

取手市における地域経済動向調査

<実施概要>

調査時期	「地域経済動向調査」 郵送：2016年12月22日～2017年1月15日 ウェブ：2016年12月22日～2017年2月2日 「産業まつり調査」 2016年11月5日～2016年11月6日		
調査対象	「地域経済動向調査」 取手市内の事業者3,000社(商工会員1,600社、非商工会員1,400社) 「産業まつり調査」 「産業まつり」来場者		
送付数	3,000部(地域経済動向調査)		
回収数	地域経済動向調査	紙面：371件 ウェブ：30件	地域経済動向調査 44件
有効回答数	「地域経済動向調査」 401件(13.37%) 「産業まつり調査」 44件 合計445件		

属 性

- ・回答者全体では445件で、うち小規模事業者は362件だった。
- ・回答者のおよそ70%は商工会の会員だった。

○業種

	全体 445件		小規模事業者 362件	
	回答数	割合	回答数	割合
製造業	38	8.5%	28	7.7%
建設業	50	11.2%	48	13.3%
卸売業・小売業	105	23.6%	83	22.9%
飲食業	57	12.8%	52	14.4%
サービス業	112	25.2%	85	23.5%
不動産業	20	4.5%	18	5.0%
運輸・倉庫業	13	2.9%	10	2.8%
情報・通信業	3	0.7%	3	0.8%
金融・保険業	8	1.8%	3	0.8%
その他	45	10.1%	43	11.9%

○商工会会員・非会員

	全体 401件		小規模事業者 362件	
	回答数	割合	回答数	割合
会員	280	69.8%	233	71.5%
非会員	99	24.7%	78	23.9%
回答なし	22	5.5%	15	4.6%

○事業所の所在地

	全体 401件		小規模事業者 362件	
	回答数	割合	回答数	割合
取手地区	287	71.6%	232	71.2%
藤代地区	105	26.2%	93	28.5%
それ以外	44	11.0%	21	6.4%

○資本金

	全体 445件		小規模事業者 362件	
	回答数	割合	回答数	割合
個人事業主	179	40.2%	174	48.1%
500万円以下	108	24.3%	95	26.2%
500万円超～1千万円以下	59	13.3%	46	12.7%
1千万円超～3千万円以下	57	12.8%	39	10.8%
3千万円超～5千万円以下	12	2.7%	5	1.4%
5千万円超～1億円以下	8	1.8%	0	0.0%
1億円超	11	2.5%	1	0.3%
回答なし	11	2.5%	2	0.6%

○従業員数

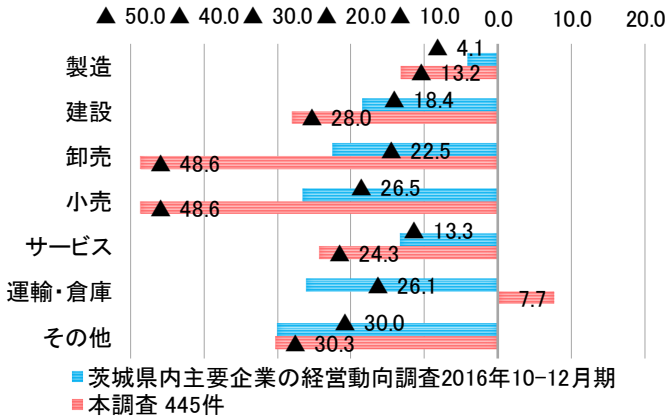
	全体 445件		小規模事業者 362件	
	回答数	割合	回答数	割合
0人	114	25.6%	114	31.5%
1～5人以下	208	46.7%	208	57.5%
6～20人以下	62	13.9%	40	11.0%
21～50人以下	24	5.4%	0	0.0%
51～100人以下	8	1.8%	0	0.0%
101人以上	18	4.0%	0	0.0%
回答なし	11	2.5%	0	0.0%

取手市の事業者の状況

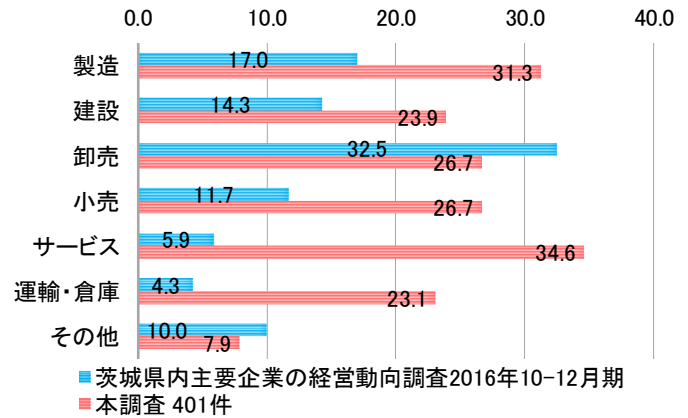
- ・売上状況は運輸・倉庫業を除いて茨城県の主要企業のDI値を下回った。
- ・仕入価格は卸売業とその他の業種を除き、茨城県の主要企業のDI値を上回った。
- ・収益状況は全ての業種で茨城県の主要企業のDI値を上回った。
- ・資金繰りは製造業と非製造業の両業種で茨城県の主要企業のDI値を下回った。

○各種DIまとめ

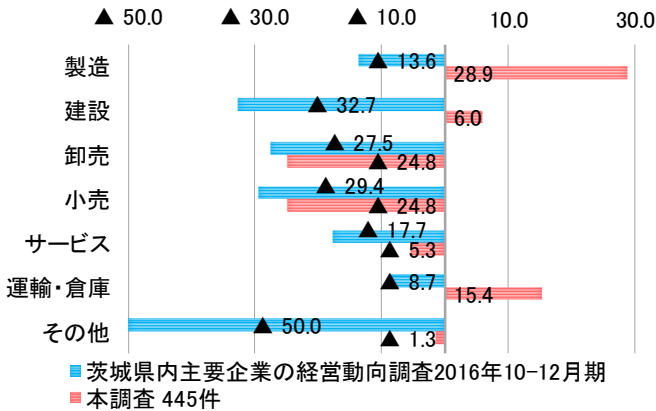
○売上状況 ※DI値＝増加－減少



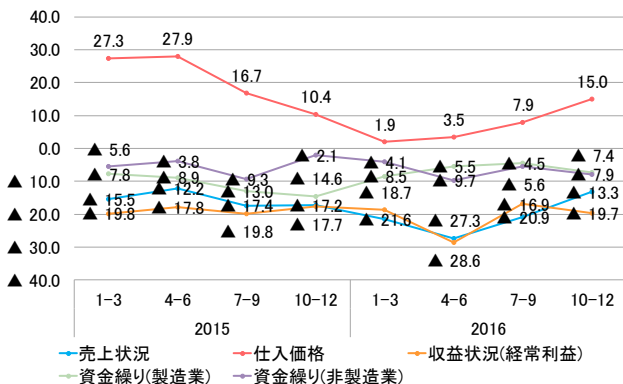
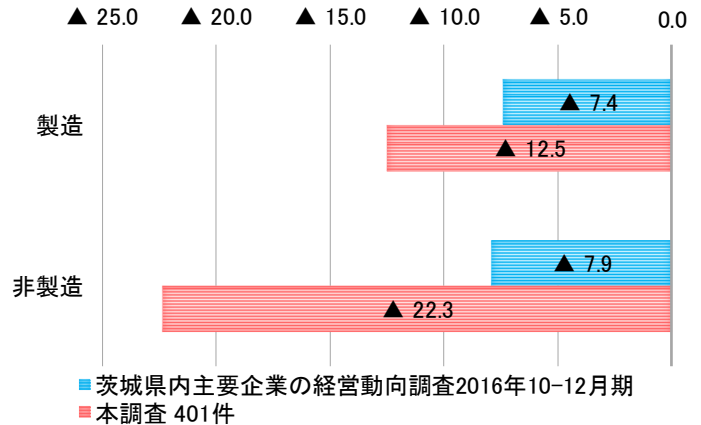
○仕入価格 ※DI値＝上昇－低下



○収益状況 ※DI値＝黒字－赤字



○資金繰り ※DI値＝好転－悪化



		売上状況	仕入価格	収益状況 (経常利益)	資金繰り (製造業)	資金繰り (非製造業)
2	1-3	▲ 15.5	27.3	▲ 19.8	▲ 7.8	▲ 5.6
0	4-6	▲ 12.2	27.9	▲ 17.8	▲ 8.9	▲ 3.8
1	7-9	▲ 17.4	16.7	▲ 19.8	▲ 13.0	▲ 9.3
5	10-12	▲ 17.2	10.4	▲ 17.7	▲ 14.6	▲ 2.1
2	1-3	▲ 21.6	1.9	▲ 18.7	▲ 8.5	▲ 4.1
0	4-6	▲ 27.3	3.5	▲ 28.6	▲ 5.5	▲ 9.7
1	7-9	▲ 20.9	7.9	▲ 16.9	▲ 4.5	▲ 5.6
6	10-12	▲ 13.3	15.0	▲ 19.7	▲ 7.4	▲ 7.9

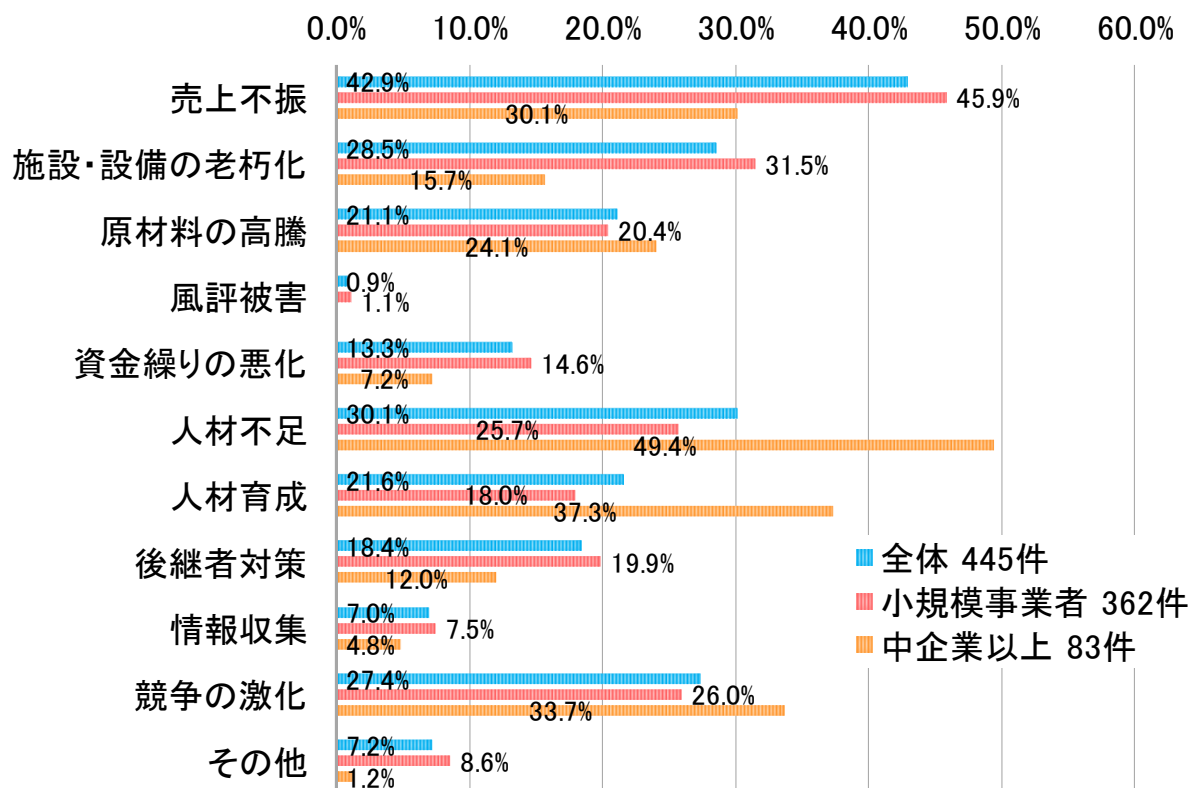
<出典>

茨城県内主要企業の経営動向調査(常陽地域研究センター)
平成27年、28年 項目別判断DI値※

※DI値とは、各種判断を指数化したもので、各判断項目について3個の選択肢を用意し、次式により算出している。
DI値＝(第1選択肢の回答社数構成百分比)－(第3選択肢の回答社数構成百分比)

○経営上の問題

- ・全体では「売上不振」の割合が最も高く、42.9%だった。
- ・小規模事業者では「売上不振」が45.9%で最も高かった。
次いで多かった項目が「施設・設備の老朽化」で31.5%だった。
- ・中企業以上では「人材不足」49.4%、「人材育成」37.3%の割合が高く、
人材に関して経営上の問題を抱えていた。

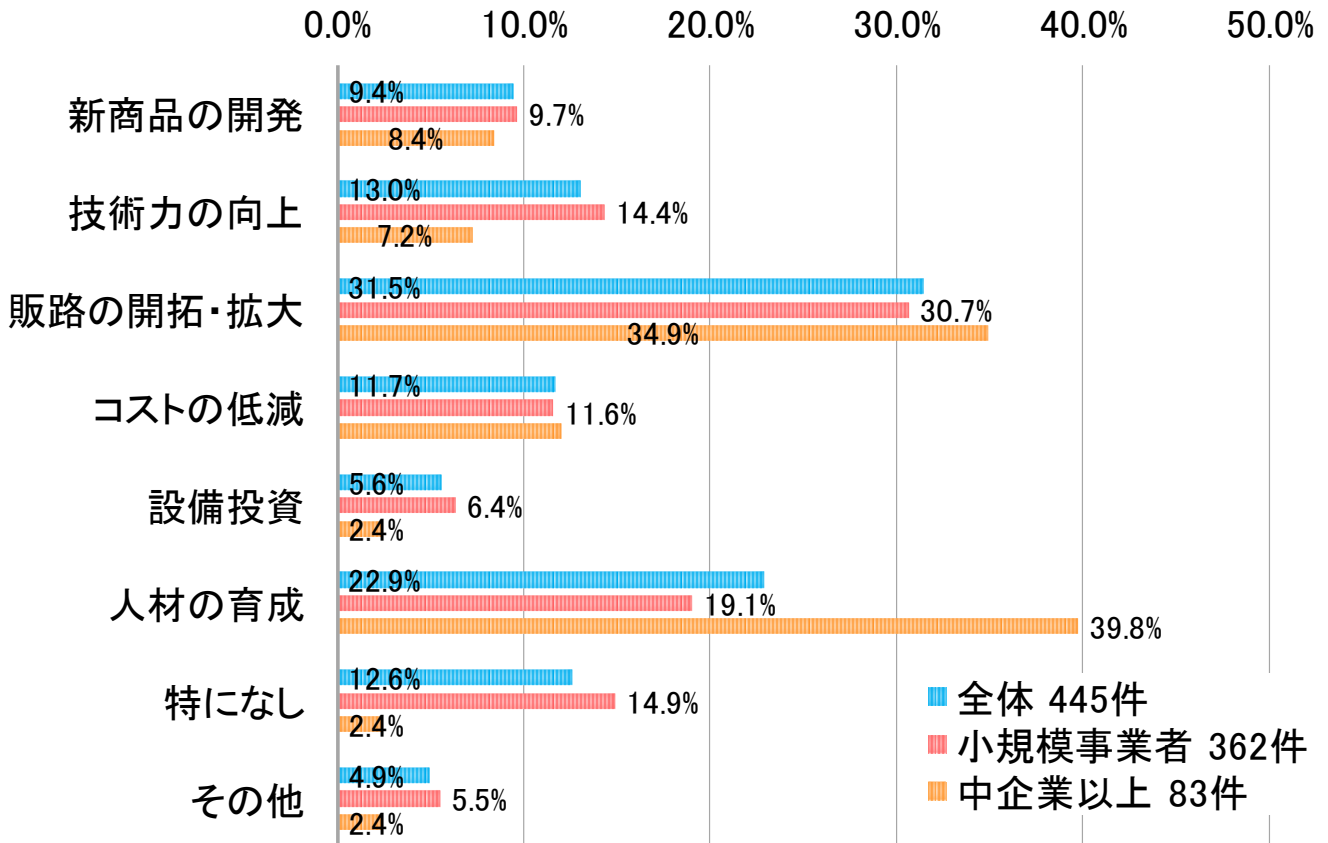


	全体 445件		小規模事業者 362件		中企業以上 83件	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
売上不振	191	42.9%	166	45.9%	25	30.1%
施設・設備の老朽化	127	28.5%	114	31.5%	13	15.7%
原材料の高騰	94	21.1%	74	20.4%	20	24.1%
風評被害	4	0.9%	4	1.1%	0	0.0%
資金繰りの悪化	59	13.3%	53	14.6%	6	7.2%
人材不足	134	30.1%	93	25.7%	41	49.4%
人材育成	96	21.6%	65	18.0%	31	37.3%
後継者対策	82	18.4%	72	19.9%	10	12.0%
情報収集	31	7.0%	27	7.5%	4	4.8%
競争の激化	122	27.4%	94	26.0%	28	33.7%
その他	32	7.2%	31	8.6%	1	1.2%

※小規模事業者とは、中小企業基本法2条5項に基づき、従業員 5人以下の商業(卸売業・小売業)・サービス業(飲食業を含む)、または従業員 20人以下の製造業その他業種を指している。
中企業以上とは、小規模事業者以外の業種を指している。

○重視する経営方針

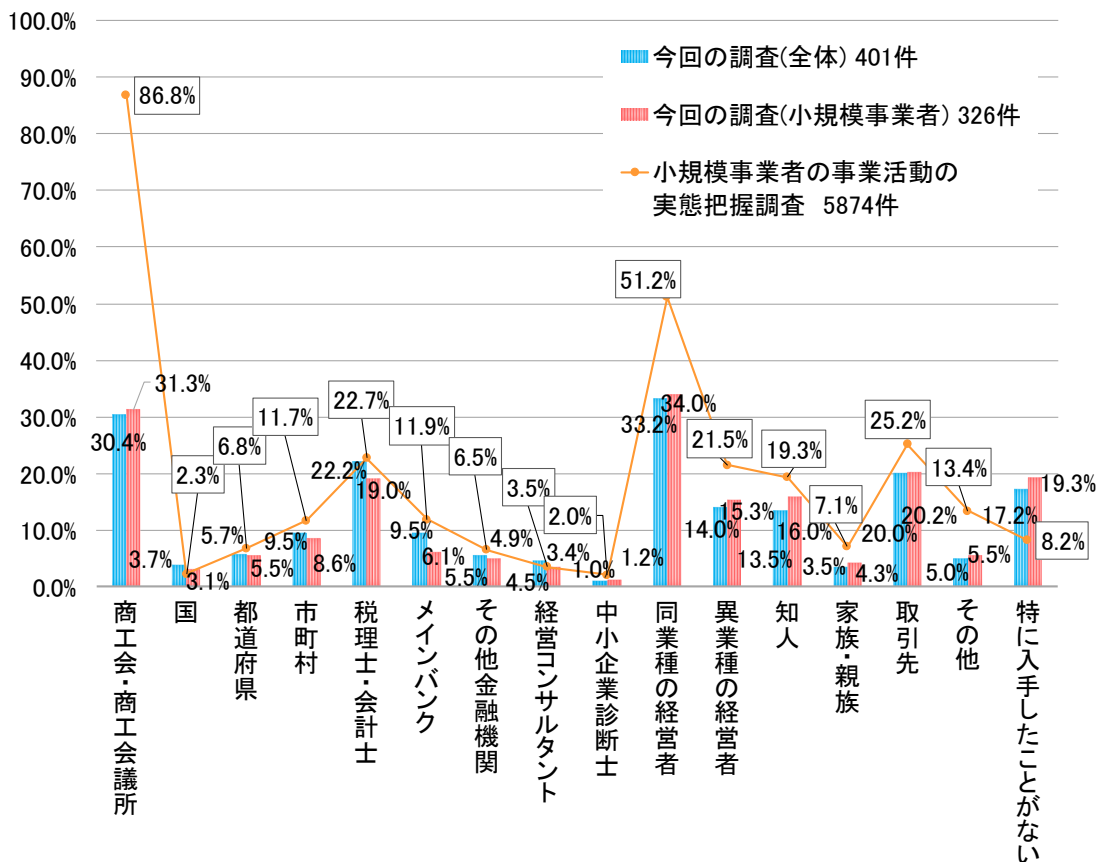
- ・全体では「販路の開拓・拡大」の割合が最も高く、31.5%だった。
- ・小規模事業者では「販路の開拓・拡大」の割合が最も高く、30.7%だった。
- ・中企業以上では「人材の育成」の割合が最も高く、39.8%だった。
- ・小規模事業者と中企業以上では「販路開拓・拡大」の割合が高いことは共通しているが、「人材の育成」に重点を置いているかで大きな差があった。



	全体 445件		小規模事業者 362件		中企業以上 83件	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
新商品の開発	42	9.4%	35	9.7%	7	8.4%
技術力の向上	58	13.0%	52	14.4%	6	7.2%
販路の開拓・拡大	140	31.5%	111	30.7%	29	34.9%
コストの低減	52	11.7%	42	11.6%	10	12.0%
設備投資	25	5.6%	23	6.4%	2	2.4%
人材の育成	102	22.9%	69	19.1%	33	39.8%
特になし	56	12.6%	54	14.9%	2	2.4%
その他	22	4.9%	20	5.5%	2	2.4%

○情報の入手先

- ・概ね本調査が「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」を下回っており、「特に入手したことがない」事業者も比較して多かった点を鑑みると、情報に頼ることなく事業を営んでいる方が全国の事業者と比べて多いことがうかがえる。



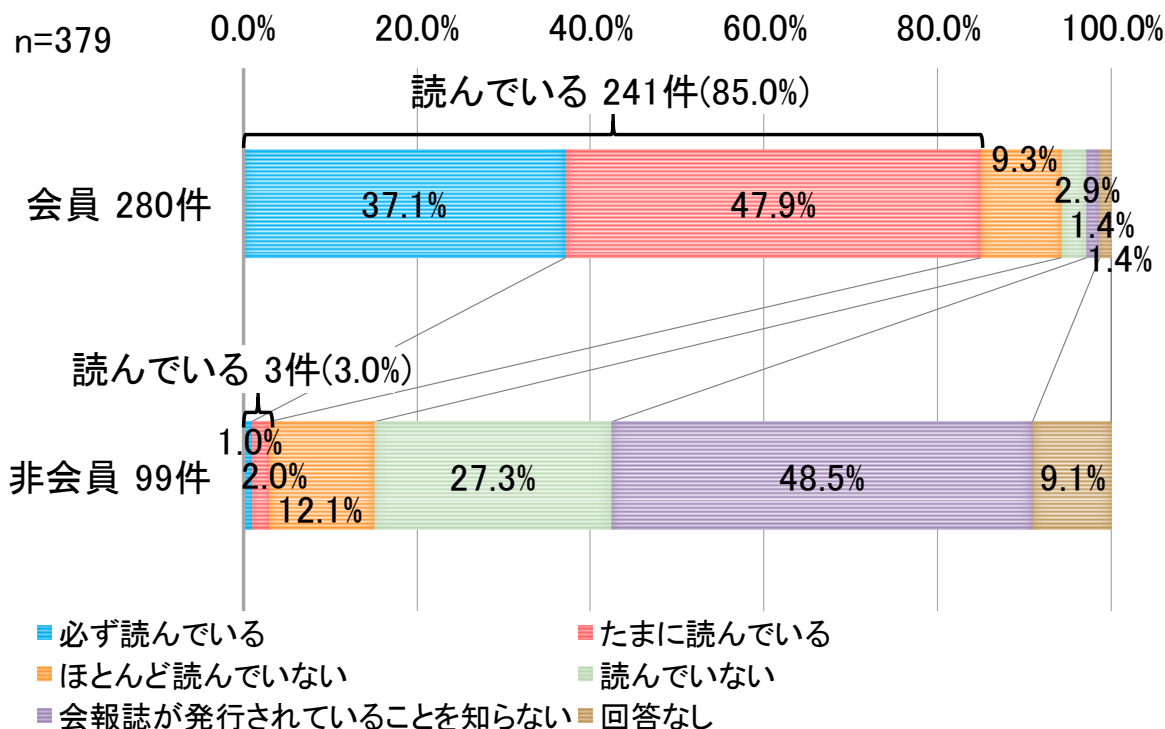
	今回の調査 (全体) 401件	今回の調査 (小規模事業者) 326件	小規模事業者の 事業活動の 実態把握調査 5874件
商工会・商工会議所	30.4%	31.3%	86.8%
国	3.7%	3.1%	2.3%
都道府県	5.7%	5.5%	6.8%
市町村	9.5%	8.6%	11.7%
税理士・会計士	22.2%	19.0%	22.7%
メインバンク	9.5%	6.1%	11.9%
その他金融機関	5.5%	4.9%	6.5%
経営コンサルタント	4.5%	3.4%	3.5%
中小企業診断士	1.0%	1.2%	2.0%
同業種の経営者	33.2%	34.0%	51.2%
異業種の経営者	14.0%	15.3%	21.5%
知人	13.5%	16.0%	19.3%
家族・親族	3.5%	4.3%	7.1%
取引先	20.0%	20.2%	25.2%
その他	5.0%	5.5%	13.4%
特に入手したことがない	17.2%	19.3%	8.2%

<出典>

平成26年度 小規模事業者の事業活動の実態把握調査
(日本アプライドリサーチ研究所)

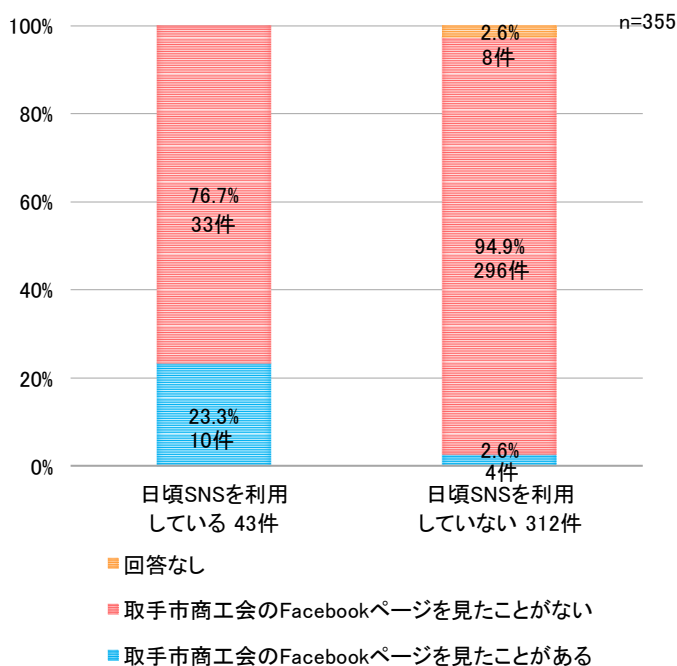
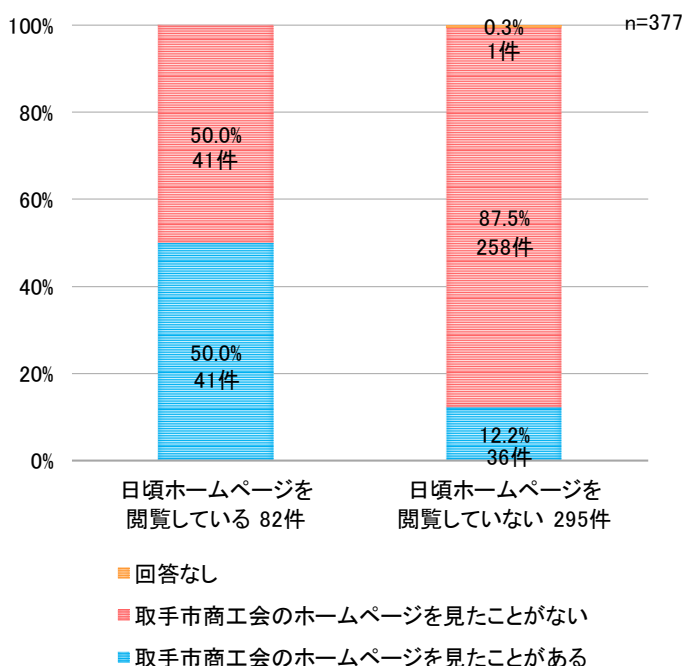
○会報誌を読む頻度

- ・会員の85%が会報誌を読んでいた。
- ・非会員で会報誌を読んでいる割合は3%だった。
- ・会員と非会員で会報誌を読んでいる割合に大きな差があった。



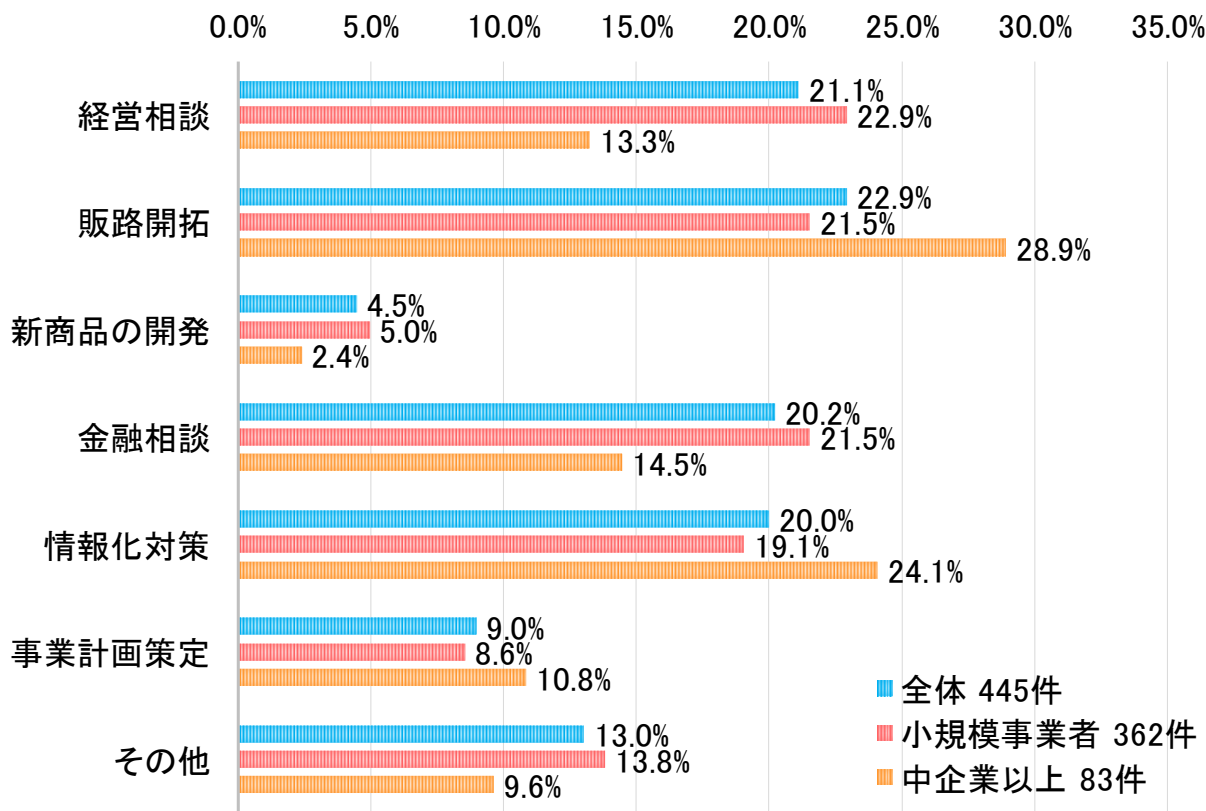
○ホームページとSNS

- ・日頃ホームページを閲覧している人は82件だった。
- ・日頃SNSを利用している人は43件だった。
- ・日頃ホームページやSNSを利用しているかしていないかで、取手市商工会のホームページやFacebookの閲覧経験に大きな差があった。



○商工会に期待する支援

- ・ 全体では「販路開拓」22.9%、「経営相談」21.1%、「金融相談」20.2%、「情報化対策」20.0%の順に割合が高かったが、概ね20%前後で大きな差はなかった。
- ・ 小規模事業者では「経営相談」22.9%、「販路開拓」21.5%、「金融相談」21.5%、「情報化対策」19.1%の順に割合が高かった。
- ・ 新商品の開発が最も割合が低かった。



	全体 445件		小規模事業者 362件		中企業以上 83件	
	回答数	割合	回答数	割合	回答数	割合
経営相談	94	21.1%	83	22.9%	11	13.3%
販路開拓	102	22.9%	78	21.5%	24	28.9%
新商品の開発	20	4.5%	18	5.0%	2	2.4%
金融相談	90	20.2%	78	21.5%	12	14.5%
情報化対策	89	20.0%	69	19.1%	20	24.1%
事業計画策定	40	9.0%	31	8.6%	9	10.8%
その他	58	13.0%	50	13.8%	8	9.6%

自由記述

28件のご意見が寄せられた。

主にイベントの開催を望む声、現状の状態を伝える声、商工会への感謝の声、商工会への要望が見られた。

回答の種類	分類	回答内容	会員／非会員
イベントの開催を望む声	その他	イベントの開催。(多数)	会員
現状を伝える声	その他	会計相談以外の活用方法がわからない	会員
	その他	現状を維持するのが精一杯で、何も考えません。	会員
	その他	後継者もいない80才近い老人の経営店を閉店する事を考えております	会員
	その他	創業時は、大変お世話になりました。現在は、70才になり、少しずつ売上も減っていくと思います。	非会員
商工会への感謝の声	良い	取手市商工会様のご支援ご指導に改めて感謝しています 今迄に他で受けました経営に関する説明会より内容が手にとるように理解できました。	会員
	良い	先日初めて弁護士さんの無料相談に経理の者が行きました。30分間という時間あっという間だったそうです	会員
	良い	藤代商工会の職員さん達、とても話しやすく何でも相談しても話やすいので、とても助かっています。	会員
	良い	役員会などで、部屋を貸して頂き、ありがとうございます。	非会員
商工会への要望	悪い	・まず職場の雰囲気は良くない。先方からあいさつするべき。変に顔見知りになりすぎてなあなあ。あまり会館に行ったことがない人が言っていたが「声を掛けなければだれも応対してくれない・・・」色々言いたいことはあるが、基本中の基本から申し上げたい	会員
	その他	商工会議所さん自体でぜひご利用頂きたいと願っています。少なくとも隣接市の商工会さんは利用頂いていることもあるため。地場産業を育てるという姿勢は会員先を活用し育てていくという姿勢をもち合わせてもらうことも大事だと思います。	会員
	その他	会員同志への商品の販売促進	会員
	その他	マス・メディアに振り廻わされいようにして下さい。事業をして行く上で、必要・基本となる事項について常時検討できる場所機会の設営に努力されてはいかがですか	非会員
	その他	安い金利での融資	非会員
	その他	若い世代への継承。(地域の歴史、特に文化を活かした活動等をしっかり伝え仕事に活かす。縄文後期遺跡や、文化連盟等の活動を大切にして、都会のマネをしないこと。)	非会員

まとめ

小規模事業者の回答データをまとめてみると、DIでは「売上状況」が-37.3で最も悪く、経営上の問題点としても「売上不振」を挙げている事業者が45.9%で最も多かった。今後の経営方針では売上を向上させるために「販路の開拓・拡大」を挙げている方が30.7%で最も多く、商工会に期待する支援として「販路開拓」が21.5%で「経営相談」に続き多かった。取手市商工会が小規模事業者を支援する上では、「販路開拓」を優先的に支援していくことが求められていると考えられる。

○小規模事業者回答まとめ

	各種DI		経営上の問題点		今後の経営方針		商工会に期待する支援	
	項目	DI値	項目	割合	項目	割合	項目	割合
1位	売上状況	-37.3	売上不振	45.9%	販路の開拓・拡大	30.7%	経営相談	22.9%
2位	顧客状況	-32.6	施設・設備の老朽化	31.5%	人材の育成	19.1%	販路開拓	21.5%
3位	営業状況	-32.3	競争の激化	26.0%	特になし	14.9%	金融相談	21.5%
4位	資金繰り	-24.8	人材不足	25.7%	技術力の向上	14.4%	情報化対策	19.1%
5位	仕入価格	22.4	原材料の高騰	24.1%	コストの低減	11.6%	事業計画策定	8.6%
6位	直近経常利益	-12.7	後継者対策	19.9%	新商品の開発	9.7%	新商品の開発	5.0%
7位	来期経常利益	-10.2	人材育成	18.0%	設備投資	6.4%		
8位			資金繰りの悪化	14.6%				
9位			情報収集	7.5%				
10位			風評被害	1.1%				

・(注)「各種DI」は設問(5)売上状況～設問(11)来期経常利益の回答結果のうち「悪化している」の判断と「良くなっている」の判断の差の低い(問題となっている)順に並べたもの。