

【伴走型小規模事業者支援推進事業】

小規模事業者経済・需要動向調査報告書

平成29年2月

加須市商工会

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
1	基本情報（回答者の属性）	3
2	景況状況	11
3	従業員数・人材確保	26
4	事業の将来的な展開・事業承継	32
5	経営課題	37
6	その他	43
VIII	総括	45
IX	アンケート調査票	47

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「小規模事業者支援法」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、商工会及び商工会議所が、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、商工会及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、商工会及び商工会議所は小規模事業者支援法(以下、「小規模支援法」という。)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。

加須市商工会では、平成27年11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、管轄市内の企業の実態をしっかりと把握し、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、加須市商工会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、小規模事業者の経営課題調査等の分析を行う。これにより、小規模事業者に対し、地域の景況データの提供を行うとともに、商工会において効果的な支援に結び付ける。

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

加須市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経営課題の解決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、同市内の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。この収集した情報を事業者に提供するだけでなく、商工会としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

III 調査の実施時期

平成28年10月～11月

IV 調査対象者

加須市商工会員 2,289名

V 調査内容

アンケート調査票(47ページ)のとおり

VI 調査方法

アンケート用紙を郵送し、各事業所より経営指導員が回収を行った。

Ⅶ 調査結果

アンケートの回収数は140枚であった。

なお、以下の調査分析の集計母数が140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. 基本情報（回答者の属性）

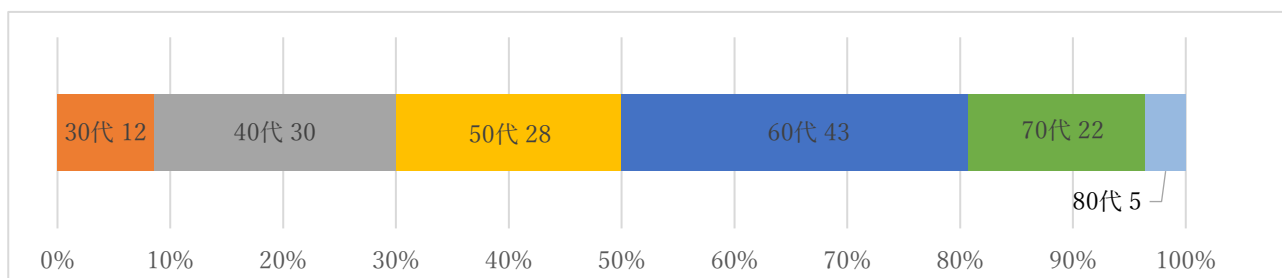
（1）回答者の年齢

図表1 回答者の年齢を示す。

有効回答アンケートは140。結果は以下のとおりである。

- ・ 20代 0 (0. 0%)
- ・ 30代 12 (8. 6%)
- ・ 40代 30 (21. 4%)
- ・ 50代 28 (20. 0%)
- ・ 60代 43 (30. 7%)
- ・ 70代 22 (15. 7%)
- ・ 80代 5 (3. 6%)

図表1 回答者の年齢



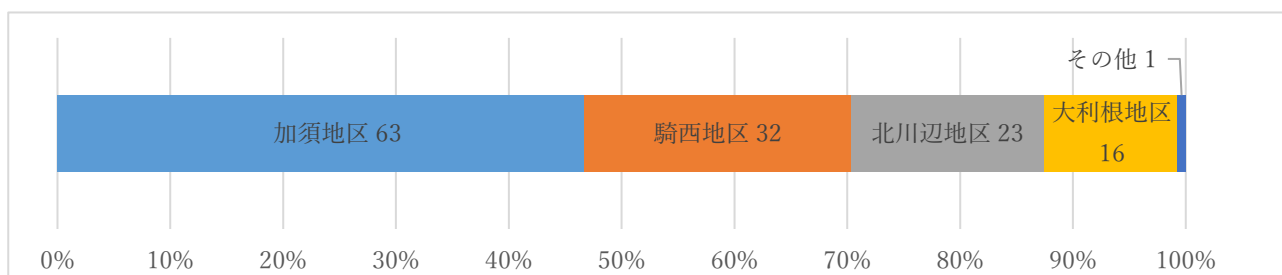
（2）地区

図表2 地区分類を示す。

有効回答アンケートは135。結果は以下のとおりである。

- ・ 加須地区 63 (46. 7%)
- ・ 騎西地区 32 (23. 7%)
- ・ 北川辺地区 23 (17. 0%)
- ・ 大利根地区 16 (11. 9%)
- ・ その他 1 (0. 7%)

図表2 地区分類

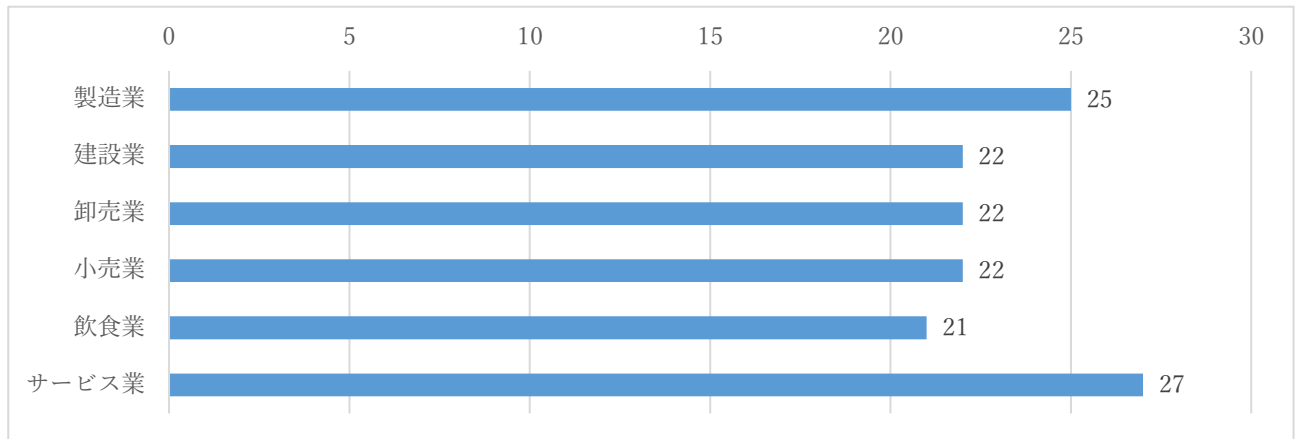


(3) 業種

図表3 業種の件数を示す。

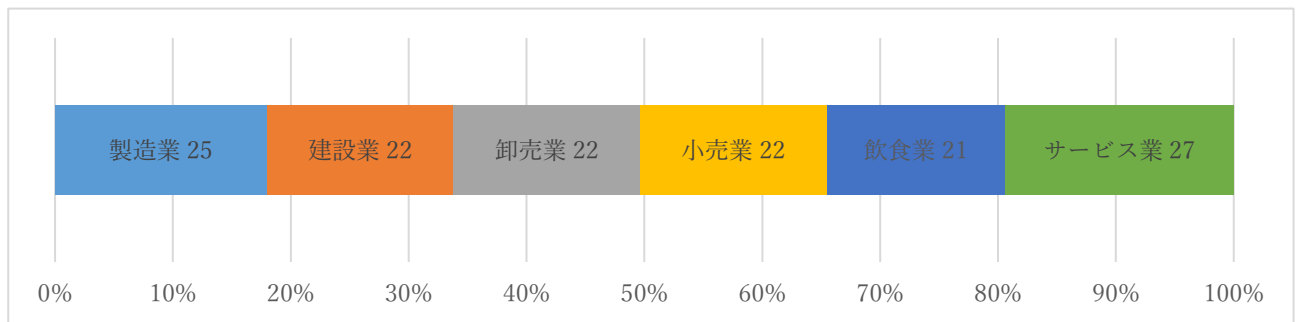
有効回答アンケートは139。各地区の件数は以下のとおりである。

図表3 業種の件数



また、業種の比率は以下のとおりである。

図表4 業種の比率

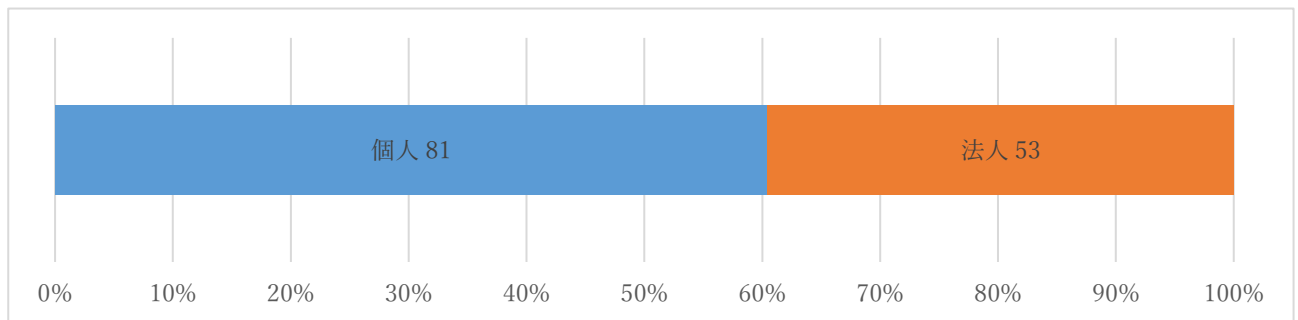


(4) 会社形態

図表5 会社形態（個人・法人）を示す。

有効回答アンケートは134。およそ6割が「個人事業主」である。

図表5 会社形態



(5) 従業員数

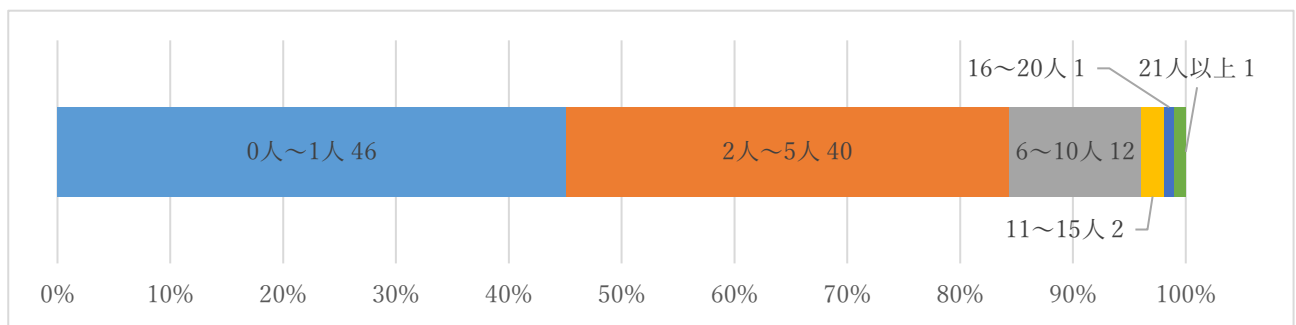
①従業員数（役員・家族従業員除く）

図表6 従業員数（パート・アルバイトを含む）を示す。

有効回答アンケートは102。結果は以下のとおりである。5人以下の事業所が全体の84.3%を占めている。

- ・ 0人～ 1人 46 (45.1%)
- ・ 2人～ 5人 40 (39.2%)
- ・ 6人～10人 12 (11.8%)
- ・ 11人～15人 2 (2.0%)
- ・ 16人～20人 1 (1.0%)
- ・ 21人以上 1 (1.0%)

図表6 従業員数（役員・家族従業員除く）



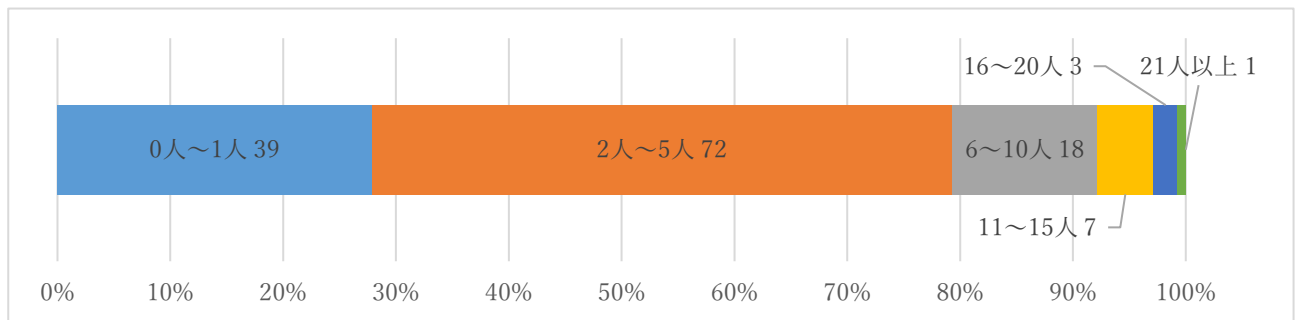
②従業員数（役員・家族従業員含む）

図表7 従業員数（役員・家族従業員含む）を示す。

有効回答アンケートは140。結果は以下のとおりである。

- ・ 0人～ 1人 39 (27.9%)
- ・ 2人～ 5人 72 (51.4%)
- ・ 6人～10人 18 (12.9%)
- ・ 11人～15人 7 (5.0%)
- ・ 16人～20人 3 (2.1%)
- ・ 21人以上 1 (0.7%)

図表7 従業員数（役員・家族従業員含む）



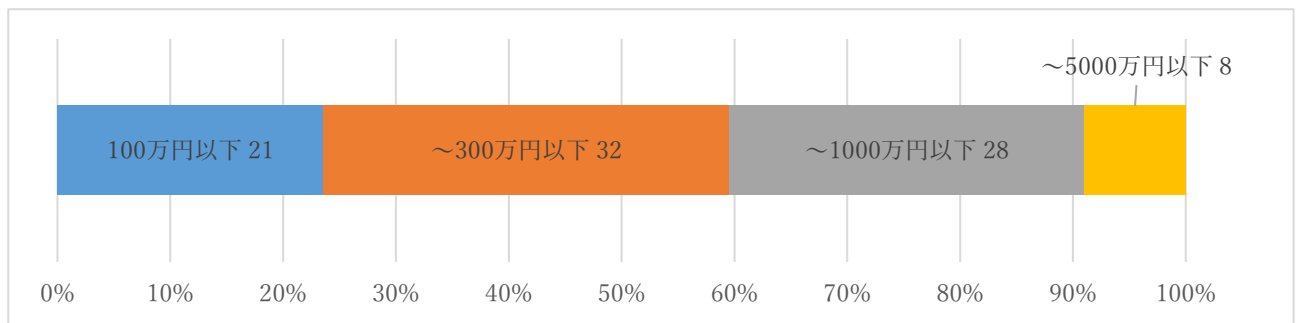
(6) 資本金

図表8 資本金を示す。

有効回答アンケートは89。結果は以下のとおりである。

- ・ 100万円以下 21 (23.6%)
- ・ ~300万円以下 32 (36.0%)
- ・ ~1000万円以下 28 (31.5%)
- ・ ~5000万円以下 8 (9.0%)
- ・ 1億円超 0 (0.0%)

図表8 資本金



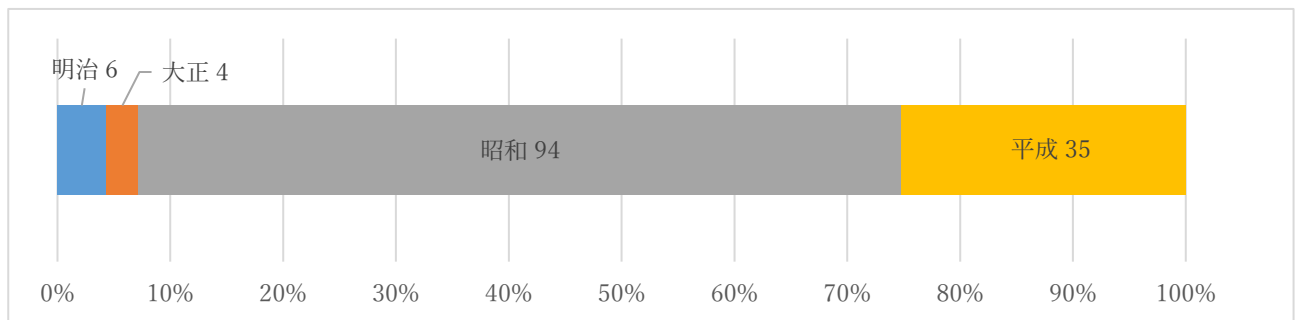
(7) 創業時期

図表9 創業時期を示す。

有効回答アンケートは139。結果は以下のとおりである。「昭和」での創業が94 (67.6%)と最も多い。

- ・ 明治 6 (4.3%)
- ・ 大正 4 (2.9%)
- ・ 昭和 94 (67.6%)
- ・ 平成 35 (25.2%)

図表9 創業時期



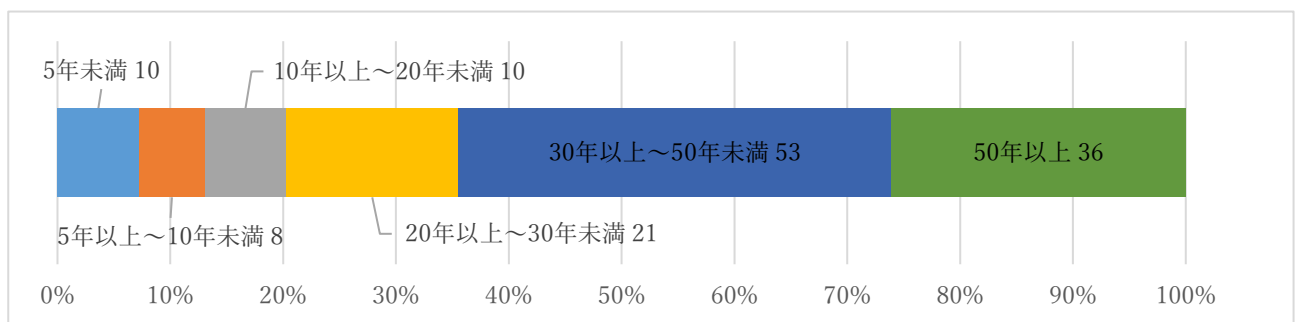
(8) 業歴

図表10 業歴を示す。

有効回答アンケートは138。結果は以下のとおりである。比較的業歴の長い事業所からの回答が多く、30年以上の合計が89（64.5%）を占める。

- ・ 5年未満 10（7.2%）
- ・ 5年以上～10年未満 8（5.8%）
- ・ 10年以上～20年未満 10（7.2%）
- ・ 20年以上～30年未満 21（15.2%）
- ・ 30年以上～50年未満 53（38.4%）
- ・ 50年以上 36（26.1%）

図表10 業歴



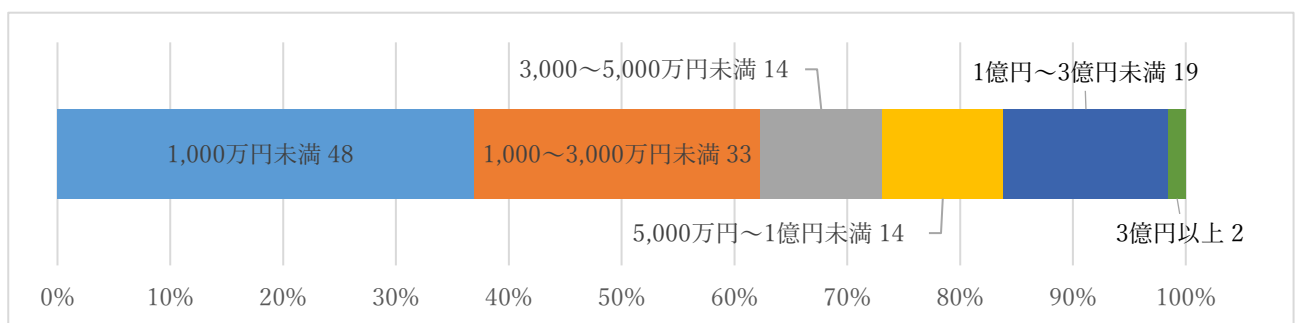
(9) 売上規模（直近決算時）

図表11 売上規模を示す。

有効回答アンケートは130。結果は以下のとおりである。売上規模が3,000万円未満の事業者を合計すると全体の62.3%を占め、比較的売上規模の小さい事業者からの回答が多いことが読み取れる。

- ・ 1,000万円未満 48（36.9%）
- ・ 1,000～3,000万円未満 33（25.4%）
- ・ 3,000～5,000万円未満 14（10.8%）
- ・ 5,000～1億円未満 14（10.8%）
- ・ 1億円～3億円未満 19（14.6%）
- ・ 3億円以上 2（1.5%）

図表11 売上規模（直近決算時）



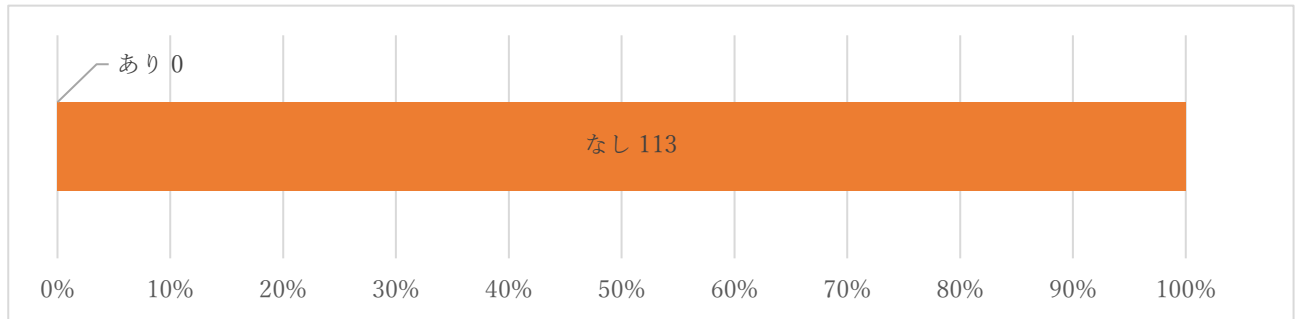
(10) 知的財産の有無

①特許権

図表12 特許権の有無を示す。

有効回答アンケートは113。特許権を有している事業者はいない。

図表12 特許権の有無

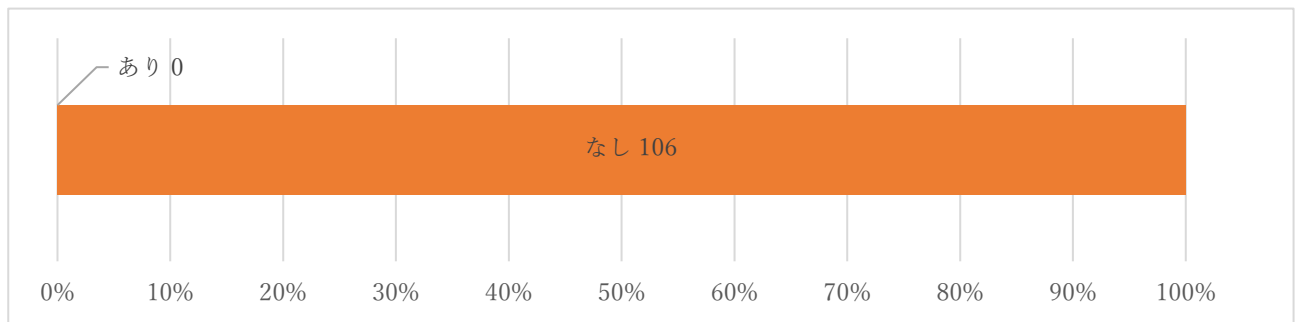


②実用新案

図表13 実用新案の有無を示す。

有効回答アンケートは106。実用新案権を有している事業者はいない。

図表13 実用新案の有無

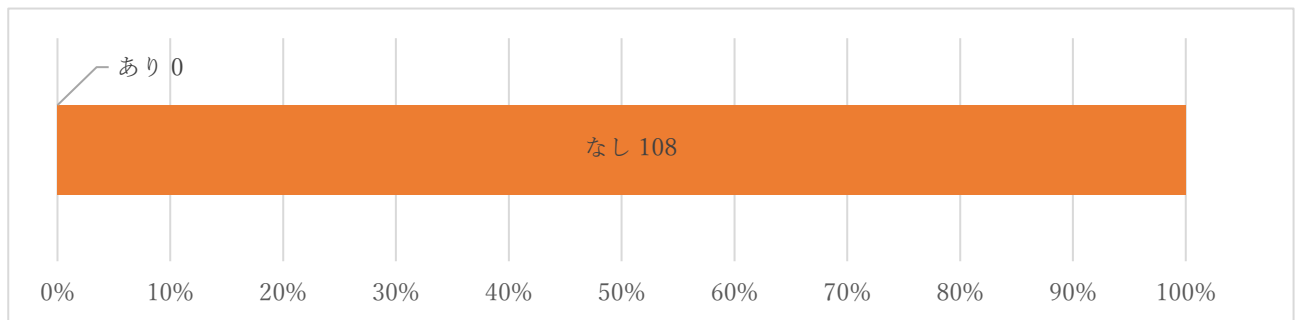


③意匠登録

図表14 意匠登録の有無を示す。

有効回答アンケートは108。意匠登録を有している事業者はいない。

図表14 意匠登録の有無



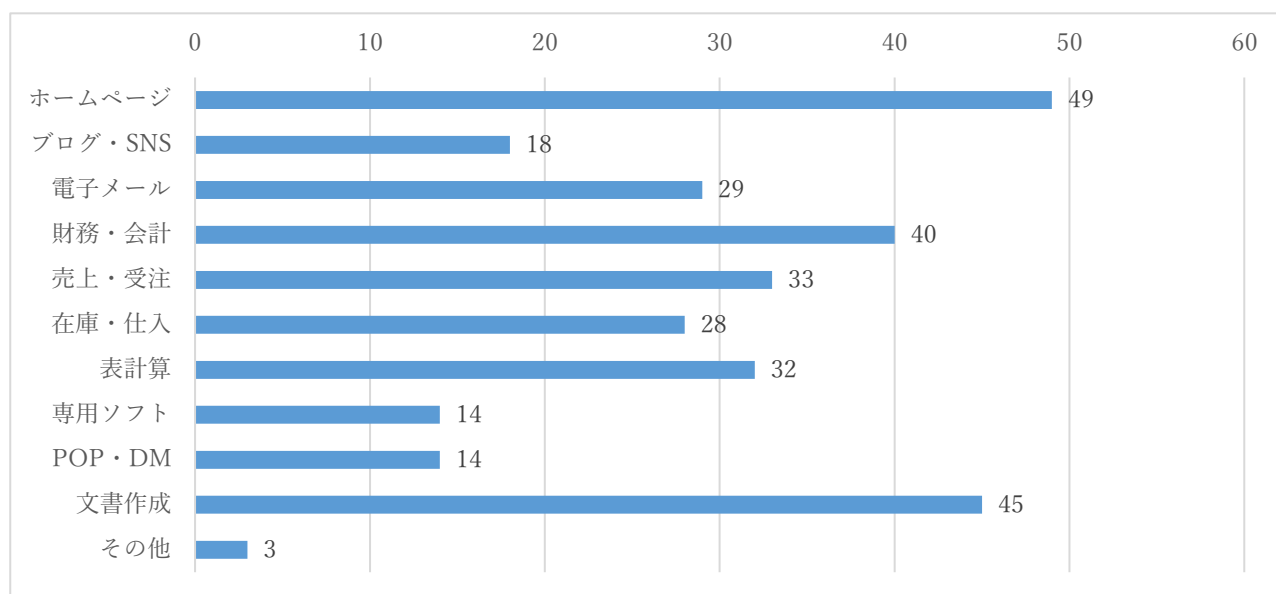
(11) ITの活用状況

① ITの活用状況

図表15 ITの活用状況を示す。

有効回答アンケートは90。総回答数は305件(複数回答可)。「ホームページ」が49(54.4%)と最も多く、次いで「文書作成」が45(50.0%)、「財務・会計」が40(44.4%)と、事務や会計処理などでITを活用している事業所が多いことがわかる。

図表15 ITの活用状況

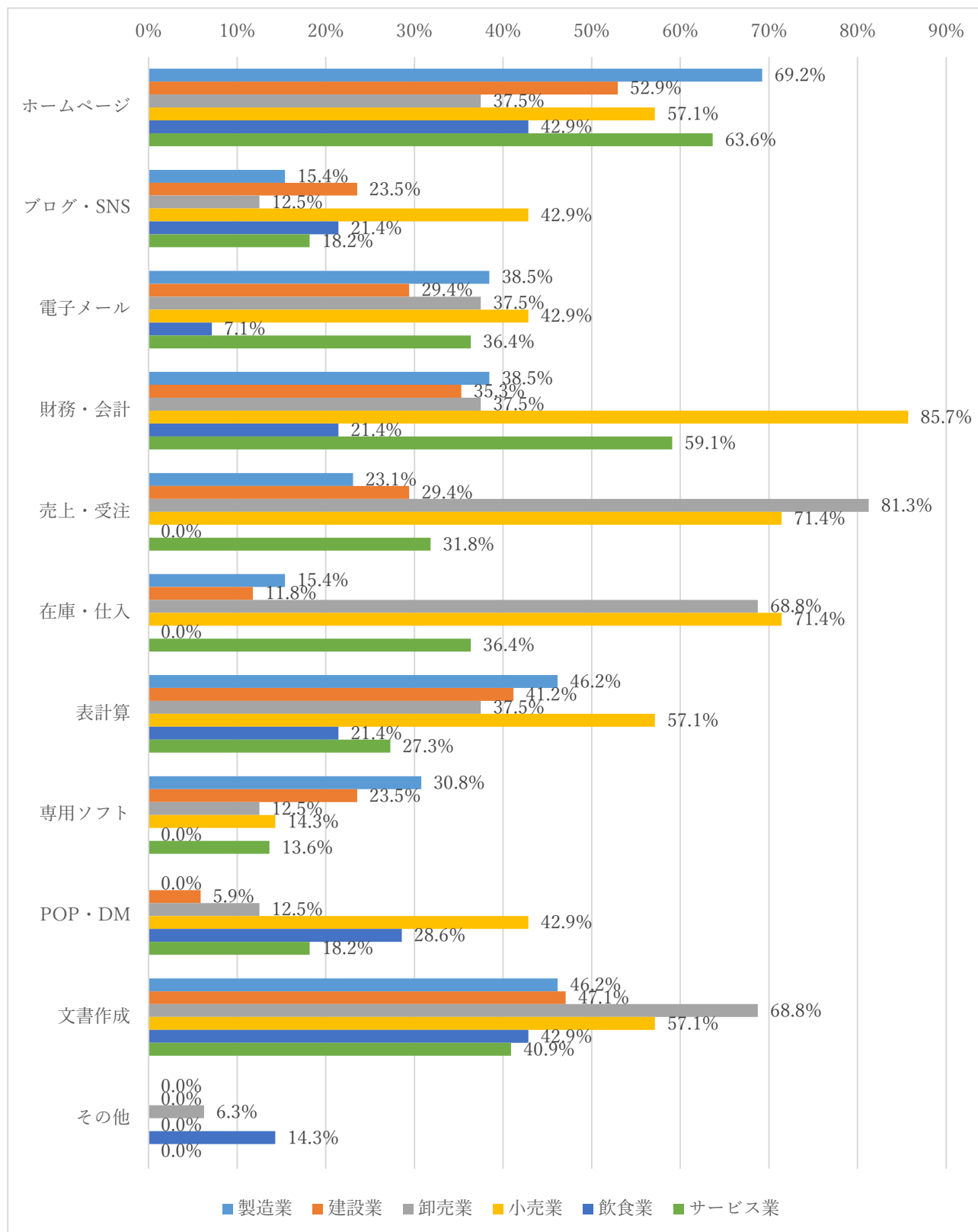


② ITの活用状況（業種別）

図表16 ITの活用状況（業種別）を示す。

全体的に小売業が様々な分野でITを活用し、顧客獲得や業務の効率化を図っていることが読み取れる。一方、飲食業は他業種と比較してITの利用度合いが低い傾向にある。

図表16 ITの活用状況（業種別）



2. 景況状況

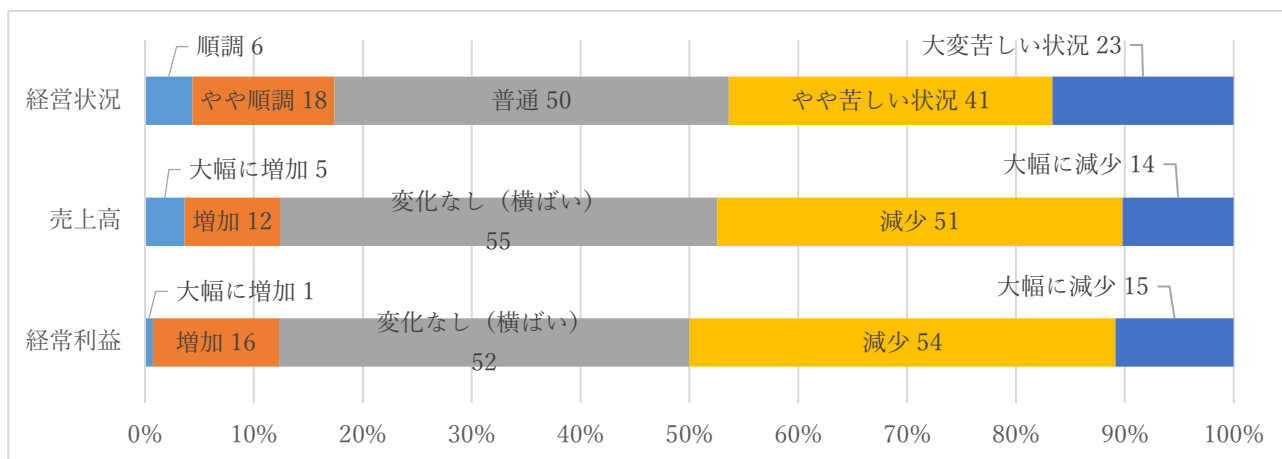
(1) 現在の経営状況

①現在の経営状況

図表17 現在の経営状況を示す。

分析結果はP12に示す。

図表17 現在の経営状況



※売上高は3年前（2013年【平成25年】決算期）と比べた直近の状況

※経常利益は3年前（2013年【平成25年】決算期）と比べた直近の経常利益（個人の方は、控除前所得）

図表18 D・I（現在）

項目	好転	横ばい	悪化	D・I
経営状況	17.4%	36.2%	46.4%	Δ29.0
売上高	12.4%	40.1%	47.4%	Δ35.0
経常利益	12.3%	37.7%	50.0%	Δ37.7

※本調査結果中の「D・I」は、ディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値（景気動向指数）である。

※経営状況については、「順調」「やや順調」を好転、「大変苦しい状況」「やや苦しい状況」を悪化としている。

※売上、経常利益については、「大幅に増加」「増加」を好転、「大幅に減少」「減少」を悪化としている。

②現在の経営状況に関する分析

ア) 景況状況を埼玉県全体と比較

今回、アンケート調査を行った加須市における景況状況を埼玉県内全体の景況状況と比較することによって、景況状況が客観的にどのような状態であるのかを分析する。比較対象は、埼玉県産業労働部が実施する『埼玉県四半期経営動向調査（平成28年10～12月期）』とする。

比較においてはD・Iを使用する。D・Iとは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値（景気動向指数）である。

図表18の加須市の事業所のD・Iと『埼玉県四半期経営動向調査（平成28年10～12月期）』の同様の項目を比較すると図表19のとおりとなる。

図表19 D・I比較

項目	加須市D・I	埼玉県D・I	
経営状況	△29.0	△43.3	加須市の方が14.3ポイント良い
売上高	△35.0	△12.2	加須市の方が22.8ポイント悪い
採算（経常利益）	△37.7	△22.9	加須市の方が14.8ポイント悪い

※加須市の「経営状況」項目と埼玉県の「景況感」項目を比較している。

※良い数値を青字、悪い数値を赤字とする

<分析結果>

加須市の事業者の景況状況は、「経営状況」「売上」「経常利益」の全てにおいてD・Iがマイナス数値となっており、厳しい景況状況にあることがわかる。

このなかで、埼玉県全体の景況状況と比べると、「売上」「経常利益」の確保においては埼玉県内でも悪い状況であることがわかる。一方、埼玉県の「景況感」と加須市の「経営状況」を比較すると良い数値となる（「景況感」と「経営状況」は厳密には異なる意味となるため正確に比較はできない）。

D・I値より、売上げや経常利益が減少している事業者が多いものの、経営状況は悪くないということが読み取れる。

イ) 業種別の景況状況

次に、業種ごとの景況状況の分析を行う。

a. 製造業（n=25）

売上高D・Iが△40.0と加須市のなかでも厳しい景況状況にある業種であることがわかる。また、埼玉県全体と比較しても売上高D・Iが低い数値となっている。

図表20 D・I（製造業）

項目	D・I 加須市製造業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県製造業
経営状況	△20.0	△29.0	△43.7
売上高	△40.0	△35.0	△11.7
経常利益	△44.0	△37.7	△21.7

※埼玉県の数値：埼玉県産業労働部『埼玉県四半期経営動向調査（平成28年10～12月期）』

b. 建設業 (n = 22)

売上高D・Iが△27.3であるのに対し、経常利益D・Iが△36.4と悪い数値である。原材料価格や人件費等の高騰により、利益の確保が難しい状況であることが読み取れる。

図表21 D・I (建設業)

項目	D・I 加須市建設業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県建設業
経営状況	△4.5	△29.0	△39.3
売上高	△27.3	△35.0	△13.0
経常利益	△36.4	△37.7	△25.8

c. 卸売業 (n = 22)

すべての業種のなかでもっとも売上高D・Iが低く、売上高の確保が難しい状況であることがわかる。売上げの減少が経常利益の減少につながっているため、売上げを上昇させるための施策が必要である。

図表22 D・I (卸売業)

項目	D・I 加須市卸売業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県卸売業
経営状況	△50.0	△29.0	△52.1
売上高	△50.0	△35.0	△7.1
経常利益	△50.0	△37.7	△30.8

d. 小売業 (n = 22)

卸売業同様、売上高D・I、経常利益D・Iとも悪い数値を示している。売上高D・Iの△40.9に比べ経常利益D・Iが△50.0となっていることから、売上げの確保だけでなく、仕入単価、コストカット等の費用面への対応が必要であるといえる。

図表23 D・I (小売業)

項目	D・I 加須市小売業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県小売業
経営状況	△40.9	△29.0	△61.4
売上高	△40.9	△35.0	△19.7
経常利益	△50.0	△37.7	△29.2

e. 飲食業 (n = 21)

経営状況D・I、売上高D・I、経常利益D・Iのすべてが加須市全体と比較して悪い数値となっており、良い景況状況でないことがわかる。また、埼玉県調査の経常利益D・Iをみても△30.0となっており、飲食業全体が利益を確保しづらい状況であると読み取れる。

図表24 D・I (飲食業)

項目	D・I 加須市飲食業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県飲食業
経営状況	△38.1	△29.0	△50.0
売上高	△38.1	△35.0	△26.1
経常利益	△38.1	△37.7	△30.0

f. サービス業 (n = 27)

売上高D・Iが△14.8と、加須市のなかではもっとも景況状況が良い業種である。それでも埼玉県全体に比べれば、低い数値となっている。一方、経常利益D・Iは埼玉県調査に比べ良い数値となっており、企業努力が伺える。

図表25 D・I (サービス業)

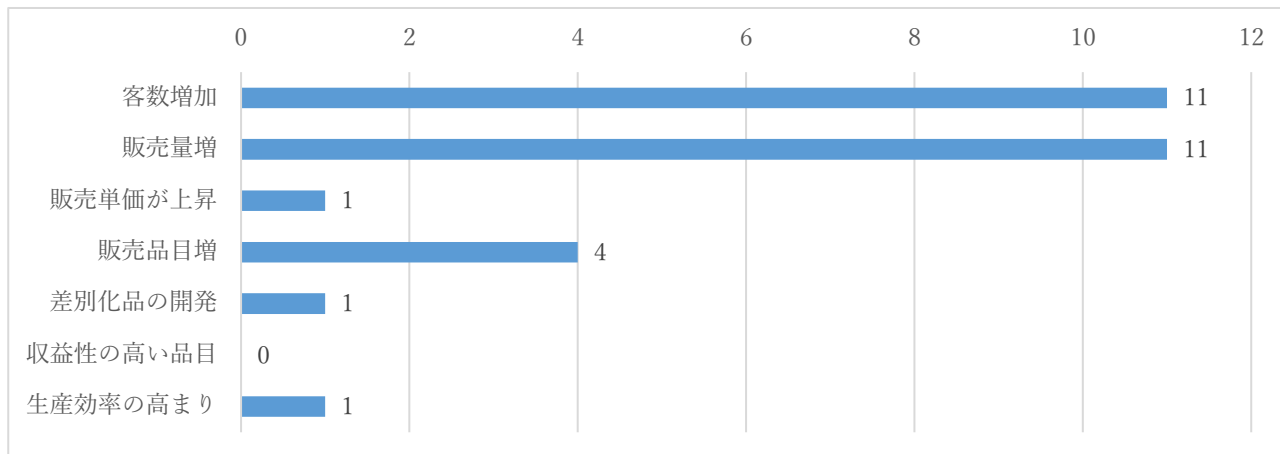
項目	D・I 加須市サービス業	D・I 加須市全体	D・I 埼玉県サービス業
経営状況	△25.9	△29.0	△34.4
売上高	△14.8	△35.0	△8.4
経常利益	△14.8	△37.7	△20.1

(2) 売上が増加した要因

図表26 売上が増加した要因を示す。なお、本項目は『図表17 現在の経営状況』の売上高の項目において「(売上高が)大幅に増加」「増加」と回答した方(n=17)に尋ねている。

有効回答アンケートは16。総回答数は29件(複数回答可)。「客数増加」と「販売量増」がともに11(38.0%)と最も多い。

図表26 売上が増加した要因



(3) 売上が減少した要因

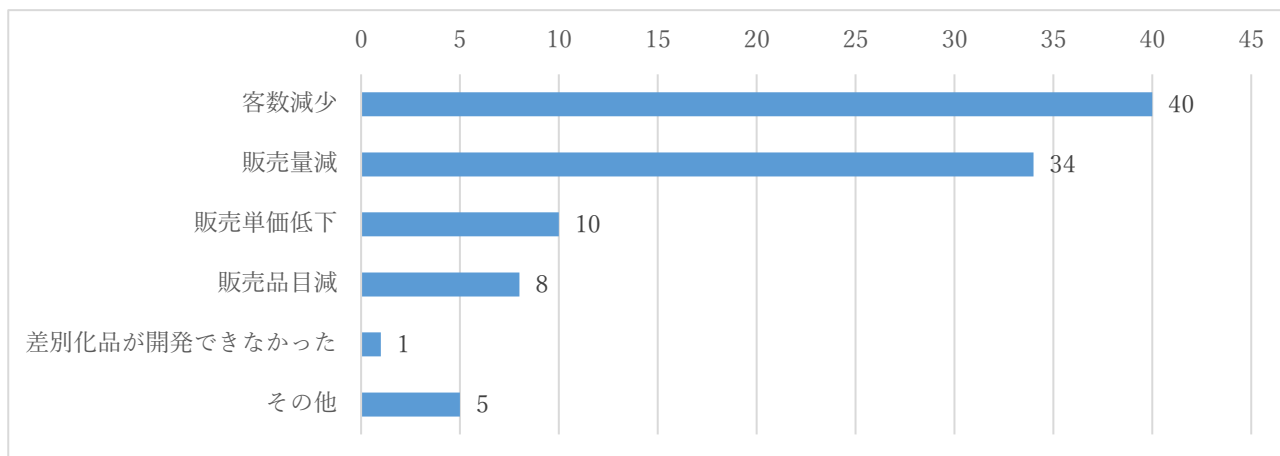
①売上が減少した要因

図表27 売上が減少した要因を示す。なお、本項目は『図表17 現在の経営状況』の売上高の項目において「(売上高が)大幅に減少」「減少」と回答した方(n=65)に尋ねている。

有効回答アンケートは64。総回答数は98件(複数回答可)。最も多かった要因は「客数減少」で40(62.5%)を占める。また、「販売量減」が34(53.1%)と続く。

『図表26 売上が増加した要因』『図表27 売上が減少した要因』より、売上の増減は、販売単価ではなく販売数に依存する傾向にあることがわかる。

図表27 売上が減少した要因

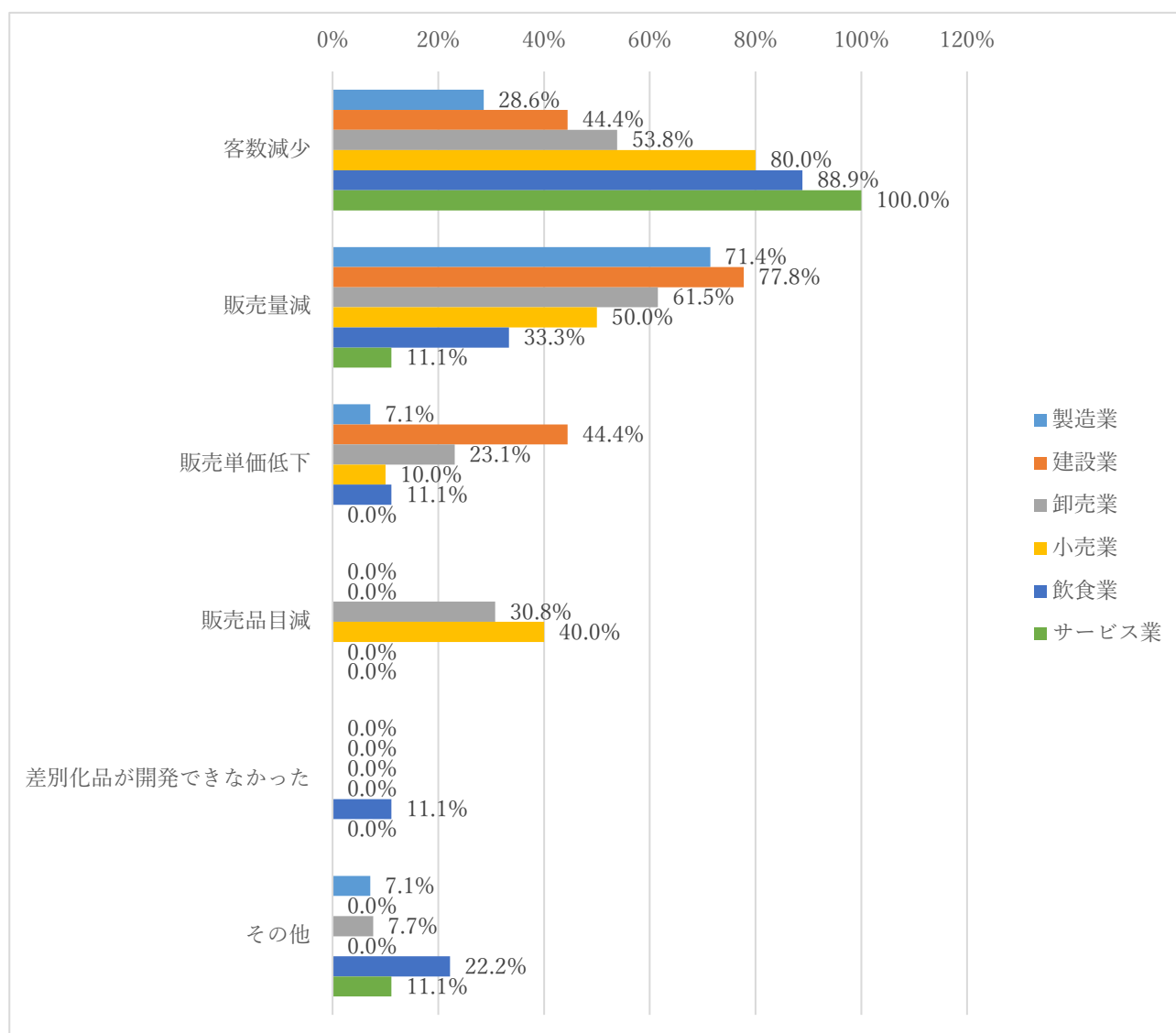


②売上が減少した要因（業種別）

『図表 2 8 売上が減少した要因』を業種別に分析する。

- [製造業] 「販売量減」が売上減少の最大の要因となっている。
- [建設業] 「販売量減」が最も高い割合を占めるが、「販売単価低下」「客数減少」も大きな要因である。
- [卸売業] 「客数減少」「販売量減」が大きな要因である。小売店の廃業等による取引先の減少。それにとまなう販売量の減少が読み取れる。
- [小売業] 「客数減少」が売上減少の最大の要因となっている。
- [飲食業] 「客数減少」が売上減少の最大の要因となっている。
- [サービス業] 売上減少の要因は「客数減少」による。

図表 2 8 売上が減少した要因（業種別）



(4) 経常利益が増加した要因

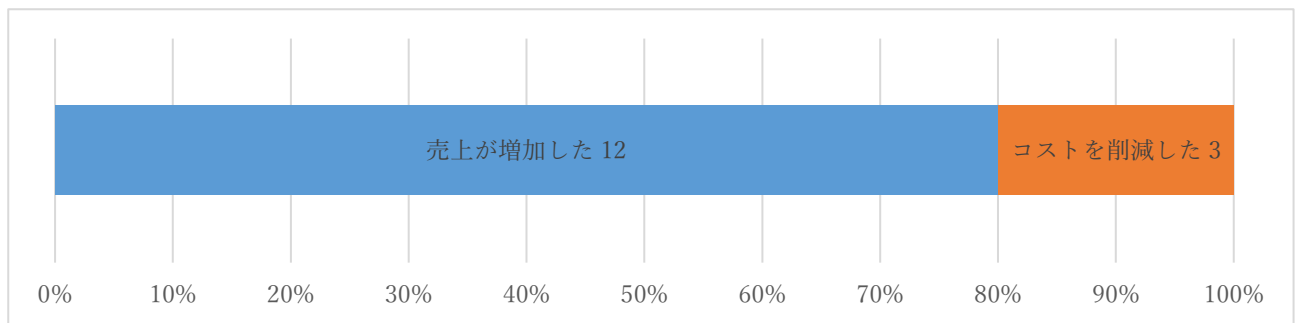
① 経常利益が増加した要因

図表 2 9 経常利益が増加した要因を示す。なお、本項目は『図表 1 7 現在の経営状況』の経常利益の項目において「(経常利益が) 大幅に増加」「増加」と回答した方 (n = 1 7) に尋ねている。

有効回答アンケートは 1 5。結果は以下のとおりである。8 0 %の事業者が「売上が増加した」ことを要因として挙げている。一方、「コストを削減した」と回答した事業者は 3 (2 0. 0 %) である。

- ・売上が増加した 1 2 (8 0. 0 %)
- ・コストを削減した 3 (2 0. 0 %)

図表 2 9 経常利益が増加した要因

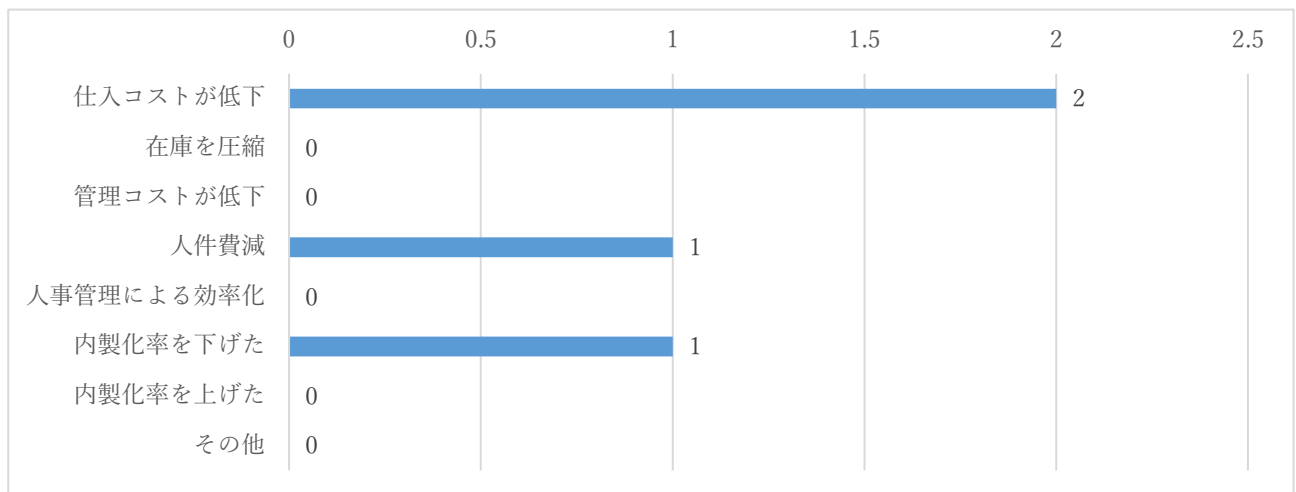


② コスト削減の具体的な効果

図表 3 0 コスト削減の具体的な効果を示す。なお、本項目は『図表 2 9 経常利益が増加した要因』において「コストを削減した」と回答した方 (n = 3) に尋ねている。

有効回答アンケートは 3。総回答数は 4 件 (複数回答可)。

図表 3 0 コスト削減の具体的な効果項目



(5) 経常利益が減少した要因

① 経常利益が減少した要因

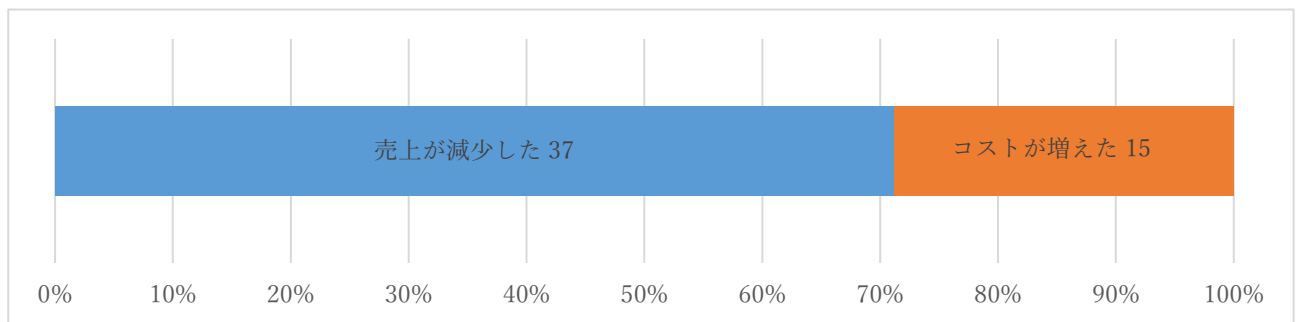
図表 3 1 経常利益が減少した要因を示す。なお、本項目は『図表 1 7 現在の経営状況』の経常利益の項目において「(経常利益が) 大幅に減少」「減少」と回答した方 (n = 6 9) に尋ねている。

有効回答アンケートは 5 2。結果は以下のとおりである。「売上が減少した」が 3 7 (7 1. 2%) と高い割合を占める。

- ・売上が減少した 3 7 (7 1. 2%)
- ・コストが増えた 1 5 (2 8. 8%)

『図表 2 9 経常利益が増加した要因』『図表 3 1 経常利益が減少した要因』より、経常利益の増減は、売上げに依存する傾向にあることがわかる。

図表 3 1 経常利益が減少した要因

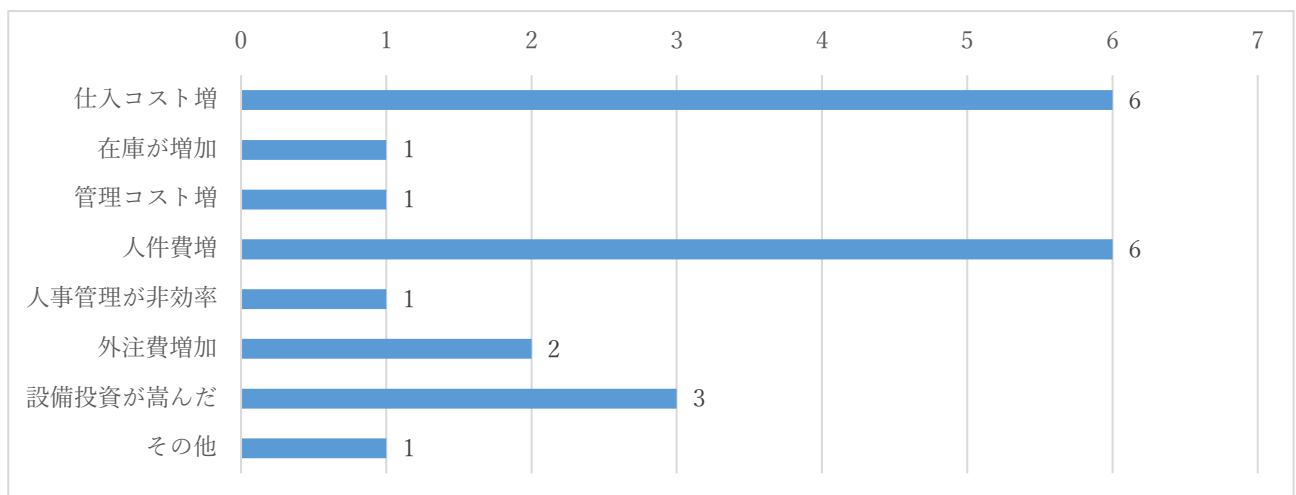


② コスト増大の具体的な項目

図表 3 2 コスト増大の具体的な効果項目を示す。なお、本項目は『図表 3 1 経常利益が減少した要因』において「コストが増えた」と回答した方 (n = 1 5) に尋ねている。

有効回答アンケートは 1 5。総回答数は 2 1 件 (複数回答可)。「仕入れコスト増」「人件費増」とする回答が 6 (4 0. 0%) と最も多い。

図表 3 2 コスト増大の具体的な効果項目



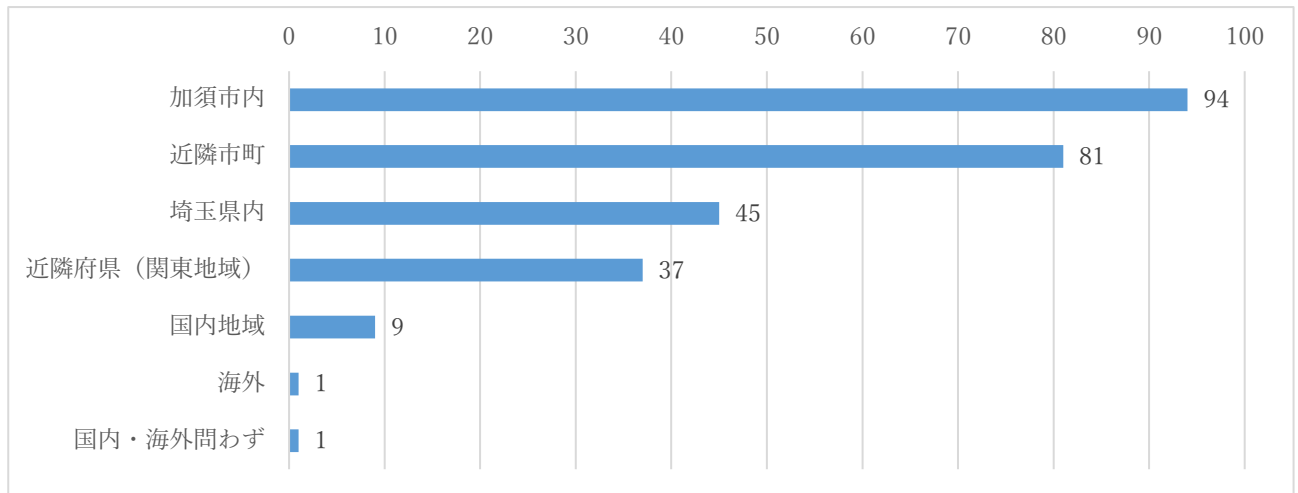
(6) 商品の販売地域（取引先）について

①商品の販売地域（取引先）

図表 3 3 商品の販売地域（取引先）を示す。

有効回答アンケートは137。総回答数は268件（複数回答可）。「加須市内」94（68.4%）を中心に、ほとんどの事業者が近隣で商品を販売したり取引を行ったりしている。

図表 3 3 商品の販売地域（取引先）

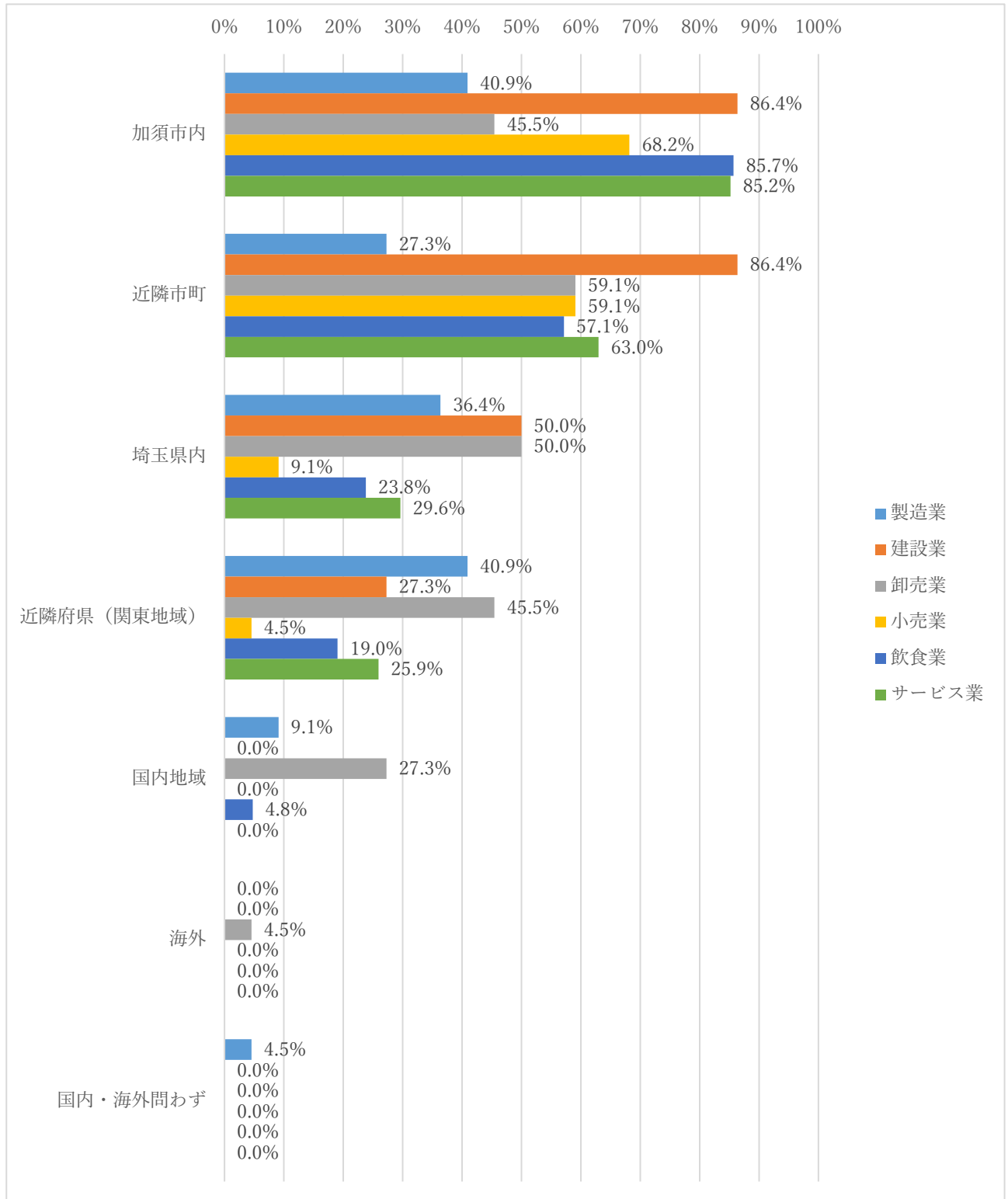


②商品の販売地域（業種別）

図表 3 4 業種ごとの商品の販売地域（取引先）を示す。

建設業や小売業、飲食業、サービス業は市内や近隣での販売がほとんどだが、卸売業は近隣だけでなく、市外の地域など比較的幅広く販売・取引をしていることがわかる。

図表 3 4 商品の販売地域（取引先）（業種別）



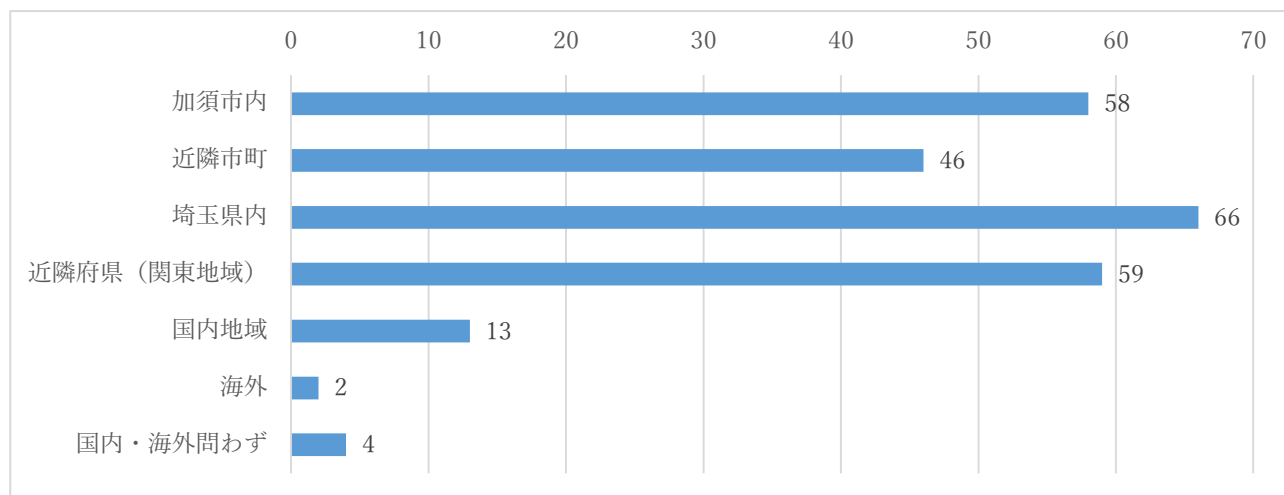
(7) 主要な仕入先について

①主要な仕入先

図表3-5 主要な仕入先を示す。

有効回答アンケートは129。総回答数は248件（複数回答可）。加須市内に限らず、埼玉県内や近隣府県（関東地域）など、比較的広い範囲から仕入れを行っていることが読み取れる。

図表3-5 主要な仕入先

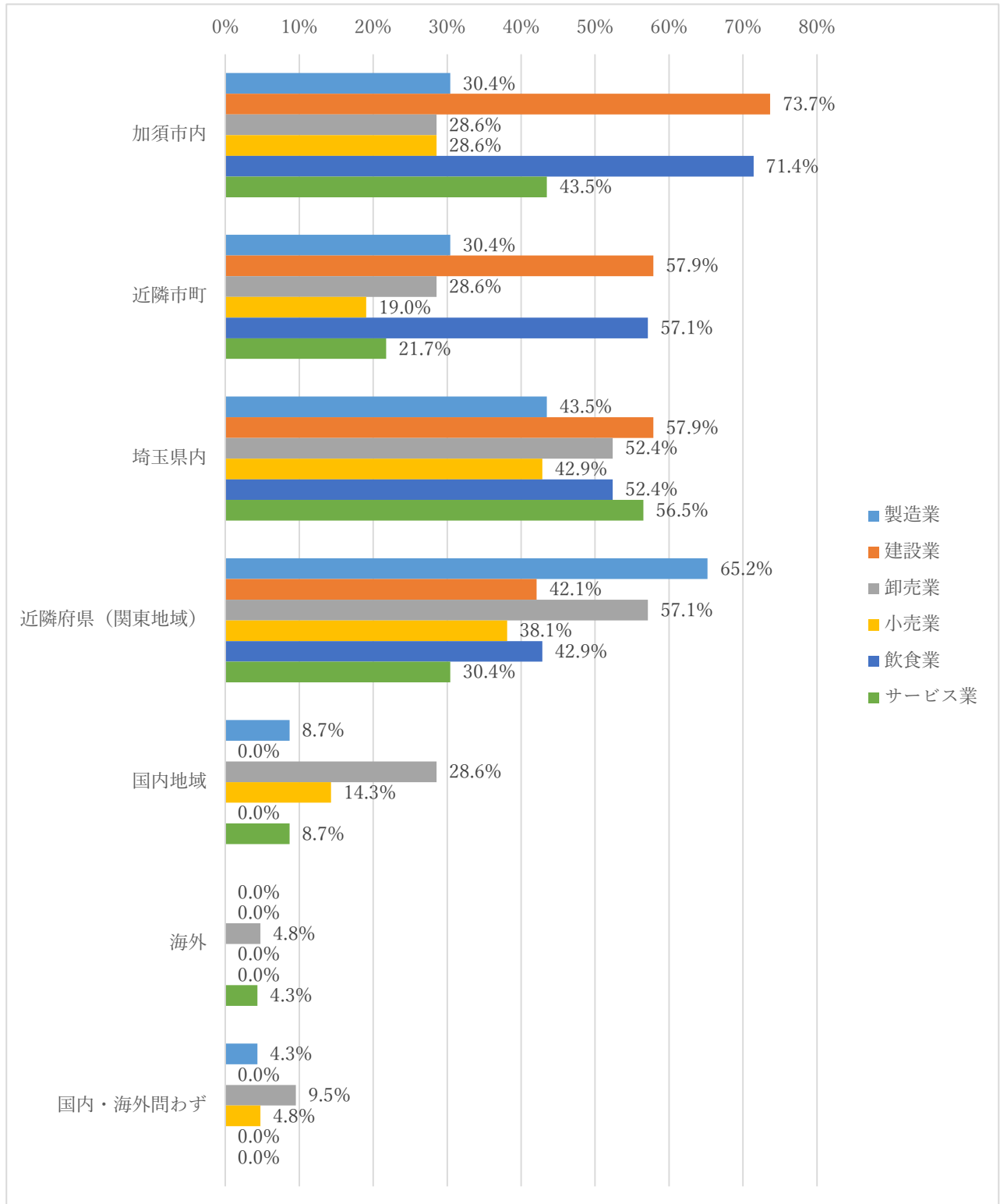


②主要な仕入先（業種別）

図表 3 6 主要な仕入先（業種別）を示す。

建設業や飲食業では比較的近隣から仕入れを行う傾向にある。一方、製造業や卸売業では「近隣府県（関東地域）」が最も高い割合を占めるなど、広域から仕入れを行っている様子が伺える。

図表 3 6 主要な仕入先（業種別）



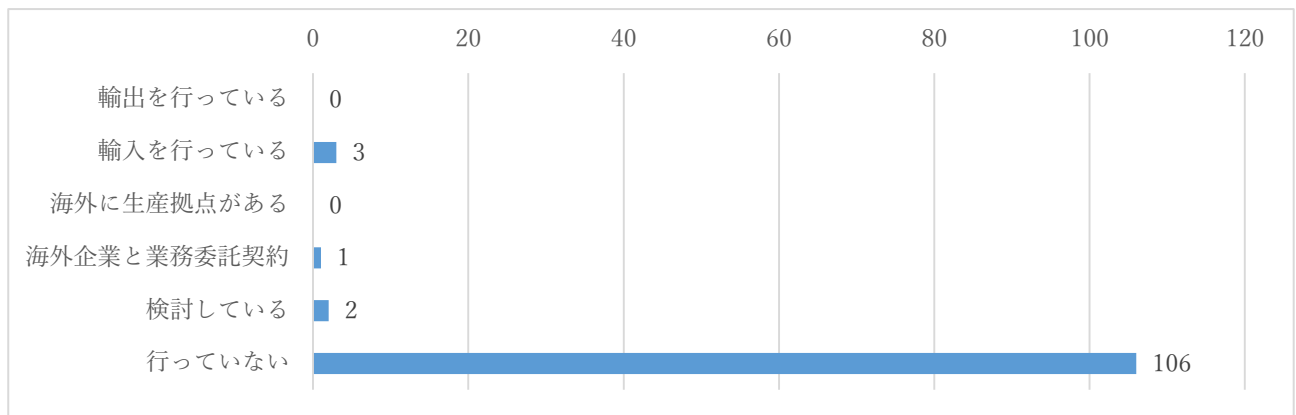
(8) 海外との取引状況

①海外との取引状況

図表37 海外との取引状況を示す。

有効回答アンケートは111。総回答数は112件（複数回答可）。「行っていない」事業者が106と全体の95.5%を占め、ほとんどの事業者が海外と取引をしていないことがわかる。「検討している」事業者の数も2（1.8%）と、低い数値となっている。

図表37 海外との取引状況

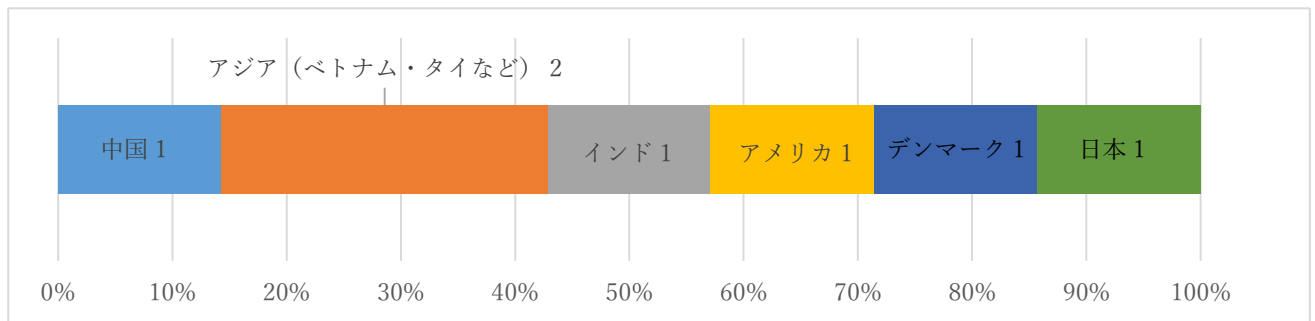


②取引主要国

図表38 取引主要国を示す。

有効回答アンケートは4。総回答数は7件（複数回答可）。「アジア」が2件と多かったが、大きな偏りは見られない。

図表38 取引主要国



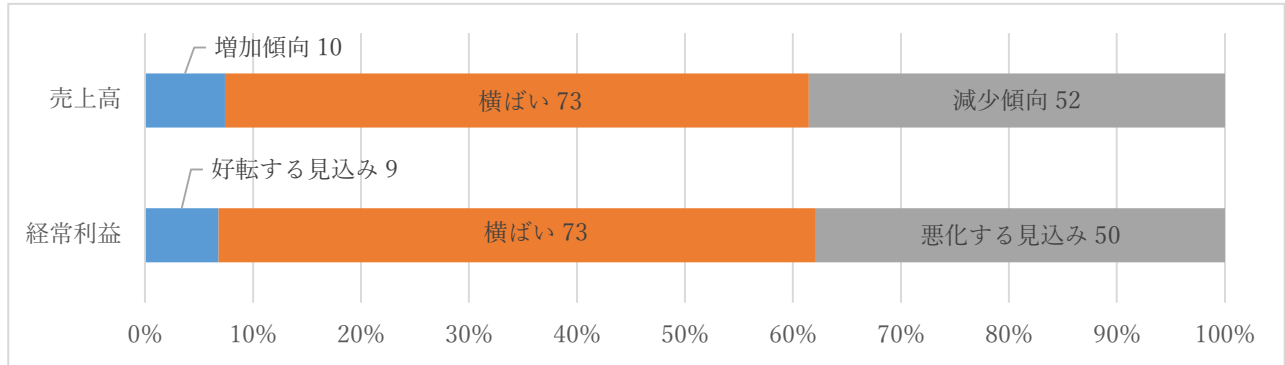
(9) 今後(2016~2020年頃)の売上高及び経常利益の見込み

① 今後(2016~2020年頃)の売上高及び経常利益の見込み

図表39 今後(2016~2020年頃)の売上高及び経常利益の見込みを示す。

『図表18 D・I(現在)』と比較すると、売上高D・I、経常利益D・Iとも現在よりも良い数値となっており、景況状況は好転することが見込まれる。

図表39 今後(2016~2020年頃)の売上高及び経常利益の見込み



図表40 D・I(見込み)

項目	好転	横ばい	悪化	D・I
売上高	7.4%	54.1%	38.5%	$\Delta 31.1$
経常利益	6.8%	55.3%	37.9%	$\Delta 31.1$

※本調査結果中の「D・I」は、ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値(景気動向指数)である。

※売上高については、「増加傾向」を好転、「減少傾向」を悪化としている。

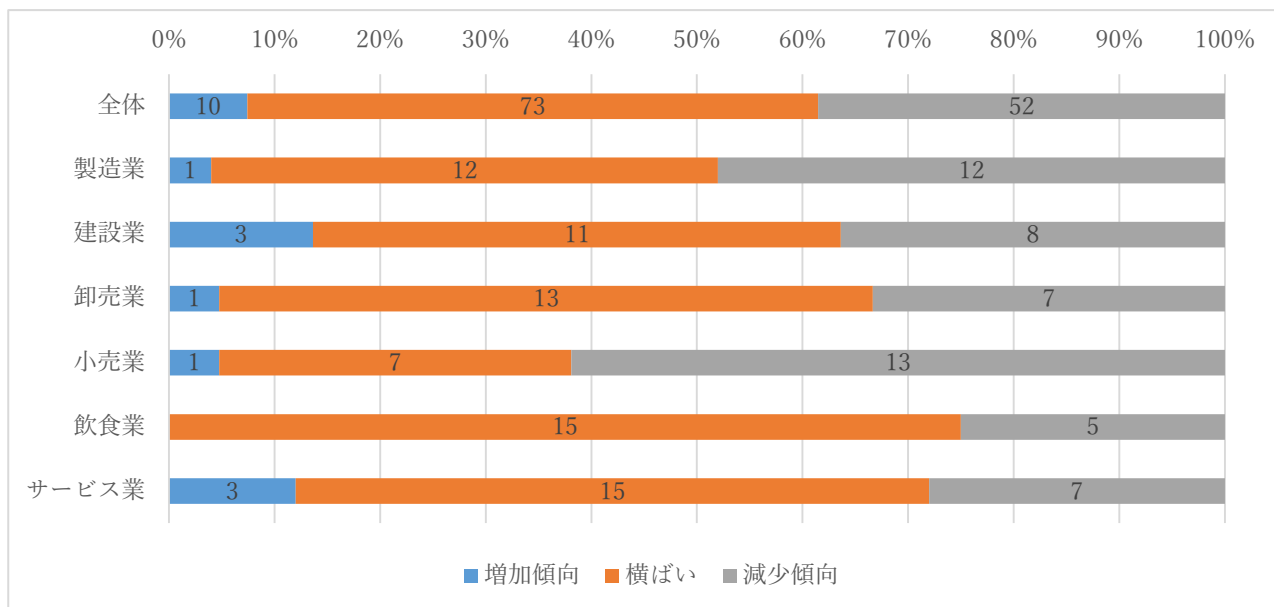
※経常利益については、「好転する見込み」を好転、「悪化する見込み」を悪化としている。

②今後（2016～2020年頃）の売上高の見込み（業種別）

図表4-1 今後（2016～2020年頃）の売上高の見込み（業種別）を示す。

小売業が「減少傾向」と回答する割合が高い。飲食業は「増加傾向」と回答する事業者はいないが、「横ばい」と回答する割合がもっとも高い。

図表4-1 今後（2016～2020年頃）の売上高の見込み（業種別）

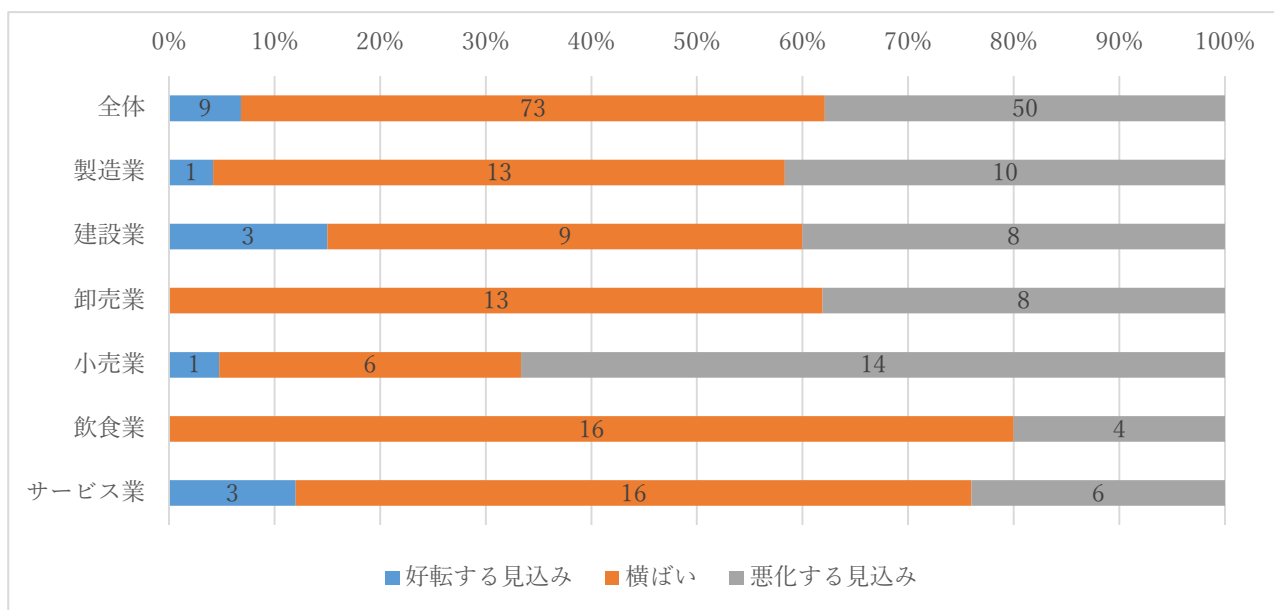


③今後（2016～2020年頃）の経常利益の見込み（業種別）

図表4-2 今後（2016～2020年頃）の経常利益の見込み（業種別）を示す。

『図表4-1 今後（2016～2020年頃）の売上高の見込み（業種別）』と類似した傾向にある。

図表4-2 今後（2016～2020年頃）の経常利益の見込み（業種別）



3. 従業員数・人材確保

(1) 雇用状況（常用雇用者（パートアルバイト除く））

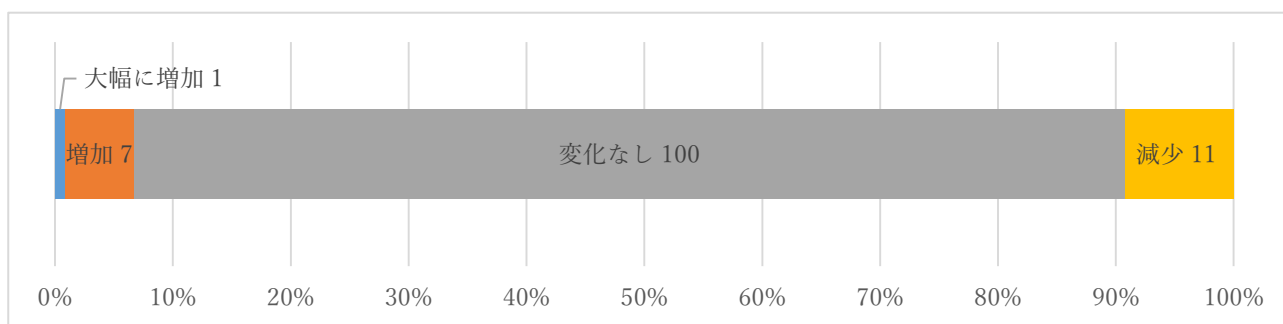
① 3年前と比較した現在の常用雇用者数

図表4-3 3年前と比較した現在の常用雇用者数を示す。

有効回答アンケートは119。結果は以下のとおりである。「変化なし」とする回答が100（84.0%）と全体の8割を占めた。

- ・大幅に増加 1（0.8%）
- ・増加 7（5.9%）
- ・変化なし 100（84.0%）
- ・減少 11（9.2%）
- ・大幅に減少 0（0.0%）

図表4-3 3年前と比較した現在の常用雇用者数

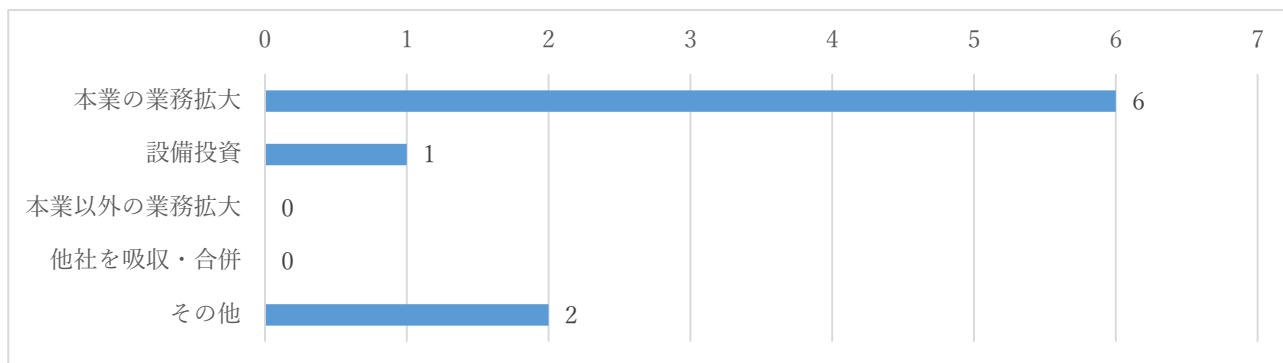


② 常用雇用者数が増加した理由

図表4-4 常用雇用者数が増加した理由を示す。なお、本項目は『図表4-3 3年前と比較した現在の常用雇用者数』において「大幅に増加」「増加」と回答した方（n=8）に尋ねている。

有効回答アンケートは8。「本業の業務拡大」を理由に挙げた事業者が6（75.0%）と大多数である。

図表4-4 常用雇用者数が増加した理由

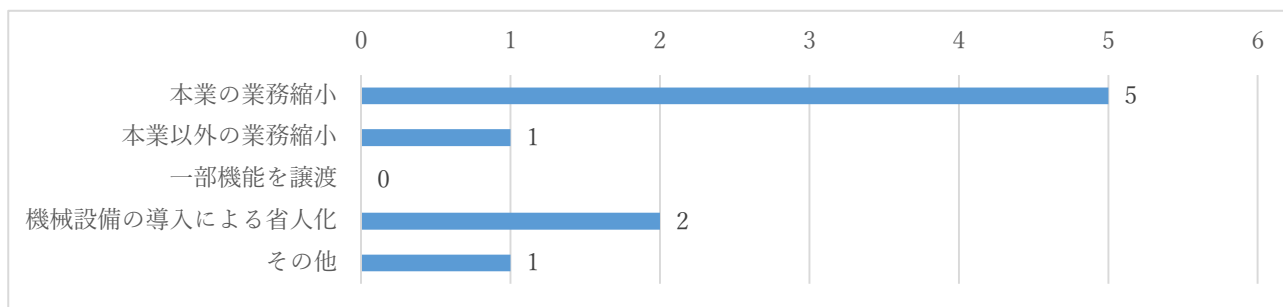


③常用雇用者数が減少した理由

図表 4 5 常用雇用者数が減少した理由を示す。なお、本項目は『図表 4 3 3年前と比較した現在の常用雇用者数』において「大幅に減少」「減少」と回答した方（n = 11）に尋ねている。

有効回答アンケートは9。「本業以外の業務縮小」が5（55.6%）と過半数であった。続いて「機械設備の導入による省人化」が2（22.2%）となっている。

図表 4 5 常用雇用者数が減少した理由



（2）雇用状況（パート・派遣社員）

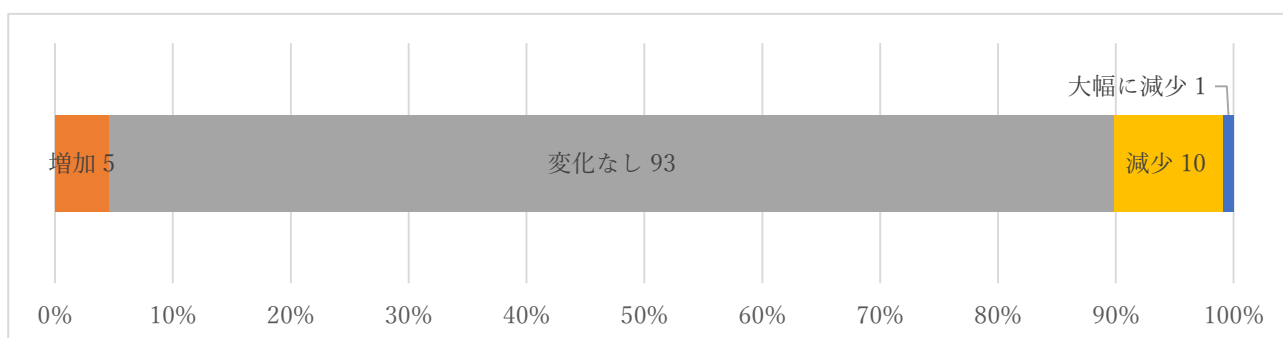
④3年前と比べた現在のパート・派遣社員数

図表 4 6 3年前と比べた現在のパート・派遣社員数を示す。

有効回答アンケートは109。結果は以下のとおりである。増加合計は5（4.6%）、減少合計は11（10.1%）と若干減少傾向にある。

- ・大幅に増加 0（0.0%）
- ・増加 5（4.6%）
- ・変化なし 93（85.3%）
- ・減少 10（9.2%）
- ・大幅に減少 1（0.9%）

図表 4 6 3年前と比べた現在のパート・派遣社員数

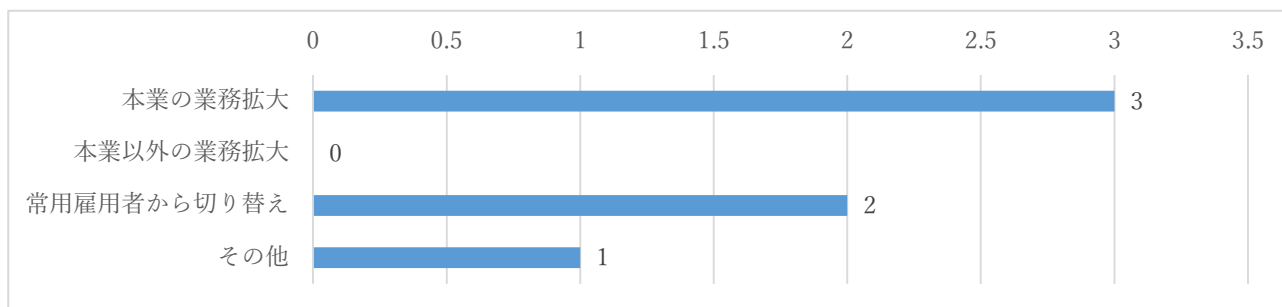


⑤パート・派遣社員数が増加した理由

図表4-7 常用雇用者数が増加した理由を示す。なお、本項目は『図表4-6 3年前と比べた現在のパート・派遣社員数』において「増加」と回答した方（n=5）に尋ねている。

総回答数は6件（複数回答可）。「本業の業務拡大」とする回答が3件と多い。また「常用雇用者から切り替え」という理由も2件あがっている。

図表4-7 パート・派遣社員数が増加した理由

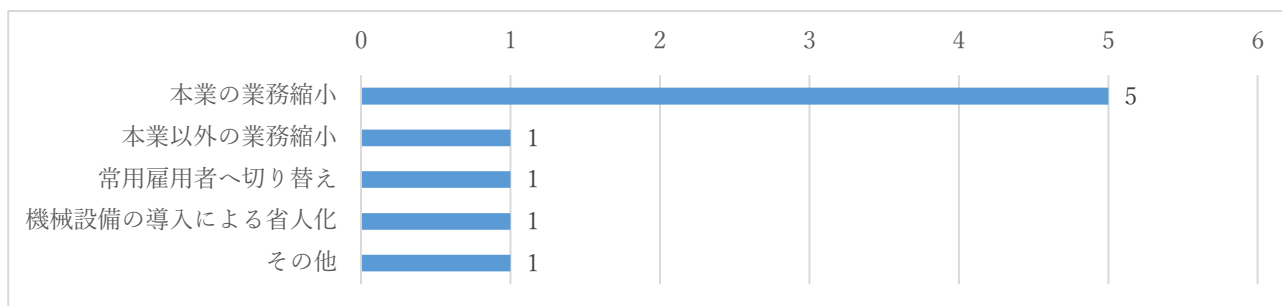


⑥パート・派遣社員数が減少した理由

図表4-8 パート・派遣社員数が減少した理由を示す。なお、本項目は『図表4-6 3年前と比べた現在のパート・派遣社員数』において「大幅に減少」「減少」と回答した方（n=11）に尋ねている。

有効回答アンケートは9。『図表4-5 常用雇用者数が減少した理由』と同様に、「本業の業務縮小」が5（55.6%）と、もっとも大きな理由として挙がっている。

図表4-8 パート・派遣社員数が減少した理由

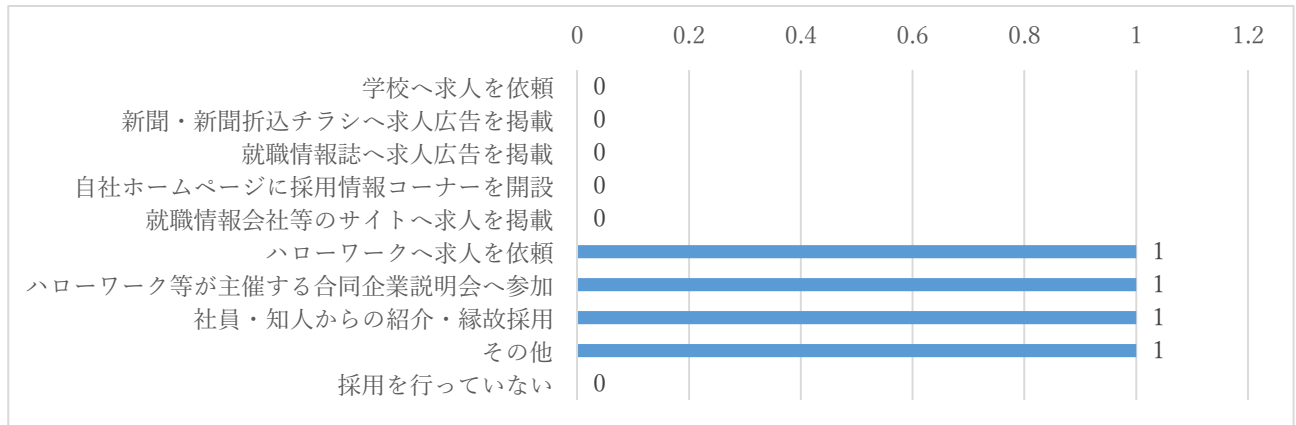


(3) 人材の募集方法

図表4-9 従業員を募集する際の活動内容を示す。なお、本項目は『図表4-3 3年前と比較した現在の常用雇用者数』において「大幅に増加」「増加」と回答した方（n=8）に尋ねている。

有効回答アンケートは3。総回答数は4件（複数回答可）。「ハローワークへ求人依頼」「ハローワーク主催の合同企業説明会へ参加」と、ハローワークを利用した活動が多い。

図表4-9 従業員の募集にあたっての活動内容



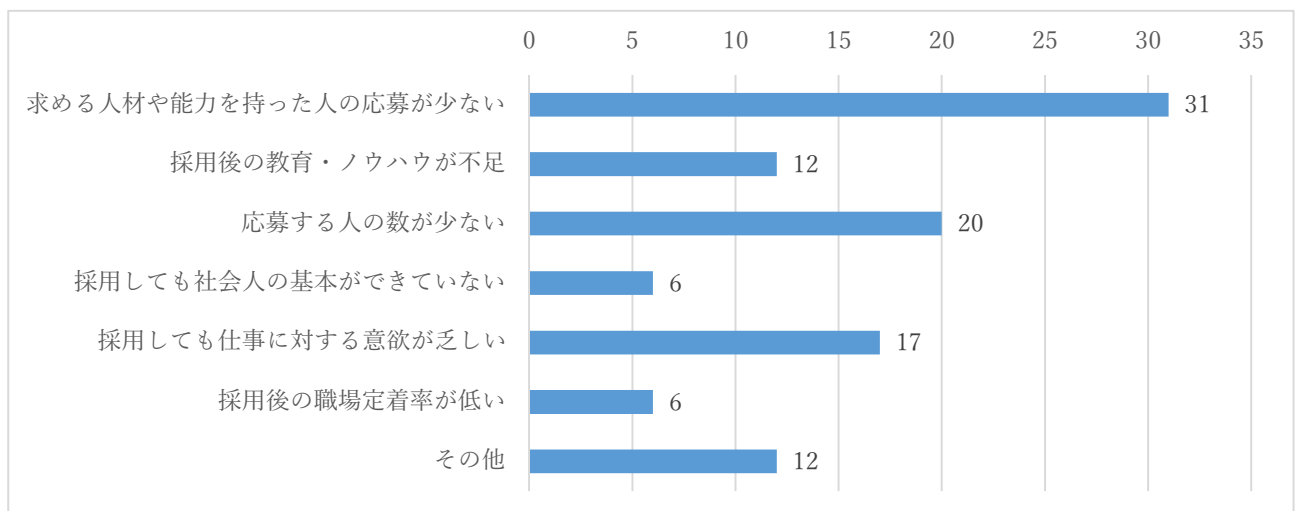
(4) 人材確保の課題

① 人材確保の課題

図表5-0 人材確保の課題を示す。

有効回答アンケートは67。総回答数は104件（複数回答可）。「求める人材や能力を持った人の応募が少ない」「応募する人の数が少ない」など、人材不足の環境が読み取れる。

図表5-0 人材確保の課題

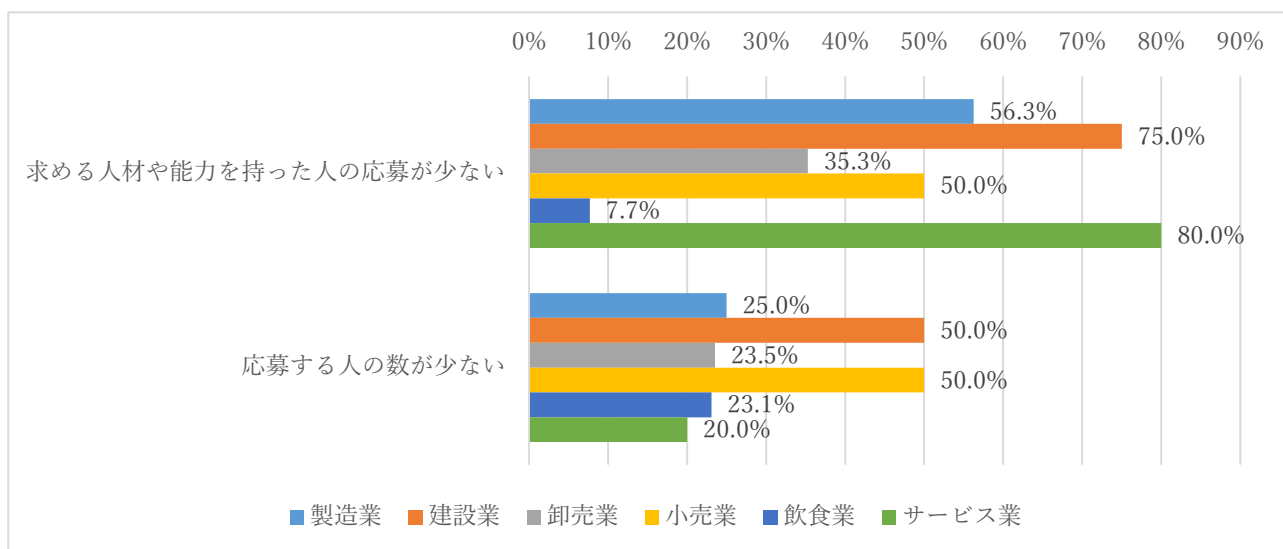


①人材確保の課題（業種別）

図表 5 1 人材確保の問題（業種別）を示す。

『図表 5 0 人材確保の課題』で回答の多かった、「求める人材や能力を持った人の応募が少ない」「応募する人の数が少ない」の2点を各業種で比較したところ、飲食業では「応募する人の数が少ない」が高い割合を占めるが、それ以外の業種では「求める人材や能力を持った人の応募が少ない」が高い割合となる。

図表 5 1 人材確保の課題（業種別）



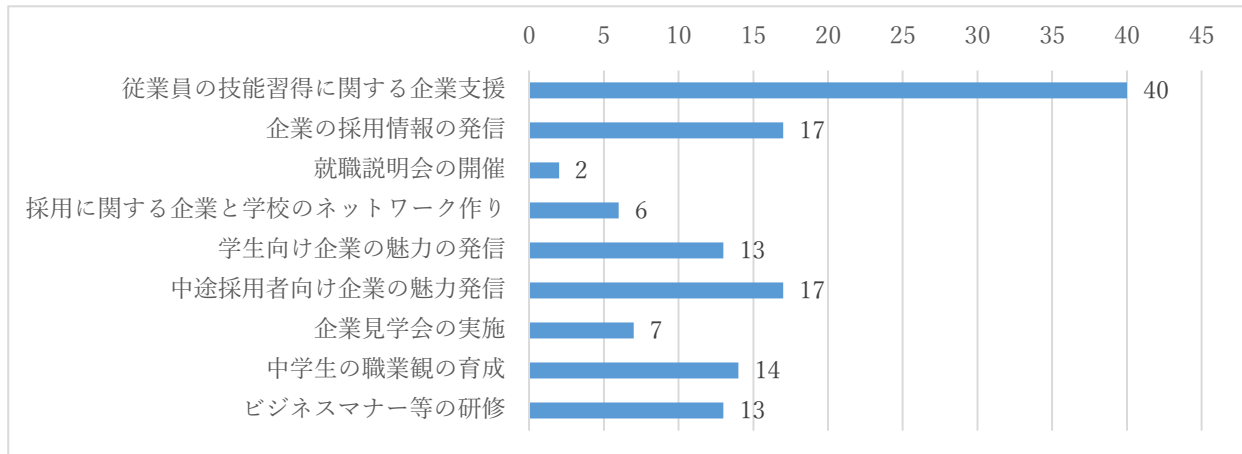
(5) 人材確保についての公的支援策で有効と思われるもの

①人材確保についての公的支援策で有効と思われるもの

図表5 2 人材確保についての公的支援策で有効と思われるものを示す。

有効回答アンケートは73。総回答数は129件（複数回答可）。もっとも多かったのは「従業員の技能取得に関する企業支援」が40（54.8%）で、「企業の採用情報の発信」と「中途採用者向け企業の魅力発信」がそれぞれ17（23.3%）と続いた。人材募集および雇用した従業員のスキルアップが求められていることがわかる。

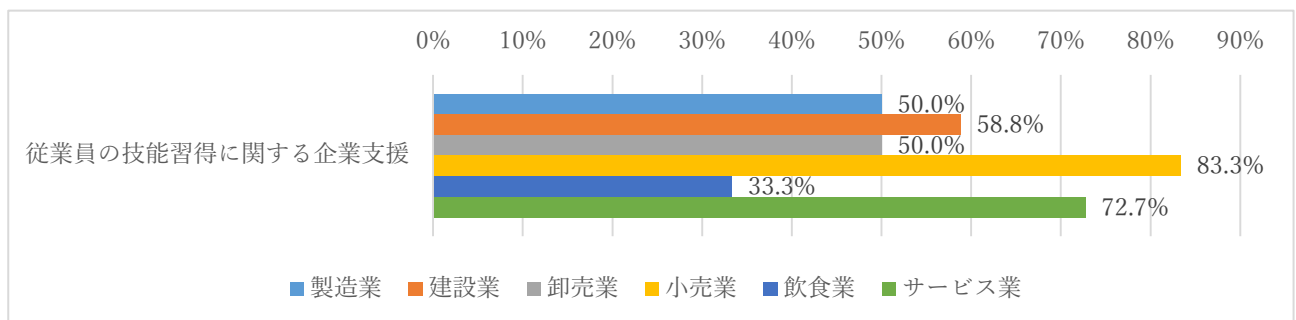
図表5 2 人材確保についての公的支援策で有効と思われるもの



②人材確保についての公的支援策で有効と思われるもの

次に、最も回答の多かった「従業員の技能取得に関する企業支援」を必要としている割合を業種で比較する。小売業で最も必要とされているが、他の業種でも高い割合で技能取得に関する支援を求めている。

図表5 3 人材確保についての公的支援策で有効と思われるもの（業種別）



4. 事業の将来的な展開・事業承継

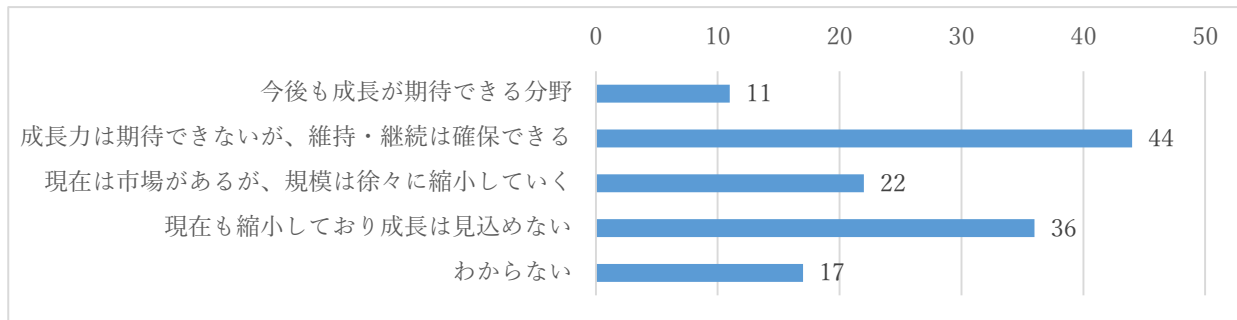
(1) 主要事業の将来性

①主要事業の将来性

図表5 4 主要事業の将来性（5～10年先）について示す。

有効回答アンケートは130。「成長力は期待できないが、維持・継続は確保できる」とする回答が44（33.8%）と最も多かったが、「徐々に縮小していく」「成長は見込めない」を合わせると全体の44.6%を占め、事業の縮小を体感している事業者も多いことが読み取れる。

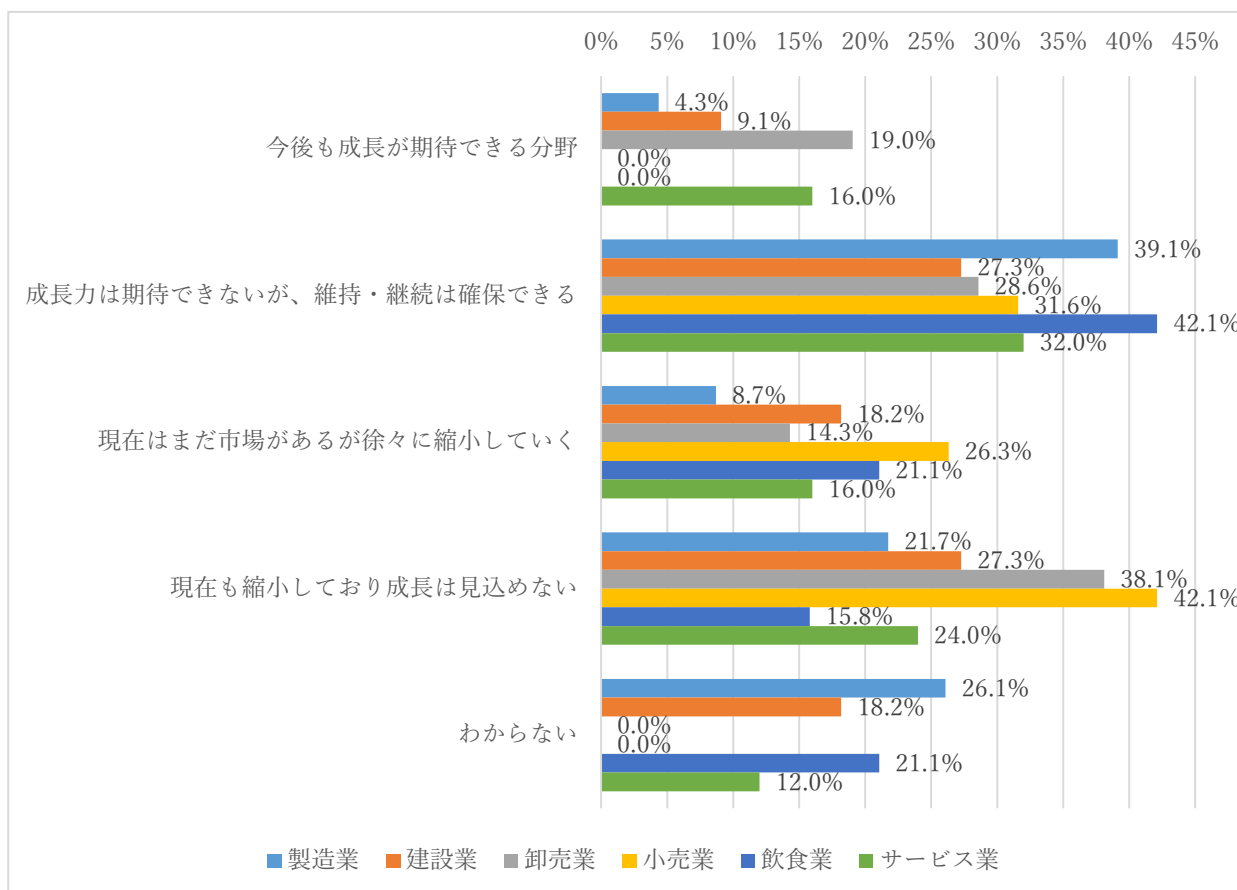
図表5 4 主要事業の将来性（5～10年先）



②主要事業の将来性（業種別）

業種別に主要事業の将来性をみると、小売業や卸売業において「現在も縮小しており成長は見込めない」と回答する割合が特に高い。

図表5 5 主要事業の将来性（5～10年先）業種別

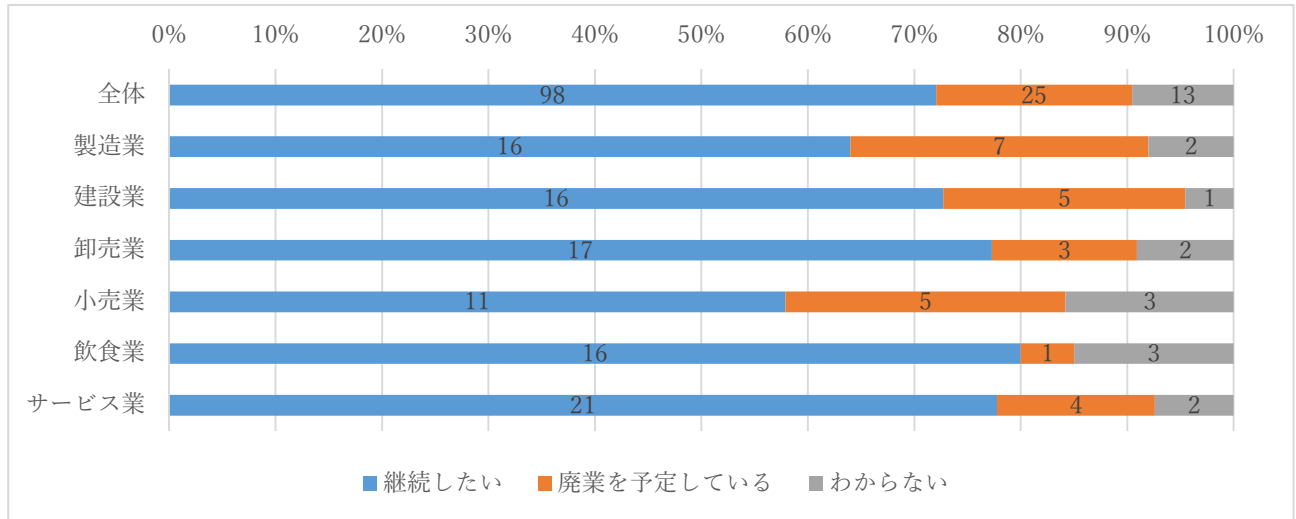


(2) 今後の事業継続について

図表 5 6 今後事業を継続するかどうか（業種別）を示す。

小売業において「継続したい」との回答が6割を切っている。また「廃業を予定している」という回答に着目すると、製造業、建設業、小売業が高い割合を占める。

図表 5 6 今後事業を継続するかどうか（業種別）

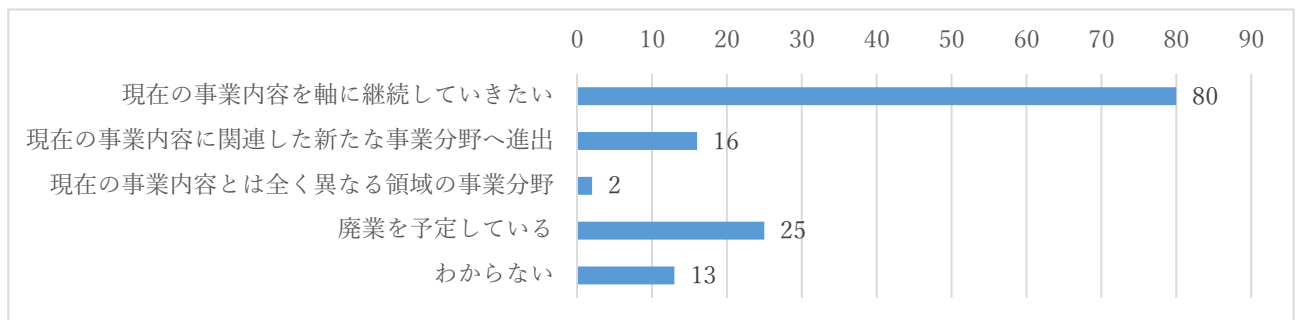


(3) 今後の事業方針

図表 5 7 今後の事業方針を示す。

有効回答アンケートは136。「現在の事業内容を軸に継続していきたい」とする回答が80（58.8%）となり、既存事業の拡充を主に考えている事業者が多いことが読み取れる。

図表 5 7 今後の事業方針



(4) どんな事業への進出を計画しているか

図表 5 8 どんな事業への進出を計画しているかを示す。『図表 5 7 今後の事業方針』で「現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野」と回答した事業者に質問している。自由記入のため、原文ママで掲載している。

図表 5 8 どんな事業への進出を計画しているか

経常利益が出る分野(なんでもいい)
食品機械部門

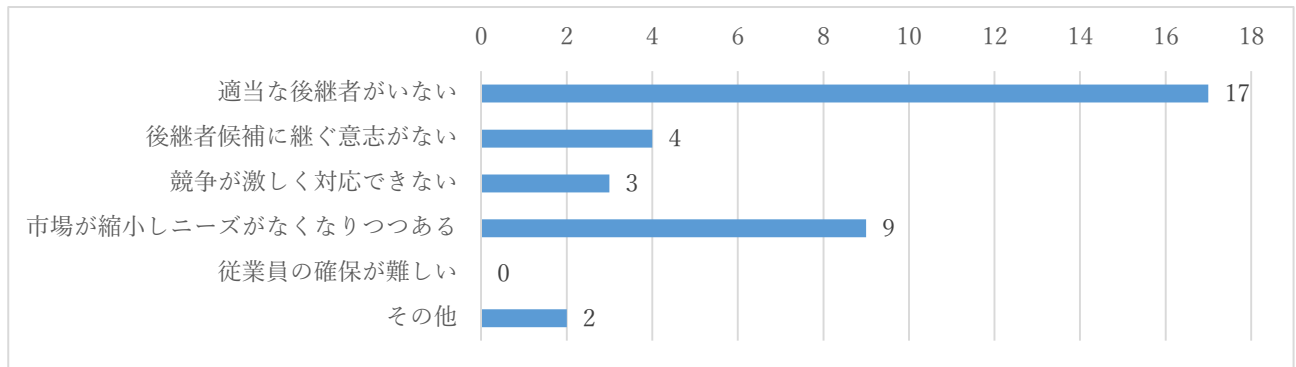
(5) 廃業について

①廃業を予定している理由

図表 5 9 廃業を予定している理由を示す。なお、本項目は『図表 5 7 今後の事業方針』において「廃業を予定している」と回答した方 (n = 25) に尋ねている。

有効回答アンケートは 23。総回答数は 35 件 (複数回答可)。「適当な後継者がいない」が 17 (73.9%) と最も多いことがわかる。

図表 5 9 廃業を予定している理由

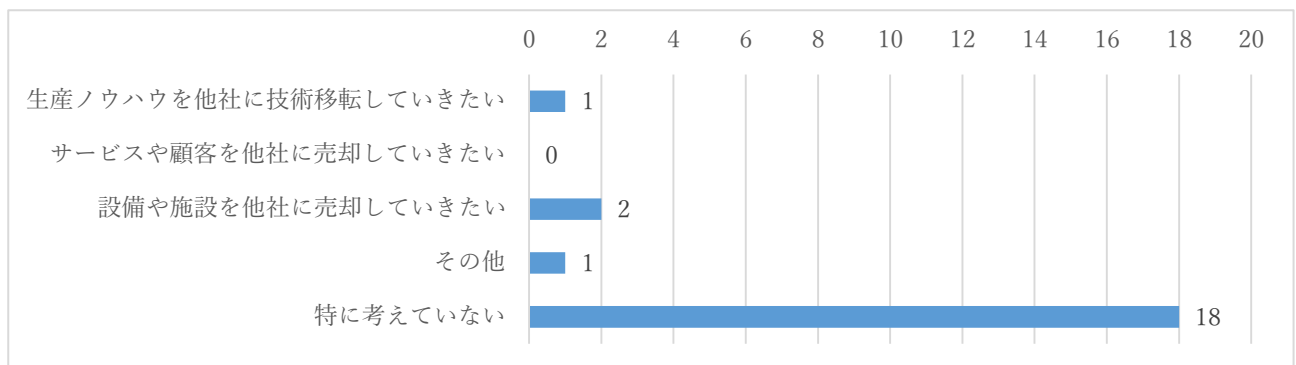


②廃業する際のノウハウ・市場等の利活用意向

図表 6 0 廃業する際のノウハウ・市場等の利活用意向を示す。

有効回答アンケートは 22。総回答数は 22 (複数回答可)。「特に考えていない」事業者が 18 (81.9%) とほとんどである。

図表 6 0 廃業する際のノウハウ・市場等の利活用意向



(6) 事業承継について

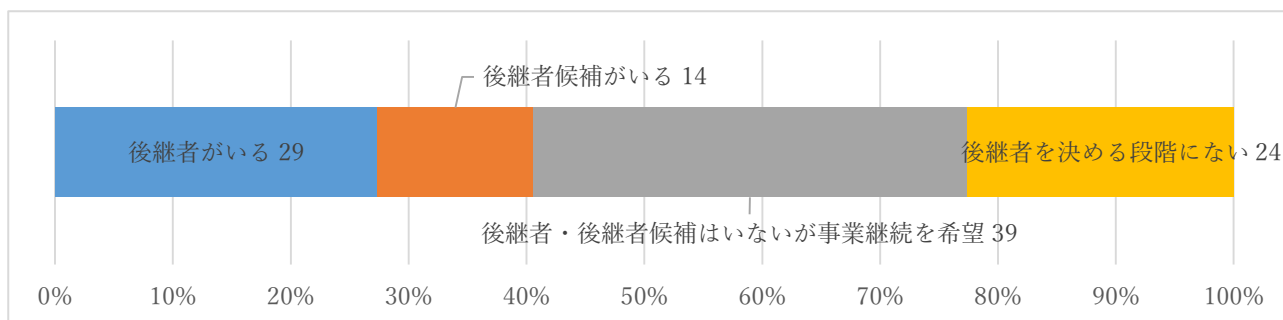
①事業承継の予定

図表 6 1 事業承継の予定を示す。

有効回答アンケートは106。結果は以下のとおりである。

・後継者が決まっております、その後継者に事業を承継する	29 (27.4%)
・承継者は決まっていないが、後継者候補はある	14 (13.2%)
・後継者は決まっておらず、後継者候補もないが、事業は継続したい	39 (36.8%)
・代表者(事業主)がまだ若いので、後継者を決める必要がない	24 (22.6%)

図表 6 1 事業承継の予定



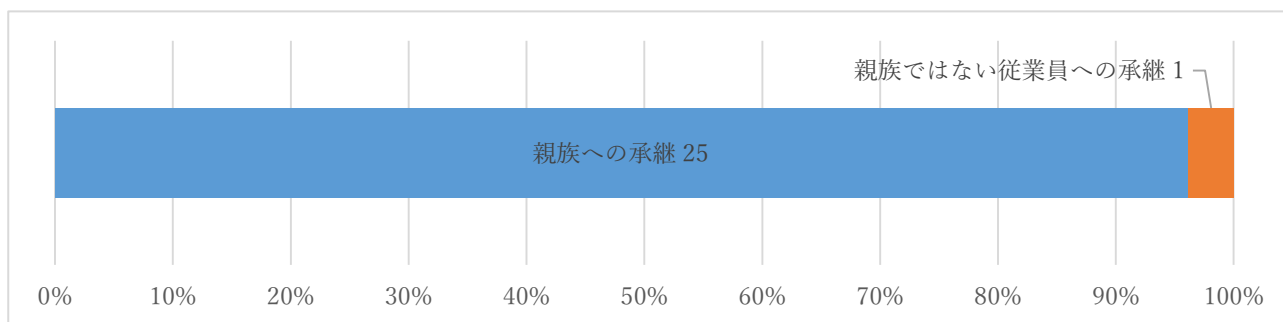
②承継者・承継先について

図表 6 2 承継者・承継先を示す。なお、本項目は『図表 6 1 事業承継の予定』において「後継者が決まっております、その後継者に事業を承継する」と回答した方 (n = 29) に尋ねている。

有効回答アンケートは26。結果は以下のとおりである。「親族への承継」が25 (96.2%) と大半を占める。

・親族への承継	25 (96.2%)
・親族ではない従業員への承継	1 (3.8%)
・同業者への承継	0 (0.0%)
・同業者ではない取引先への承継	0 (0.0%)
・第三者へ売却または譲渡	0 (0.0%)
・その他	0 (0.0%)

図表 6 2 承継者・承継先について



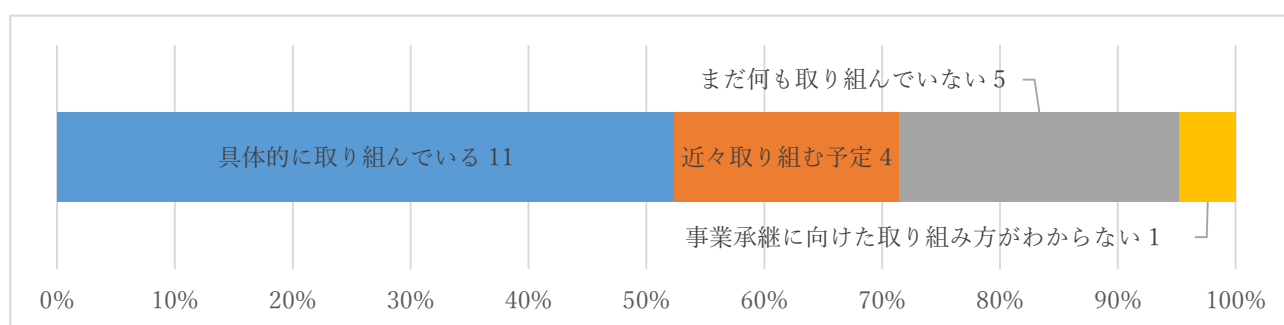
③事業承継の取組状況

図表 6 3 事業承継の取組状況を示す。なお、本項目は『図表 6 1 事業承継の予定』において「後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する」と回答した方（n = 29）に尋ねている。

有効回答アンケートは21。結果は以下のとおりである。「具体的に取り組んでいる」事業者が11（52.4%）と半数以上で、「近々取り組む予定」の事業者数と合わせると全体の7割にもなり、事業承継の取組に積極的な事業者が多いことが読み取れる。

・具体的に取り組んでいる	11（52.4%）
・近々取り組む予定である	4（19.0%）
・まだ何も取り組んでいない	5（23.8%）
・事業承継に向けた取り組み方がわからない	1（4.8%）
・その他	0（0.0%）

図表 6 3 事業承継の取組状況

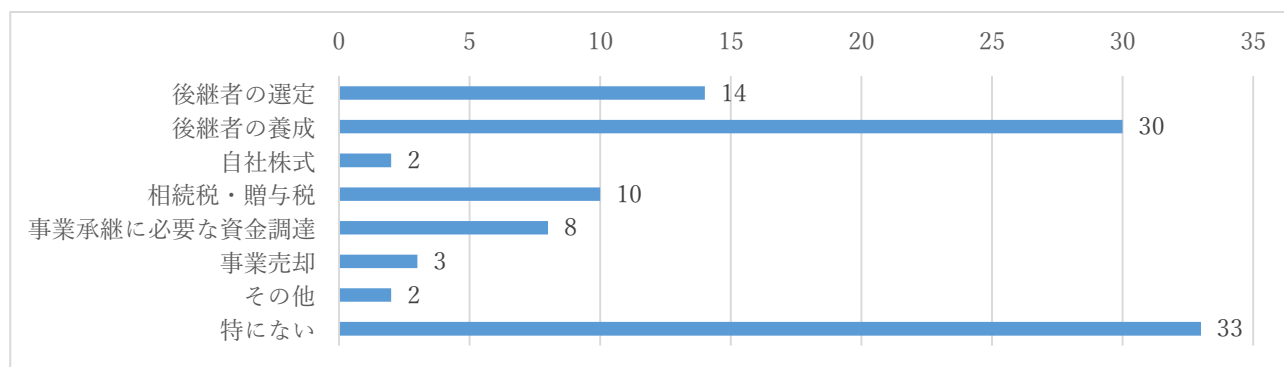


（7）事業承継についての問題点

図表 6 4 事業承継についての問題点を示す。

有効回答アンケートは85。総回答数は102件（複数回答可）。「後継者の養成」が30（35.2%）と高い割合を占める。

図表 6 4 事業承継についての問題点



5. 経営課題

(1) 今後取り組みたい経営課題

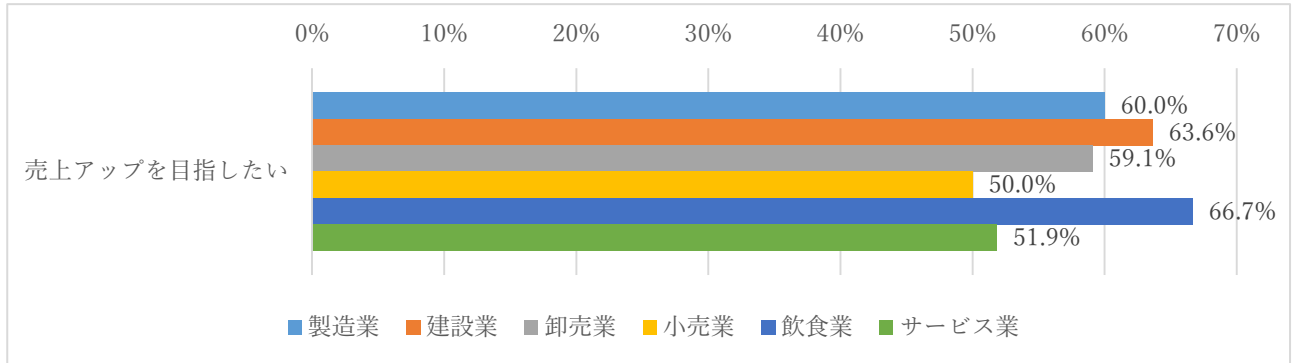
①販売面の経営課題

ア) 売上げアップを目指したい事業者の割合

図表6-5 売上アップを目指したい事業者の割合（業種別）を示す。

飲食業が66.7%と高い割合を示したが、いずれの業種も半分以上の事業者が売上アップを志向していることが読み取れる。

図表6-5 売上アップを目指したい事業者の割合（業種別）



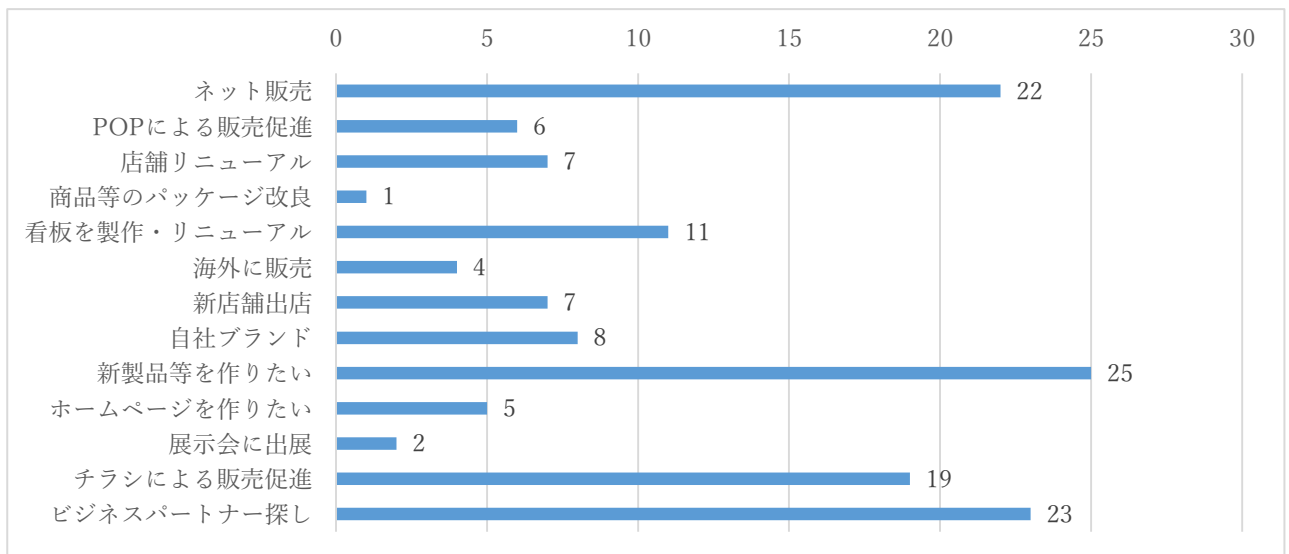
イ) 具体的にどのように売上アップを目指したいか

a. 具体的にどのように売上アップを目指したいか

図表6-6 具体的にどのように売上アップを目指したいかを示す。なお、本項目は『図表6-5 売上アップを目指したい事業者の割合（業種別）』において「売上アップを目指したい」と回答した方（n=82）に尋ねている。

有効回答アンケートは73。総回答数は140件（複数回答可）。「新製品を作りたい」「ビジネスパートナー探し」「ネット販売」「チラシによる販売促進」の4つに回答が集まっている。

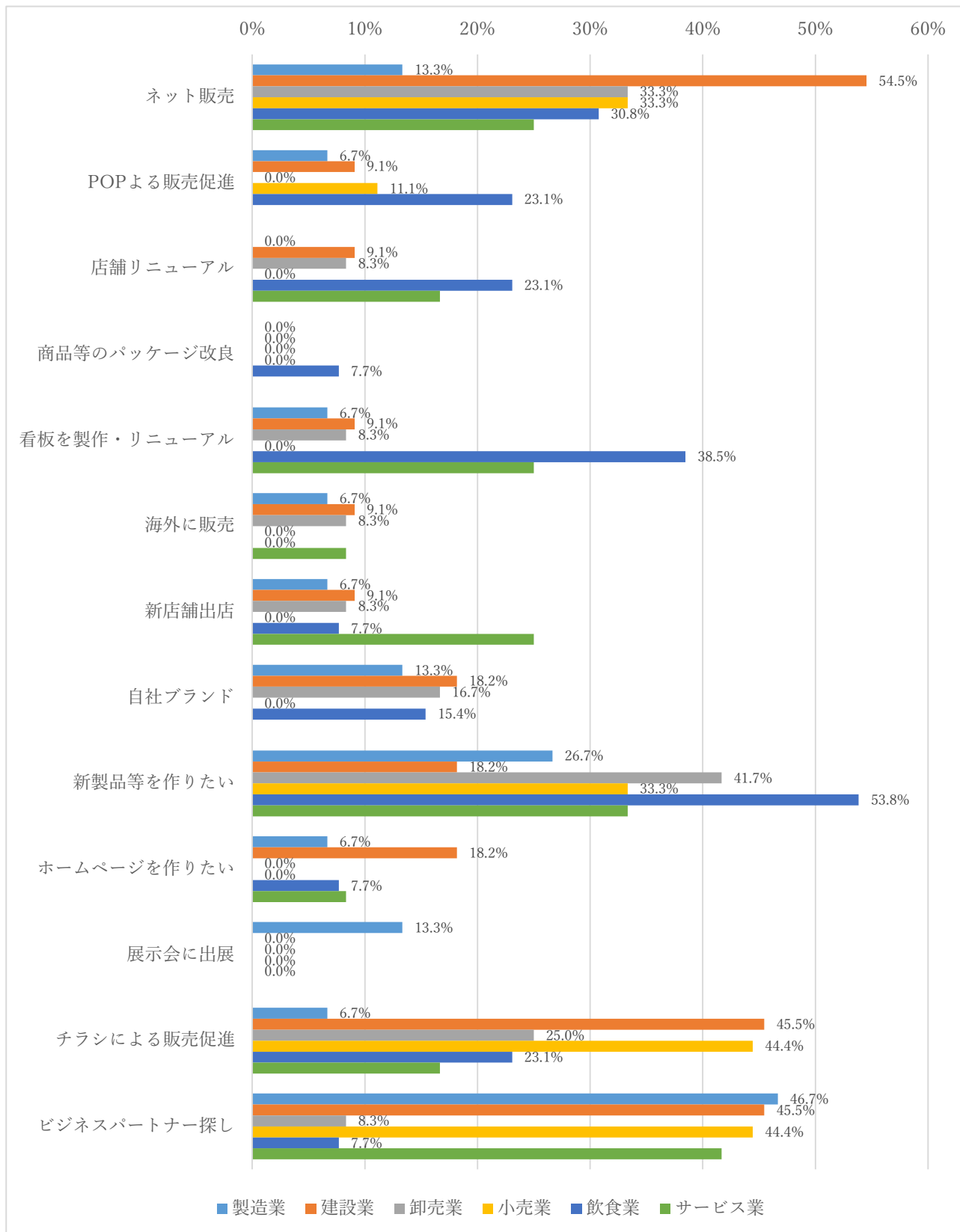
図表6-6 具体的にどのような売上アップを目指したいか



b. 具体的にどのように売上アップを目指したいか（業種別）

製造業・サービス業は「ビジネスパートナー探し」、建設業は「ネット販売」、卸売業・飲食業は「新製品等を作りたい」、小売業は「チラシによる販売促進」が最も高い回答数となるなど、業種により方法が異なることが読み取れる。

図表6-7 具体的にどのような売上アップを目指したいか（業種別）



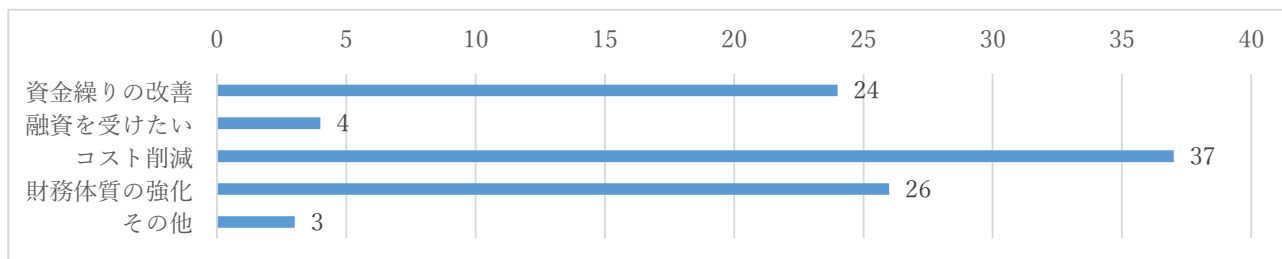
②財務面の経営課題

ア) 財務面の経営課題

図表 6 8 財務面についての経営課題を示す。

有効回答アンケートは72、総回答数は94件（複数回答可）。「コスト削減」が最も多く、37（51.4%）となっている。

図表 6 8 財務面についての経営課題

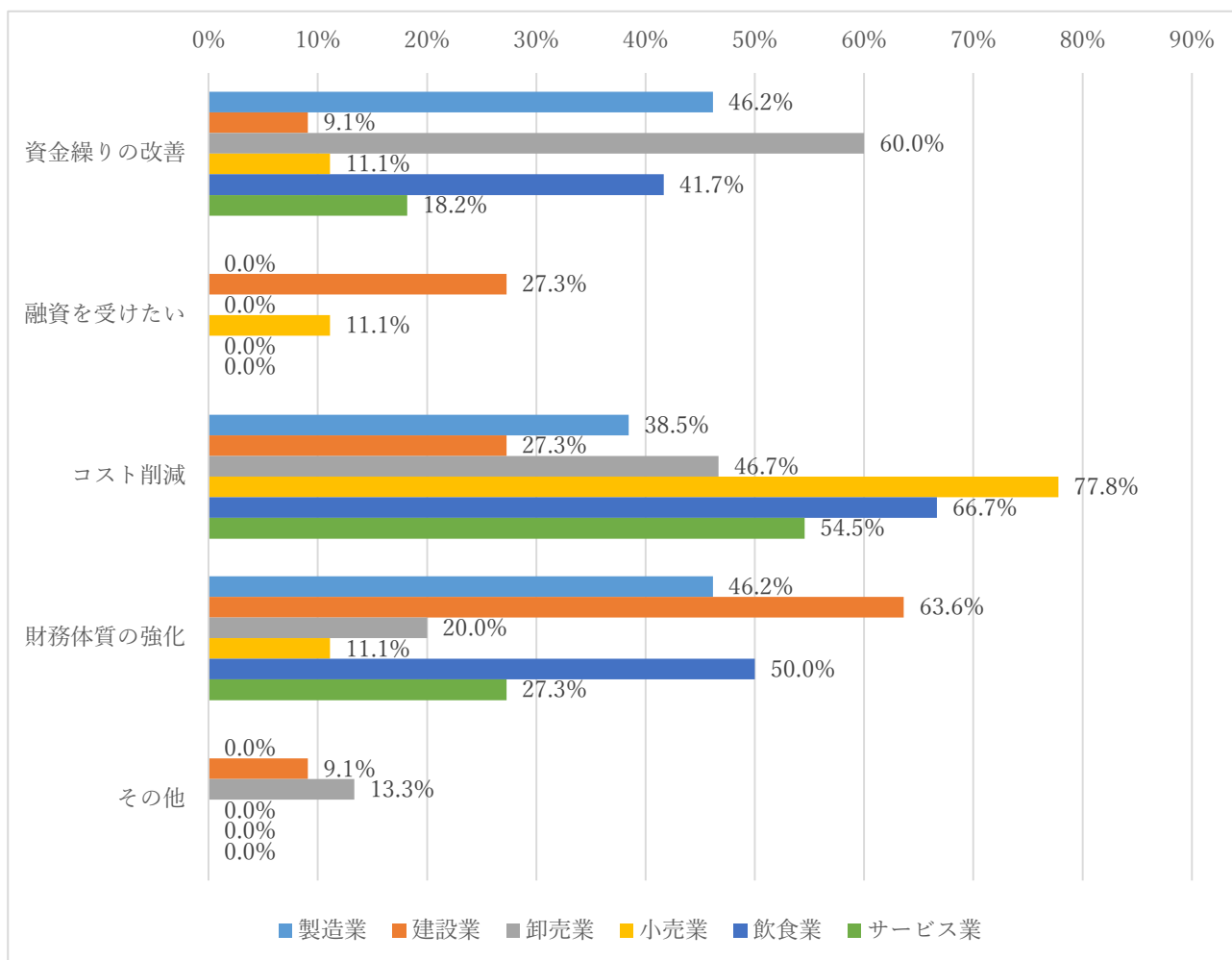


イ) 財務面の経営課題（業種別）

図表 6 9 財務面についての経営課題（業種別）を示す。

卸売業では「資金繰りの改善」、小売業と飲食業では「コストの削減」が、建設業では「財務体質の強化」という回答が特徴的に目立っている。

図表 6 9 財務面についての経営課題（業種別）



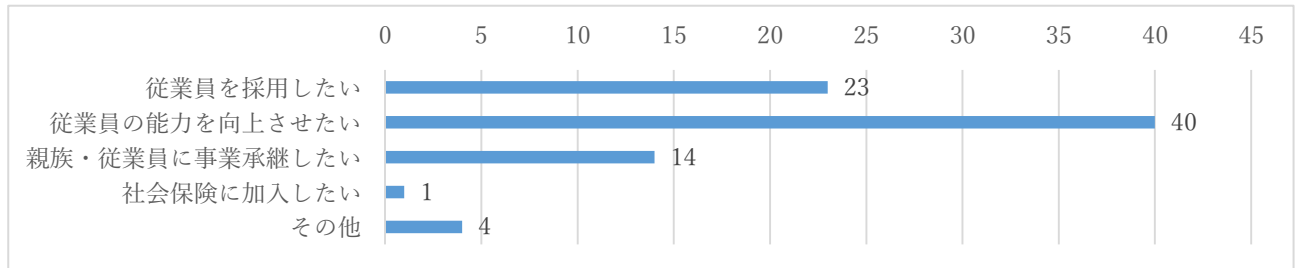
③組織・人事面の経営課題

ア) 組織・人事面の経営課題

図表70 組織・人材面についての経営課題を示す。

有効回答アンケートは66。総回答数は82件（複数回答可）。「従業員の能力を向上させたい」が40（60.6%）と6割以上を占める。

図表70 組織・人材面についての経営課題

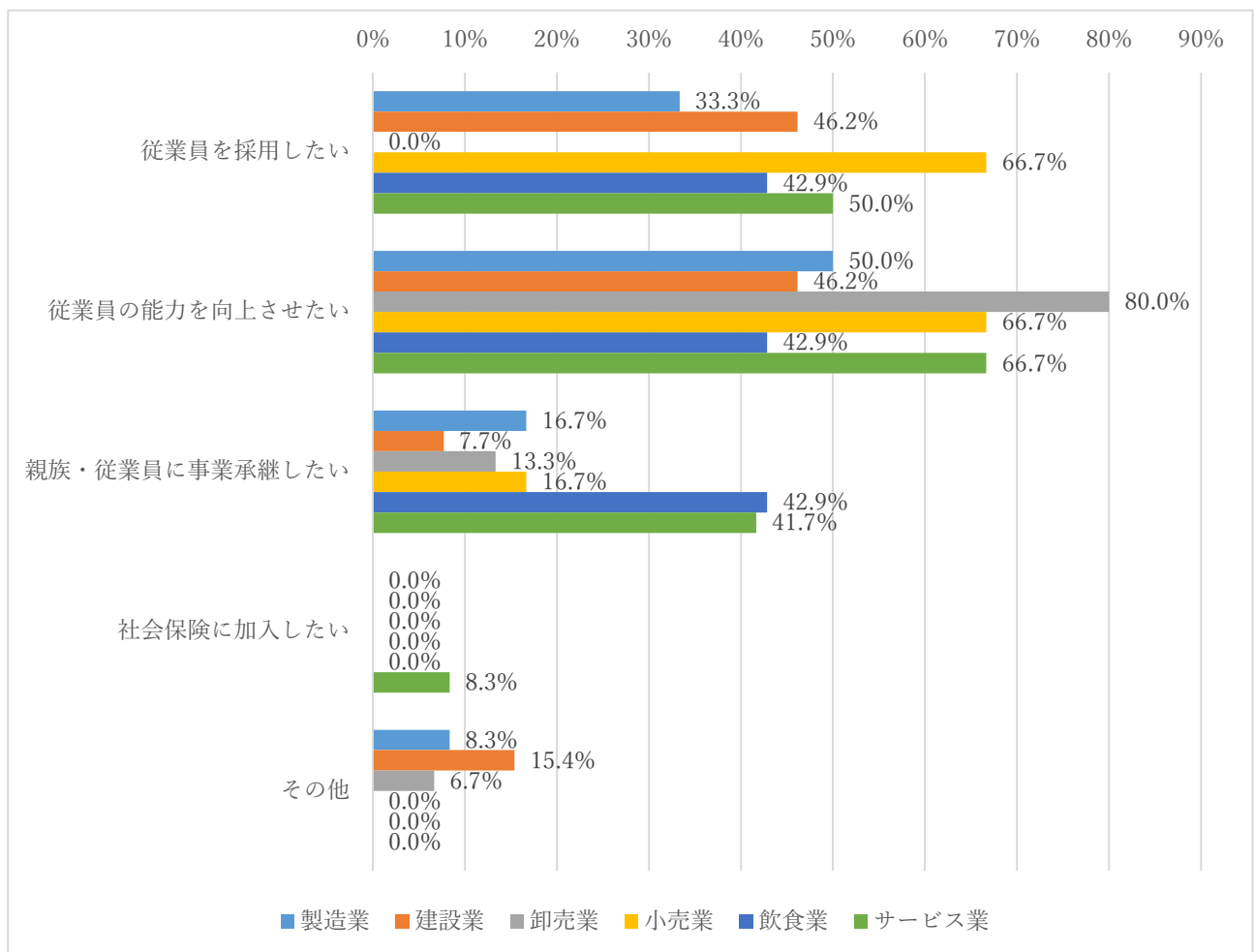


イ) 組織・人事面の経営課題（業種別）

図表71 組織・人材面についての経営課題（業種別）を示す。

一見、従業員に技能やノウハウが必要な製造業・建設業ではなく、卸売業・小売業・サービス業で「従業員の能力を向上させたい」とする回答が多い点の特徴である。

図表71 組織・人材面についての経営課題（業種別）



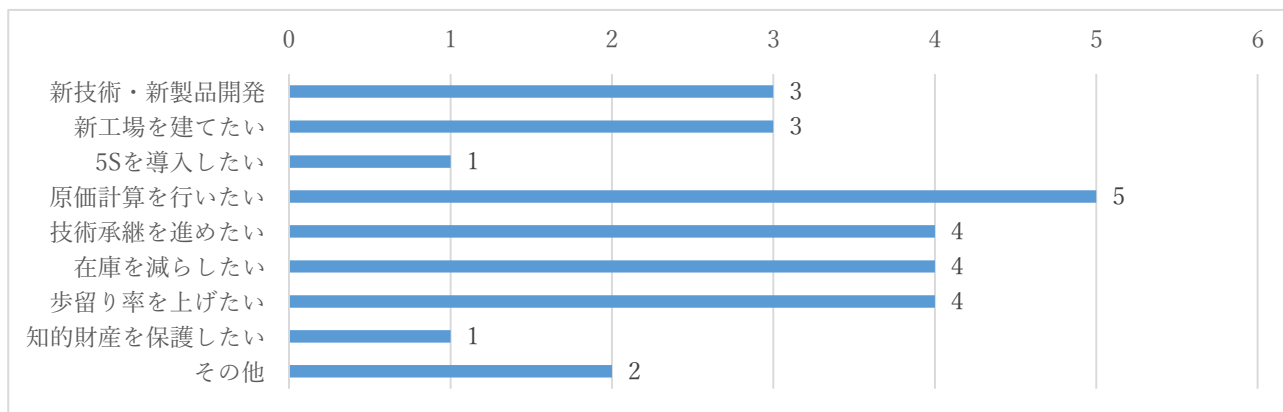
④製造・在庫管理の経営課題（建設業・製造業の方のみ）

ア) 製造・在庫管理について

図表 7 2 製造・在庫管理についての経営課題（建設業・製造業のみ回答）を示す。

有効回答アンケートは 21、総回答数は 27 件（複数回答可）。「原価計算を行いたい」と答えた事業者がもっとも多かったが、事業者によって回答にはばらつきが見られる結果である。

図表 7 2 製造・在庫管理についての経営課題

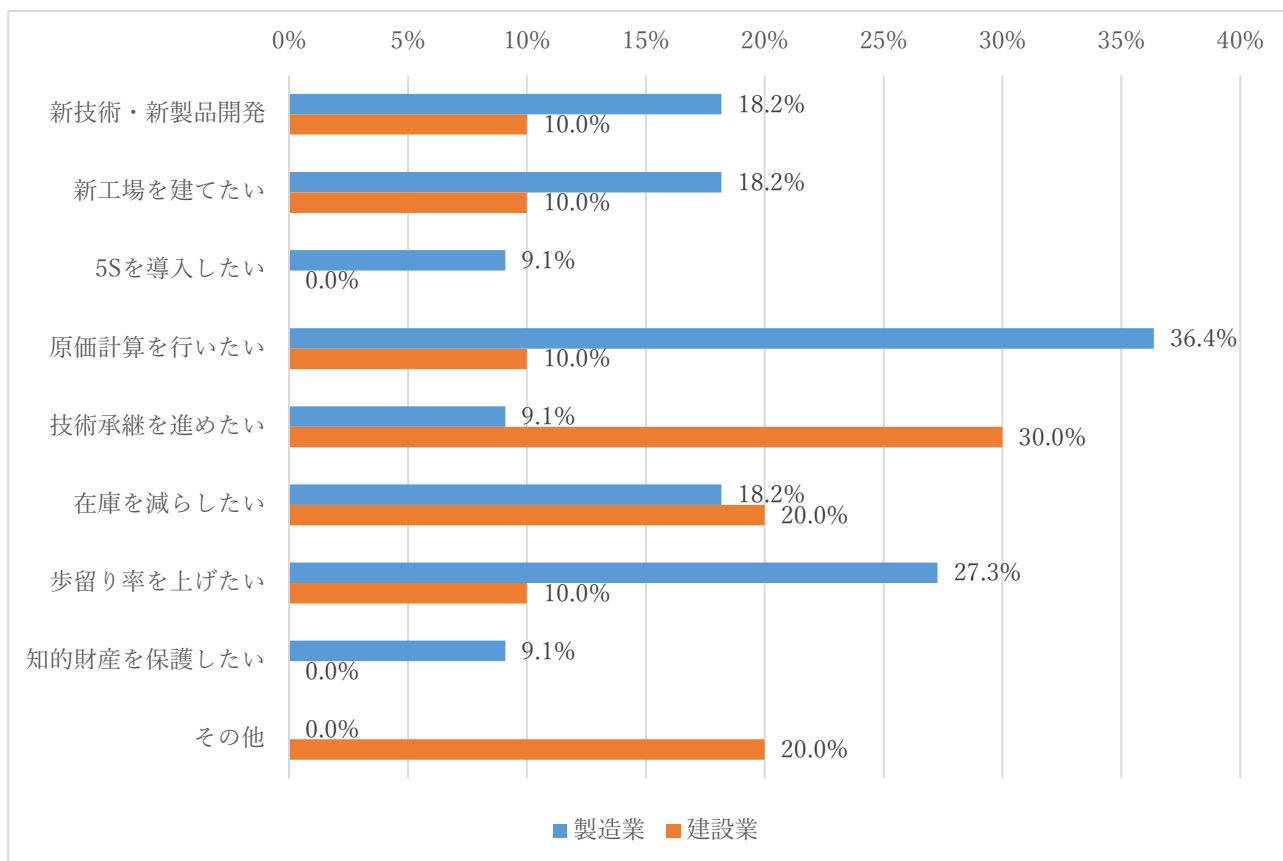


イ) 製造・在庫管理について

図表 7 3 製造・在庫管理についての経営課題（業種別）を示す。

製造業では「原価計算を行いたい」「歩留り率を上げたい」と回答する事業者が最も多く、建設業では「技術承継を進めたい」という回答が多い。

図表 7 3 製造・在庫管理についての経営課題（業種別）

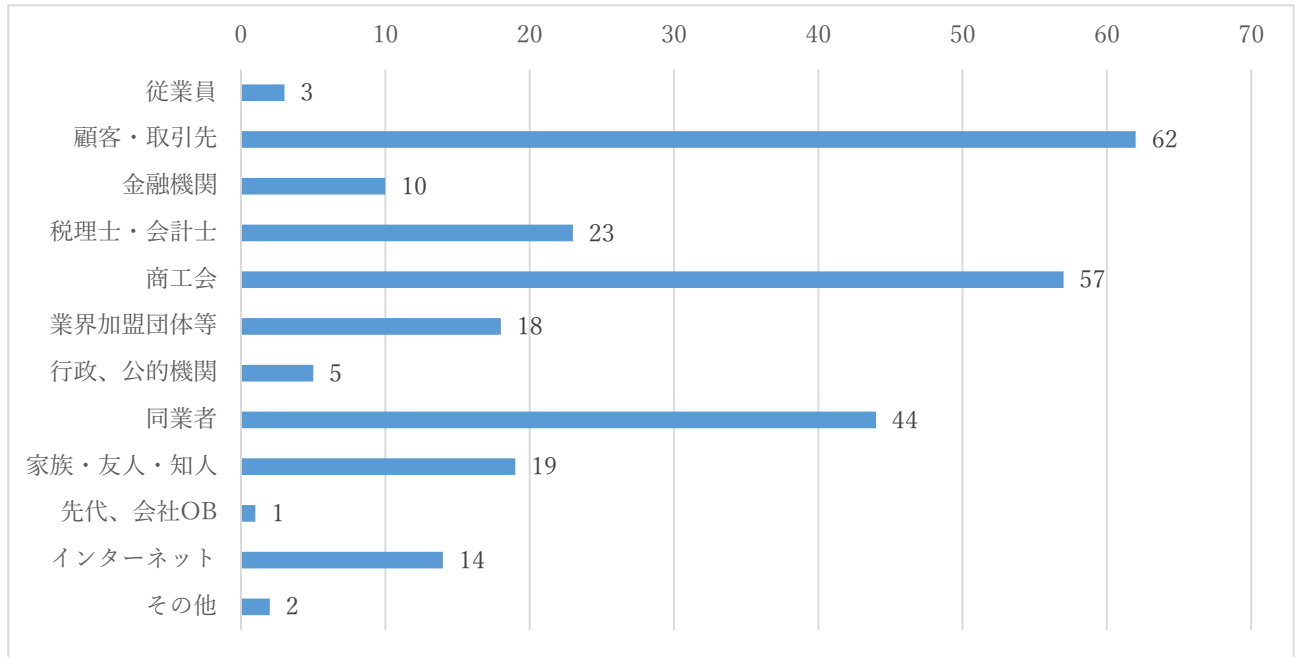


(2) 経営に役立つ情報

図表 7 4 経営に役立つ情報の収集元を示す。

有効回答アンケートは116。総回答数は258件(複数回答可)。「顧客・取引先」62(53.4%)、「同業者」44(37.9%)と、仕事上での関係者から情報収集をすることが多い。また、「商工会」も57(49.1%)と2番目に多く、経営に役立つ情報の重要な仕入先のひとつであることがわかる。

図表 7 4 経営に役立つ情報の収集元



6. その他

(1) 需要動向の把握を希望する商品・サービス・項目

図表 7 5 需要動向の把握を希望する商品・サービス・項目を示す。
基本原文ママで掲載している。

図表 7 5 需要動向の把握を希望する商品・サービス・項目

あまぎけ
住宅・リフォーム
介護リフォームの需要(介護保険利用)
太陽光発電装置の動向。冷蔵・冷凍倉庫等の動向。
不動産、住居用のアパートや戸建
年代別、特に高齢者・一人暮らしの需要動向
商品券を発行してもらいたい。
講演会の開催(技術講習)、地元へのPRや宣伝
会計ソフトブルーリタンの顧客情報や、請求書等の入力との連動等、ソフトの充実をはかっていたきたいと思います。
商工会の皆様が、よくイベント企画・商工祭などを行ってくれてるので、お店を知って頂く為の大きな武器になってます。

(2) 経営計画づくりへの関心

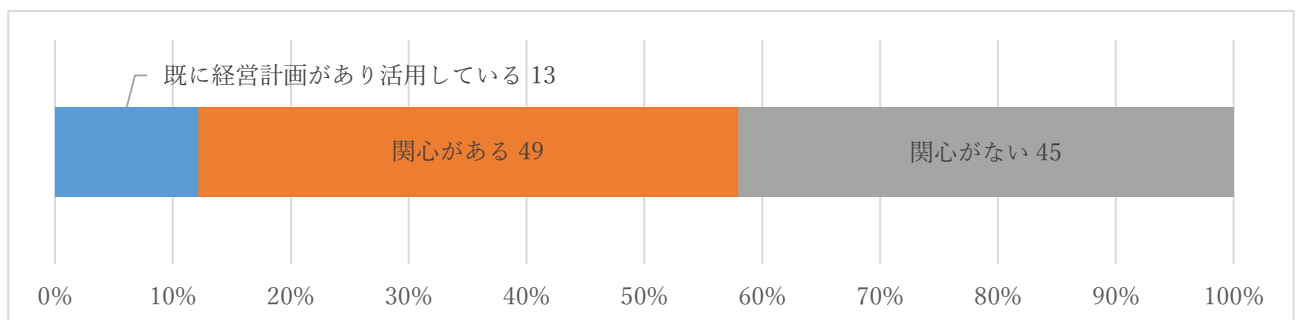
① 経営計画づくりへの関心

図表 7 6 事業所の経営計画づくりへの関心を示す。

有効回答アンケートは107。結果は以下のとおりである。「既に経営計画があり活用している」事業所は13(12.1%)と少ないが、49(45.8%)の事業所が、経営計画づくりに「興味がある」と回答している。

- ・既に経営計画があり活用している 13 (12.1%)
- ・関心がある 49 (45.8%)
- ・関心がない 45 (42.2%)

図表 7 6 事業所の経営計画づくりへの関心

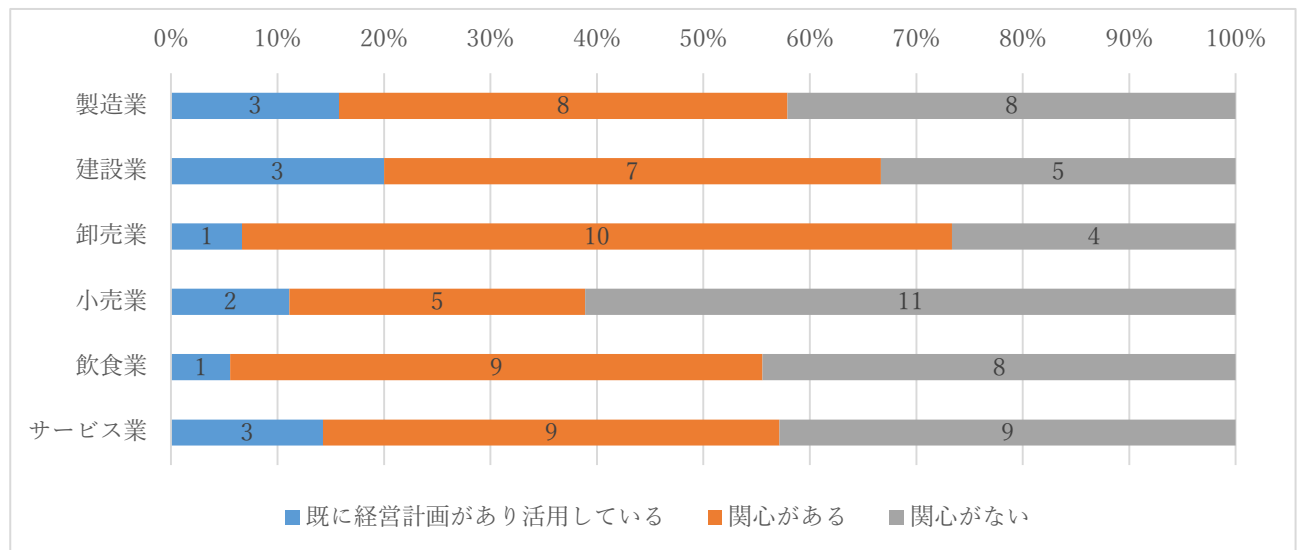


②経営計画づくりへの関心（業種別）

図表 7 7 事業所の経営計画づくりへの関心（業種別）を示す。

どの業種でも「関心がある」との回答が多いが、その中でも特に卸売業が10（66.7%）と高い割合で関心を持っていることがわかる。

図表 7 7 事業所の経営計画づくりへの関心（業種別）



Ⅷ 総括

最後に、小規模事業者の経営状況について総括を行う。

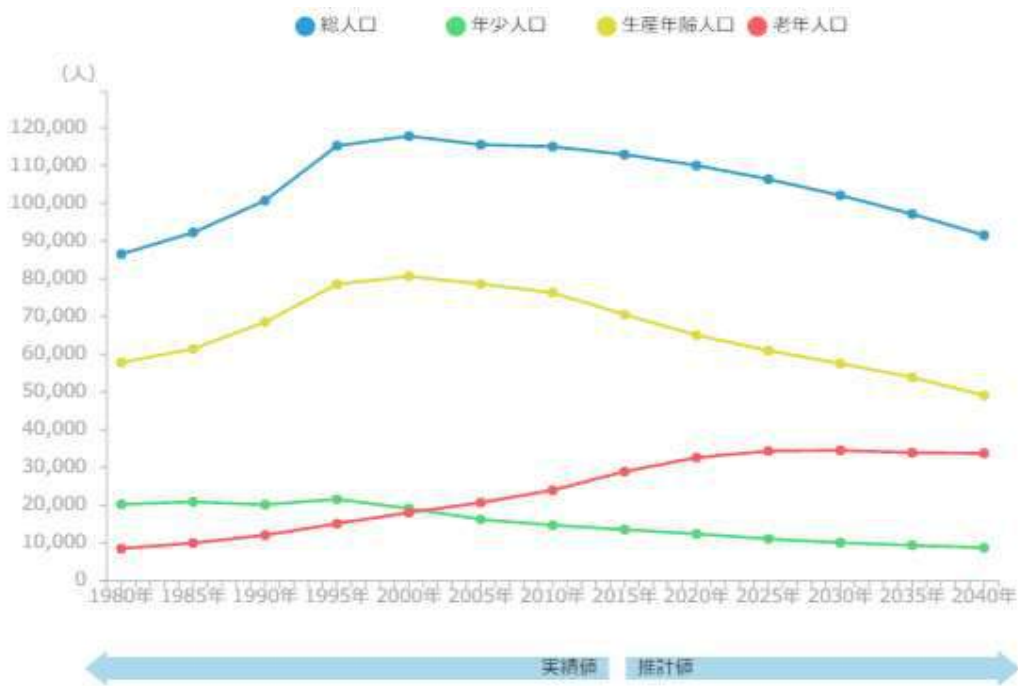
■加須市の事業者を取り巻く環境は埼玉県のなかでも厳しい

加須市の事業者の景況状況と埼玉県の状況をD・I値により比べると、加須市の景況状況の方が悪いことがわかった。つまり、加須市の事業者を取り巻く経営環境は埼玉県の中でも厳しい状況にあることになる。

この経営環境は今後良くなるであろうか。この命題に答えるため、小規模事業者にとって主要顧客になるであろう地元住民の推移＝加須市の人口の推移をみている。国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口によれば、2015年に約11.3万人であった人口が、年々減少し、2040年には約9.2万人となるとしている。

つまり、市場マーケットの自然増は見込むことができず、何も対策を打たなければ、現状よりも良い経営環境になるとはいえないことがわかる。

図表78 加須市の人口推移



【出典】

総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

【注記】

2010年までは「国勢調査」のデータに基づく実績値。2015年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータに基づく推計値。

総人口については、年齢不詳は除いている。

出典：Resas（人口マップ→人口構成→人口推移）

このような厳しい経営環境のなか、事業者の事業継続の意向をみると次のとおりとなる。

■廃業予定割合は製造業、建設業、小売業で高い

この厳しい経営環境のなか、今後の事業継続の意思をみると、製造業の28.0%、小売業の26.3%、建設業の22.7%が廃業を予定していると回答している。

上記結果を逆説的にみると、既存事業者の少なくとも3/4は事業を継続する意向にあることがわかる。それではどのような経営課題を解決すれば、事業継続がスムーズになるかをみしてみる。

■すべての業種において「売上アップを目指したい」事業者が半数以上

経営課題を尋ねたところ、「売上アップを目指したい」とする回答がすべての業種で半数以上の割合を占めた。また、具体的に取り組みたい方法としては、製造業・サービス業が「ビジネスパートナー探し」、建設業が「ネット販売」、卸売業・飲食業が「新製品等を作りたい」、小売業が「チラシによる販売促進」が最も高い回答割合となった。

つまり、「売上アップ」という経営課題を解決することができれば、事業継続がスムーズになるということになる。

そこで、次に、「売上アップ」を目指すための方法について考える。

■加須市の事業者のほとんどは市内・近隣市町に販売している

商品の販売地域（取引先）をみると、加須市内、近隣市町との取引がほとんどであることがわかる。

加須市の事業者のほとんどは市内・近隣市町に商品・製品・サービスを販売している。一方、前述した人口推移でもわかるとおり、加須市の人口は今後、減少していく。つまり、今まで同様の顧客ターゲットを対象にビジネスを行っていけば売上高は徐々に減少していくことが考えられる。つまり、顧客ターゲットの変更＝ビジネスモデルの再構築が必要であるといえる。

ビジネスモデルの再構築とは、顧客ターゲット層を見直すことである。今後、事業が持続的に継続できるよう、販売ターゲットを見直し、新たな顧客層を取り込む工夫を行うことが不可欠になる。

■約5割の事業者が経営革新計画に関心がある

ビジネスモデルの再構築に有効な方法が事業計画（経営革新計画）の作成である。本アンケートによれば、約5割の事業者が経営革新の作成に関心があると回答している。

顧客ターゲットの見直しの際は、しっかりと計画を作成し、どのような商品／製品／サービスを準備し、販売するかを計画化する。これを行うことで、新たな取り組みの成功率が上がる。

小規模事業者の経営者は実業に忙しいのが常であり、なかなかこのような計画作成を行う時間を確保するのが難しいであろう。一方で、多くの小規模事業者は今までどおりのビジネスモデルを維持していれば事業の衰退が懸念される。ここで一旦立ち止まり、将来も持続的に経営ができるような事業計画の作成をしてみてもどうか考えるのも一つの方法であろうと考えられる。

以上

Ⅸ アンケート調査票

事業所の概要

問1 事業所の概要についてお伺いします。

(空欄の箇所にはご記入いただき、□には当てはまるもの1つに☑して下さい)

事業所名(※任意)				
代表者名(※任意)				
年齢	<input type="checkbox"/> 20代	<input type="checkbox"/> 30代	<input type="checkbox"/> 40代	<input type="checkbox"/> 50代
	<input type="checkbox"/> 60代	<input type="checkbox"/> 70代	<input type="checkbox"/> 80代	
地区	<input type="checkbox"/> 加須地区	<input type="checkbox"/> 騎西地区	<input type="checkbox"/> 北川辺地区	<input type="checkbox"/> 大利根地区 <input type="checkbox"/> その他
社員数	役員・家族従業員	名	正社員	名
	パート・アルバイト	名	合計	名
会社形態	<input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 法人(合同・合名・NPO等含む)			
資本金	<input type="checkbox"/> 100万円以下	<input type="checkbox"/> ~300万円以下	<input type="checkbox"/> ~1000万円以下	
	<input type="checkbox"/> ~5000万円以下	<input type="checkbox"/> 1億円超~		
業種	<input type="checkbox"/> 製造業	<input type="checkbox"/> 建設業	<input type="checkbox"/> 卸売業	<input type="checkbox"/> 小売業
	<input type="checkbox"/> 飲食業	<input type="checkbox"/> サービス業	<input type="checkbox"/> その他	
主要商品 サービス	(例)うどん・和菓子製造販売・理美容・一般住宅建築・金属加工・旅行			
売上規模 (直近決算時)	<input type="checkbox"/> 1,000万円未満		<input type="checkbox"/> 1,000~3,000万円未満	
	<input type="checkbox"/> 3,000 ~ 5,000万円未満		<input type="checkbox"/> 5,000万円~1億円未満	
	<input type="checkbox"/> 1億円 ~ 3億円未満		<input type="checkbox"/> 3億円以上	
創業時期	<input type="checkbox"/> 明治 <input type="checkbox"/> 大正 <input type="checkbox"/> 昭和 <input type="checkbox"/> 平成 <input type="checkbox"/> その他 () ()年			
業歴	<input type="checkbox"/> 5年未満	<input type="checkbox"/> 5年以上~10年未満	<input type="checkbox"/> 10年以上~20年未満	
	<input type="checkbox"/> 20年以上~30年未満	<input type="checkbox"/> 30年以上~50年未満	<input type="checkbox"/> 50年以上	
知的財産 ※それぞれの項目ごとに☑をお願いします	特許権	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし	実用新案	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし
	意匠登録	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし		
IT活用状況 ※当てはまるもの全てに☑をお願いします	<input type="checkbox"/> ホームページ	<input type="checkbox"/> ブログ、SNS	<input type="checkbox"/> 電子メール、メルマガ	
	<input type="checkbox"/> 財務・会計・給与計算	<input type="checkbox"/> 売上・受注管理	<input type="checkbox"/> 在庫・仕入・生産・顧客管理	
	<input type="checkbox"/> 表計算	<input type="checkbox"/> 専用ソフト(CAD等)	<input type="checkbox"/> POP・DMなど	
	<input type="checkbox"/> 文書作成	<input type="checkbox"/> その他 ()		

売上高や経常利益（個人の方は、最終利益）の動向について

問 2 現在の経営状況についてお伺いします。

- 順調 やや順調 普通 やや苦しい状況 大変苦しい状況

問 3 直近の売上は、3年前（2013年【平成25年】決算期）と比べてどのような状況ですか。

（当てはまるもの1つに して下さい）

- 大幅に増加 増加 変化なし（横ばい） 減少 大幅に減少

問 4 直近の経常利益（個人の方は、控除前所得）は、3年前（2013年【平成25年】決算期）と比べてどのような状況ですか。（当てはまるもの1つに して下さい）

- 大幅に増加 増加 変化なし（横ばい） 減少 大幅に減少

問 5 問3で「売上が増加」（大幅に増加、増加）と回答された方にお尋ねします。

増加の要因は何ですか。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- 客数（取引先）が増えた 販売（受注）量が増えた 販売（受注）単価が上昇した
 販売品目が増えた 差別化品・サービスの開発ができた
 収益性の高い品目・サービスへ特化した 生産効率が高まった

問 6 問3で「売上が減少」（減少、大幅に減少）と回答された方にお尋ねします。

減少の要因は何ですか。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- 客数（取引先）が減った 販売（受注）量が減った 販売（受注）単価が低下した
 販売品目が減った 差別化品・サービスの開発ができなかった
 その他()

問 7 問4で「経常利益が増加した」（大幅に増加、増加）と回答された方にお尋ねします。

増加の要因は具体的に何ですか。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- 売上が増加した コストを削減した

具体的な効果項目は何ですか。（複数回答可）

- 仕入コスト（原材料や販売商品）が低下した 在庫を圧縮した
 管理コスト（設備維持・リース料等。人件費除く）が低下した 人件費が減った
 人事管理による効率化が進んだ 内製化率を下げた外注を増やした
 内製化率を上げて外注を減らした その他()

問 8 問 4 で「経常利益が減少した」（減少、大幅に減少）と回答された方にお伺いします。
減少した要因は具体的に何ですか。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

<input type="checkbox"/> 売上が減少した	<input type="checkbox"/> コストが増えた
----------------------------------	----------------------------------

↓

具体的な効果項目は何ですか。（複数回答可）

<input type="checkbox"/> 仕入コスト（原材料や販売商品）が増えた	<input type="checkbox"/> 在庫が増加した
<input type="checkbox"/> 管理コスト（設備維持・リース料等。人件費除く）が増えた	<input type="checkbox"/> 人件費が増えた
<input type="checkbox"/> 人事管理が非効率であった	<input type="checkbox"/> 外注費・委託費が増加した
<input type="checkbox"/> その他（	<input type="checkbox"/> 設備投資が高んだ
	）

問 9 商品の販売地域（取引先）についてお伺いします。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

<input type="checkbox"/> 加須市内	<input type="checkbox"/> 近隣市町	<input type="checkbox"/> 埼玉県内	<input type="checkbox"/> 近隣府県（関東地域）
<input type="checkbox"/> 国内地域（	）	<input type="checkbox"/> 海外	<input type="checkbox"/> 国内・海外問わず

問 10 主要な仕入先についてお伺いします。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

<input type="checkbox"/> 加須市内	<input type="checkbox"/> 近隣市町	<input type="checkbox"/> 埼玉県内	<input type="checkbox"/> 近隣府県（関東地域）
<input type="checkbox"/> 国内地域（	）	<input type="checkbox"/> 海外	<input type="checkbox"/> 国内・海外問わず

問 11 海外との取引状況についてお伺いします。

① 現在、海外との取引はありますか？（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

<input type="checkbox"/> 輸出を行っている	<input type="checkbox"/> 輸入を行っている
<input type="checkbox"/> 海外に生産・販売拠点がある	
<input type="checkbox"/> 海外企業と生産や販売に係わる業務委託契約を行っている	
<input type="checkbox"/> 検討している	<input type="checkbox"/> 行っていない

② 取引主要国をご記入ください

--

問 12 今後（2016～2020 年頃）の売上高及び経常利益（個人の方は、控除前所得）の見込みについてお伺いします。（当てはまるもの 1 つに して下さい）

売上高	<input type="checkbox"/> 増加傾向	<input type="checkbox"/> 横ばい	<input type="checkbox"/> 減少傾向
経常利益	<input type="checkbox"/> 好転する見込み	<input type="checkbox"/> 横ばい	<input type="checkbox"/> 悪化する見込み

問 17 人材確保についての公的支援策で有効と思われるものについてお伺いします。

(当てはまるものに して下さい：複数回答可)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 従業員の技能習得・技術向上・ビジネススキル向上に関する企業支援 | |
| <input type="checkbox"/> 企業の採用情報の発信 | <input type="checkbox"/> 就職説明会・就職面接会の開催 |
| <input type="checkbox"/> 採用に関する企業と大学・高校間のネットワーク作り | |
| <input type="checkbox"/> 大学生・高校生向け企業の魅力・情報の発信 | |
| <input type="checkbox"/> 中途採用者・転職希望者向け企業の魅力・情報の発信 | |
| <input type="checkbox"/> 企業見学会の実施 | <input type="checkbox"/> 中学生・高校生の職業観の育成 |
| <input type="checkbox"/> ビジネスマナー等の研修 | <input type="checkbox"/> その他 () |

事業の将来的な展開／事業承継

問 18 主要事業の将来性（5～10年先）についてどのようにお考えですか？

(当てはまるもの1つに して下さい)

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> 今後も成長が期待できる分野である |
| <input type="checkbox"/> 成長力は期待できないが、維持・継続はそれなりに確保できる |
| <input type="checkbox"/> 現在は、まだ市場があるが、規模は徐々に縮小していく |
| <input type="checkbox"/> 現在も縮小しており、成長は見込めない |
| <input type="checkbox"/> わからない |

問 19 今後の事業継続についてどのようにお考えですか？（当てはまるもの1つに して下さい）

- | | |
|--|----------|
| <input type="checkbox"/> 現在の事業内容を軸に継続していきたい | → 問 22 へ |
| <input type="checkbox"/> 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい | → 問 22 へ |
| <input type="checkbox"/> 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい | → 問 20 へ |
| <input type="checkbox"/> 廃業を予定している | → 問 21 へ |
| <input type="checkbox"/> わからない | → 問 22 へ |

問 20 問 19 で「現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい」とお答えの方にお伺いします。どんな事業への進出を計画していますか？（ご記入をお願いします）

問 21 問 18 で「廃業を予定している」とお答えの方にお伺いします

①廃業を予定している理由は何ですか。（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 適当な後継者がいない | <input type="checkbox"/> 後継者候補に継ぐ意思がない |
| <input type="checkbox"/> 競争が激しく、対応できない(収益の確保) | <input type="checkbox"/> 市場が縮小し、ニーズがなくなりつつある |
| <input type="checkbox"/> 従業員の確保が難しい | <input type="checkbox"/> その他() |

②廃業する際、貴事業所のノウハウ、市場等の利活用意向はありますか。

(当てはまるものに ☑ して下さい：複数回答可)

- 生産ノウハウ、技術、特許を他社に技術移転・売却していきたい
- サービスや、顧客を他社に売却していきたい
- 設備や施設を他社に売却していきたい
- その他()
- 特に考えていない

問 22 事業承継の予定についてお伺いします。(当てはまるもの1つに ☑ して下さい)

- 後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する (およそ 年先)
- 承継者は決まっていないが、後継者候補はいる
- 後継者は決まっておらず、後継者候補もいないが、事業は継続したい
- 代表者(事業主)がまだ若いので、後継者を決める必要がない

問 23 問 21 で「後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する」とお答えの方にお伺いします。

①承継者・承継先について (当てはまるもの1つに ☑ して下さい)

- 親族への承継
- 親族ではない従業員への承継
- 同業者への承継 (自身の知り合い)
- 同業者でない取引先への承継
- 第三者へ売却また譲渡
- その他()

②事業承継の取組状況について (当てはまるもの1つに ☑ して下さい)

- 具体的に取り組んでいる
- 近々取り組む予定である
- まだ何も取り組んでいない
- 事業承継に向けた取り組み方が分からない
- その他 ()

問 24 その他、事業承継についての問題点についてお伺いします。

(当てはまるものに ☑ して下さい：複数回答可)

- 後継者の選定について
- 後継者の養成について
- 自社株式について
- 相続税・贈与税について
- 事業承継に必要な資金の調達について
- 事業売却について
- その他 ()
- 特にない

経営課題

問 25 今後、取り組みたい経営課題について、お伺いします。

①販売面について（当てはまるものに して下さい）

売上アップを目指したい

→ 上記にを入れた方にお伺いします。具体的にどのような売上アップを目指したいですか？（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> インターネットを使った販売をしたい | <input type="checkbox"/> POP による販売促進をしたい |
| <input type="checkbox"/> 店舗をリニューアルしたい | <input type="checkbox"/> 商品等のパッケージを改良したい |
| <input type="checkbox"/> 看板を製作・リニューアルしたい | <input type="checkbox"/> 海外に販売したい |
| <input type="checkbox"/> 新しい店舗を出店したい | <input type="checkbox"/> 自社ブランドをつくりたい |
| <input type="checkbox"/> 新製品／新商品／新サービス／
新メニュー等をつくりたい | <input type="checkbox"/> ホームページをつくりたい |
| <input type="checkbox"/> チラシによる販売促進をしたい | <input type="checkbox"/> 展示会に出展したい |
| | <input type="checkbox"/> ビジネスパートナーを探したい |

②財務面について（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 資金繰りを改善したい | <input type="checkbox"/> 融資を受けたい |
| <input type="checkbox"/> コストを削減したい | <input type="checkbox"/> 財務体質を強化したい |
| <input type="checkbox"/> その他（ | ） |

③組織・人材面について（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 従業員を採用したい | <input type="checkbox"/> 従業員の能力を向上させたい |
| <input type="checkbox"/> 親族・従業員に事業承継をしたい | <input type="checkbox"/> 社会保険・労働保険（労災／雇用）に加入したい |
| <input type="checkbox"/> その他（ | ） |

④製造・在庫管理について（建設業・製造業の方のみ）（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 新技術・新製品を開発したい | <input type="checkbox"/> 新工場を建てたい |
| <input type="checkbox"/> 5Sを導入したい | <input type="checkbox"/> 原価計算を行いたい |
| <input type="checkbox"/> 技術承継を進めたい | <input type="checkbox"/> 在庫を減らしたい |
| <input type="checkbox"/> 歩留り率を上げたい | <input type="checkbox"/> 知的財産を保護したい |
| <input type="checkbox"/> その他（ | ） |

問 26 経営に役立つ情報は誰（どこ）から得ることが多いですか？（当てはまるものに して下さい：複数回答可）

- | | | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 従業員 | <input type="checkbox"/> 顧客・取引先 | <input type="checkbox"/> 金融機関 | <input type="checkbox"/> 税理士・会計士 |
| <input type="checkbox"/> 商工会 | <input type="checkbox"/> 業界加盟団体等 | <input type="checkbox"/> 行政、公的機関 | <input type="checkbox"/> 同業者 |
| <input type="checkbox"/> 家族/友人/知人 | <input type="checkbox"/> 先代や会社OB | <input type="checkbox"/> インターネット | |
| <input type="checkbox"/> その他（具体的に | | | ） |

問 27 商工会では今後も、皆様の経営のお役に立てるよう需要動向調査を実施していく予定です。
そこで需要動向の把握を希望する商品・サービス・項目等があれば教えてください。(ご記入をお願いします)

--

問 28 商工会では、経営の安定と持続的な発展を図るための「経営計画」づくりを支援しています。
自事業所の経営計画をつくることに関心がありますか？(当てはまるもの1つに ☑ して下さい)

<input type="checkbox"/> 既に経営計画があり、活用している。	<input type="checkbox"/> 関心がある	<input type="checkbox"/> 関心がない
--	--------------------------------	--------------------------------

ご協力ありがとうございました

ご不明な点は → 加須市商工会 ☎0480-61-0842