

「平成 29 年度 地域経済動向調査」

平成 29 年 12 月

福山あしな商工会

目 次

I 調査の概要.....	1
1. 調査の目的.....	1
2. 調査の内容.....	1
II 調査結果.....	2
1. 配布数及び回収数.....	3
2. 経営状況.....	4
3. 人材確保.....	13
4. 事業承継.....	15
5. 商工会について.....	18
6. まとめ.....	19
添付資料：調査票.....	22

I 調査の概要

1. 調査の目的

当商工会会員を対象とした、経営実態・地域経済動向・ニーズ・課題等の把握を目的とした地域経済動向調査を実施し、今後、当商工会が事業者に寄り添って経営支援を行うための基礎資料とする。

2. 調査の内容

(1) 調査項目

- ① 業種
- ② 前期と比べた今期の状況（売上高、採算、資金繰り、従業員数、業況）
- ③ 今後の見通し
- ④ 自社の強みと弱み
- ⑤ 経営上の問題点
- ⑥ 人材確保について
- ⑦ 事業承継について
- ⑧ 商工会について

(2) 調査対象

当商工会会員 616 事業者

(3) 調査方法

郵送調査

(4) 調査期間

平成 29 年 9 月 27 日（水）～ 10 月 18 日（水）

Ⅱ 調査結果

要 約

<前期と比べた今期の状況>

- 前期と比較して今期は、全体で「売上高」「採算」「資金繰り」「従業員数」「業況」の全ての項目で「減少（悪化）」が「増加（好転）」を上回っている。
- どの業種も悪い中で、製造業の「採算」と「資金繰り」だけは「好転」が「悪化」を上回っている。
- 小売業は「売上高」「採算」「資金繰り」「業況」の項目で他業種よりも「減少（悪化）」が高く、他業種よりも今期の小売業の景況感が悪いよううかがえる。

<今後の見通し>

- どの業種でも今後について「悪くなる」「不安を感じる」という意見が大半であった。
- 後継者不足や人手不足などの人材面の課題が多く、中には「事業を廃止する予定」という回答もあった。

<自社の強みと弱み>

- 全体で強みは「技術力がある」、弱みは「代表者・社員の高齢化」が最も高い。
- 製造業と建設業は、どちらも強みは「技術力がある」、弱みは「人手不足」が最も高い。

<経営上の問題点>

- 「従業員の確保難」が全体と製造業、建設業で最も高い。
- 繊維業は「消費者需要の停滞」、小売業は「顧客の高齢化」、サービス業は「新規参入業者の増加」が、それぞれ他業種に比べて高い。

<人材確保について>

- 人材の過不足状況は、全体でアルバイト、正社員ともに「適当」が最も高いが、どちらも人材不足がみられる。
- 正社員の採用活動は、全体で 33.9%の事業所が実施しており、その内の約半数の 48.2%が採用に至っている。

<事業承継について>

- 事業承継の予定は、全体で「現在の事業を継続するつもりはない」が最も高く、次いで「後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する」が高い。

<商工会について>

- 利用してみたい商工会サービスは、全体で「補助金相談」「記帳代行」「税務相談」が高い。
- 商工会への要望として、地域ぐるみの活動や体制づくりの指揮をとってほしいという意見があった。

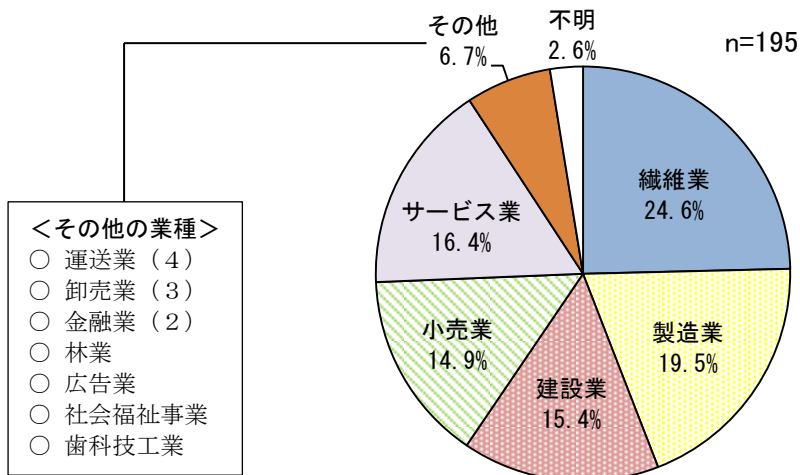
1. 配布数及び回収数

- 配布数 616
- 回収数 195
- 回収率 31.7% ※ 回収状況の内訳は表 1-1 のとおり

※ 表、図においての割合は、回答者数（n）を 100.0%として算出し、図表中の構成比(%)は、小数点第 2 位以下を四捨五入したため、合計が 100.0%にならない場合がある。

表 1-1 回収数（業種別）

業種	回収数
繊維業	48
製造業	38
建設業	30
小売業	29
サービス業	32
その他	13
不明	5
合計	195



2. 経営状況

(1) 前期と比べた今期の状況

- 前期と比べた今期の状況については、「売上高」「採算（経常利益）」「資金繰り」「従業員数」「業況（自社）」の全てで「増加（好転）」が「減少（悪化）」を下回った。
- 業種別にみると、「増加（好転）」が「減少（悪化）」を上回ったのは、製造業の「採算（経常利益）」と「資金繰り」のみで、その他の業種は全ての項目で「増加（好転）」が「減少（悪化）」を下回った。
- 小売業において、「採算（経常利益）」と「業況（自社）」で「好転」と回答した事業者は無かった。

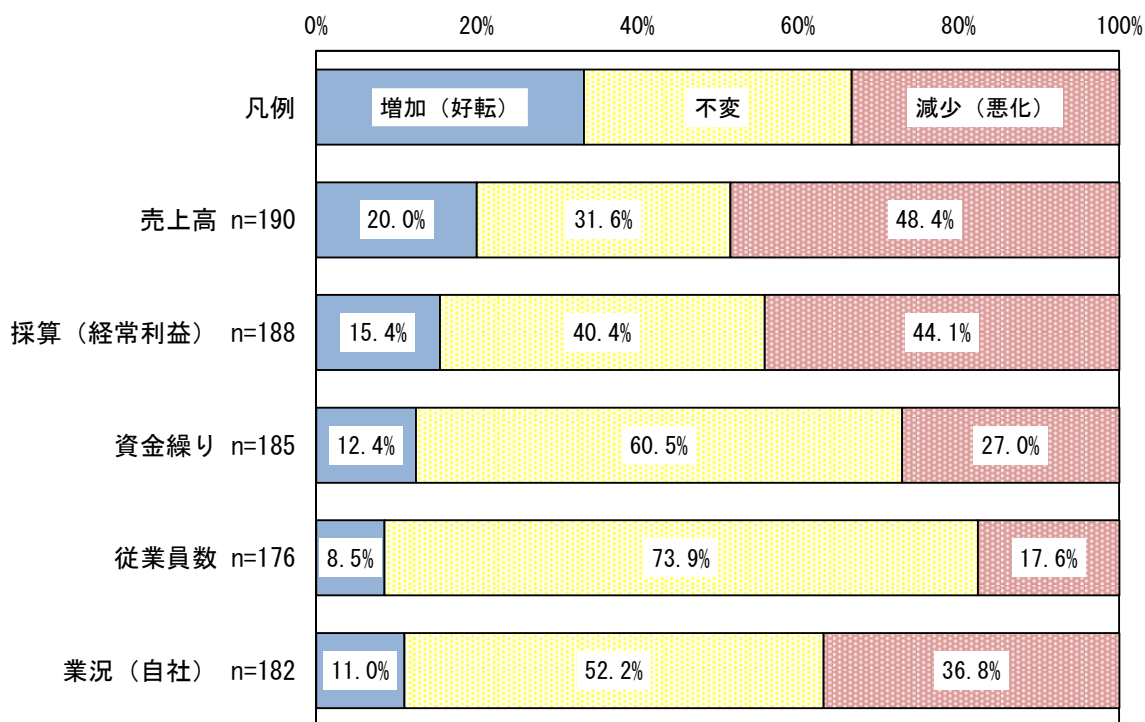


図 2-1 前期と比べた今期の状況

表 2-1a 売上高 [業種別]

(単位:%)

業種	売上高			増加-減少
	増加	不変	減少	
全体 (n=190)	20.0	31.6	48.4	▲ 28.4
繊維業 (n=46)	17.4	37.0	45.7	▲ 28.3
製造業 (n=36)	38.9	22.2	38.9	0.0
建設業 (n=30)	30.0	33.3	36.7	▲ 6.7
小売業 (n=29)	3.4	17.2	79.3	▲ 75.9
サービス業 (n=32)	9.4	50.0	40.6	▲ 31.2

表 2-1b 採算（経常利益）〔業種別〕

(単位:%)

業種	採算(経常利益)			
	好転	不変	悪化	好転-悪化
全体 (n=188)	15.4	40.4	44.1	▲ 28.7
繊維業 (n=45)	17.8	42.2	40.0	▲ 22.2
製造業 (n=35)	37.1	34.3	28.6	8.5
建設業 (n=30)	10.0	53.3	36.7	▲ 26.7
小売業 (n=29)	0.0	31.0	69.0	▲ 69.0
サービス業 (n=32)	12.5	43.8	43.8	▲ 31.3

表 2-1c 資金繰り〔業種別〕

(単位:%)

業種	資金繰り			
	好転	不変	悪化	好転-悪化
全体 (n=185)	12.4	60.5	27.0	▲ 14.6
繊維業 (n=44)	11.4	63.6	25.0	▲ 13.6
製造業 (n=35)	25.7	57.1	17.1	8.6
建設業 (n=30)	13.3	63.3	23.3	▲ 10.0
小売業 (n=28)	3.6	46.4	50.0	▲ 46.4
サービス業 (n=31)	6.5	71.0	22.6	▲ 16.1

表 2-1d 従業員数〔業種別〕

(単位:%)

業種	従業員数			
	増加	不変	減少	増加-減少
全体 (n=176)	8.5	73.9	17.6	▲ 9.1
繊維業 (n=43)	14.0	60.5	25.6	▲ 11.6
製造業 (n=36)	13.9	66.7	19.4	▲ 5.5
建設業 (n=28)	3.6	78.6	17.9	▲ 14.3
小売業 (n=24)	4.2	87.5	8.3	▲ 4.1
サービス業 (n=28)	0.0	89.3	10.7	▲ 10.7

表 2-1e 業況（自社）〔業種別〕

(単位:%)

業種	業況(自社)			
	好転	不変	悪化	好転-悪化
全体 (n=182)	11.0	52.2	36.8	▲ 25.8
繊維業 (n=45)	15.6	46.7	37.8	▲ 22.2
製造業 (n=34)	23.5	50.0	26.5	▲ 3.0
建設業 (n=29)	6.9	69.0	24.1	▲ 17.2
小売業 (n=27)	0.0	33.3	66.7	▲ 66.7
サービス業 (n=30)	3.3	66.7	30.0	▲ 26.7

(2) 今後の見通し

① 繊維業

<好転・不変傾向のコメント>

- 少しながら好転している。
- 国内の景気状況によるが、前年並に数字を達成したいと思う。
- 現状維持でいけると思う。

<悪化傾向のコメント>

- 若者が減少し、消費者の求める嗜好が変わり、対応が難しい。
- モノ作りができなくなる可能性が高いため、見通しがきかない。
- 刺繍からプリントへの流れは変わっていない。想像できないものもプリントにすることがあり、危機感を感じている。
- 人材確保が困難なため、将来が不安である。
- 工賃が20年前と変わらず、利益が出ない。後継者がおらず、事業を継続できない。
- 社員の高齢化。若手がほしいが、なかなかアパレル業への応募は少なく、厳しいと感じる。
- 年齢を考えると潮時だと思う。
- 運賃等コスト増が採算を悪化させる。
- 消費税増税による需要の減少。
- 先行き不安による消費の低迷。
- 地域の業界全体の沈下。
- 先行きが不安。
- あまり好転の兆しがみられない。
- 良くないと感じている。
- 厳しいと感じている。
- 今後非常に不安でどこまでできるかわからない。
- 今後不安材料しかない。
- 今後の見通しはまったくわからない。

② 製造業

<好転・不変傾向のコメント>

- 継続商品の受注が増え、忙しくなりそう。
- 2019 から 2020 年までは現状での推移を予想しているが、先行きは不透明である。
- 厳しい競争環境で勝ち抜くために自助努力が不可欠で、変化対応が必要。売上減少でも利益を出せる体質作りが急務だと思う。

<悪化傾向のコメント>

- 多品種少ロットを短納期で対応しているが、今後ますます細かく対応していかななくてはならないと思う。リピート品のサイクルが長くなっている。仕入、外注工賃の上昇分を値上げでカバーするのは困難。新規先の開拓が必要だと思う。
- 同業他社の後継者不足による廃業が影響し、業務移管を強いられる可能性がある。
- 後継者がいない。
- 仕事量が少なく賃金も安い。従業員も増えないので、悪循環である。
- 社会全体が世代交代と社会情勢の変化に戸惑っており、変化への対応にまだ時間がかかると思う。有事が起きないことを願っている。
- 材料（輸入丸太）の入荷が悪く、仕入単価が上昇しているため、どうなるか不安である。
- 需要が減っているので、新たな開発が必要だと思う。
- 備後地域は今、悪い状況である。
- 業界は悪化していくが、対応できると思う。
- 年々悪化の見通し。
- 業態の悪化。先行き難しいと感じる。
- 不透明である。
- 不明である。

③ 建設業

<好転・不変傾向のコメント>

- 良好だと感じている。
- 緩やかに上昇すると思われる。

<悪化傾向のコメント>

- 今年 12 月をもって廃業する予定。
- 4 年後に廃業の予定。
- 業界は悪化していくと思う。我社は自然消滅と思う。
- 建設業は誰でもよいというわけにはいかず、仕事に向き不向きがあり、かつ危ない仕事である。そのためパート・アルバイトであってもなかなか来てもらえないし、声をかける人もいない。
- 人手不足が深刻化している現状を打破する必要がある。
- 人手不足だと感じている。
- 今後の仕事量の不安。元請け中小企業の高齢化。
- 仕事量の減少。
- 売上が悪化すると思う。
- 不況になると思う。選挙でどうなるか。
- 不安定である。

④ 小売業

<好転・不変傾向のコメント>

- 消費税が 8%に増税した際は直接的に影響を受けた。通期では売上減ではあるが、ここ半年間上昇傾向にある。今後、消費税が 10%に増税した際は煽りを大きく受けると思うため、できれば増税はしてほしくない。

<悪化傾向のコメント>

- 地場産業の繊維業が海外進出して大変困っている。
- 今以上賃金アップにより人材の空洞化が起きたら、ますます賃金が増加する。
- 賃金の上昇など、コストが増える一方で、従業員が足りない状態が続くと思うので、満足できる営業ができない可能性がある。
- 人口減少に高齢化で売上が少ない。ネット社会になり、通販に押されている。
- 高齢となり、あとは廃業するだけ。
- 高齢になり、数年内には廃業することを考えている。
- 徐々に悪くなると思っている。

⑤ サービス業

<好転・不変傾向のコメント>

- 景気が上向けば、お客様も増えると思う。

<悪化傾向のコメント>

- 従業員を募集しているが、従業員の減少傾向がとまらない。
- 少子高齢化による人材不足。
- 顧客が年々高齢化して若い客を取り込めないため、年々売上が減ってきていると思う。
- 人口減少、少子化の波を感じている。
- 景気回復が見込めない。人口増加が見込めない。
- 国をあげての少子化対策をしてもらいたい。
- 人口減少による売上減少が心配である。
- 少しずつ売上が減少傾向にある。
- 緩やかに右下り。
- 零細企業はこれからもっと厳しくなると思う。
- ますます二極化が進み、格差は拡大すると考える。
- 消費税増税が気になっている。

⑥ その他の業種

<好転・不変傾向のコメント>

- コンサルタントを入れ、税理士も変えて財務管理等、全般的に見直しを図り、営業努力倍増の方針を掲げている。業界の流れが急変し、同業者が激減している傾向の中、利益率の高い仕事に変えていく。今の織物等でなく、資材関係の仕事に変えて利益向上に進めていく。[業種不明]

<悪化傾向のコメント>

- 収益性の強化が求められると思う。[金融業]
- マイナス金利政策により金利収入は低下しており、現状の環境下でも収益を確保できるよう取引先とのリレーションを強化し、ニーズに対する対応を強化していく必要がある。[金融業]
- 作業員不足。[林業]
- 更なる人員不足を予測しており、労務改善を最優先課題と捉えている。[運送業]
- 従業員を募集してもなかなか応募もなく人手不足である。
- 労働者不足で今後は淘汰されると思う。[運送業]
- 高齢化するので、先々はどうなるかわからない。5年後に廃業する予定。[運送業]
- 努力に反して見通しがきかない。[社会福祉事業]
- 新しい展開が必要だと感じている。[卸売業]
- 経営は悪化し、資金繰りが難しいと思う。[卸売業]
- 景気が良いのか悪いのかよくわからない状況が続き、結局デフレを脱却できていない。[卸売業]
- 不況感が強いと感じる。[広告業]

(3) 自社の強み ※ 複数回答

- 自社の強みについては、「技術力がある」(35.9%) が最も高く、次いで「柔軟な納期対応ができる」(25.1%)、「独自の商品・技術・サービスがある」(23.1%)、「品質が良い」(21.5%) と続く。
- 業種別にみると、自社の強みとして製造業と建設業は「技術力がある」を、半数以上の事業者が回答した。

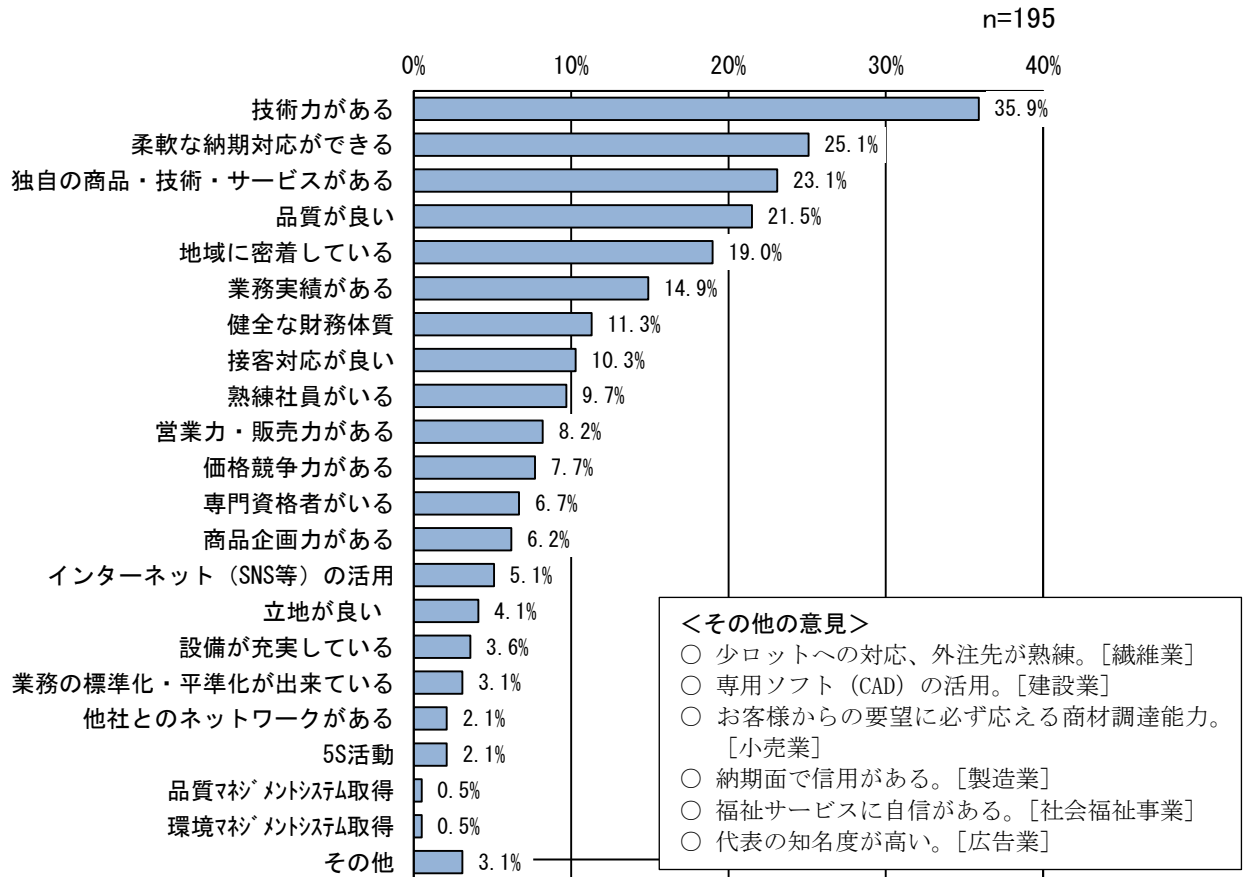


図 2-2 自社の強み [業種別]

表 2-2 自社の強み [業種別 上位 3 位]

繊維業 (n=48)			製造業 (n=38)		
1位	柔軟な納期対応ができる	33.3%	1位	技術力がある	50.0%
2位	技術力がある	29.2%	2位	品質が良い	36.8%
3位	品質が良い	27.1%	2位	独自の商品・技術・サービスがある	36.8%

建設業 (n=30)			小売業 (n=29)		
1位	技術力がある	63.3%	1位	柔軟な納期対応ができる	41.4%
2位	業務実績がある	36.7%	2位	技術力がある	20.7%
3位	地域に密着している	23.3%	3位	品質が良い	17.2%
			3位	独自の商品・技術・サービスがある	17.2%

サービス業 (n=32)		
1位	技術力がある	34.4%
2位	独自の商品・技術・サービスがある	28.1%
3位	接客対応が良い	25.0%

(4) 自社の弱み ※ 複数回答

- 自社の弱みについては、「代表者・社員の高齢化」(34.4%)が最も高く、次いで「人手不足」(27.7%)、「営業力・販売力がない」(24.1%)と続く。
- 業種別にみると、自社の弱みとして繊維業、小売業、サービス業は「代表者・社員の高齢化」が最も高く、製造業と建設業は「人手不足」が最も高い。

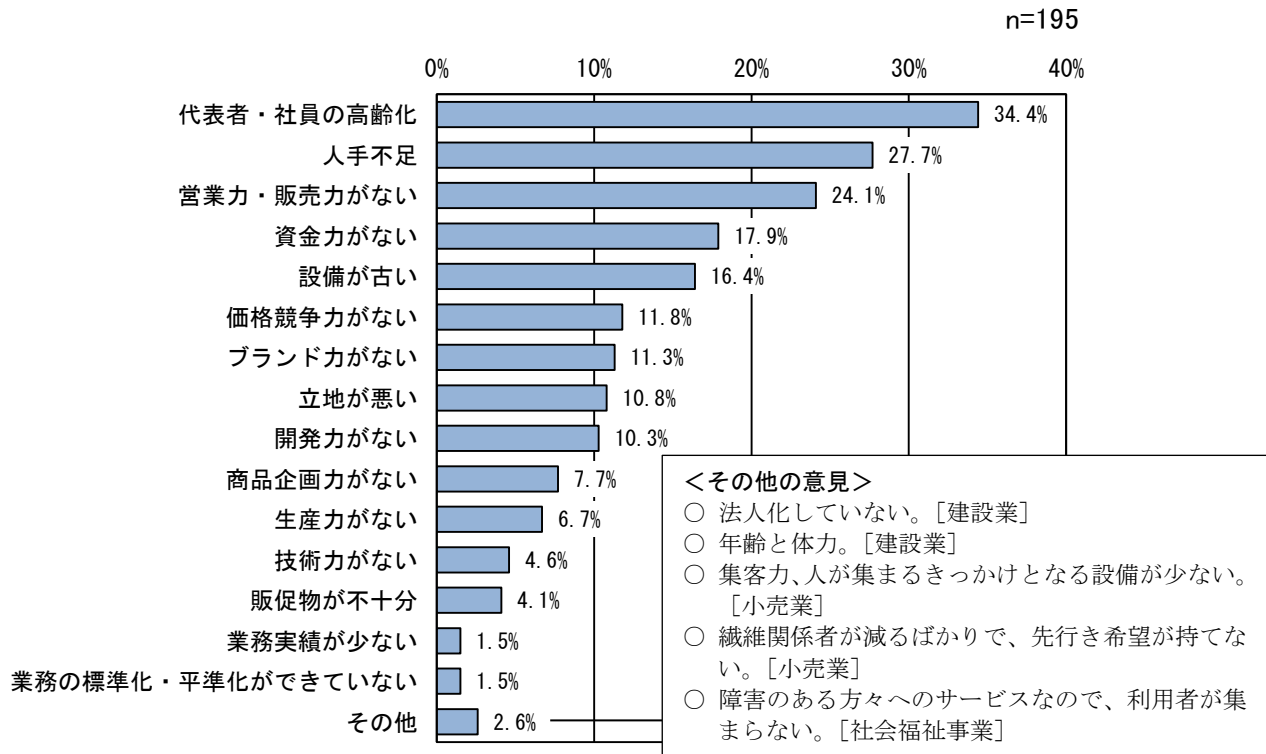


図 2-3 自社の弱み [業種別]

表 2-3 自社の弱み [業種別 上位 3 位]

繊維業 (n=48)			製造業 (n=38)		
1位	代表者・社員の高齢化	33.3%	1位	人手不足	39.5%
2位	設備が古い	25.0%	2位	代表者・社員の高齢化	34.2%
3位	人手不足	20.8%	3位	営業力・販売力がない	28.9%

建設業 (n=30)			小売業 (n=29)		
1位	人手不足	46.7%	1位	代表者・社員の高齢化	41.4%
2位	営業力・販売力がない	40.0%	2位	営業力・販売力がない	34.5%
3位	代表者・社員の高齢化	33.3%	3位	資金力がない	31.0%

サービス業 (n=32)		
1位	代表者・社員の高齢化	34.4%
2位	資金力がない	21.9%
2位	立地が悪い	21.9%

(5) 経営上の問題点 ※ 複数回答

- 経営上の問題点については、「従業員の確保難」(25.1%)が最も高く、次いで「顧客の高齢化」(19.5%)、「消費者需要の停滞」(19.0%)と続く。
- 業種別にみると、経営上の問題点として、製造業と建設業は「従業員の確保難」が最も高く、小売業は「顧客の高齢化」が最も高い。

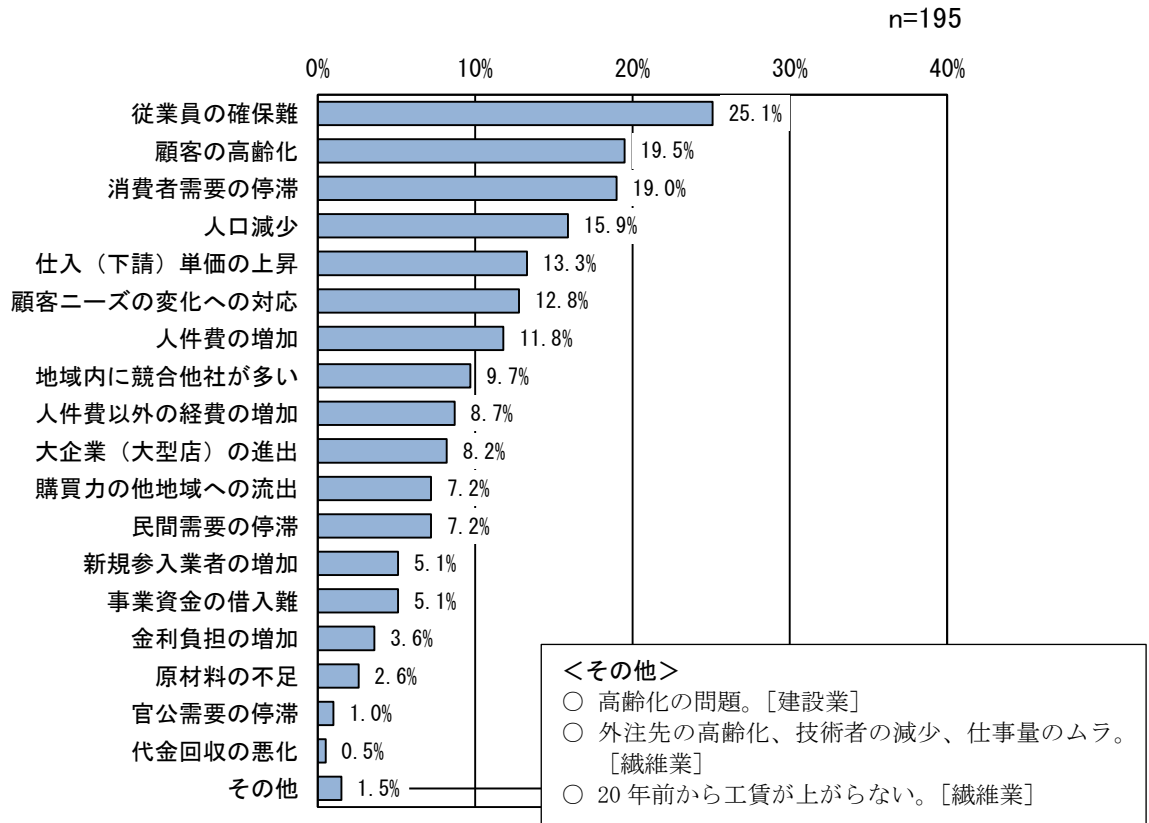


図 2-4 経営上の問題点

表 2-4 経営上の問題点 [業種別 上位 3 位]

繊維業 (n=48)			製造業 (n=38)		
1位	消費者需要の停滞	31.3%	1位	従業員の確保難	36.8%
2位	従業員の確保難	22.9%	2位	仕入(下請)単価の上昇	26.3%
3位	人件費の増加	20.8%	3位	人件費以外の経費の増加	21.1%

建設業 (n=30)			小売業 (n=29)		
1位	従業員の確保難	46.7%	1位	顧客の高齢化	62.1%
2位	仕入(下請)単価の上昇	13.3%	2位	消費者需要の停滞	31.0%
2位	人口減少	13.3%	3位	大企業(大型店)の進出	27.6%
2位	顧客ニーズの変化への対応	13.3%			
2位	顧客の高齢化	13.3%			
2位	民間需要の停滞	13.3%			

サービス業 (n=32)		
1位	新規参入業者の増加	25.0%
2位	顧客の高齢化	21.9%
2位	人口減少	21.9%

3. 人材確保

(1) 人材の過不足状況

- 人材の過不足状況については、アルバイト、正社員ともに「適当」が最も高く、「やや過剰」「大いに過剰」は僅かであった。
- 業種別にみると、小売業の正社員は唯一「過剰」が「不足」を上回っている。

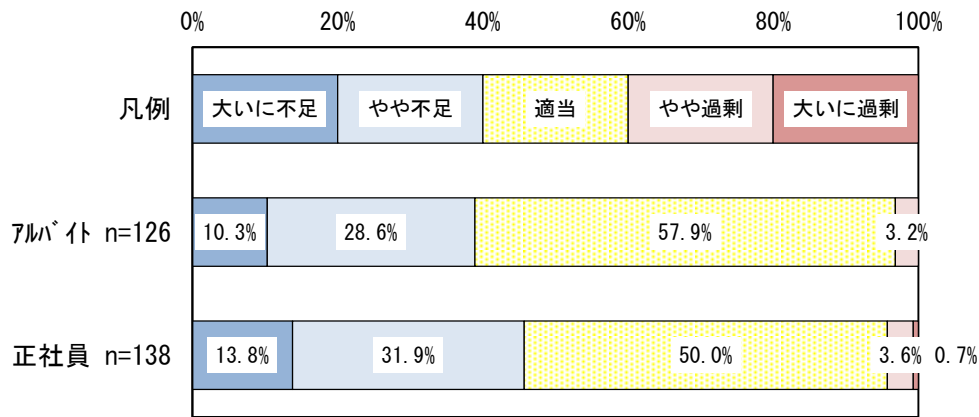


図 3-1 人材の過不足状況

表 3-1a 人材の過不足状況（アルバイト）〔業種別〕

(単位:%)

業種	人材の過不足状況(アルバイト)					
	大いに不足	やや不足	適当	やや過剰	大いに過剰	不足-過剰
全体 (n=126)	10.3	28.6	57.9	3.2	0.0	35.7
繊維業 (n=38)	10.5	23.7	63.2	2.6	0.0	31.6
製造業 (n=21)	9.5	42.9	42.9	4.8	0.0	47.6
建設業 (n=19)	10.5	26.3	63.2	0.0	0.0	36.8
小売業 (n=15)	6.7	13.3	66.7	13.3	0.0	6.7
サービス業 (n=20)	10.0	30.0	60.0	0.0	0.0	40.0

表 3-1b 人材の過不足状況（正社員）〔業種別〕

(単位:%)

業種	人材の過不足状況(正社員)					
	大いに不足	やや不足	適当	やや過剰	大いに過剰	不足-過剰
全体 (n=138)	13.8	31.9	50.0	3.6	0.7	41.4
繊維業 (n=35)	5.7	37.1	54.3	2.9	0.0	39.9
製造業 (n=31)	16.1	38.7	41.9	3.2	0.0	51.6
建設業 (n=22)	36.4	40.9	22.7	0.0	0.0	77.3
小売業 (n=16)	6.3	0.0	75.0	12.5	6.3	▲ 12.5
サービス業 (n=19)	10.5	15.8	68.4	5.3	0.0	21.0

(2) 過去1年間の正社員の採用活動

- 過去1年間の正社員の採用活動については、「採用活動をした」(33.9%)事業者より「採用活動をしていない」(66.1%)事業者の方が多い。

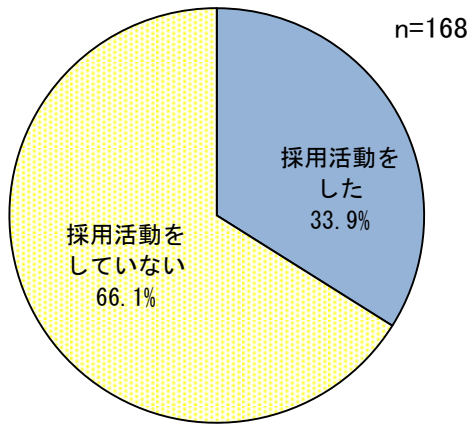


図 3-2 正社員の採用活動

表 3-2 正社員の採用活動 [業種別]

(単位:%)

業種	正社員の採用状況	
	採用活動をした	採用活動をしていない
全体 (n=168)	33.9	66.1
繊維業 (n=41)	31.7	68.3
製造業 (n=36)	50.0	50.0
建設業 (n=28)	35.7	64.3
小売業 (n=21)	9.5	90.5
サービス業 (n=26)	23.1	76.9

(3) 採用活動の結果 (正社員) ※ 対象は過去1年間に正社員の採用活動を実施した事業所

- 採用活動の結果 (正社員) については、「獲得できた」(48.2%)事業者は約半数であった。

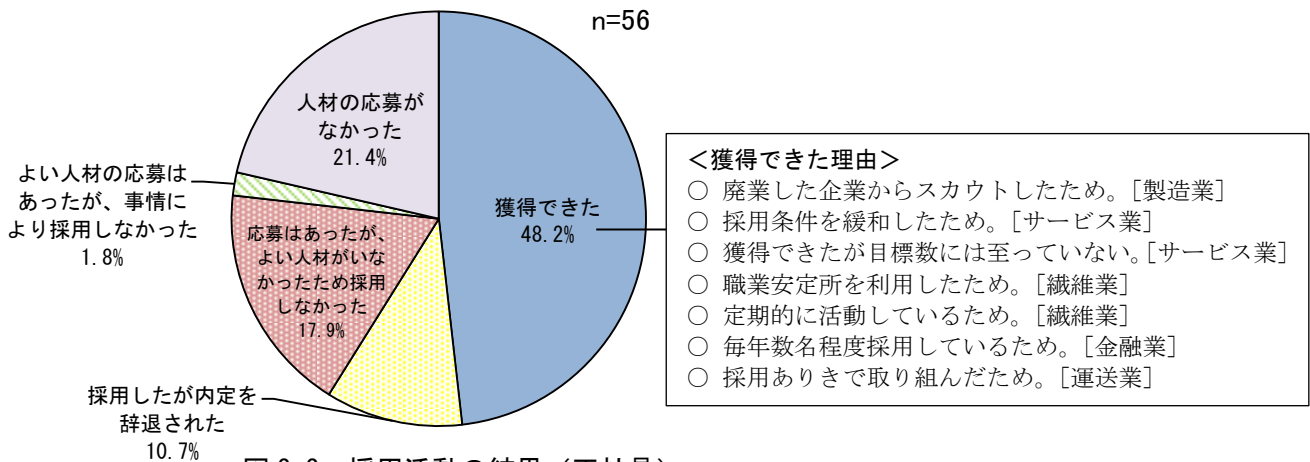


図 3-3 採用活動の結果 (正社員)

表 3-3 採用活動の結果 (正社員) [業種別]

(単位:%)

業種	獲得できた				
	獲得できた	採用したが内定を辞退された	応募はあったが、よい人材がいなかったため採用しなかった	よい人材の応募はあったが、事情により採用しなかった	人材の応募がなかった
全体 (n=56)	48.2	10.7	17.9	1.8	21.4
繊維業 (n=13)	46.2	30.8	23.1	0.0	0.0
製造業 (n=18)	44.4	0.0	16.7	5.6	33.3
建設業 (n=10)	20.0	10.0	20.0	0.0	50.0
小売業 (n=2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
サービス業 (n=6)	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0

4. 事業承継

(1) 代表者の年齢

- 代表者の年齢については、「60代」(41.0%)が最も高く、次いで「70歳以上」(26.6%)が高く、60歳以上が67.6%を占めた。

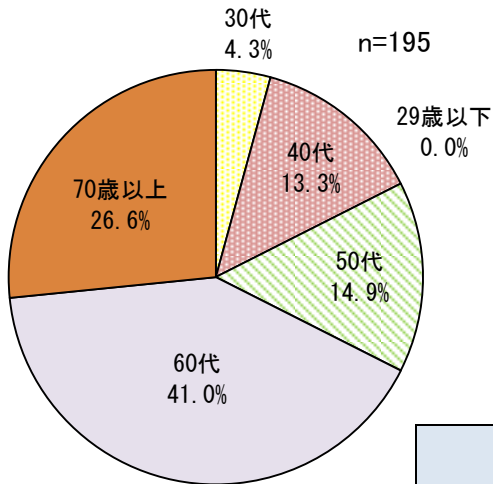


図 4-1 代表者の年齢

表 4-1 代表者の年齢 [業種別]

(単位:%)

業種	社長(個人事業主)の年代				
	30代	40代	50代	60代	70歳以上
全体 (n=188)	4.3	13.3	14.9	41.0	26.6
繊維業 (n=47)	0.0	12.8	12.8	40.4	34.0
製造業 (n=37)	5.4	13.5	16.2	37.8	27.0
建設業 (n=30)	10.0	13.3	10.0	43.3	23.3
小売業 (n=29)	3.4	6.9	17.2	34.5	37.9
サービス業 (n=30)	6.7	20.0	20.0	40.0	13.3

(2) 事業承継の予定

- 事業承継の予定については、「現在の事業を継続するつもりはない」(33.9%)が最も高く、「後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する」(24.2%)は2番目であった。
- 年代別にみると、60代と70歳以上は「現在の事業を継続するつもりはない」が4割前後と他の年代よりも高い。

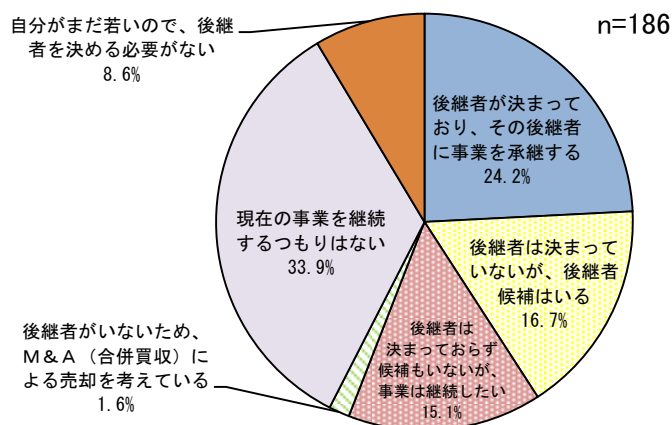


図 4-2 事業承継の予定

表 4-2a 事業承継の予定 [業種別]

(単位:%)

業種	事業承継の予定					
	後継者が決まってお り、その後継者に事 業を承継する	後継者は決まってい ないが、後継者候補 はいる	後継者は決まってお らず候補もないが、事 業は継続したい	後継者がいないた め、M&Aによる売 却を考えている	現在の事業を継続 するつもりはない	自分がまだ若い ので、後継者を定める 必要がない
全体 (n=186)	24.2	16.7	15.1	1.6	33.9	8.6
繊維業 (n=46)	21.7	10.9	10.9	2.2	45.7	8.7
製造業 (n=36)	25.0	22.2	22.2	0.0	22.2	8.3
建設業 (n=30)	30.0	20.0	6.7	3.3	30.0	10.0
小売業 (n=29)	17.2	6.9	20.7	3.4	44.8	6.9
サービス業 (n=30)	20.0	20.0	16.7	0.0	30.0	13.3

表 4-2b 事業承継の予定 [年代別]

(単位:%)

年代	事業承継の予定					
	後継者が決まってお り、その後継者に事 業を承継する	後継者は決まってい ないが、後継者候補 はいる	後継者は決まってお らず候補もないが、事 業は継続したい	後継者がいないた め、M&Aによる売 却を考えている	現在の事業を継続 するつもりはない	自分がまだ若い ので、後継者を定める 必要がない
全体 (n=186)	24.2	16.7	15.1	1.6	33.9	8.6
30代 (n=8)	0.0	0.0	0.0	12.5	12.5	75.0
40代 (n=23)	17.4	8.7	8.7	0.0	26.1	39.1
50代 (n=27)	11.1	29.6	29.6	3.7	22.2	3.7
60代 (n=77)	24.7	18.2	18.2	0.0	39.0	0.0
70歳以上 (n=49)	36.7	12.2	8.2	2.0	40.8	0.0

(3) 事業承継の相談の有無

- 商工会に事業承継の相談をしたいかについては、「はい」(3.2%)は僅かであった。

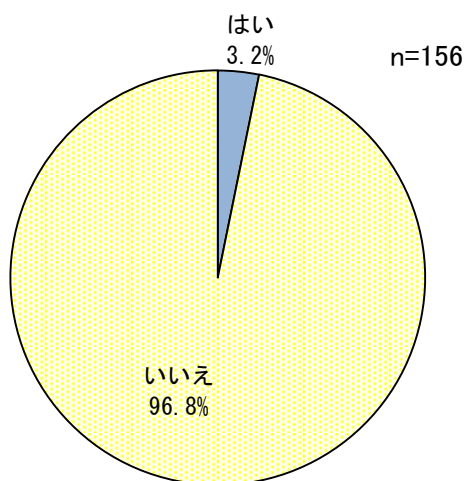


図 4-3 事業承継の相談の有無

表 4-3 事業承継の相談の有無 [業種別]

(単位:%)

業種	事業承継の相談の有無	
	はい	いいえ
全体 (n=156)	3.2	96.8
繊維業 (n=36)	0.0	100.0
製造業 (n=31)	9.7	90.3
建設業 (n=23)	0.0	100.0
小売業 (n=23)	8.7	91.3
サービス業 (n=31)	0.0	100.0

<相談内容>

- 来年父親と代表者を交代することになっているが、今後の5年、10年先、子供に後を継がせることができるのか。何か良い方法があるのか考えていきたい。事業は何とか継続していきたいが、個人経営で先行きが不安定で不安である。[製造業]

(4) 利用してみたい商工会の事業サービス

- 利用してみたい商工会の事業サービスについては、「特になし」(46.3%)が最も高く、次いで「補助金相談」(16.9%)「記帳代行」(13.1%)と続く。
- 業種別にみると、製造業は「補助金相談」(32.1%)が他業種に比べて高い。

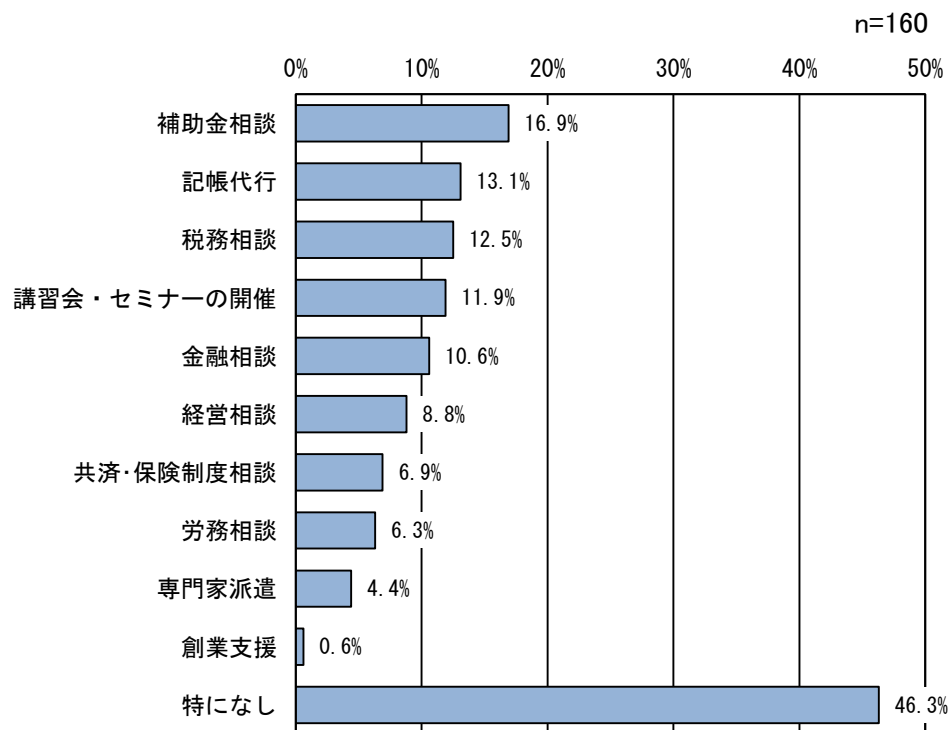


図 4-4 利用してみたい商工会のサービス

表 4-4 利用してみたい商工会のサービス [業種別 上位3位] ※「特になし」は除く。

繊維業 (n=37)			製造業 (n=28)		
1位	金融相談	16.2%	1位	補助金相談	32.1%
2位	税務相談	13.5%	2位	税務相談	21.4%
3位	補助金相談	10.8%	3位	講習会・セミナーの開催	17.9%
3位	講習会・セミナーの開催	10.8%			
3位	共済・保険制度相談	10.8%			
3位	労務相談	10.8%			

建設業 (n=28)			小売業 (n=24)		
1位	記帳代行	17.9%	1位	補助金相談	20.8%
2位	金融相談	10.7%	1位	税務相談	20.8%
3位	経営相談	10.7%	3位	記帳代行	12.5%
			3位	金融相談	12.5%

サービス業 (n=27)		
1位	補助金相談	18.5%
2位	記帳代行	14.8%
2位	講習会・セミナーの開催	14.8%

5. 商工会について

(1) 商工会への要望

<個別の要望>

- 人材を確保するアドバイスをお願いしたい。[製造業]
- 廃業する時のアドバイスをお願いしたい。[建設業]
- 低金利で長期間の借入を希望する。補助金制度の丁寧なアドバイス及び実務の指導をお願いしたい。[製造業]
- 青色申告のサポートをしてもらいたい。[製造業]
- 会計事務所をお願いして経理、決算をしてもらっているが、去年は売上も増加して順調だったことと、長男が就職して扶養から外れたため、家族の所得が増えてしまい、住民税が大幅増になってしまった。来年、代表者を交代してどういう風に税金面がなっていくのかアドバイスしてもらいたい。[製造業]

<地域としての要望>

- この地域はバラバラの商店があるため、商店街のような地域での集客力が見込めない。各店で集客努力をする必要があり、良いアイデアを考えてもらいたい。[小売業]
- 協業の仲介をしてもらいたい。地域にはどのような会社があり、どのような仕事をして、どんな商品を扱っているかの情報を知りたい。[繊維業]
- 周辺の市町村から集客できる大イベントを企画してもらいたい。例えば、新市の2大祭り。夏は、新市祇園祭→ゆかた祭り（繊維の町ならではの）。秋は、一宮さん→秋のグルメ祭又は手作りフェスティバル（ハンドメイドの祭典）。目的は、新市に来町してもらう事で、それを活性化の起爆剤にできないか。[小売業]
- アベノミクスの成果は大筋において認めるが、世間で言われている通り、地方、小規模・零細企業はその恩恵はあまり受けていないと感じている。大型店の進出、少子高齢化の波は福山あしな商工会地域にも年々大きくなり先行きが不安である。今こそ商工会の果たす役割、会員との連帯感が必要な時だと思う。実現可能で具体的な対策を示し、会員、職員共に力強くスクラムを組んで力を発揮すべき時だと思う。職員の皆様の活躍に期待している。[業種不明]

<その他>

- 地域の空洞化の解消、海外清算の問題を少し考えてもらいたい。政治家の皆様の関心を深めてもらいたい。[小売業]
- 困った事があった際に支援をお願いしたい。[サービス業]
- 今のままでよいと思う。[建設業]
- いつもありがとうございます。[製造業]

6. まとめ

(1) 環境の変化を考慮した課題への対応

<繊維業>

消費者需要の停滞や代表者・社員の高齢化等に関する課題が浮き彫りになり、今後の見通しが厳しいと感じている事業者が多く見受けられた。課題解決のためには、強みを活かした取り組みはもちろんのこと、成り行き経営ではなく自社の状況をしっかりと把握し、売上の確保・収益の確保が出来るような事業計画の策定を行う必要がある。

<製造業>

今期の経営状況は、他の業種と比べ好調傾向である一方、業況が悪化しており先行きが難しいと感じている事業者もいた。悪化の理由として、仕入単価の上昇による経費の増加等の課題が見られた。その対応としては、原材料自体を「減らす」「代替する」が考えられる。その他、価格変動が起きることを前提にした価格設定を考慮することと、価格競争に陥らないように自社の製品価値を高めることが必要不可欠である。

<建設業>

業況は良好と感じている事業者もあるが、代表者の高齢化による廃業を考えている事業者もいた。他の業種に比べて人手不足に関する問題点をあげる事業者が多く見られた。今後は2020年の東京オリンピックに向けた建設需要の影響で、ますます人手不足が深刻化になることが予想される。特に若い人材の確保の為に、勤務環境の改善や労働条件、賃金の見直しなどを図ることが大切である。

<小売業>

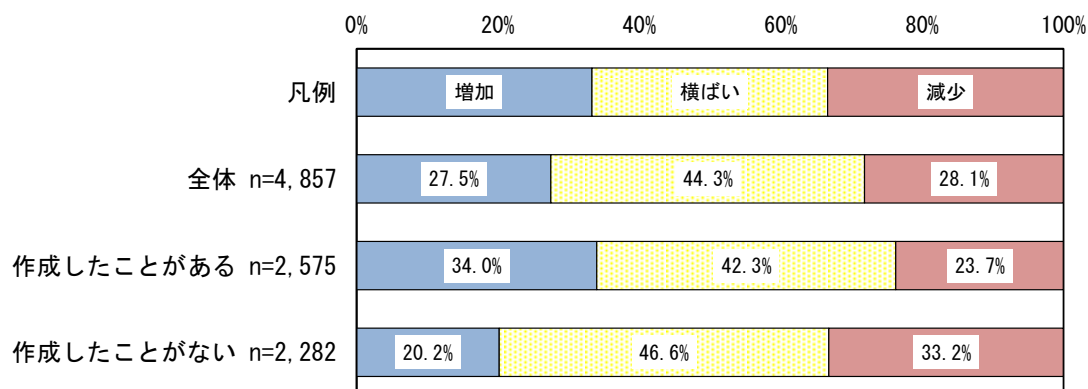
他の業者と比べて「売上高」「採算」「資金繰り」「業況」が最も悪い。今後の見通しでは消費者需要の停滞、大型店の出店による影響、賃金上昇等を脅威と感じている事業者が多い。小規模事業者は資金力・販売力・集客力等が限られており厳しい状況であると言える。費用を抑えた集客方法としては、インターネット（SNS等）を利用した情報発信があるが、それを強みとしている事業者は少なかった。

<サービス業>

サービス業の業況は、新規参入業者の増加を問題点としている事業者が最も多かった。新たな顧客を獲得する為には、インターネットを活用した販売促進はもちろんの事、プレスリリース（マスメディアに向けた情報の提供）の活用も十分に考えられる。また積極的に顧客の声（クレーム含む）を聞き、顧客ニーズに沿った取り組みを実施し、既存顧客の満足度を上げることも重要である。

(2) 経営計画の有効性

図 6-1 は、「売上高」と「経営計画の作成」の相関を示したものである。経営計画を作成した者の方が、作成していない者に比べて、売上高が増高傾向にあることが分かることから、事業計画を作成することは売上を増加させる上で有効的であると言える。



出典：2016年版小規模企業白書

図 6-1 経営計画の作成の有無と売上高の傾向

事業計画を作成する前段階として財務的な視点での経営分析が必要になる。表 6-1 は、中小企業実態基本調査の売上高等の財務データを参考に売上高総利益率と売上高営業利益率を算出したものである。全国の経営指標を参考にすることも大切である。

表 6-1 全国の業種ごとの経営指標（個人企業 1 社当たり）

(金額単位：百万円)

項目	繊維関連			製造業	建設業	小売業	サービス業			
	繊維工業	繊維・衣服等卸売業	繊維・衣服・身の回り品小売業				学術研究、専門・技術サービス業	宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	サービス業（他に分類されないもの）
売上(収入)金額	8.2	24.2	8.3	11.8	18.5	18.9	27.4	10.2	6.6	14.7
売上原価	2.6	18.2	5.1	4.2	8.9	12.8	2.1	4.2	1.2	6.4
売上総利益	5.5	6.0	3.3	7.7	9.6	6.1	25.3	6.0	5.4	8.3
経費	3.5	4.4	2.4	4.9	6.5	4.3	17.9	4.9	3.4	5.6
営業利益	2.0	1.6	0.9	2.8	3.2	1.7	7.4	1.1	1.9	2.6
売上高総利益率 (売上総利益÷売上高×100)	67.6%	24.7%	39.3%	64.8%	52.1%	32.3%	92.5%	58.7%	81.7%	56.1%
売上高営業利益率 (営業利益÷売上高×100)	24.3%	6.7%	10.4%	23.7%	17.2%	9.2%	27.0%	11.1%	29.3%	17.9%

出典：平成 27 年度中小企業実態基本調査

[売上高総利益率]

売上高に対して売上高総利益（粗利益）が何%かを示す。企業の収益性を判断する際の基本的な経営指標。製品や商品の収益性、採算性を計る指標としても有効で、いずれも高いほど良いとされる。

[売上高営業利益率]

売上高に対して営業利益が何%かを示す。営業活動が効率的に行われたかどうかをみるための指標で、高いほど良いとされる。売上高営業利益率は、販管費率と表裏の関係にある。

(3) 人手不足の解消について

中小企業・小規模事業者の新卒採用手段については、図 6-2 の通り「ハローワーク」の利用率が最も高い。しかし採用手段ごとの採用実現率を見ると「ハローワーク」は必ずしも高くはなく「知人・友人の紹介」「取引先・銀行の紹介」「教育機関の紹介」の方が高い実現率を示している。

中途採用の採用手段を図 6-3 で見ると、利用率は新卒採用に比べて全体的に高く、中小企業・小規模事業者が中途採用を積極的に行っていることが分かる。個別の採用手段を見ると「ハローワーク」が最も高く、次に「知人・友人の紹介」が高い。採用実現率を見ると「知人・友人の紹介」や「取引先・銀行の紹介」が高い数値を示し、新卒採用と同様の傾向が見て取れる。中小企業・小規模事業者の人材採用方法は、取引関係のある企業や教育機関の採用担当者、就労者の個別的な関係といった顔の見える採用方法が効果的であると言える。

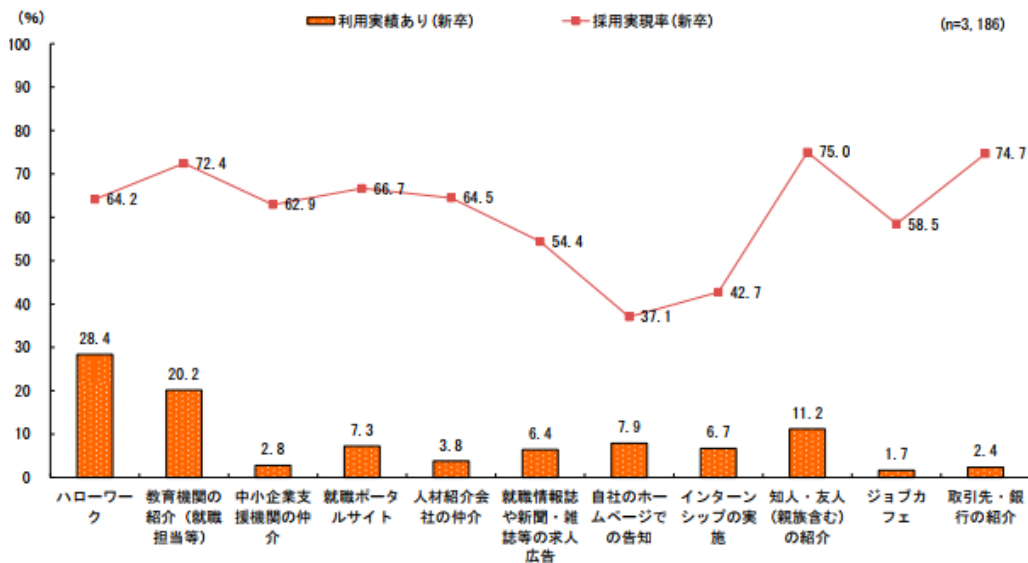
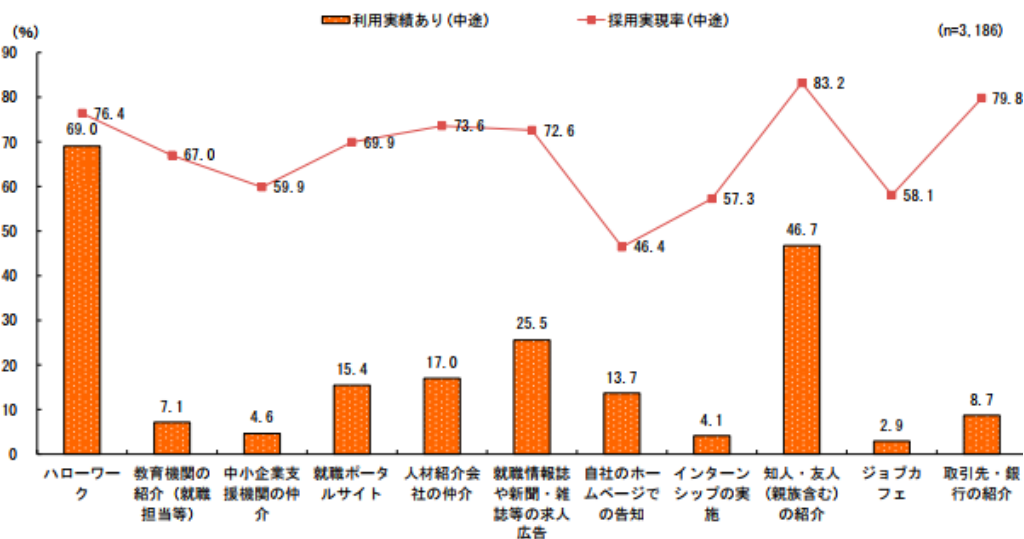


図 6-2 採用手段ごとの利用実績及び採用実現率 (新卒)



資料：中小企業庁委託「中小企業・小規模事業者の人材確保と育成に関する調査」(2014年12月、(株)野村総合研究所)
 (注) 採用実現率は、採用手段ごとに「採用実績あり÷利用実績あり」から算出した。

図 6-3 採用手段ごとの利用実績 (中途)

添付資料：調査票

平成 29 年度 伴走型小規模事業者支援推進事業

「地域経済動向調査」

アンケートご協力のお願い

日頃より、当商工会の活動にご理解、ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。
本調査は、当商工会が会員事業所の景況やご意見、ご要望を把握し、今後、事業者の皆様に寄り添って経営支援を行うための基礎資料とするものです。
つきましては、調査の趣旨をご理解の上、是非ともご協力を賜りますようお願い申し上げます。
なお、本調査は、当商工会より株式会社成研へ調査を委託して実施しております。

平成 29 年 10 月

福山あしな商工会

- ◆回答内容は統計処理を行うため、個人が特定されることはありません。
- ◆質問ごとに、あてはまる回答の番号を選び、○で囲んでください。「その他」にあてはまる場合は、() 内にその内容を具体的に記入してください。
- ◆お送りしたあて名のご本人様がお答えください。ご本人様の記入が困難な場合は、ご本人様の意思を反映して従業員の方などがご記入してください。
- ◆記入後は、この「アンケート」を同封の返信用封筒に入れて、平成 29 年 10 月 18 日 (水) までに郵便ポストへ投かんしてください。(切手は不要です。)
- ◆ご不明な点などがございましたら、下記の担当までお問い合わせください。

<お問い合わせ窓口>

【実施機関】 福山あしな商工会 福山市新市町新市 820-1 TEL : 0847-52-4882 (担当 : 河本)

【調査受託】 株式会社成研 広島市中区袋町 4-14 TEL : 082-543-5551 (担当 : 吉村)

【問6】 自社の経営上の問題点(外部環境)を3つ以内で選びご記入ください。(特になしの場合は無記入)

- | | | |
|----------------|-----------------|-----------------|
| 1. 大企業(大型店)の進出 | 2. 地域内に競合他社が多い | 3. 購買力の他地域への流出 |
| 4. 新規参入業者の増加 | 5. 顧客ニーズの変化への対応 | 6. 顧客の高齢化 |
| 7. 消費者需要の停滞 | 8. 官公需要の停滞 | 9. 民間需要の停滞 |
| 10. 人口減少 | 11. 人件費の増加 | 12. 人件費以外の経費の増加 |
| 13. 従業員の確保難 | 14. 原材料の不足 | 15. 仕入(下請)単価の上昇 |
| 16. 金利負担の増加 | 17. 代金回収の悪化 | 18. 事業資金の借入難 |
| 19. その他(| |) |

II. 人材確保について

【問7】 現在の人材の過不足状況について教えてください。

- a アルバイト： 1. 大いに不足 2. やや不足 3. 適当 4. やや過剰 5. 大いに過剰
b 正社員： 1. 大いに不足 2. やや不足 3. 適当 4. やや過剰 5. 大いに過剰

【問8】 過去1年間の正社員の採用状況について教えてください。

1. 採用活動をした 2. 採用活動をしていない ➡ 問10へ

【問9】 採用活動の結果について教えてください。

1. 獲得できた(その理由：)
2. 採用したが内定を辞退された
3. 応募はあったが、よい人材がいなかったため採用しなかった
4. よい人材の応募はあったが、事情により採用しなかった
5. 人材の応募がなかった

III. 事業承継について

【問10】 社長(個人事業主)の年代を教えてください。

1. 29歳以下 2. 30代 3. 40代 4. 50代 5. 60代 6. 70歳以上

【問11】 事業承継の予定について教えてください。(○はひとつ)

1. 後継者が決まっており、その後継者に事業を承継する
2. 後継者は決まっていないが、後継者候補はいる
3. 後継者は決まっておらず候補もいないが、事業は継続したい
4. 後継者がいないため、M&A(合併買収)による売却を考えている
5. 現在の事業を継続するつもりはない
6. 自分がまだ若いので、後継者を決める必要がない

裏面に続く⇒

【問12】事業承継について商工会に相談したいですか。

1. はい 2. いいえ



個別のご相談で、福山あしな商工会からの連絡をご希望の場合は連絡先をご記入下さい。	事業所名： お名前： 電話番号：
--	------------------------

相談内容(差支えない範囲で)

IV. 商工会について

【問13】商工会では以下の事業サービスを行っています。利用してみたいものはありますか。

1. 記帳代行 2. 金融相談 3. 税務相談 4. 労務相談 5. 共済・保険制度相談
6. 経営相談 7. 補助金相談 8. 創業支援 9. 専門家派遣
10. 講習会・セミナーの開催 11. 特になし

【問14】商工会にサポートしてほしい支援等のご要望がございましたらお書きください。

--

～ ご協力ありがとうございました ～

恐れ入りますが、同封しております返信用封筒にて、
平成29年 10月18日(水)までにご返送ください。