

大台町商工会

大台町内 地域経済動向調査結果レポート

1. 調査概要

- 調査対象：町内全小規模事業者
- 調査方法：調査票によるアンケート形式
- 回答数：31件
- 回答者の業種内訳

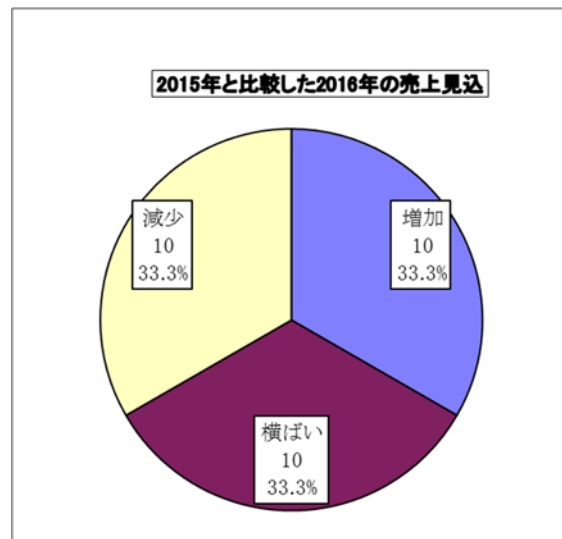
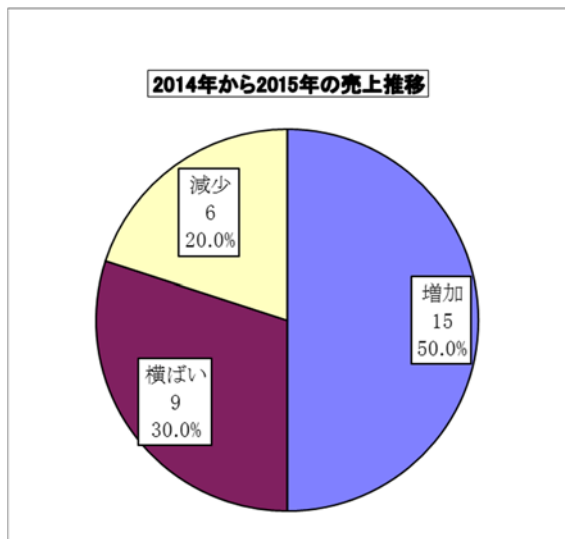
飲食業	4事業者
卸	1事業者
建設	5事業者
小売	6事業者
サービス	7事業者
製造	8事業者

- 回答者の営業形態：
法人9社（株式会社1社、有限会社4件、合同会社1社、不明3社）
個人事業21事業者
無回答1事業者

2. 売上の概況

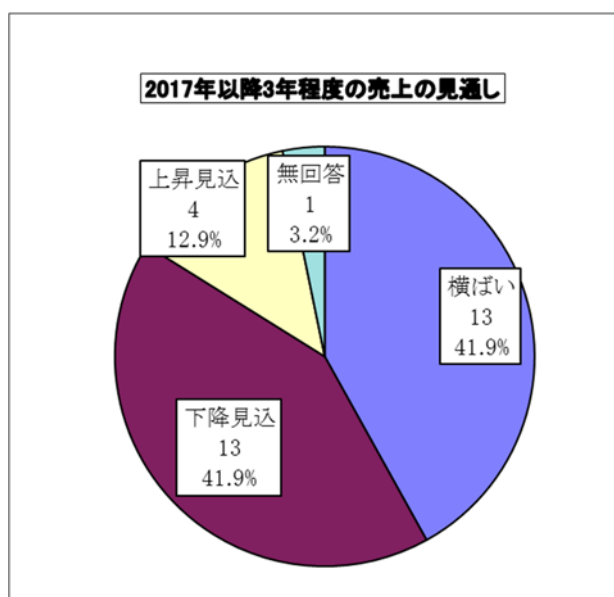
① 事業者の売上の推移

過去の2014年から2015年の売上の推移と2015年のから2016年の売上見込の推移を確認すると、半数の事業者は、2014年から2015年に売上が増加している。一方で2016年の売上見込は、2015年から減少すると見込んでいる事業者の割合が増加している。



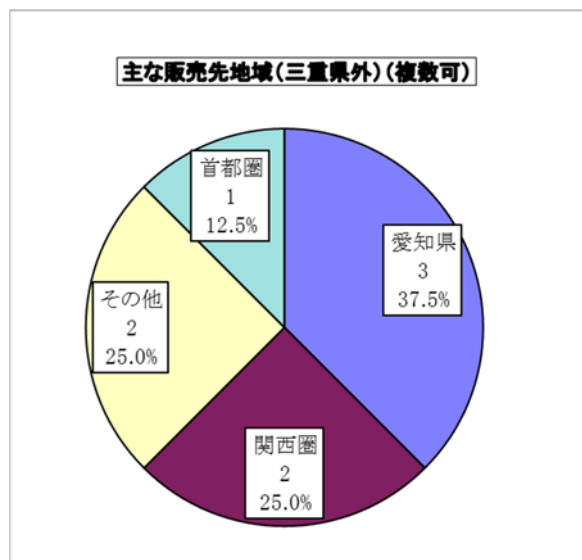
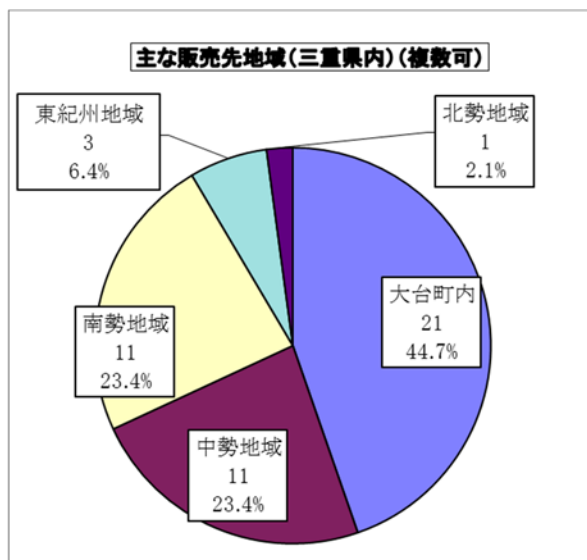
② 町内の全事業者の売上見通し

2017年以降の売上見通しは、上昇と見込んでいる事業者は12.9%にとどまっている。半数近くが下降見込と回答しており、過去の売上から、徐々に減少傾向にあり、中期的な見通しでは、更に売上が下降すると考えている事業者が多くある。



③ 販売先について

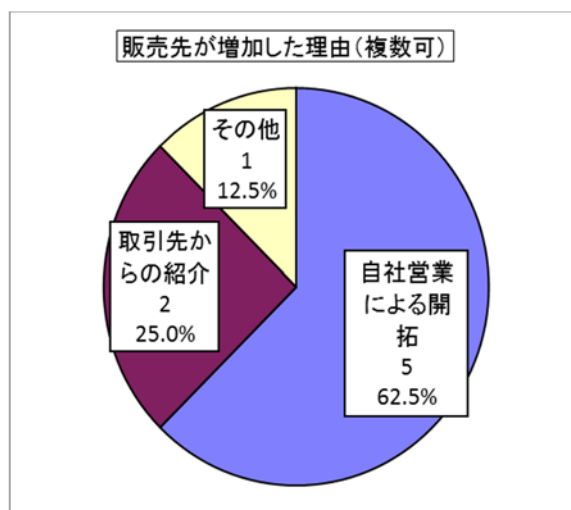
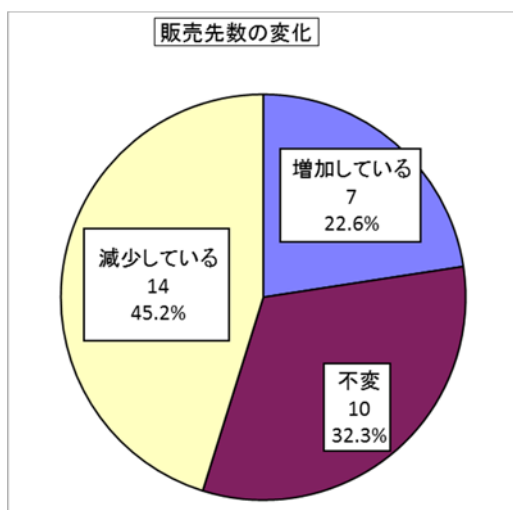
県内の販売先では、大台町内が最も多く 44.7%をしめる。他中勢・南勢の地域が同数の回答があり、県内でも距離の比較的近い地域で販売している事業者が多い。三重県外に販売している事業者は、数自体が少なく当町内の事業者は、商圏の比較的狭い、地域需要志向型の事業者が多いと言える。



④ 販売先数の変化

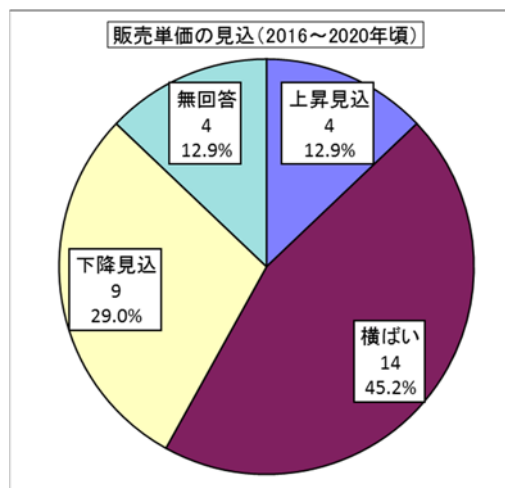
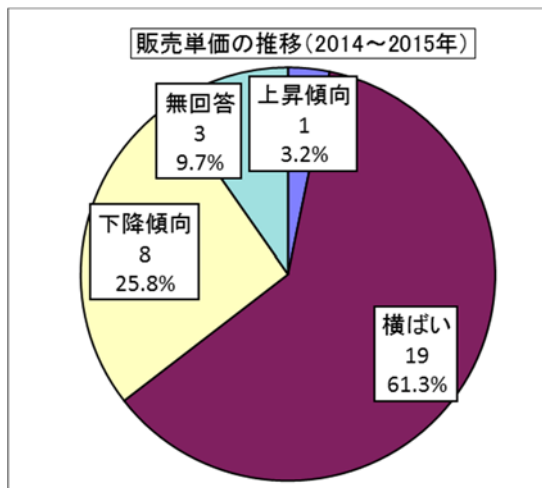
販売先数の変化については、増加していると回答した事業者は 22.6%であり、減少していると回答した事業者のちょうど半数である。売上が減少している中で、販売先数の減少が一因であることが伺える。

また、増加したと回答した事業者にその理由を尋ねがところ、自社営業による開拓が 62.5%を占め自社の主体的な取組が結果として表れていると言える。



⑤ 販売単価の変化

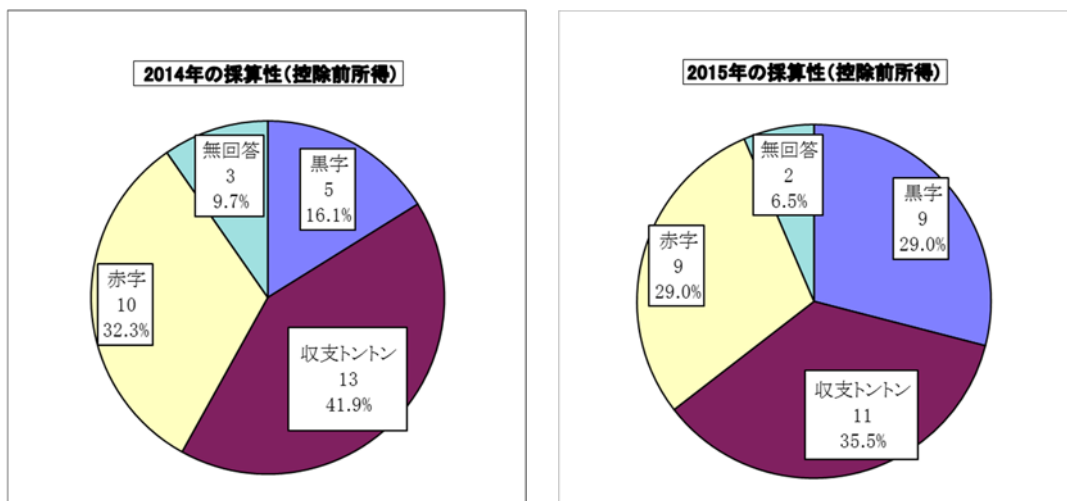
販売単価の変化について確認すると、過去の販売単価は上昇傾向にあると回答した事業者は1事業者しかない。今後の見通しは、上昇見込であると回答した事業者が4事業者あり、やや持ち直している傾向がみられる。



3. 採算

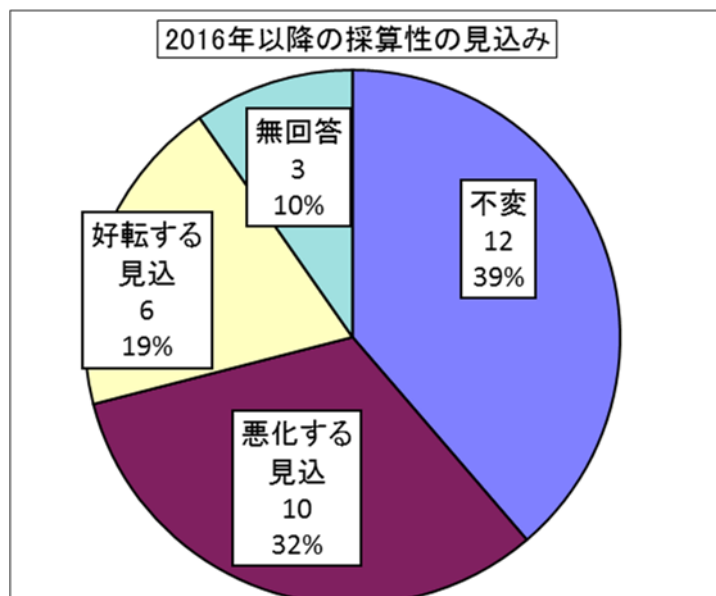
① 過去の採算性

過去の採算性を確認すると、黒字と回答した事業者が2014年から2015年にかけて増加している。2014年から2015年に売上高が増加したと回答した事業者が半数あり、黒字化した事業者が増加したものと考えられる。



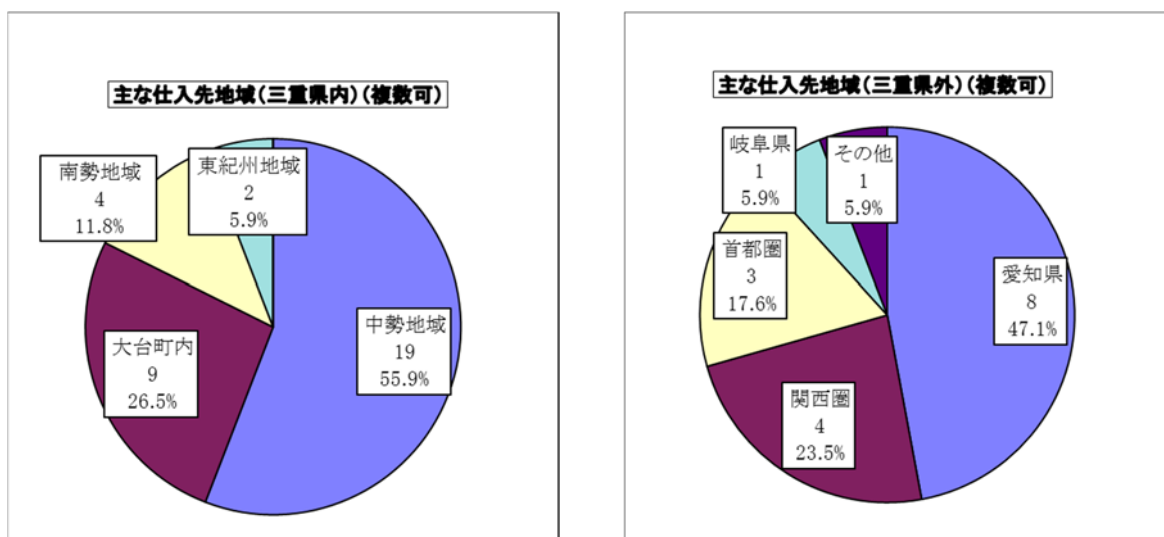
② 2016年の採算性の見込

2014年から2015年にかけて売上の上昇に合わせ黒字化した事業者が増えたが、2016年以降の採算性の見込は、悪化する見込みと回答した事業者が好転する見込みと回答した事業者数を上回っており、将来的な売上の減少予測に合わせ採算性も悪化すると見込んでいる事業者が多い。



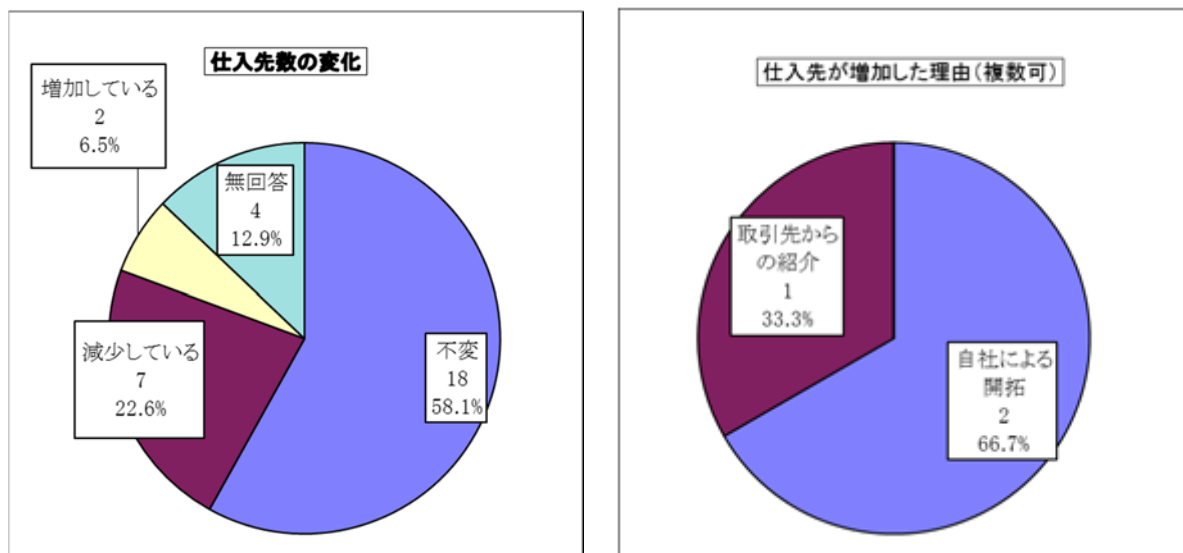
③ 仕入先について

仕入先については、県内では中勢地域から仕入れを行っている事業者の割合が最も高く、県外では愛知県から仕入れしている事業者の割合が最も高い。



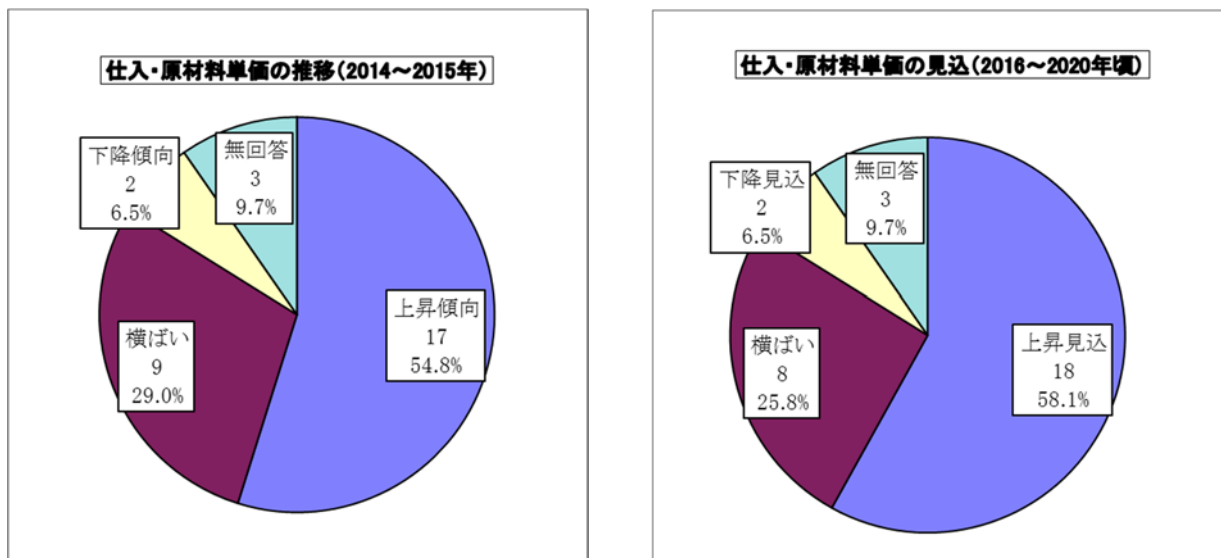
④ 仕入先数の変化

仕入先については、増加していると回答した事業者は6.5%と少ない。増加したと回答した企業は、自社による開拓と回答した事業者と取引先からの紹介がある。業界団体や金融機関の紹介を仕入先の増加理由にあげた事業者はなかった。



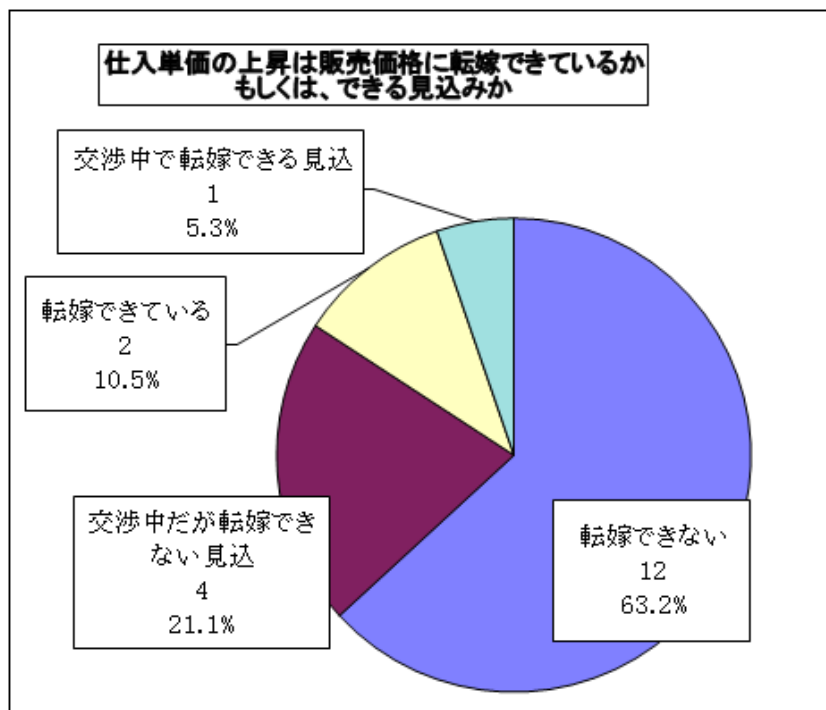
⑤ 仕入・原材料単価の推移と見込

事業者の仕入・原材料単価の推移と見込について確認すると、上昇傾向と回答した事業者が下降傾向と回答した事業者を大きく上回った。今後の見込についても上昇見込と回答した事業者が多い。将来的な原材料単価の上昇により採算性の悪化が懸念される。



⑥ 仕入単価上昇分の価格転嫁

仕入単価の上昇が価格に転嫁できているかを確認すると交渉中で価格転嫁できる、もしくはできていると回答した事業者が非常に少ない。転嫁できないと回答した事業者が63.2%あり、多くの事業者が、原材料の上昇分を販売価格へと転嫁出来ていない現状がうかがえる。

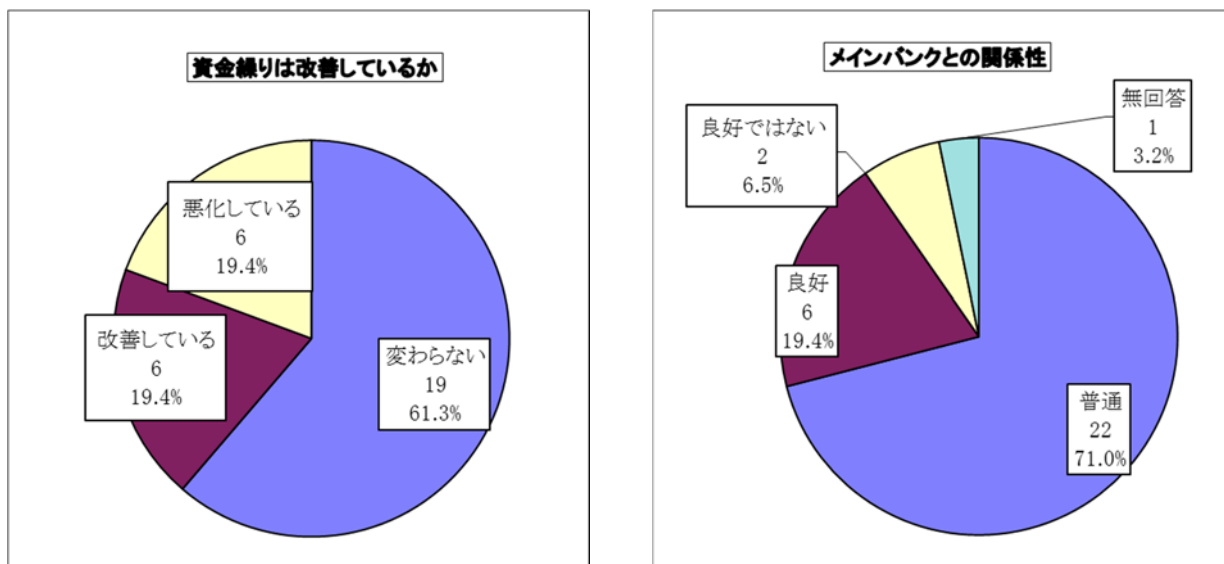


4. 資金繰り

① 資金繰りと金融機関との関係性

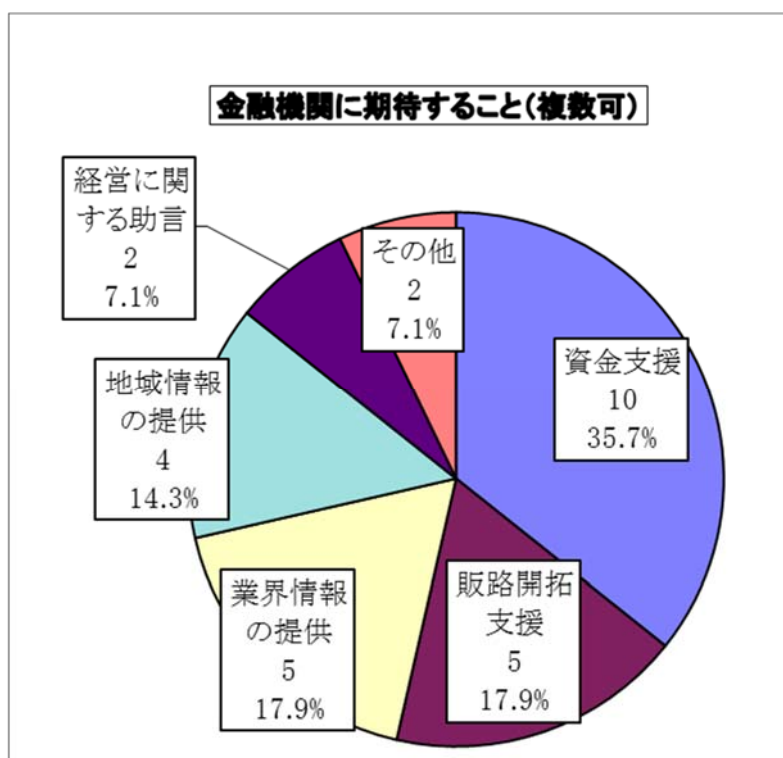
資金繰りについては、悪化していると回答している事業者の割合と改善していると回答した事業者が同数あり、6割を超える事業者は変化がないと回答している。

また、メインバンクとの関係性は、良好ではないと回答した事業者がごく一部ではあるが存在している。



② 金融機関に期待すること

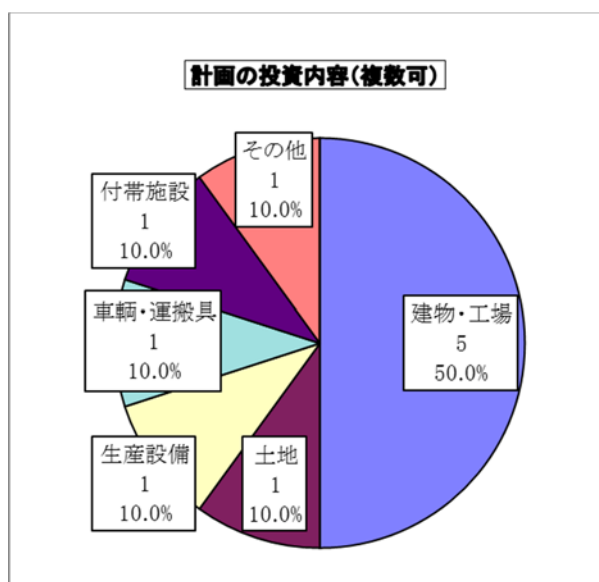
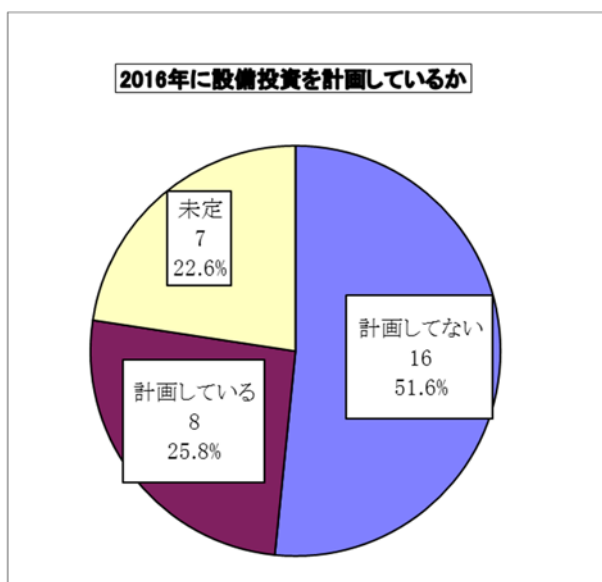
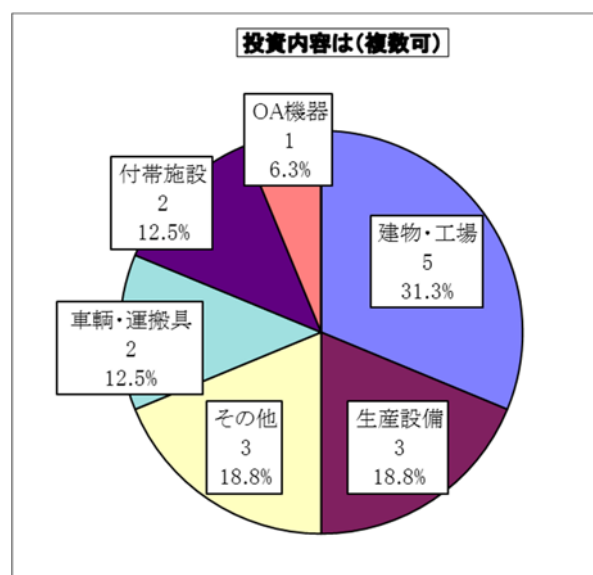
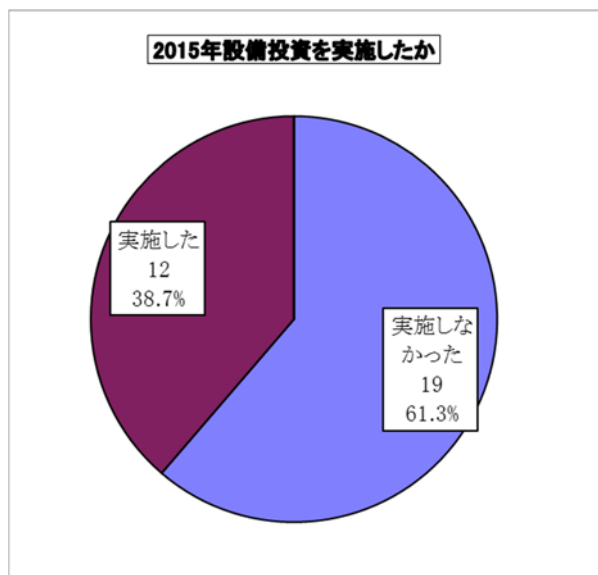
事業者が、金融機関に期待することについては、金融機関の本分である「資金支援」が最も多い。それ以外にも金融機関のネットワークを活かした、「販路開拓支援」や「業界・地域情報提供」などを事業者が期待していることがわかる。



③ 設備投資

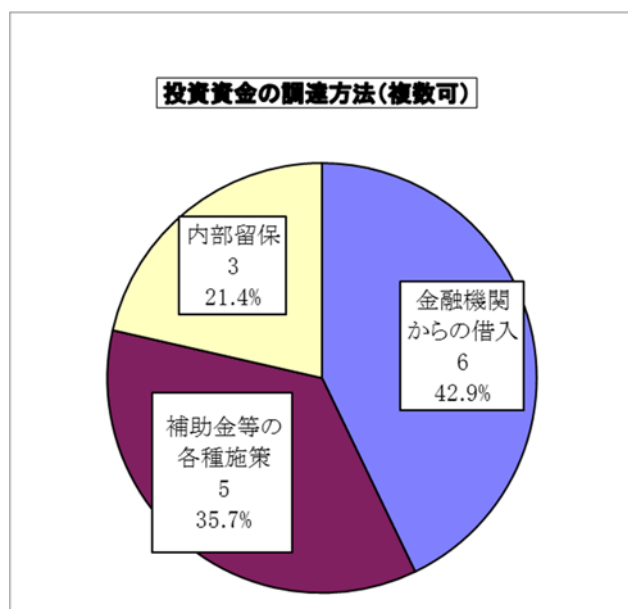
2015年に設備投資を実施した事業者は38.7%であり、投資内容は建物・工場が最も多い。生産設備への投資も18.8%の事業者が実施しており、自社の生産能力強化に積極的に投資した事業者が存在したことがわかる。

2016年の投資計画では、投資を計画している事業者の割合は2015年に実施したと回答した事業者の割合から減少するが、建物・工場に投資を計画している事業者がある。



④ 投資資金の調達

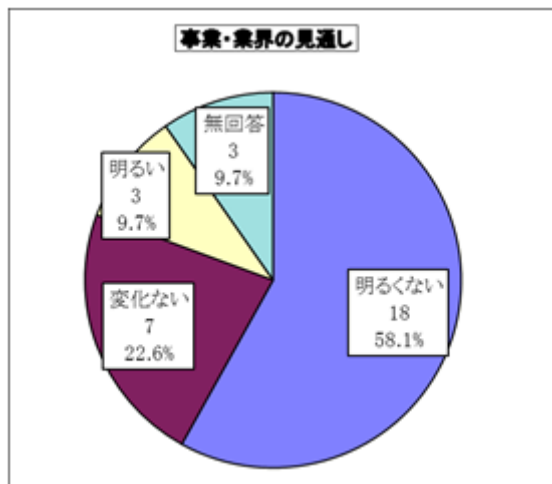
2016年の設備投資計画にあたり、その投資資金の調達方法を確認した。8割近くの事業者が金融機関や補助金の利用を計画している。多くの事業者が、投資資金の一部ないし全部を外部からの資金調達に頼っており、借入や補助金申請の際の事業計画作成など適切な支援が必要であると言える。



5. 事業見通しと課題

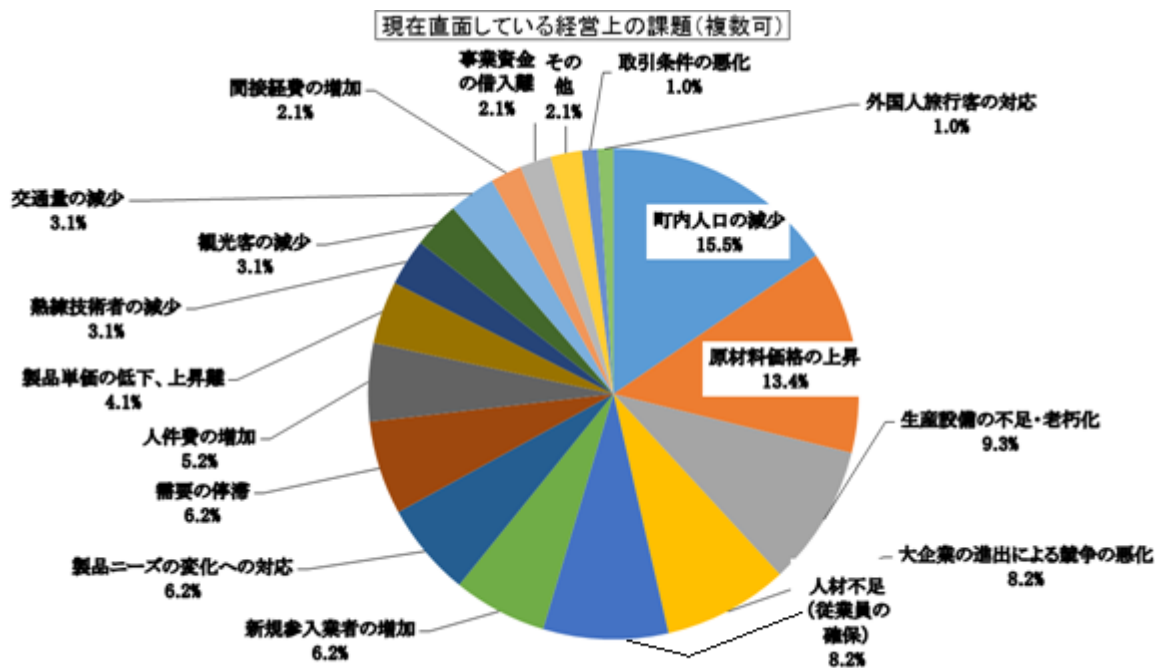
① 事業・業界の見通し

事業・業界の見通しにおいて「明るい」と回答した事業者は1割にも満たず、6割近くの事業者が、事業・業界の見通しが「明るくない」と回答している。事業者の売上減少、原材料の高騰、採算性の悪化などの見込が、事業自体の見通しを暗くさせていると考えられる。



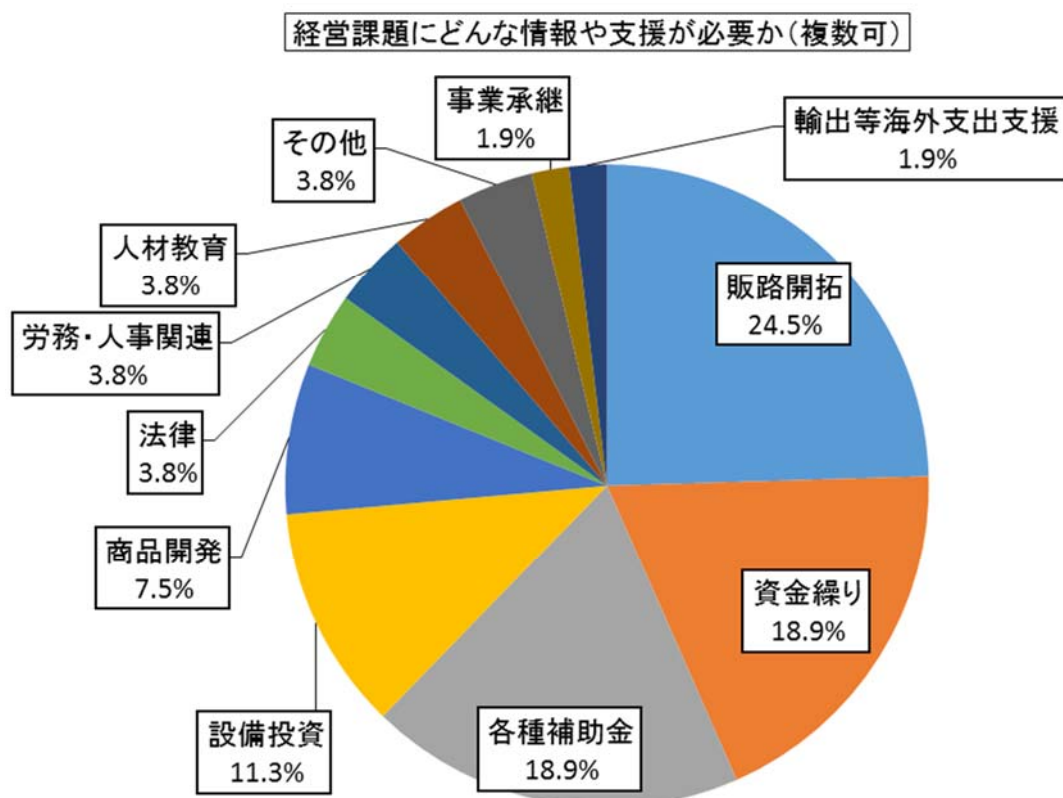
② 直面する課題

事業の見通しが明るくない中で、事業者が現在直面している課題を確認した。町内人口の減少を課題に掲げる事業者が最も多く、小売・飲食業などの事業者は町内の需要減少の影響を深刻にとらえている。また原材料価格の上昇を課題に挙げた事業者も多く、上昇分を販売価格に転嫁できていない事業者の課題が浮き彫りになった。



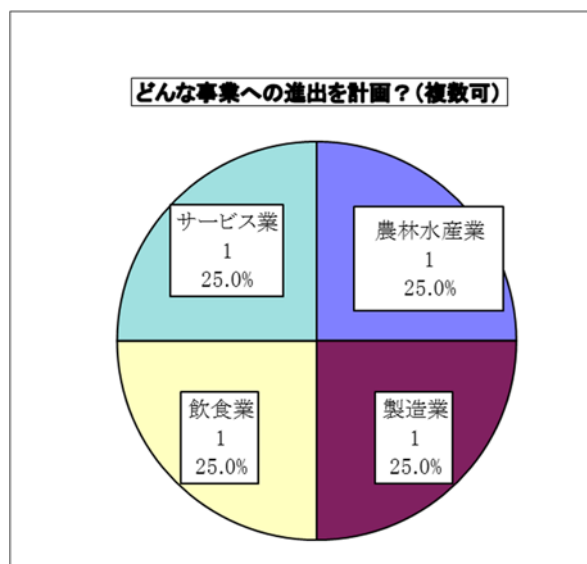
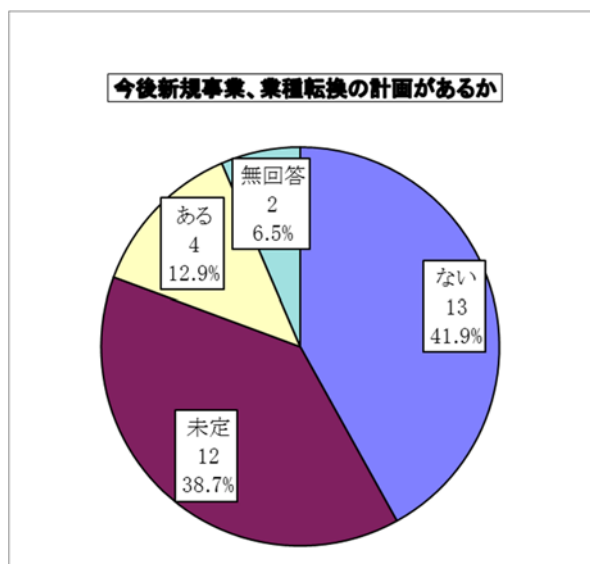
③ 課題解決に必要な支援

事業者が経営課題解決に必要なと感じている支援内容について整理する。最も割合が高いのは、販路開拓支援である。金融機関に期待する支援も資金支援に次いで販路開拓支援を希望する事業者が多かった。売上が中期的に減少する見込みであることもあり、町内の需要減少に危機感を募らせ、新たな販路開拓が必要を感じている事業者が多いと考えられる。



6. 第二創業について

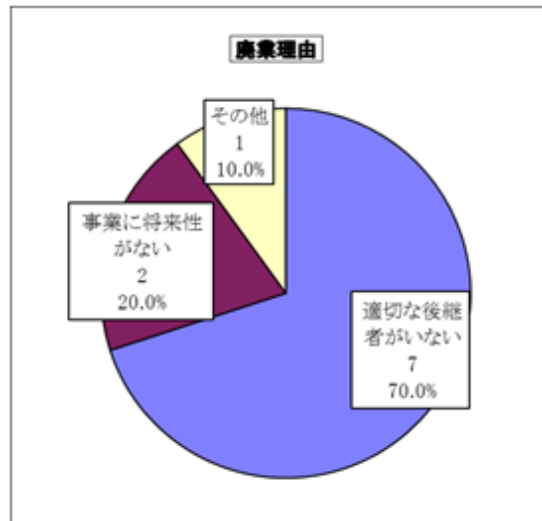
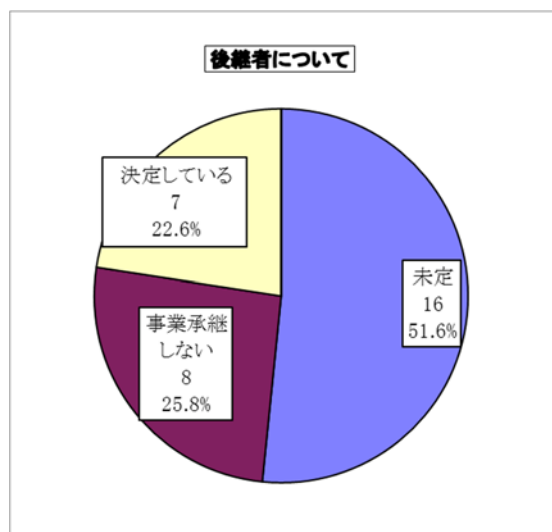
既存事業の停滞、先行きの不透明さの打開策の一つである第二創業について事業者の意識を調査した。第二創業について計画があるとした事業者は 12.9%で一部の事業者だけであった。未定と回答している、事業者が 38.7%あり既存事業の停滞に対して何等かの手を打たなければいけないという認識がありながらも、事業転換についてはハードルが高く逡巡している事業者が多いと考えられる。



7. 事業承継について

事業者の事業承継に対する意識について調査を行った。後継者が決定していると回答した事業者が 22.6%であり、半数以上は未定と答えている事業者が多い。

事業承継をしないと回答した事業者にその理由を確認すると適切な後継者がいないと回答した事業者が 70.0%おり外部人材の紹介など事業承継の準備に向け、制度の周知など情報発信が重要であると言える。



大台町商工会「経営発達支援事業」

地域経済動向調査 事業者向けアンケート調査

事業所 各位

平素より、当商工会の運営に多大なるご理解ご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。

昨今の地域経済は、人口減少・少子高齢化などの社会情勢の変化により転換期を迎えております。地域経済や地域の雇用を守るため地域の小規模事業者の活力向上、地域経済の持続的発展を目的に平成26年6月27日に「小規模事業者振興基本法」が施行されました。当商工会におきましても、「経営発達支援計画」を策定し会員様をはじめとした域内の事業者の支援を積極的に行ってまいります。本アンケート調査は、その事業の一環として、域内経済・経営・需要動向等の環境調査を行い、事業者の経営判断・経営支援の参考資料を作成するための基礎データを得るために実施させていただくものです。

なお、ご回答いただいた内容は、すべて統計的に処理し、集計値は公開しますが、個々の事業所を特定できるデータの公開は行いません。

以上の趣旨をご理解いただき、本アンケート調査にご協力くださいますようお願い申し上げます。なお、ご多忙のところ早急で誠に申し訳ありませんが、2月8日(月)の週にご連絡のうえ本用紙を受取りに伺いますので、予めご記入いただけ頂きますようお願い申し上げます。

平成28年2月1日

大台町商工会

【貴社・貴店の概況】

貴社・貴店の概況について、下記ご回答ください。

①業種 _____ 主な取扱商品 _____

②企業形態 法人（株式 有限 その他 _____） 個人

③創業／設立年 創業：西暦_____年 法人設立（法人のみ）：西暦_____年

※ お分かりになればご記入ください

④従業員 正社員数：_____名（うち家族・親族の人数：_____名）

パート・アルバイト・非正規雇用：_____名（うち家族・親族の人数：_____名）

⑤後継者について教えてください。（下記の該当する□に✓をお付けください）

1) 後継者は決定していますか？

決定している 未定 事業継承しない

2) 1)で「事業継承しない」とお答えの方にお伺いします。

廃業を予定されている理由を教えてください。（複数可）

適切な後継者がいない 家族を含めた利害関係の調整が困難

事業に将来性がない その他（_____）

【売上と採算について】

①2014年、2015年の売上についてお伺いします。空欄に年間売上額を記載ください。

()には決算月をご記入ください(個人事業主の方は12月)。

	十 億	億	千 万	百 万	十 万	万	千	
2014年()月期								千円
2015年()月期								千円

②2016年の売上見込についてお伺いします。空欄に年間売上見込額を記載ください。

	十 億	億	千 万	百 万	十 万	万	千	
2016年()月期								千円

③2017年以降3年程度(2020年頃まで)の売上の見通しについてお伺いします。

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

上昇見込 横ばい 下降見込

④過去の採算性(経常利益)についてお伺いします。*個人事業主の方は、控除前所得

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

2014年(2014年1~12月) 黒字 収支トントン 赤字

2015年(2015年1~12月) 黒字 収支トントン 赤字

⑤2016年以降の採算性(経常利益)の見込についてお伺いします。*個人事業主の方は、控除前所得

(下記の該当する□に✓をお付けください。)

好転する見込み 不変 悪化する見込み

⑥販売面についてお伺いします。(下記の該当する□に✓をお付けください。)

1) 主な販売先の地域を教えてください。(複数回答可)

《三重県内》

大台町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他()

2) 販売先数の変化について教えてください。

増加している 不変 減少している

3) 2)で「増加している」とお答えされた方にお伺いします。

販売先が増加した理由を教えてください。(複数回答可)

- 自社営業による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
 加盟団体からの紹介 取引先からの紹介 その他 (_____)

4) 販売単価の推移と今後の見込について教えてください。

- 過去(2014年～2015年) 上昇傾向 横ばい 下降傾向
今後(2016年～2020年頃) 上昇見込 横ばい 下降見込

⑦仕入についてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 主な仕入先の地域を教えてください。(複数回答可)

《三重県内》

- 大台町内 北勢地域 中勢地域 伊賀地域 南勢地域 東紀州地域

《三重県外》

- 愛知県 岐阜県 関西圏 首都圏 その他 (_____)

2) 仕入先数の変化について教えてください。

- 増加している 不変 減少している

3) 2)で「増加している」とお答えの方にお伺いします。

仕入先が増加した理由を教えてください。(複数回答可)

- 自社による開拓 金融機関からの紹介 行政、支援機関からの紹介
 加盟団体からの紹介 取引先からの紹介 その他 (_____)

4) 仕入・原材料単価の推移と今後の見込について教えてください。

- 過去(2014年～2015年) 上昇傾向 横ばい 下降傾向
今後(2016年～2020年頃) 上昇見込 横ばい 下降見込

5) 4)で「上昇傾向」とお答えされた方にお伺いします。

仕入単価の上昇は販売価格に転嫁出来ていますか?もしくは、出来る見込みですか?

- 転嫁できている 交渉中で転嫁できる見込
 交渉中だが転嫁できない見込 転嫁できない

【設備投資と資金繰りについて】

①資金繰りについてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 以前と比較して資金繰りは改善していますか?

改善している 変わらない 悪化している

2) メインバンクとの関係性はいかがですか?

良好 普通 良好ではない

3) 金融機関に期待することはありますか。(複数回答可)

資金支援 経営に関する助言 販路開拓支援 業界情報の提供
地域情報の提供 その他(具体的に _____)

②2015年(2015年1月~12月)の設備投資についてお伺いします。

(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 設備投資を実施しましたか?

実施した 実施しなかった

2) 1)で「実施した」と回答いただいた方にお伺いします。

具体的に行った投資内容を教えてください(複数可)

土地 建物・工場 生産設備 車両・運搬具 付帯施設
OA機器 福利厚生施設 その他(具体的に _____)

③2016年以降の設備投資計画についてお伺いします。(下記の該当する□に ✓ をお付けください。)

1) 2016年(2016年1月~12月)に設備投資を計画していますか?

計画している 計画していない 未定

2) 1)で「計画している」と回答いただいた方にお伺いします。

具体的な計画の投資内容を教えてください(複数回答可)

土地 建物・工場 生産設備 車両・運搬具 付帯施設
OA機器 福利厚生施設 その他(具体的に _____)

3) 1)で「計画している」とお答えの方にお伺いします。

投資資金の調達方法を教えてください。(複数回答可)

内部留保 金融機関からの借入 補助金等の各種施策
その他(_____)

【事業見通しと経営課題について】

①事業・業界の見通しを教えてください。（下記の該当する□に ✓をお付けください。）

- 明るい 変化ない 明るくない

②現在直面している経営上の課題を教えてください。（複数回答可）

- 大企業の進出による競争の悪化 新規参入業者の増加 製品ニーズの変化への対応
 生産設備の不足・老朽化 生産設備の過剰 原材料価格の上昇 原材料の不足
 人件費の増加 人材不足（従業員の確保） 熟練技術者の減少（確保難）
 間接経費の増加 製品単価の低下、上昇難 金利負担の増加 取引条件の悪化
 事業資金の借入難 需要の停滞 町内人口の減少 観光客の減少 交通量の減少
 輸出、海外との取引への対応 外国人旅行客の対応
 その他（具体的に _____）

③上記の課題の中で最も重要度の高いものを教えてください。（以下の空欄に記載願います）

--

④上記の経営課題を踏まえ、どんな情報や支援があるとよいですか？（複数回答可）

- 商品開発 販路開拓 事業承継 法律 資金繰り
 設備投資 労務・人事関連 人材教育 各種補助金
 輸出等海外進出支援 外国人客へ対応支援
 その他（具体的に _____）

⑤今後新規事業、業種転換の計画がありますか？

- ある ない 未定

⑥ ⑤で「ある」とお答えの方にお伺いします。

どんな事業への進出を計画していますか？（複数可）

- 農林水産業 建設業 製造業 電気・ガス・水道業
 運輸業 卸売業 小売業 飲食業 サービス業
 その他（具体的に _____）

ご協力ありがとうございました。差し支えなければ、以下にもご記入ください（任意）。

事業者名・商号	
代表者	氏名： _____ 年齢：満（ _____ ）歳