

能登町商工会会員
景気動向調査に関する
調査報告書

令和4年7月
能登町商工会

I. 調査概要

1. 調査の目的

本商工会では、令和4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「景気動向調査」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） 570事業所

◎アンケートに回答いただいた商工会員 151事業所（回収率26.5%）

2) 実施時期と方法

令和4年7月1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4年7月25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	68	45.0%
2.	法人	83	55.0%
	合計	151	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、個人が45.0%、法人が55.0%となっており、個人事業者からの回答の方が少なかった。

②性別

1.	男性	125	82.8%
2.	女性	26	17.2%
	合計	151	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、当地域ではまだまだ男性の経営者のほうが多く、事業承継等においても男性への承継が主流であると推察できる。

③年齢

1.	20歳代	0	0.0%
2.	30歳代	3	2.0%
3.	40歳代	20	13.2%
4.	50歳代	30	19.9%
5.	60歳代	47	31.1%
6.	70歳代以上	51	33.8%
	合計	151	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「70歳代以上」で33.8%、次が「60歳代」の31.1%となっている。「60歳代以上の割合」が約2/3を占め、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	42	27.8%
2.	製造業	19	12.6%
3.	卸売業	4	2.6%
4.	小売業	29	19.2%
5.	飲食サービス業	19	12.6%
6.	生活関連サービス業	11	7.3%
7.	運輸・倉庫業	5	3.3%
8.	不動産業	1	0.7%
9.	医療・福祉	0	0.0%
10.	その他	21	13.9%
	合計	151	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」27.8%、「小売業」19.2%、「その他」13.9%、「製造業」と「飲食サービス業」がともに12.6%であった。

⑤雇用従業員規模

1.	0人	41	27.2%
2.	1～5人	58	38.4%
3.	6～10人	22	14.6%
4.	11～20人	21	13.9%
5.	21～50人	7	4.6%
6.	51人以上	2	1.3%
	合計	151	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38.4%、2番目は事業主のみの「0人」で27.2%、3番目は「6～10人」の14.6%であった。全体で見ると10人以下が80.2%を占めている。

⑥事業歴

1.	3年未満	4	2.6%
2.	3～10年未満	8	5.3%
3.	10～30年未満	38	25.2%
4.	30～50年未満	55	36.4%
5.	50年以上	46	30.5%
	合計	151	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36.4%、次が「50年以上」30.5%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7.9%であり、全体の1割にも満たなかった。

⑦後継者の有無

1.	いる	38	25.2%
2.	いない	68	45.0%
3.	未定	45	29.8%
	合計	151	100.0%

後継者が「いる」と回答した事業者は25.2%、「いない」が45.0%であるが、「未定」が29.8%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（前年対比）

1.	増加傾向	18	11.9%
2.	横ばい	53	35.1%
3.	減少傾向	80	53.0%
	合計	151	100.0%

売上高（前年対比）については、「減少傾向」が53.0%と、全体の半数以上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コロナ収束後でも、コロナ前の売上に回復することも厳しい状況になることも懸念される。

②売上規模（年間売上）

1.	500万円未満	26	17.2%
2.	500～1,000万円未満	24	15.9%
3.	1,000～2,000万円未満	17	11.3%
4.	2,000～3,000万円未満	9	6.0%
5.	3,000～5,000万円未満	18	11.9%
6.	5,000万円～1億円未満	20	13.2%
7.	1～3億円未満	24	15.9%
8.	3億円以上	13	8.6%
	合計	151	100.0%

年間の売上は、「500万円未満」が17.2%、次が「500～1,000万円未満」と「1～3億円未満」がともに15.9%であった。

「1,000万円未満」（消費税の免税事業者）の事業所が33.1%（全体の1/3程度）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。

③利益（前年対比）

1.	増加傾向	9	6.0%
2.	横ばい	56	37.1%
3.	減少傾向	86	57.0%
	合計	151	100.0%

①の売上高減少傾向53.0%に対し、利益面においては、前年対比で利益減少傾向が57.0%、と率が上回っているため、原油価格や材料仕入価格の高騰などの影響により利益が出にくい状況となっているといえる。利益の「増加傾向」にある事業所につ

いては、6.0%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。

④資金繰り

1.	問題ない	73	48.3%
2.	やや苦しい	54	35.8%
3.	大変苦しい	24	15.9%
	合計	151	100.0%

資金繰りについては、「やや苦しい」48.3%、「大変苦しい」15.9%、両方合計すると、51.7%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。現在、コロナ対策の低利融資が受けられることもあり、資金繰り改善に関わる支援を行っていききたい。

問3. 今後3年間の経営意向

1.	事業を拡大したい	26	17.2%
2.	現状維持	82	54.3%
3.	事業を縮小したい	10	6.6%
4.	事業を継承したい	7	4.6%
5.	事業を譲渡したい	1	0.7%
6.	事業を廃止したい	7	4.6%
7.	わからない	18	11.9%
	合計	151	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」17.2%、「現状維持」が54.3%となっており、合わせると7割を超える。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4.6%、事業を譲渡したい0.7%、事業を廃止したい4.6%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.	商工会	54	20.9%
2.	取引金融機関	46	17.8%
3.	顧問税理士	68	26.4%
4.	事業所内で対応	33	12.8%
5.	同業者仲間	24	9.3%
6.	友人・知人	7	2.7%
7.	その他	26	10.1%
	合計	258	100.0%

経営に関する相談先としては、「顧問税理士」が26.4%、次に「商工会」が20.9%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（後継者、経営の承継、資産の承継等）	51	12.4%
2.	インボイス制度（適格請求書保存方式）への対応	29	7.1%
3.	キャッシュレス決済への対応	10	2.4%
4.	従業員の確保	54	13.2%
5.	従業員の教育	33	8.0%
6.	人事評価	6	1.5%
7.	就業規則等会社の規程等	6	1.5%
8.	設備投資	27	6.6%
9.	資金繰り（金融機関借入及び返済）	35	8.5%
10.	ITへの対応（パソコン等情報機器の導入、ホームページ、SNS等）	25	6.1%
11.	営業力強化（新規販路開拓、広告宣伝、マーケティング戦略）	27	6.6%
12.	仕入先の開拓	10	2.4%
13.	事業計画の策定（補助金の活用等）	13	3.2%
14.	経営改善計画の策定	14	3.4%
15.	財務改善（原価改善・コスト削減等）	26	6.3%
16.	新製品、新サービス等の開発	20	4.9%

17.	既存の製品・サービスの高付加価値化	11	2.7%
18.	H A C C Pに沿った衛生管理	5	1.2%
19.	知的財産戦略	0	0.0%
20.	事業継続計画（B C P）の策定	3	0.7%
21.	その他	5	1.2%
	合計	410	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」13.2%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。

「従業員教育」8.0%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」12.4%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」8.5%、「インボイス制度への対応」7.1%、「設備投資」及び「営業力強化」がともに6.6%なども上位に挙げられ、資金を確保し積極的な経営に転換していく姿勢もうかがえる。

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。

近年、いろいろな制度改正が行われ、インボイス制度やH A C C Pに沿った衛生管理への対応など経営にまつわる事業者の負担がさらに増加していくことに伴い、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。