能登町商工会　御中

『経営発達支援計画に関する
地域経済動向調査』
報告書

平成２９年１２月２９日

株式会社東京商工リサーチ

目　次

Ⅰ　調査概要 1
１．調査の目的 1
２．調査対象企業抽出基準 1
３．有効回答件数・回収率 1
４．調査の方法 1
５．調査の期間 1
６．調査実施機関 1
７．調査報告書の読み方及び注意事項 1
Ⅱ　アンケート調査結果 3
１．会社概要 3
①業種 3
②経営形態 4
③代表者年齢 4
④主要商品・サービス 5
⑤主要な仕入先 8
⑥商品の販売地域 8
⑦売上規模 9
⑧近年の売上傾向 9
⑨当期利益 10
⑩近年の利益傾向 10
⑪社員数 11
⑫創業時期、法人化の時期 11
⑬知的財産権の有無 12
２．事業活動 13
３．経営課題と必要な支援内容 22
Ⅲ　アンケート結果のまとめ 37
（１）貴商工会管轄地域内の会員事業者の概要について 37
（２）地域資源等の活用に関して 37
（３）事業継承の予定について 37
（４）現在の経営状況 38
（５）重要な経営課題 38
（６）経営に役立つ情報の提供元 38
（７）小規模事業者に対する支援策の利用状況 38
（８）経営基盤強化に向けて、商工会に対して求める支援内容 38
Ⅳ　調査票 39

Ⅰ　調査概要

1. 調査の目的

貴商工会管轄地域内の事業者のニーズ及び課題を把握することを本調査の目的とする。

2. 調査対象企業抽出基準

貴商工会から提供された小規模事業者等879件

3. 有効回答件数・回収率

調査対象件数	879 件
有効回答数	285 件
回収率	32.4%

4. 調査の方法

調査対象企業に対して郵送アンケート調査を実施した後、回収の促進を図るため電話による協力依頼を併せて実施した。

5. 調査の期間

平成 29 年 10 月 30 日～11 月 27 日

6. 調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ金沢支店 及び 本社（市場調査部）

7. 調査報告書の読み方及び注意事項

○無回答については、除外して集計している。
○各ページの集計表は、特に断りがないかぎり上段が件数、下段が割合を表わしている。
○図表中の構成比率は、小数点第 2 位以下を四捨五入している関係で、必ずしも 100.0%とはならないことがある。
○複数回答の設問は、回答が 2 つ以上ありうるため、合計は 100%を超えることもある。
○図表中の「N」とは回答件数の総数のことで、100%が何件の回答に相当するかを示す比率算出の基数である。

○集計表上の色分けについては、全体値より 20%以上高い数値には　　、10%以上高い数値に

は　　、20%以上低い数値には　　、10%以上低い数値には　　を着色している。

○単一回答のグラフについては、帯グラフとすることで視覚化を図り、一目で全体集計の結果と属性別（業種）の結果を比較できるよう表示している。

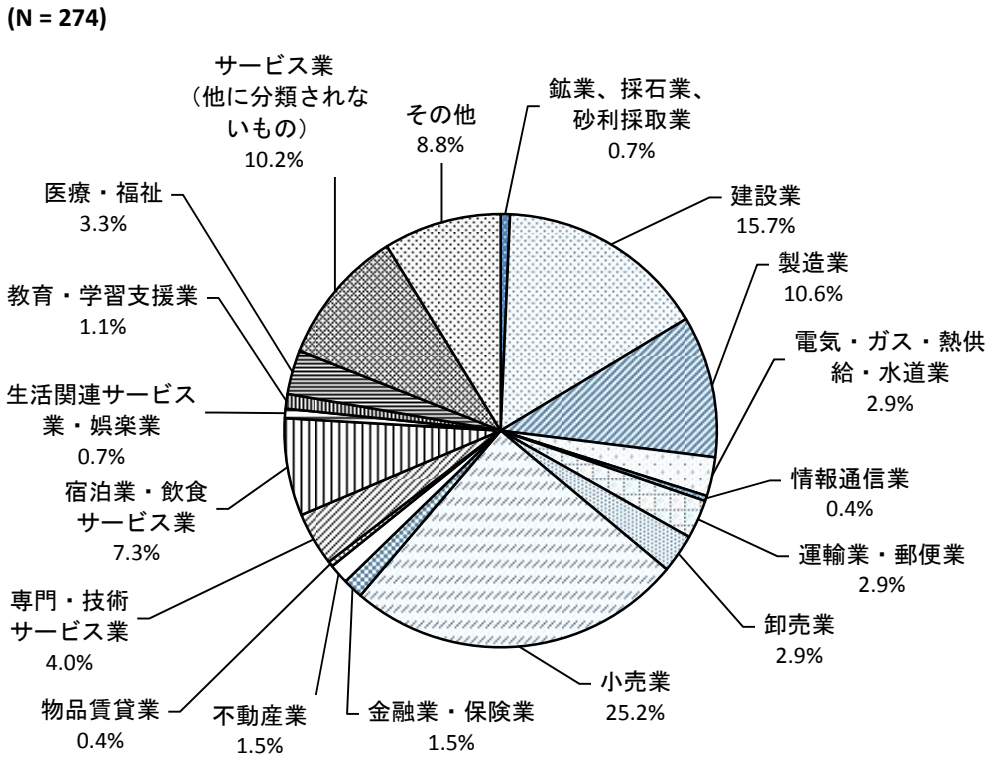
○複数回答のグラフでは、全体集計の結果については、上位 3 項目の数値に　　を付し、視覚化を図っている。ただし、「その他」とする回答は、上位項目の対象外とする。各属性別の結果については、集計表を参照されたい。

○「その他」の回答内容や意見等の自由記載の回答については、「特になし」等の回答は除外して掲載している。

Ⅱ　アンケート調査結果

1．会社概要

①業種【主な業種1つに〇】

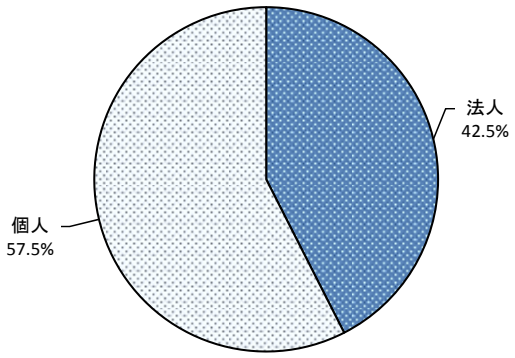


全体	業種								
	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業・郵便業	卸売業	小売業	金融業・保険業
274 100.0	2 0.7	43 15.7	29 10.6	8 2.9	1 0.4	8 2.9	8 2.9	69 25.2	4 1.5
	不動産業	物品賃貸業	専門・技術サービス業	宿泊業・飲食サービス業	生活関連サービス業・娯楽業	教育・学習支援業	医療・福祉	サービス業（他に分類されないもの）	その他
	4 1.5	1 0.4	11 4.0	20 7.3	2 0.7	3 1.1	9 3.3	28 10.2	24 8.8

上段：件
下段：％

②経営形態

(N = 285)

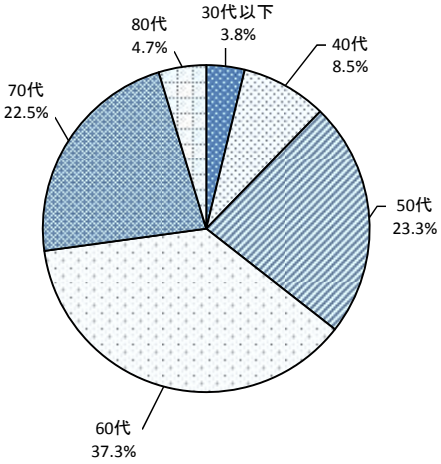


全体	経営形態	
	法人	個人
285	121	164
100.0	42.5	57.5

上段：件
下段：%

③代表者年齢

(N = 236)



全体	代表者年齢
	平均
281	63.37歳

全体	代表者年齢					
	30代以下	40代	50代	60代	70代	80代
236	9	20	55	88	53	11
100.0	3.8	8.5	23.3	37.3	22.5	4.7

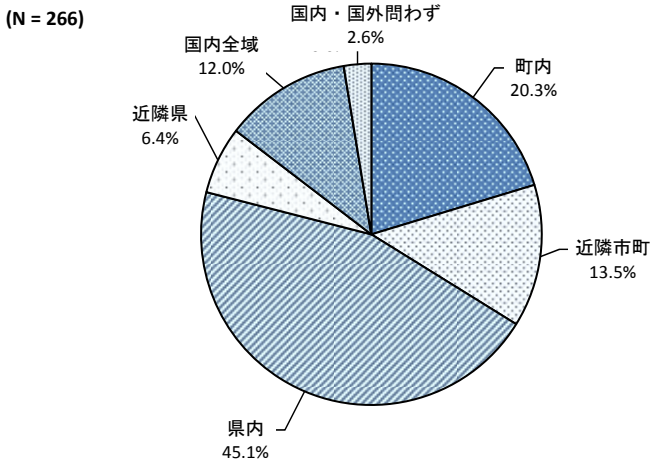
上段：件
下段：%

④主要商品・サービス

主要商品・サービス	
釣具	経営コンサルタント
LPガス	化粧品、タバコ
アイスクリーム	建設資材、機材運搬
荒物雑貨	建築、水道工事、リフォーム等
イカ	建築金物、家庭金物他　販売
イカ、カニ	建築業
イカ関連商品	建築設計
一般貨物運送業	建築設計、監理
一般建設業	建築設計、まちづくりコーディネーター
一般建築用木材	公共事業
一般乗用旅客自動車運送業	公衆浴場
一般食堂	小売業
一般電気設備工事、消防防災設備工事、電力外線工事	コーヒー、ソフトクリーム
一般土木	コーヒー、焼酎
犬のトリーミング、犬のホテル	呉服
医薬品、OTC医薬品、衛生材料	呉服及び洋品雑貨
医薬品、化粧品	米糀、米味噌
医薬品、化粧品販売	コンビニエンス・食品・日用品・タバコ
医薬品、その他	再生砕石
医薬品、タバコ・雑貨	魚の加工品
医療機器、福祉用具、介護用品	たばこ
医療保険業	酒類
衣類洗濯	酒類、タバコ
飲食業	酒類、タバコ、雑貨
うどん、そば、ラーメン、丼定食	酒類・雑貨
海水流動氷機（海水から氷を作る製造機）	酒類・たばこ
エアコン取付工事	酒類販売
お刺身用一本釣イカ及びその他水産加工品の製造及び販売	産業廃棄物処分業
お弁当、コーヒー	自動車修理
おぼろ昆布	自動車修理販売
介護サービス	自動車の販売、車検、一般整備
家屋解体	自動車販売、修理、保険業務
かきもち、干芋	自動車販売・修理
家具全般	事務機器、パソコン、イナバ物置、文具
菓子製造	事務用品・機器・書籍
ガソリンスタンド、プロパンガス	貸ガレージ
学校図書・事務用品	集魚灯安定器及びランプ、船用灯具、電動機・発電機等の点検修理
家電	住宅の設備機器類の販売、取付
家電品	住宅のリフォーム、各種修理小工事
環境衛生業（一般廃棄物収集運搬等）	塾
着物レンタル、写真撮影（アルバム）	樹木、庭石、燈籠
教育機関向けICT機器、ソフトウェア等の販売	樹木の剪定、雪吊り、その他
魚介類販売	消耗品販売、管理サービス
漁業無線サービス	食堂、フード
魚醤	食肉販売
菌床しいたけ	食品
金融業	食品及び飲料
薬	食品小売
くすり、たばこ	食品スーパー
車の整備	食料品
車の板金塗装	新建材、アルミサッシ、住宅設備機器販売

主要商品・サービス	
新建材、住宅設備機器	土木工事
新聞販売	土木工事業
新聞販売所	供花・祝花
新聞販売店	塗料（船舶）、ロープ、海産物
水産加工（一夜干し、珍味（小魚）	肉類加工品販売
水産品加工、販売	日本酒
水産物仲卸及び水産加工製品の製造販売	二輪車
寿司	燃料油販売
すしの立食い、出前	農業機械
寿司屋	農産物販売、金融、保険
スタッド溶接用セラミックス（フェルール）	配管、配管修理
スナック（酒類）	墓石
スポーツ用品	肌着
生花	鍼灸治療
清酒・リキュール	板金・塗装・自動車販売・車検・整備
製造業、屋根工事、板金工事	パン製造
税務、コンサルティング	半導体（Di．Tr）製造
税理工業	ピアノ、エレクトーンの指導
石油・ガス	美容業、商品販売
石油製品	美容師、シャンプー、化粧品
接骨院	肥料、農業、種子、ハウス、園芸の農業関連資材の販売
設備工事	福祉サービス
鮮魚卸売・仲買	福祉用具レンタル、販売、バリアフリー、住販
鮮魚小売り	婦人衣料品
船舶備品販売・修理	仏壇、仏具
総合衣料小売業	不動産、法人に関する登記手続
贈答品	不動産賃貸
その他教育支援業（自動車学校）	不動産売買仲介、賃貸物件仲介・管理
損害保険・生命保険　代理店	縫製
タイヤ販売・修理	縫製加工品
タクシー業	包丁、カマ、クワ、鋳物修理
建物の電気工事	法面工事、造園工事
調剤・化粧品	民宿
調剤薬局・肥料農薬販売	めん類
調髪	木材、水稲
釣具・古物	焼肉
鉄。ステンレス加工及び修理、小型船舶修理	焼肉・居酒屋・珍味製造
鉄筋工事　加工、組立	野菜
鉄板物・ファーストフード	融資、預金
電化商品	遊覧船
電気工事	ゆでうどん
電気工事業	ラーメン
陶板表札、陶器、陶芸教室	ライダーの宿泊
豆腐・油揚げ	リフォーム
灯油販売	理容
時計、宝飾、メガネ、はきもの、たばこ	料理飲食（そば店）
塗装業	旅客運送業（タクシー業）
とび、土木工事業	旅客輸送業（貸切バス）
土木	林業全般
土木・建築	レストラン営業他
土木・建築請負業	老人ケアハウス
土木一式工事	ワイン、ジャム

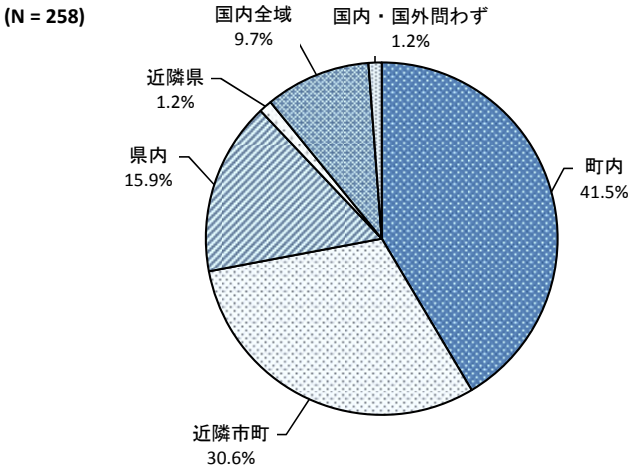
⑤主要な仕入先



全体	主要な仕入先						
	町内	近隣市町	県内	近隣県	国内全域	海外	国内・国外問わず
266	54	36	120	17	32	0	7
100.0	20.3	13.5	45.1	6.4	12.0	0.0	2.6

上段:件
下段:%

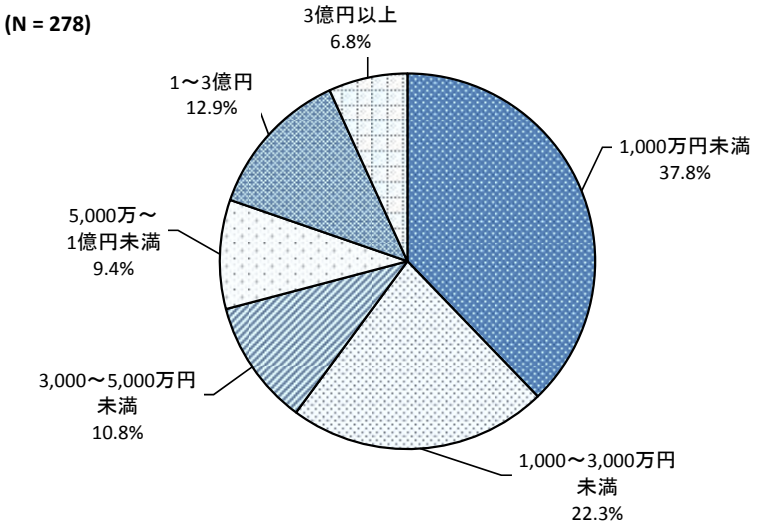
⑥商品の販売地域



全体	商品の販売地域						
	町内	近隣市町	県内	近隣県	国内全域	海外	国内・国外問わず
258	107	79	41	3	25	0	3
100.0	41.5	30.6	15.9	1.2	9.7	0.0	1.2

上段:件
下段:%

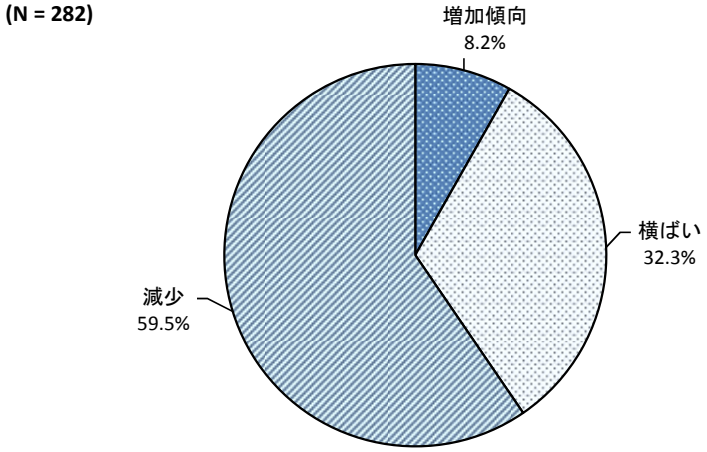
⑦売上規模



全体	売上規模					
	1,000万円未満	1,000～3,000万円未満	3,000～5,000万円未満	5,000万～1億円未満	1億～3億円	3億円以上
278	105	62	30	26	36	19
100.0	37.8	22.3	10.8	9.4	12.9	6.8

上段：件
下段：%

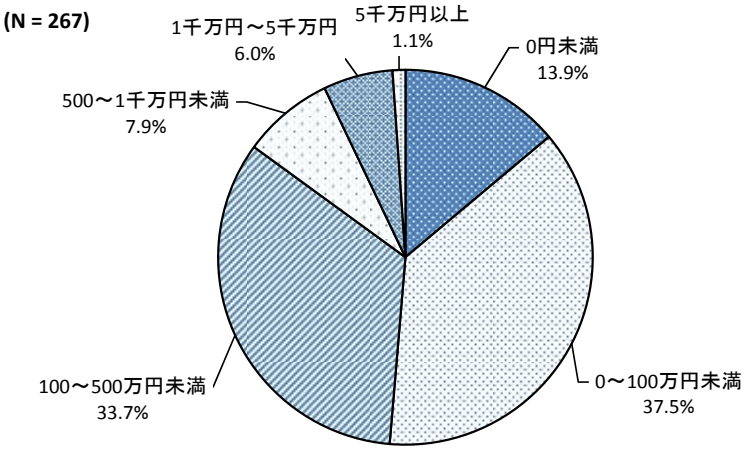
⑧近年の売上傾向



全体	近年の売上傾向		
	増加傾向	横ばい	減少
282	23	91	168
100.0	8.2	32.3	59.6

上段：件
下段：%

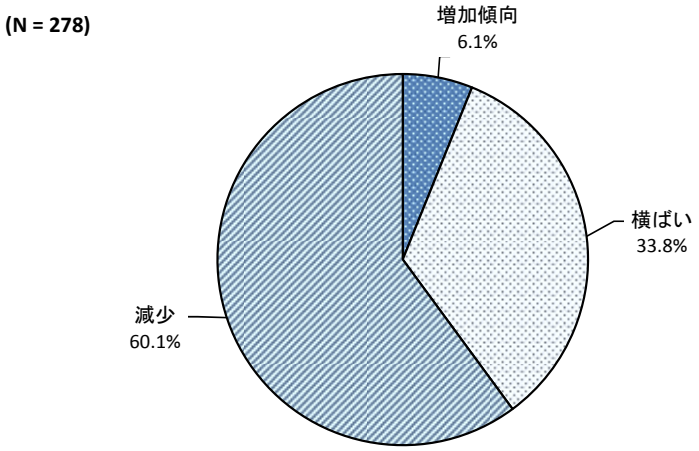
⑨当期利益



全体	当期利益					
	0円未満	10～100万円未満	100～500万円未満	500～1千万円未満	1千万円～5千万円	5千万円以上
267	37	100	90	21	16	3
100.0	13.9	37.5	33.7	7.9	6.0	1.1

上段：件
下段：%

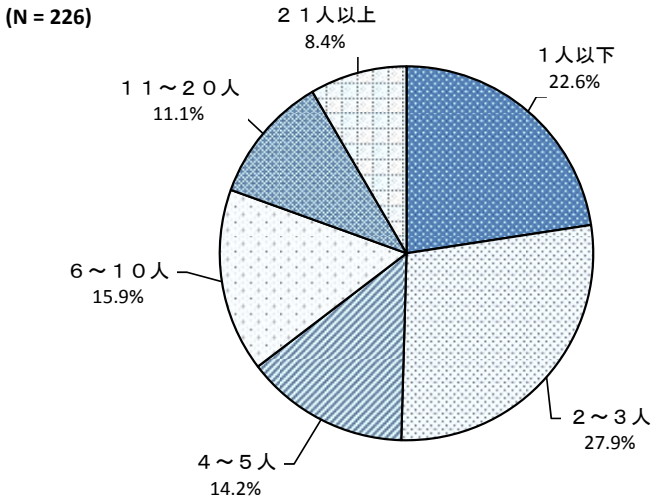
⑩近年の利益傾向



全体	近年の利益傾向		
	増加傾向	横ばい	減少
278	17	94	167
100.0	6.1	33.8	60.1

上段：件
下段：%

⑪社員数



全体	【社員数】/合計
	平均
226	16.21人

全体	従業員数（合計）					
	１人以下	２～３人	４～５人	６～１０人	１１～２０人	２１人以上
226	51	63	32	36	25	19
100.0	22.6	27.9	14.2	15.9	11.1	8.4

上段：件
下段：％

⑫-1 創業時期

全体	創業時期
	平均
226	1970年

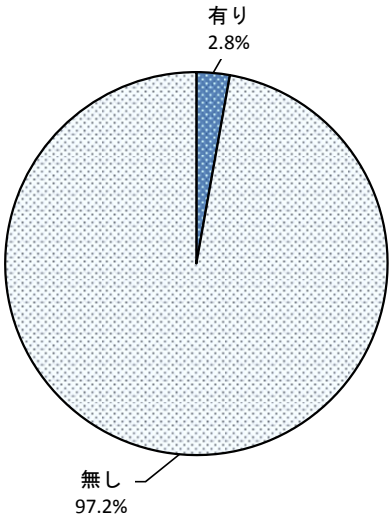
⑫-2 法人化の時期（法人のみ）

全体	法人化の時期（法人のみ）
	平均
100	1983年

⑬知的財産権の有無

⑬-1 特許権

(N = 249)

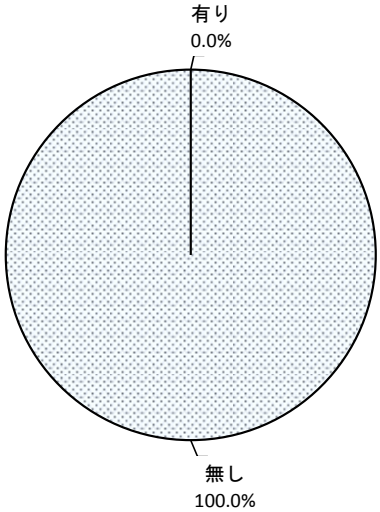


全体	【知的財産権の有無】/特許権	
	有り	無し
249 100.0	7 2.8	242 97.2

上段:件
下段:%

⑬-2 実用新案

(N = 230)

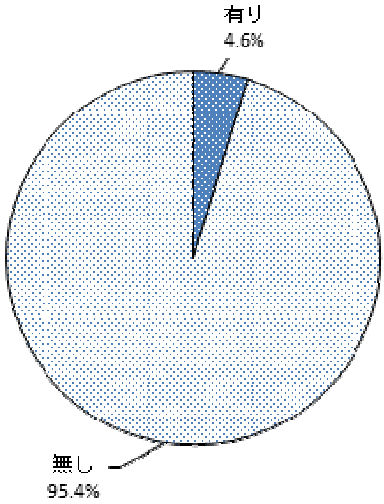


全体	【知的財産権の有無】/実用新案	
	有り	無し
230 100.0	0 0.0	230 100.0

上段:件
下段:%

⑬-3 意匠権・商標権

(N = 237)



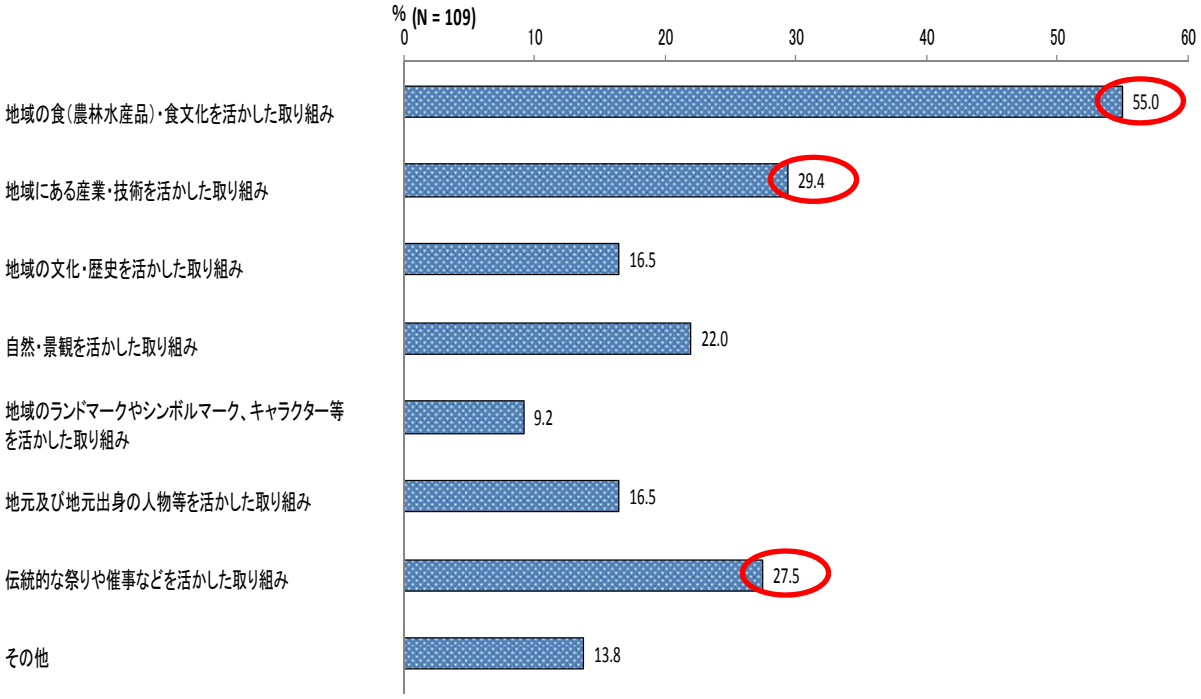
全体	【知的財産権の有無】/意匠権・商標権	
	有り	無し
237 100.0	11 4.6	226 95.4

上段:件
下段:%

2. 事業活動

問1. 地域資源等の活用に関して、貴社が【現在、取り組んでいる】、また【今後、取り組みたいと考えている】地域資源を活用した取組みは何ですか。【それぞれに当てはまるものをすべてに○】

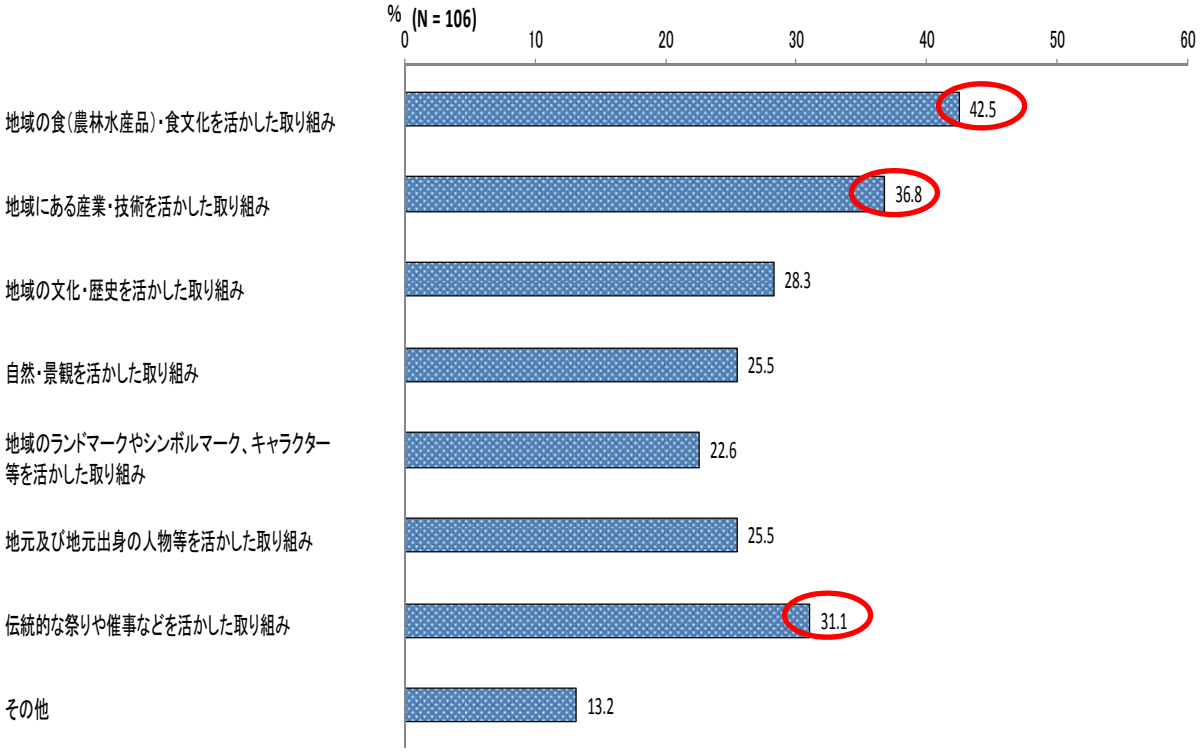
【現在】



	地域資源を活用した取組みは何ですか/【現在】							
全体	地域の食(農林水産品)・食文化を活かした取り組み	地域にある産業・技術を活かした取り組み	地域の文化・歴史を活かした取り組み	自然・景観を活かした取り組み	地域のランドマーク、シンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	その他
109	60	32	18	24	10	18	30	15
100.0	55.0	29.4	16.5	22.0	9.2	16.5	27.5	13.8
57	38	20	11	17	8	15	16	7
100.0	66.7	35.1	19.3	29.8	14.0	26.3	28.1	12.3
52	22	12	7	7	2	3	14	8
100.0	42.3	23.1	13.5	13.5	3.8	5.8	26.9	15.4

上段:件
下段:%

【今後】

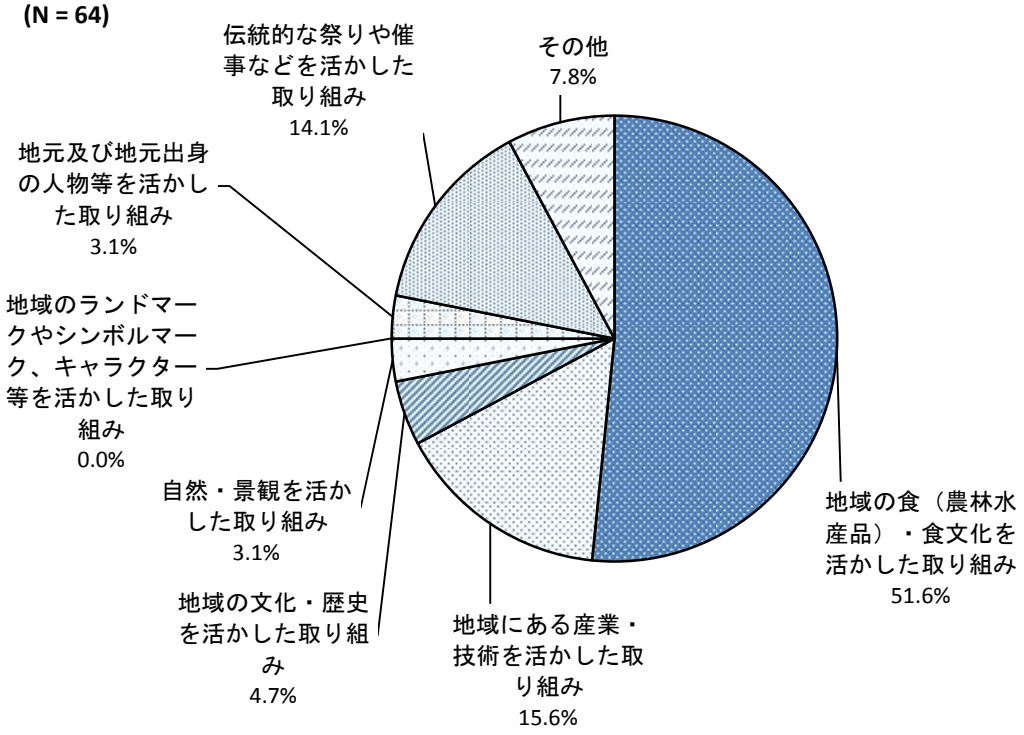


	地域資源を活用した取組みは何ですか/【今後】							
全体	地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	地域にある産業・技術を活かした取り組み	地域の文化・歴史を活かした取り組み	自然・景観を活かした取り組み	地域のランドマークやシンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	その他
106	45	39	30	27	24	27	33	14
100.0	42.5	36.8	28.3	25.5	22.6	25.5	31.1	13.2
55	24	24	15	17	18	20	22	6
100.0	43.6	43.6	27.3	30.9	32.7	36.4	40.0	10.9
51	21	15	15	10	6	7	11	8
100.0	41.2	29.4	29.4	19.6	11.8	13.7	21.6	15.7

上段：件
下段：%

問２　問１で選択された取組みのうち、特に重点的に取り組んでいる、または取り組みたい取組みの具体的な地域資源と内容について、ご記入ください。【それぞれ１つずつ】

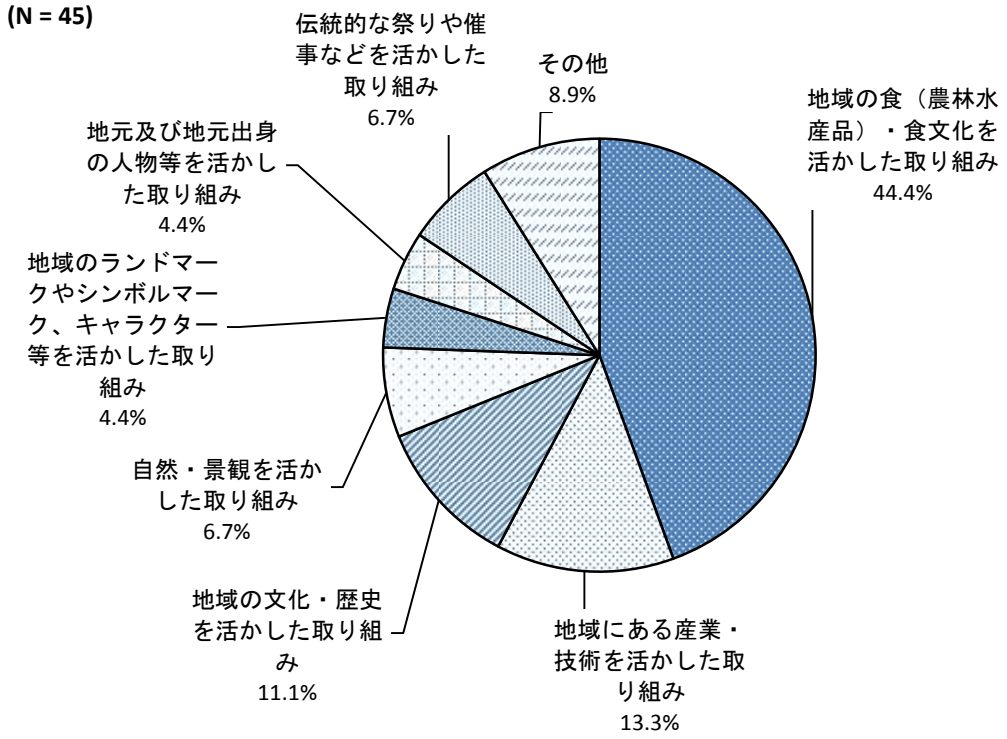
【現在】



		全体	問1で選択された取組みのうち、取組みの具体的な地域資源と内容について/【現在】							
			地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	地域にある産業・技術を活かした取り組み	地域の文化・歴史を活かした取り組み	自然・景観を活かした取り組み	地域のランドマーク、シンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	その他
全体		64	33	10	3	2	0	2	9	5
		100.0	51.6	15.6	4.7	3.1	0.0	3.1	14.1	7.8
形態別 経営	法人	39	21	6	1	1	0	2	5	3
		100.0	53.8	15.4	2.6	2.6	0.0	5.1	12.8	7.7
	個人	25	12	4	2	1	0	0	4	2
		100.0	48.0	16.0	8.0	4.0	0.0	0.0	16.0	8.0

上段:件
下段:%

【今後】



		全体	問1で選択された取組みのうち、取組みの具体的な地域資源と内容について/【今後】							
			地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	地域にある産業・技術を活かした取り組み	地域の文化・歴史を活かした取り組み	自然・景観を活かした取り組み	地域のランドマーク、シンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	その他
全体		45	20	6	5	3	2	2	3	4
		100.0	44.4	13.3	11.1	6.7	4.4	4.4	6.7	8.9
経営形態別	法人	25	11	3	2	1	2	2	2	2
		100.0	44.0	12.0	8.0	4.0	8.0	8.0	8.0	8.0
	個人	20	9	3	3	2	0	0	1	2
		100.0	45.0	15.0	15.0	10.0	0.0	0.0	5.0	10.0

上段:件
下段:%

【具体的な地域資源と内容】

【現在】地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
鯵、梅干し、ゆず	
いしり	いしり（魚醤を利用した一夜干し）
海藻	昆布と乾物海藻を組み合わせた商品
小木港産、船凍するめイカ（船内急速凍結）	小木港産船凍イカを、産地で加工し、全国へ販売するために設立された法人です。
寒ブリ、能登牛	
魚貝類	珍味作り
耕作放棄地	農業参入
こなら木、山林	原木椎茸、なめこ木子類
米、芋、麦	特産の焼酎づくり
自家栽培した野菜	
地元の食材	食事の提
地物食材	
深層水、イカ	イカと深層水を使用した加工品
森林	薪の販売
珠洲の塩、かぼちゃ、かき貝、生乳、寒ブリ、柿、いちじく、さつまいも	指定牧場産の生乳を原料に地域の食材を使ったフレーバーのアイスクリームを製造している。
鮮魚	料理に活用
そば	地元のそばを使った製品の開発
地域の特色ある食文化	伝統的な祭りや催事を活かした取組み
地域の農産物	リキュールを作っている
地産地消の食材がたくさんある（能登牛、イカ、五郎島いも、ブルーベリー等）	地産地消の食材を使った弁当をファミマ本部と交渉中
町内で取れる海産物及び農産物	昔から子供の頃に父母に習った郷土料理の開発の取り組み
能登海洋深層水	
農産物	ブルーベリージャム等
能登牛	販売
能登牛	牛丼、ジャーキーなど
能登小不港で水揚げされる船凍イカ	イカ加工品として国内外へ販路開拓
能登の発酵文化	
水稲（ひやくまんごく）	ひやくまんごく栽培
水稲、ブルーベリー	有機栽培米、ブルーベリー加工品
むつ、イカ味噌使用	
野菜、水産物	レトルト加工

【今後】地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
イノシシ	
漁業関係	取れた魚貝類の付加価値など付ける
海藻	昆布と乾物海藻を組み合わせた商品
能登牛	販売
農林水産品	行政と協力してPR
能登小木港で水揚げされる船凍イカ	イカ加工品として国内外へ販路開拓
深層水、イカ	イカと深層水を使用した加工品
能登の発酵文化	
魚	食事（宿泊、カフェ共に）
地域の農産物	リキュールを作っている
水産物	コンサル
大豆	地元産の大豆を使った製品作り
耕作放棄地	農業参入
水産物	オイルソース等
小木港産、船凍するめイカ（船内急速凍結）	小木港産船凍イカを、産地で加工し、全国へ販売するために設立された法人です
農林水産物	農林水産物を活用した事業者への支援
鮮魚	料理に活用
地産地消の食材がたくさんある（能登牛、イカ、五郎島いも、ブルーベリー等）	地産地消の食材を使った弁当をファミマ本部と交渉中

【現在】地域にある産業・技術を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
イカ資源を活用した地域の活性化	イベントの開催
漁業	
魚醤粕	産廃される粕の利用
骨材等の供給	需要に対応
地産地消	木材、米、人材
土建業者等への供給	運転手等の健康管理・安全運転
能登の野鍛冶	カキ養殖用のハサミの製造
	地場企業への金融支援

【今後】地域にある産業・技術を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
赤崎産いちご（能登町）	ウイルスフリー種苗を量産して、生産体制を考えている。現況のままでは衰退していく
イカ資源を活用した地域の活性化	イベントの開催
遊休農地	ハーブの栽培・加工
漁業人材	
	他企業と共同でイベントが出来れば

【現在】地域の文化・歴史を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
古民家や村並、城跡など	そこに秘められている合理的所以の解明と広報、それらの建築設計への反映
あえのこと神事	ツアー商品として販売
のとキリシマツツジ古木群	保全と継承

【今後】地域の文化・歴史を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
発酵食の展開	
古民家や村並、城跡など	そこに秘められている合理的所以の解明と広報、それらの建築設計への反映
越坂九十九湾入口　日吉神社	観光客集客
体育館	公民館の活動
松波城址で何かできないか	

【現在】自然・景観を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
海	海遊びをしてもらう
耕作放棄地	

【今後】自然・景観を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
自然・景観を活かした文化・歴史の想像	
山菜・山野草	加工業
自然、景観	道路等の整備

【今後】地域のランドマークやシンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
ブランドタグ　キャラクター	寒ぶりに「能登ブリ」のタグがつけてあるが、これにのっとりんの絵もつけたらどうか。
魚醤	マスメディアへの露出

【現在】地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
人材	採用・育成
地元出身者	地元出身者の採用

【今後】地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
人材	採用・育成
食文化	地元出身者を通じ生かしていきたい

【現在】伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
寒ぶり	寒ぶりまつりなど。
祭礼	行政と協力してPR
まつり	まつりに必要な衣装、備品等
祭り・催事	役場、商工会等を通じて活動
伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	
祭礼、催物	自社の宣伝等
各地の祭り	地域の祭礼→広域的観光へ
地域の祭り	祭りの見物
–	祭りに参加

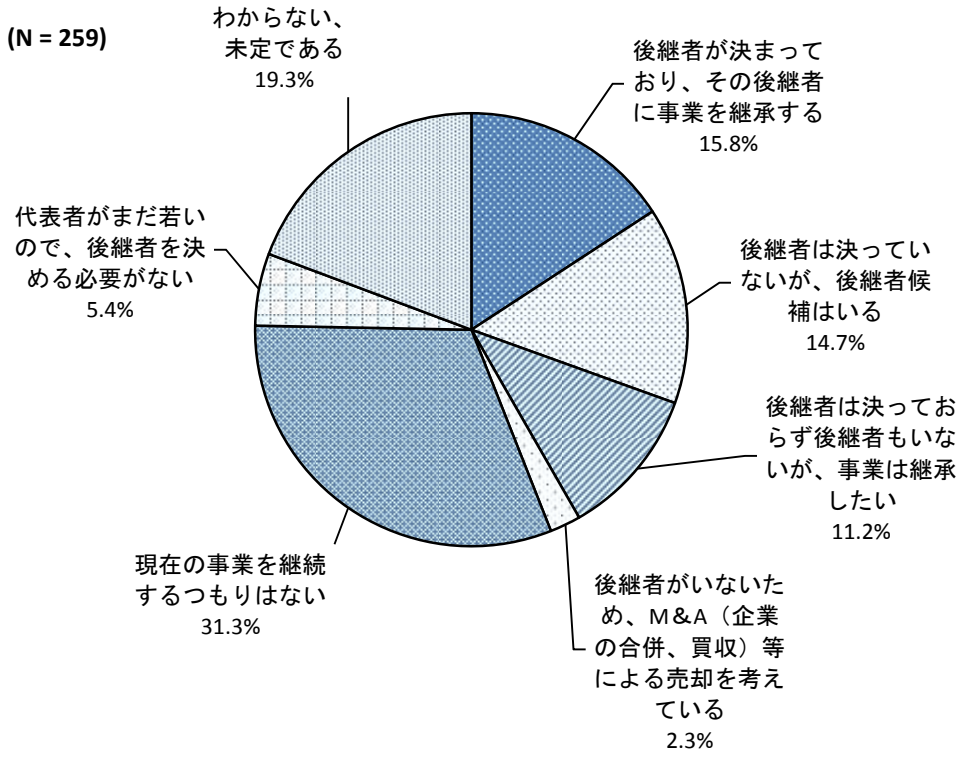
【今後】伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	
活用する（したい）地域資源	取組内容
まつり	観光客への売り込み等
地域の祭り	体験型
	地元に残る祭りなどを盛り上げる

【現在】その他	
活用する（したい）地域資源	取組内容
「ソフトテニスの町」という知名度	合宿や大会の誘致に努めることにより交流人口の拡大（宿泊者の増）を図り、売上増を目指す
消費者	店を継続する事

【今後】その他	
活用する（したい）地域資源	取組内容
和鉄	和鉄シリーズの包丁やお土産
消費者	店を継続する事

【現在】空白	
	取組内容
宇出漁業の小アジ	発酵食品
九十九湾がだめになった。	
人材の育成	地域の健康づくり

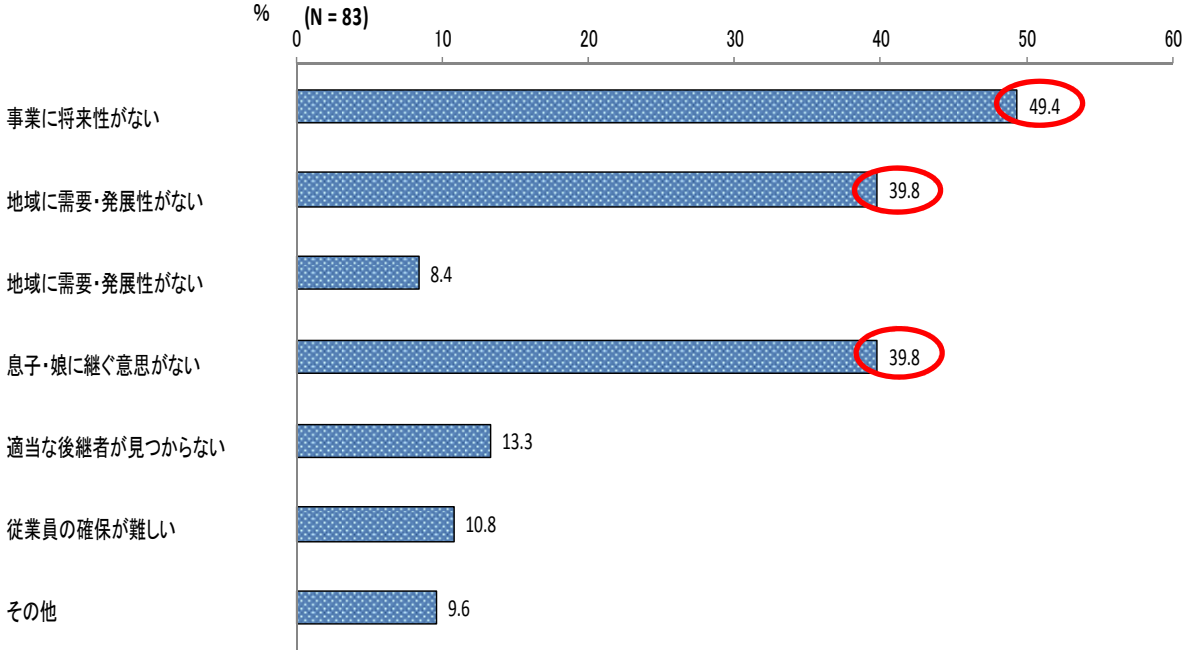
問３　貴社の事業承継の予定についてお伺いします。【○は１つ】



	貴社の事業承継の予定についてお伺いします。						
全体	後継者が決まっており、その後継者に事業を継承する	後継者は決っていないが、後継者候補はいる	後継者もいないが、事業は継承したい	後継者は決っておらず後継者は決っていない	後継者がいないため、M&A（企業の合併、買収）等による売却を考えている	現在の事業を継続するつもりはない	代表者がまだ若いので、後継者を決める必要がない	わからない、未定である
259	41	38	29	6	81	14	50
100.0	15.8	14.7	11.2	2.3	31.3	5.4	19.3
113	22	25	16	4	13	11	22
100.0	19.5	22.1	14.2	3.5	11.5	9.7	19.5
146	19	13	13	2	68	3	28
100.0	13.0	8.9	8.9	1.4	46.6	2.1	19.2

上段：件
下段：％

問４　問３で「４．後継者がいないため、M&A（企業の合併、買収）等による売却を考えている」または「５．現在の事業を継続するつもりはない」を選択された方にうかがいます。
その理由について、お答えください。【○はいくつでも】



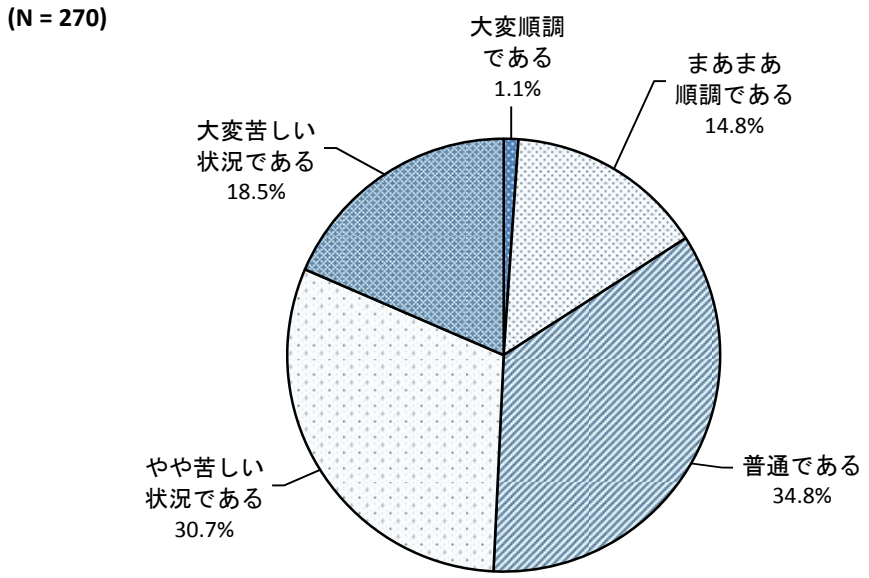
		全体	問3で「4」または「5」を選択された方。その理由について、お答えください。						
			事業に将来性がない	地域に需要・発展性がない	地域に需要・発展性がない	息子・娘に継ぐ意思がない	適当な後継者が見つからない	従業員の確保が難しい	その他
全体		83	41	33	7	33	11	9	8
		100.0	49.4	39.8	8.4	39.8	13.3	10.8	9.6
経営形態別	法人	17	11	8	0	4	2	4	4
		100.0	64.7	47.1	0.0	23.5	11.8	23.5	23.5
	個人	66	30	25	7	29	9	5	4
		100.0	45.5	37.9	10.6	43.9	13.6	7.6	6.1

上段：件
下段：％

問4その他
過疎化が進んで人が居なくなりました。
自分色の店なので。
人口減少によりまったく将来性がない。
娘がいるが遠方に嫁いでいるため。
体をこわし、教えられないため。
活用している地域資源そのものの将来性がないため、継続できなくなると思う。
病気で営業をしてない。
高齢のため。
資格取得の困難性。

３. 経営課題と必要な支援内容

問５　貴社の現在の経営状況について、お答えください。【○は1つ】

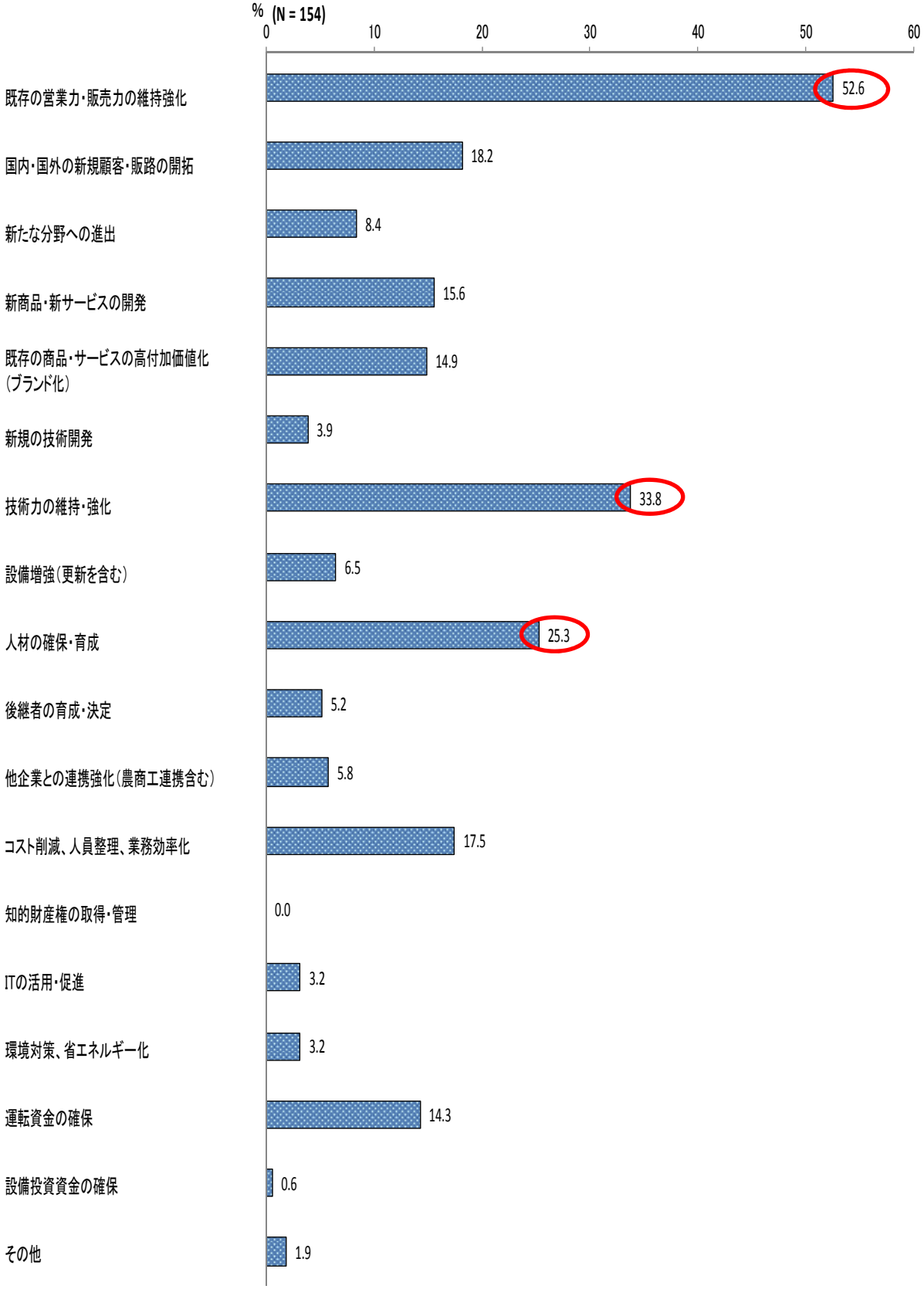


	貴社の現在の経営状況について、お答えください。				
全体	大変順調である	まあまあ順調である	普通である	やや苦しい状況である	大変苦しい状況である
270	3	40	94	83	50
100.0	1.1	14.8	34.8	30.7	18.5
117	3	26	38	40	10
100.0	2.6	22.2	32.5	34.2	8.5
153	0	14	56	43	40
100.0	0.0	9.2	36.6	28.1	26.1

上段：件
下段：％

問６　経営基盤の強化に向けて、貴社が【現在取り組んでいる】、また【今後取り組みたいと考えている】重要な経営課題は何ですか。【それぞれに３つまで記入】

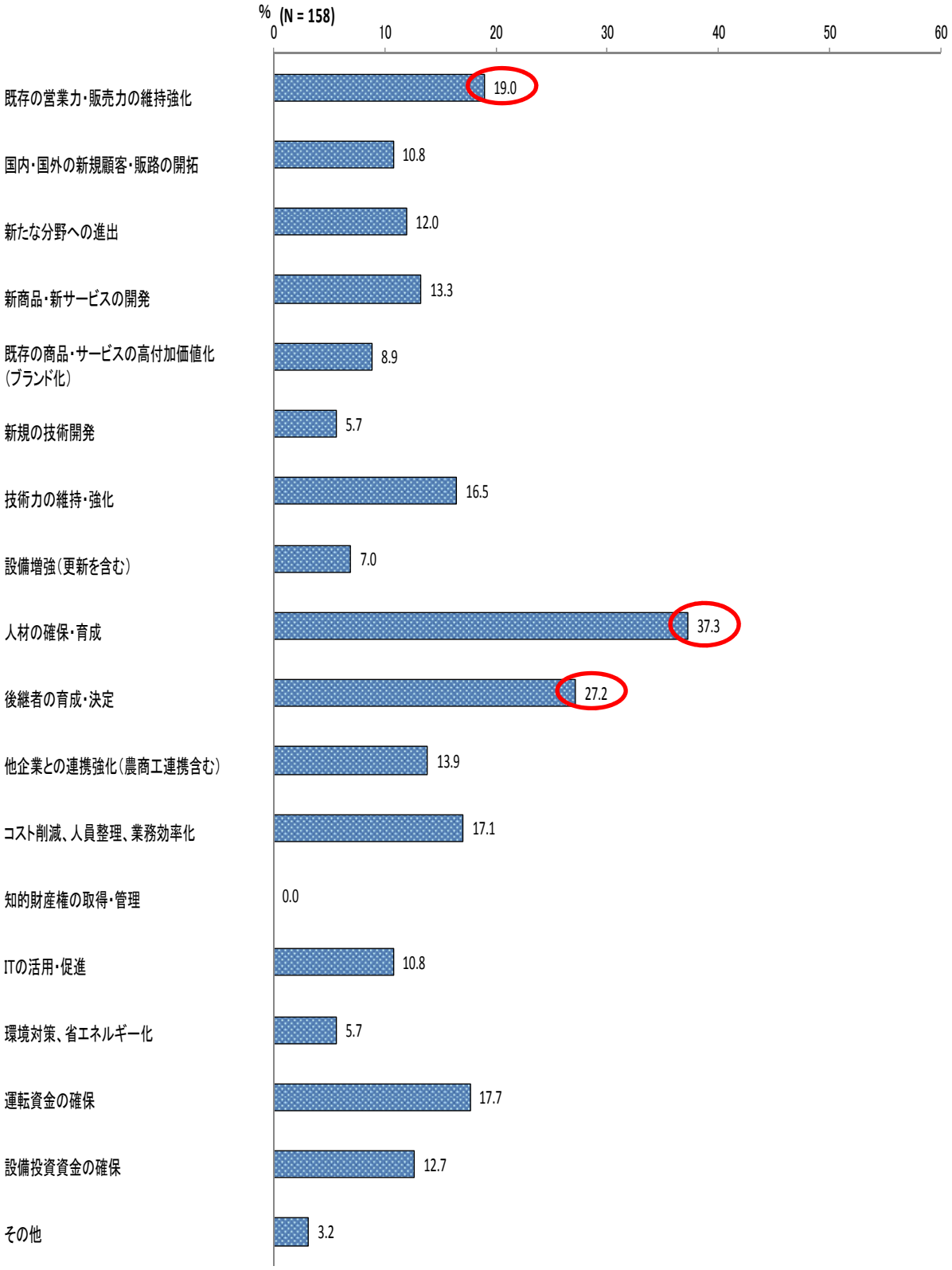
【現在】



	全体		経営形態別			
			法人		個人	
全体	154	100.0	86	100.0	68	100.0
既存の営業力・販売力の維持強化	81	52.6	51	59.3	30	44.1
国内・国外の新規顧客・販路の開拓	28	18.2	21	24.4	7	10.3
新たな分野への進出	13	8.4	6	7.0	7	10.3
新商品・新サービスの開発	24	15.6	13	15.1	11	16.2
既存の商品・サービスの高付加価値化（ブランド化）	23	14.9	12	14.0	11	16.2
新規の技術開発	6	3.9	5	5.8	1	1.5
技術力の維持・強化	52	33.8	31	36.0	21	30.9
設備増強（更新を含む）	10	6.5	5	5.8	5	7.4
人材の確保・育成	39	25.3	28	32.6	11	16.2
後継者の育成・決定	8	5.2	4	4.7	4	5.9
他企業との連携強化（農商工連携含む）	9	5.8	6	7.0	3	4.4
コスト削減、人員整理、業務効率化	27	17.5	14	16.3	13	19.1
知的財産権の取得・管理	0	0.0	0	0.0	0	0.0
ITの活用・促進	5	3.2	4	4.7	1	1.5
環境対策、省エネルギー化	5	3.2	3	3.5	2	2.9
運転資金の確保	22	14.3	12	14.0	10	14.7
設備投資資金の確保	1	0.6	0	0.0	1	1.5
その他	3	1.9	0	0.0	3	4.4

左欄：件　右欄：％

【今後】


%
(N = 158)
0
10
20
30
40
50
60
既存の営業力・販売力の維持強化
19.0
国内・国外の新規顧客・販路の開拓
10.8
新たな分野への進出
12.0
新商品・新サービスの開発
13.3
既存の商品・サービスの高付加価値化（ブランド化）
8.9
新規の技術開発
5.7
技術力の維持・強化
16.5
設備増強（更新を含む）
7.0
人材の確保・育成
37.3
後継者の育成・決定
27.2
他企業との連携強化（農商工連携含む）
13.9
コスト削減、人員整理、業務効率化
17.1
知的財産権の取得・管理
0.0
ITの活用・促進
10.8
環境対策、省エネルギー化
5.7
運転資金の確保
17.7
設備投資資金の確保
12.7
その他
3.2

	全体		経営形態別			
			法人		個人	
全体	158	100.0	90	100.0	68	100.0
既存の営業力・販売力の維持強化	30	19.0	18	20.0	12	17.6
国内・国外の新規顧客・販路の開拓	17	10.8	15	16.7	2	2.9
新たな分野への進出	19	12.0	10	11.1	9	13.2
新商品・新サービスの開発	21	13.3	9	10.0	12	17.6
既存の商品・サービスの高付加価値化（ブランド化）	14	8.9	6	6.7	8	11.8
新規の技術開発	9	5.7	8	8.9	1	1.5
技術力の維持・強化	26	16.5	15	16.7	11	16.2
設備増強（更新を含む）	11	7.0	4	4.4	7	10.3
人材の確保・育成	59	37.3	51	56.7	8	11.8
後継者の育成・決定	43	27.2	26	28.9	17	25.0
他企業との連携強化（農商工連携含む）	22	13.9	12	13.3	10	14.7
コスト削減、人員整理、業務効率化	27	17.1	14	15.6	13	19.1
知的財産権の取得・管理	0	0.0	0	0.0	0	0.0
ITの活用・促進	17	10.8	10	11.1	7	10.3
環境対策、省エネルギー化	9	5.7	5	5.6	4	5.9
運転資金の確保	28	17.7	15	16.7	13	19.1
設備投資資金の確保	20	12.7	10	11.1	10	14.7
その他	5	3.2	1	1.1	4	5.9

左欄：件　右欄：％

問７　貴社にとって最重要課題の具体的内容についてご記入ください。

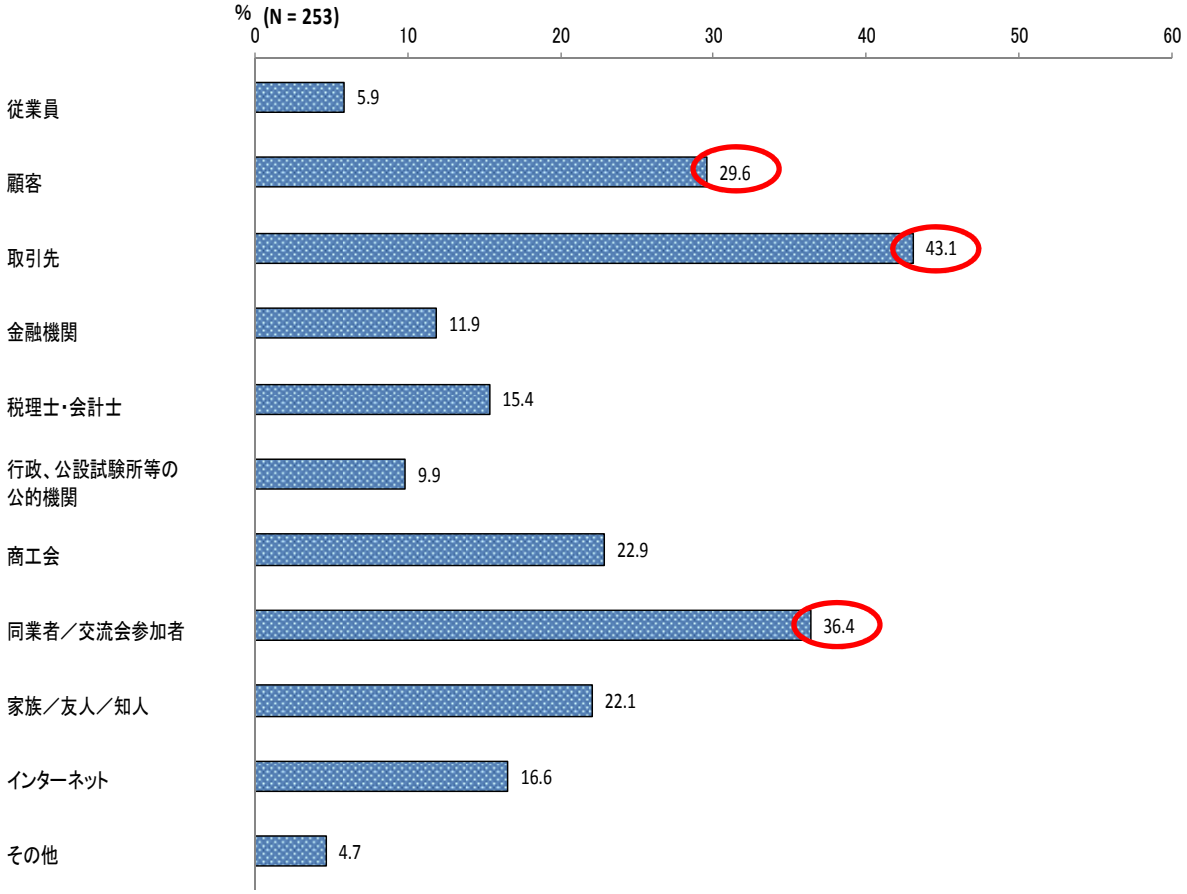
問7その他
従業員の確保。
限定されている社会保険料（健康保険、厚生年金等）の月末支払いに売上の減少により、支払い能力が滞ること等。
営業強化。
人口の減少。
人材の確保・育成。
従業員が２人しかいないので、営業に出向くこともむずかしいが、販路は拡大したい。そのためにも、ＩＴを活用した販売をしっかりしたい。
顧客の維持。
漁獲高に左右される仕事なので、環境を悪くすることのないよう、魚のとれるような工夫を考えていきたい。
自分の年齢と体の健康。
人口の減少に伴い、顧客の購買意欲がなくなり、家の処分と共に、仏壇も処分の対象となってきている。
地域の活性のため、連携して空き家対策などを考えている。
公共工事の減少。
借入金が残り少なくなったので、どのタイミングで廃業するかと云う事、及び既存工場の処分等が困難である事が、重要課題と云えると思う。
人口が減っているので、需要も減少すること。
事業の継続。
今後経営を維持していくか。
公共工事等も含め、骨材の販売強化。
景気動向の判断が出来にくく、設備（ダンプ購入）の充実に決断しにくい。
後継者はいるが、嫁がおらずこまっている。
民間の建築、土木工事が減少し、公共工事に期待している。
人材の確保。
従業員確保。
いつ店を閉めるか。
新規事業確保。
写真では、当店は貸衣装ですので、衣装が沢山あるのが、強味です。お客様の希望に合った衣装を着て写す事が出来ます。
人材の確保・育成、新たな分野への進出。
ニッチでトップを狙い、利益率の高い仕事を増やし、社員の人材育成をすること。
若者の人材確保。
若年労働者の雇用・育成。
新聞販売店を親から受けついで仕事をしていますが、地域の少子高齢化で人口が減り、部数も今後減っても増すことはなく、配達員も高齢化になり、きびしい現状です。

客数の激減。平成 30 年 1 月 12 日でわが店舗のすぐ近くの興能信用金庫鵜川支店の閉鎖が発表され、集客力の一部であったものが存在しなくなり、内心ショックを受けました。120 年間余、地域の人々に支えられてきましたので、恩返しの代わりと私（81 才、一人暮らし）自身の健康維持のためにも小売業は続けたい。運転資金が得られ易いように高齢者の私にもご理解いただきたい。　100 年以上営業してきたので、当地の人々は便利な店として来店してくれます。車の運転出来ない高齢者は、特に店主である私に元気で店を開けていて欲しいとの声があります。安心して高齢営業者も運転資金が融資していただけますようにお願いします。
取引先の後継者不足。
商品の性質上、売上は季節により大きく変動するので、新たな分野に投資し、事業展開を考えている。そのための技術習得、資金調達など今後取組んでいきたい。
従業員の高齢化、若い世代の確保。
技術の向上で信頼を得る。
商工会で支援される資金で備品購入が出来れば良いなと思っています。
何をどうすればよいのか？わからない。
人口減少。
現状維持、従業員の体力強化。
過疎による市場縮小に対応できる営業力の強化。
人口の減少と共に建設業にたずさわる若者が少なくなってきている。雇用問題でむずかしい。
新メニューの開発。
人材の確保。
親子での仕事、お互いの分野、それなりにボチボチと業務を頑張るしかない。
将来廃業を考えています。課題はありません。
地域資源の活用は、一企業の力だけでは限りがあり、地域として、総合的に取り組む必要があり、イカに理解者を増やすか（行政、商工会も含む）が課題と考える。
少子高齢化による国内需要の減少とそれに対する対応策。
ＰＢ商品の販路拡大。
人員の確保。
年をとり、体力、気力もなくなり、跡をつぐものもいなく、お客もたくさんあっても断ることが多い。
人材の確保。
イカ釣漁業に依存している為、船舶の減少に危機感を感ずる。
地域住民の高齢化や人口減少により顧客がどんどん減っていく一方です。また、インターネット販売や商業施設などに購買者が流れ、町の小さな小売店としてはきびしい状態です。
贈答品販売の為、当地域で冠婚葬祭の風習がなくなりつつある。
運転資金の確保。
事業継続。
営業、技術の後継者の育成。
もうやめようかと思っているので（1 人暮らしなので店もたたむ事を考えてます）。
急激な人口減少による市場の開拓。
公共工事の価格競争、絶対的な仕事量の減少。

現在主人が病気で入退院の繰返しで店は、休業状態ですので悪しからず。
人材不足な事から、人員確保がたいへん。
過疎化による消費人口の減少。
後継者との引継。
既存施設の改修に要する資金。
利益向上。
顧客の減少。
後継者。
営業力の強化、人材の育成。
顧客、又、患者さんを救ってあげる能力を更にレベルアップすること。
現状では人材の確保が重要な課題で有るが、数年後には、今の人員の 4 分の 1 にて対応するスタイルに変えていきたい。効果は、残った人員の者に配当（給金）を多く出せ、働く者を確保しやすく成る。
今年をもって閉店します。
若手社員を育成したいが、利益がでていないのでむずかしい。
商品の宣伝と、顧客を固定化する。
過疎地ゆえ優秀な人材が少ない。
人口減少、量販店の進出により、客の流れが変わった。安売店に対抗できない。消費期限切れとなり、大きい会社でも返品がきかない。
既存サービスのブラッシュアップによる高付加価値化。
若年人口減少。
公共交通の変化に伴っての対応を準備したいが、その内容が見えていない。（町が考えていない）よって具体的には決めにくいのが現状。
コスト削減。
人材の確保（とくに木材業）。
人材育成（ベテランの高齢化が進んでいる）。
農家の減少とともに売り上げも落ちている。新規顧客、販路の開拓が必須課題。
消費税が高すぎて、毎年苦慮している。
インターンにつながる事業。
個人経営を法人、組織的経営へと拡充したい。
人口減少にともなう売上減へ対応。ベテラン社員退職にともなう技術伝承。
運転資金の確保。
ＰＲ、のぼり旗などの設置。
運転手の不足。
人材の確保、育成。
人材。
運転資金の確保。
農家の減少（止まらない）。
公共工事予算の増大。

活用している地域の主産業である"小木港の船凍イカ漁"の衰退が一番の懸念材料です。この船団自体がなくなれば、当社の存在意義もなくなります。（現在は、前年度からの世界的イカ不漁の中、船凍イカ船団の漁だけがよく、需要集中で価格暴騰し、単発的に漁師の経営事情は良好ですが、極端な高値により、当社経営には打撃が大きい。
過疎化、高齢化による人口減。
人口減少、高齢化に対する対策。
人材の育成。
地域の過疎化、住民の高齢化、交通の不便。この先すぼまる一方の奥能登です。
住民の減少による客数。
母ひとりの店で、84 才の高齢で閉店するつもりである。
新規開拓と顧客確保。
人件費の見直し。
有りません、閉店するつもりなので何もしていません。
人材の確保が年々、難しい状況にある。又、技術者の確保も一層厳しい状況下にある。
進化するＩＣＴ環境に対する技術力の維持強化のための人材育成と確保。新しい分野でのＩＣＴの活用の取り組み。
地域人口減。
人口減少、高齢化に対する対策。
若い者と別々に運営している。
人手不足。
現在は山を中心に木炭作り、原木、しいたけ、なめこ、ハタケシメジ、マイタケなど他にも山のきのこ販売を中心に考えており、前向きに頑張っている。
家族でほそぼそとしているお店です。
安全。

問８　貴社では、経営に役立つ情報は誰（どこ）から提供されることが多いですか。【○は３つまで】

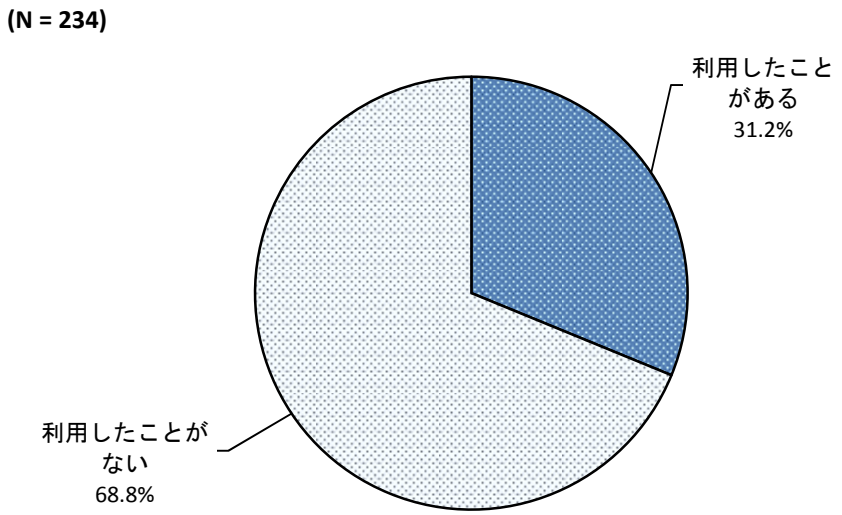


		全体	貴社では、経営に役立つ情報は誰(どこ)から提供されることが多いですか。										
			従業員	顧客	取引先	金融機関	税理士・会計士	行政・公的機関等の公設試験所	商工会	同業者／交流会参加者	家族／友人／知人	インターネット	その他
全体		253	15	75	109	30	39	25	58	92	56	42	12
		100.0	5.9	29.6	43.1	11.9	15.4	9.9	22.9	36.4	22.1	16.6	4.7
形態別 経営	法人	110	10	26	50	24	34	22	18	42	9	17	4
		100.0	9.1	23.6	45.5	21.8	30.9	20.0	16.4	38.2	8.2	15.5	3.6
	個人	143	5	49	59	6	5	3	40	50	47	25	8
		100.0	3.5	34.3	41.3	4.2	3.5	2.1	28.0	35.0	32.9	17.5	5.6

上段:件
下段:%

問8　その他
コンサルタント。
知人。
他店、他地域へ視察。
楽器店。
テレビ。
自家直売所。

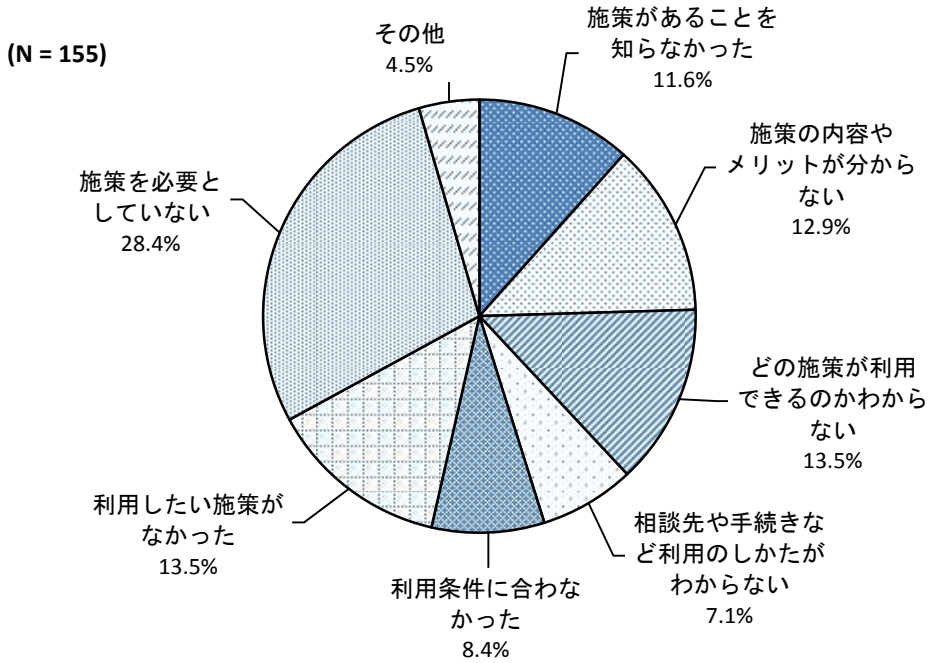
問９　貴社では、国や都道府県などの政策にもとづいて実施される小規模事業者に対する支援策を利用したことがありますか。【○は１つ】



		全体	小規模事業者に対する支援策を利用したことがありますか	
			利用したことがある	利用したことがない
全体		234 100.0	73 31.2	161 68.8
形態別 経営	法人	98 100.0	40 40.8	58 59.2
	個人	136 100.0	33 24.3	103 75.7

上段：件
下段：％

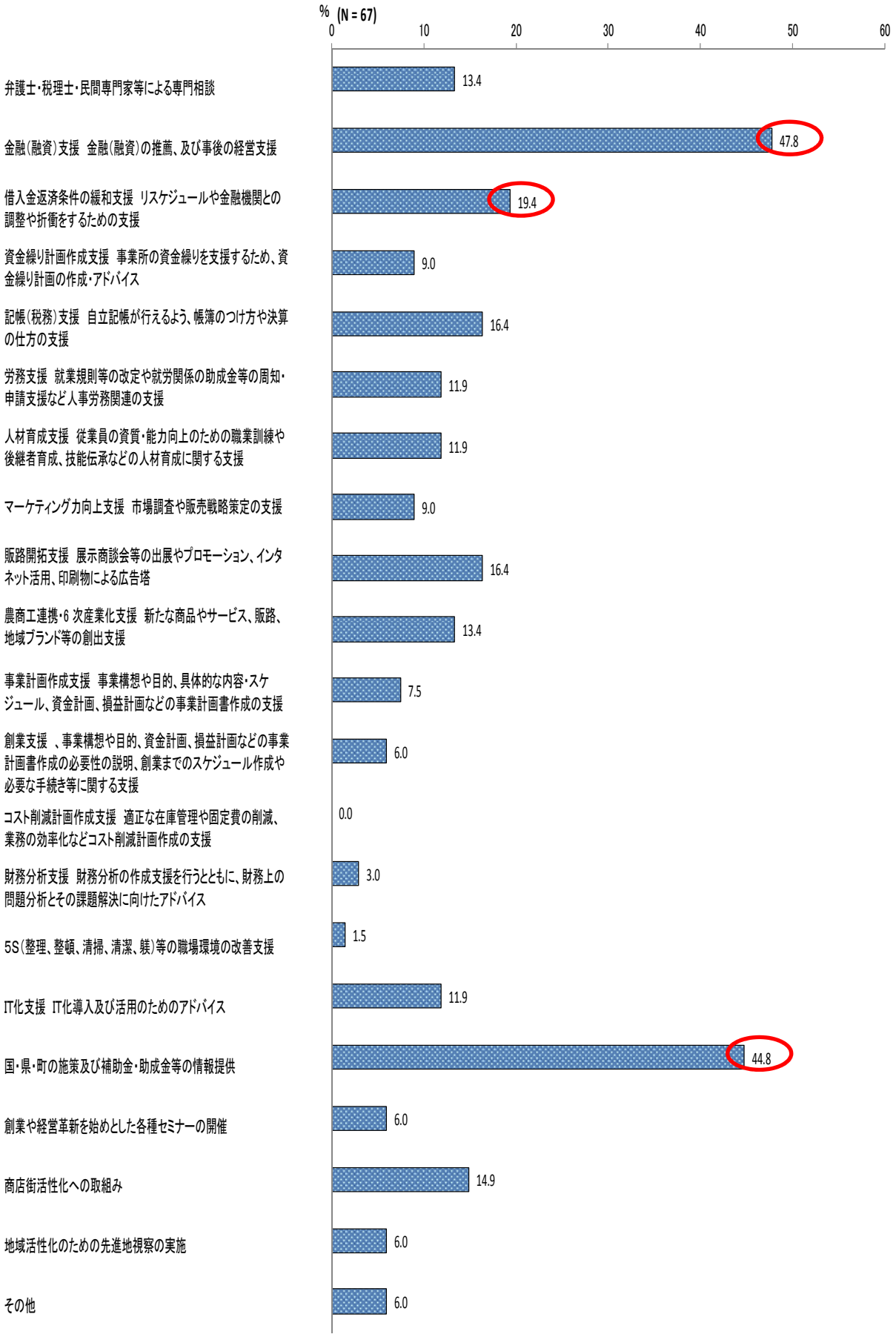
問１０　問９で「２．利用したことがない」を選択された方にうかがいます。
施策を利用したことがない理由は何ですか。【○は１つ】



		全体	問9で「2」を選択。施策を利用したことがない理由はなんですか。							
			施策があることを知らなかった	施策の内容やメリットが分からない	どの施策が利用できるのかわからない	相談先や手続きなど利用のしかたがわからない	利用条件に合わなかった	利用したい施策がなかった	施策を必要としていない	その他
全体		155	18	20	21	11	13	21	44	7
		100.0	11.6	12.9	13.5	7.1	8.4	13.5	28.4	4.5
経営形態別	法人	56	7	7	11	3	7	7	10	4
		100.0	12.5	12.5	19.6	5.4	12.5	12.5	17.9	7.1
	個人	99	11	13	10	8	6	14	34	3
		100.0	11.1	13.1	10.1	8.1	6.1	14.1	34.3	3.0

上段:件
下段:%

問１１　経営基盤の強化に向けて、商工会に対して求める支援内容は何ですか。【○はいくつでも】



	全体		経営形態別			
			法人		個人	
全体	67	100.0	38	100.0	29	100.0
弁護士・税理士・民間専門家等による専門相談	9	13.4	6	15.8	3	10.3
金融（融資）支援　金融（融資）の推薦、及び事後の経営支援	32	47.8	20	52.6	12	41.4
借入金返済条件の緩和支援　リスケジュールや金融機関との調整や折衝をするための支援	13	19.4	9	23.7	4	13.8
資金繰り計画作成支援　事業所の資金繰りを支援するため、資金繰り計画の作成・アドバイス	6	9.0	3	7.9	3	10.3
記帳（税務）支援　自立記帳が行えるよう、帳簿のつけ方や決算の仕方の支援	11	16.4	2	5.3	9	31.0
労務支援　就業規則等の改定や就労関係の助成金等の周知・申請支援など人事労務関連の支援	8	11.9	6	15.8	2	6.9
人材育成支援　従業員の資質・能力向上のための職業訓練や後継者育成、技能伝承などの人材育成に関する支援	8	11.9	6	15.8	2	6.9
マーケティング力向上支援　市場調査や販売戦略策定の支援	6	9.0	5	13.2	1	3.4
販路開拓支援　展示商談会等の出展やプロモーション、インタネット活用、印刷物による広告塔	11	16.4	8	21.1	3	10.3
農商工連携・6 次産業化支援　新たな商品やサービス、販路、地域ブランド等の創出支援	9	13.4	5	13.2	4	13.8
事業計画作成支援　事業構想や目的、具体的な内容・スケジュール、資金計画、損益計画などの事業計画書作成の支援	5	7.5	3	7.9	2	6.9
創業支援　、事業構想や目的、資金計画、損益計画などの事業計画書作成の必要性の説明、創業までのスケジュール作成や必要な手続き等に関する支援	4	6.0	0	0.0	4	13.8
コスト削減計画作成支援　適正な在庫管理や固定費の削減、業務の効率化などコスト削減計画作成の支援	0	0.0	0	0.0	0	0.0
財務分析支援　財務分析の作成支援を行うとともに、財務上の問題分析とその課題解決に向けたアドバイス	2	3.0	2	5.3	0	0.0
5S（整理、整頓、清掃、清潔、躾）等の職場環境の改善支援	1	1.5	1	2.6	0	0.0
IT化支援　IT化導入及び活用のためのアドバイス	8	11.9	6	15.8	2	6.9
国・県・町の施策及び補助金・助成金等の情報提供	30	44.8	16	42.1	14	48.3
創業や経営革新を始めとした各種セミナーの開催	4	6.0	3	7.9	1	3.4
商店街活性化への取組み	10	14.9	4	10.5	6	20.7
地域活性化のための先進地視察の実施	4	6.0	1	2.6	3	10.3
その他	4	6.0	1	2.6	3	10.3

左欄：件　右欄：%

問１２　小規模事業者の経営支援等についてご意見、ご要望等があれば、ご自由に記入してください。

問 12　意見・要望
とにかく、働いてくれる人がいません。特に夜。
消費税増税しないでいただきたい。 複数税率は事務が煩雑になる。
能登地方はなんとしても、土地貧乏の為、行政トップが企業誘致など地域に持って来てほしいですね。地域活性に一番の早道だと思います。
どの事業であれ、少子高齢化、地方離れが続く中、働く所が無いのではなく、働く人、若年労働者が残らない事が最大の問題で、これをクリアする具体案が欲しい。
インターネットを活用した商売の仕方を教えてほしい。
宇出津が能登町の中心になるように、町民の運動会や文化祭、講演会、商業的な展示会などができる施設がほしい。
商工会には、いろいろ相談し、助けてもらっている事が多くあります。
地域産業が生業として地域で連携している様を、観光等の目玉にするような、産業が明るくなるような旗を振って欲しい。
小規模事業者は地域の生活に便利さを提供していると思う。大型店ばかりに片寄るのではなく、小売業の大切さを国民にPRしてほしい。国民に身近な小売業を活用する意識を持って欲しい。
支援策がわからないので、こういうものがあるとかのパンフレットなどの送付があればよいなと思います。
能登発酵食品の跡をついで下さる方、また、経営者がいればと良いと思っている。私も年だから誰かに続けてもらえればと思っている。
小規模事業者には個人事業の方々が多いと思いますが、少し業績が良い年には、次の年に税金が多くなったりするので、税金対策等や早めの対応など知りたいと思います。事業主報酬等を望んでおります。
まわりがみな、だめになり、やる気もなくなった。
本人も高齢になり、先行不安です。
高齢の為、解答が的を射ず、役立たず申し訳有りません。
支援を望まなければ出来ないのなら→実行するな。 助成金を受け取って行った仕事に大成した事業が有りますか。
コミュニケーションが不足している。
営業中外出が出来ないので、時々巡回員の相談員の方が来て頂いたらと希望しています。その場その場の出来事でしか判断が出来ず、いつも不安に感じています。
申請者作成を支援してほしい。申請期間が短い。
国、県の制度事業はコンサルタントやアドバイザーなどの派遣事業が多く、施設整備や機械器具による制度がなくて、商品の充実化が出来ない。
前はいろいろ町に問題あって、町や県はおかしいと思っておる。
私は畳店をしながら、農業に力を今入れている。農産物直販所をしながら、農林業全体の産物に力を入れ生産も取りくんでいる。

Ⅲ　アンケート結果のまとめ

（1）貴商工会管轄地域内の会員事業者の概要について

・業種については、「小売業」が 25.2％と最も高く、次いで「建設業」が 15.7％、「製造業」が 10.6％となっている。

・経営形態については、「法人」は 42.5％、「個人」は 57.5％であった。

・代表者年齢については、「60 代」が 37.3％と最も高く、次いで「50 代」が 23.3％、「70 代」が 22.5％となっている。また、代表者の平均年齢は 63.37 歳であった。

・主要な仕入先は、「県内」が 45.1％と最も高く、次いで「町内」が 20.3％、「近隣市町」が 13.5％となっている。

・商品の販売地域については、「町内」が 41.5％と最も高く、次いで「近隣市町」が 30.6％、「県内」が 15.9％となっている。

・売上規模については、「1,000 万円未満」が 37.8％と最も高く、次いで「1,000～3,000 万円未満」が 22.3％、「1～3 億円」が 12.9％となっている。

・近年の売上傾向については、「減少」が 59.6％と最も高く、次いで「横ばい」が 32.3％、「増加傾向」が 8.2％となっている。

・当期利益については、「0～100 万円未満」が 37.5％と最も高く、次いで「100～500 万円未満」が 33.7％、「0 円未満」が 13.9％となっている。

・近年の利益傾向については、「減少」が 60.1％と最も高く、次いで「横ばい」が 33.8％、「増加傾向」が 6.1％となっている。

・社員数については、「２～３人」が 27.9％と最も高く、次いで「１人以下」が 22.6％、「６～１０人」が 15.9％となっている。社員数合計の平均は、16.21 人であった。

・創業時期の平均は 1970 年、法人化の時期の平均は 1983 年であった。

・特許権について「有り」は 2.8％、意匠権・商標権については、「有り」は 4.6％となっている。なお、実用新案については、「有り」は 0.0％であった。

（2）地域資源等の活用に関して

【現在、取り組んでいる】地域資源を活用した取組みについては、「地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み」が 55.0％と最も高く、次いで「地域にある産業・技術を活かした取り組み」が 29.4％、「伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み」が 27.5％となっている。

また、【今後、取り組みたいと考えている】地域資源を活用した取組みについては、「地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み」が 42.5％と最も高く、次いで「地域にある産業・技術を活かした取り組み」が 36.8％、「伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み」が 31.1％となっている。

（3）事業継承の予定について

「現在の事業を継続するつもりはない」が 31.3％と最も高く、次いで「わからない、未定である」が 19.3％、「後継者が決まっており、その後継者に事業を継承する」が 15.8％となっている。

また、「後継者がいないため、M＆A（企業の合併、買収）等による売却を考えている」または「現

在の事業を継続するつもりはない」と回答した理由としては、「事業に将来性がない」が 49.4%と最も高く、次いで「地域に需要・発展性がない」及び「息子・娘に継ぐ意思がない」が 39.8%となっている。

(4)現在の経営状況

「普通である」が 34.8%と最も高く、次いで「やや苦しい状況である」が 30.7%、「大変苦しい状況である」が 18.5%となっている。「やや苦しい状況である」と「大変苦しい状況である」を合わせた『苦しい状況である』は 49.2%と半数近くになっている。

(5)重要な経営課題

経営基盤強化に向けて、【現在取り組んでいる】重要な経営課題については、「既存の営業力・販売力の維持強化」が 52.6%と最も高く、次いで「技術力の維持・強化」が 33.8%、「人材の確保・育成」が 25.3%となっている。また、【今後取り組みたいと考えている】重要な経営課題については、「人材の確保・育成」が 37.3%と最も高く、次いで「後継者の育成・決定」が 27.2%、「既存の営業力・販売力の維持強化」が 19.0%となっている。

具体的な課題内容をみると、個社別の課題もあるが、地域人口減少に伴う、「人員の確保・育成」が多く挙げられている。

(6)経営に役立つ情報の提供元

「取引先」が 43.1%と最も高く、次いで「同業者／交流会参加者」が 36.4%、「顧客」が 29.6%となっている。

(7)小規模事業者に対する支援策の利用状況

「利用したことがある」は 31.2%で 3 割となっている。

「利用したことがない」理由としては、「施策を必要としていない」が 28.4%と最も高く、次いで「どの施策が利用できるのかわからない」及び「利用したい施策がなかった」が 13.5%となっている。

(8)経営基盤強化に向けて、商工会に対して求める支援内容

「金融（融資）支援、金融（融資）の推薦、及び事後の経営支援」が 47.8%と最も高く、次いで「国・県・町の施策及び補助金・助成金等の情報提供」が 44.8%、「借入金返済条件の緩和、支援リスケジュールや金融機関との調整や折衝をするための支援」が 19.4%となっている。

Ⅳ 調査票

１．貴社の概要

①業種【主な業種１つに○】

１．鉱業、採石業、砂利採取業	２．建設業
３．製造業	４．電気・ガス・熱供給・水道業
５．情報通信業	６．運輸業・郵便業
７．卸売業	８．小売業
９．金融業・保険業	１０．不動産業
１１．物品賃貸業	１２．専門・技術サービス業
１３．宿泊業・飲食サービス業	１４．生活関連サービス業・娯楽業
１５．教育・学習支援業	１６．医療・福祉
１７．サービス業（他に分類されないもの）	１８．その他（　　）

②経営形態【○は１つ】

１．法人	２．個人

③代表者年齢

（　　）歳

④主要商品・サービス

⑤主要な仕入先【○は１つ】

１．町内	２．近隣市町	３．県内	４．近隣県
５．国内全域	６．海外	７．国内・国外問わず	

⑥商品の販売地域【○は１つ】

１．町内	２．近隣市町	３．県内	４．近隣県
５．国内全域	６．海外	７．国内・国外問わず	

⑦売上規模【○は１つ】

１．1,000 万円未満	２．1,000～3,000 万円未満
３．3,000～5,000 万円未満	４．5,000 万～1 億円未満
５．1～3 億円	６．３億円以上

⑧近年の売上傾向【○は１つ】

１．増加傾向	２．横ばい	３．減少

⑨当期利益【○は１つ】

１．０円未満	２．0～100 万円未満	３．100～500 万円未満
４．500～1 千万円未満	５．１千万円～5 千万円	６．５千万円以上

⑩近年の利益傾向【○は１つ】

１．増加傾向	２．横ばい	３．減少

⑪社員数

役員・家族従業員	正社員	パート・アルバイト	合計
（　　）名	（　　）名	（　　）名	（　　）名

⑫-１ 創業時期

西　暦　（　　）年

⑫-２ 法人化の時期（法人のみ）

西　暦　（　　）年

⑬知的財産権の有無

⑬-１ 特許権	⑬-２ 実用新案	⑬-３ 意匠権・商標権
１．有り　２．無し	１．有り　２．無し	１．有り　２．無し

２．事業活動

問１　地域資源等の活用に関して、貴社が【現在、取り組んでいる】、また【今後、取り組みたいと考えている】地域資源を活用した取組みは何ですか。【それぞれに当てはまるものをすべてに○】

地域資源等の活用の取り組み	回答欄	
	現 在	今 後
１．地域の食（農林水産品）・食文化を活かした取り組み	１	１
２．地域にある産業・技術を活かした取り組み	２	２
３．地域の文化・歴史を活かした取り組み	３	３
４．自然・景観を活かした取り組み	４	４
５．地域のランドマークやシンボルマーク、キャラクター等を活かした取り組み	５	５
６．地元及び地元出身の人物等を活かした取り組み	６	６
７．伝統的な祭りや催事などを活かした取り組み	７	７
８．その他（　　）	８	８

問２　問１で選択された取組みのうち、特に重点的に取り組んでいる、または取り組みたい取組みの具体的な地域資源と内容について、ご記入ください。【それぞれ１つずつ】

	問１ 選択肢番号	活用する（したい）地域資源	取組内容
現 在			
今 後			

問３　貴社の事業承継の予定についてお伺いします。【○は１つ】

１．後継者が決まっており、その後継者に事業を継承する
２．後継者は決っていないが、後継者候補はいる
３．後継者は決っておらず後継者もいないが、事業は継承したい
４．後継者がいないため、M&A（企業の合併、買収）等による売却を考えている→　問４へ
５．現在の事業を継続するつもりはない　→　問４へ
６．代表者がまだ若いので、後継者を決める必要がない
７．わからない、未定である

問４　問３で「４．後継者がいないため、M&A（企業の合併、買収）等による売却を考えている」または「５．現在の事業を継続するつもりはない」を選択された方にうかがいます。
その理由について、お答えください。【○はいくつでも】

１．事業に将来性がない　　２．地域に需要・発展性がない
３．息子・娘がいない　　４．息子・娘に継ぐ意思がない
５．適当な後継者が見つからない　　６．従業員の確保が難しい
７．その他（　　）

３．経営課題と必要な支援内容

問５　貴社の現在の経営状況について、お答えください。【○は１つ】

１．大変順調である	２．まあまあ順調である	３．普通である
４．やや苦しい状況である	５．大変苦しい状況である	

問６　経営基盤の強化に向けて、貴社が【現在取り組んでいる】、また【今後取り組みたいと考えている】重要な経営課題は何ですか。【それぞれに３つまで記入】

現 在	経　営　課　題	
	需要や顧客の減少への対応	１．既存の営業力・販売力の維持強化 ２．国内・国外の新規顧客・販路の開拓 ３．新たな分野への進出
	商品・サービス	４．新商品・新サービスの開発 ５．既存の商品・サービスの高付加価値化（ブランド化）
	技術開発	６．新規の技術開発 ７．技術力の維持・強化
今 後	生産	８．設備増強（更新を含む）
	人材・経営	９．人材の確保・育成 １０．後継者の育成・決定 １１．他企業との連携強化（農商工連携含む） １２．　コスト削減、人員整理、業務効率化 １３．知的財産権の取得・管理 １４．　IT の活用・促進 １５．環境対策、省エネルギー化
	資金調達	１６．運転資金の確保 １７．設備投資資金の確保
	その他	１８．　その他（　　）

問７　貴社にとって最重要課題の具体的内容についてご記入ください

問８　貴社では、経営に役立つ情報は誰（どこ）から提供されることが多いですか。【○は３つまで】

１．従業員	２．顧客	３．取引先
４．金融機関	５．税理士・会計士	６．行政、公設試験所等の公的機関
７．商工会	８．同業者／交流会参加者	９．家族／友人／知人
１０．インターネット	１１．その他（　　）	

問９　貴社では、国や都道府県などの政策にもとづいて実施される小規模事業者に対する支援策を利用したことがありますか。【○は１つ】

１．利用したことがある　→　問１１へ	２．利用したことがない　→　問１０へ

問１０　問９で「２．利用したことがない」を選択された方にうかがいます。
施策を利用したことがない理由は何ですか。【○は１つ】

１．施策があることを知らなかった	２．施策の内容やメリットが分からない
３．どの施策が利用できるのかわからない	４．相談先や手続きなど利用のしかたがわからない
５．利用条件に合わなかった	６．利用したい施策がなかった
７．施策を必要としていない	８．その他（　　）

問１１　経営基盤の強化に向けて、商工会に対して求める支援内容は何ですか。【○はいくつでも】

１．弁護士・税理士・民間専門家等による専門相談	経営相談支援
２．金融（融資）支援　金融（融資）の推薦、及び事後の経営支援	
３．借入金返済条件の緩和支援、リスケジュールや金融機関との調整や折衝をするための支援	
４．資金繰り計画作成支援　事業所の資金繰りを支援するため、資金繰り計画の作成・アドバイス	
５．記帳（税務）支援　自立記帳が行えるよう、帳簿のつけ方や決算の仕方の支援	
６．労務支援　就業規則等の改定や就労関係の助成金等の周知・申請支援など人事労務関連の支援	
７．人材育成支援　従業員の資質・能力向上のための職業訓練や後継者育成、技能伝承などの人材育成に関する支援	
８．マーケティング力向上支援　市場調査や販売戦略策定の支援	
９．販路開拓支援　展示商談会等の出展やプロモーション、インタネット活用、印刷物による広告塔	
１０．農商工連携・６次産業化支援　新たな商品やサービス、販路、地域ブランド等の創出支援	
１１．事業計画作成支援　、事業構想や目的、具体的な内容・スケジュール、資金計画、損益計画などの事業計画書作成の支援	
１２．創業支援　、事業構想や目的、資金計画、損益計画などの事業計画書作成の必要性の説明、創業までのスケジュール作成や必要な手続き等に関する支援	
１３．コスト削減計画作成支援　適正な在庫管理や固定費の削減、業務の効率化などコスト削減計画作成の支援	
１４．財務分析支援　財務分析の作成支援を行うとともに、財務上の問題分析とその課題解決に向けたアドバイス	
１５．５Ｓ（整理、整頓、清掃、清潔、躾）等の職場環境の改善支援	
１６．ＩＴ化支援　ＩＴ化導入及び活用のためのアドバイス	
１７．国・県・町の施策及び補助金・助成金等の情報提供	
１８．創業や経営革新を始めとした各種セミナーの開催	地域活性
１９．商店街活性化への取組み	
２０．地域活性化のための先進地視察の実施	
２１．その他（　　）	

問１２　小規模事業者の経営支援等についてのご意見・要望等があれば、自由に記入して下さい。

＊本日はお忙しいところ、ご協力いただき有難うございました。
回収期限　１１月２７日（月）までに
同封の封筒にて東京商工リサーチ金沢支店まで、ご返送お願いします。