

平成 28 年度

「宇和島市中小企業実態調査」結果報告書

平成 29 年 6 月

宇和島市産業経済部商工観光課

目次

実態調査の概要

- (1) 調査の趣旨等
- (2) アンケート調査
- (3) ヒアリング調査

調査結果

- (1) アンケート調査の結果
- (2) ヒアリング調査の結果
- (3) 結果まとめ

参考資料

宇和島市中小企業実態調査票

実態調査の概要

(1) 調査の趣旨

「宇和島市中小企業者等*振興基本条例（仮称）」および「同振興計画」の制定及び策定並びに中小企業者等向け施策の検討にあたり、その前段として、市内中小企業者等の実態を把握するため実態調査を行ったもの。（ただし、実態調査の対象に起業予定者は含まない。）

*中小企業者等・・・中小企業者（個人事業主含む）、中小企業者の団体、起業予定者

(2) アンケート調査

実施時期

平成29年1月10日～1月25日

対象

市内中小企業者（個人事業主含む）、中小企業者の団体の内、2,000件

対象選定方法

平成26年実施の経済センサスのデータを基にし、ランダム抽出

(3) ヒアリング調査

実施時期

平成29年2月1日～3月31日

委託先

ヒアリング調査の実施については、以下の団体に委託し実施。

宇和島商工会議所	113件
吉田三間商工会	16件
津島町商工会	75件

対象

市内中小企業者（個人事業主含む）、中小企業者の団体の内、204件

対象選定方法

委託先による任意選定

※（２）アンケート調査、（３）ヒアリング調査について、以下の事業所は対象から外した。

- 1 本社以外の事業所
- 2 大企業または大企業の子会社
- 3 中小企業基本法上の会社にあたらないもの
社会福祉法人、福祉法人、医療法人、特定非営利活動法人、社団法人、財団法人、公益社団法人、公益財団法人、学校法人、宗教法人、農事組合法人、農業法人、組合（協同組合、生活協同組合、中小企業等協同組合法に基づく組合等）、有限責任事業組合、その他（労働組合、信用金庫）
- 4 すでに廃業している事が明らかな事業者
- 5 公序良俗に反する事業所

調査結果

(1) アンケート調査

送付件数	不達件数	実送付件数	回答件数	回答率
2,000	57	1,943	610	31.4%

※回答率については、小数点以下第二位四捨五入

回答件数内訳（地域別）

宇和島商工会議所管内	460件
吉田三間商工会管内	90件（うち吉田町56件、三間町34件）
津島町商工会管内	60件
計	610件

回答件数内訳（業種別）

業種	件数	回答割合
農業・林業	10	1.6%
漁業	12	2.0%
鉱業、砕石業、砂利採取業	1	0.2%
建設業	66	10.9%
製造業	43	7.1%
電気・ガス・熱供給・水道業	13	2.1%
情報通信業	0	0.0%
運輸業、郵便業	18	3.0%
卸売業、小売業	170	28.0%
金融業、保険業	2	0.3%
不動産業、物品賃貸業	34	5.6%
学術研究・専門・技術サービス業	26	4.3%
宿泊業、飲食サービス業	60	10.0%
生活関連サービス業、娯楽業	21	3.5%

教育・学習支援業	15	2.5%
医療・福祉業	41	6.8%
複合サービス事業	4	0.7%
サービス業（他に分類されないもの）	70	11.5%
計	607	100%

※端数処理の関係で各項目の合計が100%と一致しない場合あり。以下同様。

※未回答の記載等あるため、回答件数608件と一致しない。以下同様。

○事業規模（資本金）について

個人事業主が半数を超え、ごく小規模な事業者が多数であることがわかる。

事業規模（資本金）	件数	回答割合
個人事業主	323	53.8%
100万円未満	19	3.2%
100～299万円	20	3.5%
300～499万円	67	11.2%
500～999万円	52	8.7%
1000～4999万円	107	17.8%
5000～9999万円	9	1.5%
1億円以上	2	0.3%
計	600	100%

※個人事業主と別の欄を両方チェックしているものは、すべて個人事業主とした。

○受注販売形態

ほぼ元請・消費者への直販としている事業者が多く、元請への依存度合いは低い。

受注販売形態	件数	回答割合
ほぼ元請・消費者への直販	297	60.3%
一部下請・直販あり	53	10.7%
下請けのみ	29	5.9%
その他	114	23.1%
計	494	100%

○従事者数

3人未満・3～9人を足すと全体の8割を超え、極めて小規模な事業者が多数であることがここからもわかる。

従事者数	件数	回答割合
3人未満	314	54.5%
3～9人	150	26.0%
10～29人	75	13.0%
30～99人	28	4.8%
100人以上	10	1.7%
計	578	100%

○従事者数の増減および過不足

介護関係の事業所を中心に従事者数が増加した事業者が見られる一方、減少傾向にあるものが2割を超えた。人員が過剰と回答した事業者はわずか2%程度しかおらず、不足と回答した事業者が27%を超えた。近年、急速に進む人材不足により、適正な従事者数を確保できない事業者が増加してきている。

従事者数の増減	件数	回答割合
増加傾向	37	7.3%
横ばい傾向	360	71.1%
減少傾向	110	21.7%
計	508	100%

従事者数の過不足	件数	回答割合
過剰	11	2.3%
適正	335	70.6%
不足	129	27.1%
計	476	100%

○求人募集

求人募集を行っている事業者が3割強もあり、フルタイム職の募集を行っている事業者

も多い。人材獲得意欲は極めて旺盛である。ただし、上述したように従事者数の不足を感じている事業者は多く、求人がなかなか充足していない状況が見受けられる。

募集先はハローワークが圧倒的であるが、縁故による募集も多い。「学校への照会」が7.5%しかなく、新卒者に対する求人はあまり多くない。

求人募集	件数	回答割合
行っている	189	31.1%
行っていない	418	68.9%
計	607	100%

求人募集の内訳	件数	回答割合
フルタイム・パートタイム両方	86	37.1%
フルタイムのみ	100	43.1%
パートタイムのみ	46	19.8%
計	232	100%

求人募集方法	件数	回答割合
ハローワーク	132	46.5%
就職情報誌	9	3.2%
自社広告	17	6.3%
自社ホームページ	17	6.3%
学校への照会	21	7.4%
就職サイト	9	3.2%
縁故	64	22.5%
その他	13	4.6%
計	284	100%

○売上高・営業利益の傾向（直近3年間）

増加傾向にある事業者は8%強しかいない一方、減少傾向にある事業者が50%を超え、市内事業者の厳しい状況が表れている。

売上高の傾向（直近3年間）	件数	回答割合
増加傾向	49	8.4%

横ばい傾向	215	37.1%
減少傾向	316	54.5%
計	580	100%

営業利益の傾向（直近3年間）	件数	回答割合
増加傾向	40	7.2%
横ばい傾向	193	34.8%
減少傾向	321	57.9%
計	554	100%

○売上高の傾向（直近3年間：業種別）

全体的に厳しい状況となっており、特に「卸売業、小売業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「教育・学習支援業」、「サービス業（他に分類されないもの）」など、当市および近隣を商圈とする業種は極めて厳しい結果となっている。人口減少により経済規模が急速に縮小していることが影響していると考えられる。一方、「農業・林業」、「漁業」、「製造業」、「運輸業、郵便業」などは比較的堅調さを保っている。

売上高の傾向（直近3年間：業種別）	増加傾向	横ばい傾向	減少傾向
農業・林業	2	6	2
漁業	1	10	1
鉱業、砕石業、砂利採取業	0	0	1
建設業	7	31	27
製造業	9	18	14
電気・ガス・熱供給・水道業	0	2	10
情報通信業	0	0	0
運輸業、郵便業	4	9	5
卸売業、小売業	11	44	109
金融業、保険業	0	0	2
不動産業、物品賃貸業	1	19	13
学術研究・専門・技術サービス業	3	8	15
宿泊業、飲食サービス業	3	23	34
生活関連サービス業、娯楽業	1	1	16
教育・学習支援業	0	6	7
医療・福祉業	5	15	18

複合サービス事業	1	0	2
サービス業（他に分類されないもの）	3	22	40

○売上高・営業利益が増加した要因（複数回答可）

「顧客ニーズ変化への対応」や「取引先の増加（新規開拓等）」を挙げる事業者が多かった。「景気好転」や「原材料・燃料費・仕入単価の低下」など外部環境の好転を理由としたものは少なかった。厳しい外部環境が続くが、一部の事業者は自主努力によって売上高や営業利益の増加を図っていると推察される。

売上高・営業利益増加の要因	件数	回答割合
景気好転	6	5.4%
他分野進出・新事業展開	9	8.0%
新商品・サービスの開発	8	7.1%
顧客ニーズ変化への対応	21	18.8%
原材料・燃料費・仕入単価の低下	4	3.6%
社員スキル向上・後継者成長	5	4.5%
広告・宣伝の効果	8	7.1%
付加価値向上	8	7.1%
雇用者数減・賃金カット	1	0.9%
新技術・IT等導入	3	2.7%
他業者との協業	6	5.4%
不採算部門撤退	3	2.7%
取引先の増加（新規開拓等）	19	17.0%
その他	9	8.0%
わからない	2	1.8%
計	59	100%

○売上高・営業利益が減少した要因（複数回答可）

「景気悪化」、「人口減少」を挙げる事業者が多く、当地の景況および人口減少が地域の事業者に大きな影響を与えていることがわかる。また、「需要（市場）縮小」、「競争激化」を挙げる割合も高く、少なくなる需要を奪い合わざるをえない状況となっている。

その他の回答として、経営者の高齢化を挙げる声もあった。

売上高・営業利益減少の要因	件数	回答割合
景気悪化	169	21.8%
他分野進出・新事業展開不調	4	0.5%
新商品・サービスの開発不調	6	0.8%
顧客ニーズ変化への対応難	74	9.6%
原材料・燃料費・仕入単価の増加	63	8.1%
労働力不足・社員スキル不足	18	2.3%
人口減少	130	16.8%
建物・設備老朽化	22	2.8%
雇用者数増・賃金増	11	1.4%
競争激化	74	9.6%
需要（市場）縮小	77	9.9%
生産性悪化	3	0.4%
取引先の減少（廃業等）	68	8.8%
その他	43	5.6%
わからない	12	1.6%
計	774	100%

○経営意向（複数回答可）

売上高・営業利益の項目で「増加傾向」と回答した事業者を中心に、「現事業の拡大」を選択する事業者が一定割合いたのは好材料であるが、「現事業の現状維持」が60%にもなるなど、事業の維持が精一杯の状況となっている。

「業種転換・新分野進出」や「移転」により活路を見出そうとする事業者より、「現事業の縮小」、「閉鎖・廃業」の方向性に向かう事業者が多いという残念な結果となっている。

「合併・M&A」や「譲渡」など事業の承継につながる動きはあまり見られない。

経営意向	件数	回答割合
現事業の拡大	72	11.4%
現事業の縮小	47	7.4%
現事業の現状維持	381	60.1%
業種転換・新分野進出	27	4.3%
合併・M&A	9	1.4%
移転	10	1.6%
閉鎖・廃業	74	11.7%

譲渡	7	1.1%
その他	7	1.1%
計	634	100%

○課題（複数回答可）

「従業員の人材確保・育成が進んでいない」および「後継者がいない」という項目で示されている、人材面での課題を挙げる事業者が多い。

また、「新規顧客獲得できていない、既存のお得意様減少」および「需要（市場）縮小」といった項目で示されている、需要減少の課題も大きい。

なお、近年の円安傾向や資材高を反映して、「原材料・燃料費・仕入単価等が上昇している」との回答も目立った。

経営意向	件数	回答割合
従業員の人材確保・育成が進んでいない	144	12.1%
後継者がいない	165	13.9%
原材料・燃料費・仕入単価等が上昇している	130	11.0%
取引先からの要求に対応できない	7	0.6%
顧客ニーズの変化に対応できていない	39	3.3%
新規顧客獲得できていない、既存のお得意様減少	151	12.7%
需要（市場）縮小	146	12.3%
新しい技術およびサービスの導入、開発進まず	21	1.8%
営業力不足	83	7.0%
企業・事務所名の認知不足、信用度不足	12	1.0%
建物、施設、設備等の老朽化	85	7.2%
他事業者との競争が激化している	111	9.4%
資金繰りが厳しい	62	5.2%
その他	31	2.6%
計	1187	100%

○市施策案に対する反応（複数回答可）

人材不足を反映して「人材育成に対する補助」、「プロフェッショナル人材確保に対する補助」の活用を希望する事業者が多かった。また、「販路開拓に対する補助」や「ネットショップ出店・開設・改良に対する補助」も高い関心が示され、圏域外への販路拡大意向が高く

あることも分かった。また、既存事業の不調から、「事業新展開に対する補助」を選択する事業者も多かった。

その他としては、老朽化した店舗や設備の改修に対する補助を求める声が多かった。

市施策案に対する反応	件数	回答割合
販路開拓に対する補助	41	11.6%
人材育成に対する補助	70	19.8%
産業財産権取得に対する補助	2	0.6%
デザイン企画・制作に対する補助	22	6.2%
ネットショップ出店・開設・改良に対する補助	39	11.0%
創業に対する補助	14	4.0%
プロフェッショナル人材確保に対する補助	39	11.0%
大学新卒者人材確保に対する補助	13	3.7%
事業新展開に対する補助	52	14.7%
特産品開発に対する補助	19	5.4%
その他	43	12.1%
計	354	100%

(2) ヒアリング調査

ヒアリング件数内訳（地域別）

宇和島商工会議所管内	113件
吉田三間商工会管内	16件（うち吉田町10件、三間町6件）
津島町商工会管内	75件
計	204件

回答件数内訳（業種別）

業種	件数	回答割合
農業・林業	0	0.0%
漁業	1	0.5%
鉱業、砕石業、砂利採取業	0	0.0%
建設業	20	9.9%
製造業	23	11.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	6	3.0%
情報通信業	0	0.0%
運輸業、郵便業	3	1.5%
卸売業、小売業	84	41.6%
金融業、保険業	2	1.0%
不動産業、物品賃貸業	1	0.5%
学術研究・専門・技術サービス業	12	5.9%
宿泊業、飲食サービス業	18	8.9%
生活関連サービス業、娯楽業	20	9.9%
教育・学習支援業	3	1.5%
医療・福祉業	5	2.5%
複合サービス事業	0	0.0%
サービス業（他に分類されないもの）	4	2.0%
計	202	100%

※端数処理の関係で各項目の合計が100%と一致しない。

※未回答の記載等あるため、回答件数204件と一致しない。

主な意見

○売上高・営業利益の傾向（直近3年間）

業種（詳細）	意見
個人商店	年々減少傾向。27年に1000万円をきり、消費税も免税になりました。人口減少のため売上ダウン。顧客の死亡、減少。大型店の安売りで売上が減少。
製核業者	東京オリンピックが決まって真珠産業も多少の上向き傾向にある。同業者の減少により単価の上昇も有り。売上は伸びている。
建築コンサルタント	景気が少し回復している感はあるが、ほぼ横ばい状況である。
自動車販売	客層の高齢化、若い客層の減少により客数の激減により売上、利益とも減少。
美容室	多少減少気味のように思います。 お客様の中にはパーマの回数が減り、カットだけの回数が増えた方もいらっしゃいます。
機械製造	売上、利益ともに伸びている。 御荘のほうからの受注が増えている。
菓子製造販売	増えた。 町内にあった他店撤退の為。
衣料品販売	売上は10%減。年齢層は40代～80代が主。 高速道路利用・大型店・ネット利用・商店の減少などさまざまな要因があると思われる。
金属加工	売上、利益とも増加。 取引先増加。 市内に同業者がいない。
呉服店	かつては人や自転車が行きかい賑わいをみせていた商店街ですが、高速道路の開通を機に消費者が若者を中心に松山や近郊の大型商業施設に流れる様になり、ここ数年来街者は著しく減少しています。 当社の販売商品は生活必需品でないこともあり、6年前の東日本大震災を境に売上高は減少し、その後は横ばい状態です。

菓子製造販売	毎年徐々に売上が上がっている。
バッグ販売	ネット通販を始めて10年。こちらも順調に無理なく伸ばしているのも、全国的な売れ筋商品を実店舗にも展開でき、共に相乗効果でいい影響がある。
旅行業	当社は、旅行業を営んで40年以上になります。主に修学旅行中心に営業していますが、学校数の減少・競争激化により利益率が下がっています。 また、一般企業等の旅行もインターネット利用等により減少傾向です。
自動車整備	売上高20%増であるが、昨年度からの新規部門取組、事業開始に伴う先行投資及び人件費、広告宣伝費が増額しているため、利益の伸びは比例していない。
蒲鉾店	売上が年々減少している。 売上アップの取組としては、今までしてこなかった営業活動。ねらい目は高級スーパーになると思うが、営業に関するノウハウがない。
金物店	真珠業は衰退しみかん農家もだんだん減っていき、建築業も機械化していき道具を使って作業をすることが減ってきたことが、売上減につながっています。現在では比べ物にならない程売り上げは下がっていますが、当店ならではの努力は微力ながら行っています。

○貴事業所の経営意向

業種（詳細）	意見
農機販売	後継者がいないので、やれるだけ。
酒屋	現在、後継者がいないため、廃業する可能性が高い。息子が退職後、継ぐ意志があれば継続するかも。
美容室	廃業して、夫の事業に重きを置きたい。
機械製造	できる限り続けていきたい。 将来、息子への継承も考えているが、息子との話し合いができていない。

介護福祉	H29年～デイサービス開始。 将来的には愛南町・西予市・鬼北町にデイサービス施設を建てたい。 海外にも興味。
農業関連資材販売	経営者は妻と母、本人の家族経営で、店舗兼住宅は個人所有の為事業譲渡も難しい。
菓子製造販売	3年前から息子が後継者として従事している。
機械製造	当社は企業との取引が多く、新規顧客は口コミで増えていっている。商圏は全国としており、地域によって魚種が違うので、魚種に合わせた調整が必要となっている。細かい調整をしっかりと丁寧に行っていることで新規のお客様からの問合せが入ってきている。 今後もお客様の要望に応えられる会社でありたいと考えている。
靴屋	一応、現状のまま頑張り、現状で無理だと判断せざるを得ない場合。弊社、得意とする商品構成のみとし、より一層経費節減に努力するしかないと思っている。
自転車屋	規模の拡大はありえない。 子供は他の職業についている。雇用は考えていない。
個人商店	現状維持を目標に経営を考えていますが、経費削減のため従業員の雇用期間の短縮などを行い、営業利益を維持していきたいと考えています。 事業の継続につきましては、息子も他業種に従事してしまい今は後継ぎがない状態にありまして厳しいと思っています。

○貴事業所の抱える課題

業種（詳細）	意見
建築業	建築業界は費用が高額であるため、消費税が上がれば確実に仕事もなくなってくる。
酒屋	現在、後継者がいないため、廃業する可能性が高い。息子が退職後、継ぐ意志があれば継続するかも。

ガス販売	<p>オール電化、IHの普及によるガス使用料減少。</p> <p>商圏の人口減少、高齢化によるガス使用料減少。</p> <p>スーパー、コンビニの総菜、冷凍食品の普及。</p>
昼屋	<p>設備等まとまった経費が必要な際の資金の捻出。</p> <p>需要が低下している中での売上の確保をどうするか。</p>
カメラ店	<p>時代がデジタル化により、専門的な事が一般消費者にも簡単にできるようになり、私たちの専門的の事業が必要とされなくなった。</p>
土木	<p>人手不足。</p>
衣料品販売	<p>高級品ばかりでなく、手頃な物を品数多く目先を変える為、ディスプレイを変更したりするが商店街自体の来客数が少ない為、売上にはつながらない。</p>
文具店	<p>人口の大幅な減少による将来への不安等により設備投資等、前向きに取り組めない。</p>
写真館	<p>(短期的)</p> <p>忙しすぎて従業員の負担が過大になり、モチベーションが低下している。</p> <p>余裕をもった仕事の実現出来ると、考える時間もて、モチベーションアップが図られる。仕事に工夫改善がなされると仕事の効率が上がり、お客様に感動が与えられると思っている。</p> <p>(長期的)</p> <p>事業継承問題。</p>
パン製造販売	<p>工場施設の老朽化が著しいが、資金不足の為、改善するのも難しい。</p>
印刷業	<p>従業員は若い人材が少なく、今後従業員の入替わりが進んでいく。若い人材の雇用も考えている。</p> <p>給料が低いため、人材が育つ前に退職してしまう。</p> <p>従業員が仕事にやりがいを持てるよう、考えている。</p>
建築	<p>職人不足、若手従業員の育成。</p>

飲食店	仕入れ単価や最低賃金の上昇、消費税の増税の中、価格転嫁できていないため、価格に反映できるようにする。
-----	--

○従事者の過不足状況

業種（詳細）	意見
建築業	職人不足と高齢化により、仕事の出来る人がいなくなる。若い人の育成が大切だが、なかなか難しい点が多い。
豆腐店	仕事がないので、今のままで十分。
鉄工所	1～2名増やしたいが給与の面で無理。
介護福祉	現状はぎりぎり足りている。 誰でも採れば良いというわけではないのが採用する上での課題。
自転車屋	売上を上げる為にもスタッフ（従業員）の増強が必要と考えるが、逆に、経費として加算される以上の効果を上げられるかどうか。スタッフ採用を慎重に検討が必要と考える。
運輸	当社は今現在、どうにか必要な従業員は確保できておりますが、今後は不明であります。よってハローワーク、自治体企業間で人材を確保しやすいネットワーク等の構築をしていただきたいです。
縫製業	不足。
保険代理店	現在、営業（役員を含めて）5名で活動中であるが、現状では1・2名増員が必要。 10年後は10名前後を目標。
ギフトショップ	忙しい月とそうでない月とで変形労働時間を取り入れてはおりますが、月と月とのギャップが大きく、7月、12月は平均の1.5～1.6倍の人時生産性となり、社員不足が課題となる。毎年大卒の新規採用を計画していますが、企業に魅力がないのか、Uターンの減少か、宇和島での人員確保は大変困難であるように思う。

介護福祉	従業員不足の部門を他の部門でカバーしている現状なので、部門ごとの経営状況に応じた適正人数にすべく対策を講じているところである。
機械製造	現在、従業員を募集しているものの、人材がおらず問題となっている。 求めている人材は、長期従事してもらえる若い男性である。 今後、注文数の増加が続けば、増やしていく予定ではあるが、人材がすぐに見つからないため、人材の確保について対策を考えていく予定である。
自動車部品販売	拠点の統廃合は必要になってくるので、商圏を広げない限り現状の人員を維持することは難しくなってくる。
タクシー会社	どの事業所でも不足している若年のドライバーがいない。国の免許取得の補助金を事業所に出してほしい。

(3) 結果まとめ

市内事業者の苦境がこのアンケート結果に表れた。

売上高・営業利益の減少傾向は5割を超え、人材も不足している。経営者の高齢化を嘆く声や後継者がいないとの回答も多い。経営に前向きな意見はあまり見られない。

商圏が小さい場合が多い第3次産業にあたる業種は苦境が特に顕著で、人口減と需要縮小が大きな原因と考えられる。

ただし、第1次産業、第2次産業にあたる業種は比較的堅調な業績を保っており、経営拡大意向を持つ事業者も多かった。これらの業種が地域内経済を牽引することを期待したい。

なお、このアンケートは、26年度に行った経済センサスのデータを基に送付先を選定したが、2年経過した現時点で、5%にあたる約200件の事業所が既に閉鎖または廃業されていることがわかった。事業者数の減少は地域経済の低迷を表しており、この数字には慄然とせざるを得ない。

上述したように、市内事業者に共通する大きな課題は、人材不足と需要縮小の2点である。

この課題を克服するためには、人材流出防止や外部人材獲得および圏域外への販路拡大が不可欠である。市としては、これらに取り組む事業者の支援を積極的に行い、市内事業者の支えとなる必要がある。

宇和島市中小企業実態調査 調査票

この調査は、宇和島市が中小企業向けの振興施策を検討するための基礎資料とするものです。

本調査で収集したデータは上記の目的のために使用し、他の用途に使用いたしません。

調査結果は集計して公表する予定ですが、個々の事業所名は公表しません。

この調査は、平成29年1月1日を基準としてご記入ください。

調査票は平成29年1月25日(水)までに返送をお願い申し上げます。

貴事業所の基礎情報について

事業所名		代表者名	
郵便番号		調査回答者名	
所在地			
電話番号		FAX番号	
メールアドレス			
ホームページURL			

創業年(和暦)	年		
資本金 当てはまるものにチェックしてください。	<input type="checkbox"/> 個人事業主	<input type="checkbox"/> 500~999万円	
	<input type="checkbox"/> 100万円未満	<input type="checkbox"/> 1,000~4,999万円	
	<input type="checkbox"/> 100~299万円	<input type="checkbox"/> 5,000~9,999万円	
	<input type="checkbox"/> 300~499万円	<input type="checkbox"/> 1億円~	
業種(売上が最も多い部門) 当てはまるものにチェックしてください。	<input type="checkbox"/> 農業、林業	<input type="checkbox"/> 情報通信業	<input type="checkbox"/> 宿泊業、飲食サービス業
	<input type="checkbox"/> 漁業	<input type="checkbox"/> 運輸業、郵便業	<input type="checkbox"/> 生活関連サービス業、娯楽業
	<input type="checkbox"/> 鉱業、砕石業、砂利採取業	<input type="checkbox"/> 卸売業、小売業	<input type="checkbox"/> 教育、学習支援業
	<input type="checkbox"/> 建設業	<input type="checkbox"/> 金融業、保険業	<input type="checkbox"/> 医療、福祉業
	<input type="checkbox"/> 製造業	<input type="checkbox"/> 不動産業、物品賃貸業	<input type="checkbox"/> 複合サービス事業
	<input type="checkbox"/> 電気・ガス・熱供給・水道業	<input type="checkbox"/> 学術研究、専門、技術サービス業	<input type="checkbox"/> サービス業(他に分類されないもの)
受注・販売形態 当てはまるものにチェックしてください。	<input type="checkbox"/> ほぼ元請・消費者への直販	従事者数 (事業主、家族従業員、役員を含む) 当てはまるものにチェックしてください。	<input type="checkbox"/> 3人未満
	<input type="checkbox"/> 一部元請・直販あり		<input type="checkbox"/> 3~9人
	<input type="checkbox"/> 下請のみ		<input type="checkbox"/> 10~29人
	<input type="checkbox"/> その他		<input type="checkbox"/> 30~99人
主な製品・商品・サービス			<input type="checkbox"/> 100人以上

貴事業所の経営の現状について

問1. 直近3年間の売上高・営業利益の傾向として当てはまるものにチェックしてください。

売上高	<input type="checkbox"/> 増加傾向	<input type="checkbox"/> 横ばい傾向	<input type="checkbox"/> 減少傾向
営業利益	<input type="checkbox"/> 増加傾向	<input type="checkbox"/> 横ばい傾向	<input type="checkbox"/> 減少傾向

問2. (問1で増加傾向に1つでもチェックをつけられた方のみ) 増加の要因として当てはまるものにチェックしてください。【複数選択可】

<input type="checkbox"/> 景気好転	<input type="checkbox"/> 他分野進出・新事業展開	<input type="checkbox"/> 新商品・サービスの開発	<input type="checkbox"/> 顧客ニーズの変化への対応
<input type="checkbox"/> 原材料・燃料費・仕入単価の低下	<input type="checkbox"/> 社員スキル向上・後継者成長	<input type="checkbox"/> 広告・宣伝の成果	<input type="checkbox"/> 付加価値向上
<input type="checkbox"/> 雇用者数減・賃金カット	<input type="checkbox"/> 新技術・IT等導入	<input type="checkbox"/> 他業者との協業	<input type="checkbox"/> 不採算部門撤退
<input type="checkbox"/> 取引先の増加(新規開拓等)	<input type="checkbox"/> その他()		<input type="checkbox"/> わからない

問3. (問1で減少傾向に1つでもチェックをつけられた方のみ) 減少の要因として当てはまるものにチェックしてください。【複数選択可】

<input type="checkbox"/> 景気悪化	<input type="checkbox"/> 他分野進出・新事業展開不調	<input type="checkbox"/> 新商品・サービスの開発不調	<input type="checkbox"/> 顧客ニーズの変化への対応難
<input type="checkbox"/> 原材料・燃料費・仕入単価の増加	<input type="checkbox"/> 労働力不足・社員スキル低下	<input type="checkbox"/> 人口減少	<input type="checkbox"/> 建物・設備老朽化
<input type="checkbox"/> 雇用者数増・賃金増	<input type="checkbox"/> 競争激化	<input type="checkbox"/> 需要(市場)縮小	<input type="checkbox"/> 生産性悪化
<input type="checkbox"/> 取引先の減少(廃業等)	<input type="checkbox"/> その他()		<input type="checkbox"/> わからない

問4. 貴社の経営意向として当てはまるものにチェックしてください。【複数選択可】

<input type="checkbox"/> 現事業の拡大	<input type="checkbox"/> 現事業の縮小	<input type="checkbox"/> 現事業の現状維持	<input type="checkbox"/> 業種転換・新分野進出
<input type="checkbox"/> 合併・M&A	<input type="checkbox"/> 移転	<input type="checkbox"/> 閉鎖・廃業	<input type="checkbox"/> 譲渡
<input type="checkbox"/> その他()			

問5. 貴社の抱える課題として当てはまるものにチェックしてください。【複数選択可】

<input type="checkbox"/> 従業員の人材確保・育成が進んでいない	<input type="checkbox"/> 後継者がいない
<input type="checkbox"/> 原材料、燃料費、仕入価格等が上昇している	<input type="checkbox"/> 取引先からの要求に対応できない
<input type="checkbox"/> 顧客ニーズの変化に対応できていない	<input type="checkbox"/> 新規顧客獲得できていない、既存のお得意様減少
<input type="checkbox"/> 需要(市場)縮小	<input type="checkbox"/> 新しい技術およびサービスの導入、開発進まず
<input type="checkbox"/> 営業力不足	<input type="checkbox"/> 企業・事務所名の認知不足、信用度不足
<input type="checkbox"/> 建物、施設、設備等の老朽化	<input type="checkbox"/> 他事業者との競争が激化している
<input type="checkbox"/> 資金繰りが厳しい	<input type="checkbox"/> その他()

問6. 直近3年間の従事者数の増減傾向として当てはまるものにチェックしてください。

従事者数	<input type="checkbox"/> 増加傾向	<input type="checkbox"/> 横ばい傾向	<input type="checkbox"/> 減少傾向
------	-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------

問7. 従事者数の過不足について当てはまるものにチェックしてください。

従事者数	<input type="checkbox"/> 過剰	<input type="checkbox"/> 適正	<input type="checkbox"/> 不足
------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------

問8. (新たな求人を用意・検討している方のみ) 雇用形態および求人募集方法として当てはまるものにチェックしてください。【複数選択可】

雇用形態	<input type="checkbox"/> フルタイム	<input type="checkbox"/> パートタイム	
募集方法	<input type="checkbox"/> ハローワーク	<input type="checkbox"/> 就職情報誌	<input type="checkbox"/> 自社広告
	<input type="checkbox"/> 自社ホームページ	<input type="checkbox"/> 学校への照会	<input type="checkbox"/> 就職サイト(リクナビ・マイナビ等)
	<input type="checkbox"/> 縁故	<input type="checkbox"/> その他()	

市の施策および市に期待することについて

問9. 宇和島市は平成29年度より中小企業向けの補助制度創設を検討しています。
以下の項目の内、活用してみたいと思うものにチェックしてください。【市が半額補助】

項目	対象経費	補助金の上限額
<input type="checkbox"/> 販路開拓に対する補助	販路開拓を目的とした市外展示会・商談会等への出展に係る費用(海外も含む)	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> 人材育成に対する補助	公的な団体や研修機関等が実施する研修の受講、講師を招聘して行う研修会の開催に係る費用	上限20万円まで
<input type="checkbox"/> 産業財産権取得に対する補助	特許権、実用新案件、意匠権および商標権の取得に係る費用	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> デザイン企画・製作に対する補助	新たなパッケージデザイン等デザインの企画・製作に係る費用	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> ネットショップ出店・開設・改良に対する補助	ネットショップ出店・開設時に係る初期費用および既存のものを改良する場合に係る費用	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> 創業に対する補助	<市が実施する特定創業支援事業を受け証明書が交付された方のみ対象> 証明書交付後に、実際に市内で創業した場合、創業に係る費用 ※第二創業含む	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> プロフェッショナル人材確保に対する補助	プロフェッショナル人材を雇い入れるために係る費用	上限150万円まで
<input type="checkbox"/> 大学新卒者人材確保に対する補助	主として大学または大学院新卒者を採用する目的で行った宣伝(就職サイト登録費など)や就職説明会に係る費用	上限50万円まで
<input type="checkbox"/> 事業新展開に対する補助	新分野への進出、新製品・技術の研究・開発に係る費用	上限100万円まで
<input type="checkbox"/> 特産品開発に対する補助	市内の地域資源や特性を生かした特産品の新規開発に係る費用	上限100万円まで
【自由記入】 「こういった面で市の支援(補助)がほしい。」というものがありましたら以下に記入して下さい。上記の各項目を一部修正したものでも可。		
<input type="checkbox"/> ()		

問10. 今後、市が中小企業向けの施策を立案するにあたり、ご要望やご期待等コメントをいただけるようであれば、参考にさせていただきますので、ご記入ください。

問11. 今後、宇和島市からのメールでの情報発信(不定期)を希望されますか。

希望する

希望しない

以上で、アンケート調査は終了です。お忙しい中、ご協力ありがとうございました。

ヒアリング調査について

後日、ヒアリング調査へのご協力をお願いする場合があります。その節は、ぜひご協力を賜りますようお願い申し上げます。

【ヒアリング調査実施機関(市委託)】

宇和島商工会議所、吉田三間商工会、津島町商工会

【本アンケート調査の返信先およびお問い合わせ先】

〒798-8601 宇和島市曙町1番地

宇和島市役所商工観光課 商工係 担当 小櫻

電話 0895-49-7023 FAX 0805-25-4907 メール shoko2@city.uwajima.lg.jp

<返送の際には、三つ折りにして同封の返信用封筒に入れ、お送り下さいますようお願いいたします。>

宇和島市中小企業実態調査 ヒアリング票

このヒアリング調査は平成29年1月に実施した「中小企業実態調査」アンケートに加え、市内事業者の実態をより詳細に把握するため行っているものです。

調査結果は、宇和島市が中小企業向けの振興施策を検討するための基礎資料といたします。

本調査で収集したデータは上記の目的のために使用し、他の用途に使用いたしません。

調査結果は集計して公表する予定ですが、個々の事業所名は公表しません。

ヒアリングの実施は、宇和島市が以下の機関へ委託しております。

お手数ですが、ぜひご協力を賜りますようお願い申し上げます。

【ヒアリング調査実施機関】

宇和島商工会議所、吉田三間商工会、津島町商工会

貴事業所の基礎情報について

事業所名		アンケート発送番号	
------	--	-----------	--

貴事業所の経営の現状について

問1. 直近3年間の売上高・営業利益の傾向および要因(詳細)

--

問2. 貴事業所の経営意向(詳細)

--

問3. 貴事業所の抱える課題(詳細)

問4. 従事者数の過不足状況(詳細)

【ヒアリング調査について】

調査件数(予定)400件・・・内訳 旧宇和島市内 250件、旧吉田町・旧三間町内 75件、旧津島町内 75件

調査方法・・・聞き取り調査

調査対象・・・宇和島市内の中小事業者、中小企業者の団体および個人事業主

【本調査に関するお問い合わせ先】

〒798-8601 宇和島市曙町1番地

宇和島市役所商工観光課 商工係 担当 小櫻

電話 0895-49-7023 FAX 0805-25-4907 メール shoko2@city.uwajima.lg.jp