小規模事業者経営動向調査（2018年7月実施分）

山陽商工会議所

平成30年3月に認定を受けた「小規模事業者経営発達支援計画」に基づき、小規模事業者の持続的発展のため経営実態やニーズ把握を重視し、個別事業所の経営状況分析の基礎データとして活用することを目的に、以下のとおり「小規模事業者経営動向調査」を実施した。

対象者・回答件数 山陽商工会議所の地区内の小規模事業者 30社

実施期間 平成30年7月1日～平成30年7月31日

1. 回答者の属性

（1）性別

	回答数	比率
男性	23	76.7%
女性	7	23.3%
合計	30	100.0%

（2）年齢

	回答数	比率
20代	0	0.0%
30代	5	16.7%
40代	9	30.0%
50代	5	16.7%
60代	6	20.0%
70代以上	5	16.7%
合計	30	100.0%

（3）従業員数（役員・家族従業員・パート・アルバイト等を除く）

	回答数	比率
0人	14	46.7%
1人	6	20.0%
2人	2	6.7%
3人	5	16.7%
4人	0	0.0%
5人以上	3	10.0%
合計	30	100.0%

(4) 業歴

	回答数	比率
5年未満	7	23.3%
5年以上10年未満	1	3.3%
10年以上20年未満	7	23.3%
20年以上30年未満	3	10.0%
30年以上	12	40.0%
合計	30	100.0%

(5) 業種

	回答数	比率
卸売業・小売業	4	13.3%
製造業	5	16.7%
建設業	6	20.0%
飲食業	8	26.7%
サービス業	7	23.3%
合計	30	100.0%

2. 売上高の状況

アンケート実施期間が梅雨や記録的猛暑だったことから飲食業を中心に1年前、半年前に比べて売上高は「減少」したという回答が多かった。

半年後の見通しについては「増加」が「減少」を若干上回っており需要の回復を期待する結果となった。

(1) 1年前と比べて

	回答数	比率
増加	6	20.0%
横ばい	13	43.3%
減少	10	33.3%
無回答	1	3.3%
合計	30	100.0%

(2) 半年前と比べて

	回答数	比率
増加	7	23.3%
横ばい	11	36.7%
減少	8	26.7%
無回答	4	13.3%
合計	30	100.0%

(3) 半年後の見通し

	回答数	比率
増加	7	23.3%
横ばい	12	40.0%
減少	5	16.7%
無回答	6	20.0%
合計	30	100.0%

3. 顧客数の状況

顧客数の状況は1年前、半年前と比べて増減ほぼ同数という結果となった。半年後の見通しは「増加」が「減少」を上回る結果となった。

(1) 1年前と比べて

	回答数	比率
増加	6	20.0%
横ばい	17	56.7%
減少	6	20.0%
無回答	1	3.3%
合計	30	100.0%

(2) 半年前と比べて

	回答数	比率
増加	7	23.3%
横ばい	13	43.3%
減少	6	20.0%
無回答	4	13.3%
合計	30	100.0%

(3) 半年後の見通し

	回答数	比率
増加	7	23.3%
横ばい	14	46.7%
減少	4	13.3%
無回答	5	16.7%
合計	30	100.0%

4. 資金繰り状況

資金繰りの状況は大半の事業所が「横ばい」と回答したものの、「悪化」したという企業が「好転」したという企業を若干上回る結果となった。

(1) 1年前と比べて

	回答数	比率
好転	3	10.0%
横ばい	18	60.0%
悪化	8	26.7%
無回答	1	3.3%
合計	30	100.0%

(2) 半年前と比べて

	回答数	比率
好転	3	10.0%
横ばい	17	56.7%
悪化	7	23.3%
無回答	3	10.0%
合計	30	100.0%

(3) 半年後の見通し

	回答数	比率
好転	2	6.7%
横ばい	20	66.7%
悪化	4	13.3%
無回答	4	13.3%
合計	30	100.0%

5. 雇用状況

雇用状況に関して正社員はそもそも雇用する予定のない事業者が大半であったが、パート・アルバイトについては人手不足と回答した事業所が多く特に飲食店においては人手不足が深刻な状況が伺えた。

(1) 正社員

	回答数	比率
人手不足	2	6.7%
適切	18	60.0%
余剰	1	3.3%
無回答	9	30.0%
合計	30	100.0%

(2) パート・アルバイト

	回答数	比率
人手不足	6	20.0%
適切	17	56.7%
余剰	1	3.3%
無回答	6	20.0%
合計	30	100.0%

6. 新商品・新サービスの状況

新商品・新サービスに関する取り組みについて大半の事業所が顧客ニーズの把握を課題としているとの回答であった。また、取扱い商品・サービスの売れ筋分析については半数の事業者が実施しており、見直しも行っているとの回答であった。

(1) 新商品・新サービスの開発・販売の頻度について

	回答数	比率
数ヶ月ごと	5	16.7%
半年ごと	3	10.0%
1年ごと	2	6.7%
数年ごと	3	10.0%
行っていない	13	43.3%
その他	2	6.7%
無回答	2	6.7%
合計	30	100.0%

(2) 新商品・新サービスの開発・販売に関する課題（複数可）

	回答数	比率
顧客ニーズの把握	11	26.2%
開発体制の整備	5	11.9%
人材の教育・採用	5	11.9%
資金調達	4	9.5%
専門知識の不足	6	14.3%
問題はない	10	23.8%
その他	1	2.4%
合計	42	100.0%

(3) 取扱い商品・提供サービスの情報の売れ筋分析について

	回答数	比率
商品・サービス単位で分析している	6	20.0%
商品分野・サービスごとに分析している	7	23.3%
分析していない	15	50.0%
その他	0	0.0%
無回答	2	6.7%
合計	30	100.0%

(4) 取扱い商品・提供サービスの見直しについて

	回答数	比率
全商品・全サービスを見直している	6	20.0%
特定の商品・サービスのみを見直している	6	20.0%
行っていない	14	46.7%
その他	1	3.3%
無回答	3	10.0%
合計	30	100.0%

(5) 商品情報の入手先について (複数可)

	回答数	比率
仕入れ先から	20	37.7%
同業他社から	7	13.2%
顧客から	9	17.0%
商工会議所から	2	3.8%
セミナー等から	3	5.7%
インターネット	11	20.8%
その他	1	1.9%
合計	53	100.0%

(6) 顧客の声、意見の収集について

	回答数	比率
直接話している	24	58.5%
アンケートを実施している	1	2.4%
SNSで収集している	3	7.3%
自社ホームページから	0	0.0%
仕入れ先から	6	14.6%
同業他社から	4	9.8%
商工会議所から	2	4.9%
その他	1	2.4%
合計	41	100.0%

7. 景況感

景況感については「横ばい」が過半数を占めたものの記録的猛暑の影響もあり1年前・半年前に比べて「好転」が「悪化」を下回った。また、半年後についても米中の関税競争など景気の先行き不透明感から「好転」が「悪化」を下回った。

(1) 1年前と比べて

	回答数	比率
好転	5	16.7%
横ばい	16	53.3%
悪化	7	23.3%
無回答	2	6.7%
合計	30	100.0%
DI	46.4%	

(2) 半年前と比べて

	回答数	比率
好転	4	13.3%
横ばい	15	50.0%
悪化	7	23.3%
無回答	4	13.3%
合計	30	100.0%
DI	44.2%	

(3) 半年後の見通し

	回答数	比率
好転	5	16.7%
横ばい	14	46.7%
悪化	6	20.0%
無回答	5	16.7%
合計	30	100.0%
DI	48.0%	

8. 貴社の経営課題は何ですか？（複数可）

経営課題に関しては大半の事業所が「収益力向上」を挙げ、「販路・顧客開拓」、「人材育成・確保」が続いた。また、経営課題に事業承継を挙げた事業所もあり事業承継に関する諸施策等の効果もあり関心の高さが伺えた。

	回答数	比率
販路・顧客開拓	12	20.3%
収益力の向上	18	30.5%
新商品・新サービスの開発	5	8.5%
IT導入・活用	4	6.8%
人材育成・確保	8	13.6%
会計・税務	3	5.1%
事業承継	5	8.5%
労務問題	2	3.4%
その他	2	3.4%
合計	59	100.0%