

野々市市地域経済動向調査 報告書

平成29年11月7日

野々市市商工会

(受託者 株式会社迅技術経営)

目次

I 調査概要	1
1. 調査の目的	1
2. 調査対象企業	1
3. 有効回答件数・回収率	1
4. 調査方法	1
5. 調査の期間	1
6. 調査委託先	1
7. 調査報告書に関する凡例及び補足事項	1
II 回答企業の概要	2
1. 業種	2
2. 組織形態	3
III 調査結果サマリー	4
1. アンケート結果の総括(目的と結果の検証)	4
2. アンケート結果のまとめ(各項目の概観)	4
(1) 野々市市商工会管轄地域内の事業者の概況について	4
(2) 業況について	4
(3) 経営上の課題について	4
(4) 販路開拓について	4
(5) 商品・サービス開発について	5
(6) 事業承継について	5
(7) 消費税増税について	5
3. 課題抽出(地域や事業者が取り組むとよさそうなこと)	6
(1) 若手経営層の活躍促進と次世代への事業承継円滑化	6
(2) 販路開拓等の推進と情報収集・市場調査	6
(3) 地域内での就業促進	6
IV 調査結果	7
1. 貴社の概要	7
(1) 代表者の年齢	7
(2) 年間売上高	8
(3) 当期利益	9
(4) 従業員数	10
(5) 創業年数	11
(6) 主な直接顧客と主要商材	11
2. 業況について	12
(1) 業況全体	12
(2) 売上高	13
(3) 採算性	14
(4) 資金繰り	15

(5)従業員数	16
(6)給与・賃金の水準	17
(7)仕入単価	18
(8)在庫	19
3. 経営上の問題点・課題について	23
4. 販路開拓について	27
5. 商品・サービス開発について	31
6. 事業承継について	35
7. 消費税増税について	37
V. 調査票	1
1. 貴社の概要	1
2. 業況について	1
3. 経営上の問題点・課題について	1
4. 販路開拓について	2
5. 商品・サービス開発について	2
6. 事業承継について	3
7. 消費税増税について	3

I 調査概要

1. 調査の目的

本調査の目的は、野々市市商工会の管轄地域内の事業者の経営実態及び課題を把握することである。

2. 調査対象企業

野々市市商工会管轄地域内の小規模事業者 1,344 件

3. 有効回答件数・回収率

調査対象件数:1,344 件

総回答数:210 件

※回収率:15.6%

有効回答数:203 件(業種につき 1 つのみをご回答頂いた事業者の数)

※有効回答率:15.1%

4. 調査方法

調査対象企業に対し郵送にてアンケートを送付した後、経営指導員の訪問時等におけるヒアリング・回収、電話による回収促進を実施した。

5. 調査の期間

平成 29 年 9 月 1 日～9 月 27 日

6. 調査委託先

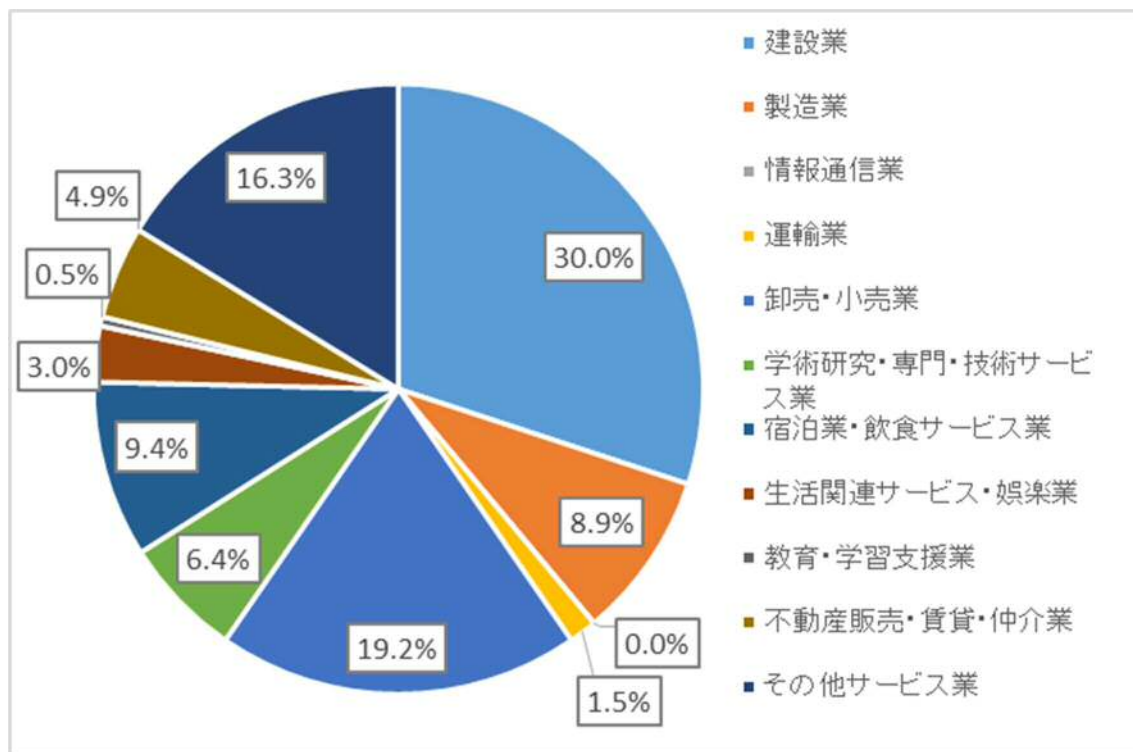
株式会社迅技術経営

7. 調査報告書に関する凡例及び補足事項

- ・ 無回答及び単一回答方式の設問での複数回答については、有効回答から除外し集計している。
- ・ 複数回答方式の設問における集計母数は、対象回答数(例えば、Q6「販路開拓の課題」においては、Q5「販路開拓の取り組み」で 1～3 を選択した方)としている。また、単一回答方式の設問における集計母数は、当該設問への回答者数としている。
- ・ 集計表は、上段が回答件数(実数)、下段が割合(パーセント)である。集計表上、全体平均より 5 ポイント以上高い数値の欄には、**橙色**を付している。また、全体平均より 5 ポイント以上低い数値の欄には、**青色**を付している。
- ・ 複数回答可の設問について、全体集計のグラフにおける上位 3 項目の数値に○を付している。ただし、「その他」の回答については、上位であっても○を付していない。

Ⅱ 回答企業の概要

1. 業種

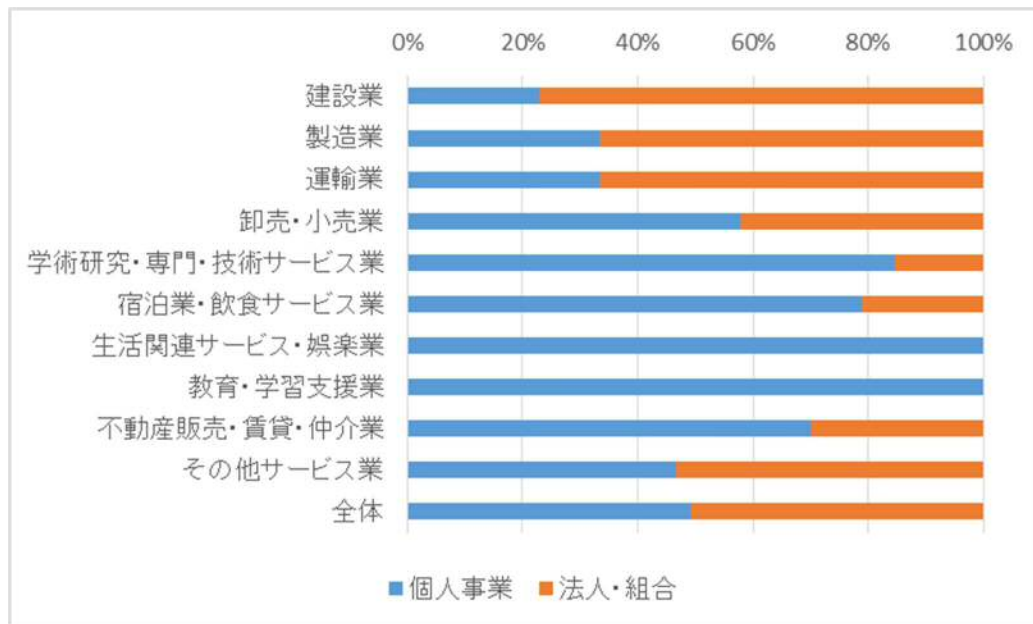


	件数	構成比
建設業	61	30.0%
製造業	18	8.9%
情報通信業	0	0.0%
運輸業	3	1.5%
卸売・小売業	39	19.2%
学術研究・専門・技術サービス業	13	6.4%
宿泊業・飲食サービス業	19	9.4%
生活関連サービス・娯楽業	6	3.0%
教育・学習支援業	1	0.5%
不動産販売・賃貸・仲介業	10	4.9%
その他サービス業	33	16.3%
	203	100.0%

【n=203】

その他の業種	
鍼灸	賃貸業
旅行会社	ゴルフセンター
清掃業	高齢者福祉・介護サービス
医療付帯するサービス業	建築設計業
警備業	保険代理業
車の修理	クリーニング業
保険代理店	まな板メンテナンス
美容室	新聞販売店
測量設計用測量機器及びソフトウェア販売	保険業
自動車修理・販売	自動車販売・整備・コーティング
人材紹介業	菓子製造販売
土地家屋調査士	

2. 組織形態



	個人事業	法人・組合
建設業	13	44
製造業	6	12
運輸業	1	2
卸売・小売業	22	16
学術研究・専門・技術サービス業	11	2
宿泊業・飲食サービス業	15	4
生活関連サービス・娯楽業	6	0
教育・学習支援業	1	0
不動産販売・賃貸・仲介業	7	3
その他サービス業	14	16
全体	96	99

【n=195】

Ⅲ 調査結果サマリー

1. アンケート結果の総括（目的と結果の検証）

本調査の目的は、野々市市内の事業者の経営実態及び課題を把握することであった。結果として把握できたことは、①経営者の年齢が低いほど、売上を中心として業況が改善する傾向にあること、②業況は業種により異なり、建設・不動産関連業種で良好なこと、③経営上の課題として、売上向上、利益率・採算性向上、人員確保を挙げる事業者が多いこと、である。

2. アンケート結果のまとめ（各項目の概観）

（1）野々市市商工会管轄地域内の事業者の概況について

代表者の年齢について、高齢化が進んでいる業種は、運輸業、その他サービス業（70歳代以上比率 33.3%）、製造業（同 27.8%）、卸売・小売業（同 25.6%）である。一方、若手の参入が進んでいる業種は、学術研究・専門・技術サービス業（30歳代以下比率 23.1%）、宿泊業・飲食サービス業（同 15.8%）、卸売・小売業（同 12.8%）である。【7 ページ参照】

事業規模を示す年間売上高は、大きい順（上位 3 つ）では、建設業（平均 295,546 千円）、卸売・小売業（同 166,488 千円）、不動産販売・賃貸・仲介業（同 126,453 千円）である。一方、小さい順では（下位 3 つ）、生活関連サービス業・娯楽業（平均 4,797 千円）、教育・学習支援業（同 20,266 千円）、学術研究・専門・技術サービス業（同 28,180 千円）である。【8 ページ参照】

経営成績の最も大きな尺度の一つである当期利益は、大きい順（上位 3 つ）では、不動産販売・賃貸・仲介業（平均 25,278 千円）、建設業（同 15,672 千円）、宿泊業・飲食サービス業（同 8,364 千円）である。一方、小さい順（下位 3 つ）では、生活関連サービス業（平均 885 千円）、その他サービス業（同 2,031 千円）、製造業（同 2,487 千円）である。【9 ページ参照】

（2）業況について

業況全体は「悪化（33.3%）」が「好転（20.0%）」を 13.3 ポイント上回った。【12 ページ参照】

要因として、売上高の悪化（40.5%）、採算性の悪化（30.0%）、仕入単価の上昇（50.3%）があると考えられる。なお、その他の項目については、「不変」とする回答が多かった。具体的には、資金繰り（68.1%）、従業員数（67.9%）、給与・賃金の水準（58.8%）、在庫（71.5%）である。【13 ページ～19 ページ参照】

全体の業況が悪化している中、「好転」が「悪化」を上回った業種は、建設業（好転と悪化の差：16.4 ポイント）、不動産販売・賃貸・仲介業（同 10.0 ポイント）である。また、経営者の年齢が低いほど、業況が好転している傾向にある。【12 ページ参照】

（3）経営上の課題について

現在直面する経営上の課題（上位 3 つ）は、多い順に、「売上の向上（37.9%）」、「利益率・採算性の向上（29.6%）」、「人員確保・定着（29.1%）」である。業況や業種を踏まえてみると、業況が好転している建設業や不動産販売・賃貸・仲介業においては「利益率・採算性向上」、「人材の確保・定着」が多くあげられ、業況が悪化している卸売・小売業や生活関連サービス業等においては「売上の向上」が多くあげられた。【23 ページ～24 ページ参照】

具体的な課題内容をみると、人手不足や定着率の低さを挙げる事業者が多く見られた。【25 ページ～26 ページ参照】

（4）販路開拓について

全体の新規販路・新規顧客開拓（以下、販路開拓等という）への取り組みについて、「積極的に取り組んでいる

(17.2%)」及び「必要に迫られ取り組んでいる(14.1%)」の合計は 31.3%であり、販路開拓等につきあまり対策を実施していないことが明らかとなった。【27 ページ参照】

販路開拓等に関する課題(上位 3 つ)は、多い順に、「新規客へのアプローチ(39.0%)」、「人材確保・育成(30.1%)」、「価格競争力(24.7%)」である。【28 ページ～29 ページ参照】

また、販路開拓等に関する課題を解決するための施策(上位 3 つ)として、「情報収集・市場調査(36.3%)」、「資金調達(11.6%)」、「コンサルタント・専門家の活用(11.6%)」が挙げられた。【30 ページ参照】

(5) 商品・サービス開発について

全体の商品・サービス開発(以下、新商品開発等とする)への取り組みについて、「積極的に取り組んでいる(16.0%)」及び「必要に迫られ取り組んでいる(45.2%)」の合計は 61.2%であり、過半数の事業者が新商品開発等に関する対策を実施していることが明らかとなった。【31 ページ参照】

新商品開発等に関する課題(上位 3 つ)は、多い順に、「企画・コンセプト立案(17.4%)」、「販路開拓力(16.8%)」、「品質向上(16.8%)」である。【32 ページ～33 ページ参照】

また、新商品開発等に関する課題を解決するための施策(上位 3 つ)として、「情報収集・市場調査(23.0%)」、「資金調達(11.2%)」、「コンサルタント・専門家の活用(10.6%)」が挙げられた。【34 ページ参照】

(6) 事業承継について

全体の事業承継への考え方として、「引継ぎが決定している(15.1%)」及び「引き継ぎたいと考えている(17.2%)」の合計は 32.3%であり、事業承継につき明るい先行きを持つ事業者は 3 社に 1 社未満にとどまった。【35 ページ参照】

事業承継にあたり、課題と感じている内容(上位 3 つ)は、多い順に、「後継者を補佐する人材の確保(15.2%)」、「後継者の選定や関係者の理解形成(12.9%)」、「後継者への権限移譲(9.5%)」である。他方、対策・準備を行っている内容(上位 3 つ)は、「後継者の選定・関係者の理解形成(4.8%)」、「社内の組織体制整備(4.8%)」、「事業資産や株式の移転(4.8%)」である。全体として、課題と感じていながらも、あまり対策・準備に着手できていないことが伺える。特に、「後継者を補佐する人材の確保(課題:15.2%、対策:2.4%)」ではこの傾向が顕著である。【36 ページ参照】

(7) 消費税増税について

平成 26 年 4 月に実施された 8%増税時に価格転嫁(「値上げを実施」)できた事業者は全体の 54.9%に留まり、32.7%は「経費削減により対応」し、12.4%は未だ「対策を検討中・未実施」である。また、平成 31 年 10 月に予定される 10%増税に向けては、「値上げを実施(予定)」する事業者は 41.2%に留まり、過半数が「対策を検討中(51.6%)」と回答した。8%増税時に値上げをした事業者のうち、69.0%が 10%増税時にも値上げを予定しているが、「経費削減により対応」した事業者や、「対策を検討中・未実施」である事業者については、それぞれ、74.0%、94.7%が、10%増税時の対応を「検討中」とした。【37 ページ参照】

また、再増税にあたり、値上げや経費削減等収益面以外の対策として多く挙げられたのは、「経理・記帳システムの改修・更新(24.6%)」であった。一方、「POS レジの改修・更新」は 6.9%に留まった。【38 ページ参照】

3. 課題抽出（地域や事業者が取り組むとよさそうなこと）

（１）若手経営層の活躍促進と次世代への事業承継円滑化

全体の業況が悪化している中、経営者の年齢が低いほど、業況や売上高が改善する傾向にある。業況の変化を経営者の年齢別にみると、30歳代以下、40歳代において、「好転」が「悪化」を上回っている。また、特に業況が好転していると回答した30歳代以下の経営者は、業況が芳しくない学術研究・専門・技術サービス業、卸売・小売業、宿泊業・飲食サービス業においても健闘している。このことから、若手の経営者が当市の経済の宝であると言え、引き続き若手起業家や若手幹部人材を地域ぐるみで支援していくことが重要である。

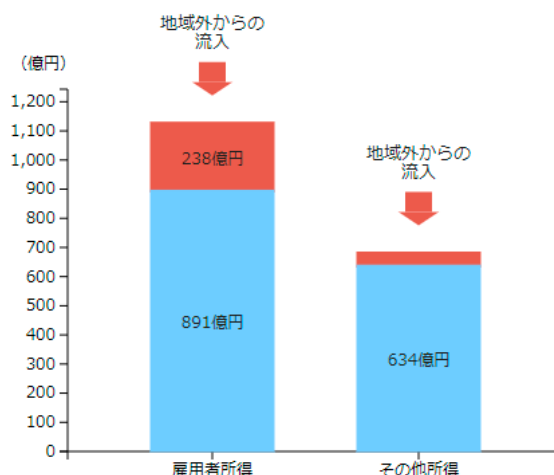
一方で、若手への事業承継につき、明るい先行きを持つ事業者の数は、全体の3分の1に満たない。その要因として、後継者や、後継者を補佐する人材（次世代の経営者）の確保が進んでいないこと等が挙げられている。円滑な事業承継のために、事業承継につき意欲のある人材を社内外問わず選定することや、次世代以降も事業を継続させるための土台を築くことが重要である。

（２）販路開拓等の推進と情報収集・市場調査

経営上の課題として、「売上の向上」や「利益率・採算性の改善」が多く挙げられている。売上向上と利益率改善を両立するためには、付加価値の高い製品やサービスを創り、適切な顧客に売ることが定石となる。この点について、本調査では、自社で新商品開発等に取り組む事業者が過半数である一方、販路開拓等に取り組む事業者は3分の1を下回るという結果が得られた。この結果は、当市内の事業者は「売ること」より「創ること」に注力していることを示唆している。この点、「売ること」のノウハウを補完するための対策として、「情報収集・市場調査」が第一に挙げられている。事業者自らの情報収集・市場調査や、商工会が提供する「需要動向調査」の利用により、売上向上や利益率改善のための販路開拓等を模索していくことが有効と考えられる。

（３）地域内での就業促進

経営上の課題として、「人員確保・定着」が多く挙げられた。当市は、金沢市周辺のベッドタウンとして近年人口が拡大し、特に若年者の定住が増加している。しかしながら、人口増加の中にあって、市内の事業者からは「人手不足」の声が聞かれる。市内での雇用創出の機会がありながら、それが実現されていない状況である。環境省の調査によれば、当市内に居住する雇用者の総所得1,129億円のうち、21.1%に相当する238億円が地域外からもたらされた所得である。「地元の方」を「地元で雇用」するためには、当市内の事業者が労働者にとって魅力的な企業となり、またその魅力を発信していく必要がある。



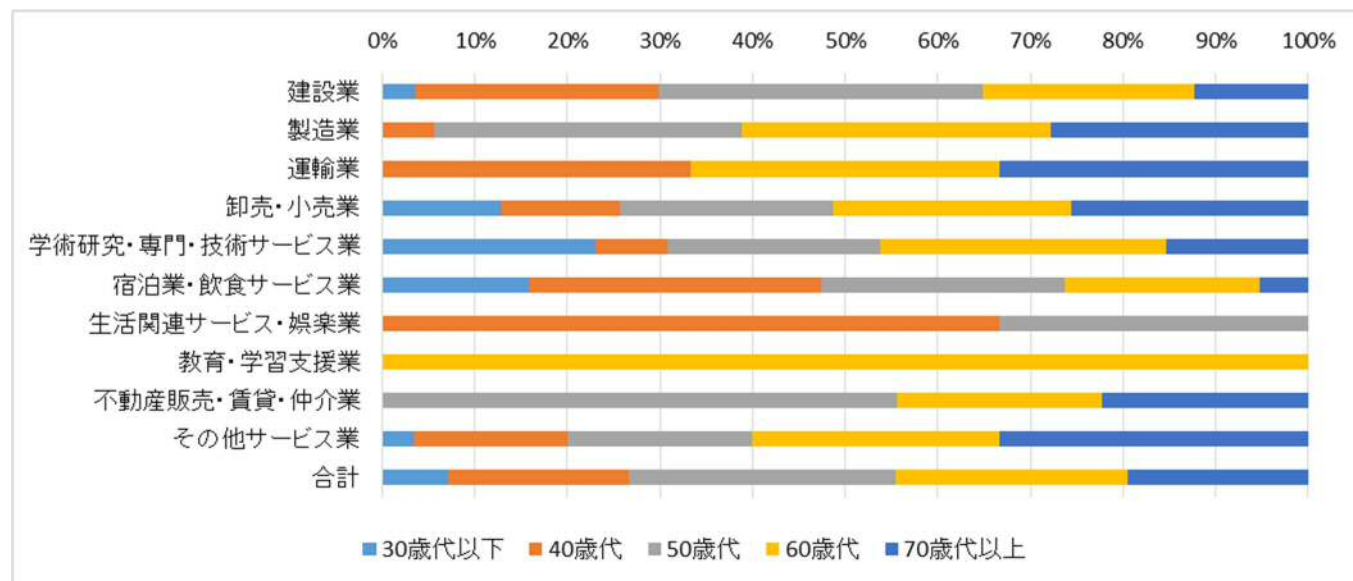
野々市市内における所得分配の内訳

【出典】環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」（地域経済分析システム「RESAS」により作成）

IV 調査結果

1. 貴社の概要

(1) 代表者の年齢



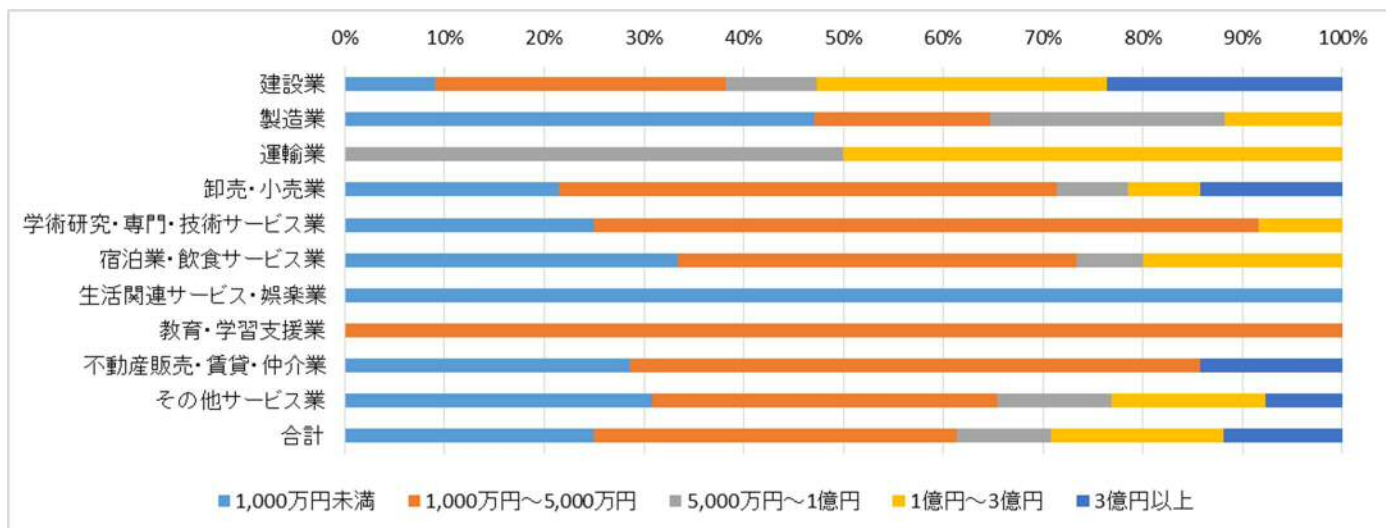
	30歳代以下	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代以上	業種別計
建設業	2 3.5%	15 26.3%	20 35.1%	13 22.8%	7 12.3%	57 100.0%
製造業	0 0.0%	1 5.6%	6 33.3%	6 33.3%	5 27.8%	18 100.0%
運輸業	0 0.0%	1 33.3%	0 0.0%	1 33.3%	1 33.3%	3 100.0%
卸売・小売業	5 12.8%	5 12.8%	9 23.1%	10 25.6%	10 25.6%	39 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	3 23.1%	1 7.7%	3 23.1%	4 30.8%	2 15.4%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	3 15.8%	6 31.6%	5 26.3%	4 21.1%	1 5.3%	19 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	4 66.7%	2 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	0 0.0%	0 0.0%	5 55.6%	2 22.2%	2 22.2%	9 100.0%
その他サービス業	1 3.3%	5 16.7%	6 20.0%	8 26.7%	10 33.3%	30 100.0%
全業種計	14 7.2%	38 19.5%	56 28.7%	49 25.1%	38 19.5%	195 100.0%

【n=195】

※参考: 全国の企業の代表者の年齢(出典: 東京商工リサーチ)

	30歳代以下	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代以上
2016年実績	3.5%	15.9%	22.6%	34.0%	24.1%

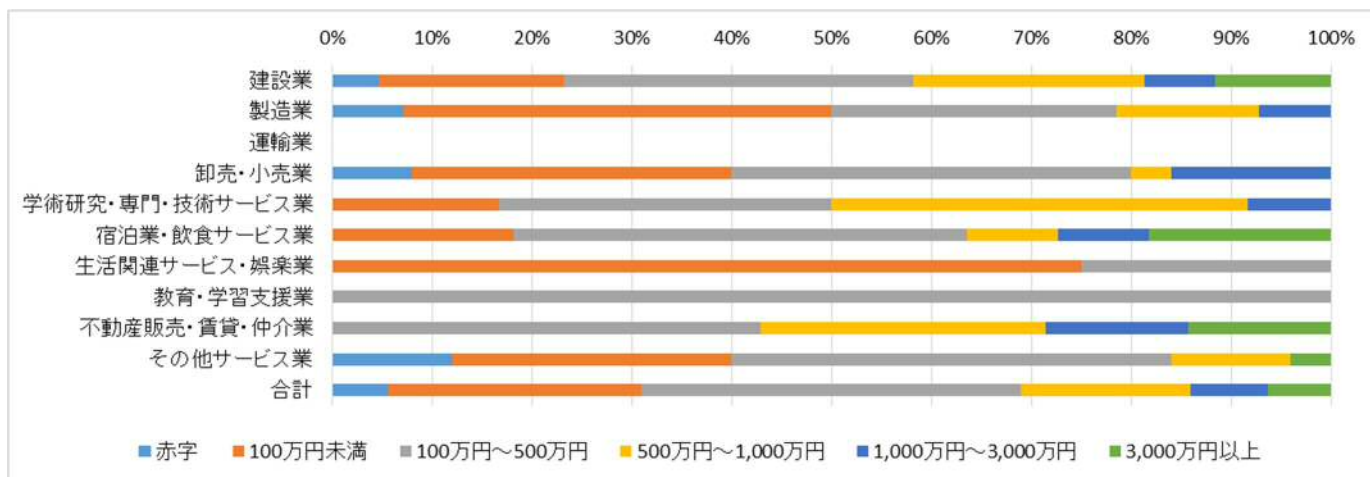
(2) 年間売上高



	1,000万円未満	1,000万円～5,000万円	5,000万円～1億円	1億円～3億円	3億円以上	業種別計	平均 (千円)
建設業	5 9.1%	16 29.1%	5 9.1%	16 29.1%	13 23.6%	55 100.0%	295,546
製造業	8 47.1%	3 17.6%	4 23.5%	2 11.8%	0 0.0%	17 100.0%	41,711
運輸業	0 0.0%	0 0.0%	1 50.0%	1 50.0%	0 0.0%	2 100.0%	82,500
卸売・小売業	6 21.4%	14 50.0%	2 7.1%	2 7.1%	4 14.3%	28 100.0%	166,488
学術研究・専門・技術サービス業	3 25.0%	8 66.7%	0 0.0%	1 8.3%	0 0.0%	12 100.0%	28,180
宿泊業・飲食サービス業	5 33.3%	6 40.0%	1 6.7%	3 20.0%	0 0.0%	15 100.0%	50,214
生活関連サービス・娯楽業	5 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	5 100.0%	4,797
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	20,266
不動産販売・賃貸・仲介業	2 28.6%	4 57.1%	0 0.0%	0 0.0%	1 14.3%	7 100.0%	126,453
その他サービス業	8 30.8%	9 34.6%	3 11.5%	4 15.4%	2 7.7%	26 100.0%	70,016
全業種計	42 25.0%	61 36.3%	16 9.5%	29 17.3%	20 11.9%	168 100.0%	200,459

【n=168】

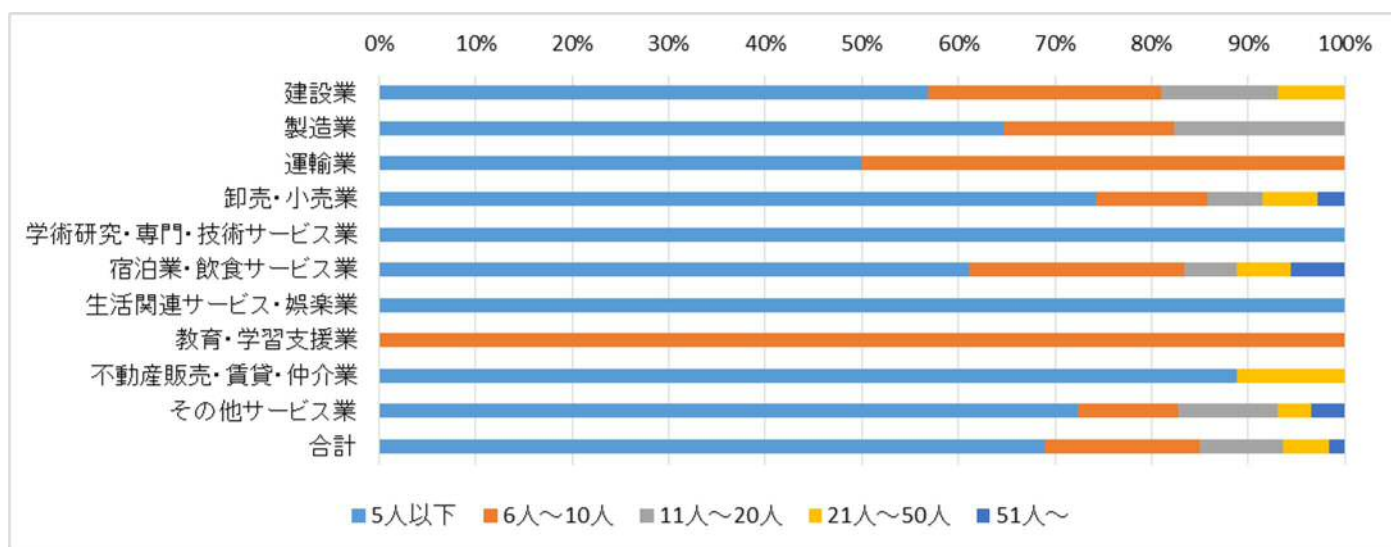
(3) 当期利益



	赤字	100万円未満	100万円～500万円	500万円～1,000万円	1,000万円～3,000万円	3,000万円以上	業種別計	平均 ※赤字除く (千円)
建設業	2 4.7%	8 18.6%	15 34.9%	10 23.3%	3 7.0%	5 11.6%	43 100.0%	15,672
製造業	1 7.1%	6 42.9%	4 28.6%	2 14.3%	1 7.1%	0 0.0%	14 100.0%	2,487
運輸業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	-
卸売・小売業	2 8.0%	8 32.0%	10 40.0%	1 4.0%	4 16.0%	0 0.0%	25 100.0%	3,914
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	2 16.7%	4 33.3%	5 41.7%	1 8.3%	0 0.0%	12 100.0%	5,311
宿泊業・飲食サービス業	0 0.0%	2 18.2%	5 45.5%	1 9.1%	1 9.1%	2 18.2%	11 100.0%	8,364
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	3 75.0%	1 25.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	4 100.0%	885
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	4,760
不動産販売・賃貸・仲介業	0 0.0%	0 0.0%	3 42.9%	2 28.6%	1 14.3%	1 14.3%	7 100.0%	25,278
その他サービス業	3 12.0%	7 28.0%	11 44.0%	3 12.0%	0 0.0%	1 4.0%	25 100.0%	2,031
全業種計	8 5.6%	36 25.4%	54 38.0%	24 16.9%	11 7.7%	9 6.3%	142 100.0%	8,261

【n=142】

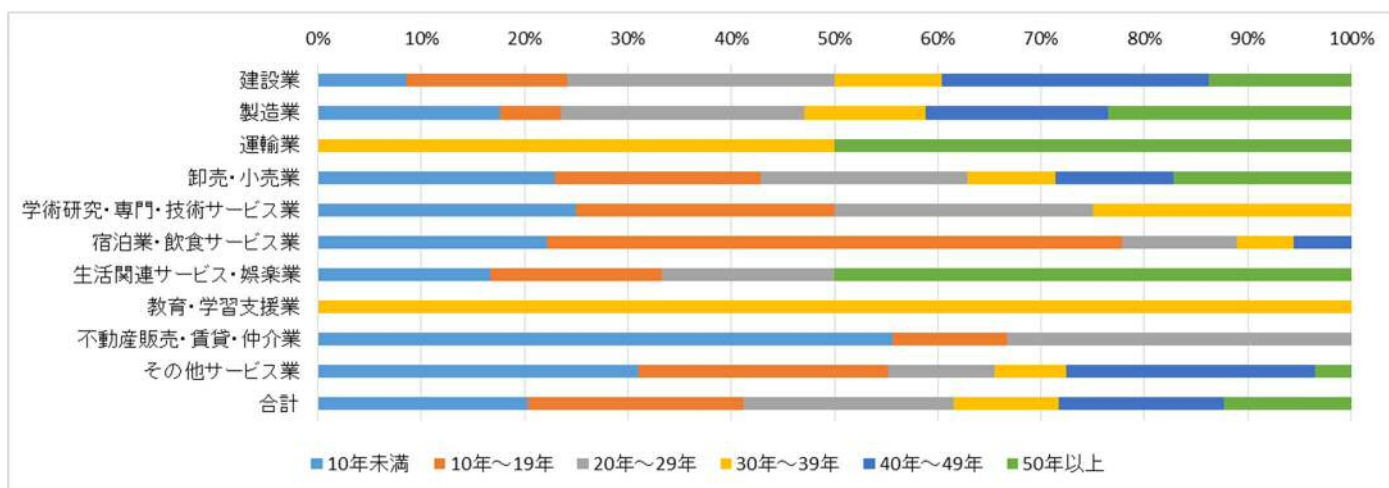
(4) 従業員数



	5人以下	6人～10人	11人～20人	21人～50人	51人～	業種別計	平均
建設業	33 56.9%	14 24.1%	7 12.1%	4 6.9%	0 0.0%	58 100.0%	7.14
製造業	11 64.7%	3 17.6%	3 17.6%	0 0.0%	0 0.0%	17 100.0%	5.12
運輸業	1 50.0%	1 50.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 100.0%	6.50
卸売・小売業	26 74.3%	4 11.4%	2 5.7%	2 5.7%	1 2.9%	35 100.0%	6.29
学術研究・専門・技術サービス業	12 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	12 100.0%	2.17
宿泊業・飲食サービス業	11 61.1%	4 22.2%	1 5.6%	1 5.6%	1 5.6%	18 100.0%	8.67
生活関連サービス・娯楽業	6 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	6 100.0%	2.00
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	9.00
不動産販売・賃貸・仲介業	8 88.9%	0 0.0%	0 0.0%	1 11.1%	0 0.0%	9 100.0%	7.22
その他サービス業	21 72.4%	3 10.3%	3 10.3%	1 3.4%	1 3.4%	29 100.0%	9.86
全業種計	129 69.0%	30 16.0%	16 8.6%	9 4.8%	3 1.6%	187 100.0%	6.79

【n=187】

(5) 創業年数



	10年未満	10年～19年	20年～29年	30年～39年	40年～49年	50年以上	業種別計	平均
建設業	5 8.6%	9 15.5%	15 25.9%	6 10.3%	15 25.9%	8 13.8%	58 100.0%	33.1
製造業	3 17.6%	1 5.9%	4 23.5%	2 11.8%	3 17.6%	4 23.5%	17 100.0%	35.7
運輸業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 50.0%	0 0.0%	1 50.0%	2 100.0%	37.3
卸売・小売業	8 22.9%	7 20.0%	7 20.0%	3 8.6%	4 11.4%	6 17.1%	35 100.0%	28.2
学術研究・専門・技術サービス業	3 25.0%	3 25.0%	3 25.0%	3 25.0%	0 0.0%	0 0.0%	12 100.0%	22.0
宿泊業・飲食サービス業	4 22.2%	10 55.6%	2 11.1%	1 5.6%	1 5.6%	0 0.0%	18 100.0%	16.9
生活関連サービス・娯楽業	1 16.7%	1 16.7%	1 16.7%	0 0.0%	0 0.0%	3 50.0%	6 100.0%	41.2
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	36.0
不動産販売・賃貸・仲介業	5 55.6%	1 11.1%	3 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	9 100.0%	17.3
その他サービス業	9 31.0%	7 24.1%	3 10.3%	2 6.9%	7 24.1%	1 3.4%	29 100.0%	24.4
全業種計	38 20.3%	39 20.9%	38 20.3%	19 10.2%	30 16.0%	23 12.3%	187 100.0%	28.3

【n=187】

(6) 主な直接顧客と主要商材

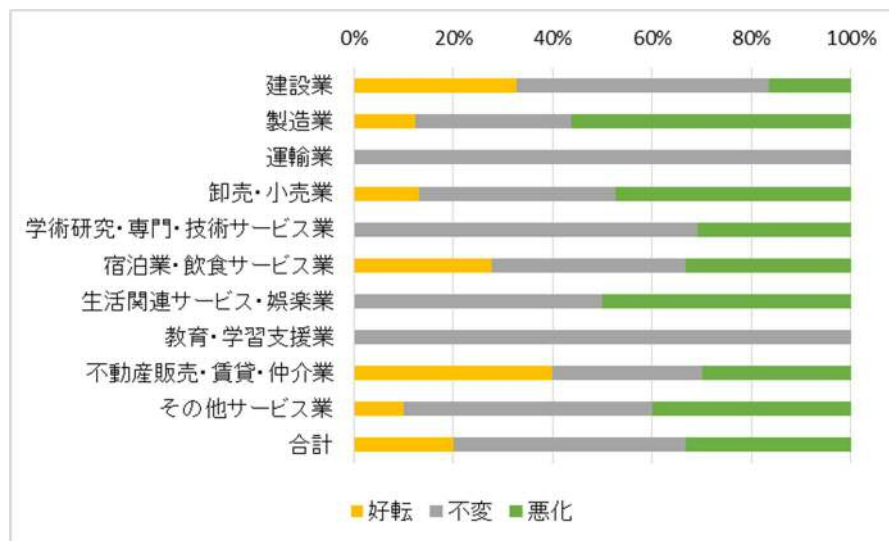
		主な商材			
		有形(モノ)	無形 (サービス、情報)	有形及び無形	合計
主な直接顧客	個人	73	24	1	98
		39.0%	12.8%	0.5%	52.4%
	法人・事業者	55	26	2	83
		29.4%	13.9%	1.1%	44.4%
	個人及び法人・事業者	5	1	0	6
		2.7%	0.5%	0.0%	3.2%
	合計	133	51	3	187
		71.1%	27.3%	1.6%	100.0%

【n=187】

2. 業況について

【Q1】3年前(平成26年度)と比べ、貴社の業況がどのように変化したか、お答えください。

(1) 業況全体



	好転	不変	悪化	業種別計
建設業	20 32.8%	31 50.8%	10 16.4%	61 100.0%
製造業	2 12.5%	5 31.3%	9 56.3%	16 100.0%
運輸業	0 0.0%	2 100.0%	0 0.0%	2 100.0%
卸売・小売業	5 13.2%	15 39.5%	18 47.4%	38 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	9 69.2%	4 30.8%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	5 27.8%	7 38.9%	6 33.3%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	3 50.0%	3 50.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	4 40.0%	3 30.0%	3 30.0%	10 100.0%
その他サービス業	3 10.0%	15 50.0%	12 40.0%	30 100.0%
全業種計	39 20.0%	91 46.7%	65 33.3%	195 100.0%

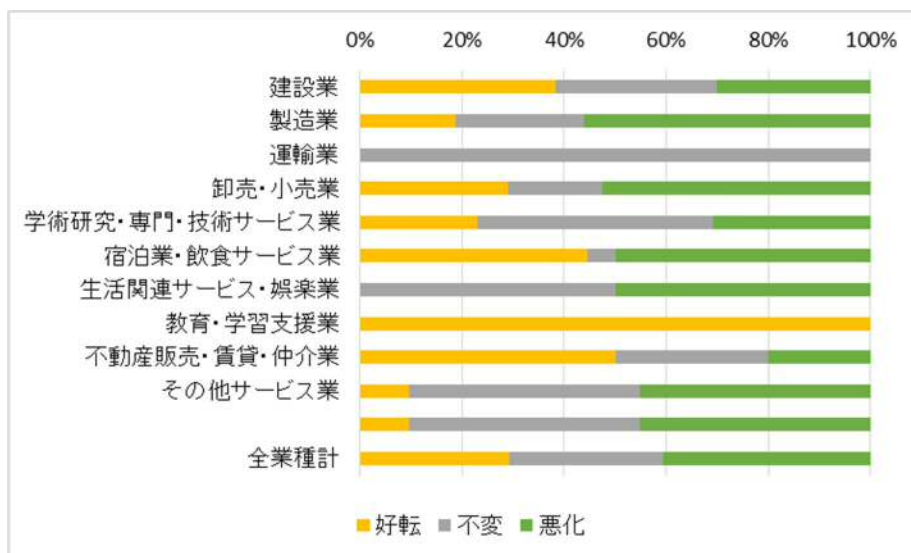
【n=195】

参考: 経営者の年齢別業況変化

	好転	不変	悪化	年齢別計
30歳代以下	4 26.7%	6 40.0%	5 33.3%	15 100.0%
40歳代	9 23.1%	20 51.3%	10 25.6%	39 100.0%
50歳代	13 24.1%	25 46.3%	16 29.6%	54 100.0%
60歳代	9 18.8%	22 45.8%	17 35.4%	48 100.0%
70歳代以上	3 8.8%	15 44.1%	16 47.1%	34 100.0%
全年齢計	38 20.0%	88 46.3%	64 33.7%	190 100.0%

【n=190】

(2) 売上高



	好転	不変	悪化	業種別計
建設業	23 38.3%	19 31.7%	18 30.0%	60 100.0%
製造業	3 18.8%	4 25.0%	9 56.3%	16 100.0%
運輸業	0 0.0%	2 100.0%	0 0.0%	2 100.0%
卸売・小売業	11 28.9%	7 18.4%	20 52.6%	38 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	3 23.1%	6 46.2%	4 30.8%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	8 44.4%	1 5.6%	9 50.0%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	3 50.0%	3 50.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	5 50.0%	3 30.0%	2 20.0%	10 100.0%
その他サービス業	3 9.7%	14 45.2%	14 45.2%	31 100.0%
全業種計	57 29.2%	59 30.3%	79 40.5%	195 100.0%

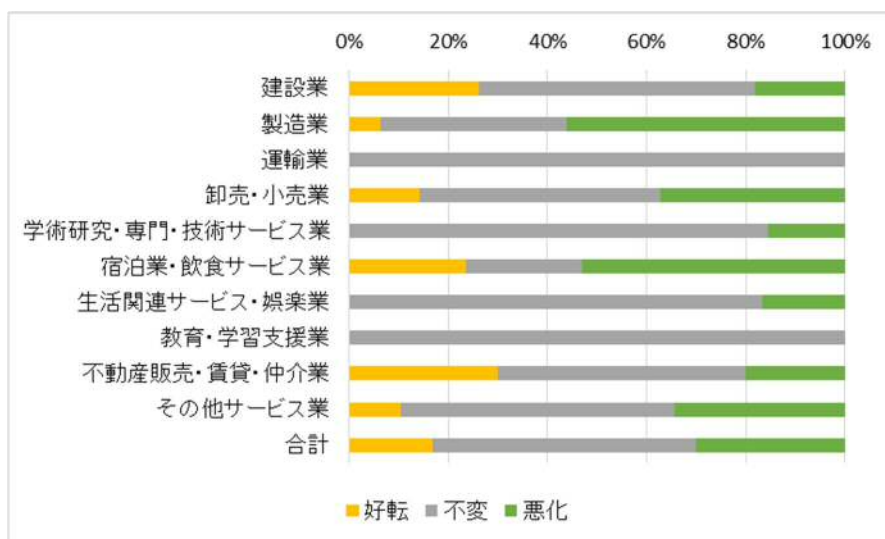
【n=195】

参考: 経営者の年齢別売上変化

	好転	不変	悪化	年齢別計
30歳代以下	8 53.3%	2 13.3%	5 33.3%	15 100.0%
40歳代	15 38.5%	12 30.8%	12 30.8%	39 100.0%
50歳代	19 35.8%	13 24.5%	21 39.6%	53 100.0%
60歳代	12 25.0%	17 35.4%	19 39.6%	48 100.0%
70歳代以上	2 5.7%	13 37.1%	20 57.1%	35 100.0%
全年齢計	56 29.5%	57 30.0%	77 40.5%	190 100.0%

【n=190】

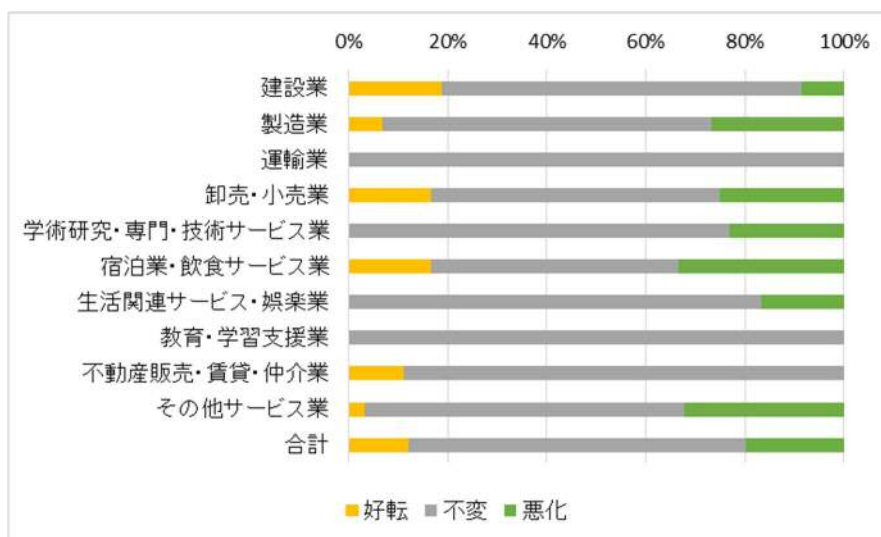
(3) 採算性



	好転	不変	悪化	業種別計
建設業	16 26.2%	34 55.7%	11 18.0%	61 100.0%
製造業	1 6.3%	6 37.5%	9 56.3%	16 100.0%
運輸業	0 0.0%	2 100.0%	0 0.0%	2 100.0%
卸売・小売業	5 14.3%	17 48.6%	13 37.1%	35 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	11 84.6%	2 15.4%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	4 23.5%	4 23.5%	9 52.9%	17 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	5 83.3%	1 16.7%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 30.0%	5 50.0%	2 20.0%	10 100.0%
その他サービス業	3 10.3%	16 55.2%	10 34.5%	29 100.0%
全業種計	32 16.8%	101 53.2%	57 30.0%	190 100.0%

【n=190】

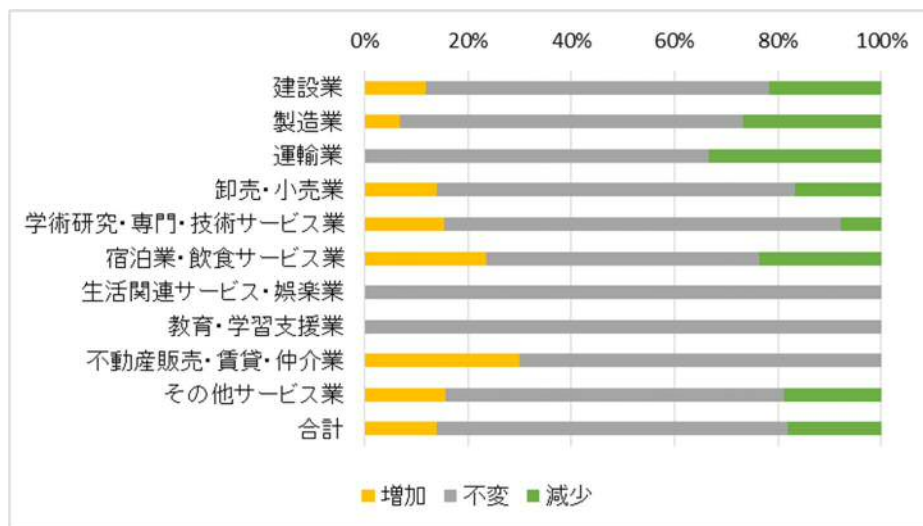
(4) 資金繰り



	好転	不変	悪化	業種別計
建設業	11 18.6%	43 72.9%	5 8.5%	59 100.0%
製造業	1 6.7%	10 66.7%	4 26.7%	15 100.0%
運輸業	0 0.0%	3 100.0%	0 0.0%	3 100.0%
卸売・小売業	6 16.7%	21 58.3%	9 25.0%	36 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	10 76.9%	3 23.1%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	3 16.7%	9 50.0%	6 33.3%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	5 83.3%	1 16.7%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	1 11.1%	8 88.9%	0 0.0%	9 100.0%
その他サービス業	1 3.2%	20 64.5%	10 32.3%	31 100.0%
全業種計	23 12.0%	130 68.1%	38 19.9%	191 100.0%

【n=191】

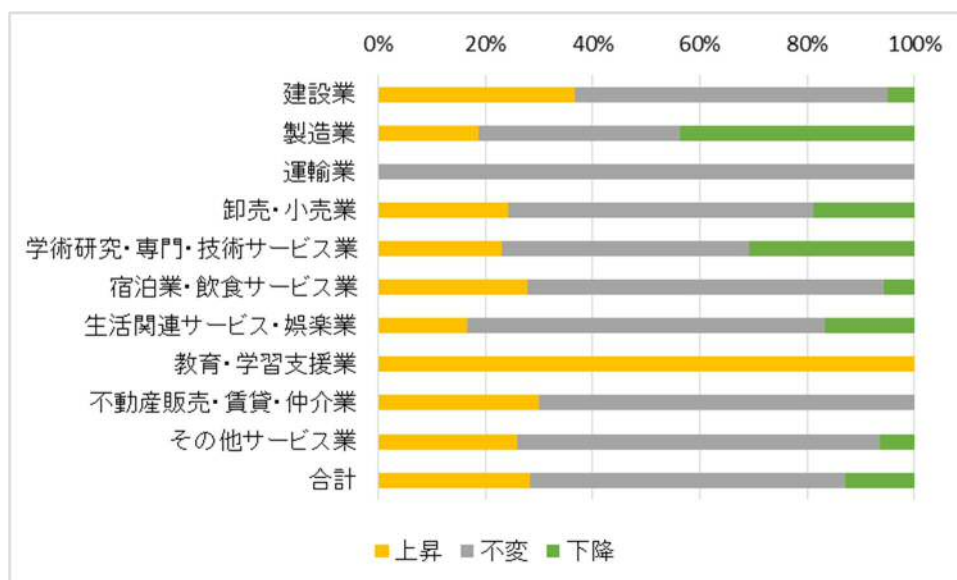
(5) 従業員数



	増加	不変	減少	業種別計
建設業	7 11.7%	40 66.7%	13 21.7%	60 100.0%
製造業	1 6.7%	10 66.7%	4 26.7%	15 100.0%
運輸業	0 0.0%	2 66.7%	1 33.3%	3 100.0%
卸売・小売業	5 13.9%	25 69.4%	6 16.7%	36 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	2 15.4%	10 76.9%	1 7.7%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	4 23.5%	9 52.9%	4 23.5%	17 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	6 100.0%	0 0.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 30.0%	7 70.0%	0 0.0%	10 100.0%
その他サービス業	5 15.6%	21 65.6%	6 18.8%	32 100.0%
全業種計	27 14.0%	131 67.9%	35 18.1%	193 100.0%

【n=193】

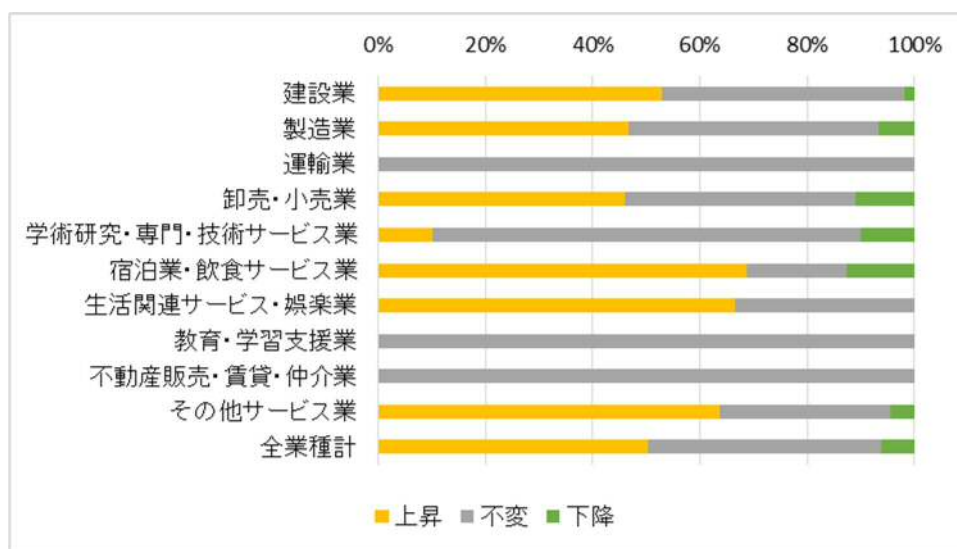
(6) 給与・賃金の水準



	上昇	不変	下降	業種別計
建設業	22 36.7%	35 58.3%	3 5.0%	60 100.0%
製造業	3 18.8%	6 37.5%	7 43.8%	16 100.0%
運輸業	0 0.0%	2 100.0%	0 0.0%	2 100.0%
卸売・小売業	9 24.3%	21 56.8%	7 18.9%	37 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	3 23.1%	6 46.2%	4 30.8%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	5 27.8%	12 66.7%	1 5.6%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	1 16.7%	4 66.7%	1 16.7%	6 100.0%
教育・学習支援業	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 30.0%	7 70.0%	0 0.0%	10 100.0%
その他サービス業	8 25.8%	21 67.7%	2 6.5%	31 100.0%
全業種計	55 28.4%	114 58.8%	25 12.9%	194 100.0%

【n=194】

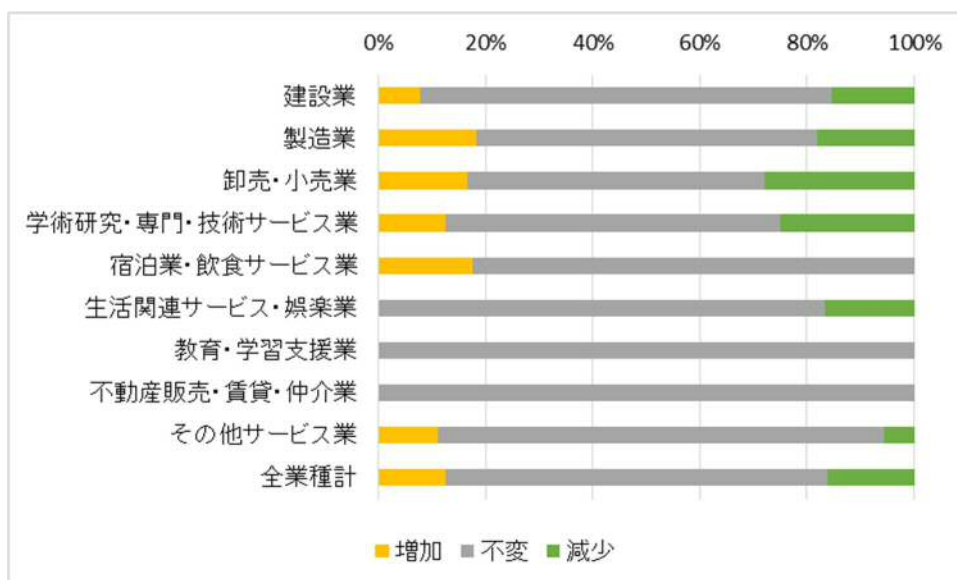
(7) 仕入単価



	上昇	不変	下降	業種別計
建設業	28 52.8%	24 45.3%	1 1.9%	53 100.0%
製造業	7 46.7%	7 46.7%	1 6.7%	15 100.0%
運輸業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
卸売・小売業	17 45.9%	16 43.2%	4 10.8%	37 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	1 10.0%	8 80.0%	1 10.0%	10 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	11 68.8%	3 18.8%	2 12.5%	16 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	4 66.7%	2 33.3%	0 0.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	0 0.0%	2 100.0%	0 0.0%	2 100.0%
その他サービス業	14 63.6%	7 31.8%	1 4.5%	22 100.0%
全業種計	82 50.3%	71 43.6%	10 6.1%	163 100.0%

【n=163】

(8) 在庫



	増加	不変	減少	業種別計
建設業	3 7.7%	30 76.9%	6 15.4%	39 100.0%
製造業	2 18.2%	7 63.6%	2 18.2%	11 100.0%
運輸業	0 -	0 -	0 -	0 -
卸売・小売業	6 16.7%	20 55.6%	10 27.8%	36 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	1 12.5%	5 62.5%	2 25.0%	8 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	3 17.6%	14 82.4%	0 0.0%	17 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	5 83.3%	1 16.7%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
その他サービス業	2 11.1%	15 83.3%	1 5.6%	18 100.0%
全業種計	17 12.4%	98 71.5%	22 16.1%	137 100.0%

【n=137】

【Q2】 Q1のうち、売上高の変化の理由についてお答えください。
増加した要因(一部抜粋)
公共事業増加が売上高の好転に。(建設業)
2 店舗目を出店したため(宿泊業・飲食サービス業)
得意先の仕事量が増えた為、売上げが増加した。(建設業)
法人顧客の増加(卸売・小売業)
客数増による売上増、高単価商品の発注力増加(新規顧客獲得による)(業種不明)
販売代理店(検査会社等)の活動により契約医療機関が増加し、検査を受注する人数が増えた(その他サービス業)
客単価も上がって関東圏の客の増加のため。(宿泊業・飲食サービス業)
外装を美しくした。家賃を下げ、リフォームや設備を新しくして満室を心がけた。(不動産販売・賃貸・仲介業)
品揃えのアイテム数増加の為、商品単価はUPしたが、客数横バイの為売上は微増にとどまった。(卸売・小売業)
客単価も増加、来店数も増加(移転によるもの)(卸売・小売業)
単純な経費、外注費のみなおし、発注先の変更等(建設業)
アパートの受注が増えました(建設業)
移転により来客数が増えた為売上が増加した(卸売・小売業)
3年前は開業して1年しかたっていない為。売上高が少なかったのが原因だと思う。(学術研究・専門・技術サービス業)
顧客数はほぼ横ばいながら大型顧客と大型物件に恵まれ売上増となった。(建設業)
取引先よりの受注が増加したため。今後も完全下請に付、取引先に左右される。(建設業)
新規取引先の増加(製造業)
客単価は不変ながらコストの見直しに力を入れたため採算性が向上した。(卸売・小売業)
材料のかからない外注仕事(解体)が増えたため、売上げが増加した。(建設業)
販売促進により売上が向上した(ポイントカード、看板の見直し等)により顧客の増加。従業員の増加によるサービスの向上(提供時間の短縮による回転率の上昇)(宿泊業・飲食サービス業)
去年に入る予定が今年になった為、売上が増加した。(建設業)
客単価は少々上昇した。客数は増加したが、リピーターの頻度は減っている(新規の取引先が新しいリピーターになっている)(卸売・小売業)
販売場が増えたので、売上は上がった。
収益性が低下したので採算が悪化、従業員が増→賃金が上昇→資金繰りが悪化(卸売・小売業)
得意先の会社が残業を少なくしたため当社の仕事が増えた。(製造業)
販路開拓(企業努力による)による売上増加(卸売・小売業)
開業から徐々に顧客が増えている。特に業務店。(卸売・小売業)
新幹線効果の設備投資によるもの(建設業)
新幹線効果で工事量が増えた。(建設業)
私は自動車メーカーを主力に工作機を納入する機械メーカーさんと商売をしている関係上、自動車メーカーの設備投資計画によって変動の上下幅は大きい。(製造業)
客単価→微増×顧客数→増(その他サービス業)
客数が増えたことによる売上増加(業種不明)
石川県内全般の工事量に大きな変化はないものの、オリンピック需要により大手建設会社の北陸地方でのプレゼンスが減った分、地元建設会社の受注が増え、結果として当社の売上も増加した。(建設業)
客単価は不変だが、新規顧客が増加したため売上は増加した。(卸売・小売業)

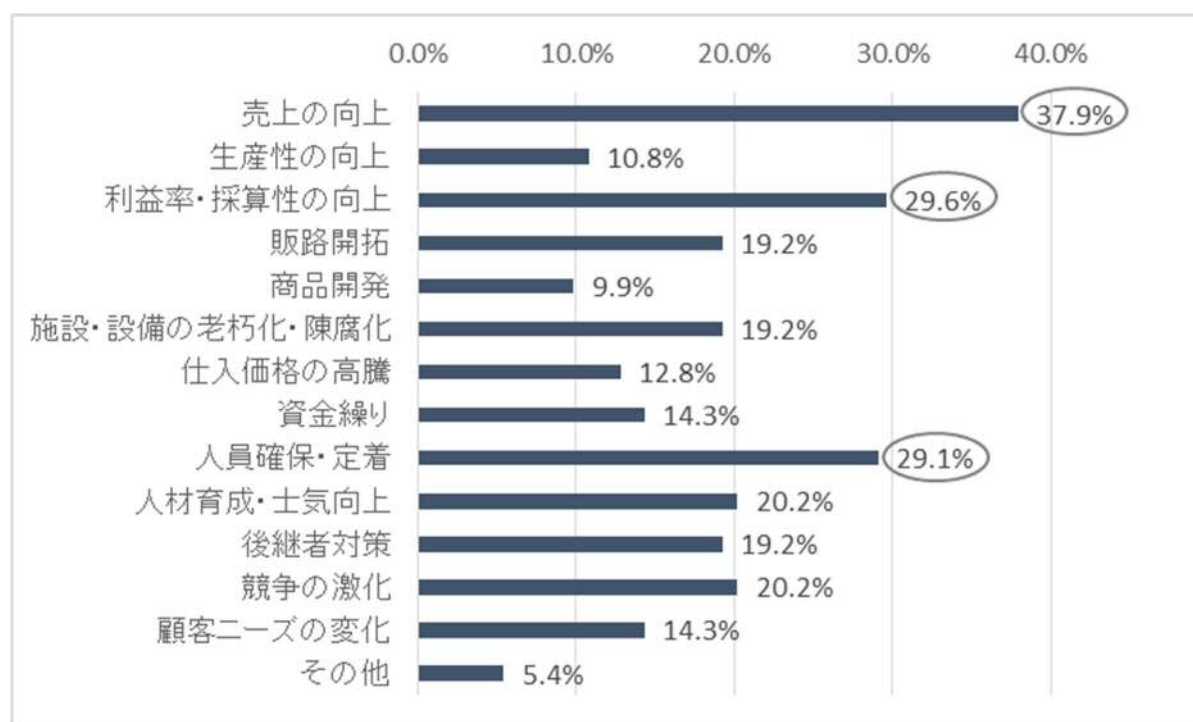
全体的に 8 年間低価格のところ、普通の価格にしたので、売上が増加した。チケット 750～1000、食事 500～800(宿泊業・飲食サービス業)
受注の増加(建設業)
路面店への出店、認知度UP(不動産販売・賃貸・仲介業)
受注の物件数及び規模が増加したため(建設業)
客単価は不変ながら営業努力と新幹線効果で客数増で売上が増加した。(宿泊業・飲食サービス業)
公共工事が少し増えた為 民間工事は不変(建設業)

減少した要因(一部抜粋)
販売数量、客単価とも減少(卸売・小売業)
客数減少(来店回数減少)(生活関連サービス業・娯楽業)
今期事業規模の縮小により大幅な減収、減益(その他サービス業)
客数の減に伴い、数量の減少(卸売・小売業)
客数客単価がおち売上もがたっとおちてしまった。新幹線効果はなく高齢化が進み病気や死亡、引っこし、仕事が終わったりと人も少なくなり予約もなくなってきた。大きいのがない。(宿泊業・飲食サービス業)
同業が増えた。ネット購入の方、同年代年金暮らしになった。(卸売・小売業)
労務などの単価は上がっているが、工事量が減少(建設業)
一般修理の割合の減少(その他サービス業)
1 件の受注価格の高低の変化が激しい為、対応に困難なところがある。(建設業)
得意先の倒産、廃業、社長交代等々のため、取引先減少が売上減の原因となった。(卸売・小売業)
安価商品への移行、高齢化による化粧品不使用(卸売・小売業)
建物の老朽化と他のアパートとの競合で 1 室単価を下げないと入居者があつまらないので、単価が下がっている(不動産販売・賃貸・仲介業)
会社を維持していく気力、体力が落ちた為、売上が減少した(建設業)
公共事業の減少により、売上は減少(建設業)
パートが来てくれる日以外は 1 人で体調がいい日だけ開店していますが、そんな日はたまにお客様がきてくれますが来客なしの方が多いです(宿泊業・飲食サービス業)
銀行が本来の業務より保険の販売に力を入れており個人契約がとれなくなっている(その他サービス業)
同業他社との競争激化(建設業)
客減少(卸売・小売業)
同業者の増加により競争が激しくなり、単価もやや下がり顧客数も減った。(製造業)
市役所の移転によりどんどん悪化し、景気も悪くなり、大きな会社も合併などで移転し、個人客もスーパーなどにより、減少した。(卸売・小売業)
顧客からの受注量が減った(顧客の営業戦略の安定のため)(建設業)
電子化のペーパーレス化が進み、印刷の必要性が減少した。オフィスの電子化が進み自分で製作、印刷ができるようになった為、印刷会社への依頼が減少した。(製造業)
席数が限られているため営業時間に対し客数はそれほど減っていないが、深夜遅くまでの営業は数年前よりは控えており、少し客数、単価が減っていると思います。(宿泊業・飲食サービス業)
店主が体調不良のため減少する(その他サービス業)
大口取引先からの取引中止、来店客の減少(宿泊業・飲食サービス業)

受注減少と値切り(建設業)
業界全体として新聞離れが進んでおり、顧客が高齢化しているため数が減少せざるを得ない(その他サービス業)
大手小売業が近くにでき、売上が減少になった。価格競争が激化した。(卸売・小売業)
顧客と会社の高齢化(その他サービス業)
病気で休みがちになり販売数量が減ったが、商品単価を上げた為、売上は不変となった。(卸売・小売業)
従業員の不足のためメニューが少なく客数も減少(業種不明)
高齢者の人たちが多いので経験がありますが、休む日が多いので大変です。(建設業)
全体的に販売数が減った。(製造業)
客単価が安くなった(宿泊業・飲食サービス業)
顧客の高齢化が進み、介護施設での生活となり、新客の定着がむずかしい。(学術研究・専門・技術サービス業)
商品の売上単価が下がった為に悪化(ネット販売や量販店の増加)(卸売・小売業)
お客様の価値観が変わってきたように思われる。(卸売・小売業)
客単価&数の減少 飲み屋取引減少(卸売・小売業)
高齢の為無理のない程度で営業しています。(製造業)
数量、単価、共にへっているのが必然的に売上はへる。イベント時にはある程度お金は使うが財布のひもはしめていると思う。(その他サービス業)
お客の年齢を 10 歳ほど引き下げたいが顧客のお店のイメージが定着しすぎて新規の開拓が難しく、店舗の老朽や宣伝しなすぎという問題も大きい。今現在の資金繰りがきびしく、新しいことに着手できない。(卸売・小売業)

3. 経営上の問題点・課題について

【Q3】 現在直面している、経営上の問題点・課題をお答えください(複数回答可)。



【n=203】

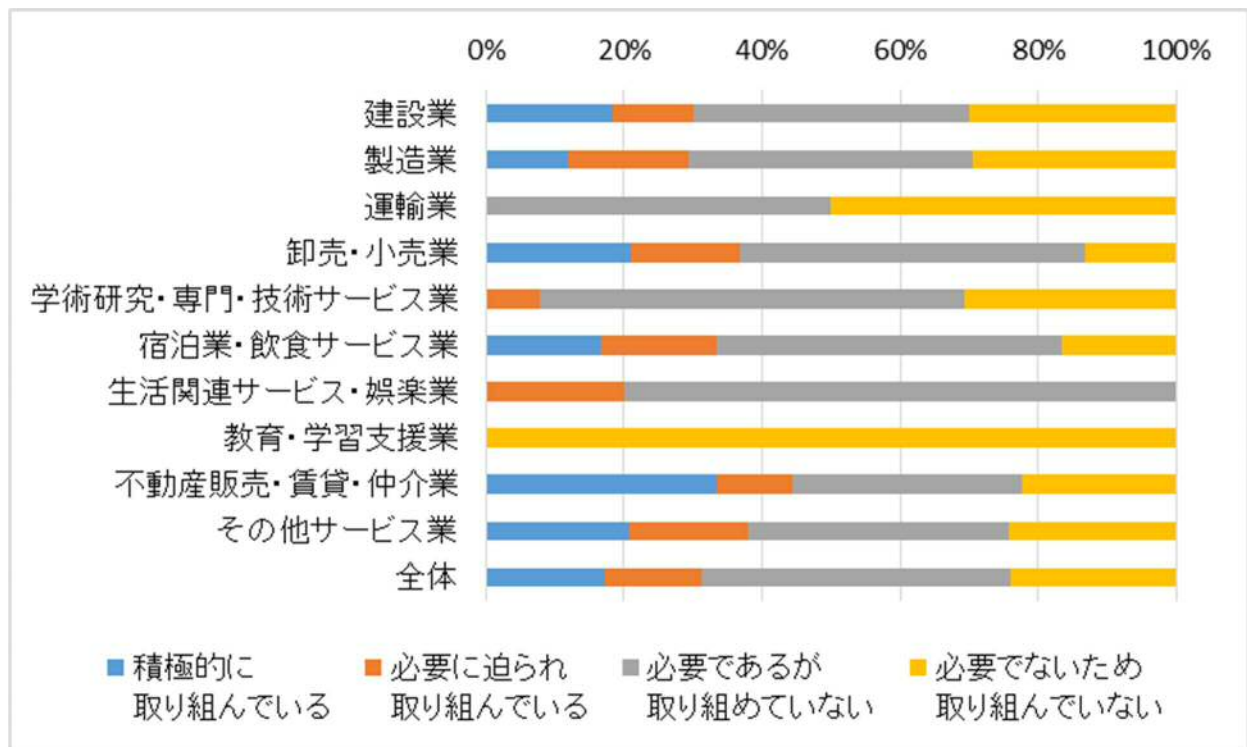
	売上向上	生産性 向上	採算性 向上	販路開拓	商品開発	設備の 老朽化	仕入価格 高騰	資金繰り	人員確保・ 定着	人材育成・ 士気向上	後継者 対策	競争の 激化	顧客ニーズ 変化	その他	業種別計
建設業	17 27.9%	7 11.5%	23 37.7%	8 13.1%	1 1.6%	4 6.6%	8 13.1%	6 9.8%	27 44.3%	24 39.3%	17 27.9%	10 16.4%	6 9.8%	1 1.6%	61 100.0%
製造業	7 38.9%	4 22.2%	4 22.2%	2 11.1%	3 16.7%	6 33.3%	3 16.7%	2 11.1%	5 27.8%	3 16.7%	1 5.6%	3 16.7%	4 22.2%	5.6%	18 100.0%
運輸業	1 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 33.3%	1 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	1 33.3%	1 33.3%	1 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	3 100.0%
卸売・小売業	14 35.9%	2 5.1%	11 28.2%	17 43.6%	6 15.4%	4 10.3%	7 17.9%	6 15.4%	9 23.1%	4 10.3%	4 10.3%	10 25.6%	8 20.5%	2 5.1%	39 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	5 38.5%	2 15.4%	4 30.8%	2 15.4%	0 0.0%	5 38.5%	0 0.0%	1 7.7%	0 0.0%	0 0.0%	2 15.4%	4 30.8%	3 23.1%	1 7.7%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	10 52.6%	2 10.5%	8 42.1%	2 10.5%	5 26.3%	7 36.8%	5 26.3%	4 21.1%	5 26.3%	4 21.1%	3 15.8%	4 21.1%	0 0.0%	1 5.3%	19 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	6 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 16.7%	2 33.3%	2 33.3%	1 16.7%	0 0.0%	0 0.0%	1 16.7%	2 33.3%	2 33.3%	2 33.3%	0 0.0%	6 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 30.0%	1 10.0%	2 20.0%	2 20.0%	0 0.0%	3 30.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 10.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 10.0%	2 20.0%	2 20.0%	10 100.0%
その他サービス業	14 42.4%	4 12.1%	8 24.2%	5 15.2%	2 6.1%	7 21.2%	2 6.1%	10 30.3%	11 33.3%	4 12.1%	9 27.3%	7 21.2%	4 12.1%	3 9.1%	33 100.0%
全業種計	77 37.9%	22 10.8%	60 29.6%	39 19.2%	20 9.9%	39 19.2%	26 12.8%	29 14.3%	59 29.1%	41 20.2%	39 19.2%	41 20.2%	29 14.3%	11 5.4%	203 100.0%

Q3で回答した問題点・課題の具体的内容をお答えください。
具体的な課題内容(一部抜粋)
新分野の資格を取得したか？人員確保がきびしい(その他サービス業)
数年前からハローワークで学生アルバイト募集しましたが、問い合わせすらありません。(製造業)
交通誘導員の不足、料金の値下げ、社会保険料等を含んだ適正な警備料金ではないため給料も安い(その他サービス業)
アルバイトが集まらない。高い求人広告料がそのまま生活を圧迫している。高い費用を使っても結果が出ないので、精神的な不快が積もる一方である。(宿泊業・飲食サービス業)
利益率の大きな修理売上を増やしたい(卸売・小売業)
業務間の競争の激化(建設業)
求人を出しても人がいない。勝手に会社をやめる。(製造業)
新規客数の伸び悩み(生活関連サービス業・娯楽業)
人材育成に積極的に行いたいを実務が多忙につき、人材育成の時間確保が難しい。(建設業)
安全性を訴えるが危険物の印象が強く他エネルギーを選択されてしまう。環境に優しいが、仕入価格が高く、他エネルギーの優位性が消える。(卸売・小売業)
固定客ばかりなので新しいお客様を増やさないといけないがとくに宣伝はしていない。2人なのでたくさん来られてもひどい駐車場もない。(宿泊業・飲食サービス業)
後継者との出会い、同業者とのコラボまたはシェアでの対策(宿泊業・飲食サービス業)
売上を上げたいが人員不足で受注できない。入金までの期間が長いので資金繰りが難しい。(建設業)
新入社員(中途採用)が入っても定着しない。(建設業)
得意先から別品物が出来ないかとの連絡があったが毎日納品する事から今までの納期の問題で無理だと…(製造業)
顧客である主に学生は、家電設備の充実を望む。仲介する学校からも同様の事をいわれている。(不動産販売・賃貸・仲介業)
仕事依頼されても自社の職人が居なく、外注に頼むとマイナスになる(建設業)
利益が上がらないので、資金繰りが不安定。(その他サービス業)
・業者支払より取引先入金が1～2ヶ月後なので、資金繰りがきびしい。 ・仕事の依頼はあるが現状の人数でこなすのは、負担が大きい。(建設業)
顧客増に対応する人材が足りない。現在のスタッフの意識を高めて、レベルアップしたい。(卸売・小売業)
・受注率の向上 ・人材確保のための情報発信の方法(建設業)
インターネットで検索順位を上げたいが、その基準が不明かつ流動的なのでなかなか上がらない。(製造業)
個人の店に足を運ぶ人が少なくなり大型スーパーなどで買い物する人々が増えている。(卸売・小売業)
自社事業は自動車事故修理の為難しいです。(製造業)
顧客からの受注量が予測不可能のため(年度ごとに方針転換があり、極端に受注額が変わるため)人員・設備投資ができない。(建設業)
紙の値段・印刷資材が値上がりしているが、価格に反映出来ない。逆に競合する為値下げすることもある。(製造業)
原価率が高いが学生街のため値上げや量を減らすことはしづらい。また材料の質も下げたくないです。(宿泊業・飲食サービス業)
大口取引先の取引中止による販路拡大を検討している。店頭売上減少のため、店舗改装及び商品開発を行って売り上げ増を図りたい。(宿泊業・飲食サービス業)

一人では設計・見積りなどに時間がかかる(建設業)
次にボタンタッチできないことは、酒類販売における流通システムの問題です。個人の力ではどうすることも出来ません。ボランティアのように若い人達にボタンタッチ出来ません。(卸売・小売業)
販路開拓をしたいけれど生産性が向上しない為、販路開拓に出れない。(製造業)
介護現場での美容施術を行えばよいが、美容法があり、施術対象客が限られている。美容人口の割に店舗数が多い。(学研究・専門・技術サービス業)
仕上りの質を向上させたいが、今の環境では限界がある。(宿泊業・飲食サービス業)
飲み屋さん開拓・お客様の動向に合わせた品揃い(酒)(卸売・小売業)
新人が多くなり経験者のスキルにも課題が残る。仕入の価格の変動で売価も設定がむづかしい。(その他サービス業)

4. 販路開拓について

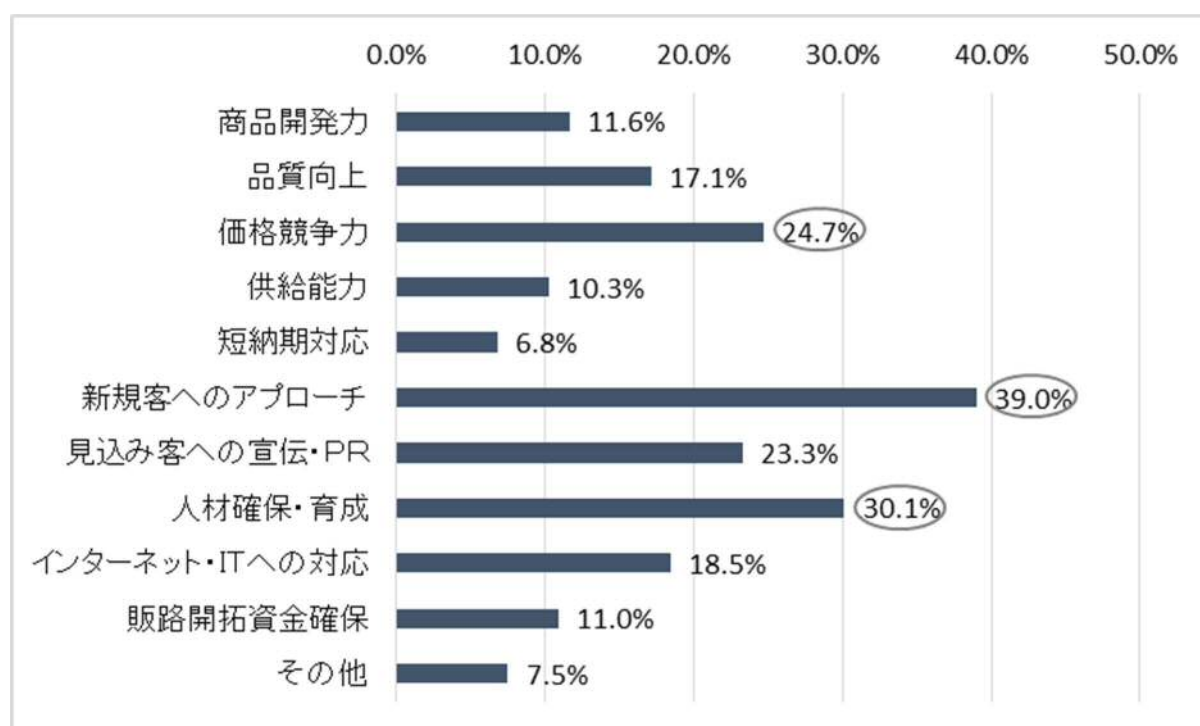
【Q5】 貴社での新規販路・新規顧客開拓（以下、販路開拓等）に関する取り組みの状況をお答えください。



	積極的に 取り組んでいる	必要に迫られ 取り組んでいる	必要であるが 取り組めていない	必要でないため 取り組んでいない	業種別計
建設業	11 18.3%	7 11.7%	24 40.0%	18 30.0%	60 100.0%
製造業	2 11.8%	3 17.6%	7 41.2%	5 29.4%	17 100.0%
運輸業	0 0.0%	0 0.0%	1 50.0%	1 50.0%	2 100.0%
卸売・小売業	8 21.1%	6 15.8%	19 50.0%	5 13.2%	38 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	1 7.7%	8 61.5%	4 30.8%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	3 16.7%	3 16.7%	9 50.0%	3 16.7%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	1 20.0%	4 80.0%	0 0.0%	5 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 33.3%	1 11.1%	3 33.3%	2 22.2%	9 100.0%
その他サービス業	6 20.7%	5 17.2%	11 37.9%	7 24.1%	29 100.0%
全業種計	33 17.2%	27 14.1%	86 44.8%	46 24.0%	192 100.0%

【n=192】

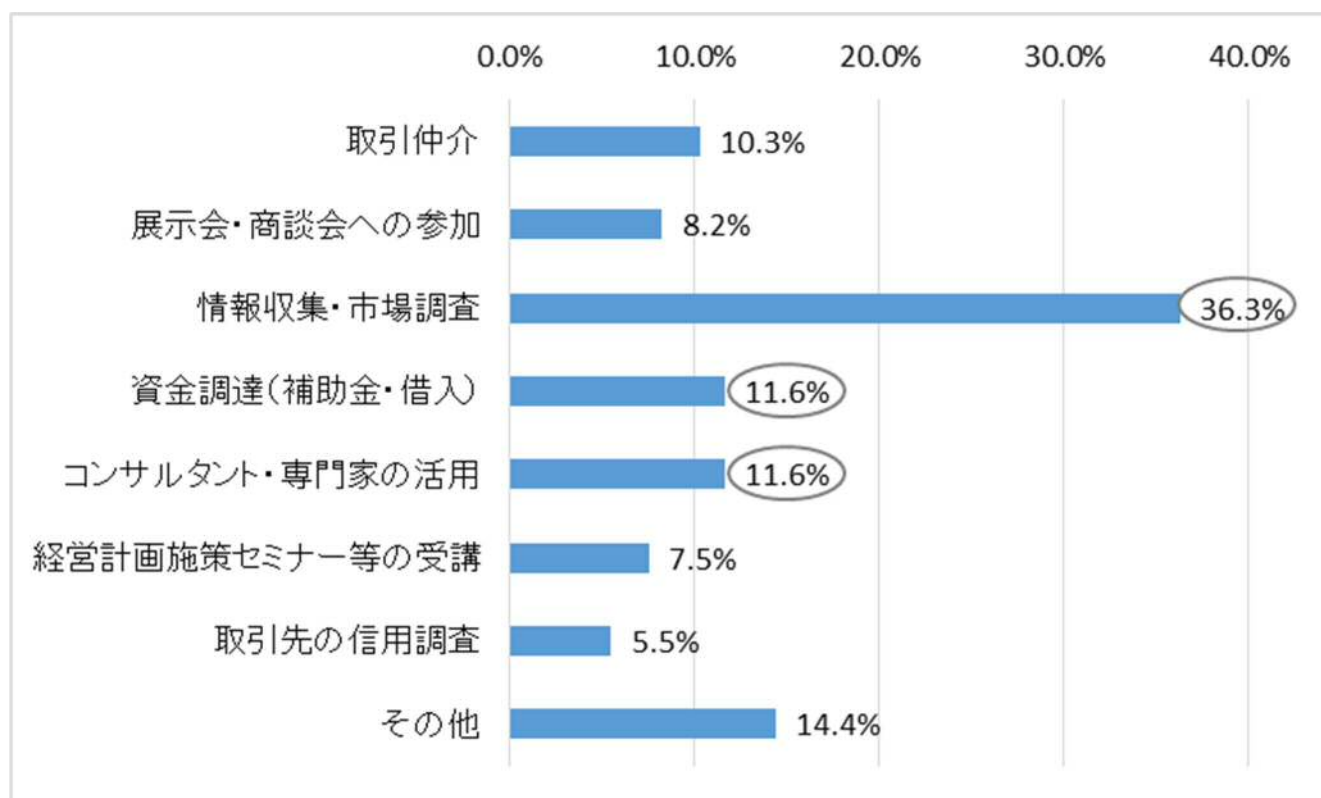
【Q6】 Q5で選択肢 1～3 を選択した方にお伺いします。販路開拓等に当たっての課題をご回答ください(複数回答可)。



【n=146】

	商品 開発力	品質向上	価格 競争力	供給能力	短納期 対応	新規客への アプローチ	見込み客への 宣伝・PR	人材確保 ・育成	インターネット・ ITへの対応	販路開拓 資金確保	その他	業種別計
建設業	1 2.4%	9 21.4%	16 38.1%	5 11.9%	3 7.1%	15 35.7%	9 21.4%	20 47.6%	5 11.9%	2 4.8%	0 0.0%	42 100.0%
製造業	2 16.7%	1 8.3%	3 25.0%	2 16.7%	2 16.7%	5 41.7%	1 8.3%	4 33.3%	1 8.3%	3 25.0%	1 8.3%	12 100.0%
運輸業	0 0.0%	1 100.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
卸売・小売業	4 12.1%	2 6.1%	11 33.3%	1 3.0%	2 6.1%	11 33.3%	7 21.2%	6 18.2%	11 33.3%	1 3.0%	3 9.1%	33 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	2 22.2%	0 0.0%	1 11.1%	0 0.0%	2 22.2%	3 33.3%	1 11.1%	2 22.2%	2 22.2%	0 0.0%	9 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	5 33.3%	1 6.7%	0 0.0%	2 13.3%	0 0.0%	9 60.0%	4 26.7%	2 13.3%	1 6.7%	3 20.0%	0 0.0%	15 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	1 20.0%	1 20.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	3 60.0%	1 20.0%	1 20.0%	1 20.0%	0 0.0%	0 0.0%	5 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	0 0.0%	2 28.6%	3 42.9%	1 14.3%	1 14.3%	3 42.9%	2 28.6%	1 14.3%	1 14.3%	0 0.0%	0 0.0%	7 100.0%
その他サービス業	4 18.2%	6 27.3%	2 9.1%	3 13.6%	2 9.1%	9 40.9%	7 31.8%	8 36.4%	5 22.7%	5 22.7%	7 31.8%	22 100.0%
全業種計	17 11.6%	25 17.1%	36 24.7%	15 10.3%	10 6.8%	57 39.0%	34 23.3%	44 30.1%	27 18.5%	16 11.0%	11 7.5%	146 100.0%

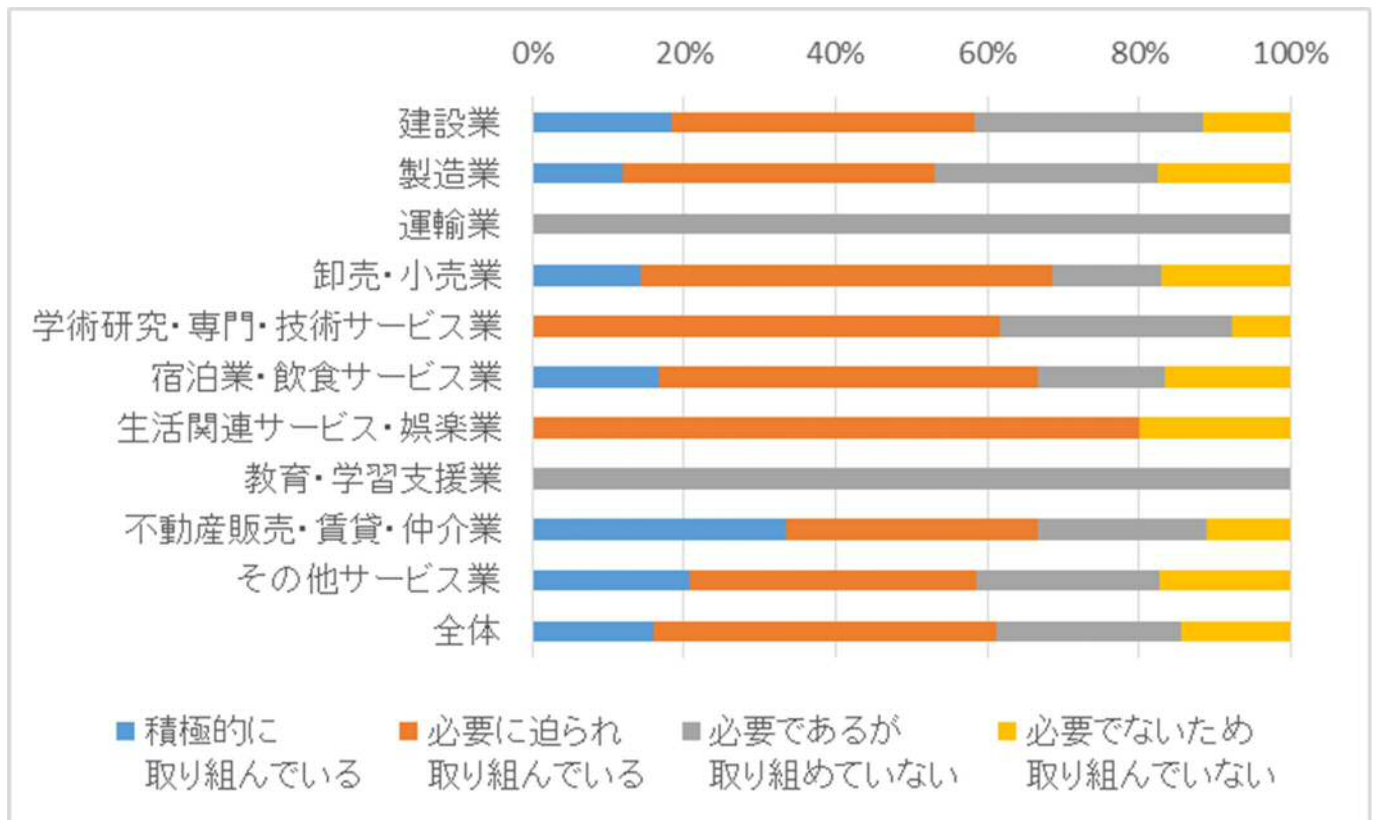
【Q7】 Q6で課題を 1 つ以上選択された方にお伺いします。次の選択肢の中で、貴社の販路開拓等の課題を解決できそうな施策をお答えください(複数回答可)。



【n=146】

5. 商品・サービス開発について

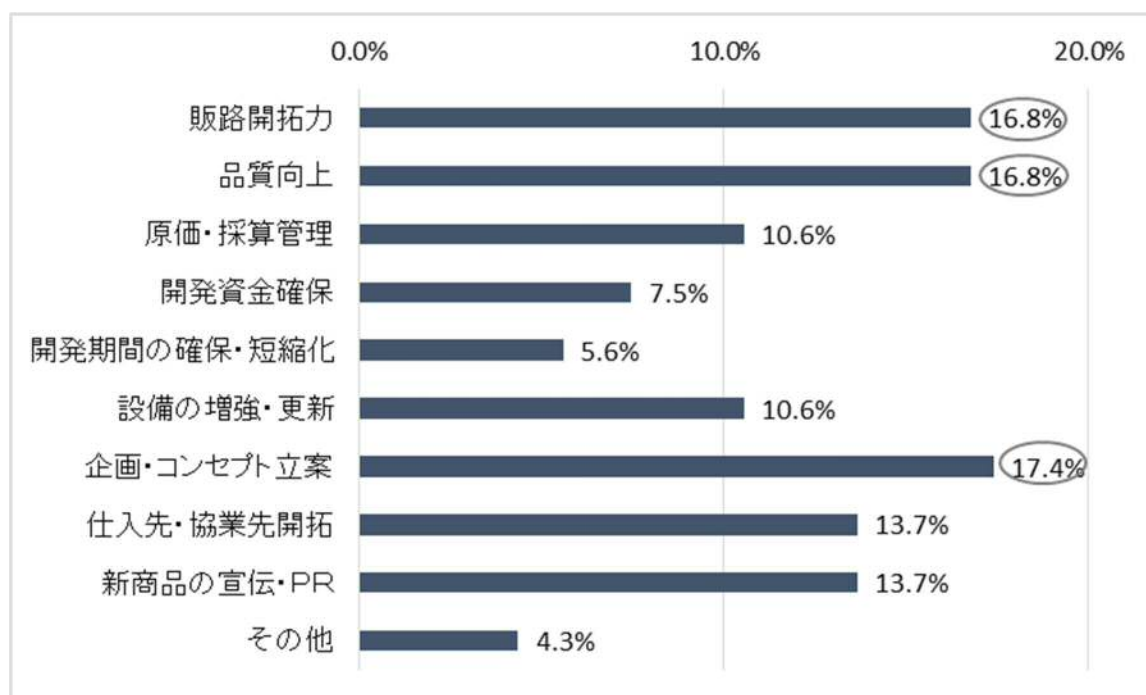
【Q8】貴社での新商品・新サービス開発(以下、新商品開発等)に関する取り組みの状況をお答えください。



	積極的に 取り組んでいる	必要に迫られ 取り組んでいる	必要であるが 取り組めていない	必要でないため 取り組んでいない	業種別計
建設業	11 18.3%	24 40.0%	18 30.0%	7 11.7%	60 100.0%
製造業	2 11.8%	7 41.2%	5 29.4%	3 17.6%	17 100.0%
運輸業	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
卸売・小売業	5 14.3%	19 54.3%	5 14.3%	6 17.1%	35 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	8 61.5%	4 30.8%	1 7.7%	13 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	3 16.7%	9 50.0%	3 16.7%	3 16.7%	18 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	4 80.0%	0 0.0%	1 20.0%	5 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 33.3%	3 33.3%	2 22.2%	1 11.1%	9 100.0%
その他サービス業	6 20.7%	11 37.9%	7 24.1%	5 17.2%	29 100.0%
全業種計	30 16.0%	85 45.2%	46 24.5%	27 14.4%	188 100.0%

【n=188】

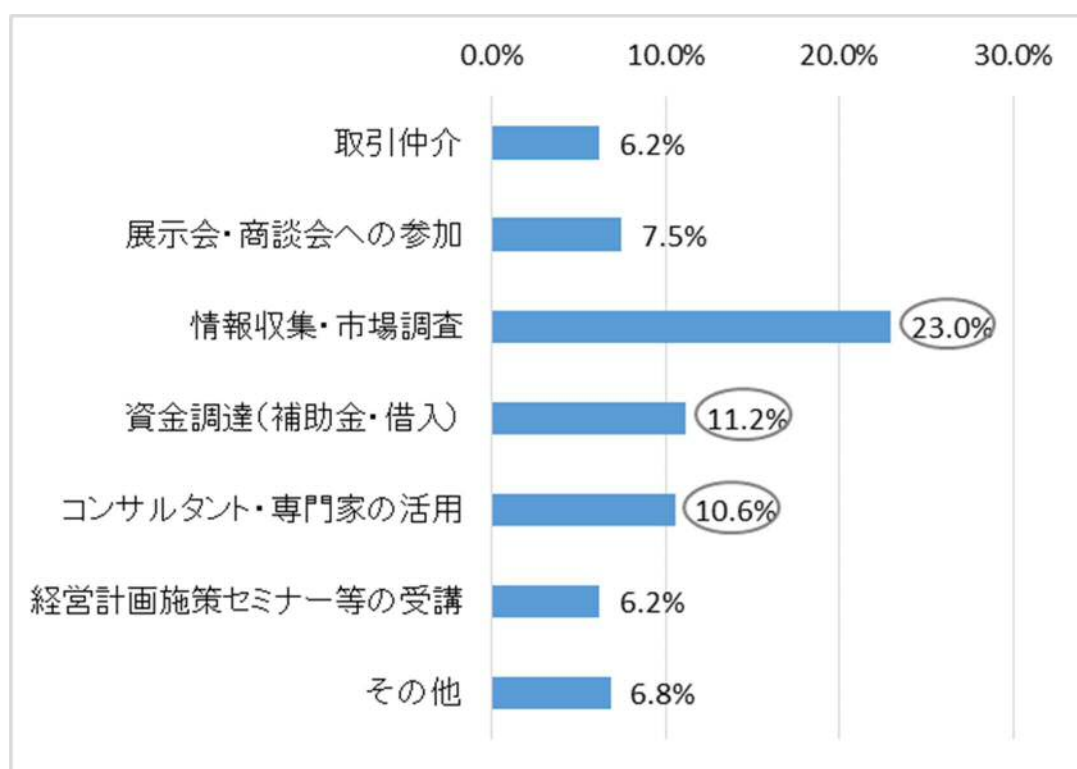
【Q9】 Q8で選択肢 1～3 を選択した方にお伺いします。新商品開発等にあたっての課題をご回答ください(複数回答可)。



【n=161】

	販路 開拓力	品質向上	原価・採算 管理	開発資金 確保	開発期間の 確保・短縮化	設備の増強・ 更新	企画・コンセプト 立案	仕入先・協業先 開拓	新商品の 宣伝・PR	その他	業種別計
建設業	5 9.4%	9 17.0%	6 11.3%	2 3.8%	1 1.9%	5 9.4%	9 17.0%	9 17.0%	4 7.5%	2 3.8%	53 100.0%
製造業	2 14.3%	2 14.3%	1 7.1%	3 21.4%	2 14.3%	2 14.3%	3 21.4%	2 14.3%	1 7.1%	0 0.0%	14 100.0%
運輸業	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
卸売・小売業	7 24.1%	3 10.3%	4 13.8%	0 0.0%	3 10.3%	2 6.9%	3 10.3%	6 20.7%	6 20.7%	1 3.4%	29 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	2 16.7%	2 16.7%	0 0.0%	1 8.3%	0 0.0%	2 16.7%	1 8.3%	1 8.3%	1 8.3%	0 0.0%	12 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	2 13.3%	3 20.0%	5 33.3%	2 13.3%	2 13.3%	1 6.7%	4 26.7%	1 6.7%	4 26.7%	1 6.7%	15 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	1 25.0%	3 75.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 25.0%	3 75.0%	0 0.0%	2 50.0%	0 0.0%	4 100.0%
教育・学習支援業	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	1 12.5%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 12.5%	1 12.5%	2 25.0%	1 12.5%	1 12.5%	1 12.5%	8 100.0%
その他サービス業	7 29.2%	4 16.7%	1 4.2%	4 16.7%	0 0.0%	2 8.3%	3 12.5%	2 8.3%	3 12.5%	2 8.3%	24 100.0%
全業種計	27 16.8%	27 16.8%	17 10.6%	12 7.5%	9 5.6%	17 10.6%	28 17.4%	22 13.7%	22 13.7%	7 4.3%	161 100.0%

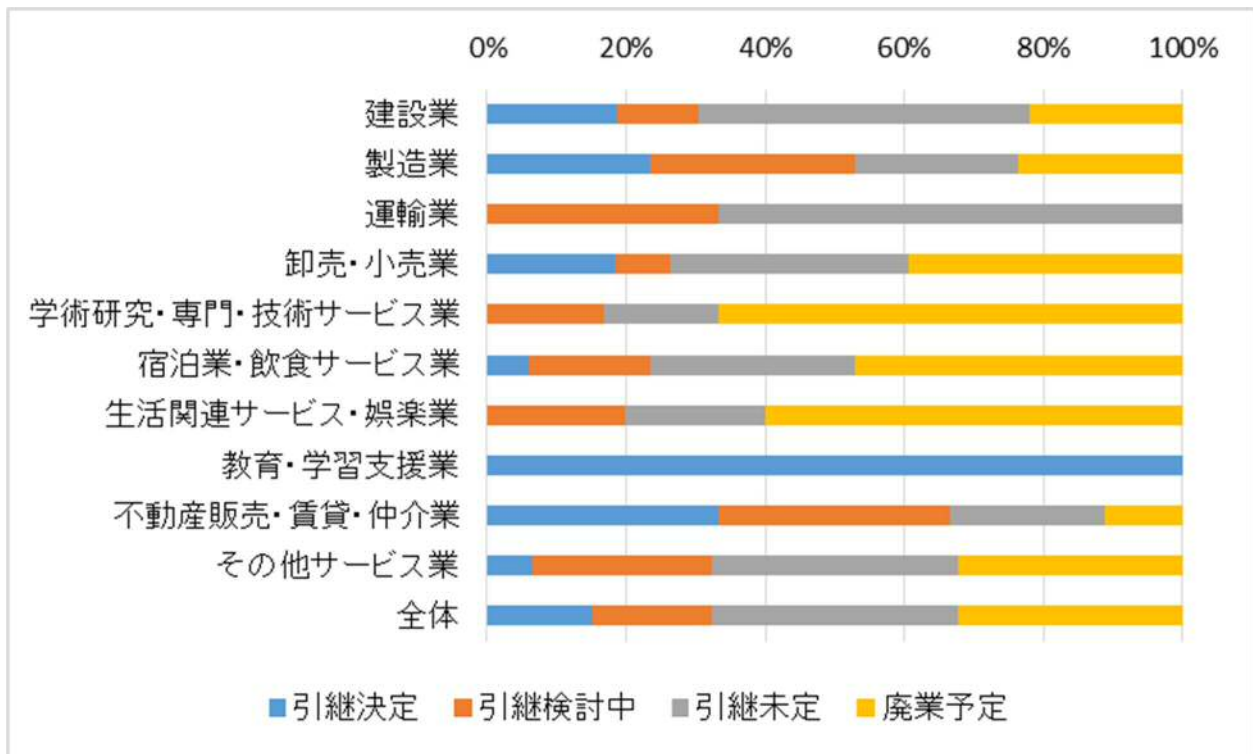
【Q10】 Q9で課題を 1 つ以上選択された方にお伺いします。次の選択肢の中で、貴社の新商品開発等の課題を解決できそうなものをお答えください(複数回答可)。



【n=161】

6. 事業承継について

【Q11】 貴社での事業の引継ぎに関する考えをお答えください。

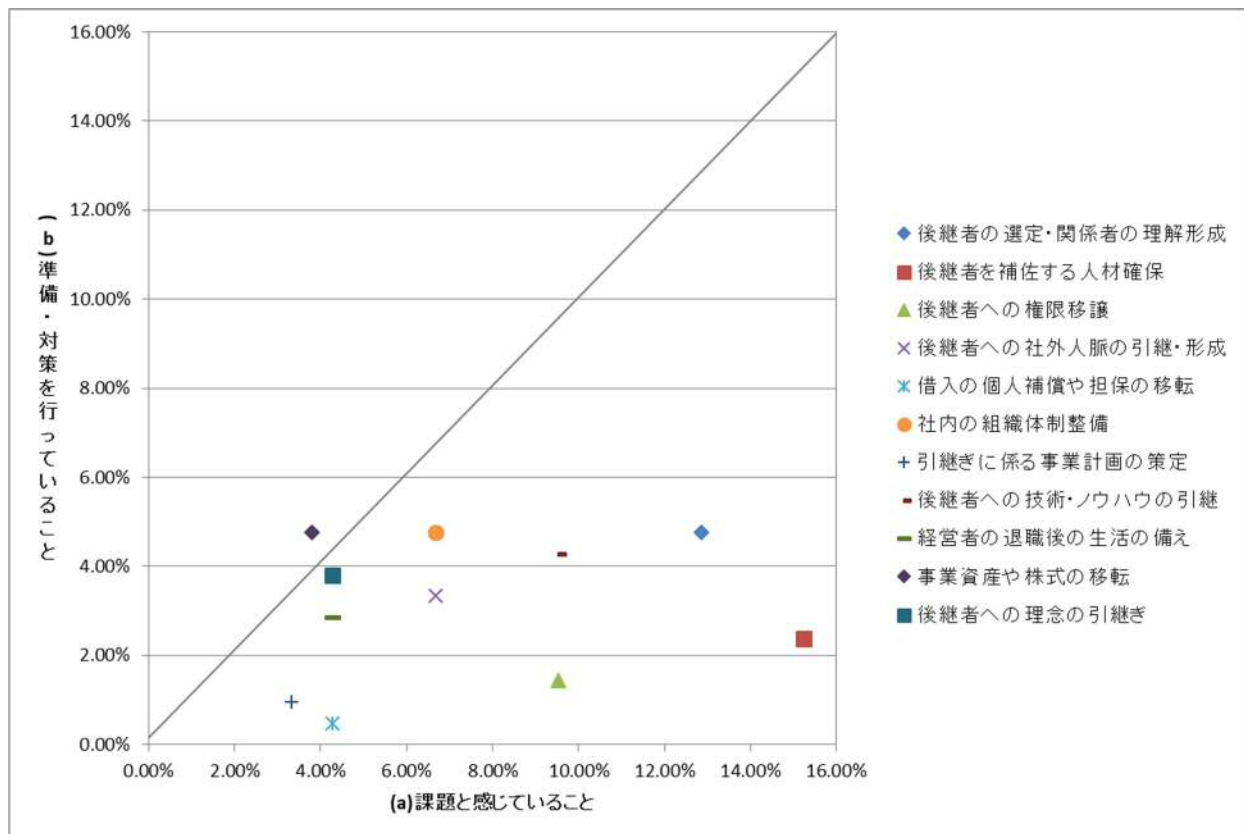


	引継決定	引継検討中	引継未定	廃業予定	業種別計
建設業	11 18.6%	7 11.9%	28 47.5%	13 22.0%	59 100.0%
製造業	4 23.5%	5 29.4%	4 23.5%	4 23.5%	17 100.0%
運輸業	0 0.0%	1 33.3%	2 66.7%	0 0.0%	3 100.0%
卸売・小売業	7 18.4%	3 7.9%	13 34.2%	15 39.5%	38 100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0 0.0%	2 16.7%	2 16.7%	8 66.7%	12 100.0%
宿泊業・飲食サービス業	1 5.9%	3 17.6%	5 29.4%	8 47.1%	17 100.0%
生活関連サービス・娯楽業	0 0.0%	1 20.0%	1 20.0%	3 60.0%	5 100.0%
教育・学習支援業	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 100.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	3 33.3%	3 33.3%	2 22.2%	1 11.1%	9 100.0%
その他サービス業	2 6.5%	8 25.8%	11 35.5%	10 32.3%	31 100.0%
全業種計	29 15.1%	33 17.2%	68 35.4%	62 32.3%	192 100.0%

【n=192】

【Q12】 Q11で選択肢 1～3 を選択した方にお伺いします。事業の引継ぎに関して、以下の選択肢から、「課題と感じている」ものの番号を「(a)欄」に、「対策・準備を行っている」ものの番号を「(b)欄」にご記入ください(それぞれ複数回答可)。選択肢以外の内容がございましたら、「その他」にご記入ください。

	a: 課題と感じている	b: 対策・準備を行っている
後継者の選定・関係者の理解形成	12.9%	4.8%
後継者を補佐する人材確保	15.2%	2.4%
後継者への権限移譲	9.5%	1.4%
後継者への社外人脈の引継・形成	6.7%	3.3%
借入の個人補償や担保の移転	4.3%	0.5%
社内の組織体制整備	6.7%	4.8%
引継ぎに係る事業計画の策定	3.3%	1.0%
後継者への技術・ノウハウの引継	9.5%	4.3%
経営者の退職後の生活の備え	4.3%	2.9%
事業資産や株式の移転	3.8%	4.8%
後継者への理念の引継ぎ	4.3%	3.8%



【n=130】

7. 消費税増税について

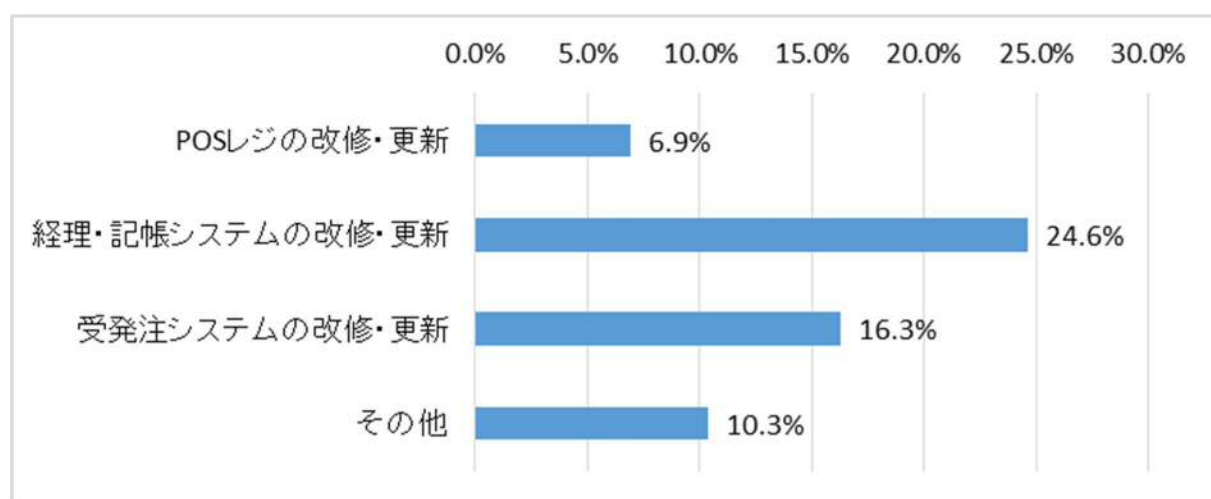
【Q13】（中略）選択肢から、平成 26 年の消費税増税時に実施された収益面の対策の番号を「(a)欄」に、平成 31 年の消費税再増税にあたり、検討されている収益面の対策の番号を「(b)欄に」ご記入ください。

	a: 8%増税時の対応 (H26年4月)	b: 10%再増税への対応 (H31年10月)
値上げを実施	84 54.9%	63 41.2%
経費削減により対応	50 32.7%	11 7.2%
対策を検討中・未実施	19 12.4%	79 51.6%
合計	153 100.0%	153 100.0%

		10%再増税への対応			
		値上げを実施	経費削減により対応	対策を検討中・未実施	合計
8%増税時の対応	値上げを実施	58 69.0%	2 2.4%	24 28.6%	84 100.0%
	経費削減により対応	4 8.0%	9 18.0%	37 74.0%	50 100.0%
	対策を検討中・未実施	1 5.3%	0 0.0%	18 94.7%	19 100.0%
	合計	63 41.2%	11 7.2%	79 51.6%	153 100.0%

【n=153】

【Q14】消費税再増税にあたり、収益面以外で必要と考える対策をお答えください(複数回答可)。



	POSレジの改修・更新	経理・記帳システムの改修・更新	受発注システムの改修・更新	その他	業種別計
建設業	0	17	17	0	61
	0.0%	27.9%	27.9%	0.0%	100.0%
製造業	0	2	6	2	18
	0.0%	11.1%	33.3%	11.1%	100.0%
運輸業	0	1	0	0	3
	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	100.0%
卸売・小売業	4	12	6	7	39
	10.3%	30.8%	15.4%	17.9%	100.0%
学術研究・専門・技術サービス業	0	1	2	3	13
	0.0%	7.7%	15.4%	23.1%	100.0%
宿泊業・飲食サービス業	6	4	0	2	19
	31.6%	21.1%	0.0%	10.5%	100.0%
生活関連サービス・娯楽業	1	2	0	2	6
	16.7%	33.3%	0.0%	33.3%	100.0%
教育・学習支援業	0	0	0	0	1
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
不動産販売・賃貸・仲介業	0	1	0	1	10
	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	100.0%
その他サービス業	3	10	2	4	33
	9.1%	30.3%	6.1%	12.1%	100.0%
全業種計	14	50	33	21	203
	6.9%	24.6%	16.3%	10.3%	100.0%

【n=203】

V. 調査票

野々市市の経済動向に関するアンケート調査票

1. 貴社の概要

◆貴社の概要についてお答えください。

業種	1.建設業 2.製造業 3.情報通信業 4.運輸業 5.卸売・小売業 6.学術研究・専門・技術サービス業 7.宿泊業・飲食サービス業 8.生活関連サービス・娯楽業 9.教育・学習支援業 10.不動産販売・賃貸・仲介業 11.その他サービス業()		
主な直接顧客	1.法人・事業者 2.個人	主な商材	1.有形(モノ) 2.無形(サービス・情報)
組織	1.個人事業 2.法人・組合	代表者年齢	20歳代以下・30歳代・40歳代 50歳代・60歳代・70歳代以上
年間売上高	(千円)	年間利益※	(千円)
従業員数	(人)	創業年数	(年)

※法人の場合は税引後利益、個人の場合は、所得金額をご記入ください。

2. 業況について

【Q1】3年前(平成26年度)と比べ、貴社の業況がどのように変化したか、お答えください。

項目	選択肢	項目	選択肢
業況全体	1.好転 2.不変 3.悪化	売上高	1.増加 2.不変 3.減少
採算性	1.好転 2.不変 3.悪化	資金繰り	1.好転 2.不変 3.悪化
従業員数	1.増加 2.不変 3.減少	給与・賃金の水準	1.上昇 2.不変 3.下降
仕入単価	1.上昇 2.不変 3.下降 4.該当なし(仕入なし)	在庫	1.増加 2.不変 3.減少 4.該当なし(在庫なし)

【Q2】Q1のうち、売上高の変化の理由についてお答えください。可能であれば、以下の例のように、「売上高＝数量×単価」の視点からご記入ください。

〔例①:客単価は不変ながら、新幹線効果で観光客の来店数が増加したため、売上が増加した。〕

〔例②:病気で休みがちになり販売数量が減ったが、商品単価を上げたため、売上は不変となった。〕

--

3. 経営上の問題点・課題について

【Q3】現在直面している、経営上の問題点・課題をお答えください(複数回答可)。

1.売上の向上 2.生産性の向上 3.利益率・採算性の向上 4.販路開拓 5.商品開発 6.施設・設備の老朽化・陳腐化 7.仕入価格の高騰 8.資金繰り 9.人員確保・定着 10.人材育成・士気向上 11.後継者対策 12.競争の激化 13.顧客ニーズの変化 14.その他()
--

【Q4】 Q3で回答した問題点・課題の具体的内容をお答えください。可能であれば、以下の例のように、「あるべき姿と現状のギャップ(●●したいけど△△だからできない)」に着目してご記入ください。

〔例①:得意先から増産の引き合いがあり対応したいが、現状の古い設備や人数では対応できない。〕

〔例②:レストランの来店客からお土産品への要望があるが、加工食品を製造するノウハウに乏しい。〕

--

4. 販路開拓について

【Q5】 貴社での新規販路・新規顧客開拓(以下、販路開拓等)に関する取り組みの状況をお答えください。

- | | | |
|-------------------|-----------------|------------------|
| 1.積極的に取り組んでいる | 2.必要に迫られ取り組んでいる | 3.必要であるが取り組めていない |
| 4.必要でないため取り組んでいない | | |

【Q6】 Q5で選択肢 1～3 を選択した方にお伺いします。販路開拓等にあたっての課題をご回答ください(複数回答可)。

- | | | | | | |
|--------------|-----------|-------------------|-------------|---------|--------------|
| 1.商品開発力 | 2.品質向上 | 3.価格競争力 | 4.供給能力 | 5.短納期対応 | 6.新規客へのアプローチ |
| 7.見込客への宣伝・PR | 8.人材確保・育成 | 9.インターネット・IT への対応 | 10.販路開拓資金確保 | | |
| 11.その他(|) | | | | |

【Q7】 Q6で課題を 1 つ以上選択された方にお伺いします。次の選択肢の中で、貴社の販路開拓等の課題を解決できそうな施策をお答えください(複数回答可)。

- | | | | |
|------------------|------------------|-------------|----------------|
| 1.取引仲介 | 2.展示会・商談会への参加 | 3.情報収集・市場調査 | 4.資金調達(補助金・借入) |
| 5.コンサルタント・専門家の活用 | 6.経営計画策定セミナー等の受講 | 7.取引先の信用調査 | |
| 8.その他(|) | | |

5. 商品・サービス開発について

【Q8】貴社での新商品・新サービス開発(以下、新商品開発等)に関する取り組みの状況をお答えください。

- | | | |
|-------------------|-----------------|------------------|
| 1.積極的に取り組んでいる | 2.必要に迫られ取り組んでいる | 3.必要であるが取り組めていない |
| 4.必要でないため取り組んでいない | | |

【Q9】 Q8で選択肢 1～3 を選択した方にお伺いします。新商品開発等にあたっての課題をご回答ください(複数回答可)。

- | | | | | |
|------------|--------------|-------------|-------------|---------------|
| 1.販路開拓力 | 2.品質向上 | 3.原価・採算管理 | 4.開発資金確保 | 5.開発期間の確保・短縮化 |
| 6.設備の増強・更新 | 7.企画・コンセプト立案 | 8.仕入先・協業先開拓 | 9.新商品の宣伝・PR | |
| 11.その他(|) | | | |

【Q10】 Q9で課題を 1 つ以上選択された方にお伺いします。次の選択肢の中で、貴社の新商品開発等の課題を解決できそうなものをお答えください(複数回答可)。

- | | | | |
|--------|---------------|-------------|----------------|
| 1.取引仲介 | 2.展示会・商談会への参加 | 3.情報収集・市場調査 | 4.資金調達(補助金・借入) |
|--------|---------------|-------------|----------------|

- 5.コンサルタント・専門家の活用 6. 経営計画策定セミナー等の受講
7.その他()

6. 事業承継について

【Q11】 貴社での事業の引継ぎに関するお考えをお答えください。

- 1.次世代への引継ぎ(事業譲渡・売却を含む)が決定している 2.次世代に引き継ぎたいと考えている
3.引継ぎについて未定である 4.引継ぎを考えていない(自分の代で廃業するつもりだ)

【Q12】 Q11で選択肢1～3を選択した方にお伺いします。事業の引継ぎに関して、以下の選択肢から、「課題と感じている」ものの番号を「(a)欄」に、「対策・準備を行っている」ものの番号を「(b)欄」にご記入ください(それぞれ複数回答可)。選択肢以外の内容がございましたら、「その他」にご記入ください。

(a)課題と感じている		その他()
(b)対策・準備を行っている		その他()

1.後継者の選定や関係者の理解形成 2.後継者を補佐する人材の確保 3.後継者への権限移譲
4.後継者への社外人脈の引継・形成 5.借入の個人保証や担保の移転 6.社内の組織体制整備
7.引継に係る事業計画の策定 8.後継者への技術・ノウハウの引継 9.経営者の退職後の生活への備え
10.事業資産や株式の移転(相続税・贈与税対策を含む) 11.後継者への理念の引継や動機付け

7. 消費税増税について

【Q13】 平成26年4月1日より、消費税率が5%から8%へ引き上げられました。また、平成31年10月1日より、消費税率が8%から10%へ引き上げられる見通しです。以下の選択肢から、平成26年の消費税増税時に実施された収益面の対策の番号を「(a)欄」に、平成31年の消費税再増税にあたり、検討されている収益面の対策の番号を「(b)欄」にご記入ください。

(a)平成26年・8%増税時		(b)平成31年・10%再増税時	
----------------	--	------------------	--

1.値上げを実施 2.価格に転嫁できないため経費削減により対応 3.対策を検討中・未実施

【Q14】 消費税再増税にあたり、収益面以外で必要と考える対策をお答えください。

- 1.POSレジの改修・更新 2.経理・記帳システムの改修・更新 3.受発注システムの改修・更新
3.その他()

ご協力いただき、誠にありがとうございました。

回答期限 9月18日(月・祝)までに、FAX【076-268-0659】まで、ご送信をお願いいたします。

※差し支えなければ、貴社名をご記入ください(任意)。

貴社名 (任意)	
-------------	--

以上

