

明和町商工会
明和町内 地域経済動向調査結果レポート

平成 29 年 2 月

明和町商工会

1. 調査概要

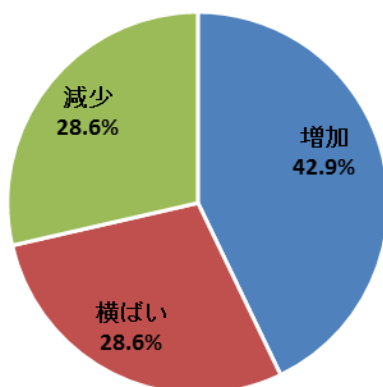
- 調査対象：町内小規模事業者
- 調査方法：調査票によるアンケート形式
- 調査期間：平成 28 年 9 月 1 日（木）～11 月 30 日（水）
- 発送総数：40 件
- 回答数：40 件（回答率 100%）
- 回答者の業種内訳：製造 7 社、建設業 10 社、サービス業 8 社、小売業 8 社
卸売業 2 社、飲食業 5 社
- 回答者の営業形態：
法人 17 社（株式会社 3 社、有限会社 13 社、不明 1 社）
個人事業 23 者

2. 売上の概況

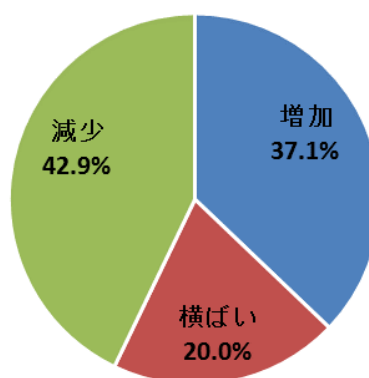
① 事業者の売上の推移

過去の売上の推移と来期の売上推移の見込を確認すると、過去は「増加傾向」にあると回答した事業者が42.9%存在する。来期の売上推移の見込については、「減少見込」と回答した事業者42.9%と最も多い。将来的な売上減少を予想している事業者が半数近くおり、売上減少に歯止めをかける施策が必要であるといえる。

過去の売上推移



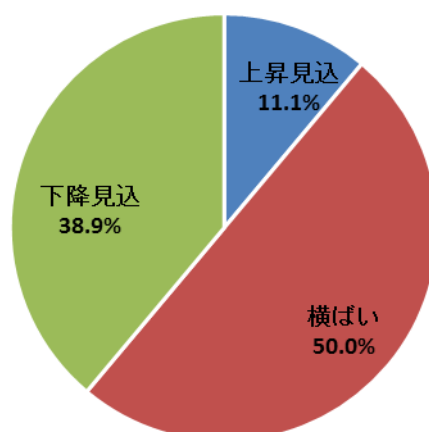
売上推移の見込



② 町内の全事業者の売上見通し

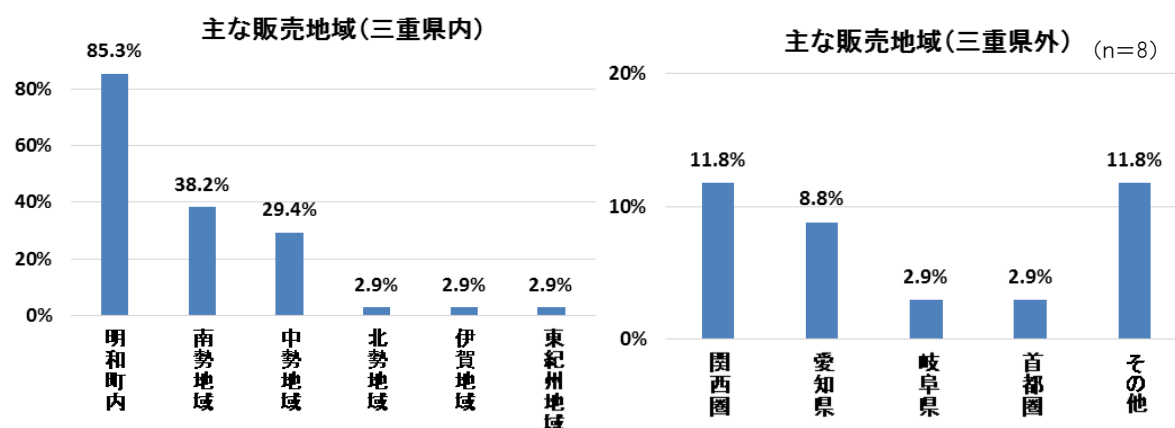
2017年以降の売上見通しが上昇見込と回答した事業者は11.1%にとどまっている。4割近くの事業者が下降見込と回答しており、過去の売上推移も減少傾向にあったが、事業の将来においても多くの事業者が厳しい環境にあることがわかる。

2017年以降3年程度の売上の見通し



③ 主な販売先について

県内の販売先では、明和町内や南勢地域など近隣の販売先が多い。県外に販売している事業者数（8事業者）は少なく、商圈の比較的狭い、地域需要志向型の事業者が多いと言える。



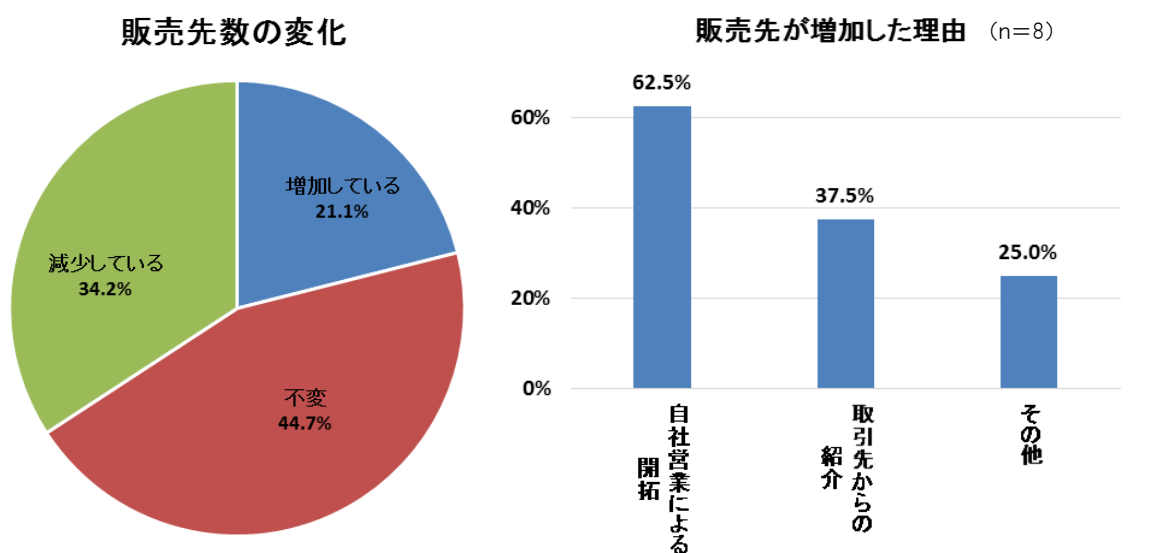
三重県外の販売地域『その他』の回答

○北海道 2事業者、東北地域 1事業者

④ 販売先数の変化

販売先数の変化については、増加していると回答した事業者は21.1%であり、減少していると回答した事業者は34.2%である。

増加していると回答した事業者にその理由を尋ねたところ、自社営業による開拓が62.5%を占め自社の主体的な取組が結果として表れていると言える。



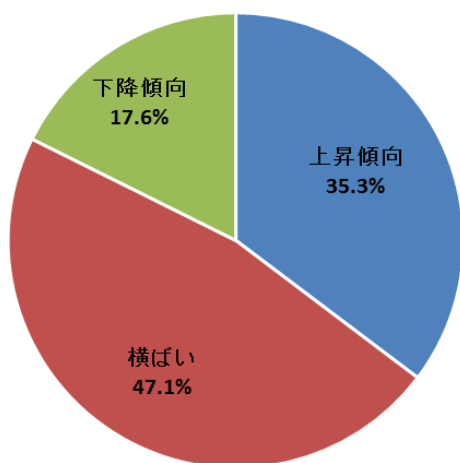
販売先が増加した理由『その他』の回答

○Web 媒体 1事業者

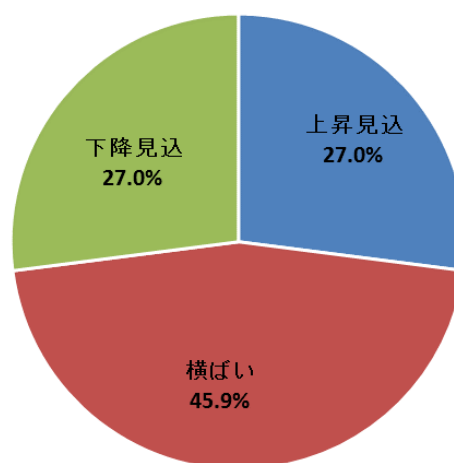
⑤ 販売単価の変化

販売単価の変化について確認すると、過去の販売単価は上昇したと回答した事業者が35.3%（昨年度18.1%）と昨年の調査から販売単価が上昇したと回答した事業者の割合が増加している。今後の見通しは、上昇見込と下降見込と回答した事業者が27.0%と同じ割合で横ばいと回答した事業者は45.9%であった。

販売単価の推移(過去)



販売単価の見込(将来)

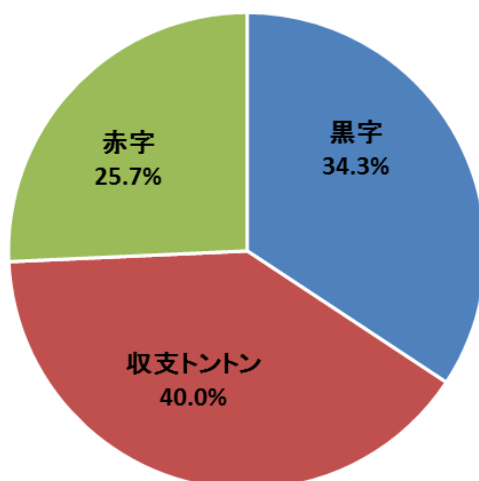


3. 採算

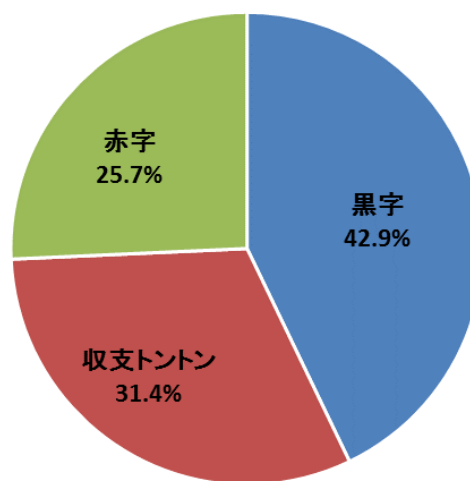
① 過去の採算性

過去の採算性を確認すると、黒字と回答した事業者が2014年から2015年にかけて増加している。直近では、採算性が改善傾向にあったことがわかる。

2014年の採算性



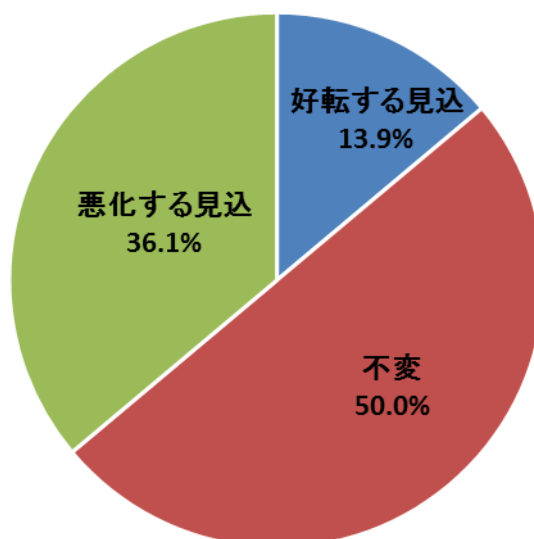
2015年の採算性



② 将来の採算性の見込

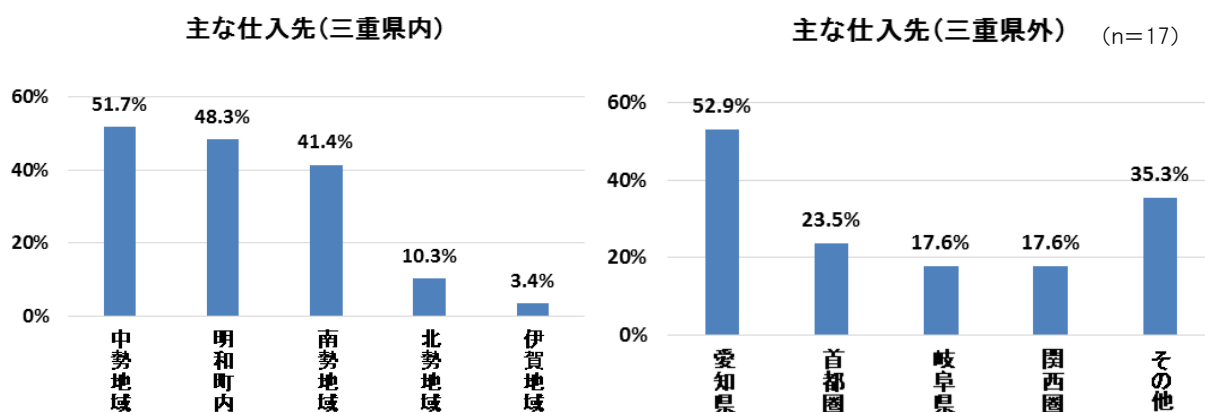
将来の採算性の見込は、悪化すると回答した事業者が好転すると回答した事業者の倍以上存在しており、現状黒字の事業者についても将来は、採算性が悪化すると考えている事業者が多いことが分かり、重要な経営課題である。

将来の採算性の見込



③ 仕入先について

仕入先については、県内では中勢地域から仕入れを行っている事業者の割合が最も高く、県外では愛知県から仕入れをしている事業者の割合が最も高い。

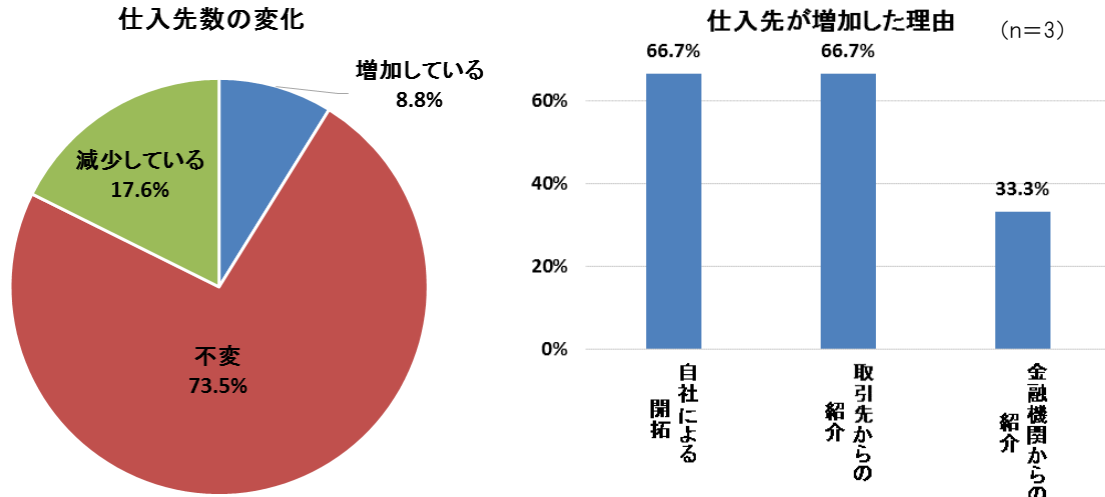


三重県外の仕入地域『その他』の回答

○九州 3事業者、中国・韓国 1事業者、インターネット 1事業者

④ 仕入先数の変化

仕入先数の変化について増加していると回答した事業者は8.8%と少ない。増加したと回答した企業にその理由を確認すると、自社による開拓と取引先からの紹介が多い。仕入先については、新陳代謝があまり進んでいない状況がうかがえる。

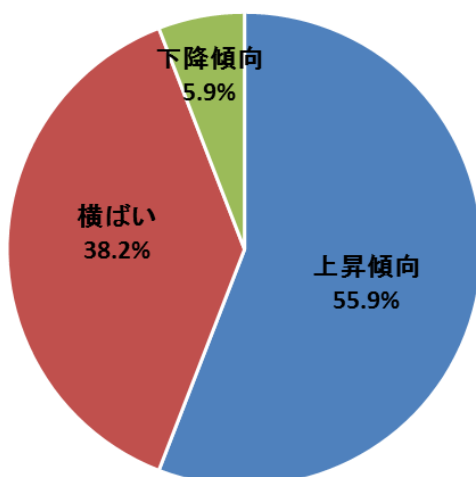


⑤ 仕入・原材料単価の推移と見込

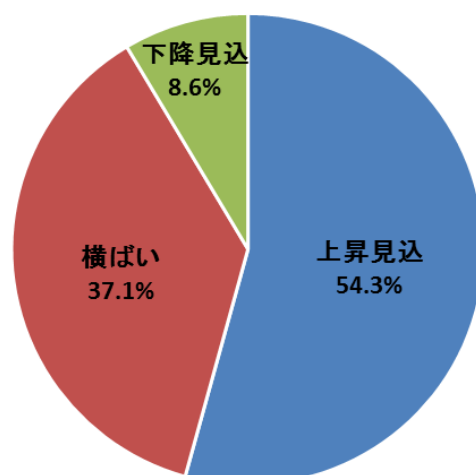
事業者の仕入・原材料単価の推移と見込について確認すると、上昇傾向と回答した事業者が下降傾向と回答した事業者を大きく上回った。

将来的な仕入・原材料見単価の見込について確認すると上昇見込と回答した事業者の割合が高い。将来の採算性を悪化すると見込んでいる事業者は、仕入・原材料単価の上昇が影響していると考えられる。

仕入・原材料単価の推移(過去)



仕入・原材料単価の見込(将来)

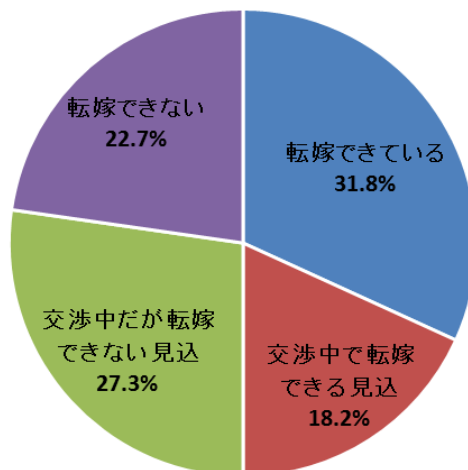


⑥ 仕入単価上昇分の価格転嫁

仕入単価の上昇が価格に転嫁できているかを確認すると「交渉中で価格転嫁できる」もしくは「転嫁できている」と回答した事業者が50%存在する。一方で価格が「転嫁できない」と回答した事業者が22.7%存在しており、これらの事業者についてまず販売先と価格交渉を行うように、適正取引に向けた施策等の情報提供を含め、適切な支援が必要である。

仕入単価上昇の販売価格への転嫁

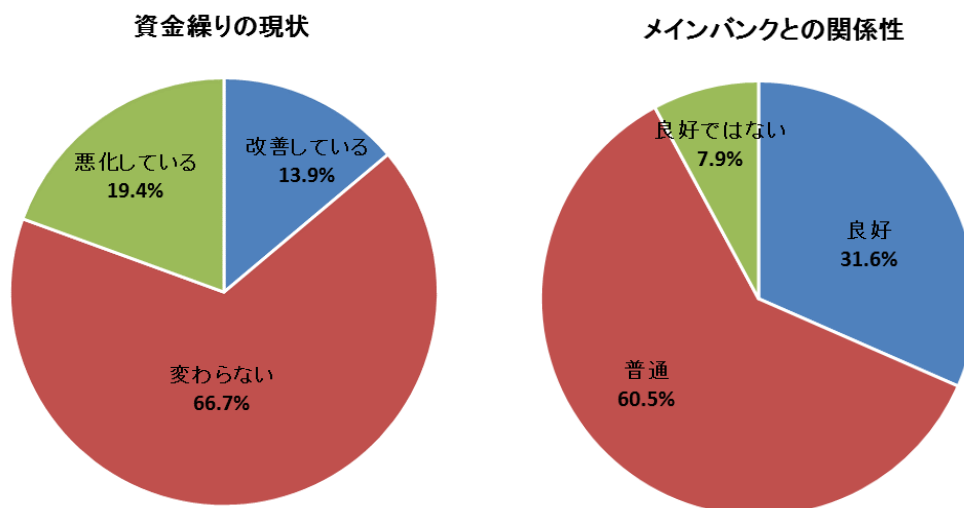
(n=19)



4. 資金繰り

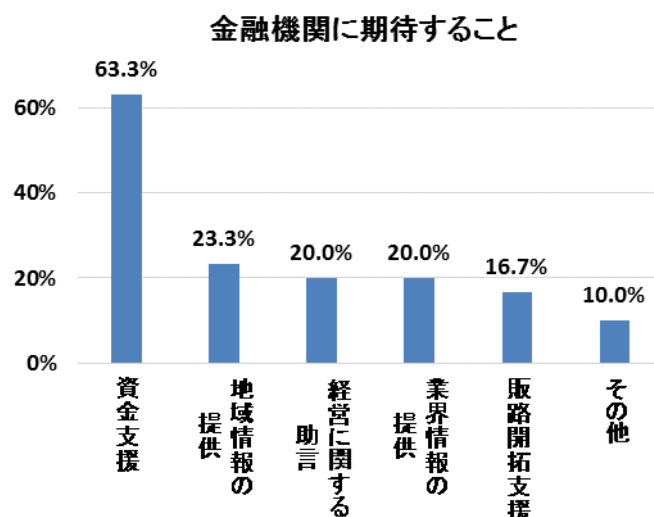
① 資金繰りと金融機関との関係性

資金繰りについては、悪化していると回答している事業者が2割弱ある。メインバンクとの関係性は、良好ではないと回答した事業者がごく一部みられるが、9割以上の事業者が問題なく関係性を維持できている。



② 金融機関に期待すること

事業者が金融機関に期待する支援等について確認したところ、「資金支援」と回答した事業者の割合が著しく高かった。「情報提供」、「経営助言」、「販路開拓支援」など金融機関の本分である資金的な支援以外にも、事業者それぞれの経営課題解決のため様々な支援を期待していることが分かった。



金融機関に期待すること『その他』の回答

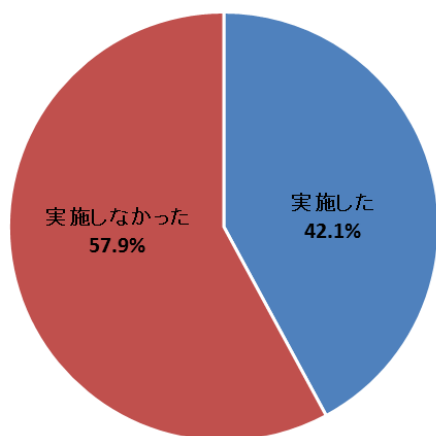
○金利 1事業者、なし 2事業者

③ 設備投資

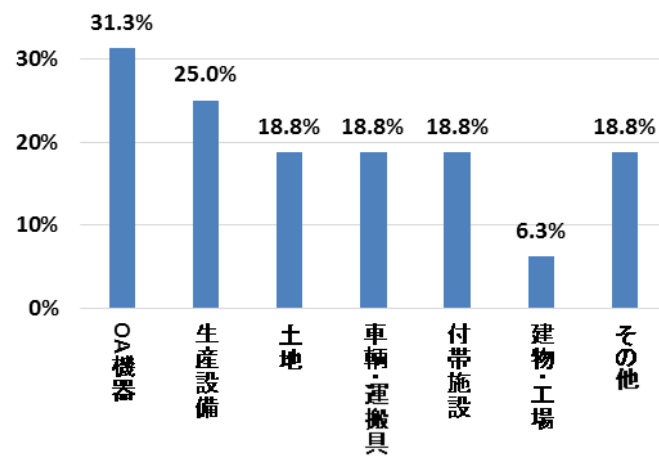
設備投資を実施した事業者は42.1%あり、投資内容は「OA 機器」が最も多い。一方で「生産設備」や「土地」などの投資も多く積極的に投資を実行した事業者が存在していることがわかる。

将来の投資を計画している事業者の割合は減少するが、投資を計画している事業者の中では、半数が「生産設備」を計画しており、将来的な事業展開へ積極的な姿勢の事業者が存在していることが確認できる。

設備投資の実施実績



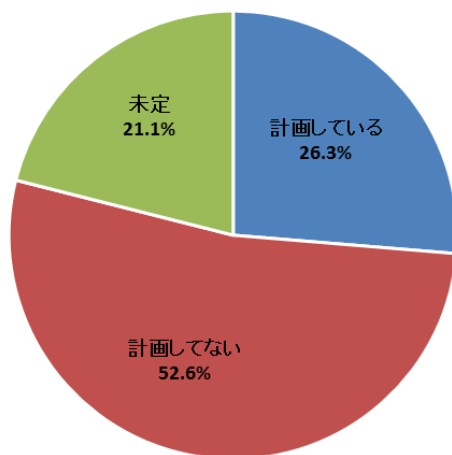
実施した設備投資の内容 (n=16)



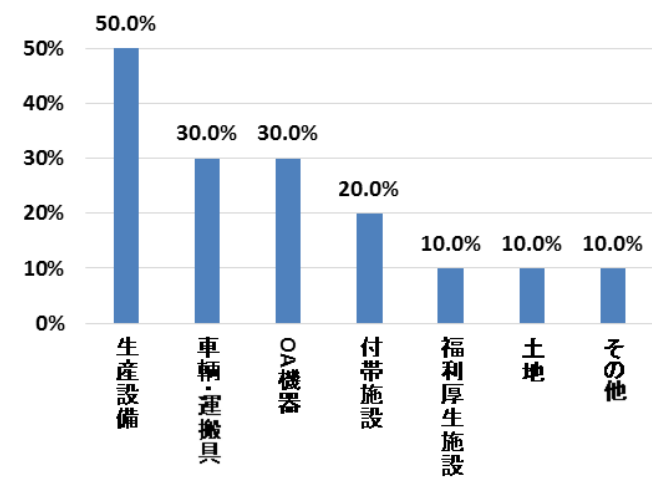
実施した設備投資内容『その他』の回答

○太陽光発電 1 事業者、看板 1 事業者、重機 1 事業者

設備投資を計画しているか

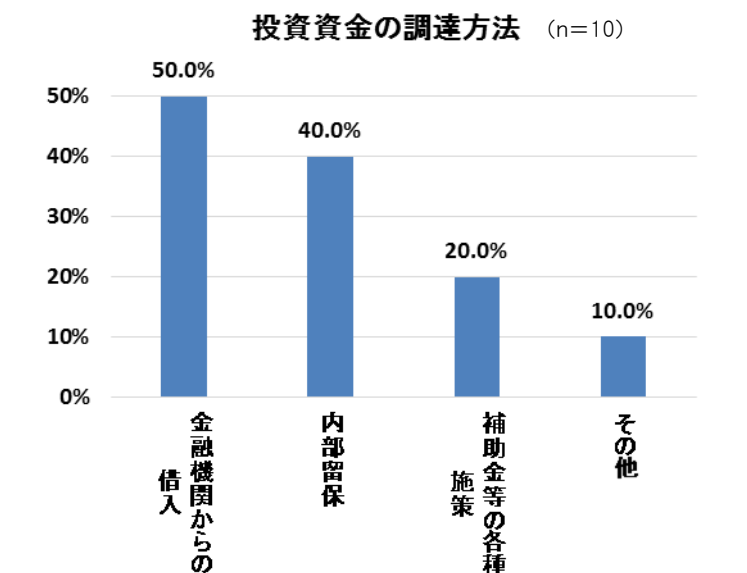


計画している設備投資の内容 (n=10)



④ 投資資金の調達方法

設備投資にあたり、その調達方法を確認した。半数の事業者が金融機関からの借入を必要としており、借入の際の事業計画作成など適切な借入支援が必要であると言える。一方で補助金などの各種施策の利用を検討している事業者は割合としては少なく、投資にあたり補助金などの利用が可能である旨の情報発信により事業者の資金負担を軽減することができる可能性がある。

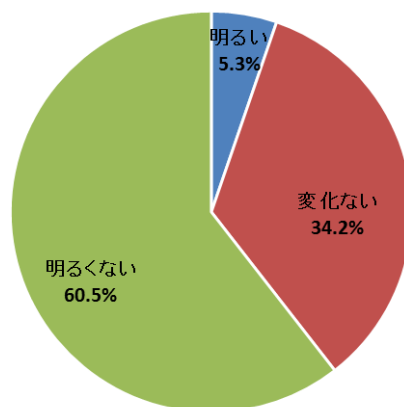


5. 事業見通しと経営課題

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5.3%で昨年の調査より更に減少し（昨年12.0%）「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、仕入原価の高騰など事業者を取り巻く環境は厳しくなり、既存事業の将来的な見通しが暗くなっている。

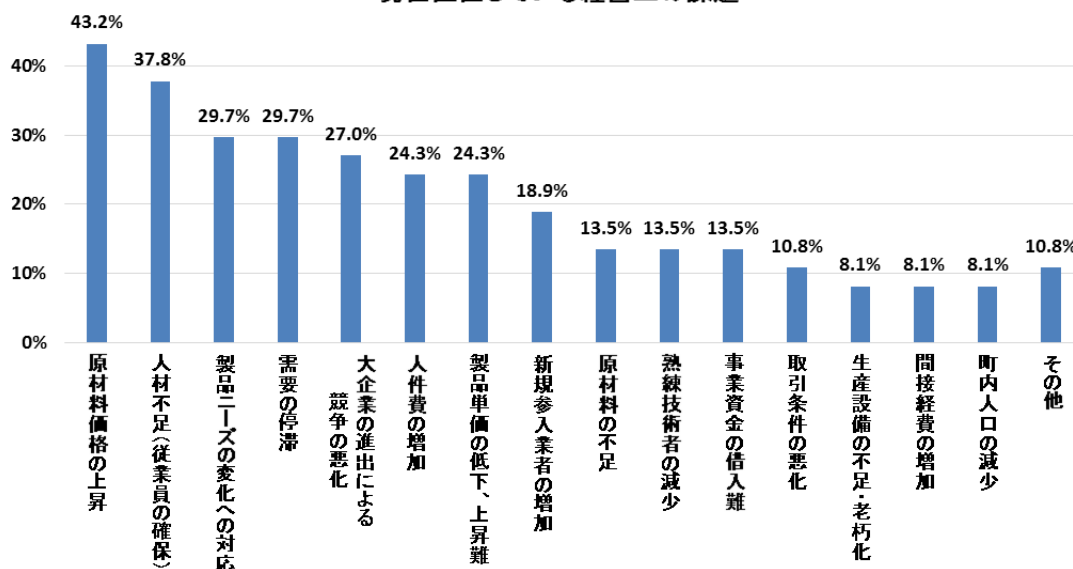
事業・業界の見通し



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。「原材料価格の上昇」を課題にあげる事業者43.2%と最も高い割合であり、「人材不足（従業員確保）」（37.8%）と昨年と入れ替わった。やや労働市場が落ち着いた分、為替変動等による原材料価格の上昇と国内外の経済環境を反映した結果であるといえる。

現在直面している経営上の課題

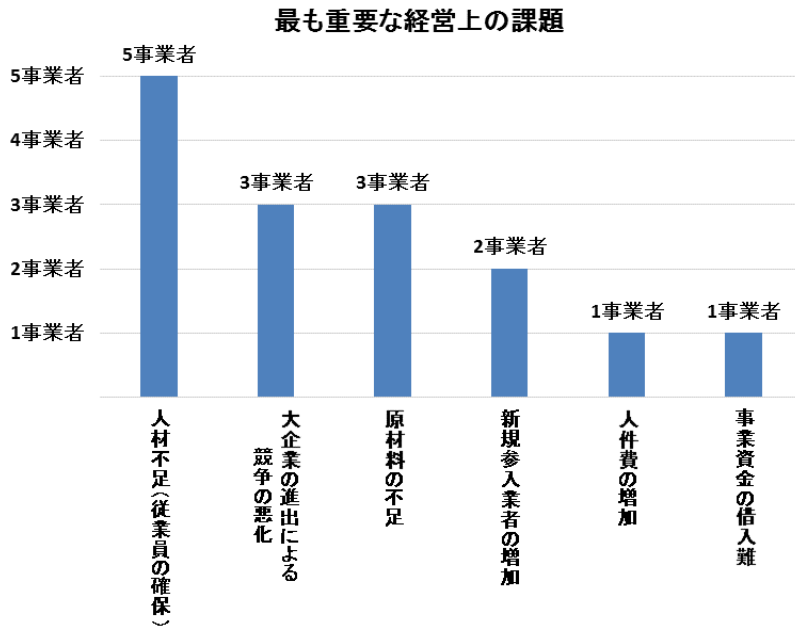


現在直面している経営上の課題『その他』の回答

○海外企業の進出 1事業者、消費者離れ 1事業者、
上流業者の内製化 1事業者

③ 最も重要度の高い課題

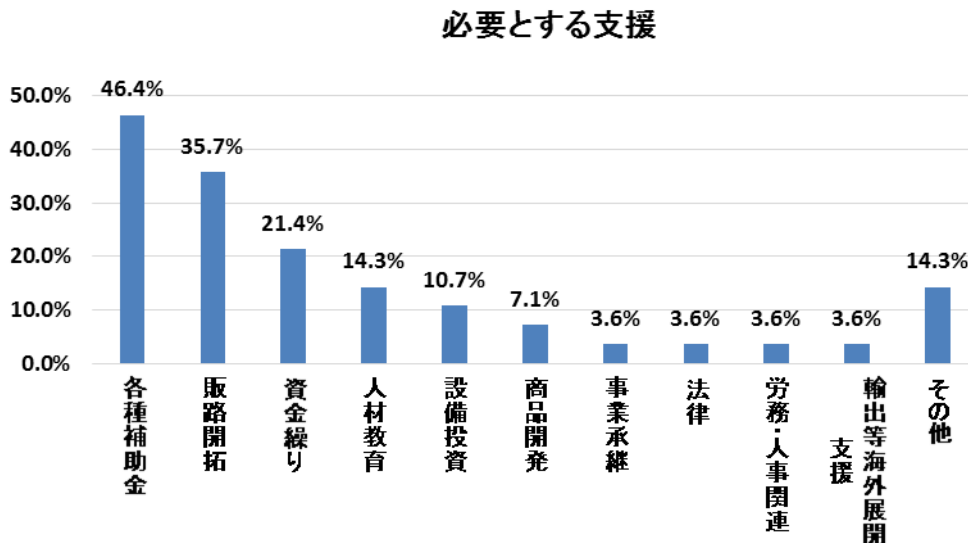
直面する経営課題の中で最も重要度が高い課題を確認すると、人材不足・技術者不足との回答が最も多くあった。最も多くの事業者が課題にあげていた「原材料価格」に関する課題は、優先度としては現状それほど高くないことが分かる。人材獲得については、昨年に引き続き苦慮している事業者が存在している。



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「各種補助金」、次いで「販路開拓支援」であった。

設備投資などを計画している事業者があり、「各種補助金」や「資金繰り」といった資金面の支援が必要と考えている事業者が昨年以上に増加している。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。

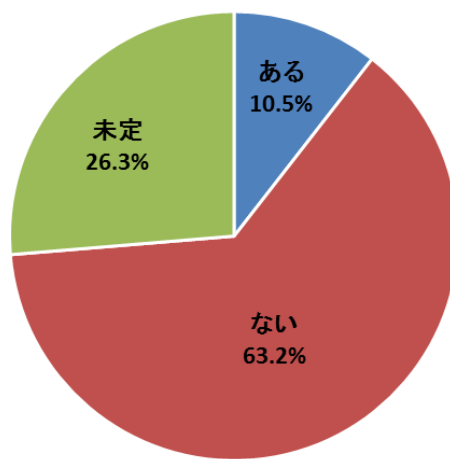


6. 第二創業について

既存事業の停滞・先行きの不透明感を事業者自身が感じている中で、その打開策の一つである第二創業について事業者の意識を調査した。第二創業について計画があるとした事業者は10.5%で一部の事業者だけであった。新規事業への進出、業種転換については抵抗感が高いといえる。

新規事業への進出・業種転換の計画があると回答した事業者にその事業の業種を確認したところ、進出事業については、サービス業が2事業者、農林水産業と小売業がそれぞれ1事業者であった。

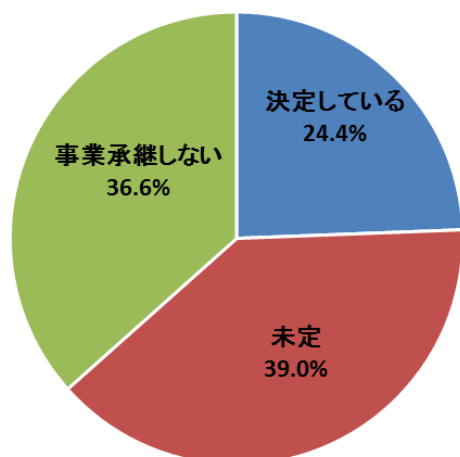
新規事業、業種転換の計画有無



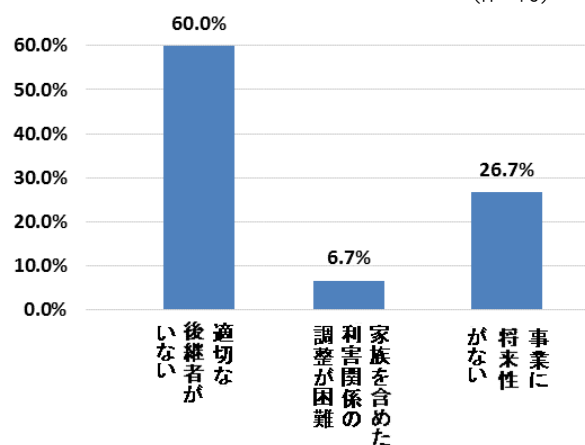
7. 事業承継について

事業者の事業承継に対する意識について調査を行った。事業承継をしないと回答した事業者が36.6%にのぼり、後継者が決定していると回答した事業者を上回った。一方で、事業承継しない理由を確認すると、「適切な事業者がない」が60%存在しており、「事業に将来性がない」と回答した事業者は26.7%であった。外部人材の紹介や相続手続きなど適切な事業承継支援を行えば、事業承継を行い存続していく事業者の割合も増加すると考えられる。

後継者について



事業承継しない理由 (n=15)



明和町商工会「経営発達支援事業」

地域経済動向調査 事業者向けアンケート調査

事業所 各位

平素より、当商工会の運営に多大なるご理解ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

昨今の地域経済は、人口減少・少子高齢化などの社会情勢の変化により転換期を迎えております。地域経済や地域の雇用を守るため地域の小規模事業者の活力向上、地域経済の持続的発展を目的に平成26年6月27日に「小規模事業者振興基本法」が施行されました。当商工会におきましても、「経営発達支援計画」を策定し会員様をはじめとした域内の事業者の支援を積極的に行ってまいります。本アンケート調査は、その事業の一環として、域内経済・経営・需要動向等の環境調査を行い、事業者の経営判断・経営支援の参考資料を作成するための基礎データを得るために実施させていただくものです。

なお、ご回答いただいた内容は、すべて統計的に処理し、集計値は公開しますが、個々の事業所を特定できるデータの公開は行いません。

以上の趣旨をご理解いただき、本アンケート調査にご協力くださいますようお願い申し上げます。

平成28年9月
明和町商工会

【貴社・貴店の概況】

貴社・貴店の概況について、下記ご回答ください。

①業種 _____ 主な取扱商品 _____

②企業形態 法人（株式 有限 その他 _____） 個人

③創業／設立年 創業：西暦_____年 法人設立（法人のみ）：西暦_____年

※ お分かりになればご記入ください

④従業員 正社員数：_____名（うち家族・親族の人数：_____名）

パート・アルバイト・非正規雇用：_____名（うち家族・親族の人数：_____名）

⑤後継者について教えてください。（下記の該当する□に ✓をお付けください）

1) 後継者は決定していますか？

決定している 未定 事業継承しない

2) 1)で「事業継承しない」とお答えの方にお伺いします。

廃業を予定されている理由を教えてください。（複数可）

適切な後継者がいない 家族を含めた利害関係の調整が困難

事業に将来性がない その他（_____）

【売上と採算について】

①2014年、2015年の売上についてお伺いします。空欄に年間売上額を記載ください。

()には決算月をご記入ください(個人事業主の方は12月)。

	十 億	億	千 万	百 万	十 万	万	千	
2014年()月期								千円
2015年()月期								千円

②2016年の売上見込についてお伺いします。空欄に年間売上見込額を記載ください。

	十 億	億	千 万	百 万	十 万	万	千	
2016年()月期								千円

③2017年以降3年程度(2020年頃まで)の売上の見通しについてお伺いします。

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

上昇見込 横ばい 下降見込

④過去の採算性(経常利益)についてお伺いします。*個人事業主の方は、控除前所得

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

2014年(2014年1~12月) 黒字 収支トントン 赤字

2015年(2015年1~12月) 黒字 収支トントン 赤字

⑤2016年以降の採算性(経常利益)の見込についてお伺いします。*個人事業主の方は、控除前所得

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

好転する見込み 不変 悪化する見込み

⑥販売面についてお伺いします。(下記の該当する□に✓をお付けください。)

1) 主な販売先の地域を教えてください。(複数回答可)

《三重県内》

明和町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他()

2) 販売先数の変化について教えてください。

増加している 不変 減少している

3) 2)で「増加している」とお答えされた方にお伺いします。

販売先が増加した理由を教えてください。(複数回答可)

- 自社営業による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
 加盟団体からの紹介 取引先からの紹介 その他 (_____)

4) 販売単価の推移と今後の見込について教えてください。

- 過去(2014年～2015年) 上昇傾向 横ばい 下降傾向
今後(2016年～2020年頃) 上昇見込 横ばい 下降見込

⑦仕入についてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 主な仕入先の地域を教えてください。(複数回答可)

《三重県内》

- 明和町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

- 愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他 (_____)

2) 仕入先数の変化について教えてください。

- 増加している 不変 減少している

3) 2)で「増加している」とお答えの方にお伺いします。

仕入先が増加した理由を教えてください。(複数回答可)

- 自社による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
 加盟団体からの紹介 取引先からの紹介 その他 (_____)

4) 仕入・原材料単価の推移と今後の見込について教えてください。

- 過去(2014年～2015年) 上昇傾向 横ばい 下降傾向
今後(2016年～2020年頃) 上昇見込 横ばい 下降見込

5) 4)で「上昇傾向」とお答えされた方にお伺いします。

仕入単価の上昇は販売価格に転嫁出来ていますか?もしくは、出来る見込みですか?

- 転嫁できている 交渉中で転嫁できる見込
 交渉中だが転嫁できない見込 転嫁できない

【設備投資と資金繰りについて】

①資金繰りについてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 以前と比較して資金繰りは改善していますか?

改善している 変わらない 悪化している

2) メインバンクとの関係性はいかがですか?

良好 普通 良好ではない

3) 金融機関に期待することはありますか。(複数回答可)

資金支援 経営に関する助言 販路開拓支援 業界情報の提供
地域情報の提供 その他(具体的に _____)

②2015年(2015年1月~12月)の設備投資についてお伺いします。

(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 設備投資を実施しましたか?

実施した 実施しなかった

2) 1)で「実施した」と回答いただいた方にお伺いします。

具体的に行った投資内容を教えてください(複数可)

土地 建物・工場 生産設備 車両・運搬具 付帯施設
OA機器 福利厚生施設 その他(具体的に _____)

③2016年以降の設備投資計画についてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 2016年(2016年1月~12月)に設備投資を計画していますか?

計画している 計画していない 未定

2) 1)で「計画している」と回答いただいた方にお伺いします。

具体的な計画の投資内容を教えてください(複数回答可)

土地 建物・工場 生産設備 車両・運搬具 付帯施設
OA機器 福利厚生施設 その他(具体的に _____)

3) 1)で「計画している」とお答えの方にお伺いします。

投資資金の調達方法を教えてください。(複数回答可)

内部留保 金融機関からの借入 補助金等の各種施策
その他(_____)

【事業見通しと経営課題について】

①事業・業界の見通しを教えてください。(下記の該当する□に ✓をお付けください。)

明るい 変化ない 明るくない

②現在直面している経営上の課題を教えてください。(複数回答可)

- 大企業の進出による競争の悪化 新規参入業者の増加 製品ニーズの変化への対応
 生産設備の不足・老朽化 生産設備の過剰 原材料価格の上昇 原材料の不足
 人件費の増加 人材不足(従業員の確保) 熟練技術者の減少(確保難)
 間接経費の増加 製品単価の低下、上昇難 金利負担の増加 取引条件の悪化
 事業資金の借入難 需要の停滞 町内人口の減少 観光客の減少 交通量の減少
 輸出、海外との取引への対応 外国人旅行客の対応
 その他 (具体的に _____)

③上記の課題の中で最も重要度の高いものを教えてください。(以下の空欄に記載願います)

--

④上記の経営課題を踏まえ、どんな情報や支援があるとよいですか？(複数回答可)

- 商品開発 販路開拓 事業承継 法律 資金繰り
 設備投資 労務・人事関連 人材教育 各種補助金
 輸出等海外進出支援 外国人客へ対応支援
 その他 (具体的に _____)

⑤今後新規事業、業種転換の計画がありますか？

ある ない 未定

⑥ ⑤で「ある」とお答えの方にお伺いします。

どんな事業への進出を計画していますか？(複数可)

- 農林水産業 建設業 製造業 電気・ガス・水道業
 運輸業 卸売業 小売業 飲食業 サービス業
 その他 (具体的に _____)

ご協力ありがとうございました。差し支えなければ、以下にもご記入ください(任意)。

事業者名・商号	
代表者	氏名： _____ 年齢：満(_____)歳