
平成29年度 上期
景況調査および事業所実態調査
報 告 書

平成29年9月
小 須 戸 商 工 会

目 次

I. アンケート調査の概要

| | |
|---------|---|
| 1. 調査対象 | 1 |
| 2. 調査方法 | 1 |
| 3. 調査時期 | 1 |
| 4. 調査内容 | 1 |
| 5. 回収状況 | 1 |

II. アンケート調査の結果

| | |
|-----------------------|----|
| 1. 回答企業の概要 | |
| (1) 事業形態 | 2 |
| (2) 従業員数 | 2 |
| (3) 業種 | 3 |
| 2. 景況調査 | |
| (1) 業況判断 | 4 |
| (2) 生産・売上および受注状況 | |
| ①生産・売上の推移 | 5 |
| ②受注の推移（製造業、建設業・建築業のみ） | 5 |
| (3) 価格 | |
| ①仕入価格の推移 | 6 |
| ②販売価格の推移 | 6 |
| (4) 採算・資金繰り | |
| ①採算の推移 | 7 |
| ②資金繰りの推移 | 7 |
| (5) 雇用（正社員数の推移） | 8 |
| (6) 設備投資 | |
| ①設備投資の状況（実施の有無） | 8 |
| ②設備投資の目的 | 9 |
| (7) 経営上の問題点 | 10 |

3. 事業所実態調査

(1) 売り上げについて

- ①売上高（年間）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
- ②売り上げの状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
- ③売上拡大に向けた取り組み・・・・・・・・・・・・・・・・ 13
- ④経営上の優位性・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 14

(2) 収益状況（経常利益）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 15

(3) 今後の収益状況（今期の経常利益）の見通し・・・・・・・・ 15

(4) 事業の見通し

- ①後継者の決定状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 16
- ②業界の中期展望・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 16
- ③自社の事業方針・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 17

(5) 小須戸商工会に対して望む経営支援・・・・・・・・・・・・ 17

(6) 自社の業況に好影響・悪影響を与えている要因・・・・・・・・ 18

Ⅲ. アンケート調査結果のまとめ・・・・・・・・・・・・・・・・ 20

資料編

- 平成29年度 小須戸商工会 景況調査票および事業所実態調査票・・・・・・・・ 22

I. アンケート調査の概要

1. 調査対象

小須戸商工会の会員および管内企業（50社）

2. 調査方法

商工会担当者が事業者を直接訪問の上、調査票の配布および回収を行う

3. 調査時期

平成29年6月16日～7月15日

4. 調査内容

調査内容は以下の通りである。

[回答企業の概要]

- ・事業所名、住所・電話、代表者名
- ・事業形態、従業員数（正社員）、業種

[景況調査]

- (1) 業況判断
- (2) 生産・売上および受注状況
- (3) 価格（仕入価格・販売価格）
- (4) 採算・資金繰り
- (5) 雇用（正社員数の推移）
- (6) 設備投資（実施の有無、設備投資の目的）
- (7) 経営上の問題点

[事業所実態調査]

- (1) 売り上げについて（年間売上高、売り上げの状況、売上拡大に向けた取り組み、経営上の優位性）
- (2) 収益状況（経常利益）
- (3) 今後の収益状況（今期の経常利益）の見通し
- (4) 事業の見通し（後継者の決定状況、業界の中期展望、自社の事業方針）
- (5) 小須戸商工会に対して望む経営支援
- (6) 自社の業況に好影響・悪影響を与えている要因

5. 回収状況

回答数： 50社

有効回答数： 50社

有効回答率： 100.0%（50社：有効回答数/50社：調査票配布数）

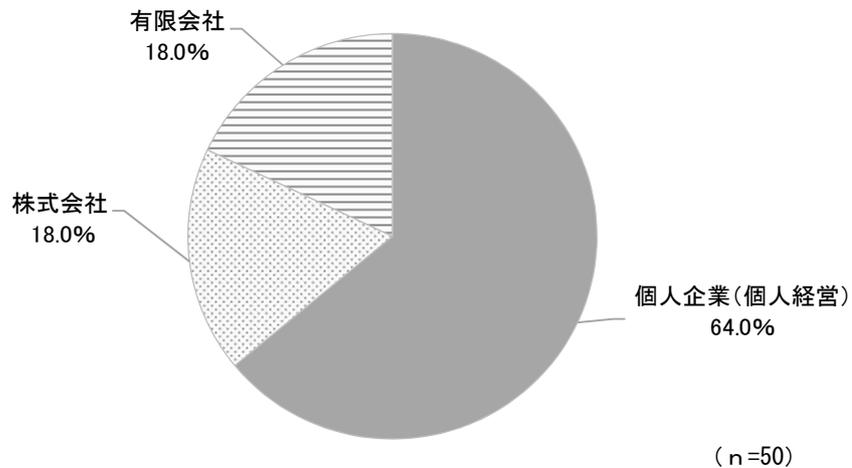
Ⅱ. アンケート調査の結果

1. 回答企業の概要

(1) 事業形態

事業形態は、「個人企業」と回答した企業の割合が 64.0%と最も高く、以下「株式会社」と「有限会社」がいずれも 18.0%となっている（図表 1－1）。

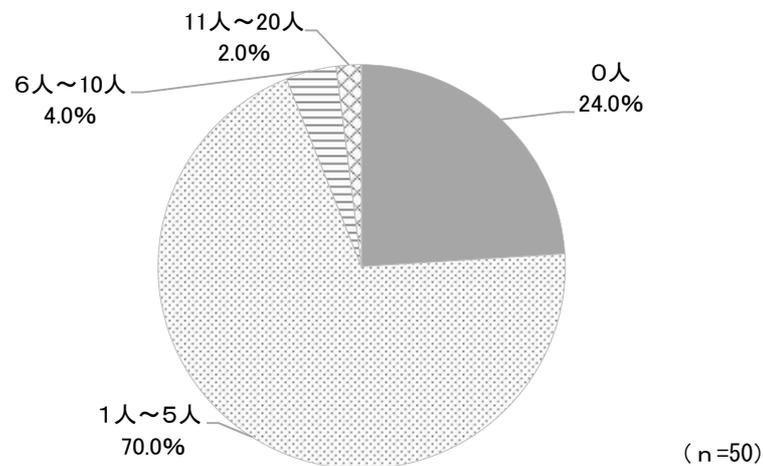
図表 1－1 事業形態



(2) 従業員数

従業員数（正社員）は、「1人～5人」と回答した企業の割合が 70.0%と最も高く、以下「0人」(24.0%)、「6人～10人」(4.0%)、「11～20人」(2.0%)となっている（図表 1－2）。

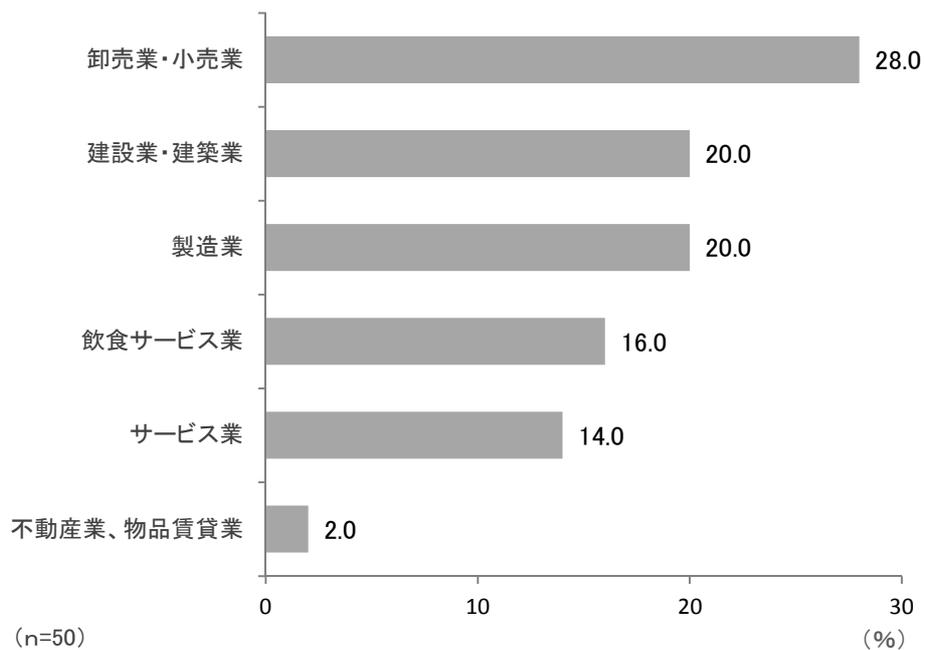
図表 1－2 従業員数



(3) 業種

業種は、「卸売業・小売業」と回答した企業の割合が 28.0%と最も高く、以下「建設業・建築業」と「製造業」（いずれも 20.0%）、「飲食サービス業」（16.0%）、「サービス業」（14.0%）などとなっている（図表 1-3）。

図表 1-3 業種



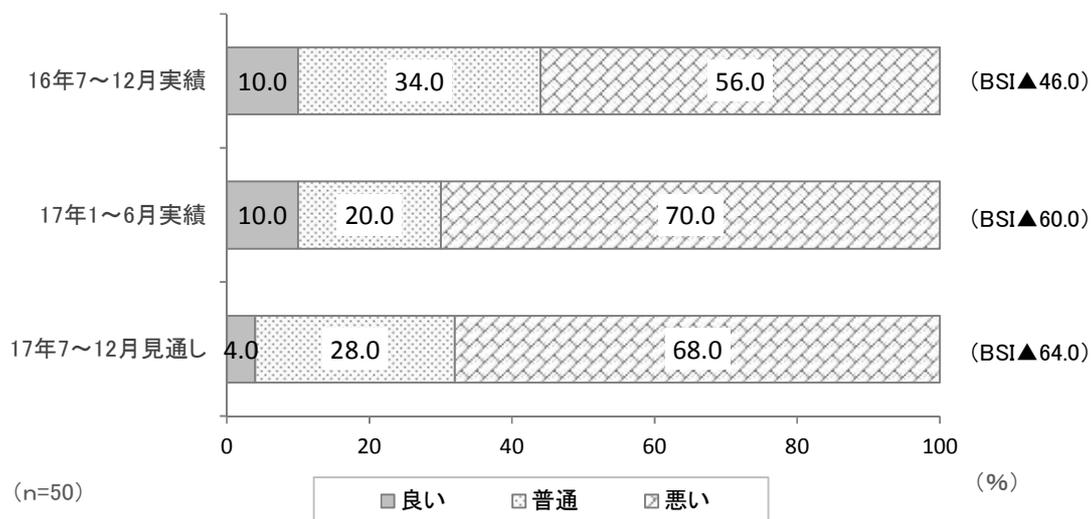
2. 景況調査

(1) 業況判断

小須戸商工会管内の企業の業況判断をみると、17年1～6月の業況が前年同期と比べ「良い」と回答した企業の割合は10.0%、「普通」は20.0%、「悪い」は70.0%となった（図表2-1）。この結果、「良い」とする割合から「悪い」とする割合を差し引いた指数「BSI※」は▲60.0となった。16年7～12月実績（▲46.0）と比べて14.0ポイントの低下となっている。

17年7～12月の業況が前年同期と比べ「良い」と回答した企業の割合は4.0%、「普通」は28.0%、「悪い」は68.0%となった。この結果、17年7～12月の業況判断BSIは▲64.0と同1～6月（▲60.0）と比べ4.0ポイントの低下となり、慎重な見通しを示されている。

図表2-1 小須戸商工会管内の企業の業況判断の推移



※BSIとは、アンケートの回答結果を指数化したものである。業況などが「良い」か「悪い」という質問に対して「プラス（良い、増加等）」「普通（不変）」「悪い（悪い、減少等）」の3つの選択肢を用意して、「プラス」と回答した企業の割合から「マイナス」と回答した企業の割合を差し引いた数値をいう。

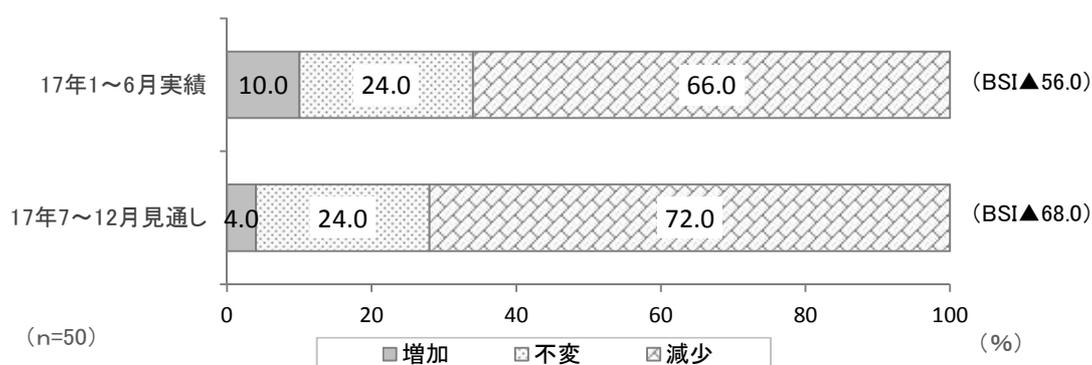
(2) 生産・売上および受注状況

①生産・売上の推移

17年1～6月の生産・売上が前年同期と比べ「増加」と回答した企業の割合は10.0%、「不変」は24.0%、「減少」は66.0%となった(図表2-2)。この結果、17年1～6月の生産・売上BSI(「増加」-「減少」)は▲56.0となった。

17年7～12月の生産・売上BSIは▲68.0となり、同1～6月と比べ12.0ポイント低下する見通しとなっている。

図表2-2 生産・売上の推移

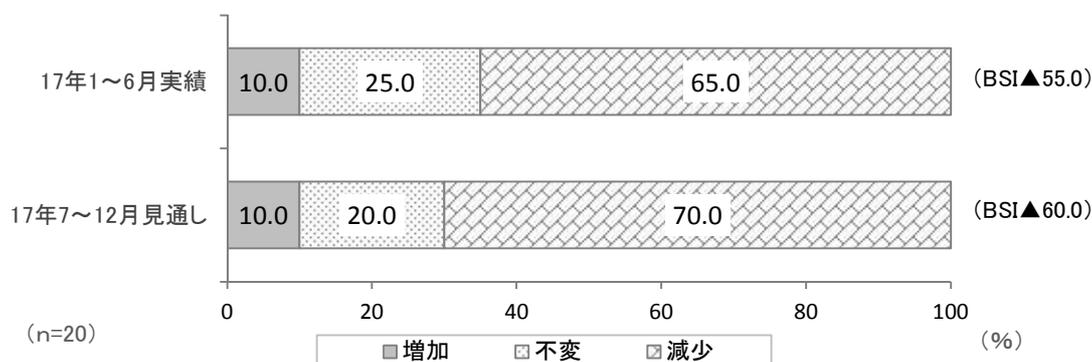


②受注の推移(製造業、建設業、建築業のみ)

17年1～6月の受注が前年同期と比べ「増加」と回答した企業の割合は10.0%、「不変」は25.0%、「減少」は65.0%となった(図表2-3)。この結果、17年1～6月の受注BSI(「増加」-「減少」)は▲55.0となった。

17年7～12月の受注BSIは▲60.0となり、同1～6月(▲55.0)と比べ5ポイント低下する見通しとなっている。

図表2-3 受注の推移



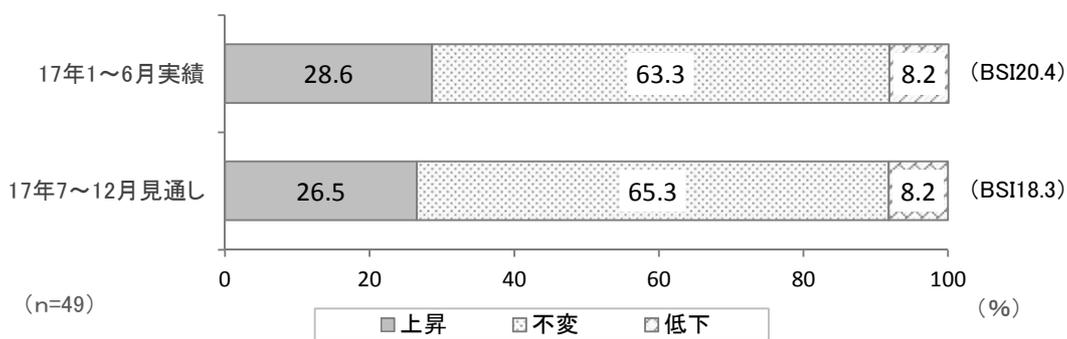
(3) 価格

①仕入価格の推移

17年1～6月の仕入価格が前年同期と比べ「上昇」と回答した企業の割合は28.6%、「不変」は63.3%、「低下」は8.2%となった(図表2-4)。この結果、17年1～6月の仕入価格BSI(「上昇」-「低下」)は20.4となった。

17年7～12月の仕入価格BSIは18.3となり、同1～6月(20.4)と比べ2.1ポイント低下する見通しとなっている。

図表2-4 仕入価格の推移



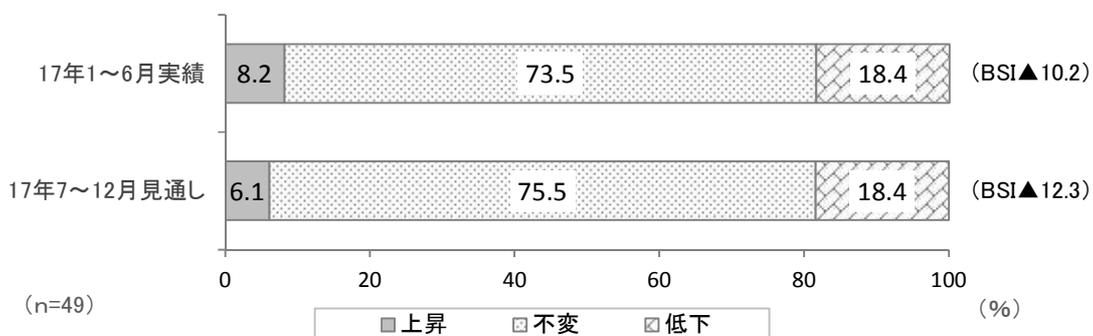
※無回答を除く。四捨五入の関係で、内訳の合計が100%とならない場合がある

②販売価格の推移

17年1～6月の販売価格が前年同期と比べ「上昇」と回答した企業の割合は8.2%、「不変」は73.5%、「低下」は18.4%となった(図表2-5)。この結果、17年1～6月の販売価格BSI(「上昇」-「低下」)は▲10.2となった。

17年7～12月の販売価格BSIは▲12.3となり、同1～6月(▲10.2)と比べ2.1ポイント低下する見通しとなっている。

図表2-5 販売価格の推移



※無回答を除く。四捨五入の関係で、内訳の合計が100%とならない場合がある

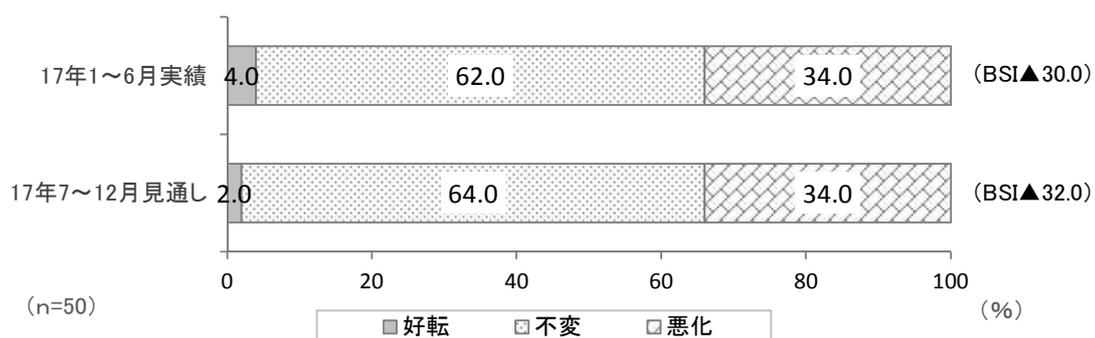
(4) 採算・資金繰り

①採算の推移

17年1～6月の採算が前年同期と比べ「好転」と回答した企業の割合は4.0%、「不変」は62.0%、「悪化」は34.0%となった(図表2-6)。この結果、17年1～6月の採算BSI(「好転」-「悪化」)は▲30.0となった。

17年7～12月の採算BSIは▲32.0となり、同1～6月(▲30.0)と比べ2.0ポイント悪化する見通しとなっている。

図表2-6 採算の推移

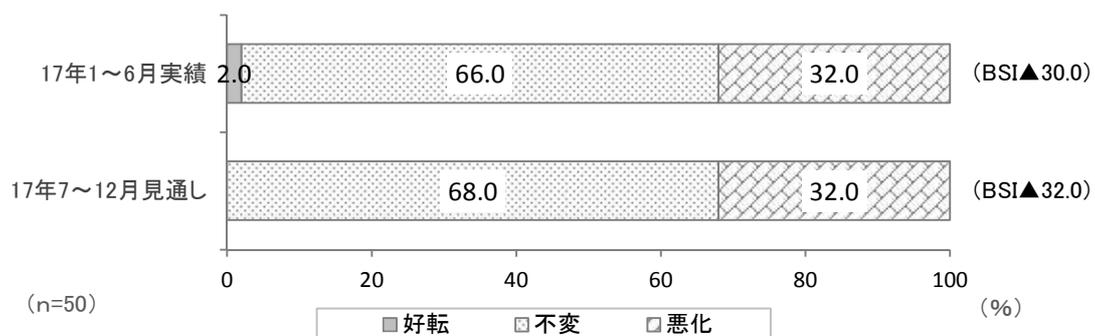


②資金繰りの推移

17年1～6月の資金繰りが前年同期と比べ「好転」と回答した企業の割合は2.0%、「不変」は66.0%、「悪化」は32.0%となった(図表2-7)。この結果、17年1～6月の資金繰りBSI(「好転」-「悪化」)は▲30.0となった。

17年7～12月の資金繰りBSIは▲32.0となり、同1～6月(▲30.0)と比べ2.0ポイント悪化する見通しとなっている。

図表2-7 資金繰りの推移

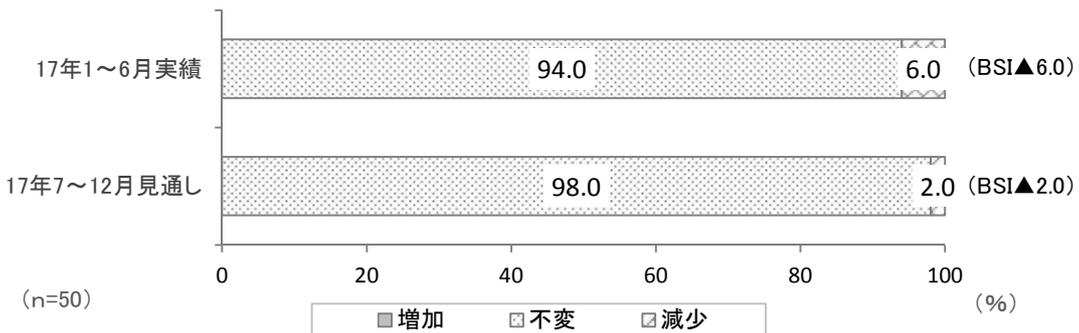


(5) 雇用（正社員数の推移）

17年1～6月の正社員数が前年同期と比べ「増加」と回答した企業の割合はゼロ%、「不変」は94.0%、「減少」は6.0%となった（図表2-8）。この結果、17年1～6月の雇用BSI（「増加」－「減少」）は▲6.0となった

17年7～12月の雇用BSIは▲2.0となり、前期（▲6.0）と比べて4.0ポイント上昇する見通しとなっている。

図表2-8 雇用（正社員数の推移）

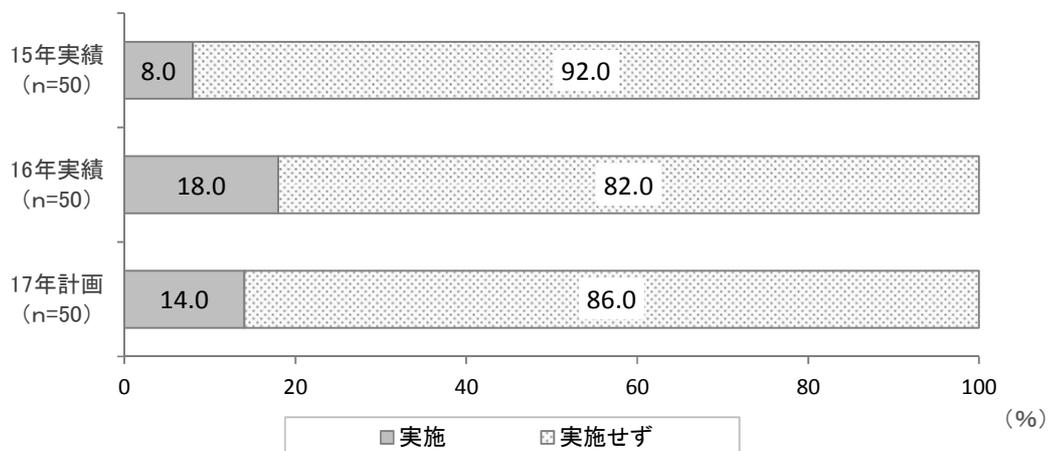


(6) 設備投資

①設備投資の状況（実施の有無）

2016年に設備投資を「実施」と回答した企業の割合は18.0%となり、15年の8.0%を10.0ポイント上回った（図表2-9）。一方、17年（計画）に「実施」と回答した企業の割合は14.0%となり、16年を4.0ポイント下回っている。

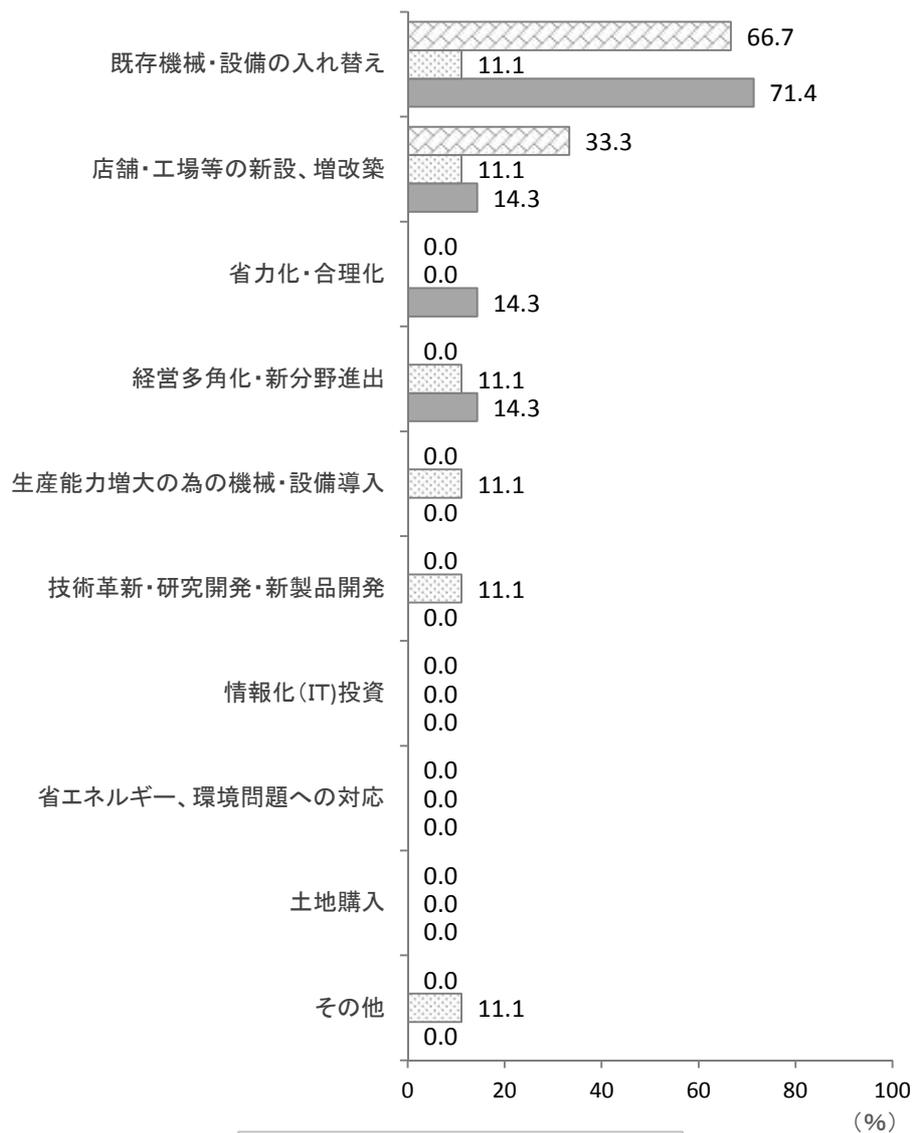
図表2-9 設備投資の状況（実施の有無）の推移



②設備投資の目的

17年の設備投資の目的をみると（複数回答）、「既存機械・設備の入れ替え」（71.4%）と回答した企業の割合が最も高く、以下「店舗・工場等の新設、増改築」「省力化・合理化」「経営多角化・新分野進出」（いずれも14.3%）などとなっている（図表2-10）。

図表2-10 設備投資の目的（複数回答）

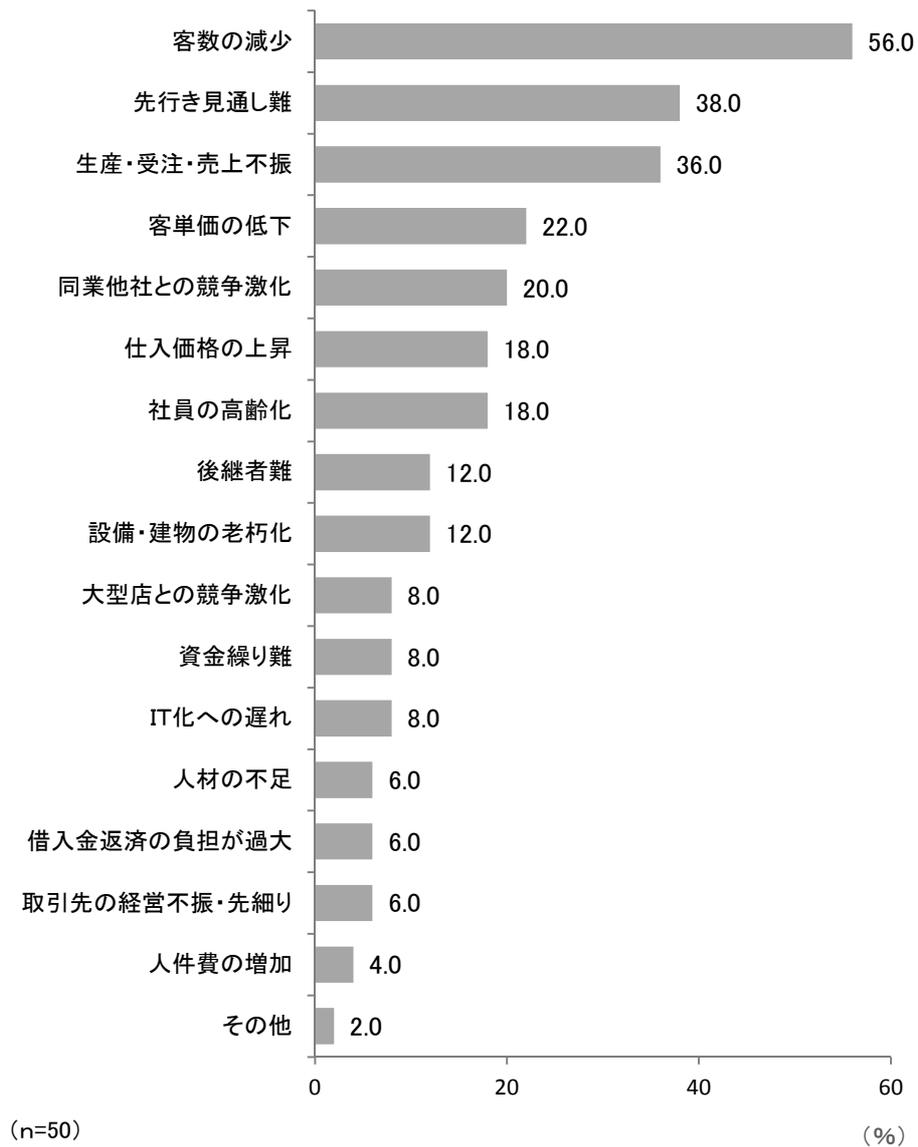


※無回答を除く

(7) 経営上の問題点

経営上の問題点をみると(複数回答)、「客数の減少」と回答した企業の割合が56.0%と特に高くなっている(図表2-11)。このほか、上位では「先行き見通し難」が38.0%、「生産・受注・売上不振」が36.0%などとなっている。

図表2-11 経営上の問題点(3つまでの複数回答)



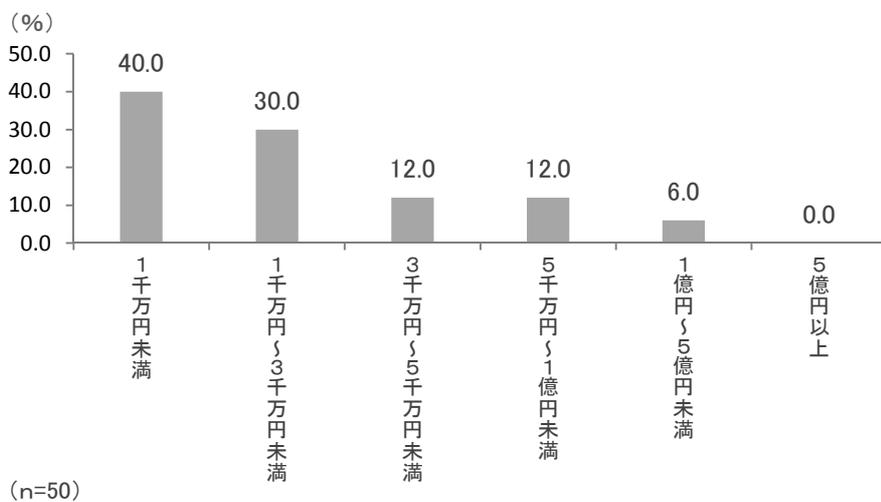
3. 事業所実態調査

(1) 売り上げについて

①売上高（年間）

直近の決算期における売上高を尋ねたところ、「1千万円未満」と回答した企業の割合が40.0%と最も高く、以下「1千万円～3千万円未満」が30.0%、「3千万円～5千万円未満」「5千万円～1億円未満」がいずれも12.0%などとなっている（図表3-1）。

図表3-1 売上高（年間）

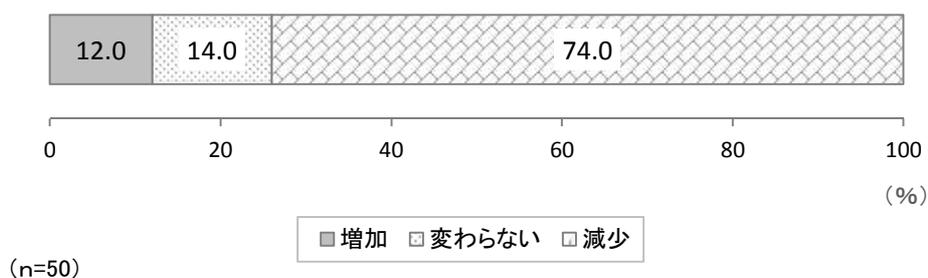


②売り上げの状況

(i) 3年前と比べた現在の売上高

3年前と比べた現在の売上高を尋ねたところ、「減少」の割合が74.0%となり約7割を占めている（図表3-2）。一方、「増加」は12.0%、「変わらない」は14.0%となっている。

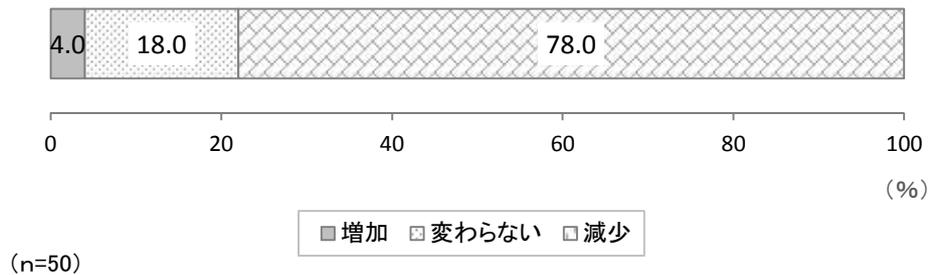
図表3-2 3年前と比べた現在の売上高



(ii) 販売・受注量

3年前と比べた現在の販売・受注量をみると、「減少」の割合が78.0%となり約8割を占めている(図表3-3)。一方、「増加」が4.0%、「変わらない」が18.0%となっている。

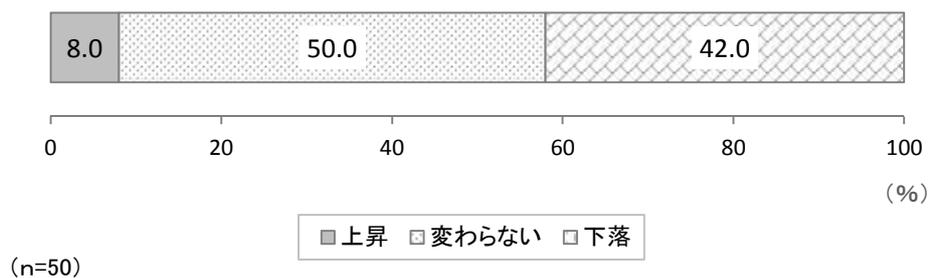
図表3-3 3年前と比べた現在の販売・受注量



(iii) 販売・受注単価

3年前と比べた現在の販売・受注単価をみると、「変わらない」の割合が50.0%で最も高くなっている(図表3-4)。また、「増加」が8.0%となったのに対し、「下落」が42.0%となり約4割を占めている。なお、(ii)販売・受注量と比べると、「変わらない」の割合が高くなる一方、「下落」の割合が低くなっている。

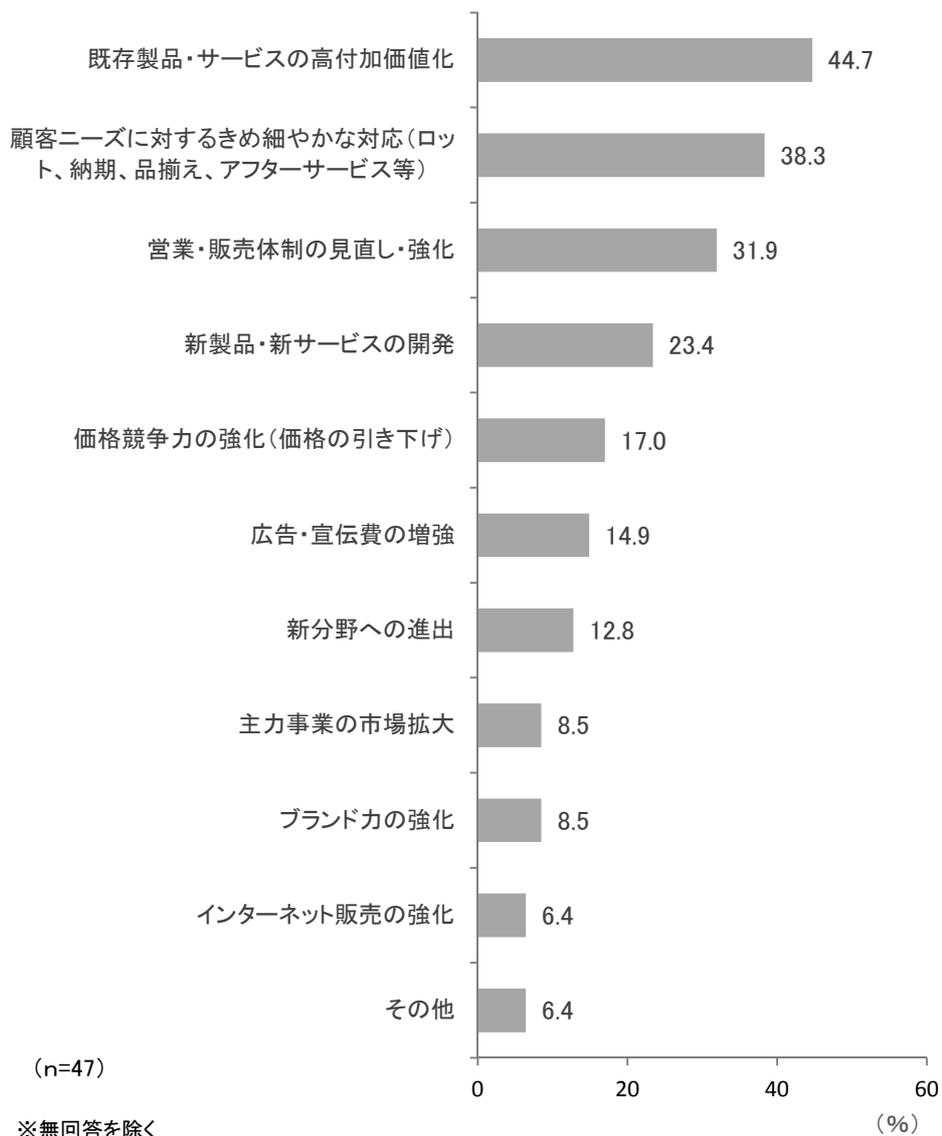
図表3-4 3年前と比べた現在の販売・受注単価



③売上拡大に向けた取り組み

売上拡大に向けて、今後注力していきたい取り組みを尋ねたところ（複数回答）、「既存製品・サービスの高付加価値化」の割合が44.7%と最も高くなっている（図表3-5）。以下、「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応（ロット、納期、品揃え、アフターサービス等）」（38.3%）、「営業・販売体制の見直し・強化」（31.9%）、「新製品・新サービスの開発」（23.4%）などとなっている。

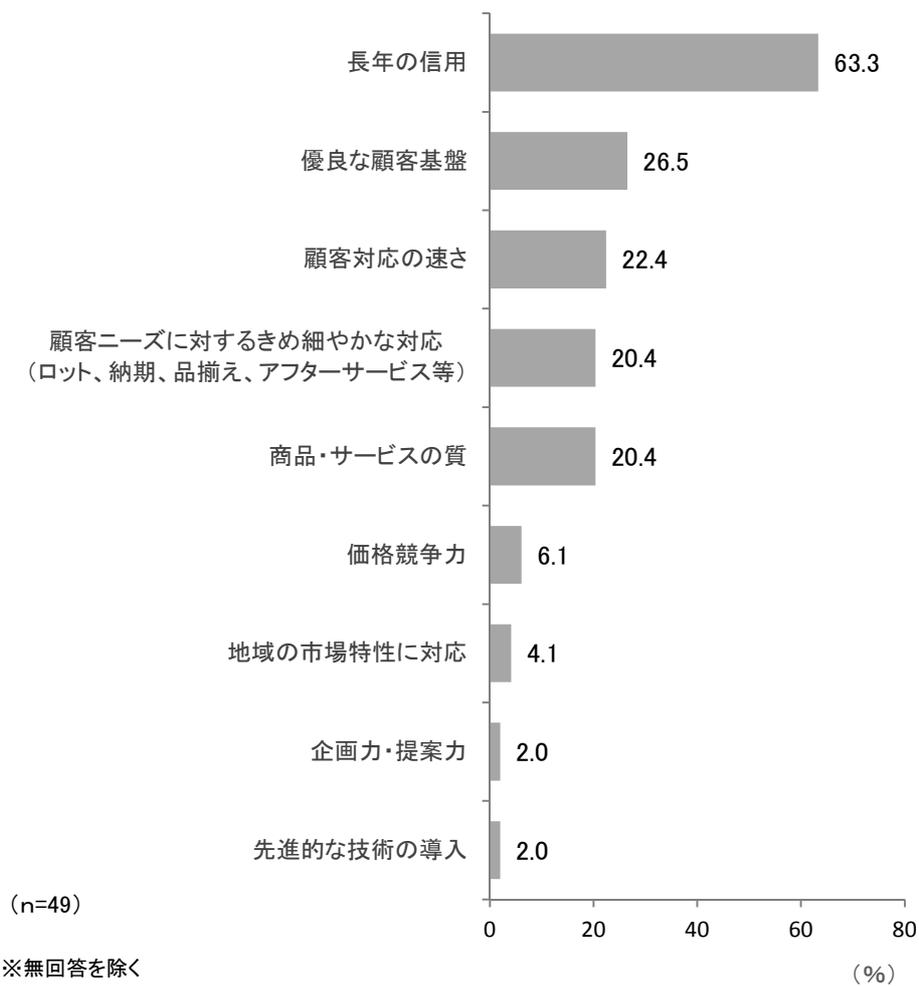
図表3-5 売上拡大に向けた取り組み（複数回答）



④経営上の優位性

経営上の優位性を尋ねたところ（複数回答）、「長年の信用」の割合が63.3%と特に高くなっている（図表3-6）。このほか、上位では「優良な顧客基盤」が26.5%、「顧客対応の速さ」が22.4%、「顧客ニーズに対するきめ細やかな対応（ロット、納期、品揃え、アフターサービス等）」と「商品・サービスの質」がともに20.4%となっている。

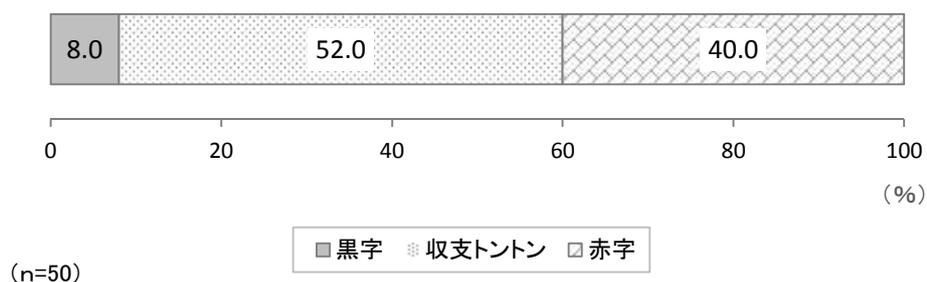
図表3-6 経営上の優位性（複数回答）



(2) 収益状況（経常利益）

直近の決算期の収益状況（経常利益）について尋ねたところ、「収支トントン」と回答した企業の割合が52.0%と最も高くなっている（図表3-7）。また、「黒字」が8.0%となっているのに対して、「赤字」の割合が40.0%となり、「黒字」の5倍となっている。

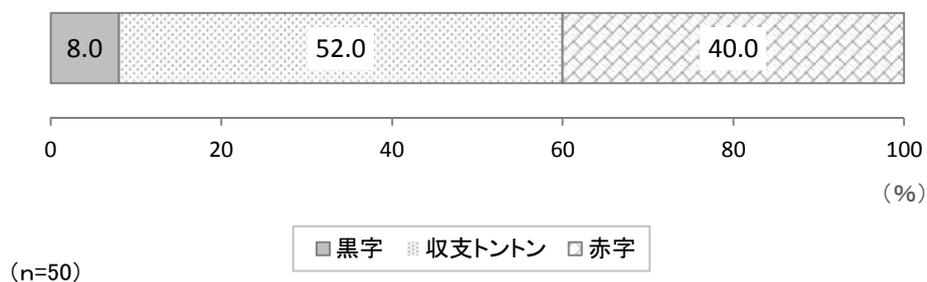
図表3-7 収益状況（経常利益）



(3) 今後の収益状況の見通し

今後の収益状況の見通しを尋ねたところ、「収支トントン」と回答した企業の割合が52.0%と最も高くなっている（図表3-8）。また、「黒字」が8.0%、「赤字」が40.0%となっている。なお、図3-7のとおり、直近の決算期の収益状況（経常利益）と同じ結果となった。

図表3-8 今後の収益状況（今期の経常利益）の見通し

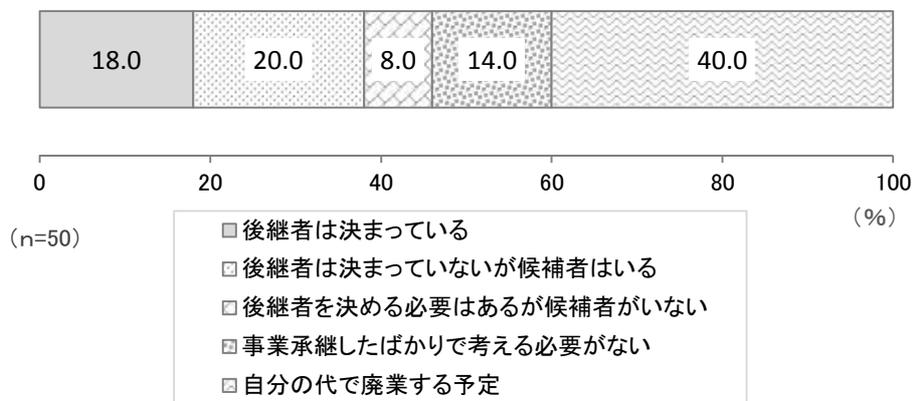


(4) 事業の見通し

①後継者の決定状況

後継者の決定状況について尋ねたところ、「自分の代で廃業する予定」と回答した企業の割合が40.0%と最も高くなっている（図表3-9）。なお、「後継者は決まっている」と「後継者は決まっていないが候補者はいる」が約2割となっている。一方、「後継者をきめる必要はあるが候補者はいない」が約1割となっている。

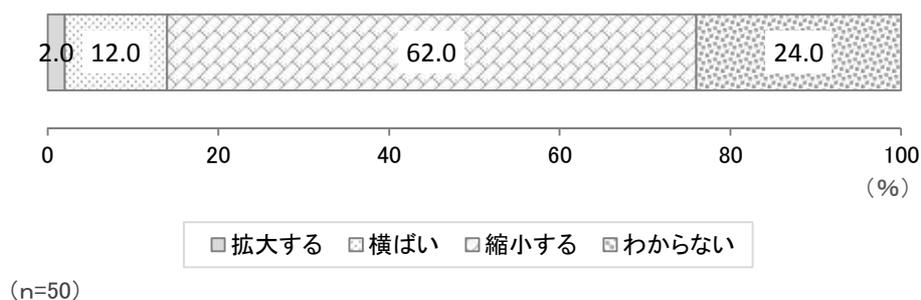
図表3-9 後継者の決定状況



②業界の中期展望

回答企業が属する業界における今後3～5年先の市場規模の見通しを尋ねたところ、「縮小する」の割合が62.0%と半数を超えているのに対して、「拡大する」は2.0%にとどまっている（図表3-10）。このほか、「横ばい」が12.0%、「わからない」が24.0%となっている。

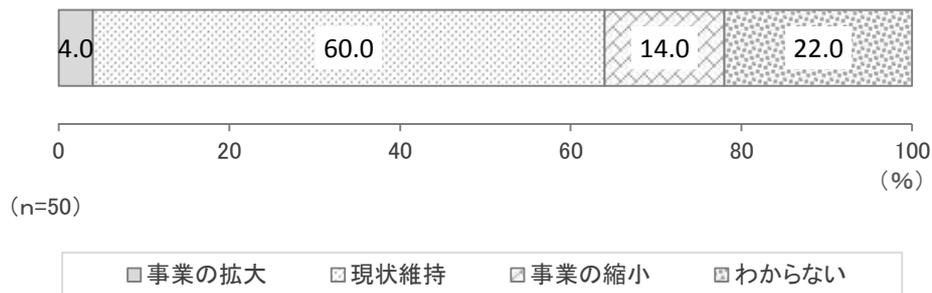
図表3-10 業界の中期展望



③自社の事業方針

今後3～5年先の事業方針を尋ねたところ、「現状維持」の割合が60.0%と最も高く、以下「わからない」(22.0%)、「事業の縮小」(14.0%)、「事業の拡大」(4.0%)となっている(図表3-11)。

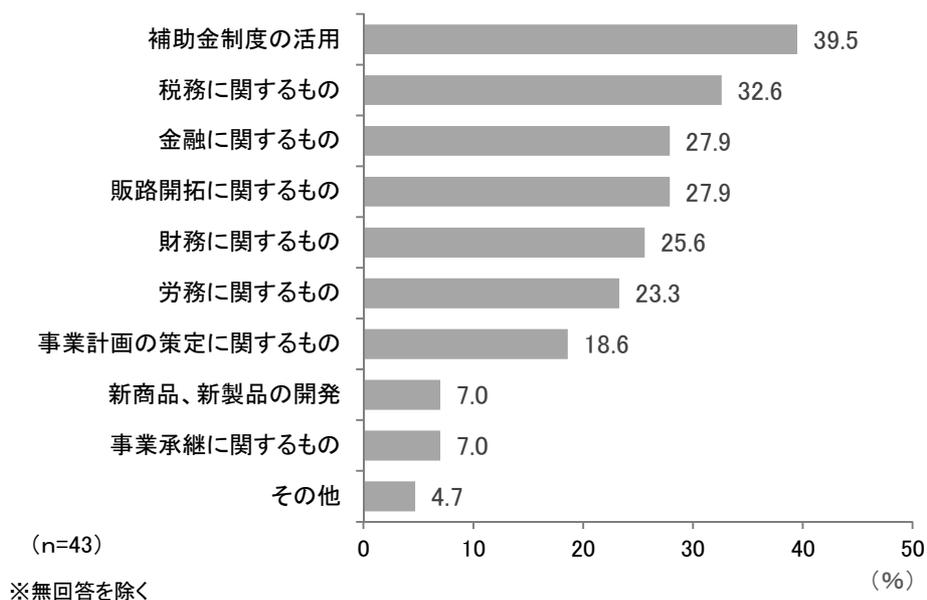
図表3-11 自社の事業方針



(5) 小須戸商工会に対して望む経営支援

小須戸商工会に対して望む経営支援について尋ねたところ(複数回答)、「補助金制度の活用」と回答した企業の割合が39.5%と最も高く、以下「税務に関するもの」(32.6%)、「金融に関するもの」「販路開拓に関するもの」(いずれも27.9%)などとなっている(図表3-12)。

図表3-12 小須戸商工会に対して望む経営支援(複数回答)



(6) 自社の業況に好影響・悪影響を与えている要因

自社の業況に好影響・悪影響を与えている要因を自由回答形式で尋ねたところ、図表3-13、図表3-14のとおりとなっている。

図表3-13 自社の業況に好影響を与えている要因

| 自社の業況に好影響を与えている要因 | 事業形態 | 従業員数 | 業種 |
|--|------------|-----------|------------|
| 転勤された方が新しい勤務地で注文して下さった。得意先の紹介で新規のお客様ができた | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 製造業 |
| 同業他社の廃業 | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 製造業 |
| ニット製造業は衰退傾向で五泉や見附の地場の問屋さんも廃業するところが増しているが、東京や大阪からの小規模なアパレルから引き合いがある | 株式会社 | 1人～5人 | 製造業 |
| 外国人旅行者 | 株式会社 | 1人～5人 | 製造業 |
| 核家族・共働き・高齢者世帯が増え、手軽な食事としてパンの需要は増加していると思う | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 製造業 |
| 若年層の顧客の増加 | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 飲食サービス業 |
| 今年度より始まった「にいがたコーヒープロジェクト」に参加しており、秋葉区の植物園にあるカフェで、定期的にコーヒーセミナーを開くことになり店の宣伝になります | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 飲食サービス業 |
| 時代の流れ。ヘアカラー、ヘアスタイル、ファッションなど個性として表現できる | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | サービス業 |
| 自動車の長期使用化傾向による修繕需要の増加。高齢者や若者の車離れ傾向の地域もあるが、この地域はまだ少ない | 有限会社 | 1人～5人 | サービス業 |
| 補助金制度 | 株式会社 | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| いろいろ発信していただいていること | 有限会社 | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| 県内清酒業界にいたっては、以前より個性的な商品が増えており、魅力大である。但し、扱いが可能であれば | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| 客層の年代の若返り。少しずつだけど、決済の現金一括支払い | 株式会社 | 0人（事業主のみ） | 卸売業・小売業 |
| 地域での認知度の向上 | 株式会社 | 0人（事業主のみ） | 不動産業、物品賃貸業 |
| インターネット普及に伴い提案力が増した。家電など商品仕入れを従来の仕入先に加え、価格競争力がある仕入先とも取り引きできるようになり、販売商品の品揃えが増えた | 株式会社 | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |

図表 3-14 自社の業況に悪影響を与えている要因

| 自社の業況に悪影響を与えている要因 | 事業形態 | 従業員数 | 業種 |
|---|------------|-----------|------------|
| 公共事業が少ないように思える。人件費が上がって来ない | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 建設業・建築業 |
| ネット印刷の普及。印刷機械の普及。全体的に印刷物の量が減っている。少子化により学校関係の注文数が減っている。入札による価格競争により年々価格が下がっていく | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 製造業 |
| 若者が年々減少して人口減で労働者不足で困っています | 株式会社 | 11人～20人 | 製造業 |
| 業界は各社販売不振にて価格が下落して困っております | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 製造業 |
| 海外への流出・流入。国内の不況・不況感 | 個人企業（個人経営） | 6人～10人 | 製造業 |
| 区役所に予算がない | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 製造業 |
| 全体的な生産ロットの減少、取引先の経営難、仕事をお願いしている外注先の高齢化。弊社の機械設備の老朽化 | 株式会社 | 1人～5人 | 製造業 |
| 材料仕入高止まり | 株式会社 | 1人～5人 | 製造業 |
| コンビニ業界の中での競争が激しく、パンの中でも比較的単価の高いサンドウィッチ類の開発が進み、対抗していくのが難しい | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 製造業 |
| 人口減少 | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | サービス業 |
| 公共の駐輪場の不足 | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 飲食サービス業 |
| お客のニーズの変化 | 有限会社 | 1人～5人 | 飲食サービス業 |
| 「にいがたコーヒプロジェクト」は宣伝にもなりますが、今は始まったばかりでそれ以上の時間的負担が大きく、店の準備等に悪影響にもなっています | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | 飲食サービス業 |
| 大型店、低価格のお店が増えている | 個人企業（個人経営） | 0人（事業主のみ） | サービス業 |
| 車種のコンパクト化による台当たりの売上減少やハイブリッド車の増加に伴う整備需要の減少 | 有限会社 | 1人～5人 | サービス業 |
| 規制緩和 | 株式会社 | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| 少子高齢化 | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| インターネットによる販売で、価格を調べてから買物をしているようだ | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| ネットの普及（チラシもネットチラシに移行され減少） | 有限会社 | 0人（事業主のみ） | 卸売業・小売業 |
| 量販店の価格競争 | 有限会社 | 1人（事業主のみ） | 卸売業・小売業 |
| 以前、量販店、大型店での低価格販売 | 個人企業（個人経営） | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |
| 仕入先（メーカー等）のロットの縮小。売れないから仕入れない⇒仕入れないから売れない、の悪循環 | 株式会社 | 1人（事業主のみ） | 卸売業・小売業 |
| 不動産業者に対する不信心。適正な不動産仲介手数料に対する理解度不足 | 株式会社 | 1人（事業主のみ） | 不動産業、物品賃貸業 |
| 既存の販売圏内で少子高齢化となっているため、暖房用灯油数量が減ってきた。エアコン空調を使用できる住環境が整い、多くの人が簡単に容易な生活を選択してきている | 株式会社 | 1人～5人 | 卸売業・小売業 |

Ⅲ. アンケート調査結果のまとめ

今回実施した「景況調査結果」および「事業所実態調査結果」の主な項目に関するポイントを以下にまとめた。

【回答企業の属性】

- 回答企業の事業形態は、「個人企業（個人経営）」が64.0%と全体の約6割を占めている。このほか、「有限会社」「株式会社」がいずれも約2割となっている。
- 従業員数（正社員）は、「0人」および「1人～5人」を合わせた「5人以下」が全体の約9割を占めている。
- 業種は、「卸売業・小売業」が28.0%と約3割を占めている。このほか、「建設業・建築業」「製造業」がいずれも20.0%などとなっている。

【景況調査】

- 業況判断の推移をみると、17年1～6月のBSIは▲60.0となり、16年7～12月と比べて悪化した。続く17年7～12月の業況判断BSIは▲64.0となり、2期連続での悪化が見込まれている。
- 採算の推移をみると、17年1～6月の採算BSIは▲30.6となった。17年7～12月の採算BSIは▲32.7とさらに悪化が見込まれている。
- 設備投資の推移をみると、16年に「実施」と回答した企業の割合は18.0%となり、15年の8.0%を10.0ポイントの上回った。しかし、17年に「実施」と回答した企業の割合は14.3%と16年を下回っており、設備投資に慎重な姿勢がみられる。
- 経営上の問題点をみると、「客数の減少」が56.0%と特に高くなっている。このほか、上位では、「先行き見通し難」が38.0%、「生産・受注・売上不振」が36.0%などとなっており、足元の事業展開上については厳しい状況にあることがうかがえる。

【事業所実態調査】

- 3年前と比べた現在の売上高、販売・受注量を尋ねてみると、「増加」の割合が1割前後であるのに対して、「減少」が7割台半ばとなっている。
- 経営上の優位性をみると、「長年の信用」が約6割と特に高くなっている。
- 直近の決算期の収益状況（経常利益）をみると、「収支トントン」の割合が52.0%と半数に及んでいる。「赤字」の割合が40.0%となっているのに対し、「黒字」は8.0%と1割以下にとどまっている。
- 後継者の決定状況をみると、「自分の代で廃業する」の割合が40.0%と最も高くなっている。一方、「後継者は決まっている」は18.0%となっている。
- 今後の自社の事業方針をみると、「現状維持」の割合が6割と最も高くなっている。

資 料 編

平成29年度 小須戸商工会 景況調査票

【ご回答にあたり】

- ・設問に対するご回答は、該当する番号に○を付けて下さい。設問によっては、1つだけ選ぶものと複数選ぶものがあります。また、「その他」を選ばれた場合には、() 内に具体的な内容をご記入ください。
- ・アンケートの結果は数値で統計的に処理いたします。会社名（事業所名）や個人名などが公表されることはございませんので、率直なご回答をお願いいたします。

※個人情報等の取り扱いについて

- ・貴社（貴事業所）からご回答いただいた内容は、本調査のみに使用いたします。
- ・「所属・役職名」及び「記入担当者名」は本調査に関するご回答内容を確認させていただく場合のみに使用いたします。

貴社（貴事業所）の概要についてお尋ねします。

| | | | |
|---|--------------------|----------|---------|
| (貴社・貴事業所名) | | | |
| (住所) 〒 — | | (代表者名) | |
| (TEL) () | | (記入担当者名) | |
| (事業形態) 該当の番号に○をお付け下さい。 1. 個人企業（個人経営） 2. 株式会社 3. 有限会社 4. 合資・合名・合同会社 5. その他 () | | | |
| (従業員数) <u>正社員のみ</u> （代表者・役員、パート・アルバイト、派遣・契約社員等は除く） 該当の番号に○をお付け下さい。 1. 0人 2. 1人～5人 3. 6人～10人 4. 11人～20人 5. 21人～30人 6. 31人～50人以上 7. 51人以上 | | | |
| (業種) 該当業種の番号 <u>1つ</u> に○をお付け下さい。複数の業種区分に該当する場合は、売りに占める割合が最も高い業種をご回答下さい。 | | | |
| 1. | 建設業・建築業 | 2. | 製造業 |
| 3. | 情報通信業 | 4. | 運輸業 |
| 5. | 卸売業・小売業 | 6. | 金融業・保険業 |
| 7. | 不動産業、物品賃貸業 | 8. | 飲食サービス業 |
| 9. | 医療、福祉 | 10. | サービス業 |
| 11. | その他 () | | |

◆以下にご回答をお願いします（各設問において該当する番号に○を付けて下さい）

問1. 貴社（貴事業所）の業況 ※各期とも前年同期と比較してお答え下さい。

| | 良い | 普通 | 悪い |
|----------------|----|----|----|
| 2016年7～12月 実績 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年1～6月 実績 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年7～12月 見通し | 1 | 2 | 3 |

問2. 生産・売上げおよび受注状況 ※各期とも前年同期と比較してお答え下さい。

| | 生産・売上 | | | 受注状況（建設業・建築業、製造業のみ） | | |
|----------------|-------|----|----|---------------------|----|----|
| | 増加 | 不変 | 減少 | 増加 | 不変 | 減少 |
| 2017年1～6月 実績 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年7～12月 見通し | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |

問3. 価格 ※各期とも前年同期と比較してお答え下さい。

| | 仕入価格 | | | 販売価格 | | |
|----------------|------|----|----|------|----|----|
| | 上昇 | 不変 | 低下 | 上昇 | 不変 | 低下 |
| 2017年1～6月 実績 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年7～12月 見通し | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |

問4. 採算・資金繰り ※各期とも前年同期と比較してお答え下さい。

| | 採算 | | | 資金繰り | | |
|----------------|----|----|----|------|----|----|
| | 好転 | 不変 | 悪化 | 好転 | 不変 | 悪化 |
| 2017年1～6月 実績 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年7～12月 見通し | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |

問5. 雇用（正社員数の推移） ※各期とも前年同期と比較してお答え下さい。

| | 増加 | 不変 | 減少 |
|----------------|----|----|----|
| 2017年1～6月 実績 | 1 | 2 | 3 |
| 2017年7～12月 見通し | 1 | 2 | 3 |

問6. 設備投資

(1) 設備投資の状況 ※投資状況をご記入ください。土地投資も含まれます。

| | 実施 | 実施せず |
|-------------------------|----|------|
| 2015年（2015/1～2015/12）実績 | 1 | 2 |
| 2016年（2016/1～2016/12）実績 | 1 | 2 |
| 2017年（2017/1～2017/12）計画 | 1 | 2 |

(2) 設備投資の目的 ※前問の各年のいずれかで「1. 実施」に○を付けた方のみご回答下さい。

| ※前問(1)のそれぞれの年に対応させて、該当するすべての番号に○を付けて下さい。 | 店舗・工場等の 新設、増改築 | 機械・設備導入 生産能力増大の為の | 省力化・合理化 | 既存機械・設備の 入れ替え | 技術革新・研究開発 ・新製品開発 | 情報化（IT）投資 | 経営多角化・ 新分野進出 | 省エネルギー、 環境問題への対応 | 土地購入 | その他 |
|--|-------------------|----------------------|---------|------------------|---------------------|-----------|-----------------|---------------------|------|-----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2015年 実績 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2016年 実績 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2017年 計画 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

問7. 経営上の問題点 ※現状の問題点について、該当するすべての番号に○を付けて下さい。

| | | | | | |
|----|-------------|----|------------|----|--------------|
| 1 | 生産・受注・売上不振 | 2 | 仕入価格の上昇 | 3 | 客数の減少 |
| 4 | 客単価の低下 | 5 | 同業他社との競争激化 | 6 | 大型店との競争激化 |
| 7 | 人件費の増加 | 8 | 人材の不足 | 9 | 社員の高齢化 |
| 10 | 後継者難 | 11 | 先行き見通し難 | 12 | 資金繰り難 |
| 13 | 借入金返済の負担が過大 | 14 | 設備・建物の老朽化 | 15 | 取引先の経営不振・先細り |
| 16 | IT化への遅れ | 17 | その他（ ） | | |

平成29年度 小須戸商工会 事業所実態調査票

問1. 売り上げについて

(1) 売上高（年間） ※直近の決算期の売上高について、該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | |
|---|------------|---|-------------|---|-------------|
| 1 | 1千万円未満 | 2 | 1千万円～3千万円未満 | 3 | 3千万円～5千万円未満 |
| 4 | 5千万円～1億円未満 | 5 | 1億円～5億円未満 | 6 | 5億円以上 |

(2) 売り上げの状況 ※3年前と比べて現在の売り上げ等の状況に該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | | |
|----------|---|----|---|-------|---|----|
| ①売上高 | 1 | 増加 | 2 | 変わらない | 3 | 減少 |
| ②販売・受注量 | 1 | 増加 | 2 | 変わらない | 3 | 減少 |
| ③販売・受注単価 | 1 | 上昇 | 2 | 変わらない | 3 | 下落 |

(3) 売上拡大に向けた取り組み ※売上拡大に向けて、今後注力していきたい取り組みについて、該当する番号を3つまで選び○を付けて下さい。

| | | | |
|----|---|----|-------------------|
| 1 | 既存製品・サービスの高付加価値化 | 2 | 新製品・新サービスの開発 |
| 3 | 顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 (ロット、納期、品揃え、アフターサービス等) | 4 | 価格競争力の強化(価格の引き下げ) |
| 5 | 営業・販売体制の見直し・強化 | 6 | 広告・宣伝費の増強 |
| 7 | 見本市・展示会への出展 | 8 | インターネット販売の強化 |
| 9 | 主力事業の市場拡大 | 10 | 新分野への進出 |
| 11 | ブランド力の強化 | 12 | その他() |

(4) 経営上の優位性 ※貴社の他社に比した経営上の優位性について該当する番号を2つまで選び○を付けて下さい。

| | | | |
|---|---|----|------------|
| 1 | 優良な顧客基盤 | 2 | 企画力・提案力 |
| 3 | 価格競争力 | 4 | 顧客対応の速さ |
| 5 | 顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 (ロット、納期、品揃え、アフターサービス等) | 6 | 商品・サービスの質 |
| 7 | 先進的な技術の導入 | 8 | 地域の市場特性に対応 |
| 9 | 長年の信用 | 10 | その他() |

問2. 収益状況（経常利益） ※直近の決算期の経常利益について、該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | |
|---|----|---|--------|---|----|
| 1 | 黒字 | 2 | 収支トントン | 3 | 赤字 |
|---|----|---|--------|---|----|

問3. 今後の収益状況（経常利益）の見通し ※今期の見通しについて、該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | |
|---|----|---|--------|---|----|
| 1 | 黒字 | 2 | 収支トントン | 3 | 赤字 |
|---|----|---|--------|---|----|

問4. 事業の見通し

(1) **後継者の決定状況** ※後継者の有無について該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | |
|---|----------------------|
| 1 | 後継者は決まっている |
| 2 | 後継者は決まっていないが候補者はいる |
| 3 | 後継者を決める必要はあるが候補者がいない |
| 4 | 事業承継したばかりで考える必要はない |
| 5 | 自分の代で廃業する予定 |

(2) **業界の中期展望** ※今後3～5年先の貴業界の市場規模の見通しについて、該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | | | |
|---|------|---|-----|---|------|---|-------|
| 1 | 拡大する | 2 | 横ばい | 3 | 縮小する | 4 | わからない |
|---|------|---|-----|---|------|---|-------|

(3) **貴社（貴事業所）の事業方針** ※今後3～5年先の貴社（貴事業所）の展望について、該当する番号1つに○を付けて下さい。

| | | | | | |
|---|-------|---|--------|---|-------|
| 1 | 事業の拡大 | 2 | 現状維持 | 3 | 事業の縮小 |
| 4 | わからない | 5 | その他（ ） | | |

■「小須戸商工会」では、経営支援の方法、内容の充実・強化について検討しております。

※貴社（貴事業所）では、どのような経営課題に対して商工会からの経営支援を望んでいますか？
該当する番号すべてに○を付けて下さい。

| | | | | | |
|----|------------|---|---------------|---|------------|
| 1 | 財務に関するもの | 2 | 税務に関するもの | 3 | 労務に関するもの |
| 4 | 金融に関するもの | 5 | 事業計画の策定に関するもの | 6 | 補助金制度の活用 |
| 7 | 新商品、新製品の開発 | 8 | 事業承継に関するもの | 9 | 販路開拓に関するもの |
| 10 | その他（ ） | | | | |

■業界や地域の最近の動向や出来事等の中で貴社（貴事業所）の業況に好影響を与えているもの、悪影響を与えているものについて、できるだけ具体的にご記入下さい。

| |
|--|
| <p>【好影響を与えているもの】</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |
| <p>【悪影響を与えているもの】</p> <p>.....</p> <p>.....</p> |

調査は以上です。ご協力誠にありがとうございました
(伴走型小規模事業者支援推進事業)

平成29年度 上期
景況調査および事業所実態調査
報 告 書

平成29年9月
小 須 戸 商 工 会