

## 地域の事業者のアンケート 調査結果

調査期間：令和2年2月～3月

調査対象：当所会員 200 事業所

回答数：21 事業所 形態内訳 法人 12、個人事業主 6

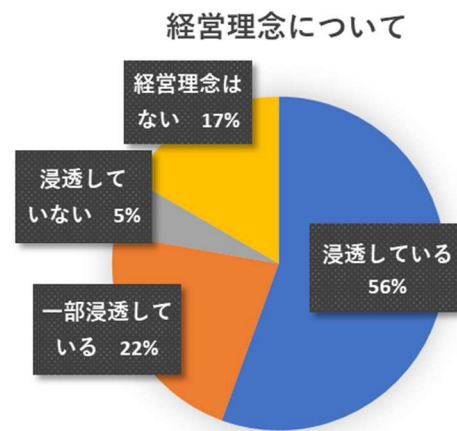
業種内訳 製造業 4、小売業 2、建設業 5、飲食サービス業 3、  
生活関連サービス業 1、専門・技術サービス業 3、  
その他サービス業 3、その他サービス業、その他 2

回答率：10.5%

### ■貴社の経営理念について該当するもの1つに○を付けてください

経営理念について、「浸透している」・「一部浸透している」と回答した事業所は合計で78%となり、企業での経営理念の重要性が伺える。

一方で 17%が経営理念はないと回答している。



### ■昨年の今頃と比べた現在の経営状況と、現在と比べた今後の見通しについて

#### 【現在の経営状況】

項目	選択肢	回答数
売上高	①増加	7
	②横ばい	8
	③減少	7
販売数量	①増加	6
	②横ばい	7
	③減少	7
売上単価	①上昇	1
	②不変	15
	③低下	4
原材料	①低下	1
	②不変	9
	③上昇	10
採算	①増加	3
	②横ばい	7
	③減少	10
資金繰り	①好調	2
	②不変	15
	③不調	4



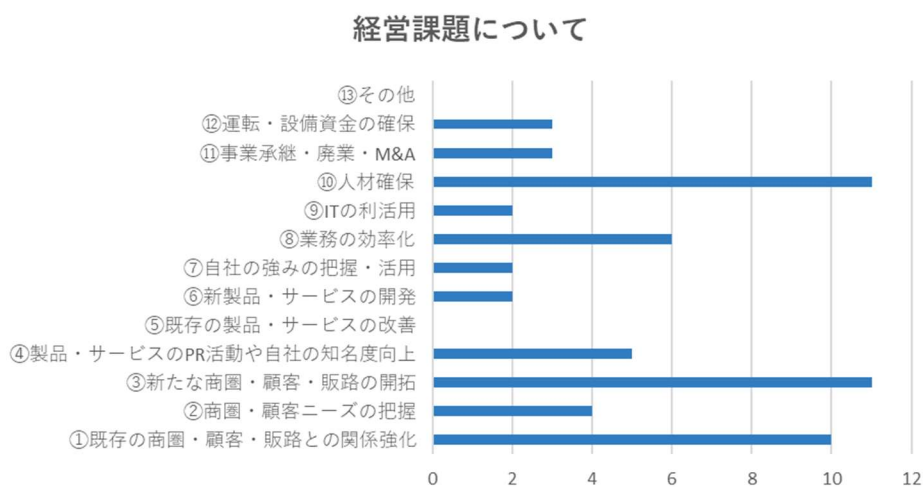
#### 【今後の見通し】

項目	選択肢	回答数
売上高	①増加	3
	②横ばい	7
	③減少	10
販売数量	①増加	2
	②横ばい	15
	③減少	4
売上単価	①上昇	0
	②不変	4
	③低下	11
原材料	①低下	7
	②不変	3
	③上昇	11
採算	①増加	6
	②横ばい	2
	③減少	13
資金繰り	①好調	5
	②不変	0
	③不調	12

昨年と比べた現在の経営状況については、原材料の上昇により採算が減少しているが、それ以外の項目については横ばいとの回答が多い。一方で今後の見通しについては、販売数量は横ばいの見通しであるものの、原材料価格の上昇、売上単価の低下により売上、採算ともに減少し、資金繰りが不調であるという厳しい見通しがされている。

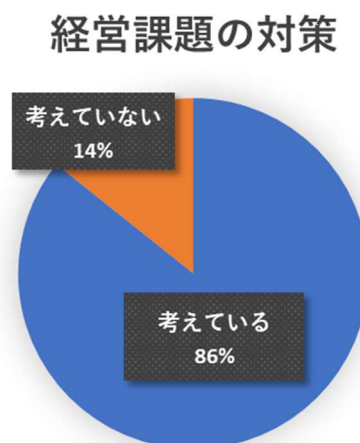
## 問1 貴社の現在の経営課題について、該当するもの（上位3つ）

経営課題について最も多かったのが人材確保であり、各業種において人手不足が深刻な問題であることが伺える。次いで、新規の商圏・顧客・販路の開拓、既存の商圏・顧客・販路との関係強化が多く、顧客・販路開拓に関心があることが伺える。



## 問2 経営課題の対策について、今後新しい取り組みを検討していますか。

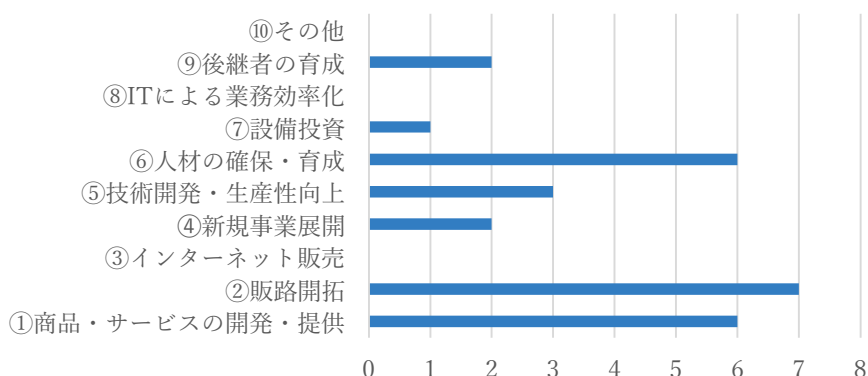
経営課題の対策について、新たな取り組みを考えているという回答は86%に上り、経営課題に対する関心が高いことが伺える。



### 問3-1 新しい取り組みについて現在考えていること

新たな取り組みとして、「販路開拓」との回答が最も多く、次いで「人材の確保・育成」、「商品・サービスの開発・提供」が多くなっている。

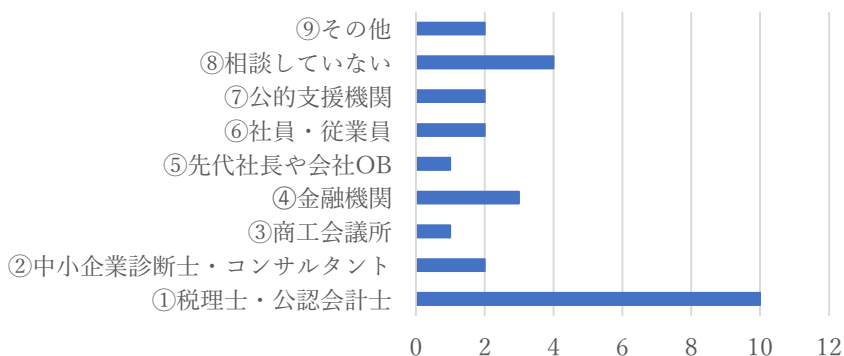
現在考えている新たな取り組み



### 問4 経営上の相談機関について選択してください（複数可）

経営上の相談機関については、「税理士・公認会計士」が最も多く、次いで「相談していない」という回答が多い結果となっている。

経営上の相談機関について

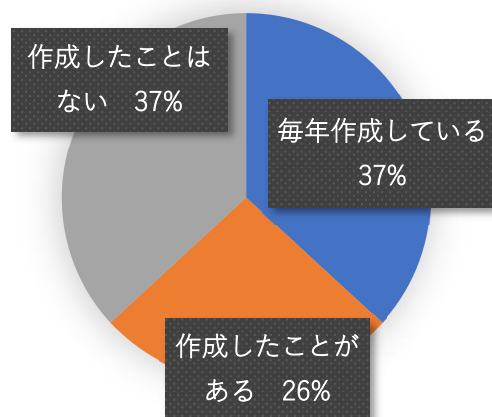


### 問5 事業計画（経営計画）の作成について

事業計画の作成については、「毎年作成している」「作成したことがある」との回答が合計で63%となった。一方で「作成したことはない」と回答した37%の作成しない理由については、以下の通りとなっている。

作成しない理由	
・経営内容を熟知しているから不要	3
・時間的な余裕がない	4
・現状維持が出来ればよい	1

事業計画の作成について



## 問7 事業承継についてお伺いします。

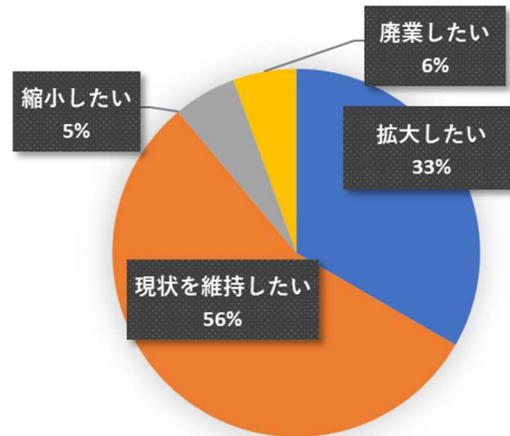
今後の事業運営方針についてどのようにお考えですか

今後の事業運営については、「現状を維持したい」が最も多く56%、次いで「拡大したい」との回答が33%となった。

「廃業したい」「縮小したい」との回答はいずれも少数であった。

「廃業したい」理由は「適当な後継者が見つからない」というものであった。

今後の事業運営方針について



問8 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7で「拡大したい」「現状を維持したい」「縮小したい」と回答した事業所に対して。)

①誰かに事業を引き継がせたい ②企業売却 (M&A) 等を検討しているの選択肢に対し、すべての事業所が「①誰かに事業を引き継がせたい」と回答しており、企業売却 (M&A) 等を検討している事業所はゼロであった。

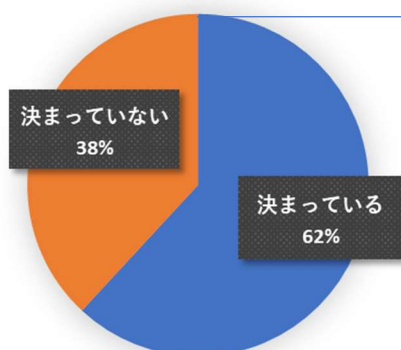
## 問9.10 事業承継をしたい人材について

(問7で「拡大したい」「現状を維持したい」「縮小したい」と回答した事業所に対して。)

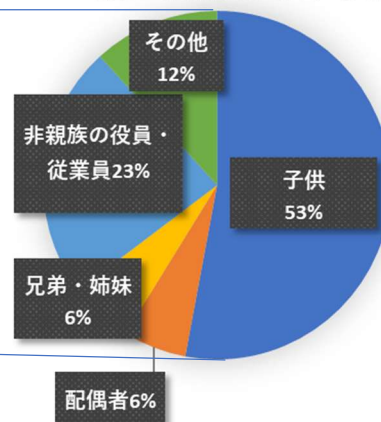
事業承継をしたい人材について、62%が「決まっている」とし、その内訳としては、「子供」との回答が最も多く53%であった。ついで「非親族の役員・従業員」が23%となっている。

後継者が「決まっていない」理由はいずれも「候補者がいない」という回答であった。

事業承継をしたい人材について



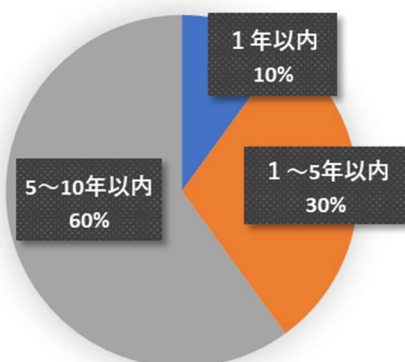
誰に事業を承継するか



### 問 11 事業承継の時期はいつ頃ですか？

事業承継の時期については、「5～10年以内」との回答が60%であり、一方で1年以内との回答は10%にとどまっており、中長期的な事業承継を考えている事業所が多いことが伺える。

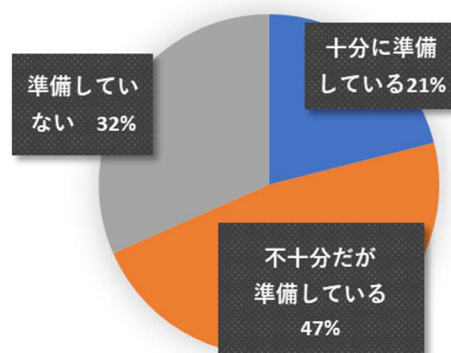
事業承継の時期について



### 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。

事業承継の準備状況については、「十分に準備している」「不十分だが準備している」との回答が合計で68%となり、事業承継への関心が高いことが伺える。

事業承継の準備状況について

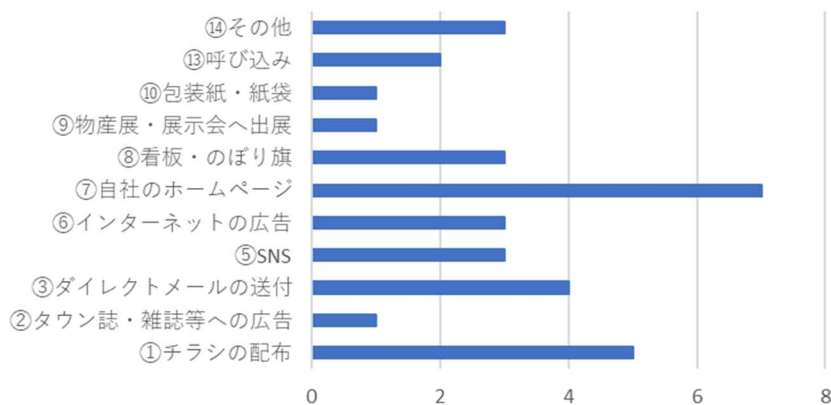


### 問 13 販路開拓・販売促進についてお聞きします。

売上拡大の効果があつたもの（上位3つ）を選択してください。

販路開拓、販売促進について売上拡大の効果があつたものについて、「自社のホームページ」との回答が最も多く、次いで「チラシの配布」、「ダイレクトメールの送付」となっている。

販路開拓・販売促進



問 14 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。

販路開拓、販売促進の問題点については、「新規顧客へのアプローチ方法」が最も多く、「人材の育成新たな技術・商品の開発」が最も多くなっている。

#### 販路開拓・販売促進の問題点

