販売先の増加要因は、「自社営業による開拓」が主であり、商工会員事業者と比べ行政、団体、金融機関など外部機関からの紹介による販路拡大（商工会員事業者：20 事業者、44.4%）が少ないことがわかる。



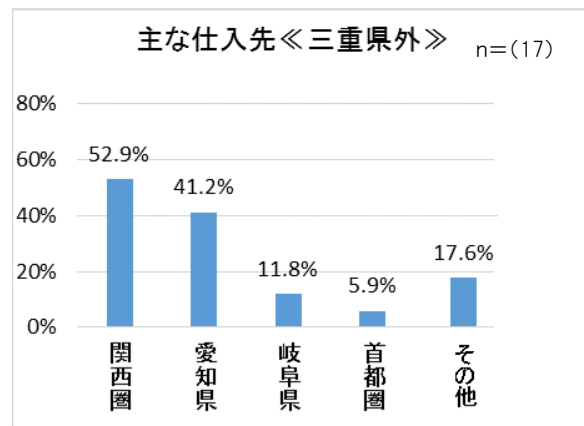
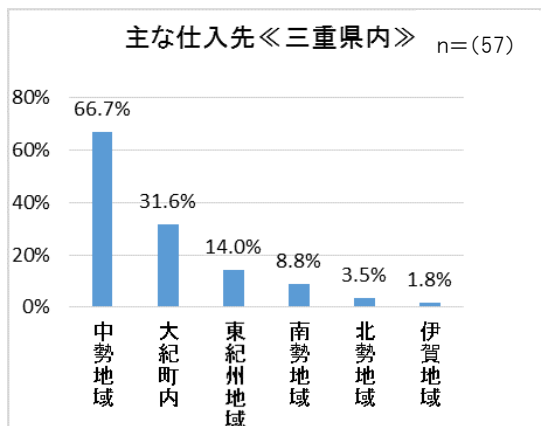
⑧ 販売単価の推移と見込について

販売単価の推移について「上昇傾向」と回答している事業者は7.0%であった。「横ばい」と回答した事業者は57.7%であったが、将来の販売単価の見込になると、「下降傾向」と回答する事業者が増加し39.2%であった。売上高の見込と比較して販売単価については、将来的な動向はそれほど変化ないと考えている事業者が多いことがわかる。



⑨ 仕入先について

仕入先の地理的な広がりについては、県外では「関西圏」から仕入を行う事業者の割合が高く、県内では、「中勢地域」が主な仕入先である。

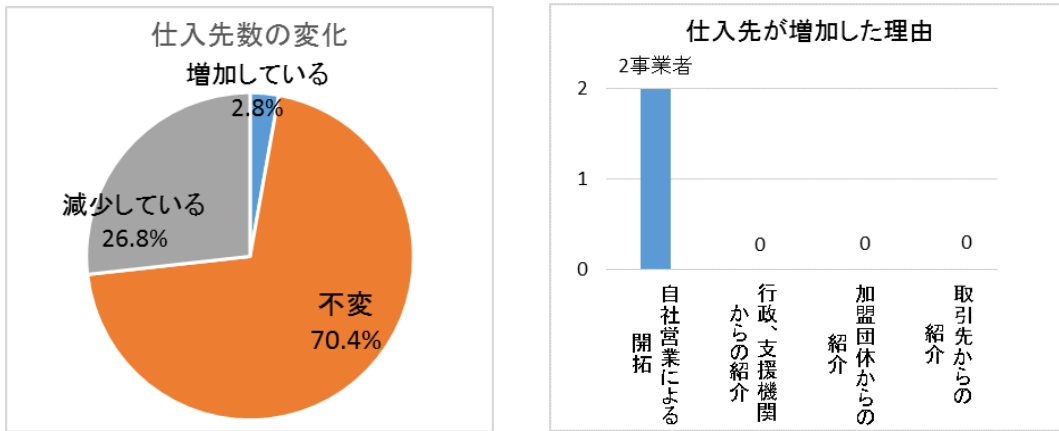


『その他の仕入先』

北海道：1 事業者、石川県：1 事業者、国外、1 事業者

⑩ 仕入先数の変化

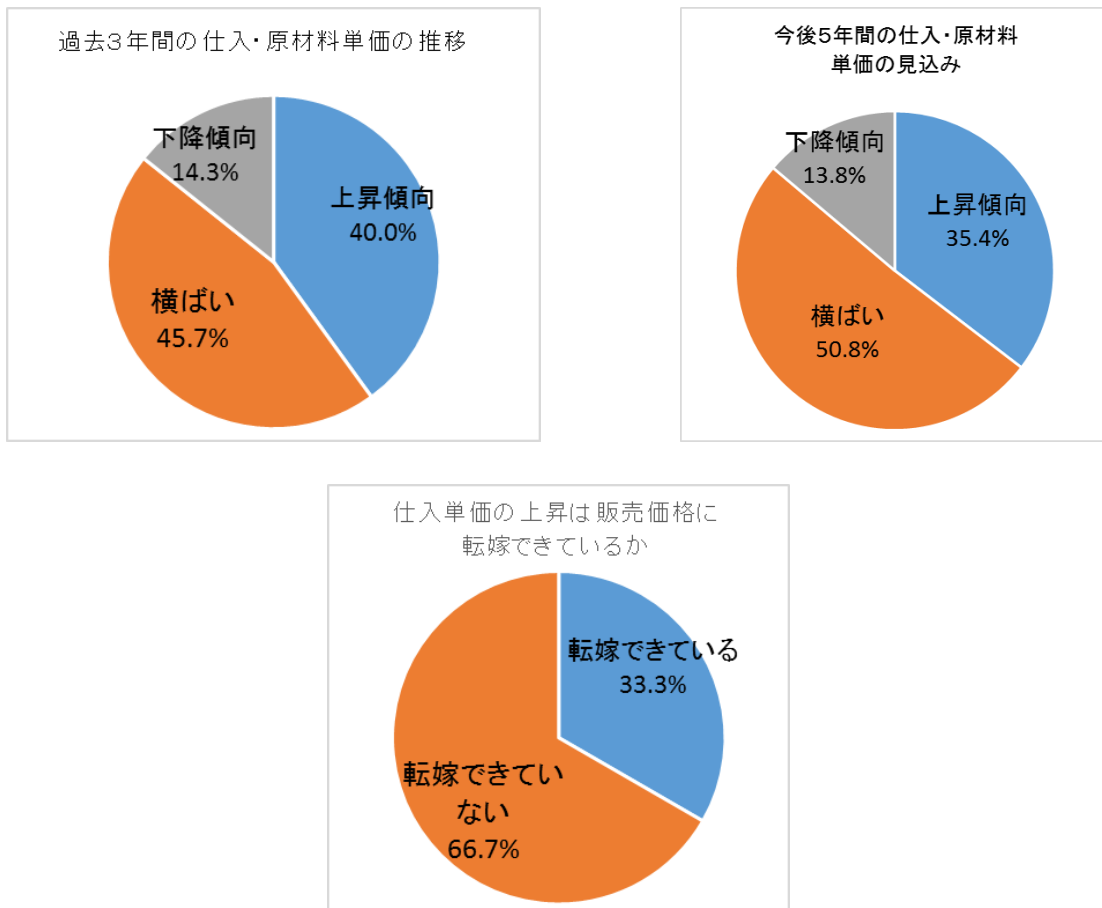
仕入先数の変化について確認すると、仕入先数が「増加している」と回答した事業者は2.8%であり「不変」と回答した事業者が70.4%であった。仕入先の選別や条件の良い仕入先の開拓などが進んでいない状況がうかがえる。



⑪ 仕入・原材料単価の推移と価格転嫁

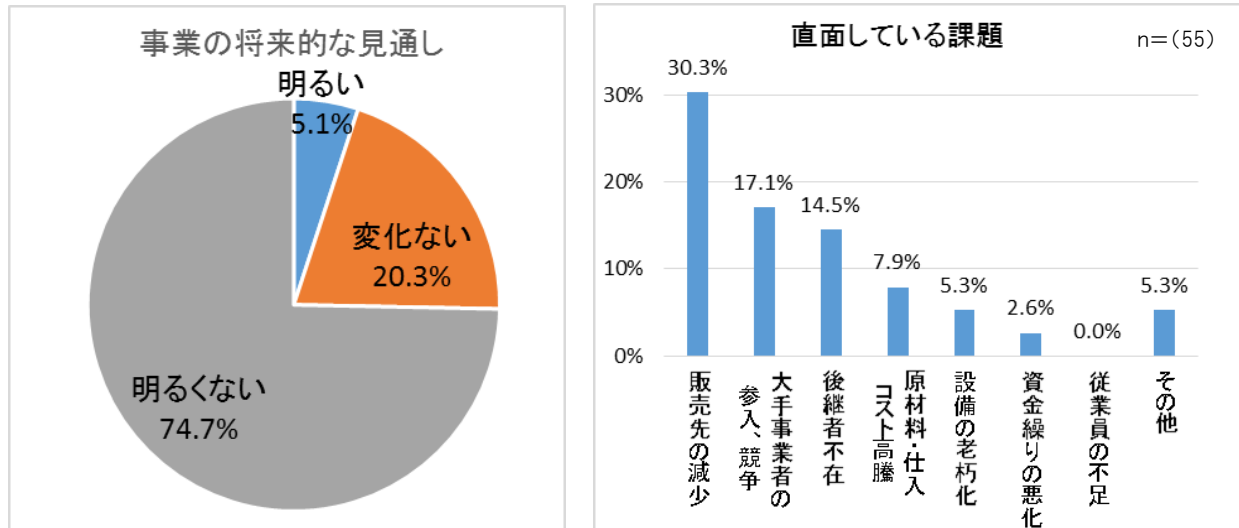
仕入・原材料単価については、過去3年間「上昇傾向」にあると回答した事業者が40.0%、将来の見込に「上昇傾向」と回答した事業者は35.4%と高い割合であった。一方で、「上昇傾向」にあると回答した事業者のうち販売価格に「転嫁できている」と回答した事業者は33.3%と低く収益確保のため、販売先との交渉、適切な価格転嫁が必要である。

また、経常利益の将来的な見通しと合わせてみると過去の仕入・原材料単価と将来的な見通しにはそれほど大きな変化はなく、経常利益の減少に仕入・原材料単価はそれほど影響を与えていないことがわかる。



⑫ 事業の将来的な見通し

事業の将来的な見通しについて「明るくない」と回答した事業者が74.7%と非常に高い割合であった。事業の見通しが「明るくない」と回答した事業者が直面している課題については、「販売先の減少」が30.3%、「大手事業者の参入・競争」が17.1%、「後継者不在」が14.5%など様々な課題に直面しており、個別の課題に対して必要に応じた支援策が必要であることがうかがえる。

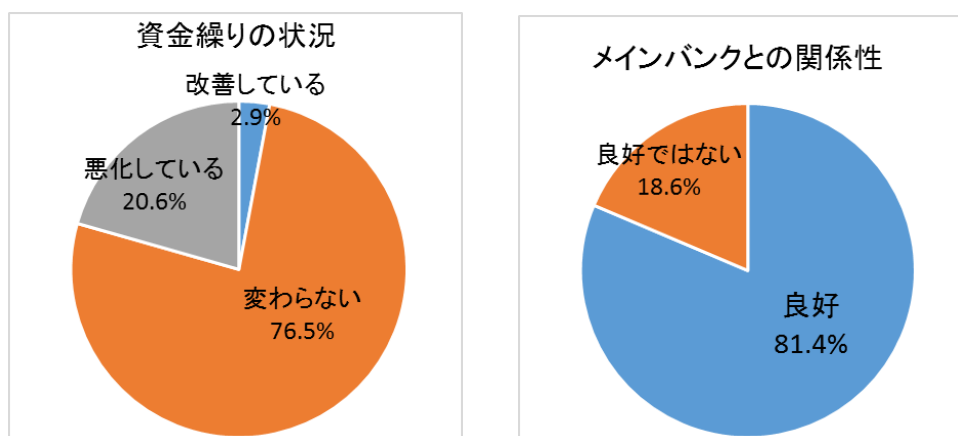


『その他の課題』

- ・ 高速道路の延伸の為、交通量が少なくなった
- ・ 技術革新による自動化
- ・ 輸入増加

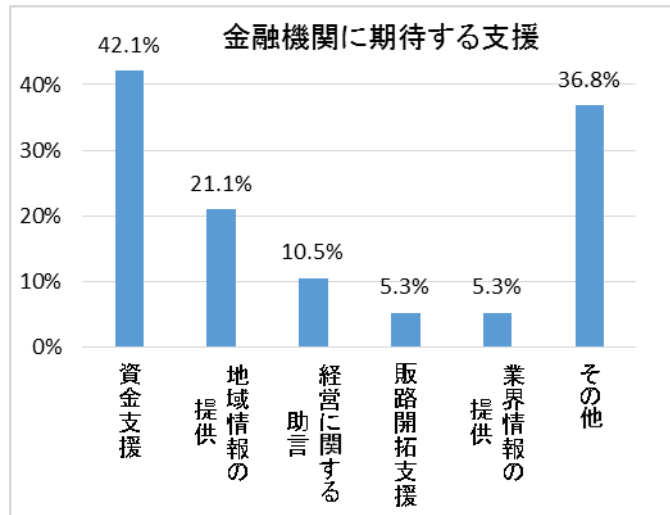
⑬ 資金繰りについて

資金繰りについては、以前と「変わらない」と回答している事業者が76.5%と最も高い割合であるが、「悪化している」と回答した事業者が20.6%、メインバンクとの関係性も「良好ではない」と回答した事業者が18.6%とどちらも2割近くあり、資金繰りにやや課題を抱えていることがうかがえる。



⑭ 金融機関に期待する支援

金融機関に期待する支援は「資金支援」が最も多く42.1%の事業者が回答している。また、「地域情報の提供」が21.1%、「経営に関する助言」10.5%の事業者が支援を期待している。事業経営に関する相談相手（P.27参照）が「いない」と回答した事業者が66.7%あり、金融機関を含め情報交換や相談相手を求めていることがうかがえる。

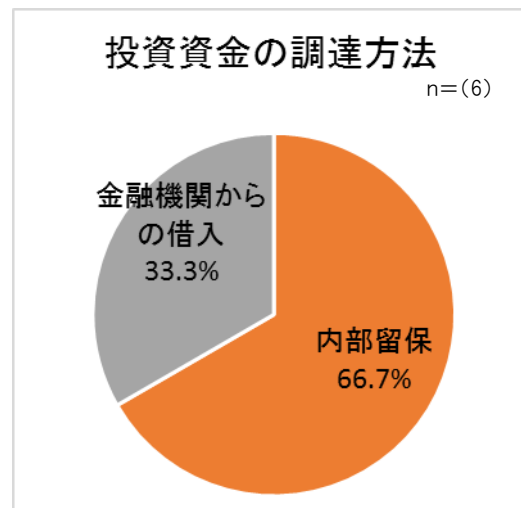
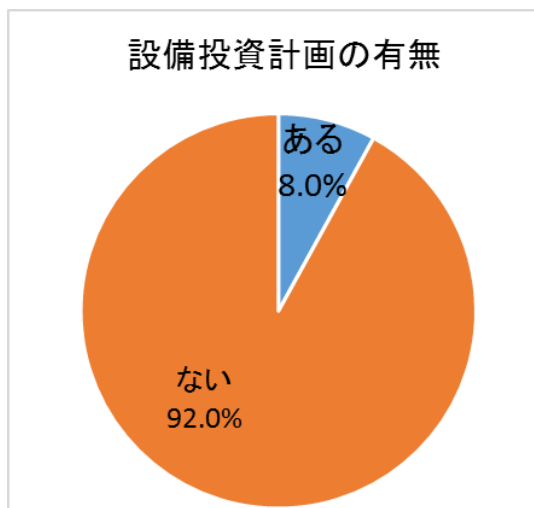


『その他の期待する支援』

利息、金利負担の軽減 3事業者

⑮ 設備投資計画について

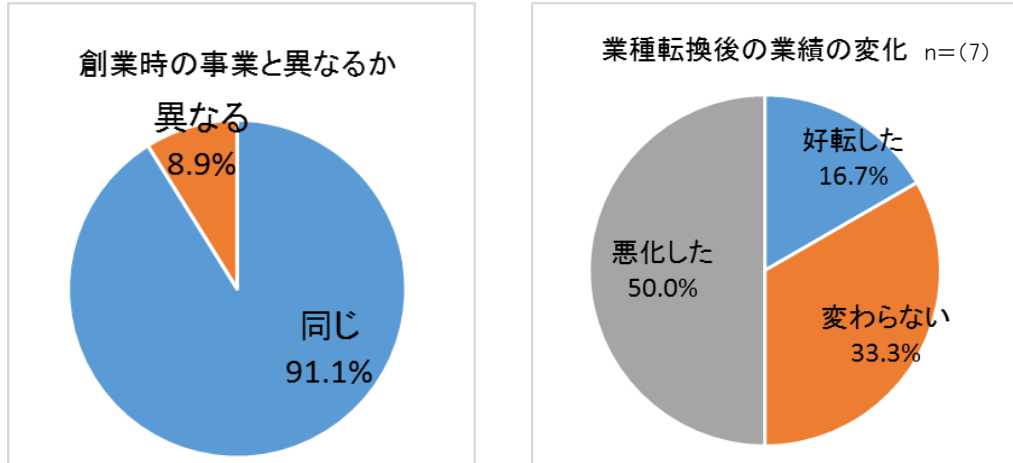
設備投資計画については、「ある」と回答した事業者は8.0%にとどまった。資金調達方法については、「内部留保」と回答した事業者が66.7%と多く、「補助金等の各種施策利用」を回答した事業者はなかった。設備投資に関する支援施策そのものの認知があまり高くないことがうかがえる。



Ⅲ. 事業転換・事業計画について

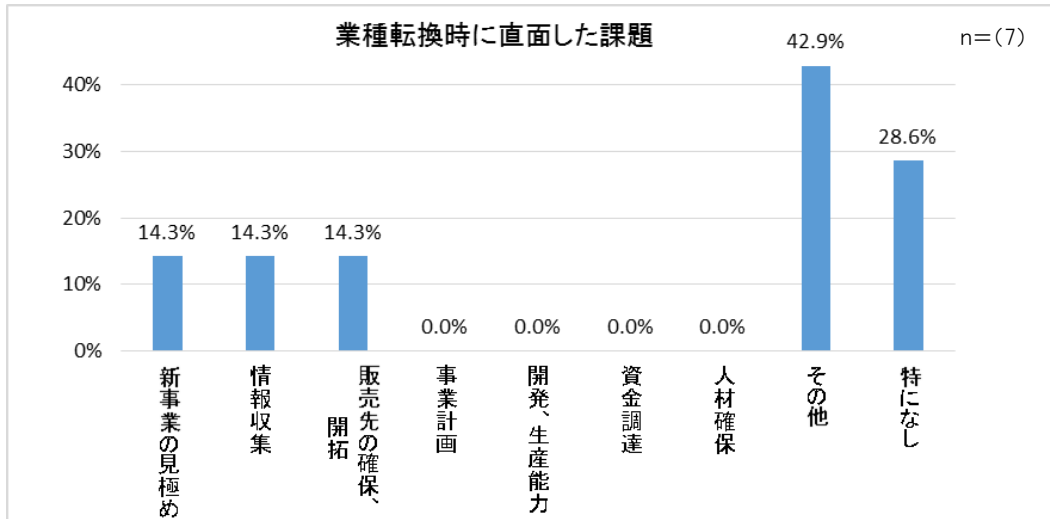
① 創業時事業からの転換とその後の業績

91.1%の事業者が創業時から同じ事業を展開している。8.9%であるが創業時と「異なる」事業へ進出した事業者が存在しているが、そのうちの50.0%が業種転換後に業績が「悪化した」と回答しており、業績転換時に立ち上がりの支援が必要であったことがうかがえる。



② 業種転換時に直面した課題

業種転換時に直面した課題については、「新事業の見極め」、「情報収集」、「販売先の確保・開拓」が課題であったと14.3%の事業者が回答している。これらは、業種転換前の準備段階で十分に対策を行える課題であり、業種転換の検討時期から転換後の立ち上がり時を通じた取組・支援が必要であることがわかる。

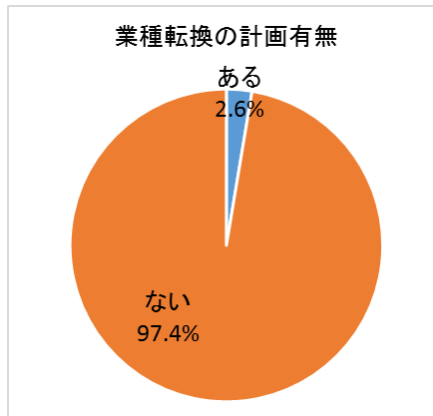


『その他の回答』

- 客数減により縮小した（店主1人でできるように）
- 本業を後継者に譲った

③ 今後の新事業・業種転換の計画

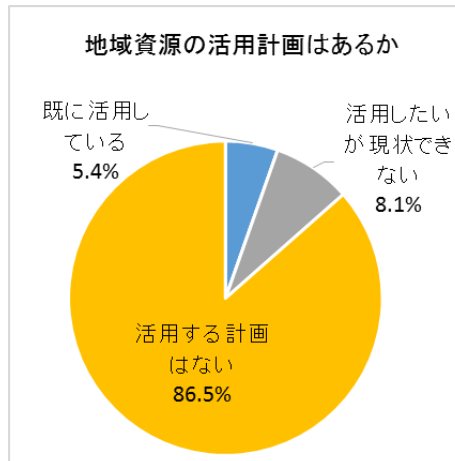
将来の新規事業・業種転換の計画について確認すると計画が「ある」と回答した事業者が2.6%（2事業者）のみであった。事業の見通しが「明るくない」と回答する事業者が74.7%存在（P.8^⑫参照）する中で、業種転換による事業の改善を促していく必要性があるといえる。



『実際に転換を検討している業種』 農林水産業：1事業者、飲食など：1事業者

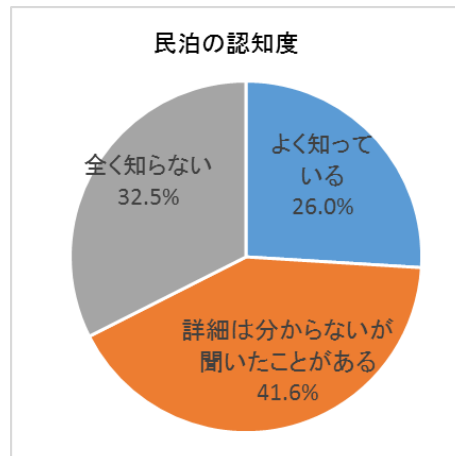
④ 地域資源の活用について

既存事業を含めた地域資源の活用について、「活用する計画はない」と回答した事業者が86.5%にあり、地域資源を事業に活用できることを認識していない事業者が多いと思われる。



⑤ 民泊について

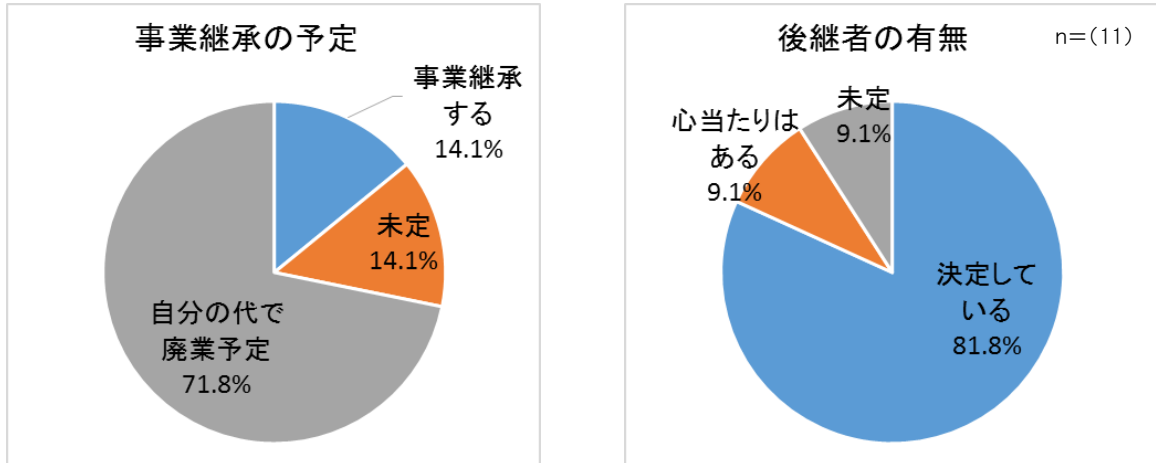
民泊についての認知度は「よく知っている」と回答している事業者が26.0%存在しているが「全く知らない」と回答した事業者の割合の方が32.5%と高い。



IV. 事業承継について

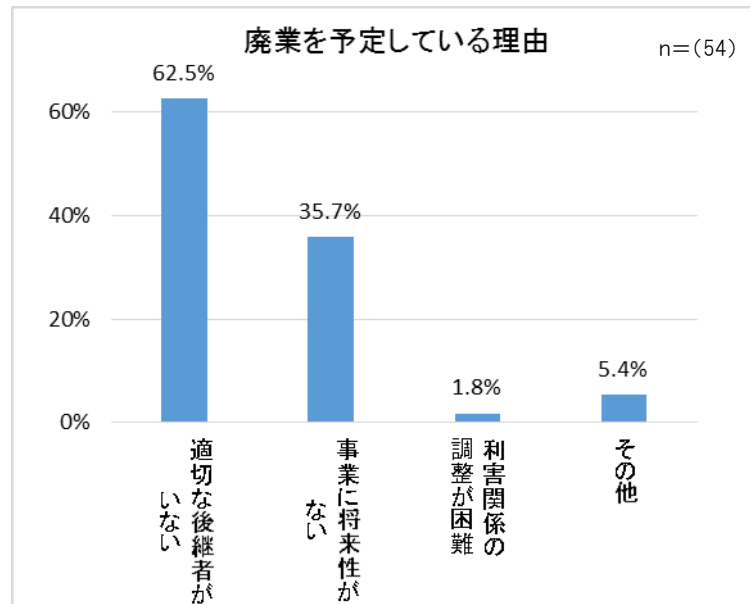
① 事業承継の予定

事業の承継について、「自分の代で廃業予定」と回答した事業者が71.8%存在しており、将来的に事業者数が減少する可能性が高く、対策が必要であることがうかがえる。一方で、「事業承継する」と回答した事業者のうち、後継者が「決定している」ないし「心当たりはある」と回答した事業者が90.9%あり、多くの事業者で円滑に事業承継が実行されると考えられる。廃業予定の事業者に対して、如何に事業の継続・承継を検討していくかを支援することが最重要課題であるといえる。



② 廃業予定の理由

71.8%もの事業者が自分の代で廃業を予定と回答する中で、その理由を確認すると62.5%の事業者が「適切な後継者がいない」を理由にあげており、後継者の育成や紹介など支援を行えば、一定程度の事業者が現世代以降も存続する可能性があると考えられる。



『その他の回答』

- 個人の技術であり、継承が出来ないため：1事業者
- 人口減少：1事業者
- 専従者がいない：1事業者

V. 総括

今回は、大紀町内の非商工会員事業者に対して経済動向調査を行った。昨年度商工会員向けに行った同様の調査と比較して、顕著な差がみられた点は、「経営の相談相手がいない」ということであった。今回の調査で66.7%の事業者が金融機関を含め「経営の相談相手がいない」と回答している。

事業の動向については、将来売上の減少により事業の見通しが厳しくなると考えている事業者が多く、特に個人事業主については事業所得が低下傾向にあることが喫緊の課題である。その内容を確認すると、販売・仕入単価の変動による要因よりも、「販売数量の減少」、「販売先の減少」によるところが大きい。このことから、事業者は「販路開拓」を外部機関に期待する支援として上位にあげている。商工会の支援策の中で利用してみたい施策についても「経理指導」(35.0%)、「税務相談」(25.0%)、「経営相談」「研修会・講習会開催」20.0%に次いで「販路開拓支援」(15.0%)があがっている。

また、事業承継の予定についての調査では、「自分の代で廃業予定」と回答した事業者が71.8%でありその理由は、「適切な後継者がいない」(62.5%)、「事業に将来性がない」(35.7%)であり外部人材の紹介や事業の立て直し支援など、課題解決の支援を行わなければ半数以上の事業者が廃業してしまう。

町内住民の生活利便性の確保のためにも、事業者の存続が必要である。そのために、町内事業者が「広域需要型」へと販路拡大し事業の改善を支援していく必要があり、事業者もそれを求めていることが本調査からわかった。

添付資料『アンケート用紙』

I 現在の貴社・貴店の概況および経営者ご自身について

①事業者名・商号を教えてください。

事業者名・商号：_____

②代表者について教えてください。

お名前：_____ ご年齢：満_____歳

何代目の経営者にあたりますか？（下記の該当する□に ✓ をお付けください）

創業者 2代目 3代目 4代目以降

③事業形態について教えてください。

法人 個人事業

④創業／設立年について教えてください。

創業：西暦_____年 法人設立：西暦_____年

⑤直近の業績について教えてください。

直前期（平成____年____月期）

1) 売上高

500万円未満 500万円～1,000万円未満 1,000万円～3,000万円未満
3,000万円～5,000万円未満 5,000万円～1億円未満
1億円～3億円未満 3億円以上

2) 経常利益（個人事業主の場合は控除前所得）

赤字 0～300万円未満 300万円～500万円未満
500万円～1,000万円未満 1,000万円～3,000万円未満
3,000万円～5,000万円未満 5,000万円～1億円未満 1億円以上

⑥役員について教えてください。

役員数：_____名（うち代表者の家族・親族の人数：_____名）

⑦従業員（上記役員を除く）について教えてください。

正社員数：_____名（うち代表者の家族・親族の人数：_____名）

パート・アルバイト・非正規雇用：_____名（うち家族・親族の人数：_____名）

⑧経営理念について教えてください。

1) 経営理念を策定していますか？

している していない

2) 1)で「している」とお答えの方にお伺いします。

どのような経営理念ですか？

⑨事業承継、後継者について教えてください。

1) 事業の承継について教えてください。

事業承継する 未定 自分の代で廃業予定→下記3)へ

2) 1)で「事業承継する」とお答えの方にお伺いします。

後継者は決定していますか？

決定している 心当たりはある 未定

3) 1)で「自分の代で廃業する」とお答えの方にお伺いします。

廃業を予定されている理由を教えてください。(複数可)

適切な後継者がいない 家族を含めた利害関係の調整が困難

事業に将来性がない その他(_____)

Ⅱ 事業の現況と見通しについて

①過去3年間の売上高の推移について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

②今後5年間の売上高の見込について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

③過去3年間の経常利益(個人事業主の方は控除前所得)の推移について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

④今後5年間の経常利益(個人事業主の方は控除前所得)の見込について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

⑤販売面についてお伺いします。

1) 主な販売先の地域を教えてください。(複数可)

《三重県内》

大紀町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他 (_____)

2) 販売先数の変化について教えてください。

増加している 不変 減少している

3) 2) で「増加している」とお答えされた方にお伺いします。

販売先が増加した理由を教えてください。(複数可)

自社営業による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
加盟団体からの紹介 取引先からの紹介

4) 過去3年間の販売単価の推移について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

5) 今後5年間の販売単価の見込について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

⑥仕入についてお伺いします。

1) 主な仕入先の地域を教えてください。(複数可)

《三重県内》

大紀町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他 (_____)

2) 仕入先数の変化について教えてください。

増加している 不変 減少している

3) 2) で「増加している」とお答えの方にお伺いします。

仕入先が増加した理由を教えてください。(複数可)

自社による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
加盟団体からの紹介 取引先からの紹介

4) 過去3年間の仕入・原材料単価の推移について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

5) 4)で「上昇傾向」とお答えされた方にお伺いします。

仕入単価の上昇は販売価格に転嫁できていますか？

転嫁できている 転嫁できていない

6) 今後5年間の仕入・原材料単価の見込について教えてください。

上昇傾向 横ばい 下降傾向

⑦事業の将来的な見通しを教えてください。

1) 事業・業界の見通しを教えてください。

明るい 変化ない 明るくない

2) 1)で「明るくない」とお答えの方にお伺いします。

現在直面している課題を教えてください。(複数可)

販売先の減少 周辺人口の減少、高齢化 原材料・仕入コスト高騰
 大手事業者の参入、競争 従業員の不足 設備の老朽化
 資金繰りの悪化 後継者不在
 その他 (具体的に)

⑧資金繰りについて教えてください。

1) 以前と比較して資金繰りは改善していますか？

改善している 変わらない 悪化している

2) メインバンクとの関係性はいかがですか？

良好 良好ではない

3) 金融機関に期待することはありますか。(複数可)

資金支援 経営に関する助言 販路開拓支援 業界情報の提供
 地域情報の提供 その他 (具体的に)

4) 設備投資計画がありますか？

ある ない

5) 4)で「ある」とお答えの方にお伺いします。

投資資金の調達方法を教えてください。(複数可)

内部留保 金融機関からの借入 補助金等の各種施策
 その他 ()

Ⅲ 事業転換、事業計画について

①現在の業種は創業時の事業と異なりますか？

- 同じ 異なる

② ①で「異なる」とお答えの方にお伺いします。

1) 業種転換時に直面した課題はありましたか？（複数可）

- 新事業の見極め 事業計画 情報収集 開発、生産能力
販売先の確保、開拓 資金調達 人材確保
その他（具体的に)
特になかった

2) 業種転換後の業績に変化はありましたか？

- 好転した 変わらない 悪化した

③今後新規事業、業種転換の計画がありますか？

- ある ない

④ ③で「ある」とお答えの方にお伺いします。

どんな事業への進出を計画していますか？（複数可）

- 農林水産業 建設業 製造業 電気・ガス・水道業
運輸業 卸売業 小売業 飲食業 サービス業
その他（具体的に)

⑤大紀町商工会では「経営発達支援事業」として大紀町の地域資源（農林水産品、伝統工芸、観光資源など）を利用して新規事業に取りくまれる事業者を支援しています。

地域資源を事業に活用される計画はございますか？

- 既に活用している 現在利用にむけ開発・企画中である
活用したいが現状できていない 活用する計画はない

⑥大紀町商工会では「経営発達支援事業」として大紀町の地域資源を利用した民泊などの観光産業の強化に取り組んでいます。

民泊についてご存知ですか？

- よく知っている 詳細は分からないが聞いたことがある 全く知らない

Ⅳ 事業支援体制、経営課題について

①事業経営について相談相手はいますか？またそれはどんな相手ですか？（複数可）

- 税理士、公認会計士 金融機関 組合等加盟団体
 中小企業診断士、経営コンサルタント 取引先 先代社長や会社OB
 社員 その他（具体的に _____ ） 相談相手はいない

②現在直面している経営上の課題を教えてください（複数可）

- 大企業、事業者間の競争激化 市場ニーズの変化 生産設備の不足・老朽化
 生産設備の過剰 原材料価格の上昇 人件費の高騰 人材不足（従業員の確保）
 熟練技術者の減少（確保難） 製品単価の低下、上昇難 取引条件の悪化
 事業資金の借入難 町内人口の減少 観光客の減少 交通量の減少
 輸出、海外との取引への対応 外国人旅行客の対応
 その他（具体的に _____ ）

③ ②の課題をふまえてどんな情報や支援があるとよいですか？（複数可）

- 商品開発 販路開拓 設備投資 社員採用 労務・人事関連
 人材教育 事業承継 法律 資金繰り 各種補助金 多言語対応
 その他（具体的に _____ ）

④商工会では会員向けに下記の支援を実施しています。

利用してみたい支援内容はありますか？（複数可）

- 経営相談 税務相談 経理指導 記帳代行 金融相談・斡旋 販路開拓支援
 取引条件改善支援 共済・年金・保険 労働保険代行 研修会・講習会開催
 専門家派遣事業 展示会出展支援

ご協力ありがとうございました。

大紀町商工会