

能登町商工会会員
経営実態アンケート調査に関する
調査報告書

令和2年12月
能登町商工会

I. 調査概要

1. 調査の目的

本商工会では、平成29年3月、経済産業大臣より小規模事業者の持続的発展を支援する「経営発達支援計画」の認定を受けた。

小規模事業者を対象に、事業計画策定支援や経営改善計画の策定支援、事業継続計画（BCP）策定支援、小規模事業者が抱える様々な経営課題解決に向けて、きめの細かい支援など、伴走型支援に取り組んでいく必要がある。

今後の事業の取組にあたり、小規模事業者の経営実態や経営課題、真のニーズを把握することで、より具体的且つ有効な支援を実現するために、アンケート調査を行った。

2. 調査内容

別紙「経営実態アンケート調査」参照。

3. 調査の実施概要

1) 調査対象

能登町商工会地区内 商工会員（定款会員除く）568事業所

◎アンケートに回答いただいた商工会員 183事業所（回収率32.2%）

2) 実施時期と方法

令和2年11月2日付でアンケート調査票を発送。

回答については所定の調査票回答用紙に記入の上、窓口提出、FAX送信、職員受取にて回収した。（令和2年11月20日に〆切を設定。）

Ⅱ. 調査結果と分析

問1. 事業所の概要

①組織形態

1.	個人	103	56.3%
2.	法人	80	43.7%
	合計	183	100.0%

今回の調査でアンケート回答事業者の組織形態をみると、個人56.3%、法人43.7%から見ると、法人事業者からの回答の方が少なかった。

このことから、より小規模事業者の意見等が反映しているものと思われる。

②性別

1.	男性	136	74.3%
2.	女性	36	19.7%
	無回答	11	6.0%
	合計	183	100.0%

アンケート回答事業者の性別については、昨今の女性起業者が勢いを増している現状と比較し、過去の社会的環境等においては女性の起業が困難な時代であったことが現在まで影響していると推察できる。

③年齢

1.	20歳代	0	0.0%
2.	30歳代	4	2.2%
3.	40歳代	16	8.7%
4.	50歳代	34	18.6%
5.	60歳代	63	34.4%
6.	70歳代以上	55	30.1%
	無回答	11	6.0%
	合計	183	100.0%

代表者の年齢であるが、全体をみると、一番多いカテゴリーは「60歳代」で34.4%、次が「70歳代以上」の30.1%となっている。「60歳代以上の割合」が6割超と高く、このことは、当地における若年層の新規開業が少ないことや、世代交代が進んでいない等が考えられる。

④業種

1.	建設業	48	26.2%
2.	製造業	18	9.8%
3.	卸売業	6	3.3%
4.	小売業	35	19.1%
5.	飲食サービス業	24	13.1%
6.	生活関連サービス業	16	8.7%
7.	運輸・倉庫業	6	3.3%
8.	不動産業	0	0.0%
9.	医療・福祉	2	1.1%
10.	その他	27	14.8%
	無回答	1	0.5%
	合計	183	100.0%

今回の調査対象となった事業所の業種をみると、全体の上位業種が、「建設業」26.2%、「小売業」19.1%、「その他」14.8%、「飲食サービス業」13.1%であった。

⑤雇用従業員規模

1.	0人	59	32.2%
2.	1～5人	76	41.5%
3.	6～10人	21	11.5%
4.	11～20人	16	8.7%
5.	21～50人	6	3.3%
6.	51人	4	2.2%
	無回答	1	0.5%
	合計	183	100.0%

役員やパート・アルバイトを含めた従業員数で、一番ボリュームのあるカテゴリーは、全体では「1～5人」の41.5%、2番目は事業主のみの「0人」で32.2%、3番目は「6～10人」の11.5%であった。全体でみると10人以下が85.2%を占めている。

⑥売上規模

1.	500万円未満	44	24.0%
2.	500～1,000万円未満	26	14.2%
3.	1,000～2,000万円未満	24	13.1%

4.	2,000～3,000万円未満	10	5.5%
5.	3,000～5,000万円未満	14	7.7%
6.	5,000万円～1億円未満	24	13.1%
7.	1～3億円未満	21	11.5%
8.	3億円以上	18	9.8%
	無回答	2	1.1%
	合計	183	100.0%

年間の売上は、「500万円未満」が24.0%、次が「500～1,000万円未満」14.2%であった。

「1,000万円未満」（消費税の免税事業者）の事業所が38.2%（全体の1/3強）を占める結果となり、2023年10月1日から消費税の仕入税額控除の方式として「適格請求書等保存方式」が導入されることによる影響が懸念される。

⑦事業歴

1.	3年未満	10	5.5%
2.	3～10年未満	7	3.8%
3.	10～30年未満	41	22.4%
4.	30～50年未満	70	38.3%
5.	50年以上	52	28.4%
	無回答	3	1.6%
	合計	183	100.0%

事業歴について、全体で多いカテゴリーでは「30～50年未満」が38.3%、次が「50年以上」28.4%である。この管内では事業歴が長期にわたる事業者が多く存在することがうかがえる。一方、「創業後10年以内の事業所」は9.4%であり、全体の1割にも満たなかった。

⑧後継者の有無

1.	いる	45	24.6%
2.	いない	85	46.4%
3.	未定	51	27.9%
	無回答	2	1.1%
	合計	183	100.0%

後継者が「いる」と回答した事業者は24.6%、「いない」が46.4%であるが、「未定」が27.9%も占めている。

「未定」の内容を深く知る必要があるとともに、後継者がいない事業所に対し、今後事業をどのようにしていくのか考えていく必要があると思われる。

また、後継者がいると答えた事業所に対しても、事業承継計画、後継者教育等にて支援をしていくことも必要と思われる。

問2. 経営状況

①売上高

1.	増加傾向	8	4.4%
2.	横ばい	58	31.7%
3.	減少傾向	116	63.4%
	無回答	1	0.5%
	合計	183	100.0%

売上高の前年対比については、「減少傾向」が63.4%と、全体の2/3近くを占め当地における商工会会員の厳しい経営状況がうかがえる。

新型コロナウイルス感染拡大が長期化すれば、更なる経営状況の悪化も懸念される。

②利益（前年対比）

1.	増加傾向	9	4.9%
2.	横ばい	54	29.5%
3.	減少傾向	119	65.0%
	無回答	1	0.5%
	合計	183	100.0%

売上高に対し、利益面においては、前年対比では「減少傾向」が65.0%、と率が上回っている。利益の「増加傾向」にある事業所については、4.9%であり、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けにくい業種、もしくは従来の事業のみならず、新たな事業への取組により利益を出したのではないかと推察できる。

③資金繰り

1.	問題ない	76	41.5%
2.	やや苦しい	79	43.2%
3.	大変苦しい	26	14.2%
	無回答	2	1.1%
	合計	183	100.0%

資金繰りについては、「やや苦しい」43.2%、「大変苦しい」14.2%、両方合計すると、57.4%と半数を超える事業所が資金繰りに問題を抱えていることが分かる。資金繰り改善に関わる支援が必要であることがうかがえる。

問3. 今後3年間の経営意向

1.	事業を拡大したい	20	10.9%
2.	現状維持	107	58.5%
3.	事業を縮小したい	12	6.6%
4.	事業を継承したい	14	7.7%
5.	事業を譲渡したい	1	0.5%
6.	事業を廃止したい	7	3.8%
7.	わからない	20	10.9%
	無回答	2	1.1%
	合計	183	100.0%

今後3年間の経営意向については「事業を拡大したい」10.9%、「現状維持」が58.5%となっており、合わせると7割近くとなる。このことを達成するには、現在直面している経営課題の解決に向けた支援が必要と思われる。

また、事業を継承したい7.7%、事業を譲渡したい0.5%、事業を廃止したい3.8%等の事業所に対しての支援（事業承継支援、事業譲渡・M&A・事業引継支援センターの紹介、廃業に関わる手続き支援等）を個別に支援する必要があると思われる。

問4. 経営に関する相談先（複数回答あり）

1.	顧問税理士	80	25.6%
2.	取引金融機関	45	14.4%
3.	商工会	63	20.2%
4.	事業所内で対応	43	13.8%
5.	同業者仲間	34	10.9%
6.	友人・知人	20	6.4%
7.	その他	25	8.0%
	無回答	2	0.6%
	合計	312	100.0%

経営に関する相談先としては、「顧問税理士」が25.6%、次に「商工会」が20.2%となっている。今後さらに相談先としての商工会の位置づけが高まるように伴走型支援を強化していく。

問5. 現在直面している経営課題（複数回答あり）

1.	事業承継（経営の承継、資産の承継）	41	8.0%
2.	後継者に関すること	37	7.2%
3.	経営管理・現場管理を担う人材に関すること	29	5.6%
4.	従業員の確保	50	9.7%
5.	従業員教育	24	4.7%
6.	人事評価	3	0.6%
7.	就業規則等会社の規程に関すること	5	1.0%
8.	設備投資に関すること	25	4.9%
9.	資金繰り（金融機関借入及び返済に関すること）	35	6.8%
10.	ITへの対応に関すること（情報機器の導入、HP、SNS等）	25	4.9%
11.	経営戦略策定に関わること	10	1.9%
12.	新規事業開発・経営革新に関すること	17	3.3%
13.	経営改善計画策定に関わること	5	1.0%
14.	事業計画策定に関すること	4	0.8%
15.	財務改善に関すること	14	2.7%
16.	原価改善・コスト削減	27	5.2%
17.	仕入先開拓	11	2.1%
18.	営業力強化、新規開拓・販路開拓	38	7.4%
19.	営業管理体制	6	1.2%
20.	広告宣伝、マーケティング戦略に関すること	12	2.3%
21.	新製品、新サービス等の開発	15	2.9%
22.	既存の製品、サービスの高付加価値化	19	3.7%
23.	技術開発・技術力向上	16	3.1%
24.	現場ノウハウの底上げ・レベルアップ	20	3.9%
25.	知的財産戦略	2	0.4%
26.	環境エネルギーへの対応	1	0.2%
27.	事業継続計画（BCP）の策定	4	0.8%
28.	その他（ ）	20	3.9%
	合計	515	100.0%

現在直面している経営課題（複数回答あり）からは、この表を見ると、「従業員の確保」9.7%に問題を抱えている事業者が最も多いことが分かる。

重要な経営資源である「人」の確保がままならない状況と思われる。

会社運営上重要なポジションである、「経営管理・現場管理を担う人材に関する

こと」5.6%や「従業員教育」4.7%についても経営課題として併せて挙げられている。

次に、「事業承継」8.0%・「後継者に関すること」7.2%を経営課題としている事業者が多く、後継者の有無の調査結果も踏まえ、今後商工会員減少の要因に直結するため、石川県産業創出支援機構の事業引継ぎ支援センターなどの連携機関とも協力し対応にあたっていく。

その他に関して、「資金繰り」6.8%「原価改善・コスト削減」5.2%、「設備投資に関すること」4.9%、「ITへの対応に関すること」4.9%なども上位に挙げられた。

問6. 経営課題を踏まえ、商工会に望む支援（複数回答あり）

1.	事業承継（経営の承継、資産の承継）に関する相談	30	8.4%
2.	後継者教育	10	2.8%
3.	経営管理・現場管理	13	3.6%
4.	従業員の確保策の相談、アドバイス	24	6.7%
5.	従業員教育のアドバイス又は教育の依頼	12	3.3%
6.	従業員の評価制度構築（人事評価制度）	3	0.8%
7.	就業規則の整備アドバイス、策定指導	8	2.2%
8.	設備投資計画策定支援	11	3.1%
9.	補助金等各種補助金の紹介、申請書作成指導	49	13.6%
10.	資金繰り改善計画指導、資金繰り表作成指導	14	3.9%
11.	ホームページ作成指導	16	4.5%
12.	SNSへの対応指導	9	2.5%
13.	ソフトウェア、情報システム導入指導	5	1.4%
14.	パソコン活用による事務効率化指導	22	6.1%
15.	経営戦略策定指導	6	1.7%
16.	新規事業・経営革新への取組アドバイス、支援	12	3.3%
17.	事業計画作成指導	3	0.8%
18.	財務改善アドバイス	10	2.8%
19.	原価管理の仕組み導入支援、原価改善アドバイス	3	0.8%
20.	営業力強化アドバイス	37	10.3%
21.	新規開拓・販路開拓アドバイス	15	4.2%
22.	チラシ作成支援	8	2.2%
23.	展示商談会出展支援	5	1.4%

24.	新製品、新サービス開発支援	8	2.2%
25.	特許、商標等知的財産に関わるアドバイス、支援	0	0.0%
26.	製造現場、販売現場等 現場改善・活性化、生産性向上	3	0.8%
27.	事業継続計画（BCP）の策定	5	1.4%
28.	その他（ ）	18	5.0%
	合計	359	100.0%

経営課題を踏まえ、商工会に望む支援（複数回答あり）からは、この表を見ると、「補助金等各種補助金の紹介、申請書作成指導」13.6%に関する支援が最も望まれており、新型コロナウイルスによる国・県・町の補助金及び助成金申請においても、商工会へたくさんの事業者からの問い合わせや支援の要望があった。

当商工会としましても、会員企業の皆様にできるだけ補助金及び助成金の活用し、コロナ下の経営難を乗り切っていただくよう協力させていただきます。

次に、営業力強化アドバイス10.3%、新規開拓・販路開拓アドバイス4.2%などの営業強化に関する支援の要望があり、今後も各種販路開拓セミナーの開催や、バイヤーの経験のある専門家派遣の活用など、企業の商品の魅力の伝え方、販売方法などのアドバイスを行っていく。

その他に関して、経営課題でも挙げられた「事業承継」8.4%「従業員の確保策の相談、アドバイス」6.7%、「パソコン活用による事務効率化」6.1%なども上位に挙げられた。

Ⅲ. 考察

今回の調査結果を踏まえ、商工会が会員事業者に対し、課題解決に向けて強力な支援をする際、事業承継問題、従業員に関する事項や営業・販路開拓、マーケティングに関わる事項、経営改善計画・事業計画策定等については、より専門性が高いため、それぞれの経営課題に応じた機関や専門家との連携がこれまで以上に必要であると思われる。

経営指導員の支援能力の強化はもとより、こうした経営支援のネットワークを最大限に活用することで、会員事業者の満足度を高め、且つ事業の継続を支援していくこととなる。