

平成26年度

苫小牧市中小企業実態調査報告書

平成27年1月

苫小牧市産業経済部商業観光課

# 目 次

1. 中小企業実態調査の概要	・・・ 1
(1) 調査の趣旨	・・・ 1
(2) アンケート調査	・・・ 1
(3) ヒアリング調査	・・・ 3
2. 調査結果	・・・ 3
(1) アンケート調査の結果	・・・ 3
① 経営概要について	・・・ 3
② 各事業所の強みと課題について	・・・ 7
③ 消費税転嫁等について	・・・ 10
④ 外部機関等との連携実態と今後の連携事業の意向について	・・・ 11
⑤ 施策的支援制度等の活用状況・評価と今後のニーズについて	・・・ 13
⑥ 支援制度等の意見について	・・・ 16
(2) ヒアリング調査の結果	・・・ 19
3. 参考資料	
(1) 苫小牧市中小企業実態調査票	

# 1. 中小企業実態調査の概要

## (1) 調査の趣旨

苫小牧市では、中小企業の重要性を認め、その振興に対する理念を謳った「苫小牧市中小企業振興条例」を平成25年4月制定し、これに基づき、平成25年6月に「苫小牧市中小企業振興審議会」を設置しました。審議会では、「創業促進・人材育成・事業承継」の3つのテーマを施策の基本方針として、中小企業の取り巻く課題等の把握や課題の解決に向けた支援方法を議論してきたところです。

しかし、北海道の経済情勢は、緩やかな持ち直し基調が続くなか、原材料等価格の動向、電気料金の値上げ、消費税率引上げに伴う影響など日々大きく変化しており、改めて現場の実情を把握した上で、今後の中小企業振興に対する施策を検討するとともに、今後の個別支援における参考とするため、本調査を実施しました。

## (2) アンケート調査（平成26年7月31日実施）

平成24年経済センサス基礎調査を基本に、苫小牧市5,663事業所を以下の内容からアンケート調査を実施し、回答数1,469事業所、28.5%の回収率でした。

（統計処理上、個々の構成比の和が100%にならない場合があります。）

①送付数	②返戻	①－②	回答数	回収率
5,663	501	5,162	1,469	28.5%

### ①内容（会社概要を除く計14問）

- I. 会社概要      II. 経営概要（4問）      III. 強みと課題（2問）
- IV. 消費税転嫁（2問）      V. 外部機関等との連携実態と連携の意向（1問）
- VI. 施策的支援制度等の活用状況・評価と今後のニーズ（4問）
- VII. 移動販売・宅配・出張サービス（1問）

### ②送付数、返戻、回答、回収率について

単位：事業所

	①送付数	②返戻	①－②	回答数	回収率
1. 建設	869	34	835	316	37.8%
2. 製造	316	13	303	98	32.3%
3. 卸売	291	17	274	88	32.1%
4. 飲食	800	135	665	90	13.5%
5. 小売	810	60	750	198	26.4%
6. 不動産	334	33	301	54	17.9%
7. 運輸	278	15	263	91	34.6%
8. サービス	287	15	272	188	69.1%
9. 理美容	475	18	457	72	15.8%
10. 医療・福祉	138	10	128	34	26.6%
11. 教育・学習支援	184	17	167	37	22.2%
12. 分類不明（その他・未選択）	881	134	747	203	27.2%
計	5,663	501	5,162	1,469	28.5%

※返戻：宛名なし等の理由で返戻のあった件数

③回答事業所の属性

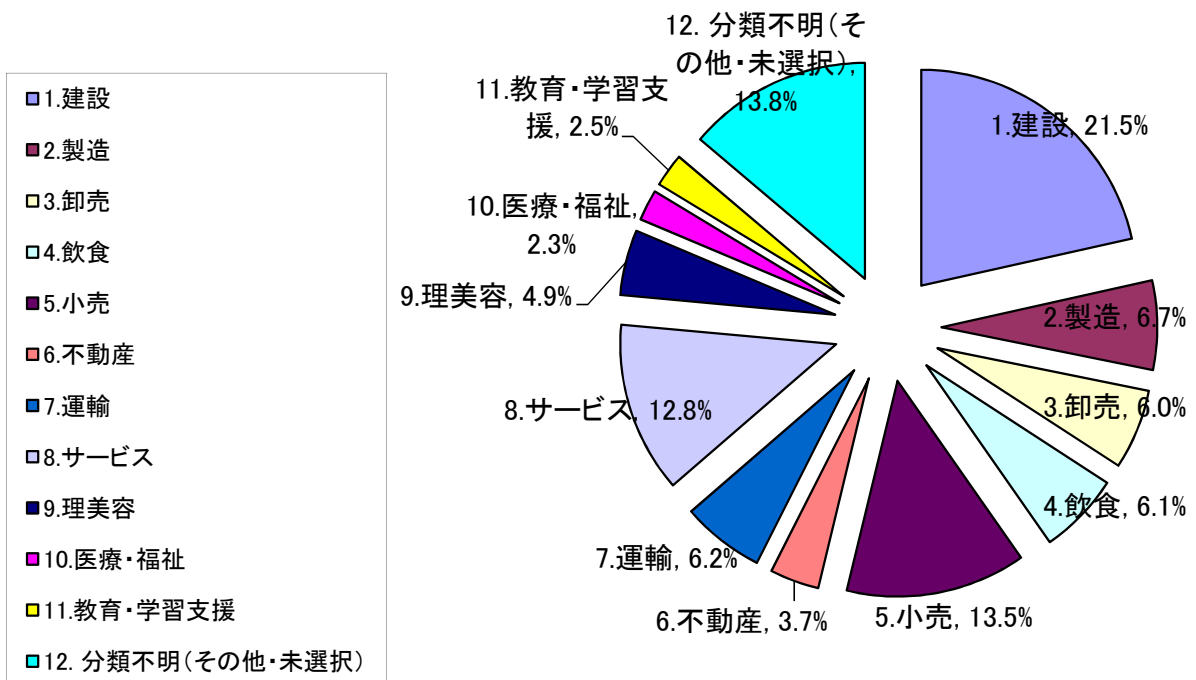
単位：事業所

	小企業	中企業	大企業	不明	計	
					事業所	%
1. 建設	249	34	0	33	316	21.5%
2. 製造	57	31	1	9	98	6.7%
3. 卸売	40	43	0	5	88	6.0%
4. 飲食	61	23	0	6	90	6.1%
5. 小売	107	75	3	13	198	13.5%
6. 不動産	42	6	0	6	54	3.7%
7. 運輸	39	47	0	5	91	6.2%
8. サービス	107	70	0	11	188	12.8%
9. 理美容	59	6	0	7	72	4.9%
10. 医療・福祉	29	5	0	0	34	2.3%
11. 教育・学習支援	37	0	0	0	37	2.5%
12. 分類不明(その他・未選択)	12	169	0	22	203	13.8%
計	839	509	4	117	1,469	100.0%

◇中小企業基本法(略表)

	中小企業	左記のうち小企業
製造業・その他の業種	300人以下又は3億円以下	20人以下
卸売業	100人以下又は1億円以下	商業・サービス業で5人以下
小売業	50人以下又は5,000万円以下	
サービス業	100人以下又は5,000万円以下	

業種別構成比



### (3) ヒアリング調査

アンケート結果の背景や理由などを深堀りするため、アンケート調査に回答があった事業所を中心にヒアリング調査を実施する。

- ①事業承継できない理由（Ⅱ-(4)）
- ②人材育成を行うための課題（Ⅲ-(2)、Ⅵ-(3)）
- ③施策の周知方法に伴う課題（Ⅵ-(1)、Ⅵ-(2)）
- ④販路の拡大及び需要開拓による課題（Ⅵ-(3)）

## 2. 調査結果

### (1) アンケート調査の結果

#### ①経営概要について

この項目では、経営状況を左右する要因を把握するため、売上や営業利益の傾向や今後の経営方針などについて質問しました。

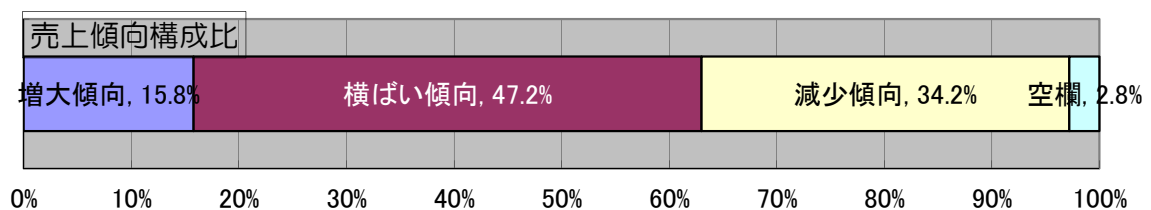
過去5年間の売上の傾向について質問したところ、「増大傾向」が15.8%、「横ばい傾向」47.2%「減少傾向」が34.2%となっています。

業種別売上傾向を見ると、各業種の一番多い回答が「横ばい」又は「減少」となっており、特に「小売」や「飲食」の「減少傾向」と答えた事業所の回答割合が多く、円安による輸入品価格の高騰、消費税増税による買い控えなどが要因の一部であると考えられます。

#### ○業種別売上傾向

単位：事業所

	増大	構成比	横ばい	構成比	減少	構成比	空欄	構成比	計
1. 建設	58	18.4%	164	51.9%	83	26.3%	11	3.5%	316
2. 製造	23	23.5%	48	49.0%	25	25.5%	2	2.0%	98
3. 卸売	15	17.0%	55	62.5%	17	19.3%	1	1.1%	88
4. 飲食	8	8.9%	23	25.6%	55	61.1%	4	4.4%	90
5. 小売	34	17.2%	79	39.9%	83	41.9%	2	1.0%	198
6. 不動産	3	5.6%	28	51.9%	19	35.2%	4	7.4%	54
7. 運輸	24	26.4%	48	52.7%	17	18.7%	2	2.2%	91
8. サービス	25	13.3%	95	50.5%	67	35.6%	1	0.5%	188
9. 理美容	2	2.8%	27	37.5%	39	54.2%	4	5.6%	72
10.医療・福祉	7	20.6%	19	55.9%	8	23.5%	0	0.0%	34
11.教育・学習支援	1	2.7%	13	35.1%	23	62.2%	0	0.0%	37
12.分類不明（その他・未選択）	32	15.8%	94	46.3%	67	33.0%	10	4.9%	203
計	232	15.8%	693	47.2%	503	34.2%	41	2.8%	1,469



営業利益の傾向についても、「増大傾向」が11.2%「横ばい傾向」が46.6%、「減少傾向」が39.3%となっており、おおむね売上傾向と同様の割合となっています。

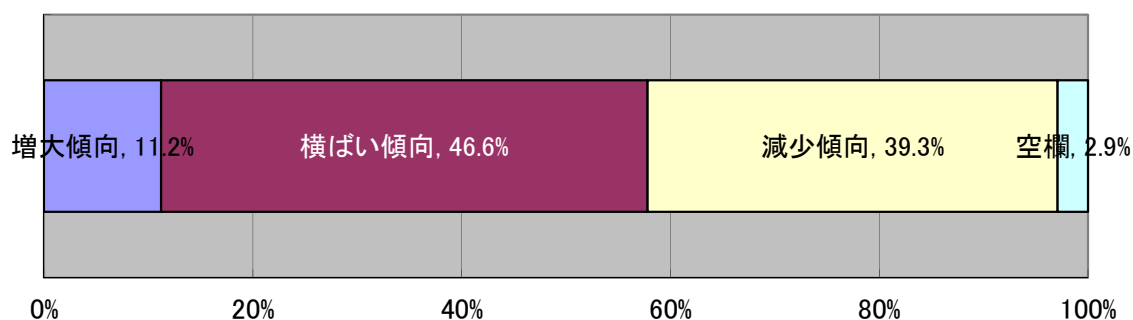
営業利益の傾向を業種別構成比で見ると、業種別売上傾向と同様に全業種「横ばい」又は「減少」と回答しています。

○業種別利益の構成比

単位：事業所

	増大	構成比	横ばい	構成比	減少	構成比	空欄	構成比	計
1. 建設	43	13.6%	163	51.6%	99	31.3%	11	3.5%	316
2. 製造	17	17.3%	49	50.0%	30	30.6%	2	2.0%	98
3. 卸売	13	14.8%	53	60.2%	21	23.9%	1	1.1%	88
4. 飲食	6	6.7%	18	20.0%	61	67.8%	5	5.6%	90
5. 小売	23	11.6%	77	38.9%	96	48.5%	2	1.0%	198
6. 不動産	4	7.4%	27	50.0%	19	35.2%	4	7.4%	54
7. 運輸	13	14.3%	44	48.4%	32	35.2%	2	2.2%	91
8. サービス	21	11.2%	99	52.7%	67	35.6%	1	0.5%	188
9. 理美容	1	1.4%	25	34.7%	42	58.3%	4	5.6%	72
10. 医療・福祉	5	14.7%	19	55.9%	10	29.4%	0	0.0%	34
11. 教育・学習支援	1	2.7%	12	32.4%	24	64.9%	0	0.0%	37
12. 分類不明（その他・未選択）	17	8.4%	99	48.8%	76	37.4%	11	5.4%	203
計	164	11.2%	685	46.6%	577	39.3%	43	2.9%	1,469

利益傾向構成比



さらに、「今後における経営意向」は「現事業の現状維持」が60.4%（887件）、次いで、「現事業の拡大」が18.8%（276件）となっています。

業種別にみると、全業種「現事業の現状維持」の回答が1番多く、次いで「現事業の拡大」となっています。各業種の経済情勢が大きく変動する中、現状維持を守りたいと自助努力する事業者や資金・人手不足などで事業拡大する余裕がないこと等がうかがえます。

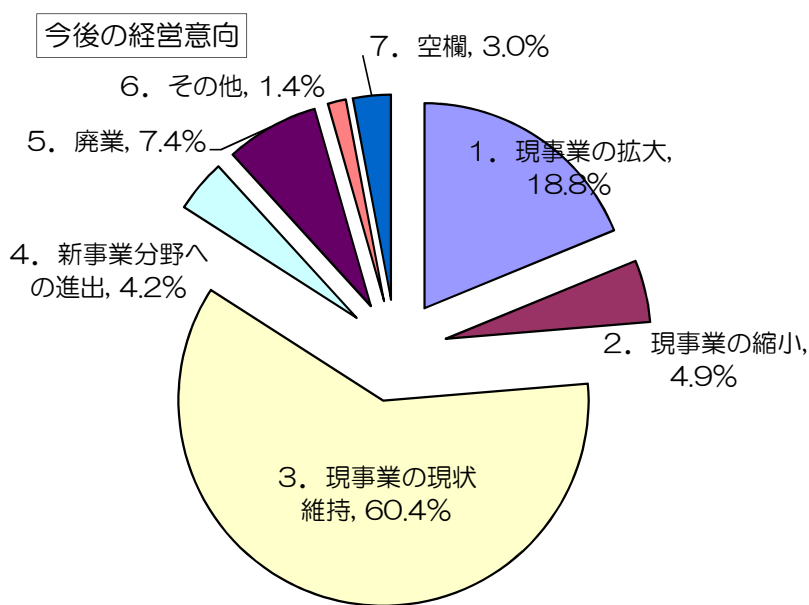
1.建設 2.製造 3.卸売 4.飲食 5.小売 6.不動産 7.運輸 8.サービス  
9.理美容 10.医療・福祉 11.教育・学習支援 12.分類不明

○今後の経営意向（上記業種1～12）

単位：事業所

意向	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 現事業の拡大		52	28	29	11	41	3	16	34	5	9	6	42	276	18.8
2. 現事業の縮小		10	3	5	9	9	5	4	9	5	2	3	8	72	4.9
3. 現事業の現状維持		215	56	45	46	123	35	57	115	38	19	20	118	887	60.4
4. 新事業分野への進出		9	6	6	1	8	0	7	12	1	1	2	8	61	4.2
5. 廃業		17	2	2	14	13	6	4	13	17	2	5	13	108	7.4
6. その他		2	1	0	4	2	1	1	3	1	1	1	4	21	1.4
7. 空欄		11	2	1	5	2	4	2	2	5	0	0	10	44	3.0
計		316	98	88	90	198	54	91	188	72	34	37	203	1,469	100

- 1. 現事業の拡大
- 2. 現事業の縮小
- 3. 現事業の現状維持
- 4. 新事業分野への進出
- 5. 廃業
- 6. その他
- 7. 空欄



「後継者の実態」についての質問では「不明」の回答が一番多く23%（338件）、次いで「すでに社長候補者は社内にいる」22.6%（332件）となっています。

現状では事業承継問題に直面していないと思われる「1」～「3」の合計が、47%（690件）となっています。

しかし、その反面、利益減少による事業継続の不安を抱え、後継者の育成に悩んでいる事業所も多いことから、「後継者不在の状況」17.2%（253件）「不明」23%（338件）、合計40.2%（591件）もあり、後継者の実態については二分化しているとも言えます。

- |   |
|---|
| 1.建設 2.製造 3.卸売 4.飲食 5.小売 6.不動産 7.運輸 8.サービス<br>9.理美容 10.医療・福祉 11.教育・学習支援 12.分類不明 |
|---|

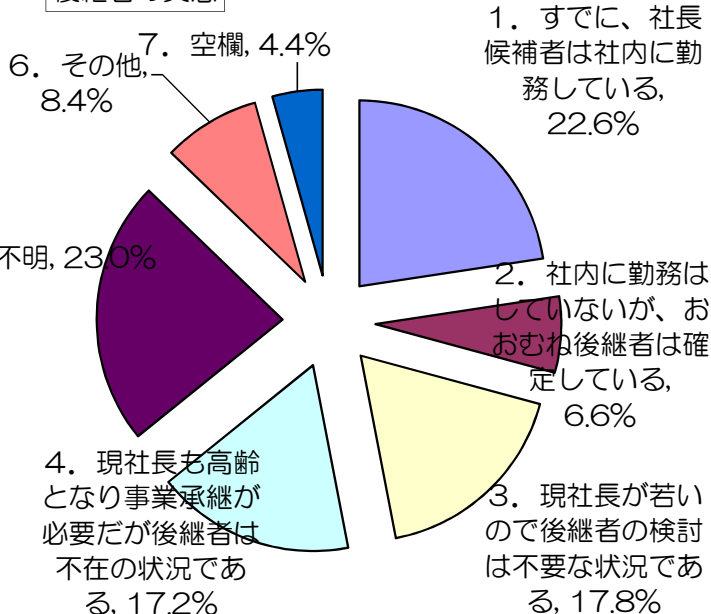
○後継者の実態（上記業種1～12）

単位：事業所

回答	業種	業種												計	
		1 建設	2 製造	3 卸売	4 飲食	5 小売	6 不動産	7 運輸	8 サービス	9 理美容	10 医療	11 教育	12 不明	件	%
1. すでに社長候補者は社内にいる		97	26	33	8	43	10	20	31	9	3	2	50	332	22.6
2. 概ね後継者は決まっている		17	11	5	2	13	7	9	10	0	2	2	19	97	6.6
3. 現社長が若く後継者の検討不要		58	16	15	10	39	5	27	42	11	11	3	24	261	17.8
4. 後継者不在の状況		61	7	13	20	46	8	9	33	15	3	11	27	253	17.2
5. 不明		60	23	16	28	36	14	14	51	24	11	9	52	338	23.0
6. その他		9	12	5	16	16	5	7	16	5	4	10	18	123	8.4
7. 空欄		14	3	1	6	5	5	5	5	8	0	0	13	65	4.4
計		316	98	88	90	198	54	91	188	72	34	37	203	1,469	100

- 1. すでに、社長候補者は社内勤務している
- 2. 社内に勤務はしていないが、おおむね後継者は確定している
- 3. 現社長が若いので後継者の検討は不要な状況である
- 4. 現社長も高齢となり事業承継が必要だが後継者は不在の状況である
- 5. 不明
- 6. その他
- 7. 空欄

後継者の実態





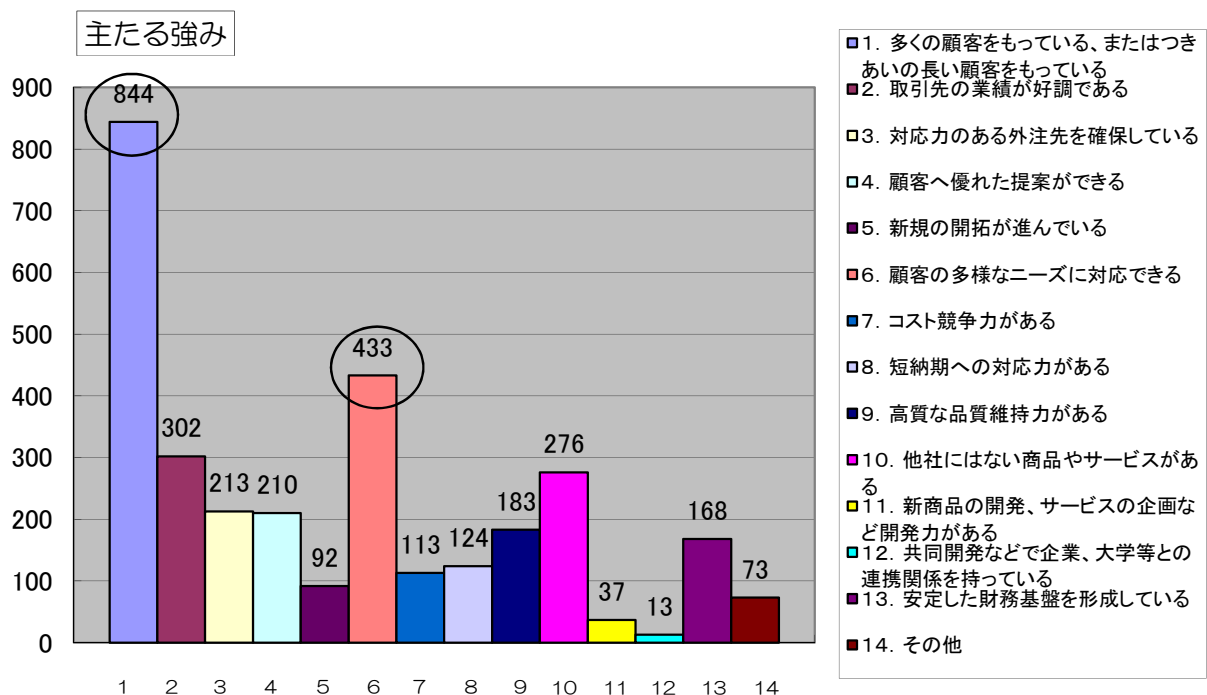
## ②各事業所の強みと課題について

この項目では、事業所の内部環境や外部環境の強みや、直面している重点的な課題を把握するため、事業所の強みと課題と感じていることの内容について質問しました。（各3つまで回答を選択）

主たる強みとして、1番多い回答は「多くの顧客を持っている。またはつきあいの長い顧客を持っている」844件、次いで「顧客の多様なニーズに対応できる」433件でした。

### ○主たる強み

主たる強みの内容	回答数
1. 多くの顧客をもっている、またはつきあいの長い顧客をもっている	844
2. 取引先の業績が好調である	302
3. 対応力のある外注先を確保している	213
4. 顧客へ優れた提案ができる	210
5. 新規の開拓が進んでいる	92
6. 顧客の多様なニーズに対応できる	433
7. コスト競争力がある	113
8. 短納期への対応力がある	124
9. 高質な品質維持力がある	183
10. 他社にはない商品やサービスがある	276
11. 新商品の開発、サービスの企画など開発力がある	37
12. 共同開発などで企業、大学等との連携関係を持っている	13
13. 安定した財務基盤を形成している	168
14. その他	73



主な課題では、「従業員の人材育成や人材確保が進んでいない」の回答が24.2%（688件）で1番多く、「新規の開拓が進んでいない」が15.7%（446件）で2番目に多い回答でした。

業種別に見ても、業種を問わず人材育成や人材確保が重要な課題となっていることが明らかとなりました。

特に建設業では、全国的にも著しい人手不足の状況とあり、人材確保に大きな課題を感じていると考えられます。

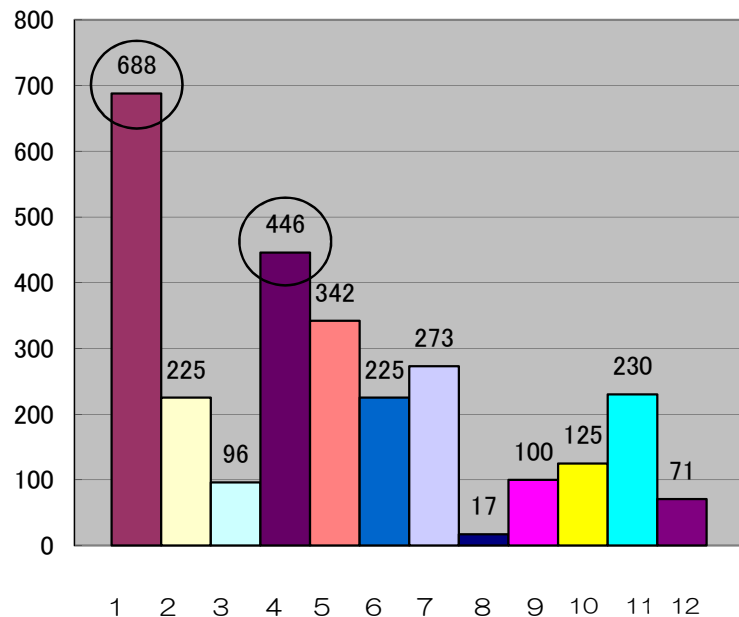
○主な課題（業種別）

単位：件

課題内容	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 人材育成や人材確保が進んでいない		201	52	44	29	83	7	58	84	22	14	5	89	688	24.2
2. 取引価格の引下要請の対応が難しい		70	14	23	6	33	4	17	26	2	2	2	26	225	7.9
3. 顧客のニーズへの対応や提案が弱い		15	4	9	6	19	3	5	18	7	2	1	7	96	3.4
4. 新規の開拓が進んでいない		85	32	40	20	77	4	23	62	16	11	11	65	446	15.7
5. 原材料高が経営を圧迫		77	46	22	44	46	6	39	26	11	3	1	21	342	12.1
6. 建物や機材の老朽化、また建物の手狭		37	29	13	18	26	13	12	30	5	9	7	26	225	7.9
7. 受注量が減少		82	24	19	5	40	6	10	39	1	2	6	39	273	9.6
8. 共同開発したい企業・大学との出会いがない		5		3	1	2	1		4				1	17	0.6
9. 新技術、新サービスの導入開発が進んでいない		20	4	4	4	14		3	24	11	3	2	11	100	3.5
10. 外注先の高齢化・廃業が進んでいる		56	2	12	3	13	3	4	7	5	1	1	18	125	4.4
11. 資金繰りなどの財務基盤が弱い		47	9	11	20	42	5	18	27	14	7	7	23	230	8.1
12. その他(自由記入)		4	1	2	7	8	6	6	15	6	3	7	6	71	2.5
計		699	217	202	163	403	58	195	362	100	57	50	332	2,838	100

- 1. 従業員の人材育成や人材確保が進んでいない
- 2. 取引価格の引き下げ要請への対応が難しい
- 3. 顧客のニーズへの対応や提案などが弱い
- 4. 新規の開拓が進んでいない
- 5. 原材料高が経営を圧迫している
- 6. 建物や機材の老朽化、または建物が手狭になっている
- 7. 受注量が減少している
- 8. 共同開発したい企業、大学との出会いが少ない
- 9. 新技術、新サービスの導入、開発が進んでいない
- 10. 外注先の高齢化・廃業が進んでいる
- 11. 資金繰りなど財務基盤が弱い
- 12. その他

主な課題



※主な課題において「12.その他（自由記入）」にコメントがあった内容

《建設》
・建設業法の変化（社会保険）が財務基盤に悪影響。
・下請先でも、人材確保が大変な時代。
・単価、受注金額の引き上げができない状況、社員の休み、給料に影響し経営にも。
《卸売》
・受注先の高齢化、廃業が進んでいる。
《飲食》
・外に人があまり出歩いていない。（スナック）
・常連客の高齢化で来客の機会が減少している。（スナック）
・健康面での不安。商売への意欲減少。（スナック）
・新しい顧客の取り込みが難しい。（スナック）
・利益がナシ。生活が出来ない。（喫茶店）
《小売》
・乳酸菌を扱う商品、企業が増えてきた。（販売業）
・高齢なのでいつ廃業になるか。（商店）
・社長が営業から離れられない。
・デベロッパーとの契約で家賃と売上のバランスがくずれると苦しくなる。
・取引先の高齢のため廃業が進んでいる。
《不動産》
・需要（入居者）が西部、中央部から東部へ移っている。
・建物の老朽化。
・インフレによるローン金利の上昇。
・再建築するかどうか。
《運輸》
・燃料費の上昇分を単価に反映してもらう事が難しい。
・燃料高騰による経営圧迫。
《サービス》
・業界が縮小している。
・協力会社の不足。
・2年後に廃業予定なので、人材育成、確保ができず受注量が減少。人材が育つまで2年かかる。
・同業者の増加。（カラオケ）
・ヘルパーの高齢（実力のある）により、若手のヘルパー確保に苦心している。（介護）
・一人旅行者の減少。（民宿）
・業種が廃業して衰退している。（ビデオレンタル）
《理美容》
・低価格の店にお客が流れている。
・気力！体力！年齢！財力！
・店主が高齢のため廃業の方向にある。
・お客さんの高齢化、新規若いお客さんが来てくれない。
《医療・福祉》
・業界そのものの低迷（整骨院）
《教育・学習支援》
・少子化のため様々なニーズに伝えていき信頼をこつこつと増やすことしかできない。（教育）
・高齢で体力次第になっている。（教育）
・学習塾やスポーツ同好会などで生徒減少。（教育）
・子育てとの両立（音楽教室）
・受講者の減少、生徒（子供）が減少している（音楽、学習）
《その他》
・メンテナンス依頼は増加傾向にあるが高度技術を要するものが多いためこなしきれない。（メンテナンス業）
・貸金業法の改正にて貸出金利上限、収入基準審査の厳格化（貸金業）
・新設される企業が少ない。（電気設備業）

### ③消費税転嫁等について

この項目では、平成26年4月の消費税率引き上げによる、中小企業における価格転嫁の状況及び増税後の売上を把握するため、現状について調査を行いました。

消費税引き上げ分の転嫁状況は、「全部転嫁できている」が59.5%（874件）と1番多く、「一部しか転嫁できていない」が12%（176件）となっています。「転嫁できない」と回答した事業者は、「飲食業」「理美容業」が多くなっています。

#### ○消費税の転嫁状況

単位：事業所

回答	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 全部転嫁できている		211	70	77	21	133	27	71	110	17	10	9	118	874	59.5
2. 一部しか転嫁できていない		42	12	6	18	27	3	6	30	8	4	3	17	176	12.0
3. 転嫁できていない		16	7	1	23	14	8	7	22	22	10	8	22	160	10.9
4. わからない		23	2		17	8	6	2	15	15	9	11	19	127	8.6
5. 空欄		24	7	4	11	16	10	5	11	10	1	6	27	132	9.0
計		316	98	88	90	198	54	91	188	72	34	37	203	1,469	100.0

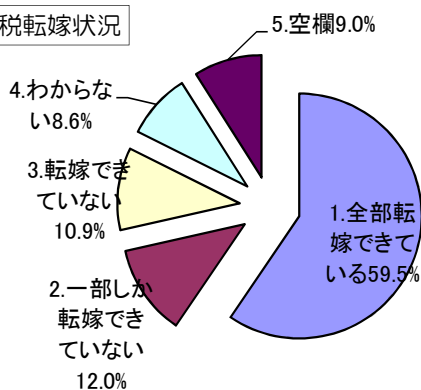
また、増税後の売上については、ほぼ全業種「横ばい」と回答しています。増税前は駆け込み需要により大幅に売上を伸ばしたところも全国的に多くあったと報道されましたが、増税後の4月以降は概ねどの業種も「横ばい」54.7%（804件）、「減少傾向」25.6%（376件）、合わせて80.3%（1,180件）が増税前に比べ、売上は増えていないという回答でした。

#### ○増税後の売上について

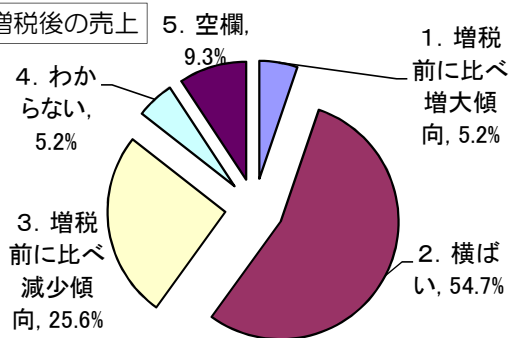
単位：事業所

回答	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 増税前に比べ増大傾向		23	5	5	8	10		5	8	2	3		8	77	5.2
2. 横ばい		183	62	55	30	94	28	61	107	30	19	17	118	804	54.7
3. 増税前に比べ減少傾向		70	21	21	39	71	8	19	48	25	6	9	39	376	25.6
4. わからない		15	3	3	2	6	8	1	12	5	5	5	11	76	5.2
5. 空欄		25	7	4	11	17	10	5	13	10	1	6	27	136	9.3
計		316	98	88	90	198	54	91	188	72	34	37	203	1,469	100.0

消費税転嫁状況



増税後の売上



④外部機関等との連携実態と今後の連携意向について

この項目では、事業活動における外部機関等との現在の連携実態の把握と今後の連携意向について質問しました。（該当する内容すべてを選択）

現在の連携実態では、「同業他社（自社で対応できない外注先）」が473件で1番多く、次いで「特にない」が391件と回答がありました。

○外部機関等との連携実態

単位：件

回答	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 同業他社		158	38	28	3	42	11	49	68	3	12	2	59	473	26.9
2. 異業種の他社		66	30	21	7	28	3	11	30		1		29	226	12.9
3. 小売業		9	6	15	2	29	1	2	12				5	81	4.6
4. 卸売業		29	24	47	3	44	3	7	18	6	4	2	17	204	11.6
5. 行政機関		34	12	8		8		8	19	2	5		17	113	6.4
6. 技術支援機関		6	11	1		2		1	4	1		1	1	28	1.6
7. 大学・研究機関		4	5	3		2	2		3	1			3	23	1.3
8. 専門学校		5	3			2	1		2	1	1		3	18	1.0
9. 各種コンサルタント		4	2	4		4	1	3	7	1			7	33	1.9
10. 一般生活者		24	3	7	9	40	5	1	23	9	7	4	10	142	8.1
11. 特にない		69	20	13	32	57	22	18	42	24	10	18	66	391	22.3
12. その他		7		1			1		2	1	1	4	7	24	1.4
計		415	154	148	56	258	50	100	230	49	41	31	224	1,756	100

今後の連携意向については、現在の実態と同じく「同業他社」が1番多く21.9%（419件）、次いで「特にない」が17.3%（331件）となっています。

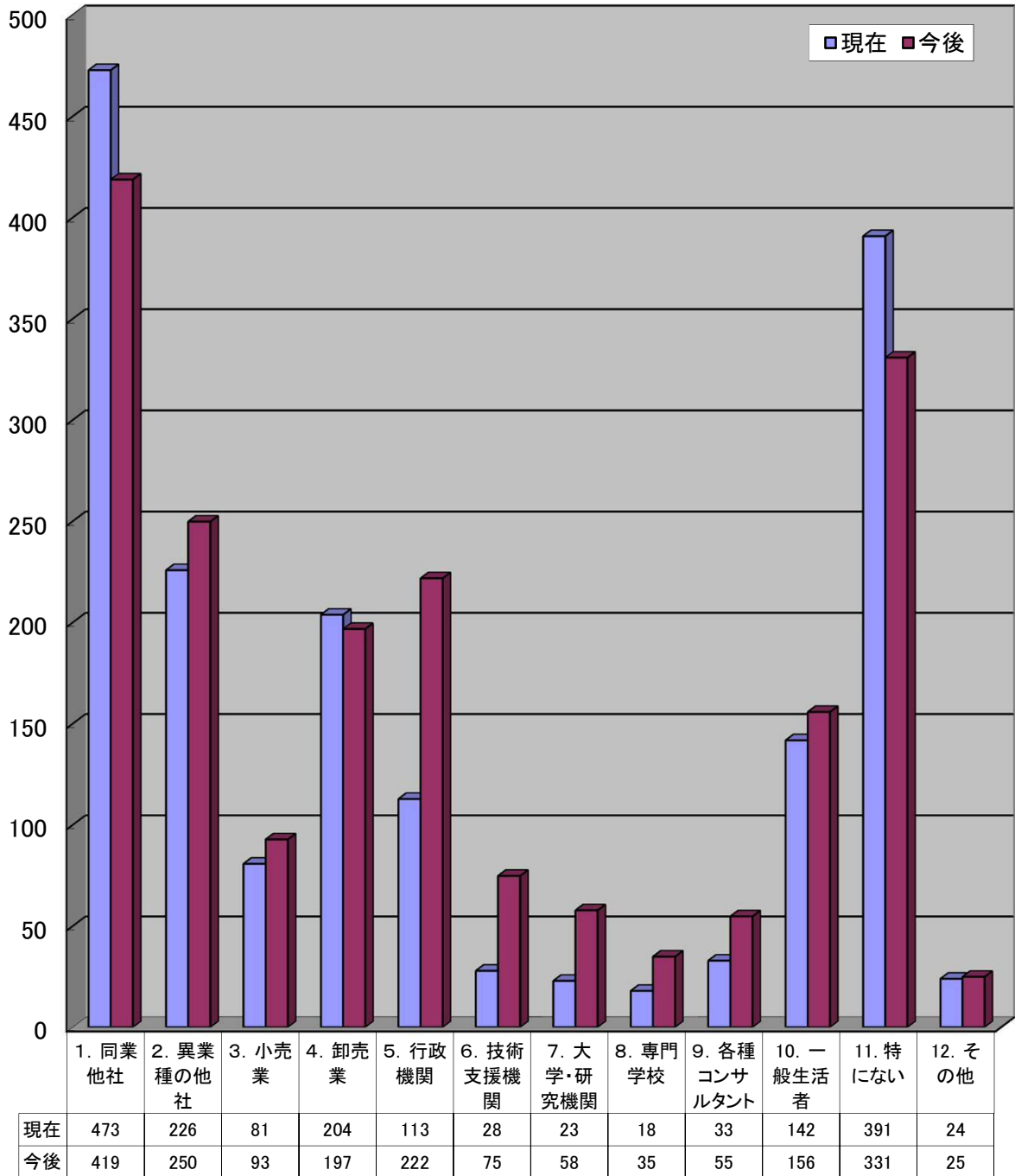
「特にない」を除くと、「同業他社」「異業種他社」の回答が多いため、中小企業間の連携により新たな事業を模索する意向や、情報を共有するための交流の場が必要と考えられます。また、行政機関との連携意向が現在と比べ増えていることから行政機関の施策や情報提供に期待しているものと考えられます。

○外部機関等との連携の意向

単位：件

回答	業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計	
		建設	製造	卸売	飲食	小売	不動産	運輸	サービス	理美容	医療	教育	不明	件	%
1. 同業他社		140	35	30	2	38	9	40	55	3	11	4	52	419	21.9
2. 異業種の他社		74	27	24	9	31	4	15	30	1	2		33	250	13.0
3. 小売業		11	11	14	3	30	1	6	11	1	1		4	93	4.9
4. 卸売業		29	20	41	5	42	4	10	19	5	4	3	15	197	10.3
5. 行政機関		60	28	20	6	24	2	8	35	2	9	2	26	222	11.6
6. 技術支援機関		21	18	5	1	5		2	12	1		3	7	75	3.9
7. 大学・研究機関		18	11	4		7	1	1	4	1	1	3	7	58	3.0
8. 専門学校		9	5	1		4	1	1	4	2	1	2	5	35	1.8
9. 各種コンサルタント		8	5	6	2	8	3	1	10	4			8	55	2.9
10. 一般生活者		25	6	9	11	41	6	4	23	9	9	5	8	156	8.1
11. 特にない		50	16	10	27	52	17	17	39	20	9	16	58	331	17.3
12. その他		3	1		1		1	1	4	1		5	8	25	1.3
計		448	183	164	67	282	49	106	246	50	47	43	231	1,916	100

外部機関等との連携実態と連携意向



⑤施策的支援制度等の活用状況・評価と今後のニーズについて

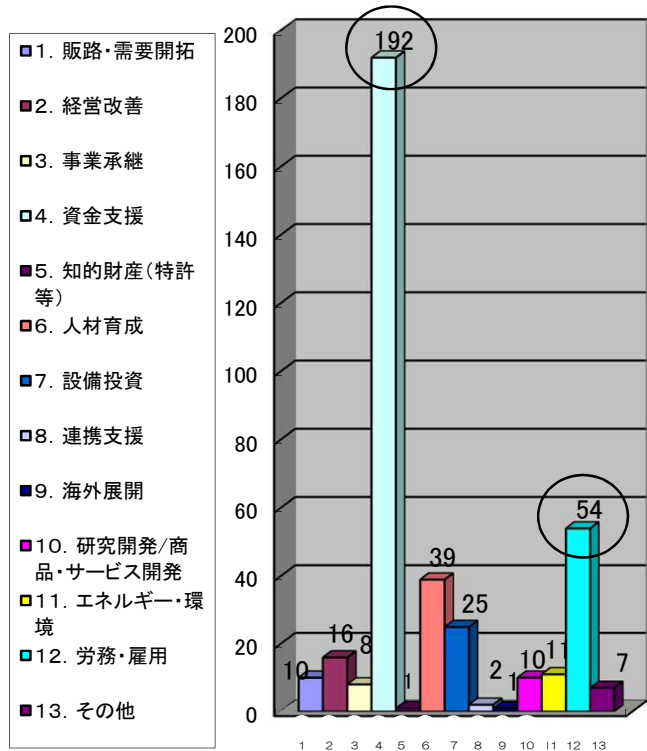
この項目では、支援施策の活用状況の把握と支援施策に対するニーズや課題・評価について把握するため、国や自治体などの支援策について質問しました。（複数回答）

活用状況については、「資金支援」の融資制度等が最多で192件、次いで「労務・雇用」が54件、「人材育成」39件と続いています。

○支援制度等の活用状況 単位：件

支援制度内容	回答数
1. 販路・需要開拓	10
2. 経営改善	16
3. 事業承継	8
4. 資金支援（日本政策金融公庫、信用保証協会の利用含）	192
5. 知的財産（特許等）	1
6. 人材育成	39
7. 設備投資	25
8. 連携支援	2
9. 海外展開	1
10. 研究開発/商品・サービス開発	10
11. エネルギー・環境	11
12. 労務・雇用	54
13. その他	7
計	376

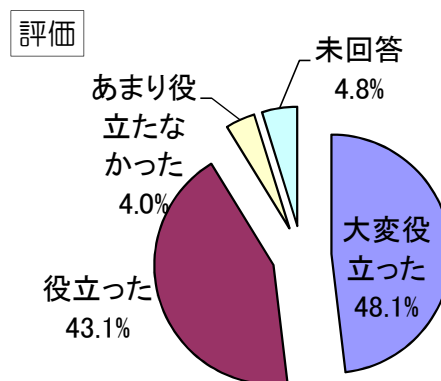
支援制度等の活用状況



評価としては、「大変役立った」48.1%（181件）、「役立った」43.1%（162件）を合わせて91.2%（343件）となり、制度を利用した事業所としては有効な活用だったと考えられます。

○評価 単位：事業所

評価	回答数	構成比
大変役立った	181	48.1%
役立った	162	43.1%
あまり役立たなかった	15	4.0%
未回答	18	4.8%
計	376	100.0%



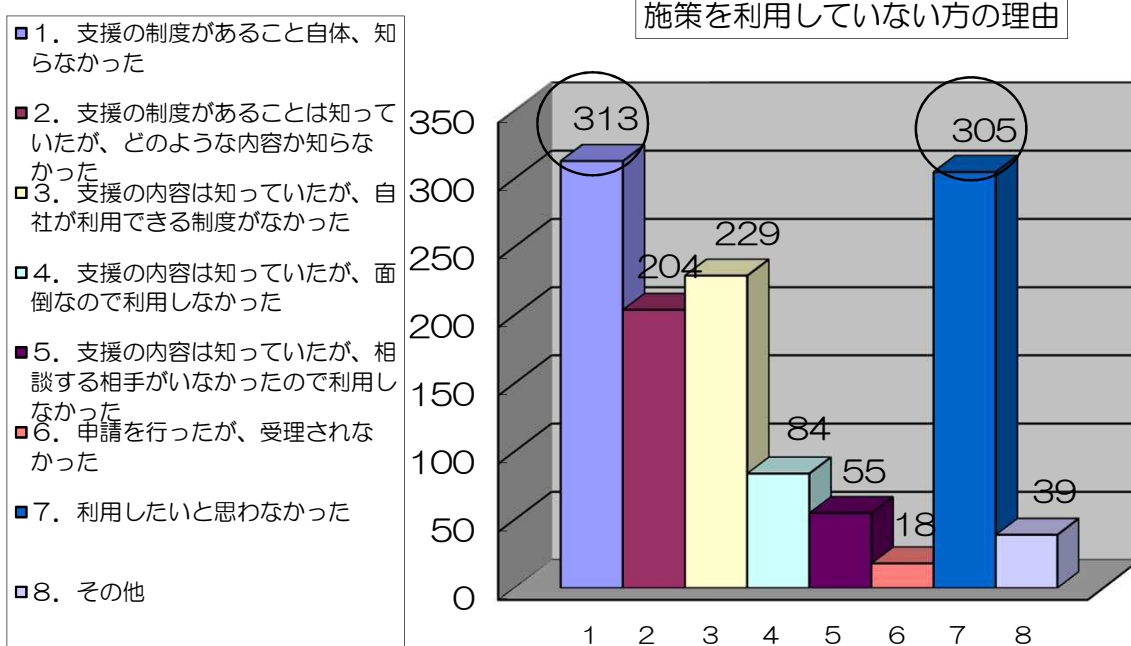
また、施策を利用したことがない方にその理由を質問したところ、「支援の制度があることを知らなかった」の回答が一番多く313件、次いで「利用したいと思わなかった」の回答が、305件となっています。（該当するすべてを選択）

「支援の制度があることは知っていたが、どのような内容が知らなかった」の回答が204件もあることから、支援施策の周知が足りないことが考えられます。

しかし、利用者からの満足度がとても高いことから、今後はより一層の支援制度の周知が必要と考えられます。

○施策を利用していない方の理由 単位：件

理由内容	回答数
1. 支援の制度があること自体、知らなかった	313
2. 支援の制度があることは知っていたが、どのような内容が知らなかった	204
3. 支援の内容は知っていたが、自社が利用できる制度がなかった	229
4. 支援の内容は知っていたが、面倒なので利用しなかった	84
5. 支援の内容は知っていたが、相談する相手がいなかったため利用しなかった	55
6. 申請を行ったが、受理されなかった	18
7. 利用したいと思わなかった	305
8. その他	39
計	1,247





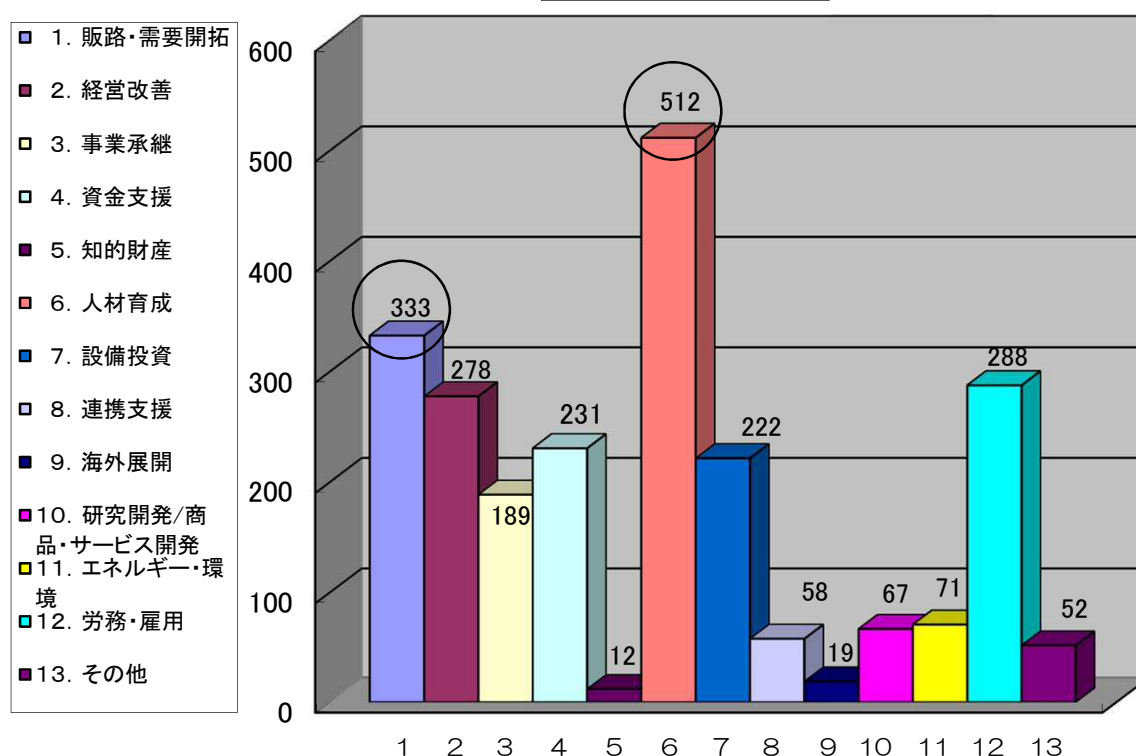
今後の施策の拡充意向については、「人材育成」が512件、次いで「販路・需要開拓」が333件となっており、人材の確保や育成の強化に加え、販路や需要の拡大による企業戦略の意向が強く見られます。（3つまで回答）

○施策の拡充意向について（業種別）

単位：件

回答	業種	1 建設	2 製造	3 卸売	4 飲食	5 小売	6 不動産	7 運輸	8 サービス	9 理美容	10 医療	11 教育	12 不明	計
1. 販路・需要開拓		64	22	37	13	79	7	9	45	4	6	8	39	333
2. 経営改善		69	15	25	23	48	7	16	19	9	12	6	29	278
3. 事業承継		63	8	14	7	26	5	8	23	3	3	2	27	189
4. 資金支援		65	13	14	9	34	6	18	28	11	5	3	25	231
5. 知的財産（特許等）		3	1			1			1		2	3	1	12
6. 人材育成		145	38	31	24	50	5	44	73	18	13	5	66	512
7. 設備投資		35	26	10	15	25	2	24	29	15	6	5	30	222
8. 連携支援		11	7	4	1	5	1	3	13		4	2	7	58
9. 海外展開		4	3	5	1	2		1	1	1			1	19
10. 研究開発/商品・サービス開発		6	12	3	7	12	1		11	1	2	5	7	67
11. エネルギー・環境		10	9	4		14	3	9	9	2		1	10	71
12. 労務・雇用		89	25	12	12	26	3	35	34	9	7	2	34	288
13. その他		4	2	1	5	4	3	3	8	7	3	4	8	52
計		568	181	160	117	326	43	170	294	80	63	46	284	2,332

今後の施策の拡充意向



⑥その他、支援制度等に関する意見について。（調査票Ⅵ-（４））

この項目は、その他の支援制度に関しての意見を支援内容別に取りまとめました。

○経営改善

《建設》

- ・今後については、個人としてできる範囲の仕事を考えている。

○事業承継

《建設》

- ・後継者がいないため現状を何とか続けるしかない。

○資金支援

《建設》

- ・資金支援の場合は気持ち良く支援してほしい。
- ・支援制度はありがたいが申請等が複雑で書類も多い。簡素化できれば事務手続きの時間を短縮できる。
- ・受ける事が出来る支援を知らないために受けられない。と言う事が沢山あると思う。業種別に一覧表の配布などがあるとよい。
- ・償還効率が良い支援制度があれば知りたい。
- ・建設業に適した制度がない。色々な事を考慮した制度でなければ仕事量が増し経営に悪影響が出る

《製造》

- ・資金支援を受けたので、安心して事業を専念できる。
- ・原油価格等の値上がりで経営が大きく圧迫されている。

《飲食》

- ・新事業のために低金利の融資先がほしい。平日に閉める店が多く負の連鎖が続く。
- ・経営指導員は現場を見て、数字だけでなく心のこもった対応をしてほしい。

《小売》

- ・補助金助成金は無駄だと思う。
- ・支援制度の成功例、失敗例があると分かりやすく使いたくなると思う。
- ・資金支援に応募し、採用の場合には長いスパンで楽に返済出来る制度がほしい。

《サービス》

- ・札幌の銭湯業界は補助金制度が充実している。高齢者や浴育事業への補助金等。
- ・廃業するまで修理代がかかると思うので、また活用したい。
- ・油の高値続きと電気代の値上げが経営を大きく圧迫しているので、軽減する支援があると次の消費税も受け入れられるのだが今は無理。

《その他》

- ・補助金等の情報が少なく、補助金申請方法が不明で手続きも難しい。
- ・支援は受けたいが支払いを考えると受けられない。
- ・農業に関する支援は他の市町村より少ないと思う。市独自の施策検討を希望。

○人材育成

《運輸》

- ・業界の一部の支援にならないように、色々な業界に目を向けてほしい。
- ・慢性的な乗務員不足。普通二種免許の取得費用の助成をお願いしたい。

《小売》

- ・苫小牧は全体的に仕事に対する責任感がない方が多く感じる。人材育成では教育支援が必要。

○連携支援

《建設》

- ・中小企業セミナー等が少ない。市の援助が不可欠なので、セミナーや企業同士の交流を増やしてほしい。

○労務・雇用

《建設》

- ・工事職の方が不足していると思う。

《製造》

- ・市内を本拠地とする会社に仕事を廻すべきではないか。ひいては従業員の雇用につながる。

《飲食》

- ・個人経営のため、売上も少なく人を雇う事が難しい。

《小売》

- ・若者が納税出来る労働環境を作っていく必要があると感じる。
- ・真剣に仕事として捉えている方に協力してほしい。

《サービス》

- ・様々相談があるが仕事に結びつかない。

《その他》

- ・人材を募集しても全くこない。今の人材を確保するためのメドがなく、行き詰っている。

○その他

《卸売》

- ・市内中小企業が、市の公共事業等の入札に参加出来る支援制度は無いものか。

《飲食》

- ・芸術、教育の施設（美術館、コンサート会場等）を西部地区にほしい。
- ・商店街が良くなる様なイベント等をしてほしい

《運輸》

- ・セミナーに出ても大企業に良い事で、中小企業には出席の意味がない気がする。

《サービス》

- 企業に対してもっとPRしてほしい。道外企業の進出により地元企業の経営が圧迫されている。その現状を踏まえ支援提案等を希望。
- 商工会議所のセミナーは役にたった。零細企業は労務税務経営等すべて一人で行うので、セミナーからすべき事を教えられた。問いかけは今回が初めて。中小企業のために色んな施策を考案してほしい。

《理美容》

- 地域の人口減により客数が減少傾向にある。
- 支援制度等の仕組&意味について考え直す時ではないか。
- 訪問美容という寝たきり老人にカット等をする仕事だが、在宅の老人に対する支援づくりがほしい。

《医療・福祉》

- 高齢社会になるのでお年寄りが安心できる制度を作してほしい。

《教育・学習支援》

- 認可外保育園と認可園との差を少なくしてほしい。内容の評価をみてもらいたい。

《その他》

- 小売業やものづくりの専門企業だけが優遇されている気がする。
- 支援制度については、更に市民に周知できるように努力してほしい。

## (2) ヒアリング調査の結果

アンケート調査において回答いただいた事業所のうち、50事業所に聴き取り調査を実施し、今後の参考になると思われる下記の項目についてヒアリング調査を行いました。

ヒアリング調査は、建設業(㊟)、製造業(㊟)、運輸業(㊟)、卸売業(㊟)・小売業(㊟)、不動産業(㊟)、飲食業(㊟)・サービス業(㊟)、理美容業(㊟)、医療福祉(㊟)、教育学習(㊟)、その他(㊟)の業種に聴き取りを行いました。

- 後継者に事業承継できない理由について
- 人材育成が進んでいない理由
- 支援制度の周知方法(制度を活用した事業所・制度を知らない事業所)
- 販路拡大・需要開拓について

### 1. 後継者に事業承継できない理由

#### 《自分の代で廃業》

- ・息子が会社を継がないと言っているため、息子が継承しなければ廃業する。①②
- ・個人経営なので、自分がリタイアしたら廃業するつもり。③

#### 《経営者が若く事業承継を考えていない》

- ・今の社長に交代してから数年しかたっておらず、後継者はまだ考えていない。④⑤
- ・事業を始めてまだ4年。自身もまだ若く、子どもまだ小さい。今後は未定。③
- ・代表は30代と若いため、今のところ事業承継は全く考えていない。④⑤
- ・息子が継がないと言っている。まだ、先のことなのでなんとも言えない。⑥

#### 《先行き不透明で経営状況も厳しく後継者に託せない》

- ・後継者候補の息子がいる。しかし、会社が先行き不透明で経営状況も厳しいため、後継者にするのは申し訳ない。こんな苦勞はさせたくない。社長が70歳になったら廃業を考えている。継続的に仕事がきて、即戦力になる若い人材がいれば、事業を承継できるが、現状では難しい。⑦
- ・事業の先行きが不透明のため、子供に継がせることは考えていない。⑧

#### 《後継者がいない》

- ・営業経験者を後継者として思案しているが人材がいない。人材の紹介制度があれば活用したい。⑨
- ・的確な人材がいない。今後会社の存続をどうするか考える。⑩⑪
- ・自身に子どもがいないうえに、社員が十分に育っていない。M&Aを検討。⑫
- ・的確な人材がいない。オーナーが検討する。
- ・社長も社員も高齢のため後継者は不在。現在後継者を探している動きはない。人材の紹介制度があれば活用したい。⑬
- ・社長は高齢で事業を継続していくのは難しい。事業を承継したいが、専門職のため適任者が見つからない。人材を紹介して欲しい。⑭
- ・自分に子供がいないので、事業承継はできない。⑮

## 《後継者検討中》

- ・社長には子供がいないため後継者が不在と考えていた。しかし、現在は社内に勤務している従業員が後継者になることで話が進んでいる。仕事がないと承継できないので、公共事業をたくさん発注してほしい。㊦
- ・事業承継はまだ先の話なので検討中。㊦
- ・社長に子供がいないため不明と回答したが、現在は社員の中から適任者を選出することで検討中。㊦
- ・後継者は検討中。今後、取締役会などで決めていく。㊦
- ・この先10年ほどの間で後継者を検討していく。㊦
- ・後継者の候補はいるが、まだ決定していない。㊦
- ・子供が承継しない場合には、従業員に適格者がいれば引き継ぐかもしれない。㊦
- ・社長の親族の中で、後継者を検討中。㊦
- ・代表者が二人いるため不明と回答したが、実際は検討中。㊦

## 《その他》

- ・昨年11月に社長が奥さんと交代したばかりなので、まだ考えていない。㊦
- ・後継者を決めるという話になっていない。㊦
- ・親会社が決めることなのでわからない。㊦
- ・夫婦2人で経営しており、今後のことはまだわからない。㊦
- ・子供が小さいのであまり承継を意識していない。子供が同じ仕事をする場合は、新しい店で始めて欲しい。将来、従業員に引き継ぐ可能性はある。㊦

## 2. 人材育成が進んでいない理由

### 《人材を確保したいが人件費を払う余裕がない》

- ・人を増やすにしても人件費がかかるので、先行きに不安があり、人材を確保できない。㊦
- ・スタッフを入れたいと考えているが、安定して仕事がないため検討中。㊦
- ・人件費がかかるので、従業員をバイトだけにして運営していく方法も必要と考えている。㊦
- ・仕事の減少により雇用するお金がない。しかし、お金を稼ぐのは自分達の話なので、支援等は必要ない。㊦

### 《人材を確保したいが、募集してもこない》

- ・募集しても人が集まらないので、どうしようもない。㊦
- ・従業員は高齢者が多く、若年者のトラックドライバーの希望が少ない。免許があっても、他の仕事を探す傾向にある。業界全体で仕組みなどを変えていくことが必要と思う。㊦
- ・土木関係の仕事は、求人をかけても申込者がいない。また、応募があっても長続きしない方が多い。㊦
- ・求人を出しても人材が見つからない。㊦
- ・募集をするが、若い方の応募がない。企業が求める人材の紹介する制度がほしい。また、建設業の魅力を若い方に伝えられるような場の提供がほしい。㊦

- ・近隣に大きな会社があり、そちらの方が雇用条件も良いので人をとられている。㊸
- ・募集をするが応募がない。その理由は、札幌周辺には人材が多くいるが、勤務地が苫小牧となると敬遠される。同業者と協力して探しているが、専門職のため人材が見つからない。条件に合う人材を紹介してほしい。㊸
- ・苫小牧美容専門学校の廃校以降、一段と人材の確保が難しくなった。募集をするが人材が集まらない。業務改善の検討も行っているが、理美容業の魅力を伝える等の根本の改善が必要と思う。㊸
- ・苫小牧周辺の方が理美容業を目指す場合、たいてい札幌の美容学校に通い、そのまま札幌に就職することが多い。そのため、人材の確保が難しい。今後も募集を行うが、人材がいれば雇用したいと考えている。㊸
- ・保育士が不足。資格があっても仕事復帰しない方が多い。専門職なので、資格が無い方を単純に雇うことができない。今後も引き続き条件に合う求人を行う。㊸

#### 《人材確保のその他》

- ・従業員の高齢化が進んでいる。若い方を簡単に採用することも難しい。㊸
- ・雇用しても業務が厳しく続かない。給与を上げる等の対策をすれば続くかも知れないが実際それは難しい。㊸
- ・経営者と合わなく雇用した社員はすぐやめてしまう。経営者の求める人材を紹介する制度がほしい。㊸
- ・人材の定着率が悪い。㊸

#### 《人材育成をしたいが、時間や金の余裕がない》

- ・従業員への人材育成に伴う費用を負担する余裕がない。負担を軽減してもらいたい。また、3～4月の仕事が少ない時期の対策をしてほしい。㊸
- ・経営状態などから稼働条件に制限があり、新規採用は進められない。事業所の業績を改善すれば人材育成が進むのではないか。㊸
- ・消費税増税などの負担が重く、零細企業の人材育成対策が十分にされていない。㊸
- ・経営の先行きが見えないので、人材育成について考えていない。㊸
- ・中小企業は教育している時間がなく、OJTによる教育が現実。㊸
- ・若い人を鍛える時間やお金がない。OJTで仕事を覚える時代ではないので、雇用するなら即戦力が必要。しかし、正社員を雇用するだけの仕事がない。条件に合う人材を募集したが応募は無い。継続的な仕事の確保が可能であれば、人材育成が進むのだが。㊸

#### 《人材育成を考えていない》

- ・今の人員で間に合う仕事量なので、人材の募集や育成する必要性がない。㊸
- ・給料を抑えるため年金受給者を雇用している。経験者が多く育成をする必要がないので、人材の育成や確保に困っていない。㊸
- ・ベテランが多く、いまさら人材育成は難しい。人材育成が進んでいなくても、特に仕事上での問題や不満もない。㊸
- ・一般の会社から退職した方を採用しており、人材育成をする該当者がいない。㊸
- ・夫婦2人で経営しているので、新たな雇用や人材育成を考えていない。㊸

### 《人材育成の方法が不明》

- ・社長が従業員に指導をしてもあまり効果が無い。㊸
- ・自動車関連設備の修理やメンテナンスなどの、業種にあった研修先がない。㊸

### 《人材育成のその他》

- ・今後は人材育成に係る補助金の活用も必要と考えている。㊸
- ・製造技術は10年修行して、ようやく1人前というのが通常。そのような仕事なので中で、人材育成を進めるのは、なかなか難しい。㊸
- ・料理人を探していたが、職人世界は厳しく募集をしてもこなかった。しかし、最近若い子が入ってきたので現在教育中。やる気、忍耐力の強い方を雇用し、教育していく。㊸
- ・募集していた時期にアンケートがきたので「進んでいない」と回答したが、その後に応募があり雇用した。育成については、経験者が多く教育不要。もしくはOJTで処理。OFFJTの必要性もないため、育成の問題はない。㊸

## 3-1. 支援制度の周知方法（制度を活用した事業所）

- ・労務士の先生から制度について聞いた。新聞やホームページなども見るが、郵便物で知らせてくれるのが一番効果的。㊸
- ・金融機関からの通知で、制度について知るこができた。新聞や市の刊行物、商工会議所の通知なども周知の方法としてはいいのではないか。㊸
- ・ハローワークで制度について聞いた。郵便だとお金もったいないので、広報か新聞が一番効率的と思う。㊸
- ・支援制度は労務士に聞いた。新聞なども読むが、郵便が一番わかりやすい。㊸
- ・市役所に置いてあるパンフレットで支援制度を知った。インターネットはチェックしているが、広報は見落とす可能性がある。㊸
- ・支援制度を知るには、郵便物が一番いいと思う。㊸
- ・ハローワークのホームページを見て知った。融資制度は金融機関から通知が来る。新聞なども見るが、郵送で教えてもらうのが一番効果的だと思う。㊸
- ・社労士、会計事業所から情報を知った ㊸
- ・フランチャイズ経営なので、本社から制度の情報が入ってきた。㊸
- ・支援制度の情報は、金融機関、商工会議所、日本政策金融公庫から知ることができた。郵送による周知が一番知りやすい。㊸
- ・金融機関から制度について聞いた。商工会議所の冊子や広報に掲載すると、事業主は知ることができる。㊸

## 3-2. 支援制度の周知方法（制度を活用したことがない事業所）

### 《制度を活用する必要がないので周知不要》

- ・制度があっても活用しない。㊸㊸㊸㊸
- ・施策の利用については考えていない。国の融資制度を使うと金融機関から融資を受けられなくなると聞いたことがある。㊸
- ・小さい規模でやっているなので、これ以上客が増えても対応できなくなってしまう。㊸



### 《書類による通知が効果的》

- 書類などによる情報提供であれば、知ることができる。㊸㊹
- DMが効果的。㊸
- 郵便は全てチェックするので効果的。何かあれば問い合わせをするので電話や訪問は不要。㊸
- 社会保険労務士から書類で通知があれば、中身は必ず見る。㊸
- トライアル雇用制度を利用しているので、何か情報があればハローワークから通知が来るようになっている。㊸
- 民報は見るが、郵便が効果的。㊸
- FAX や郵便は必ず見る。しかし、新聞や広報は見ない可能性が高い。㊸
- 広報やインターネットを良く見る。お手紙を頂いてもいいかもしれない。㊸
- 郵便が一番効果的。それ以外だと見落とす可能性が高い。㊸

### 《新聞や雑誌が効果的》

- 新聞、雑誌、広報であれば知ることができる。㊸㊹
- 新聞や民報はチェックしているがメールは見ない。㊸
- 民報または理容美容組合の会報は必ず見る。ネットは見ない可能性がある。㊸

### 《その他》

- 制度を利用しようと思っても、書類の準備が大変だったり、条件が合わなく対象外になったりするので、制度内容や手続きなどのハードルを下げてほしい。㊸

## 4. 販路拡大・需要の開拓について

- 付き合いのあるところに話をするなど、需要の開拓をしている。㊸
- 5年、10年後を見据え、企業努力で販路、需要の拡大が必要と考えている。㊸
- 工場で作成した単品を出荷しているが、原材料や素材の用途・活用などについて検討していく。㊸
- 需要の掘り起こしとして、営業時間の延長を検討している。過去に広告物の印刷に伴う補助制度があったが、そのような制度があれば活用したい。㊸
- 製造小売業なので、技術力のある人材を確保しないと販路拡大ができない。㊸
- 地域で近い範囲の折り込みチラシやHP、ブログなどによる情報の発信を考えているが、方法がわからない。市でセミナーなどを無料で開催してくれるとうれしい。㊸
- 特に考えていない。アンケートの項目に選択肢があったから回答しただけ。㊸
- 新しい取引先はグループ会社の中で見つけていく。OJTの人材育成により、従業員の知識を増やしていくことが必要。販路拡大のセミナーよりも、安全や作業についてのセミナーを開催してくれると助かる。㊸

## 苫小牧市中小企業実態調査票

※平成26年4月1日現在の状況でお答えいただき回答は太枠内にご記入ください。

### I. 会社概要

事業所住所			
会社名			
代表者名			
連絡先			
メールアドレス			
アンケート記入者	役職		氏名
	連絡先	TEL :	
業種 (○をつけてください)	1. 建設	2. 製造	3. 卸売
	4. 飲食	5. 小売	6. 不動産
	7. 運輸	8. サービス	9. 理美容
	10. 医療・福祉	11. 教育・学習支援	12. その他 ( )
資本金	万円		
従業者数	人 (うち、パート 人)		
売上高	万円 (平成25年度)		

### II. 貴社の経営概要について

(1) 貴社の売上傾向 (過去5年間のおおむねの傾向) に該当するものを1つ選択してください。

- 1. 増大傾向
- 2. 横ばい傾向
- 3. 減少傾向

(2) 貴社の営業利益の傾向 (過去5年間のおおむねの傾向) に該当するものを1つ選択してください。

- 1. 増大傾向
- 2. 横ばい傾向
- 3. 減少傾向

(3) 貴社の今後における経営意向に該当するものを1つ選択してください。

- 1. 現事業の拡大
- 2. 現事業の縮小
- 3. 現事業の現状維持
- 4. 新事業分野への進出
- 5. 廃業
- 6. その他 ( )

(4) 貴社の後継者 (事業承継) の実態に該当するものを1つ選択してください。

- 1. すでに、社長候補者は社内に勤務している
- 2. 社内に勤務はしていないが、おおむね後継者は確定している
- 3. 現社長が若いので後継者の検討は不要な状況である
- 4. 現社長も高齢となり事業承継が必要だが後継者は不在の状況である
- 5. 不明
- 6. その他 ( )

### Ⅲ. 貴社の強みと課題について

(1) 貴社の主たる強みに該当するものを1～14の中から3つまで選択してください。

1. 多くの顧客をもっている、またはつきあいの長い顧客をもっている
2. 取引先の業績が好調である
3. 対応力のある外注先を確保している
4. 顧客へ優れた提案ができる
5. 新規の開拓が進んでいる
6. 顧客の多様なニーズに対応できる
7. コスト競争力がある
8. 短納期への対応力がある
9. 高質な品質維持力がある
10. 他社にはない商品やサービスがある
11. 新商品の開発、サービスの企画など開発力がある
12. 共同開発などで企業、大学等との連携関係を持っている
13. 安定した財務基盤を形成している
14. その他（自由記入）

(2) 貴社が抱える主な課題に該当するものを1～12の中から3つまで選択してください。

1. 従業者の人材育成や人材確保が進んでいない
2. 取引価格の引き下げ要請への対応が難しい
3. 顧客のニーズへの対応や提案などが弱い
4. 新規の開拓が進んでいない
5. 原材料高が経営を圧迫している
6. 建物や機材の老朽化、または建物が手狭になっている
7. 受注量が減少している
8. 共同開発したい企業、大学との出会いが少ない
9. 新技術、新サービスの導入、開発が進んでいない
10. 外注先の高齢化・廃業が進んでいる
11. 資金繰りなど財務基盤が弱い
12. その他（自由記入）

### Ⅳ. 消費税転嫁等について

平成26年4月から消費税率が8%になったことに対する影響をお答えください。

※回答日現在の状況でお答えください。

(1) 消費税の転嫁状況について1つ選択してください。

1. 全部転嫁できている
2. 一部しか転嫁できていない
3. 転嫁できていない
4. わからない

(2) 増税後の売り上げについて1つ選択してください。

1. 増税前に比べ増大傾向
2. 横ばい
3. 増税前に比べ減少傾向
4. わからない



(2) 施策を利用したことがない方にお伺いします。

利用していない理由に該当するものをすべてにチェックをつけてください。

1. 支援の制度があること自体、知らなかった
2. 支援の制度があることは知っていたが、どのような内容か知らなかった
3. 支援の内容は知っていたが、自社が利用できる制度がなかった
4. 支援の内容は知っていたが、面倒なので利用しなかった
5. 支援の内容は知っていたが、相談する相手がいなかったため利用しなかった
6. 申請を行ったが、受理されなかった
7. 利用したいと思わなかった
8. その他 ( )

(3) 今後、どのような施策の拡充を求められますか？該当する番号を3つまでをご記入ください。

- |                                |           |                    |
|--------------------------------|-----------|--------------------|
| 1. 販路・需要開拓                     | 2. 経営改善   | 3. 事業承継            |
| 4. 資金支援（日本政策金融公庫、信用保証協会の利用を含む） |           |                    |
| 5. 知的財産（特許等）                   | 6. 人材育成   | 7. 設備投資            |
| 8. 連携支援                        | 9. 海外展開   | 10. 研究開発/商品・サービス開発 |
| 11. エネルギー・環境                   | 12. 労務・雇用 | 13. その他            |

--	--	--

(4) その他、支援制度等に関してご意見などがございましたらご記入ください。

記入欄

## VII. 移動販売・宅配・出張サービスについて

小売業、サービス業を営まれている方にお伺いします。現在、実施しているものすべてにチェックを入れて下さい。

1. 生鮮食料品、生活必需品の移動販売
2. 生鮮食料品、生活必需品の宅配サービス
3. 買い上げ品の配送サービス
4. 出張サービス（出張理美容など）
5. 買い物代行
6. 買い物送迎
7. その他 ( )

\*\*\* 質問は以上です。ご協力ありがとうございました。\*\*\*  
返信用封筒に入れ平成26年8月31日（日）までに投函してください。