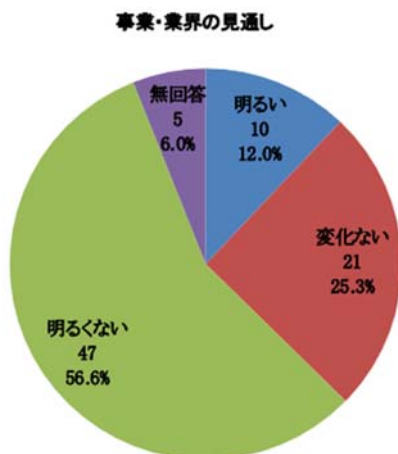


5. 事業見通しと経営課題

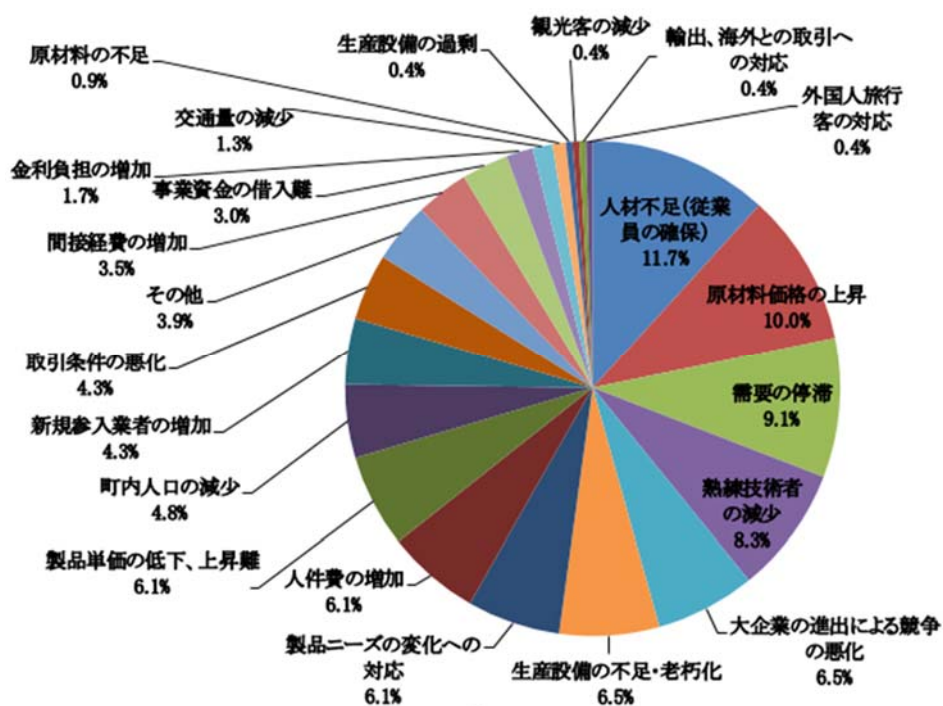
① 事業・業界の見通し

事業者の既存事業・業界の見通しについて確認したところ、「明るい」と回答した事業者は12.0%にとどまり「明るくない」と回答した事業者を大きく下回った。売上の減少、仕入原価の高騰、採算性の悪化とこれまで確認した事業者の置かれた厳しい状況により、既存事業の将来的な見通しが暗くなっている。



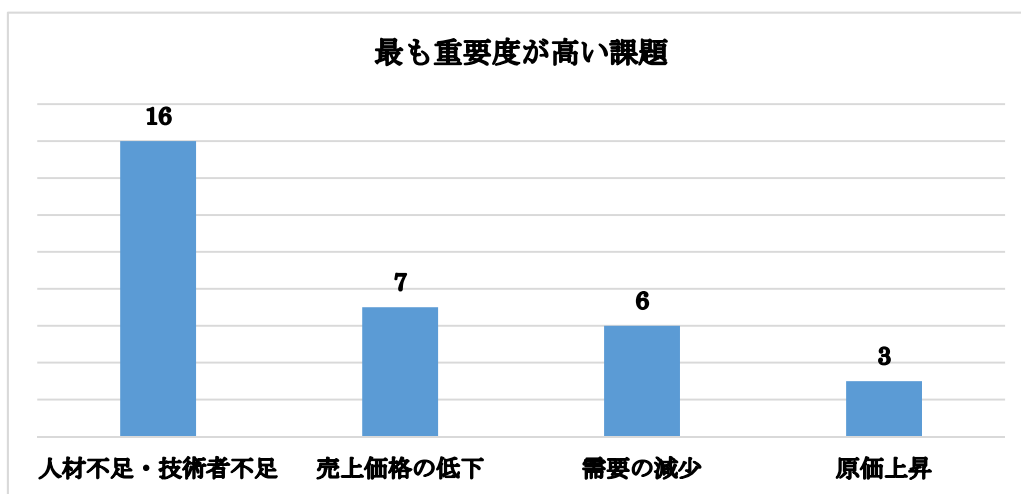
② 直面する課題

既存事業の見通しが明るくない中で、事業者が直面している課題を分析した。「人材不足」を課題にあげる事業者が最も高い割合であった。現在の労働市場を反映させた結果であると言える。次いで、「原材料価格の上昇」と「需要の停滞」を課題としてあげる割合が高く、採算性の悪化、売上の減少を経営課題として事業者もはっきりと認識していることがわかる。



③ 最も重要度の高い課題

直面する経営課題の中で最も重要度が高い課題を確認すると、人材不足・技術者不足との回答が最も多くあった。ここでも人材獲得に苦慮していることがわかる。



④ 課題解決に必要な支援

事業者が経営課題解決に必要なと感じている情報・支援について確認する。最も割合が高いのは、「販路開拓支援」であった。売上が将来的にも減少傾向にある中で、特に販売先が減少している事業者が多く、新たな販売先の開拓により売上の維持を必要としている。

続いて「人材教育」について支援を必要と考えている事業者が 17.9%あり、「各種補助金」や「資金繰り」といった資金面の支援を必要と考えている事業者の割合も高い。その他、様々な情報・支援を要望している事業者があり、各事業者の経営課題に合った総合的な支援体制が必要である。

