

多気町商工会 伴走型小規模事業者支援推進事業  
管内事業者経済動向アンケート調査 集計結果報告書

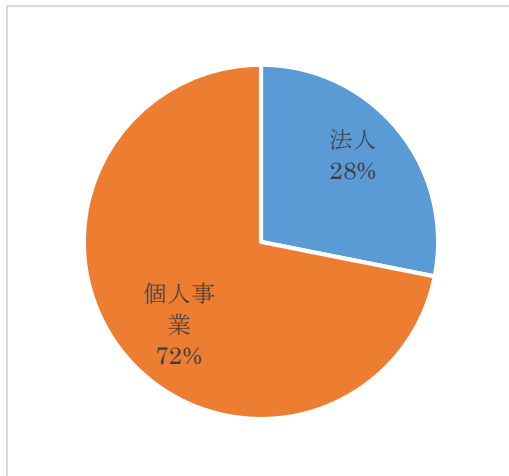
平成 30 年 2 月 28 日  
多気町商工会

## 1. 調査概要

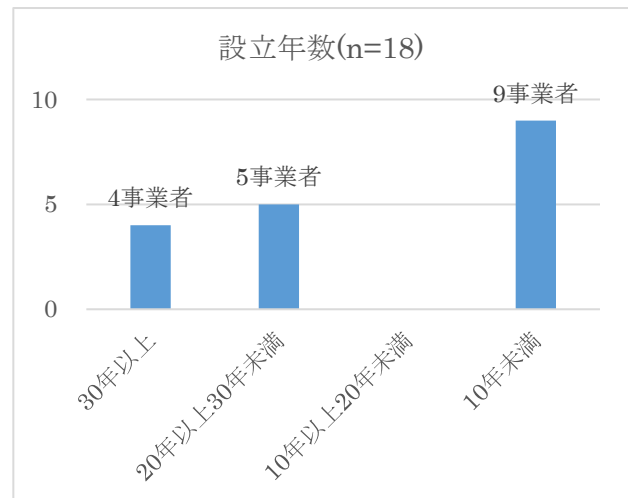
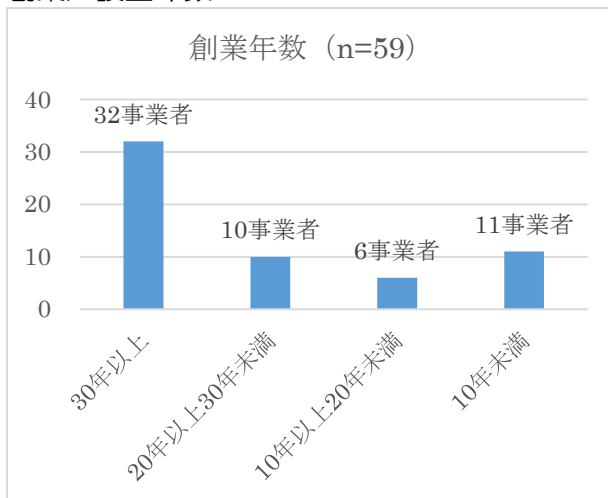
- 調査対象：管内小規模事業者
- 調査方法：調査票によるヒアリング・アンケート形式
- 調査期間：平成 29 年 7 月 1 日～平成 30 年 1 月 31 日
- 配布数：100 件
- 回答数：100 件（回答率 100%）

## 2. 回答事業者の概要と事業の見通し

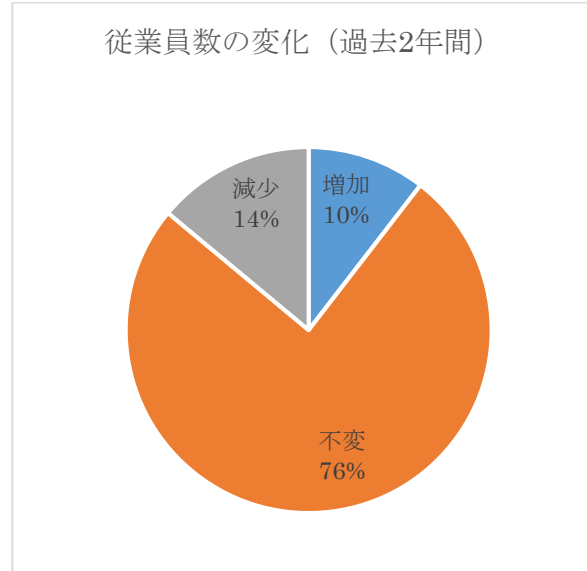
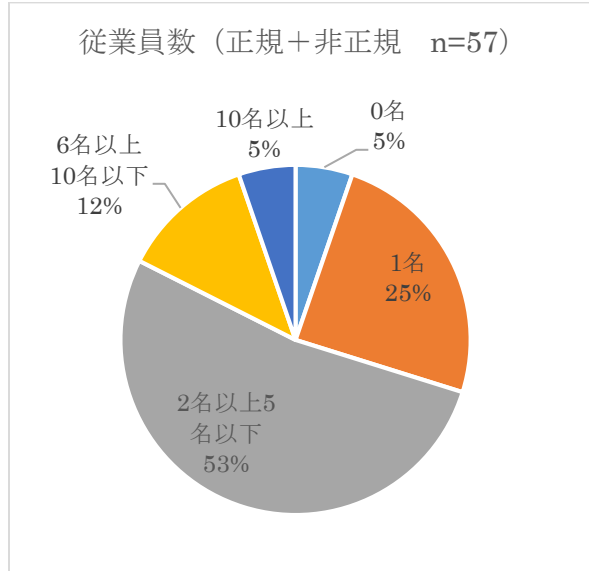
### ① 事業形態



### ② 創業／設立年数



③ 従業員数とその変化



【増減の理由】

●増加

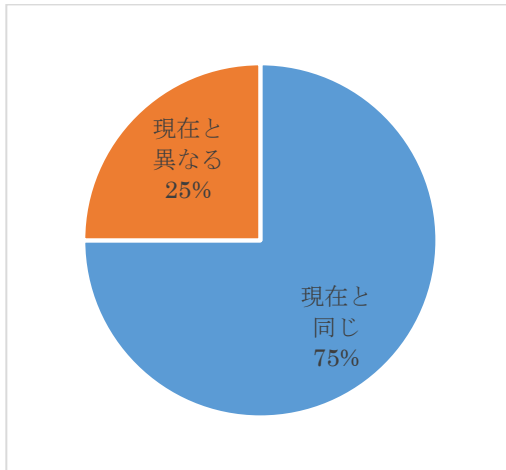
高齢社員の退職を控え	業務量増加のため
新事業への増員	事業内容の変化

●減少

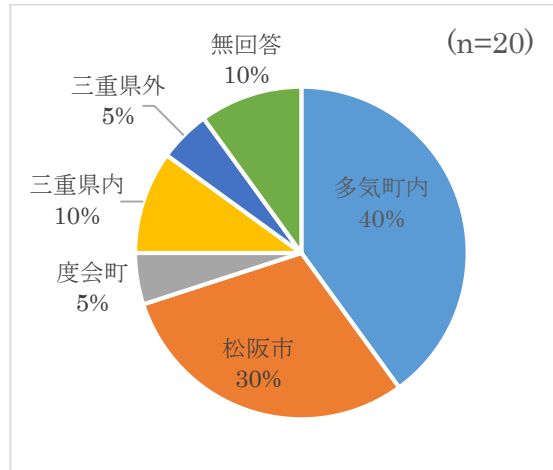
業務減少のため	高齢社員の退職
---------	---------

④ 創業時の事業所

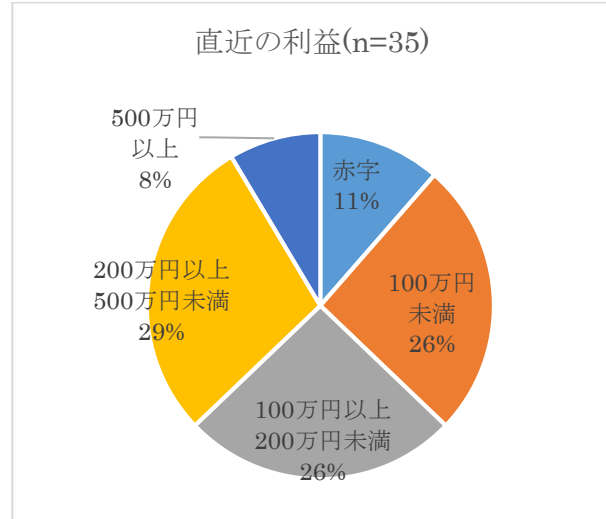
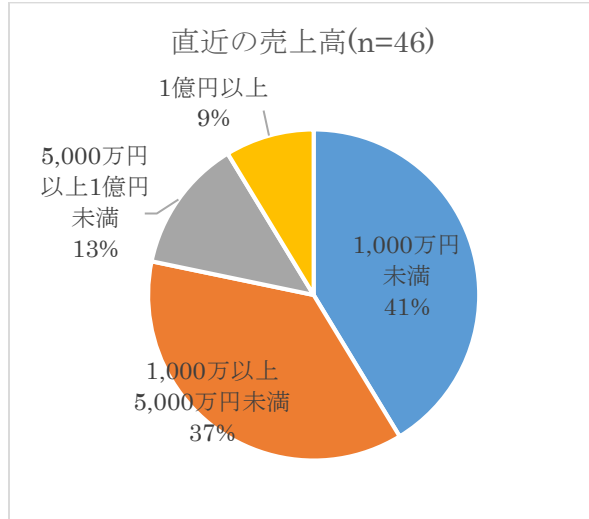
1) 創業時の事業所



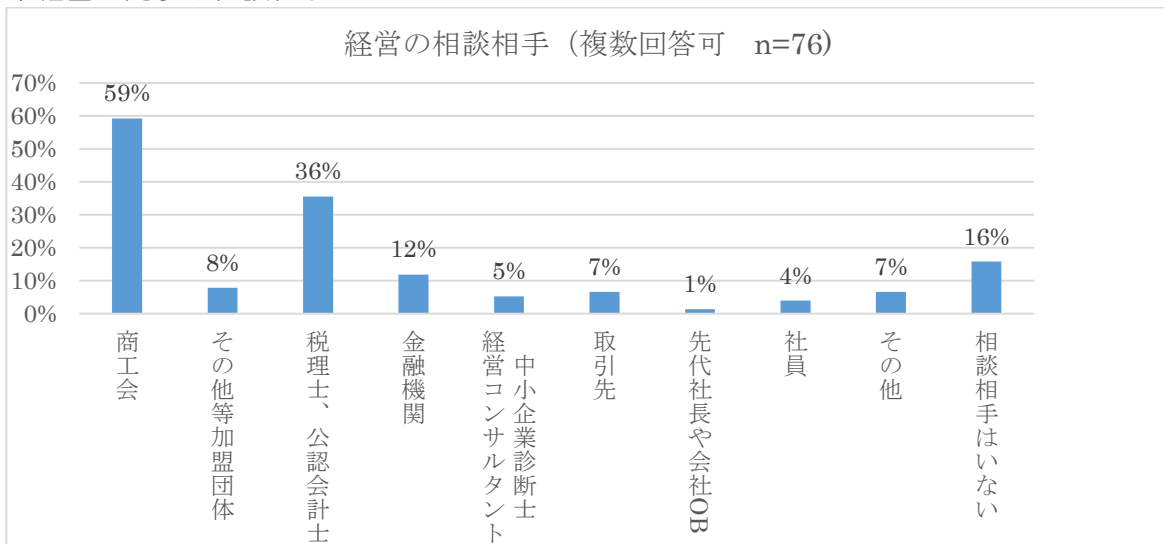
2) 創業時の事業所



⑤ 直近の業績



⑥ 事業経営に関する相談相手

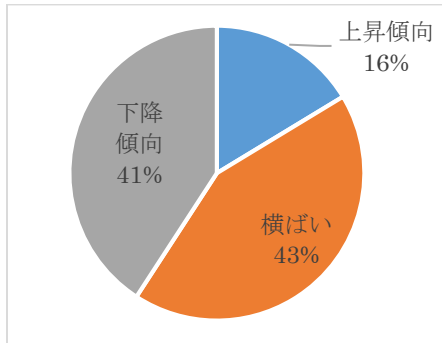


【その他の相談相手】

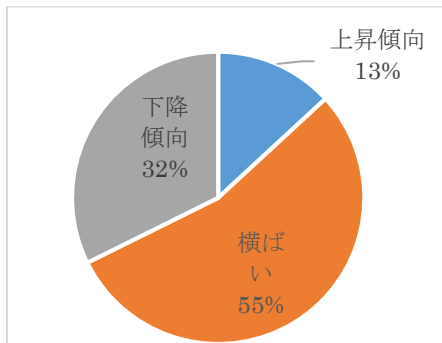
同業者	親族	起業仲間
-----	----	------

### 3. 事業の現況と見通し

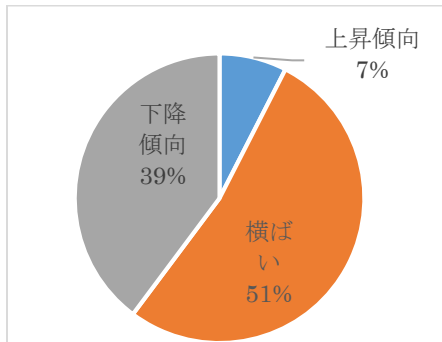
#### ① 過去2年間の売上の推移



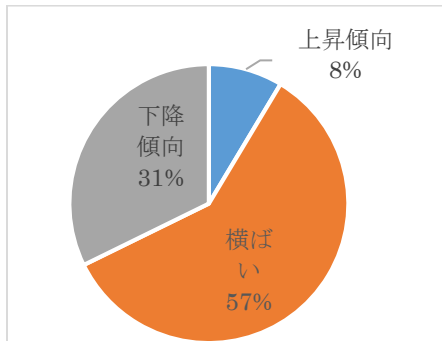
#### ② 今後3年間の売上の見通し



#### ③ 過去2年間の利益の推移



#### ④ 今後3年間の利益の見通し



#### 【過去の売上高推移の理由】

##### ●増加の理由

需要の回復	販売先の増加
顧客管理の徹底	新規事業への参入
事業の多角化	同業者の廃業

##### ●減少の理由

低価格競合の台頭	景気、受注の不安定
市場の減少	競合の新規出店

#### 【今後の売上見通しの理由】

##### ●増加見通しの理由

需要の回復	販売先の増加
新事業が好調	

##### ●減少見通しの理由

減産傾向	公共工事の縮小
高齢化	需要の減少

#### 【過去の利益推移の理由】

##### ●増加の理由

新事業が好調	予算管理徹底
--------	--------

##### ●減少の理由

外注費の高騰	仕入条件の変更
需要減少	

#### 【今後の利益見通しの理由】

##### ●増加見通しの理由

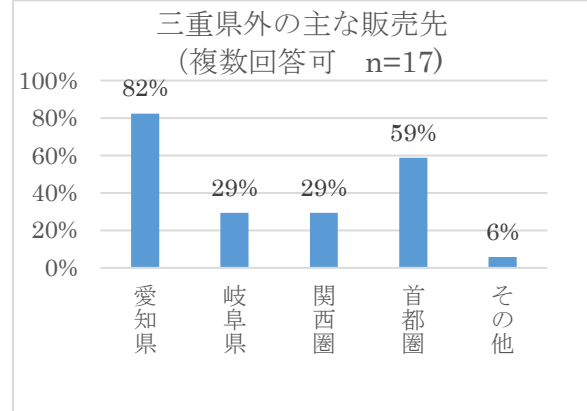
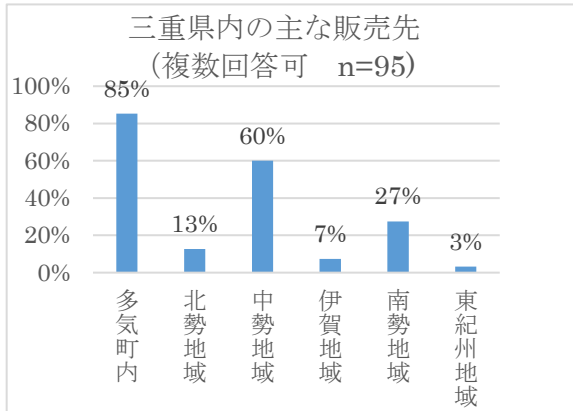
新事業が好調	予算管理徹底
外注費減少	

##### ●減少見通しの理由

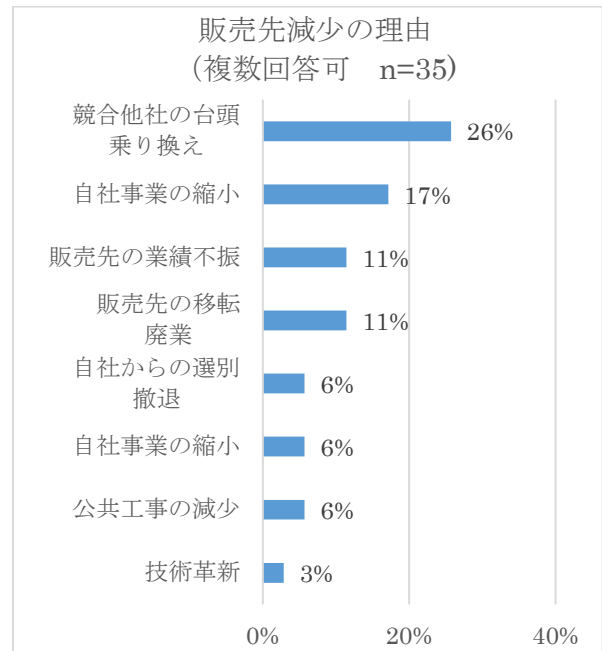
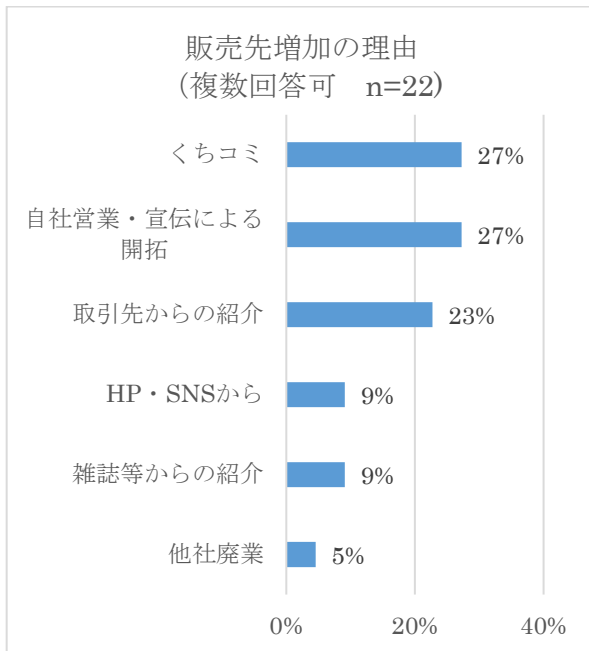
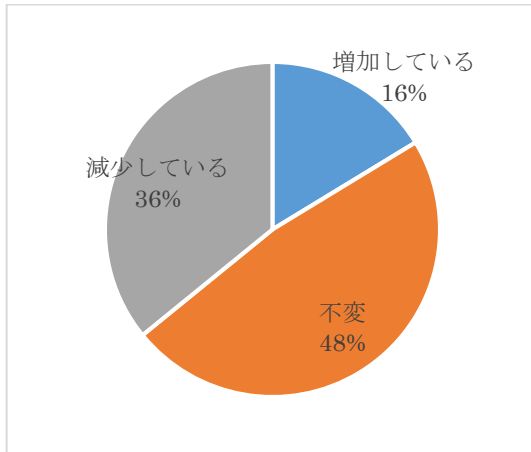
需要減少	
------	--

⑤ 販売状況について

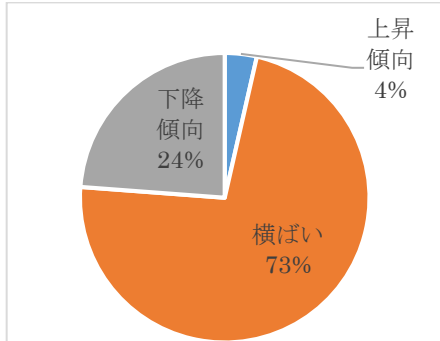
1) 販売先の地域



2) 販売先数の変化とその理由



3) 過去2年間の販売単価の推移



【過去の販売単価推移の理由】

●増加の理由

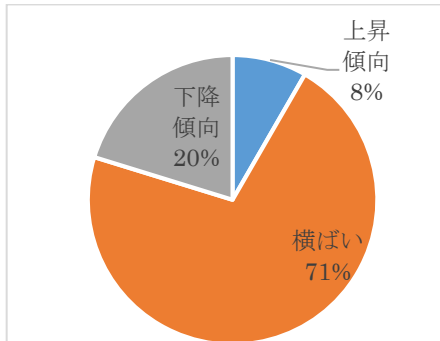
原価の高騰

●減少の理由

需要減少

顧客からの値下げ圧力

4) 今後3年間の販売単価の見通し



【今後の販売単価見通しの理由】

●増加見通しの理由

親会社との交渉

人件費高騰

原価の高騰

景気回復

新サービス・商品提供

消費増税

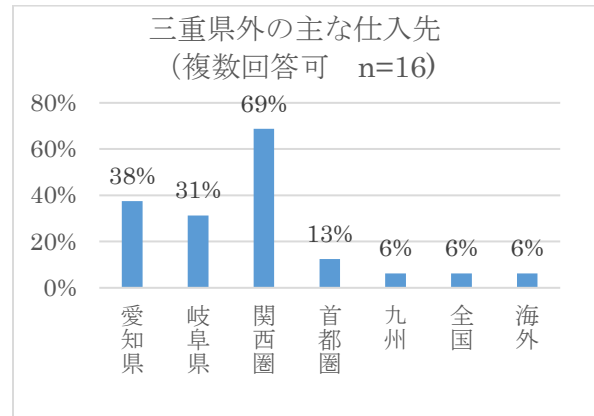
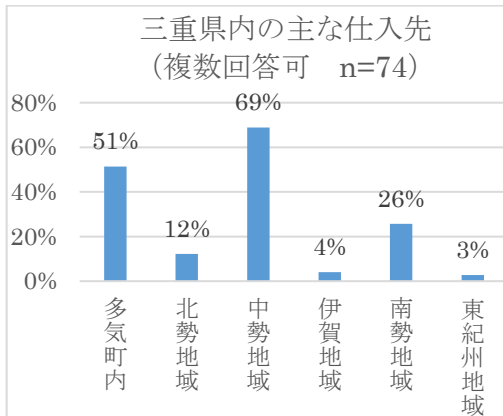
●減少見通しの理由

需要減少

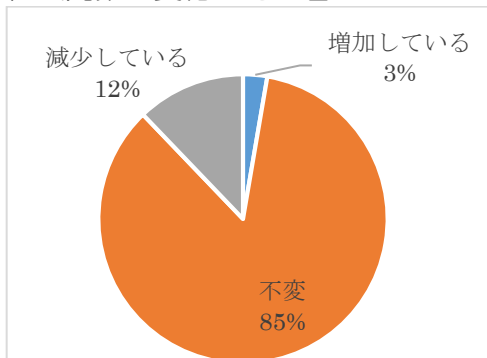
受注減

⑥ 仕入状況について

1) 仕入先（外注先）の地域



2) 仕入先数の変化とその理由



【仕入先数変化の理由】

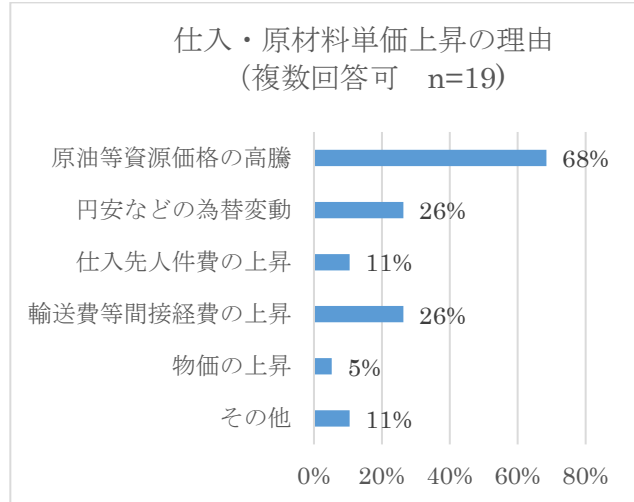
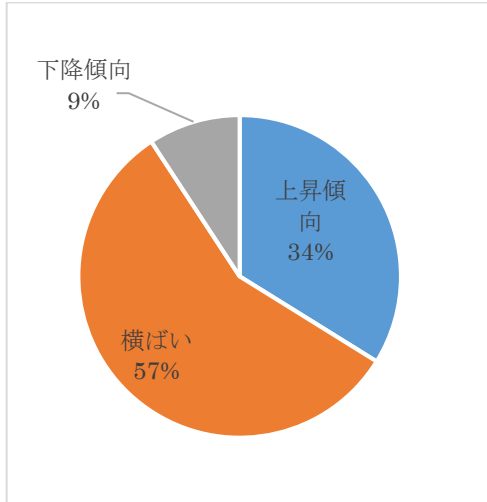
●増加の理由

新サービス・商品の展開

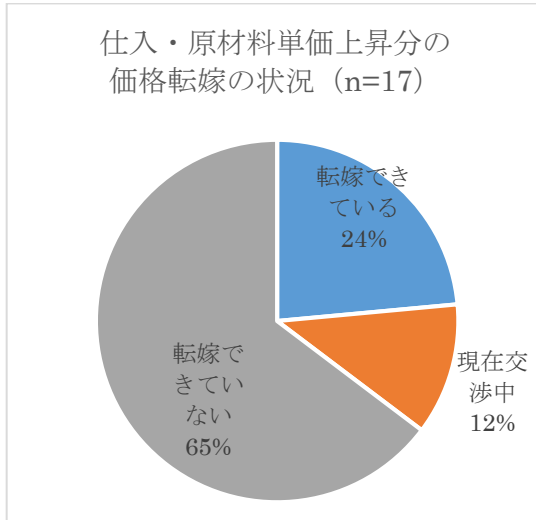
●減少の理由

受注減少

3) 過去2年間の仕入・原材料単価の推移とその理由



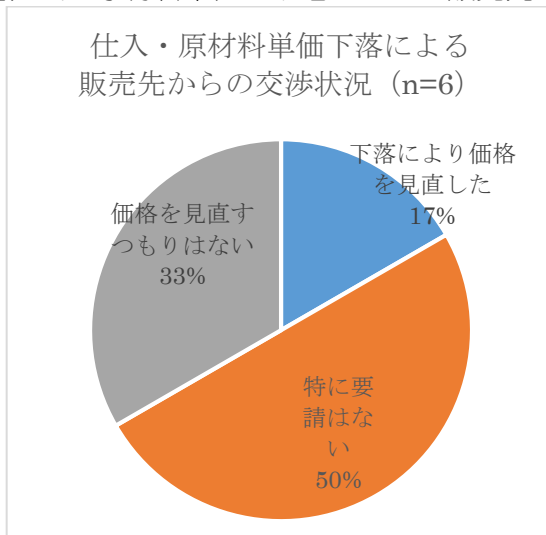
【仕入・原材料単価上昇分の販売単価への転嫁状況】



●転嫁できていない理由

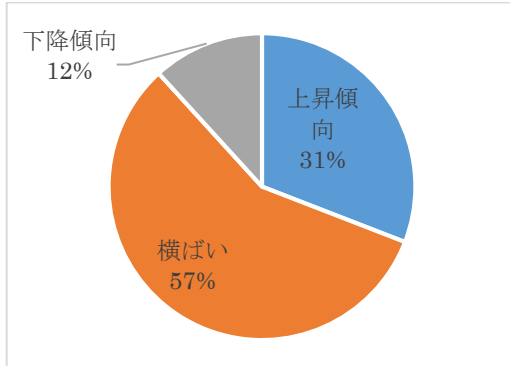
単価を上げると数量が減るため

【仕入・原材料単価加下落について販売先からの交渉状況】





4) 今後3年間の仕入・原材料単価の見通し 【今後の販売単価見通しの理由】



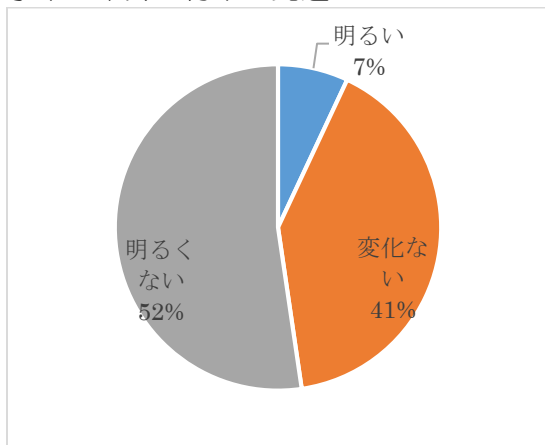
● 上昇見通しの理由

原材料の不足	人件費高騰
消費増税	

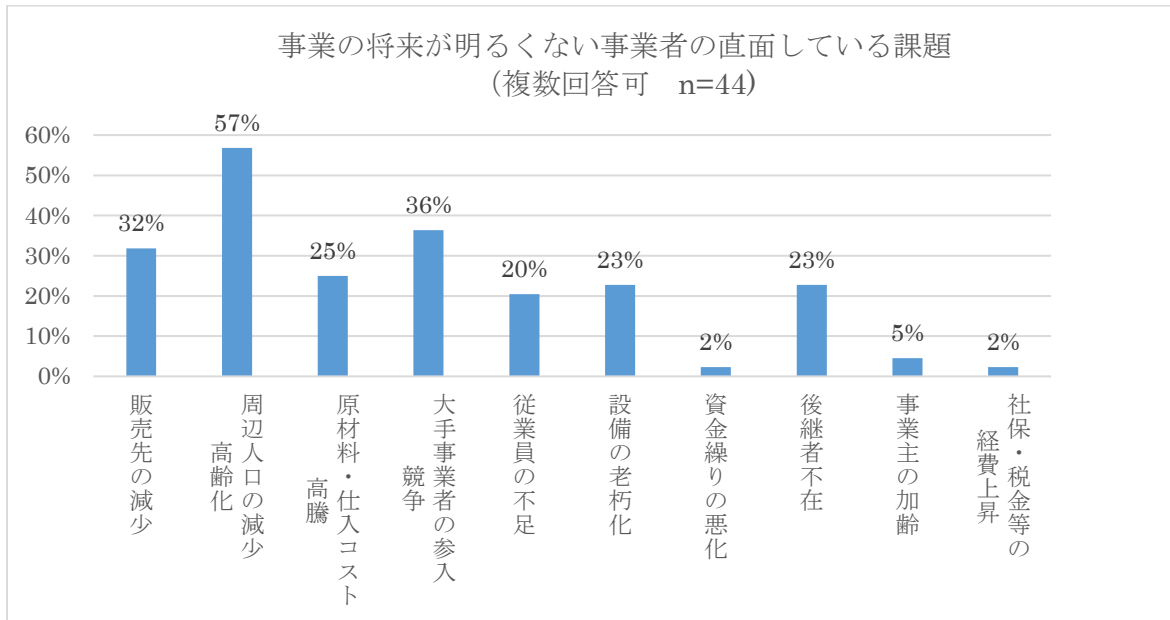
● 下降見通しの理由

需要減少
------

⑦ 事業・業界の将来の見通し



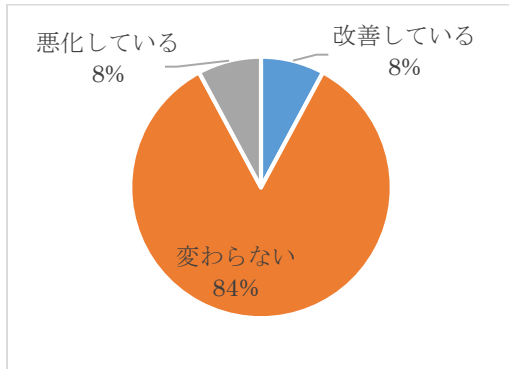
事業の将来が明るくない事業者の直面している課題  
(複数回答可 n=44)



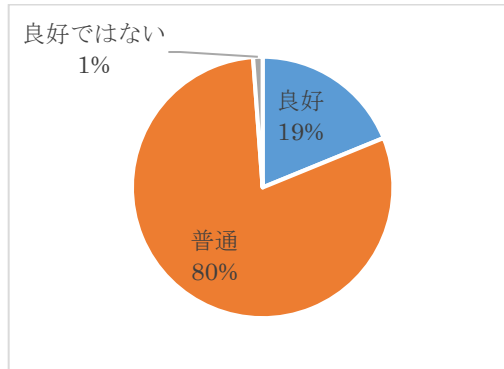
4. 運転資金・設備資金の状況

① 資金繰りの状況

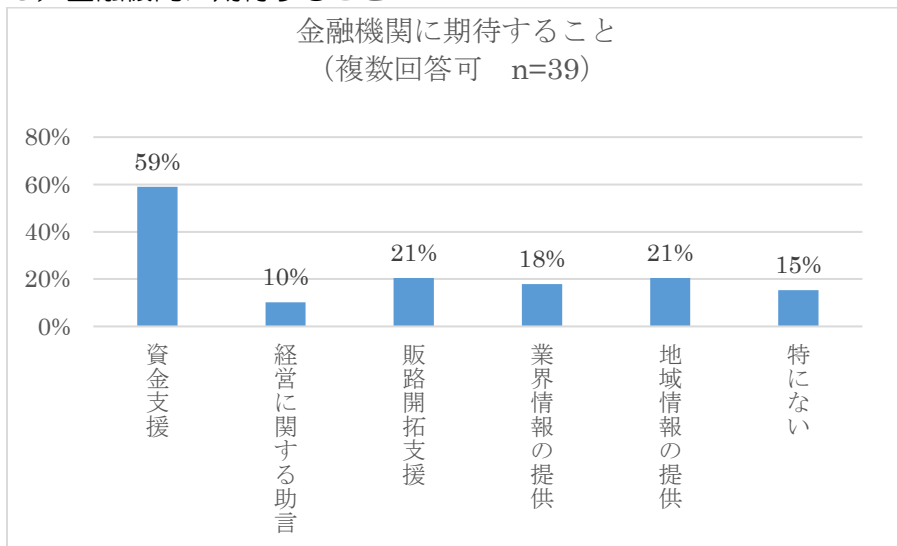
1) 以前と比較した資金繰り状況



2) メインバンクとの関係性

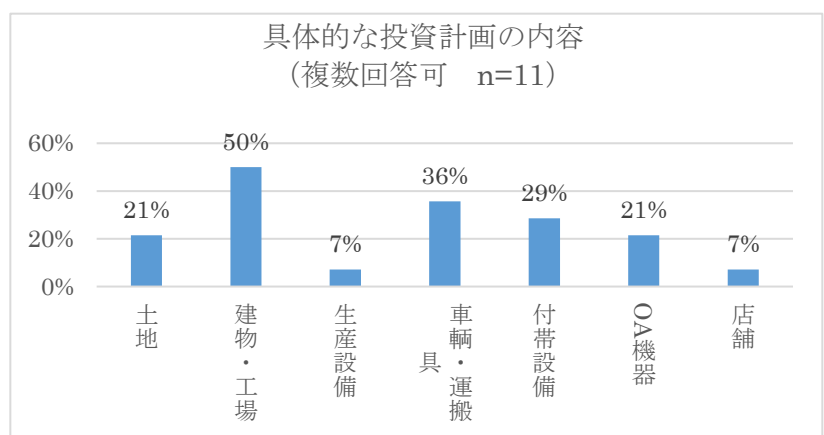
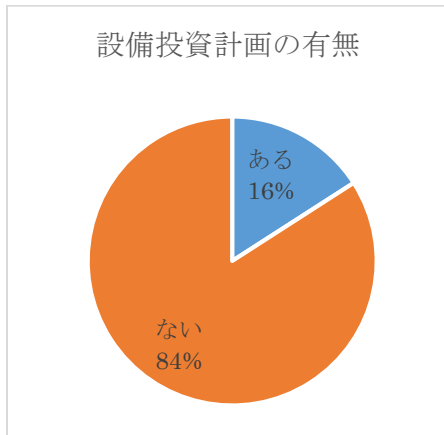


3) 金融機関に期待すること

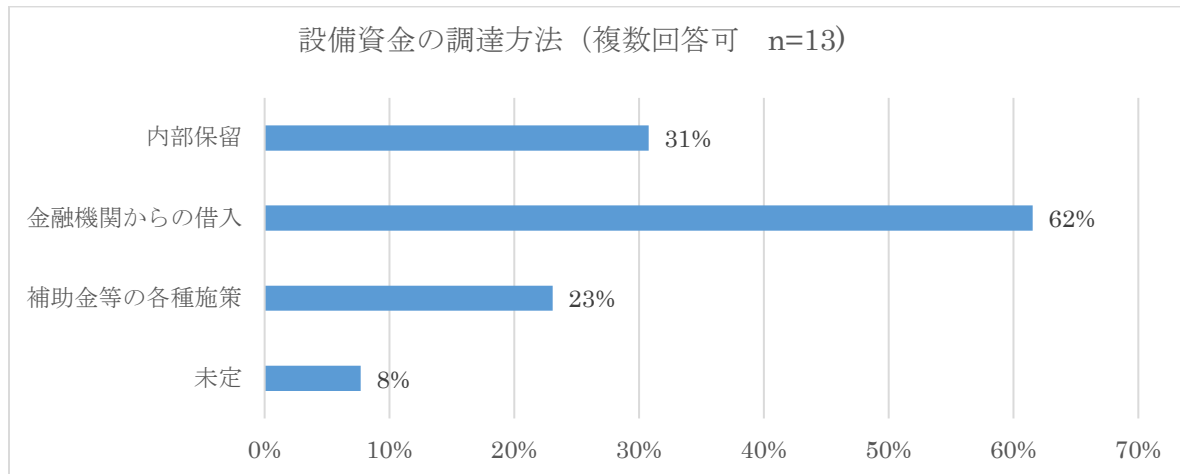


② 設備投資と資金調達

1) 直近の設備投資計画の有無とその内容



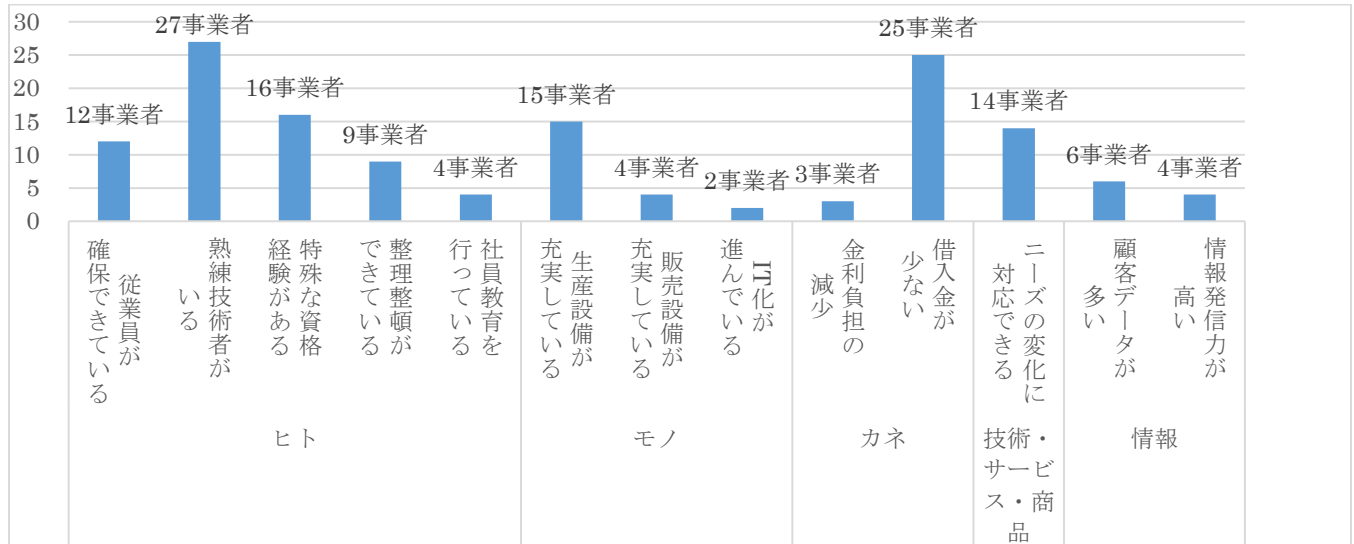
## 2) 投資資金の調達方法



5. 事業について

① 事業の内部環境『強み・弱み』について

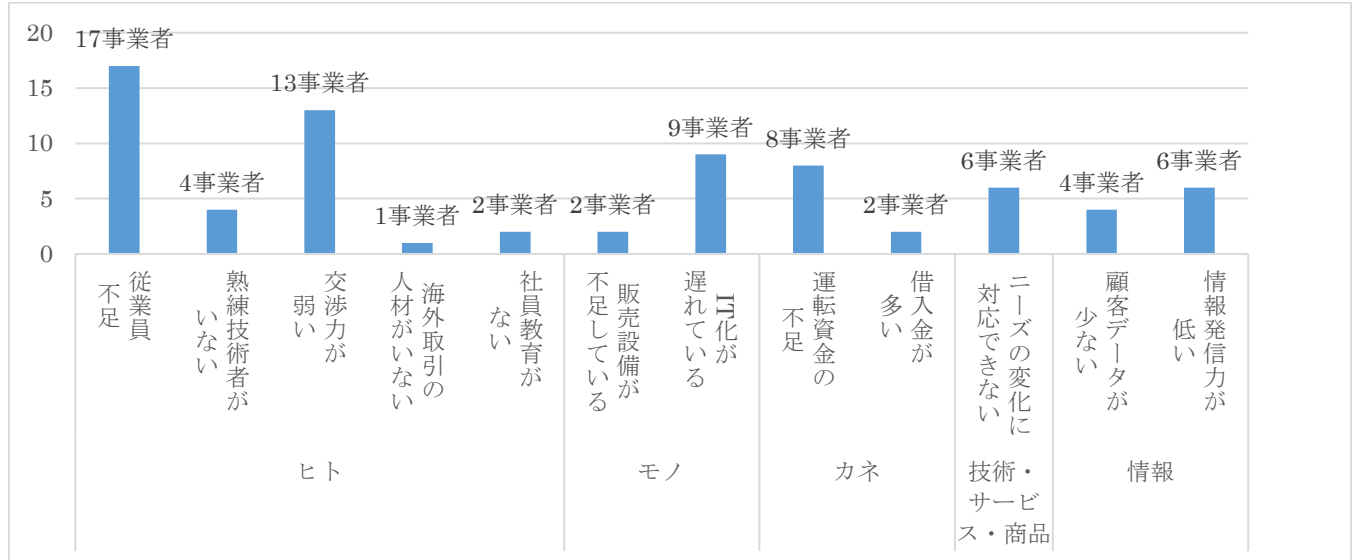
1) 事業者が考えている自社の強み



【強みとして考えていること その他（自由記述）】

競争の少なさ・希少性	安定した生産能力（年間通じて）
地域との連携	

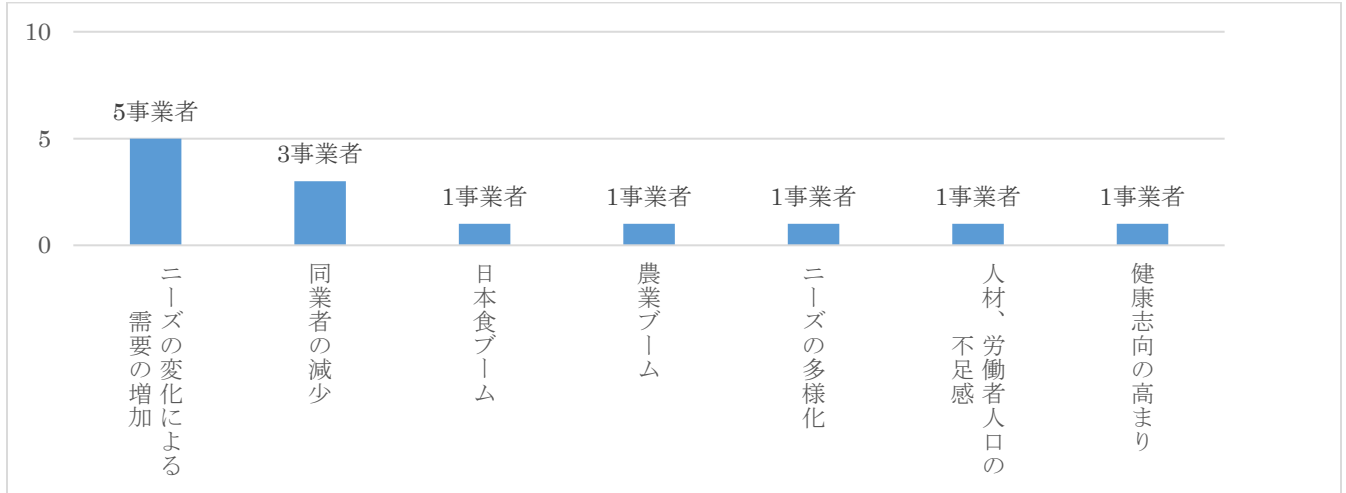
2) 事業者が考えている自社の弱み



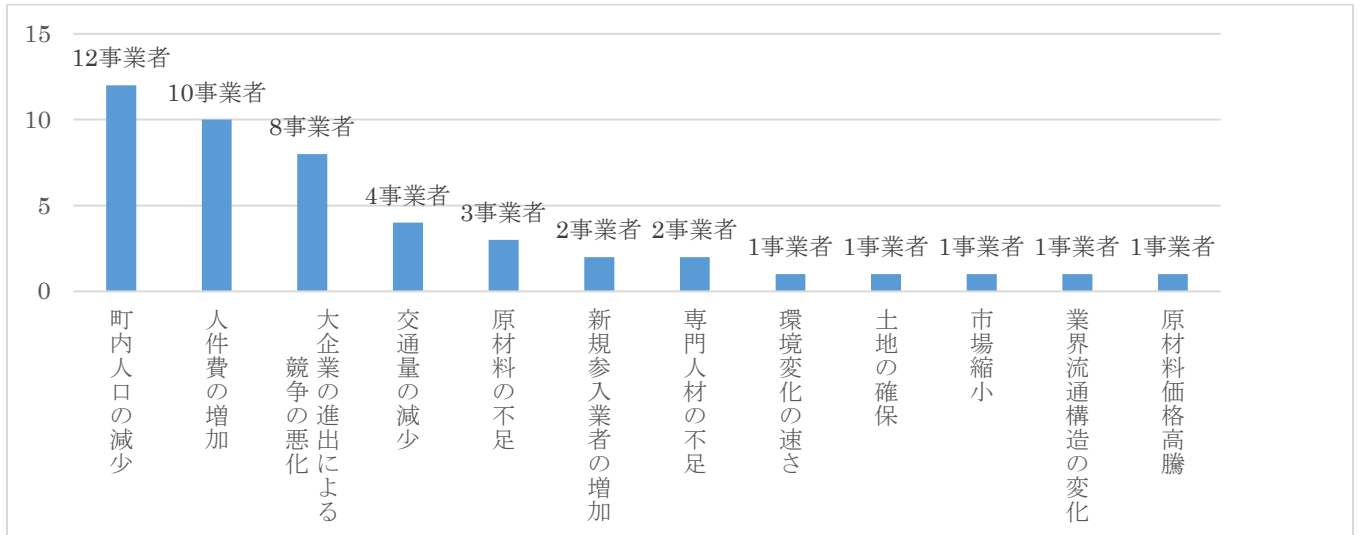
【弱みとして考えていること その他（自由記述）】

事業主、従業員の高齢化	人材不足、有資格者不足
消費地、顧客からの物理的距離	

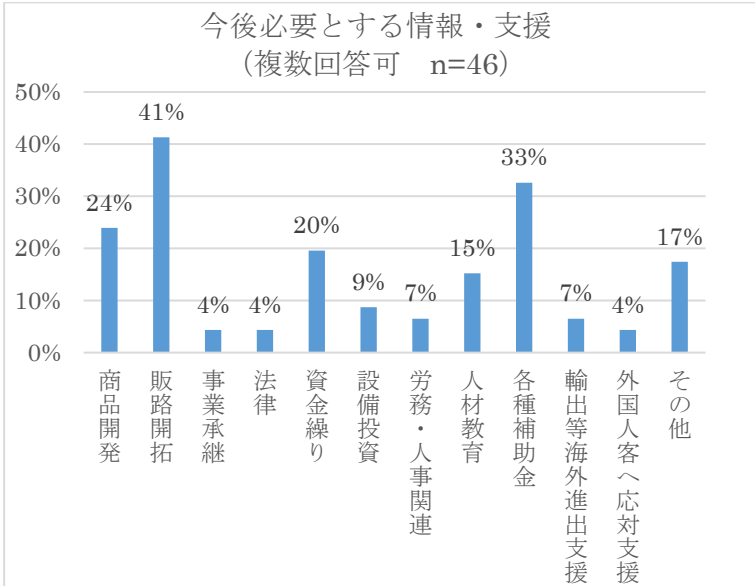
② 事業の外部環境『追い風・向かい風』について  
1) 事業者の考えている自社にとっての追い風



2) 事業者の考えている自社にとっての向かい風



③ 今後必要とする情報・支援

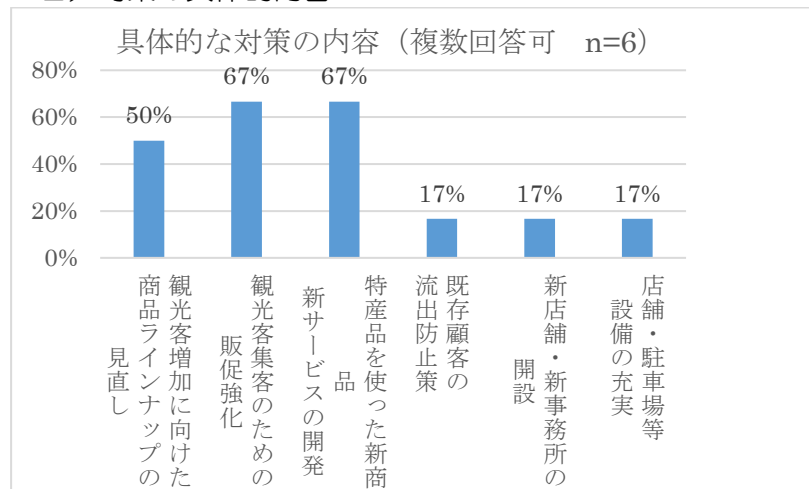
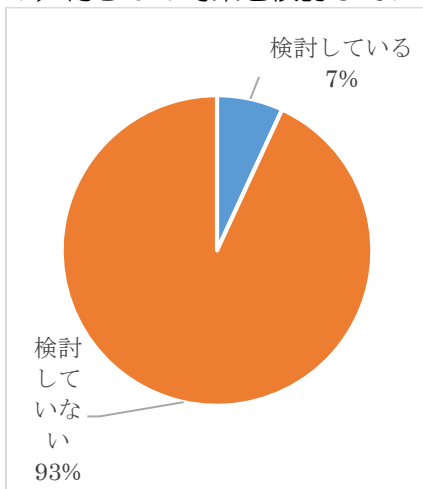


【その他の情報・支援】

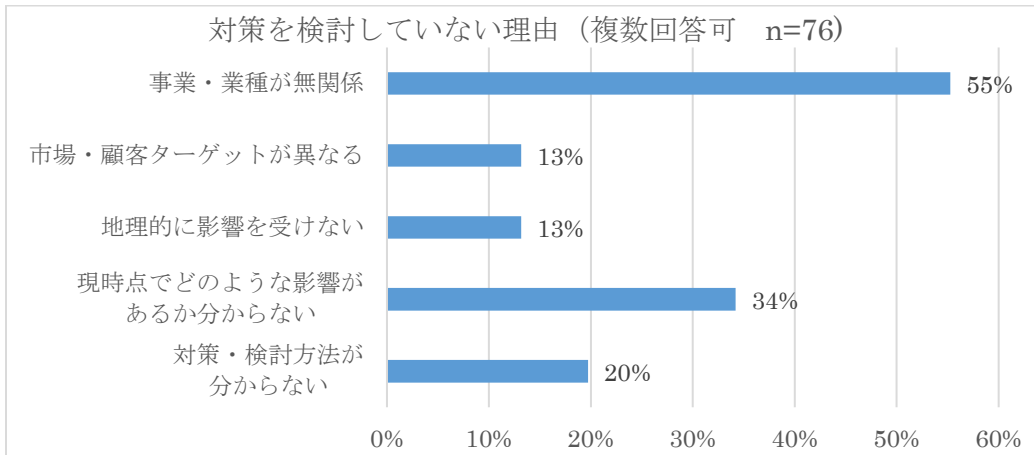
人材確保
同業との合併・統合支援
町内の事業者連携 (イベント)
エリアマネジメント

④ 大型リゾート商業施設 (アクアイグニス) 進出について

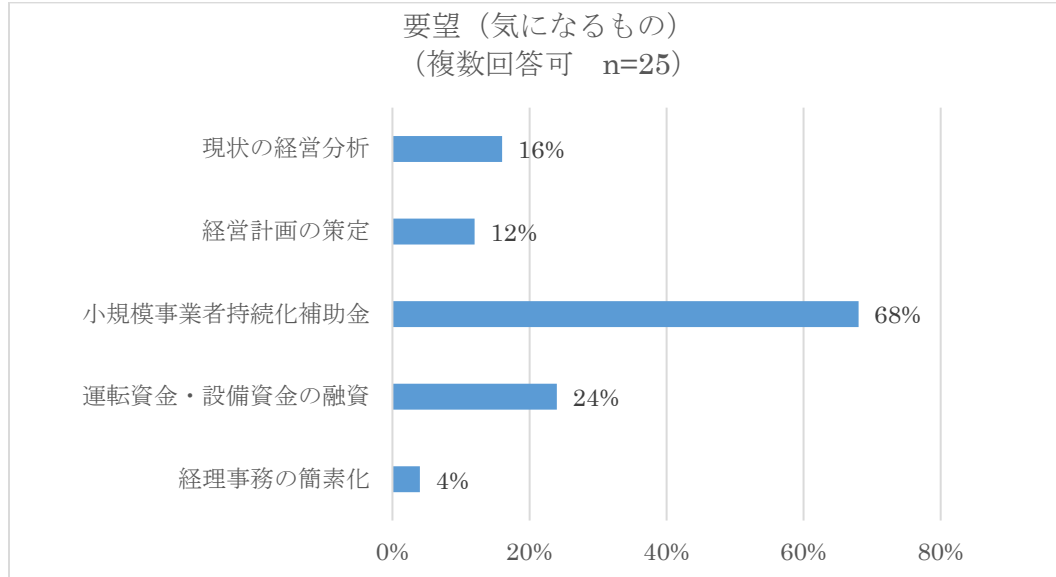
- 1) 何らかの対策を検討している      2) 対策の具体的内容



3) 対策を検討しない理由



## 6. 要望・意見等



## 7. まとめ

管内事業者の経済動向について、人口減少・少子高齢化を背景に4割程度の事業者で売上減少、利益の悪化と業績の下落傾向が過去2年間の推移でみられた（P.4 参照）。事業者の多くが、主な販売先を多気町内や中南勢地区の近隣に持っており地域内需要志向型である（P.5 参照）。そのため、近隣の人口減少・高齢化といった近隣市町村の人口動態の影響を受け業績が下降していると考えられる。また、仕入・原材料単価の上昇や人件費増加、人手不足といった費用の増大も業績悪化につながっている。

一方で、将来の見通しについては、売上・利益ともに下落傾向が続くと考えている事業者は3割程度まで減り（P.4 参照）、全国的な景気回復の兆しがみられるなか管内の事業者においても今後3年間で業績が底をうち回復基調に入っていくと考えていることがわかる。それでも、事業や業界の将来の見通しは明るくないと回答した事業者が52%あり（P.8 参照）、周辺人口の減少・高齢化の脅威から事業の将来性を不安視する事業者が半数以上存在している。

三重県内中南部の人口減少・高齢化は如何ともしがたい外部環境の変化であり、このような環境変化の中で、管内事業者の存続、業績の改善をはかるためには域外需要志向型へと事業の転換を進めていく必要がある。当地においては2年後のアクアイグニス多気のオープンと言う大きな環境変化も控えている。遠方からの観光客来訪や交通量の変化、観光消費の増加などが予想され、これらの新しい需要を獲得することで業績改善、事業の発展が期待できる。

事業者においても、販路開拓や商品開発など新たな需要の獲得に関する支援を必要としていることもわかり（P.13 参照）、各支援機関・事業者が一体となった需要創造・販路開拓に取り組んでいくことが管内経済にとって有効な施策であるといえる。

