

伴走型小規模事業者支援推進事業

経 済 動 向

調 査 報 告 書

製造業編

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、山形市の製造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	77件

【目 次】

I 回答者の属性

1. 代表者性別	3
2. 代表者年齢	3
3. 従業員数	3

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. 事業承継	19
(1) 事業承継や廃業の検討状況	
(2) 後継者について	
4. 事業計画（経営計画）	22
(1) 事業計画（経営計画）の作成の有無	
(2) 事業計画（経営計画）を作成した効果	
5. 経営基盤の強化	24
(1) 経営基盤の強化を行っている分野	
(2) 経営基盤の強化を行っている取組	
6. 人材育成の方法（従業員規模ごと）	26
7. 総括	27

IV 参考資料（集計表、アンケート票）

1. 集計表	29
2. アンケート票	38

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	%
食料品	13	16.9%	12	16.2%	1	33.3%
印刷・同関連	9	11.7%	9	12.2%	0	0.0%
化学・ゴム製品	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
鉄鋼・非鉄金属	6	7.8%	6	8.1%	0	0.0%
金属製品	11	14.3%	11	14.9%	0	0.0%
一般機械器具	7	9.1%	7	9.5%	0	0.0%
電気機械器具	2	2.6%	2	2.7%	0	0.0%
輸送用機械器具	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	28	36.4%	26	35.1%	2	66.7%
不明	1	1.3%	1	1.4%	0	0.0%
合計	77	100.0%	74	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	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
食料品	13	16.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.1%	7	21.9%	5	21.7%
印刷・同関連	9	11.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	7.1%	3	9.4%	4	17.4%
化学・ゴム製品	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
鉄鋼・非鉄金属	6	7.8%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	9.4%	2	8.7%
金属製品	11	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	4	28.6%	5	15.6%	1	4.3%
一般機械器具	7	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	7.1%	5	15.6%	0	0.0%
電気機械器具	2	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	6.3%	0	0.0%
輸送用機械器具	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	28	36.4%	0	0.0%	0	0.0%	4	57.1%	7	50.0%	6	18.8%	11	47.8%
不明	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.1%	0	0.0%
合計	77	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	7	100.0%	14	100.0%	32	100.0%	23	100.0%

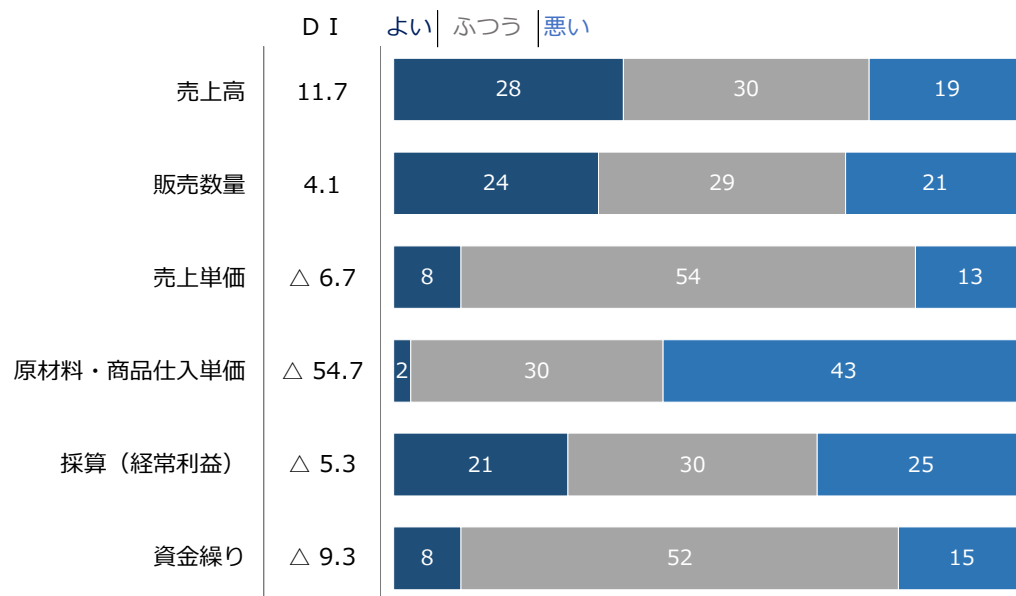
3. 従業員数

	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
食料品	13	16.9%	7	26.9%	4	13.3%	2	9.5%
印刷・同関連	9	11.7%	2	7.7%	4	13.3%	3	14.3%
化学・ゴム製品	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
鉄鋼・非鉄金属	6	7.8%	0	0.0%	2	6.7%	4	19.0%
金属製品	11	14.3%	4	15.4%	3	10.0%	4	19.0%
一般機械器具	7	9.1%	2	7.7%	2	6.7%	3	14.3%
電気機械器具	2	2.6%	1	3.8%	1	3.3%	0	0.0%
輸送用機械器具	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	28	36.4%	10	38.5%	13	43.3%	5	23.8%
不明	1	1.3%	0	0.0%	1	3.3%	0	0.0%
合計	77	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	21	100.0%

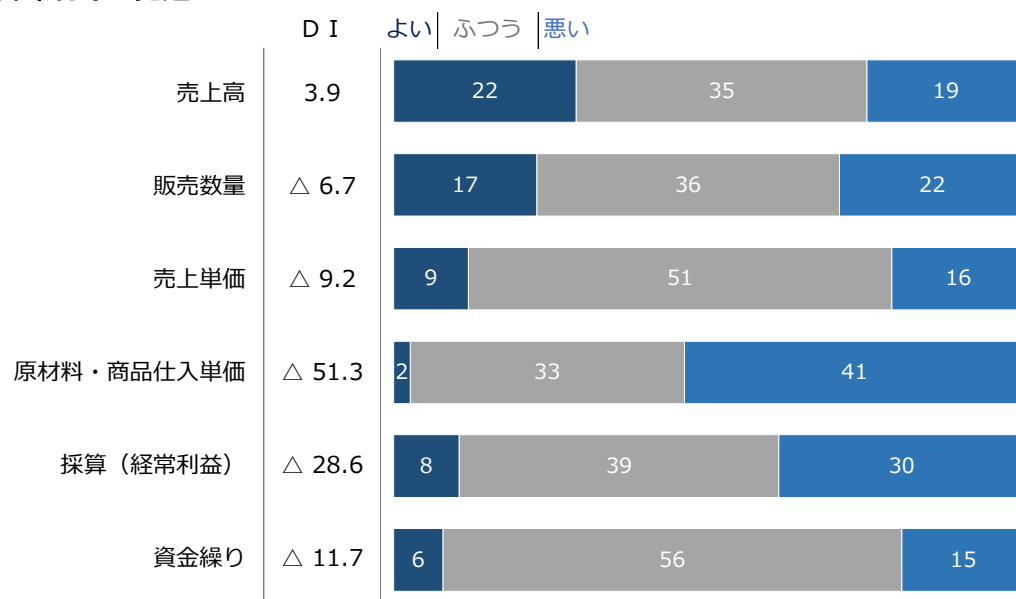
Ⅱ 単純集計

**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**

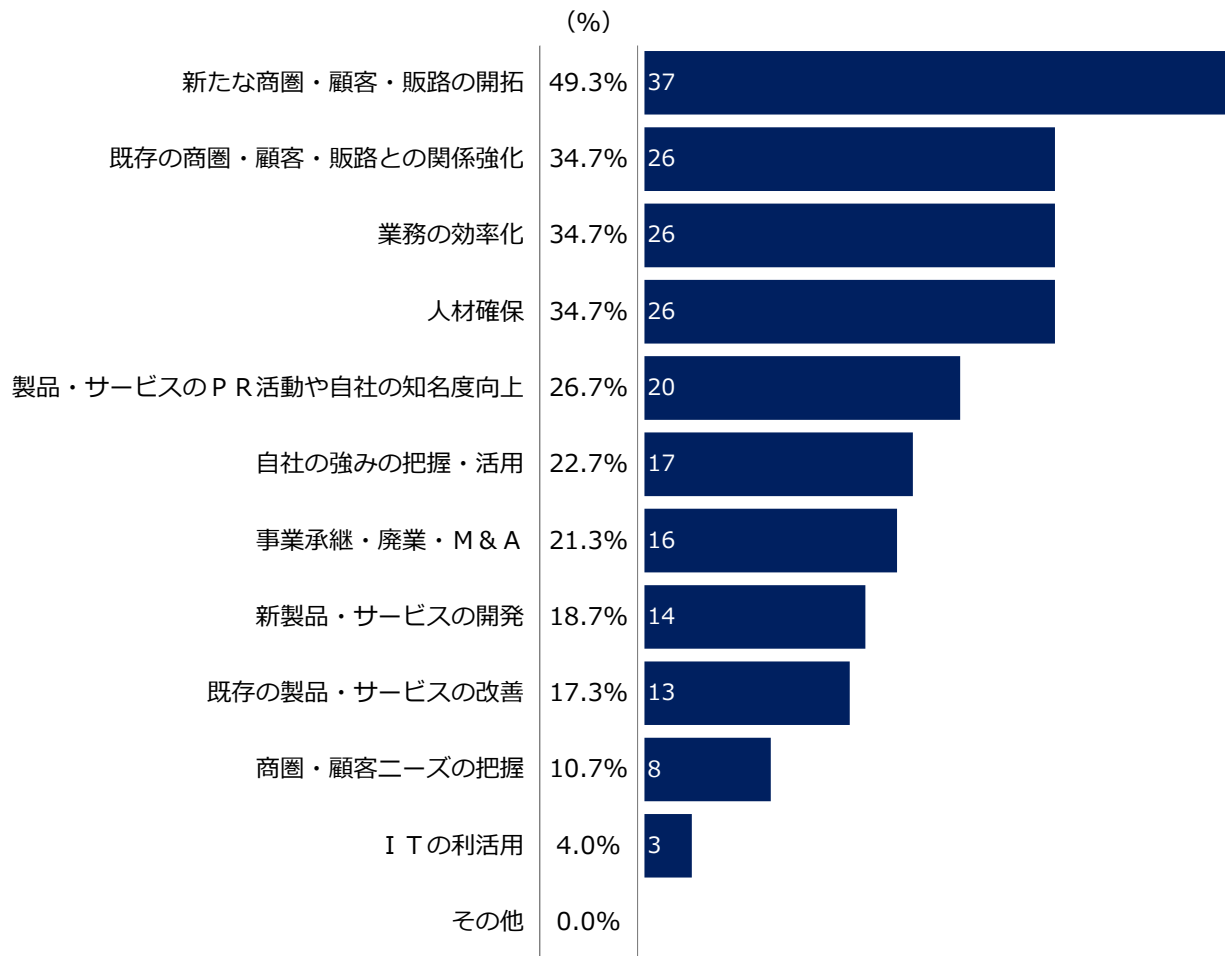
※D I とは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略であり、各調査項目
についての好転割合から悪化割合を差引いた値（景気動向指数）である。



**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**

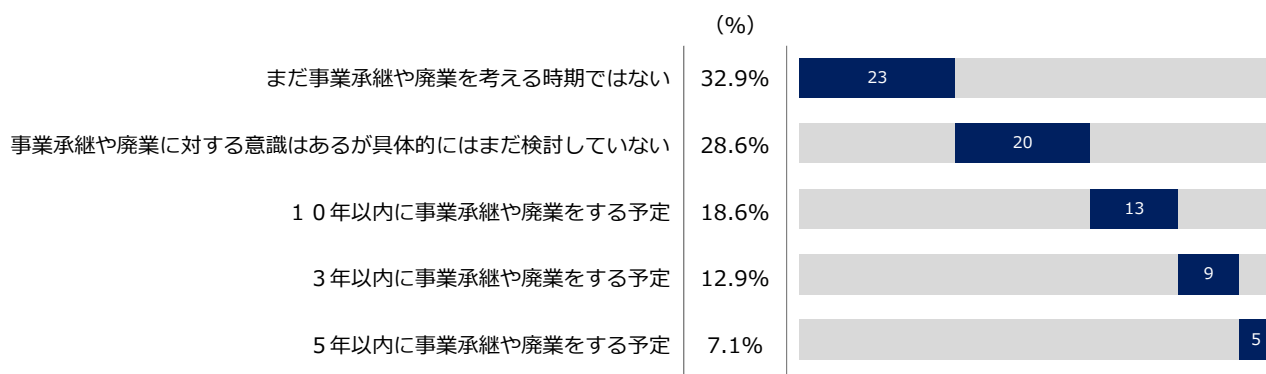


問3 経営課題（3つまで回答可）（n=75）



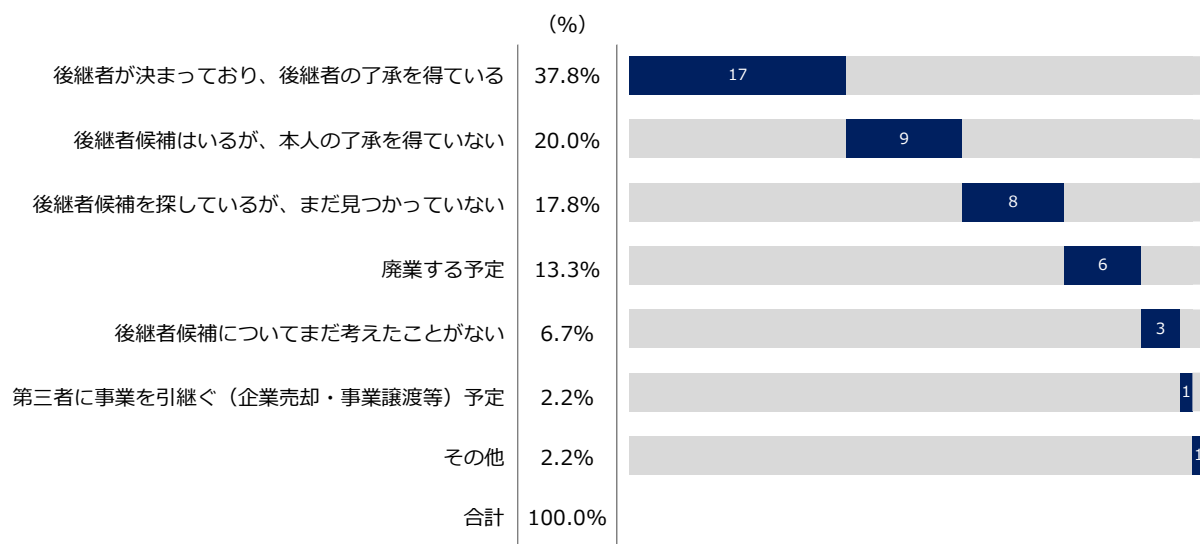
問4 事業承継

(1) 事業承継や廃業の検討状況 (n=70)



(2) 後継者について (n=45)

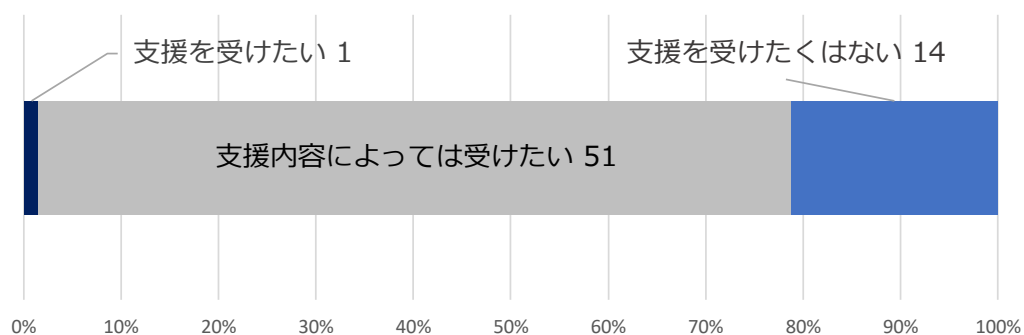
※ (1) で「まだ事業承継や廃業を考える時期ではない」以外の答えを選択した方に質問



◆「その他」の内容（原文ママ）

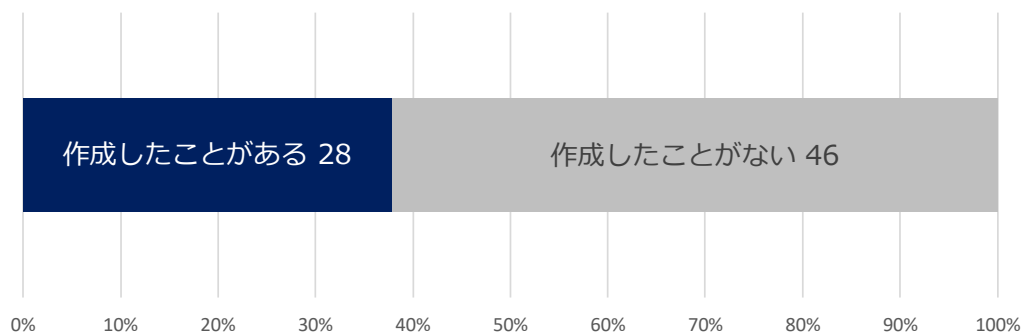
食料品	娘がいるが、業種を変えて継承できるか考えている
-----	-------------------------

(3) 当所からの事業承継の支援 (n=66)



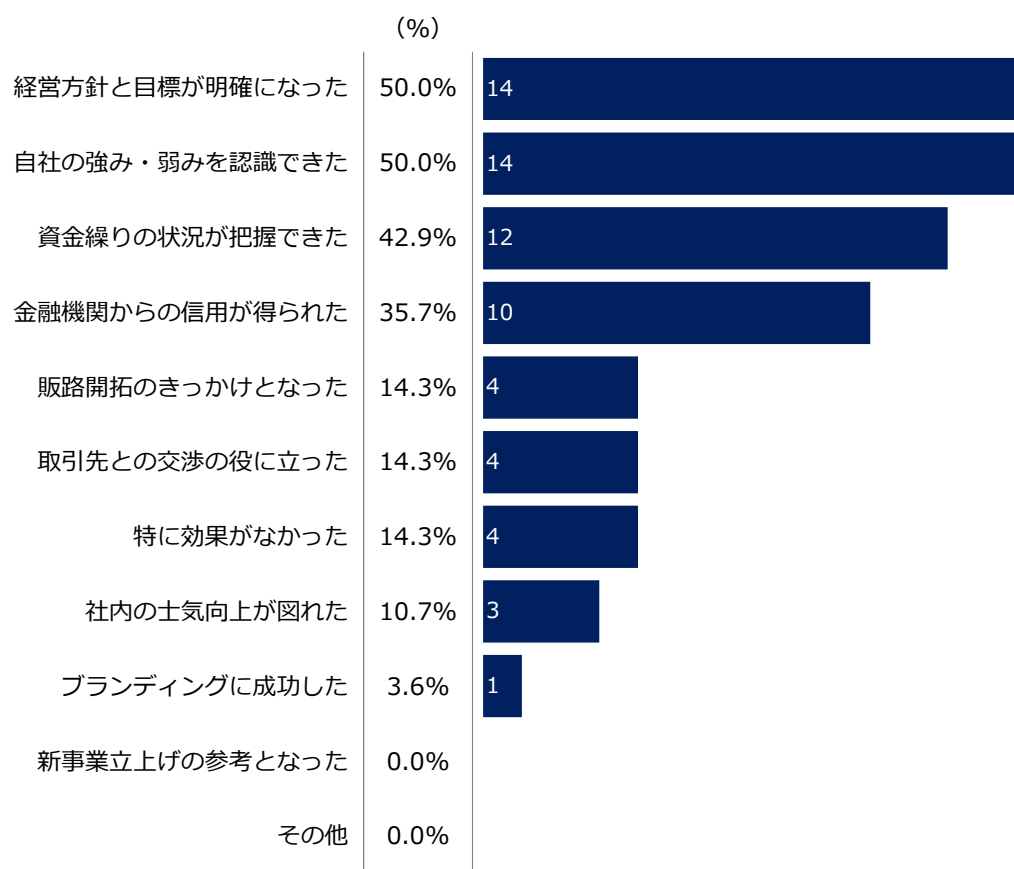
問5 事業計画（経営計画）の作成

（１）事業計画（経営計画）の作成の有無（n＝74）

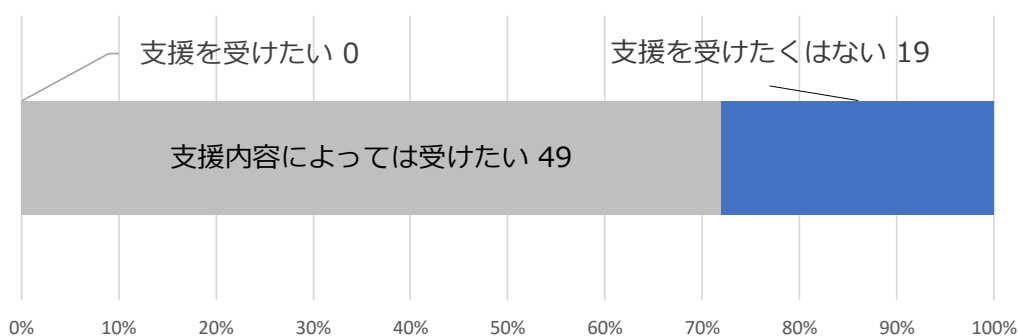


（２）事業計画（経営計画）を作成した効果（複数回答可）（n＝28）

※（１）で「作成したことがある」を選択した方に質問

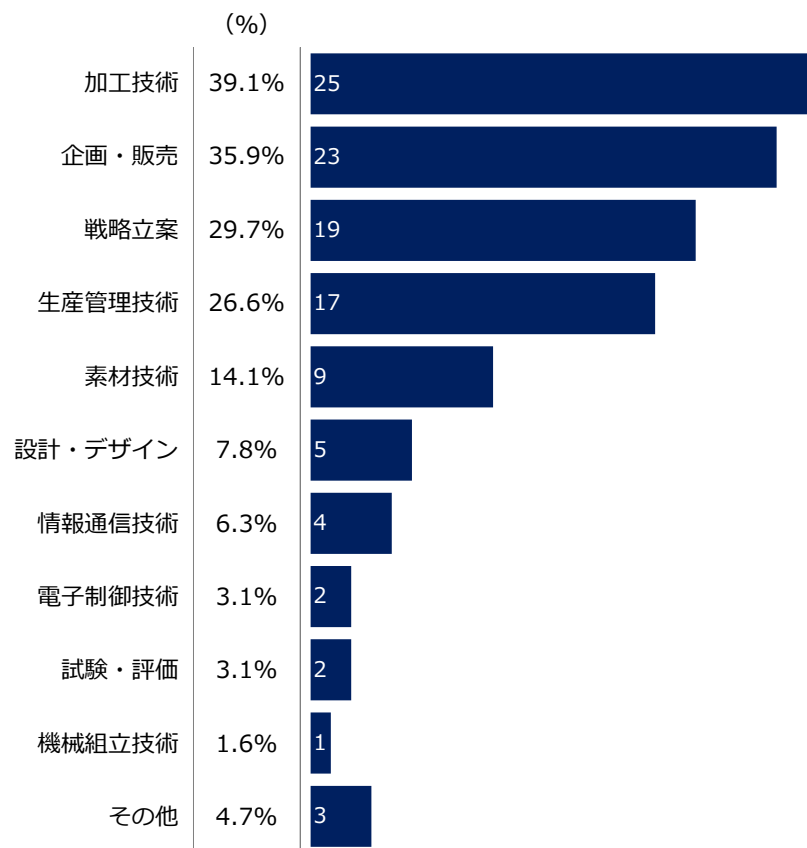


（３）当所の事業計画作成支援について（n＝68）



問6 経営基盤の強化

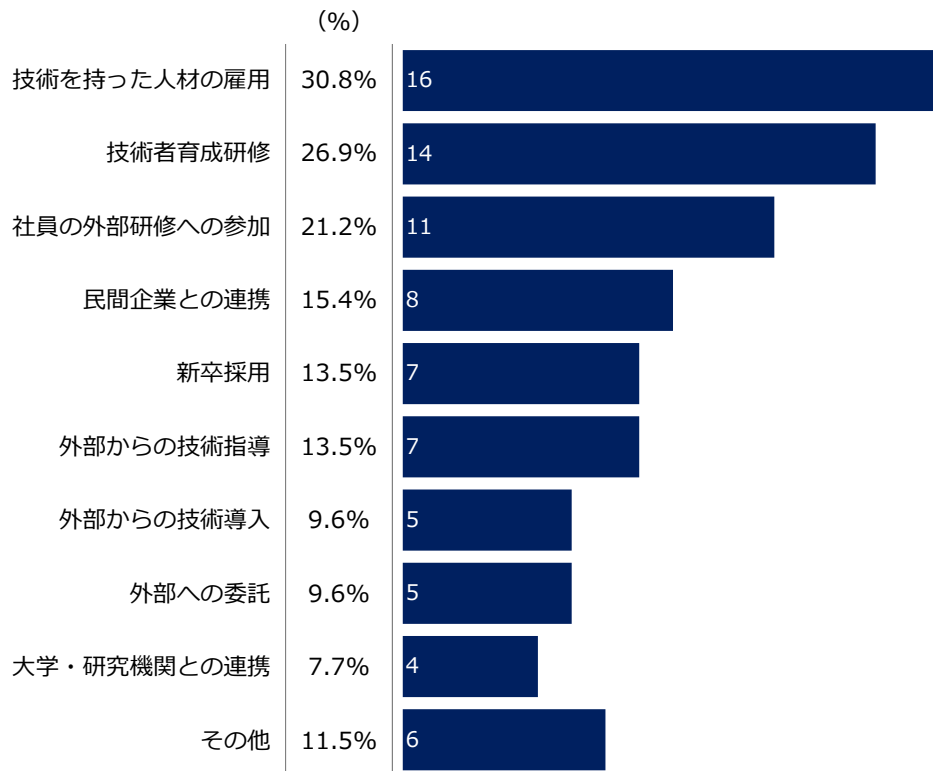
(1) 経営基盤の強化を行っている分野(2つまで回答可)(n=64)



◆「その他」の内容(原文ママ)

鉄鋼・非鉄金属	設備保険能力強化
その他	商標取得(取扱商品のブランド化)

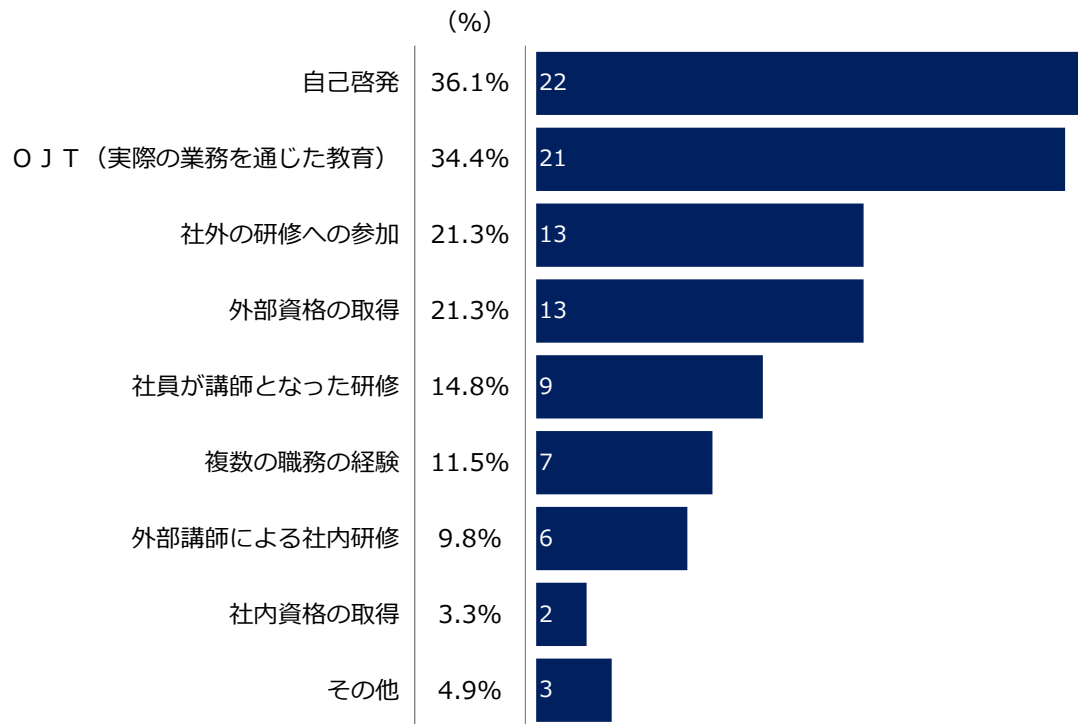
(2) 経営基盤の強化を行っている取組（2つまで回答可）（n=52）



◆「その他」の内容（原文ママ）

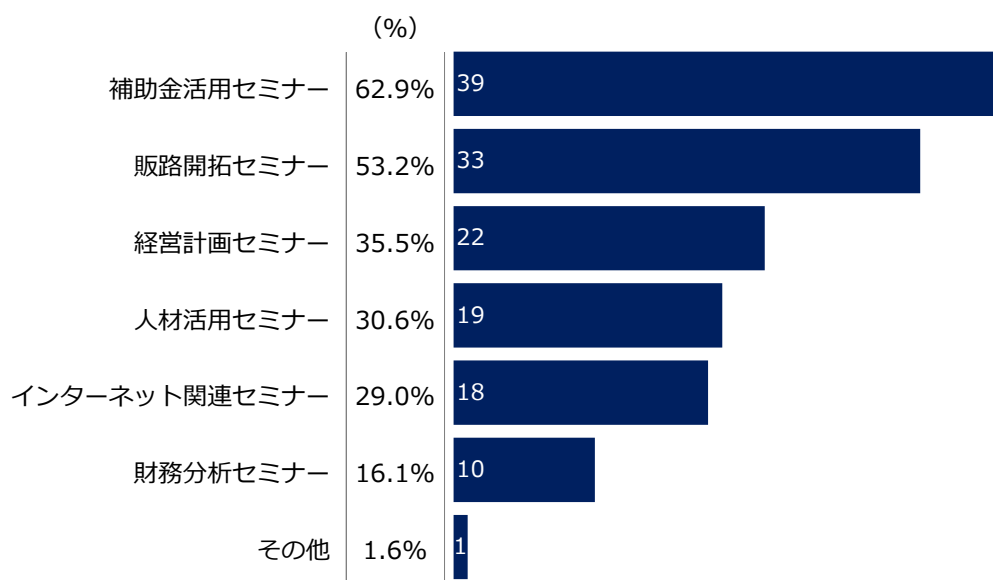
食料品	別のジャンルへの拡大
鋼鉄・非鉄金属	文献参考
金属製品	社内研修（NPO 等）
	仕入先との共同販路開拓

問7 人材育成の方法（2つまで回答可）（n=61）

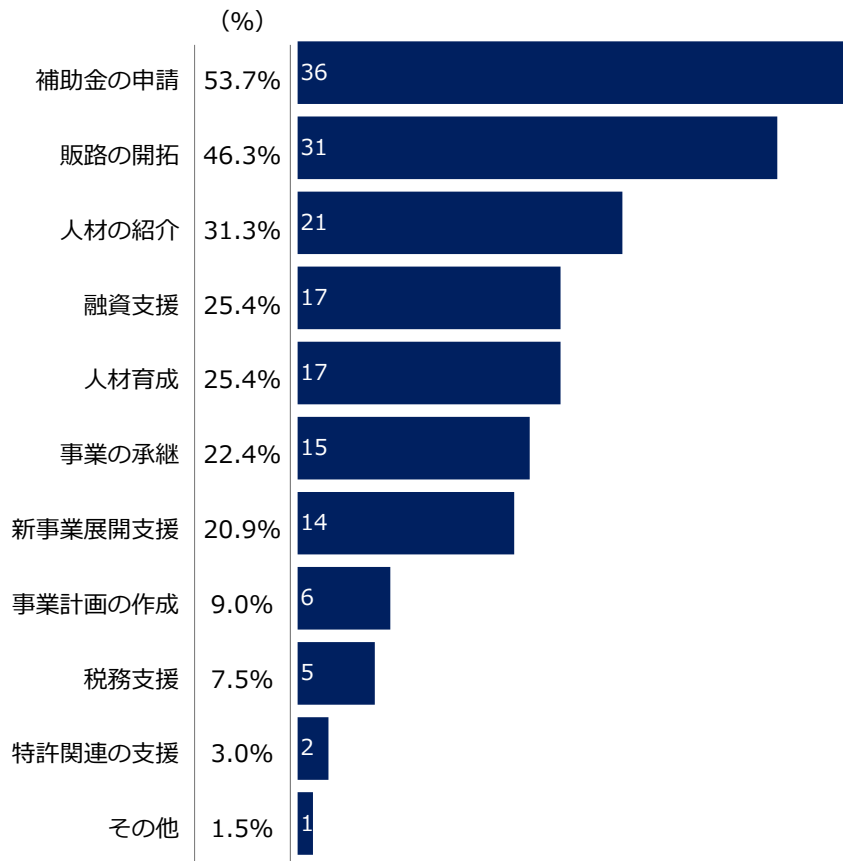


問8 商工会議所の事業

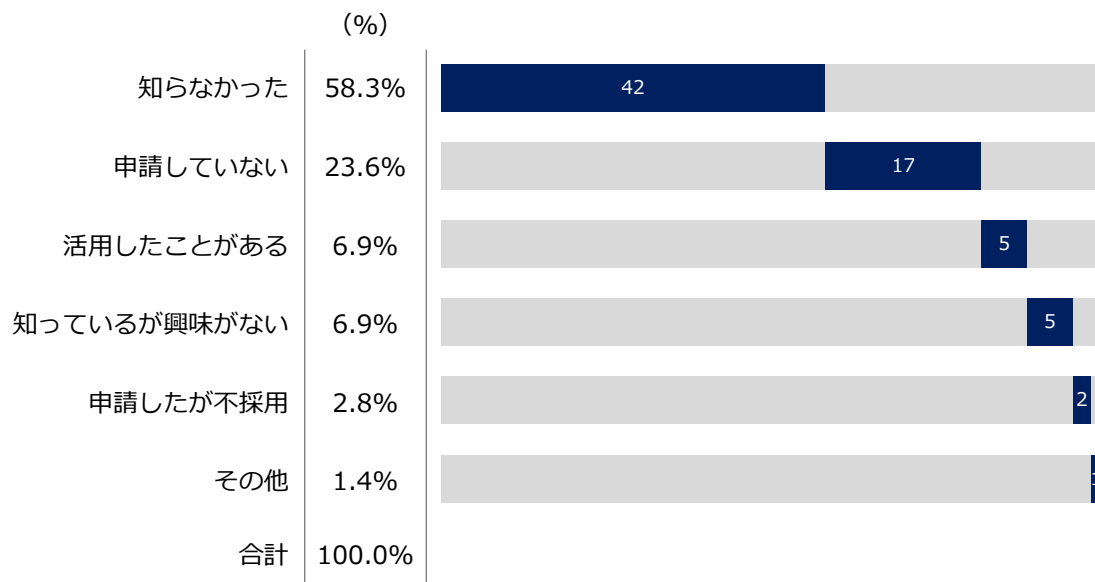
（1）今後、当所が主催するセミナーを開催する場合、どのセミナーに参加したいか
（3つまで回答可）（n=62）



(2) 今後、当所に求める支援活動（3つまで回答可）（n=67）



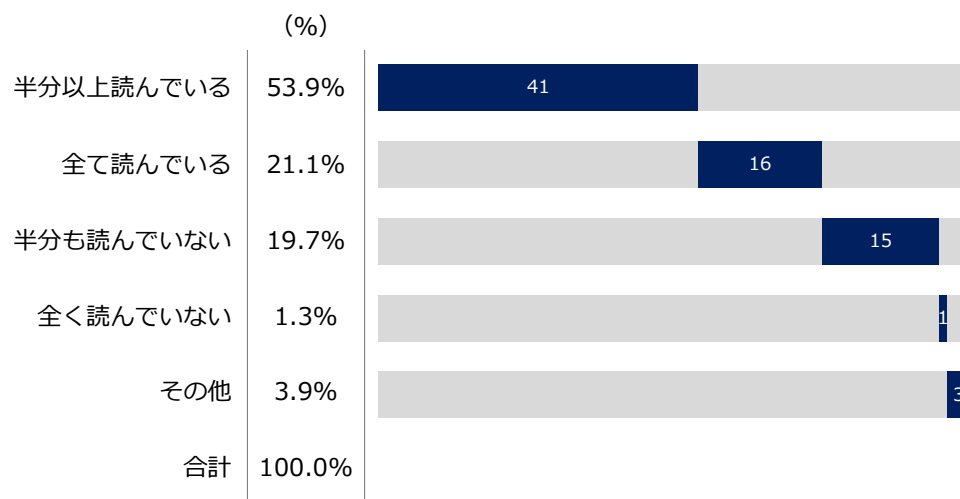
(3) 「小規模事業者持続化補助金」について（n=72）



◆「その他」の内容（原文ママ）

食料品	申請しようと思ったが難しいと言われた
その他	補助金を申請する必要がなかった

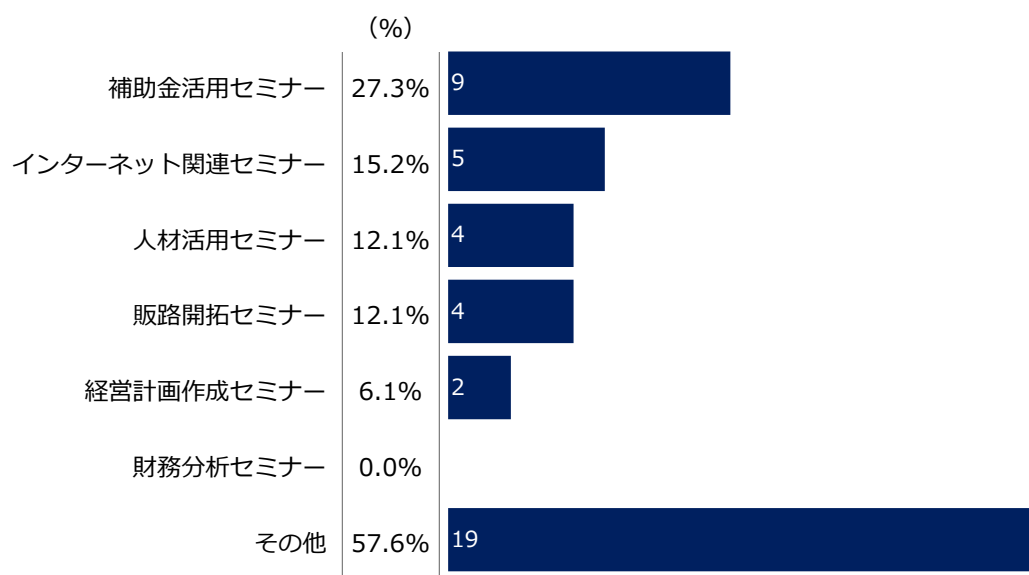
(4) 当所からの「商工月報」について (n=76)



◆「その他」の内容 (原文ママ)

食料品	関心のある所だけ読んでいる。
印刷・同関連	気になる記事のみ読んでいる
その他	社内にて回覧している

(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=33)



◆「その他」の内容 (原文ママ)

食料品	アクサ生命のセミナー
その他	随分昔ですが、パソコン研修

問 9 具体的な経営課題、支援のご相談等（原文ママ）

食料品	カフェ併設の直売所を作りたいので知恵をお借りしたい
	販路開拓したい
	小規模事業者持続化補助金について詳しく知りたい
	原材料の値上げ、その他資材などの値上げにより原価に響いている。また人口が少なくなっているため大変である。利益がなくなっている
	年商 1 億ほどの小さな会社で商工会議所への入会の是非が問われているのではないのでしょうか。将来 10 億、20 億へと伸びるとは思いませんが
金属製品	人材確保
その他	特許関連の支援。商標登録申請中の既存商品の販売実績証明の発行支援
	販路開拓・PR等の支援
	自動車钣金塗装工員が一名欲しい
	現在、弁当の事業所宅配を主にやっており、これから老人ホーム等の施設の食事を支援する仕事をやっていきたい、その営業方法と設備を整えるための融資等のアドバイスを是非いただきたい
	社員の健康促進
	後継者（息子）が他界し後継者に悩んでいます

問 10 商工会議所事業全般についてご意見等（原文ママ）

金属製品	事業内容が伝わらない
電気機械器具	行事はすべて平日なので興味があっても出席できない
その他	貴所は映画鑑賞とかセミナー開催の企画等の事業（投資）が多いが小規模事業所には人的余裕がなく参加できないことが多い
	補助金、助成金の情報を引き続きお願いしたいです
	いろんな事業、イベントを行っているようですが既存のイベントを見直したらどうでしょうか？「初市」は出店者もどんどん減りなくなってしまうのでは？
	前回もアンケートに意見を書いたのだが、通り一遍の「ありがとうございました。これからも十分検討します」とのご返事でなんら改善しようとする意志が感じられませんでした。
	私はこれまでの出店者として改善策を持っているのですが、全然問い合わせもありません。多額の予算を使いながら山形市の伝統ある大事なイベントが消滅するのはなんとしても残念です

Ⅲ クロス集計

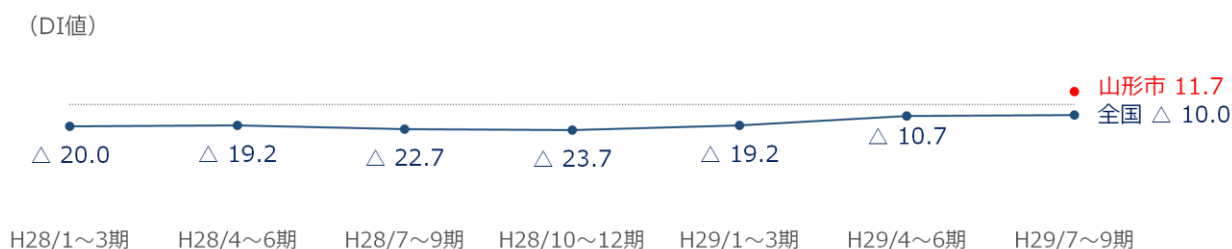
1. 景況感の全国比較

山形市の製造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。

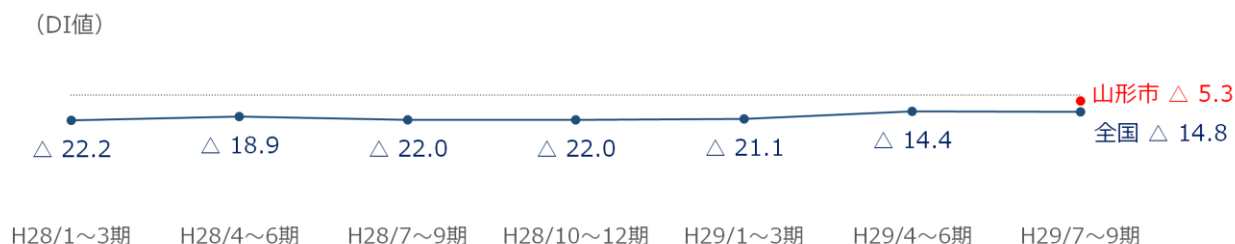
①売上高 D I (前年同期比)

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 値は全国値に比べかなり高い数値である。



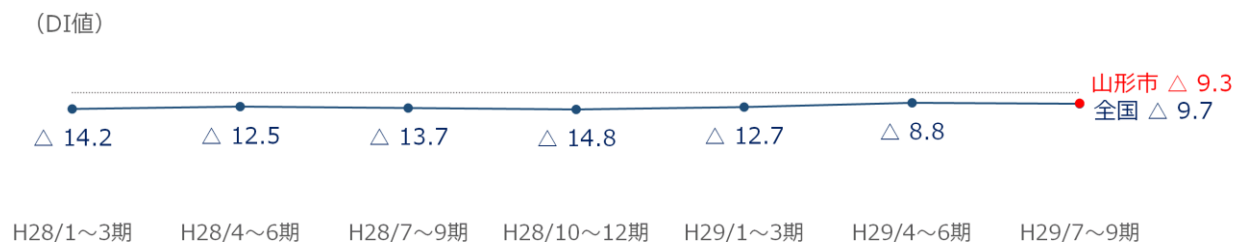
②採算 (経常利益) D I (前年同期比)

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



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

山形市の製造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「0～2人」の事業者、「3～10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、売上拡大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ほど、「業務の効率化」「労働力不足」といった人材面に係る課題の割合が増加していく。

0～2人	半数近い事業者が「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」を経営課題として挙げている。売上拡大を志向している様子が伺える。
3～10人	0～2人同様、売上拡大を志向しているが、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」より「新たな商圏・顧客・販路の開拓」を重視している割合が高い。既存の取引先だけでは十分な収益が見込めないため、新たな取引先の獲得を考えているといえる。
11人以上	「人材確保」「業務の効率化」といった受注能力の拡大を課題としている。受注はある程度安定している（増えている）ので、その業務をこなすために、人材を確保したり、業務を効率化したりする必要があることがわかる。

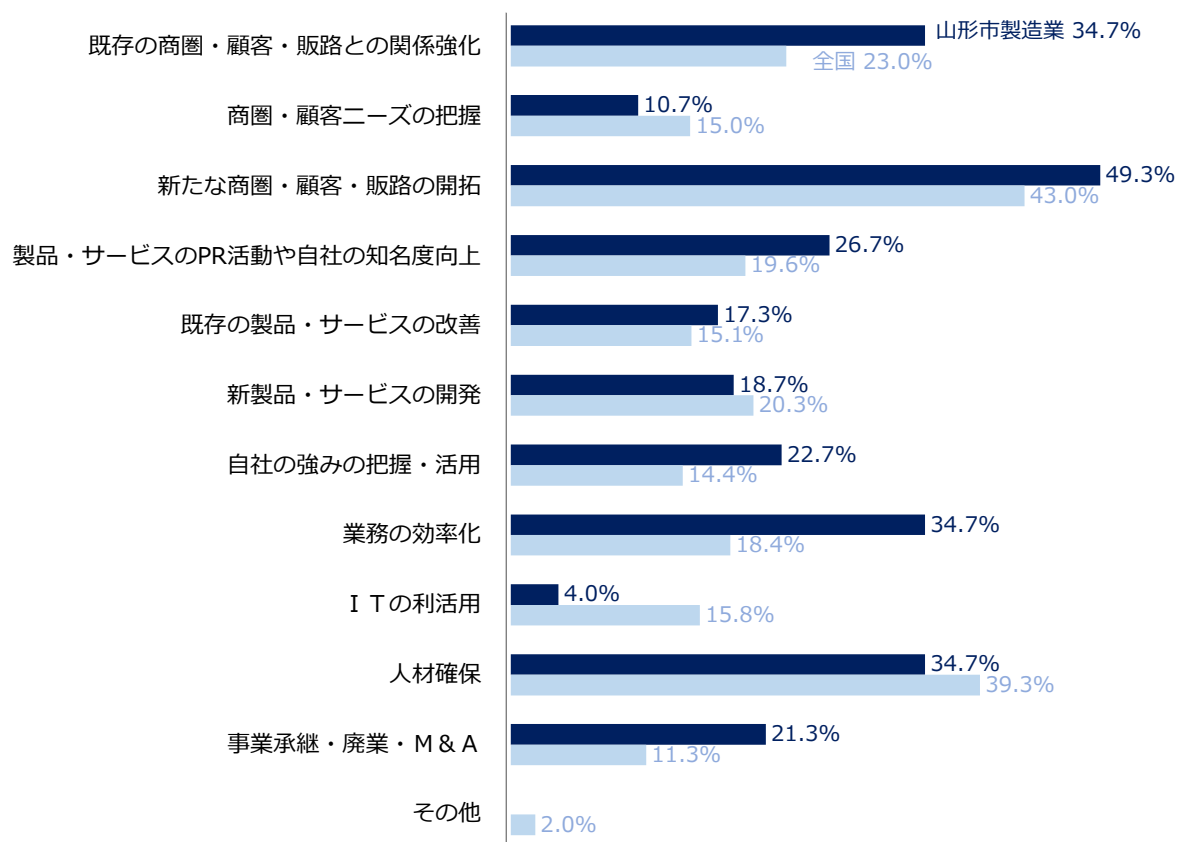
	0～2人 n=25	3～10人 n=29	11人以上 n=21
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	48.0%	27.6%	28.6%
商圏・顧客二重の把握	20.0%	6.9%	4.8%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	48.0%	58.6%	38.1%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	16.0%	31.0%	33.3%
既存の製品・サービスの改善	16.0%	17.2%	19.0%
新製品・サービスの開発	12.0%	27.6%	14.3%
自社の強みの把握・活用	24.0%	31.0%	9.5%
業務の効率化	24.0%	27.6%	57.1%
I Tの利活用	0.0%	10.3%	0.0%
人材確保	20.0%	31.0%	57.1%
事業承継・廃業・M & A	28.0%	13.8%	23.8%
その他	0.0%	0.0%	0.0%

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製造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」「業務の効率化」があげられる。既存の販路や顧客との関係を強化しつつ、業務の効率を上げることによって売上拡大を目指したいのではないかと考えられる。

一方、「I T の利活用」については課題としている割合が低くなっている。



3. 事業承継

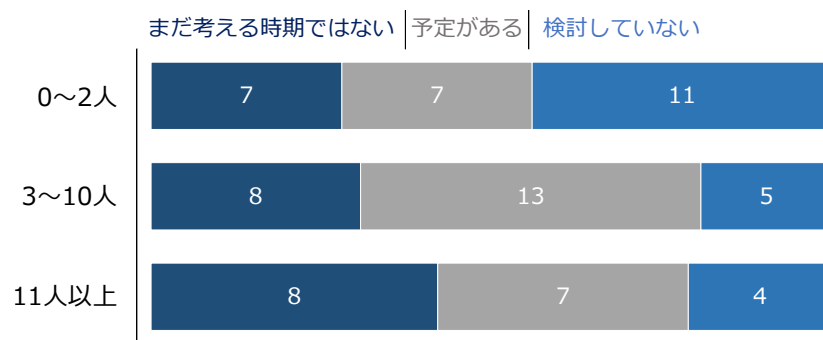
山形市の製造業事業者の事業承継について、従業員規模ごと、代表者の年齢ごとにみていく。

(1) 事業承継や廃業の検討状況

①従業員規模ごと

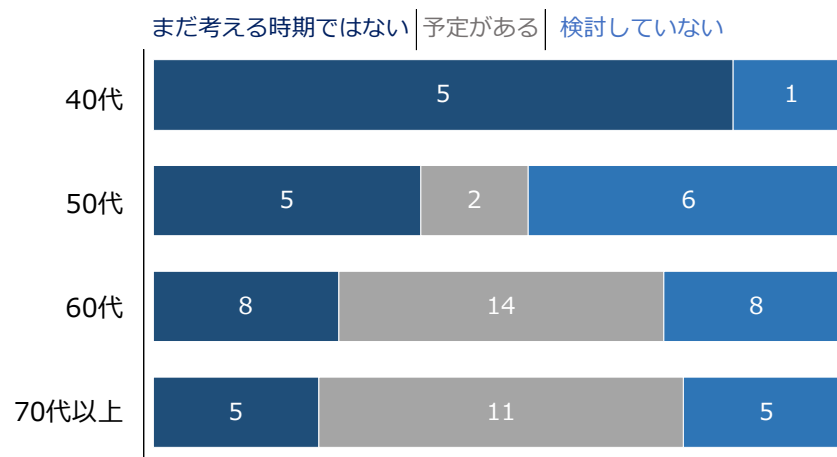
従業員が0～2人の事業者では「検討していない」の割合が44.0%と高い。一方、同様の割合を他の従業員規模でみると、3～10人では19.2%、11人以上では21.1%となる。

従業員がいない、もしくは少ない事業者は、事業承継や廃業についての検討が遅れているのではないかと考えられる。



②代表者の年齢ごと

代表者の年齢があがるにつれ、「(事業承継や廃業を) まだ考える時期ではない」とする割合は低くなっていく。しかし、代表者が70代以上であっても「(事業承継や廃業を) 検討していない」と回答する事業者が23.8%もいる。事業承継に対し、まだ向き合っていない事業者も多いといえる。



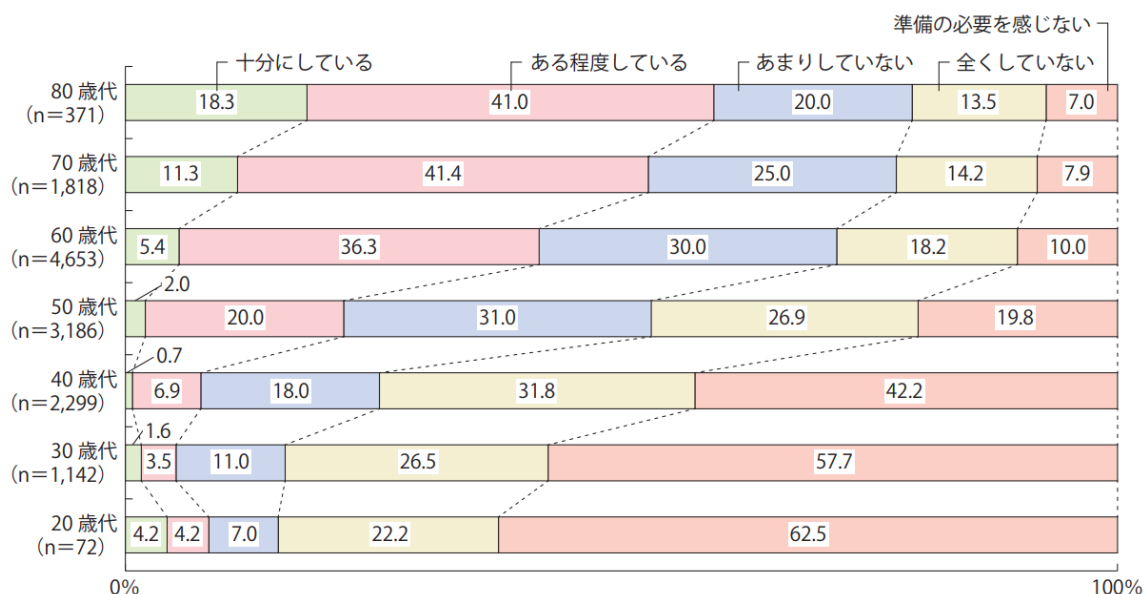
※20代、30代は回答者がいないため掲載していない

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、山形市の製造業で、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」「検討していない」と回答する合計割合は47.6%（＝10/21）となる。

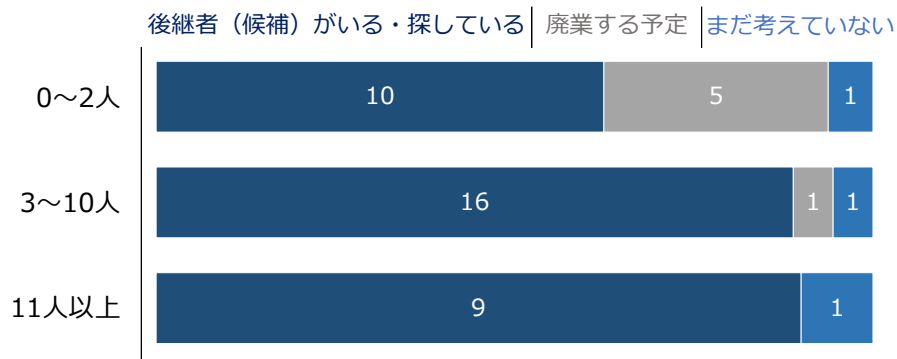
全国平均に比べ、山形市の製造業では事業承継の検討が非常に遅れているといえる。



（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。従業員が 0～2 人の事業者では回答割合が 31.3%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。

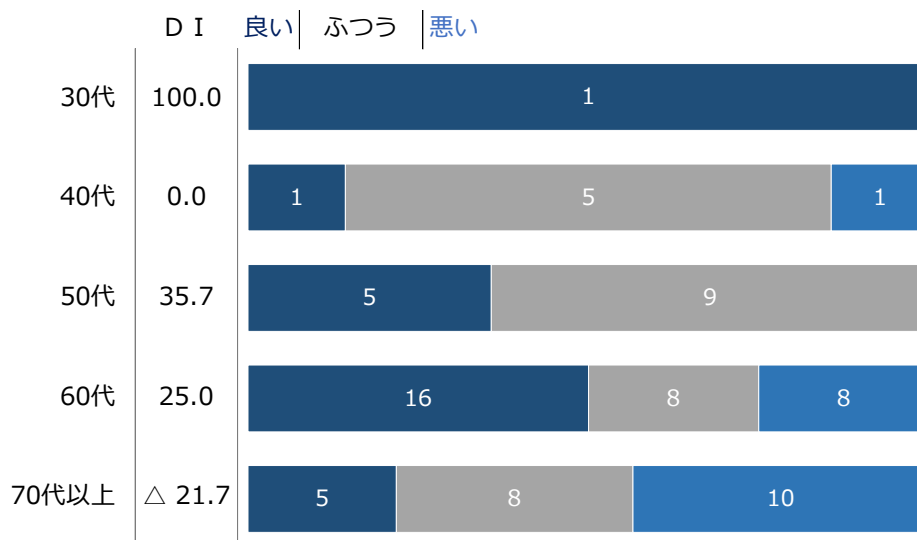


（３）代表者の年齢と足元の売上の状況

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。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。

売上高D I をみると、代表者の年齢が 50 代では 35.7 ポイントと良い数値であるものの、60 代で 25.0 ポイント、70 代以上で△21.7 ポイントと低下していくことが読み取れる。

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

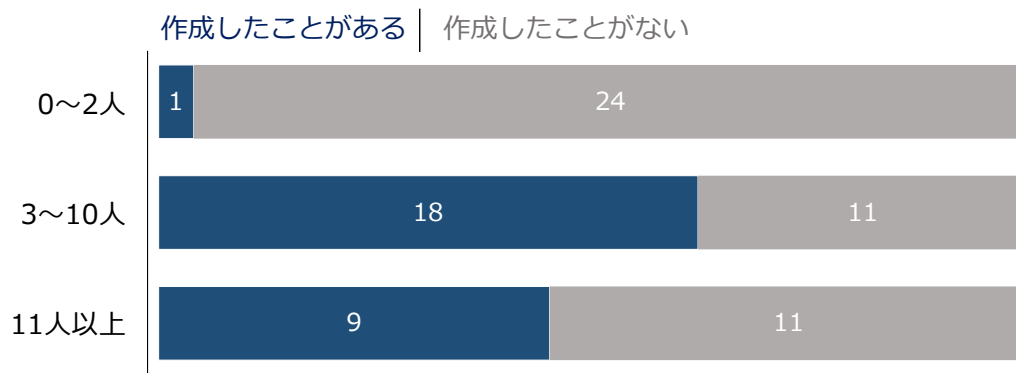
4. 事業計画（経営計画）

山形市の製造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 0～2 人の事業者では 96.0%が事業計画（経営計画）を「作成したことがない」と回答している。

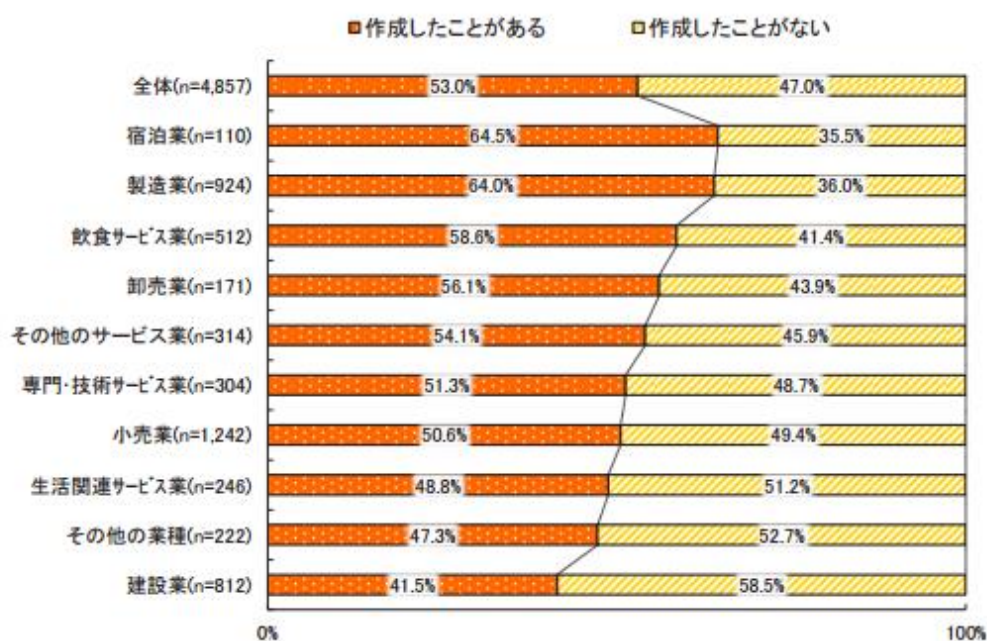


②（参考）事業計画（経営計画）の作成の有無の全国比較

参考として、山形市の製造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、64.0%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2人以下で4.0%、3～10人で62.1%、11人以上で45.0%となっている。従業員規模にかかわらず、作成割合が低いことが伺える。

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) 事業計画を作成した効果

①従業員規模ごと

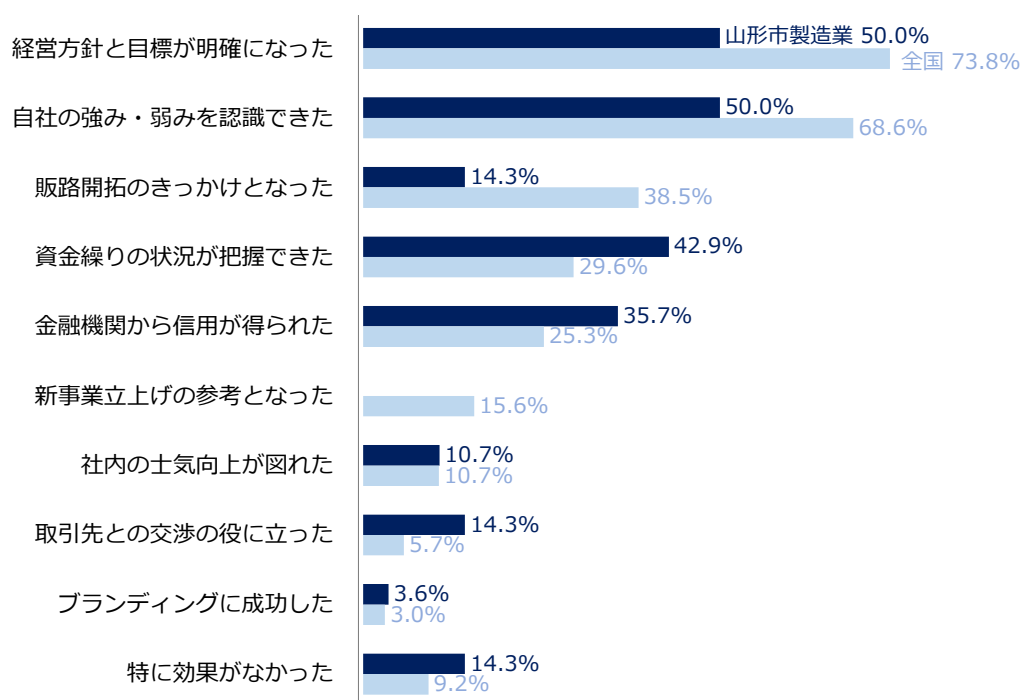
従業員規模に関わらず、「経営方針と目標が明確になった」や「自社の強み・弱みを認識できた」といった現状認識・目標設定の効果と、「資金繰りの状況が把握できた」「金融機関からの信用が得られた」という資金面での効果が得られていることがわかる。

	0～2人 n=1	3～10人 n=18	11人以上 n=9
経営方針と目標が明確になった	0.0%	50.0%	55.6%
自社の強み・弱みを認識できた	0.0%	50.0%	55.6%
販路開拓のきっかけとなった	0.0%	22.2%	0.0%
資金繰りの状況が把握できた	0.0%	33.3%	66.7%
金融機関から信用が得られた	0.0%	33.3%	44.4%
新事業立上げの参考となった	0.0%	0.0%	0.0%
社内の士気向上が図れた	0.0%	5.6%	22.2%
取引先との交渉の役に立った	0.0%	16.7%	11.1%
ブランディングに成功した	0.0%	0.0%	11.1%
特に効果がなかった	100.0%	16.7%	0.0%
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。

山形市の製造業事業者が得られた効果をみると、資金面での効果は全国値よりも高い。しかし、「経営方針と目標が明確になった」「自社の強み・弱みを認識できた」「販路開拓のきっかけになった」等の効果は少ないといえる。推測ではあるが、金融機関からの借入れをするために、事業計画（経営計画）を作成しているケースが多いものと考えられる。



5. 経営基盤の強化

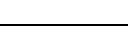
山形市の製造業事業者の経営基盤の強化について、従業員規模ごとにみていく。

(1) 経営基盤の強化を行っている分野

①業種ごと

食料品製造業や印刷・同関連業は「戦略立案」「企画・販売」を強化、金属製品製造業や一般機械器具製造業は「加工技術」を強化している。自社製品を持つ業種なのか、下請加工を行う業種なのかで、強化する分野が異なることがわかる。

	食料品 n=13	印刷・同関連 n=5	鉄鋼・非鉄金属 n=5	金属製品 n=10
戦略立案	 46.2%	 60.0%	 0.0%	 20.0%
加工技術	 15.4%	 0.0%	 20.0%	 80.0%
設計・デザイン	 0.0%	 20.0%	 20.0%	 20.0%
素材技術	 15.4%	 0.0%	 20.0%	 10.0%
機械組立技術	 0.0%	 0.0%	 0.0%	 0.0%
電子制御技術	 0.0%	 0.0%	 0.0%	 0.0%
企画・販売	 53.8%	 100.0%	 40.0%	 10.0%
生産管理技術	 23.1%	 20.0%	 40.0%	 30.0%
情報通信技術	 7.7%	 0.0%	 0.0%	 0.0%
試験・評価	 0.0%	 0.0%	 0.0%	 0.0%
その他	 0.0%	 0.0%	 20.0%	 0.0%

	一般機械器具 n=7	電気機械器具 n=2	その他 n=21
戦略立案	 28.6%	 0.0%	 28.6%
加工技術	 42.9%	 50.0%	 47.6%
設計・デザイン	 0.0%	 0.0%	 4.8%
素材技術	 0.0%	 0.0%	 23.8%
機械組立技術	 14.3%	 0.0%	 0.0%
電子制御技術	 14.3%	 50.0%	 0.0%
企画・販売	 28.6%	 0.0%	 23.8%
生産管理技術	 28.6%	 50.0%	 23.8%
情報通信技術	 14.3%	 0.0%	 9.5%
試験・評価	 0.0%	 50.0%	 4.8%
その他	 0.0%	 0.0%	 9.5%

※化学・ゴム製品と輸送用機械器具は回答者がいないため掲載していない

②従業員規模ごと

従業員 0～2 人の事業者は「加工技術」を強化している。良い製品を作ることによって顧客満足に繋げるといふ姿勢が読み取れる。一方、従業員 11 人以上の事業者では、「生産管理技術」を強化している。近年の人材不足の状況のなか、生産管理を行うことで、QCDを高めるだけでなく、生産性向上を目指しているのではないかと考えられる。

	0～2人 n=20	3～10人 n=26	11人以上 n=18
戦略立案	25.0%	34.6%	27.8%
加工技術	65.0%	19.2%	38.9%
設計・デザイン	0.0%	15.4%	5.6%
素材技術	20.0%	11.5%	11.1%
機械組立技術	0.0%	3.8%	0.0%
電子制御技術	0.0%	7.7%	0.0%
企画・販売	25.0%	53.8%	22.2%
生産管理技術	25.0%	15.4%	44.4%
情報通信技術	10.0%	7.7%	0.0%
試験・評価	5.0%	3.8%	0.0%
その他	0.0%	3.8%	11.1%

(2) 経営基盤の強化を行っている取組

①従業員規模ごと

従業員規模に関わらず「技術を持った人材の雇用」との回答割合が高い。また、従業員規模が大きくなるほど、「技術者育成研修」を実施しているものと考えられる。

民間企業や大学・研究機関との連携をみると、従業員 0～2 人の事業者ではほとんど回答がないが、従業員規模が大きい事業者は、比較的連携に積極的であることがわかる。

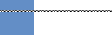
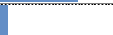
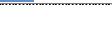
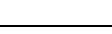
	0～2人 n=12	3～10人 n=24	11人以上 n=16
技術者育成研修	8.3%	37.5%	25.0%
社員の外部研修への参加	25.0%	20.8%	18.8%
民間企業との連携	8.3%	20.8%	12.5%
大学・研究機関との連携	0.0%	12.5%	6.3%
技術を持った人材の雇用	25.0%	37.5%	25.0%
新卒採用	16.7%	4.2%	25.0%
外部からの技術指導	0.0%	20.8%	12.5%
外部からの技術導入	8.3%	8.3%	12.5%
外部への委託	25.0%	4.2%	6.3%
その他	25.0%	4.2%	12.5%

6. 人材育成の方法（従業員規模ごと）

山形市の製造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。

従業員規模の小さな事業者は「OJT（実際の業務を通じた教育）」や「自己啓発」といった人材育成をすることが多い。一方、従業員規模が大きくなるにつれ、「社外の研修への参加」「外部講師による社内研修」などを実施するようになる。

また、従業員11人以上の事業者では「複数の職務の経験」との回答が21.1%にのぼっている。ジョブローテーションによる人材育成を行っていることがわかる。

	0～2人 n=17	3～10人 n=25	11人以上 n=19
OJT（実際の業務を通じた教育）	 35.3%	 44.0%	 21.1%
自己啓発	 41.2%	 40.0%	 26.3%
社外の研修への参加	 17.6%	 20.0%	 26.3%
社員が講師となった研修	 11.8%	 16.0%	 15.8%
外部講師による社内研修	0.0%	 8.0%	 21.1%
外部資格の取得	 11.8%	 28.0%	 21.1%
社内資格の取得	0.0%	 4.0%	 5.3%
複数の職務の経験	 5.9%	 8.0%	 21.1%
その他	 17.6%	0.0%	0.0%

7. 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増加している事業者の割合が高い

山形市の製造業事業者の景況感（前年同期比）を確認する。売上単価は低下（売上単価D I：△6.7 ポイント）しているが、販売数量が増加（販売数量D I：4.1 ポイント）している影響で、売上高D Iが11.7 ポイントとプラス値になっている。山形市では、前年同期比で売上高が増加している製造業事業者の割合が高いことがわかる。また、この数値は、全国平均の△10.0 ポイントと比較して非常に高いといえる。

しかし、原材料・商品仕入単価D Iが△54.7 ポイントと大きくマイナス値になっており、材料価格の高騰が読み取れる。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）49.3%の事業者が「新たな商圏・顧客・販路の開拓」を経営課題として認識

次に、製造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「新たな商圏・顧客・販路の開拓（49.3%）」で、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化（34.7%）」「業務の効率化（34.7%）」「人材確保（34.7%）」が続く。

また、従業員規模ごとにみると、規模が小さな事業者ほど、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」や「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」といった販売面の課題をあげる割合が高いことがわかる。

（３）代表者が70代の事業者の47.6%が事業承継や廃業を未検討

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53.3%、70代以上では47.6%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。山形市の製造業事業者は、もう少し早めに事業承継や廃業に対し、事前準備をするべきであるといえる。

また、従業員が0～2人の事業者の31.3%が廃業を予定している。

※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）規模の小さな事業者（従業員0～2人）では65.0%が「加工技術」を強化

経営基盤の強化を行っている分野をみる。もっとも多く回答されているものは「加工技術（39.1%）」で、「企画・販売（35.9%）」「戦略立案（29.7%）」が続く。

従業員規模ごとにみると、規模の小さな事業者（従業員0～2人）では「加工技術（65.0%）」を強化している割合が高い。

将来を見据えると、既存の下請受注だけに依存するのはリスクが高いであろう。下請けからの脱却を図るうえでも「加工技術」以外も強化していくことが好ましいのではないかと考えられる。

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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	28	36.4%	9	34.6%	8	26.7%	11	52.4%
普通	30	39.0%	5	19.2%	18	60.0%	7	33.3%
悪い	19	24.7%	12	46.2%	4	13.3%	3	14.3%
D I	11.7		△ 11.5		13.3		38.1	
合計	77	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	21	100.0%

【販売数量】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	24	32.4%	8	32.0%	8	26.7%	8	42.1%
普通	29	39.2%	5	20.0%	17	56.7%	7	36.8%
悪い	21	28.4%	12	48.0%	5	16.7%	4	21.1%
D I	4.1		△ 16.0		10.0		21.1	
合計	74	100.0%	25	100.0%	30	100.0%	19	100.0%

【売上単価】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	8	10.7%	2	7.7%	2	6.7%	4	21.1%
普通	54	72.0%	18	69.2%	25	83.3%	11	57.9%
悪い	13	17.3%	6	23.1%	3	10.0%	4	21.1%
D I	△ 6.7		△ 15.4		△ 3.3		0.0	
合計	75	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	19	100.0%

【原材料・商品仕入単価】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%
普通	30	40.0%	8	30.8%	12	41.4%	10	50.0%
悪い	43	57.3%	18	69.2%	17	58.6%	8	40.0%
D I	△ 54.7		△ 69.2		△ 58.6		△ 30.0	
合計	75	100.0%	26	100.0%	29	100.0%	20	100.0%

【採算（経常利益）】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	21	27.6%	7	26.9%	6	20.0%	8	40.0%
普通	30	39.5%	7	26.9%	15	50.0%	8	40.0%
悪い	25	32.9%	12	46.2%	9	30.0%	4	20.0%
D I	△ 5.3		△ 19.2		△ 10.0		20.0	
合計	76	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	20	100.0%

【資金繰り】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	8	10.7%	0	0.0%	3	10.0%	5	25.0%
普通	52	69.3%	20	80.0%	23	76.7%	9	45.0%
悪い	15	20.0%	5	20.0%	4	13.3%	6	30.0%
D I	△ 9.3		△ 20.0		△ 3.3		△ 5.0	
合計	75	100.0%	25	100.0%	30	100.0%	20	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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	22	28.9%	6	23.1%	8	27.6%	8	38.1%
普通	35	46.1%	11	42.3%	15	51.7%	9	42.9%
悪い	19	25.0%	9	34.6%	6	20.7%	4	19.0%
D I	3.9		△ 11.5		6.9		19.0	
合計	76	100.0%	26	100.0%	29	100.0%	21	100.0%

【販売数量】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	17	22.7%	4	16.0%	6	20.0%	7	35.0%
普通	36	48.0%	12	48.0%	17	56.7%	7	35.0%
悪い	22	29.3%	9	36.0%	7	23.3%	6	30.0%
D I	△ 6.7		△ 20.0		△ 3.3		5.0	
合計	75	100.0%	25	100.0%	30	100.0%	20	100.0%

【売上単価】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	9	11.8%	0	0.0%	5	16.7%	4	20.0%
普通	51	67.1%	19	73.1%	20	66.7%	12	60.0%
悪い	16	21.1%	7	26.9%	5	16.7%	4	20.0%
D I	△ 9.2		△ 26.9		0.0		0.0	
合計	76	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	20	100.0%

【原材料・商品仕入単価】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	2	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%
普通	33	43.4%	9	34.6%	16	53.3%	8	40.0%
悪い	41	53.9%	17	65.4%	14	46.7%	10	50.0%
D I	△ 51.3		△ 65.4		△ 46.7		△ 40.0	
合計	76	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	20	100.0%

【採算（経常利益）】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	8	10.4%	0	0.0%	4	13.3%	4	19.0%
普通	39	50.6%	11	42.3%	19	63.3%	9	42.9%
悪い	30	39.0%	15	57.7%	7	23.3%	8	38.1%
D I	△ 28.6		△ 57.7		△ 10.0		△ 19.0	
合計	77	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	21	100.0%

【資金繰り】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	6	7.8%	0	0.0%	1	3.3%	5	23.8%
普通	56	72.7%	20	76.9%	25	83.3%	11	52.4%
悪い	15	19.5%	6	23.1%	4	13.3%	5	23.8%
D I	△ 11.7		△ 23.1		△ 10.0		0.0	
合計	77	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	21	100.0%

問3 経営課題(3つまで回答可)

【経営課題】	n = 75		n = 25		n = 29		n = 21	
	全体		0~2人		3~10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	26	34.7%	12	48.0%	8	27.6%	6	28.6%
商圏・顧客ニーズの把握	8	10.7%	5	20.0%	2	6.9%	1	4.8%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	37	49.3%	12	48.0%	17	58.6%	8	38.1%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	20	26.7%	4	16.0%	9	31.0%	7	33.3%
既存の製品・サービスの改善	13	17.3%	4	16.0%	5	17.2%	4	19.0%
新製品・サービスの開発	14	18.7%	3	12.0%	8	27.6%	3	14.3%
自社の強みの把握・活用	17	22.7%	6	24.0%	9	31.0%	2	9.5%
業務の効率化	26	34.7%	6	24.0%	8	27.6%	12	57.1%
ITの利活用	3	4.0%	0	0.0%	3	10.3%	0	0.0%
人材確保	26	34.7%	5	20.0%	9	31.0%	12	57.1%
事業承継・廃業・M&A	16	21.3%	7	28.0%	4	13.8%	5	23.8%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

問4 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		0～2人		3～10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	23	32.9%	7	28.0%	8	30.8%	8	42.1%
3年以内に事業承継や 廃業をする予定	9	12.9%	1	4.0%	4	15.4%	4	21.1%
5年以内に事業承継や 廃業をする予定	5	7.1%	2	8.0%	3	11.5%	0	0.0%
10年以内に事業承継や 廃業をする予定	13	18.6%	4	16.0%	6	23.1%	3	15.8%
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	20	28.6%	11	44.0%	5	19.2%	4	21.1%
合計	70	100.0%	25	100.0%	26	100.0%	19	100.0%

(2) 後継者について

【後継者について】	全体		0～2人		3～10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	17	37.8%	6	35.3%	7	38.9%	4	40.0%
後継者候補はいるが、本人の了承 を得ていない	9	20.0%	3	17.6%	3	16.7%	3	30.0%
後継者候補を探しているが、まだ 見つからない	8	17.8%	1	5.9%	5	27.8%	2	20.0%
第三者に事業を引継ぐ (企業売却・事業譲渡等) 予定	1	2.2%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%
廃業する予定	6	13.3%	5	29.4%	1	5.6%	0	0.0%
後継者候補についてまだ考えた ことがない	3	6.7%	1	5.9%	1	5.6%	1	10.0%
その他	1	2.2%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%
合計	45	100.0%	17	100.0%	18	100.0%	10	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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
支援を受けたい	1	1.5%	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%
支援内容によっては受けたい	51	77.3%	14	63.6%	21	87.5%	16	80.0%
支援を受けたくはない	14	21.2%	7	31.8%	3	12.5%	4	20.0%
合計	66	100.0%	22	100.0%	24	100.0%	20	100.0%

問5 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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
作成したことがある	28	37.8%	1	4.0%	18	62.1%	9	45.0%
作成したことがない	46	62.2%	24	96.0%	11	37.9%	11	55.0%
合計	74	100.0%	25	100.0%	29	100.0%	20	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 = 28		n = 1		n = 18		n = 9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営方針と目標が明確になった	14	50.0%	0	0.0%	9	50.0%	5	55.6%
自社の強み・弱みを認識できた	14	50.0%	0	0.0%	9	50.0%	5	55.6%
販路開拓のきっかけとなった	4	14.3%	0	0.0%	4	22.2%	0	0.0%
資金繰りの状況が把握できた	12	42.9%	0	0.0%	6	33.3%	6	66.7%
金融機関からの信用が得られた	10	35.7%	0	0.0%	6	33.3%	4	44.4%
新事業立上げの参考となった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
社内の士気向上が図れた	3	10.7%	0	0.0%	1	5.6%	2	22.2%
取引先との交渉の役に立った	4	14.3%	0	0.0%	3	16.7%	1	11.1%
ブランディングに成功した	1	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%
特に効果がなかった	4	14.3%	1	100.0%	3	16.7%	0	0.0%
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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
支援を受けたい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
支援内容によっては受けたい	49	72.1%	16	66.7%	21	77.8%	12	70.6%
支援を受けたくはない	19	27.9%	8	33.3%	6	22.2%	5	29.4%
合計	68	100.0%	24	100.0%	27	100.0%	17	100.0%

問6 経営基盤の強化

(1) 経営基盤の強化を行っている分野(2つまで回答可)

	n = 64		n = 20		n = 26		n = 18	
【経営基盤の強化を行っている分野】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
戦略立案	19	29.7%	5	25.0%	9	34.6%	5	27.8%
加工技術	25	39.1%	13	65.0%	5	19.2%	7	38.9%
設計・デザイン	5	7.8%	0	0.0%	4	15.4%	1	5.6%
素材技術	9	14.1%	4	20.0%	3	11.5%	2	11.1%
機械組立技術	1	1.6%	0	0.0%	1	3.8%	0	0.0%
電子制御技術	2	3.1%	0	0.0%	2	7.7%	0	0.0%
企画・販売	23	35.9%	5	25.0%	14	53.8%	4	22.2%
生産管理技術	17	26.6%	5	25.0%	4	15.4%	8	44.4%
情報通信技術	4	6.3%	2	10.0%	2	7.7%	0	0.0%
試験・評価	2	3.1%	1	5.0%	1	3.8%	0	0.0%
その他	3	4.7%	0	0.0%	1	3.8%	2	11.1%

(2) 経営基盤の強化を行っている取組(2つまで回答可)

	n = 52		n = 12		n = 24		n = 16	
【経営基盤の強化を行っている取組】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
技術者育成研修	14	26.9%	1	8.3%	9	37.5%	4	25.0%
社員の外部研修への参加	11	21.2%	3	25.0%	5	20.8%	3	18.8%
民間企業との連携	8	15.4%	1	8.3%	5	20.8%	2	12.5%
大学・研究機関との連携	4	7.7%	0	0.0%	3	12.5%	1	6.3%
技術を持った人材の雇用	16	30.8%	3	25.0%	9	37.5%	4	25.0%
新卒採用	7	13.5%	2	16.7%	1	4.2%	4	25.0%
外部からの技術指導	7	13.5%	0	0.0%	5	20.8%	2	12.5%
外部からの技術導入	5	9.6%	1	8.3%	2	8.3%	2	12.5%
外部への委託	5	9.6%	3	25.0%	1	4.2%	1	6.3%
その他	6	11.5%	3	25.0%	1	4.2%	2	12.5%

問7 人材育成の方法(2つまで回答可)

	n = 61		n = 17		n = 25		n = 19	
【人材育成の方法】	全体		0～2人		3～10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）	21	34.4%	6	35.3%	11	44.0%	4	21.1%
自己啓発	22	36.1%	7	41.2%	10	40.0%	5	26.3%
社外の研修への参加	13	21.3%	3	17.6%	5	20.0%	5	26.3%
社員が講師となった研修	9	14.8%	2	11.8%	4	16.0%	3	15.8%
外部講師による社内研修	6	9.8%	0	0.0%	2	8.0%	4	21.1%
外部資格の取得	13	21.3%	2	11.8%	7	28.0%	4	21.1%
社内資格の取得	2	3.3%	0	0.0%	1	4.0%	1	5.3%
複数の職務の経験	7	11.5%	1	5.9%	2	8.0%	4	21.1%
その他	3	4.9%	3	17.6%	0	0.0%	0	0.0%

問8 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 = 62		n = 19		n = 24		n = 19	
【参加したいセミナー】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営計画セミナー	22	35.5%	9	47.4%	6	25.0%	7	36.8%
財務分析セミナー	10	16.1%	3	15.8%	2	8.3%	5	26.3%
人材活用セミナー	19	30.6%	3	15.8%	8	33.3%	8	42.1%
販路開拓セミナー	33	53.2%	10	52.6%	15	62.5%	8	42.1%
インターネット関連セミナー	18	29.0%	7	36.8%	7	29.2%	4	21.1%
補助金活用セミナー	39	62.9%	10	52.6%	14	58.3%	15	78.9%
その他	1	1.6%	1	5.3%	0	0.0%	0	0.0%

(2) 今後、当所に求める支援活動(3つまで回答可)

	n = 67		n = 20		n = 27		n = 20	
【求める支援活動】	全体		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
税務支援	5	7.5%	3	15.0%	2	7.4%	0	0.0%
融資支援	17	25.4%	8	40.0%	8	29.6%	1	5.0%
補助金の申請	36	53.7%	9	45.0%	15	55.6%	12	60.0%
事業計画の作成	6	9.0%	1	5.0%	3	11.1%	2	10.0%
事業の承継	15	22.4%	5	25.0%	5	18.5%	5	25.0%
人材育成	17	25.4%	3	15.0%	7	25.9%	7	35.0%
人材の紹介	21	31.3%	5	25.0%	9	33.3%	7	35.0%
販路の開拓	31	46.3%	9	45.0%	13	48.1%	9	45.0%
新事業展開支援	14	20.9%	6	30.0%	5	18.5%	3	15.0%
特許関連の支援	2	3.0%	0	0.0%	1	3.7%	1	5.0%
その他	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%

(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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
活用したことがある	5	6.9%	1	4.0%	3	11.1%	1	5.0%
申請したが不採用	2	2.8%	0	0.0%	1	3.7%	1	5.0%
申請していない	17	23.6%	6	24.0%	8	29.6%	3	15.0%
知っているが興味がない	5	6.9%	2	8.0%	1	3.7%	2	10.0%
知らなかった	42	58.3%	15	60.0%	14	51.9%	13	65.0%
その他	1	1.4%	1	4.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	72	100.0%	25	100.0%	27	100.0%	20	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		0～2人		3～10人		11人以上	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全て読んでいる	16	21.1%	3	11.5%	9	30.0%	4	20.0%
半分以上読んでいる	41	53.9%	16	61.5%	17	56.7%	8	40.0%
半分も読んでいない	15	19.7%	6	23.1%	4	13.3%	5	25.0%
全く読んでいない	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%
その他	3	3.9%	1	3.8%	0	0.0%	2	10.0%
合計	76	100.0%	26	100.0%	30	100.0%	20	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 = 33		n = 12		n = 15		n = 6	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営計画作成セミナー	2	6.1%	0	0.0%	2	13.3%	0	0.0%
財務分析セミナー	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
人材活用セミナー	4	12.1%	0	0.0%	3	20.0%	1	16.7%
販路開拓セミナー	4	12.1%	0	0.0%	3	20.0%	1	16.7%
インターネット関連セミナー	5	15.2%	2	16.7%	3	20.0%	0	0.0%
補助金活用セミナー	9	27.3%	1	8.3%	8	53.3%	0	0.0%
その他	19	57.6%	10	83.3%	5	33.3%	4	66.7%

2. アンケート票

FAX 023-622-4668
(山形商工会議所 行き)

【製造業】 1/4

アンケート票（製造業対象）

事業所（貴社）の概要についてご記入、および該当するもの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)	食料品 鉄鋼・非鉄金属 電気機械器具		印刷・同関連 金属製品 輸送用機械器具		化学・ゴム製品 一般機械器具 その他（ ）	
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状況等について、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
	販売数量	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
	販売数量	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

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. IT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「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んでおります。

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5 「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6 「経営基盤の強化」について、下記(1)、(2)にご回答ください。

(1) 経営基盤の強化を行っている分野について、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. 戦略立案 | 2. 加工技術 | 3. 設計・デザイン |
| 4. 素材技術 | 5. 機械組立技術 | 6. 電子制御技術 |
| 7. 企画・販売 | 8. 生産管理技術 | 9. 情報通信技術 |
| 10. 試験・評価 | 11. その他（ ） | |

(2) 経営基盤の強化を行っている取組について、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. 技術者育成研修 | 2. 社員の外部研修への参加 | 3. 民間企業との連携 |
| 4. 大学・研究機関との連携 | 5. 技術を持った人材の雇用 | 6. 新卒採用 |
| 7. 外部からの技術指導 | 8. 外部からの技術導入 | 9. 外部への委託 |
| 10. その他（ ） | | |

問7 「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8 「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9 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10 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。

