

伴走型小規模事業者支援推進事業

経 済 動 向 調 査 報 告 書

建設業編

平成 29 年度
山形商工会議所



調査概要

1. 事業の概要

平成26年6月に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(平成5年法律第51号)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

山形商工会議所は、平成27年12月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受け(その後、平成28年11に変更)、この計画に基づいた地域の小規模事業者の事業の持続的発展に向けて、山形市内の企業の実態をしっかりと把握し、個々の企業の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

2. 報告書作成目的

山形市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面しており、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。

そこで、伴走型小規模事業者支援推進事業として、山形市の建設業事業者に景況感や課題に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

◆「経済動向調査アンケート」概要

調査時期	
調査対象	
調査方法	
回答数・回収率	130件

【目 次】

I 回答者の属性

1. 代表者性別	4
2. 代表者年齢	4
3. 従業員数（常用従業員数）	4

II 単純集計

III クロス集計

1. 景況感の全国比較	16
2. 経営課題	17
3. 完成工事高に占める公共工事の比率	19
(1) 完成工事高に占める公共工事の比率（従業員規模ごと）	
(2) 完成工事高に占める公共工事の比率と足元の売上の状況	
4. 利益を確保するための取組み	20
(1) 利益を確保するために既に取り組んでいることや、今後取組みが可能なこと （従業員規模ごと）	
(2) 利益を確保するための取組みと足元の利益の状況	
5. 事業承継	21
(1) 事業承継や廃業の検討状況	
(2) 後継者について	
6. 事業計画（経営計画）	24
(1) 事業計画（経営計画）の作成の有無	
(2) 事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上の状況	
(3) 事業計画（経営計画）を作成した効果	
7. 人材育成の方法	27
(1) 現在実施している販売促進・PR（業種ごと）	
(2) 売上の拡大効果があった販売促進・PR（業種ごと）	
(3) 販売促進・PRの実施と足元の売上の状況	
8. 総括	28

IV 参考資料（集計表、アンケート票）

1. 集計表	30
2. アンケート用紙	39

I 回答者の属性

1. 代表者性別

	全体		男性		女性	
	件数	%	件数	%	件数	%
建設工事業	39	30.0%	39	30.7%	0	0.0%
土木工事業	16	12.3%	16	12.6%	0	0.0%
建設リフォーム工事業	8	6.2%	8	6.3%	0	0.0%
電気工事業	11	8.5%	11	8.7%	0	0.0%
管工事業	19	14.6%	19	15.0%	0	0.0%
その他の業種	35	26.9%	32	25.2%	3	100.0%
不明	2	1.5%	2	1.6%	0	0.0%
合計	130	100.0%	127	100.0%	3	100.0%

2. 代表者年齢

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
建設工事業	39	30.0%	0	0.0%	1	33.3%	5	38.5%	7	30.4%	19	27.1%	7	35.0%	0	0.0%
土木工事業	16	12.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	4	17.4%	9	12.9%	2	10.0%	0	0.0%
建設リフォーム工事業	8	6.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	11.4%	0	0.0%	0	0.0%
電気工事業	11	8.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.7%	6	8.6%	3	15.0%	0	0.0%
管工事業	19	14.6%	0	0.0%	2	66.7%	4	30.8%	3	13.0%	6	8.6%	4	20.0%	0	0.0%
その他の業種	35	26.9%	0	0.0%	0	0.0%	3	23.1%	6	26.1%	22	31.4%	3	15.0%	1	100.0%
不明	2	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%
合計	130	100.0%	0	0.0%	3	100.0%	13	100.0%	23	100.0%	70	100.0%	20	100.0%	1	100.0%

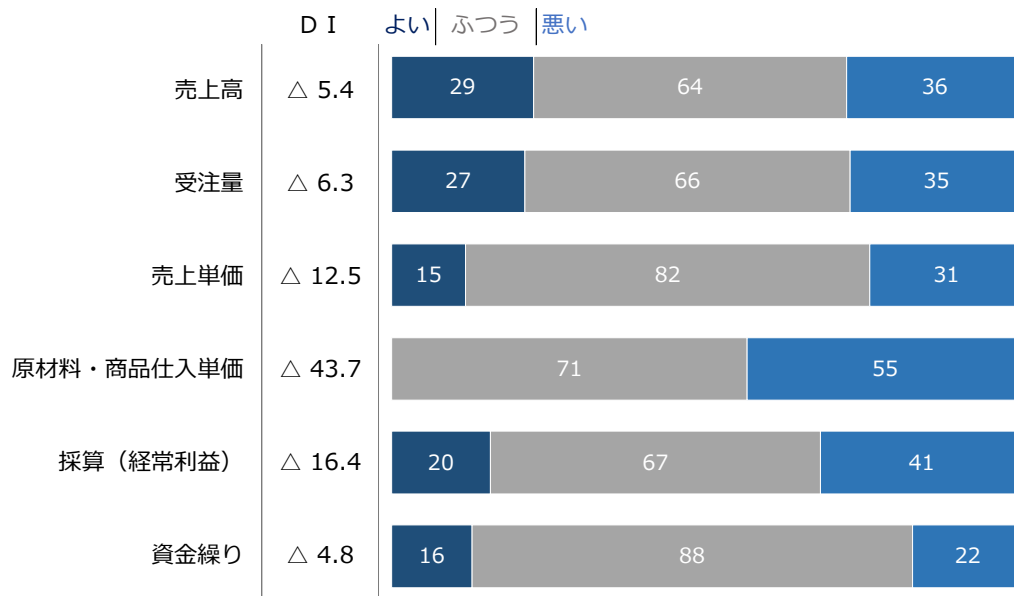
3. 従業員数（常用従業員数）

	全体		0～3人		4～10人		11人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
建設工事業	39	30.0%	17	41.5%	17	32.7%	5	13.9%	0	0.0%
土木工事業	16	12.3%	2	4.9%	6	11.5%	7	19.4%	1	100.0%
建設リフォーム工事業	8	6.2%	4	9.8%	4	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
電気工事業	11	8.5%	2	4.9%	5	9.6%	4	11.1%	0	0.0%
管工事業	19	14.6%	4	9.8%	8	15.4%	7	19.4%	0	0.0%
その他の業種	35	26.9%	11	26.8%	11	21.2%	13	36.1%	0	0.0%
不明	2	1.5%	1	2.4%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%
合計	130	100.0%	41	100.0%	52	100.0%	36	100.0%	1	100.0%

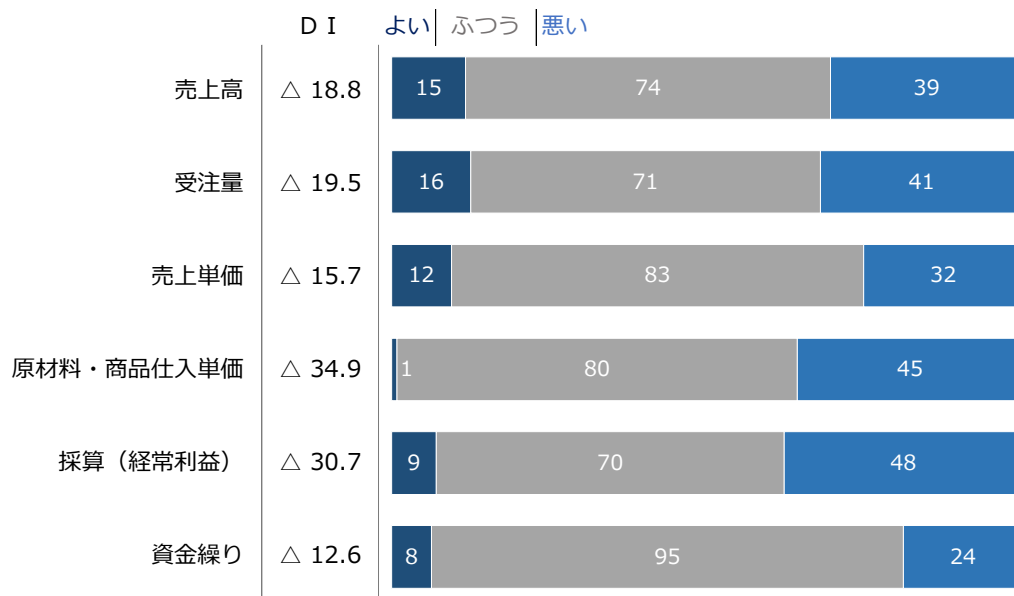
Ⅱ 単純集計

問1 昨年の今頃（平成28年7月～9月頃）と比べた現在（平成29年7月～9月頃）の経営環境等の状況

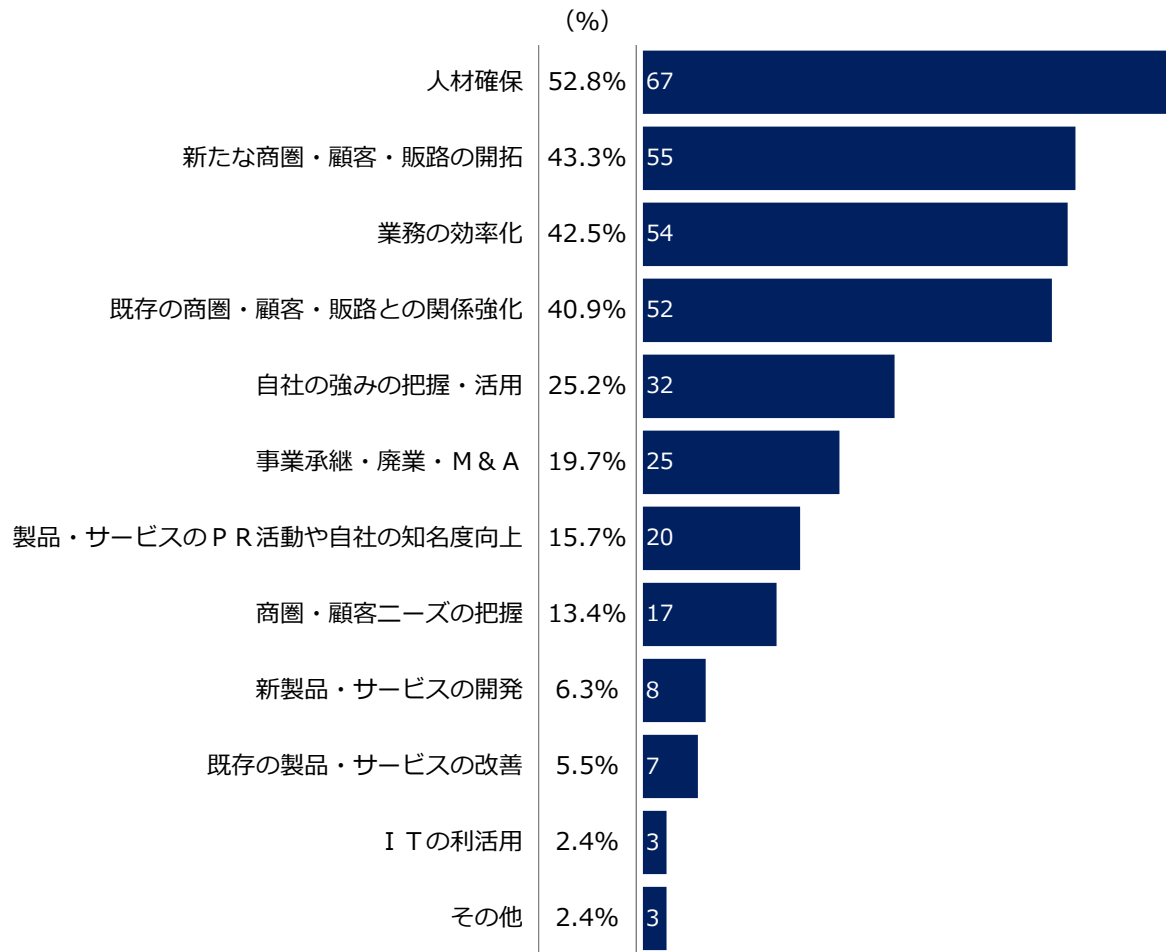
※D Iとは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値（景気動向指数）である。



問2 現在（平成29年7月～9月頃）と比べた今後（平成29年10月～12月頃）の経営環境等の見通し



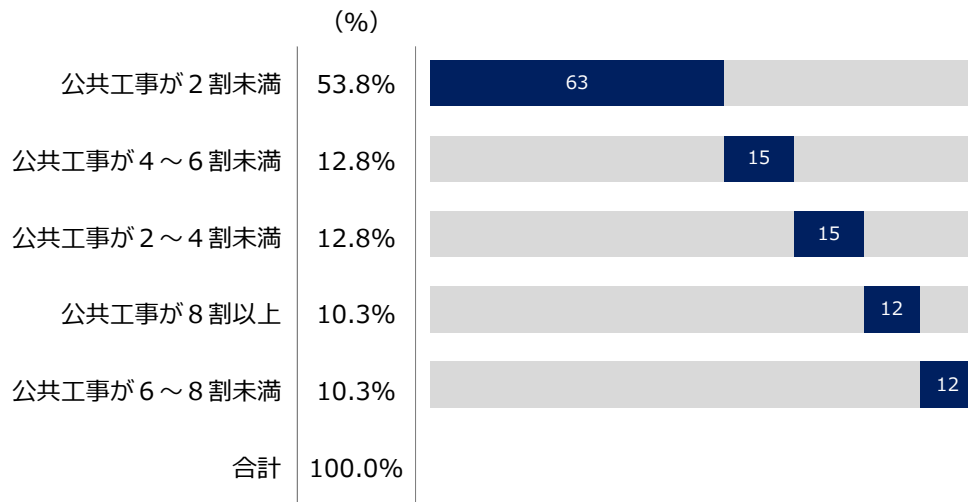
問3 経営課題（3つまで回答可）（n=127）



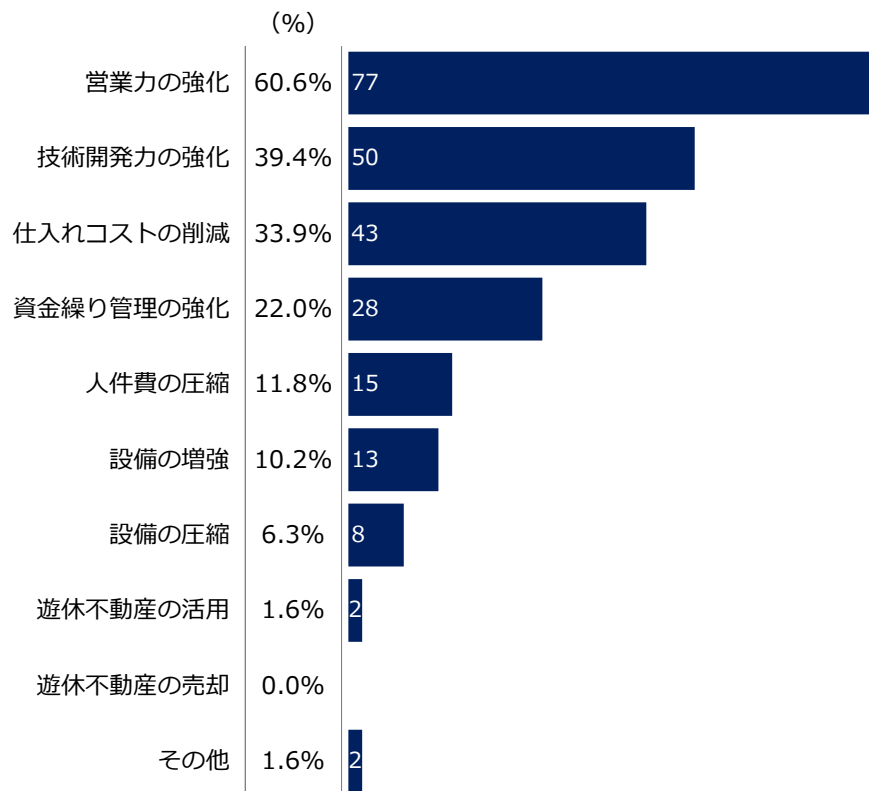
◆「その他」の内容（原文ママ）

建築工事業	受注量をふやす
管工事業	公共事業が少ない
その他の業種	設備の老朽化

問4 完成工事高に占める公共工事の比率（n=117）



問5 利益を確保していくために既に取り組んでいることや、今後取組みが可能なこと（2つまで回答可）（n=127）

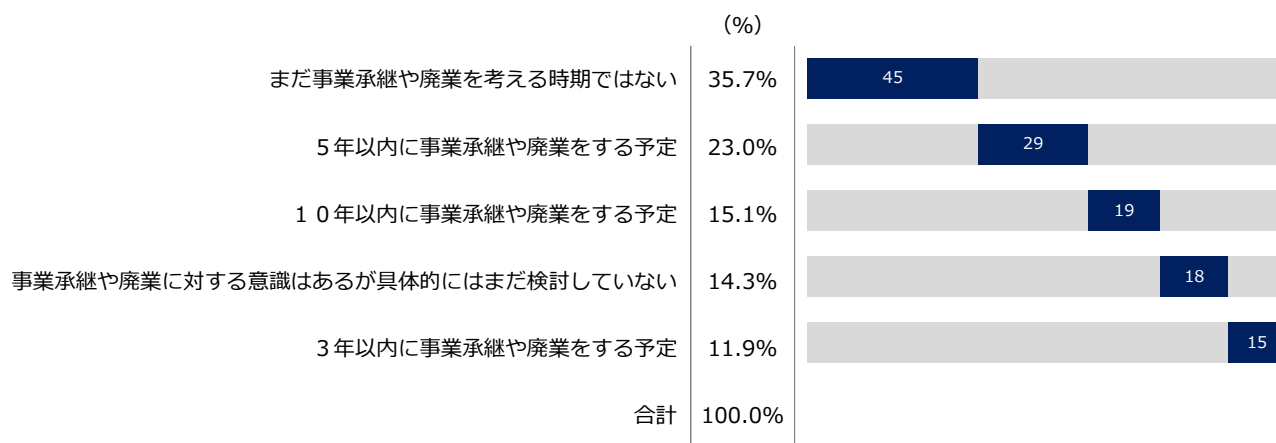


◆「その他」の内容（原文ママ）

建築工事業	集客
	固定費の圧縮・見直し

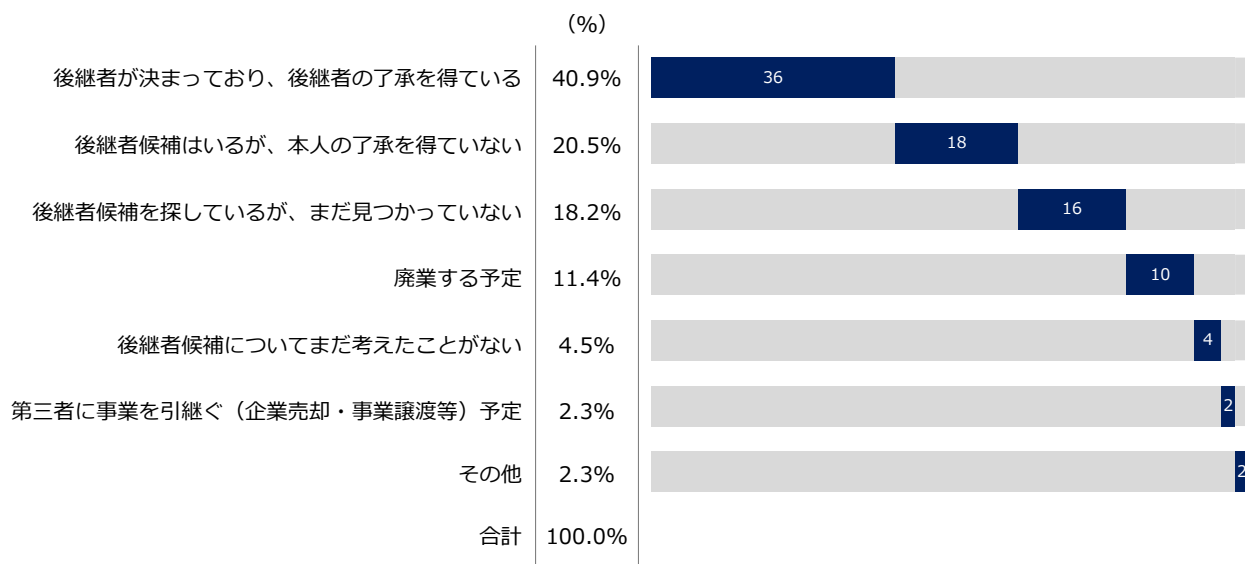
問6 事業承継

(1) 事業承継や廃業の検討状況 (n=125)



(2) 後継者について (n=88)

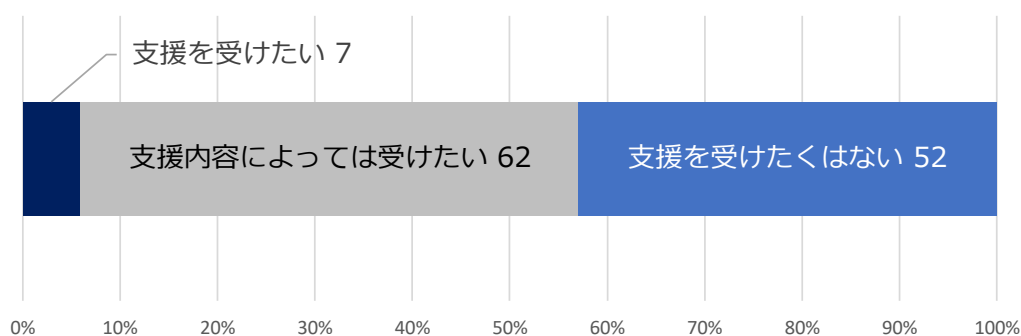
※ (1) で「まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」以外の答えを選択した方に質問



◆「その他」の内容（原文ママ）

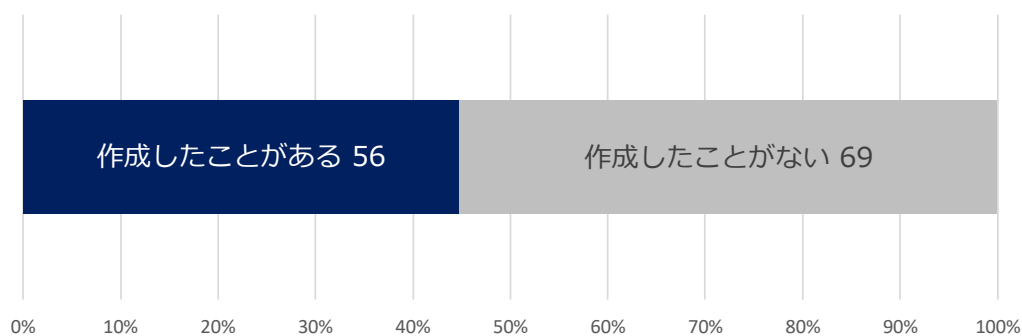
その他の業種	子供3人が後継者
--------	----------

(3) 当所からの事業承継の支援 (n=121)



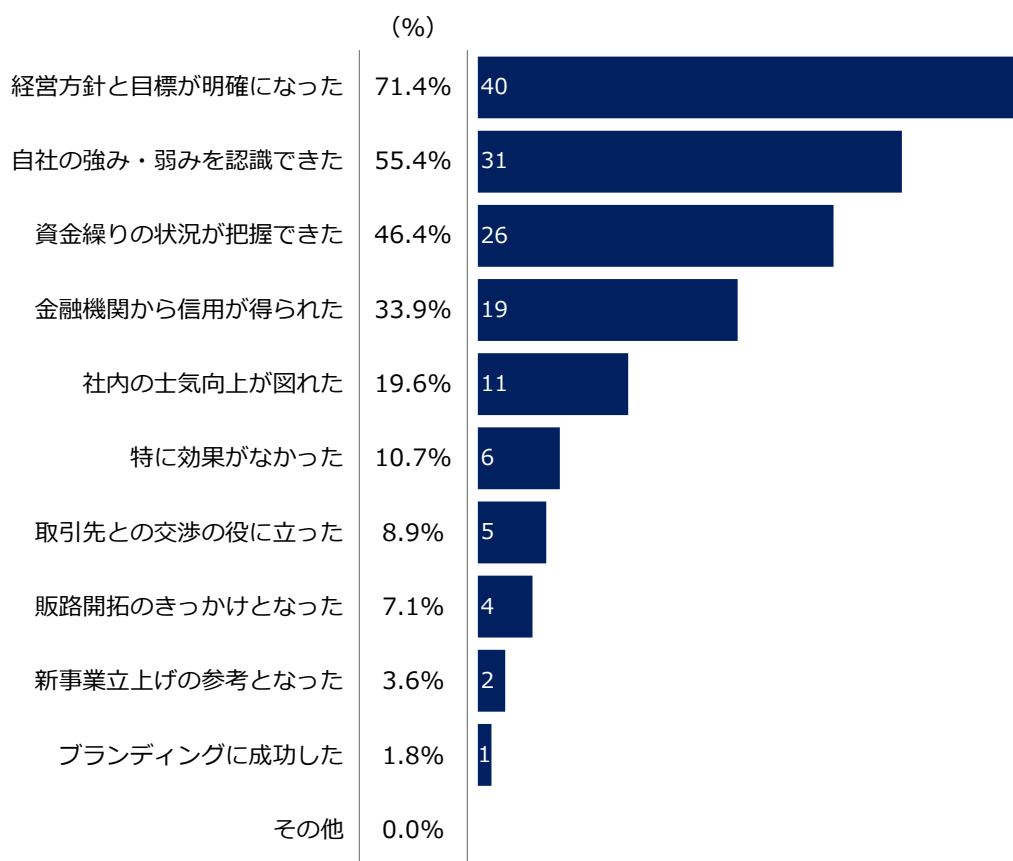
問7 事業計画（経営計画）の作成

（1）事業計画（経営計画）の作成の有無（n=125）

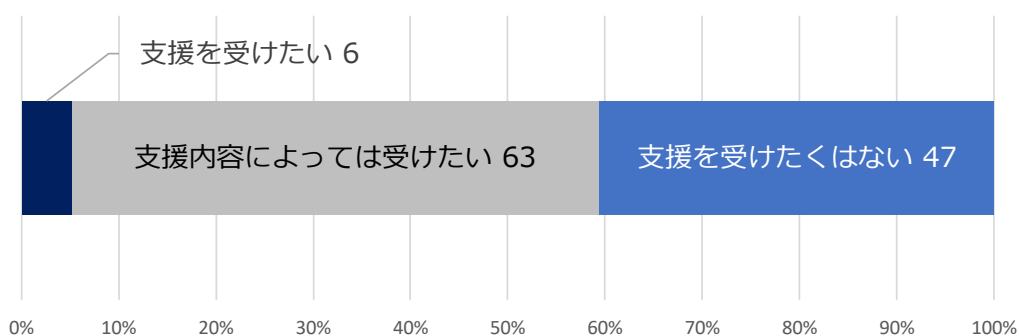


（2）事業計画（経営計画）を作成した効果（複数回答可）（n=56）

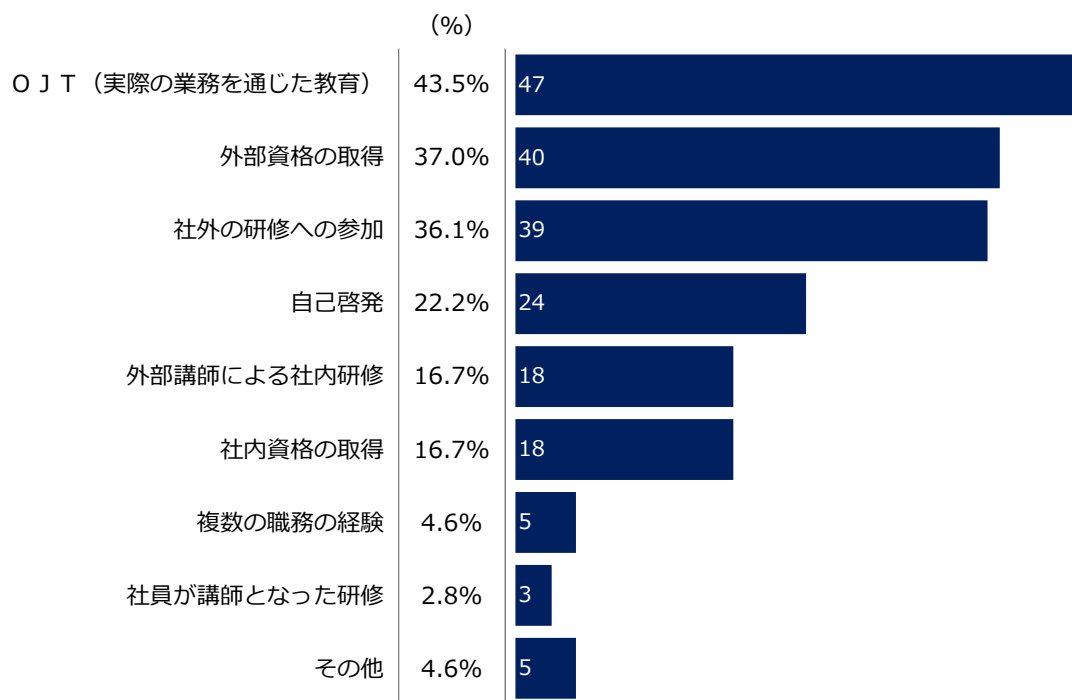
※（1）で「作成したことがある」を選択した方に質問



（3）当所の事業計画作成支援について（n=116）



問8 人材育成の方法（2つまで回答可）（n=108）

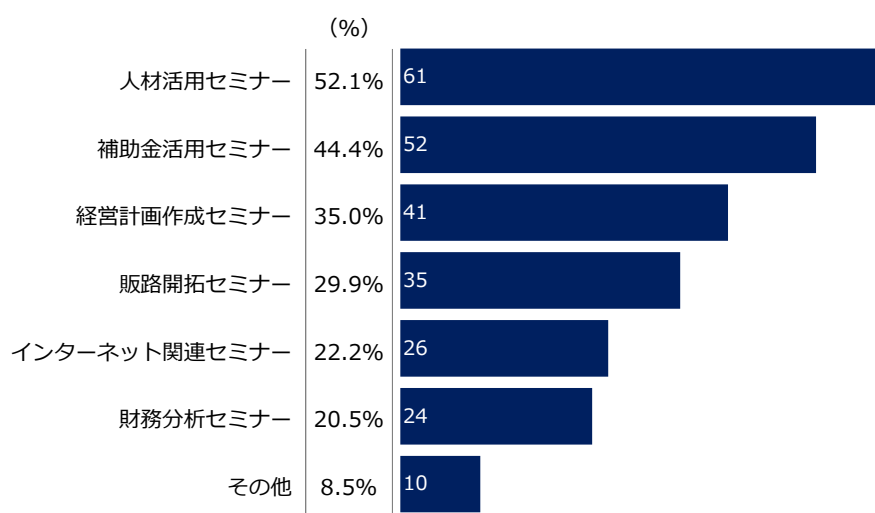


◆「その他」の内容（原文ママ）

建築工事業	会社取組としては意識なし
管工事業	育成の予定はない
	若手は親会社へ移籍
その他の業種	社員の入替

問9 商工会議所の事業

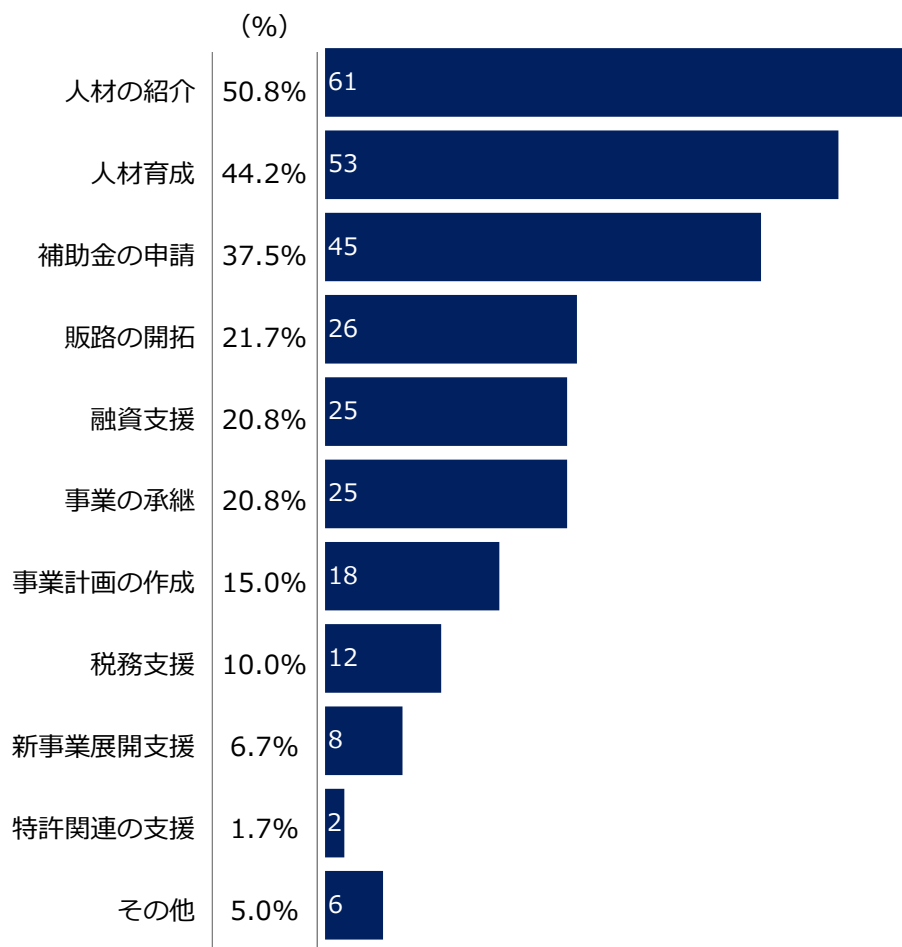
（1）今後、当所が主催するセミナーを開催する場合、どのセミナーに参加したいか
（3つまで回答可）（n=117）



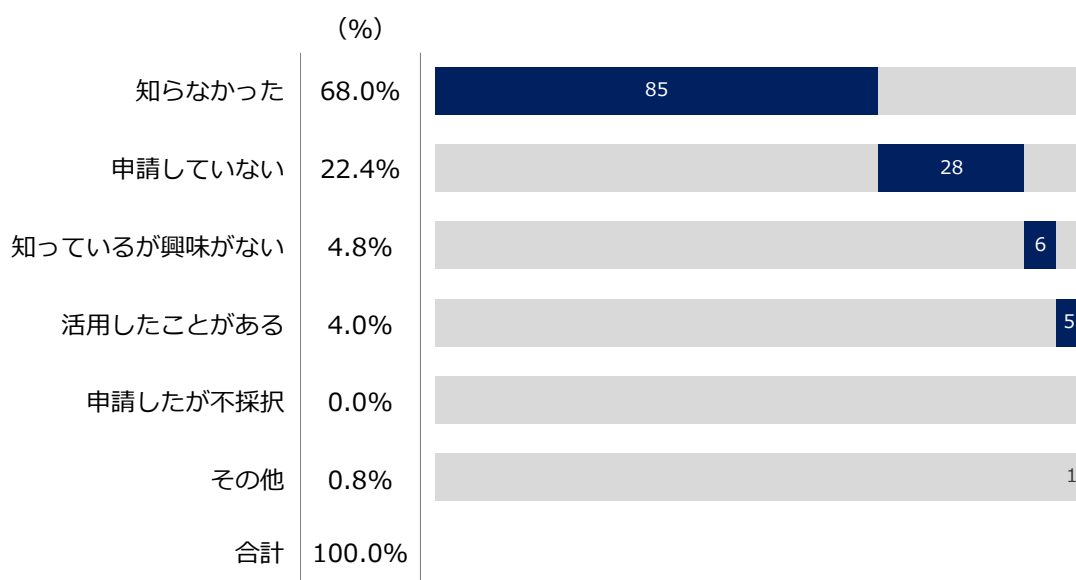
◆「その他」の内容（原文ママ）

建築工事業	事業承継セミナー
	即、実務に直結するようなもの

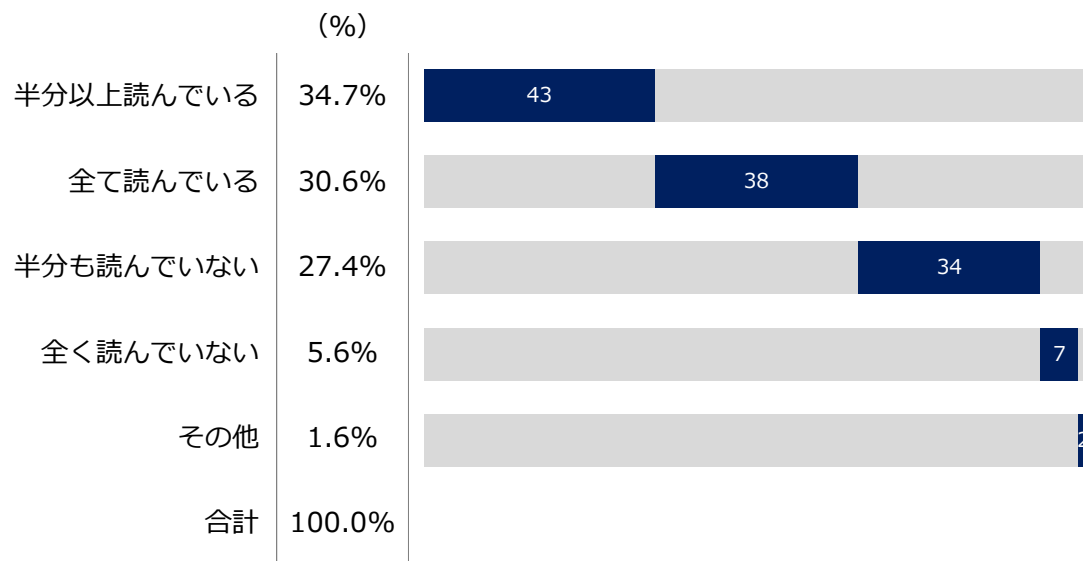
(2) 今後、当所に求める支援活動（3つまで回答可）（n=120）



(3) 「小規模事業者持続化補助金」について（n=125）



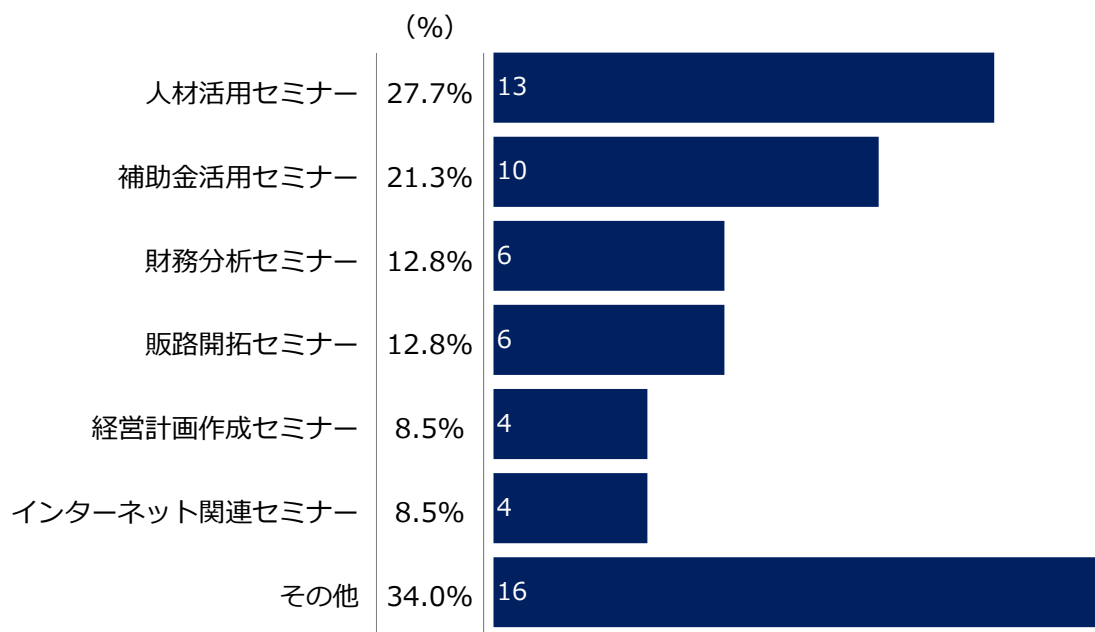
(4) 当所からの「商工月報」について (n=124)



◆「その他」の内容 (原文ママ)

管工事業	社内で回覧しています
その他の業種	興味のあるテーマがある時だけ

(5) 当所主催のセミナーで参加経験のあるもの (複数回答可) (n=47)



問 10 具体的な経営課題、支援のご相談等（原文ママ）

建築工事業	チラシや看板などの補助金を知りたい
	創業先代社長が逝去し、昨年 11 月に現社長が承継いたしました。先代社長存命中は事業継承について大変悩んでいらっしゃいました。現社長は当然右腕・左腕として一緒に行動していました。本心では完全に現社長にゆだねるしかないとはわかっていても口には出さない方でした。よく申してました。社長が変われば会社の業績内容も変わると・・・現社長は 40 代ですが、職人方は高齢の熟練の方のままなので、考えが固い。その方々をどのように動かすかが若い経営者の課題のように思います。人材紹介いただきたいです。
	事業の承継（資産と借入金の処理）（他 1 件同様の意見あり）
	事業を承継したいがある程度の時期までオーナーとして残りたい
	年だからあきらめている
土木工事業	作業員不足、高齢者等業務に支障がでています。また後継者の問題も課題山積です。
	従業員の高齢化、技術の承継
管工事業	人材の確保及び教育
その他の業種	生コン業については今後マイナスに動く。対応が必要
	若い人の営業力。経営者の勉強会
	人員の新規採用

問 11 商工会議所事業全般についてご意見等（原文ママ）

建築工事業	商工会議所の職員が私たち会員に情報・支援どこで協力しているのかわからない
	異業種交流会、説明会含めての開催をお願い致します
土木工事業	各支援等お願いします
電気工事業	小さな企業に対する支援を充実させ、積極的に企業の悩みや問題・課題に対し取り組む体制作りをしてほしい。現状では何を支援・助言してくれるのか末端の会員には不明。会員となっているメリットがないと思われる
その他の業種	異業種との交流なども深まるので、懇談会のあるセミナーはいいと思います

Ⅲ クロス集計

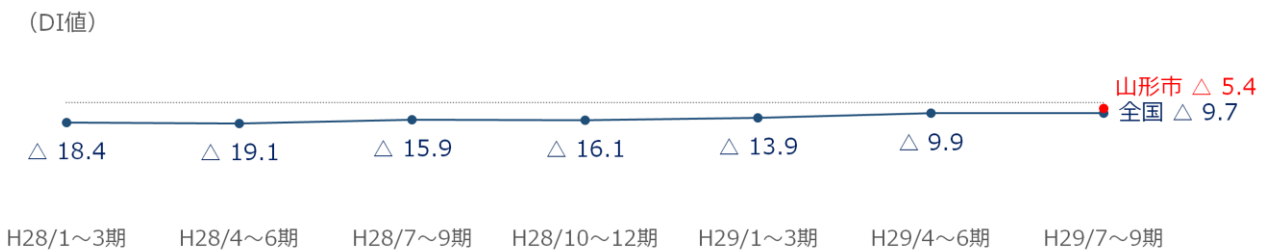
1. 景況感の全国比較

山形市の建設業の景況感を全国値と比較する。景況感の分析においては、D I を使用する。D I とは、ディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値 (景気動向指数) である。

全国値は、中小企業庁が四半期ごとに調査を実施している「中小企業景況調査」を利用する。

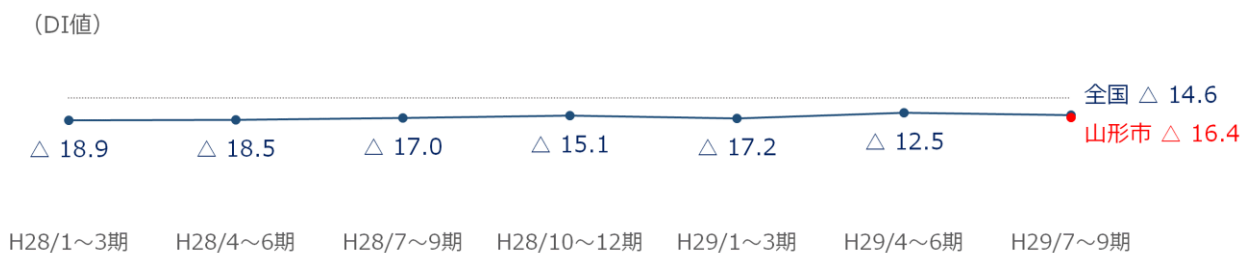
①売上高 D I (前年同期比)

全国値の推移をみると直近 3 期は好転傾向にある。このなかで、山形市の D I 値は全国値に比べやや高い数値である。



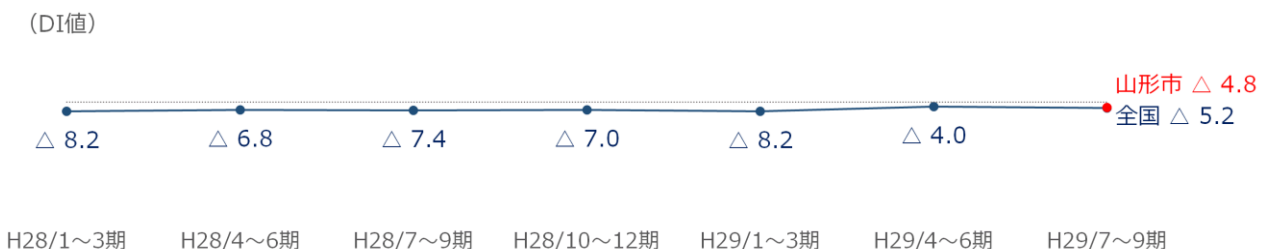
②採算 (経常利益) D I (前年同期比)

全国値の推移をみると直近期は悪化傾向にある。このなかで、山形市の D I 値は全国値に比べやや低い数値である。



③資金繰り D I (前年同期比)

全国値の推移をみると直近期は悪化傾向に転じている。このなかで、山形市の D I 値は全国値に比べやや高い数値である。



2. 経営課題

山形市の建設業事業者が抱える経営課題を、従業員規模ごとに分析する。

なお、分析においては、従業員数が「0～3人」の事業者、「4～10人」の事業者、「11人以上」の事業者に分類し、比較分析を実施する。

①従業員規模ごと

従業員数が少ないほど、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」「新たな商圏・顧客・販路の開拓」といった、販売面を経営課題としている事業者の割合が高い。また、従業員規模が大きくなると、「人材確保」や「業務の効率化」が課題になってくる。

0～3人	「自社の強みの把握・活用（50.0%）」「既存の商圏・顧客・販路との関係強化（47.5%）」「新たな商圏・顧客・販路の開拓（42.5%）」などが経営課題として挙げられている。自社の強みを改めて分析・活用し、既存顧客に新たな提案をするだけでなく、新規顧客も獲得したいという意図が読み取れる。
4～10人	「人材確保」との回答が 68.0%にものぼる。また、「業務の効率化」を挙げる事業者も 48.0%いる。人材不足であるため、業務を効率化させることで、受注量を増やせないかと考える事業者が多いといえる。
11人以上	従業員数 4～10人と同様の傾向にある。新たな業務を受注するよりも、既存の受注をいかに効率よく捌けるかを模索しているといえる。

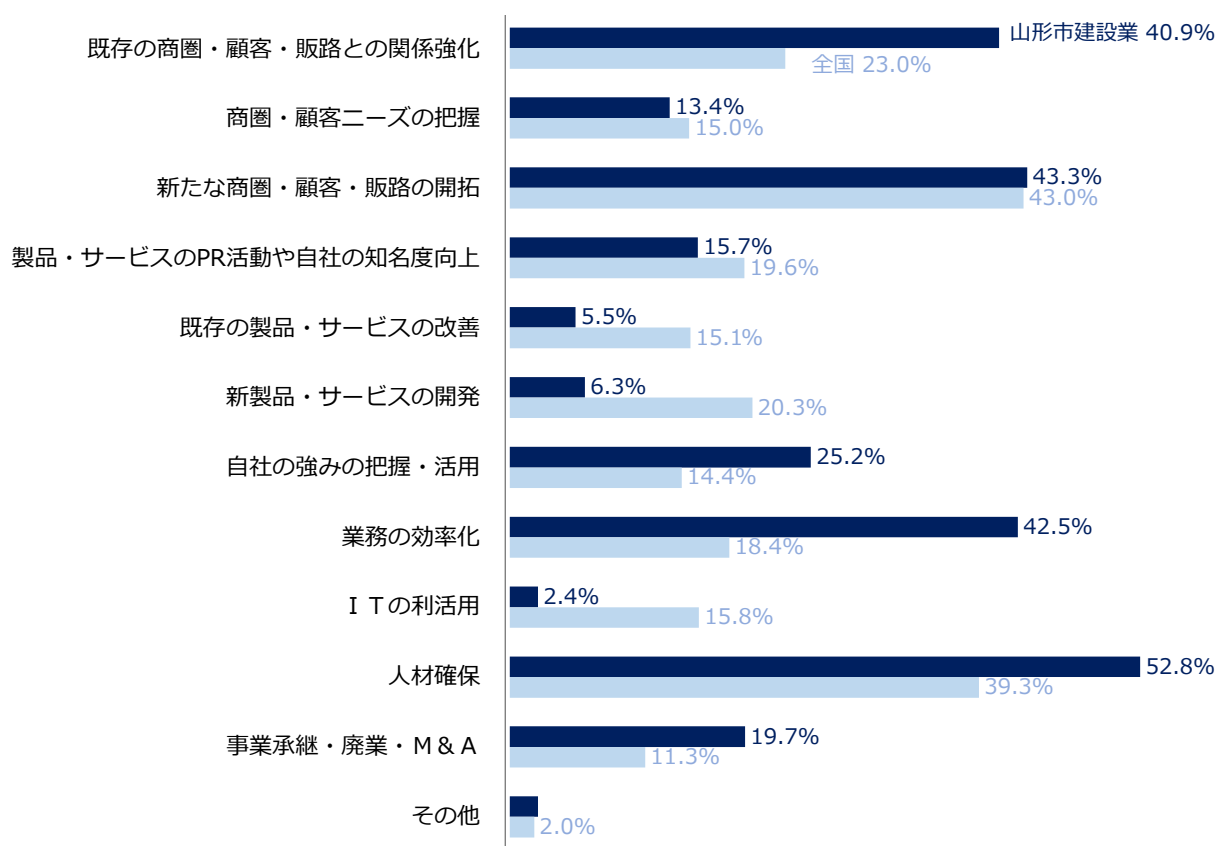
	0～3人 n=40	4～10人 n=50	11人以上 n=36
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	47.5%	38.0%	36.1%
商圏・顧客ニーズの把握	20.0%	8.0%	13.9%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	42.5%	48.0%	38.9%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	17.5%	14.0%	16.7%
既存の製品・サービスの改善	10.0%	4.0%	2.8%
新製品・サービスの開発	5.0%	6.0%	8.3%
自社の強みの把握・活用	50.0%	16.0%	11.1%
業務の効率化	30.0%	48.0%	47.2%
ITの利活用	0.0%	0.0%	5.6%
人材確保	27.5%	68.0%	61.1%
事業承継・廃業・M&A	17.5%	16.0%	27.8%
その他	5.0%	0.0%	2.8%

②（参考）経営課題の全国比較

参考として、経営課題を全国値と比較してみたい。全国値は、「小規模企業白書（2017 年版）第 2 部 第 3 章 第 1 節 第 2-3-1 図 組織形態別に見た、重要になったと感じる経営課題」を参照する。なお、全国調査は、すべての業種を対象に質問しており、本調査とは質問対象が異なるため、正確な比較とはならない点に留意してほしい。

全国値と比較して山形市の建設業事業者が経営課題としているもの（10 ポイント以上多いもの）をみると、「既存の商圈・顧客・販路との関係強化」「自社の強みの把握・活用」「業務の効率化」「人材確保」があげられる。

一般的に、アベノミクス進展に伴う公共工事の増加や 2020 年の東京オリンピックの開催などにより、建設需要は増加している。山形市の事業者においても元請会社（既存の取引先）はかなりの業務を持っているものと考えられる。そのなかで、人材の確保や自社の強みを活かすことで、高利益率の業務を受注できるかどうか課題であるといえる。

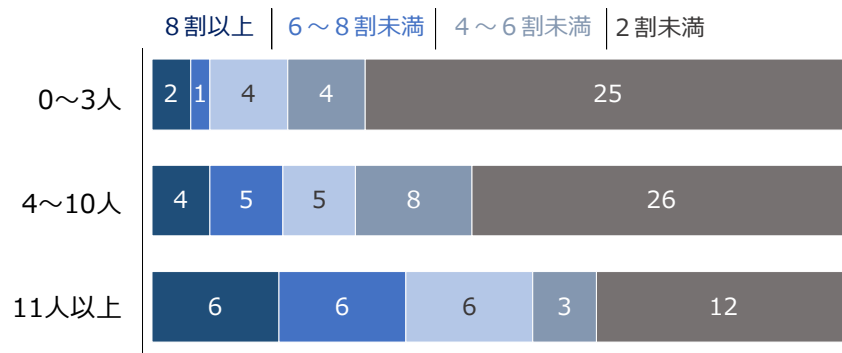


3. 完成工事高に占める公共工事の比率

山形市の建設業事業者の、完成工事高に占める公共工事の比率について、従業員規模ごとにみていく。

(1) 完成工事高に占める公共工事の比率（従業員規模ごと）

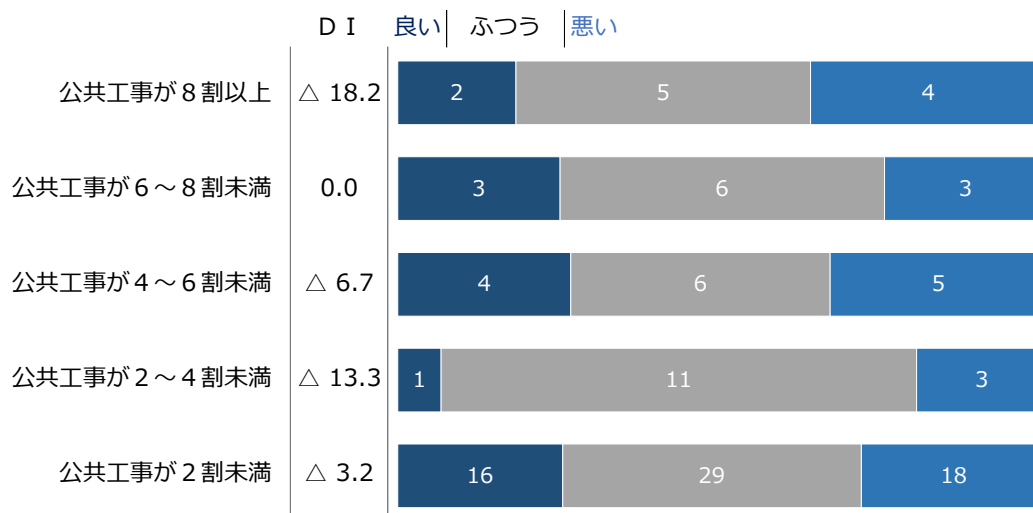
従業員規模が大きくなるにつれ、完成工事高に占める公共工事の割合が増加している。



(2) 完成工事高に占める公共工事の比率と足元の売上の状況

参考として、完成工事高に占める公共工事の比率と足元の売上高（前年同期比）を分析する。グラフの「良い」は前年同期比で売上高が増加、「ふつう」は売上高が横ばい、「悪い」は売上高が減少したことを示している。

公共工事の比率と足元の売上高には相関関係はみられない。つまり、公共工事をしているから（していないから）といって、前年同期比で売上が増加しているとはいえないことがわかる。



4. 利益を確保するための取組み

(1) 利益を確保するために既に取組んでいることや、今後取組みが可能なこと（従業員規模ごと）

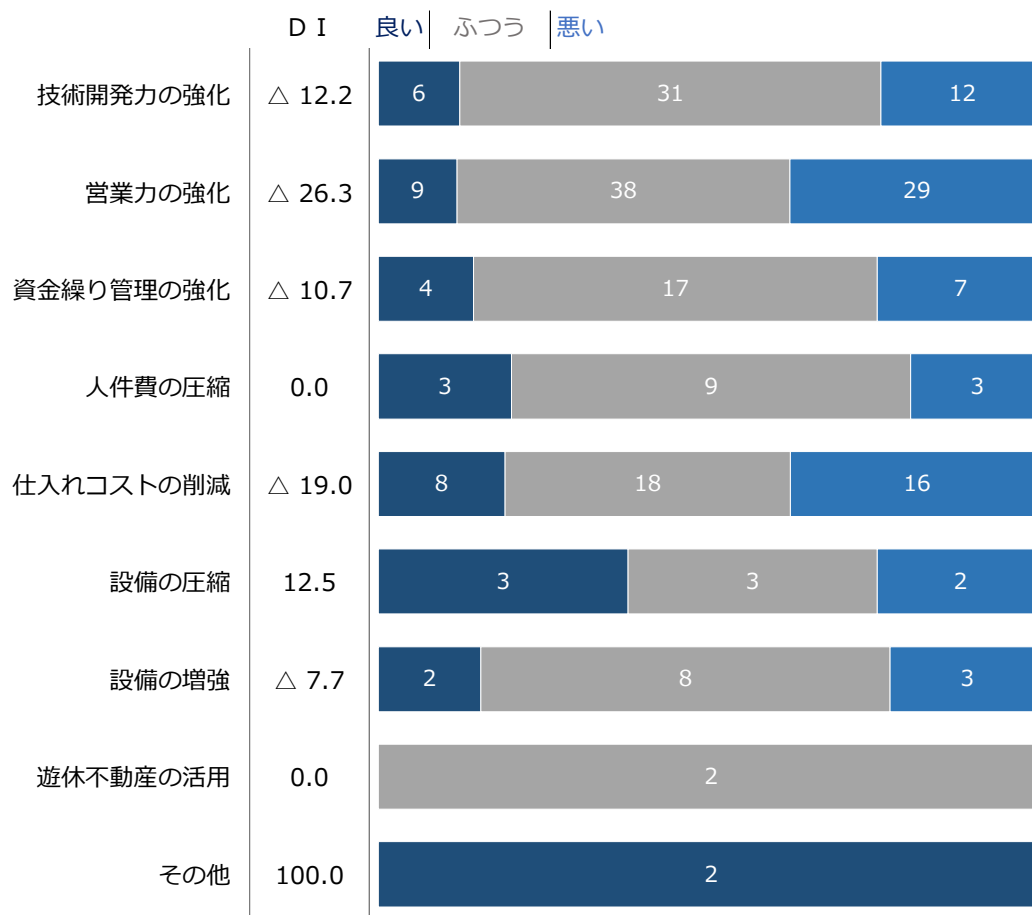
従業員規模に関わらず利益を確保するための取組は変わらない。従業員規模が大きくなるほど「技術開発力の強化」「営業力の強化」といった回答割合が高まっていくことがわかる。

	0～3人 n=40	4～10人 n=50	11人以上 n=36
技術開発力の強化	25.0%	42.0%	50.0%
営業力の強化	55.0%	58.0%	72.2%
資金繰り管理の強化	25.0%	22.0%	19.4%
人件費の圧縮	17.5%	14.0%	2.8%
仕入れコストの削減	30.0%	38.0%	33.3%
設備の圧縮	12.5%	4.0%	2.8%
設備の増強	7.5%	10.0%	11.1%
遊休不動産の売却	0.0%	0.0%	0.0%
遊休不動産の活用	2.5%	2.0%	0.0%
その他	5.0%	0.0%	0.0%

(2) 利益を確保するための取組みと足元の利益の状況

参考として、利益を確保するための取組みと足元の採算（経常利益）（前年同期比）を分析する。グラフの「良い」は前年同期比で採算が好転、「ふつう」は採算が横ばい、「悪い」は採算が悪化したことを示している。

採算（経常利益）D I をみると、「設備の圧縮」を実施した事業者の採算が好転。一方、「営業力の強化」や「仕入れコストの削減」では、まだ効果が十分にでていないことがわかる。



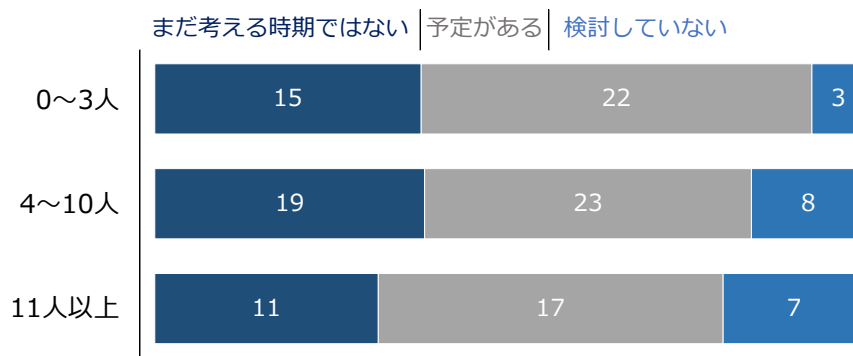
5. 事業承継

山形市の建設業事業者の事業承継について、従業員規模ごと、代表者の年齢ごとにみていく。

(1) 事業承継や廃業の検討状況

①従業員規模ごと

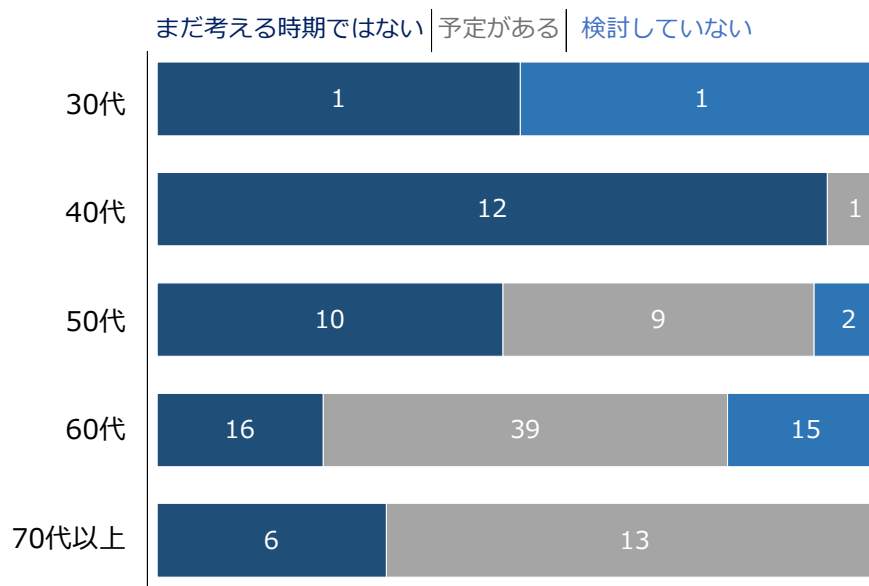
従業員規模に関わらず5割前後の事業者が「予定がある」と回答している。



②代表者の年齢ごと

代表者の年齢が50代になってから事業承継や廃業を検討し始めることがわかる。

代表者が70代でも31.6%の事業者が「まだ考える時期ではない」と回答している。



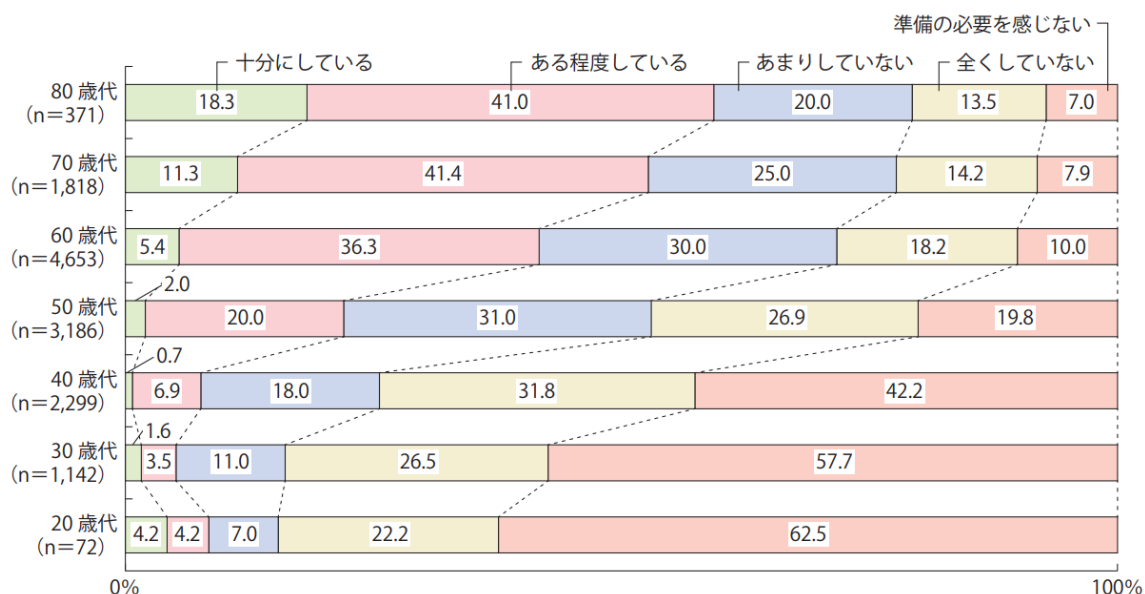
※20代は回答者がいないため掲載していない

③（参考）事業承継検討割合の全国比較

参考として、代表者の年齢ごとの事業承継検討割合を全国値と比較してみたい。全国値は、「中小企業白書（2014年版）第3部 第3章 第2節 第3-3-7図 経営者の年齢別事業承継の予定時期」を参照する。

下図の、「（事業承継の準備を）全くしていない」の割合に着目すると、70歳代で14.2%、80歳代で13.5%となっている。一方、山形市の建設業で、70代以上の経営者が「（事業承継を）まだ考える時期ではない」とする割合は31.6%（＝6/19）である。

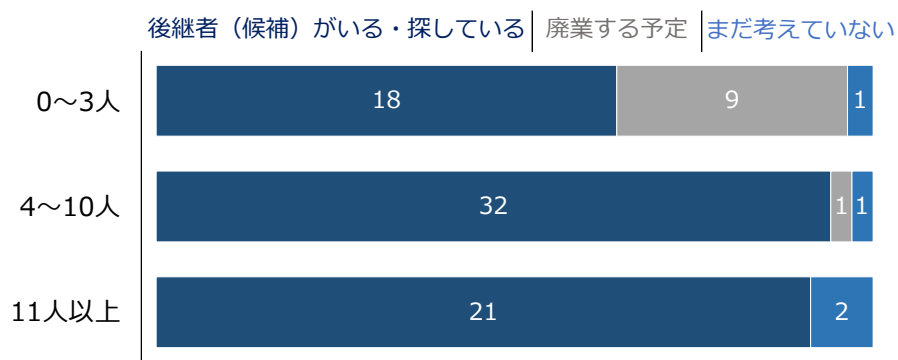
全国平均に比べ、山形市の建設業では事業承継の検討が非常に遅れているといえる。



（２）後継者について

①従業員規模ごと

「廃業する予定」という項目に着目する。従業員数 0～3 人の事業者では回答割合が 32.1%にものぼっている一方で、従業員数 11 人以上の事業者ではこの回答はみられない。このことから、“廃業”は、規模の小さな事業者特有の課題であることがわかる。

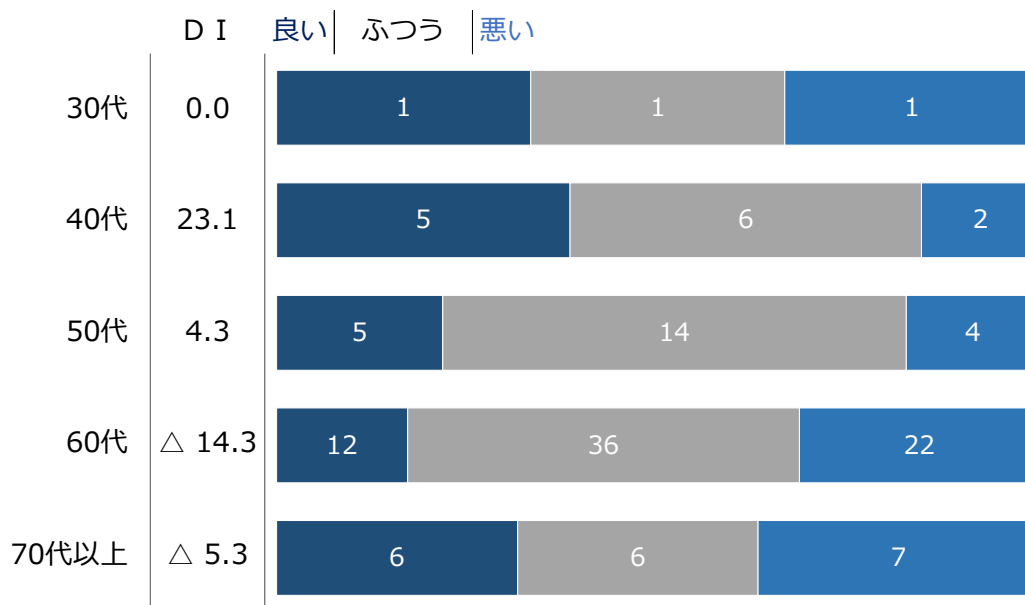


（３）代表者の年齢と足元の売上の状況

参考として、代表者の年齢と足元の売上高（前年同期比）を分析する。

売上高D I をみると、高い順に 40 代→50 代→30 代→70 代以上→60 代となる。代表者が 60 代以上では数値が大きく低下していることもわかる。

この結果からも、事業承継による代表者の若返りの重要性がみてとれる。



※20代は回答者がいないため掲載していない

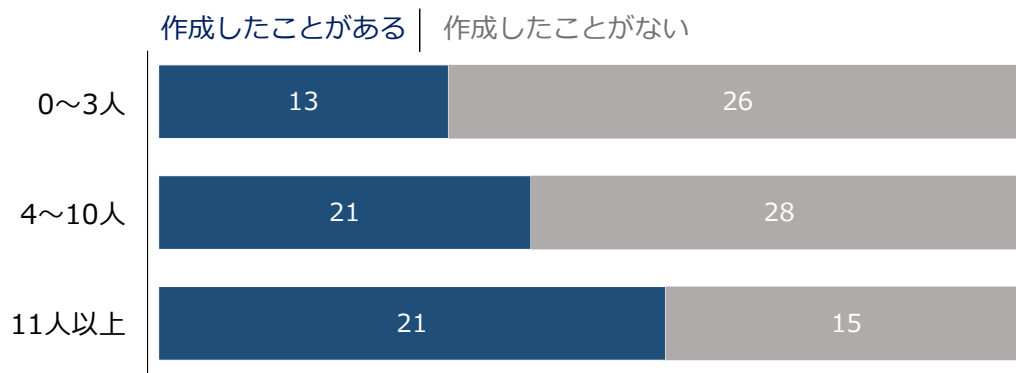
6. 事業計画（経営計画）

山形市の建設業事業者の事業計画（経営計画）作成状況について、従業員規模ごとにみていく。

（１）事業計画（経営計画）の作成の有無

①従業員規模ごと

従業員規模が大きくなるほど事業計画（経営計画）を「作成したことがある」とする割合が高まる。従業員 11 人以上の事業者では 58.3%が作成経験ありとしている。

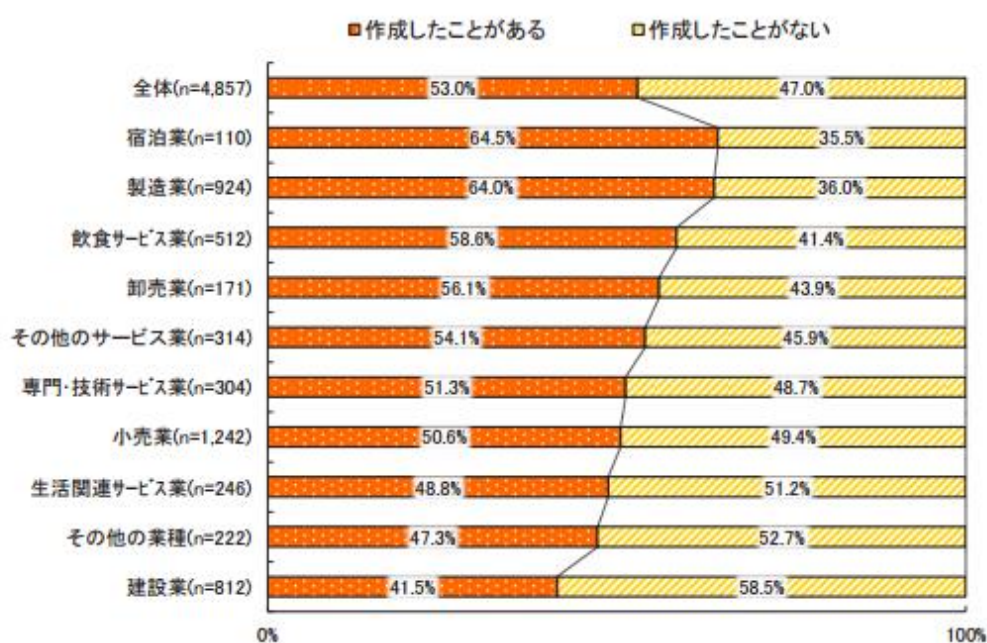


②（参考）事業計画（経営計画）の作成の有無の全国比較

参考として、山形市の建設業事業者の事業計画（経営計画）作成状況を全国値と比較してみたい。全国値は、「小規模企業白書（2016年版）第1部 第2章 第3節 第1-2-35図 経営計画の作成の有無（業種別）」を参照する。

全国値をみると、41.5%の事業者が経営計画の作成経験があると回答している。一方、山形市の同様の数値を算出すると、従業員 0～3 人で 33.3%、4～10 人で 42.9%、11 人以上で 58.3%となっている。規模の小さな事業者では全国に比べ、作成割合が低いことがわかる。

第1-2-35図 経営計画の作成の有無（業種別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

(注)1. 「その他のサービス業」の内訳として、娯楽業、教育学習支援業、医療・福祉、その他のサービス業を集計している。

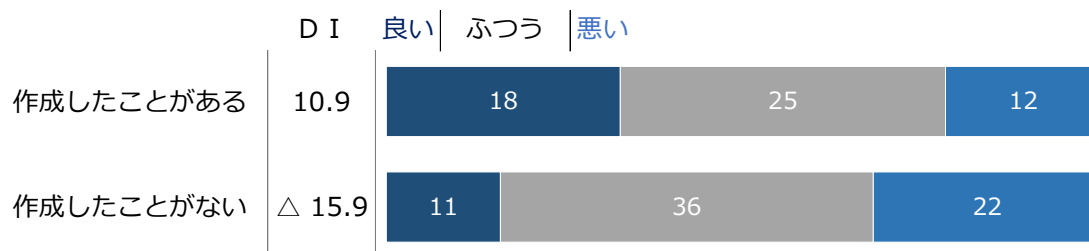
2. 「その他の業種」の内訳として、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業、金融業・保険業、不動産業などを集計している。

（２）事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上の状況

①事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上の状況

事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上高（前年同期比）を分析する。

売上高D Iをみると、「作成したことがある」事業者のほうが、「作成したことがない」事業者に比べて売上が上がっていることがわかる。



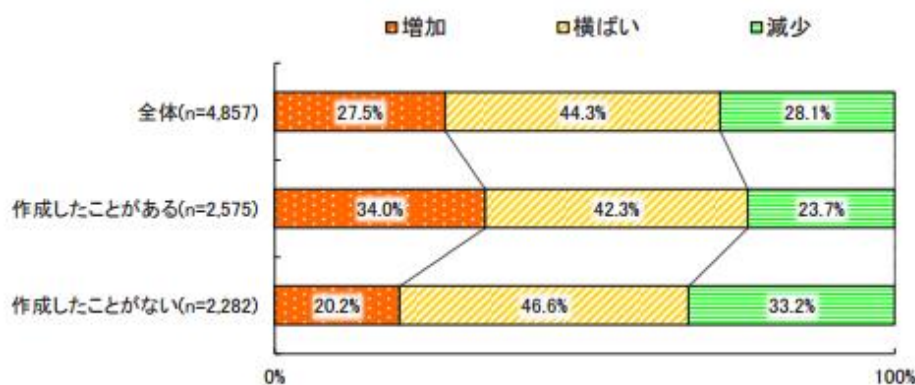
②（参考）全国での同様の調査結果

参考として、事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上の状況を全国値と比較してみたい。全国値は、「小規模企業白書（2016年版）第1部 第2章 第3節 第1-2-39図 経営計画の作成の有無と売上高の傾向」を参照する。

全国では、事業計画（経営計画）を作成したことがある事業者の34.0%が、売上高が増加傾向にあると回答している。同様の数値を山形市の建設業で算出すると32.7%（＝18/55）となる。

全国平均と同水準で、事業計画（経営計画）の成果が現れているといえる。

第1-2-39図 経営計画の作成の有無と売上高の傾向



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

(3) 事業計画（経営計画）を作成した効果

①従業員規模ごと

従業員 0～3 人の事業者では「自社の強み・弱みを認識できた」との回答がもっとも多いが、従業員規模の大きな事業者で回答が多い「経営方針と目標が明確になった」という回答は少ない。

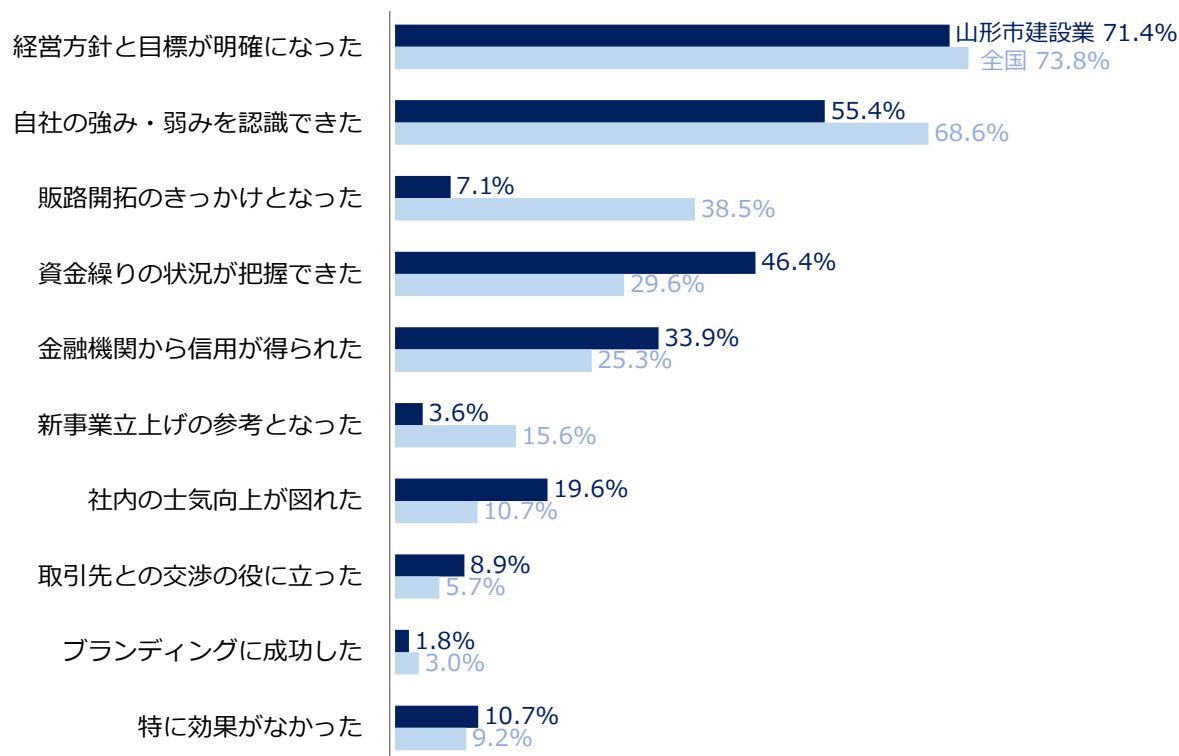
従業員 4～10 人および 11 人以上では、同様の傾向を示している。

	0～3人 n=14	4～10人 n=21	11人以上 n=21
経営方針と目標が明確になった	28.6%	81.0%	85.7%
自社の強み・弱みを認識できた	42.9%	52.4%	61.9%
販路開拓のきっかけとなった	7.1%	4.8%	9.5%
資金繰りの状況が把握できた	28.6%	47.6%	52.4%
金融機関から信用が得られた	28.6%	42.9%	28.6%
新事業立上げの参考となった	7.1%	4.8%	0.0%
社内の士気向上が図れた	14.3%	23.8%	19.0%
取引先との交渉の役に立った	7.1%	4.8%	14.3%
ブランディングに成功した	0.0%	4.8%	0.0%
特に効果がなかった	21.4%	9.5%	4.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%

②（参考）全国での同様の調査結果

参考として、事業計画（経営計画）の作成の効果を全国値と比較してみたい。全国値は、「小規模企業白書（2016 年版）第 1 部 第 2 章 第 3 節 第 1-2-38 図 経営計画を作成した効果」を参照する。なお、全国調査は、すべての業種を対象に質問しており、本調査とは質問対象が異なるため、正確な比較とはならない点に留意してほしい。

全国調査と比較して「資金繰りの状況が把握できた」「金融機関から信用が得られた」「社内の指揮向上が図れた」などの回答割合が高い。一方、「販路開拓のきっかけとなった」や「新事業立上げの参考となった」の回答割合は低くなっている。

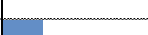
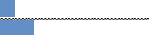
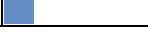
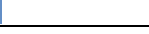
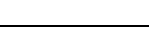


7. 人材育成の方法

山形市の建設業事業者の人材育成の方法について、従業員規模ごとにみていく。

①従業員規模ごと

従業員 0～3 人の事業者では、「O J T（実際の業務を通じた教育）」がもっとも多く、「自己啓発」が続く。業務を通じての教育や、業務時間外の自発的な学習に任せていることがわかる。一方、規模が大きくなると、「社外の研修への参加」「外部資格の取得」などの割合が高まってくる。

	0～3人 n=29	4～10人 n=47	11人以上 n=32
O J T（実際の業務を通じた教育）	 51.7%	 40.4%	 40.6%
自己啓発	 31.0%	 25.5%	 9.4%
社外の研修への参加	 20.7%	 38.3%	 46.9%
社員が講師となった研修	 0.0%	 6.4%	 0.0%
外部講師による社内研修	 13.8%	 12.8%	 25.0%
外部資格の取得	 20.7%	 38.3%	 50.0%
社内資格の取得	 20.7%	 17.0%	 12.5%
複数の職務の経験	 3.4%	 8.5%	 0.0%
その他	 10.3%	 2.1%	 3.1%

8. 総括

最後に、本アンケートの分析結果について、概要をまとめておきたい。

（１）前年同期比で売上が減少している事業者の割合が高い

山形市の建設業事業者の景況感（前年同期比）を確認する。受注量の減少（受注量D I： $\Delta 6.3$ ポイント）および売上単価の低下（売上単価D I： $\Delta 12.5$ ポイント）により、売上高D Iが $\Delta 5.4$ ポイントと若干のマイナス値になっている。しかし、全国値（ $\Delta 9.7$ ポイント）よりは上回っており、事業者の健闘がみえる。

しかし、原材料・商品仕入単価D Iが $\Delta 43.7$ ポイントと大きくマイナス値になっており、材料価格が高騰していることがわかる。この結果、採算（経常利益）D Iは、売上高D Iよりも低い数値となっている。

（２）経営課題では「人材確保」が52.8%

次に、建設業事業者の経営課題をみる。もっとも多く回答されているものは「人材確保（52.8%）」で、「新たな商圏・顧客・販路の開拓（43.3%）」「業務の効率化（42.5%）」「既存の商圏・顧客・販路との関係強化（40.9%）」が続く。全国的な人手不足の影響を受け、山形市でも人員が集まりづらい状況であるといえる。

従業員規模ごとにみると、従業員数が少ないほど、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」「新たな商圏・顧客・販路の開拓」といった、販売面の経営課題を認識する事業者の割合が高くなっている。また、従業員規模が大きくなると、「人材確保」や「業務の効率化」が課題となる。

（３）従業員0～3人の事業者の32.1%が廃業予定

事業承継や廃業の検討状況を代表者の年齢別に分析する。代表者が60代の事業者で44.2%、70代以上では31.6%が事業承継等を未検討という状況であることがわかる。

一般的に、代表者の年齢が70歳前後になると事業承継を実施する事業者が多いといわれる。山形市の建設業事業者は、もう少し早めに事業承継に対し、事前準備をするべきであるといえる。

また、事業承継を検討・意識している事業者のなかで後継者の状況をみると、従業員0～3人の事業者の32.1%が「廃業する予定」と回答している。廃業しなくて済む方法はないか、廃業の事前準備は進んでいるかなど多面的な検討が必要であるといえる。

※本アンケート「まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」「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」との回答をまとめて『未検討』と分類している。

（４）事業計画を作成している事業者の売上は増加傾向

事業計画（経営計画）の作成の有無と足元の売上高の傾向をみる。売上高D Iをみると、事業計画（経営計画）を「作成したことがある」と回答した事業者の数値（売上高D I：10.9ポイント）が、「作成したことがない」と回答した事業者の数値（売上高D I： $\Delta 15.9$ ポイント）よりも、高くなっている。

事業計画を作成することは、自社の現状を見つめ直し、年度の目標・行動計画を立てることに他ならない。これができている事業者は売上拡大が実現できていると推測できる。

IV 参考資料（集計表、アンケート票）

1. 集計表

問1 昨年(平成 28 年 7 月～9 月頃)と比べた現在(平成 29 年 7 月～9 月)の経営環境等の状況

【売上高】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	29	22.5%	7	17.1%	14	27.5%	8	22.2%
普通	64	49.6%	19	46.3%	26	51.0%	18	50.0%
悪い	36	27.9%	15	36.6%	11	21.6%	10	27.8%
D I	△ 5.4		△ 19.5		5.9		△ 5.6	
合計	129	100.0%	41	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【受注量】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	27	21.1%	7	17.5%	13	25.5%	7	19.4%
普通	66	51.6%	19	47.5%	27	52.9%	19	52.8%
悪い	35	27.3%	14	35.0%	11	21.6%	10	27.8%
D I	△ 6.3		△ 17.5		3.9		△ 8.3	
合計	128	100.0%	40	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【売上単価】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	15	11.7%	6	15.0%	5	9.8%	4	11.1%
普通	82	64.1%	23	57.5%	34	66.7%	24	66.7%
悪い	31	24.2%	11	27.5%	12	23.5%	8	22.2%
D I	△ 12.5		△ 12.5		△ 13.7		△ 11.1	
合計	128	100.0%	40	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【原材料・商品仕入単価】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
普通	71	56.3%	24	61.5%	26	51.0%	20	57.1%
悪い	55	43.7%	15	38.5%	25	49.0%	15	42.9%
D I	△ 43.7		△ 38.5		△ 49.0		△ 42.9	
合計	126	100.0%	39	100.0%	51	100.0%	35	100.0%

【採算（経常利益）】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	20	15.6%	9	23.1%	8	15.4%	3	8.3%
普通	67	52.3%	17	43.6%	25	48.1%	24	66.7%
悪い	41	32.0%	13	33.3%	19	36.5%	9	25.0%
D I	△ 16.4		△ 10.3		△ 21.2		△ 16.7	
合計	128	100.0%	39	100.0%	52	100.0%	36	100.0%

【資金繰り】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	16	12.7%	6	15.4%	6	12.0%	4	11.1%
普通	88	69.8%	22	56.4%	38	76.0%	27	75.0%
悪い	22	17.5%	11	28.2%	6	12.0%	5	13.9%
D I	△ 4.8		△ 12.8		0.0		△ 2.8	
合計	126	100.0%	39	100.0%	50	100.0%	36	100.0%

問2 現在(平成 29 年 7 月～9 月頃)と比べた今後(平成 29 年 10 月～12 月頃)の経営環境等の見通し

【売上高】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	15	11.7%	2	5.0%	8	15.7%	5	13.9%
普通	74	57.8%	21	52.5%	31	60.8%	21	58.3%
悪い	39	30.5%	17	42.5%	12	23.5%	10	27.8%
D I	△ 18.8		△ 37.5		△ 7.8		△ 13.9	
合計	128	100.0%	40	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【受注量】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	16	12.5%	2	5.0%	7	13.7%	7	19.4%
普通	71	55.5%	21	52.5%	31	60.8%	18	50.0%
悪い	41	32.0%	17	42.5%	13	25.5%	11	30.6%
D I	△ 19.5		△ 37.5		△ 11.8		△ 11.1	
合計	128	100.0%	40	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【売上単価】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	12	9.4%	2	5.1%	5	9.8%	5	13.9%
普通	83	65.4%	24	61.5%	35	68.6%	23	63.9%
悪い	32	25.2%	13	33.3%	11	21.6%	8	22.2%
D I	△ 15.7		△ 28.2		△ 11.8		△ 8.3	
合計	127	100.0%	39	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【原材料・商品仕入単価】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.8%
普通	80	63.5%	26	68.4%	32	62.7%	21	58.3%
悪い	45	35.7%	12	31.6%	19	37.3%	14	38.9%
D I	△ 34.9		△ 31.6		△ 37.3		△ 36.1	
合計	126	100.0%	38	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

【採算（経常利益）】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	9	7.1%	2	5.3%	2	3.8%	5	13.9%
普通	70	55.1%	18	47.4%	34	65.4%	17	47.2%
悪い	48	37.8%	18	47.4%	16	30.8%	14	38.9%
D I	△ 30.7		△ 42.1		△ 26.9		△ 25.0	
合計	127	100.0%	38	100.0%	52	100.0%	36	100.0%

【資金繰り】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	8	6.3%	2	5.1%	2	3.9%	4	11.1%
普通	95	74.8%	27	69.2%	42	82.4%	25	69.4%
悪い	24	18.9%	10	25.6%	7	13.7%	7	19.4%
D I	△ 12.6		△ 20.5		△ 9.8		△ 8.3	
合計	127	100.0%	39	100.0%	51	100.0%	36	100.0%

問3 経営課題(3つまで回答可)

【経営課題】	n = 127		n = 40		n = 50		n = 36	
	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	52	40.9%	19	47.5%	19	38.0%	13	36.1%
商圏・顧客ニーズの把握	17	13.4%	8	20.0%	4	8.0%	5	13.9%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	55	43.3%	17	42.5%	24	48.0%	14	38.9%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	20	15.7%	7	17.5%	7	14.0%	6	16.7%
既存の製品・サービスの改善	7	5.5%	4	10.0%	2	4.0%	1	2.8%
新製品・サービスの開発	8	6.3%	2	5.0%	3	6.0%	3	8.3%
自社の強みの把握・活用	32	25.2%	20	50.0%	8	16.0%	4	11.1%
業務の効率化	54	42.5%	12	30.0%	24	48.0%	17	47.2%
ITの利活用	3	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.6%
人材確保	67	52.8%	11	27.5%	34	68.0%	22	61.1%
事業承継・廃業・M&A	25	19.7%	7	17.5%	8	16.0%	10	27.8%
その他	3	2.4%	2	5.0%	0	0.0%	1	2.8%

問4 完成工事高に占める公共工事の比率

【公共工事の比率】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
公共工事が8割以上	12	10.3%	2	5.6%	4	8.3%	6	18.2%
公共工事が6～8割未満	12	10.3%	1	2.8%	5	10.4%	6	18.2%
公共工事が4～6割未満	15	12.8%	4	11.1%	5	10.4%	6	18.2%
公共工事が2～4割未満	15	12.8%	4	11.1%	8	16.7%	3	9.1%
公共工事が2割未満	63	53.8%	25	69.4%	26	54.2%	12	36.4%
合計	117	100.0%	36	100.0%	48	100.0%	33	100.0%

問5 利益を確保するために既に取り組んでいることや、今後取組みが可能なこと(2つまで回答可)

【利益確保のための取組み】	n = 127		n = 40		n = 50		n = 36	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
技術開発力の強化	50	39.4%	10	25.0%	21	42.0%	18	50.0%
営業力の強化	77	60.6%	22	55.0%	29	58.0%	26	72.2%
資金繰り管理の強化	28	22.0%	10	25.0%	11	22.0%	7	19.4%
人件費の圧縮	15	11.8%	7	17.5%	7	14.0%	1	2.8%
仕入れコストの削減	43	33.9%	12	30.0%	19	38.0%	12	33.3%
設備の圧縮	8	6.3%	5	12.5%	2	4.0%	1	2.8%
設備の増強	13	10.2%	3	7.5%	5	10.0%	4	11.1%
遊休不動産の売却	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
遊休不動産の活用	2	1.6%	1	2.5%	1	2.0%	0	0.0%
その他	2	1.6%	2	5.0%	0	0.0%	0	0.0%

問6 事業承継

(1) 事業承継や廃業の検討状況

【事業承継や廃業の検討状況】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
まだ事業承継や廃業を 考える時期ではない	45	35.7%	15	37.5%	19	38.0%	11	31.4%
3年以内に事業承継や 廃業をする予定	15	11.9%	2	5.0%	5	10.0%	8	22.9%
5年以内に事業承継や 廃業をする予定	29	23.0%	14	35.0%	11	22.0%	4	11.4%
10年以内に事業承継や 廃業をする予定	19	15.1%	6	15.0%	7	14.0%	5	14.3%
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	18	14.3%	3	7.5%	8	16.0%	7	20.0%
合計	126	100.0%	40	100.0%	50	100.0%	35	100.0%

(2) 後継者について

【後継者について】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者が決まっており、後継者の 了承を得ている	36	40.9%	8	27.6%	18	52.9%	10	41.7%
後継者候補はいるが、本人の了承 を得ていない	18	20.5%	5	17.2%	7	20.6%	6	25.0%
後継者候補を探しているが、まだ 見つからない	16	18.2%	5	17.2%	6	17.6%	4	16.7%
第三者に事業を引継ぐ (企業売却・事業譲渡等) 予定	2	2.3%	0	0.0%	1	2.9%	1	4.2%
廃業する予定	10	11.4%	9	31.0%	1	2.9%	0	0.0%
後継者候補についてまだ考えた ことがない	4	4.5%	1	3.4%	1	2.9%	2	8.3%
その他	2	2.3%	1	3.4%	0	0.0%	1	4.2%
合計	88	100.0%	29	100.0%	34	100.0%	24	100.0%

(3) 当所からの事業承継の支援について

【事業承継の支援】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
支援を受けたい	7	5.8%	3	7.9%	1	2.1%	3	8.8%
支援内容によっては受けたい	62	51.2%	19	50.0%	29	60.4%	14	41.2%
支援を受けたくはない	52	43.0%	16	42.1%	18	37.5%	17	50.0%
合計	121	100.0%	38	100.0%	48	100.0%	34	100.0%

問7 事業計画(経営計画)

(1)事業計画(経営計画)の作成の有無

【作成の有無】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
作成したことがある	56	44.8%	13	33.3%	21	42.9%	21	58.3%
作成したことがない	69	55.2%	26	66.7%	28	57.1%	15	41.7%
合計	125	100.0%	39	100.0%	49	100.0%	36	100.0%

(2)事業計画(経営計画)を作成した効果(複数回答可)

【事業計画を作成した効果】	n = 56		n = 14		n = 21		n = 21	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営方針と目標が明確になった	40	71.4%	4	28.6%	17	81.0%	18	85.7%
自社の強み・弱みを認識できた	31	55.4%	6	42.9%	11	52.4%	13	61.9%
販路開拓のきっかけとなった	4	7.1%	1	7.1%	1	4.8%	2	9.5%
資金繰りの状況が把握できた	26	46.4%	4	28.6%	10	47.6%	11	52.4%
金融機関からの信用が得られた	19	33.9%	4	28.6%	9	42.9%	6	28.6%
新事業立上げの参考となった	2	3.6%	1	7.1%	1	4.8%	0	0.0%
社内の士気向上が図れた	11	19.6%	2	14.3%	5	23.8%	4	19.0%
取引先との交渉の役に立った	5	8.9%	1	7.1%	1	4.8%	3	14.3%
ブランディングに成功した	1	1.8%	0	0.0%	1	4.8%	0	0.0%
特に効果がなかった	6	10.7%	3	21.4%	2	9.5%	1	4.8%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

(3)当所からの事業計画作成の支援について

【事業計画の作成支援】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
支援を受けたい	6	5.2%	2	5.4%	0	0.0%	4	12.9%
支援内容によっては受けたい	63	54.3%	20	54.1%	28	59.6%	15	48.4%
支援を受けたくはない	47	40.5%	15	40.5%	19	40.4%	12	38.7%
合計	116	100.0%	37	100.0%	47	100.0%	31	100.0%

問8 人材育成の方法(2つまで回答可)

【人材育成の方法】	n = 108		n = 29		n = 47		n = 32	
	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ＯＪＴ（実際の業務を通じた教育）	47	43.5%	15	51.7%	19	40.4%	13	40.6%
自己啓発	24	22.2%	9	31.0%	12	25.5%	3	9.4%
社外の研修への参加	39	36.1%	6	20.7%	18	38.3%	15	46.9%
社員が講師となった研修	3	2.8%	0	0.0%	3	6.4%	0	0.0%
外部講師による社内研修	18	16.7%	4	13.8%	6	12.8%	8	25.0%
外部資格の取得	40	37.0%	6	20.7%	18	38.3%	16	50.0%
社内資格の取得	18	16.7%	6	20.7%	8	17.0%	4	12.5%
複数の職務の経験	5	4.6%	1	3.4%	4	8.5%	0	0.0%
その他	5	4.6%	3	10.3%	1	2.1%	1	3.1%

問9 商工会議所の事業

(1) 今後、当所が主催するセミナーを開催する場合、どのセミナーに参加したいか(3つまで回答可)

【参加したいセミナー】	n = 117		n = 32		n = 48		n = 36	
	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営計画セミナー	41	35.0%	11	34.4%	20	41.7%	10	27.8%
財務分析セミナー	24	20.5%	5	15.6%	9	18.8%	10	27.8%
人材活用セミナー	61	52.1%	12	37.5%	30	62.5%	19	52.8%
販路開拓セミナー	35	29.9%	10	31.3%	13	27.1%	12	33.3%
インターネット関連セミナー	26	22.2%	6	18.8%	12	25.0%	8	22.2%
補助金活用セミナー	52	44.4%	12	37.5%	23	47.9%	16	44.4%
その他	10	8.5%	6	18.8%	3	6.3%	1	2.8%

(2) 今後、当所に求める支援活動(3つまで回答可)

【求める支援活動】	n = 120		n = 37		n = 47		n = 35	
	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
税務支援	12	10.0%	6	16.2%	5	10.6%	1	2.9%
融資支援	25	20.8%	9	24.3%	9	19.1%	6	17.1%
補助金の申請	45	37.5%	11	29.7%	19	40.4%	14	40.0%
事業計画の作成	18	15.0%	9	24.3%	6	12.8%	3	8.6%
事業の承継	25	20.8%	6	16.2%	15	31.9%	4	11.4%
人材育成	53	44.2%	10	27.0%	24	51.1%	19	54.3%
人材の紹介	61	50.8%	13	35.1%	28	59.6%	20	57.1%
販路の開拓	26	21.7%	11	29.7%	4	8.5%	11	31.4%
新事業展開支援	8	6.7%	1	2.7%	3	6.4%	4	11.4%
特許関連の支援	2	1.7%	1	2.7%	1	2.1%	0	0.0%
その他	6	5.0%	2	5.4%	3	6.4%	1	2.9%

(3)「小規模事業者持続化補助金」について

【小規模事業者持続化補助金について】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
活用したことがある	5	4.0%	2	5.1%	2	4.1%	1	2.8%
申請したが不採用	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
申請していない	28	22.4%	9	23.1%	9	18.4%	10	27.8%
知っているが興味がない	6	4.8%	4	10.3%	2	4.1%	0	0.0%
知らなかった	85	68.0%	24	61.5%	36	73.5%	24	66.7%
その他	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.8%
合計	125	100.0%	39	100.0%	49	100.0%	36	100.0%

(4)当所からの「商工月報」について

【商工月報について】	全体		0～3人		4～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全て読んでいる	38	30.6%	11	27.5%	13	26.5%	14	41.2%
半分以上読んでいる	43	34.7%	14	35.0%	16	32.7%	12	35.3%
半分も読んでいない	34	27.4%	12	30.0%	17	34.7%	5	14.7%
全く読んでいない	7	5.6%	3	7.5%	2	4.1%	2	5.9%
その他	2	1.6%	0	0.0%	1	2.0%	1	2.9%
合計	124	100.0%	40	100.0%	49	100.0%	34	100.0%

(5)当所主催のセミナーで参加経験のあるもの(複数回答可)

【参加経験のあるセミナー】	n = 47		n = 11		n = 20		n = 15	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営計画作成セミナー	4	8.5%	2	18.2%	1	5.0%	1	6.7%
財務分析セミナー	6	12.8%	0	0.0%	4	20.0%	2	13.3%
人材活用セミナー	13	27.7%	1	9.1%	7	35.0%	4	26.7%
販路開拓セミナー	6	12.8%	3	27.3%	1	5.0%	2	13.3%
インターネット関連セミナー	4	8.5%	1	9.1%	1	5.0%	2	13.3%
補助金活用セミナー	10	21.3%	2	18.2%	3	15.0%	5	33.3%
その他	16	34.0%	6	54.5%	6	30.0%	4	26.7%

2. アンケート票

F A X 023-622-4668
(山形商工会議所 行き)

【建設業】 1/4

アンケート票（建設業対象）

事業所（貴社）の概要についてご記入、もしくは該当するもの1つに○を付けてください。

事業所名						
代表者名						
代表者性別	男性			女性		
T E L	023—			—		
代表者年齢	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上
業種 (主たる業種1つに○を 付けてください)	建築工事業 電気工事業		土木工事業 管工事業		建築リフォーム工事業 その他の業種	
従業員数 (常用従業員数)	() 人 ※法人は、役員・パート・アルバイトを除く。 個人事業は、事業主・専従者・パート・アルバイトを除く。					

問1 昨年の今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1つに○を付けてください。

		よい ←————→ わるい		
昨年の今頃 (平成28年7月～9月頃) と比べた 貴社の現状 (平成29年7月～9月頃)	売上高	増加	横ばい	減少
	受注量	増加	横ばい	減少
	売上単価	上昇	不変	低下
	原材料・商品仕入単価	低下	不変	上昇
	採算(経常利益)	増加	横ばい	減少
	資金繰り	好調	不変	不調

問2 現在と比べた今後の経営環境等の見通しについて、該当するもの1つに○を付けてください。

		よい ←————→ わるい		
現在 (平成29年7月～9月頃) と比べた 貴社の今後の見通し (平成29年10月～12月頃)	売上高	増加	横ばい	減少
	受注量	増加	横ばい	減少
	売上単価	上昇	不変	低下
	原材料・商品仕入単価	低下	不変	上昇
	採算(経常利益)	増加	横ばい	減少
	資金繰り	好調	不変	不調

問3 貴社の現在の「経営課題」について、該当する番号上位3つまでを選んで○を付けてください。

1. 既存の商圏・顧客・販路との関係強化
2. 商圏・顧客ニーズの把握
3. 新たな商圏・顧客・販路の開拓
4. 製品・サービスの PR 活動や自社の知名度向上
5. 既存の製品・サービスの改善
6. 新製品・サービスの開発
7. 自社の強みの把握・活用
8. 業務の効率化
9. I T の利活用
10. 人材確保
11. 事業承継・廃業・M & A
12. その他（ ）

問4 貴社の「完成工事高」に占める公共工事の比率について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 公共工事が8割以上
2. 公共工事が6～8割未満
3. 公共工事が4～6割未満
4. 公共工事が2～4割未満
5. 公共工事が2割未満

問5 利益を確保していくために既に取り組んでいることや、今後取り組みが可能なことについて、該当する番号上位2つまでを選んで○を付けてください。

1. 技術開発力の強化 2. 営業力の強化 3. 資金繰り管理の強化
4. 人件費の圧縮 5. 仕入れコストの削減 6. 設備の圧縮
7. 設備の増強 8. 遊休不動産の売却 9. 遊休不動産の活用
10. その他（ ）

問6 貴社の「事業承継」の状況について、下記(1)～(3)にご回答ください。

(1)事業承継や廃業の検討状況について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. まだ事業承継や廃業を考える時期ではない 2. 3年以内に事業承継や廃業をする予定
3. 5年以内に事業承継や廃業をする予定 4. 10年以内に事業承継や廃業をする予定
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

(2) (1)で「2」～「5」と回答した方にお伺いします。

後継者について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 後継者が決まっており、後継者の了承を得ている
2. 後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない（後継者候補が複数の場合を含む）
3. 後継者候補を探しているが、まだ見つかっていない
4. 第三者に事業を引継ぐ（企業売却・事業譲渡等）予定
5. 廃業する予定
6. 後継者候補についてまだ考えたことがない
7. その他（ ）

(3) 当所では、他支援機関と連携しながら、事業承継の問題に取り組もうと考えています。

当所からの事業承継の支援について該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 支援を受けたい 2. 支援内容によっては受けたい 3. 支援を受けたくはない

問7 「事業計画（経営計画）」の作成状況について、下記(1)～(3)にご回答ください。

(1)事業計画（経営計画）の作成の有無について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 作成したことがある
2. 作成したことがない

(2) (1)で「1」と回答した方にお伺いします。

事業計画（経営計画）を作成した効果について、該当する番号すべてに○を付けてください。

1. 経営方針と目標が明確になった
2. 自社の強み・弱みを認識できた
3. 販路開拓のきっかけとなった
4. 資金繰りの状況が把握できた
5. 金融機関から信用が得られた
6. 新事業立上げの参考となった
7. 社内の士気向上が図れた
8. 取引先との交渉の役に立った
9. ブランディングに成功した
10. 特に効果がなかった
11. その他（ ）

(3)当所の事業計画作成支援について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 支援を受けたい
2. 支援内容によっては受けたい
3. 支援を受けたくはない

問8 「人材育成の方法」について、該当する番号上位2つまでを選んで○を付けてください。

1. OJT（実際の業務を通じた教育）
2. 自己啓発
3. 社外の研修への参加
4. 社員が講師となった研修
5. 外部講師による社内研修
6. 外部資格の取得
7. 社内資格の取得
8. 複数の職務の経験
9. その他（ ）

問9 「当所の事業」についてお聞きします。

(1)今後、当所が主催するセミナーを開催する場合、どのセミナーに参加したいかについて、該当する番号上位3つまでを選んで○を付けてください。

1. 経営計画作成セミナー
2. 財務分析セミナー
3. 人材活用セミナー
4. 販路開拓セミナー
5. インターネット関連セミナー
6. 補助金活用セミナー
7. その他（ ）

(2)今後、当所に求める支援活動について、該当する番号上位3つまでを選んで○を付けてください。

1. 税務支援
2. 融資支援
3. 補助金の申請
4. 事業計画の作成
5. 事業の承継
6. 人材育成
7. 人材の紹介
8. 販路の開拓
9. 新事業展開支援
10. 特許関連の支援
11. その他（ ）

(3)チラシや看板など広告・宣伝や内装工事などに使える「小規模事業者持続化補助金」について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

1. 活用したことがある
2. 申請したが不採用
3. 申請していない
4. 知っているが興味がない
5. 知らなかった
6. その他（ ）

(4) 当所からの「商工月報」について、該当する番号を1つ選んで○を付けてください。

- | | | |
|-------------|--------------|--------------|
| 1. 全て読んでいる | 2. 半分以上読んでいる | 3. 半分も読んでいない |
| 4. 全く読んでいない | | |
| 5. その他 (|) | |

(5) 当所主催のセミナーで参加経験のあるものについて、該当する番号すべてに○を付けてください。

- | | | |
|---------------|------------------|--------------|
| 1. 経営計画作成セミナー | 2. 財務分析セミナー | 3. 人材活用セミナー |
| 4. 販路開拓セミナー | 5. インターネット関連セミナー | 6. 補助金活用セミナー |
| 7. その他 (|) | |

問 1 0 具体的な経営課題、支援のご相談等ございましたら、ご記入ください。

また、上記課題の解決についてこちらから連絡を差し上げてよろしいでしょうか。

- | | |
|------------|-------------|
| 1. 連絡してもいい | 2. 連絡の必要はない |
|------------|-------------|

問 1 1 商工会議所事業全般についてご意見等ございましたら、ご自由にお書きください。

ご協力ありがとうございました。

