

【伴走型小規模事業者支援推進事業】

小規模事業者向け
経営実態及び支援ニーズ調査報告書

平成29年 3月
花巻商工会議所

目次

I	事業の概要	2
II	調査の目的	2
III	調査の実施時期	2
IV	調査対象者	2
V	調査内容	2
VI	調査方法	2
VII	調査結果	3
VIII	調査の分析	26
IX	総括	30
	実施アンケート票	31

I 事業の概要

平成26年6月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(平成5年法律第51号。以下「小規模支援法」という。)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会、および商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会、および商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

上述より、商工会、および商工会議所は小規模支援法に基づく経営発達支援計画を作成し、小規模事業者に対し有効な支援策を実施するため、伴走型小規模事業者支援推進事業を実施する必要がある。具体的には【地域の経済動向調査に関すること】、【需要動向調査に関すること】、【経営状況の分析に関すること】、【事業計画策定支援に関すること】、【事業計画策定後の実施支援に関すること】、および【新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること】の事業を実施するものである。

花巻商工会議所では、平成28年4月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受け、この計画に基づいた地域の小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、管轄市町村内の企業の実態をしっかり把握し、個々の企業の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

そこで、花巻商工会議所では伴走型小規模事業者支援推進事業の指針にある【地域の経済動向調査に関すること】の事業をおこない、地域内における景況調査、および各調査結果の分析をする。それにより、小規模事業者に対し地域の景況データの提供を行い、商工会議所職員が勘や経験に依らない支援を実施するものである。

なお、小規模事業者とは、製造業その他においては従業員20人以下、商業・サービス業においては従業員5人以下の事業者を指す。

II 調査の目的

花巻の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売り上げの減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面し、経営を持続的に行うための支援や施策が必要となっている。

そこで、伴走型小規模事業者支援推進事業として、同市内の小規模事業者に四半期ごとに景況感や経営上の課題に関するアンケート調査を行って情報収集を行い、各事業者の現状を把握することで、これらの情報を用い、より効果的な経営支援策の立案に役立てようとするものである。

また、この度の調査においては、各指標の景況感に加え、事業承継を主題としている。地域の小規模事業者が抱える事業承継の問題を把握し、効果的な支援策を講じるための資料とするものである。

III 調査の実施時期

平成28年11月～12月

IV 調査対象者

花巻市内所在の事業者

V 調査内容

実施アンケート票(31ページ)のとおり

VI 調査方法

各事業所宛てに調査内容記載のアンケート用紙を郵送し、各事業所よりFAXにて回収を行った。

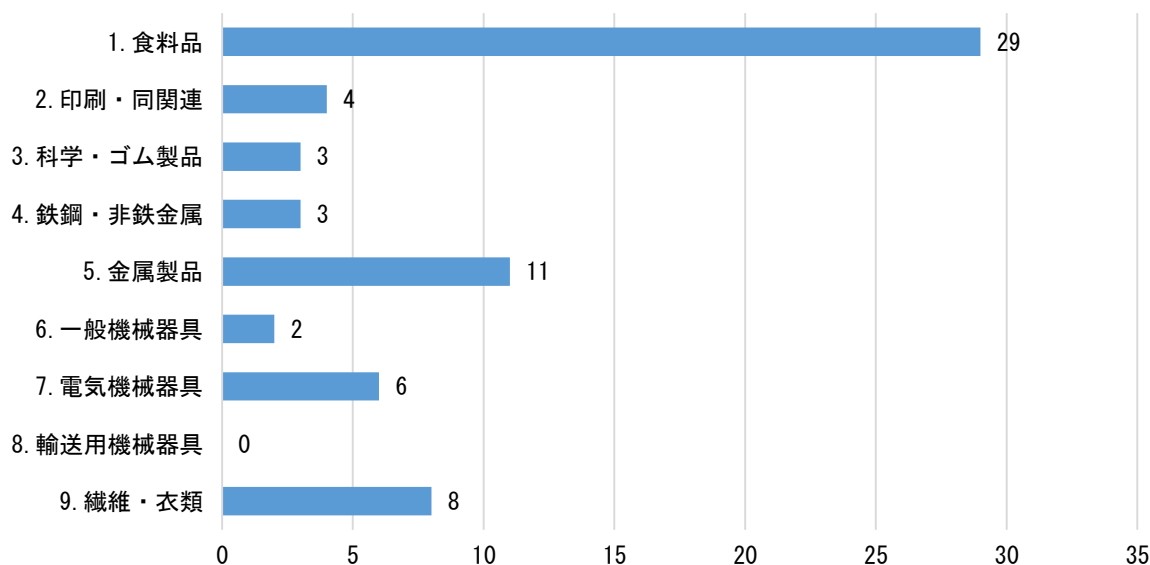
Ⅶ 調査結果

アンケートを回収した事業者数は、365事業者であった。

なお、以下の調査分析の集計母数が365と異なるものがあるのは、未記入、または未選択の調査票があるためである。

(1) 調査業種（事業調査アンケート票 貴社（事業所）の概要についてご記入くださいより）

次に図表1 業種 製造業の件数（件）を示す。

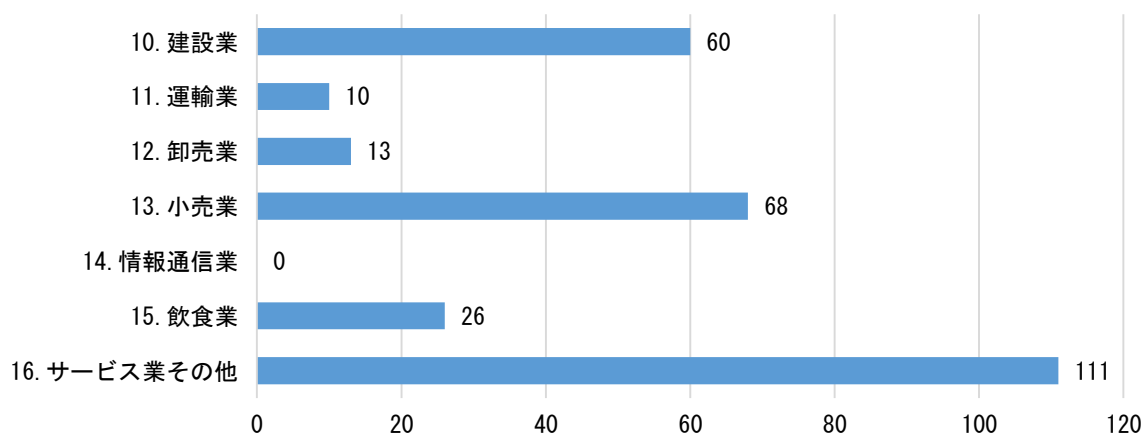


図表1 業種 製造業（件）

- ・回答数は66件。製造業の業種別の多い順は、「食料品」が29件（43.9%）、「金属製品」が11件（16.7%）、「繊維・衣類」が8件（12.1%）であった。

(2) 調査業種（事業調査アンケート票 貴社（事業所）の概要についてご記入くださいより）

次に図表2 業種 非製造業の件数（件）を示す。



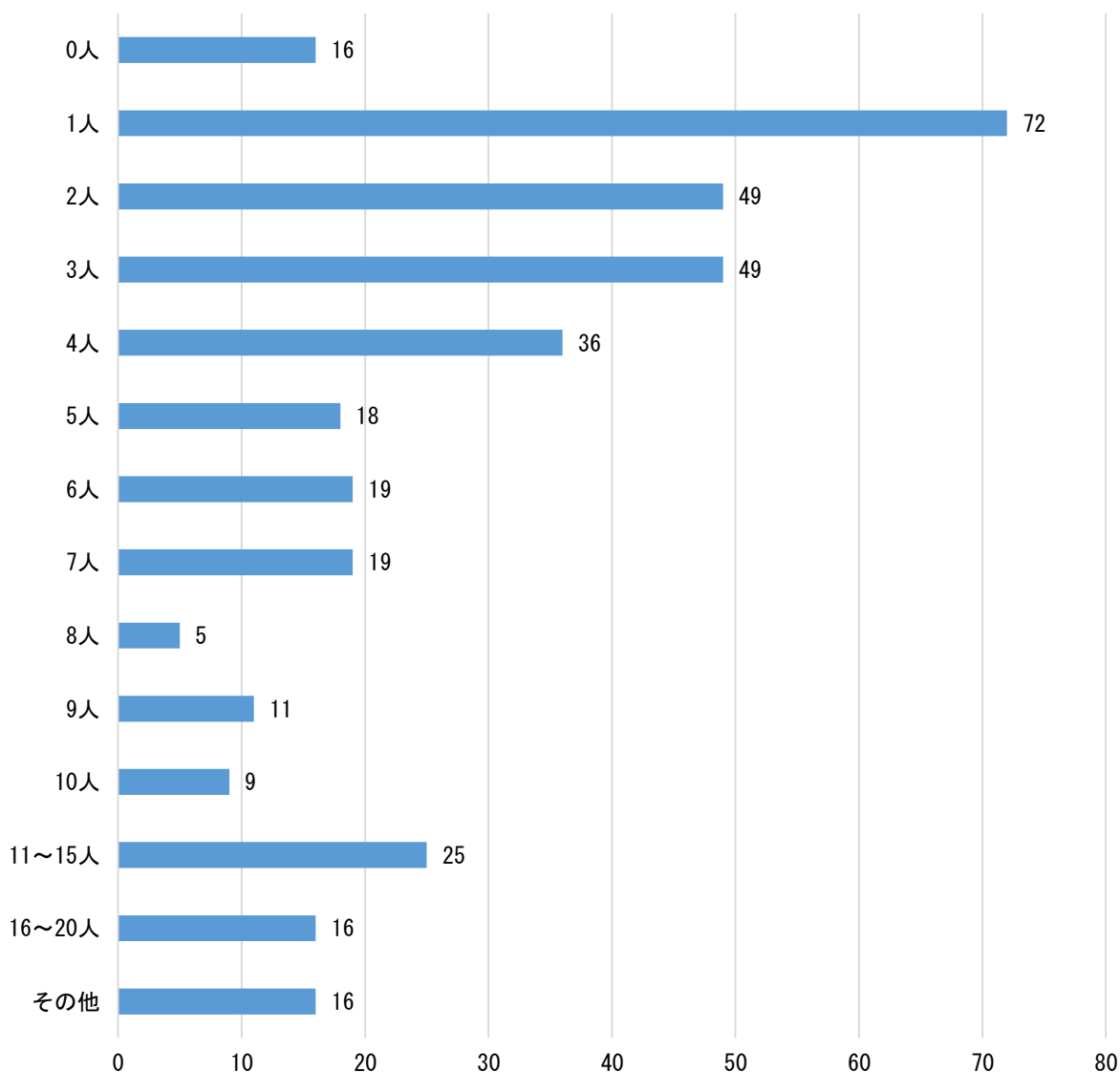
図表2 業種 非製造業（件）

- ・回答数は288件。非製造業の業種別の多い順は、「サービス業その他」が111件（38.5%）、「小売業」が68件（23.6%）、「建設業」が60件（20.8%）であった。

(3) 従業員数（専従者、および常用パート・アルバイトを含む）

（事業調査アンケート票 貴社（事業所）の概要についてご記入くださいより）

次に図表4 従業員数の件数（件）を示す。



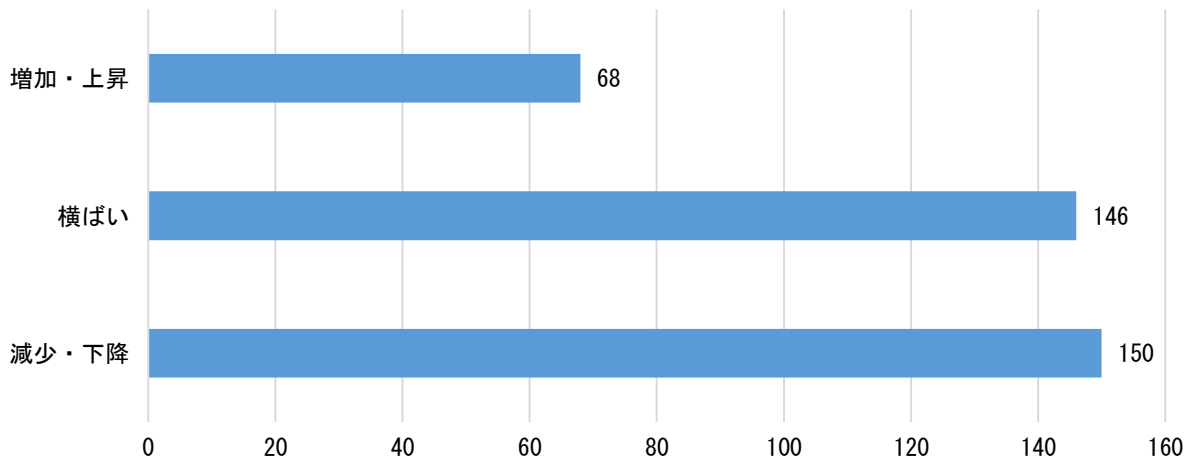
図表4 従業員数（件）

・回答数は360件。従業員数の多い順は、「1人」が72件（20.0%）、「2人」、「3人」がともに49件（13.6%）であった。

(4) 昨今の今頃（平成27年6月～8月頃）と比べて、現在（平成28年8月～10月頃）の経営環境等の状況について（事業調査アンケート票 問1より）

①売上高

次に図表5 売上高の件数（件）を示す。

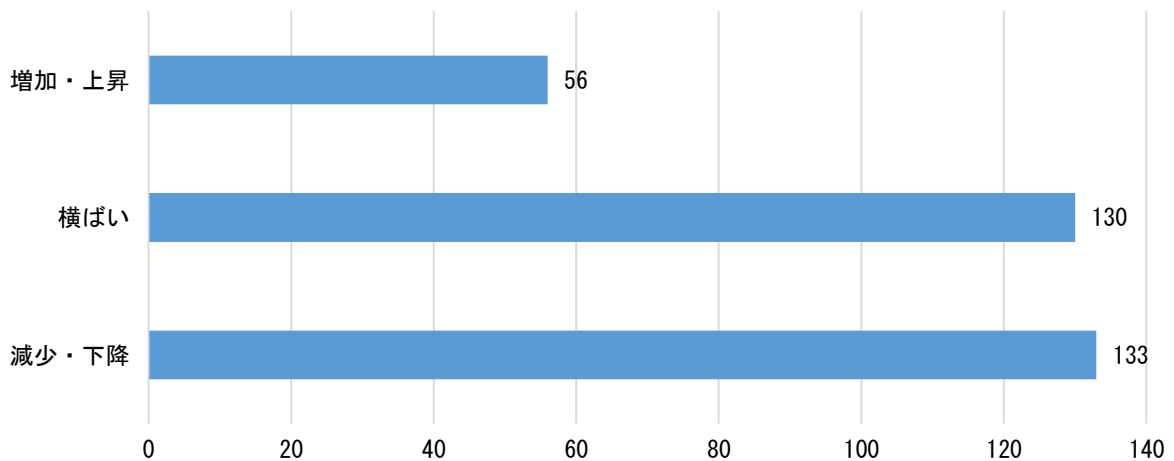


図表5 売上高（件）

・回答数は364件。「減少・下降」が150件（41.2%）、「横ばい」が146件（40.1%）、「増加・上昇」が68件（18.7%）であった。

②販売数量

次に図表6 販売数量の件数（件）を示す。

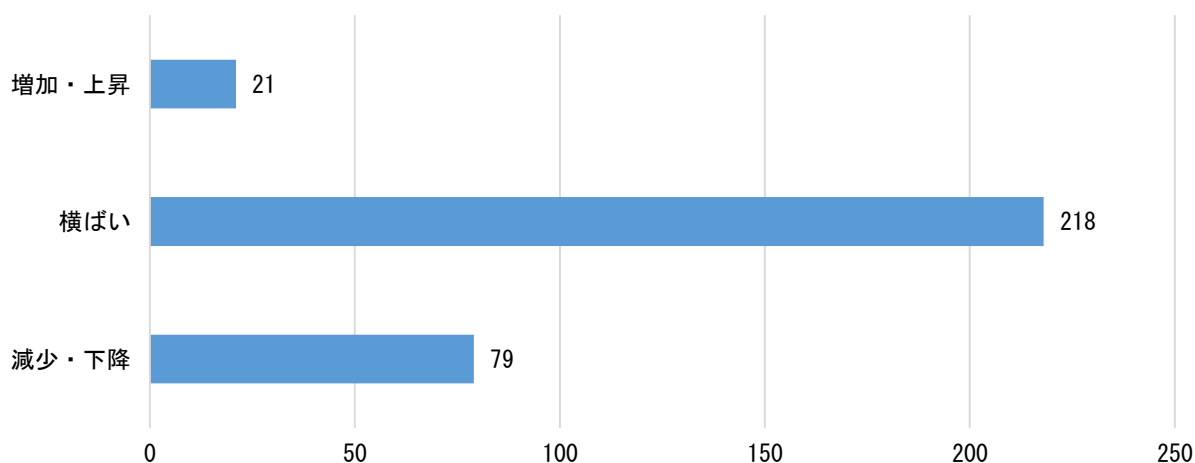


図表6 販売数量（件）

・回答数は319件。「減少・下降」が133件（41.7%）、「横ばい」が130件（40.8%）、「増加・上昇」が56件（17.6%）であった。

③販売単価

次に図表7 販売単価の件数（件）を示す。

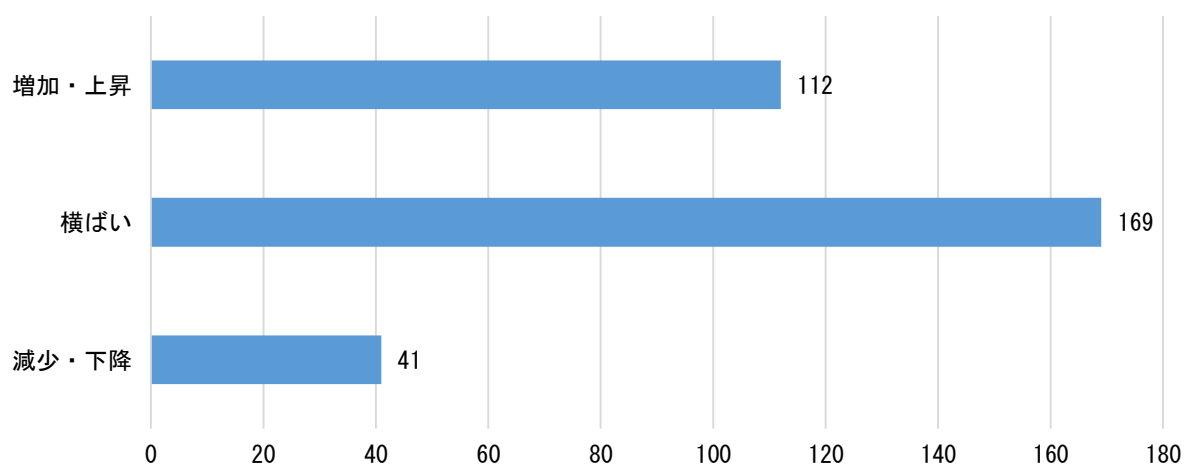


図表7 販売単価（件）

・回答数は318件。「横ばい」が218件（68.6%）、「減少・下降」が79件（24.8%）、「増加・上昇」が21件（6.6%）であった。

④仕入単価

次に図表8 仕入単価の件数（件）を示す。

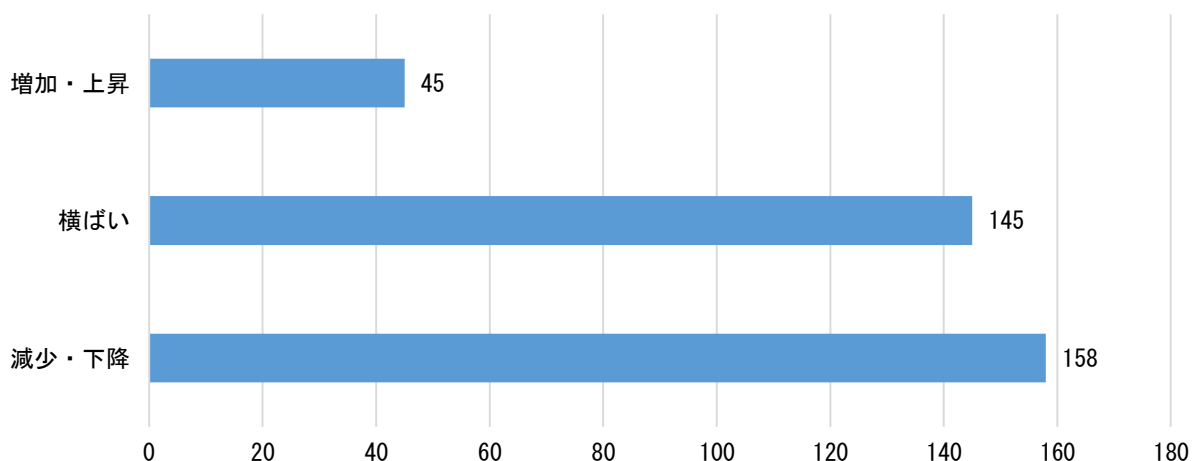


図表8 仕入単価（件）

・回答数は322件。「横ばい」が169件（52.5%）、「増加・上昇」が112件（34.8%）、「減少・下降」が41件（12.7%）であった。

⑤経常利益

次に図表 9 経常利益の件数（件）を示す。

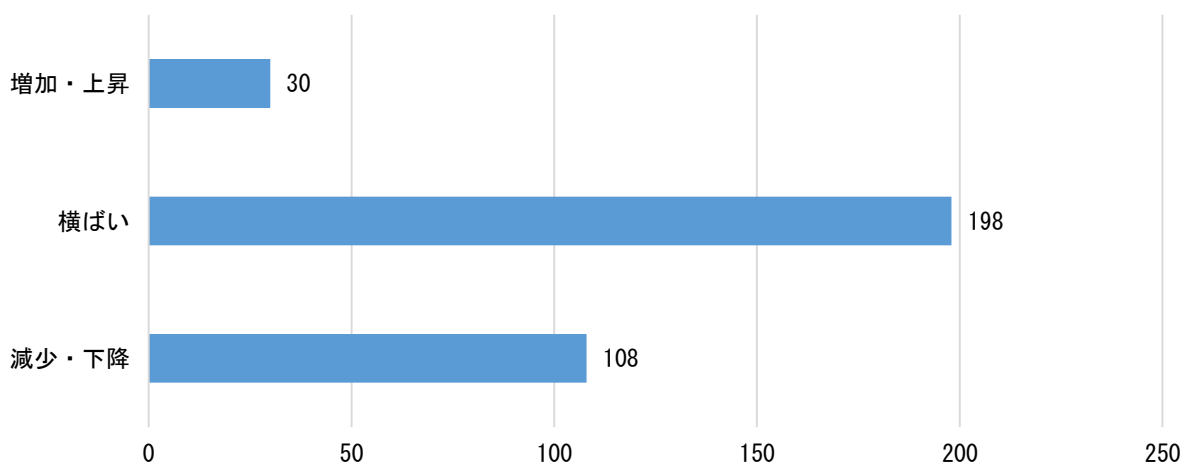


図表 9 経常利益（件）

・回答数は 348 件。「減少・下降」が 158 件（45.4%）、「横ばい」が 145 件（41.7%）、「増加・上昇」が 45 件（12.9%）であった。

⑥資金繰り

次に図表 10 資金繰りの件数（件）を示す。



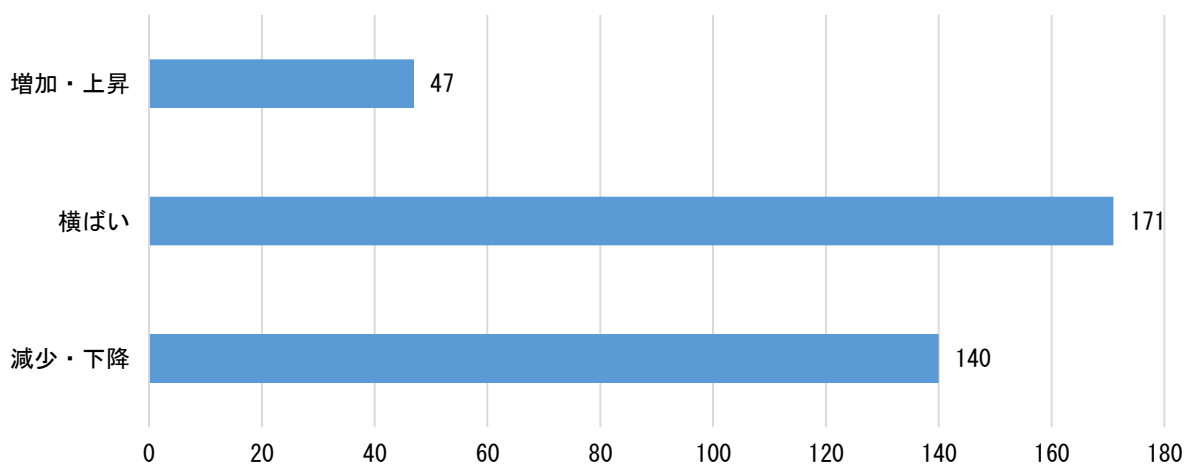
図表 10 資金繰り（件）

・回答数は 336 件。「横ばい」が 198 件（58.9%）、「減少・下降」が 108 件（32.1%）、「増加・上昇」が 30 件（8.9%）であった。

(5) 現在（平成28年8月～10月頃）と比べて、今後（平成28年11月～1月頃）の経営環境等の見通しについて（事業調査アンケート票 問2より）

①売上高

次に図表1-1 売上高の件数（件）を示す。

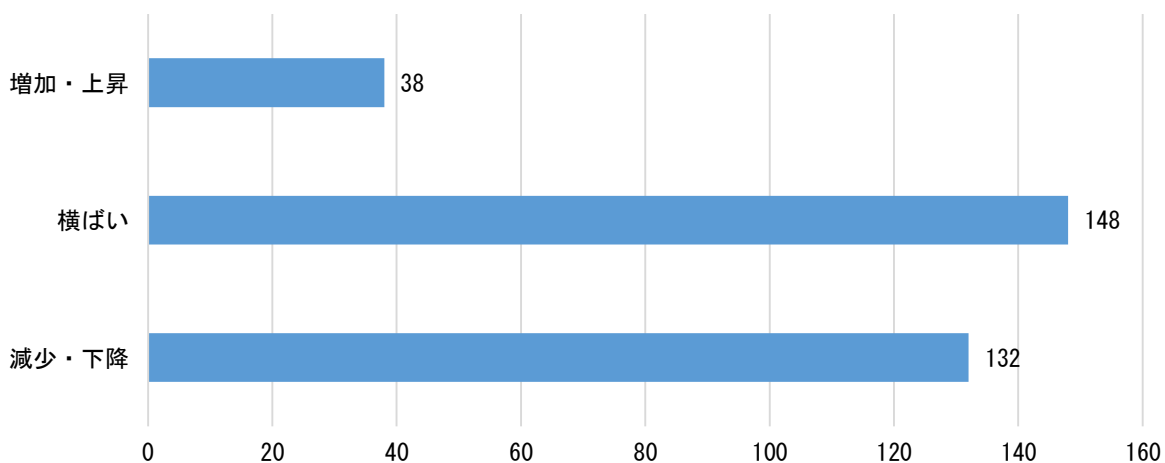


図表1-1 売上高（件）

・回答数は358件。「横ばい」が171件（47.8%）、「減少・下降」が140件（39.1%）、「増加・上昇」が47件（13.1%）であった。

②販売数量

次に図表1-2 販売数量の件数（件）を示す。

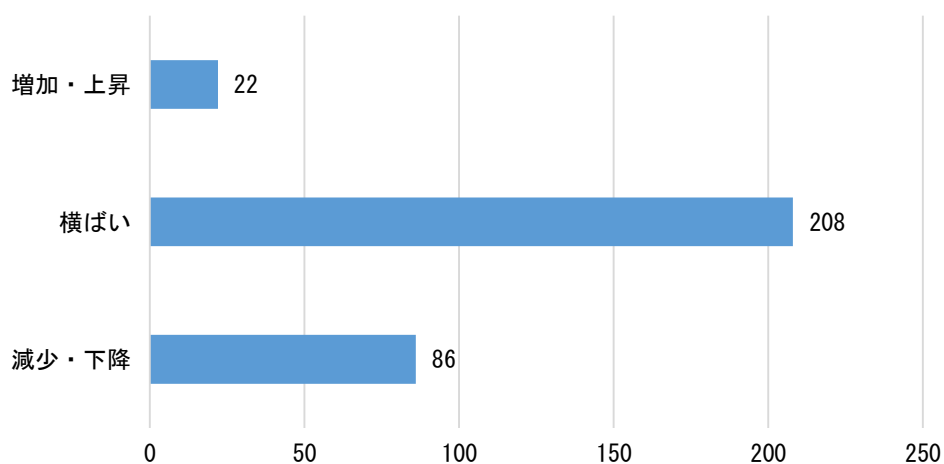


図表1-2 販売数量（件）

・回答数は318件。「横ばい」が148件（46.5%）、「減少・下降」が132件（41.5%）、「増加・上昇」が38件（11.9%）であった。

③販売単価

次に図表 1 3 販売単価の件数（件）を示す。

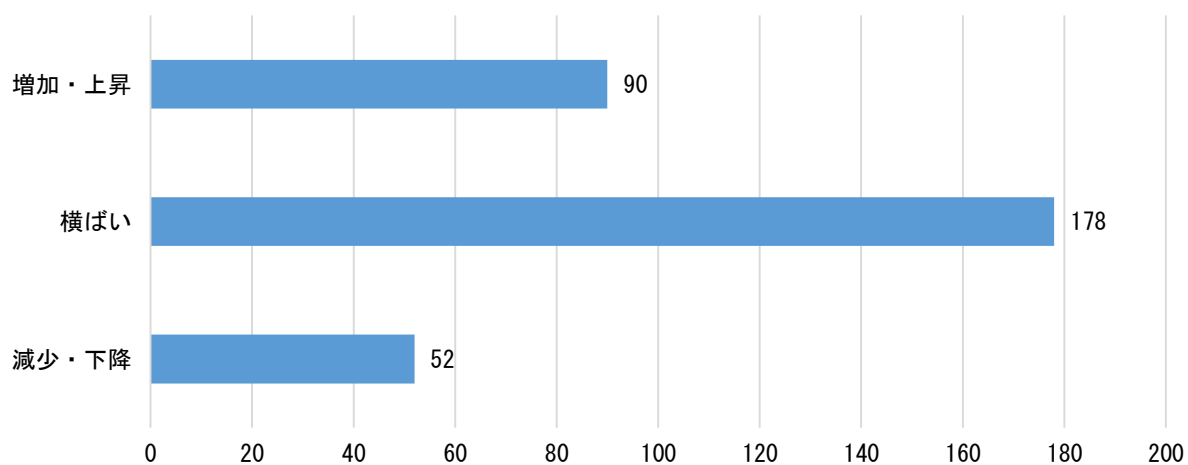


図表 1 3 販売単価（件）

・回答数は316件。「横ばい」が208件（65.8%）、「減少・下降」が86件（27.2%）、「増加・上昇」が22件（7.0%）であった。

④仕入単価

次に図表 1 4 仕入単価の件数（件）を示す。

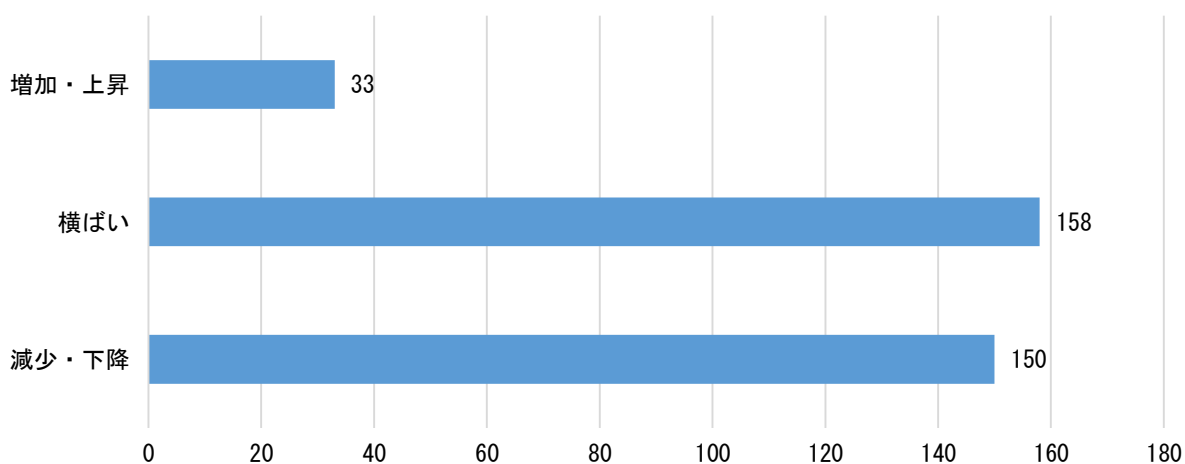


図表 1 4 仕入単価（件）

・回答数は320件。「横ばい」が178件（55.6%）、「増加・上昇」が90件（28.1%）、「減少・下降」が52件（16.3%）であった。

⑤ 経常利益

次に図表 1 5 経常利益の件数（件）を示す。

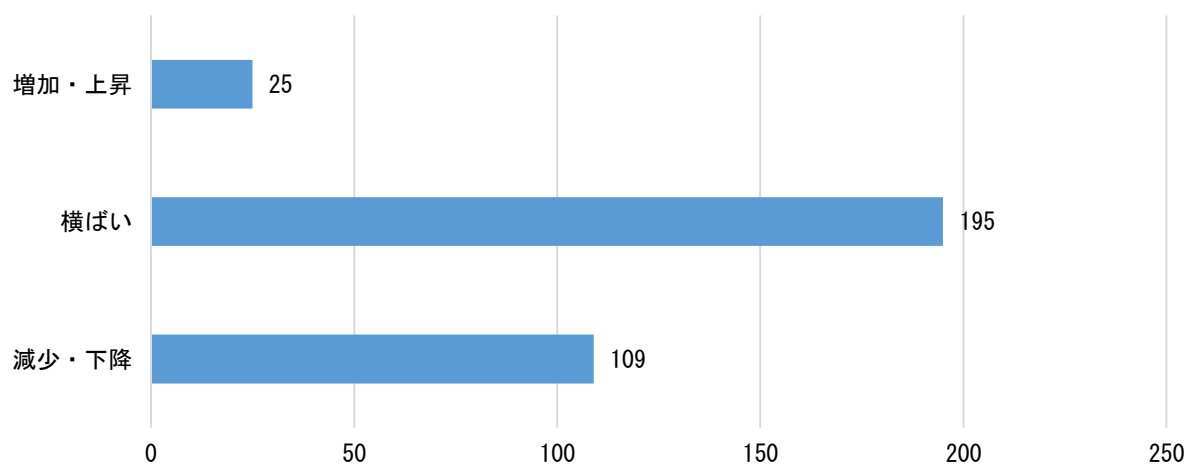


図表 1 5 経常利益（件）

・回答数は 3 4 1 件。「横ばい」が 1 5 8 件（4 6 . 3 %）、「減少・下降」が 1 5 0 件（4 4 . 0 %）、「増加・上昇」が 3 3 件（9 . 7 %）であった。

⑥ 資金繰り

次に図表 1 6 資金繰りの件数（件）を示す。



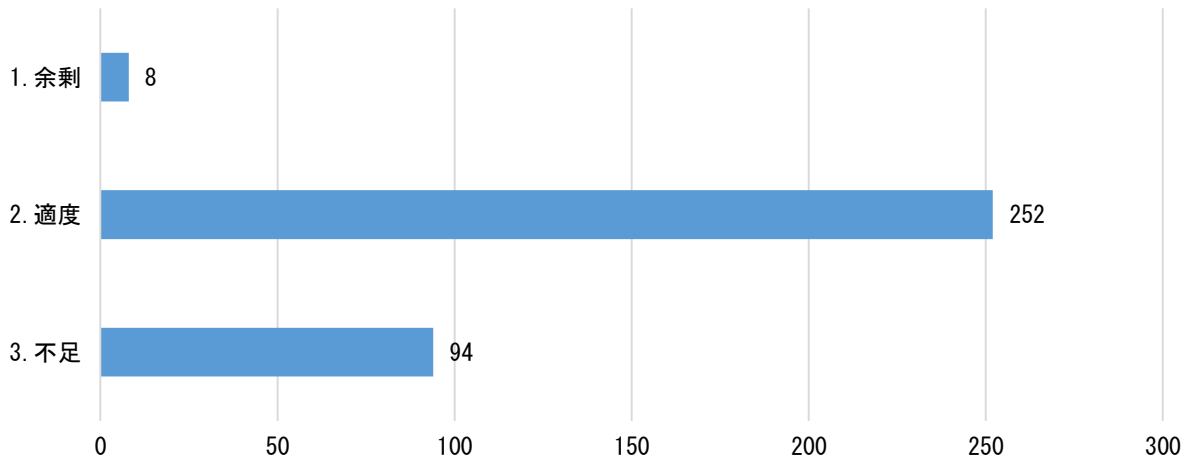
図表 1 6 資金繰り（件）

・回答数は 3 2 9 件。「横ばい」が 1 9 5 件（5 9 . 3 %）、「減少・下降」が 1 0 9 件（3 3 . 1 %）、「増加・上昇」が 2 5 件（7 . 6 %）であった。

(6) 雇用の状況について (事業調査アンケート票 問3より)

①現在の人員の充足について (事業調査アンケート票 問3(1)より)

次に図表17 人員の充足の件数(件)を示す。

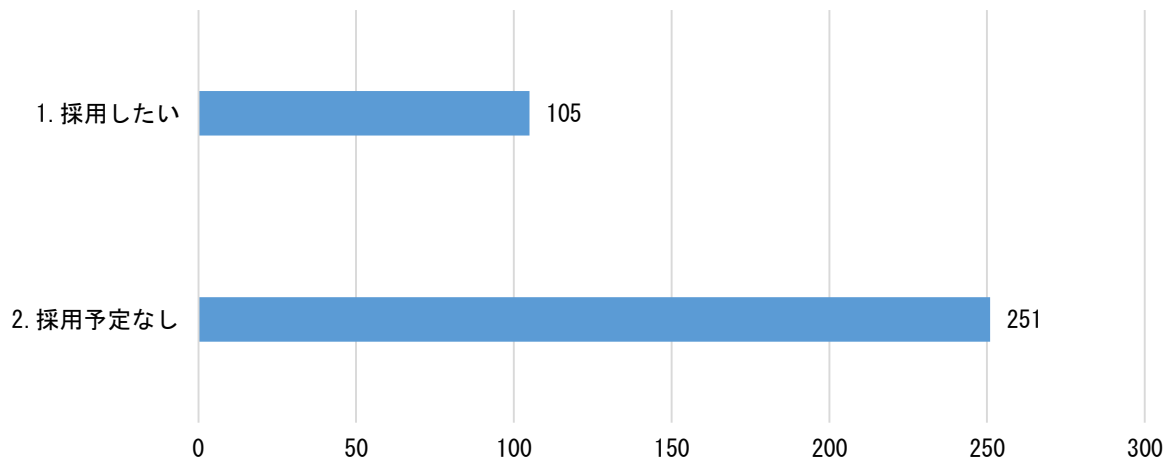


図表17 人員の充足(件)

・回答数は354件。「適度」が252件(71.2%)、「不足」が94件(26.6%)、「余剰」が8件(2.3%)であった。

②今後の採用の予定について (事業調査アンケート票 問3(2)より)

次に図表18 今後の採用の件数(件)を示す。

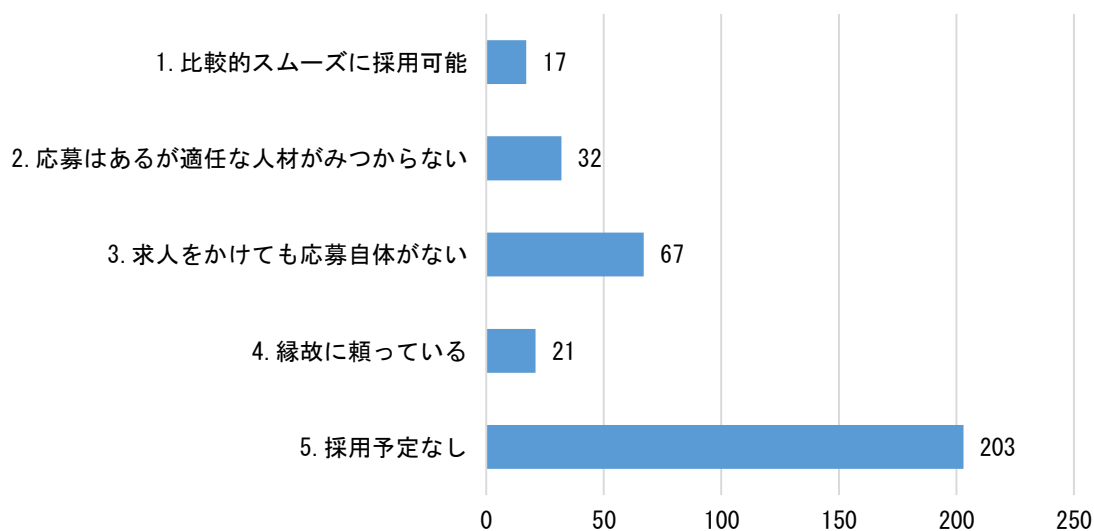


図表18 採用予定(件)

・回答数は356件。「採用予定なし」が251件(70.5%)、「採用したい」が105件(29.5%)であった。

③採用に関する状況について（事業調査アンケート票 問3（3）より）

次に図表19 採用状況の件数（件）を示す。

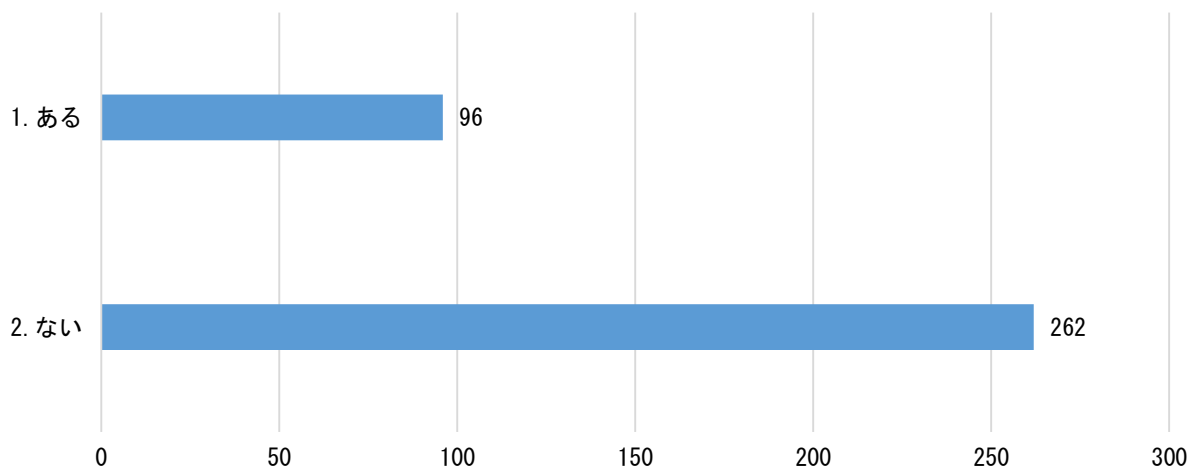


図表19 採用状況（件）

・回答数は340件。「採用予定なし」が203件（59.7%）、「求人をかけても応募自体が無い」が67件（19.7%）、「応募はあるが適任な人材が見つからない」が32件（9.4%）であった。

（7）設備投資の予定（平成31年10月頃まで）について（事業調査アンケート票 問4より）

次に図表20 設備投資の件数（件）を示す。

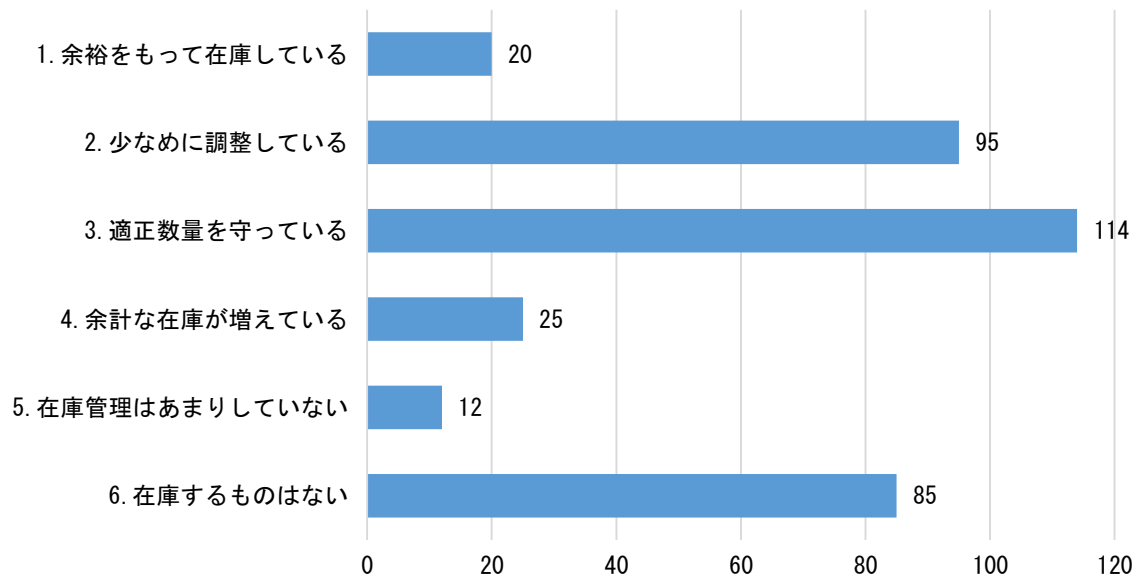


図表20 設備投資（件）

・回答数は358件。「ない」が262件（73.2%）、「ある」が96件（26.8%）であった。

(8) 在庫状況について（事業調査アンケート票 問5より）

次に図表 2 1 在庫状況の件数（件）を示す。

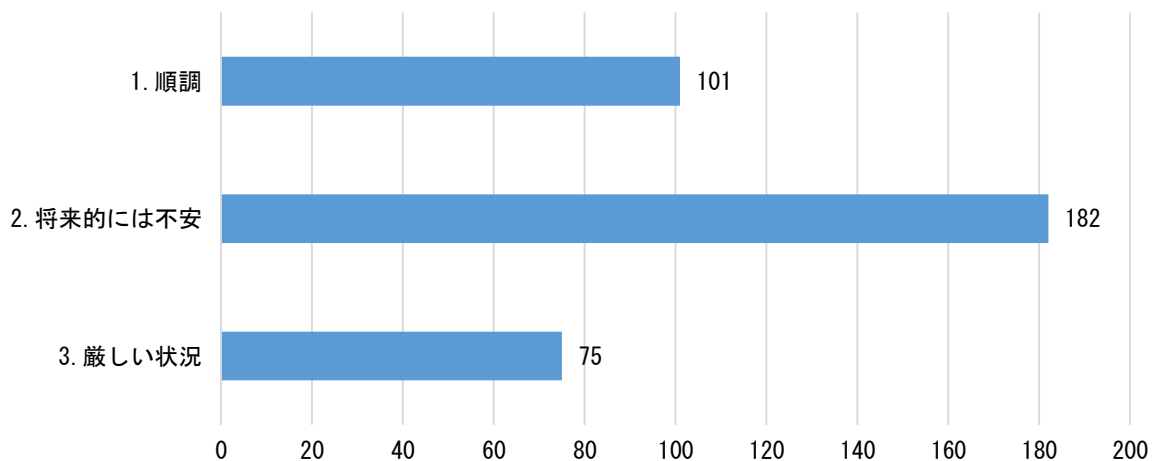


図表 2 1 在庫状況（件）

・回答数は 3 5 1 件。「適正数量を守っている」が 1 1 4 件（3 2. 5 %）、「少なめに調整している」が 9 5 件（2 7. 1 %）、「在庫するものはない」が 8 5 件（2 4. 2 %）であった。

(9) 資金繰りの状況について（事業調査アンケート票 問6より）

次に図表 2 2 資金繰りの状況の件数（件）を示す。

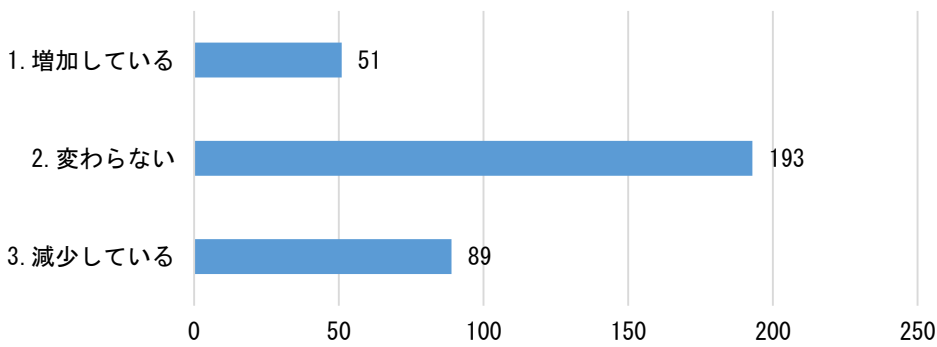


図表 2 2 資金繰りの状況（件）

・回答数は 3 5 8 件。「将来的には不安」が 1 8 2 件（5 0. 8 %）、「順調」が 1 0 1 件（2 8. 2 %）、「厳しい状況」が 7 5 件（2 0. 9 %）であった。

(10) 借入の状況について（事業調査アンケート票 問7より）

次に図表2-3 借入の状況の件数（件）を示す。

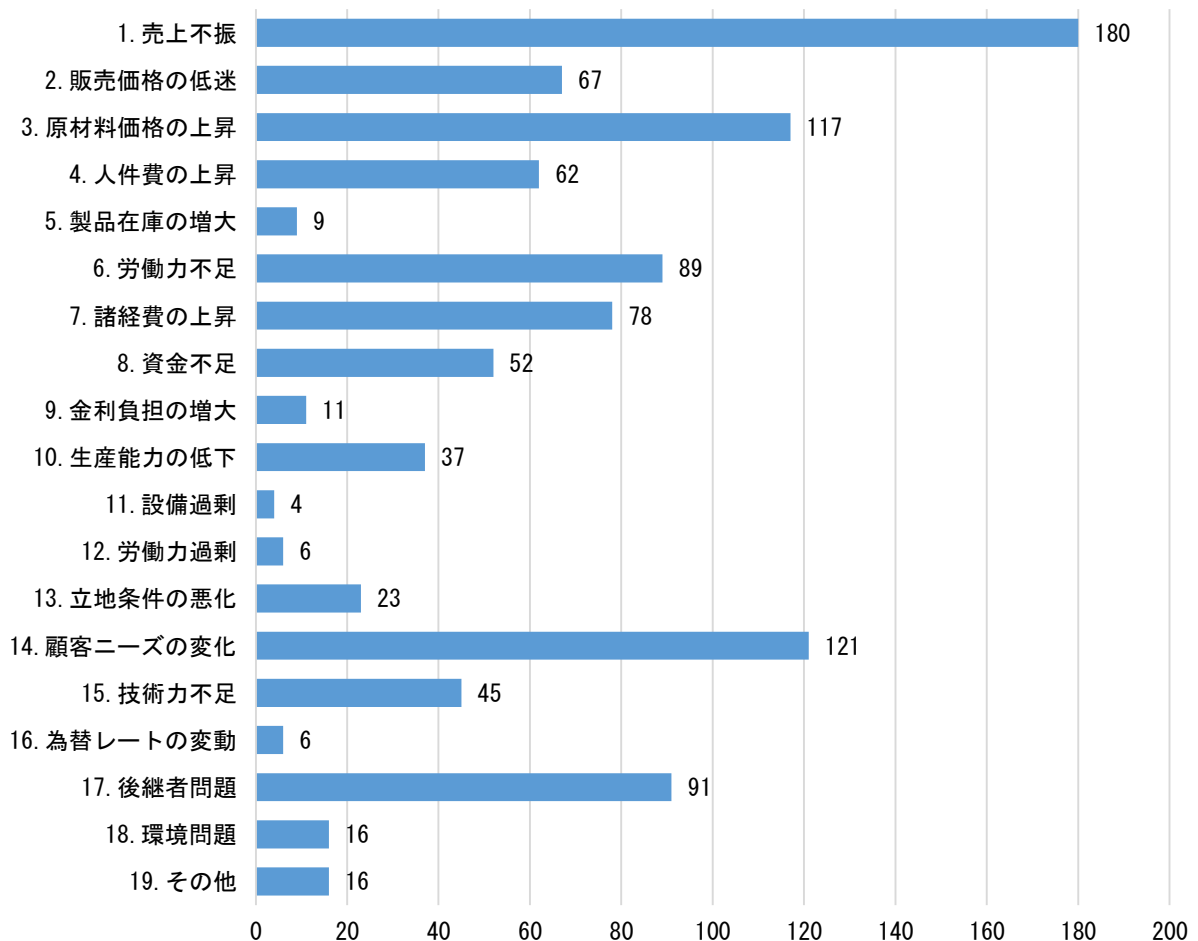


図表2-3 借入の状況（件）

・回答数は333件。「変わらない」が193件（58.0%）、「減少している」が89件（26.7%）、「増加している」が51件（15.3%）であった。

(11) 現在の経営上の問題点について（事業調査アンケート票 問8より）

次に図表2-4 経営上の問題点の件数（件）を示す。

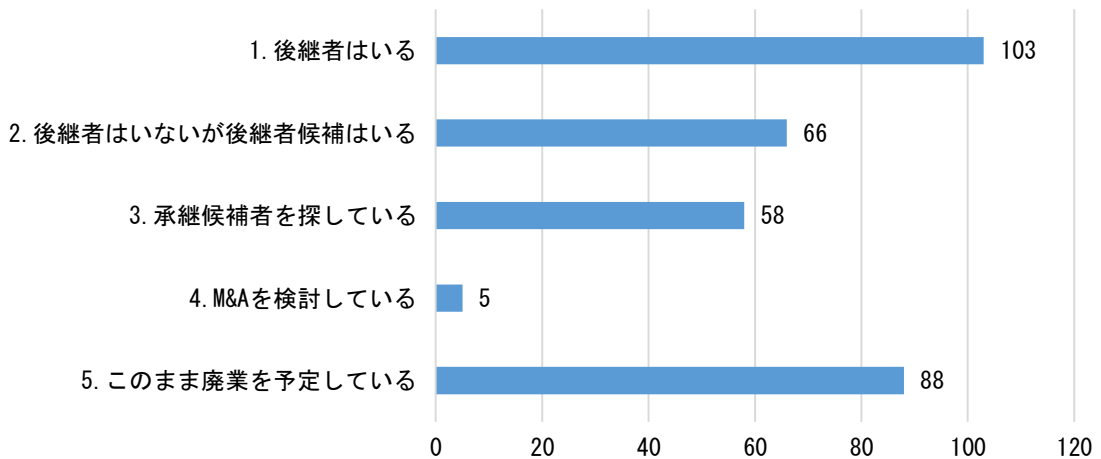


図表2-4 経営上の問題点（件）

・回答数は1030件。経営上の問題点の多い順は、「売上（受注）不振」が180件（17.5%）、「顧客・消費者ニーズの変化」が121件（11.7%）、「原材料価格の上昇」が117件（11.4%）であった。

(12) 事業の承継で後継者に該当するものについて（事業調査アンケート票 問9の(1)より）

次に図表25 事業承継の件数（件）を示す。

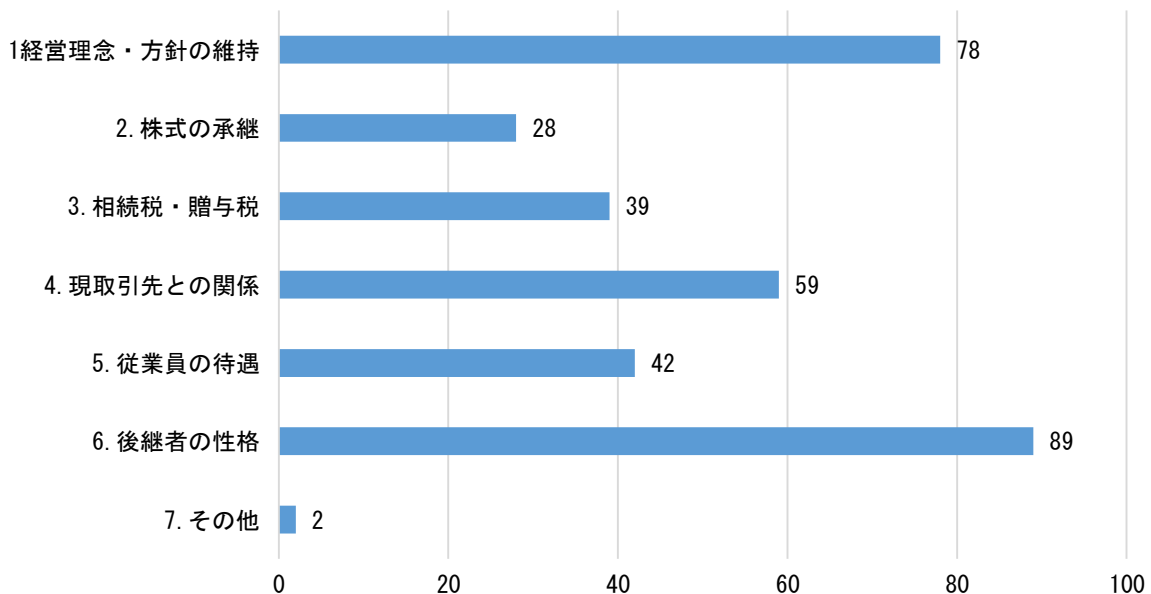


図表25 事業承継（件）

・回答数は320件。事業承継の多い順は、「後継者はいる」が103件（32.2%）、「このまま廃業を予定している」が88件（27.5%）、「後継者はいないが後継者候補はいる」が66件（20.6%）であった。

(13) 事業承継で関心のある内容について（事業調査アンケート票 問9の(2)より）

次に図表26 事業承継で関心のある内容の件数（件）を示す。

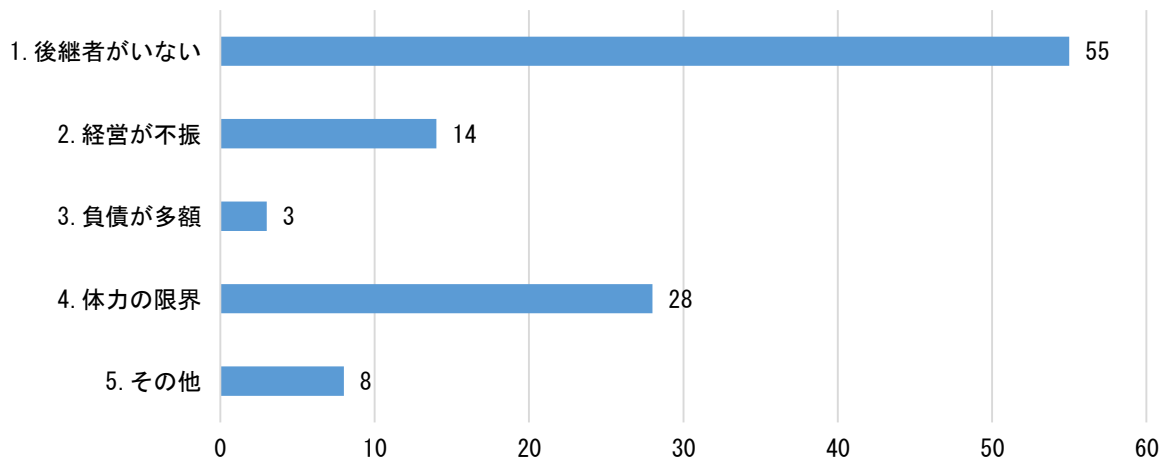


図表25 事業承継で関心のある内容（件）

・回答数は337件。事業承継で関心のある内容の多い順は、「後継者の性格」が89件（26.4%）、「経営理念・方針の維持」が78件（26.1%）、「現取引先との関係」が59件（19.6%）であった。

(14) 廃業する理由について（事業調査アンケート票 問9の(3)より）

次に図表27 廃業する理由の件数（件）を示す。

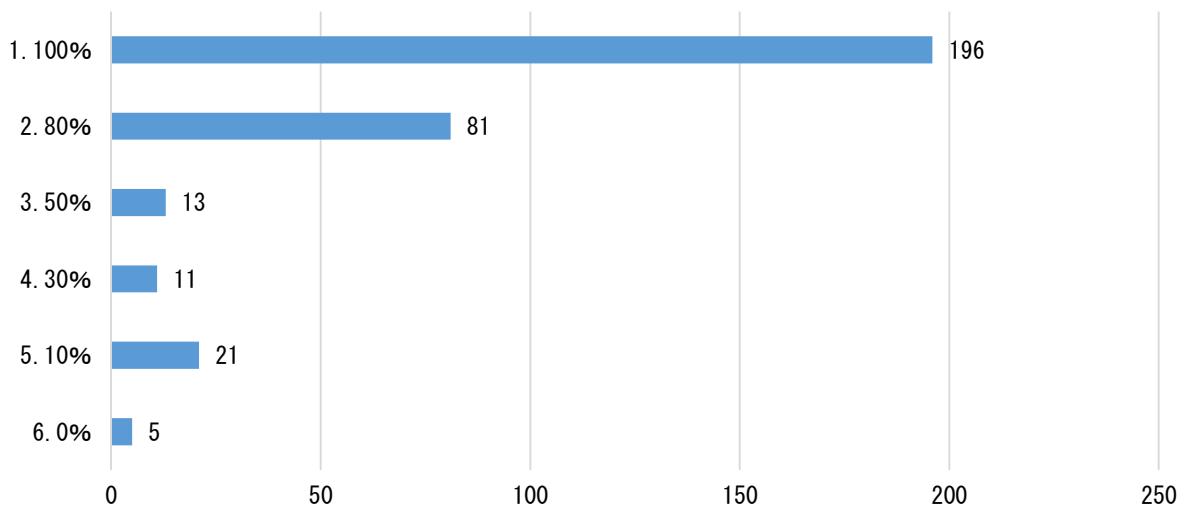


図表27 廃業する理由（件）

・回答数は108件。廃業する理由の多い順は、「後継者がいない」が55件（50.9%）、「体力の限界」が28件（25.9%）、「経営が不振」が14件（13.0%）であった。

**(15) 取引企業や顧客の所在地/住所の岩手県内のおよその割合について
（事業調査アンケート票 問10の(1)より）**

次に図表28 岩手県内のおよその割合の件数（件）を示す。

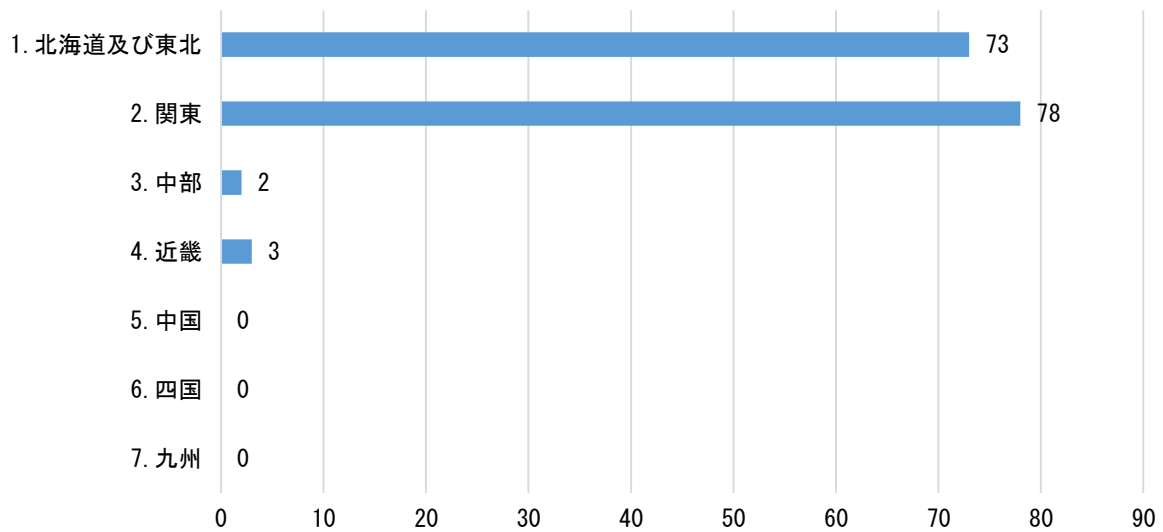


図表28 岩手県内の割合（件）

・回答数は327件。岩手県内の割合の多い順は、「100%」が196件（59.9%）、「80%」が81件（24.8%）、「10%」が21件（6.4%）であった。

(16) 岩手県外で最も取引の多いところについて（事業調査アンケート票 問10の(2)より）

次に図表29 岩手県外の件数を示す。

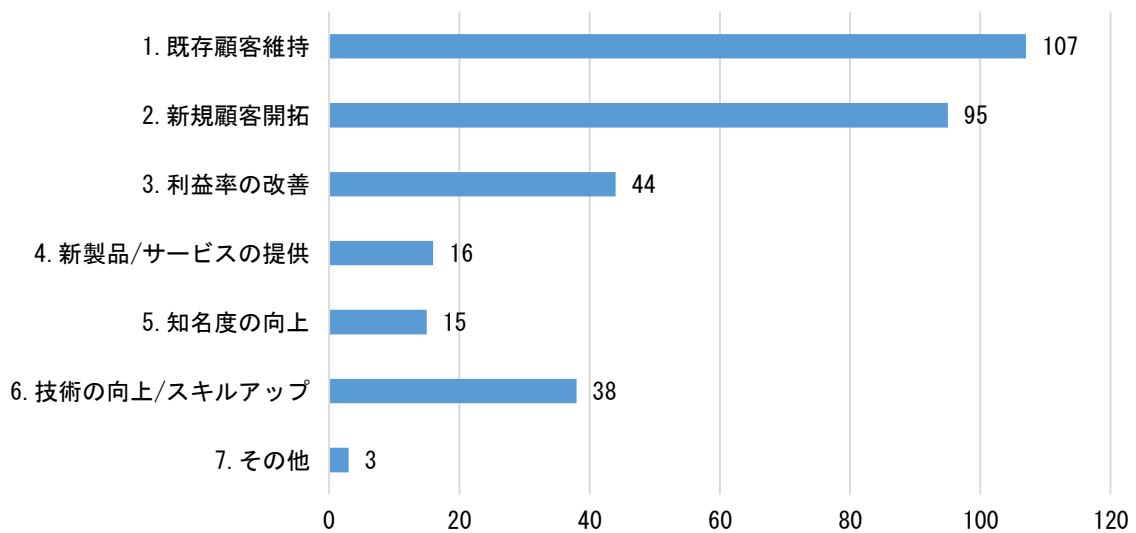


図表29 岩手県外の取引（件）

・回答数は156件。岩手県外での取引の多い順は、「関東」が78件（50.0%）、「北海道及び東北」が73件（46.8%）、「近畿」が3件（1.9%）であった。

(17) 今後の展開で強化したい内容について（事業調査アンケート票 問11より）

次に図表30 今後の展開で強化したい内容の件数を示す。

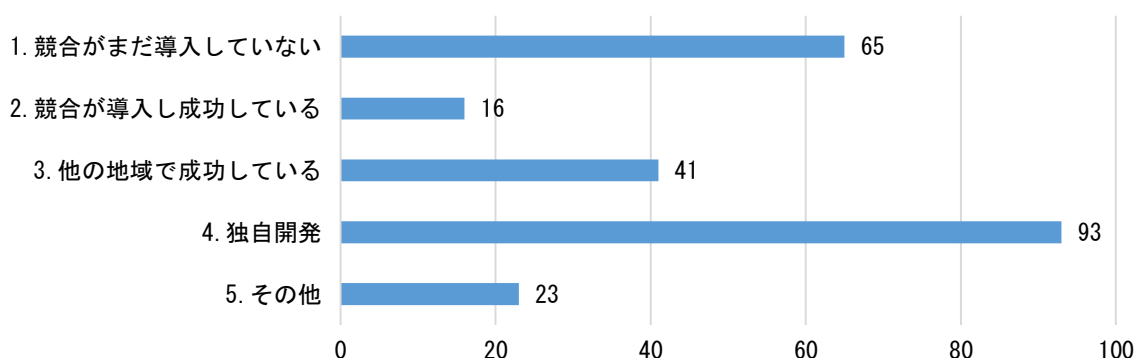


図表30 強化したい内容（件）

・回答数は318件。今後の展開で強化したい内容の多い順は、「既存顧客維持」が107件（33.6%）、「新規顧客開拓」が95件（29.9%）、「利益率の改善」が44件（13.8%）であった。

(18) 今後保有したい技術/商品/サービスについて(事業調査アンケート票 問12の(1)より)

次に図表3-1 保有したい技術/商品/サービスの件数を示す。



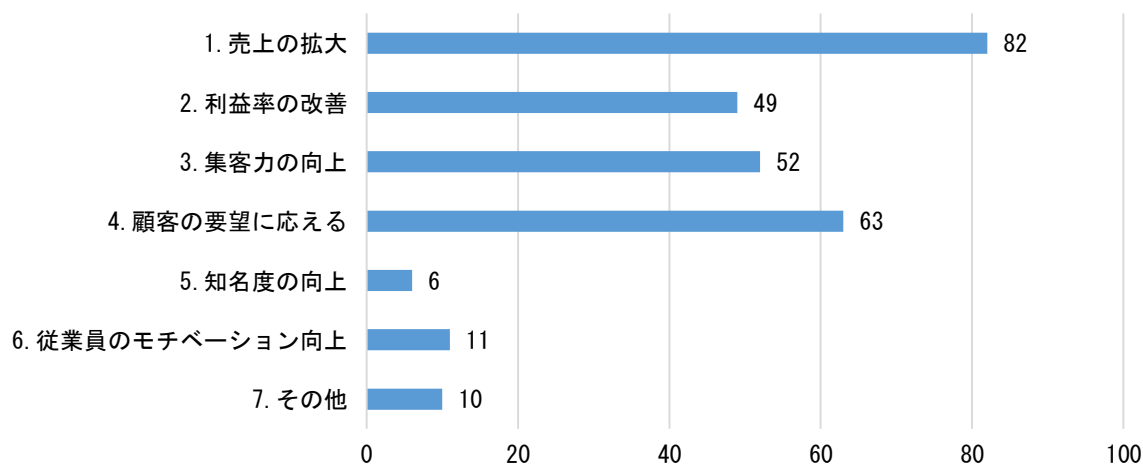
図表3-1 保有したい技術/商品・サービス(件)

・回答数は238件。保有したい技術/商品/サービスの多い順は、「独自開発」が93件(39.1%)、「競合がまだ導入していない」が65件(27.3%)、「他の地域で成功している」が41件(17.2%)であった。

(19) 新たな技術/商品/サービスを取り入れる理由について

(事業調査アンケート票 問12の(2)より)

次に図表3-2 新たな技術/商品/サービスを取り入れる理由の件数を示す。

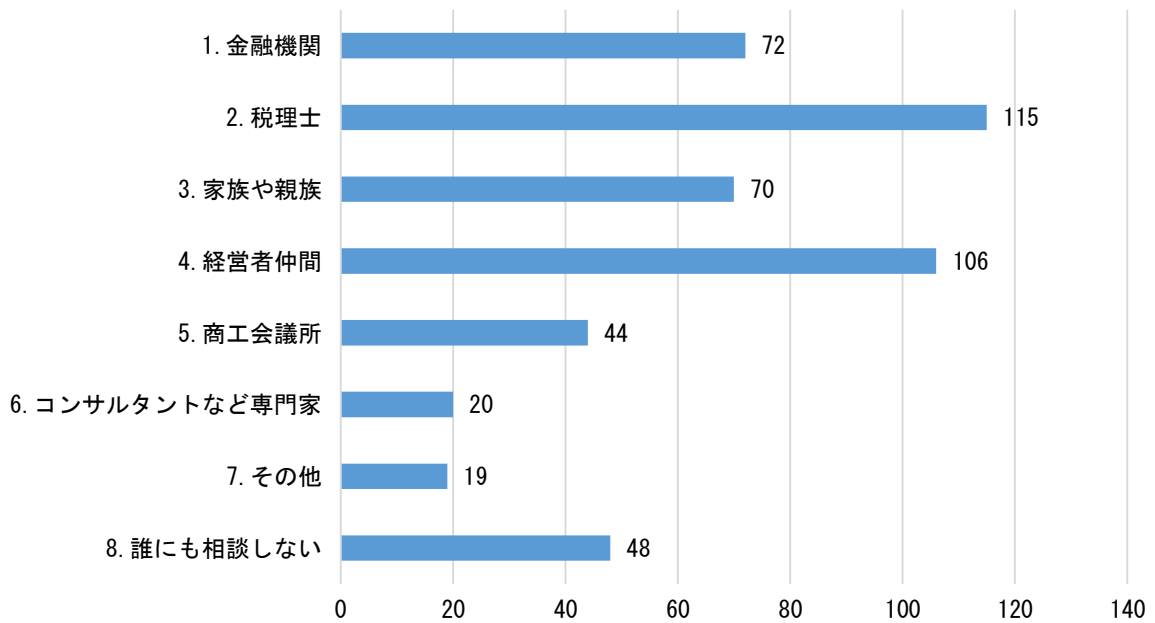


図表3-2 新たな技術/商品/サービスを取り入れる理由(件)

・回答数は273件。新たに技術/商品/サービスを取り入れる理由の多い順は、「売上の拡大」が82件(30.0%)、「顧客の要望に応える」が63件(23.1%)、「集客力の向上」が52件(19.0%)であった。

(20) 経営の相談相手について（事業調査アンケート票 問13より）

次に図表3-3 経営の相談相手の件数を示す。

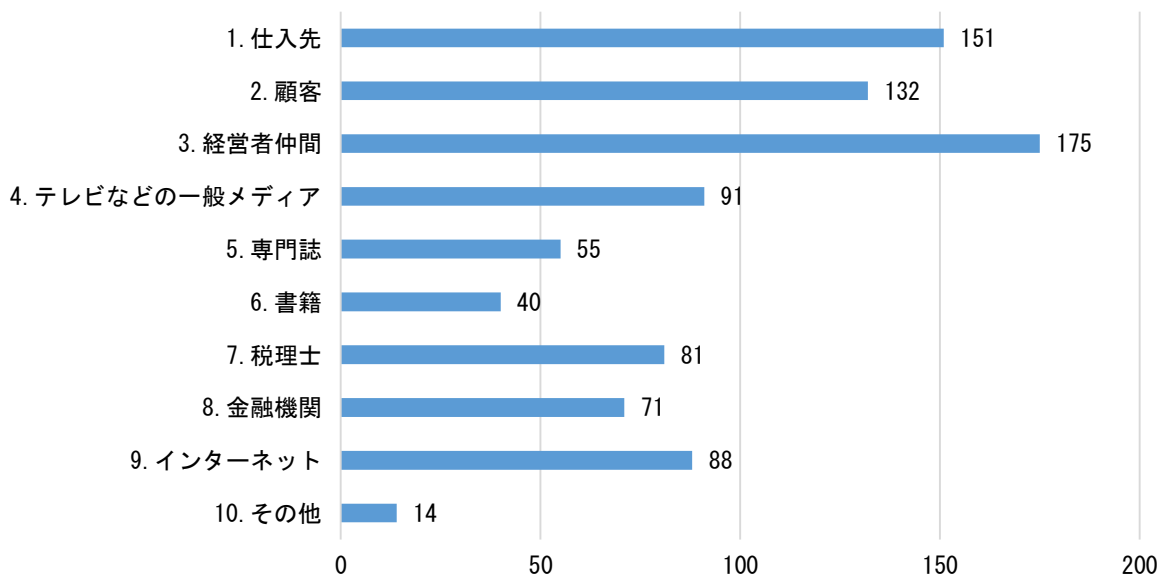


図表3-3 経営の相談相手（件）

・回答数は494件。経営の相談相手の多い順は、「税理士」が115件（23.3%）、「経営者仲間」が106件（21.5%）、「金融機関」が72件（14.6%）であった。

(21) 経営に必要な情報の入手先について（事業調査アンケート票 問14より）

次に図表3-4 経営に必要な情報の入手先の件数を示す。

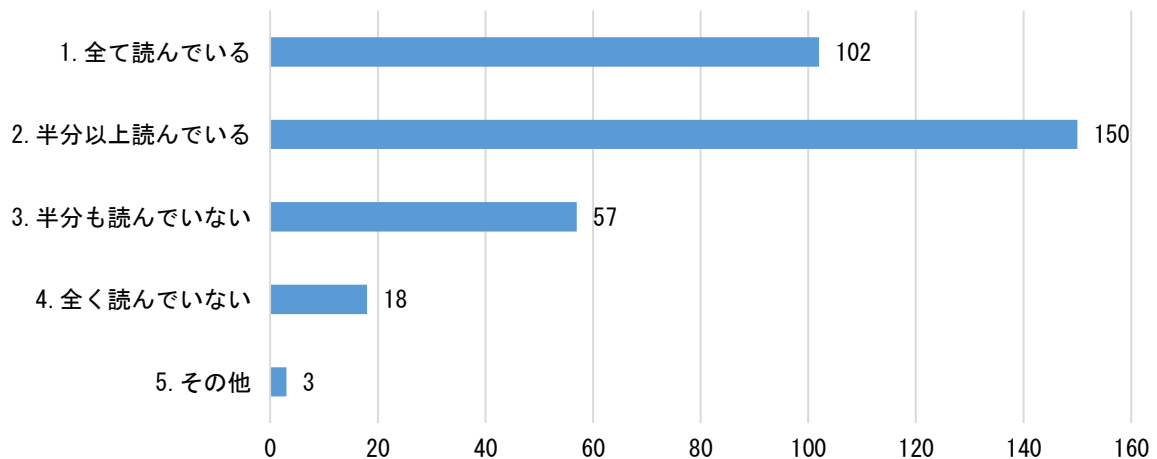


図表3-4 経営に必要な情報の入手先（件）

・回答数は898件。経営に必要な情報の入手先の多い順は、「経営者仲間」が175件（19.5%）、「仕入先」が151件（16.8%）、「顧客」が132件（14.7%）であった。

(22) 当所からの会報について（事業調査アンケート票 問15より）

次に図表35 当所からの会報の件数を示す。

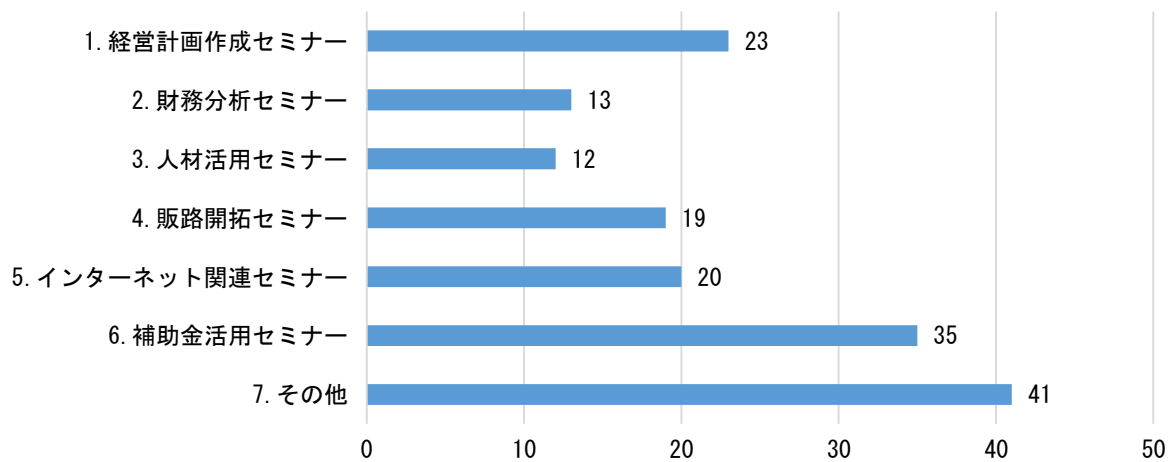


図表35 会報（件）

・回答数は330件。会報について多い順は、「半分以上読んでいる」が150件（45.5%）、「全て読んでいる」が102件（30.9%）、「半分も読んでいない」が57件（17.3%）であった。

(23) 当会主催のセミナーの参加経験について（事業調査アンケート票 問16より）

次に図表36 セミナーの参加経験の件数を示す。

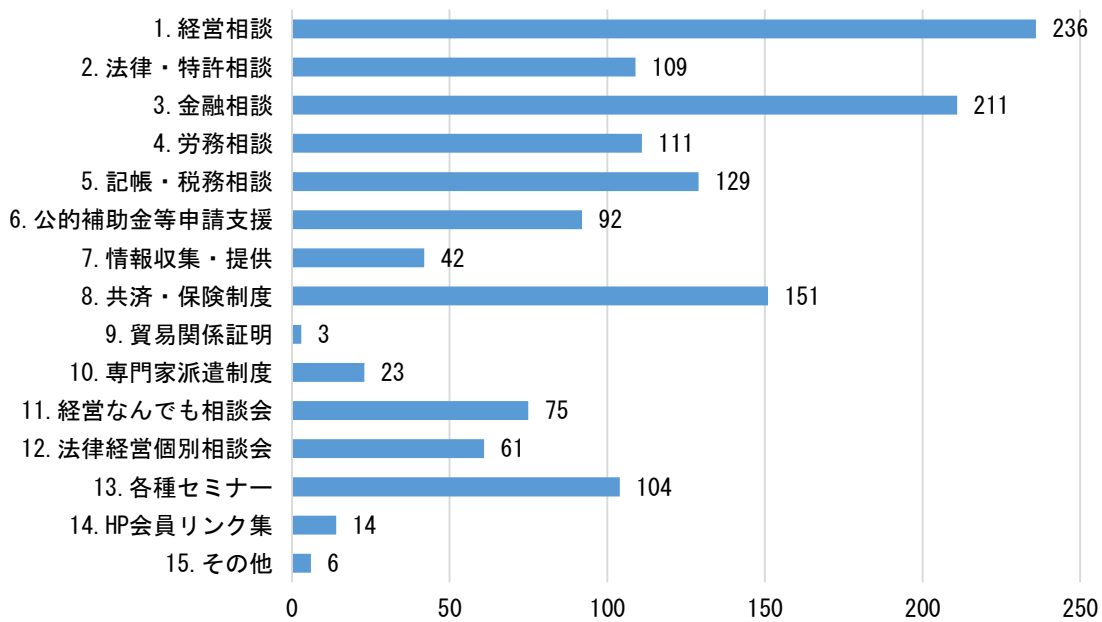


図表36 当会主催のセミナー参加経験（件）

・回答数は163件。セミナー参加経験の多い順は、「その他」が41件（25.6%）、「補助金活用セミナー」が35件（21.5%）、「経営計画作成セミナー」が23件（14.1%）であった。

(24) 当所の事業・サービスの知っているものについて（事業調査アンケート票 問17より）

次に図表37 知っている当初の事業・サービスの件数を示す。

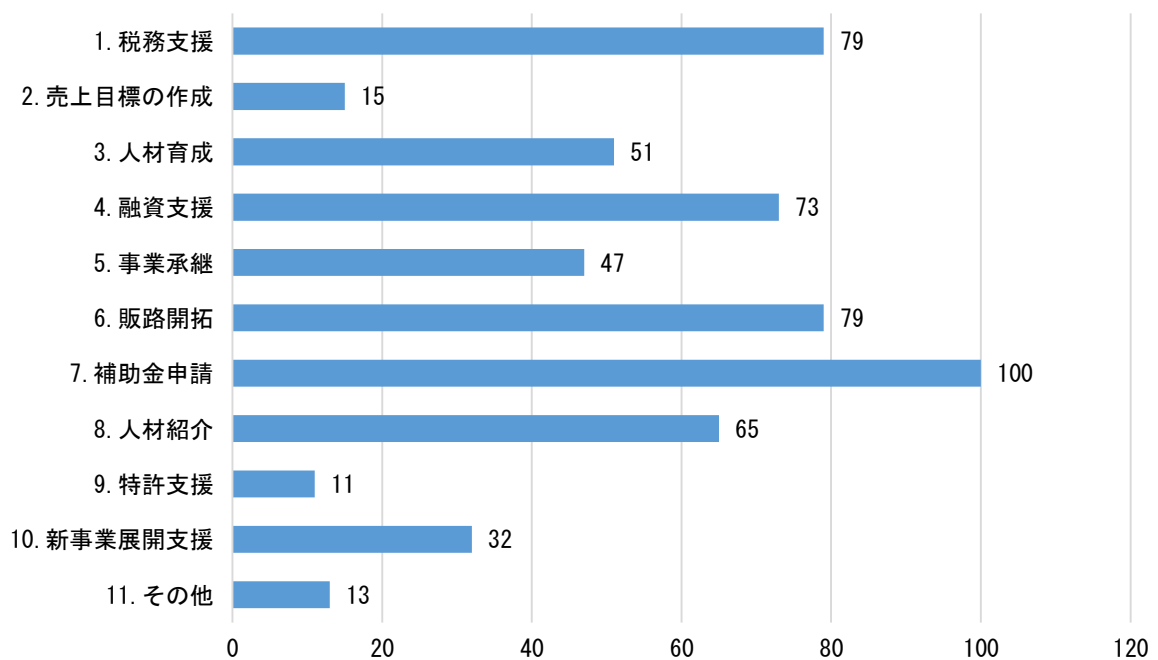


図表37 知っている当所の事業・サービス（件）

・回答数は1367件。知っている当所の事業・サービスの多い順は、「経営相談」が236件（17.3%）、「金融相談」が211件（15.4%）、「共済・保険制度」が151件（11.0%）であった。

(25) 当所に求める支援で興味があるものについて（事業調査アンケート票 問18より）

次に図表38 当所に求める支援で興味のあるものの件数を示す。

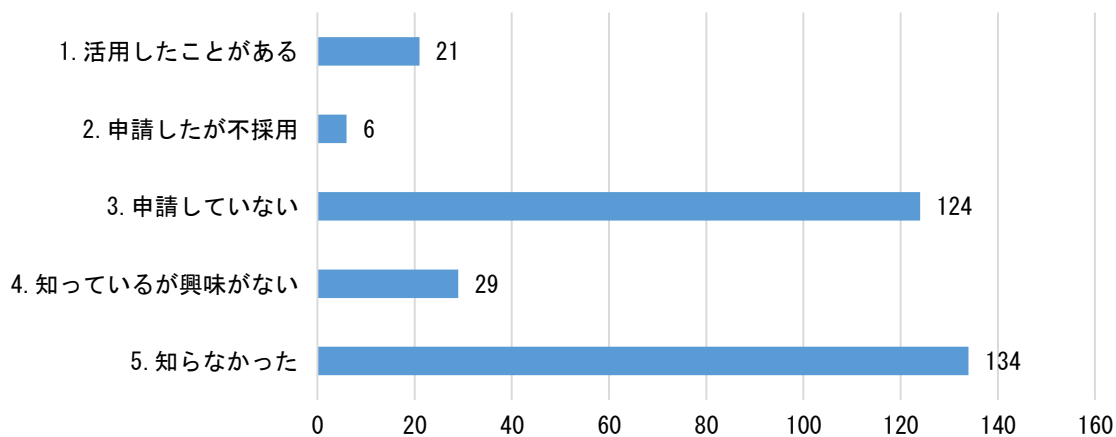


図表38 支援で興味のあるもの（件）

・回答数は565件。支援で興味のあるものの多い順は、「補助金申請」が100件（17.7%）、「税務相談」、「販路開拓」がともに79件（14.0%）であった。

（26）小規模事業者持続化補助金について（事業調査アンケート票 問19より）

次に図表39 小規模事業者持続化補助金の件数を示す。

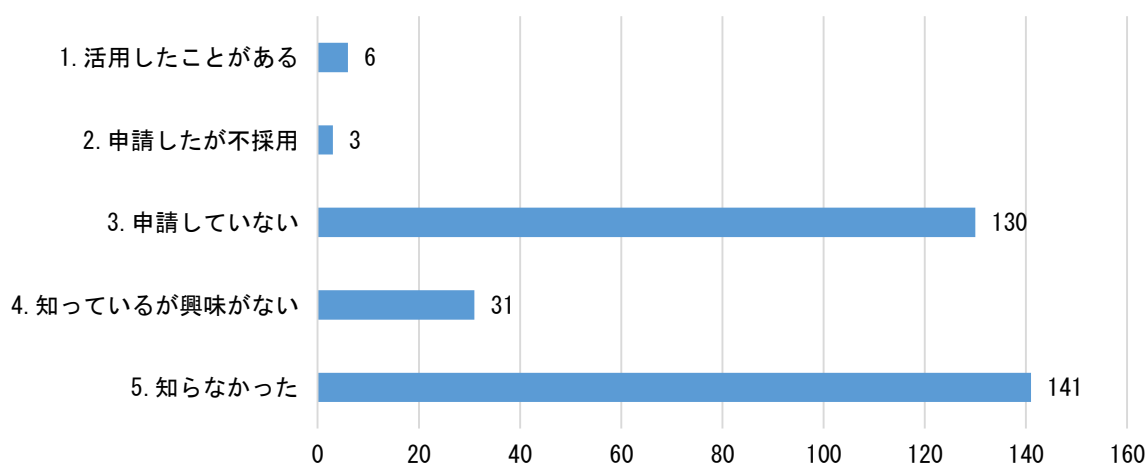


図表39 小規模事業者持続化補助金（件）

・回答数は314件。小規模事業者持続化補助金について多い順は、「知らなかった」が134件（42.7%）、「申請していない」が124件（39.5%）、「知っているが興味がない」が29件（9.2%）であった。

（27）ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金（ものづくり補助金）について（事業調査アンケート票 問20より）

次に図表40 ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金の件数を示す。

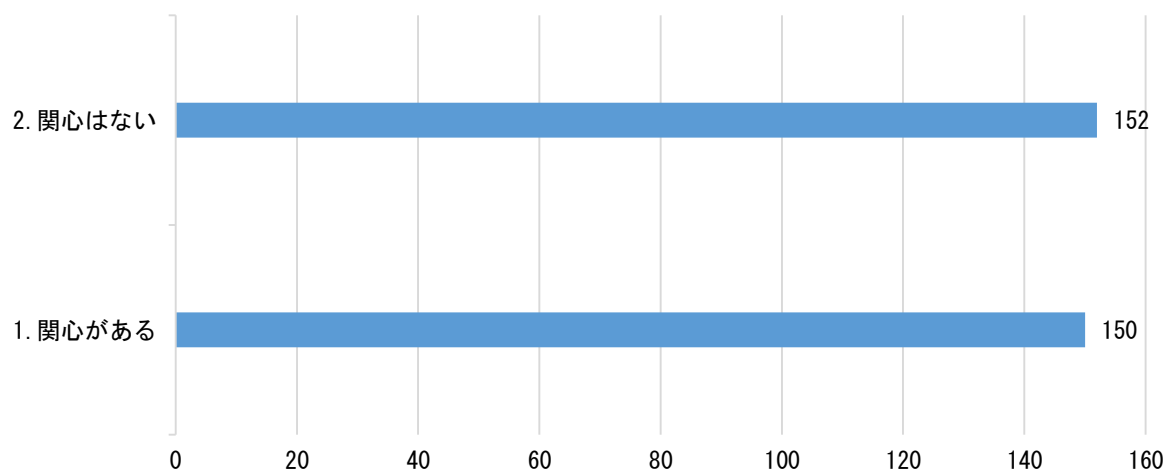


図表40 ものづくり補助金（件）

・回答数は311件。ものづくり補助金について多い順は、「知らなかった」が141件（45.3%）、「申請していない」が130件（41.8%）、「知っているが興味がない」が31件（9.7%）であった。

(27) 経営革新計画について(事業調査アンケート票 問21より)

次に図表4-1 経営革新計画の件数を示す。



図表4-1 経営革新計画(件)

・回答数は302件。経営革新計画について多い順は、「関心はない」が152件(50.3%)、「関心がある」が150件(49.7%)であった。

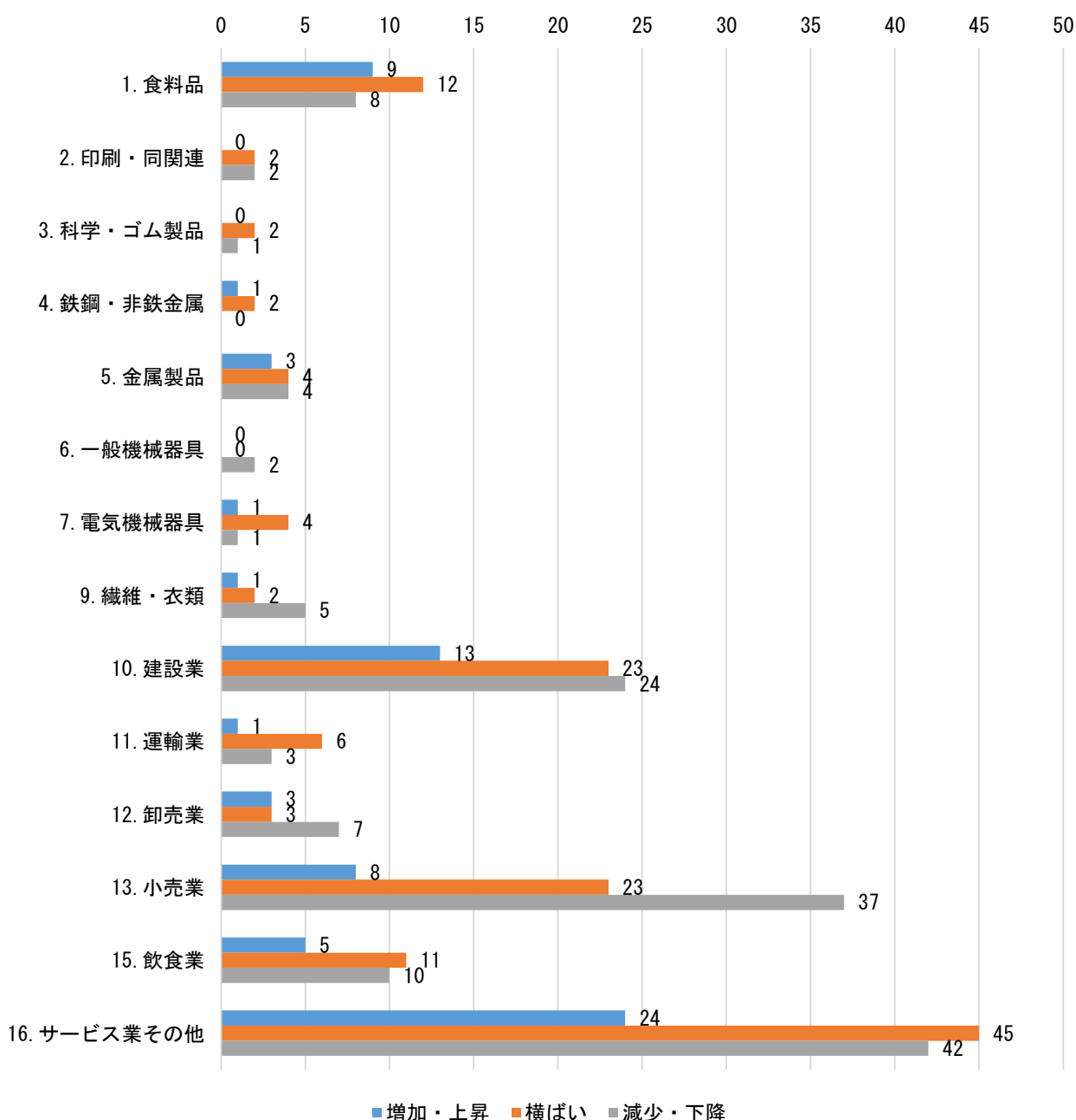
Ⅷ調査の分析

分析の目的

事業の概要、及び調査目的に記載のとおり、伴走型小規模事業者支援推進事業に基づき、調査結果で得られた情報を用いて、現状把握、および今後の経営支援に有用となるであろうデータを抽出し分析を行うものとする。

(1) 業種別の売上状況

「図表5 売上高」にて、前期と今期の売上の状況把握した。さらにこの結果を業種別に分析する。
(未記入は算入せず。)

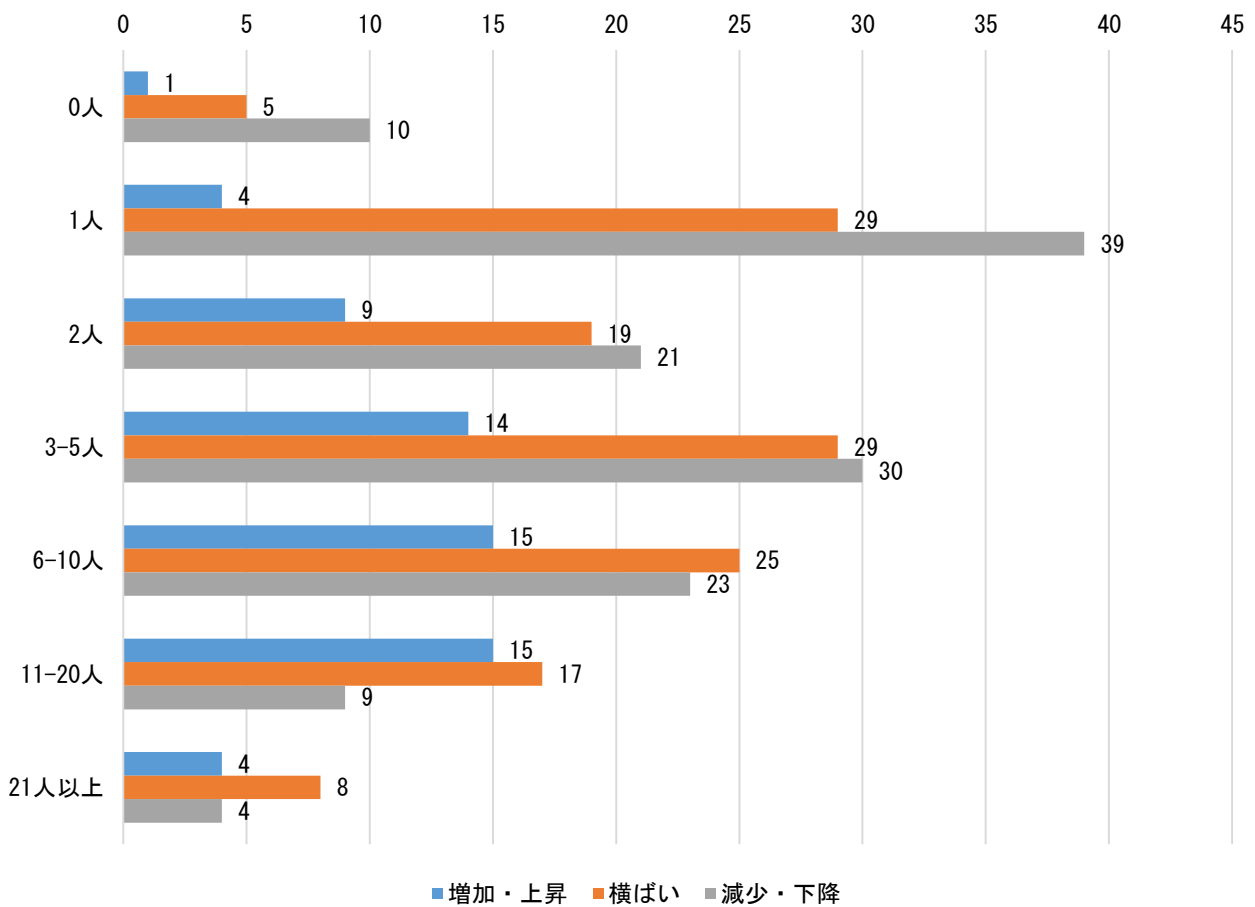


図表42 業種別売上状況（件）

業種別に見ても、好調といえる業種はないが、食品製造業では“減少・下降”を“増加・上昇”が上回っている。小売業は、“増加・上昇”の割合が低く厳しい状況であると言える。

(2) 規模別売上状況

次に、「図表5 売上高」を規模別に分析する。

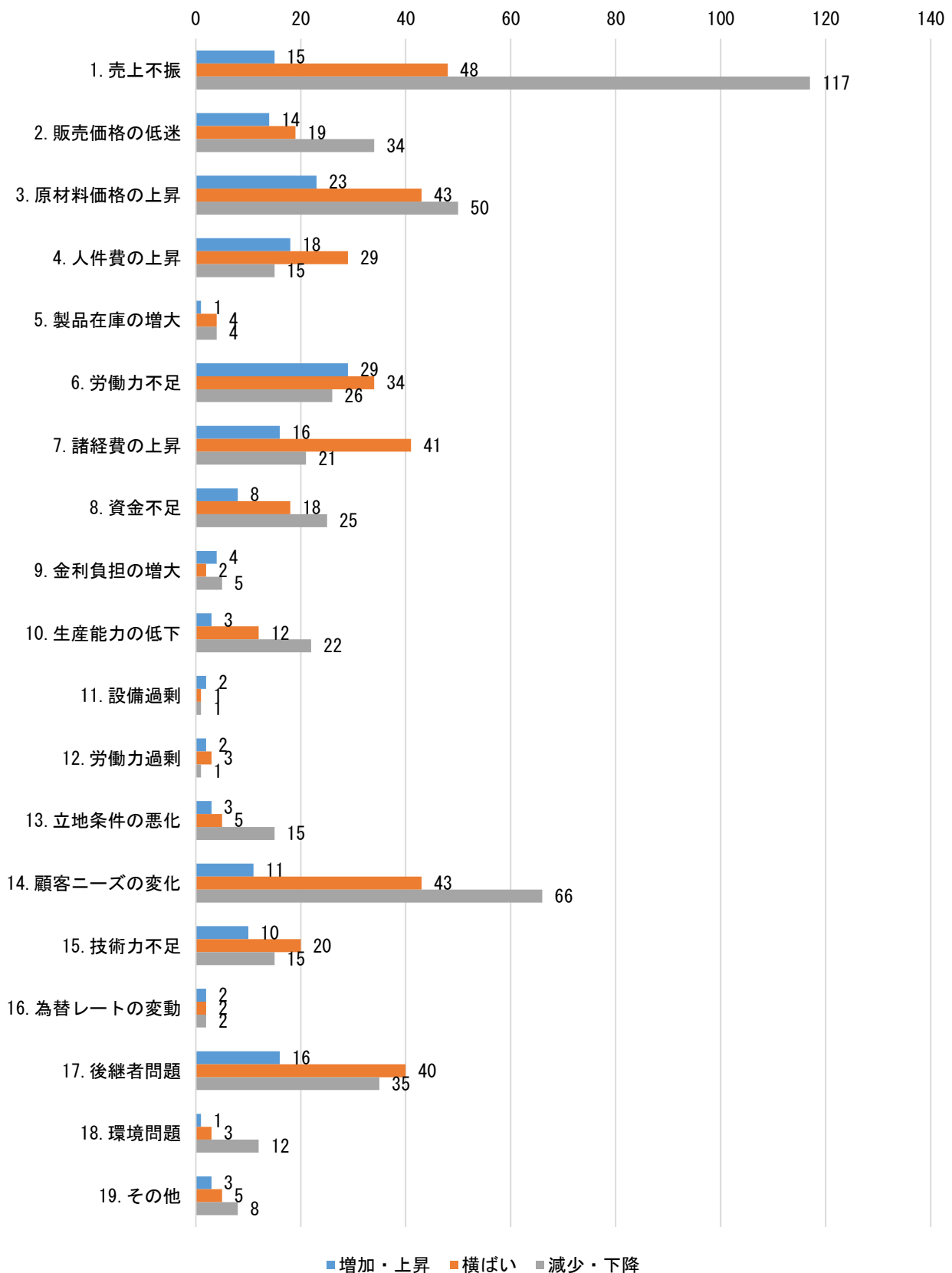


図表4-3 業種別売上状況（件）

従業員が少ないほど“増加・上昇”の割合が低く、経営状況が厳しいことが分かる。特に従業員数が“1人”の規模が厳しく、人員削減できないが売上は落ちていくという現状に、頭を抱えている様子が見え隠れする。

(3) 売上状況別の経営上の問題点

「図表2-4 経営上の問題点」を売上状況別に分析することで、企業の状態によって抱える問題に見られる傾向を調査する。



図表 4 4 売上状況別経営上の問題点

全体の回答数として“増加・上昇”よりも“減少・下降”が多く、売上状況により問題が顕在化していることを示している。

“減少・下降”と“横ばい”について、顧客ニーズの変化に対応できずに、低価格化で何とか売上を確保しようとしている様子がうかがえる。さらに仕入れ価格は上昇するので、資金繰りが厳しくなっているというように、それぞれの問題は連鎖的に起こっていると思われる。

各事業者が、顧客ニーズについて、以前の状態と現状どうなっていると理解しているのかを、個別に調査し実態を把握する必要がある。その上で資金繰りを改善するよう事業計画を立案・実施する流れを作っていきたい。

“増加・上昇”については、“労働力不足”が最も多く、増加する受注に対応すべく対応力を強化したいが、人材が集まらないという状況であると推測できる。設備（自動化）で対応できるか、人件費を上げると集まるのかなどを検討し、投資回収の観点を中心に事業計画を立案し、地域経済の牽引役となるべく事業を推進できるように支援が必要と考える。

IX 総括

①地域の経済状況

全体として、売上が下降と合わせて利益も縮小している先の見えない状況である。従って、雇用や設備投資にもあまり積極的ではなく、現状をなんとか維持できるようにと考えが向いているように見受けられる。

②経営上の問題

“売上不振”以外を見ると、“原材料の上昇”“顧客ニーズの変化”が高く、川下・川上ともに問題が顕在化していることが分かる。事業所毎に、個別に現状を分析し、状況に応じた対応策を立案し、実行計画を立てていくことが必要になる。

“増加・上昇”の企業では、売上確保のための人員について、人員確保と設備投資を含む作業効率の改善の両面で生産能力・対応力の強化を図っていくことになる。費用対効果や投資回収など中長期を見据えた事業計画が必要になる。

③事業承継

約70%が事業承継を望んでいる。後継者に問題なく承継されることに加え、後継者がいないという問題に対して、長期にわたる準備期間が必要ということから、マッチングの機会やM&Aを視野に入れた計画立案など個別事業者の状況を確認し、最適な方法を提案していくことを考える。

④販売促進

売上が伸びていない状況であるが、“既存顧客の維持”“新規顧客開拓”を重視している状況である。そのために新商品・新サービスへの取り組みに期待している状況がうかがえる。

⑤経営相談

税理士や経営仲間の回答が多く、定期的に合っている相手に相談していることが分かる。その半数以下の回答数であった商工会議所が、相談相手としてより有効な機関であるためには、訪問や来所の頻度を高めていく必要があるといえる。