

小規模事業者実態調査概要版

本経営発達計画策定に先立って、平成 27 年 7 月に当商工会の小規模事業者 294 会員を対象に小規模実態調査を行いました。(回収率 60.2%)

- 回答のあった小規模事業者の全体の売上高の推移では、20%の企業が増収、39%が横ばい、41%が減収となっており、また、利益の推移では、19%が増益、41%が横ばい、40%が減益と回答しており、減収や減益企業の割合が増収や増益企業よりも高い。
- 経営形態別では、株式会社の 46.6%が増収（増益は 39.6%）であるが、有限会社では、18.8%が増収、（増益は 18.1%）個人では、増収が 15.0%（増益は 16.7%）にとどまるなど小規模事業者の経営の状況はさまざまであり、**小規模企業の景況に合わせた支援策を行っていく必要があります。**
- 「経営計画を策定している」との回答のあった小規模事業者では、増収や増益の割合が高い。経営状況分析、経営計画の作成、新たな販路の開拓、それに伴う市場情報の提供など切れ目のない一貫した支援体制を構築する必要があります。
- 経営状況分析は、小規模事業者の状況に合わせて、簡易な分析ツールから高度なツールまで準備して対応していく必要があります。
- 回答のあった小規模事業者の 53%が営業力、販売力の強化を経営ニーズとしてとらえており、新たに設置される地産地消施設や道の駅などを活用した**販路の開拓支援を行っていく必要があります。**
- 株式会社では、市場の開拓・営業活動について、既存市場深耕では 81%、新規市場開拓では 69.8%行っているが、有限会社では、同様に 43.8%、40.7%になっており、個人では、34.7%、31.6%にとどまるなど、人材不足等もあり販路開拓に取り組めていない実態があり、上記の増収や増益の結果に繋がっていることから、**販路開拓支援を行っていく必要があります。**
- 事業承継では、株式会社では 4.8%であった「事業をやめたい」が、個人では、20.4%、有限会社では、15.6%が「事業をやめたい」と回答するなど、**小規模事業者の廃業への対応が必要です。**
- 資金調達では、総じて個人の資金需要は多くなく、株式会社では十分な借入れができていない企業は 40.5%ある反面、28.6%が「十分な借入ができない」と回答するなど、事業拡大、成長に見合った資金調達ができないケースも見られることから、**経営計画の作成など、融資が受けられる環境づくりを支援していく必要があります。**
- 経営に役立つ情報入手先として「取引先」からの情報を重視する回答が多いが、国の補助金情報や地域の動向などに対して、現在は広報紙や FAX などで提供しているが、十分な情報提供ができていない現状もあり、**今後は、国、県、市、地域それぞれの分野の情報を収集して情報提供を行っていく必要があります。**
- 経営計画書の作成後の実施支援については、専門家派遣等が主に、策定事業者の求めに応じて対応しているので、今後は、経営状況分析、計画作成、実施支援まで、**一貫し切れ目のない支援を行い、売上や利益の増進を図っていく必要があります。**