

平成 29 年 度
東白川地区内事業者の経営課題等把握調査
報 告 書

平成 29 年 9 月

東白川地区商工会広域連携協議会

目 次

I	調査概要	1
1.	調査目的	2
2.	調査対象	2
3.	調査項目	2
4.	調査方法	2
5.	調査期間	2
6.	回収結果	2
7.	調査実施機関	2
8.	注意事項	2
II	回答企業の概要	3
1.	業種	4
2.	売上高	5
3.	従業員数	5
4.	経常利益（所得金額）	6
III	調査結果	7
1.	景気動向調査（DI 調査について）	8
Q1:	現在の業況	8
Q1-1:	業況判断の理由	9
Q2:	今後（平成 29 年 7 月～12 月）の見通し	10
Q3-1:	平成 29 年 1 月～6 月の売上高（昨年 1 月～6 月との比較）	10
Q3-2:	平成 29 年 1 月～6 月の売上高（昨年 7 月～12 月との比較）	11
Q4:	平成 29 年 1 月～6 月の採算状況（昨年との比較）	11
Q5:	平成 29 年 1 月～6 月の資金繰り（昨年との比較）	12
Q6:	平成 29 年 1 月～6 月の雇用人員（昨年との比較）	12
2.	経営課題について	13
Q7:	経営上の課題	13
Q8:	経営課題に取り組むにあたりネックとなっていること	15
Q9:	当面の経営のポイント	16
Q10:	経営課題への取り組みについて苦労している点や成果を上げている点	18
3.	新たな事業への取り組みについて	19
Q11①:	既存の事業分野による新たな取り組み	19
Q11②:	既存の事業分野とは異なる分野の新規事業	20
Q12:	新たな事業への取り組みにおける課題	21
Q13:	新たな取り組みで苦労したことや成功したこと	22
4.	パソコン・IT の利活用状況について	23
Q14:	経営におけるパソコン（タブレット等含む）や IT の活用状況	23
Q15:	今後、特に活用してみたい項目	24
5.	事業承継について	25
Q16:	経営者の年齢	25
Q17:	事業承継の取組状況	26
Q18:	事業承継の取り組みの進捗状況	27
Q19:	今の事業が自分の代限りになると感じている理由	28
Q20:	事業承継に関する課題や支援についての要望等	29
6.	商工会に対する意見等について	30
IV	調査票	31

I 調査概要

1. 調査目的

地区内の中小規模事業者の経営環境や事業の取り組みを調査し、実態を把握することで、今後の商工会の経営支援の取り組みに活用することを目的としている。

2. 調査対象

東白川地区商工会会員 1,005 件

3. 調査項目

- 景気動向調査（DI 調査について）
- 経営課題について
- 新たな事業への取り組みについて
- パソコン・IT の利活用状況について
- 事業承継について
- 商工会に対する意見等について

4. 調査方法

郵送アンケート調査

5. 調査期間

平成 29 年 8 月 7 日～平成 29 年 8 月 18 日

6. 回収結果

調査対象	1,005 件
有効回答件数	192 件
有効回答率	19.1%

7. 調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ 郡山支店

8. 注意事項

- 集計は、有効回答 192 件を対象としている。
- 「Ⅱ 回答企業の概要」のみ無回答を含めて集計しているが、「Ⅲ 調査結果」以降は無回答を除いて集計している。なお、クロス集計の際、軸となる設問が無回答だった場合でも、全体の集計には含めている。
- 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。
- 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。
- 単一回答のグラフについては、帯グラフとすることで視覚化を図り、一目で全体集計の結果と業種別の結果を比較できるよう表示している。
- 回答が 2 つ以上ありうる（複数回答）場合、合計が 100%を超えることがある。クロス集計の結果については、集計表を参照されたい。

D I ディフュージョン インデックス (Diffusion Index の略)

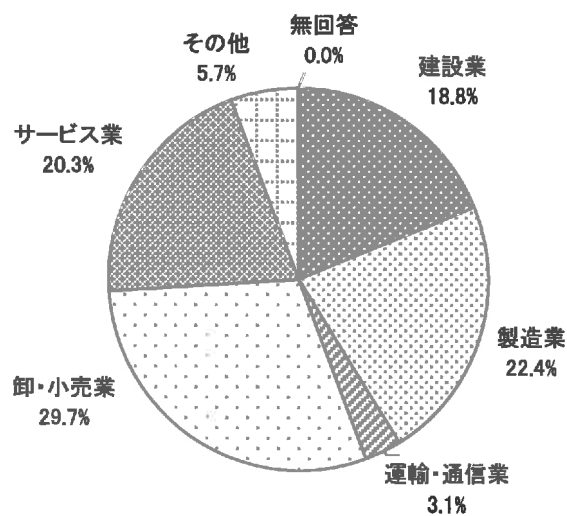
D I（ディーアイ）は、増加（又は「上昇」、「楽」など）したと答えた企業割合から、減少（または「下降」、「苦しい」など）したと答えた企業割合を差引いた数値のことで、不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものである。

Ⅱ 回答企業の概要

1. 業種

「卸・小売業」が 29.7%と最も高く、次いで「製造業」が 22.4%、「サービス業」が 20.3%と続いている。

(N = 192)

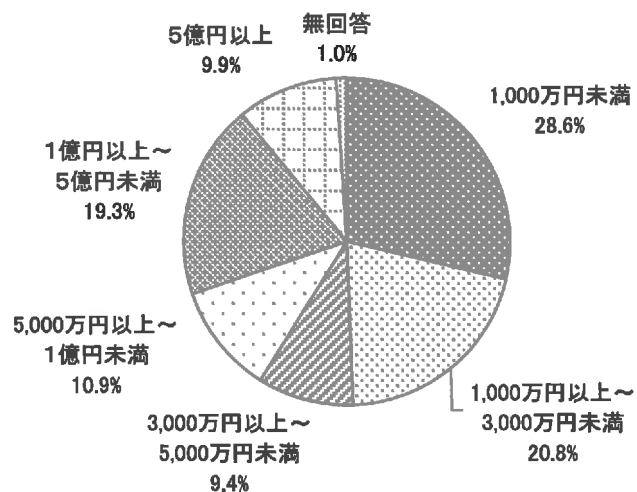


業種	回収数	構成比
建設業	36 件	18.8%
製造業	43 件	22.4%
運輸・通信業	6 件	3.1%
卸・小売業	57 件	29.7%
サービス業	39 件	20.3%
その他	11 件	5.7%
無回答	0 件	0.0%
合計	192 件	100.0%

2. 売上高

「1,000 万円未満」が 28.6%と最も高く、次いで「1,000 万円以上～3,000 万円未満」が 20.8%、「1 億円以上～5 億円未満」が 19.3%と続いている。

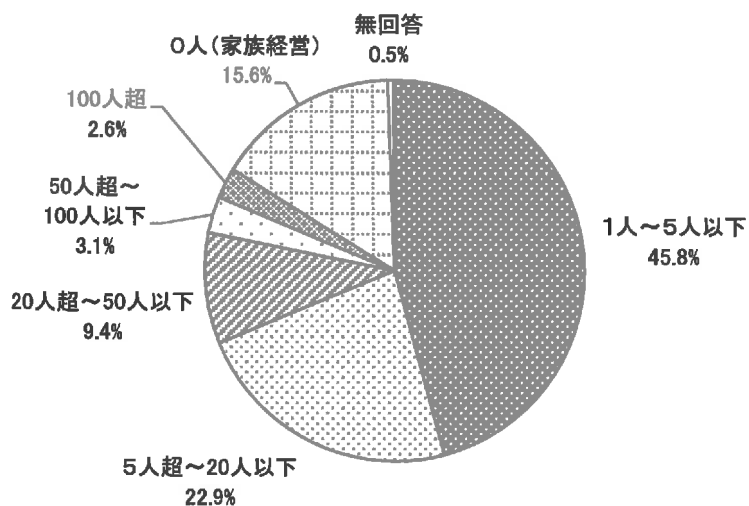
(N = 192)



3. 従業員数

「1人～5人以下」が 45.8%と最も高く、次いで「5人超～20人以下」が 22.9%、「0人（家族経営）」が 15.6%と続いている。

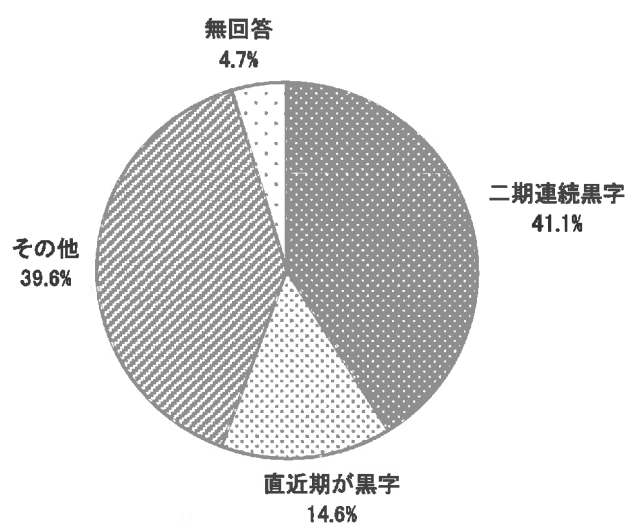
(N = 192)



4. 経常利益（所得金額）

「二期連続黒字」が 41.1%、「直近期が黒字」が 14.6%と黒字が5割半ばを占めている。

(N = 192)



Ⅲ 調査結果

1. 景気動向調査（DI 調査について）

Q1：現在の業況

DI 値は全体でマイナス

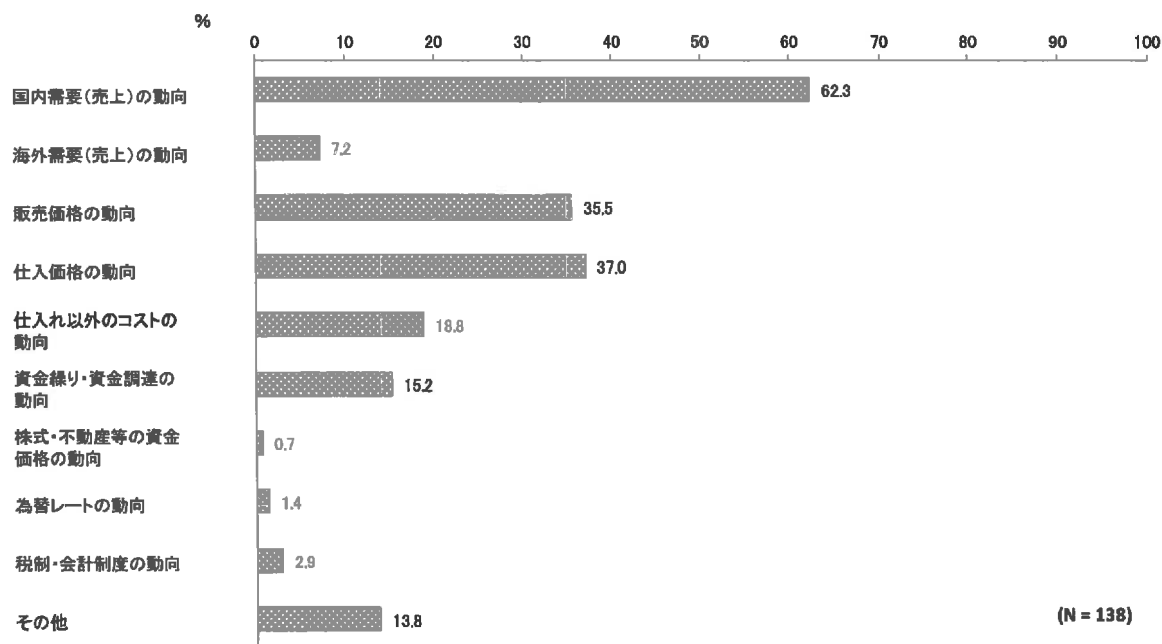
業種別でも、すべての業種でマイナスとなった

全体の業況DI（業況が「良い」または「やや良い」とした企業割合－「悪い」または「やや悪い」とした企業割合）は▲30.5 となった。業種別の業況DIをみても、すべての業種でマイナスとなり、特に＜運輸・通信業＞で▲66.7、＜サービス業＞で▲52.7、＜その他＞で▲50.0 と大きく低迷している。

		(%)						DI
	N	良い	やや良い	どちらとも言えない	やや悪い	悪い		
全体	187	3.7	15.0	32.1	28.9	20.3	▲ 30.5	
業種	建設業	34	2.9	23.5	47.1	20.6	5.9	▲ 0.1
	製造業	43	9.3	20.9	27.9	30.2	11.6	▲ 11.6
	運輸・通信業	6	0.0	0.0	33.3	50.0	16.7	▲ 66.7
	卸・小売業	56	1.8	12.5	30.4	17.9	37.5	▲ 41.1
	サービス業	38	2.6	7.9	26.3	39.5	23.7	▲ 52.7
	その他	10	0.0	10.0	30.0	60.0	0.0	▲ 50.0

Q1-1：業況判断の理由

全体では、「国内需要（売上）の動向」が62.3%と最も高く、次いで「仕入価格の動向」が37.0%、「販売価格の動向」が35.5%と続いている。



業況別でみると、自社の業況が「良い」または「やや良い」と回答した企業では、「国内需要（売上）の動向」が64.0%と最も高く、次いで「仕入価格の動向」と「資金繰り・資金調達の動向」が同率で28.0%、「販売価格の動向」が24.0%と続いている。

一方、自社の業況が「悪い」または「やや悪い」と回答した企業の場合も、「国内需要（売上）の動向」が63.8%と最も高いが、続いては「仕入価格の動向」と「販売価格の動向」が同率で34.8%、「仕入れ以外のコストの動向」が20.3%となっている。

		(件・%)									
	N	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	138	86	10	49	51	26	21	1	2	4	19
	100.0	62.3	7.2	35.5	37.0	18.8	15.2	0.7	1.4	2.9	13.8
自 社 の 業 況	「良い」または 「やや良い」	25	16	4	6	7	1	7	0	0	4
	100.0	64.0	16.0	24.0	28.0	4.0	28.0	0.0	0.0	0.0	16.0
	「どちらとも言えない」	44	26	1	19	20	11	4	1	2	2
	100.0	59.1	2.3	43.2	45.5	25.0	9.1	2.3	4.5	4.5	4.5
「悪い」または 「やや悪い」	69	44	5	24	24	14	10	0	0	2	13
	100.0	63.8	7.2	34.8	34.8	20.3	14.5	0.0	0.0	2.9	18.8

Q2：今後（平成 29 年 7 月～12 月）の見通し

D I 値は全体でマイナス

業種別では、建設業、卸・小売業、サービス業、その他がマイナスとなった

全体の今後（平成 29 年 7 月～12 月）の見通し D I（見通しが「良い」または「やや良い」とした企業割合－「悪い」または「やや悪い」とした企業割合）は▲25.2 となった。業種別の見通し D I をみると、＜製造業＞でプラス 0.1 となり、＜運輸・通信業＞で 0.0 となったが、それ以外の業種ではマイナスとなり、特に＜卸・小売業＞で▲49.9、＜サービス業＞で▲33.2 と低くなっている。

		(%)						D I
	N	良い	やや良い	どちらとも言えない	やや悪い	悪い		
全体	190	3.7	9.5	48.4	21.6	16.8	▲25.2	
業種	建設業	35	8.6	5.7	60.0	11.4	▲11.4	
	製造業	43	4.7	18.6	53.5	20.9	0.1	
	運輸・通信業	6	0.0	16.7	66.7	16.7	0.0	
	卸・小売業	56	3.6	5.4	32.1	25.0	▲49.9	
	サービス業	39	0.0	10.3	46.2	25.6	▲33.2	
	その他	11	0.0	0.0	72.7	27.3	▲27.3	

Q3-1：平成 29 年 1 月～6 月の売上高（昨年 1 月～6 月との比較）

D I 値は全体でマイナス

業種別では、製造業のみプラスとなり、それ以外の業種ではマイナスとなった

昨年 1 月～6 月と比較した、全体の平成 29 年 1 月～6 月の売上高 D I（売上高が「増加」または「やや増加」とした企業割合－「減少」または「やや減少」とした企業割合）は▲32.1 となった。業種別の売上高 D I をみると、＜製造業＞でプラス 11.7 となったが、それ以外の業種ではすべてマイナスとなり、特に＜サービス業＞で▲56.4、＜卸・小売業＞で▲55.3、＜運輸・通信業＞で▲50.0 と低くなっている。

		(%)						D I
	N	増加	やや増加	変わらない	やや減少	減少		
全体	190	2.1	15.8	32.1	27.9	22.1	▲32.1	
業種	建設業	35	0.0	20.0	40.0	17.1	▲20.0	
	製造業	43	4.7	34.9	32.6	18.6	11.7	
	運輸・通信業	6	0.0	16.7	16.7	16.7	▲50.0	
	卸・小売業	56	3.6	3.6	30.4	37.5	▲55.3	
	サービス業	39	0.0	7.7	28.2	38.5	▲56.4	
	その他	11	0.0	18.2	36.4	18.2	▲27.3	

Q3-2：平成 29 年 1 月～6 月の売上高（昨年 7 月～12 月との比較）

DI 値は全体でマイナス

業種別でも、すべての業種でマイナスとなった

昨年 7 月～12 月と比較した、全体の平成 29 年 1 月～6 月の売上高 DI（売上高が「増加」または「やや増加」とした企業割合－「減少」または「やや減少」とした企業割合）は▲40.6 となった。業種別の売上高 DI をみても、すべての業種でマイナスとなり、特に＜卸・小売業＞で▲57.2、＜サービス業＞で▲56.4、＜運輸・通信業＞で▲50.0 と低くなっている。

		(%)						DI
		N	増加	やや増加	変わらない	やや減少	減少	
全体		190	2.6	12.1	30.0	32.1	23.2	▲40.6
業種	建設業	35	5.7	8.6	31.4	34.3	20.0	▲40.0
	製造業	43	7.0	20.9	39.5	25.6	7.0	▲4.7
	運輸・通信業	6	0.0	16.7	16.7	16.7	50.0	▲50.0
	卸・小売業	56	0.0	8.9	25.0	37.5	28.6	▲57.2
	サービス業	39	0.0	7.7	28.2	35.9	28.2	▲56.4
	その他	11	0.0	18.2	27.3	18.2	36.4	▲36.4

Q4：平成 29 年 1 月～6 月の採算状況（昨年との比較）

DI 値は全体でマイナス

業種別でも、すべての業種でマイナスとなった

昨年と比較した、全体の平成 29 年 1 月～6 月の採算 DI（採算状況が「増加」または「やや増加」とした企業割合－「減少」または「やや減少」とした企業割合）は▲39.4 となった。業種別の採算 DI をみても、すべての業種でマイナスとなり、特に＜運輸・通信業＞で▲66.7、＜卸・小売業＞で▲57.1、＜サービス業＞で▲48.7 と低くなっている。

		(%)						DI
		N	増加	やや増加	変わらない	やや減少	減少	
全体		190	2.1	10.0	36.3	32.6	18.9	▲39.4
業種	建設業	35	0.0	8.6	40.0	40.0	11.4	▲42.8
	製造業	43	2.3	23.3	46.5	20.9	7.0	▲2.3
	運輸・通信業	6	0.0	0.0	33.3	16.7	50.0	▲66.7
	卸・小売業	56	3.6	1.8	32.1	35.7	26.8	▲57.1
	サービス業	39	0.0	10.3	30.8	35.9	23.1	▲48.7
	その他	11	9.1	9.1	27.3	36.4	18.2	▲36.4

Q5：平成 29 年 1 月～6 月の資金繰り（昨年との比較）

D I 値は全体でマイナス

業種別では、製造業のみプラスとなり、それ以外の業種ではマイナスとなった

昨年と比較した、全体の平成 29 年 1 月～6 月の資金繰り D I（資金繰りが「良い」または「やや良い」とした企業割合－「悪い」または「やや悪い」とした企業割合）は▲13.4 となった。業種別の資金繰り D I をみると、＜製造業＞でのみプラス 7.1 となったが、それ以外の業種ではすべてマイナスとなり、特に＜運輸・通信業＞で▲33.3、＜サービス業＞で▲28.1、＜卸・小売業＞で▲18.6 と低くなっている。

		(%)						D I
		N	良い	やや良い	どちらとも言えない	やや悪い	悪い	
全体		186	5.9	12.4	50.0	17.2	14.5	▲ 13.4
業種	建設業	34	0.0	11.8	64.7	17.6	5.9	▲ 11.7
	製造業	42	7.1	19.0	54.8	9.5	9.5	7.1
	運輸・通信業	6	0.0	0.0	66.7	0.0	33.3	▲ 33.3
	卸・小売業	54	11.1	11.1	37.0	24.1	16.7	▲ 18.6
	サービス業	39	2.6	7.7	51.3	17.9	20.5	▲ 28.1
	その他	11	9.1	18.2	36.4	18.2	18.2	▲ 9.1

Q6：平成 29 年 1 月～6 月の雇用人員（昨年との比較）

D I 値は全体でマイナス

業種別では、製造業のみプラスとなり、建設業、運輸・通信業、卸・小売業、サービス業ではマイナスとなった

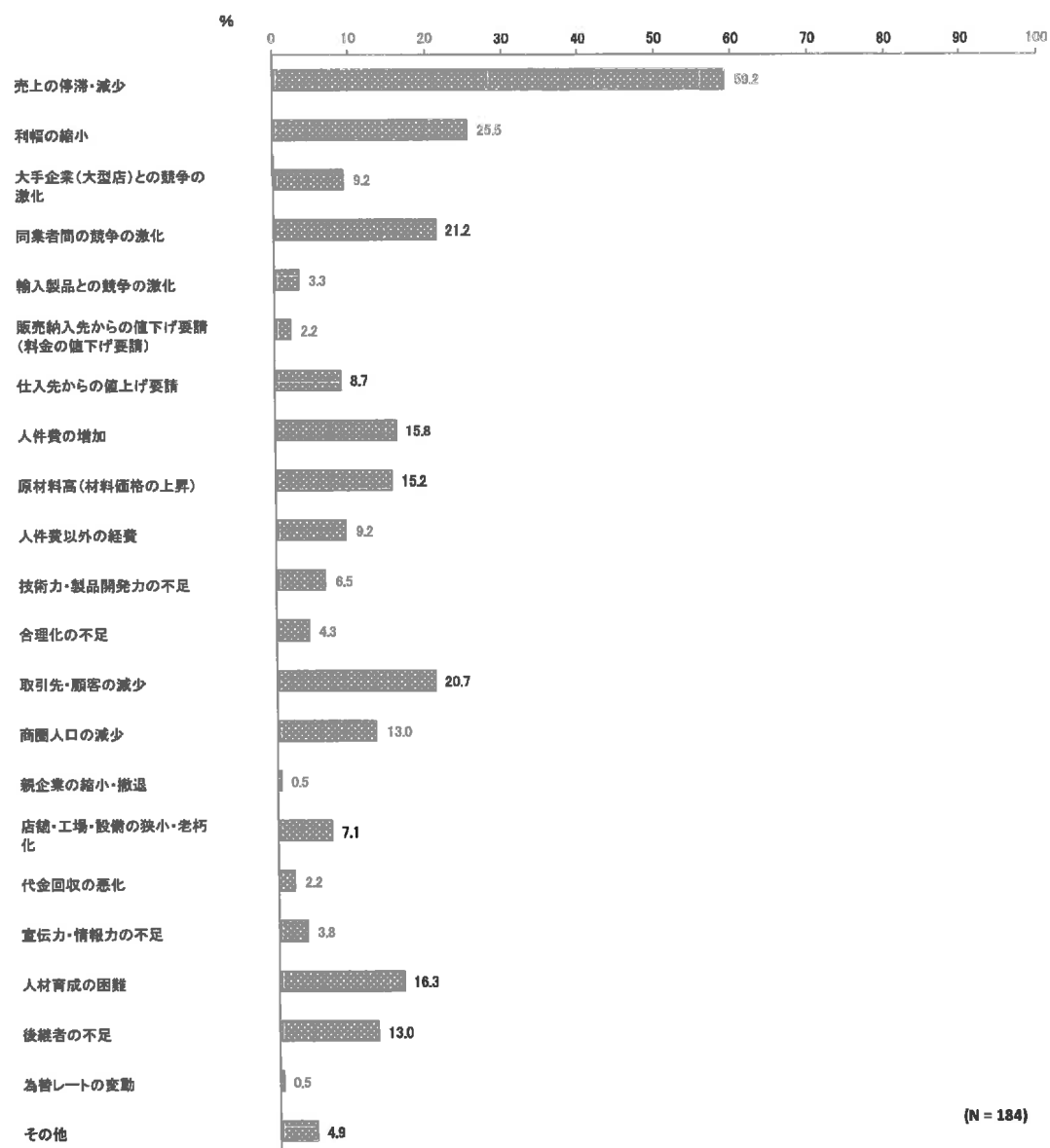
昨年と比較した、全体の平成 29 年 1 月～6 月の雇用人員 D I（雇用人員が「増加」または「やや増加」とした企業割合－「減少」または「やや減少」とした企業割合）は▲8.3 となった。業種別の雇用人員 D I をみると、＜製造業＞でプラス 9.5 となり、＜その他＞で 0.0 となったが、それ以外の業種ではマイナスとなり、特に＜運輸・通信業＞で▲50.0、＜建設業＞で▲17.1、＜サービス業＞で▲14.3 と低くなっている。

		(%)						D I
		N	増加	やや増加	変わらない	やや減少	減少	
全体		178	0.6	9.6	71.3	10.1	8.4	▲ 8.3
業種	建設業	35	0.0	8.6	65.7	8.6	17.1	▲ 17.1
	製造業	42	2.4	23.8	57.1	11.9	4.8	9.5
	運輸・通信業	6	0.0	0.0	50.0	33.3	16.7	▲ 50.0
	卸・小売業	49	0.0	4.1	81.6	10.2	4.1	▲ 10.2
	サービス業	35	0.0	5.7	74.3	8.6	11.4	▲ 14.3
	その他	11	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0

2. 経営課題について

Q7：経営上の課題

全体では、「売上の停滞・減少」が 59.2%と突出して高く、次いで「利幅の縮小」が 25.5%、「同業者間の競争の激化」が 21.2%と続いている。



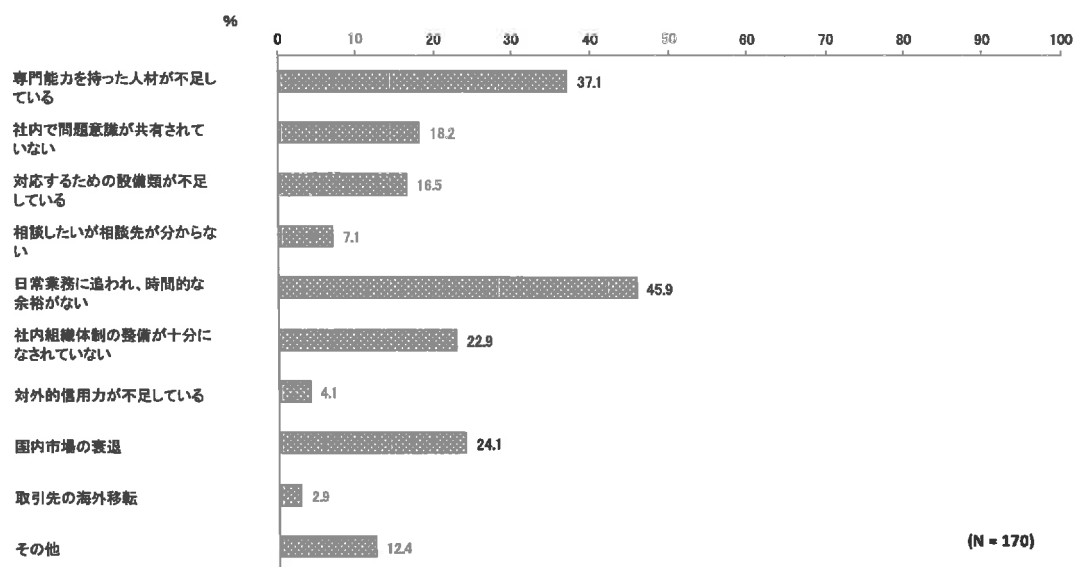
業種別にみると、「売上の停滞・減少」は＜卸・小売業＞と＜その他＞で約7割、＜運輸・通信業＞と＜サービス業＞でともに6割半ばと高い。また、「利幅の縮小」は＜建設業＞と＜その他＞で3割以上となり、「同業者間の競争の激化」は＜運輸・通信業＞で3割強、＜建設業＞で約3割と他の業種よりも比較的高くなっている。

(件・%)														
		N	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	
全体		184 100.0	109 59.2	47 25.5	17 9.2	39 21.2	6 3.3	4 2.2	16 8.7	29 15.8	28 15.2	17 9.2	12 6.5	
業 種	建設業	34 100.0	16 47.1	11 32.4	2 5.9	10 29.4	0 0.0	2 5.9	3 8.8	4 11.8	8 23.5	3 8.8	5 14.7	
	製造業	42 100.0	20 47.6	12 28.6	1 2.4	8 19.0	4 9.5	2 4.8	3 7.1	14 33.3	13 31.0	3 7.1	3 7.1	
	運輸・通信業	6 100.0	4 66.7	0 0.0	0 0.0	2 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 33.3	0 0.0	1 16.7	0 0.0	
	卸・小売業	53 100.0	37 69.8	15 28.3	12 22.6	10 18.9	1 1.9	0 0.0	6 11.3	6 11.3	5 9.4	4 7.5	1 1.9	
	サービス業	39 100.0	25 64.1	6 15.4	2 5.1	8 20.5	1 2.6	0 0.0	3 7.7	1 2.6	2 5.1	3 7.7	3 7.7	
	その他	10 100.0	7 70.0	3 30.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	1 10.0	2 20.0	0 0.0	3 30.0	0 0.0	

(件・%)													
		N	合理化の不足	取引先・顧客の減少	商圏人口の減少	競企業の縮小・撤退	店舗・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		184	8	38	24	1	13	4	7	30	24	1	9
		100.0	4.3	20.7	13.0	0.5	7.1	2.2	3.8	16.3	13.0	0.5	4.9
業種	建設業	34	2	4	1	0	0	0	2	10	7	0	1
		100.0	5.9	11.8	2.9	0.0	0.0	0.0	5.9	29.4	20.6	0.0	2.9
	製造業	42	3	4	3	1	4	0	0	5	3	0	0
		100.0	7.1	9.5	7.1	2.4	9.5	0.0	0.0	11.9	7.1	0.0	0.0
	運輸・通信業	6	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	16.7	0.0	16.7
	卸・小売業	53	0	20	11	0	2	3	3	4	2	1	5
		100.0	0.0	37.7	20.8	0.0	3.8	5.7	5.7	7.5	3.8	1.9	9.4
サービス業	39	1	9	9	0	5	1	2	7	10	0	2	
	100.0	2.6	23.1	23.1	0.0	12.8	2.6	5.1	17.9	25.6	0.0	5.1	
その他	10	2	1	0	0	0	2	0	0	2	1	0	0
	100.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0

Q8：経営課題に取り組むにあたりネックとなっていること

全体では、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」が45.9%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37.1%、「国内市場の衰退」が24.1%と続いている。

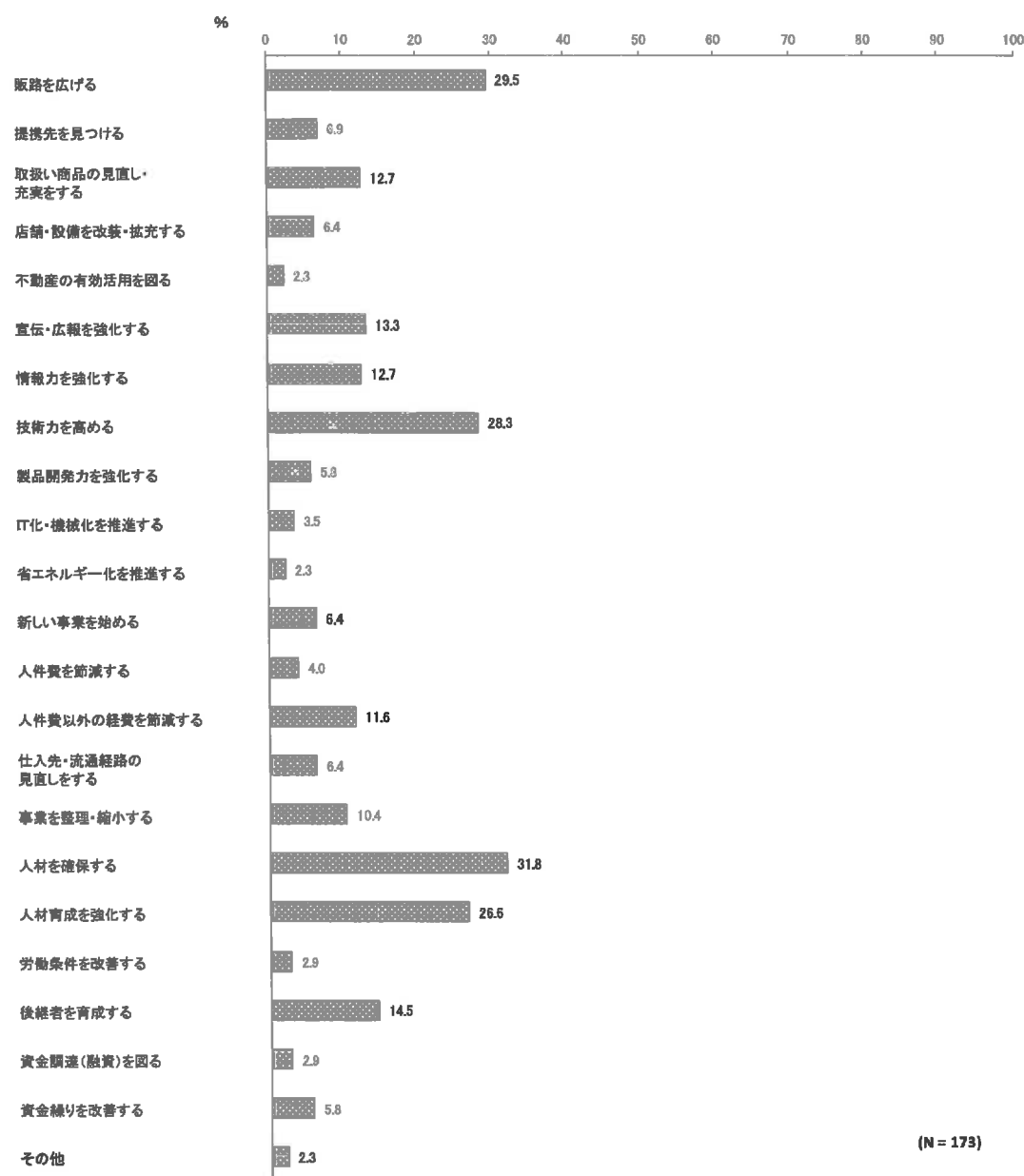


業種別にみると、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」は＜サービス業＞で6割、＜建設業＞で5割弱と高い。「専門能力を持った人材が不足している」は＜建設業＞で7割弱、＜運輸・通信業＞でも5割と高くなっている。また、「国内市場の衰退」は＜その他＞で4割、＜卸・小売業＞で3割半ばと他の業種よりも比較的高くなっている。

		(件・%)									
	N	専門能力を持った人材が不足している	社内で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	170	63	31	28	12	78	39	7	41	5	21
	100.0	37.1	18.2	16.5	7.1	45.9	22.9	4.1	24.1	2.9	12.4
業種	建設業	31	21	7	2	15	10	2	3	0	2
	100.0	67.7	22.6	6.5	6.5	48.4	32.3	6.5	9.7	0.0	6.5
	製造業	40	17	9	7	17	10	0	10	4	4
	100.0	42.5	22.5	17.5	5.0	42.5	25.0	0.0	25.0	10.0	10.0
	運輸・通信業	6	3	1	1	2	0	1	1	0	0
	100.0	50.0	16.7	16.7	16.7	33.3	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0
	卸・小売業	48	9	4	9	20	7	3	17	1	10
	100.0	18.8	8.3	18.8	8.3	41.7	14.6	6.3	35.4	2.1	20.8
サービス業	35	10	9	7	3	21	10	1	6	0	3
	100.0	28.6	25.7	20.0	8.6	60.0	28.6	2.9	17.1	0.0	8.6
その他	10	3	1	2	0	3	2	0	4	0	2
	100.0	30.0	10.0	20.0	0.0	30.0	20.0	0.0	40.0	0.0	20.0

Q9：当面の経営のポイント

全体では、「人材を確保する」が31.8%と最も高く、次いで「販路を広げる」が29.5%、「技術力を高める」が28.3%、「人材育成を強化する」が26.6%となって、これら4項目が比較的高くなっている。



業種別にみると、「人材を確保する」は＜運輸・通信業＞で8割強と突出して高く、＜建設業＞と＜製造業＞でも4割以上と比較的高い。「販路を広げる」はすべての業種で一定の割合を占め、また、「技術力を高める」は＜建設業＞で6割強と、他の業種と比べて突出している。

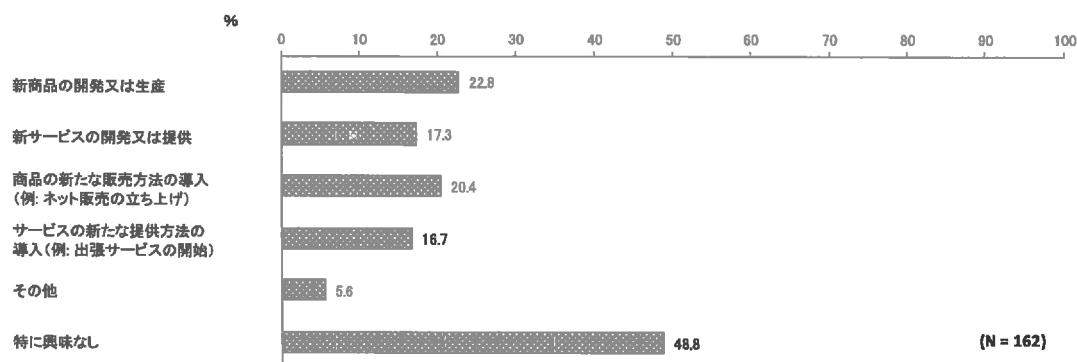
		(件・%)											
	N	販路を広げる	提携先を見つける	取扱い商品の見直し・充実をする	店舗・設備を改装・拡充する	不動産の有効活用を図る	宣伝・広報を強化する	情報力を強化する	技術力を高める	製品開発力を強化する	IT化・機械化を推進する	省エネルギー化を推進する	新しい事業を始める
全体	173 100.0	51 29.5	12 6.9	22 12.7	11 6.4	4 2.3	23 13.3	22 12.7	49 28.3	10 5.8	6 3.5	4 2.3	11 6.4
業種	建設業	33 100.0	6 18.2	2 6.1	1 3.0	0 0.0	0 0.0	3 9.1	5 15.2	21 63.6	1 3.0	0 0.0	3 9.1
	製造業	42 100.0	13 31.0	6 14.3	4 9.5	2 4.8	0 0.0	0 0.0	3 7.1	13 31.0	4 9.5	4 9.5	1 2.4
	運輸・通信業	6 100.0	2 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 16.7	1 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	卸・小売業	48 100.0	17 35.4	3 6.3	11 22.9	3 6.3	3 6.3	11 22.9	8 16.7	4 8.3	3 6.3	1 2.1	4 8.3
	サービス業	35 100.0	10 28.6	1 2.9	5 14.3	5 14.3	1 2.9	9 25.7	3 8.6	9 25.7	2 5.7	0 0.0	2 5.7
	その他	9 100.0	3 33.3	0 0.0	1 11.1	1 11.1	0 0.0	0 0.0	2 22.2	2 22.2	0 0.0	0 0.0	1 11.1

(件・%)													
		N	人件費を削減する	人件費以外の経費を削減する	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		173 100.0	7 4.0	20 11.6	11 6.4	18 10.4	55 31.8	46 26.6	5 2.9	25 14.5	5 2.9	10 5.8	4 2.3
業種	建設業	33 100.0	2 6.1	3 9.1	2 6.1	2 6.1	14 42.4	15 45.5	0 0.0	5 15.2	0 0.0	2 6.1	0 0.0
	製造業	42 100.0	1 2.4	5 11.9	2 4.8	3 7.1	17 40.5	15 35.7	0 0.0	3 7.1	2 4.8	6 14.3	0 0.0
	運輸・通信業	6 100.0	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	5 83.3	2 33.3	0 0.0	1 16.7	0 0.0	1 16.7	0 0.0
	卸・小売業	48 100.0	2 4.2	4 8.3	5 10.4	7 14.6	8 16.7	7 14.6	3 6.3	8 16.7	2 4.2	0 0.0	3 6.3
	サービス業	35 100.0	2 5.7	5 14.3	2 5.7	6 17.1	9 25.7	6 17.1	1 2.9	5 14.3	1 2.9	1 2.9	1 2.9
	その他	9 100.0	0 0.0	2 22.2	0 0.0	0 0.0	2 22.2	1 11.1	1 11.1	1 11.1	3 33.3	0 0.0	0 0.0

3. 新たな事業への取り組みについて

Q11①：既存の事業分野による新たな取り組み

全体では、「特に興味なし」が48.8%と半数近くを占めており、これ以外では「新商品の開発又は生産」が22.8%と最も高く、次いで「商品の新たな販売方法の導入（例：ネット販売の立ち上げ）」が20.4%、「新サービスの開発又は提供」が17.3%となっている。

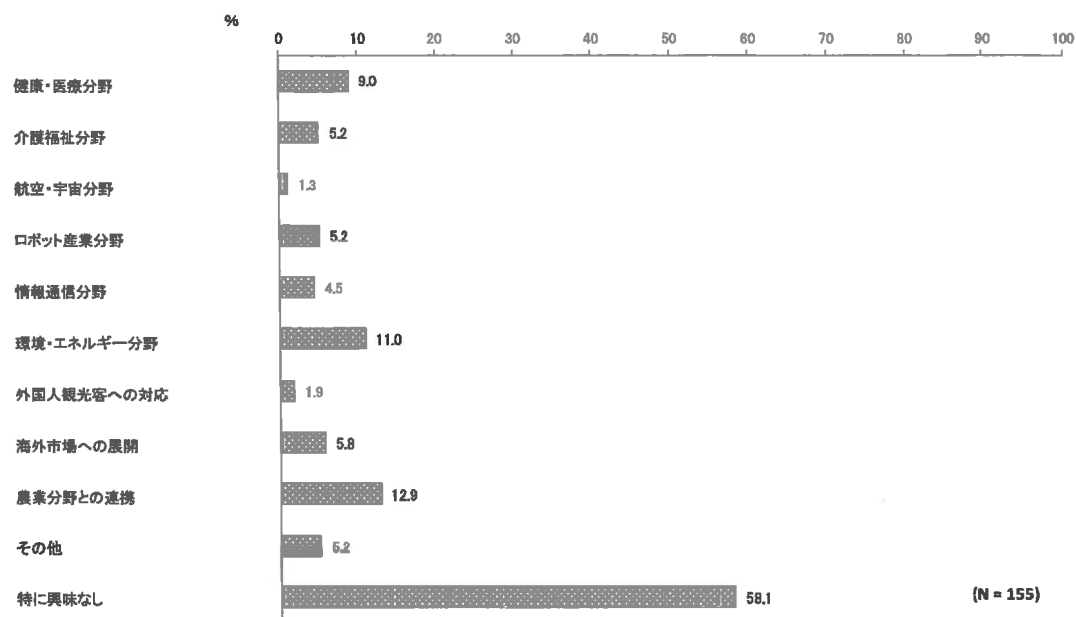


業種別にみると、「特に興味なし」は＜建設業＞で約6割、＜製造業＞と＜サービス業＞で5割強から半ばと高い。また、「新商品の開発又は生産」は＜製造業＞と＜その他＞で4割弱、「商品の新たな販売方法の導入（例：ネット販売の立ち上げ）」は＜卸・小売業＞で約4割と比較的高くなっている。

		(件・%)						
		N	新商品の開発又は生産	新サービスの開発又は提供	商品の新たな販売方法の導入(例: ネット販売の立ち上げ)	サービスの新たな提供方法の導入(例: 出張サービスの開始)	その他	特に興味なし
全体		162 100.0	37 22.8	28 17.3	33 20.4	27 16.7	9 5.6	79 48.8
業種	建設業	27 100.0	4 14.8	2 7.4	3 11.1	5 18.5	3 11.1	16 59.3
	製造業	42 100.0	16 38.1	3 7.1	5 11.9	2 4.8	1 2.4	23 54.8
	運輸・通信業	5 100.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	2 40.0
	卸・小売業	44 100.0	7 15.9	13 29.5	18 40.9	11 25.0	3 6.8	16 36.4
	サービス業	36 100.0	6 16.7	7 19.4	6 16.7	7 19.4	0 0.0	19 52.8
	その他	8 100.0	3 37.5	2 25.0	1 12.5	1 12.5	2 25.0	3 37.5

Q11②：既存の事業分野とは異なる分野の新規事業

全体では、「特に興味なし」が58.1%と6割弱を占めており、これ以外では「農業分野との連携」が12.9%と最も高く、次いで「環境・エネルギー分野」が11.0%、「健康・医療分野」が9.0%となっている。

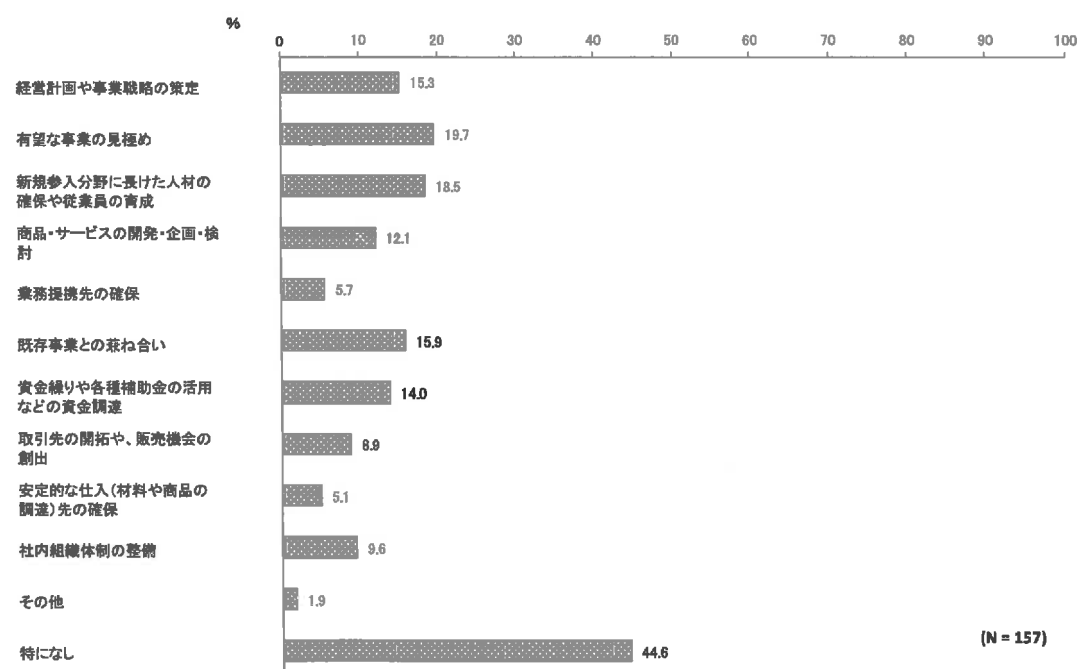


業種別にみると、「特に興味なし」はすべての業種で5割以上と高くなっている。また、「農業分野との連携」は＜建設業＞と＜運輸・通信業＞で2割半ばから3割弱、「環境・エネルギー分野」は＜建設業＞と＜その他＞で2割弱と他の業種に比べて高くなっている。

		(件・%)										
	N	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	特に興味なし
全体	155	14	8	2	8	7	17	3	9	20	8	90
	100.0	9.0	5.2	1.3	5.2	4.5	11.0	1.9	5.8	12.9	5.2	58.1
業種	建設業	28	3	1	0	0	2	5	0	2	8	16
	100.0	10.7	3.6	0.0	0.0	7.1	17.9	0.0	7.1	28.6	3.6	57.1
	製造業	42	5	1	2	7	0	4	0	4	4	25
	100.0	11.9	2.4	4.8	16.7	0.0	9.5	0.0	9.5	9.5	0.0	59.5
	運輸・通信業	4	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2
	100.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	50.0
	卸・小売業	40	4	1	0	0	4	3	0	0	5	22
	100.0	10.0	2.5	0.0	0.0	10.0	7.5	0.0	0.0	12.5	15.0	55.0
サービス業	35	2	4	0	1	1	4	2	2	2	1	21
	100.0	5.7	11.4	0.0	2.9	2.9	11.4	5.7	5.7	5.7	2.9	60.0
その他	6	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	4
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0	66.7

Q12：新たな事業への取り組みにおける課題

全体では、「特になし」が44.6%を占めており、これ以外では「有望な事業の見極め」が19.7%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18.5%、「既存事業との兼ね合い」が15.9%となっている。



業種別にみると、「特になし」はすべての業種で4割以上と高い。また、「有望な事業の見極め」は＜建設業＞で3割強、「新規参入分野に長けた人材の確保や従業員の育成」は＜運輸・通信業＞で4割、＜建設業＞で3割強と他の業種に比べて高くなっている。

		(件・%)											
	N	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	特になし
全体	157	24	31	29	19	9	25	22	14	8	15	3	70
	100.0	15.3	19.7	18.5	12.1	5.7	15.9	14.0	8.9	5.1	9.6	1.9	44.6
業種	建設業	29	4	9	9	0	3	8	5	1	2	3	12
	100.0	13.8	31.0	31.0	0.0	10.3	27.6	17.2	3.4	6.9	10.3	0.0	41.4
	製造業	41	7	8	7	4	4	5	3	2	0	8	18
	100.0	17.1	19.5	17.1	9.8	9.8	12.2	7.3	4.9	0.0	19.5	0.0	43.9
	運輸・通信業	5	1	0	2	0	1	0	2	0	1	0	2
	100.0	20.0	0.0	40.0	0.0	20.0	0.0	40.0	0.0	20.0	0.0	0.0	40.0
	卸・小売業	40	5	8	4	10	0	7	8	6	3	0	18
	100.0	12.5	20.0	10.0	25.0	0.0	17.5	20.0	15.0	7.5	0.0	5.0	45.0
サービス業	34	6	5	5	4	1	4	4	5	2	2	1	16
	100.0	17.6	14.7	14.7	11.8	2.9	11.8	11.8	14.7	5.9	5.9	2.9	47.1
その他	8	1	1	2	1	0	1	0	0	0	2	0	4
	100.0	12.5	12.5	25.0	12.5	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	50.0

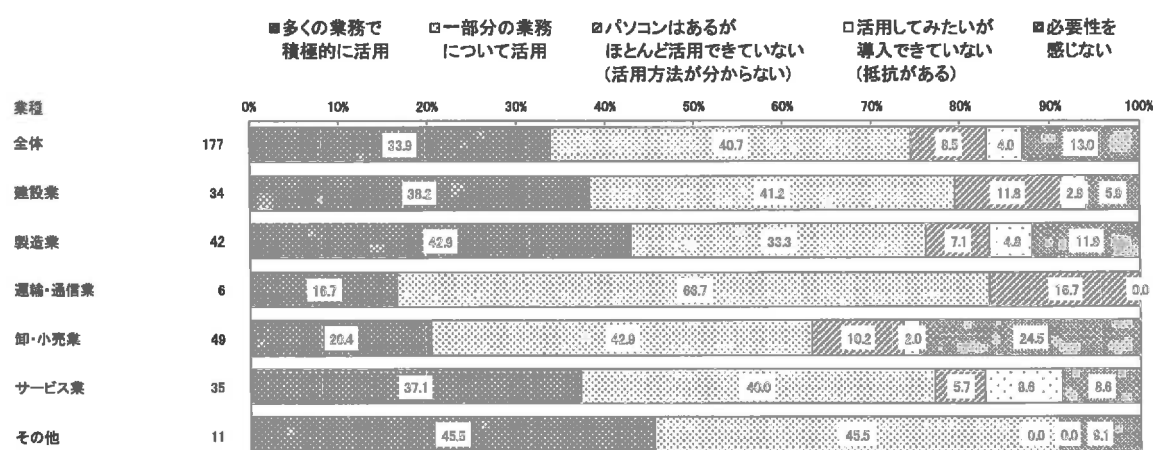
4. パソコン・ITの利活用状況について

Q14：経営におけるパソコン（タブレット等含む）やITの活用状況

全体では、「一部の業務について活用」が40.7%と最も高く、次いで「多くの業務で積極的に活用」が33.9%、「必要性を感じない」が13.0%と続いている。

「多くの業務で積極的に活用」と「一部の業務について活用」をあわせた『活用している』は74.6%と7割を超えている。

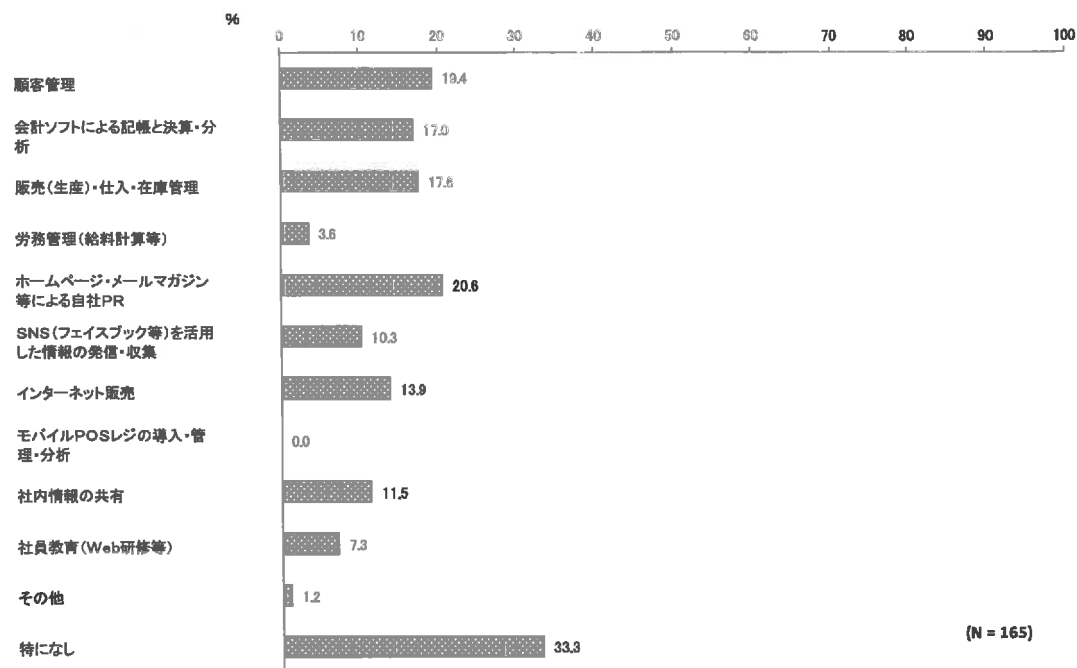
業種別にみると、『活用している』は＜その他＞で9割強、＜運輸・通信業＞で8割強と比較的高い。なかでも、「多くの業務で積極的に活用」は＜その他＞で4割半ば、＜製造業＞で4割強と比較的高くなっている。一方、「必要性を感じない」は＜卸・小売業＞で2割半ばと他の業種に比べて高くなっている。



		(件・%)				
	N	多くの業務で積極的に活用	一部の業務について活用	パソコンはあるがほとんど活用できていない(活用方法が分からない)	活用してみたいが導入できていない(抵抗がある)	必要性を感じない
全体	177	60	72	15	7	23
	100.0	33.9	40.7	8.5	4.0	13.0
業種	建設業	34	13	14	4	2
		100.0	38.2	41.2	11.8	2.9
	製造業	42	18	14	3	2
		100.0	42.9	33.3	7.1	4.8
	運輸・通信業	6	1	4	1	0
		100.0	16.7	66.7	16.7	0.0
	卸・小売業	49	10	21	5	1
	100.0	20.4	42.9	10.2	2.0	24.5
サービス業	35	13	14	2	3	3
	100.0	37.1	40.0	5.7	8.6	8.6
その他	11	5	5	0	0	1
	100.0	45.5	45.5	0.0	0.0	9.1

Q15：今後、特に活用してみたい項目

全体では、「特になし」が33.3%と3割強を占めており、これ以外では「ホームページ・メールマガジン等による自社PR」が20.6%と最も高く、次いで「顧客管理」が19.4%、「販売（生産）・仕入・在庫管理」が17.6%となっている。



業種別にみると、「特になし」は＜製造業＞で4割強、＜サービス業＞と＜その他＞で4割弱と比較的高い。一方、「ホームページ・メールマガジン等による自社PR」は＜卸・小売業＞で3割弱、「顧客管理」は＜その他＞で4割弱、＜建設業＞と＜卸・小売業＞で3割弱と比較的高くなっている。

(件・%)														
	N	顧客管理	会計ソフトによる記帳と決算・分析	販売(生産)・仕入・在庫管理	労務管理(給料計算等)	ホームページ・メールマガジン等による自社PR	SNSフェイスブック等を活用した情報の発信・収集	インターネット販売	モバイルPOSレジの導入・管理・分析	社内情報の共有	社員教育(Web研修等)	その他	特になし	
全体	165	32	28	29	6	34	17	23	0	19	12	2	55	
	100.0	19.4	17.0	17.6	3.6	20.6	10.3	13.9	0.0	11.5	7.3	1.2	33.3	
業種	建設業	32	9	9	8	2	5	0	2	0	7	4	1	8
	100.0	28.1	28.1	25.0	6.3	15.6	0.0	6.3	0.0	21.9	12.5	3.1	25.0	
	製造業	41	3	7	8	1	7	3	3	0	5	2	0	17
	100.0	7.3	17.1	19.5	2.4	17.1	7.3	7.3	0.0	12.2	4.9	0.0	41.5	
	運輸・通信業	5	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
	100.0	20.0	40.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	
	卸・小売業	45	12	7	8	0	12	8	12	0	2	1	1	14
	100.0	26.7	15.6	17.8	0.0	26.7	17.8	26.7	0.0	4.4	2.2	2.2	31.1	
サービス業	31	3	3	4	1	7	6	5	0	3	4	0	12	
100.0	9.7	9.7	12.9	3.2	22.6	19.4	16.1	0.0	9.7	12.9	0.0	38.7		
その他	11	4	0	1	2	2	0	1	0	1	1	0	4	
	100.0	36.4	0.0	9.1	18.2	18.2	0.0	9.1	0.0	9.1	9.1	0.0	36.4	

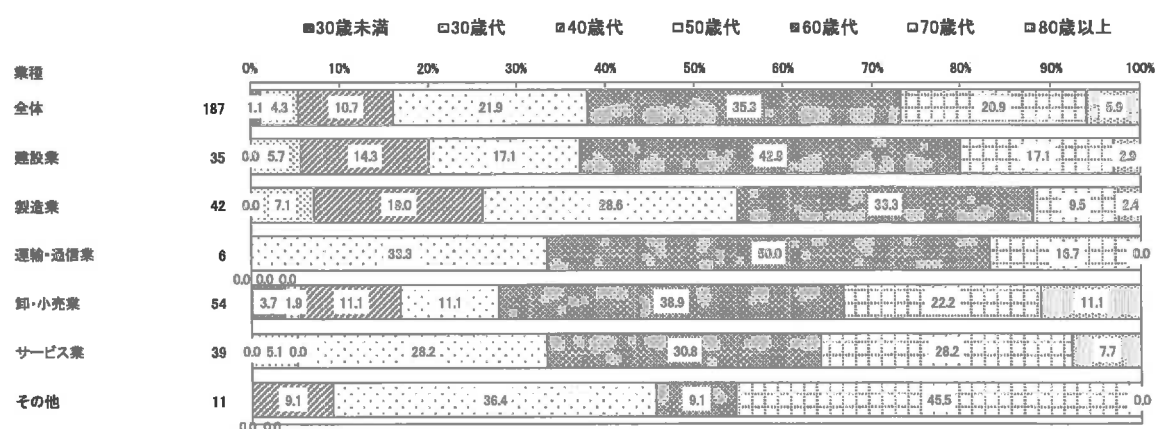
5. 事業承継について

Q16：経営者の年齢

全体では、「60歳代」が35.3%と最も高く、次いで「50歳代」が21.9%、「70歳代」が20.9%と続いている。

「60歳代」、「70歳代」、「80歳以上」をあわせた『60歳以上』は62.1%と6割強を占めている。

業種別にみると、『60歳以上』は＜卸・小売業＞で7割強、＜運輸・通信業＞と＜サービス業＞では7割弱と高い一方で、＜製造業＞では4割半ばと、唯一過半数を下回っている。



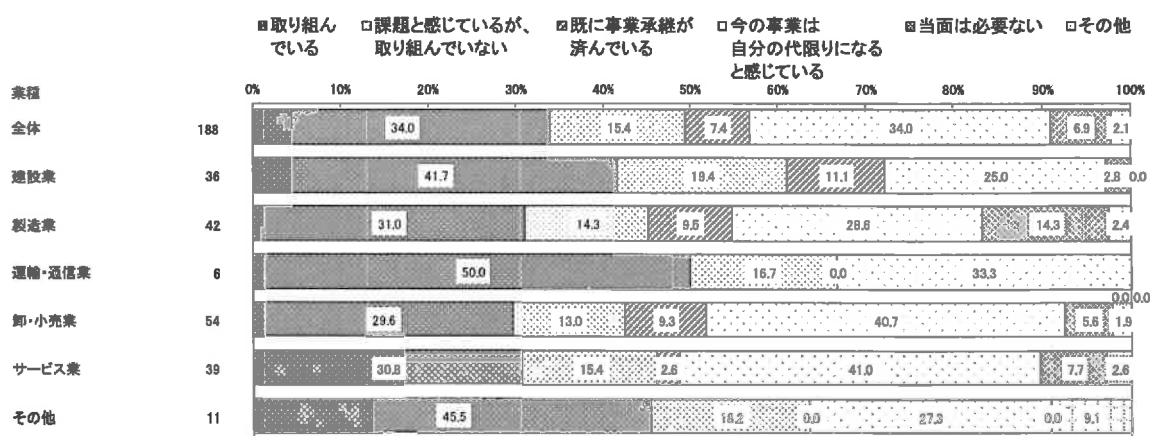
(件・%)

		N	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80歳以上
業種	全体	187	2	8	20	41	66	39	11
		100.0	1.1	4.3	10.7	21.9	35.3	20.9	5.9
	建設業	35	0	2	5	6	15	6	1
		100.0	0.0	5.7	14.3	17.1	42.9	17.1	2.9
	製造業	42	0	3	8	12	14	4	1
		100.0	0.0	7.1	19.0	28.6	33.3	9.5	2.4
	運輸・通信業	6	0	0	0	2	3	1	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	33.3	50.0	16.7	0.0
業種	卸・小売業	54	2	1	6	6	21	12	6
		100.0	3.7	1.9	11.1	11.1	38.9	22.2	11.1
	サービス業	39	0	2	0	11	12	11	3
		100.0	0.0	5.1	0.0	28.2	30.8	28.2	7.7
業種	その他	11	0	0	1	4	1	5	0
		100.0	0.0	0.0	9.1	36.4	9.1	45.5	0.0

Q17：事業承継の取組状況

全体では、「取り組んでいる」と「今の事業は自分の代限りになると感じている」がともに34.0%と同率で最も高く、次いで「課題と感じているが、取り組んでいない」が15.4%、既に事業承継が済んでいるが7.4%と続いている。

業種別にみると、「取り組んでいる」は＜建設業＞、＜運輸・通信業＞、＜その他＞の3業種で4割以上と比較的高くなっている。また、「今の事業は自分の代限りになると感じている」は＜卸・小売業＞と＜サービス業＞で4割以上と比較的高くなっている。

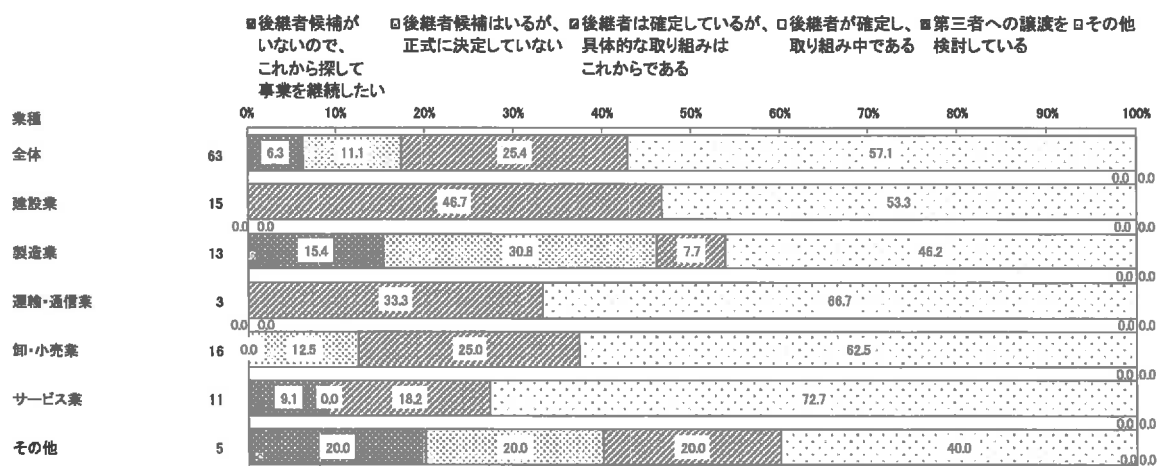


		(件・%)						
		N	取り組んでいる	課題と感じているが、 取り組んでいない	既に事業承継が済んでいる	今の事業は自分の代限りになると感じている	当面は必要ない	その他
全体		188 100.0	64 34.0	29 15.4	14 7.4	64 34.0	13 6.9	4 2.1
業種	建設業	36 100.0	15 41.7	7 19.4	4 11.1	9 25.0	1 2.8	0 0.0
	製造業	42 100.0	13 31.0	6 14.3	4 9.5	12 28.6	6 14.3	1 2.4
	運輸・通信業	6 100.0	3 50.0	1 16.7	0 0.0	2 33.3	0 0.0	0 0.0
	卸・小売業	54 100.0	16 29.6	7 13.0	5 9.3	22 40.7	3 5.6	1 1.9
	サービス業	39 100.0	12 30.8	6 15.4	1 2.6	16 41.0	3 7.7	1 2.6
	その他	11 100.0	5 45.5	2 18.2	0 0.0	3 27.3	0 0.0	1 9.1

Q18：事業承継の取り組みの進捗状況

全体では、「後継者が確定し、取り組み中である」が57.1%と最も高く、次いで「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25.4%、「後継者候補はいるが、正式に決定していない」が11.1%と続いている。

業種別にみると、「後継者が確定し、取り組み中である」は＜運輸・通信業＞、＜卸・小売業＞、＜サービス業＞の3業種で6割以上と特に高く、「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」は＜建設業＞で4割弱と高くなっている。



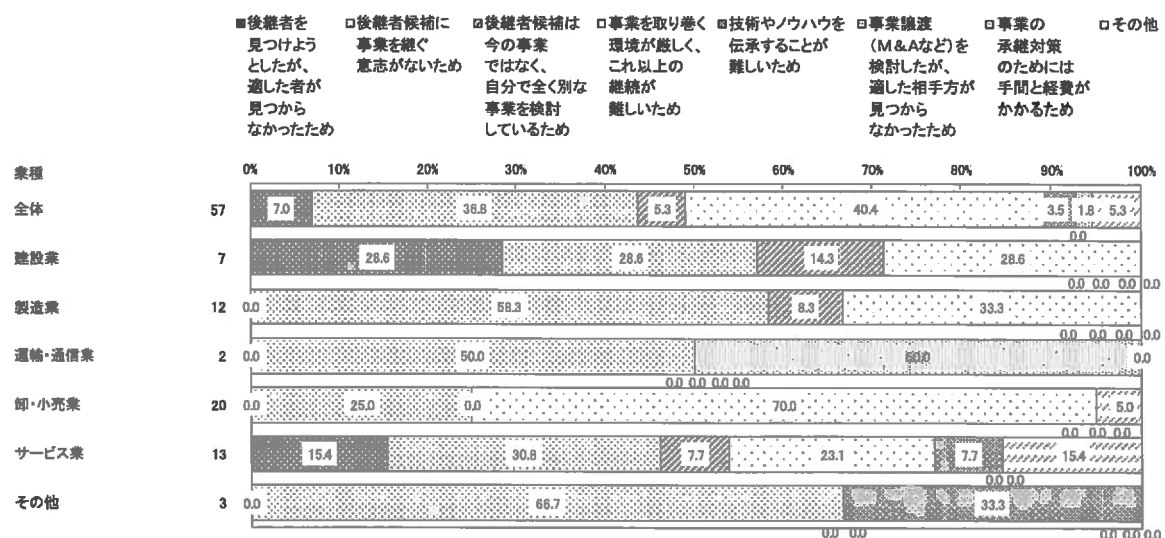
(件・%)

		N	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	後継者候補 はいるが、 正式に決定 していない	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	後継者が確 定し、取り 組み中であ る	第三者への 譲渡を検討 している	その他
全体		63	4	7	16	36	0	0
		100.0	6.3	11.1	25.4	57.1	0.0	0.0
業 種	建設業	15	0	0	7	8	0	0
		100.0	0.0	0.0	46.7	53.3	0.0	0.0
	製造業	13	2	4	1	6	0	0
		100.0	15.4	30.8	7.7	46.2	0.0	0.0
	運輸・通信業	3	0	0	1	2	0	0
		100.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0
	卸・小売業	16	0	2	4	10	0	0
		100.0	0.0	12.5	25.0	62.5	0.0	0.0
	サービス業	11	1	0	2	8	0	0
		100.0	9.1	0.0	18.2	72.7	0.0	0.0
	その他	5	1	1	1	2	0	0
		100.0	20.0	20.0	20.0	40.0	0.0	0.0

Q19：今の事業が自分の代限りになると感じている理由

全体では、「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40.4%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36.8%、「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」が7.0%と続いている。

業種別にみると、「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」はく卸・小売業>で7割と他の業種に比べて突出して高くなっている。また、「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」はくその他>で7割弱、く製造業>で6割弱と高くなっている。



		(件・%)								
		N	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	後継者候補に事業を継ぐ意志がないため	後継者候補は今の事業ではなく、自分で全く別な事業を検討しているため	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	技術やノウハウを伝承することが難しいため	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	事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため	その他
全体		57 100.0	4 7.0	21 36.8	3 5.3	23 40.4	2 3.5	0 0.0	1 1.8	3 5.3
業種	建設業	7 100.0	2 28.6	2 28.6	1 14.3	2 28.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	製造業	12 100.0	0 0.0	7 58.3	1 8.3	4 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	運輸・通信業	2 100.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 50.0	0 0.0
	卸・小売業	20 100.0	0 0.0	5 25.0	0 0.0	14 70.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 5.0
	サービス業	13 100.0	2 15.4	4 30.8	1 7.7	3 23.1	1 7.7	0 0.0	0 0.0	2 15.4
	その他	3 100.0	0 0.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0

6. 商工会に対する意見等について

回答内容は以下の通り。

各業種や事業所の専門的な、スキルアップができる有識者の派遣制度を望みます。
小さな村での商売は難しい。共同経営とか力を一つにして強い相手に対応できるような仕組みづくりの提案、又は勉強会を行うことでヒントを得る。商工会の指導者の力を期待したい。現在では継続不能。
情報源として乏しい。
職員のローテーションが早すぎて顔と名前が覚えられません。
商店街の衰退の最大の要因は大店舗法の改正によって大型店が続々と進出、誕生しやすくなったことにある。政府はその事をよく反省し、商店街を少しでも良い方向に持って行く事に予算を増加させなくてはならない。また、我々有権者は経済に明るい議員を選ばなくてはならない。
サービス業でのイベント等、全国レベルの大会等では応援が必要となるため、人材の確保、備品の調達等に相談者がいると良い。
人手不足対策。
商売の売上減少は商工会に相談または意見を述べても解決する問題ではない。商店街の空き店舗、いわゆるシャッター通りは人口減少、大型店舗の進出によるシワ寄せである（魚店、八百屋、写真店、金物屋、洋品・呉服店、大工さん、職人）。
役員や一部の交流は活発に見えるが、会員全体が参加する機会が少ないように思える。組織を維持するため、会員として魅力のある施策がほしい。
いろいろ発想は浮かぶが、資金繰り、資金調達が年々厳しいため、次の一手に資金面で諦めてしまう。全く別の事業でも、資金が借りられれば。
これからもよろしくお願い致します。いつも助けてもらっています。
指導員は各商店を訪問し指導にあたるべきである。
大変活用させてもらっている。
町の事業マップを作って欲しい。
毎々大変丁寧なご指導を頂いており、感謝しています。
設備等、色々と負担が多くなりました。
日々の業務に追われていると思うが、職員は年に一度は会員の事業所に顔を出してほしい。商工会に入っているメリットを感じさせてもらいたい。
情報を（パソコンやスマホで受け取れるので）沢山発信してください。
東白川周辺の山ではきのこ・山菜はセシウムが高いので取らない、売らない、食べないと有線放送で流している。このような状況なのに賠償打ち切りは合点がいかない。政府に対してもっと強硬に詰め寄っていただかないと、商売を続ける人がいなくなってしまうと思う。
指導員不足。
いつもお世話になっております。ここ矢祭は過疎であることは否定できないと思います。しかし、白河、常陸太田、大田原等、各々30～40キロです。特に大卒の方の雇用が進めば都会へ進学した子供達が戻ってくると思います。大田原市は白河の2倍で若い方が大勢おり活気があります。何とかならないでしょうか。
指導事業の強化。

Ⅳ 調査票

平成 29 年度

東白川地区内事業者の経営課題等把握調査

■ ご協力をお願い ■

このアンケートは、東白川地区内の中小規模事業者様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、商工会の経営支援の取り組みに活用することを目的として実施致します。
業務ご多忙の折に恐れ入りますが、ご協力をよろしくお願いいたします。

平成 29 年 8 月 東白川地区商工会広域連携協議会
会長 古橋 博

(埴町商工会・棚倉町商工会・矢祭町商工会・鮫川村商工会)

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にお願いいたします。
- 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ございましたら、下記までお問い合わせください。
- 本アンケートの結果は、商工会の事業者支援業務の基礎資料とすることを目的としており、ご回答いただいた内容については当該目的以外に使用することはありません。

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
東白川地区商工会広域連携協議会（幹事：埴町商工会）
担当：後藤（ごとう）、圓谷（つむらや）
〒963-5405
福島県東白川郡東白川地区埴字大町 3-31-1
TEL 0247-43-0371 FAX 0247-43-1254
※または、最寄りの商工会まで

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)		

- 貴社の実情に合う国・県・商工会等の施策等の紹介ができる場合がございますので、ご記入をお願い致します。

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. IT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ます。(直近期の決算数字) (1つに○印)

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

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. 1人～5人以下 | 4. 50人超～100人以下 |
| 2. 5人超～20人以下 | 5. 100人超 |
| 3. 20人超～50人以下 | 6. 0人(家族経営) |

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益(個人の場合は所得金額)についてお聞きます。(1つに○印)

- | | |
|------------|--------|
| 1. 二期連続黒字 | 3. その他 |
| 2. 直近期末が黒字 | |

1. 景気動向調査(DI調査について)

Q1 現在、貴社が感じておられる自社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 |
|-------|---------|--------------|---------|-------|

【Q1-1】 Q1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 () |

Q2 今後(平成29年7月～12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1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 |
|-------|---------|--------------|---------|-------|

Q3-1 昨年の1月～6月と比較した平成29年1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 |
|-------|---------|----------|---------|-------|

Q3-2 昨年の7月～12月と比較した平成29年1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

Q4 昨年と比較した平成29年1月～6月の期間の採算状況について、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

Q5 昨年と比較した平成29年1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

Q6 昨年と比較した平成29年1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

2. 経営課題について

Q7 経営上の課題について、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 | |

Q8 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() |

Q9 当面の経営のポイントとして貴社が考えていることについて、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. IT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 | |

Q10 経営課題への取り組みについて苦勞している点や、成果を上げている点があれば教えてください。

3. 新たな事業への取り組みについて

Q11 新たな事業への取り組みについて、興味があることをお聞かせください。

①既存の事業分野による新たな取り組み（3つまで○印）

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------|
| 1. 新商品の開発又は生産 | 5. その他（ ） |
| 2. 新サービスの開発又は提供 | 6. 特に興味なし |
| 3. 商品の新たな販売方法の導入(例:ネット販売の立ち上げ) | |
| 4. サービスの新たな提供方法の導入(例:出張サービスの開始) | |

②既存の事業とは異なる分野の新規事業（3つまで○印）

- | | |
|---------------|---------------------------------|
| 1. 健康・医療分野 | 7. 外国人観光客への対応 |
| 2. 介護福祉分野 | 8. 海外市場への展開 |
| 3. 航空・宇宙分野 | 9. 農業分野との連携 |
| 4. ロボット産業分野 | 10. その他（ ） |
| 5. 情報通信分野 | 11. 特に興味なし |
| 6. 環境・エネルギー分野 | |

Q12 新たな事業への取り組みで課題であると考え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（ ） |
| 12. 特になし |

Q13 これまでに新たな取り組みをされて、特に苦勞されたことや成功されていることをお聞かせください。

4. パソコン・ITの活用状況について

Q14 経営におけるパソコン(タブレット等含む)やITの活用状況を教えてください。(1つに○印)

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 1. 多くの業務で積極的に活用 | 4. 活用してみたいが導入できていない(抵抗がある) |
| 2. 一部分の業務について活用 | 5. 必要性を感じない |
| 3. パソコンはあるがほとんど活用できていない(活用方法が分からない) | |

Q15 今後、特に活用してみたい項目についてお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| 1. 顧客管理 | 8. モバイルPOSレジの導入・管理・分析 |
| 2. 会計ソフトによる記帳と決算・分析 | 9. 社内情報の共有 |
| 3. 販売(生産)・仕入・在庫管理 | 10. 社員教育(Web研修等) |
| 4. 労務管理(給料計算等) | 11. その他() |
| 5. ホームページ・メールマガジン等による自社PR | |
| 6. SNS(フェイスブック等)を活用した情報の発信・収集 | |
| 7. インターネット販売 | 12. 特になし |

5. 事業承継について

Q16 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 | |

Q17 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() |

Q18 (Q17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. 後継者候補がいないので、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() |

Q19 (Q17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. 後継者候補は今の事業ではなく、自分で全く別な事業を検討しているため |
| 4. 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 |
| 5. 技術やノウハウを伝承することが難しいため |
| 6. 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 |
| 7. 事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため |
| 8. その他() |

Q20 事業承継に関する課題や、支援についてのご要望等をお聞かせください

6. 商工会に対するご意見等について

商工会へのご意見、特筆したい事項等がありましたらお聞かせください。