

伊賀市商工会発達計画会員実態調査報告書

内容

1. 調査概要	1
2. 目的	1
3. 調査結果	2
3.1 単純集計	2
3.2 クロス集計	6
(1) 事業形態・業種を軸にしたクロス集計	6
(2) 経営計画を軸としたクロス集計	19
(3) 事業承継を軸としたクロス集計	22
(4) 売上高・利益額を軸としたクロス集計	25
(5) 既存市場の深耕取組を軸にしたクロス集計	27
(6) 新規市場開拓を軸にしたクロス集計	28
(7) 直面する経営ニーズを軸にしたクロス集計	29
4. まとめ	30

1. 調査概要

調査時期：平成 27 年 7 月

調査対象：伊賀市商工会会員 630 社

調査方法：会員に配布後訪問で回収（留置法）

回収数：207 社（回収率 32.8%）

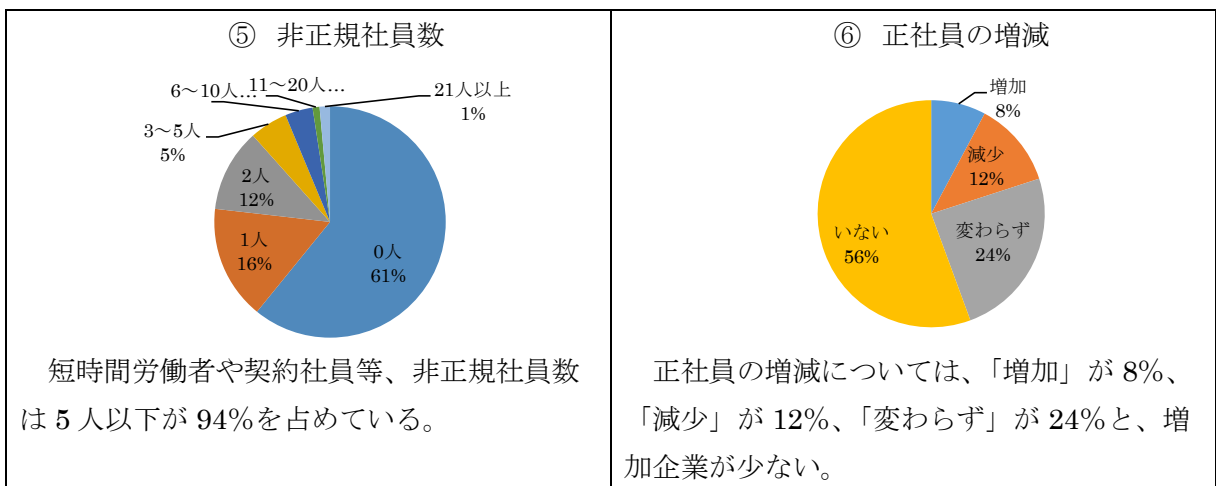
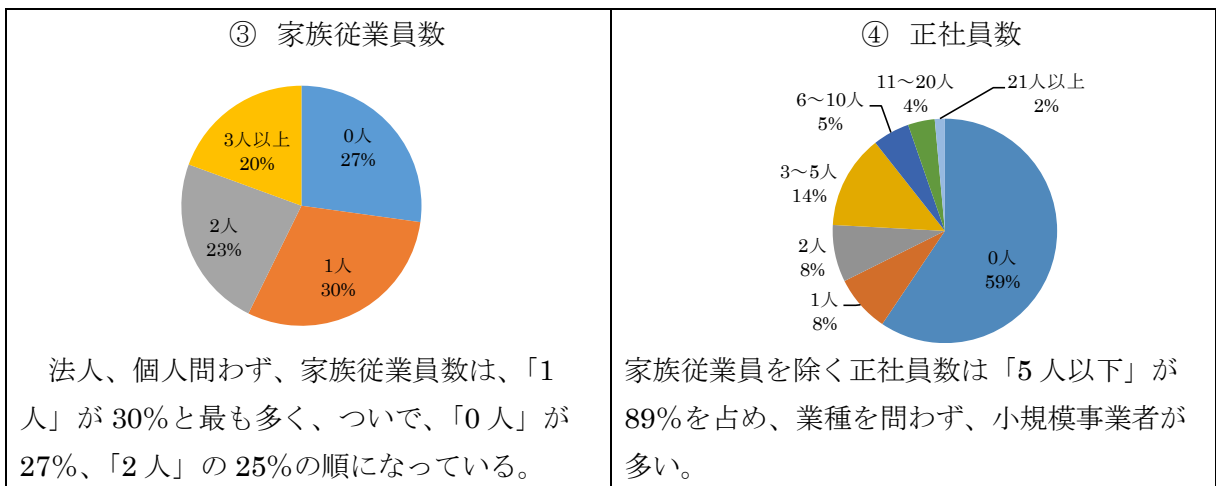
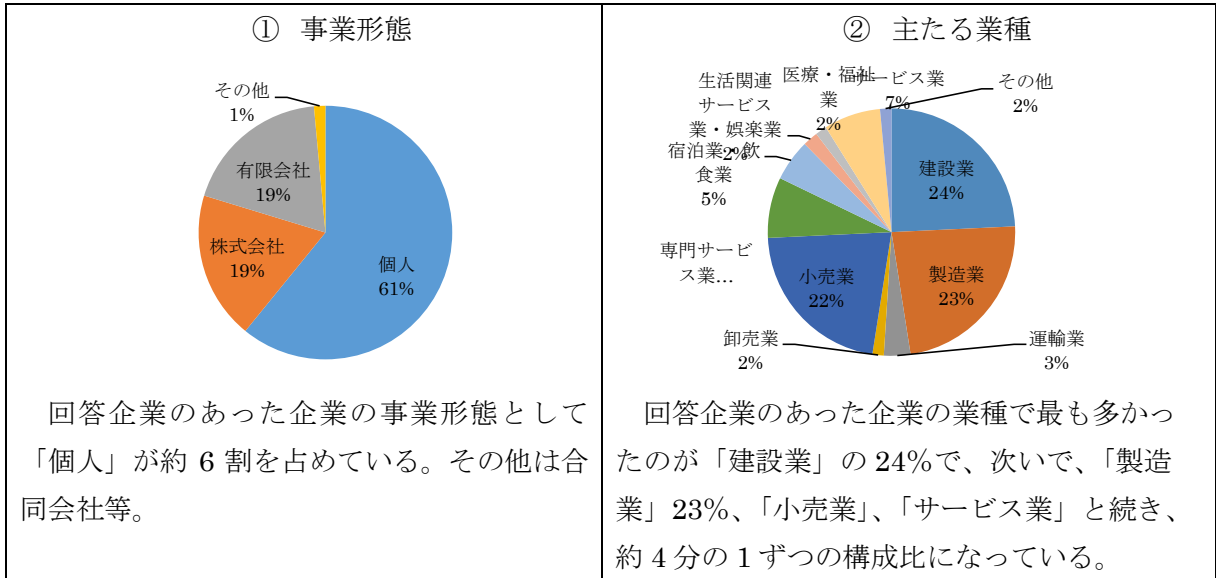
調査委託：合同会社 地域創造研究所

2. 目的

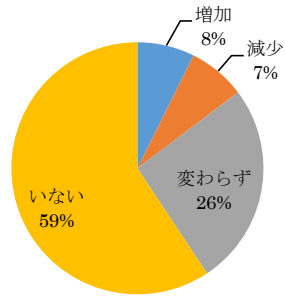
当調査は、伊賀市商工会が平成 27 年に策定する発達計画の基礎資料として活用するとともに、今後の商工会が行う支援事業を円滑に進めるために行った。

3. 調査結果

3.1 単純集計

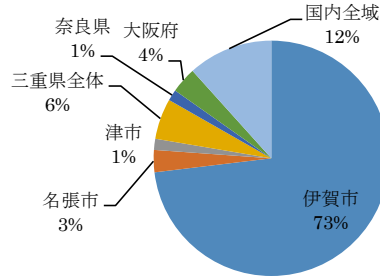


⑦ 非正規社員の増減



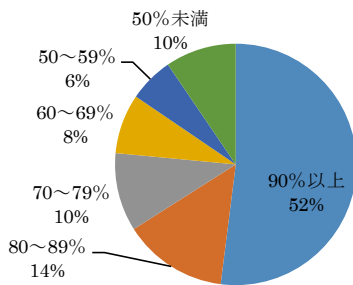
非正規社員数の増減は正社員の増減と比べて、減少の回答割合が少ない。

⑧ 主な商圏・取引先の地域



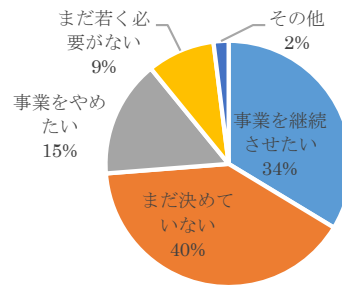
販売先や来店客の居住地、商圏を聞いた項目である。最も構成比の高い地域を抽出した図であり、「伊賀市」と答えた割合が73%と最も高かった。

⑨ 主たる商圏構成比



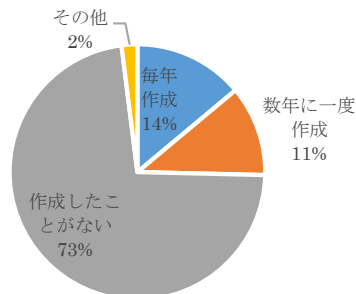
商圏の構成比で最も高い地域の割合を抽出した表である。90%以上とは第一位の依存度を表す。詳細はクロス集計参照

⑩ 事業承継の意向



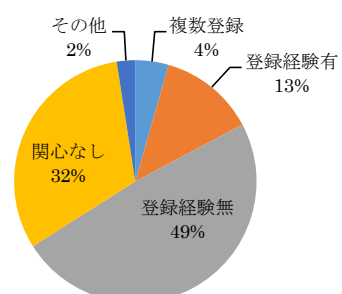
明確に事業の継続の意向があるのが、34%で、反対に事業を廃止したい意向も15%あった。

⑪ 経営計画の作成の有無



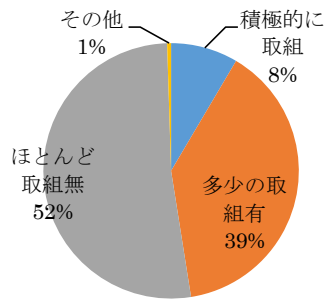
「作成をしていない」企業が73%ある反面、「毎年作成」している企業も14%ある。

⑫ メルマガ登録の有無



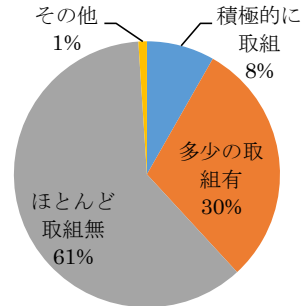
メルマガ「登録経験」のあるのは、17%で、「関心がない」が32%ある。

⑬既存市場の深堀への取組



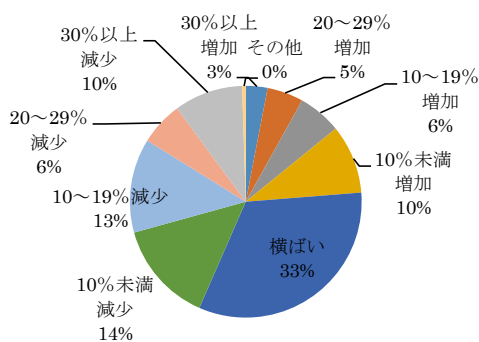
既存（従来）の市場開拓は、「多少の取組」も含めると取り組んでいる事業者は約半数あった。

⑭新規市場開拓への取組



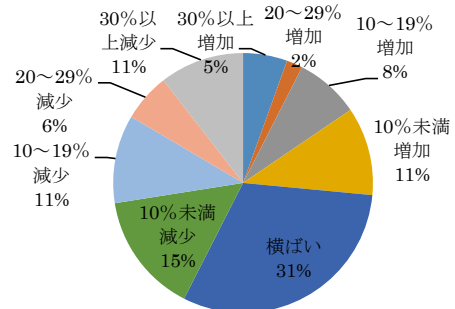
新規市場の開拓についての取組は、既存市場よりも取組が少ない。

⑮売上高の推移



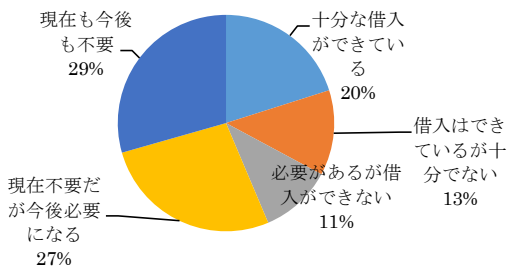
売上高の推移では、「横ばい」が35%、「増加」が21%、「減少」が56%との結果になった。20%以上減少している企業も19%ある。

⑯利益の推移



利益の推移では、全体としては、「横ばい」が31%、「増加」が21%、「減少」が48%との結果になった。20%以上減少している企業も22%ある。

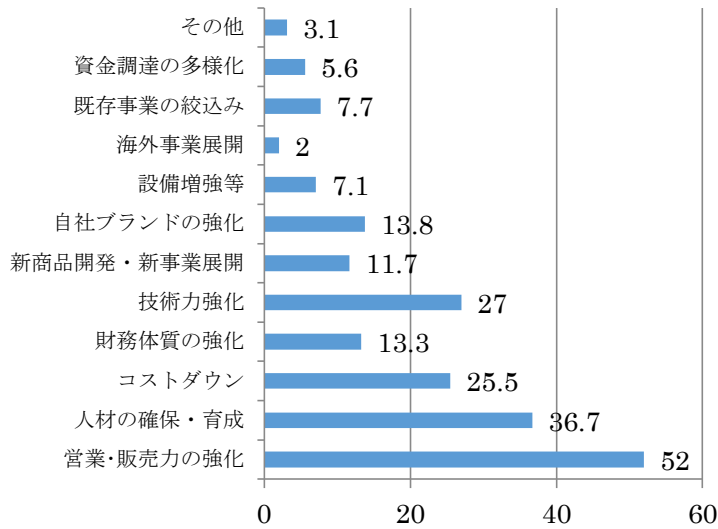
⑰資金調達の現状



資金調達の現状を聞いた項目である。「十分な借入ができていない」企業は20%、「十分でないができていない」が13%、「借入が困難」が11%で、現在も今後とも不要が29%ある。



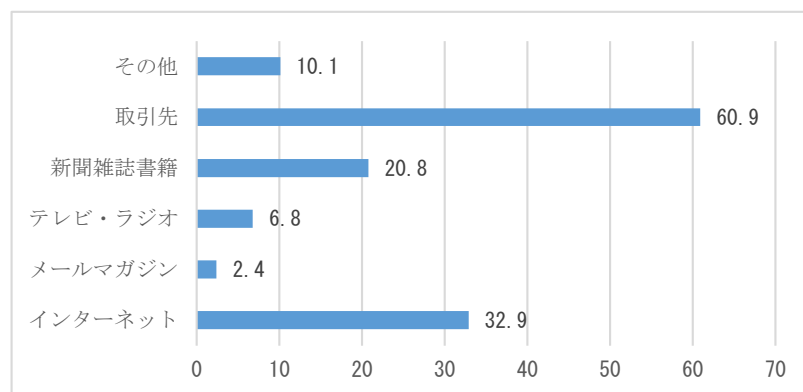
⑱直面する経営ニーズ



複数回答で直面する経営ニーズを聞いたところ、約半数の企業で「営業・販売力強化」と回答している。次いで、「人材の確保・育成」、「技術力強化」、「コストダウン」と続いている。

※単位はパーセント

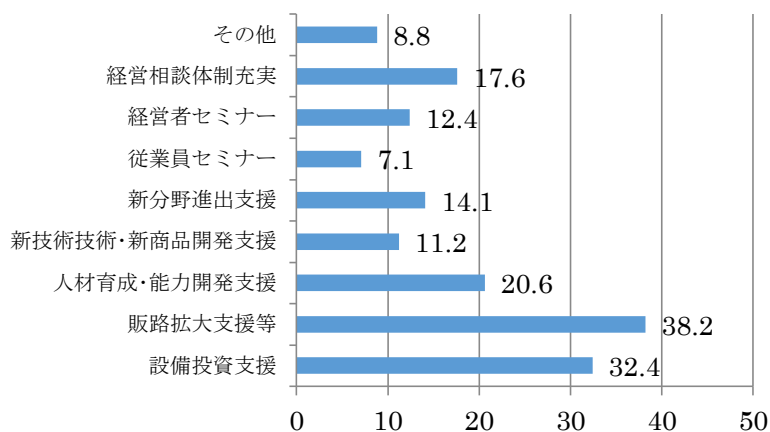
⑲重視する情報源



重視する情報源として約3分の2の企業が取引先と加藤氏、次いでインターネットの順番になっている。

※単位はパーセント

⑳必要な支援策



必要な支援策では、「販路拡大支援等」が最も多く、直面する経営ニーズを反映する結果になった。回答数の20%を超えるニーズがある支援策は、上記の加えて、「人材育成・能力開発」がある。

※単位はパーセント

3.2 クロス集計

(1) 事業形態・業種を軸にしたクロス集計

①業種と事業形態

上段:度数 下段:%		問2 業種														
		合計	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	不動産業・物品賃貸業	専門サービス業	宿泊業・飲食業	生活関連サービス・娯楽業	教育・学習支援業	医療・福祉業	サービス業	その他
問1 事業形態	合計	205	49	47	1	7	3	44	2	16	11	4	-	3	15	3
		100.0	23.9	22.9	0.5	3.4	1.5	21.5	1.0	7.8	5.4	2.0	-	1.5	7.3	1.5
	個人	124	20	21	1	2	35	1	16	8	4	-	1	12	3	
		100.0	16.1	16.9	0.8	1.6	28.2	0.8	12.9	6.5	3.2	-	0.8	9.7	2.4	
	株式会社	39	18	12	-	3	2	-	-	1	-	-	1	1	-	
	100.0	46.2	30.8	-	7.7	2.6	5.1	-	2.6	-	-	2.6	2.6	-		
有限会社	39	11	13	-	2	2	5	1	-	2	-	-	1	2		
	100.0	28.2	33.3	-	5.1	5.1	12.8	2.6	-	5.1	-	-	2.6	5.1		
その他	3	-	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-		
	100.0	-	33.3	-	-	-	66.7	-	-	-	-	-	-	-		

回答企業の内、「株式会社」と回答した業種では、「建設業」が46.2%と最も高く、次いで「製造業」30.8%の順になっている。「有限会社」では、「製造業」が33.3%、「建設業」が30.8%の順である。「個人」では、「小売業」が28.2%と最も高く、次いで「製造業」の16.9%に順になっている。※回答数が2件以下を除く

また、「建設業」では、40.8%が「株式会社」、22.4%が「有限会社」であり、合計すると63.2%と約3分の1が法人である。同様に「製造業」では、25.5%が「株式会社」、27.6%が「有限会社」であり、合計すると53.1%と約半数が法人である。「小売業」では、13.6%が法人で、個人は79.5%と約8割が個人である。

②家族従業員数

上段:度数 下段:%		問3-1 家族従業員数				
		合計	0人	1人	2人	3人以上
問1 事業形態	合計	206	56	62	48	40
		100.0	27.2	30.1	23.3	19.4
	個人	126	32	50	28	16
		100.0	25.4	39.7	22.2	12.7
	株式会社	39	14	3	6	16
	100.0	35.9	7.7	15.4	41.0	
有限会社	38	9	8	13	8	
	100.0	23.7	21.1	34.2	21.1	
その他	3	1	1	1	-	
	100.0	33.3	33.3	33.3	-	

「個人」では、家族従業員数が「1人」が39.7%と最も多く、「0人」も25.4%ある。

「株式会社」では、家族従業員数が「0人」が35.9%と最も多い。

「有限会社」では、家族従業員数が「1人」から「3人」まで比較的均等に分布している。

③正社員数

上段:度数 下段:%		問3-2 正社員数							
		合計	0人	1人	2人	3~5人	6~10人	11~20人	21人以上
問1 事業形態	合計	207 100.0	123 59.4	17 8.2	17 8.2	28 13.5	11 5.3	8 3.9	3 1.4
	個人	126 100.0	102 81.0	10 7.9	3 2.4	10 7.9	-	1 0.8	-
	株式会社	39 100.0	4 10.3	4 10.3	7 17.9	10 25.6	7 17.9	5 12.8	2 5.1
	有限会社	39 100.0	16 38.5	2 5.1	7 17.9	8 20.5	4 10.3	2 5.1	1 2.6
	その他	3 100.0	2 66.7	1 33.3	-	-	-	-	-

「個人」と回答した内の81%が、「正社員」が0人で、「株式会社」では「3人~5人」が最も回答数が多い。「有限会社」では、「0人」が約4割と小規模な実態が分かる。

上段:度数 下段:%		問4-1 正社員の増減				
		合計	増加	減少	変わらず	いない
問2 業種	合計	203 100.0	16 7.9	25 12.3	49 24.1	113 55.7
	建設業	49 100.0	4 8.2	6 12.2	20 40.8	19 38.8
	製造業	47 100.0	3 6.4	11 23.4	12 25.5	21 44.7
	情報通信業	1 100.0	-	-	-	1 100.0
	運輸業	7 100.0	3 42.9	1 14.3	2 28.6	1 14.3
	卸売業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3
	小売業	42 100.0	1 2.4	2 4.8	7 16.7	32 76.2
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	-	2 100.0
	専門サービス業	16 100.0	-	-	2 12.5	14 87.5
	宿泊業・飲食業	11 100.0	1 9.1	-	9.1	9 81.8
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	1 25.0	-	3 75.0
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	1 33.3	-	1 33.3	1 33.3
	サービス業	15 100.0	2 13.3	2 13.3	3 20.0	8 53.3
	その他	3 100.0	-	1 33.3	1 33.3	1 33.3

正社員が「増加」している割合が多い業者は「運輸業」で、反面、「製造業」では、「増加」が6.4%に対して「減少」が23.3%ある。

④非正規社員数

上段:度数 下段:%		問3-3 非正規社員数							
		合計	0人	1人	2人	3~5人	6~10人	11~20人	21人以上
問1 事業形態	合計	207 100.0	126 60.9	33 15.9	24 11.6	11 5.3	8 3.9	2 1.0	3 1.4
	個人	126 100.0	96 75.4	17 13.5	8 6.3	3 2.4	2 1.6	-	1 0.8
	株式会社	39 100.0	11 28.2	9 23.1	8 20.5	4 10.3	4 10.3	2 5.1	1 2.6
	有限会社	39 100.0	18 46.2	7 17.9	8 20.5	4 10.3	-	-	1 2.6
	その他	3 100.0	2 66.7	-	-	-	1 33.3	-	-

個人の非正規社員数は正社員数と比べて、「0人」の比率が下がり、75.4%で、「株式会社」では、28.2%で、「有限会社」では、46.2%と事業形態別のバラつきが大きい。

⑤正社員の増減

上段:度数 下段:%		問4-1 正社員の増減				
		合計	増加	減少	変わらず	いない
問1 事業形態	合計	205 100.0	18 7.8	25 12.2	50 24.4	114 55.6
	個人	124 100.0	2 1.6	8 6.5	18 14.5	96 77.4
	株式会社	39 100.0	8 20.5	11 28.2	16 41.0	4 10.3
	有限会社	39 100.0	8 15.4	8 15.4	15 38.5	12 30.8
	その他	3 100.0	-	-	1 33.3	2 66.7

事業形態別の正社員数の増減は、「個人」と「株式会社」で、「増加」より「減少」が上回っている。「有限会社」は同数であった。

⑥非正規社員数増減

上段:度数 下段:%		問4-2 非正規社員の増減				
		合計	増加	減少	変わらず	いない
問1 事業形態	合計	204 100.0	15 7.4	15 7.4	53 26.0	121 59.3
	個人	124 100.0	4 3.2	8 4.8	23 18.5	91 73.4
	株式会社	38 100.0	8 21.1	5 13.2	13 34.2	12 31.6
	有限会社	39 100.0	3 7.7	4 10.3	16 41.0	16 41.0
	その他	3 100.0	-	-	1 33.3	2 66.7

事業形態別の非正規社員数の増減は、「個人」では「減少」が「増加」を上回り、「株式会社」では反対に、「増加」が「減少」を上回っている。「有限会社」はほぼ同数であった。

⑦主な商圏

上段:度数 下段:%		問5-1 主な商圏										
		合計	伊賀市	名張市	亀山市	津市	三重県全体	奈良県	大阪府	国内全域	海外	国内・海外問わず
問1 事業形態	合計	198 100.0	144 72.7	6 3.0	-	3 1.5	11 5.6	3 1.5	7 3.5	23 11.6	1 0.5	-
	個人	122 100.0	99 81.1	4 3.3	-	1 0.8	5 4.1	2 1.6	2 1.6	9 7.4	-	-
	株式会社	36 100.0	18 50.0	2 5.6	-	1 2.8	4 11.1	-	3 8.3	8 22.2	-	-
	有限会社	37 100.0	25 67.6	-	-	1 2.7	2 5.4	1 2.7	2 5.4	2 13.5	1 2.7	-
	その他	3 100.0	2 66.7	-	-	-	-	-	-	1 33.3	-	-

事業形態別の商圏では、「伊賀市」と回答した割合が高いのが「個人」で、81.1%、「有限会社」の67.6%、「株式会社」は50%であった。「製造業」の比率が高い「株式会社」では、「国内全域」と回答した割合が22.2%あった。

上段:度数 下段:%		問5-1 主な商圏										
		合計	伊賀市	名張市	亀山市	津市	三重県全体	奈良県	大阪府	国内全域	海外	国内・海外問わず
問2 業種	合計	196 100.0	144 73.5	6 3.1	-	3 1.5	10 5.1	3 1.5	7 3.6	22 11.2	1 0.5	-
	建設業	48 100.0	36 75.0	3 6.3	-	1 2.1	2 4.2	-	2 4.2	4 8.3	-	-
	製造業	43 100.0	21 48.8	-	-	2 4.7	4 9.3	1 2.3	3 7.0	12 27.9	-	-
	情報通信業	1 100.0	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	6 100.0	3 50.0	-	-	-	-	-	1 16.7	1 16.7	1 16.7	-
	卸売業	3 100.0	-	-	-	-	1 33.3	-	-	2 66.7	-	-
	小売業	43 100.0	38 88.4	-	-	-	2 4.7	1 2.3	-	2 4.7	-	-
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	2 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	専門サービス業	15 100.0	12 80.0	2 13.3	-	-	1 6.7	-	-	-	-	-
	宿泊業・飲食業	11 100.0	10 90.9	-	-	-	-	-	-	1 9.1	-	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	3 75.0	1 25.0	-	-	-	-	-	-	-	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	3 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	サービス業	14 100.0	13 92.9	-	-	-	-	1 7.1	-	-	-	-
	その他	3 100.0	2 66.7	-	-	-	-	-	-	1 33.3	-	-

業種別の商圏では、「伊賀市」と回答した割合が最も高いのが「小売業」の86.4%で、「建設業」も75.0%と高い。「卸売業」と「製造業」を除き「伊賀市」の商圏割合が総じて高い。

⑧事業承継の意向

上段:度数 下段:%		問6 事業承継					
		合計	事業を継続させたい	まだ決めていない	事業をやめたい	まだ若く必要がない	その他
問1 事業形態	合計	202 100.0	68 33.7	81 40.1	31 15.3	18 8.9	4 2.0
	個人	123 100.0	26 21.1	53 43.1	25 20.3	15 12.2	4 3.3
	株式会社	39 100.0	19 48.7	13 33.3	4 10.3	3 7.7	-
	有限会社	37 100.0	21 56.8	14 37.8	2 5.4	-	-
	その他	3 100.0	2 66.7	1 33.3	-	-	-

事業形態別の事業承継では、「事業を継続させたい」と回答している割合が高いのは、「株式会社」の56.8%で、「個人」は21.1%にとどまっている。また、「個人」の20.3%が「事業をやめたい」と回答している。

上段:度数 下段:%		問6 事業承継					
		合計	事業を継続させたい	まだ決めていない	事業をやめたい	まだ若く必要がない	その他
問2 業種	合計	200 100.0	68 34.0	80 40.0	31 15.5	17 8.5	4 2.0
	建設業	49 100.0	21 42.9	20 40.8	3 6.1	5 10.2	-
	製造業	46 100.0	15 32.6	21 45.7	7 15.2	2 4.3	1 2.2
	情報通信業	1 100.0	-	-	1 100.0	-	-
	運輸業	7 100.0	1 14.3	3 42.9	2 28.6	1 14.3	-
	卸売業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-	-
	小売業	42 100.0	14 33.3	18 42.9	7 16.7	2 4.8	1 2.4
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	1 50.0	-	1 50.0	-	-
	専門サービス業	16 100.0	3 18.8	6 37.5	4 25.0	2 12.5	1 6.3
	宿泊業・飲食業	9 100.0	1 11.1	3 33.3	2 22.2	3 33.3	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	1 25.0	2 50.0	1 25.0	-	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3	-
	サービス業	15 100.0	6 40.0	5 33.3	2 13.3	1 6.7	1 6.7
	その他	3 100.0	3 100.0	-	-	-	-

業種別の事業承継では、「事業を継続させたい」と回答している割合が高いのは、「建設業」の42.9%で、次いで、「サービス業」、「卸売業」の比率が高い。

反対に、「事業をやめたい」では、「専門サービス業」、「生活関連サービス業」、「宿泊業・飲食業」の割合が高い。

⑨経営計画策定の有無

上段:度数 下段:%		問7 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問1 事業形態	合計	201 100.0	28 13.9	23 11.4	146 72.6	4 2.0
	個人	124 100.0	8 6.5	9 7.3	105 84.7	2 1.6
	株式会社	36 100.0	14 38.9	6 16.7	14 38.9	2 5.6
	有限会社	38 100.0	6 15.8	8 21.1	24 63.2	-
	その他	3 100.0	-	-	3 100.0	-

事業形態別の経営計画策定の有無では、「個人」の84.7%、「有限会社」の63.2%が「作成したことがない」と回答し、反対に「株式会社」では、「毎年作成している」が38.9%と最も高い。

上段:度数 下段:%		問7 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問2 業種	合計	199 100.0	28 14.1	23 11.6	144 72.4	4 2.0
	建設業	46 100.0	7 15.2	4 8.7	34 73.9	1 2.2
	製造業	46 100.0	10 21.7	4 8.7	31 67.4	1 2.2
	情報通信業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	運輸業	7 100.0	4 57.1	-	3 42.9	-
	卸売業	3 100.0	2 66.7	1 33.3	-	-
	小売業	44 100.0	4 9.1	7 15.9	33 75.0	-
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	2 100.0	-
	専門サービス業	15 100.0	-	-	14 93.3	1 6.7
	宿泊業・飲食業	11 100.0	-	3 27.3	8 72.7	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	1 25.0	3 75.0	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	2 100.0	-	-	2 100.0	-
	サービス業	15 100.0	1 6.7	3 20.0	10 66.7	1 6.7
	その他	3 100.0	-	-	3 100.0	-

業種別の経営計画策定の有無では、「毎年作成している」比率が高いのが、「卸売業」の66.7%、「運輸業」の57.1%、「製造業」の21.7%と続いている。反対に「作成したことがない」は、「専門サービス業」が93.3%と最も高く、次いで、「小売業」、「建設業」と続いている。

⑩直面する経営ニーズ

上段:度数 下段:%		問8 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達手段の多様化	その他
問1 事業形態	合計	196 100.0	102 52.0	72 36.7	50 25.5	26 13.3	53 27.0	23 11.7	27 13.8	14 7.1	4 2.0	15 7.7	11 5.6	6 3.1
	個人	119 100.0	58 48.7	24 20.2	35 29.4	0 0.0	30 25.2	10 8.4	15 12.6	8 6.7	1 0.8	9 7.6	5 4.2	5 4.2
	株式会社	37 100.0	20 54.1	6 75.7	8 21.6	7 18.9	12 32.4	10 27.0	5 13.5	4 10.8	-	3 8.1	2 5.4	-
	有限会社	37 100.0	21 56.8	19 51.4	7 18.9	9 24.3	11 29.7	2 5.4	7 18.9	2 5.4	3 8.1	3 8.1	4 10.8	1 2.7
	その他	3 100.0	3 100.0	3 33.3	-	-	-	1 33.3	-	-	-	-	-	-

事業形態別の直面する経営ニーズでは、「営業・販売力の強化」は総じて高い。「株式会社」では、「人材の確保・育成」ニーズが75.7%と回答している。

上段:度数 下段:%		問8 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達手段の多様化	その他
問2 業種	合計	194 100.0	100 51.5	71 36.6	50 25.8	26 13.4	52 26.8	23 11.9	27 13.9	13 6.7	4 2.1	14 7.2	11 5.7	6 3.1
	建設業	46 100.0	20 43.5	29 63.0	11 23.9	12 26.1	16 34.8	3 6.5	6 13.0	2 4.3	-	2 4.3	4 8.7	-
	製造業	44 100.0	21 47.7	21 47.7	6 13.6	7 15.9	12 27.3	11 25.0	12 27.3	5 11.4	4 9.1	4 9.1	3 6.8	-
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	7 100.0	2 42.9	5 71.4	4 57.1	-	1 14.3	-	-	2 28.6	-	-	1 14.3	-
	卸売業	2 100.0	2 100.0	1 50.0	-	2 100.0	-	1 50.0	1 50.0	-	-	1 50.0	1 50.0	-
	小売業	42 100.0	28 66.7	9 21.4	10 23.8	4 9.5	9 21.4	2 4.8	5 11.9	1 2.4	-	6 14.3	-	3 7.1
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	1 50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 50.0
	専門サービス業	15 100.0	3 20.0	-	5 33.3	-	6 40.0	2 13.3	-	-	-	-	-	1 6.7
	宿泊業・飲食業	11 100.0	8 72.7	2 18.2	6 54.5	1 9.1	2 18.2	2 18.2	2 18.2	3 27.3	-	-	1 9.1	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	3 75.0	-	2 50.0	-	1 25.0	-	-	-	-	-	-	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	1 33.3	2 66.7	2 66.7	-	1 33.3	-	-	-	-	-	-	-
	サービス業	15 100.0	8 53.3	2 13.3	2 13.3	-	4 26.7	2 13.3	1 6.7	-	-	1 6.7	1 6.7	1 6.7
	その他	3 100.0	2 66.7	-	2 66.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-

業種別の直面する経営ニーズでは、「営業・販売力の強化」は総じて高い。「建設業」と「製造業」、「運輸業」では、「人材の確保・育成」ニーズが7総じて高い。「コストダウン」では、「宿泊業・飲食業」と「生活関連サービス業」で高い結果となっている。

⑪既存市場の深堀

上段:度数 下段:%		問11 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問1 事業形態	合計	200 100.0	17 8.5	78 39.0	104 52.0	1 0.5
	個人	121 100.0	5 4.1	41 33.9	74 61.2	1 0.8
	株式会社	38 100.0	9 23.7	19 50.0	10 26.3	-
	有限会社	38 100.0	-	18 47.4	17 44.7	-
	その他	3 100.0	-	-	3 100.0	-

事業形態別の既存市場の深堀取組では、「積極的に取組」の回答数が最も多かったのが「株式会社」の23.7%で、有限会社では、「多少の取組」が47.4%と最も多く回答している。

「個人」では「ほとんど取り組んでいない」が61.2%と事業形態別に大きく回答が分かれた。

上段:度数 下段:%		問11 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問2 業種	合計	199 100.0	17 8.5	78 39.2	103 51.8	1 0.5
	建設業	47 100.0	8 12.8	25 53.2	16 34.0	-
	製造業	46 100.0	7 15.2	30.4	25 54.3	-
	情報通信業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	運輸業	6 100.0	1 16.7	2 33.3	3 50.0	-
	卸売業	3 100.0	1 33.3	2 66.7	-	-
	小売業	44 100.0	1 2.3	15 34.1	28 63.6	-
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	2 100.0	-
	専門サービス業	15 100.0	-	2 13.3	13 86.7	-
	宿泊業・飲食業	10 100.0	-	4 40.0	6 60.0	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	2 50.0	2 50.0	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	-	1 33.3	2 66.7	-
	サービス業	15 100.0	1 6.7	8 53.3	5 33.3	1 6.7
	その他	3 100.0	-	-	3 100.0	-

業種別の既存市場の深堀取組では、「積極的に取組」が最も多かったのが「卸売業」で、次いで、「製造業」、「建設業」と続いている。反対に、「ほとんど取り組んでいない」では、「専門サービス業」が86.7%、「小売業」が63.6%と高い回答となった。

⑫新規市場の開拓

上段:度数 下段:%		問12 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問1 事業形態	合計	194 100.0	16 8.2	58 29.9	118 60.8	2 1.0
	個人	116 100.0	6 5.0	28 24.1	80 69.0	1 0.9
	株式会社	38 100.0	6 15.8	18 47.4	14 36.8	-
	有限会社	37 100.0	3 8.1	12 32.4	21 56.8	1 2.7
	その他	3 100.0	-	-	3 100.0	-

業種別の新規市場の開拓取組では、「積極的に取組」の回答数が最も多かったのが「株式会社」の15.8%で、「有限会社」では、「多少の取組」が32.4%と最も多く回答している。「個人」では「ほとんど取り組んでいない」が69.0%と事業形態別に大きく回答が分かれた。上記の既存市場の深堀取組と比べても、新規市場開拓取組の積極性は低下する結果になっている。

上段:度数 下段:%		問12 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問2 業種	合計	193 100.0	16 8.3	58 30.1	117 60.6	2 1.0
	建設業	45 100.0	4 8.9	17 37.8	24 53.3	-
	製造業	45 100.0	5 11.1	12 26.7	28 62.2	-
	情報通信業	1 100.0	-	-	1 100.0	-
	運輸業	6 100.0	1 16.7	2 33.3	3 50.0	-
	卸売業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-
	小売業	43 100.0	1 2.3	11 25.6	31 72.1	-
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	2 100.0	-
	専門サービス業	14 100.0	-	3 21.4	11 78.6	-
	宿泊業・飲食業	9 100.0	-	2 22.2	6 66.7	1 11.1
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	1 25.0	2 50.0	1 25.0
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	-	-	3 100.0	-
	サービス業	15 100.0	3 20.0	7 46.7	5 33.3	-
	その他	3 100.0	1 33.3	2 66.7	-	-

業種別の新規市場の開拓取組では、「積極的に取組」が最も多かったのが「卸売業」で、次いで、「サービス業」、「製造業」、「建設業」と続いている。反対に、「ほとんど取り組んでいない」では、「専門サービス業」が78.6%、「小売業」が72.1%と高い回答となった。

⑬売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問1 事業形態	合計	198 100.0	6 3.0	10 5.1	12 6.1	19 9.6	65 32.8	28 14.1	26 13.1	12 6.1	19 9.6	1 0.5
	個人	121 100.0	3 2.5	1 0.8	5 4.1	8 6.6	43 35.5	19 15.7	14 11.6	12 9.9	15 12.4	1 0.8
	株式会社	37 100.0	2 5.4	3 8.1	3 8.1	8 21.6	2 32.4	4 10.8	2 5.4	-	3 8.1	-
	有限会社	37 100.0	1 2.7	6 16.2	3 10.8	3 8.1	3 24.3	4 10.8	3 24.3	3 24.3	-	-
	その他	3 100.0	-	-	-	-	3 33.3	3 33.3	1 33.3	-	-	-

業種別の売上高の推移では、「個人」は「横ばい」から「減少」に分布しており、「株式会社」では、「増加」から「横ばい」に多く分布している。「有限会社」は「増加」、「横ばい」から「減少」に広く分布している。

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問2 業種	合計	198 100.0	6 3.1	10 5.1	12 6.1	19 9.7	64 32.7	28 14.3	26 13.3	11 5.6	19 9.7	1 0.5
	建設業	44 100.0	4 9.1	4 9.1	6 13.6	4 9.1	13 29.5	5 11.4	6 13.6	2 4.5	-	-
	製造業	45 100.0	-	4 8.9	2 4.4	5 11.1	16 35.6	2 4.4	5 11.1	3 6.7	8 17.8	-
	情報通信業	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0	-	-	-	-	-
	運輸業	7 100.0	-	2 28.6	1 14.3	3 42.9	1 14.3	-	-	-	-	-
	卸売業	3 100.0	-	-	-	1 33.3	1 33.3	-	-	-	1 33.3	-
	小売業	43 100.0	-	-	1 2.3	2 4.7	14 32.6	10 23.3	6 14.0	3 7.0	7 16.3	-
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	-	-	1 50.0	-	1 50.0	-	-	-
	専門サービス業	15 100.0	-	-	-	1 6.7	7 46.7	3 20.0	2 13.3	1 6.7	1 6.7	-
	宿泊業・飲食業	11 100.0	-	-	-	1 9.1	2 18.2	3 27.3	5 45.5	-	-	-
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	-	-	-	1 25.0	2 50.0	-	1 25.0	-	-
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	1 33.3	-	-	-	1 33.3	-	-	-	-	1 33.3
	サービス業	15 100.0	1 6.7	-	1 6.7	2 13.3	5 33.3	3 20.0	1 6.7	1 6.7	1 6.7	-
	その他	3 100.0	-	-	1 33.3	-	1 33.3	-	-	-	1 33.3	-

業種別の売上高の推移では、「建設業」、「製造業」では、「横ばい」を中心に幅広く分布しており、「運輸業」では総じて「増加」割合が高い。反対に、「小売業」では、「横ばい」から「減少」の割合が高い。「専門サービス業」と「宿泊業・飲食業」も同様な結果になっている。

⑭利益の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問1 事業形態	合計	202	11	4	16	22	62	30	22	12	21	2
		100.0	5.4	2.0	7.9	10.9	30.7	14.9	10.9	5.9	10.4	1.0
	個人	122	3	-	8	3	37	22	16	3	19	1
		100.0	2.5	-	6.6	2.4	30.3	18.0	13.1	7.4	15.6	0.8
	株式会社	39	1	2	3	8	16	1	-	1	3	-
	100.0	2.6	5.1	7.7	20.5	41.0	2.6	-	2.6	7.7	-	
有限会社	38	3	2	7	3	11	8	6	1	1	1	
	100.0	7.9	5.3	18.2	7.9	28.9	20.5	15.8	2.6	2.6	2.6	
その他	3	-	-	-	-	1	1	-	1	-	-	
	100.0	-	-	-	-	33.3	33.3	-	33.3	-	-	

業種別の利益の推移では、「個人」は「横ばい」から「減少」に分布しており、「株式会社」では、「増加」から「横ばい」に多く分布している。「有限会社」は「増加」、「横ばい」から「減少」に広く分布している。上記の売上高の推移とほぼ同様な結果になった。

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問2 業種	合計	200	11	4	16	22	61	30	22	11	21	2
		100.0	5.5	2.0	8.0	11.0	30.5	15.0	11.0	5.5	10.5	1.0
	建設業	49	6	-	6	3	15	6	3	3	2	1
		100.0	12.2	-	12.2	6.1	30.6	12.2	6.1	6.1	4.1	2.0
	製造業	46	1	2	2	6	17	5	4	3	6	-
		100.0	2.2	4.3	4.3	13.0	37.0	10.9	8.7	6.5	13.0	-
	情報通信業	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
		100.0	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-
	運輸業	7	-	2	2	2	1	-	-	-	-	-
		100.0	-	28.6	28.6	28.6	14.3	-	-	-	-	-
	卸売業	3	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-
		100.0	-	-	33.3	33.3	33.3	-	-	-	-	-
	小売業	43	1	-	2	2	10	10	7	2	9	-
		100.0	2.3	-	4.7	4.7	23.3	23.3	16.3	4.7	20.9	-
	不動産業・物品賃貸業	2	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
		100.0	-	-	-	-	50.0	-	50.0	-	-	-
	専門サービス業	13	-	-	1	1	6	3	1	1	-	-
		100.0	-	-	7.7	7.7	46.2	23.1	7.7	7.7	-	-
	宿泊業・飲食業	11	-	-	1	1	2	-	5	2	-	-
		100.0	-	-	9.1	9.1	18.2	-	45.5	18.2	-	-
生活関連サービス業・娯楽業	4	-	-	-	-	2	-	-	-	1	-	
	100.0	-	-	-	-	50.0	-	-	-	25.0	-	
教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
医療・福祉業	3	1	-	-	-	1	-	-	-	-	1	
	100.0	33.3	-	-	-	33.3	-	-	-	-	33.3	
サービス業	15	1	-	1	2	3	5	1	-	2	-	
	100.0	6.7	-	6.7	13.3	20.0	33.3	6.7	-	13.3	-	
その他	3	-	-	-	1	1	-	-	-	1	-	
	100.0	-	-	-	33.3	33.3	-	-	-	33.3	-	

業種別の利益の推移では、「建設業」では、「増加」から「横ばい」に分布し、「製造業」では、「横ばい」を中心に幅広く分布しており、「運輸業」では総じて「増加」割合が高い。反対に、小売業では、「横ばい」から「減少」の割合が高い。「専門サービス業」と「宿泊業・飲食業」も同様な結果になっている。上記の売上高の推移とほぼ同様な結果になった。

⑮資金調達の現状

上段:度数 下段:%		問15 資金調達					
		合計	十分な借入が できている	借入はできているが 十分でない	必要があるが借入が できない	現在不要だが今後必要になる	現在も今後不要
問1 事業形態	合計	204 100.0	41 20.1	26 12.7	22 10.8	55 27.0	60 29.4
	個人	123 100.0	15 12.2	14 11.4	15 12.2	33 26.8	46 37.4
	株式会社	39 100.0	16 41.0	6 15.4	4 10.3	11 28.2	2 5.1
	有限会社	39 100.0	3 23.1	5 12.8	3 7.7	11 28.2	11 28.2
	その他	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	-	1 33.3

業種別の資金調達の現状では、「個人」は総じて「借入需要」が少ない反面、「必要があるが借入ができない」との回答割合が高い。「株式会社」では、「十分な借入ができています」が41.0%と最も高い。「有限会社」では、「借入ができない」割合が最も低く、また「借入需要」も低い。

上段:度数 下段:%		問15 資金調達					
		合計	十分な借入が できている	借入はできているが 十分でない	必要があるが借入が できない	現在不要だが今後必要になる	現在も今後不要
問2 業種	合計	202 100.0	41 20.3	26 12.9	22 10.9	53 26.2	60 29.7
	建設業	49 100.0	16 32.7	8 16.3	4 8.2	13 26.5	8 16.3
	製造業	47 100.0	10 21.3	3 6.4	8 17.0	13 27.7	13 27.7
	情報通信業	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0
	運輸業	7 100.0	3 42.9	3 42.9	1 14.3	-	-
	卸売業	3 100.0	-	1 33.3	-	-	2 66.7
	小売業	43 100.0	5 11.6	6 14.0	1 2.3	15 34.9	16 37.2
	不動産業・物品賃貸業	2 100.0	-	-	-	1 50.0	1 50.0
	専門サービス業	14 100.0	1 7.1	1 7.1	-	5 35.7	7 50.0
	宿泊業・飲食業	11 100.0	-	2 18.2	4 36.4	1 9.1	4 36.4
	生活関連サービス業・娯楽業	4 100.0	-	-	-	1 25.0	3 75.0
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	1 33.3	1 33.3	-	1 33.3	-
	サービス業	15 100.0	3 20.0	1 6.7	4 26.7	3 20.0	4 26.7
	その他	3 100.0	2 66.7	-	-	-	1 33.3

業種別の資金調達の現状では、「建設業」と「運輸業」は総じて「十分な借入ができています」割合が高く、「借入ができない」の回答が多いのが、「宿泊業・飲食業」の36.4%、「製造業」の17.0%である。

⑩必要な支援策

上段:度数 下段:%		問16 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問1 事 業形 態	合計	170 100.0	55 32.4	35 38.2	35 20.6	19 11.2	24 14.1	12 7.1	21 12.4	30 17.6	15 8.8
	個人	95 100.0	25 26.3	34 35.8	10 10.5	12 12.6	14 14.7	4 4.2	13 13.7	19 20.0	12 12.6
	株式会社	36 100.0	20 55.6	12 33.3	17 47.2	2 5.6	5 13.9	4 11.1	5 13.9	2 5.6	1 2.8
	有限会社	36 100.0	10 27.8	16 44.4	9 22.2	5 13.9	5 13.9	4 11.1	3 8.3	3 22.2	2 5.6
	その他	3 100.0	-	3 100.0	-	-	-	-	-	1 33.3	-

事業形態別の必要な支援策では、「個人」は「販路拡大支援等」にニーズが最も高く、「株式会社」では、「設備投資支援」、「人材確保・育成」の回答割合が高い。また、「有限会社」では、「人材確保・育成」のニーズが高い。

上段:度数 下段:%		問16 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問2 業 種	合計	168 100.0	54 32.1	64 38.1	35 20.8	19 11.3	24 14.3	12 7.1	21 12.5	30 17.9	15 8.9
	建設業	42 100.0	16 38.1	14 33.3	19 45.2	2 4.8	4 9.5	3 7.1	8 19.0	8 19.0	3 7.1
	製造業	38 100.0	11 28.9	20 52.6	4 10.5	8 21.1	7 18.4	1 2.6	3 7.9	2 5.3	1 2.6
	情報通信業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	運輸業	7 100.0	6 71.4	2 28.6	2 28.6	-	-	3 42.9	1 14.3	1 14.3	-
	卸売業	3 100.0	2 -	1 33.3	1 33.3	-	-	-	-	-	1 33.3
	小売業	39 100.0	8 20.5	17 43.6	4 10.3	6 15.4	9 23.1	3 7.7	5 12.8	13 33.3	4 10.3
	不動産業・物品貸 貸業	2 100.0	1 50.0	1 50.0	-	-	-	-	-	-	-
	専門サービス業	10 100.0	4 40.0	-	2 20.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	-	2 20.0
	宿泊業・飲食業	8 100.0	3 37.5	5 50.0	1 12.5	1 12.5	2 25.0	-	-	2 25.0	1 12.5
	生活関連サービス 業・娯楽業	3 100.0	1 33.3	-	-	-	-	-	1 33.3	-	1 33.3
	教育・学習支援業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	医療・福祉業	3 100.0	-	1 33.3	1 33.3	-	-	1 33.3	1 33.3	1 33.3	-
	サービス業	11 100.0	4 36.4	4 36.4	1 9.1	1 9.1	1 9.1	-	1 9.1	2 18.2	2 18.2
	その他	2 100.0	1 50.0	-	-	-	-	-	-	1 50.0	-

業種別の必要な支援策では、「建設業」では「人材確保・育成」が45.2%と最も高く、「製造業」では、「販路拡大支援等」が52.6%と最も高く。「運輸業」では、「設備投資支援」が71.4%と、最も高く、「小売業」では、「販路開拓支援」が43.6%と最も高い。

(2) 経営計画を軸としたクロス集計

①直面する経営ニーズ

上段:度数 下段:%		問8 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達手段の多様化	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	190	99	68	49	25	52	22	26	14	4	15	11	6
		100.0	52.1	35.8	25.8	13.2	27.4	11.6	13.7	7.4	2.1	7.9	5.8	3.2
	毎年作成	28	73	49	9	7	8	7	5	3	2	1	2	-
		100.0	67.9	67.9	32.1	25.0	28.6	25.0	17.9	10.7	7.1	3.6	7.1	-
	数年に一度作成	21	13	10	4	-	4	5	5	2	-	1	-	-
		100.0	61.9	47.6	19.0	-	19.0	23.8	23.8	9.5	-	4.8	-	-
作成したことがない	137	68	37	35	17	38	10	16	9	2	13	9	5	
	100.0	49.2	27.9	25.5	12.4	27.7	7.3	11.7	6.6	1.5	9.5	6.6	3.6	
その他	4	1	2	1	1	2	-	-	-	-	-	-	1	
	100.0	25.0	50.0	25.0	25.0	50.0	-	-	-	-	-	-	25.0	

経営計画策定の頻度と直面する経営ニーズのクロス集計結果からは、総じて「営業・販売力の強化」と「人材確保・育成」のニーズは高い。

②既存市場深耕取組

上段:度数 下段:%		問11 既存市場の深耕取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	194	16	75	102	1
		100.0	8.2	38.7	52.6	0.5
	毎年作成	27	7	13	7	-
		100.0	25.9	49.1	25.9	-
	数年に一度作成	22	3	12	7	-
		100.0	13.6	54.5	31.9	-
作成したことがない	141	6	49	86	-	
	100.0	4.3	34.8	61.0	-	
その他	4	-	1	2	1	
	100.0	-	25.0	50.0	25.0	

経営計画策定の頻度と既存市場の深耕取組のクロス集計結果からは、「積極的に取組」では、「毎年作成」が最も高く、「多少の取組」では、「数年に一度程度」が多く、「ほとんど取組なし」では、「作成したことがない」が最も多いなど、経営計画策定と既存市場深耕には、強い相関関係がみられた。

③新規市場開拓取組

上段:度数 下段:%		問12 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	190	16	55	117	2
		100.0	8.4	28.9	61.6	1.1
	毎年作成	26	6	11	9	-
		100.0	23.1	42.3	34.6	-
	数年に一度作成	22	3	8	10	1
		100.0	13.6	36.4	45.5	4.5
作成したことがない	138	6	35	96	1	
	100.0	4.3	25.4	69.6	0.7	
その他	4	1	1	2	1	
	100.0	25.0	25.0	50.0	-	

経営計画策定の頻度と新規市場の開拓取組のクロス集計結果からは、「積極的に取組」と「多少の取組」では、「毎年作成」の回答割合が最も高く、「ほとんど取組なし」では、「作成したことがない」が最も多いなど、経営計画策定と新規市場開拓にも相関関係がみられた。

④売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	193 100.0	6 3.1	10 5.2	11 5.7	18 9.3	63 32.6	28 14.5	26 13.5	12 6.2	18 9.3	1 0.5
	毎年作成	25 100.0	1 4.0	-	4 16.0	9 36.0	7 28.0	1 4.0	1 4.0	-	2 8.0	-
	数年に一度作成	22 100.0	-	2 9.1	-	1 4.5	9 40.9	4 18.2	5 22.7	1 4.5	-	-
	作成したことがない	142 100.0	4 2.8	7 4.9	7 4.9	8 5.6	46 32.4	22 15.5	20 14.1	11 7.7	16 11.3	1 0.7
	その他	4 100.0	1 25.0	1 25.0	-	-	1 25.0	1 25.0	-	-	-	-
	その他	4 100.0	1 25.0	1 25.0	-	-	1 25.0	1 25.0	-	-	-	-

経営計画策定の頻度と売上高の推移のクロス集計結果からは、「毎年作成」では、「増加」から「横ばい」に多く分布し、「数年に一度作成」と「作成したことがない」では、「横ばい」から「減少」に分布している。

⑤利益額の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	197 100.0	10 5.1	4 2.0	16 8.1	21 10.7	60 30.5	30 15.2	22 11.2	11 5.6	21 10.7	2 1.0
	毎年作成	28 100.0	2 7.1	1 3.6	5 17.9	7 25.0	6 21.4	4 14.3	-	-	2 7.1	1 3.6
	数年に一度作成	22 100.0	1 4.5	1 4.5	-	2 9.1	8 36.4	4 18.2	4 18.2	2 9.1	-	-
	作成したことがない	143 100.0	6 4.2	1 0.7	10 7.0	12 8.4	46 31.5	22 15.4	18 12.6	8 6.3	19 13.3	1 0.7
	その他	4 100.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-	1 25.0	-	-	-	-	-
	その他	4 100.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-	1 25.0	-	-	-	-	-

経営計画策定の頻度と利益の推移のクロス集計結果からは、「毎年作成」では、「増加」から「横ばい」に多く分布し、「数年に一度作成」と「作成したことがない」では、「横ばい」から「減少」に分布している。上記の売上高の推移との比較では、「作成したことがない」では、30%以上減少している割合が高くなっている。

⑥資金調達

上段:度数 下段:%		問15 資金調達						
		合計	十分な借入が できている	借入はでき ているが十分 ではない	必要が あるが借入 できない	現在 が必要	不要な 今後	現在も 今後も不要
問7 経営計画作成の有無	合計	199 100.0	39 19.6	26 13.1	22 11.1	53 26.6	59 29.6	
	毎年作成	28 100.0	8 28.6	7 25.0	-	9 32.1	4 14.3	
	数年に一度作成	23 100.0	4 17.4	4 17.4	3 13.0	4 17.4	8 34.8	
	作成したことがない	144 100.0	26 18.1	15 10.4	18 12.5	39 27.1	46 31.9	
	その他	4 100.0	1 25.0	-	1 25.0	1 25.0	1 25.0	

経営計画策定の頻度と資金調達のクロス集計結果からは、「十分な借入ができていない」との回答割合が高いのは、「毎年作成」で、「毎年作成」している企業では、「借入ができていない」との回答数はゼロである。

⑦必要な支援策

上段:度数 下段:%		問16 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問7 経営計画作成の有無	合計	166 100.0	54 32.5	64 38.6	32 19.3	19 11.4	24 14.5	11 6.6	20 12.0	30 18.1	15 9.0
	毎年作成	25 100.0	14 56.0	9 36.0	11 44.0	-	2 8.0	3 12.0	3 12.0	4 16.0	-
	数年に一度作成	79 100.0	8 42.1	9 47.4	2 10.5	3 5.8	2 10.5	1 5.3	3 15.8	4 21.1	2 10.5
	作成したことがない	117 100.0	31 26.3	45 38.1	17 14.4	16 13.6	20 16.9	7 5.9	14 11.9	22 18.6	11 9.3
	その他	4 100.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0	-	-	-	-	-	2 50.0

経営計画策定の頻度と必要な支援策のクロス集計結果からは、「毎年作成」している企業では「設備投資支援」と「人材確保・育成」、「従業員セミナー」等前向きなニーズが総じて高い。

(3) 事業承継を軸としたクロス集計

① 経営計画作成の有無

上段:度数 下段:%		問7 経営計画作成の有無				
		合計	毎年作成	数年に一度作成	作成したことがない	その他
問6 事業承継	合計	198	27	21	144	4
		100.0	13.6	10.7	73.5	2.0
	事業を継続させたい	68	12	10	43	1
		100.0	18.2	15.2	65.2	1.5
	まだ決めていない	79	11	7	61	-
		100.0	13.9	8.9	77.2	-
	事業をやめたい	29	3	2	24	-
	100.0	10.3	6.9	82.8	-	
まだ若く必要がない	18	1	2	15	1	
	100.0	5.6	11.1	77.8	5.6	
その他	4	-	-	2	2	
	100.0	-	-	50.0	50.0	

事業承継と経営計画作成のクロス集計では、「作成したことがない」企業の「事業をやめたい」と回答した割合が 82.8%と高い。

② 直面する経営ニーズ

上段:度数 下段:%		問8 直面する経営ニーズ												
		合計	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	コストダウン	財務体質の強化	技術力強化	新商品開発・新事業展開	自社ブランドの強化	設備増強等	海外事業展開	既存事業の絞り込み	資金調達の多様化	その他
問6 事業承継	合計	191	99	70	49	25	51	23	27	14	4	14	11	6
		100.0	51.8	36.6	25.7	13.1	26.7	12.0	14.1	7.3	2.1	7.3	5.8	3.1
	事業を継続させたい	66	49	31	15	9	18	4	11	4	3	2	3	1
		100.0	65.2	47.0	22.7	13.6	27.3	6.1	16.7	6.1	4.5	3.0	4.5	1.5
	まだ決めていない	78	40	32	19	12	20	11	12	6	1	9	6	1
		100.0	51.3	41.0	24.4	15.4	25.6	14.1	15.4	7.7	1.3	11.5	7.7	1.3
	事業をやめたい	26	7	1	9	1	7	4	1	1	-	2	1	3
	100.0	26.9	3.8	30.8	3.8	26.9	15.4	3.8	3.8	-	7.7	3.8	11.5	
まだ若く必要がない	17	8	6	6	2	5	4	3	3	-	1	1	-	
	100.0	47.1	35.3	35.3	11.8	29.4	23.5	17.6	17.6	-	5.9	5.9	-	
その他	4	1	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-	1	
	100.0	25.0	-	25.0	25.0	25.0	-	-	-	-	-	-	25.0	

事業承継と直面する経営ニーズのクロス集計では、「事業をやめたい」と回答した企業では、「コストダウン」を課題として捉えている。

③ 既存市場の深堀取組

上段:度数 下段:%		問11 既存市場の深堀取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問6 事業承継	合計	195	17	77	100	1
		100.0	8.7	39.5	51.3	0.5
	事業を継続させたい	66	12	35	19	-
		100.0	18.2	53.0	28.8	-
	まだ決めていない	80	4	29	47	-
		100.0	5.0	36.3	58.8	-
	事業をやめたい	29	-	6	23	-
	100.0	-	20.7	79.3	-	
まだ若く必要がない	16	1	7	8	-	
	100.0	6.3	43.8	50.0	-	
その他	4	-	-	3	1	
	100.0	-	-	75.0	25.0	

事業承継と既存市場の深堀取組のクロス集計では、「事業をやめたい」と回答した企業では、「ほとんど取組無」と回答している割合が 79.3%と高い。

④ 新規市場の開拓取組

上段:度数 下段:%		問12 新規市場の開拓取組				
		合計	積極的に取組	多少の取組有	ほとんど取組無	その他
問6 事業承継	合計	190	16	58	115	1
		100.0	8.4	30.5	60.5	0.5
	事業を継続させたい	66	11	28	27	-
		100.0	16.7	42.4	40.9	-
	まだ決めていない	77	3	21	53	-
		100.0	3.9	27.3	68.8	-
	事業をやめたい	27	-	4	22	1
	100.0	-	14.8	81.5	3.7	
まだ若く必要がない	16	1	5	10	-	
	100.0	6.3	31.3	62.5	-	
その他	4	1	-	3	-	
	100.0	25.0	-	75.0	-	

事業承継と新規市場の開拓取組のクロス集計では、「事業をやめたい」と回答した企業では、「ほとんど取組無」と回答している割合が81.5%と高く、既存市場の深堀取組とほぼ同様な結果になった。

⑤ 売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上増加	20~29%増加	10~19%増加	10%未満増加	横ばい	10%未満減少	10~19%減少	20~29%減少	30%以上減少	その他
問6 事業承継	合計	193	6	10	12	18	65	26	24	12	19	1
		100.0	3.1	5.2	6.2	9.3	33.7	13.5	12.4	6.2	9.8	0.5
	事業を継続させたい	66	3	3	7	6	26	9	9	3	3	-
		100.0	4.5	4.5	10.6	9.1	34.8	13.6	13.6	4.5	4.5	-
	まだ決めていない	77	1	4	4	8	26	13	7	5	9	-
		100.0	1.3	5.2	5.2	10.4	33.8	16.9	9.1	6.5	11.7	-
	事業をやめたい	29	-	1	1	2	9	2	4	3	7	-
	100.0	-	3.4	3.4	6.9	31.0	6.9	13.8	10.3	24.1	-	
まだ若く必要がない	17	1	2	-	2	6	1	4	-	-	1	
	100.0	5.9	11.8	-	11.8	35.3	5.9	23.5	-	-	5.9	
その他	4	1	-	-	-	1	1	-	1	-	-	
	100.0	25.0	-	-	-	25.0	25.0	-	25.0	-	-	

事業承継と売上高の推移のクロス集計では、「事業を継続させたい」と回答した企業の増収割合が総じて高い。

⑥ 利益の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上増加	20~29%増加	10~19%増加	10%未満増加	横ばい	10%未満減少	10~19%減少	20~29%減少	30%以上減少	その他
問6 事業承継	合計	197	11	4	16	21	62	29	19	12	21	2
		100.0	5.6	2.0	8.1	10.7	31.5	14.7	9.6	6.1	10.7	1.0
	事業を継続させたい	67	1	1	4	9	22	10	6	3	5	-
		100.0	10.4	1.5	6.0	13.4	32.8	14.9	9.0	4.5	7.5	-
	まだ決めていない	80	2	2	9	7	24	16	8	3	8	1
		100.0	2.5	2.5	11.3	8.8	30.0	20.0	10.0	3.8	10.0	1.3
	事業をやめたい	29	-	-	-	4	10	2	2	3	3	-
	100.0	-	-	-	13.8	34.5	6.9	6.9	10.3	27.6	-	
まだ若く必要がない	17	1	1	2	1	6	1	2	2	-	1	
	100.0	5.9	5.9	11.8	5.9	35.3	5.9	11.8	11.8	-	5.9	
その他	4	1	-	1	-	-	-	1	1	-	-	
	100.0	25.0	-	25.0	-	-	-	25.0	25.0	-	-	

事業承継と利益の推移のクロス集計では、上記売上高の推移とほぼ同様な結果になった。

⑦ 資金調達

上段:度数 下段:%		問15 資金調達					
		合計	十分な借入が できている	借入はでき ているが十分 でない	必要があ るが借入 できない	現在不 だが今 後に 必要に なる	現在も 今後 不要
問6 事業承継	合計	199 100.0	41 20.6	23 11.6	22 11.1	54 27.1	59 29.6
	事業を継続させたい	68 100.0	24 35.3	6 8.8	3 4.4	20 29.4	15 22.1
	まだ決めていない	80 100.0	13 16.3	13 16.3	7 8.8	25 31.3	22 27.6
	事業をやめたい	29 100.0	-	3 10.3	5 20.7	5 17.2	15 51.7
	まだ若く必要がない	18 100.0	4 22.2	1 5.6	5 27.8	3 16.7	5 27.8
	その他	4 100.0	-	-	1 25.0	1 25.0	2 50.0

事業承継と資金調達のクロス集計では、「十分な借入ができている」と回答した企業は、「事業を継続させたい」と回答している割合が高く、「借入ができない」と回答した企業では、「事業をやめたい」と回答している割合が高いことから、借入がネックになって廃業を検討している実態も見られる。

(4) 売上高・利益額を軸としたクロス集計

① 売上高の推移と資金調達

上段:度数 下段:%		問15 資金調達					
		合計	十分な借入が できている	借入はでき ているが十分 でない	必要があ るが借入 できない	現在不 要だが今 後必要に なる	現在も 今後不 要
問13 売上高の推移	合計	196 100.0	40 20.4	25 12.8	22 11.2	51 26.0	58 29.6
	30%以上増加	6 100.0	3 50.0	1 16.7	-	1 16.7	1 16.7
	20~29%増加	10 100.0	3 30.0	-	3 30.0	1 10.0	3 30.0
	10~19%増加	12 100.0	4 33.3	1 8.3	1 8.3	5 41.7	1 8.3
	10%未満増加	19 100.0	5 26.3	3 15.8	2 10.5	4 21.1	5 26.3
	横ばい	65 100.0	17 26.2	4 6.2	5 7.7	19 29.2	20 30.8
	10%未満減少	28 100.0	1 3.6	6 21.4	1 3.6	9 32.1	11 39.3
	10~19%減少	25 100.0	5 20.0	4 16.0	5 20.0	5 20.0	6 24.0
	20~29%減少	12 100.0	-	2 16.7	2 16.7	3 25.0	5 41.7
	30%以上減少	18 100.0	2 11.1	3 16.7	3 16.7	4 22.2	6 33.3
	その他	1 100.0	-	1 100.0	-	-	-

② 利益の推移と資金調達

売上高の推移と資金調達では、「借入ができない」と回答した企業では、売上が減少している企業に分布している。

上段:度数 下段:%		問15 資金調達					
		合計	十分な借入が できている	借入はでき ているが十分 でない	必要があ るが借入 できない	現在不 要だが今 後必要に なる	現在も 今後不 要
問14 利益の推移	合計	201 100.0	41 20.4	26 12.9	22 10.9	55 27.4	57 28.4
	30%以上増加	11 100.0	4 36.4	1 9.1	1 9.1	3 27.3	2 18.2
	20~29%増加	4 100.0	3 75.0	-	1 25.0	-	-
	10~19%増加	16 100.0	3 18.8	3 18.8	-	5 31.3	5 31.3
	10%未満増加	22 100.0	5 22.7	4 18.2	2 9.1	8 36.4	3 13.6
	横ばい	62 100.0	15 24.2	5 8.1	5 8.1	17 27.4	20 32.3
	10%未満減少	30 100.0	5 16.7	4 13.3	3 10.0	9 30.0	9 30.0
	10~19%減少	21 100.0	2 9.5	4 19.0	3 14.3	5 23.8	7 33.3
	20~29%減少	12 100.0	2 16.7	2 16.7	3 25.0	3 25.0	3 16.7
	30%以上減少	21 100.0	2 9.5	2 9.5	4 19.0	5 23.8	8 38.1
	その他	2 100.0	-	1 50.0	-	-	1 50.0

利益の推移と資金調達では、上記売上高の推移とほぼ同様な結果になっている。

③ 売上高の推移と必要な支援策

上段:度数 下段:%		問16 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問13 売 上高の推 移	合計	164 100.0	53 32.3	63 38.4	33 20.1	18 11.0	23 14.0	11 6.7	20 12.2	29 17.7	14 8.5
	30%以上増加	5 100.0	1 20.0	40.0	40.0	-	20.0	20.0	40.0	-	20.0
	20~29%増加	9 100.0	2 22.2	22.2	22.2	11.1	-	22.2	22.2	33.3	11.1
	10~19%増加	10 100.0	5 50.0	20.0	50.0	10.0	10.0	10.0	-	20.0	-
	10%未満増加	18 100.0	8 44.4	7 38.9	7 22.2	4 5.6	1 -	1 5.6	1 5.6	11.1	-
	横ばい	54 100.0	17 38.9	15 27.8	10 18.5	7 13.0	7 13.0	2 3.7	4 7.4	9 16.7	4 7.4
	10%未満減少	24 100.0	5 20.8	17 58.3	6 25.0	1 4.2	3 12.5	3 12.5	4 16.7	3 12.5	5 20.8
	10~19%減少	23 100.0	8 34.8	10 43.5	3 13.0	5 21.7	6 26.1	1 4.3	2 8.7	5 21.7	2 8.7
	20~29%減少	8 100.0	-	50.0	-	-	37.5	-	25.0	25.0	12.5
	30%以上減少	12 100.0	3 25.0	58.3	1 8.3	2 16.7	2 16.7	-	2 16.7	2 16.7	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	-	-	1 100.0	1 100.0	-

売上高の推移と必要な支援策のクロス集計では、売上高が増加している企業では、「設備投資支援」、人材確保・育成」など前向きな支援が多く、反面、売上高が減少している企業では、「販路拡大支援等」、「新分野進出支援」等、売上高に直結する支援を求める傾向がある。

④ 利益の推移と必要な支援策

上段:度数 下段:%		問16 必要な支援策									
		合計	設備投資 支援	販路拡大 支援等	人材育成 ・能力開 発支援	新技術技 術・新商 品開発支 援	新分野進 出支援	従業員セ ミナー	経営者セ ミナー	経営相談 体制充実	その他
問14 利 益の推 移	合計	169 100.0	55 32.5	64 37.9	35 20.7	18 10.7	24 14.2	12 7.1	21 12.4	30 17.8	15 8.9
	30%以上増加	10 100.0	3 30.0	40.0	50.0	-	20.0	20.0	40.0	20.0	10.0
	20~29%増加	4 100.0	1 25.0	2 50.0	2 50.0	-	-	1 25.0	-	-	25.0
	10~19%増加	12 100.0	3 25.0	3 25.0	3 25.0	2 16.7	1 8.3	3 25.0	1 8.3	4 33.3	1 8.3
	10%未満増加	21 100.0	7 57.1	7 33.3	6 28.6	1 4.8	-	-	1 4.8	3 14.3	-
	横ばい	51 100.0	17 35.3	13 25.5	11 21.8	7 13.7	7 13.7	2 3.9	4 7.8	5 9.8	8 11.8
	10%未満減少	27 100.0	8 29.6	19 48.1	4 14.8	2 7.4	4 14.8	3 11.1	4 14.8	3 11.1	3 11.1
	10~19%減少	18 100.0	4 22.2	10 55.6	2 11.1	4 22.2	4 22.2	1 5.6	1 5.6	4 22.2	2 11.1
	20~29%減少	10 100.0	3 30.0	3 30.0	-	-	40.0	-	20.0	30.0	-
	30%以上減少	14 100.0	3 21.4	8 57.1	2 14.3	2 14.3	2 14.3	-	3 21.4	4 28.6	1 7.1
	その他	2 100.0	-	50.0	-	-	-	-	1 50.0	2 100.0	-

利益の推移と必要な支援策のクロス集計では、上記売上高が推移のクロス集計と同様な結果になっている。

(5) 既存市場の深耕取組を軸にしたクロス集計

① 売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問11 既存市場の 深耕取組	合計	192 100.0	5 2.6	10 5.2	11 5.7	19 9.9	63 32.8	28 14.6	25 13.0	12 6.3	18 9.4	1 0.5
	積極的に取組	16 100.0	1 6.3	1 6.3	1 6.3	4 25.0	6 37.5	1 6.3	2 12.5	-	-	-
	多少の取組有	76 100.0	2 2.6	5 6.6	7 9.2	6 7.9	25 32.9	10 13.2	9 11.8	6 7.9	6 7.9	-
	ほとんど取組無	99 100.0	1 1.0	4 4.0	3 3.0	9 9.1	32 32.3	17 17.2	14 14.1	6 6.1	12 12.1	1 1.0
	その他	1 100.0	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-

既存市場の深耕取組と売上高の推移とのクロス集計では、「積極的に取組」と回答した企業は、「横ばい」から「増加」の割合が高く、反面、「ほとんど取組無」と回答した企業では、「横ばい」から「減少」に分布している。

② 利益の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問11 既存市場の 深耕取組	合計	196 100.0	11 5.6	4 2.0	14 7.1	22 11.2	60 30.6	30 15.3	21 10.7	12 6.1	20 10.2	2 1.0
	積極的に取組	17 100.0	2 11.8	-	1 5.9	4 23.5	3 35.3	3 17.6	-	1 5.9	-	-
	多少の取組有	78 100.0	5 6.4	2 2.6	8 10.3	10 12.8	22 28.2	8 10.3	8 10.2	5 6.4	9 11.5	1 1.3
	ほとんど取組無	100 100.0	3 3.0	2 2.0	5 5.0	8 8.0	32 32.0	19 19.0	13 13.0	6 6.0	11 11.0	1 1.0
	その他	1 100.0	1 100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-

既存市場の深耕取組と利益の推移とのクロス集計では、上記売上高の推移の結果とほぼ同様な結果になっている。

(6) 新規市場開拓を軸にしたクロス集計

①売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問12 新規市場の 開拓取組	合計	187 100.0	5 2.7	10 5.3	10 5.3	19 10.2	63 33.7	28 15.0	23 12.3	11 5.9	17 9.1	1 0.5
	積極的に取組	16 100.0	2 12.5	1 6.3	-	4 25.0	7 43.8	1 6.3	1 6.3	-	-	-
	多少の取組有	56 100.0	-	3 5.4	7 12.5	8 14.3	16 28.6	8 14.3	5 8.9	5 8.9	4 7.1	-
	ほとんど取組無	113 100.0	3 2.7	6 5.3	3 2.7	7 6.2	40 35.4	17 15.0	17 15.0	6 5.3	13 11.5	1 0.9
	その他	2 100.0	-	-	-	-	-	2 100.0	-	-	-	-

新規市場の開拓取組と売上高の推移とのクロス集計では、「積極的に取組」と回答した企業は、「横ばい」から「増加」に分布している。反面、「ほとんど取組無」と回答した企業では、「横ばい」から「減少」に分布している。

②利益の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問12 新規市場の 開拓取組	合計	191 100.0	11 5.8	4 2.1	13 6.8	22 11.5	60 31.4	30 15.7	20 10.5	11 5.8	19 9.9	1 0.5
	積極的に取組	16 100.0	2 12.5	-	-	4 25.0	7 43.8	2 12.5	-	1 6.3	-	-
	多少の取組有	58 100.0	4 6.9	2 3.4	7 12.1	10 17.2	15 25.9	8 13.8	3 5.2	4 6.9	5 8.6	-
	ほとんど取組無	115 100.0	5 4.3	2 1.7	6 5.2	8 7.0	37 32.2	20 17.4	16 13.9	6 5.2	14 12.2	1 0.9
	その他	2 100.0	-	-	-	-	1 50.0	-	1 50.0	-	-	-

新規市場の開拓取組と利益の推移とのクロス集計では、「積極的に取組」と回答した企業は、「横ばい」から「増加」に分布している。反面、「ほとんど取組無」と回答した企業では、「横ばい」から「減少」に分布している。上記売上高の推移とほぼ同様な結果になっている。

(7) 直面する経営ニーズを軸にしたクロス集計

① 売上高の推移

上段:度数 下段:%		問13 売上高の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問8 直面する経営ニーズ	合計	193 100.0	6 3.2	10 5.3	11 5.8	19 10.1	61 31.3	27 14.3	26 13.8	12 6.3	16 8.5	1 0.5
	営業・販売力の強化	99 100.0	2 2.0	1 1.0	8 8.1	12 12.1	28 28.3	16 16.2	15 15.2	7 7.1	10 10.1	-
	人材の確保・育成	67 100.0	5 7.5	6 9.0	5 7.5	8 11.9	21 31.3	7 10.4	7 10.4	2 3.0	6 9.0	-
	コストダウン	50 100.0	2 4.0	2 4.0	4 8.0	4 8.0	17 34.0	5 10.0	8 16.0	1 2.0	6 12.0	1 2.0
	財務体質の強化	26 100.0	1 3.8	4 15.4	2 7.7	1 3.8	4 15.4	2 7.7	2 26.0	2 7.7	3 11.5	-
	技術力強化	51 100.0	1 2.0	4 7.8	6 11.8	4 7.8	15 29.4	7 13.7	7 13.7	4 7.8	2 3.9	1 2.0
	新商品開発・新事業展開	22 100.0	1 4.5	-	1 4.5	4 18.2	7 31.8	1 4.5	3 13.6	-	5 22.7	-
	自社ブランドの強化	24 100.0	1 4.2	1 4.2	-	4 16.7	8 33.3	1 4.2	5 20.8	-	4 16.7	-
	設備増強等	14 100.0	-	-	2 14.3	3 35.7	2 14.3	1 7.1	3 21.4	-	1 7.1	-
	海外事業展開	4 100.0	-	-	-	-	1 25.0	-	1 25.0	-	2 50.0	-
	既存事業の絞り込み	15 100.0	-	-	-	1 6.7	4 26.7	2 13.3	2 13.3	2 13.3	4 26.7	-
	資金調達多様化	9 100.0	-	1 11.1	1 11.1	1 11.1	1 11.1	1 11.1	1 11.1	-	3 33.3	-
	その他	6 100.0	1 16.7	-	-	-	1 16.7	-	2 33.3	1 16.7	1 16.7	-

「直面する経営ニーズ」と「売上高の推移」のクロス集計では、総じて「横ばい」と回答した企業の割合が高いが、「設備増強等」は「10%未満増加」と回答した割合が高い。

② 利益の推移

上段:度数 下段:%		問14 利益の推移										
		合計	30%以上 増加	20~29% 増加	10~19% 増加	10%未満 増加	横ばい	10%未満 減少	10~19% 減少	20~29% 減少	30%以上 減少	その他
問8 直面する経営ニーズ	合計	193 100.0	11 5.7	4 2.1	15 7.8	22 11.4	58 30.1	29 15.0	22 11.4	12 6.2	18 9.3	2 1.0
	営業・販売力の強化	101 100.0	6 5.9	1 1.0	5 5.0	11 10.9	26 25.7	21 20.8	13 12.9	5 5.0	12 11.9	1 1.0
	人材の確保・育成	72 100.0	8 11.1	4 5.6	6 8.3	10 13.9	21 29.2	6 8.3	7 9.7	3 4.2	6 8.3	1 1.4
	コストダウン	50 100.0	2 4.0	1 2.0	6 12.0	6 12.0	15 30.0	4 8.0	7 14.0	2 4.0	6 12.0	1 2.0
	財務体質の強化	26 100.0	4 15.4	1 3.8	1 3.8	2 7.7	7 26.9	2 7.7	5 19.2	1 3.8	2 7.7	3 3.8
	技術力強化	52 100.0	3 5.8	1 1.9	8 15.4	6 11.5	15 28.8	5 9.6	6 11.5	3 5.8	4 7.7	1 1.9
	新商品開発・新事業展開	21 100.0	2 9.5	-	2 9.5	4 19.0	6 28.6	1 4.8	2 9.5	1 4.8	3 14.3	-
	自社ブランドの強化	26 100.0	3 11.5	-	2 7.7	4 15.4	8 30.8	2 7.7	2 7.7	1 3.8	4 15.4	-
	設備増強等	14 100.0	-	1 7.1	1 7.1	5 35.7	2 14.3	1 7.1	1 7.1	2 14.3	1 7.1	-
	海外事業展開	4 100.0	-	-	-	-	2 50.0	-	-	-	2 50.0	-
	既存事業の絞り込み	15 100.0	1 6.7	-	1 6.7	1 6.7	4 26.7	1 6.7	2 13.3	2 13.3	3 20.0	-
	資金調達多様化	11 100.0	1 9.1	-	1 9.1	4 36.4	1 9.1	1 9.1	1 9.1	-	2 18.2	-
	その他	6 100.0	1 16.7	-	-	-	1 16.7	-	2 33.3	-	2 33.3	-

「直面する経営ニーズ」と「利益の推移」のクロス集計では、「営業・販売力の強化」ニーズが高いのが、「横ばい」と「10%未満減少」企業に多い。

4. まとめ

(1) 小規模事業者の現状と課題（全業種）

項目	現 状
従業員数	<ul style="list-style-type: none"> ● 家族従業員数では、「0人」が27%、「1人」が30%で、1人以下が全体の57%になっている。正社員数では、「0人」が60%、「1人」が8%で合計すると同様に全体の3分の2を占めていた <p>◎ 極めて小規模な事業所が多いことが分かった。</p>
主な商圏 ・取引先の 地域	<ul style="list-style-type: none"> ● お客様や販売先、得意先の所在地、商圏を聞いたところ、第一位を「伊賀市」と回答した割合が70%と最も高い結果になった。 <p>◎ 伊賀市商圏への依存度が高いことが分かった。</p>
事業の 継続	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業の継続、承継の意向を聞いたところ、明確に事業の継続の意向があるのが33%、事業を「廃止したい」意向事業者も15%あった。 <p>◎ 地域経済や生活を支える小規模事業者の事業承継支援が必要である。</p>
経営計画 の作成	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営計画を毎年作成している企業は14%で、「数年に一度作成」が11%、合計25%が作成。反面、作成経験のない企業が4分の3ある。 <p>◎ 75%の小規模事業者は経営計画を策定していないことが分かった。</p>
既存市場 の深耕	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存（従来）の市場開拓は、「積極的に取組」が9%、「多少の取組」が39%で、合計すると営業活動を行っている事業者は約半数あった。 <p>◎ 半数以上（58%）の小規模事業者は既存市場の販路開拓をほとんど行っていないことが分かった。</p>
新規市場 の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規の市場開拓は、「積極的に取組」が8%、「多少の取組」が30%で、総じて新規市場の開拓についての取組は、既存市場よりも取組が少ない結果になった。 <p>◎ 半数以上（62%）の小規模事業者は新規市場の販路開拓をほとんど行っていないことが分かった。</p>
売上高の 推移	<ul style="list-style-type: none"> ● 回答割合順に「横ばい」33%、「増加」の合計は24%、「減少」の合計は43%になる。20%以上減少している企業も8%ある。 <p>◎ 約76%の企業が現状維持か、減収の状況下にあることが分かった。</p>
利益額の 推移	<ul style="list-style-type: none"> ● 回答割合順に「横ばい」31%、「増加」の合計は25%、「減少」の合計は44%になる。20%以上減少している企業も7%ある。 <p>◎ 約69%の企業が現状維持か減益の状況下にあることが分かった。</p>
直面する 経営ニーズ (複数回答)	<ul style="list-style-type: none"> ● 回答割合の高い順に、「営業・販売力強化」が52%、「人材の確保・育成」が37%、「コストダウン」が26%、「自社ブランドの強化」の14%と続いている。 <p>◎ 多くの小規模事業者は「需要拡大」に直面していることが分かった。</p>
必要な 支援策	<ul style="list-style-type: none"> ● 回答割合の高い順に、「販路拡大支援等」が38%、「設備投資支援」の32%と続き、4番目に「経営相談体制充実」が18%あった。 <p>◎ 支援ニーズとしても販路拡大が高いことが分かった。</p>

(2) 業種別小規模事業者の概要と課題

業 種	現 状
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ● 主たる顧客は75%が伊賀市内。43%が事業継続の意向 ● 経営計画策定では、「毎年作成」が15%、「作成実績なし」が74% ● 既存市場の深耕では、「積極的」が13%、「取組なし」が34% ● 新規市場の開拓では、「積極的」が9%、「取組なし」が53% ● 売上高では、「10%以上増加」が32%、「10%以上減少」が18% ● 利益額では、「10%以上増加」が26%、「10%以上減少」が28% ◎ 総じて内需型の企業が多く、経営計画の未策定が4分の3あり、他の業種に比べて景況感はやい。
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ● 主たる取引先は49%が伊賀市内。33%が事業継続の意向 ● 経営計画策定では、「毎年作成」が22%、「作成実績なし」が67% ● 既存市場の深耕では、「積極的」が15%、「取組なし」が54% ● 新規市場の開拓では、「積極的」が11%、「取組なし」が62% ● 売上高では、「10%以上増加」が14%、「10%以上減少」が37% ● 利益額では、「10%以上増加」が11%、「10%以上減少」が28% ◎ 地域内取引の企業は約半数。経営計画の3分の2が未策定。建設業に比べて、増収や増益割合が低い。
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ● 主たる商圈は88%が伊賀市内。33%が事業継続の意向 ● 経営計画策定では、「毎年作成」が9%、「作成実績なし」が75% ● 既存市場の深耕では、「積極的」が2%、「取組なし」が64% ● 新規市場の開拓では、「積極的」が2%、「取組なし」が72% ● 売上高では、「10%以上増加」が2%、「10%以上減少」が37% ● 利益額では、「10%以上増加」が7%、「10%以上減少」が42% ◎ ほとんどが伊賀市の商圈で内需型。経営計画の未策定が75%を超える。増収や増益企業が約2%程度である。
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ● 主たる商圈は約85%が伊賀市内。約25%が事業継続の意向 ● 経営計画策定では、「毎年作成」が約2%、「作成実績なし」が約79% ● 既存市場の深耕では、「積極的」が約2%、「取組なし」が約60% ● 新規市場の開拓では、「積極的」が約6%、「取組なし」が約57% ● 売上高では、「10%以上増加」が約2%、「10%以上減少」が約30% ● 利益額では、「10%以上増加」が約4%、「10%以上減少」が約15% ◎ 総じて地域内取引の内需企業。経営計画の未策定が約80%、増収や増益企業は極めて少ない。

※サービス業は「専門サービス業」、「生活関連サービス業」、「その他サービス業」の概ね平均値を使用