

令和3年度  
景況調査に関するアンケート  
調査報告書

令和3年12月

伊賀市商工会

## 目次

1. 調査概要 .....	3
2. 目的.....	3
3. 単純集計 .....	3
3.1 単年度単純集計.....	3
3.2 過去との比較単純集計.....	5
① 事業形態.....	5
② 業種.....	6
③ 新規市場の開拓取組.....	6
④ 売上高の推移.....	6
⑤ 利益の推移.....	6
4. クロス集計.....	7
4.1 支所別クロス集計.....	7
4.2 組織形態別クロス集計.....	9
4.3 業種別クロス集計.....	11
4.4 従業員数別クロス集計.....	13
4.5 新規市場開拓の取組別クロス集計.....	16
5. まとめ.....	17
6. 参考:自由意見記載欄への記述.....	17

## 1. 調査概要

調査時期: 令和2年 11月～12月

調査対象: 伊賀市商工会モニター事業者 100社

調査方法: 会員に配布後 FAX にて回収

回収数 : 100社(回収率 100%)

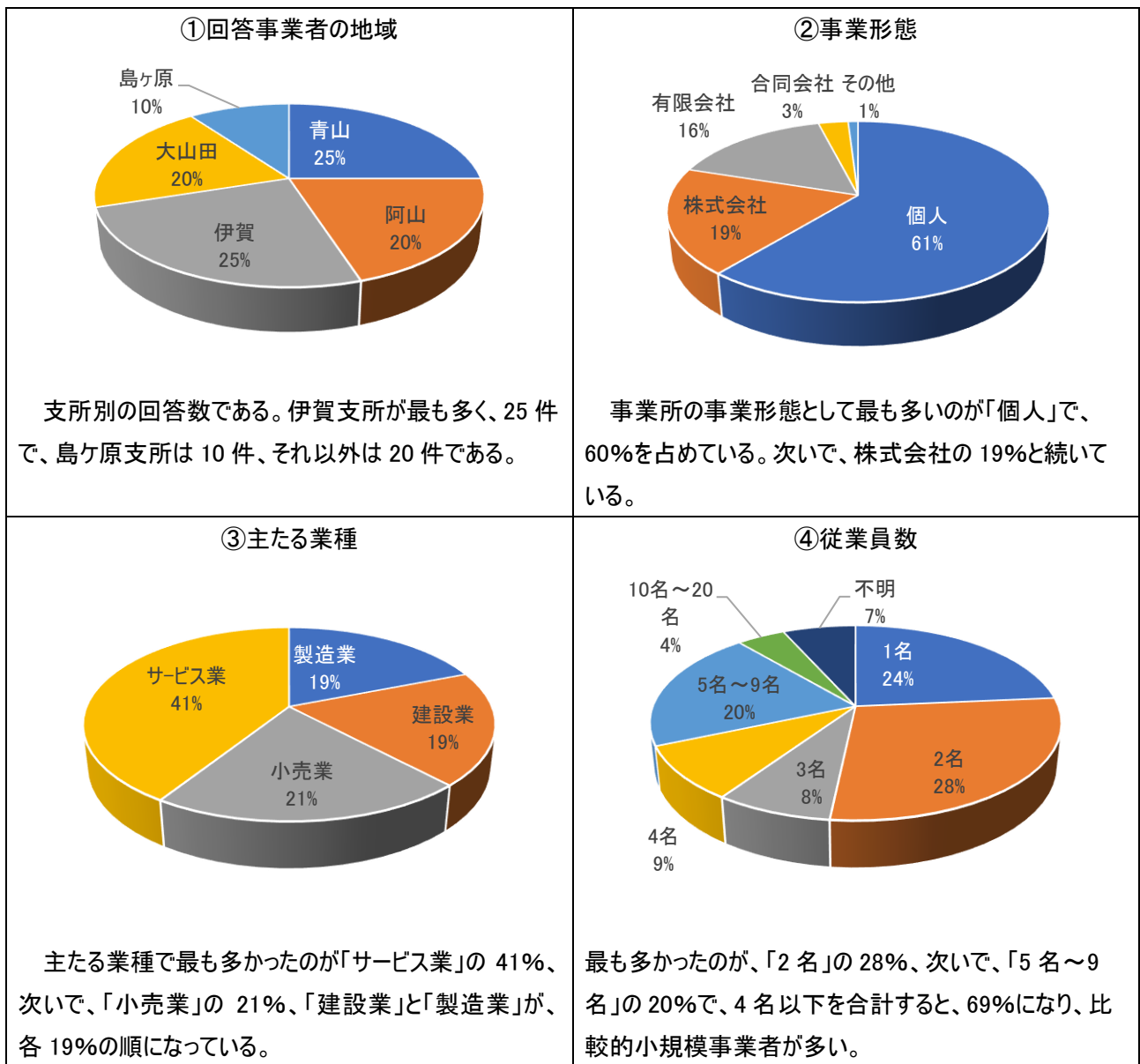
調査委託: KC コンサルティング

## 2. 目的

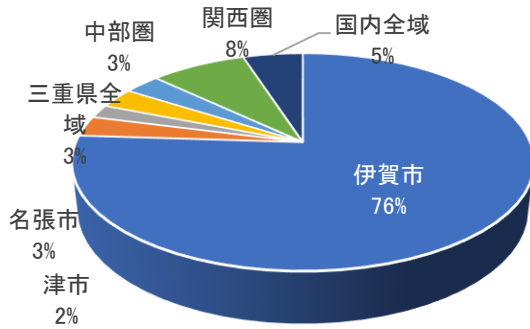
当調査は、記帳指導等のサービスを提供しているモニター事業者に対してアンケート調査を行うことで、事業者の景況感や経営実態を把握し、経営支援発達計画策定資料と伴走型経営支援を実施するための基礎資料として活用するとともに、今後の商工会が行う総合的な支援事業を円滑に進めるために行った。

## 3. 単純集計

### 3.1 令和3年度分単純集計

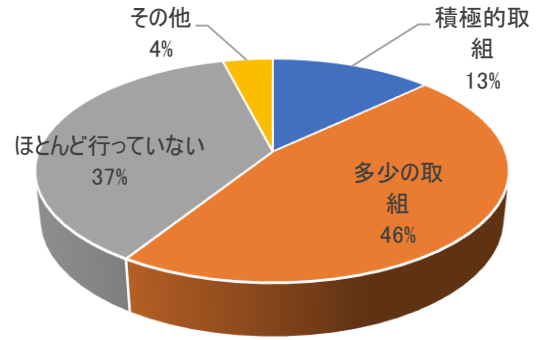


⑤ 主な商圈・取引先の地域



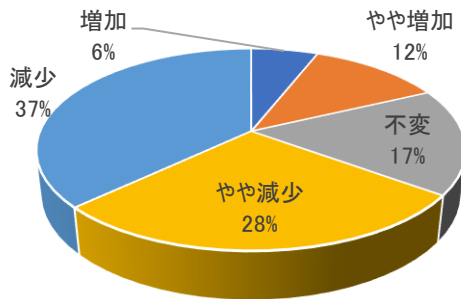
販売先や来店客の居住地等、商圈を聞いた項目である。「伊賀市」と答えた割合が 76%と最も高く、地元依存度が高い。

⑥ 新規市場の開拓の取り組み



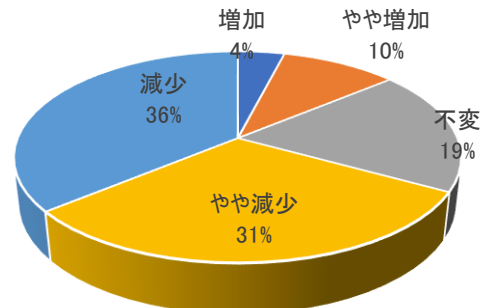
新規市場の開拓の取組で最も多かったのが、「多少の取組」の 46%、次いで、「ほとんど行っていない」の 37% がある。「積極的取組」は 13%にとどまっている。

⑦ 売上高の推移



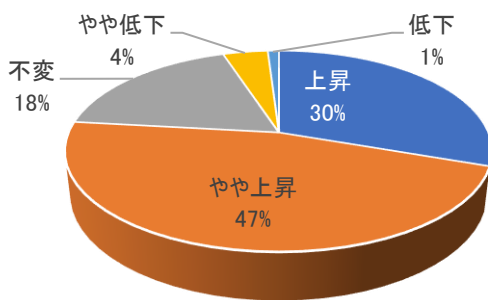
過去 1 年間の売上高の推移では、「減少」が最も多く 37%、次いで、「やや減少」の 28%で、合計 67%が減少で、反対に「増加」の合計は 18%にとどまっている。

⑧ 利益の推移



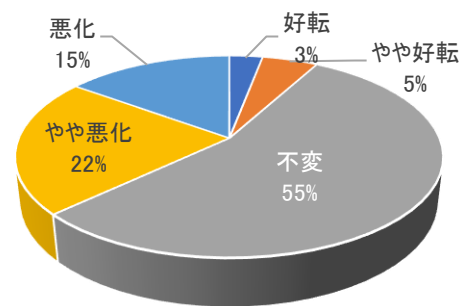
売上高の推移と同様に、利益の推移でも、「減少」が 36%、「やや減少」が 31%で、それを合計すると 67%で、「増加」合計は 14%にとどまっている。

⑨ 仕入価格



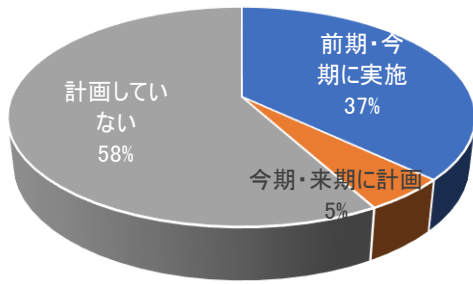
仕入価格は、「低下」と「やや低下」を合計しても 5%と低く、「上昇」と「やや上昇」の合計は 77%になり、昨今の事業者物価の上昇が確認される結果となった。

⑩ 資金繰りの状況



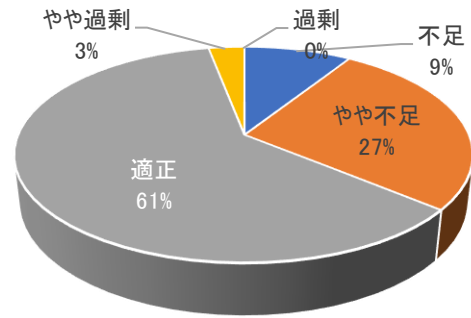
資金繰りとして、「不変」が 55%、「やや悪化」と「悪化」の合計が 37%ある。「やや好転」「と好転」の合計が 8%の 4 倍以上あり、資金繰りの悪化がみられる。

⑪設備投資の状況



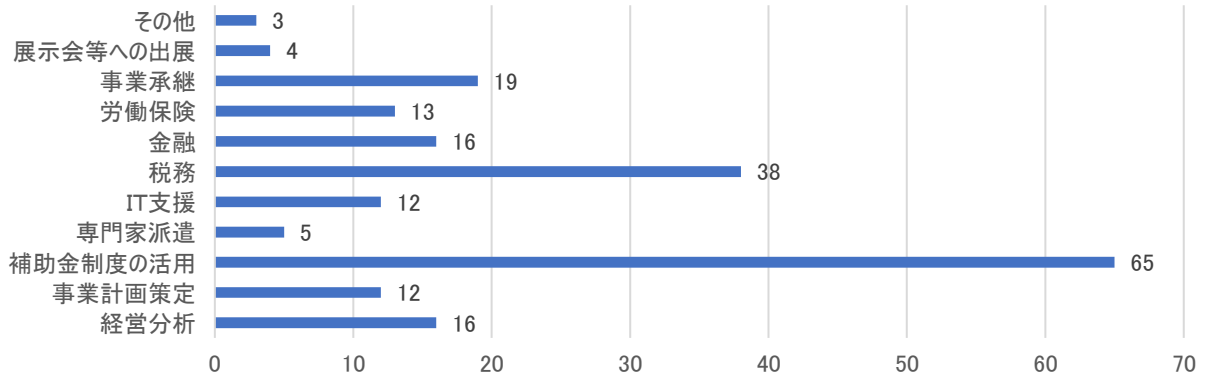
最も多かったのが、「計画していない」の58%で、「前期・今期の実施」が37%と続いている。「今期・来期に計画」は5%にとどまっている。

⑫従業員数の状況



最も多かったのが、「適正」の61%であるが、「やや不足」と「不足」の合計は36%ある。「やや過剰」3%にとどまっていることから、適正及び、充足していないことがわかる。

⑬商工会に希望する支援策(複数回答)



複数回答であるが、最も多かったのが、「補助金制度の活用」で、65%の事業所が選択している。次いで、「税務」、「事業承継」と続いている。

※単位はパーセント

### 3.2 過去調査結果との比較単純集計

#### ① 事業形態

過去2回の調査と比べて回答者数は半減している。03年11月調査では、事業形態別には「個人」の構成比はほぼ同じである。

「有限会社」の割合が減少し、その分「株式会社」が増加しているが、全体に占める構成比に大きな変化は見られない。

項目	27年7月調査		02年8月調査		03年11月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
個人事業	126	61.0%	120	61.0%	61	61.6%
株式会社	39	19.0%	32	16.0%	19	19.2%
有限会社	39	19.0%	40	20.0%	16	16.2%
その他	3	1.0%	6	3.0%	3	3.0%
合計	207	100.0%	198	100.0%	99	100.0%

② 業種

業種では、過去 2 回の調査と比べて、「建設業」と「製造業」の割合が減少し、その分「サービス業」が大幅に増加している。小売業の比率は、ほぼ過去 2 回と同様である。

項目	27 年 7 月調査		02 年 8 月調査		03 年 11 月調査	
	件数	%	件数	件数	件数	%
建設業	49	23.7%	47	23.4%	19	19.0%
製造業	47	22.7%	44	21.9%	19	19.0%
卸小売業	47	22.7%	41	20.4%	21	21.0%
サービス業	64	30.9%	69	34.3%	41	41.0%
合計	207	100%	201	100%	100	100%

③ 新規市場の開拓取組

新規市場開拓の取組では、過去 2 回の調査と比べて、「多少の取組」と「積極的に取組」の割合が増加し、その分、「ほとんど取組し」が大幅に減少している特徴がある。

項目	27 年 7 月調査		02 年 8 月調査		03 年 11 月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
積極的に取組	16	8%	15	7%	13	13.0%
多少の取組有	58	28%	71	35%	46	46.0%
ほとんど取組無	118	57%	105	52%	37	37.0%
その他	2	1%	3	1%	4	4.0%
不明	13	6%	7	3%	0	0.0%
合計	207	100%	201	100%	100	100.0%

④ 売上高の推移

売上高の推移では、過去 2 回の調査と比べて、「やや減少」の割合が大幅に増加し、「減少」と合計すると 65%になり、回答事業所の 3 分の 2 が売上減少している。「増加」6%と「やや増加」を合計しても 18%にとどまっている。

項目	27 年 7 月調査		02 年 8 月調査		03 年 11 月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
増加	28	14.2%	17	9.7%	6	6.0%
やや増加	19	9.6%	9	5.1%	12	12.0%
不変	65	33.0%	56	32.0%	17	17.0%
やや減少	28	14.2%	14	8.0%	28	28.0%
減少	57	28.9%	79	45.1%	37	37.0%
合計	197	100.0%	175	100.0%	100	100.0%

⑤ 利益の推移

利益の推移では、過去 2 回の調査と比べて、「やや減少」の割合が大幅に増加し、「減少」と合計すると 67%になり、回答事業所の 3 分の 2 が売上減少している。「増加」6%と「やや増加」を合計しても 14%にとどまっている。

また、上記の売上高の増減とほぼ同じ結果になっている。

項目	27 年 7 月調査		02 年 8 月調査		03 年 11 月調査	
	件数	%	件数	%	件数	%
増加	31	15.5%	17	9.2%	4	4.0%
やや増加	22	11.0%	10	5.4%	10	10.0%
不変	62	31.0%	62	33.5%	19	19.0%
やや減少	30	15.0%	16	8.6%	31	31.0%
減少	55	27.5%	80	43.2%	36	36.0%
合計	200	100.0%	185	100.0%	100	100.0%

#### 4. クロス集計

##### 4.1 支所別クロス集計

###### ①支所×主要商圏

支所別の主要な商圏とのクロス集計である。支所別には大きな違いがなく、どの支所に所属している事業所でも「伊賀市」が最も主要な商圏であるが、ほかには、島ヶ原の「関西圏」がやや突出している。

上段:度数 下段:%		主要商圏										
		合計	伊賀市	名張市	津市	亀山市	三重県全 域	中部圏	関西圏	国内全域	海外	国内海外 問わず
支所	合計	100 100.0	76 76.0	3 3.0	2 2.0	-	3 3.0	3 3.0	8 8.0	5 5.0	-	-
	青山	25 100.0	15 60.0	3 12.0	-	-	2 8.0	-	2 8.0	3 12.0	-	-
	阿山	20 100.0	17 85.0	-	-	-	-	1 5.0	1 5.0	1 5.0	-	-
	伊賀	25 100.0	21 84.0	-	1 4.0	-	-	1 4.0	2 8.0	-	-	-
	大山田	20 100.0	18 90.0	-	1 5.0	-	1 5.0	-	-	-	-	-
	島ヶ原	10 100.0	5 50.0	-	-	-	-	1 10.0	3 30.0	1 10.0	-	-

###### ②支所×新規市場開拓の取組

支所別の新規市場開拓の取組のクロス集計である。この項目は支所によるバラツキがみられ、阿山の「積極的取組」と「多少の取組」を合計すると80%になる。「ほとんど行っていない」では、伊賀と島ヶ原 50%を超えている。

上段:度数 下段:%		新規市場開拓の取組				
		合計	積極的取 組	多少の取 組	ほとんど 行ってい ない	その他
支所	合計	100 100.0	13 13.0	46 46.0	37 37.0	4 4.0
	青山	25 100.0	3 12.0	12 48.0	8 32.0	2 8.0
	阿山	20 100.0	3 15.0	13 65.0	2 10.0	2 10.0
	伊賀	25 100.0	3 12.0	9 36.0	13 52.0	-
	大山田	20 100.0	2 10.0	9 45.0	9 45.0	-
	島ヶ原	10 100.0	2 20.0	3 30.0	5 50.0	-

###### ③支所×過去1年間の売上増減

支所別の過去1年間の売上増減のクロス集計である。増加割合が比較的高いのが、島ヶ原(合計 30%)と阿山(25%)であり、反対に低いのが青山で、「減少」と「やや減少」を合計すると84%が減収である。

上段:度数 下段:%		過去1年間の売上の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
支所	合計	100 100.0	6 6.0	12 12.0	17 17.0	28 28.0	37 37.0
	青山	25 100.0	1 4.0	1 4.0	2 8.0	10 40.0	11 44.0
	阿山	20 100.0	-	5 25.0	2 10.0	5 25.0	8 40.0
	伊賀	25 100.0	1 4.0	3 12.0	8 32.0	6 24.0	7 28.0
	大山田	20 100.0	2 10.0	2 10.0	4 20.0	6 30.0	6 30.0
	島ヶ原	10 100.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	5 50.0

④支所×過去1年間の利益の増減

支所別の過去1年間の利益の増減のクロス集計である。利益では売上同様に島ヶ原(合計30%が増加)が好調であるが、前問の「売上高の増減」で、減収割合が多かった青山は一転して「増加」割合(24%)が他支所に対して相対的に高い。

上段:度数 下段:%		過去1年間の利益の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
支所	合計	100 100.0	4 4.0	10 10.0	19 19.0	31 31.0	36 36.0
	青山	25 100.0	1 4.0	5 20.0	1 4.0	7 28.0	11 44.0
	阿山	20 100.0	-	3 15.0	1 5.0	8 40.0	8 40.0
	伊賀	25 100.0	-	1 4.0	11 44.0	6 24.0	7 28.0
	大山田	20 100.0	1 5.0	-	4 20.0	10 50.0	5 25.0
	島ヶ原	10 100.0	2 20.0	1 10.0	2 20.0	-	5 50.0

⑤支所×資金繰りの状況

支所別の資金繰りの状況のクロス集計である。どの支所も資金繰りは「不変」との回答が最も多いが、悪化割合が高いのが、青山(合計44%)と阿山(合計45%)、島ヶ原(合計50%)であり、大山田は「不変」が70%ある。

上段:度数 下段:%		資金繰り状況					
		合計	好転	やや好転	不変	やや悪化	悪化
支所	合計	100 100.0	3 3.0	5 5.0	55 55.0	22 22.0	15 15.0
	青山	25 100.0	1 4.0	1 4.0	12 48.0	6 24.0	5 20.0
	阿山	20 100.0	-	2 10.0	9 45.0	6 30.0	3 15.0
	伊賀	25 100.0	-	-	16 64.0	6 24.0	3 12.0
	大山田	20 100.0	1 5.0	2 10.0	14 70.0	1 5.0	2 10.0
	島ヶ原	10 100.0	1 10.0	-	4 40.0	3 30.0	2 20.0

⑥支所×希望支援内容

支所別の希望支援内容のクロス集計である。どの支所でも「補助金の制度の活用」との回答が多いが、特に島ヶ原では90%、伊賀では76%の事業所が回答している。

上段:度数 下段:%		希望支援内容											
		合計	経営分析	事業計画策定	補助金制度の活用	専門家派遣	IT支援	税務	金融	労働保険	事業承継	展示会等への出展	その他
支所	合計	100 100.0	16 16.0	12 12.0	65 65.0	5 5.0	12 12.0	38 38.0	16 16.0	13 13.0	19 19.0	4 4.0	3 3.0
	青山	25 100.0	7 28.0	2 8.0	14 56.0	-	2 8.0	14 56.0	8 32.0	4 16.0	4 16.0	1 4.0	-
	阿山	20 100.0	6 30.0	3 15.0	13 65.0	2 10.0	3 15.0	3 15.0	2 10.0	2 10.0	3 15.0	1 5.0	1 5.0
	伊賀	25 100.0	1 4.0	3 12.0	19 76.0	-	3 12.0	12 48.0	3 12.0	5 20.0	5 20.0	1 4.0	-
	大山田	20 100.0	1 5.0	3 15.0	10 50.0	1 5.0	2 10.0	7 35.0	3 15.0	2 10.0	6 30.0	-	2 10.0
	島ヶ原	10 100.0	1 10.0	1 10.0	9 90.0	2 20.0	2 20.0	2 20.0	-	-	1 10.0	1 10.0	-



## 4.2 組織形態別クロス集計

### ① 組織形態 × 業種

組織形態と業種のクロス集計である。個人はサービス業が多く(45.9%)、株式会社は建設業が多い(31.6%)。有限会社は製造業多く(31.5%)、小売業が比較的少ない。

上段:度数 下段:%		業種				
		合計	製造業	建設業	小売業	サービス業
組織形態	合計	100 100.0	19 19.0	19 19.0	21 21.0	41 41.0
	個人	61 100.0	10 16.4	8 13.1	15 24.6	28 45.9
	株式会社	19 100.0	4 21.1	6 31.6	4 21.1	5 26.3
	有限会社	16 100.0	5 31.3	4 25.0	2 12.5	5 31.3
	合同会社	3 100.0	-	1 33.3	-	2 66.7
	その他	1 100.0	-	-	-	1 100.0

### ② 組織形態 × 新規市場の開拓の取組

組織形態と新規市場開拓の取組のクロス集計である。「積極的取組」の回答が多いのが株式会社(26.3%)で、少ないのが有限会社(6.3%)である。一方、株式会社は「ほとんど行っていない」割合も42.1%あり2極分化している。

上段:度数 下段:%		新規市場開拓の取組				
		合計	積極的取組	多少の取組	ほとんど行っていない	その他
組織形態	合計	100 100.0	13 13.0	46 46.0	37 37.0	4 4.0
	個人	61 100.0	7 11.5	30 49.2	22 36.1	2 3.3
	株式会社	19 100.0	5 26.3	5 26.3	8 42.1	1 5.3
	有限会社	16 100.0	1 6.3	9 56.3	5 31.3	1 6.3
	合同会社	3 100.0	-	2 66.7	1 33.3	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-

### ③ 組織形態 × 売上高の推移

組織形態と売上高の増減のクロス集計である。個人では「売上減少」の割合を合計すると67.2%と高く、株式会社では、「増加」と「やや増加」を合計すると42.1%と高い。有限会社の「増加」は1件もなく、「やや増加」も1件にとどまっている。

上段:度数 下段:%		過去1年間の売上の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
組織形態	合計	100 100.0	6 6.0	12 12.0	17 17.0	28 28.0	37 37.0
	個人	61 100.0	3 4.9	6 9.8	11 18.0	16 26.2	25 41.0
	株式会社	19 100.0	3 15.8	5 26.3	3 15.8	6 31.6	2 10.5
	有限会社	16 100.0	-	1 6.3	2 12.5	4 25.0	9 56.3
	合同会社	3 100.0	-	-	1 33.3	1 66.7	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0

④ 組織形態 × 利益の推移

組織形態と利益の推移のクロス集計である。個人では、「減少」と「やや減少」を合計すると 67%と高く、株式会社では、「増加」と「やや増加」を合計すると 31.6%と比較的高い。有限会社では「減少」と「やや減少」を合計すると 87.5%あり、組織形態別にバラツキ大きい特徴が確認できた。

上段:度数 下段:%		過去1年間の利益の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
組織形態	合計	100 100.0	4 4.0	10 10.0	19 19.0	31 31.0	36 36.0
	個人	61 100.0	2 3.3	3 4.9	13 21.3	20 32.8	23 37.7
	株式会社	19 100.0	2 10.5	4 21.1	5 26.3	6 31.6	2 10.5
	有限会社	16 100.0	-	1 6.3	1 6.3	4 25.0	10 62.5
	合同会社	3 100.0	-	2 66.7	-	1 33.3	-
	その他	1 100.0	-	-	-	-	1 100.0

⑤ 組織形態 × 資金繰り

組織形態と資金繰りのクロス集計である。どの組織形態も不変が多いが、個人では「悪化」合計が 37.8%、株式会社では、31.6%、有限会社では、33.8%が「悪化」傾向にある。

上段:度数 下段:%		資金繰り状況					
		合計	好転	やや好転	不変	やや悪化	悪化
組織形態	合計	100 100.0	3 3.0	5 5.0	55 55.0	22 22.0	15 15.0
	個人	61 100.0	2 3.3	4 6.6	32 52.5	14 23.0	9 14.8
	株式会社	19 100.0	1 5.3	-	12 63.2	4 21.1	2 10.5
	有限会社	16 100.0	-	1 6.3	8 50.0	3 18.8	4 25.0
	合同会社	3 100.0	-	-	2 66.7	1 33.3	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-	-

⑥ 事業形態 × 必要な支援策

事業形態と必要な支援策のクロス集計である。どの組織形態も「補助金制度の活用」に対する支援ニーズは高い。また、それ以外では、個人は、「税務」、株式会社は、「事業承継」、有限会社は偏りが少なく、各項目に一定の支援ニーズがみられる。

上段:度数 下段:%		希望支援内容											
		合計	経営分析	事業計画策定	補助金制度の活用	専門家派遣	IT支援	税務	金融	労働保険	事業承継	展示会等への出展	その他
組織形態	合計	100 100.0	16 16.0	12 12.0	65 65.0	5 5.0	12 12.0	38 38.0	16 16.0	13 13.0	19 19.0	4 4.0	3 3.0
	個人	61 100.0	6 9.8	5 8.2	41 67.2	1 1.6	10 16.4	27 44.3	9 14.8	7 11.5	8 13.1	2 3.3	3 4.9
	株式会社	19 100.0	4 21.1	3 15.8	11 57.9	3 15.8	1 5.3	4 21.1	4 21.1	3 15.8	6 31.6	2 10.5	-
	有限会社	16 100.0	4 25.0	4 25.0	10 62.5	1 6.3	-	6 37.5	3 18.8	3 18.8	4 25.0	-	-
	合同会社	3 100.0	2 66.7	-	2 66.7	-	1 33.3	1 33.3	-	-	-	-	-
	その他	1 100.0	-	-	1 100.0	-	-	-	-	-	1 100.0	-	-

### 4.3 業種別クロス集計

#### ① 業種×新規市場開拓の取組

業種と新規市場開拓の取組のクロス集計である。総じて「多少の取組」の回答割合が多いが、小売業では「ほとんど行っていない」割合が52.4%と多く、サービス業では、「積極的取組」の割合が17.1%と比較的多い。

上段:度数 下段:%		新規市場開拓の取組				
		合計	積極的取組	多少の取組	ほとんど行っていない	その他
業種	合計	100 100.0	13 13.0	46 46.0	37 37.0	4 4.0
	製造業	19 100.0	2 10.5	9 47.4	8 42.1	-
	建設業	19 100.0	1 5.3	9 47.4	9 47.4	-
	小売業	21 100.0	3 14.3	7 33.3	11 52.4	-
	サービス業	41 100.0	7 17.1	27 65.9	9 22.0	4 9.8

#### ② 業種×過去1年間の売上の増減

業種と過去1年間の売上増減のクロス集計である。総じて「やや減少」と「減少」の割合が多いが、建設業では、「やや増加」の割合が26.3%と比較的多い。

上段:度数 下段:%		過去1年間の売上の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
業種	合計	100 100.0	6 6.0	12 12.0	17 17.0	28 28.0	37 37.0
	製造業	19 100.0	2 10.5	2 10.5	3 15.8	5 26.3	7 36.8
	建設業	19 100.0	2 10.5	5 26.3	3 15.8	5 26.3	4 21.1
	小売業	21 100.0	-	3 14.3	3 14.3	5 23.8	10 47.6
	サービス業	41 100.0	2 4.9	2 4.9	8 19.5	13 31.7	16 39.0

#### ③ 業種×過去1年間の利益の増減

業種と過去1年間の利益の増減のクロス集計である。総じて、「やや減少」と「減少」の割合が多いが、建設業では、「不変」の割合も43.1%と比較的多い。

上段:度数 下段:%		過去1年間の利益の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
業種	合計	100 100.0	4 4.0	10 10.0	19 19.0	31 31.0	36 36.0
	製造業	19 100.0	1 5.3	2 10.5	4 21.1	5 26.3	7 36.8
	建設業	19 100.0	1 5.3	2 10.5	6 31.6	6 31.6	4 21.1
	小売業	21 100.0	-	1 4.8	4 19.0	7 33.3	9 42.9
	サービス業	41 100.0	2 4.9	5 12.2	5 12.2	13 31.7	16 39.0

④ 業種×仕入価格の動向

業種と仕入価格の動向のクロス集計である。「上昇」と回答事業所が多いのは「建設業」の 47.4%、次いで「小売業」の 33.3%である。小売業では「やや低下」の回答も 14.3%あった。

上段:度数 下段:%		仕入価格の動向					
		合計	上昇	やや上昇	不変	やや低下	低下
業種	合計	99 100.0	30 30.3	46 46.5	18 18.2	4 4.0	1 1.0
	製造業	18 100.0	4 22.2	10 55.6	4 22.2	-	-
	建設業	19 100.0	9 47.4	9 47.4	1 5.3	-	-
	小売業	21 100.0	7 33.3	9 42.9	2 9.5	3 14.3	-
	サービス業	41 100.0	10 24.4	18 43.9	11 26.8	1 2.4	1 2.4

⑤ 業種×資金繰りの状況

業種と資金繰りの状況のクロス集計である。総じて「不変」が多いものの、製造業では、「やや悪化」と「悪化」の割合が多く、合計すると 52.7%あり、回答事業所の半数が悪化傾向にある。一方、建設業では「不変」の割合が多く 73.7%ある。

上段:度数 下段:%		資金繰り状況					
		合計	好転	やや好転	不変	やや悪化	悪化
業種	合計	100 100.0	3 3.0	5 5.0	55 55.0	22 22.0	15 15.0
	製造業	19 100.0	-	1 5.3	8 42.1	6 31.6	4 21.1
	建設業	19 100.0	-	1 5.3	14 73.7	3 15.8	1 5.3
	小売業	21 100.0	1 4.8	1 4.8	11 52.4	4 19.0	4 19.0
	サービス業	41 100.0	2 4.9	2 4.9	22 53.7	9 22.0	6 14.8

⑥ 業種×従業員の過不足感

業種と従業員の過不足感のクロス集計である。総じて従業員の不足感が高いが、特に建設業では、「不足」、「やや不足」を合計すると 57.9%あり、同業種の半数以上の事業所が不足と感じている。

上段:度数 下段:%		従業員の過不足感					
		合計	不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰
業種	合計	100 100.0	9 9.0	27 27.0	61 61.0	3 3.0	-
	製造業	19 100.0	1 5.3	5 26.3	11 57.9	2 10.5	-
	建設業	19 100.0	4 21.1	7 36.8	8 42.1	-	-
	小売業	21 100.0	1 4.8	5 23.8	15 71.4	-	-
	サービス業	41 100.0	3 7.3	10 24.4	27 65.9	1 2.4	-

⑦ 業種×希望支援内容

業種と希望支援内容のクロス集計である。総じて「補助金制度の活用」に対する支援ニーズが高いが、すべての業種で次に高いのが「税務」で、「事業承継」支援のニーズも高い。

上段:度数 下段:%		希望支援内容											
		合計	経営分析	事業計画 策定	補助金制 度の活用	専門家派 遣	I T支援	税務	金融	労働保険	事業承継	展示会等 への出展	その他
業種	合計	100	16	12	65	5	12	38	16	13	19	4	3
		100.0	16.0	12.0	65.0	5.0	12.0	38.0	16.0	13.0	19.0	4.0	3.0
	製造業	19	1	3	13	2	-	8	3	3	3	2	-
		100.0	5.3	15.8	68.4	10.5	-	42.1	15.8	15.8	15.8	10.5	-
	建設業	19	4	2	12	1	1	7	2	3	4	-	-
	100.0	21.1	10.5	63.2	5.3	5.3	36.8	10.5	15.8	21.1	-	-	
小売業	21	-	2	12	-	2	6	4	2	3	-	2	
	100.0	-	9.5	57.1	-	9.5	28.6	19.0	9.5	14.3	-	9.5	
サービス業	41	11	5	28	2	9	17	7	5	9	2	1	
	100.0	26.8	12.2	68.3	4.9	22.0	41.5	17.1	12.2	22.0	4.9	2.4	

4.4 従業員数別クロス集計

① 従業員数×新規市場開拓の取組

従業員数と新規市場開拓の取組のクロス集計である。総じて「多少の取組」が多い。新規市場開拓に最も取組んでいるが従業員が3名の事業所であり、合計すると85.7%ある。

上段:度数 下段:%		新規市場開拓の取組				
		合計	積極的取 組	多少の取 組	ほとんど 行ってい ない	その他
従業員数	合計	94	12	41	37	4
		100.0	12.8	43.8	39.4	4.3
	0名	11	-	5	5	1
		100.0	-	45.5	45.5	9.1
	1名	21	3	10	8	-
		100.0	14.3	47.6	38.1	-
	2名	25	3	10	11	1
		100.0	12.0	40.0	44.0	4.0
	3名	7	1	5	1	-
		100.0	14.3	71.4	14.3	-
4名	8	2	3	3	-	
	100.0	25.0	37.5	37.5	-	
5名～9名	18	3	6	8	1	
	100.0	16.7	33.3	44.4	5.6	
10名～20名	4	-	2	1	1	
	100.0	-	50.0	25.0	25.0	
21名以上	-	-	-	-	-	
	-	-	-	-	-	

② 従業員数×過去1年間の売上の増減

従業員数と過去1年間の売上増減のクロス集計である。従業員数が2名と3名の事業所の減収率(売上減少)が高い。一方、4名の事業所では「増加」(25%)や「やや増加」(12.5%)もみられる。

上段:度数 下段:%		過去1年間の売上の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
従業員数	合計	94	5	10	16	26	37
		100.0	5.3	10.6	17.0	27.7	39.4
	0名	11	1	2	2	2	4
		100.0	9.1	18.2	18.2	18.2	36.4
	1名	21	-	3	4	5	9
		100.0	-	14.3	19.0	23.8	42.9
	2名	25	-	-	5	8	12
		100.0	-	-	20.0	32.0	48.0
	3名	7	-	1	-	2	4
		100.0	-	14.3	-	28.6	57.1
4名	8	2	1	2	1	2	
	100.0	25.0	12.5	25.0	12.5	25.0	
5名～9名	18	2	2	3	7	4	
	100.0	11.1	11.1	16.7	38.9	22.2	
10名～20名	4	-	1	-	1	2	
	100.0	-	25.0	-	25.0	50.0	
21名以上	-	-	-	-	-	-	
	-	-	-	-	-	-	

③ 従業員数×過去1年間の利益の増減

従業員数と過去1年間の利益の増減のクロス集計である。2名と3名の事業所の減益との回答数多い。

上段:度数 下段:%		過去1年間の利益の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
従業員数	合計	94 100.0	4 4.3	9 9.6	17 18.1	28 29.8	36 38.3
	0名	11 100.0	-	1 9.1	4 36.4	2 18.2	4 36.4
	1名	21 100.0	-	3 14.3	2 9.5	8 38.1	8 38.1
	2名	25 100.0	-	1 4.0	4 16.0	7 28.0	19 52.0
	3名	7 100.0	-	1 14.3	1 14.3	2 28.6	3 42.9
	4名	8 100.0	2 25.0	-	3 37.5	1 12.5	2 25.0
	5名~9名	18 100.0	2 11.1	2 11.1	3 16.7	7 38.9	4 22.2
	10名~20名	4 100.0	-	1 25.0	-	1 25.0	2 50.0
	21名以上	-	-	-	-	-	-

④ 従業員数×資金繰りの状況

従業員数と資金繰りの状況のクロス集計である。総じて「不変」が多い。

上段:度数 下段:%		資金繰り状況					
		合計	好転	やや好転	不変	やや悪化	悪化
従業員数	合計	94 100.0	3 3.2	5 5.3	50 53.2	21 22.3	15 16.0
	0名	11 100.0	-	-	6 54.5	2 18.2	3 27.3
	1名	21 100.0	1 4.8	1 4.8	11 52.4	6 28.6	2 9.5
	2名	25 100.0	-	1 4.0	14 56.0	4 16.0	6 24.0
	3名	7 100.0	-	2 28.6	2 28.6	2 28.6	1 14.3
	4名	8 100.0	1 12.5	-	4 50.0	2 25.0	1 12.5
	5名~9名	18 100.0	1 5.6	1 5.6	11 61.1	4 22.2	1 5.6
	10名~20名	4 100.0	-	-	2 50.0	1 25.0	1 25.0
	21名以上	-	-	-	-	-	-

⑤ 従業員数×設備投資状況

従業員数と設備投資状況のクロス集計である。従業員数が少なくなると設備投資が低調になる傾向が見られる。

上段:度数 下段:%		設備投資状況			
		合計	前期・今 期に実施	今期・来 期に計画	計画して いない
従業員数	合計	94 100.0	34 36.2	5 5.3	55 58.5
	0名	11 100.0	2 18.2	1 9.1	8 72.7
	1名	21 100.0	6 28.6	-	15 71.4
	2名	25 100.0	9 36.0	2 8.0	14 56.0
	3名	7 100.0	2 28.6	1 14.3	4 57.1
	4名	8 100.0	6 75.0	-	2 25.0
	5名~9名	18 100.0	8 44.4	-	10 55.6
	10名~20名	4 100.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0
	21名以上	-	-	-	-

⑥ 従業員数×従業員の過不足感

従業員数と従業員の過不足感のクロス集計である。従業員数2名と5～9名事業所の従業員の不足感が大きい。

上段:度数 下段:%		従業員の過不足感					
		合計	不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰
従業員数	合計	94 100.0	8 8.5	24 25.5	59 62.8	3 3.2	-
	0名	11 100.0	-	3 27.3	8 72.7	-	-
	1名	21 100.0	-	4 19.0	17 81.0	-	-
	2名	25 100.0	5 20.0	6 24.0	13 52.0	1 4.0	-
	3名	7 100.0	-	2 28.6	5 71.4	-	-
	4名	8 100.0	-	3 37.5	4 50.0	1 12.5	-
	5名～9名	18 100.0	3 16.7	5 27.8	9 50.0	1 5.6	-
	10名～20名	4 100.0	-	1 25.0	3 75.0	-	-
	21名以上	-	-	-	-	-	-

⑦ 従業員数×希望支援内容

従業員数と希望支援内容のクロス集計である。総じて「補助金制度の活用」に対するニーズは高い。次いで「税務」、「事業承継」と続いている。

上段:度数 下段:%		希望支援内容											
		合計	経営分析	事業計画 策定	補助金制 度の活用	専門家派 遣	IT支援	税務	金融	労働保険	事業承継	展示会等 への出展	その他
従業員数	合計	94 100.0	16 17.0	12 12.8	60 63.8	5 5.3	12 12.8	37 39.4	16 17.0	13 13.8	18 19.1	4 4.3	3 3.2
	0名	11 100.0	2 18.2	1 9.1	7 63.6	1 9.1	3 27.3	5 45.5	2 18.2	-	2 18.2	1 9.1	-
	1名	21 100.0	5 23.8	3 14.3	11 52.4	-	4 19.0	11 52.4	4 19.0	3 14.3	2 9.5	1 4.8	1 4.8
	2名	25 100.0	4 16.0	2 8.0	16 64.0	1 4.0	2 8.0	8 32.0	6 24.0	4 16.0	4 16.0	-	1 4.0
	3名	7 100.0	-	-	5 71.4	-	2 28.6	3 42.9	1 14.3	-	2 28.6	-	-
	4名	8 100.0	-	2 25.0	7 87.5	-	-	1 12.5	-	1 12.5	1 12.5	-	-
	5名～9名	18 100.0	4 22.2	4 22.2	11 61.1	2 11.1	-	8 44.4	3 16.7	4 22.2	5 27.8	1 5.6	1 5.6
	10名～20名	4 100.0	1 25.0	-	3 75.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-	1 25.0	2 50.0	1 25.0	-
	21名以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

#### 4.5 新規市場開拓の取組別クロス集計

##### ① 新規市場開拓取組×売上高の増減

新規市場開拓の取組と売上高の増減のクロス集計である。新規市場の開拓を「積極的に取組」事業者の 13 社中 2 社が増加(15.4%)で、「多少の取組」では 46 社中 5 社(10.9%)「やや増収」である。「ほとんど取組無」では、37 社中 15 社が減収(40.5%)と回答している。

上段:度数 下段:%		過去1年間の売上高の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
新規市場 開拓の取 組	合計	100	6	12	17	28	37
		100.0	6.0	12.0	17.0	28.0	37.0
	積極的取組	13	2	3	1	3	4
		100.0	15.4	23.1	7.7	23.1	30.8
	多少の取組	46	1	5	8	16	16
	100.0	2.2	10.9	17.4	34.8	34.8	
	ほとんど行っていない	37	3	3	8	8	15
	100.0	8.1	8.1	21.6	21.6	40.5	
	その他	4	-	1	-	1	2
	100.0	-	-	25.0	-	25.0	50.0

##### ② 新規市場開拓取組×利益の増減

新規市場開拓の取組と利益の増減のクロス集計である。新規市場の開拓を「積極的に取組」している事業者の 13 社中 2 社が増益(15.4%)で、「多少の取組」では 46 社中 6 社(13.0%)が「やや増益」である。一方、「ほとんど取組無」では、37 社中 16 社が「減益」(43.2%)と回答していることから、取組の有無と取組の程度によって、売上の増減に関する結果になっている。

上段:度数 下段:%		過去1年間の利益の増減					
		合計	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
新規市場 開拓の取 組	合計	100	4	10	19	31	36
		100.0	4.0	10.0	19.0	31.0	36.0
	積極的取組	13	2	2	3	2	4
		100.0	15.4	15.4	23.1	15.4	30.8
	多少の取組	46	-	6	6	20	14
	100.0	-	13.0	13.0	43.5	30.4	
	ほとんど行っていない	37	2	2	10	7	16
	100.0	5.4	5.4	27.0	18.9	43.2	
	その他	4	-	-	-	2	2
	100.0	-	-	-	-	50.0	50.0

##### ③ 新規市場開拓取組×必要な支援策

新規市場開拓の取組と必要な支援策のクロス集計である。総じて「補助金制度の活用」の割合が多いが、「積極的に取組」事業者の 30.8%が「事業承継支援」を求めている。「多少の取組」では、「販路拡大・開拓支援」を 40.3%が求めている。一方、「ほとんど取組無」では 25.0%の事業者が「設備投資への支援」を求めている。

上段:度数 下段:%		希望支援内容											
		合計	経営分析	事業計画策定	補助金制度の活用	専門家派遣	IT支援	税務	金融	労働保険	事業承継	展示会等への出展	その他
新規市場 開拓の取 組	合計	100	16	12	65	5	12	38	16	13	19	4	3
		100.0	16.0	12.0	65.0	5.0	12.0	38.0	16.0	13.0	19.0	4.0	3.0
	積極的取組	13	2	3	11	1	3	2	2	1	4	1	-
		100.0	15.4	23.1	84.6	7.7	23.1	15.4	15.4	7.7	30.8	7.7	-
	多少の取組	46	7	4	31	-	4	17	5	7	7	2	2
	100.0	15.2	8.7	67.4	-	8.7	37.0	10.9	15.2	15.2	4.3	4.3	
	ほとんど行っていない	37	5	4	21	3	3	18	8	4	7	1	1
	100.0	13.5	10.8	56.8	8.1	8.1	48.6	21.6	10.8	18.9	2.7	2.7	
	その他	4	2	1	2	1	2	1	1	1	-	-	
	100.0	50.0	25.0	50.0	25.0	50.0	25.0	25.0	25.0	25.0	-	-	



## 5. まとめ

今回の調査を通じて明確になった課題、それに対する商工会の支援の方向性と具体的な支援策をまとめる以下のようになる。

(1) 補助金制度の活用支援のニーズが多い。

支援策として、業種や事業形態、従業員規模を問わず、「補助金制度の活用支援」が最も多い。これは、コロナ禍において国県市町村が積極的に補助金等の支援策を展開していることに起因すると思われるが、減収減益の事業所が過去の調査より大幅に増加していることも主要な要因の一つと思われる。

(2) 新規市場開拓の取組と増収増益の関係がみられた。

「新規市場での開拓に積極的に取組んでいる」と回答している事業所では、増収増益の割合が多い。しかし、業種特性や個々の事業所の固有の問題があって、実際には新規市場開拓が進められていない結果になった。一方、新規市場開拓に対して商工会への支援を求めていることから、個々の実情に応じた販路開拓・拡大支援を情報発信支援や展示会出展への支援を通じて行う必要がある。

(3) 事業承継支援も重要な支援テーマである。

業種や事業形態、従業員規模を問わず、「事業承継支援」のニーズも多い。セミナーや個別相談を通じた支援以外に、情報発信による啓蒙を進め、経営者の年齢を考慮した早期の取組を新する必要がある。

## 6. 参考：自由意見記載欄への記述

- いつもありがとうございます。
- 遅くなり申し訳ございません。
- 担当者によって対応が全く違う。、違いすぎる。今は T さんになって本当に親身になって考えてもらえて助かっています。
- いつもお世話になり、ありがとうございます。
- いつも記帳指導でお世話になりうれしく思います。
- いつもお世話になりありがとうございます。今後ともよろしく願いいたします。
- アンケート、出欠他の確認、連絡はメールや Line で。FAX は止めよう。各会議の資料は PDF ファイルをネット配信（事前）。会議は協議の場に。
- 商工会の皆様にはコロナ禍での指導を心より感謝申し上げます。今後も新規事業を予期方向に重ねてご指導をお願い申し上げます。
- いつもお世話になりありがとうございます。今後ともいろいろ相談させてください。
- いつもありがとうございます。