

経営課題・
販売促進に関する
アンケート調査報告書

平成 30 年度
白河商工会議所



調査概要

2. 報告書作成目的

白河市の地域経済を支える事業者は、「需要の低下」、「売上の減少」、「経営者の高齢化による事業承継」等の問題に直面しており、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、白河市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実施。

収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、商工会議所として事業者に対する効果的な支援策の立案や、事業者の事業計画策定支援の基礎資料として活用する。

◆「経済動向調査アンケート」概要

調査時期	平成 31 年 1 月 7 日～1 月 18 日
調査対象	管内事業者 200 社
調査方法	郵送後、FAX などにて回収
回答数・回収率	36 件・18.0%

【目 次】

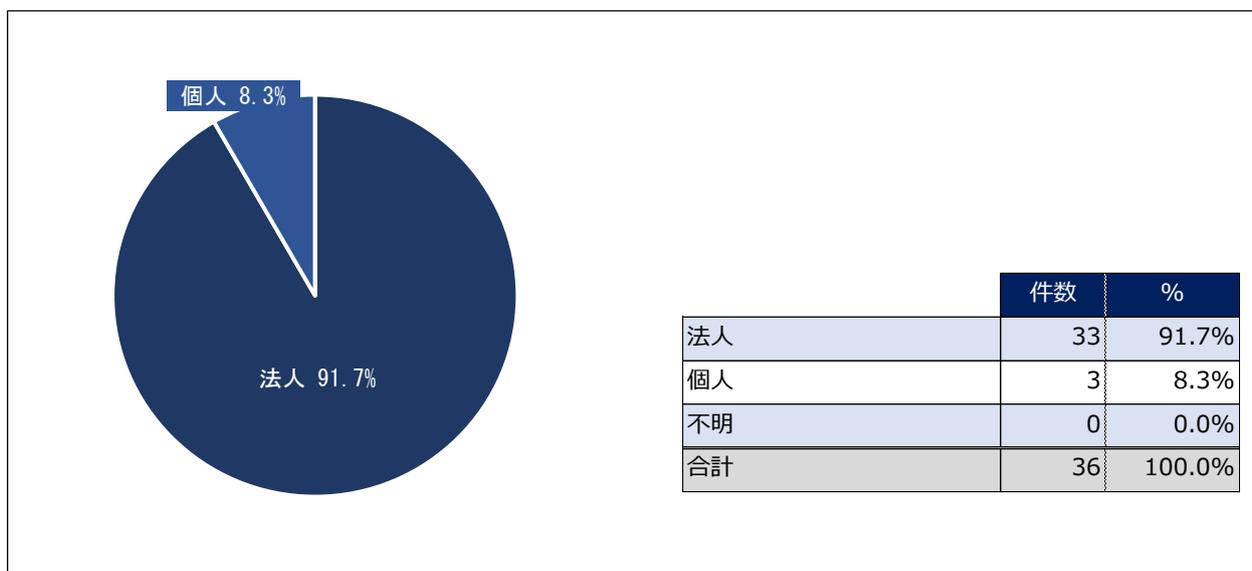
I	回答者の属性	3
1.	回答者の属性	3
II	単純集計	4
III	クロス集計	17
1.	景況感	18
(1)	業種ごと	18
(2)	規模ごと	19
2.	経営理念	20
3.	経営課題	21
(1)	経営課題	21
(2)	経営課題への対策	22
(3)	経営課題の解決に向け現在取り組んでいる／考えている対策	22
(4)	経営課題への対策を考えていない／様子を見たい理由	23
(5)	経営の相談機関	23
4.	事業計画（経営計画）	24
(1)	事業計画（経営計画）の作成の有無	24
(2)	事業計画（経営計画）の作成と足元の売上高	24
(3)	事業計画（経営計画）の見直し・検証	25
(4)	事業計画（経営計画）の見直し・検証と足元の売上高	25
(5)	事業計画を作成したことがない理由	26
5.	事業承継	27
(1)	今後の事業運営方針	27
(2)	現在の経営者が引退した後の事業継続	27
(3)	事業を承継したい人材が決まっているか	28
(4)	誰に事業を承継する予定か	28
(5)	事業承継の時期	29
(6)	後継者が決まっていない最大の理由	29
(7)	事業承継の準備状況	30
(8)	事業承継で準備している内容	30
(9)	事業承継について思っていること	31
6.	販路開拓・販売促進	32
(1)	実施している販売促進・PRの中で、売上拡大に効果があったもの	32
(2)	販路開拓・販売促進にあたっての問題点	33
7.	働き方改革	34
(1)	働き方改革への取り組み	34
(2)	働き方改革について実施または検討しているもの	35
8.	人材（人員）の充足度	36
9.	キャッシュレス決済	37
(1)	キャッシュレス決済への対応の有無	37
(2)	対応している決済方法	37

(3)キャッシュレス決済を導入したきっかけ	38
(4)今後のキャッシュレス決済への対応予定	38
10. 総括	39
資料(集計表、アンケート用紙)	43
1. 集計表	44
2. アンケート用紙	57

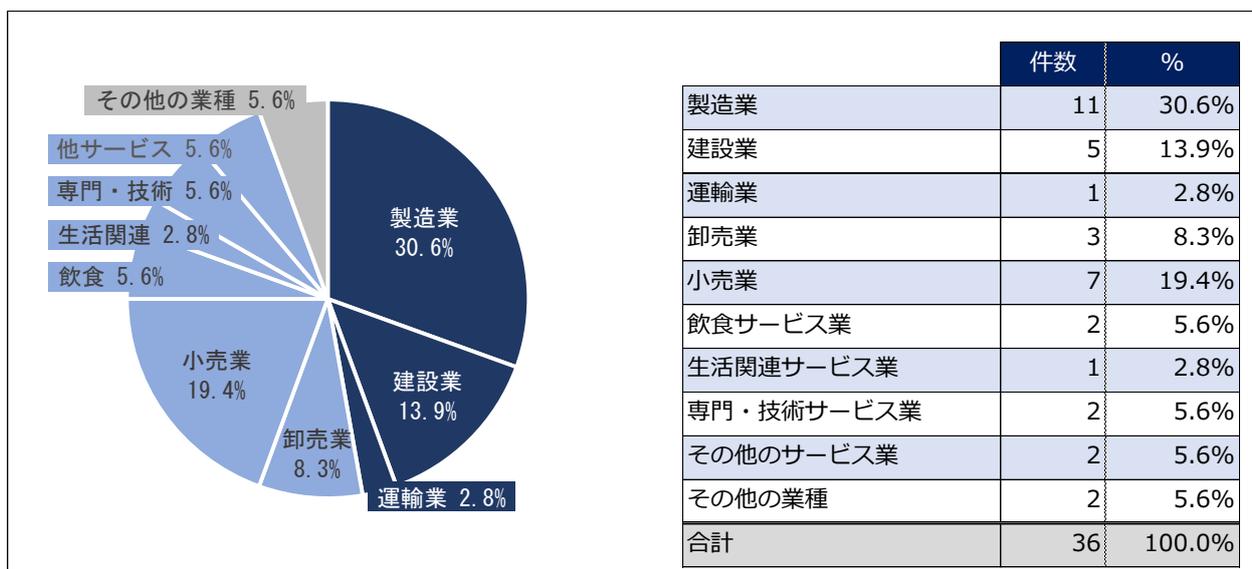
I 回答者の属性

1. 回答者の属性

(1) 事業形態



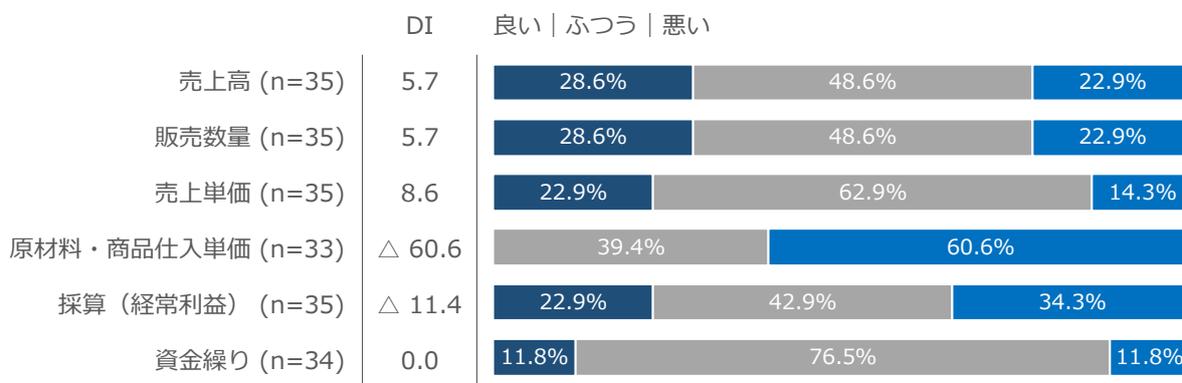
(2) 業種



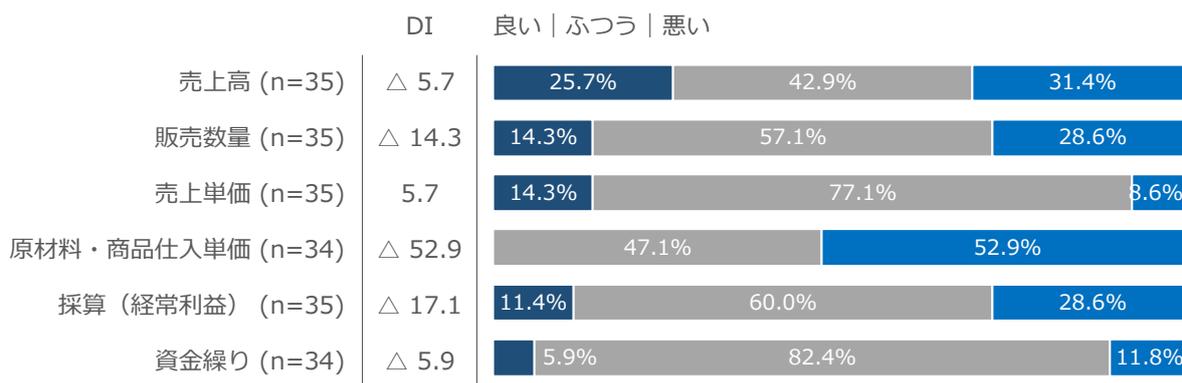
- ・ 小規模事業者数 15 事業者（小規模事業者割合 41.7%）
- ・ 従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 19 事業者
- ・ 業種が不明で小規模事業者に該当しない事業者 2 事業者

Ⅱ 単純集計

問1 昨年の今頃（平成29年10月～12月頃）と比べた現在（平成30年10月～12月頃）の経営環境等の状況



問2 現在（平成30年10月～12月頃）と比べた今後（平成31年1月～3月頃）の経営環境等の見通し

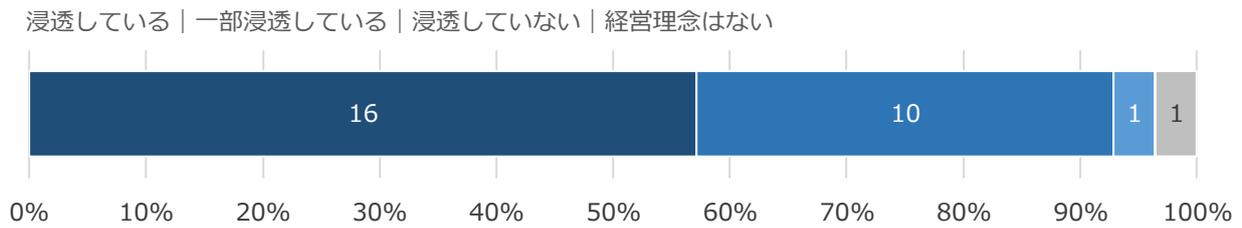


※各回答項目を以下のとおり、「良い」「ふつう」「悪い」と置き直してグラフを作成している。

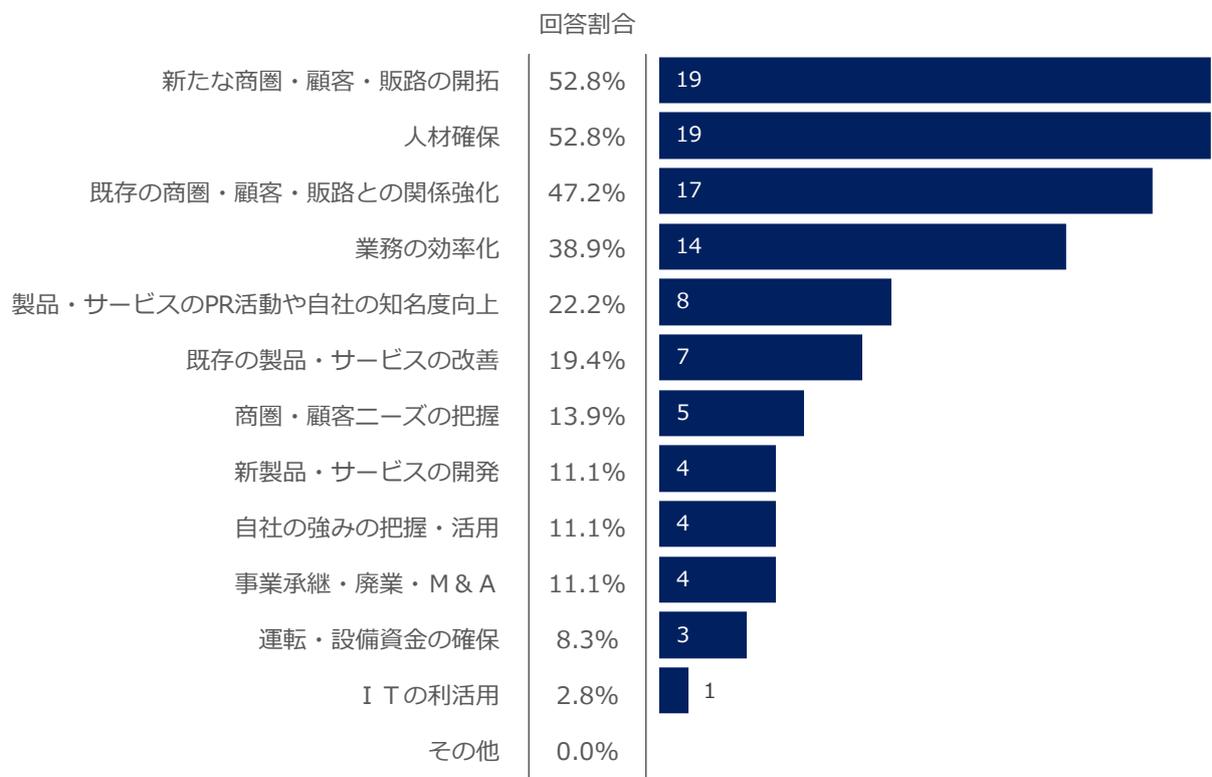
- 売上高 : 増加→良い、横ばい→ふつう、減少→悪い
- 販売数量 : 増加→良い、横ばい→ふつう、減少→悪い
- 売上単価 : 上昇→良い、不変 →ふつう、低下→悪い
- 原材料・商品仕入単価 : 低下→良い、不変 →ふつう、上昇→悪い
- 採算（経常利益） : 増加→良い、横ばい→ふつう、減少→悪い
- 資金繰り : 好調→良い、不変 →ふつう、不調→悪い

※DI：ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略。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）を表す。

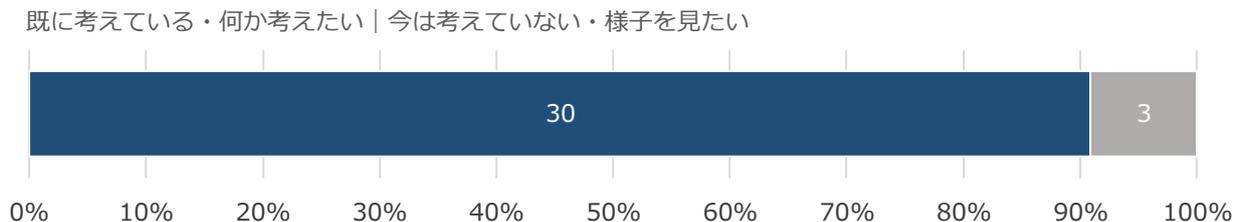
問3 経営理念 (n=28)



問4 (1) 現在の経営課題 (3つまで回答可) (n=36)

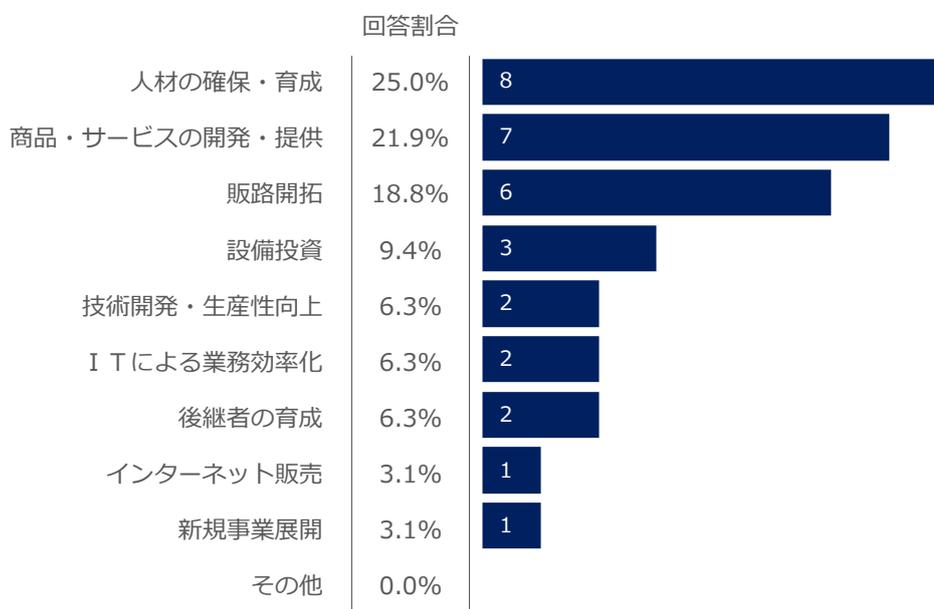


問4(2) 経営課題への対策 (n=33)



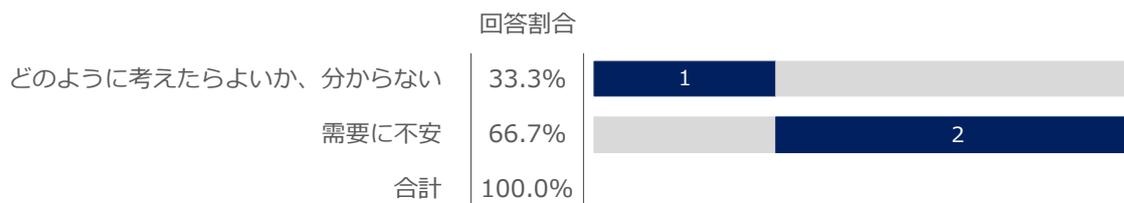
問4(3) 新しい取組について、現在取り組んでいる／考えていること (n=32)

※問4(1)で「既に考えている・何か考えたい」と回答した方に質問



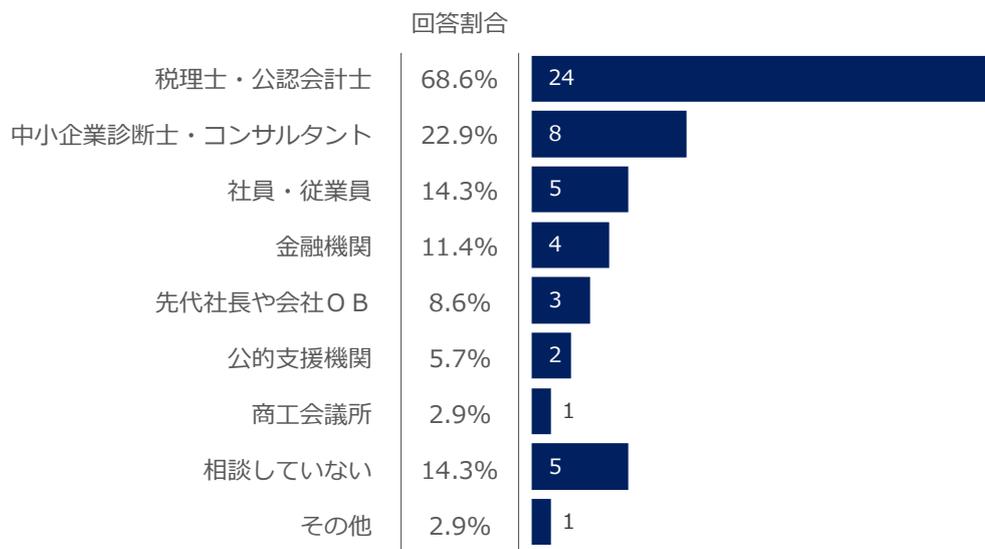
問4(4) 経営課題への対策を考えていない／様子を見たい理由 (n=3)

※問4(1)で「今は考えていない・様子を見たい」と回答した方に質問



※回答がなかった項目……「後継者がいない」「資金不足」
「どこへ相談したらよいか、分からない」「その他」

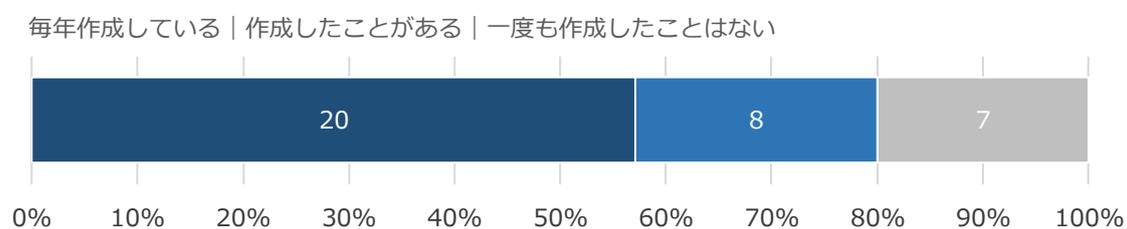
問4（5） 経営上の相談機関（複数回答可、n=35）



◆「その他」の内容

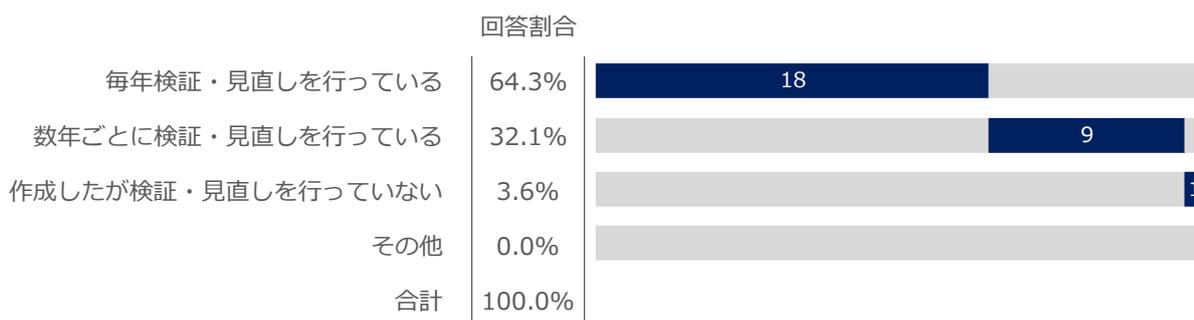
その他のサービス業	グループ会社
-----------	--------

問5（1） 事業計画（経営計画）の作成（n=35）



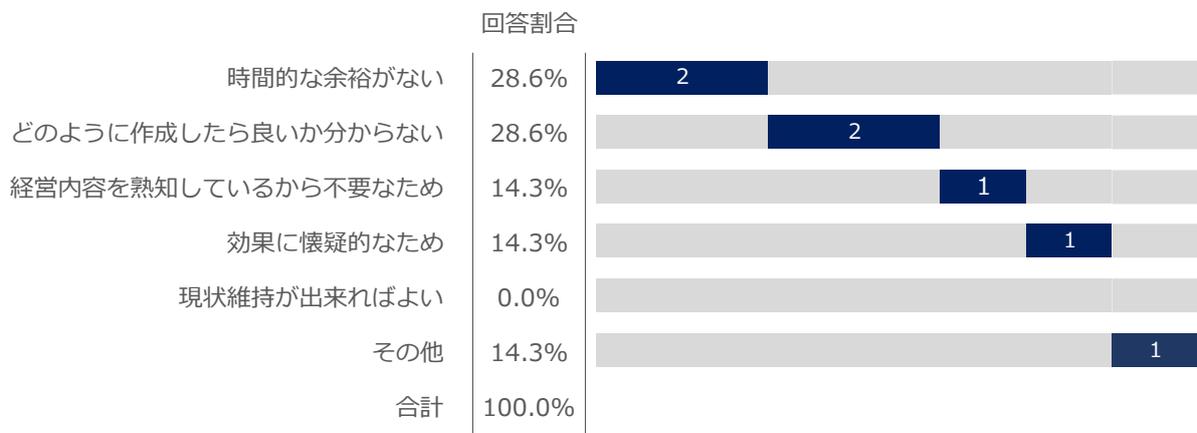
問5（2） 事業計画の見直し・検証（n=28）

※問5（1）で「毎年作成している」「作成したことがある」と回答した方に質問

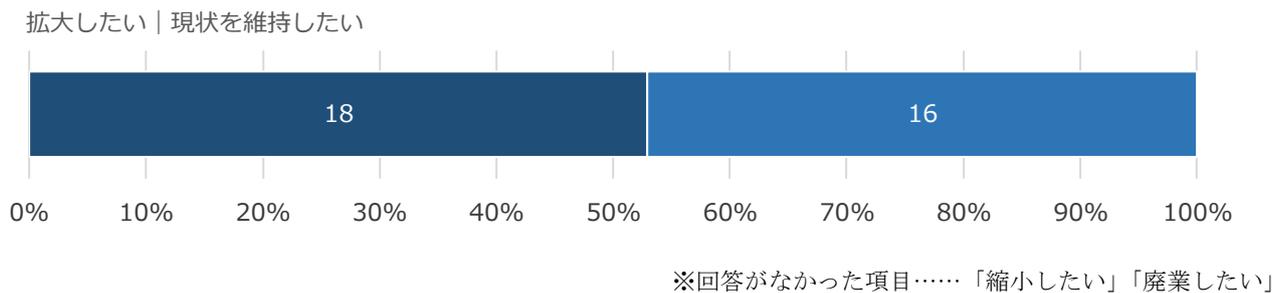


問5（3） 事業計画を作成しない理由（n=7）

※問5（1）で「一度も作成したことはない」と回答した方に質問

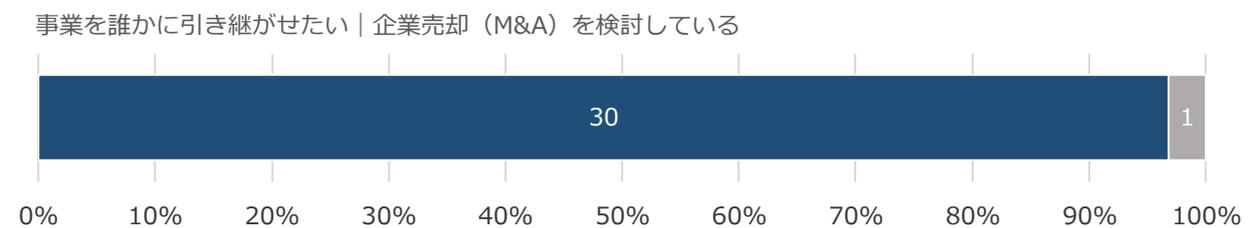


問6（1） 今後の事業運営方針（n=34）



問6（2） 現在の経営者が引退した後の事業継続（n=31）

※問6（1）で「拡大したい」「現状を維持したい」と回答した方に質問

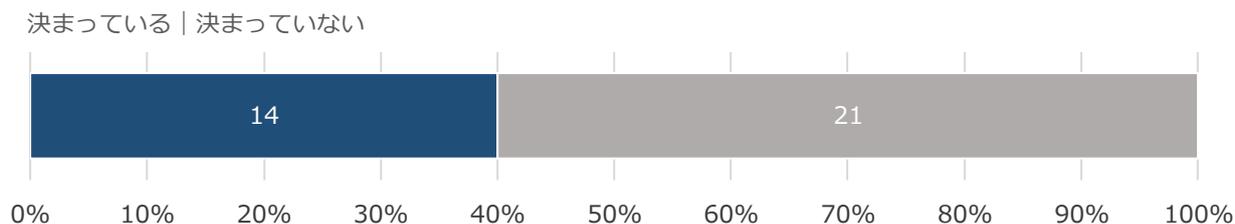


問6（3） 廃業したい理由（n=0）

※問6（1）で「廃業したい」と回答した方に質問

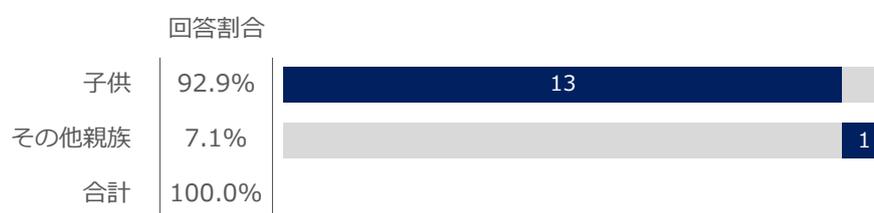
回答なし

問6（4） 事業を承継したい人材は決まっているか（n=35）



問6（5） 誰に事業を承継するつもりか（n=14）

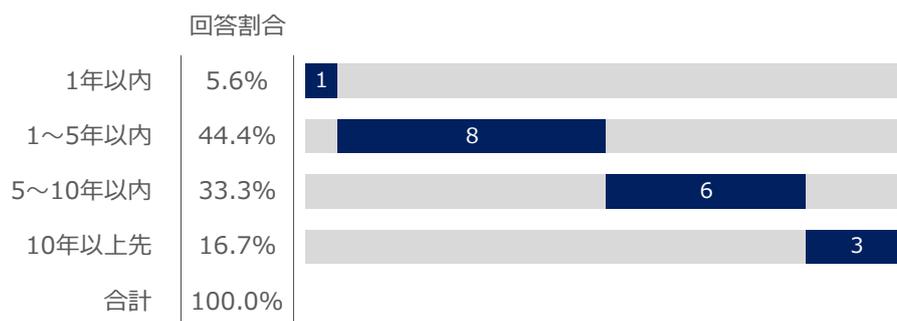
※問6（4）で「(事業を承継したい人材は) 決まっている」と回答した方に質問



※回答がなかった項目……「配偶者」「兄弟・姉妹」「非親族の役員・従業員」「その他」

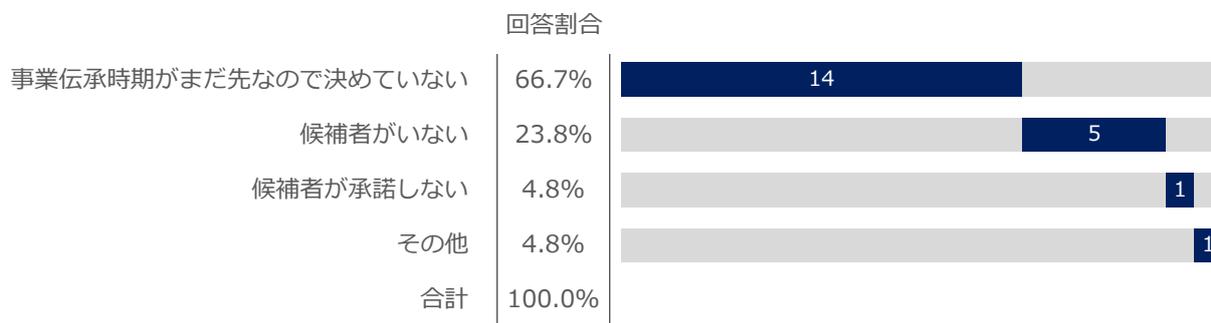
問6（6） 事業承継の時期（n=18）

※問6（4）で「(事業を承継したい人材は) 決まっている」と回答した方に質問



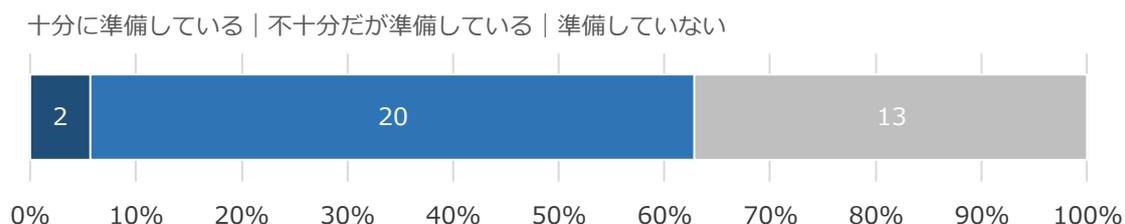
問6(7) 後継者が決まっていない最大の理由 (n=21)

※問6(4)で「(事業を承継したい人材は)決まっていない」と回答した方に質問

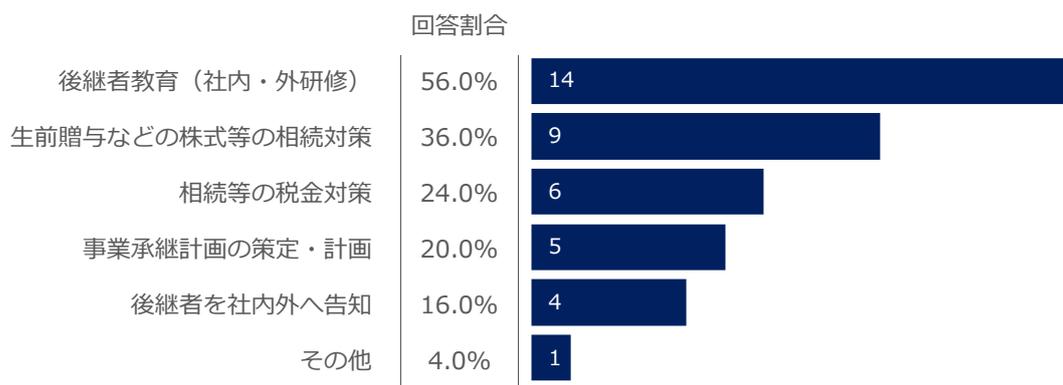


※回答がなかった項目……「後継者の資質に不安がある」「後継者が複数いる」

問6(8) 事業承継の準備状況 (n=35)



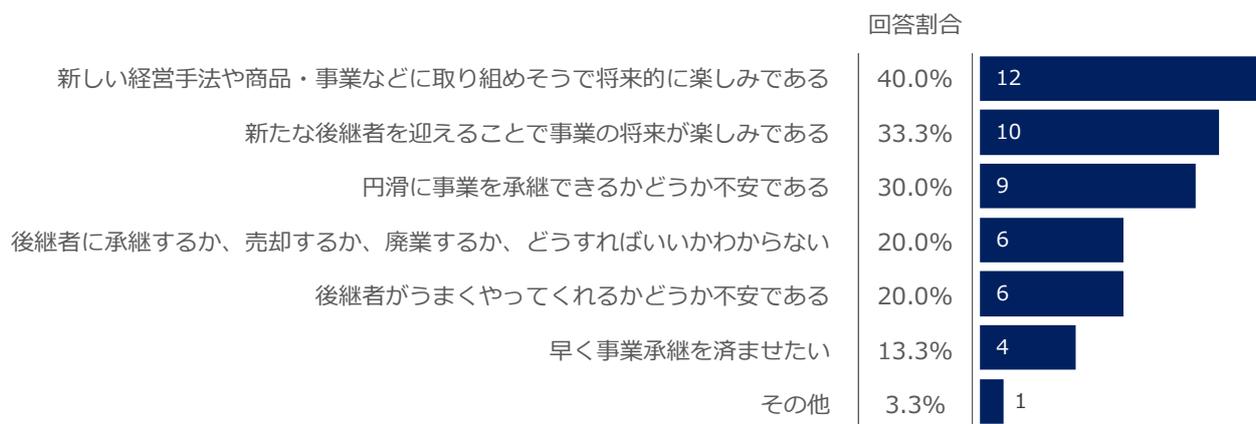
問6(9) 事業承継で準備している内容 (複数回答可、n=25)



◆「その他」の内容

製造業	事業承継したばかり
-----	-----------

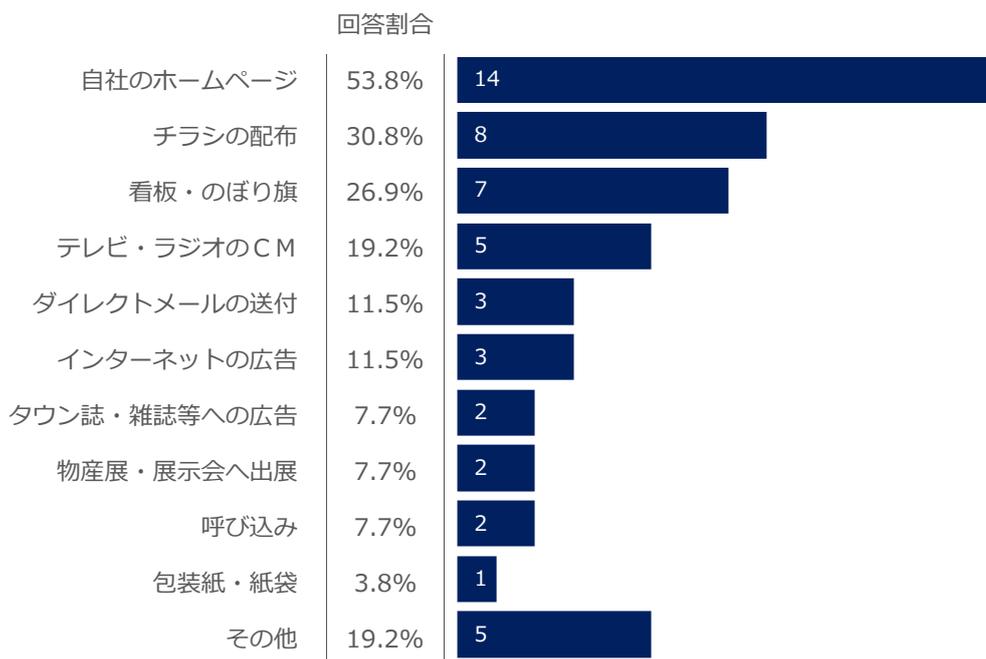
問6（10） 事業承継について、思っていること（複数回答可、n=30）



◆「その他」の内容

小売業	店舗の貸出し
-----	--------

問7（1） 実施している販売促進・PRの中で、売上拡大に効果があったもの（3つまで回答可、n=26）

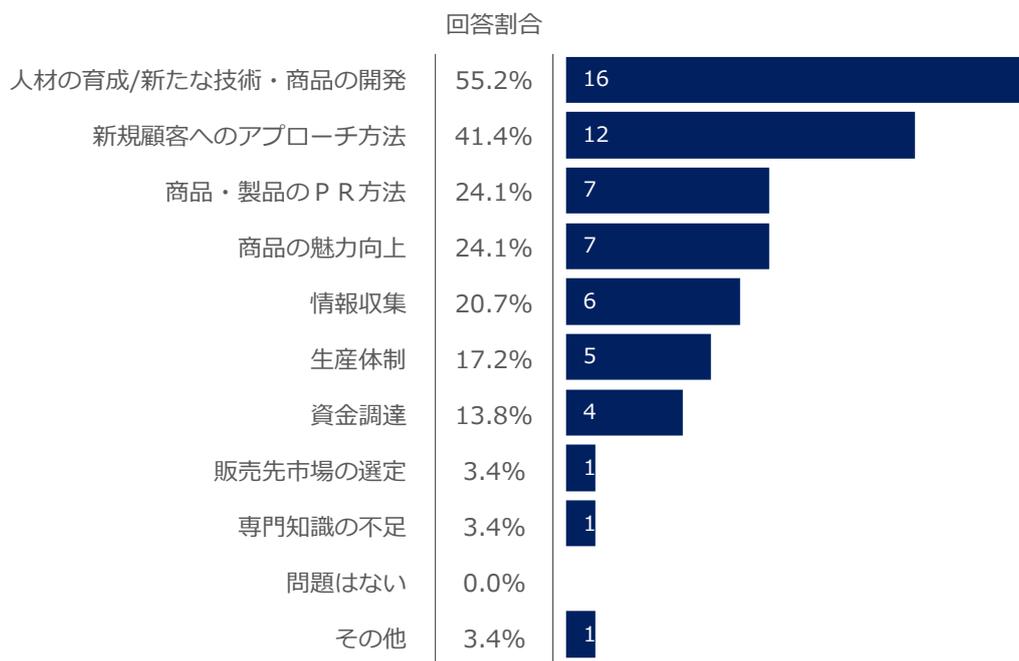


※回答がなかった項目……「SNS（twitter、Facebook など）」「自動車のラッピング」「バス・電車の広告」

◆「その他」の内容

製造業	既存の顧客との関係強化を図る
小売業	口コミ（他1件）
建設業	口コミ
その他の業種	訪問、案内

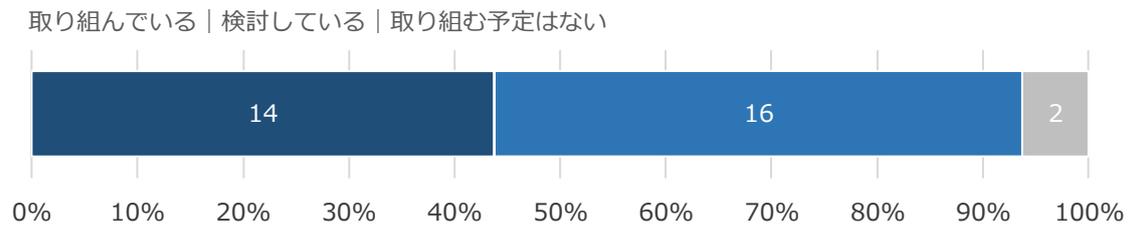
問7(2) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点(複数回答可、n=29)



◆「その他」の内容

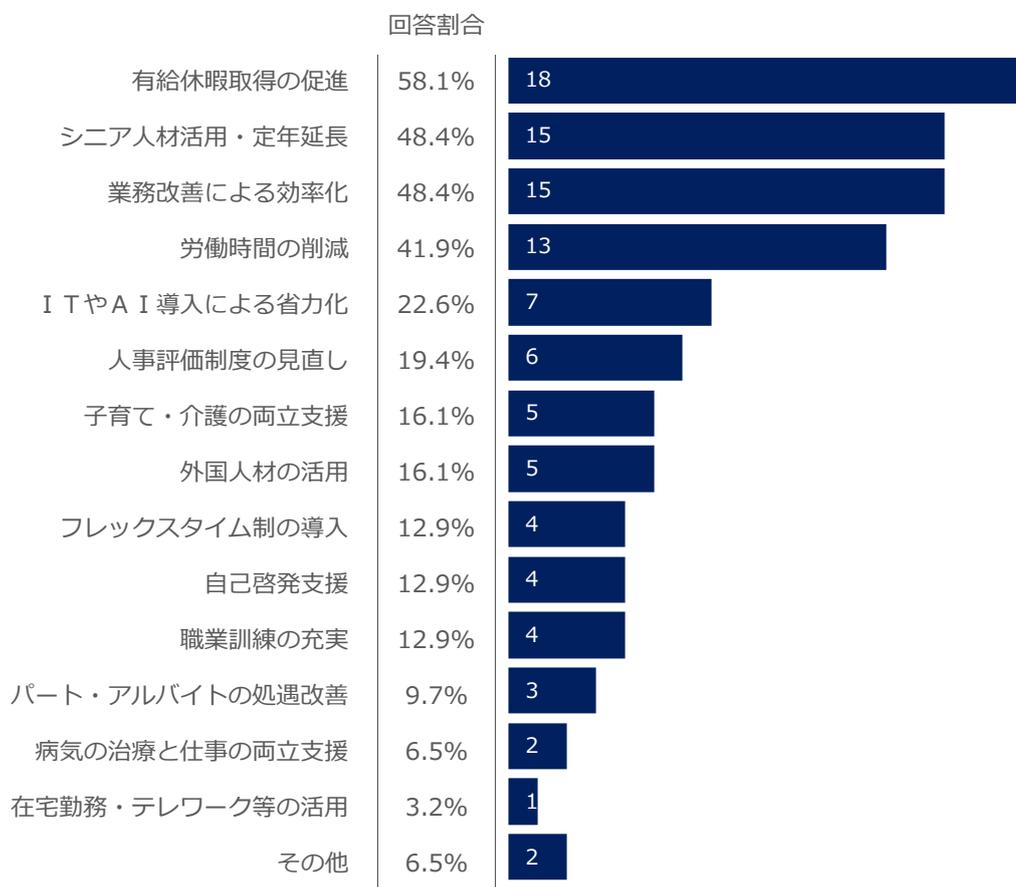
小売業	テリトリー制(他県販売禁止)、ネット販売できない
-----	--------------------------

問 8 (1) 「働き方改革」への取組状況 (n=32)



問 8 (2) 「働き方改革」について実施または検討している取組み (複数回答可、n=31)

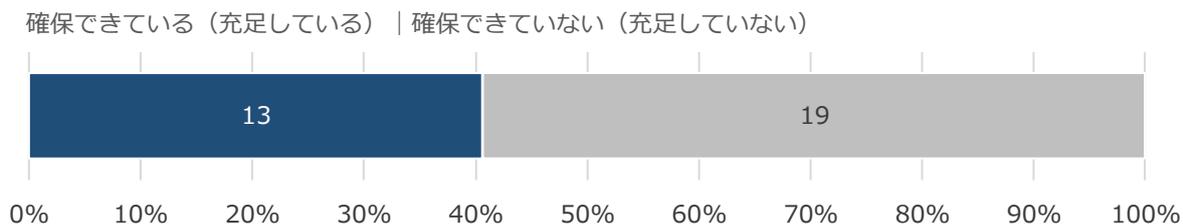
※問 8 (1) で「取り組んでいる」「検討している」と回答した方に質問



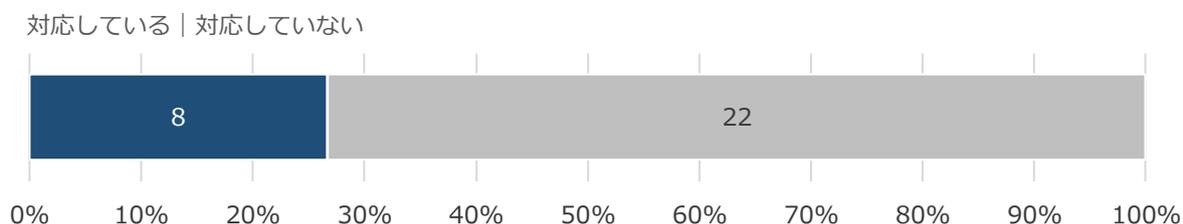
◆「その他」の内容

小売業	取り組む人員でない
専門・技術サービス業	人材確保

問9 人材（人員）の充足度（n=32）

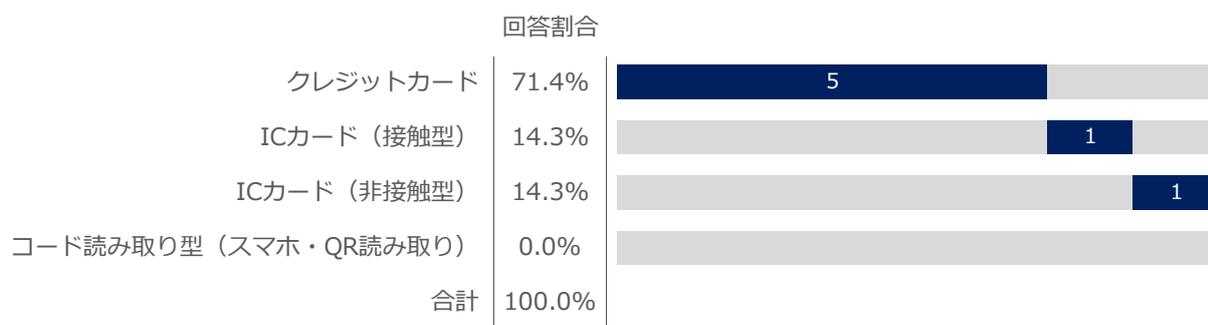


問10（1） キャッシュレス決済への対応の有無（n=30）



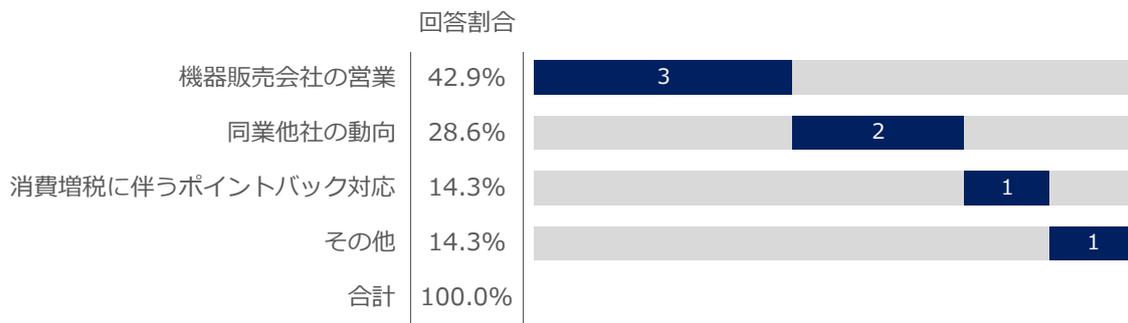
問10（2） 対応している決済方法（n=7）

※問10（1）で（キャッシュレスに）「対応している」と回答した方に質問



問10(3) キャッシュレス決済への対応のきっかけ (n=7)

※問10(1)で「(キャッシュレス決済に)対応している」と回答した方に質問

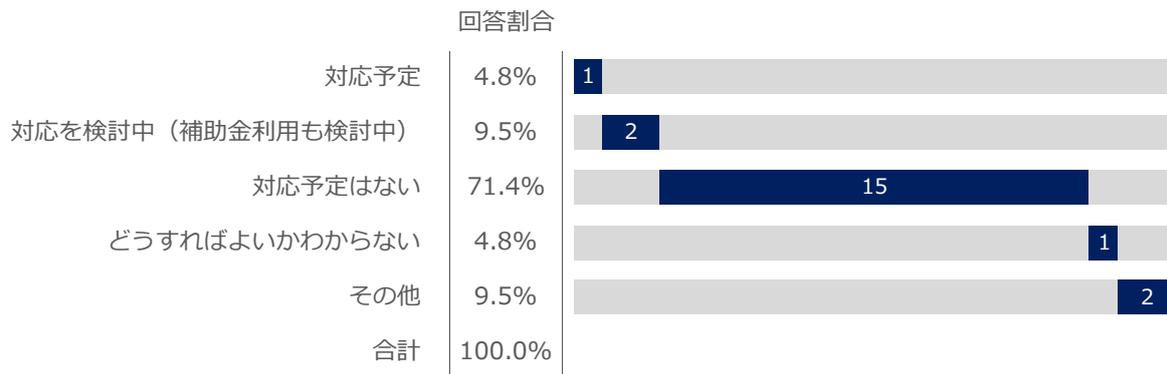


◆「その他」の内容

製造業	団体顧客対応
-----	--------

問10(4) 今後のキャッシュレス決済への対応の予定 (n=21)

※問10(1)で「(キャッシュレス決済に)対応していない」と回答した方に質問



◆「その他」の内容

小売業	将来的に検討したい
その他のサービス業	競合他社の状況を見ながらいずれは検討

Ⅲ クロス集計

1. 景況感

はじめに、白河市の事業者の景況感を分析する。景況感の分析においては、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。

なお、本ページ以降では、回答者の属性を業種ごと (「工業」「商業」)、規模ごと (「小規模」「中規模」) に区分して分析を行う。

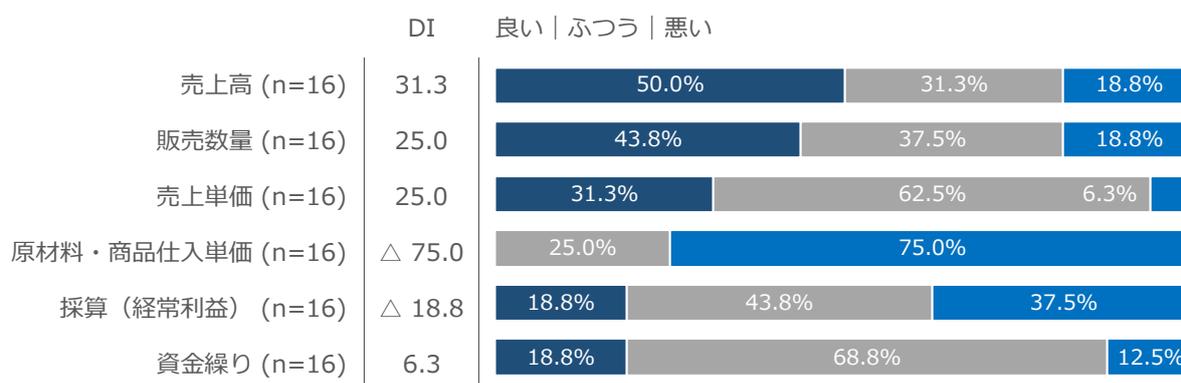
※工業：製造業・建設業・運輸業、商業：卸売業・小売業・サービス業

※規模の区分においては、中小企業基本法に規定された従業員基準を採用している

(1) 業種ごと

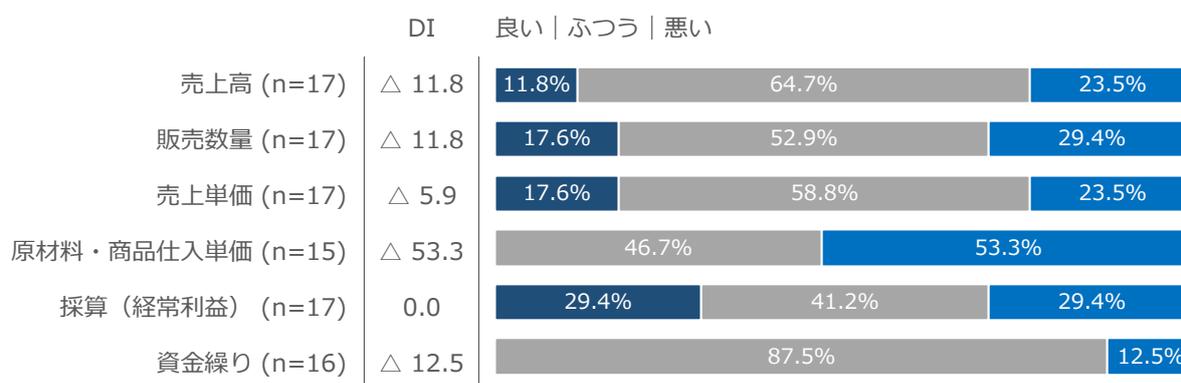
①工業 (前年同期比)

売上高D Iが31.3ポイントとプラス値であり、売上高が増加した事業者の割合が高いことがわかる。一方、原材料・商品仕入単価D Iは△75.0ポイントと、原材料等の仕入価格の上昇が読み取れる。この結果、採算 (経常利益) D Iは△18.8ポイントとマイナス値になっている。



②商業 (前年同期比)

売上高D Iが△11.8ポイントとマイナス値になっている。この要因をみると、販売数量D Iが△11.8ポイントであることから、販売数量が減少している事業者が多いことがわかる。さらに、原材料・商品仕入単価D Iが△53.3ポイントと、仕入価格が上昇していることが読み取れる。



(2) 規模ごと

規模ごとのD I 値をみる。

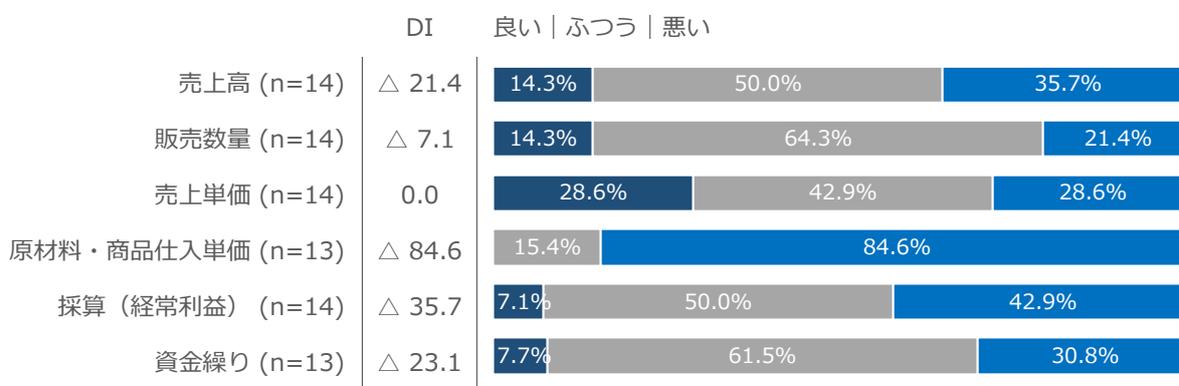
売上高D I は、小規模が△21.4 ポイント、中規模が 31.6 ポイント。小規模事業者は特に売上げが減少している割合が高くなっている。

原材料・商品仕入単価D I は、小規模が△84.6 ポイント、中規模が△50.0 ポイント。いずれも原材料や商品の仕入単価上昇の影響を受けている事業者が多いことがわかる。

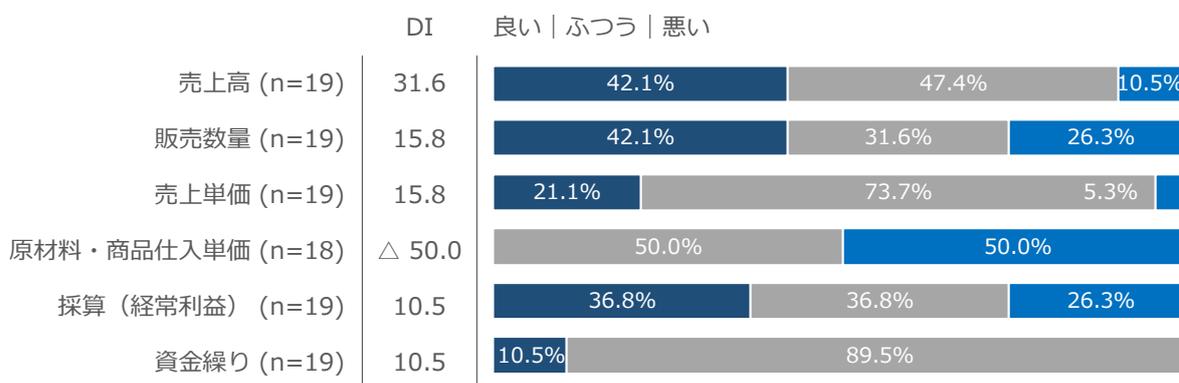
採算（経常利益）D I は、小規模が△35.7 ポイント、中規模が 10.5 ポイント。売上高D I 同様、小規模事業者において利益が減少している割合が高くなっている。

以上より、小規模事業者の資金繰りD I が△23.1 ポイントとマイナス値になっている。利益の減少が資金繰りにまで影響を及ぼしていることが読み取れる。

①小規模（前年同期比）



②中規模（前年同期比）



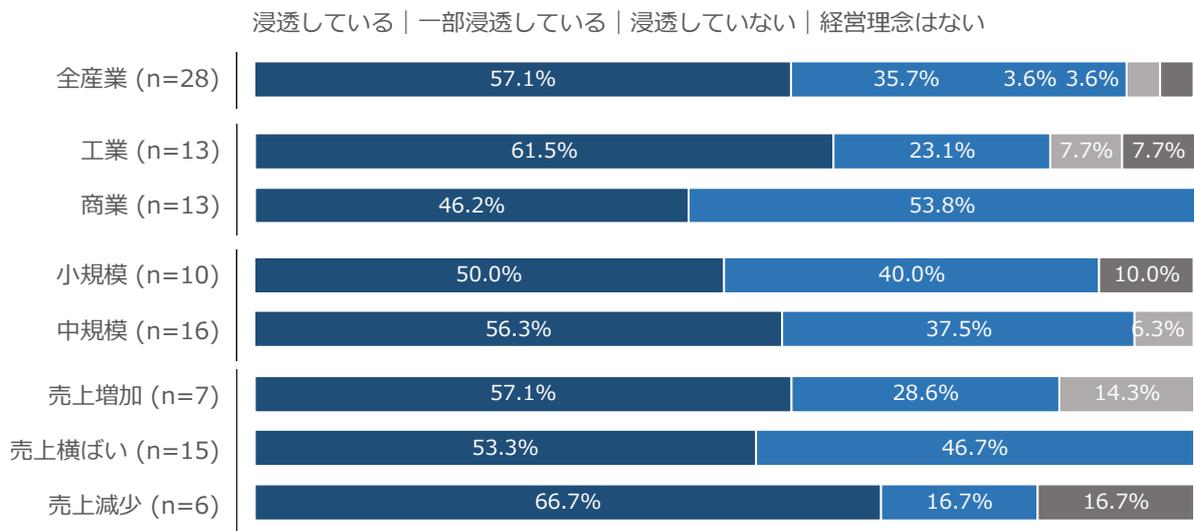
2. 経営理念

白河市の事業者の、経営理念の有無/浸透状況を分析する。

まず、「経営理念はない」との回答に着目する。全産業をみると、この回答割合は 3.6%。ほとんどの事業者は経営理念を保有していることがわかる。規模別にみると、小規模では 10.0%が経営理念を保有していない。

また、足元の売上高と経営理念の有無をみると、前年同期比で売上高が増加した事業者のなかに「経営理念はない」との回答はない。一方、売上高が減少した事業者をみると、16.7%が「経営理念はない」と回答している。

次に、経営理念の浸透状況をみると、「浸透している」との回答割合がもっとも高い。経営理念を有している事業者は従業員等にしっかり浸透させていることが読み取れる。



3. 経営課題

白河市の事業者の、経営課題を分析する。

(1) 経営課題

経営課題をみる。

業種別にみると、工業では「人材確保」が70.6%と最も多く、「業務の効率化(58.8%)」が続く。人手不足という状況のなかで業務効率化により対応を図りたい事業者が多いといえる。一方、商業では「既存の商圏・顧客・販路との関係強化(52.9%)」や「新たな商圏・顧客・販路の開拓(58.8%)」といった販売面での課題が多くなっている。

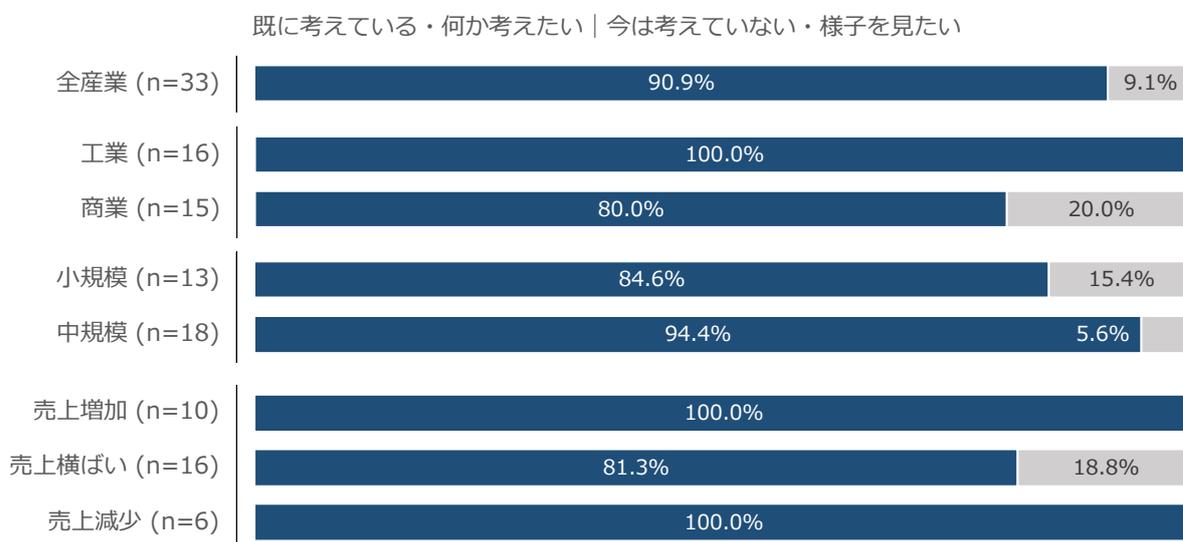
規模別にみると、小規模では販売面での課題を抱える事業者が多く、中規模は人手不足への対応という課題を持つ事業者が多いことが読み取れる。

	全産業 n=36	工業 n=17	商業 n=17	小規模 n=15	中規模 n=19
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	47.2%	41.2%	52.9%	53.3%	42.1%
商圏・顧客ニーズの把握	13.9%	5.9%	17.6%	13.3%	10.5%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	52.8%	47.1%	58.8%	73.3%	36.8%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	22.2%	17.6%	29.4%	26.7%	21.1%
既存の製品・サービスの改善	19.4%	11.8%	29.4%	20.0%	21.1%
新製品・サービスの開発	11.1%	11.8%	11.8%	6.7%	15.8%
自社の強みの把握・活用	11.1%	5.9%	17.6%	6.7%	15.8%
業務の効率化	38.9%	58.8%	17.6%	26.7%	47.4%
I Tの利活用	2.8%	5.9%	0.0%	0.0%	5.3%
人材確保	52.8%	70.6%	35.3%	33.3%	68.4%
事業承継・廃業・M & A	11.1%	0.0%	17.6%	13.3%	5.3%
運転・設備資金の確保	8.3%	5.9%	11.8%	20.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

(2) 経営課題への対策

前ページの経営課題に対し、今後新しい取組みを検討しているかについての回答をみる。

全産業をみると、90.9%が「既に考えている・何か考えたい」と回答。ほとんどの事業者が経営課題の解決に向け前向きであるといえる。



(3) 経営課題の解決に向け現在取り組んでいる／考えている対策

経営課題の解決に向け、現在取り組んでいる／考えている対策についての回答をみる。

業種別にみると、工業では「人材の確保・育成」が23.5%ともっとも多い。また、「設備投資 (17.6%)」や「技術開発・生産性向上 (11.8%)」など、人手不足解消に資する取組みを回答する事業者もいる。

商業では、約半数の事業者が「商品・サービスの開発・提供」と回答。売上拡大に向け、新商品や新サービスを開発することで解決させたいと考えている事業者が多いことが読み取れる。

また、規模別にみると、小規模では「商品・サービスの開発・提供」や「販路開拓」、中規模では「人材の確保・育成」の回答割合が高くなっている。

	全産業 n=32	工業 n=17	商業 n=13	小規模 n=13	中規模 n=17	売上増 n=10	横ばい n=13	減少 n=8
商品・サービスの開発・提供	21.9%	5.9%	46.2%	38.5%	11.8%	20.0%	30.8%	12.5%
販路開拓	18.8%	23.5%	15.4%	23.1%	17.6%	30.0%	0.0%	25.0%
インターネット販売	3.1%	5.9%	0.0%	7.7%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%
新規事業展開	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
技術開発・生産性向上	6.3%	11.8%	0.0%	0.0%	11.8%	20.0%	0.0%	0.0%
人材の確保・育成	25.0%	29.4%	15.4%	7.7%	35.3%	0.0%	38.5%	37.5%
設備投資	9.4%	17.6%	0.0%	7.7%	11.8%	20.0%	7.7%	0.0%
ITによる業務効率化	6.3%	0.0%	15.4%	7.7%	5.9%	0.0%	15.4%	0.0%
後継者の育成	6.3%	5.9%	7.7%	7.7%	5.9%	0.0%	0.0%	25.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

(4) 経営課題への対策を考えていない／様子を見たい理由

前ページ『(2) 経営課題への対策』において、「今は考えていない・様子を見たい」と回答した事業者が、どのような理由で対策を考えていないのかについての回答をみる。

全産業をみると、「需要に不安」が66.7%ともっとも多く、「どのように考えたらよいか、分からない」の33.3%が続いている。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい

	全産業 n=3	商業 n=3	小規模 n=2	中規模 n=1	横ばい n=3
後継者がいない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
資金不足	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
どのように考えたらよいか、分からない	33.3%	33.3%	50.0%	0.0%	33.3%
どこへ相談したらよいか、分からない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
需要に不安	66.7%	66.7%	50.0%	100.0%	66.7%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

※「工業」「売上増加」「売上減少」の属性の回答はない

(5) 経営の相談機関

経営の相談機関（相談相手）についての回答をみる。

全産業をみると、「税理士・公認会計士」の回答割合が68.6%ともっとも高い。

また、属性別にみても、この傾向は変わらない。一般的に、小規模事業者は顧問税理士等と契約しておらず相談相手不在ということが多いが、白河市ではこの傾向はみられない。

	全産業 n=35	工業 n=17	商業 n=16	小規模 n=15	中規模 n=18	売上増 n=10	横ばい n=16	減少 n=8
税理士・公認会計士	68.6%	64.7%	68.8%	66.7%	66.7%	80.0%	62.5%	62.5%
中小企業診断士・コンサルタント	22.9%	23.5%	18.8%	20.0%	22.2%	40.0%	6.3%	37.5%
商工会議所	2.9%	5.9%	0.0%	0.0%	5.6%	10.0%	0.0%	0.0%
金融機関	11.4%	5.9%	18.8%	13.3%	11.1%	20.0%	6.3%	12.5%
先代社長や会社OB	8.6%	5.9%	6.3%	0.0%	11.1%	0.0%	12.5%	12.5%
社員・従業員	14.3%	5.9%	12.5%	13.3%	5.6%	10.0%	18.8%	12.5%
公的支援機関	5.7%	5.9%	6.3%	6.7%	5.6%	0.0%	12.5%	0.0%
相談していない	14.3%	17.6%	12.5%	20.0%	11.1%	10.0%	18.8%	12.5%
その他	2.9%	0.0%	6.3%	6.7%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%

4. 事業計画（経営計画）

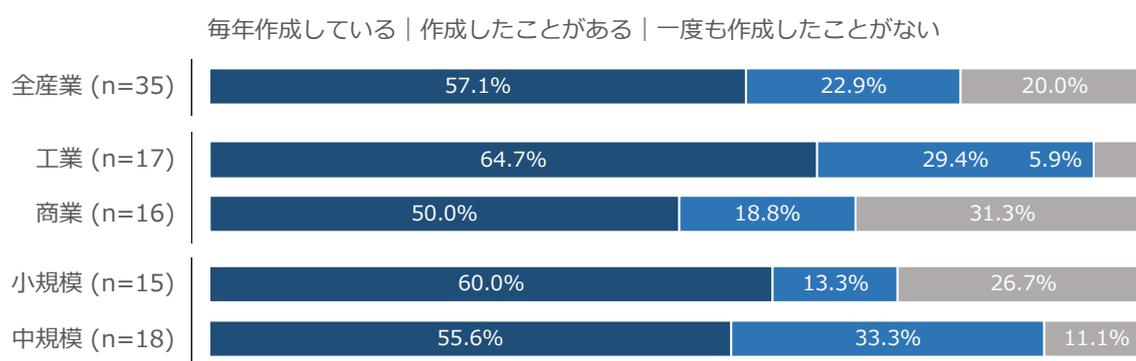
白河市の事業者の、事業計画（経営計画）の活用状況を分析する。

（1）事業計画（経営計画）の作成の有無

事業計画（経営計画）の作成の有無をみる。

全産業をみると、「毎年作成している」が57.1%、「作成したことがある」が22.9%、「一度も作成したことがない」が20.0%となっており、半数超の事業者が毎年、事業計画（経営計画）を作成していることがわかる。

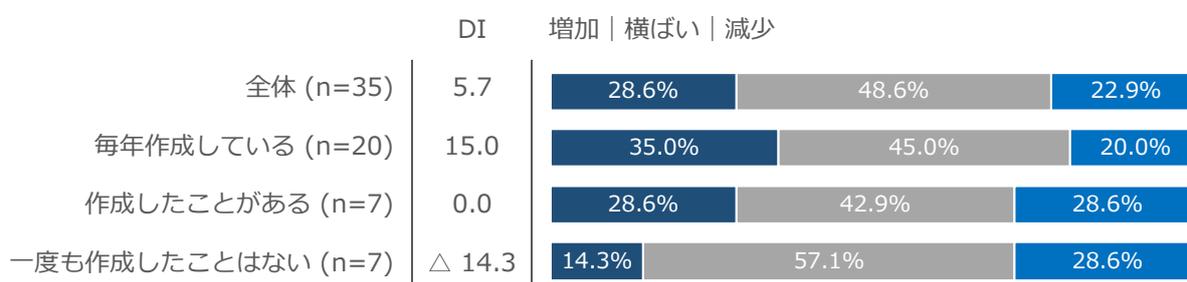
業種別にみると、工業の方が「毎年作成している」の回答割合が高い。また、規模別にみると、小規模において「一度も作成したことがない」の回答割合がやや高くなっている。



（2）事業計画（経営計画）の作成と足元の売上高

事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上高（前年同期比）をみる。

事業計画（経営計画）を「毎年作成している」事業者の売上高DIは15.0ポイントとなっており、「作成したことがある」「一度も作成したことはない」よりも良い値になっている。事業計画（経営計画）の作成が売上高増加に寄与していることが読み取れる。

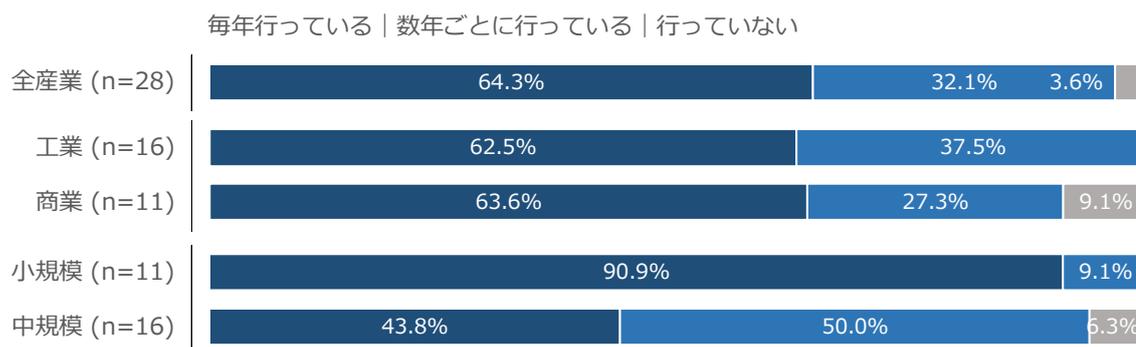


(3) 事業計画（経営計画）の見直し・検証

事業計画（経営計画）を作成している事業者について、計画の見直し・検証状況を見る。

全産業をみると、「毎年行っている」が64.3%と最も多い。また、「行っていない」との回答は3.6%に留まっている。

業種別にみると、業種により傾向の違いはみられない。規模別では、小規模において90.9%が「毎年行っている」と回答。小規模事業者で計画を作成している事業者は、しっかりとPDCAを回せていることが読み取れる。



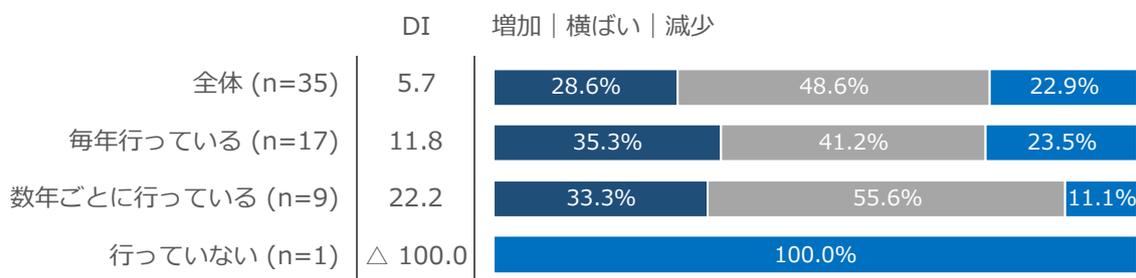
※回答項目を以下のとおり置き換えている

- 毎年検証・見直しを行っている → 毎年行っている
- 数年ごとに検証・見直しを行っている → 数年ごとに行っている
- 作成したが検証・見直しを行っていない → 行っていない

(4) 事業計画（経営計画）の見直し・検証と足元の売上高

事業計画（経営計画）の見直し・検証の有無と足元の売上高（前年同期比）を見る。

前ページでは、事業計画（経営計画）の作成が売上高増加に寄与していることを記したが、事業計画（経営計画）の見直し・検証状況と売上高には相関関係はみられない。



(5) 事業計画を作成したことがない理由

『(1) 事業計画（経営計画）の作成の有無』において、「一度も作成したことがない」と回答した事業者が、どのような理由で作成をしないのかについての回答をみる。

全産業をみると、「時間的な余裕がない」や「どのように作成したらよいか分からない」との回答割合が高くなっている。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい

	全産業 n=7	工業 n=1	商業 n=5	小規模 n=4	中規模 n=2
経営内容を熟知しているから不要なため	14.3%	0.0%	20.0%	25.0%	0.0%
時間的な余裕がない	28.6%	0.0%	20.0%	25.0%	0.0%
現状維持が出来ればよい	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
効果に懐疑的なため	14.3%	0.0%	20.0%	0.0%	50.0%
どのように作成したら良いか分からない	28.6%	0.0%	40.0%	25.0%	50.0%
その他	14.3%	100.0%	0.0%	25.0%	0.0%

5. 事業承継

白河市の事業者の、事業承継の状況を分析する。

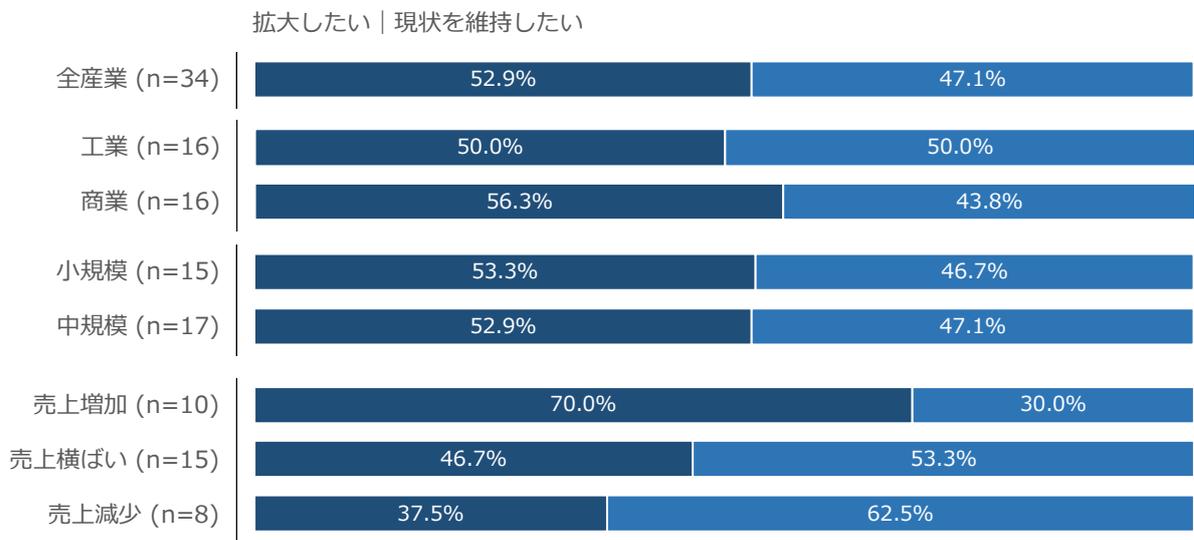
(1) 今後の事業運営方針

今後の事業運営方針についての回答をみる。

全産業をみると、約半数が「拡大したい」、残りの半数が「現状を維持したい」と回答している。また、「縮小したい」や「廃業したい」という回答はみられなかった。

属性別にみても、業種別、規模別で傾向は変わらない。

なお、前年同期比で売上高が増加している事業者は、今後も事業拡大を志向。売上高が減少している事業者は、現状維持と考える割合が高い傾向がみえる。

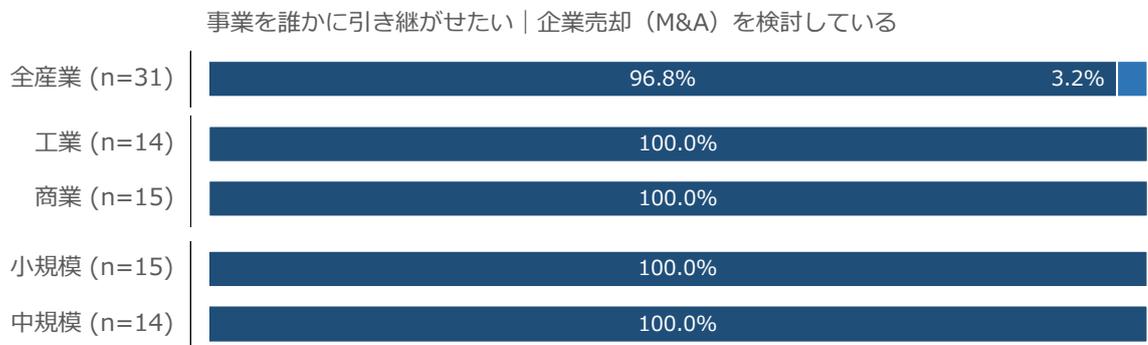


※回答がなかった項目……「縮小したい」「廃業したい」

(2) 現在の経営者が引退した後の事業継続

現在の経営者が引退した後の事業継続についての回答をみる。

ほぼすべての事業者が「事業を誰かに引き継がせたい」と回答している。

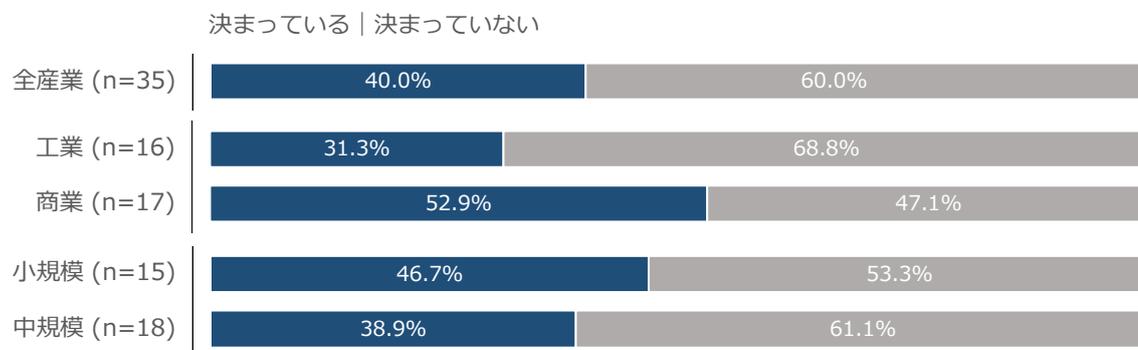


(3) 事業を承継したい人材が決まっているか

事業を承継したい人材が決まっているかについての回答をみる。

全産業をみると、「決まっている」が40%、「決まっていない」が60%となっている。

業種別にみると、商業の方が「決まっている」との回答割合が高い。



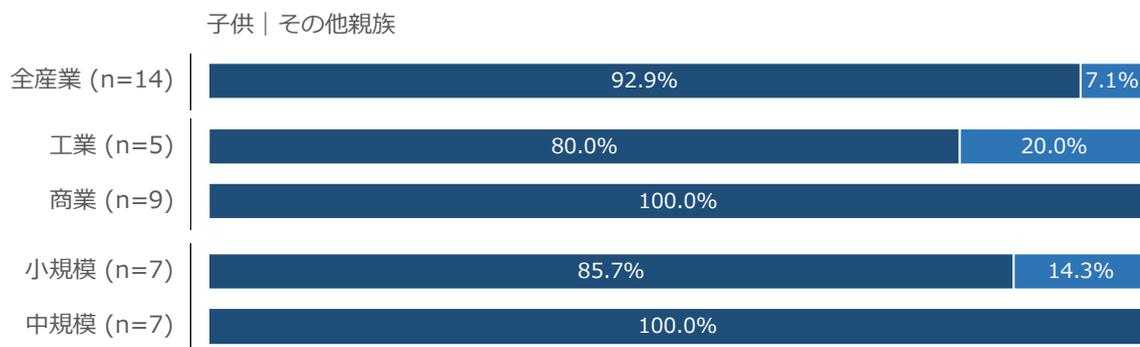
(4) 誰に事業を承継する予定か

前設問『(3) 事業を承継したい人材が決まっているか』において、「決まっている」と回答した事業者の承継予定者についての回答をみる。

ほぼすべての事業者が「子供」と回答。「その他の親族」との回答も若干みられる。

親族内承継が中心であることがわかる。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい



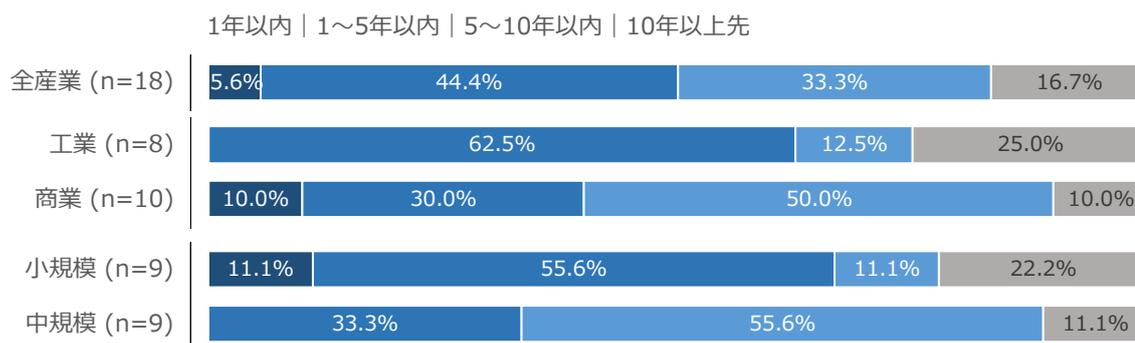
※回答がなかった項目……「配偶者」「兄弟・姉妹」「非親族の役員・従業員」「その他」

(5) 事業承継の時期

事業承継の時期についての回答をみる。

全産業をみると、「1年以内」が5.6%、「1～5年以内」が44.4%となっており、約半数の事業者が5年以内に事業承継に直面するといえる。

なお、本設問は多くの方が回答をしていない。本アンケートのサンプル数36件をベースに考えると、5年以内に事業承継に直面するとの回答件数（9件）から、この割合は25.0%（=9/36）となる。つまり、白河市全体で考えれば、4社に1社が5年以内に事業承継に直面すると考えることができる。



(6) 後継者が決まっていない最大の理由

『(3) 事業を承継したい人材が決まっているか』で「決まっていない」と回答した事業者について、後継者が決まっていない最大の理由をみる。

全産業をみると、「事業伝承時期がまだ先なので決めていない」が66.7%ともっとも多い。ただし、「後継者がいない」との回答も23.8%みられる。

これを全設問同様、本アンケートのサンプル数36件をベースに考える。「後継者がいない」との回答が5件であるため、白河市全体で考えれば、13.9%（=5/36）の事業者は後継者不在ということになる。

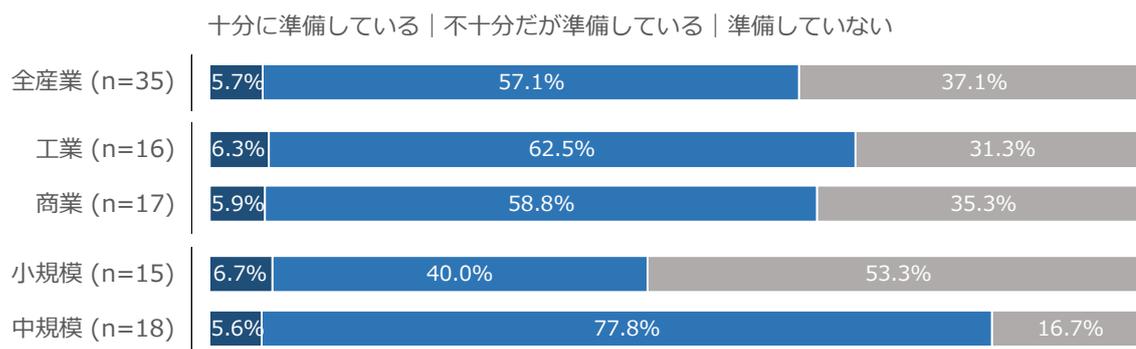
	全産業 n=21	工業 n=11	商業 n=8	小規模 n=8	中規模 n=11
候補者がいない	23.8%	18.2%	37.5%	25.0%	27.3%
候補者の資質に不安がある	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
候補者が複数いる	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
候補者が承諾しない	4.8%	0.0%	12.5%	12.5%	0.0%
事業伝承時期がまだ先なので決めていない	66.7%	72.7%	50.0%	62.5%	63.6%
その他	4.8%	9.1%	0.0%	0.0%	9.1%

(7) 事業承継の準備状況

事業承継の準備状況についての回答をみる。

全産業をみると、「十分に準備している」が 5.7%、「不十分だが準備している」が 57.1%、「準備していない」が 37.1%となっている。

『(5) 事業承継の時期』の文章中に記述したとおり、5年以内に事業承継に直面する事業者割合は 25.0%。この割合に対し、「十分に準備している」の割合は 5.7%に留まっており、事業承継の準備が十分でない事業者も多いことが読み取れる。



(8) 事業承継で準備している内容

事業承継で準備している内容についての回答をみる。

全産業をみると、「後継者教育（社内・外研修）」が 56.0%でもっとも多く、「生前贈与などの株式等の相続対策」の 36.0%が続く。

業種別にみると、商業では「事業承継計画の策定・計画」や「生前贈与などの株式等の相続対策」の回答割合が工業に比べて高くなっている。

	全産業 n=25	工業 n=12	商業 n=13	小規模 n=10	中規模 n=15
事業承継計画の策定・計画	20.0%	8.3%	30.8%	30.0%	13.3%
生前贈与などの株式等の相続対策	36.0%	25.0%	46.2%	20.0%	46.7%
後継者教育（社内・外研修）	56.0%	58.3%	53.8%	50.0%	60.0%
後継者を社内外へ告知	16.0%	16.7%	15.4%	30.0%	6.7%
相続等の税金対策	24.0%	25.0%	23.1%	30.0%	20.0%
その他	4.0%	8.3%	0.0%	0.0%	6.7%

(9) 事業承継について思っていること

事業承継について思っていることについての回答をみる。

全産業をみると、「新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである (40.0%)」や「新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである (33.3%)」などの回答割合が高い。前向きな将来に向かって事業承継を行うという思いが読み取れる。

また、足元の売上高別にみると、前年同期比で売上高が増加している事業者は前向きな思いを抱えている割合が高い。一方で、前年同期比で売上高が減少している事業者は「円滑に事業を承継できるかどうか不安である」と回答する割合が高くなっている。売上高が減少しているなかで事業承継をすることへの不安が読み取れる。

	全産業 n=30	工業 n=13	商業 n=15
新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである	33.3%	38.5%	26.7%
新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである	40.0%	46.2%	40.0%
後継者に承継するか、売却するか、廃業するか、どうすればいいかわからない	20.0%	23.1%	20.0%
円滑に事業を承継できるかどうか不安である	30.0%	23.1%	33.3%
後継者がうまくやってくれるかどうか不安である	20.0%	15.4%	26.7%
早く事業承継を済ませたい	13.3%	7.7%	20.0%
その他	3.3%	0.0%	6.7%

	全産業 n=30	小規模 n=13	中規模 n=15
新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである	33.3%	46.2%	20.0%
新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである	40.0%	46.2%	40.0%
後継者に承継するか、売却するか、廃業するか、どうすればいいかわからない	20.0%	30.8%	13.3%
円滑に事業を承継できるかどうか不安である	30.0%	38.5%	20.0%
後継者がうまくやってくれるかどうか不安である	20.0%	23.1%	20.0%
早く事業承継を済ませたい	13.3%	7.7%	20.0%
その他	3.3%	0.0%	6.7%

	全産業 n=30	売上増 n=9	横ばい n=13	減少 n=7
新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである	33.3%	22.2%	46.2%	14.3%
新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである	40.0%	66.7%	23.1%	28.6%
後継者に承継するか、売却するか、廃業するか、どうすればいいかわからない	20.0%	11.1%	23.1%	28.6%
円滑に事業を承継できるかどうか不安である	30.0%	33.3%	15.4%	57.1%
後継者がうまくやってくれるかどうか不安である	20.0%	22.2%	15.4%	28.6%
早く事業承継を済ませたい	13.3%	0.0%	15.4%	28.6%
その他	3.3%	0.0%	7.7%	0.0%

6. 販路開拓・販売促進

白河市の事業者の、販路開拓・販売促進の状況を分析する。

(1) 実施している販売促進・PRの中で、売上拡大に効果があったもの

実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大に効果があったものについての回答をみる。

まず全産業の回答数をみる。本設問の回答数は26件であり、全回答数36件の72.2%に留まる。これは裏返せば、残り27.8%は売上の拡大に効果があった販売促進が見つかっていないとも推測できる。まずは自社にとって有効な販売促進・PRを探すことが売上拡大には大切であろう。

業種別にみると、工業では「自社のホームページ」が63.6%と非常に高い割合を占めており、ホームページから受注している事業者が多くなっていることが伺える。商業は、「チラシの配布(50.0%)」「看板・のぼり旗(50.0%)」「自社のホームページ(42.9%)」の割合が高い。

また、前年同期比で売上高が増加している事業者は、「自社のホームページ」での販売促進・PRが功を奏していることも読み取れる。

	全産業 n=26	工業 n=11	商業 n=14	小規模 n=10	中規模 n=15	売上増 n=8	横ばい n=13	減少 n=5
チラシの配布	30.8%	0.0%	50.0%	20.0%	33.3%	25.0%	30.8%	40.0%
タウン誌・雑誌等への広告	7.7%	9.1%	7.1%	10.0%	6.7%	0.0%	15.4%	0.0%
テレビ・ラジオのCM	19.2%	18.2%	21.4%	20.0%	20.0%	0.0%	23.1%	40.0%
ダイレクトメールの送付	11.5%	0.0%	21.4%	30.0%	0.0%	0.0%	23.1%	0.0%
SNS (twitter、Facebookなど)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
インターネットの広告	11.5%	18.2%	7.1%	10.0%	13.3%	0.0%	15.4%	20.0%
自社のホームページ	53.8%	63.6%	42.9%	40.0%	60.0%	87.5%	38.5%	40.0%
看板・のぼり旗	26.9%	0.0%	50.0%	50.0%	13.3%	12.5%	38.5%	20.0%
物産展・展示会へ出展	7.7%	18.2%	0.0%	0.0%	13.3%	25.0%	0.0%	0.0%
包装紙・紙袋	3.8%	0.0%	7.1%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
自動車のラッピング	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
バス・電車の広告	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
呼び込み	7.7%	0.0%	14.3%	0.0%	13.3%	0.0%	15.4%	0.0%
その他	19.2%	18.2%	14.3%	20.0%	13.3%	0.0%	23.1%	40.0%

(2) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点

販路開拓・販売促進の問題点についての回答をみる。

全産業をみると、半数超の事業者が「人材の育成/新たな技術・商品の開発」と回答。

また、業種別にみると、商業では「新規顧客へのアプローチ方法」との回答が多くなっている。

	全産業 n=29	工業 n=14	商業 n=14	小規模 n=13	中規模 n=15	売上増 n=8	横ばい n=13	減少 n=7
人材の育成/新たな技術・商品の開発	55.2%	42.9%	64.3%	53.8%	53.3%	50.0%	69.2%	42.9%
新規顧客へのアプローチ方法	41.4%	21.4%	64.3%	53.8%	33.3%	37.5%	53.8%	28.6%
販売先市場の選定	3.4%	0.0%	7.1%	7.7%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
商品・製品のPR方法	24.1%	14.3%	35.7%	30.8%	20.0%	12.5%	46.2%	0.0%
商品の魅力向上	24.1%	14.3%	35.7%	30.8%	20.0%	12.5%	38.5%	14.3%
資金調達	13.8%	7.1%	21.4%	23.1%	6.7%	0.0%	15.4%	28.6%
生産体制	17.2%	21.4%	7.1%	7.7%	20.0%	25.0%	15.4%	14.3%
情報収集	20.7%	14.3%	28.6%	30.8%	13.3%	12.5%	23.1%	14.3%
専門知識の不足	3.4%	7.1%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%
問題はない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	3.4%	0.0%	7.1%	7.7%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%

7. 働き方改革

白河市の事業者の、働き方改革への取組状況を分析する。

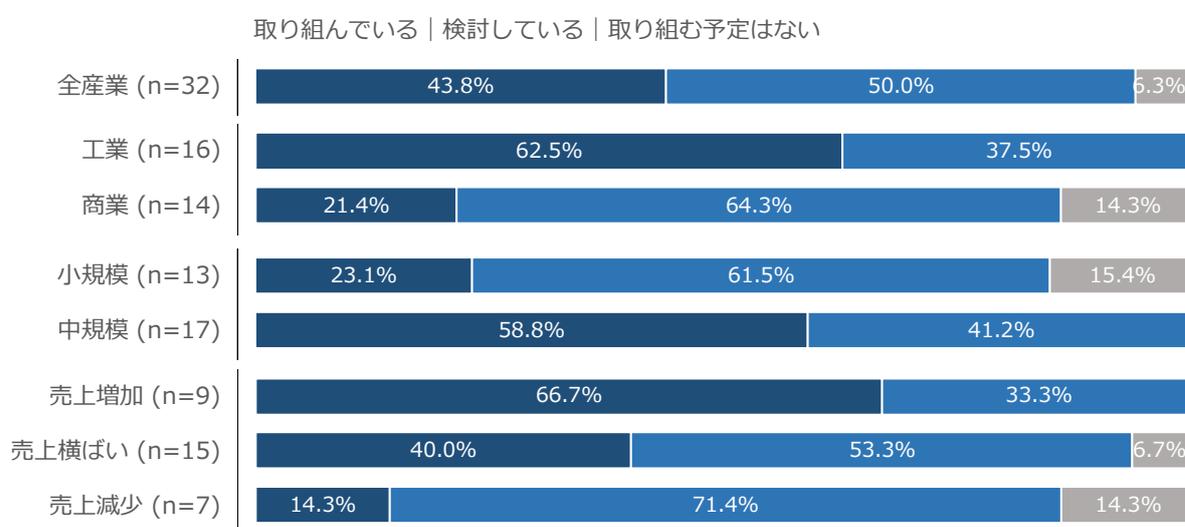
(1) 働き方改革への取り組み

働き方改革への取り組みについての回答をみる。

全産業をみると、「取り組んでいる」が43.8%、「検討している」が50.0%、「取り組む予定はない」が6.3%となっている。ほとんどの事業者が既に取り組んでいるか、今後の取り組みを検討していることがわかる。

業種別にみると、工業では「取り組んでいる」の割合が高くなっている。

また、前年同期比で売上高が増加している事業者は、「取り組んでいる」の割合が高い。



(2) 働き方改革について実施または検討しているもの

働き方改革への対応として実施または検討しているものの回答をみる。

全産業をみると、「有給休暇取得の促進」が58.1%と最も多い。本年4月からの有給休暇取得の義務化に向けて、対応が進んでいることが伺える。また、「シニア人材活用・定年延長（48.4%）」「業務改善による効率化（48.4%）」「労働時間の削減（41.9%）」の回答割合も高い。

属性別にみても、概ね同様の傾向がみえる。

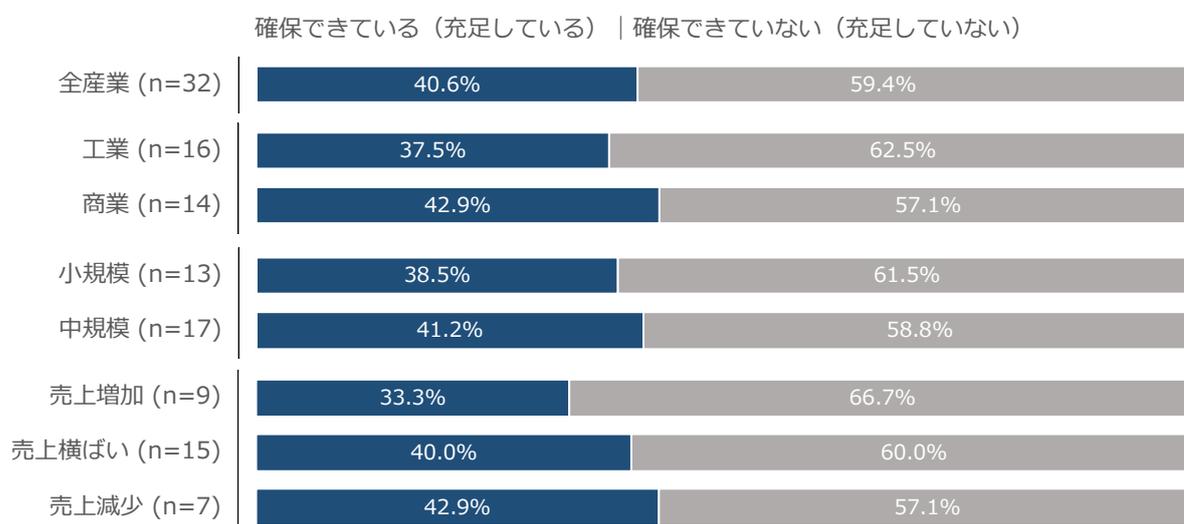
	全産業 n=31	工業 n=16	商業 n=13	小規模 n=12	中規模 n=17	売上増 n=9	横ばい n=15	減少 n=6
労働時間の削減	41.9%	50.0%	38.5%	41.7%	47.1%	44.4%	46.7%	16.7%
有給休暇取得の促進	58.1%	68.8%	38.5%	66.7%	47.1%	55.6%	46.7%	83.3%
フレックスタイム制の導入	12.9%	18.8%	7.7%	0.0%	23.5%	11.1%	20.0%	0.0%
在宅勤務・テレワーク等の活用	3.2%	6.3%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	6.7%	0.0%
病気の治療と仕事の両立支援	6.5%	12.5%	0.0%	0.0%	11.8%	0.0%	13.3%	0.0%
シニア人材活用・定年延長	48.4%	56.3%	38.5%	33.3%	58.8%	55.6%	40.0%	66.7%
子育て・介護の両立支援	16.1%	25.0%	7.7%	8.3%	23.5%	22.2%	20.0%	0.0%
外国人材の活用	16.1%	31.3%	0.0%	0.0%	29.4%	33.3%	13.3%	0.0%
パート・アルバイトの処遇改善	9.7%	12.5%	7.7%	8.3%	11.8%	11.1%	13.3%	0.0%
ITやAI導入による省力化	22.6%	31.3%	15.4%	16.7%	29.4%	22.2%	33.3%	0.0%
業務改善による効率化	48.4%	43.8%	46.2%	50.0%	41.2%	44.4%	60.0%	33.3%
人事評価制度の見直し	19.4%	31.3%	7.7%	0.0%	35.3%	55.6%	0.0%	16.7%
自己啓発支援	12.9%	18.8%	0.0%	8.3%	11.8%	11.1%	13.3%	16.7%
職業訓練の充実	12.9%	25.0%	0.0%	16.7%	11.8%	11.1%	6.7%	16.7%
その他	6.5%	0.0%	15.4%	8.3%	5.9%	0.0%	6.7%	16.7%

8. 人材（人員）の充足度

白河市の事業者の、人材（人員）の充足度を分析する。

全産業をみると、「確保できている（充足している）」が40.6%、「確保できていない（充足していない）」が59.4%となっている。やや充足していない事業者の割合が高い。

属性別にみても概ね同様の傾向となっている。



9. キャッシュレス決済

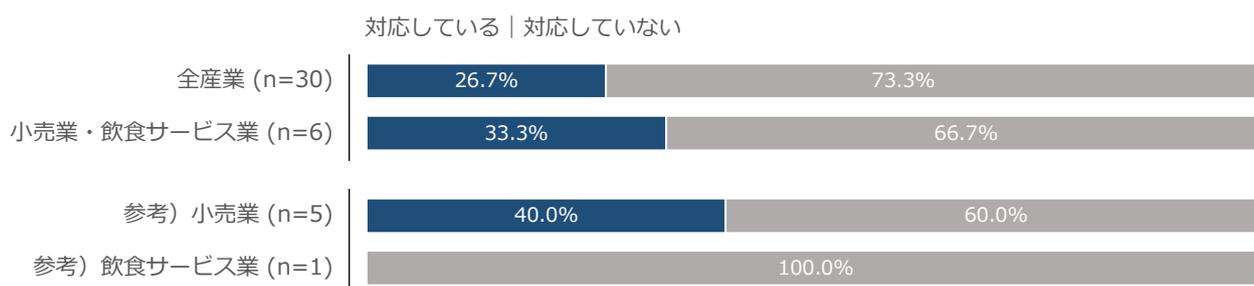
白河市の事業者の、キャッシュレス決済への対応状況を分析する。

(1) キャッシュレス決済への対応の有無

キャッシュレス決済への対応の有無についての回答をみる。

小売業・飲食サービス業をみると、「対応している」が33.3%、「対応していない」が66.7%となっている。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい

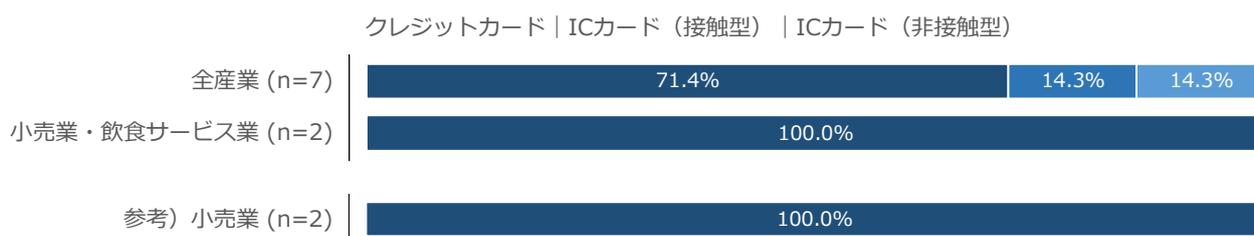


(2) 対応している決済方法

前設問『(1) キャッシュレス決済への対応の有無』で「対応している」と回答した事業者について、対応している決済方法の回答をみる。

小売業・飲食サービス業をみると、「クレジットカード」が100.0%となっている。なお、昨今、話題となっている「コード読み取り型 (スマホ・QR 読み取り)」の回答はみられなかった。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい



※回答がなかった項目……「コード読み取り型 (スマホ・QR 読み取り)」

(3) キャッシュレス決済を導入したきっかけ

前ページ『(1) キャッシュレス決済への対応の有無』で「対応している」と回答した事業者について、キャッシュレス決済を導入したきっかけについての回答をみる。

小売業をみると、「同業他社の動向」と「機器販売会社の営業」に回答がわかれている。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい

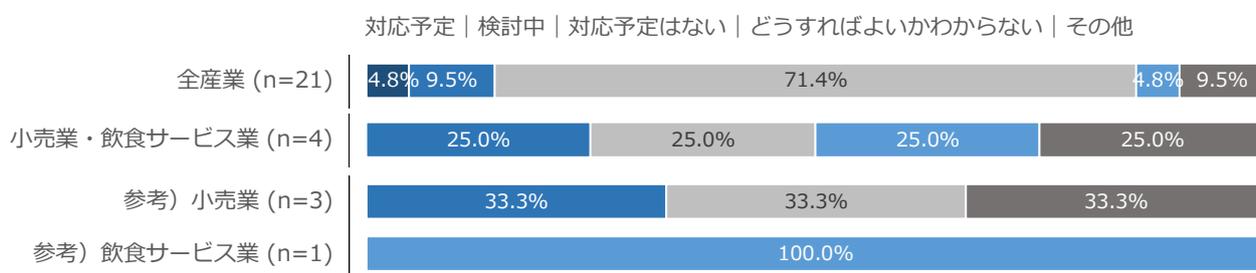
	全産業 n=7	小売 n=2
消費税増税に伴うポイントバック対応	14.3%	0.0%
同業他社の動向	28.6%	50.0%
友人・知人	0.0%	0.0%
機器販売会社の営業	42.9%	50.0%
会議所や各団体	0.0%	0.0%
その他	14.3%	0.0%

(4) 今後のキャッシュレス決済への対応予定

前ページ『(1) キャッシュレス決済への対応の有無』で「対応していない」と回答した事業者について、今後のキャッシュレス決済への対応予定についての回答をみる。

小売業・飲食サービス業をみると、「対応予定」が25%、「検討中」が25%である。

※サンプル数が少ないので参考資料として見てほしい



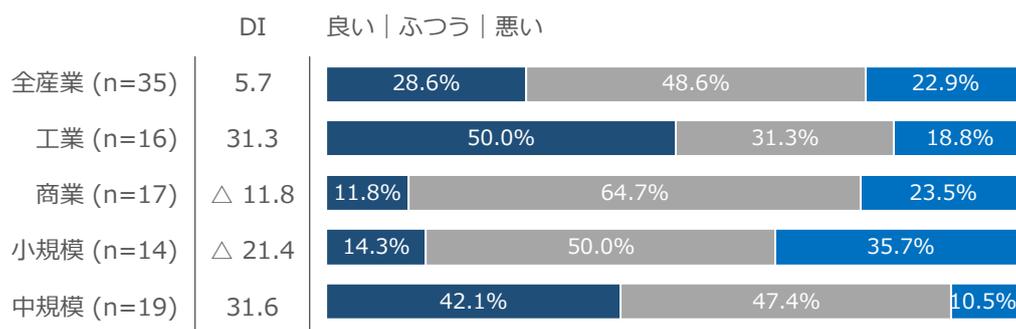
10. 総括

(1) 「商業」や「小規模」には前年同期比で売上高が減少している事業者が多い →詳細は [P18](#)～

はじめに、前年同期比の売上高の状況を見る。

属性別に売上高DIを比較すると、「工業」は31.3ポイント、「商業」は△11.8ポイント、「小規模」は△21.4ポイント、「中規模」は31.6ポイントとなっている。

「商業」や「小規模」において売上高が減少している事業者の割合が高いことが読み取れる。



(2) 「商業」や「小規模」の経営者も販売面の経営課題を認識 →詳細は [P21](#)

経営課題をみる。

前項目で売上高が減少している事業者の割合が高いことを記した「商業」や「小規模」をみると、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」がもっとも多く、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」が続く。いずれの項目も、販売面の課題となっていることから、経営者も販売面の強化を経営課題と考えているといえる。

	全産業 n=36	工業 n=17	商業 n=17	小規模 n=15	中規模 n=19
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	47.2%	41.2%	52.9%	53.3%	42.1%
商圏・顧客ニーズの把握	13.9%	5.9%	17.6%	13.3%	10.5%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	52.8%	47.1%	58.8%	73.3%	36.8%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	22.2%	17.6%	29.4%	26.7%	21.1%
既存の製品・サービスの改善	19.4%	11.8%	29.4%	20.0%	21.1%
新製品・サービスの開発	11.1%	11.8%	11.8%	6.7%	15.8%
自社の強みの把握・活用	11.1%	5.9%	17.6%	6.7%	15.8%
業務の効率化	38.9%	58.8%	17.6%	26.7%	47.4%
ITの利活用	2.8%	5.9%	0.0%	0.0%	5.3%
人材確保	52.8%	70.6%	35.3%	33.3%	68.4%
事業承継・廃業・M&A	11.1%	0.0%	17.6%	13.3%	5.3%
運転・設備資金の確保	8.3%	5.9%	11.8%	20.0%	0.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

(3) 「商業」や「小規模」は販売面の強化に向け新商品等の開発・提供を強化 →詳細は [P22](#)

経営課題の解決に向け、現在取り組んでいる／考えている対策についての回答をみる。

「商業」や「小規模」をみると、「商品・サービスの開発・提供」の回答割合がもっとも高い。

つまり、販売面の強化を図るため、新たな商品やサービスの開発・提供に取り組むもしくは取り組もうと考えている事業者が多いことがわかる。

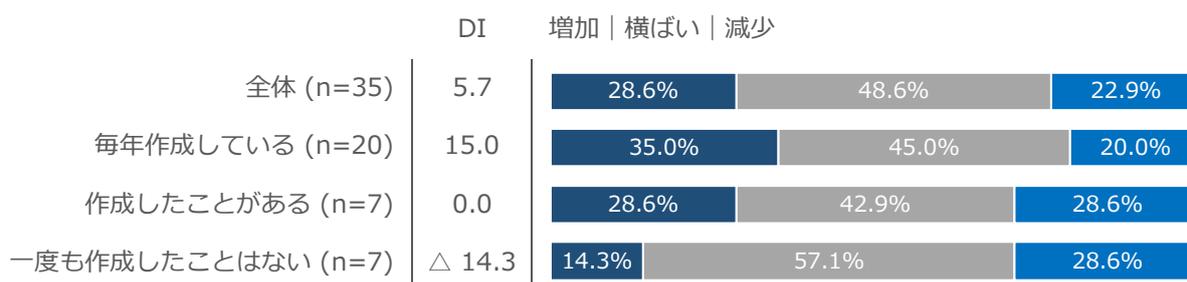
	全産業 n=32	工業 n=17	商業 n=13	小規模 n=13	中規模 n=17	売上増 n=10	横ばい n=13	減少 n=8
商品・サービスの開発・提供	21.9%	5.9%	46.2%	38.5%	11.8%	20.0%	30.8%	12.5%
販路開拓	18.8%	23.5%	15.4%	23.1%	17.6%	30.0%	0.0%	25.0%
インターネット販売	3.1%	5.9%	0.0%	7.7%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%
新規事業展開	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
技術開発・生産性向上	6.3%	11.8%	0.0%	0.0%	11.8%	20.0%	0.0%	0.0%
人材の確保・育成	25.0%	29.4%	15.4%	7.7%	35.3%	0.0%	38.5%	37.5%
設備投資	9.4%	17.6%	0.0%	7.7%	11.8%	20.0%	7.7%	0.0%
I Tによる業務効率化	6.3%	0.0%	15.4%	7.7%	5.9%	0.0%	15.4%	0.0%
後継者の育成	6.3%	5.9%	7.7%	7.7%	5.9%	0.0%	0.0%	25.0%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

(4) 事業計画（経営計画）の作成が売上拡大に寄与 →詳細は [P24](#)

事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上高（前年同期比）をみる。

事業計画（経営計画）を「毎年作成している」事業者の売上高DIは15.0ポイントとなっており、「作成したことがある」「一度も作成したことはない」よりも良い値になっている。事業計画（経営計画）の作成が売上高増加に寄与していることが読み取れる。

事業計画（経営計画）を作成することは、自社の現状を見つめ直し、年度の目標・行動計画を立てることに他ならない。これができている事業者は売上拡大効果がでているものと推測できる。



(5) 売上が増加している事業者は自社ホームページで受注 →詳細は [P32](#)

実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大に効果があったものについての回答をみる。

業種別にみると、工業では「自社のホームページ」が63.6%と非常に高い割合を占めており、ホームページから受注している事業者が多くなっていることが伺える。商業は、「チラシの配布(50.0%)」「看板・のぼり旗(50.0%)」「自社のホームページ(42.9%)」の割合が高い。

また、前年同期比で売上が増加している事業者は、「自社のホームページ」での販売促進・PRが功を奏していることもわかる。

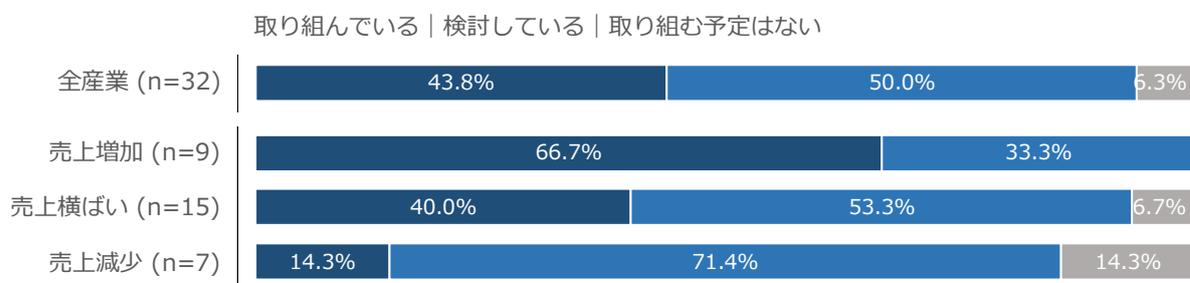
	全産業 n=26	工業 n=11	商業 n=14	小規模 n=10	中規模 n=15	売上増 n=8	横ばい n=13	減少 n=5
チラシの配布	30.8%	0.0%	50.0%	20.0%	33.3%	25.0%	30.8%	40.0%
タウン誌・雑誌等への広告	7.7%	9.1%	7.1%	10.0%	6.7%	0.0%	15.4%	0.0%
テレビ・ラジオのCM	19.2%	18.2%	21.4%	20.0%	20.0%	0.0%	23.1%	40.0%
ダイレクトメールの送付	11.5%	0.0%	21.4%	30.0%	0.0%	0.0%	23.1%	0.0%
SNS (twitter、Facebookなど)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
インターネットの広告	11.5%	18.2%	7.1%	10.0%	13.3%	0.0%	15.4%	20.0%
自社のホームページ	53.8%	63.6%	42.9%	40.0%	60.0%	87.5%	38.5%	40.0%
看板・のぼり旗	26.9%	0.0%	50.0%	50.0%	13.3%	12.5%	38.5%	20.0%
物産展・展示会へ出展	7.7%	18.2%	0.0%	0.0%	13.3%	25.0%	0.0%	0.0%
包装紙・紙袋	3.8%	0.0%	7.1%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%
自動車のラッピング	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
バス・電車の広告	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
呼び込み	7.7%	0.0%	14.3%	0.0%	13.3%	0.0%	15.4%	0.0%
その他	19.2%	18.2%	14.3%	20.0%	13.3%	0.0%	23.1%	40.0%

(6) 売上が増加している事業者は働き方改革への取り組みにも積極的 →詳細は [P34](#)

働き方改革への取り組みと足元の売上高（前年同期比）をみる。

前年同期比で売上が増加している事業者に着目すると、働き方改革へ「取り組んでいる」割合が66.7%と非常に高くなっている。

働き方改革とは、「従業員が能力を十分に発揮できる環境を作ること」ともいえるだろう。これが実現できている事業者は、自ずと売上があがるものと推測できる。



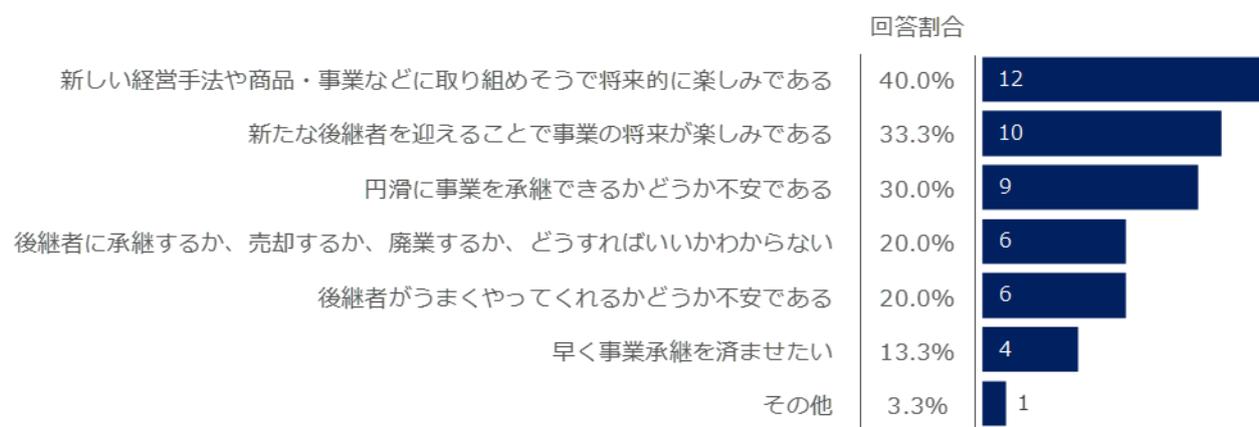
(7) 事業承継にみる明るい将来 →詳細は [P31](#)

本アンケートでは、事業承継についても質問されている。

そこで、さいごに事業承継について思っていることについての回答をみる。

回答をみると、「新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである（40.0%）」や「新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである（33.3%）」などと考えられていることがわかる。これらはいずれも、事業承継により将来が楽しみとの趣旨の回答である。実際、経営者の若返りを機に、事業が拡大したという例は枚挙に暇がない。

白河市でも事業承継に直面する事業者は多い。事業承継に対してしっかり準備・計画し、スムーズな事業承継を行うことも、今後の売上拡大に繋げるひとつの方法ではないかと考えられる。



IV 参考資料（集計表、アンケート用紙）

1. 集計表

問1 昨今の今頃（平成29年10月～12月頃）と比べた現在（平成30年10月～12月頃）の経営環境等の状況

【売上高】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	10	28.6%	8	50.0%	2	11.8%	2	14.3%	8	42.1%
横ばい	17	48.6%	5	31.3%	11	64.7%	7	50.0%	9	47.4%
減少	8	22.9%	3	18.8%	4	23.5%	5	35.7%	2	10.5%
DI	5.7		31.3		△ 11.8		△ 21.4		31.6	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【販売数量】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	10	28.6%	7	43.8%	3	17.6%	2	14.3%	8	42.1%
横ばい	17	48.6%	6	37.5%	9	52.9%	9	64.3%	6	31.6%
減少	8	22.9%	3	18.8%	5	29.4%	3	21.4%	5	26.3%
DI	5.7		25.0		△ 11.8		△ 7.1		15.8	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【売上単価】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	8	22.9%	5	31.3%	3	17.6%	4	28.6%	4	21.1%
不変	22	62.9%	10	62.5%	10	58.8%	6	42.9%	14	73.7%
低下	5	14.3%	1	6.3%	4	23.5%	4	28.6%	1	5.3%
DI	8.6		25.0		△ 5.9		0.0		15.8	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【原材料・商品 仕入単価】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
低下	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	13	39.4%	4	25.0%	7	46.7%	2	15.4%	9	50.0%
上昇	20	60.6%	12	75.0%	8	53.3%	11	84.6%	9	50.0%
DI	△ 60.6		△ 75.0		△ 53.3		△ 84.6		△ 50.0	
合計	33	100.0%	16	100.0%	15	100.0%	13	100.0%	18	100.0%

【採算 （経常利益）】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	8	22.9%	3	18.8%	5	29.4%	1	7.1%	7	36.8%
横ばい	15	42.9%	7	43.8%	7	41.2%	7	50.0%	7	36.8%
減少	12	34.3%	6	37.5%	5	29.4%	6	42.9%	5	26.3%
DI	△ 11.4		△ 18.8		0.0		△ 35.7		10.5	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【資金繰り】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好調	4	11.8%	3	18.8%	0	0.0%	1	7.7%	2	10.5%
不変	26	76.5%	11	68.8%	14	87.5%	8	61.5%	17	89.5%
不調	4	11.8%	2	12.5%	2	12.5%	4	30.8%	0	0.0%
DI	0.0		6.3		△ 12.5		△ 23.1		10.5	
合計	34	100.0%	16	100.0%	16	100.0%	13	100.0%	19	100.0%

問2 現在（平成30年10月～12月頃）と比べた今後（平成31年1月～3月頃）の
経営環境等の見通し

【売上高】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	9	25.7%	7	43.8%	2	11.8%	2	14.3%	7	36.8%
横ばい	15	42.9%	6	37.5%	7	41.2%	6	42.9%	7	36.8%
減少	11	31.4%	3	18.8%	8	47.1%	6	42.9%	5	26.3%
DI	△ 5.7		25.0		△ 35.3		△ 28.6		10.5	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【販売数量】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	5	14.3%	3	18.8%	2	11.8%	1	7.1%	4	21.1%
横ばい	20	57.1%	9	56.3%	9	52.9%	8	57.1%	10	52.6%
減少	10	28.6%	4	25.0%	6	35.3%	5	35.7%	5	26.3%
DI	△ 14.3		△ 6.3		△ 23.5		△ 28.6		△ 5.3	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【売上単価】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	5	14.3%	3	18.8%	2	11.8%	1	7.1%	4	21.1%
不変	27	77.1%	13	81.3%	12	70.6%	10	71.4%	15	78.9%
低下	3	8.6%	0	0.0%	3	17.6%	3	21.4%	0	0.0%
DI	5.7		18.8		△ 5.9		△ 14.3		21.1	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【原材料・商品 仕入単価】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
低下	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	16	47.1%	8	50.0%	6	37.5%	4	28.6%	10	55.6%
上昇	18	52.9%	8	50.0%	10	62.5%	10	71.4%	8	44.4%
DI	△ 52.9		△ 50.0		△ 62.5		△ 71.4		△ 44.4	
合計	34	100.0%	16	100.0%	16	100.0%	14	100.0%	18	100.0%

【採算 (経常利益)】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	4	11.4%	3	18.8%	1	5.9%	1	7.1%	3	15.8%
横ばい	21	60.0%	10	62.5%	9	52.9%	7	50.0%	12	63.2%
減少	10	28.6%	3	18.8%	7	41.2%	6	42.9%	4	21.1%
DI	△ 17.1		0.0		△ 35.3		△ 35.7		△ 5.3	
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	14	100.0%	19	100.0%

【資金繰り】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
好調	2	5.9%	1	6.3%	1	6.3%	1	7.7%	1	5.3%
不変	28	82.4%	13	81.3%	13	81.3%	10	76.9%	16	84.2%
不調	4	11.8%	2	12.5%	2	12.5%	2	15.4%	2	10.5%
DI	△ 5.9		△ 6.3		△ 6.3		△ 7.7		△ 5.3	
合計	34	100.0%	16	100.0%	16	100.0%	13	100.0%	19	100.0%

問3 経営理念

【経営理念について】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
浸透している	16	57.1%	8	61.5%	6	46.2%	5	50.0%	9	56.3%
一部浸透している	10	35.7%	3	23.1%	7	53.8%	4	40.0%	6	37.5%
浸透していない	1	3.6%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.3%
経営理念はない	1	3.6%	1	7.7%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
合計	28	100.0%	13	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	16	100.0%

問4（1） 現在の経営課題（3つまで回答可）

【現在の経営課題】	n=36		n=17		n=17		n=15		n=19	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	17	47.2%	7	41.2%	9	52.9%	8	53.3%	8	42.1%
商圏・顧客ニーズの把握	5	13.9%	1	5.9%	3	17.6%	2	13.3%	2	10.5%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	19	52.8%	8	47.1%	10	58.8%	11	73.3%	7	36.8%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	8	22.2%	3	17.6%	5	29.4%	4	26.7%	4	21.1%
既存の製品・サービスの改善	7	19.4%	2	11.8%	5	29.4%	3	20.0%	4	21.1%
新製品・サービスの開発	4	11.1%	2	11.8%	2	11.8%	1	6.7%	3	15.8%
自社の強みの把握・活用	4	11.1%	1	5.9%	3	17.6%	1	6.7%	3	15.8%
業務の効率化	14	38.9%	10	58.8%	3	17.6%	4	26.7%	9	47.4%
ITの利活用	1	2.8%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%
人材確保	19	52.8%	12	70.6%	6	35.3%	5	33.3%	13	68.4%
事業承継・廃業・M&A	4	11.1%	0	0.0%	3	17.6%	2	13.3%	1	5.3%
運転・設備資金の確保	3	8.3%	1	5.9%	2	11.8%	3	20.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

問4（2） 経営課題への対策

【経営課題の対策について】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に考えている・何か考えたい	30	90.9%	16	100.0%	12	80.0%	11	84.6%	17	94.4%
今は考えていない・様子を見たい	3	9.1%	0	0.0%	3	20.0%	2	15.4%	1	5.6%
合計	33	100.0%	16	100.0%	15	100.0%	13	100.0%	18	100.0%

問4（3） 新しい取組について、現在取り組んでいる／考えていること

※問4（1）で「既に考えている・何か考えたい」と回答した方に質問

【新しい取組について】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
商品・サービスの開発・提供	7	21.9%	1	5.9%	6	46.2%	5	38.5%	2	11.8%
販路開拓	6	18.8%	4	23.5%	2	15.4%	3	23.1%	3	17.6%
インターネット販売	1	3.1%	1	5.9%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%
新規事業展開	1	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
技術開発・生産性向上	2	6.3%	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.8%
人材の確保・育成	8	25.0%	5	29.4%	2	15.4%	1	7.7%	6	35.3%
設備投資	3	9.4%	3	17.6%	0	0.0%	1	7.7%	2	11.8%
I Tによる業務効率化	2	6.3%	0	0.0%	2	15.4%	1	7.7%	1	5.9%
後継者の育成	2	6.3%	1	5.9%	1	7.7%	1	7.7%	1	5.9%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	32	100.0%	17	100.0%	13	100.0%	13	100.0%	17	100.0%

問4（4） 経営課題への対策を考えていない／様子を見たい理由

※問4（1）で「今は考えていない・様子を見たい」と回答した方に質問

【考えていない・様子を見たい理由】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者がいない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
資金不足	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
どのように考えたらよいか 分からない	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	1	50.0%	0	0.0%
どこへ相談したらよいか 分からない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
需要に不安	2	66.7%	0	0.0%	2	66.7%	1	50.0%	1	100.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	3	100.0%	0	0.0%	3	100.0%	2	100.0%	1	100.0%

問4（5） 経営上の相談機関（複数回答可）

【経営上の相談機関】	n=35		n=17		n=16		n=15		n=18	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
税理士・公認会計士	24	68.6%	11	64.7%	11	68.8%	10	66.7%	12	66.7%
中小企業診断士・コンサルタント	8	22.9%	4	23.5%	3	18.8%	3	20.0%	4	22.2%
商工会議所	1	2.9%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%
金融機関	4	11.4%	1	5.9%	3	18.8%	2	13.3%	2	11.1%
先代社長や会社OB	3	8.6%	1	5.9%	1	6.3%	0	0.0%	2	11.1%
社員・従業員	5	14.3%	1	5.9%	2	12.5%	2	13.3%	1	5.6%
公的支援機関	2	5.7%	1	5.9%	1	6.3%	1	6.7%	1	5.6%
相談していない	5	14.3%	3	17.6%	2	12.5%	3	20.0%	2	11.1%
その他	1	2.9%	0	0.0%	1	6.3%	1	6.7%	0	0.0%

問5（1） 事業計画（経営計画）の作成

【事業計画（経営計画）の作成について】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
毎年作成している	20	57.1%	11	64.7%	8	50.0%	9	60.0%	10	55.6%
作成したことがある	8	22.9%	5	29.4%	3	18.8%	2	13.3%	6	33.3%
一度も作成したことはない	7	20.0%	1	5.9%	5	31.3%	4	26.7%	2	11.1%
合計	35	100.0%	17	100.0%	16	100.0%	15	100.0%	18	100.0%

問5（2） 事業計画の見直し・検証

※問5（1）で「毎年作成している」「作成したことがある」と回答した方に質問

【事業計画の見直し・検証】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
毎年検証・見直しを行っている	18	64.3%	10	62.5%	7	63.6%	10	90.9%	7	43.8%
数年ごとに 検証・見直しを行っている	9	32.1%	6	37.5%	3	27.3%	1	9.1%	8	50.0%
作成したが 検証・見直しを行っていない	1	3.6%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	6.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	28	100.0%	16	100.0%	11	100.0%	11	100.0%	16	100.0%

問5（3） 事業計画を作成しない理由

※問5（1）で「一度も作成したことはない」と回答した方に質問

【一度も作成したことがない理由】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営内容を熟知しているから 不要なため	1	14.3%	0	0.0%	1	20.0%	1	25.0%	0	0.0%
時間的な余裕がない	2	28.6%	0	0.0%	1	20.0%	1	25.0%	0	0.0%
現状維持が出来ればよい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
効果に懐疑的なため	1	14.3%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	1	50.0%
どのように作成したら良いか 分からない	2	28.6%	0	0.0%	2	40.0%	1	25.0%	1	50.0%
その他	1	14.3%	1	100.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%
合計	7	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	4	100.0%	2	100.0%

問6（1） 今後の事業運営方針

【今後の事業運営方針】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大したい	18	52.9%	8	50.0%	9	56.3%	8	53.3%	9	52.9%
現状を維持したい	16	47.1%	8	50.0%	7	43.8%	7	46.7%	8	47.1%
縮小したい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
廃業したい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	34	100.0%	16	100.0%	16	100.0%	15	100.0%	17	100.0%

問6（2） 現在の経営者が引退した後の事業継続

※問6（1）で「拡大したい」「現状を維持したい」と回答した方に質問

【引退後の事業継続について】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業を誰かに引き継がせたい	30	96.8%	14	100.0%	15	100.0%	15	100.0%	14	100.0%
企業売却（M&A）を検討している	1	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	31	100.0%	14	100.0%	15	100.0%	15	100.0%	14	100.0%

問6（3） 廃業したい理由

※問6（1）で「廃業したい」と回答した方に質問

（回答なし）

問6（4） 事業を承継したい人材は決まっているか

【事業を承継したい人材】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
決まっている	14	40.0%	5	31.3%	9	52.9%	7	46.7%	7	38.9%
決まっていない	21	60.0%	11	68.8%	8	47.1%	8	53.3%	11	61.1%
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	15	100.0%	18	100.0%

問6（5） 誰に事業を承継するつもりか

※問6（4）で「(事業を承継したい人材は) 決まっている」と回答した方に質問

【誰に事業を承継するつもりか】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
子供	13	92.9%	4	80.0%	9	100.0%	6	85.7%	7	100.0%
配偶者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
兄弟・姉妹	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他親族	1	7.1%	1	20.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
非親族の役員・従業員	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	14	100.0%	5	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	7	100.0%

問6（6） 事業承継の時期

※問6（4）で「(事業を承継したい人材は) 決まっている」と回答した方に質問

【事業承継の時期】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1年以内	1	5.6%	0	0.0%	1	10.0%	1	11.1%	0	0.0%
1～5年以内	8	44.4%	5	62.5%	3	30.0%	5	55.6%	3	33.3%
5～10年以内	6	33.3%	1	12.5%	5	50.0%	1	11.1%	5	55.6%
10年以上先	3	16.7%	2	25.0%	1	10.0%	2	22.2%	1	11.1%
合計	18	100.0%	8	100.0%	10	100.0%	9	100.0%	9	100.0%

問6(7) 後継者が決まっていない最大の理由

※問6(4)で「(事業を承継したい人材は)決まっていない」と回答した方に質問

【後継者が決まっていない最大の理由】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
候補者がいない	5	23.8%	2	18.2%	3	37.5%	2	25.0%	3	27.3%
候補者の資質に不安がある	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
候補者が複数いる	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
候補者が承諾しない	1	4.8%	0	0.0%	1	12.5%	1	12.5%	0	0.0%
事業伝承時期がまだ先なので決めていない	14	66.7%	8	72.7%	4	50.0%	5	62.5%	7	63.6%
その他	1	4.8%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%
合計	21	100.0%	11	100.0%	8	100.0%	8	100.0%	11	100.0%

問6(8) 事業承継の準備状況

【事業承継の準備状況】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分に準備している	2	5.7%	1	6.3%	1	5.9%	1	6.7%	1	5.6%
不十分だが準備している	20	57.1%	10	62.5%	10	58.8%	6	40.0%	14	77.8%
準備していない	13	37.1%	5	31.3%	6	35.3%	8	53.3%	3	16.7%
合計	35	100.0%	16	100.0%	17	100.0%	15	100.0%	18	100.0%

問6(9) 事業承継で準備している内容(複数回答可)

【事業承継で準備している内容】	n=25 全産業		n=12 工業		n=13 商業		n=10 小規模		n=15 中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業承継計画の策定・計画	5	20.0%	1	8.3%	4	30.8%	3	30.0%	2	13.3%
生前贈与などの株式等の相続対策	9	36.0%	3	25.0%	6	46.2%	2	20.0%	7	46.7%
後継者教育(社内・外研修)	14	56.0%	7	58.3%	7	53.8%	5	50.0%	9	60.0%
後継者を社内外へ告知	4	16.0%	2	16.7%	2	15.4%	3	30.0%	1	6.7%
相続等の税金対策	6	24.0%	3	25.0%	3	23.1%	3	30.0%	3	20.0%
その他	1	4.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%

問6（10） 事業承継について、思っていること（複数回答可）

【事業承継について思うこと】	n=30		n=13		n=15		n=13		n=15	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
新たな後継者を迎えることで 事業の将来が楽しみである	10	33.3%	5	38.5%	4	26.7%	6	46.2%	3	20.0%
新しい経営手法や商品・事業などに 取り組みそう将来的に楽しみである	12	40.0%	6	46.2%	6	40.0%	6	46.2%	6	40.0%
後継者に承継するか、売却するか、廃業 するか、どうすればいいかわからない	6	20.0%	3	23.1%	3	20.0%	4	30.8%	2	13.3%
円滑に事業を承継できるかどうか 不安である	9	30.0%	3	23.1%	5	33.3%	5	38.5%	3	20.0%
後継者がうまくやってくれるか どうか不安である	6	20.0%	2	15.4%	4	26.7%	3	23.1%	3	20.0%
早く事業承継を済ませたい	4	13.3%	1	7.7%	3	20.0%	1	7.7%	3	20.0%
その他	1	3.3%	0	0.0%	1	6.7%	0	0.0%	1	6.7%

問7（1） 実施している販売促進・PRの中で、売上拡大に効果があったもの（3つまで回答可）

【売上拡大の効果があった 販売促進・PR】	n=26		n=11		n=14		n=10		n=15	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
チラシの配布	8	30.8%	0	0.0%	7	50.0%	2	20.0%	5	33.3%
タウン誌・雑誌等への広告	2	7.7%	1	9.1%	1	7.1%	1	10.0%	1	6.7%
テレビ・ラジオのCM	5	19.2%	2	18.2%	3	21.4%	2	20.0%	3	20.0%
ダイレクトメールの送付	3	11.5%	0	0.0%	3	21.4%	3	30.0%	0	0.0%
SNS（twitter、Facebookなど）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
インターネットの広告	3	11.5%	2	18.2%	1	7.1%	1	10.0%	2	13.3%
自社のホームページ	14	53.8%	7	63.6%	6	42.9%	4	40.0%	9	60.0%
看板・のぼり旗	7	26.9%	0	0.0%	7	50.0%	5	50.0%	2	13.3%
物産展・展示会へ出展	2	7.7%	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%
包装紙・紙袋	1	3.8%	0	0.0%	1	7.1%	1	10.0%	0	0.0%
自動車のラッピング	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
バス・電車の広告	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
呼び込み	2	7.7%	0	0.0%	2	14.3%	0	0.0%	2	13.3%
その他	5	19.2%	2	18.2%	2	14.3%	2	20.0%	2	13.3%

問7(2) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点(複数回答可)

【販路開拓・販売促進にあたっての問題点】	n=29		n=14		n=14		n=13		n=15	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
人材の育成/新たな技術・商品の開発	16	55.2%	6	42.9%	9	64.3%	7	53.8%	8	53.3%
新規顧客へのアプローチ方法	12	41.4%	3	21.4%	9	64.3%	7	53.8%	5	33.3%
販売先市場の選定	1	3.4%	0	0.0%	1	7.1%	1	7.7%	0	0.0%
商品・製品のPR方法	7	24.1%	2	14.3%	5	35.7%	4	30.8%	3	20.0%
商品の魅力向上	7	24.1%	2	14.3%	5	35.7%	4	30.8%	3	20.0%
資金調達	4	13.8%	1	7.1%	3	21.4%	3	23.1%	1	6.7%
生産体制	5	17.2%	3	21.4%	1	7.1%	1	7.7%	3	20.0%
情報収集	6	20.7%	2	14.3%	4	28.6%	4	30.8%	2	13.3%
専門知識の不足	1	3.4%	1	7.1%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%
問題はない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	3.4%	0	0.0%	1	7.1%	1	7.7%	0	0.0%

問8(1) 「働き方改革」への取組状況

【働き方改革への取組状況】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取り組んでいる	14	43.8%	10	62.5%	3	21.4%	3	23.1%	10	58.8%
検討している	16	50.0%	6	37.5%	9	64.3%	8	61.5%	7	41.2%
取り組む予定はない	2	6.3%	0	0.0%	2	14.3%	2	15.4%	0	0.0%
合計	32	100.0%	16	100.0%	14	100.0%	13	100.0%	17	100.0%

問8(2) 「働き方改革」について実施または検討している取組み(複数回答可)

※問8(1)で「取り組んでいる」「検討している」と回答した方に質問

【実施または検討している取組み】	n=31		n=16		n=13		n=12		n=17	
	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%								
労働時間の削減	13	41.9%	8	50.0%	5	38.5%	5	41.7%	8	47.1%
有給休暇取得の促進	18	58.1%	11	68.8%	5	38.5%	8	66.7%	8	47.1%
フレックスタイム制の導入	4	12.9%	3	18.8%	1	7.7%	0	0.0%	4	23.5%
在宅勤務・テレワーク等の活用	1	3.2%	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%
病気の治療と仕事の両立支援	2	6.5%	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.8%
シニア人材活用・定年延長	15	48.4%	9	56.3%	5	38.5%	4	33.3%	10	58.8%
子育て・介護の両立支援	5	16.1%	4	25.0%	1	7.7%	1	8.3%	4	23.5%
外国人材の活用	5	16.1%	5	31.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	29.4%
パート・アルバイトの処遇改善	3	9.7%	2	12.5%	1	7.7%	1	8.3%	2	11.8%
ITやAI導入による省力化	7	22.6%	5	31.3%	2	15.4%	2	16.7%	5	29.4%
業務改善による効率化	15	48.4%	7	43.8%	6	46.2%	6	50.0%	7	41.2%
人事評価制度の見直し	6	19.4%	5	31.3%	1	7.7%	0	0.0%	6	35.3%
自己啓発支援	4	12.9%	3	18.8%	0	0.0%	1	8.3%	2	11.8%
職業訓練の充実	4	12.9%	4	25.0%	0	0.0%	2	16.7%	2	11.8%
その他	2	6.5%	0	0.0%	2	15.4%	1	8.3%	1	5.9%

問9 人材（人員）の充足度

【人材（人員）の充足度】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
確保できている（充足している）	13	40.6%	6	37.5%	6	42.9%	5	38.5%	7	41.2%
確保できていない（充足していない）	19	59.4%	10	62.5%	8	57.1%	8	61.5%	10	58.8%
合計	32	100.0%	16	100.0%	14	100.0%	13	100.0%	17	100.0%

問10（1） キャッシュレス決済への対応の有無

【キャッシュレス決済対応の有無】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
対応している	8	26.7%	3	21.4%	4	28.6%	2	15.4%	5	33.3%
対応していない	22	73.3%	11	78.6%	10	71.4%	11	84.6%	10	66.7%
合計	30	100.0%	14	100.0%	14	100.0%	13	100.0%	15	100.0%

問10（2） 対応している決済方法

※問10（1）で（キャッシュレスに）「対応している」と回答した方に質問

【対応している決済方法】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
クレジットカード	5	71.4%	2	66.7%	2	66.7%	2	100.0%	2	50.0%
ICカード（接触型）	1	14.3%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
ICカード（非接触型）	1	14.3%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%
コード読み取り型 （スマホ・QR読み取り）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	7	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%

問10（3） キャッシュレス決済への対応のきっかけ

※問10（1）で（キャッシュレスに）「対応している」と回答した方に質問

【キャッシュレス対応のきっかけ】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
消費増税に伴うポイントバック対応	1	14.3%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
同業他社の動向	2	28.6%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%
友人・知人	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
機器販売会社の営業	3	42.9%	1	33.3%	2	66.7%	1	50.0%	2	50.0%
会議所や各団体	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	14.3%	1	33.3%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%
合計	7	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%

問10(4) 今後のキャッシュレス決済への対応の予定

※問10(1)で「(キャッシュレス決済に)対応していない」と回答した方に質問

【今後の対応予定】	全産業		工業		商業		小規模		中規模	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
対応予定	1	4.8%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%
対応を検討中 (補助金利用も検討中)	2	9.5%	1	11.1%	1	9.1%	1	11.1%	1	9.1%
対応予定はない	15	71.4%	7	77.8%	7	63.6%	5	55.6%	9	81.8%
どうすればよいかわからない	1	4.8%	0	0.0%	1	9.1%	1	11.1%	0	0.0%
その他	2	9.5%	0	0.0%	2	18.2%	2	22.2%	0	0.0%
合計	21	100.0%	9	100.0%	11	100.0%	9	100.0%	11	100.0%

2. アンケート用紙

平成30年度白河商工会議所 経営課題・販売促進に関するアンケート調査

常日頃より、当所活動にご理解とご協力を賜り誠にありがとうございます。

白河商工会議所では、今年度認定された経営発達支援計画に基づき小規模事業者支援を実施するにあたり、地域内の経済動向・経営課題の現状把握を含めた「経営課題・販売促進に関するアンケート調査」を実施させていただきます。

本調査は、城内事業所を対象に、経営や人材確保等に関する実態や課題、ご意見をお伺いし、今後検討する施策の基礎資料とするために実施するものです。ご回答いただいた内容は、この目的以外に使用することはありません。また、回答内容を個別に公表することはありません。

ご多忙のところ誠に恐れ入りますが、本調査の趣旨をご理解いただきまして、ご協力くださいますようお願いいたします。

尚、アンケート用紙は2月27日(水)までに事務局までお送りくださいますようお願い申し上げます。

平成31年2月

白河商工会議所 会頭 牧野 富雄

《記入にあたってのお願い》

- ・可能な限り、経営者又は管理職者のご意向を反映していただければ幸いです。
- ・選択式の問いについては、該当する数字に○印をつけてください。
- ・調査票につきましては、FAXにてご返信をお願い致します。**FAX：0248-23-1300**

《調査結果について》

調査結果につきましては集計終了後、白河商工会議所ホームページの上で公開いたします。

【お問合せ先】

〒961-0957 白河市道場小路96-5

白河商工会議所 中小企業相談所 担当：今井 貴信 (いまい たかのぶ)

TEL：0248-23-3101 FAX：0248-22-1300 E-mail:imai@shirakawa-cci.or.jp

問2 経営課題の対策について、今後新しい取組を検討していますか。

該当する番号を選んで○を付けてください。

1. 既に考えている・何か考えたい

2. 今は考えていない・様子を見たい

問3-1 新しい取組について、「現在、取り組んでいる」、
「考えている」ことは何ですか？

問3-2 考えていない・様子を見たい理由は何ですか？

1. 商品・サービスの開発・提供
2. 販路開拓
3. インターネット販売
4. 新規事業展開
5. 技術開発・生産性向上
6. 人材の確保・育成
7. 設備投資
8. ITによる業務効率化
9. 後継者の育成
4. その他 ()

1. 後継者がいない
2. 資金不足
3. どのように考えたらよいか、分からない
4. どこへ相談したらよいか、分からない
5. 需要に不安
6. その他 ()

問4 経営上の相談機関について、該当する番号を選んで○を付けてください。(複数可)

1. 税理士・公認会計士
2. 中小企業診断士・コンサルタント
3. 商工会議所
4. 金融機関
5. 先代社長や会社OB
6. 社員・従業員
7. 公的支援機関
8. 相談していない
9. その他 ()

問5 事業計画(経営計画)の作成について、該当する番号を1つを選んで○を付けてください。

1. 毎年作成している

2. 作成したことがある

3. 一度も作成したことはない

問6-1 事業計画の見直し・検証について

問6-2 原因として、もっとも当てはまるもの
1つに○をつけて下さい。

1. 毎年検証・見直しを行っている
2. 数年ごとに検証・見直しを行っている
3. 作成したが検証・見直しを行っていない
4. その他 ()

1. 経営内容を熟知しているから不要なため
2. 時間的な余裕がない
3. 現状維持が出来ればよい
4. 効果に懐疑的なため
5. どのように作成したら良いか分からない
6. その他 ()

問7 事業承継について、お聞きします。

今後の事業運営方針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○をつけて下さい。

1. 拡大したい

2. 現状を維持したい

3. 縮小したい

4. 廃業したい

問8-1 ご自身が経営者を引退した後の貴社の事業継続について
どのようにお考えですか。

問8-2 廃業したい理由として、最も当てはまる
もの1つに○をつけて下さい。

当てはまるもの1つに○をつけて下さい。

1. 事業を誰かに引き継がせたい → 問9へ
2. 企業売却(M&A等)を検討している

1. 事業に将来性がない
2. 地域に需要・発展性がない
3. 息子・娘がいない、継ぐ意志がない
4. 適当な後継者が見つからない
5. 従業員の確保が難しい
6. その他 ()

問9 事業を承継したい人材は決まっていますか？

1. 決まっている	2. 決まっていない
-----------	------------

問10-1 誰に事業を承継するつもりですか？

1. 子供 2. 配偶者 3. 兄弟・姉妹 4. その他親族 5. 非親族の役員・従業員 6. その他

問10-2 後継者が決まっていない最大の理由を1つ選んでください

1. 候補者がいない 2. 候補者の資質に不安がある 3. 候補者が複数いる 4. 候補者が承諾しない 5. 事業伝承時期がまだ先なので決めていない 6. その他
--

問11 事業承継の時期はいつ頃ですか？

1. 1年以内	2. 1～5年以内
3. 5～10年以内	4. 10年以上先

問12 あなたの会社の事業承継の準備状況を教えてください

1. 十分に準備している	2. 不十分だが準備している	3. 準備していない
--------------	----------------	------------

問13 あなたが事業承継で準備している内容を教えてください（いくつでも）

1. 事業承継計画の策定・計画	2. 生前贈与などの株式等の相続対策	3. 後継者教育（社内・外研修）
4. 後継者を社内外へ告知	5. 相続等の税金対策	6. その他（ ）

問14 事業承継について、あなたが思っていることを教えてください。（いくつでも）

1. 新たな後継者を迎えることで事業の将来が楽しみである 2. 新しい経営手法や商品・事業などに取り組みそうで将来的に楽しみである 3. 後継者に承継するか、売却するか、廃業するか、どうすればいいかわからない 4. 円滑に事業を承継できるかどうか不安である 5. 後継者がうまくやってくれるかどうか不安である 6. 早く事業承継を済ませたい 7. その他（ ）
--

問15 販路開拓・販売促進について、お聞きします。

現在実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大について効果があったものについて、該当する番号上位3つまで選んで○を付けてください。

- | | | |
|----------------|-------------------------------|---------------|
| 1. チラシの配布 | 2. タウン誌・雑誌等への広告 | 3. テレビ・ラジオのCM |
| 4. ダイレクトメールの送付 | 5. SNS (twitter, Facebook など) | 6. インターネットの広告 |
| 7. 自社のホームページ | 8. 看板・のぼり旗 | 9. 物産展・展示会へ出展 |
| 10. 包装紙・紙袋 | 11. 自動車のラッピング | 12. バス・電車の広告 |
| 13. 呼び込み | | |
| 14. その他（ ） | | |

問16 販路開拓・販売促進にあたっての問題点について、該当する番号をすべて選んで○を付けてください。

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| 1. 人材の育成
4. 商品・製品のPR方法
7. 生産体制
11.その他（ | 2. 新規顧客へのアプローチ方法
5. 商品の魅力向上
8. 情報収集
9. 専門知識の不足 | 3. 販売先市場の選定
6. 資金調達
10. 問題はない |
|---|---|-------------------------------------|

問17 貴社における「働き方」の見直しや改善（「働き方改革」）の取組についてお聞きます。

(1) 働き方改革の取組について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

- | | | |
|------------|-----------|--------------|
| 1. 取り組んでいる | 2. 検討している | 3. 取り組む予定はない |
|------------|-----------|--------------|

(2) (1)で1、2と回答した方 実施または検討しているものについて、該当する番号すべてに○を付けてください。

- | | | |
|-------------------|------------------|-------------------|
| 1. 労働時間の削減 | 2. 有給休暇取得の促進 | 3. フレックスタイム制の導入 |
| 4. 在宅勤務・テレワーク等の活用 | 5. 病気の治療と仕事の両立支援 | 6. シニア人材活用・定年延長 |
| 7. 子育て・介護の両立支援 | 8. 外国人材の活用 | 9. パート・アルバイトの処遇改善 |
| 10. ITやAI導入による省力化 | 11. 業務改善による効率化 | 12. 人事評価制度の見直し |
| 13. 自己啓発支援 | 14. 職業訓練の充実 | |
| 14. その他（ | | |

問18 現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. 確保できている（充足している） | 2. 確保できていない（充足していない） |
|--------------------|----------------------|

問19 キャッシュレス対応についてお伺いします。

現在、キャッシュレス決済に対応していますか

1. 対応している

2. 対応していない

問20-1 どの機器に対応していますか？

- | | |
|-------------------------|---------------|
| 1. クレジットカード | 2. ICカード（接触型） |
| 3. ICカード（非接触型） | |
| 4. コード読み取り型（スマホ・QR読み取り） | |

問20-2 今後、対応する予定はありますか。

1つ選んでください

- | |
|----------------------|
| 1. 対応予定 |
| 2. 対応を検討中（補助金利用も検討中） |
| 3. 対応予定はない |
| 4. どうすればよいかわからない |
| 5. その他（ |

問21 導入のきっかけはなんですか？

- | | |
|---------------------|------------|
| 1. 消費増税に伴うポイントバック対応 | |
| 2. 同業他社の動向 | 3. 友人・知人 |
| 4. 機器販売会社・営業 | 5. 会議所や各団体 |
| 6. その他（ | |

■備考

（

ご回答ありがとうございました

