

伴走型小規模事業者支援推進事業

# 経済動向 調査報告書

平成 29 年度  
八戸商工会議所



# 調査概要

## 1. 事業の概要

平成26年6月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(平成5年法律第51号)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

八戸商工会議所では、平成28年4月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受け、この計画に基づいた地域の小規模事業者の事業の持続的発展に向けて、八戸市内の企業の実態をしっかりと把握し、個々の企業の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

## 2. 報告書作成目的

八戸市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面しており、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。

そこで、伴走型小規模事業者支援推進事業として、八戸市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

### ◆「経済動向調査アンケート」概要

調査時期	平成29年9月1日～同年11月17日
調査対象	501社
調査方法	FAXによる回答、もしくは当初職員が事業所を訪問しヒアリング
回答数・回収率	287件・57.3%

## 【目 次】

I	回答者の属性	
1.	代表者年代	4
2.	業歴	4
3.	従業員数	4
II	単純集計	
III	クロス集計	
1.	景況感	10
	（1）業種別の景況感	
	（2）景況感の全国比較	
2.	業種別の経営課題および求める（又は力を入れて欲しい）支援	19
3.	その他	29
	（1）どのような事業者の売上高が増加しているのか	
	（2）どのような事業者の営業利益（採算）が増加しているのか	
	（3）経営課題	
	（4）商工会議所に求める（又は力を入れて欲しい）支援内容	
4.	総括	35
IV	参考資料（集計表、アンケート用紙）	
1.	集計表	37
2.	アンケート用紙	39

## I 回答者の属性

## 1. 代表者年代

	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
建設業	69	24.0%	0	0.0%	4	16.0%	11	18.0%	17	24.3%	24	30.4%	11	25.6%	2	22.2%
製造業	38	13.2%	0	0.0%	2	8.0%	10	16.4%	13	18.6%	8	10.1%	4	9.3%	1	11.1%
卸売業	26	9.1%	0	0.0%	2	8.0%	5	8.2%	4	5.7%	8	10.1%	5	11.6%	2	22.2%
小売業	44	15.3%	0	0.0%	1	4.0%	8	13.1%	12	17.1%	11	13.9%	12	27.9%	0	0.0%
サービス業	70	24.4%	0	0.0%	11	44.0%	19	31.1%	16	22.9%	14	17.7%	9	20.9%	1	11.1%
その他の業種	33	11.5%	0	0.0%	4	16.0%	8	13.1%	5	7.1%	13	16.5%	2	4.7%	1	11.1%
業種不明	7	2.4%	0	0.0%	1	4.0%	0	0.0%	3	4.3%	1	1.3%	0	0.0%	2	22.2%
合計	287	100.0%	0	0.0%	25	100.0%	61	100.0%	70	100.0%	79	100.0%	43	100.0%	9	100.0%

## 2. 業歴

	全体		5年未満		5年～9年		10年～19年		20年～29年		30年以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
建設業	69	24.0%	3	10.0%	6	19.4%	6	14.6%	15	30.6%	38	28.6%	1	33.3%
製造業	38	13.2%	2	6.7%	7	22.6%	3	7.3%	3	6.1%	22	16.5%	1	33.3%
卸売業	26	9.1%	2	6.7%	3	9.7%	2	4.9%	3	6.1%	16	12.0%	0	0.0%
小売業	44	15.3%	4	13.3%	2	6.5%	8	19.5%	3	6.1%	27	20.3%	0	0.0%
サービス業	70	24.4%	14	46.7%	10	32.3%	13	31.7%	13	26.5%	20	15.0%	0	0.0%
その他の業種	33	11.5%	5	16.7%	2	6.5%	9	22.0%	10	20.4%	6	4.5%	1	33.3%
業種不明	7	2.4%	0	0.0%	1	3.2%	0	0.0%	2	4.1%	4	3.0%	0	0.0%
合計	287	100.0%	30	100.0%	31	100.0%	41	100.0%	49	100.0%	133	100.0%	3	100.0%

## 3. 従業員数

	全体		0～5人		6～20人		21人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
建設業	69	24.0%	27	17.0%	36	37.5%	6	18.8%	0	0.0%
製造業	38	13.2%	11	6.9%	18	18.8%	9	28.1%	0	0.0%
卸売業	26	9.1%	16	10.1%	7	7.3%	3	9.4%	0	0.0%
小売業	44	15.3%	32	20.1%	8	8.3%	4	12.5%	0	0.0%
サービス業	70	24.4%	49	30.8%	13	13.5%	8	25.0%	0	0.0%
その他の業種	33	11.5%	19	11.9%	12	12.5%	2	6.3%	0	0.0%
業種不明	7	2.4%	5	3.1%	2	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
合計	287	100.0%	159	100.0%	96	100.0%	32	100.0%	0	0.0%

※小規模事業者数 189 事業者（小規模事業者割合 65.9%）

従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 58 事業者

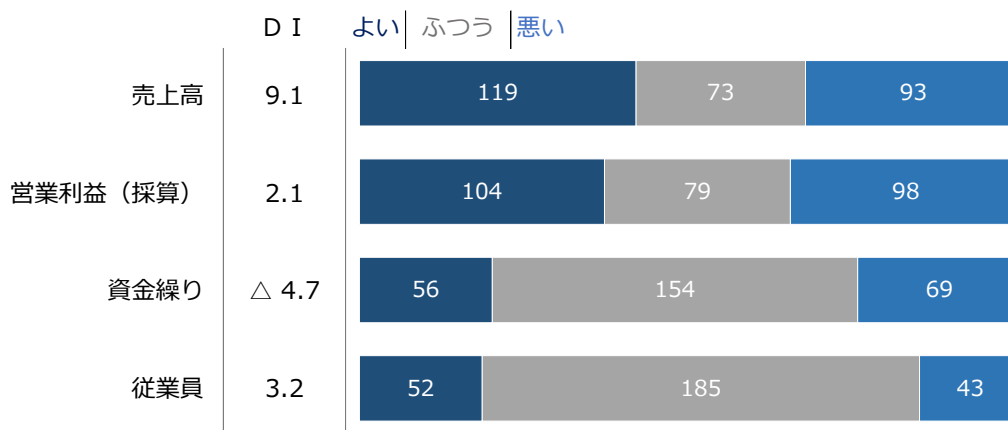
業種又は従業員数が不明で小規模事業者に該当しない事業者 40 事業者

## Ⅱ 単純集計

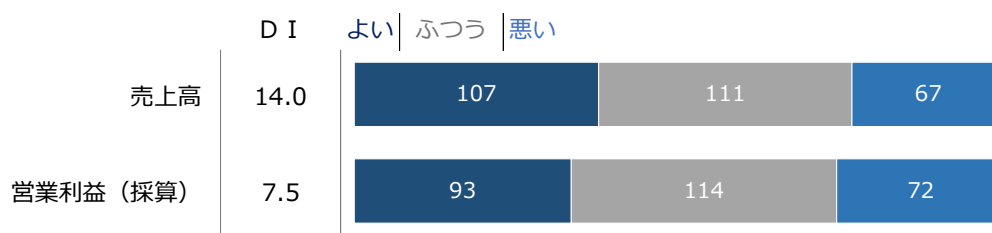
**問1 前年上期（平成28年1月～6月期）と比べた今期上期（平成29年1月～6月期）の経営状況**

※D Iとは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値（景気動向指数）である。

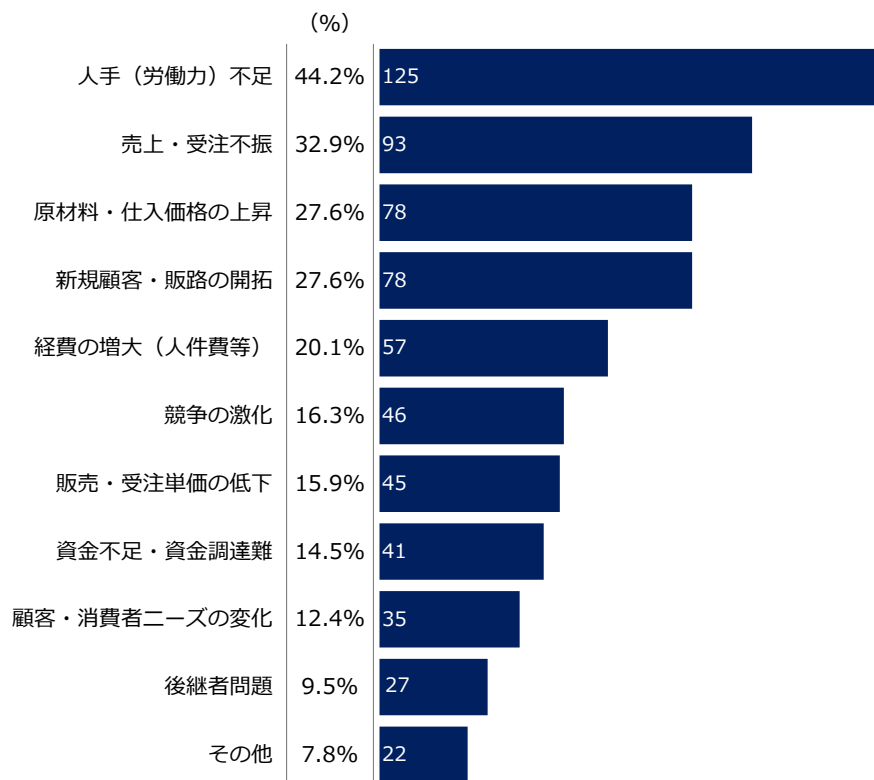
※アンケートの「増加」および「やや増加」を『良い』、「減少」および「やや減少」を『悪い』と集約している。



**問2 今期上期（平成29年1月～6月期）と比べた今期下期（平成29年7月～12月期）の経営状況の予測**



問3 現在直面している経営上の課題（3つまで回答可）（n=283）

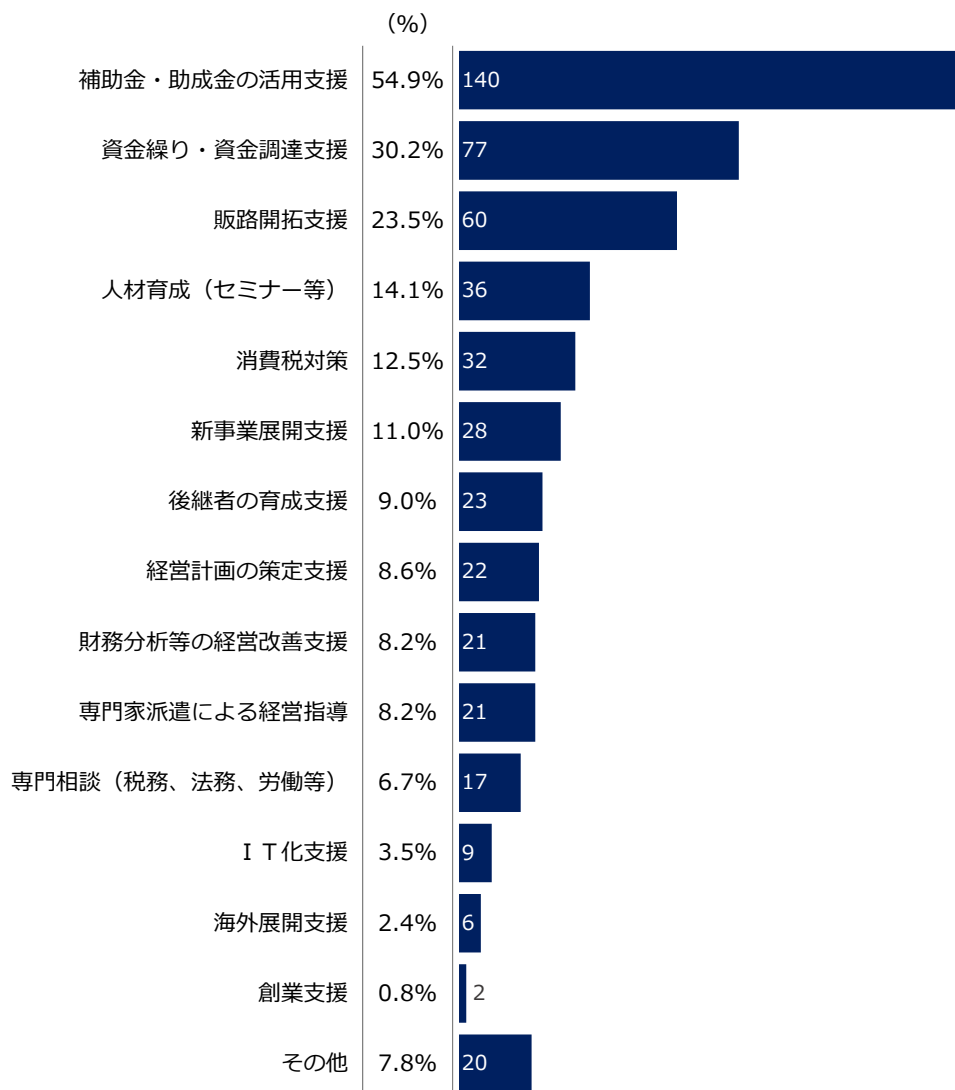


◆「その他」の内容（原文ママ）

建設業	忙しさに波があるので、現社会内容からの技術革新、特化できる製品の開発
	技術的人材不足
	従業員教育（意識改革）
	人材育成
	新規作業場の確保
製造業	設備投資
	地域の経済情勢の改善が必要
	過去 50 年間、経験した事の無い程の 8 か月に及ぶ野菜高騰の継続
	若手人材の育成
卸売業	大手の参入、外からの参入
小売業	原材料の不足
	販売商品品目減少
	価格転嫁、消費税対策
サービス業	事務所の新設
その他の業種	人材教育
	若干先行きが不安



問4 商工会議所に求める（又は力を入れて欲しい）支援内容（3つまで回答可）（n=255）



◆「その他」の内容(原文ママ)

建設業	人材確保
	行政への要望（都市計画の見直しなど）
	会員サービス
	空き物件（工場・倉庫等）情報の集約と公開
製造業	駐車場の整備、セミナー等参加する際、不便です。有料駐車場のみなのでセミナーに参加しにくい
	仕事の資格取得
卸売業	県内メーカー様紹介
小売業	人手不足
	セミナー（経営安定、事例等）
サービス業	記帳
その他の業種	企業承継
	業界の声に耳を傾けて欲しい



### Ⅲ クロス集計

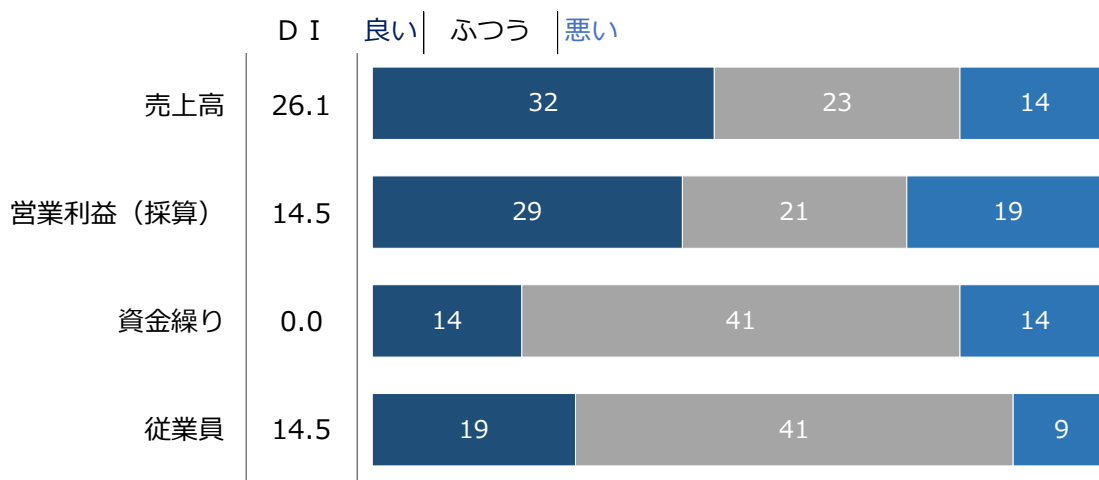
## 1. 景況感

### (1) 業種別の景況感

はじめに、八戸市の事業者の景況感を調査する。景況感の分析においては、D Iを使用する。D Iとは、ディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値 (景気動向指数) である。

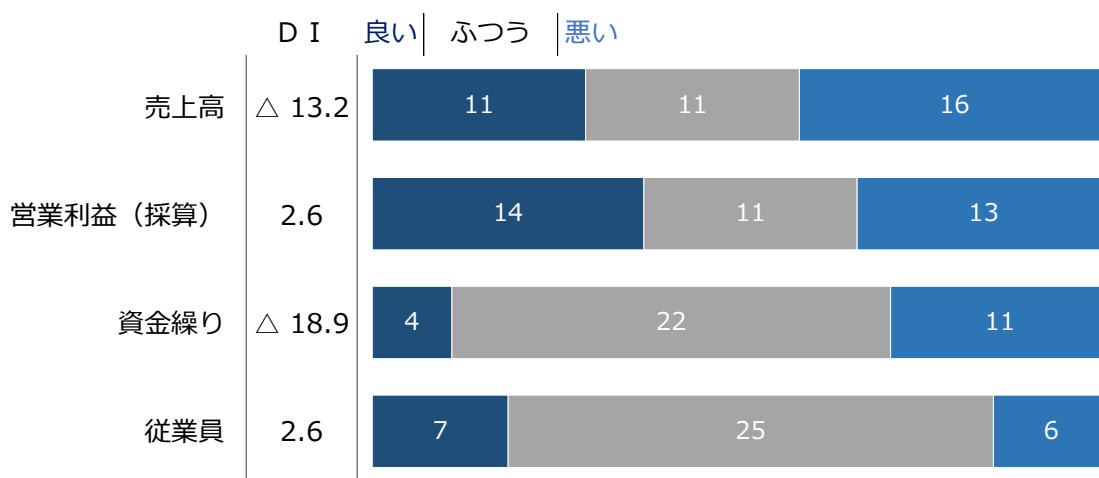
#### ①建設業 (前年同期比)

売上高D Iが 26.1 ポイントと、すべての業種のなかでもっとも良い数値となっている。営業利益 (採算) D Iもすべての業種のなかでもっとも良い数値であるが、売上高D Iよりも低くなっており、原価や経費の負担が増えていることがわかる。



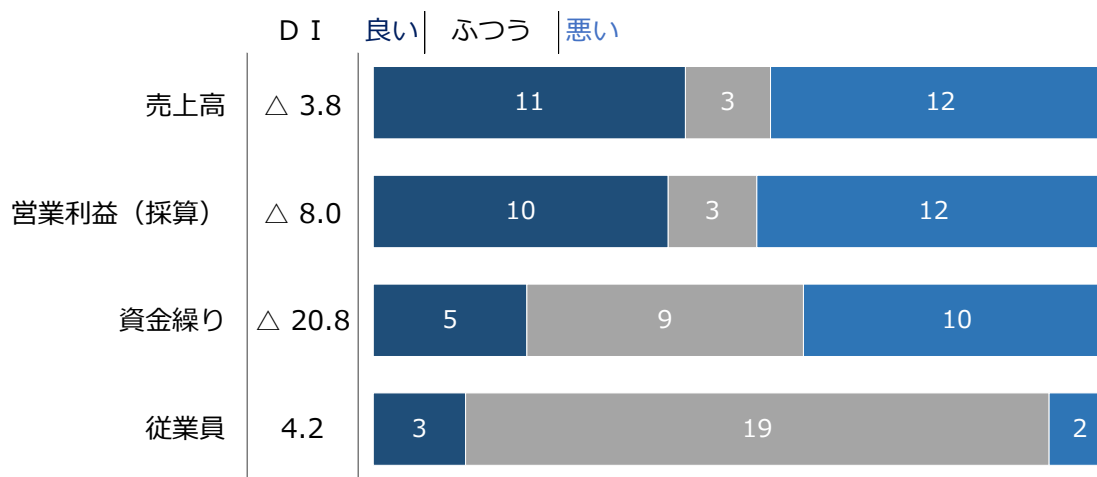
#### ②製造業 (前年同期比)

売上高D Iが $\Delta$ 13.2 ポイントとすべての業種のなかでもっとも悪い数値である。しかし、営業利益 (採算) D Iは 2.6 ポイントとプラスの値となっており、コストカットや効率化などの経営努力が伺える。



### ③卸売業（前年同期比）

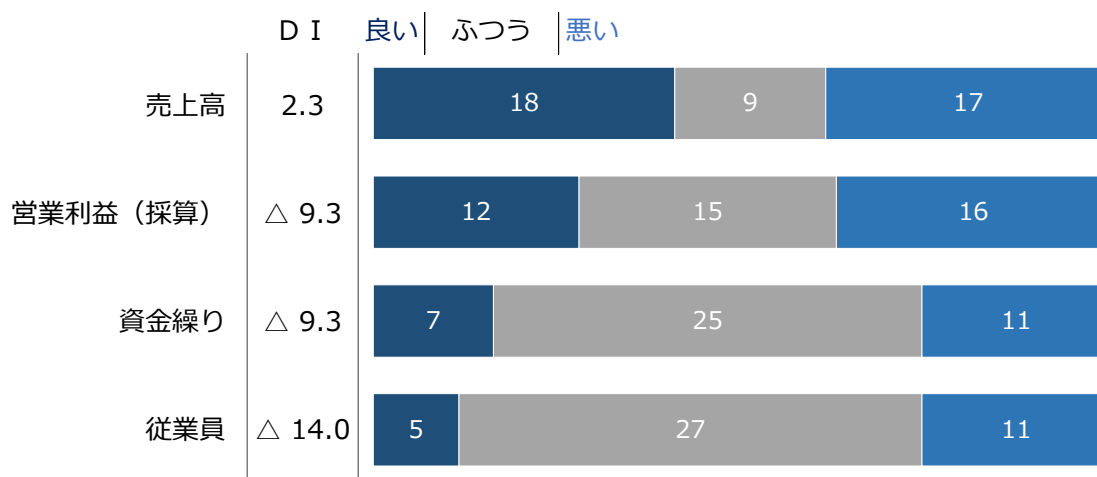
売上高D Iが△3.8ポイント、営業利益（採算）D Iが△8.0ポイントと、若干マイナス値である。「売上高」に着目すると、売上高が増加・やや増加と回答した事業者が11事業者、不変が3事業者、減少・やや減少が12事業者となっている。増加・やや増加と減少・やや減少に回答が集中していることから、業績が2極化していると考えられる。営業利益（採算）についても同様の傾向にある。また、資金繰りD Iが△20.8ポイントとすべての業種のなかでもっとも悪い数値である。



### ④小売業（前年同期比）

売上高D Iは2.3ポイントであるものの、これを利益に転嫁できておらず、営業利益（採算）D Iが△9.3ポイントとマイナス値になっている。

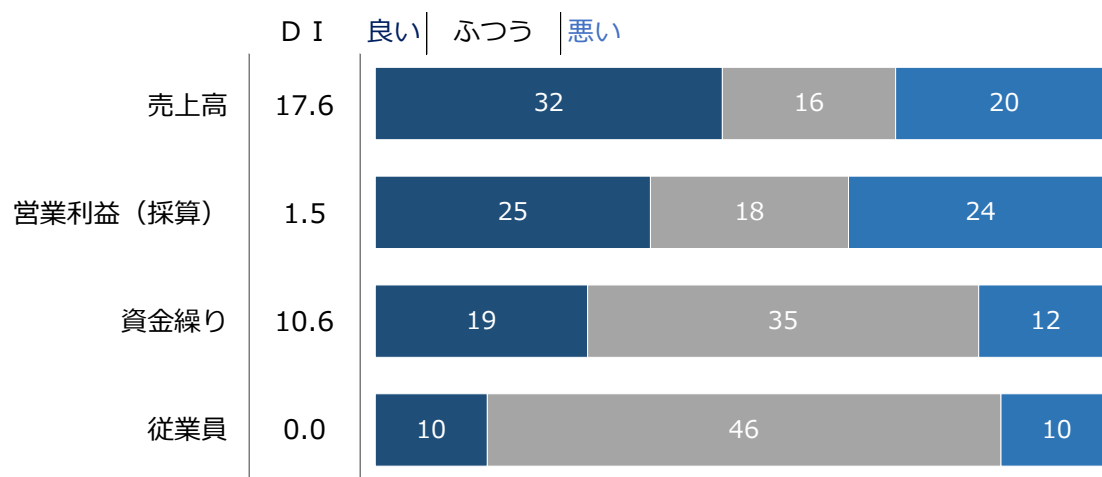
また、従業員D Iが△14.0ポイントと、すべての業種の中でもっとも低い数値となっている。前年同期比で従業員が減少した事業者が多いことが読み取れる。



### ⑤サービス業（前年同期比）

売上高D Iが17.6ポイントと高い数値を示している。前年同期比で売上高が増加した事業者が多いことが伺える。一方、営業利益（採算）D Iは1.5ポイントとなっており、売上高D Iほどの高い数値ではない。原価や経費面での管理が必要といえる。

また、資金繰りD Iがすべての業種のなかでもっとも良い数値となっている。



## (2) 景況感の全国比較

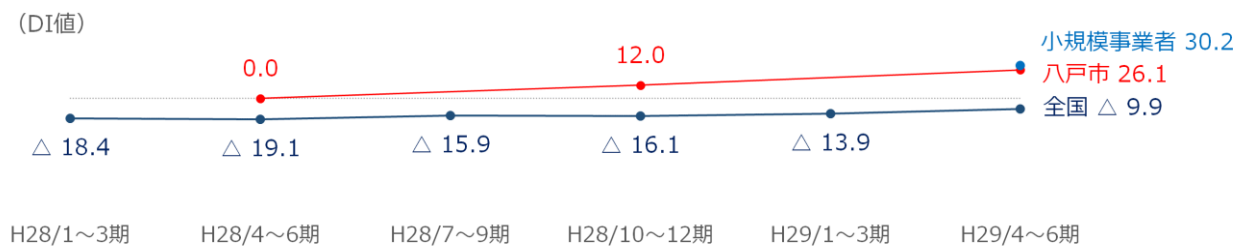
次に、業種別の景況感を全国値と比較する。全国値は、中小企業庁が四半期ごとに調査を実施している「中小企業景況調査」を利用する。グラフ中の「八戸市」は八戸市における各業種の全事業者、「小規模事業者」は各業種の小規模事業者の回答を集約した結果である。

なお、①全国値は四半期ごとに調査しているのに対し、八戸市のアンケートは半期の調査である点、②平成28年4～6月期、平成28年10～12月期の八戸市のデータは前回アンケートの結果であり調査対象に連続性がない点から、正確な比較ではない点に留意してほしい。

### ①建設業

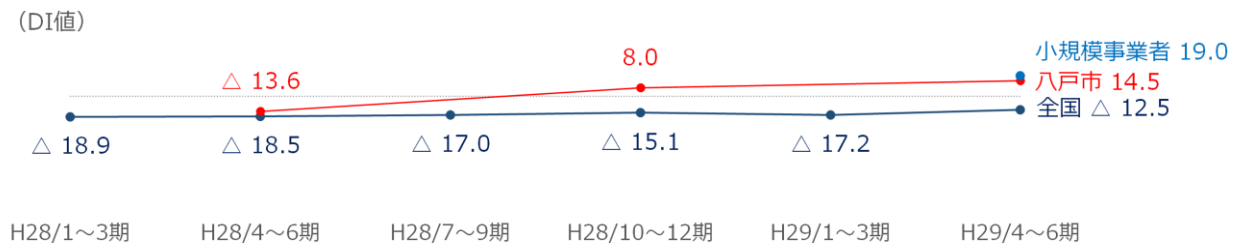
#### ◆売上高DI

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のDI値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は八戸市全体に比べてさらに高い。



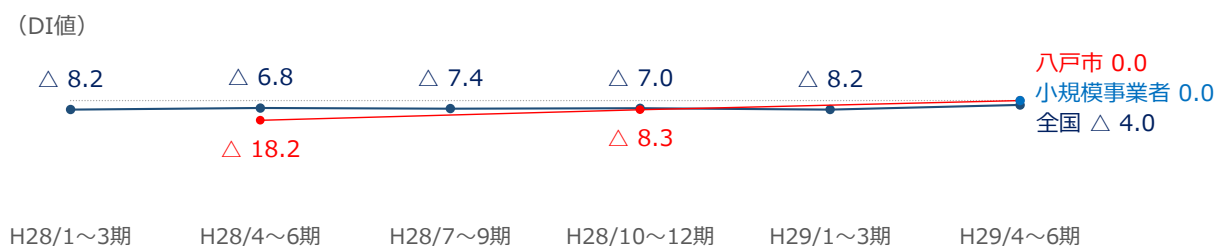
#### ◆営業利益（採算）DI

全国値の推移をみると直近期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のDI値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は八戸市全体に比べてさらに高い。



#### ◆資金繰りDI

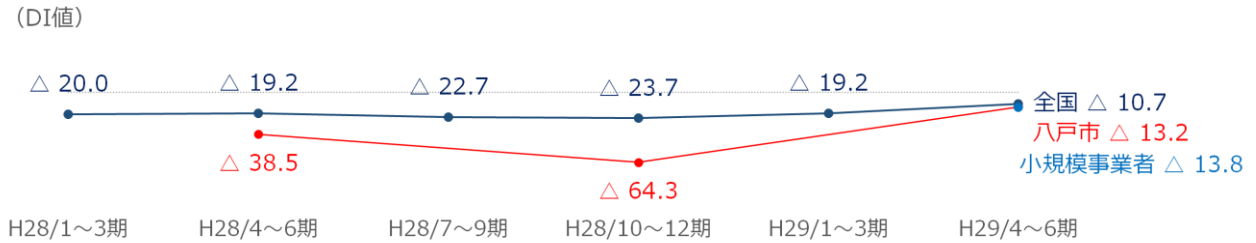
全国値の推移をみると直近期は好転傾向に転じている。このなかで、八戸市全体、八戸市の小規模事業者のDI値は全国値に比べやや高い数値である。



## ②製造業

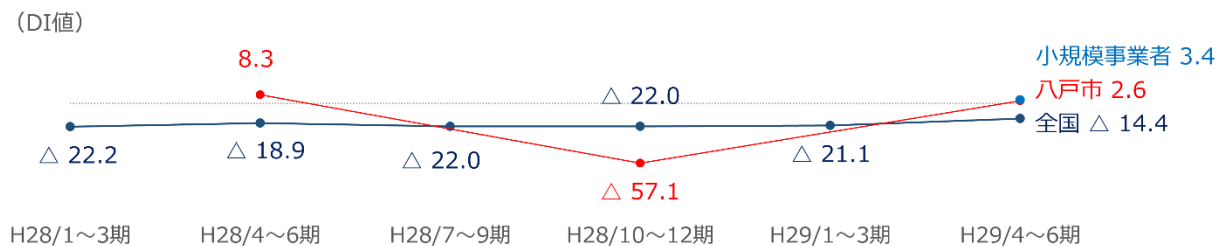
### ◆売上高D I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べて低い数値である。小規模事業者の数値はさらに低くなっている。



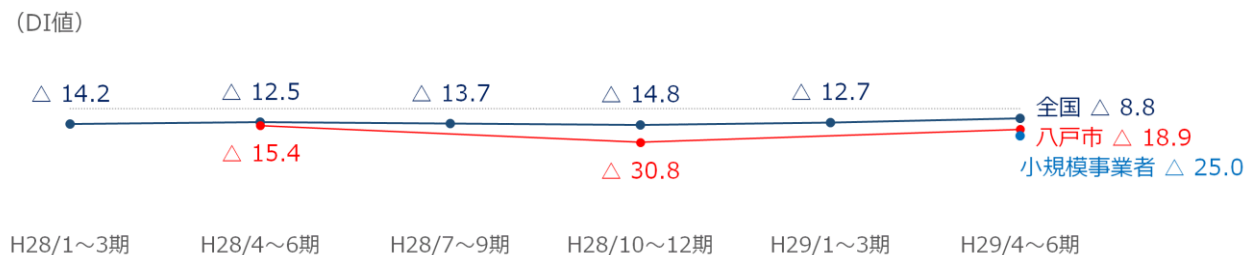
### ◆営業利益（採算）D I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べて高い数値である。小規模事業者の数値は八戸市全体に比べてさらに高い。



### ◆資金繰りD I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べて低い数値である。小規模事業者の数値は八戸市全体よりもさらに低い。

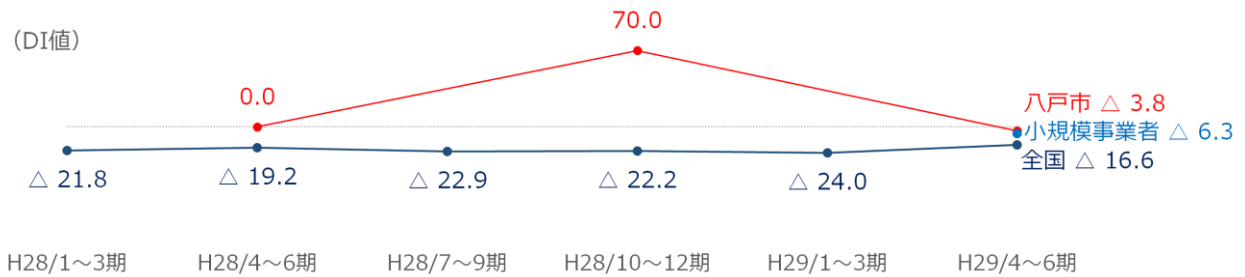




### ③卸売業

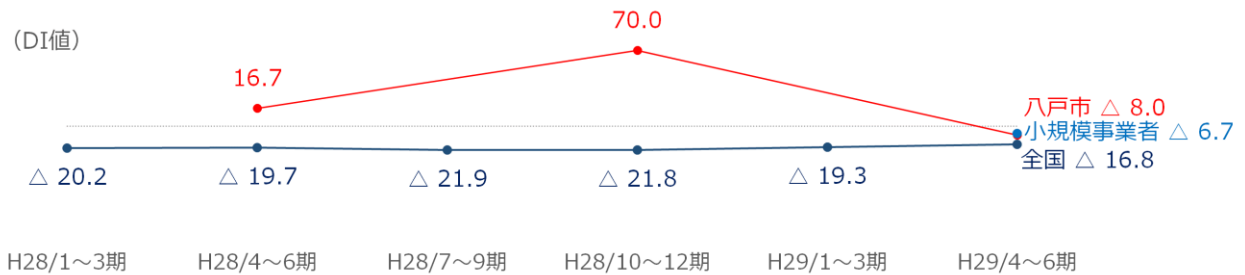
#### ◆売上高D I

全国値の推移をみると直近期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ高い数値である。小規模事業者の数値は全国値より高いが、八戸市全体よりも低い。



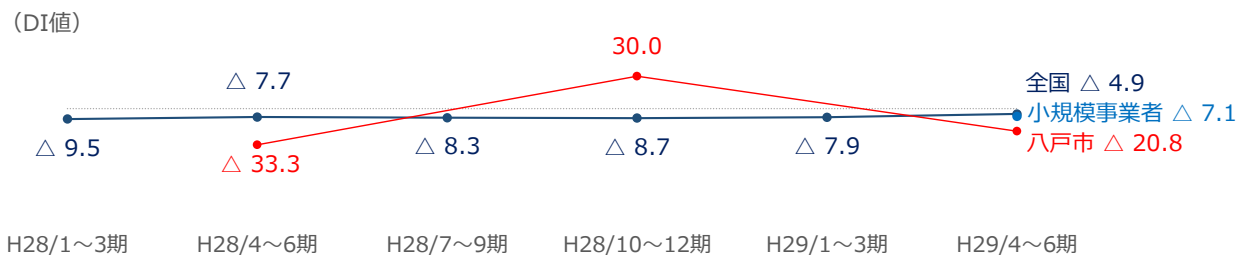
#### ◆営業利益（採算）D I

全国値の推移をみると直近3期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ高い数値である。小規模事業者の数値は全国値より高いが、八戸市全体よりも低い。



#### ◆資金繰りD I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ低い数値である。小規模事業者の数値は全国値よりも低い、八戸市全体よりも高い。

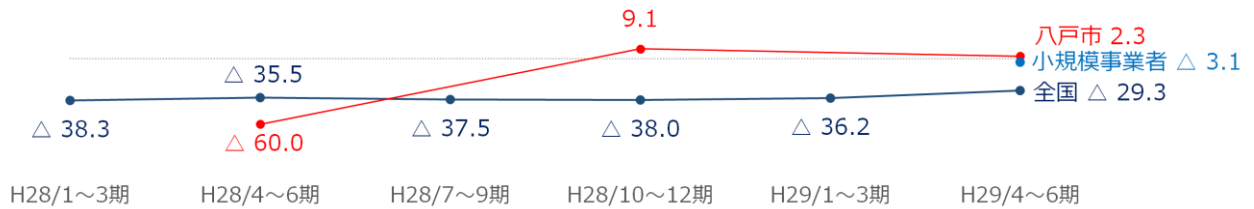


#### ④小売業

##### ◆売上高D I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は全国値よりも高いが、八戸市全体より低い。

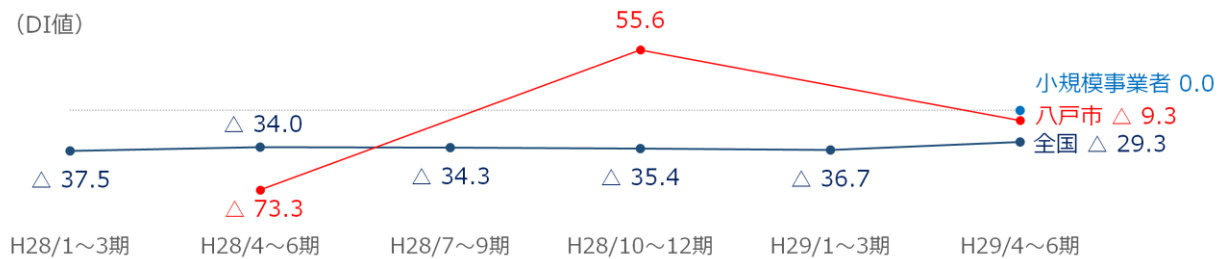
(DI値)



##### ◆営業利益（採算）D I

全国値の推移をみると直近期は好転傾向に転じている。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は全国値、八戸市全体よりもさらに高い。

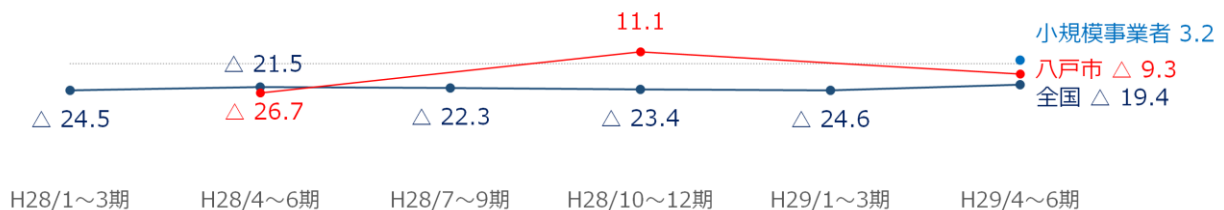
(DI値)



##### ◆資金繰りD I

全国値の推移をみると直近期は好転傾向に転じている。このなかで、八戸市のD I 値は全国値に比べ高い数値である。小規模事業者の数値は全国値、八戸市全体よりもさらに高い。

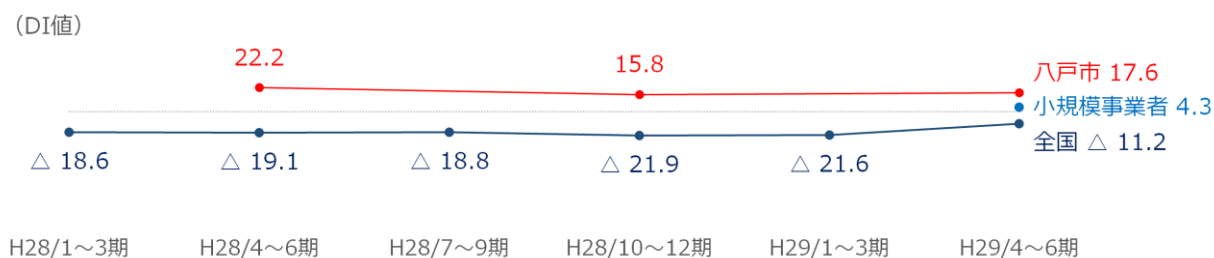
(DI値)



## ⑤サービス業

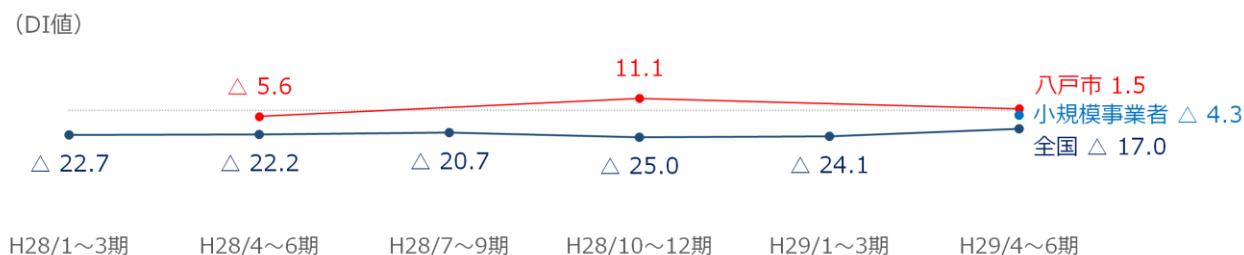
### ◆売上高D I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は全国値よりも高いが、八戸市全体よりも低い。



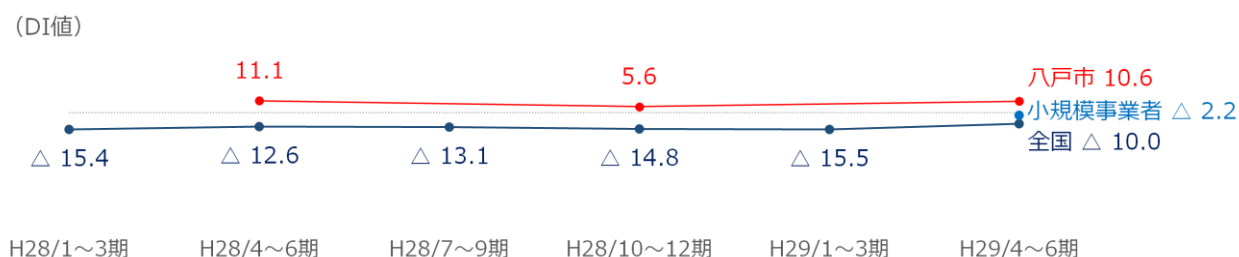
### ◆営業利益（採算）D I

全国値の推移をみると直近2期は好転傾向にある。このなかで、八戸市のD I値は全国値に比べ高い数値である。小規模事業者の数値は全国値よりも高いが、八戸市全体よりも低い。



### ◆資金繰りD I

全国値の推移をみると直近期は好転傾向に転じている。このなかで、八戸市のD I値は全国値に比べ非常に高い数値である。小規模事業者の数値は全国値よりも高いが、八戸市全体に比べて低い。



## 2. 業種別の経営課題および求める（又は力を入れて欲しい）支援

経営課題および求める（又は力を入れて欲しい）支援を、業種ごと、規模ごとに分析する。

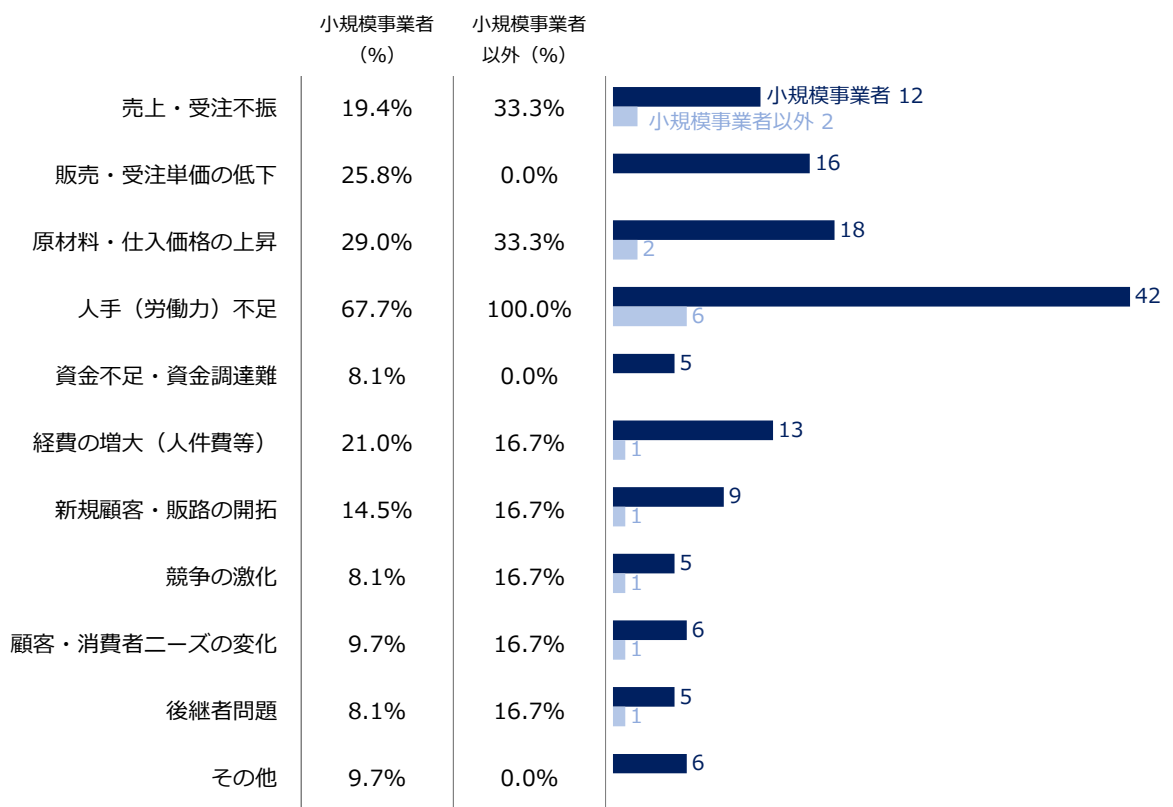
### ①建設業

#### （ア）経営課題（小規模事業者 n=62、小規模事業者以外 n=6）

事業者の規模にかかわらず、「人手（労働力）不足」と回答した事業者が多く、人手不足が深刻化していることがわかる。特に、比較的規模の大きな事業者ではすべての事業者がこの問題点を回答している。

「販売・受注単価の低下」という回答に着目すると、小規模事業者では4社に1社が回答しているものの、比較的規模の大きな事業者では回答がない。一般的に、現在、建設業では受注単価が上がっているが、それが小規模事業者にまで転嫁されていない様子が伺える。

	小規模事業者		小規模事業者以外	
1	人手（労働力）不足	67.7%	人手（労働力）不足	100.0%
2	原材料・仕入価格の上昇	29.0%	売上・受注不振	33.3%
3	販売・受注単価の低下	25.8%	原材料・仕入価格の上昇	

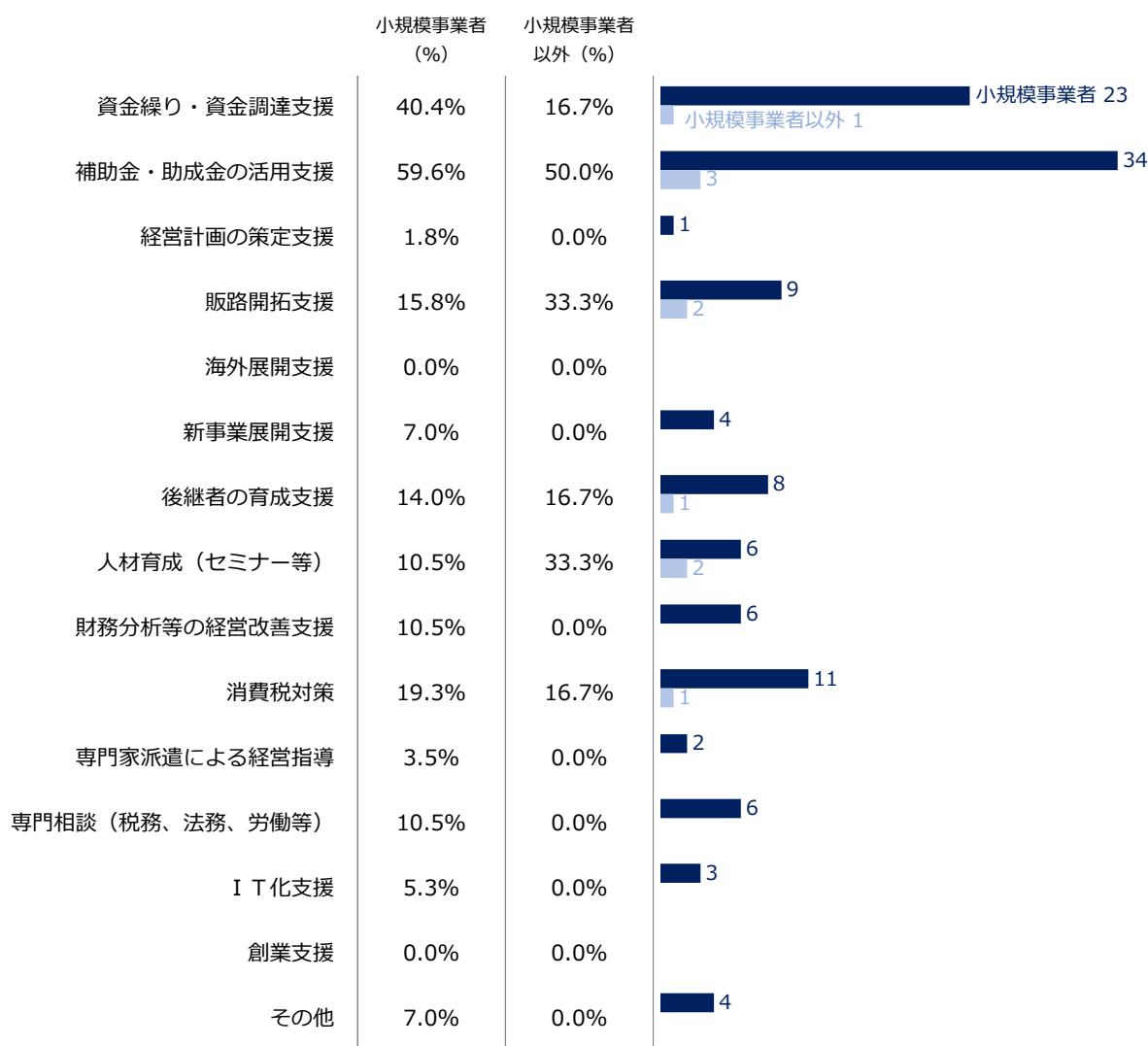


**(イ) 求める（又は力を入れて欲しい）支援（小規模事業者 n=57、小規模事業者以外 n=6）**

事業者の規模にかかわらず、「補助金・助成金の活用支援」と答えた事業者がもっとも多く、補助金や助成金への関心が高いことがわかる。

その他、小規模事業者では「資金繰り・資金調達支援」との回答が40.4%にのぼっており、多くの事業者が融資面での支援を望んでいることがわかる。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	補助金・助成金の活用支援	59.6%	補助金・助成金の活用支援	50.0%
2	資金繰り・資金調達支援	40.4%	販路開拓支援	33.3%
3	消費税対策	19.3%	人材育成（セミナー等）	



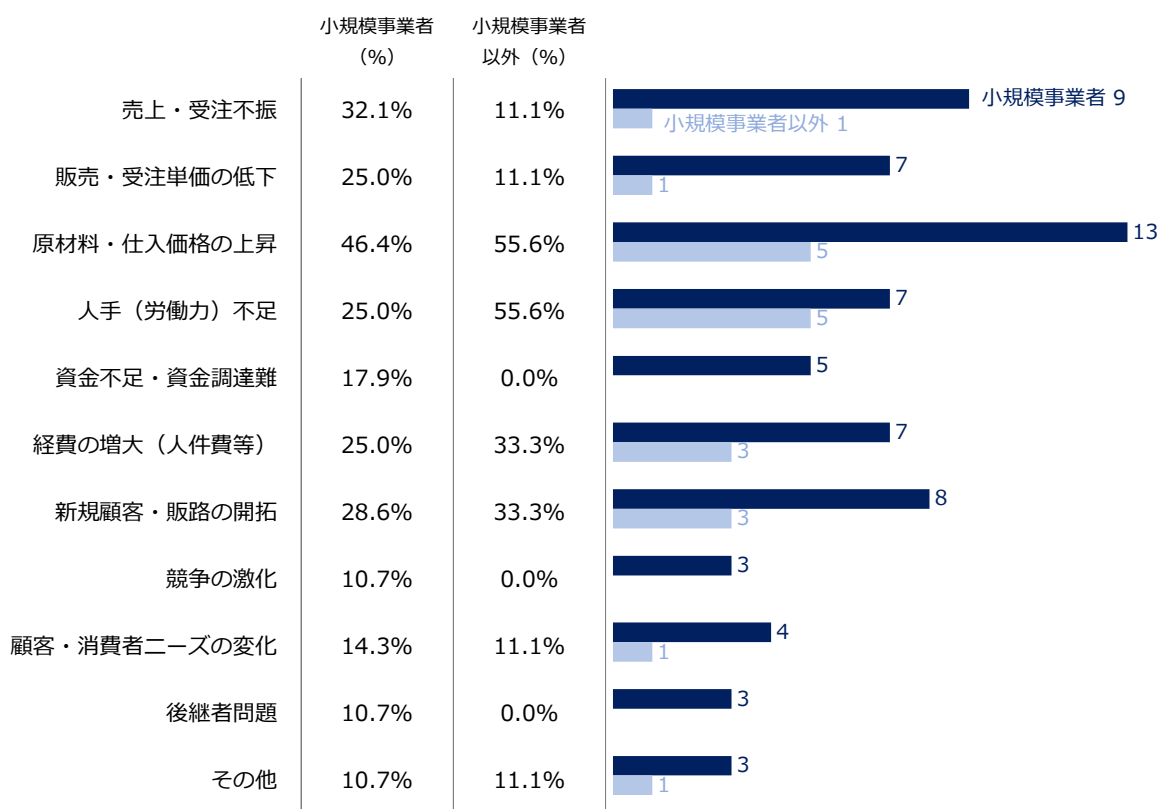
## ②製造業

### (ア) 経営課題（小規模事業者 n=28、小規模事業者以外 n=9）

事業者の規模にかかわらず、「原材料・仕入価格の上昇」と回答した事業者が多く、原価の増大が経営課題となっている様子が伺える。

小規模事業者においては、「売上・受注不振」や「新規顧客・販路の開拓」の回答が多く、販売面での経営課題を持つ事業者が多いことがわかる。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	原材料・仕入価格の上昇	46.4%	原材料・仕入価格の上昇	55.6%
2	売上・受注不振	32.1%	人手（労働力）不足	
3	新規顧客・販路の開拓	28.6%	経費の増大（人件費等）	33.3%
			新規顧客・販路の開拓	

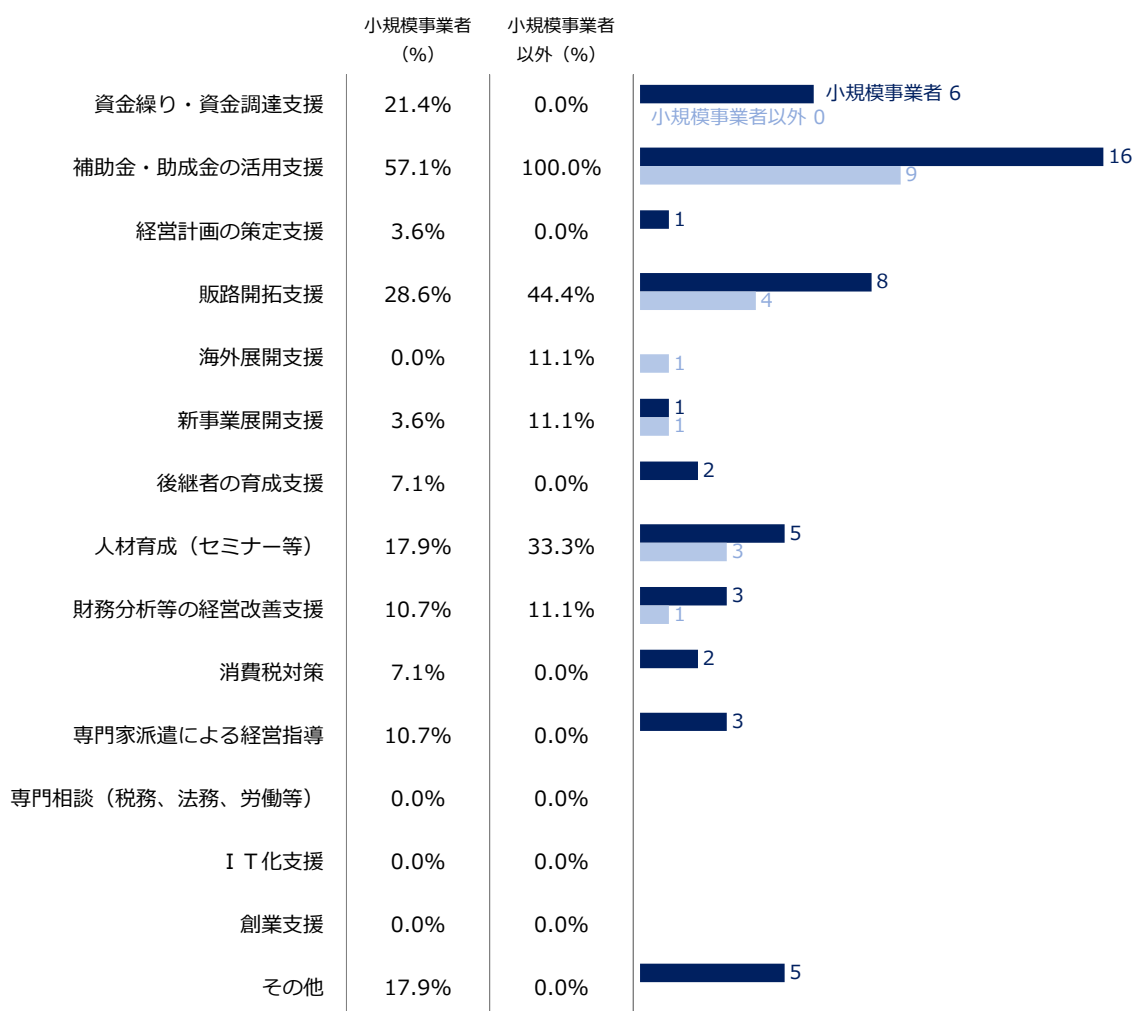


**(イ) 求める（又は力を入れて欲しい）支援（小規模事業者 n=28、小規模事業者以外 n=9）**

事業者の規模にかかわらず、「補助金・助成金の活用支援」と答えた事業者がもっとも多い。特に、比較的規模の大きな事業者では、すべての事業者がこの支援を求めている。

左ページのとおり、小規模事業者は、販売面に関する経営課題を持つ事業者が多いことから、商工会議所に対しても「販路開拓支援」を求めるという回答が多い。一方、比較的規模の大きい事業者では「海外展開支援」「新事業展開支援」など、新たな事業の展開に対して支援を望んでいることが読み取れる。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	補助金・助成金の活用支援	57.1%	補助金・助成金の活用支援	100.0%
2	販路開拓支援	28.6%	人材育成（セミナー等）	33.3%
3	資金繰り・資金調達支援	21.4%	海外展開支援	11.1%
			新事業展開支援	
			財務分析等の経営改善支援	

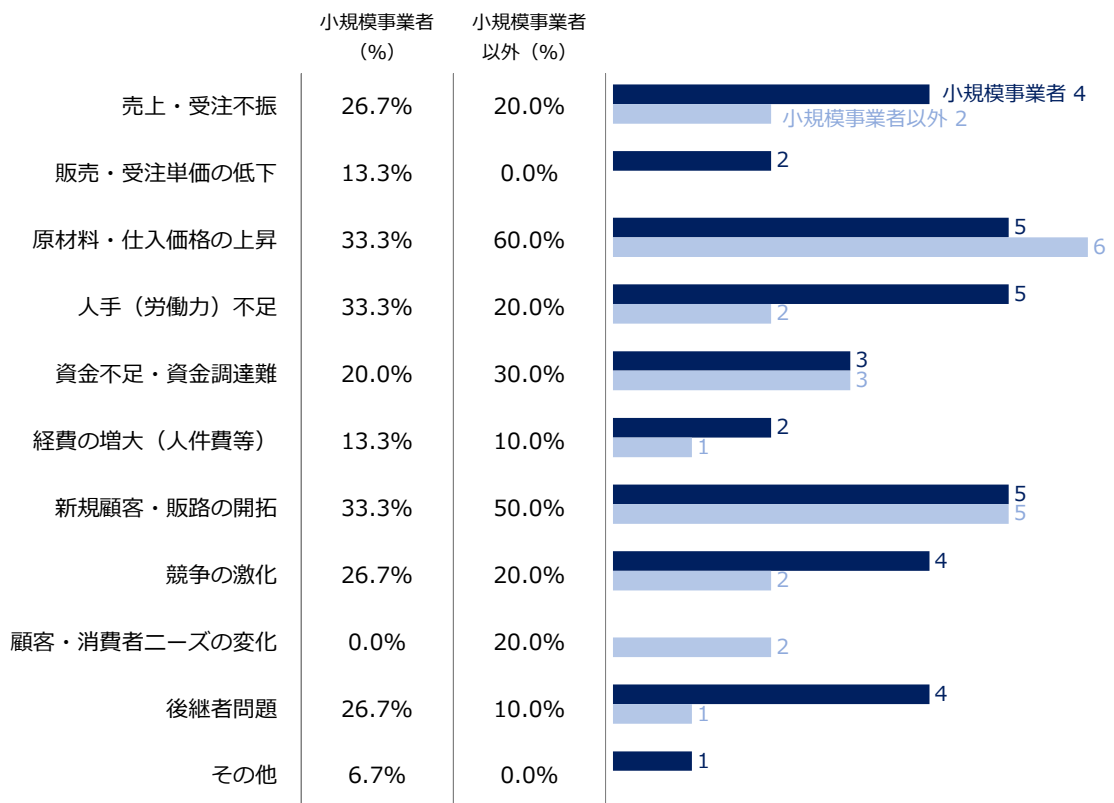


### ③卸売業

#### (ア) 経営課題（小規模事業者 n = 15、小規模事業者以外 n = 10）

規模別にみると、小規模事業者では特定の経営課題に回答が集中しているということではなく、さまざまな経営課題に回答が分散しているといえる。一方、比較的規模の大きな事業者では「原材料・仕入価格の上昇」「新規顧客・販路の開拓」との回答が5割以上となっている。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	原材料・仕入価格の上昇	33.3%	原材料・仕入価格の上昇	60.0%
	人手（労働力）不足		新規顧客・販路の開拓	50.0%
	新規顧客・販路の開拓		資金不足・資金調達難	30.0%

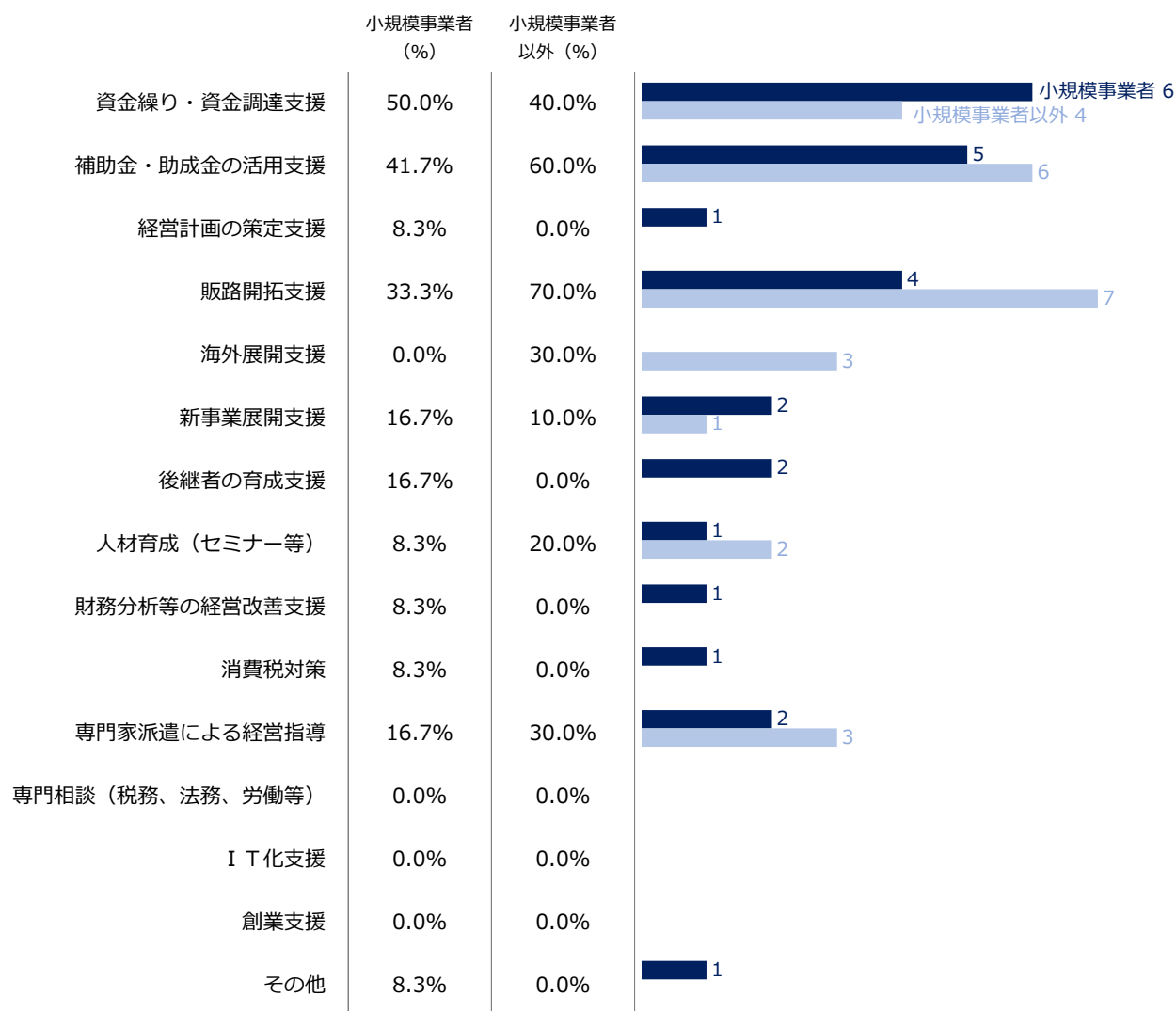




(イ) 求める（又は力を入れて欲しい）支援（小規模事業者 n=12、小規模事業者以外 n=10）

上位3位までをみると、事業者の規模に関わらず「資金繰り・資金調達支援」「補助金・助成金の活用支援」「販路開拓支援」の支援を求めていることがわかる。

	小規模事業者		小規模事業者以外	
1	資金繰り・資金調達支援	50.0%	販路開拓支援	70.0%
2	補助金・助成金の活用支援	41.7%	補助金・助成金の活用支援	60.0%
3	販路開拓支援	33.3%	資金繰り・資金調達支援	40.0%



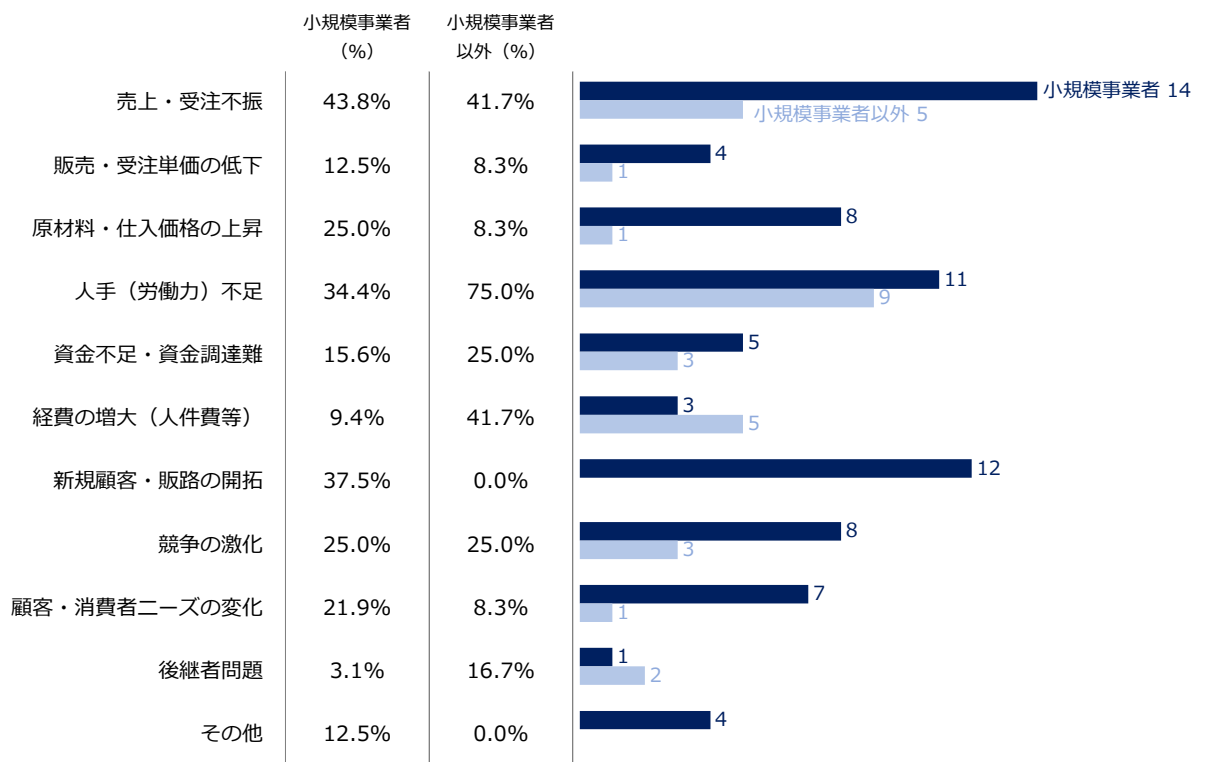
④小売業

(ア) 経営課題（小規模事業者 n = 32、小規模事業者以外 n = 12）

事業者の規模に関わらず「売上・受注不振」との回答が4割を超えている。

また、「人手（労働力）不足」との回答も多く、比較的規模の大きな事業者では75.0%が経営課題としている。これに伴い、人件費も上昇しており、利益を圧迫する原因となっていることが推測できる。

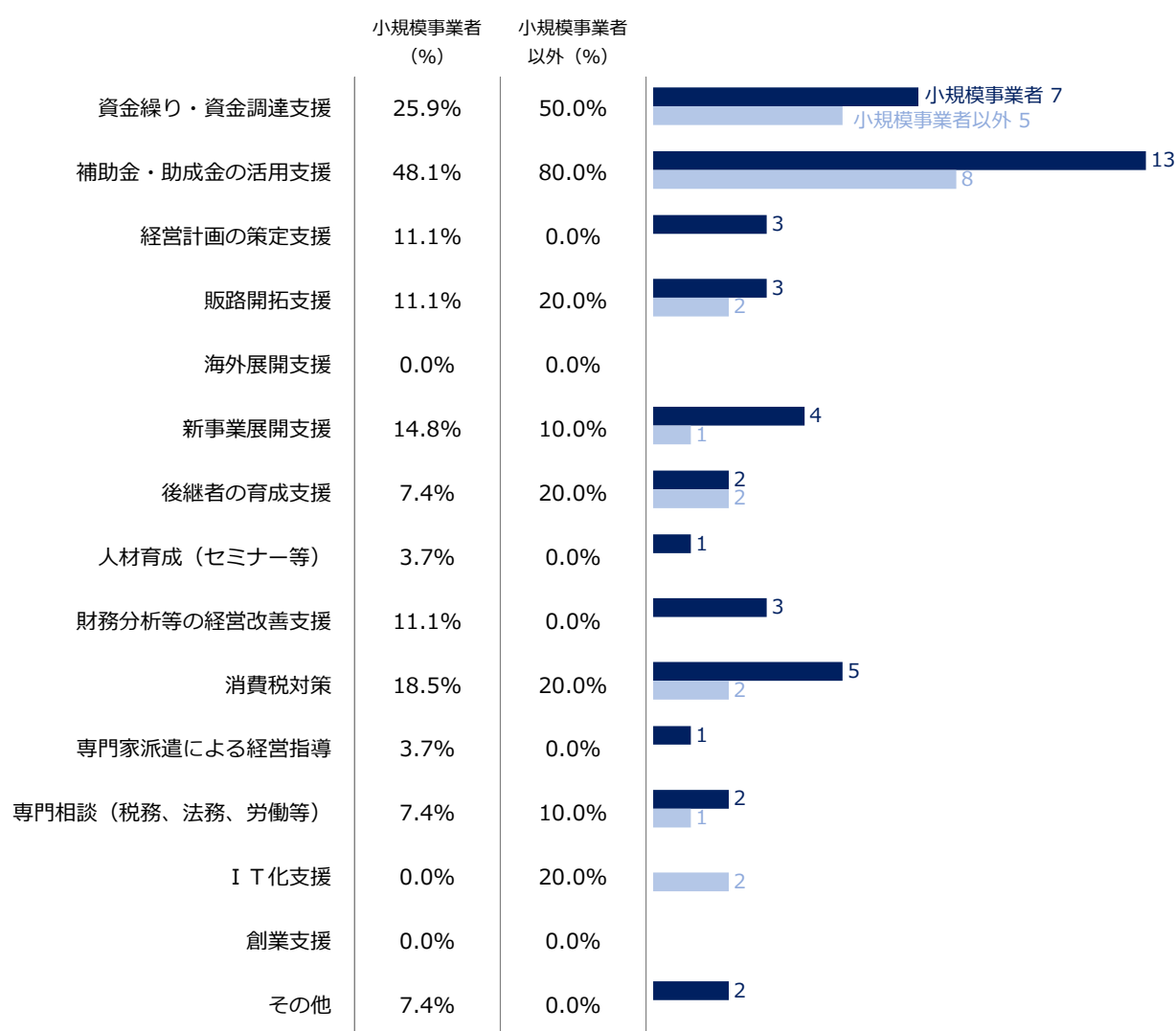
	小規模事業者		小規模事業者以外	
1	売上・受注不振	43.8%	人手（労働力）不足	75.0%
2	新規顧客・販路の開拓	37.5%	売上・受注不振	41.7%
3	人手（労働力）不足	34.4%	経費の増大（人件費等）	



(イ) 求める（又は力を入れて欲しい）支援（小規模事業者 n=27、小規模事業者以外 n=10）

事業者の規模に関わらず「補助金・助成金の活用支援」と答えた事業者がもっとも多い。また、「資金繰り・資金調達支援」と続いており、資金面に関する支援も求められていることが伺える。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	補助金・助成金の活用支援	48.1%	補助金・助成金の活用支援	80.0%
2	資金繰り・資金調達支援	25.9%	資金繰り・資金調達支援	50.0%
3	消費税対策	18.5%	販路開拓支援	20.0%
			後継者の育成支援	
			消費税対策	
			IT化支援	

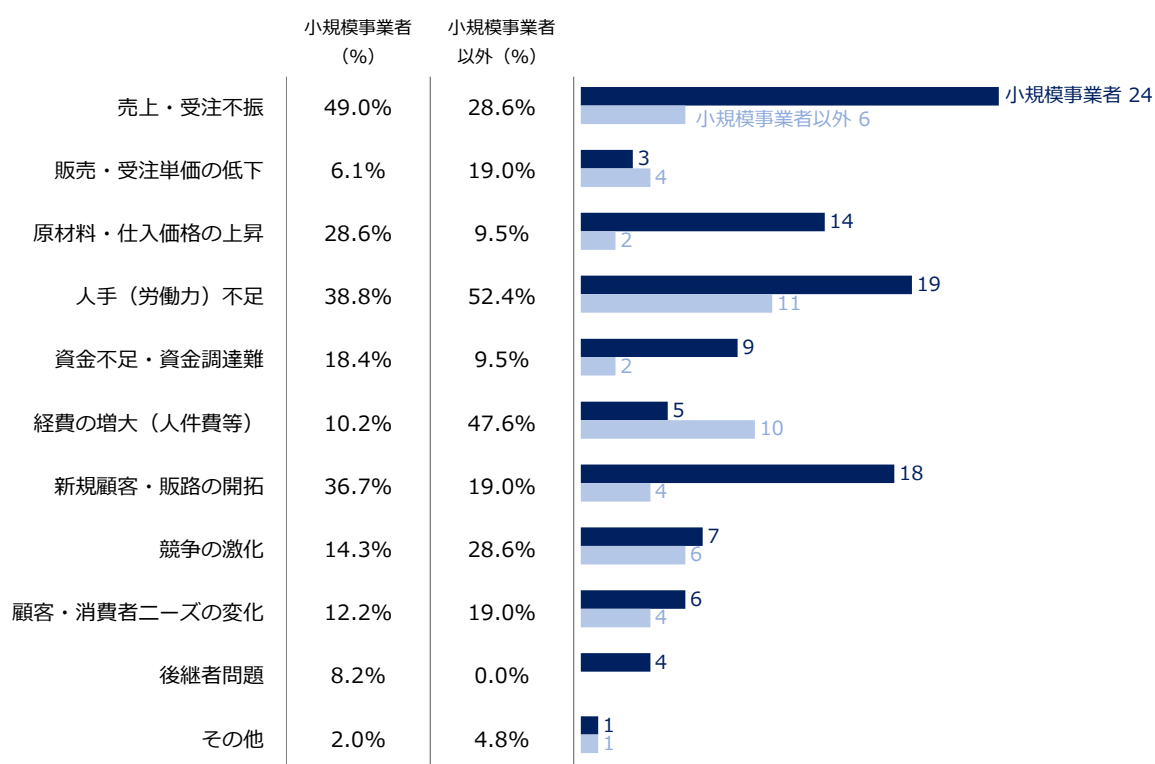


## ⑤ サービス業

### (ア) 経営課題（小規模事業者 n=49、小規模事業者以外 n=21）

小規模事業者では「売上・受注不振」「新規顧客・販路の開拓」等、販売面での課題をあげる事業者が多い。一方、比較的規模の大きな事業者では「人手（労働力）不足」や「経費の増大（人件費等）」などの人材面の課題が多い。

	小規模事業者		小規模事業者以外	
1	売上・受注不振	49.0%	人手（労働力）不足	52.4%
2	人手（労働力）不足	38.8%	経費の増大（人件費等）	47.6%
3	新規顧客・販路の開拓	36.7%	売上・受注不振 競争の激化	28.6%

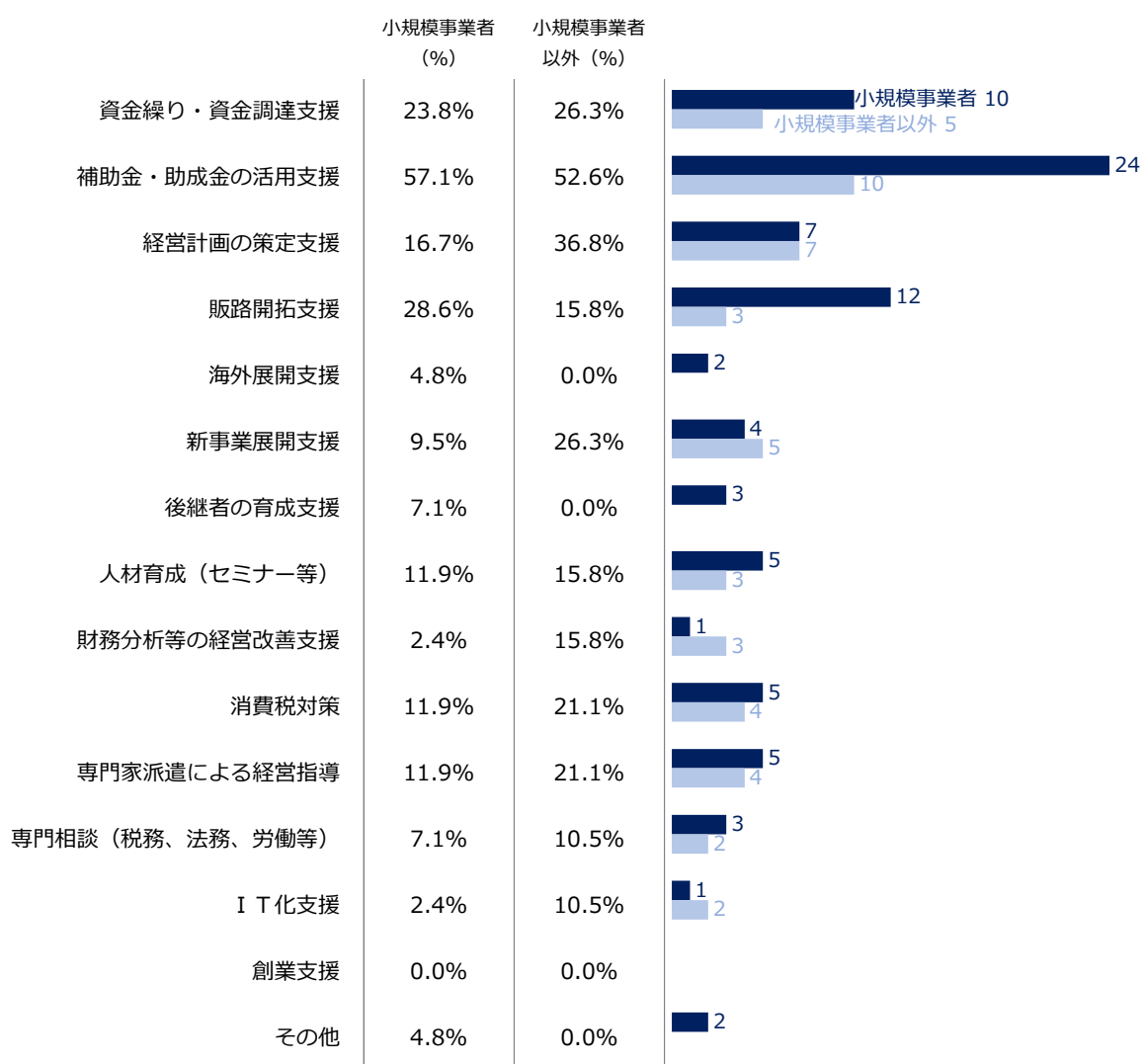


(イ) 求める（又は力を入れて欲しい）支援（小規模事業者 n=42、小規模事業者以外 n=19）

事業者の規模に関わらず「補助金・助成金の活用支援」と答えた事業者がもっとも多い。

比較的規模の大きな事業者において「経営計画の策定支援」と答える事業者が 36.8%いる点も特徴的である。

小規模事業者		小規模事業者以外		
1	補助金・助成金の活用支援	57.1%	補助金・助成金の活用支援	52.6%
2	販路開拓支援	28.6%	経営計画の策定支援	36.8%
3	資金繰り・資金調達支援	23.8%	新事業展開支援	26.3%



### 3. その他

#### (1) どのような事業者の売上高が増加しているのか

平成 29 年 1 月～6 月期の売上高（前年同期比）について、代表者の年代別、規模別、業歴別にみていく。

##### ①代表者の年代別

代表者の年代別に売上高D I をみると、代表者が 30 代、40 代では高い数値を示しているが、50 代、60 代ではゼロ前後の数値、70 代ではマイナス値となっている。代表者の年代が 30 代～40 代の事業者において、前年同期比で売上高が増加している事業者が多いことがわかる。

事業承継の目的のひとつとして、代表者の若返りがある。事業承継をすることにより、代表者が交代することで、売上増加事業者が増えると推測できる。

	20代 n=0	30代 n=25	40代 n=59	50代 n=70	60代 n=79	70代以上 n=43
よい	0.0%	56.0%	57.6%	35.7%	32.9%	39.5%
普通	0.0%	16.0%	15.3%	31.4%	34.2%	14.0%
悪い	0.0%	28.0%	27.1%	32.9%	32.9%	46.5%
D I	0.0	28.0	30.5	2.9	0.0	△ 7.0

##### ②規模別

小規模事業者の売上高D I が 8.0 ポイントであるのに対し、比較的規模の大きな事業者では 17.2 ポイントと高い数値を示している。

	小規模事業者 n=187	小規模事業者以外 n=58
よい	40.1%	50.0%
普通	27.8%	17.2%
悪い	32.1%	32.8%
D I	8.0	17.2

##### ③業歴別

業歴が「5 年未満」の事業者の売上高D I が 51.7 ポイント、「5 年～9 年」が 35.5 ポイントと非常に高い数値を示している。しかし、「10 年～19 年」で急激に売上高D I が悪化する。

ひとつのビジネスモデルで売上が伸長するのは 10 年未満であると考えられる。

	5 年未満 n=29	5 年～9 年 n=31	10 年～19 年 n=40	20 年～29 年 n=49	30 年以上 n=133
よい	69.0%	51.6%	27.5%	42.9%	36.8%
普通	13.8%	32.3%	27.5%	30.6%	24.1%
悪い	17.2%	16.1%	45.0%	26.5%	39.1%
D I	51.7	35.5	△ 17.5	16.3	△ 2.3

## (2) どのような事業者の営業利益（採算）が増加しているのか

平成 29 年 1 月～6 月期の営業利益（採算）（前年同期比）について、代表者の年代別、規模別、業歴別にみていく。

### ①代表者の年代別

売上高D I 同様、代表者の年代が 30 代、40 代の事業者において、営業利益（採算）が前年同期比で増加している事業者が多い。

	20代 n=0	30代 n=25	40代 n=59	50代 n=69	60代 n=77	70代以上 n=42
よい	0.0%	44.0%	52.5%	33.3%	29.9%	31.0%
普通	0.0%	24.0%	23.7%	30.4%	35.1%	16.7%
悪い	0.0%	32.0%	23.7%	36.2%	35.1%	52.4%
D I	0.0	12.0	28.8	△ 2.9	△ 5.2	△ 21.4

### ②規模別

売上高D I では比較的規模の大きな事業者の方が、売上高が伸びている割合が高いことを示した。しかし、これらの事業者の営業利益（採算）D I をみると、小規模事業者に比べ低い数値となっている。原価や経費の増大により利益を確保できていないことが読み取れる。

	小規模事業者 n=184	小規模事業者以外 n=58
よい	38.0%	34.5%
普通	29.3%	24.1%
悪い	32.6%	41.4%
D I	5.4	△ 6.9

### ③業歴別

売上高D I 同様、業歴が「5年未満」「5年～9年」の事業者において、営業利益（採算）D I の数値が高くなっていることがわかる。

	5年未満 n=29	5年～9年 n=30	10年～19年 n=40	20年～29年 n=49	30年以上 n=130
よい	58.6%	50.0%	25.0%	34.7%	33.1%
普通	13.8%	23.3%	40.0%	36.7%	25.4%
悪い	27.6%	26.7%	35.0%	28.6%	41.5%
D I	31.0	23.3	△ 10.0	6.1	△ 8.5

### (3) 経営課題

経営課題について、代表者の年代別、規模別、業歴別にみていく。

#### ①代表者の年代別

代表者の年代が30代、40代の事業者では、「新規顧客・販路の開拓」を経営課題としている割合が高い。販路を開拓することで売上を拡大しようという意欲が読み取れる。「人手（労働力）不足」も課題としている割合が高いことから、売上を伸ばすために、人的投資も積極的に実施したいという様子が伺える。

「後継者問題」に着目すると、60代で10.5%、70代で27.9%となっており、代表者が60代になってから徐々に経営課題として捉えることがわかる。

	20代 n=0	30代 n=25	40代 n=61	50代 n=69	60代 n=76	70代以上 n=43
売上・受注不振	0.0%	40.0%	23.0%	31.9%	36.8%	41.9%
販売・受注単価の低下	0.0%	12.0%	14.8%	15.9%	17.1%	16.3%
原材料・仕入価格の上昇	0.0%	36.0%	29.5%	29.0%	28.9%	16.3%
人手（労働力）不足	0.0%	48.0%	50.8%	52.2%	34.2%	39.5%
資金不足・資金調達難	0.0%	16.0%	19.7%	10.1%	15.8%	11.6%
経費の増大（人件費等）	0.0%	12.0%	24.6%	21.7%	19.7%	14.0%
新規顧客・販路の開拓	0.0%	44.0%	32.8%	20.3%	27.6%	25.6%
競争の激化	0.0%	12.0%	8.2%	15.9%	21.1%	20.9%
顧客・消費者ニーズの変化	0.0%	0.0%	13.1%	14.5%	15.8%	9.3%
後継者問題	0.0%	0.0%	6.6%	2.9%	10.5%	27.9%
その他	0.0%	4.0%	8.2%	11.6%	6.6%	7.0%

#### ②規模別

事業者の規模に関わらず経営課題の傾向は変わらないといえる。

比較的規模の大きな事業者の方が「人手（労働力）不足」や「経費の増大（人件費等）」を回答する割合が高いことから、人手不足に伴い、採用や雇用のためのコストが高まっていることがわかる。

	小規模事業者 n=186	小規模事業者以外 n=58
売上・受注不振	33.9%	27.6%
販売・受注単価の低下	17.2%	10.3%
原材料・仕入価格の上昇	31.2%	27.6%
人手（労働力）不足	45.2%	56.9%
資金不足・資金調達難	14.5%	13.8%
経費の増大（人件費等）	16.1%	34.5%
新規顧客・販路の開拓	28.0%	22.4%
競争の激化	14.5%	20.7%
顧客・消費者ニーズの変化	12.4%	15.5%
後継者問題	9.1%	6.9%
その他	8.1%	3.4%



### ③業歴別

業歴が「9年以下」の事業者と「10年以上」の事業者で大きく傾向が異なる。

「9年以下」の事業者では、「新規顧客・販路の開拓」を経営課題としている割合が高い。一方で、「10年以上」の事業者においては、「売上・受注不振」を経営課題としている。

また、「10年以上」の事業者では「競争の激化」「顧客・消費者ニーズの変化」の割合が増加していることから、既存のビジネスモデルでは他社との差別化が難しくなり、売上が減少していることが読み取れる。

	5年未満 n=29	5年～9年 n=31	10年～19年 n=41	20年～29年 n=48	30年以上 n=131
売上・受注不振	27.6%	16.1%	31.7%	35.4%	38.2%
販売・受注単価の低下	13.8%	25.8%	12.2%	12.5%	16.8%
原材料・仕入価格の上昇	31.0%	19.4%	24.4%	22.9%	31.3%
人手（労働力）不足	44.8%	48.4%	53.7%	41.7%	42.0%
資金不足・資金調達難	20.7%	16.1%	17.1%	10.4%	13.7%
経費の増大（人件費等）	20.7%	25.8%	26.8%	18.8%	16.8%
新規顧客・販路の開拓	58.6%	38.7%	19.5%	18.8%	22.9%
競争の激化	6.9%	6.5%	17.1%	14.6%	20.6%
顧客・消費者ニーズの変化	0.0%	6.5%	9.8%	12.5%	17.6%
後継者問題	6.9%	9.7%	4.9%	8.3%	12.2%
その他	6.9%	9.7%	7.3%	8.3%	7.6%

#### (4) 商工会議所に求める（又は力を入れて欲しい）支援

商工会議所に求める（又は力を入れて欲しい）支援について、代表者の年代別、規模別、業歴別にみていく。

##### ①代表者の年代別

代表者の年代が高くなるほど求められる支援と、年代が低くなるほど求められる支援に区分される。

前者としては「経営計画の策定支援」「販路開拓支援」「海外展開支援」「人材育成（セミナー等）」「財務分析等の経営改善支援」などがあげられる。後者は「後継者の育成支援」「消費税対策」などである。

	20代 n=0	30代 n=24	40代 n=59	50代 n=65	60代 n=63	70代以上 n=35
資金繰り・資金調達支援	0.0%	29.2%	28.8%	26.2%	28.6%	40.0%
補助金・助成金の活用支援	0.0%	50.0%	67.8%	56.9%	50.8%	45.7%
経営計画の策定支援	0.0%	20.8%	10.2%	7.7%	3.2%	11.4%
販路開拓支援	0.0%	29.2%	22.0%	21.5%	27.0%	17.1%
海外展開支援	0.0%	12.5%	3.4%	0.0%	1.6%	0.0%
新事業展開支援	0.0%	8.3%	11.9%	12.3%	12.7%	8.6%
後継者の育成支援	0.0%	0.0%	6.8%	6.2%	14.3%	14.3%
人材育成（セミナー等）	0.0%	20.8%	15.3%	16.9%	17.5%	0.0%
財務分析等の経営改善支援	0.0%	16.7%	13.6%	3.1%	7.9%	5.7%
消費税対策	0.0%	12.5%	10.2%	12.3%	14.3%	17.1%
専門家派遣による経営指導	0.0%	8.3%	8.5%	10.8%	4.8%	8.6%
専門相談（税務、法務、労働等）	0.0%	8.3%	10.2%	9.2%	3.2%	0.0%
I T化支援	0.0%	0.0%	5.1%	3.1%	3.2%	2.9%
創業支援	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	2.9%
その他	0.0%	0.0%	3.4%	6.2%	14.3%	8.6%

##### ②規模別

全体的な傾向として比較的規模の大きな事業者の方が、支援を求めている割合が高い。これらの事業者は外部の様々なアドバイスを経営に反映させていることがわかる。

	小規模事業者 n=166	小規模事業者以外 n=54
資金繰り・資金調達支援	31.3%	27.8%
補助金・助成金の活用支援	55.4%	66.7%
経営計画の策定支援	7.8%	13.0%
販路開拓支援	21.7%	33.3%
海外展開支援	1.2%	7.4%
新事業展開支援	9.0%	14.8%
後継者の育成支援	10.2%	5.6%
人材育成（セミナー等）	10.8%	18.5%
財務分析等の経営改善支援	8.4%	7.4%
消費税対策	14.5%	13.0%
専門家派遣による経営指導	7.8%	13.0%
専門相談（税務、法務、労働等）	6.6%	5.6%
I T化支援	2.4%	7.4%
創業支援	0.0%	0.0%
その他	8.4%	0.0%

### ③業歴別

特に際立った傾向はみられない。

業歴が「5年未満」の事業者に着目すると、「資金繰り・資金調達支援」「補助金・助成金の活用支援」「経営計画の策定支援」「海外展開支援」「財務分析等の経営改善支援」「消費税対策」「専門家派遣による経営指導」の各項目において、もっとも高い割合を示している。このことから、業歴5年未満の事業者は特に支援を求めていると考えられる。

	5年未満 n=29	5年～9年 n=28	10年～19年 n=37	20年～29年 n=44	30年以上 n=114
資金繰り・資金調達支援	34.5%	25.0%	27.0%	34.1%	29.8%
補助金・助成金の活用支援	65.5%	53.6%	59.5%	45.5%	55.3%
経営計画の策定支援	20.7%	7.1%	10.8%	4.5%	7.0%
販路開拓支援	24.1%	28.6%	24.3%	20.5%	23.7%
海外展開支援	6.9%	0.0%	0.0%	2.3%	2.6%
新事業展開支援	10.3%	10.7%	18.9%	11.4%	8.8%
後継者の育成支援	0.0%	10.7%	2.7%	9.1%	13.2%
人材育成（セミナー等）	10.3%	17.9%	10.8%	20.5%	12.3%
財務分析等の経営改善支援	13.8%	3.6%	13.5%	0.0%	9.6%
消費税対策	20.7%	17.9%	0.0%	4.5%	16.7%
専門家派遣による経営指導	13.8%	3.6%	5.4%	6.8%	9.6%
専門相談（税務、法務、労働等）	6.9%	10.7%	8.1%	13.6%	2.6%
I T化支援	0.0%	7.1%	8.1%	2.3%	2.6%
創業支援	0.0%	0.0%	2.7%	2.3%	0.0%
その他	6.9%	3.6%	10.8%	6.8%	7.9%

## 4. 総括

本アンケートの結果について、業種別にまとめ、総括とする。

### 〔建設業〕

売上高D I、営業利益（採算）D Iともすべての業種のなかでもっとも良く、景況感が良いといえる。全国的にも、アベノミクス進展に伴う公共工事の増加や2020年の東京オリンピックの開催などで建設業を取り巻く環境は良い。このなかで問題となっているのが人手不足である。八戸市においても、経営課題として「人手（労働力）不足」と回答した事業者が多くなっている。

### 〔製造業〕

売上高D Iが△13.2ポイントとすべての業種のなかでもっとも悪い数値であり、売上が前年同期比で減少している事業者が多いといえる。このような状況のなかで、特に小規模事業者においては、「売上・受注不振」や「新規顧客・販路の開拓」を経営課題と認識しており、商工会議所にも約3割の事業者が「販路開拓支援」を求めている状況である。

### 〔卸売業〕

資金繰りD Iが△20.8ポイントとすべての業種のなかでもっとも低い数値である。この数値は全国的にみても低くなっており、資金繰りが悪化している事業者が特に多いことが伺える。この結果、商工会議所に「資金繰り・資金調達支援」を求めるという回答が、小規模事業者で50.0%、小規模事業者以外で60.0%と高い割合を占めている。

### 〔小売業〕

全国的に小売業の売上高D Iはマイナスであることが多いが、八戸市の事業者の売上高D Iは2.3ポイントとプラスになっている。小売業を取り巻く経営環境は良いといえる。しかし、このような状況のなかでも、経営課題を「売上・受注不振」と回答する事業者が小規模事業者で43.8%、小規模事業者以外で41.7%いる。つまり、前年に比べれば売上は良いが満足する水準（利益を確保できる水準）にない事業者が多いのではないかと考えられる。

### 〔サービス業〕

サービス業全体の売上高D Iは17.6ポイントと高い数値を示している。しかし、小規模事業者に限ると、4.3ポイントと急激に低くなる。経営課題をみても、小規模事業者では「売上・受注不振」「新規顧客・販路の開拓」等、販売面での課題をあげる事業者が多い。比較的規模の大きな事業者を参考にして販売促進を実施すると、効果が大きいのではないだろうか。

## IV 参考資料（集計表、アンケート用紙）

# 1. 集計表

## 問1 前年上期(平成28年1月～6月期)と比較した今期上期(平成29年1月～6月期)の経営状況

【売上高】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	119	41.8%	75	40.1%	29	50.0%	32	46.4%	11	28.9%	11	42.3%	18	40.9%	32	47.1%
普通	73	25.6%	52	27.8%	10	17.2%	23	33.3%	11	28.9%	3	11.5%	9	20.5%	16	23.5%
悪い	93	32.6%	60	32.1%	19	32.8%	14	20.3%	16	42.1%	12	46.2%	17	38.6%	20	29.4%
D I	9.1		8.0		17.2		26.1		△ 13.2		△ 3.8		2.3		17.6	
合計	285	100.0%	187	100.0%	58	100.0%	69	100.0%	38	100.0%	26	100.0%	44	100.0%	68	100.0%

【営業利益(採算)】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	104	37.0%	70	38.0%	20	34.5%	29	42.0%	14	36.8%	10	40.0%	12	27.9%	25	37.3%
普通	79	28.1%	54	29.3%	14	24.1%	21	30.4%	11	28.9%	3	12.0%	15	34.9%	18	26.9%
悪い	98	34.9%	60	32.6%	24	41.4%	19	27.5%	13	34.2%	12	48.0%	16	37.2%	24	35.8%
D I	2.1		5.4		△ 6.9		14.5		2.6		△ 8.0		△ 9.3		1.5	
合計	281	100.0%	184	100.0%	58	100.0%	69	100.0%	38	100.0%	25	100.0%	43	100.0%	67	100.0%

【資金繰り】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	56	20.1%	33	18.1%	16	28.1%	14	20.3%	4	10.8%	5	20.8%	7	16.3%	19	28.8%
普通	154	55.2%	108	59.3%	24	42.1%	41	59.4%	22	59.5%	9	37.5%	25	58.1%	35	53.0%
悪い	69	24.7%	41	22.5%	17	29.8%	14	20.3%	11	29.7%	10	41.7%	11	25.6%	12	18.2%
D I	△ 4.7		△ 4.4		△ 1.8		0.0		△ 18.9		△ 20.8		△ 9.3		10.6	
合計	279	100.0%	182	100.0%	57	100.0%	69	100.0%	37	100.0%	24	100.0%	43	100.0%	66	100.0%

【従業員】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	52	18.6%	27	14.8%	17	29.3%	19	27.5%	7	18.4%	3	12.5%	5	11.6%	10	15.2%
普通	185	66.1%	126	69.2%	32	55.2%	41	59.4%	25	65.8%	19	79.2%	27	62.8%	46	69.7%
悪い	43	15.4%	29	15.9%	9	15.5%	9	13.0%	6	15.8%	2	8.3%	11	25.6%	10	15.2%
D I	3.2		△ 1.1		13.8		14.5		2.6		4.2		△ 14.0		0.0	
合計	280	100.0%	182	100.0%	58	100.0%	69	100.0%	38	100.0%	24	100.0%	43	100.0%	66	100.0%

## 問2 今期上期(平成29年1月～6月期間)と比較した今期下期(平成29年7月～12月期)の予測

【売上高】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	107	37.5%	68	36.2%	26	44.8%	28	40.6%	15	39.5%	13	50.0%	15	34.1%	23	33.3%
普通	111	38.9%	75	39.9%	21	36.2%	27	39.1%	13	34.2%	7	26.9%	18	40.9%	31	44.9%
悪い	67	23.5%	45	23.9%	11	19.0%	14	20.3%	10	26.3%	6	23.1%	11	25.0%	15	21.7%
D I	14.0		12.2		25.9		20.3		13.2		26.9		9.1		11.6	
合計	285	100.0%	188	100.0%	58	100.0%	69	100.0%	38	100.0%	26	100.0%	44	100.0%	69	100.0%

【営業利益(採算)】	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
よい	93	33.3%	59	32.2%	19	33.3%	25	36.2%	9	23.7%	13	50.0%	11	27.5%	20	29.9%
普通	114	40.9%	77	42.1%	23	40.4%	29	42.0%	15	39.5%	6	23.1%	19	47.5%	31	46.3%
悪い	72	25.8%	47	25.7%	15	26.3%	15	21.7%	14	36.8%	7	26.9%	10	25.0%	16	23.9%
D I	7.5		6.6		7.0		14.5		△ 13.2		23.1		2.5		6.0	
合計	279	100.0%	183	100.0%	57	100.0%	69	100.0%	38	100.0%	26	100.0%	40	100.0%	67	100.0%

### 問3 現在直面している経営上の課題(3つまで回答可)

【経営課題】	n = 283		n = 186		n = 58		n = 68		n = 37		n = 25		n = 44		n = 70	
	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
売上・受注不振	93	32.9%	63	33.9%	16	27.6%	14	20.6%	10	27.0%	6	24.0%	19	43.2%	30	42.9%
販売・受注単価の低下	45	15.9%	32	17.2%	6	10.3%	16	23.5%	8	21.6%	2	8.0%	5	11.4%	7	10.0%
原材料・仕入価格の上昇	78	27.6%	58	31.2%	16	27.6%	20	29.4%	18	48.6%	11	44.0%	9	20.5%	16	22.9%
人手(労働力)不足	125	44.2%	84	45.2%	33	56.9%	48	70.6%	12	32.4%	7	28.0%	20	45.5%	30	42.9%
資金不足・資金調達難	41	14.5%	27	14.5%	8	13.8%	5	7.4%	5	13.5%	6	24.0%	8	18.2%	11	15.7%
経費の増大(人件費等)	57	20.1%	30	16.1%	20	34.5%	14	20.6%	10	27.0%	3	12.0%	8	18.2%	15	21.4%
新規顧客・販路の開拓	78	27.6%	52	28.0%	13	22.4%	10	14.7%	11	29.7%	10	40.0%	12	27.3%	22	31.4%
競争の激化	46	16.3%	27	14.5%	12	20.7%	6	8.8%	3	8.1%	6	24.0%	11	25.0%	13	18.6%
顧客・消費者ニーズの変化	35	12.4%	23	12.4%	9	15.5%	7	10.3%	5	13.5%	2	8.0%	8	18.2%	10	14.3%
後継者問題	27	9.5%	17	9.1%	4	6.9%	6	8.8%	3	8.1%	5	20.0%	3	6.8%	4	5.7%
その他	22	7.8%	15	8.1%	2	3.4%	6	8.8%	4	10.8%	1	4.0%	4	9.1%	2	2.9%

### 問4 今後、商工会議所に求める(又は力を入れて欲しい)支援(3つまで回答可)

【求める支援】	n = 255		n = 166		n = 58		n = 63		n = 37		n = 22		n = 37		n = 61	
	全体		小規模事業者		小規模事業者以外		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金繰り・資金調達支援	77	30.2%	52	31.3%	15	25.9%	24	38.1%	6	16.2%	10	45.5%	12	32.4%	15	24.6%
補助金・助成金の活用支援	140	54.9%	92	55.4%	36	62.1%	37	58.7%	25	67.6%	11	50.0%	21	56.8%	34	55.7%
経営計画の策定支援	22	8.6%	13	7.8%	7	12.1%	1	1.6%	1	2.7%	1	4.5%	3	8.1%	14	23.0%
販路開拓支援	60	23.5%	36	21.7%	18	31.0%	11	17.5%	12	32.4%	11	50.0%	5	13.5%	15	24.6%
海外展開支援	6	2.4%	2	1.2%	4	6.9%	0	0.0%	1	2.7%	3	13.6%	0	0.0%	2	3.3%
新事業展開支援	28	11.0%	15	9.0%	8	13.8%	4	6.3%	2	5.4%	3	13.6%	5	13.5%	9	14.8%
後継者の育成支援	23	9.0%	17	10.2%	3	5.2%	9	14.3%	2	5.4%	2	9.1%	4	10.8%	3	4.9%
人材育成(セミナー等)	36	14.1%	18	10.8%	10	17.2%	8	12.7%	8	21.6%	3	13.6%	1	2.7%	8	13.1%
財務分析等の経営改善支援	21	8.2%	14	8.4%	4	6.9%	6	9.5%	4	10.8%	1	4.5%	3	8.1%	4	6.6%
消費税対策	32	12.5%	24	14.5%	7	12.1%	12	19.0%	2	5.4%	1	4.5%	7	18.9%	9	14.8%
専門家派遣による経営指導	21	8.2%	13	7.8%	7	12.1%	2	3.2%	3	8.1%	5	22.7%	1	2.7%	9	14.8%
専門相談(税務、法務、労働等)	17	6.7%	11	6.6%	3	5.2%	6	9.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.1%	5	8.2%
IT化支援	9	3.5%	4	2.4%	4	6.9%	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.4%	3	4.9%
創業支援	2	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	20	7.8%	14	8.4%	0	0.0%	4	6.3%	5	13.5%	1	4.5%	2	5.4%	2	3.3%





