

經營発達支援計画
平成29年度伴走型小規模事業者支援推進事業
岩瀬管内地域経済動向調査報告書

平成29年9月

岩瀬管内商工会広域連携協議会

目次

I 調査概要	1
1. 調査の目的	1
2. 調査対象企業	1
3. 有効回答件数・回収率	1
4. 調査の方法	1
5. 調査の期間	1
6. 調査実施機関	1
7. 調査報告書の読み方及び注意事項	1
II 回答企業の属性	3
1. 業種	3
2. 売上高	3
3. 常時使用する従業員数	4
4. 前期・前々期の経常利益	4
II アンケート結果	5
1. 経営課題について	5
2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について	9
3. 新たな事業への取組みについて	14
4. 特定課題へ向けての取組みについて	17
5. 事業承継について	34
6. 景気動向調査（DI 調査について）	44
III アンケート結果のまとめ	61
1. 経営課題について	61
2. 国・県・市町村をはじめとする中小企業支援機関の利用について	61
3. 新たな事業への取組みについて	62
4. 特定課題へ向けての取組みについて	63
（1）IT化への取組みについて	63
（2）人材の確保について	64
5. 事業承継について	65
（1）アンケート結果について	65
（2）事業承継に関する提言	65
6. 景気動向調査について	68
（1）全国商工会連合会との比較	68
（2）福島県商工会連合会との比較	70
7. 事業計画策定支援について	71
（1）考慮すべき背景	71
（2）事業性評価	71
（3）決算指導	72

(4) 今後の支援体制の方向性	73
IV 調査票.....	74
平成 29年度	74
このアンケートは、福島県岩瀬地区企業の経営環境や事業の取組みを調査し、実態を把握することで、地域内の今後の中小企業支援施策に活用することを目的として実施しています。	74

I 調査概要

1. 調査の目的

岩瀬商工会管轄区域内における小規模事業者の実態や経営課題を把握し、今後、これらの小規模事業者の支援を行い、支援計画を策定するうえで必要となる基礎資料を作成することを目的に実施した。

2. 調査対象企業

貴商工会から提供を受けた会員企業 801 社

3. 有効回答件数・回収率

調査対象件数	801 件
有効回収件数	142 件
有効回収率	17.7%

4. 調査の方法

調査対象企業に対して郵送アンケート調査を実施した。

5. 調査の期間

平成 29 年 8 月 1 日～8 月 18 日

6. 調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ郡山支店 及び 本社（市場調査部）

7. 調査報告書の読み方及び注意事項

- 集計表の数値は全て割合（%）表示である。
- 図表中の構成比率は、小数点第 2 位以下を四捨五入している。
- 複数回答の設問は、回答が 2 つ以上ありうるため、合計は 100%を超えることもある。
- 図表中の「N」とは回答件数の総数のことで、100%が何件の回答に相当するかを示す比率算出の基数である。
- サンプル数が 142 件と少なく統計上の有意性に乏しいことに鑑み、原則として属性別の分析結果にはコメントを付さない。
- 単純集計のグラフは、帯グラフとし、全体傾向と各属性の傾向を比較している。

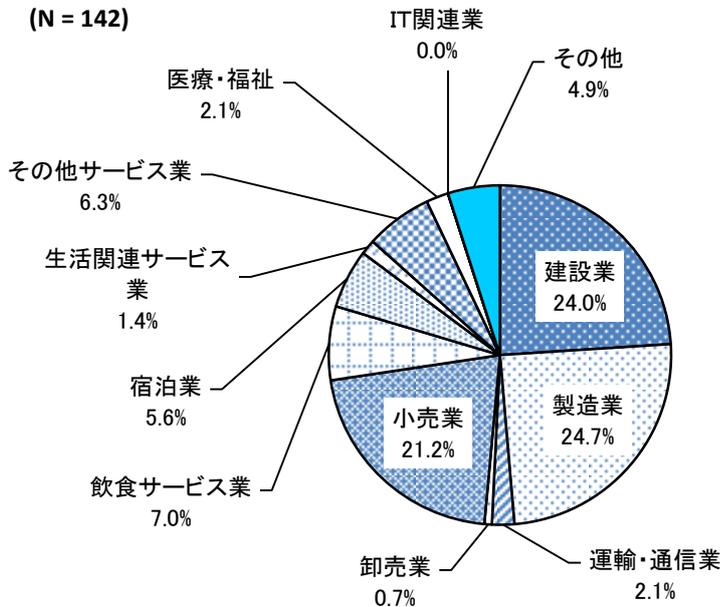
- 複数回答可のグラフに関しては、回答の多い上位 3 項目の数値に  を付けている。また、各属性別の回答に関しては、集計表上の割合に対し、全体値と比べ±10%以上の幅のある回答に関しては、+10%は 、-10%は  に着色し、視覚化を図っている。
- 無回答については、除外して集計している。

II 回答企業の属性

1. 業種

F1. 貴社の営まれている業種のうち、売上高の最も高い業種についてお聞きします。(1つに○印)

「製造業」が24.7%と最も高く、次いで「建設業」が24.0%、「小売業」が21.2%となっている。

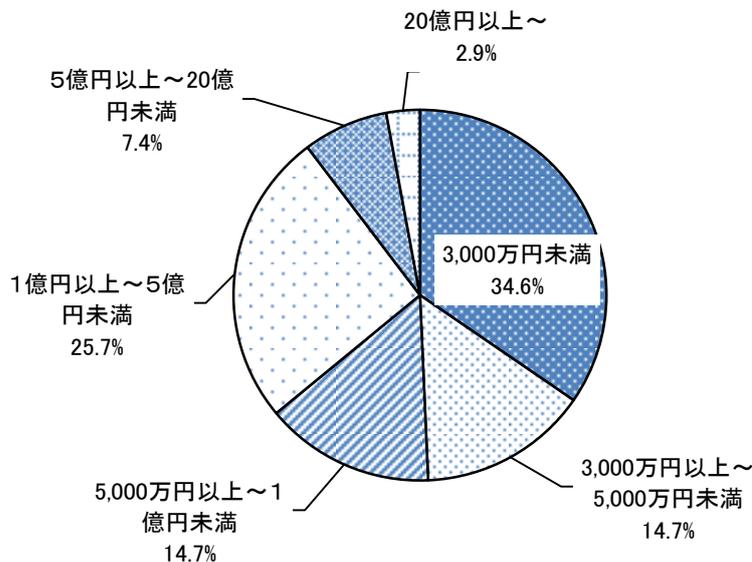


2. 売上高

F2. 貴社の売上高についてお聞きします。(直近期の決算数字) (1つに○印)

「3,000万円未満」が34.6%と最も高く、次いで「1億円以上～5億円未満」が25.7%、「3,000万円以上～5,000万円未満」及び「5,000万円以上～1億円未満」が14.7%となっている。

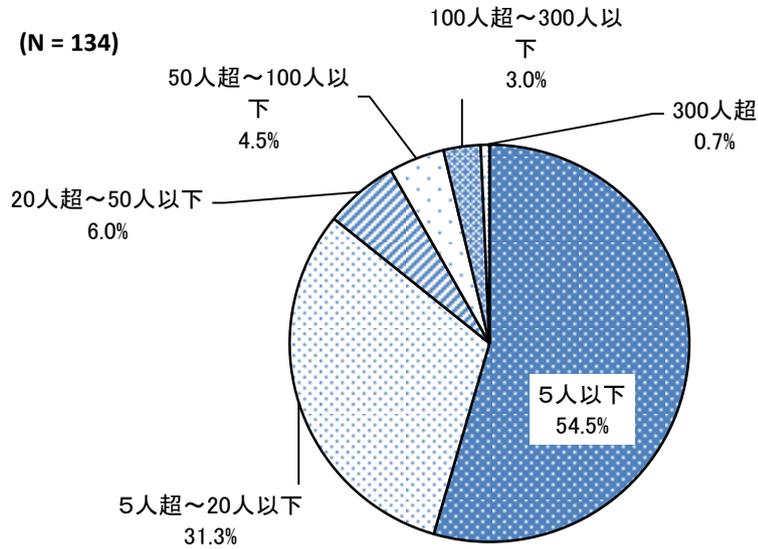
(N = 136)



3. 常時使用する従業員数

F3. 貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きします。(平成 29 年 1 月現在) (1 つに○印)

「5人以下」が 54.5%と最も高く、次いで「5人超～20人以下」が 31.3%、「20人超～50人以下」が 6.0%となっている。

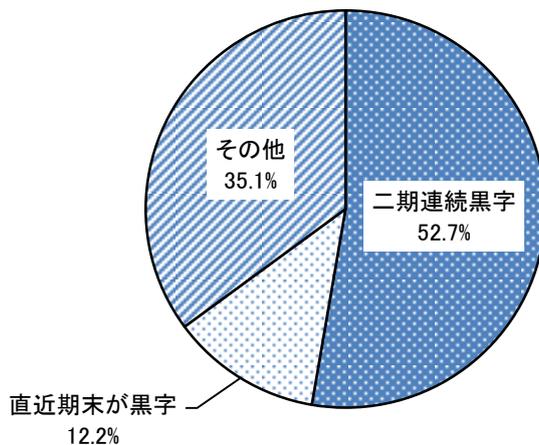


4. 前期・前々期の経常利益

F4. 貴社の前期・前々期の経常利益についてお聞きします。(1 つに○印)

「二期連続黒字」が 52.7%と最も高く、次いで「その他」が 35.1%、「直近期末が黒字」が 12.2%となっている。

(N = 131)



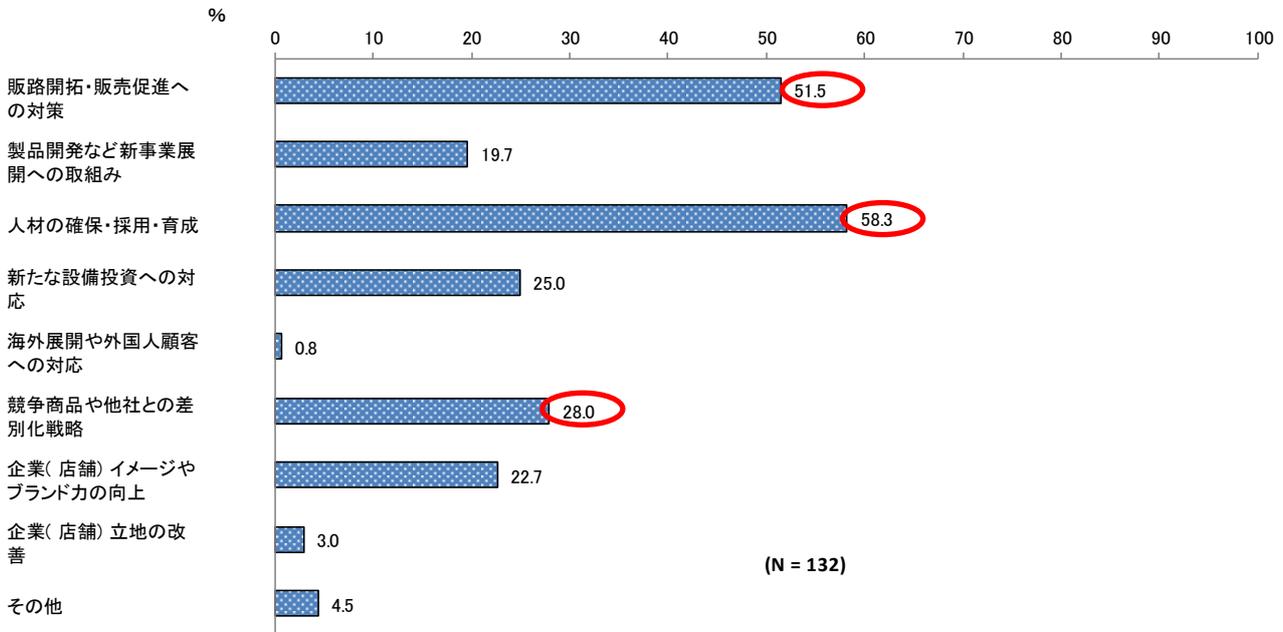
※商工会による経営計画策定を希望する企業は 66 社であった。

II アンケート結果

1. 経営課題について

Q1 現在、重視している経営戦略上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

「人材の確保・採用・育成」が58.3%と最も高く、次いで「販路開拓・販売促進への対策」が51.5%、「競争商品や他社との差別化戦略」が28.0%となっている。



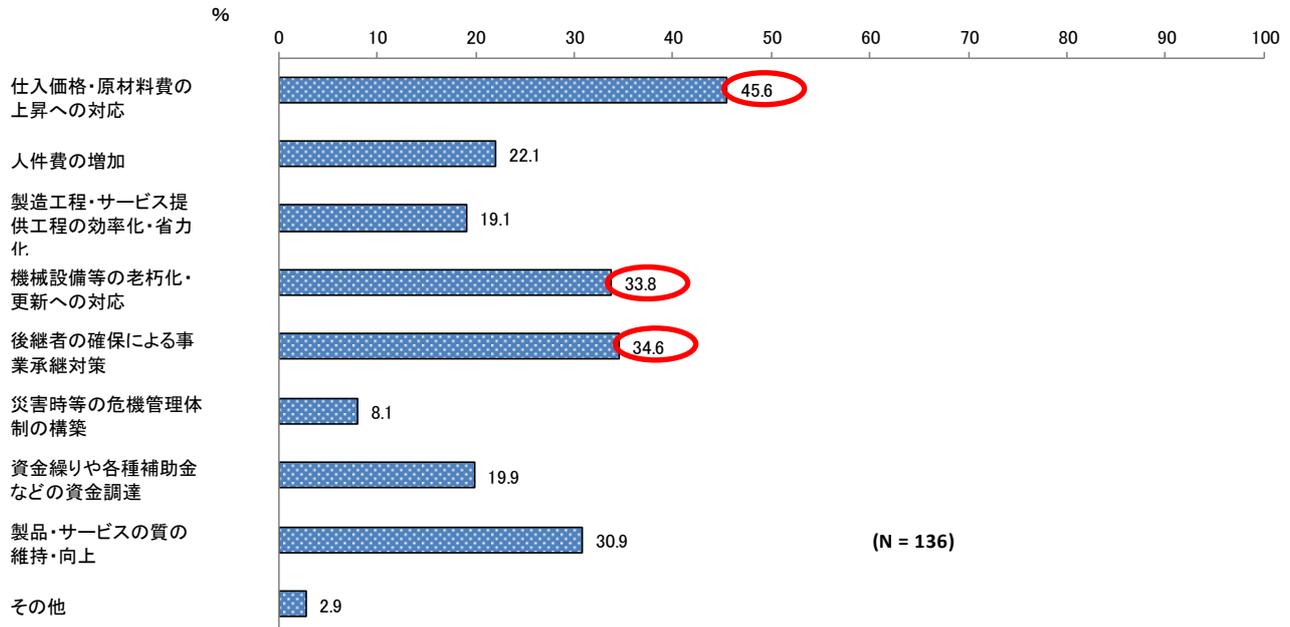
	販路開拓・販売促進への対策	製品開発など新事業展開への取組み	人材の確保・採用・育成	新たな設備投資への対応	海外展開や外国人顧客への対応	競争商品や他社との差別化戦略	企業(店舗)イメージやブランド力の向上	企業(店舗)立地の改善	その他	
全体(N=132)	51.5	19.7	58.3	25.0	0.8	28.0	22.7	3.0	4.5	
業種別	建設業(N=31)	41.9	9.7	77.4	19.4	0.0	22.6	16.1	6.5	0.0
	製造業(N=34)	47.1	44.1	73.5	41.2	2.9	26.5	11.8	0.0	2.9
	運輸・通信業(N=3)	33.3	0.0	100.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	小売業(N=26)	57.7	15.4	34.6	19.2	0.0	38.5	23.1	3.8	15.4
	飲食サービス業(N=9)	55.6	0.0	55.6	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	11.1
	宿泊業(N=8)	87.5	50.0	12.5	25.0	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0
	生活関連サービス業(N=2)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他サービス業(N=9)	66.7	0.0	44.4	11.1	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0
	医療・福祉(N=3)	66.7	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=6)	33.3	0.0	66.7	16.7	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	
売上高別	3,000万円未満(N=44)	54.5	20.5	27.3	20.5	0.0	31.8	20.5	0.0	11.4
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=15)	60.0	13.3	53.3	20.0	0.0	20.0	26.7	0.0	0.0
	5,000万円以上～1億円未満(N=19)	47.4	21.1	68.4	26.3	0.0	36.8	31.6	5.3	5.3
	1億円以上～5億円未満(N=35)	45.7	17.1	85.7	25.7	2.9	28.6	22.9	2.9	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=10)	60.0	40.0	90.0	40.0	0.0	0.0	20.0	10.0	0.0
20億円以上～(N=4)	50.0	25.0	75.0	50.0	0.0	50.0	25.0	0.0	0.0	
従業員数別	5人以下(N=66)	54.5	19.7	40.9	18.2	0.0	31.8	22.7	1.5	9.1
	5人超～20人以下(N=41)	43.9	14.6	80.5	29.3	0.0	24.4	26.8	4.9	0.0
	20人超～50人以下(N=8)	62.5	37.5	62.5	37.5	12.5	25.0	12.5	12.5	0.0
	50人超～100人以下(N=6)	50.0	33.3	83.3	66.7	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0
	100人超～300人以下(N=3)	100.0	33.3	100.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0
	300人超(N=1)	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
利益別	二期連続黒字(N=64)	48.4	15.6	81.3	28.1	0.0	21.9	23.4	4.7	1.6
	直近期末が黒字(N=15)	46.7	20.0	46.7	20.0	0.0	40.0	46.7	0.0	6.7
	その他(N=45)	60.0	26.7	35.6	20.0	2.2	33.3	17.8	0.0	6.7

その他の回答内容

高齢による閉店の準備中。
閉店を予定をしている。
SNS等のIT活用。
風評被害。

Q2 現在、重視している経営管理上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

「仕入価格・原材料費の上昇への対応」が45.6%と最も高く、次いで「後継者の確保による事業承継対策」が34.6%、「機械設備等の老朽化・更新への対応」が33.8%となっている。



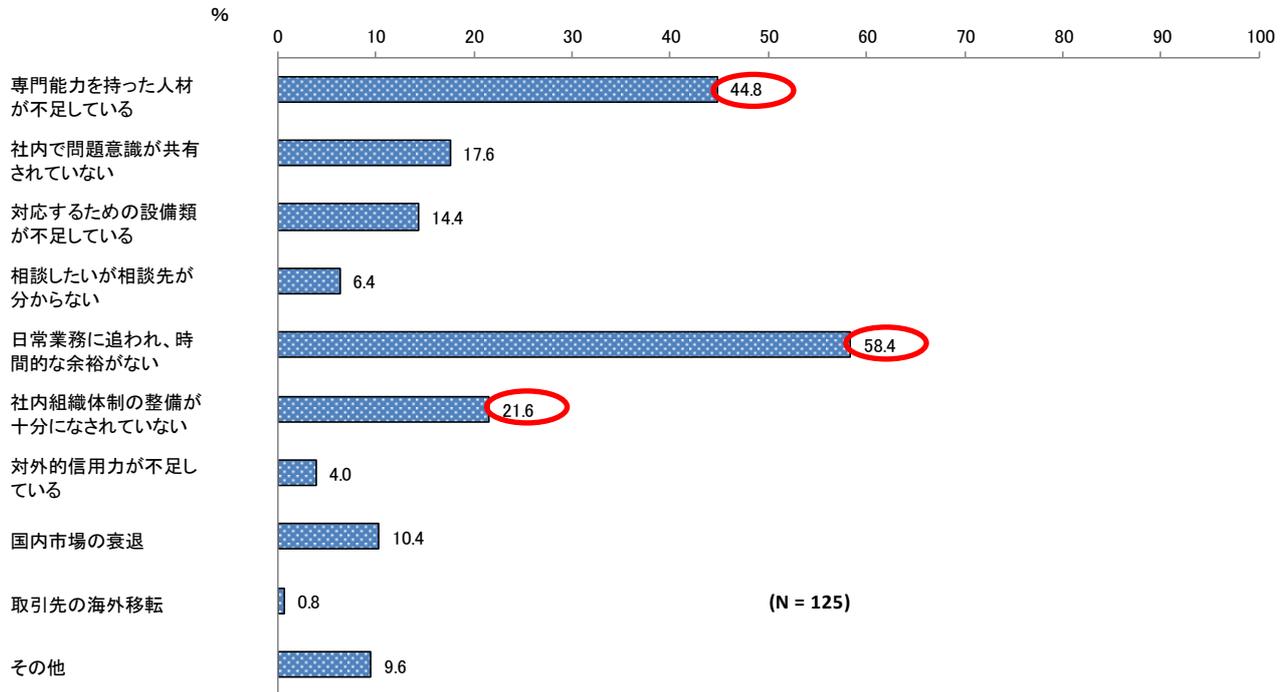
	仕入価格・原材料費の上昇への対応	人件費の増加	製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化	機械設備等の老朽化・更新への対応	後継者の確保による事業承継対策	災害時等の危機管理体制の構築	資金繰りや各種補助金などの資金調達	製品・サービスの質の維持・向上	その他
全体(N=136)	45.6	22.1	19.1	33.8	34.6	8.1	19.9	30.9	2.9
業種別									
建設業(N=32)	53.1	15.6	3.1	43.8	53.1	6.3	25.0	21.9	3.1
製造業(N=34)	35.3	32.4	58.8	47.1	26.5	0.0	11.8	29.4	2.9
運輸・通信業(N=3)	33.3	66.7	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	33.3	0.0
卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0
小売業(N=29)	51.7	17.2	3.4	24.1	27.6	13.8	17.2	34.5	3.4
飲食サービス業(N=10)	80.0	20.0	20.0	30.0	10.0	0.0	10.0	30.0	10.0
宿泊業(N=8)	37.5	37.5	0.0	25.0	12.5	25.0	37.5	62.5	0.0
生活関連サービス業(N=2)	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=7)	42.9	0.0	14.3	14.3	28.6	14.3	14.3	28.6	0.0
医療・福祉(N=3)	33.3	33.3	0.0	0.0	66.7	33.3	33.3	0.0	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=7)	28.6	0.0	14.3	42.9	57.1	0.0	28.6	42.9	0.0
売上高別									
3,000万円未満(N=45)	46.7	13.3	8.9	24.4	28.9	6.7	28.9	35.6	6.7
3,000万円以上～5,000万円未満(N=19)	68.4	15.8	10.5	52.6	31.6	10.5	5.3	21.1	0.0
5,000万円以上～1億円未満(N=18)	55.6	27.8	16.7	33.3	44.4	5.6	11.1	33.3	0.0
1億円以上～5億円未満(N=35)	34.3	31.4	28.6	34.3	40.0	5.7	25.7	31.4	0.0
5億円以上～20億円未満(N=10)	20.0	30.0	40.0	40.0	40.0	10.0	10.0	40.0	0.0
20億円以上～(N=4)	25.0	0.0	75.0	75.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0
従業員数別									
5人以下(N=69)	53.6	10.1	10.1	31.9	29.0	7.2	27.5	31.9	4.3
5人超～20人以下(N=41)	41.5	36.6	26.8	36.6	48.8	9.8	12.2	26.8	0.0
20人超～50人以下(N=8)	25.0	50.0	25.0	37.5	12.5	0.0	25.0	50.0	0.0
50人超～100人以下(N=6)	0.0	16.7	66.7	50.0	16.7	0.0	0.0	16.7	0.0
100人超～300人以下(N=4)	50.0	25.0	25.0	25.0	50.0	0.0	0.0	75.0	0.0
300人超(N=1)	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別									
二期連続黒字(N=68)	38.2	23.5	25.0	44.1	38.2	7.4	20.6	29.4	1.5
直近期末が黒字(N=14)	57.1	14.3	35.7	21.4	42.9	0.0	7.1	50.0	7.1
その他(N=45)	51.1	22.2	8.9	24.4	31.1	8.9	24.4	31.1	2.2

その他の回答内容

職人探し。
風評被害。

Q3 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。(3つまで○印)

「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」が58.4%と最も高く、次いで「専門能力を持った人材が不足している」が44.8%、「社内組織体制の整備が十分になされていない」が21.6%となっている。



	専門能力を持った人材が不足している	社内問題意識が共有されていない	対応するための設備類が不足している	相談したいが相談先が分からない	日常業務に追われ、時間的な余裕がない	社内組織体制の整備が十分になされていない	対外的信用力が不足している	国内市場の衰退	取引先の海外移転	その他
全体(N=125)	44.8	17.6	14.4	6.4	58.4	21.6	4.0	10.4	0.8	9.6
業種別										
建設業(N=31)	64.5	16.1	0.0	3.2	64.5	25.8	0.0	3.2	0.0	6.5
製造業(N=31)	61.3	19.4	38.7	6.5	51.6	32.3	3.2	16.1	0.0	3.2
運輸・通信業(N=3)	66.7	33.3	0.0	0.0	66.7	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業(N=27)	14.8	7.4	11.1	7.4	66.7	3.7	3.7	18.5	3.7	22.2
飲食サービス業(N=8)	25.0	37.5	0.0	0.0	75.0	12.5	0.0	0.0	0.0	25.0
宿泊業(N=8)	25.0	37.5	25.0	12.5	25.0	25.0	12.5	12.5	0.0	12.5
生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=7)	28.6	28.6	0.0	14.3	57.1	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0
医療・福祉(N=2)	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=6)	66.7	0.0	16.7	0.0	33.3	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0
売上高別										
3,000万円未満(N=40)	20.0	7.5	12.5	10.0	62.5	7.5	7.5	10.0	2.5	20.0
3,000万円以上～5,000万円未満(N=18)	50.0	27.8	0.0	0.0	72.2	33.3	0.0	5.6	0.0	0.0
5,000万円以上～1億円未満(N=17)	29.4	23.5	17.6	11.8	64.7	29.4	0.0	5.9	0.0	11.8
1億円以上～5億円未満(N=34)	64.7	17.6	20.6	2.9	44.1	32.4	5.9	14.7	0.0	0.0
5億円以上～20億円未満(N=10)	80.0	30.0	20.0	0.0	20.0	20.0	0.0	10.0	0.0	10.0
20億円以上～(N=3)	100.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
従業員数別										
5人以下(N=67)	28.9	9.0	11.9	7.5	65.7	16.4	6.0	10.4	1.5	13.4
5人超～20人以下(N=37)	58.8	27.0	16.2	8.1	51.4	35.1	0.0	5.4	0.0	5.4
20人超～50人以下(N=8)	87.5	12.5	37.5	0.0	37.5	12.5	12.5	37.5	0.0	0.0
50人超～100人以下(N=6)	66.7	0.0	16.7	0.0	66.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0
100人超～300人以下(N=3)	100.0	100.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3
300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別										
二期連続黒字(N=63)	58.7	20.6	14.3	3.2	61.9	28.6	1.6	4.8	1.6	7.9
直近期末が黒字(N=13)	23.1	23.1	15.4	0.0	61.5	30.8	15.4	7.7	0.0	7.7
その他(N=43)	34.9	11.6	16.3	11.6	53.5	11.6	4.7	16.3	0.0	9.3

その他の回答内容

- 専門技術を持った人がいない。
- 最低賃金の引き上げ。
- 後継者不足。
- 人材育成について経営者の能力に問題がある。
- 風評被害による受注の減少。
- 営業力強化。

Q 4 これまでの経営課題への取組について苦勞している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい。

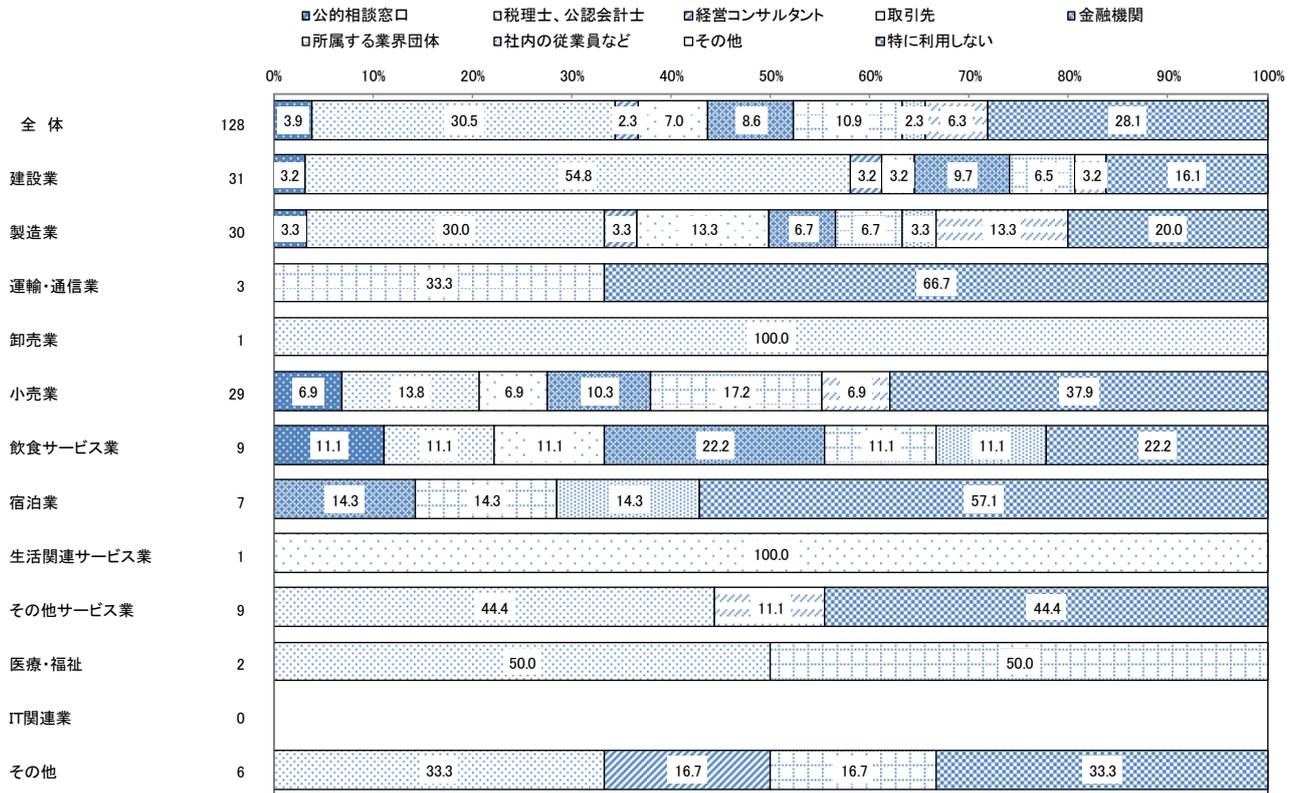
経営課題への取組についての苦勞や成果
問題点:取引先(旅館、観光地)等の売上低下。 成果点:新規取引先からのオファー。
Q1~Q3の通りであり、これらが今後の課題である。
コミュニケーションを重視し、商品売るのではなくて自分を売ること。
経験者で人材募集をしても(ハローワーク、人材センター)来ないこと。
未だに風評の払拭が課題として残っており、夏休みの関東近県からのスポーツ合宿が来なくなってしまった。
現在は建築塗装業をしているが、工務についての仕事なので先が読めない仕事です。急に仕事が出たり安定性が無い。元請会社の考えと下請けの考えが合わない。長年仕事をしているが変わらない。
大工工事が主だが、若い人を育てて一人前の大工(技術者)にしたい気持ちがあっても、経済的に不安定なので若い人を使うのが難しい。
新規採用をしているが、個人資質の問題があり定着できない者もいる。基本的に技術者として学習レベルが低いと思われる。
現在、社内体制を整えている。
人材確保。
原発の風評被害による価格の低下。
最近の若者達は仕事の取組みに対して、人の仕事を見て覚える事に欠けているから、手に取って言葉で噛み砕いて指導しないと理解できないようだ。
新規の開拓は大切であるが既存のお客様に対しての対応やサービスの充実もしっかりと行う。
閉店時期を考えている。現在一人暮らしで62歳。65~70歳ぐらいまで続けられればと思うが、体力次第と考えている。
人手不足によるため、代表である私が企画の立案及びその実行を遂行している。
電気店を一人でやっている。年齢が86歳でがんばっています。
主軸の本業の型が変わりつつあり、日本人が外国(欧米スタイル)的に変貌しているの、その流れに乗れるように取り組んでいるが、何が正解なのか試行錯誤をしている状況。
個人事業なのでお客様など大手の方に流れて行ってしまっているのか、現状で客数が減ってきている。
従来の受注の減少の為、売上が低下して苦勞している。この対応として新たに新分野の会社と取引を始めたが、なかなか思うようにはいかなく苦勞している。
新規事業に取り組んでいる状況だが、少しずつ変化が現れてきて、社長、社員の意識改革が顧客様を心から思い対応できるようになってきた。
補助金を使い、若年者の職業訓練等を実施したが、辞めてしまいなかなか育成することができない。
経営者本人や作業員の高齢化により先が見えない。
震災後の風評被害から逃れられない為、東電賠償に頼らざるを得ない経営状況。しかし、その賠償が打ち切られる東電の姿勢。
宿泊業の為、景気動向、趣向に左右されやすく固定費と変動費のバランスがまちまちである。
人材育成(幹部候補)に時間を要する。
人材教育が充分なされていない組織体制の中で引き受けた事業なので立て直しに苦勞している。

2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について

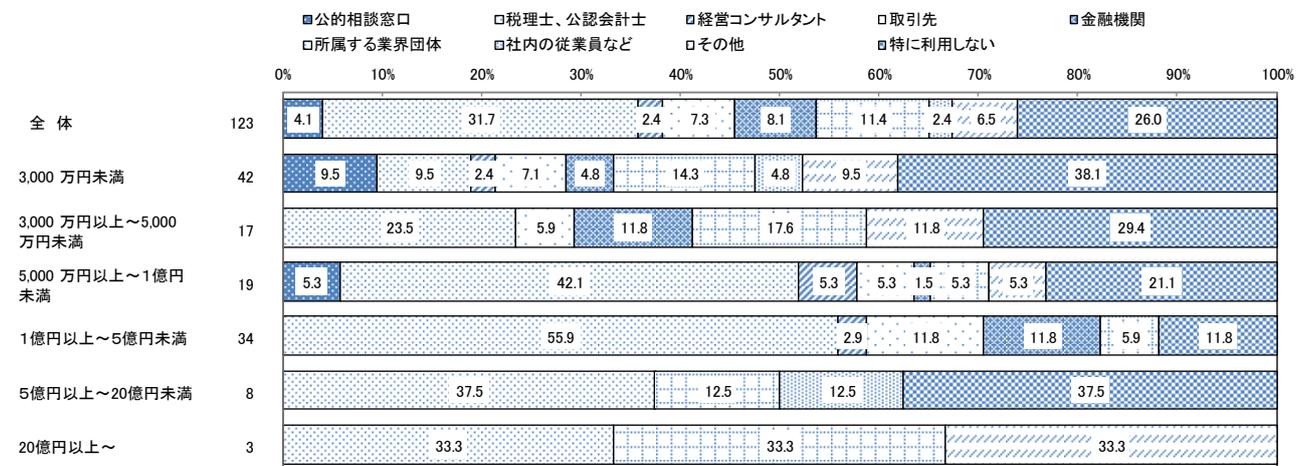
Q 5 普段最もよく利用する相談先をお聞かせください。(1つに○印)

「税理士、公認会計士」が30.5%と最も高く、次いで「特に利用しない」が28.1%、「所属する業界団体」が10.9%となっている。

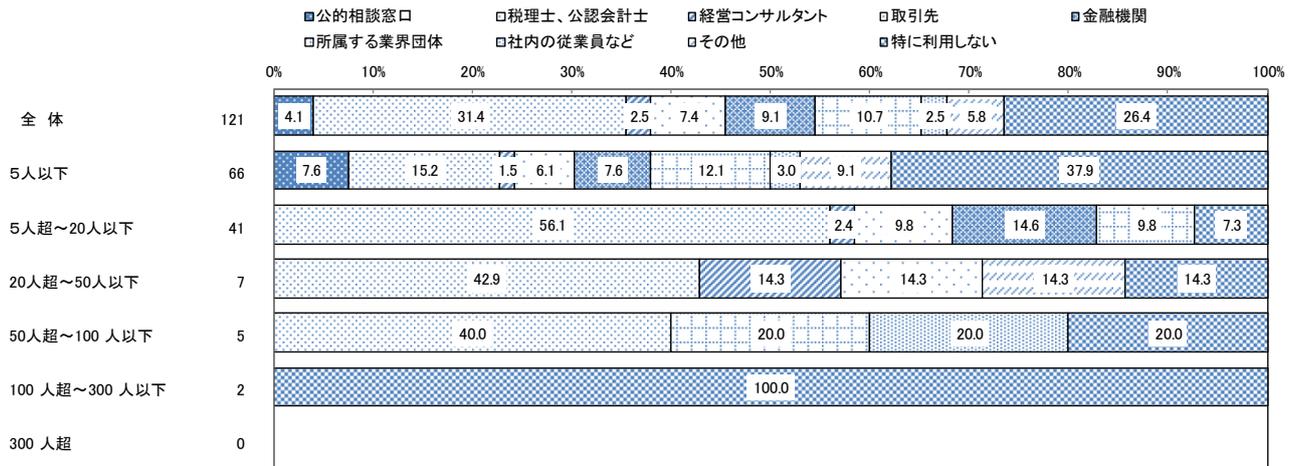
【全体と業種別】



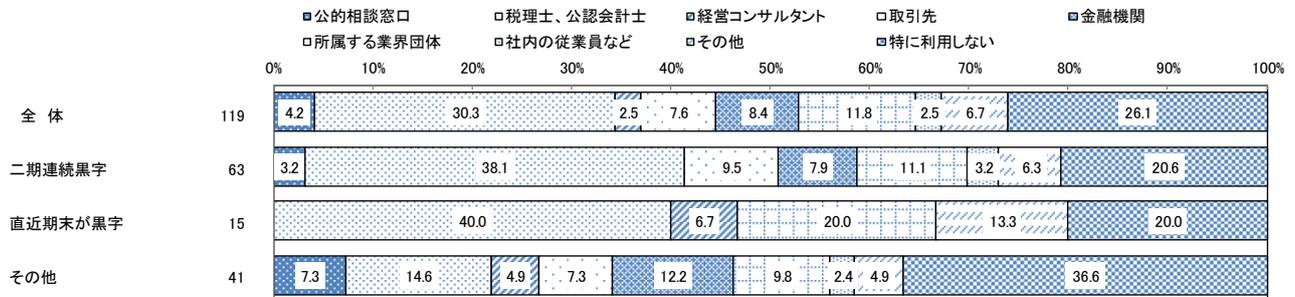
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と従業員数別】



所属する業界団体の具体的内容

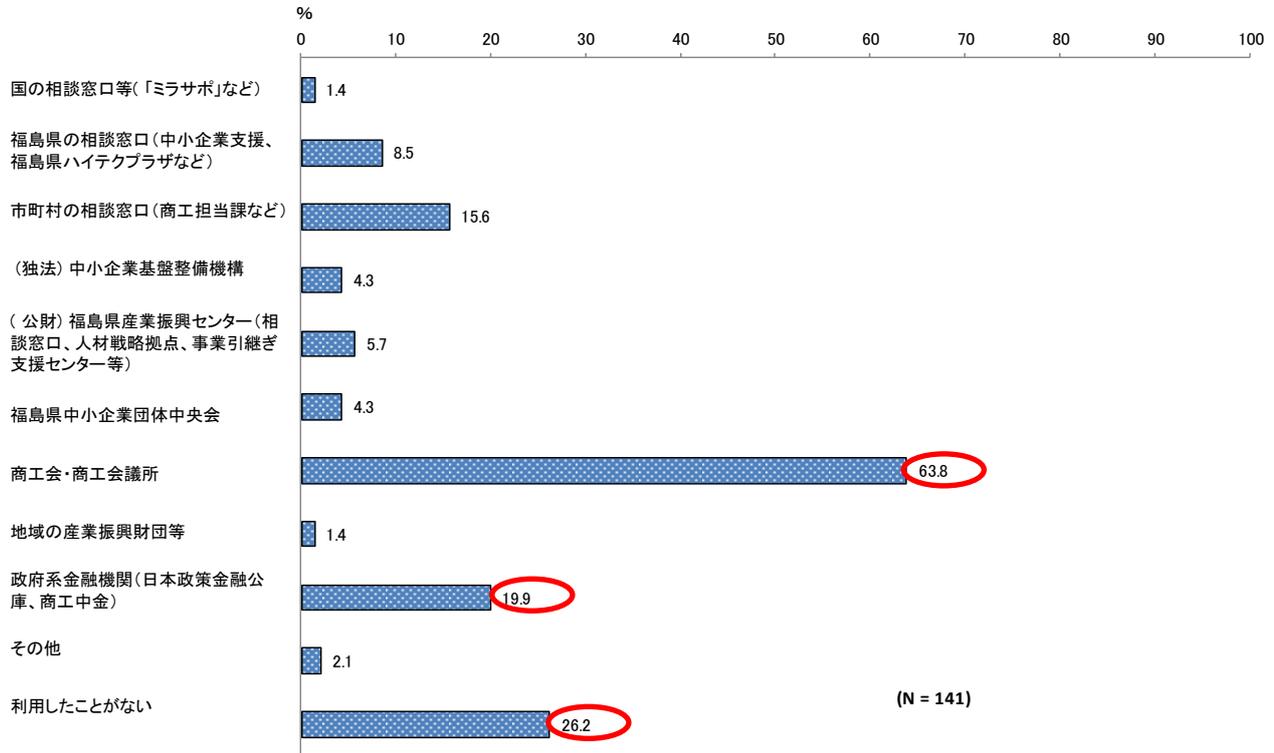
商工会。(5件)
鏡石町商工会。
6次化ネットワーク。
ボランティアチェーンの本部。
建設業協会。
前橋国有林森林整備協会。

その他の回答内容

商工会。(6件)
岩瀬商工会。
関連会社。
司法書士、測量士。
社会福祉課。

Q6 これまでに利用したことがある公的な相談窓口等をお聞かせください。(すべてに○印)

「商工会・商工会議所」が63.8%と最も高く、次いで「利用したことがない」が26.2%、「政府系金融機関（日本政策金融公庫、商工中金）」が19.9%となっている。



	国の相談窓口等 (「ミラサポ」など)	福島県の相談窓口 (中小企業支援、福島県ハイテクプラザなど)	市町村の相談窓口 (商工担当課など)	(独法)中小企業基 盤整備機構	(公財)福島県産業 振興センター(相談 窓口、人材戦略拠 点、事業引継ぎ支 援センター等)	福島県中小企業団 体中央会	商工会・商工会議 所	地域の産業振興財 団等	政府系金融機関 (日本政策金融公 庫、商工中金)	その他	利用したことがない	
全体(N=141)	1.4	8.5	15.6	4.3	5.7	4.3	63.8	1.4	19.9	2.1	26.2	
業 種 別	建設業(N=34)	2.9	0.0	2.9	0.0	5.9	0.0	61.8	0.0	23.5	0.0	29.4
	製造業(N=35)	0.0	28.6	28.6	5.7	17.1	11.4	65.7	5.7	25.7	0.0	20.0
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=30)	0.0	0.0	16.7	10.0	0.0	6.7	56.7	0.0	16.7	3.3	33.3
	飲食サービス業(N=10)	10.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	90.0	0.0	10.0	0.0	10.0
	宿泊業(N=8)	0.0	0.0	12.5	12.5	0.0	0.0	62.5	0.0	12.5	0.0	37.5
	生活関連サービス業(N=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	その他サービス業(N=9)	0.0	0.0	22.2	0.0	0.0	0.0	44.4	0.0	11.1	11.1	33.3
	医療・福祉(N=3)	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	33.3	0.0	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他(N=7)	0.0	14.3	28.6	0.0	0.0	0.0	71.4	0.0	28.6	14.3	14.3
売 上 高 別	3,000万円未満(N=47)	0.0	2.1	8.5	2.1	2.1	72.3	2.1	10.6	0.0	25.5	
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=19)	0.0	0.0	10.5	5.3	0.0	0.0	73.7	0.0	26.3	15.8	
	5,000万円以上～1億円未満(N=20)	0.0	5.0	20.0	5.0	0.0	10.0	55.0	0.0	30.0	40.0	
	1億円以上～5億円未満(N=35)	2.9	17.1	25.7	2.9	11.4	5.7	65.7	0.0	28.6	2.9	17.1
5億円以上～20億円未満(N=10)	0.0	20.0	20.0	20.0	30.0	10.0	30.0	10.0	10.0	0.0	50.0	
20億円以上(N=4)	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0	0.0	25.0	
従 業 員 数 別	5人以下(N=72)	0.0	4.2	12.5	4.2	2.8	4.2	73.6	1.4	16.7	1.4	22.2
	5人超～20人以下(N=42)	2.4	4.8	14.3	0.0	4.8	4.8	61.9	0.0	28.6	2.4	28.6
	20人超～50人以下(N=8)	0.0	25.0	12.5	12.5	12.5	0.0	37.5	0.0	37.5	12.5	37.5
	50人超～100人以下(N=6)	16.7	50.0	50.0	16.7	33.3	16.7	33.3	0.0	16.7	0.0	16.7
	100人超～300人以下(N=4)	0.0	25.0	50.0	25.0	25.0	0.0	50.0	25.0	0.0	0.0	25.0
	300人超(N=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利 益 別	二期連続黒字(N=68)	2.9	11.8	20.6	5.8	7.4	2.9	60.3	1.5	27.9	1.5	22.1
	直近期末が黒字(N=16)	0.0	12.5	18.8	0.0	12.5	12.5	62.5	6.3	25.0	0.0	31.3
	その他(N=46)	0.0	4.3	10.9	4.3	2.2	4.3	69.6	0.0	10.9	2.2	28.3

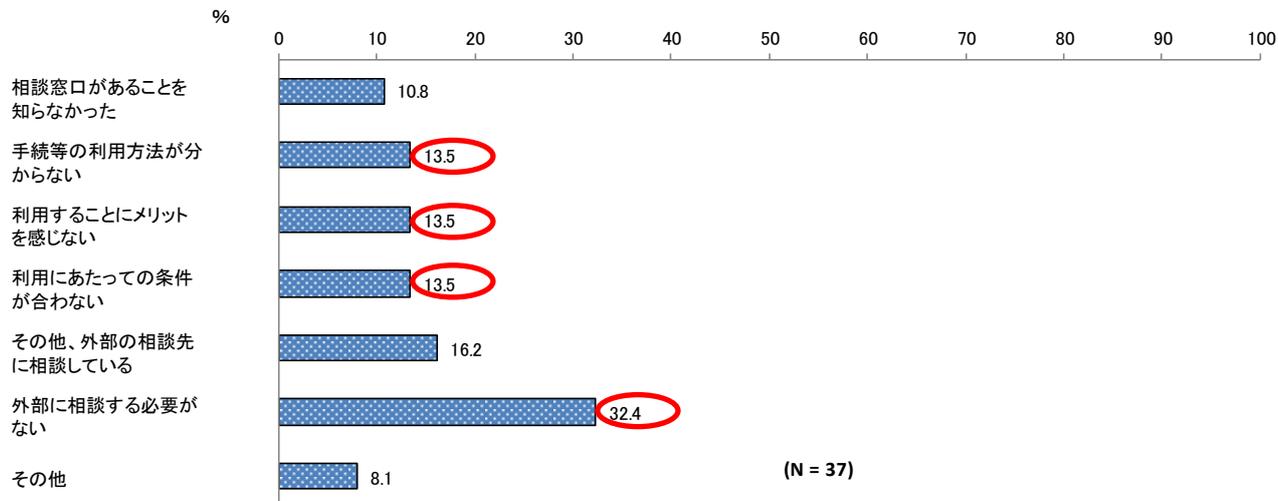
その他の回答内容

県の行政課、町の都市計・産業課・農委等。

東北経済産業局。

Q7 (Q6で「11. 利用したことがない」と回答した方) 理由をお聞かせください。

「外部に相談する必要がある」が32.4%と最も高く、次いで「手続等の利用方法が分からない」、「利用することにメリットを感じない」及び「利用にあたっての条件が合わない」が13.5%となっている。



	相談窓口があることを知らなかった	手続等の利用方法が分からない	利用することにメリットを感じない	利用にあたっての条件が合わない	その他、外部の相談先に相談している	外部に相談する必要がある	その他
全 体(N=37)	10.8	13.5	13.5	13.5	16.2	32.4	8.1
業 種 別	建設業(N=10)	0.0	10.0	20.0	0.0	30.0	10.0
	製造業(N=7)	0.0	42.9	0.0	28.6	14.3	28.6
	運輸・通信業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	卸売業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=10)	20.0	0.0	30.0	10.0	0.0	20.0
	飲食サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	宿泊業(N=3)	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
	生活関連サービス業(N=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他サービス業(N=3)	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	66.7
	医療・福祉(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	
売 上 高 別	3,000万円未満(N=12)	8.3	8.3	25.0	8.3	0.0	33.3
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=3)	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3
	5,000万円以上～1億円未満(N=8)	12.5	37.5	12.5	25.0	0.0	37.5
	1億円以上～5億円未満(N=6)	16.7	0.0	16.7	33.3	16.7	33.3
	5億円以上～20億円未満(N=5)	0.0	20.0	0.0	0.0	60.0	20.0
	20億円以上～(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
従 業 員 数 別	5人以下(N=16)	12.5	0.0	25.0	12.5	0.0	37.5
	5人超～20人以下(N=12)	16.7	25.0	8.3	25.0	25.0	25.0
	20人超～50人以下(N=3)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	50人超～100人以下(N=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100人超～300人以下(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利 益 別	二期連続黒字(N=15)	6.7	20.0	0.0	6.7	26.7	13.3
	直近期末が黒字(N=5)	20.0	0.0	20.0	20.0	0.0	40.0
	その他(N=13)	15.4	7.7	23.1	23.1	7.7	38.5

その他の回答内容

相談をしてみたいと思うが時間がない。

相談する意味が分からない。

年齢的な事で。

Q 8 これまでに、国、県、市町村、公的支援機関等が行う各種支援施策を利用したことがある場合は、その内容と意見や感想をお聞かせください。

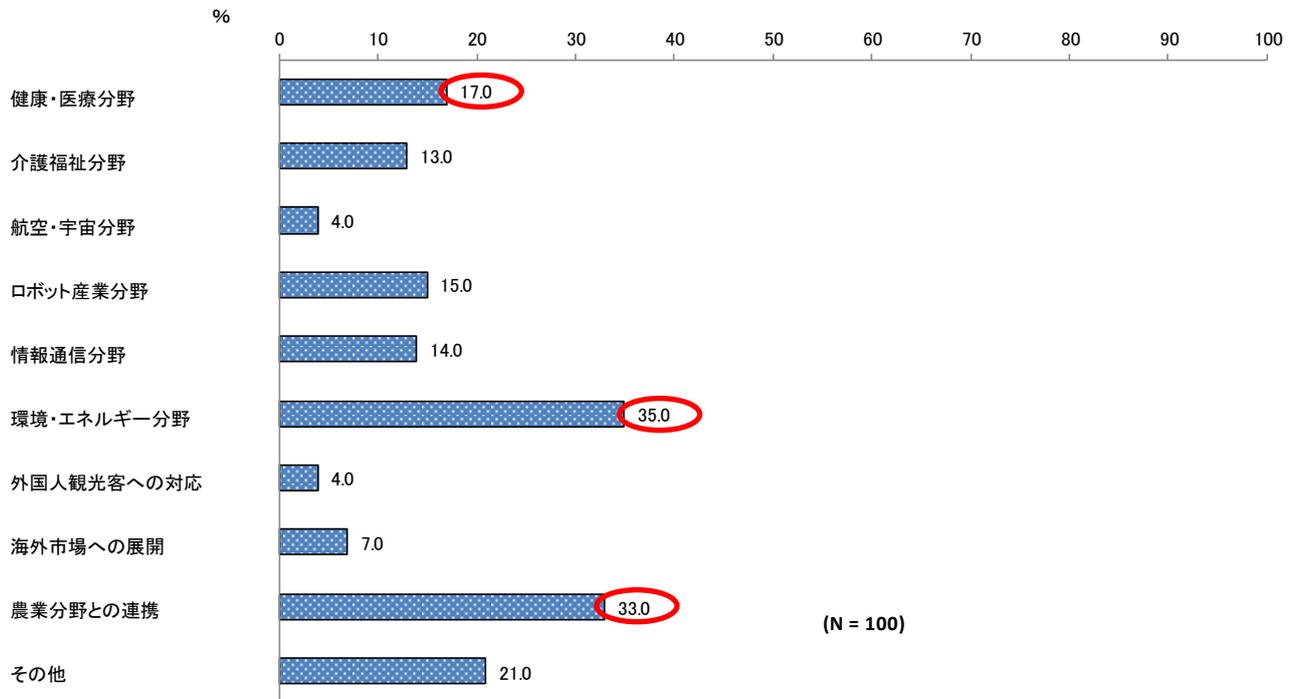
各種支援施策の利用について

商工会からのオファーで各所イベントに参加。それなりの売上をあげる。
商工会の指導で店内照明等ディスプレイの配置。商工会紹介で政策金融公庫の借入れ等。
設備資金で政策公庫を利用した。
借入れの場合、商工会を通し国民金融公庫を利用させていただき資金作りには大変助かっている。
ソーラパネル購入時公的機関等の使用。
地震後の復興支援(町商工会)。
相談先を間違えると取り合ってもらえず、その相談を受けてくれる所も相談先を教えてください。Q6ほどの相談窓口があることを知らなかった。
商工会を通して金利が後から戻ってくる公的資金を借りた。トラックを購入したり作業場を建てたりと助かりました。しかし、色々条件が厳しく利用したくても出来ない時もあった。うちのような個人でやっている所は年々お金を借りるのが厳しくなっている。
新分野について相談した。
親切に御指導を頂いている。
日本政策金融公庫より融資。金利が低いので良い。
相談窓口がある事を知らなかった。
小規模事業者持続化補助金支援を受けた。この様な制度を毎年実施してほしい。
新たな事業を始めるための指導。
日本政策金融公庫(設備資金)。
今後の会社経営戦略について。
中小企業等、復旧復興支援事業(工場・店舗等再生支援事業)団体に入れず、個人の為、金額が少なかったが店が再開できほっとしている。
小規模事業者持続化補助金でトイレを和式から洋式にし高齢者の集客に向上がみられる。高齢者向けの椅子なども準備する予定。
福島県産業振興センター、銀行、経営コンサルタントに経営改善計画書を作成依頼したが、思うように生産が上がらない。
県商工連合会 小規模事業者持続化補助金採択 今年の3月に実行され、実際導入したばかりで実績報告前の状態。
商工会よりグループ補助金の手続きをしてもらった。もっと時間が欲しかった。
ものづくり・商業・サービス革新補助金を利用したが、手続き等の事務処理が大変だった。
・物づくり補助金申請(採択)・福島県森林整備加速化・林業再生基金事業(採択)・ふくしまの家認定事業(平成10年採択)事業推進の効果的な戦略に貢献していただき、感謝申し上げます。
日本政策金融公庫を利用した。迅速に対応してくれた。
商工労働部経営金融課 グループ補助金。
新規事業立ち上げの補助金を3回申請したが経営状況の悪化を理由にことごとく却下された(経済産業局等、林野庁、国交省)。
講習会、セミナーの利用。社員教育(人材育成)についてメリット有り。

3. 新たな事業への取組みについて

Q9 新たな事業への取組みについて、以下のうち、興味のある分野についてお聞かせください。
(3つまで○印)

「環境・エネルギー分野」が35.0%と最も高く、次いで「農業分野との連携」が33.0%、「健康・医療分野」が17.0%となっている。



	健康・医療分野	介護福祉分野	航空・宇宙分野	ロボット産業分野	情報通信分野	環境・エネルギー分野	外国人観光客への対応	海外市場への展開	農業分野との連携	その他
全体(N=100)	17.0	13.0	4.0	15.0	14.0	35.0	4.0	7.0	33.0	21.0
業種別										
建設業(N=26)	3.8	19.2	3.8	15.4	7.7	61.5	0.0	0.0	38.5	15.4
製造業(N=27)	33.3	14.8	11.1	33.3	25.9	22.2	0.0	22.2	29.6	7.4
運輸・通信業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
小売業(N=18)	16.7	11.1	0.0	0.0	5.6	11.1	0.0	0.0	38.9	44.4
飲食サービス業(N=8)	25.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5	12.5	25.0	25.0
宿泊業(N=7)	14.3	0.0	0.0	0.0	28.6	42.9	28.6	0.0	42.9	42.9
生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=3)	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0
医療・福祉(N=3)	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=5)	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	80.0	0.0	0.0	20.0	20.0
売上高別										
3,000万円未満(N=32)	37.5	12.5	3.1	15.6	21.9	31.3	6.3	0.0	21.9	21.9
3,000万円以上～5,000万円未満(N=12)	0.0	16.7	0.0	8.3	8.3	16.7	8.3	0.0	58.3	16.7
5,000万円以上～1億円未満(N=16)	6.3	18.8	0.0	12.5	12.5	31.3	0.0	6.3	50.0	18.8
1億円以上～5億円未満(N=27)	14.8	7.4	11.1	14.8	11.1	44.4	3.7	22.2	33.3	14.8
5億円以上～20億円未満(N=7)	0.0	14.3	0.0	42.9	14.3	42.9	0.0	0.0	28.6	28.6
20億円以上～(N=3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	33.3
従業員数別										
5人以下(N=48)	22.9	10.4	2.1	14.6	16.7	29.2	6.3	4.2	37.5	22.9
5人超～20人以下(N=33)	12.1	15.2	9.1	18.2	12.1	36.4	3.0	12.1	36.4	15.2
20人超～50人以下(N=7)	0.0	14.3	0.0	0.0	14.3	57.1	0.0	14.3	28.6	28.6
50人超～100人以下(N=5)	0.0	0.0	0.0	40.0	20.0	40.0	0.0	0.0	0.0	20.0
100人超～300人以下(N=3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3
300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別										
二期連続黒字(N=50)	14.0	10.0	6.0	16.0	14.0	40.0	2.0	6.0	34.0	20.0
直近期末が黒字(N=13)	15.4	7.7	0.0	7.7	7.7	23.1	0.0	15.4	30.8	23.1
その他(N=32)	21.9	15.6	3.1	18.8	18.8	34.4	9.4	6.3	37.5	18.8

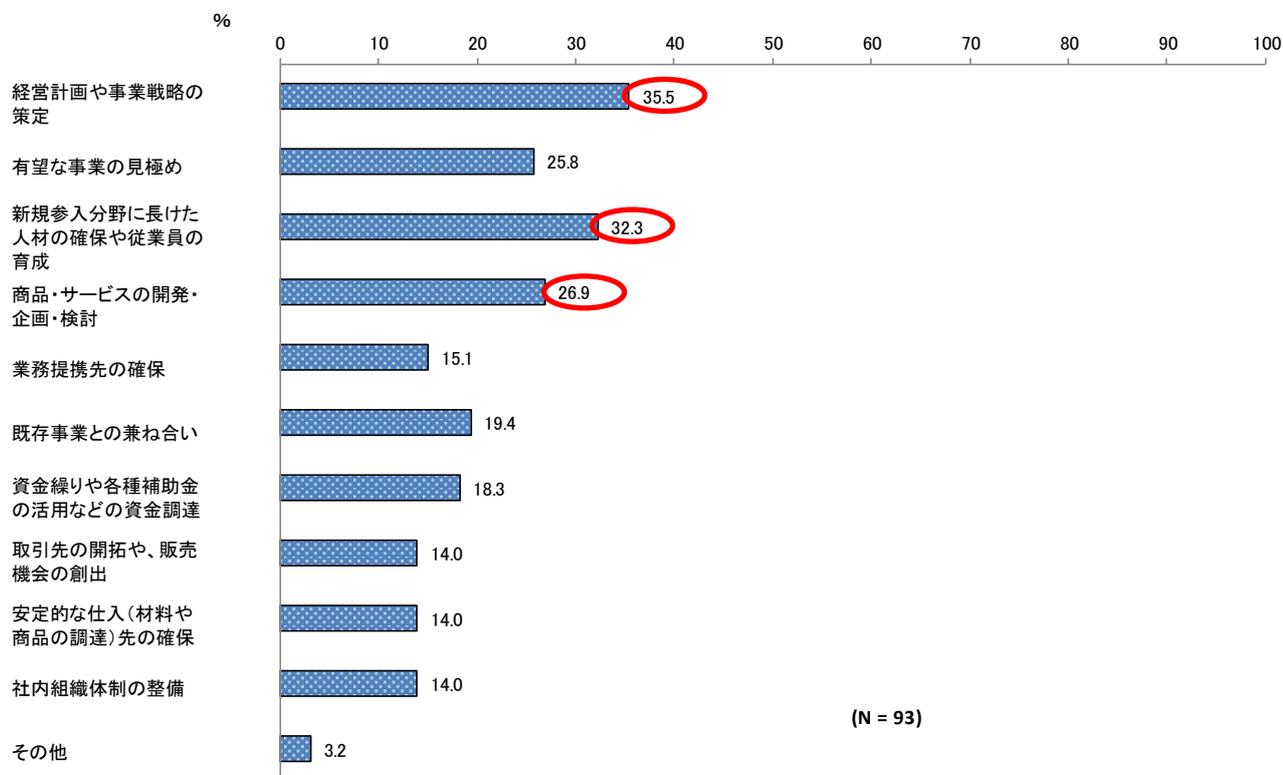
その他の回答内容

健康食品等。
建築に関わる部分での化学薬品の基礎等。
無人化経営。
民泊。
現在の事業の深堀り。
アウトドア、スポーツ、観光事業。
他の地域への進出。

Q10 新たな事業への取組みにあたって課題であると考えているものをお聞かせください。

(3つまで○印)

「経営計画や事業戦略の策定」が35.5%と最も高く、次いで「新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成」が32.3%、「商品・サービスの開発・企画・検討」が26.9%となっている。



	経営計画や事業戦略の策定	有望な事業の見極め	新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成	商品・サービスの開発・企画・検討	業務提携先の確保	既存事業との兼ね合い	資金繰りや各種補助金の活用などの資金調達	取引先の開拓や、販売機会の創出	安定的な仕入(材料や商品の調達)先の確保	社内組織体制の整備	その他
全体(N=93)	35.5	25.8	32.3	26.9	15.1	19.4	18.3	14.0	14.0	14.0	3.2
業種別											
建設業(N=26)	42.3	38.5	11.5	26.9	15.4	26.9	11.5	7.7	19.2	3.8	
製造業(N=26)	34.6	34.6	30.8	34.6	7.7	19.2	23.1	19.2	15.4	15.4	0.0
運輸・通信業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売業(N=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業(N=16)	25.0	6.3	25.0	37.5	18.8	18.8	0.0	12.5	25.0	6.3	12.5
飲食サービス業(N=6)	33.3	33.3	33.3	50.0	0.0	16.7	0.0	16.7	16.7	16.7	0.0
宿泊業(N=5)	80.0	0.0	20.0	80.0	0.0	20.0	20.0	0.0	20.0	20.0	0.0
生活関連サービス業(N=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=3)	0.0	33.3	66.7	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
医療・福祉(N=3)	33.3	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=5)	20.0	0.0	40.0	0.0	0.0	20.0	40.0	0.0	20.0	20.0	0.0
売上高別											
3,000万円未満(N=28)	28.6	14.3	25.0	25.0	10.7	14.3	25.0	14.3	21.4	3.6	3.6
3,000万円以上～5,000万円未満(N=13)	38.5	23.1	23.1	38.5	15.4	38.5	7.7	7.7	23.1	0.0	0.0
5,000万円以上～1億円未満(N=15)	40.0	33.3	20.0	26.7	20.0	33.3	13.3	13.3	13.3	6.7	0.0
1億円以上～5億円未満(N=26)	34.6	38.5	38.5	19.2	15.4	11.5	26.9	11.5	11.5	23.1	3.8
5億円以上～20億円未満(N=7)	71.4	28.6	71.4	57.1	14.3	0.0	0.0	14.3	0.0	28.6	0.0
20億円以上～(N=2)	0.0	0.0	100.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
従業員数別											
5人以下(N=48)	29.2	20.8	25.0	25.0	16.7	20.8	16.7	16.7	20.8	10.4	2.1
5人超～20人以下(N=30)	40.0	36.7	36.7	33.3	16.7	23.3	23.3	6.7	3.3	13.3	6.7
20人超～50人以下(N=7)	57.1	14.3	57.1	28.6	0.0	14.3	28.6	14.3	0.0	28.6	0.0
50人超～100人以下(N=4)	25.0	25.0	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0	0.0
100人超～300人以下(N=2)	100.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別											
二期連続黒字(N=48)	41.7	29.2	37.5	25.0	20.8	22.9	18.8	12.5	8.3	20.8	2.1
直近期末が黒字(N=12)	8.3	33.3	33.3	25.0	16.7	16.7	8.3	16.7	8.3	8.3	0.0
その他(N=30)	36.7	20.0	23.3	30.0	6.7	16.7	23.3	13.3	23.3	6.7	3.3

※「その他」の回答内容は確認されない。

Q11 これまでに新たな取組みをされて、特に苦勞されたことや、成功されたケースをお聞かせください。

新たな取組みにおいて、苦勞したことや成功したこと

努力あるのみ。決してあきらめない。

後発になって成功しない事例は多くある。

仕出し。宴会。

ネット販売において取引先の倒産や売掛金の未回収がある。良い例は、全国に販売が出来、可能性が大である。

最近1年半、長男と仕事をするようになり、親子ではお互い甘えが出る事が多くあまり良い方向ではないと思える。

法事仕出しの分野を手掛けることにより、人材不足による勞力負担。

従来の関係の仕事で1社は注文がきている。全体の25%。

大断面木質建築物の施工を手掛けたことが先駆的な事業展開に繋がった。現在新規事業に取組み中。

Q8のとおり、会社の経営状況(震災前を含む)にて全て判定された。

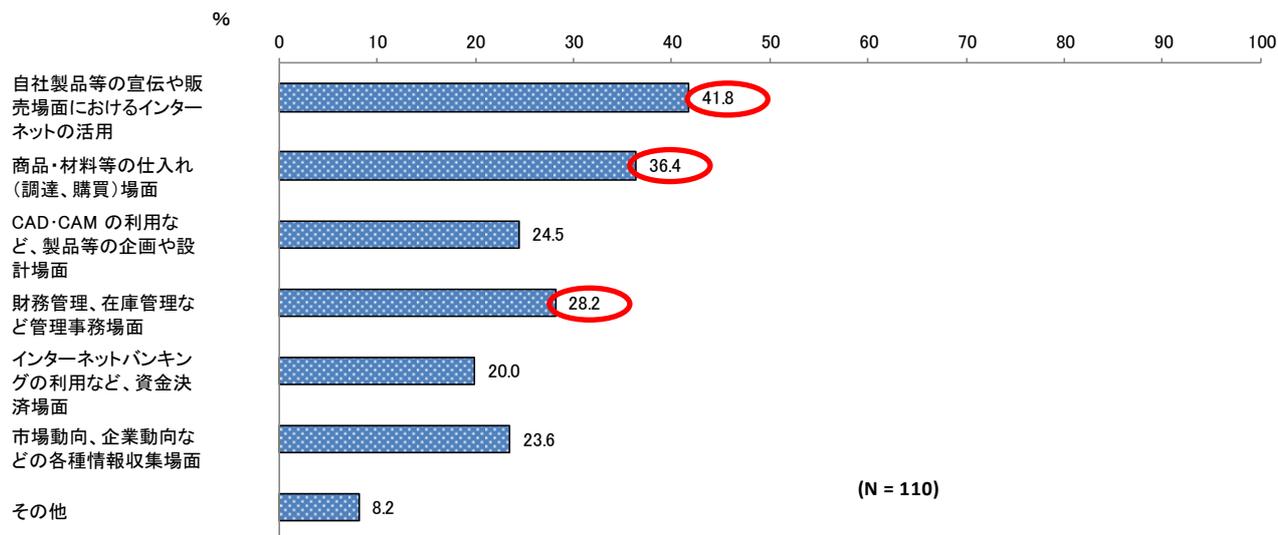
顧客ニーズを的確に捉え、的を絞った商品を開発販売することによって、単一部門ではあるが前年の数字を大きく超える事ができた。

4. 特定課題へ向けての取組みについて

【IT化への取組みについて】

Q12 事業経営におけるIT（コンピューターやインターネット等の活用）の活用場面についてお聞かせください。（3つまで○印）

「自社製品等の宣伝や販売場面におけるインターネットの活用」が41.8%と最も高く、次いで「商品・材料等の仕入れ（調達、購買）場面」が36.4%、「財務管理、在庫管理など管理事務場面」が28.2%となっている。

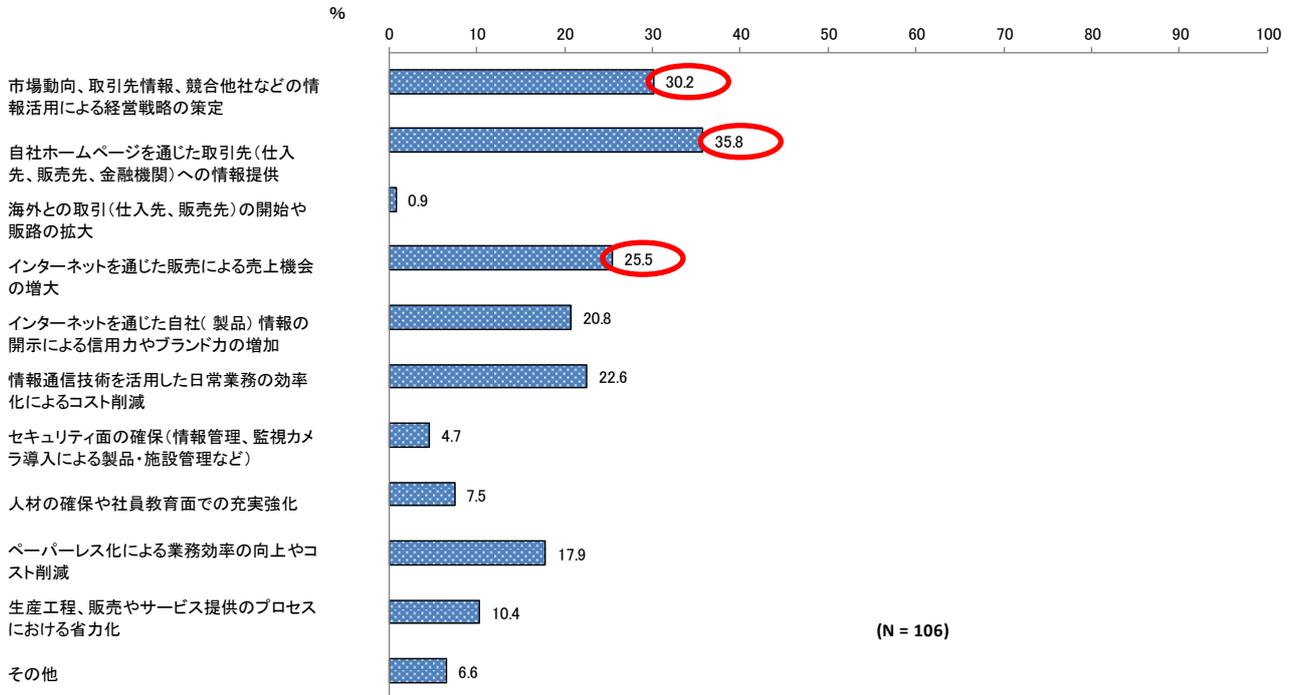


	自社製品等の宣伝や販売場面におけるインターネットの活用	商品・材料等の仕入れ（調達、購買）場面	CAD・CAMの利用など、製品等の企画や設計場面	財務管理、在庫管理など管理事務場面	インターネットバンキングの利用など、資金決済場面	市場動向、企業動向などの各種情報収集場面	その他	
全 体(N=110)	41.8	36.4	24.5	28.2	20.0	23.6	8.2	
業 種 別	建設業(N=26)	42.3	23.1	57.7	26.9	19.2	23.1	3.8
	製造業(N=33)	36.4	33.3	33.3	45.5	27.3	24.2	6.1
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
	卸売業(N=1)	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=21)	28.6	42.9	4.8	14.3	14.3	28.6	14.3
	飲食サービス業(N=6)	50.0	33.3	0.0	16.7	0.0	16.7	16.7
	宿泊業(N=8)	87.5	50.0	0.0	12.5	25.0	25.0	0.0
	生活関連サービス業(N=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他サービス業(N=5)	40.0	60.0	0.0	20.0	0.0	20.0	0.0
	医療・福祉(N=3)	66.7	33.3	0.0	33.3	100.0	0.0	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=4)	25.0	75.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0	
売 上 高 別	3,000万円未満(N=32)	40.6	34.4	12.5	21.9	6.3	21.9	18.8
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=13)	23.1	38.5	23.1	38.5	0.0	30.8	7.7
	5,000万円以上～1億円未満(N=17)	52.9	47.1	17.6	17.6	23.5	11.8	11.8
	1億円以上～5億円未満(N=33)	45.5	27.3	27.3	30.3	27.3	27.3	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=9)	33.3	33.3	55.6	44.4	66.7	22.2	0.0
	20億円以上～(N=4)	50.0	50.0	75.0	50.0	25.0	50.0	0.0
従 業 員 数 別	5人以下(N=52)	40.4	32.7	21.2	25.0	11.5	26.9	11.5
	5人超～20人以下(N=36)	36.1	38.9	22.2	33.3	25.0	19.4	2.8
	20人超～50人以下(N=8)	62.5	37.5	25.0	12.5	50.0	25.0	0.0
	50人超～100人以下(N=6)	33.3	16.7	66.7	50.0	33.3	50.0	0.0
	100人超～300人以下(N=3)	100.0	100.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
	300人超(N=1)	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利 益 別	二期連続黒字(N=55)	38.2	36.4	32.7	30.9	25.5	27.3	7.3
	直近期末が黒字(N=14)	57.1	28.6	14.3	28.6	28.6	35.7	0.0
	その他(N=37)	43.2	37.8	18.9	24.3	10.8	16.2	10.8

※その他の回答内容は「利用していない」が1件であった。

Q13 ITの導入によって、どのような点で特に効果があると考えますか。(3つまで○印)

「自社ホームページを通じた取引先(仕入先、販売先、金融機関)への情報提供」が35.8%と最も高く、次いで「市場動向、取引先情報、競合他社などの情報活用による経営戦略の策定」が30.2%、「インターネットを通じた販売による売上機会の増大」が25.5%となっている。



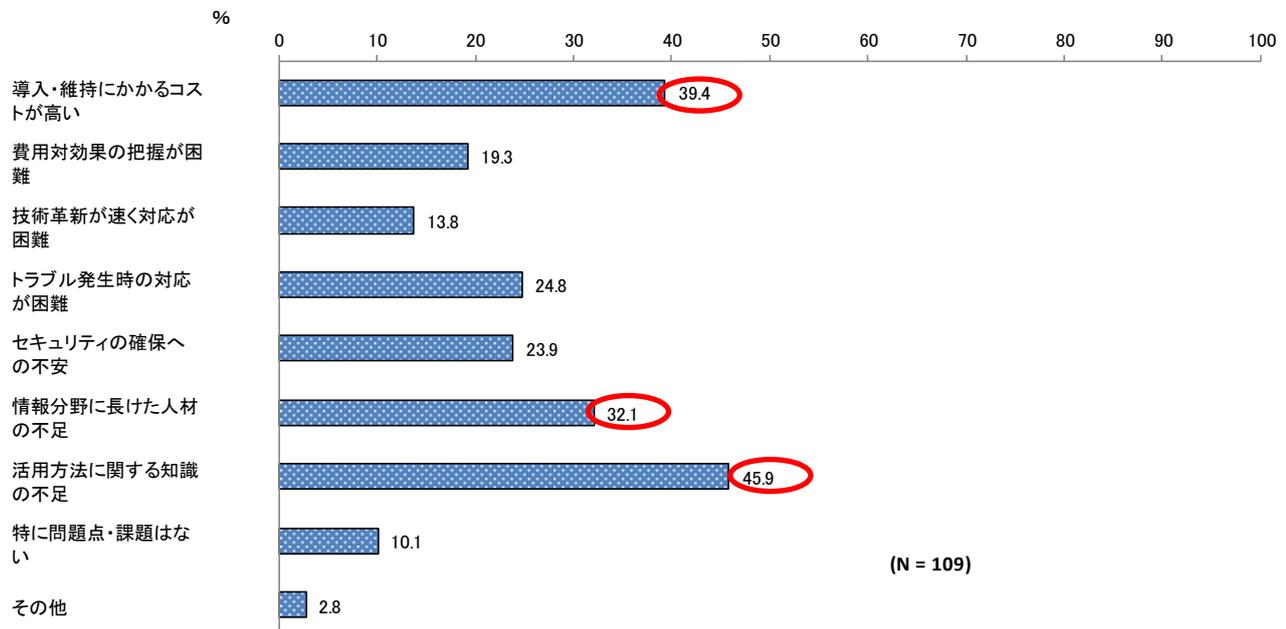
	市場動向、取引先情報、競合他社などの情報活用による経営戦略の策定	自社ホームページを通じた取引先(仕入先、販売先、金融機関)への情報提供	海外との取引(仕入先、販売先)の開始や販路の拡大	インターネットを通じた販売による売上機会の増大	インターネットを通じた自社(製品)情報の開示による信用力やブランド力の増加	情報通信技術を活用した日常業務の効率化によるコスト削減	セキュリティ面の確保(情報管理、監視カメラ導入による製品・施設管理など)	人材の確保や社員教育面での充実強化	ペーパーレス化による業務効率の向上やコスト削減	生産工程、販売やサービス提供のプロセスにおける省力化	その他
全体(N=106)	30.2	35.8	0.9	25.5	20.8	22.6	4.7	7.5	17.9	10.4	6.6
業種別											
建設業(N=25)	20.0	44.0	4.0	16.0	8.0	36.0	0.0	8.0	28.0	12.0	8.0
製造業(N=32)	34.4	40.6	0.0	12.5	21.9	28.1	6.3	9.4	25.0	21.9	3.1
運輸・通信業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0
卸売業(N=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業(N=18)	44.4	5.6	0.0	50.0	5.6	5.6	11.1	5.6	5.6	5.6	5.6
飲食サービス業(N=5)	20.0	20.0	0.0	40.0	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0
宿泊業(N=8)	12.5	50.0	0.0	50.0	62.5	25.0	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0
生活関連サービス業(N=1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=6)	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0
医療・福祉(N=3)	33.3	66.7	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=6)	16.7	33.3	0.0	16.7	33.3	33.3	0.0	0.0	16.7	0.0	16.7
売上高別											
3,000万円未満(N=31)	29.0	32.3	0.0	29.0	19.4	19.4	6.5	3.2	6.5	16.1	12.9
3,000万円以上~5,000万円未満(N=13)	38.5	38.5	0.0	7.7	23.1	7.7	7.7	7.7	0.0	15.4	7.7
5,000万円以上~1億円未満(N=18)	22.2	22.2	0.0	27.8	27.8	16.7	5.6	16.7	22.2	5.6	11.1
1億円以上~5億円未満(N=31)	35.5	38.7	0.0	22.6	12.9	22.6	3.2	3.2	32.3	3.2	0.0
5億円以上~20億円未満(N=8)	25.0	50.0	0.0	50.0	37.5	50.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
20億円以上~(N=4)	25.0	50.0	0.0	0.0	25.0	75.0	0.0	50.0	25.0	50.0	0.0
従業員数別											
5人以下(N=52)	30.8	38.5	0.0	26.9	17.3	15.4	5.8	3.8	13.5	13.5	7.7
5人超~20人以下(N=34)	41.2	20.6	0.0	17.6	23.5	26.5	5.9	11.8	25.5	5.9	2.9
20人超~50人以下(N=9)	0.0	50.0	0.0	37.5	25.0	37.5	0.0	0.0	12.5	12.5	0.0
50人超~100人以下(N=5)	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	80.0	0.0	40.0	60.0	20.0	0.0
100人超~300人以下(N=3)	33.3	100.0	0.0	100.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人超(N=1)	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別											
二期中連続黒字(N=54)	38.9	37.0	0.0	22.2	20.4	27.8	5.6	9.3	24.1	9.3	3.7
直近期末が黒字(N=19)	38.5	23.1	0.0	30.8	23.1	15.4	7.7	15.4	15.4	0.0	7.7
その他(N=37)	16.2	37.8	0.0	27.0	21.6	18.9	5.4	5.4	10.8	16.2	8.1

※その他の回答は「分からない」とする回答が1件確認された。

Q14 貴社において、いっそうのIT化を進めていく場合、どのような課題がありますか。

(3つまで○印)

「活用方法に関する知識の不足」が45.9%と最も高く、次いで「導入・維持にかかるコストが高い」が39.4%、「情報分野に長けた人材の不足」が32.1%となっている。

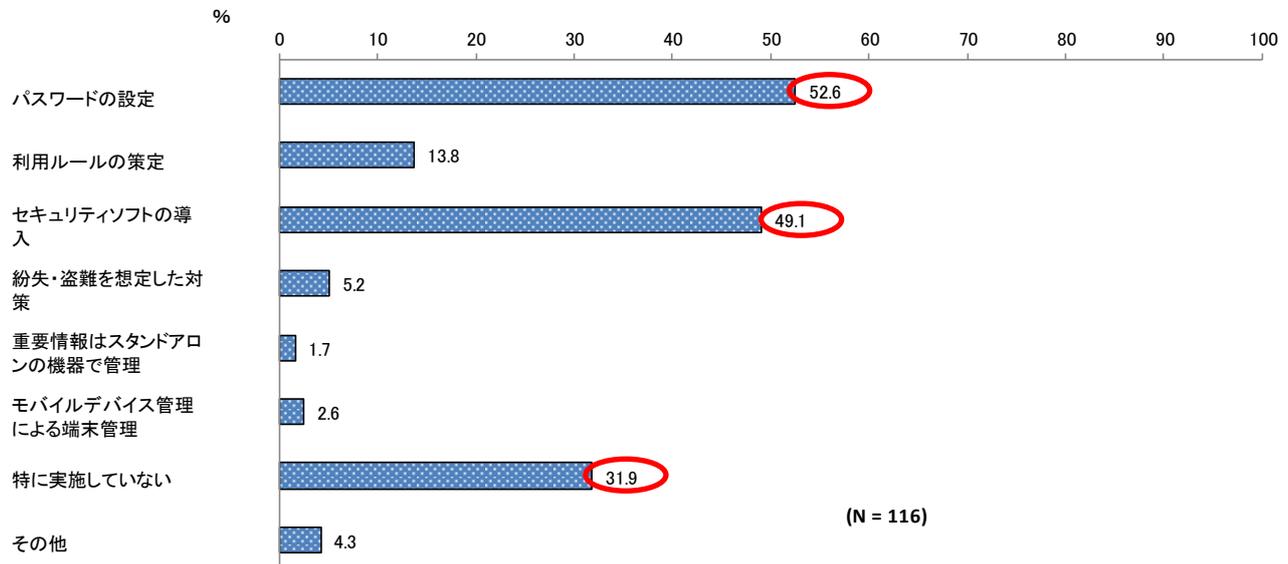


	導入・維持にかかるコストが高い	費用対効果の把握が困難	技術革新が速く対応が困難	トラブル発生時の対応が困難	セキュリティの確保への不安	情報分野に長けた人材の不足	活用方法に関する知識の不足	特に問題点・課題はない	その他	
全体(N=109)	39.4	19.3	13.8	24.8	23.9	32.1	45.9	10.1	2.8	
業種別	建設業(N=26)	38.5	15.4	19.2	30.8	19.2	26.9	50.0	7.7	0.0
	製造業(N=33)	45.5	27.3	9.1	27.3	36.4	33.3	48.5	3.0	3.0
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	50.0	100.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	小売業(N=19)	36.8	10.5	5.3	21.1	21.1	36.8	47.4	26.3	5.3
	飲食サービス業(N=6)	50.0	33.3	16.7	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0
	宿泊業(N=7)	57.1	42.9	57.1	0.0	14.3	42.9	71.4	0.0	0.0
	生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	その他サービス業(N=6)	16.7	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
	医療・福祉(N=3)	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他(N=5)	40.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0	40.0	0.0	20.0
売上高別	3,000万円未満(N=31)	48.4	22.6	19.4	22.6	16.1	19.4	41.9	9.7	9.7
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=15)	40.0	20.0	6.7	26.7	6.7	46.7	53.3	13.3	0.0
	5,000万円以上～1億円未満(N=18)	33.3	16.7	11.1	27.8	33.3	22.2	50.0	5.6	0.0
	1億円以上～5億円未満(N=32)	34.4	12.5	9.4	18.8	34.4	37.5	46.9	15.6	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=9)	44.4	22.2	22.2	22.2	22.2	55.6	44.4	0.0	0.0
	20億円以上～(N=3)	33.3	66.7	33.3	66.7	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
従業員数別	5人以下(N=52)	44.2	13.5	13.5	25.0	19.2	26.9	50.0	11.5	1.9
	5人超～20人以下(N=36)	33.3	22.2	13.9	22.2	27.8	33.3	47.2	13.9	0.0
	20人超～50人以下(N=8)	37.5	25.0	12.5	25.0	37.5	62.5	37.5	0.0	0.0
	50人超～100人以下(N=6)	33.3	33.3	16.7	33.3	33.3	50.0	33.3	0.0	0.0
	100人超～300人以下(N=3)	100.0	66.7	0.0	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0
	300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別	二期連続黒字(N=54)	40.7	16.7	14.8	25.9	24.1	42.6	46.3	9.3	0.0
	直近期末が黒字(N=15)	33.3	26.7	6.7	20.0	26.7	26.7	53.3	13.3	0.0
	その他(N=36)	44.4	19.4	16.7	25.0	25.0	19.4	41.7	11.1	5.6

※「その他」の回答としては「分からない」とする回答が1件確認された。

Q15 貴社において、パソコン、タブレット端末、スマートフォンをはじめとした情報機器の利用や、POSシステム、CAD・CAMなど業務上の情報機器の利用にあたって問題となる情報セキュリティ対策として、どのような取り組みを行っていますか。(すべてに○印)

「パスワードの設定」が52.6%と最も高く、次いで「セキュリティソフトの導入」が49.1%、「特に実施していない」が31.9%となっている。



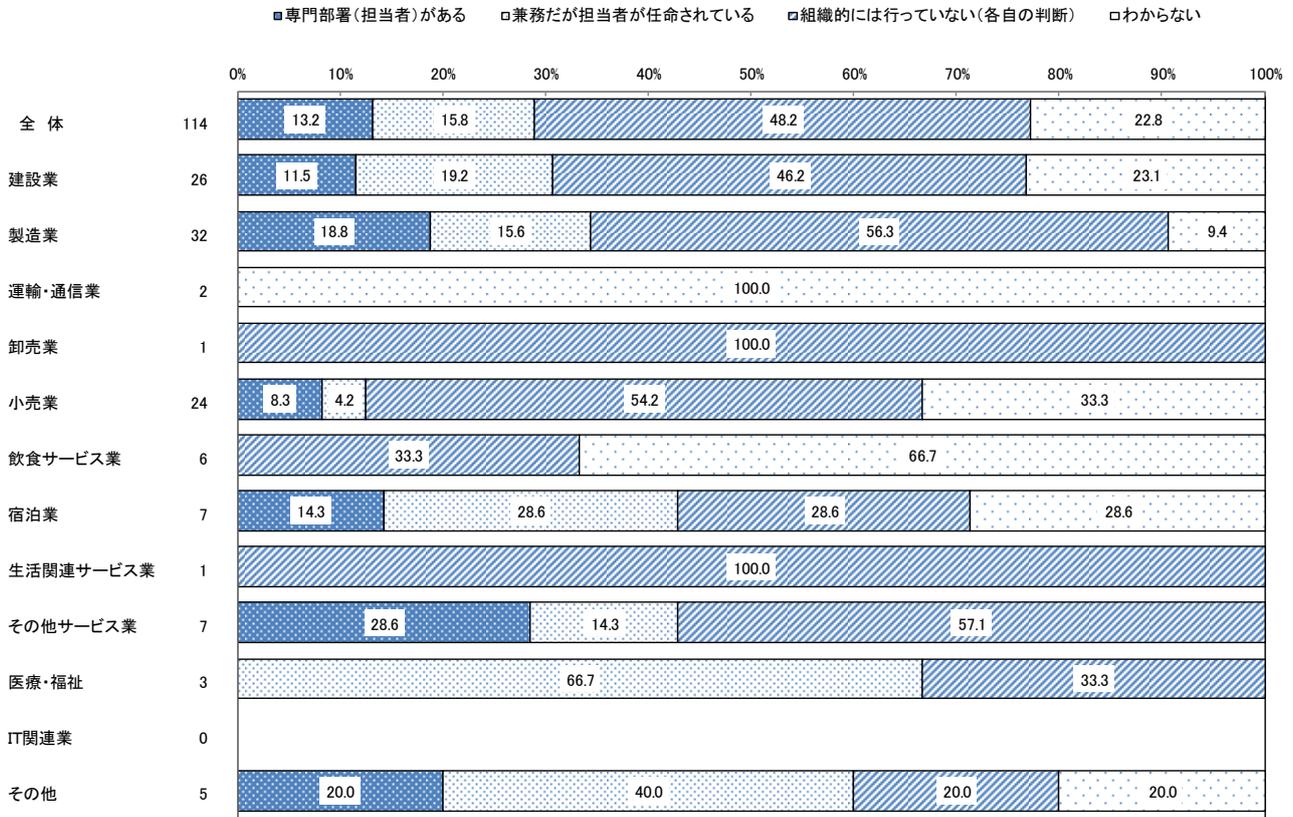
		パスワードの設定	利用ルールの策定	セキュリティソフトの導入	紛失・盗難を想定した対策	重要情報はスタンドアロンの機器で管理	モバイルデバイス管理による端末管理	特に実施していない	その他
全体(N=116)		52.6	13.8	49.1	5.2	1.7	2.6	31.9	4.3
業種別	建設業(N=26)	50.0	7.7	53.8	3.8	0.0	0.0	34.6	3.8
	製造業(N=33)	60.6	24.2	63.6	12.1	6.1	6.1	9.1	9.1
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	卸売業(N=1)	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=21)	47.6	4.8	33.3	0.0	0.0	0.0	47.6	0.0
	飲食サービス業(N=8)	25.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	75.0	0.0
	宿泊業(N=8)	75.0	37.5	87.5	0.0	0.0	12.5	12.5	0.0
	生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	その他サービス業(N=7)	57.1	0.0	57.1	0.0	0.0	0.0	28.6	0.0
	医療・福祉(N=3)	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=6)	66.7	33.3	16.7	16.7	0.0	0.0	16.7	16.7	
売上高別	3,000万円未満(N=37)	35.1	5.4	32.4	2.7	0.0	2.7	51.4	8.1
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=17)	41.2	5.9	23.5	0.0	0.0	0.0	41.2	5.9
	5,000万円以上～1億円未満(N=17)	52.9	5.9	58.8	11.8	0.0	0.0	29.4	5.9
	1億円以上～5億円未満(N=32)	65.6	18.8	65.6	9.4	0.0	6.3	18.8	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=9)	77.8	55.6	66.7	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0
20億円以上～(N=4)	100.0	25.0	100.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
従業員数別	5人以下(N=59)	39.0	5.1	40.7	1.7	0.0	3.4	47.5	3.4
	5人超～20人以下(N=35)	65.7	8.6	54.3	8.6	0.0	0.0	20.0	2.9
	20人超～50人以下(N=8)	87.5	37.5	75.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0
	50人超～100人以下(N=6)	66.7	50.0	66.7	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	100人超～300人以下(N=3)	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人超(N=1)	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
利益別	二期連続黒字(N=56)	55.4	17.9	57.1	5.4	3.6	1.8	25.0	1.8
	直近期末が黒字(N=15)	73.3	13.3	46.7	13.3	0.0	6.7	26.7	6.7
	その他(N=40)	47.5	10.0	45.0	2.5	0.0	2.5	37.5	5.0

※「その他」の回答内容は確認されない。

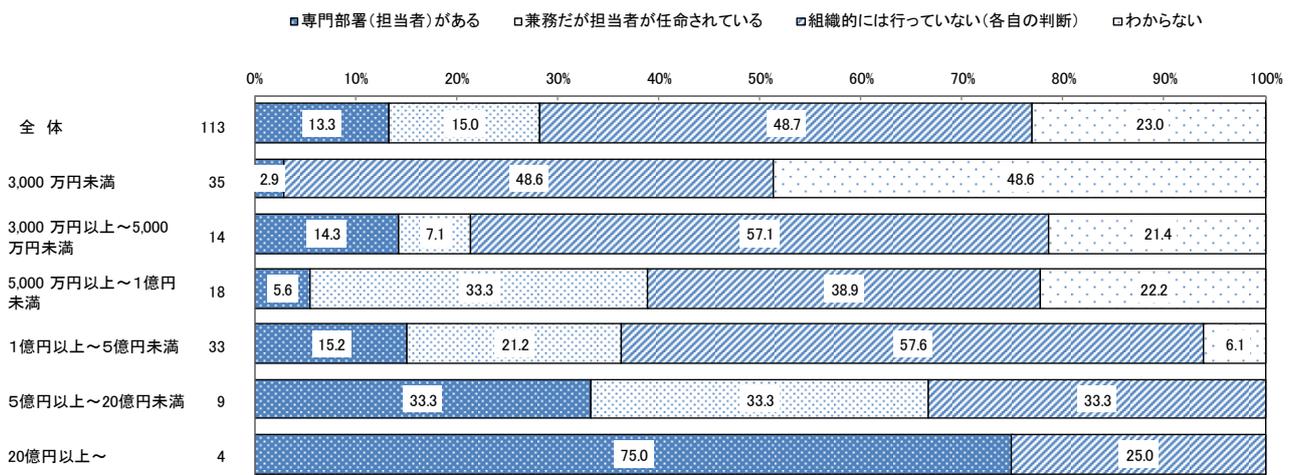
Q16 貴社の情報セキュリティ対策はどのような体制で行われていますか。(1つに○印)

「組織的には行っていない(各自の判断)」が48.2%と最も高く、次いで「わからない」が22.8%、「兼務だが担当者が任命されている」が15.8%となっている。

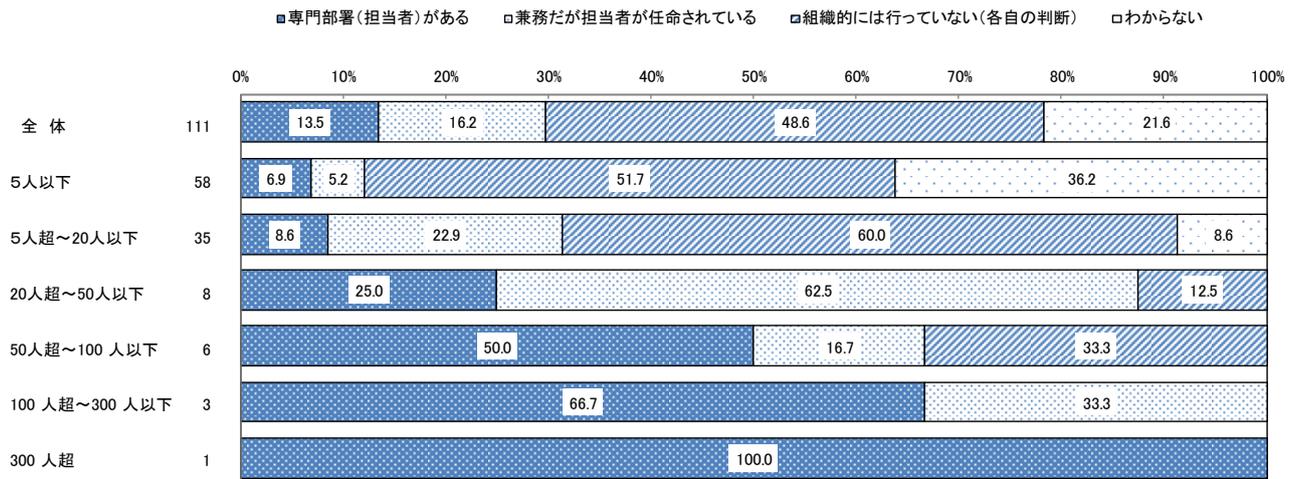
【全体と業種別】



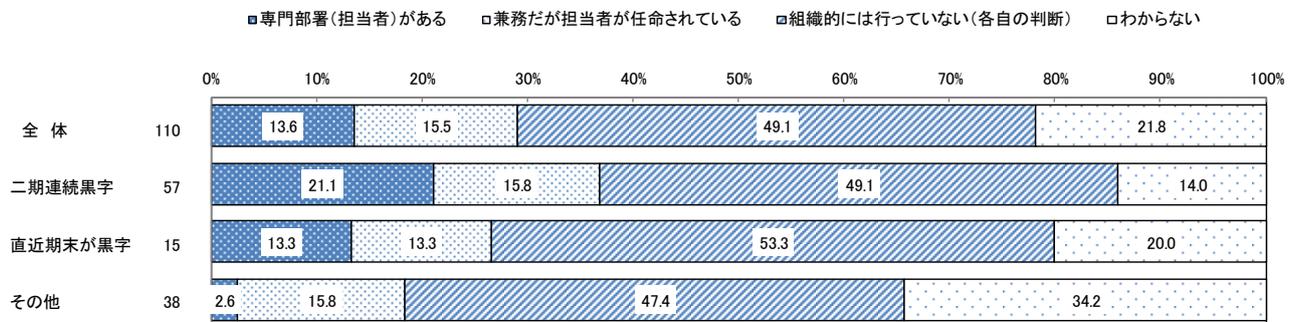
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】

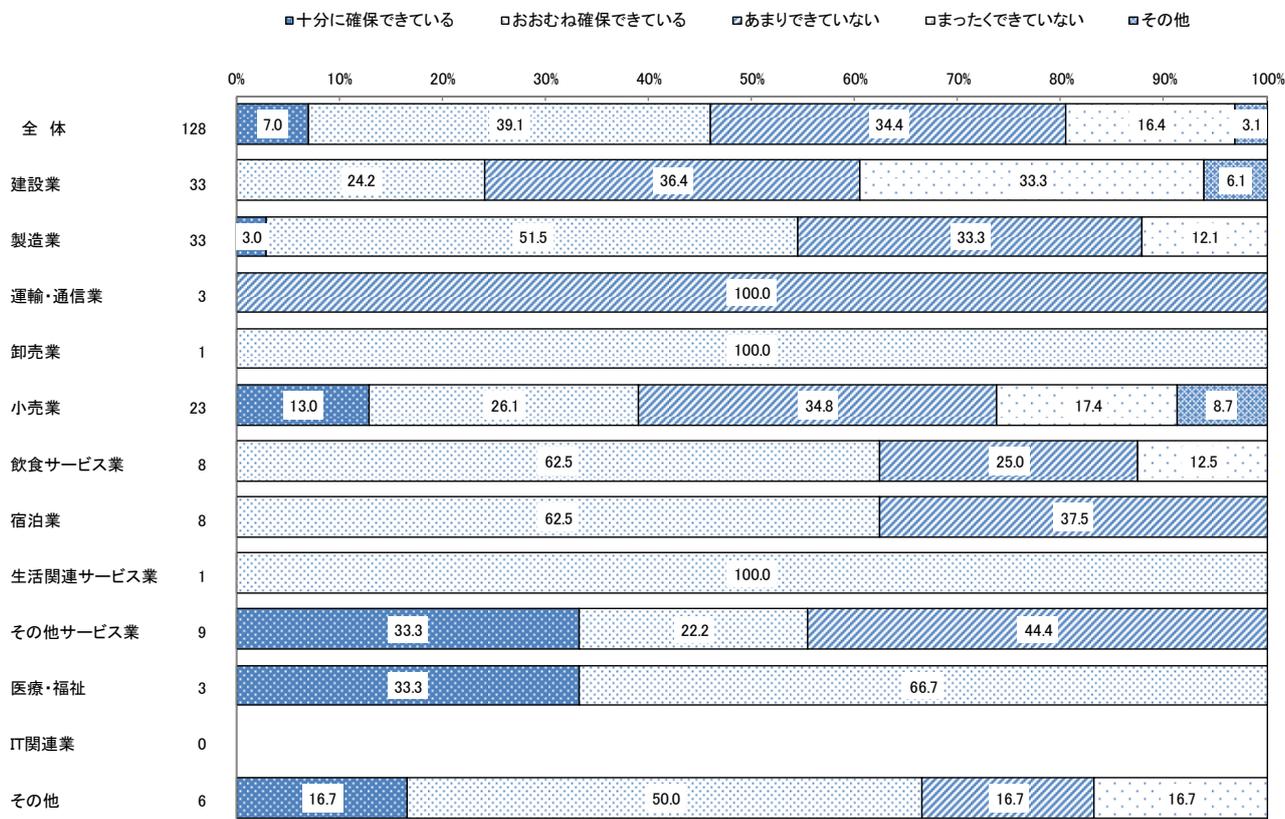


【人材の確保について】

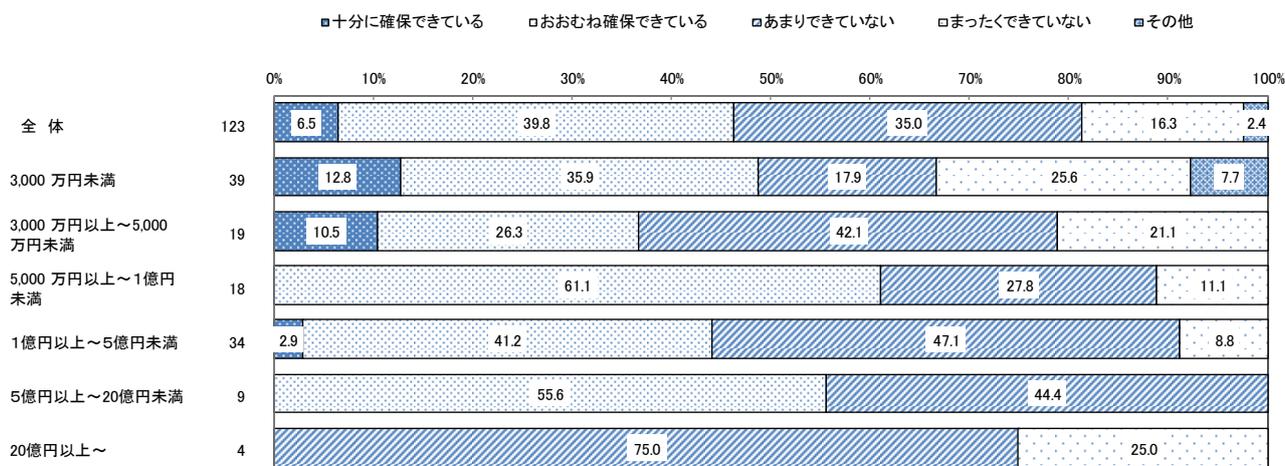
Q17 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。(1つに○印)

「おおむね確保できている」が39.1%と最も高く、次いで「あまりできていない」が34.4%、「まったくできていない」が16.4%となっている。

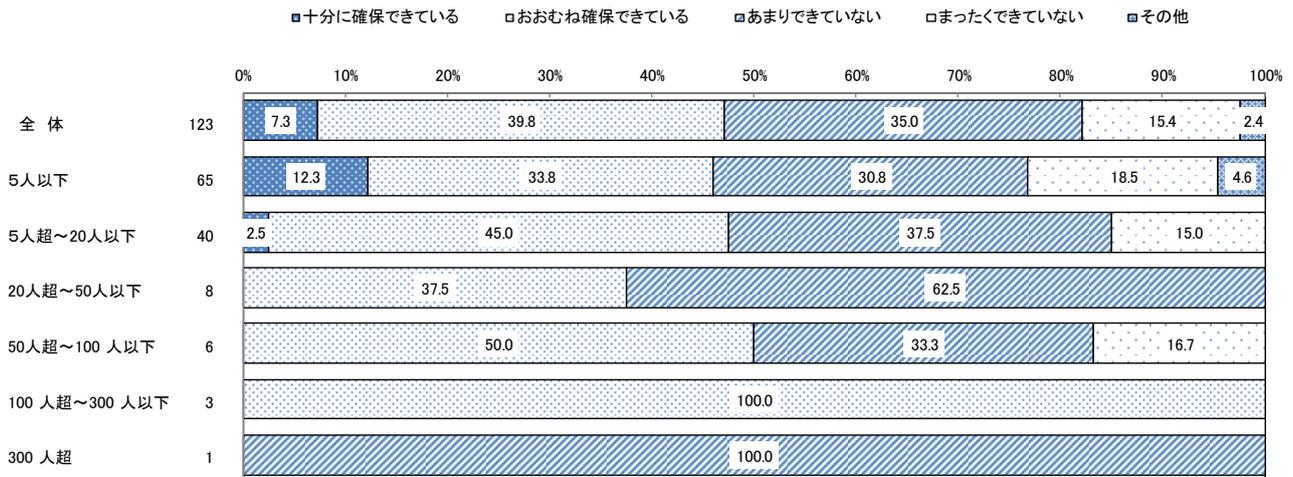
【全体と業種別】



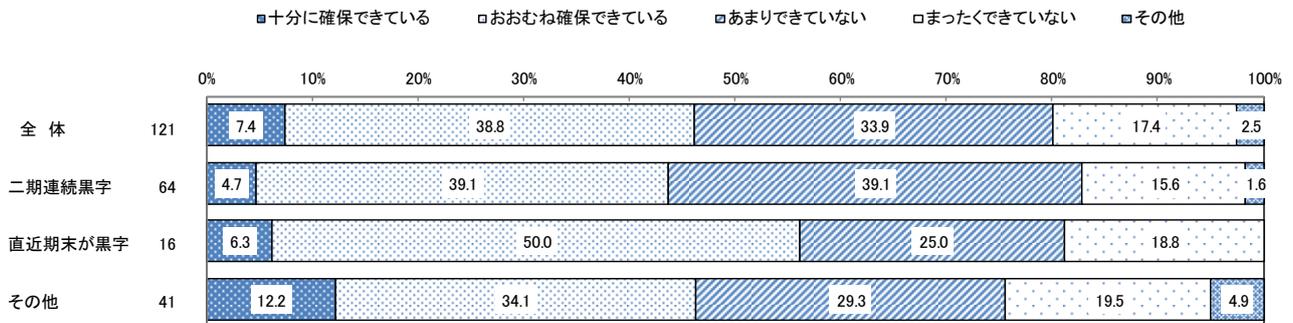
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】

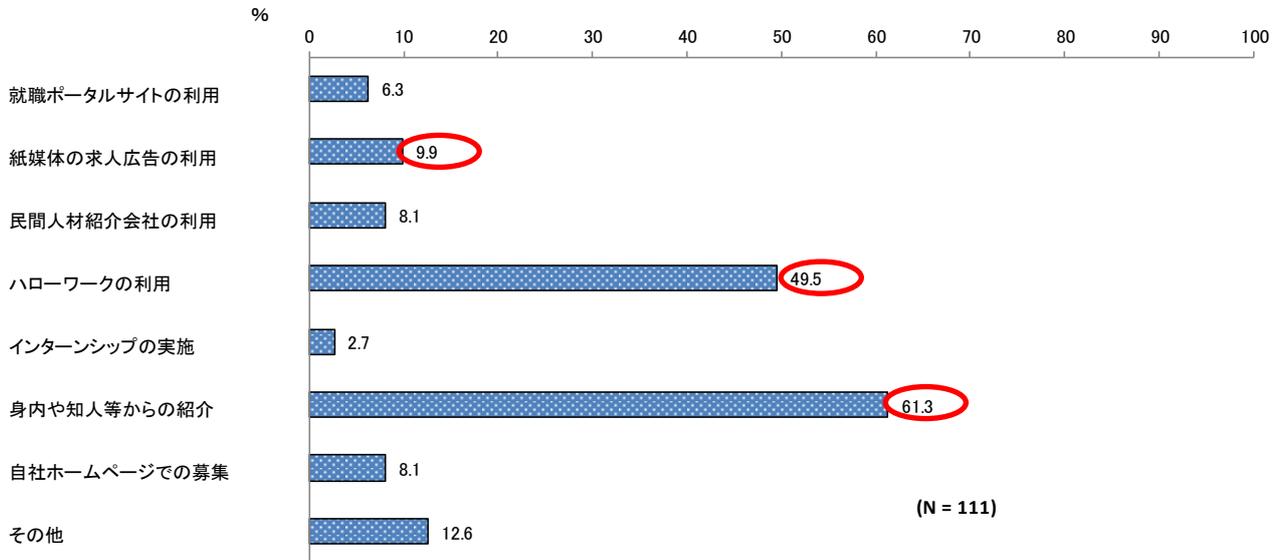


その他の回答内容

求めている。
なり手がいない。

Q18 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。(3つまで○印)

「身内や知人等からの紹介」が61.3%と最も高く、次いで「ハローワークの利用」が49.5%となって、他の項目を大きく引き離している。



	就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人広告の利用	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	インターンシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他	
全 体(N=111)	6.3	9.9	8.1	49.5	2.7	61.3	8.1	12.6	
業 種 別	建設業(N=30)	6.7	6.7	3.3	56.7	0.0	66.7	3.3	13.3
	製造業(N=33)	3.0	12.1	18.2	60.6	6.1	63.6	12.1	3.0
	運輸・通信業(N=3)	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=17)	0.0	17.6	0.0	23.5	0.0	64.7	5.9	23.5
	飲食サービス業(N=7)	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	71.4	0.0	28.6
	宿泊業(N=7)	14.3	14.3	14.3	42.9	14.3	14.3	28.6	28.6
	生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	その他サービス業(N=4)	0.0	0.0	25.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0
	医療・福祉(N=3)	66.7	0.0	0.0	100.0	0.0	66.7	33.3	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=5)	20.0	0.0	0.0	60.0	0.0	80.0	0.0	20.0	
売 上 高 別	3,000 万円未満(N=28)	3.6	3.6	0.0	17.9	3.6	53.6	10.7	32.1
	3,000 万円以上～5,000 万円未満(N=18)	0.0	5.6	5.6	27.8	0.0	72.2	0.0	5.6
	5,000 万円以上～1億円未満(N=16)	6.3	0.0	0.0	56.3	0.0	81.3	0.0	12.5
	1億円以上～5億円未満(N=34)	2.9	14.7	5.9	70.6	2.9	64.7	8.8	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=9)	22.2	33.3	44.4	88.9	0.0	22.2	33.3	0.0
20億円以上～(N=4)	50.0	0.0	50.0	100.0	25.0	50.0	0.0	25.0	
従 業 員 数 別	5人以下(N=49)	2.0	2.0	4.1	26.5	2.0	67.3	8.2	16.3
	5人超～20人以下(N=40)	5.0	15.0	0.0	65.0	0.0	72.5	2.5	5.0
	20人超～50人以下(N=8)	37.5	37.5	25.0	75.0	0.0	50.0	25.0	0.0
	50人超～100 人以下(N=6)	16.7	0.0	33.3	83.3	16.7	0.0	16.7	16.7
	100 人超～300 人以下(N=3)	0.0	33.3	66.7	100.0	33.3	33.3	33.3	0.0
	300 人超(N=1)	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0
利 益 別	二期連続黒字(N=62)	8.1	11.3	11.3	59.7	3.2	66.1	8.1	8.1
	直近期末が黒字(N=13)	0.0	0.0	0.0	53.8	0.0	61.5	7.7	0.0
	その他(N=31)	6.5	6.5	6.5	35.5	3.2	51.6	9.7	22.6

その他の回答内容

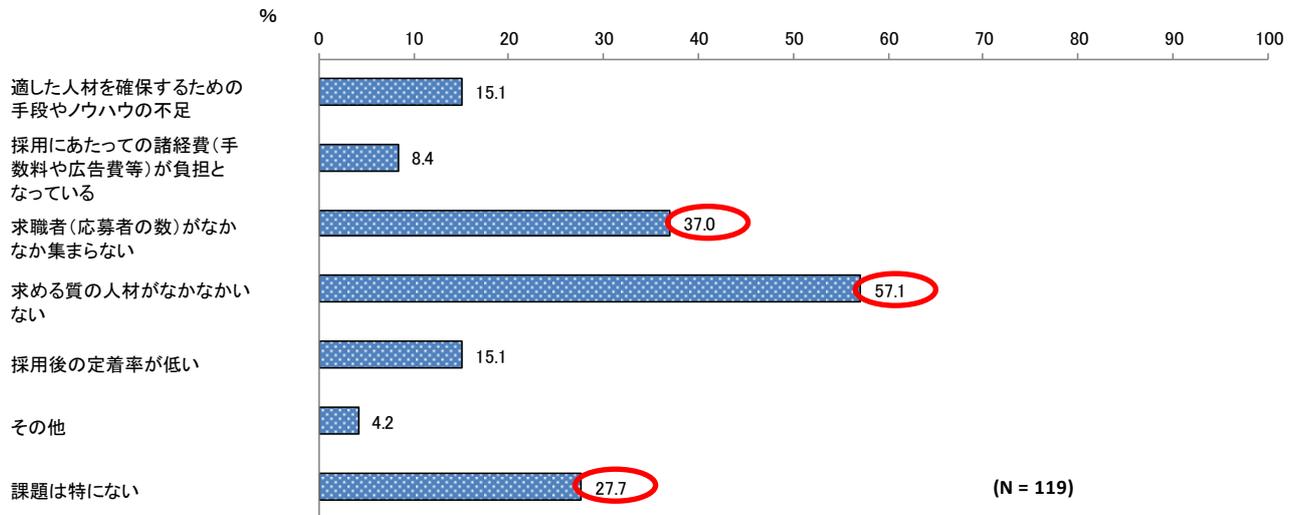
学校訪問。

シルバー人材センター。

家族や姉。

Q19 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(3つまで○印)

「求める質の人材がなかなかいない」が57.1%と最も高く、次いで「求職者(応募者の数)がなかなか集まらない」が37.0%、「課題は特にない」が27.7%となっている。



	適した人材を確保するための手段やノウハウの不足	採用にあたっての諸経費(手数料や広告費等)が負担となっている	求職者(応募者の数)がなかなか集まらない	求める質の人材がなかなかいない	採用後の定着率が低い	その他	課題は特にない
全体(N=119)	15.1	8.4	37.0	57.1	15.1	4.2	27.7
業種別	建設業(N=30)	16.7	0.0	36.7	63.3	23.3	20.0
	製造業(N=35)	28.6	2.9	45.7	68.6	14.3	14.3
	運輸・通信業(N=3)	0.0	0.0	66.7	33.3	33.3	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	小売業(N=20)	5.0	15.0	30.0	30.0	5.0	50.0
	飲食サービス業(N=8)	12.5	25.0	37.5	62.5	0.0	37.5
	宿泊業(N=7)	0.0	14.3	28.6	57.1	14.3	42.9
	生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	その他サービス業(N=6)	0.0	16.7	33.3	66.7	16.7	16.7
	医療・福祉(N=3)	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	66.7
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他(N=5)	0.0	40.0	20.0	80.0	40.0	20.0
	売上高別	3,000万円未満(N=34)	8.8	2.9	11.8	32.4	5.9
3,000万円以上~5,000万円未満(N=18)		5.6	11.1	22.2	50.0	22.2	27.8
5,000万円以上~1億円未満(N=18)		22.2	0.0	38.9	50.0	16.7	33.3
1億円以上~5億円未満(N=33)		21.2	12.1	54.5	81.8	21.2	6.1
5億円以上~20億円未満(N=9)		11.1	22.2	66.7	77.8	11.1	0.0
20億円以上~(N=4)		50.0	0.0	100.0	100.0	25.0	0.0
従業員数別	5人以下(N=58)	8.6	3.4	19.0	39.7	12.1	44.8
	5人超~20人以下(N=39)	20.5	10.3	51.3	69.2	15.4	15.4
	20人超~50人以下(N=8)	25.0	37.5	100.0	75.0	12.5	0.0
	50人超~100人以下(N=6)	16.7	0.0	50.0	100.0	16.7	0.0
	100人超~300人以下(N=3)	66.7	33.3	33.3	100.0	66.7	0.0
	300人超(N=1)	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0
利益別	二期連続黒字(N=60)	20.0	8.3	48.3	66.7	18.3	16.7
	直近期末が黒字(N=15)	6.7	0.0	26.7	33.3	13.3	46.7
	その他(N=38)	13.2	7.9	26.3	52.6	13.2	36.8

その他の回答内容

若い人がいない。

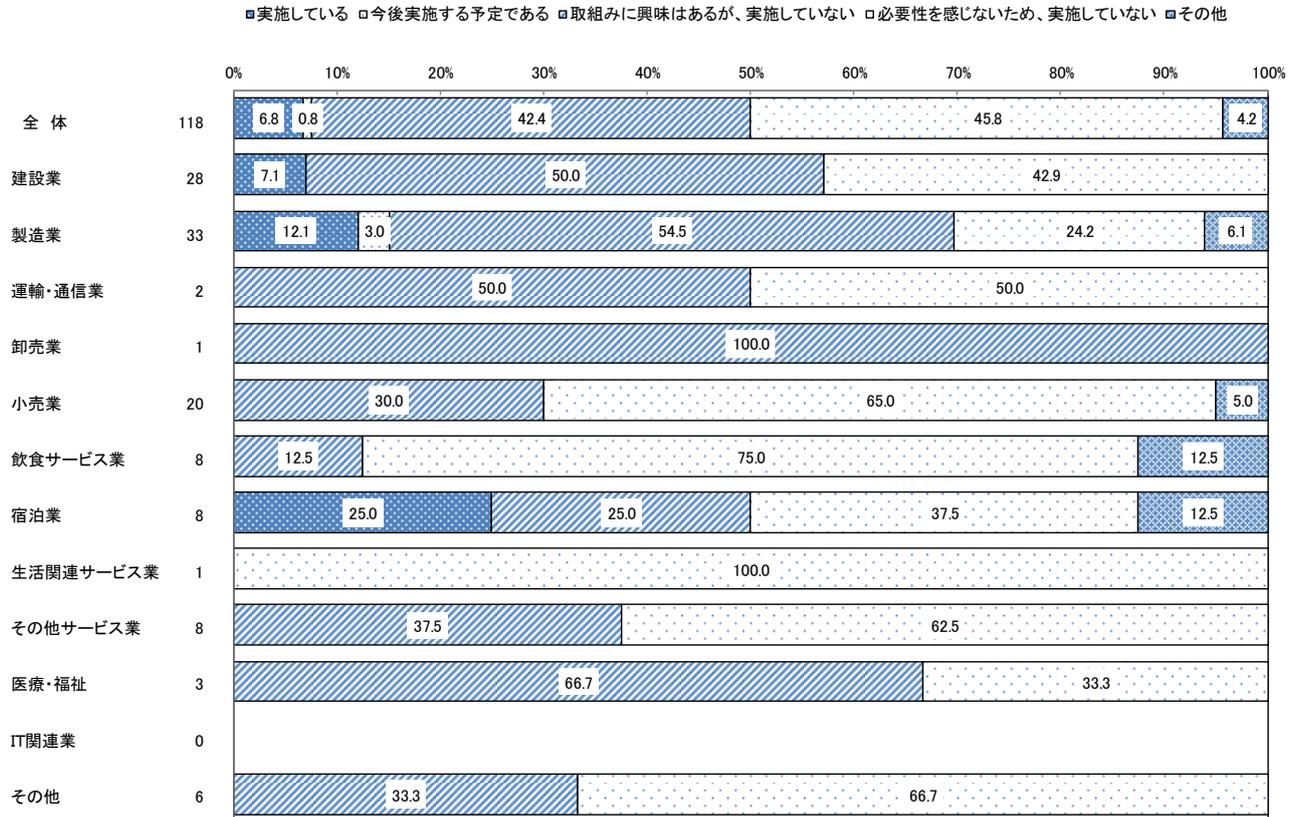
必要ない。

資金がない。

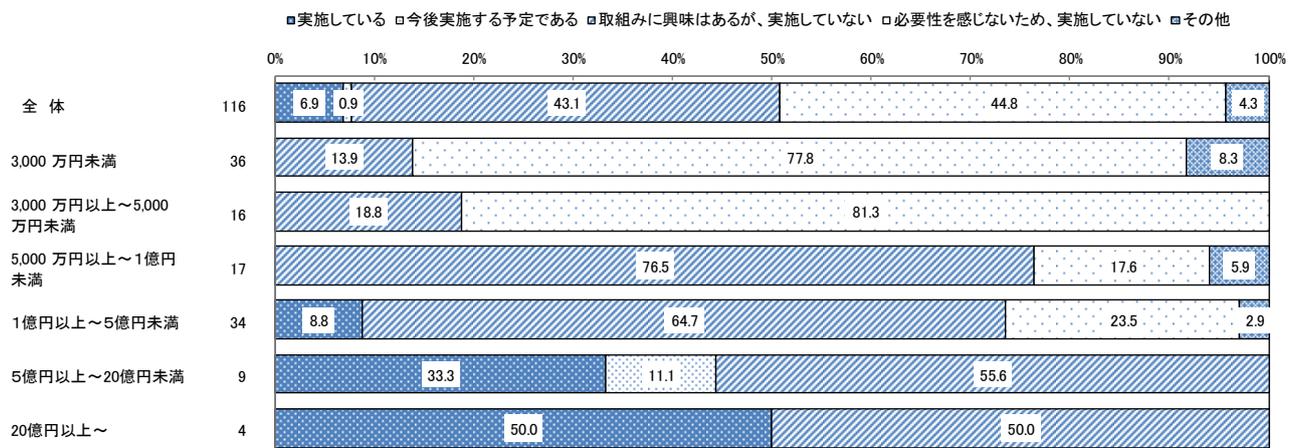
Q20 人材の確保を目的とした、高校生以上が対象のインターンシップ事業への取組み状況について
お聞かせください。(1つに○印)

「必要性を感じないため、実施していない」が45.8%と最も高く、次いで「取組みに興味はあるが、実施していない」が42.4%、「実施している」が6.8%となっている。

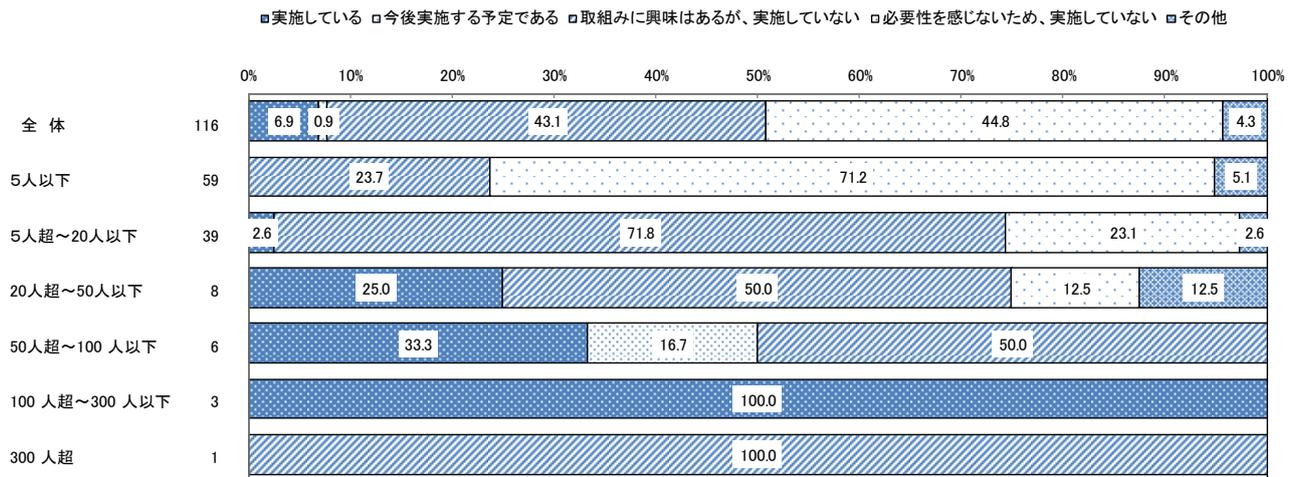
【全体と業種別】



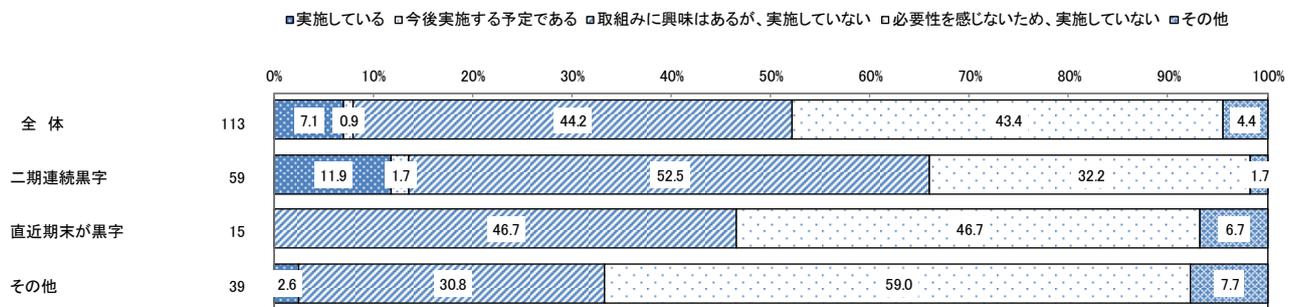
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】



その他の回答内容

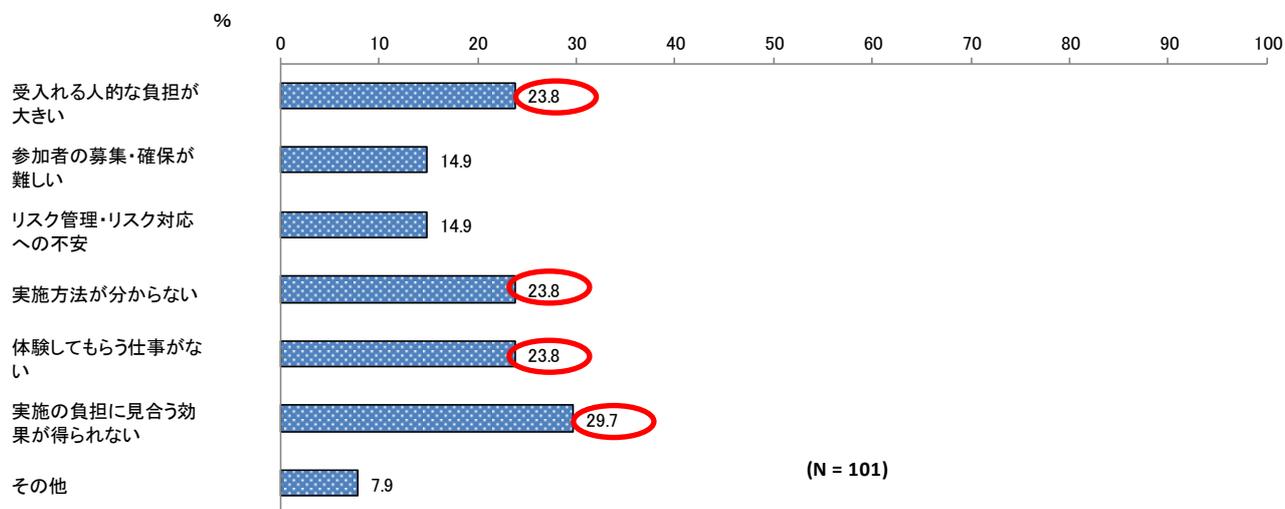
分からない。

事業が分からない。

余裕がない。

Q21 インターンシップを実施する上で、課題であると感じることについてお聞かせください。
(すべてに○印)

「実施の負担に見合う効果が得られない」が29.7%と最も高く、次いで「受入れる人的な負担が大きい」、「実施方法が分からない」及び「体験してもらおう仕事がない」が23.8%となっている。



	受入れる人的な負担が大きい	参加者の募集・確保が難しい	リスク管理・リスク対応への不安	実施方法が分からない	体験してもらおう仕事がない	実施の負担に見合う効果が得られない	その他	
全 体(N=101)	23.8	14.9	14.9	23.8	23.8	29.7	7.9	
業種別	建設業(N=25)	24.0	8.0	16.0	36.0	16.0	40.0	4.0
	製造業(N=32)	34.4	21.9	15.6	15.6	21.9	28.1	6.3
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=16)	18.8	18.8	18.8	31.3	43.8	12.5	12.5
	飲食サービス業(N=5)	40.0	0.0	0.0	40.0	0.0	20.0	20.0
	宿泊業(N=8)	0.0	25.0	12.5	12.5	25.0	25.0	12.5
	生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	その他サービス業(N=3)	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0
	医療・福祉(N=3)	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
その他(N=5)	0.0	0.0	20.0	0.0	40.0	60.0	20.0	
売上高別	3,000万円未満(N=30)	20.0	6.7	6.7	26.7	30.0	30.0	13.3
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=12)	33.3	8.3	8.3	8.3	41.7	33.3	0.0
	5,000万円以上～1億円未満(N=16)	25.0	18.8	6.3	18.8	18.8	18.8	25.0
	1億円以上～5億円未満(N=30)	16.7	16.7	23.3	36.7	20.0	36.7	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=9)	33.3	44.4	33.3	11.1	0.0	11.1	0.0
	20億円以上～(N=4)	50.0	0.0	25.0	0.0	25.0	50.0	0.0
従業員数別	5人以下(N=49)	22.4	4.1	8.2	22.4	34.7	30.6	6.1
	5人超～20人以下(N=33)	21.2	21.2	24.2	36.4	12.1	27.3	12.1
	20人超～50人以下(N=7)	28.6	28.6	14.3	14.3	14.3	28.6	0.0
	50人超～100人以下(N=6)	33.3	50.0	0.0	0.0	16.7	50.0	0.0
	100人超～300人以下(N=3)	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0
	300人超(N=1)	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別	二期連続黒字(N=51)	25.5	17.6	19.6	25.5	19.6	27.5	5.9
	直近期末が黒字(N=13)	15.4	15.4	15.4	30.8	15.4	46.2	15.4
	その他(N=35)	25.7	11.4	8.6	17.1	34.3	28.6	5.7

その他の回答内容

時間帯が合わない。

必要ない。

事業が分からない。

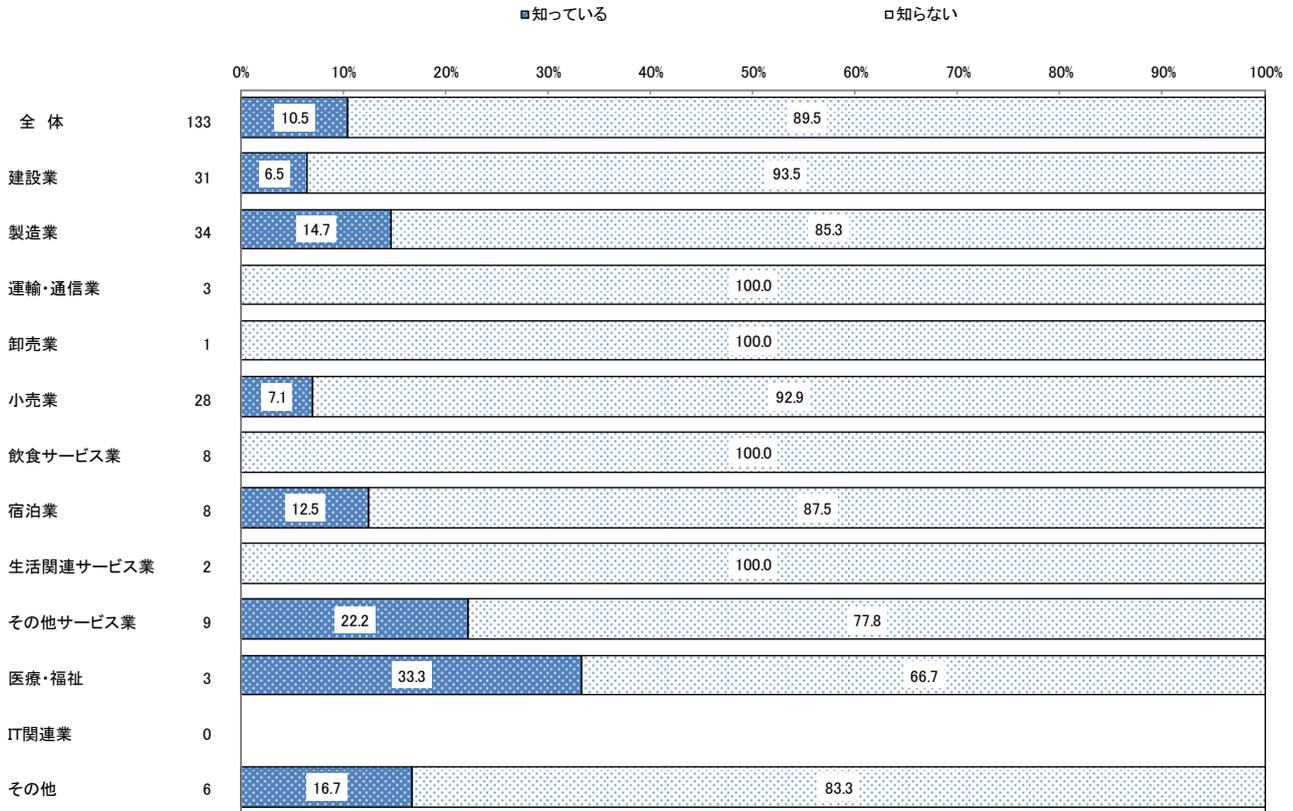
余裕がない。

送迎の問題。

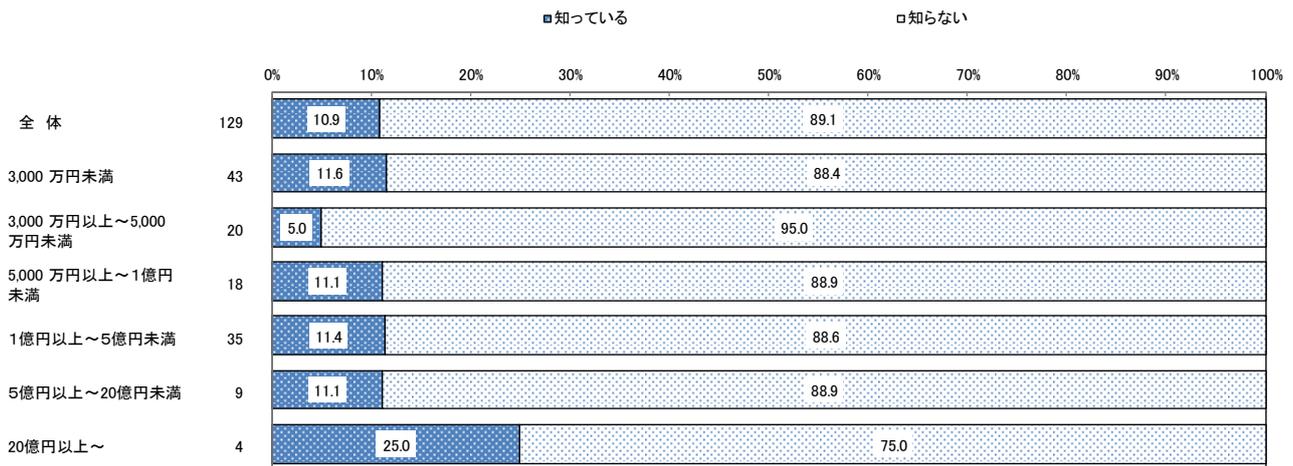
Q22 福島県プロフェッショナル人材戦略拠点をご存知でしたか。(1つに○印)

「知っている」は10.5%にとどまり、「知らない」が89.5%を占めた。

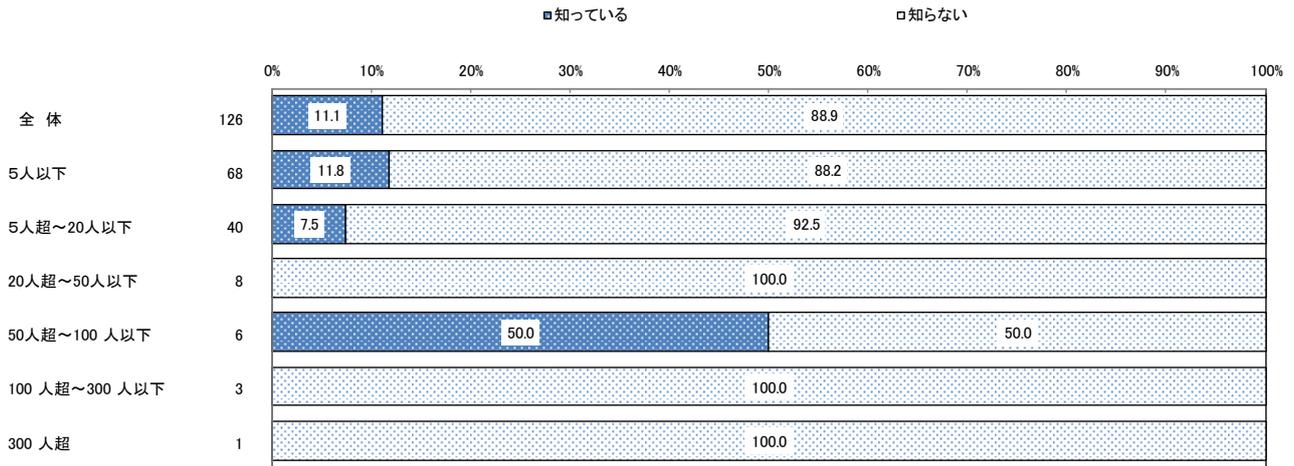
【全体と業種別】



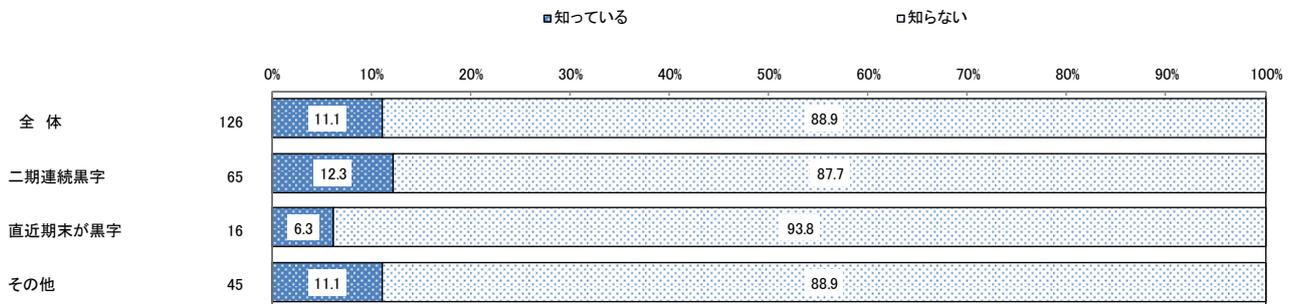
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



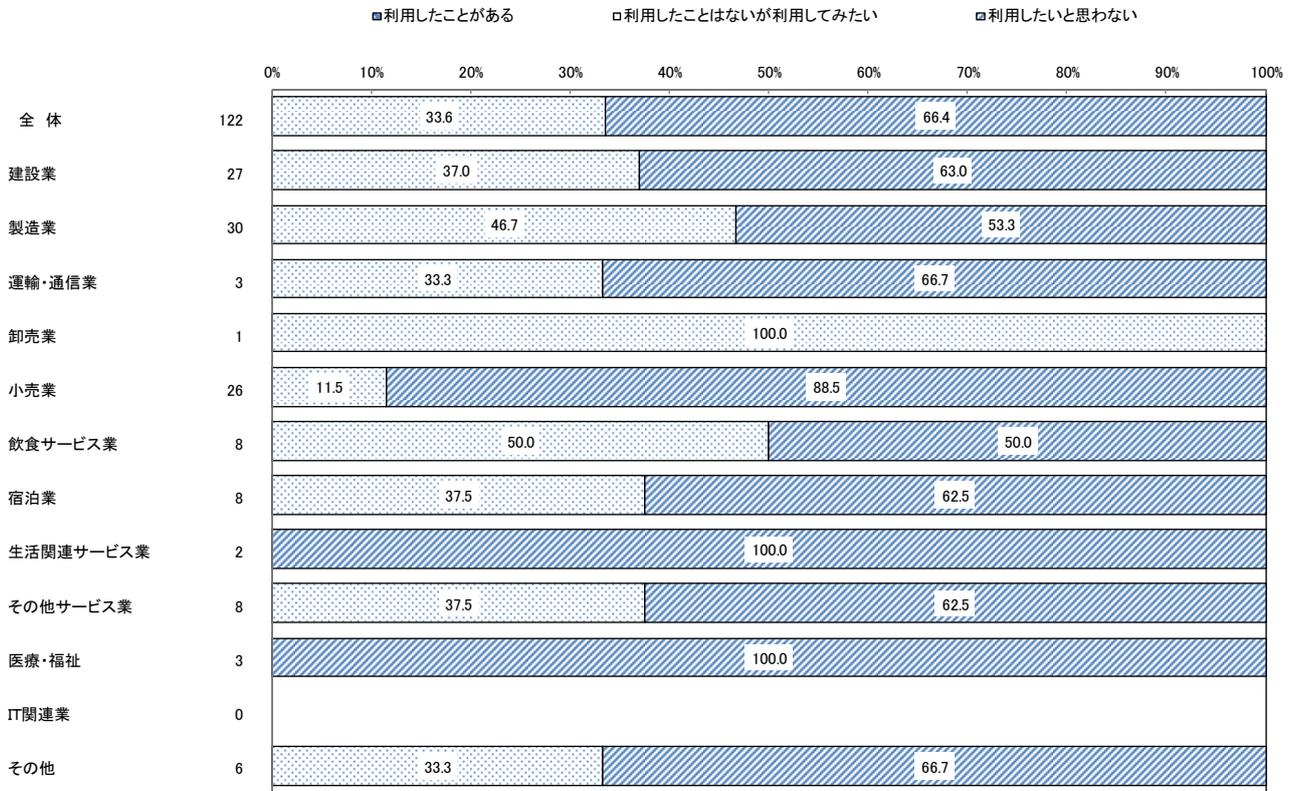
【全体と利益別】



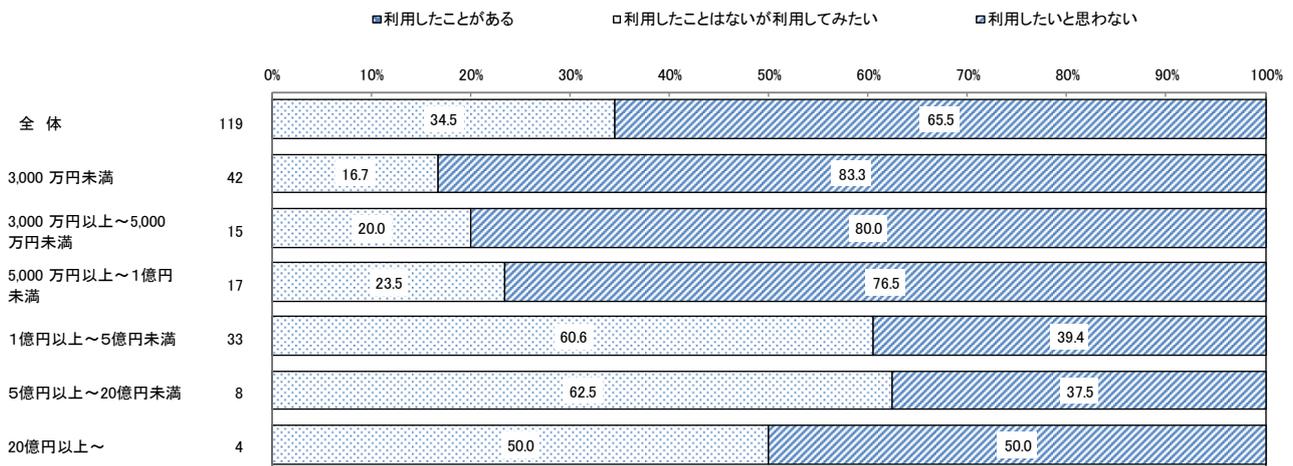
Q23 福島県プロフェッショナル人材戦略拠点を利用してみたいと思いますか。(1つに○印)

「利用したいと思わない」は66.4%、「利用したことはないが利用してみたい」は33.6%であった。

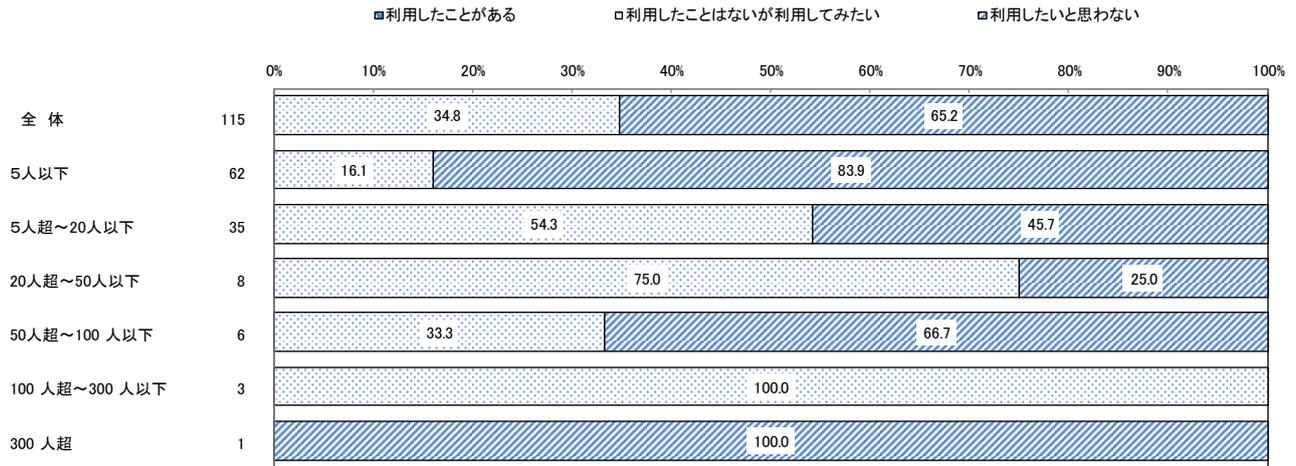
【全体と業種別】



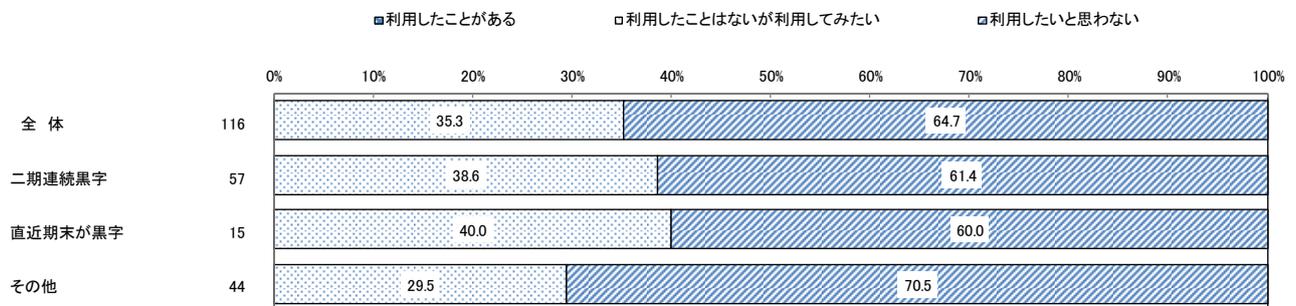
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】

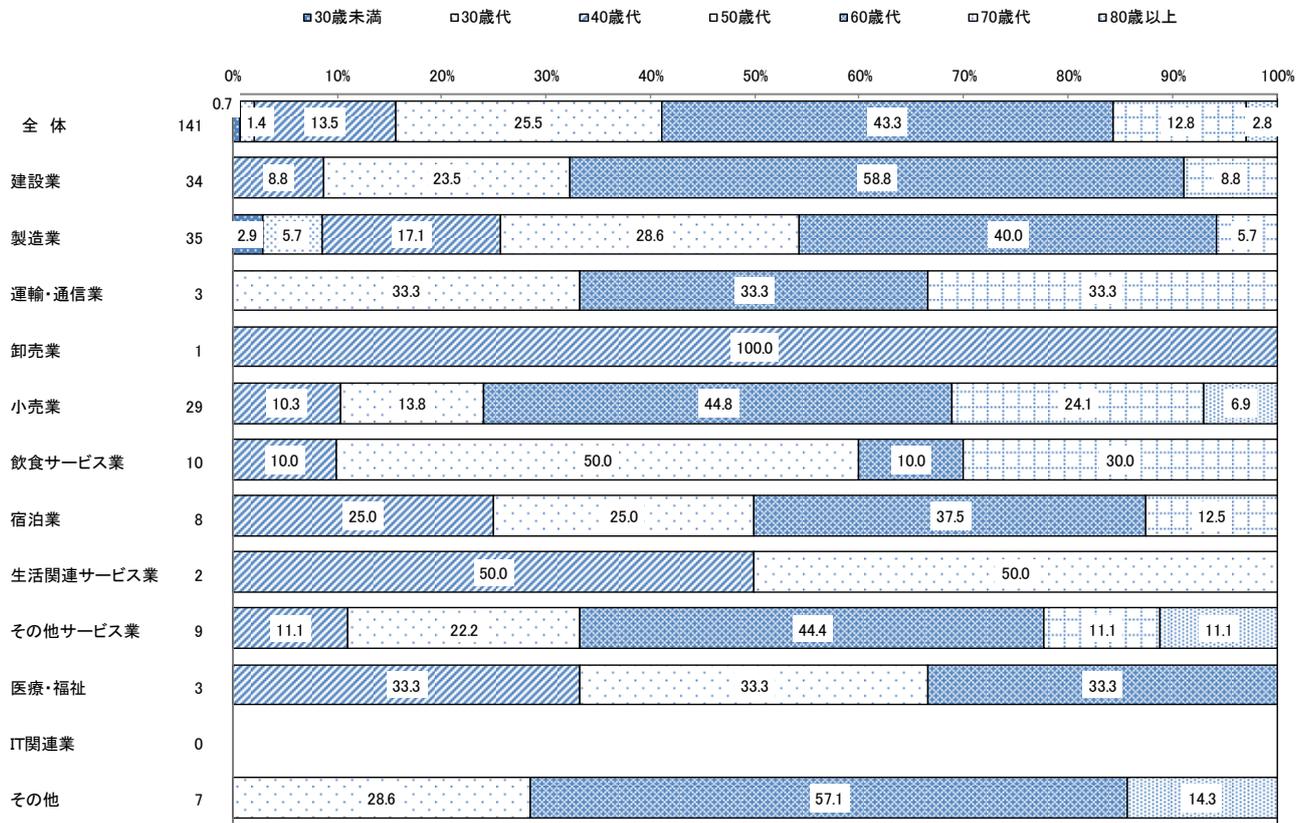


5. 事業承継について

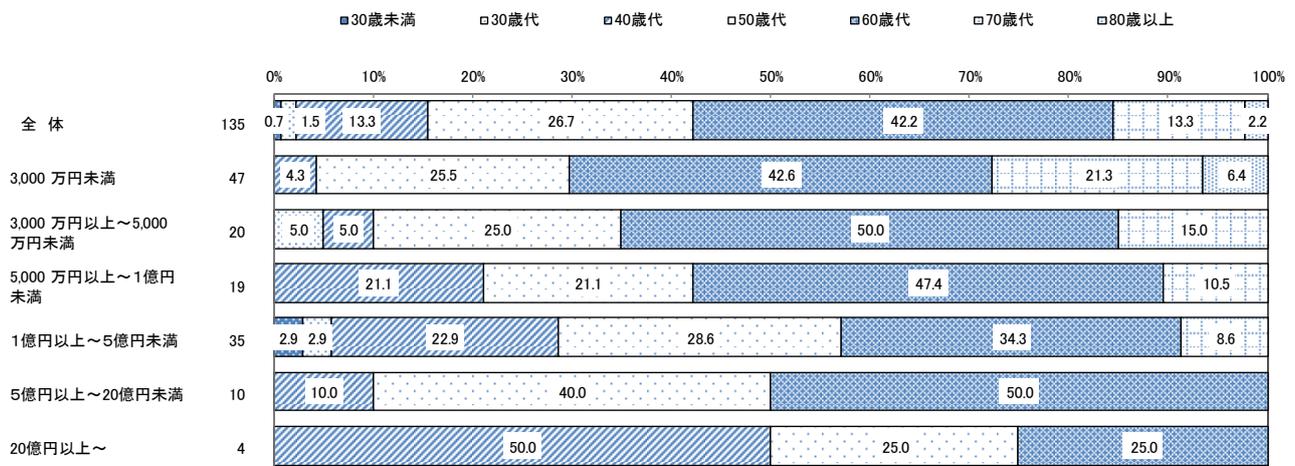
Q24 経営者の年齢についてお聞かせください。(1つに○印)

「60歳代」が43.3%と最も高く、次いで「50歳代」が25.5%、「40歳代」が13.5%となっている。

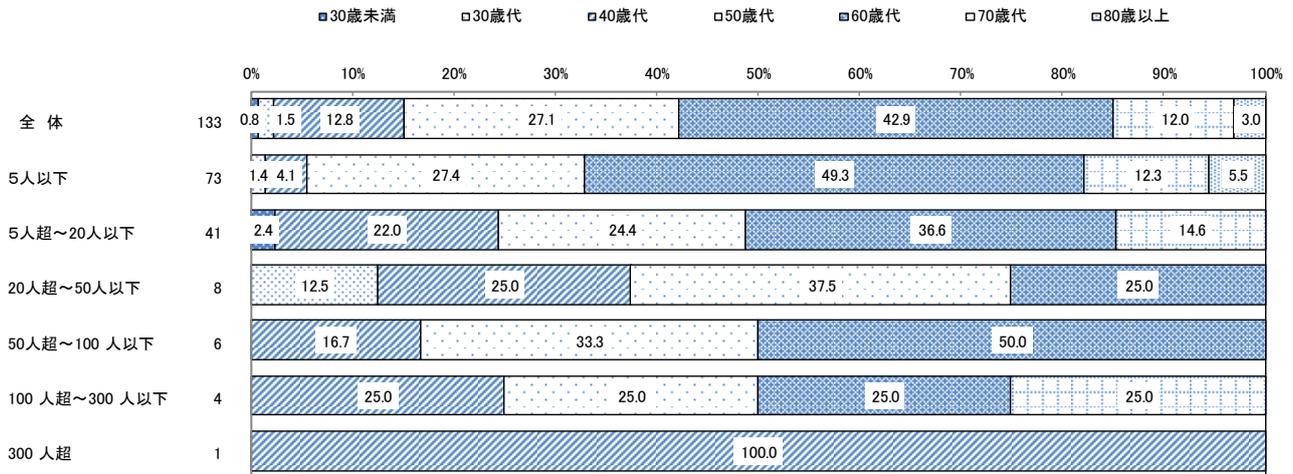
【全体と業種別】



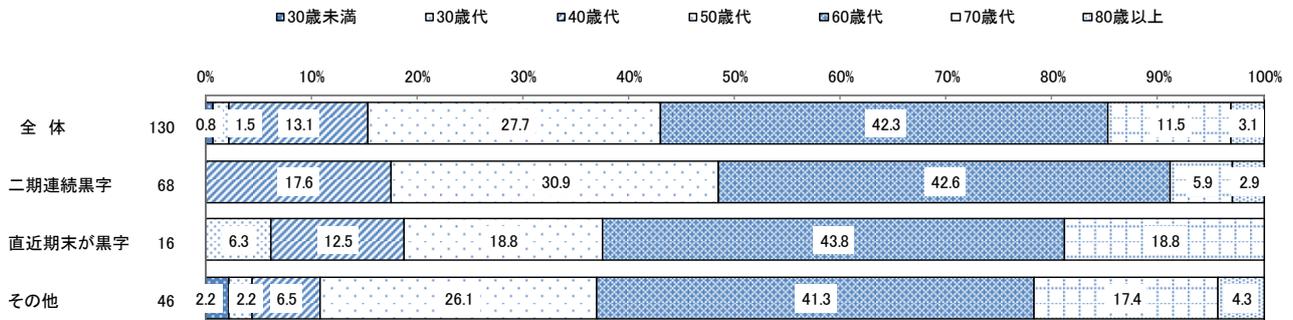
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



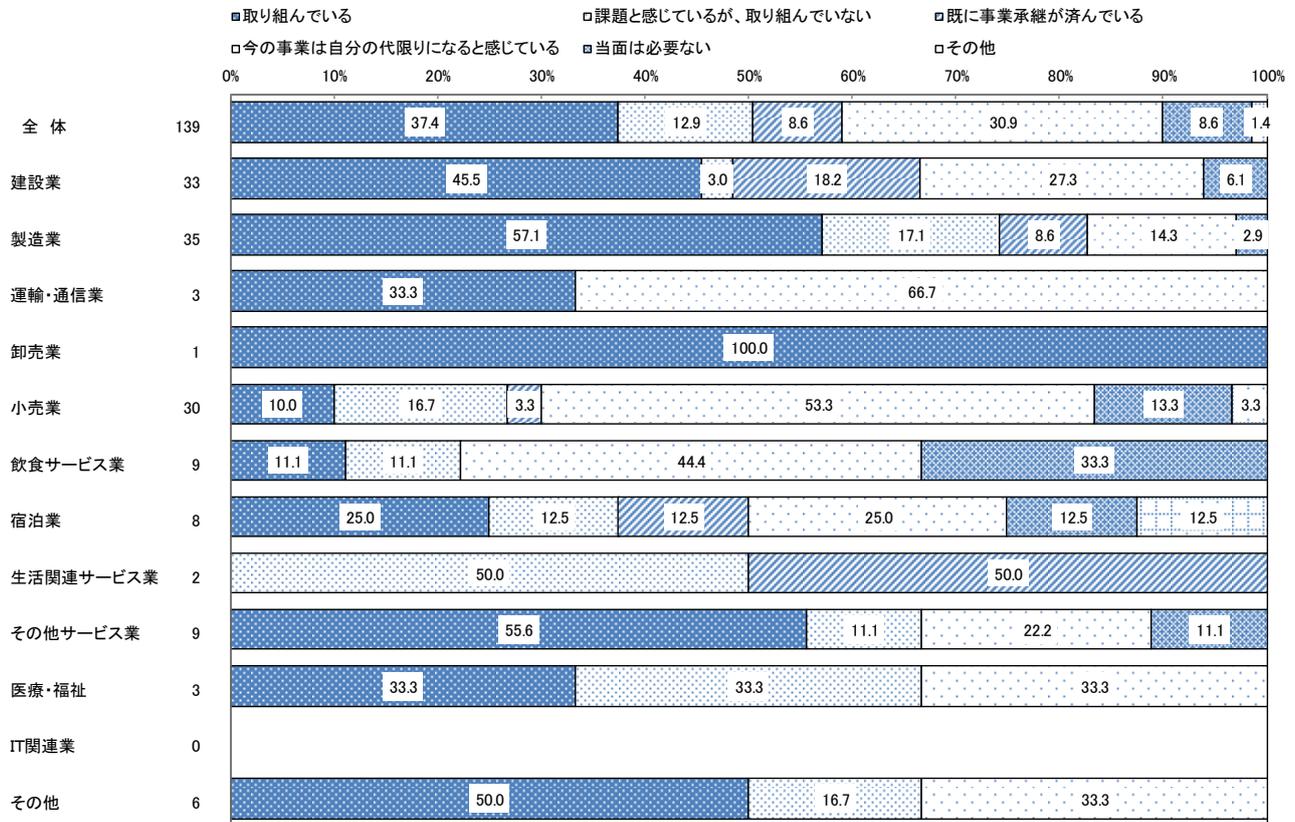
【全体と利益別】



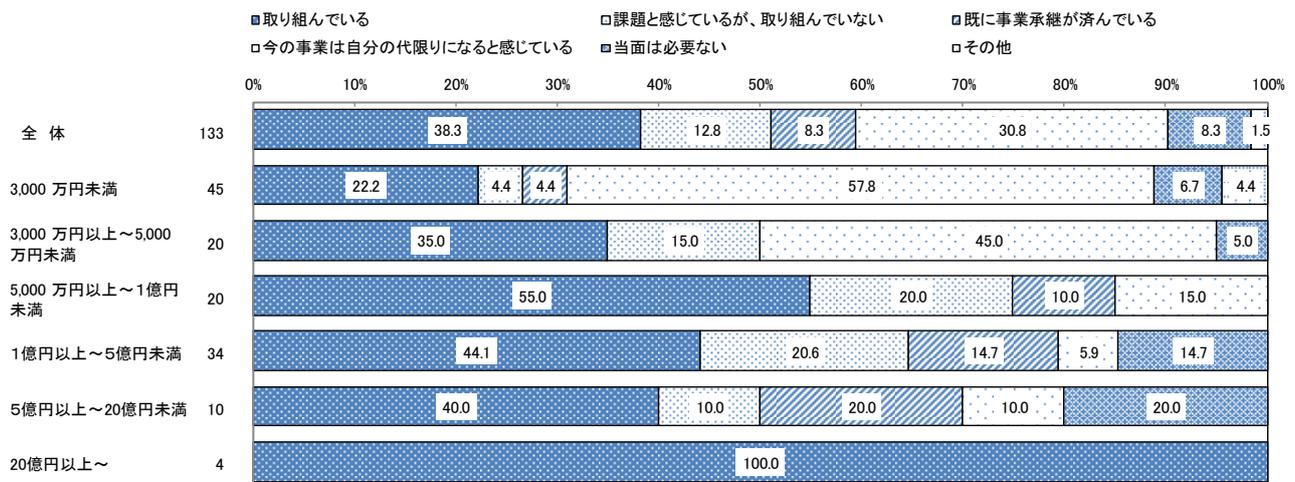
Q25 事業承継の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

「取り組んでいる」が37.4%と最も高く、次いで「今の事業は自分の代限りになると感じている」が30.9%、「課題と感じているが、取り組んでいない」が12.9%となっている。

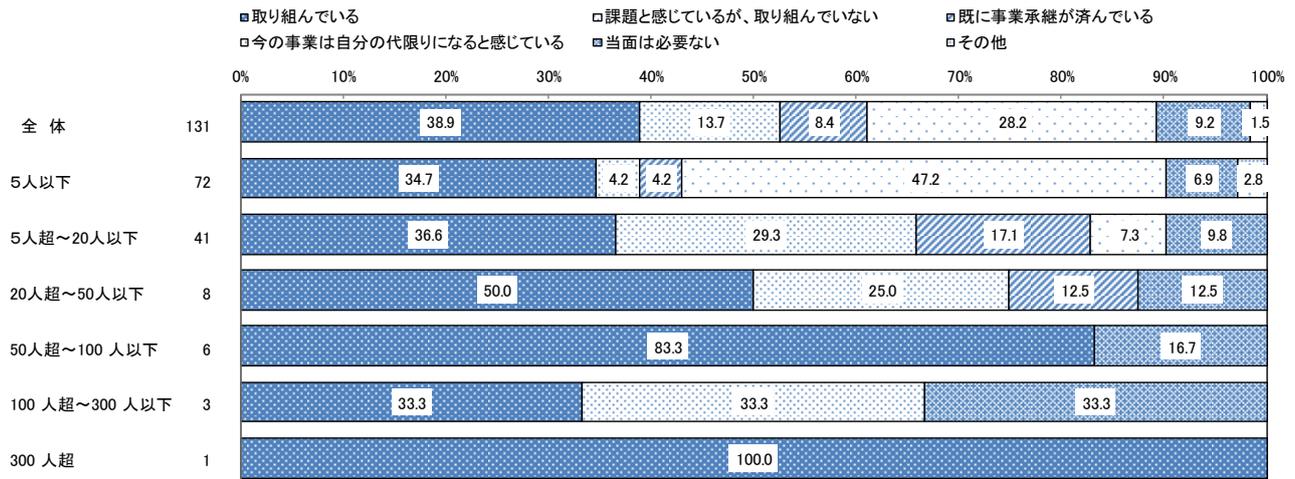
【全体と業種別】



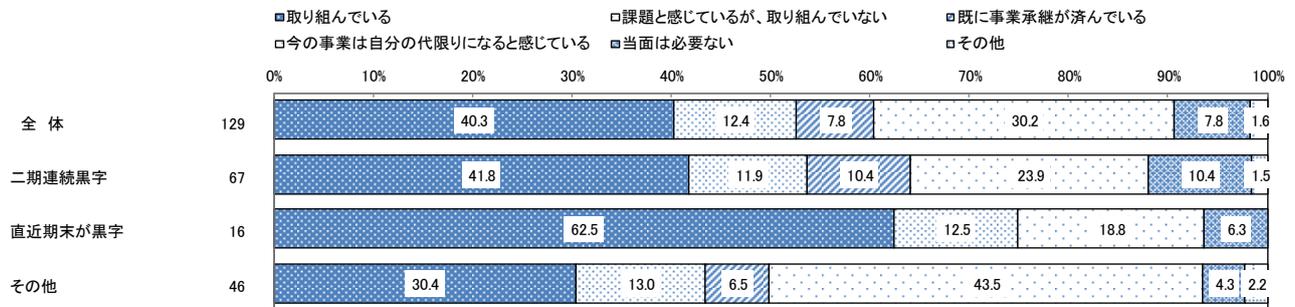
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



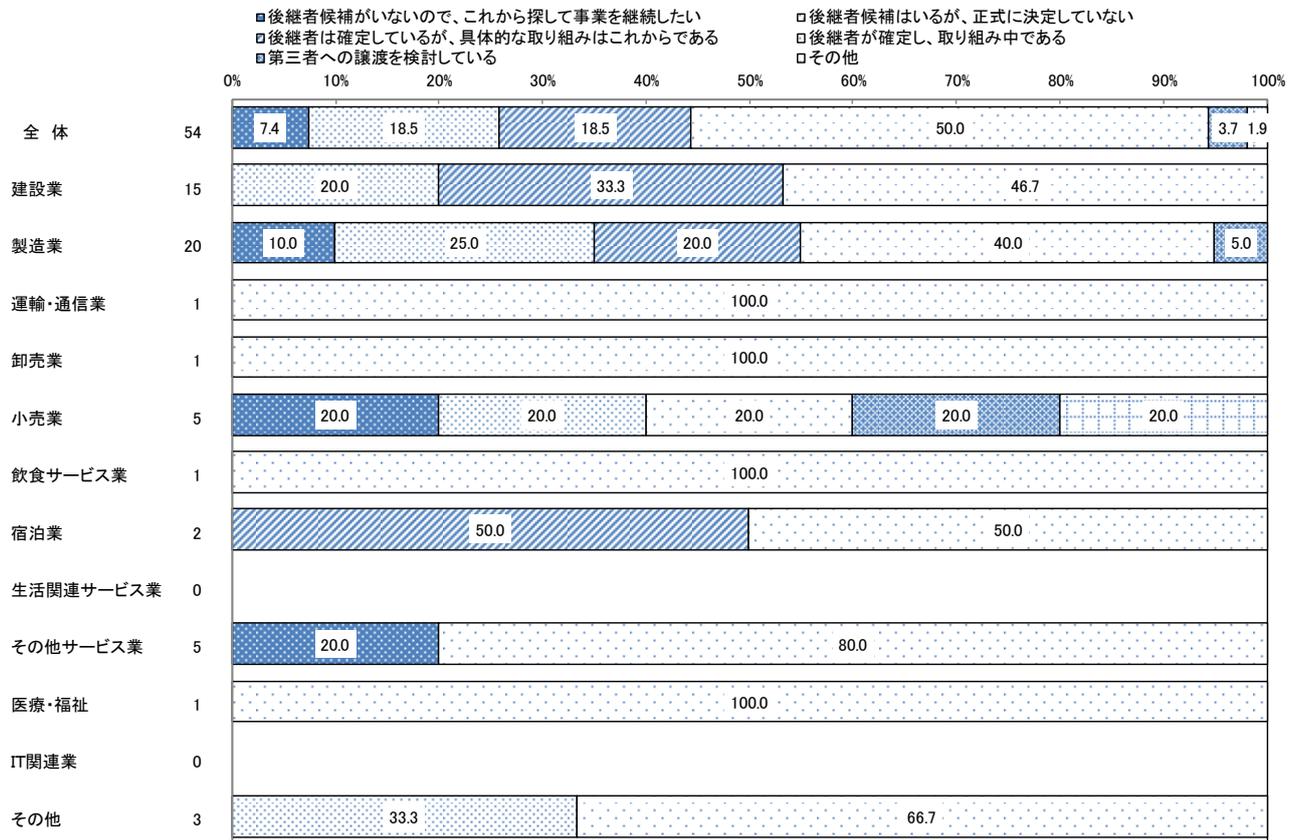
【全体と利益別】



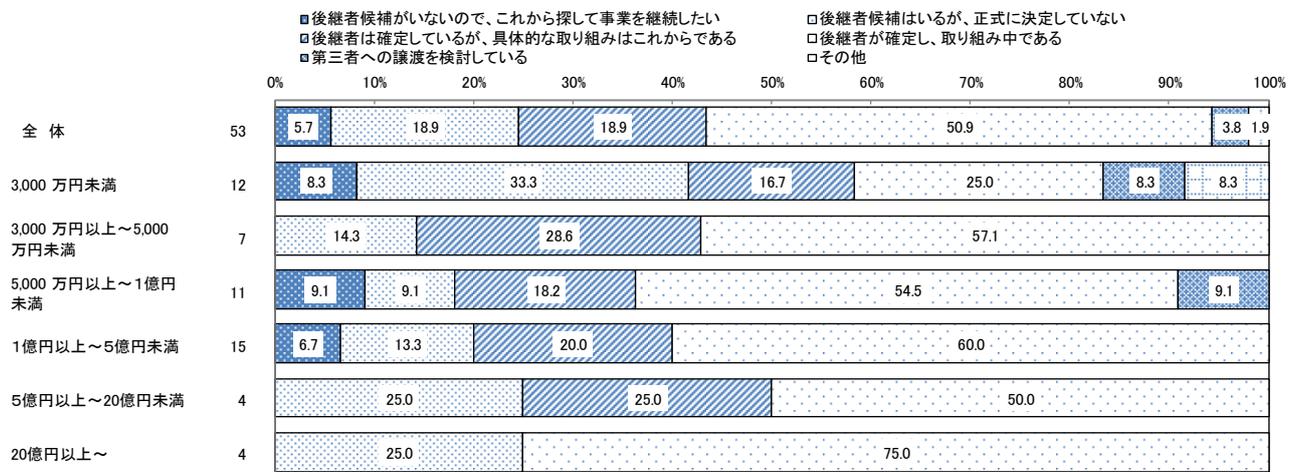
Q26 (Q25 で「1.取り組んでいる」と回答した方) 取り組みの進捗状況をお聞かせください。
(1つに○印)

「後継者が確定し、取り組み中である」が50.0%と最も高く、次いで「後継者候補はいるが、正式に決定していない」及び「後継者は確定しているが、具体的な取り組みはこれからである」が18.5%となっている。

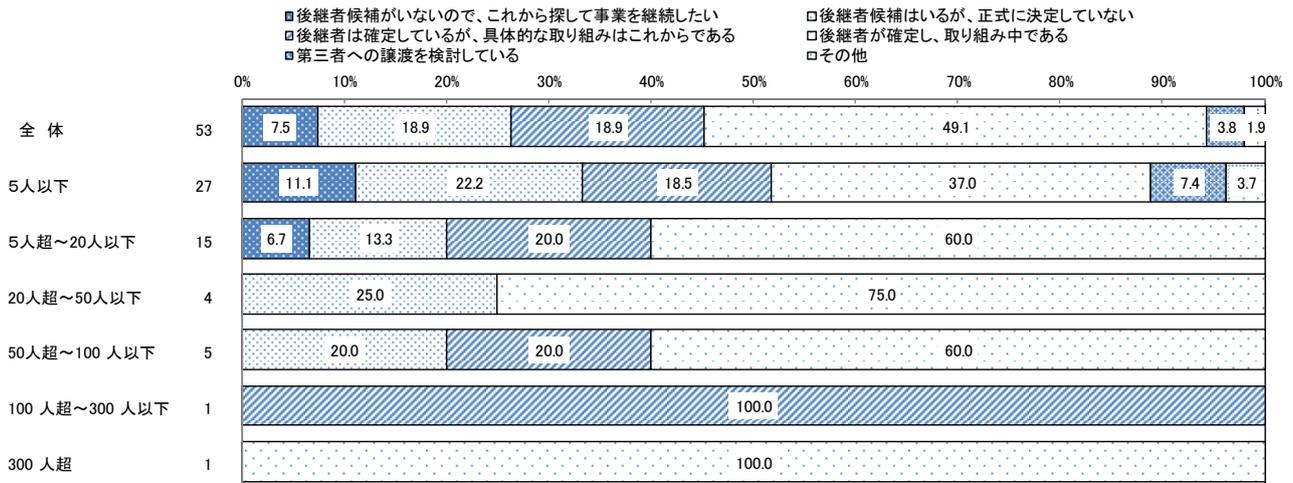
【全体と業種別】



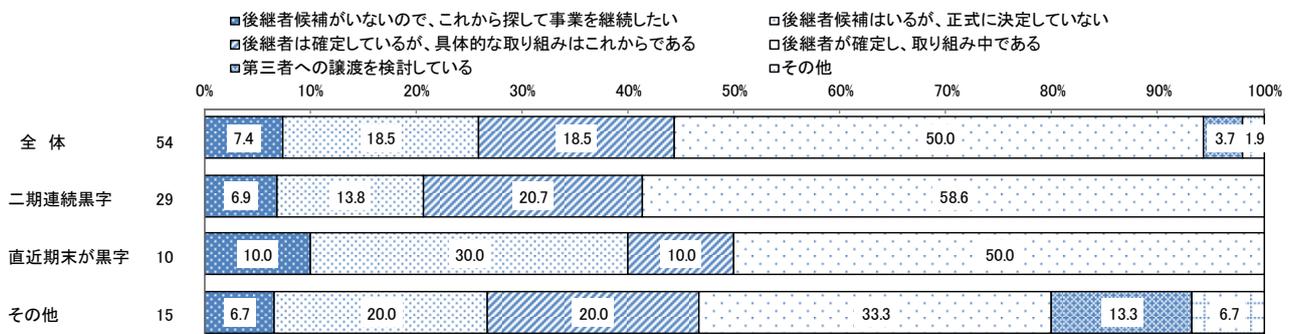
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】

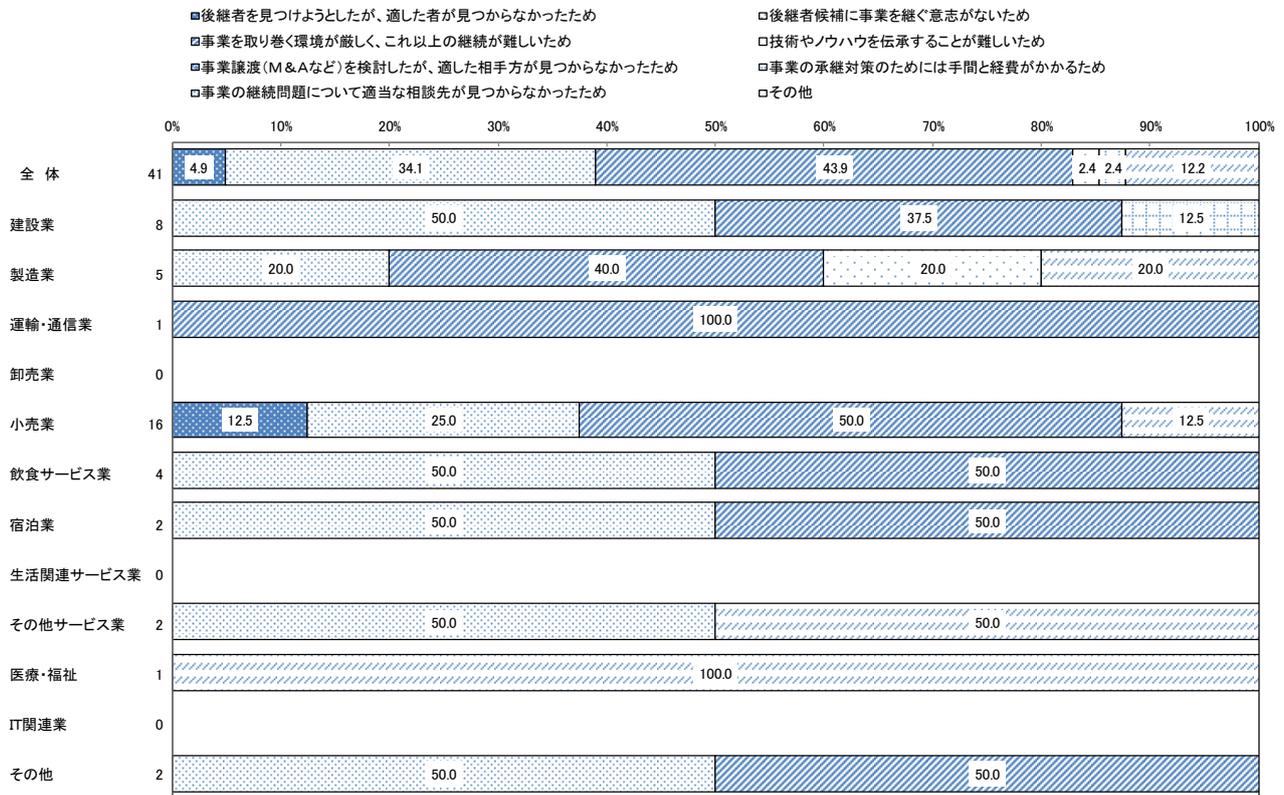


※その他の回答内容は確認されない。

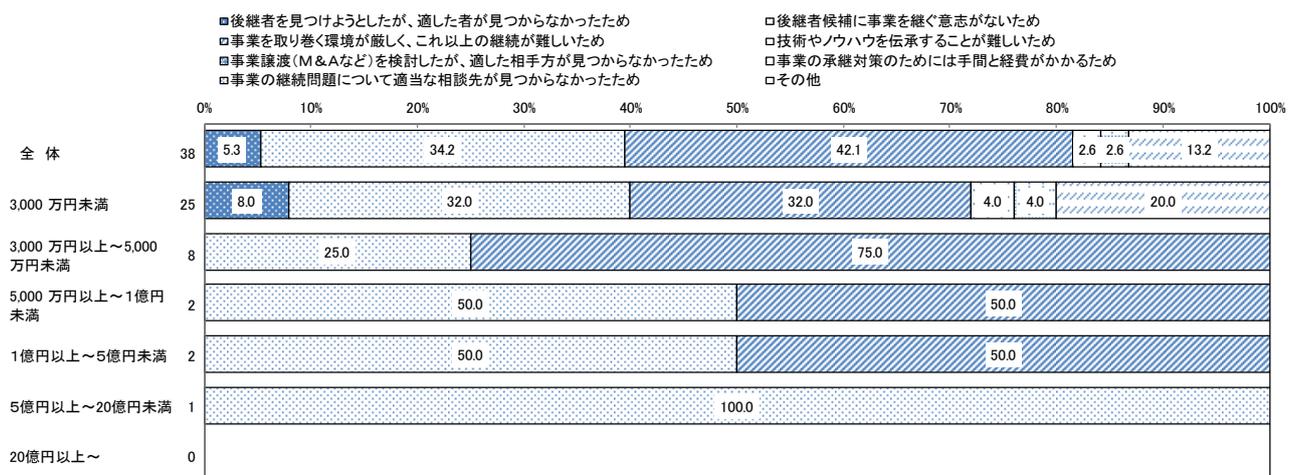
Q27 (Q25で「4.今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した方)理由をお聞かせください。(1つに○印)

「事業を取り巻く環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」が43.9%と最も高く、次いで「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」が34.1%となっている。

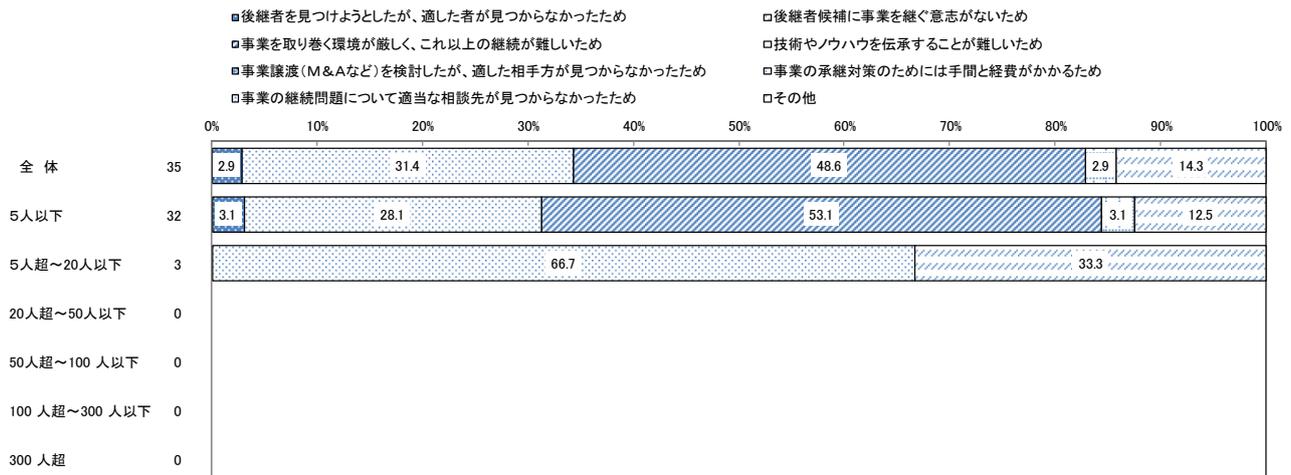
【全体と業種別】



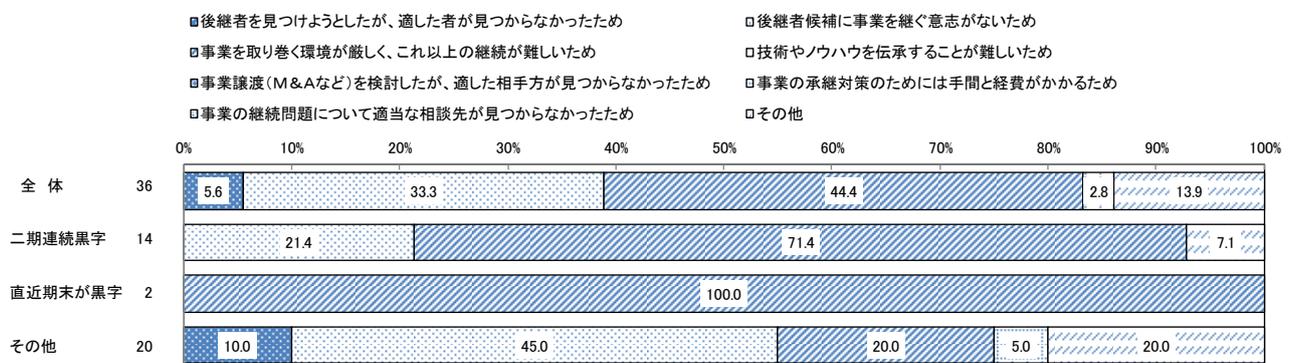
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



【全体と利益別】

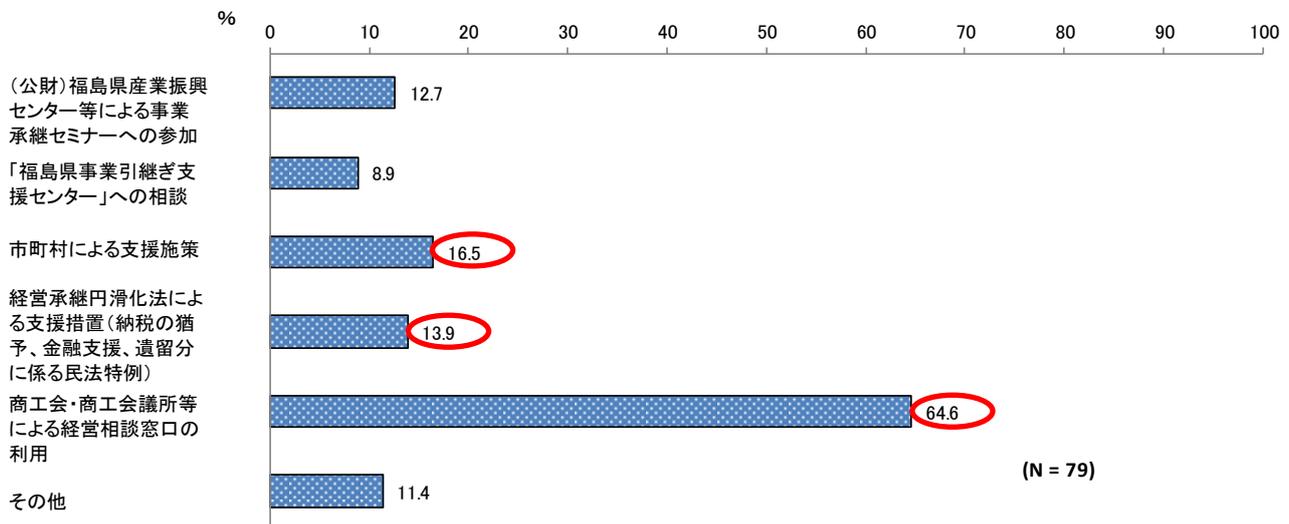


その他の回答内容

始めた時から一代限りで始めた。
 事業継続は考えず転売になると思う。

Q28 県では事業承継について、様々な支援を実施しています。利用したことがあるもの、関心があるものについてお聞かせください。(すべてに○印)

「商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用」が64.6%と最も高く、次いで「市町村による支援施策」が16.5%、「経営承継円滑化法による支援措置（納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例）」が13.9%となっている。



	(公財)福島県産業振興センター等による事業承継セミナーへの参加	「福島県事業引継ぎ支援センター」への相談	市町村による支援施策	経営承継円滑化法による支援措置(納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例)	商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用	その他	
全 体(N=79)	12.7	8.9	16.5	13.9	64.6	11.4	
業 種 別	建設業(N=19)	15.8	0.0	21.1	26.3	57.9	10.5
	製造業(N=20)	15.0	15.0	10.0	15.0	70.0	5.0
	運輸・通信業(N=2)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
	卸売業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=13)	15.4	15.4	15.4	0.0	61.5	15.4
	飲食サービス業(N=5)	20.0	20.0	20.0	0.0	100.0	0.0
	宿泊業(N=4)	0.0	0.0	0.0	25.0	75.0	25.0
	生活関連サービス業(N=2)	0.0	0.0	50.0	0.0	100.0	0.0
	その他サービス業(N=5)	0.0	0.0	0.0	40.0	60.0	20.0
	医療・福祉(N=3)	0.0	33.3	33.3	0.0	66.7	0.0
	IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=6)	16.7	0.0	33.3	0.0	33.3	16.7	
売 上 高 別	3,000万円未満(N=27)	7.4	14.8	11.1	3.7	74.1	11.1
	3,000万円以上～5,000万円未満(N=8)	12.5	0.0	12.5	0.0	62.5	12.5
	5,000万円以上～1億円未満(N=13)	7.7	7.7	30.8	15.4	69.2	15.4
	1億円以上～5億円未満(N=22)	9.1	4.5	22.7	27.3	59.1	9.1
	5億円以上～20億円未満(N=4)	75.0	25.0	0.0	25.0	25.0	25.0
	20億円以上～(N=2)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
従 業 員 数 別	5人以下(N=40)	5.0	10.0	12.5	5.0	72.5	12.5
	5人超～20人以下(N=25)	16.0	4.0	32.0	28.0	60.0	8.0
	20人超～50人以下(N=6)	33.3	0.0	0.0	16.7	50.0	16.7
	50人超～100人以下(N=1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100人超～300人以下(N=2)	50.0	100.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	300人超(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利 益 別	二期連続黒字(N=38)	21.1	10.5	15.8	13.2	60.5	10.5
	直近期末が黒字(N=7)	0.0	14.3	28.6	14.3	57.1	14.3
	その他(N=31)	6.5	6.5	16.1	12.9	71.0	12.9

その他の回答内容

公認会計士、銀行の参加しない承継セミナー。

Q29 事業承継に関する課題や、行政による支援についてのご要望等をお聞かせください。

事業承継に関する課題・行政の支援についての要望等

事業の一部を承継したいと思うが、なかなか方法が見つからない。

どの時期で交代するかを悩んでいる。

小売店をなくす政策なので、今更世の中の流れのままで行くしかないでしょう。

最近、政治不信が多く、若い人達も今まで以上に社会に魅力を感じない人が多いと思われる。仕事も魅力を感じて楽しく興味が出れば若者の中にも変わる人が出てくると思う。

不安につきる。

老朽化、高齢化が進む中で事業に対しての支援があればと。

当社に合った受注が増えれば。

共同開発事業等でマッチングしそうな企業の紹介が欲しい(テーマを挙げて募集する等)。

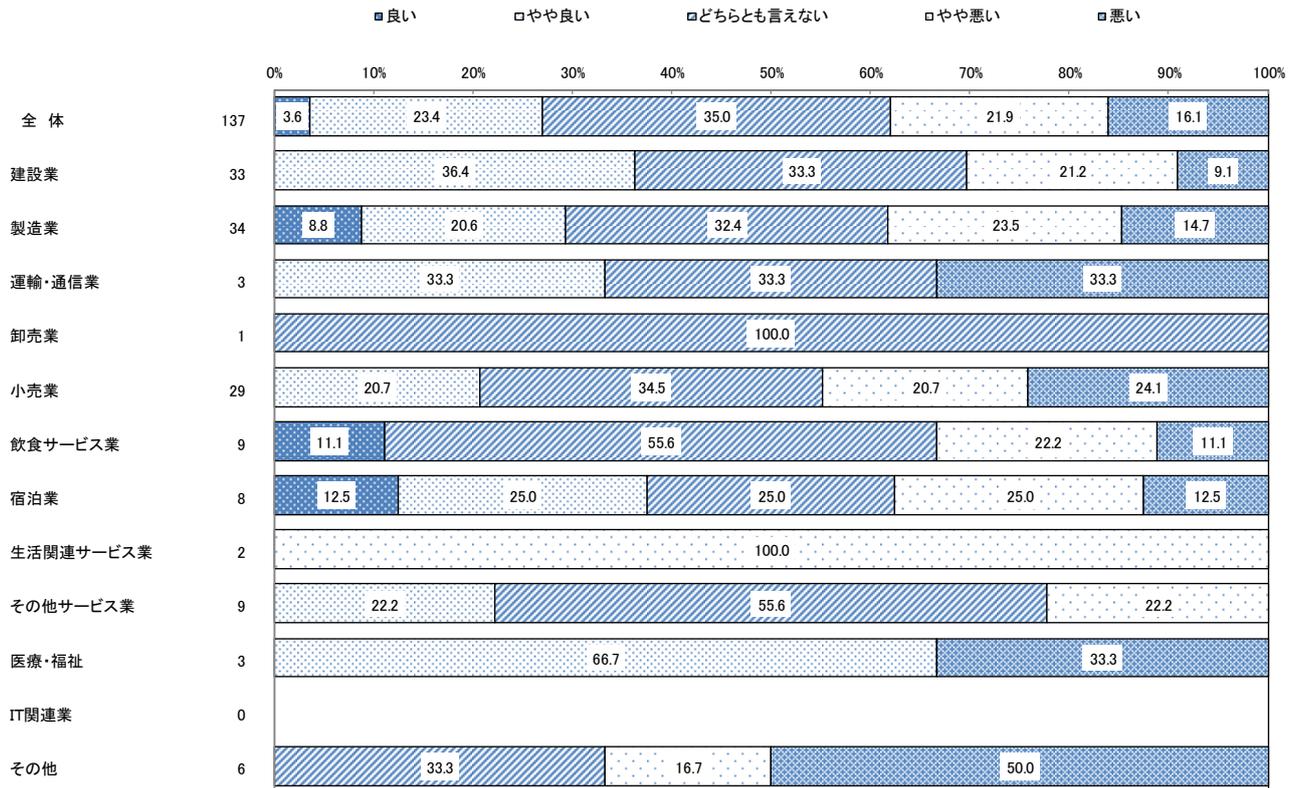
中小企業の風評被害からの再生に対し、積極的にリーダーシップをとって行政が旗揚げして欲しい。会社としての努力は限界。

6. 景気動向調査(DI 調査について)

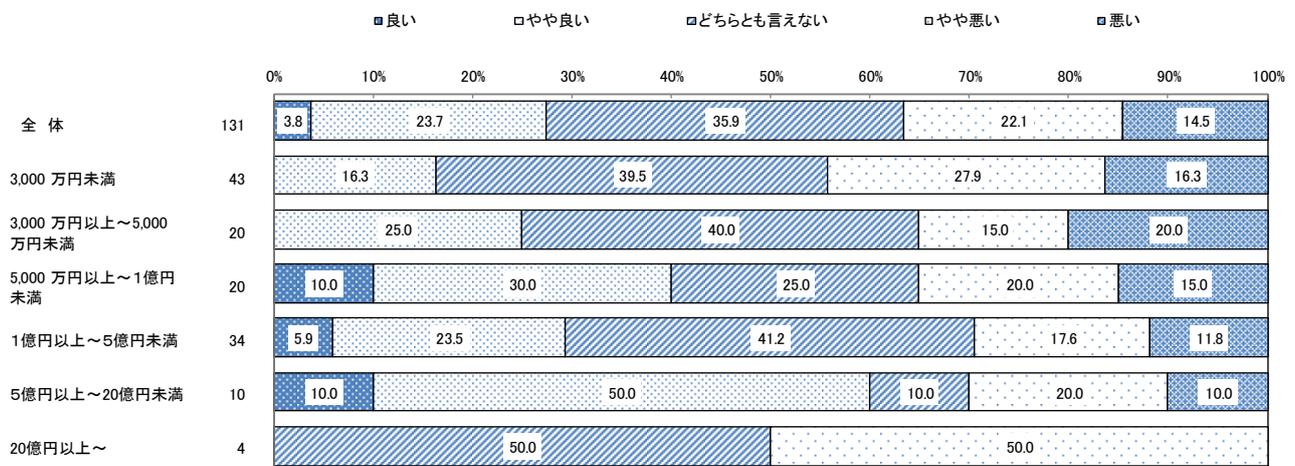
Q30 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の業況についてお聞かせください。（1つに○印）

「どちらとも言えない」が35.0%と最も高く、次いで「やや良い」が23.4%、「やや悪い」が21.9%となっている。

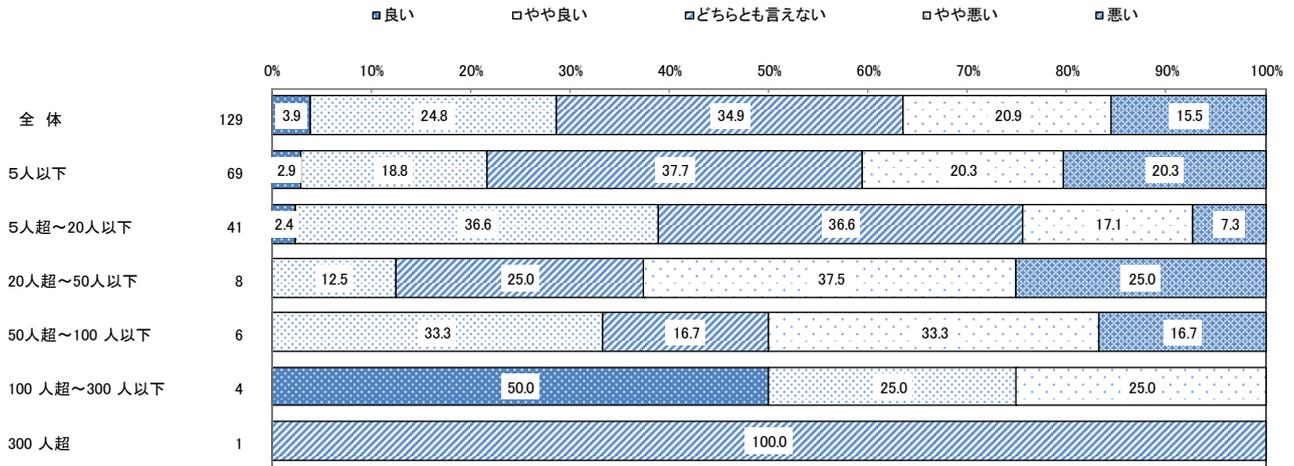
【全体と業種別】



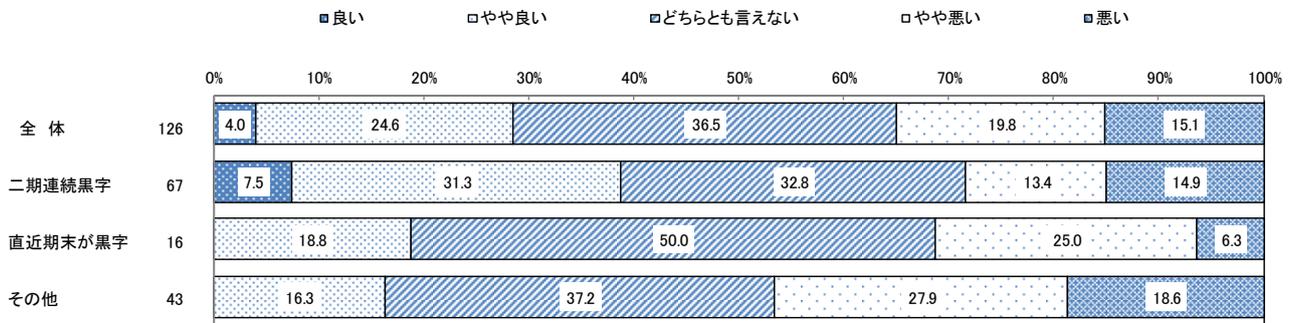
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】

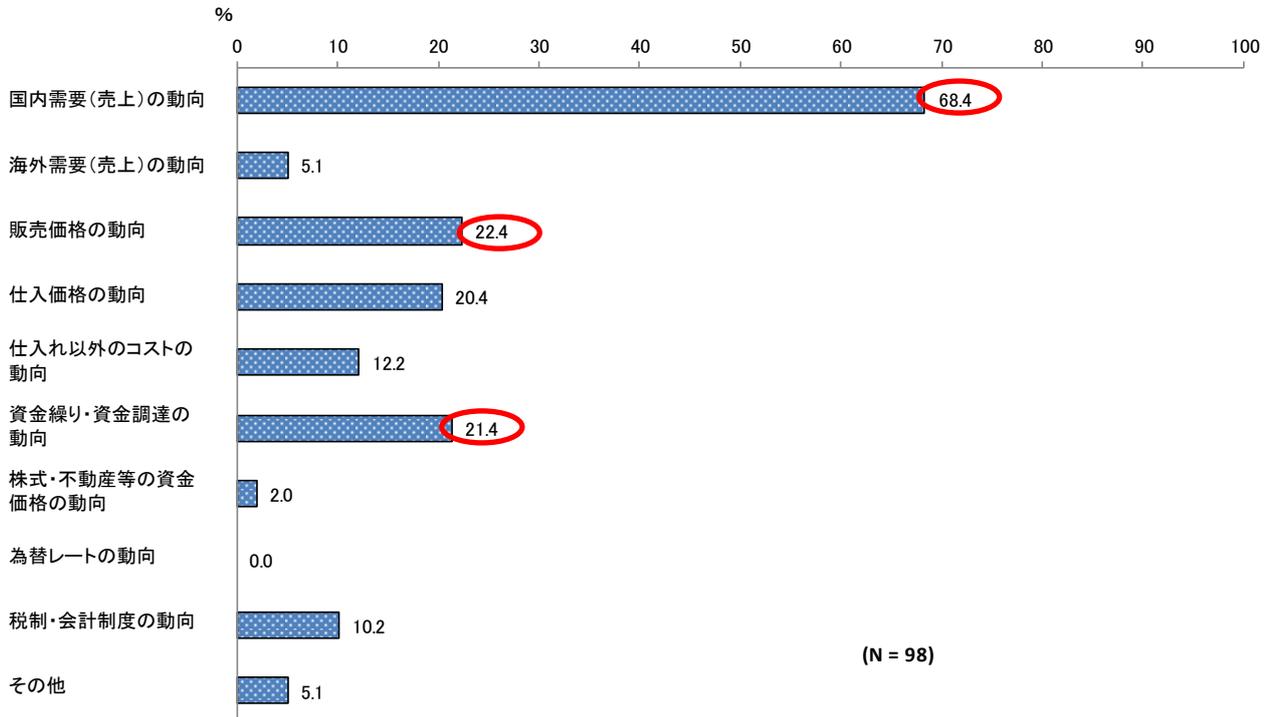


【全体と利益別】



【Q30-1】 Q30の業況判断の理由を重要度の高い順にお聞かせください。(3つまで○印)

「国内需要(売上)の動向」が68.4%と最も高く、次いで「販売価格の動向」が22.4%、「資金繰り・資金調達の動向」が21.4%となっている。

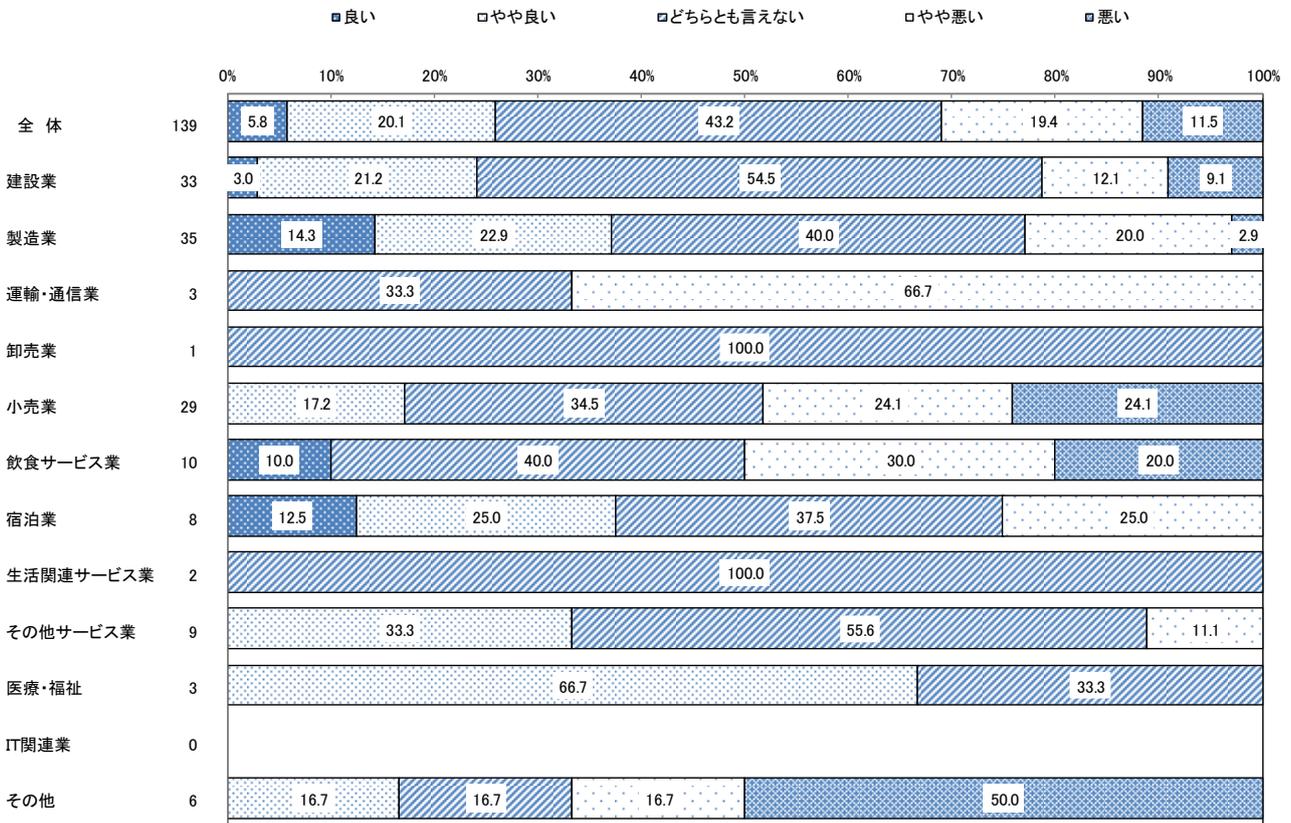


	国内需要(売上)の動向	海外需要(売上)の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の資金価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	その他
全 体(N=98)	68.4	5.1	22.4	20.4	12.2	21.4	2.0	0.0	10.2	5.1
業種別										
建設業(N=17)	64.7	5.9	17.6	23.5	17.6	29.4	11.8	0.0	17.6	0.0
製造業(N=30)	86.7	13.3	26.7	13.3	10.0	20.0	0.0	0.0	3.3	3.3
運輸・通信業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
卸売業(N=1)	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業(N=23)	43.5	0.0	17.4	21.7	21.7	8.7	0.0	0.0	17.4	8.7
飲食サービス業(N=7)	100.0	0.0	0.0	42.9	14.3	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0
宿泊業(N=7)	42.9	0.0	28.6	14.3	0.0	42.9	0.0	0.0	14.3	14.3
生活関連サービス業(N=1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他サービス業(N=5)	80.0	0.0	20.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0
医療・福祉(N=2)	100.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
IT関連業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=5)	80.0	0.0	20.0	20.0	0.0	40.0	0.0	0.0	0.0	20.0
売上高別										
3,000万円未満(N=34)	52.9	2.9	14.7	23.5	14.7	17.6	0.0	0.0	8.8	8.8
3,000万円以上~5,000万円未満(N=11)	45.5	0.0	18.2	27.3	9.1	45.5	0.0	0.0	27.3	0.0
5,000万円以上~1億円未満(N=15)	73.3	0.0	26.7	26.7	20.0	20.0	0.0	0.0	20.0	6.7
1億円以上~5億円未満(N=24)	83.3	4.2	37.5	12.5	12.5	20.8	4.2	0.0	0.0	0.0
5億円以上~20億円未満(N=9)	100.0	11.1	11.1	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	11.1
20億円以上~(N=4)	100.0	50.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
従業員数別										
5人以下(N=47)	57.4	2.1	23.4	23.4	14.9	21.3	0.0	0.0	10.6	4.3
5人超~20人以下(N=31)	77.4	0.0	22.6	19.4	6.5	29.0	3.2	0.0	16.1	0.0
20人超~50人以下(N=8)	87.5	0.0	50.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	12.5
50人超~100人以下(N=5)	100.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0
100人超~300人以下(N=3)	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人超(N=1)	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
利益別										
二期連続黒字(N=48)	81.3	8.3	20.8	18.8	8.3	20.8	4.2	0.0	8.3	0.0
直近期末が黒字(N=10)	80.0	10.0	50.0	20.0	20.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他(N=37)	51.4	0.0	18.9	21.6	16.2	21.6	0.0	0.0	13.5	10.8

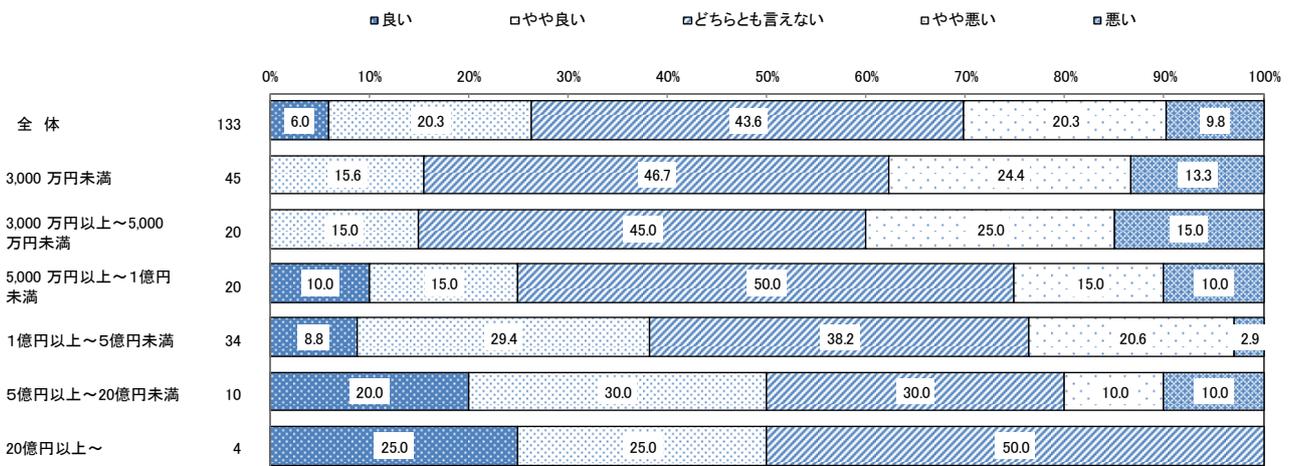
Q31 今後（平成29年7月～9月）の見通しについてお聞かせください。（1つに○印）
 （※平成29年4月～6月と比較して）

「どちらとも言えない」が43.2%と最も高く、次いで「やや良い」が20.1%、「やや悪い」が19.4%となっている。

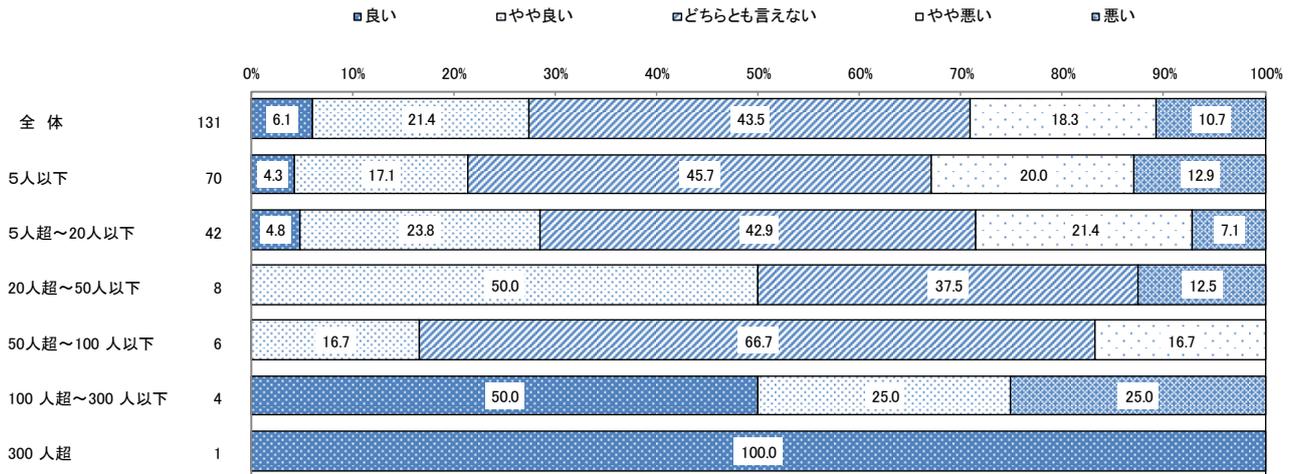
【全体と業種別】



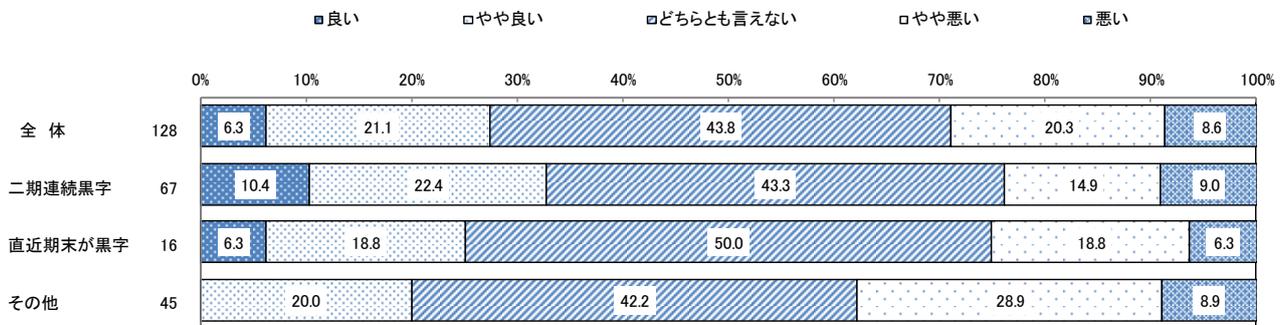
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



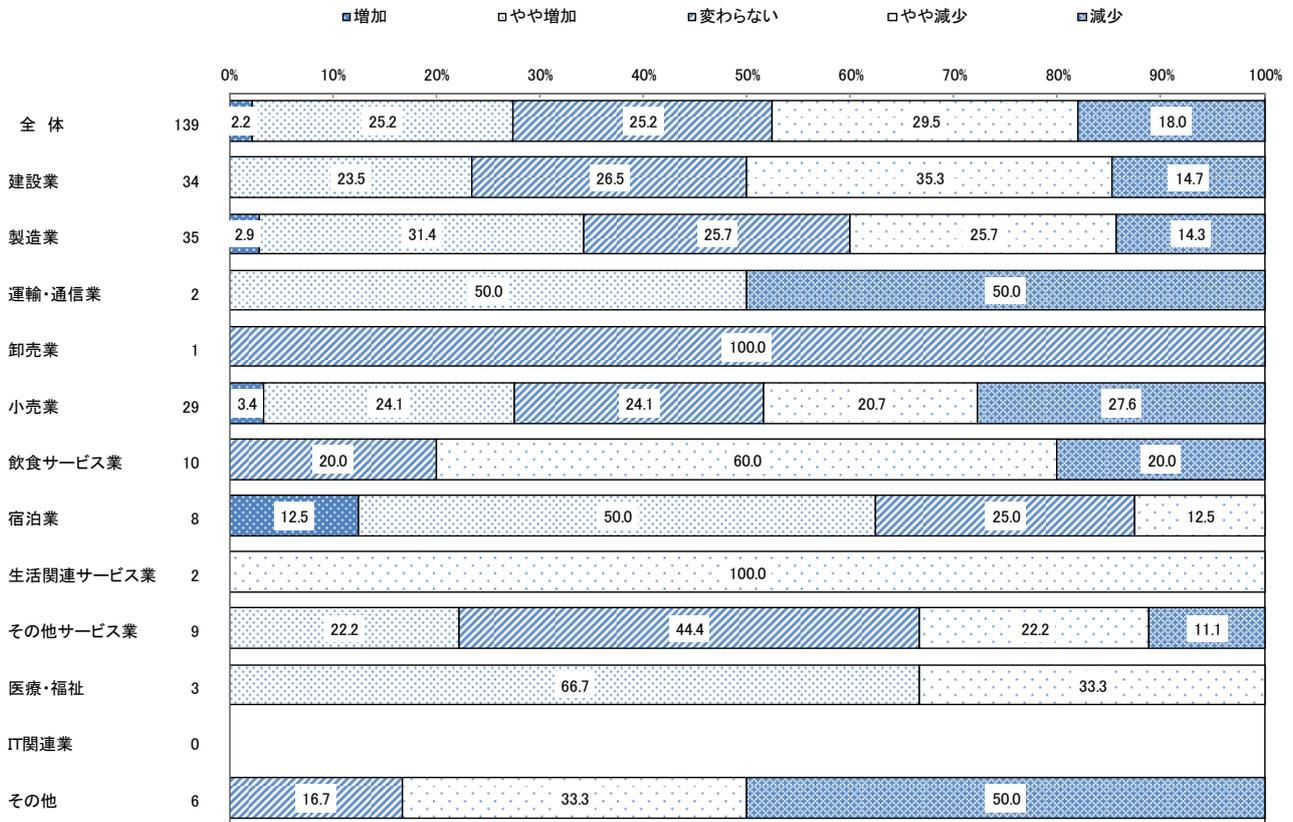
【全体と利益別】



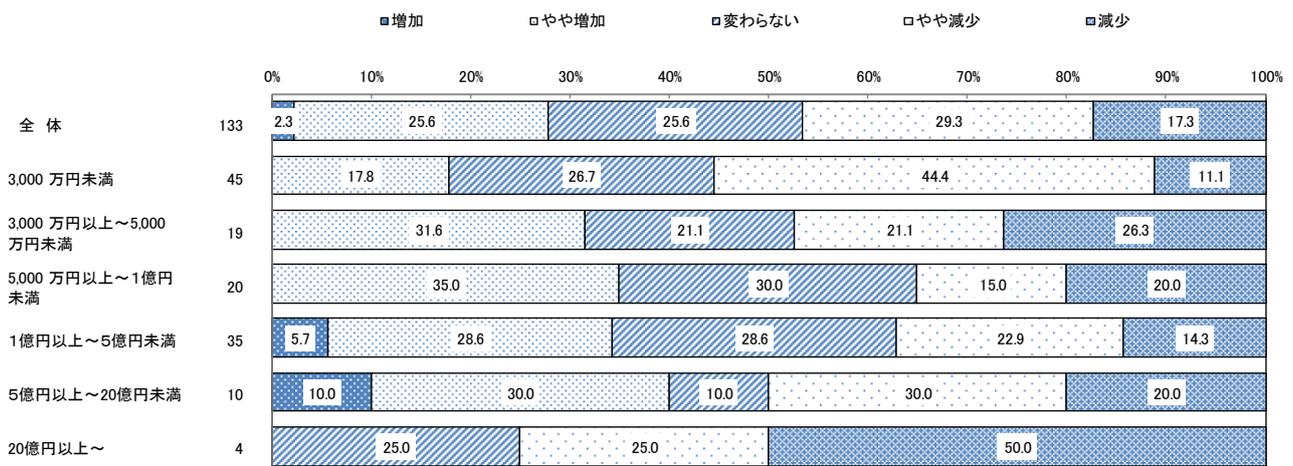
Q32-1 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の売上高について、お聞かせください。（1つに○印）

「やや減少」が29.5%と最も高く、次いで「やや増加」及び「変わらない」が25.2%となっている。

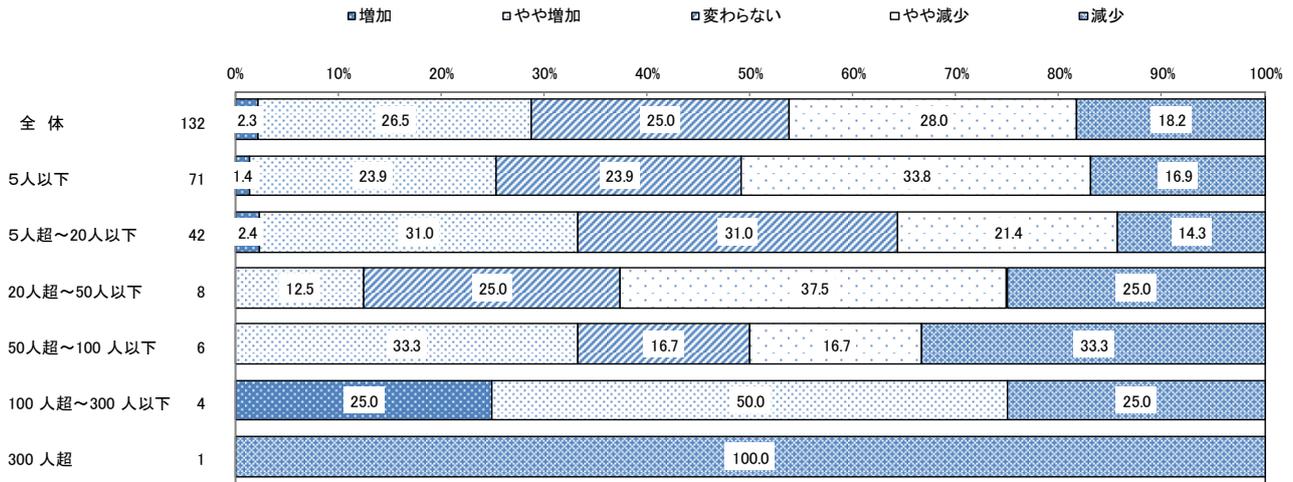
【全体と業種別】



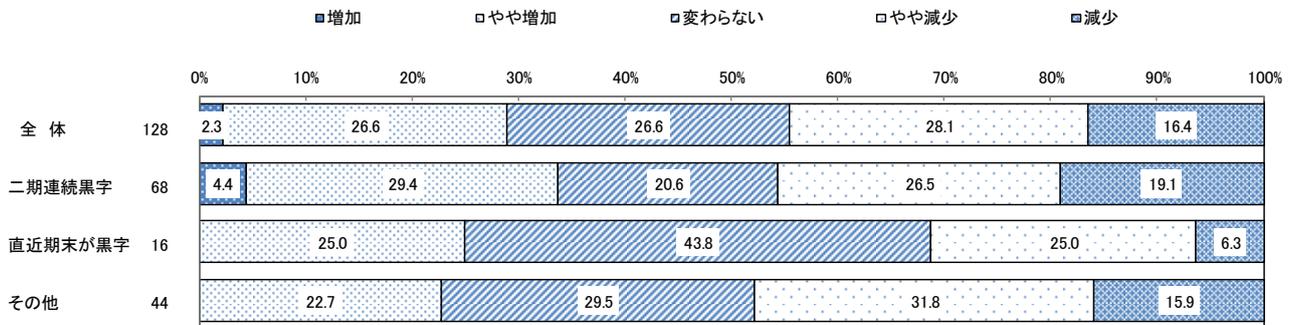
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



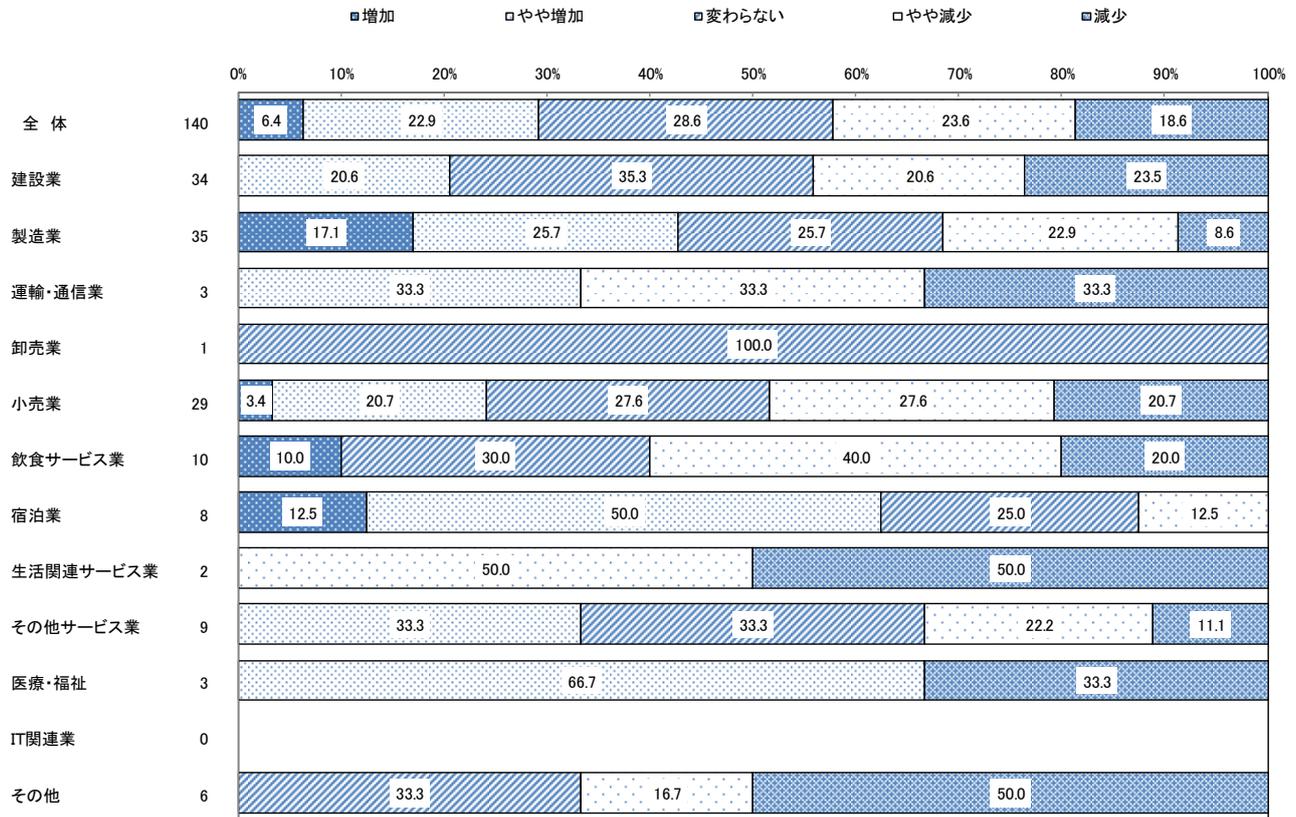
【全体と利益別】



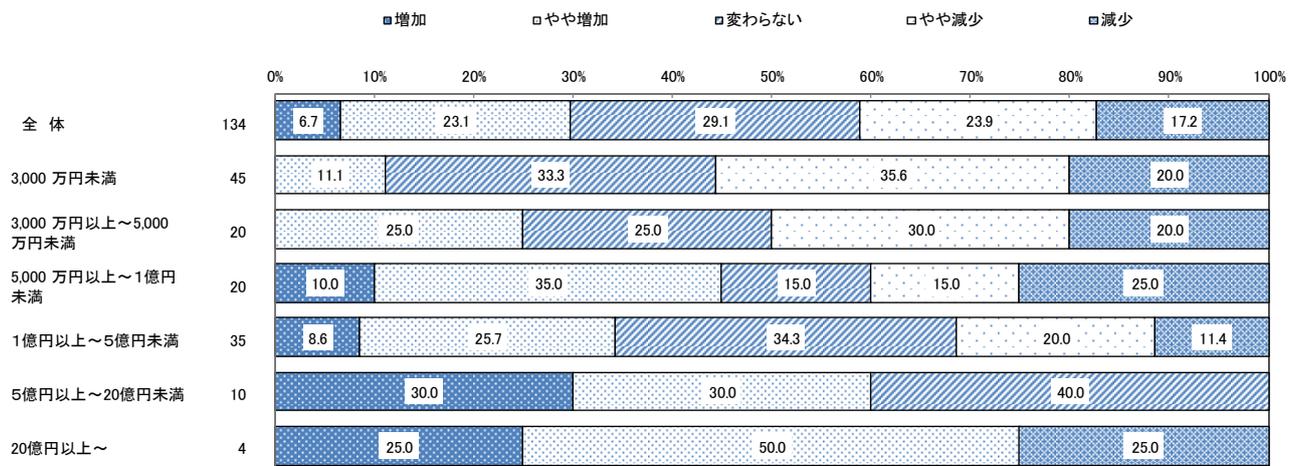
Q32-2 平成28年4月～6月と比較した平成29年4月～6月の期間の売上高について、お聞かせください。(1つに○印)

「変わらない」が28.6%と最も高く、次いで「やや減少」が23.6%、「やや増加」が22.9%となっている。

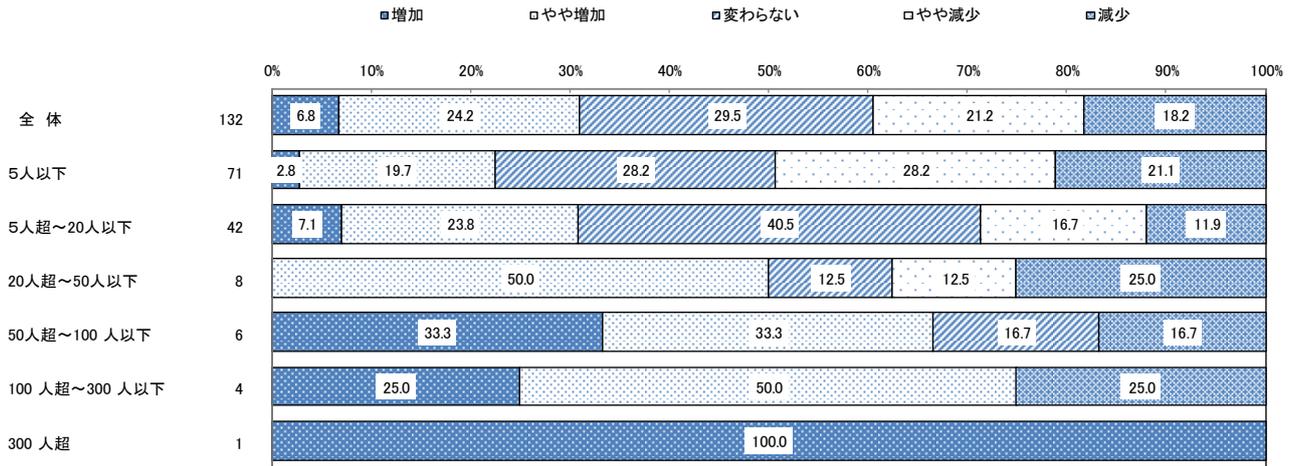
【全体と業種別】



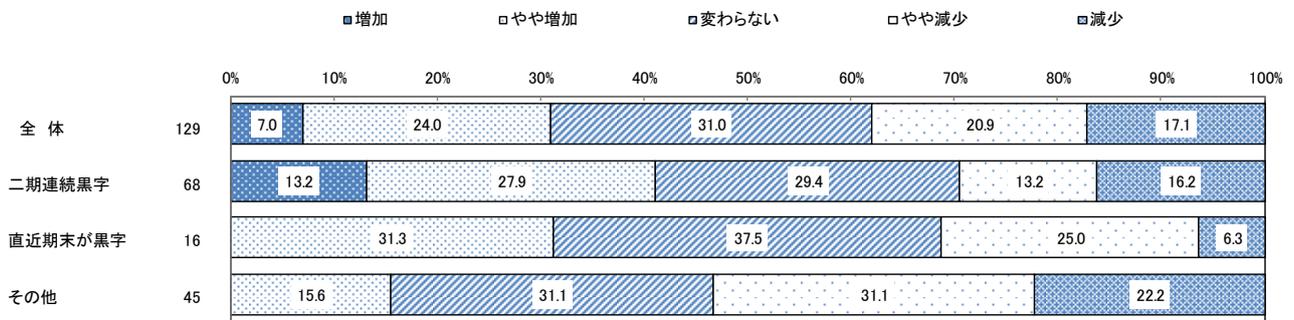
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



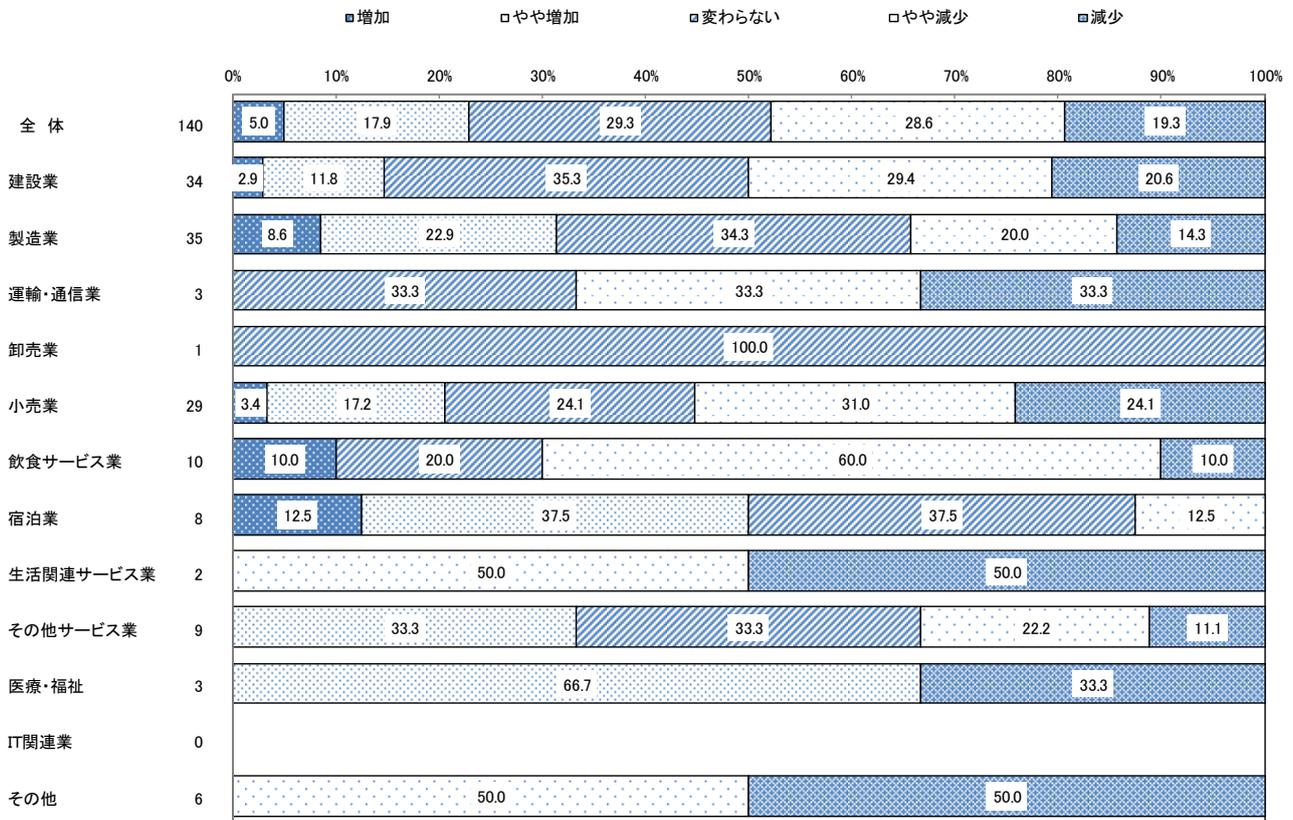
【全体と利益別】



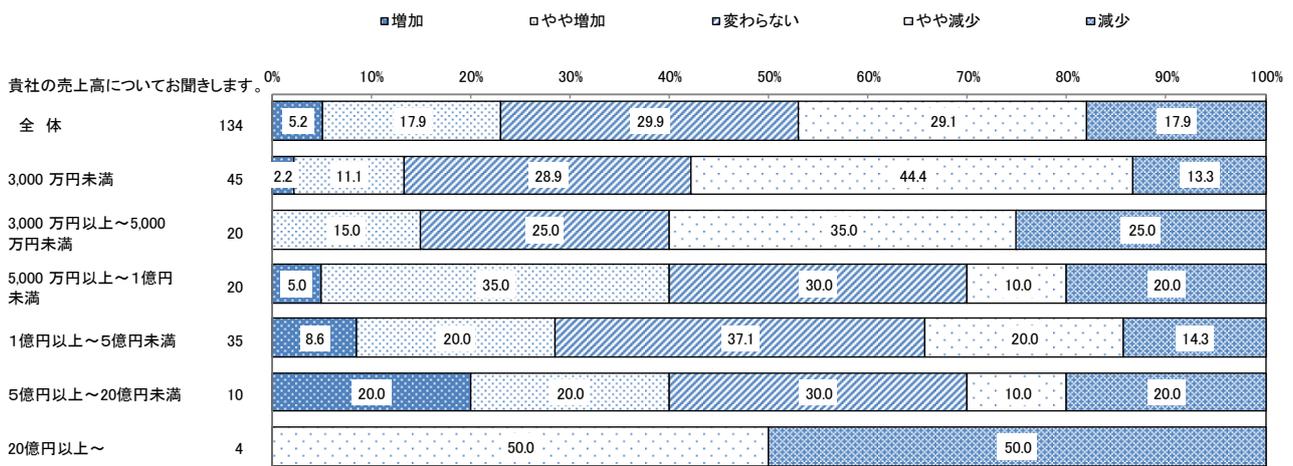
Q33 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の採算（経常利益）についてお聞かせください。（1つに○印）

「変わらない」が29.3%と最も高く、次いで「やや減少」が28.6%、「減少」が19.3%となっている。

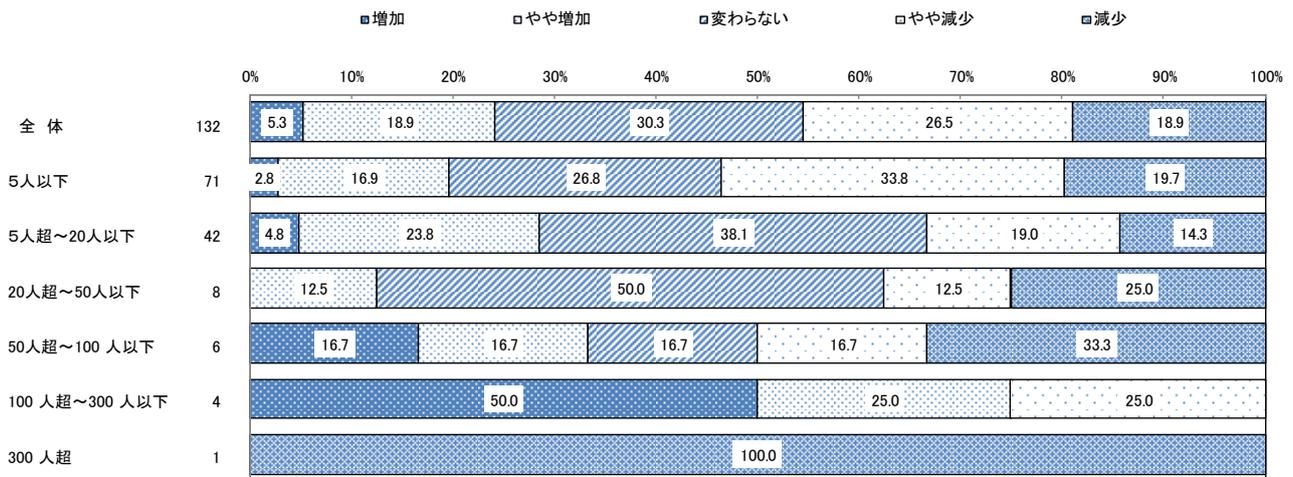
【全体と業種別】



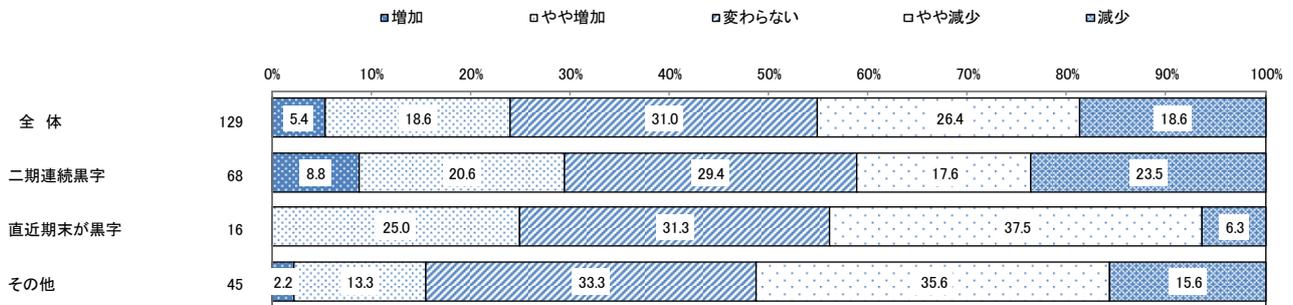
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



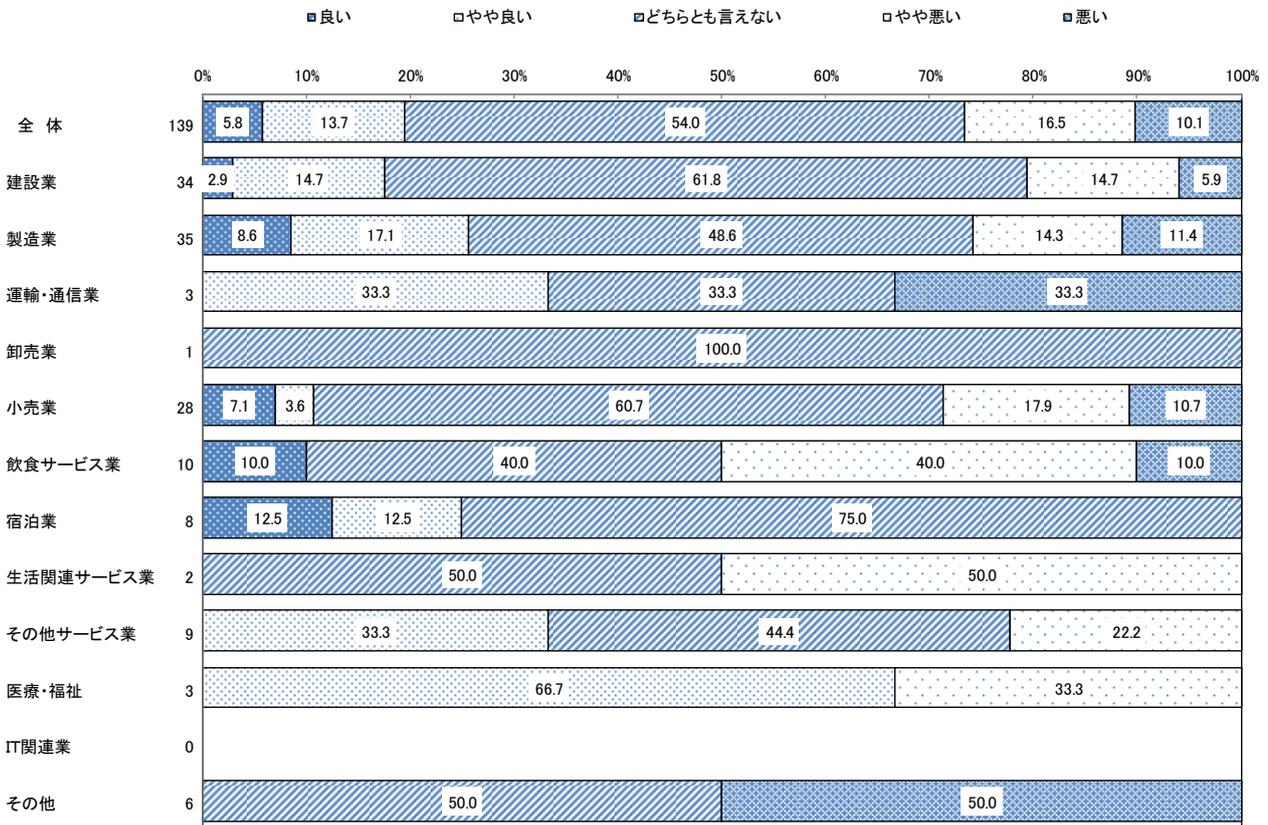
【全体と利益別】



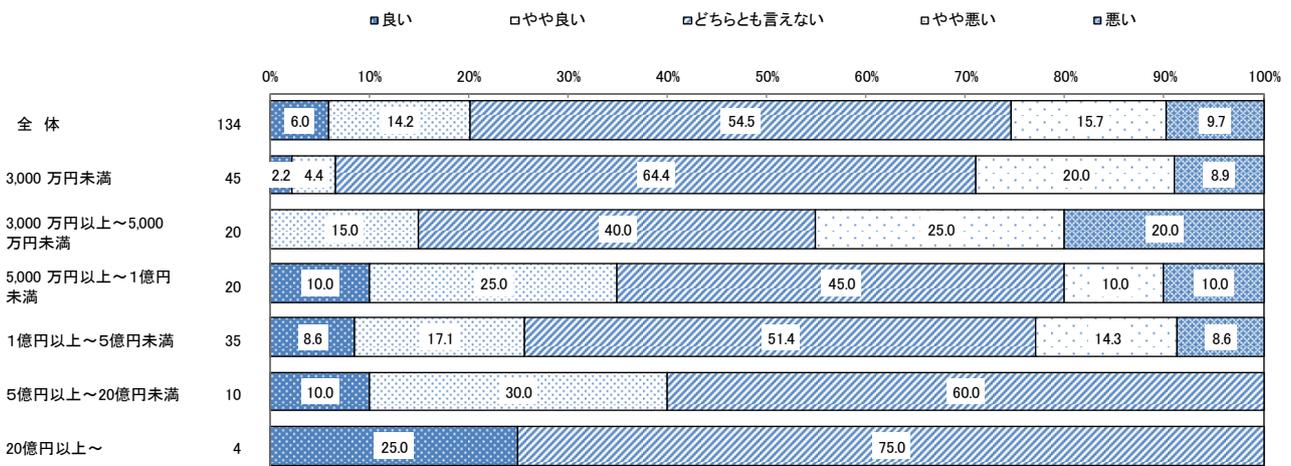
Q34 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の資金繰りについて、お聞かせください。（1つに○印）

「どちらとも言えない」が54.0%と最も高く、次いで「やや悪い」が16.5%、「やや良い」が13.7%となっている。

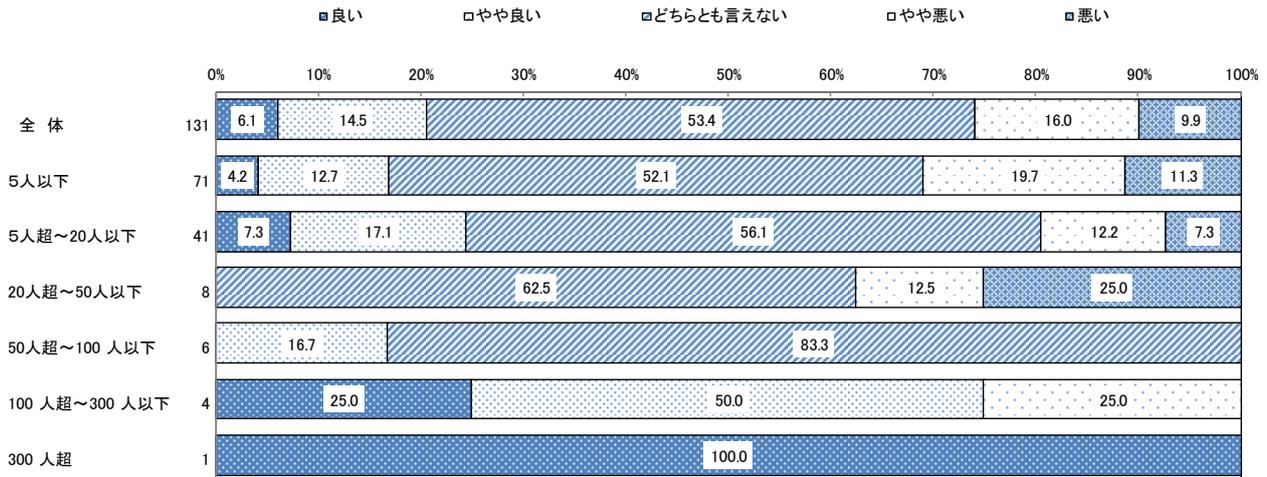
【全体と業種別】



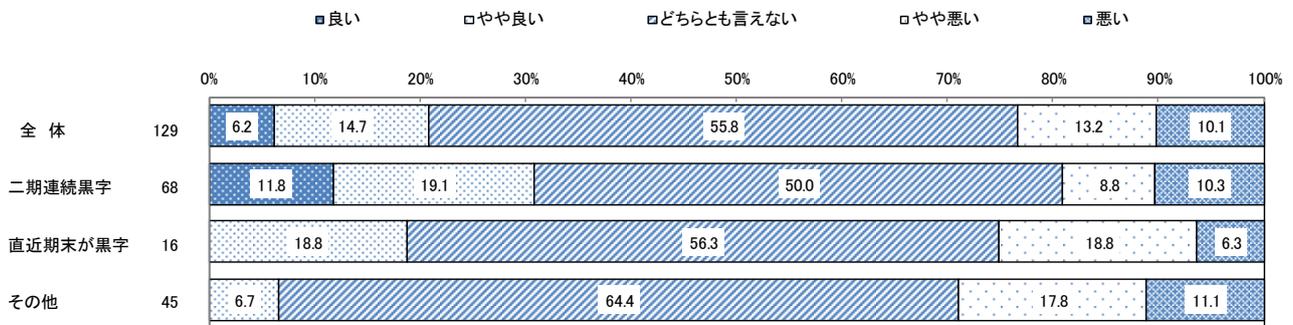
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】



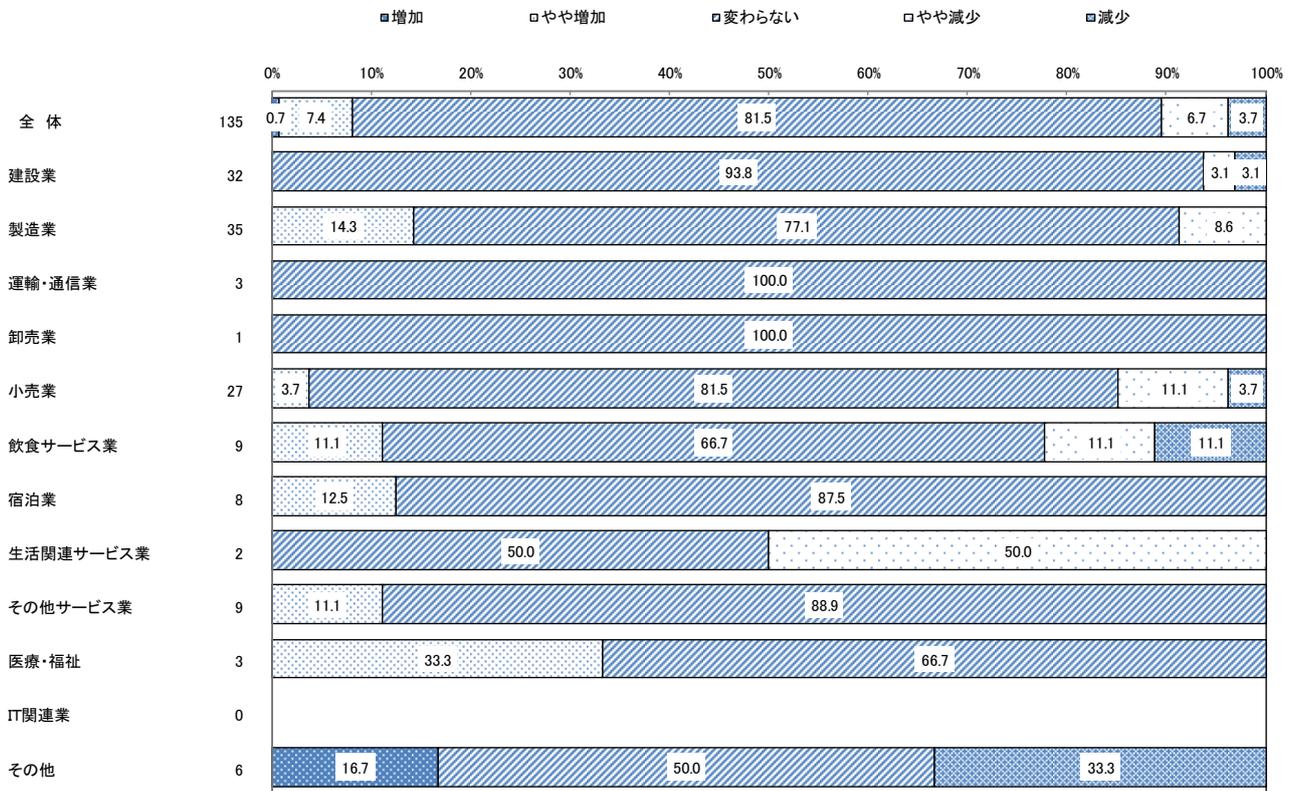
【全体と利益別】



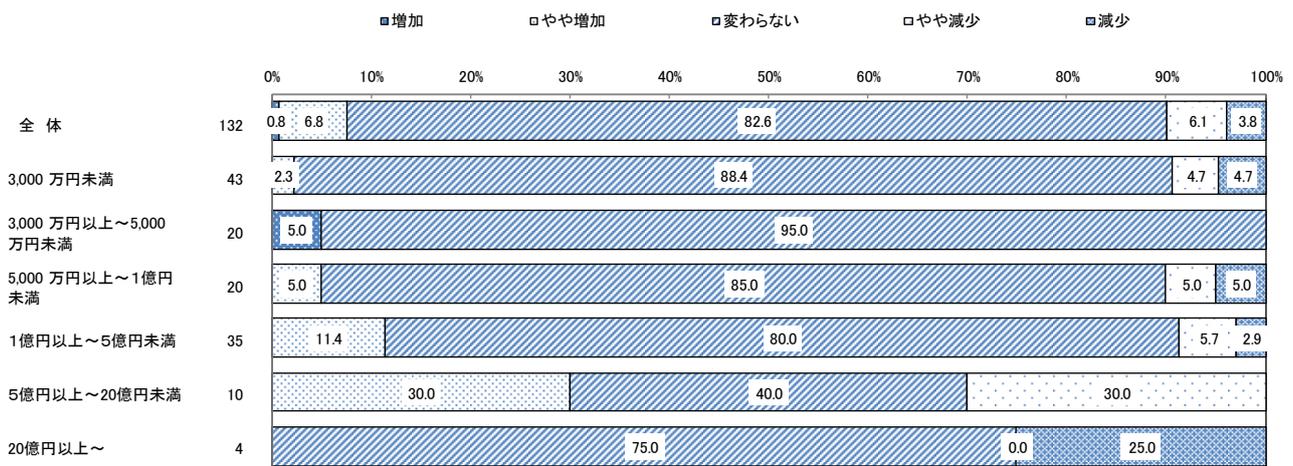
Q35 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の雇用人員について、お聞かせください。（1つに○印）

「変わらない」が81.5%と最も高く、次いで「やや増加」が7.4%、「やや減少」が6.7%となっている。

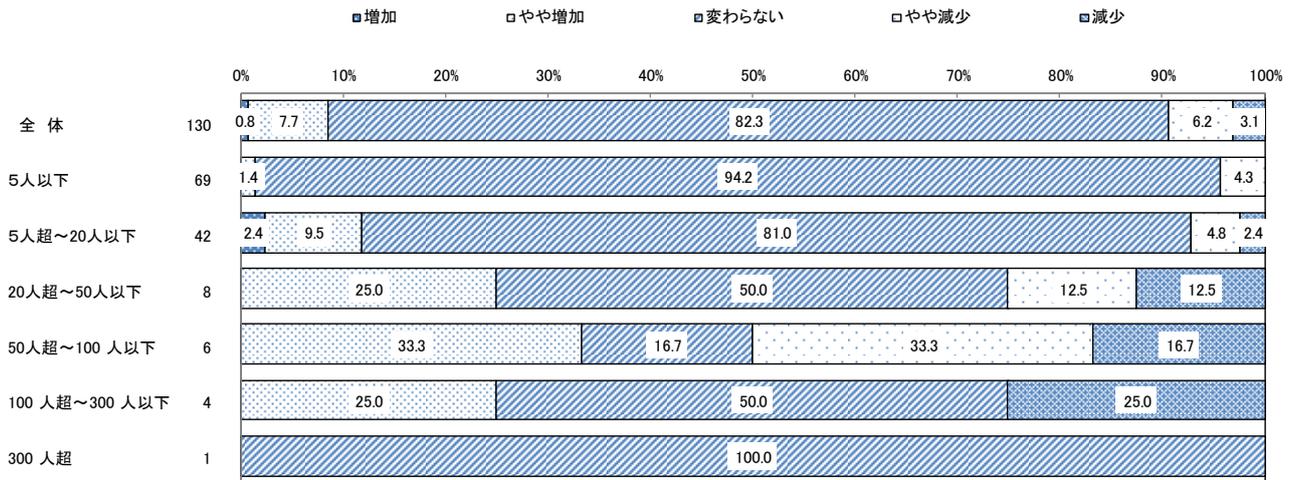
【全体と業種別】



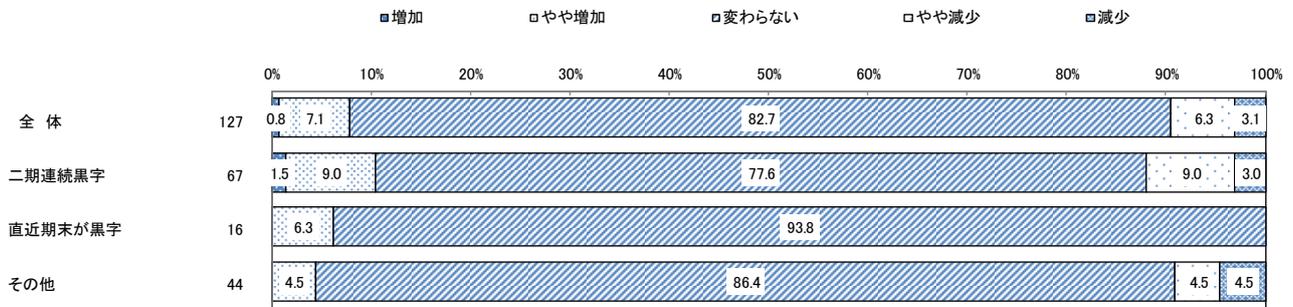
【全体と売上高別】



【全体と従業員数別】

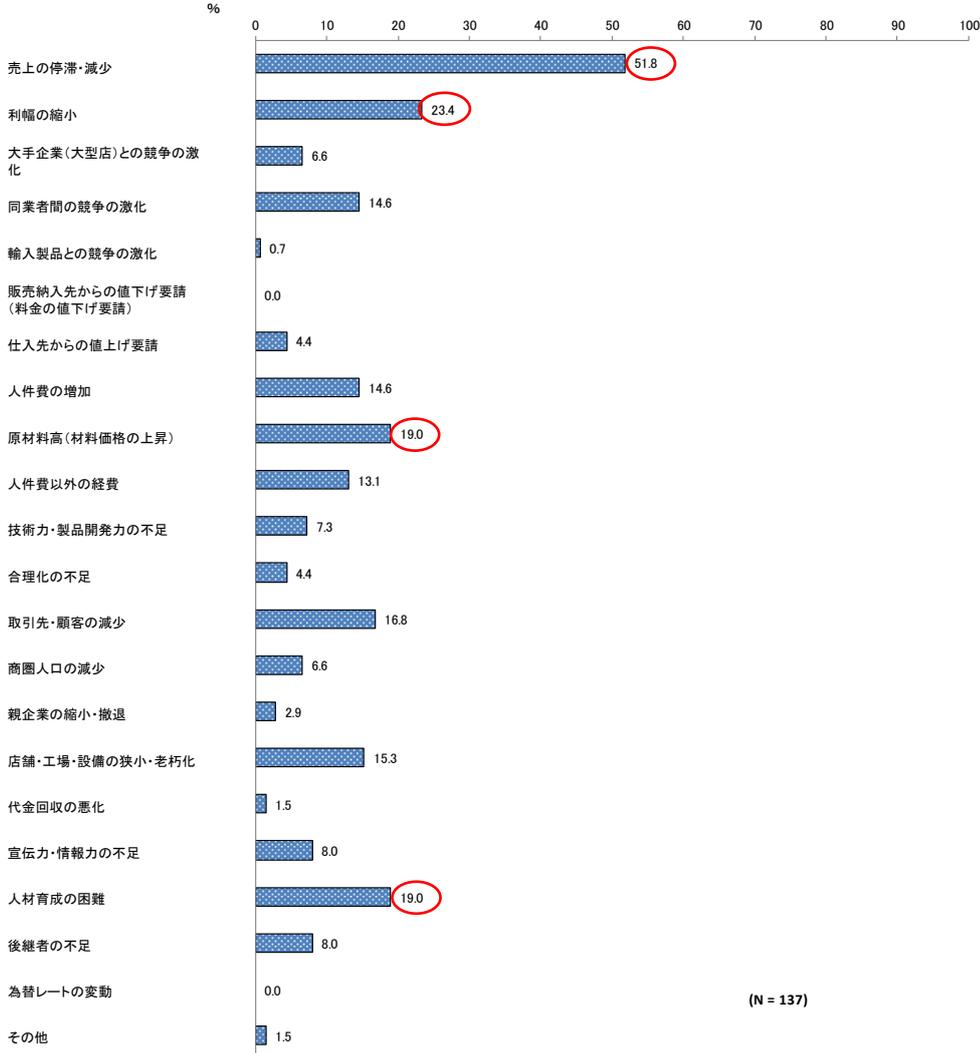


【全体と利益別】



Q36 経営上の問題点について、お聞かせください。(3つまで○印)

「売上の停滞・減少」が51.8%と最も高く、次いで「利幅の縮小」が23.4%、「原材料高(材料価格の上昇)」及び「人材育成の困難」が19.0%となっている。

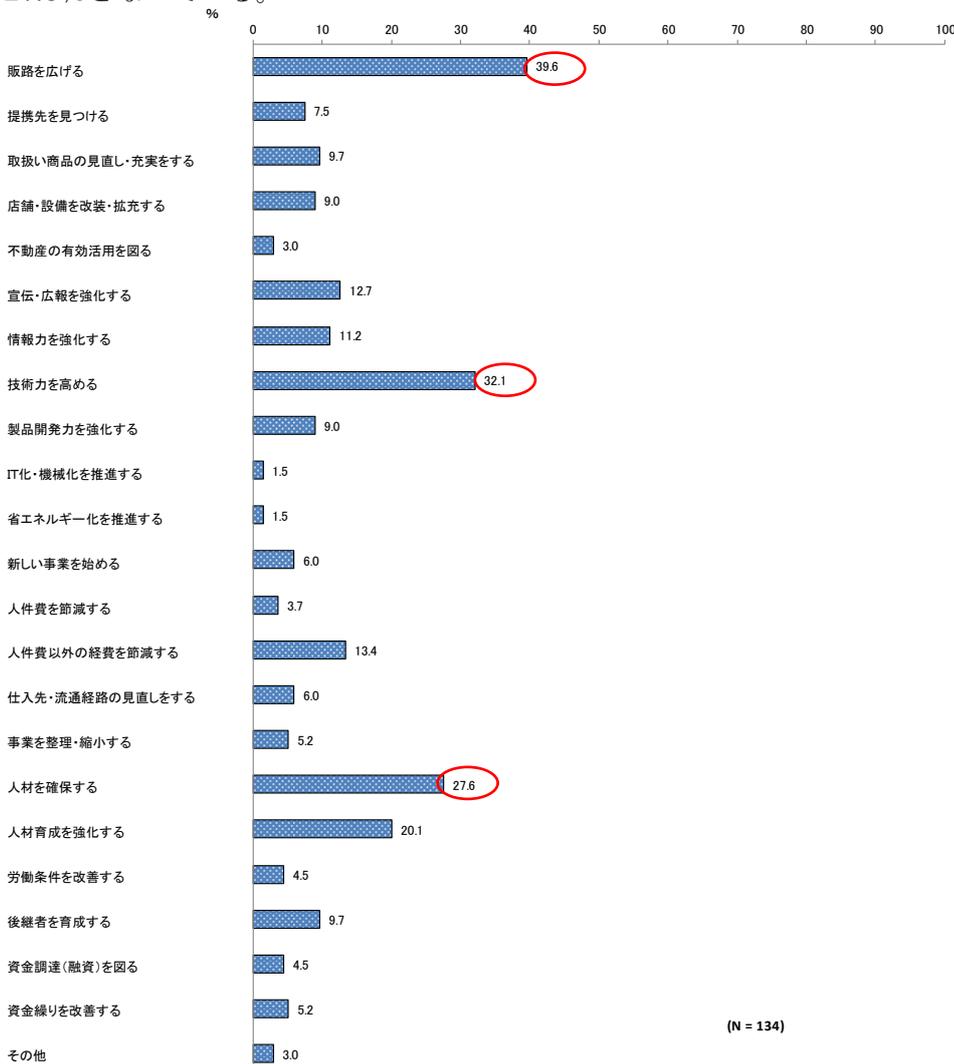


	売上の停滞・減少	利幅の縮小	大手企業(大型店)との競争の激化	同業者間の競争の激化	輸入製品との競争の激化	販売納入先からの値下げ要請(料金の値下げ要請)	仕入先からの値上げ要請	人件費の増加	原材料高(材料価格の上昇)	人件費以外の経費	技術力・製品開発力の不足	合理化の不足	取引先・顧客の減少	商圏人口の減少	親企業の縮小・撤退	店舖・工場・設備の狭小・老朽化	代金回収の悪化	宣伝力・情報力の不足	人材育成の困難	後継者の不足	為替レートの変動	その他	
全体(N=137)	51.8	23.4	6.6	14.6	0.7	0.0	4.4	14.6	19.0	13.1	7.3	4.4	16.8	6.6	2.9	15.3	1.5	8.0	19.0	8.0	0.0	1.5	
業種別																							
建設業(N=3)	45.0	21.2	0.0	10.0	0.0	0.0	3.0	12.1	24.2	15.2	3.0	6.1	12.1	0.0	3.0	6.1	0.0	6.1	24.2	15.2	0.0	3.0	
製造業(N=34)	44.1	28.5	0.0	11.8	0.0	0.0	8.8	20.0	28.6	17.6	14.7	8.8	14.1	0.0	8.8	28.6	0.0	8.8	28.6	0.0	8.8	2.8	
卸売・小売業(N=3)	66.7	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	
那米業(N=1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
小売業(N=2)	50.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
飲食サービス業(N=10)	70.0	10.0	0.0	20.0	0.0	0.0	10.0	10.0	40.0	0.0	10.0	10.0	20.0	0.0	10.0	10.0	0.0	20.0	20.0	10.0	0.0	0.0	
宿泊業(N=3)	37.5	16.8	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	12.5	25.0	12.5	12.5	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
生活関連サービス業(N=2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
その他サービス業(N=8)	44.4	33.3	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	22.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.2	0.0	0.0	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	
医療・福祉(N=3)	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	
IT関連業(N=3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
その他(N=6)	66.7	16.7	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	16.7	16.7	16.7	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	16.7	50.0	16.7	0.0	0.0	
売上別																							
3,000万円未満(N=45)	68.9	17.8	8.9	6.7	0.0	0.0	2.2	6.7	11.1	11.1	6.7	0.0	15.6	11.1	2.2	15.6	2.2	11.1	11.1	15.6	0.0	2.2	
3,000万円以上~5,000万円未満(N=19)	52.6	21.1	10.5	26.3	5.3	0.0	5.3	10.5	15.8	21.1	0.0	0.0	15.8	0.0	0.0	15.8	0.0	10.5	15.8	5.3	0.0	5.3	
5,000万円以上~1億円未満(N=19)	38.9	15.8	10.5	11.1	0.0	0.0	5.3	21.1	42.1	15.8	0.0	5.3	31.6	5.3	0.0	15.8	0.0	5.3	15.8	0.0	0.0	0.0	
1億円以上~5億円未満(N=25)	42.0	31.6	0.0	11.4	0.0	0.0	5.7	28.8	20.0	11.4	11.4	8.6	11.1	5.7	5.7	14.3	2.9	5.7	22.9	2.9	0.0	0.0	
5億円以上~20億円未満(N=10)	20.0	19.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	10.0	0.0	20.0	20.0	10.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	
20億円以上~(N=4)	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
従業員数別																							
5人以下(N=70)	67.1	22.9	11.4	12.9	0.0	0.0	0.0	2.9	2.9	15.7	12.9	4.3	1.4	22.9	10.0	1.4	15.7	2.9	10.0	8.6	8.6	2.9	
5~19人(N=20)	37.5	20.0	0.0	15.0	0.0	0.0	7.5	30.0	25.0	15.0	10.0	7.5	12.5	5.0	5.0	15.0	0.0	0.0	32.5	5.0	0.0	0.0	
20~49人(N=8)	37.5	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	12.5	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	12.5	37.5	0.0	0.0	0.0	
50~99人(N=10)	23.0	33.3	0.0	23.0	0.0	0.0	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	23.0	0.0	0.0	33.3	16.7	0.0	0.0	
100人以上~200人以下(N=4)	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	20.0	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	
200人以上(N=11)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
業種別																							
工業関連業(N=47)	38.8	17.8	4.3	23.4	0.0	0.0	4.3	14.9	21.9	7.3	15.4	8.0	12.4	4.3	2.0	12.9	1.5	8.0	12.4	8.0	0.0	1.5	
非工業関連業(N=15)	33.3	33.3	13.3	20.0	0.0	0.0	6.7	20.0	20.0	26.7	0.0	0.0	33.3	6.7	0.0	13.3	0.0	6.7	0.0	0.0	6.7	6.7	
その他(N=45)	71.1	28.9	6.7	2.2	2.2	0.0	2.2	15.6	11.1	20.0	4.4	0.0	20.0	6.7	2.2	15.6	2.2	13.3	13.3	11.1	0.0	0.0	

その他の回答内容
仕事の減少。
設備が違う。

Q37 当面の重点経営施策（経営のポイント）について、お聞かせください。（3つまで○印）

「販路を広げる」が39.6%と最も高く、次いで「技術力を高める」が32.1%、「人材を確保する」が27.6%となっている。



	販路を広げる	提携先を見つける	取扱い商品の見直し・充実をする	店舗・設備を改装・拡充する	不動産の有効活用を図る	宣伝・広報を強化する	情報を強化する	技術力を高める	製品開発力を強化する	IT化・機械化を推進する	省エネルギー化を推進する	新しい事業を始める	人件費を節減する	人件費以外の経費を節減する	仕入先・流通経路の見直しをする	事業を整理・縮小する	人材を確保する	人材育成を強化する	労働条件を改善する	後継者を育成する	資金調達（融資）を図る	資金繰りを改善する	その他	
全体(N=134)	39.6	7.5	9.7	9.0	3.0	12.7	11.2	32.1	9.0	1.5	1.5	6.0	3.7	13.4	6.0	5.2	27.6	20.1	4.5	9.7	4.5	5.2	3.0	
業種別	建設業(N=34)	23.8	8.8	0.0	5.8	2.5	8.8	3.8	23.3	0.0	0.0	2.9	8.3	2.3	20.6	11.8	5.3	38.2	38.0	2.8	17.6	5.8	5.8	2.8
	製造業(N=33)	48.5	3.0	6.1	12.1	0.0	6.1	9.1	51.5	33.3	6.1	0.0	5.1	0.0	5.1	3.0	33.3	27.3	6.1	3.0	3.0	3.0	0.0	0.0
	流通・卸売業(N=3)	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	卸売業(N=1)	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	小売業(N=29)	48.3	13.1	27.6	6.9	3.4	13.8	10.3	10.9	0.0	0.0	0.0	3.4	17.2	6.9	10.3	20.7	3.4	3.4	13.8	3.4	6.9	3.4	0.0
	飲食サービス業(N=8)	37.5	0.0	12.5	12.5	0.0	37.5	12.5	19.8	0.0	0.0	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	25.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	12.5	0.0
	宿泊業(N=3)	66.7	0.0	0.0	12.5	0.0	50.0	28.0	21.1	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	100.0	12.5	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0
	生活サービス業(N=2)	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	教育サービス業(N=8)	37.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	25.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	医療・福祉業(N=3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	印刷業(N=0)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	その他(N=5)	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	20.0	40.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	0.0	20.0	20.0	40.0	20.0	0.0
売上	5,000万円未満(N=44)	31.8	6.8	19.1	6.8	2.3	22.7	11.4	27.3	4.3	0.0	2.3	2.3	2.3	15.8	2.3	11.4	4.6	3.8	0.0	13.6	6.8	2.3	1.1
	5,000万円以上～1億円未満(N=19)	47.4	15.8	10.5	5.3	0.0	10.5	26.3	31.4	5.3	0.0	5.3	10.5	10.5	10.5	5.3	21.1	4.6	3.8	0.0	15.8	5.3	5.3	0.0
	1億円以上～5億円未満(N=34)	31.8	10.5	5.3	5.3	0.0	15.8	10.5	42.1	0.0	0.0	10.5	0.0	15.8	10.5	0.0	25.3	25.3	10.5	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0
	5億円以上～20億円未満(N=10)	44.1	5.3	5.3	8.8	8.8	2.3	8.8	35.3	11.8	0.0	2.3	5.3	5.3	16.7	5.3	0.0	47.1	47.1	8.8	11.8	8.8	8.8	0.0
	20億円以上～(N=4)	60.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	20.0	40.0	10.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	70.0	50.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0
従業員数	5人以下(N=89)	39.0	0.0	0.0	59.0	0.0	10.0	10.0	21.0	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	15.0	0.0	0.0	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	5人以上～20人以下(N=39)	34.9	13.0	14.1	7.1	0.0	18.8	13.0	30.4	5.1	0.0	2.9	2.9	4.3	13.0	4.3	5.7	35.0	8.0	0.0	13.0	7.1	5.1	4.1
	20人以上～50人以下(N=3)	41.0	2.6	5.1	7.7	5.1	10.3	10.3	33.3	7.7	0.0	0.0	7.7	5.1	15.4	10.3	0.0	48.2	38.5	10.3	10.3	0.0	5.1	0.0
	50人以上～100人以下(N=8)	78.0	0.0	0.0	28.8	12.5	0.0	0.0	37.5	12.5	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	37.5	37.5	12.5	0.0	12.5	12.5	0.0
	100人以上～300人以下(N=3)	66.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	300人以上(N=1)	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別	建設業(N=6)	45.8	9.1	4.5	7.6	1.5	6.1	12.1	30.3	7.6	0.0	1.5	6.1	3.0	6.1	4.5	48.9	31.8	7.6	9.1	4.5	4.5	0.0	0.0
	製造業(N=18)	31.3	12.5	18.8	18.8	6.3	12.5	6.3	43.8	12.5	0.0	0.0	0.0	6.3	25.0	6.3	0.0	18.8	18.8	6.3	12.5	0.0	12.5	0.0
	その他(N=43)	37.3	4.7	14.0	7.0	4.7	23.3	14.0	30.2	11.8	0.0	2.3	7.0	4.7	16.3	7.0	7.0	4.7	7.0	0.0	11.8	7.0	4.7	0.0

その他の回答内容

仲間が減少。
今年で閉店。

Ⅲ アンケート結果のまとめ

まずは、本調査の回答企業の属性が、売上規模 1 億円未満の企業が 64%、従業員数 20 人以下の企業が 85.8%を占めることを念頭に置いて、アンケート結果をみていただきたい。

1. 経営課題について

経営戦略上の課題としては、「人材の確保・採用・育成」が 58.3%、「販路開拓・販売促進への対策」が 51.5%の回答となり、経営管理上の課題としては「仕入価格・原材料費の上昇への対応」が 45.6%、「後継者の確保による事業承継対策」が 34.6%、「機械設備等の老朽化・更新への対応」が 33.8%となった。

これらの事項については、一般的に中小企業の経営上の問題として度々取り上げられるものであり、貴商工会管轄地域の企業も同様の傾向が確認された。

経営課題に取り組むにあたってのネックとしては、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」が 58.4%、「専門能力を持った人材が不足している」が 44.8%となった。

総じていえることは、「販路開拓・販売促進への対策」や「後継者の確保による事業承継対策」、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」、「専門能力を持った人材が不足している」など、質・量の両面における人材不足に起因する課題が多く挙げられており、また「機械設備等の老朽化・更新への対応」などの中小企業の長年来の経営課題も多く挙げられている。設備の老朽化は、製品や提供財の供給能力にも直結する問題であり、既存設備の更新需要等に対する支援なども検討する必要があると思われる。

2. 国・県・市町村をはじめとする中小企業支援機関の利用について

よく利用する相談先としては「税理士・公認会計士」が 30.5%確認されたが、一方で「特に利用しない」とする回答も 28.1%確認された。貴商工会管轄地域内の企業は零細規模の企業が多いことから、職人気質の経営者が多いものと思われ、一般的にこうした経営者の特徴として、自社の経理や決算処理などを税理士や公認会計士に任せきりにし、経営者自身が自社の経営内容をよく把握していないケースも多い。

こうした背景を踏まえると、利用したことのある公的な相談窓口として「商工会・商工会議所」が 63.8%と、他の相談窓口と比較して圧倒的に利用されていることから、現状では商工会・商工会議所が地域の中小企業に対して果たす役割は大きいものと判断される。ただし、公的な相談窓口等を「利用したことがない」とする回答も 26.2%確認され、さらに利用しない理由として「外部に相談する必要がない」とする回答が 32.4%確認されたことに注意する必要がある。

あくまで一般論であるが、既述したように経営者自身が自社の経営内容をよく把握していないことが要因となって相談の必要がないと判断しているケースがあることも想定されるため、こうした経営者層に対して、継続的に働きかけを行い、自社の経営上の課題等に関心を持たせることが重要であると考えられる。

3. 新たな事業への取組みについて

新たな事業への取組みについて、興味のある分野の上位3分野は、「環境・エネルギー分野」及び「農業分野との連携」がそれぞれ35.0%、33.0%、「健康・医療分野」が17.0%となった。また、新たな事業への取組みにあたっての課題としては、「経営計画や事業戦略の策定」及び「新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成」がそれぞれ35.5%、32.3%、「商品・サービスの開発・企画・検討」が26.9%となった。また「有望な事業の見極め」も25.8%の回答が確認された。

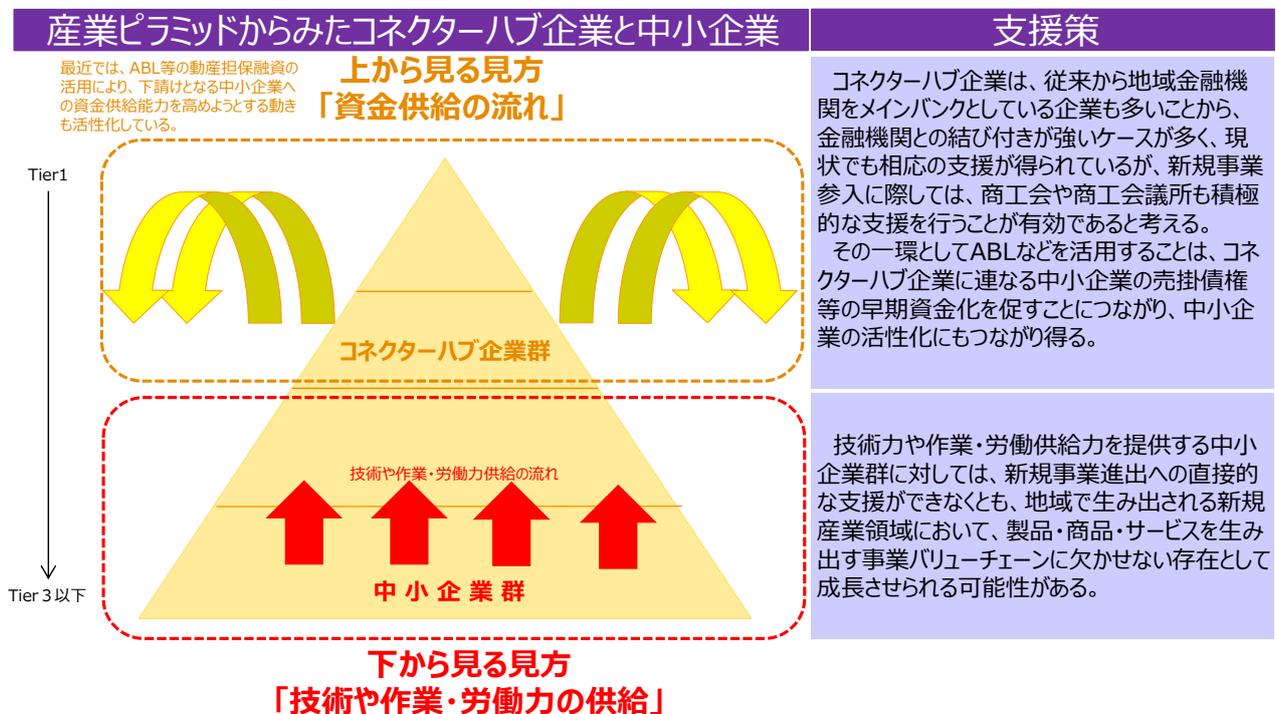
新たな事業への進出は、先に挙げられた課題のほかに進出に伴うリスクや資金負担を考えると、地域の中核企業（コネクターハブ企業）となり得る中堅規模以上の企業の進出が現実的であり、これらの中堅企業に対して進出の際に支援を行うことが有効であると考えられる。

地域の産業構造をピラミッド構造で捉えたうえで、地域経済に与える影響を考慮することが重要であり、このピラミッド構造の上位に位置するコネクターハブ企業を中心に支援を行うことが有効である。

ただし、産業ピラミッドには、上から見る見方（コネクターハブ企業）と下から見る見方（中小・零細企業）がある。上の企業（コネクターハブ企業）は、下の企業（中小企業）の技術や作業・労働力に支えられていることを認識する必要がある。

つまり、上の企業（コネクターハブ企業）が新規事業への進出などを通じて成長することで、下の企業（技術や作業・労働力を提供する中小・零細企業）への資金供給力を高めることが可能となる（ABL等の動産担保融資の活用を含む）。これにより、新たな事業へ進出する中堅企業を支援することで、その下に位置する中小・零細企業への恩恵も大きくなるものと考えられる。

【産業ピラミッド階層ごとの支援イメージ図】



4. 特定課題へ向けての取組みについて

(1) IT化への取組みについて

事業経営における IT の活用場面としては、「自社製品等の宣伝や販売場面におけるインターネットの活用」が 41.8%、「商品・材料等の仕入れ（調達、購買）場面」が 36.4%、「財務管理、在庫管理など管理事務場面」が 28.2%となった。また、IT の導入効果については「自社ホームページを通じた取引先（仕入先、販売先、金融機関）への情報提供」が 35.8%、「市場動向、取引先情報、競合他社などの情報活用による経営戦略の策定」が 30.2%、「インターネットを通じた販売による売上機会の増大」が 25.5%となった。さらに、今後の IT 化を進めていくうえでの課題については「活用方法に関する知識の不足」が 45.9%、「導入・維持にかかるコストが高い」が 39.4%、「情報分野に長けた人材の不足」が 32.1%となった。こうした結果から、IT 化により既に恩恵を受けている企業は相当数あるものの、今後さらに活用を進めていくうえで、知識不足やコスト、人材不足などを懸念している企業も多いことが分かる。

IT 化を進めていくうえでの課題として「導入・維持にかかるコストが高い」が挙げられていたが、こうした回答がある背景には、従来の IT 化におけるハードウェアやソフトウェアなどの投資コスト負担が大きいというイメージが中小企業の経営者に残っていることも推察される。しかしながら、クラウドサービスの普及により、現在ではこうした投資コスト負担はほとんどなく、クラウドサービスの利用に係るランニングコストも非常に軽微なものとなっている。

さらに、近年では FinTech（「Finance（金融）」と「Technology（技術）」）を組み合わせた造語の普及により、新しい金融サービスも展開されており、その恩恵は小規模企業にも及んでいる。

【FinTech の主なサービス内容】

分野	内容
融資	Web上で貸し手と借り手を募り、Rating等を実施して、融資を実現するサービス。P2Pレンディング、ソーシャルレンディングとも呼ばれる。融資対象は個人、法人。
決済	スマートフォン等を利用してクレジットカード決済を行うサービス。伝統的に多くのFinTech企業が参入。一部は既に大企業に成長。近年は仮想通貨の技術により既存インフラ刷新を目指す企業も登場。
個人資産管理	本人の許諾のもとで多くの金融機関の口座情報を集約して活用するアカウントアグリゲーション等により、顧客の資産を分かりやすく管理するサービス。
資本性資金調達	資金を必要とするベンチャー企業と個人投資家をマッチングさせて、資本を調達するサービス。IPO投資も可能。
個人による投資サポート	個人投資への助言を、完全にソフトウェアだけで行うことにより、安価で提供するサービス。質問に回答することによるポートフォリオの組成、テーマ選択による投資、ビッグデータ分析による資産管理も可能。
小規模企業向けサービス	小規模企業向けに、売掛金・買掛金・固定資産等の管理、請求書作成、給与・税金支払いといった経理、税務等のサポートを行うサービス。
送金	国際送金やP2P送金等のモバイル送金を低価格で提供するサービス。送金先に銀行口座がない場合も送金可能。外国人による母国への送金手段として注目されている。
個人向け金融	モバイル等と銀行のインターフェースを担当し、モバイル等による銀行サービスを提供。個人に対して使い過ぎ防止等の適時適切な助言サービスも可能。

(出典：銀行の情報システムの将来像 日本銀行 2016.11)

このような FinTech の普及が企業に与える影響を考えた場合、その効果は大きく①会計財務、②決済分野、③資金調達分野に及ぶ。この効果は、企業の会計業務の効率化やサプライチェーンにおける企業

間信用＝売上債権及び支払債務の変化（記帳業務の省力化、リアルタイムな経営状況の把握、コミュニケーションコストの削減）をもたらす資金効率を最適化するものである。

具体的には、資金効率の最適化が、中核企業（コネクターループ企業）の資金供給を円滑にし、下請け企業のコネクターループ企業からの売掛金等の受取サイトを短縮化することができれば、その効果は、個々の企業にとどまることなく、サプライチェーン全体で実現されることとなる。

また、コスト負担の問題にとどまらず、中小・零細企業が FinTech サービスを導入することにより会計や経理などの間接部門に関わる人員負担を軽減することができれば、その人員を他部門に配置することも可能となり、人員不足への対策ともなり得るため、商工会としても FinTech 導入等に関する支援を行うことは有効であると考えられる。

情報セキュリティ対策への取組みとしては、「パスワードの設定」が 52.6%、「セキュリティソフトの導入」が 49.1%と、何らかの対策をしている企業が多いが、「特に実施していない」とする回答が 31.9%となっており、セキュリティ上の危機を抱えている企業が一定数あることに注意したい。

対策としては、独立行政法人 情報処理推進機構の「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」などを基にして指導するのが良いと思われる。

（2）人材の確保について

人材確保の充足感については、「十分に確保できている」及び「おおむね確保できている」の両方で 46.1%となった。また、現状、人材確保のため実施していることとしては「身内や知人等からの紹介」が 61.3%と圧倒的であり、次いで「ハローワークの利用」が 49.5%となった。こうした結果からは、縁故採用などにより十分とはいえないまでも、ある程度の人員は確保できているものと思われる。

その反面、人材の雇用・採用にあたっての課題については「求める質の人材がなかなかいない」が 57.1%となっており、人材の質の面で課題を抱えていることがうかがえる。次いで「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」が 37.0%となっており、人材の量の面でも必ずしも課題がないとは言いきれない。求職者が集まらないがゆえに、縁故採用に頼っている可能性も考えられる。人材紹介会社等を利用するのは有効な手段ではあるが、コストも高いため中小企業にとっては利用に際してハードルが高いものと思われる。このような事情も勘案したうえで、商工会で管轄地域内企業の積極的なアピールやインターンシップの斡旋をすることも支援策として有効ではないかと考えられる。

高校生以上を対象としたインターンシップ事業への取組み状況については、「実施している」が 6.8%にとどまり取組んでいる企業はほとんどなく、実施する上での課題としては「実施の負担に見合う効果が得られない」が 29.7%、「受入れる人的な負担が大きい」、「実施方法が分からない」及び「体験してもらおう仕事がない」がともに 23.8%となった。そもそもの「実施方法が分からない」とする回答はともかく、企業側にとって負担が大きいことが実施につながっていない要因となっているものと考えられる。

こうした背景を考慮すると、固定費の負担増加にもつながる人材確保については、まずは、企業の売上等業績向上に寄与する支援を実施したうえで、支援策を検討することが重要であると考えられる。

具体的には、既述したコネクターループ企業への支援（新規事業への進出に限らない）や、FinTech 導入等による会計業務の効率化や資金効率の最適化なども有効であると考えられる。

また、インターンシップ制度に関しては、国の定めた枠組みを超えた独自の制度を実施している企業も多数あり、文部科学省などでも「インターンシップ好事例集」などを作成していることから、そうした事例を参考に支援策を検討するのが有効であると思われる。

福島県プロフェッショナル人材戦略拠点の認知度は「知っている」が10.5%、利用意向については「利用したいと思わない」が66.4%となった。これについては、制度の有用性等について、継続的に告知していくことが重要であると思われる。

5. 事業承継について

(1) アンケート結果について

経営者の年齢は「50歳代」以上で84.4%、「60歳代」以上でも58.9%を占めており、経営者の高齢化が進んでいる。事業承継への取組状況は、「取り組んでいる」及び「既に事業承継が済んでいる」の両方で46.0%となっているが、その一方で「今の事業は自分の代限りになると感じている」が30.9%確認されることから、相当数の企業が廃業することが想定される。

また、事業承継に「取り組んでいる」企業を対象に、その進捗状況を確認したところ、「後継者が確定し、取り組み中である」が50.0%、「後継者は確定しているが、具体的な取組みはこれからである」が18.5%で、両方で68.5%の企業で後継者が決定しているが、「後継者候補がないので、これから探して事業を継続したい」及び「後継者候補はいるが、正式に決定していない」の合計も25.9%となった。このように、事業承継に「取り組んでいる」企業においても、正式に後継者が決まっていない企業が2割強確認されたことを勘案すると、さらに廃業に至る企業が発生する可能性もある。

「今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した企業に対し廃業する理由尋ねたところ、「事業を取り巻く環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため」が43.9%を占め、次いで「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」が34.1%となった。この結果を以って断定的なことはいえないが、後継者候補が事業を継ぐ意思がない理由としても、事業環境が厳しく好転の兆しがみられないことが背景にあると考えられる。

県における事業承継の支援制度の利用状況及び関心の有無については、「商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用」が64.6%と圧倒的に高く、事業承継の支援においても商工会・商工会議所が果たす役割が大きいことがうかがえる。

(2) 事業承継に関する提言

① 事業承継における課題の再認識

以上のアンケート結果を踏まえたうえで、従来の一般的な事業承継課題に加え喫緊の課題として、以下のような課題への認識を深めることを提案したい。

〔課題1 経営者年齢の高齢化〕

中小企業庁の「事業承継5ヶ年計画」で公表されているように、中小企業経営者の高齢化（66歳の経営者が最も多い）が進んでおり、今後5年間で30万以上の経営者が70歳となることから、これらの経営者への支援は喫緊の課題となっている。

貴商工会のアンケート結果をみても、経営者の年齢は「50歳代」以上で88.4%、「60歳代」以上で58.9%を占めており、経営者の高齢化が進んでいる。

〔課題2 課題に気付かない経営者などに対する課題の掘り起し不足〕

事業承継への対応は、課題解決を求める経営者に対する取組みとともに、課題に気付かない・気付いても動けない、あるいは動こうとしない経営者に対する気付きを与える等、課題の掘り起こしをすることが課題となっている。

〔課題3 事業そのものへの対応や後継者による経営力の発揮への準備・対応不足〕

事業承継を「経営交代期」にフォーカスした現在の取組みは、主に税務や法務、株式移転など財産の承継への対応に関心が向い、事業の陳腐化や外部環境に合わせた事業の変化など、承継する事業そのものへの対応や、後継者による経営力の発揮への対応が十分と言えない状況にある。

〔課題4 バリューチェーンの観点におけるリスクの関心不足〕

これまでは、後継者不在に対する第三者への事業引継ぎや、廃業時の円滑な退出への取組みについての議論が行われ、公的支援の枠組みが整備されてきた。しかしながら、事業のバリューチェーンの観点から、その1プロセスが欠けてしまうリスクについては、事業承継問題を抱える経営者の関心は薄く、行政や支援者側においても、最近になってようやく関心が及んできた状況である。こうした状況下において、様々な産業領域においては、製品・商品・サービスを生み出す事業バリューチェーン上の潜在的なクリティカルパスとして、看過できない状況が生じていると考えられる。

例 1) 後継者不在による廃業、あるいは自分の代でやめてもよいと考えている多くの経営者の存在などによる、バリューチェーンの1プロセスが突如として消失するリスク。

例 2) メーカーの中には、自社事業のバリューチェーン上における後継者不在下請け・外注先、廃業検討先等についての対応が必要という声も聞かれ、対応を始めている先もある。

②事業承継における課題解決に向けて

前項で記述した課題に対しては、以下のような対応策が有効であると考えている。

〔対応策1〕

課題1及び2の観点から、問題意識の高い経営者（セミナー等にも参加し情報を得ようという経営者）への対応にとどまらず、意識が高まっていない、あるいは自分自身の課題として捉えていない等の経営者の現状把握と、これに基づく支援施策の強化が有益であると考えられる。

〔対応策2〕

課題2の観点から、経営者の「事業承継」における課題・取り組むべき事項の認識度合は、千差万別であることから、各経営者の認識状況を確認し、経営者が自身のこととして認識していない状況・要因の把握と施策の重点的実施が有益であると考えられる。

〔対応策3〕

課題3の観点から、既に事業承継の取組みを進めている、あるいは準備を考えている課題意識の高い経営者層についても、計画的承継の中で行うべき現状事項の把握、解決に向けて取り組むべき事項についての認識を確認することが望ましい。その上で、これらの経営者の認識の中で、希薄になっている側

面に対する取組みを推進することが重要である。このような取組みは、計画的承継を通じて後継者による経営力の発揮につながる施策の検討に有益であると考えられる。

課題2の観点からも、潜在的事業承継課題保有者（これまでは対応すべき課題は存在しないという意識にあったと思われる経営者）に対する気付きを与えることが有益であると考ええる。

（例：小規模経営であり、税務問題等は無いので事業承継の課題は無い等）

〔対応策4〕

課題3及び4の観点から、経営交代期にフォーカスした課題対応への取組みや支援の取組みにとどまらず、プレ交代ステージ（交代期到来前5～10年）、及びポスト交代ステージ（交代後5～10年）の取組みについての意識の把握と、それぞれのステージにおける対応の必要性に係る啓発と支援強化の施策打ち出しが有益であると思われる。

〔対応策5〕

課題4の観点から、自動車産業のような連関性の強い産業・事業にとどまらず、個々の事業バリューチェーンにおける自社の役割・機能認識、自社と関係する外注等の協力事業者の存在とその果たしている役割・機能の認識状況の把握、これに基づく施策の検討実施が極めて重要である。

地域や自社を含む事業バリューチェーン、あるいは自社のバリューチェーンに関わる他社について関心を高める機運は、商工会等をはじめとする支援機関の事業基盤を維持し、今後の地域経済の持続的成長の根幹を担う機能として、地域の一步先の状況を睨んだ次元での機能提供機関としてのステップアップにつなげ得ると考える。

③支援対象の明確化

前項にて課題3の観点から、現在の事業委承継の取組みは、税務や法務、株式移転など財産の承継への対応に関心が向っていると記載した。しかしながら、こうした財産の承継への対応は、多くの資産を有する企業が対象となる事業であり、大手金融機関を中心として収益事業の柱として行われてきた。

今後の事業承継は、「ゴーイング・コンサーン」の観点から、多くの資産を有する企業だけではなく、中小零細企業に対しても、永続的な事業の継続や承継する事業そのものへの対応を、どのようにするかが問われている。つまりは、多くの資産価値を有さない中小・零細企業への支援にシフトしていくことが重要である。

このような問題を「事業承継の4象限」として捉えていく。

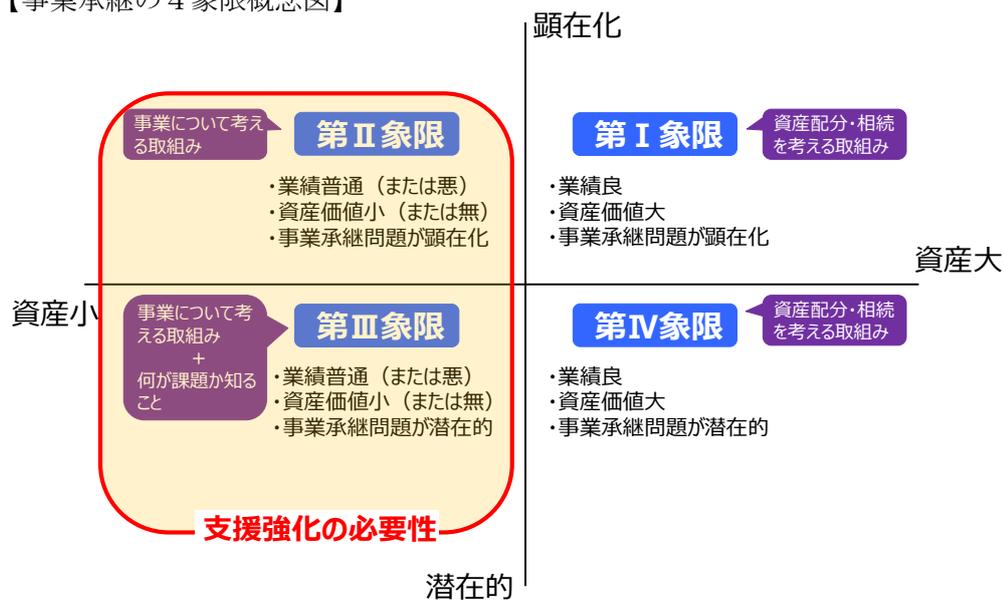
中小企業の課題は、中小企業の属性を4つに分けて想定することができる。これら4つの分類のなかで、最も支援を受けてきたのが「第Ⅰ象限」の企業である。大手金融機関はこの企業群を収益事業の対象とし（富裕層取引としての支援対象）、次いで「第Ⅳ象限」についても「次の収益案件」として、取組みをすすめてきた。一方で「事業承継ガイドライン」においては、中小企業事業者数のボリュームゾーンが属すると想定される「第Ⅲ象限」への働きかけの重要性が問われている。ここに属するのはいわゆる普通の中小企業であるが、その業績や資産規模の面でも普通の事業者であり、事業承継のニーズを潜在的に有しているものの、経営者が気付いていない、あるいは自社にかかる課題としての重要性を認識していないような先である。このような事業者が自ら「気付き」を得て主体的に取り組んでいくよう促すことが、金融機関や支援機関には求められている。なお、「第Ⅲ象限」の事業者が気付きを得ると「第Ⅱ象限」に移るが、「第Ⅱ象限」の事業者においては、理念や知的資産の承継、人材、体制の整備

などの取組みが中心となる。

普通の中小企業である「第Ⅱ象限」、「第Ⅲ象限」の事業者も地域における経済機能の様々な役割を担っている。製造業等においては、大手メーカー等にとっての下請け・孫請けなどとなって、ものづくりのバリューチェーンの大切な一部を担っていることも少なくない。自社株式等の税務面等の課題はなくとも、『事業そのものの承継』（事業環境の変化への対応、事業運営体制の維持・向上、技術等の承継）への計画的な取組みが欠かせない。

地域金融機関や支援機関には、地域経済の持続的成長と地方創生に貢献するためにも、こうした「第Ⅱ象限」、「第Ⅲ象限」の事業者に対する積極的な関わりが必要である。

【事業承継の4象限概念図】



(出典：「対話力ですすめる事業性評価がよく分かる本：大山 雅己著」)

6. 景気動向調査について

※集計についての注意点

- ① 「良い」、「やや良い」及び「増加」、「やや増加」をそれぞれ『良い』及び『増加』にまとめて集計、「やや悪い」、「悪い」及び「やや減少」、「減少」をそれぞれ『悪い』及び『減少』にまとめて集計している。
- ② 業種区分については、『小売業』は「卸売業」及び「小売業」を合算、『サービス業』は「運輸・通信業」や「飲食サービス業」、「宿泊業」、「生活関連サービス業」、「その他サービス業」、「医療・福祉」、「IT 関連業」、「その他」をまとめて区分している。

(1) 全国商工会連合会との比較

① 産業全体

「資金繰り」及び「業況」は全国商工会連合会の6月及び7月のDI値と比べても良好である。一方、「売上高」及び「採算」は、同連合会の6月及び7月のDI値と比べて悪化している。特に7月は「売上高」及び「採算」とともに10ポイント以上悪化している。

項目	全国商工連合会		本調査結果	全国商工連合会との対比	
	6月	7月	実績	6月	7月
売上高	▲ 13.5	▲ 10.0	▲ 20.1	▲ 6.6	▲ 10.1
採算	▲ 14.4	▲ 14.1	▲ 25.0	▲ 10.6	▲ 10.9
資金繰り	▲ 11.6	▲ 11.1	▲ 7.2	4.4	3.9
業況	▲ 15.6	▲ 14.3	▲ 10.9	4.7	3.4

②製造業

全国商工会連合会の6月のDI値との対比では、「採算」以外は全て悪化している。同連合会の7月のDI値との対比では、「資金繰り」を除く全ての項目が好転している。

項目	全国商工連合会		本調査結果	全国商工連合会との対比	
	6月	7月	実績	6月	7月
売上高	▲ 4.9	▲ 6.1	▲ 5.7	▲ 0.8	0.4
採算	▲ 10.3	▲ 11.9	▲ 2.9	7.4	9.0
資金繰り	▲ 8.1	▲ 9.9	▲ 27.2	▲ 19.1	▲ 17.3
業況	▲ 7.7	▲ 11.1	▲ 8.8	▲ 1.1	2.3

③建設業

全国商工会連合会の6月のDI値との対比では、「売上高」及び「採算」が悪化しており、特に「採算」は20ポイント以上悪化している。同連合会の7月のDI値と比べると、「売上高」及び「採算」が悪化しており、両項目ともポイント以上悪化している。

項目	全国商工連合会		本調査結果	全国商工連合会との対比	
	6月	7月	実績	6月	7月
売上高	▲ 7.4	▲ 1.0	▲ 26.5	▲ 19.1	▲ 25.5
採算	▲ 13.8	▲ 13.0	▲ 35.3	▲ 21.5	▲ 22.3
資金繰り	▲ 12.3	▲ 10.9	▲ 2.9	9.4	8.0
業況	▲ 11.6	▲ 10.5	6.1	17.7	16.6

④小売業

全国商工会連合会の6月のDI値との対比では、「採算」及び「資金繰り」が悪化している。同連合会の7月のDI値と比べると、「売上高」を除く全ての項目で悪化している。

項目	全国商工連合会		本調査結果	全国商工連合会との対比	
	6月	7月	実績	6月	7月
売上高	▲ 24.5	▲ 20.0	▲ 20.0	4.5	0.0
採算	▲ 20.8	▲ 21.6	▲ 33.3	▲ 12.5	▲ 11.7
資金繰り	▲ 15.4	▲ 15.9	▲ 17.2	▲ 1.8	▲ 1.3
業況	▲ 25.1	▲ 21.0	▲ 23.3	1.8	▲ 2.3

⑤サービス業

全国商工会連合会の6月のDI値との対比では、「売上高」及び「採算」が悪化している。同連合会の7月のDI値と比べると、全ての項目で悪化している。

項目	全国商工会連合会		本調査結果	全国商工会連合会との対比	
	6月	7月	実績	6月	7月
売上高	▲ 17.2	▲ 12.7	▲ 27.5	▲ 10.3	▲ 14.8
採算	▲ 12.8	▲ 9.8	▲ 29.3	▲ 16.5	▲ 19.5
資金繰り	▲ 10.6	▲ 8.0	▲ 9.8	0.8	▲ 1.8
業況	▲ 17.9	▲ 14.6	▲ 17.5	0.4	▲ 2.9

(2)福島県商工会連合会との比較

①製造業

福島県商工会連合会との比較では、「資金繰り」が21.1ポイントの悪化となっており、悪化の傾向が著しい。

項目	福島県商工会連合会	本調査結果	福島県商工会連合会との対比
	実績	実績	
売上高	▲ 2.1	▲ 5.7	▲ 3.6
採算	▲ 6.1	▲ 2.9	3.2
資金繰り	▲ 6.1	▲ 27.2	▲ 21.1

②建設業

福島県商工会連合会との比較では、「採算」は7.5ポイントの悪化となった。

項目	福島県商工会連合会	本調査結果	福島県商工会連合会との対比
	実績	実績	
売上高	▲ 41.7	▲ 26.5	15.2
採算	▲ 27.8	▲ 35.3	▲ 7.5
資金繰り	▲ 14.7	▲ 2.9	11.8

③小売業

福島県商工会連合会との比較では、全ての項目が改善しており、特に「売上高」は36.5ポイントの改善となった。

項目	福島県商工会連合会	本調査結果	福島県商工会連合会との対比
	実績	実績	
売上高	▲ 56.5	▲ 20.0	36.5
採算	▲ 43.5	▲ 33.3	10.2
資金繰り	▲ 29.0	▲ 17.2	11.8

④サービス業

福島県商工会連合会との比較では、「売上高」が 6.6 ポイントの悪化となった一方、「採算」は 6.1 本との改善となった。

項目	福島県商工連合会	本調査結果	福島県商工連合会
	実績	実績	との対比
売上高	▲ 20.9	▲ 27.5	▲ 6.6
採算	▲ 35.4	▲ 29.3	6.1
資金繰り	▲ 9.9	▲ 9.8	0.1

7. 事業計画策定支援について

(1) 考慮すべき背景

とりわけ小規模企業では、金融機関とのつながりが希薄なケースも少なくない（無借金経営、保証協会付き融資による対応後、約定返済を続けているのみ等）。また、商工会や商工会議所などの支援機関で実施している「経営相談」などについても、経営者自らが気づきを得ていなければ、こうした「経営相談」に参加することもない。このように、支援機関や金融機関などの支援にも一定の限界がある。

このような事業者の場合、支援機関や金融機関等からの働きかけがない限り、経営者自らが経営状況の把握や改善に取り組むことが難しい。また、経営者が会計処理等に疎く、税理士などに任せきりにし、自社の財務内容を正確に把握していないケースも多く、さらに、非財務面についても、自社の事業内容と外部環境（経済環境、顧客ニーズ等）の変化に対する認識のズレ、あるいは自社の顧客提供価値に気付いていないケース等も想定される。

いずれにしても、経営者自らが、自社の経営内容や課題について気づきがなければ、いかなる支援策も有効に作用しない。したがって、地域金融機関のみでなく、貴商工会などの地域の支援機関が自ら中小・零細規模の企業に対し足を運び、支援対象企業との対話を通じて経営指導を実施することが重要であると考えられる。

(2) 事業性評価

これまでの金融行政は、不良債権処理問題に端を発しリスク管理を重視する査定となっていたが、最近では重点施策として、企業価値の向上、経済の持続的成長と地方創生に貢献する金融業の実現を掲げている（平成 27 事務年度金融行政方針）。

このような金融行政の舵取りの変化もあって、金融機関の貸し出し姿勢にも変化が表れてきており、今後もこうした動きは加速するものとみられる。その一つとして、「目利き」能力の向上が重視されるようになったということが挙げられよう。これは、これまでのように財務内容や担保、保証に依存した融資ではなく、支援対象事業者を的確に「目利き」し、当該事業者の事業内容や将来性を的確に把握したうえで、『事業性評価』に基づいた金融支援を行っていくというものである。

こうした『事業性評価』は金融機関にだけ求められるものではない。事業計画策定支援などを行っていくことを考えれば、商工会や商工会議所などの支援機関にも求められるものである。前項で、「対話を通じて経営指導を実施することが重要である」と記載したが、この対話のためのツールとして、独立行政法人 中小企業基盤整備機構の「事業価値を高める経営レポート」や「ローカルベンチマーク」の活用なども有効であると思われる。

(3) 決算指導

『事業性評価』への意識の高まりもあって、これまでの財務内容や担保、保証に依存した融資から脱却しようとする動きがあるものの、現実問題として中小企業、とりわけ零細企業には決算上の問題点が多い。これは、中小企業の場合には、公認会計士や監査法人がその財務諸表をチェックしないのが一般的であり、時間的、能力的にも正しい会計処理を行うことが困難となり、誤った会計処理がなされることがしばしば生じるためである。

このような背景もあって、これらの企業では経営者自身が自社の経営内容（決算状況）を把握していないことから、対話を通じた『事業性評価』を行う際にも問題が発生しかねない。したがって、まずは税理士等に任せきりにしない決算書の作成を指導することが重要であると考え。業種によって多少の相違点は生じるが、主に以下の2点を指導するのが有効であると考え。

① 勘定科目を減らす

各業種に特有の勘定科目等はあるが、それらも可能な限りシンプルな勘定科目に置き換え、見やすい決算書の作成を指導する。

② 流動資産及び固定資産勘定の整理

とりわけ中小・零細規模の企業においては、流動資産や固定資産勘定に不良債権が含まれているケースが多く、これらの資産を償却することである。特に在庫や売掛金、短期・長期貸付金が膨らんでいるケースは、粉飾決算であることが多い。したがって、こうしたケースでは不良債権化している在庫や売掛金を処分させることが重要である。

このような資産を処理することで一時的に赤字を計上することとなっても、決算処理を急ぎ総資産の圧縮を図ることが重要である。

また、機械設備などはリースの活用をすすめることも、固定資産への負担が軽減されるため、総資産を圧縮する上では有効である。

【資産内容の検証】

(単位:千円)

流動資産	20,000	流動負債	30,000
固定資産	80,000	固定負債	40,000
		純資産合計	30,000
資産合計	100,000	負債・純資産合計	100,000

中小企業の決算上の問題点は、資産の部に隠れていることが殆どで、与信判断上、当該企業の資産内容を精査することは重要であり、金融機関の担当者も注視している。

こうした処理を指導することにより、粉飾決算を疑われるような決算処理を改め、貸借対照表を軽くし、少ない投資で相応の売上高や利益を計上している企業であるということを、支援機関や地域金融機関に見えやすくすることが重要である。

(4) 今後の支援体制の方向性

現状、最も中小事業者とのつながり、各事業者とのアクセス距離が短く、アクセス要員（担当者）の人数、地域メッシュが細かいのは、信用金庫や信用組合などの地域金融機関である。

しかしながら、『事業性評価』の重要性が問われているものの、まだそのような評価体制が十分ではない地域金融機関も少なくない。

このような状況を鑑みた場合、貴商工をはじめとした支援機関に求められる役割は、地域の中小事業者の身近な相談相手となることである。事業承継の課題2で挙げたが「課題に気付かない者などに対する課題の掘り起し」として、貴商工会の経営指導員などが相談相手となり、当該事業者に対して課題に対する気づきを与えることが重要であると考え。当該事業者に自らの課題に対する気づきがなければ、いかなる支援も有効に作用しない（そもそも課題についての認識がない事業者はセミナーにも参加しない）。

こうした支援を行える組織体制の整備を、今後の事業計画策定支援の方向性として提案したい。人員上の制限があるのであれば、一定期間内に一定数の事業者を訪問ヒアリングするなどの手法により、当該事業者に自身の課題、あるいは自身でも気が付かなかった自社の価値や、外部環境の変化などに気づきを与えることである。

支援機関は、新しい考え方で、自らの承継等の支援力に気づく必要があり、その鍵は、金融庁の現在の『事業性評価』の政策ポリシーの維持継続であると考え。

しかしながら、『事業性評価』は簡単にできるものではなく、相当の経験が必要とされる。したがって、支援機関の誰もが「事業性評価」を適切に行えるわけではない。1人の担当者が、多くの担当先事業者の事業内容を完全に理解し、業界動向にも精通して、事業者の先行きを的確に見通すことを求めるのは現実的ではない。

このような状況から考えられるのは、支援機関が組織全体として『事業性評価』を行うことである。まずは、最前線の担当者が、日々、第一線で事業者と接触し、そこで得た情報を的確に把握し、適切に加工して報告する（最前線組織の整備）。次いで、担当者以外の関係者も、当該事業者に係る情報に逐一目を通し、最終的に組織全体として（ミドル、アッパー組織の整備）、事業者をサポートするようなプロセスを経た結果、支援機関全体として当該事業者に対する「事業性評価」が可能になると考えられる。言い換えるならば『事業性評価』の分業制となる。

IV 調査票

平成 29年度

岩瀬管内地域経済動向調査

■ ご協力をお願い ■

このアンケートは、福島県岩瀬地区企業の経営環境や事業の取組みを調査し、実態を把握することで、地域内の今後の中小企業支援施策に活用することを目的として実施しています。

業務ご多忙の折に恐れ入りますが、ご協力よろしくお願いいたします。

平成 29 年 7 月 岩瀬管内商工会広域連携協議会

調査票ご記入にあたってのお願い

- ご回答は、経営者の方もしくは経営に携わっている方をお願いいたします。
- ご記入いただきましたら、同封の返信用封筒に入れて、平成29年8月18日（金）までに、ご投函ください（切手は不要です）。
- 調査の実施は株式会社東京商工リサーチ郡山支店に委託しています。その他、本アンケート調査に関してご不明な点がありましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先

調査の趣旨・利用方法についてのお問い合わせ

調査主体

岩瀬管内商工会広域連携協議会

担当：八島（やしま）

〒962-0302

福島県須賀川市柱田字中地 25

TEL 0248-65-3210

FAX 0248-65-3178

調査票の記入・返信方法についてのお問い合わせ 調査

実施機関

株式会社東京商工リサーチ 郡山支店

担当：清（せい）、小澤（おざわ）

〒963-8024

福島県郡山市朝日2-1-5 丸久ビル

TEL 024-932-3134

FAX 024-922-8573

【社名又は屋号、住所、電話、FAX番号等をご記入ください。】

(社名・屋号)

(住所)

(電話番号)

(FAX)

(部署)

(役職)

(氏名)

(メールアドレス)

1. 経営課題について

Q 1 現在、重視している経営戦略上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1. 販路開拓・販売促進への対策 | 6. 競争商品や他社との差別化戦略 |
| 2. 製品開発など新事業展開への取組み | 7. 企業(店舗)イメージやブランド力の向上 |
| 3. 人材の確保・採用・育成 | 8. 企業(店舗)立地の改善 |
| 4. 新たな設備投資への対応 | 9. その他 () |
| 5. 海外展開や外国人顧客への対応 | |

Q 2 現在、重視している経営管理上の課題について、お聞かせください。(3つまで○印)

- | |
|--------------------------|
| 1. 仕入価格・原材料費の上昇への対応 |
| 2. 人件費の増加 |
| 3. 製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化 |
| 4. 機械設備等の老朽化・更新への対応 |
| 5. 後継者の確保による事業承継対策 |
| 6. 災害時等の危機管理体制の構築 |
| 7. 資金繰りや各種補助金などの資金調達 |
| 8. 製品・サービスの質の維持・向上 |
| 9. その他 () |

Q 3 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 専門能力を持った人材が不足している | 6. 社内組織体制の整備が十分になされていない |
| 2. 社内で問題意識が共有されていない | 7. 対外的信用力が不足している |
| 3. 対応するための設備類が不足している | 8. 国内市場の衰退 |
| 4. 相談したいが相談先が分からない | 9. 取引先の海外移転 |
| 5. 日常業務に追われ、時間的な余裕がない | 10. その他 () |

Q 4 これまでの経営課題への取組について苦労している点や、取組の成果を上げているケースがあれば参考事例として教えて下さい

--

2. 国・県・市町村をはじめとする、中小企業支援機関の利用について

Q 5 普段最もよく利用する相談先をお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|--------------|----------------------|
| 1. 公的相談窓口 | 6. 所属する業界団体 (具体的に:) |
| 2. 税理士、公認会計士 | 7. 社内の従業員など |
| 3. 経営コンサルタント | 8. その他 () |
| 4. 取引先 | 9. 特に利用しない |
| 5. 金融機関 | |

Q 6 これまでに利用したことのある公的な相談窓口等をお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|---|
| 1. 国の相談窓口等(「ミラサボ」など) |
| 2. 福島の相談窓口 (中小企業支援、福島県ハイテクプラザなど) |
| 3. 市町村の相談窓口 (商工担当課など) |
| 4. (独法)中小企業基盤整備機構 |
| 5. (公財)福島県産業振興センター (相談窓口、人材戦略拠点、事業引継ぎ支援センター等) |
| 6. 福島県中小企業団体中央会 |
| 7. 商工会・商工会議所 |
| 8. 地域の産業振興財団等 |
| 9. 政府系金融機関 (日本政策金融公庫、商工中金) |
| 10. その他 () |
| 11. 利用したことがない |

Q7 (Q6で「11. 利用したことがない」と回答した方) 理由をお聞かせください。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 相談窓口があることを知らなかった | 5. その他、外部の相談先に相談している |
| 2. 手続等の利用方法が分からない | 6. 外部に相談する必要がない |
| 3. 利用することにメリットを感じない | 7. その他 () |
| 4. 利用にあたっての条件が合わない | |

Q8 これまでに、国、県、市町村、公的支援機関等が行う各種支援施策を利用したことがある場合は、その内容と意見や感想をお聞かせください。

3. 新たな事業への取組みについて

Q9 新たな事業への取組みについて、以下のうち、興味のある分野についてお聞かせください。
(3つまで○印)

- | | |
|-------------|---------------|
| 1. 健康・医療分野 | 6. 環境・エネルギー分野 |
| 2. 介護福祉分野 | 7. 外国人観光客への対応 |
| 3. 航空・宇宙分野 | 8. 海外市場への展開 |
| 4. ロボット産業分野 | 9. 環境・エネルギー分野 |
| 5. 情報通信分野 | 10. その他 () |

Q10 新たな事業への取組みにあたって課題であると考えるものをお聞かせください。(3つまで○印)

- | |
|---------------------------|
| 1. 経営計画や事業戦略の策定 |
| 2. 有望な事業の見極め |
| 3. 新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成 |
| 4. 商品・サービスの開発・企画・検討 |
| 5. 業務提携先の確保 |
| 6. 既存事業との兼ね合い |
| 7. 資金繰りや各種補助金の活用などの資金調達 |
| 8. 取引先の開拓や、販売機会の創出 |
| 9. 安定的な仕入(材料や商品の調達)先の確保 |
| 10. 社内組織体制の整備 |
| 11. その他 () |

Q11 これまでに新たな取組みをされて、特に苦勞されたことや、成功されたケースをお聞かせください。

【人材の確保について】

Q17 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。（1つに○印）

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. 十分に確保できている | 4. まったくできていない |
| 2. おおむね確保できている | 5. その他（ ） |
| 3. あまりできていない | |

Q18 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。（3つまで○印）

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1. 就職ポータルサイトの利用 | 5. インターンシップの実施 |
| 2. 紙媒体の求人広告の利用 | 6. 身内や知人等からの紹介 |
| 3. 民間人材紹介会社の利用 | 7. 自社ホームページでの募集 |
| 4. ハローワークの利用 | 8. その他（ ） |

Q19 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。（3つまで○印）

- | |
|-----------------------------------|
| 1. 適した人材を確保するための手段やノウハウの不足 |
| 2. 採用にあたっての諸経費（手数料や広告費等）が負担となっている |
| 3. 求職者（応募者の数）がなかなか集まらない |
| 4. 求める質の人材がなかなかいない |
| 5. 採用後の定着率が低い |
| 6. その他（ ） |
| 7. 課題は特にない |

Q20 人材の確保を目的とした、高校生以上が対象のインターンシップ事業への取り組み状況についてお聞かせください。（1つに○印）

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 実施している | 4. 必要性を感じないため、実施していない |
| 2. 今後実施する予定である | 5. その他（ ） |
| 3. 取り組みに興味はあるが、実施していない | |

Q21 インターンシップを実施する上で、課題であると感じることについてお聞かせください。（すべてに○印）

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. 受入れる人的な負担が大きい | 5. 体験してもらう仕事がない |
| 2. 参加者の募集・確保が難しい | 6. 実施の負担に見合う効果が得られない |
| 3. リスク管理・リスク対応への不安 | 7. その他（ ） |
| 4. 実施方法が分からない | |

国・県では、中小企業に対し「攻めの経営」の実現に必要な専門知識、ノウハウを持った人材採用のサポート等を行う「福島県プロフェッショナル人材戦略拠点」を（公財）福島県産業振興センターに設置しています。

Q22 福島県プロフェッショナル人材戦略拠点をご存知でしたか。（1つに○印）

- | |
|----------|
| 1. 知っている |
| 2. 知らない |

Q23 福島県プロフェッショナル人材戦略拠点を利用してみたいと思いますか。（1つに○印）

- | | |
|---------------------|---------------|
| 1. 利用したことがある | 3. 利用したいと思わない |
| 2. 利用したことはないが利用してみた | |

5. 事業承継について

Q24 経営者の年齢についてお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|----------|----------|
| 1. 30歳未満 | 5. 60歳代 |
| 2. 30歳代 | 6. 70歳代 |
| 3. 40歳代 | 7. 80歳以上 |
| 4. 50歳代 | |

Q25 事業承継の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| 1. 取り組んでいる。 | 4. 今の事業は自分の代限りになると感じている |
| 2. 課題と感じているが、取り組んでいない | 5. 当面は必要ない |
| 3. 既に事業承継が済んでいる | 6. その他 () |

Q26 (Q25で「1.取り組んでいる」と回答した方) 取り組みの進捗状況をお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|---------------------------------|
| 1. 後継者候補がないので、これから探して事業を継続したい |
| 2. 後継者候補はいるが、正式に決定していない |
| 3. 後継者は確定しているが、具体的な取り組みはこれからである |
| 4. 後継者が確定し、取り組み中である |
| 5. 第三者への譲渡を検討している |
| 6. その他 () |

Q27 (Q25で「4.今の事業は自分の代限りになると感じている」と回答した方) 理由をお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|--|
| 1. 後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため |
| 2. 後継者候補に事業を継ぐ意志がないため |
| 3. 事業を取り巻く環境が厳しく、これ以上の継続が難しいため |
| 4. 技術やノウハウを伝承することが難しいため |
| 5. 事業譲渡(M&Aなど)を検討したが、適した相手方が見つからなかったため |
| 6. 事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため |
| 7. 事業の継続問題について適当な相談先が見つからなかったため |
| 8. その他 () |

Q28 県では事業承継について、様々な支援を実施しています。利用したことがあるもの、関心があるものについてお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|---|
| 1. (公財)福島県産業振興センター等による事業承継セミナーへの参加 |
| 2. 「福島県事業引継ぎ支援センター」への相談 |
| 3. 市町村による支援施策 |
| 4. 経営承継円滑化法による支援措置(納税の猶予、金融支援、遺留分に係る民法特例) |
| 5. 商工会・商工会議所等による経営相談窓口の利用 |
| 6. その他 () |

Q29 事業承継に関する課題や、行政による支援についてのご要望等をお聞かせください。

--

6. 景気動向調査（D I 調査について）

平成29年4月から6月の3ヶ月間に関する景況についてお聞かせください。

Q30 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の業況についてお聞かせください。（1つに○印）

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

【Q30-1】 Q30の業況判断の理由を重要度の高い順にお聞かせください。（3つまで○印）

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 1. 国内需要（売上）の動向 | 6. 資金繰り・資金調達の動向 |
| 2. 海外需要（売上）の動向 | 7. 株式・不動産等の資金価格の動向 |
| 3. 販売価格の動向 | 8. 為替レートの動向 |
| 4. 仕入価格の動向 | 9. 税制・会計制度の動向 |
| 5. 仕入れ以外のコストの動向 | 10. その他（ ） |

Q31 今後（平成29年7月～9月）の見通しについてお聞かせください。（1つに○印）
（※平成29年4月～6月と比較して）

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

Q32-1 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の売上高について、お聞かせください。（1つに○印）

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

Q32-2 平成28年4月～6月と比較した平成29年4月～6月の期間の売上高について、お聞かせください。（1つに○印）

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

Q33 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の採算（経常利益）についてお聞かせください。（1つに○印）

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

Q34 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の資金繰りについて、お聞かせください。（1つに○印）

1. 良い 2. やや良い 3. どちらとも言えない 4. やや悪い 5. 悪い

Q35 前期（平成29年1月～3月）と比較した平成29年4月～6月の期間の雇用人員について、お聞かせください。（1つに○印）

1. 増加 2. やや増加 3. 変わらない 4. やや減少 5. 減少

Q36 経営上の問題点について、お聞かせください。（3つまで○印）

- | | | |
|----------------------------|------------------|---------------------|
| 1. 売上の停滞・減少 | 9. 原材料高（材料価格の上昇） | 16. 店舗・工場・設備の狭小・老朽化 |
| 2. 利幅の縮小 | 10. 人件費以外の経費 | 17. 代金回収の悪化 |
| 3. 大手企業（大型店）との競争の激化 | 11. 技術力・製品開発力の不足 | 18. 宣伝力・情報力の不足 |
| 4. 同業者間の競争の激化 | 12. 合理化の不足 | 19. 人材育成の困難 |
| 5. 輸入製品との競争の激化 | 13. 取引先・顧客の減少 | 20. 後継者の不足 |
| 6. 販売納入先からの値下げ要請（料金の値下げ要請） | | 21. 為替レートの変動 |
| 7. 仕入先からの値上げ要請 | 14. 商圏人口の減少 | 22. その他（ ） |
| 8. 人件費の増加 | 15. 親企業の縮小・撤退 | |

Q37 当面の重点経営施策(経営のポイント)について、お聞かせください。(3つまで○印)

1. 販路を広げる	9. 製品開発力を強化する	17. 人材を確保する
2. 提携先を見つける	10. I T化・機械化を推進する	18. 人材育成を強化する
3. 取扱い商品の見直し・充実をする	11. 省エネルギー化を推進する	19. 労働条件を改善する
4. 店舗・設備を改装・拡充する	12. 新しい事業を始める	20. 後継者を育成する
5. 不動産の有効活用を図る	13. 人件費を節減する	21. 資金調達(融資)を図る
6. 宣伝・広報を強化する	14. 人件費以外の経費を節減する	22. 資金繰りを改善する
7. 情報力を強化する	15. 仕入先・流通経路の見直しをする	23. その他 ()
8. 技術力を高める	16. 事業を整理・縮小する	

貴社のプロフィールについてお聞かせください。

F1. 貴社の営まれている業種のうち、売上高の最も高い業種についてお聞きします。(1つに○印)

1. 建設業	7. 宿泊業
2. 製造業	8. 生活関連サービス業
3. 運輸・通信業	9. その他サービス業
4. 卸売業	10. 医療・福祉
5. 小売業	11. I T関連業
6. 飲食サービス業	12. その他 ()

F2. 貴社の売上高についてお聞きします。(直近期の決算数字)(1つに○印)

1. 3,000万円未満	4. 1億円以上～5億円未満
2. 3,000万円以上～5,000万円未満	5. 5億円以上～20億円未満
3. 5,000万円以上～1億円未満	6. 20億円以上

F3. 貴社の常時使用する従業員数(※)についてお聞きします。(平成29年1月現在)(1つに○印)

(※)個人事業主、家族従業員、会社役員及び臨時の使用人は常時使用する従業員数に含めません。ただし、パート・アルバイト等名目は臨時雇いであっても、解雇の予告を必要とする人員は、従業員数に含めます。

1. 5人以下	4. 50人超～100人以下
2. 5人超～20人以下	5. 100人超～300人以下
3. 20人超～50人以下	6. 300人超

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きします。(1つに○印)

1. 二期連続黒字	3. その他
2. 直近期末が黒字	

★本調査では、今回調査にご協力いただいた皆様の調査結果に応じた、補助金等の中小企業支援施策についての情報をご案内させて頂く予定です。商工会では小規模事業者の経営発達に向け、経営計画策定の支援を行っております。商工会による経営計画策定を希望される方は下記の同意欄にチェックをお願い致します。

【 同意する 】

経営発達支援計画

平成29年度伴走型小規模事業者支援推進事業報告書

調査主体：岩瀬管内商工会広域連合協議会 岩瀬商工会
福島県須賀川市柱田字中地 25
調査実施機関：株式会社東京商工リサーチ
