

伴走型小規模事業者推進事業に伴う  
地区内経済動向景気調査分析業務報告書

平成30年2月

公益財団法人地方経済総合研究所

## I. 調査の概要

---

### 1. 目的

託麻地区内の商業・サービス業を中心とした個店の魅力度を高め、地域内の需要拡大を図るべく、地域の経済動向や課題、需要ニーズを捉えることで、各事業所の業種・業態に応じた経営計画の策定支援及び需要の開拓支援を図っていくもの。

2. 対象：熊本市託麻商工会会員 1,300 事業所

3. 調査時期：平成 30 年 1 月 10 日～19 日

4. 調査方法：郵送

5. 回答状況：回答数 316 事業所（回答率 24.3%）

## II. 調査結果の概要

---

1. 回答事業所の内訳は、業種別では「サービス業」が 36.1%で最も多い。従業員規模では「2 人以下」が 36.1%で最も多く、5 人以下がほぼ 6 割を占め、小規模零細企業が多い。経営者の年齢は「60 歳代」が 34.2%と最も多く、60 歳代以上が 47.2%とほぼ半数を占める。
2. 後継者の有無では、「いる」(32.3%)と「いない」(32.6%)がほぼ拮抗している。経営者が 60 歳代以上では「いない」がほぼ 3 割を占め、今後の事業承継が課題だと思われる。
3. 業況 D I（「良い」－「悪い」）は前期+12.2、今期+11.6 とプラスであったが、来期見通しは△2.7 とマイナスに転じる見込みである。業種別の来期見通しでは卸・小売業は改善の見込みであるが、建設業と製造業は減少幅が大きく、地震後の復旧・復興需要がピークを過ぎるとみているようである。
4. 経営課題では「従業員（販売員、技術者等）の不足」が 50.9%で最も多く、2 位以下を 18.0 ポイント（以下、p）も上回り、人手不足が大きな課題である。
5. 商工会に望む支援サービスは「補助金の紹介や獲得支援」が 44.3%と最も多く、2 位以下を 25 p 近く上回った。

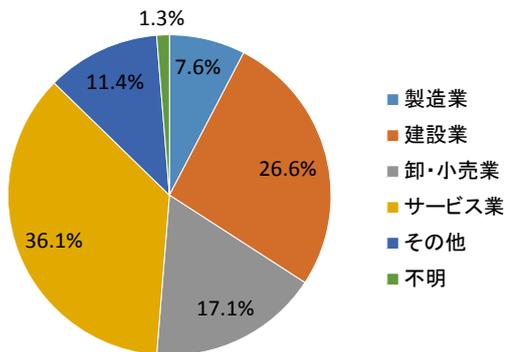
### Ⅲ. 調査結果

#### 1. 事業所の概要

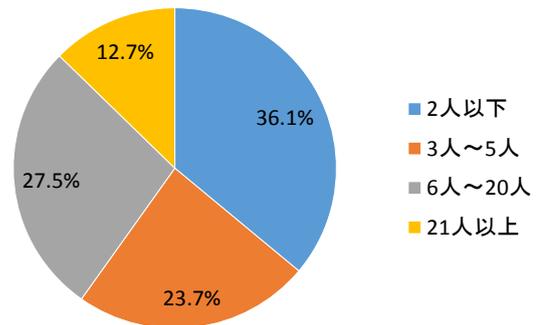
##### (1) 業種及び従業員数

- ・業種別では、「サービス業」が36.1%で最も多く、次いで「建設業」(26.6%)、「卸・小売業」(17.1%)が多い。「サービス業」と「卸・小売業」で半数を超える(図表1)。
- ・従業員数別では「2人以下」が36.1%で最も多く、「6人～20人」(27.5%)、「3人～5人」(23.7%)が続いている。5人以下がほぼ6割を占め小規模零細企業の多さが見て取れる(図表2)。
- ・業種別に従業員数をみると、製造業以外は「2人以下」と「3～5人」でほぼ6割を占める。なかでもサービス業は「2人以下」が44.7%と半数近くとなり、小希望零細企業が多いのが目立つ一方、「21人以上」も19.3%と比較的多い(図表3)。

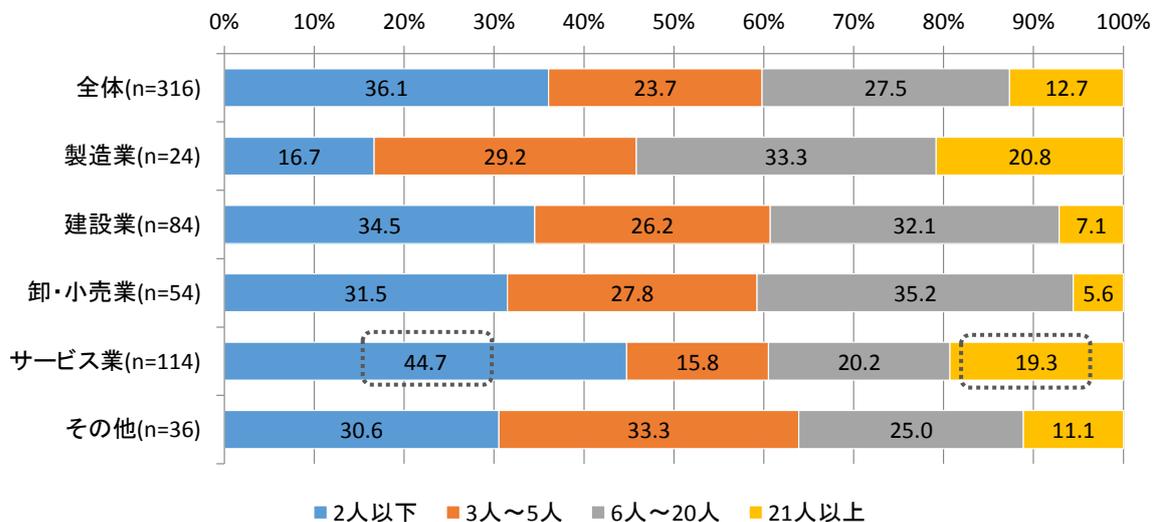
図表1 業種別内訳



図表2 従業員数内訳



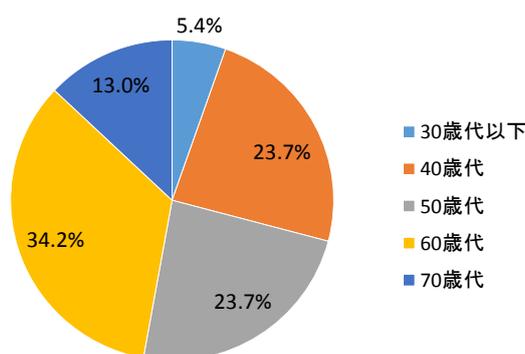
図表3 業種別従業員数



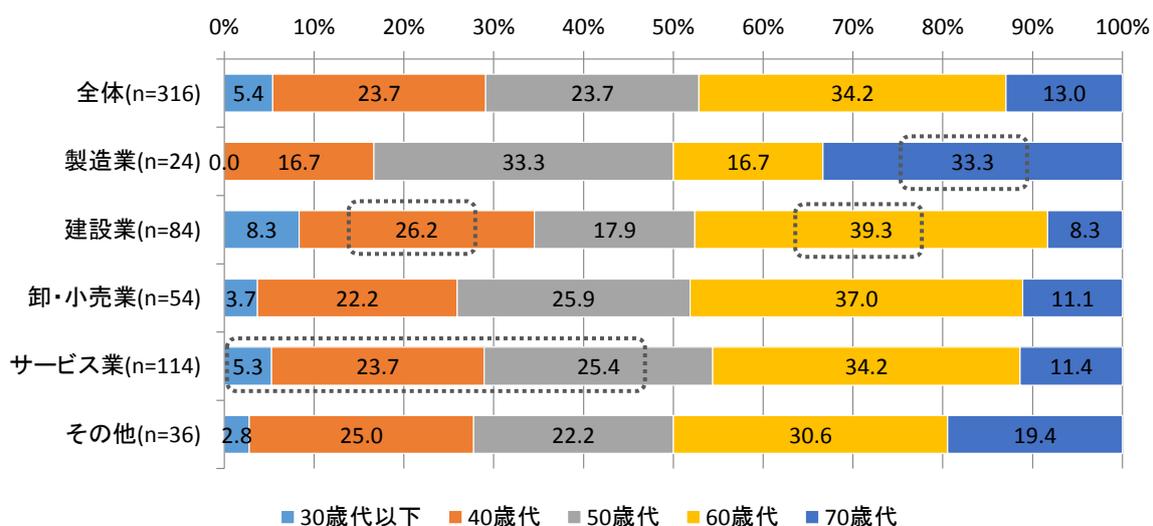
## (2) 経営者の年齢

- ・ 経営者の年齢は「60歳代」が34.2%と最も多く、次いで「40歳代」と「50歳代」が各々23.7%、「70歳代」が13.0%で続いている（図表4）。
- ・ 50歳代以下（52.8%）と、60歳代以上（47.2%）がほぼ半々となり、経営者の高齢化がみてとれる。
- ・ 業種別では、建設業は「40歳代」が26.2%と比較的多いが、「60歳代」も39.3%とほぼ4割である（図表5）。
- ・ サービス業は50歳代以下が54.4%と他の業種に比べてやや多い。
- ・ 製造業は「70歳代」が他の業種に比べて多い。
- ・ いずれの業種も60歳代以上が半数弱を占めており、業種に関係なく事業承継に取組む必要があると思われる。

図表4 年齢別内訳

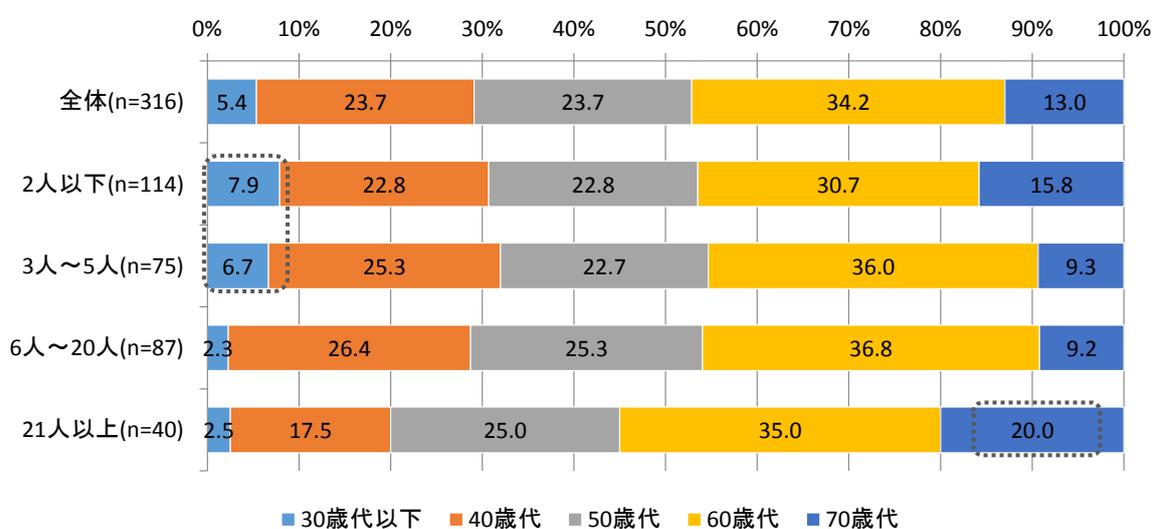


図表5 業種別年齢



- ・従業員規模別では、「2人以下」と「3人～5人」の事業所では「30歳代以下」の割合が6人以上の事業所に比べ高く、「40歳代」を合わせると3割を超える(図表6)。比較的経営者の年齢が若く、業歴が短い事業所が6人以上の事業所に比べて多いのではないかと推測される。
- ・「21人以上」の事業所では「70歳代」が20.0%を占め、60歳代以上が半数を超えている。6人以下の事業所に比べてやや高く、後継者について考えている割合も高いものと思われる。

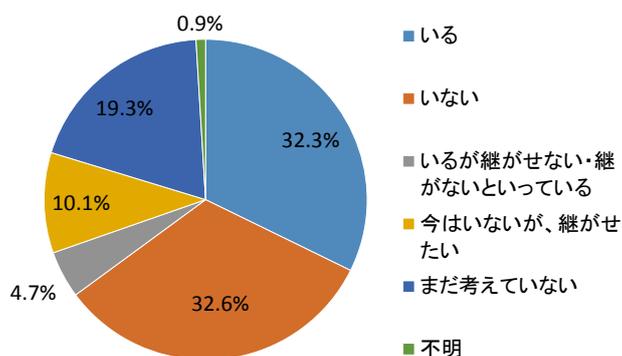
図表6 従業員規模別年齢



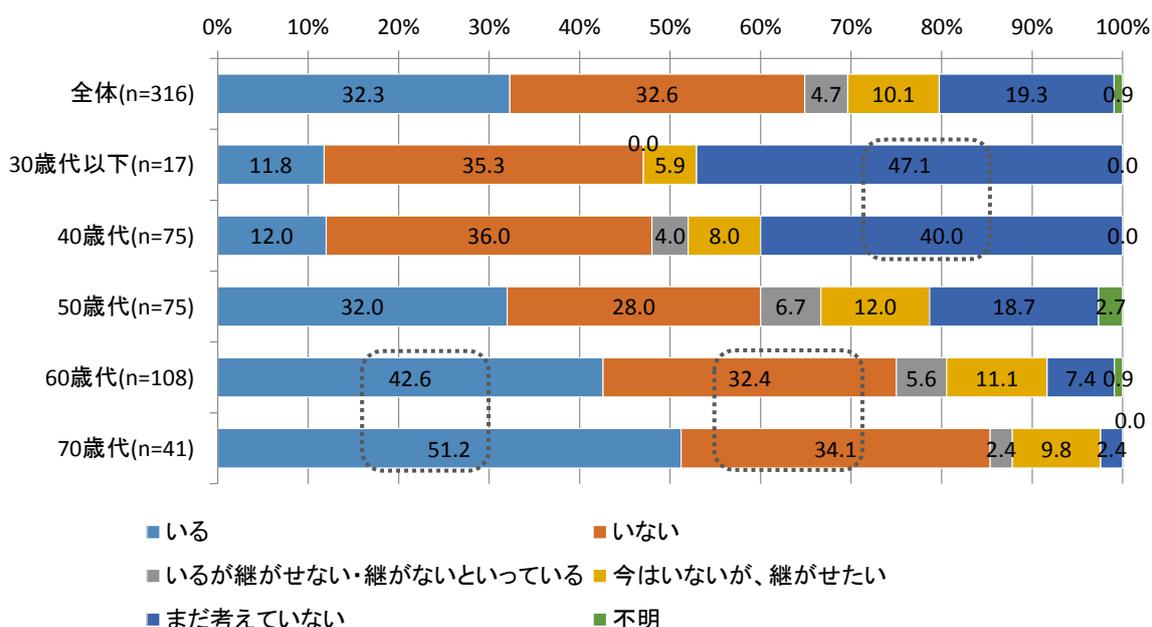
### (3) 後継者の有無

- ・後継者は「いる」(32.3%)と「いない」(32.6%)がほぼ拮抗している(図表7)。
- ・「まだ考えていない」が19.3%とほぼ2割で、「いるが継がせない・継がないといっている」は4.7%と少ない。
- ・経営者の年齢別に後継者の有無をみると、年齢が高くなると「いる」割合も高くなり、60歳代で42.6%、70歳代で51.2%である(図表8)。
- ・一方、「いない」も60歳代で32.4%、70歳代では34.1%と、ほぼ1/3を占め、これらの事業所では今後の事業承継が課題となると思われる。
- ・30歳代以下、40歳代では「まだ考えていない」が4割を超えるが、50歳代では「まだ考えていない」は18.7%に下がり、「いる」が32.0%になっている。後継者のことを具体的に考え始めるのは50歳代以降と言えそうだ。

図表7 後継者の有無

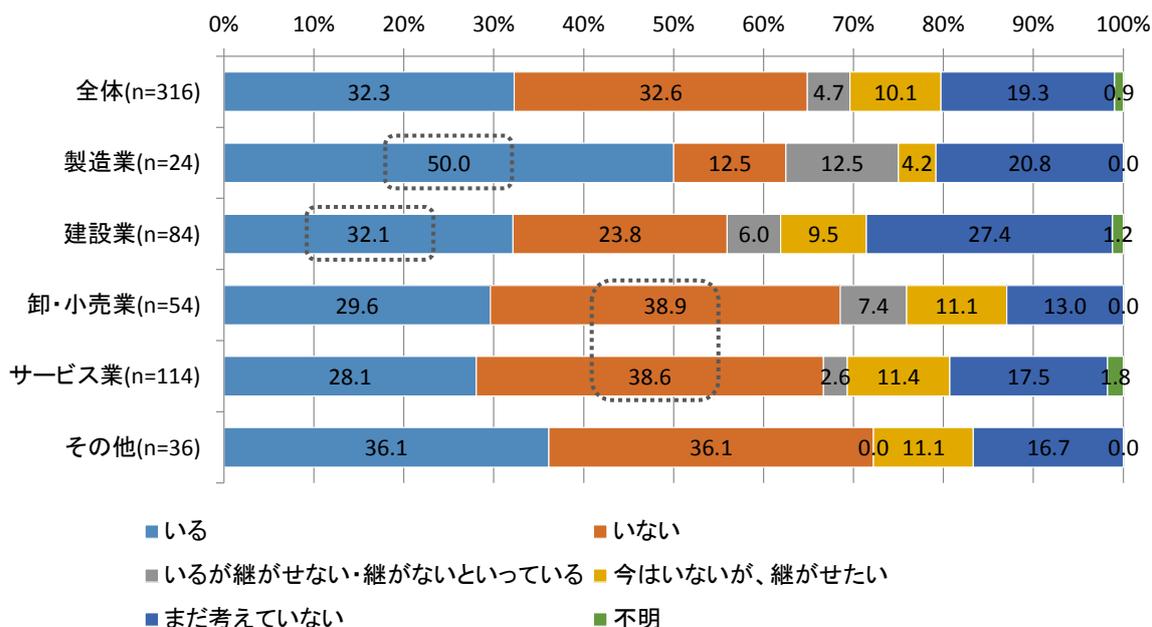


図表8 経営者の年齢別にみた後継者の有無



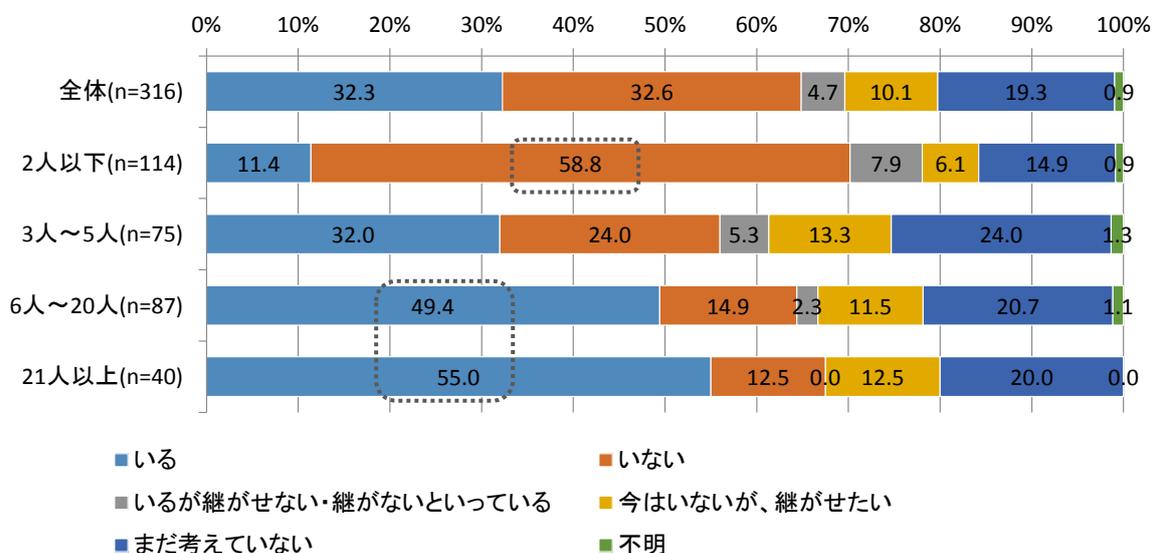
- ・業種別に後継者の有無をみると、製造業で「いる」割合が50.0%と高い（図表9）。図表5でみた70歳代経営者の割合が背景にあると思われる。
- ・建設業では「いる」が3割を超え、次いで「まだ考えていない」が続く。
- ・「卸・小売業」「サービス業」では「いない」が「いる」を上回り、4割近くを占める。事業所数も多いだけに、地域にとっても今後の課題となるのではなかろうか。

図表9 業種別にみた後継者の有無



- ・従業員規模別に後継者の有無をみると、5人以下と6人以上では「いる」の割合が大きく異なる。特に「2人以下」では「いない」が約6割を占める。一方、「21人以上」では「いる」が半数を超えている（図表10）。経営者の年齢だけでなく、事業規模も後継者の有無に影響しているものと思われる。

図表10 従業員規模別にみた後継者の有無



## 2. 経営状況及び予想

業況、設備、在庫、労働力、資金繰り、総売上高、販売価格、仕入価格、営業利益の9項目について、前期（前々期と比べて）、今期（前期と比べて）、来期（今期に対し）の状況と見通しを尋ねた。それぞれ以下の方法でD Iを算出した。

業況D I = 「良い」 - 「悪い」

設備・在庫・労働力D I = 「過剰」 - 「不足」

資金繰りD I = 「楽である」 - 「苦しい」

総売上高・営業利益D I = 「増加」 - 「減少」

販売価格・仕入価格D I = 「上昇」 - 「下落」

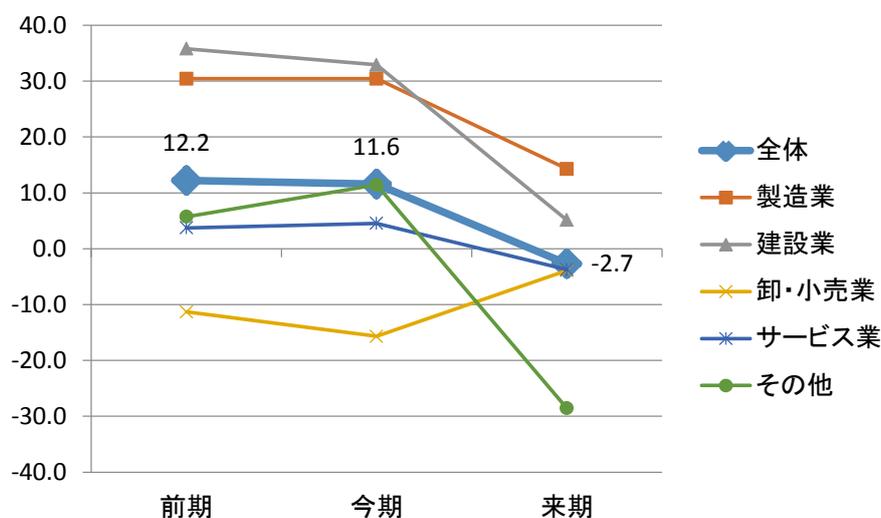
なお、前期、今期、来期とは以下の通り。

- ・個人事業者：前期＝28年度（1/1～12/31）、今期＝29年度、来期＝30年度以降
- ・法人：前期＝直近の決算期、今期＝現在の期、来期＝次年度からの期
- ・前々期とは地震のあった前の年

### （1）業況D I（「良い」 - 「悪い」）

- ・全体は前期が+12.2、今期も+11.6とわずかに悪化したもののほぼ同水準である。
- ・来期の見通しは△2.7と14.3p悪化しマイナスに転じる見込みである。
- ・業種別では、建設業と製造業が全体を上回っている。いずれも来期見通しは減少幅が大きい。プラス水準を維持している。
- ・卸・小売業は水準はマイナスだが、来期は改善の見込である。
- ・建設業と製造業を中心とした地震後の復旧・復興需要の増加が背景にあり、来期はそれらがピークを過ぎ、需要が減少すると見込んでいると思われる。

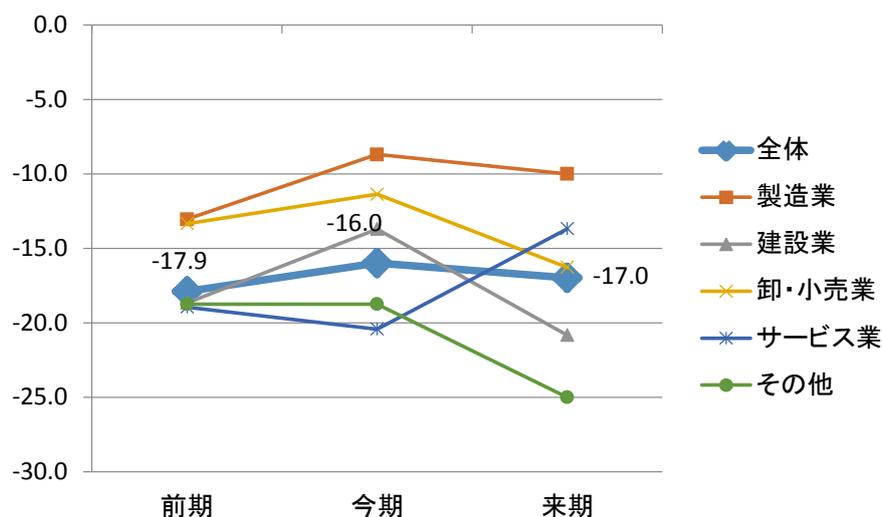
図表 11 業況D I



## (2) 設備 D I (「過剰」－「不足」)

- ・全体は前期が $\Delta 17.9$ 、今期も $\Delta 16.0$ とわずかに改善したが、ほぼ同水準である。
- ・来期の見通しも $\Delta 17.0$ と今期とほぼ同水準の見込みである。
- ・業種別では、いずれの業種もマイナスで不足感が続いている。来期はサービス業以外は今期よりも悪化の見込みで、不足感が強まると思われる。

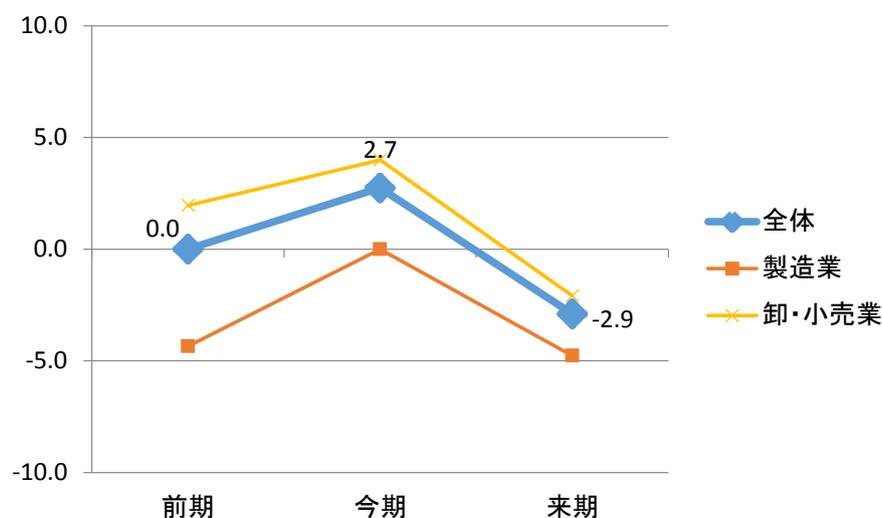
図表 12 設備 D I



## (3) 在庫 (「過剰」－「不足」)

- ・全体は前期が $\pm 0.0$ 、今期は $+2.7$ とやや上昇した。
- ・来期の見通しは $\Delta 2.9$ と $5.6$ p低下し、不足感がやや強まる見込みである。
- ・業種別では製造業、卸・小売業ともほぼ同様の動きである。在庫調整が進むようである。

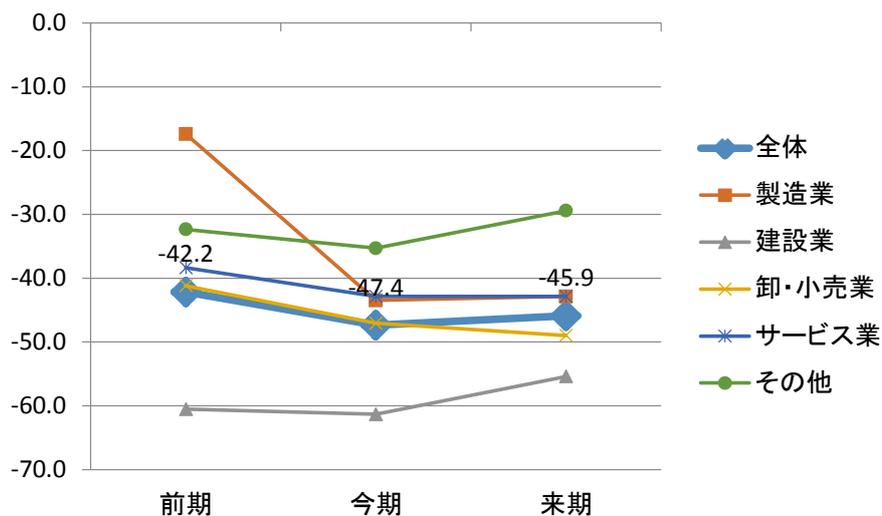
図表 13 在庫 D I



#### (4) 労働力（「過剰」－「不足」）

- ・全体は前期が△42.2、今期は△47.4と5.2p悪化し、不足感は強まっている。
- ・来期は今期よりも1.5p改善の見込みであるが、△45.9と不足感は強い。
- ・業種別では来期は、サービス業と製造業は横ばい、卸・小売業はやや悪化を見込み、建設業とその他で改善を見込んでいる。依然として水準は低く、いずれの業種も人手不足感が強く、事業への影響が懸念される。

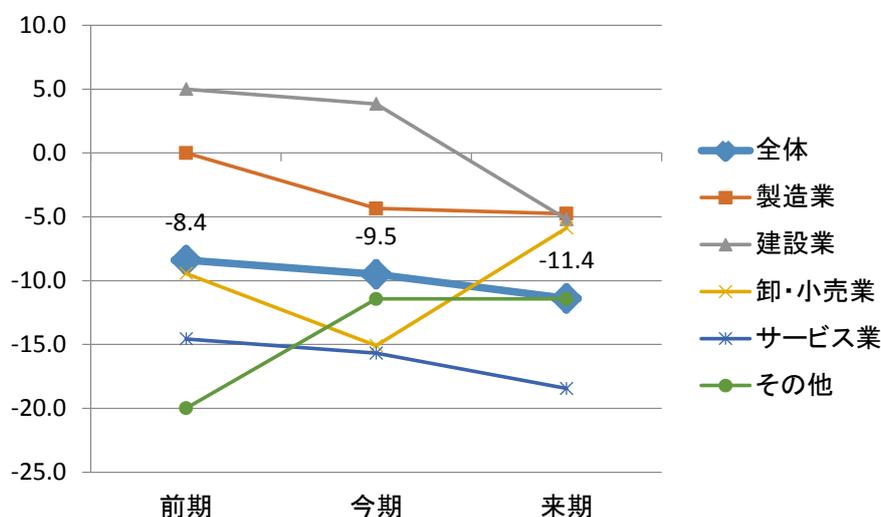
図表 14 労働力DI



#### (5) 資金繰り（「楽である」－「苦しい」）

- ・全体は前期が△8.4、今期は△9.5とわずかであるが悪化している。
- ・来期の見通しも△11.4と、今期よりも1.9p悪化する見込みである。
- ・業種別では来期は建設業が今期よりも9.0p悪化の見込みであるが、卸・小売業では9.2p改善の見込である。卸・小売業は業況DI（図表 11）も改善を見込んでおり、回復ぶりがうかがえる。

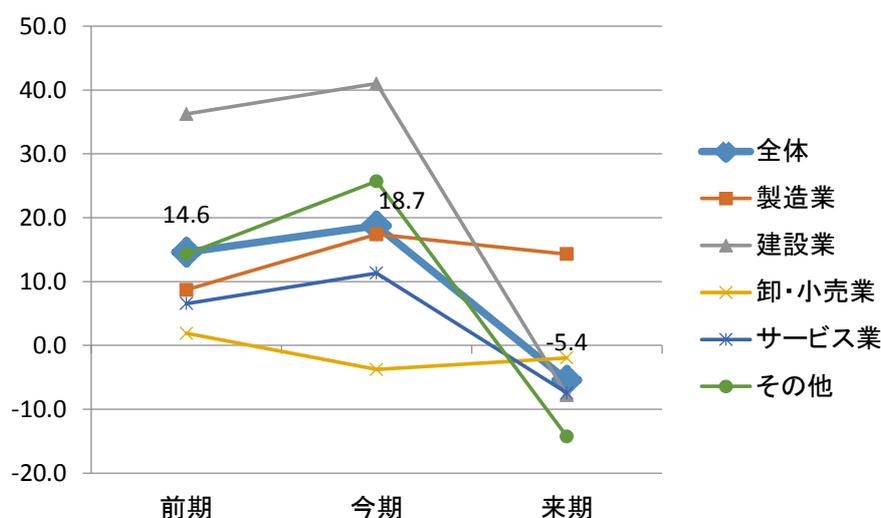
図表 15 資金繰りDI



### (6) 総売上高（「増加」－「減少」）

- ・全体は前期が+14.6、今期は+18.7と4.1p改善し、売り上げが好調だった様子がかがえる。
- ・来期の見通しは△5.4と、今期より24.1pも悪化する見込みである。
- ・業種別では来期は建設業が48.8p、サービス業が18.8p悪化の見込みである。建設業の下落幅が大きい、復旧・復興関連工事による反動減を予測し、慎重な見方をしているようだ。

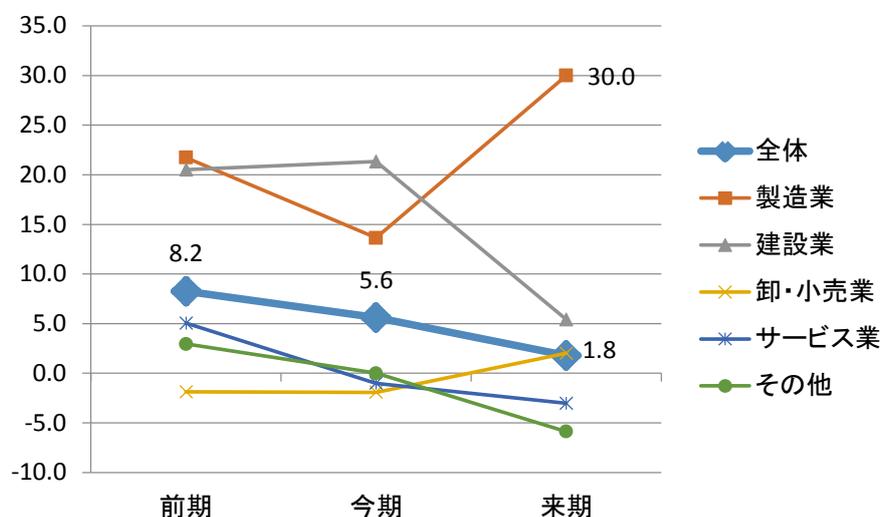
図表 16 総売上高D I



### (7) 販売価格（「上昇」－「下落」）

- ・全体は前期が+8.2、今期は+5.6と2.6p低下したが、プラス水準である。
- ・来期の見通しは+1.8と、今期よりも3.8p低下するが、プラス水準を維持している。
- ・業種別では来期は製造業と卸・小売業が上昇の見込みで、特に製造業は+30.0の見込みである。

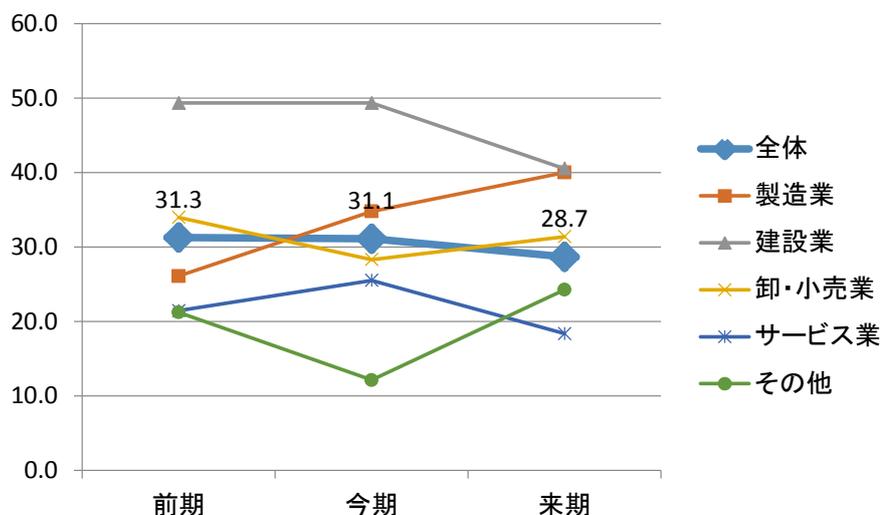
図表 17 販売価格D I



### (8) 仕入価格（「上昇」－「下落」）

- ・全体は前期が+31.3、今期も+31.1 とほとんど差はない。
- ・来期の見通しは+28.7 と、今期より 2.4 p 低下するものの、ほぼ同水準である。
- ・業種別では来期は製造業と卸・小売業が上昇、建設業とサービス業は下落の見込みである。仕入れ価格の上昇が前頁でみた販売価格の上昇に影響していると思われる。
- ・しかしながら、販売価格D I に比べ仕入れ価格D I の水準が高く、仕入価格上昇分を販売価格に転嫁できる事業所は限られるように見受けられる。

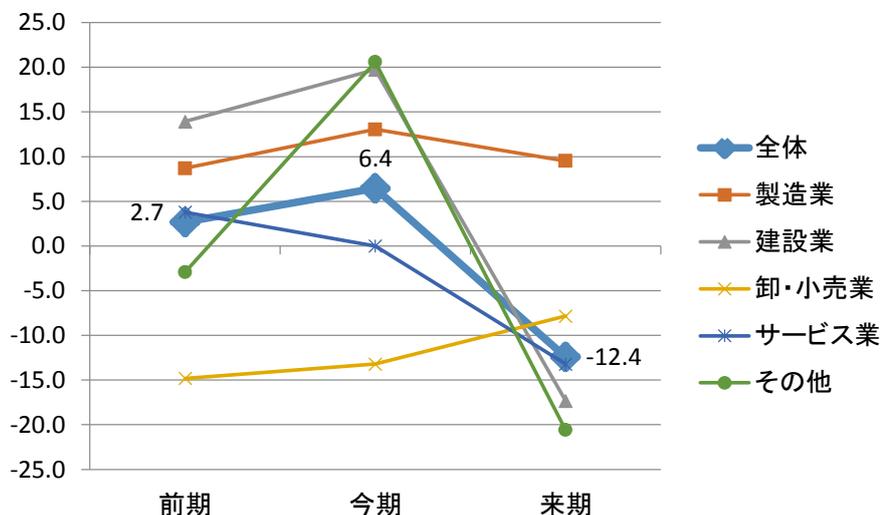
図表 18 仕入価格D I



### (9) 営業利益（「増加」－「減少」）

- ・全体は前期が+2.7、今期は+6.4 と 3.7 p 改善している。
- ・来期の見通しは△12.4 と、今期より 18.8 p 低下し、減少の見込みである。
- ・業種別では来期は卸・小売業はやや改善し、製造業は低下するがプラス水準である。
- ・総売上高D I とほぼ同じ傾向がみられ、売上減の見込みが背景にあると思われる。

図表 19 営業利益D I



【業種別経営状況】

- ・建設業は来期の見通しを他の業種に比べて厳しい見方をしているのが目を引く。地震後の復旧・復興需要の増減の影響を受けているものと思われる。
- ・労働力D I はマイナス幅が大きい状態があまり改善しておらず、人手不足感は依然として強いものと思われる。

図表 20 経営状況 D I (業種別)

①業況	前期	今期	来期	来期-今期
全体	12.2	11.6	△ 2.7	-14.3
製造業	30.4	30.4	14.3	-16.1
建設業	35.8	32.9	5.1	-27.8
卸・小売業	△ 11.3	△ 15.7	△ 3.9	11.8
サービス業	3.7	4.5	△ 3.7	-8.2
その他	5.7	11.4	△ 28.6	-40.0

②設備	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 17.9	△ 16.0	△ 17.0	-1.0
製造業	△ 13.0	△ 8.7	△ 10.0	-1.3
建設業	△ 18.7	△ 13.7	△ 20.8	-7.1
卸・小売業	△ 13.3	△ 11.4	△ 16.3	-4.9
サービス業	△ 18.9	△ 20.4	△ 13.7	6.7
その他	△ 18.8	△ 18.8	△ 25.0	-6.2

③在庫	前期	今期	来期	来期-今期
全体	0.0	2.7	△ 2.9	-5.6
製造業	△ 4.3	0.0	△ 4.8	-4.8
卸・小売業	2.0	4.0	△ 2.1	-6.1

④労働力	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 42.2	△ 47.4	△ 45.9	1.5
製造業	△ 17.4	△ 43.5	△ 42.9	0.6
建設業	△ 60.5	△ 61.3	△ 55.4	5.9
卸・小売業	△ 41.2	△ 47.1	△ 49.0	-1.9
サービス業	△ 38.4	△ 42.9	△ 42.9	0.0
その他	△ 32.4	△ 35.3	△ 29.4	5.9

⑤資金繰り	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 8.4	△ 9.5	△ 11.4	-1.9
製造業	0.0	△ 4.3	△ 4.8	-0.5
建設業	5.0	3.8	△ 5.2	-9.0
卸・小売業	△ 9.4	△ 15.1	△ 5.9	9.2
サービス業	△ 14.6	△ 15.7	△ 18.4	-2.7
その他	△ 20.0	△ 11.4	△ 11.4	0.0

⑥総売上高	前期	今期	来期	来期-今期
全体	14.6	18.7	△ 5.4	-24.1
製造業	8.7	17.4	14.3	-3.1
建設業	36.3	41.0	△ 7.8	-48.8
卸・小売業	1.9	△ 3.8	△ 2.0	1.8
サービス業	6.5	11.3	△ 7.5	-18.8
その他	14.3	25.7	△ 14.3	-40.0

⑦販売価格	前期	今期	来期	来期-今期
全体	8.2	5.6	1.8	-3.8
製造業	21.7	13.6	30.0	16.4
建設業	20.5	21.3	5.4	-15.9
卸・小売業	△ 1.9	△ 1.9	2.0	3.9
サービス業	5.1	△ 1.0	△ 3.0	-2.0
その他	2.9	0.0	△ 5.9	-5.9

⑧仕入価格	前期	今期	来期	来期-今期
全体	31.3	31.1	28.7	-2.4
製造業	26.1	34.8	40.0	5.2
建設業	49.4	49.3	40.5	-8.8
卸・小売業	34.0	28.3	31.4	3.1
サービス業	21.4	25.5	18.4	-7.1
その他	21.2	12.1	24.2	12.1

⑨営業利益	前期	今期	来期	来期-今期
全体	2.7	6.4	△ 12.4	-18.8
製造業	8.7	13.0	9.5	-3.5
建設業	13.9	19.7	△ 17.3	-37.0
卸・小売業	△ 14.8	△ 13.2	△ 7.8	5.4
サービス業	3.8	0.0	△ 13.2	-13.2
その他	△ 2.9	20.6	△ 20.6	-41.2

【後継者の有無別経営状況】

- ・後継者が「いる」事業者の方が、業況や資金繰り、総売上高、販売価格、営業利益の各D Iは全体を上回る。経営状態が比較的良好な様子が見える。

図表 21 経営状況 D I (後継者の有無別)

①業況	前期	今期	来期	来期-今期
全体	12.2	11.6	△ 2.7	-14.3
いる	30.3	28.9	10.4	-18.5
いない	0.0	△ 10.1	△ 17.5	-7.4
いるが継がせない・継がないといっている	△ 13.3	13.3	△ 26.7	-40.0
今はいないが、継がせたい	△ 9.7	9.7	0.0	-9.7
まだ考えていない	21.1	22.8	5.4	-17.4

②設備	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 17.9	△ 16.0	△ 17.0	-1.0
いる	△ 18.5	△ 11.1	△ 10.1	1.0
いない	△ 16.3	△ 16.7	△ 16.7	0.0
いるが継がせない・継がないといっている	△ 14.3	0.0	△ 23.1	-23.1
今はいないが、継がせたい	△ 36.7	△ 33.3	△ 33.3	0.0
まだ考えていない	△ 8.0	△ 16.3	△ 17.0	-0.7

③在庫	前期	今期	来期	来期-今期
全体	0.0	2.7	△ 2.9	-5.6
いる	△ 3.8	0.0	△ 8.3	-8.3
いない	9.1	4.5	△ 5.0	-9.5
いるが継がせない・継がないといっている	△ 14.3	0.0	△ 14.3	-14.3
今はいないが、継がせたい	14.3	28.6	28.6	0.0
まだ考えていない	△ 8.3	△ 8.3	0.0	8.3

④労働力	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 42.2	△ 47.4	△ 45.9	1.5
いる	△ 44.3	△ 53.1	△ 52.7	0.4
いない	△ 37.5	△ 37.5	△ 34.5	3.0
いるが継がせない・継がないといっている	△ 40.0	△ 53.3	△ 46.7	6.6
今はいないが、継がせたい	△ 43.3	△ 50.0	△ 43.3	6.7
まだ考えていない	△ 46.3	△ 50.0	△ 53.8	-3.8

⑤資金繰り	前期	今期	来期	来期-今期
全体	△ 8.4	△ 9.5	△ 11.4	-1.9
いる	0.0	5.2	△ 1.1	-6.3
いない	△ 16.8	△ 21.1	△ 16.0	5.1
いるが継がせない・継がないといっている	△ 13.3	△ 13.3	△ 33.3	-20.0
今はいないが、継がせたい	△ 12.9	△ 6.5	△ 9.7	-3.2
まだ考えていない	△ 3.5	△ 14.3	△ 16.7	-2.4

⑥総売上高	前期	今期	来期	来期-今期
全体	14.6	18.7	△ 5.4	-24.1
いる	27.8	39.6	9.6	-30.0
いない	3.1	5.1	△ 17.5	-22.6
いるが継がせない・継がないといっている	△ 13.3	△ 6.7	△ 26.7	-20.0
今はいないが、継がせたい	△ 3.2	6.5	△ 9.7	-16.2
まだ考えていない	29.3	19.3	△ 1.8	-21.1

⑦販売価格	前期	今期	来期	来期-今期
全体	8.2	5.6	1.8	-3.8
いる	12.5	10.6	9.8	-0.8
いない	0.0	△ 4.3	△ 6.6	-2.3
いるが継がせない・継がないといっている	0.0	△ 14.3	△ 21.4	-7.1
今はいないが、継がせたい	3.3	10.0	10.0	0.0
まだ考えていない	16.7	15.1	3.9	-11.2

⑧仕入価格	前期	今期	来期	来期-今期
全体	31.3	31.1	28.7	-2.4
いる	28.7	30.1	33.0	2.9
いない	25.0	19.4	17.6	-1.8
いるが継がせない・継がないといっている	50.0	64.3	61.5	-2.8
今はいないが、継がせたい	40.0	46.7	40.0	-6.7
まだ考えていない	34.5	33.3	26.9	-6.4

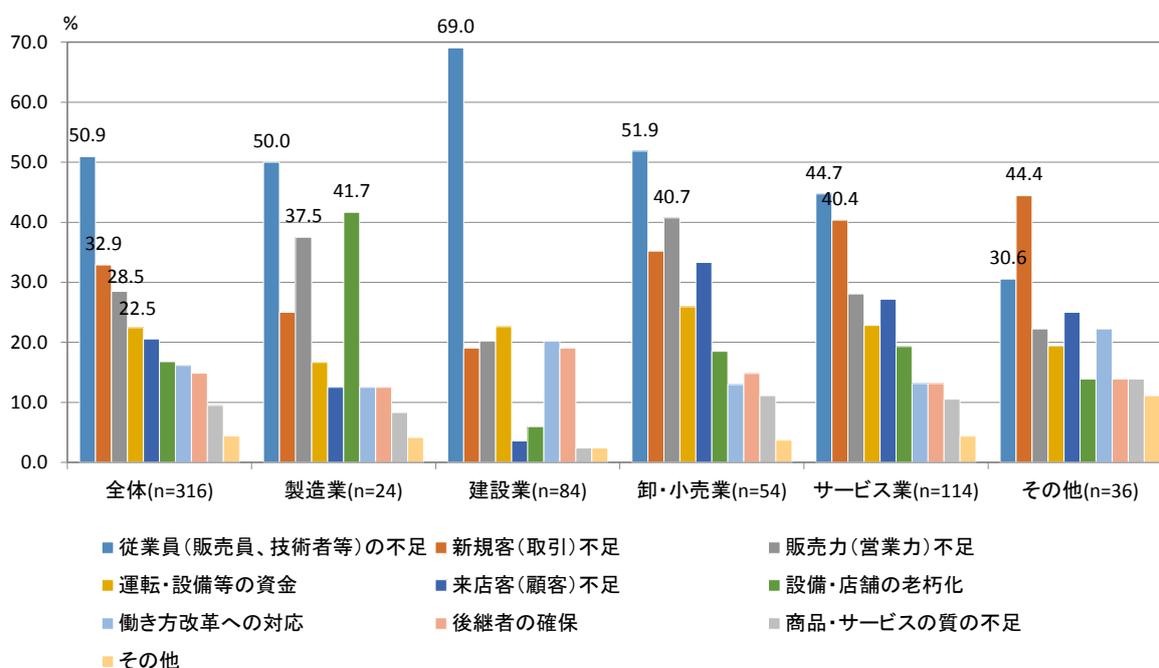
  

⑨営業利益	前期	今期	来期	来期-今期
全体	2.7	6.4	△ 12.4	-18.8
いる	16.3	27.1	△ 4.3	-31.4
いない	2.1	△ 7.3	△ 21.1	-13.8
いるが継がせない・継がないといっている	△ 33.3	0.0	△ 26.7	-26.7
今はいないが、継がせたい	△ 16.1	△ 6.5	△ 16.1	-9.6
まだ考えていない	1.8	3.6	△ 5.6	-9.2

### 3. 経営課題

- ・全体では「従業員（販売員、技術者等）の不足」が50.9%で最も多く、2位以下を18.0pも上回る。人手不足が大きな課題だと言える。
- ・次いで「新規客（取引）不足」（32.9%）、「販売力（営業力）不足」（28.5%）と続き、「来店客（顧客）不足」も5番目の多さである。
- ・業種別でも、その他以外のすべての業種で「従業員の不足」が最も多く、特に建設業で多い。
- ・卸・小売業では「販売力不足」「来店客不足」が多い。
- ・サービス業では「従業員の不足」に次いで約4pの差で「新規客不足」が続いている。
- ・卸・小売業、サービス業ではマーケティングの面で課題を抱えているのが読み取れる。

図表 22 業種別にみた経営課題（複数回答、%）

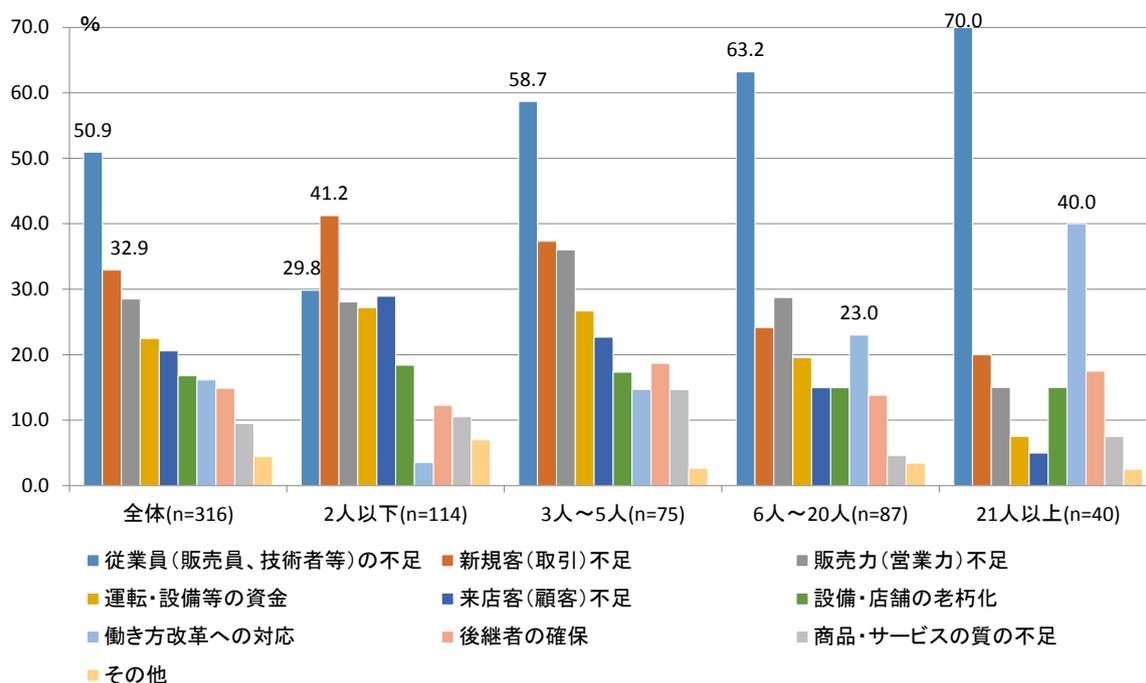


	従業員(販売員、技術者等)の不足	新規客(取引)不足	販売力(営業力)不足	運転・設備等の資金	来店客(顧客)不足	設備・店舗の老朽化	働き方改革への対応	後継者の確保	商品・サービスの質の不足	その他
全体(n=316)	50.9	32.9	28.5	22.5	20.6	16.8	16.1	14.9	9.5	4.4
製造業(n=24)	50.0	25.0	37.5	16.7	12.5	41.7	12.5	12.5	8.3	4.2
建設業(n=84)	69.0	19.0	20.2	22.6	3.6	6.0	20.2	19.0	2.4	2.4
卸・小売業(n=54)	51.9	35.2	40.7	25.9	33.3	18.5	13.0	14.8	11.1	3.7
サービス業(n=114)	44.7	40.4	28.1	22.8	27.2	19.3	13.2	13.2	10.5	4.4
その他(n=36)	30.6	44.4	22.2	19.4	25.0	13.9	22.2	13.9	13.9	11.1

注) 濃いオレンジは全体を10ポイント上回り、薄いオレンジは5ポイント上回る。

- ・従業員規模別にみると、規模が大きくなるにつれて「従業員不足」の回答割合が高くなり、人手不足が課題となっているのが分かる。同時に「働き方改革への対応」の回答も「21人以上」では40.0%と多く、従業員の雇用環境改善への取組が急がれる。
- ・従業員が「2人以下」では、「新規客不足」が41.2%で最も大きな課題であり、顧客獲得、営業基盤の確立に苦勞しているのではないかと推測される。

図表 23 従業員規模別にみた経営課題（複数回答、%）

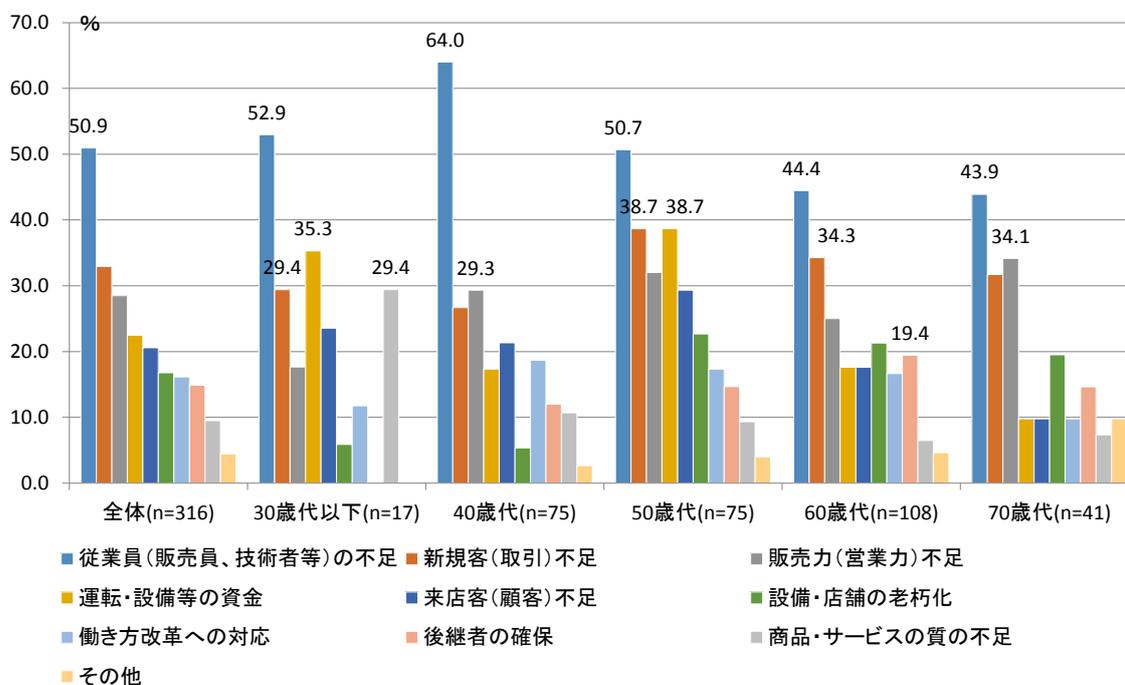


	従業員(販売員、技術者等)の不足	新規客(取引)不足	販売力(営業力)不足	運転・設備等の資金	来店客(顧客)不足	設備・店舗の老朽化	働き方改革への対応	後継者の確保	商品・サービスの質の不足	その他
全体(n=316)	50.9	32.9	28.5	22.5	20.6	16.8	16.1	14.9	9.5	4.4
2人以下(n=114)	29.8	41.2	28.1	27.2	28.9	18.4	3.5	12.3	10.5	7.0
3人~5人(n=75)	58.7	37.3	36.0	26.7	22.7	17.3	14.7	18.7	14.7	2.7
6人~20人(n=87)	63.2	24.1	28.7	19.5	14.9	14.9	23.0	13.8	4.6	3.4
21人以上(n=40)	70.0	20.0	15.0	7.5	5.0	15.0	40.0	17.5	7.5	2.5

注) 濃い色は全体を10ポイント上回り、薄い色は5ポイント上回る。

- ・ 経営者の年代別にみると、すべての年代で「従業員の不足」が最も多い。特に 40 歳代では 64.0%と最も多く、2 番目以下の回答を 30 p 以上も上回っている。人手不足が事業に影響を及ぼしているのではないかと懸念される。
- ・ 30 歳代以下では、他の年代に比べ「運転・設備等の資金」「商品・サービスの質の不足」の割合が高く、経営基盤が十分に安定していないのではないかと懸念される。
- ・ 50 歳代では「運転・設備等の資金」が 38.7%で 2 番目に多く、他の年代に比べ割合が高い。資金面での情報提供などのサポートが求められているようだ。
- ・ 60 歳代では「従業員の不足」は 4 割台にとどまり、「販売力不足」が 2 番目に多い。「後継者の確保」が 19.4%と他の年代に比べて多いが、図表 8 でみた後継者の有無（「いない」は 32.4%）から考えると、意外と低いとも言えよう。

図表 24 経営者の年齢別にみた経営課題（複数回答、%）

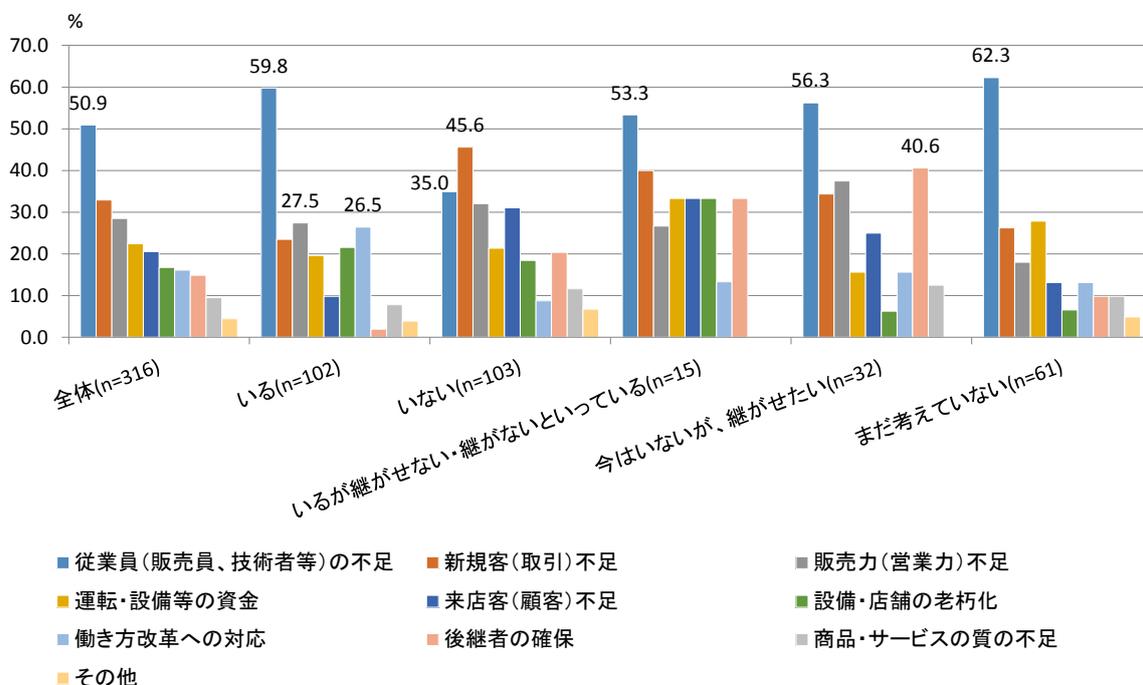


	従業員(販売員、技術者等)の不足	新規客(取引)不足	販売力(営業力)不足	運転・設備等の資金	来店客(顧客)不足	設備・店舗の老朽化	働き方改革への対応	後継者の確保	商品・サービスの質の不足	その他
全体(n=316)	50.9	32.9	28.5	22.5	20.6	16.8	16.1	14.9	9.5	4.4
30歳代以下(n=17)	52.9	29.4	17.6	35.3	23.5	5.9	11.8	0.0	29.4	0.0
40歳代(n=75)	64.0	26.7	29.3	17.3	21.3	5.3	18.7	12.0	10.7	2.7
50歳代(n=75)	50.7	38.7	32.0	38.7	29.3	22.7	17.3	14.7	9.3	4.0
60歳代(n=108)	44.4	34.3	25.0	17.6	17.6	21.3	16.7	19.4	6.5	4.6
70歳代(n=41)	43.9	31.7	34.1	9.8	9.8	19.5	9.8	14.6	7.3	9.8

注)      は全体を10ポイント上回り、     は5ポイント上回る。

- ・後継者の有無別にみると、後継者が「いる」事業所では「従業員の不足」が他の課題を30p以上上回っており、「働き方改革への対応」も26.5%と多い。雇用環境への取組が求められているようだ。
- ・後継者が「いない」では「新規顧客不足」が45.6%と最も多く、他と異なる。経営者の年齢や事業所規模などの要因も背景にあると思われる。
- ・「今はないが、継がせたい」では「後継者の確保」が40.6%と多い。
- ・「まだ考えていない」では「従業員の不足」が62.3%と最も多い。人手不足が事業運営に支障をきたさないよう、効率化など仕事の見直しなども進める必要が出てくるとと思われる。

図表 25 後継者の有無別にみた経営課題（複数回答、%）



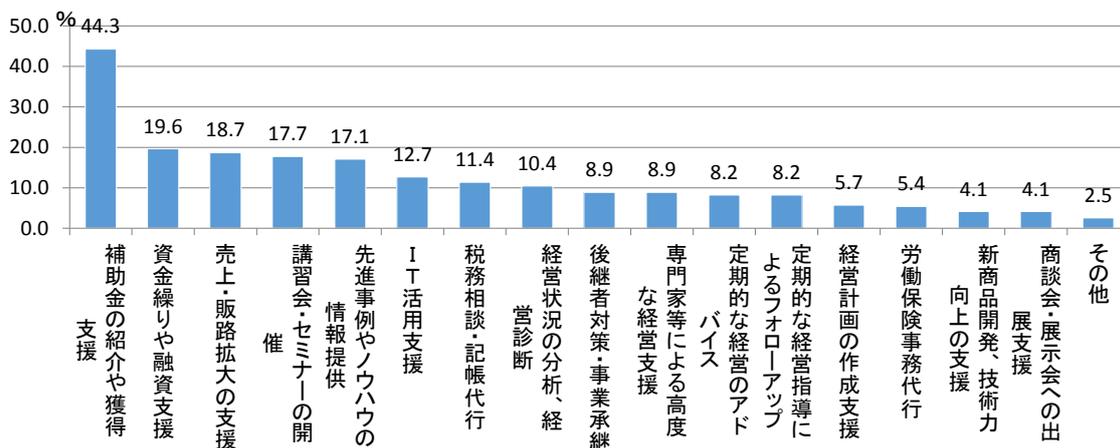
	従業員(販売員、技術者等)の不足	新規客(取引)不足	販売力(営業力)不足	運転・設備等の資金	来店客(顧客)不足	設備・店舗の老朽化	働き方改革への対応	後継者の確保	商品・サービスの質の不足	その他
全体(n=316)	50.9	32.9	28.5	22.5	20.6	16.8	16.1	14.9	9.5	4.4
いる(n=102)	59.8	23.5	27.5	19.6	9.8	21.6	26.5	2.0	7.8	3.9
いない(n=103)	35.0	45.6	32.0	21.4	31.1	18.4	8.7	20.4	11.7	6.8
いるが継がせない・継がないといっている(n=15)	53.3	40.0	26.7	33.3	33.3	33.3	13.3	33.3	0.0	0.0
今はないが、継がせたい(n=32)	56.3	34.4	37.5	15.6	25.0	6.3	15.6	40.6	12.5	0.0
まだ考えていない(n=61)	62.3	26.2	18.0	27.9	13.1	6.6	13.1	9.8	9.8	4.9

注) 濃いオレンジは全体を10ポイント上回り、薄いオレンジは5ポイント上回る。

#### 4. 商工会に望む経営支援サービス

- ・全体では「補助金の紹介や獲得支援」が44.3%と最も多く、2位以下のサービス内容を25p近く上回っている。
- ・次いで「資金繰りや融資支援」(19.6%)、「売上・販路拡大の支援」(18.7%)、「講習会・セミナーの開催」、「先進事例やノウハウの情報提供」と続いている。
- ・業種別にみると、いずれの業種でも「補助金の紹介や獲得支援」が最も多く、特に製造業で多い。
- ・建設業では「後継者対策・事業承継」が全体を9.0p上回り、他の業種に比べ多い。
- ・卸・小売業では「売上・販路拡大の支援」が2番目に多く、次いで「税務相談・記帳代行」が多い。
- ・サービス業では「先進事例やノウハウの情報提供」が「資金繰りや融資支援」と並んで2番目に多い。

図表 26 商工会に望む経営支援サービス（複数回答、%）



	全体 (n=316)	製造業 (n=24)	建設業 (n=84)	卸・小売業 (n=54)	サービス業 (n=114)	その他 (n=36)
補助金の紹介や獲得支援	44.3	50.0	42.9	44.4	46.5	36.1
資金繰りや融資支援	19.6	29.2	19.0	13.0	21.9	16.7
売上・販路拡大の支援	18.7	16.7	13.1	35.2	15.8	16.7
講習会・セミナーの開催	17.7	33.3	20.2	13.0	16.7	13.9
先進事例やノウハウの情報提供	17.1	12.5	7.1	16.7	21.9	27.8
IT活用支援	12.7	12.5	10.7	13.0	15.8	5.6
税務相談・記帳代行	11.4	0.0	13.1	20.4	8.8	11.1
経営状況の分析、経営診断	10.4	4.2	14.3	5.6	8.8	16.7
後継者対策・事業承継	8.9	0.0	17.9	11.1	4.4	2.8
専門家等による高度な経営支援	8.9	4.2	8.3	3.7	11.4	11.1
定期的な経営のアドバイス	8.2	8.3	9.5	9.3	5.3	13.9
定期的な経営指導によるフォローアップ	8.2	8.3	4.8	9.3	8.8	11.1
経営計画の作成支援	5.7	0.0	7.1	7.4	5.3	5.6
労働保険事務代行	5.4	0.0	7.1	7.4	5.3	2.8
新商品開発、技術力向上の支援	4.1	8.3	2.4	5.6	4.4	2.8
商談会・展示会への出展支援	4.1	12.5	1.2	11.1	1.8	2.8
その他	2.5	4.2	3.6	1.9	2.6	0.0

注)      は全体を10ポイント上回り、      は5ポイント上回る。

以上