

令和元年度  
伴走型小規模事業者支援推進事業「地域経済動向」調査

# 「地域内小規事業者等の実態調査」 結果報告書



村山市商工会

# 地域内小規模事業者等の実態調査

## 目 次

◆調査の目的・選定事業所・地区別回収内訳	4
1、貴社の概要	
(1)事業形態	5
(2)代表者の年齢	5
(3)業 種	6
(4)従業員数	7
2、景況感	
問 1、昨今の今頃と比べた現在の経営環境等の状況について	7
(昨今の今頃：平成 30 年 4 月～6 月/調査時期：現在：令和元年 4 月～6 月)	
(1)業況(自社)	8
(2)売上高	8
(3)販売(受注)数量	9
(4)販売(受注)単価	10
(5)原材料・商品仕入単価	10
(6)採算(経常利益)	11
(7)資金繰り	12
(8)従業員(臨時・パートを含む)	13
(9)設 備	13
3、経営上の問題点と課題	
問 2 現在の経営上の問題点や課題について	14
問 3 問 2 で「売上不振」と回答した方の原因について	15
4、事業の将来性	
問 4 主要事業の将来性(5～10 年先)について	16
問 5 今後の事業展開について	17
5、設備投資	
問 6 今後、1 年以内の設備投資の予定について	18

6、新規採用	
問7	今後、1年以内の採用の予定について . . . . . 18
問8	直近3ヶ月において採用活動を実施した方 . . . . . 9
7、販売促進	
問9	現在実施している販売促進について . . . . . 20
問10	問9で選ばれたものの内、売上の拡大に効果があったか . . . 21
問11	販売促進に関する補助金について . . . . . 22
8、事業承継・廃業	
問12	事業承継や廃業の検討状況について . . . . . 22
問13	問12で「②～④」を回答した方 . . . . . 24
問14	本会による「事業承継等の支援」について . . . . . 25
9、経営状況の分析	
問15	経営状況の分析「会社の現状・強み・弱み・外部環境の分析把握」 の有無について . . . . . 25
問16	本会による経営分析の支援について . . . . . 26
10、事業計画・経営計画	
問17	事業計画・経営計画の作成の有無について . . . . . 27
問18	問17で「①～②」と回答した方 . . . . . 28
問19	本会による事業計画・経営計画作成の支援について . . . . 30
11、本会の活動	
問20	今後、本会がセミナーを開催する場合、どのようなセミナーに参加 したいか . . . . . 31
問21	今後、本会に求める支援活動について . . . . . 31
問22	専門家派遣について . . . . . 31
問23	資金の調達について . . . . . 34
問24	その他、本会にご要望等 . . . . . 34

## Ⅰ、調査の概要

- 1、調査の目的 地域内小規模事業者等の実態を「アンケート調査票」を基に事業所を訪問し、その結果を集計・分析し、会員事業所の課題を抽出し、課題解決のためにまとめたものです。併せて、商工会による小規模事業者への持続可能で成果の上がる支援と職員のスキルアップを目的として実施したものです。
- 2、調査期間 令和 元年 4月 1日～ 9月 5日
- 3、調査対象者 地区別、業種・業態別の「代行・自計・景況・持続化青年部」より選定し、アンケート方式により実施

### (1)地区別「回収」区分

地 区	回収割合(%)	回収数(枚)
①楯 岡	40.0	40
②西 郷	9.0	9
③大久保	13.0	13
④富 本	9.0	9
⑤戸 沢	14.0	14
⑥大高根	4.0	4
⑦大 倉	7.0	7
⑧袖 崎	4.0	4
合 計	100.0	100

### (2)業種・業態別「回収」区分

項 目	回収割合(%)	回収数(枚)
①商 業	25.0	25
②工 業	15.0	15
③建設業	24.0	24
④サービス業	36.0	36
合 計	100.0	100

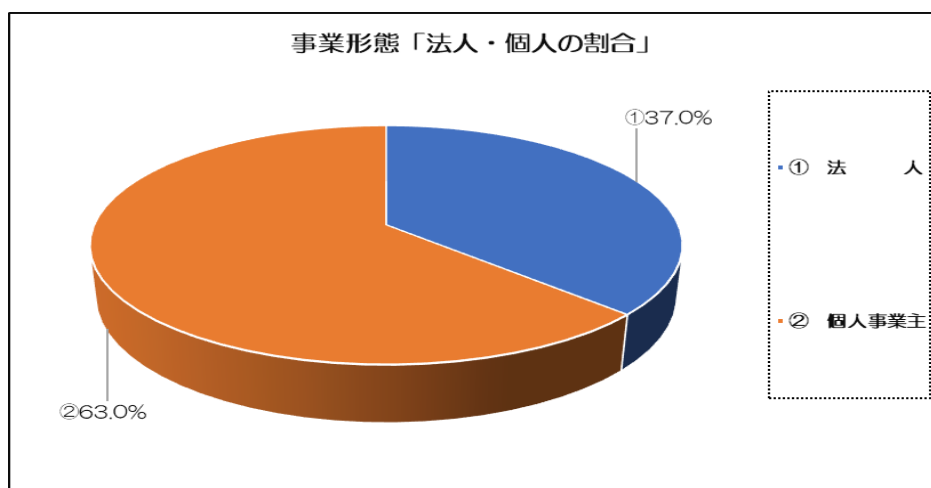
- 4、調査サンプル数 100 事業所 (法人・個人)

## II、実態調査の内容

### 1、貴社の概要

#### (1)事業形態 (法人・個人)

項	構成比(%)	回答数(件)
① 法人	37.0	37
② 個人事業主	63.0	63
合計	100.0	100

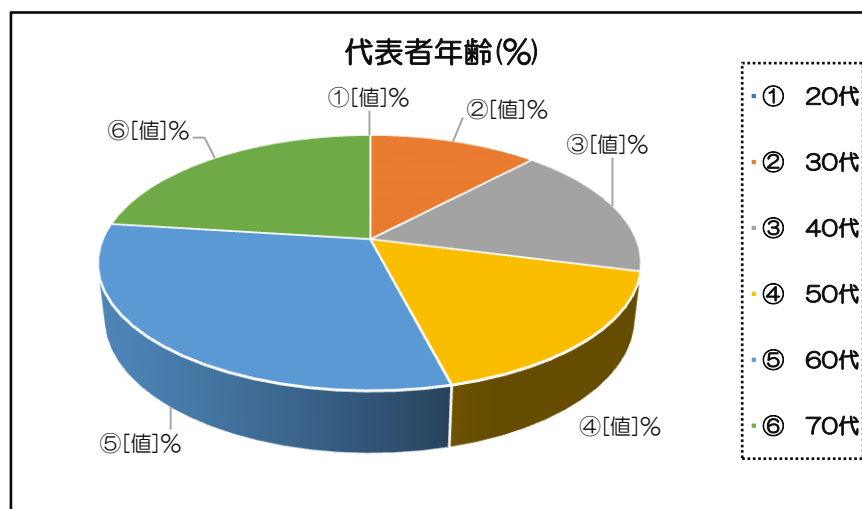


調査サンプル数100事業所の内、「個人事業主」が63.0%、「法人」が37.0%の結果となっている。

#### (2)代表者の年齢

事業所の代表者の年齢を見ると、「⑤60代」が31.0%、「⑥70代」が23.0%、「③40代」と「④50代」が各々17.0%の順となっている。

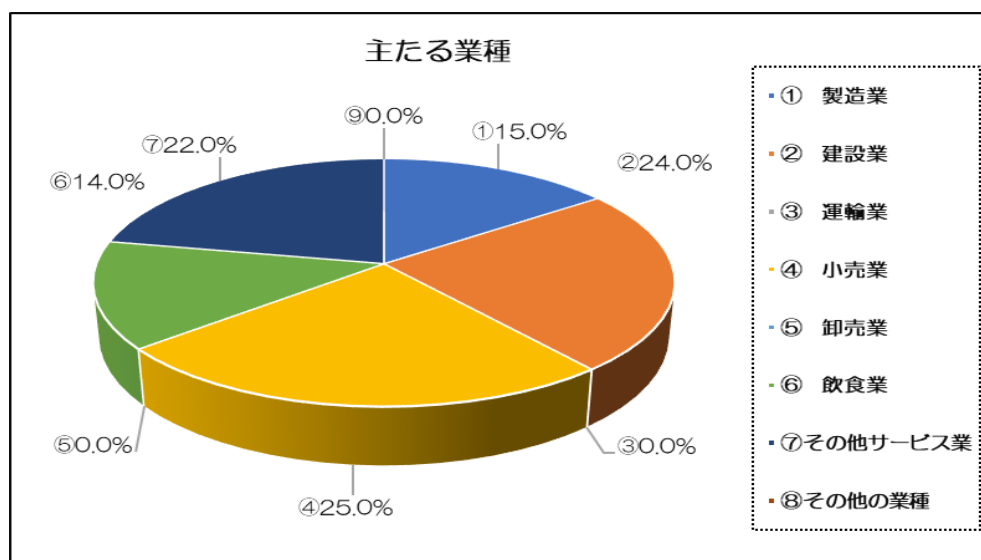
項	構成比(%)	回答数(件)
① 20代	0	0
② 30代	12.0	12
③ 40代	17.0	17
④ 50代	17.0	17
⑤ 60代	31.0	31
⑥ 70代	23.0	23
合計	100.0	100



### (3)業種・業態

事業所の業種・業態を見ると、「④小売業」が25.0%、「②建設業」が24.0%、「⑦その他のサービス業」が22.0%、「①製造業」が15.0%、「⑥飲食業」が14.0%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 製造業	15.0	15
② 建設業	24.0	24
③ 運輸業	0.0	0
④ 小売業	25.0	25
⑤ 卸売業	0.0	0
⑥ 飲食業	14.0	14
⑦その他サービス業	22.0	22
⑧その他の業種	0.0	0
合計	100.0	100

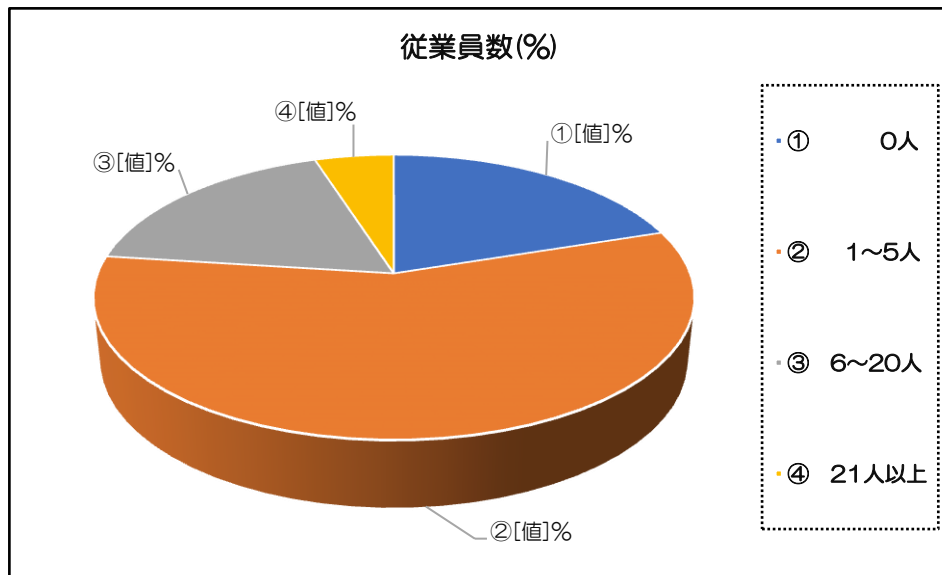


#### (4)従業員数

事業所の従業員数を見ると、「②1～5人」が57.0%、「①0人」が20.0%、「③6～20人」が18.0%の順になっている。

また、「④21人以上」が5.0%であった。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 0人	20.0	20
② 1～5人	57.0	57
③ 6～20人	18.0	18
④ 21人以上	5.0	5
合計	100.0	100



## 2. 景況感

問1、**昨今の頃**と比べた**現在**の経営環境等の状況について、該当するものを1つに「○」を付けて下さい。

「昨今の頃」と「現状」の説明

7

昨年の今頃  
現 状

平成30年4月～6月頃

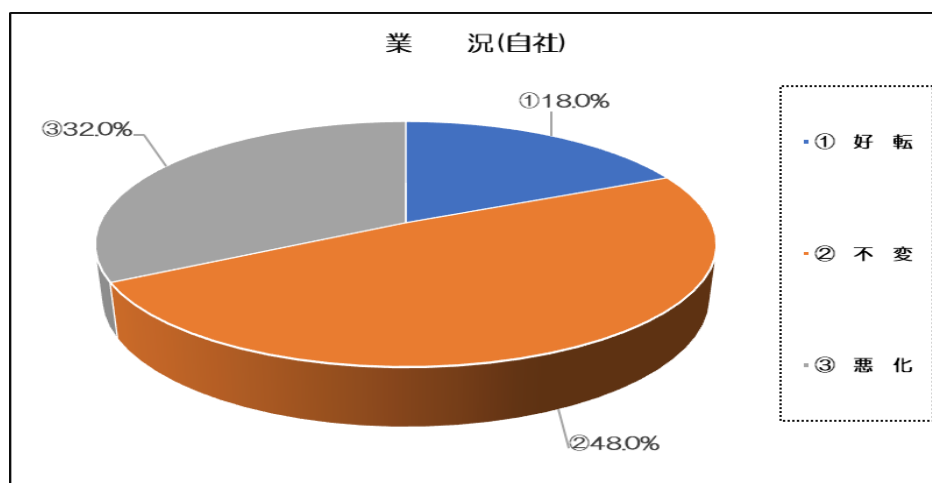
令和 元年4月～6月頃

と比べた、貴社の現状

### (1)業 況

項	構成比(%)	回答数(件)
① 好 転	18.0	18
② 不 変	48.0	48
③ 悪 化	32.0	32
④ 無回答	2.0	2
合 計	100.0	100

「昨年の今頃」と比べた「現在」の『景況感』を見ると、「②不変」が48.0%と過半数に近い数値を示しており、次いで、「③悪化」が32.0%、「①好転」が18.0%の順となっていることがわかる。



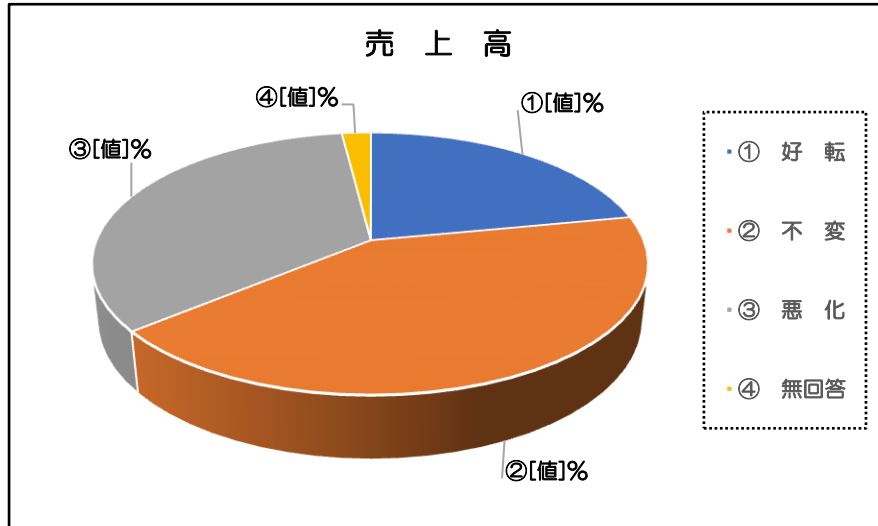
この「業況」の項目では、「③悪化」していると回答した事業者は、「①好転」と比較して14ポイント高く、景況の悪化が伺われる。

### (2)売 上 高

「②不変」が42.0%、「悪化」が34.0%、「①好転」が22.0%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 好 転	22.0	22
② 不 変	42.0	42
③ 悪 化	34.0	34
④ 無回答	2.0	2
合 計	100.0	100

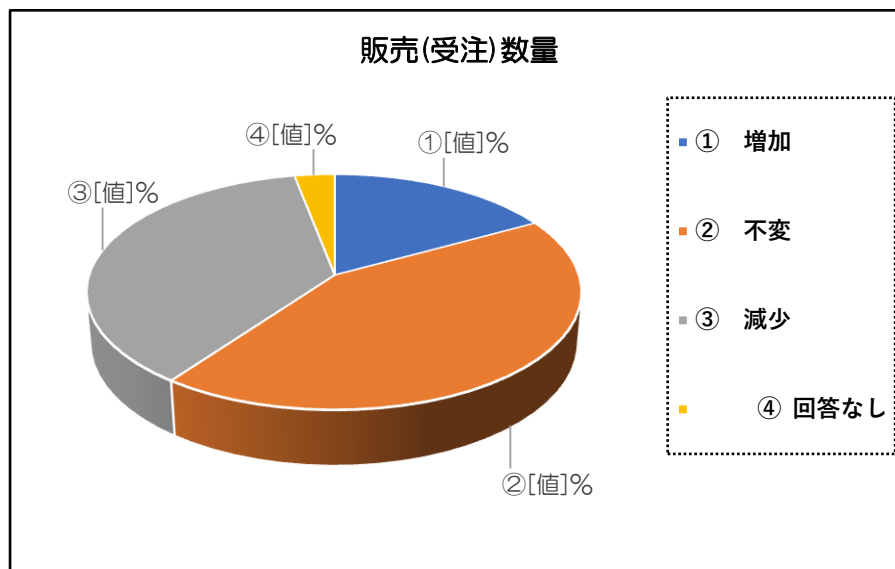




### (3) 販売(受注)数量

「②不変」が 43.0%、「③減少」が 37.0%、「①増加」が 17.0%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 増加	17.0	17
② 不変	43.0	43
③ 減少	37.0	37
④ 無回答	3.0	3
合計	100.0	100



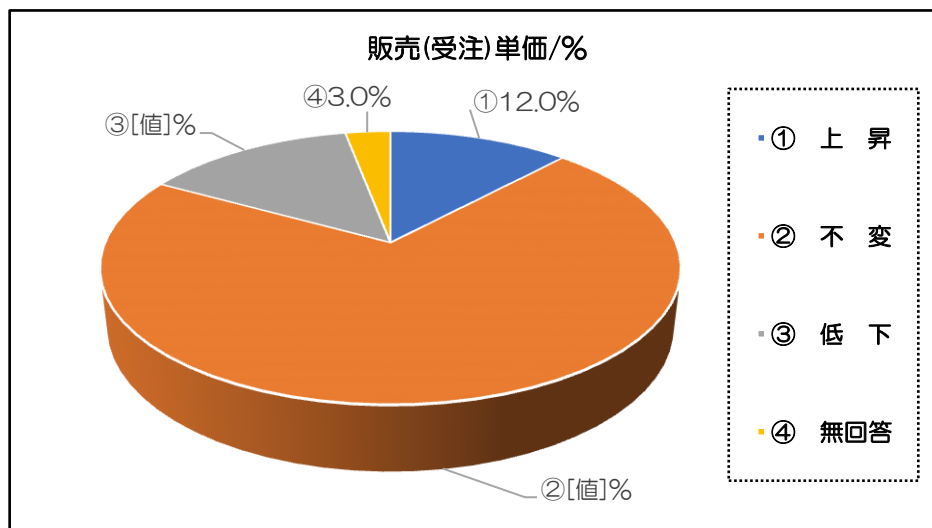
数

#### (4)販売(受注)単価

「②不変」が71.0%、「③低下」が14.0%、「①上昇」が12.0%の順となっている。

販売(受注)単価にあっては、「不変」とするものが、71.0%と、非常に高い値をしめしていることが特筆される。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 上 昇	12.0	12
② 不 変	71.0	71
③ 低 下	14.0	14
④ 無回答	3.0	3
合 計	100.0	100



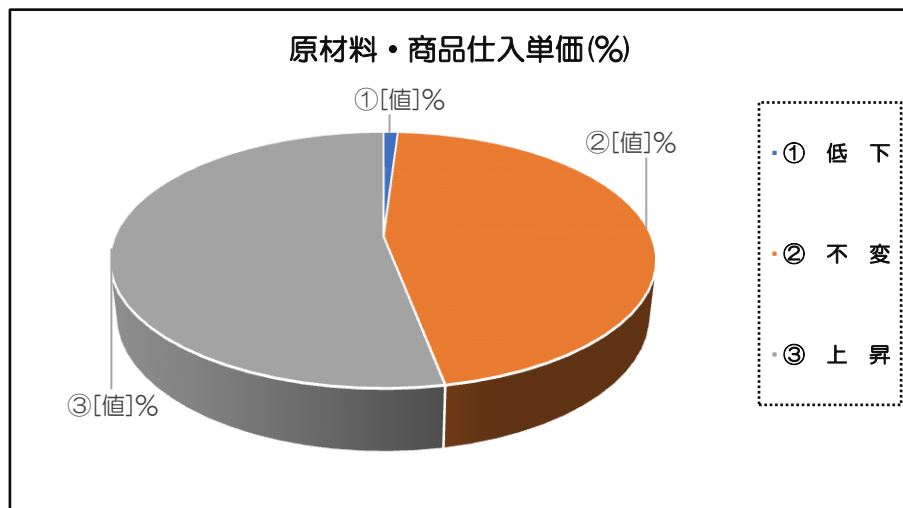
#### (5)原材料・商品仕入単価

っ

「③上昇」が53.0%、「②不変」が46.0%、「①低下」が1.0%の順となっている。

原材料・商品仕入単価の「上昇」は、売上総利益(付加価値)の低下につながり、採算に影響し兼ねないことから注意が必要となる。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 低 下	1.0	1
② 不 変	46.0	46
③ 上 昇	53.0	53
合 計	100.0	100

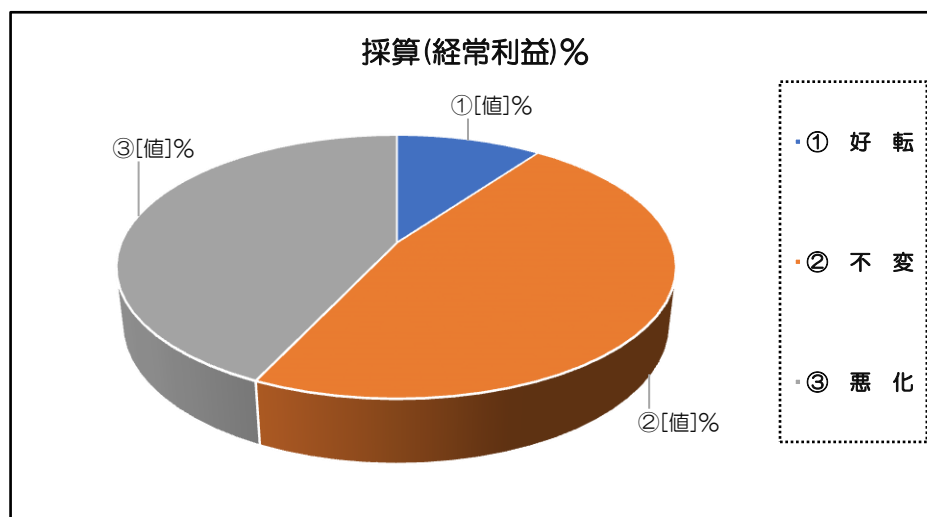


**(6)採算(経常利益)**

「②不変」が47.0%、「③悪化」が43.0%、「①好転」が10.0%の順となっている。

「景況感」の(1～6)の項目について、昨年の今頃と現状を比較すると、全体的に低下(悪化)傾向にあることが分かります。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 好 転	10.0	10
② 不 変	47.0	47
③ 悪 化	43.0	43
合 計	100.0	100

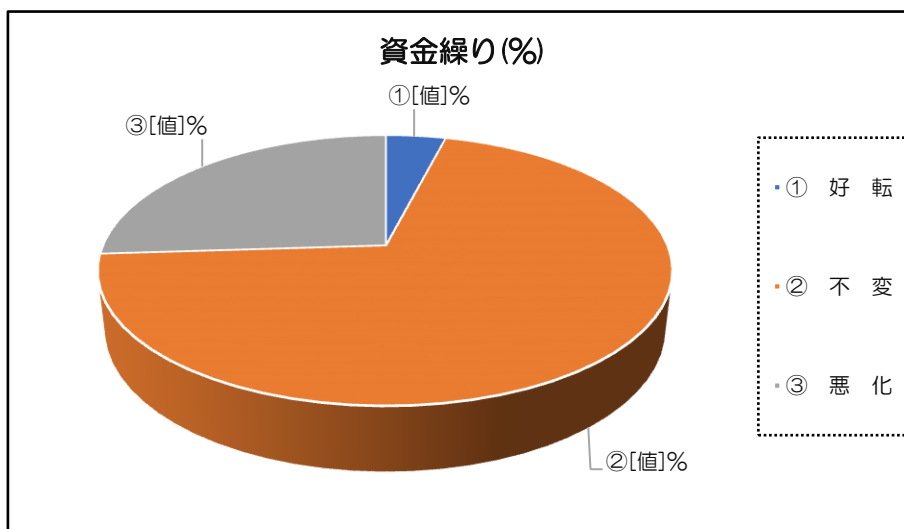


### (7)資金繰り

「②不変」が70.0%、「③悪化」が26.0%、「①好転」が4.0%となっている。

資金繰りは、「悪化」が「好転」を22ポイント下回っていることが顕著となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 好 転	4.0	4
② 不 変	70.0	70
③ 悪 化	26.0	26
合 計	100.0	100

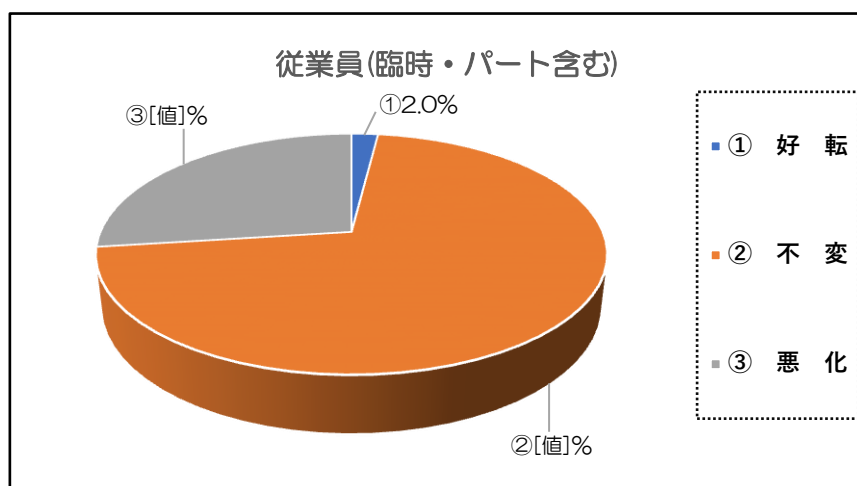


### (8)従業員(含む、臨時・パート)

「②不変」が71.0%、「③悪化」が27.0%、「①好転」が2.0%の順とな  
っ  
ている。

「景況感」の項目(従業員(含む、臨時・パート))についても、「昨年の今頃」と「現状」を比較すると、低下(悪化)傾向にあることが分かります。

項	構成比(%)	回答数(件)
① 好 転	2.0	2
② 不 変	71.0	71
③ 悪 化	27.0	27
合 計	100.0	100

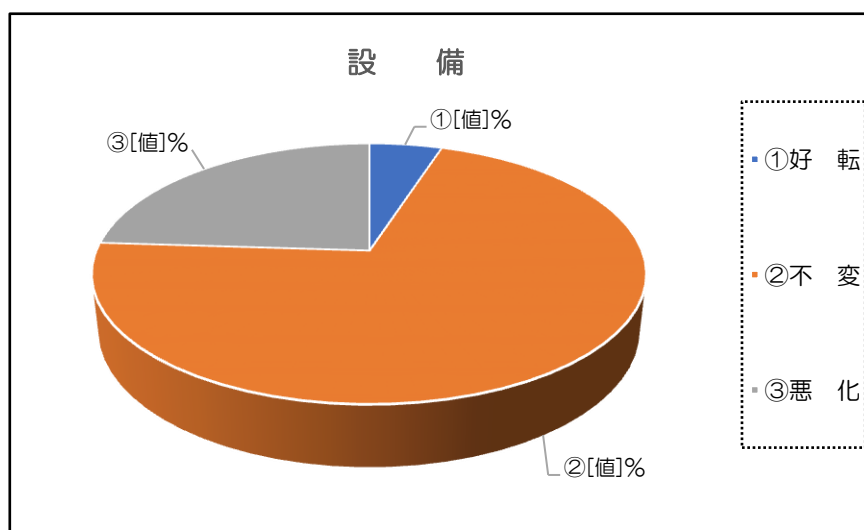


### (9)設 備

「②不変」が71.0%、「③悪化」が24.0%、「①好転」が5.0%の順となっている。

このことから、設備投資に対する意欲は低く、或いは、設備投資への意欲が低下している。

項	構成比(%)	回答数(件)
①好 転	5.0	5
②不 変	71.0	71
③悪 化	24.0	24
合 計	100.0	100



### 3、経営上の問題点

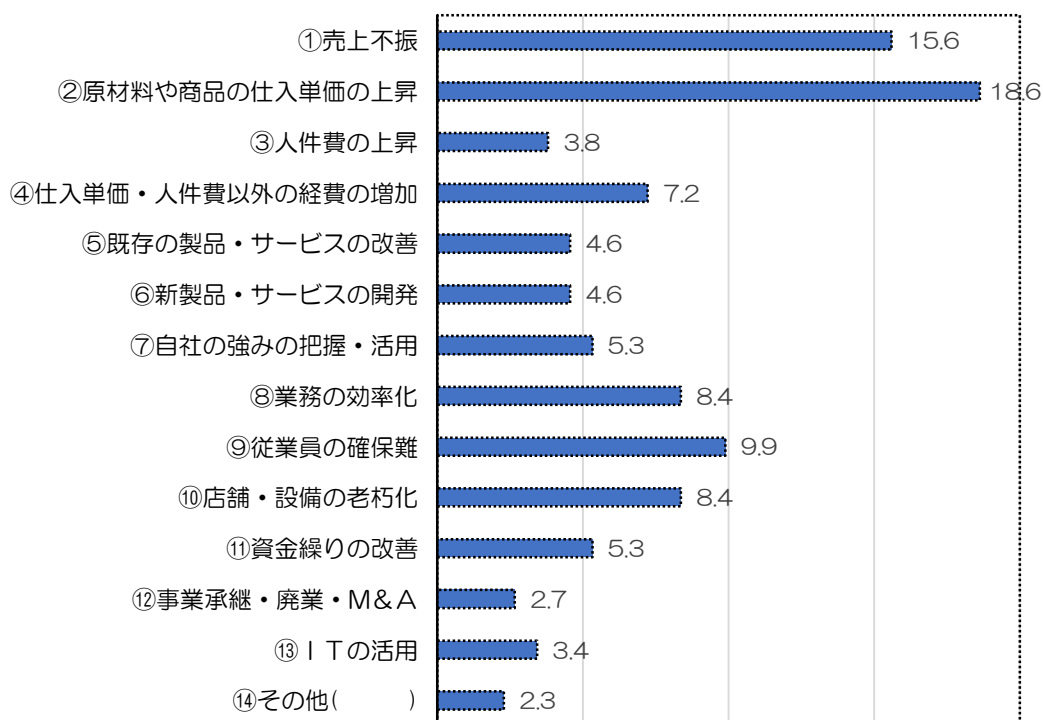
問2、現在の経営上の問題点・課題について、該当する番号を選んで「○」を付けて下さい（複数回答）

「②原材料や商品の仕入単価の上昇」が18.6%、「①売上不振」が15.9%、「⑨従業員の確保難」が9.9%の順となっている。

この結果を見ると、アンケート調査に回答した事業所では、複数回答の設問であることから考えると、広範囲に、且つ、複雑に課題を抱えていることがわかる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①売上不振	15.6	41
②原材料や商品の仕入単価の上昇	18.6	49
③人件費の上昇	3.8	10
④仕入単価・人件費以外の経費の増加	7.2	19
⑤既存の製品・サービスの改善	4.6	12
⑥新製品・サービスの開発	4.6	12
⑦自社の強みの把握・活用	5.3	14
⑧業務の効率化	8.4	22
⑨従業員の確保難	9.9	26
⑩店舗・設備の老朽化	8.4	22
⑪資金繰りの改善	5.3	14
⑫事業承継・廃業・M&A	2.7	7
⑬ITの活用	3.4	9
⑭その他( )	2.3	6
合計	100.0	262

問2、現在の経営上の問題点・課題について(複数回答)%

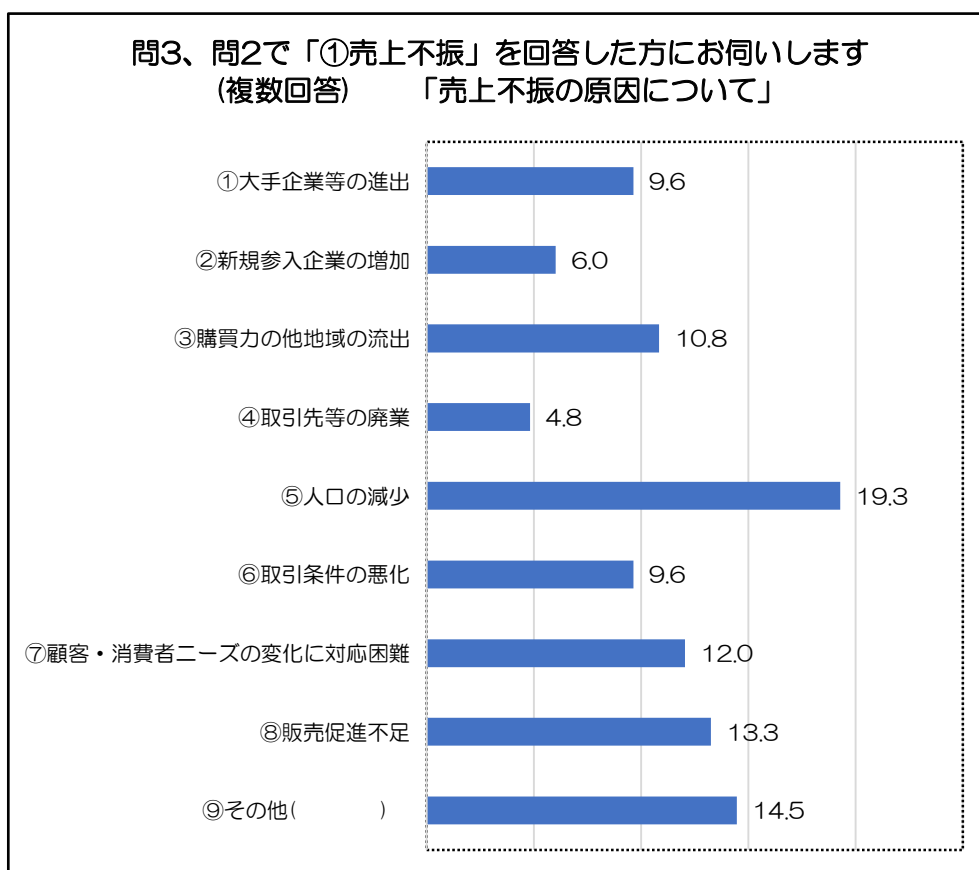


**問3、問2で「①売上不振」を回答した方にお伺いします。**

「⑤人口の減少」が19.3%と高く、次に「⑨その他(NAを含む)」が14.3%、「⑧販売促進不足」が13.3%、「⑦顧客・消費者ニーズの変化に対応困難」が12.0%、「③購買力の他地域への流出」が10.8%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
①大手企業等の進出	9.6	8
②新規参入企業の増加	6.0	5
③購買力の他地域の流出	10.8	9
④取引先等の廃業	4.8	4
⑤人口の減少	19.3	16
⑥取引条件の悪化	9.6	8
⑦顧客・消費者ニーズの変化に対応困難	12.0	10
⑧販売促進不足	13.3	11
⑨その他( )	14.5	12
合計	100.0	83

この結果、少子高齢化による人口の減少、都市や街区の魅力低下、大型商業施設や業態店の進出により、生活者の購買意識の変化が伺われる。



#### 4、事業の将来性

##### 問 4、主要事業の将来性(5～10年先)について

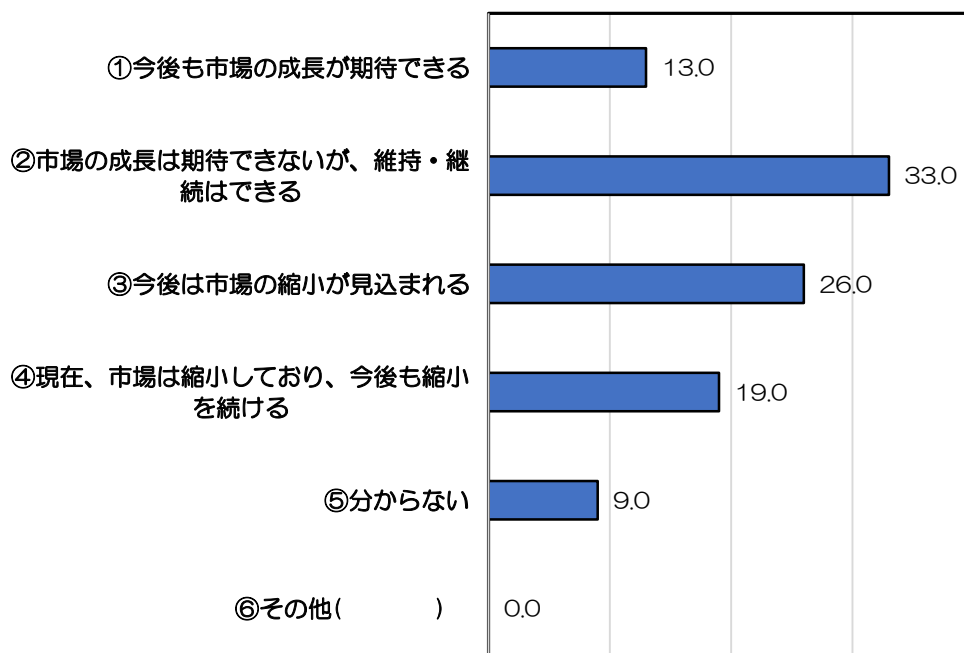
「②市場の成長は期待できないが、維持・継続はできる」が33.3%、「③今後は市場の縮小が見込まれる」が26.0%、「④現在、市場は縮小しており、今後も縮小を続ける」が19%の順となっている。

また、「①今後も市場の成長が期待できる」と回答した事業所は13.0%と低い数値となっている。

市場の成長が見込めない、或いは、縮小傾向が顕著である現状の中で、将来を見据えた経営革新(新たな取り組み)や販売促進などへの取り組みが必要と思われる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①今後も市場の成長が期待できる	13.0	13
②市場の成長は期待できないが、維持・継続はできる	33.0	33
③今後は市場の縮小が見込まれる	26.0	26
④現在、市場は縮小しており、今後も縮小を続ける	19.0	19
⑤分からない	9.0	9
⑥その他( )	0.0	0

問4、主要事業の将来性(5～10年先)につい、該当する項目を1つ選んで下さい(%)





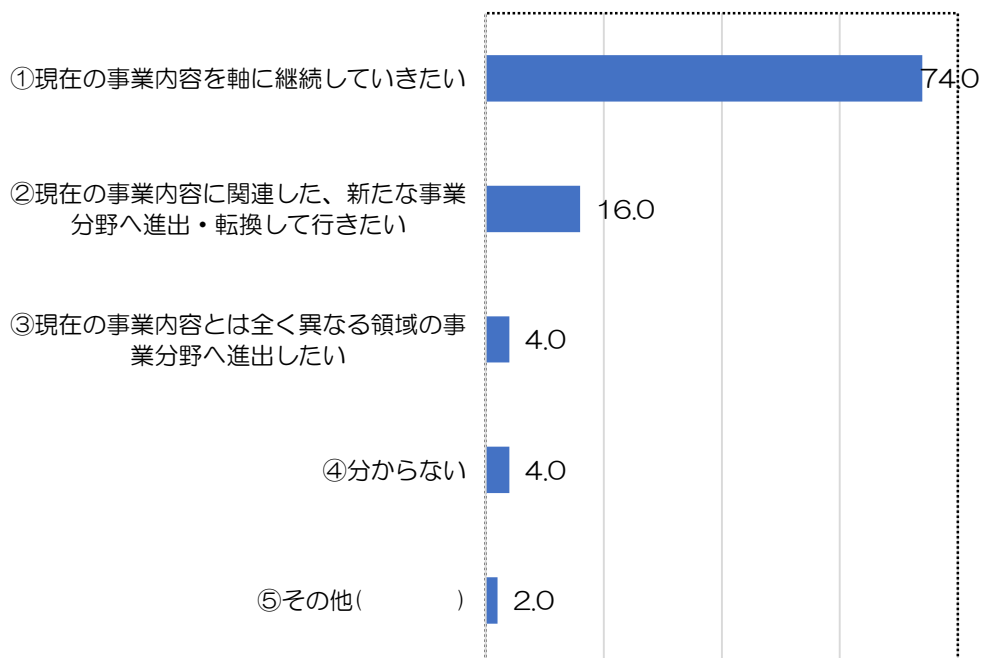
### 問 5、今後の事業展開について

「①現在の事業内容を軸に継続していきたい」が74.0%、「②現在の事業内容に関連した、新たな事業分野へ進出・転換して行きたい」が16.0%、「③現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出したい」が4.0%の順となっている。

問 4 で示したが、市場の成長が見込めない、或いは、縮小傾向が顕著である現状の中で、将来を見据えた経営革新(新たな取り組み)などへの取り組みが必要と思われるが、ここでの結果は「①現在の事業内容を軸に継続していきたい」とする、現状維持の回答が74.0%と圧倒的に高く、現状維持の経営手法は、経営資源(ひと・もの・かね・情報・技術・知識)の償却が加速し、事業継続への不安も垣間見える。

項	構成比(%)	回答数(件)
①現在の事業内容を軸に継続していきたい	74.0	74
②現在の事業内容に関連した、新たな事業分野へ進出・転換して行きたい	16.0	16
③現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出したい	4.0	4
④分からない	4.0	4
⑤その他( )	2.0	2

今後の事業展開について、該当する項目を1つ選んで下さい (%)

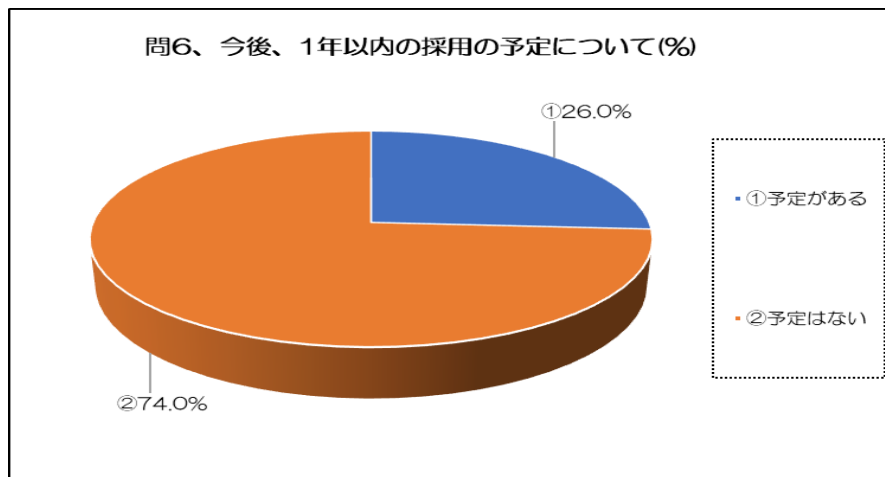


## 5、設備投資

### 問 6、今後、1年以内の設備投資の予定について

「②予定はない」が74.0%、「①予定がある」が26.0%となっている。  
このことから、今後、1年以内の設備投資を行おうとする事業者の設備投資マインド(意識)は低く、これに連動して「借入の利用者」の低迷や資金計画上のキャッシュフローの低下などが不安材料としてあります。

項	構成比(%)	回答数(件)
①予定がある	26.0	26
②予定はない	74.0	74
合 計	100.0	100



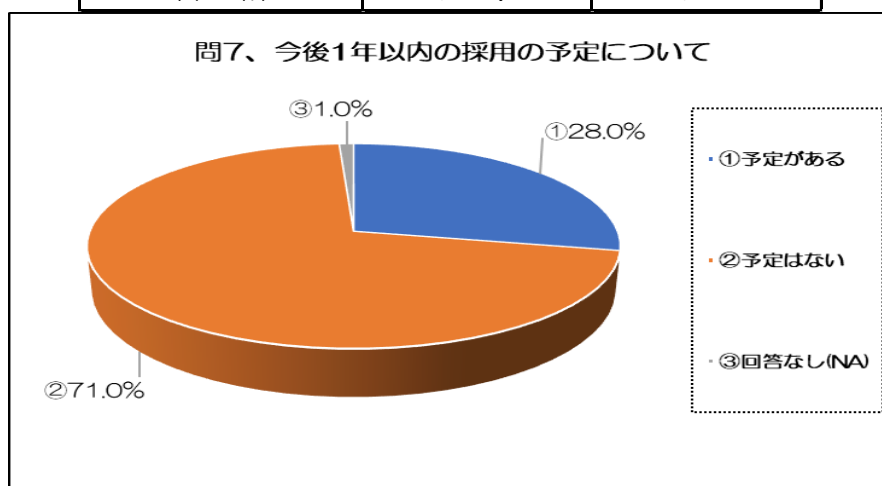
## 6、新規採用

### 問 7、今後、1年以内の採用の予定について

「②予定はない」が71.0%、「①予定がある」が28.0%となっている。

事業概要の「従業員数」を見ると、0～5人以内とする事業所が77.0%であることや収益などから判断して、現状では「新規採用」は難しいものがあると思われる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①予定がある	28.0	28
②予定はない	71.0	71
③回答なし(NA)	1.0	1
合計	100.0	100

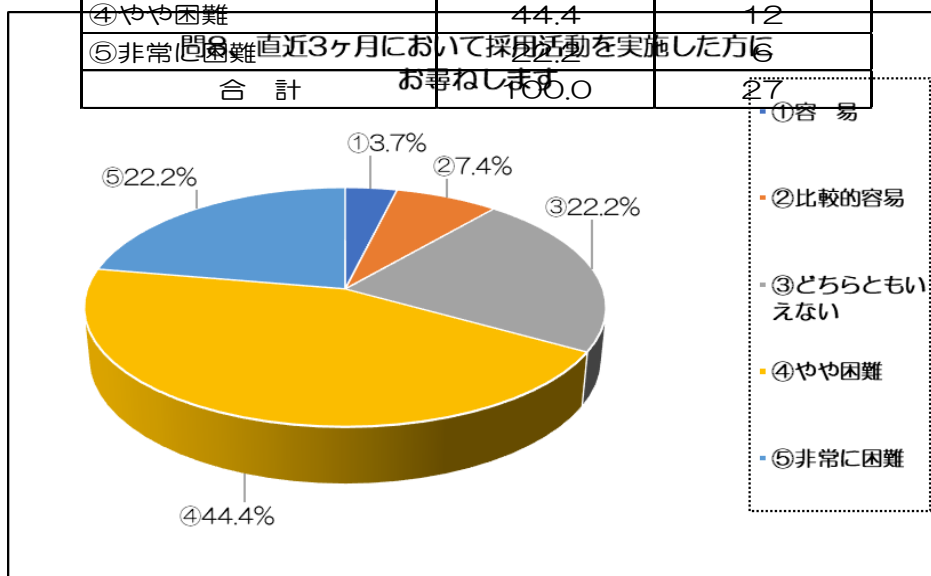


### 問8、直近3ヶ月に於いて採用活動を実施した方

「④やや困難」が44.4%、「⑤非常に困難」と「③どちらともいえない」の双方が22.2%となっている。

この結果から、採用に困難さを感じている事業所は、合わせて66.6%とで、厳しさが伺える。

項	構成比(%)	回答数(件)
①容易	3.7	1
②比較的容易	7.4	2
③どちらともいえない	22.2	6
④やや困難	44.4	12
⑤非常に困難	22.2	6
合計	100.0	27



## 7、販売促進

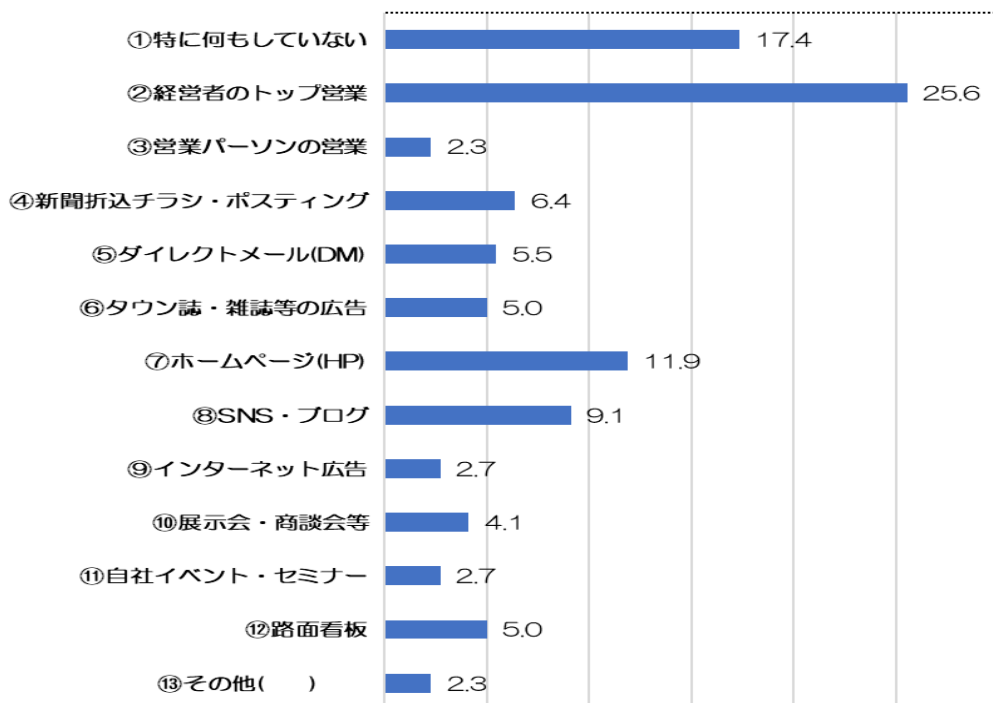
### 問9、現在実施している販売促進について

「②経営者のトップ営業」が25.6%、「①特に何もしていない」が17.4%、「⑦ホームページ(HP)」が11.9%、「⑧SNS・ブログ」が9.1%の順となっている。

ここでは「①特に何もしていない」が2番目に高い数値をしめしているが、「原因があって結果がある」とする表現を使うならば、事業継続のための不安要因もある。

項	構成比(%)	回答数(件)
①特に何もしていない	17.4	38
②経営者のトップ営業	25.6	56
③営業パーソンの営業	2.3	5
④新聞折込チラシ・ポスティング	6.4	14
⑤ダイレクトメール(DM)	5.5	12
⑥タウン誌・雑誌等の広告	5.0	11
⑦ホームページ(HP)	11.9	26
⑧SNS・ブログ	9.1	20
⑨インターネット広告	2.7	6
⑩展示会・商談会等	4.1	9
⑪自社イベント・セミナー	2.7	6
⑫路面看板	5.0	11
⑬その他( )	2.3	5

問9、現在実施している販売促進について(複数回答/%)



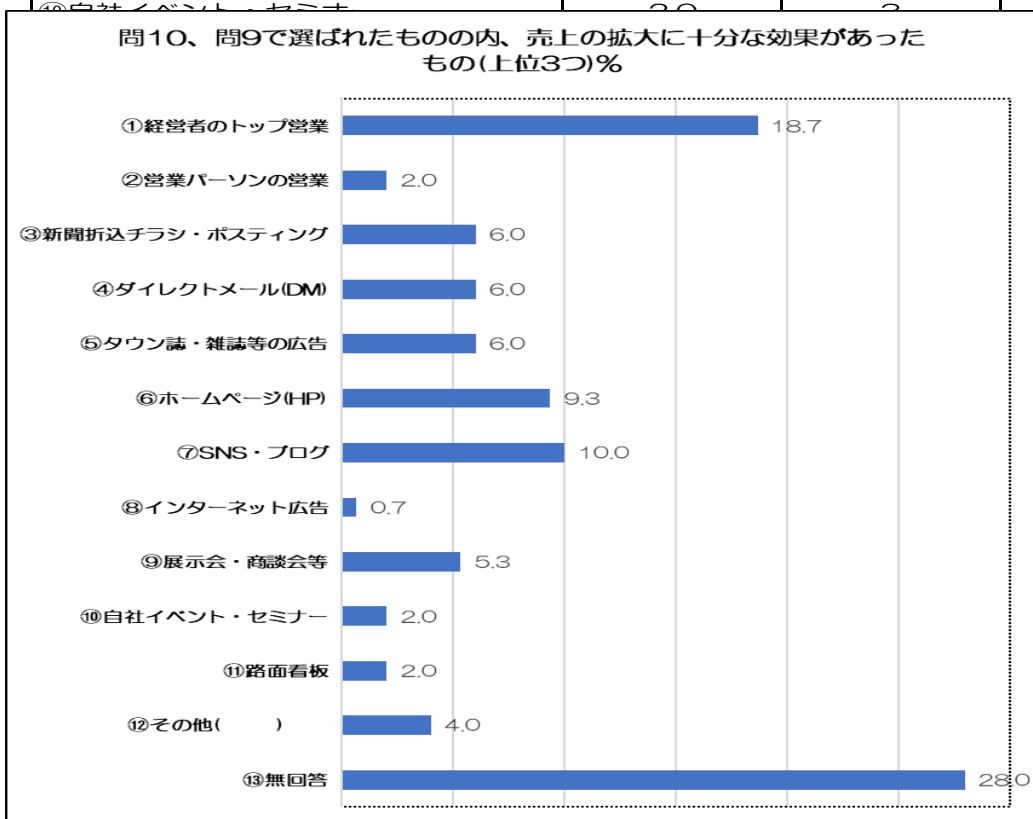
問 10、問 9 で選ばれたものの内、売上の拡大に十分な効果があったものについて  
上位 3 つを選んで下さい (複数回答)

「①経営者のトップ営業」が 18.7%、「⑦SNS・ブログ」が 10.0%、「⑥ホームページ(HP)」が 9.3%の順となっている。

上記以外の項目については 10.0%以下の結果となっており、十分な投資効果(成果)を得ていないことが顕著となっている。

これらの結果を踏まえ、ホームページや SNS、そして新しい販売促進策である「ビッグデータの活用」「AI・IOT」「バーコード・QRコード」「キャッシュレスシステム」への対応も急がれる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①経営者のトップ営業	18.7	28
②営業パーソンの営業	2.0	3
③新聞折込チラシ・ポスティング	6.0	9
④ダイレクトメール(DM)	6.0	9
⑤タウン誌・雑誌等の広告	6.0	9
⑥ホームページ(HP)	9.3	14
⑦SNS・ブログ	10.0	15
⑧インターネット広告	0.7	1
⑨展示会・商談会等	5.3	8
⑩自社イベント・セミナー	2.0	3



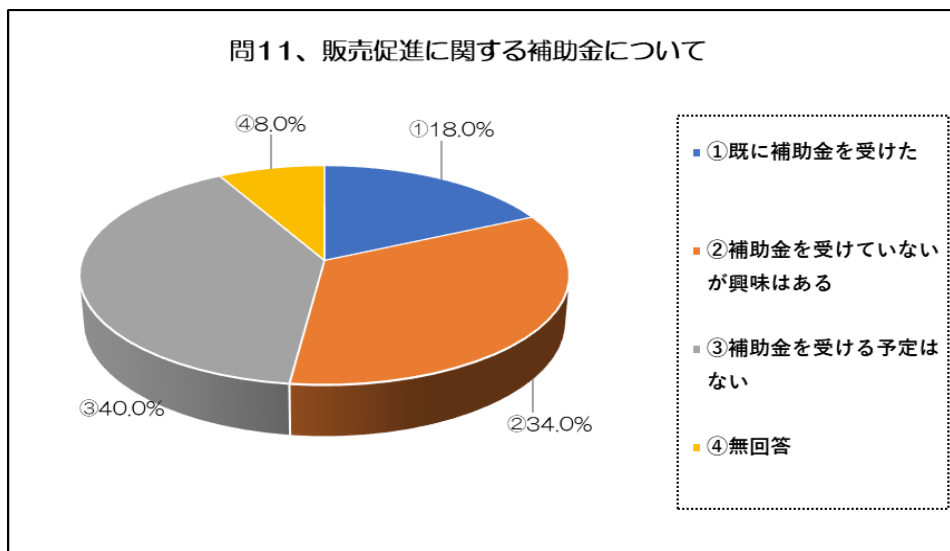
### 問 11、販売促進に関する補助金について

「③補助金を受ける予定はない」が40.0%、「②補助金を受けていないが興味はある」が34.0%、「①既に補助金を受けた」が18.0%の順となっている。

この結果を見ると、「既に補助金を受けた」とするものが18.0%と低い結果となっている。

また、「②補助金を受けていないが興味はある」とする34.0%の事業主に対する「制度の周知」「申請方法」「メリット」などの支援が必要と思われる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①既に補助金を受けた	18.0	18
②補助金を受けていないが興味はある	34.0	34
③補助金を受ける予定はない	40.0	40
④無回答	8.0	8
合 計	100.0	100

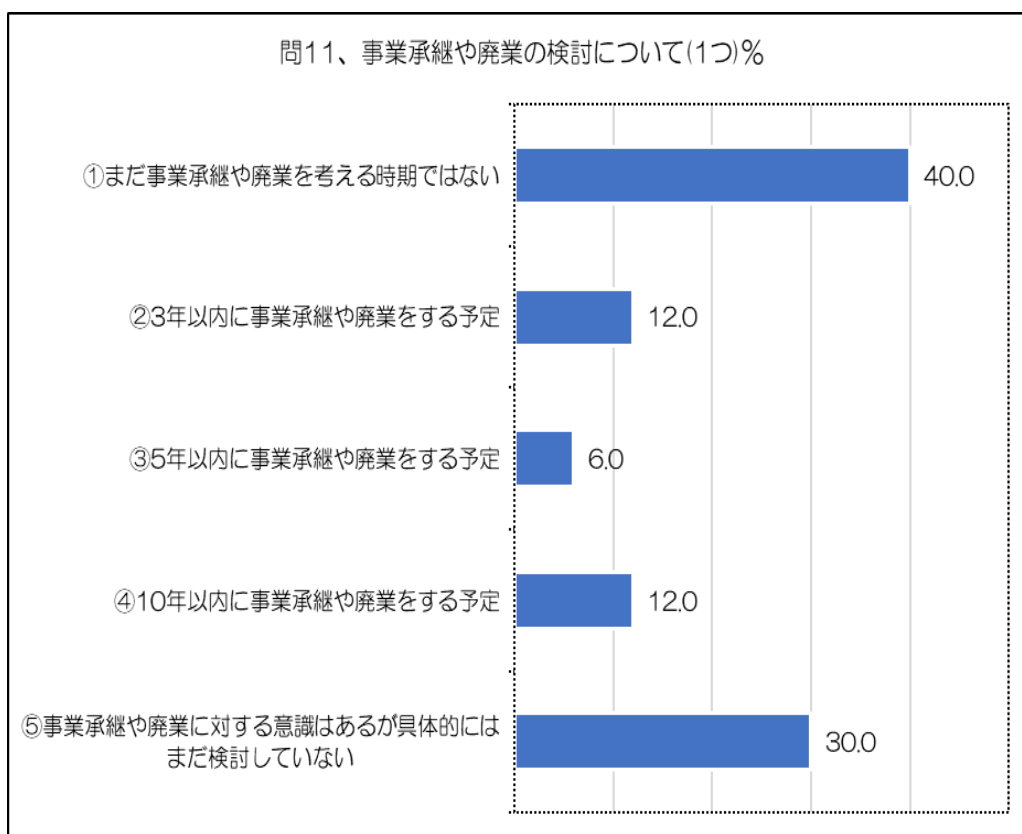


## 8、事業承継・廃業

### 問 12、事業承継や廃業の検討状況について

「①まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」が 40.0%、「⑤事業承継や廃業に対する意識はあるが具体的にはまだ検討していない」が 30.0%「②3年以内に事業承継や廃業をする予定」と「④10年以内に事業承継や廃業をする予定」が共に 12.0%、「③5年以内に事業承継や廃業をする予定」6.0%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
①まだ事業承継や廃業を考える時期ではない	40.0	40
②3年以内に事業承継や廃業をする予定	12.0	12
③5年以内に事業承継や廃業をする予定	6.0	6
④10年以内に事業承継や廃業をする予定	12.0	12
⑤事業承継や廃業に対する意識はあるが具体的にはまだ検討していない	30.0	30
合 計	100.0	100



この結果から見て、下記、問 13 の「③支援を受けなくても良い」とする回答

の根拠としては、「①まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」や当面、事業承継や廃業は10年以上先の計画であり、その時期が現実に到来してからの取り組み課題として考えていると思われる。

しかし、1人の経営者が事業に担える期間(スパン)は30年程度と言われている中で、「事業計画策定」と共に「事業承継計画(案)」を事前に作成し、ブラ

ッ

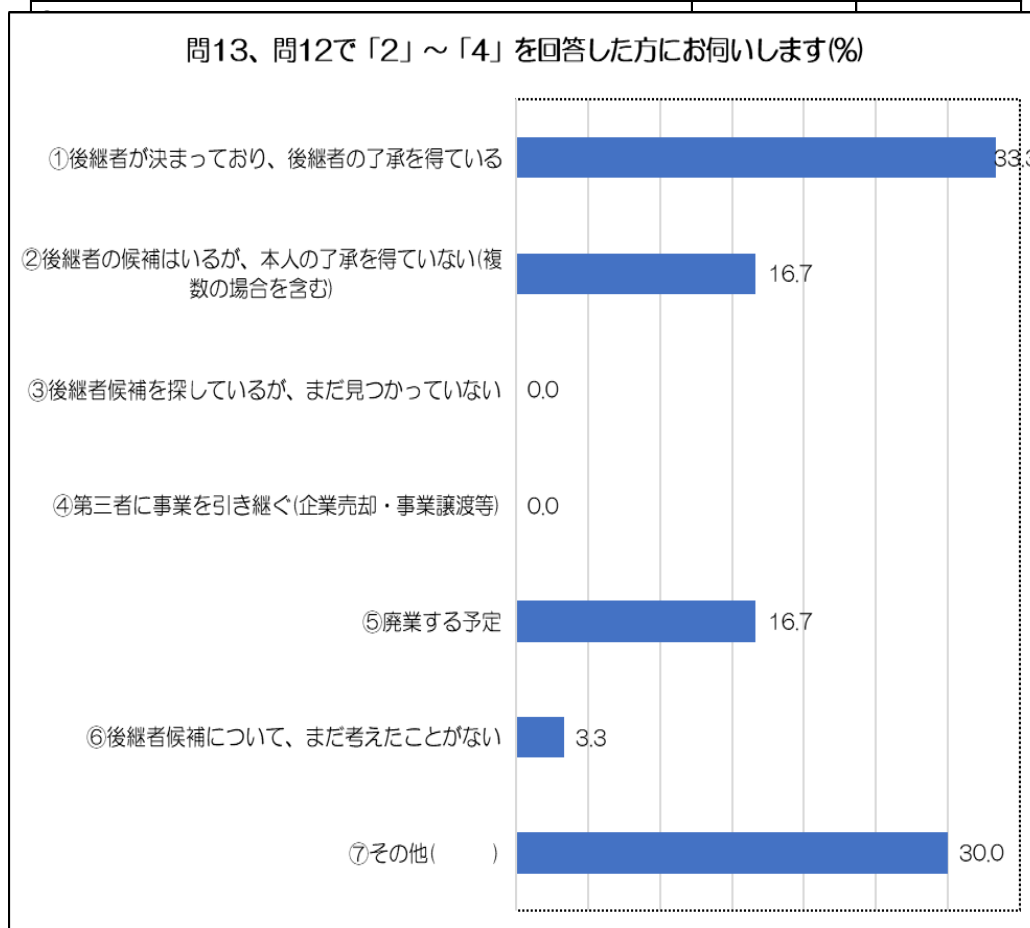
シュアップを繰り返しながら後継者へのスムーズなバトンタッチも重要な経営課題であります。

### 問13、問12で、上記「2～4」に回答した方への質問

「①後継者が決まっております、後継者の了承を得ている」が33.3%、「⑦その他(未記載)」が30.0%、「②後継者の候補はいるが、本人の了承を得ていない(複数の場合を含む)」と「⑤廃業する予定」が各々16.7%の順となっている。

このことから、「①まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」ことや、当面、事業承継への取り組みは10年以上先の計画であり、その時期が現実に到来してからの取り組み課題として回答していることがわかる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①後継者が決まっております、後継者の了承を得ている	33.3	10
②後継者の候補はいるが、本人の了承を得ていない(複数の場合を含む)	16.7	5
③後継者候補を探しているが、まだ見つかっていない	0.0	0





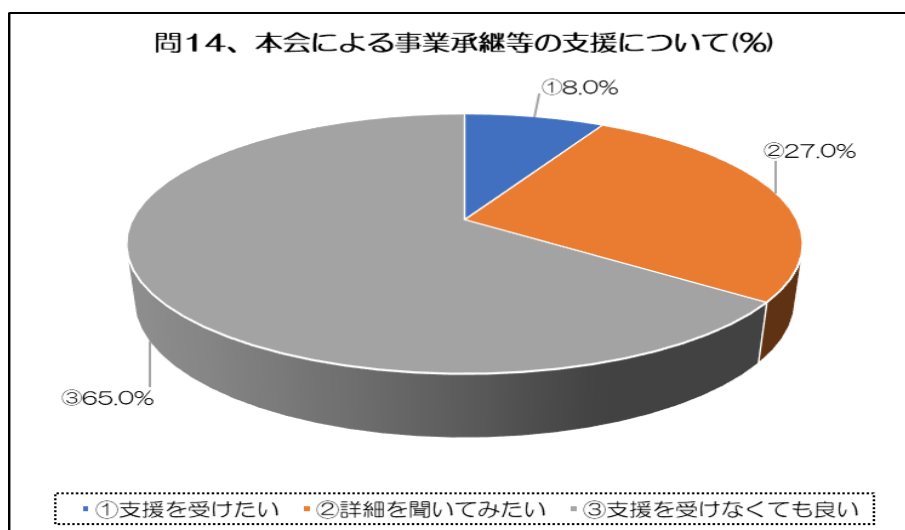
#### 問 14、本会による「事業承継」等の支援について

「③支援を受けなくても良い」が 65.0%、「②詳細を聞いてみたい」が 27.0%、「①支援を受けたい」が 8.0%の順となっている。

「③支援を受けなくても良い」が 65.0%と高い回答となっている要因の 1 つとして、「①後継者が決まっており、後継者の了承を得ている」ことや「②後継者の候補はいるが、本人の了承を得ていない(複数の場合を含む)」とした、事業承継等に対する見通しのあることが一因として上げられる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①支援を受けたい	8.0	8
②詳細を聞いてみたい	27.0	27
③支援を受けなくても良い	65.0	65
合計	100.0	100

※ ③「支援を受けなくても良い」65%の中に、未回答(NA)が13件(13.0%)が含まれていたため「③支援を受けなくても良い」の実数割合は52.0%となる。



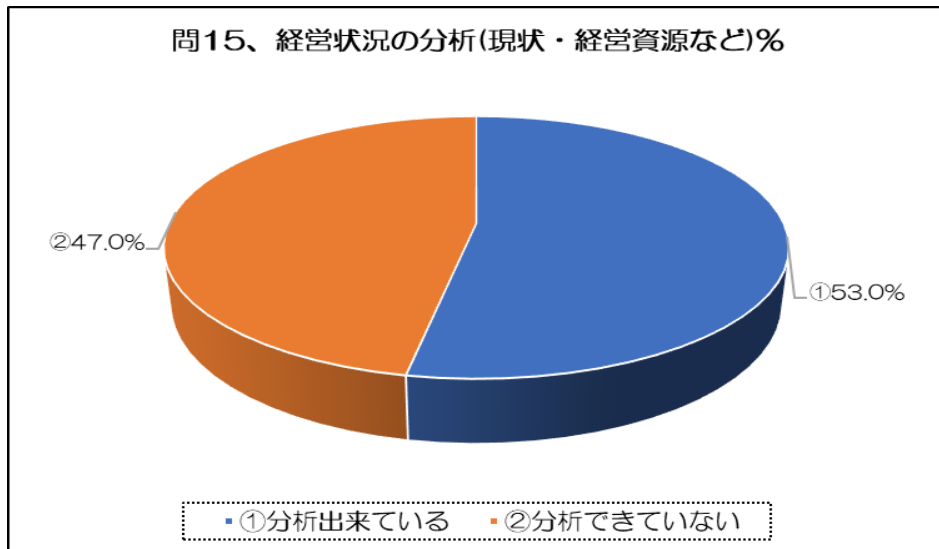
## 9、経営の状況分析

### 問 15、経営の状況分析(会社の現状、強み・弱み、外部環境の分析把握)の有無について

「①分析出来ている」が53.0%、「②分析できていない」が47.0%の順となっているが、「②分析できていない」が47.0%と高い結果となっていることから、「事業計画書づくり」と共に「経営の状況分析」への取り組みも課題としてある。

項	構成比(%)	回答数(件)
①分析出来ている	53.0	53
②分析できていない	47.0	47
合 計	100.0	100

※ ②「分析できていない」47件の中に、未回答(NA)が3件が含まれている。

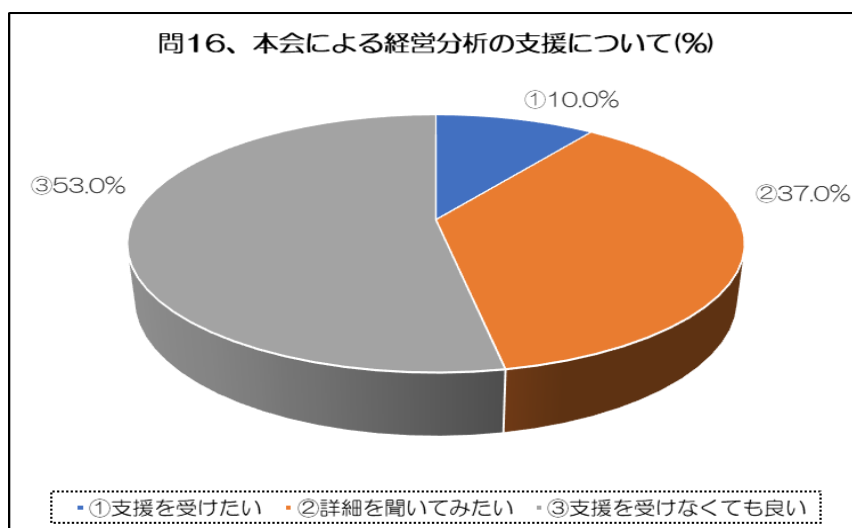


### 問 16、本会による経営分析の支援について

「③支援を受けなくても良い」が53.0%、「②詳細を聞いてみたい」が37.0%、「①支援を受けたい」が10.0%の順となっている。

ここでは、「③支援を受けなくても良い」とするものが過半数を超えているものの、「①支援を受けたい」と「②詳細を聞いてみたい」を合わせて47.0%と回答結果が拮抗していることがわかる。

項	構成比(%)	回答数(件)
①支援を受けたい	10.0	10
②詳細を聞いてみたい	37.0	37
③支援を受けなくても良い	53.0	53
合計	100.0	100



## 10、事業計画・経営計画

### 問 17、事業計画・経営計画作成の有無について

「③一度も作成したことがない」が53.0%、「②作成したことがある」が38.0%、「①毎年作成している」が9.0%の順となっている。

項	構成比(%)	回答数(件)
①毎年作成している	9.0	9
②作成したことがある	38.0	38
③一度も作成したことがない	53.0	53
合計	100.0	100

この結果を見ると、「③一度も作成したことがない」と回答したものが53.0%と過半数を占めているため、商工会としての今後の指導・支援へのテーマの1つとして取り組んでいく必要性もある。

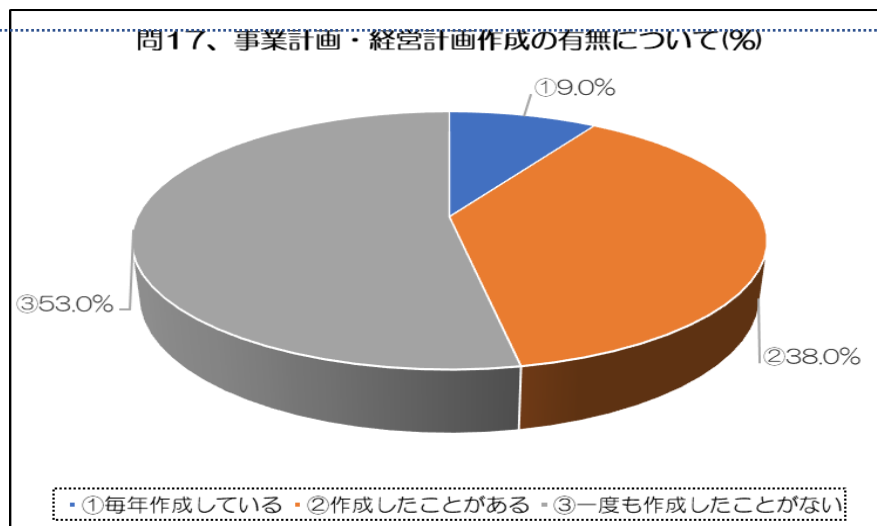
また、「②作成したことがある」と38.0%の事業所が回答しているため、ブラッシュアップ支援による、質の高い事業計画書づくりが課題としてある。

#### 『one point アドバイス』

経営理念は、**社是(信条)・社訓(社風)**をいいます。

**社是**とは、企業をどのように運営し、どのような姿(理想像)にしたいのかを社内外に表明したもので、経営者(事業主)の経営哲学・信念です。

**社訓**とは、社是を達成するための行動指針です。



#### 『one point アドバイス』

**経営方針(基本方針)**は、経営の目的・目標を達成するため、その活動の基本的方向を内外環境との関連づけで示したものです。

「**全体戦略**」の流れは、**戦略ドメイン(領域)**を設定し、**基本方針**を設定し、つぎに、**個別(実行)戦略**を策定します。

#### 『one point アドバイス』

**経営計画**とは、経営目標を達成するための「**経営改善書**」といえます。経営環境の変化に対応して経営の効率化を図るため、環境分析によって自社の経営資源の最適化を図り、目標利益に連動した経営計画を策定します。

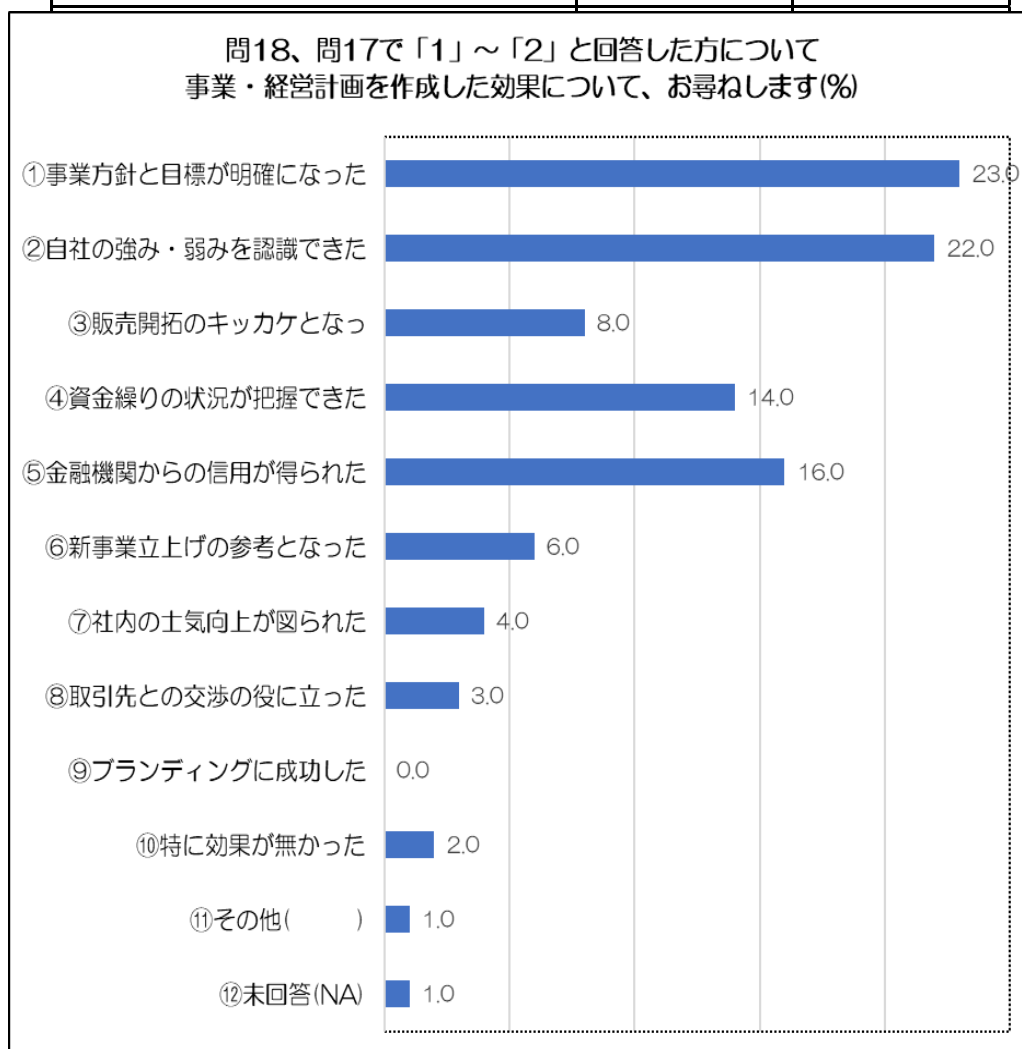
経営計画は、**中長期経営計画**と**短期(単年度)計画**に大別されます。

問 18、問 17 で「1～2」と回答した方に、「事業計画・経営計画を作成した効果について」お伺いします（複数回答）

「①事業方針と目標が明確になった」が 23.0%、「②自社の強み・弱みを認識できた」が 22.0%、「⑤金融機関からの信用が得られた」が 16.0%、「④資金繰りの状況が把握できた」が 14.0%、「③販売開拓のキッカケとなった」が 8%の順となっており、このことから事業計画・経営計画の立案と、それに基づく事業展開は、必要不可欠なものです。

尚、「⑥～⑨」の回答項目は、環境変化の「時流」であり顧客からの時代の要請の1つであろう。

項	構成比(%)	回答数(件)
①事業方針と目標が明確になった	23.0	23
②自社の強み・弱みを認識できた	22.0	22
③販売開拓のキッカケとなっ	8.0	8
④資金繰りの状況が把握できた	14.0	14
⑤金融機関からの信用が得られた	16.0	16
⑥新事業立上げの参考となった	6.0	6
⑦社内の士気向上が図られた	4.0	4



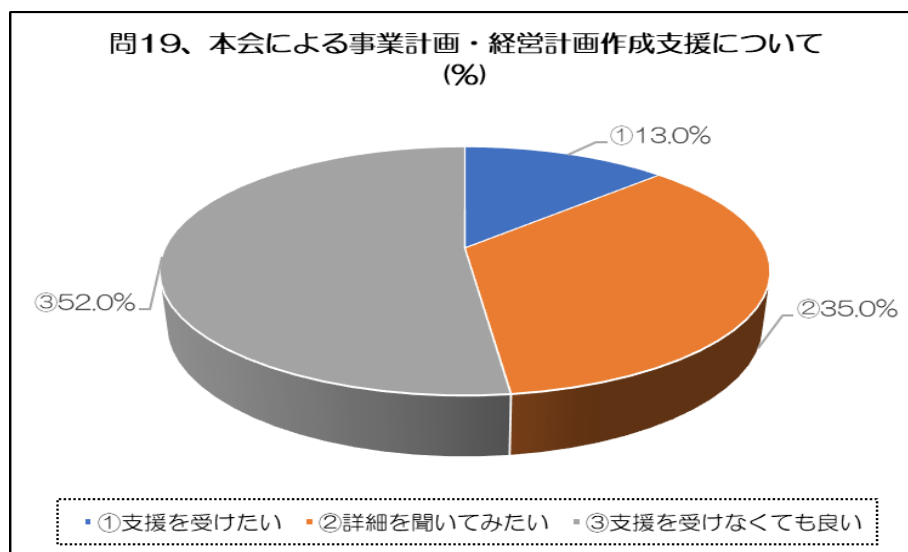
**問 19、本会による事業計画・経営計画作成支援について**

「③支援を受けなくても良い」が 52.0%、「②詳細を聞いてみたい」が 35.0%、「①支援を受けたい」が 13.0%の順となっている。

この結果から、「③支援を受けなくても良い」が過半数を占めているものの、

「②詳細を聞いてみたい」「支援を受けたい」を合わせた回答者数は 48.0%あり、「事業計画・経営計画」の作成のための指導・支援の必要性は大きいものがある。

項	構成比(%)	回答数(件)
①支援を受けたい	13.0	13
②詳細を聞いてみたい	35.0	35
③支援を受けなくても良い	52.0	52
合計	100.0	100



11、  
会の活動

問 20、  
後、本会が

本  
今  
セ

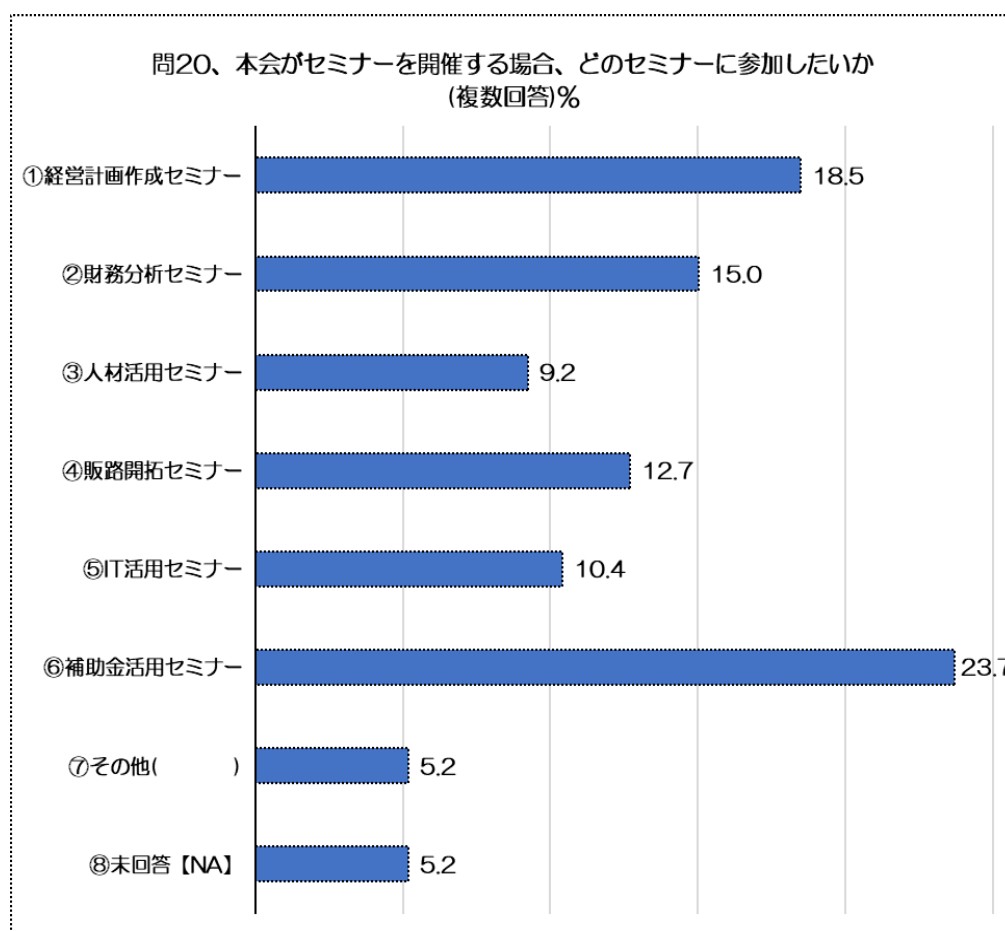
## セミナーを開催する場合、どのセミナーに参加したいか

(複数回答)%

「⑥補助金活用セミナー」が 23.7%、「①経営計画作成セミナー」が 18.5%、「②財務分析セミナー」が 15.0%「④販路開拓セミナー」が 12.7%、「⑤IT活用セミナー」が 12.7%の順となっている。

セミナーの企画・実施に当たっては、これらのニーズに合わせた取り組みが必要と思われる。

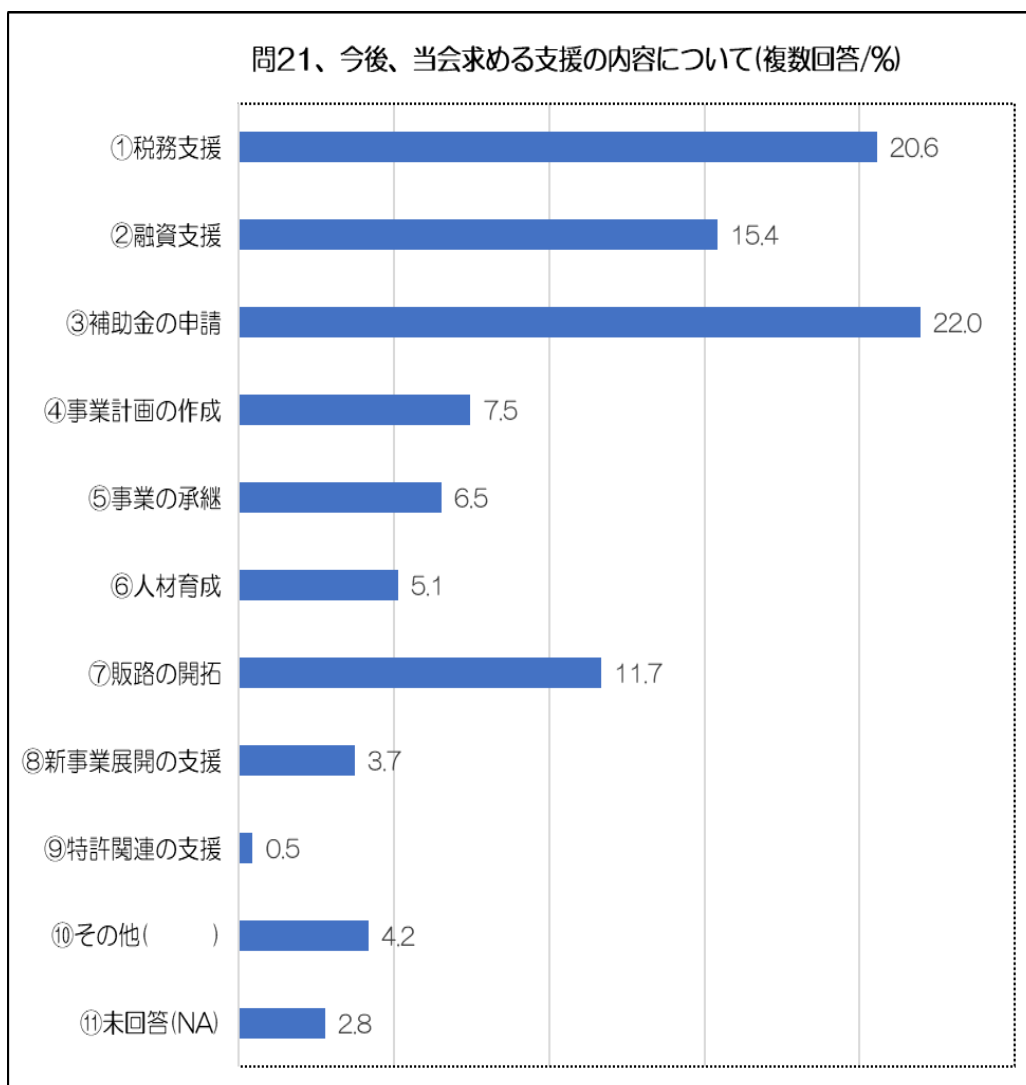
項	構成比(%)	回答数(件)
①経営計画作成セミナー	18.5	32
②財務分析セミナー	15.0	26
③人材活用セミナー	9.2	16
④販路開拓セミナー	12.7	22
⑤IT活用セミナー	10.4	18
⑥補助金活用セミナー	23.7	41
⑦その他( )	5.2	9
⑧未回答【NA】	5.2	9
合 計	100.0	173



問 21、今後、本会に求める支援内容について (複数回答)%

「③補助金の申請」が 22.0%、「①税務支援」が 20.6%、「②融資支援」が 15.4%、「⑦販路の開拓」が 11.7%の順となっています。

項	構成比(%)	回答数(件)
①税務支援	20.6	44
②融資支援	15.4	33
③補助金の申請	22.0	47
④事業計画の作成	7.5	16
⑤事業の承継	6.5	14
⑥人材育成	5.1	11
⑦販路の開拓	11.7	25
⑧新事業展開の支援	3.7	8
⑨特許関連の支援	0.5	1
⑩その他( )	4.2	9
⑪未回答(NA)	2.8	6
合 計	100.0	214





## 問 22、専門家派遣について

※本会では経営課題を解決するため、適切な専門家(コンサルタント)を派遣する事業を行っております。

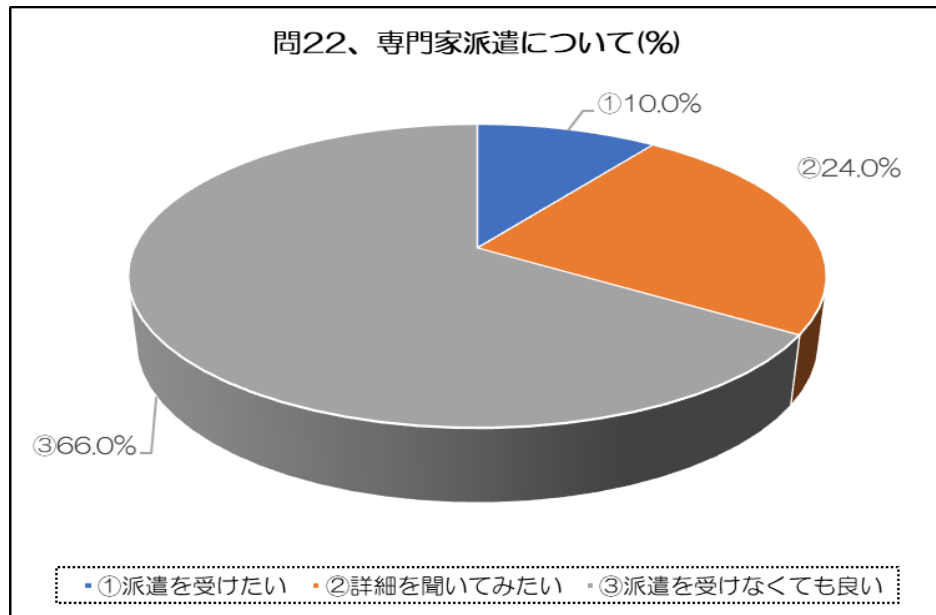
貴社(店)の「費用負担なく」専門家が貴社(店)を訪問し、適切なお助言ご支援を致します。

項	構成比(%)	回答数(件)
①派遣を受けたい	10.0	10
②詳細を聞いてみたい	24.0	24
③派遣を受けなくても良い	66.0	66
合計	100.0	100

「③派遣を受けなくても良い」が66.0%、「②詳細を聞いてみたい」が24.0%、「①派遣を受けたい」が10.0%の順となっています。

ここでは、「③派遣を受けなくても良い」と回答した方が66.0%の高い結果を示しているが、反対に「①派遣を受けたい」と「②詳細を聞いてみたい」を合わせると約1/3のニーズもあったことから、これらの方々の指導・支援の必要性も取り組むテーマとなる。

また、「事業承継・廃業の支援(問14)」「経営分析の支援(問16)」「事業計画・経営計画作成支援(問19)」「専門家派遣(問22)」や、つぎの「資金調達(問23)」の設問についても同様の傾向が見られるが、「指導・支援」の必要性を感じていないとする回答者が過半数を超えている状況は、今後の課題として論じる必要があると考えられる。

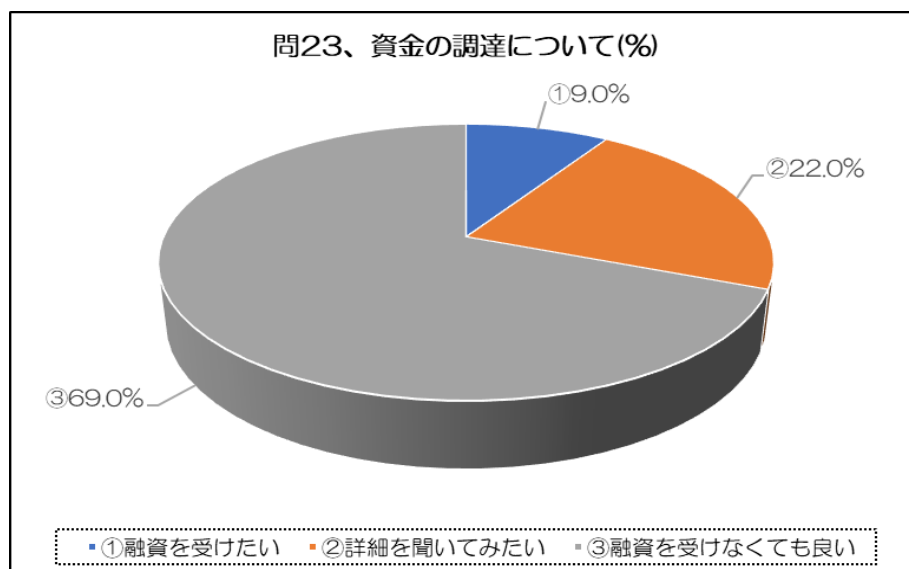


### 問 23、資金調達について

本会では、資金調達について「マル経資金」や「県の制度融資」などにより、お手伝いをしております。

項	構成比(%)	回答数(件)
①融資を受けたい	9.0	9
②詳細を聞いてみたい	22.0	22
③融資を受けなくても良い	69.0	69
合 計	100.0	100

「③融資を受けなくても良い」が 69.0%、「②詳細を聞いてみたい」が 22.0%、「①融資を受けたい」が 9.0%の順となっている。



尚、経営支援全体に対する「ご要望」はありませんでした。