

地区内事業所に関するアンケート

報告書

平成 29 年 11 月

岩倉市商工会

目 次

| | |
|--------------------------------|----|
| 序章 調査の概要..... | 1 |
| (1) 調査の目的..... | 1 |
| (2) 調査対象及び調査方法..... | 1 |
| (3) アンケート票の配布・回収状況..... | 1 |
| (4) グラフの見方等..... | 1 |
| 第1章 事業所の概要..... | 2 |
| (1) 代表者の年齢..... | 2 |
| (2) 業種..... | 3 |
| (3) 企業形態..... | 3 |
| (4) 当地域における営業年数..... | 4 |
| (5) 従業員の数..... | 5 |
| 第2章 景況感について..... | 7 |
| (1) 現在の業況・景況感（問1）..... | 7 |
| (2) 来年（来期）の見通し（問2）..... | 16 |
| 第3章 自社（自店）の課題について..... | 17 |
| (1) 経営上の課題（問3）..... | 17 |
| (2) 販路開拓・拡大の取組み（問4）..... | 20 |
| (3) 人材確保・育成の課題（問5（1）、（2））..... | 21 |
| (4) 事業後継者について（問6）..... | 24 |
| 第4章 今後の取組みについて..... | 28 |
| (1) 新たな事業活動の取組み（問7）..... | 28 |
| (2) 地域貢献活動（CSR）について（問8）..... | 30 |
| 第5章 その他..... | 33 |
| (1) 岩倉市商工会への加入意向（問9）..... | 33 |
| (2) 自由意見（問10）..... | 34 |
| 調査票..... | 35 |

序章 調査の概要

(1) 調査の目的

人口減少等の我が国経済社会の構造変化により地域の活力が減退し、地域経済を支える中小企業・小規模事業者は需要の低下、売上の減少等の課題に直面しています。中小企業・小規模事業者がその地域で経営を持続的に行うためのビジネスプラン・経営計画策定などビジネスモデルの再構築を全面的にサポートする体制を全国的に整備することが喫緊の課題であり、地域ぐるみで、小規模事業者を全面的に支援する体制を構築するため、商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部が改正されました。

こうした環境変化の中、岩倉市商工会においても、一昨年度から、特に小規模事業者の課題に対する支援の強化に取り組んでいます。

本アンケート調査は、地区内の事業所の経営実態や課題、ニーズを把握し、商工会事業を実施する上での基礎的な資料とするため、一昨年度から始めた調査です。

(2) 調査対象及び調査方法

①調査対象

平成29年8月1日時点で岩倉市内にある小規模事業所を中心とした1,120事業所に対する調査

②調査方法

郵送配布・郵送回収方式 及び 巡回・窓口指導において実施

③調査期間

平成29年8月4日から平成29年9月30日までの期間

(3) アンケート票の配付・回収状況

配付・回収状況は、下表の通りです。

表0-1 配付・回収状況

| 配布数 | 有効回収数 | 有効回収率 |
|-------|-------|----------|
| 1,120 | 225 | 20.0 (%) |

(4) グラフの見方等

グラフは、原則として単数回答は帯グラフ、複数回答は横棒グラフやダンゴ形のグラフを用いて表現しています。

図中の構成比 (%) は、複数回答、単数回答ともに、小数点以下第2位を四捨五入していますので、合計は必ずしも100.0%にはなりません。

一部のグラフにおいては、「不明 (回答なし)」は省略してあります。また、設問のカテゴリー (選択肢) などの表現は、一部省略してある場合があります。

第1章 事業所の概要

(1) 代表者の年齢

60歳以上の代表者が4割を占めています。

○回答事業所の代表者の年齢については、「40歳代」と「60歳代」が共に22.2%で最も多くを占めています。

次いで、「50歳代」が21.3%、「70歳代」が15.1%、「40歳未満」が13.3%と続いています(図1-1-1)。

○「80歳代以上」の3.1%を合わせると、60歳以上の代表者が40.4%を占めています。

○前回調査と比較すると、60歳以上の割合が9.8ポイント低くなっています。

【業種別】

○業種別にみると、卸売業と飲食業において、60歳以上の占める割合が共に6割以上を占めています(図1-1-2)。

図1-1-1 代表者の年齢

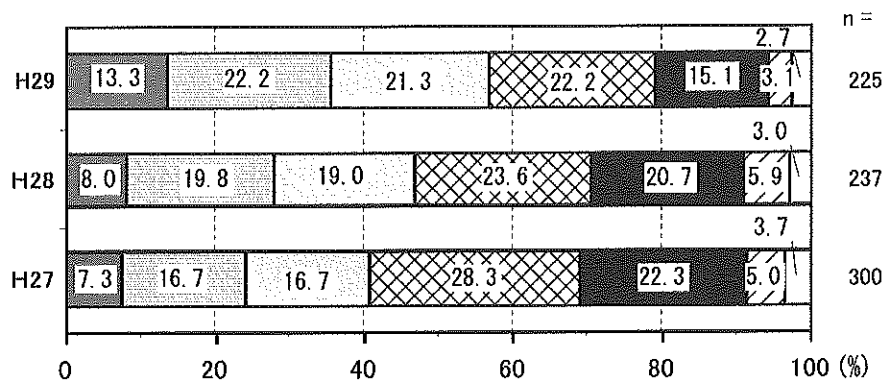
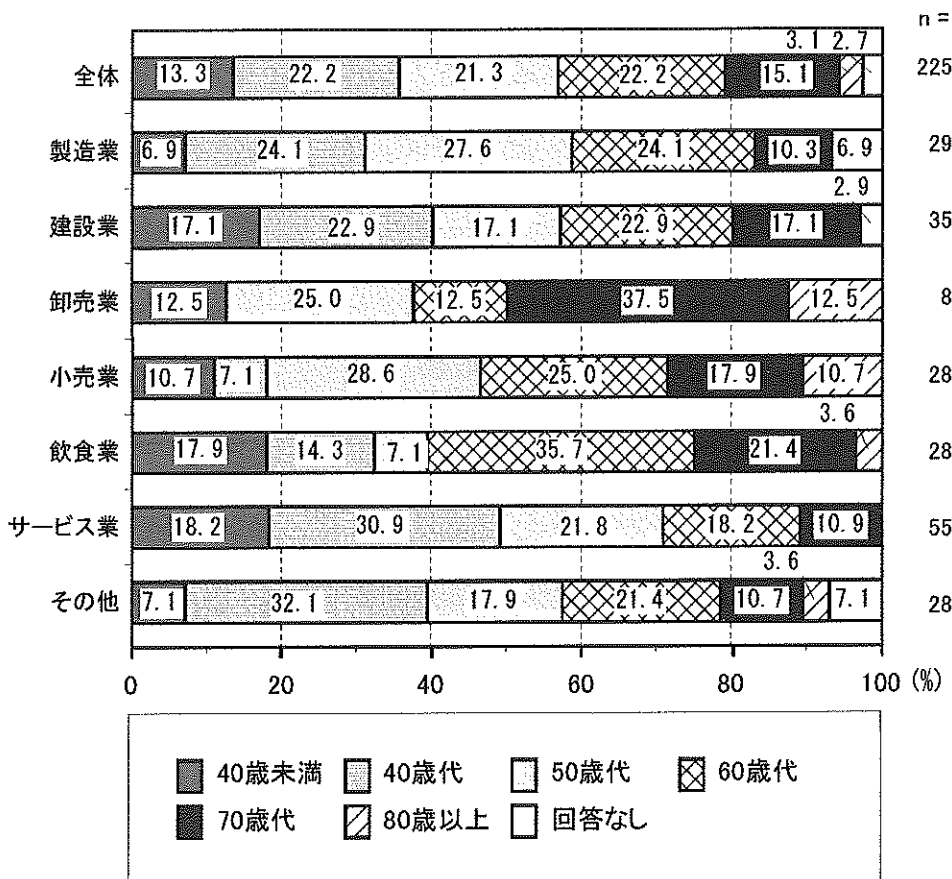


図1-1-2 業種別「代表者の年齢」



(2) 業種

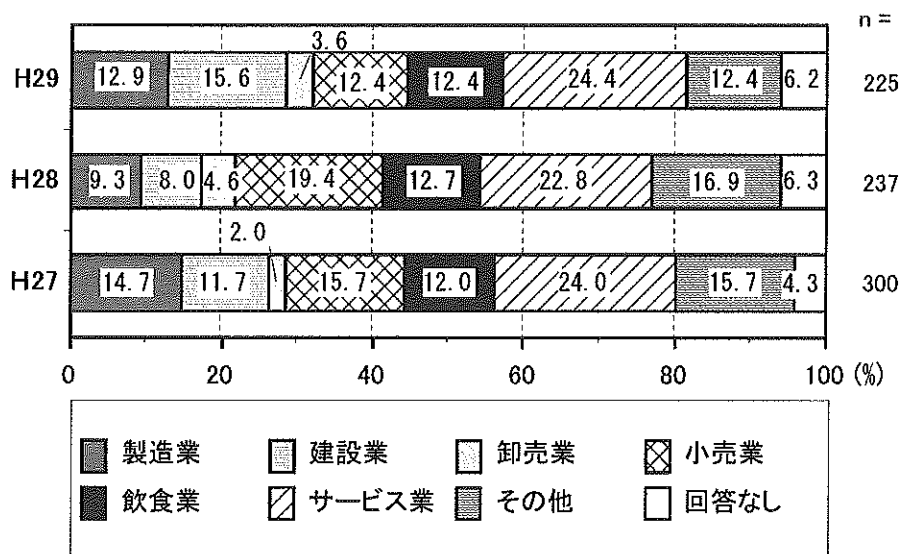
第三次産業が約5割を占め、第二次産業が3割弱となっています。

○回答事業所の業種については、「サービス業」が24.4%で最も多く、次いで「建設業」が15.6%と多くなっています。(図1-2)

○「サービス業」(24.4%)、「小売業」(12.4%)、「飲食業」(12.4%)、「卸売業」(3.6%)を合わせて、第三次産業が52.8%と過半数を占めています。「製造業」(12.9%)や「建設業」(15.6%)といった第二次産業は28.5%を占めています。

○前回調査と比較すると、「小売業」が7.0ポイント低くなり、「建設業」が7.6ポイント高くなっています。

図1-2 業種

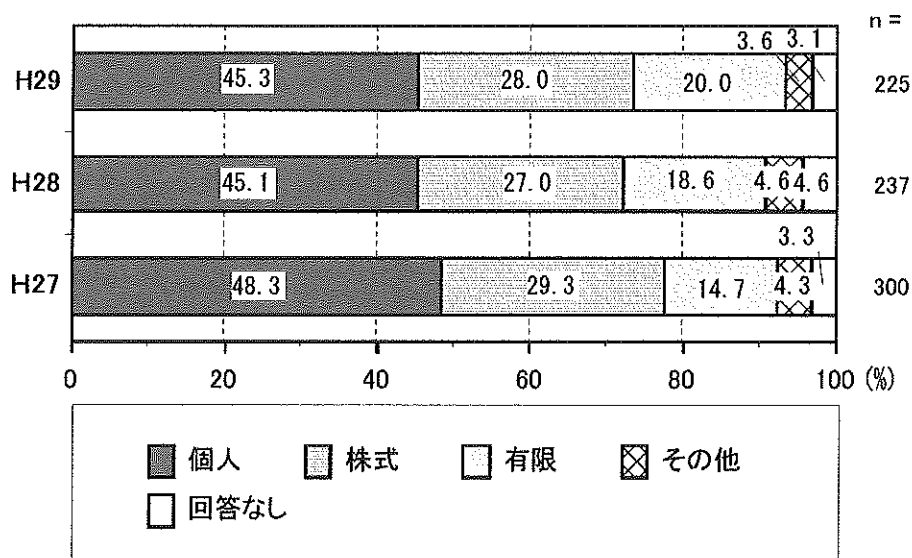


(3) 企業形態

「個人」が45.3%と最も多くなっています。

○回答事業所の企業形態については、「個人」が45.3%で最も多く、次いで、「株式」が28.0%、「有限」が20.0%と続いています(図1-3)。

図1-3 企業形態



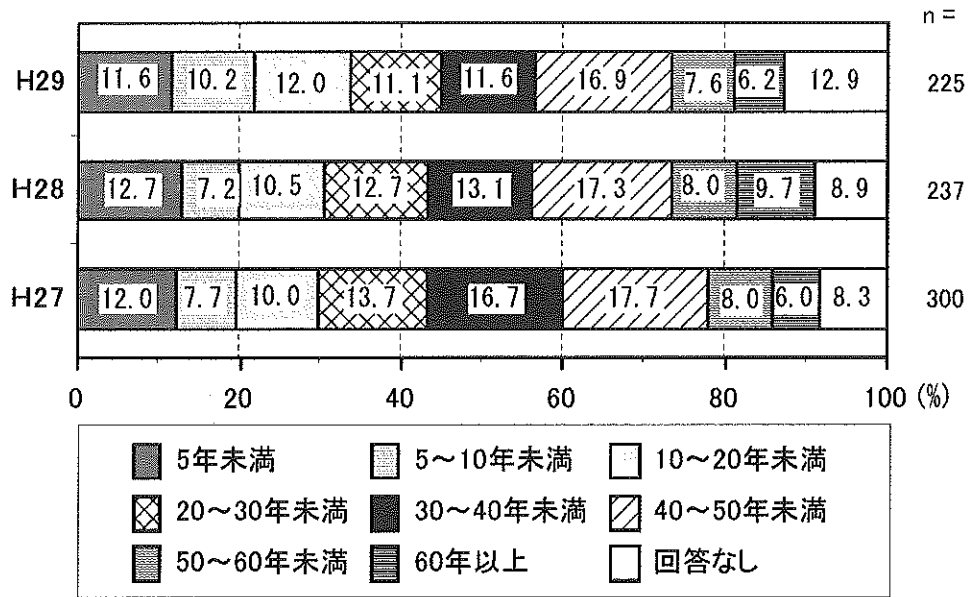
(4) 当地域における営業年数

「40～50年未満」が16.9%と最も多く、5年未満という営業し始めて間もない事業者も11.6%みられます。

○回答事業所における当地域の営業年数については、「40～50年未満」が16.9%と最も多く、次いで、「10～20年未満」が12.0%、「5年未満」と「30～40年」が共に11.6%と続いています（図1-4）。

○前回調査と比較するとあまり大きな違いはありません。

図1-4 地域の営業年数



(5) 従業員の数

10人以下の事業所が約7割を占めています。

○回答事業所の従業員の数については、「1～2人」が28.0%と最も多く、次いで「3～5人」が24.4%、「6～10人」が14.7%、「11～20人」が9.8%と続いています。10人以下の事業所が71.5%を占めています(図1-5-1)。

【企業形態別】

○企業形態別に平均従業員数をみると、個人企業は3.0人と家族経営的な結果を示しています。一方、法人企業であっても19.1人とどまっています(図1-5-2)。

【業種別】

○業種別(第二次産業・第三次産業別)による差はみられません(図1-5-3)。

図1-5-1 従業員の数

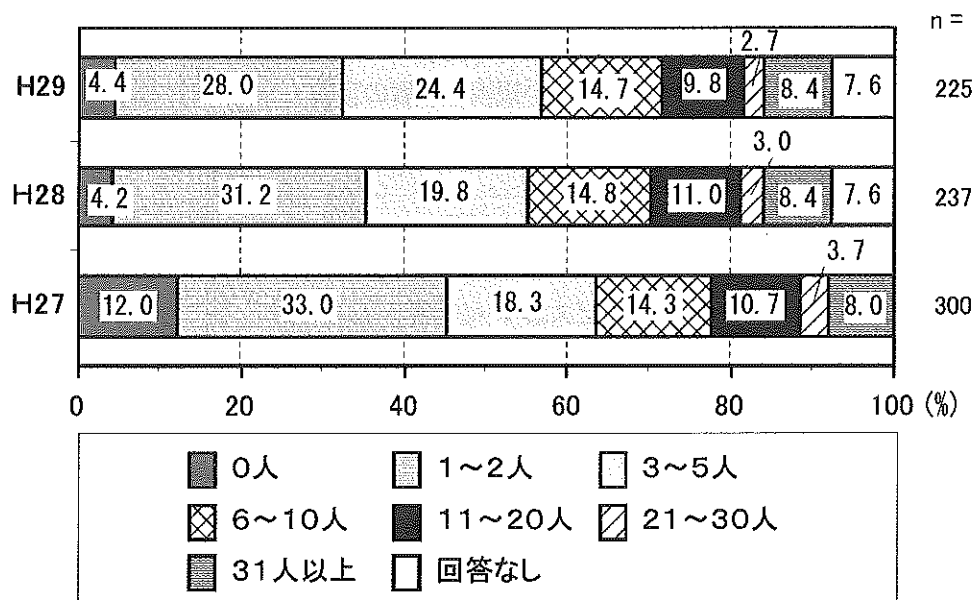


図1-5-2 従業員の数(平均)

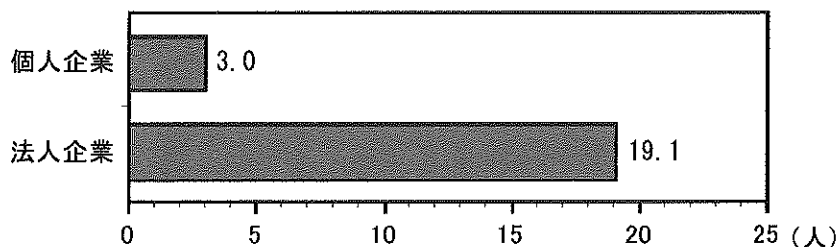


図 1-5-3 業種別「従業員の数」

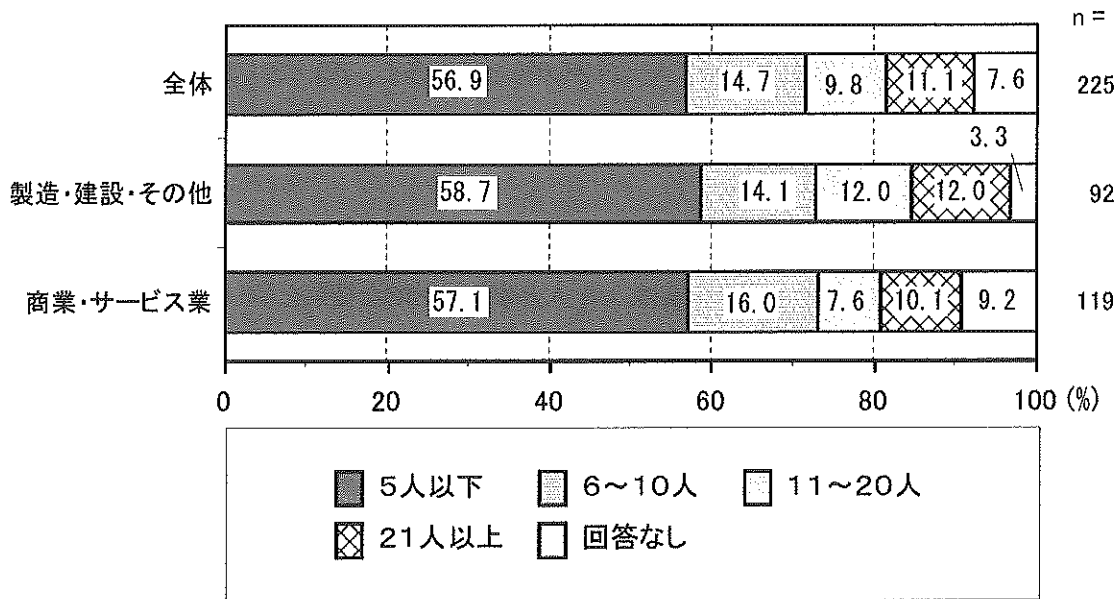


表 1-5 小規模企業者の定義

| 業種分類 | 中小企業基本法の定義 |
|----------|------------|
| 製造業その他 | 従業員 20 人以下 |
| 商業・サービス業 | 従業員 5 人以下 |

第2章 景況感について

(1) 現在の業況・景況感 (問1)

問1 現在の業況は、前年同期と比較してどうですか。

「売上 (収入)」、「販売単価」、「収益率」、「資金繰り」、「従業員数」において減少 (悪化) 傾向が強いなど、業況・景況は全般的に厳しい状況 (“悪化傾向”) にあります。

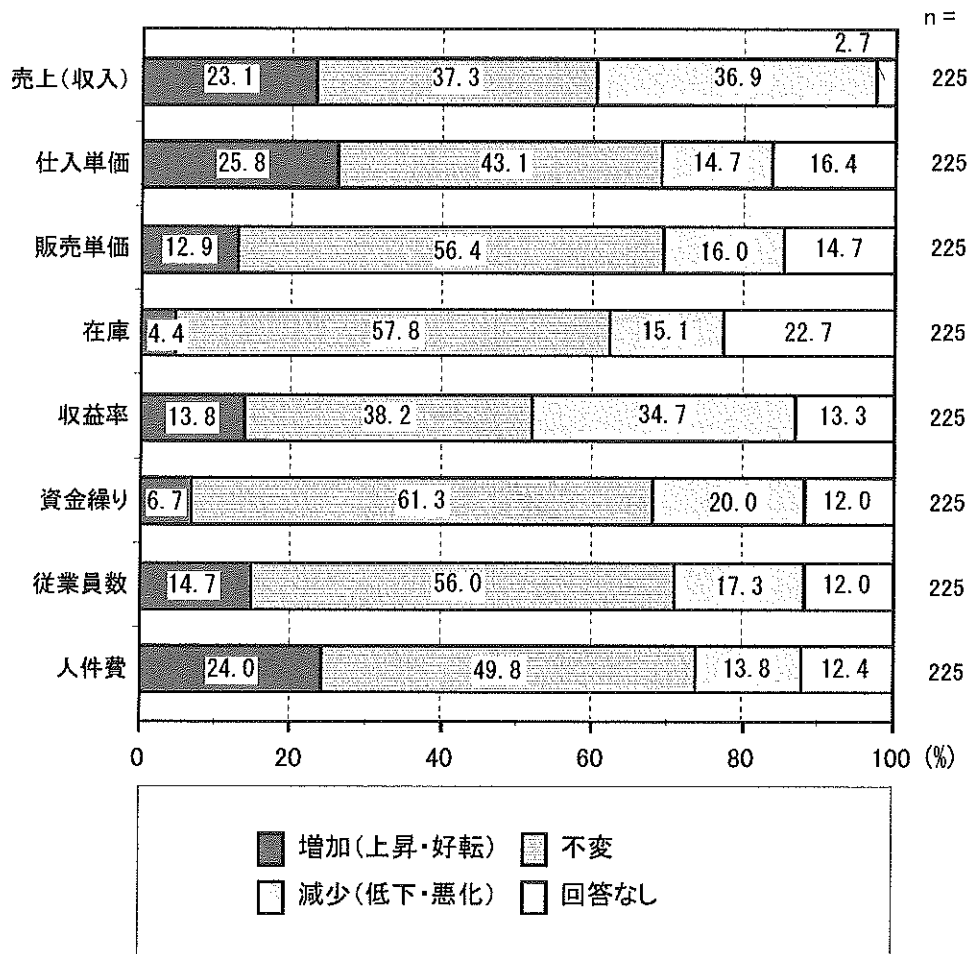
○業況・景況感について、売上 (収入) や仕入単価など8項目にわたって尋ねたところ、「在庫」は、減少 (低下) 傾向にあり、好ましい方向にあるものの、「売上 (収入)」、「販売単価」、「収益率」、「資金繰り」、「従業員数」については、減少 (悪化) 傾向が強く、しかも、「仕入単価」と「人件費」については、増加 (上昇) 傾向にある事業所の方が多く、業況・景況は全般的に厳しい状況 (“悪化傾向”) にあります。

○中でも「収益率」については、「減少 (低下・悪化)」が34.7%であるのに対して、「増加 (上昇・好転)」は13.8%にとどまっており、“悪化傾向” が強く表れています。

○「売上 (収入)」については、「減少 (低下・悪化)」が36.9%を占め、「収益率」のそれを上回っているものの、同時に「増加 (上昇・好転)」が23.1%を占めているおり、“悪化傾向” にある事業所と“好転傾向” にある事業所とが二極分化している傾向がみられます (図2-1-1)。

○D. I. (ディフュージョン・インデックス = [「増加 (上昇・好転)」の回答事業者数構成百分比] - [「減少 (低下・悪化)」の回答事業者数構成百分比] ※「回答なし」を含まない百分率) でみると、図2-1-2のとおりです。

図2-1-1 現在の業況・景況感



【業種別】

○業種別にD. I. をみると、卸売業については、「売上 (収入)」が+57.1%ポイントになっており、また、「収益率」についてもプラスになっています。
 ○逆に、「小売業」については、「売上 (収入)」が-64.3%ポイント、「収益率」も-65.4%ポイントと“悪化傾向”がかなり強く表れています。また、飲食業の「収益率」も-61.5%ポイントで“悪化傾向”がかなり強く示されています (図2-1-3～図2-1-9)。

図2-1-2 現在の業況・景況感_全体 (業況指数)

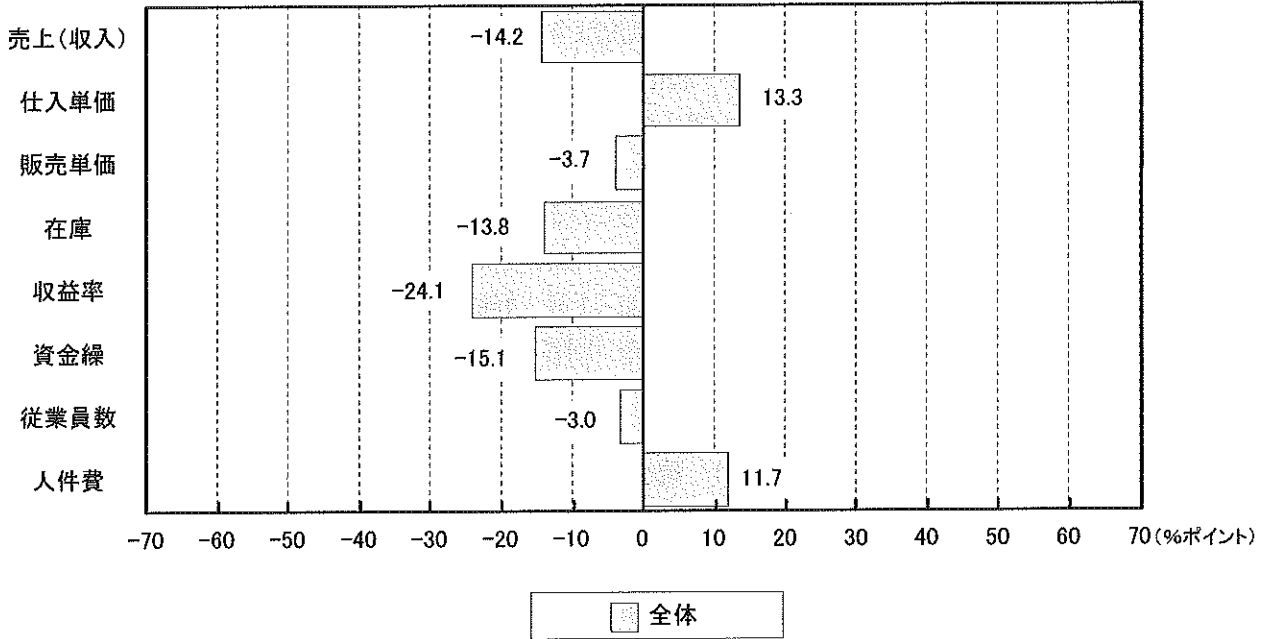


図2-1-3 現在の業況・景況感_製造業 (業況指数)

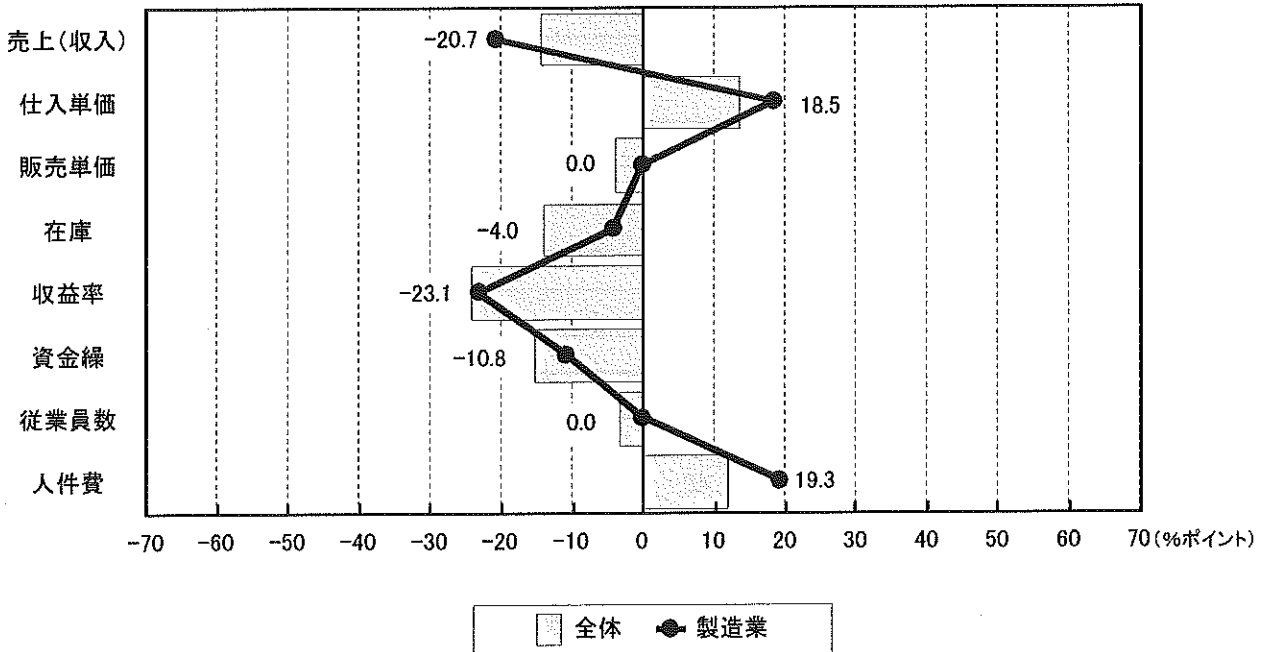


図2-1-4 現在の業況・景況感_建設業（業況指数）

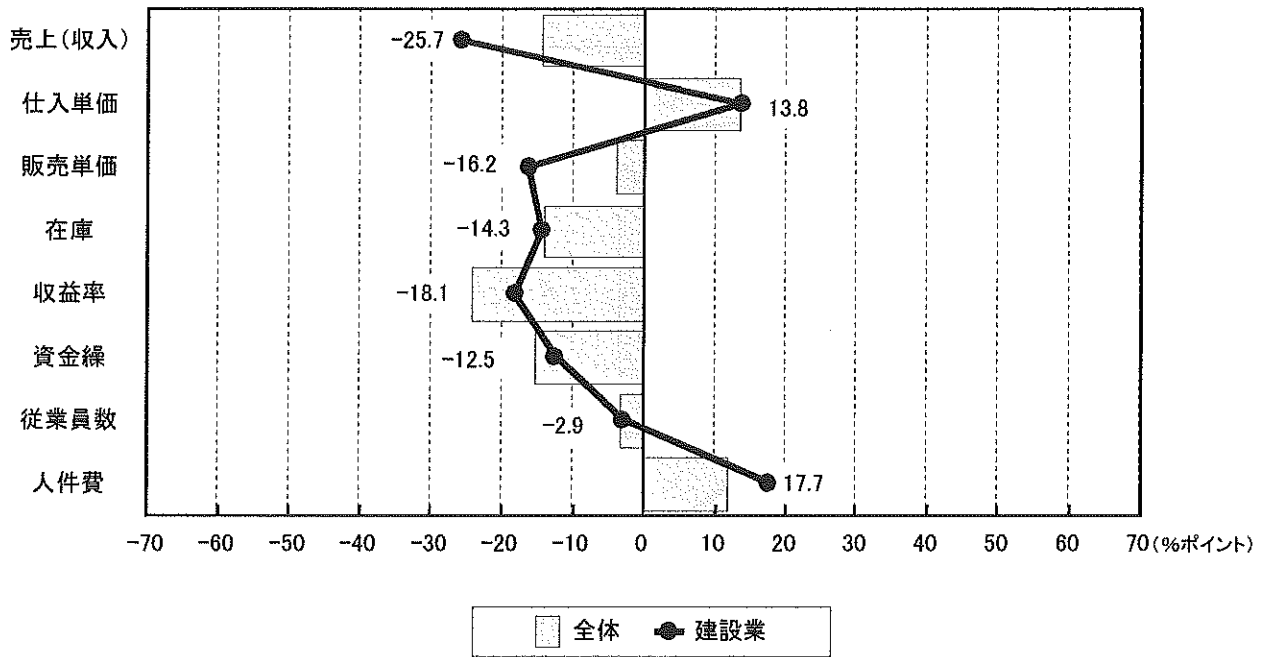


図2-1-5 現在の業況・景況感_卸売業（業況指数）

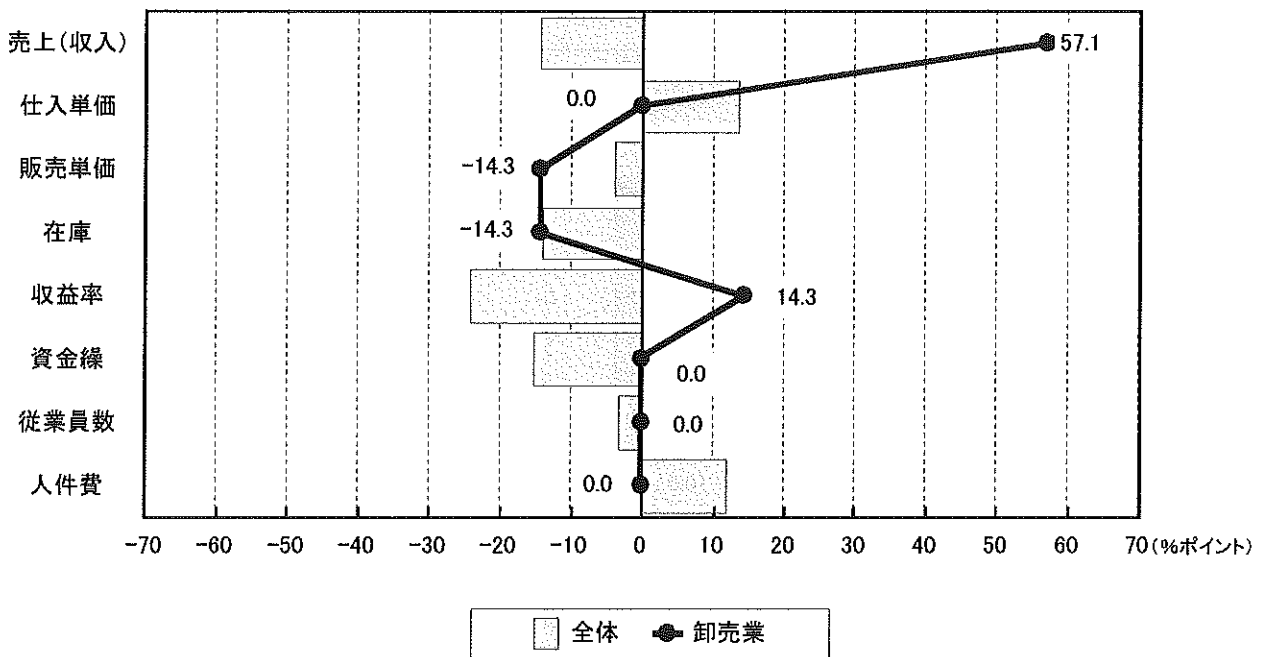


図2-1-6 現在の業況・景況感_小売業（業況指数）

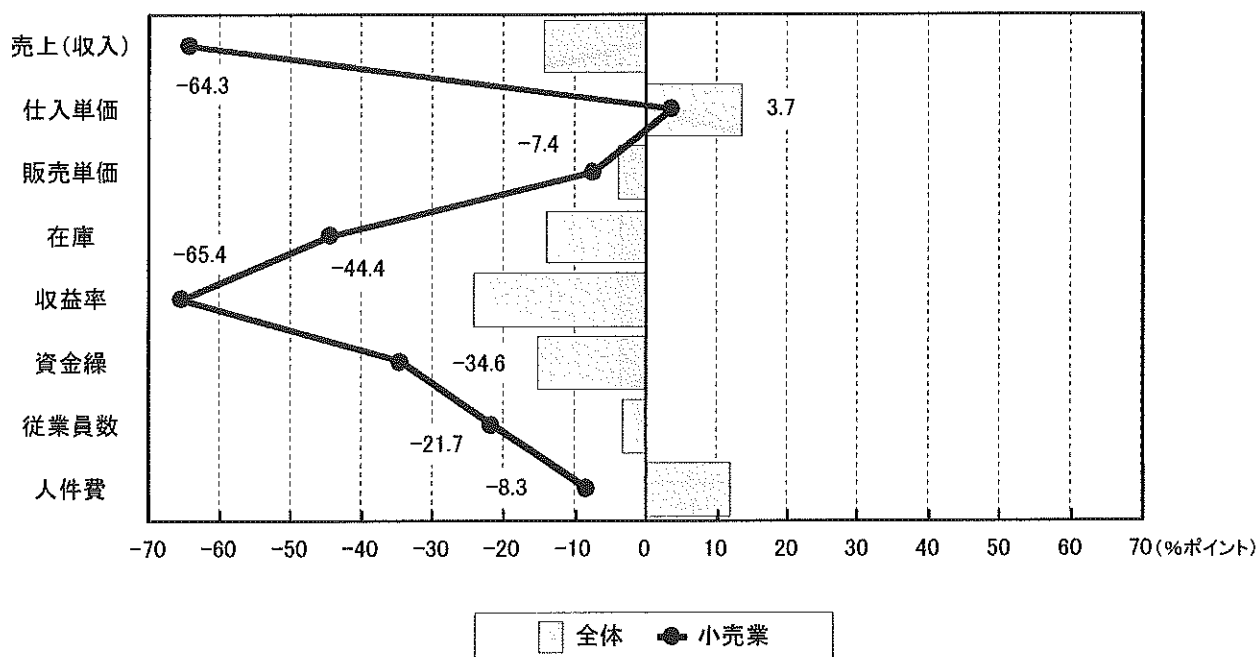


図2-1-7 現在の業況・景況感_飲食業（業況指数）

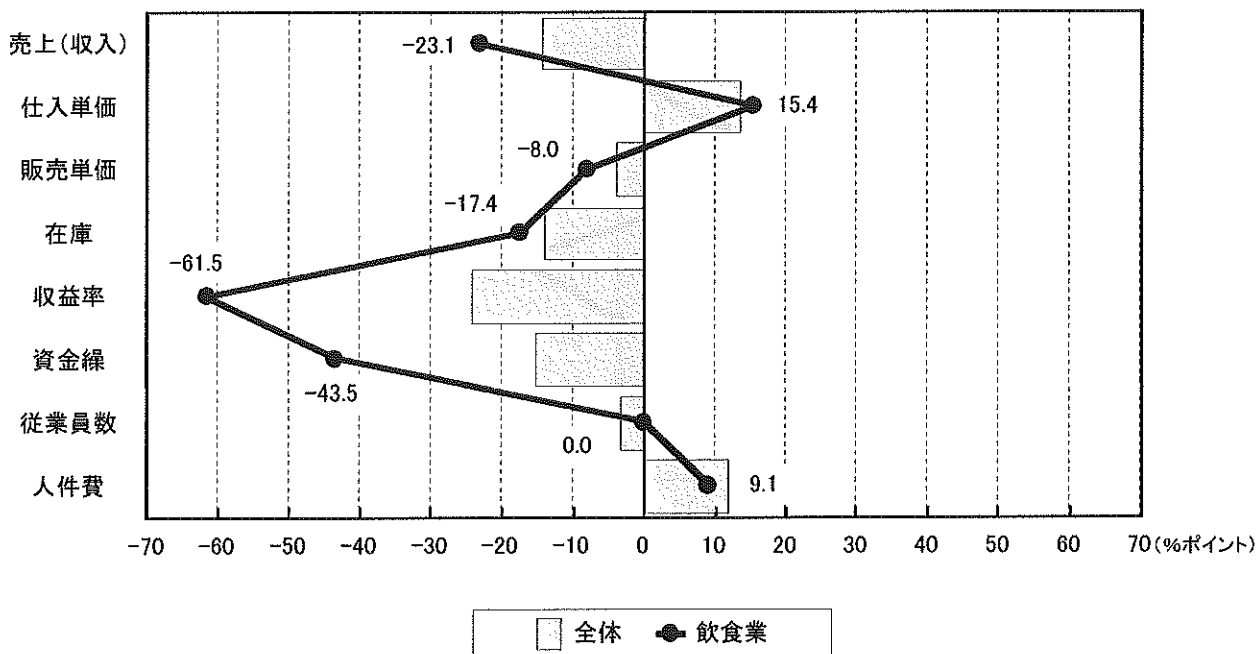


図2-1-8 現在の業況・景況感_サービス業（業況指数）

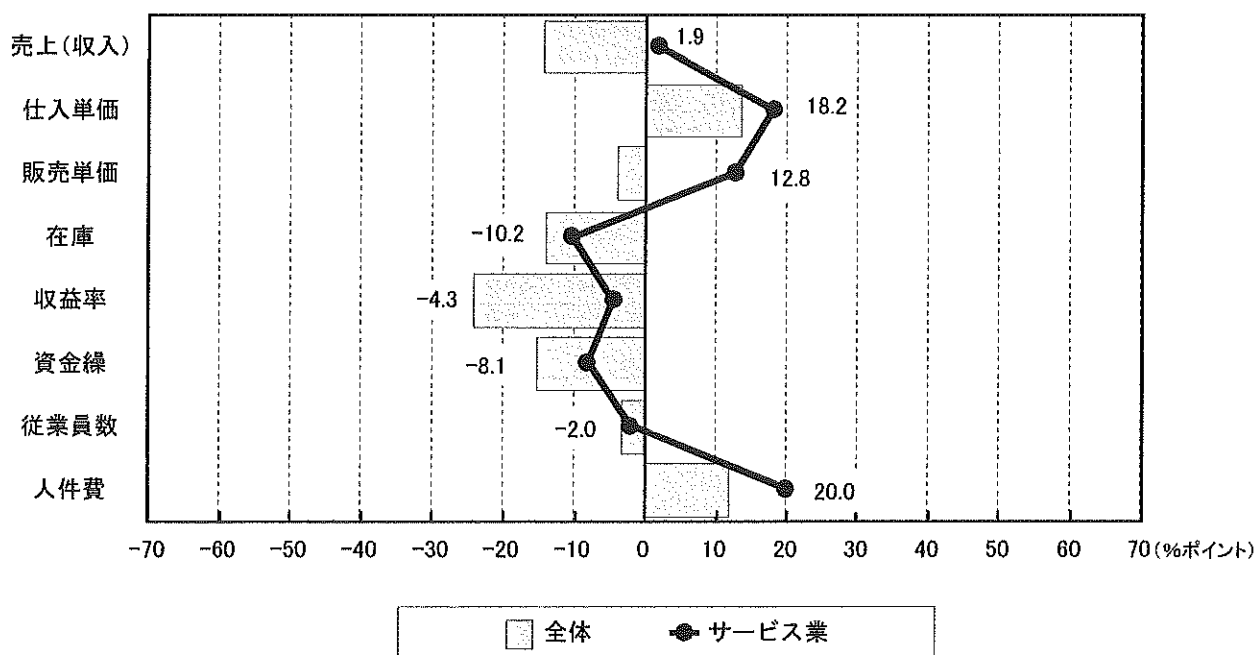


図2-1-9 現在の業況・景況感_その他（業況指数）

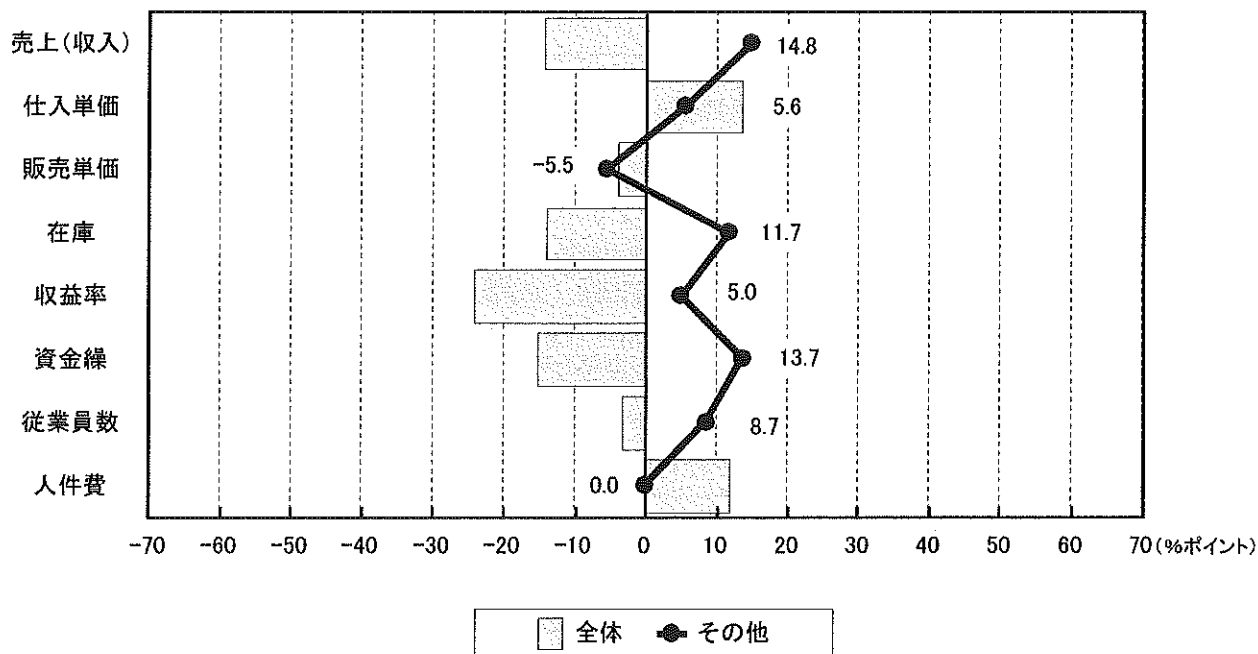


表 2-2 経営状況について

| 業種 | 業務内容 | 経営状況 | 来期の見通し (問2) |
|-----|------------------------------|--|----------------|
| 製造業 | 自動袋詰装置設計製作、据え付け、調整、メンテナンス、販売 | 少しずつですが、昨年より今年、というように売上が伸びてきています。社長も67歳になり、今までと同じように動けなくなり、後継者を考えるようになってきています。若い人達に引き継いでもらい、仕事やお客様を継続してほしいと思います。 | 良い |
| 製造業 | コンベア等運搬機械 | 特に支障なく続いています。 | 良い |
| 製造業 | 金属切削加工 | 高齢化にともない、縮小している | 良い |
| 製造業 | ステンレス、アルミ加工、溶接 | せく年に比べると売上は1.5倍に上昇。年内は忙しい。年明けまでは安泰か。 | やや良い |
| 製造業 | 製袋 | 目立って好転しているわけではない。 | どちらともいえない |
| 製造業 | ステンレス加工 | 変化なし。 | どちらともいえない |
| 製造業 | 刺繍製造、企画 | 新コンセプトの商品を開発したいと思っていますが、よいアイデアが出ないのが現状である。商品開発する上での進め方の指導はありますか？希望します。商品開発することでパート(従業員)を雇いたい。 | やや悪い |
| 建設業 | 造園業 | 売上は下がっていますが、外注費を減らして利益率を上げるようにしています。 | やや良い |
| 建設業 | 鉄筋工事業 | 赤字でした。 | やや良い |
| 建設業 | 建築金物設計施行 | 人手不足、職人の技術向上。 | やや良い |
| 建設業 | 法面工、製品開発販売 | それなり。 | やや良い |
| 建設業 | 内装、軽量下地組み立て、ボード貼り等 | 昨年より売上増加。 | やや良い |
| 建設業 | 電気、電気通信工事 | 今後も昨年同様の推移ですが、次年度以後の将来展望に不安を感じています。 | どちらともいえない |
| 建設業 | 建築工事(住宅のリフォーム) | 引き合いは高い水準を維持しているものの、ピークアウトの感がある。空き家問題、少子高齢化に阿避けて通れない問題でもあり、如何に時代に則した業態に変わっていくかが今後の生き残りのカギと考える。 | どちらともいえない |
| 建設業 | 店舗、住宅新築、リフォーム、内装工事 | 売上は前年を少し下回る感じ、今後、資材の値上げ等マイナス要因あり。社員一名を入りたいが人材不足。 | やや悪い |
| 建設業 | 一般土木工事、舗装工事、下水道工事、解体工事等 | 受注単価が低下したため、利益が低下。工事規制が多くなり、経費が掛り利益が低下。 | やや悪い |
| 卸売業 | グラビア包装資材販売 | 新商品の開発に取組み、販路の開拓にも努力しているが、開発費用等でかなり負担が増しており、成果が上がるまで結構大変である。しかし、もう少しで軌道に乗るところまで来ており、正念場であろうと思う。 | 良い |
| 卸売業 | 食鳥処理業 | 好転の見込みはあるものの、流行などにより売上が増減する可能性もあり、予断を許さない。 | 良い |
| 卸売業 | 漬物 | 売上は少し増加しているが、デベロッパーのユニーの形態の変化が心配。 | どちらともいえない |
| 小売業 | 商品の販売、管理 | 商品原価が上がっています。売上を上げてても利益が下がり、人権費も増加しており、生活がいつぱいです。 | どちらともいえない |

人件

| 業種 | 業務内容 | 経営状況 | 来期の見通し (問2) |
|-------|------------------------------|--|----------------|
| 小売業 | コンビニエンスストア | 従業員不足による募集金や教育費が嵩む。このため、商品検討やレイアウト変更にかかる時間が不足。 | どちらともいえない |
| 小売業 | コンビニエンスストア | パート、アルバイトの採用が年々厳しくなっています。 | どちらともいえない |
| 小売業 | ガス機器、住宅設備 | 毎年上期(4~9月)は売上減少。下期回復が多いが、今年度は現時点で前年を割りこんでおり、思わしくない。 | どちらともいえない |
| 小売業 | 手芸品等 | ぼちぼちだが長期的には不安。 | どちらともいえない |
| 小売業 | 食料品全般 | 不景気 | やや悪い |
| 小売業 | クリーニング取次 | 以前より売上はかなり落ちています。近所にスーパーがあった頃は売上も多かったが、人通りも減ってきています。 | 悪い |
| 小売業 | 農機販売、修理、ソーラー発電システム販売、農業資材の販売 | 農業分野は今後、縮小する。他の事業を検討中。 | 悪い |
| 小売業 | 米販売 | 市の衰退と共に悪くなる。 | 悪い |
| 小売業 | 婦人服 | 客数低下。 | 悪い |
| 小売業 | 米、灯油 | 経営状態が悪いので、限界。 | 悪い |
| 小売業 | 仏壇、仏具、ロウソク、線香 | 世の中の変化、考え方の変化で大変難しいと思う。 | 不明 |
| 飲食業 | 手打ちそば | まあまあ。 | 良い |
| 飲食業 | ハンバーガー類製造販売 | 売上は増加しているが、仕入単価、人件費、設備投資も増し、収益は低下。 | やや良い |
| 飲食業 | 喫茶店 | 収支はプラスマイナスゼロという感じ。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | やきとり屋 | よいほうだと思います。人件費の高騰により、利益がなかなか上がらない状況です。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | イタリア料理 | 原材料、人件費底上げにより、資金繰り悪化。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | 酒類全般牛肉料理 | 1年目なので比較できません。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | 喫茶店 | よくない。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | 飲食業(天ぷら、天むす) | 厳しさは続いている。 | どちらともいえない |
| 飲食業 | 和食一般 | 経営者が老いて徐々に減少低下。 | やや悪い |
| 飲食業 | 鍋料理、肉、魚介類 | 人手不足で新しいメニューを作りづらい。 | やや悪い |
| 飲食業 | 飲食業 | 駅西地区は飲食業が多く(同業)独特な経営をしなければ収入率を上げることができなくなってきました。 | 悪い |
| 飲食業 | うなぎ料理 | 人手不足のため、営業時間の減少がお客様に理解されない悩み。 | 悪い |
| 飲食業 | 酒、ビール、一品 | きびしい。 | 非常に悪い |
| サービス業 | 事務代行 | 新しい取引先が増えて来ています。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 情報サービス | 昨年並。システム開発業務はほどほどあり。今年度はまずまずか? | どちらともいえない |
| サービス業 | パーマ、カラー、カット | 病気で2ヶ月程休業のため、経営状況はわかりません。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 土地家屋調査士事務所 | 昨年度とあまり変わらない。 | どちらともいえない |

| 業種 | 業務内容 | 経営状況 | 来期の見通し (問2) |
|-------|-----------------------------------|---|----------------|
| サービス業 | 接骨院 | かなり少しずつですが、上がっている。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 書道 | 少子高齢化にともない子ども達が習うことが少なくなってきている。 | どちらともいえない |
| サービス業 | サービス | 少しずつですが、上がってきています。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 旅行業 | 会計士によると、良好。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 石油販売、洗車、喫茶店 | 毎年ダウンしている。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 学習塾 | 減少済み。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 理容、美容、レンタルスペース | 人手不足が続いている。 | どちらともいえない |
| サービス業 | 自動車の販売、整備 | 設備の老朽化。 | やや悪い |
| サービス業 | 機械設計、技術人材派遣、紹介 | 設立以降4期連続増収増益であるが、人材募集、競合他社との差別化(高付加価値)教育、定着、新規事業立ち上げなどかなり多忙で、1つひとつ時間を割り付け状況である。 | やや悪い |
| サービス業 | ビル管理サービス | パート賃金の上昇が多すぎる。3年で約10パーセント | やや悪い |
| サービス業 | ギフト | 今のところ、大幅な客数減になっていませんが、年々減少しています。 | やや悪い |
| サービス業 | 菓子製造販売 | 毎年のように上がる最低賃金、人件費。それに伴い、社会保険料も増え、何か手を打ちたくても手が出せない。値上げしたので少し上がった感じだが、客数は減っています。 | やや悪い |
| サービス業 | 障害者就労支援施設 | 物価が上がり原価率が上がっている。最低賃金も上がったため、同じ人員でも人件費が上がった。 | やや悪い |
| サービス業 | 調剤薬局 | 医療財源の枯渇や主な顧客の離脱から今後の見通しはかなり悪化すると予想される。 | やや悪い |
| サービス業 | 洋菓子製造販売 | 原材料の上昇や最低賃金の上昇で値上げしても採算が合わない。 | やや悪い |
| サービス業 | 治療、コンサルティング | 現状維持 | やや悪い |
| その他 | 整骨院 | 厳しい。 | 良い |
| その他 | 不動産売買仲介、リフォーム、ファイナンシャルプランニング、損害保険 | 店舗開店より1年が経過しました。当店は知名度、認知度が低く、集客が伸び悩んだが、徐々にそれらも向上し、売上等は順調に推移している。 | やや良い |
| その他 | 人材提供 | 社会保険の加入に伴い収益が減少する。単価アップが読めない。 | やや良い |
| その他 | 生命保険販売 | 収益率にあたる基礎利益率を上げるのに苦しい状況。マーケットも飽和状態のため、他チャンネルでの展開に | やや良い |
| その他 | 郵便局 | 国政により状況が大きく変わります。 | どちらともいえない |
| その他 | 不動産仲介業 | 不動産仲介業で好況感があると思います。 | どちらともいえない |
| その他 | 学習塾 | 口コミで生徒を確保できており、実績も上がってきている。 | どちらともいえない |

| 業種 | 業務内容 | 経営状況 | 来期の見通し (問2) |
|-----|-------------------|---|----------------|
| その他 | 一般住宅塗装 | 去年よりはよい。 | どちらともいえない |
| その他 | 児童虐待防止活動 | 寄付金で活動しているため、資金を確保せず不安定。 | どちらともいえない |
| その他 | 訪問型病児保育 | 大きな変化なし。 | どちらともいえない |
| その他 | 介護保険サービスの相談、連絡、調整 | 新規の利用相談はあるが、ケアマネージャー一人で担当できる人数には限りがあり、収入は頭打ち。パートで2名求人を出しているが、相談なし。年度末に事業所を閉鎖する予定。 | 悪い |
| 不明 | 運送業 | 社員も増え、売上もアップしているが、資金面での力不足。 | 良い |
| 不明 | | 人件費が上がっています。 | 良い |

(2) 来年(来期)の見通し(問2)

問2 来年(来期)の業況の見通しは、良いと思いますか、悪いと思いますか。

「どちらとも言えない」が51.1%と最も多く、好転傾向は17.3%、悪化傾向は29.8%となっています。

○来年(来期)の見通しについては、「どちらとも言えない」が51.1%と過半数を占め最も多くなっています。次いで多いのが「やや悪い」で18.7%となっており、「悪い」(8.9%)と「非常に悪い」(2.2%)と合わせて“悪化見通し”を示している事業所は29.8%と3割近くを占めています。

○これに対して、“好転見通し”を示している事業所(「非常に良い」:0.4%、「良い」:6.2%、「やや良い」:10.7%)は17.3%にとどまっており、“悪化見通し”を示している事業所の割合を12.5ポイントも下回っています(図2-1-2)。

【業種別】

○業種別にみると、卸売業と製造業については、“好転見通し”を示している事業所の方が多く一方で、小売業や飲食業、サービス業については、“悪化見通し”を示している事業所が多い傾向がみられます(図2-1-2)。

図2-2-1 来期の見通し

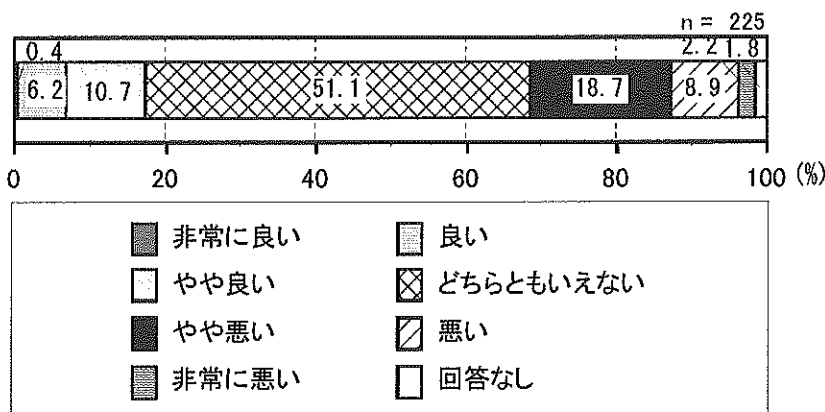
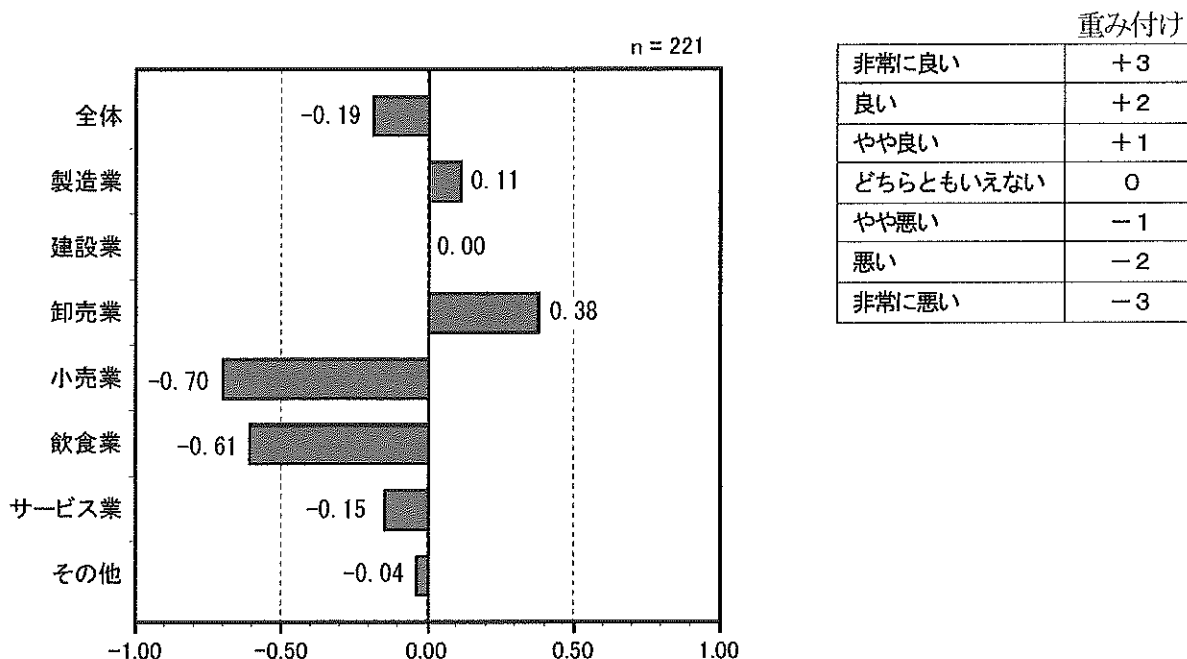


図2-2-2 業種別「来期の見通し」(加重平均)



第3章 自社（自店）の課題について

(1) 経営上の課題（問3）

問3 現在、抱えている経営上の課題は何ですか。

「売上げの伸び悩み」が42.7%、「人材の確保」が38.7%と多くなっています。

○回答事業所の経営上の課題については、「売上げの伸び悩み」が42.7%と最も多く、次いで、「人材の確保」が38.7%、「先行きの不安」が38.2%、「利益の減少」が28.4%、「設備（店舗等含む）の老朽化」が18.7%、「販路開拓・拡大」が17.3%と続いています。

○前回調査と比較すると「利益の減少」や「先行きの不安」については、それぞれ4.5ポイント、4.0ポイント低くなっていますが、「人材の確保」については、5.4ポイント高くなっています（図3-1）。これは、全国、中でも愛知県で続いている好景気を背景とした人材不足が影響しているものと考えられます。

図3-1 経営上の課題

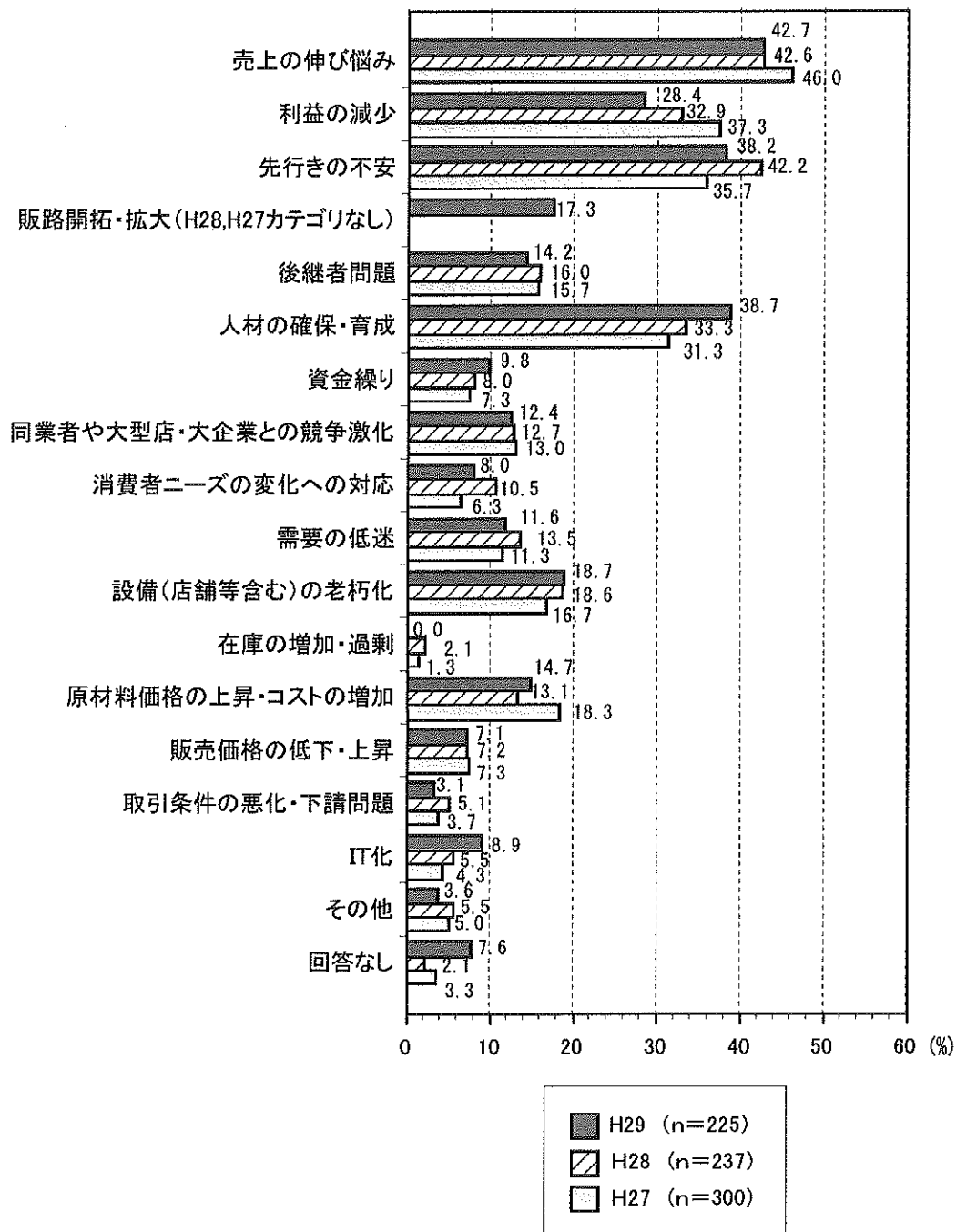


表3-1-1 業種別「経営上の課題」(上位7位)

| 全体(n=208事業所) | | 製造業(n=27事業所) | |
|-------------------|----|-----------------|----|
| 1 売上の伸び悩み | 96 | 1 先行きの不安 | 12 |
| 2 人材の確保・育成 | 87 | 2 売上の伸び悩み | 11 |
| 3 先行きの不安 | 86 | 3 利益の減少 | 10 |
| 4 利益の減少 | 64 | 4 設備(店舗等含む)の老朽化 | 10 |
| 5 設備(店舗等含む)の老朽化 | 42 | 5 人材の確保・育成 | 8 |
| 6 販路開拓・拡大 | 39 | 6 需要の低迷 | 6 |
| 7 原材料価格の上昇・コストの増加 | 33 | 7 販路開拓・拡大 | 5 |

| 卸売業(n=8事業所) | | 建設業(n=32事業所) | |
|-----------------|---|-------------------|----|
| 1 売上の伸び悩み | 4 | 1 人材の確保・育成 | 23 |
| 2 販路開拓・拡大 | 4 | 2 売上の伸び悩み | 15 |
| 3 先行きの不安 | 3 | 3 先行きの不安 | 14 |
| 4 後継者問題 | 2 | 4 利益の減少 | 9 |
| 4 人材の確保・育成 | 2 | 4 原材料価格の上昇・コストの増加 | 9 |
| 4 消費者ニーズの変化への対応 | 2 | 6 販路開拓・拡大 | 6 |
| 4 需要の低迷 | 2 | 7 設備(店舗等含む)の老朽化 | 5 |

| 小売業(n=27事業所) | | 飲食業(n=26事業所) | |
|---------------------|----|-------------------|----|
| 1 売上の伸び悩み | 19 | 1 売上の伸び悩み | 14 |
| 2 利益の減少 | 14 | 2 先行きの不安 | 11 |
| 3 先行きの不安 | 13 | 3 利益の減少 | 9 |
| 4 同業者や大型店・大企業との競争激化 | 13 | 3 設備(店舗等含む)の老朽化 | 9 |
| 5 人材の確保・育成 | 11 | 5 人材の確保・育成 | 8 |
| 6 設備(店舗等含む)の老朽化 | 7 | 6 原材料価格の上昇・コストの増加 | 7 |
| 7 原材料価格の上昇・コストの増加 | 5 | 7 需要の低迷 | 4 |

| サービス業(n=50事業所) | |
|----------------|----|
| 1 売上の伸び悩み | 21 |
| 1 先行きの不安 | 21 |
| 3 人材の確保・育成 | 20 |
| 4 販路開拓・拡大 | 13 |
| 5 利益の減少 | 10 |
| 6 後継者問題 | 9 |
| 7 IT化 | 8 |

別

表 3-1-2 従業員数「経営上の課題」(上位7位)

| 全体(n=208事業所) | | 5人以下(n=38事業所) | | |
|--------------|-----------------|---------------|-----------------|----|
| 1 | 売上の伸び悩み | 96 | 1 先行きの不安 | 22 |
| 2 | 人材の確保・育成 | 87 | 2 売上の伸び悩み | 20 |
| 3 | 先行きの不安 | 86 | 3 販路開拓・拡大 | 10 |
| 4 | 利益の減少 | 64 | 4 人材の確保・育成 | 10 |
| 5 | 設備(店舗等含む)の老朽化 | 42 | 5 利益の減少 | 8 |
| 6 | 販路開拓・拡大 | 39 | 5 資金繰り | 8 |
| 7 | 原材料価格の上昇・コストの増加 | 33 | 7 設備(店舗等含む)の老朽化 | 6 |

| 6~10人(n=24事業所) | | 11~20人(n=17事業所) | | |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----|
| 1 | 人材の確保・育成 | 20 | 1 人材の確保・育成 | 13 |
| 2 | 利益の減少 | 10 | 2 設備(店舗等含む)の老朽化 | 6 |
| 3 | 売上の伸び悩み | 7 | 3 売上の伸び悩み | 5 |
| 3 | 先行きの不安 | 7 | 4 先行きの不安 | 4 |
| 3 | 設備(店舗等含む)の老朽化 | 7 | 4 IT化 | 4 |
| 3 | 原材料価格の上昇・コストの増加 | 7 | 6 利益の減少 | 3 |
| 7 | 販路開拓・拡大 | 6 | 6 資金繰り | 3 |

| 21人以上(n=23事業所) | | |
|----------------|-----------------|----|
| 1 | 人材の確保・育成 | 18 |
| 2 | 売上の伸び悩み | 14 |
| 3 | 利益の減少 | 11 |
| 4 | 先行きの不安 | 6 |
| 5 | 販路開拓・拡大 | 5 |
| 5 | 設備(店舗等含む)の老朽化 | 5 |
| 7 | 原材料価格の上昇・コストの増加 | 4 |

(2) 販路開拓・拡大の取組み (問4)

問4 どんな販路開拓・拡大に取り組んでいきたいですか。

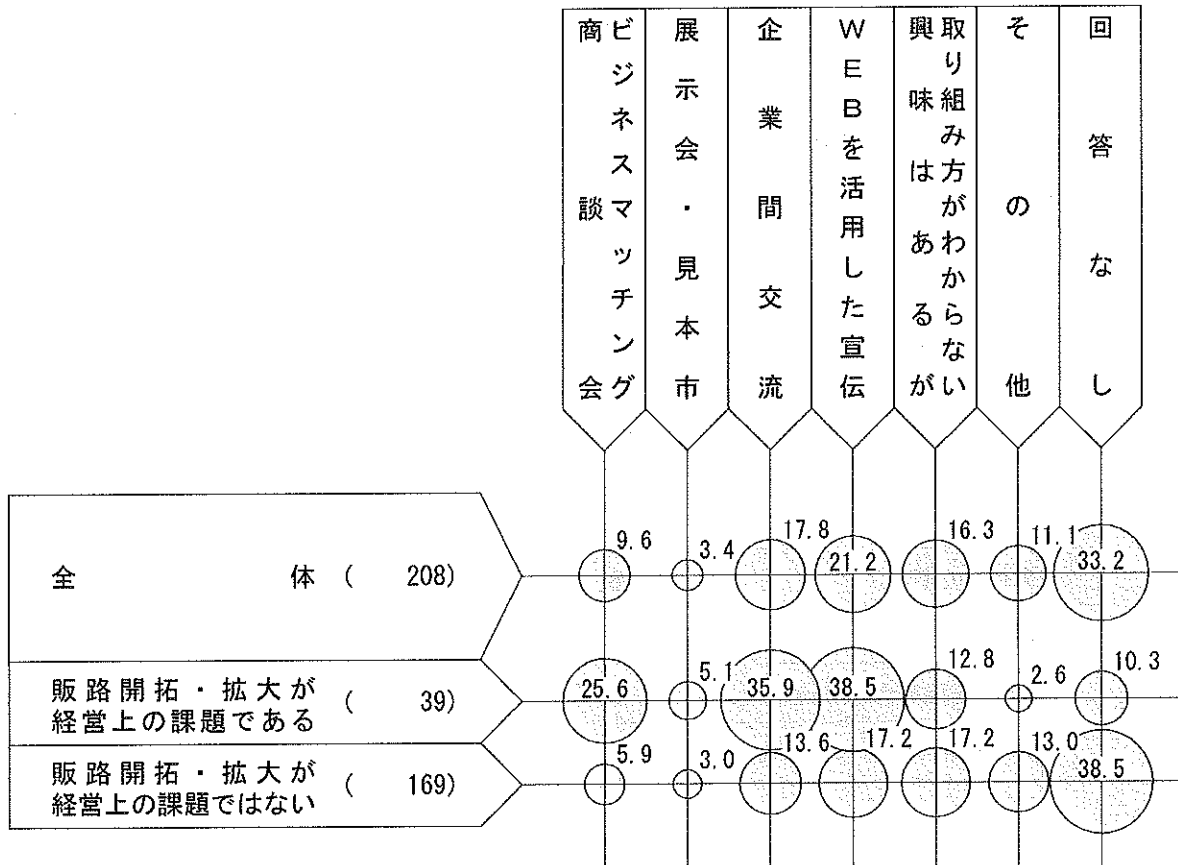
販路開拓・拡大として、「WEBを活用した宣伝」(21.2%)や「企業間交流」(17.8%)に取り組んでいきたいという事業所が多くなっています。

○問3で何らかの経営上の課題を抱えている208事業所に対して、どんな販路開拓・拡大に取り組んでいきたいか尋ねたところ、「WEBを活用した宣伝」が21.2%と最も多く、「企業間交流」が17.8%と次いで多くなっています。「興味はあるが、取り組み方がわからない」という事業者も16.3%みられます。

【販路開拓・拡大の課題の有無別】

○問3で「販路開拓・拡大」を経営上の課題としてあげているかどうかの有無別にみると、当然ながら、「販路開拓・拡大」を経営上の課題としてあげている事業所の方が、そうでない事業所よりも「WEBを活用した宣伝」や「企業間交流」、商談会・ビジネスマッチング」に取り組んでいきたいという割合が多くなっています(図3-2)。

図3-2 販路開拓・拡大の有無別「販路開拓・拡大の取組み」



(3) 人材確保・育成の課題と人材確保の現状と今後 (問5-(1)、(2))

問5 (1) 人材確保・育成の観点から、現在の課題についてお伺いします。

問5 (2) 現状及び今後の人材確保についてお伺いします。

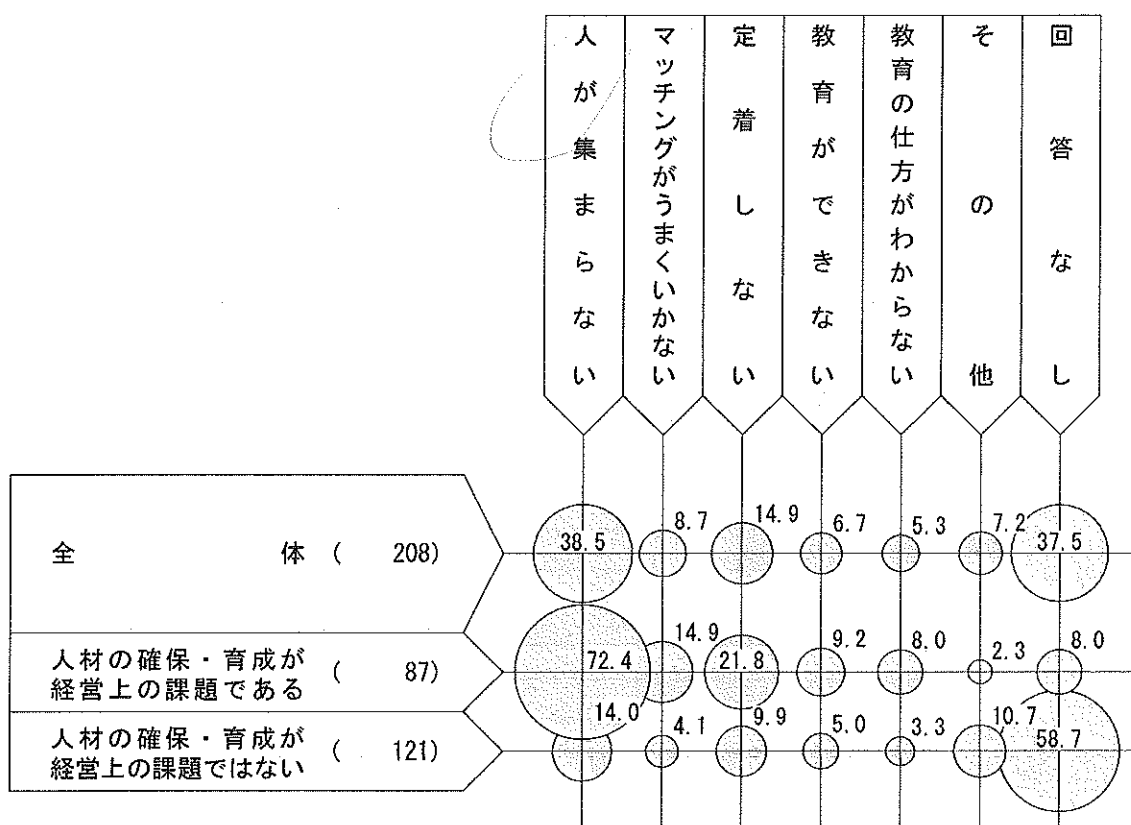
「人が集まらない」(38.5%)が人材確保・育成の主な課題になっています。採用を計画している事業所は37.5%です。

(1) 人材確保・育成の課題

○問3で何らかの経営上の課題を抱えている208事業所に対して、人材確保・育成の観点から現在どのような課題があるか尋ねたところ、「人が集まらない」が38.5%と最も多く、次いで、「定着しない」が14.9%、「マッチングがうまくいかない」が8.7%と続いています。

○その傾向は、問3で「人材の確保・育成」を経営上の課題としてあげている事業所の方が、そうでない事業所よりも強く表れています(図3-3-1)。

図3-3-1 人材の確保・育成の有無別「人材確保・育成の課題」



(2) 人材確保の現状と今後（採用計画の有無と採用予定人材の雇用形態）

○問3で何らかの経営上の課題を抱えている208事業所に対して、採用計画の有無について尋ねたところ、「採用を計画している」が37.5%となっており、「採用の予定はない」が27.2%となっています（図3-3-2）。

【業種別】

○業種別にみると、「採用を計画している」は建設業では53.1%（17事業所）、サービス業で44.0%（22事業所）と割合が多くなっています（図3-3-2）。

【従業員数別】

○従業員数別にみると、従業員数が5人以下という事業所では、「採用を計画している」という事業所は16.1%と少ないですが、21人以上で70.8%、11~20人で81.0%、6~10人で73.3%というように、5人を超えるような事業所においては、いずれも7割以上を占めています。（図3-3-3）。

《採用予定人材の雇用形態》

○「採用を計画している」と回答した事業所に対して採用予定人材の雇用形態について尋ねたところ、「正社員（中途）」が52.6%（41事業所）と最も多く、次いで、「パート・アルバイト」が46.2%（36事業所）、「正社員（新卒・高校）」が26.9%（21事業所）、「正社員（新卒・大学）」が25.6%（20事業所）と続いています（図3-3-4）。

図3-3-2 業種別「採用計画の有無」

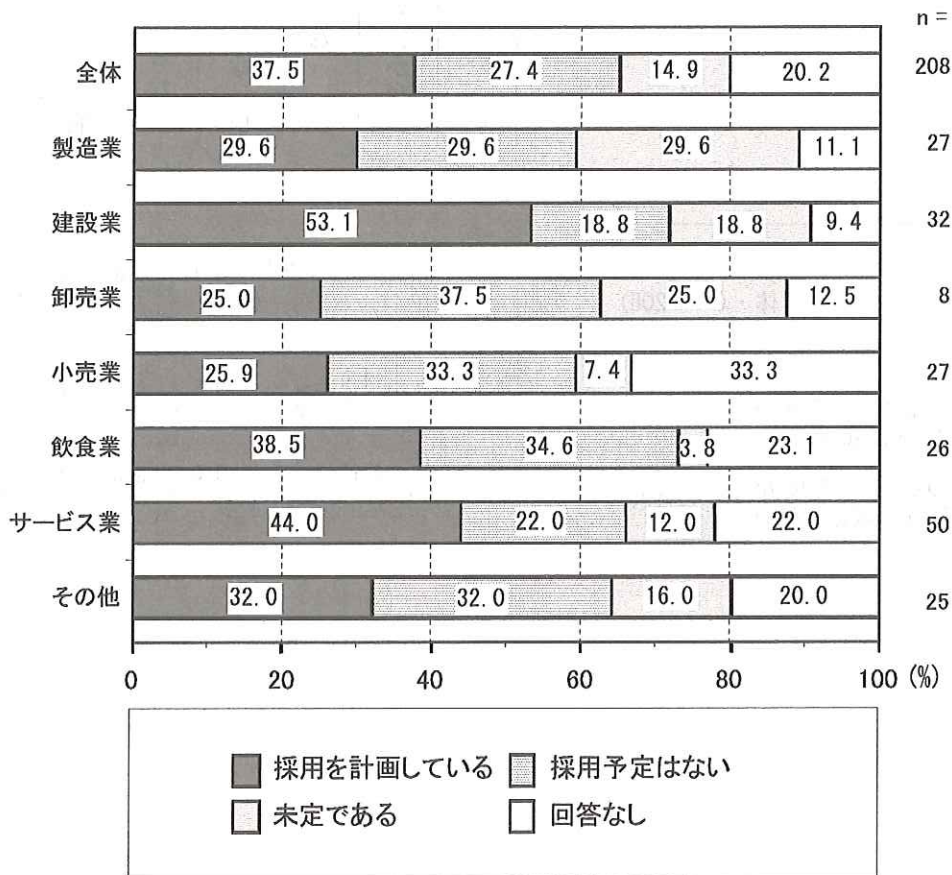


図3-3-3 従業員数別「採用計画の有無」

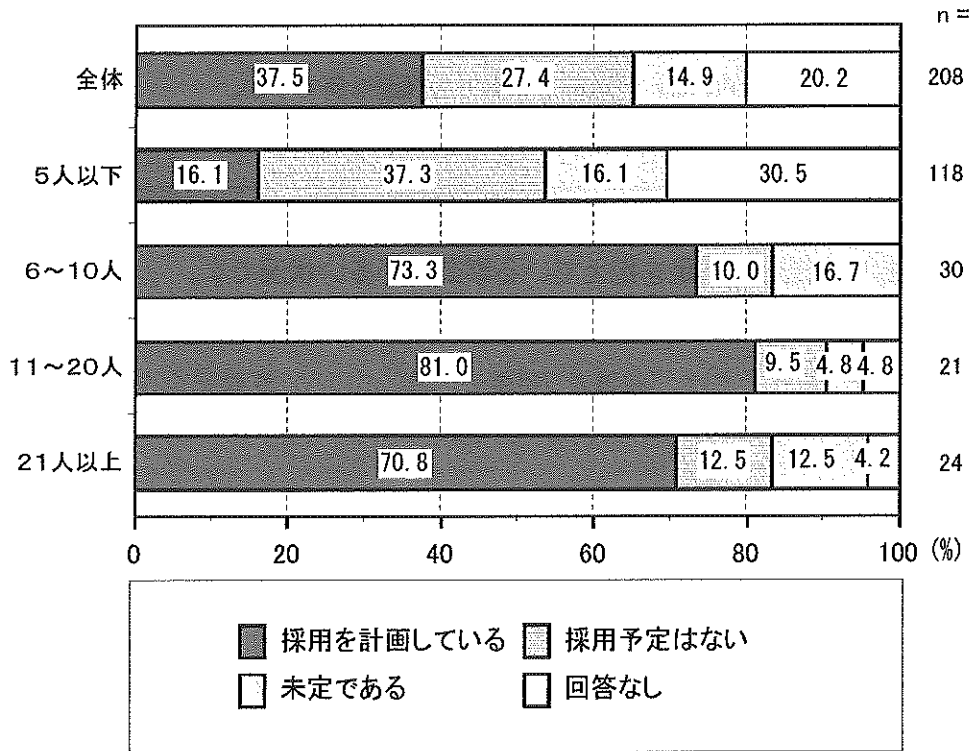
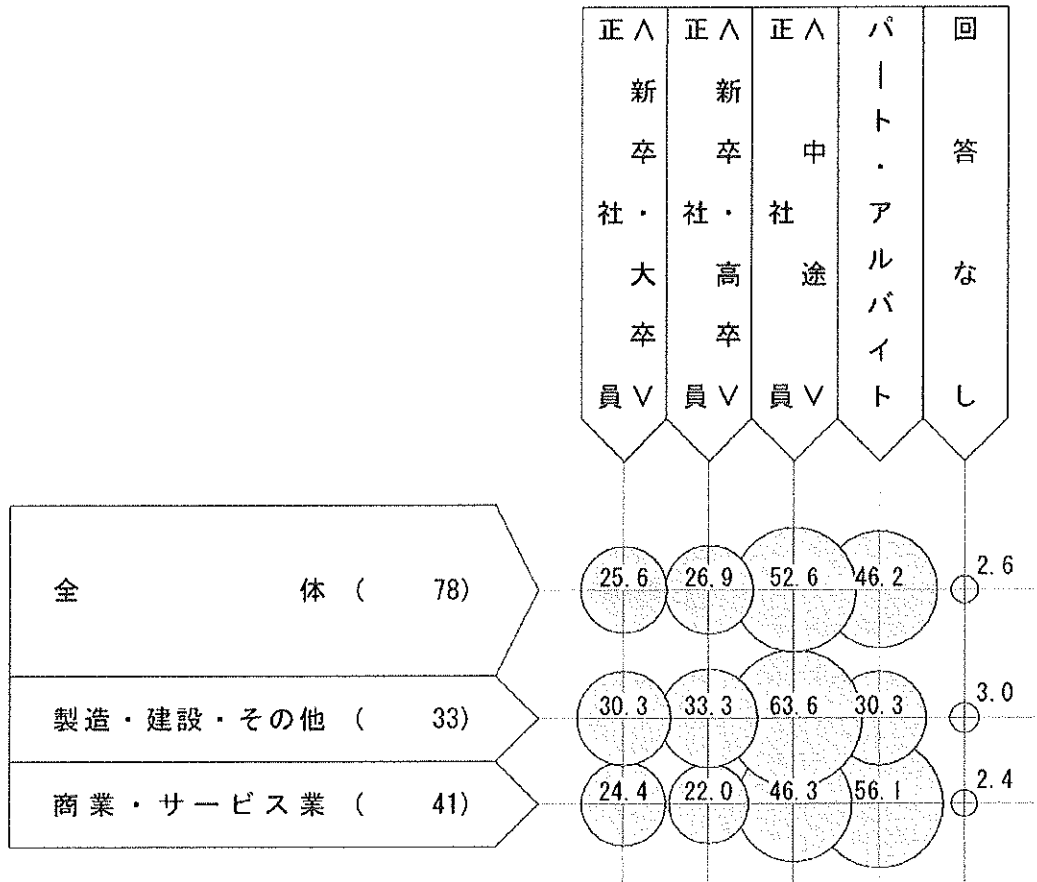


図3-3-4 業種別「採用予定人材の雇用形態」



(4) 事業後継者について (問6)

問6 事業後継者の有無について、お伺いします。

「後継者（後継予定者）がいる」⇒承継する上での課題は何ですか。

「後継者（後継予定者）がいない」⇒今後の課題、対応策は何ですか。

「後継者（後継予定者）がいない」事業所が52.9%を占め、「後継者（後継予定者）がいる」(27.4%)を大きく上回っており、後継者不足を抱えている事業所が多い状況です。

《事業後継者の有無》

○回答事業所の事業後継者については、「後継者（後継予定者）がいる」事業所が27.4%、「後継者（後継予定者）がいない」事業所が52.9%となっています。(図3-4-1)。

【業種別】

○業種別にみると、「後継者（後継予定者）がいない」と回答する事業所は、製造業で59.3%、建設業で56.3%「サービス業」56.0%と多くなっています(図3-4-2)。

【従業員数別】

○従業員数別にみると5人以下の規模の事業所では56.8%が「後継者（後継予定者）がいない」と回答しており、「後継者（後継予定者）がいる」(22.0%)を大きく上回っています。「後継者（後継予定者）がいる」という回答割合は、従業員数が多くなるほど多くなる傾向が顕著にみられます(図3-4-3)。

図3-4-1 事業後継者について

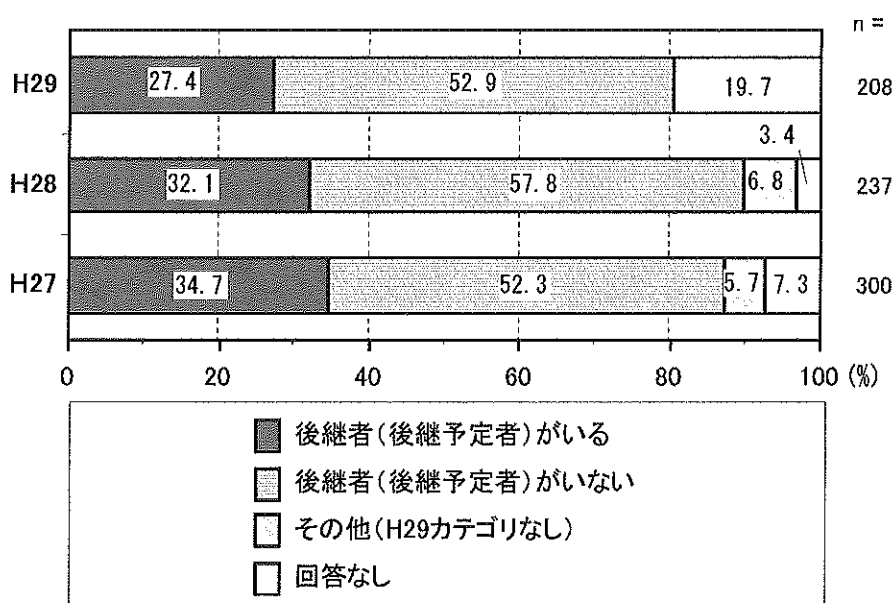


図3-4-2 業種別「事業後継者について」

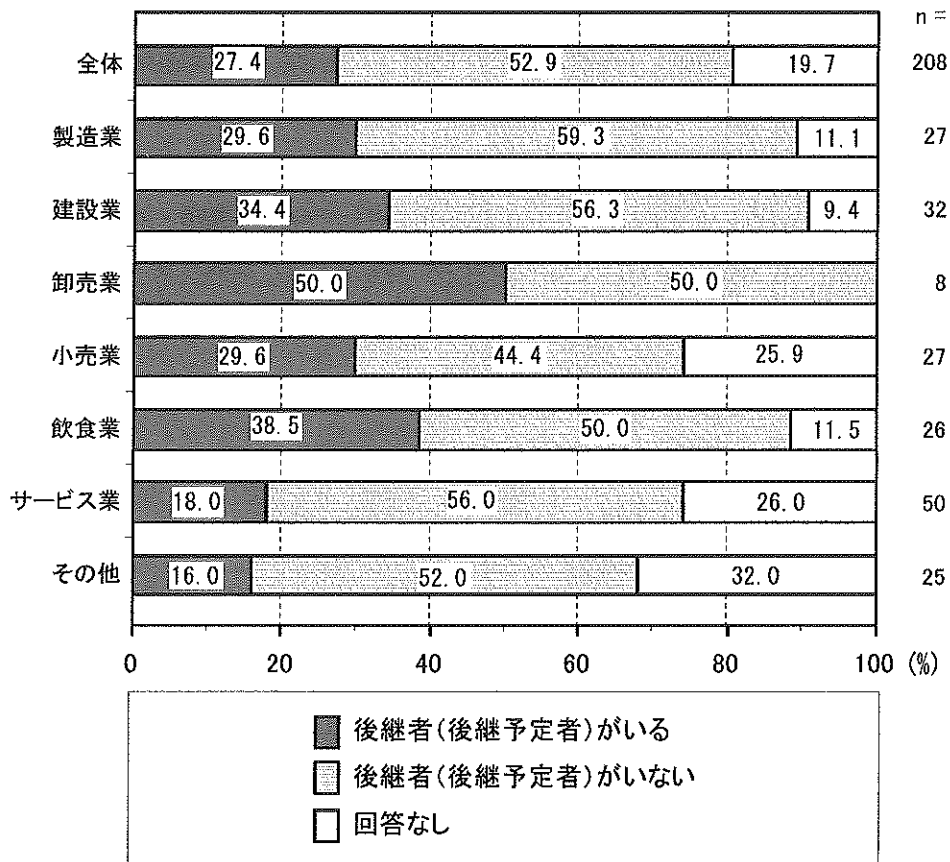
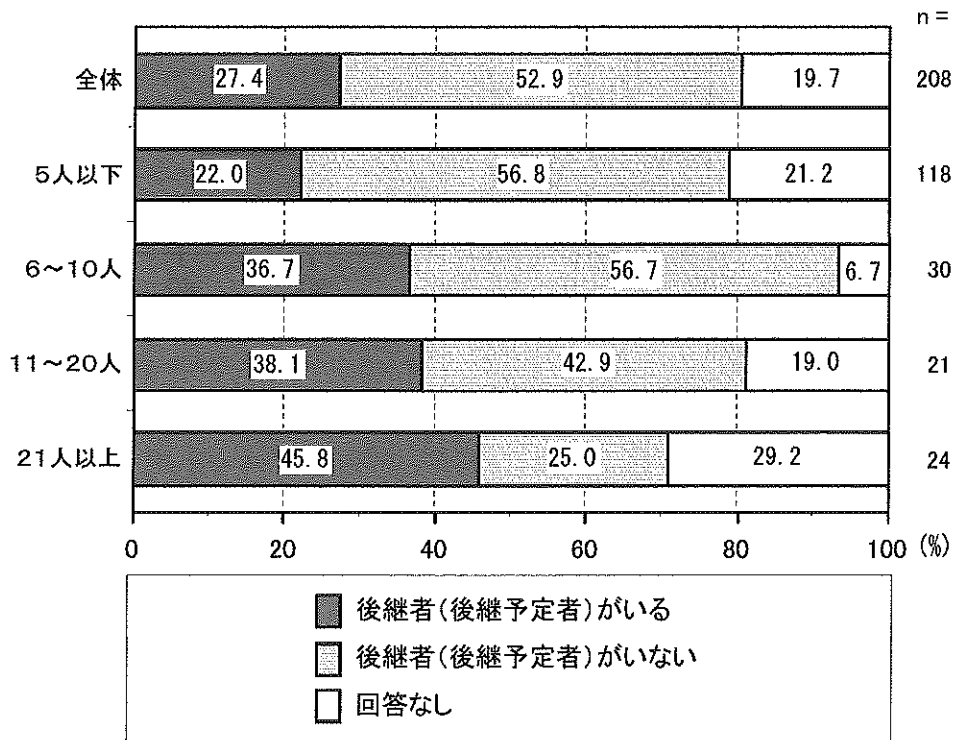


図3-4-3 従業員数別「事業後継者について」



《承継する上での課題》

○「後継者（後継予定者）がいる」と回答した 57 事業所に対して承継する上での課題について尋ねたところ、「知識・ノウハウの引継ぎ」が 43.9%（25 事業所）と最も多くなっています。次いで、「売上、事業の先行き不安」が 38.6%（22 事業所）、「後継者の能力不足」が 22.8%（13 事業所）と続いています。（図 3-4-4）。

《今後の課題・対応策》

○「後継者（後継予定者）がない」と回答した 110 事業所に対して今後の課題・対応策について尋ねたところ、「その他（廃業・閉店、承継しないなど）」が 40.0%（44 事業所）と最も多く、「事業後継者を探す」（27.3%）を大きく上回っています。また、「譲渡・貸店舗を希望」も 8.2%（9 事業所）みられます（図 3-4-5）。

【代表者の年齢別】

○代表者の年齢別にみると、「事業後継者を探す」は、40 歳未満や 50 歳代といった比較的若い世代でその割合が多くなっています（図 3-4-5）。

【従業員数別】

○従業員数別にみると、「事業後継者を探す」という回答割合は、従業員数 5 人以下の事業者では 17.9%（12 事業所）と少なくなっていますが、従業員数が多くなるほどその割合は多く、21 人以上では 66.7%（4 事業所）となっています（図 3-4-6）。

図 3-4-4 事業後継者について（継承する上での課題）

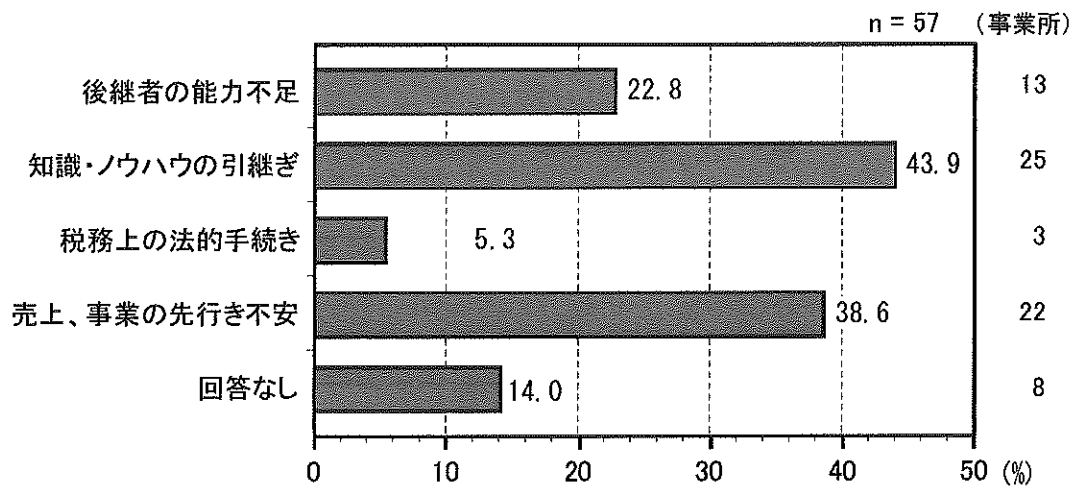


図3-4-5 代表者の年齢別「事業後継者について（今後の課題・対応策）」

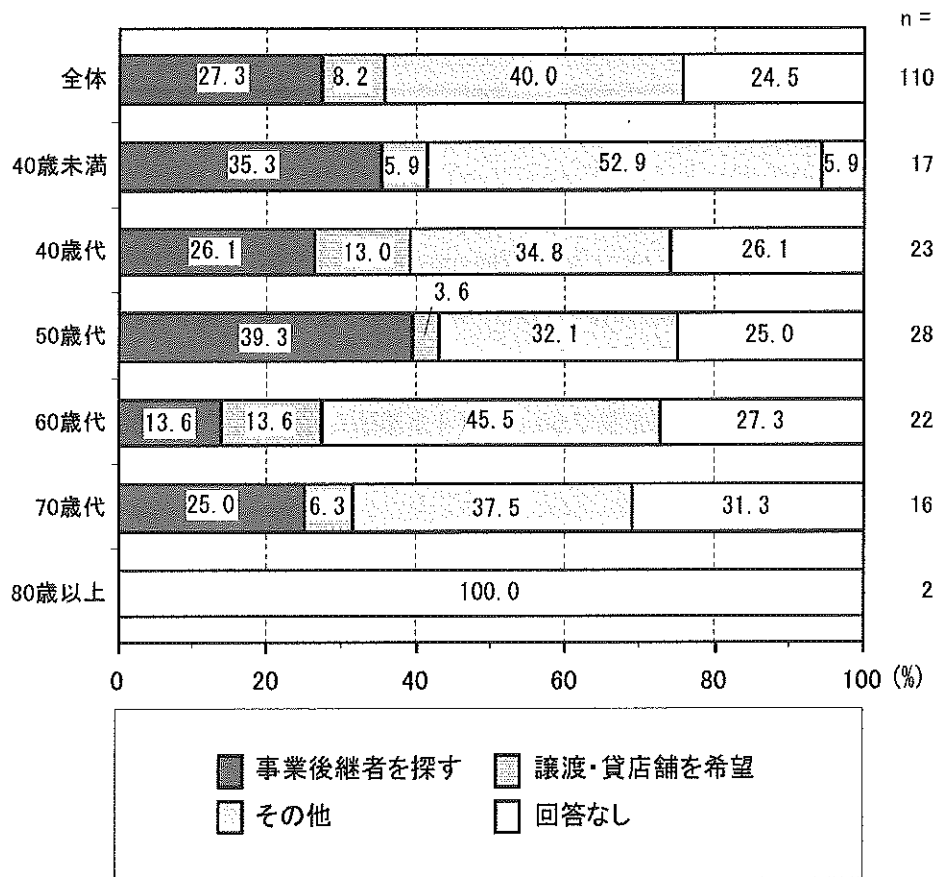
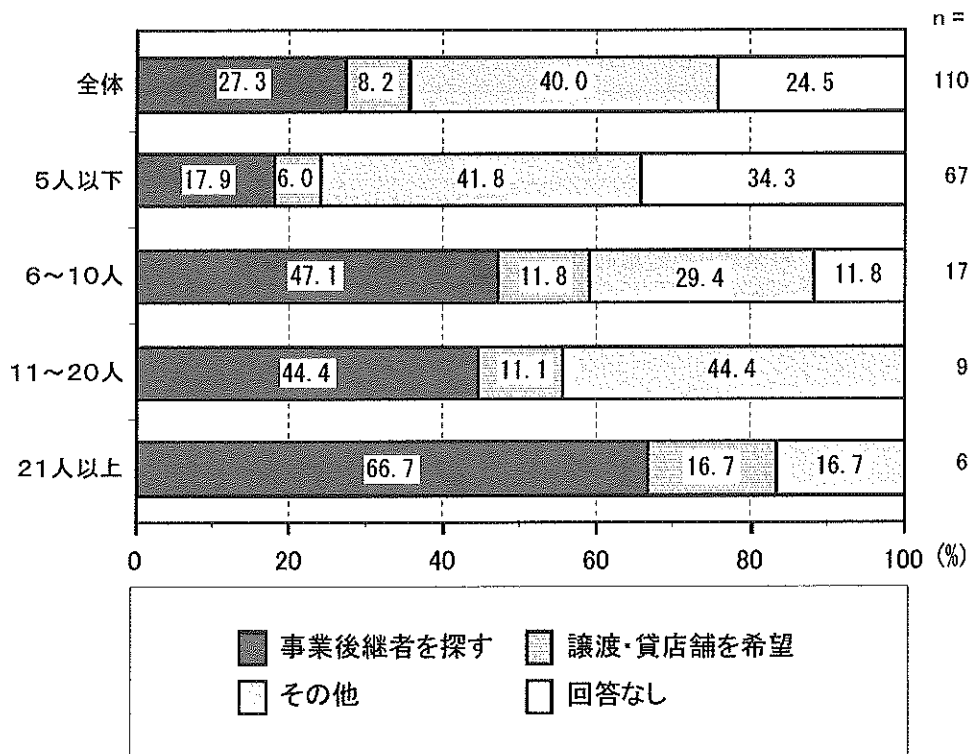


図3-4-6 従業員数別「事業後継者について（今後の課題・対応策）」



第4章 今後の取組みについて

(1) 新たな事業活動の取組み (問7)

問7 新商品、新サービスなど新たな事業活動の取組みについて伺います。

新規事業などに取り組んでいる事業所は 24.9%、取り組む計画がある事業所は 11.6%となっています。

○回答事業所の新規事業などの取組状況について、「行っている」は 24.9%、「現在取り組む計画がある」が 11.6%、「将来取り組む意向はある」は 21.8%、「取り組む予定はない」が 32.0%となっています。

○前回調査と比較すると、「現在取り組む計画がある」が 5.3 ポイント高くなっています (図 4-1-1)。

【業種別】

○業種別にみると、「行っている」は卸売業で 50.0% (4 事業所)、飲食業で 39.3% (11 事業所) で割合が多くなっています (図 4-1-2)。

【従業員数別】

○従業員数別にみると、「行っている」という回答割合は、5人以下の事業所では 17.2% (22 事業所) と少なくなっていますが、6~10人の事業所では 42.4% (14 事業所)、11~20人の事業所では 31.8% (7 事業所)、21人以上の事業所では 48.0% (12 事業所) と多くなっています (図 4-1-3)。

図 4-1-1 新たな事業活動の取組み

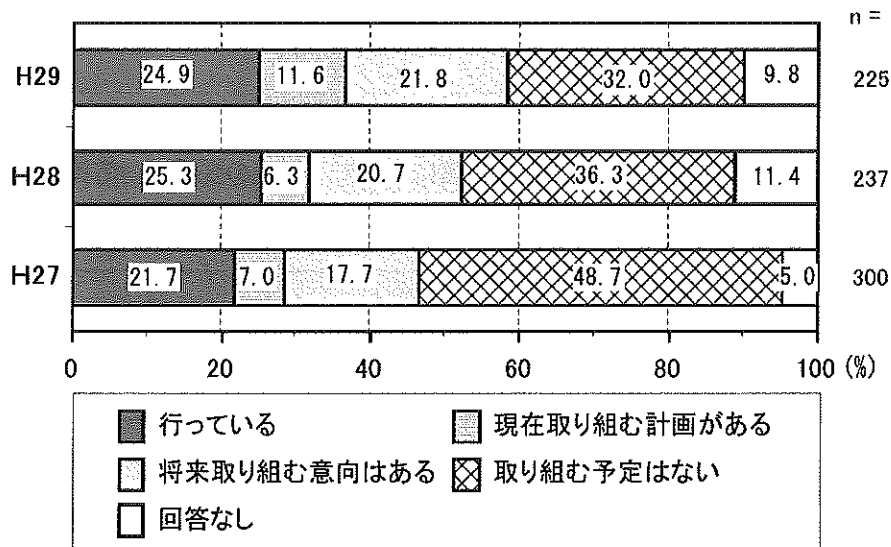


図 4-1-2 業種別「新たな事業活動の取組み」

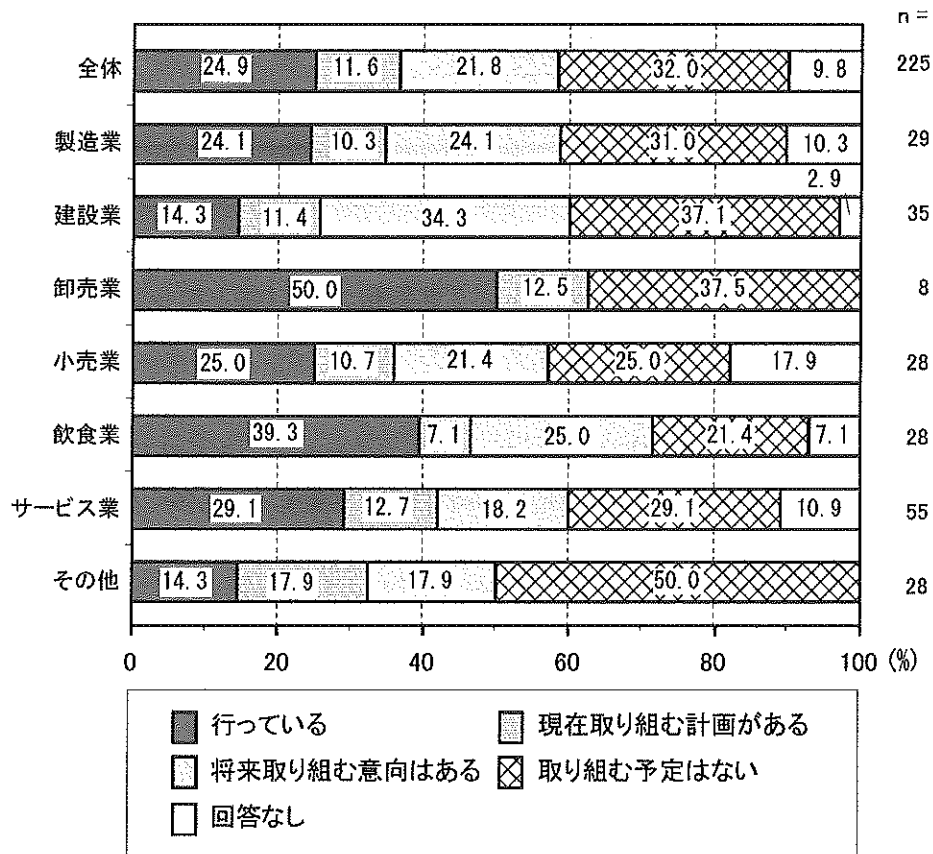
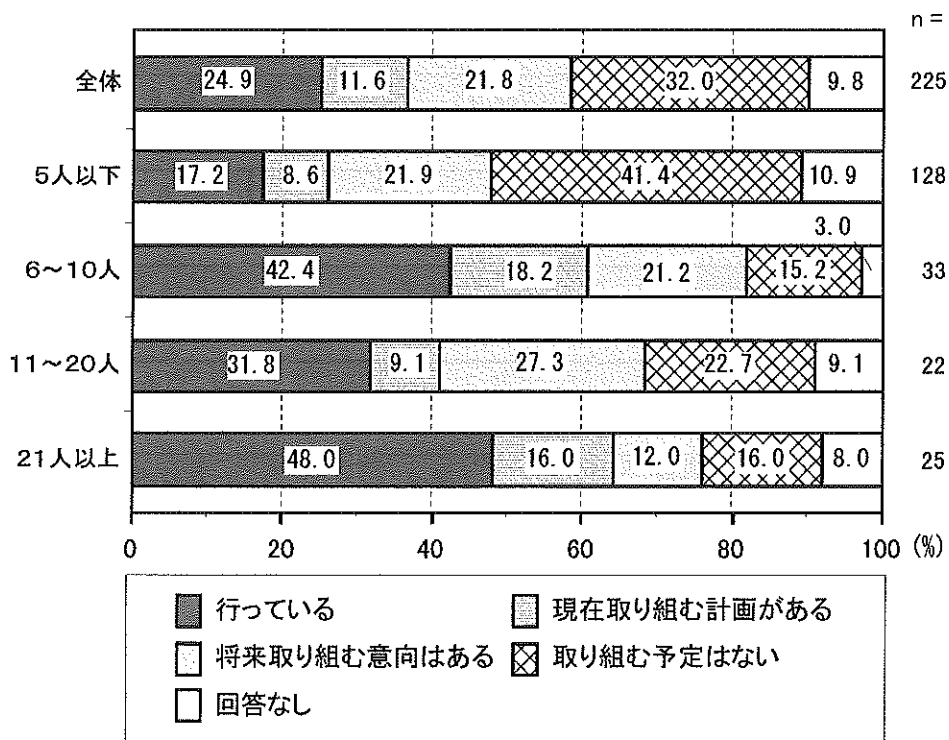


図 4-1-3 従業員数別「新たな事業活動の取組み」



(2) 地域貢献活動（CSR）について（問8）

問8 地域貢献活動（CSR）についてお伺いします。

「取り組んでいる」⇒どんな取り組みですか。

「取り組んでいない」⇒その理由は何ですか。

地域貢献活動（CSR）に「取り組んでいる」という事業所は、16.0%とあまり多くありません。

《地域貢献活動（CSR）の取組の有無》

○地域貢献活動（CSR）に「取り組んでいる」という事業所は、16.0%となっており、「取り組んでいない」（68.4%）を52.4ポイントも下回っています（図4-2-1）。

【従業員数別】

○従業員数別にみると地域貢献活動に「取り組んでいる」という回答は、5人以下の事業所では、12.5%と割格的には最も少なくなっていますが、事業所数で見れば、16事業所で最も多くなっています（図4-2-1）。

《取り組んでいる地域貢献活動》

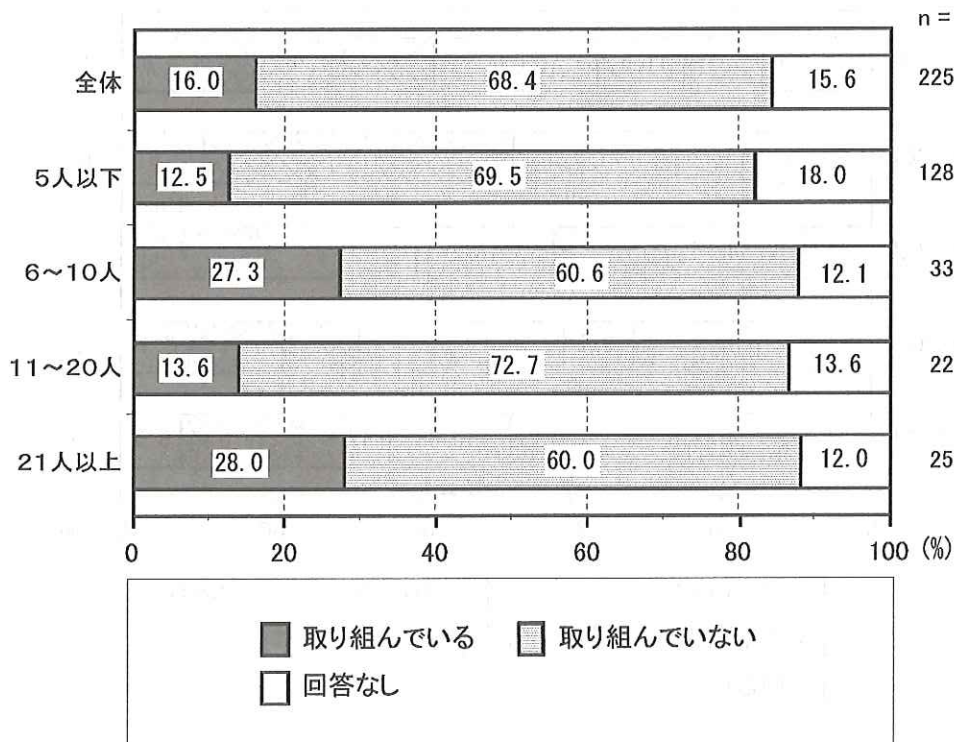
○地域貢献活動に「取り組んでいる」という事業所は決して多くありませんが、ボランティアやイベント出店などの多様な地域貢献活動が取り組まれています（表4-1）。

《地域貢献活動（CSR）に取り組んでいない理由》

○「取り組んでいない」と回答した154事業所に対してその理由について尋ねたところ、「CSRをよく知らない」が49.4%と最も多く、次いで、「必要性は感じるが取り組んでいない」（22.7%）が多くなっています（図4-2-2）。

○このことから、CSRを広めていくためには、CSRの意義・役割の周知と取り組みのきっかけを提供していくことなどが求められます。

図4-2-1 従業員数別「地域貢献活動（CSR）について」

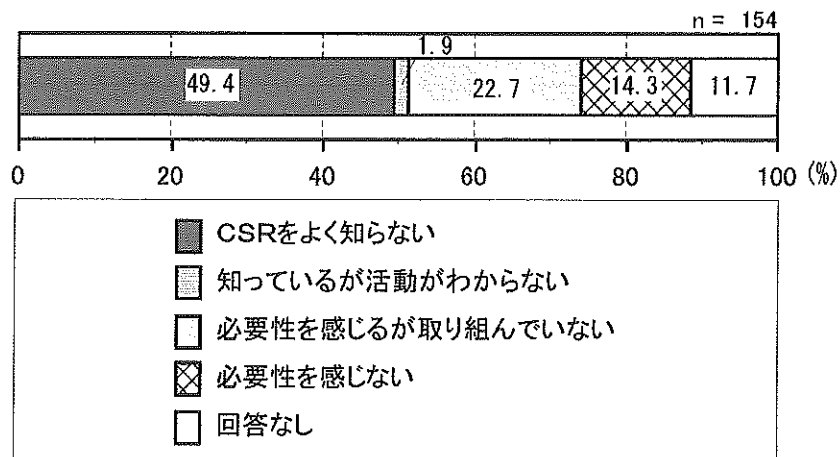


4-2) - ナシ このままでいい

表 4-1 地域貢献活動（CSR）について

| 地域貢献活動の取組み内容 |
|------------------------------------|
| ボランティア |
| ボランティア活動への参加 |
| 学校ボランティア |
| 老人ホーム等でのボランティア |
| 地域のボランティア活動に参加。 |
| 現場での清掃ボランティア |
| 地域の清掃活動（アダプトプログラム） |
| 愛知県警察と協定 |
| 防犯チラシの配布。 |
| 消防団、市民活動、軽トラ実行委員、町内会、山車保存会 |
| 青年部、消防団、軽トラ市 |
| 環境保全、廃棄地への対応。 |
| 青年部の取組みに参加 |
| 商工会、地元の会 |
| 岩倉市地域包括センターに加入 |
| 岩倉ライオンズクラブで犯罪削減啓発活動、青少年健全育成事業。 |
| 青年部、軽トラ市 |
| ふれ愛まつり |
| 学校薬剤師、健康まつりへの参画 |
| 企業間交流（イベント開催） |
| 献血、親子スポーツデイ、五条川クリーンアップ、スポーツ大会等に参加。 |
| 地域の盆おどり、山車等への寄付（参加費、年末募金等含む） |
| 地域行事の参加、差し入れ等 |
| 片方の親会社であるミヨシ油脂名古屋工場と歩調を合わせている。 |
| 近隣の方を優先的に採用している。 |
| リサイクル、ISOへの登録 |
| 宝くじ販売で地域貢献 |
| 訪問カット |

図 4-2-2 地域貢献活動（CSR）について（取組んでいない理由）



第5章 その他

(1) 岩倉市商工会への加入意向 (問9)

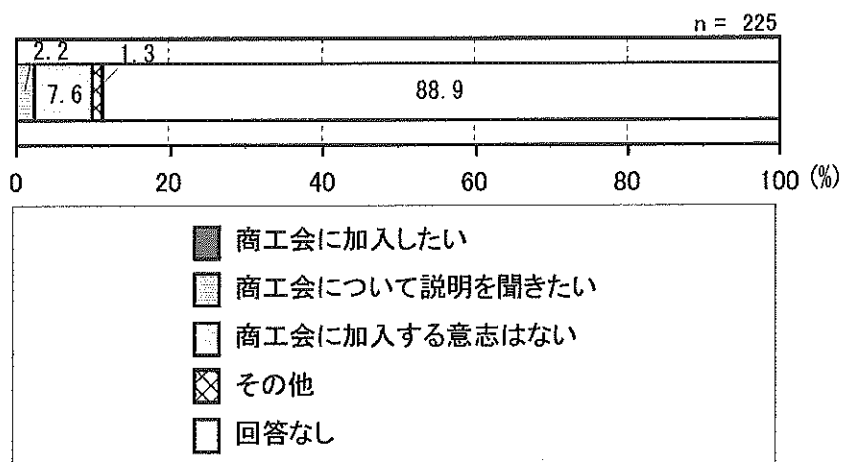
問9 岩倉市商工会に未加入の事業所の方に伺います。

商工会への加入意向がある事業所はありませんが、説明を聞きたい事業所は5事業所あります。

○回答事業所の岩倉市商工会への加入意向について、「商工会に加入したい」はありませんが、「商工会について説明を聞きたい」が2.2% (5事業所) みられます。一方、「商工会に加入する意思はない」は7.6% (17事業所) となっています (図5-1)。

○なお、「回答なし」が88.9%も占めていますが、この大半は、既に加入している事業所であると推察されます。

図5-1 岩倉商工会への加入意向



(2) 自由意見 (問10)

問10 「こんな施策があるといい」、商工会の事業活動などについて、ご意見をお聞かせください。

| 自由意見 |
|---|
| 商工会・商工会に期待すること |
| もう少し事業所への声掛け、訪問、情報提供等、会員に入って良かったと思う商工会であってほしい。今の商工会の運営では魅力を感じないので、入っている必要性を感じない。 |
| 事業活動、地域のために頑張っていきましょう。 |
| 補助金、助成金のインフォメーションがあると助かります。 |
| 補助金の事前説明。 |
| 商工会と市の各部署との連携を一層強くなり、各種事業などに積極的に関わってほしい。例えば、駅東の桜通り線の整備における先行取得用地を商工会で有効活用するなど。 |
| 商工会の事業活動をよく分かっていません。 |
| 商工会の事業活動についてはとても良いと思っております。影ながら応援しております。今後とも頑張ってください。 |
| 公庫との取組みはよく理解しているが、地元の信金、銀行などとタイアップし、大変な時に商工会の力を借りて融資を受けられるような制度があればとてもありがたい。 |
| せっかく、ビジネスサポートセンターができたのだから若い人に起業を促し、「インキュベーションシティ」のように仕立てて、まちの活性化につなげられたらよいと思います。女性向けには着手していただけますが、個人ビジネスの域を出ないので。 |
| 今後、勉強会などがあれば参加したい。 |
| 事業活動を把握していないので、今後、しっかり把握して活用できる場所は多々あると思うので、活用していきたいです。 |
| コスト負担があるので参加できないことが多いので、コスト負担を抑えた施策をしてほしい。 |
| 行政との連携をして、未来あるまちづくりをしてほしい。 |
| 求人活動、ハローワーク的なもの。 |
| ビジネスサポートを広める努力と繁盛の経験のお話し会(有名人はダメ)「こころの好縁会」 |
| いつも、とても満足している。今後ともよろしく願います。 |
| 商工会で何ができているか分からない。 <i>でも何ができたのか?</i> |
| イベント等に関すること |
| イベント中心の商工会は疑問。思い切ったまちづくりに打って出る。まちづくりにスピード感がない。中途半端な施策は話にならない。 |
| 地元の歴史史跡散策を兼ねた商工会の事業所とコラボしたスタンプラリー等で岩倉をアピールする。 |
| 交流会等に関すること |
| 飲食業者同志の交流がなく、他店には食事の時に行くのみ。経営者との懇談もない。役員には役員会等の活動があるが、役員でない経営者は独自の経営をしっかりとしていかなければならない。 |
| 次世代後継者の異業種交流会等があるとよい。 |
| その他 |
| いろいろあるが、一言では言えない。 |
| 無理でしょう。 |

調査票

岩倉市商工会・地区内事業所に関するアンケート調査票

| 1 事業所の概要についてお伺いします。 | | | | |
|---------------------|---|----------------------|--|------|
| 事業所名 | | 代表者名 | | 年齢 歳 |
| 業種 | ・製造業 ・建設業 ・卸売業 ・小売業 ・飲食業 ・サービス業 ・その他 () | | | |
| 業務内容 取扱品目 | 企業形態 | ・個人 ・株式 ・有限 ・その他 () | | |
| | 当地域の営業年数 | 年 | | |
| 従業員数など | ・個人企業 → 家族従業員 _____人 常用 _____人 アルバイト・パート _____人 | | | |
| | ・法人企業 → 役員 _____人 常用 _____人 アルバイト・パート _____人 | | | |

2 景況感についてお伺いします。

問1 現在の業況は、前年同期と比較してどうですか。

(それぞれあてはまる番号に○を1つに付けてください)

| 項目 | 増加(上昇・好転) | 不変 | 減少(低下・悪化) |
|--------|-----------|----|-----------|
| 売上(収入) | 1 | 2 | 3 |
| 仕入単価 | 1 | 2 | 3 |
| 販売単価 | 1 | 2 | 3 |
| 在庫 | 1 | 2 | 3 |
| 収益率 | 1 | 2 | 3 |
| 資金繰り | 1 | 2 | 3 |
| 従業員数 | 1 | 2 | 3 |
| 人件費 | 1 | 2 | 3 |

経営状況について、ご意見をお聞かせください。

問2 来年(来期)の業況の見通しは、良いと思いますか、悪いと思いますか。

(あてはまる番号に○を1つに付けてください)

| 非常に良い | 良い | やや良い | どちらとも いえない | やや悪い | 悪い | 非常に悪い |
|-------|----|------|---------------|------|----|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

3 自社(自店)の課題についてお伺いします。

問3 現在、抱えている経営上の課題は何ですか。(あてはまる番号全てに○を付けてください。)

- 1 売上の伸び悩み 2 利益の減少 3 先行きの不安 4 販路開拓・拡大
 5 後継者問題 6 人材の確保・育成 7 資金繰り 8 同業者や大型店・大企業との競争激化
 9 消費者ニーズの変化への対応 10 需要の低迷 11 設備(店舗等含む)の老朽化
 12 在庫の増加・過剰 13 原材料価格の上昇・コストの増加 14 販売価格の低下・上昇
 15 取引条件の悪化・下請問題 16 IT化 17 その他 ()

問4～6は、問3の質問で自社(自店)にあてはまる問いについて、お答えください。

問4 どんな販路開拓・拡大に取り組んでいきたいですか。

(あてはまる番号全てに○を付けてください。)

- 1 商談会・ビジネスマッチング 2 展示会・見本市 3 企業間交流 4 WEBを活用した宣伝
 5 興味はあるが取り組み方がわからない 6 その他 ()

