

平成 28 年度
伴走型小規模事業者支援推進事業
事業成果報告書

「道の駅」のオープンに向けた6次産業化・地域ブランドの確立

平成 29 年 2 月
前橋東部商工会

内容

1. はじめに	4
2. 伴走型小規模事業者支援推進事業	5
(1) 伴走型小規模事業者支援推進事業で掲げた目標	5
(2) 本事業の具体的な取組内容	19
(3) 委員会等の開催	20
1) 委員	20
2) 委員会開催状況	20
① 第1回委員会	20
② 第2回委員会	21
(4) 商品・役務の需要動向、地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供	22
1) 「中小企業景況調査」	22
① 平成28年度第1四半期景況調査の結果	22
製造業	22
建設業	25
小売業	28
サービス業	31
② 平成28年度第2四半期の景況分析	35
製造業	35
建設業	39
小売業	41
サービス業	45
③ 平成26年第1四半期からの概要比較	48
製造業	48
建設業	49
小売業	49
サービス業	50
2) 「決算データ分析調査」	52
① 業種コード06「総合工事業」	52
② 業種コード07「職別工事業（設備工事業を除く）」	53
③ 業種コード08「設備工事業」	54
④ 業種コード22「鉄鋼業」	55
⑤ 業種コード60「その他の小売業」	56
⑥ 業種コード69「不動産賃貸業・管理業」	57
⑦ 業種コード76「飲食店」	58
⑧ 業種コード78「洗濯・理容・美容・浴場業」	59

⑨	業種コード 89「自動車整備業」	60
⑩	全体総括	61
3)	「地域内消費者意識調査」	63
➤	回答者の属性	63
➤	買い物頻度	65
➤	買い物の同行者	67
➤	主な買い物場所	69
➤	主な移動手段	71
➤	お店選びで重視すること【複数回答】	72
➤	買い物での困り毎	75
➤	困っている理由【複数回答】	76
➤	改善要望【複数回答可】	80
➤	地域外への買い物状況	84
➤	地域外での買い物先	86
➤	インターネットでの買い物状況	88
➤	地域活性化について	89
➤	アンケート総括	90
4)	各種統計資料による経済動向調査（統計数値からみた前橋東部地区の現況）	94
①	人口の動向	94
②	工業の動向	95
③	商業の動向（流通・小売）	97
④	農業の動向	98
3.	調査を踏まえた今後への取り組み課題	100
(1)	中小企業景況調査より	100
(2)	決算データ分析調査より	100
(3)	地域内消費者意識調査より	100
(4)	各種統計調査より	101
1)	小規模企業者への着実な情報提供	101
2)	当地区での農業出荷額等把握	102
3)	サービス業等他業種の実態把握	102
4.	事業総括（今後の方向性について）	103
(1)	地域産業振興テーマの推進役として	103
(2)	地域産業振興テーマの推進（案）	104
(3)	計画中の「新・道の駅」との連携	105
(4)	東京など大都市における商業施設との連携	106
(5)	農業事業主/農業法人との連携	107
(6)	農業事業者と連携した産業振興	108
(7)	商圈拡大の必要性の意味	112

(8)	小規模事業者の状況及び求められているもの	113
(9)	前橋東部商工会の取組み.....	125
1)	商工会の使命の再認識.....	125
2)	地域産業振興テーマの中核推進役としての商工会	128
3)	商工会機能の強化	130
4)	商工会機能の強化	133
5)	個々の小規模事業者への経営発達計画への支援	135
5.	(参考)各種資料.....	136
(1)	平成 26 年度第 1 四半期からの景況調査集計結果	136
(2)	地域内消費者意識調査結果.....	174

1. はじめに

第六次前橋市総合計画や前橋産業振興ビジョンにおいて語られているように、前橋市は、人口減少、超高齢化の時代を迎え、市の財政も厳しくなる流れがあります。近年の本会を取り巻く経済環境においても、中期的にも決して楽観視できるものではありません。

足元の主要産業である畜産関連・農業においては、首都圏向けの価格競争は激化しており、同時に外国からの飼料の輸入単価は、国際競争や為替変動で高騰し採算性は厳しくなっています。次いで地域の産業である建築・土木関連は、公共工事の縮小や前橋市内での業種間競争から、経営環境は厳しさを増しています。

また当地区の商業は、大型店の出店と消費の停滞により商店街にはシャッター通りがみられ、一部廃業が進んでいることとも現実として直視しなくてはなりません。

そのような中、本会は地域の小規模事業者支援機関として、「持続的に発展できるまちづくり」等の役割を着実に発揮していくべく、以下のような取り組み目標を掲げ、推進に着手しております。

「中期的」には、

1. 中期的な経営支援体制の構築
2. 施策の普及徹底と事業実施体制の構築
3. 地域活性化を担う6次産業化の推進

であり、まずは、経営支援基盤となる体制づくりを行い、施策の普及と実施フォロー体制を構築していきます。

また、前橋市が計画する新たな道の駅建設というハード整備に対応するための地域特産品によるブランド確立というソフト事業を開発・推進していきます。

直接的にも、間接的にも地域資源を活用した付加価値の高い商品を生み出す仕組みづくりを行う支援を行うことは、農業者・商業者・工業者といった全ての小規模事業者の発展、地域資産の形成に資するものと考えております。

また、「足元の企業経営」においては、本会では、小規模事業者の

1. 経営力向上
2. 売上げ増加
3. 販路拡大

等を目指した伴走型の支援を継続して実施するとともに、小規模事業者と農業者の連携を発展させ、地域内への「道の駅」のオープンに向け地域全体を巻き込んだ6次産業化、地域ブランドの確立を実現したいと考えております。

会員事業所の発展と地域貢献に向けて、努力を続けてまいりますので、皆様のご理解と一体となったご協力を心から願います。

尚、本推進にあたり、多数の貴重なご意見、提言またお力添えに改めて、厚く御礼申しあげます。

平成 29 年 2 月

前橋東部商工会

会長 石川 修司

2. 伴走型小規模事業者支援推進事業

(1) 伴走型小規模事業者支援推進事業で掲げた目標

(様式1)

伴走型小規模事業者支援推進事業（事業計画書）

都道府県・商工会コード	102013
都道府県名	群馬県
事業実施者（商工会名）	前橋東部商工会
共同実施者（※）	—

※共同で経営発達支援計画の認定を受けている場合は、「共同実施者」欄に共同体を構成するその他の商工会・商工会議所名を記載してください（単独の認定の場合は「共同実施者」欄の記載は不要です）。

以下の各項目についてできる限り具体的に記載してください。

* 記入欄は、必要に応じて大きさを変更してください。

1. 本事業（伴走型小規模事業者支援推進事業）の目標

（※「経営発達支援事業の目標」欄には、「経営発達支援計画」の「経営発達支援事業の目標」のうち、本事業に関する部分を転記してください）

本事業の目標
小規模事業者の経営力向上、売上増加、販路拡大等を目指した伴走型の支援を継続して実施するとともに、小規模事業者と農業者等との連携を発展させ、地域内への「道の駅」のオープンに向け地域全体を巻き込んだ6次産業化、地域ブランドの確立を目指すことが目標である。
経営発達支援事業の目標
<p>中小企業の振興に向けて前橋市は大きな変革期を迎えようとしていることから、本会は地域の小規模事業者支援機関として、今後、商工会に求められる持続的に発展し続けることができるまちづくり等の役割を發揮して、地域及び中小・小規模事業者の課題克服に貢献していく。</p> <p>1. 小規模事業者振興の目標 上記を踏まえ、以下を小規模事業者の振興目標として掲げ、計画を推進する。</p> <p>(1) 中長期的な経営支援体制の構築 これまでの本会における経営改善普及事業は、巡回指導・窓口相談において、経営・労務・税務・融資等の指導を行ってきたが、それは小規模事業者に対する特定の課題や問題点を解決するための短視眼的な経営指導になってしまいがちという課題を鑑みることができる。 今後は経営指導員の資質向上を中核に、地域の関係機関との連携体制を構築し、創造性、機動性、柔軟性を有する中長期的な経営支援を行う体制を構築する。</p> <p>(2) 施策の普及徹底と事業実施体制の構築 これまで本会が実施してきた施策の普及は、巡回指導・窓口相談を通じて会員から寄せられる課題の解決が中心にであった。 しかし、現在、国・県・市等による中小企業・小規模事業者向けの支援施策は豊富で潤沢にあることから、経済動向、小規模事業者の経営状況分析や需要動向調査等を踏まえ、地域内小規模事業者に対して最適な施策情報を迅速に発信し、事業計画を策定し、その後のフォローを推進する体制を構築する。</p> <p>(3) 地域活性化を担う6次産業化の推進 前橋市が計画する新たな道の駅の建設というハード整備に対応するための、小規模事業者が当地域の特色を生かした地域特産品によるブランド確立というソフト事業を推進する。 このソフト事業を推進するために、「地域活性化研究会(仮)」を設置し、小規模事業者の経営資源の充実を図り、小規模事業者自らによるビジネスプラン作成を支援する。 その結果、地域資源を利用した付加価値の高い売れる商品を生み出す仕組みを作り、6次産業化を進</p>

める農業者・商業者・工業者等の小規模事業者の全ての売上と利益の増加を目指す。

2. 本事業で取り組む具体的事業内容

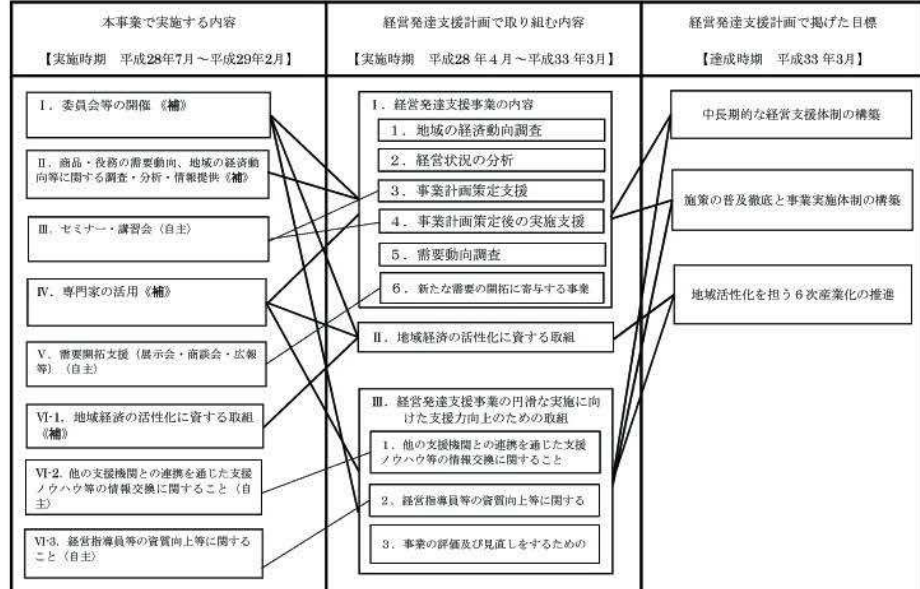
本年度の補助事業の内容をできる限り詳細かつ具体的に記載してください。

特に、認定を受けた経営発達支援計画に当該事業内容について、どのように記載されているか、また、事業の内容・効果・積算について、できる限り具体的に記載してください。

事業内容	
I. 全体概要	<p>小規模事業者の経営力向上、売上増加、販路拡大等を目指した伴走型の支援を継続して実施するとともに、小規模事業者と農業者等との連携を発展させ、地域内への「道の駅」のオープンに向け地域全体を巻き込んだ6次産業化、地域ブランドの確立を目指す。</p>

II. 認定された経営発達支援計画と本事業のポイント	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査 本会会員を中心とする小規模事業者等が直面している現状の課題や問題点を把握するため、小規模企業景気動向調査をはじめ、各種調査結果等の分析を通じて、会員の経営活動に資するデータを収集整理したデータベースを整備し活用していきます。</p> <p>2. 経営状況の分析 巡回指導、窓口相談、セミナーの開催等の機会において、「経営自己診断システム」を利用し経営分析を行い経営課題の抽出・整理をする事により、その課題の解決を支援します。</p> <p>3. 事業計画策定支援 小規模事業者の経営課題を解決するための「事業計画策定セミナー」を開催し、専門家との連携を通じて支援していきます。また創業、第二創業(経営革新)塾を開催し、創業希望者の知識向上を図り、計画策定を図るとともに、創業後においても継続して支援を行うための遂行状況の確認や指導・助言を行っていきます。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援 事業計画策定後において随時進捗状況を確認しながら、事業の継続的発展を確かなものにするために、伴走型フォローアップに努め、あらゆる関係機関を利用し持続的な発展に向けた支援を実施します。</p> <p>5. 需要動向調査 新たに生産・販売する商品・サービスの需要動向に関する情報の収集、整理、分析を目的とした地域内消費者意識調査及びその結果を提供することにより、新たな商品・サービス等の企画立案の基礎資料として活用していきます。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業 小規模事業者の営業・販路拡大の課題に対して、専門家と連携した個別相談を受け付けます。また、販路開拓に結びつくさまざまな機会を利用して特産品等の販路開拓や取引先の増加、商品の認知度を向上させるための出展を支援し、さらに関係機関の広報誌、マスコミやITを利用することにより全国的な販路開拓に繋がっていく支援を実施します。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 市が進めている道の駅のオープンに向けて、本会会員が地域性を訴求するための6次産業化に向けた事業計画の策定を支援する「道の駅準備推進研究会(仮)」を立ち上げ、地域経済の活性化を図ります。</p>
-------------------------------	--

本事業のポイント



I. 委員会等の開催

経営発達支援計画に掲げた I の「経営発達計画の内容」と II の「地域経済の活性化に資する取組」の方向性を精査し、進捗を担保するための機能と実施母体としての機能を備えた『経営発達支援事業推進協議会』を組織する。なお、協議会長は商工活性化委員長とする。事業実施母体として協議会の中に「地域活性化研究会（仮）」及び「道の駅準備推進研究会（仮）」を立ち上げる。

本年度は、今後 5 年間の経営発達支援計画を推進するための「準備の年」として、主に、「商品・役務の需要動向、地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供」、及び、「地域活性化」を中心に展開する。

事業内容																														
Ⅲ 委員等 の 開催	① 経営発達支援計画の該当箇所の記載事項 Ⅱ.地域経済の活性化に資する取組 (1) 既存の「商工活性化委員会」を母体とした、本会会長を委員長とする「地域活性化委員会(仮)」を立ち上げ、群馬県、群馬県商工会連合会、前橋市、前橋観光コンベンション協会、公益財団法人産業支援機構等から委員を招聘する。 (2) 委員会には「道の駅準備推進分科会」及び「赤城温泉郷活性化分科会」を設置する。 (3) それぞれの分科会は道の駅のオープンに向けて、地域資源を活用した魅力があり、売れる商品・サービス作りに取り組む。																													
	② 補助事業で実施する内容 本会に『経営発達支援事業協議会』を設置する。同協議会は、活性化委員長を協議会長として、群馬県商工会連合会担当職員等の委員、及び、外部有識者として中小企業診断士を委嘱し、2回開催する。																													
	③ 補助事業実施の効果 やる気のある小規模事業者が目指すべきゴールは何か、そしてそのために必要な支援は何か、これらを起点に議論することで、小規模事業者のニーズに即した補助事業の実施が具現化することが期待される。																													
	④ 補助事業の予算積算 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">経費区分</th> <th style="width: 35%;">内容</th> <th style="width: 20%;">積算</th> <th style="width: 30%;">金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>委員等謝金</td> <td>委員への謝金</td> <td>@3,000 円×10 名×2 回</td> <td style="text-align: right;">60,000</td> </tr> <tr> <td>委員等旅費</td> <td>委員への旅費</td> <td>@500 円×10 名×2 回</td> <td style="text-align: right;">10,000</td> </tr> <tr> <td>専門家謝金</td> <td>専門家への謝金</td> <td>@32,400 円×1 名×2 回</td> <td style="text-align: right;">64,800</td> </tr> <tr> <td>専門家旅費</td> <td>専門家への旅費</td> <td>@10,000 円×往復×2 回</td> <td style="text-align: right;">40,000</td> </tr> <tr> <td>会議費</td> <td>茶菓代</td> <td>@160 円×12 名×2 回</td> <td style="text-align: right;">3,840</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">合計</td> <td style="text-align: right;">178,640</td> </tr> </tbody> </table>			経費区分	内容	積算	金額	委員等謝金	委員への謝金	@3,000 円×10 名×2 回	60,000	委員等旅費	委員への旅費	@500 円×10 名×2 回	10,000	専門家謝金	専門家への謝金	@32,400 円×1 名×2 回	64,800	専門家旅費	専門家への旅費	@10,000 円×往復×2 回	40,000	会議費	茶菓代	@160 円×12 名×2 回	3,840	合計		
経費区分	内容	積算	金額																											
委員等謝金	委員への謝金	@3,000 円×10 名×2 回	60,000																											
委員等旅費	委員への旅費	@500 円×10 名×2 回	10,000																											
専門家謝金	専門家への謝金	@32,400 円×1 名×2 回	64,800																											
専門家旅費	専門家への旅費	@10,000 円×往復×2 回	40,000																											
会議費	茶菓代	@160 円×12 名×2 回	3,840																											
合計			178,640																											

事業内容	
IV・商品・役務の需要動向、地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供	<p>①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項</p> <p>商品・役務の需要動向 (現状と課題) 小規模事業者が商品・サービスを提供する際、「売れている」「売りたい」「作れる」「作りたい」という思いが先行するため、「顧客ニーズ」に基づく事業計画の策定という視点が欠けることが少なくなかった。また、事業計画の客観性を担保するためには、売上・利益の目標を設定し、その達成により、小規模事業者の持続的発展を促進することが求められるが、そのためにも事前の需要動向調査は不可欠である。</p> <p>これまで本会においては、窓口相談や巡回指導時に、その商品やサービスの需要動向をヒアリングすることが少なく、経営者の勘や経験に対して裏付けできるデータ収集を怠ってきた。業種別・品目別の需要動向については、そもそも商工会がそのような調査を行うという認識が乏しく、その必要性と情報の集め方を理解している事業者は少ないのが現状である。</p> <p>今後は、小規模事業者に対して、プロダクトアウトからマーケットインへ意識改革を図るために需要動向調査の必要性の認識を促し、その手法を理解し実施することが課題となる。</p> <p>(改善方法) 経営指導員等が小規模事業者に対して、巡回や窓口相談等を通じて、販路開拓のためには需要動向調査の本質、必要性、重要性が必要であることを説いていく。需要動向調査の項目は、①市場動向、②地域住民・観光客・バイヤー等の消費者動向、③競合他社の動向という3つの動向分析を中心に年に1回以上実施する。情報収集の効率化を図るために、群馬県商工会連合会や専門家と連携しながら、行政や公的機関、各業界団体、地域の支援機関等が持つ情報を活用していく。</p> <p>地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供 (現状と課題) 現状は、これまでに本会が独自で地域の経済動向や決算データに関して調査したことはなく、経営指導員は、専ら県商工会連合会における研修時に国や県の経済動向を把握してきた。また小規模事業者においても、経済動向を把握するための手段や経験等のノウハウが乏しいことから、自社で調査している事業者は非常に少なく、人的資源が不足している小規模事業者自ら調査を行うことは難しい。</p> <p>このような現状であるため、窓口相談や巡回指導時において、小規模事業者が自社の経営状況を分析する際に、求められれば経済動向に関する情報を提供するものの軽視されることが多く、その提供先は限定的であった。</p> <p>また、そもそも、本会には小規模事業者に対して地域の経済動向を踏まえた的確な経営戦略を提案できる経営支援体制が整備されていない。これらの対策整備が課題である。</p> <p>(改善方法) 今後は、本会が独自に地域の経済動向に関する調査を行い全職員が能動的に収集、整理、分析し、小規模事業者を取り巻く経営環境を迅速に把握し提供できる情報共有体制を構築する。</p> <p>調査結果は経営指導員等が窓口相談や巡回指導を行う際に、事業計画を策定する小規模事業者に提供するとともに、本会のホームページや会報等で広く公開する。また、経営指導員は地域経済の現状把握と将来予測、政策提案の基礎資料となるように更なる分析の徹底を図る。</p>

②補助事業で実施する内容

商品・役務の需要動向

(1) 【「地域内消費者意識調査」実施のためのシステム準備】

項目	内容
目的	地域内に居住する住民の商工業に求めるニーズを顕在化させる
対象	地域住民約100名
調査方法	調査票に基づく聴取り調査法
実施時期	平成28年7月～10月迄:システム作成準備、10月～11月:実施
調査項目	日常の買い物行動、買物頻度、購入品目、交通手段、イベント等に対するニーズ、その他の意見・要望等
分析方法	消費者のニーズを定性的に把握し、消費者の潜在的なニーズを浮かび上がらせる。
活用方法	本会の事業活動と小規模事業者による新たな営業活動に反映
提供方法	本会が運営するホームページ、SNS、会報、回覧板、及び、行政の広報誌等

(2) 【「各種統計資料による需要動向調査」実施のためのシステム準備】

項目	内容
目的	各種統計資料の情報を提供することで、小規模事業者の意思決定を支援する。
対象	総務省統計局「家計消費状況調査」「家計調査」等
調査方法	インターネットにより収集
実施時期	平成28年7月～10月迄:システム作成準備、10月～11月:実施
調査項目	主な商品・サービスへの消費者の支出動向
分析方法	家計消費の動向について、国はどのような見解を示しているのかを分析し、提供する。
活用方法	消費者の消費行動に基づいた“売れる”商品の開発に向けて活用する。
提供方法	本会が運営するホームページ、SNS、会報、回覧板、及び、行政の広報誌等

地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供

(1) 【「小規模企業景気動向調査」実施のためのシステム準備】

項目	内容
目的	全国連による「中小企業景況調査」に項目を併せて地区内小規模企業の景気動向等についての情報を収集する。全国連と地域内の景況感にはどのような差があるのか、その結果を取りまとめ周知するとともに、本会の政策資料としていく。
対象	地区内小規模事業者15社(商業、工業、サービス、建設業)
調査方法	調査票に基づく聴取り調査法
実施時期	平成28年7月～10月迄:システム作成準備、10月～11月:実施
調査項目	「中小企業景況調査票」をベースに、一部加工した調査票を新たに作成する。
分析方法	各調査項目について、増加(好転)企業割合から減少(悪化)企業割合を差し引いた値(D.I.)を示す。
活用方法	地区内小規模企業による景況感から地域経済の現状を把握し、将来予測、政策提案の基礎資料となるように活用する。
提供方法	本会が運営するホームページ、SNS、会報、回覧板、及び、行政の広報誌等

(2) 【「各種統計資料による経済動向の情報収集と分析提供」実施のためのシステム準備】

項目	内容
目的	小規模事業者等の意思決定における参考資料として情報を提供する
対象	全国連が取り纏める「中小企業景況調査報告書」及び、群馬県産業政策課が取り纏める「経営環境の変化による影響調査」等
調査方法	インターネットにより収集
実施時期	平成28年7月～10月迄:システム作成準備、10月～11月:実施
調査項目	全国、及び、県の中小企業の経済動向
分析方法	県全体でどのような経済動向にあるのか、その現状と課題について、群馬県産業政策課及び県連合会がどのような見解を示しているのかを分析する。
活用方法	本会の事業活動と小規模事業者による事業計画の構築に反映
提供方法	本会が運営するホームページ、SNS、会報、回覧板、及び、行政の広報誌等

③補助事業実施の効果

商品・役務の需要動向

項目	内容
「地域内消費者意識調査」	小規模事業者の新たな商品・サービス等の経営革新への意欲を高める。
「各種統計資料」	小規模事業者の視野を広め、新たな商品・サービス等の経営革新への意欲を高める。

地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供

項目	内容
「小規模企業景気動向調査」	小規模事業者を取巻く経済動向を全国と比較することで、次の政策立案の基礎とする。
「決算データ分析調査」	小規模事業者が自店の業界動向を把握することで、事業計画の基礎資料とする。
「各種統計資料」	小規模事業者の視野を広め、新たな商品・サービス等の経営革新への意欲を高める

④補助事業の予算積算

経費区分	内容	積算	金額
委託費	調査票の作成、集計システムの作成	一式 4,104,000 円	4,104,000
委託費	調査結果の分析、報告書の作成	一式 1,929,360 円	1,929,360
印刷製本費	報告書の印刷	@980 円×20 部	19,600
通信運搬費	報告書配送費		200,000
	合計		6,252,960

事業内容

V・セミナー・講習会

①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項

経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

これまでは経営指導員による巡回指導、窓口相談を中心に、各種セミナーの開催、経営革新計画やマル経融資の申請時等々において、小規模事業者に対して経営状況の分析を行っていたが、それは提出要件を満たすための形式的な分析にとどまっていた。また、小規模事業者の中には自ら専門書により経営状況の分析を行う者もいるが、その数は少なく、小規模事業者にとって難易度が高い。

今後は、売上や利益の拡大を目指す小規模事業者に対して、経営状況の分析の本質、必要性、重要性を認識させ、さらに、その中から、意欲の高い小規模事業者の掘り起こしを行うことが課題となる。

また、分析項目についても財務分析に偏るのではなく、従業員教育、後継者の有無、設備の状況、情報化への対応等、経営状況を俯瞰した分析項目を設定していくことも課題である。

(改善方法)

経営状況の分析が必要な小規模事業者に対して、経営指導員が巡回指導、窓口相談を中心に、各種セミナーの開催、経営革新計画やマル経融資の申請時等々の様々な機会において、経営状況の分析を行う。

経営状況の分析が必要と考えられる小規模事業者とは、若手の経営者や事業に対する意識が高いが売上と利益が伸び悩む小規模事業者である。リストアップし、経営指導員が中心となって経営状況の分析の必要性和重要性について意識を高めるための指導を丁寧実践していく。

なお、経営分析という言葉に拒絶反応を示すような高齢の経営者に対しては、改善が必要なポイントを簡潔に絞る指導方法へ改善を図っていく。

また、専門性や特殊性が求められる業種業態については、県連合会と連携を図り専門的な知見を有する専門家等を招聘し、経営状況の分析を実施する。

事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

これまでは経営革新計画をはじめ、持続化補助金、ものづくり補助金、マル経融資等の申請に併せて事業計画の策定を行ってきたが、小規模事業者の多くは事業計画の策定機会が少ないことから、そのスキルは乏しい。また、そもそも1の「地域の経済動向調査」、2の「経営状況の分析」、5の「需要動向調査」が不正確であったことから、的確な事業計画の策定には至っておらず、さらに、その進捗状況を把握する体制が構築されていなかった。

今後の課題は、1の「地域の経済動向調査」、2の「経営状況の分析」、5の「需要動向調査」を踏まえた最適な事業計画の策定支援をタイムリーに行うこと、そして、その事業計画に対する PDCA を実施するための支援体制を整備していくことが課題として挙げられる。

(改善方法)

今後は、地域内の小規模事業者に対して、経営指導員が巡回指導、窓口相談を中心に、各種セミナーの開催、経営革新計画やマル経融資の申請時等々の様々な機会において、事業計画に基づいた経営の必要性和重要性について意識を高めるための指導を丁寧実践していく。

並行して、高い事業意欲を持つ小規模事業者に対しては、「1.地域の経済動向調査」、「2.経営状況の分析」、「5.需要動向調査」を踏まえ、売上と利益の拡大に向けた実現可能性の高い事業計画の作成を伴走型で支援していく。

	<p>事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</p> <p>(現状と課題)</p> <p>持続化補助金等の補助金事業においては、事業に関する進捗確認を行うが、確実な事業完了を目指すために経費支出と証憑確認が主となっていた。その他の創業や経営革新においては、計画策定後、承認されたり事業が実施されたりすることで一段落という雰囲気が流れることから、特段問題がなければ進捗管理を確認することはなかった。</p> <p>今後は、事業計画に沿った経営を実行していくことが持続的経営の為には有効であることを実践していくため、事業計画の進捗状況を定期的・計画的に把握し、計画に遅延が見られる場合にはタイムリーにアドバイスを提供し、確実な計画の実現を遂行できるPDCA サイクルを取り、且つ実施方法を構築していく。これらの実施体制が課題となる。</p> <p>(改善方法)</p> <p>今後は、事業計画を策定した小規模事業者に対して、年度当初にフォローアップ計画を策定し、その定期的な窓口相談や巡回指導により、進捗を管理していく。事業計画と比較し、計画との乖離を表面化させ、遅延が見られる場合には、その対応策を探る。専門的な課題が生じた場合には、専門家派遣や金融機関等との連携によるフォローアップの実施を行う。</p> <p>②補助事業で実施する内容</p> <p>今年度は調査に準備を置いた「準備の年」とするため、本事業により本項目実施はしない。ただし、経営状況の分析が必要な補助金の公募が行われた際には、群馬県商工会連合会と連携し、適宜、実施する。</p> <p>③補助事業実施の効果</p> <p>平成28年度は自主事業により実施するため、本事業では実施しない。</p> <p>④補助事業の予算</p> <p>平成28年度は計上しない。</p>
--	--

事業内容	
VI. 専門家の活用	<p>①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項</p> <p>「I.地域経済の活性化に関すること、2.経営状況の分析に関すること、3.事業計画策定支援に関すること、4.事業計画策定後の実施支援に関すること、5.需要動向調査に関すること、6.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること、II.地域経済の活性化に資する取組適宜、専門家を招聘すること」において適宜分散して記載した。</p> <p>②補助事業で実施する内容</p> <p>III.委員会、IV.需要動向等調査、VIII.その他において適宜、専門家を招聘する。</p> <p>③補助事業実施の効果</p> <p>III.委員会、IV.需要動向等調査、VIII.その他で記載する効果と同じ。</p> <p>④補助事業の予算（下記の表については、行の追加や幅の拡大等、適宜行うこと）</p> <p>III.委員会、IV.需要動向等調査、VIII.その他で計上する。</p>

事業内容	
VII. 需要開拓支援（展示会・商談会・広報等）	<p>①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項</p> <p>新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】</p> <p>（現状と課題） 多くの小規模事業者が持続的発展を目指すために売上アップを目指しているが、長引く不況や少子高齢化による内需の減少といった経営環境の悪化により、思い描く経営が実現できていない状況にある。このような中で、本会には、小規模事業者に対する新たな需要開拓支援がこれまで以上に求められている。</p> <p>新たな需要の開拓を図るためには、販売先を、「地域内」と「地域外」とに分けることが考えられ、さらに、それぞれの需要特性に応じた販路開拓が求められるが、現状においてそのような活動を行える経営支援体制は構築されていない。この点を踏まえて、需要開拓の橋頭堡を築く必要がある。</p> <p>（改善方法） 1から5で策定した事業計画に基づき、業種別に顧客を「地域内新販路開拓」と「地域外新販路開拓」に分け、それぞれの需要特性に応じた販路開拓を支援する。</p>
	<p>②補助事業で実施する内容</p> <p>群馬県商工会連合会が主催する展示会事業と連動して実施するため、本事業ではなく、自主事業にて実施する。</p>
	<p>③補助事業実施の効果</p> <p>本会が提供可能な様々な展示会・商談会等への出展の機会の活用を通じて、小規模事業者による新商品、新製品、新サービス等の認知度向上を通じた、新たな販路開拓を実現させる。またより広域的・全国的な販路開拓を目指すための後方支援として、本会のホームページ等の SNS、商工会誌、県連合会等関係機関の広報誌、マスコミへのプレスリリース等の情報提供を行う。</p>
	<p>④補助事業の予算（下記の表については、行の追加や幅の拡大等、適宜行うこと）</p> <p>群馬県商工会連合会が主催する展示会事業と連動して実施するため、本事業ではなく、自主事業にて実施する。</p>

事業内容	
VIII その他経営発達支援計画の実施に関する事業	<p>①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項</p> <p>II．地域経済の活性化に資する取組 (現状と課題) 本会において地域活性化を担っているのは「商工活性化委員会」である。前橋市が計画する新たな道の駅の建設というハード整備に対応するための、小規模事業者が当地域の特色を生かした地域特産品によるブランド確立というソフト事業を推進することが本会に求められている。</p> <p>(改善方法) このソフト事業を推進するために、「地域活性化研究会(仮)」を設置し、小規模事業者の経営資源の充実を図り、小規模事業者自らによるビジネスプラン作成を支援する。 委員と想定しているのは、これまでも経営改善普及事業の一環として6次産業化支援を行っており、「六次産業化・地産地消費」に基づく事業計画の認定者が県内36社のうち6社いる。また、前橋東部地域において、6次産業化によるスローライフを体感できる魅力的な観光資源が赤城温泉郷である。この赤城温泉郷にある6軒の宿泊業の全ては本会会員である。さらに、魅力ある地域資源に興味を持ち、6次産業に興味や関心を持つ小規模事業者、創業を目指す若者や女性が多い。 その結果、地域資源を利用した付加価値の高い売れる商品を生み出す仕組みを作り、6次産業化を進める農業者・商業者・工業者等の小規模事業者の全ての売上と利益の増加を目指す。</p> <p>III．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支助力向上のための取組</p> <p>1．他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること (現状と課題) 現状としては、近隣商工会、及び、県連合会の経営指導員による情報交換を図るための会議を3ヶ月に一度程度開催し、経営支援に関する情報交換を行っている。 今後は、その頻度を増やすとともに、その情報交換のテーマを事前に定め、現状の取り組みと改善方法に対して棚卸しをする等、明確な意識付けを図っていく。</p> <p>(改善方法) 様々な角度からの小規模事業者への面的支援体制を構築するため、積極的な情報交換の場を設置する。具体的には、本会、近隣商工会、及び、県連合会の経営指導員による情報交換を図るための会議を2ヶ月に一度程度開催し、本事業に対する実施状況の情報共有を通じてPDCAを踏っていく。また、県連合会の専門家や地域の金融機関等の支援機関等と連携し、新規の起業・創業に関する情報、小規模事業者が地域で直面している課題や問題点、支援機関に求めるニーズ、小規模事業者に対する販路開拓の支援ノウハウの成功例等に関して情報交換を半期に一度程度実施する。</p>

	<p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <p>(現状と課題)</p> <p>時間と予算の関係で、経営指導員が参加する研修は県連合会主催が中心となっている。今後は、経営指導員の資質向上を図るために、より実践的なテーマを体系的に学ぶ人材育成環境を整備することで経営発達支援計画に適した支援能力の向上を目指す。</p> <p>(改善方法)</p> <p>記帳指導・税務指導といった従来の経営指導に加え、経済動向調査、経営分析、需要動向調査、販路開拓が求められる経営発達支援においては、経営指導員をはじめとする職員全員に、これまで以上に高度な専門知識が問われることになる。</p> <p>このような経営指導員等の資質向上を図るため、事務局長は人材育成計画を策定し、OJTだけでなく、県連合会及び中小企業基盤整備機構による外部研修という Off-JT への参加を促し、小規模事業者が事業計画に基づいた経営を進めることができるノウハウを習得するとともに、職員間のスキルのバラつきを極力解消し、対応の差が生じないようにする。</p> <p>経営指導員は、本事業の中核的牽引者として、組織内において支援ノウハウや成功事例を共有できる仕組みを構築するとともに、施策情報、個々の事業者に対する支援状況も共有し、経営指導員等個人が有するノウハウや情報を組織の財産として保有していく体制に変革する。</p> <p>これにより、小規模事業者に対する情報提供を円滑に行うとともに、職員間による支援のバラつき、異動による滞りを解消し、また、事務局長が本事業による伴走型支援を通じて得られた小規模事業者に関する個人情報・企業情報等を厳重に管理することで、小規模事業者の本会に対する満足度・信頼度を高める。</p>
	<p>②補助事業で実施する内容</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>「地域活性化研究会(仮)」を立ち上げ、既存の「商工活性化委員会」を母体とした、委員を招聘する。</p> <p>今後、建設が予定されている道の駅のオープンに向けて、地域資源を活用した魅力があり、売れる商品・サービス作りに取り組むため、先進的な取組を行っている地域の視察を行う。</p> <p>III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組</p> <p>1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・近隣商工会や県連合会との本発達支援計画に関する情報交換会の実施 <p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業大学校が実施する研修への参加

③補助事業実施の効果

①経営発達支援計画の該当箇所の記載事項

II. 地域経済の活性化に資する取組

小規模事業者の当事者意識を高め、地域の魅力の創出を目指す。

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関する事

小規模事業者を様々な角度から支援していくため、支援機関がそれぞれの強みを提供し合い、小規模事業者の事業計画の遂行を支援することができるよう情報交換の場を設けていく。

2. 経営指導員等の資質向上に関する事

商工会のスローガンでもある「商工会は行きます 聞きます 提案します」を本事業により実践するため中小・小規模事業者の売上と利益に直結するための経営指導員等の資質向上と小規模事業者の本会に対する満足度・信頼度の向上を目指す。

④補助事業の予算（下記の表については、行の追加や幅の拡大等、適宜行うこと）

経費区分	内容	積算	金額
委員旅費	視察・研修参加旅費	@1万円×30名	300,000
専門家謝金	視察・研修参加謝金	@32,400円/日×1日	32,400
専門家旅費	視察・研修参加旅費	@10,000円	10,000
職員旅費	視察・研修参加旅費	@10,000円	10,000
外注費	ホームページ更新	一式216,000円	216,000
合計			568,400

(2) 本事業の具体的な取組内容

(様式3)

商工会名 前橋東部商工会

伴走型小規模事業者支援推進事業（スケジュール）

以下のそれぞれの項目について、具体的な事業の実施時期を実施スケジュール欄に記載してください。

事業名	実施スケジュール
I. 委員会等の開催	『経営発達支援事業推進協議会』の開催 →実施時期:平成28年7月、12月(計2回)
II. 商品・役務の需要動向、地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供	『地域内消費者意識調査』 →様式検討:平成28年7月～9月、実施方法検討:9月、調査実施:10月、集計・分析:11月、課題・問題点の把握:12月 『各種統計資料による需要動向調査』 →様式検討:平成28年7月～9月、実施方法検討:9月、調査実施:10月、集計・分析:11月、課題・問題点の把握:12月 『小規模企業景気動向調査』 →様式検討:平成28年7月～9月、実施方法検討:9月、調査実施:10月、集計・分析:11月、課題・問題点の把握:12月 『決算データ分析調査』 →対象者の募集・選定:平成28年7月～10月 『県、県連合会等による調査結果の提供』 →平成28年7月以降、1回分を作成し、『経営発達支援事業推進委員会』で検討
III. セミナー・講習会	平成28年度は自主事業により実施するため、本事業では実施しない。
IV. 専門家の活用	I～II、VIにおいて適宜、専門家を招聘する。
V. 需要開拓支援（展示会・商談会・広報等）	群馬県商工会連合会と連動して実施するため、本事業では計上せず。
VI. その他経営発達支援計画の実施に関する事業	『地域活性化研究会』の開催 →実施時期:平成28年7月、12月(計2回) →先進地視察:平成28年11月(予定)

(3) 委員会等の開催

1) 委員

区分	氏名	所属
協議会長	松島慎一	商工会副会長
協議会副会長	坂本 栄	商工活性化委員長
同	渡辺博美	特産品開発交流会長
同	東宮秀樹	赤城温泉観光協同組合長
協議会委員	駒田正幸	商工活性化副委員長
同	関口淳一	商工活性化副委員長
同	小林豊治	特産品開発交流会副会長
同	松村省兒	特産品開発交流会員
同	石橋修一	特産品開発交流会員
同	前原義孝	赤城温泉観光協同組員
同	北爪源行	赤城温泉観光協同組員
同	高橋雄治	商工活性化委員
同	萩原裕也	青年部長
同	清水信江	女性部副部長
同	橋本 勉	群馬県商工会連合会職員
職員	多胡正美	前橋市東部商工会 事務局長
職員	須藤安太	前橋市東部商工会 経営指導員
職員	関口 聡	前橋市東部商工会 経営指導員
専門家	玉木欽也	青山学院大学 経営学部教授
専門家	鈴木宏幸	青山学院大学ヒューマンイノベーション研究センター 客員研究員 中小企業診断士
専門家	小貫直之	青山学院ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社 主任研究員 中小企業診断士
専門家	上岡恵子	
専門家	小田信也	
委託先	長岡 力	株式会社リンクアンドイノベーション 代表取締役 中小企業診断士

2) 委員会開催状況

① 第1回委員会

開催日時	平成28年8月9日(火) 15時00分～17時00分
出席者	出席者氏名 (委員)松島慎一、坂本栄、渡辺博美、東宮秀樹、小林豊治、北爪源行、松村省兒、石橋修一、高橋雄治 群馬県商工会連合会 経営支援課 橋本 勉 (委託先)株式会社リンクアンドイノベーション 代表取締役 中小企業診断士 長岡力

	(事務局)経営指導員 須藤安太、経営指導員 関口聡
議題	1. 開会 2. 会長挨拶 3. 委嘱状交付 4. 委員紹介 5. 議題 ①概要について ②その他 6. 閉会

② 第2回委員会

開催日時	平成 29 年 1 月 30 日(月) 18 時 00 分 ~ 20 時 00 分
出席者	出席者氏名 (委員)松島慎一、坂本栄、東宮秀樹、高橋雄治、前原義隆 群馬県商工会連合会 経営支援課 橋本 勉 (委託先)株式会社リンクアンドイノベーション 代表取締役 中小企業診断士 長岡力 (事務局)事務局長 多湖正美、経営指導員 須藤安太、経営指導員 関口聡
議題	1. 開会 2. 会長挨拶 3. 議題 ①事業報告 ②次年度の方向性について ③その他 4. 閉会

(4) 商品・役務の需要動向、地域の経済動向等に関する調査・分析・情報提供

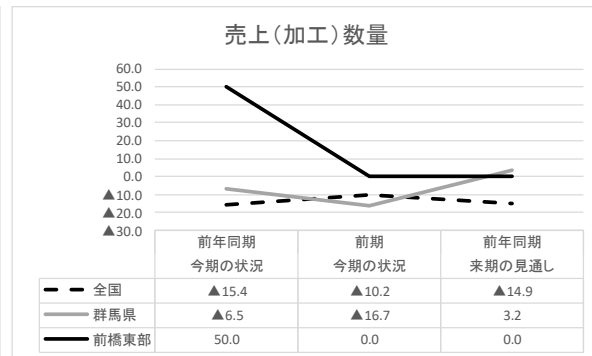
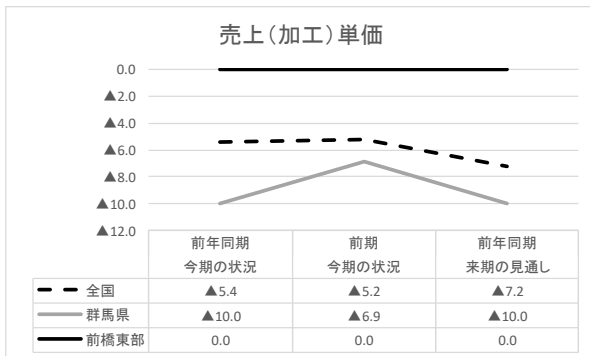
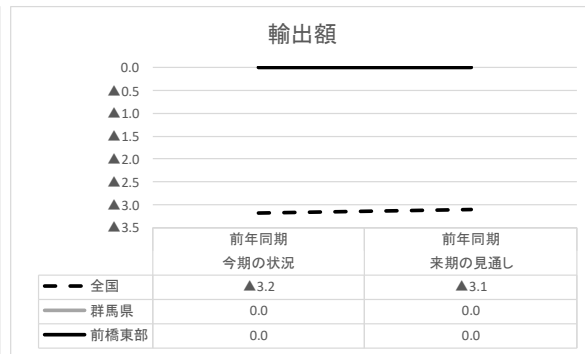
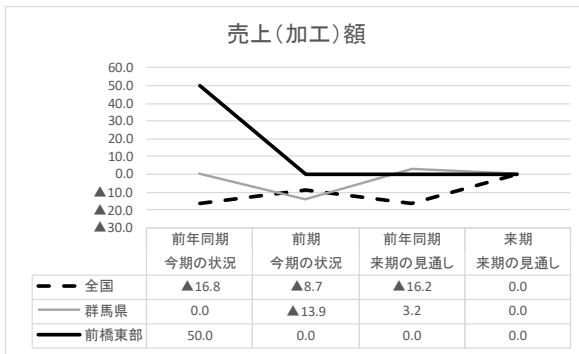
1) 「中小企業景況調査」

実施時期	平成 28 年 7 月～9 月
調査対象	計 15 社(内訳:製造業 2 社、建設業 3 社、小売業 4 社、サービス業 6 社)
調査方法	経営者に対する直接ヒアリング

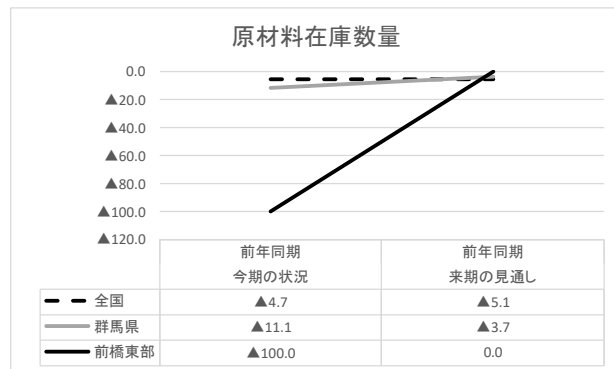
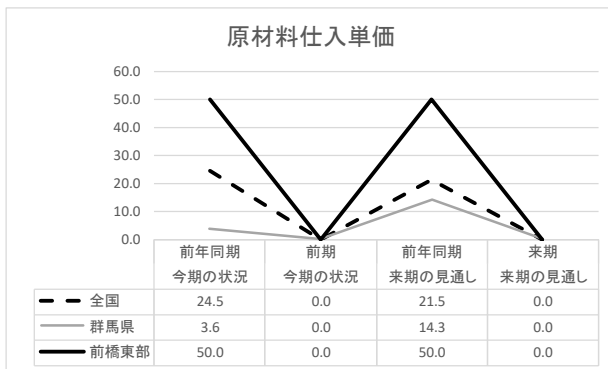
① 平成 28 年度第 1 四半期景況調査の結果

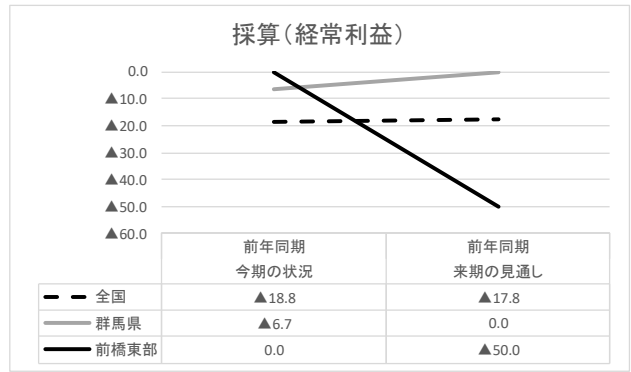
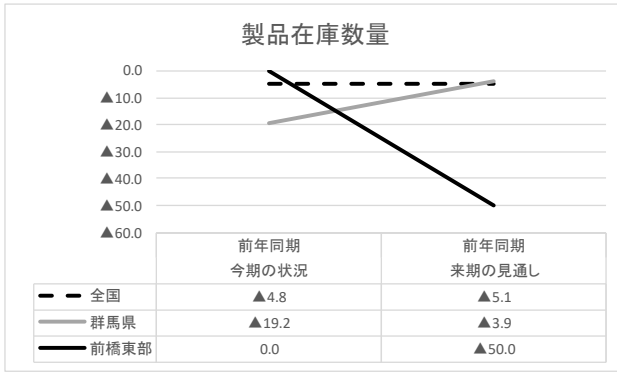
製造業

売上について、全国と群馬県と比較すると、加工の額、輸出額、単価、数量の項目において今期と来期ともに景況感が良い結果となっているが、加工の額と数量についての来期の見通しは厳しく判断している。

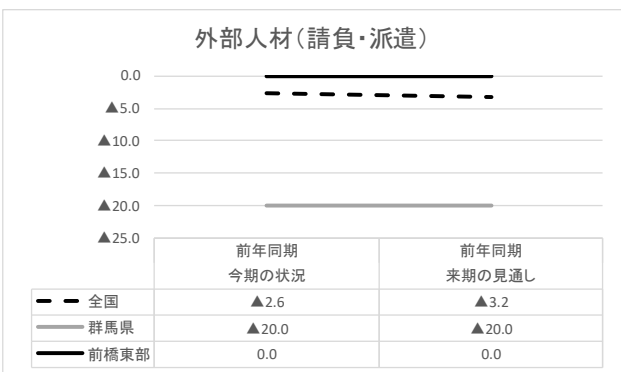
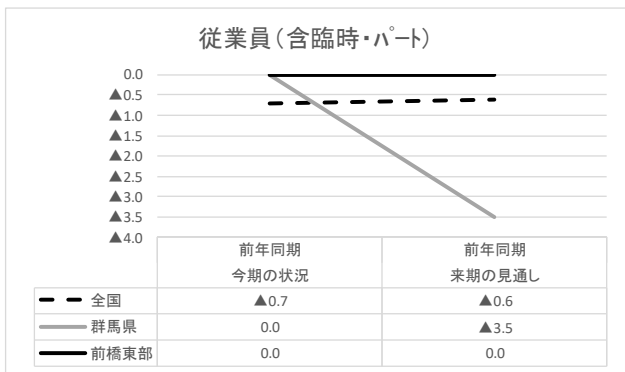
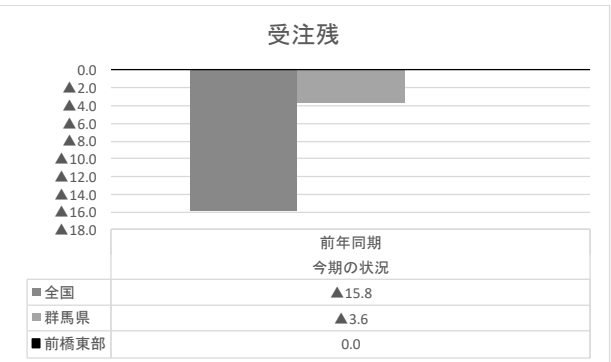
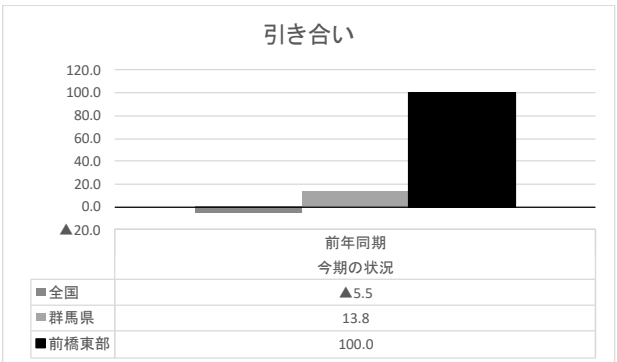


原材料については、全国と群馬県とほぼ同水準であるが、在庫、経常利益については大きく悪化している。

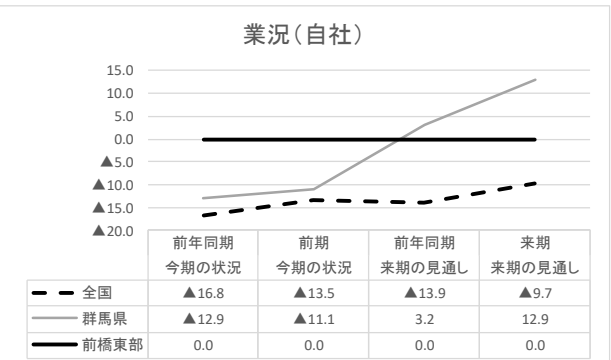
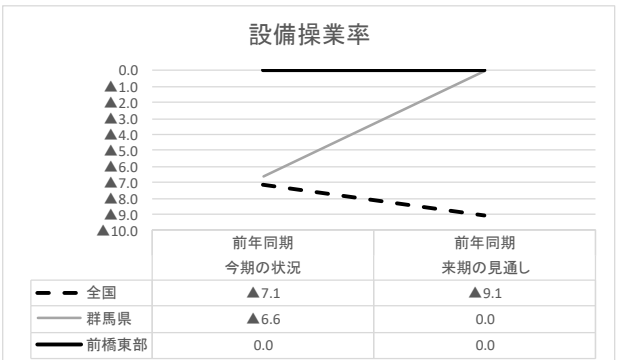


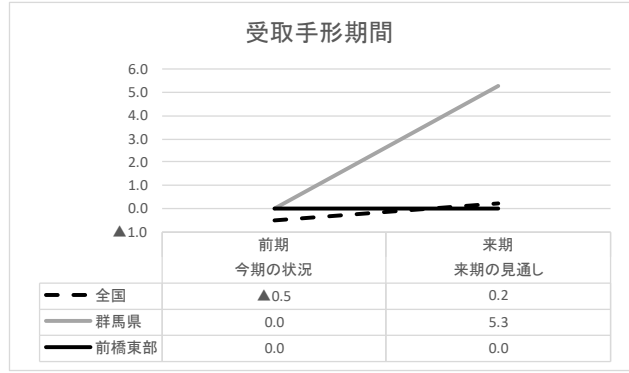
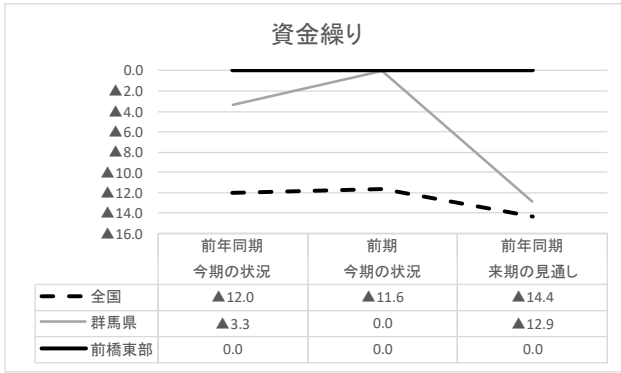


引き合いと受注残は全国と群馬県と比べて高く、また、従業員の水準も堅調である。

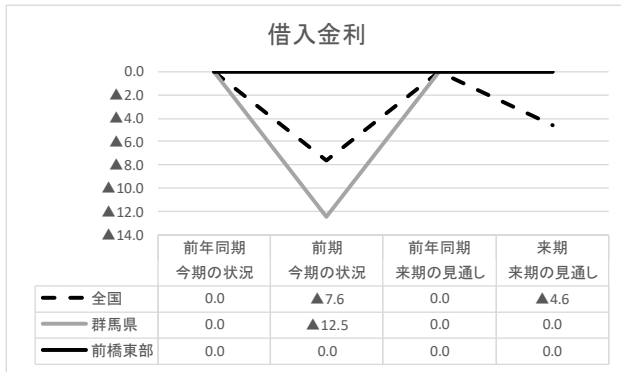
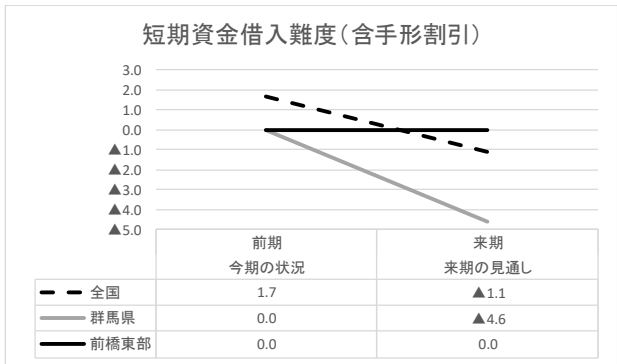
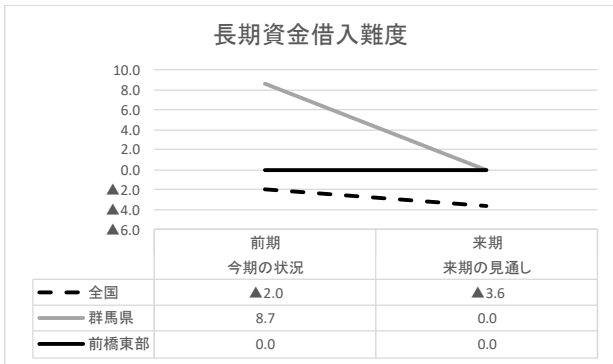


設備稼働率と資金繰りは全国と群馬県と比べて高く、業況と受取手形期間は全国に比べると高いが、県に比べると低い。

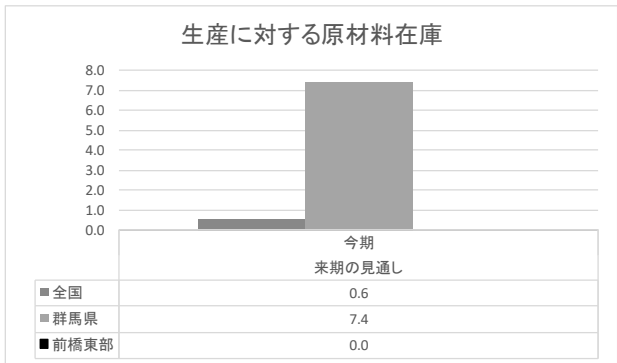
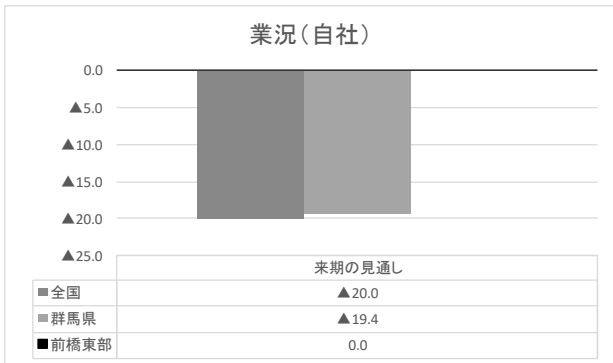


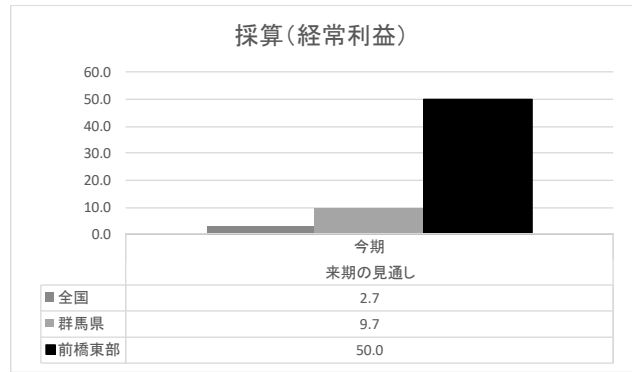
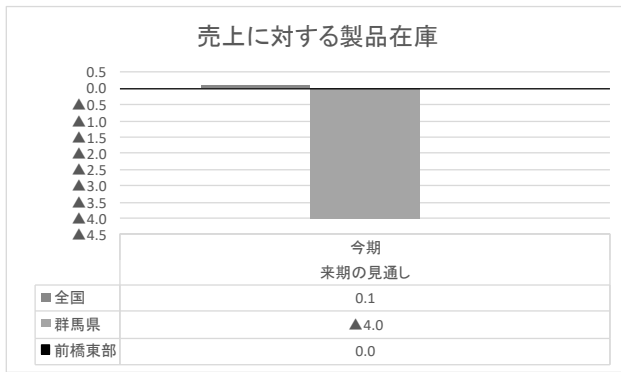


長期資金借入難度全国と比べると良いが、県と比べると悪い。短期資金借入難度と借入金利は全国と県に比べて良好である。

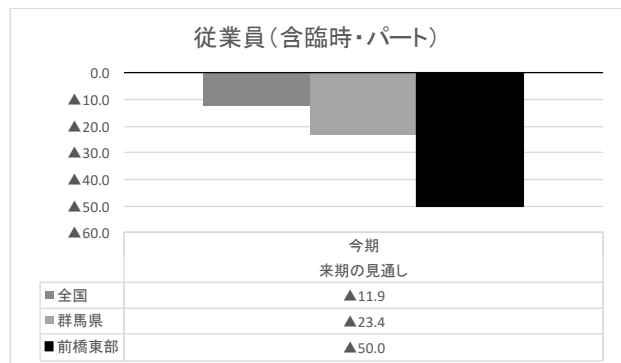
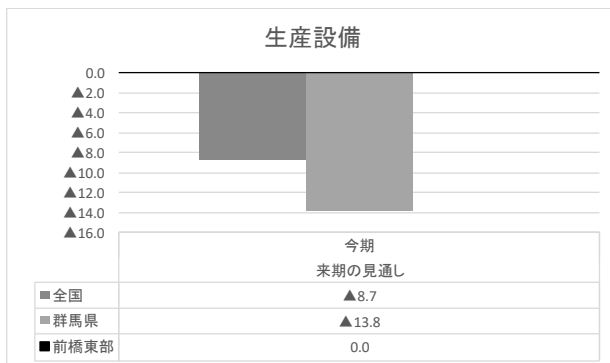


業況、生産に対する原材料在庫、売上に対する製品在庫、採算のいずれの項目も全国と県に比べて良好である。





生産設備は全国と県に比べて良好であるが、従業員は全国と県に比べると状況が悪い。



新規設備投資について見ると、今期実施はないものの、来期に「生産設備」と「車両・運搬具」を予定している。

		新規設備投資									なし
		あり	投資内容								
			土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実施	全国	16.2	3.9	12.2	55.1	21.3	11.0	18.5	2.0	4.7	83.8
	群馬県	25.8	0.0	12.5	50.0	37.5	25.0	0.0	0.0	0.0	74.2
	前橋東部	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0
来期計画	全国	17.2	4.1	15.9	65.9	16.3	10.7	10.7	2.6	7.0	82.8
	群馬県	16.1	20.0	20.0	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	83.9
	前橋東部	100.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

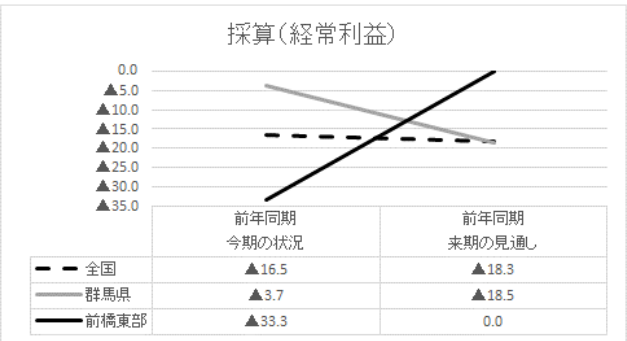
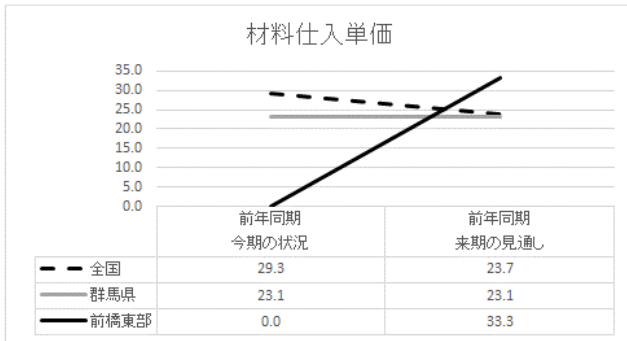
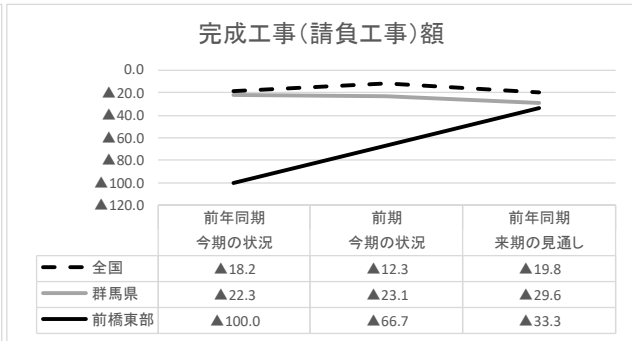
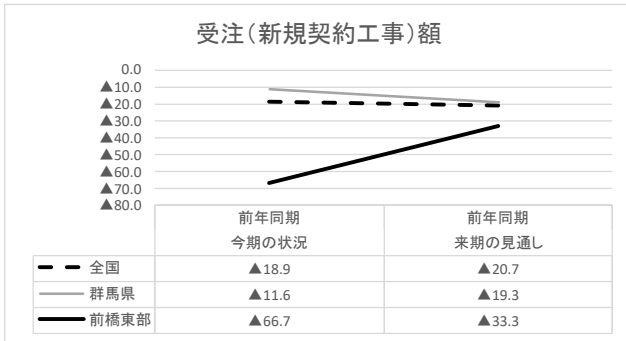
最後に、今期直面している経営上の課題を見ると、「大企業の進出による競争の激化」、「原材料価格の上昇」、「人件費の増加」があげられている。「大企業の進出による競争の激化」及び「人件費の増加」を1位として挙げている企業があるが、全国及び群馬県では挙げられていない項目である。

今期直面している経営上の問題点

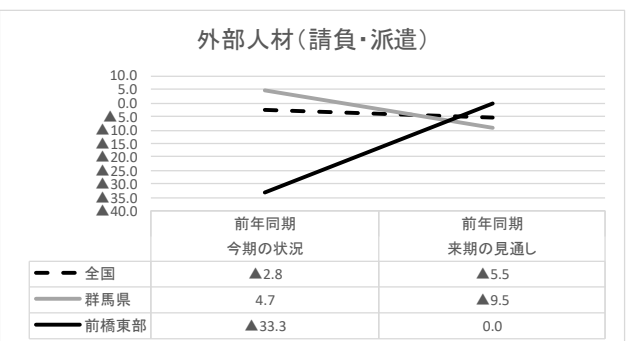
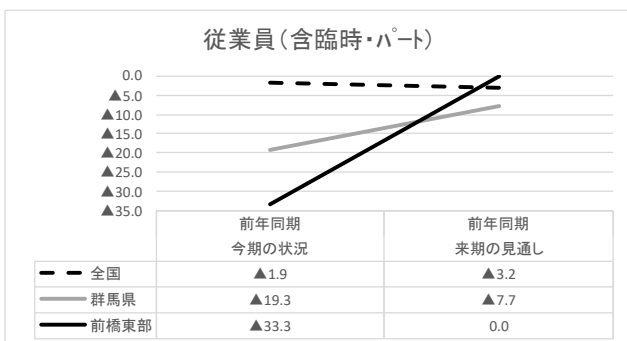
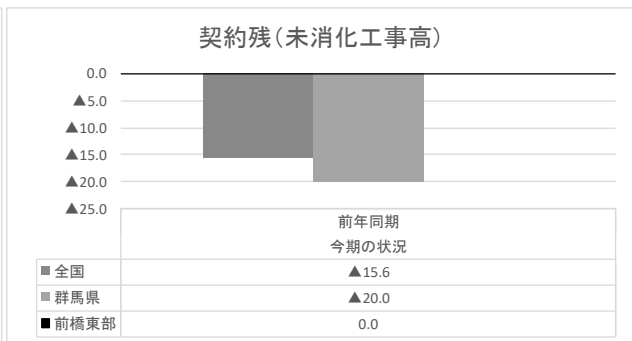
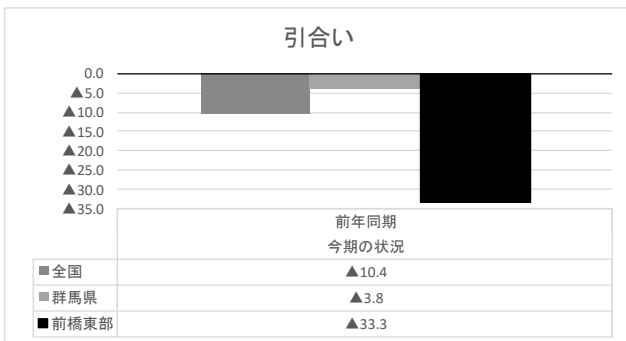
地域	順位	課題	数値
全国	1位	需要の停滞	40.4
	2位	生産設備の不足・老朽化	31.5
	3位	製品ニーズの変化	27.9
群馬県	1位	生産設備の不足・老朽化	32.1
	2位	熟練技術者の確保難	32.1
	3位	原材料価格の上昇	28.6
前橋東部	1位	大企業の進出による競争の激化	50.0
	2位	原材料価格の上昇	50.0
	3位	人件費の増加	50.0

建設業

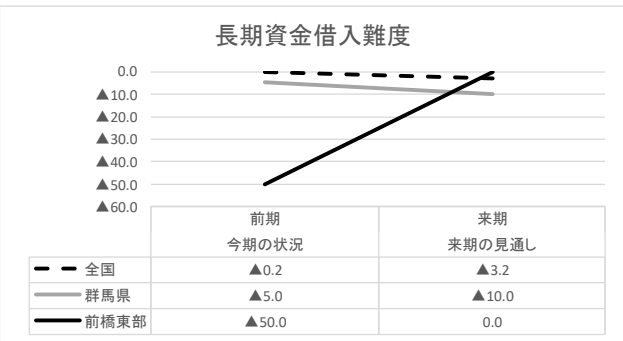
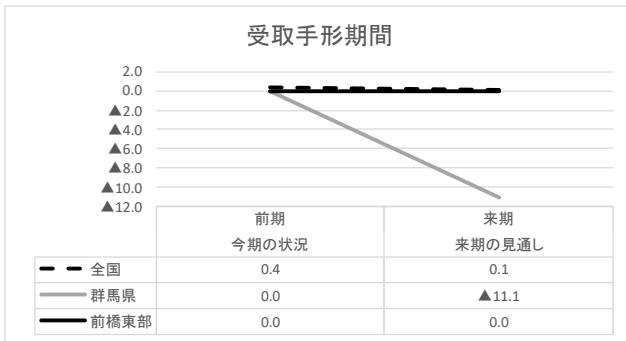
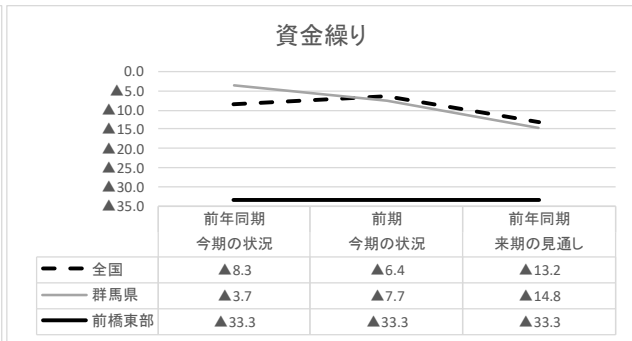
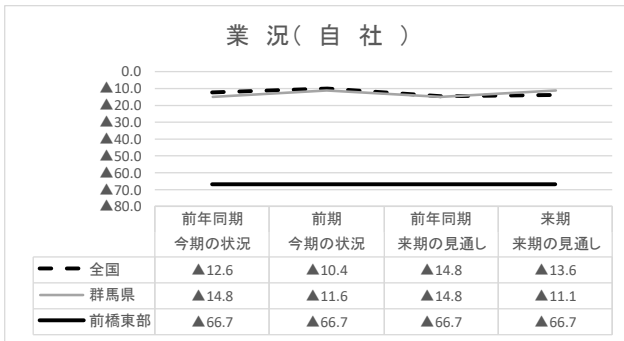
受注額は新規契約工事と請負工事ともに、全国と群馬県と比較すると、景況が悪化している。材料仕入単価と採算は来期に大きく改善することを見込んでいる。



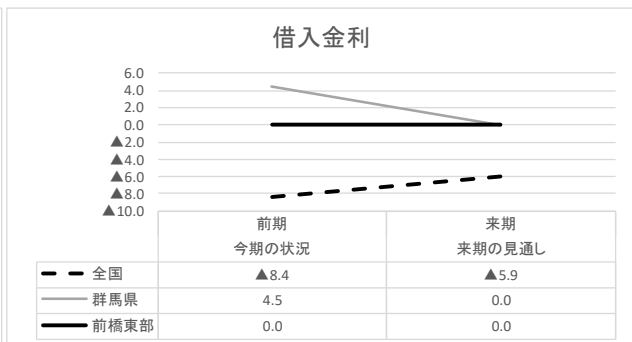
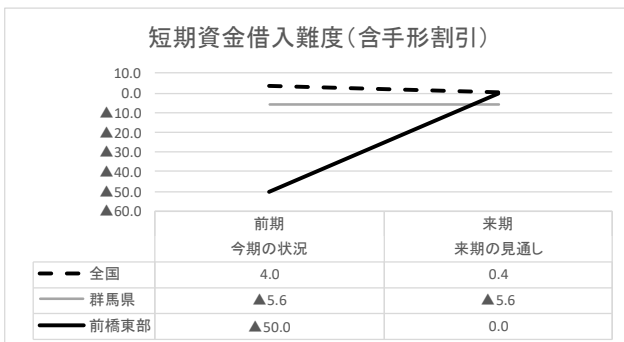
引合いについては、全国と群馬県に比べて悪化しているが、契約残については前期と変わらずという状況にある。従業員数、外部人材は全国と群馬県と比べて若干良好である。



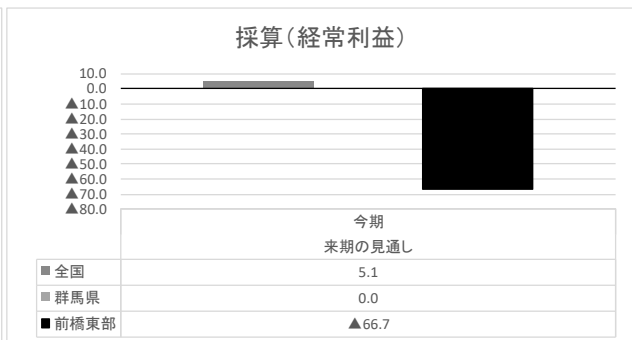
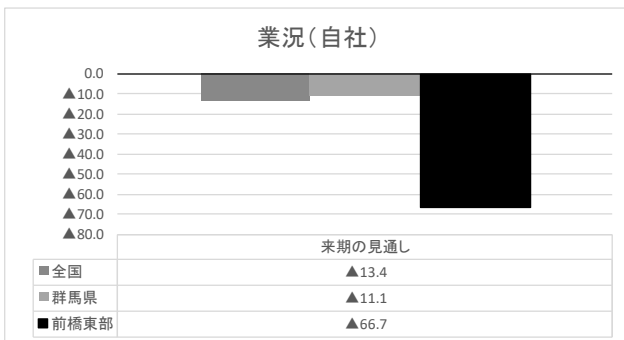
業況と資金繰りは全国と群馬県に比べて大きく悪化している。受取手形期間と長期資金借入難度は群馬県よりもよく、全国と同水準にある。

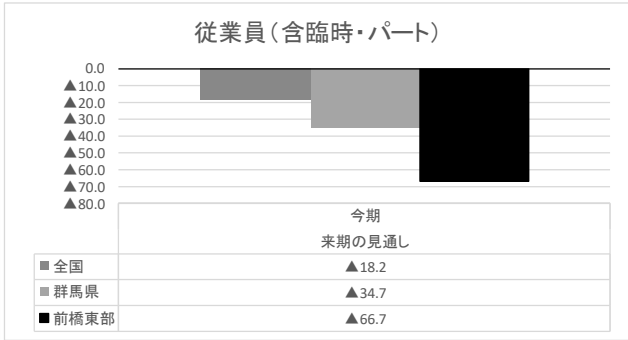
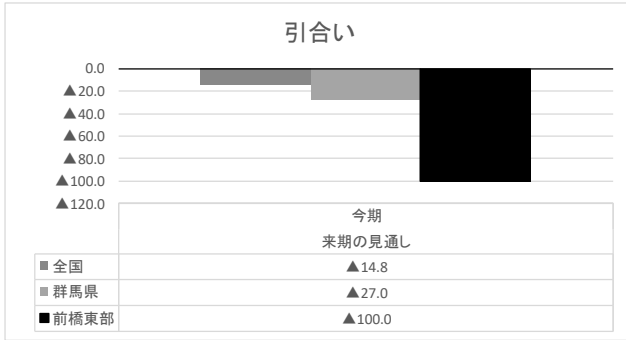


短期資金借入難度は長期資金借入難度と同様の傾向にある。借入金利は全国と比べて良く、群馬県と同水準にある。



業況、採算、引き合い、従業員のすべての項目において、全国と群馬県に比べて、景況感が悪い状況にある。





新規設備投資は今期、来期ともに、全国と群馬県よりも高い結果となっている。

		新規設備投資									なし
		投資内容									
		あり	土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	全国	17.4	8.3	10.7	28.2	50.5	5.8	18.4	3.4	7.8	82.6
	群馬県	29.6	12.5	12.5	37.5	37.5	12.5	0.0	0.0	12.5	70.4
	前橋東部	33.3	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7
来 期 計 画	全国	15.3	11.7	18.3	26.7	47.8	7.2	20.6	2.8	7.8	84.7
	群馬県	22.2	0.0	0.0	16.7	66.7	16.7	16.7	0.0	16.7	77.8
	前橋東部	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0

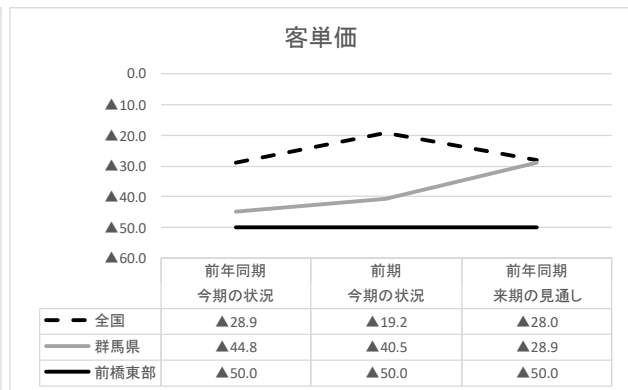
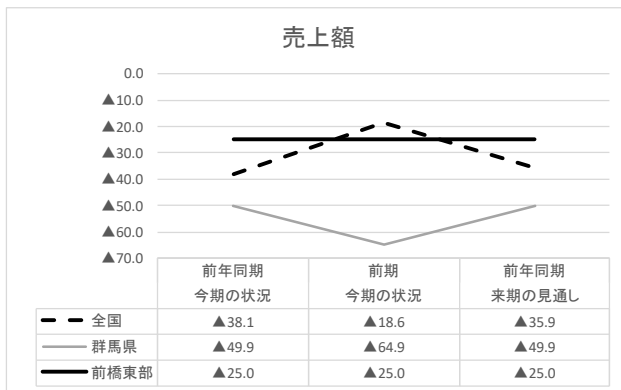
最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国では「民間需要の停滞」が最も高いが、前橋東部地域では、「熟練技術者の確保難」が最も高く、次いで、「材料費・人件費以外の経費の増加」、「従業員の確保難」となっている。

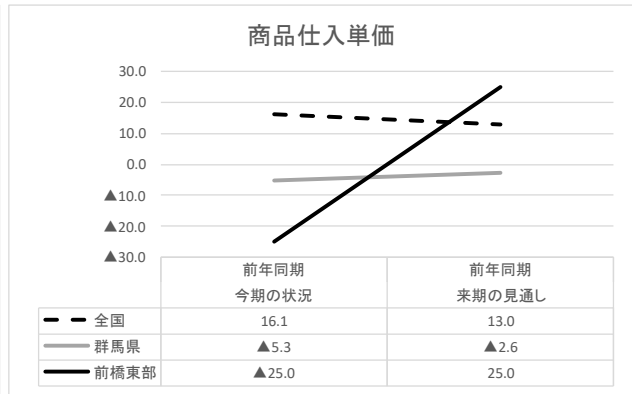
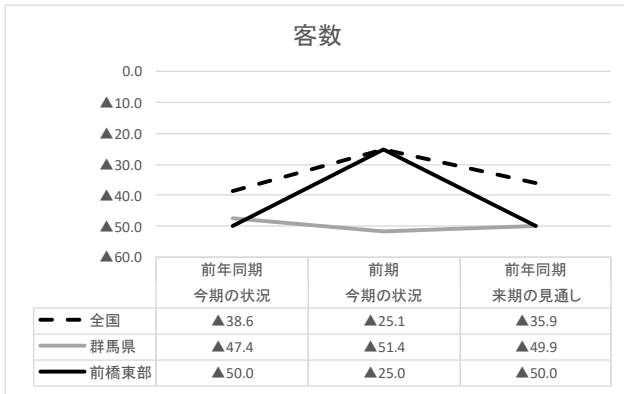
今期直面している経営上の問題点

全国	1位	民間需要の停滞	40.6
	2位	官公需要の停滞	36.7
	3位	熟練技術者の確保難	27.2
群馬県	1位	従業員の確保難	37.5
	2位	材料価格の上昇	33.3
	3位	官公需要の停滞	33.3
前橋東部	1位	熟練技術者の確保難	28.6
	2位	材料費・人件費以外の経費の増加	14.3
	3位	従業員の確保難	14.3

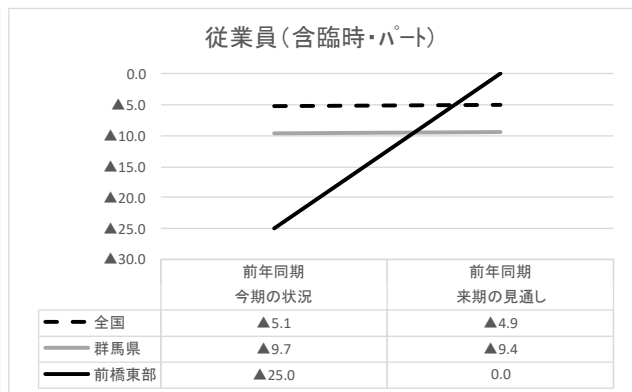
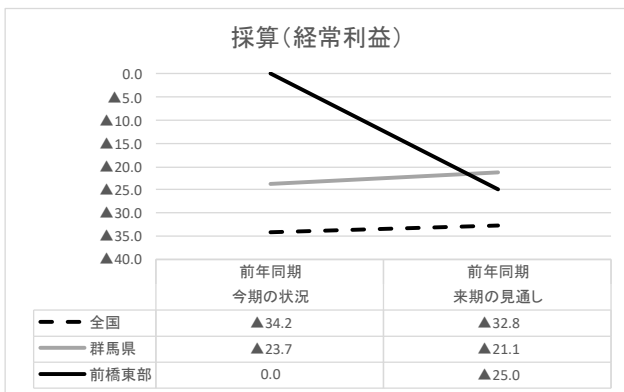
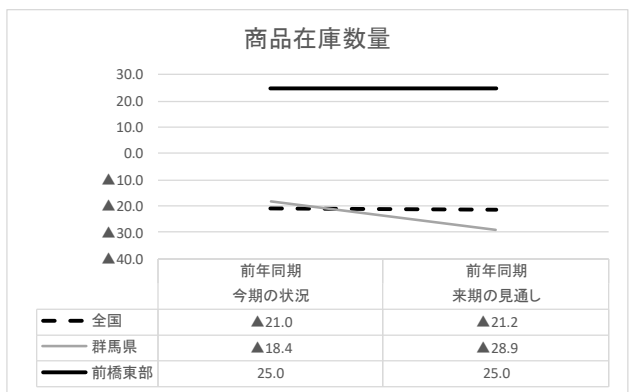
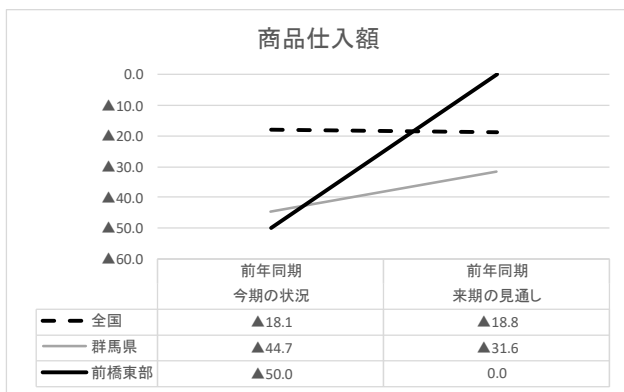
小売業

売上高と商品仕入単価は全国と群馬県に比べて景況感は良いが、客単価と客数の景況感は悪い。

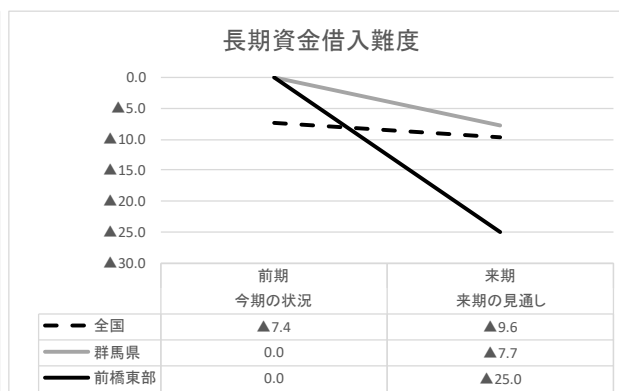
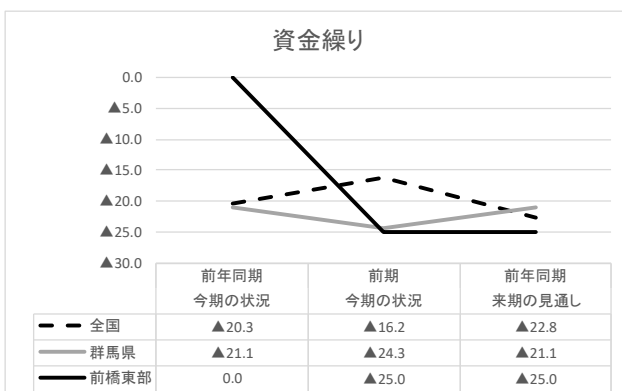
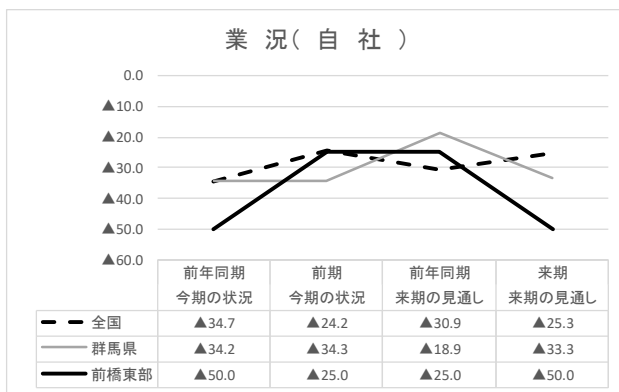
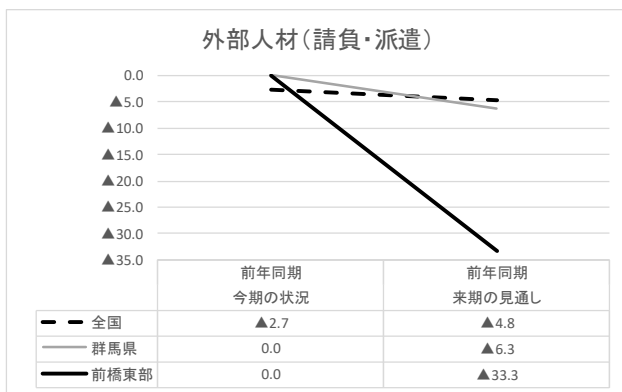




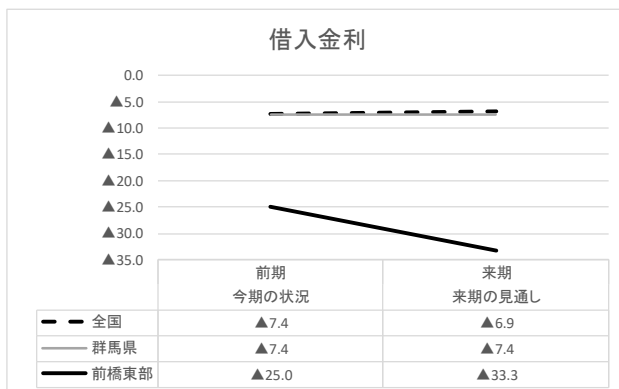
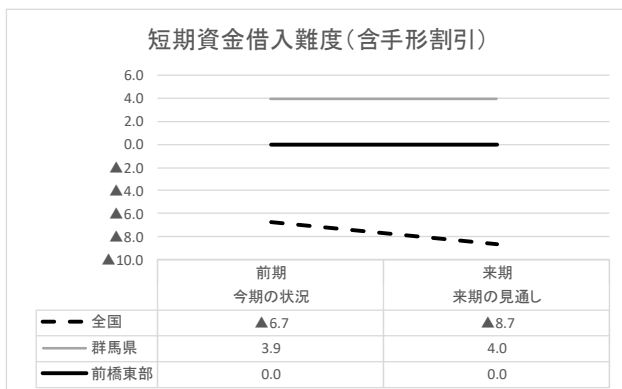
商品仕入れ額、商品在庫数量、従業員は、全国と群馬県に比べて良い。採算については全国よりは高いが、群馬県に比べると悪い状況にある。



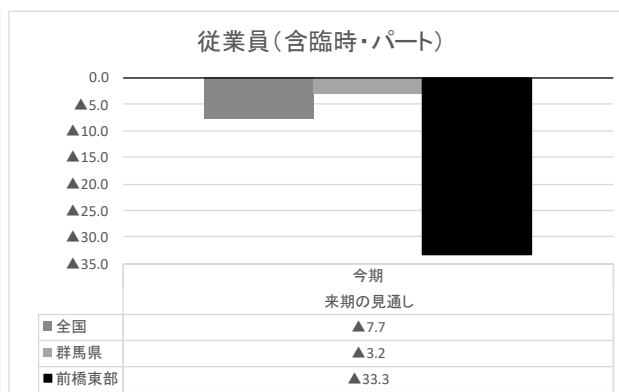
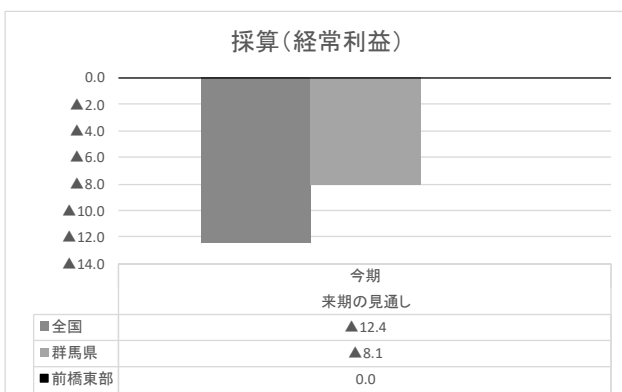
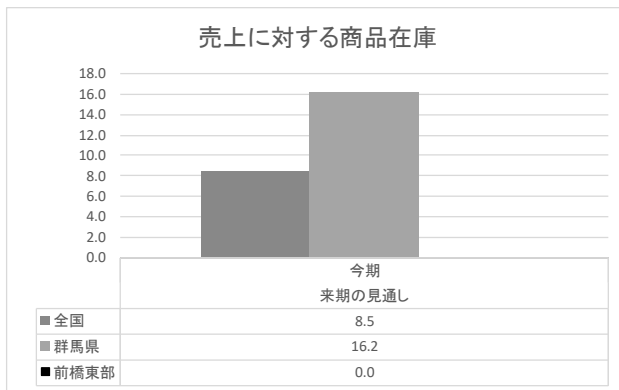
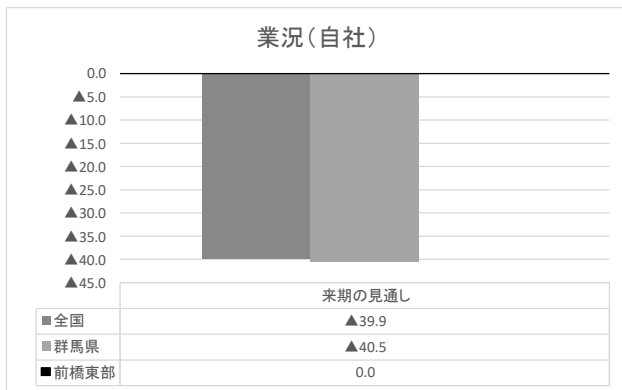
外部人材、業況、資金繰り、長期資金借入難度のすべての項目において、全国と群馬県よりも景況感が悪い。



短期資金借入難度は全国と比べて良いが、群馬県に比べると悪化している。借入金利は全国と群馬県に比べて大きく悪化している。



業況と採算は全国と群馬県に比べて良いが、売上に対する製品在庫と従業員は悪い状況にある。



新規設備投資は今期についてはないが、来期については「車両運搬具」と「付帯設備」への設備投資が挙げられている。

		新規設備投資									なし
		あり	土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実施	全国	10.1	1.4	16.3	32.6	30.2	11.2	19.5	2.8	11.2	89.9
	群馬県	5.3	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	94.7
	前橋東部	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0
来期計画	全国	12.2	5.4	25.6	36.0	16.3	14.0	19.0	1.6	15.5	87.8
	群馬県	13.2	0.0	40.0	40.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0	86.8
	前橋東部	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0

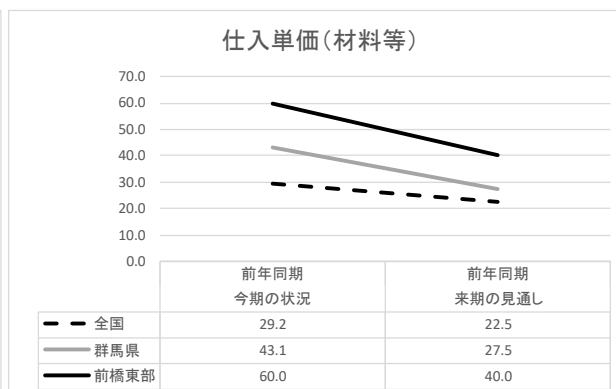
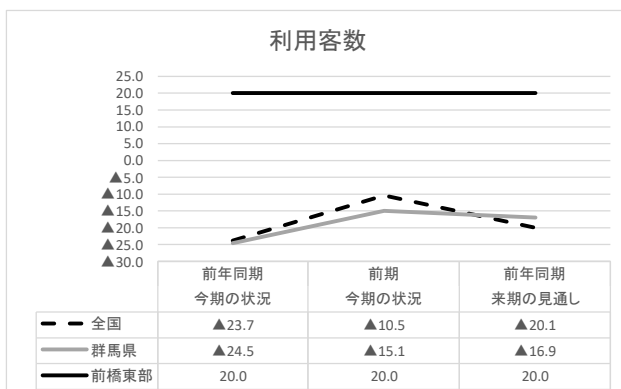
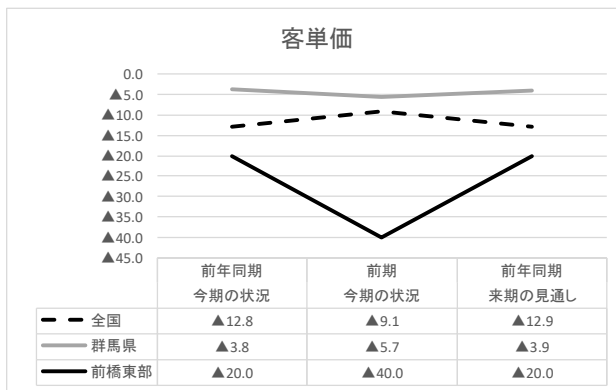
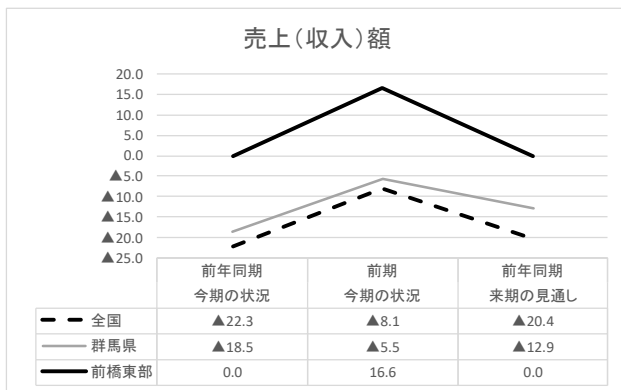
最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国と群馬県では「購買力の他地域への流出」、「消費者ニーズの変化」が高いが、前橋東部地域では、「販売単価の低下、上昇難」、「代金回収の悪化」、「大型店・中型店の進出による競争の激化」が上位となっている。

今期直面している経営上の問題点

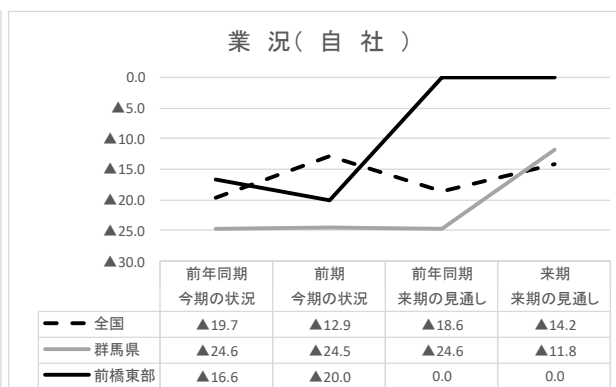
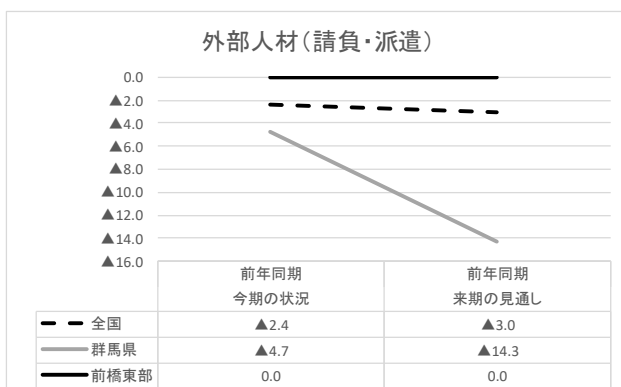
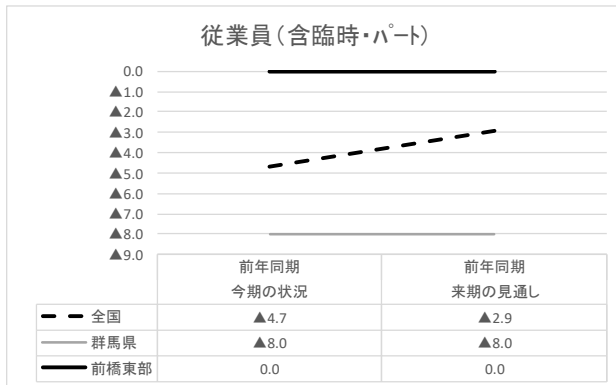
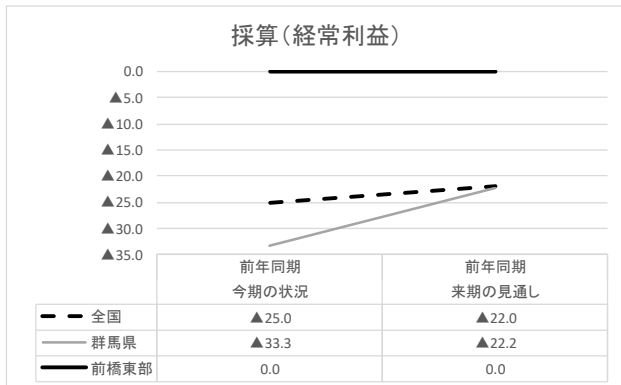
地域	順位	問題点	数値
全国	1位	購買力の他地域への流出	46.3
	2位	消費者ニーズの変化	41.4
	3位	需要の停滞	40.8
群馬県	1位	消費者ニーズの変化	56.8
	2位	購買力の他地域への流出	37.8
	3位	販売単価の低下、上昇難	35.1
前橋東部	1位	販売単価の低下、上昇難	50.0
	2位	代金回収の悪化	50.0
	3位	大型店・中型店の進出による競争の激化	25.0

サービス業

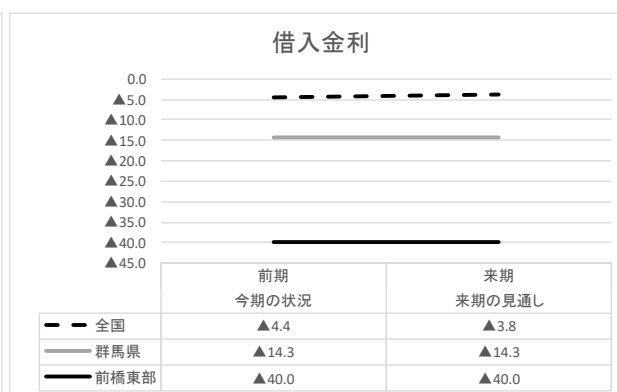
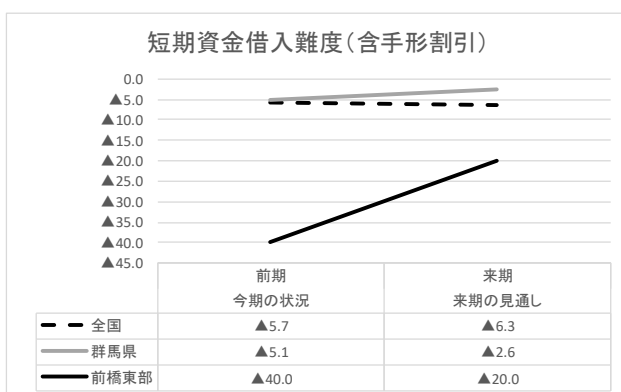
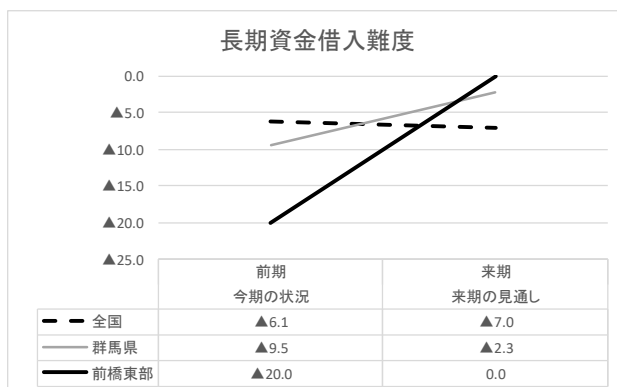
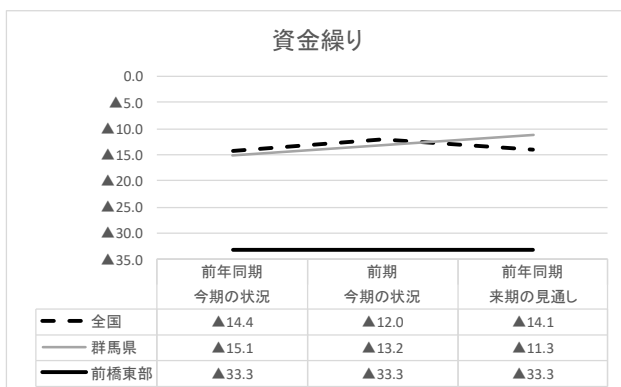
売上高、利用客数、仕入単価は全国と群馬県に比べて景況感が良いが、客単価の景況感が悪い。



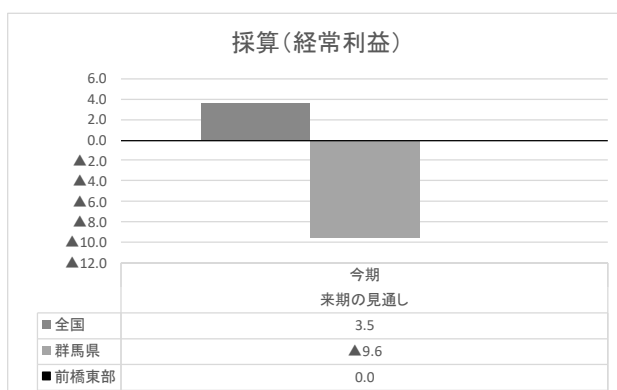
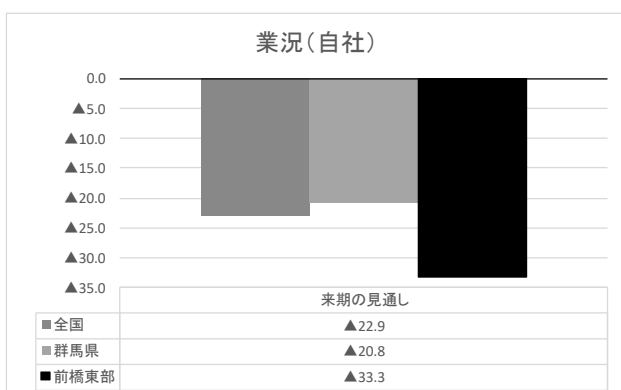
採算、従業員、外部人材、業況のすべての項目については、全国と群馬県に比べて良い。

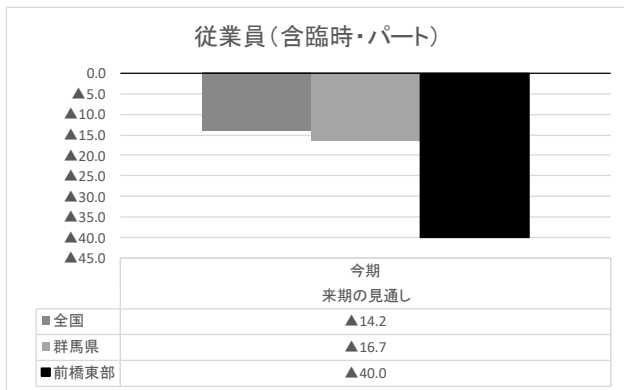


長期資金借入難度は全国と群馬県よりも景況感が良いが、資金繰り、短期資金借入難度、借入金利は悪化している。



業況と従業員は全国と群馬県に比べて悪いが、採算については全国よりは悪いが、群馬県よりは良い状況にある。





新規設備投資について見ると、今期は車両運搬具、工場建物、生産設備、福利厚生施設について実施しており、来期については「車両運搬具」と「付帯施設」への設備投資が挙げられている。

		新規設備投資									なし
		投資内容									
	あり	土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今 期 実 施	全国	12.0	5.1	20.7	28.1	25.4	16.2	14.7	4.5	17.1	88.0
	群馬県	11.1	16.7	33.3	33.3	33.3	0.0	16.7	33.3	0.0	88.9
	前橋東部	50.0	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	50.0
来 期 計 画	全国	16.4	8.1	24.6	38.6	21.3	16.0	10.1	2.4	14.7	83.6
	群馬県	25.9	7.1	21.4	42.9	21.4	21.4	7.1	0.0	21.4	74.1
	前橋東部	16.7	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	50.0

最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国と群馬県でも上位にある「材料等仕入単価の上昇」と「利用者ニーズの変化」が挙げられている。

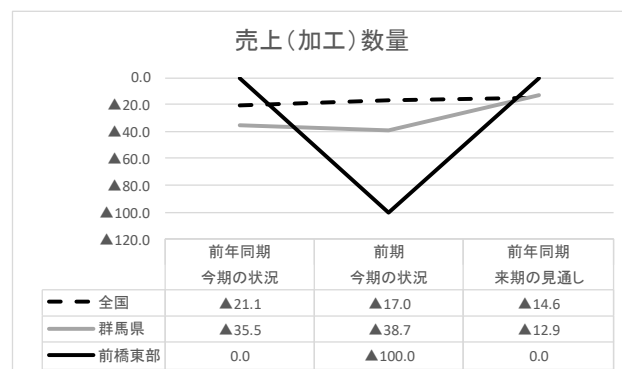
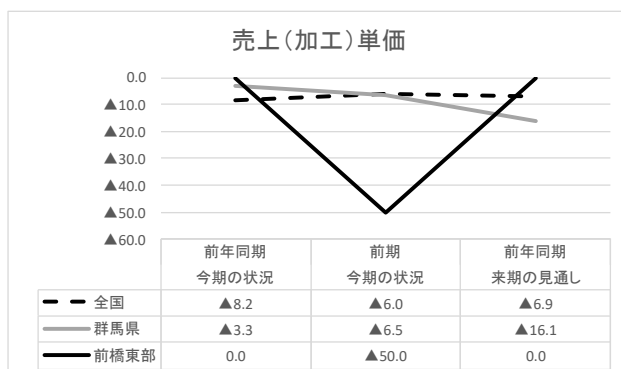
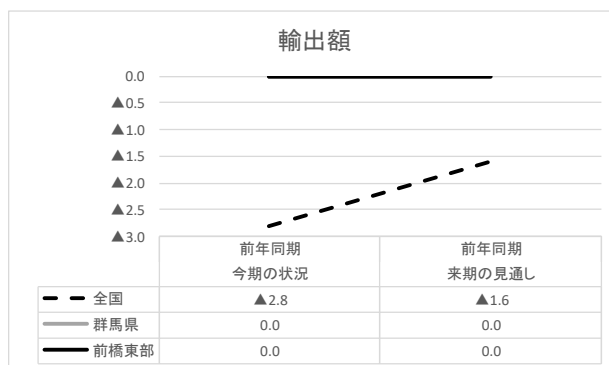
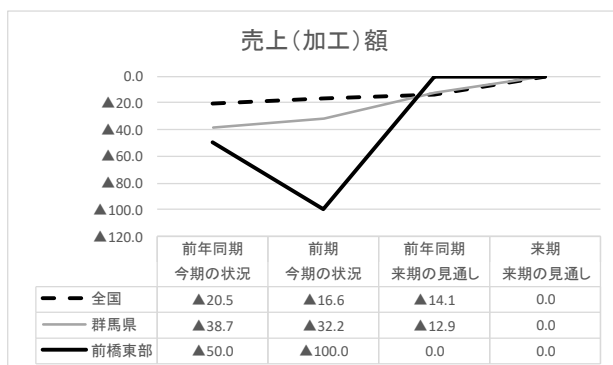
今期直面している経営上の問題点

全国	1位	利用者ニーズの変化	44.3
	2位	需要の停滞	39.9
	3位	材料等仕入単価の上昇	29.3
群馬県	1位	材料等仕入単価の上昇	43.1
	2位	利用者ニーズの変化	41.2
	3位	需要の停滞	27.5
前橋東部	1位	材料等仕入単価の上昇	41.4
	2位	人件費以外の経費の増加	36.2
	3位	利用者ニーズの変化	34.5

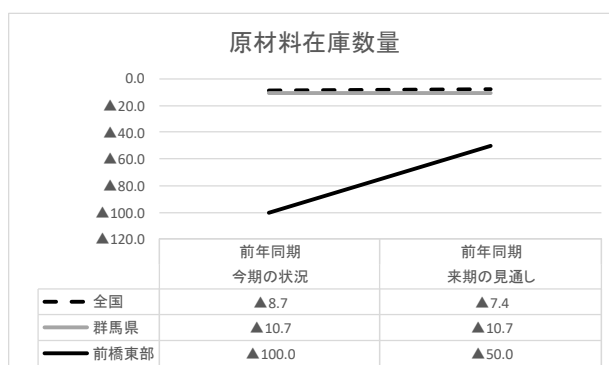
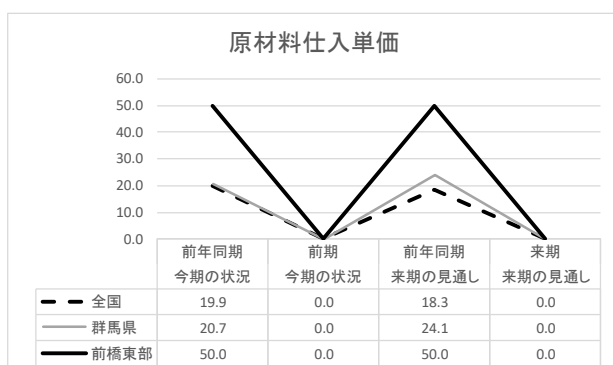
② 平成 28 年度第 2 四半期の景況分析

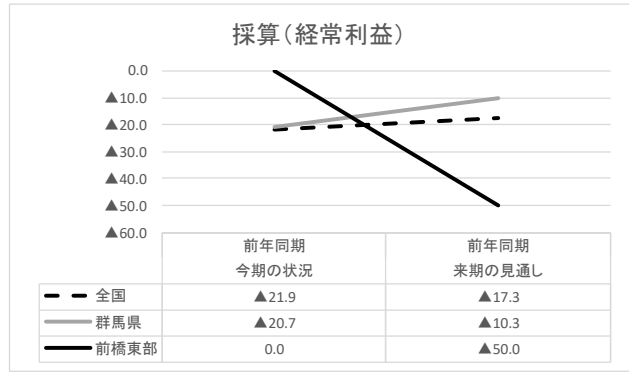
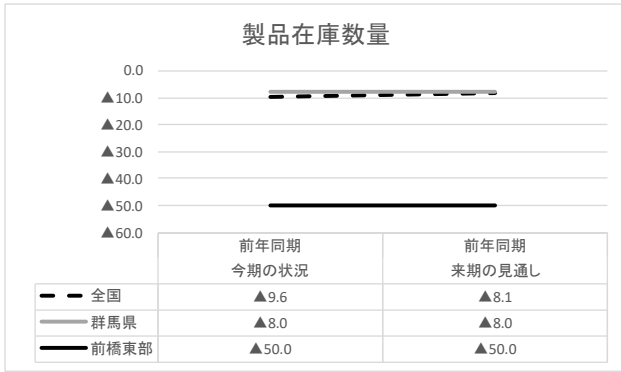
製造業

売上について、全国及び群馬県と比較すると、加工の額、単価、数量の項目において第一四半期と比べて今期は景況感悪化し、輸出額は前年同等であるが、来期見通しは、加工の額と単価、数量ともに不変の判断をしている。

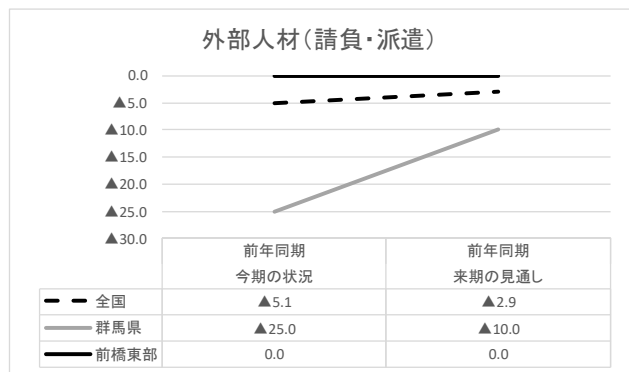
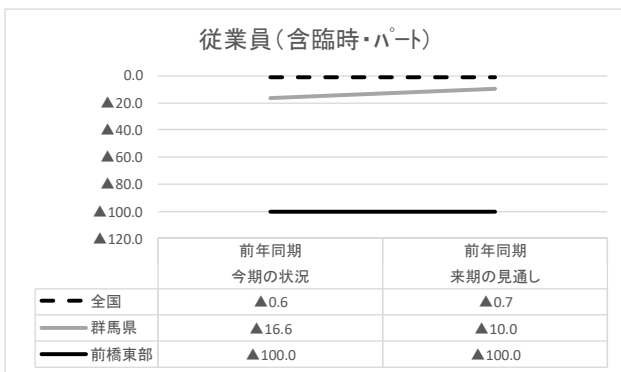
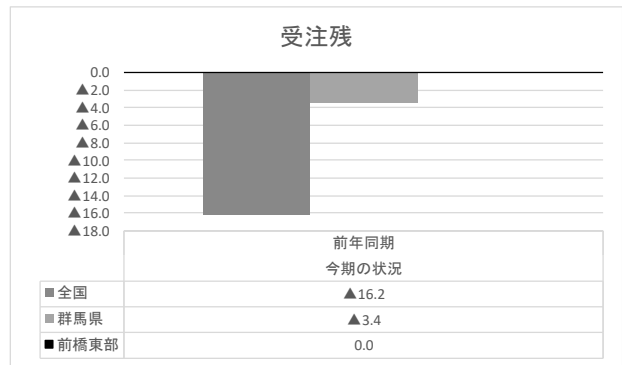
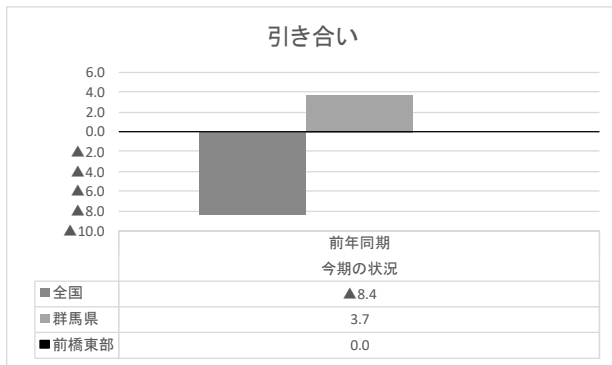


原材料について、全国及び群馬県と前年比で今期の仕入れ単価は増加し、数量は減少とみており、製品在庫数量については、減少とみている。来期は、材料仕入れ単価、在庫の景況が良くなるも、採算(経常利益)が大きく悪化している。

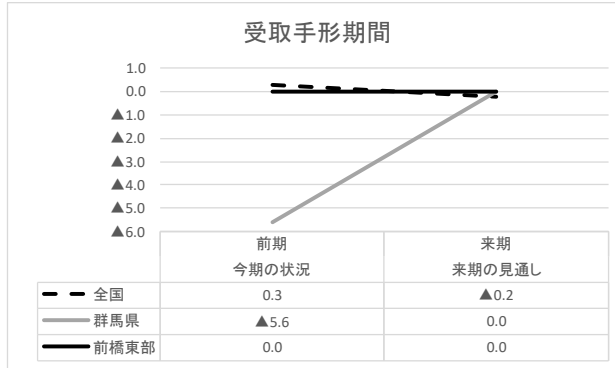
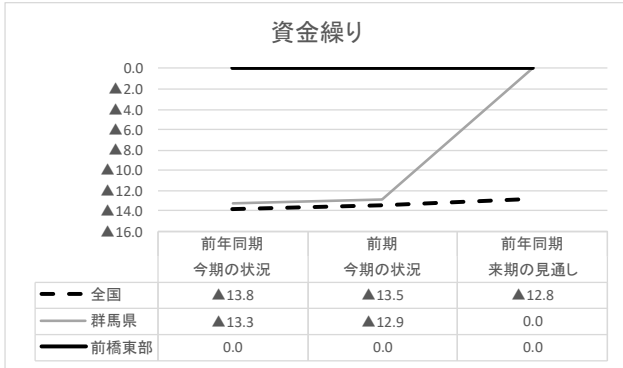
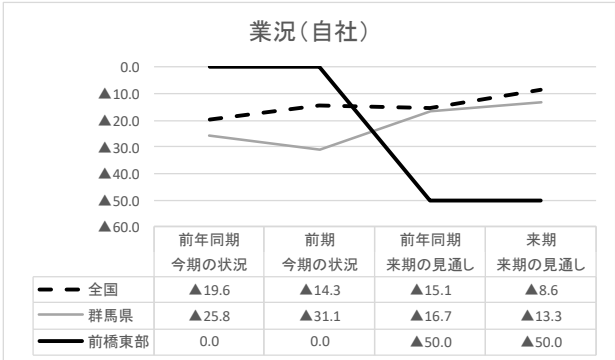
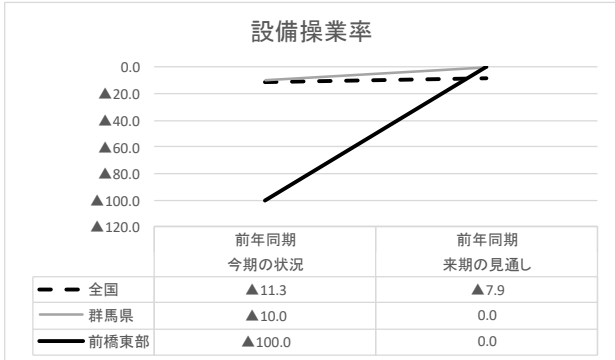




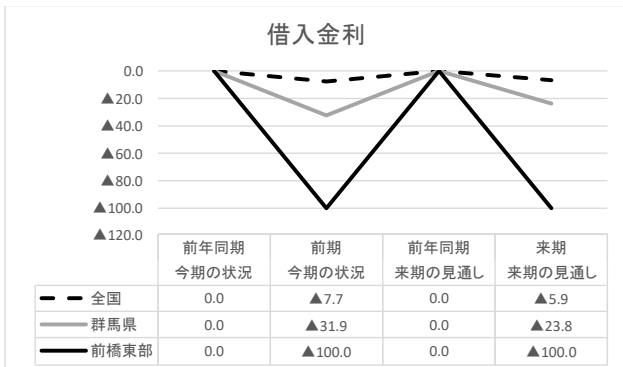
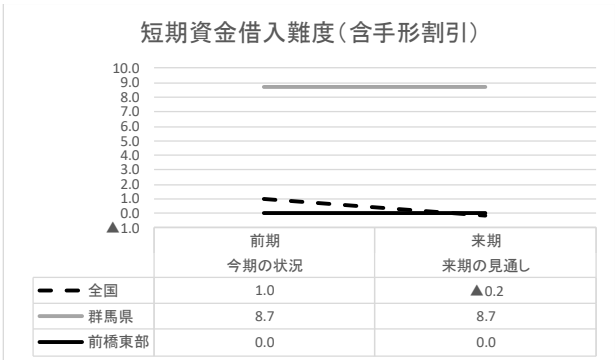
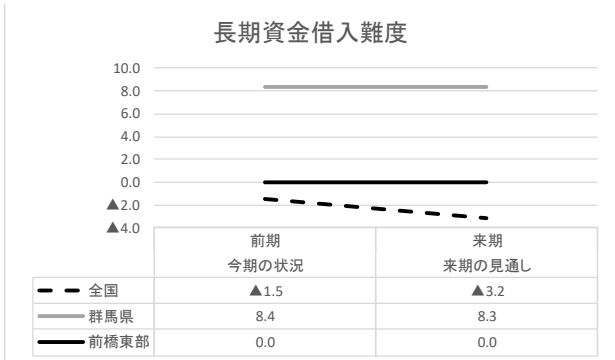
引き合いについては、全国より良く、群馬よりは低く、今期は前年と不変の判断であり、受注残は全国及び群馬県と比べて高い。また人的資源は来期の見通しを含め、従業員(含む臨時・パート)の水準は低く、外部人材(請負・派遣)は高い。



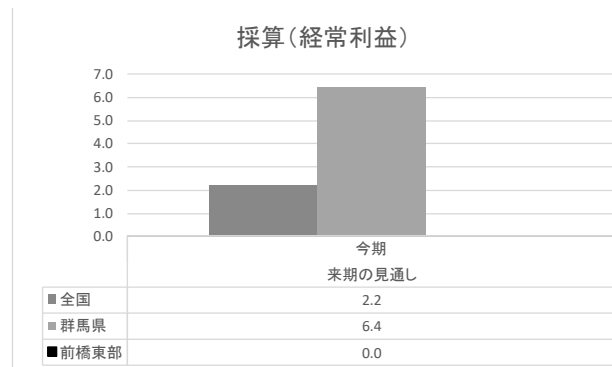
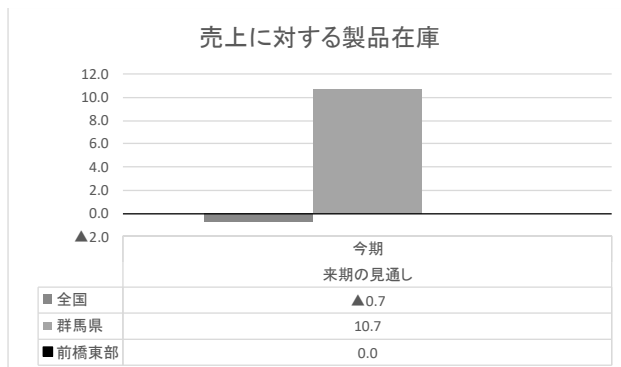
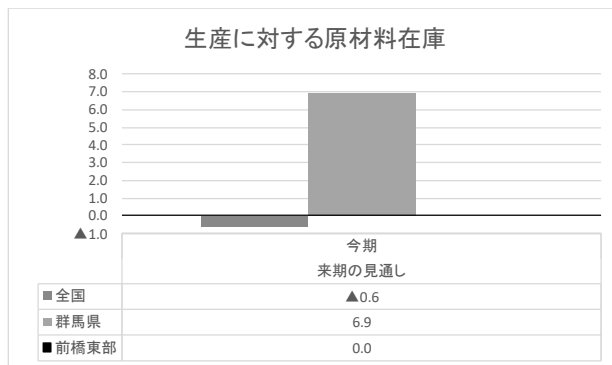
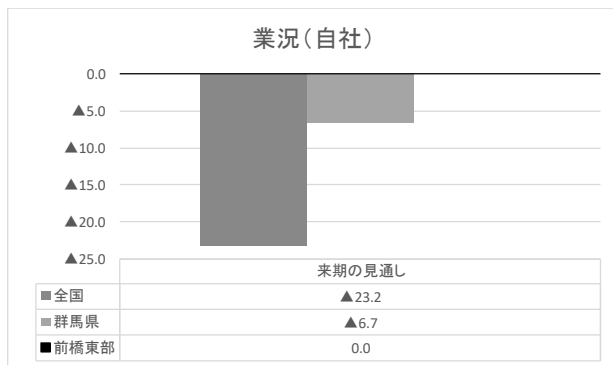
設備操業率は全国及び群馬県と比べて今期低いが、来期は県水準並みに上昇の判断である。業況について今期は良いが、来期厳しいと判断している。資金繰り・受取手形期間は全国に比べると高く、県と同水準の高さである。



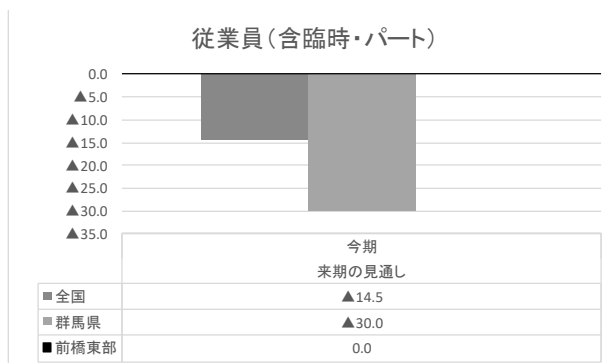
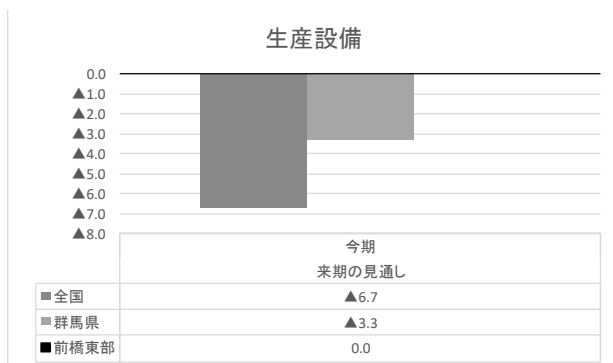
長期資金借入難度は全国と比べると良いが、県と比べると悪い。短期資金借入難度は全国並みを見通している。借り入れ金利は全国と県に比べて厳しく判断している。



来期の見通しについて、業況においては全国と県に比べて良好である。生産に対する原材料在庫、売上に対する製品在庫は、全国より良いが、県を下回り、また採算については、全国と県に比べて低い判断である。



生産設備と従業員ともには全国と県に比べて良好である。



新規設備投資について見ると、今期「車両・運搬具」の実施があり、来期に「生産設備」と「付帯施設」を予定している。

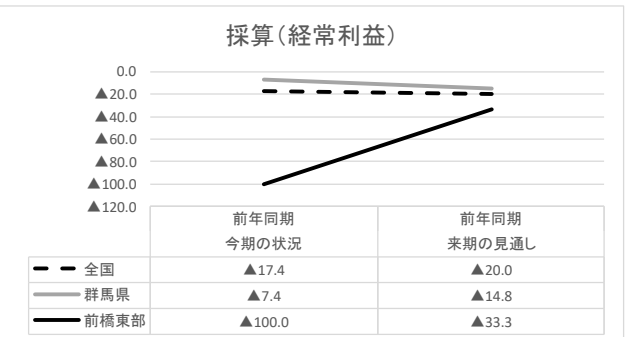
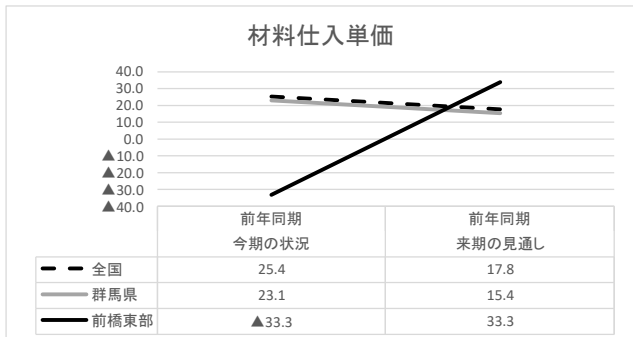
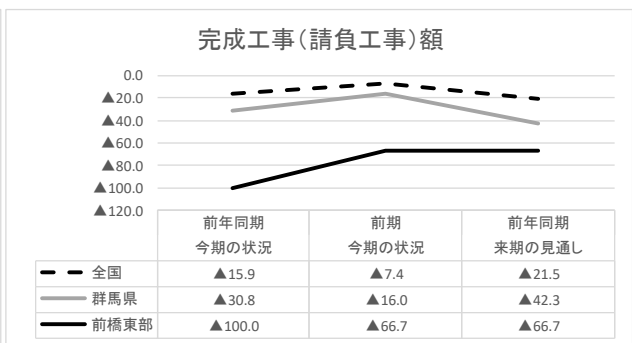
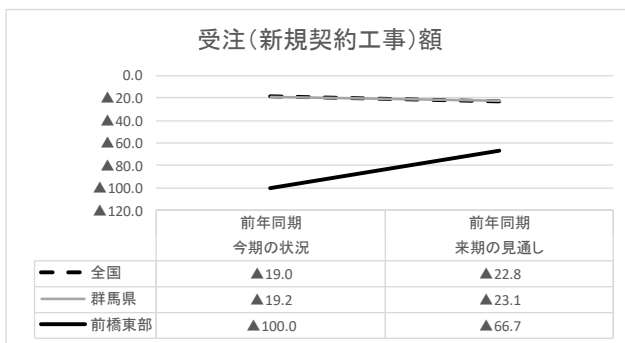
		新規設備投資									なし
		投資内容									
		あり	土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実施	全国	15.7	5.3	15.0	54.7	20.6	10.5	18.6	4.0	10.5	84.3
	群馬県	22.6	14.3	14.3	42.9	42.9	14.3	0.0	0.0	14.3	77.4
	前橋東部	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
来期計画	全国	15.9	4.0	12.8	65.2	12.4	13.6	14.0	2.8	8.8	84.1
	群馬県	35.5	18.2	0.0	63.6	0.0	9.1	0.0	0.0	9.1	64.5
	前橋東部	100.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0

最後に、今期直面している経営上の課題を見ると、「大企業の進出による競争の激化」、「原材料価格の上昇」、「人件費の増加」があげられている。「大企業の進出による競争の激化」及び「人件費の増加」を1位として挙げている企業があるが、全国及び群馬県では挙げられていない項目であり、前橋東部の特性といえる。

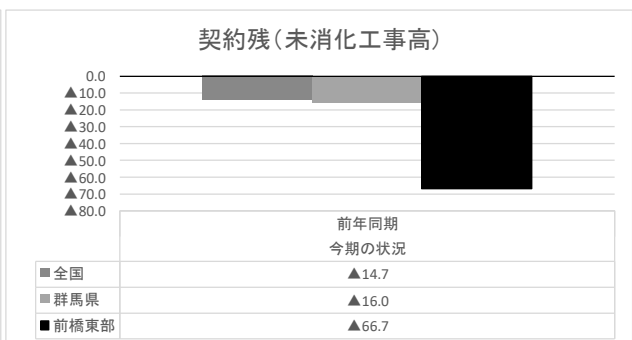
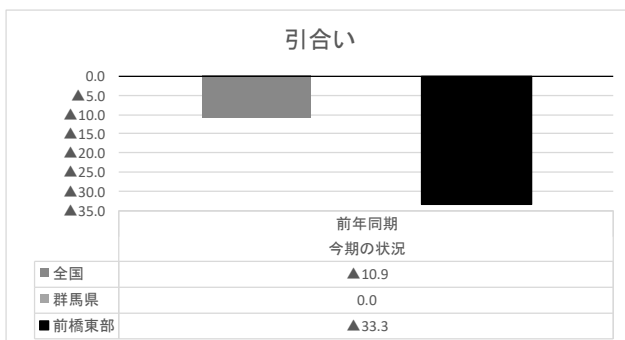
全国	1位	需要の停滞	40.4
	2位	生産設備の不足・老朽化	31.5
	3位	製品ニーズの変化	27.9
群馬県	1位	生産設備の不足・老朽化	32.1
	2位	熟練技術者の確保難	32.1
	3位	原材料価格の上昇	28.6
前橋東部	1位	大企業の進出による競争の激化	50.0
	2位	原材料価格の上昇	50.0
	3位	人件費の増加	50.0

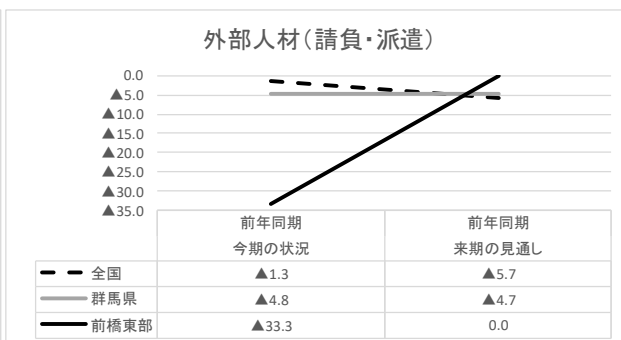
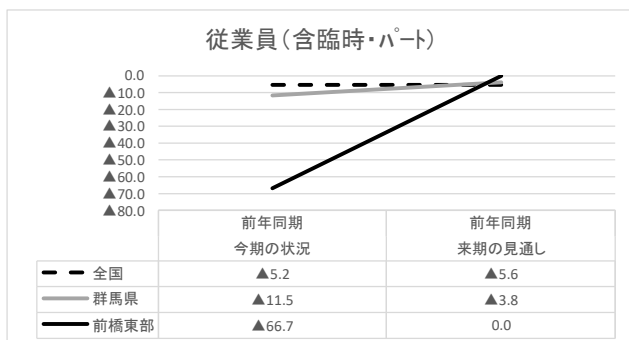
建設業

受注額は新規契約工事と請負工事ともに、全国及び群馬県と比較して、今期と来期見通しで景況が悪い。材料仕入単価と採算については、今期低いが、来期に大きく改善することを見込んでいる。

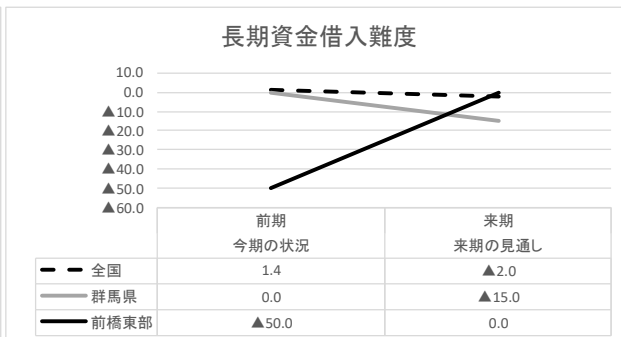
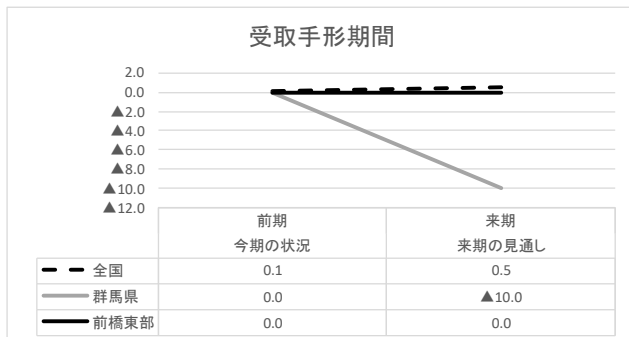
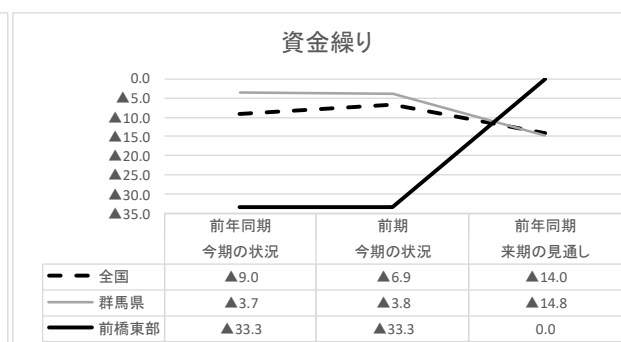
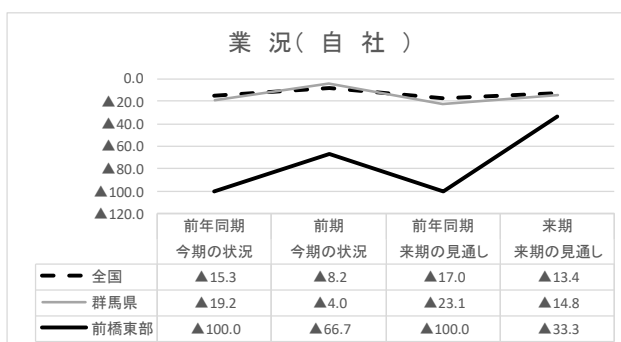


引合いと契約残について、全国及び群馬県に比べて景況が悪い。従業員数、外部人材については、全国及び群馬県と比べて今期は低いが、来期見通しは、若干上回り良好である。

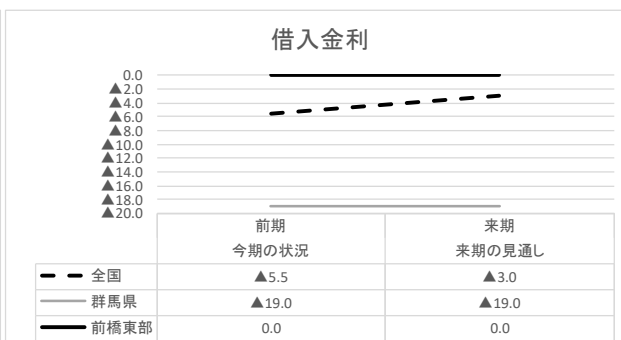
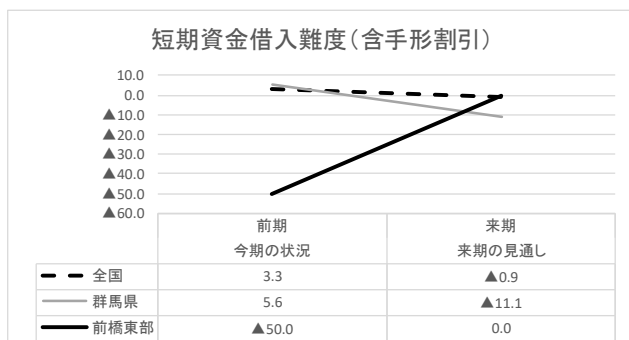




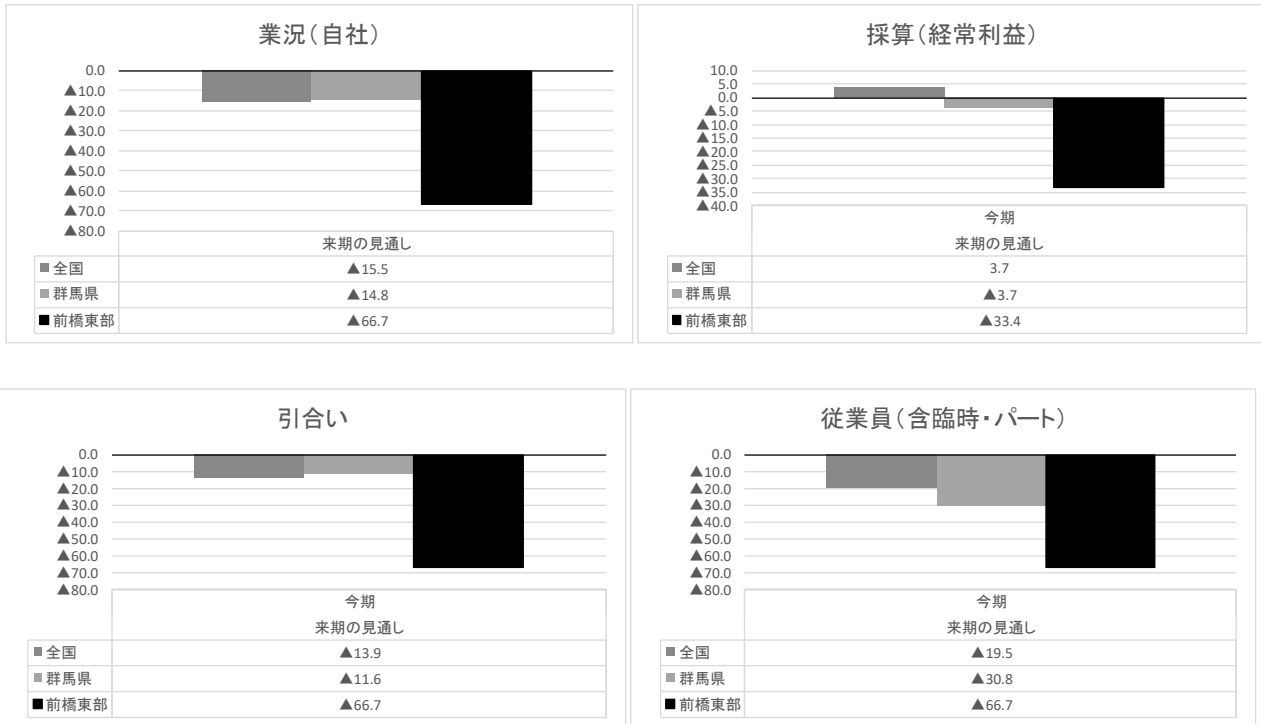
業況と資金繰りは、全国及び群馬県に比べて今期大きく下回っており、来期に向けて業況は上向き、資金繰りは全国と県を上回る見通し。また受取手形期間と長期資金借入難度は群馬県よりもよく、全国と同水準にある。特に長期資金借入れは来期良好である。



短期資金借入難度は、今期全国と県を大きく下回るも、来期は良好な見通しで長期資金借入難度と同様の傾向にある。借入金利は全国と県比べて良好な水準にある。



業況、採算、引き合い、従業員の全項目において、全国及び群馬県に比べて、景況感が大幅に悪い状況にある。



新規設備投資について見ると、今期「工場建物」「車両・運搬具」の実施があり、全国と県を上回る。

		新規設備投資									なし
		あり	投資内容								
			土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実施	全国	15.4	8.2	8.2	23.1	47.8	4.9	25.8	1.6	7.7	84.6
	群馬県	29.6	0.0	12.5	25.0	50.0	0.0	12.5	0.0	12.5	70.4
	前橋東部	66.7	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3
来期計画	全国	11.9	15.6	22.7	30.5	42.6	7.1	13.5	2.1	9.9	88.1
	群馬県	18.5	20.0	20.0	0.0	60.0	20.0	20.0	0.0	20.0	81.5
	前橋東部	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0

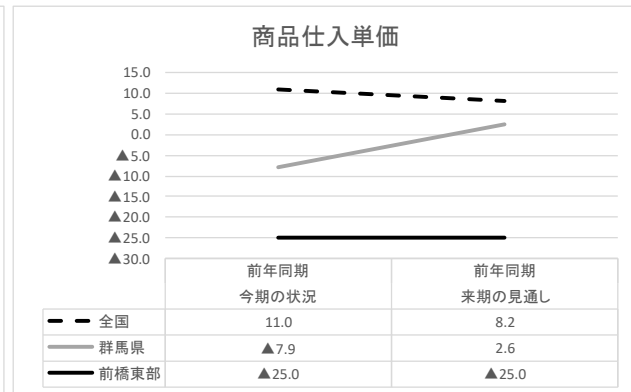
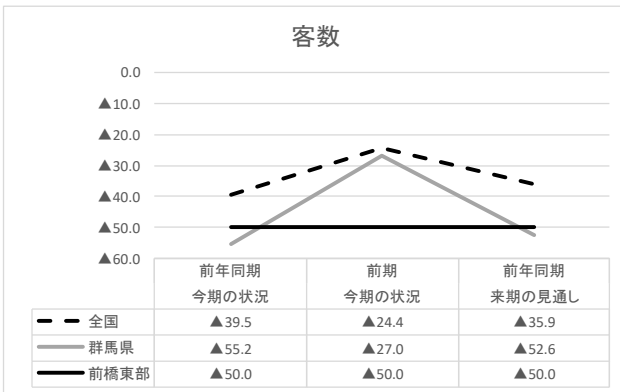
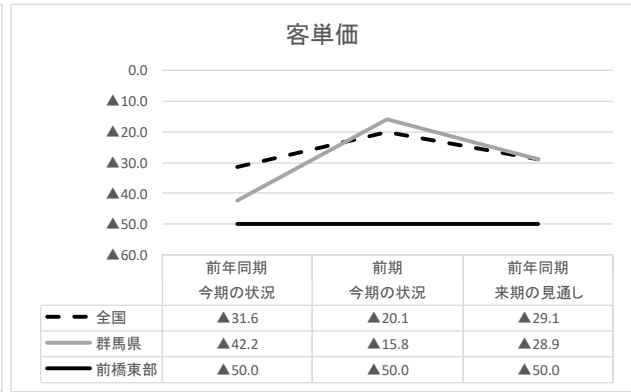
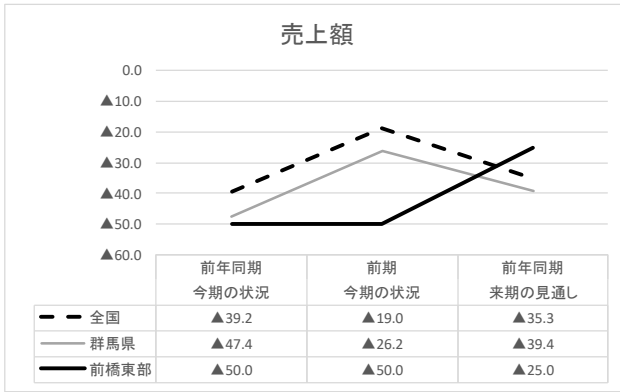
最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国では「民間需要の停滞」が最も高いが、前橋東部地域では、「熟練技術者の確保難」が最も高く、次いで、「材料費・人件費以外の経費の増加」、「従業員の確保難」となっており、いずれも人材力・人材資源面での経営課題を抱えている。

今期直面している経営上の問題点

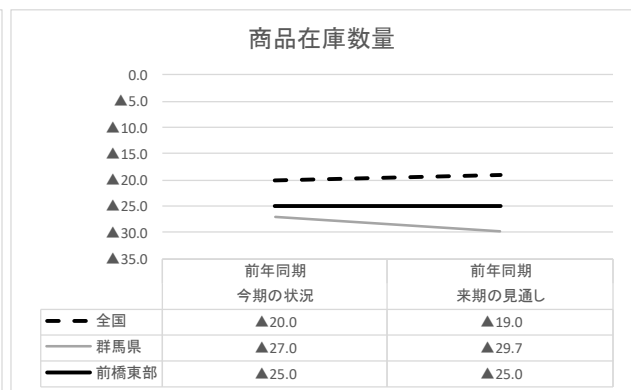
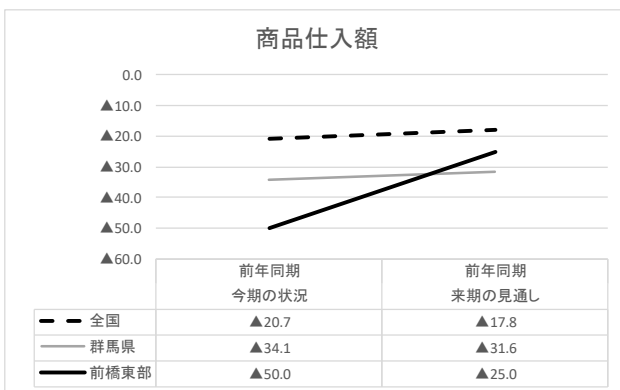
全国	1位	民間需要の停滞	40.6
	2位	官公需要の停滞	36.7
	3位	熟練技術者の確保難	27.2
群馬県	1位	従業員の確保難	37.5
	2位	材料価格の上昇	33.3
	3位	官公需要の停滞	33.3
前橋東部	1位	熟練技術者の確保難	28.6
	2位	材料費・人件費以外の経費の増加	14.3
	3位	従業員の確保難	14.3

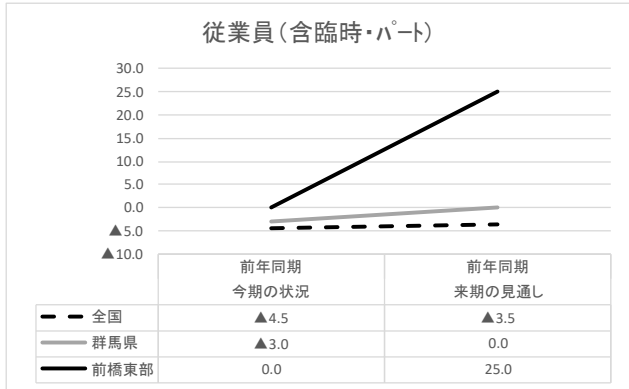
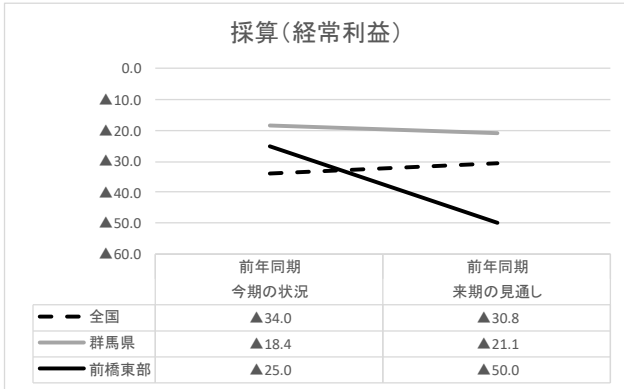
小売業

国及び群馬県に比べて、今期の売上額、客単価、また客数、商品仕入れ単価の景況感がともに悪い。ただし、来期については、売上額のみ、全国や県を上回る良好な景況を見通している。

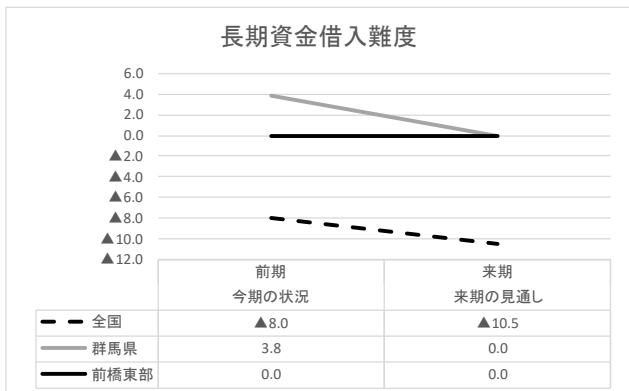
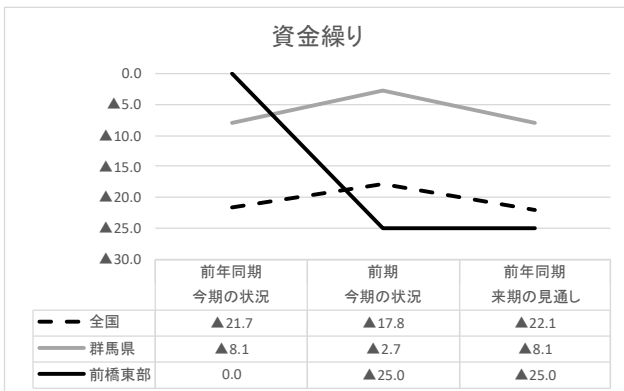
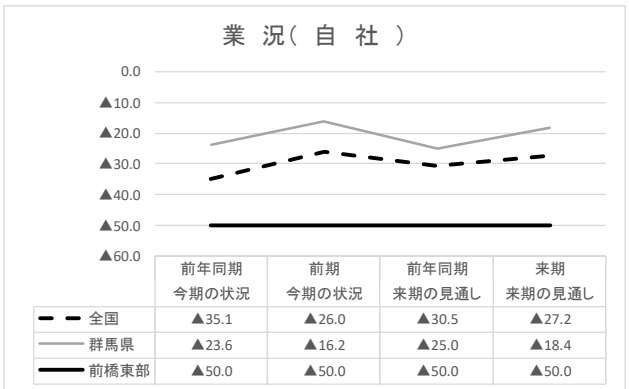
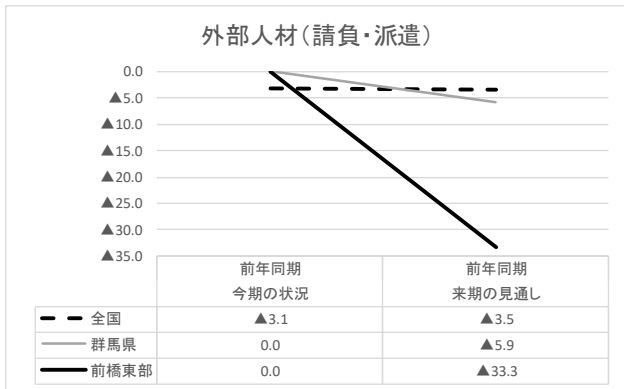


今期商品仕入れ額は、全国及び群馬県に比べて悪く、商品在庫数量は、全国より悪く、県よりは若干良好である。採算は、全国を上回るも県より低い。従業員は、全国と群馬県に比べ良好である。来期は、商品仕入れ額が、回復してくるも在庫数量が変わらず、採算について全国及び県より大幅に悪化、従業員については、全国や県を上回る良好な景況を見通している。

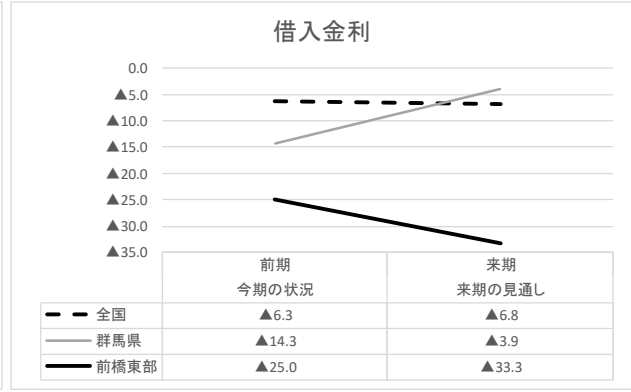
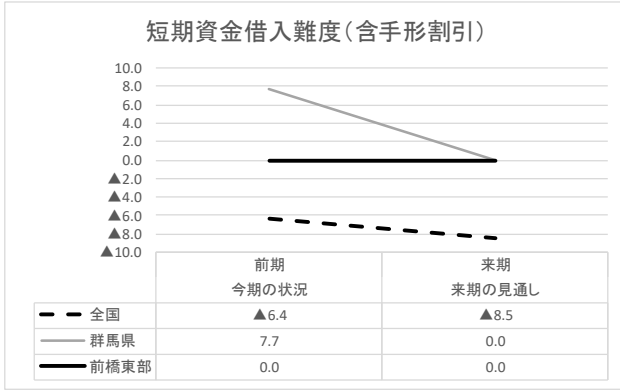




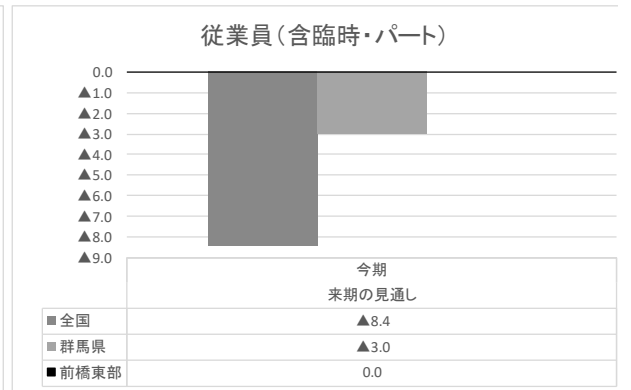
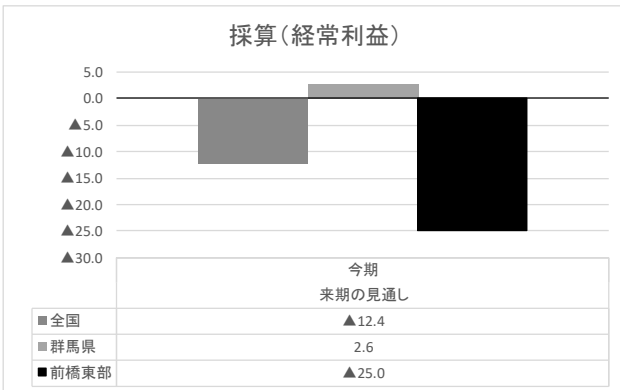
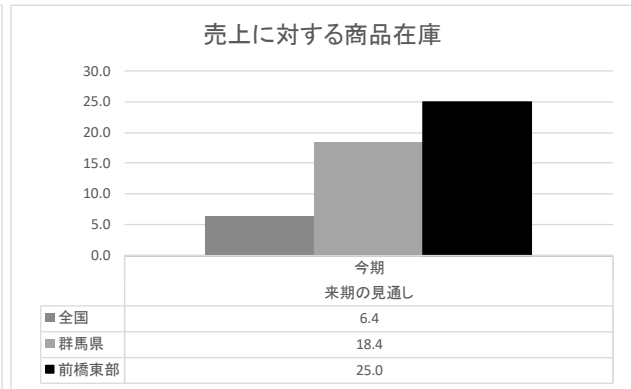
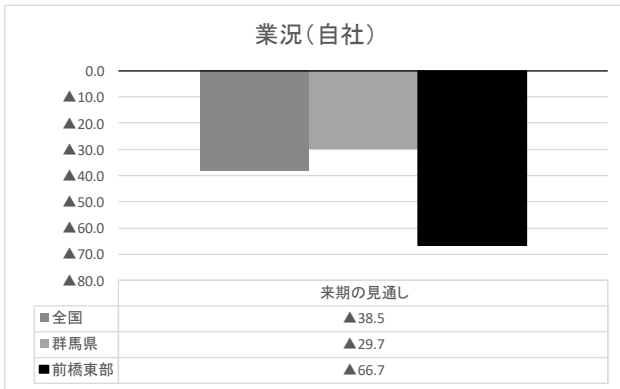
今期、外部人材の景況は、全国及び県と同水準、業況は全国及び県を大きく下回り、資金繰りは良好、長期資金借入難度は、県と同水準である。来期見通しでは、外部人材と資金繰りに悪化の判断があり、業況と長期資金借入れ難易度は、維持の景況感である。



短期資金借入難度は全国と比べて良いが、群馬県に比べると悪化している。借入金利は全国と群馬県に比べて大きく悪化している。



業況と採算は全国と群馬県に比べて大きく悪化し、売上に対する製品在庫と従業員は良好な見通しである。



新規設備投資は今期についてはないが、来期については「工場建物」、「車両運搬具」及び「付帯設備」への設備投資が挙げられている。

		新規設備投資										
		あり	投資内容									なし
			土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今期実施	全国	10.7	3.1	19.7	30.7	27.6	11.8	18.4	1.8	14.5	89.3	
	群馬県	10.5	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	25.0	89.5	
	前橋東部	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0	
来期計画	全国	11.9	5.5	24.5	28.9	24.1	19.0	17.0	1.6	12.3	88.1	
	群馬県	13.2	0.0	40.0	0.0	20.0	60.0	20.0	0.0	0.0	86.8	
	前橋東部	75.0	0.0	33.3	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	25.0	

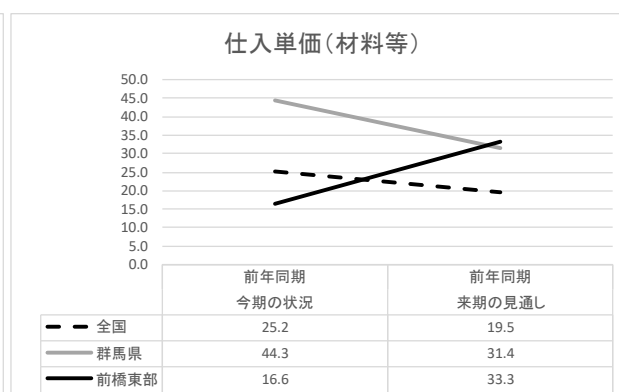
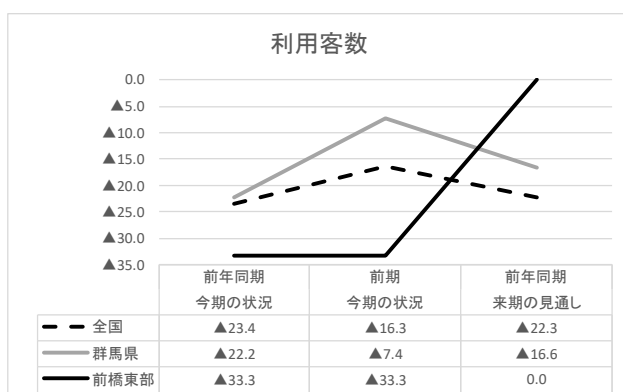
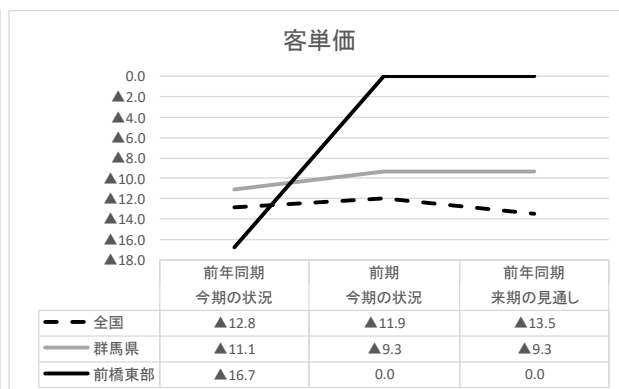
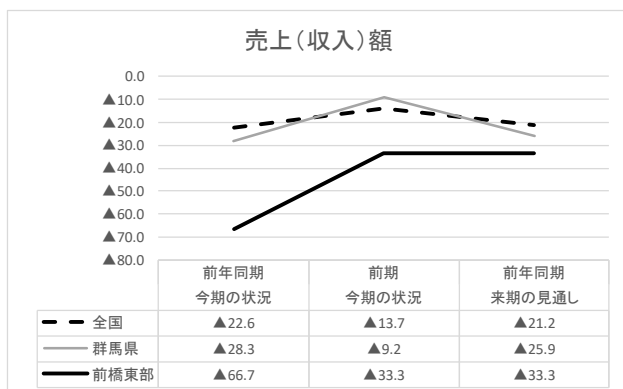
最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国と群馬県では「購買力の他地域への流出」、
「消費者ニーズの変化」が高いが、前橋東部地域では、「販売単価の低下、上昇難」、「代金回収の悪化」、
「大型店・中型店の進出による競争の激化」が上位となっている。

今期直面している経営上の問題点

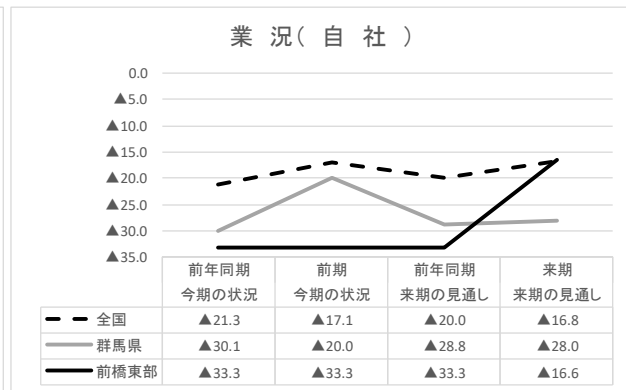
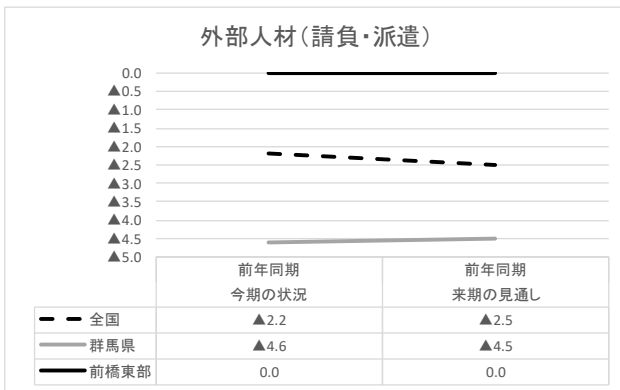
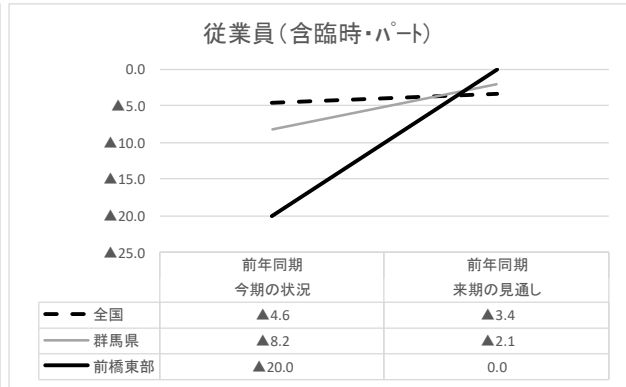
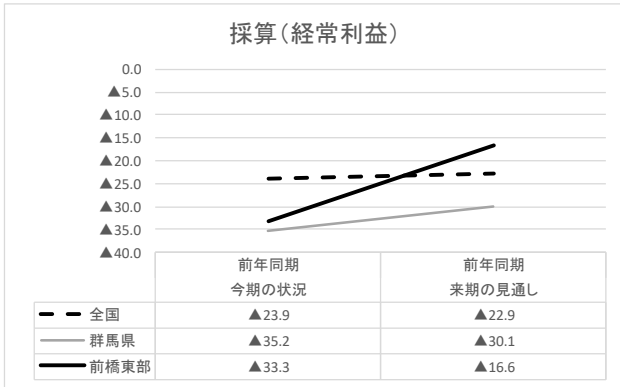
全国	1位	購買力の他地域への流出	46.3
	2位	消費者ニーズの変化	41.4
	3位	需要の停滞	40.8
群馬県	1位	消費者ニーズの変化	56.8
	2位	購買力の他地域への流出	37.8
	3位	販売単価の低下、上昇難	35.1
前橋東部	1位	販売単価の低下、上昇難	50.0
	2位	代金回収の悪化	50.0
	3位	大型店・中型店の進出による競争の激化	25.0

サービス業

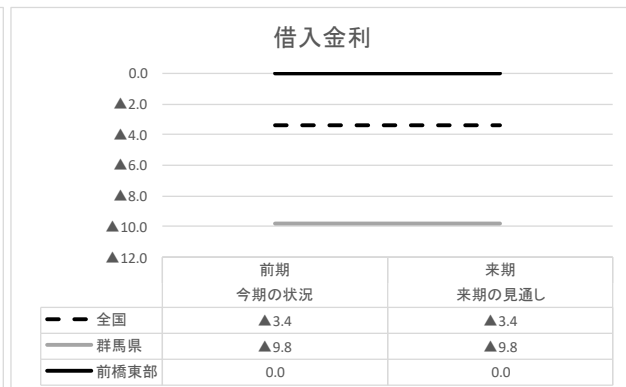
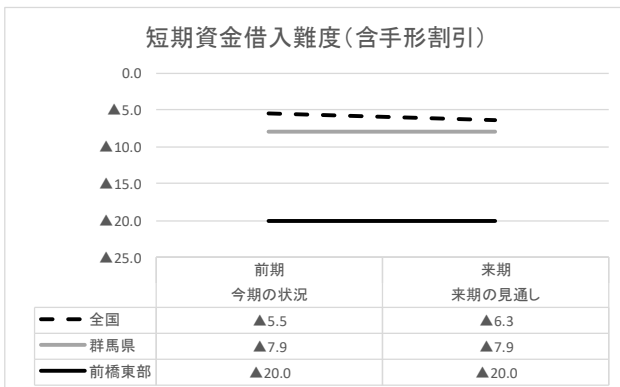
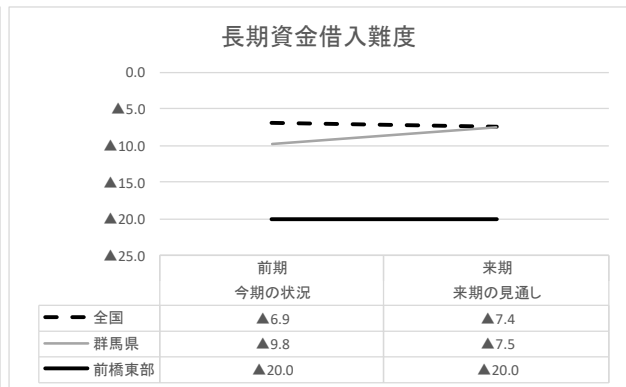
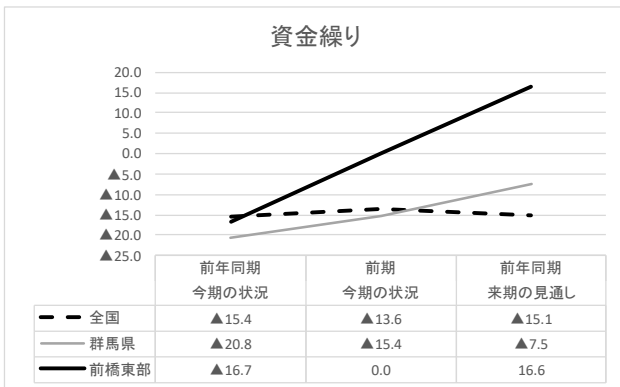
売上高、利用客数、客単価、及び仕入単価は全国と群馬県に比べて今期の景況感は悪いが、来期は全国及び県を上回るまたは同水準の良好な景況を見通している。



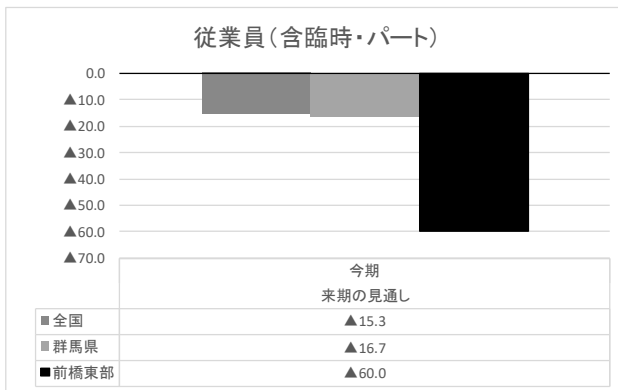
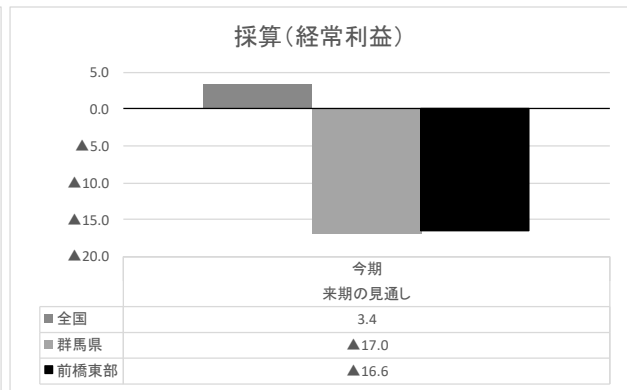
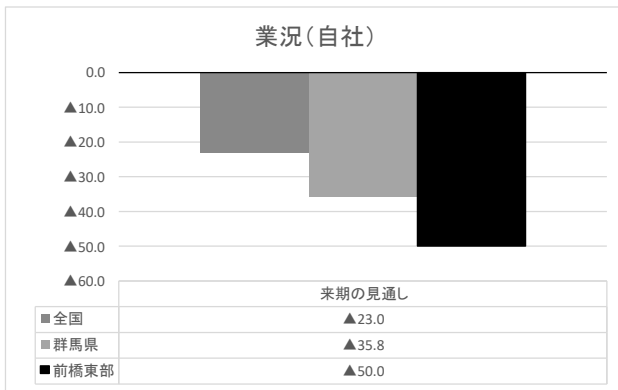
今期採算の景況感は、県より良く全国より低い。従業員と業況は、いずれも全国と県より低く、外部人材は、全国と県より高い。来期は、採算、従業員、外部人材、業況のすべての項目において、全国と群馬県に比べて良好な見通しである。



長期・短期資金借入難度は全国と群馬県よりも景況感悪化しているが、借り入れ金利は良好である。資金繰りについては、今期は全国並みであるが、来期の見通しは大幅な好況を見通している。



業況、採算と従業員全ての項目において全国及び群馬県に比べて同等または悪い状況である。



新規設備投資について見ると、今期は「工場建物」、「車両運搬具」について実施しており、来期についても同様に「工場建物」、「車両運搬具」への設備投資が挙げられている。

		新規設備投資									なし	
		あり	投資内容									
			土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今期実施	全国	13.8	4.4	14.1	30.5	24.8	20.1	14.4	3.1	15.9	86.2	
	群馬県	14.8	0.0	37.5	12.5	25.0	12.5	12.5	12.5	12.5	85.2	
	前橋東部	50.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	
来期計画	全国	13.2	6.6	21.7	34.3	23.9	14.8	12.1	2.5	15.9	86.8	
	群馬県	18.9	20.0	30.0	40.0	10.0	10.0	10.0	0.0	20.0	81.1	
	前橋東部	33.3	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	

最後に、今期直面している経営上の問題点を見ると、全国と群馬県でも上位にある「材料等仕入単価の上昇」と「利用者ニーズの変化」が挙げられている。

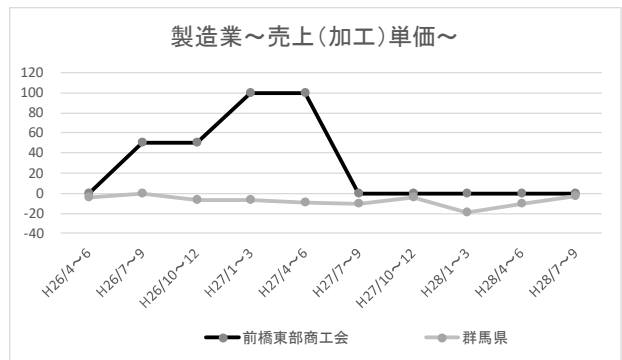
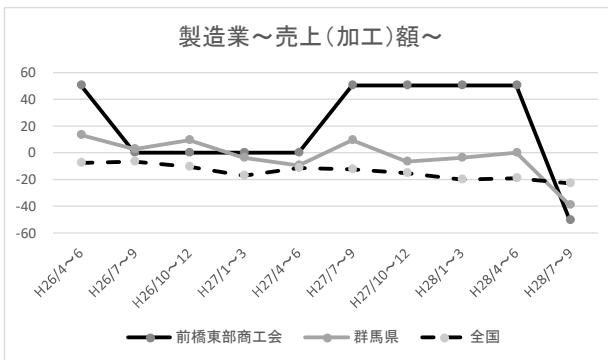
今期直面している経営上の問題点

全国	1位	利用者ニーズの変化	44.3
	2位	需要の停滞	39.9
	3位	材料等仕入単価の上昇	29.3
群馬県	1位	材料等仕入単価の上昇	43.1
	2位	利用者ニーズの変化	41.2
	3位	需要の停滞	27.5
前橋東部	1位	材料等仕入単価の上昇	41.4
	2位	人件費以外の経費の増加	36.2
	3位	利用者ニーズの変化	34.5

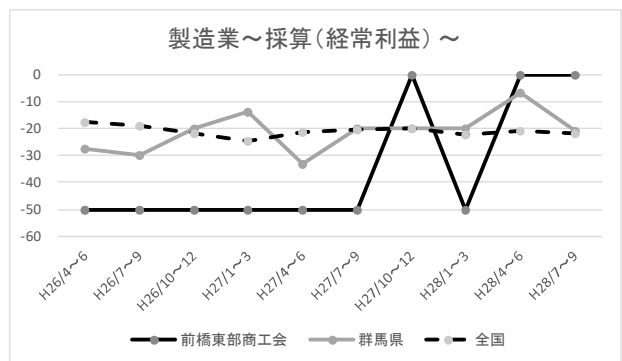
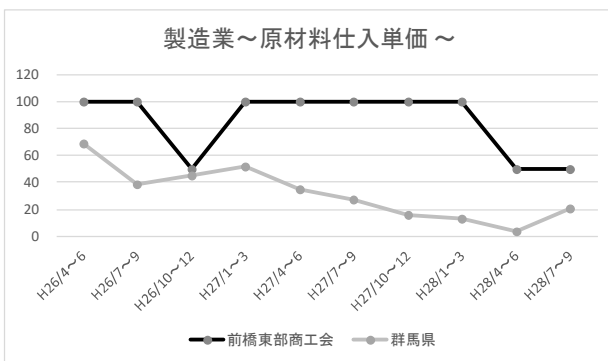
③ 平成 26 年第 1 四半期からの概要比較

製造業

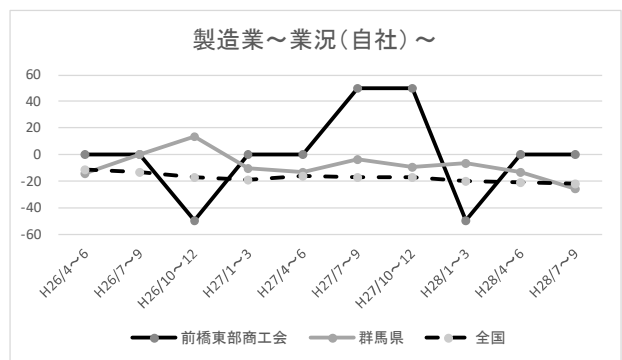
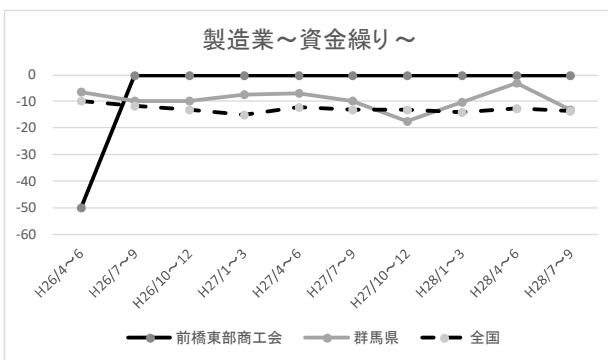
売上(加工額)は調査を開始した平成 26 年第 1 四半期以降、これまで全国と群馬県を上回っていたが、平成 28 年第 1 四半期から第 2 四半期にかけて急激に悪化している。売上(加工)単価は平成 26 年から平成 27 年第 1 四半期まで群馬県を上回っていたが、平成 27 年第 2 四半期に急激に悪化して以降、横ばいとなっている。



原材料仕入単価は平成 26 年第 1 四半期以降、これまで群馬県を上回っていたが、平成 28 年第 1 四半期に悪化して以降、横ばいとなっている。採算(経常利益)は調査開始以降、全国と群馬県の水準を下回っていたが、平成 27 年第 3 四半期に改善して移行、一進一退の動きを見せている。

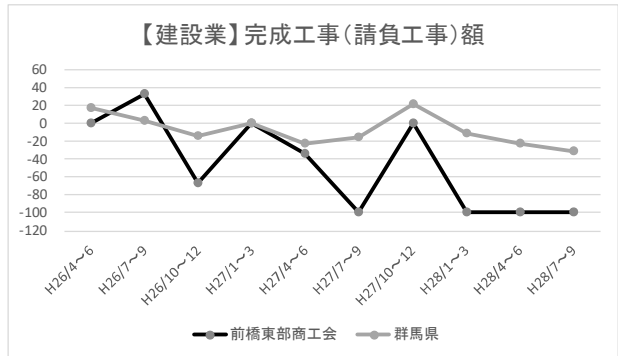
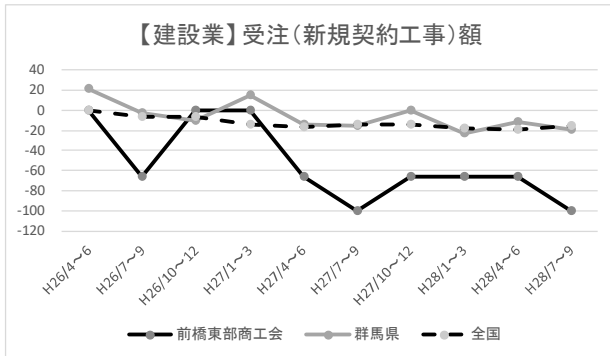


資金繰りは平成 26 年第 2 四半期以降、全国と群馬県を上回っている。業況(自社)については、平成 26 年第 3 四半期に悪化して移行、回復傾向を見せていたが、平成 27 年度第 4 四半期に急激に悪化し、その後、若干の回復基調にある。

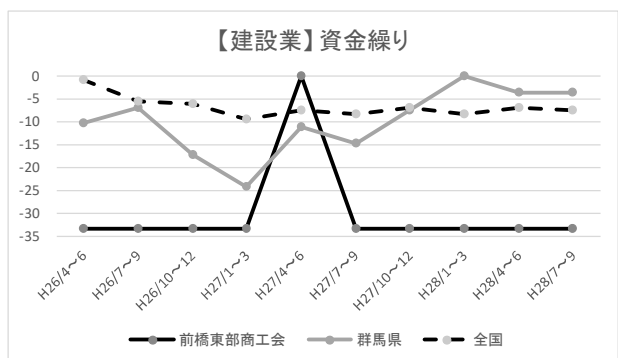
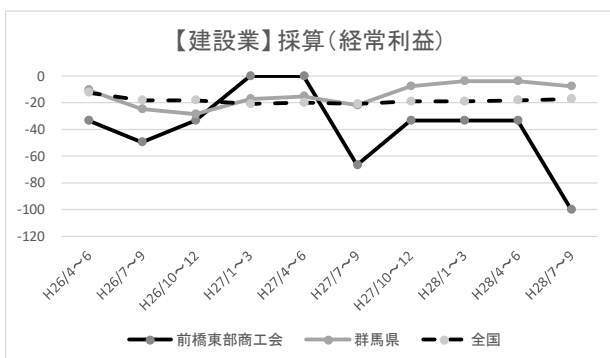


建設業

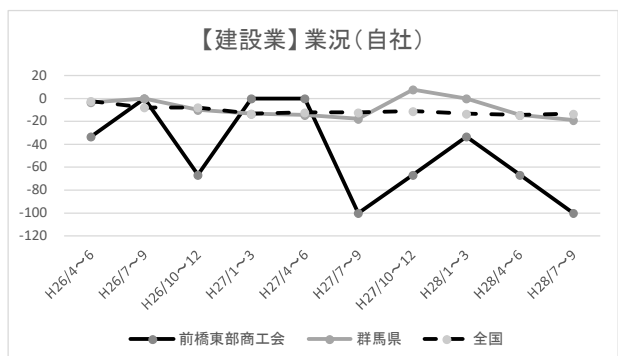
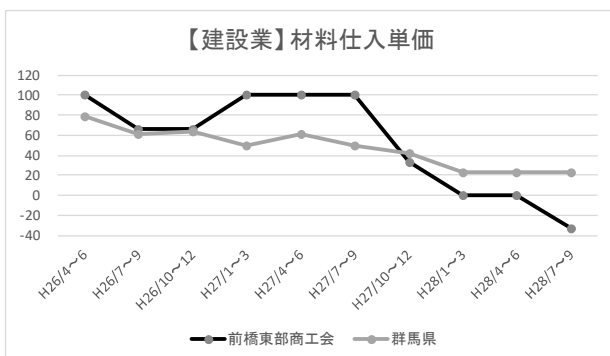
受注(新規契約工事)額は平成26年度第4四半期まで全国・群馬県とほぼ同水準を維持していたが、その後、大きく悪化し、現在に至っている。完成工事(請負工事)額についても群馬県の水準から引き離されている状況にある。



採算(経常利益)についても平成26年度第4四半期まで全国・群馬県とほぼ同水準を維持していたが、その後、引き離され、直近ではさらに悪化している。資金繰りは平成27年度第1四半期のみ景況感が良いが、それ以外は厳しい状況にある。

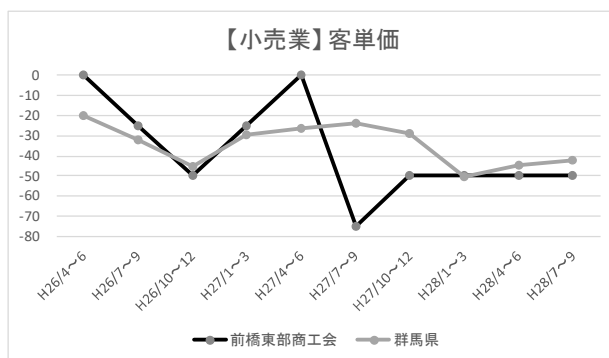
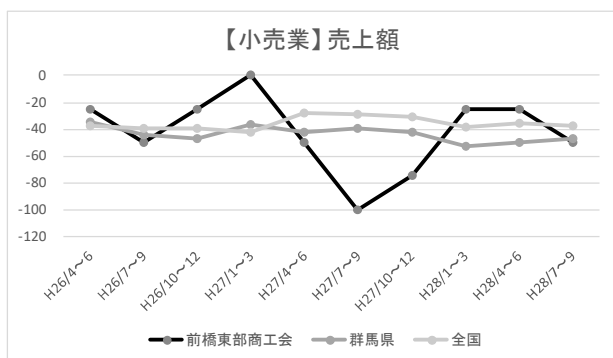


材料仕入単価は平成27年第2四半期までは群馬県を上回っていたが、それ以降、悪化している。業況(自社)についても平成27年第1四半期までは全国・県とほぼ同水準にあったが、その後悪化し、回復に至っていない。

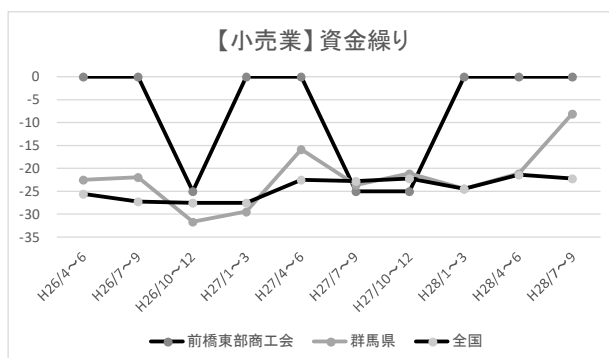
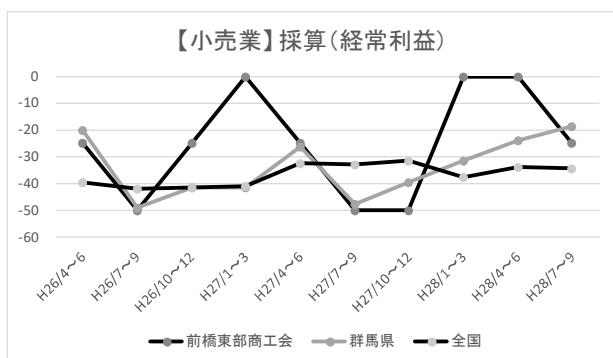


小売業

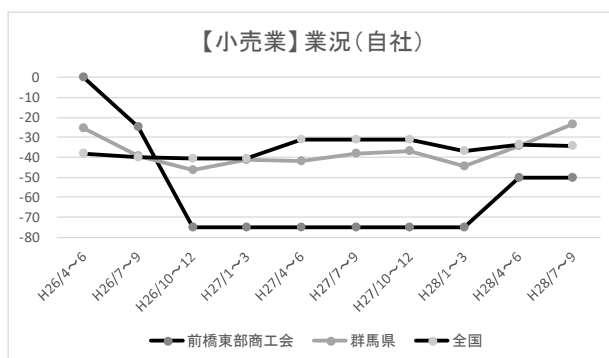
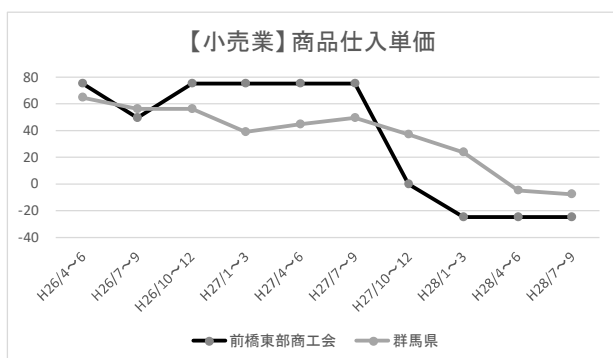
売上額は平成 26 年度第 4 四半期をピークに、平成 27 年度第 2 四半期まで悪化するが、その後、回復し、直近は悪化している。客単価も平成 27 年度第 2 四半期に底を打ち、その後、横ばい傾向が続いている。



採算(経常利益)及び資金繰りは全国と群馬県は同じような動きを見せるが、当地域は一進一退の大きな動きをみせており、直近ではともに全国水準を上回っている。

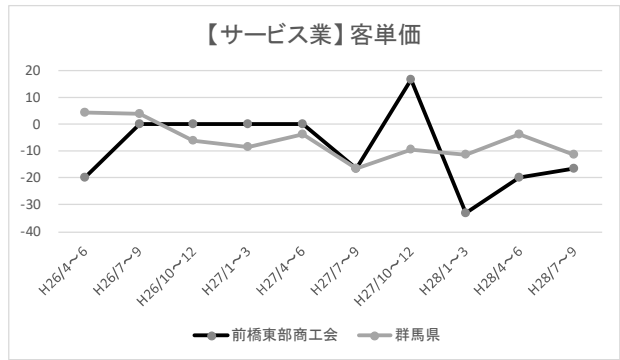
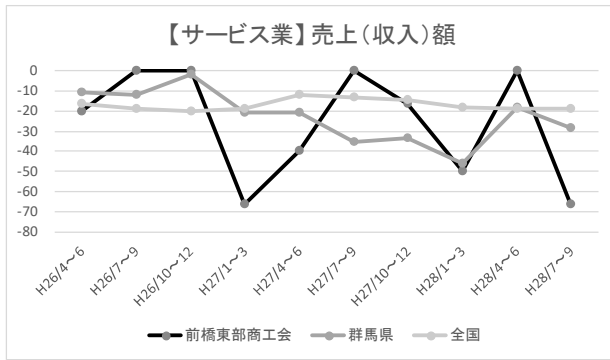


仕入単価は平成 27 年度第 2 四半期まで群馬県の水準を上回っていたが、それ以降、大幅に悪化している。業況(自社)については、平成 26 年度第 3 四半期に大幅に悪化し、平成 28 年度第 1 四半期に回復の動きが見られるが、依然として、全国と群馬県の水準を上回ってはいない。

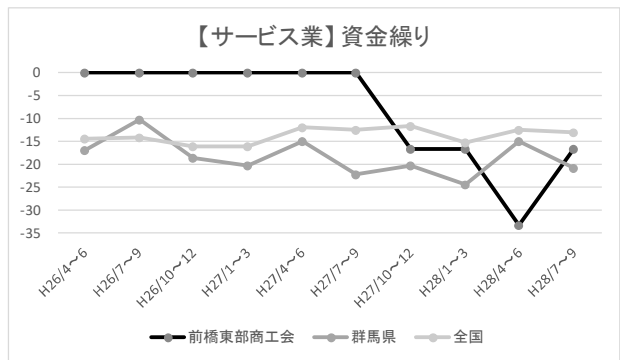
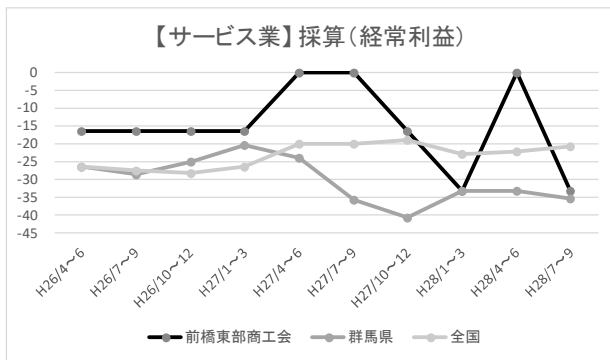


サービス業

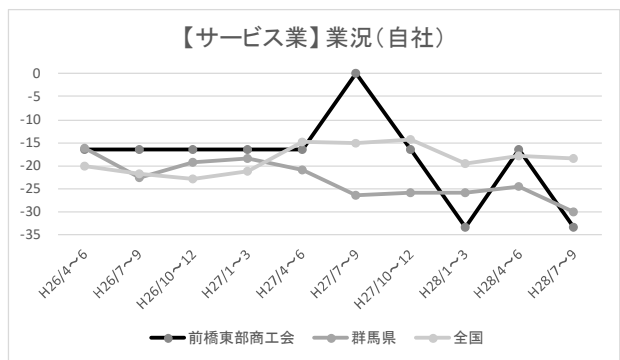
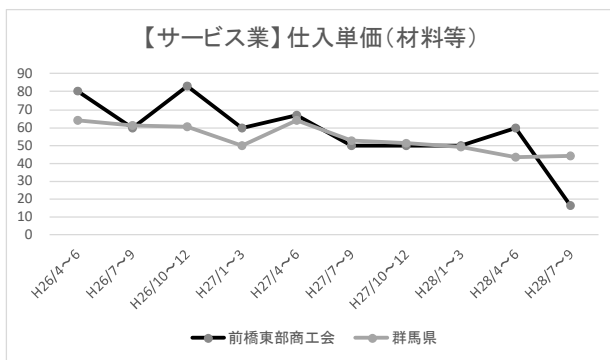
売上(収入)額を見ると、全国と群馬県はマイナス圏内で推移しているが、当地域は大きな波が循環しており、現在は悪化の域にある。客単価は、平成 27 年第 2 四半期まで群馬県と同じような動きを見せていたが、平成 27 年第 3 四半期に大きく改善してから、翌期はその反動で悪化し、現在はまた群馬県と同様の水準に近づいている。



採算(経常利益)は、全国と群馬県に比べて高い水準にあったが、平成 28 年以降、動きが激しくなっており、直近では大きく悪化している。資金繰りも、全国と群馬県に比べて高い水準にあったが、平成 27 年第 2 四半期から悪化傾向にあったが、平成 28 年第 1 四半期に底を打ち、直近では群馬県よりも良い水準にある。



仕入単価は、これまで群馬県と同じような動きを見せていたが、平成 28 年度第 2 四半期に大きく悪化している。業況(自社)は、平成 27 年第 2 四半期で大きく改善したものの、それ以降、厳しい状況となっている。



2) 「決算データ分析調査」

出所	商工会に保存された「平成 27 年分所得税青色申告決算書」による
調査数	計 44 社
業界平均	「中小企業実態基本調査」平成 27 年速報(平成 26 年度決算実績)に記載された「2) 個人企業」

① 業種コード 06「総合工事業」

売上高は地域平均 8.1 百万円で業界平均と比べると 33.3%と小規模である。営業利益は 3.9 百万円と業界平均の 112.8%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲2 名と、売上げ・人員規模ともに小さいが高収益である。特に営業利益率は 48.1%と業界平均の 14.2%と比べると+33.9 ポイントも高い。一人当たりの売上高 8.1 百万円は業界平均と比べると 99.8%で業界並みであり、一人当たりの営業利益 3.9 百万円は業界平均と比べると 338.4%と高い。総合工事業について、小規模・高収益といえる。

	06総合工事業			
	業界平均		地域平均	
従業者数(人)	3		1	
売上(収入)金額	24,326,735		8,095,220	
売上原価	11,913,649	48.97%	197,442	2.44%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	12,413,087	51.03%	7,897,777	97.56%
経費	8,962,068	36.84%	4,004,598	49.47%
給料賃金(専従者給与除く)	1,883,068	7.74%	0	0.00%
地代家賃	247,229	1.02%	19,200	0.24%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	462,942	1.90%	289,775	3.58%
従業員教育費
租税公課	438,380	1.80%	300,061	3.71%
その他の経費	5,930,449	24.38%	3,395,562	41.95%
営業利益	3,451,019	14.19%	3,893,180	48.09%

② 業種コード 07「職別工事業(設備工事業を除く)」

売上高は地域平均 9.5 百万円で業界平均と比べると 62.3%と小規模である。営業利益は 4.2 百万円と業界平均の 113.6%、従業員数は地域平均 2 名で業界平均と比べると▲1 名と、売上げ・人員規模は小さいが高収益である。営業利益率は 44.0%と業界平均と比べると+19.9 ポイントも高い。一人当たりの売上高 4.8 百万円は業界平均と比べると 93.4%で業界並みであり、一人当たりの営業利益 2.1 百万円は業界平均 1.2 百万円と比べると 170.4%と高い。識別工事業について、小規模・高収益といえる。

	07職別工事業			
	業界平均		地域平均	
従業者数(人)	3		2	
売上(収入)金額	15,310,713		9,535,109	
売上原価	6,629,520	43.30%	1,961,728	20.57%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	8,681,193	56.70%	7,573,382	79.43%
経費	4,992,559	32.61%	3,382,736	35.48%
給料賃金(専従者給与除く)	1,314,219	8.58%	1,200,000	12.59%
地代家賃	70,565	0.46%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	300,584	1.96%	141,584	1.48%
従業員教育費
租税公課	271,254	1.77%	134,150	1.41%
その他の経費	3,035,937	19.83%	1,907,002	20.00%
営業利益	3,688,633	24.09%	4,190,646	43.95%

③ 業種コード 08「設備工事業」

売上高は地域平均 12.7 百万円で業界平均と比べると 85.8%とやや小規模である。営業利益は 4.7 百万円と業界平均の 142.4%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲1 名と、売上げ・人員規模は小さいが高収益である。営業利益率は 37.2%と業界平均と比べると+14.8 ポイントも高い。一人当たりの売上高 12.7 百万円は業界平均と比べると 171.5%と大きく上回り、一人当たりの営業利益 4.7 百万円は業界平均 1.7 百万円と比べると 284.8%とかなり高い。識別工事業について、小規模・高収益であり、1 人あたり生産性が高い業種といえる。

	08設備工事業			
	業界平均		地域平均	
従業者数（人）	2		1	
売上（収入）金額	14,853,801		12,737,699	
売上原価	6,707,619	45.16%	5,252,113	41.23%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	8,146,182	54.84%	7,485,586	58.77%
経費	4,821,291	32.46%	2,751,121	21.60%
給料賃金（専従者給与除く）	828,998	5.58%	0	0.00%
地代家賃	113,859	0.77%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	437,980	2.95%	577,556	4.53%
従業員教育費
租税公課	271,668	1.83%	324,540	2.55%
その他の経費	3,168,787	21.33%	1,849,024	14.52%
営業利益	3,324,890	22.38%	4,734,465	37.17%

④ 業種コード 22「鉄鋼業」

売上高は地域平均 3.0 百万円で業界平均と比べると 21.8%とかなり小規模である。営業利益は 0.6 百万円と業界平均の 14.5%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲1 名と、売上げ・人員規模ともに小さく低収益である。営業利益率は 19.0%と業界平均と比べると▲9.7 ポイントも低い。一人当たりの売上高 3.0 百万円は業界平均と比べても 43.6%、一人当たりの営業利益 0.6 百万円は業界平均 1.9 百万円と比べると 28.9%とかなり低い。鉄鋼業について、小規模・低収益であり、1 人あたり生産性も低い業種といえる。

	22鉄鋼業			
	業界平均		地域平均	
従業者数 (人)	2		1	
売上 (収入) 金額	13,532,024		2,951,937	
売上原価	5,176,400	38.25%	166,153	5.63%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	8,355,624	61.75%	2,785,784	94.37%
経費	4,466,051	33.00%	2,223,719	75.33%
給料賃金 (専従者給与除く)	1,383,224	10.22%	0	0.00%
地代家賃	277,016	2.05%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	285,274	2.11%	660,685	22.38%
従業員教育費
租税公課	249,116	1.84%	151,900	5.15%
その他の経費	2,271,422	16.79%	1,411,135	47.80%
営業利益	3,889,573	28.74%	562,065	19.04%

⑤ 業種コード 60「その他の小売業」

売上高は地域平均 16.2 百万円で業界平均と比べると 87.9%と業界並みである。営業利益は 3.2 百万円と業界平均の 138.2%、従業員数は地域平均 2 名で業界平均と比べると▲1 名と、売上げ・人員規模はやや小さいが高収益である。営業利益率は 19.5%と業界平均と比べると+7.1 ポイント高い。一人当たりの売上高 8.1 百万円は業界平均と比べても 131.8%、一人当たりの営業利益 1.6 百万円は業界平均 0.8 百万円と比べると 207.3%と約 2 倍と高い。その他の小売業について、やや小規模・高収益であり、1 人あたりの生産性がかなり高い業種といえる。

	60その他の小売業			
	業界平均		地域平均	
従業者数 (人)	3		2	
売上 (収入) 金額	18,474,891		16,232,153	
売上原価	12,199,066	66.03%	7,694,373	47.40%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	6,275,825	33.97%	8,537,781	52.60%
経費	3,987,561	21.58%	5,375,970	33.12%
給料賃金 (専従者給与除く)	990,321	5.36%	1,712,340	10.55%
地代家賃	327,727	1.77%	179,900	1.11%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	354,546	1.92%	295,696	1.82%
従業員教育費
租税公課	208,947	1.13%	310,551	1.91%
その他の経費	2,106,020	11.40%	2,877,483	17.73%
営業利益	2,288,264	12.39%	3,161,811	19.48%

⑥ 業種コード 69「不動産賃貸業・管理業」

売上高は地域平均 6.2 百万円で業界平均と比べると 64.8%と小規模である。営業利益は 1.3 百万円と業界平均の 38.8%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲1 名と、売上げ・人員規模は小さく低収益である。営業利益率は 21.6%と業界平均と比べると▲14.4 ポイント低い。一人当たりの売上高 6.2 百万円は業界平均と比べると 129.6%と高いが、一人当たりの営業利益 1.3 百万円は業界平均 1.7 百万円と比べると 77.7%と低い。不動産賃貸業・管理業について、小規模・低収益であり、1 人あたり売上げ(効率)は高いが、業務オペレーションの生産性が低い業種といえる。

	69不動産賃貸業・管理業			
	業界平均		地域平均	
従業者数(人)	2		1	
売上(収入)金額	9,578,418		6,204,946	
売上原価	544,633	5.69%	0	0.00%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	9,033,785	94.31%	6,204,946	100.00%
経費	5,584,616	58.30%	4,865,131	78.41%
給料賃金(専従者給与除く)	192,795	2.01%	480,000	7.74%
地代家賃	71,013	0.74%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	1,887,768	19.71%	1,526,109	24.60%
従業員教育費
租税公課	863,748	9.02%	373,147	6.01%
その他の経費	2,569,291	26.82%	2,485,876	40.06%
営業利益	3,449,169	36.01%	1,339,815	21.59%

⑦ 業種コード 76「飲食店」

売上高は地域平均 9.8 百万円で業界平均と比べると 86.5%と業界並みである。営業利益は 1.8 百万円と業界平均の 146.4%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲2 名と、売上げ・人員規模は小さいが高収益である。営業利益率は 18.8%と業界平均と比べると+7.7 ポイント高い。一人当たりの売上高 9.8 百万円は業界平均と比べると 259.6%、一人当たりの営業利益 1.8 百万円は業界平均 0.4 百万円と比べると 439.2%とかなり高い。飲食店について、やや小規模・高収益であり、1 人あたりの売上げ・業務生産性がかなり高い業種といえる。

	76飲食店			
	業界平均		地域平均	
従業者数 (人)	3		1	
売上 (収入) 金額	11,290,120		9,768,352	
売上原価	4,843,774	42.90%	4,330,433	44.33%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	6,446,346	57.10%	5,437,919	55.67%
経費	5,191,931	45.99%	3,601,249	36.87%
給料賃金 (専従者給与除く)	1,333,144	11.81%	187,650	1.92%
地代家賃	747,762	6.62%	9,000	0.09%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	491,871	4.36%	301,415	3.09%
従業員教育費
租税公課	215,690	1.91%	213,928	2.19%
その他の経費	2,403,464	21.29%	2,889,257	29.58%
営業利益	1,254,415	11.11%	1,836,670	18.80%

⑧ 業種コード 78「洗濯・理容・美容・浴場業」

売上高は地域平均 7.2 百万円で業界平均と比べると 136.6%と規模が大きい。営業利益も 2.4 百万円と業界平均の 146.7%、従業員数は地域平均 1 名で業界平均と比べると▲1 名と、人員規模は小さいが高売上げ・高収益である。営業利益率は 33.3%であり、業界平均と比べると+2.3 ポイント高い。一人当たりの売上高 7.2 百万円は業界平均と比べると 273.2%、一人当たりの営業利益 2.4 百万円は業界平均 0.8 百万円と比べると 293.3%とかなり高い。洗濯・理容・美容・浴場業について、人員規模は小さいが、高売上げ・高収益を実現し、1 人あたりの生産性が極めて高い業種といえる。

	78洗濯・理容・美容・浴場業			
	業界平均		地域平均	
従業者数（人）	2		1	
売上（収入）金額	5,285,961		7,219,527	
売上原価	730,462	13.82%	999,733	13.85%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	4,555,500	86.18%	6,219,794	86.15%
経費	2,922,164	55.28%	3,824,357	52.97%
給料賃金（専従者給与除く）	778,871	14.73%	1,000,000	13.85%
地代家賃	388,983	7.36%	22,000	0.30%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	239,982	4.54%	653,134	9.05%
従業員教育費
租税公課	109,674	2.07%	170,969	2.37%
その他の経費	1,404,653	26.57%	1,978,254	27.40%
営業利益	1,633,336	30.90%	2,395,436	33.18%

⑨ 業種コード 89「自動車整備業」

売上高は地域平均 8.8 百万円で業界平均と比べる 50.1%と小規模である。営業利益は 3.3 百万円と業界平均の 109.2%、従業員数は地域平均 0 名(事業主のみ)で業界平均と比べると▲3 名と、売上げ・人員規模は小さいが業界平均を上回る収益を確保している。営業利益率は 38.5%と業界平均と比べると+20.9 ポイント高い。一人当たりの売上高 8.8 百万円は業界平均と比べると 150.2%、一人当たりの営業利益 3.3 百万円は業界平均 1.0 百万円と比べると 327.7%であり、かなり高い。自動車整備業について、売上げや人員規模は小規模であるが、黒字の収益を確保しており、特に 1 人あたりの生産性が極めて高い業種といえる。

	89自動車整備業			
	業界平均		地域平均	
従業者数(人)	3		0	
売上(収入)金額	17,606,698		8,813,114	
売上原価	7,483,668	42.50%	2,952,893	33.51%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	10,123,031	57.50%	5,860,221	66.49%
経費	7,018,853	39.86%	2,469,600	28.02%
給料賃金(専従者給与除く)	1,823,036	10.35%	0	0.00%
地代家賃	433,628	2.46%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	475,884	2.70%	203,760	2.31%
従業員教育費
租税公課	375,127	2.13%	326,613	3.71%
その他の経費	3,911,178	22.21%	1,939,227	22.00%
営業利益	3,104,178	17.63%	3,390,621	38.47%

⑩ 全体総括

全業種を通じて売上げ規模、従業員数は、業界平均並みか、それ下回り、小規模である。ただし、営業利益及び営業利益率といった収益性は、「69 不動産賃貸業・管理業」と「22 鉄鋼業」を除き、業界平均を上回り、収益力のある企業群が特性といえる。また、売上高を1人あたりで業界比較すると、「60 その他小売業」「08 設備工事業」「76 飲食店」「89 自動車整備業」「69 不動産賃貸業・管理業」の5業種においては、業界平均を上回る。今後の発展方向性としては、「08 設備工事業」、「07 識別工事業」、「06 総合工事業」や「89 自動車整備業」等においては、売上げ規模拡大への対応、また「60 その他の小売業」「76 飲食店」等については生産性向上への対応課題が読み取れる。また全体共通課題として、人材確保や事業継承への対応が重要である。人員確保が難しい場合は、標準化、機械化やITを活用とした省人化検討も視野にいれる。

< 数値詳細は下図参照 >

	売上げ高	百万円	営業利益	百万円	営業利益率	
1	60その他の小売業(*)	16.2	08設備工事業(*)	4.7	06総合工事業(*)	48.1%
2	08設備工事業(*)	12.7	07職別工事業(*)	4.2	07職別工事業(*)	43.9%
3	76飲食店(*)	9.8	06総合工事業(*)	3.9	89自動車整備業(*)	38.5%
4	07職別工事業	9.5	89自動車整備業(*)	3.4	08設備工事業(*)	37.2%
5	89自動車整備業(*)	8.8	60その他の小売業(*)	3.2	78洗濯・理容・美容・浴場業(*)	33.2%
6	06総合工事業	8.1	78洗濯・理容・美容・浴場業(*)	2.4	69不動産賃貸業・管理業	21.6%
7	78洗濯・理容・美容・浴場業	7.2	76飲食店(*)	1.8	60その他の小売業(*)	19.5%
8	69不動産賃貸業・管理業(*)	6.2	69不動産賃貸業・管理業	1.3	22鉄鋼業	19.0%
9	22鉄鋼業	3.0	22鉄鋼業	0.6	76飲食店(*)	18.8%

黄色(*)：1人あたり売上げが業界平均を上回る

黄色(*)：営業利益が業界平均を上回る

黄色(*)：営業利益率が業界平均を上回る

	06総合工事業				07職別工事業				08設備工事業			
	業界平均		地域平均		業界平均		地域平均		業界平均		地域平均	
従業者数(人)	3		1		3		2		2		1	
売上(収入)金額	24,326,735		8,095,220		15,310,713		9,535,109		14,853,801		12,737,699	
売上原価	11,913,649	48.97%	197,442	2.44%	6,629,520	43.30%	1,961,728	20.57%	6,707,619	45.16%	5,252,113	41.23%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	12,413,087	51.03%	7,897,777	97.56%	8,681,193	56.70%	7,573,382	79.43%	8,146,182	54.84%	7,485,586	58.77%
経費	8,962,068	36.84%	4,004,598	49.47%	4,992,559	32.61%	3,382,736	35.48%	4,821,291	32.46%	2,751,121	21.60%
給料賃金(専従者給与除く)	1,883,068	7.74%	0	0.00%	1,314,219	8.58%	1,200,000	12.59%	828,998	5.58%	0	0.00%
地代家賃	247,229	1.02%	19,200	0.24%	70,565	0.46%	0	0.00%	113,859	0.77%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	462,942	1.90%	289,775	3.58%	300,584	1.96%	141,584	1.48%	437,980	2.95%	577,556	4.53%
従業員教育費
租税公課	438,380	1.80%	300,061	3.71%	271,254	1.77%	134,150	1.41%	271,668	1.83%	324,540	2.55%
その他の経費	5,930,449	24.38%	3,395,562	41.95%	3,035,937	19.83%	1,907,002	20.00%	3,168,787	21.33%	1,849,024	14.52%
営業利益	3,451,019	14.19%	3,893,180	48.09%	3,688,633	24.09%	4,190,646	43.95%	3,324,890	22.38%	4,734,465	37.17%

	22鉄鋼業				60その他の小売業				69不動産賃貸業・管理業			
	業界平均		地域平均		業界平均		地域平均		業界平均		地域平均	
従業者数(人)	2		1		3		2		2		1	
売上(収入)金額	13,532,024		2,951,937		18,474,891		16,232,153		9,578,418		6,204,946	
売上原価	5,176,400	38.25%	166,153	5.63%	12,199,066	66.03%	7,694,373	47.40%	544,633	5.69%	0	0.00%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	8,355,624	61.75%	2,785,784	94.37%	6,275,825	33.97%	8,537,781	52.60%	9,033,785	94.31%	6,204,946	100.00%
経費	4,466,051	33.00%	2,223,719	75.33%	3,987,561	21.58%	5,375,970	33.12%	5,584,616	58.30%	4,865,131	78.41%
給料賃金(専従者給与除く)	1,383,224	10.22%	0	0.00%	990,321	5.36%	1,712,340	10.55%	192,795	2.01%	480,000	7.74%
地代家賃	277,016	2.05%	0	0.00%	327,727	1.77%	179,900	1.11%	71,013	0.74%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	285,274	2.11%	660,685	22.38%	354,546	1.92%	295,696	1.82%	1,887,768	19.71%	1,526,109	24.60%
従業員教育費
租税公課	249,116	1.84%	151,900	5.15%	208,947	1.13%	310,551	1.91%	863,748	9.02%	373,147	6.01%
その他の経費	2,271,422	16.79%	1,411,135	47.80%	2,106,020	11.40%	2,877,483	17.73%	2,569,291	26.82%	2,485,876	40.06%
営業利益	3,889,573	28.74%	562,065	19.04%	2,288,264	12.39%	3,161,811	19.48%	3,449,169	36.01%	1,339,815	21.59%

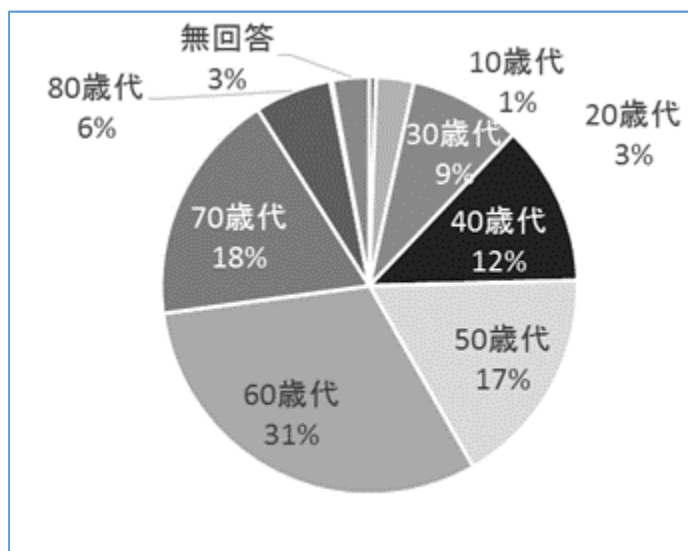
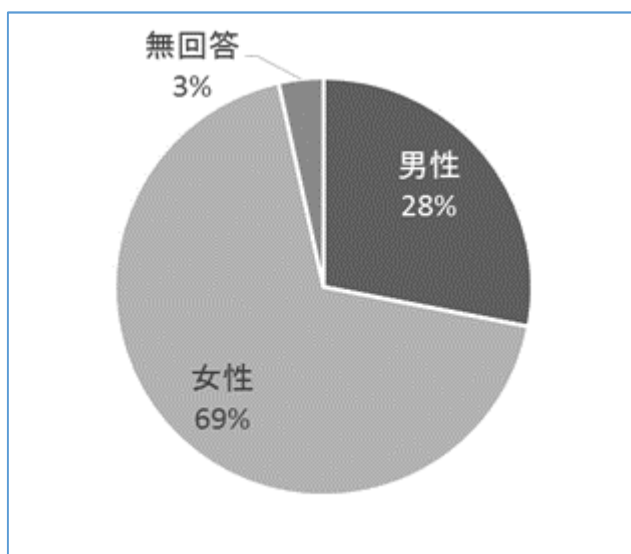
	76飲食店				78洗濯・理容・美容・浴場業				89自動車整備業			
	業界平均		地域平均		業界平均		地域平均		業界平均		地域平均	
従業者数(人)	3		1		2		1		3		0	
売上(収入)金額	11,290,120		9,768,352		5,285,961		7,219,527		17,606,698		8,813,114	
売上原価	4,843,774	42.90%	4,330,433	44.33%	730,462	13.82%	999,733	13.85%	7,483,668	42.50%	2,952,893	33.51%
商品仕入原価
材料費
労務費
外注費
減価償却費
その他の売上原価
売上総利益	6,446,346	57.10%	5,437,919	55.67%	4,555,500	86.18%	6,219,794	86.15%	10,123,031	57.50%	5,860,221	66.49%
経費	5,191,931	45.99%	3,601,249	36.87%	2,922,164	55.28%	3,824,357	52.97%	7,018,853	39.86%	2,469,600	28.02%
給料賃金(専従者給与除く)	1,333,144	11.81%	187,650	1.92%	778,871	14.73%	1,000,000	13.85%	1,823,036	10.35%	0	0.00%
地代家賃	747,762	6.62%	9,000	0.09%	388,983	7.36%	22,000	0.30%	433,628	2.46%	0	0.00%
水道光熱費
運賃荷造費
販売手数料
広告宣伝費
交際費
減価償却費	491,871	4.36%	301,415	3.09%	239,982	4.54%	653,134	9.05%	475,884	2.70%	203,760	2.31%
従業員教育費
租税公課	215,690	1.91%	213,928	2.19%	109,674	2.07%	170,969	2.37%	375,127	2.13%	326,613	3.71%
その他の経費	2,403,464	21.29%	2,889,257	29.58%	1,404,653	26.57%	1,978,254	27.40%	3,911,178	22.21%	1,939,227	22.00%
営業利益	1,254,415	11.11%	1,836,670	18.80%	1,633,336	30.90%	2,395,436	33.18%	3,104,178	17.63%	3,390,621	38.47%

3) 「地域内消費者意識調査」

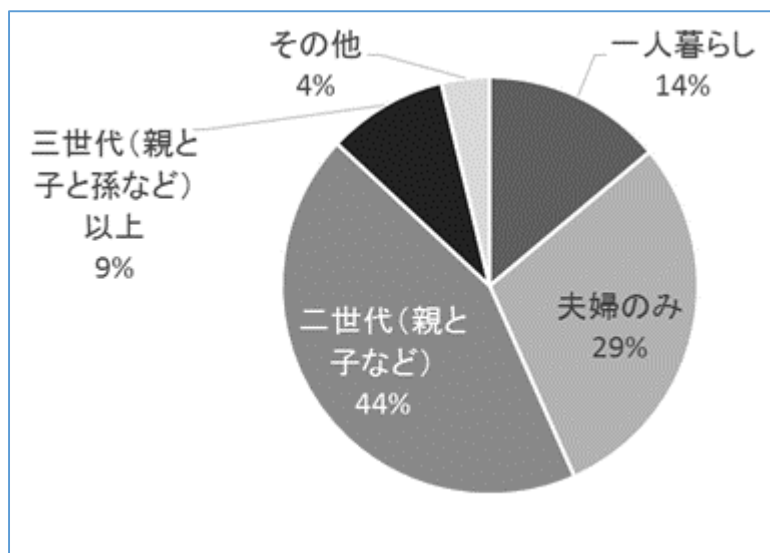
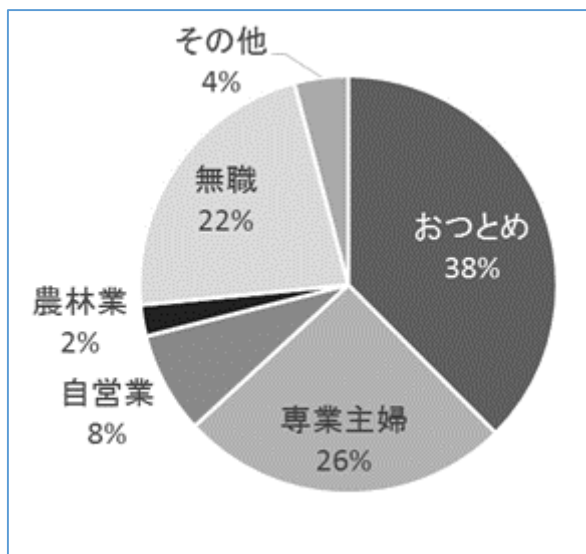
調査期間	平成 28 年 9 月上旬から 9 月末日まで
調査方法	郵便局「タウンプラス」により、前橋東部地区内 5,138 世帯へ配布。 同梱した返信用封筒により返信。
回収数	1,708 通

➤ 回答者の属性

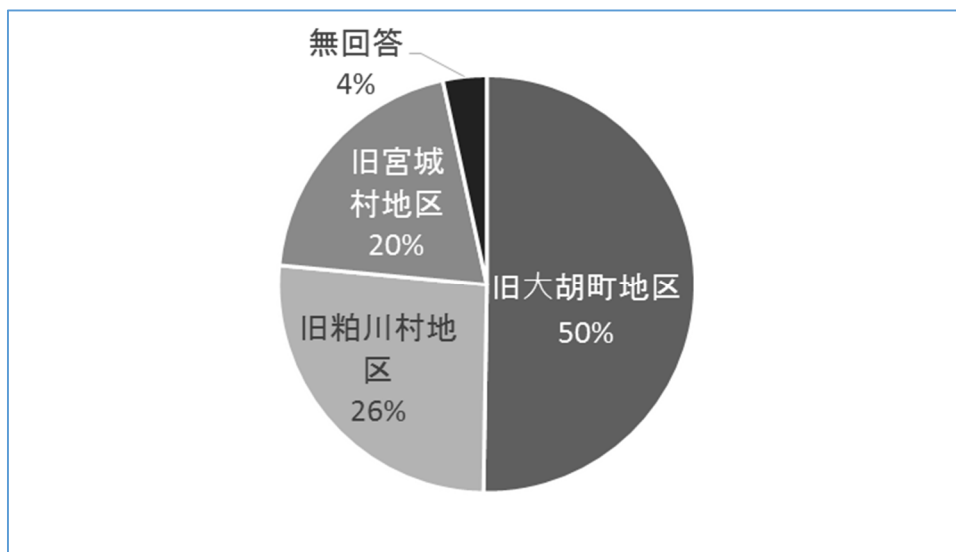
回答者の性別は、男性が 28%、女性が 69%であった。年代別に見ると、60 歳代が 31%で最多であり、次いで 70 歳代が 18%、50 歳代が 17%、40 歳代が 12%と続いている。

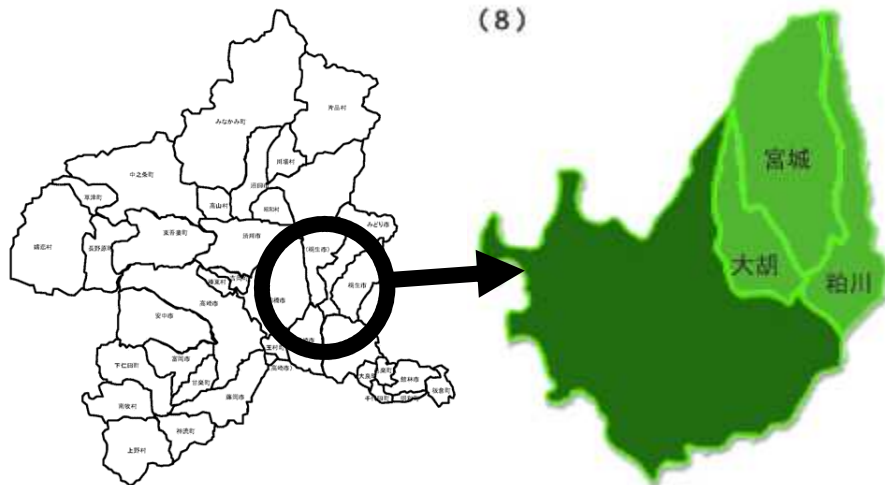


職業は、「おつとめ」が 38%で最多となり、次いで「専業主婦」が 26%、「無職」が 22%、「自営業」が 8%と続いている。家族構成については、「二世帯(親と子など)」が 44%で最多となり、以下「夫婦のみ」が 29%、「ひとり暮らし」が 14%、「三世帯(親と子と孫など)以上」が 9%となっている。



また、居住地は、「旧大胡町地区」が 50%と過半数を占めており、以下、旧粕川村地区(26%)、旧宮城村地区(20%)となっている。

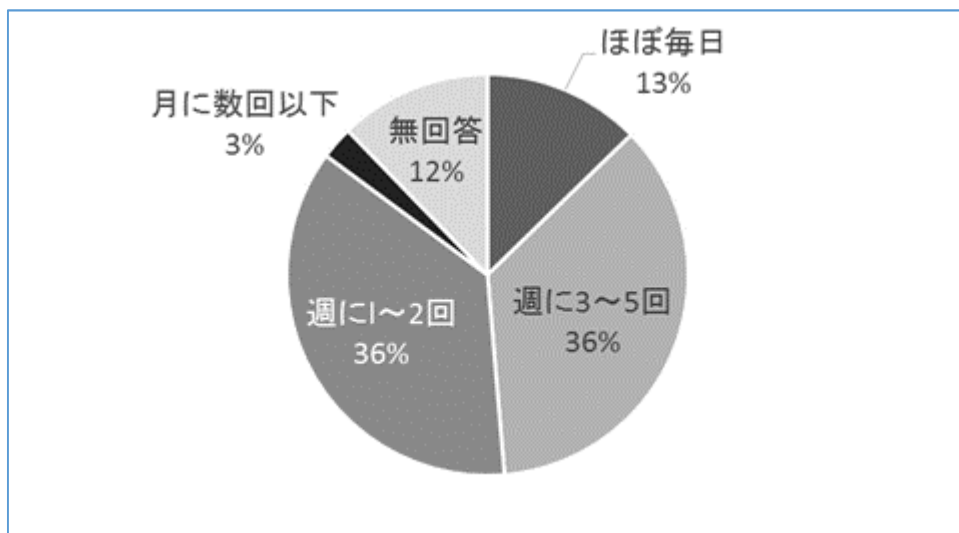




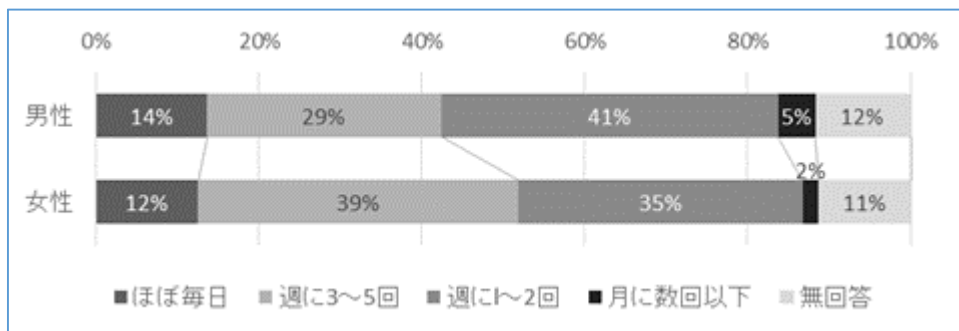
【地図の出所:群馬県及び前橋市のホームページ】

➤ 買い物頻度

買い物の頻度を尋ねた結果、「週に 3~5 回」と「週に 1~2 回」が 36%で同率となっており、次いで、「ほぼ毎日」が 13%、「月に数回以下」が 3%となっている。

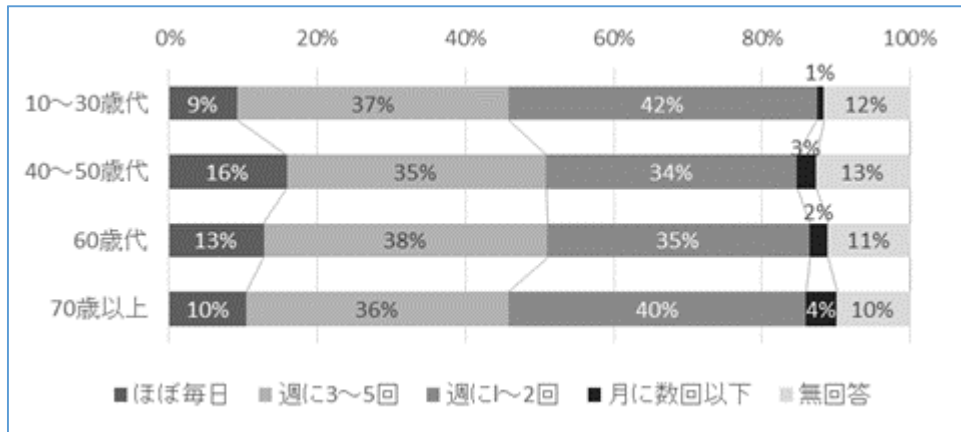


性別で比較すると、「ほぼ毎日」については男女同程度であるが、「週に 3~5 回」については女性の方が多く、また「月に数回以下」は男性の方が多かったことから、若干女性のほうが買い物の頻度が高いと考えられる。

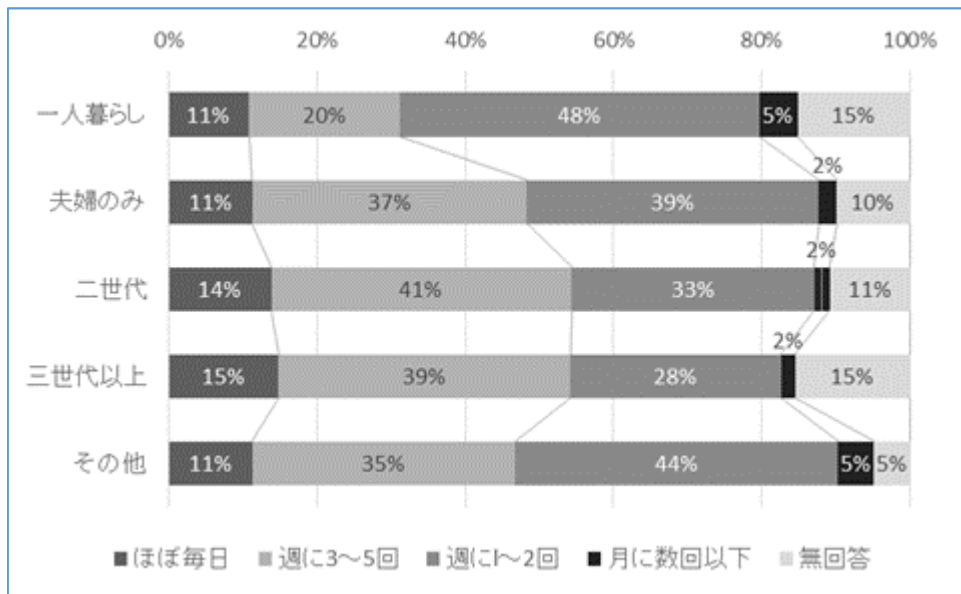


年齢層別では、年齢の上昇とともに「月に数回以下」が増加する、つまり、買い物回数が減少する傾向

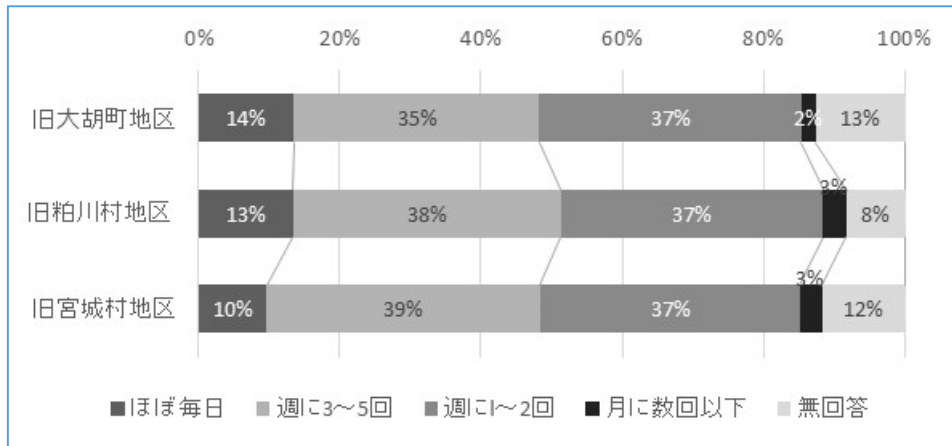
向が認められた。



家族構成別では、家族の構成人数の増加に従って買い物の頻度が上昇する傾向が認められた。

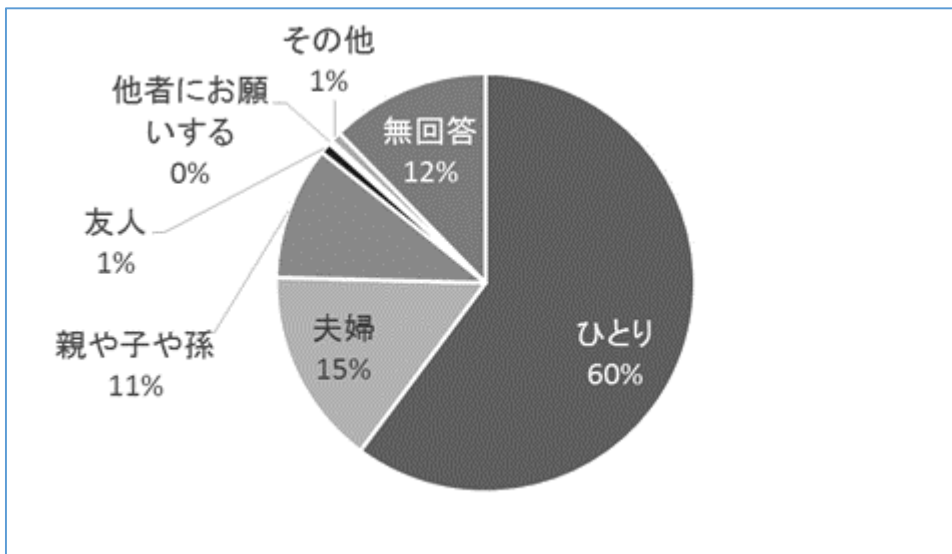


地域別では、旧宮城村の「ほぼ毎日」が他地域に比べて若干少ないが、総じて、同様の結果となっている。

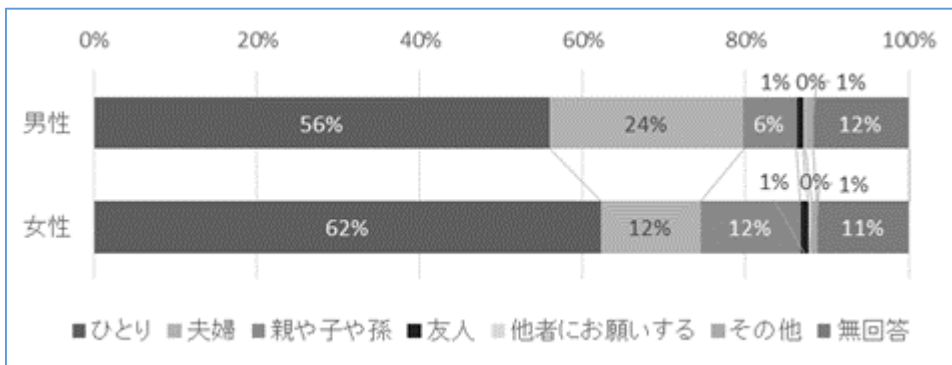


➤ 買い物の同行者

買物の同伴者について尋ねた結果、「ひとり」が60%と過半数を超えた。以下、「夫婦」が15%、「親や子や孫」が11%と続いている。

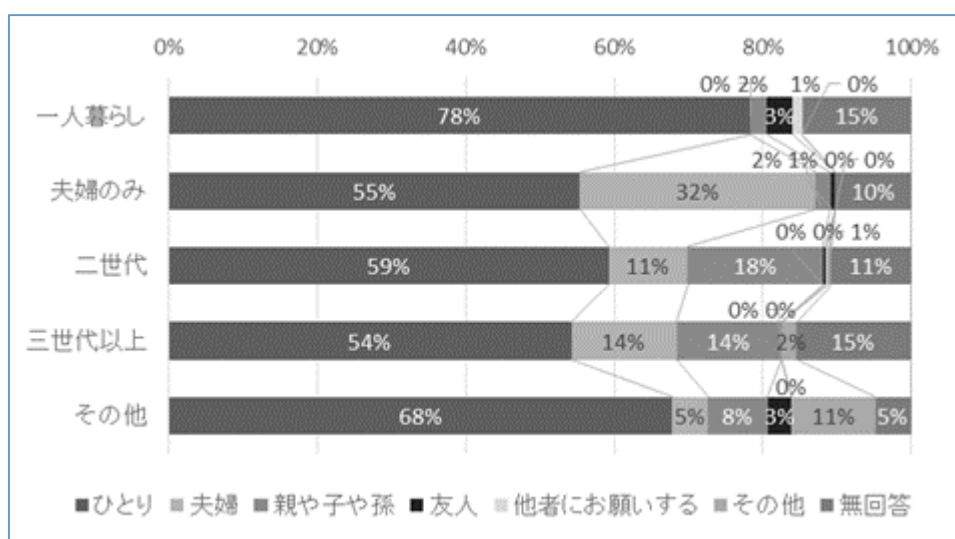


性別では、「ひとり」及び「親や子や孫」は女性の回答率が高く、「夫婦」は男性の回答率が高かった。

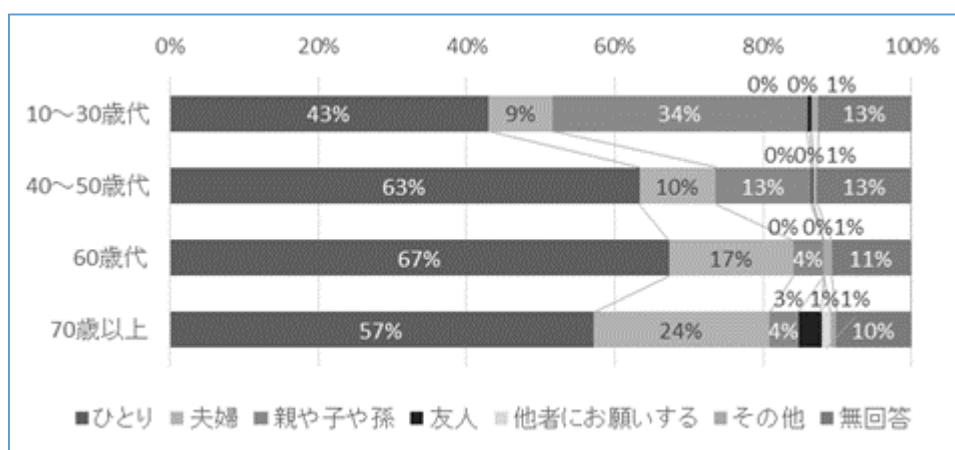


家族構成別では、「一人暮らし」世帯では「ひとり」が他より回答率が高く、「夫婦のみ」世帯では「夫

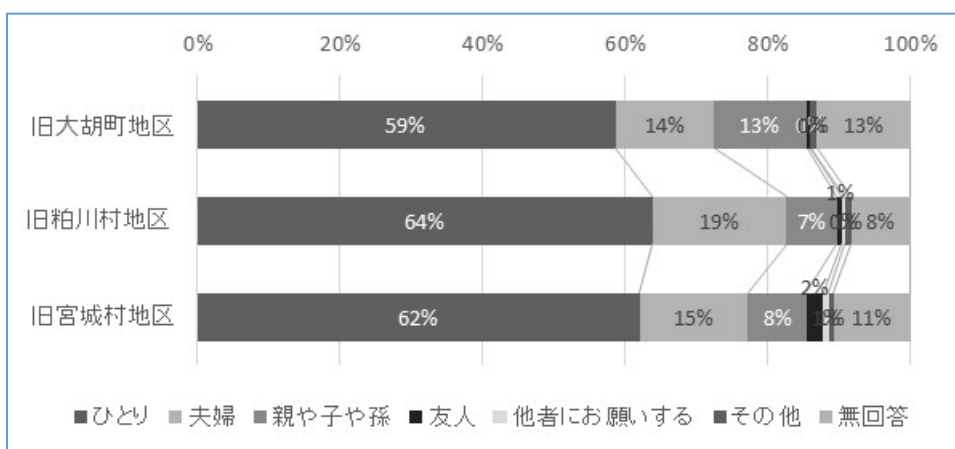
婦」の回答率が高かった。



年齢層別では、年齢の上昇に伴って「ひとり」の回答率が上昇し、70歳を超えると減少する傾向が認められた。「夫婦」については年齢の上昇とともに回答率が上昇した。一方「親や子や孫」については年齢の上昇とともに回答率が低下した。「友人」との回答は70歳代以上で多く得られた。

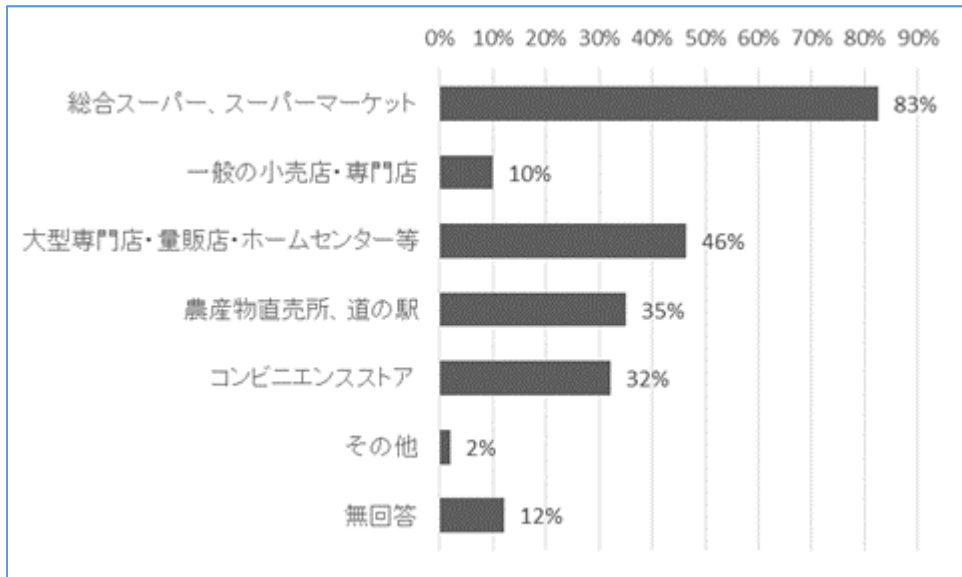


地域別では、「ひとり」の回答率は旧粕川村が最も高いが、総じて、特筆した地域差は見られない。

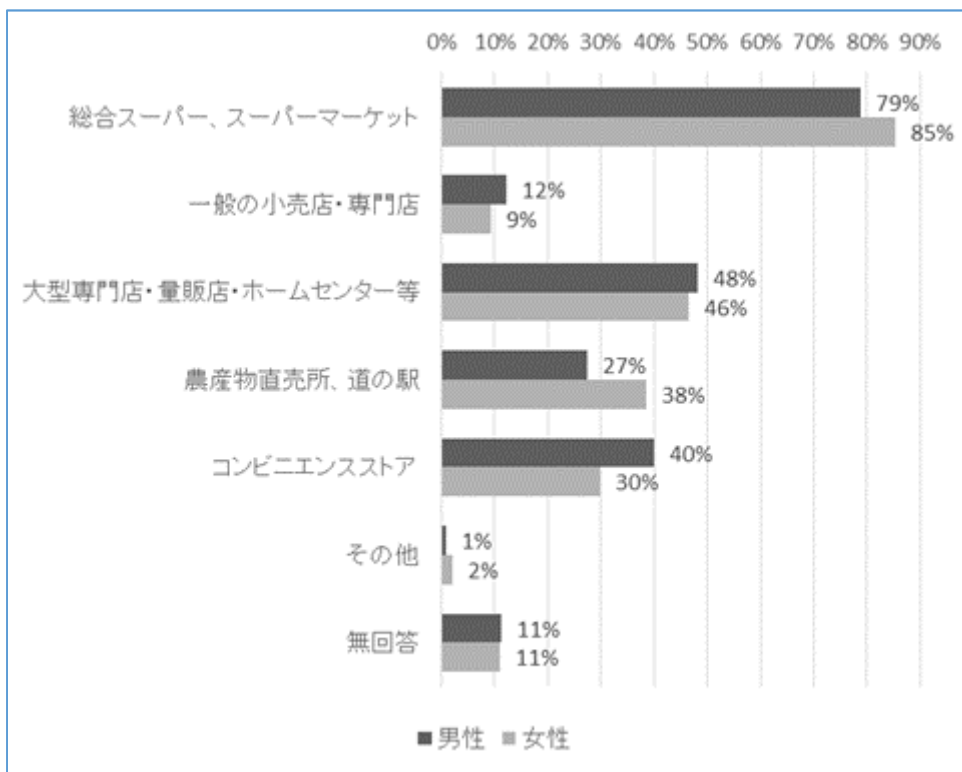


➤ 主な買い物場所

買い物場所について尋ねた結果、「総合スーパー、スーパーマーケット」が 83%で大体数の支持を得ており、その他には、「大型専門店・量販店・ホームセンター等」(46%)、「農産物直売所、道の駅」(35%)、「コンビニエンスストア」(32%)と続いていた。なお、その他の記載には、「コープ宅配」(20～40歳代・女性・二世世代(親と子など)・旧大胡町地区)が挙げられた。

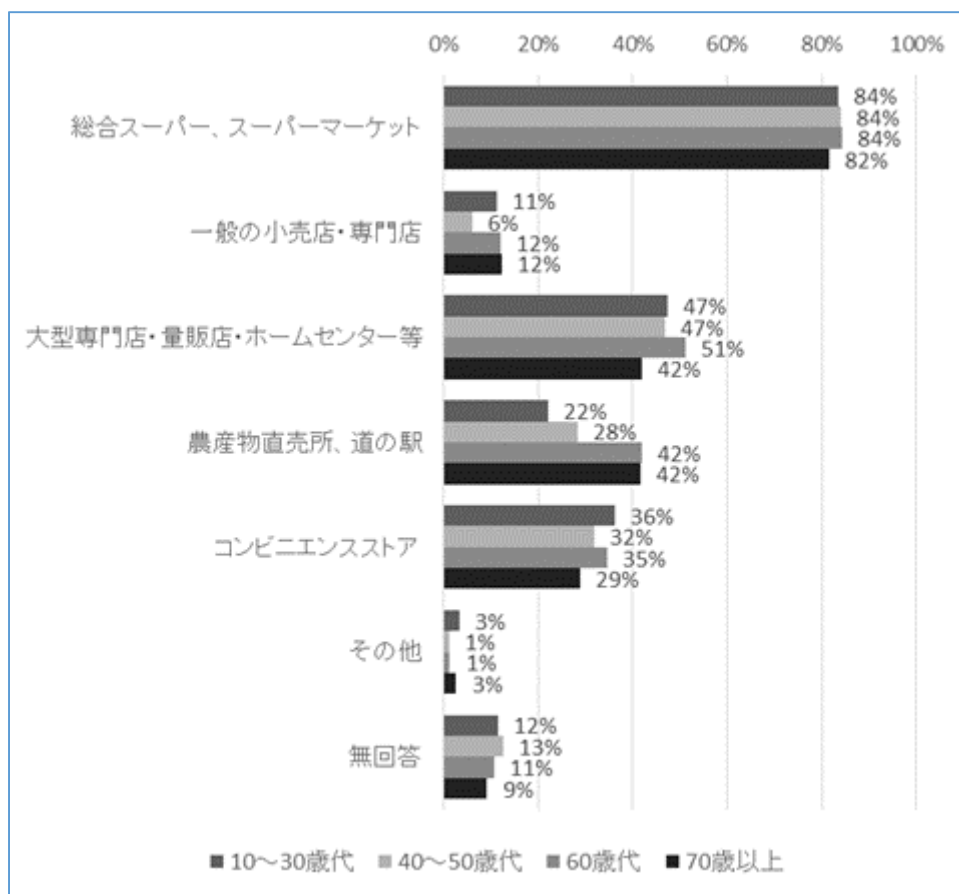


性別による差を見ると、「農産物直売所、道の駅」については女性の回答率が高く、「コンビニエンスストア」については男性の回答率が高かった。

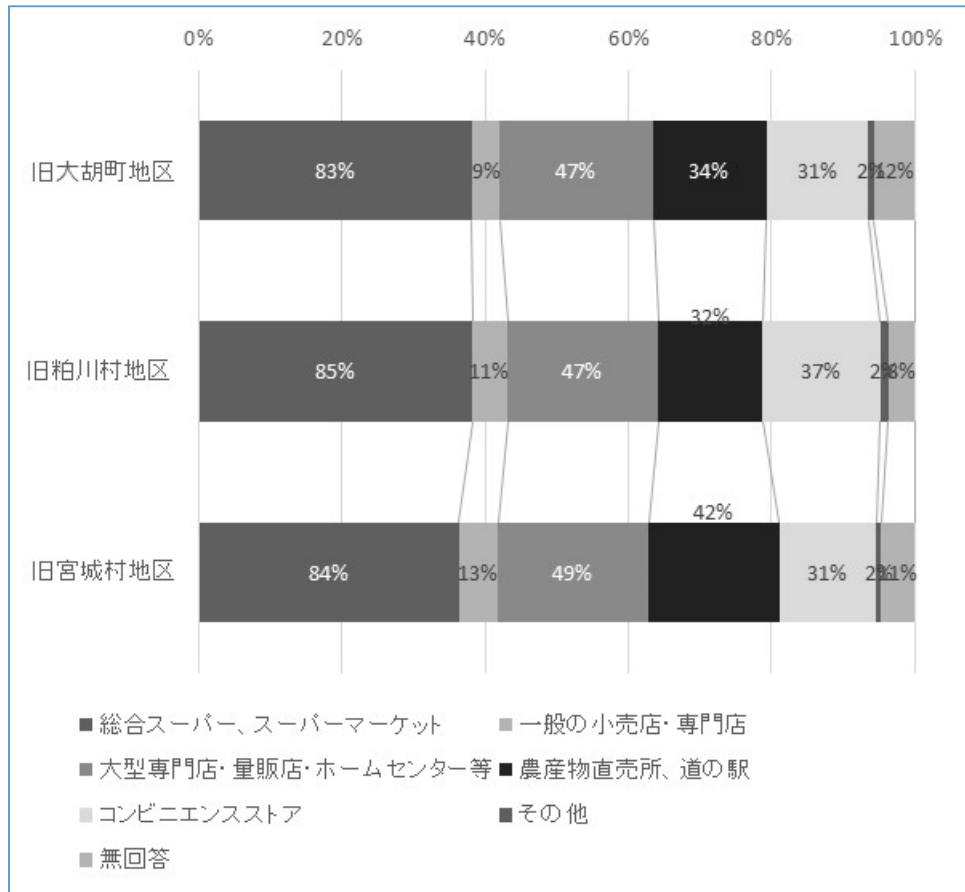


年齢層別では、「農産物直売所、道の駅」については年齢の上昇とともに回答率が上昇した。一方

「コンビニエンスストア」は年齢の上昇とともに回答率が低下した。

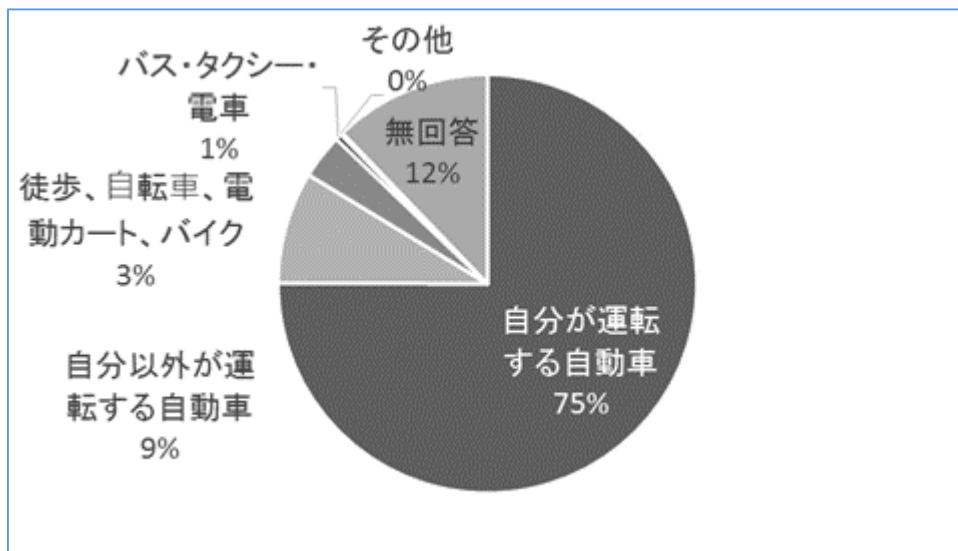


年齢層別では、旧宮城村が「農産物直売所、道の駅」の回答率が高いものの、特筆すべき地域差は見られない。

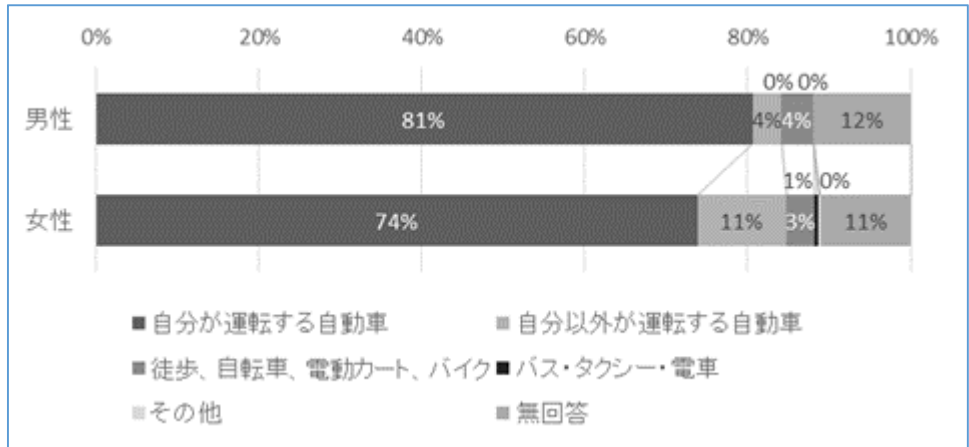


➤ 主な移動手段

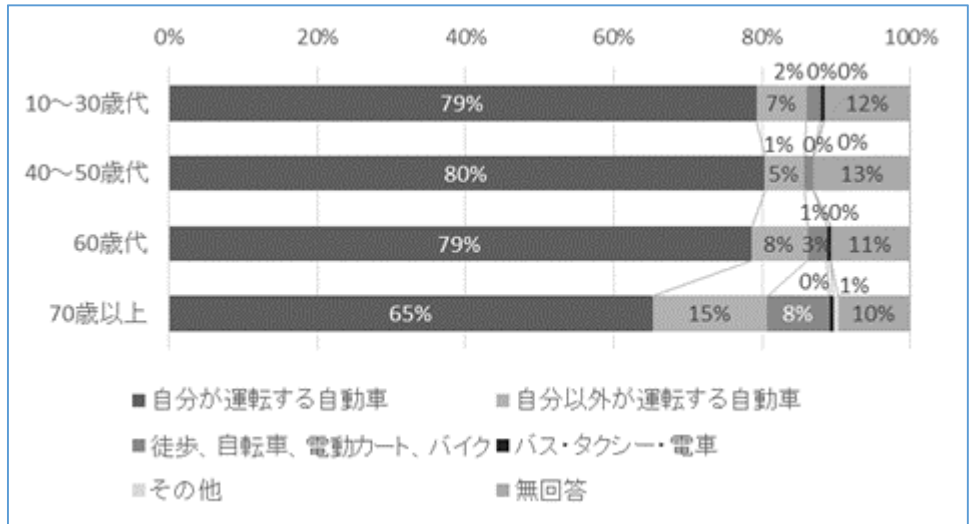
主な移動手段について尋ねた結果、「自分が運転する自動車」が 75%であり大半を占めた。以下「自分以外が運転する自動車」(9%)、「徒歩、自転車、電動カート、バイク」(3%)と続いた。



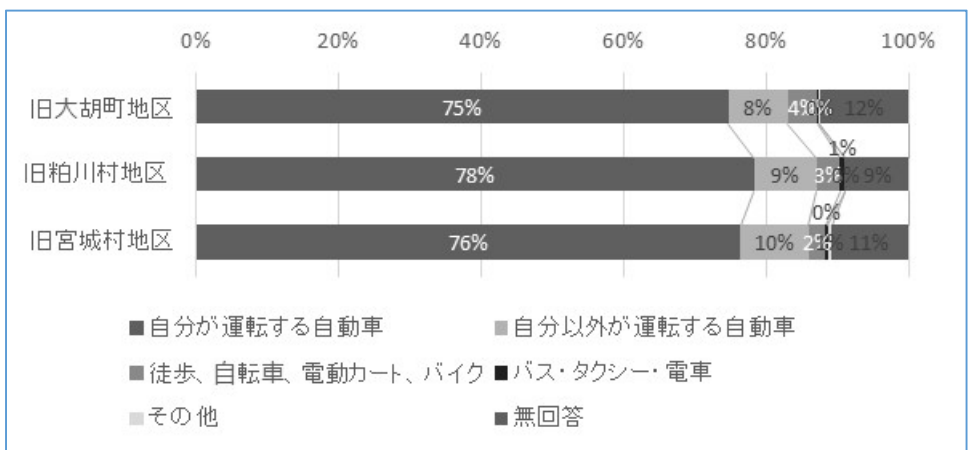
性別で見ると、「自分が運転する自動車」については男性の方が高く、「自分以外が運転する自動車」については女性の方が高かった。



年齢層別では、70 歳以上で「自分が運転する自動車」の回答率が大きく低下し、「自分以外が運転する自動車」及び「徒歩、自転車、電動カート、バイク」の回答率が上昇している。



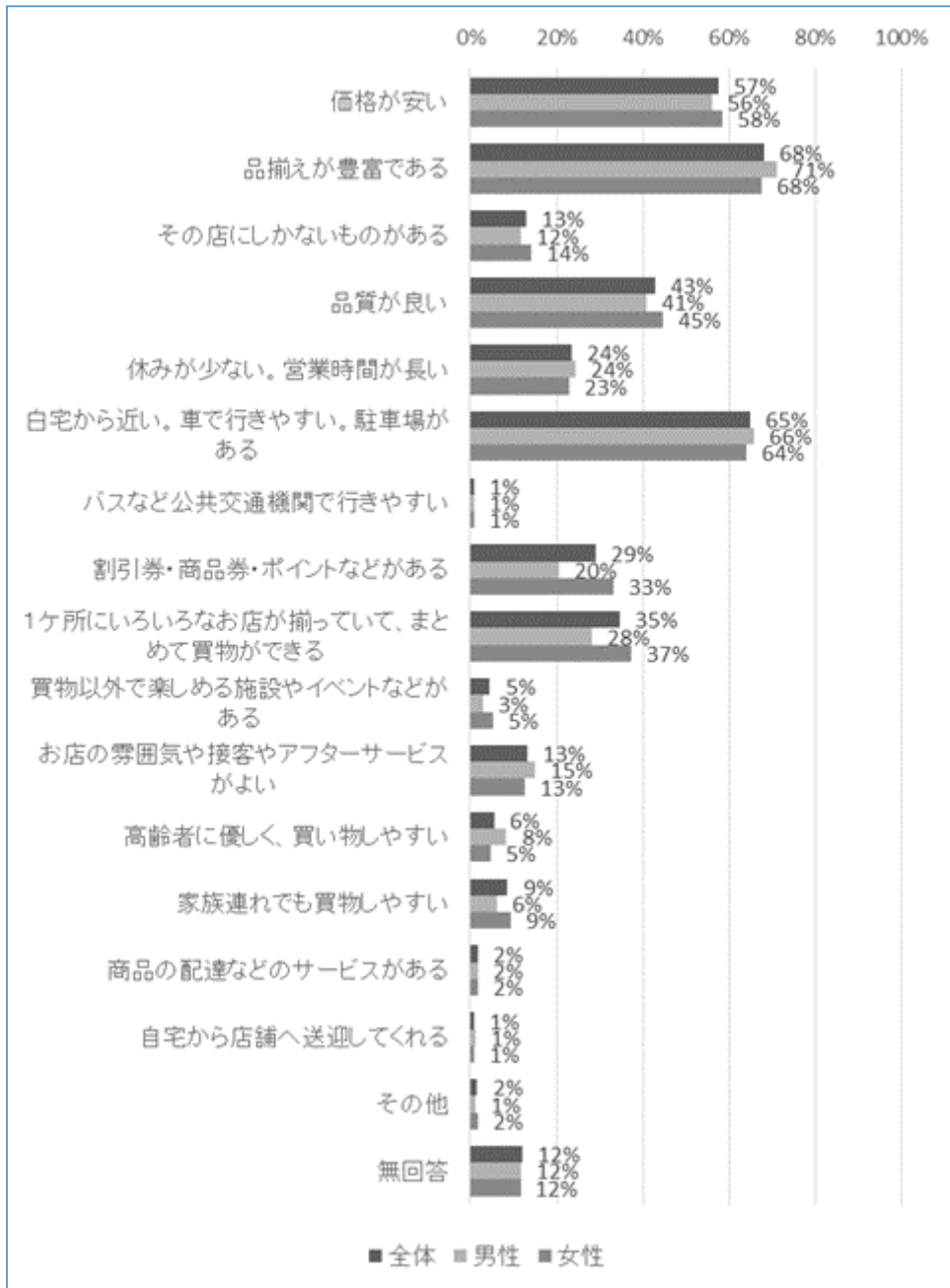
地域別では、三地区とも同様の割合となっている。



➤ お店選びで重視すること【複数回答】

お店選びで重視することについて尋ねた結果、「品揃えが豊富である」が 68%で過半数を占めた。以

下「自宅から近い。車で行きやすい。駐車場がある」(65%)と続いている。なお、性差が見られた項目は「割引券・商品券・ポイントなどがある」及び「1ヶ所にいろいろなお店が揃っていて、まとめて買物ができる」であり、ともに女性の回答率が高かった。

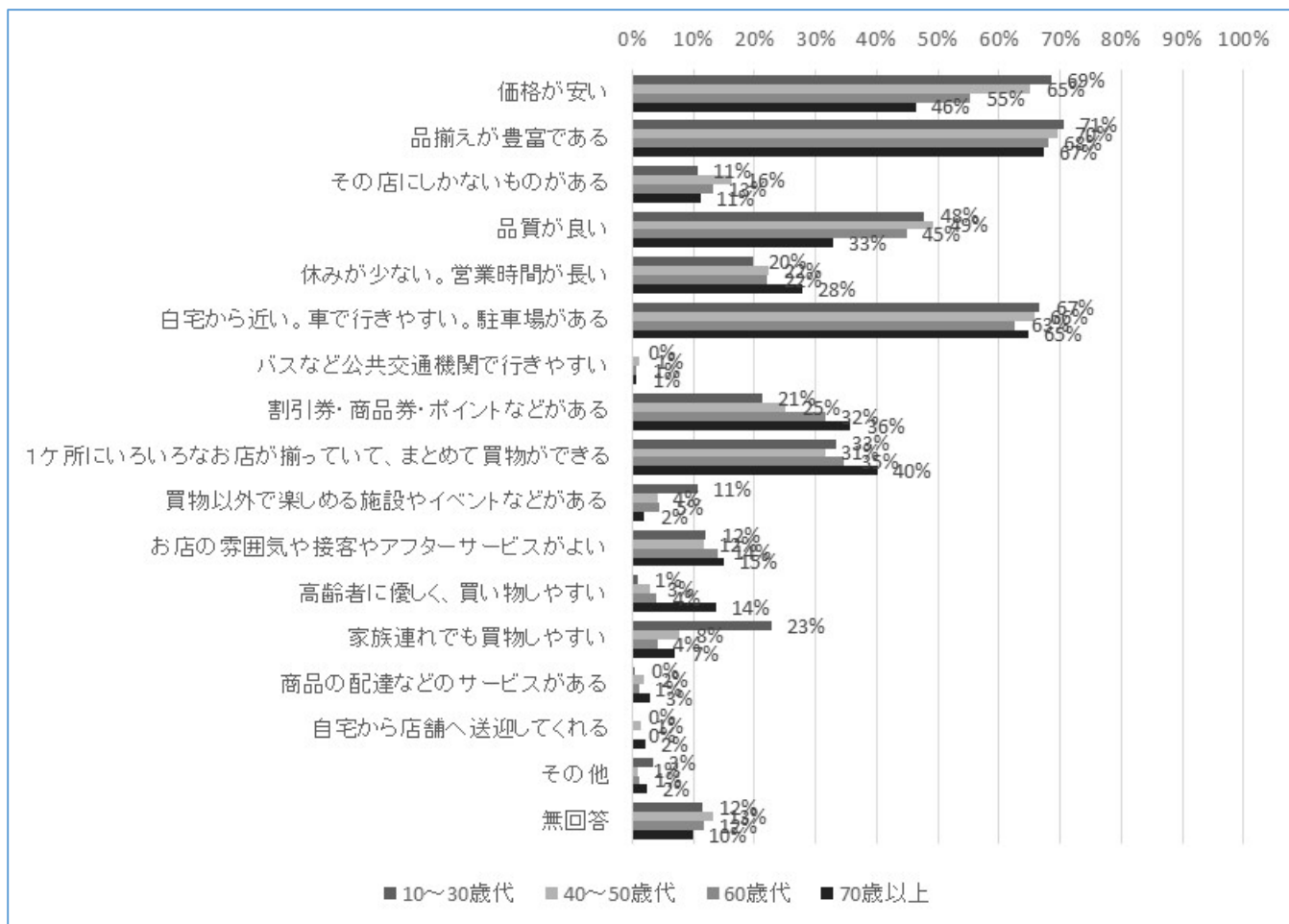


なお、その他の記載については以下の声がある。(原文のまま記載)

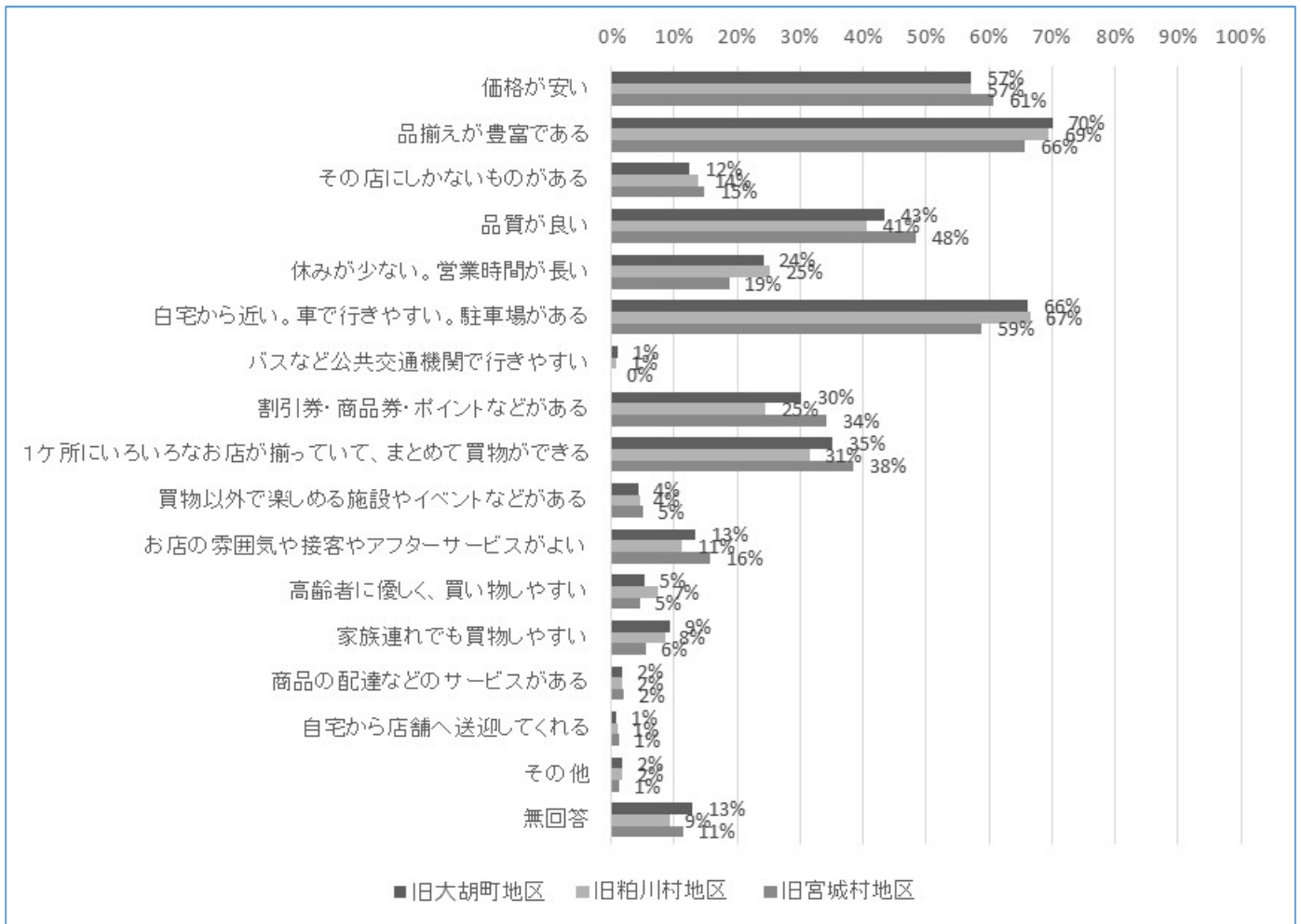
- ・ 駐車場から店まで近い。荷物をもって広い駐車場まで歩くのはいや (60歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)
- ・ ベビーカートがある (20～40歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)
- ・ トイレが常にきれいな店。(トイレが汚れた店には行きたくない) (20～40歳代・女性・三世帯(親と子と孫など)以上・旧大胡町地区)

年齢層別では、「品揃えが豊富である」、「自宅から近い。車で行きやすい、駐車場がある」は年代による差が少なかった。他方、「価格が安い」、「品質が良い」及び「家族連れでも買物しやすい」について

は年齢の上昇とともに回答率が低下する傾向が認められた。また、「休みが少ない。営業時間が長い」、「割引券・商品券・ポイントなどがある」、「1ヶ所にいろいろなお店が揃っていて、まとめて買物ができる」、「お店の雰囲気や接客やアフターサービスがよい」及び「高齢者に優しく、買い物しやすい」については年齢の上昇とともに回答率が上昇した。

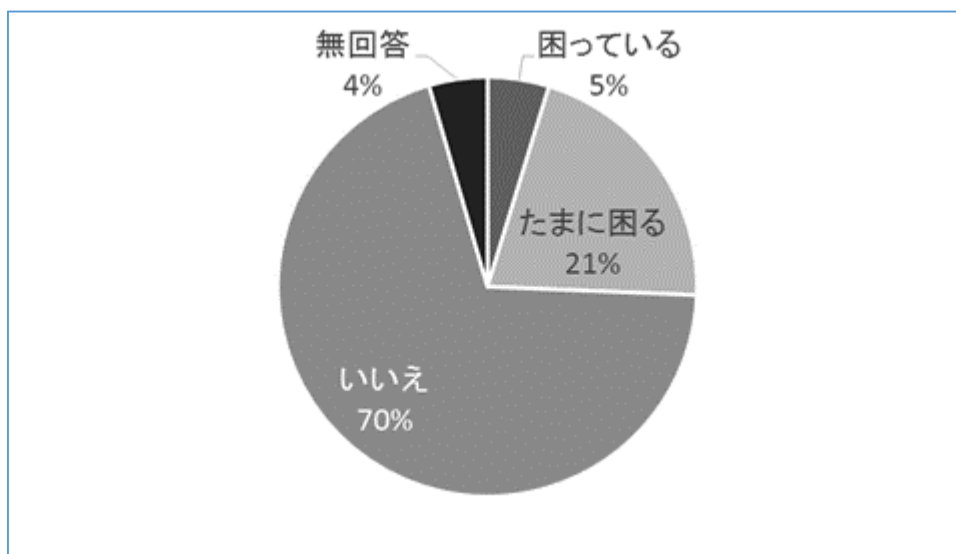


地域別では、「品揃えが豊富である」、「自宅から近い。車で行きやすい、駐車場がある」、「価格が安い」をはじめ、全体的に大きな地域差は見受けられない。



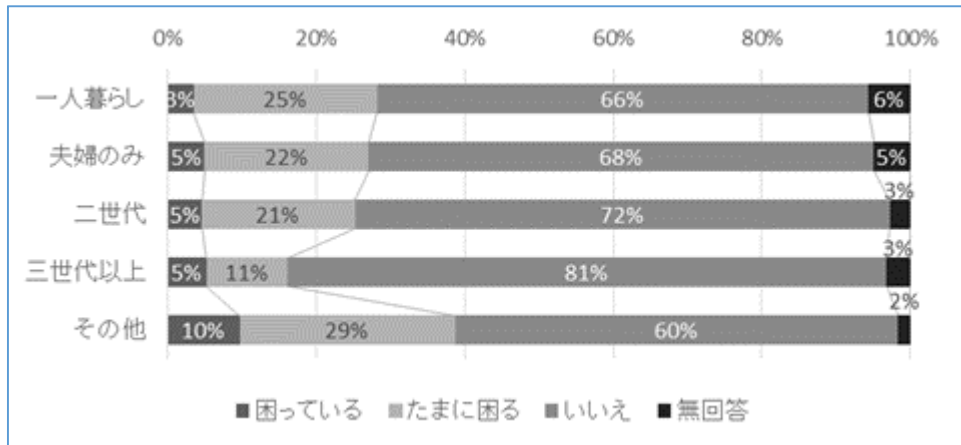
➤ 買い物での困り毎

現在、買い物で困っているか尋ねた結果、「いいえ」が 70%と大半を占めた。以下「たまに困る」(21%)、「困っている」(5%)と続いた。

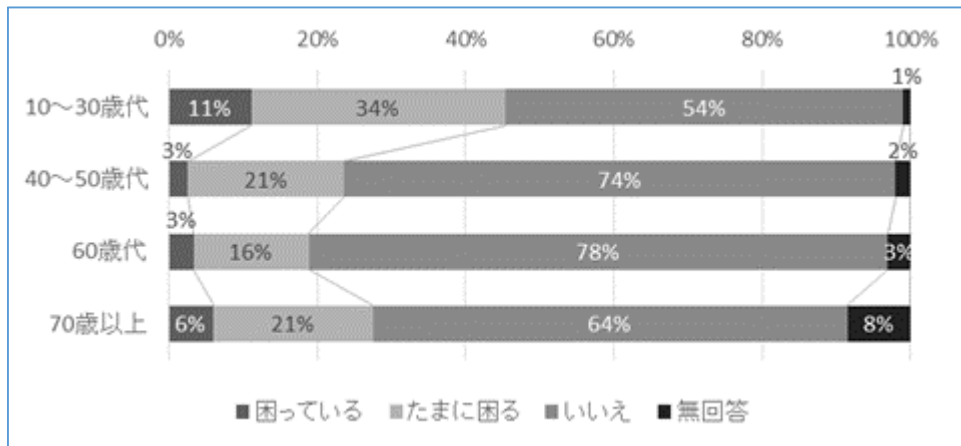


家族構成別では、家族の構成人数が少ないほど、「困っている」と「たまに困る」の合計が高くなる傾向

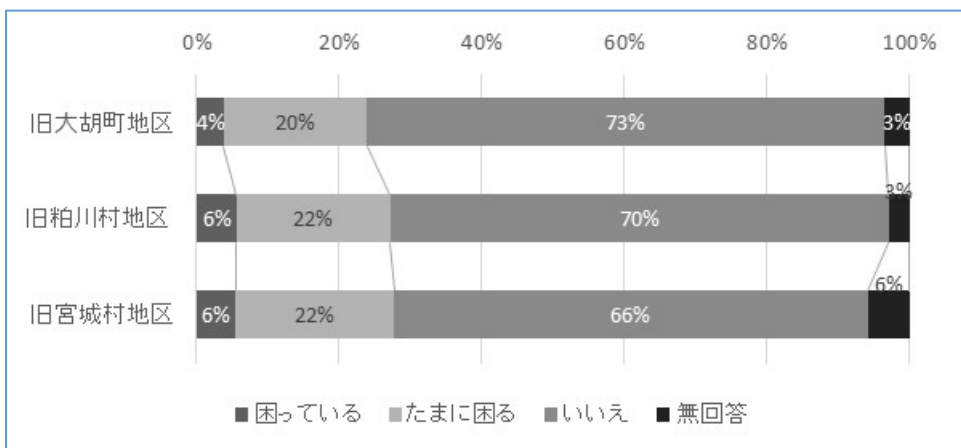
向が見受けられる。



また、年齢層別で見ると、40～60 歳代で「困っている」及び「たまに困る」の回答率は低いですが、10～30 歳代と 70 歳代以上は高くなっている。

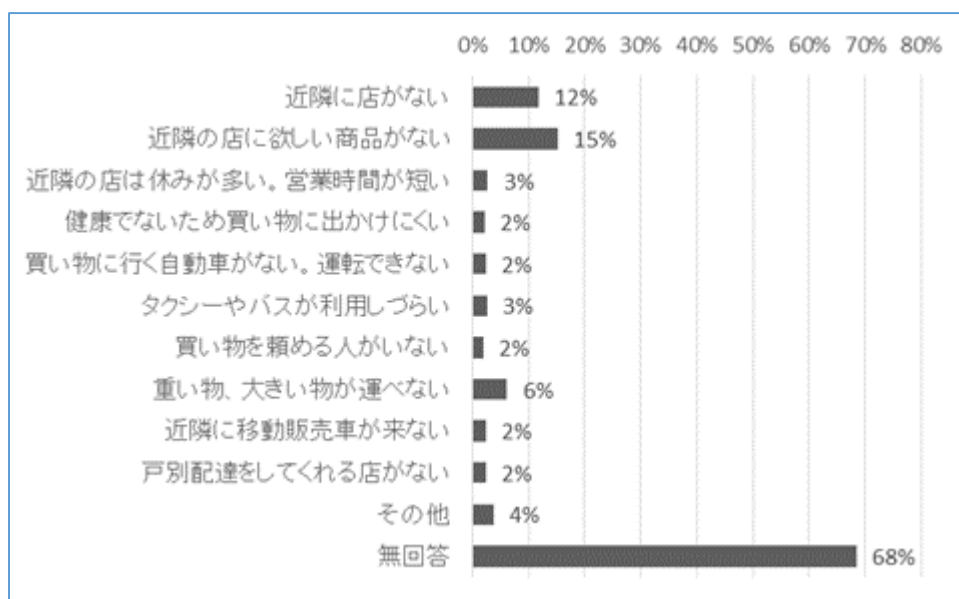


地域別で見ると、大きな差は見受けられない。

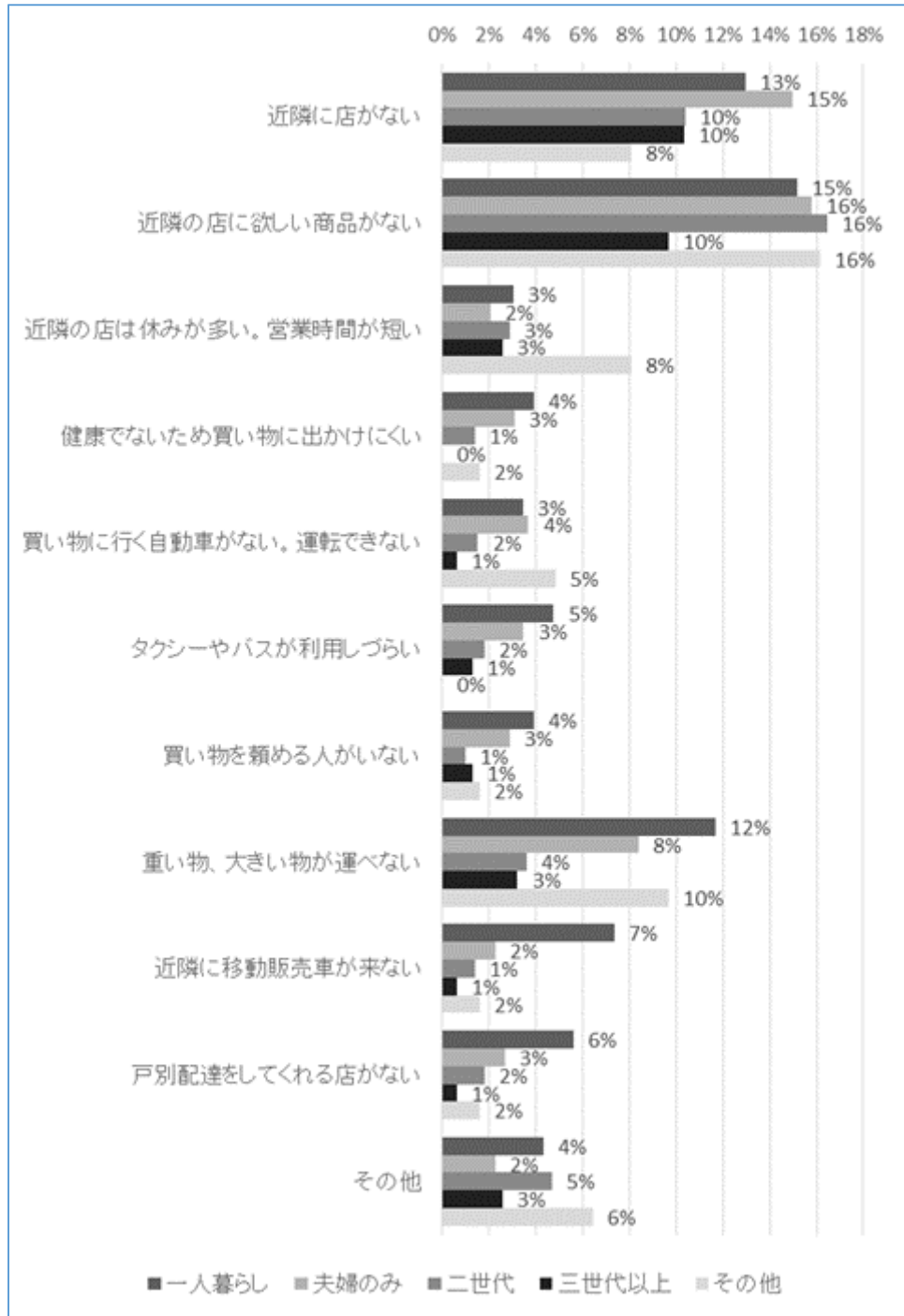


➤ 困っている理由【複数回答】

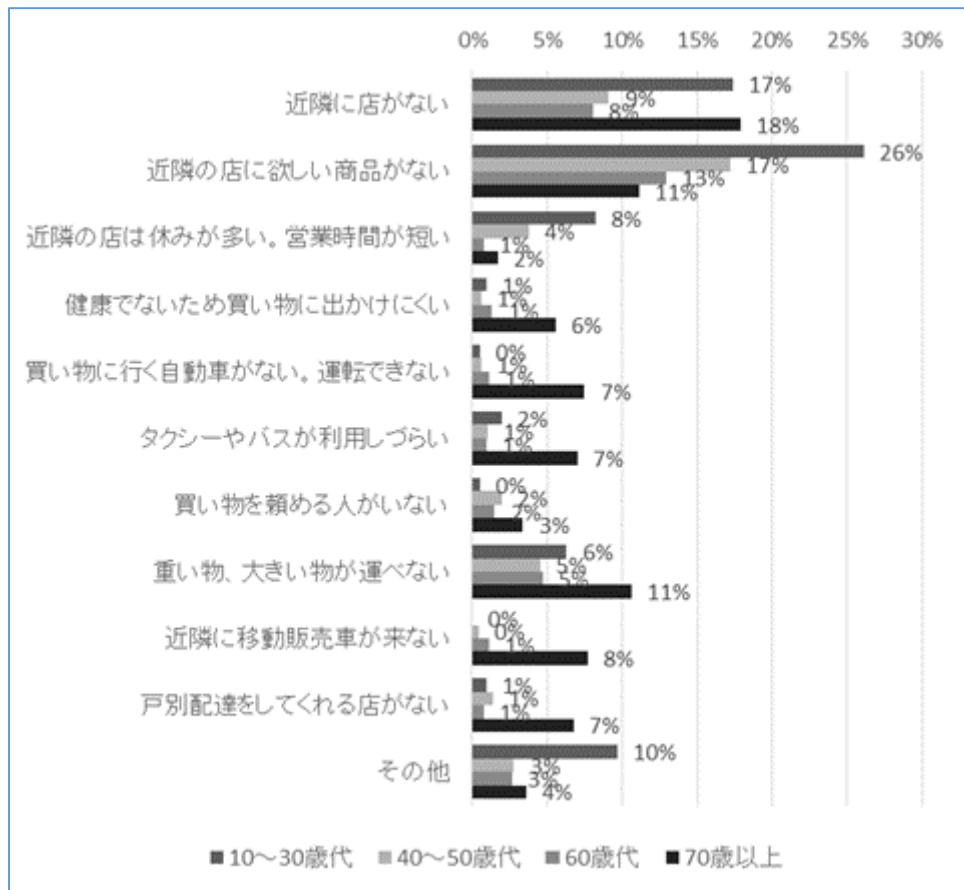
困っている理由について尋ねた結果、「近隣の店に欲しい商品がない」が 15%で最多となり、次いで「近隣に店がない」(12%)となった。



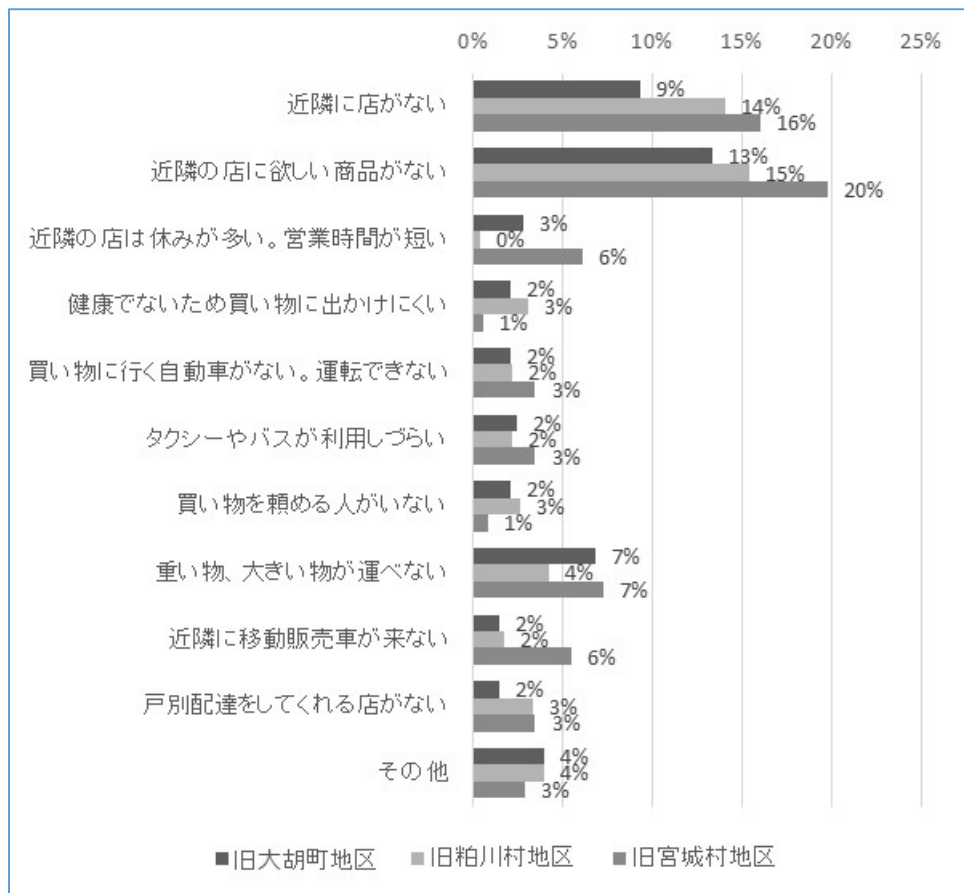
家族構成別では、総じて、「近隣の店に欲しい商品がない」、「近隣に店がない」が多いが、「ひとり暮らし」で顕著に高い回答が「重い物、大きい物が運べない」、「近隣に移動販売車が来ない」となっている。また、「健康でないため買い物に出かけにくい」、「タクシーやバスが利用しづらい」、「買い物を頼める人がいない」、「戸別配達をしてくれる店がない」については家族の構成人数が少ないほど回答率が高くなっている傾向が読み取れる。



また、年齢層別で見ると、10～30 歳代で「近隣の店に欲しい商品がない」が突出して高い。70 歳代以上を子細に見ると「健康でないため買い物に出かけにくい」、「買い物に行く自動車がない。運転できない」、「タクシーやバスが利用しづらい」、「買い物を頼める人がいない」、「重い物、大きい物が運べない」、「近隣に移動販売車が来ない」、「個別配達してくれる店がない」の回答率は他の年代に比べて高くなっている。



地域別で見ると、旧宮城村は他地区に比べて、「近隣の店に欲しい商品がない」、「近隣に店がない」、「近隣の店は休みが多い。営業時間が短い」、「近隣に移動販売者が来ない」が高くなっている。



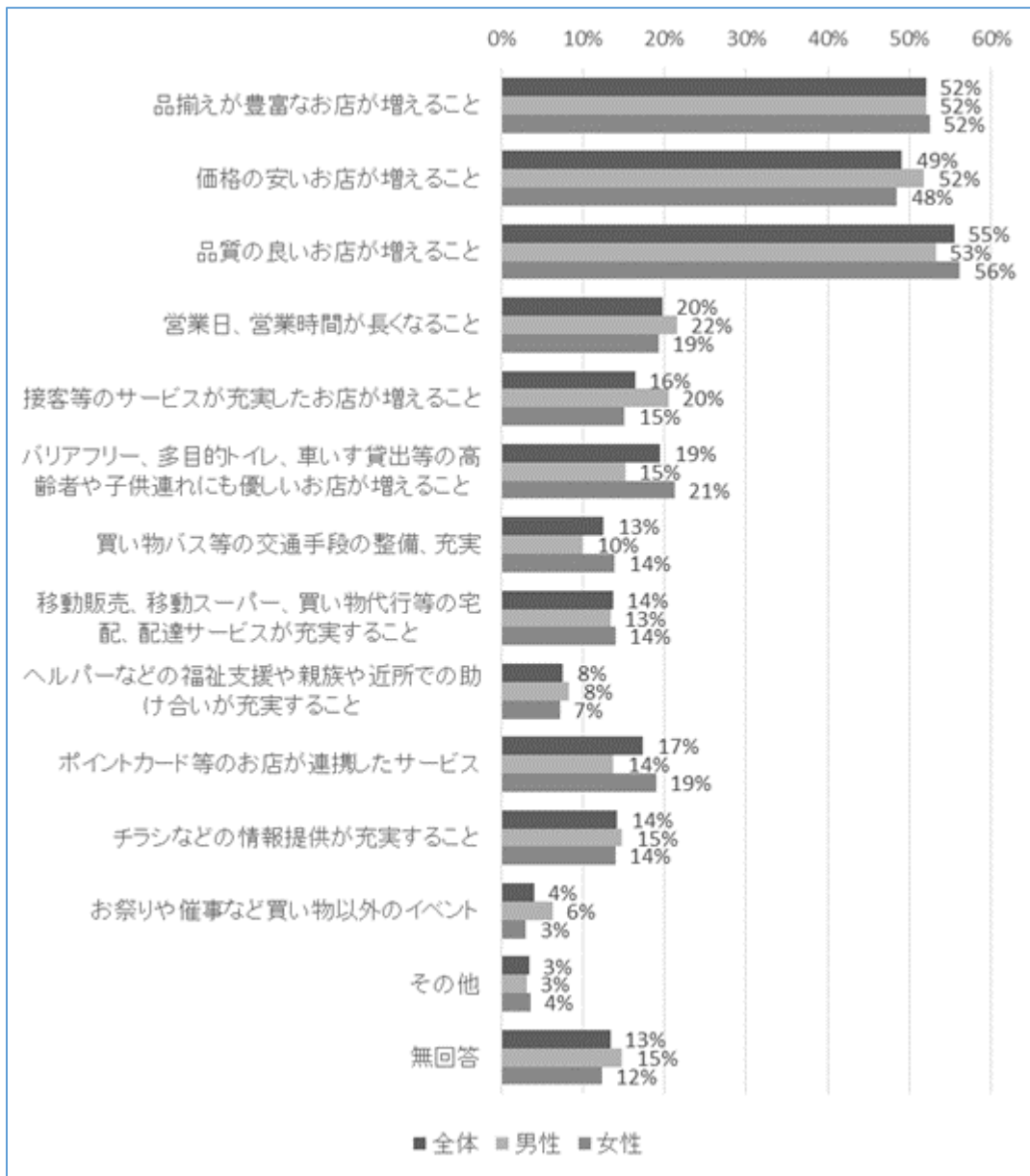
なお、困っている理由について、その他の記載は以下の通り。(原文のまま記載)

- ✓ 野菜を買ったらいたんでいた (50 歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)
- ✓ 年をとったら徒歩で行ける店が近くにない (20~40 歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧粕川村地区)
- ✓ 小さい子供がいるのですが、子供が乗れるカートがないお店はゆっくり買い物が出来ないのでツライです。(20~40 歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧粕川村地区)
- ✓ 雨が降っていると子供が小さいため車から店までの移動に困る (20~40 歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)

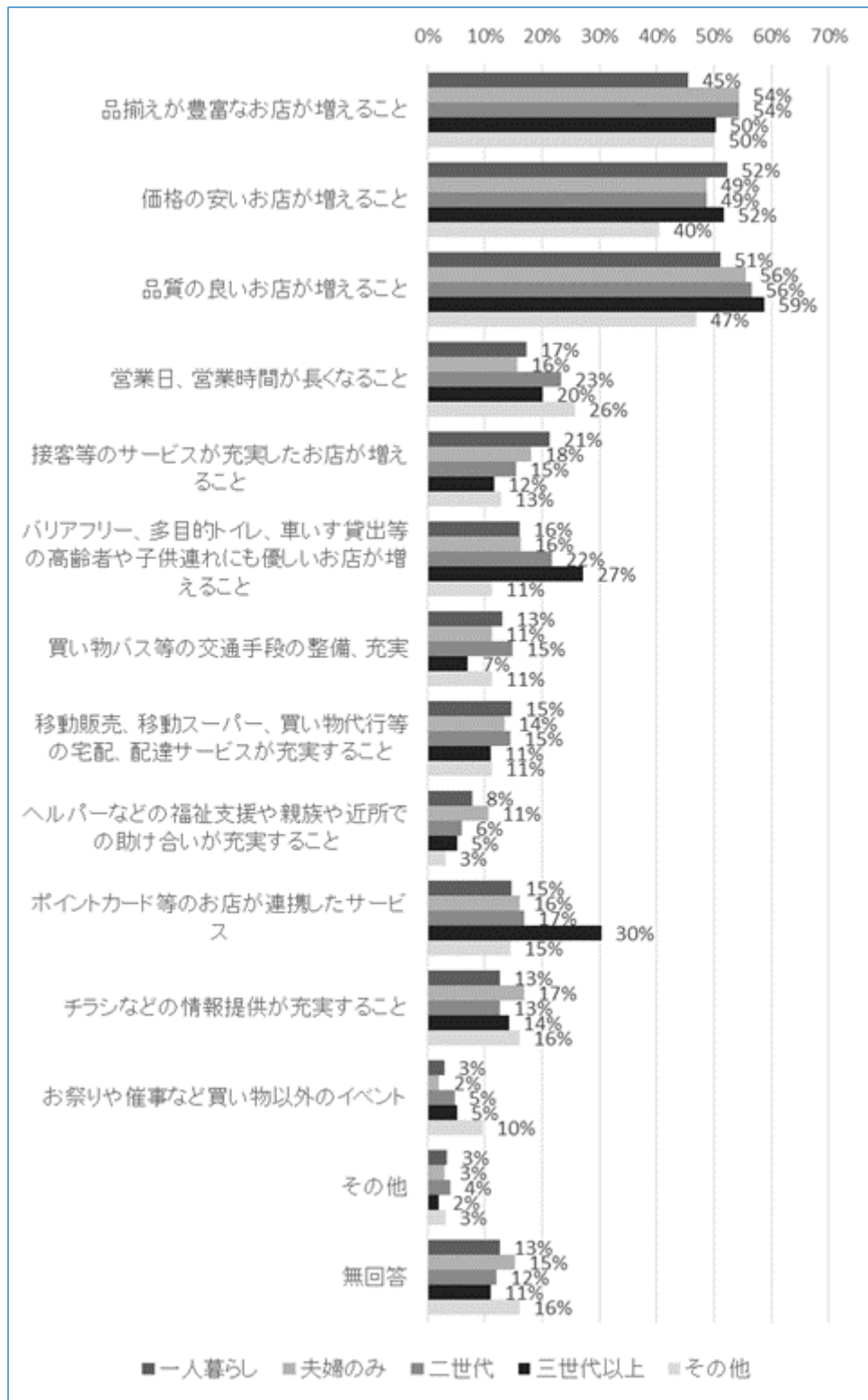
➤ 改善要望【複数回答可】

改善方法について尋ねた結果、全体では「品質の良いお店が増えること」が 55%、「品揃えが豊富な店が増えること」が 52%、「価格の安いお店が増えること」が 49%とほぼ過半数を集めている。

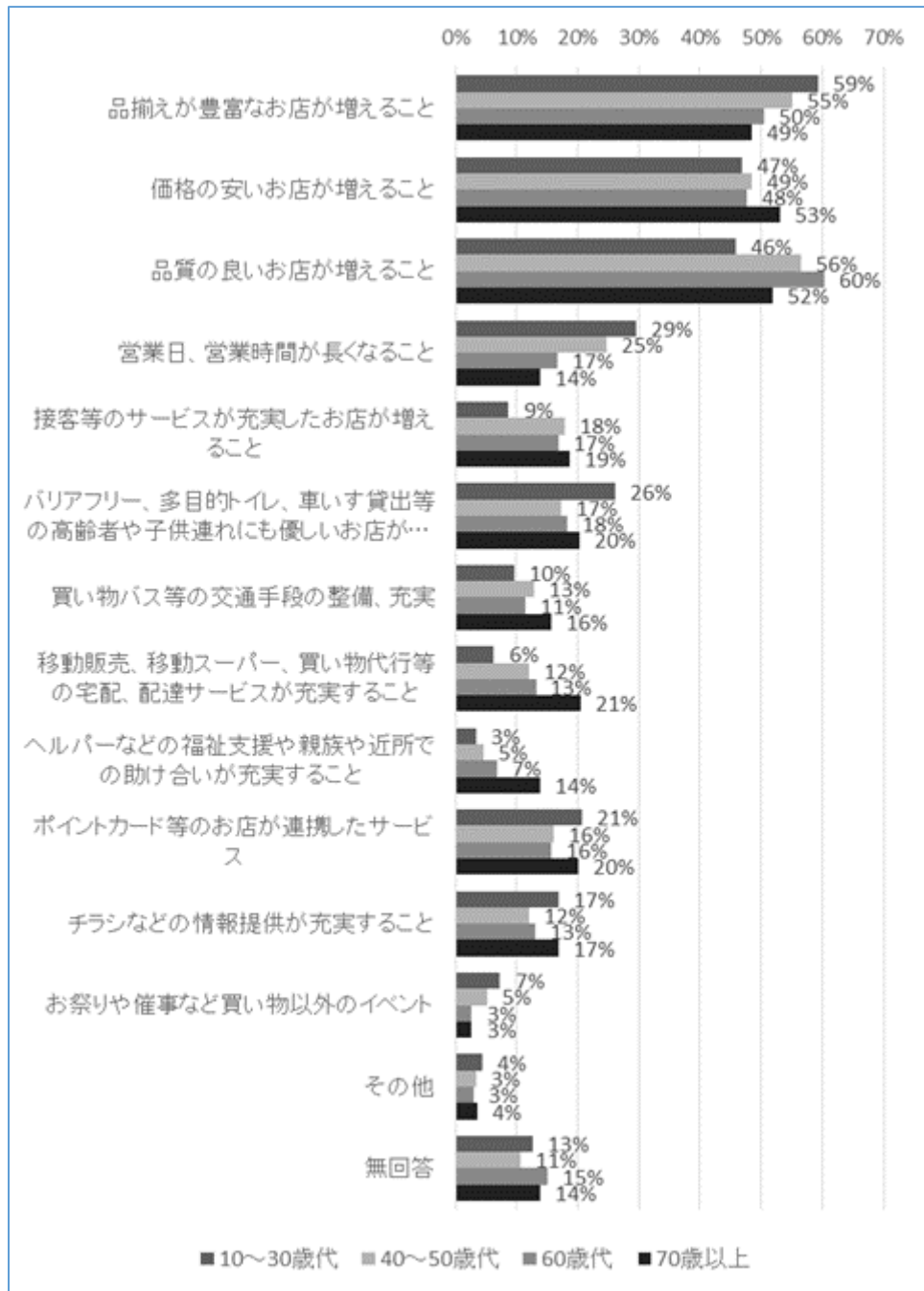
性別では、「接客等のサービスが充実したお店が増えること」については男性の回答率が高かった。一方「バリアフリー、多目的トイレ、車いす貸出等の高齢者や子供連れにも優しいお店が増えること」、「買い物バス等の交通手段の整備、充実」及び「ポイントカード等のお店が連携したサービス」については女性の回答率が高かった。



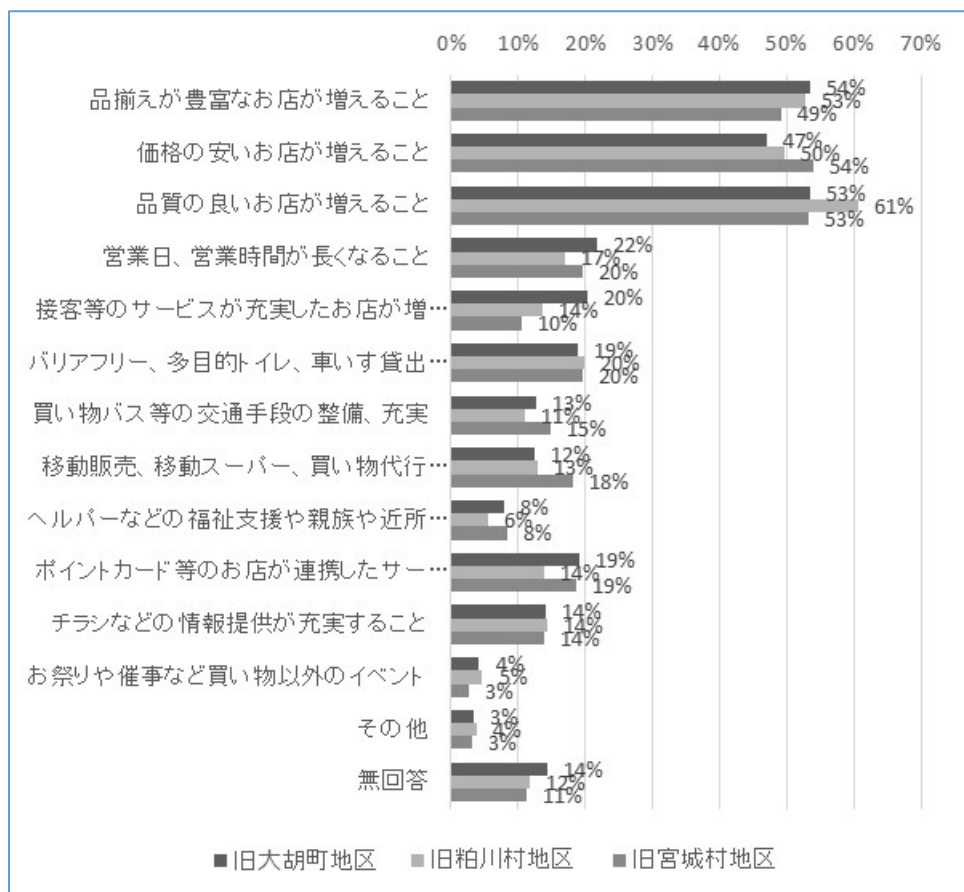
家族構成別では、「品質の良いお店が増えること」、「バリアフリー、多目的トイレ、車いす貸出等の高齢者や子供連れにも優しいお店が増えること」及び「ポイントカード等のお店が連携したサービス」については家族の構成人数が多くなるほど回答率が上昇している。その一方「接客等のサービスが充実したお店が増えること」、「移動販売、移動スーパー、買い物代行等の宅配、配達サービスが充実すること」及び「ヘルパーなどの福祉支援や親族や近所での助け合いが充実すること」については、その逆の傾向が見受けられる。



年齢層別では、「品揃えが豊富なお店が増えること」及び「営業日、営業時間が長くなること」については若年層ほど回答率が高かった。一方「移動販売、移動スーパー、買い物代行等の宅配、配達サービスが充実すること」及び「ヘルパーなどの福祉支援や親族や近所での助け合いが充実すること」については年齢の上昇とともに回答率が上昇している。



地域別では、「良いお店が増えること」の回答が旧粕川村で高くなっているが、全体的に似たような回答となっている。

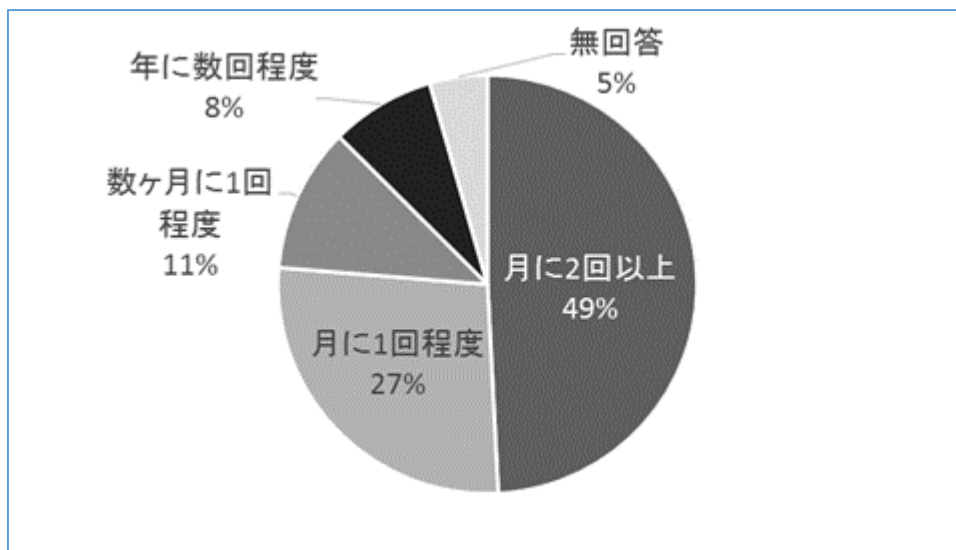


なお、その他の記載は以下の通り。(原文のまま記載)

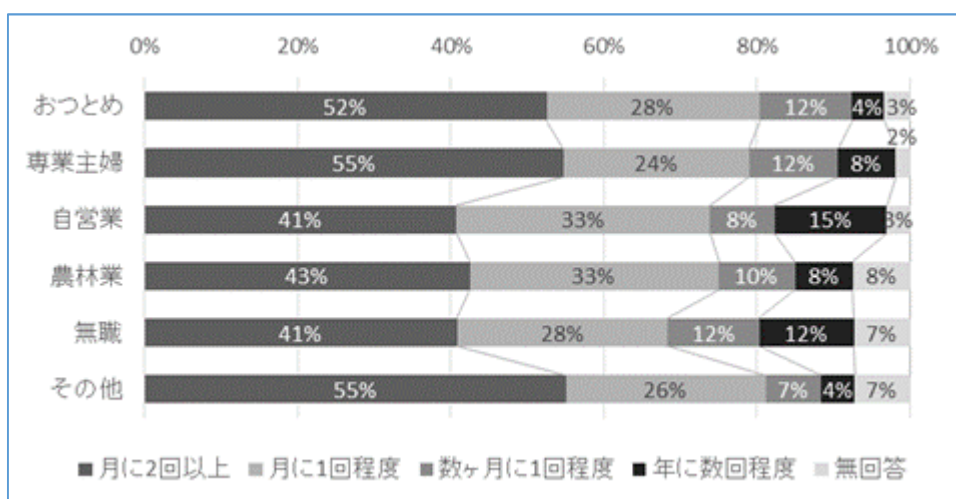
- ✓ 税込み、税抜きと店によってさまざま。どこの店も同じくすべて込みである店では何十何銭まであつてそれがだされてだんだん高くなる店がある。税が 8% になってからそうだった。それはいかかなものか？それからは一度も買物はしてないその店では。せこすぎると思う。(60 歳代・女性・その他・旧粕川村地区)
- ✓ 国内共通ポイント (50 歳代・女性・三世代(親と子と孫など)以上・旧宮城村地区)
- ✓ 現在必要ではないが、1 人住まいなので車に乗れなくなった時の為 (60 歳代・女性・一人暮らし・旧粕川村地区)

➤ 地域外への買い物状況

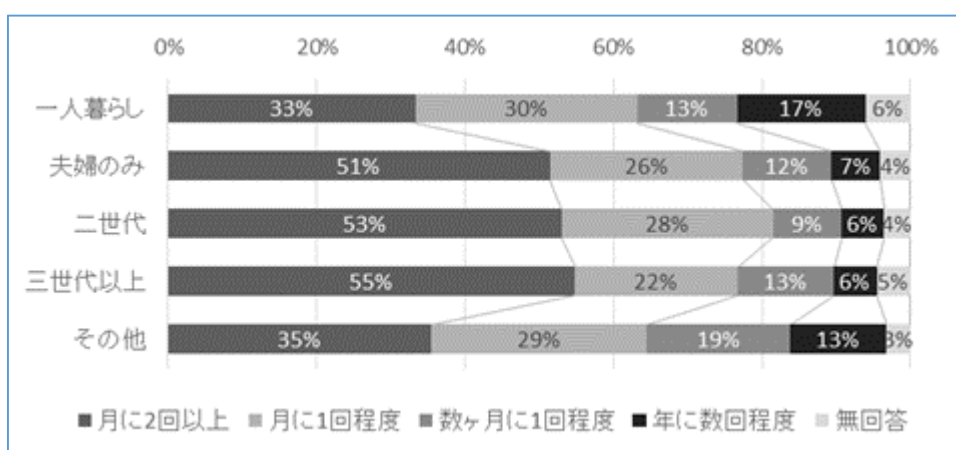
地域外への買い物の頻度について尋ねた結果、「月に 2 回以上」が 49% と最も高く、「月に 1 回以上」(27%)、「数ヶ月 1 回程度」(11%) と続いた。



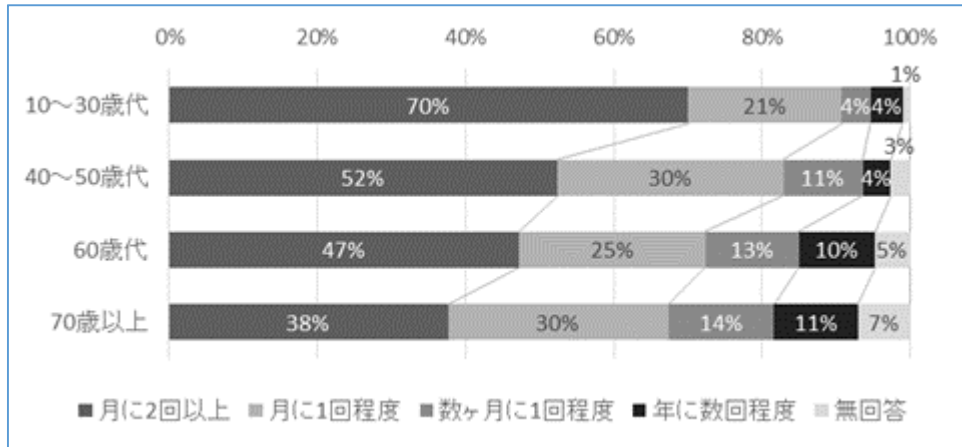
職業別では、専業主婦及びおつとめで「月に2回以上」の回答率が多い傾向が認められた。



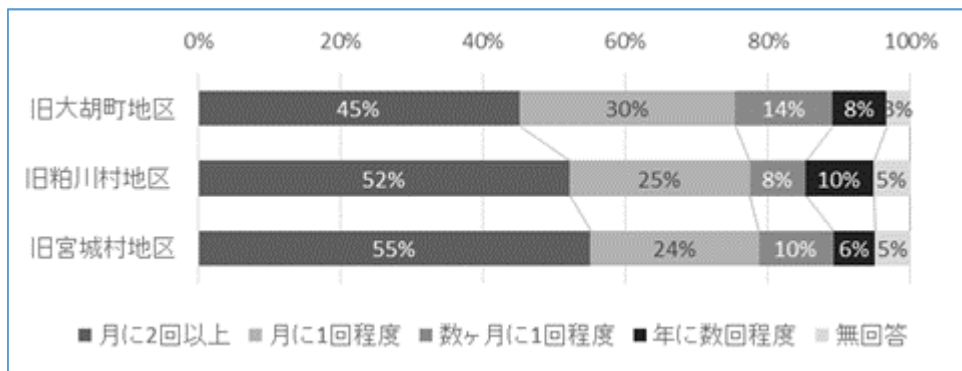
家族構成別では、単身世帯は他と比較して地域外への買い物の頻度が低い傾向が認められた。



年齢層別では、若年層ほど地域外への買い物の頻度が高い傾向が認められた。

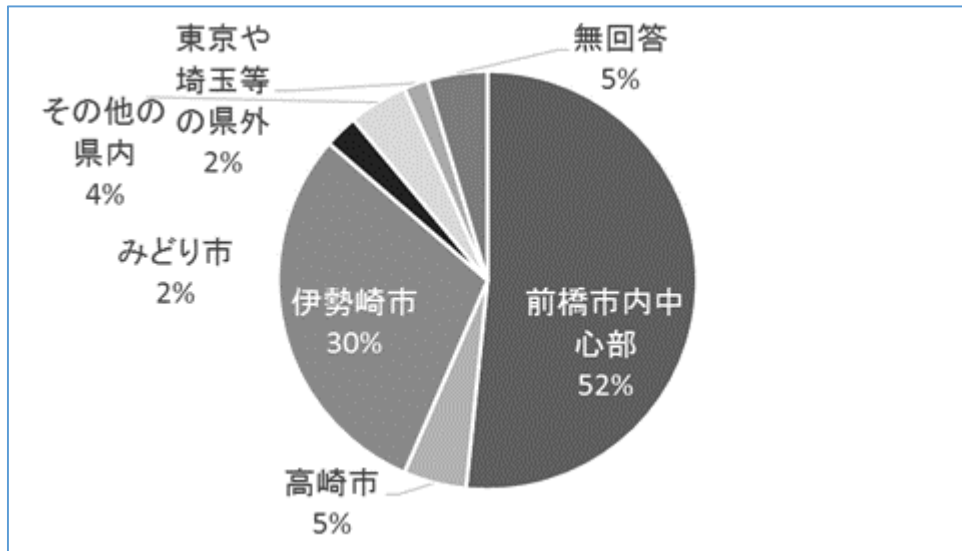


地域別では、旧大胡町地区は他と比較して地域外への買い物の頻度が低い傾向が認められた。



➤ 地域外での買い物先

買い物先について尋ねた結果、「前橋市内中心部」が 52%と過半数を占めた。以下「伊勢崎市」(30%)、「高崎市」(5%)と続いている。

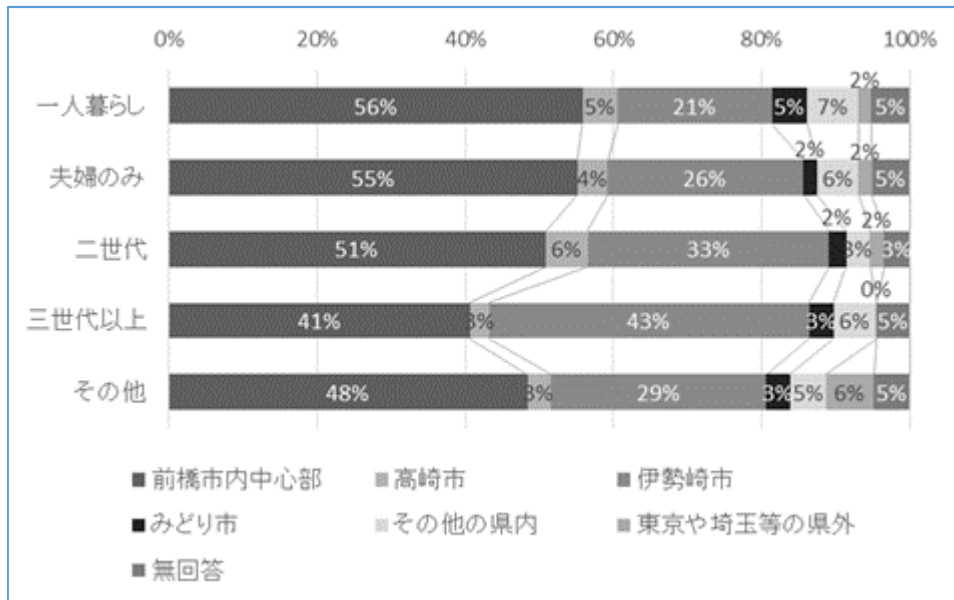


なお、その他の記載は以下の通り。(原文のまま記載)

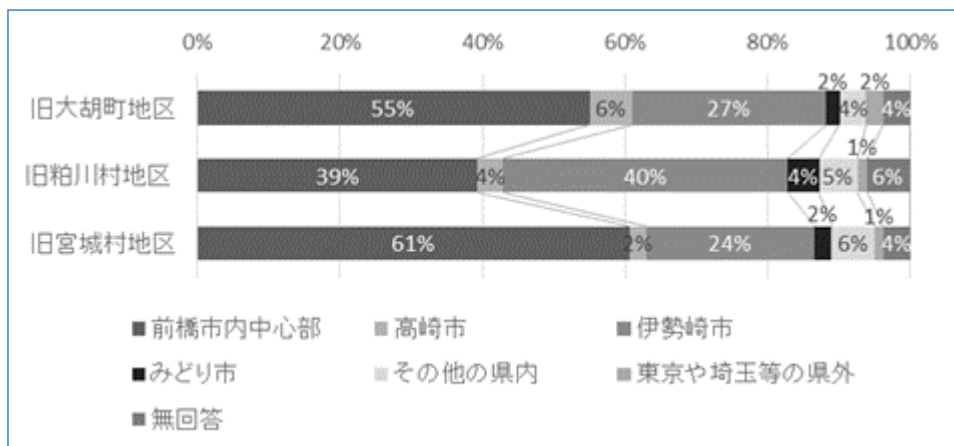
- ✓ 片貝町 (60歳代・女性・一人暮らし・旧大胡町地区)
- ✓ 大槻町 (70~80歳代・女性・夫婦のみ・旧宮城村地区)
- ✓ 太田市 (60歳代・男性・夫婦のみ・旧宮城村地区)

- ✓ 前橋市（70～80 歳代・女性・一人暮らし・旧大胡町地区）
- ✓ 新潟（70～80 歳代・女性・三世代（親と子と孫など）以上・旧大胡町地区）
- ✓ 桐生…2 名（ともに 60 歳代・女性・夫婦のみ・旧粕川村地区）

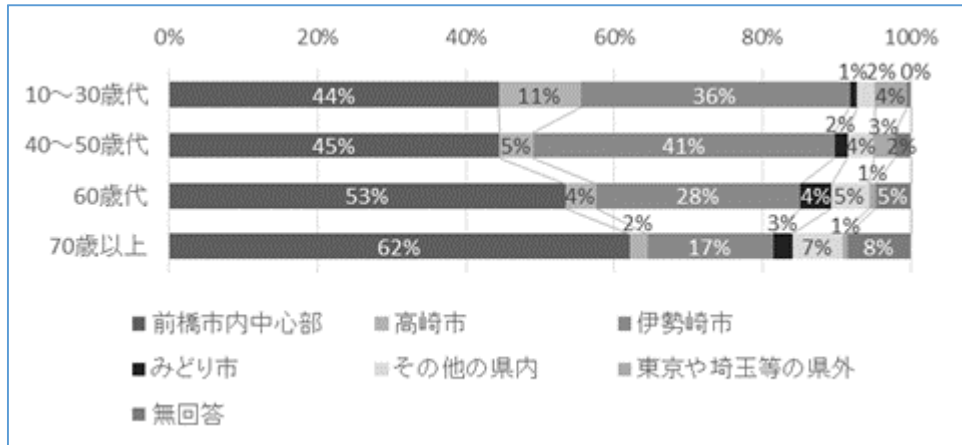
家族構成別では、家族の構成人数の増加に従って「前橋市内中心部」の回答率が減少し、「伊勢崎市」の回答率が上昇した。



居住地域別では、旧粕川村地区については他地域より前橋市内中心部の回答率が低く、伊勢崎市の回答率が高かった。

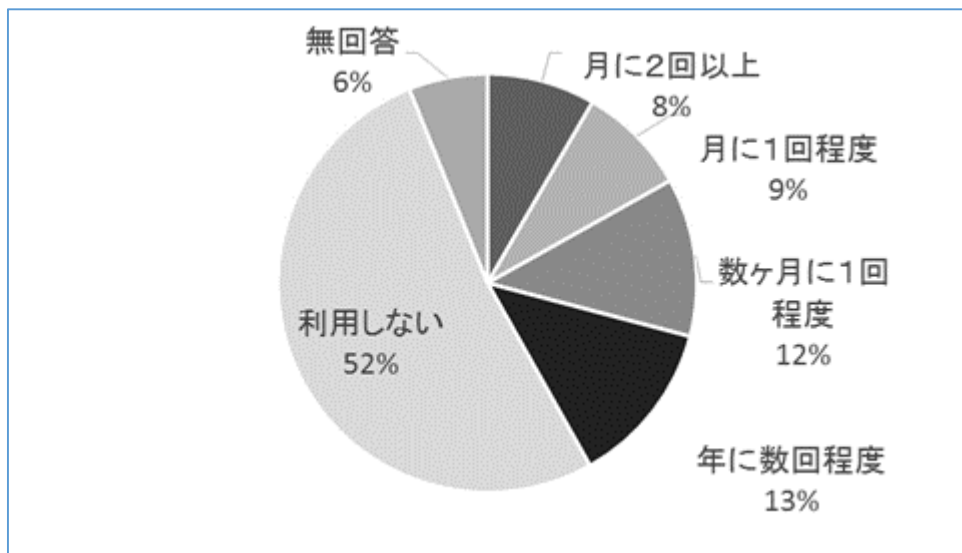


年齢層別では、前橋市内中心部については年齢の上昇とともに回答率が上昇した。

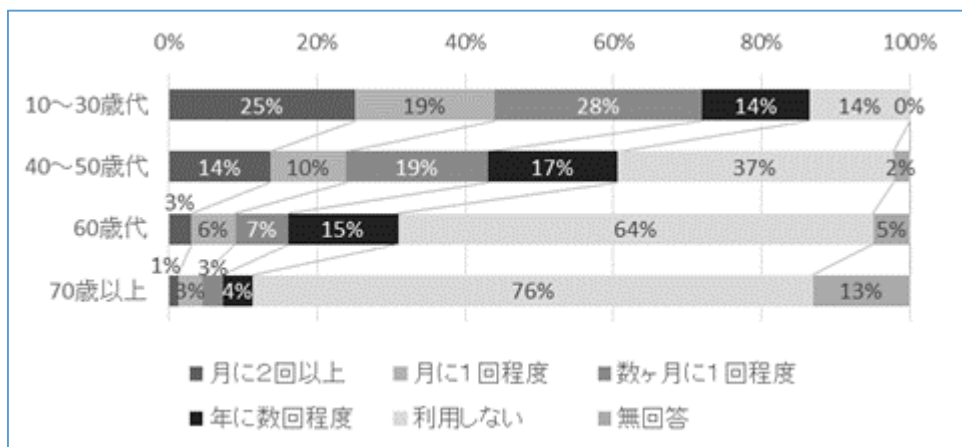


➤ インターネットでの買い物状況

インターネットでの買い物について尋ねた結果、「買い物しない」が 52%と過半数を超えた。以下「年に数回程度」(13%)、「数ヶ月に1回程度」(12%)と続いた。

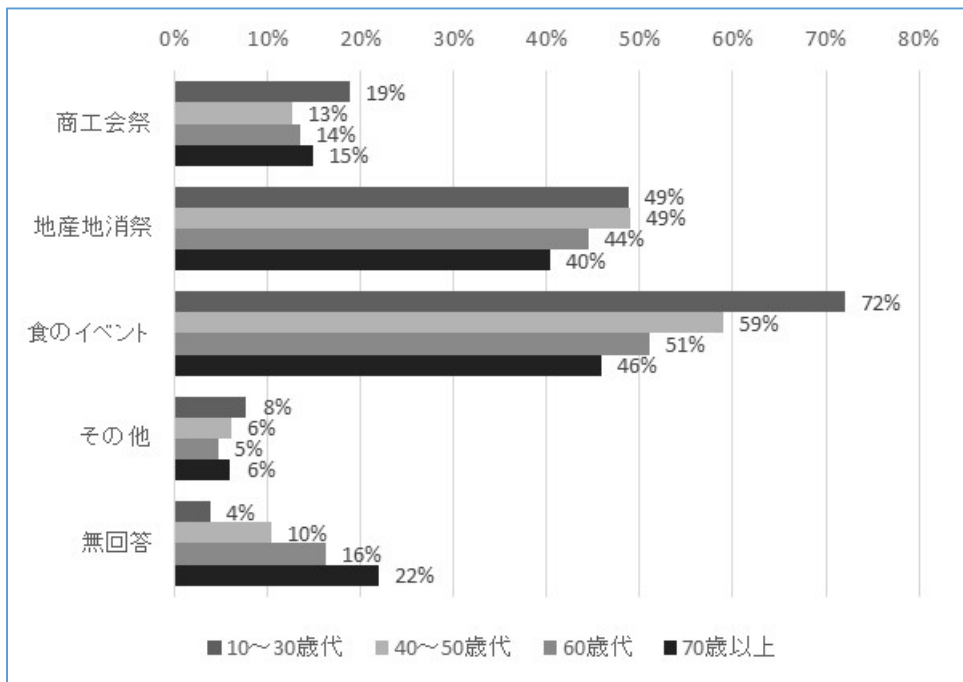
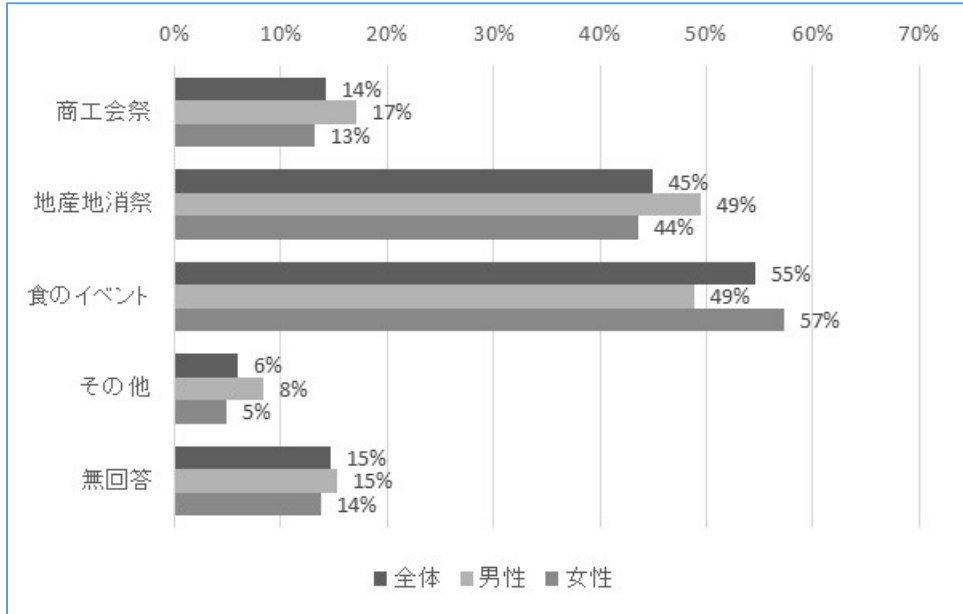


年齢層別では、若年層ほどインターネットでの買い物の頻度が高い傾向が認められた。

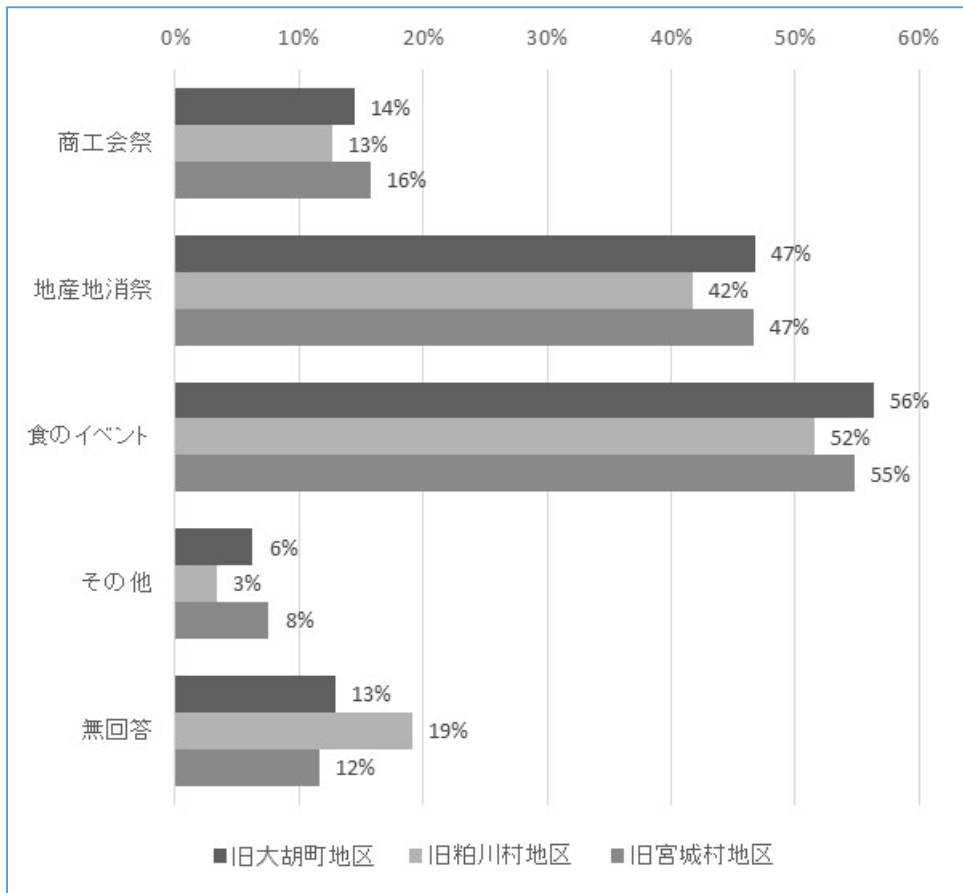


➤ 地域活性化について

地域活性化について意見を求めた結果、「食のイベント」が 55%と過半数を占めた。以下「地産地消祭」(45%)、「商工会祭」(14%)と続いた。「食のイベント」については女性と若い世代から回答が高かった。



地域別には大きな差は見受けられない。



なお、その他の記載は以下の通り。(原文のまま記載)

- ✓ 予算、人集めがむずかしい単独開催でなく他の多くのイベントに入り込むのが良いと思います。(60歳代・男性・一人暮らし・旧大胡町地区)
- ✓ 地元事業者の活性化と増加&人口が増加(50歳代・女性・三世代(親と子と孫など)以上・旧宮城村地区)
- ✓ 若い世代も閉鎖的で新しい人を「よそもの」あつかいするから、何をしてもムダだと思う。正直。(20~40歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)
- ✓ 現在のイベントを知らない。(60歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧宮城村地区)
- ✓ 旧町内に店復活(70~80歳代・男性・二世帯(親と子など)・旧大胡町地区)
- ✓ 宮城地区だけでなく、他市や他県と合同でやる集客力が期待できる様なイベント(20~40歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧宮城村地区)
- ✓ 花等の販売会(50歳代・男性・二世帯(親と子など)・旧粕川村地区)
- ✓ 家族連れで楽しめるイベント(20~40歳代・女性・二世帯(親と子など)・旧宮城村地区)

➤ アンケート総括

◆ 年齢別アンケートの特徴:

アンケートを見ると、10代~40代の若年層ほど、「品揃え・品質」を重視している傾向が強く、70代以上の高齢者

は1ヶ所でまとめて買い物が出来る店舗を重視していた。結果として、若年層から高齢者まで「品揃え豊富な店」を求めていることが伺える。年代別の動向をまとめると下表の通り。

<p>10~30代(回答 13%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・週に1~2回買い物に行く割合が多い。(48%) ・買い物の同伴者では「ひとりで行く」と「夫婦」が計52%と過半数を占めており、同時に「親や子や孫」の割合は他の年代に比べて多い(34%)。 ・買い物場所は、他の年代に比べ、コンビニエンスストアの割合(36%)が一番多く、農産物直売所、道の駅の割合(22%)が一番少なかった。 ・買い物をする上で重要視していることは「品揃えが豊富である」(71%)「価格が安い」(69%)と他の項目と比べて多い。 ・買い物をする上で「困っている」「たまに困っている」が51%となっており、具体的な内容についても「近隣にほしい商品がない」(26%)や「近隣に店がない」(17%)割合が多かった。 ・改善要望では、「品揃えが豊富なお店が増えること」が他の世代と比較して一番多かった。(59%) ・地域外への買い物は「月に2回以上」と「月に1回程度」の割合が計91%と一番多かった。 ・インターネットでの買い物は、「月に2回以上」から「年に数回程度」の利用を含めると86%と割合が高かった。
<p>70~80代(回答 24%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・買い物の頻度は週に1~2回が多い。(40%) ・同伴者については「ひとりで行く」と「夫婦」の割合で81%と多く、「夫婦」が他の年代に比べ24%と多かった。 ・買い物先においてコンビニエンスストアの利用が他の年代に比べて一番低い。(29%) ・移動手段は「自分が運転する車」の割合が他の年代に比べ少なくなっており、「自分以外が運転する車」「徒歩や電動カート」「自転車やバイク」「バス・タクシー・電車」の割合が多い。 ⇒車を運転できない高齢者は親族や友人の車に乗せてもらい買い物に行っている。徒歩や自転車など近隣で済ませている事も伺われる。買い物に出かけるためには何かしらの「足」や「サービス」が必要である。 ・買い物をする上で重要視しているのは「1ヶ所にいろいろなお店が揃っていて、まとめて買い物ができる」「割引券・商品券・ポイントがある」「高齢者に優しく買い物しやすい」の3点。 ⇒なるべく移動せずに買い物したい。ポイントや割引を活用して、慣れた同じ店舗で買い物をしたい。 ・買い物に関して「困っている」「たまに困る」の割合は27%である。内容は、「近隣に店がない」18%や、「重い荷物、大きいものが運べない」(11%)が他

	<p>の年代に比べて多かった。「近隣に移動販売車が来ない」(8%)や「健康でないため買い物に出かけにくい」(6%)などの現実もあった。</p> <p>改善要望では、「価格の安いお店が増えること」が他の世代と比較して一番多かった。(53%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域外への買い物は「月に2回以上」と「月に1回程度」の割合が計68%と過半数を超えている。 ・インターネットでの買い物は、「月に2回以上」から「年に数回程度」の利用を含めると11%と約10人に1人の利用状況。
<p>・60代(回答 31%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・買い物の頻度は「週に3~5回」が一番多い。 ・同伴者については「ひとりで行く」と「夫婦」の割合で計84%と一番多かった。買い物先は「総合スーパー」が最も多いが「大型専門店・量販店・ホームセンター等」また「コンビニエンスストア」利用の割合も他の年代に比べて高い。 ・重要視していることについては、「品揃えが豊富」「品質が良い」「自宅から近い、車で行きやすい、駐車場がある」の3点。 ・買い物に関して「困っている」「たまに困る」の割合は19%と他の年代の中で一番少ない。 ・改善要望では、「品質の良いお店が増えること」が他の世代と比較して一番多かった。(60%) ・地域外への買い物は「月に2回以上」と「月に1回程度」の割合が計69%と過半数を超えている。 ・インターネットでの買い物は、「月に2回以上」から「年に数回程度」の利用を含めると31%と3人に1人が活用している。
<p>40~50代(回答 29%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・買い物の頻度は「週に3~5回」が一番多い。 ・同伴者は、「ひとりで行く」が過半数の63%が割合だった。 ・買い物場所は「総合スーパー」「大型専門店・量販店・ホームセンター」。 ・移動手段は「自分が運転する自動車」が圧倒的に多い。 ・重要視している点については「価格が安い」「品揃えが豊富」「自宅から近い、車で行きやすい、駐車場がある」等あるが、他の年代に比べて多かったのは「品質がよい」(49%)である。 ・買い物で「困っている」「たまに困る」が24%と低い事から、あまり困っていない。 ・地域外への買い物は「月に2回以上」と「月に1回程度」の割合が計82%と大半である。 ・インターネットでの買い物は、「月に2回以上」から「年に数回程度」の利用を含めると60%と過半数を超える。

◆ 買い物の傾向

アンケートを見ると、全体の 85%が「週一回以上頻度」で買い物をし、75%が「自分で運転する車」で買い物に出掛けている結果であった。過半数超が買い物の際、「品揃え、アクセスしやすさ、価格」を重視していることから、「総合スーパー、スーパーマーケット」で買い物をする率が非常に高かった(83%)。

地域外への傾向は、

旧大胡地区	過半数が前橋市内へ買い物
旧粕川地区	4割が前橋市、4割が伊勢崎市へ買い物
旧宮城地区	過半数が前橋市内へ買い物

という結果であった。このことから、品揃え等について都市との差別化、強みの検討・強化を充分に行う事が今後の検討ポイントとなる。

また性差からは、男性の4割がコンビニを活用し、女性の4割は、農産物直売所・道の駅を活用している。これより、男性は、弁当、飲料等の「惣菜・調理品等」をコンビニで買い上げ、女性はより「食材、素材等」を直売所で購買していると思われ、今後の新商品・サービス開発等への参考としたい。

◆ 買い物の困りごと

アンケートを見ると、「困っている」はわずか 5%しかなく、ほとんどの回答者が普段、「買い物に困っていない」結果となった。「地域外へ少なくとも 1 回/月買い物に出かける」割合が 76%あることから、近隣に店がない、身近に品揃えの豊富な店が無い実情がある。

◆ 地域別の特徴

アンケートを見ると、3 地区とも大差は無い。尚「旧宮城村地区」は他の地域に比べ、「近隣に店に欲しい商品が無い」「近隣に店がない」「近隣の店は休みが多い。営業時間が短い」といった回答が他地域に比べ多かった。

◆ 地域活性化の特徴

アンケートを見ると、「食のイベント」要望が過半数を占め、中でも女性の 57%、10～30 歳代の若手が 72%支持するなど、女性と若い世代からの回答が高かった。地域別に大きな差は見られなかった。

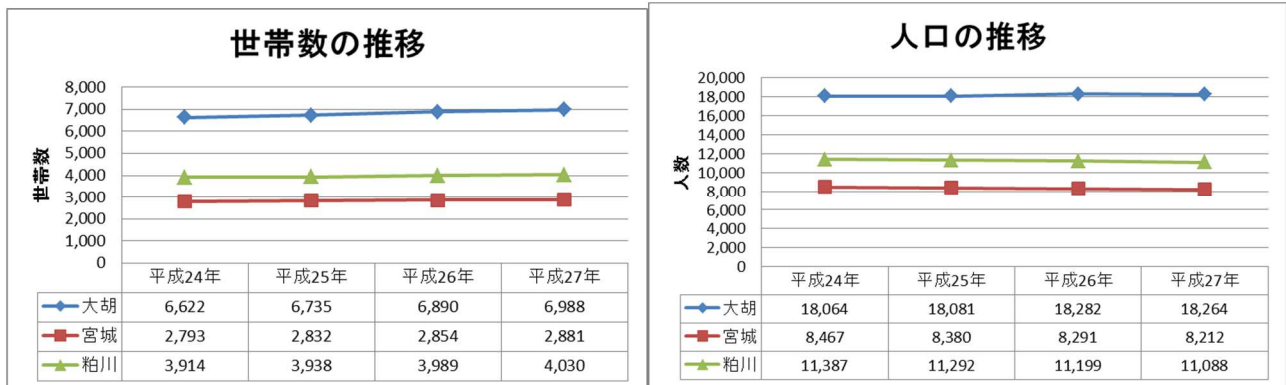
4) 各種統計資料による経済動向調査（統計数値からみた前橋東部地区の現況）

① 人口の動向

前橋東部を構成する大胡、宮城及び粕川地区での世帯数は、前年比で3地区ともに増加するも、人口は、減少傾向にある。1世帯人口は、平成24年以来大胡地区では2.7人から2.6人、宮城地区では、3人から2.9人、粕川地区では2.9人から2.8人へと漸減しており、世帯の小規模化も進展している。

地区別	世帯数				地区別	人口			
	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年		平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
大胡	6,622	6,735	6,890	6,988	大胡	18,064	18,081	18,282	18,264
宮城	2,793	2,832	2,854	2,881	宮城	8,467	8,380	8,291	8,212
粕川	3,914	3,938	3,989	4,030	粕川	11,387	11,292	11,199	11,088
3地区計	13,329	13,505	13,733	13,899		37,918	37,753	37,772	37,564

地区別	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
大胡	2.7	2.7	2.7	2.6
宮城	3.0	3.0	2.9	2.9
粕川	2.9	2.9	2.8	2.8



出所：平成27年版前橋市統計書 <http://www.city.maebashi.gunma.jp/sisei/533/002/p001180.html>

1k㎡あたり世帯数については、平成27年9月末時点で、大胡地区354世帯、宮城地区60世帯また、粕川地区155世帯であり、地区によって密度が異なる。大胡地区は宮城地区の約6倍、粕川地区は、宮城地区の約2.5倍の世帯密度といえる。この地区特性は、今後需給サービスの展開や、重点施策を検討する上で重要な要素である。

町丁別面積及び世帯数 (平成27年9月末日：人)

地区	面積(km ²) 世帯	世帯数	人口			対前年比較	
			男	女	計	世帯数	人口
大胡地区計	19.8	6,988	9,029	9,235	18,264	98	△ 18
km ² あたり世帯数	354						
宮城地区計	48.1	2,881	4,047	4,165	8,212	27	△ 79
km ² あたり世帯数	60						
粕川地区計	26.0	4,030	5,550	5,538	11,088	41	△ 111
km ² あたり世帯数	155						

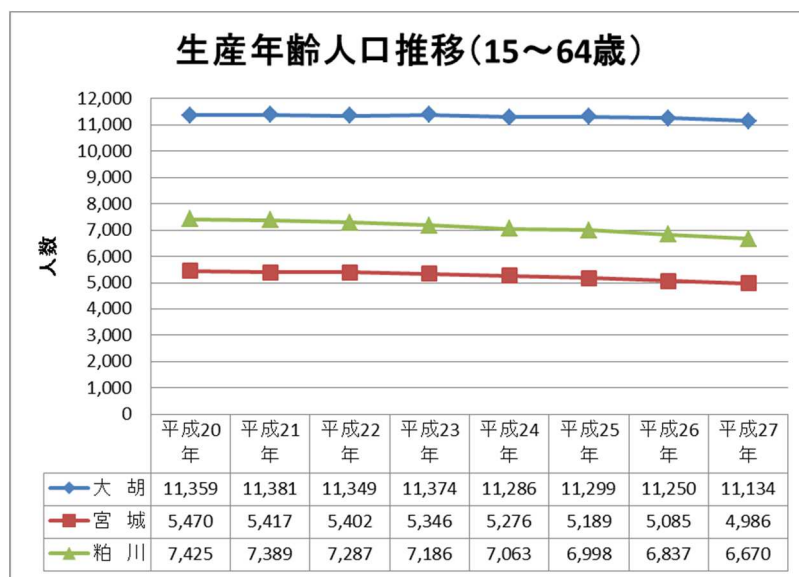
生産年齢人口(15～64歳)は、3地区いずれも減少傾向にあり、特に粕川地区において、平成20年比較▲

10.5%。宮城地区において▲8.8%と大きく落ち込んでいる。総人口の減少に比べて、生産年齢人口の減少の進展が早いことから、今後、更に高齢化による生産・供給力の減少、経済面での競争力低下が懸念される。

生産年齢人口の推移(15～64歳)

(人)

	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
大胡	11,359	11,381	11,349	11,374	11,286	11,299	11,250	11,134
宮城	5,470	5,417	5,402	5,346	5,276	5,189	5,085	4,986
粕川	7,425	7,389	7,287	7,186	7,063	6,998	6,837	6,670
3地区計	24,254	24,187	24,038	23,906	23,625	23,486	23,172	22,790



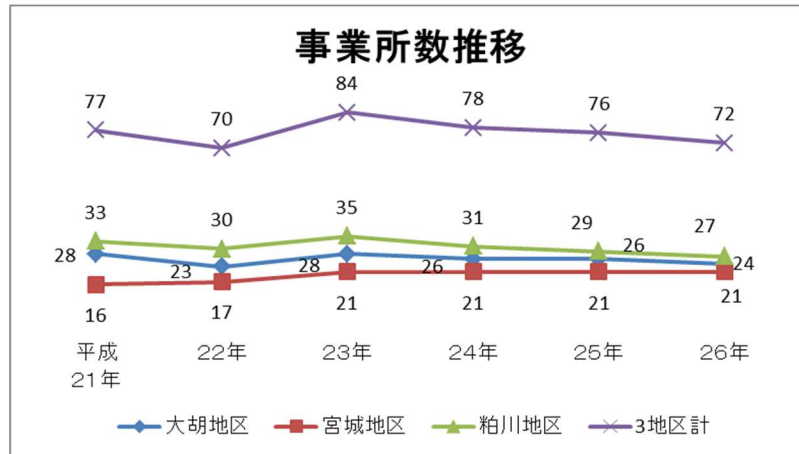
② 工業の動向

平成21年以来、事業所数は3地区全体で漸減し、宮城地区が増加、他の大胡、粕川地区は減少傾向にある。

地域別事業所数(従業者数4人以従業者数4人以上の事業所)

(単位:所)

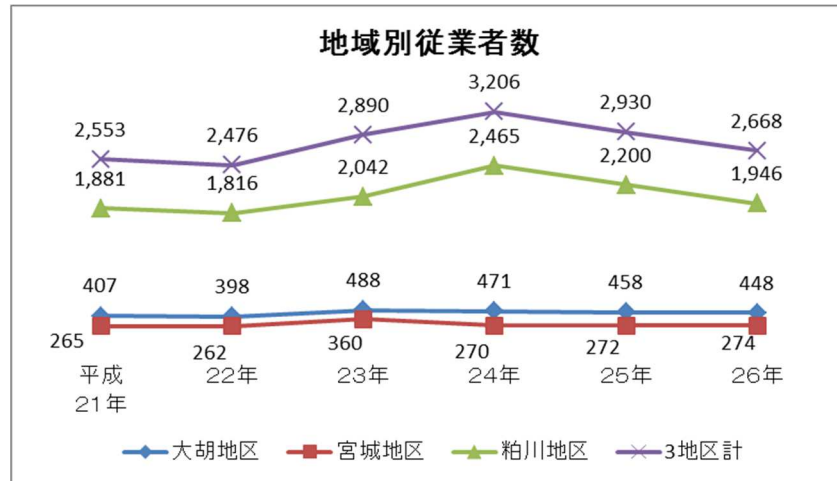
地域別	平成21年	22年	23年	24年	25年	26年	26年構成比(%)
大胡地区	28	23	28	26	26	24	5.3
宮城地区	16	17	21	21	21	21	4.6
粕川地区	33	30	35	31	29	27	5.9
3地区計	77	70	84	78	76	72	



従業員数について、3地区全体では平成21年から増加するも、平成24年の過去3年では、粕川地区での▲519人減少を受けて、減少傾向にある。大胡と宮城地区は漸減の傾向。

地域別従業員数(従業員数4人以上の事業所) (単位:人)

地域別	平成21年	22年	23年	24年	25年	26年	26年 構成比 (%)
大胡地区	407	398	488	471	458	448	2.4
宮城地区	265	262	360	270	272	274	1.4
粕川地区	1,881	1,816	2,042	2,465	2,200	1,946	10.3
3地区計	2,553	2,476	2,890	3,206	2,930	2,668	

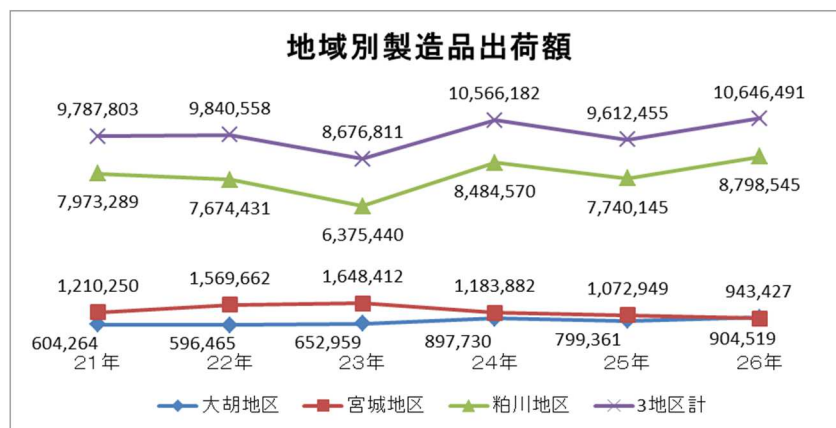


製造品出荷額について、3地区全体では、平成21年と平成26年対比では増加傾向(989億円から1,065億円へ)にあり、粕川地区(10.4%増)、大胡地区(56.1%増)がこれを牽引している。一方で、宮城地区は▲25.3%の減少である。成長性では、大胡地区は、宮城地区を平成26年において逆転して追い抜いている。

地域別製造品出荷額等(従業員数4人以上の事業所)

単位:万円

地域別	21年	22年	23年	24年	25年	26年	26年 構成比 (%)
大胡地区	604,264	596,465	652,959	897,730	799,361	943,427	1.6
宮城地区	1,210,250	1,569,662	1,648,412	1,183,882	1,072,949	904,519	1.6
粕川地区	7,973,289	7,674,431	6,375,440	8,484,570	7,740,145	8,798,545	15.4
3地区計	9,787,803	9,840,558	8,676,811	10,566,182	9,612,455	10,646,491	



資料:群馬県の工業(群馬県統計課)「平成24年経済センサス-活動調査」において調査。

③ 商業の動向(流通・小売)

商店数について、平成19年と平成24年の対比において総数は、前橋市においても3地区においても減少しており、3地区の落ち込み程度(93店、▲約3割減少)は、前橋市よりも約4%悪化している。卸売業は、唯一粕川地区において2店増加に転ずるも、3地区計でみると4店減少している。小売業は、3地区計で89店の大幅な減少となり、いずれも▲約3割から4割の落ち込み傾向にある。小売業店舗数の落ち込み、割合からは特に粕川地区の減少が顕著である。

地区別 商店数(店)	総数			卸売業			小売業			各年調査日現在 小売業売場面積 平成26年(m ²)
	平成19年	平成26年	対比	平成19年	平成26年	前対比	平成19年	平成26年	前対比	
総数(前橋市)	4,185	3,132	74.8%	997	815	81.7%	3,188	2,317	72.7%	435,451
大胡	174	128	73.6%	14	12	85.7%	160	116	72.5%	28,444
宮城	60	43	71.7%	14	10	71.4%	46	33	71.7%	1,929
粕川	83	53	63.9%	9	11	122.2%	74	42	56.8%	3,591
3地区小計	317	224	70.7%	37	33	89.2%	280	191	68.2%	33,964
3地区÷総数	7.6%	7.2%		3.7%	4.0%		8.8%	8.2%		7.8%

従業員数について、平成19年と平成26年対比で総数は前橋市においても、3地区(▲457名減少)においても約25%程度減少傾向にある。

卸売業は、3地区計で▲50名減少しており、大胡、宮城地区の減少が加速している。小売業は、3地区計で▲407名減少しており、大胡地区で▲252名、粕川地区で▲117名であり、割合からは、粕川地区の減少が顕著である。

地区別従業員数の推移

地区別 従業者数(人)	総数			卸売業			小売業		
	平成19年	平成26年	対比	平成19年	平成26年	前対比	平成19年	平成26年	前対比
総数(前橋市)	32,147	23,981	74.6%	11,336	6,739	59.4%	20,811	17,242	82.9%
大胡	1,211	942	77.8%	68	51	75.0%	1,143	891	78.0%
宮城	254	198	78.0%	78	60	76.9%	176	138	78.4%
粕川	360	228	63.3%	91	76	83.5%	269	152	56.5%
3地区小計	1,825	1,368	75.0%	237	187	78.9%	1,588	1,181	74.4%
3地区÷総数	5.7%	5.7%		2.1%	2.8%		7.6%	6.8%	

年間商品販売額について、平成19年と平成26年対比で前橋市において、▲1兆3773億円(▲57.8%)の大幅減少であり、小売は増加に転ずるも特に卸売業の落ち込みが大きい。卸売業の減少は▲1兆3818億円である。

前橋東部3地区計でも、卸、小売いずれも減少傾向にあり、総額は▲56億円の減少傾向にある。

地区別では、大胡、粕川地区が減少し、宮城地区は小売業が13.3%増加している。宮城地区は総額で2.4%増加している。特に、対比において粕川地区の落ち込みが大きい。(▲53.4%、▲33億円の減少)

地区別年間商品販売額の推移

(万円)

年間商品販売額	総数			卸売業			小売業		
	平成19年	平成26年	対比	平成19年	平成26年	前対比	平成19年	平成26年	前対比
総数(前橋市)	238,246,161	100,515,825	42.2%	201,353,831	63,175,112	31.4%	36,892,330	37,340,713	101.2%
大胡	1,838,240	1,594,015	86.7%	183,894	146,318	79.6%	1,654,346	1,447,697	87.5%
宮城	777,719	796,093	102.4%	478,650	457,104	95.5%	299,069	338,989	113.3%
粕川	618,515	288,464	46.6%	286,891	93,336	32.5%	331,624	195,128	58.8%
3地区小計	3,234,474	2,678,572	82.8%	949,435	696,758	73.4%	2,285,039	1,981,814	86.7%
3地区÷総数	1.4%	2.7%		0.5%	1.1%		6.2%	5.3%	

出所: 商業統計調査結果報告書(情報政策課)

(注1) 平成11,16年調査は、簡易調査であるため地区別に集計されていない。

(注2) 平成16年12月5日に大胡町、宮城村、粕川村と合併。

④ 農業の動向

大胡、宮城、粕川の3地区は、前橋市内で人口、耕地面積ともに3割超のウェートを占めており、主要業種として農業の担い手・けん引役の存在である。特に畑の面積は、前橋市の約4割を占める。

農家数・農家人口及び経営耕地面積

平成27年2月1日現在

	農家数(戸)						農家人口(人)			農業就業人口(人)			経営耕地面積(ha)			
	総数	自給的農家	販売農家	専業	兼業		総数	男	女	総数	男	女	総数	田	樹園地	畑
					第1種	第2種										
前橋市(総数)	6,694	2,993	3,701	1,268	477	1,956	13,744	6,901	6,843	6,201	3,234	2,967	6,369	3,441	185	2,744
大胡地区	520	222	298	99	47	152	1,144	564	580	529	267	262	572	192	12	367
宮城地区	713	238	475	144	69	262	1,927	960	967	825	443	382	818	398	36	384
粕川地区	632	242	390	113	48	229	1,472	757	715	603	327	276	649	353	10	286
3地区小計	1,865	702	1,163	356	164	643	4,543	2,281	2,262	1,957	1,037	920	2,039	943	58	1,038
3地区÷総数	27.9%	23.5%	31.4%	28.1%	34.4%	32.9%	33.1%	33.1%	33.1%	31.6%	32.1%	31.0%	32.0%	27.4%	31.4%	37.8%

【農林業センサス上の定義】

農業 耕種、養畜（養きん及び養ほうを含む。）又は養蚕の事業をいう。

農家

- ア 「農家」とは、調査期日に経営耕地面積が10a以上の農業を営む世帯又は経営耕地面積が10a未満であっても、農業を営む調査期日前1年間の農産物販売金額が15万円以上あった世帯をいう。
- イ 「販売農家」とは、経営耕地面積が30a以上又は農産物販売金額が50万円以上の農家をいう。
- ウ 「自給的農家」とは、経営耕地面積が30a未満かつ農産物販売金額が50万円未満の農家をいう。

農家の専業分類

- ア 「専業農家」とは、世帯員の中に兼業従事者が1人もいない農家をいう。
- イ 「兼業農家」とは、世帯員の中に兼業従事者が1人以上いる世帯をいう。
- ウ 「第1種兼業農家」とは、農業所得を主とする兼業農家をいう。
- エ 「第2種兼業農家」とは、農業所得を従とする兼業農家をいう。

農家人口等

- ア 「農家人口」は、農家の世帯員数をいう。
- イ 「農業従事者」とは、15歳以上の世帯員のうち、調査期日前1年間に自営農業に従事したものをいう。
- ウ 「農業就業人口」とは、自営農業に従事した世帯員（農業従事者）のうち、調査期日前1年間に自営農業のみに従事した者又は農業とそれ以外の仕事の両方に従事した者のうち、自営農業が主の者をいう。
- エ 「基幹的農業従事者」とは、農業就業人口（自営農業に主として従事した世帯員）のうち、ふだん仕事として自営農業に従事している者をいう。

なお、平成12,17,22,27年調査については、販売農家についてのみ集計。

経営耕地 農家の経営する耕地（田、畑、樹園地の計）をいう。

休耕地（調査期日前1年間耕作をしなかったが、数年のうちに耕作する意思のある土地）は、経営耕地に含まれるが、耕作放棄地（以前耕地であったもので、過去1年以上作物を栽培せず、この数年の間に再び耕作するはっきりした意思のない土地）は、経営耕地に含まれない。

3. 調査を踏まえた今後への取り組み課題

(1) 中小企業景況調査より

経営者の景況感の重要性は、当面する経済・経営環境を掴む上で言うまでも無いが、今回の景況動向結果についてホームページ、会報等を活用した「更なる周知」、そして「変化への対応」が大事と考えている。特に「今期直面している経営上の問題点」への対処や足元の経営ノウハウは、当地区ならではの「政策提案の基礎データ」としても「問題解決の知恵(ソフト資産)」として有用であり、今後は、アフターフォロー支援と共に、調査先の網羅性や件数増加(現在 15 件から目標の 40 社へ)に努めていく。

(2) 決算データ分析調査より

今回調査対象企業 44 社について、当初の目標 40 社を上回る調査を実施したが、特に

- ・当地区及び当会員の分布に沿った網羅性で決算情報入手ができていない
- ・当地区の主要業種である農業法人等への調査・踏み込み

については、今回収集できなかった対象外企業の分布をも含めて、当地区を俯瞰しながら今後に向けた再設計・振り返りが必要である。また改めて本調査は「着実に継続し、現実を蓄積する事」が重要とも考えている。今回の分析は、業界平均や企業平均からの比較分析にとどまったが、少なくとも 3 期以上継続すると当社の過去対比からの時系列分析が可能となる。個々の企業経営を努力の経緯や文脈から理解し、その上で相談支援を実施し、打ち手を一緒に検討してゆく流れを実現する。

(3) 地域内消費者意識調査より

本調査における「買い物での困り毎」について、総じて 7 割が「困っておらず」、2 割が「たまに困る」結果であった。見方を変えれば、いわゆる「物的なモノ」としての「買い物」については、9 割が概ね充足している。「地域内に居住する住民の商工業に求めるニーズを顕在化させる」目的から、今後は、更に潜在的な消費意識や消費の実態を掘り起こし、読み取れるような深掘した仮説設定や探索が重要と考える。

例えば、

- ・各地域在住の数名への対話形式でのグループヒアリングや、
 - ・「モノ消費」だけでなく「コト消費・体験消費」に関する消費者意識調査の方向があり、
- 具体的には、以下内容(設問や整理例)による深掘調査が想定される。

<設問例>

- ・地域外の買い物で買ったものは何か？(3 地区の買い物導線や地域外連携の可能性検討)
- ・コト消費に期待することはなにか？
- ・ネット通販で購入したものは何か？
- ・宅配サービスの供給と利用度の実態
- ・一回に買い上げる金額、客単価
- ・「消費傾向・シーン」「どんな暮らし方を志向」するか？・・・等々

<整理の観点>

◆消費動向や住民要望のフレームワーク(例)

	モノ消費	コト消費
地域内		
地域外		



これらは、今後の当地区の工・商業のあり方、同時にサービス業も含めた整備の契機になるものである。

<3 地区域外への買い物動向(参考)>



(4) 各種統計調査より

「各種統計資料の情報を提供することで、小規模事業者の意思決定を支援する」目的で、まずは、「統計数値から見た前橋東部3地区の現況について」人口動向、工業・製造動向、商業動向(流通及び小売)、農業動向について分析実施した。当3地区は、平成16年12月に前橋市に合併し、当会も平成18年4月に合併する経緯をもつが、「3地区個別の動向」、及び3地区を合わせた「前橋東部としての動向」を把握することは、域内の特性理解を深め、付加価値向上への施策提案や求心力の発揮、また域外の各ステークホルダ(利害関係者)からも当地区が魅力的に映るかの客観的データとして本件は重要と考える。

今後の取り組み課題としては、

- 1) 小規模企業者への着実な情報提供

まずは、小規模事業者及び地域を支えるステークホルダ(利害関係者)へ情報発信・提供が必要である。本会が運営するホームページ、会報、回覧版、行政広報誌等で着実に推進する。

2) 当地区での農業出荷額等把握

特に主要業種である農業の平成 19 年農業産出額について、「群馬農林水産統計年報」「群馬県生産農業所得統計」によると、「平成 19 年より市町村別の公表を行わない。」状況であり、当地区での経済規模やインパクトの実態把握が困難になっている。本地域経済の基幹であり、この情報取得に向けて関係各署への要請や関係団体へのヒアリング等による実態把握を前進させたい。

3) サービス業等他業種の実態把握

統計に掲載されない他業種動向の把握も大事である。例えば平成 27 年の 3 地区合わせた生産年齢人口は、22,790 人であるが、工業(平成 26 年ベース)、商業(平成 26 年ベース)、農家の従業者数を合せて試算すると、8,579 人のため、14,211 人の実態は把握できていない。建設・工事業や金融、通信運輸業など、他のサービス業(公務含む)等とも察するが、目下予断は持たずに調査継続する。等が挙げられる。

一つ一つ、着実に対応していく事で、小規模事業者の当地区への理解と視野を広め、新たな商品サービス等の経営革新への意欲向上につなげ、ひいては、当地域全体の付加価値向上を目指してゆく。

4. 事業総括(今後の方向性について)

前橋東部地域においては、小規模事業者にとっては経済的な発展や事業の成長は実感できるものではなく、むしろ、先行きに不安を抱えた環境におかれている。

小規模事業者は、前橋東部地域の経済社会・雇用を支える存在として重要な役割を果たしており、また、農商工連携事業等はイノベーションの担い手として、居住者・雇用を支える大きな存在である。他方、前橋東部地域の小規模事業者は町村合併後に比較的広いエリアに点在している反面、前橋市や高崎市などの大都市の吸引力による人口や消費の流出など、経済社会の構造的変化の影響を受けやすく、事業者数の減少、売上の低迷、経営者の高齢化等の様々な課題に直面している。

前橋東部地域の経済社会・雇用を支える小規模事業者が、構造的変化に適応していくためにも、前橋東部商工会が率先して、この地域特性を踏まえた地域全体の産業振興テーマの推進役として、個々の小規模事業者の経営発達支援について、実効性を伴う施策や活動を具体的に地道に実行することが求められている。そこでは、むしろ、原点としての商工会機能である個々の小規模事業者に対する直接的な伴走型の経営支援を図ることが肝要である。

(1) 地域産業振興テーマの推進役として

今回の調査からは、前橋東部地域における生活居住者や消費者の具体的な要望やニーズ、不安/不満が具体的に浮き彫りとなるとともに、資金不足/人手不足に直面しながら低迷した経営状態におかれている小規模事業者の実態が具体的に把握された。

今回の分析結果から俯瞰して総合的に検討考察すると、前橋東部地域は、群馬県の中でもやや広域の地域であり、人口減少や高齢化が進行しつつも、古くからの居住者や商工業者が点在している。産業停滞や生活不便なども起きつつあるが、まずは、前橋東部地域に暮らす人たちがこの地域の住民として豊かに不自由なく暮らしていくことが可能であり、且つそれが持続可能であることが第一に求められている。

現状、個々の小規模事業者は点在して孤立しがちである。地域振興を実現するには、前橋東部地域全体として行政・住民・小規模事業者が一体となって、テーマ性のある共創(相互作用)活動を行うことが重要である。しかし、広域な行政の前橋市と一体となった仕組みによる個別の力強いテーマ作りは困難な状況であり、このような中、経営資源の脆弱な小規模事業者は孤軍奮闘している。前橋東部地域で生活する住民が日々感じていることや要望していることについて、地域全体として取り組む必要がある。小規模事業者は俊敏性に優れて、イノベーションの源泉になる可能性も大きい。前橋東部地域および近隣の地域との連携による特徴ある地域テーマに沿って、それを担う多くの小規模事業者の活躍がなければ、地域における産業振興は不可能に近い。

そのためにも、外の地域(国内外・大都市)から「地域特性の魅力」を充分に感じてもらって、当該地域へのイントラバンド(国内観光・国内からの訪問消費)を実現することによる産業振興を伴った地域活性化の実現が必要である。ここでは、赤城山温泉・赤城神社など、この地域の特徴を伝える一部を切り出してわかりやすく提供し、この地域内で共有するオリジナルテーマを明確に訴求した上で、具体的な実効性ある行動が必要となる。

前橋東部商工会は、商工会として、行政の前橋市に対しても過去から働きかけや要望を継続しているが、まだまだ、その効果は限定的である。地域振興/産業振興をさらに伸長させるためにも、前橋東部地域および近隣の地域との連携による特徴ある地域テーマに沿って、そのプラットフォームを支える多くの小規模事業者の活躍を支援する必要がある。個別の小規模事業者対策を基本とした小規模事業者支援とともに、地域テーマのある産業振興策の検討が必要であると考えられる。

(2) 地域産業振興テーマの推進(案)

地域産業振興テーマは、前橋東部地域の地理的内限定の問題ばかりでなく、当該地域へのインフラバンド(国内観光・国内からの訪問消費)商圏拡大を促進するとともに、ITやインターネット等を駆使による商圏拡大の検討も必要である。

以下は、前橋東部地域資源を活かした「地域産業振興テーマ」の活動の第一歩としての案である。このような第一歩から着実に進めて、本格的な実効性のある地域ストーリー作りを図ることが肝要と考える。

■ 前橋東部の地域資源を活かした「地域産業振興テーマ」推進活動 (案)	
■ 観光振興と前橋東部のイメージづくり強化	
<p>▶ 前橋東部地域資源の再調査検討と活用拡大</p> <p>赤城山温泉・赤城神社や観光農園など地域資源となる「自然で安らぐ、観る、食べる、遊ぶ」をテーマにした地域資源の発掘と活用術について再調査検討を行い活用拡大を図る。</p>	<p>1. 具体的活動： 地域資源活用のための再調査研究・勉強会の開催</p> <p>2. 前橋東部地域の交流基盤ネットワークづくりの橋頭堡作り</p>
■ 地域テーマづくり	
<p>▶ 前橋東部地域の地域テーマの検討</p> <p>赤城山温泉などの自然豊かでくつろげる温泉と観光農園などの地域および旧3地区が一体となった具体的なテーマのある地域ストーリー化によって商圏拡大やシナジー効果を図り、地域内外から見た魅力向上を図る。</p>	<p>1. 具体的活動： 地域テーマ作りのための調査研究・勉強会の実施</p> <p>2. 前橋東部地域テーマ作りに参考となる国内海外の事例研究と仮説づくり</p>
■ 地域の産業創造支援と連携先の拡充強化	
<p>▶ 産業を振興する第二創業の支援</p> <p>前橋東部地域の中で、観光農園や農業法人を中心に第二創業などをすすめるための支援策として、各専門機関と連携しながら、事業の組み立て、設立手順、開業後フォロー等の支援を行う。</p>	<p>1. 具体的活動： 観光農園や農業法人などを中心に商工業者も加わった農工商連携による発展的 second 創業のための支援講座やワークショップの開催</p> <p>2. トータル助言や補助金や助成金の情報発信及び相談窓口機能を最新化</p>
<p>▶ 商圏拡大のための施策の調査研究と検討</p> <p>計画予定の「新・道の駅」や東京の商業施設等の連携によって商圏拡大を図るための施策の調査研究と検討</p>	<p>3. 地区内資源を活用して、「新・道の駅」や東京の商業施設、インターネット/IT等によって商圏拡大を図り、小規模事業者の売上と利益向上を実現するための施策の調査研究や意見交換のためのワークショップを開催し、検討を進める。</p>
■ 6次産業の推進	
<p>▶ 商品開発と加工技術等の調査研究</p> <p>6次産業化のための地域資源を生かした商品の開発と加工技術等の調査研究を強化するとともに、新商品のみならず、新事業による新しい産業の可能性を追求する。</p>	<p>1. 具体的活動： 新商品・新規事業開発の研修会・勉強会の開催及び6次化商品・事業化の支援</p> <p>2. 加工品づくりやニーズ/需要把握及び試行に向けた取り組みについて群馬県連にも一部協力を求めて、協働で調査研究及び6次化事業認定取得を支援する。</p>

商圏拡大については、テーマや形態は多様であり、必ずしも物理的地理的な商圏拡大にとどまらず、地域テーマによる当該地域における産業シナジーや個々の業者の販売シナジー、あるいは「新・道の駅」や「都市商店街との姉妹提携」、「ネット販売」などによる商圏拡大を十分に検討して、商圏拡大の実現による小規模事業者の売上・利益向上を図りたい。

加えて、前橋東部商工会地域は、旧3地区が合併して形成されている地域であるが、中長期的には、国土交通省が提唱するコンパクトシティ的なモデルによって、前橋市と農業振興施策と商工業施策が連携した形での産業振興の可能性もあると考える。この点では、周辺の農業事業者・観光農園や農業法人に商工業者が加わった

形で、農商工連携事業を形成しつつ、地域全体の維持発展につながる産業振興と捉えて、連携によって、新たな付加価値のある新商品や新規事業を行う小規模事業者の促進・支援していくことを検討する。

(3) 計画中の「新・道の駅」との連携

現在、前橋市で計画されている「新・道の駅」については、以下のような資料が前橋市から公表されており、この内容は、まさに、前橋東部地域の産業振興や小規模事業者の売上・利益向上に大きくつながるものである。当該計画の実現実施に向けて、商工会も情報収集や意見要望を継続して実施していくことが欠かせない。前橋東部商工会としては、前橋市の公表した「新・道の駅」の計画内容の4つのテーマについて、各テーマの具現化に際して、具体的に当該地域の小規模事業者がどのようにして効果的に事業参加や取引が可能となつて、商圈拡大による売上・利益向上を図れるか、新商品・新規事業開発を図れるのか、定期的に情報収集・意見要望提出・研究検討を重ねてゆくことを実施する。

以下は、前橋市が公表した「新・道の駅」の計画資料の抜粋である。

ここにしかない赤城を味わい、ここでしかできない赤城を体験する。(心地よく安全な前橋の魅力を発信する拠点として官民連携で取り組みを進める。)

- ・前橋市には貴重な自然の残る赤城山や、利根川の豊かな水が育んだ農業、市街地を流れる広瀬川や田園の風景、先人達が築いた文化や歴史など、様々な地域資源(宝)がある。中でも、赤城南麓の恵まれた農業環境で生産された農畜産物等は、本市には欠かせない魅力の一つである。
- ・道の駅では、農業(食)を核にした取り組みを官民連携で進め、地域資源の魅力をつたえると共に、前橋時間の過ごし方を提案していく。
- ・道の駅には、自然、農業、食、観光など、地域資源の様々な要素を詰め込んで、その先にある本物の体験に誘い、人と人、地域と地域の交流を促す役割も果たしていく。図書館で思いのままに好みの本を探すように、この場所に来ると好みのスタイルが見つかる、道の駅は、そんな場所を目指し、今あるのもので今までにない価値をつくっていく。

<テーマ①> 「ここにしかない食」と「こだわりの農業」を体感、体験する場

- ・全国でも農業産出がトップクラスの「豚肉」をはじめとした前橋市で生産される農畜産物や花木の魅力を市内外に向けて発信
- ・農業体験や生産者とのふれあいを通し、四季折々の野菜をつくったり、栽培方法にこだわった「前橋の農業」への理解を深める仕組みを構築

<テーマ②> 健康的で豊かな自然を感じるスローシティライフを提案する場

- ・赤城の夜空に輝く満天の星の下で過ごす緩やかな時間を提供するなど、他では味わえない前橋スタイルを提案
- ・思いのままに移動して、風を感じ、まちの魅力を発見できる自転車等を活用した「前橋の過ごし方」を提案

<テーマ③> 多様な人が遊び、交流、活躍するコミュニティの場

- ・他では経験できないアクティビティや前橋ならではの自然や歴史を通し「楽しむ場」を提供すると共に、多様な地域資源を体験できる場（本物）に誘導する仕組みを構築
- ・行政と民間（企業、市民等）が協働で取り組むことのできる仕組みを構築すると共に、多様な人の新たなチャレンジを応援
- ・地域の文化活動や多様な市民活動をとおして、地域内外の人々（都市と農村）が集い交流する場を提供

<テーマ④> 危機的状況に備える防災・復旧の拠点となる場

- ・地域内外の利用者が、災害時に避難出来る防災・復旧拠点施設を整備
- ・災害復旧対応で、広域的に連携を図ることのできる施設を整備

出典)前橋市新設「道の駅」基本計画 概要 (平成 28 年 3 月)

http://www.city.maebashi.gunma.jp/sisei/493/003/p016329_d/fil/tyogiH280412_3_2.pdf

(4) 東京など大都市における商業施設との連携

前橋東部商工会は、前橋東部地域として、地方の地域と大都市の双方にとって、お互いの強みを生かして弱みを補うことによって課題の解決や豊かで持続可能な地域社会をつくることを促進する産業振興テーマでの連携推進を検討したい。

前橋東部地域の持つ豊富な農産物や 6 次産業化商品を活かして、東京などの大都市における商業施設との経済交流を促進するテーマを具体化する研究検討を行う。

例えば、前橋東部地域にある有名な赤城神社は、全国にある赤城神社の発祥の地であり、ここから勧請した東京の神楽坂にある赤城神社とは深い縁がある。神楽坂の赤城神社は近年、立派に近代化されて商店街のシンボリック的存在となっており、東京都内にある有名で豊富な商業通行人量のある神楽坂商店街との連携が実現できれば、前橋東部地域の小規模事業者の商圏拡大による売上・利益向上が図る可能性が高い。

将来的には、物産展の開催や東京都都内の住民参加による赤城山温泉・観光農園を有する前橋東部地域への観光・体験交流モデル事業などの実現性を探る検討を進めたい。

このような東京など大都市における商業施設との連携の研究検討と促進を図りたい。



前橋東部 赤城神社



東京 神楽坂 赤城神社



東京 神楽坂商店街

(5) 農業事業主/農業法人との連携

前橋東部商工会の地域は、行政の町村合併をきっかけに、旧3地区の商工会が合併して形成された地域であり、旧3地区の各地域や現在の前橋東部地域は、やや広域のエリアであり、商工業者は点在している。

中長期的には、前橋東部に存在する多くの農業と連携して、国土交通省が提唱するコンパクトシティ的な連携による産業維持・発展を検討する必要もあると考える。前橋市と農業振興施策と商工業施策が連携した形での産業振興を研究検討し、この環境変化の中で、小規模事業者がいかに事業継続化や発展してゆける可能性があるのか具体的に情報収集を行うことを検討する。

観光農園や農業法人が中心になり、商工業者が加わった形での農商工連携事業は、これからも地域全体の維持発展に伴う重要な産業形態と捉えて、農業者と工業者と商業者が連携して、新たな付加価値のある新商品や新規事業を行うことを促進・支援してゆくことが重要である。

以下は、参考資料として、「農業振興施策との連携」をイメージした国土交通省のコンパクトシティに関する資料である。

農業振興施策との連携

まちづくりと農業振興施策との連携の必要性

○都市の景観形成や防災性の向上、多様なレクリエーションや自然とのふれあいの場としての多様な役割を果たすことが期待される市街地周辺の農地等については農業振興施策と都市計画との連携等により保全することが重要。

○都市計画区域内の農地等は、都市に残された貴重な緑の資源として保全すべきであり、コンパクトシティの形成にあたっては、居住誘導区域外において農業振興施策等との連携を検討するなど、地域全体に目配りをした施策が重要。

連携イメージ

農業振興施策の実施

都市農業の振興

市民農園の整備支援

都市公園として市民農園を整備する際の用地買収、施設整備を支援

福祉農園の整備支援

障害者福祉農園、高齢者福祉農園を整備する際のハード・ソフト両面への支援

立地適正化計画による居住や都市機能の誘導

出典) 国土交通省「コンパクトシティの形成に向けて」平成 27 年 4 月 10 日

<http://www.mlit.go.jp/common/001086645.pdf>

(6) 農業事業者と連携した産業振興

前橋東部商工会においては、既に、観光農園などを営む農業事業主の会員も複数存在しており、このような会員の経営支援を通じて、外の地域から「地域特性の魅力」を充分に感じてもらって、当該地域への訪問・消費を実現することによる産業振興を図ることを促進する。

以下、国内における他の地域で参考となる事例を紹介する。

1) 『体験農園』という新しいビジネスモデル

■NPO 法人全国農業体験農園協会(東京都世田谷区)

「市民農園」のように農園を貸し出すだけの事業でもなく、主に収穫を体験してもらう「観光農園」の事業でもない、体験農園という「プロ生産者の栽培指導付き市民応援」とい新たなビジネスモデルを始めた。

- ① 園主が講習会などを通じて入園者の指導にあたる。

- ② 作付けをする種類や作業などを細かく説明、指導する。
- ③ 入園者は高品質の農産物が収穫できる。
- ④ 「都市市民と消費者に対する農業の啓発」も入園者に対して直接行える。
- ⑤ 農業、農地のもつ機能と役割を最大限に発揮した「新しい農業経営」

■「ふくおか農業体験農園園主会」(福岡県久山市)

会の中心人物である山邊信利氏は、福岡市近郊の久山町で体験農園オルト久山「久山ファーム」を経営している。

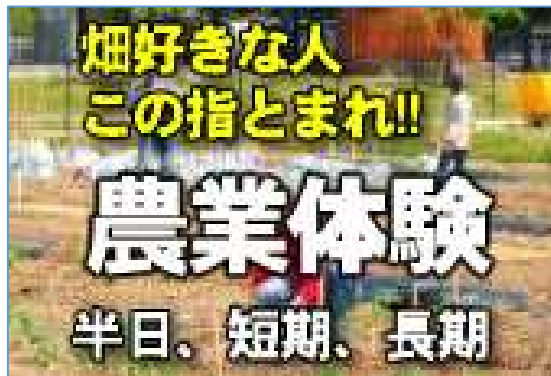
久山ファームでは、2.5ヘクタール(25,000m²)の農地の約1割に当たる0.3ヘクタール(3,000m²)を体験農園として活用している。【<http://hisayama.jp/>】

体験農園は、1区画30m²を単位として、希望する人に年間4万3,000円の借地料で貸し出している。「借地料×区画数」で安定的な年間の売上を上げることができる。つまり、体験農園の売上は、収穫物の収穫量や、価格変動に左右されることもなく、借地料の売上に対して諸経費を除いた分が利益と仮定すると(120万円程度の利益)、米作より収益性が優れている。

例えば、3,000m²の土地で米作をした場合は、1,200キログラムから1,440キログラム程度(20俵～24俵)の収穫が期待でき、1俵の価格は、15,000円程度であり、30万円～36万円程度の売上にとどまり、そこから諸経費を除いて利益を算出することになる。

3月は土作り、4～2月で、年間26～28種類に及ぶ生産計画が組まれている。山邊氏らの農業のプロが、農園を借りている消費者に対して、園場のそばにある講習会場での講習会や、園場での技術指導を行っている。

土に親しみ、野菜を作ってみたい方に、農業体験をお奨めする。農産物の生産、流通や販売、そして農業セラピーや営農指導まで行う。こだわりの農業を、ピクニック気分で体験してもらう。【体験費用:3,000円/半日】



【半日農業体験の内容】

➤ 午前の農業体験例

9:00 農園集合

9:30 農園の見学・説明

↳ 農作業:種まき、苗の植付け、調整(間引き・芽かき・誘引など)、水やり、収穫など

12:00 農業体験終了

➤ 午後の農業体験例

13:00 農園集合

13:30 農園の見学・説明

↳農作業:種まき、苗の植付け、調整(間引き・芽かき・誘引など)、水やり、収穫など

16:00 農業体験終了

2) 『就農支援』による農業後継者の好転の兆し

■茨城県 農林振興公社

農業人口、農業就業人口が全国 1 位、農業産物高が全国 2 位という茨城県で、新規就農者が徐々に増え、後継者づくりに好転の兆しが出ている。

以下に示す各種の支援策が功を奏してきたことにより、若者が故郷に戻って農業を継ぐ U ターン就農や、農業外で働いていた青壮年が農業を始める新規参入の動きがでてきた。

- ① 各種支援体制の拡充
- ② 就農相談会の開催
- ③ 後継者育成塾の開講

茨城県は、若者の農業参加を一層促すことを決め、2015 年度までに若者の就業者を年 260 人に増やす目標を掲げた。そのために国の新規事業を活用して、原則 45 歳未満の新規就労者には、7 年間にわたり、年間 150 万円の支援金を給付する新施策を打ち出した。

ワンストップで就労支援を体験学習できる「いばらき営農塾」の運営と、農業に就きやすい環境を整備した。県と市町村、農協、大学などがスクラムを組み、農業改良普及センターや、営農支援センター、地域就農支援協議会などを通じて絶えず就農を PR し、支援活動を繰り返した。

支援活動の中核が、県農林振興公社の新規就農相談センターである。そのセンターでは、就農相談から農家での体験研修、技術実習支援、営農計画づくり、資金確保、農地照会などをワンストップで行っている。

担い手づくりでは、県立農業大学の果たす役割は大きい。実技・実習を重視した教育内容が受けて、定員を上回る入学志願者がある。この農業大学では、2004 年度から前述の「いばらき営農塾」を開講し、一般社会人や定年退職者を対象に、週 2 回の就農教育を行っている。野菜の栽培を中心に人気が高く、これまでの受講者は 1,200 人を超し、受講者の 6 割近くが農業に携わっている。

さらに、茨城県には他県にない民間の就農準備学校が 2 つもある。それだけ営農体験ができる機会が多いわけで、この点も就農者増に役立っている。

3) ICT を活用した農業技術教育

■菜園ナビ(福岡県広川町) (<http://saien-navi.jp/>)

—新たなビジネスモデルとしての『コミュニティ産業の創出』—

2013 年に家庭菜園の愛好家向けに、栽培アドバイスや、栽培管理のポータルサイトを構築し、家庭菜園愛好家ネットワーク構築を目指す SNS『菜園ナビ』が開設された。運営主体は、農業機械の製造販売を手掛ける(株)オートレック(福岡県広川町)である。サイトの構築は、システムベンダーの(株)はなと屋(福岡市東区)に委託されている。菜園ナビの目的は、家庭菜園を楽しむためにそのナビゲートをすることであるが、そこから派生して農産品や、食への関心の高い消費者が育成され、これの人々がコミュニティ化されつつある。菜園ナビは、SNS を活用し

て、基本的な栽培技術を伝達し、きちんと収穫できるためのサポートを行い、家庭菜園を楽しむ仲間同士でのコミュニケーションを促進し、新しい菜園生活ナビゲーターとするサイトを目指している。

- ① 栽培教本
- ② タイムライン・フォロー機能
- ③ 栽培管理機能

・家庭菜園初心者の方、新しい野菜にチャレンジしたい方を支援する。

・家庭菜園をもっと楽しみたい方をナビゲートする。

- ① 学ぶ: 作物の栽培方法や知識が学べる!
- ② 育てる: 便利な機能を使って、楽しく栽培管理ができる!
- ③ つながりあう: 菜園仲間と、情報交換や交流ができる!



4) 農業の6次産業化により年間50万人が集う活性化拠点

■三重県伊賀市『伊賀の里 モクモク手づくりファーム』

農業の6次産業化を追い求めて28年間、東名阪自動車道の壬生野ICから県道を北に向かって10分間のところに、畑や里山に囲まれた『伊賀の里 モクモク手づくりファーム(略称 モクモク)』がある。

100ヘクタールの広い用地に、自前の牧場や果樹園が広がり、農畜産品加工の工房や、レストラン、野菜直売市場、学習体験牧場、温泉施設などが点在する。

コンセプトは、『食べる、遊ぶ、学ぶという場』と、『イベントや、買い物を楽しむ』。モスク 木村修社長が語る経営方針、「農業を生産、製造加工、流通・サービスの全てで総合展開する、つまり農業をまるごと産業化すれば、明るい未来が開けてくる。」

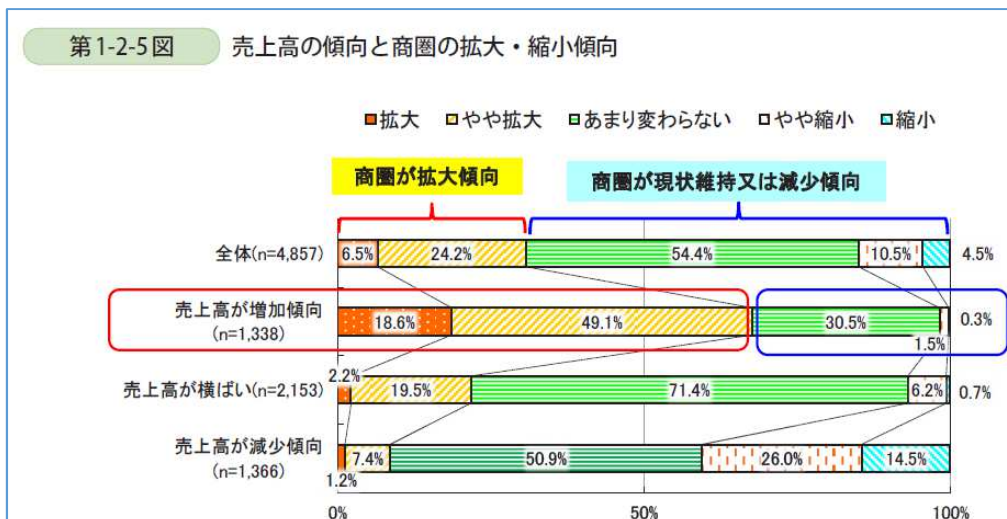
新規企業を起こす際は、社員の提案で行うのが基本の「手上げ方式」:モクモクで新規事業を起こす際、社員が主体的に提案し、認められれば手を上げた社員が、事業推進の責任者になる。年齢やキャリアではなく、社員の自発性、創造性に依拠しようというもで、こうしたやり方にモクモクの活力の源泉がある。

里山を切り拓いてつくった、39棟の円いドーム型コテージが、緑や赤の屋根を覗かせている。コテージは1棟1泊が、2万円。朝起きて牧場に行き、餌やりなど酪農の体験ができる。

最も人気が高いのは手づくり体験館。ソーセージ工房や、パン工房など3館からなり、今は年間10万人を超す来場者がある。3館の収容能力は400人で、1日3回転としている。修学旅行の体験学習として人気が高い。

農場レストラン「PAPAピア」:地元の食材を使って60種類のメニューを提供するレストラン。園内の工房でできた地ビールと、このレストランの郷土料理を楽しむ人が多く、週末は順番待ちの行列が当たり前になっている。

買い物の楽しさを提供する場としての物販分野:域内産物の野菜の販売、ファーム内で作る食品には、多くの売れ筋商品を抱えている。例えば、豚肉コロッケ 1日千個の販売、通販でのおせち料理重箱の販売数が1万2千段、ギフトパック商品が10万個など、驚くような販売サービスを実現している。

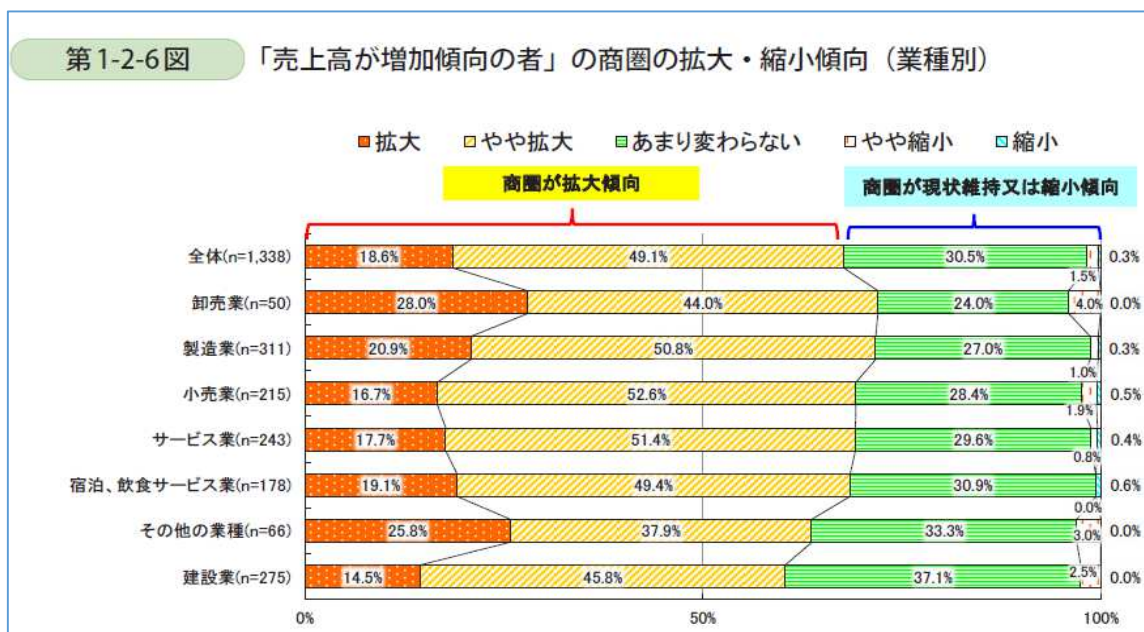


出典) 小規模企業白書 2016 年版「売上高の傾向と商圏の拡大・縮小傾向」

資料: 中小企業庁委託「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

2) 「売上高が増加傾向の者」の商圏の拡大・縮小傾向(業種別)

小規模企業の売上高が増加傾向の者は、いずれの業種においても商圏が拡大傾向となっている割合が約 6 割から約 7 割と総じて高い水準であり、同様の傾向にあることが分かる。このことから、売上高を増加させるためには、商圏の拡大に向けた取組が重要であることが分かる。



出典) 小規模企業白書 2016 年版「売上高が増加傾向の者」の商圏の拡大・縮小傾向(業種別)」

資料: 中小企業庁委託「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・

(8) 小規模事業者の状況及び求められているもの

1) 小規模事業者の現状

国内全体及び群馬県における小規模事業者の現状を再認識すると以下の通りである。

① 群馬県内における小規模事業者の状況の認識

群馬県内の経営組織別事業所数及び従業者数は以下の通りである。平成 24 年活動調査と平成 26 年活動調査を比較してみると、経営組織別事業所数は、「個人」が△5.0%、「法人でない団体」が△5.4%となって、減少している。一方、「会社以外の法人」が+9.7%、「会社」が+2.9%の増加となっている。

また、従業者数は、「法人でない団体」が△15.8%、「個人」が△7.1%で減少となっている。一方、「会社以外の法人」が+8.2%、「会社」が+2.8%で増加となっている。

表15 経営組織別事業所数及び従業者数 単位:%

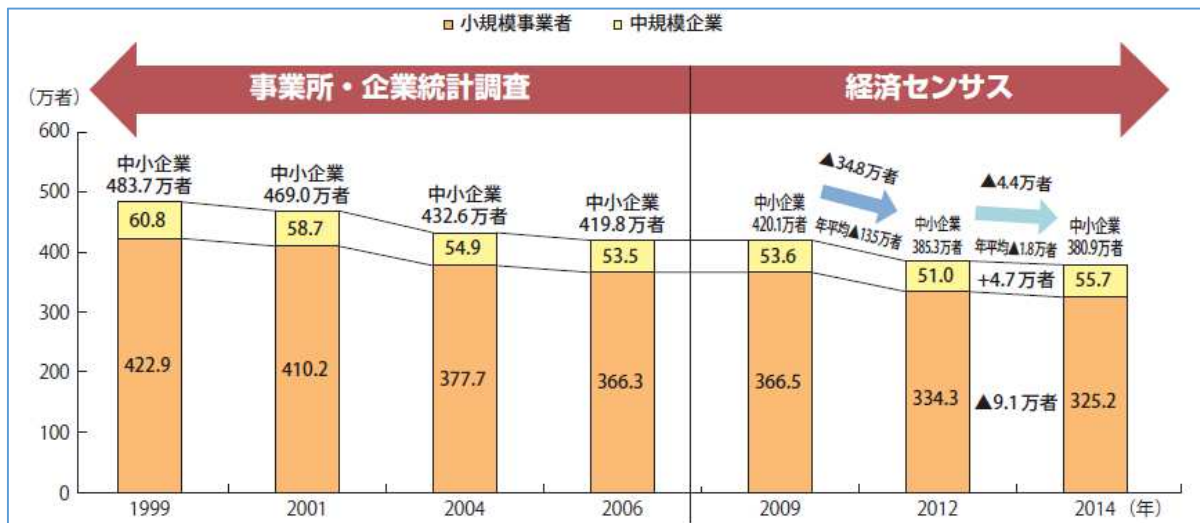
経営組織別	民営事業所数				従業者数(民営)			
	24年	26年	増減率	総数に占める割合	24年	26年	増減率	総数に占める割合
総数	93,556	93,367	△ 0.2		878,540	898,036	2.2	
個人	41,037	38,987	△ 5.0	41.7	109,248	101,508	△ 7.1	11.6
法人	52,184	54,063	3.6	57.8	767,607	795,110	3.6	90.5
会社	46,278	47,633	2.9	50.9	654,940	673,157	2.8	76.6
会社以外の法人	5,906	6,480	9.7	6.9	112,667	121,953	8.2	13.9
法人でない団体	335	317	△ 5.4	0.3	1,685	1,418	△ 15.8	0.2

(注)経営組織別は必要な数値が得られた事業所を対象としているため、総数と一致しない場合がある(以下同じ)。

出典)平成 26 年経済センサス-基礎調査(確報) 産業横断的集計結果(群馬県版) 群馬県統計課
http://toukei.pref.gunma.jp/gec/data/gec2015_102.pdf

2) 業種別小規模事業者数の推移

次に、国内全体の小規模事業者の推移を見てみると、長期にわたり減少傾向にある。小規模事業者は 2012 年から 2014 年の 2 年間で、小規模企業の数に 9.1 万者減少しているものの、中規模企業の数に逆に 4.7 万者増加しており、小規模事業者の経営持続性が厳しい状況が続いている。

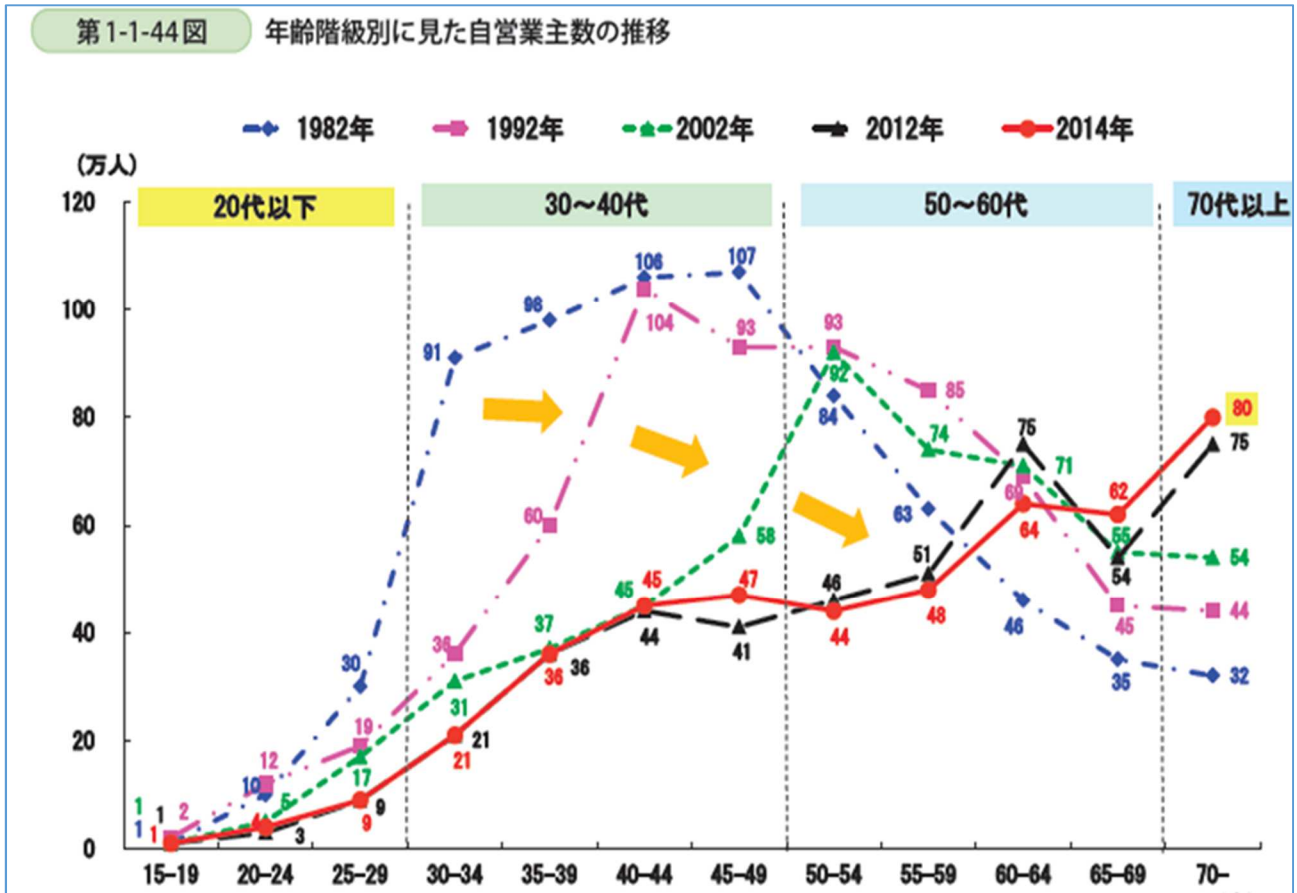


出典)中小企業白書 2016 年版 「中小企業数の推移」から

資料:総務省「経済センサス-基礎調査」、「事業所・企業統計調査」、総務省・経済産業省「平成 24 年経済センサス-活動調査」再編加工

3) 年齢階級別にみた自営業者の推移

時間の経過とともに、最も多くの自営業主が属する年代が上昇し、2012年から2014年にかけての2年間で、70代以上の自営業主の数は増加し、一段と経営者の高齢化が進んでいることがうかがえる。また、20代から30代にかけての若手の自営業主数も1982年から2014年にかけて減少していることが分かる。



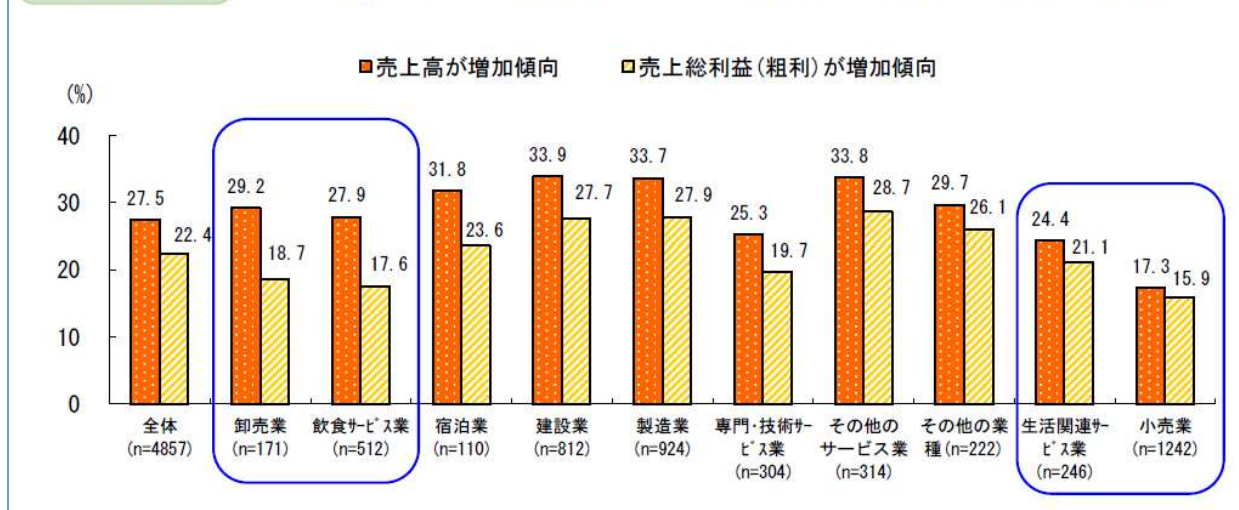
出典)小規模企業白書 2016年版「年齢階級別に見た自営業主数の推移」から

資料:総務省「労働力調査」

4) 直近3年間における売上高の増加傾向と売上総利益(粗利)の増加傾向の業種別比較

業種によっては売上高の増加傾向が必ずしも売上総利益(粗利)の増加傾向に直結していないことが分かる。中でも、売上高の増加傾向とする回答と売上総利益(粗利)を増加傾向とする回答の差が大きいのは「卸売業」及び「飲食サービス業」であり、それぞれ10%を超える差となっている。一方、理美容を中心とする「生活関連サービス業」や「小売業」では売上高の増加傾向と売上総利益(粗利)の増加傾向の差が比較的小さく、これらの業種においては売上高の増加が売上総利益(粗利)の増加につながりやすい傾向が見られる。

第1-2-8図 直近3年間の売上高の増加傾向と売上総利益（粗利）の増加傾向の比較（業種別）



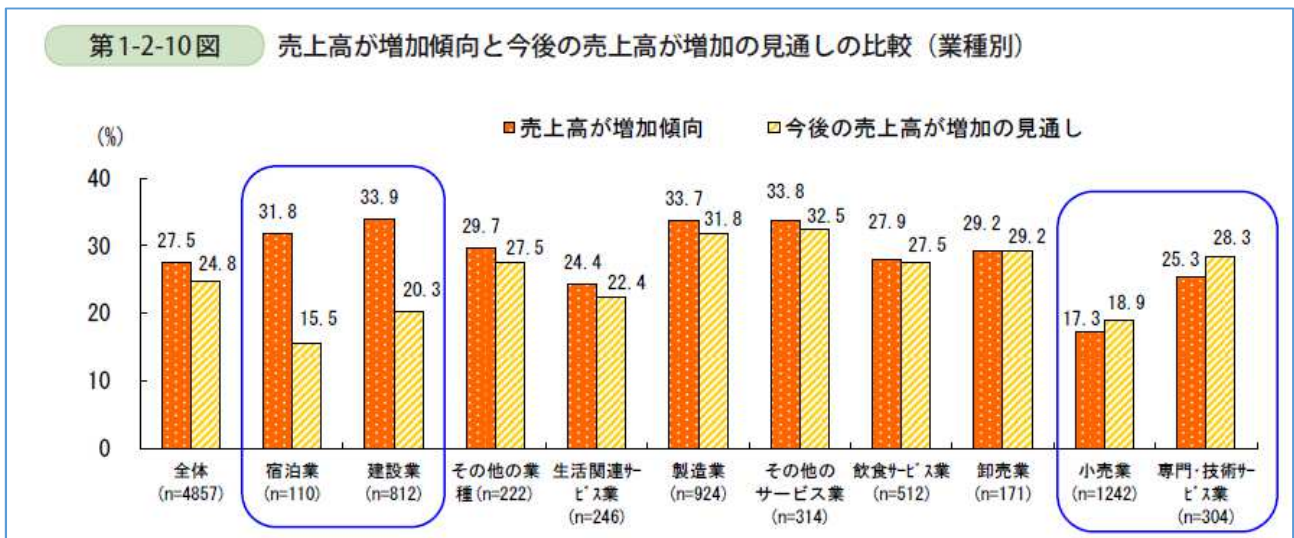
出典) 中小企業白書 2016 年版

資料: 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(株)日本アプライドリサーチ研究所

5) 直近3年間における売上高が増加傾向である者と今後3年間の売上高が増加の見通しである者の割合(業種別)

「宿泊業」及び「建設業」で特に差が大きくなっており、売上高が増加傾向にある者よりも、今後、売上高が増加すると考える者の方が少ない。逆に、「小売業」と「専門・技術サービス業」では、売上高が増加傾向にある者よりも、今後、売上が増加すると考える者の方が多くなっている。また、「製造業」や「飲食サービス業」、「卸売業」などでは、売上高が増加傾向にある者の割合と、今後、売上が増加すると考えている者の割合がほぼ同じとなっている。

第1-2-10図 売上高が増加傾向と今後の売上高が増加の見通しの比較（業種別）



出典) 中小企業白書 2016 年版

資料: 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(株)日本アプライドリサーチ研究所

上記の実際のデータからも、「宿泊業」、「建設業」、「小売業」など前橋東部地域における当該業種の小規模事業者の全体的な事業ストーリー促進支援を行うとともに、個々の事業計画策定や経営管理の支援活動について、業種特性や地域特性を踏まえて、きめ細かい支援を行う必要がある。

6) 事業計画策定や経営管理の重要性とその活かし方

商工会による巡回や経営相談、補助金申請支援などを通じて、感じられる確かなことは、前橋東部地域の小規模事業者は、事業計画・決算業務・収支管理・帳簿などに疎いことが挙げられる。

後述掲示にも顕著であるように、小規模事業者は、決算又は棚卸しの頻度が多いほど、売上高や売上総利益（粗利）が増加する傾向が明白であり、事業計画を「作成したことがある」者の方が「作成したことがない」者に比べて売上高が増加傾向にある。このことは経営の基本として、いきあたりばったりや放漫な事業活動ではなく、事業の展望と方針・目安から計画を立てて、PDCAを回してゆく事業活動が極めて重要であることを証明していると言える。

事業計画策定や経営管理を通じて、需要やニーズを踏まえて、商品やサービスを提供し、その向上による売上確保/増加を図りつつ、コストをコントロールしてゆくことが極めて大切なことを示している。

参考までに、小規模事業者において、事業計画策定の「事例」を以下に掲示する。

目的を絞ったパンフとチラシ



地元の観光協会向けに作成したパンフレット(左)と、観光客向けに地元を観光に誘導するパンフレット(右)を並び置くと、非常に分かりやすくなる。

株式会社ホテルやまぶき

立地/駒ヶ嶽温泉47-1437
 業種/観光業
 従業員数/10名



宇佐美 誠さん

「目的を絞った」
 計画作りの大切さを
 学ぶことができました。
 一貫性のある計画は、
 実行しやすいと感じます。

スムーズな誘客/問い合わせ続々手応え

中央アルプス駒ヶ嶽や宝剣岳といった名峰の麓に位置する駒ヶ嶽高原早太郎温泉。入り口にあるホテルやまぶきは、宿泊客ごとに客室係の担当性を敷くなどきめ細かなもてなしで定評がある。しかし取締役副長の宇佐美誠さんは、設備の更新から利用のPRまで、「常に何か仕掛けていかないと売り上げは伸びない」と気を引き締める。地元客向けに慶事宴会に絞ったパンフレットと、同級会小旅行プランのチラシ作成を考えていたところ、商工会議所の補助金が目に留まった。

祝い事に特化したパンフレットは、地域や会社での宴会は減少傾向にあるものの、結婚披露宴など節目ごとの宴會需要は依然強いとの計算があった。近年、盛んになりつつある駒ヶ嶽高原での結婚式披露宴も志願にあった。実際に下見に訪れるお客さまへの説明もパンフレットがあることで、よりスムーズになった。同級会プランのチラシは、隣接する岐阜県東濃地方に同級会を頻りに開く土壌があることをこれまでの顧客データなどからつかんでおり、同地方を志願に作成した。7月に新聞の折り込みチラシで配布したところ、早速予約など反響があった。問い合わせはまだまだ続いている。

宇佐美副長は「地元の方には宴会をきっかけに、喜んでもらい、『あそこはいいよ』と口コミで宣伝に来ていただける方が増える形になれば」と期待している。



渡辺 敏昭さん
 駒ヶ嶽高原商工会
 代表取締役会長

同級会プランの成功理由から

やまぶきさんには、料理と接客面での自社の強みを営業戦略にいかした、一貫性のある経営計画書作成のお手伝いをさせていただきました。特に同級会に的を絞ったチラシはターゲットが明確で、早期に宿泊客獲得の継続につながりうれしく思います。今回、第三者から見ても分かりやすい計画を立てることで、方針等を明確にすることができたと感じますので、今後も計画書作成を経営にいかしていただきたいと思います。

方向性がはっきりしました



県庁裏も獲った青森市の石門丸山遺跡での結婚式

株式会社あおい企画 いしどやブライダル

名称/青森市青森4-17-1
業種/企画結婚サービス業
従業員数/4名



原子 浩さん

経営計画作成で、社の方針を明確にし、人を結びつける仕事を創っています

★担当者と二人三脚/★具体的な計画作成

創業者が「いしどやブライダルサークル」として事業を始めたのが約40年前。結婚式の司会業務を中心にウエディングに携わってきた。「結婚式は、新郎新婦が、家と家を結びつける。思い出に残る式を挙げられれば、絆も深まる」と原子社長。ウエディングに加え婚活パーティーなど「人を結びつける仕事」に取り組んできた。ただ近年は披露宴を行わない「なし婚」が増加。そこで2014年、結婚の原点に戻り、「想い」を叶える挙式・パーティー(披露宴)をプロデュースする「Wedding Zero(原点)」プロジェクトを立ち上げた。

同時期に青森商工会議所のセミナーに参加し、経営計画を作成した。目標や客観的な分析を具体的に記入する実践的な内容で、自社の強みや弱みが明確になった。「頭の中で考えていたプランを形にしたことで、方向性がよりはっきりと定まった」と原子さん。商工会議所と二人三脚で計画を作成した。「商工会議所の会員で本当によかった」と笑顔を見せる。

経営計画に基づき小規模事業者持続化補助金を受け、結婚式のプランニングや相談に幅広く対応できるサイトを1月中に開設する。ウエディングに長年携わった実績やノウハウを活かし、婚礼市場がよくなるように、幅広い顧客のニーズに応え、今までお世話になった婚礼会場へ想返ししたいと語る原子社長。再婚向けや家族婚・サプライズの結婚式など、従来の「披露宴」にこだわらない式も手掛けたいと意欲的だ。



三上 敦彦さん
青森商工会議所
専任相談員
経営計画推進員

商工会議所の支援担当者から

経営計画は自社の仕事でどんなものか相手に伝えられる“武器”。頭の中だけだと抽象的な概念になりがちです。自社を客観的に分析し、問題点や展望を洗い出していくことで、改善策にもつながっていきます。あおい企画さんの経営計画は誰が読んでも分かりやすくとまっており、社員同士が自覚意識を持つためにも役立ちます。商工会議所は今後も手を取って支援していきたいです。

地元の農産物でまちを活性化



八尾地区特産のレンコン「雪中」や愛知県産リゾナル品種のイチゴ「ゆめのか」、切り花など、地元の新鮮な農産物が並びます。

株式会社あいさいか

住所/愛知県豊橋市多摩町寺尾1-1
 業種/食品売場(小売業)
 従業員数(正社員)/1名



吉川 靖雄さん

「地元農産物の販売をとおして
 農家の育成を促すとして、
 地域の活性化に
 貢献していきたい」と
 志す吉川靖雄社長

広告実施でより多くの地元の人に存在をPR

場所は、愛知県豊橋市の北部に位置する旧八間村。地元小売店の相次ぐ閉店で、買い物に困っていた住民の状況改善と地域活性化のために、平成21年11月、地元の有志3人が運営所を立ち上げた。共同経営者でもある吉川靖雄代表、田中秀彦専務、富田喜八郎常務は、それぞれ地元で農業や建設業、市議会に就任してきた経歴を持ち、その経験を店づくりに生かしている。特産のレンコンやイチゴを中心に、豊橋市近郊産の新鮮野菜と花を販売することから、店名は「あいさいか」。地元住民や小規模農家にとって貴重な店舗だ。

地元に乗入れられ、開店から3年は売上も順調だったが、4年目に入ると伸び悩んだ。豊橋市全体における認知度の低さなど、懸念材料を地元商工会に相談すると、市民に店の存在を知ってもらうための「販売促進事業」を提案された。そこで、チラシの作成と『広報あいさい』への広告掲載、豊橋市巡回バスの車体広告を実施することに。加えて、店内に新商品コーナーを設け、集客を図った。すると、じわじわと新規客が増え、広告の効果を実感。「ここで生まれた者として、地元農家の出陣を増やし、多くのお客様に寄っていただけて町を活性化していきたい。まだまだこれから」と話す吉川社長。高齢化が進む地元農家の育成の拠点の役割も担っていく意向だ。



春日井 孝幸さん
 豊橋市商工会
 副会長 専務

商工会の取り組みについて

チラシ、『広報あいさい』、豊橋市巡回バスといった広告媒体を使うことで、市内の購買層に限らず、生産農家に対しても「あいさいか」の認知度を高めることができました。その結果、新たな来店客が増加しただけでなく、地元農家に対しても新しい出陣所と認知されました。農家にとっては販路拡大につながり、高齢化によって先細りが心配される地元農家の6次産業化支援、地域の活性化に貢献しています。

経営計画作成で目標が明確に



二階、二階は車庫四方の作業ができる東原モータース。自動車修理、夜間工場での作業を受けられるため、工場の稼働を促している。

東原モータース

住所/鳥羽市野島町1223-21
 代表/鳥原隆浩氏・専員
 従業員数/4名



東原 隆浩さん

指定工場の資格をとって新しいことにチャレンジしたい

ワンナイト車検の実現で新たな需要取り込む

観光業と漁業が盛んな鳥羽で中古車販売、自動車整備を営む「東原モータース」。地元顧客からのリピート率も高く、地域に欠かせない会社だ。

人口減の一方で過剰な競合との競争激化。三代目の東原隆浩さんは「このままでやっていけるのだろうか」と将来に不安を抱えていた。自動車整備、中古車仕入れ、書類業務など一人で多くの仕事を抱え込み、新しいことに手が回らない状況だったが、総務支局に代わって工場内で車検をとることができる指定工場の認定を受ければ、業務が減り、新しいことに取り組めるという思いがあった。

商工会議所から持続化補助金の経を聞き、経営計画の作成に取り組んだ。経営計画では指定工場の資格を取るための工場整備や観光客を対象にしたワンナイト車検の実現などを盛りこんだ。これまで日々仕事に追われ、明確な目標をつくることはなかったが、経営計画に取り組むことで売上数字などを見直すことができ、目標も明確に立てることができた。

現在は経営計画に基づき指定工場の認可を受けるため検査ラインなど工場の整備をしている途中。早ければ来春に認可を受ける予定。指定工場の認定を受けた後は、「ワンナイト車検の実現やセニアカーの販売、整備など新しいことにチャレンジしたい」と東原さんは意欲を見せた。

商工会議所の支援報告書から



小嶋 隆彦さん
鳥羽市 二子橋町
商工課長

鳥羽は観光地で年間500万人ほどの観光客がやってきて、そのうち宿泊客も200万人位います。少子高齢化で人口も減っていますが、これまであまりターゲットとしてこなかった観光客に目を向け、一晩で車検ができれば新たな需要を取り込めるのではと考えました。現在はまだ準備段階ですが、充実した利益を確保できるような案でサポートしていきたいですね。

出典)「小規模事業者の経営計画作成・実践事例集」 日本商工会議所・全国商工会連合会
<http://www.jcci.or.jp/chusho/2015.jizokuka.jirei.pdf>

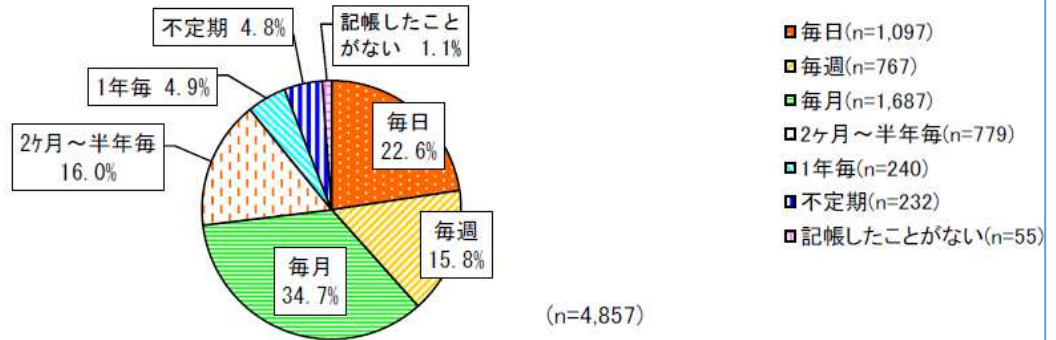
小規模事業者の経営活動における経営/事業計画や経理管理の現状と課題を整理した参考資料は以下の通りである。

概して、小規模事業者は経営/事業計画や経理管理に疎い傾向があるが、経営/事業計画や経理管理をしっかり行っている小規模事業者は経営の計画を考えて進捗管理を行うことによって経営成績が良好である傾向がよくわかる。改めて、小規模事業者への事業計画策定支援の必要性が裏付けられている。以下、全国の小規模企業の「参考資料」を掲示する。

① 小規模事業者の最も基本となる、自社取引の記帳頻度

「毎月」が34.7%と最も多く、次いで「毎日」が22.6%、「毎週」が15.8%と、毎日～毎月の範囲で記帳している者が全体の約7割を占めている。

第1-2-26図 自社取引（売上、原価、営業経費等）にかかる記帳の頻度

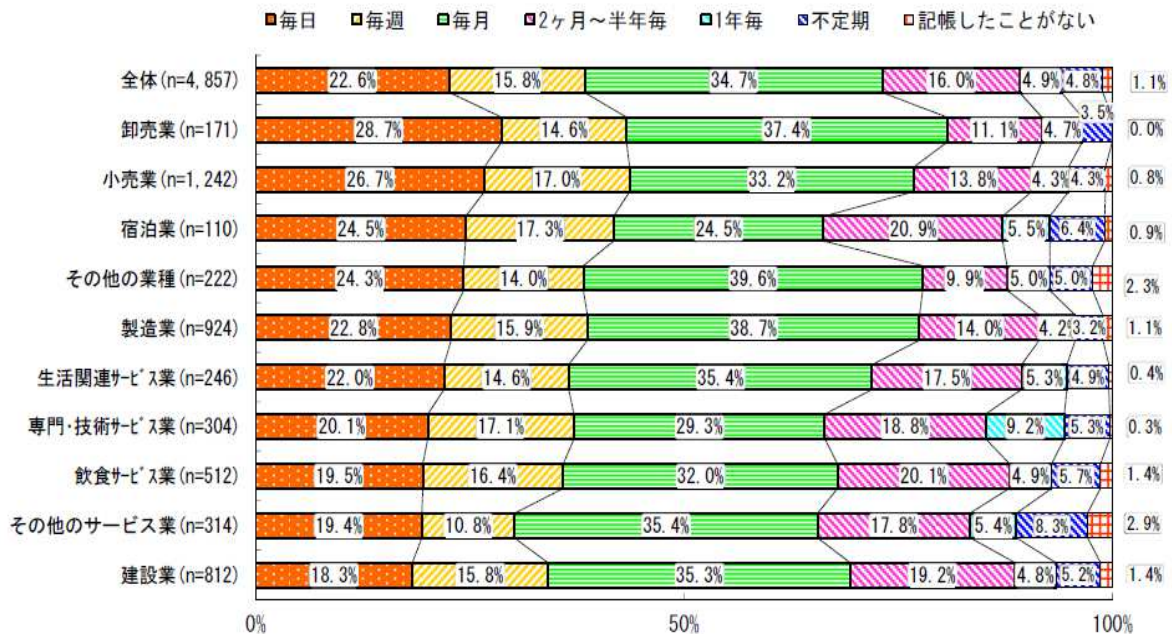


出典)小規模企業白書 2016 年版

② 小規模事業者の最も基本となる、自社取引の記帳頻度

これを、業種別にみても、記帳頻度が高い業種は「卸売業」、「小売業」、「宿泊業」などであり、「飲食サービス業」や「その他のサービス業」、「建設業」などは相対的に記帳頻度が低い。

第1-2-27図 自社取引（売上、原価、営業経費等）にかかる記帳の頻度（業種別）

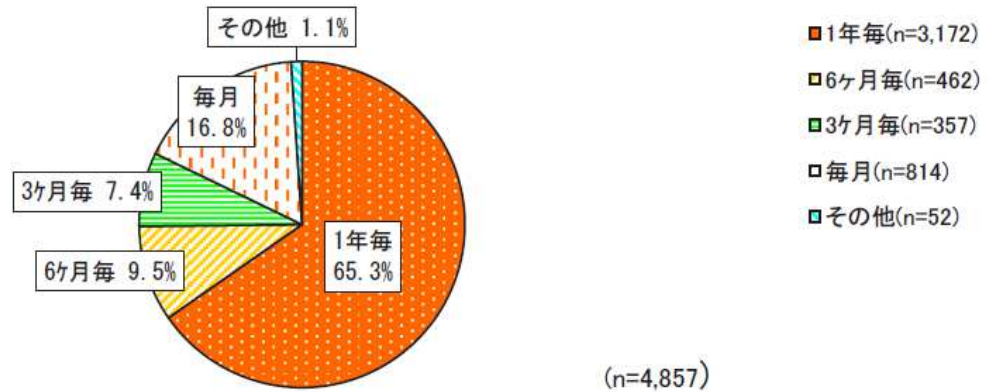


出典)小規模企業白書 2016 年版

③ 小規模事業者の自社決算・棚卸の頻度

小規模事業者が決算又は棚卸を行う頻度について見ると、「1年毎」が65.3%と最も多く、全体の6割を超えており、次いで「毎月」が16.8%、「6ヶ月毎」が9.5%、「3ヶ月毎」が7.4%となっている。

第 1-2-29 図 自社の決算・棚卸の頻度

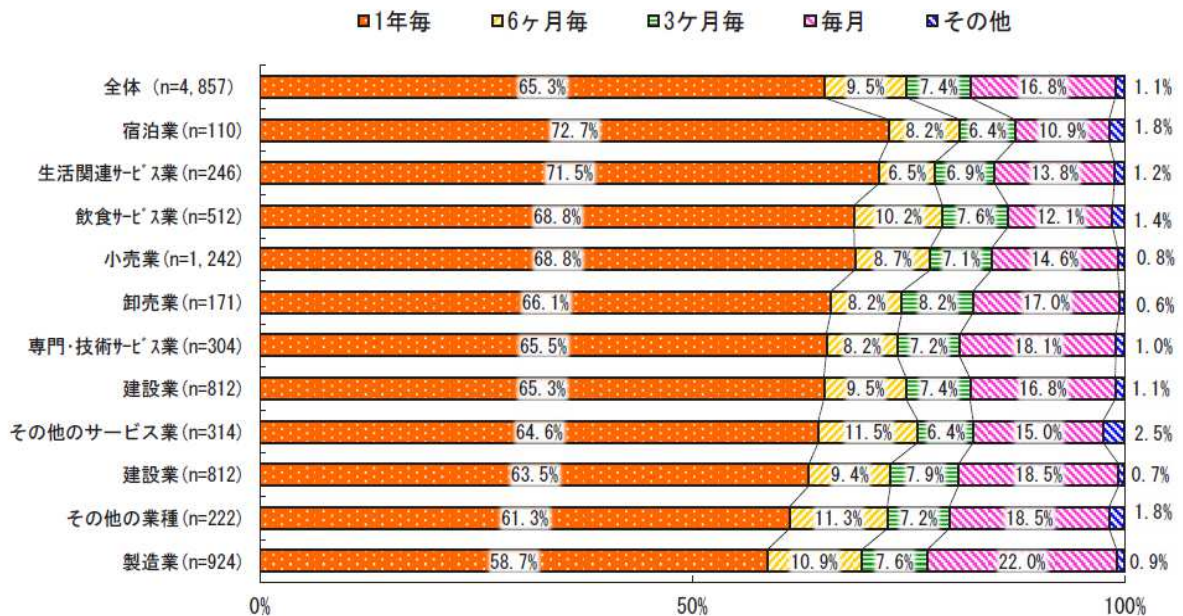


出典)小規模企業白書 2016 年版

④ 小規模事業者の自社決算・棚卸の頻度(業種別)

最も決算又は棚卸を行う頻度が高い業種は「製造業」であり、次いで「その他の業種」、「建設業」などとなっている。他方、「宿泊業」や「生活関連サービス業」、「飲食サービス業」などにおいて、決算や棚卸しの頻度が相対的に低いことが分かる。

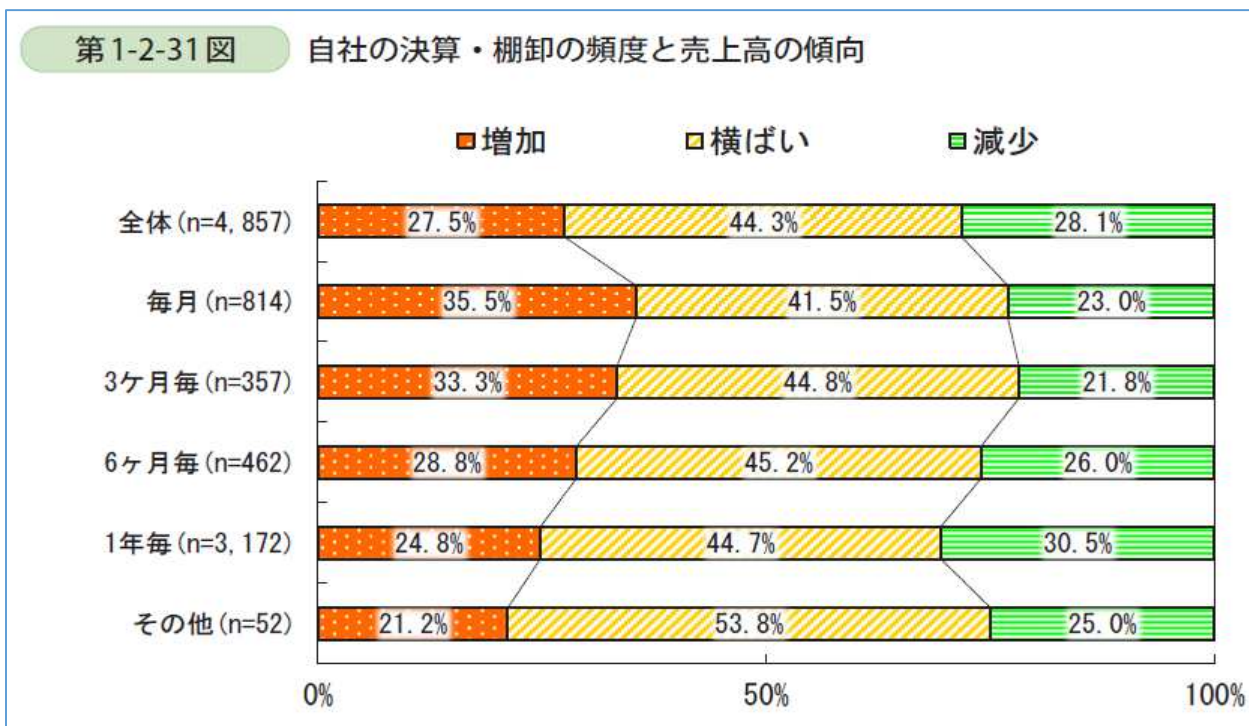
第 1-2-30 図 自社の決算・棚卸の頻度 (業種別)



出典)小規模企業白書 2016 年版

⑤ 自社の決算・棚卸の頻度と売上高の傾向

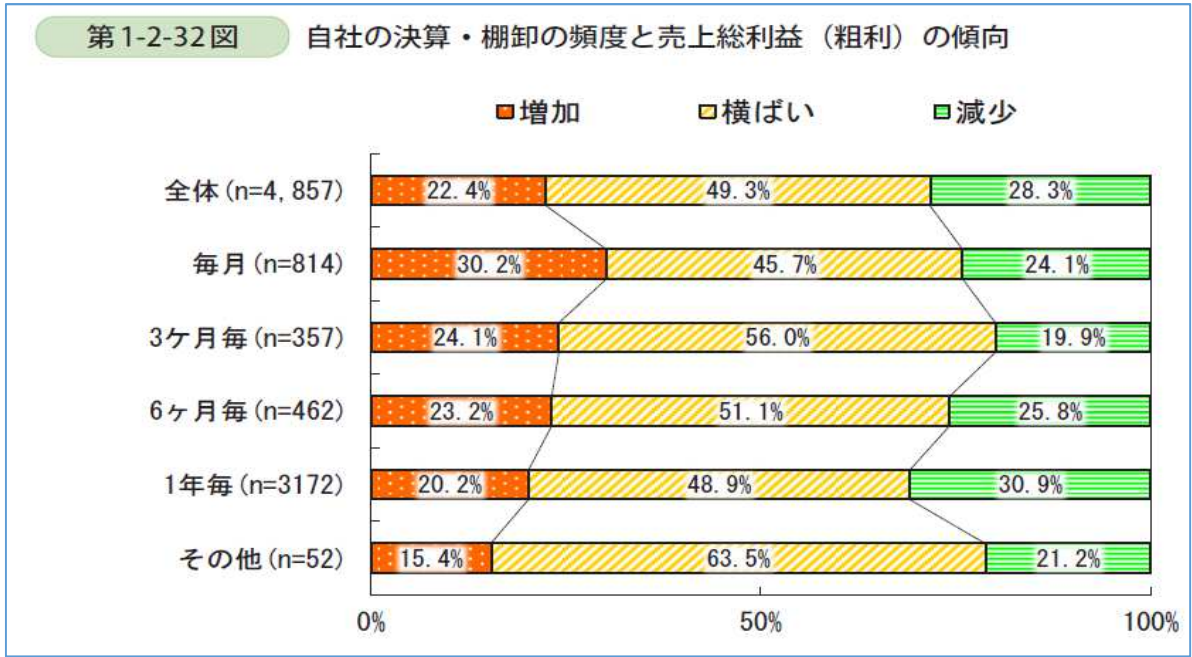
決算又は棚卸しの頻度が多いほど、売上高や売上総利益(粗利)が増加する傾向が明確に見て取れる。このことから、決算や棚卸をこまめに行うことは、小規模事業者が効率的な経営をする上で重要な要素であるといえる。



出典)小規模企業白書 2016 年版

⑥ 自社の決算・棚卸の頻度と売上総利益(粗利)の傾向

ここでも同様に、決算又は棚卸しの頻度が多いほど、売上高や売上総利益(粗利)が増加する傾向が明確に見て取れる。このことから、決算や棚卸をこまめに行うことは、小規模事業者が効率的な経営をする上で重要な要素であるといえる。



出典)小規模企業白書 2016 年版

(9) 前橋東部商工会の取組み

前橋東部商工会の取組みとして、以下の5点に取り組むことを重点項目とする。

- 1) 商工会の使命の再認識
- 2) 地域産業振興テーマの中核推進役としての商工会
- 3) 商工会機能の強化
- 4) 個々の小規模事業者への経営発達計画への支援
- 5) 「6次産業化促進及び認定事業者支援」としての特産品の開発

1) 商工会の使命の再認識

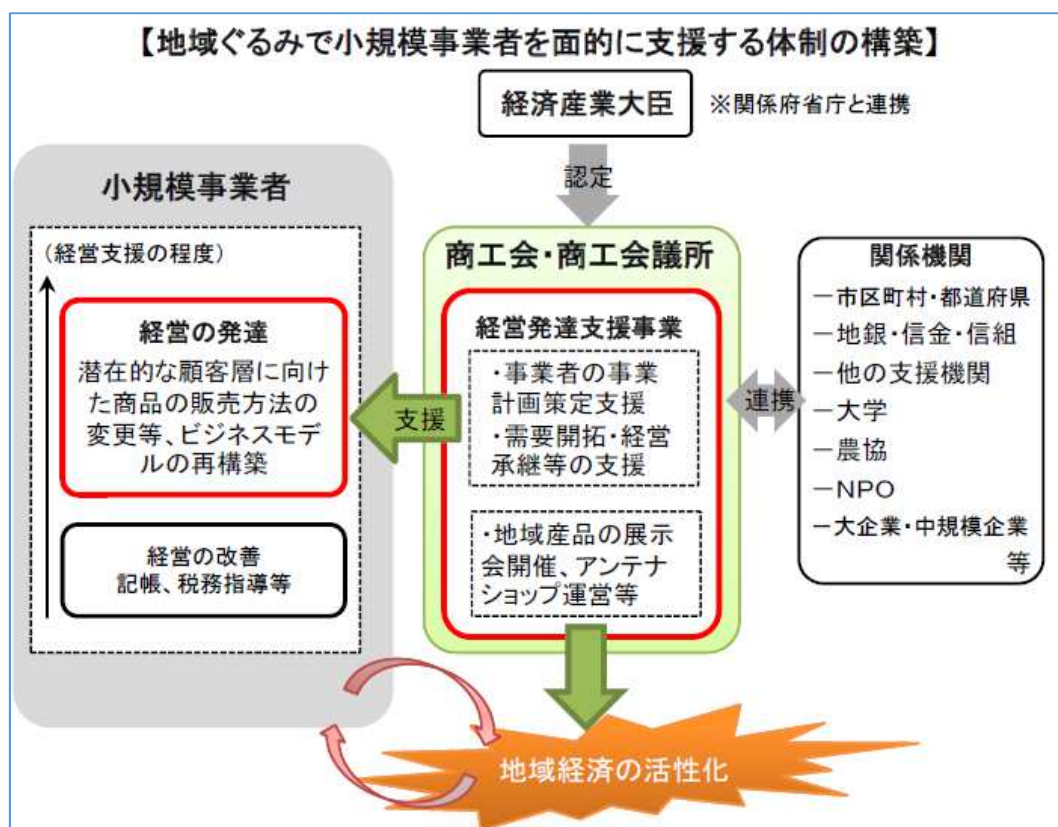
前橋東部商工会は、著しい環境変化や社会経済構造変化の中で、前橋東部地域振興のために求められている商工会としての使命を再認識するとともに、その使命を具体的な活動として実践していくためにこれからも商工会組織や活動の刷新強化を図りながら、地域経済を中心に地域に貢献する役割を果たす。今回、商工会として、経営発達支援計画の認定を受けて、活動に邁進するべく、現状の課題解決と発展に向けて、改めて、以下の通りの内容に取り組む所存である。

① 伴走型の事業計画策定・実施支援のための体制整備

需要開拓や経営承継等の小規模事業者の課題に対し、事業計画の策定や着実な実施等を事業者に寄り添って支援する体制や能力を整えた商工会の役割を果たす。

② 商工会を中核とした連携の促進

経営発達支援計画認定を受けた商工会は、村や地域の金融機関、他の公的機関等と連携し、地域の小規模事業者を支援する役割を果たす。また、連携主体が一般社団法人・一般財団法人(地域振興公社など)またはNPOの場合は、中小企業者とみなされて中小企業信用保険法の適用を受けて活動する。



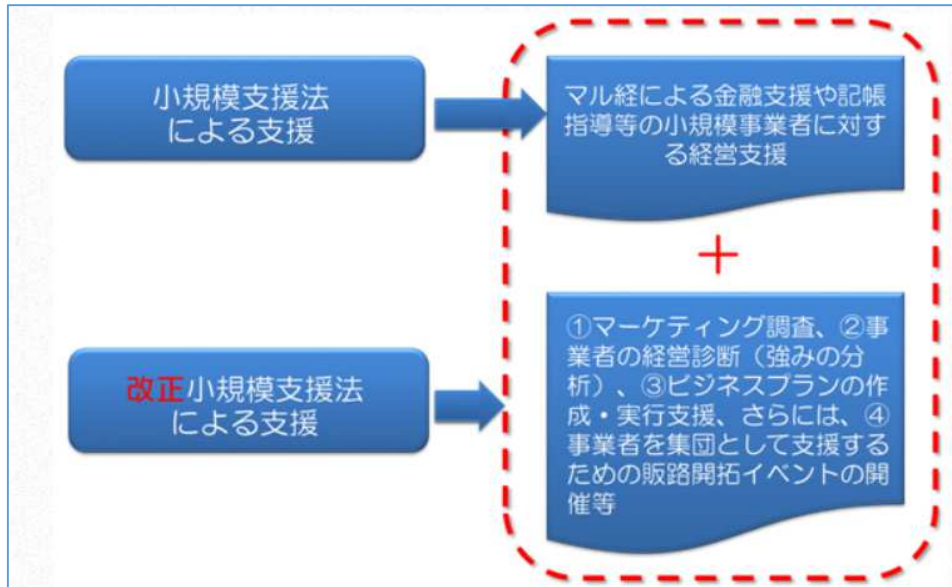
出典) 経済産業省HP

「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の一部を改正する法律【小規模支援法】」
概要

改正小規模支援法では、小規模事業者がその地域で経営を持続的に行うためのビジネスモデルの再構築を全面的にサポートする体制を全国的に整備推進することになっている。

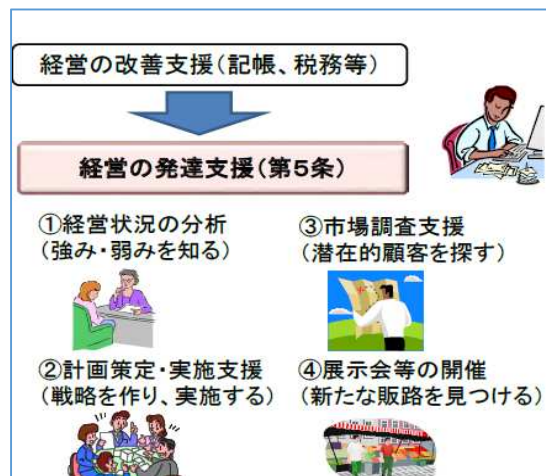
その方法の一つとして、需要開拓や経営承継等の小規模事業者の課題に対し、事業計画の策定や着実な実施等を事業者に寄り添って支援する体制(伴走型の事業計画策定・実施支援のための体制)の整備がある。伴走型とは、小規模事業者のそばについてサポートして走るが如く、小規模事業者とともに課題解決のため、支援を継続的に行うことであり、この体制整備の役割を果たすのが、商工会である。そのため、商工会等の役割はますます大きくなっていくものと考えられる。

商工会等の小規模事業者に対する支援には、マル経による金融支援や記帳指導のみならず、小規模事業者が求めるさまざまな経営支援等も含まれる。改正小規模支援法では、小規模事業者による意欲的な取組を支援するため、①マーケティング調査、②事業者の経営診断(強みの分析)、③ビジネスプランの作成・実行支援、さらには、④事業者を集団として支援するための販路開拓イベントの開催等が商工会等の役割として位置付けられている。ここでは、「調査→診断→事業計画策定→販路開拓」という一連のビジネスサイクルに沿った伴走型の支援を行う。



出典)「100 コンパスクラブ」HP

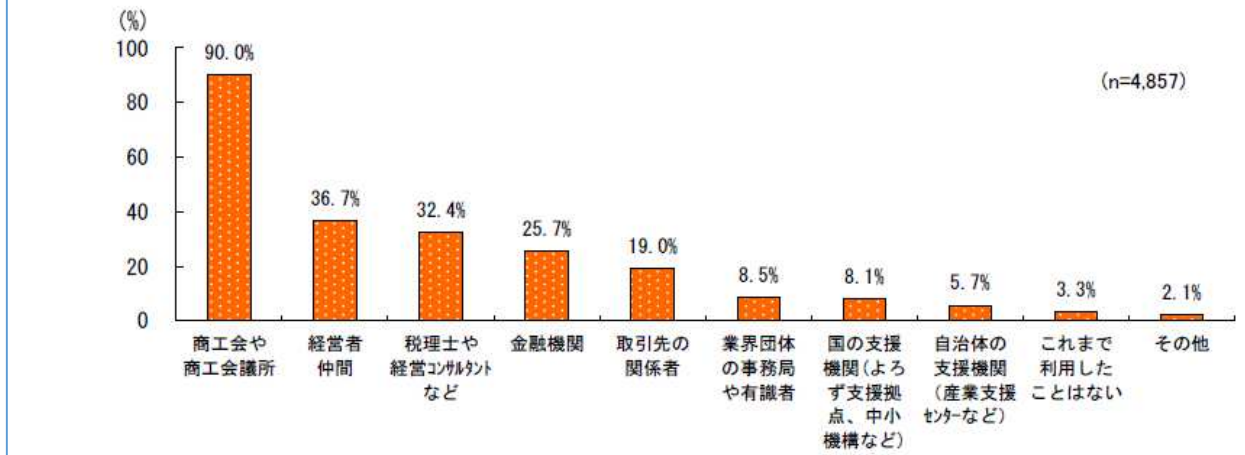
商工会・商工会議所が管内の小規模事業者の支援のために策定する経営発達支援計画を国が認定するスキーム



以下、全国の小規模企業の「参考資料」を掲示する。

小規模事業者の経営上の悩みや課題の解決に際し、利用したことのある支援機関等について示したものである。これを見ると、「商工会や商工会議所」以外では、「経営者仲間」(36.7%)、「税理士や経営コンサルタントなど」(32.4%)、「金融機関」(25.7%)、「取引先の関係者」(19.0%)などとなっている。その一方で、「これまで利用したことはない」との回答は3.3%のみであり、小規模事業者は経営上の悩みや課題に対して何らかの支援機関等を利用していることが分かる。

第1-2-47図 経営上の悩みや課題の解決に際し利用したことのある支援機関等（複数回答）



出典)小規模企業白書 2016年版

2) 地域産業振興テーマの中核推進役としての商工会

地域産業振興テーマを実効性のあるものとして推進して、実現してゆくためには、推進協議会や主体となるNPO法人を設立する研究や検討の余地もあると考えられる。外部との連携テーマなどにおける産業振興策及び活躍する小規模事業者を実現するために地域全体が一体となった活動づくりを進めるに際しては、効果的な人のつながりや資金活用を考慮する必要がある。そのためには、研究検討を重ねて、コミュニケーションや合意形成を経た上で、求心力と遠心力のある連携母体組織が必要である。

商工会は前橋東部地域における唯一の経済団体であり、産業振興における情報のハブの役割も担っている。まずは、前述のような地域テーマの推進主体としての連携組織について、研究検討を行い、地域内外の関係者と意見交換をする必要があると考える。

ここでは、組織の形態や人選の前に、以下の5つの必要性が挙げられる。

①地域テーマや地域連携においても経営の視点や事業計画が必要、②将来のビジョンを持ち官民・住民・商工会が参加するかたちが必要、③多様な資金調達を可能として、財源の確保と運用が必要、④行政と商工会が考えてできることから開始することが必要、⑤活動そのものはあくまで非営利である必要、等である。

前提条件を研究検討しつつ、意見交換を繰り返し、継続した力強い活動とする必要があり、人口減少と高齢化が進行する中で、既存の決まりごとも多く、新しいことになかなか挑戦できない部分もあるが、前橋東部地域の産業存続とその発展には地域テーマを明確にした新たな挑戦が必要である。

前橋東部商工会は、地域における小規模事業者や地域居住者・外部からの観光客を含めた消費者をつなげて、コーディネートする役割を担う機関の代表的な存在として、地域経済に貢献できると考える。

以下に参考事例として、商工会も中核連携組織として活動する「NPO法人きらりよしまネットワーク」を紹介する。


当該NPO法人は、地域の中で働き、暮らしを立てていた時代のように、地域コミュニティの連帯意識や助け合いの心を持って、今後さらに求められる行政や企業等との「協働」のパートナーとしての、各種委託事業の受託や更なる自治能力の向上を果たすべく、支えあいの共助サポーター活動を広域的に展開する推進母体として、

法人格を取得し、広く地域づくりを行っている。また、人口減少や高齢化が進む中で、高齢者雇用の受け皿役として、子会社を作って、地域雇用と産業維持の下支えを果している。


以下は、参考として、「NPO 法人きらりよじまネットワーク」の HP から抜粋転載したものである。



きらり産直市場



地産・地消と住民の居場所づくり。所得の向上を目的に地元のコンビニに産直を設置しています。



なぜ「きらり産直市場」ができたのか



川西町は今、人口の減少と若年層の激減が問題となっており、高齢者が多く、獲たきりの方も増えています。さらに、山形県は平均収入が他県より低い結果となっています。(平成20年度平均年収47県中43位) 住民の多くは農家で、他にも川西ワイン・川西ダリア・紅大豆などの特産品も生産されています。みんなが生き甲斐となる事業と、若者が「行ってみたい」と思える町づくりが私たちの課題です。

きらり産直市場を始めるきっかけは、県外の方から「紅大豆を送って欲しい」とお問い合わせがあった事でした。他にも、三角キャベツを食べてもらったところ、「とてもおいしい!」と褒めていただいた事もあります。

私たちが気づかなかっただけで、地域の魅力はたくさん存在していました。さらに、基盤整備された広大な田園は、最上川上流の松川と鬼面川(おものがわ)と誕生川からの清らかな水で育っています。これらの商品を、県外の方にアピールし、お届けできれば、地域に住む人たちもお客様も喜んでくれるのではないかと、という想いからインターネットショップを始めることになりました。



きらりよしじまネットワークとは

○ 賛助会員募集案内

きらりよしじまネットワークは地域会員と全国の会員のみなさまによって、その活動が支えられています。みなさまのご協力と信頼を糧に、人との関わりを大事にしながら人の輪（和）を拡げて、広域的な活動を展開していきます。

活動趣旨にご賛同いただきご協賛いただける個人、団体、企業を問わず、みなさまの会員としてのご参加を心よりお待ちしております。

会費

● 賛助会員（個人）	1口	2,000円/年
● 賛助会員（団体、企業）	1口	10,000円/年

出典)きらりよしじまネットワーク HP から転載、加工編集

3) 商工会機能の強化

①「名簿の刷新」

商工会会員の拡大のためにも、現在の会員名簿の刷新が必要である。現在の会員名簿は必ずしも常時最新化されているとは言えないことから、会員の高齢化や廃業、あるいは、逆に属性が変わったり、第二創業したりする者も散見される。

そこで、経営発達支援計画を有効に実施し、実りある商工会活動を実現し、諸々の施策を成功させるためにも、現状の商工会名簿の洗い出しとリストクリーニングを行い、商工会会員の情報について、最新で実効性のある名簿リスト化を図る。併せて、従来、商工会として把握できていなかった情報項目や内容についても、経営環境変化や施策参加に必要な目的のために、充実したものに改善するものとする。

②「農業部会の立ち上げ」

会員へのアンケート結果から、本商工会の現在の会員の内訳は、工業事業者ならびに商業事業の割合が大半を占めている。前橋東部の主要産業の第1の主要産業は、畜産関連・農業であるが、本商工会としてそれらの事業者向けのサービス事業を積極的に企画・実施してこなかった背景から、農業事業の会員を取り込めていなかった。現在、本商工会における会員組織活動として、「工業部会」と「商業部会」があり、それぞれの部会内で会員相互の交流が行われている。

次年度以降の事業目標として、畜産関連・農業事業者の会員数を新たに獲得していくとともに、「農業部会」を新たに設置して、この部会内で会員相互の交流を促進していくことを検討する。

もともと、農業者の多い前橋東部地域において、農商工連携や農業法人の存在など環境変化によって、農業者支援を行うことは極めて重要であり、会員減に歯止めになりうると考える。農業部会は、単独単発の活動ではなく、商工会の他の部会との交流を通じて、共通目的の協業の意見交換や事業協力支援を図りたい。

農業部会は、農業者のみの加入とせず、商業・工業・建設・観光などの業種の会員も参加できるものとする。「農」と「商」を結びつけるキーパーソンとしてたちに参加してもらうことが欠かせない。農業部会を接点に、農業関係の諸団体組織と商工会との付き合いも発生しうると予測する。農業と商工業の垣根は確実に低くなっており、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

今年度以降、農業部会の立ち上げは、商工会の組織強化・会員拡大の目玉としたい。参考として、国内の他の地域の商工会で既に「農業部会」を立ち上げて、商工会員の増強を図るとともに、農工商が一体となつての地域連携シナジー効果で産業振興を図っている事例は以下の通りである。

【出羽商工会の例】

**豊かな食の里 庄内
地域づくりの新レシビ**

8

出羽商工会 農業部会

Dewa of Society of Commerce and Industry

Supported by 庄内広域行政広域会

平成20年、鶴岡市と三川町の2つの商工会が合併して出羽商工会が誕生しました。この商工会の特徴のひとつが、農業関連ビジネスに力を入れている点。製造業の支援から得た知識やネットワークをもとに農業を、そして地域を元気にしようと、農工商連携の新たな取り組みが始まっています。

全国初「農業部会」
設立された「農業部会」は、庄内広域行政広域会が中心となり、庄内地域の農業者、商業・工業・建設・観光などの業種の会員も参加できるものとする。この部会を通じて、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

庄内広域行政広域会
庄内広域行政広域会が中心となり、庄内地域の農業者、商業・工業・建設・観光などの業種の会員も参加できるものとする。この部会を通じて、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

「目玉」は世界一。共通のビジョンをえ
「目玉」は世界一。共通のビジョンをえ。出羽商工会農業部会の活動の中心は、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

Information
出羽商工会のこれから

会社「出羽の匠」(株)の設立
出羽商工会の持つノウハウやネットワークを活用して、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

ゆうパック「つめち」(株)の設立
出羽商工会の持つノウハウやネットワークを活用して、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。


TeraJoiの展開
出羽商工会の持つノウハウやネットワークを活用して、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

庄内から新へ
庄内から新へ。出羽商工会農業部会の活動の中心は、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

「目玉」は世界一。共通のビジョンをえ
「目玉」は世界一。共通のビジョンをえ。出羽商工会農業部会の活動の中心は、農業者と商工業者の間に「農」と「商」の垣根を低くし、農工商連携の起爆剤になることが期待される。また、農業者にとっては、商工会の情報提供や指導によって、消費者の需要やニーズが改めて把握できると推察する。

出典)「Cradle mar-Apr2013」 出羽商工会 農業部会
<http://www.inetshonai.or.jp/~koiki/cradle/pdf/201303.pdf>

【昭和村の例】

農業観光部会	16年度の活動																		
<p>昨年5月より新しい部会を発足 観光農園農家を中心に商工会へ加入。</p> <p>りんご・いちご・どうもろこし・こんにゃく・花卉等を生産している農家 が集まり、収穫体験や試食体験ツアー等を行っています。</p> <p>また、最近の消費傾向が安心・安全そして新鮮さを求めている中で 収穫体験による生産現場での旬の味や生産農家と直接つながるネット販売 を目指している。消費者と生産者を少しでも近づけ、安心して消費者が購入できるように努めている。 商工会では、観光農家のメリットとして独自のロゴマークやパンフレットの作成をしている。</p>	<p>16年6月 農業政策懇談会(昭和の森山荘にて) <んまの網目トーク2004>を利用し、県理事を交えて政策懇談会を開催</p> <p>16年7月 講演会の実施(講演会終了後会員との意見交換会) 併キースタッフ 代表 鳥巣研二氏 テーマ 加工特産品開発 ～食と農のマーケティング～</p> <p>16年8月 部会懇談会 水上観光協会との懇談会</p> <p>16年9月 JTBとの懇談会</p> <p>16年11月 観光農園ツアーに関して 第18回ニッポン全国むらおこし展(全国物産展) 会場 東京池袋 サンシャインシティ 昭和村のブースを設けて出展。 野菜・果実・花卉類をPR。 全国むらおこし店の模様はこちらからclick</p> <p>17年2月16日 経営講習会(終了後会員との意見交換会) 実施 片品 尾瀬ドーフ 代表 千明 市男氏 テーマ 私のこだわり ～商・工・農業の連携による地域づくり～</p>																		
昭和村での農産物収穫時期																			
<table border="1"> <tr><td>イチゴ狩り</td><td>1月上旬～5月上旬</td></tr> <tr><td>さくらんぼ狩り</td><td>6月上旬～7月中旬</td></tr> <tr><td>ブルーベリー狩り</td><td>7月上旬～8月中旬</td></tr> <tr><td>ブドウ狩り</td><td>8月下旬～9月下旬</td></tr> <tr><td>りんご狩り</td><td>9月中旬～12月上旬</td></tr> <tr><td>シクラメン直売</td><td>11月下旬～12月中旬</td></tr> <tr><td>ばら直売</td><td>一年間</td></tr> <tr><td>野菜狩り</td><td>7月上旬～11月下旬</td></tr> <tr><td colspan="2">レタス・ほうれん草・こんにゃく・どうもろこし等の旬の野菜</td></tr> </table>	イチゴ狩り	1月上旬～5月上旬	さくらんぼ狩り	6月上旬～7月中旬	ブルーベリー狩り	7月上旬～8月中旬	ブドウ狩り	8月下旬～9月下旬	りんご狩り	9月中旬～12月上旬	シクラメン直売	11月下旬～12月中旬	ばら直売	一年間	野菜狩り	7月上旬～11月下旬	レタス・ほうれん草・こんにゃく・どうもろこし等の旬の野菜		
イチゴ狩り	1月上旬～5月上旬																		
さくらんぼ狩り	6月上旬～7月中旬																		
ブルーベリー狩り	7月上旬～8月中旬																		
ブドウ狩り	8月下旬～9月下旬																		
りんご狩り	9月中旬～12月上旬																		
シクラメン直売	11月下旬～12月中旬																		
ばら直売	一年間																		
野菜狩り	7月上旬～11月下旬																		
レタス・ほうれん草・こんにゃく・どうもろこし等の旬の野菜																			

出典)昭和村商工会 観光農業部会の事業所紹介

http://www.showa-shoko.or.jp/bukai_katudo/nougyoubu%20.html

③商工会職員の能力向上

商工会の機能向上には会員拡大とともに、商工会職員の能力向上が不可欠である。会員に対して、実効性のある指導支援を行うためには、環境変化の理解と即応性を伴った実践的な指導支援能力が必要である。商工会の職員は日々、多忙な業務の中、なかなか必要とされる新しいスキルを体系的に学ぶ機会が乏しいが、会員にとっては、時代の移り変わりとともに求める内容も変化してきている。

そもそも職員のスキルが充実しており、小規模事業者に必要な内容を指導支援ができてはじめて、会員に対するサービスが全うできると考える。その意味でも次年度以降は継続して、職員の能力向上のための人材育成・研修等の実施を図る。

以下の項目は、職員の能力向上としての対象になりうるスキルの候補である。

■商工会職員の能力向上
・経営戦略や経営計画/事業計画策定の具体的実践的スキル
・投資と回収・収支改善など具体的な財務会計の具体的実践的スキル
・最新の身近なITとネットワーク活用方法の具体的実践的スキル
・ITを活用した経営/マーケティング/会計のスキル
・ビジネスモデルの理解と刷新のスキル
・起業/創業/新規事業に関する具体的実践的スキル
・国内海外からの顧客訪問流入策と手法の具体的実践的スキル
・地域活性化と地方創生にまつわる産業振興施策の理解活用のスキル

講義・講師の候補として、地域活性化や地域産業振興にも知見をもつ青山学院大学経営学部の教授や研究員など、大学から先端のスキルを学ぶ勉強会や研修を検討する。

また、群馬県商工会連合会・群馬銀行等の研修や勉強会に参加させるとともに、中小企業基盤整備機構・地域活性化センターなどにも職員を派遣して、能力向上と人脈形成促進を図ることも検討する。

4) 商工会機能の強化

個々の小規模事業者への経営発達計画への支援

事業計画策定支援・決算書分析の拡大強化を図る。経営計画・事業計画は、個人事業主にとって、自社がこれからどういう経営を行ってゆくのかという将来像を明確にして、その展望に基づいて、計画を立てて事業を実践し、PDCAを回して行動するためのものである。

商工会は当該研修やセミナーを通じて、「なぜ、事業計画が必要なのか」「どのように活用すると売上増や利益増につながるのか」の重要性について、小規模事業者に理解してもらうとともに、専門家や経営指導員を派遣(巡回)させて、複数年での計画を含めた事業計画を作成してもらい、毎年、相談に乗って経営改善・経営発達を支援する。さらに、国や県等のからの補助金申請作成支援を行う。

主な項目は、以下の通りである。

- ✓ 経営計画作成の進め方
- ✓ 経営環境分析
- ✓ 経営戦略立案
- ✓ 個社毎の事業計画書の作成(ワークショップ)
- ✓ 個別相談
- ✓ 補助金の概要
- ✓ 補助金申請支援

また、今回調査した「決算書分析」活動を拡大強化して、当該決算書分析活動を継続拡大する。

ここでは、株式会社などの法人決算書の分析を行うことも強化する。株式会社などの法人決算書の分析を行うことを強化することによって、6次産業認定事業者支援や農業関係の法人へのアプローチにつなげる。

加えて、群馬県商工会連合会が実施している下記のような「経営計画作成セミナー」について、次年度以降、同様の施策を想定して、日頃から経営計画に疎い小規模事業者に対して、この前橋東部地域に即した内容で、地域環境の変化や社会経済の環境を踏まえた事業計画の策定の研修や勉強会を実施するとともに、群馬県商工会連合会とも連携して、会員が群馬県商工会連合会と前橋東部商工会のプログラム受講の相乗効果が発揮されるようなカリキュラムも検討する。

小規模事業者持続化補助金獲得のための 経営計画作成セミナー

昨今の経営を取り巻く景況は回復傾向にあるとはいえ、依然厳しい景況が続いております。経営の安定を図るには、自らが置かれている状況の把握、自社の強みを踏まえた今後の経営計画を立てる事が大切です。

そこで群馬県商工会連合会では、経営の安定化・持続化を図る為の経営計画を実践的に策定する1日間の短期中セミナーを開催致します。

本セミナーは、小規模事業者の販路開拓等の取組みに対して必要経費の一部を補助する『**小規模事業者持続化補助金**』の申請に対応したセミナーとなっておりますので、補助金の申請を予定されている方は奮ってご参加下さい。

- 日時 **【土曜コース】 3月5日(土)**
【日曜コース】 3月6日(日)

内容はどちらも同じです。
ご都合のつく日程にて
お申込みください。

各日とも午前9:00～午後4:00(6時間)

- 会場 群馬県商工会連合会(前橋市関根町3-8-1)

- 定員 各コースとも50人(定員になり次第締切)

- 対象 小規模事業者 ※常時使用する従業員が 卸売・小売業 5人以下
サービス業(宿泊業・娯楽業以外) 5人以下
サービス業(宿泊業・娯楽業) 20人以下
製造業その他 20人以下

- 内容 ・小規模事業者持続化補助金の概要について
・補助金申請に対応した経営計画の作成について

- 申込 以下の申込書に必要事項をご記入の上、**FAX**でお申込みください。

「経営計画作成セミナー」参加申込書 (FAX027-234-3378)

事業所名		住所	
参加者名		参加日	5日 ⊕ ・ 6日 ⊕ <small>どちらかに○印</small>
TEL		FAX	
所属商工会			

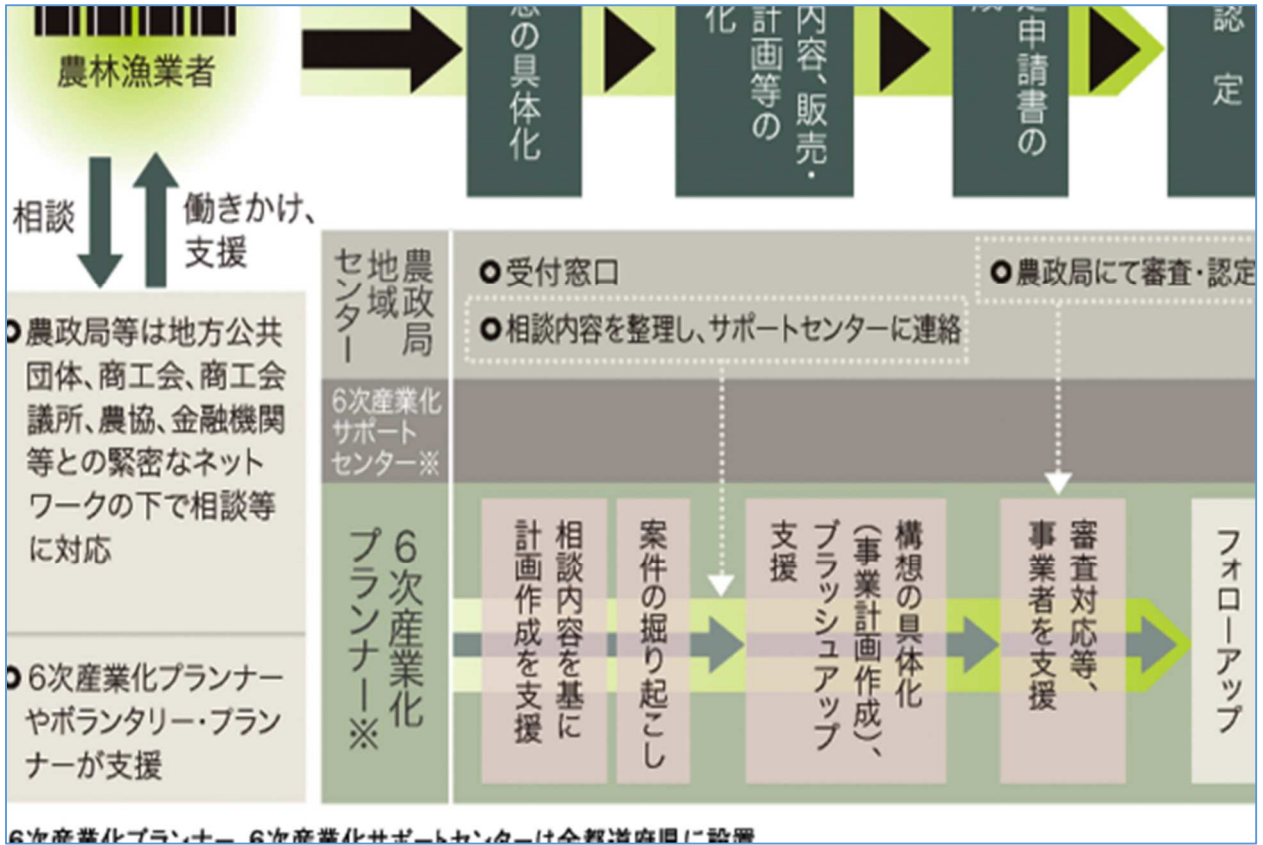
※個人情報は厳重に管理し他の目的には使用いたしません。

お申込は **FAX**で 群馬県商工会連合会宛て FAX.027-234-3378

5) 個々の小規模事業者への経営発達計画への支援

「6次産業化促進及び認定事業者支援」としての特産品の開発

6次産業化の事業認定を取得するための仕組みやプロセスは以下の通りであり、商工会は、認定計画作成支援そのものや認定計画作成に至るまでのプランを構成するプロセスの事業化支援を行うことを重点実施する。



事業者支援認定計画作成に至るまでのプランを構成する事業化支援のポイントとしては、以下の活動も視野に入れて取り組む。

- ✓ 農林水産物の生産に加えて、その加工又は販売と一体的に行う事業活動であり、加工と販売に関する専門的な経験を蓄積した人材との連携支援を行う。
- ✓ 生産段階において、新商品の加工に適する品種を導入するなどの工夫のため、県の普及センターや大学等試験研究機関に協力をしてもらい連携支援を行う。
- ✓ 実施体制を構築する際には、異業種や、自治体、大学等試験研究機関との連携に積極的に取り組む支援を行う。
- ✓ 群馬県6次産業化サポートセンターとも連携して、6次産業化に取り組む小規模事業者に対してプランナーとして、訪問を実施して、事業上の課題の解決に事業者と一緒に取り組むことを行う。

5. (参考)各種資料

(1) 平成26年度第1四半期からの景況調査集計結果

前橋東部商工会 製造業 中小企業景況調査 平成26年4月～6月 回答数(2)

	今 年 期 間 の 状 況												先 年 期 間 の 見 込 し											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 年 同 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 不変	(b) 上昇	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下									
売上(加工)額	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0									
輸出額	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
売上(加工)単価	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0									
売上(加工)数量	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0									
原材料仕入単価	2.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0									
原材料在庫数量	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0									
製品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0									
採算(経常利益)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	-50.0	-50.0									
引合イ	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
受注株	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
従業員(含臨時・パート)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
外資人材(請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
設備稼働率	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0									
業況(自社)	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0									
資金繰り	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0									
受取手形期間	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0									
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									
借入金利率	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0									

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) 増加	回答数
業況(自社)	0.0	50.0	0.0	-50.0	2
生産に対する原材料在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
売上に対する製品在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
採算(経常利益)	50.0	0.0	0.0	50.0	2
引合イ	0.0	0.0	0.0	-50.0	2
生産設備	0.0	0.0	0.0	0.0	2
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	1

	金額	(単位)	回答数
25年4月	1000000	千円	20
25年5月	1000000	千円	20
25年6月(累計)	1100000	千円	20
25年7月(累計)	1100000	千円	20

前橋東部商工会 製造業 中小企業景況調査 平成26年4月～6月 回答数(2)

	あり	投資内容							なし	
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	権利厚生設備		その他
今 期 実 績	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1
先 期 計 画	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2

問題点	一 位	二 位	三 位
大企業の出向による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
製品一歩の劣化	0	0.0	0.0
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	0.0
生産設備の過剰	0	0.0	0.0
原材料価格の上昇	1	50.0	2
原材料の不足	0	0.0	0.0
人件費の増加	0	0.0	1
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	1
売上(加工)単価の低下・上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	1
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0.0
熟練技術者の確保難	0	0.0	0.0
需要の停滞	1	50.0	1
その他	0	0.0	0.0
計	2	100.0	6

業種	回答数	金額
食料品	2	100.0
繊維工業	0	0.0
木材・木製品	0	0.0
皮革・鞆製品	0	0.0
窯業・土石製品	0	0.0
印刷	0	0.0
化学	0	0.0
窯業・土石製品	0	0.0
鉄鋼・非鉄金属	0	0.0
金属製品	0	0.0
機械器具	0	0.0
電気・電子機器	0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0
その他の製造業	0	0.0

従業員数	常 雇	臨 時 雇	合 計
2人以下	1	1	2
3人～5人以下	0	0	0
6人～10人以下	1	0	1
11人～20人以下	0	0	0
21人～50人以下	0	1	1
51人～100人以下	0	0	0
101人以上	0	0	0

生産形態	割合	回答数
受注生産型 (75%以上)	2	50.0
受注・買込生産兼営型 (25～75%未満)	0	0.0
買込生産型 (25%未満)	0	0.0

輸出向割合	回答数
輸出型 (75%以上)	0
輸出・内需兼営型 (25～75%未満)	0
内需型 (25%未満)	2

仕入先	回答数	金額
生産委託者	0	0.0
材料問屋	0	0.0
卸売業者	2	100.0
その他	0	0.0

販先	回答数	金額
メーカー	0	0.0
卸売業者	0	0.0
小売業者	2	100.0
その他	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	2	-2	0	0	0	0
完成工事 (請負工事) 額	33.3	33.4	33.3	0.0	1	1	1	0	0	33.3	66.7	-33.3	0	0	0	0
材料仕入単価	3	0	0	3	3	3	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0
採算 (経常利益)	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
引合い	33.3	33.4	33.3	0.0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
契約残 (未消化工事)	50.0	0.0	50.0	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
従業員 (含臨時・パート)	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
外部人材 (請負・派遣)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
業況 (自社)	0	66.7	33.3	-33.3	33.3	33.4	33.3	0.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
資金繰り	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	50.0	50.0	0	50.0	50.0	-50.0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0
借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	1	1	1	0	3
採算 (経常利益)	33.3	33.4	33.3	0.0	3
引合い	33.3	66.7	33.3	33.3	3
従業員 (含臨時・パート)	0	100.0	0.0	100.0	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年3月	6,297.3	千円	2/3
25年4月	4,942.3	千円	2/3
25年5月 (累計)	29,156.3	千円	2/3
25年6月 (累計)	4,110.0	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
未 期 計 画	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	66.7

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の出場による競争の激化	1	33.3	1
新規参入業者の増加	0	0.0	0
材料価格の上昇	1	33.3	2
材料の入手難	0	0.0	0
人件費の増加	0	0.0	0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0
現金繰上の低下・上昇	0	0.0	0
下請保証の上昇	0	0.0	0
金利負担の増加	0	0.0	0
取引条件の悪化	0	0.0	0
事業資金の借入難	0	0.0	0
従業員の確保難	0	0.0	1
熟練技術者の確保難	0	0.0	0
IT事業者の確保難	0	0.0	0
官公署の停滯	1	33.3	2
民間事業者の停滯	0	0.0	0
その他	0	0.0	0
計	3	100.0	7

業種別

業 種	回答数	割合
総合工事業	3	100.0
建設工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	0
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	0
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容	回答数	割合
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	33.3
民間型 (25%未満)	2	66.7

主な受注先別

受注先	回答数	割合
元請	1	33.3
下請	2	66.7

	今 期 の 状 況												先 期 の 見 通 し											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)								
売上(加工)額	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1								
輸出額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
売上(加工)単価	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	50.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
売上(加工)数量	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0								
原材料仕入単価	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
原材料在庫数量	2	0	0	2	2	0	0	2	1	0	0	1	0	0	0	0								
製品在庫数量	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
採算(経常利益)	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0								
引合い	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
受注残	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
従業員(含臨時・パート)	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0								
外部人材(請負・派遣)	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
設備換算率	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
業況(自社)	100.0	0.0	0.0	100.0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
資金繰り	0	2	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0								
受取手形期間	0	100.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0								
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0								
借入金利息	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								

今期の状況

	(a)	(b)	(c)	(a)	回答数
	増加	不変	減少	- (c)	
業況(自社)	0	2	0	0	2
生産に対する原材料在庫	0	100.0	0.0	0.0	2
売上に対する製品在庫	0	2	0	0	2
採算(経常利益)	0	100.0	0.0	0.0	2
引合い	50.0	0.0	50.0	0.0	2
生産設備	0	1	0	0	1
従業員(含臨時・パート)	0	100.0	0.0	0.0	1

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年5月	13200	千円	20
25年7月	12750	千円	20
25年9月(見込み)	11800	千円	20
25年9月(実績)	10000	千円	20

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	
今 期 実 施	1	0	0	1	0	0	0	0	1
来 期 計 画	1	0	0	1	0	1	0	0	1
	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一	位	一	位	三 位
大企業の出向による競争の激化	1	50.0	1	50.0	
新規参入業者の増加	0	0.0	0	0.0	
製品ニーズの変化	0	0.0	0	0.0	
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	0	0.0	
生産設備の過剰	0	0.0	0	0.0	
原材料価格の上昇	1	50.0	2	100.0	
原材料の不足	0	0.0	0	0.0	
人材不足の増加	0	0.0	1	50.0	
原材料費：人件費以外の経費の増加	0	0.0	1	50.0	
製品(加工)単価の低下・上昇懸	0	0.0	0	0.0	
集約度の増加	1	0.0	0	0.0	
取引条件の悪化	0	0.0	1	50.0	
事業資金の借入残	0	0.0	0	0.0	
従業員の確保難	0	0.0	0	0.0	
新技術業者の出現懸	0	0.0	0	0.0	
需要の停滞	0	0.0	0	0.0	
その他	0	0.0	0	0.0	
計	2	100.0	6	300.0	

業種別

業 種	回答数	割合
薬料品	2	100.0
繊維工業	0	0.0
木材・木製品	0	0.0
家具・装飾品	0	0.0
ヘルプ・紙・紙加工品	0	0.0
印刷	0	0.0
化学	0	0.0
窯業・土石製品	0	0.0
鉄業(非鉄金属)	0	0.0
金属製品	0	0.0
機械器具	0	0.0
電気・情報通信機械器具	0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0
その他の製造業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇	い	臨 時 等	含 む
2人以下	1	1	1	-
3人～5人以下	0	0	0	-
6人～10人以下	1	0	0	-
11人～20人以下	0	0	0	-
21人～50人以下	0	1	1	-
51人～100人以下	0	0	0	-
101人以上	0	0	0	-

生産形態(受注生産割合)別

生産形態	回答数	割合
受注生産型(75%以上)	2	50.0
受注・買込生産割合型(25～75%未満)	0	0.0
買込生産型(25%未満)	0	0.0

原材料仕入先別

仕入先	回答数	割合
生産委託者	0	0.0
材料関係	0	0.0
その他	2	100.0

輸出割合別

輸出割合	回答数	割合
輸出型(75%以上)	0	-
輸出・内銷割合型(25～75%未満)	0	-
内銷型(25%未満)	2	-

主要販売先別

販売先	回答数	割合
メーカー	0	-
卸売業	0	-
小売業	2	-
その他	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								前 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 年 同 期				前 年 同 期				今 年 同 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	1	2	-2	0	1	2	-2	0	1	2	-2	0	1	2	-2
完成工事 (請負工事) 額	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0
材料仕入単価	66.7	0	0	66.7	66.7	0	0	66.7	66.7	0	0	66.7	66.7	0	0	66.7
採算 (経常利益)	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0
引合い	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
契約残 (未消化工事)	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
従業員 (含臨時・パート)	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1
外部人材 (請負・派遣)	0	50.0	0	50.0	0	50.0	0	50.0	0	50.0	0	50.0	0	50.0	0	50.0
業況 (自社)	33.3	33.3	33.3	0	33.3	33.3	33.3	0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
資金繰り	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	3	0	0	3
採算 (経常利益)	0	2	1	-1	3
引合い	0	2	1	-1	3
従業員 (含臨時・パート)	0	0	0	0	2

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年6月	5137.7	千円	2/3
25年7月	5352.0	千円	2/3
25年8月 (見込)	4205.0	千円	2/3
25年9月 (見込)	3950.0	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の逼迫による競争の激化	0	0	0
新規参入業者の増加	0	0	0
材料価格の上昇	1	50.0	1
材料の入手難	0	0	1
人件費の増加	0	0	0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0	0
請負単価の低下・上昇難	0	0	0
下請単価の上昇	0	0	0
金利負担の増加	0	0	0
取引条件の悪化	0	0	0
事業資金の借入難	0	0	1
従業員の確保難	0	0	0
熟練技術者の確保難	0	0	0
下請業者の確保難	0	0	0
官公需要の停滞	1	50.0	1
民間需要の停滞	0	0	0
その他	0	0	0
計	2	66.7	4

業種別

業 種	回答数	割合 (%)
総合工事業	3	100.0
機械工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

規 模	常 雇	時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	1	0
6人～10人以下	1	1
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容	回答数	割合 (%)
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	83.3

主な受注先別

受注先	回答数	割合 (%)
元請	1	16.7
下請	2	83.3

売上・収益・金融等の状況

Main financial performance table with columns for '今期の状況' (Current Period Status) and '前年同期' (Previous Year Same Period), and rows for '売上額' (Sales), '客単価' (Average Order Value), '客数' (Number of Customers), etc.

今期の状況

Summary table for '今期の状況' with columns (a) 増加, (b) 不変, (c) 減少, (a) - (c), and 回答数.

売上額

Table for '売上額' showing '金額 (単位)' and '回答数' for 25th, 26th, and 27th months.

新規設備投資

Table for '新規設備投資' with columns 'あり' (Yes) and 'なし' (No), and sub-columns for '土地', '店舗', '販売設備', etc.

経営上の課題点

Table for '経営上の課題点' with columns '問題点' (Issue Point) and '順位' (Ranking).

業種別

Table for '業種別' showing counts for various retail categories like '各種商品小売業', '服飾・衣類・身の回り品小売業', etc.

従業員規模別

Table for '従業員規模別' with columns '高' (High) and '低' (Low), and sub-columns for employee count ranges.

チェーン加盟状況別

Table for 'チェーン加盟状況別' with columns '加盟' (Affiliated) and '非加盟' (Not affiliated).

売場面積別

Table for '売場面積別' with columns for sales area ranges like '50㎡未満', '50㎡～100㎡未満', etc.

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上(収入)額	2	33.3	2	0	1	16.7	3	-1	1	16.7	3	-1	1	16.7	3	-1
客単価	1	59.0	1	0	1	59.0	2	-1	1	59.0	2	-1	1	59.0	2	-1
利用客数	1	49.0	2	-1	1	49.0	3	-2	1	49.0	2	-1	1	49.0	2	-1
仕入単価(材料等)	3	60.0	0	0	0	60.0	0	0	0	60.0	0	0	0	60.0	0	0
採算(経常利益)	1	16.7	3	-1	1	16.7	3	-2	1	16.7	3	-1	1	16.7	3	-1
従業員(含臨時・パート)	0	80.0	4	0	0	80.0	4	0	0	80.0	4	0	0	80.0	4	0
外部人材(請負・派遣)	0	0.0	4	-1	0	0.0	4	-1	0	0.0	4	-1	0	0.0	4	-1
業況(自社)	1	15.7	3	-1	1	15.7	3	-2	1	15.7	3	-1	1	15.7	3	-1
資金繰り	0	0.0	5	0	0	0.0	5	0	0	0.0	5	0	0	0.0	5	0
長期資金借入増減	0	0.0	100.0	0.0	0	0.0	100.0	0.0	0	0.0	100.0	0.0	0	0.0	100.0	0.0
短期資金借入増減(含手形割引)	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0
借入金利	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0	0	0.0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	3	2	-2	5
採算(経常利益)	0	3	2	-2	5
従業員(含臨時・パート)	0	75.0	25.0	-25.0	4

売上額

	金額	(単位)	回答数
4月	1897.7	千円	31
5月	1882.3	千円	24
6月	1866.2	千円	24
7月	1847.7	千円	24

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
未 期 計 画	16.7	0	0	0	100.0	0	0	0	0	83.3

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の出進による競争の激化	0	0.0	1
新規参入業者の増加	1	1.7	2
利用者ニーズの変化	16	27.6	20
店舗施設の狭小・老朽化	1	1.7	8
人件費の増加	2	3.4	17
大得意以外の顧客の増減	4	6.9	21
利用料金の低下・工具類	4	6.9	15
材料等仕入単価の上昇	8	13.8	24
金利負担の増加	0	0.0	1
事業資金の借入難	0	0.0	1
従業員の確保難	11	19.0	16
新規参入業者の確保難	0	0.0	3
需要の停滞	11	19.0	20
その他	0	0.0	3
計	58		157

業種別

業種別	回答数
一般飲食店(一般・遊興)	0
宿泊業	1
製造業	1
卸売業	1
自動車整備業	0
洗濯・洗車業	0
その他のサービス業	-3

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

	加 盟	新 加 盟
加盟	0	0.0
新加盟	6	100.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況												去 年 同 期 の 見 通 し											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)								
売上(加工)額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
輸出額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
売上(加工)単価	50.0	50.0	0	50.0	50.0	50.0	0	50.0	0	100.0	0	0	0	0	0	0								
売上(加工)数量	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
原材料仕入単価	50.0	50.0	0	50.0	50.0	50.0	0	50.0	0	100.0	0	0	0	0	0	0								
原材料在庫数量	50.0	50.0	0	50.0	50.0	50.0	0	50.0	0	100.0	0	0	0	0	0	0								
製品在庫数量	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
採算(経常利益)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
引合い	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
受注残	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
従業員(含臨時・パート)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
外雇人材(請負・派遣)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
設備換算率	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
業況(自社)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
資金繰り	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	2	0	0	2
生産に対する原材料在庫	0	0	0	0	2
生産に対する原材料在庫	0	2	0	0	2
売上に対する製品在庫	0	2	0	0	2
採算(経常利益)	0	0	0	0	2
引合い	50	0	0	0	2
生産設備	0	1	0	0	1
従業員(含臨時・パート)	0	0	0	0	1

売上額

	金額	(単位)	回答数
昨年9月	11100	千円	2
昨年10月	12650	千円	2
昨年11月(見込み)	12650	千円	2
昨年12月(見込み)	13500	千円	2

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
未 期 計 画	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

経営上の問題点

問 題 点	一	位	一	～	三 位
大企業の出場による競争の激化	0	0	0	1	50.0
労働力不足の増加	0	0	0	0	0.0
製品ニーズの変化	0	0	0	0	0.0
生産設備の不足・老朽化	0	0	0	0	0.0
生産設備の過剰	0	0	0	0	0.0
原材料価格の上昇	1	50.0	2	100.0	
原材料の不足	0	0	0	0	0.0
大得意の増加	1	50.0	1	50.0	
原材料費：人件費以外の経費の増加	0	0	0	0	0.0
製品(加工)単価の低下・上昇	0	0	0	0	0.0
金利負担の増加	0	0	0	0	0.0
取引条件の悪化	0	0	1	50.0	
事業資金の借入残	0	0	0	0	0.0
従業員の確保難	0	0	1	50.0	
新技術者の確保難	0	0	0	0	0.0
需要の停滞	0	0	0	0	0.0
その他	0	0	0	0	0.0
計	2	100.0	6	300.0	

業種別

業 種	数	割合
食料品	2	100.0
繊維工業	0	0.0
木材・木製品	0	0.0
家具・装飾品	0	0.0
パルプ・紙・紙加工品	0	0.0
印刷	0	0.0
化学	0	0.0
医薬・生物製品	0	0.0
金属・鉄合金業	0	0.0
非金属製品	0	0.0
機械器具	0	0.0
電気・情報通信機械	0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0
その他の製造業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇	い	臨 時 等	含 む
2人以下	1	-	1	-
3人～5人以下	0	-	0	-
6人～10人以下	1	-	0	-
11人～20人以下	0	-	0	-
21人～50人以下	0	-	1	-
51人～100人以下	0	-	0	-
101人以上	0	-	0	-

生産形態(受注生産割合)別

生産形態	割合	数	割合
受注生産型(75%以上)	0	2	50.0
受注生産と生産兼合型(25～75%未満)	0	0	0.0
生産兼合型(25%未満)	0	0	0.0

輸出向割合別

輸出向割合	割合	数	割合
輸出型(75%以上)	0	-	-
輸出・内需兼合型(25～75%未満)	0	-	-
内需型(25%未満)	2	-	-

原材料仕入先別

仕入先	数	割合
生産委託者	0	0.0
協同組合	0	0.0
その他	2	100.0

主要販売先別

販売先	数	割合
メーカー	0	-
卸売業	0	-
小売業	2	-
その他	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								前 年 同 期 の 状 況							
	前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	
受注(新規契約工事)額	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
完成工事(請負工事)額	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
材料仕入単価	0.0	33.3	66.7	-66.7	33.3	0.0	66.7	-33.4	33.3	33.4	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	
採算(経常利益)	66.7	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	66.7	-33.3	66.7	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	
引合い	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	0.0	0.0	
契約残(未済化工事等)	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
従業員(含臨時・パート)	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
外部人材(請負・派遣)	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	
兼役(自社)	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	
資金繰り	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	33.3	66.7	-66.7	33.3	0.0	66.7	-33.4	0.0	33.3	66.7	
受取手形期間	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	0.0	0.0	
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) 増加	回答数
兼役(自社)	0	3	0	0	3
採算(経常利益)	0	100.0	0	0	3
引合い	0	66.7	33.3	-33.3	3
従業員(含臨時・パート)	0	100.0	0.0	0.0	2

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年9月	2726.7	千円	2/3
25年10月	2323.3	千円	2/3
25年11月(累込)	4326.7	千円	2/3
25年12月(累込更新)	4416.7	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今 期 案 内	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
未 期 計 画	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
材料価格の上昇	1	50.0	1
材料の入手難	0	0.0	1
人件費の増加	0	0.0	0.0
材料費(人件費以外の経費)の増加	0	0.0	0.0
請負単価の低下・上昇	0	0.0	0.0
下請単価の上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	1
新技術者の確保難	0	0.0	0.0
労働者の確保難	0	0.0	0.0
資金繰りの停滞	1	50.0	1
民間需要の停滞	0	0.0	0.0
その他	0	0.0	0.0
計	2	66.7	4

業種別

業種	回答数	割合
総合事業	3	100.0
個別事業	0	0.0
設備事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	0
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容(官公需向割合)別

受注内容	回答数	割合
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	66.7

主な受注先別

受注先	回答数	割合
元請	1	16.7
下請	2	66.7

売上・収益・金融等の状況

Table with 16 columns: 今期の状況 (前年同期比), 前年の状況 (前年同期比), 来期の見通し (前年同期比). Rows include 売上額, 客単価, 客数, 商品仕入額, 商品在庫数量, etc.

今期の状況

Table with 5 columns: (a) 増加, (b) 不変, (c) 減少, (a) 増加, 回答数. Rows include 業況(自社), 売上に対する商品在庫, 採算(経常利益), 従業員(含臨時・パート).

売上額

Table with 3 columns: 金額, (単位), 回答数. Rows include 25年9月, 25年10月, 25年11月, 25年12月.

新規設備投資

Table with 11 columns: あり, なし, 土地, 店舗, 販売設備, 車両・運搬具, 付帯施設, O/A機器, 福利厚生施設, その他. Rows include 今期実施, 来期計画.

経営上の課題点

Table with 3 columns: 一, 二, 三. Rows include 大型店・中型店の進出による競争の激化, 購買力の相対的な低下, etc.

業種別

Table with 2 columns: 業種, 回答数. Rows include 食品小売業, 繊維・衣服・身の回り品小売業, etc.

従業員規模別

Table with 2 columns: 常雇い, 臨時等含む. Rows include 2人以下, 3人～5人以下, etc.

チェーン加盟状況別

Table with 2 columns: 加盟, 非加盟. Rows include 加盟, 非加盟.

売場面積別

Table with 2 columns: 売場面積, 回答数. Rows include 50㎡未満, 50㎡～100㎡未満, etc.

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上(収入)額	1	4	1	0	2	3	1	1	1	3	2	-1				
客単価	16.7	55.5	16.7	0.0	33.3	50.0	16.7	16.5	16.7	50.0	33.3	-16.5				
利用客数	0	3	3	-3	16.7	3	2	-1	0	5	16.7	-16.7				
仕入単価(材料等)	83.3	16.7	0	83.3	16.7	50.0	33.3	-16.5	83.3	16.7	0	83.3				
採算(経常利益)	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	50.0	33.3	-16.5	20.0	20.0	60.0	-40.0				
従業員(含臨時・パート)	0	5	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0				
外部人材(請負・派遣)	0	4	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0				
業況(自社)	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	33.3	50.0	-33.3	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	66.6	16.7	0.0
資金繰り	0	5	0	0	0	6	0	0	0	6	0	0				
短期資金借入残高	0	4	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
短期資金借入残高(含手形割引)	0	3	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
借入金利	0	1	0	0	1	4	0	0	1	1	0	0	0	5	0	0
	20.0	80.0	0.0	20.0	20.0	80.0	0.0	20.0	20.0	80.0	0.0	20.0	20.0	80.0	0.0	20.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	3	3	-3	6
採算(経常利益)	0	5	1	-1	6
従業員(含臨時・パート)	0	2	2	-2	6

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年10月	16166.8	千円	41
25年11月	14800.0	千円	24
25年11月(見込み)	12433.3	千円	26
25年12月(見込み)	14000.0	千円	26

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
	16.7	-	-	-	-	-	-	-	-	83.3
未 期 計 画	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
	16.7	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	83.3

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1
新規参入業者の増加	1	1.7	2
利用者ニーズの変化	16	27.6	20
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	8
人件費の増加	2	3.4	17
大得意店外の顧客の増加	4	6.9	21
利用料金の低下・工具難	4	6.9	15
材料等仕入単価の上昇	8	13.8	24
金利負担の増加	0	0.0	1
事業資金の借入難	0	0.0	1
従業員の確保難	11	19.0	16
新規参入業者の確保難	0	0.0	3
需要の停滞	11	19.0	20
その他	0	0.0	3
計	58		157

業種別

業種別	回答数
一般飲食店(一般・遊興)	0
宿泊業	1
製造業	1
卸売業	1
自動車整備業	1
洗濯・洗染業	0
その他のサービス業	-3

従業員規模別

従業員規模別	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

チェーン加盟状況別	回答数
加盟	0
新加盟	6

	今 期 の 状 況												去 期 の 見 通 し											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				前 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)								
売上(加工)額	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	50.0	0.0	50.0	0.0												
輸出額	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
売上(加工)単価	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0												
売上(加工)数量	0.0	0.0	1.0	-1.0	0.0	0.0	1.0	-1.0	0.0	0.0	1.0	-1.0												
原材料仕入単価	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	50.0	50.0	0.0	50.0												
原材料在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
製品在庫数量	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
引合い	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
受注残	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0												
外部人材(請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
設備換算率	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
業況(自社)	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	50.0	50.0	-50.0												
資金繰り	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
受取手形期間	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	1	0	0	1	2
生産に対する原材料在庫	50.0	50.0	0.0	50.0	2
売上に對する原材料在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
売上に對する製品在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	2
引合い	50.0	0.0	50.0	0.0	2
生産設備	0.0	0.0	100.0	-100.0	1
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	1

売上額

	金額	(単位)	回答数
昨年12月	14811	千円	20
昨年11月	13250	千円	20
昨年10月(見込み)	13250	千円	20
昨年9月(見込み)	14600	千円	20

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	
今 期 実 施	1	0	0	0	1	0	0	0	1
50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	50.0
来 期 計 画	1	0	0	1	0	1	0	0	1
50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一	位	一	～	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1	50.0	
新規参入業者の増加	0	0.0	0	0.0	
製品ニーズの変化	0	0.0	0	0.0	
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	1	50.0	
生産設備の過剰	0	0.0	0	0.0	
原材料価格の上昇	1	50.0	1	50.0	
原材料の不足	0	0.0	0	0.0	
人件費の増加	1	50.0	1	50.0	
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	1	50.0	
製品(加工)単価の低下・上昇懸	0	0.0	0	0.0	
金利負担の増加	0	0.0	0	0.0	
取引条件の悪化	0	0.0	1	50.0	
事業者の借入残高	0	0.0	0	0.0	
従業員の確保難	0	0.0	0	0.0	
熟練技術者の確保難	0	0.0	0	0.0	
需要の確保	0	0.0	0	0.0	
その他	0	0.0	0	0.0	
計	2	100.0	6	300.0	

業種別

業 種	2	100.0
食料品	0	0.0
繊維工業	0	0.0
木材・木製品	0	0.0
家具・装飾品	0	0.0
パルプ・紙・紙加工品	0	0.0
印刷	0	0.0
化学	0	0.0
窯業・土石製品	0	0.0
窯業・非金属製品	0	0.0
窯業製品	0	0.0
機械器具	0	0.0
電気・情報通信機器	0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0
その他の製造業	0	0.0

従業員規模別

常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	1
3人～5人以下	0
6人～10人以下	1
11人～20人以下	0
21人～50人以下	0
51人～100人以下	0
101人以上	0

生産形態(受注生産割合)別

受注生産型 (75%以上)	2	50.0
受注・見込生産混合型 (25～75%未満)	0	0.0
見込生産型 (25%未満)	0	0.0

原材料仕入先別

生産委託者	0	0.0
材料問屋	0	0.0
その他	2	100.0

輸出向割合別

輸出型 (75%以上)	0
輸出・内需両対応型 (25～75%未満)	0
内需型 (25%未満)	2

主要販売先別

卸売業	0
小売業	0
その他	0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								案 外 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	33.3	33.4	33.3	0.0	66.7	0.0	33.3	33.4	66.7	0.0	33.3	33.4				
完成工事 (請負工事) 額	33.3	33.4	33.3	0.0	66.7	0.0	33.3	33.4	66.7	0.0	33.3	33.4				
材料仕入単価	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0				
採算 (経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3				
引合い	33.3	33.4	33.3	0.0	66.7	0.0	33.3	33.4	66.7	0.0	33.3	33.4				
契約残 (未消化工事等)	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	1.0	0.0	50.0				
従業員 (含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	50.0	-50.0				
外部人材 (請負・派遣)	0.0	0.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0				
業況 (自社)	33.3	33.4	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	66.7	0.0	33.3	33.4	0.0	66.7	33.3	33.3	-33.3
資金繰り	0.0	66.7	33.3	-33.3	33.3	33.4	33.3	0.0	33.3	33.4	33.3	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
受取手形期間	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金金利	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	3	0	0	3
採算 (経常利益)	0	100	0	0	3
引合い	0	100	0	0	3
従業員 (含臨時・パート)	0	100	0	0	2

売上額

	金額	(単位)	回答数
25年12月	2514.0	千円	2/3
26年1月	3943.7	千円	2/3
26年2月	2446.3	千円	2/3
26年3月 (実績更新)	2896.0	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 案 内	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
未 期 計 画	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
材料価格の上昇	1	0.0	0.0
材料の入手難	0	50.0	1.0
人件費の増加	0	0.0	1.0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0.0
請負単価の低下・上昇	0	0.0	0.0
下請単価の上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	1.0
設備投資の確保難	0	0.0	0.0
営業資金の確保難	0	0.0	0.0
税金負担の増大	1	50.0	1.0
民間需要の停滞	0	0.0	0.0
その他	0	0.0	0.0
計	2	66.7	4

業種別

業種	回答数	割合
総合事業	3	100.0
個別事業	0	0.0
設備事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	0
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容	割合	回答数
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	66.7

主な受注先別

受注先	回答数
元請	1
下請	2

売上・収益・金融等の状況

	今期の状況								来期の見通し							
	前年同期				前				前年同期				今			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上額	2	0	2	0	2	0	1	1	0	1	2	-2	0	1	2	-2
客単価	0	3	1	-1	66.7	0	33.3	1	0	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	33.3
客数	0	75.0	25.0	-25.0	25.0	50.0	25.0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	1	2	-2
商品仕入単価	50.0	0.0	50.0	0.0	33.3	33.4	33.3	0.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	0	1	2	-2
商品仕入額	75.0	25.0	0.0	75.0	0	0	0	0	66.7	33.3	0.0	66.7	-66.7	0	33.3	33.3
商品在庫数量	50.0	0.0	50.0	0.0	0	0	0	0	0	3	0	-3	0	0	0	0
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	2	1	-1
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	1	-33.3	0	0	0	0
外那人材(請負・派遣)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	1	-33.3	0	0	0	0
業収(自社)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1	2	-2
業収(他社)	0.0	25.0	75.0	-75.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	33.3	66.7	-66.7
資金繰り	0.0	4	0	0	0	75.0	25.0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
長期資金借入残高	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0	0	0	0.0	100.0	0.0	0.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0	100.0	0.0	0.0
借入金利	0.0	0	0	0	0.0	75.0	25.0	-25.0	0.0	0	0	0	0.0	66.7	33.3	-33.3

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業収(自社)	1	1	2	-1	4
売上に対する商品在庫	25.0	0	50.0	-25.0	4
採算(経常利益)	1	2	1	0	4
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
昨年12月	19005.3	千円	38
昨年1月	19707.0	千円	38
昨年2月	18345.6	千円	38
昨年3月(発表見込み)	20015.8	千円	38

新規設備投資

	あり	投資内容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
来期計画	3	0	0	0	1	2	0	0	1	100.0
	75.0	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	25.0

経営上の課題点

課題点	一位	二位	三位
大型店・中量店の進出による競争の激化	1	25.0	2
消費者の価値観の変化	0	0.0	0
購買力の地域差への対応	0	0.0	0
消費者ニーズの変化	0	0.0	0
店舗の増設・老朽化	0	0.0	0
駐車場の確保	0	0.0	0
商品在庫の過剰	0	0.0	0
人材不足	0	0.0	0
人材費以外の経費の増加	0	0.0	0
販売単価の低下・上昇	1	25.0	1
石大業種の不振	0	0.0	0
金利負担の増加	0	0.0	0
代金回収の遅延	1	25.0	2
事業資金の借入	0	0.0	1
従業員の確保	0	0.0	2
需要の停滞	0	0.0	1
その他	0	0.0	0
計	4	100.0	11

従業員規模別

	常雇	臨時等含む
2人以下	2	2
3人～5人以下	2	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人以上	0	0

業種別

業種	一位	二位
各種商品小売業	0	0.0
建物・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
家具・建具・じゅうりょう小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

	加盟	非加盟
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売上面積別

売上面積	一位	二位
50㎡未満	3	0.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～300㎡未満	0	0.0
300㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上(収入)額	0	2	4	-4	0	2	4	-4	0	2	4	-4				
客単価	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	33.3	66.7	-66.7				
利用者数	20.0	50.0	0.0	0.0	20.0	50.0	0.0	0.0	20.0	50.0	0.0	0.0				
仕入単価(材料等)	0.0	40.0	60.0	-60.0	0.0	20.0	80.0	-80.0	0.0	40.0	60.0	-60.0				
採算(経常利益)	80.0	0.0	20.0	60.0	80.0	0.0	20.0	60.0	80.0	0.0	20.0	60.0				
従業員(含臨時・パート)	15.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	40.0	-20.0	20.0	40.0	40.0	-20.0				
外部人材(請負・派遣)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0				
兼祝(自社)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0				
貸金繰り	16.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	40.0	-20.0	20.0	40.0	40.0	-20.0	25.0	25.0	50.0	-25.0
長期資金借入残高	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0				
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				
借入金	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
兼祝(自社)	0	2	4	-4	6
採算(経常利益)	0	33.3	66.7	-66.7	6
従業員(含臨時・パート)	0	50.0	50.0	-50.0	6
従業員(含臨時・パート)	0	4	2	-2	6

売上額

	金額	(単位)	回答数
2015年1月	15308.0	千円	51
2015年2月	11850.0	千円	54
2015年3月	12593.3	千円	58
2016年1月	12626.7	千円	58

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
来 期 計 画	16.7	-	-	-	-	-	-	-	-	83.3
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の出向による競争の激化	0	0.0	1
新規参入業者の増加	1	1.7	2
利用者ニーズの変化	16	27.6	20
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	8
人件費の増加	2	3.4	17
人件費以外の経費の増加	4	6.9	21
利用客の減少・利用客の減少	4	6.9	16
材料費・仕入単価の上昇	3	5.0	24
金利負担の増加	0	0.0	1
事業資金の借入残高	0	0.0	1
従業員の確保	11	19.0	16
新卒従業員の確保	0	0.0	3
顧客の確保	11	19.0	20
その他	0	0.0	5
計	58	-	157

業種別

一般飲食店(一般・遊樂)	0	-
宿泊業	1	-
運送業	1	-
自動車整備業	1	-
洗濯・洗染業	0	-
その他のサービス業	-3	-

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

	今 期 前 期 の 状 況				来 期 前 期 の 見 込											
	前 年 同 期		前 期		前 年 同 期		前 期									
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	
売上(加工)額	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
輸出額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上(加工)単価	2	0	0	2	0	0	0	2	0	0	0	2	0	0	0	2
売上(加工)数量	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0
原材料仕入単価	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
原材料在庫数量	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0
製品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0
採算(経常利益)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
引合	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
受注残	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
従業員(含臨時・パート)	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
外部人材(請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
設備稼働率	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
業況(自社)	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
資金繰り	0.0	2	0	0	0	2	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0
受取手形期間	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) 増加	回答数
業況(自社)	1	1	1	1	2
生産に対する原材料在庫	50.0	50.0	0.0	50.0	2
売上に対する製品在庫	0.0	0.0	0.0	0.0	2
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	2
引合	50.0	0.0	50.0	0.0	2
生産設備	0	0	1	-1	1
従業員(含臨時・パート)	0.0	0.0	100.0	-100.0	1

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年3月	12100	千円	20
27年4月	14755	千円	20
27年5月 (見込み)	14900	千円	20
27年6月 (実績見込み)	16850	千円	20

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1
未 期 計 画	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	50.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一	位	一	～	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1	1	50.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0	0	0.0
製品ニーズの変化	0	0.0	0	0	0.0
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	0	0	0.0
生産設備の過剰	0	0.0	0	0	0.0
原材料価格の上昇	2	100.0	2	2	100.0
原材料の不足	0	0.0	0	0	0.0
人件費の増加	0	0.0	1	1	50.0
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	1	1	50.0
製品(加工)単価の低下・上昇幅	0	0.0	0	0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0	0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	1	1	50.0
事業資金の借入残	0	0.0	0	0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0	0	0.0
雇傭技術者の確保難	0	0.0	0	0	0.0
需要の停滞	0	0.0	0	0	0.0
その他	0	0.0	0	0	0.0
計	2	100.0	6	6	300.0

業種別

業 種	1	2	100.0
食料品	0	0.0	0.0
繊維工業	0	0.0	0.0
木材・木製品	0	0.0	0.0
家具・装飾品	0	0.0	0.0
パルプ・紙・紙加工品	0	0.0	0.0
印刷	0	0.0	0.0
化学	0	0.0	0.0
医薬・非鉄金属	0	0.0	0.0
鉄業・非鉄金属	0	0.0	0.0
金属製品	0	0.0	0.0
機械器具	0	0.0	0.0
電気・情報通信機械器具	0	0.0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0	0.0
その他の製造業	0	0.0	0.0

従業員規模別

	常 雇	い	臨 時 等	含 む
2人以下	1	-	-	-
3人～5人以下	0	-	0	-
6人～10人以下	0	-	0	-
11人～20人以下	0	-	0	-
21人～50人以下	0	-	1	-
51人～100人以下	0	-	0	-
101人以上	0	-	0	-

生産形態(受注生産割合)

受注生産型 (75%以上)	2	50.0
受注・買込生産割合型 (85～75%未満)	0	0.0
買込生産型 (85%未満)	0	0.0

輸出割合	0	-
輸出型 (75%以上)	0	-
輸出・内蔵型 (85～75%未満)	0	-
内蔵型 (85%未満)	2	-

原材料仕入先別

生産委託者	0	0.0
材料関係	0	0.0
その他	2	100.0

主要販売先別

メーカー	0	-
卸売業	0	-
小売業	2	-
その他	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	1	2	-2	0	0	0	0	0	2	1	-1	0	0	0	0
完成工事 (請負工事) 額	33.3	0	0	-33.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
材料仕入単価	100.0	0	0	100.0	0	0	0	0	100.0	0	0	100.0	0	0	0	0
採算 (経常利益)	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
引合い	0	66.7	1	-1	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
契約残 (未消化工事高)	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
従業員 (含臨時・パート)	0	100.0	0	0	0	0	0	0	33.3	66.7	0	33.3	0	0	0	0
外部人材 (請負・派遣)	0	50.0	0	-50.0	0	0	0	0	0	50.0	0	-50.0	0	0	0	0
業況 (自社)	33.3	1	1	0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
資金繰り	33.3	33.4	33.3	0	33.3	33.4	33.3	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0
受取手形期間	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高 (含季形割引)	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0
借入金利	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	100.0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	3	0	0	3
採算 (経常利益)	33.3	66.7	0	33.3	3
引合い	0	100.0	0	0	3
従業員 (含臨時・パート)	0	66.7	33.3	-33.3	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年3月	4259.0	万円	2/3
27年4月	4816.7	万円	2/3
27年5月	4195.7	万円	2/3
27年6月	4524.7	万円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	1	0	0	0	0	0	0	0	1	100.0
	33.3	0	0	0	0	0	0	0	100.0	66.7

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0	0
新規参入業者の増加	0	0	0
材料価格の上昇	1	33.3	2
材料の入手難	0	0	1
人件費の増加	0	0	0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0	0
請負単価の低下・上昇難	0	0	1
下請単価の上昇	0	0	0
金利負担の増加	0	0	0
取引条件の悪化	0	0	0
事業資金の借入難	0	0	1
従業員の確保難	1	33.3	1
熟練技術者の確保難	0	0	0
下請業者の確保難	0	0	0
官公需要の停滞	1	33.3	1
民間需要の停滞	0	0	0
その他	0	0	0
計	3	100.0	7

業種別

業種	回答数	割合
総合工事業	3	100.0
機械工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	1
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容	回答数	割合
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	83.3

主な受注先別

受注先	回答数	割合
完請	1	16.7
下請	2	83.3

売上・収益・金融等の状況

	今期の状況								来期の見通し							
	前年同期				前年同期				前年同期				今期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上額	25.0	0.0	75.0	-50.0	33.3	33.4	33.3	0.0	25.0	25.0	50.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
客単価	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
客数	0.0	25.0	75.0	-75.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	25.0	25.0	50.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
商品仕入単価	75.0	25.0	0.0	75.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
商品仕入額	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
商品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
採算(経常利益)	0.0	75.0	25.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
従業員(含臨時・パート)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
外那人材(請負・派遣)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業収(自社)	0.0	25.0	75.0	-75.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	33.3	66.7	-66.7
資金繰り	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	75.0	25.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	0.0
長期資金借入残高	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業収(自社)	0	1	3	-3	4
売上に対する商品在庫	0	25	75	-75	4
採算(経常利益)	0	75	25	-25	4
従業員(含臨時・パート)	0	100	0	0	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年3月	20650.0	千円	38
27年2月	18296.3	千円	38
27年1月	15244.8	千円	38
27年12月(27年見込み)	10029.5	千円	38

新規設備投資

	あり	投資内容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期実績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
来期計画	2	0	1	0	1	1	0	0	0	2
	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0

経営上の課題点

課題点	一位	二位	三位
大型店・中量店の進出による競争の激化	2	50.0	2
開業者の進出	0	0.0	0
購買力の相対的低下	0	0.0	1
消費者ニーズの変化	0	0.0	1
店舗の拡張・多角化	0	0.0	1
駐車場の確保	0	0.0	0
商品在庫の過剰	0	0.0	0
人材不足の増加	0	0.0	0
人材費以外の経費の増加	0	0.0	0
販費単価の低下・上昇	0	0.0	0
加入保険の上昇	1	25.0	1
金利負担の増加	0	0.0	0
現金回収の悪化	0	0.0	2
事業資金の借入残高	0	0.0	0
従業員の確保	0	0.0	0
需要の停滞	1	25.0	2
その他	0	0.0	0
計	4	100.0	11

従業員規模別

	常雇	臨時等含む
2人以下	2	2
3人～5人以下	2	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人以上	0	0

業種別

業種	回答数	割合
各種商品小売業	0	0.0
繊維・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
娯楽・遊具・ビュースタ小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

	加盟	非加盟
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売場面積別

売場面積	回答数	割合
50㎡未満	3	75.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 込 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上(収入)額	0	3	2	-2	1	3	2	-1	0	4	2	-2	0	4	2	-2
客単価	0.0	50.0	40.0	-40.0	15.7	50.0	33.3	-16.6	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	66.7	33.3	-33.3
利用客数	0	5	0	0	0	6	0	0	0	5	1	-1	0	5	1	-1
仕入単価(材料等)	55.7	33.3	0	66.7	4	50.0	50.0	0	0	50.0	50.0	0	0	50.0	50.0	0
採算(経常利益)	15.7	55.5	16.7	0.0	1	16.7	33.3	-16.6	15.7	55.5	16.7	0.0	15.7	55.5	16.7	0.0
従業員(含臨時・パート)	20.0	80.0	0.0	20.0	0	20.0	0.0	20.0	20.0	80.0	0.0	20.0	20.0	80.0	0.0	20.0
外部人材(請負・派遣)	0	4	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	4	0	0
業況(自社)	15.7	50.0	33.3	-16.6	1	50.0	50.0	-50.0	15.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	40.0	-20.0
資金繰り	0.0	100.0	0.0	0.0	20.0	80.0	0.0	20.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
短期資金借入残高	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	33.3	66.7	0	33.3
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	100.0	0	0
借入金	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3

今期の状況

	(a)	(b)	(c)	(a)	回答数
	増加	不変	減少	- (c)	
業況(自社)	0	2	4	-4	8
採算(経常利益)	15.7	50.0	33.3	-16.6	6
従業員(含臨時・パート)	0	2	3	-3	5

売上額

	金額	(単位)	回答数
4/10月	15846.4	千円	5/1
27年4月	13152.8	千円	5/2
27年5月	13146.7	千円	5/2
27年6月	13217.1	千円	5/2

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	0	0	0	0	1	5
来 期 計 画	16.7	0	0	0	0	0	0	0	0	83.3
	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1
新規参入業者の増加	1	1.7	2
利用客ニーズの変化	16	27.6	20
店舗施設の老朽化	1	1.7	8
人件費の増加	2	3.4	17
人件費以外の雇費の増加	4	6.9	21
福利厚生等の増大	4	6.9	15
材料仕入単価の上昇	8	13.8	22
金利負担の増加	0	0.0	1
事業資金の借入	0	0.0	1
従業員の確保	11	19.0	16
継続従業員の確保	0	0.0	3
顧客の確保	11	19.0	20
その他	0	0.0	5
計	53	5800.0	157

業種別

一般飲食店(一般・遊樂)	0	0.0
宿泊業	1	100.0
運送業	1	100.0
自動車整備業	1	100.0
洗濯・クリーニング	0	0.0
その他のサービス業	-2	-200.0

従業員規模別

	常 雇 い	路 時 等 合 計
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

	今 期 の 状 況												先 期 の 見 通 し											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				前 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)								
売上(加工)額	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
輸出額	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0												
売上(加工)単価	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
売上(加工)数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	-1.0	0.0	100.0	1.0	0.0												
原材料仕入単価	100.0	0.0	0.0	100.0					100.0	0.0	0.0	100.0												
原材料在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0												
製品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0												
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0												
引合い	50.0	50.0	0.0	50.0																				
受注残	0.0	100.0	0.0	0.0																				
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0												
外部人材(請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0					0.0	0.0	0.0	0.0												
設備換算率	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0												
貸倒(自社)	50.0	0.0	0.0	50.0	1.0	0.0	0.0	1.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0								
貸金繰り	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0	0.0	0.0												
受取手形期間	0.0	0.0	0.0	0.0																				
長期貸金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0																				
短期貸金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0																				
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0																				

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0.0	0.0	0.0	0.0	2
生産に対する原材料在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
売上に対する製品在庫	0.0	100.0	0.0	0.0	2
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0	2
引合い	50.0	50.0	0.0	50.0	2
生産設備	0.0	100.0	0.0	0.0	2
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	2

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年5月	1780	千円	2
27年7月	1695	千円	2
27年9月(累計)	4960	千円	2
27年9月(前年対比)	1660	千円	2

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	
今 期 決 算	0	0	0	0	0	0	0	0	2
0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0
来 期 計 画	0	0	0	0	0	0	0	0	2
0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
製品ニーズの変化	0	0.0	0.0
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	0.0
生産設備の過剰	0	0.0	0.0
原材料価格の上昇	2	100.0	2
2	100.0	2	100.0
原材料の不足	0	0.0	1
1	50.0		
人件費の増加	0	0.0	1
1	50.0		
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	1
1	50.0		
製品(加工)単価の低下・上昇懸	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
事業者の借入残高	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
熟練技術者の確保難	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
需要の停滞	0	0.0	1
1	50.0		
その他	0	0.0	0.0
0	0.0	0.0	0.0
計	2	100.0	5
			250.0

業種別

業 種	1	2	100.0
食料品	0	0.0	
繊維工業	0	0.0	
木材・木製品	0	0.0	
家具・装飾品	0	0.0	
パルプ・紙・紙加工品	0	0.0	
印刷	0	0.0	
化学	0	0.0	
窯業・土石製品	0	0.0	
窯業・非金属製品	0	0.0	
金属製品	0	0.0	
機械器具	0	0.0	
電気・情報通信機器	0	0.0	
輸送用機器	0	0.0	
その他の製造業	0	0.0	

従業員規模別

常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	1
3人～5人以下	0
6人～10人以下	1
11人～20人以下	0
21人～30人以下	0
31人～50人以下	0
51人～100人以下	0
101人以上	0

生産形態(受注生産割合)別

受注生産割合	1	2	50.0
受注生産型 (75%以上)	0	0.0	
受注・買込生産混合型 (25～75%未満)	0	0.0	
買込生産型 (25%未満)	0	0.0	

原材料仕入先別

生産委託者	1	0.0
生産委託者	0	0.0
材料問屋	0	0.0
その他	2	100.0

輸出向割合別

輸出割合	1	0
輸出型 (75%以上)	0	0.0
輸出・内需混合型 (25～75%未満)	0	0.0
内需型 (25%未満)	2	100.0

主要販売先別

卸売業	1	0
卸売業	0	0.0
小売業	0	0.0
その他	2	100.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)
	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	0	3	-3	0	0	3	-3	0	0	3	-3	0	0	3	-3
完成工事 (請負工事) 額	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
材料仕入単価	3	0	0	3	3	0	0	3	3	0	0	3	3	0	0	3
採算 (経常利益)	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
引合い	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
契約残 (未消化工事簿)	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
従業員 (含臨時・パート)	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
外部人材 (請負・派遣)	33.3	33.4	33.3	0.0	33.3	33.4	33.3	0.0	33.3	33.4	33.3	0.0	33.3	33.4	33.3	0.0
業況 (自社)	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0	0	0	100.0	-100.0
資金繰り	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a)	(b)	(c)	(a)	回答数
	増加	不変	減少	— (c)	
業況 (自社)	0	2	1	-1	3
採算 (経常利益)	0	66.7	33.3	-33.3	3
引合い	0	33.3	66.7	-66.7	3
従業員 (含臨時・パート)	0	33.3	66.7	-66.7	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年6月	4033.0	千円	2/3
27年7月	4306.3	千円	2/3
27年8月 (見込)	4306.0	千円	2/3
27年9月 (見込)	3871.3	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 績	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
	33.3	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7

経営上の課題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位	
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0	0.0
材料価格の上昇	1	33.3	1	14.3
材料の入手難	0	0.0	0	0.0
人件費の増加	0	0.0	0	0.0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0	0.0
請負単価の低下・上昇難	0	0.0	0	0.0
下請単価の上昇	0	0.0	0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	1	14.3
従業員の確保難	0	0.0	1	14.3
熟練技術者の確保難	1	33.3	1	14.3
下請業者の確保難	0	0.0	0	0.0
官公需費の停滞	1	33.3	1	14.3
民間需要の停滞	0	0.0	0	0.0
その他	0	0.0	0	0.0
計	3	100.0	4	53.3

業種別

業 種 別	回答数	割合 (%)
総合工事業	3	100.0
個別工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

従業員規模	常 雇 い	兼 用 員
2人以下	2	0
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	1
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容 (官公需向割合) 別	回答数	割合 (%)
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	83.3

主な受注先別

主な受注先別	回答数	割合 (%)
元請	1	16.7
下請	2	83.3

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								案 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上額	0	0	4	-4	0	1	3	-3	0	1	3	-3	0	1	3	-3
客単価	0	25.0	75.0	-75.0	0	25.0	75.0	-75.0	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
客数	0	0	100.0	-100.0	0	25.0	75.0	-75.0	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
商品仕入単価	75.0	25.0	0	75.0	0	25.0	75.0	-75.0	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
商品仕入額	0	0	4	-4	0	1	3	-3	0	1	3	-3	0	1	3	-3
商品在庫数量	0	75.0	25.0	-25.0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
採算(経常利益)	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
従業員(含臨時・パート)	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
外都人材(請負・派遣)	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
業況(自社)	0	25.0	75.0	-75.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	66.7	33.3	-33.3
資金繰り	0	25.0	75.0	-75.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	75.0	25.0	-25.0	0	0	0	0	0	100.0	0	0
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	100.0	-100.0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
借入金利	0	0	0	0	25.0	50.0	25.0	0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	0	4	-4	4
売上に対する商品在庫	0	100.0	0	0	4
採算(経常利益)	0	50.0	50.0	-50.0	4
従業員(含臨時・パート)	0	66.7	33.3	-33.3	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年7月	175,500	千円	3
27年7月	170,000	千円	3
27年7月(見込み)	175,500	千円	3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	〇A機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
未 期 計 画	3	0	1	0	1	2	0	0	0	1
	75.0	0.0	33.3	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	25.0

経営上の課題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大店・中店の進出による競争の激化	2	50.0	2
消費者の進出	1	25.0	1
購買力の地域差への対応	0	0.0	2
消費者ニーズの多様化	0	0.0	0
店舗の立地・劣化	0	0.0	0
経費の増大	0	0.0	0
商品在庫の過剰	0	0.0	0
人材の増加	0	0.0	0
人材以外の経費の増加	0	0.0	0
販売単価の低下・上昇	0	0.0	1
仕入単価の上昇	1	25.0	2
金利負担の増加	0	0.0	0
税金負担の増加	0	0.0	0
事業資金の借入	0	0.0	2
従業員の確保	0	0.0	1
需要の停滞	0	0.0	0
その他	0	0.0	0
計	4	100.0	11

従業員規模別

	密 集 度	臨 時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人未満	2	0
6人～10人未満	0	0
11人～20人未満	0	0
21人以上	0	0

業種別

業種	回答数	割合
各種商品小売業	0	0.0
繊維・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
家具・建具・じゅうりょう小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

加盟状況	回答数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売場面積別

売場面積	回答数	割合
50㎡未満	3	75.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金銭等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上(収入)額	1	4	1	0	0	4	2	-2	1	2	3	-2				
客単価	16.7	55.6	16.7	0.0	0.0	66.7	33.3	-33.3	16.7	33.3	50.0	-33.3				
利用客数	0.0	83.3	16.7	-16.7	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	66.7	33.3	-33.3				
仕入単価(材料等)	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	33.3	66.7	0.0	33.3	66.7	0.0	33.3				
採算(経常利益)	1	3	1	0	0	3	1	-1	1	3	2	-1				
従業員(含臨時・パート)	20.0	50.0	0.0	20.0	0.0	4	4	0	16.7	50.0	33.3	-16.6				
外部人材(精員・派遣)	0.0	4	0	0.0	0.0	0	0	0	20.0	80.0	0.0	20.0				
業況(自社)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0				
業況(周辺)	15.7	55.6	16.7	0.0	0.0	75.0	25.0	-25.0	16.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	40.0	-20.0
資金繰り	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	83.3	16.7	-16.7	16.7	50.0	33.3	-16.6				
長期資金借入残高					0	100.0	0.0	0.0					25.0	75.0	0.0	25.0
短期資金借入残高(含手形割引)					0	4	0	0					1	2	0	1
借入金利息					0	100.0	0.0	0.0					33.3	66.7	0.0	33.3

今期の状況

	(a)		(b)		(c)		(a) - (c)	回答数
	増加	不変	減少	不変	減少	不変		
業況(自社)	0	3	3	0	0	-3	6	
採算(経常利益)	16.7	50.0	33.3	0.0	0.0	-16.6	6	
従業員(含臨時・パート)	0.0	40.0	60.0	0.0	0.0	-60.0	5	

売上額

	金額		(単位)		回答数
	金額	(単位)	金額	(単位)	
7/10月	18893.3	千円	18893.3	千円	6
27年7月	13774.6	千円	13774.6	千円	5
27年8月	18150.0	千円	18150.0	千円	6
27年9月	18166.3	千円	18166.3	千円	6

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	0	1	0	0	0	5
来 期 計 画	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	83.3
	3	0.0	0.0	1	0	0	1	0	0	3
	50.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位		二 位		三 位	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1	1.7	1	1.7
新規参入業者の増加	1	1.7	2	3.4	2	3.4
利用客ニーズの変化	16	27.6	20	34.5	16	27.6
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	8	13.8	1	1.7
人件費の増加	2	3.4	17	29.3	2	3.4
人件費以外の経費の増加	4	6.9	21	36.2	4	6.9
利用料金の低下・上昇	4	6.9	18	31.0	4	6.9
材料等借入残高の上昇	8	13.8	24	41.4	8	13.8
金利負担の増加	0	0.0	1	1.7	0	0.0
事業資金の借入残高	0	0.0	1	1.7	0	0.0
従業員の確保困難	11	19.0	16	27.6	11	19.0
熟練従業員の確保困難	0	0.0	3	5.2	0	0.0
需要の停滞	11	19.0	20	34.5	11	19.0
その他	0	0.0	5	8.6	0	0.0
計	58	96.7	157	261.7	58	96.7

業種別

業 種	件数	割合
飲食業(一般・遊樂)	0	0.0
宿泊業	1	1.7
運送業	1	1.7
自動車整備業	1	1.7
洗車・洗車客業	0	0.0
その他のサービス業	3	49.9

従業員規模別

従業員規模	常 雇 い		臨 時 時 帯 含 む	
	件数	割合	件数	割合
2人以下	2	33.3	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0	0	0.0
21人以上	1	16.7	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟状況	件数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注(新規契約工事)額	0	1	2	-2	0	2	1	-1	0	2	1	-1				
完成工事(請負工事)額	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	66.7	-66.7				
材料仕入単価	66.7	0.0	33.3	33.4					66.7	33.3	0.0	66.7				
採算(経常利益)	0.0	66.7	33.3	-33.3					0.0	66.7	33.3	-33.3				
引合い	0.0	66.7	33.3	-33.3												
契約残(未済化工事簿)	0.0	0.0	100.0	-100.0												
従業員(含臨時・パート)	0.0	33.3	66.7	-66.7					1	66.7	0.0	33.3				
外部人材(請負・派遣)	0.0	0.0	2	-2					0	1	1	-1				
兼営(自社)	0.0	1	100.0	-100.0					0.0	50.0	50.0	-50.0				
資金繰り	0.0	33.3	66.7	-66.7	66.7	0.0	33.3	33.4	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	100.0	0.0	0.0
受取手形期間	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	1	0	0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
兼営(自社)	0	2	1	-1	3
採算(経常利益)	0	66.7	33.3	-33.3	3
引合い	0	33.3	66.7	-66.7	3
従業員(含臨時・パート)	0	1	2	-2	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
前年9月	386.7	千円	2
前年10月	290.0	千円	2
前年11月(見込み)	330.7	千円	2
前年12月(実績見込)	426.3	千円	2

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	100.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の出入による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	14.3
材料価格の上昇	1	33.3	14.3
材料の入手難	0	0.0	0.0
人件費の増加	0	0.0	0.0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0.0
現金繰上の低下・上昇	0	0.0	0.0
下請価格の上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0.0
新技術者の確保難	1	33.3	14.3
下請業者の確保難	0	0.0	0.0
官公需の停滞	1	33.3	14.3
民間需要の停滞	0	0.0	14.3
その他	0	0.0	0.0
計	3	100.0	233.3

業種別

業 種	回答数	割合
総合事業	3	100.0
個別事業	0	0.0
設備事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	1	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容(官公需向割合)別

受注内容	割合	回答数
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合同型 (25～75%未満)	1	15.7
民間型 (25%未満)	2	83.3

主な受注先別

受注先	回答数	割合
元請	1	-
下請	2	-

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) -	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) -	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) -	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) -
売上額	0	25.0	75.0	-75.0	25.0	25.0	50.0	-25.0	0	1	2	-2	0	33.3	66.7	-66.7
客単価	0	50.0	50.0	-50.0	0	50.0	50.0	-50.0	0	1	1	2	0	33.3	66.7	-66.7
客数	0	25.0	75.0	-75.0	0	25.0	75.0	-75.0	0	1	1	2	0	33.3	66.7	-66.7
商品仕入単価	25.0	50.0	25.0	0	0	0	0	0	33.3	33.4	33.3	0	0	0	0	0
商品仕入額	0	25.0	75.0	-75.0	0	0	0	0	0	2	3	-1	0	66.7	33.3	-33.3
商品在庫数量	0	75.0	25.0	-25.0	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
採算(経常利益)	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0
従業員(含臨時・パート)	0	2	2	-2	0	0	0	0	0	2	2	-1	0	66.7	33.3	-33.3
外部人材(請負・派遣)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3
業況(自社)	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	66.7	33.3
資金繰り	0	75.0	25.0	-25.0	0	0	0	0	0	2	2	-1	0	66.7	33.3	-33.3
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	0	100.0	0.0
借入金利	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) -	回答数
業況(自社)	0	0	4	-4	4
売上に対する商品在庫	25.0	75.0	0.0	25.0	4
採算(経常利益)	0	75.0	25.0	-25.0	4
従業員(含臨時・パート)	0	2	1	-1	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
昨年9月	1587.3	千円	3
昨年10月	1648.0	千円	3
昨年11月(算入)	1618.3	千円	3
昨年12月(算入)	1556.3	千円	3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
未 期 計 画	2	0	0	0	1	2	0	0	0	2
	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0	0.0	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大型店・中量店の進出による競争の激化	2	50.0	2
同業者の進出	0	0.0	0
購買力の地域差への対応	0	0.0	1
消費者ニーズの変化	0	0.0	1
店舗の空室・廃業化	0	0.0	0
経費の増大	0	0.0	0
商品在庫の過剰	0	0.0	0
人材不足	0	0.0	0
人材以外の経営の増加	0	0.0	0
販売単価の低下・上昇	0	0.0	1
仕入単価の上昇	1	25.0	2
金利負担の増加	0	0.0	0
資金回りの悪化	0	0.0	2
事業資金の借入	0	0.0	0
従業員の高齢化	1	25.0	0
需要の停滞	0	0.0	1
その他	0	0.0	0
計	4	100.0	11

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	2	2
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人以上	0	0

業種別

業種	回答数	割合
各種商品小売業	0	0.0
繊維・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
家具・器具・じゅう器小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

加盟状況	回答数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売場面積別

売場面積	回答数	割合
50㎡未満	3	75.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								前 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上 (収入) 額	1	3	2	-1	1	4	1	0	1	3	2	-1	1	3	2	-1
客単価	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	56.6	16.7	0.0	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	50.0	33.3	-16.6
利用率	1	4	1	0	1	5	1	-1	1	5	1	-1	1	5	1	-1
仕入単価 (材料等)	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	50.0	33.3	16.7	33.3	50.0	33.3	16.7	33.3
採算 (経常利益)	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	56.6	16.7	0.0	16.7	50.0	33.3	-16.6	16.7	50.0	33.3	-16.6
従業員 (含臨時・パート)	25.0	75.0	0.0	25.0	25.0	75.0	0.0	25.0	25.0	75.0	0.0	25.0	25.0	75.0	0.0	25.0
外部人材 (請負・派遣)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
業況 (自社)	16.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	20.0	-20.0	16.7	50.0	33.3	-16.6	0.0	50.0	33.3	-50.0
資金繰り	0.0	83.3	16.7	-16.7	0.0	83.3	16.7	-16.7	16.7	66.6	16.7	0.0	0.0	80.0	20.0	-20.0
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
短期資金借入残高 (含季形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金利	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	4	2	-2	6
採算 (経常利益)	0	4	2	-2	6
従業員 (含臨時・パート)	0	60	40	-40	6

売上額

	金額	(単位)	回答数
10月	1277.7	千円	6
11月	1401.5	千円	6
12月	1500.0	千円	6
10～12月	4179.2	千円	6

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	2	0	1	1	1	0	0	0	0	4
前 期 計 画	33.3	0	1	0	2	0	0	0	0	66.7

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位	
大企業の出入による競争の激化	0	0.0	1	1.7
新規参入業者の増加	1	1.7	2	3.4
利用率の低下	16	27.6	20	34.5
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	2	3.4
人件費の増加	2	3.4	19	29.3
人件費以外の雇費の増加	4	6.9	21	35.2
原材料の値上り	4	6.9	15	23.0
材料等借入残高の上昇	2	3.4	21	33.3
金利負担の増加	0	0.0	1	1.7
事業資金の借入残高	0	0.0	1	1.7
従業員の確保	11	19.0	16	27.6
継続従業員の確保	0	0.0	3	5.0
需要の停滞	11	19.0	20	33.3
その他	0	0.0	5	8.3
計	58	96.7	157	251.7

業種別

業 種	回答数	割合
一般飲食店 (一般・遊興)	0	0.0
宿泊業	1	16.7
運送業	1	16.7
自動車整備業	1	16.7
洗濯・理美容業	0	0.0
その他のサービス業	3	49.9

従業員規模別

従業員規模	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟状況	回答数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

	今期の状況				前年の状況				前年同様の状況				見通しの状況			
	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)
	上昇	不変	低下	—(c)	上昇	不変	低下	—(c)	上昇	不変	低下	—(c)	上昇	不変	低下	—(c)
売上(加工)額	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
輸出額	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
売上(加工)単価	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
売上(加工)数量	50.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
原材料仕入単価	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
原材料在庫数量	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	1.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0
製品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
採算(経常利益)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
引合い	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
受注残	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
従業員(含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
外部人材(請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
設備稼働率	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業況(自社)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
資金繰り	0.0	50.0	50.0	-50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	0.0	100.0	-100.0
受取手形期間	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
長期資金借入残高	0.0	1.0	1.0	-1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金利息	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) —(c)	回答数
業況(自社)	0	1	1	-1	2
生産に対する原材料在庫	0	50	50	-50	2
売上に対する製品在庫	0	0	0	0	2
採算(経常利益)	50	0	0	50	2
引合い	0	100	0	0	2
生産設備	0	1	1	-1	2
従業員(含臨時・パート)	0	50	50	-50	2

	金額	(単位)	回答数
27年12月	10124	千円	20
28年1月	3598	千円	20
28年2月	14570	千円	20
28年3月(実績見込み)	17930	千円	20

	あり	投資内容								なし
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今期末	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
未定期	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
未定期	50	0	0	100	0	100	0	0	0	50

問題点	一位	二位	三位
大企業の進出による競争の激化	0	0	0
労働力不足の増加	0	0	0
製品ニーズの変化	0	0	0
生産設備の不足・老朽化	0	0	0
生産設備の過剰	0	0	0
原材料価格の上昇	1	50	2
原材料の不足	0	0	0
大得意の増加	1	50	1
原材料・人件費以外の経費の増加	0	0	1
製品(加工)単価の低下・上昇	0	0	0
金利負担の増加	0	0	0
取引条件の悪化	0	0	0
事業資金の借入	0	0	0
従業員の確保	0	0	0
顧客獲得の確保	0	0	0
需要の停滞	0	0	1
その他	0	0	0
計	2	100	5

業種別	一位	二位
食料品	2	100
繊維工業	0	0
木材・木製品	0	0
家具・装飾品	0	0
パルプ・紙・紙加工品	0	0
印刷	0	0
化学	0	0
医薬・非医薬品	0	0
鉄鋼・非鉄金属	0	0
金属製品	0	0
機械器具	0	0
電気・情報通信機器	0	0
輸送用機械器具	0	0
その他の製造業	0	0

従業員規模	常雇	臨時等含む
2人以下	1	1
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	0
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	1
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

生産形態	割合	一位	二位
受注生産型	(75%以上)	2	50
受注・買込生産割合型	(25～75%未満)	0	0
買込生産型	(25%未満)	0	0

仕入先	一位	二位
生産委託者	0	0
材料問屋	0	0
その他	2	100

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								前 年 同 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 年 同 期				前 年 同 期				今 年 同 期			
	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)
	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)	上昇	不変	低下	— (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	1	2	-2	0	0	0	0	0	0	3	-3	0	0	0	0
完成工事 (請負工事) 額	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0	0	0	100.0	-100.0	0	0	0	0
材料仕入単価	0	0	0	-3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
採算 (経常利益)	33.3	33.4	33.3	0.0	33.3	0.0	66.7	-33.4	33.3	66.7	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	33.3
引合い	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
契約残 (未消化工事高)	33.3	33.4	33.3	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
従業員 (含臨時・パート)	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	0
外部人材 (請負・派遣)	0	33.3	66.7	-66.7	0	0	0	0	33.3	66.7	0.0	33.3	0	0	0	0
業況 (自社)	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
資金繰り	0	66.7	33.3	-33.3	33.3	33.4	33.3	0.0	0	100.0	0.0	0.0	0	100.0	0.0	0.0
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a)	(b)	(c)	(a)	回答数
	増加	不変	減少	— (c)	
業況 (自社)	0	1	2	-2	3
採算 (経常利益)	0	33.3	66.7	-66.7	3
引合い	0	66.7	33.3	-33.3	3
従業員 (含臨時・パート)	0	33.3	66.7	-66.7	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年12月	9513.0	万円	2/3
28年1月	3886.7	万円	2/3
28年2月	3030.3	万円	2/3
28年3月	4700.7	万円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100.0
	66.7	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3

経営上の課題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の逼迫による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
材料価格の上昇	1	33.3	14.3
材料の入手難	0	0.0	0.0
人件費の増加	0	0.0	0.0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0.0
請負単価の低下・上昇難	0	0.0	0.0
下請単価の上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	1	33.3	14.3
熟練技術者の確保難	0	0.0	28.6
下請業者の確保難	0	0.0	0.0
官公需の停滞	1	33.3	14.3
民間需の停滞	0	0.0	14.3
その他	0	0.0	14.3
計	3	100.0	233.3

業種別

業 種	回答数	割合
総合工事業	3	100.0
機械工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

規 模	常 雇	時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	1
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受 注 内 容	回答数	割合
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民間混合型 (25～75%未満)	1	16.7
民間型 (25%未満)	2	83.3

主な受注先別

受 注 先	回答数
元請	1
下請	2

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	— (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	— (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	— (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	— (c)
売上額	25.0	25.0	50.0	-25.0	25.0	25.0	50.0	-25.0	33.3	33.4	33.3	0.0				
客単価	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	33.3	33.4	33.3	0.0				
客数	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	75.0	25.0	-25.0	33.3	0.0	66.7	-33.4				
商品仕入単価	25.0	25.0	50.0	-25.0					33.3	33.4	33.3	0.0				
商品仕入額	0.0	25.0	75.0	-75.0					33.3	33.4	33.3	0.0				
商品在庫数量	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	100.0	0.0	0.0				
採算(経常利益)	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	66.7	33.3	-33.3				
従業員(含臨時・パート)	0.0	75.0	25.0	-25.0					0.0	100.0	0.0	0.0				
外部人材(請負・派遣)	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	50.0	50.0	-50.0				
兼祝(自社)	0.0	25.0	75.0	-75.0	0.0	25.0	75.0	-75.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	0.0	33.3	66.7	-66.7
資金繰り	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	66.7	33.3	-33.3				
長期資金借入残高					25.0	75.0	0.0	25.0					33.3	66.7	0.0	33.3
短期資金借入残高(含手形割引)					25.0	75.0	0.0	25.0					33.3	66.7	0.0	33.3
借入金利					0.0	75.0	25.0	-25.0					0.0	66.7	33.3	-33.3

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) — (c)	回答数
兼祝(自社)	1	1	2	-1	4
売上に対する商品在庫	25.0	75.0	0.0	25.0	4
採算(経常利益)	0.0	75.0	25.0	-25.0	4
従業員(含臨時・パート)	0.0	66.7	33.3	-33.3	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
27年12月	20163.3	千円	3
28年1月	18055.3	千円	3
28年2月	18444.6	千円	3
28年3月(速見)	18775.0	千円	3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2
来 期 計 画	33.3	0	0	0	1	1	0	0	0	66.7
来 期 計 画	25.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	75.0

経営上の課題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大店・中店の進出による競争の激化	0	0.0	1
開業者の進出	0	0.0	0
購買力の相対的低下	2	50.0	2
消費者ニーズの多様化	1	25.0	3
店舗の築造・劣化	0	0.0	0
駐車場の確保	0	0.0	0
商品在庫の過剰	0	0.0	0
人員の増加	0	0.0	0
人員以外の経費の増加	0	0.0	0
販売単価の低下・上昇	0	0.0	1
仕入単価の上昇	0	0.0	1
金利負担の増加	0	0.0	0
税金負担の増加	0	0.0	0
事業資金の借入	0	0.0	0
従業員の確保	1	25.0	1
需要の停滞	0	0.0	2
その他	0	0.0	0
計	4	100.0	12

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	2
3人～5人以下	2	0
6人～10人以下	0	0
11人～20人以下	0	0
21人以上	0	0

業種別

業種	回答数	割合
各種商品小売業	0	0.0
繊維・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自動車小売業	0	0.0
家具・寝具・びゅう器小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

	加 盟	非 加 盟
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売場面積別

売場面積	回答数	割合
50㎡未満	3	75.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上 (収入) 額	0	3	3	-3	0	2	4	-4	1	4	1	0	0	0	0	0
客単価	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	33.3	66.7	-66.7	16.7	66.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	-16.7
利用率	0.0	66.7	33.3	-33.3	0.0	66.7	33.3	-33.3	16.7	50.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-16.7
仕入単価 (材料等)	66.7	16.7	16.7	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	33.3	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0	-16.7
採算 (経常利益)	16.7	33.3	50.0	-33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	50.0	33.3	-16.7	0.0	0.0	0.0	-16.7
従業員 (含臨時・パート)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
外部人材 (請負・派遣)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
兼祝 (自社)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
貸金繰り	16.7	50.0	33.3	-16.7	16.7	50.0	33.3	-16.7	16.7	66.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	-16.7
短期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
兼祝 (自社)	0	4	2	-2	6
採算 (経常利益)	0	4	2	-2	6
従業員 (含臨時・パート)	0	60	40	-40	6

売上額

	金額	(単位)	回答数
1月	2205.0	千円	6
2月	1133.3	千円	6
3月	661.7	千円	6
3ヶ月 (累計)	3999.7	千円	6

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	1	0	1	1	0	0	0	0	0	5
来 期 計 画	16.7	0	0	0	0	0	0	0	0	83.3
	2	0	1	1	1	0	0	0	0	4
	33.3	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の進出による競争の激化	0	0.0	1
新規参入業者の増加	1	1.7	2
利用者ニーズの変化	16	27.6	20
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	8
人件費の増加	2	3.4	18
大得意以外の顧客の増加	4	6.9	15
利用料金の低下・上昇	4	6.9	15
材料等仕入単価の上昇	2	3.4	18
金利負担の増加	0	0.0	1
事業資金の借入残高	0	0.0	1
従業員の確保難	11	19.0	16
継続従業員の確保難	0	0.0	3
顧客の停滞	11	19.0	20
その他	0	0.0	5
計	58	96.7	157

業種別

業種	回答数	割合
一般飲食店 (一般・遊樂)	0	0.0
宿泊業	1	16.7
運送業	1	16.7
自動車整備業	1	16.7
洗濯・洗染業	0	0.0
その他のサービス業	3	49.9

従業員規模別

従業員規模	常 雇 い	臨 時 等 合 計
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟状況	回答数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

	今期の状況												前年度の状況											
	前年			同前			前年			同前			前年			同前								
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下						
売上(加工)額	1	50.0	0	1	50.0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
輸出額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
売上(加工)単価	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
売上(加工)数量	1	50.0	0	1	50.0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
原材料仕入単価	1	50.0	0	1	50.0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
原材料在庫数量	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
製品在庫数量	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
採算(経常利益)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
引合い	100.0	0	0	100.0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
受注残	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
従業員(含臨時・パート)	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
外雇人材(請負・派遣)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
設備換算率	50.0	0	0	50.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
業況(自社)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
資金繰り	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
受取手形期間	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0					

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	0	0	0	2
生産に対する原材料在庫	0	100.0	0	0	2
売上に対する製品在庫	0	0	0	0	2
採算(経常利益)	50.0	50.0	0	50.0	2
引合い	0	100.0	0	0	1
生産設備	0	1	0	0	1
従業員(含臨時・パート)	0	0	50.0	-50.0	2

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年3月	16295	千円	20
28年4月	16727.5	千円	20
28年5月 (見込み)	18000	千円	20
28年6月 (実績見込)	17100	千円	20

新規設備投資

	あり	投資内容							なし	
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今期末	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
未期計画	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0
	100.0	50.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

経営上の問題点

問題点	一位	二位	三位	
大企業の進出による競争の激化	1	50.0	1	50.0
労働力不足の増加	0	0.0	0	0.0
製品ニーズの変化	0	0.0	0	0.0
生産設備の不足・老朽化	0	0.0	1	50.0
生産設備の過剰	0	0.0	0	0.0
原材料価格の上昇	0	0.0	1	50.0
原材料の不足	0	0.0	0	0.0
人件費の増加	1	50.0	1	50.0
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0	0.0
製品(加工)単価の低下・上昇懸	0	0.0	0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	1	50.0
事業資金の借入残	0	0.0	0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0	0.0
顧客の確保	0	0.0	1	50.0
顧客の確保	0	0.0	0	0.0
その他	0	0.0	0	0.0
計	2	100.0	6	300.0

業種別

業種	回答数	割合
食料工業	2	100.0
繊維工業	0	0.0
木材・木製品	0	0.0
家具・装飾品	0	0.0
パルプ・紙・紙加工品	0	0.0
印刷	0	0.0
化学	0	0.0
窯業・土石製品	0	0.0
鉄業(非鉄金属)	0	0.0
金属製品	0	0.0
機械器具	0	0.0
電気・情報通信機械器具	0	0.0
輸送用機械器具	0	0.0
その他の製造業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常雇	臨時等含む
2人以下	1	50.0
3人～5人以下	0	0.0
6人～10人以下	1	50.0
11人～20人以下	0	0.0
21人～50人以下	0	0.0
51人～100人以下	0	0.0
101人以上	0	0.0

生産形態(受注生産割合)

生産形態	回答数	割合
受注生産型 (75%以上)	2	100.0
受注・常設生産混合型 (25～75%未満)	0	0.0
常設生産型 (25%未満)	0	0.0

主要販売先別

販売先	回答数	割合
生産委託者	0	0.0
卸売業	0	0.0
小売業	2	100.0
その他	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	1	2	-2	0	1	2	-2	0	2	1	-1	0	1	2	-2
完成工事 (請負工事) 額	0	33.3	66.7	-66.7	0	1	2	-2	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
材料仕入単価	1	1	1	0	0	33.3	66.7	-66.7	1	2	0	-1	0	0	0	0
採算 (経常利益)	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
引合い	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
契約残 (未消化工事高)	33.3	33.4	33.3	0.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
従業員 (含臨時・パート)	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
外部人材 (請負・派遣)	0	66.7	33.3	-33.3	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0
業況 (自社)	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7	0	33.3	66.7	-66.7
資金繰り	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
受取手形期間	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0	0	0	0	0	0	1	0	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	50.0	50.0	-50.0	0	0	0	0	0	100.0	0.0	0.0
借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	1	2	-2	3
採算 (経常利益)	0	33.3	66.7	-66.7	3
引合い	0	0	3	-3	3
従業員 (含臨時・パート)	0	1	2	-2	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年3月	606.7	千円	2/3
28年4月	583.7	千円	2/3
28年5月 (累計)	2021.3	千円	2/3
28年6月 (実績更新)	2116.7	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 績	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
	33.3	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7
来 期 計 画	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1
	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	50.0

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の補完による競争の激化	0	0.0	0.0
新規参入業者の増加	0	0.0	0.0
材料価格の上昇	1	33.3	16.7
材料の入手難	0	0.0	0.0
人件費の増加	0	0.0	0.0
材料費・人件費以外の経費の増加	0	0.0	0.0
現金繰上の低下・上昇	0	0.0	0.0
下請価格の上昇	0	0.0	0.0
金利負担の増加	0	0.0	0.0
取引条件の悪化	0	0.0	0.0
事業資金の借入難	0	0.0	0.0
従業員の確保難	0	0.0	0.0
熟練技術者の確保難	1	33.3	16.7
IT構築等の確保	0	0.0	0.0
IT構築等の確保	0	0.0	0.0
官公署等の停滞	1	33.3	16.7
民間需要の停滞	0	0.0	0.0
その他	0	0.0	0.0
計	3	100.0	200.0

業種別

業種	回答数	割合
総合工事業	3	100.0
建設工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	回答数	割合
2人以下	2	66.7
3人～5人以下	0	0.0
6人～10人以下	1	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人～50人以下	0	0.0
51人～100人以下	0	0.0
101人以上	0	0.0

受注内容 (官公署向割合) 別

受注内容	回答数	割合
官公署型 (75%以上)	0	0.0
官公署・民間混合型 (25～75%未満)	1	33.3
民間型 (25%未満)	2	66.7

主な受注先別

受注先	回答数	割合
元請	1	33.3
下請	2	66.7

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								素 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)	(a)	(b)	(c)	(a)
	上昇	不変	低下	－(c)	上昇	不変	低下	－(c)	上昇	不変	低下	－(c)	上昇	不変	低下	－(c)
売上額	1	25.0	2	-1	1	25.0	2	-1	0	3	1	-1	0	3	1	-1
客単価	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2
客数	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2
商品仕入単価	25.0	1	2	-1	25.0	1	2	-1	25.0	1	2	-1	25.0	1	2	-1
商品仕入額	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2	0	50.0	2	-2
商品在庫数量	25.0	75.0	0	25.0	25.0	75.0	0	25.0	25.0	75.0	0	25.0	25.0	75.0	0	25.0
採算(経常利益)	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	75.0	25.0	-25.0	0	75.0	25.0	-25.0
従業員(含臨時・パート)	0	75.0	25.0	-25.0	0	75.0	25.0	-25.0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0
外部人材(請負・派遣)	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3
兼役(自社)	0	50.0	50.0	-50.0	0	75.0	25.0	-25.0	0	75.0	25.0	-25.0	0	50.0	50.0	-50.0
資金繰り	0	100.0	0	0	0	75.0	25.0	-25.0	0	75.0	25.0	-25.0	0	75.0	25.0	-25.0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	75.0	25.0	-25.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	100.0	0	0
借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a)	(b)	(c)	(a)	回答数
	増加	不変	減少	－(c)	
兼役(自社)	1	2	1	0	4
売上に対する商品在庫	0	100.0	0	0	4
採算(経常利益)	1	2	1	0	4
従業員(含臨時・パート)	0	2	1	-1	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年3月	15036.5	千円	38
28年4月	16364.8	千円	38
28年5月	15824.5	千円	38
28年6月	15926.5	千円	38

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	〇A機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
来 期 計 画	2	0	0	0	2	1	0	0	0	2
	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0

経営上の課題点

問 題 点	一 位			二 位			三 位			
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
大型店・中量店の進出による競争の激化	1	25.0	2	1	25.0	2	1	25.0	2	50.0
同業者の進出	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
購買力の地域差への対応	2	50.0	2	1	25.0	2	1	25.0	2	50.0
消費者ニーズの変化	1	25.0	2	1	25.0	2	1	25.0	2	50.0
店舗の拡張・老朽化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
標準価格の維持	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
商品在庫の過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人材不足の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人材費以外の経費の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
販売単価の低下・上昇	0	0	0	1	25.0	0	0	0	0	0
仕入単価の上昇	0	0	0	1	25.0	0	0	0	0	0
金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
税金負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業資金の借入額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
従業員確保の難しさ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
需要の停滞	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	0	0	0	1	25.0	0	0	0	0	0
計	4	100.0	12	12	300.0					

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	50.0
3人～5人以下	2	50.0
6人～10人以下	0	0.0
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	0	0.0

業種別

業 種	0	0.0
各種商品小売業	0	0.0
服飾・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
家具・寝具・じゅうりょう小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

加 盟	0	0.0
未加盟	4	100.0

形態面積別

形 態 面 積	3	75.0
30㎡未満	0	0.0
30㎡～100㎡未満	1	25.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上 (収入) 額	1	4	1	0	2	3	1	1	1	4	1	0				
客単価	16.7	55.6	16.7	0.0	33.3	50.0	16.7	16.6	16.7	55.6	16.7	0.0				
利用客数	0	80.0	20.0	-20.0	0	60.0	40.0	-40.0	20.0	40.0	40.0	-20.0				
仕入単価 (材料等)	1	4	0	1	1	4	0	1	1	4	0	1				
採算 (経常利益)	3	2	0	0	3	3	0	0	2	3	0	0				
従業員 (含臨時・パート)	16.7	55.6	16.7	0.0					16.7	55.6	16.7	0.0				
外部人材 (請負・派遣)	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	100.0	0	0				
業況 (自社)	0	4	0	0	1	2	2	-1	1	4	1	0	1	2	1	0
資金繰り	16.7	50.0	33.3	-16.6	20.0	40.0	40.0	-20.0	16.7	50.0	16.7	0.0	25.0	50.0	25.0	0.0
短期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	4	2	-2	6
採算 (経常利益)	0	55.7	33.3	-33.3	6
従業員 (含臨時・パート)	0	0	2	-2	5

売上額

	金額	(単位)	回答数
4/1	2403.3	千円	5/1
5/1	1553.3	千円	5/1
6/1	1250.0	千円	5/1
7/1	1466.7	千円	5/1

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	3	0	1	1	2	0	0	1	0	3
来 期 計 画	50.0	0.0	33.3	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	0.0	50.0
	1	0	0	0	1	0	0	0	0	5
	16.7	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	83.3

経営上の問題点

問 題 点	一 位	一 ～ 三 位
大企業の出向による競争の激化	0	0
新規参入業者の増加	1	1.7
利用者ニーズの変化	16	27.6
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7
人件費の増加	2	3.4
人件費以外の雇費の増加	4	6.9
福利料金の値上げ	4	6.9
材料等仕入単価の上昇	8	13.8
金利負担の増加	0	0.0
事業資金の借入	0	0.0
従業員の確保	11	19.0
継続従業員の確保	0	0.0
需要の停滞	11	19.0
その他	0	0.0
計	58	96.7

業種別

一般飲食店 (一般・遊興)	0	0.0
宿泊業	1	1.7
運送業	1	1.7
自動車整備業	1	1.7
洗濯・理美容業	0	0.0
その他のサービス業	3	49.9

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

	今 年 前 期 の 状 況												来 年 前 期 の 見 込											
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				前 期											
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)								
売上(加工)額	0	50	1	-1	0	0	2	-2	0	2	0	0	0	2	0	0								
輸出額	0	0	0	0	0	0	100	-100	0	0	0	0	0	0	0	0								
売上(加工)単価	0	2	0	0	0	1	1	-1	0	2	0	0	0	2	0	0								
売上(加工)数量	0	100	0	0	0	50	50	-50	0	100	0	0	0	100	0	0								
原材料仕入単価	0	100	0	0	0	0	100	-100	0	100	0	0	0	100	0	0								
原材料在庫数量	50	50	0	50	0	0	0	0	50	50	0	50	0	50	0	0								
製品在庫数量	0	0	100	-100	0	0	0	0	0	50	50	-50	0	50	0	0								
採算(経常利益)	0	50	0	-50	0	50	50	-50	0	50	50	-50	0	50	50	-50								
引合い	0	100	0	0	0	0	0	0	0	50	50	-50	0	50	0	0								
受注残	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
従業員(含臨時・パート)	0	0	1	-1	0	0	0	0	0	0	1	-1	0	0	0	0								
外部人材(請負・派遣)	0	0	100	-100	0	0	0	0	0	0	100	-100	0	0	0	0								
設備換算率	0	0	2	-2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0								
業況(自社)	0	2	0	0	0	2	0	0	0	1	1	-1	0	1	1	-1								
資金繰り	0	100	0	0	0	100	0	0	0	50	50	-50	0	50	50	-50								
受取手形期間	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								
短期資金借入残高(含手形割引)	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0								
借入金利	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0								

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況(自社)	0	2	0	0	2
生産に対する原材料在庫	0	100	0	0	0
売上に対する製品在庫	0	2	0	0	2
採算(経常利益)	0	100	0	0	0
引合い	0	50	50	-50	2
生産設備	0	2	0	0	2
従業員(含臨時・パート)	0	0	1	0	1

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年6月	10719.5	千円	20
28年7月	11653	千円	20
28年8月(見込み)	8072	千円	20
28年9月(見込み)	4036	千円	20

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし	
		土地	工場建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今 期 実 施	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
未 期 計 画	2	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
	100.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

経営上の課題点

問 題 点	一 位	一 ～ 三位
大企業の出向による競争の激化	0	0
労働力不足の増加	0	0
製品コストの増加	0	0
生産設備の不足・老朽化	0	0
生産設備の過剰	0	0
原材料価格の上昇	0	1
原材料の不足	0	0
人件費の増加	1	50
原材料費・人件費以外の経費の増加	0	0
製品(加工)単価の低下・上昇懸	0	1
受取手形の増加	0	0
取引条件の悪化	1	50
事業資金の借入残	0	0
従業員の確保難	0	0
雇止め等の確保難	0	0
顧客の確保	0	0
その他	0	0
計	2	100

業種別

業種別	回答数
食料品	2
繊維工業	0
木材・木製品	0
家具・装飾品	0
パルプ・紙・紙加工品	0
印刷	0
化学	0
医薬・生物製品	0
鉄鋼・非鉄金属	0
金属製品	0
機械器具	0
電気・情報通信機械器具	0
輸送用機械器具	0
その他の製造業	0

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	1	50
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	50
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	1
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

生産形態(受注生産割合)別

生産形態	回答数
受注生産型 (75%以上)	2
受注・備込生産割合型 (25～75%未満)	0
見込生産型 (25%未満)	0

輸出割合別

輸出割合	回答数
輸出型 (75%以上)	0
輸出・内需割合型 (25～75%未満)	0
内需型 (25%未満)	2

原材料仕入先別

原材料仕入先	回答数
生産委託者	0
材料関連	0
その他	2

主要販売先別

主要販売先	回答数
メーカー	0
卸売業	0
小売業	2
その他	0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期		前 年 同 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
受注 (新規契約工事) 額	0	0	100	-3	0	0	100	-3	0	1	66	-2	0	0	100	-2
完成工事 (請負工事) 額	0	0	100	-3	0	1	66	-2	0	33	66	-66	0	0	100	-66
材料仕入単価	0	66	33	-33	0	33	66	-66	0	33	66	-66	0	0	100	-66
採算 (経常利益)	0	0	100	-3	0	0	100	-3	0	66	33	-33	0	0	100	-33
引合	0	0	100	-3	0	0	100	-3	0	66	33	-33	0	0	100	-33
契約残 (未済化工事額)	0	33	66	-66	0	33	66	-66	0	33	66	-66	0	0	100	-66
従業員 (含臨時・パート)	0	33	66	-66	0	33	66	-66	0	33	66	-66	0	0	100	-66
外部人材 (請負・派遣)	0	66	33	-33	0	66	33	-33	0	66	33	-33	0	0	100	-33
業況 (自社)	0	0	100	-100	0	33	66	-66	0	0	100	-100	0	0	100	-100
資金繰り	0	66	33	-33	0	66	33	-33	0	100	0	0	0	0	100	0
受取手形期間	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100	0
長期資金借入残高	0	0	0	0	0	50	50	-50	0	0	0	0	0	0	0	0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	50	50	-50	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	1	2	-2	3
採算 (経常利益)	33	0	66	-33	3
引合	0	1	2	-2	3
従業員 (含臨時・パート)	0	33	66	-66	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年6月	5,399.7	千円	2/3
28年7月	3,981.0	千円	2/3
28年8月 (見込)	3,154.7	千円	2/3
28年9月 (見込)	4,250.3	千円	2/3

新規設備投資

	あり	投 資 内 容							なし	
		土地	建物	建設機械	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設		その他
今 期 実 施	2	0	1	0	1	0	0	0	0	1
来 期 計 画	66	0	50	0	50	0	0	0	0	33
	0	-	-	-	-	-	-	-	-	100

経営上の問題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大企業の出向による競争の激化	0	0	0
新規参入業者の増加	0	0	0
材料価格の上昇	0	0	0
材料の入手難	0	0	0
人件費の増加	0	0	0
材料費・人件費以外の経費の増加	1	33	14
請負単価の低下・上昇難	0	0	0
下請単価の上昇	0	0	0
金利負担の増加	0	0	0
取引条件の悪化	0	0	0
事業資金の借入難	0	0	0
従業員の確保難	1	33	14
熟練技術者の確保難	0	0	0
下請業者の確保難	0	0	0
官公需費の滞滞	1	33	14
民間需費の滞滞	0	0	0
その他	0	0	0
計	3	100	1

業種別

業 種	回答数	割合
総合工事業	3	100.0
随伴工事業	0	0.0
設備工事業	0	0.0

従業員規模別

従業員数	常 雇 い	時 給 等 含む
2人以下	2	66
3人～5人以下	0	0
6人～10人以下	1	33
11人～20人以下	0	0
21人～50人以下	0	0
51人～100人以下	0	0
101人以上	0	0

受注内容 (官公需向割合) 別

受注内容	回答数	割合
官公需型 (75%以上)	0	0.0
官公需・民需混合型 (25～75%未満)	1	33.3
民需型 (25%未満)	2	66.7

主な受注先別

受注先	回答数	割合
元請	1	33.3
下請	2	66.7

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								案 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上額	25.0	0.0	75.0	-50.0	25.0	0.0	75.0	-50.0	25.0	0.0	75.0	-50.0	25.0	0.0	75.0	-50.0
寄附額	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
寄致	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
商品仕入単価	25.0	25.0	50.0	-25.0					25.0	25.0	50.0	-25.0				
商品仕入額	25.0	0.0	75.0	-50.0					25.0	0.0	75.0	-50.0				
商品在庫数量	0.0	75.0	25.0	-25.0					0.0	75.0	25.0	-25.0				
採算(経常利益)	0.0	75.0	25.0	-25.0					0.0	75.0	25.0	-25.0				
従業員(含臨時・パート)	25.0	50.0	25.0	0.0					25.0	75.0	0.0	25.0				
外都人材(請負・派遣)	0.0	100.0	0.0	0.0					0.0	66.7	33.3	-33.3				
業祝(自社)	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0	0.0	50.0	50.0	-50.0
資金繰り	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
長期資金借入残高	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
短期資金借入残高(含手形割引)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
借入金	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業祝(自社)	0	1	2	-3	3
売上に対する商品在庫	0	33.3	66.7	-66.7	4
採算(経常利益)	0	75.0	25.0	-25.0	4
従業員(含臨時・パート)	0	3	0	0	3

売上額

	金額	(単位)	回答数
28年7月	15410.8	千円	38
28年8月	16240.0	千円	38
28年9月	15945.0	千円	38
28年7月(前年同月)	15215.0	千円	38

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし
		土地	店舗	販売設備	車両・運搬具	付帯施設	〇A機器	福利厚生施設	その他	
今 期 実 施	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
未 期 計 画	3	0	1	0	1	2	0	0	0	1
	75.0	0.0	33.3	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	25.0

経営上の課題点

問 題 点	一 位	二 位	三 位
大店・中店の進出による競争の激化	0	0	1
同業者の進出	0	0	1
購買力の地帯感への進出	1	25.0	1
消費者ニーズの変化	1	25.0	1
店舗の築造・劣化	0	0	0
経費の増大	0	0	1
商品在庫の過剰	0	0	0
人員の増加	0	0	0
人員以外の経費の増加	0	0	0
販売単価の低下・上昇	1	25.0	2
仕入単価の上昇	0	0	1
金利負担の増加	0	0	0
税金負担の増加	0	0	0
事業資金の借入	0	0	0
従業員の確保	0	0	0
需要の停滞	1	25.0	1
その他	0	0	0
計	4	100.0	11

従業員規模別

	密 集 度	時 間 含 む
2人以下	2	50.0
3人～5人未満	2	50.0
6人～10人未満	0	0.0
11人～20人未満	0	0.0
21人以上	0	0.0

業種別

業 種	回答数	割合
各種商品小売業	0	0.0
繊維・衣類・身の回り品小売業	0	0.0
飲食料品小売業	1	25.0
自動車・自転車小売業	0	0.0
家具・建具・じゅうりょう小売業	0	0.0
その他小売業	3	75.0

チェーン加盟状況別

加盟状況	回答数	割合
加盟	0	0.0
非加盟	4	100.0

売場面積別

売場面積	回答数	割合
50㎡未満	3	75.0
50㎡～100㎡未満	0	0.0
100㎡～200㎡未満	1	25.0
200㎡～500㎡未満	0	0.0
500㎡～1000㎡未満	0	0.0
1000㎡～1500㎡未満	0	0.0
1500㎡以上	0	0.0

売上・収益・金融等の状況

	今 期 の 状 況								来 期 の 見 通 し							
	前 年 同 期				前 期				前 年 同 期				今 期			
	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)	(a) 上昇	(b) 不変	(c) 低下	(a) - (c)
売上 (収入) 額	0	33.3	66.7	-4	16.7	33.3	50.0	-33.3	0	4	2	-2	0	66.7	33.3	-33.3
寄附金	0	83.3	16.7	-16.7	16.7	66.6	16.7	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0
利用者数	0	66.7	33.3	-33.3	0	66.7	33.3	-33.3	0	100.0	0	0	0	0	0	0
仕入単価 (材料等)	33.3	50.0	16.7	16.6	0	0	0	0	33.3	66.7	0	33.3	0	0	0	0
採算 (経常利益)	16.7	33.3	50.0	-33.3	0	0	0	0	16.7	50.0	33.3	-16.6	0	0	0	0
従業員 (含臨時・パート)	0	80.0	20.0	-20.0	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0
外部人材 (請負・派遣)	0	100.0	0	0	0	0	0	0	0	100.0	0	0	0	0	0	0
業況 (自社)	1	33.3	50.0	-33.3	1	4	2	-2	0	4	3	-33.3	16.7	50.0	2	-16.6
資金繰り	0	83.3	16.7	-16.7	16.7	66.6	16.7	0	33.3	50.0	16.7	16.6	0	0	0	0
短期資金借入残高	0	0	0	0	0	80.0	20.0	-20.0	0	0	0	0	0	80.0	20.0	-20.0
短期資金借入残高 (含手形割引)	0	0	0	0	0	80.0	20.0	-20.0	0	0	0	0	0	80.0	20.0	-20.0
借入金	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0	0	100.0	0	0

今期の状況

	(a) 増加	(b) 不変	(c) 減少	(a) - (c)	回答数
業況 (自社)	0	3	3	-3	6
採算 (経常利益)	0	50.0	50.0	-50.0	6
従業員 (含臨時・パート)	0	40.0	60.0	-60.0	6

売上額

	金額	(単位)	回答数
7/1～7/31	12841.7	千円	6/6
8/1～8/31	11950.0	千円	6/6
9/1～9/30	11495.7	千円	6/6
7/1～9/30	14467.4	千円	6/6

新規設備投資

	あり	投 資 内 容								なし	
		土地	建物	サービス	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他		
今 期 実 施	3	0	1	0	2	0	0	0	0	0	3
	50.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
来 期 計 画	2	1	1	1	1	0	1	0	0	0	4
	33.3	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	66.7

経営上の問題点

問 題 点	一 位	一 ～ 三 位		
大企業の出場による競争の激化	0	0	1	1.7
新規参入業者の増加	1	1.7	2	3.4
利用者ニーズの変化	16	27.6	20	34.5
店舗施設の築年・老朽化	1	1.7	2	3.4
人件費の増加	2	3.4	17	29.3
人件費以外の雇費の増加	4	6.9	21	35.2
福利料金の値上げ増額	4	6.9	15	25.0
材料等仕入単価の上昇	2	3.4	21	35.2
金利負担の増加	0	0	1	1.7
事業資金の借入残高	0	0	1	1.7
従業員の確保難	11	19.0	16	27.6
継続従業員の確保難	0	0	3	5.2
需要の停滞	11	19.0	20	34.5
その他	0	0	5	8.5
計	58	96.7	157	261.7

業種別

業 種	0	0.0
一般飲食店 (一般・遊興)	0	0.0
宿泊業	1	16.7
運送業	1	16.7
自動車整備業	1	16.7
洗濯・理美容業	0	0.0
その他のサービス業	3	49.9

従業員規模別

	常 雇 い	臨 時 等 含 む
2人以下	2	33.3
3人～5人以下	1	16.7
6人～10人以下	2	33.3
11人～20人以下	0	0.0
21人以上	1	16.7

チェーン加盟状況別

	0	0.0
加盟	0	0.0
非加盟	6	100.0

(2) 地域内消費者意識調査結果

図1: あなたのことを教えてください。

	1-1 性別		1-2 年齢					1-3 職業					1-4 家族					1-5 居住地域					
	男性	女性	10歳代	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80歳代	90歳代	1. 専業主婦	2. 専業主夫	3. 自営業	4. 無業	5. 学生	その他	1-人暮らし	2. 夫婦のみ	3. 二世帯	4. 三世帯	5. その他	
全体	1,100	1,100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-1 性別	550	550	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1-2 年齢	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-3 職業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-4 家族	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-5 居住地域	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

図2: 日頃のお買い物について教えてください。

① お買い物の頻度は?

	1-1 性別		1-2 年齢					1-3 職業					1-4 家族					1-5 居住地域					
	男性	女性	10歳代	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80歳代	90歳代	1. 専業主婦	2. 専業主夫	3. 自営業	4. 無業	5. 学生	その他	1-人暮らし	2. 夫婦のみ	3. 二世帯	4. 三世帯	5. その他	
全体	1,100	1,100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-1 性別	550	550	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1-2 年齢	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-3 職業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-4 家族	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-5 居住地域	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

② 日頃のお買い物、主に誰と行きますか?

	1-1 性別		1-2 年齢					1-3 職業					1-4 家族					1-5 居住地域					
	男性	女性	10歳代	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80歳代	90歳代	1. 専業主婦	2. 専業主夫	3. 自営業	4. 無業	5. 学生	その他	1-人暮らし	2. 夫婦のみ	3. 二世帯	4. 三世帯	5. その他	
全体	1,100	1,100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-1 性別	550	550	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1-2 年齢	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-3 職業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-4 家族	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-5 居住地域	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

③ 主な買い物場はどこですか?

	1-1 性別		1-2 年齢					1-3 職業					1-4 家族					1-5 居住地域					
	男性	女性	10歳代	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳代	80歳代	90歳代	1. 専業主婦	2. 専業主夫	3. 自営業	4. 無業	5. 学生	その他	1-人暮らし	2. 夫婦のみ	3. 二世帯	4. 三世帯	5. その他	
全体	1,100	1,100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-1 性別	550	550	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1-2 年齢	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-3 職業	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-4 家族	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1-5 居住地域	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

図3. お買い物のお取りごしについて教えてください。
 ① 現在お買い物お取りごしをされている方

条件	1-1.性別		1-2.年齢							1-3.職業					1-4.家族				1-5.居住地域							
	男性	女性	1.10歳代	2.20歳代	3.30歳代	4.40歳代	5.50歳代	6.60歳代	7.70歳代	8.80歳代	9.90歳代	10.その他	1.専業主婦	2.専業主夫	3.自営業	4.無職	5.無職	6.その他	1.一人暮らし	2.夫婦のみ	3.二世帯	4.その他	1.市街地	2.市街地	3.その他	
はい、お取りごしをされています	42%	43%	0%	10%	10%	3%	1%	3%	4%	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
お取りごしをされていない理由	58%	57%	0%	90%	90%	97%	99%	97%	96%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
理由	11%	12%	11%	12%	12%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
近所に店がない	20%	21%	21%	22%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%
近隣の店に欲しい商品がない	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
近隣の店は休みの日が多い	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
健康のため買い物に出かけにくい	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
買い物に行く時間が長い	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
買い物に行く距離が長い	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
買い物をする人が少ない	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
安い物、大きい物が少ない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
近所に移動販売車がない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
戸別配達してくれない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
その他	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
無回答	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%

図4. 地域でのお買い物について教えてください。
 ① 村外へ買物を目的に出かけますか?

条件	1-1.性別		1-2.年齢							1-3.職業					1-4.家族				1-5.居住地域							
	男性	女性	1.10歳代	2.20歳代	3.30歳代	4.40歳代	5.50歳代	6.60歳代	7.70歳代	8.80歳代	9.90歳代	10.その他	1.専業主婦	2.専業主夫	3.自営業	4.無職	5.無職	6.その他	1.一人暮らし	2.夫婦のみ	3.二世帯	4.その他	1.市街地	2.市街地	3.その他	
はい、お取りごしをされています	42%	43%	0%	10%	10%	3%	1%	3%	4%	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
お取りごしをされていない理由	58%	57%	0%	90%	90%	97%	99%	97%	96%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
理由	11%	12%	11%	12%	12%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
近所に店がない	20%	21%	21%	22%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%
近隣の店に欲しい商品がない	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
近隣の店は休みの日が多い	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
健康のため買い物に出かけにくい	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
買い物に行く時間が長い	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
買い物に行く距離が長い	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
買い物をする人が少ない	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
安い物、大きい物が少ない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
近所に移動販売車がない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
戸別配達してくれない	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
その他	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
無回答	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%

本書に関するご意見やお問い合わせがございましたら、以下の連絡先までお寄せ下さい。

前橋東部商工会

住所：〒371-0244 群馬県前橋市鼻毛石町 1426-1

TEL:027-283-2422

FAX:027-283-7103