

經營狀況調查報告書

群馬伊勢崎商工会

I. 「経営状況に関するアンケート調査」の目的について

当調査は、昨年につき、当地域内で事業を行う事業者の「経営状況」について調査を行うものである。当調査は、当地域の事業者の実情を把握し、「問題点・課題の抽出」「具体的な支援策の検討」を検討するための基礎的な資料として活用するとともに、事業者の「販路拡大」「売上・利益の伸長」を図ることを目的としている。

1. 調査時期

平成 29 年 4 月～12 月

2. 調査方法

当商工会会員事業者に対して巡回時に聞き取り調査を行った。

3. アンケート調査数

調査事業者数：101 件

II. アンケート調査結果について

<総評>

60 才以上の事業主が占める割合が 45%を超えており事業主の高齢化が進んでいる。業種別では製造業・小売業の高齢化が顕著である。

販路については、「拡大している」事業者も一定数存在しており、製造業・小売業の販路拡大意欲も高い状態である。

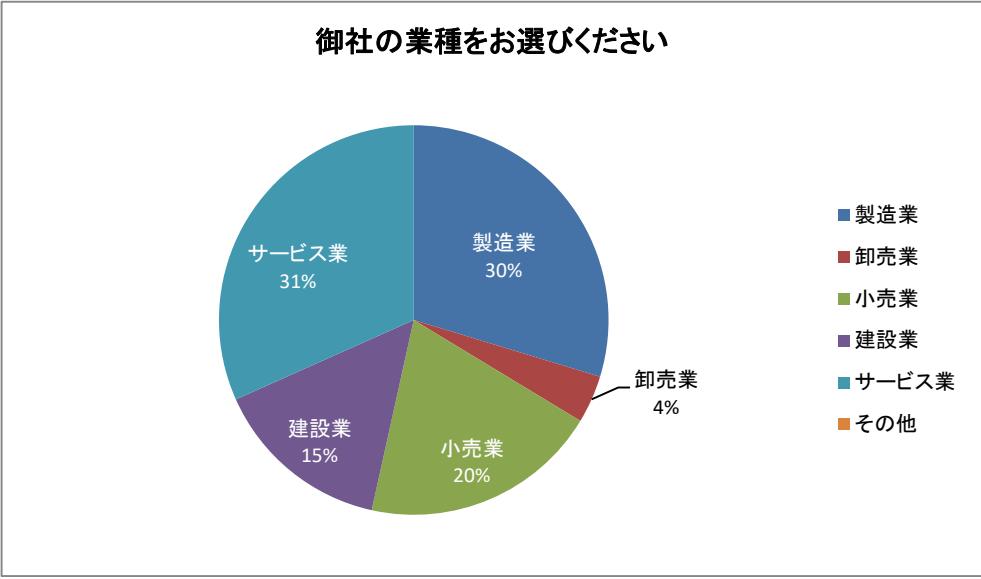
後継者に関しては、60 才以上の事業主のうち 3 割以上で後継者が決まっておらず、事業承継が大きな課題であると考えられる。

設問ごとの分析結果については、下記に記述する。

1. 業種について

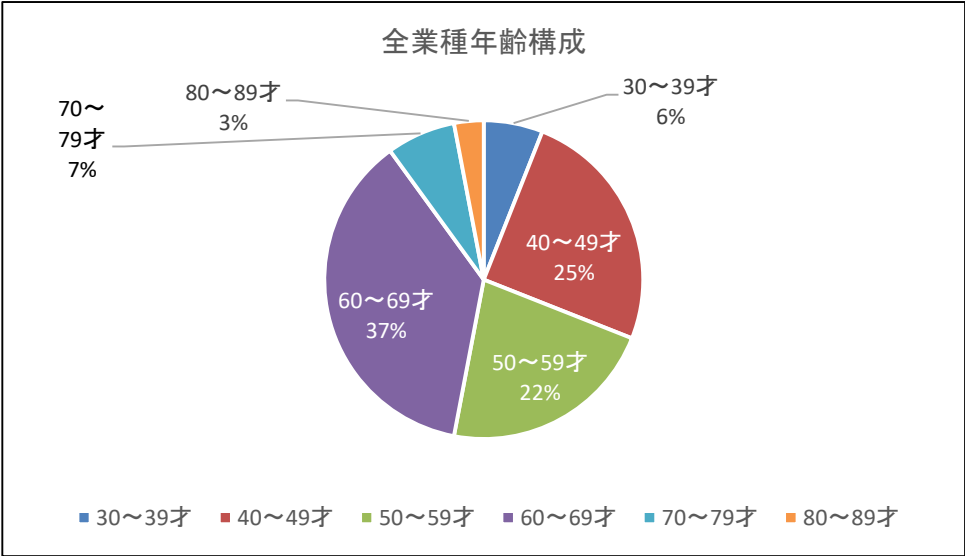
(1) 御社の業種をお選びください。

回答者の業種の内訳は下記の通りである。

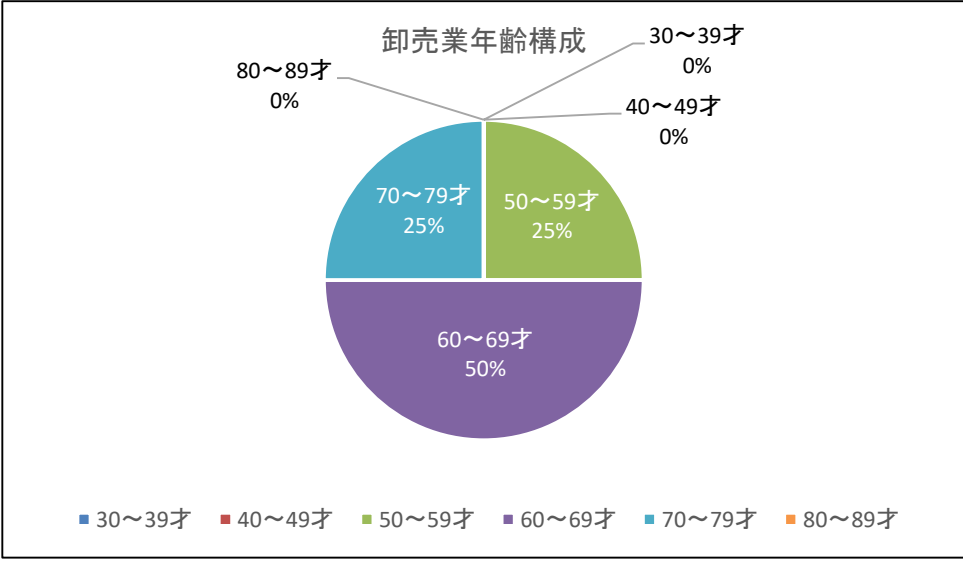
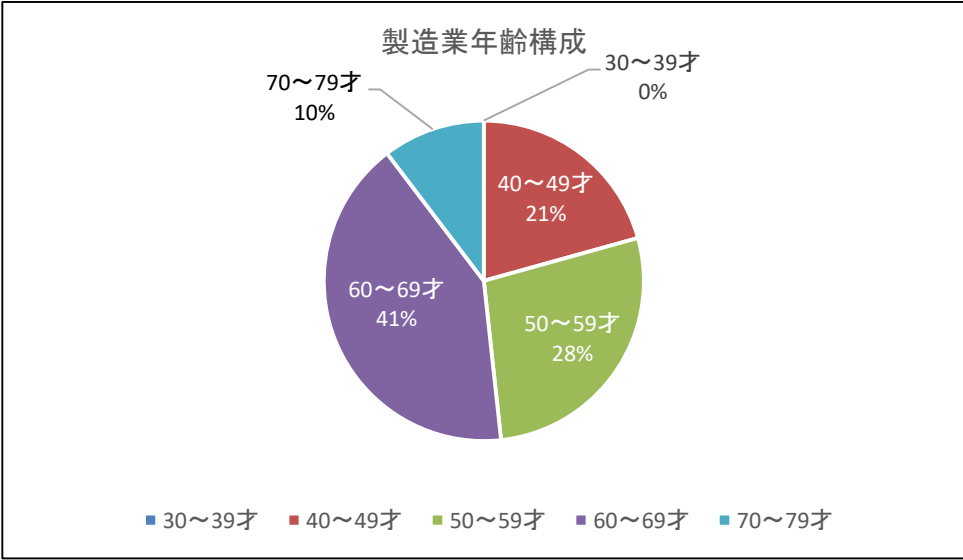
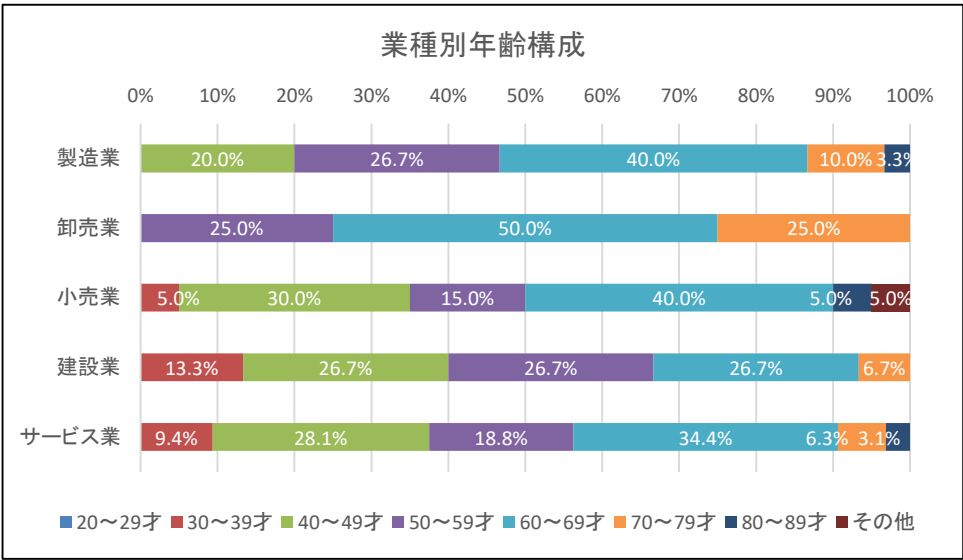


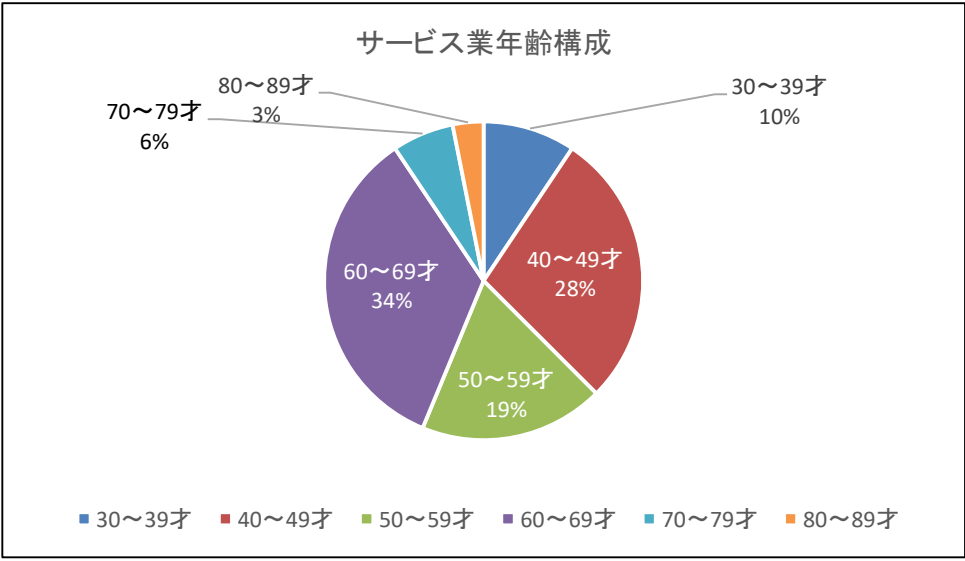
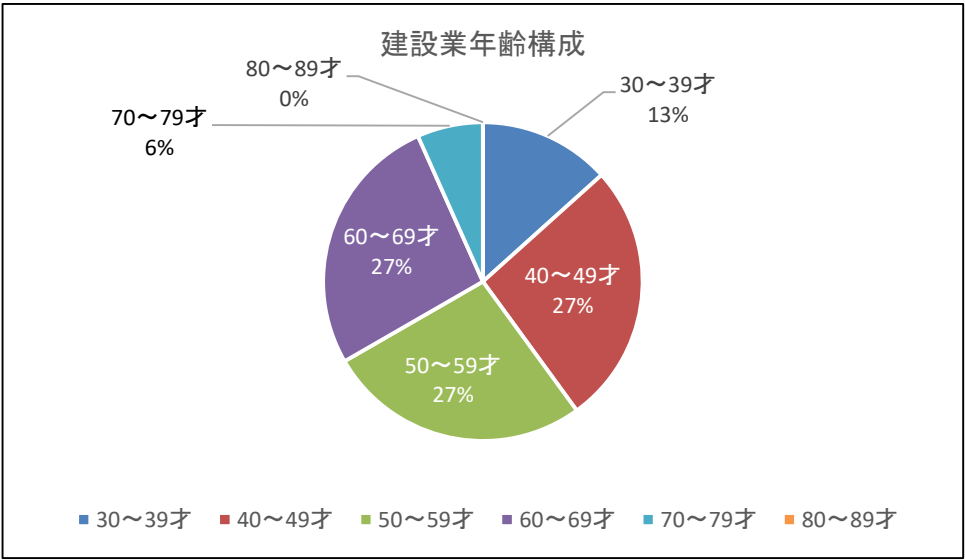
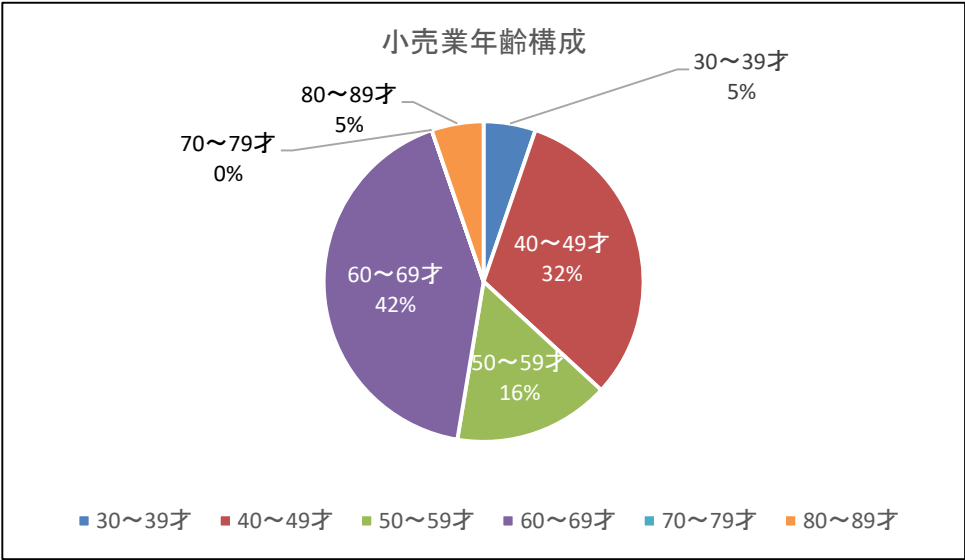
2. 事業主のご年齢をお選びください。

・最も多い回答は60～69才となっており全体の36.6%を占めている。



・業種別年齢構成を比較すると、60才以上の事業主の割合がもっとも多い業種は卸売業となっており75.0%である。次いで製造業 53.3%、小売業 45.0%の順となっている。

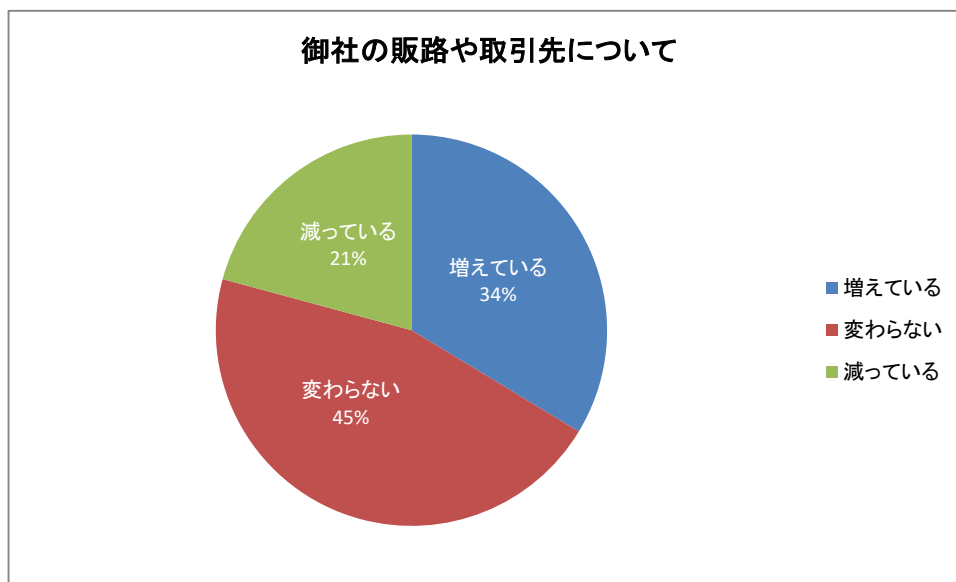




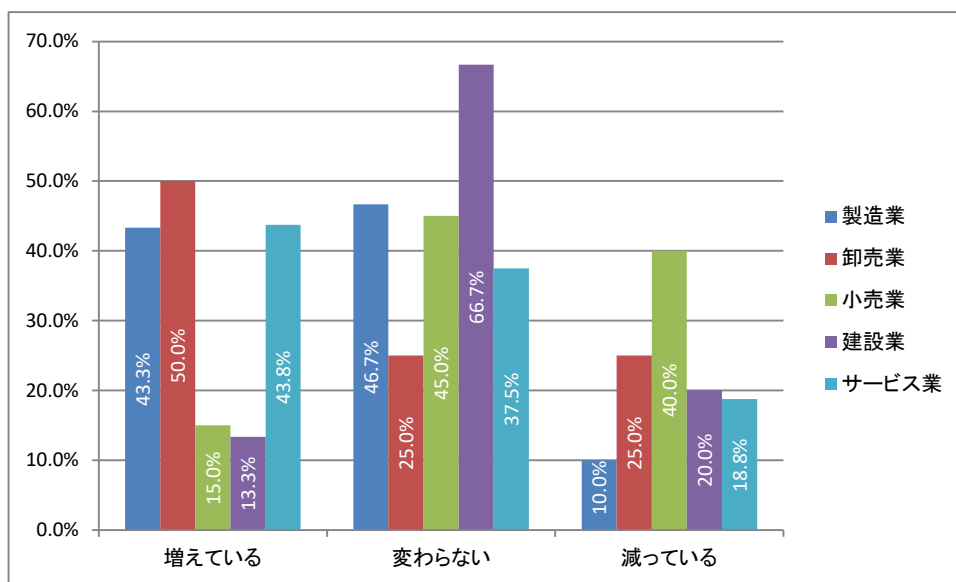
3. 御社の販路や取引先やお客様についてお聞かせください

(1) 御社の取引先やお客様は増えていますか？

- ・最も多い回答は「変わらない」で全体の45.5%であった。一方、「増えている」と回答した事業者は33.7%、「減っている」と回答した事業者は20.8%となっている。



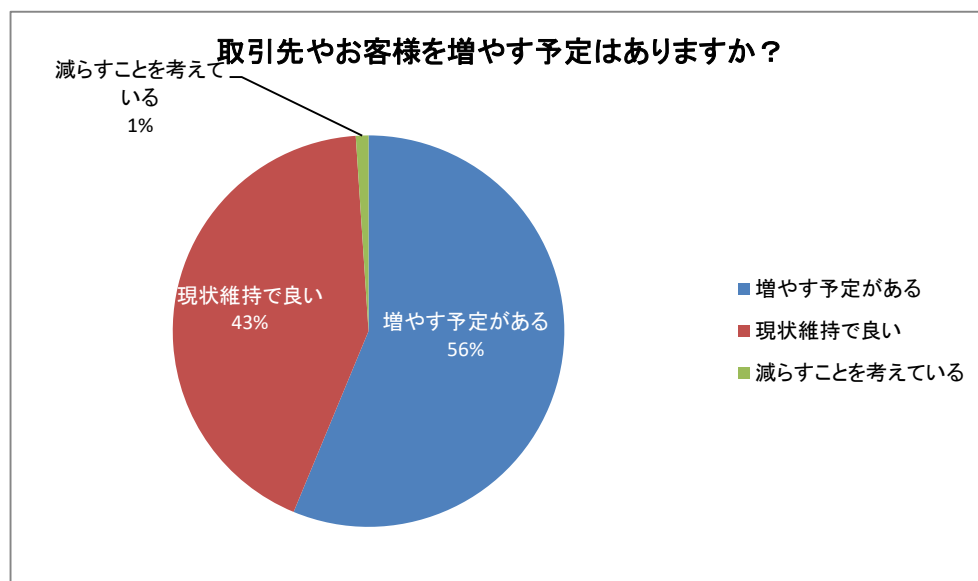
- ・上記の質問について業種別の回答を分析した。「増えている」と答えた業種の割合が最も多かった業種は卸売業であり50.0%であった。次いでサービス業43.8%、製造業43.3%となっている。一方、「縮小している」と答えた業種では小売業が40.0%と最も高く、次いで卸売業25.0%、建設業20.0%となっている。



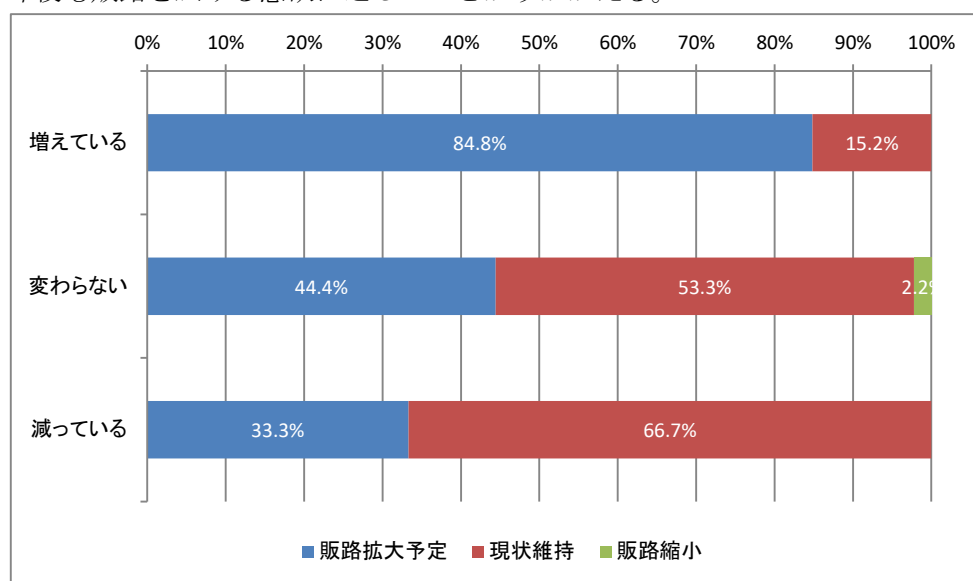
(2) 今後、取引先やお客様を増やす予定はありますか？

- ・「増やす予定がある」と回答した事業者が最も多く56.3%であった。次いで「現状維

持で良い」が42.7%、「減らすことを考えている」1.0%となった。

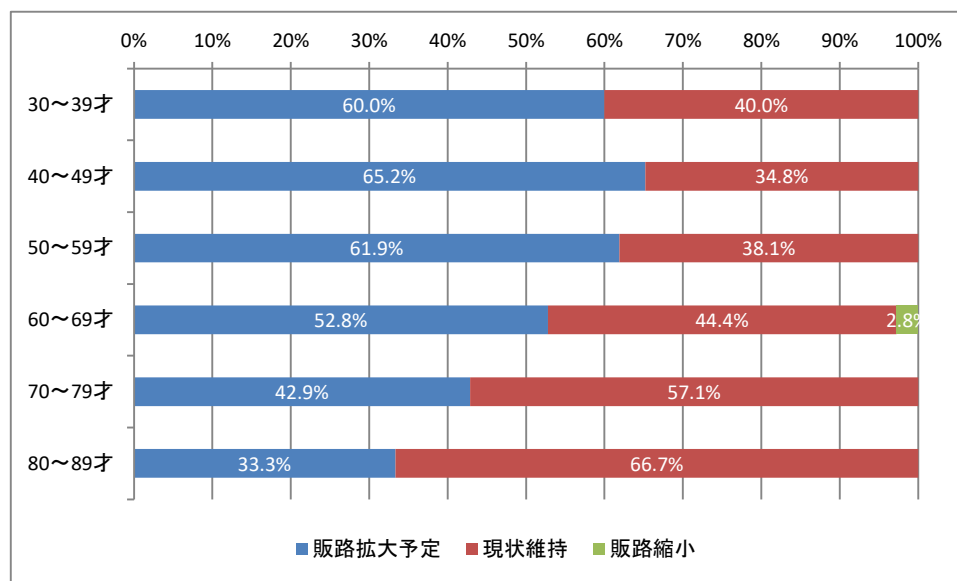


- ・ (1) (2) の質問をさらに分析したところ、「(1) 御社の取引先やお客様は増えていますか？」において「増えている」と回答した企業のうち「(2) 今後、取引先やお客様を増やす予定はありますか？」において「増やす予定がある」と答えた事業者は全体の84.8%を占めていた。一方、(1) の質問において「変わらない」「減っている」と回答した事業者においても (2) の質問において「増やす予定がある」と答えた事業者はそれぞれ44.7%、33.3%となっている。販路を拡大している事業者の多くは更なる販路拡大を予定しており、「変わらない」もしくは「減っている」と回答した事業者は今後も販路を広げる意欲に乏しいことがうかがえる。

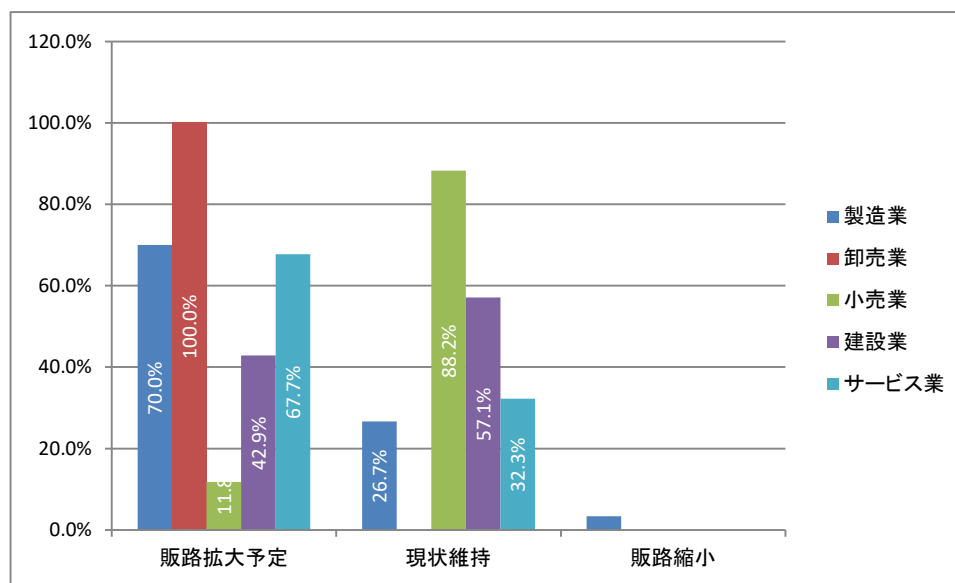


- ・ (2) の質問に関して、事業主の年齢別の回答について分析を行った。「販路を拡大する予定がある」と回答した年齢は40～49才が65.2%と最も高い。販路拡大に対する意

欲は年齢が高まるとともに総じて低くなる傾向となっている。



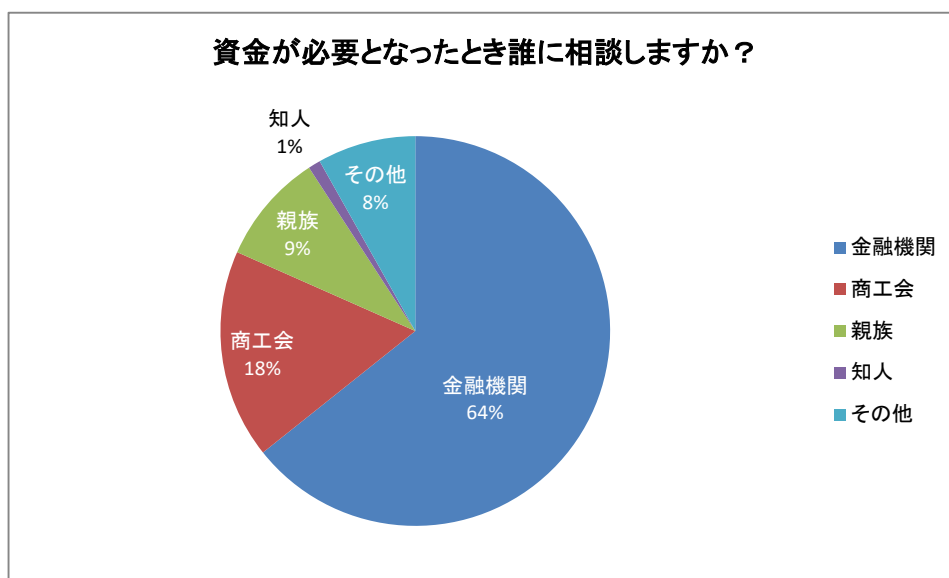
- ・また、業種別に販路拡大の予定を分析すると、「販路を拡大する予定がある」と答えた割合が最も多かった業種は卸売業となっており 100.0%であった。次いで、製造業 70.0%、サービス業 67.7%となっている。一方、「現状維持で良い」と回答した割合がもっとも高かった業種は小売業であり 88.2%であった



4. 御社の資金繰りについてお聞かせください

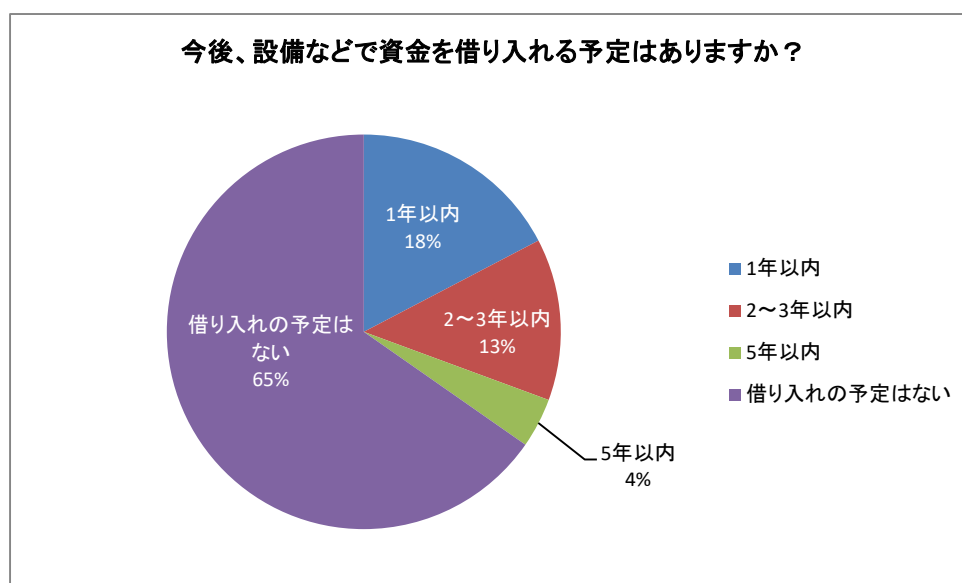
(1) 資金が必要となったとき誰に相談しますか？（複数回答）

- ・最も多い回答は「金融機関」で 64.3%となっている。次いで「商工会」が 17.3%となっており、両機関で全体の 81.6%を占めている。

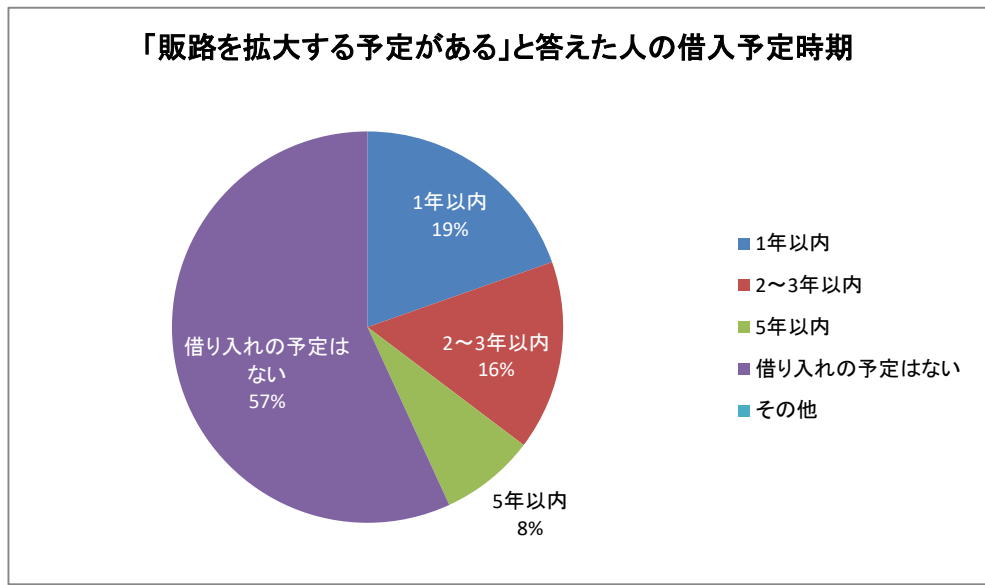


(2) 今後、設備投資などで資金を借り入れる予定はありますか？

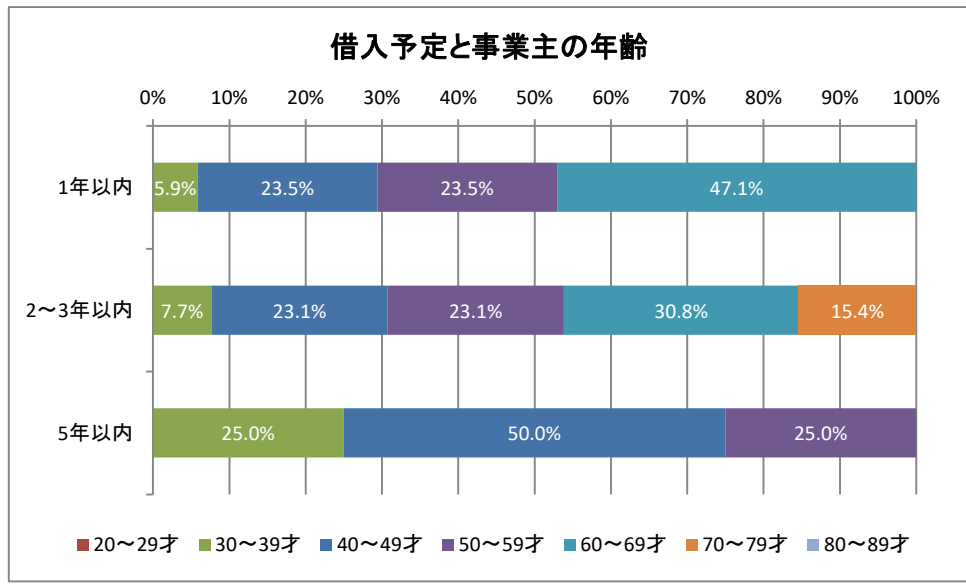
- ・「借り入れの予定はない」と回答した事業者が 65.3%と最も高かった。次いで「1年以内」 17.3%、「2～3年以内」 13.3%、となっている。



- ・質問 3. (2) 「今後、取引先やお客様を増やす予定はありますか？」において「増やす予定がある」と回答した事業者のうち「今後、設備などで資金を借り入れる予定はありますか？」の質問において「1年以内」と回答した事業者は 19.2%となっている。「2～3年以内」は 9.6%であり、「1年以内」「2～3年以内」と回答した事業者は全体の 28.8%となっている。一方「借り入れの予定はない」と回答した事業者が 57.7%を占めており、販路拡大について借り入れを行わず自己資金で実施する事業者も多い。

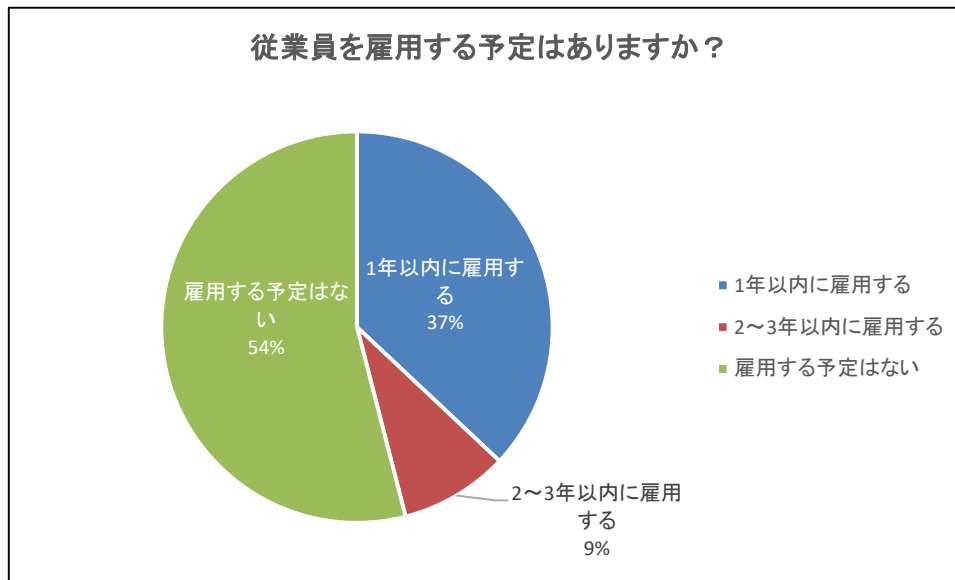


・5年以内に借入を予定している事業者と事業主の年齢について分析を行った。「1年以内」に借入を予定している事業主は60～69才が最も高く47.1%となっている。次いで50～59才 25.5%、40～49才 23.5%である。一方、「2～3年以内」に借入を予定している70才以上の事業主も存在しており、若い世代だけが借入を予定しているとは言えない。

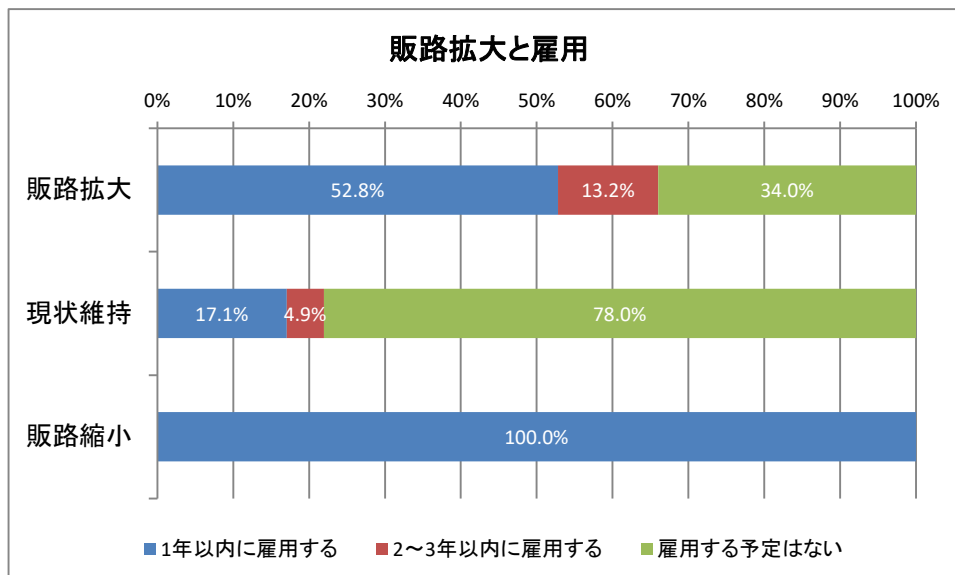


5. 従業員数を雇用する予定はありますか？

・「雇用する予定はない」と回答した事業者が54.0%となり最も多かった。次いで「1年以内に雇用する」37.0%、「2～3年以内に雇用する」9.0%となっている。

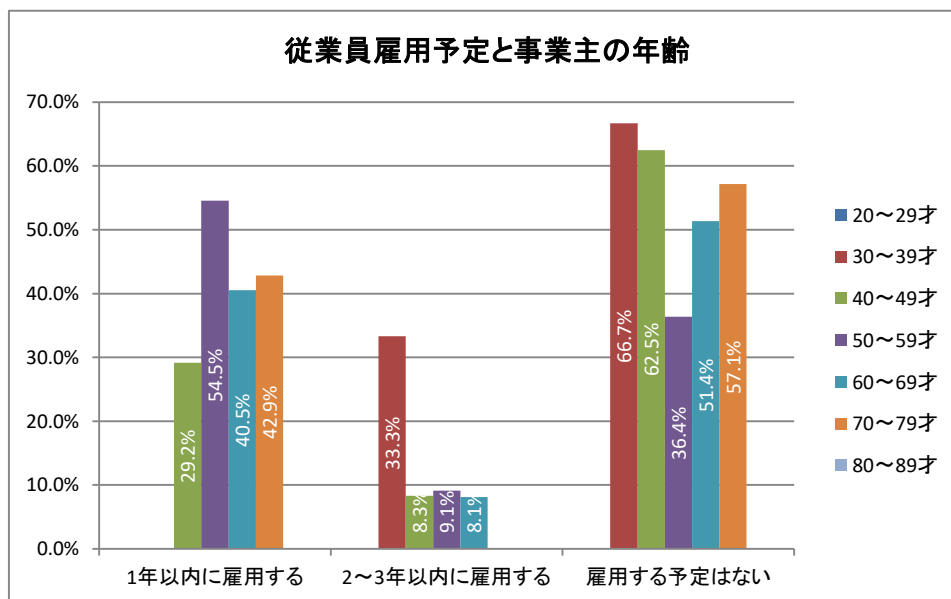


・販路拡大と雇用の関係について分析を行った。質問 3. (2) 「今後、取引先やお客様を増やす予定はありますか？」において「増やす予定がある」と回答した事業者のうち「1年以内に雇用する」と回答した事業者は 52.8%であった。一方、「雇用する予定はない」と答えた事業者が 34.0%となっており、3割程度の事業者は雇用を増やさず販路拡大を進めることを想定している。また、販路拡大について「現状維持で良い」と回答した事業者のうち「雇用する予定はない」と回答した事業者が 78.0%となっており、雇用意欲が乏しいことがうかがえる。



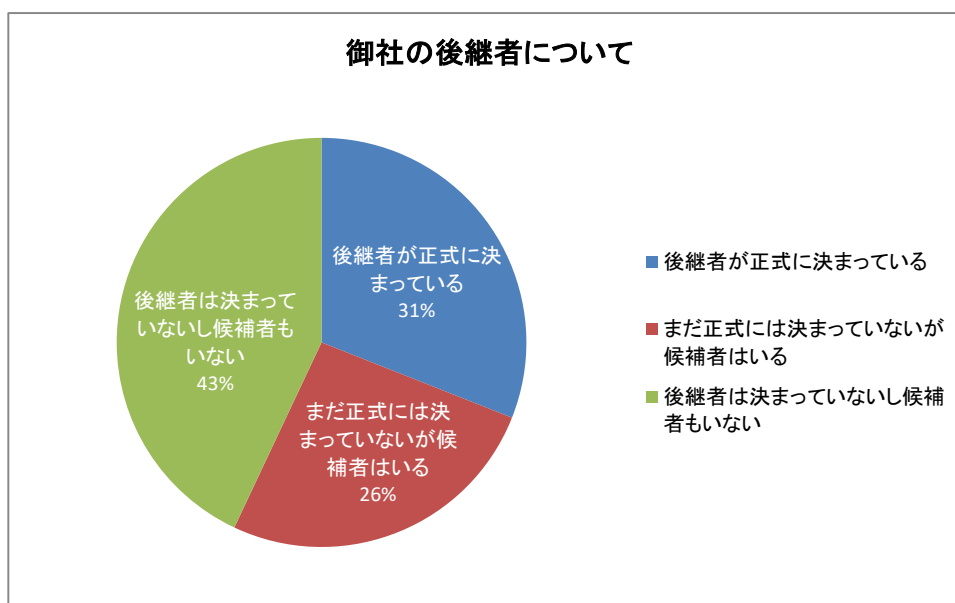
・従業員の雇用予定と事業主の年齢について分析を行った。「1年以内に雇用する」と回答した事業主の年齢は 50～59 才がもっとも高く 54.5%となった。次いで、70～79 才 42.9%、60～69 才 40.5%となっており 50～79 才の年齢の事業主の雇用意欲が総じて

高い。



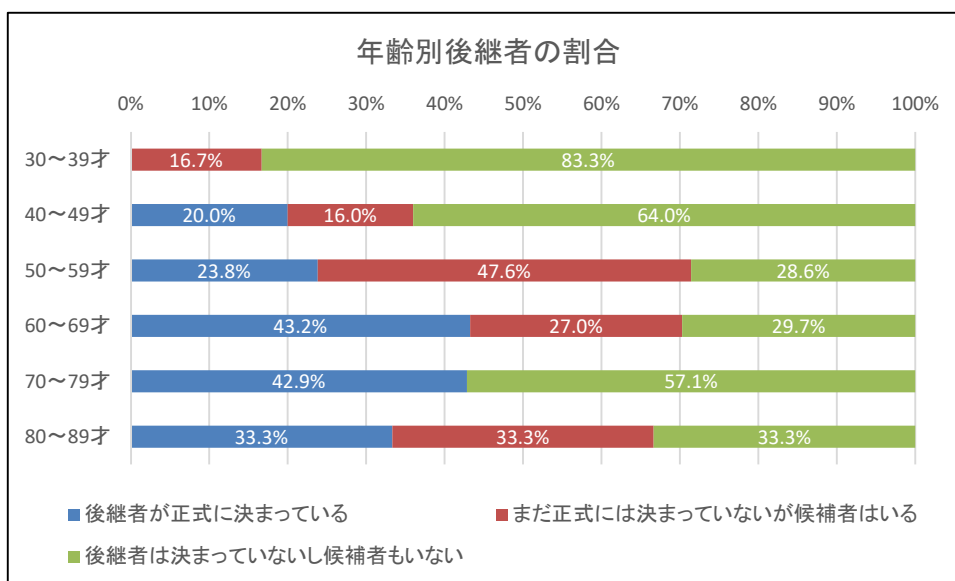
6. 御社の後継者について該当する番号に○を付けてください。

- ・後継者については「後継者は決まっていなしい候補者もない」と答えた事業者が43.0%と最も多く、後継者不足がうかがえる。

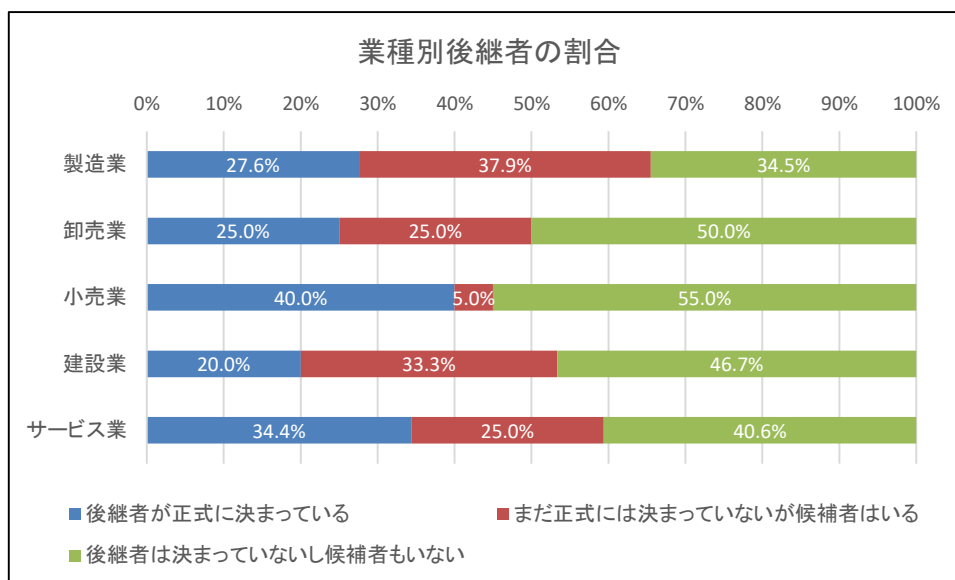


- ・後継者について事業主の年齢別の分析を行った。30才以上～60才未満の事業主において「後継者が正式に決まっている」と回答した事業者の割合は、30～39才：0.0%、40～49才：20.0%、50～59才：23.8%となっており、若い事業者において後継者が決まっている割合は低い。一方、事業承継時期を迎えている60才以上の事業主において、「後継者は決まっていなしい候補者もない」と回答した事業者は、60～69才：

29.7%、70～79才：57.1%、80～89才：33.3%となっており、事業承継期にある事業者においても後継者が決まっていない現状がうかがえる。

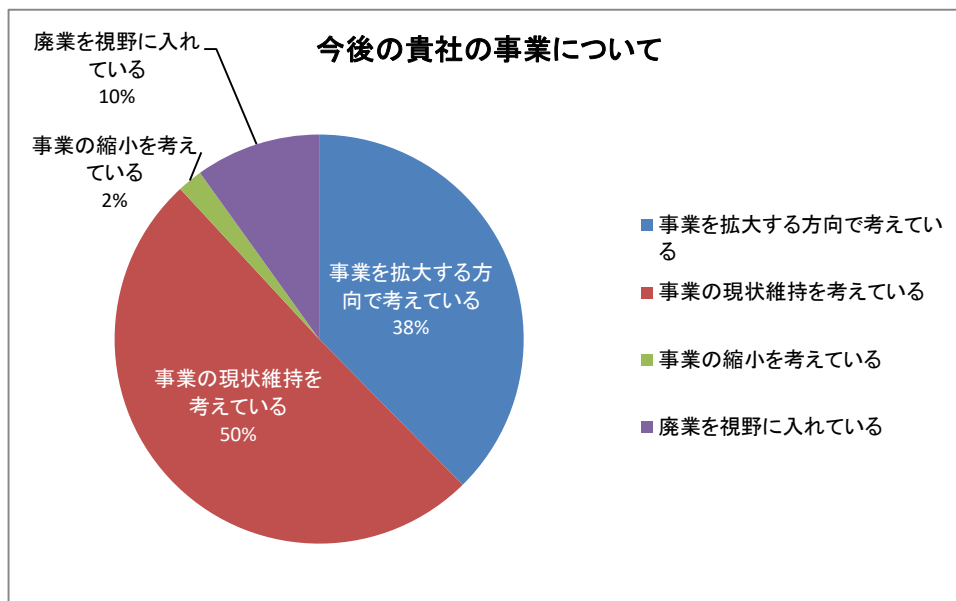


・後継者の状況について業種別に分析を行った。「後継者は決まっていないし候補者もない」と回答した業種は小売業がもっとも高く 55.0%となった。次いで、卸売業 50.0%、建設業 46.7%の順となっている。

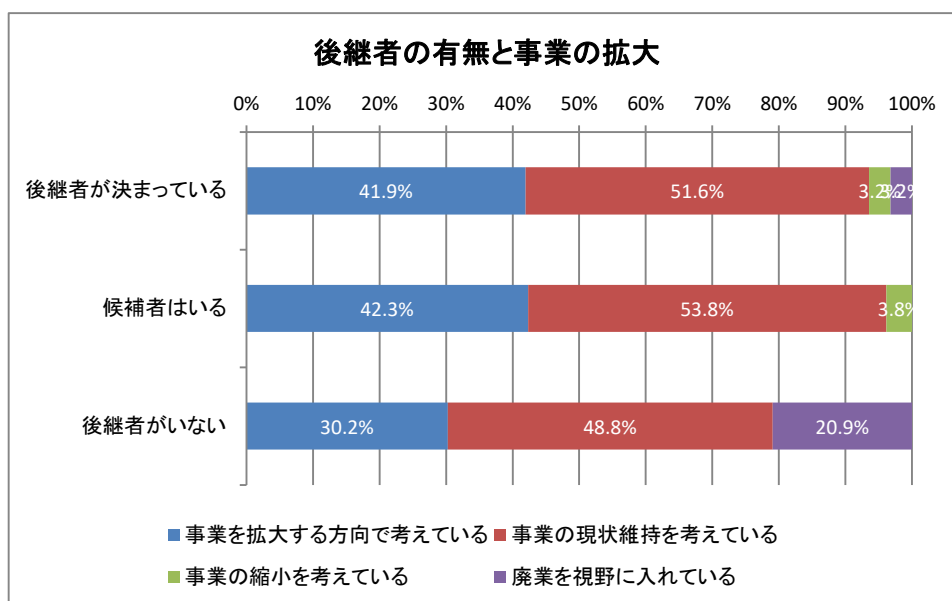


7. 今後の御社の事業について該当する番号に○を付けてください。

・「事業を継続し現状を維持することを考えている」と回答した事業者が全体の 50.5% を占めており最も多い。次いで、「事業を拡大する方向で考えている」 37.6%、「事業をやめることも視野に入れている」 9.9%、となっている。

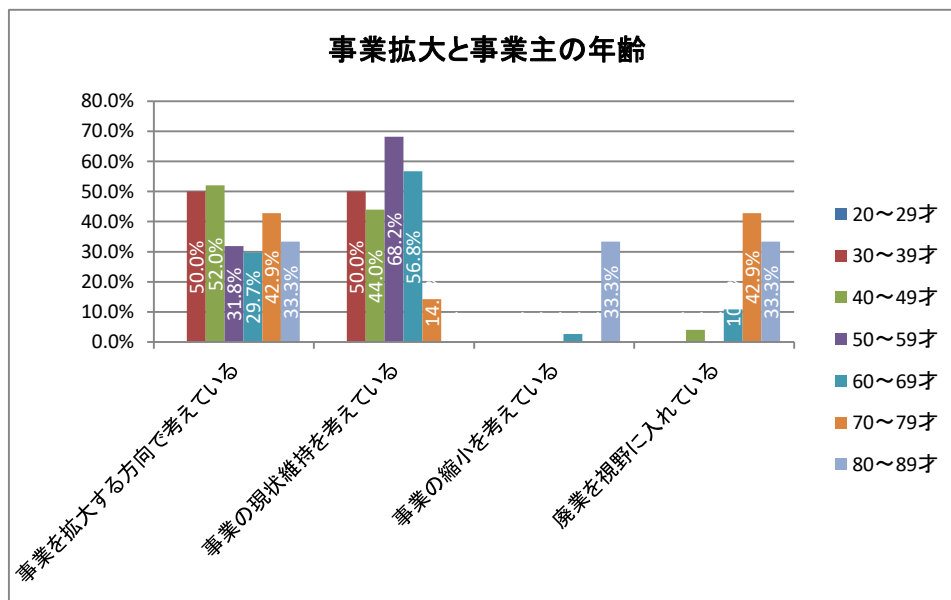


・一方、候補者の有無と事業拡大の関係については、「後継者が正式に決まっている」と回答した事業者のうち、「事業を継続し現状を維持することを考えている」と答えた事業者が 51.6% となっており最も多い。後継者が決まっている事業者においても、まずは事業の維持が第一目標であると考えていることがうかがえる。また、「後継者が正式に決まっている」「まだ正式には決まっていないが候補者はいる」と答えた事業者のうち「事業を拡大する方向で考えている」と回答した事業者の割合は、それぞれ 41.9%、42.3% となっており、後継者のいる事業者は、後継者のいない事業者に比べ事業の拡大を考えている割合が高い。

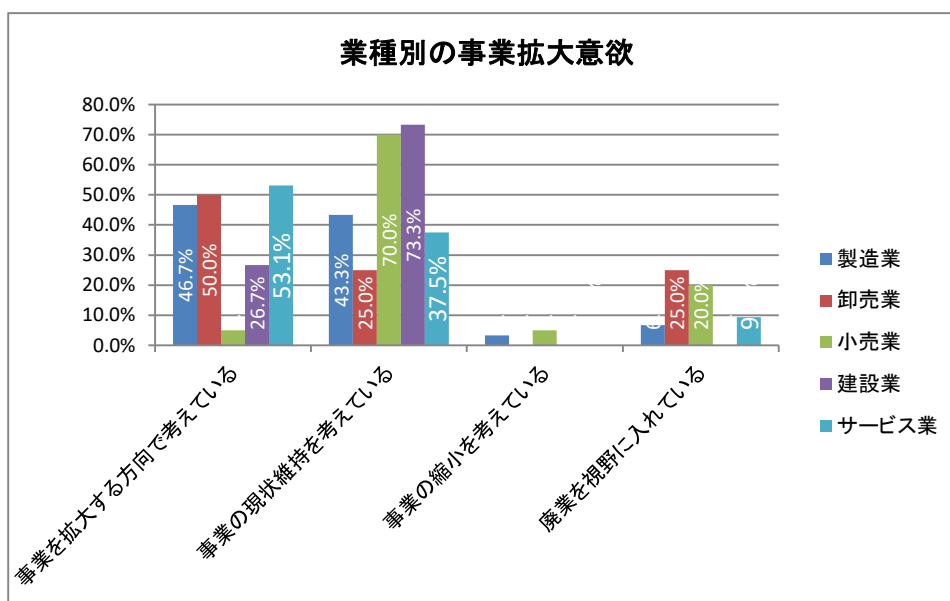


・事業の拡大と事業主の年齢について分析を行った。「事業を拡大する方向で考えている」と回答した事業者の割合がもっとも高かった年代は、40～49 才で 52.0% であった。

次いで、30～39才 50.0%、70～79才 42.9%となっている。事業主の年齢が若いほど事業拡大の意欲が総じて高いことがうかがえる。一方、「事業をやめることも視野に入れている」と回答した事業者の割合は、70～79才 42.9%、80～89才 33.3%と高い比率となっている。



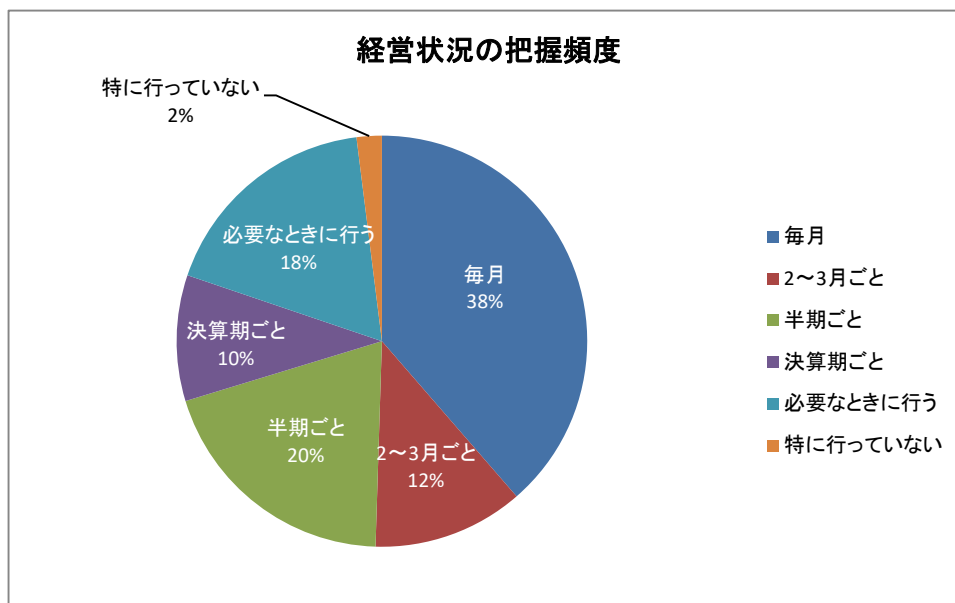
業種別の事業拡大意欲について分析を行った。「事業を拡大する方向で考えている」と回答した事業者のうち最も高い業種はサービス業で53.1%となった。次いで、卸売業 50.0%、製造業 46.7%となっている。一方、「事業をやめることも視野に入れている」と回答した事業者のうち最もその割合が高い業種は卸売業の25.0%となった。



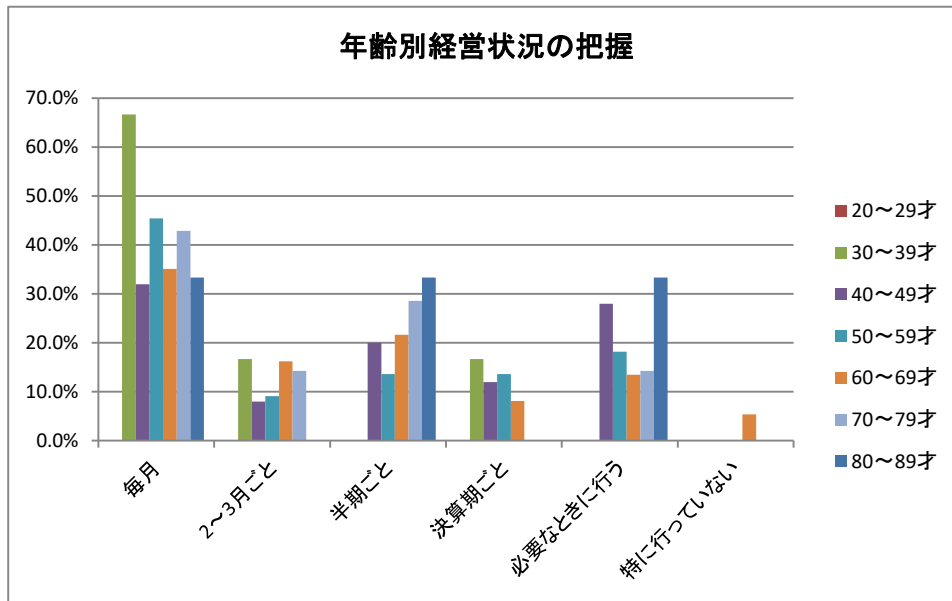
8. 経営状況の分析について

(1) 経営状況の把握はどれぐらいの頻度で行っていますか？

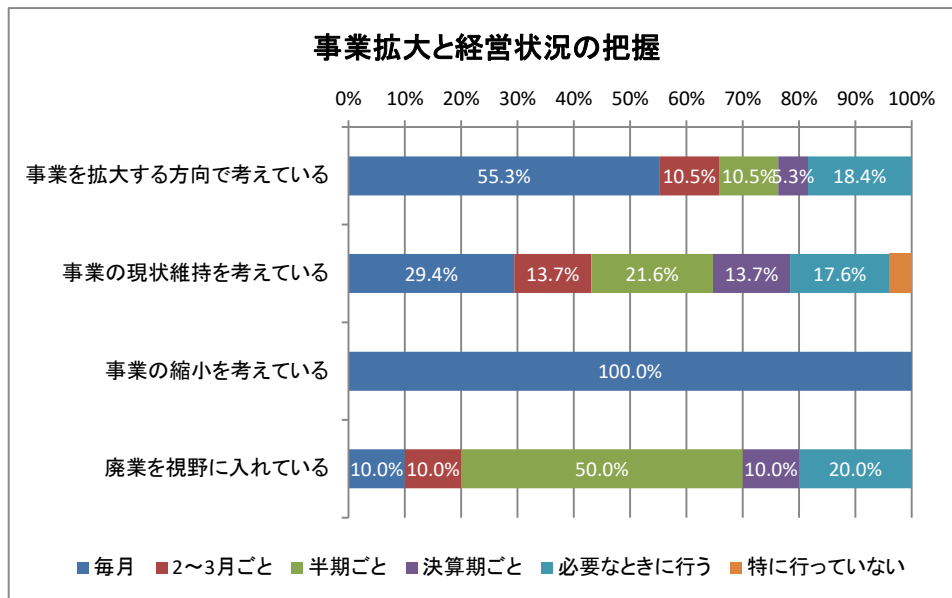
- ・「毎月」と回答した事業者が 38.6%と最も高い。次いで「半期ごと」19.8%、「必要なときに行う」17.8%、となっている。少なくとも決算期ごと以内に経営状況を分析している事業者は全体の 80.2%を占めており経営状況の把握は行われていると考えられる。一方、「必要なときに行う」「特に行っていない」を答えた事業者も合計で 29.7%存在しており、このような事業者に定期的な経営状況の分析を促すことが必要となる。



- ・経営状況の分析と事業主の年齢について分析を行った。「毎月」と回答した割合は 30～39 才が 66.7%と最も高くなっている。その一方で「必要な時に行う」と回答した割合は 80～89 才が最も高く、総じて高齢者の経営状況の分析頻度が低いことがわかる。

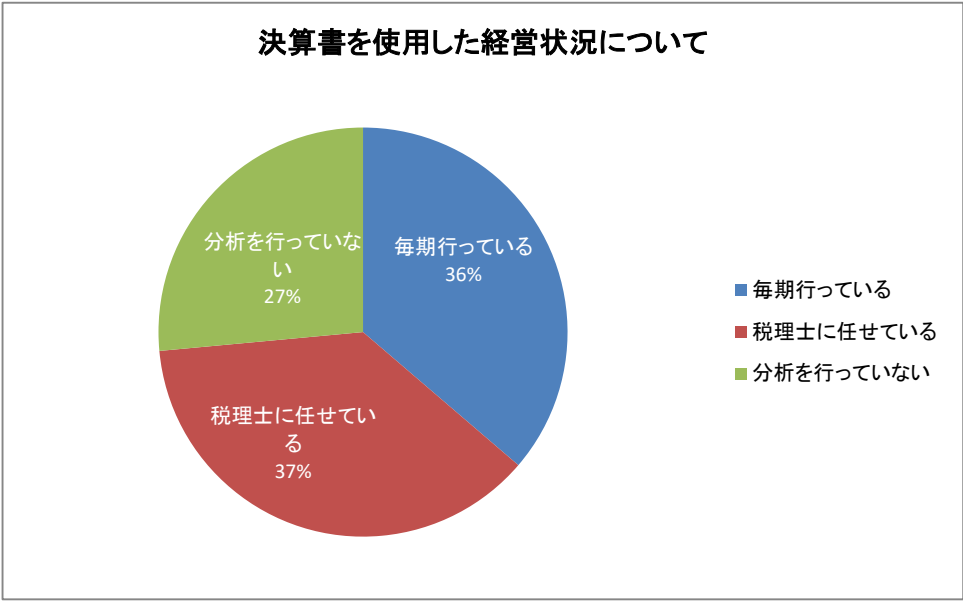


- ・「6. 今後の御社の事業について該当する番号に○を付けてください」において「事業を拡大する方向で考えている」と回答した事業者のうち、経営状況の把握について「毎月」と回答した事業者は 55.3% となっており、事業拡大に意欲のある事業主は経営状況の分析の頻度が高いと言える。その一方、「廃業を視野に入れてる」と回答した事業者においては経営状況把握の頻度が低くなっている。



(2) 決算書の分析などにより経営状況の分析を行っていますか？

- ・「毎期行っている」「税理士に任せている」と回答した事業者がそれぞれ 36.3%、37.3% となった。約 7 割の事業者が経営状況の分析を行っていることがうかがえる。一方、「分析を行っていない」と答えた事業者が 27% となっており経営状況の把握が進んでいない事業者も 3 割ほど存在する。



(3) 商工会では無料で決算書分析を行っています。分析を受けたいと思いますか？

- ・「是非受けてみたい」「機会があれば受けてみたい」と回答した事業者はそれぞれ 8.0%、51.0%であった。約 6 割の事業者が決算書分析に興味を示していることがわかる。

