

令和元（2019）年度

商業・サービス業実態調査報告書の概要

令和2（2020）年1月

栃木県産業労働観光部

〔 目 次 〕

I. 調査の概要	1
II. 卸売業・小売業・サービス業の調査結果の比較	2
1. 経営状況	2
2. 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組.....	6
3. 公的機関に対して期待する施策.....	7
III. 調査結果	8
III-1. 卸売業	8
1. 資本金	8
2. 従業員	9
3. 経営状況	10
4. 自社の業況の見通し.....	13
5. 事業継続意向	14
6. 主な資金調達先と新たな資金調達方法への関心.....	15
7. 生産性向上の取組.....	17
8. 販路の開拓	22
9. 事業継続計画（BCP）等について.....	25
10. 事業の新たな取組について.....	27
11. 公的機関に対して期待する施策.....	30
III-2. 小売業	31
1. 資本金	31
2. 従業員	32
3. 経営状況	33
4. 自社の業界見通し.....	36
5. 事業継続意向	37
6. 主な資金調達先と新たな資金調達方法への関心.....	38
7. 生産性向上の取組.....	40
8. 販路の開拓	45
9. 事業継続計画（BCP）等について.....	48
10. 事業の新たな取組について.....	50
11. 公的機関に対して期待する施策.....	53
III-3. サービス業	54
1. 資本金	54
2. 従業員	55
3. 経営状況	57
4. 自社の業界見通し.....	63
5. 事業継続意向	64
6. 主な資金調達先と新たな資金調達方法への関心.....	66
7. 生産性向上の取組.....	69
8. 販路の開拓	77
9. 事業継続計画（BCP）等について.....	82
10. 事業の新たな取組について.....	84
11. 公的機関に対して期待する施策.....	89

I. 調査の概要

① 調査の目的	本調査は、消費ニーズの多様化・個性化、急激な経済環境の変化や産業のサービス化の進展に対応するため、本県の商業（卸売・小売）・サービス業事業者が抱える経営上の課題や行政ニーズを把握し、行政機関や関係機関等における、商業・サービス業事業者の経営改善等、商業・サービス業振興のための基礎資料とすることを目的とする。																																					
② 調査基準日	令和元（2019）年7月1日現在																																					
③ 調査対象	県内の商業・サービス業を営む5,000事業所を層化無作為抽出 ※「平成28年経済センサス活動調査」から業種中分類ごとに抽出。 ※業種は、「日本標準産業分類（平成25（2013）年10月改定）により、卸売業を50、51、52、53、54、55、小売業を56、57、58、59、60、61、サービス業を39、40、41（うち410、411、412、415、416）、69（うち693）、70、72、73、74、75、76、77、78、79、80、82（うち820、822、823、824、829）、85（うち854、855）、88、89、90、91、92に分類した。																																					
④ 調査方法	郵送による配布・回収																																					
⑤ 回収状況	<table><tr><th rowspan="2"></th><th rowspan="2">調査対象 先数 （店）</th><th rowspan="2">配達不能 未達先数 （店）</th><th colspan="2">回収数</th><th rowspan="2">回収率 （％）</th><th rowspan="2">有効 回収率 （％）</th></tr><tr><th>（店）</th><th><div>有効回答 （店）</div><div>無効回答 （店）</div></th></tr><tr><td>合 計</td><td>5,000</td><td>335</td><td>813</td><td>80013</td><td>17.4％</td><td>17.1％</td></tr><tr><td>卸売業</td><td>500</td><td>30</td><td>71</td><td>710</td><td>15.1％</td><td>15.1％</td></tr><tr><td>小売業</td><td>1,600</td><td>89</td><td>275</td><td>2696</td><td>18.2％</td><td>17.8％</td></tr><tr><td>サービス業</td><td>2,900</td><td>216</td><td>464</td><td>4604</td><td>17.3％</td><td>17.1％</td></tr></table> <p>（注）回収率＝回収数/（調査対象先数－配達不能未達先数） 有効回答率＝有効回答/（調査対象先数－配達不能未達先数）</p>		調査対象 先数 （店）	配達不能 未達先数 （店）	回収数		回収率 （％）	有効 回収率 （％）	（店）	<div>有効回答 （店）</div> <div>無効回答 （店）</div>	合 計	5,000	335	813	80013	17.4％	17.1％	卸売業	500	30	71	710	15.1％	15.1％	小売業	1,600	89	275	2696	18.2％	17.8％	サービス業	2,900	216	464	4604	17.3％	17.1％
	調査対象 先数 （店）				配達不能 未達先数 （店）	回収数			回収率 （％）	有効 回収率 （％）																												
		（店）	<div>有効回答 （店）</div> <div>無効回答 （店）</div>																																			
合 計	5,000	335	813	80013	17.4％	17.1％																																
卸売業	500	30	71	710	15.1％	15.1％																																
小売業	1,600	89	275	2696	18.2％	17.8％																																
サービス業	2,900	216	464	4604	17.3％	17.1％																																

（注1）グラフ中の表記について、Nまたはnは有効回答数を示す。

（注2）本調査では、回答数が少ない（9事業所以下）業種、規模については、分析は行っていない。

（注3）グラフの数値は小数点第二位以下を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。

（注4）グラフの中の＊は、平成21年調査、平成26年調査で調査項目の無かったものを示す。

（注5）グラフの中の「-（ハイフン）」は0.0%の項目を示す。

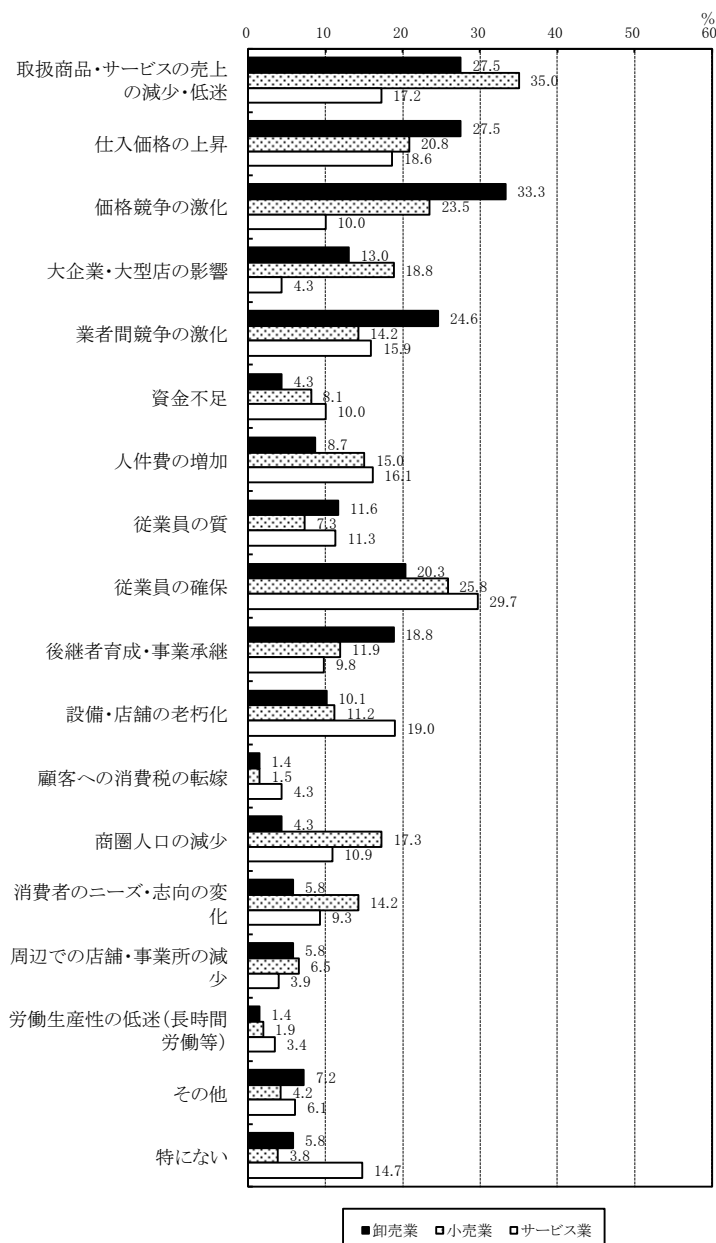
Ⅱ. 卸売業・小売業・サービス業の調査結果の比較

1. 経営状況

(1) 経営上の問題点

- 経営上特に問題になっていることは、卸売業では1位「価格競争の激化」、2位「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」「仕入価格の上昇」、小売業では1位「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」、2位「従業員の確保」、3位「価格競争の激化」、サービス業では1位「従業員の確保」、2位「設備・店舗の老朽化」、3位「仕入価格の上昇」となった。
- 「価格競争の激化」「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」「仕入価格の上昇」「従業員の確保」が複数の業種で上位に入っており、価格面、商品・サービス面、人材面でそれぞれ問題を抱えている。

図Ⅱ－1 経営上の問題点（複数回答）

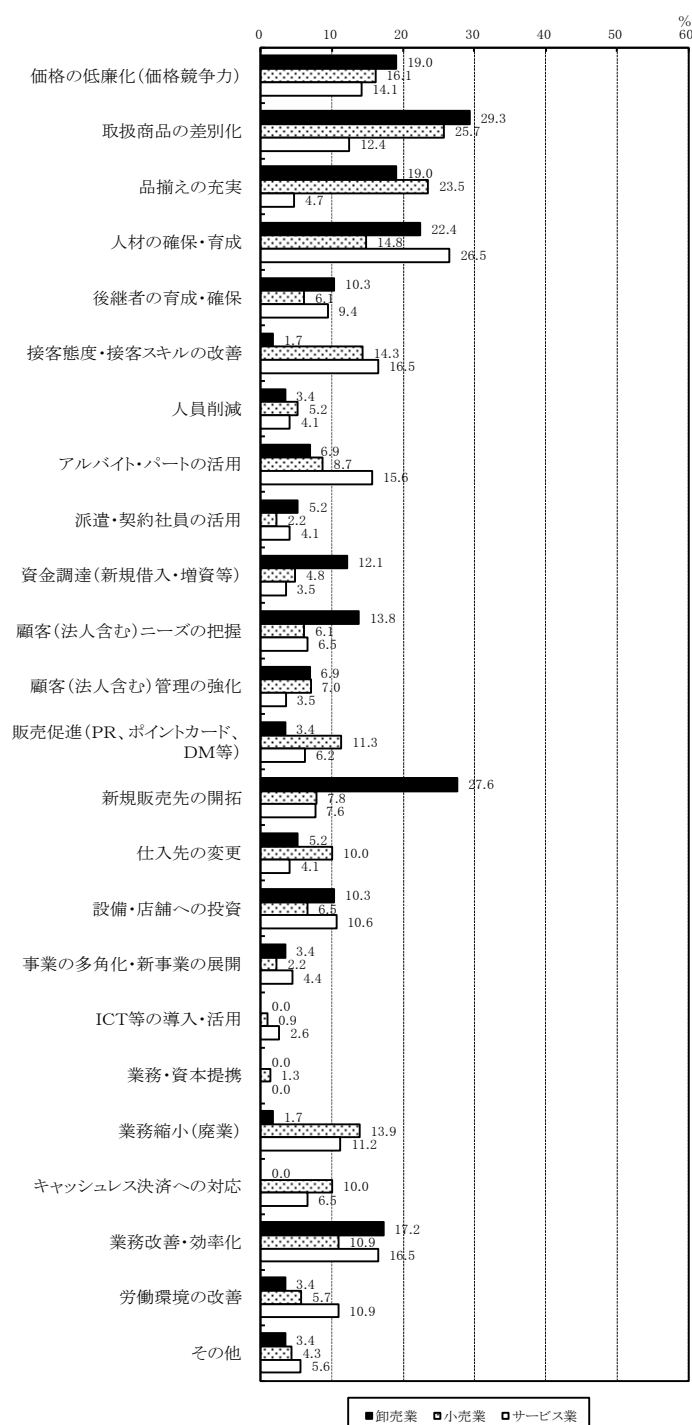


(2) 経営上の問題点への対応策

①既に実施している対応策

- 経営上の問題点に対して、既に実施している対応策は、卸売業では1位「取扱商品の差別化」、2位「新規販売先の開拓」、3位「人材の確保・育成」、小売業では1位「取扱商品の差別化」、2位「品揃えの充実」、3位「価格の低廉化（価格競争力）」、サービス業では1位「人材の確保・育成」、2位「接客態度・接客スキルの改善」及び「業務改善・効率化」となった。
- 「取扱商品の差別化」や「人材の確保・育成」が共通して上位に入っている。

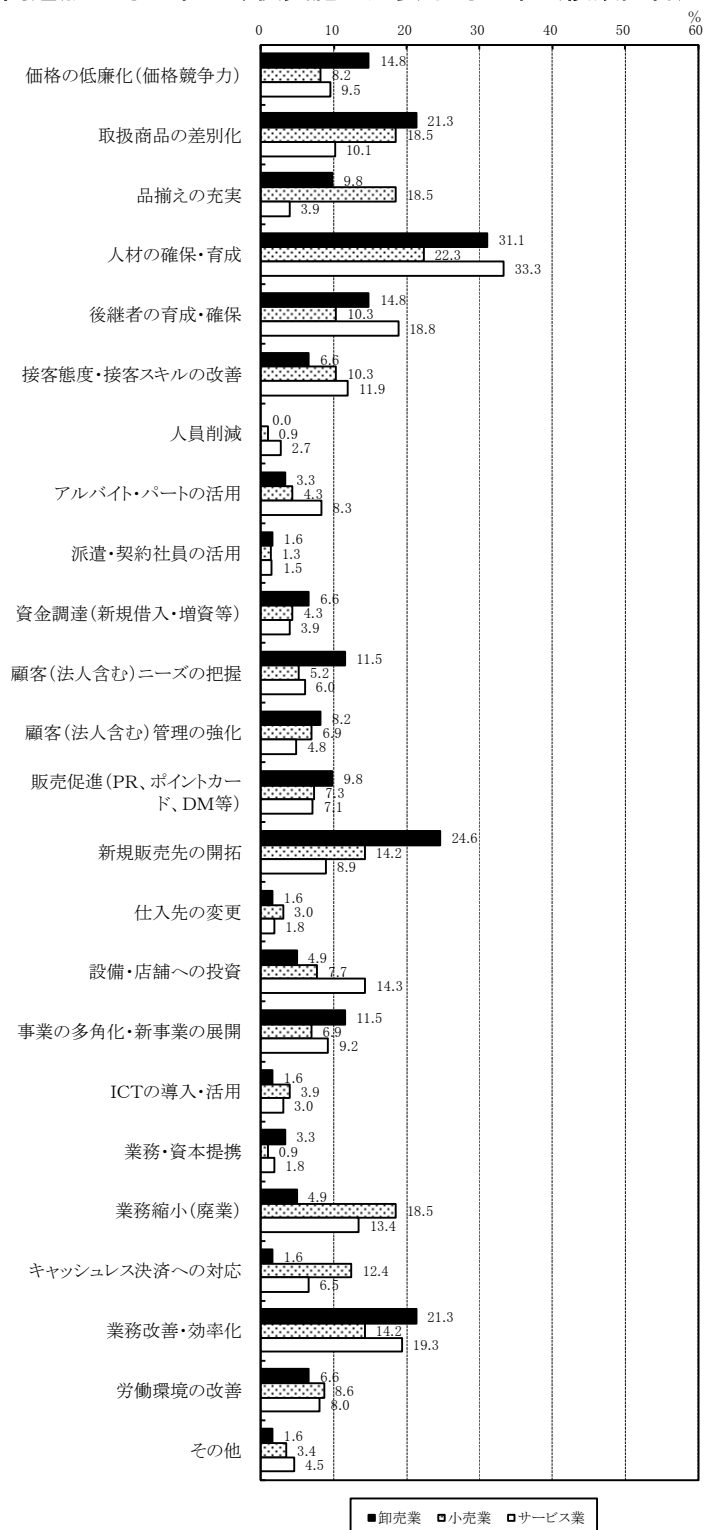
図Ⅱ-2 経営上の問題点の対応策—既に実施している対応策（複数回答）



②今後実施が必要な対応策

- 経営上の問題に対して今後必要な対応策では、卸売業では1位「人材の確保・育成」、2位「新規販売先の開拓」、3位「取扱商品の差別化」「業務改善・効率化」、小売業では1位「人材の確保・育成」、2位「取扱商品の差別化」「品揃えの充実」「業務縮小（廃業）」、サービス業では1位「人材の確保・育成」、2位「業務改善・効率化」、3位「後継者の育成・確保」となった。「人材の確保・育成」がいずれの業種でも1位に入っている。

図Ⅱ－３ 経営上の問題点の対応策－今後実施が必要な対応策（複数回答）



- 既に実施している対策と比較すると、卸売業では上位3項目が同じ項目があるのに対して、小売業では「人材の確保・育成」、「業務縮小（廃業）」、サービス業では「後継者の育成・確保」が上位3項目に入っている。

図Ⅱ－4 既に実施している対応策と今後実施が必要な対応策の比較

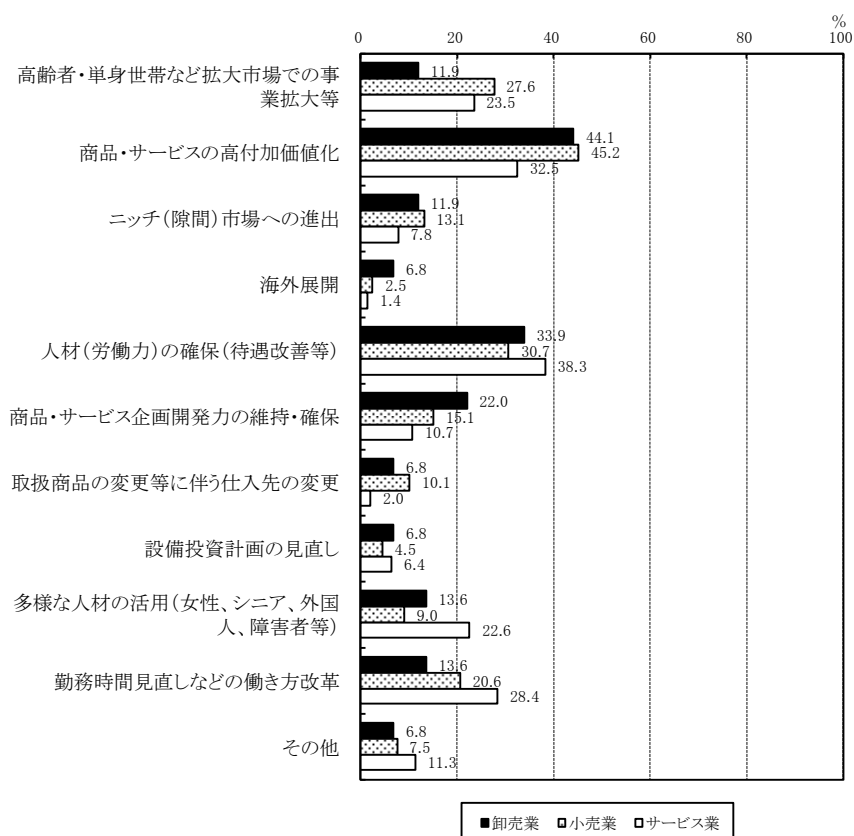
	既に実施している対応策	今後実施が必要な対応策
卸売業	1 取扱商品の差別化 2 新規販売先の開拓 3 人材の確保・育成	1 人材の確保・育成 2 新規販売先の開拓 3 取扱商品の差別化 業務改善・効率化
小売業	1 取扱商品の差別化 2 品揃えの充実 3 価格の低廉化	1 人材の確保・育成 2 取扱商品の差別化 品揃えの充実 業務縮小（廃業）
サービス業	1 人材の確保・育成 2 接客態度・接客スキルの改善 業務改善・効率化	1 人材の確保・育成 2 業務改善・効率化 3 後継者の育成・確保

※「今後実施が必要な対応策」の各欄で網掛けとした対応策は、上位3項目で「既に実施している対応策」から入れ替わったものを示す。

2. 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組

- 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組は、卸売業では1位「商品・サービスの高付加価値化」、2位「人材の確保」、3位「商品・サービス企画開発力の維持・確保」、小売業では1位「商品・サービスの高付加価値化」、2位「人材の確保」、3位「高齢者・単身世帯など拡大市場での事業拡大等」、サービス業では1位「人材の確保」、2位「商品・サービスの高付加価値化」、3位「勤務時間見直しなどの働き方改革」となった。
- 「商品・サービスの高付加価値化」と「人材の確保」がいずれの業種でも共通してあげられている。

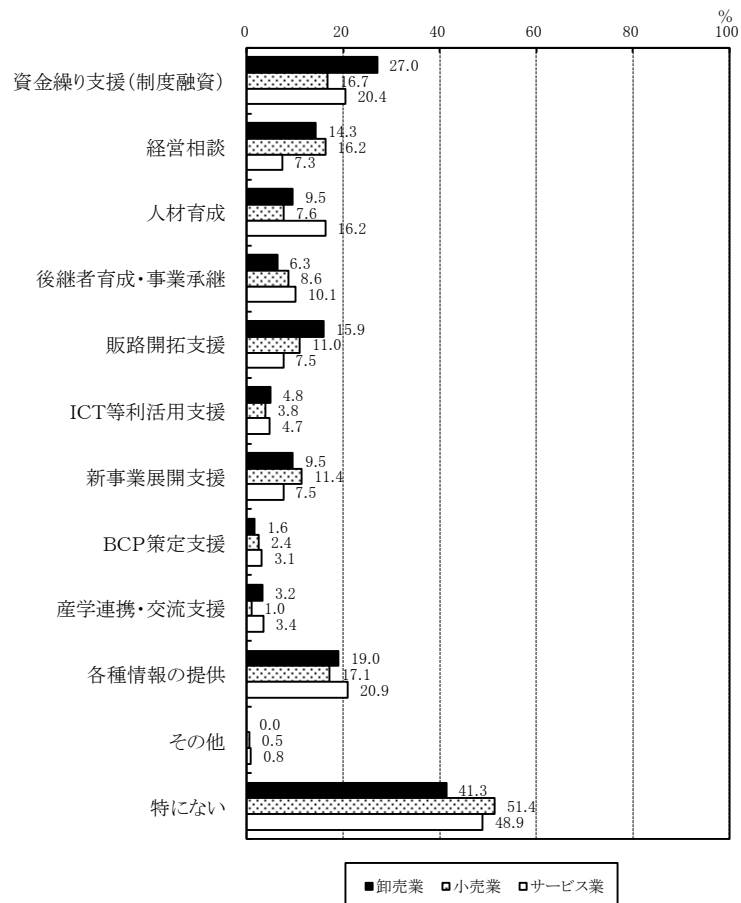
図Ⅱ－5 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組（複数回答）



3. 公的機関に対して期待する施策

- 公的機関に対して期待する施策は、卸売業では1位「資金繰り支援（制度融資）」、2位「各種情報の提供」、3位「販路開拓支援」、小売業では1位「各種情報の提供」、2位「資金繰り支援（制度融資）」、3位「経営相談」、サービス業では1位「各種情報の提供」、2位「資金繰り支援（制度融資）」、3位「人材育成」となった。
- 「資金繰り支援（制度融資）」と「各種情報の提供」がいずれの業種でも上位に入っている。

図Ⅱ－6 公的機関に対して期待する施策（複数回答）

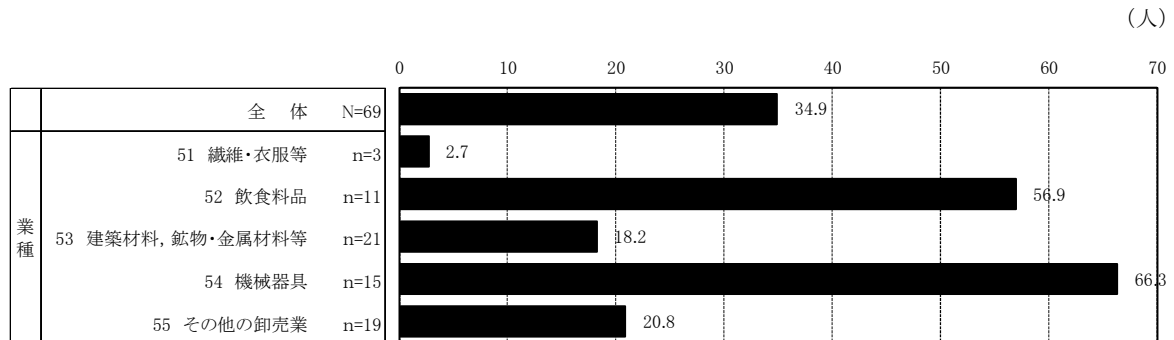


1. 資本金

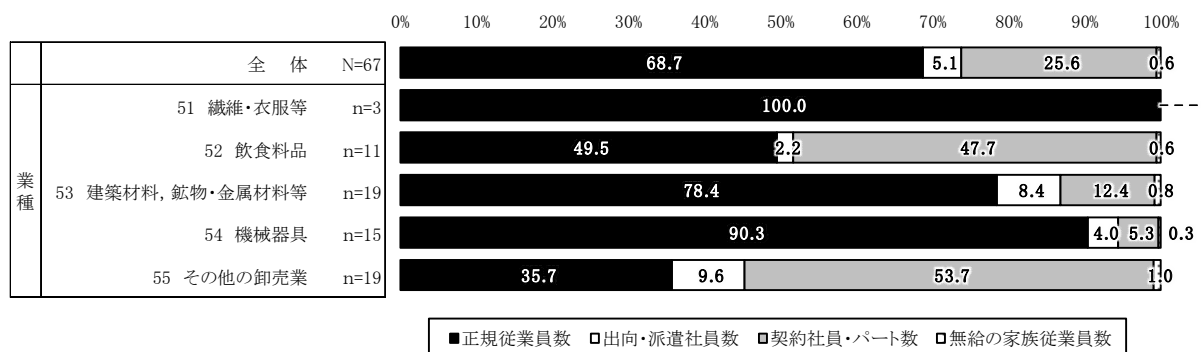
2. 従業員

- 1事業所・店舗当たりの平均従業員数は34.9人である。(前回：20.7人)
- 従業員の構成割合は、「正規従業員」が68.7% (75.8%)。これに対し、「契約社員・パート」が25.6% (前回：21.4%)、「出向・派遣社員」が5.1% (前回：2.3%) となっている。

図Ⅲ－1－2 1事業所・店舗当たりの平均従業員数



図Ⅲ－1－3 従業員の構成割合

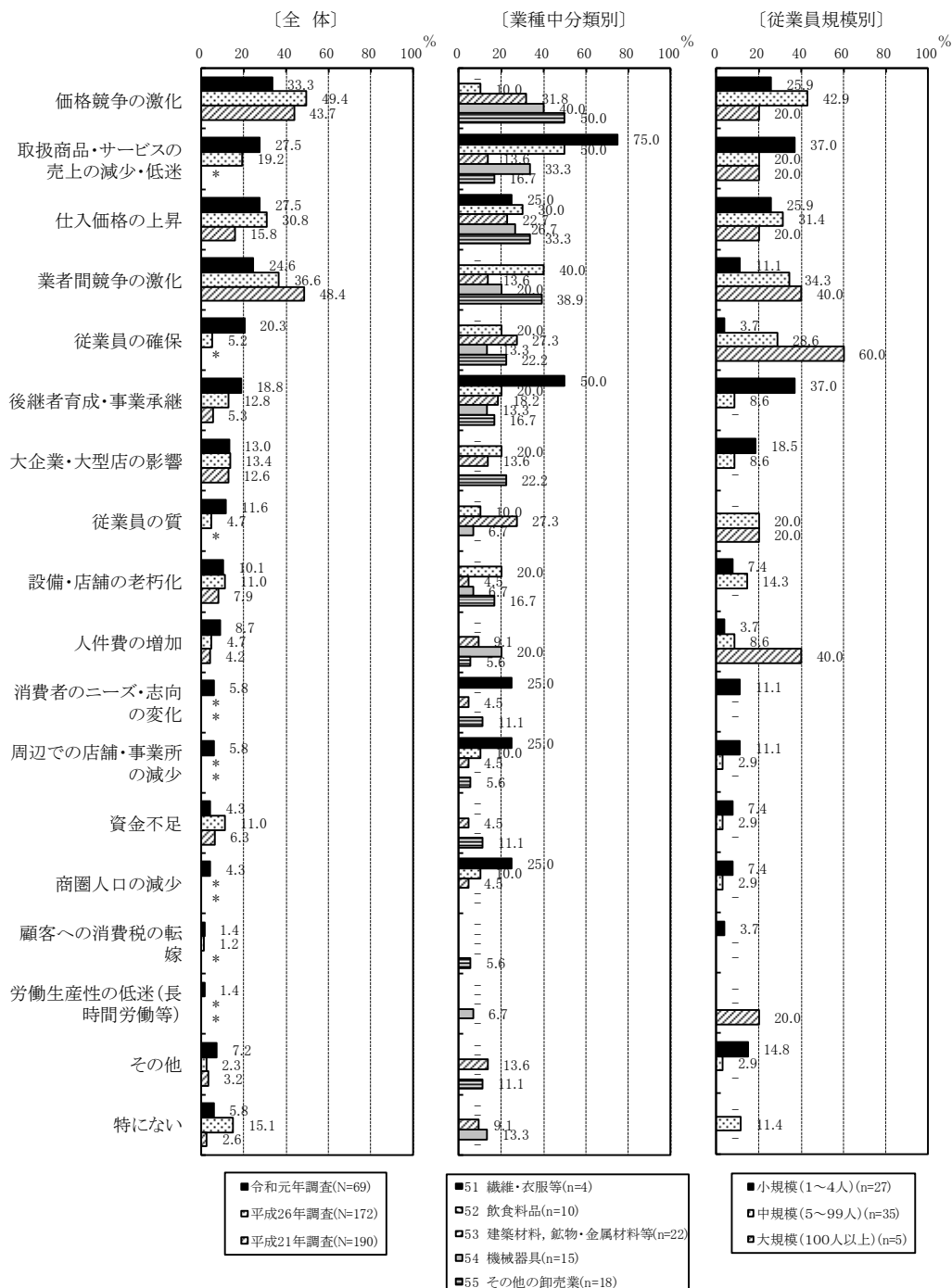


3. 経営状況

(1) 経営上の問題点

- 経営上問題になっていることは、「価格競争の激化」が33.3%と最も高く、次いで「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」「仕入価格の上昇」（共に27.5%）となっている。平成21年調査、平成26年調査と比較して「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」や「従業員の確保」、「後継者育成・事業承継」の割合が増加している。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）で「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」と「後継者育成・事業承継」（共に37.0%）、中規模事業所（5～99人）で「価格競争の激化」（42.9%）の割合が高くなっている。

図Ⅲ－1－4 経営上の問題点（複数回答）

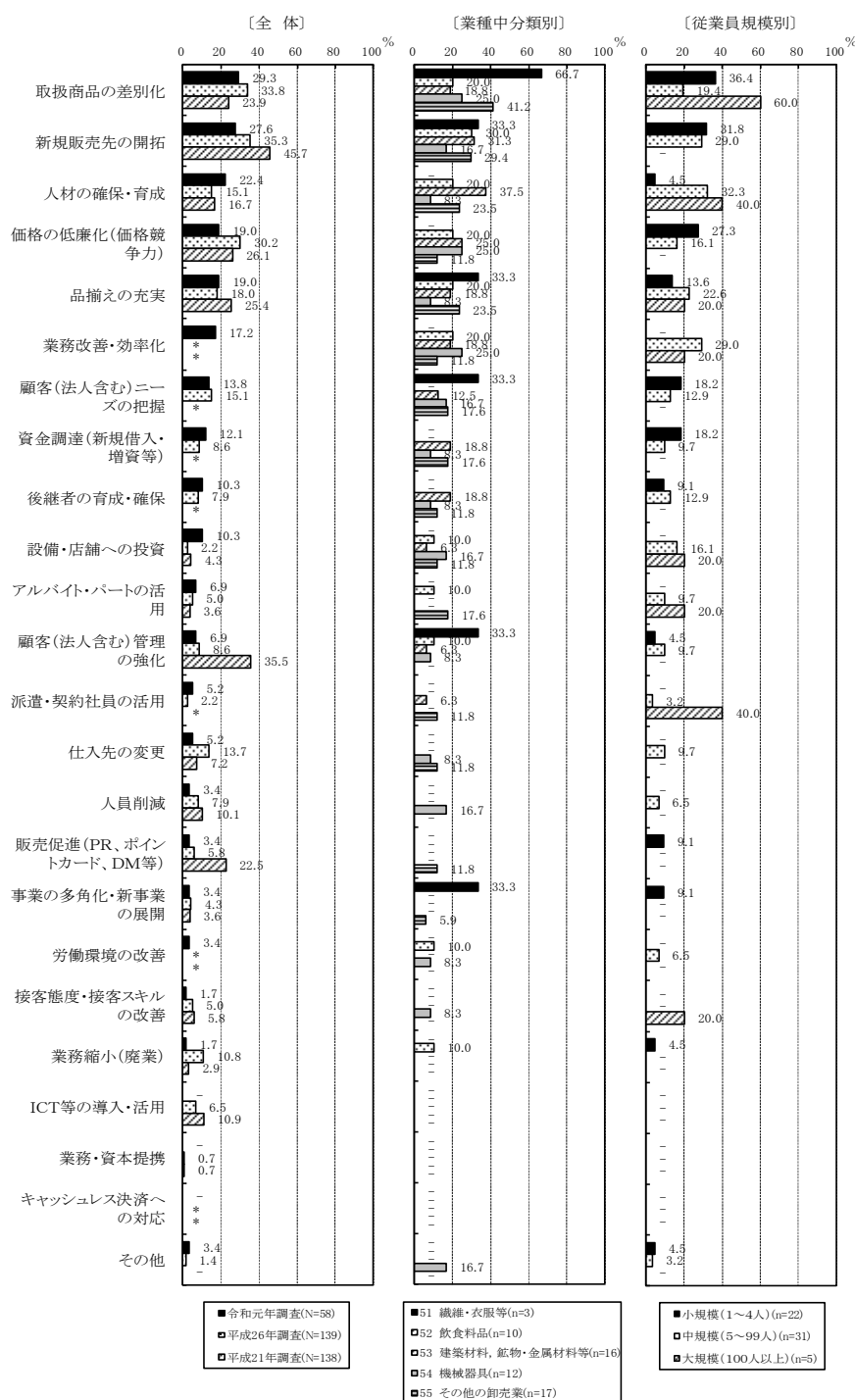


(2) 経営上の問題点への対応策

①既に実施している対応策

- 経営上の問題点に対して、既に実施している対応策は「取扱商品の差別化」が29.3%と最も高く、次いで「新規販売先の開拓」(27.6%)、「人材の確保・育成」(22.4%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「人材の確保・育成」の割合が増加している。その一方で、「新規販売先の開拓」の割合は減少している。
- 規模別では、小規模事業所(1～4人)で「取扱商品の差別化」(36.8%)、中規模事業所(5～99人)で「人材の確保・育成」(32.3%)の割合がそれぞれ高くなっている。

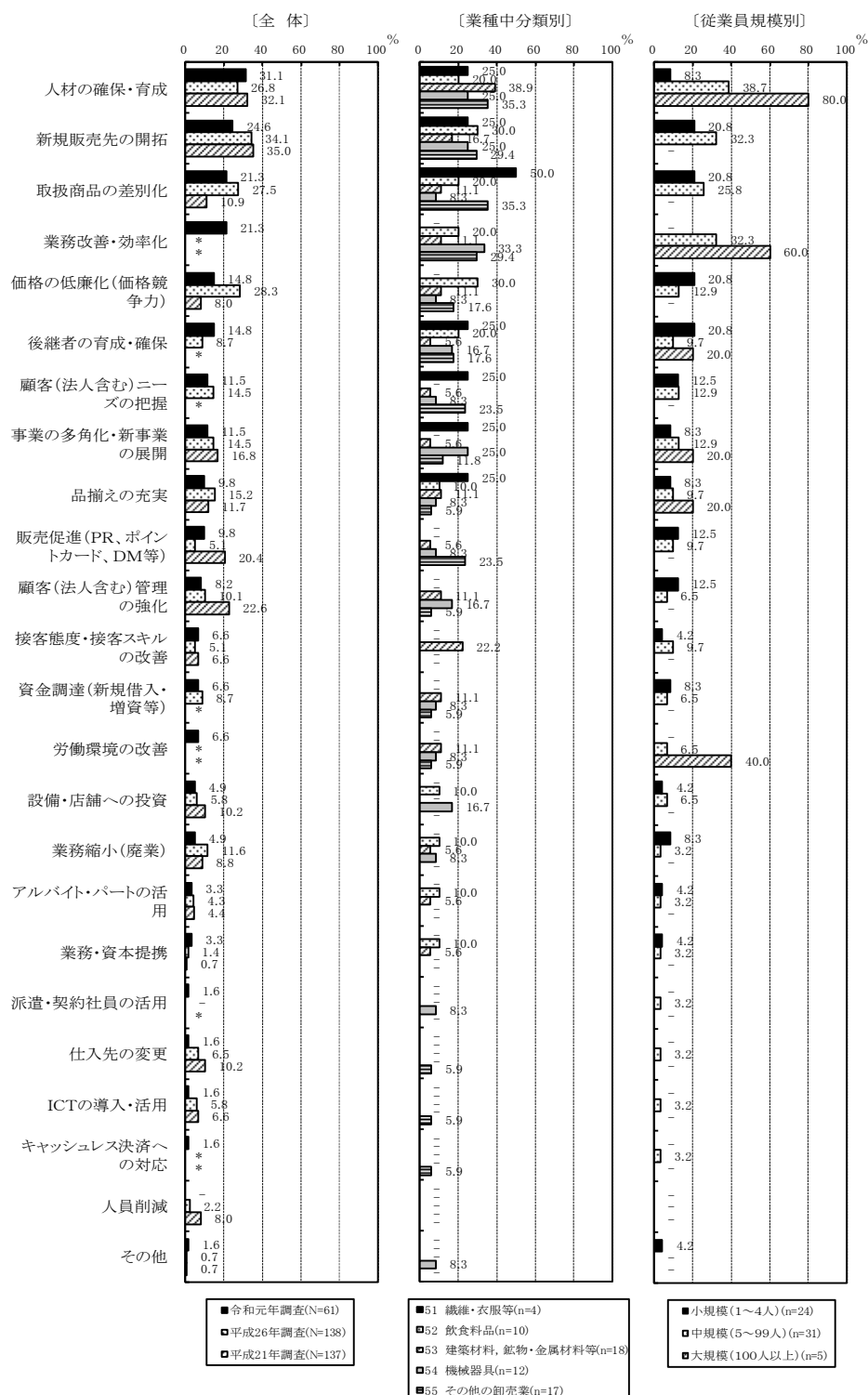
図Ⅲ-1-5 経営上の問題点の対応策－既に実施している対応策（複数回答）



②今後実施が必要な対応策

- 経営上の問題に対して今後必要な対応策は、「人材の確保・育成」が31.1%と最も高く、次いで「新規販売先の開拓」(24.6%)、「取扱商品の差別化」「業務改善・効率化」(共に21.3%)となっている。平成21年調査、平成26年調査と比較して「新規販売先の開拓」の割合は減少している。
- 規模別にみると、中規模事業所(5～99人)で「人材の確保・育成」(38.7%)や「新規販売先の開拓」(32.3%)が他の規模と比較して高くなっている。

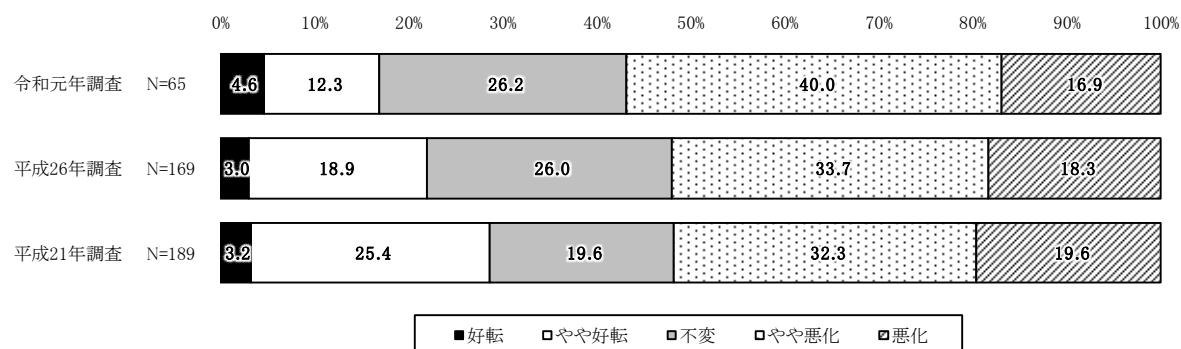
図Ⅲ-1-6 経営上の問題点の対応策—今後実施が必要な対応策(複数回答)



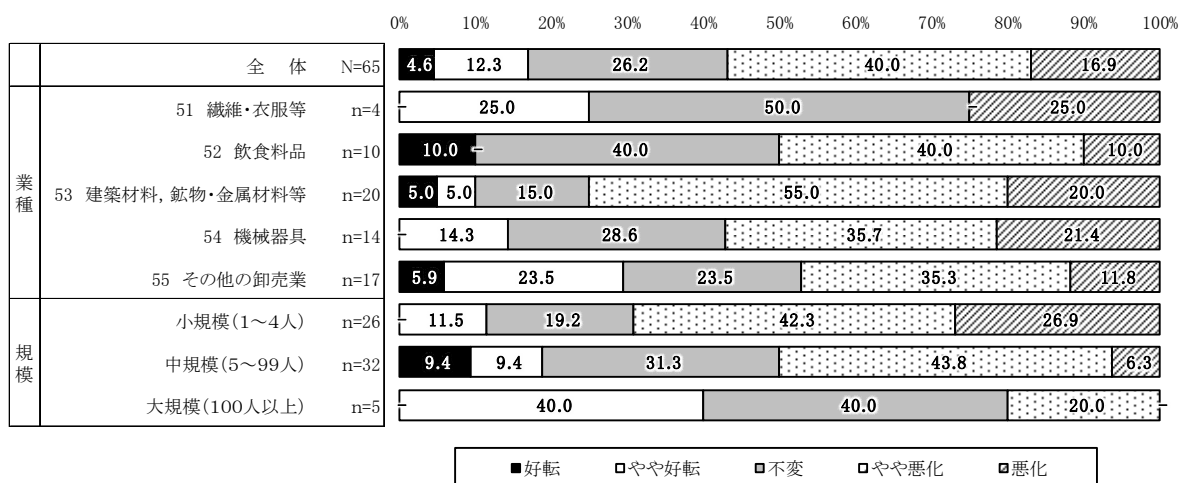
4. 自社の業況の見通し

- 自社の5年後の業況見通しは、「好転」(4.6%)と「やや好転」(12.3%)の合計が16.9%で、「やや悪化」(40.0%)と「悪化」(16.9%)の合計が56.9%と「悪化(計)」(注1)が半数以上を占めている。平成21年調査、平成26年調査と比較すると、「好転(計)」(注2)は減少し、「悪化(計)」は増加している。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「悪化(計)」が69.2%と高くなっている。

図Ⅲ-1-7 自社の5年後の業況見通し(過去調査との比較)



図Ⅲ-1-8 自社の5年後の業況見通し(業種別)



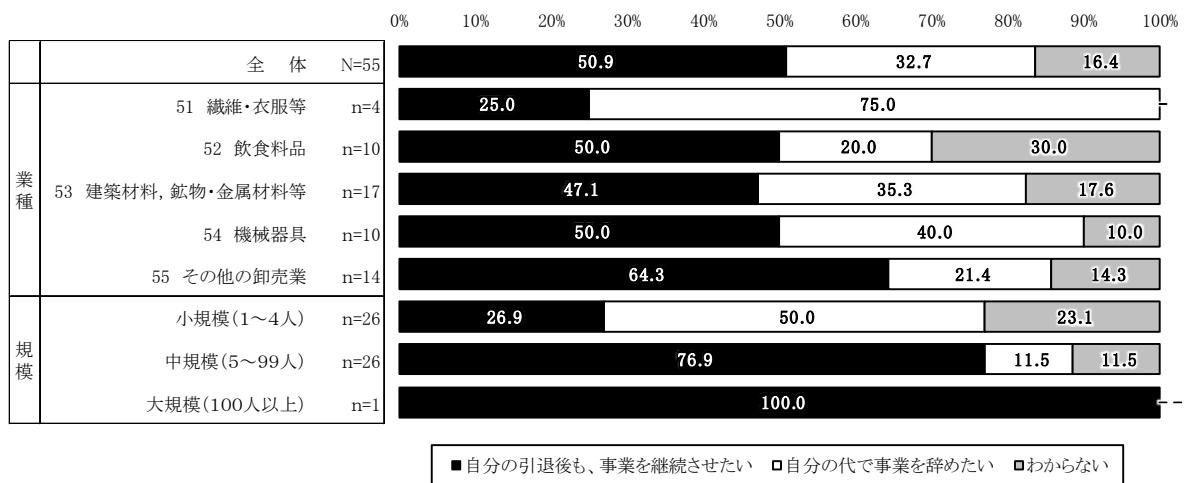
(注1)「悪化(計)」は、「悪化」と「やや悪化」の合計

(注2)「好転(計)」は、「好転」と「やや好転」の合計

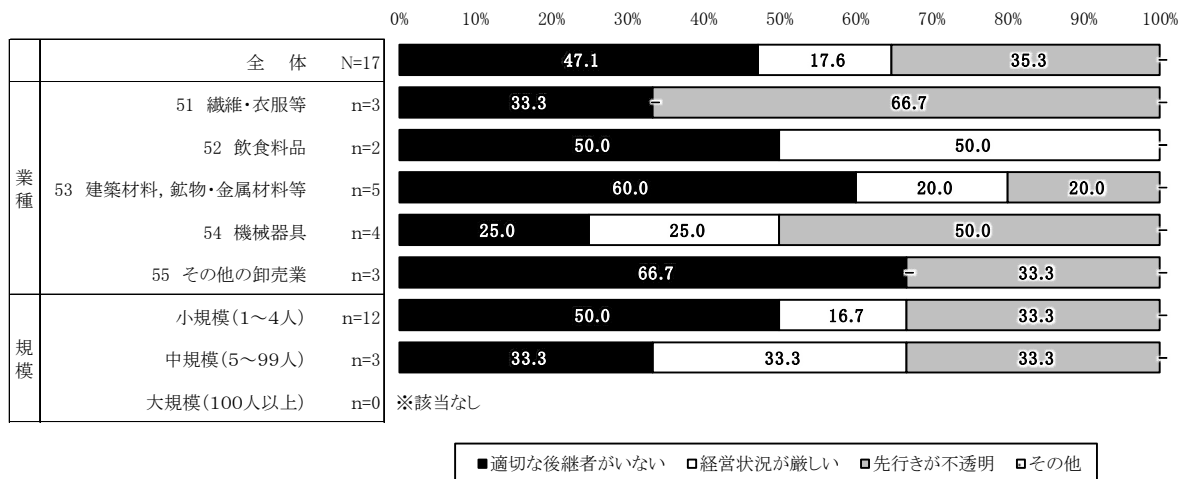
5. 事業継続意向

- 事業継続意向は、「自分の引退後も、事業を継続させたい」が50.9%（前回：46.3%）と最も高く、次いで「自分の代で事業を辞めたい」（32.7%）（前回：30.2%）、「わからない」（16.4%）（前回：23.5%）となっている。
- 事業継続意向について「自分の代で事業を辞めたい」と回答した事業所・店舗が廃業を検討する理由は、「適切な後継者がいない」が47.1%（前回：40.0%）と最も高く、次いで「先行きが不透明」（35.3%）（前回：24.4%）、「経営状況が厳しい」（17.6%）（前回：24.4%）となっている。

図Ⅲ－1－9 事業継続意向



図Ⅲ－1－10 廃業検討理由



- 主な資金調達先は、「銀行等の民間金融機関の融資」が76.2%と最も高く、次いで「役員・親族、関連会社等からの借入れ」(20.6%)、「政府系金融機関の融資」(14.3%)となっている。平成21年調査、平成26年調査と比較して「銀行等の民間金融機関の融資」の割合が増加した。
- 新たな資金調達方法への関心は、「関心がない」が67.7%と最も高く、次いで「直接金融の仕組みがわからないので判断できない」(26.2%)となっている。

The figure consists of three horizontal bar charts side-by-side, each representing a different category of respondents. The y-axis lists various financing methods, and the x-axis shows percentages from 0% to 100%. Each bar is labeled with its corresponding percentage value.

融資方法	[全 体]	[業種中分類別]	[従業員規模別]
銀行等の民間金融機関の融資	76.2	100.0	63.6
	68.8	88.9	85.7
	58.3	75.0	60.0
役員・親族、関連会社等からの借入れ	20.6	25.0	27.3
	23.4	33.3	17.1
	*	15.0	20.0
政府系金融機関の融資	14.3	-	13.6
	16.2	33.3	14.3
	16.1	5.0	20.0
県の制度融資	12.7	25.0	27.3
	8.4	22.2	5.7
	11.1	10.0	-
市町の制度融資	12.7	25.0	22.7
	9.7	11.1	8.6
	11.7	15.0	-
株式発行	3.2	-	-
	0.6	5.0	5.7
	*	6.3	-
社債発行	1.6	-	-
	1.9	5.0	2.9
	*	-	-
ファンド等による直接投資	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
クラウドファンディング	-	-	-
	*	-	-
	*	-	-
その他	11.1	-	9.1
	13.6	10.0	11.4
	6.7	21.4	20.0
		12.5	

Legend:

- 令和元年調査(N=63)
- 平成26年調査(N=154)
- 平成21年調査(N=180)

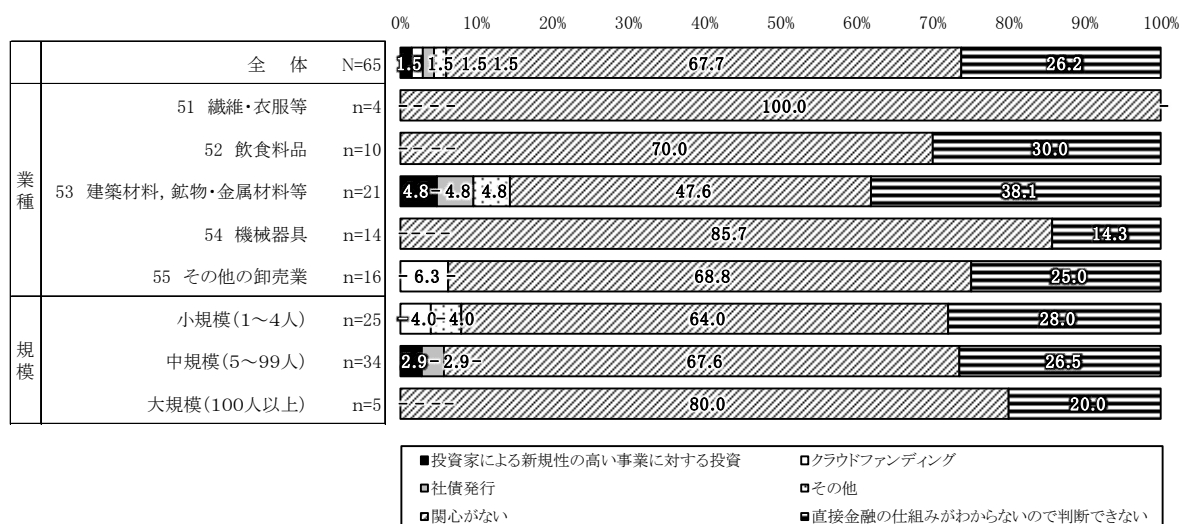
Industry Classification Legend:

- 51 繊維・衣服等(n=4)
- 52 飲食品(n=9)
- 53 建築材料、鉱物・金属材料等(n=20)
- 54 機械器具(n=14)
- 55 その他の卸売業(n=16)

Employee Size Legend:

- 小規模(1~4人)(n=22)
- 中規模(5~99人)(n=35)
- 大規模(100人以上)(n=5)

図Ⅲ－1－12 新たな資金調達方法への関心



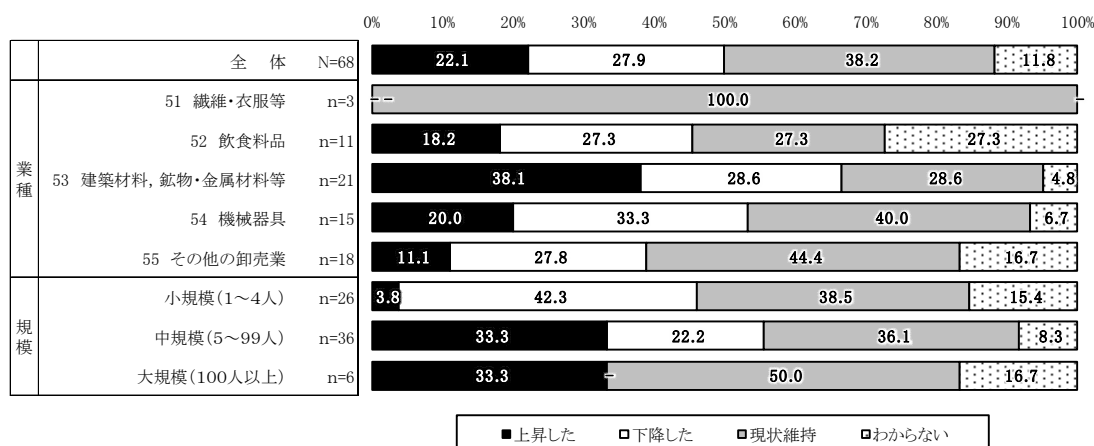
(注) クラウドファンディングとは、インターネットにより募集した小口投資による、金融機関を介さない直接金融の仕組み。一般の投資ファンドと異なり、一般市民等のファン作りという発想に基づく資金調達手段。

7. 生産性向上の取組

(1) 5年前と比較した労働生産性の変化

- 5年前と比較した労働生産性の変化は、「現状維持」が38.2%と最も高く、次いで「下降した」(27.9%)、「上昇した」(22.1%)となっている。
- 規模別にみると小規模事業所(1～4人)で「下降した」(42.3%)、中規模事業所(5～99人)で「上昇した」(33.3%)が他の規模と比較して高くなっている。

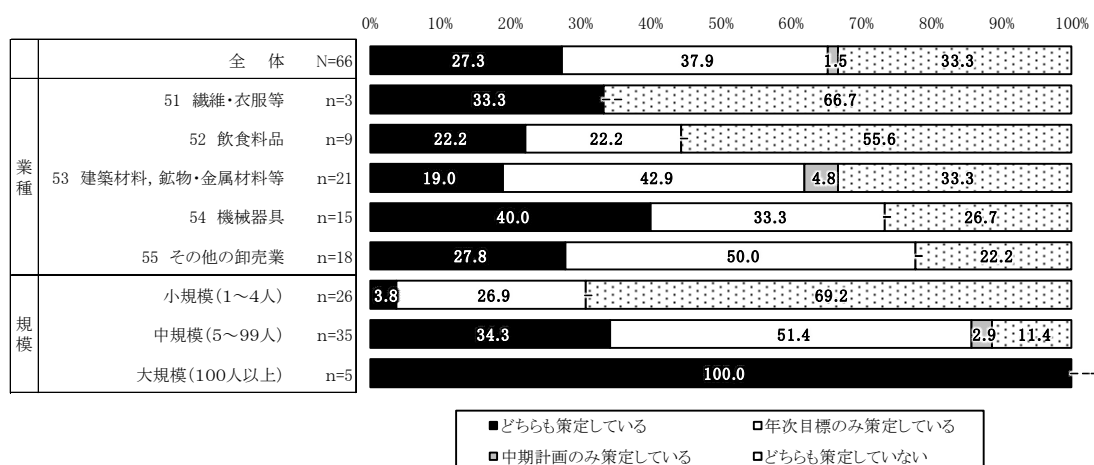
図Ⅲ-1-13 5年前と比較した労働生産性の変化



(2) 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無

- 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画(概ね3～5年)の策定については、「年次目標のみ策定している」が37.9%と最も高く、次いで「どちらも策定していない」(33.3%)、「どちらも策定している」(27.3%)となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「どちらも策定していない」(69.2%)、中規模事業所(5～99人)で「年次目標のみ策定している」(51.4%)が最も高くなっている。

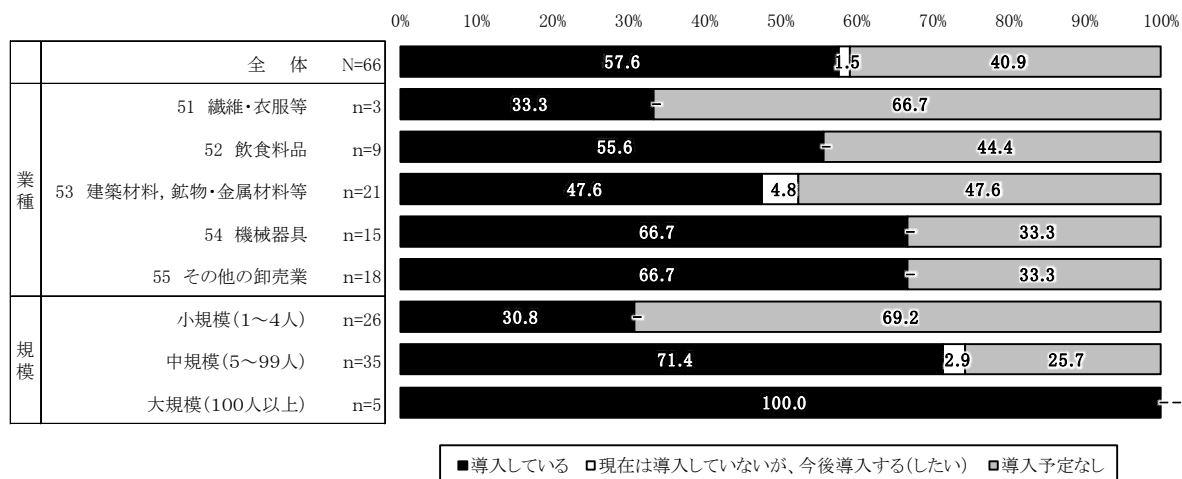
図Ⅲ-1-14 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無



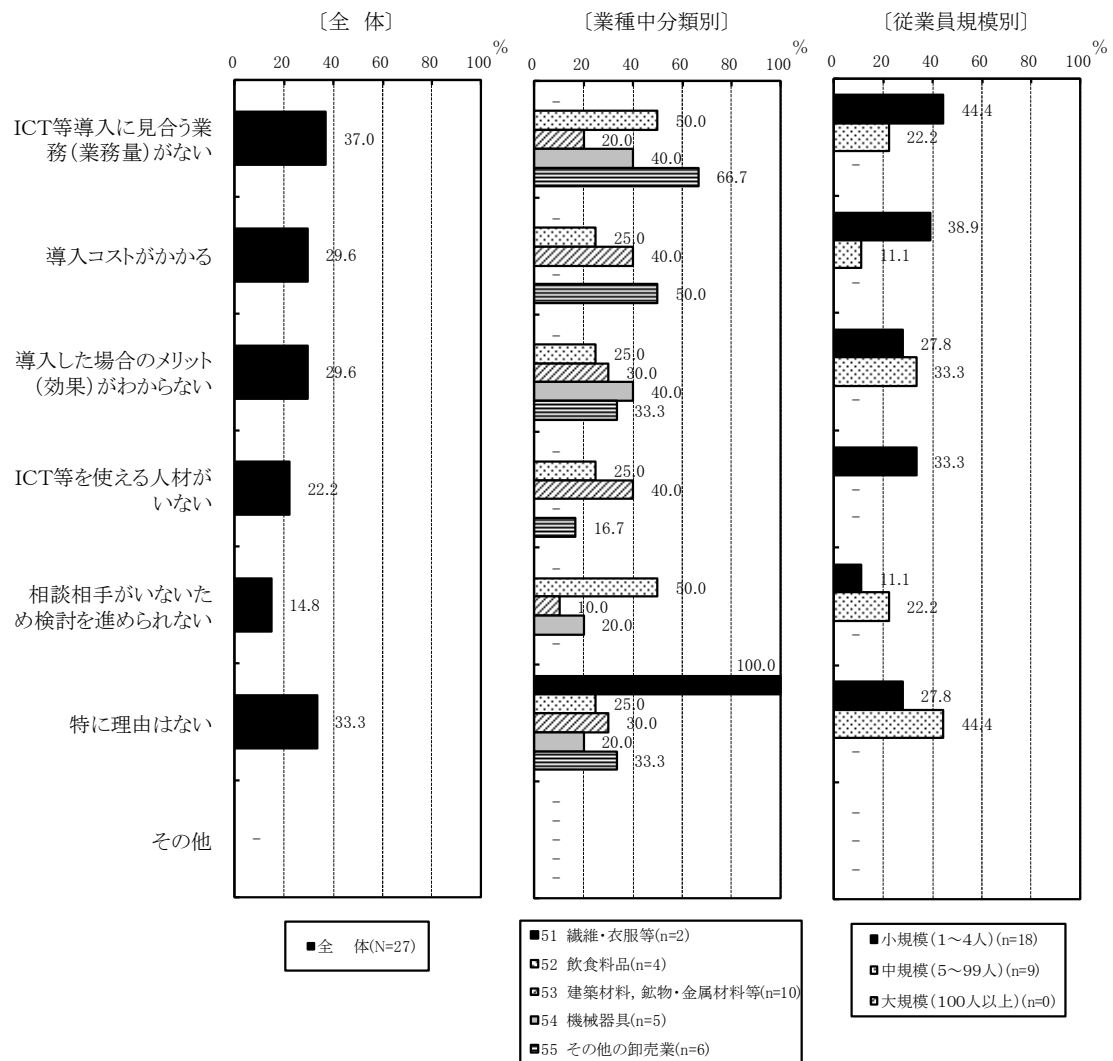
（３）ICT等の導入状況

- ICT等の導入状況は、「導入している」が57.6%、「導入予定なし」が40.9%を占めている。
- 規模別にみると、小規模事業所（１～４人）で「導入予定なし」（69.2%）、中規模事業所（５～99人）で「導入している」（71.4%）が最も高くなっている。
- ICT等の導入をしない理由は、「ICT等導入に見合う業務（業務量）がない」が37.0%と最も高く、次いで「導入コストがかかる」「導入した場合のメリット（効果）がわからない」（共に29.6%）となっている。

図Ⅲ－１－15 ICT等の導入状況



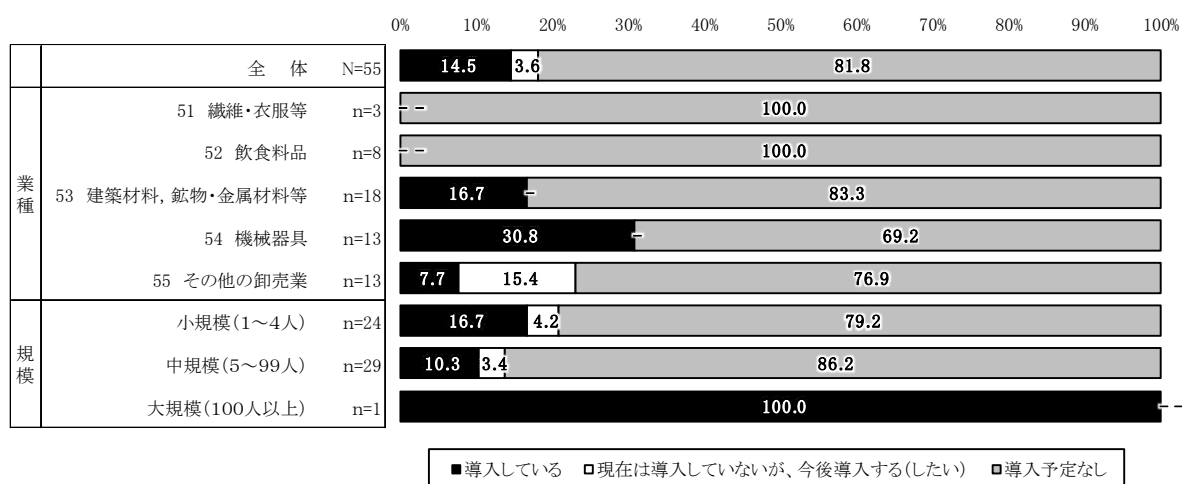
図Ⅲ－1－16 ICT等の導入をしない理由（複数回答）



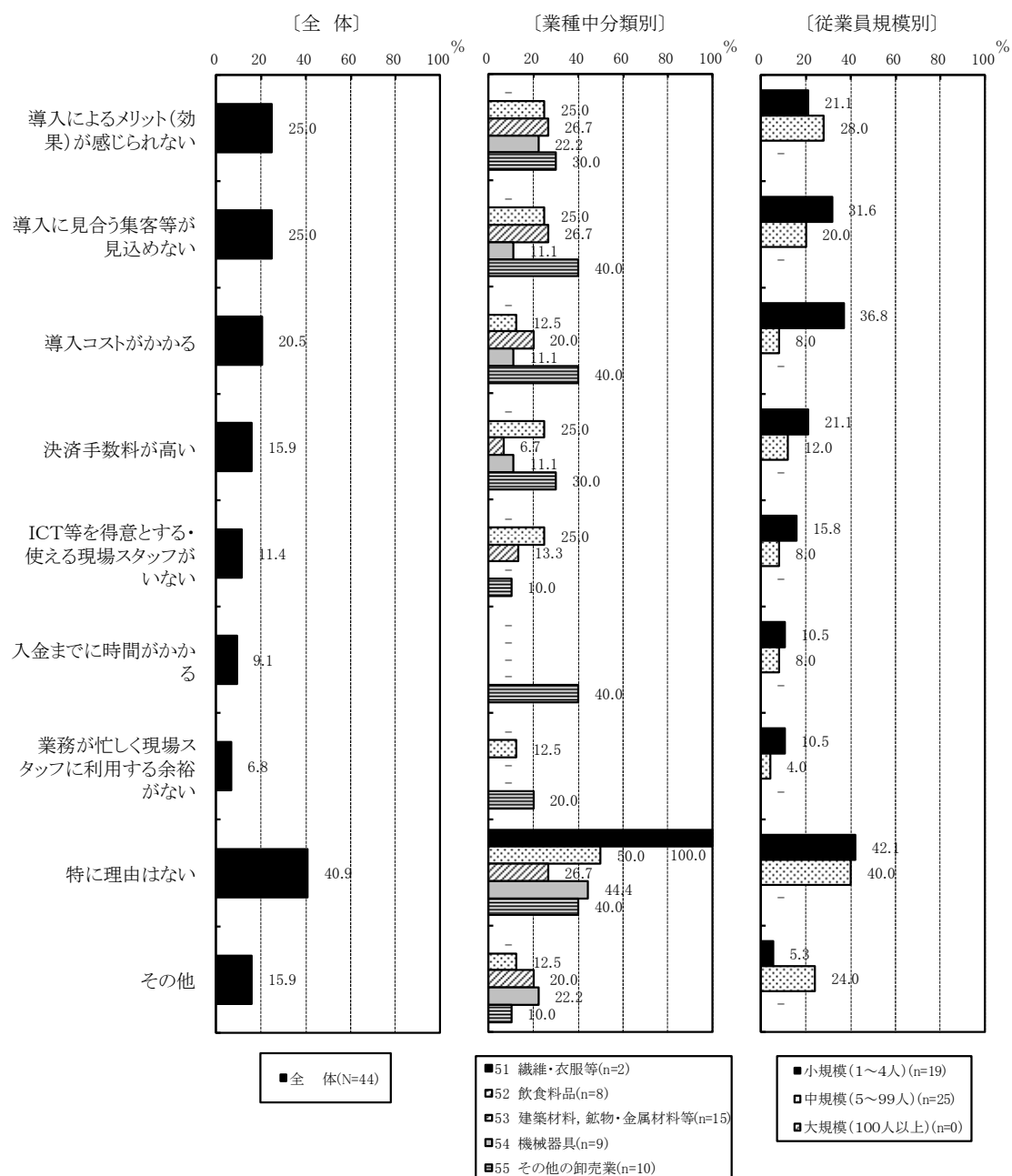
(4) キャッシュレス決済の導入状況

- キャッシュレス決済の導入状況は、「導入予定なし」が81.8%と最も高く、次いで「導入している」(14.5%)、「現在は導入していないが、今後導入する(したい)」(3.6%)となっている。規模別では、中規模事業所(5～99人)で「導入予定なし」(86.2%)が他の規模と比較して高くなっている。
- キャッシュレス決済の導入をしない理由は、「導入によるメリット(効果)が感じられない」、「導入に見合う集客等が見込めない」が25.0%と最も高く、次いで「導入コストがかかる」(20.5%)となっている。

図Ⅲ-1-17 キャッシュレス決済の導入状況



図Ⅲ-1-18 キャッシュレス決済の導入をしない理由（複数回答）

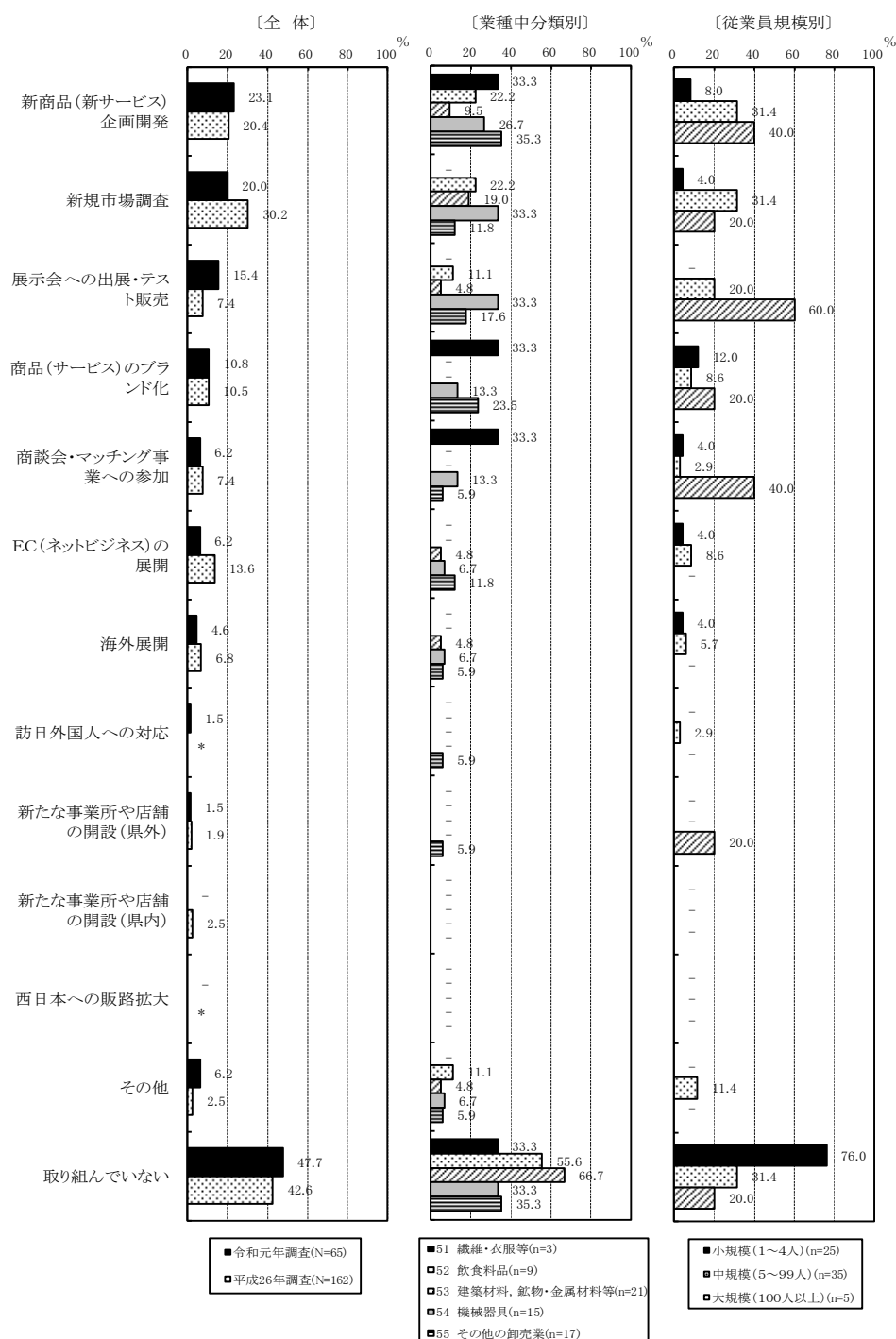


8. 販路の開拓

(1) 既に取り組んでいる販路開拓の取組

- 既に取り組んでいる販路開拓の取組は、「新商品（新サービス）企画開発」が23.1%と最も高く、次いで「新規市場調査」(20.0%)、「展示会への出展・テスト販売」(15.4%)となっている。平成26年調査と比較して「新商品（新サービス）企画開発」と「展示会への出展・テスト販売」の割合が増加している。その一方で「新規市場調査」の割合は減少している。
- 規模別にみると、中規模事業所（5～99人）で「新商品（新サービス）企画開発」や「新規市場調査」（共に31.4%）が他の規模と比較して高くなっている。

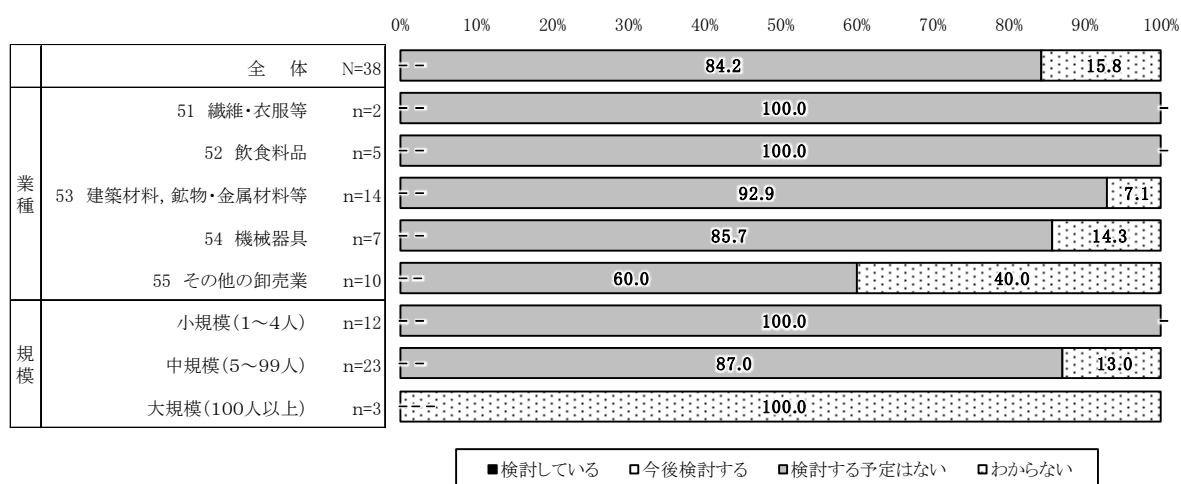
図Ⅲ－1－19 既に取り組んでいる販路開拓の取組（複数回答）



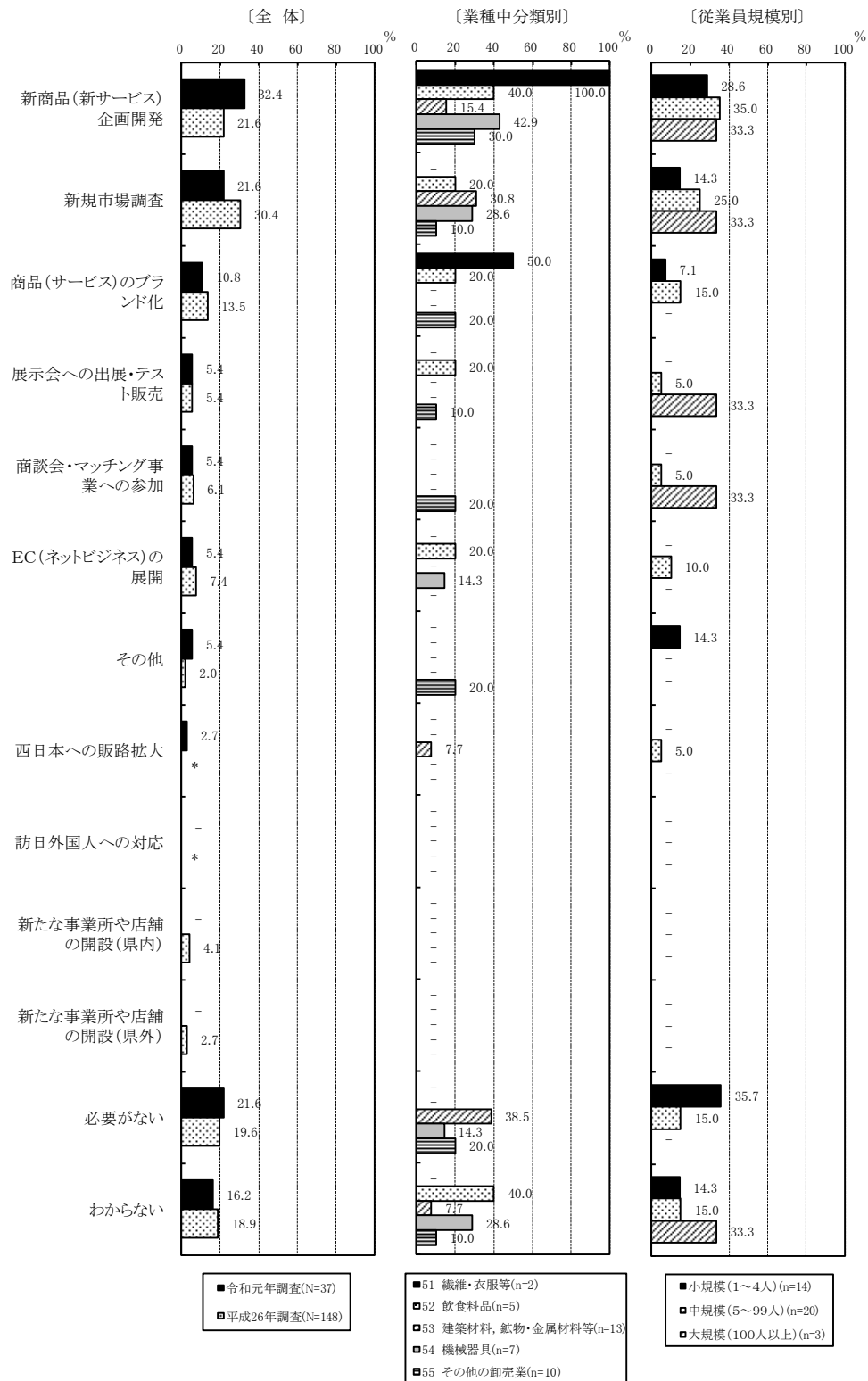
（２）今後力を入れていきたい販路開拓

- 海外販路開拓の今後の検討状況は、「検討する予定はない」が84.2%と最も高く、次いで「わからない」(15.8%)となっている。
- 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓は、「新商品（新サービス）企画開発」が32.4%と最も高くなっており、次いで「新規市場調査」(21.6%)、「商品（サービス）のブランド化」(10.8%)となっている。平成26年調査と比較して「新商品（新サービス）企画開発」の割合が増加している一方で、「新規市場調査」「商品（サービス）のブランド化」の割合は減少している。

図Ⅲ－１－20 海外販路開拓の今後の検討状況



図Ⅲ－1－21 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓（複数回答）

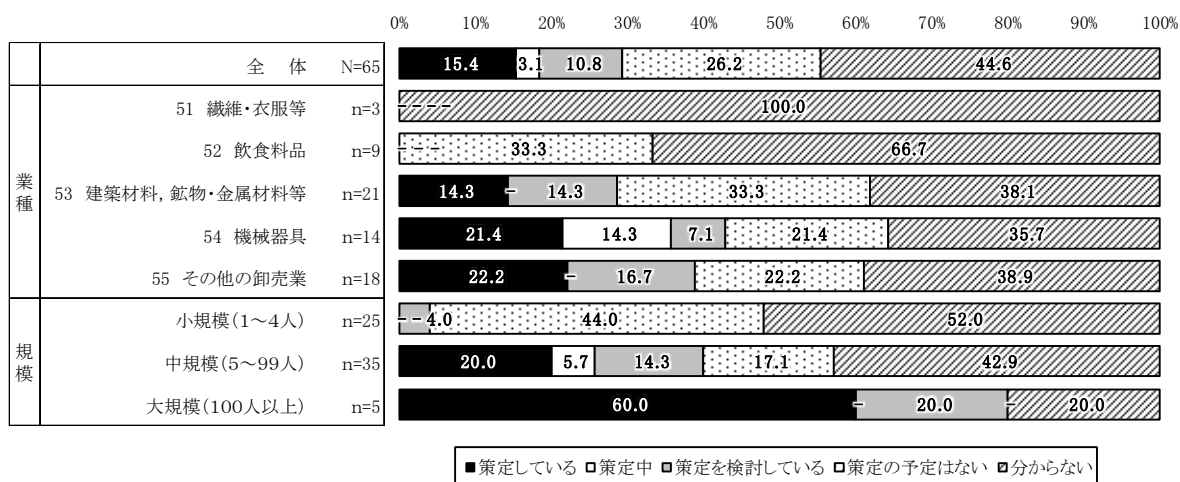


9. 事業継続計画（BCP）等について

（１）事業継続計画（BCP）の策定状況

- 事業継続計画（BCP）（注）の策定状況は、「分からない」が44.6%と最も高く、次いで「策定の予定はない」（26.2%）、「策定している」（15.4%）となっている。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）で「策定の予定はない」（44.0%）や「分からない」（52.0%）が高くなっている。一方で、中規模事業所（5～99人）では「策定している」（20.0%）や「策定を検討している」（14.3%）が高くなっている。

図Ⅲ－1－22 事業継続計画（BCP）策定の有無

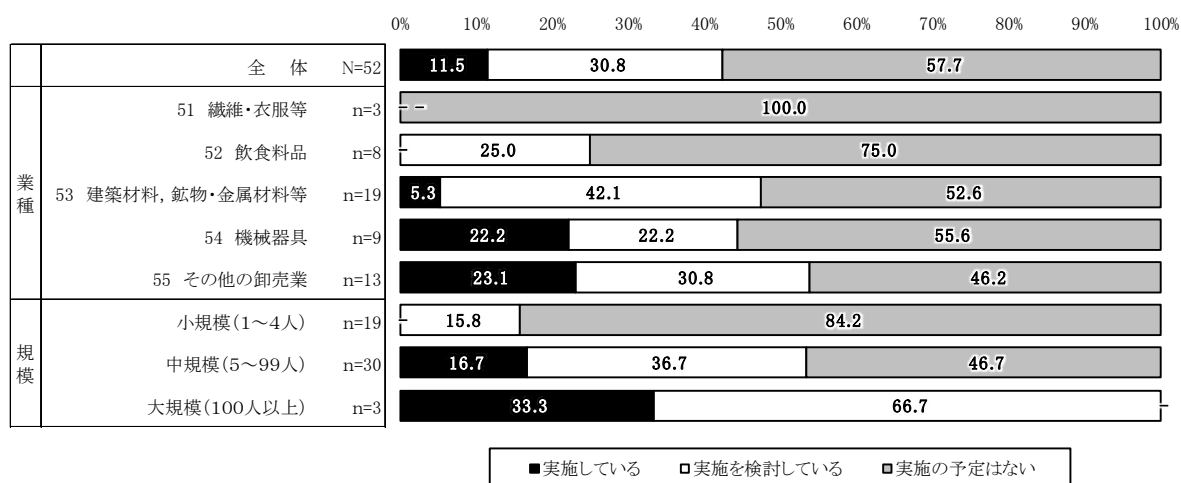


（注）事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）は、地震や火災、集団感染等の緊急事態に直面した際に、被害を最小限に抑え、一刻も早く事業活動を復旧し、会社と社員を守り、取引先からの信頼を得るための方法の一つを言う。

(2) 事業継続マネジメント（BCM）の実施状況

- 事業継続マネジメント（BCM）（注）の実施状況は、「実施の予定はない」が57.7%と最も高く、次いで「実施を検討している」（30.8%）、「実施している」（11.5%）となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）で「実施の予定はない」（84.2%）が最も高くなっている。一方で、中規模事業所（5～99）で「実施している」（16.7%）、「実施を検討している」（36.7%）が他の規模と比較して高くなっている。

図Ⅲ－1－23 事業継続マネジメント（BCM）実施の有無



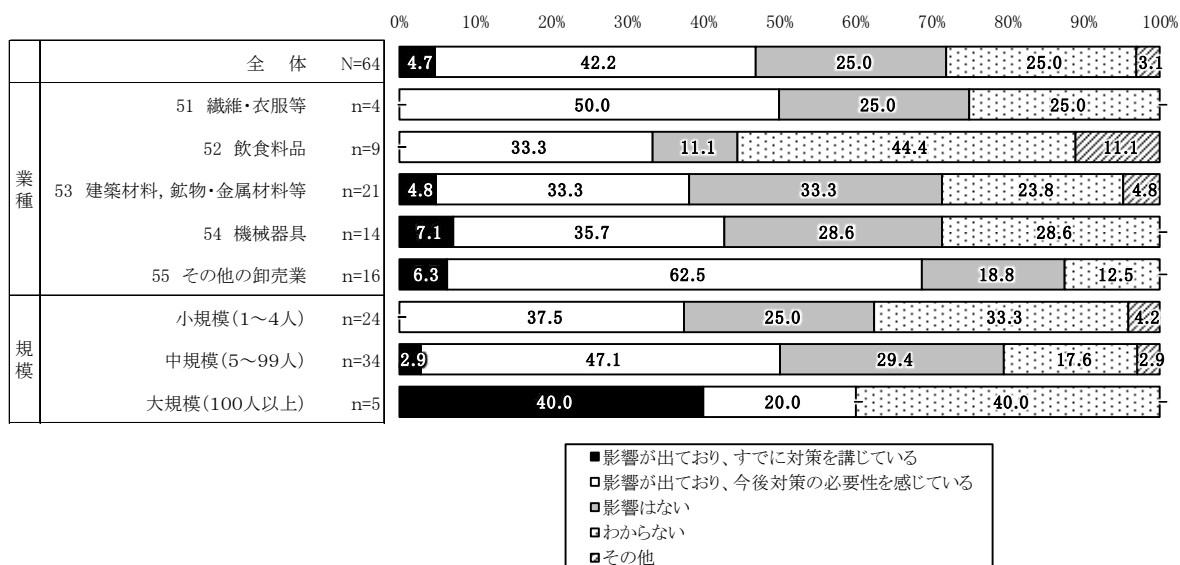
（注）事業継続マネジメント（BCM：Business Continuity Management）は、策定したBCPの定期的な見直し・訓練・社員教育等により、BCPの実効性を高める取組などを言う。

10. 事業の新たな取組について

(1) 人口減少・少子高齢化の影響

- 人口減少・少子高齢化の影響は、「影響が出ており、今後対策の必要性を感じている」が42.2%と最も高く、次いで「影響がない」「わからない」（共に25.0%）となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）、中規模事業所（5～99人）で「影響が出ており、今後対策の必要性を感じている」（37.5%、47.1%）が最も高くなっている。

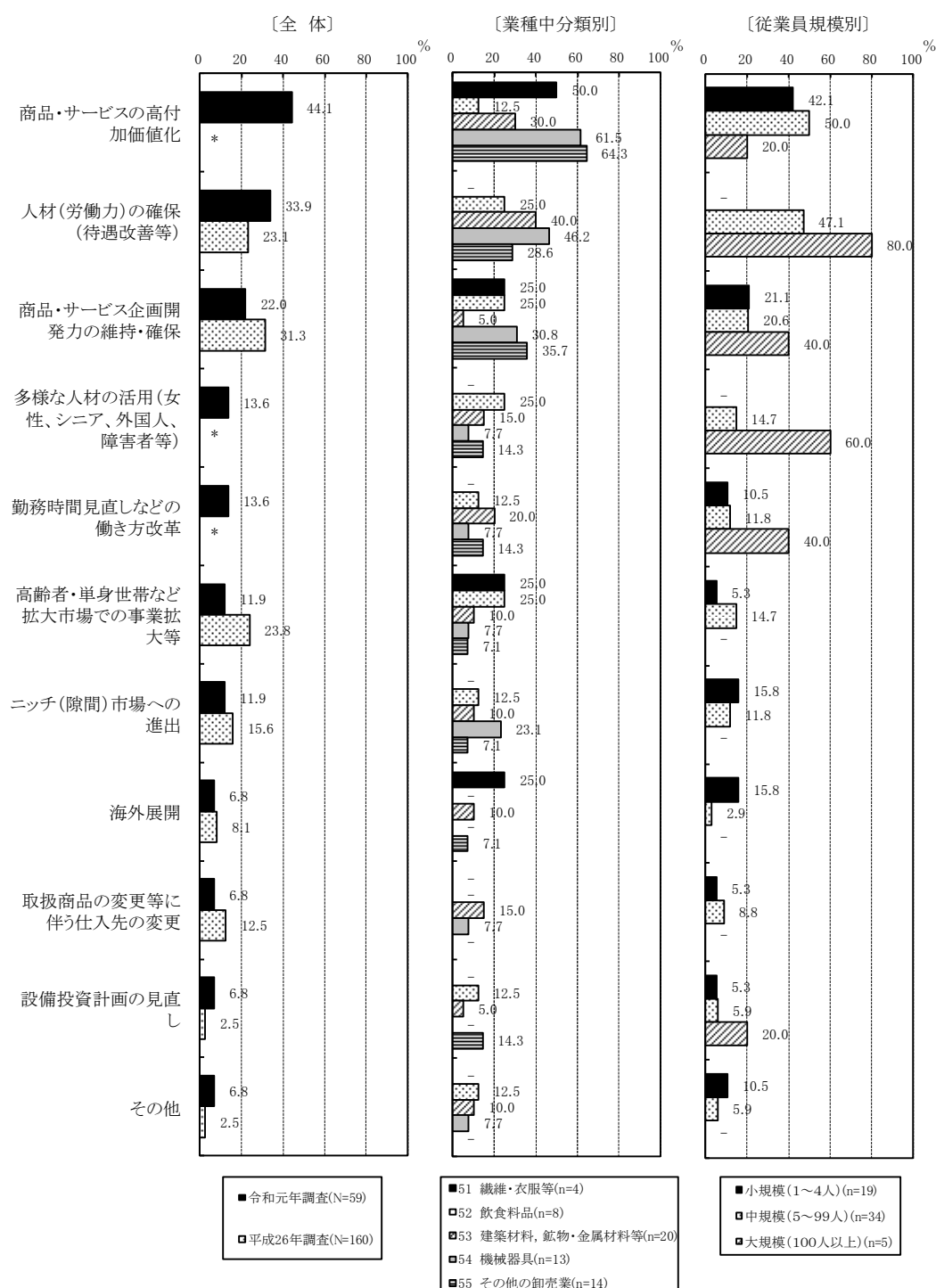
図Ⅲ－1－24 人口減少・少子高齢化の影響



(2) 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組

- 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組は、「商品・サービスの高付加価値化」が44.1%と最も高く、次いで「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」（33.9%）、「商品・サービス企画開発力の維持・確保」（22.0%）となっている。
- 平成26年調査と比較し「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」の割合が増加した一方で、「商品・サービス企画開発力の維持・確保」の割合は減少した。
- 規模別にみると、中規模事業所（5～99人）で「商品・サービスの高付加価値化」（50.0%）や「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」（47.1%）が高くなっている。

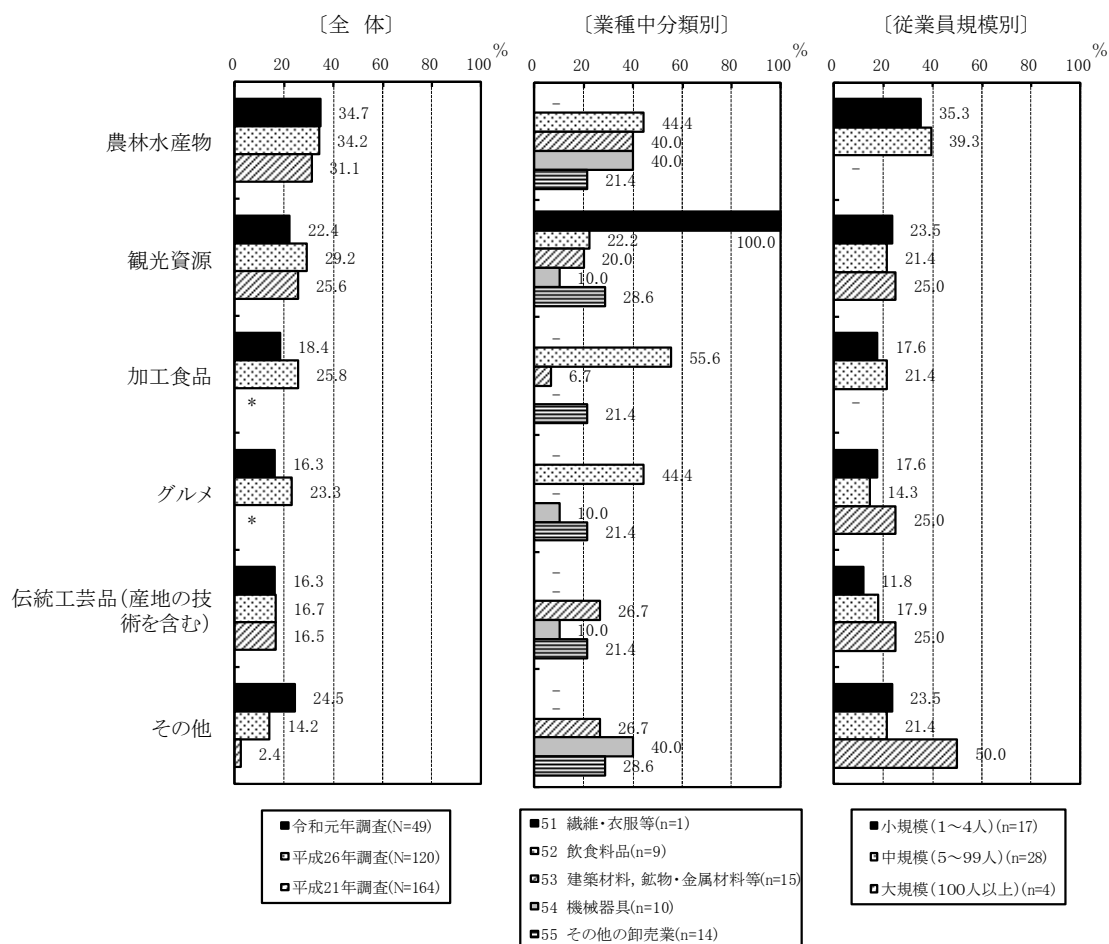
図Ⅲ-1-25 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組（複数回答）



(3) 関心のある地域資源

- 関心のある地域資源は、「農林水産物」が34.7%と最も高く、次いで「その他」(24.5%)、「観光資源」(22.4%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査、平成26年調査と比較して「農林水産物」の割合は増加傾向にある。

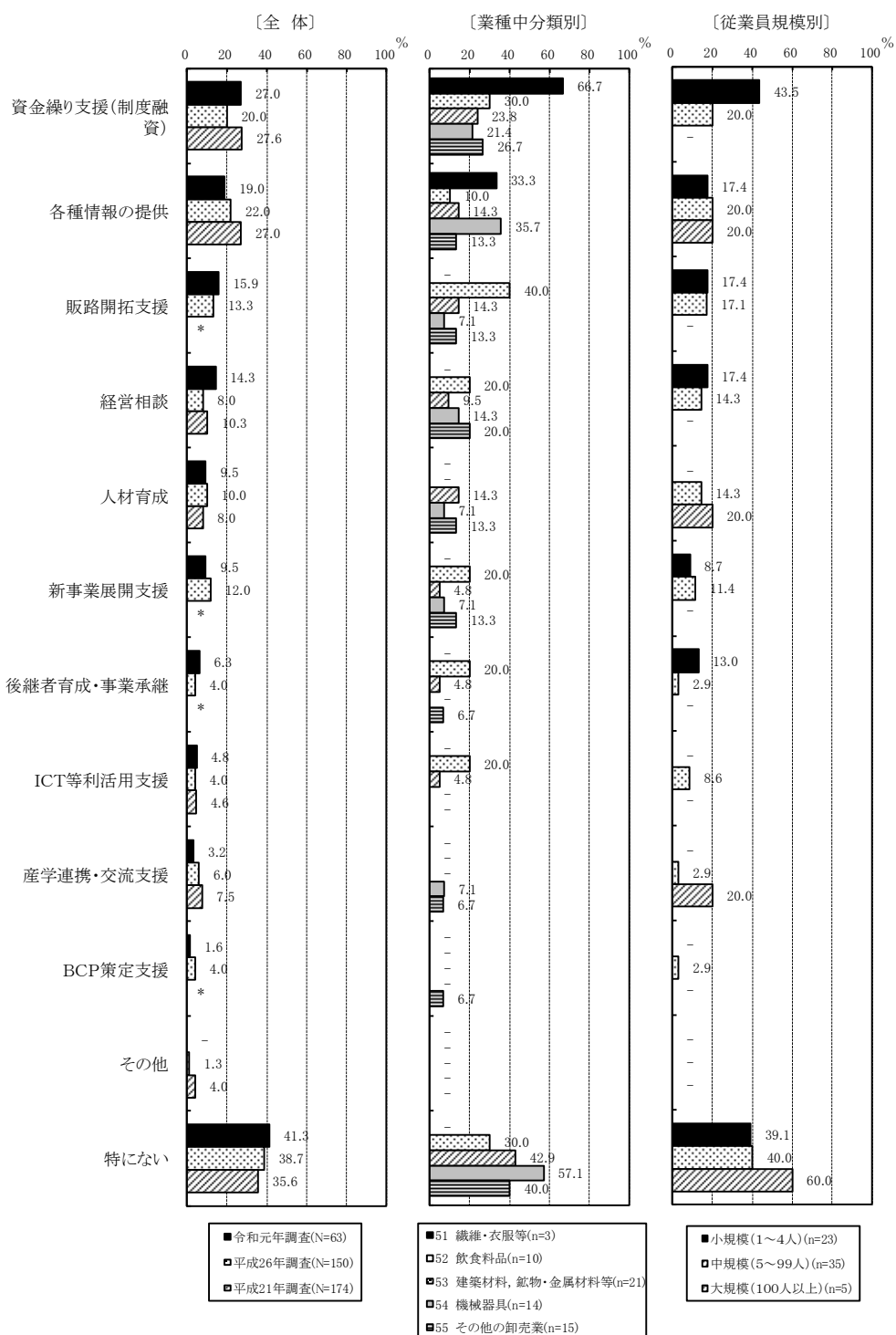
図Ⅲ-1-26 関心のある地域資源（複数回答）



11. 公的機関に対して期待する施策

- 公的機関に対して期待する施策は、「資金繰り支援（制度融資）」が27.0%と最も高く、次いで「各種情報の提供」（19.0%）、「販路開拓支援」（15.9%）となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して、「特にない」の割合が増加している一方で、「各種情報の提供」の割合は減少している。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）で「資金繰り支援（制度融資）」（43.5%）が他の規模と比較して高くなっている。

図Ⅲ－1－27 公的機関に対して期待する施策（複数回答）

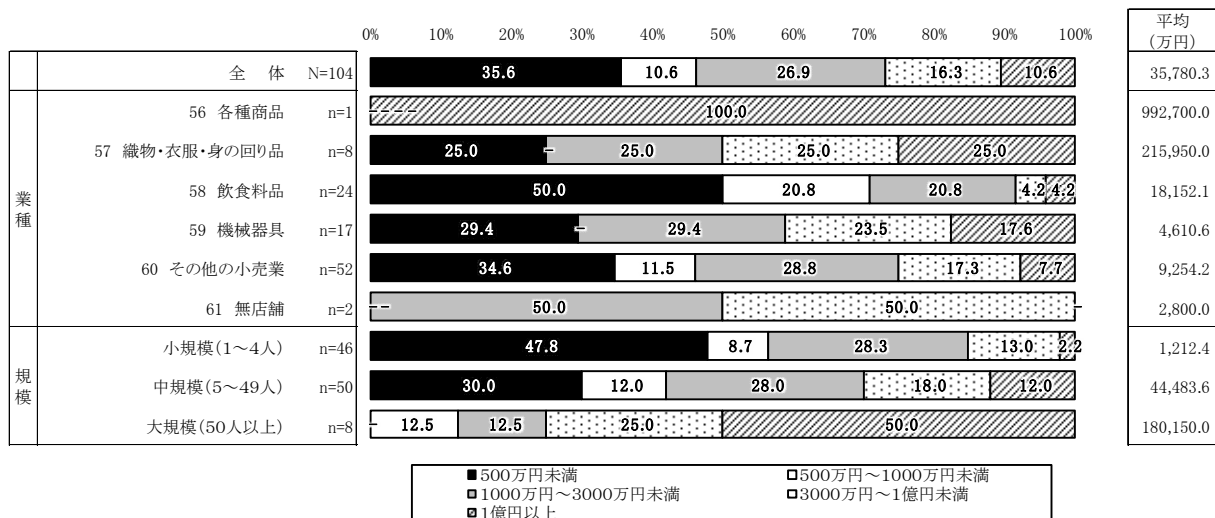


Ⅲ－２．小売業

１．資本金

- 法人組織の事業所・店舗における資本金は、「500万円未満」が35.6%と最も高く、次いで「1000万円～3000万円未満」（26.9%）、「3000万円～1億円未満」（16.3%）となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）と中規模事業所（5～49人）で「500万円未満」（47.8%、30.0%）が最も高くなっている。

図Ⅲ－２－１ 資本金

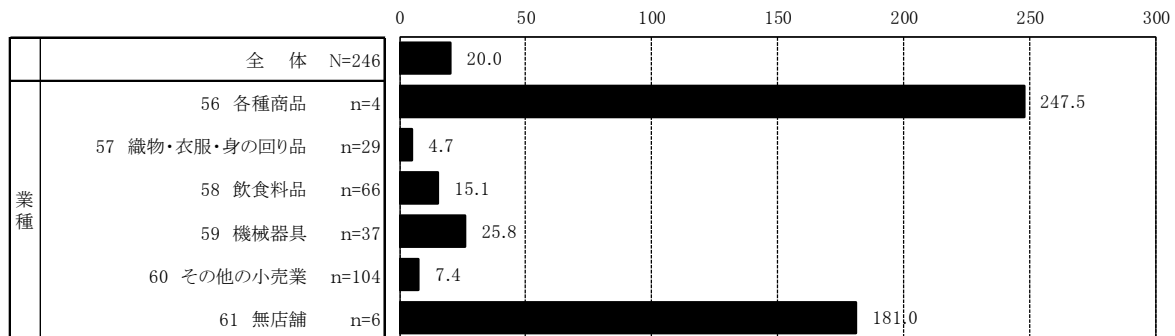


2. 従業員

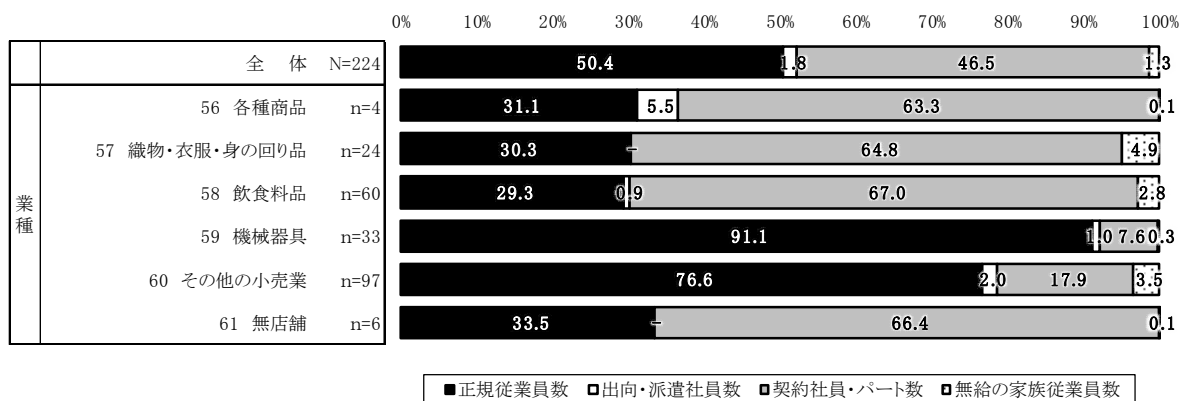
- 1事業所・店舗当たりの平均従業員数は20.0人である。(前回：14.5人)
- 従業員の雇用形態は、「正規従業員」が50.4% (前回：51.9%) と最も高く、次いで「契約社員・パート」(46.5%) (前回：38.3%)、「出向・派遣社員」(1.8%) (前回：7.4%) となっている。

図Ⅲ－2－2 1事業所・店舗当たりの平均従業員数

(人)



図Ⅲ－2－3 従業員の構成割合

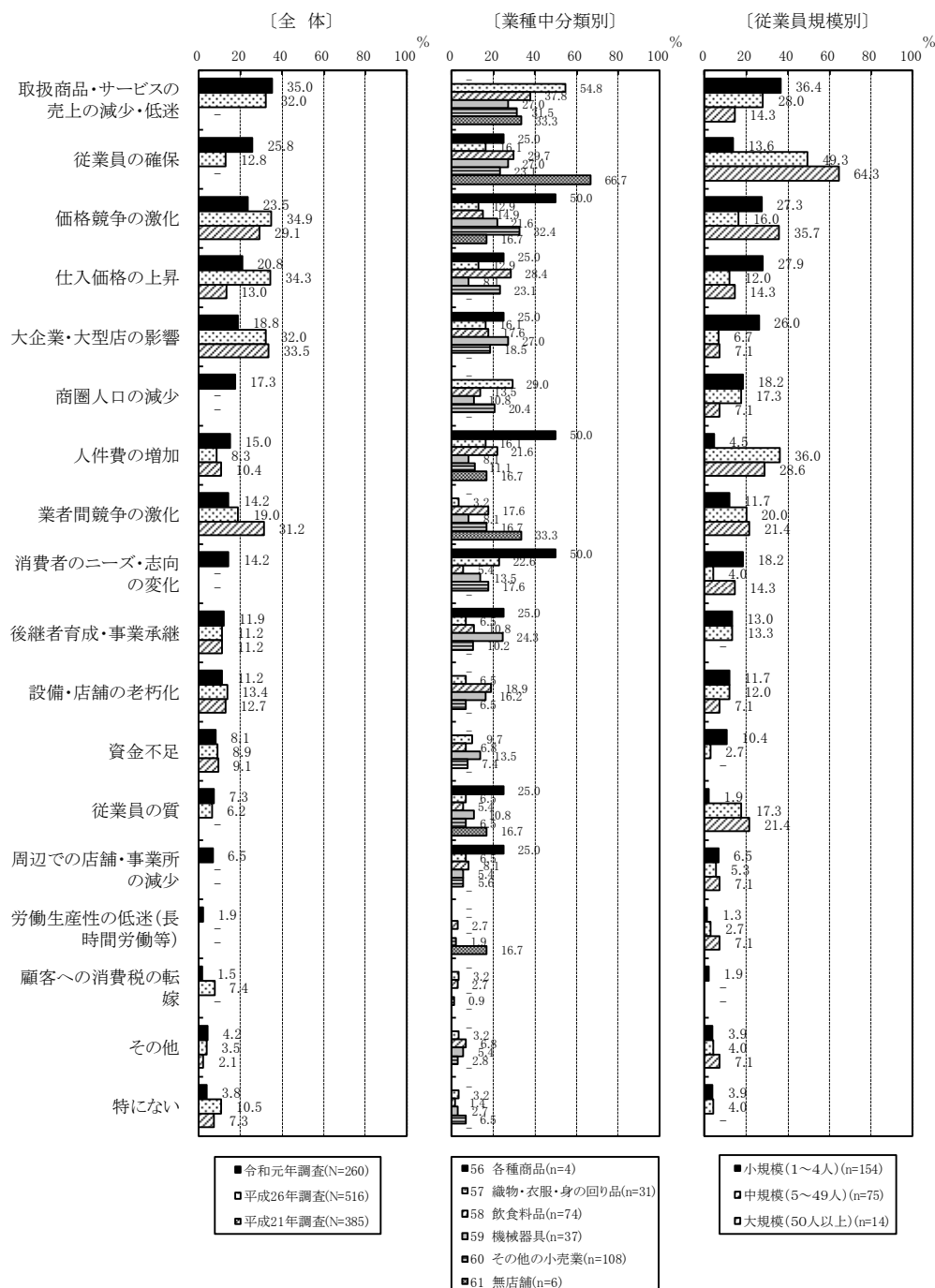


3. 経営状況

(1) 経営上の問題点

- 経営上問題になっていることは、「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」が35.0%と最も高く、次いで「従業員の確保」(25.8%)、「価格競争の激化」(23.5%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」や「従業員の確保」の割合が増加している一方で、「価格競争の激化」の割合は減少している。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「取扱商品・サービスの売上の減少・低迷」(36.4%)、中規模事業所(5～49人)や大規模事業所(50人以上)で「従業員の確保」(49.3%、64.3%)が最も高くなっている。

図Ⅲ-2-4 経営上の問題点(複数回答)

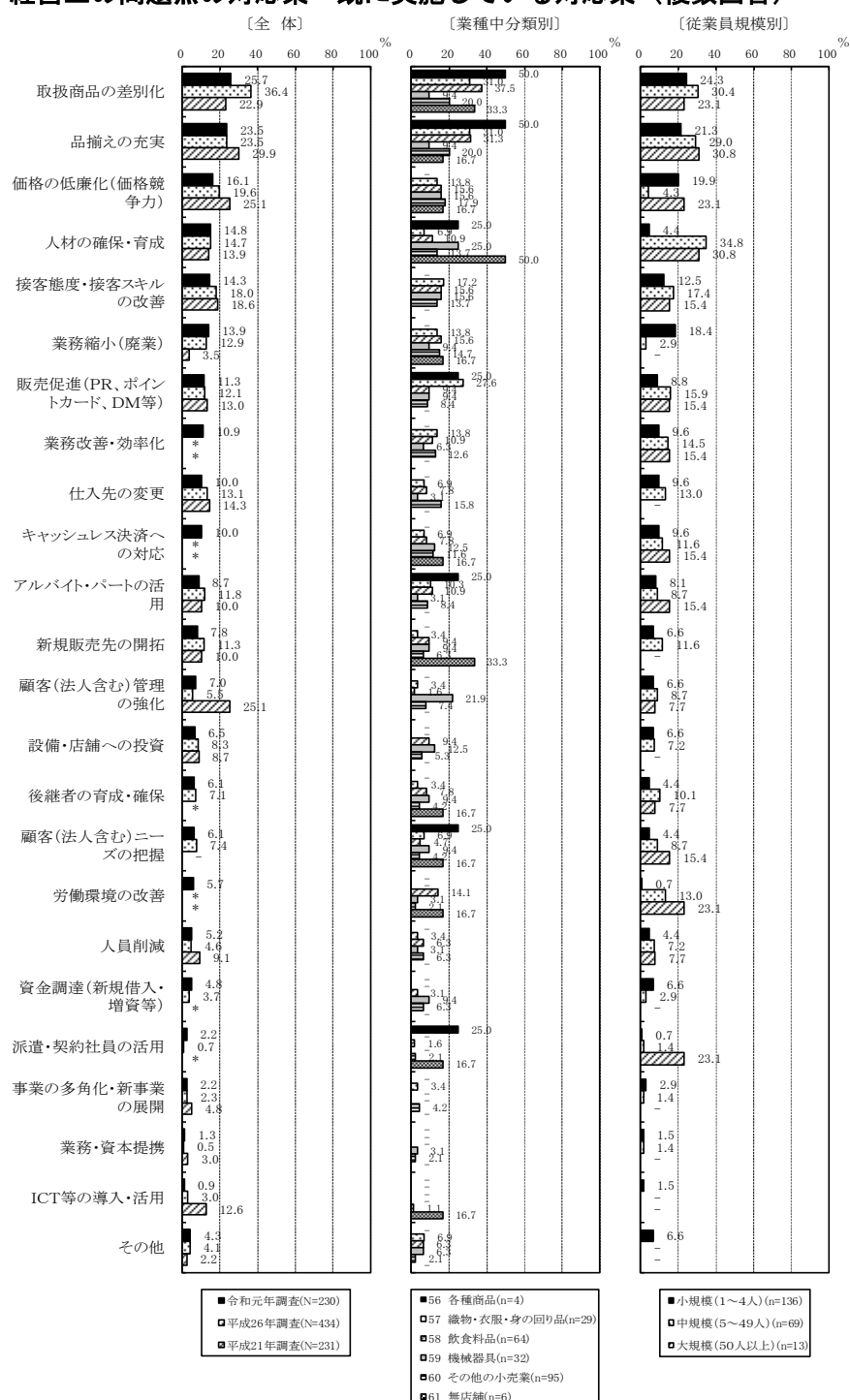


（２）経営上の問題点への対応策

①既に実施している対応策

- 経営上の問題点に対して、既に実施している対応策は、「取扱商品の差別化」が25.7%と最も高く、次いで「品揃えの充実」(23.5%)、「価格の低廉化」(16.1%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「価格の低廉化（価格競争力）」などの割合は減少している。規模別にみると、小規模事業所（１～４人）で「取扱商品の差別化」(24.3%)、中規模事業所（５～49人）で「人材の確保・育成」(34.8%)、大規模事業所（50人以上）で「品揃えの充実」「人材の確保・育成」（共に30.8%）が最も高くなっている。

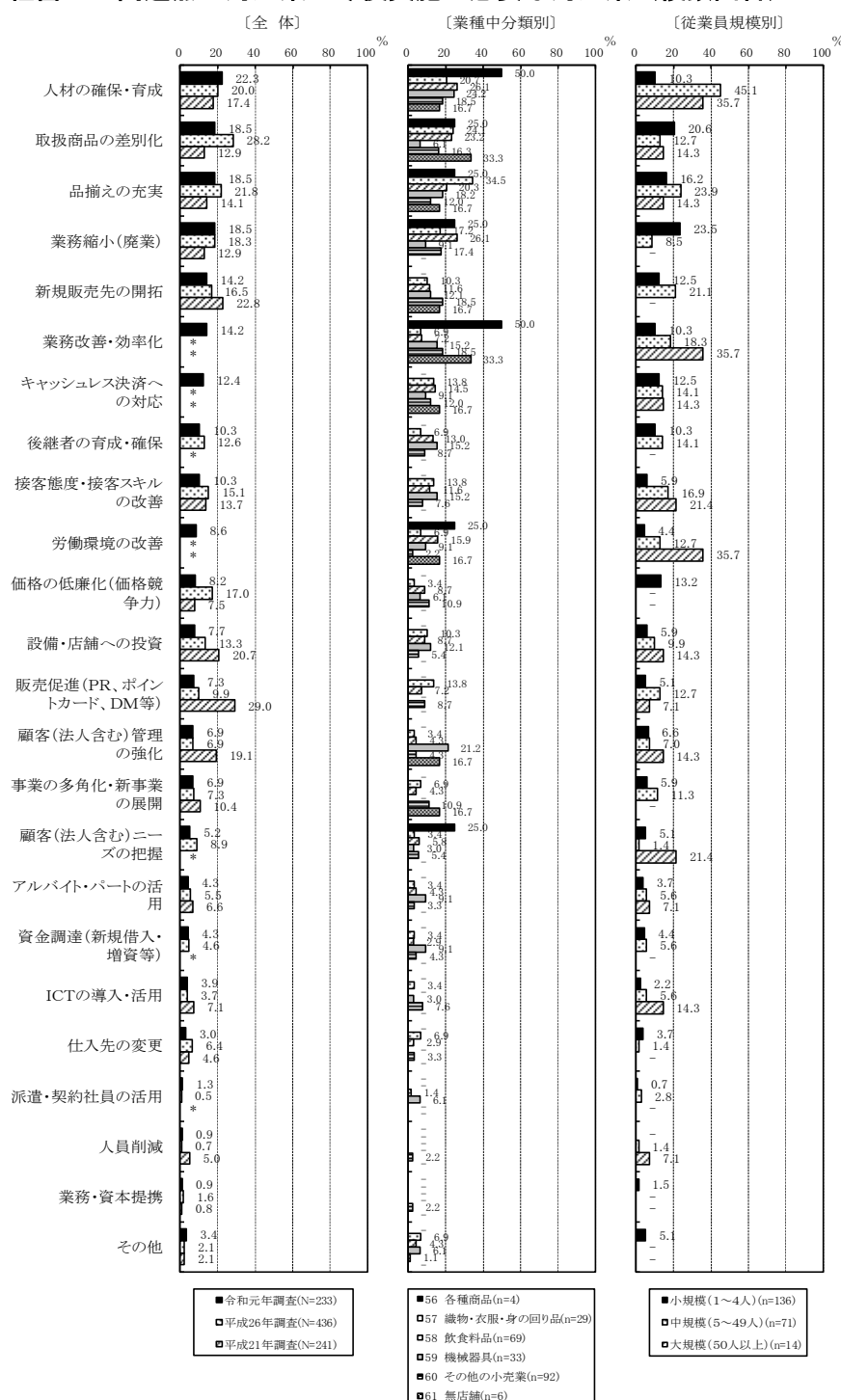
図Ⅲ－２－５ 経営上の問題点の対応策－既に実施している対応策（複数回答）



②今後実施が必要な対応策

- 経営上の問題に対して今後必要な対応策は、「人材の確保・育成」が22.3%と最も高く、次いで「取扱商品の差別化」「品揃えの充実」「業務縮小（廃業）」（いずれも18.5%）となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「人材の確保・育成」の割合は増加している。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）では「業務縮小（廃業）」（23.5%）、中規模事業所（5～49人）や大規模事業所（50人以上）では「人材の確保・育成」（45.1%、35.7%）が最も高くなっている。また、大規模事業所（50人以上）では「業務改善・効率化」や「労働環境の改善」（共に35.7%）も同様に最も高くなっている。

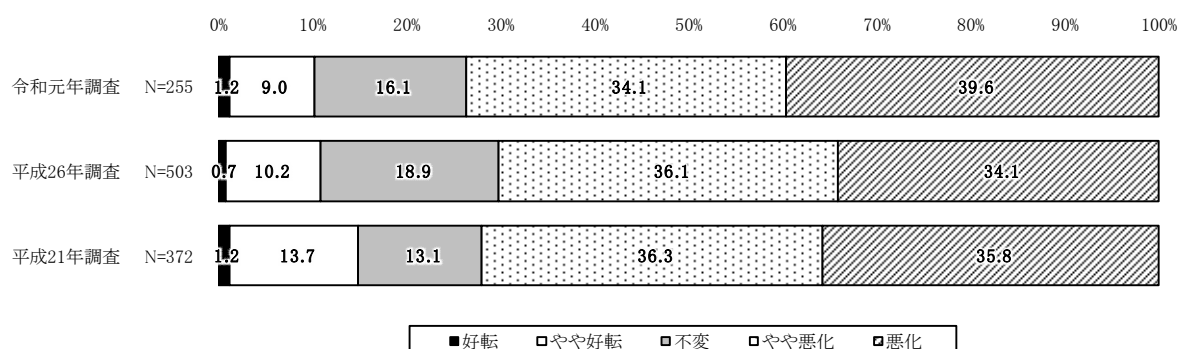
図Ⅲ-2-6 経営上の問題点の対応策—今後実施が必要な対応策（複数回答）



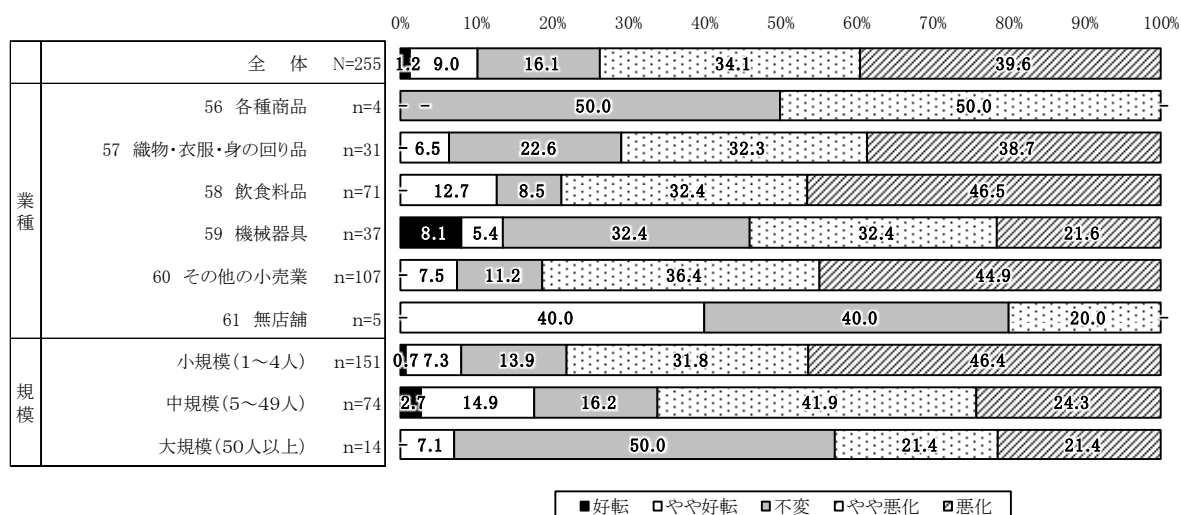
4. 自社の業界見通し

- 自社の5年後の業況見通しは、「好転」（1.2％）と「やや好転」（9.0％）の合計が10.2％で、「やや悪化」（34.1％）と「悪化」（39.6％）の合計（73.7％）を▲63.5ポイントと大きく下回っている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して、「好転（計）」（注1）が減少したのに対して「悪化（計）」（注2）は増加している。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）で「悪化（計）」が78.2％と最も高くなっている。

図Ⅲ-2-7 自社の5年後の業況見通し（過去調査との比較）



図Ⅲ-2-8 自社の5年後の業況見通し（業種別）



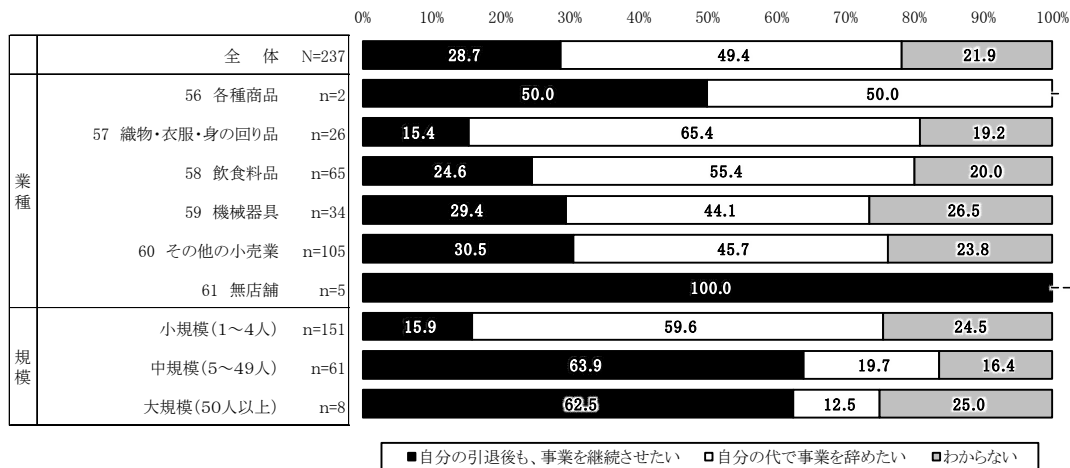
（注1）「好転（計）」は、「好転」と「やや好転」の合計

（注2）「悪化（計）」は、「悪化」と「やや悪化」の合計

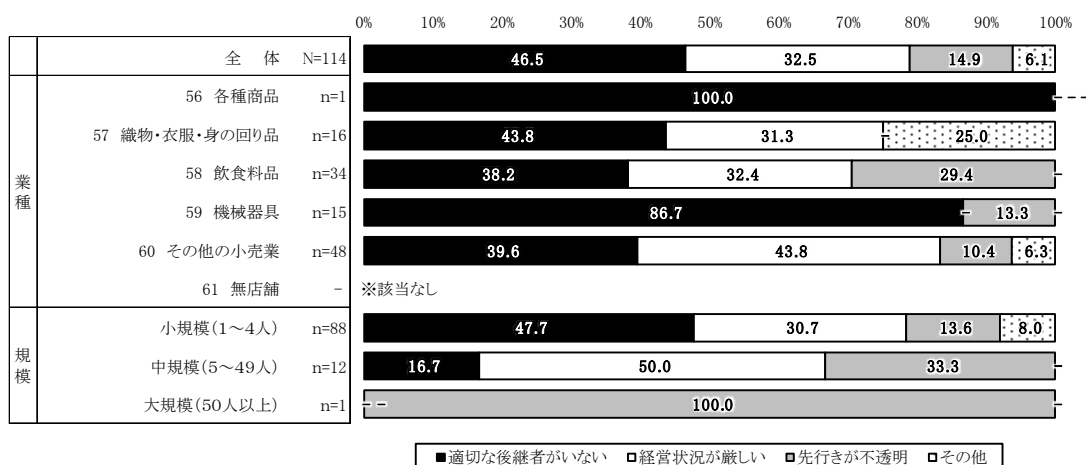
5. 事業継続意向

- 事業継続意向は、「自分の代で事業を辞めたい」が49.4%（前回：46.8%）と最も高く、次いで「自分の引退後も、事業を継続させたい」（28.7%）（前回：32.3%）、「わからない」（21.9%）（前回：20.9%）となっている。
- 「自分の代で事業を辞めたい」と回答した事業所・店舗が廃業を検討する理由は、「適切な後継者がいない」が46.5%（前回：37.5%）と最も高く、次いで「経営状況が厳しい」（32.5%）（前回：33.9%）、「先行きが不透明」（14.9%）（前回：24.1%）となっている。

図Ⅲ－2－9 事業継続意向



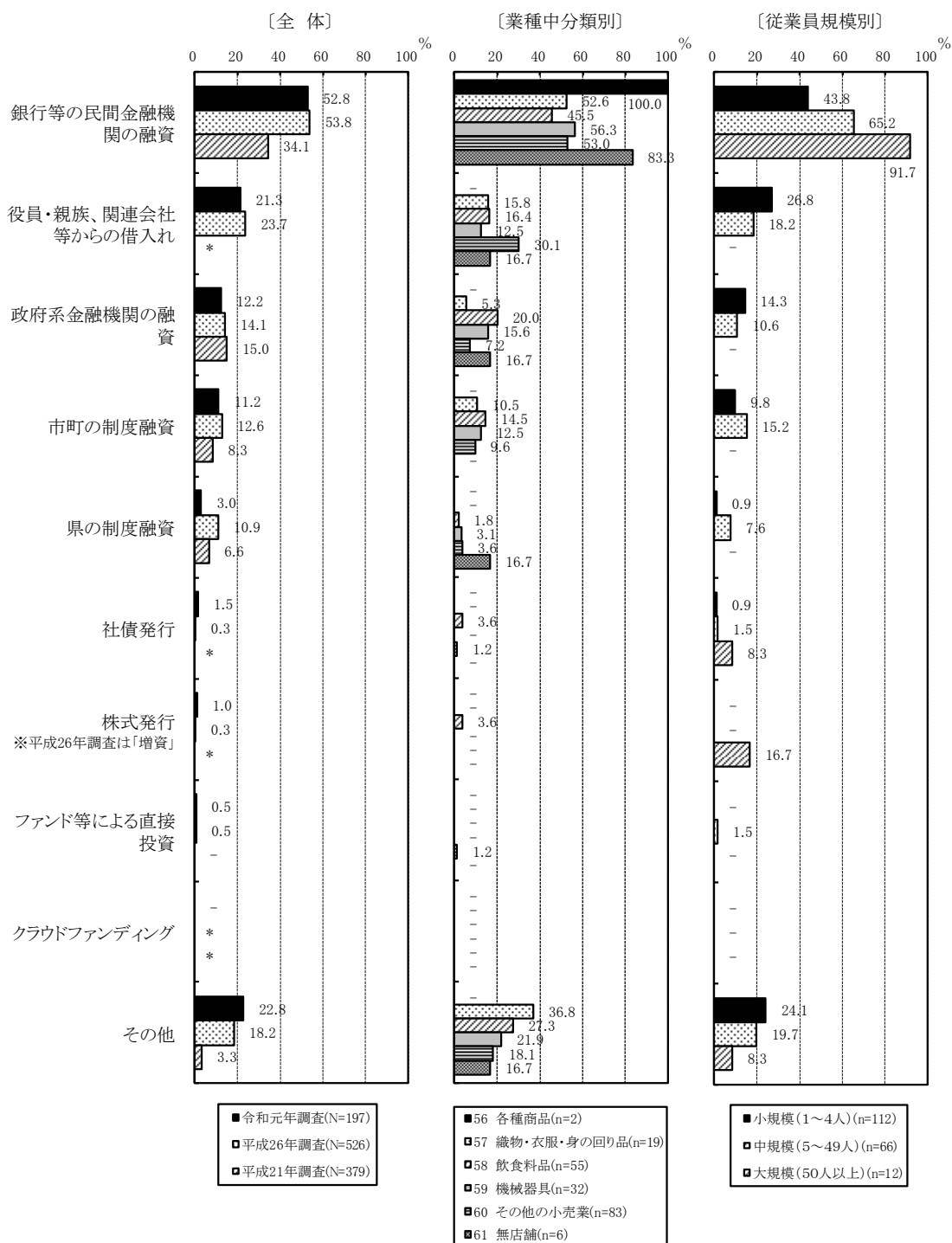
図Ⅲ－2－10 廃業検討理由



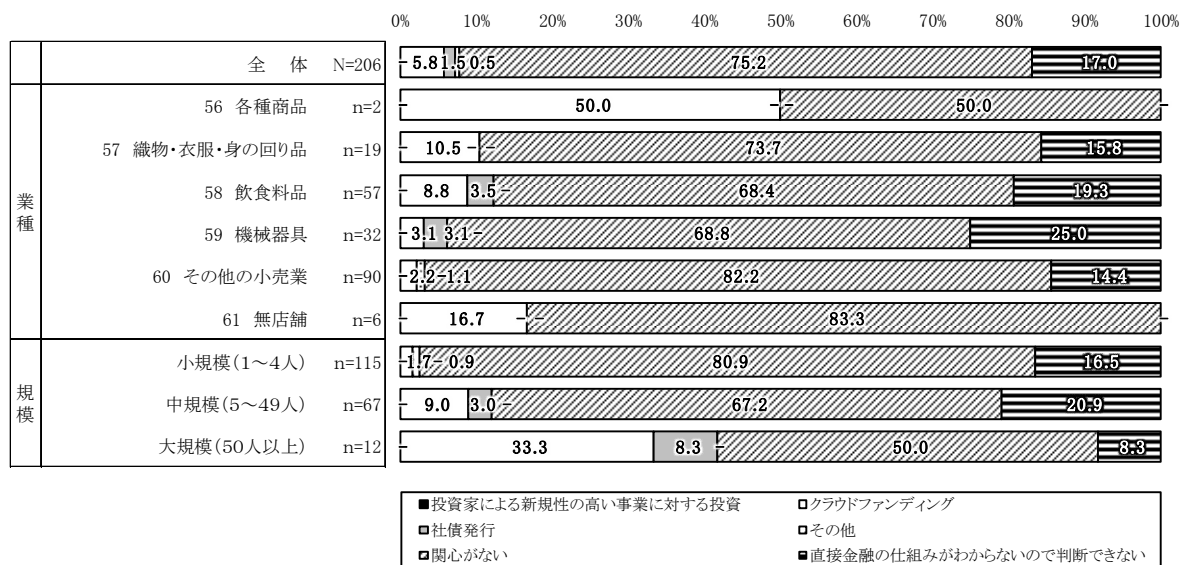
6. 主な資金調達先と新たな資金調達方法への関心

- 主な資金調達先は、「銀行等の民間金融機関の融資」が52.8%と最も高く、次いで、「その他」(22.8%)、「役員・親族、関連会社等からの借入れ」(21.3%)となっている。
- 新たな資金調達方法への関心は、「関心がない」が75.2%と最も高く、次いで「直接金融の仕組みがわからないので判断できない」(17.0%)、「クラウドファンディング (注)」(5.8%)となっている。

図Ⅲ-2-11 主な資金調達先（複数回答）



図Ⅲ－2－12 新たな資金調達方法への関心



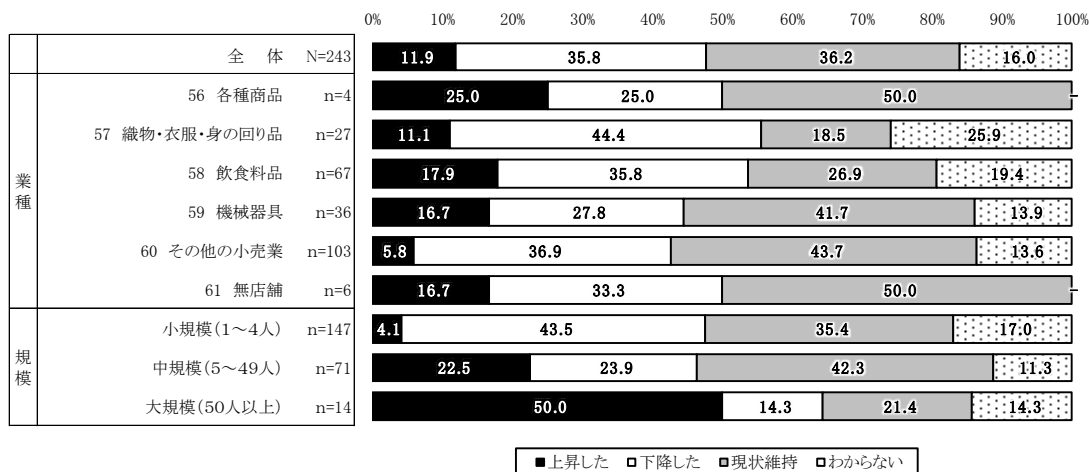
(注) クラウドファンディングとは、インターネットにより募集した小口投資による、金融機関を介さない直接金融の仕組み。一般の投資ファンドと異なり、一般市民等のファン作りという発想に基づく資金調達手段。

7. 生産性向上の取組

(1) 5年前と比較した労働生産性の変化

- 5年前と比較した労働生産性の変化は、「現状維持」が36.2%と最も高く、次いで「下降した」(35.8%)、「わからない」(16.0%)となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「下降した」(43.5%)、中規模事業所(5～49人)で「現状維持」(42.3%)、大規模事業所(50人以上)で「下降した」(50.0%)が最も高くなっている。

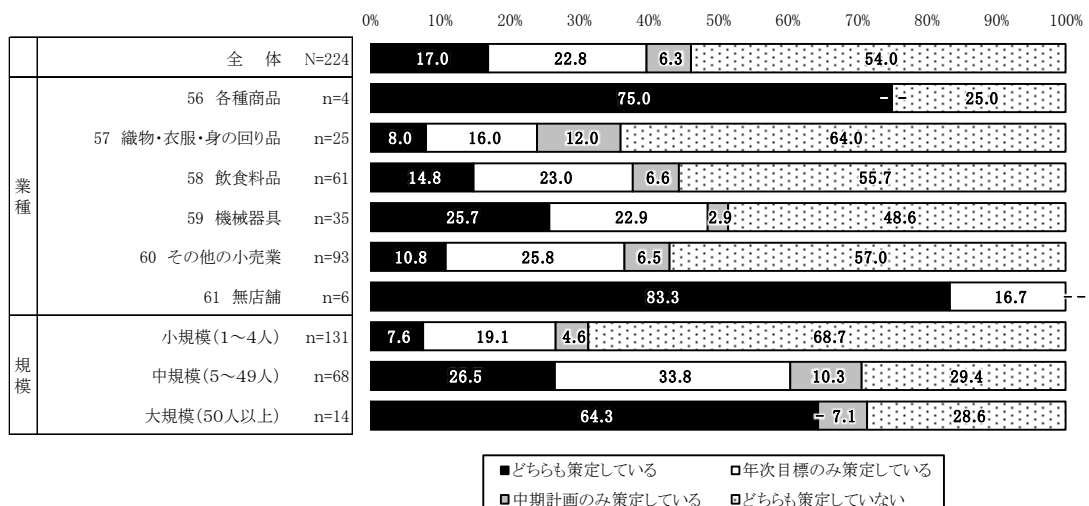
図Ⅲ-2-13 5年前と比較した労働生産性の変化



(2) 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無

- 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画(概ね3～5年)の策定については、「どちらも策定していない」が54.0%と最も高く、次いで「年次目標のみ策定している」(22.8%)、「どちらも策定している」(17.0%)となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「どちらも策定していない」(68.7%)、中規模事業所(5～49人)で「年次目標のみ策定している」(33.8%)、大規模事業所(50人以上)で「どちらも策定している」(64.3%)が最も高くなっている。

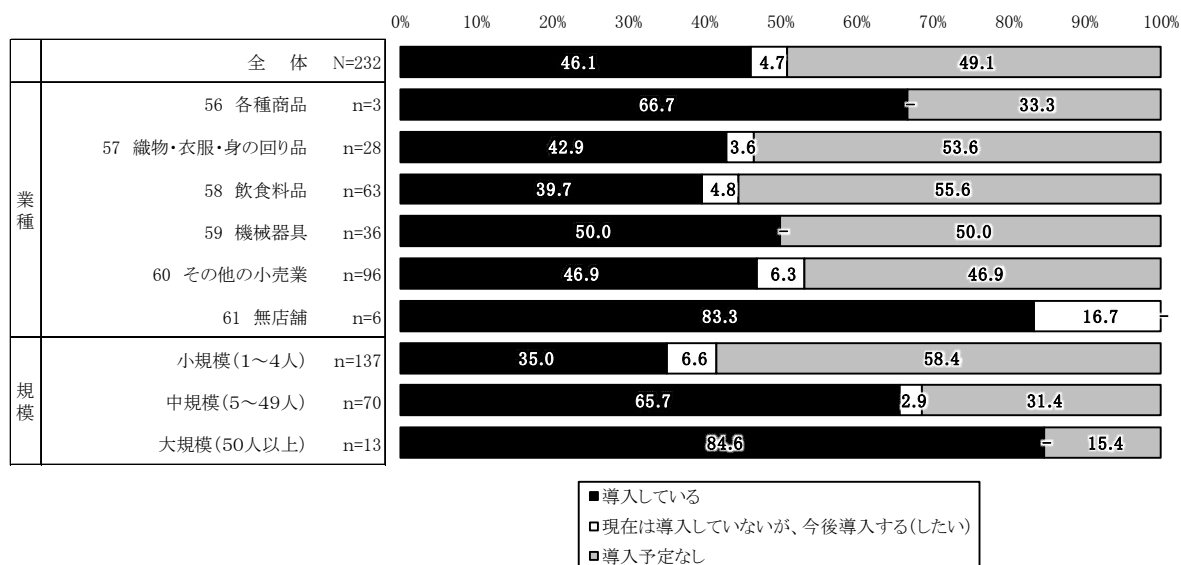
図Ⅲ-2-14 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無



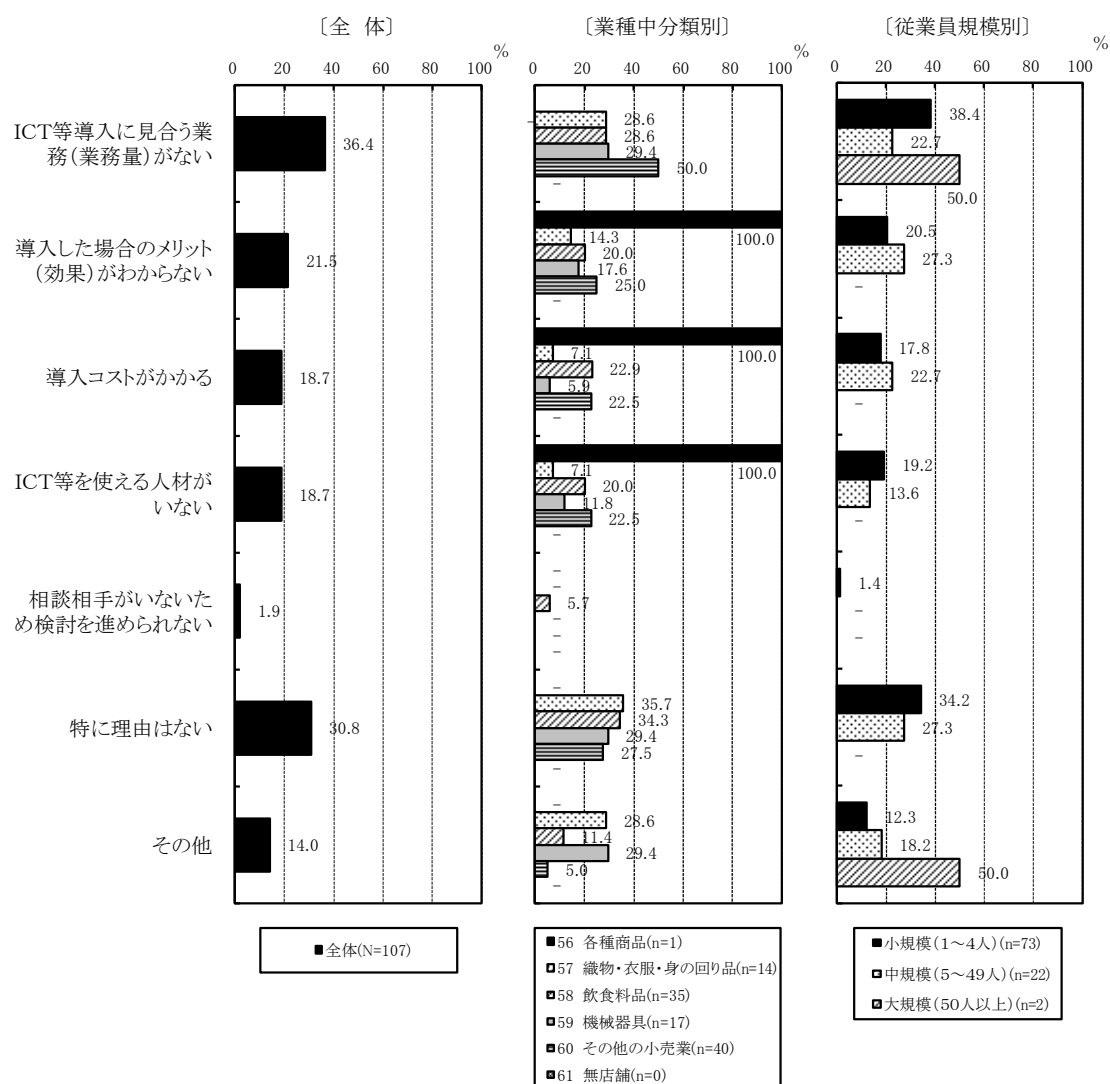
(3) ICT等の導入状況

- ICT等の導入状況は、「導入している」が46.1%、「導入予定なし」が49.1%を占めている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれて「導入している」の割合が高くなっている。
- ICT等の導入をしない理由は、「ICT等導入に見合う業務（業務量）がない」が36.4%と最も高く、次いで「導入した場合のメリット（効果）がわからない」（21.5%）、「導入コストがかかる」「ICT等を使える人材がいない」（共に18.7%）となっている。

図Ⅲ－2－15 ICT等の導入状況



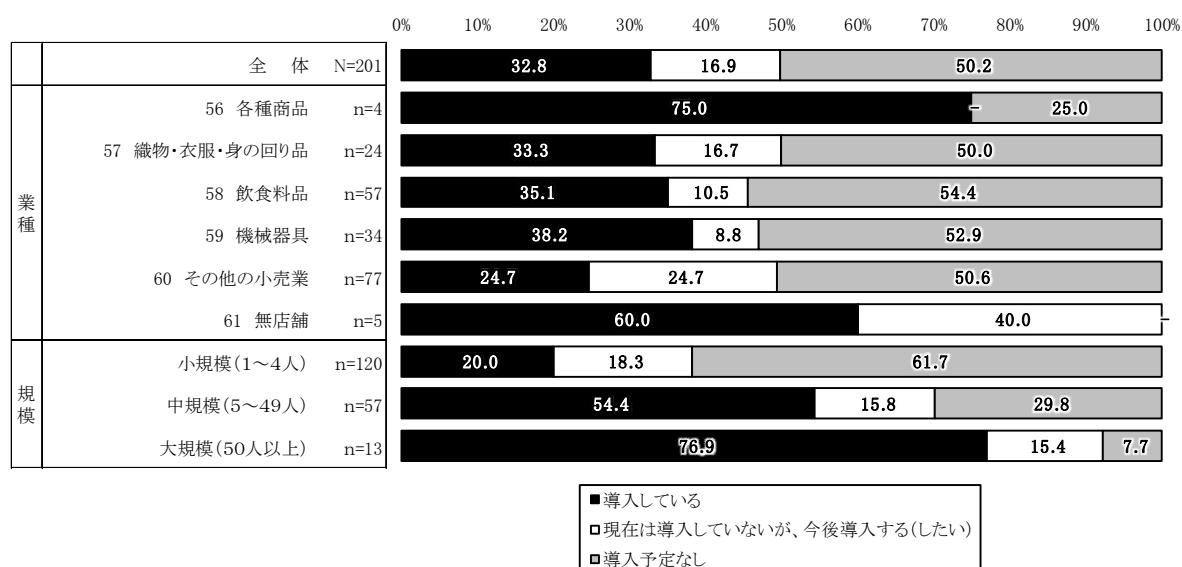
図Ⅲ－2－16 ICT等の導入をしない理由（複数回答）



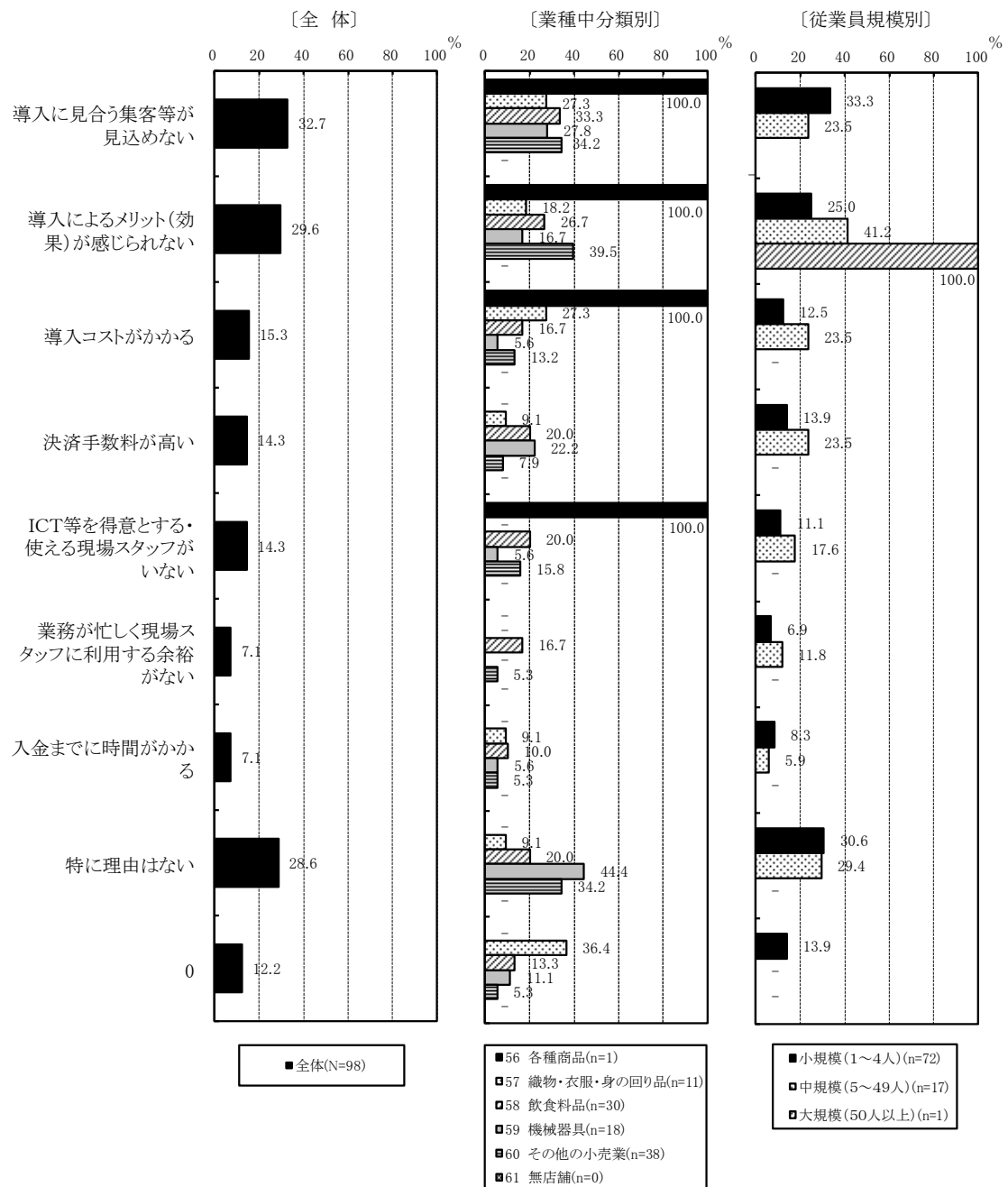
(4) キャッシュレス決済の導入状況

- キャッシュレス決済の導入状況は、「導入予定なし」が50.2%と最も高く、次いで「導入している」(32.8%)、「現在は導入していないが、今後導入する(したい)」(16.9%)となっている。
- 規模別では、規模が大きくなるにつれて「導入している」の割合が高くなり、「導入予定なし」の割合が低くなっている。
- キャッシュレス決済の導入をしない理由は、「導入に見合う集客等が見込めない」が32.7%と最も高く、次いで「導入によるメリット(効果)が感じられない」(29.6%)、「導入コストがかかる」(15.3%)となっている。

図Ⅲ-2-17 キャッシュレス決済の導入状況



図Ⅲ-2-18 キャッシュレス決済の導入をしない理由（複数回答）

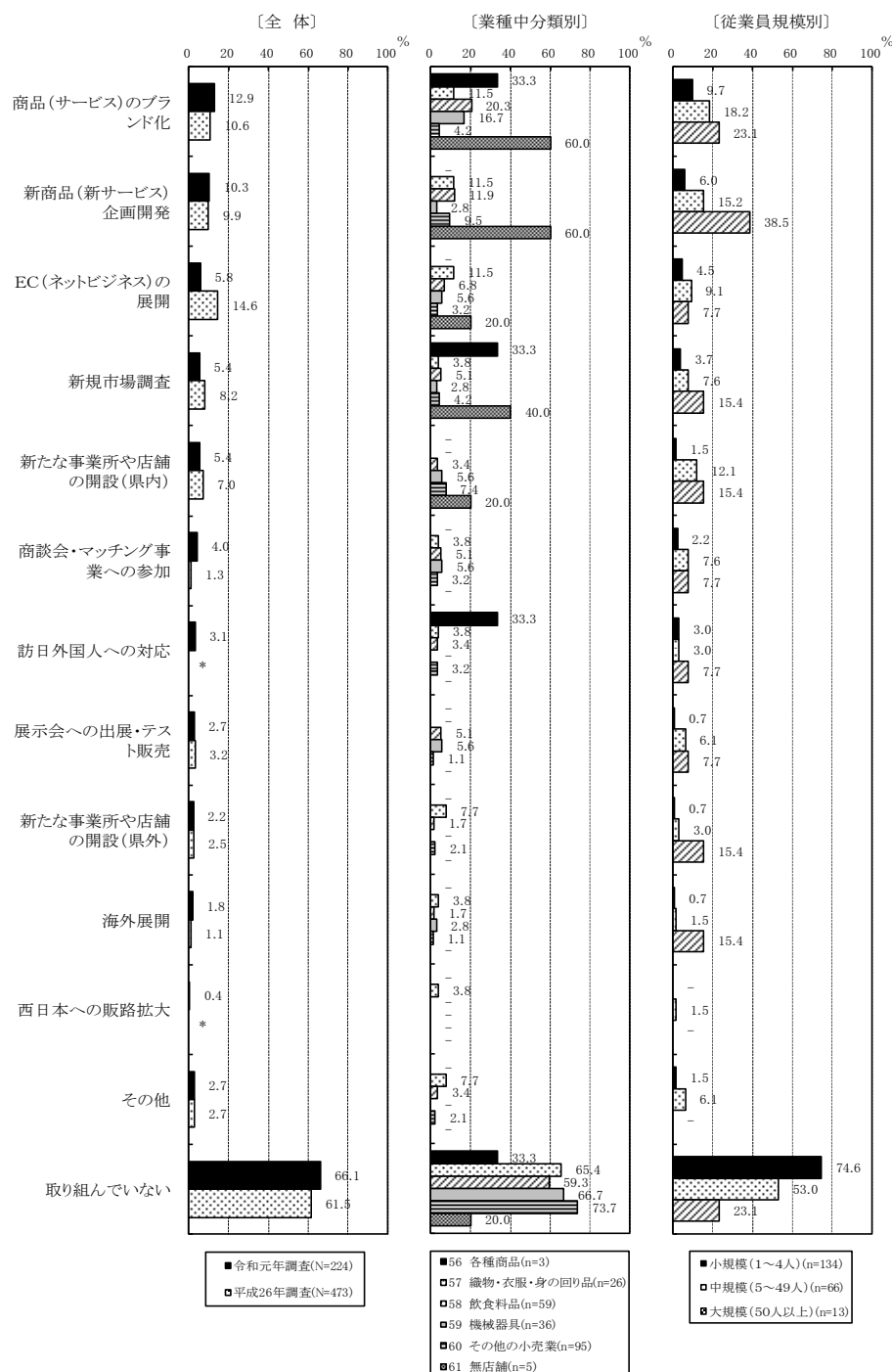


8. 販路の開拓

(1) 既に取り組んでいる販路開拓の取組

- 既に取り組んでいる販路開拓の取組は、「商品（サービス）のブランド化」が12.9%と最も高く、次いで、「新商品（新サービス）企画開発」(10.3%)、「EC（ネットビジネス）の展開」(5.8%) となっている。
- 平成26年調査と比較して「商品（サービス）のブランド化」や「新商品（新サービス）企画開発」の割合が増加して、「EC（ネットビジネス）の展開」の割合は減少した。
- 規模別では、規模が大きくなるにつれて、「商品（サービス）のブランド化」や「新商品（新サービス）企画開発」の割合が高くなっている。

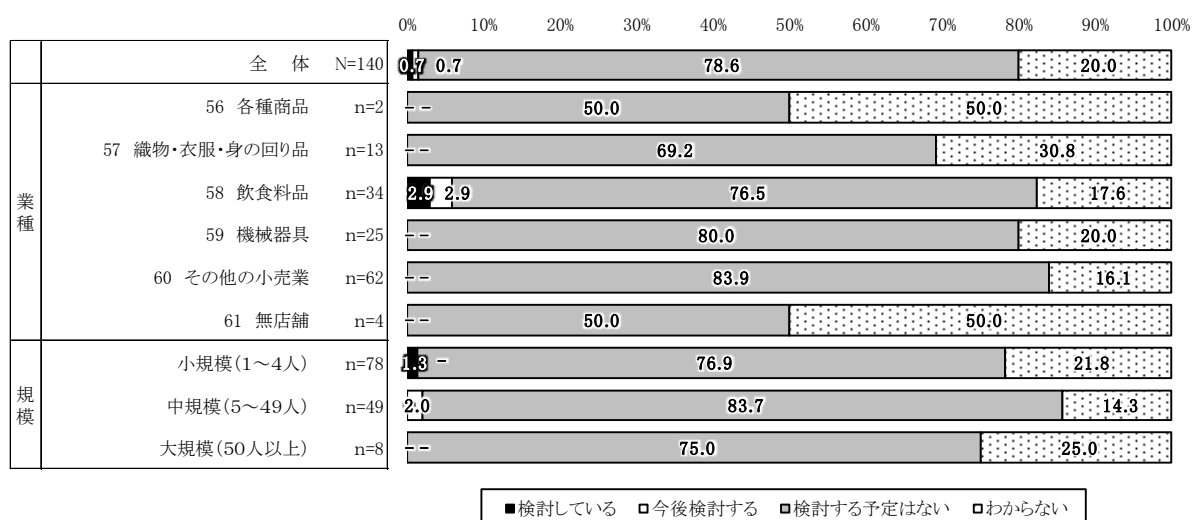
図Ⅲ-2-19 既に取り組んでいる販路開拓の取組（複数回答）



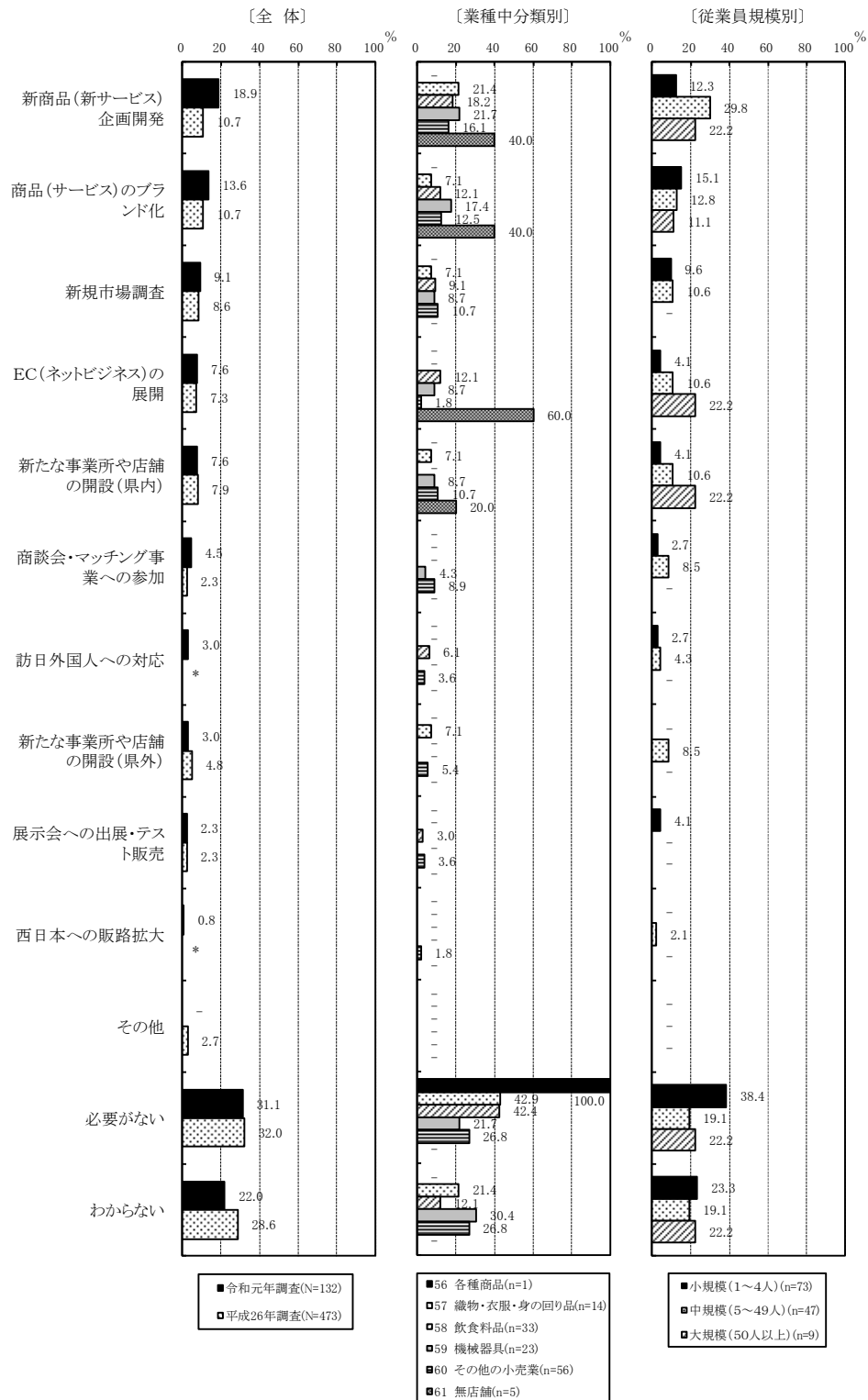
（２）今後力を入れていきたい販路開拓

- 海外販路開拓の今後の検討状況は、「検討する予定はない」が78.6%と最も高く、次いで「わからない」(20.0%)となっている。
- 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓は、「新商品（新サービス）企画開発」が18.9%と最も高く、次いで、「商品（サービス）のブランド化」(13.6%)、「新規市場調査」(9.1%)となっている。
- 平成26年調査と比較して「新商品（新サービス）企画開発」の割合が増加している。
- 業種中分類別にみると、57織物・衣服・身の回り品や59機械器具で「新商品（新サービス）企画開発」(21.4%、21.7%)が高くなっている。

図Ⅲ－２－20 海外販路開拓の今後の検討状況



図Ⅲ－2－21 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓（複数回答）

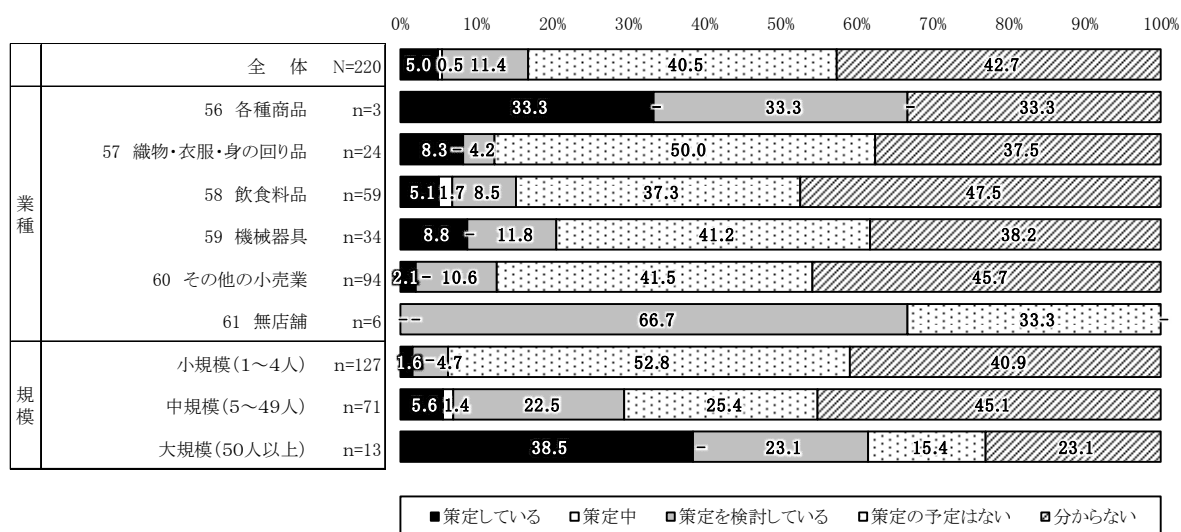


9. 事業継続計画（BCP）等について

（1）事業継続計画（BCP）の策定状況

- 事業継続計画（BCP）（注）の策定状況は、「分からない」が42.7%と最も高く、次いで「策定の予定はない」（40.5%）、「策定を検討している」（11.4%）となっている。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）で「策定の予定はない」（52.8%）、大規模事業所（50人以上）で「策定している」（38.5%）が他の規模と比較して高くなっている。

図Ⅲ－2－22 事業継続計画（BCP）策定の有無

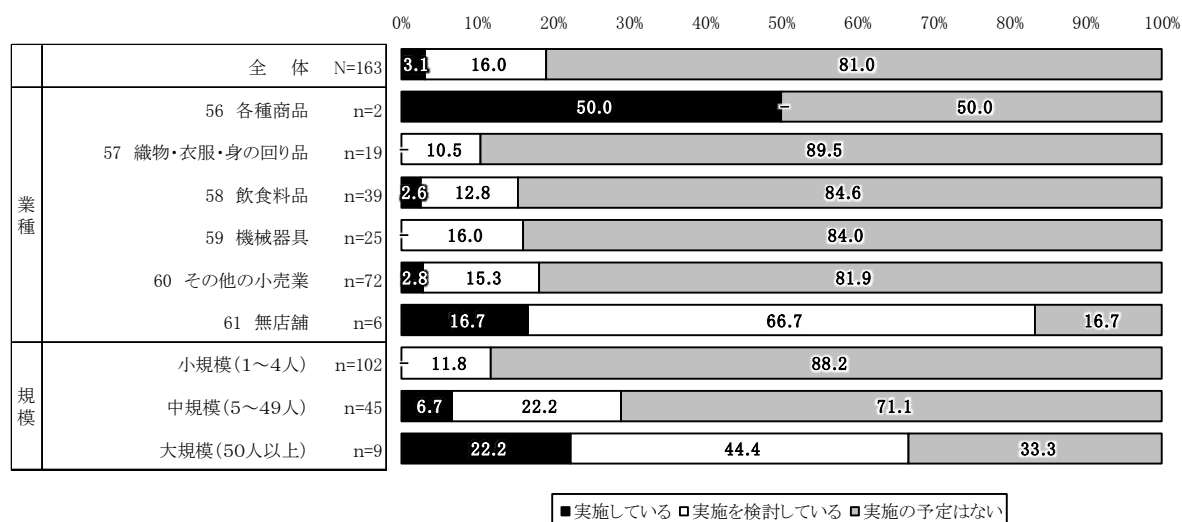


（注）事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）は、地震や火災、集団感染等の緊急事態に直面した際に、被害を最小限に抑え、一刻も早く事業活動を復旧し、会社と社員を守り、取引先からの信頼を得るための方法の一つを言う。

（２）事業継続マネジメント（BCM）の実施状況

- 事業継続マネジメント（BCM）（注）の実施状況は、「実施の予定はない」が81.0％と最も高く、次いで「実施を検討している」（16.0％）、「実施している」（3.1％）となっている。
- 規模別にみると、中規模事業所（5～49人）で「実施している」（6.7％）や「実施を検討している」（22.2％）が高くなっている。

図Ⅲ－2－23 事業継続マネジメント（BCM）実施の有無



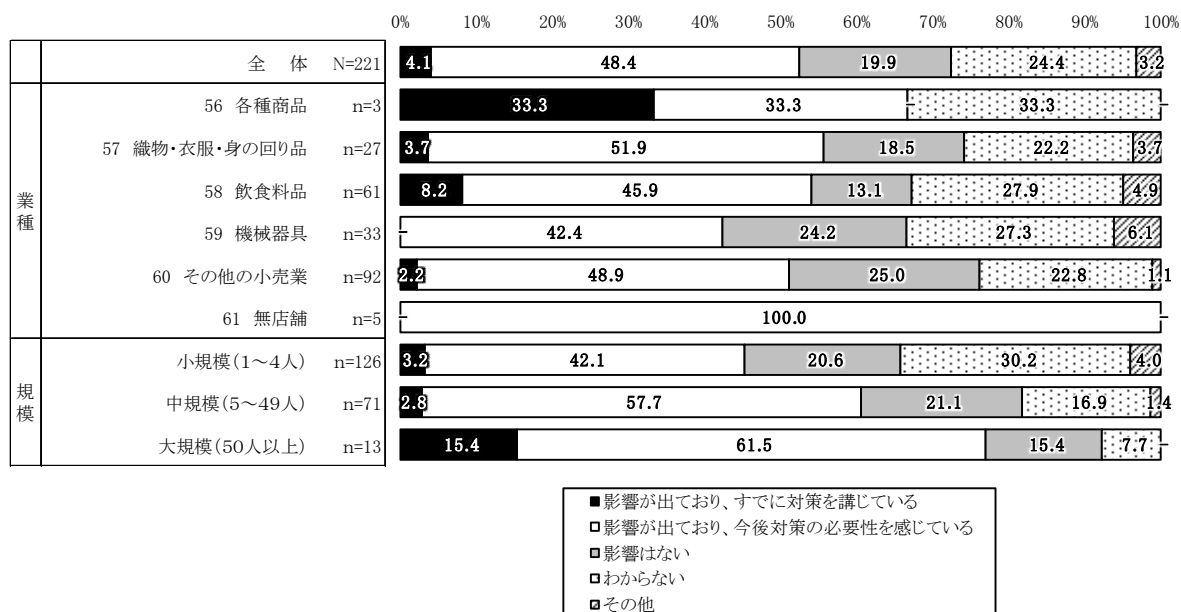
（注）事業継続マネジメント（BCM：Business Continuity Management）は、策定したBCPの定期的な見直し・訓練・社員教育等により、BCPの実効性を高める取組などを言う。

10. 事業の新たな取組について

(1) 人口減少・少子高齢化の影響

- 人口減少・少子高齢化の影響は、「影響が出ており、今後対策の必要性を感じている」が48.4%と最も高く、次いで「わからない」(24.4%)、「影響はない」(19.9%)となっている。
- 規模別では、規模が大きくなるにつれて「影響が出ている(注)」の割合が高くなっている。

図Ⅲ-2-24 人口減少・少子高齢化の影響

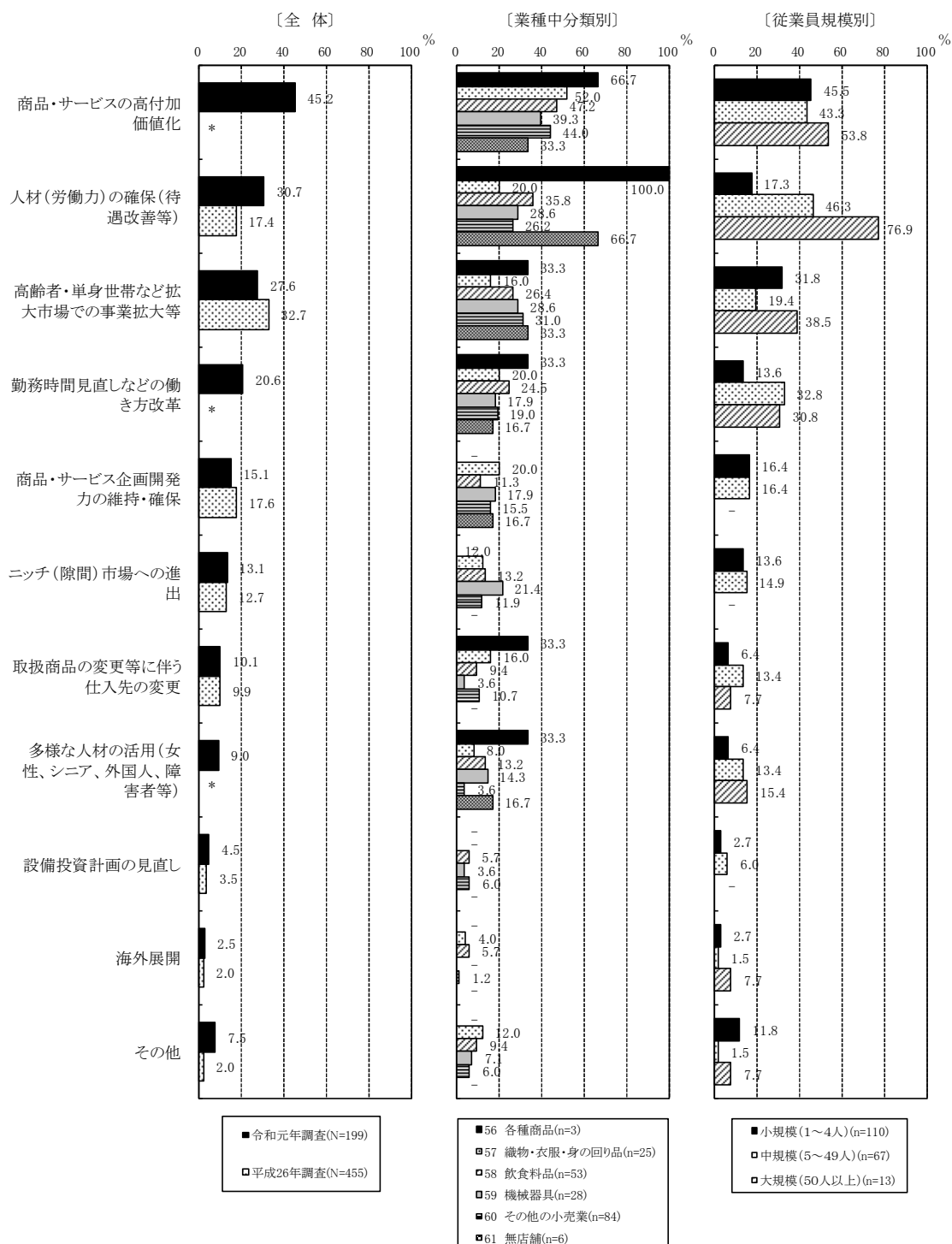


(注)「影響が出ており、すでに対策を講じている」と「影響が出ており、今後の対策の必要性を感じている」の合計

(2) 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組

- 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組は、「商品・サービスの高付加価値化」が45.2%と最も高く、次いで、「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」（30.7%）、「高齢者・単身世帯など拡大市場での事業拡大等」（27.6%）となっている。平成26年調査と比較して「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」の割合が増加している。
- 規模別では、規模が大きくなるにつれて、「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」の割合が高くなっている。

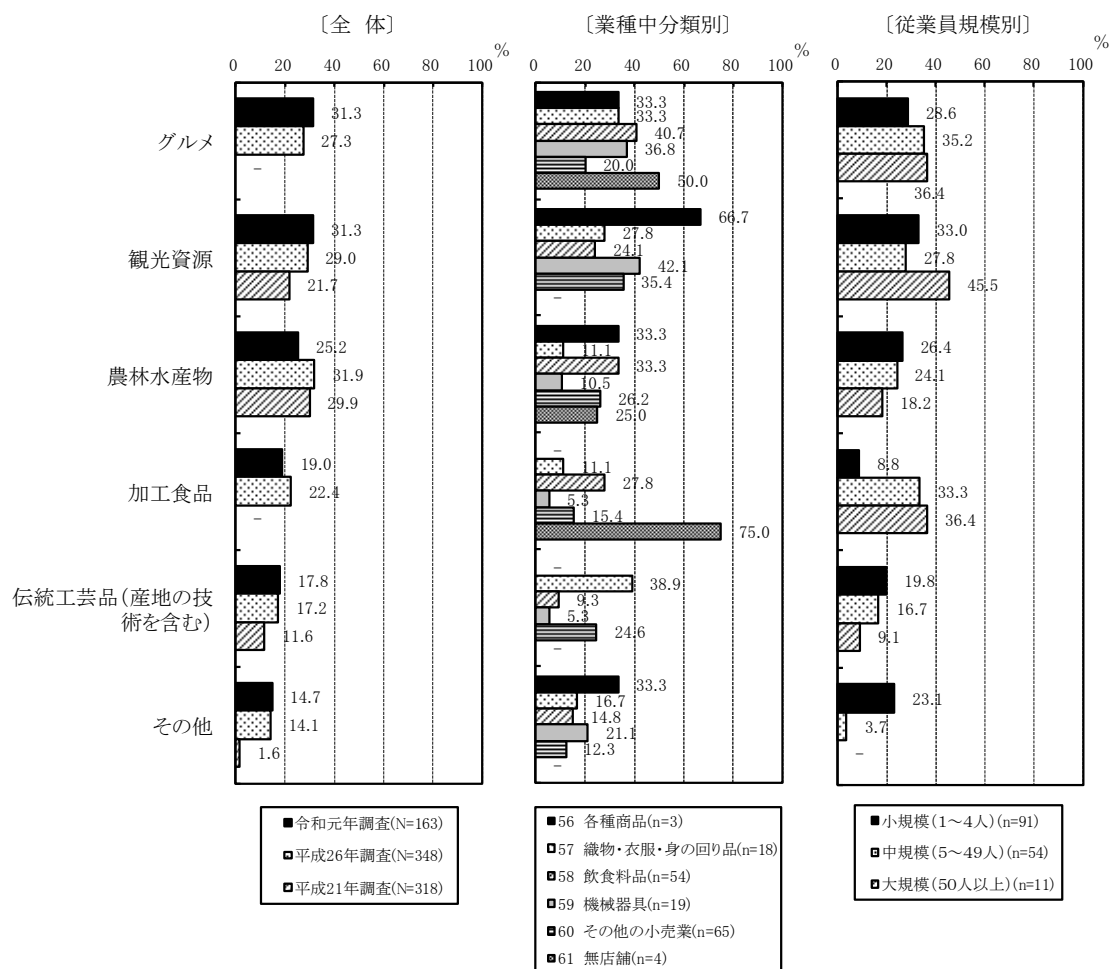
図Ⅲ-2-25 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組（複数回答）



(3) 関心のある地域資源

- 関心のある地域資源は、「グルメ」「観光資源」が31.3%と最も高く、次いで「農林水産物」(25.2%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「グルメ」や「観光資源」の割合が増加している。

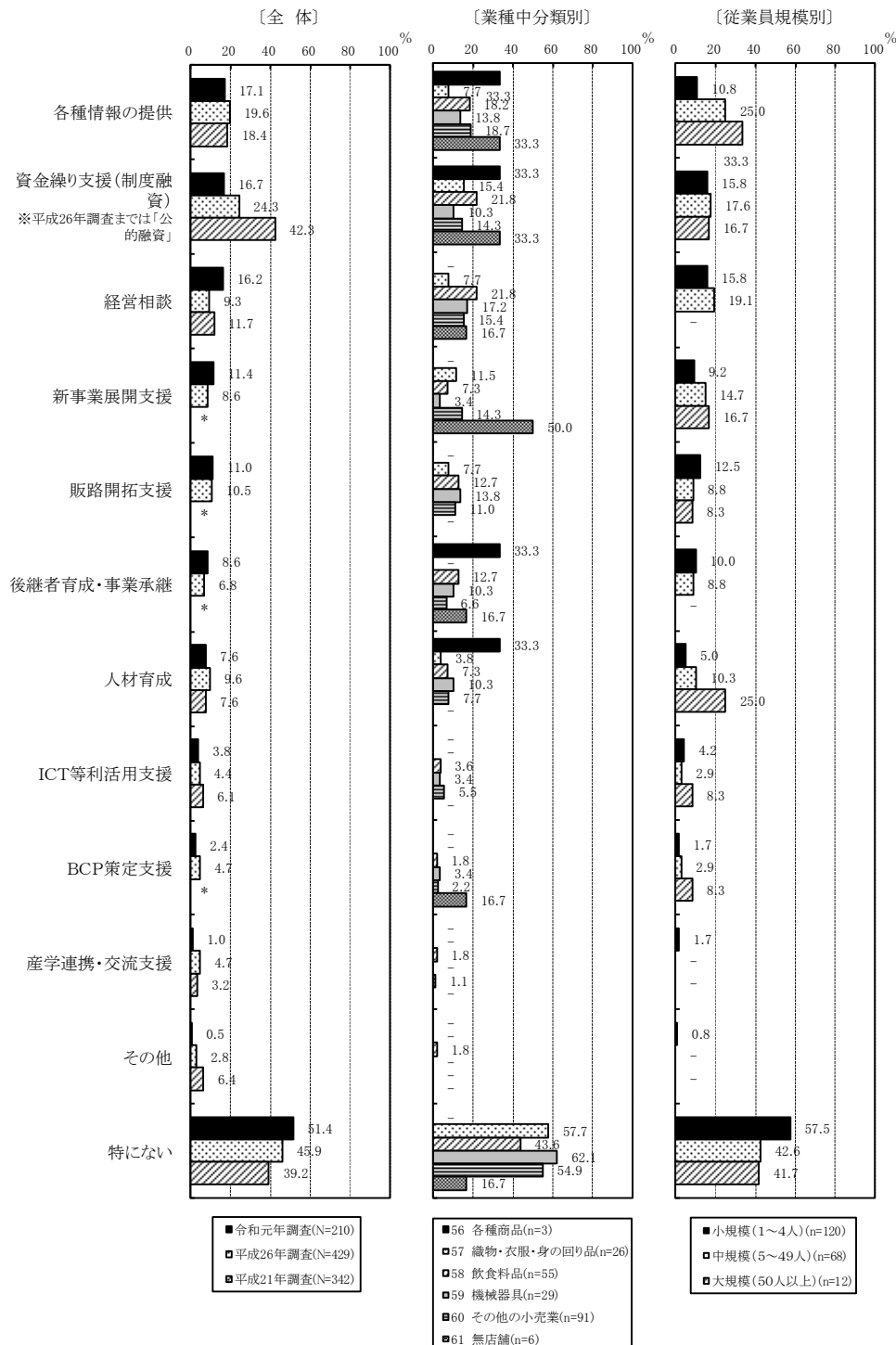
図Ⅲ-2-26 関心のある地域資源（複数回答）



11. 公的機関に対して期待する施策

- 公的機関に対して期待する施策は、「各種情報の提供」が17.1%と最も高く、次いで「資金繰り支援（制度融資）」（16.7%）、「経営相談」（16.2%）となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して、「資金繰り支援（制度融資）」の割合は減少している。
- 規模別では、中規模事業所（5～49人）や大規模事業所（50人以上）で「各種情報の提供」（25.0%、33.3%）が高くなっているほか、大規模事業所（50人以上）では「人材育成」（25.0%）も他の規模と比較して高くなっている。

図Ⅲ－2－27 公的機関に対して期待する施策（複数回答）

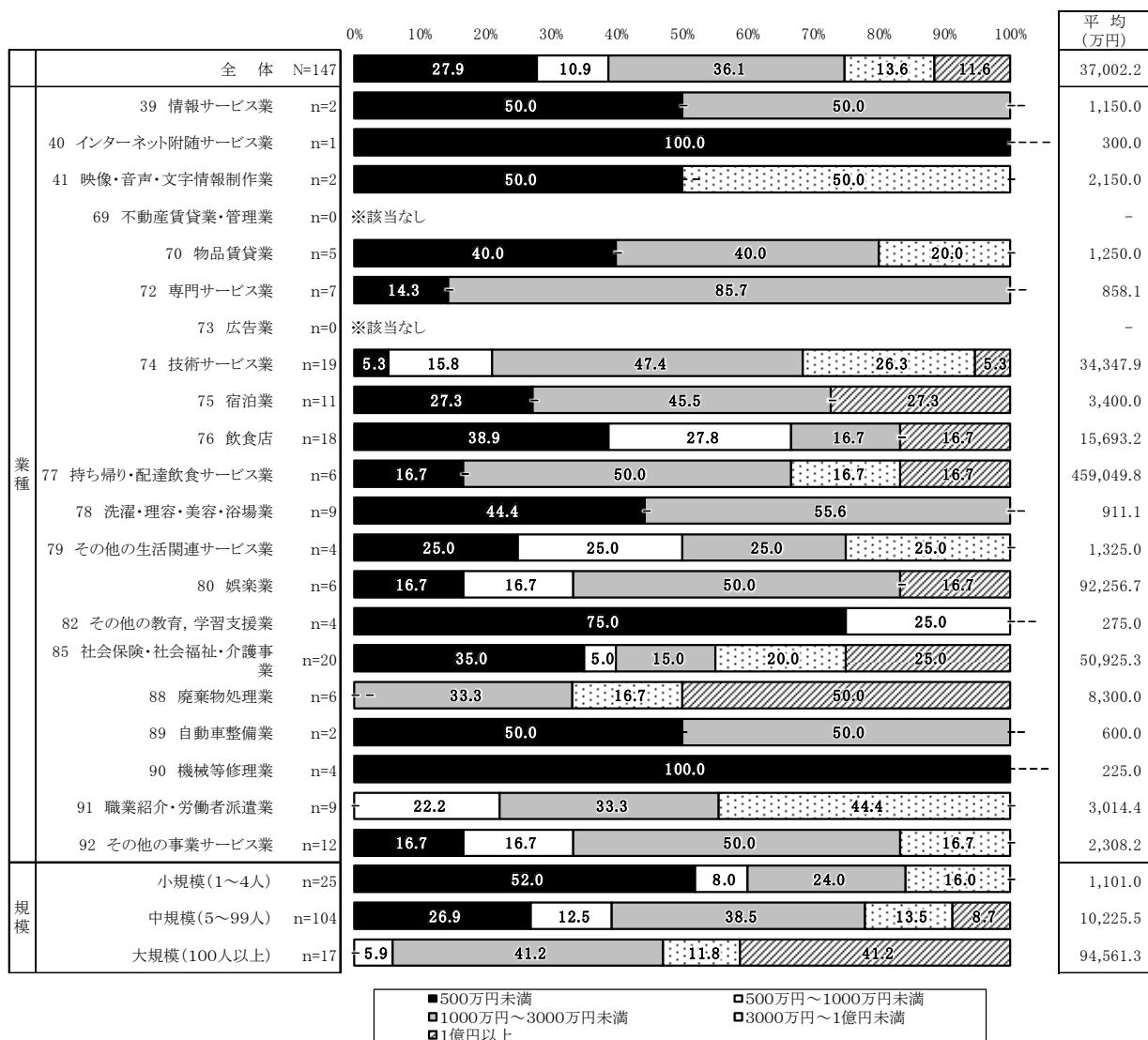


Ⅲ－３．サービス業

１．資本金

- 法人組織の事業所・店舗における資本金は、「1000万円～3000万円未満」が36.1%と最も高く、次いで「500万円未満」(27.9%)、「3000万円～1億円未満」(13.6%)となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「500万円未満」(52.0%)、中規模事業所(5～99人)で「1000万円～3000万円未満」(38.5%)、大規模事業所(100人以上)で「1000万円～3000万円未満」「1億円以上」(共に41.2%)が最も高くなっている。

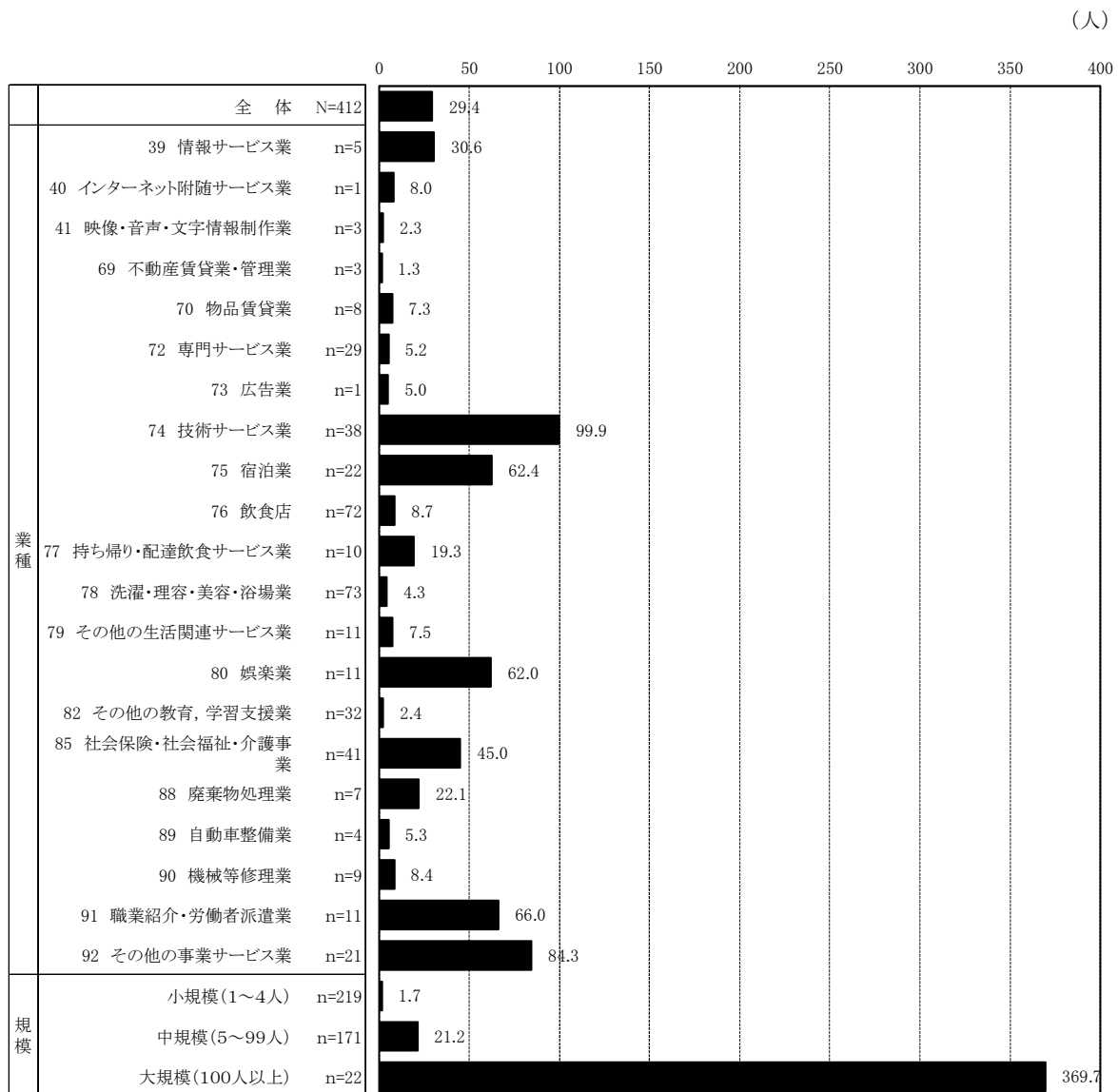
図Ⅲ－３－１ 資本金



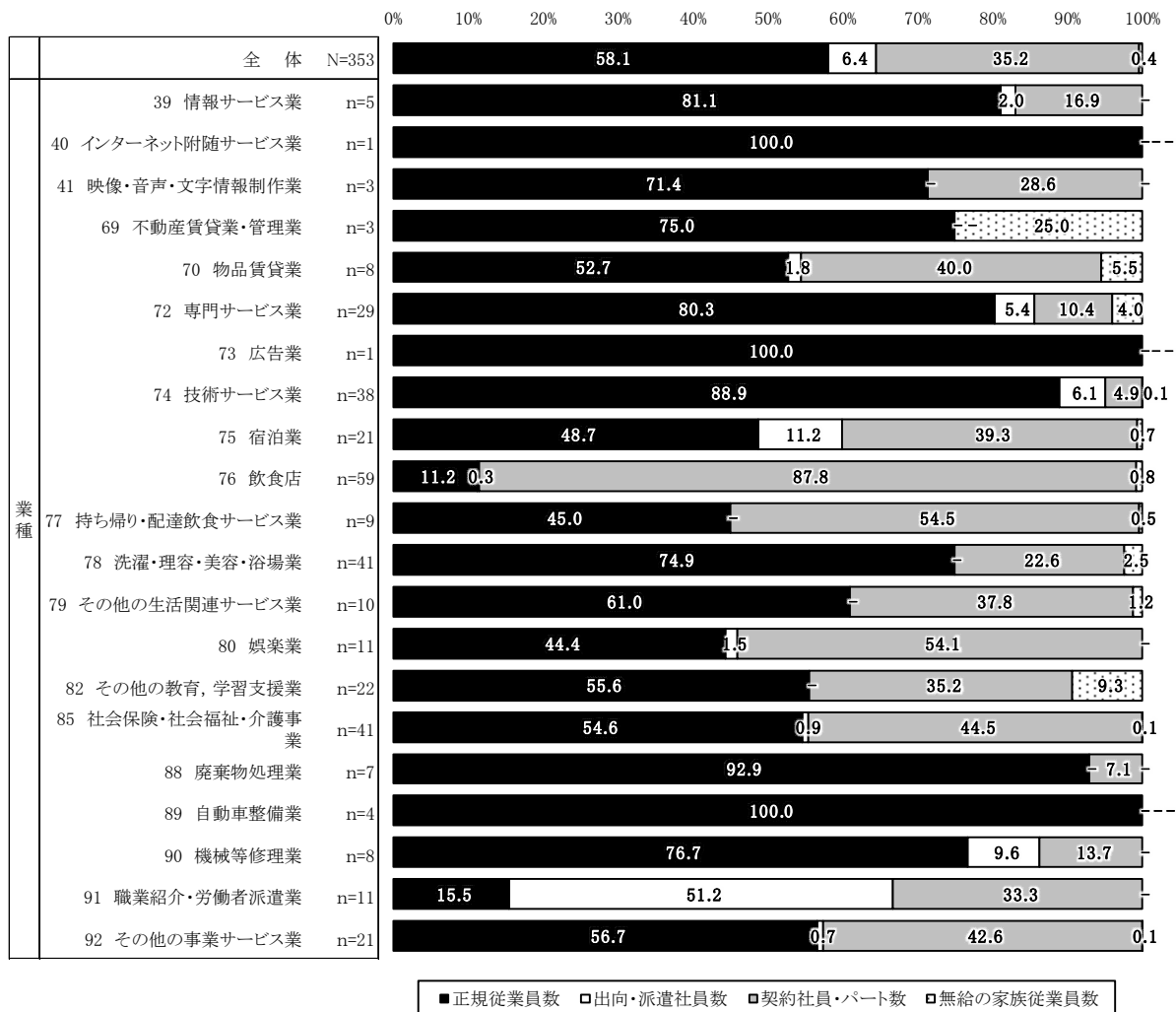
2. 従業員

- 1事業所当たりの平均従業員数は29.4人である。(前回：9.7人)
- 従業員の雇用形態は、「正規従業員」が58.1% (前回：57.6%) と最も高く、次いで「契約社員・パート」(35.2%) (前回：35.2%)、「出向・派遣社員」(6.4%) (前回：4.3%) となっている。

図Ⅲ-3-2 1事業所当たりの平均従業員数



図Ⅲ－3－3 従業員の構成割合

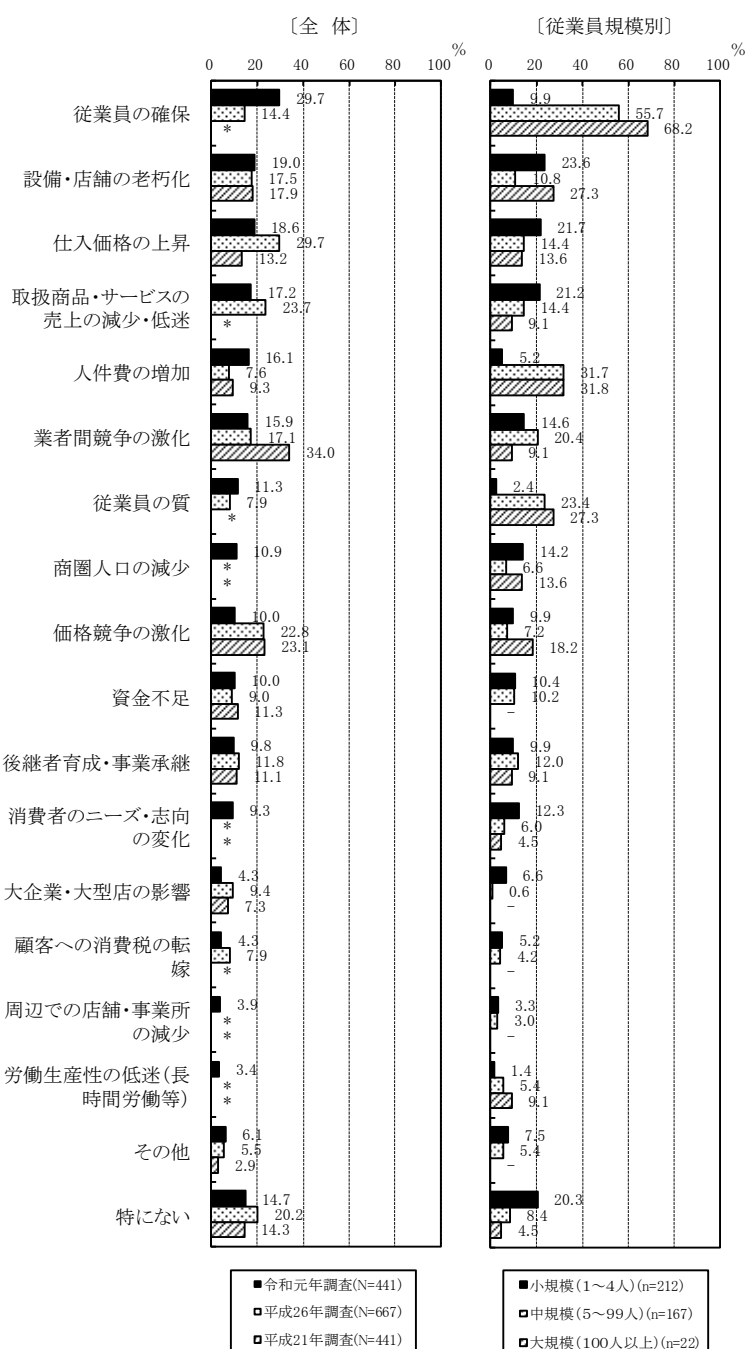


3. 経営状況

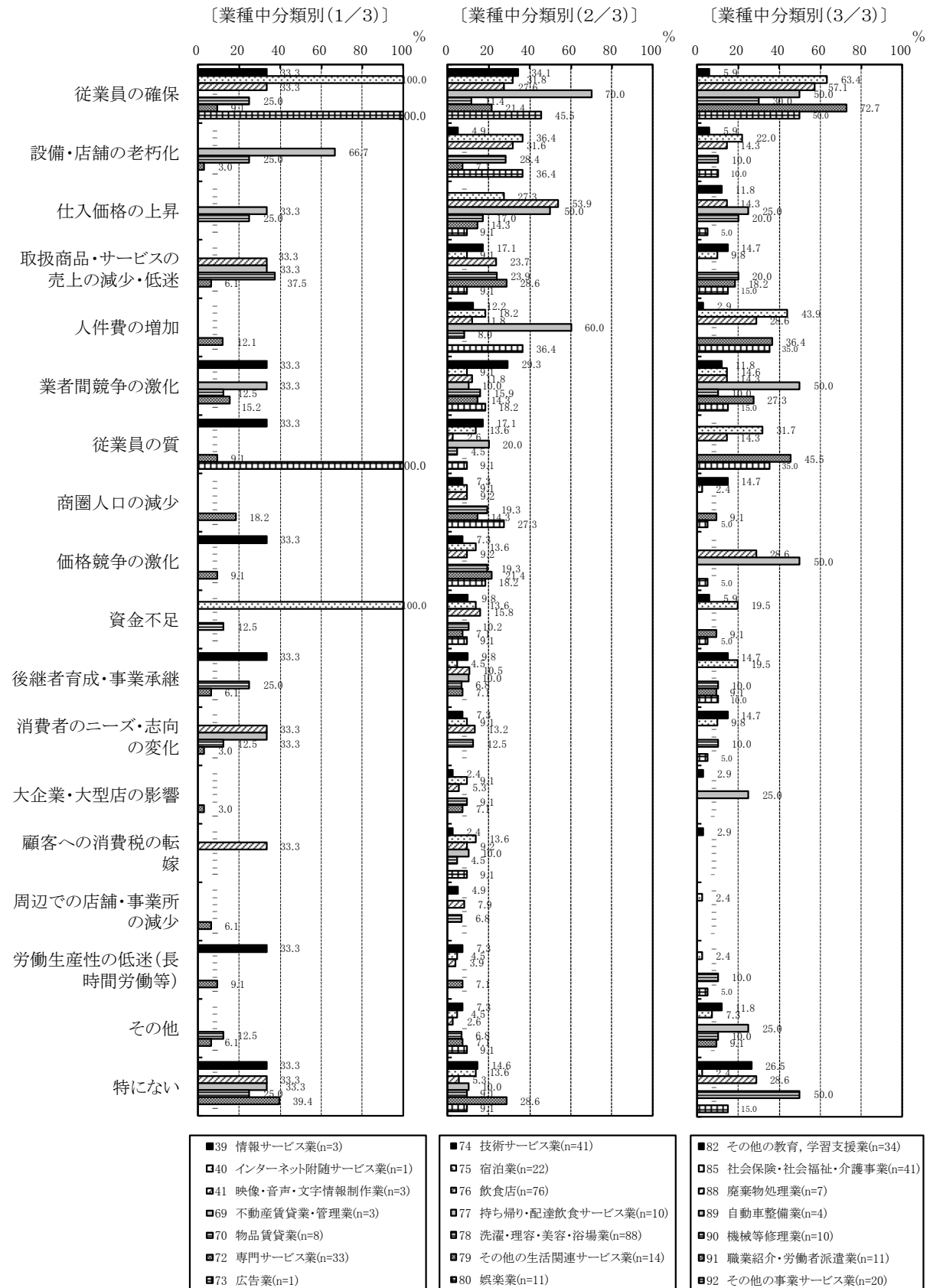
(1) 経営上の問題点

- 経営上問題になっていることは、「従業員の確保」が29.7%と最も高く、次いで「設備・店舗の老朽化」(19.0%)、「仕入価格の上昇」(18.6%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較し「従業員の確保」「人件費の増加」の割合が増加している。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「設備・店舗の老朽化」(23.6%)、中規模事業所(5～99人)と大規模事業所(100人以上)で「従業員の確保」(55.7%、68.2%)が最も高くなっている。

図Ⅲ-3-4 経営上の問題点(複数回答)



図Ⅲ－3－5 経営上の問題点（複数回答）（業種別）



(2) 経営上の問題点への対応策

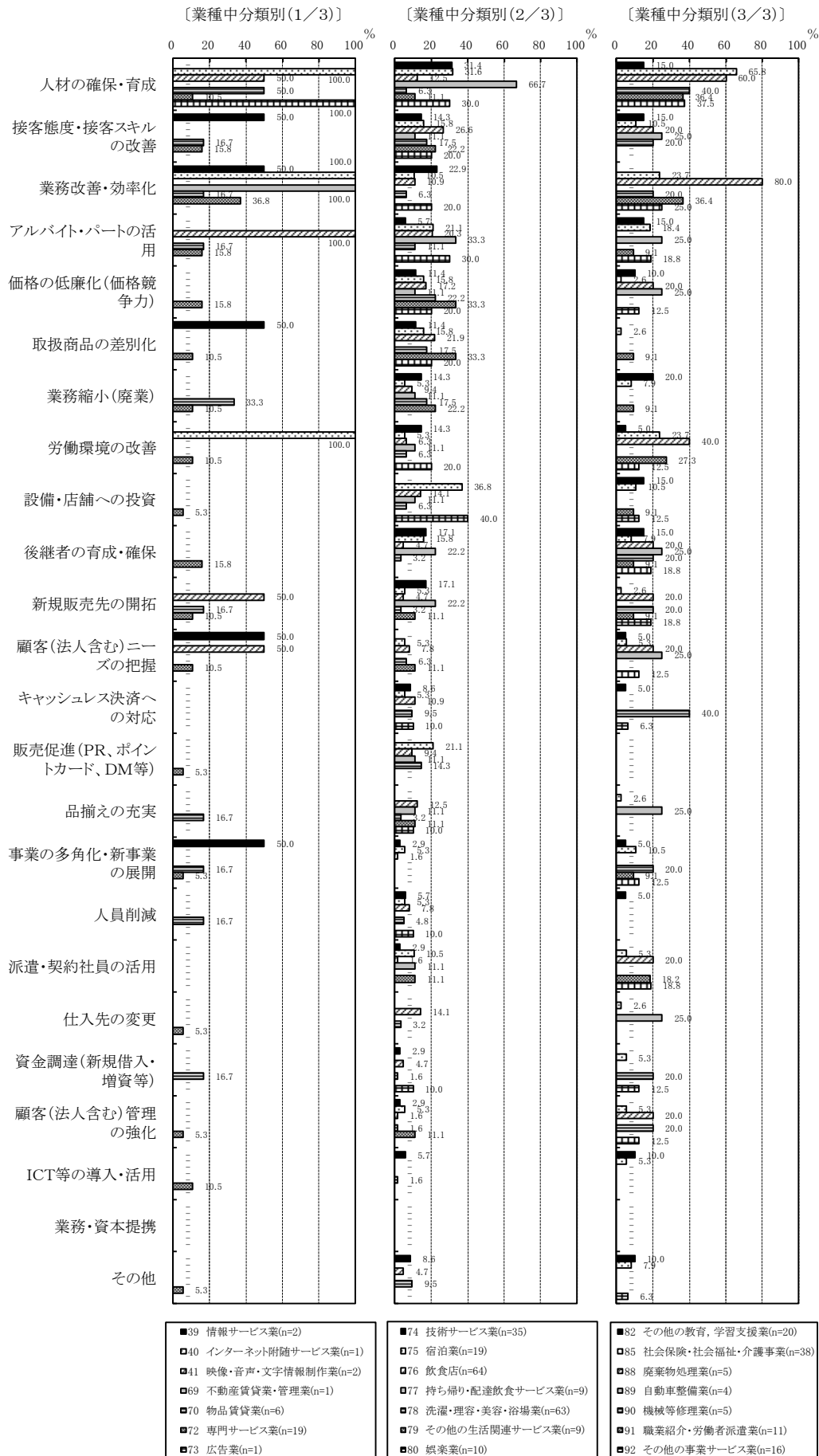
①既に実施している対応策

- 経営上の問題点に対して、既に実施している対応策は、「人材の確保・育成」が26.5%と最も高く、次いで「接客態度・接客スキルの改善」「業務改善・効率化」(共に16.5%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「人材の確保・育成」「アルバイト・パートの活用」「業務縮小(廃業)」の割合が増加している。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「価格の低廉化(価格競争力)」(21.4%)、中規模事業所(5～99人)や大規模事業所(100人以上)で「人材の確保・育成」(43.6%、57.1%)が最も高くなっている。

図Ⅲ-3-6 経営上の問題点の対応策—既に実施している対応策(複数回答)



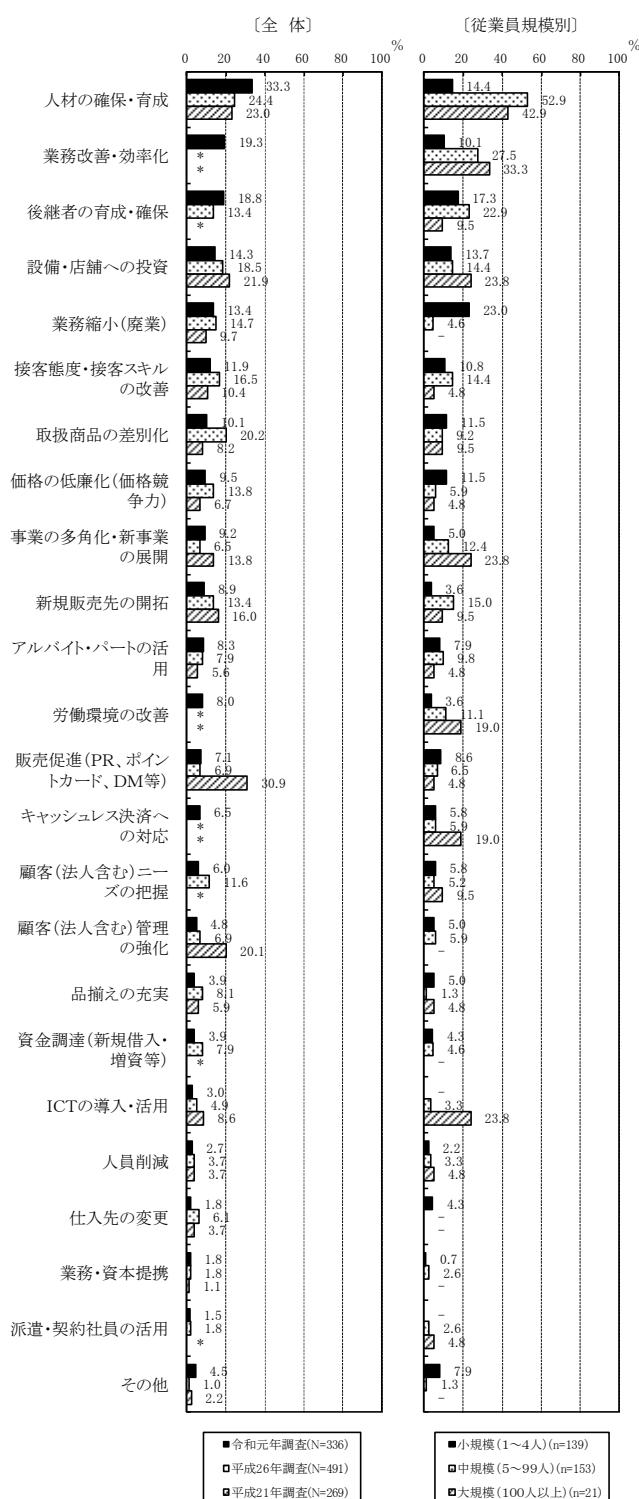
図Ⅲ-3-7 経営上の問題点の対応策—既に実施している対応策（複数回答）（業種別）



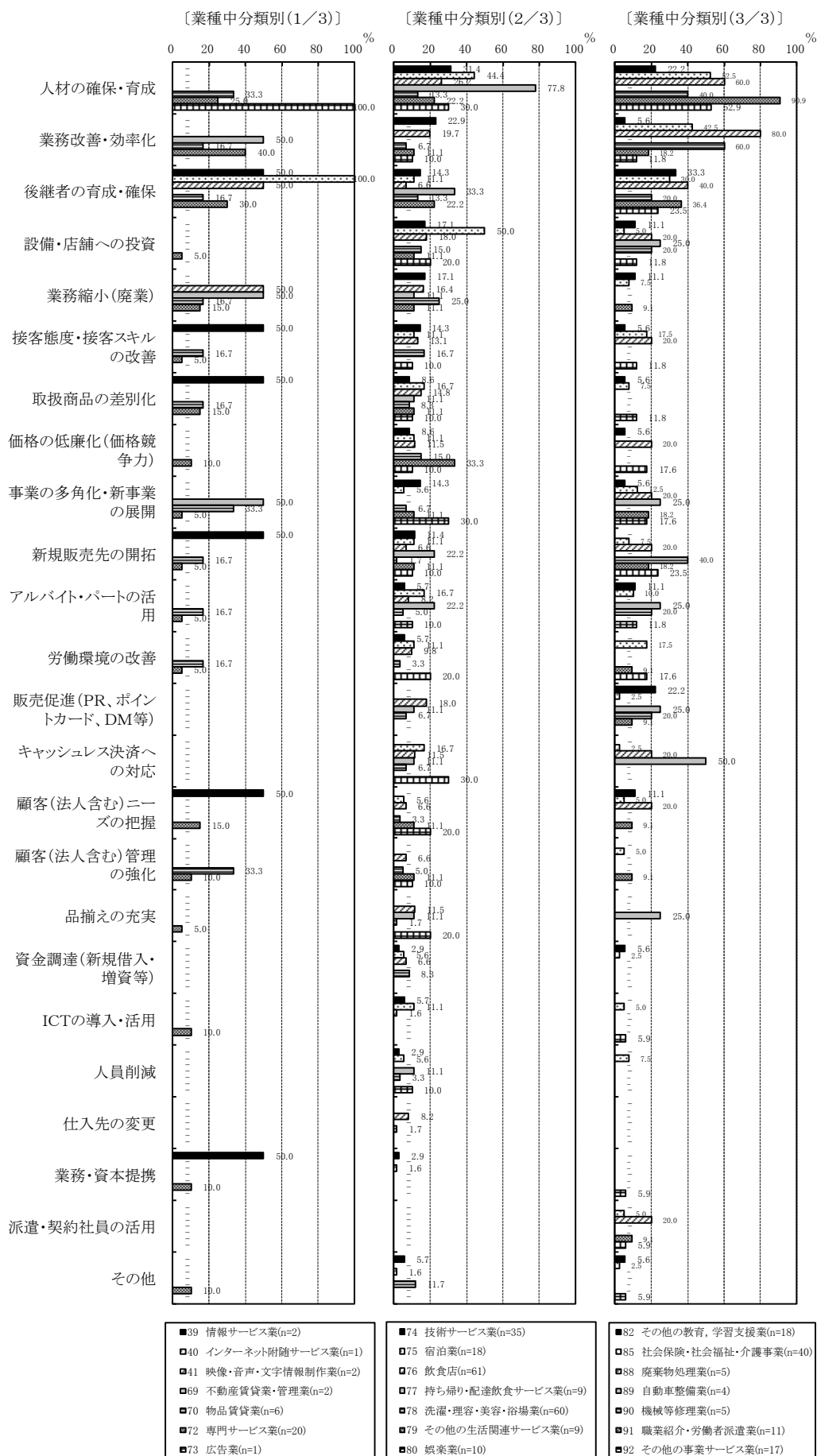
②今後実施が必要な対応策

- 経営上の問題に対して今後必要な対応策は、「人材の確保・育成」が33.3%と最も高く、次いで「業務改善・効率化」(19.3%)、「後継者の育成・確保」(18.8%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「人材の確保・育成」や「後継者の育成・確保」の割合は増加している。その一方で、「設備・店舗への投資」の割合は減少している。
- 規模別にみると、小規模事業所(1～4人)で「業務縮小(廃業)」(23.0%)、中規模事業所(5～99人)と大規模事業所(100人以上)で「人材の確保・育成」(52.9%、42.9%)が最も高くなっている。

図Ⅲ-3-8 経営上の問題点の対応策—今後実施が必要な対応策(複数回答)



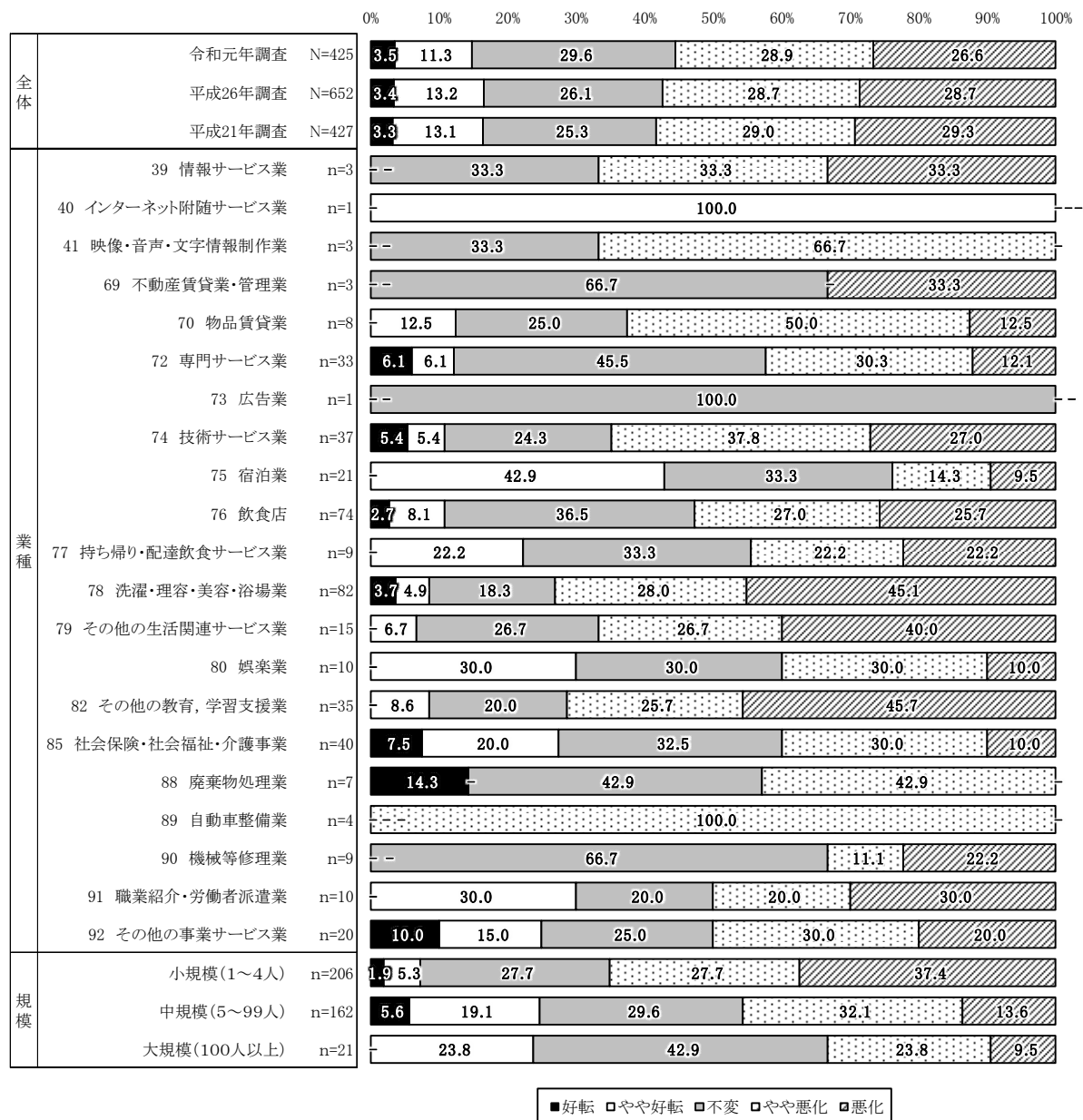
図Ⅲ－3－9 経営上の問題点の対応策－今後実施が必要な対応策（複数回答）（業種別）



4. 自社の業界見通し

- 自社の5年後の業況見通しは、「好転」(3.5%)と「やや好転」(11.3%)の合計が14.8%で「やや悪化」(28.9%)と「悪化」(26.6%)の合計(55.5%)を▲40.7ポイントと大きく下回っている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「好転(計)」(注1)、「悪化(計)」(注2)はともに減少し、「不変」が増加している。
- 規模別では、規模が大きくなるにつれて「悪化(計)」の割合が減っている。

図Ⅲ-3-10 自社の5年後の業況見通し



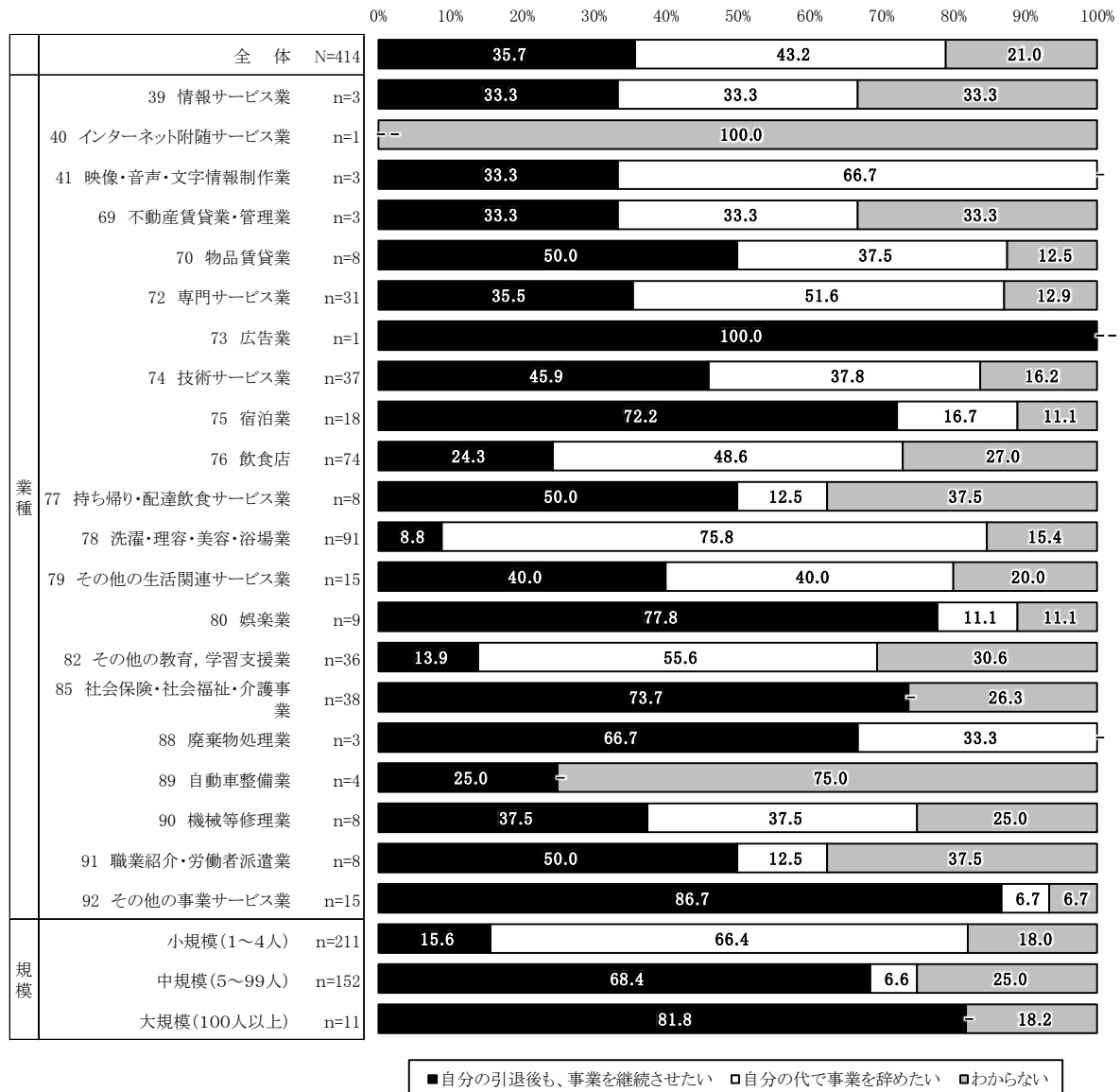
(注1)「好転(計)」は、「好転」と「やや好転」の合計

(注2)「悪化(計)」は、「悪化」と「やや悪化」の合計

5. 事業継続意向

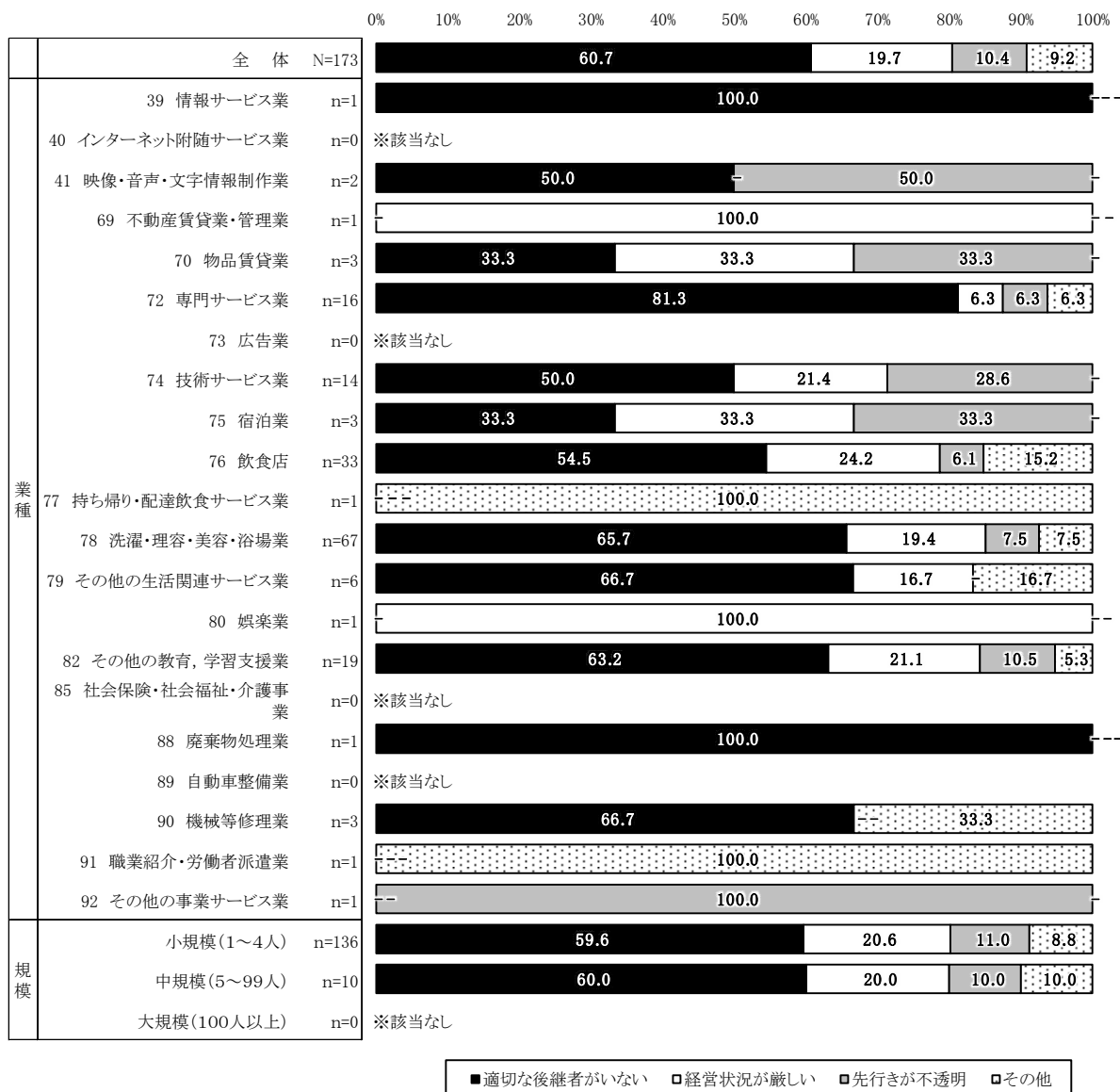
- 事業継続意向は、「自分の代で事業を辞めたい」が43.2%（前回：46.6%）と最も高く、次いで「自分の引退後も、事業を継続させたい」（35.7%）（前回：30.7%）、「わからない」（21.0%）（前回：22.8%）となっている。

図Ⅲ－3－11 事業継続意向



- 事業継続意向について「自分の代で事業を辞めたい」と回答した事業所が廃業を検討する理由は、「適切な後継者がいない」が60.7%（前回：54.3%）と最も高く、次いで「経営状況が厳しい」（19.7%）（前回：20.8%）、「先行きが不透明」（10.4%）（前回：18.4%）となっている。

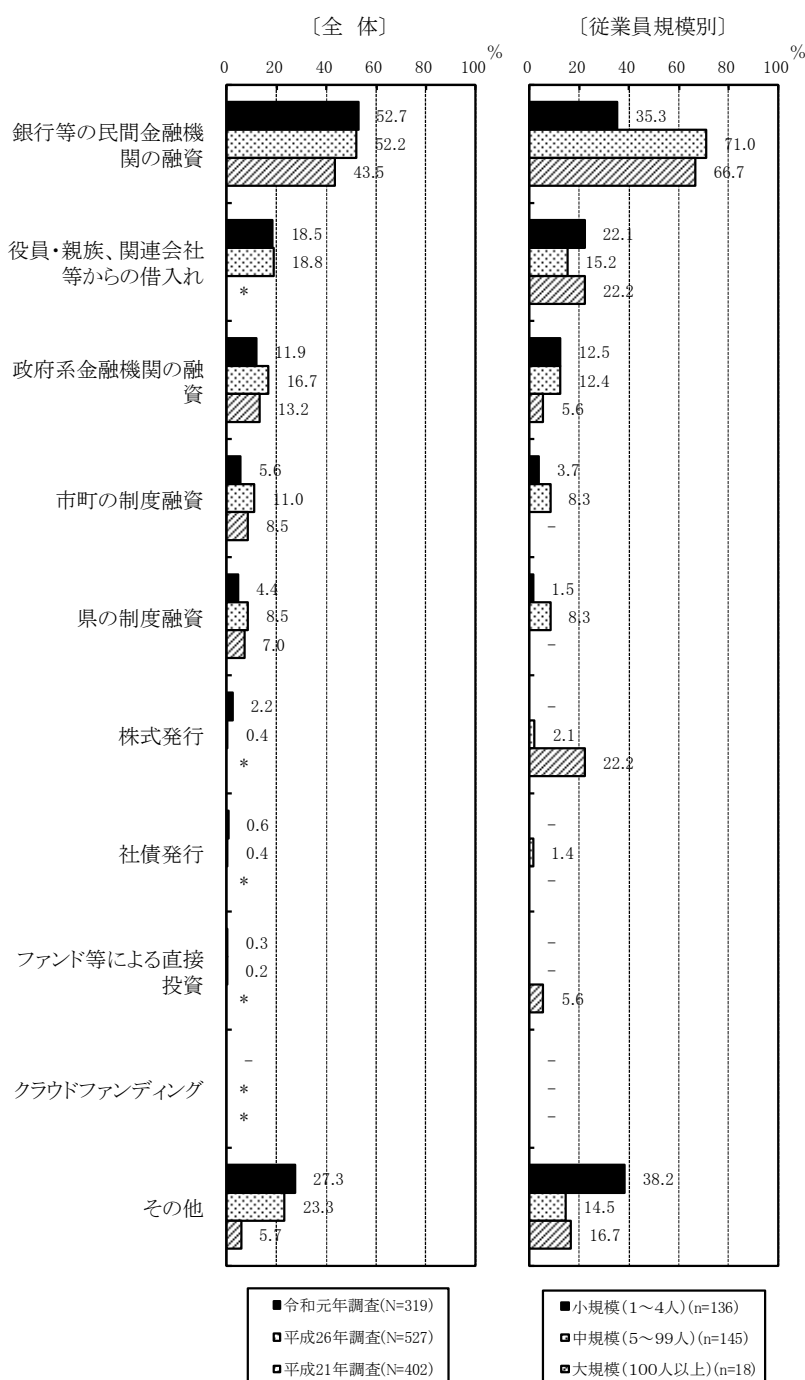
図Ⅲ－3－12 廃業検討理由



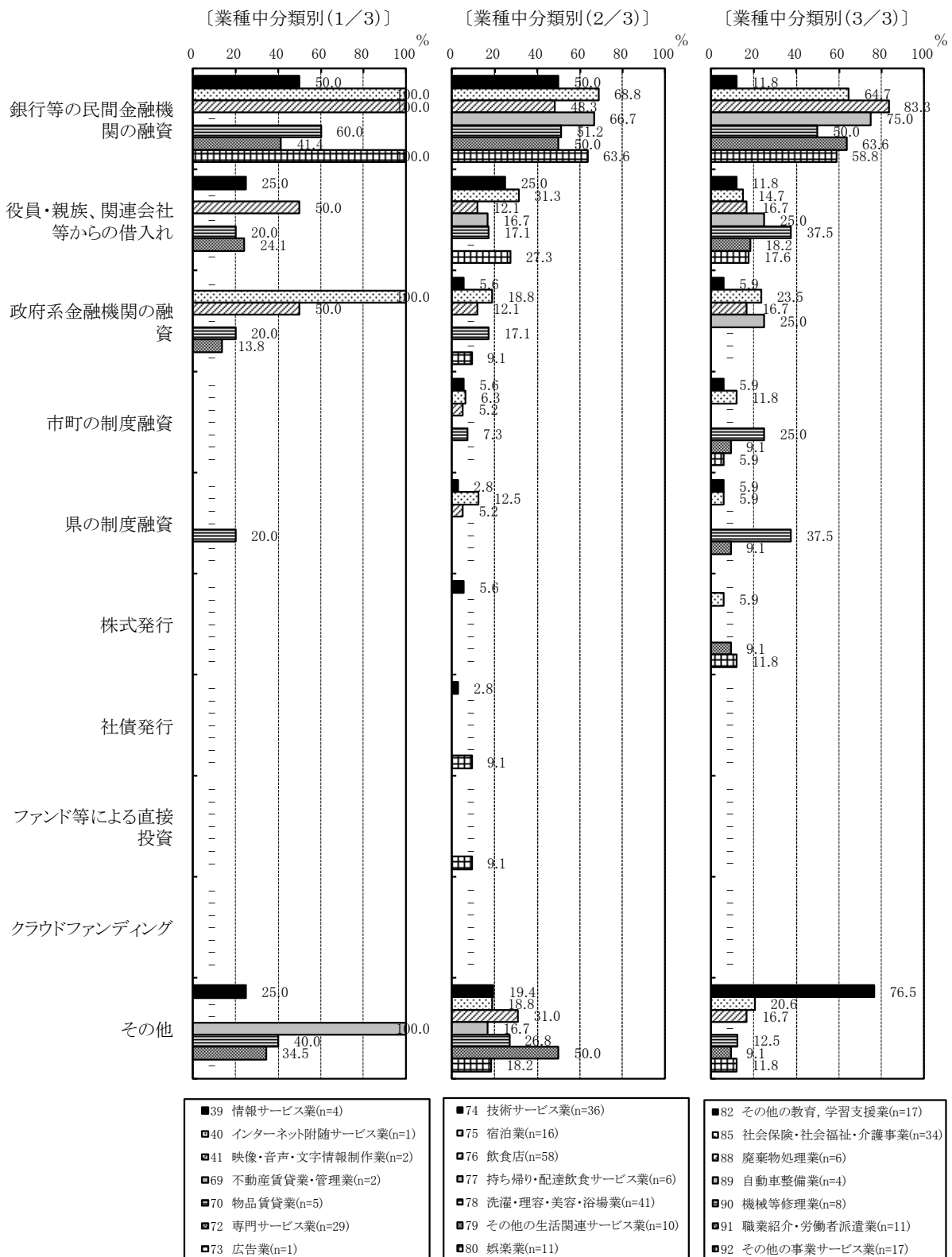
6. 主な資金調達先と新たな資金調達方法への関心

- 主な資金調達先は、「銀行等の民間金融機関の融資」が52.7%と最も高く、次いで「役員・親族、関連会社等からの借入れ」（18.5%）、「政府系金融機関の融資」（11.9%）となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「銀行等の民間金融機関の融資」の割合が増加している。
- 規模別でみると、全ての規模で「銀行等の民間金融機関の融資」が最も高くなっている。

図Ⅲ－3－13 主な資金調達先（複数回答）

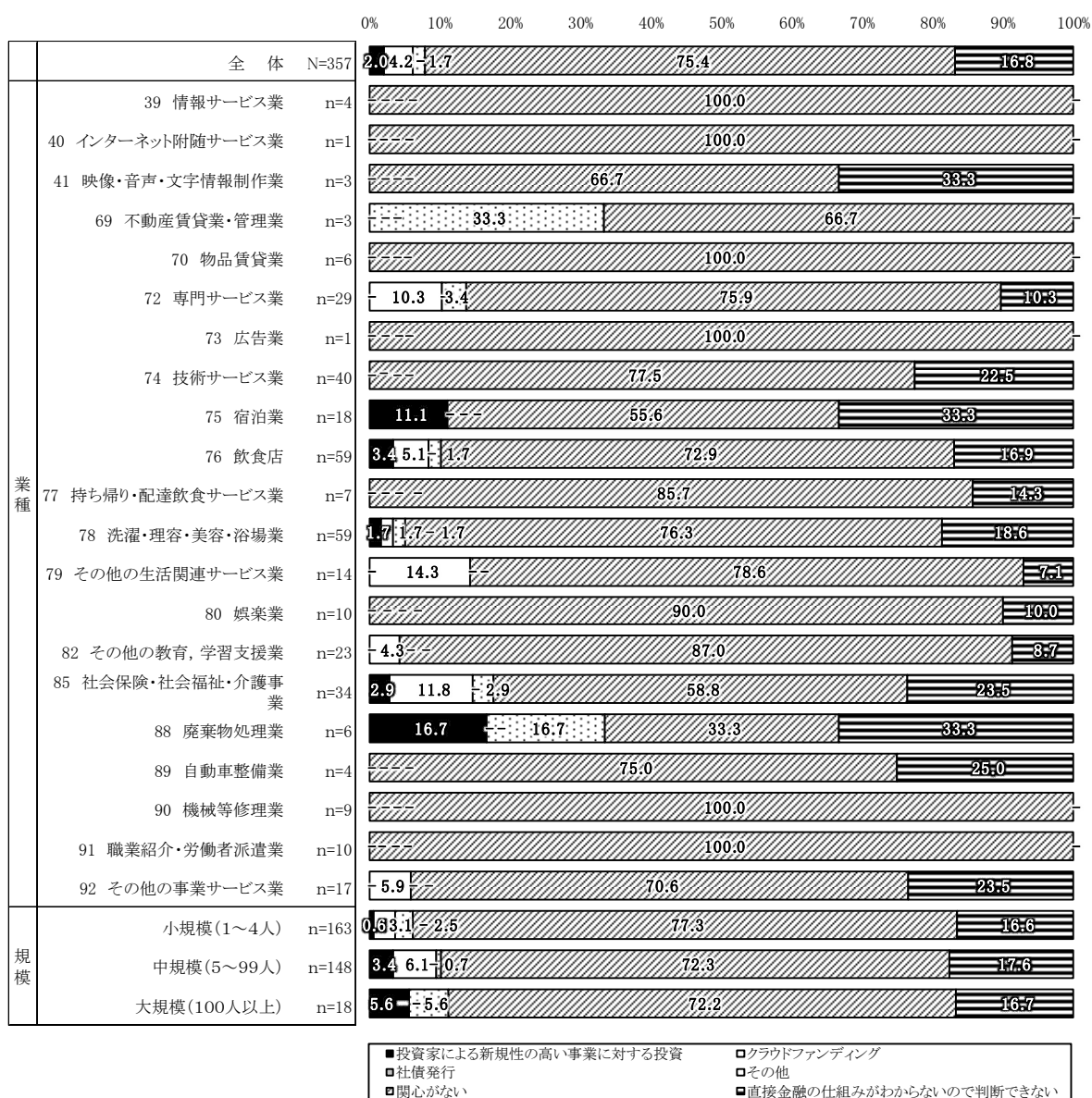


図Ⅲ－3－14 主な資金調達先（複数回答）（業種別）



- 新たな資金調達方法への関心は、「関心がない」が75.4%と最も高く、次いで「直接金融の仕組みがわからないので判断できない」(16.8%)、**「クラウドファンディング」**(4.2%)となっている。
- 規模別にみると、中規模事業所(5～99人)や大規模事業所(100人以上)で新たな資金調達方法への関心がやや高くなっている。

図Ⅲ－3－15 新たな資金調達方法への関心

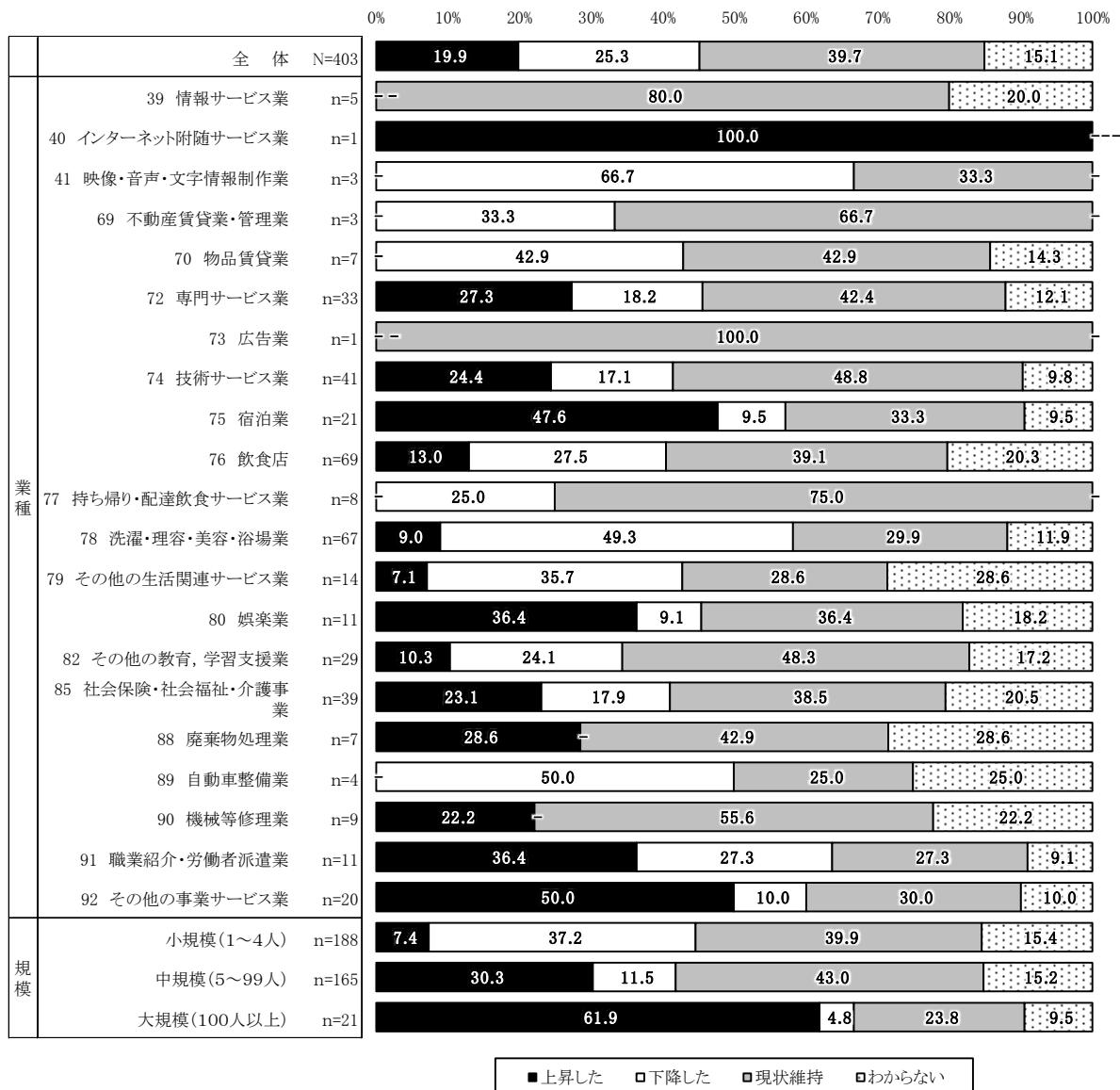


7. 生産性向上の取組

(1) 5年前と比較した労働生産性の変化

- 5年前と比較した労働生産性の変化は、「現状維持」が39.7%と最も高く、次いで「下降した」(25.3%)、「上昇した」(19.9%)となっている。
- 規模別では、小規模事業所(1～4人)で「下降した」(37.2%)、中規模事業所(5～99人)や大規模事業所(100人以上)で「上昇した」(30.3%、61.9%)が他の規模と比較して高くなっている。

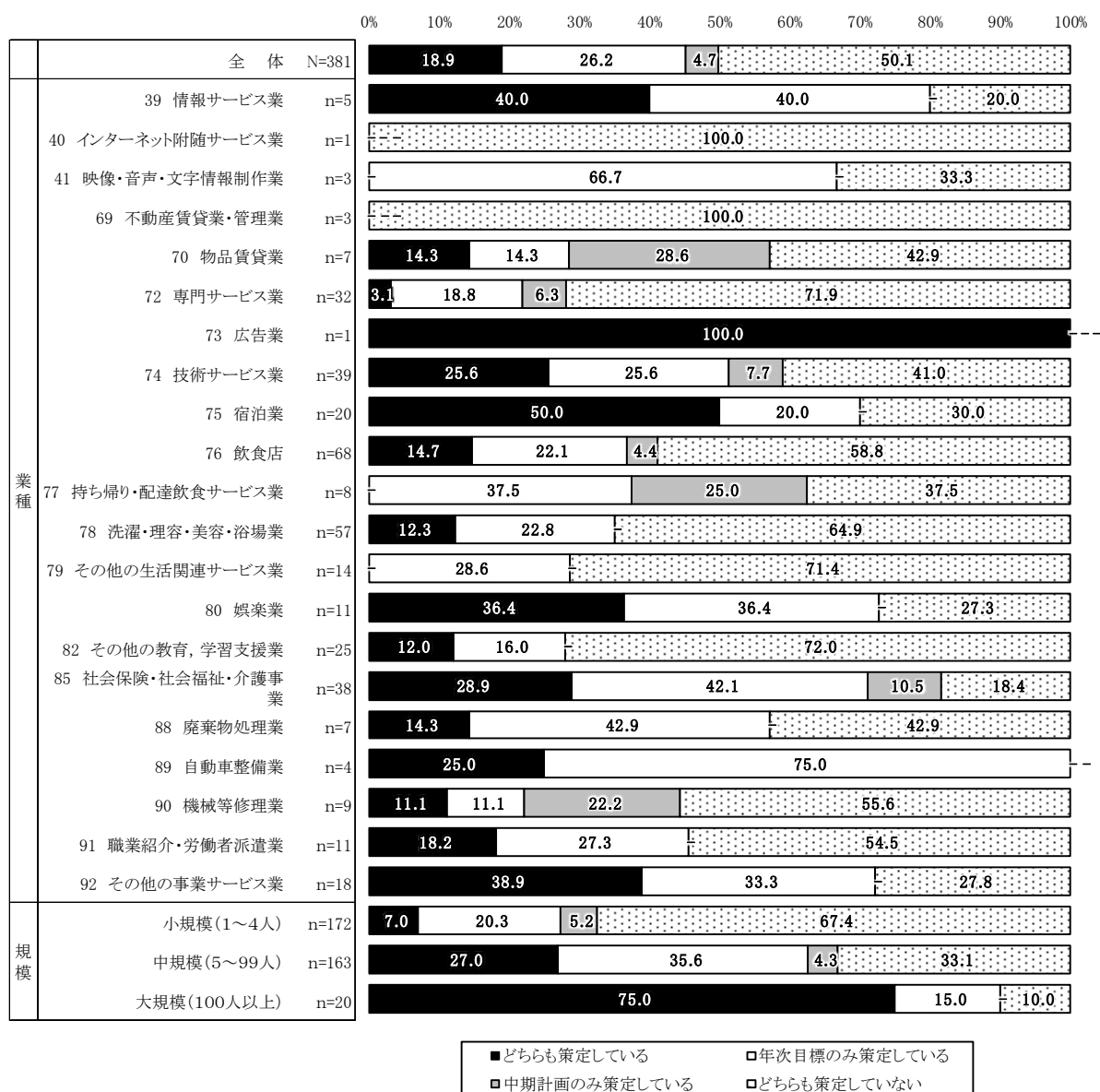
図Ⅲ-3-16 5年前と比較した労働生産性の変化



(2) 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無

- 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画（概ね3～5年）の策定については、「どちらも策定していない」が50.1%と最も高く、次いで「年次目標のみ策定している」（26.2%）、「どちらも策定している」（18.9%）となっている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれて、いずれかを策定している割合が高くなっている。

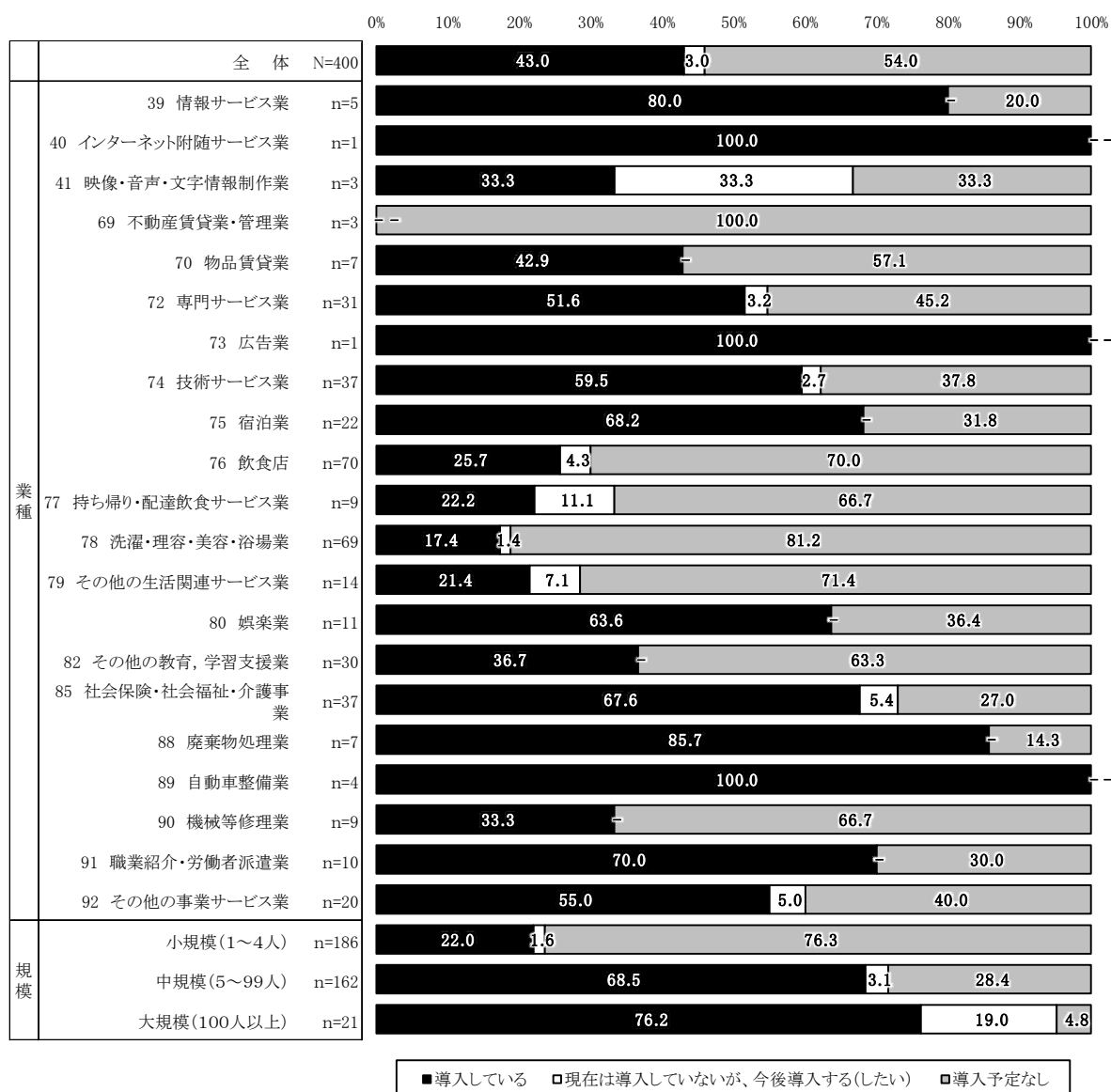
図Ⅲ-3-17 生産性向上のための指標とした経営の年次目標や中期経営計画の策定の有無



(3) ICT等の導入状況

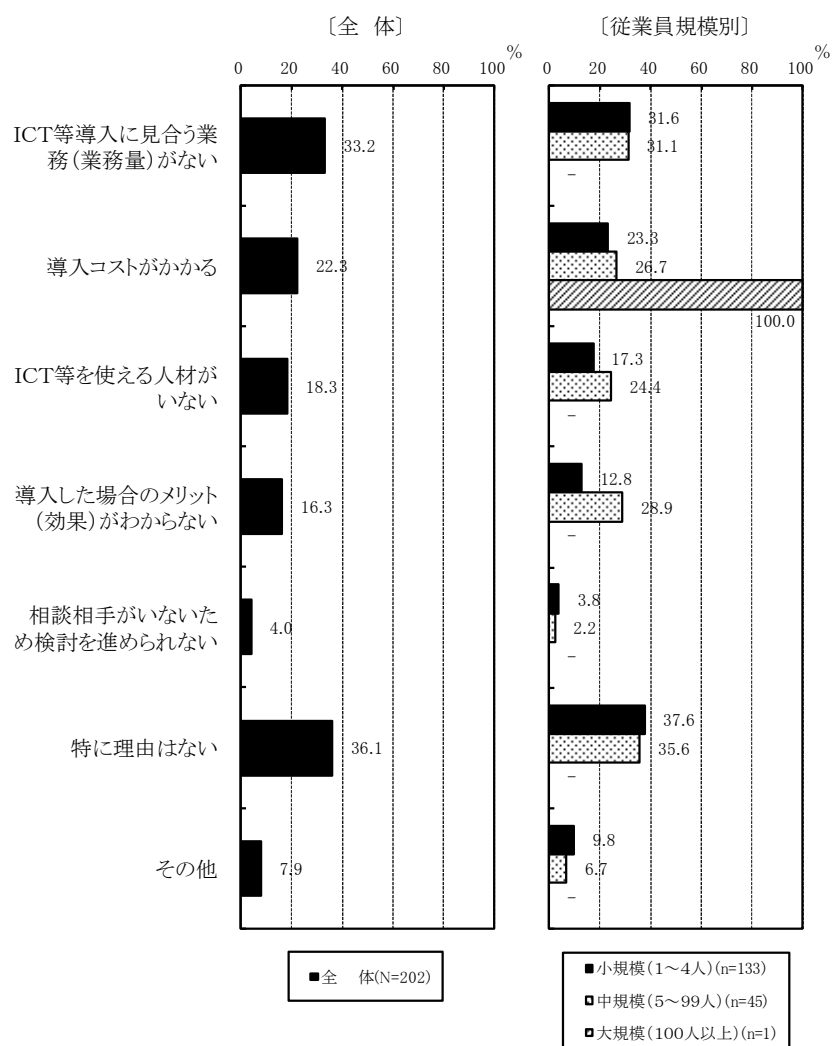
- ICT等の導入状況は、「導入している」が43.0%、「導入予定なし」が54.0%を占めている。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）で「導入予定なし」（76.3%）、中規模事業所（5～99人）、大規模事業所（100人以上）で「導入している」（68.5%、76.2%）が高くなっている。

図Ⅲ－3－18 ICT等の導入状況

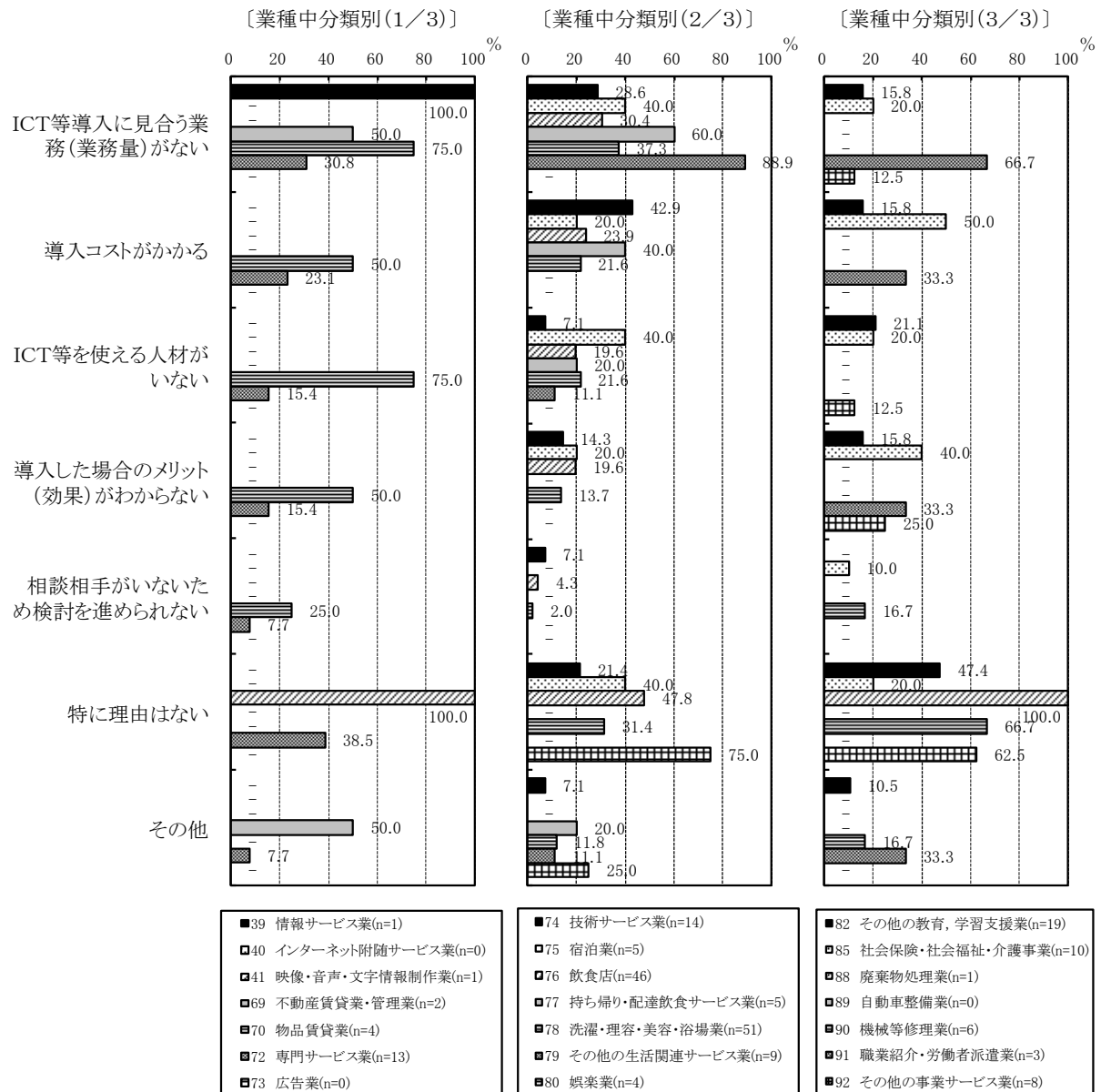


- ICT等の導入をしない理由は、「ICT等導入に見合う業務（業務量）がない」が33.2%と最も高く、次いで「導入コストがかかる」（22.3%）、「ICT等を使える人材がない」（18.3%）となっている。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）、中規模事業所（5～99人）ともに、「ICT等導入に見合う業務（業務量）がない」（31.6%、31.1%）が最も高くなっている。

図Ⅲ－3－19 ICT等の導入をしない理由（複数回答）



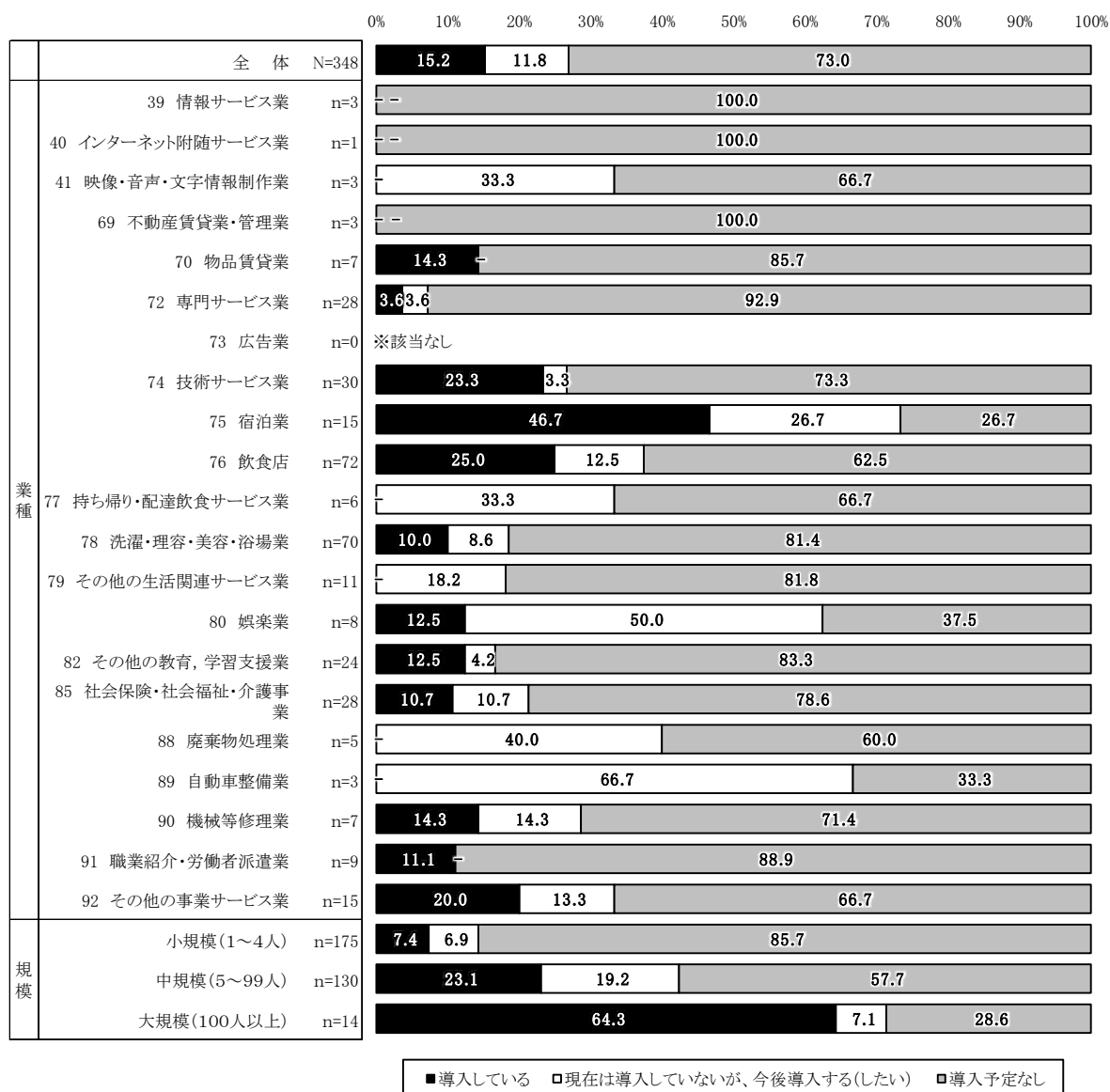
図Ⅲ－3－20 ICT等の導入をしない理由（複数回答）（業種別）



(4) キャッシュレス決済の導入状況

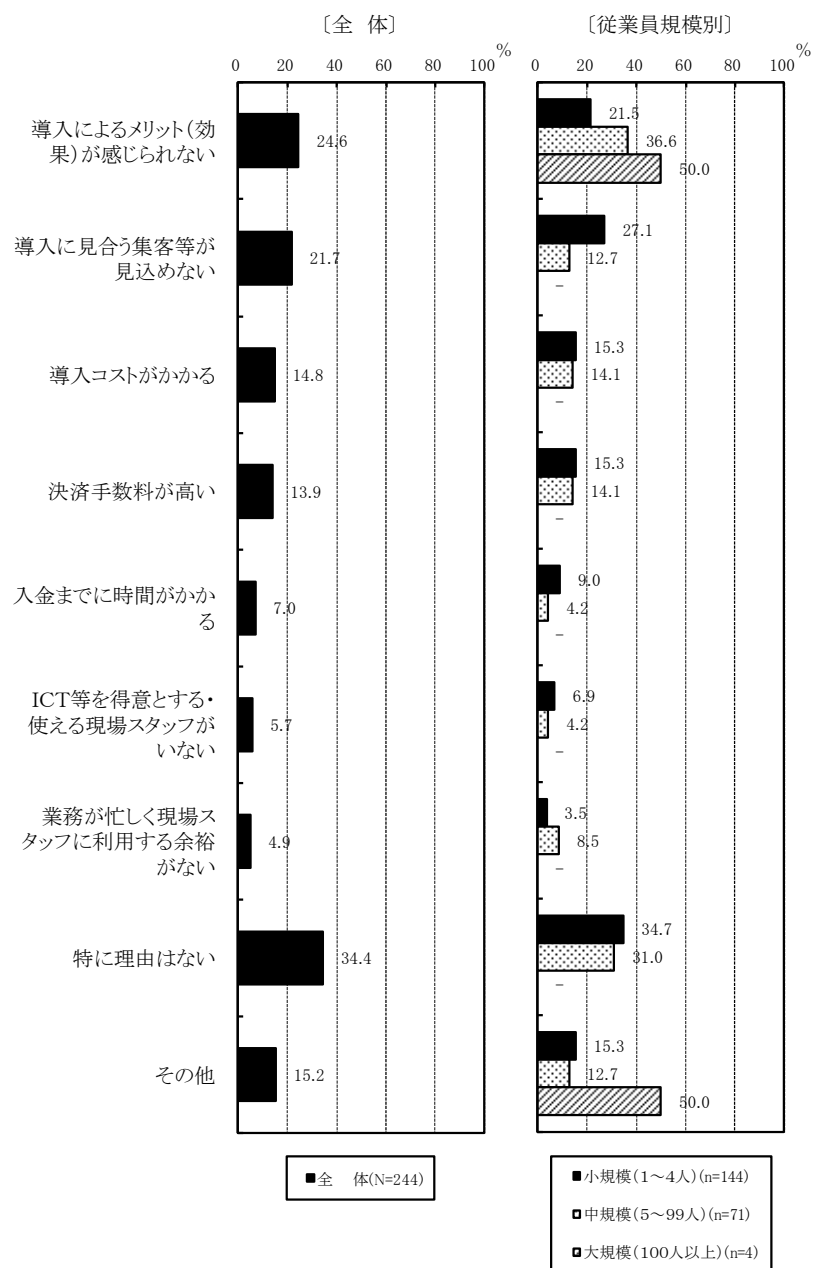
- キャッシュレス決済の導入状況は、「導入予定なし」が73.0%と最も高く、次いで「導入している」(15.2%)、「現在は導入していないが、今後導入する(したい)」(11.8%)となっている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれて「導入している」や「現在は導入していないが、今後導入する(したい)」の割合が高くなっている。

図Ⅲ-3-21 キャッシュレス決済の導入状況

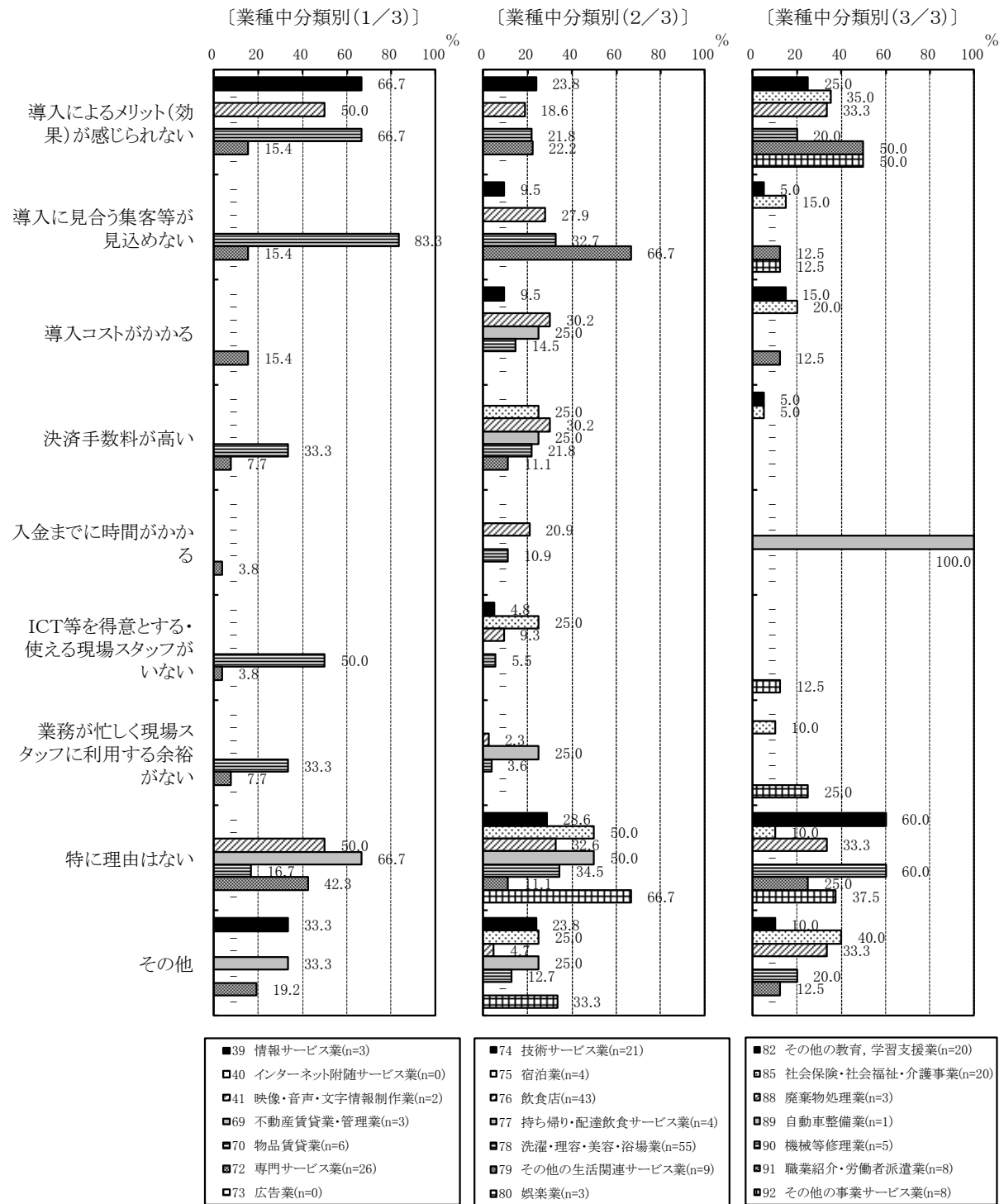


- キャッシュレス決済の導入をしない理由は、「導入によるメリット（効果）が感じられない」が24.6%と最も高く、次いで「導入に見合う集客等が見込めない」（21.7%）、「導入コストがかかる」（14.8%）となっている。

図Ⅲ-3-22 キャッシュレス決済の導入をしない理由（複数回答）



図Ⅲ-3-23 キャッシュレス決済の導入をしない理由（複数回答）（業種別）

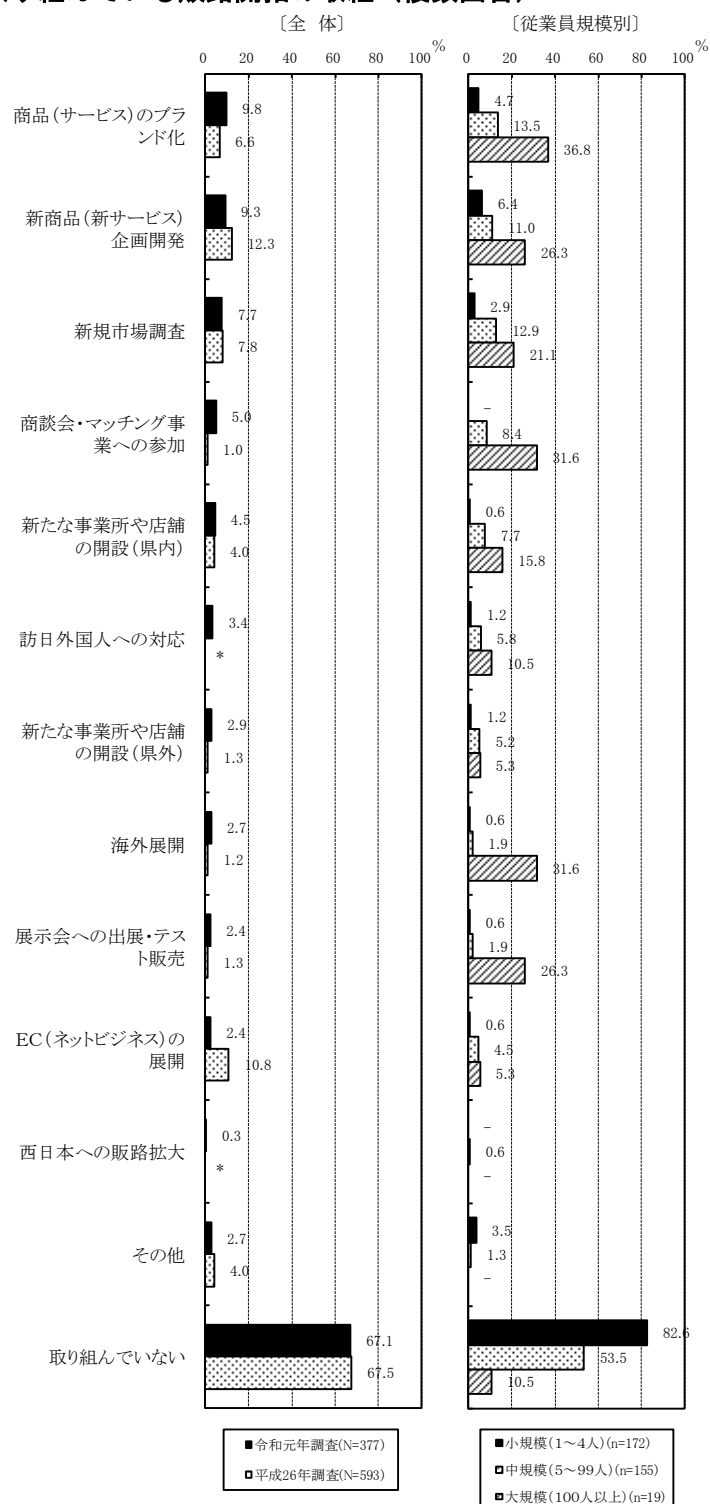


8. 販路の開拓

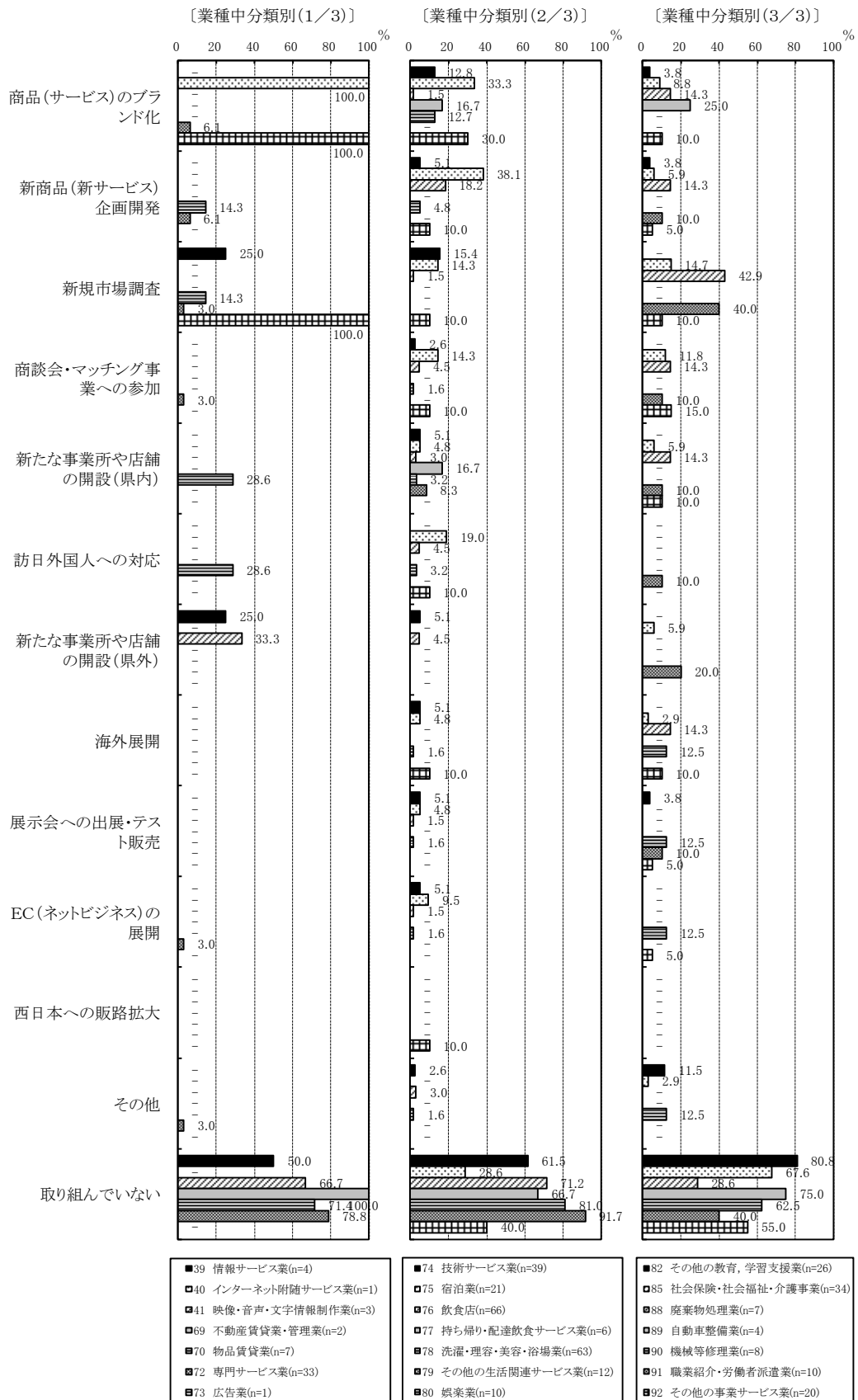
(1) 既に取り組んでいる販路開拓の取組

- 既に取り組んでいる販路開拓の取組は、「商品（サービス）のブランド化」が9.8%と最も高く、次いで「新商品（新サービス）企画開発」(9.3%)、「新規市場調査」(7.7%)となっている。
- 規模別にみると、小規模事業所（1～4人）で「新商品（新サービス）企画開発」(6.4%)、中規模事業所（5～99人）、大規模事業所（100人以上）で「商品（サービス）のブランド化」(13.5%、36.8%)が最も高くなっている。

図Ⅲ-3-24 既に取り組んでいる販路開拓の取組（複数回答）



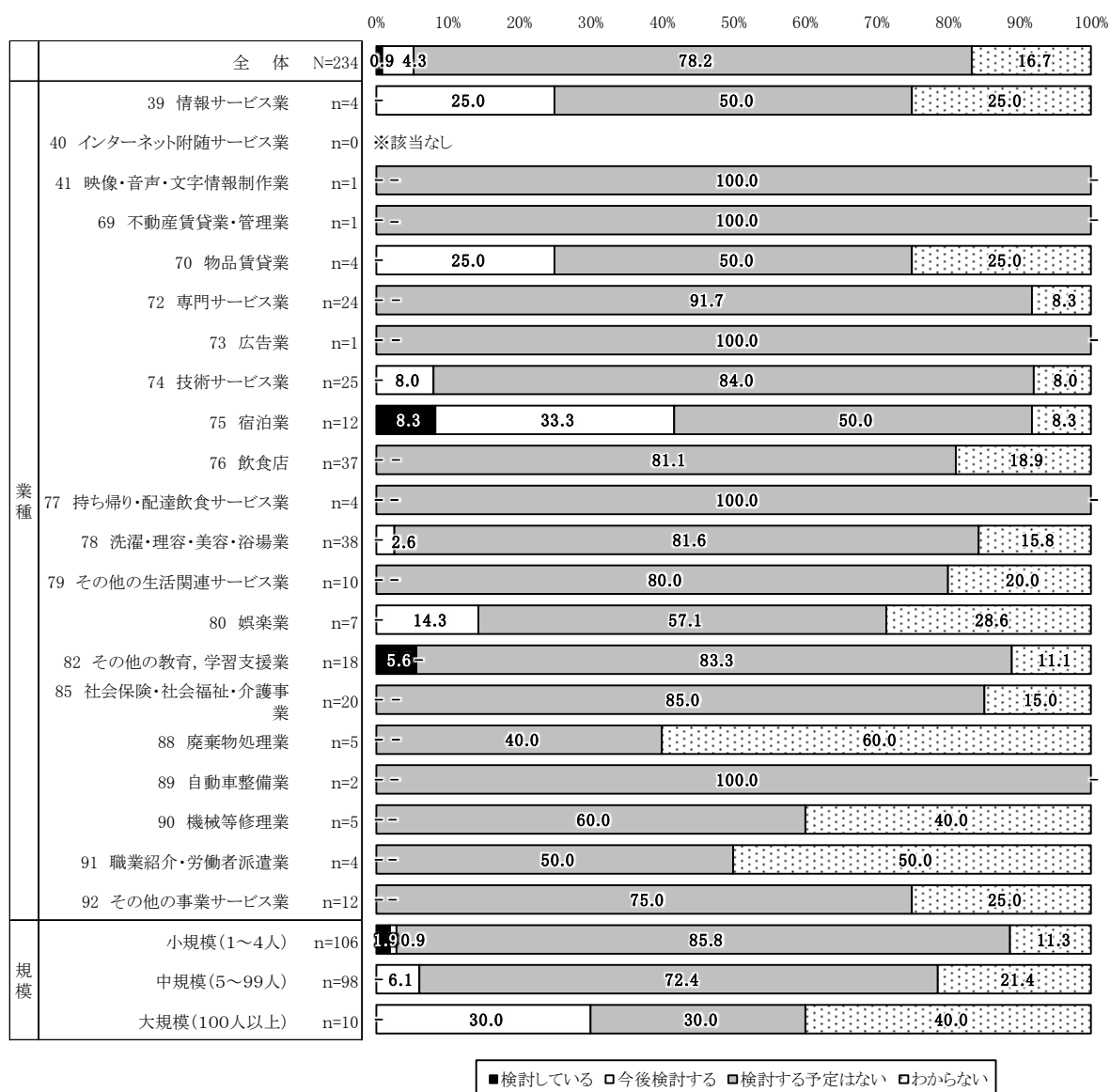
図Ⅲ－3－25 既に取り組んでいる販路開拓の取組（複数回答）（業種）



(2) 今後力を入れていきたい販路開拓

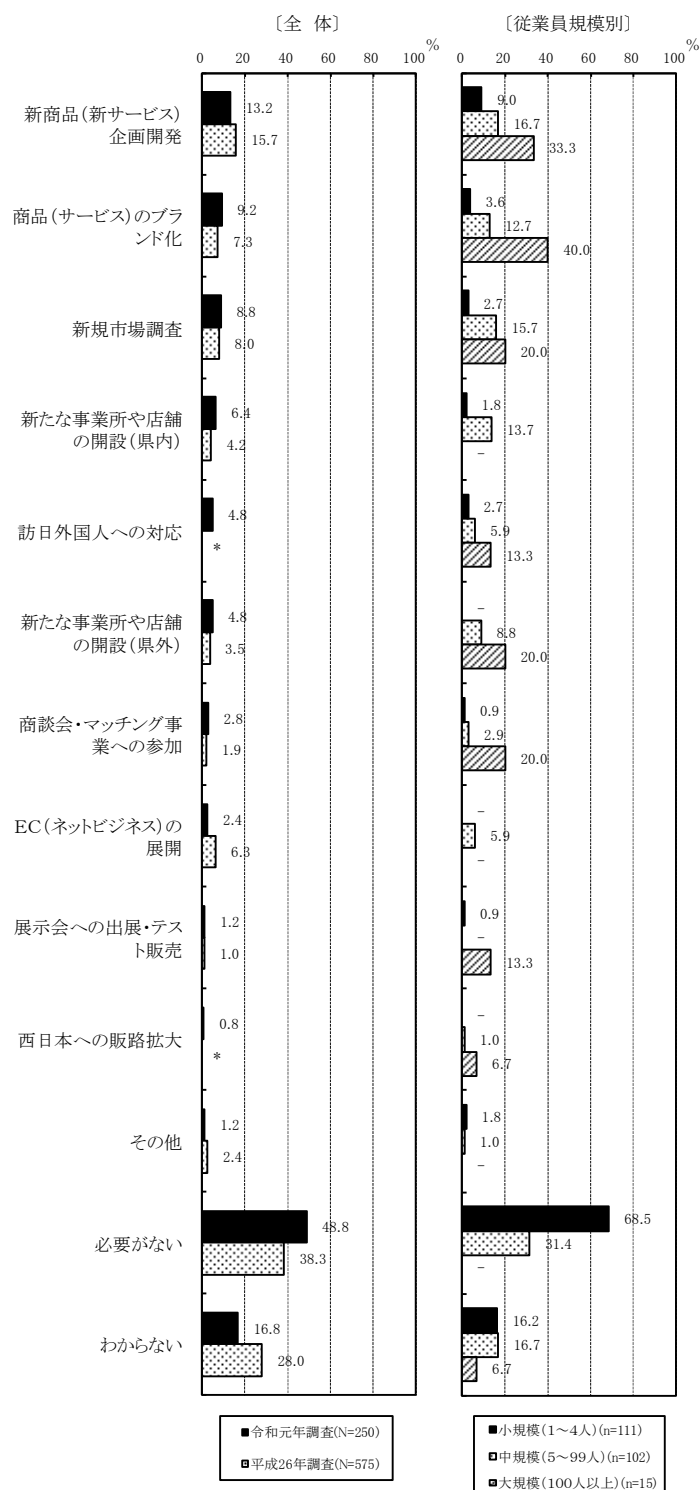
- 海外販路開拓の今後の検討状況は、「検討する予定はない」が78.2%と最も高く、次いで「わからない」(16.7%)となっている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれ、「今後検討する」の割合が高くなっている。

図Ⅲ-3-26 海外販路開拓の今後の検討状況

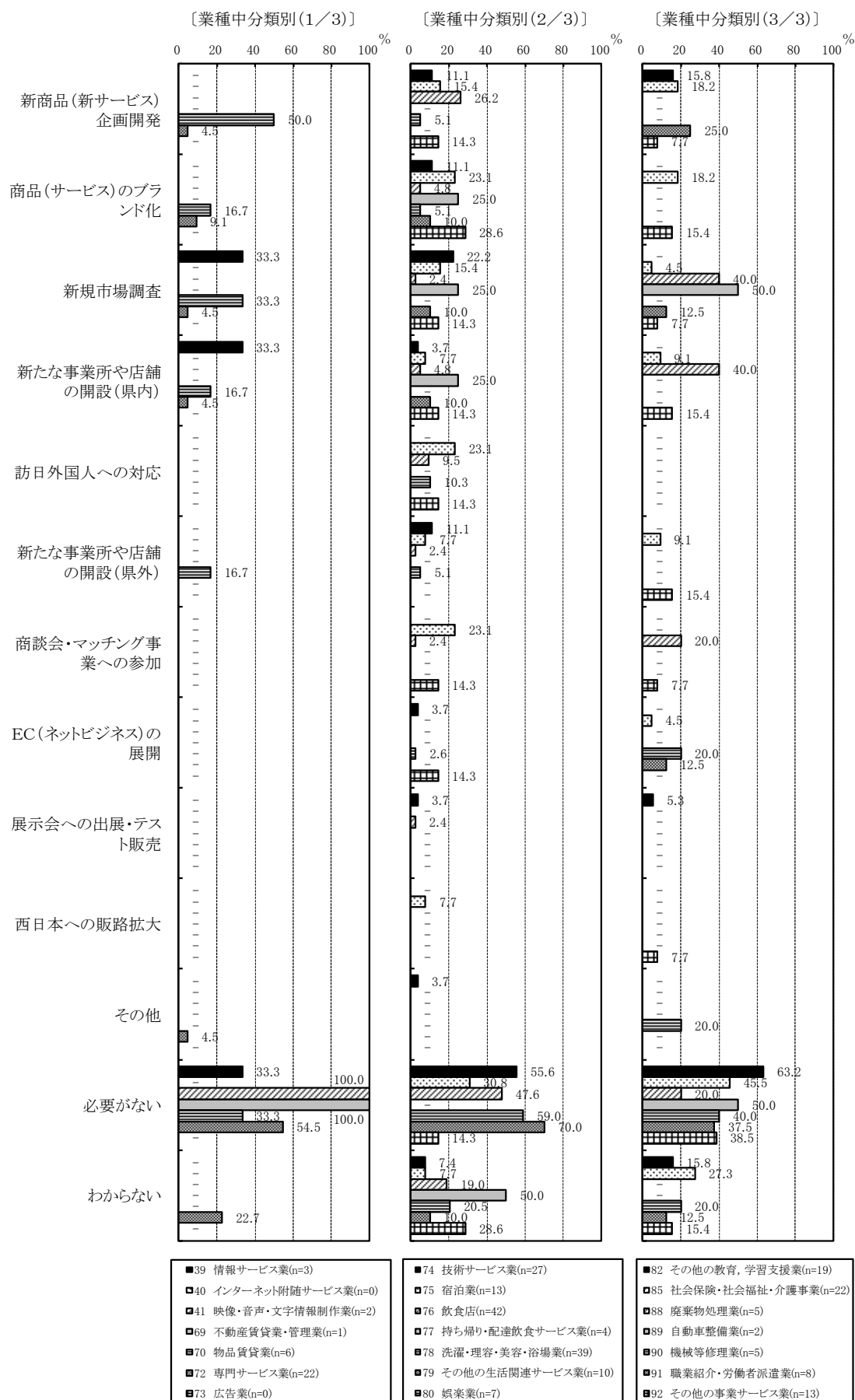


- 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓は、「新商品（新サービス）企画開発」が13.2%と最も高く、次いで「商品（サービス）のブランド化」(9.2%)、「新規市場調査」(8.8%)となっている。
- 平成26年調査と比較して「商品（サービス）のブランド化」、「新規市場調査」の割合が増加している。
- 規模別にみると、全ての規模で「新商品（新サービス）企画開発」が最も高くなっている。

図Ⅲ－3－27 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓（複数回答）



図Ⅲ-3-28 海外展開以外で今後力を入れていきたい販路開拓（複数回答）（業種別）

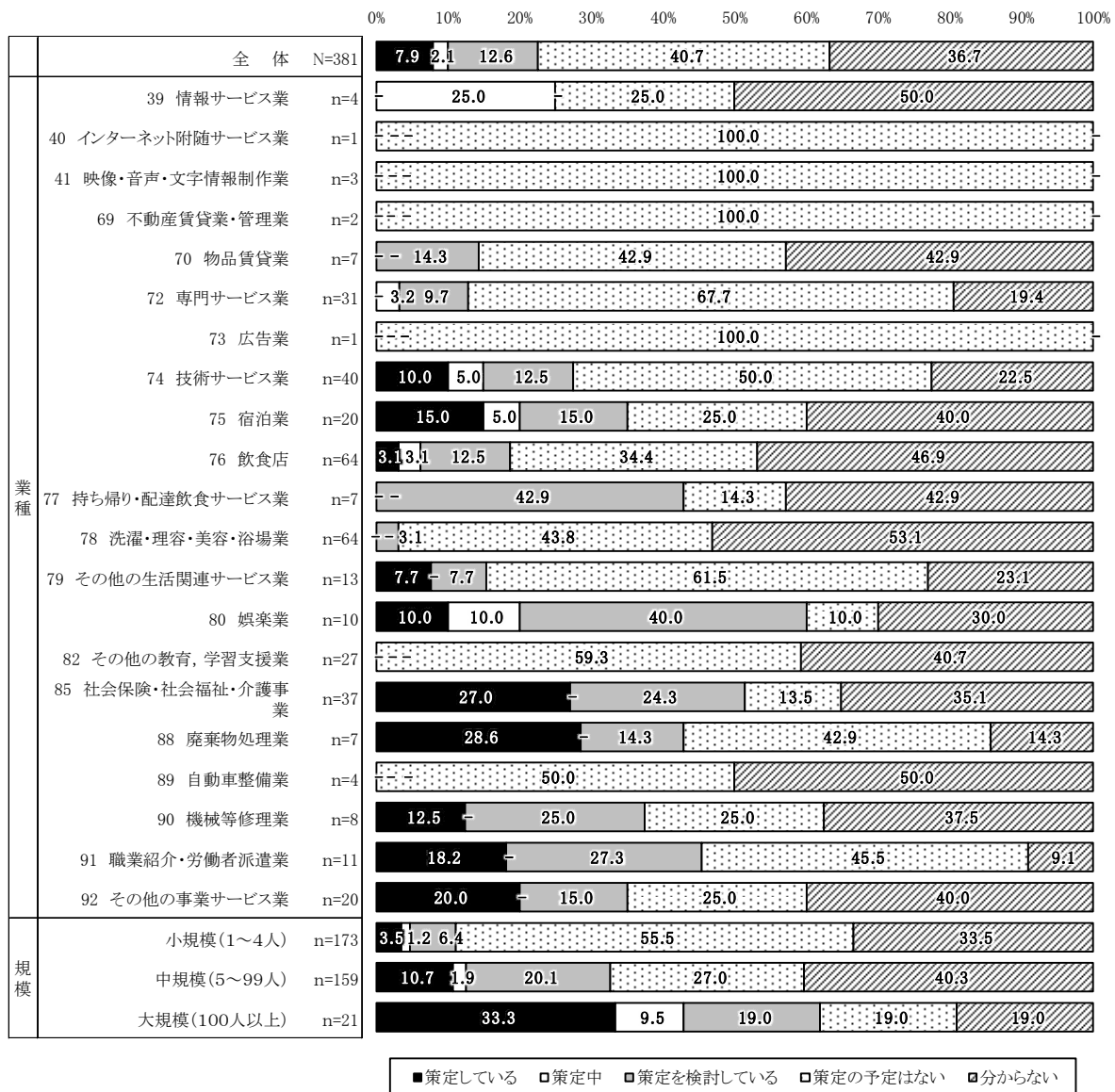


9. 事業継続計画（BCP）等について

（１）事業継続計画（BCP）の策定状況

- 事業継続計画（BCP）（注）の策定状況は、「策定の予定はない」が40.7%と最も高く、次いで「分からない」（36.7%）、「策定を検討している」（12.6%）となっている。
- 規模別では、大規模事業所（100人以上）で「策定している」（33.3%）が他の規模と比較して高いように、規模が大きくなるにつれ、策定率が高くなっている。

図Ⅲ－3－29 事業継続計画（BCP）策定の有無

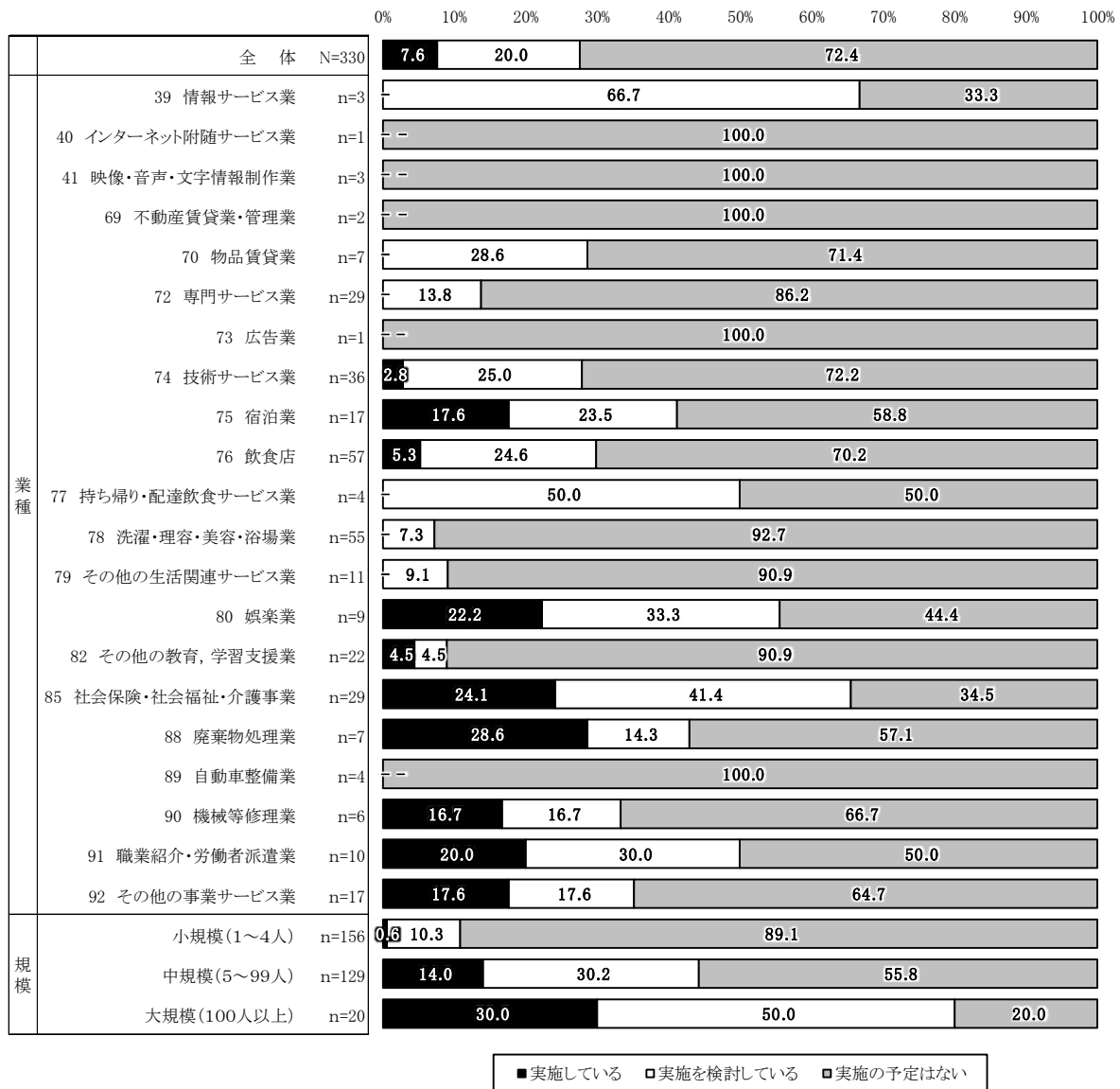


（注）事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）は、地震や火災、集団感染等の緊急事態に直面した際に、被害を最小限に抑え、一刻も早く事業活動を復旧し、会社と社員を守り、取引先からの信頼を得るための方法の一つを言う。

(2) 事業継続マネジメント (BCM) の実施状況

- 事業継続マネジメント (BCM) (注) の実施状況は、「実施の予定はない」が72.4%と最も高く、次いで「実施を検討している」(20.0%)、「実施している」(7.6%) となっている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれて「実施している」や「実施を検討している」の割合が増えている。

図Ⅲ-3-30 事業継続マネジメント (BCM) 実施の有無



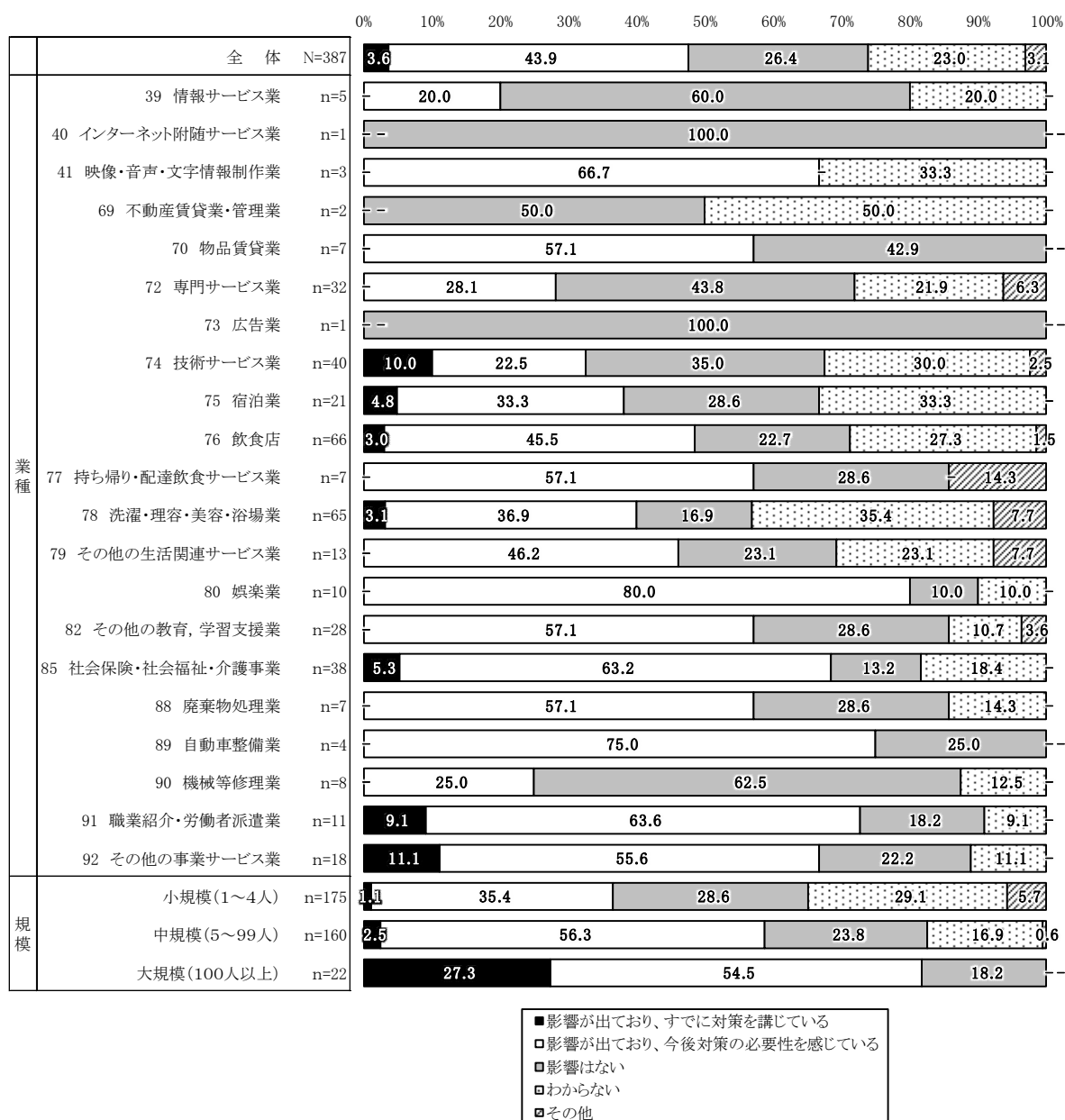
(注) 事業継続マネジメント (BCM : Business Continuity Management) は、策定したBCPの定期的な見直し・訓練・社員教育等により、BCPの実効性を高める取組などを言う。

10. 事業の新たな取組について

(1) 人口減少・少子高齢化の影響

- 人口減少・少子高齢化の影響は、「影響が出ており、今後対策の必要性を感じている」が43.9%と最も高く、次いで「影響はない」(26.4%)、「わからない」(23.0%)となっている。
- 規模別にみると、規模が大きくなるにつれて「影響が出ている(注)」が高くなっている。

図Ⅲ-3-31 人口減少・少子高齢化の影響

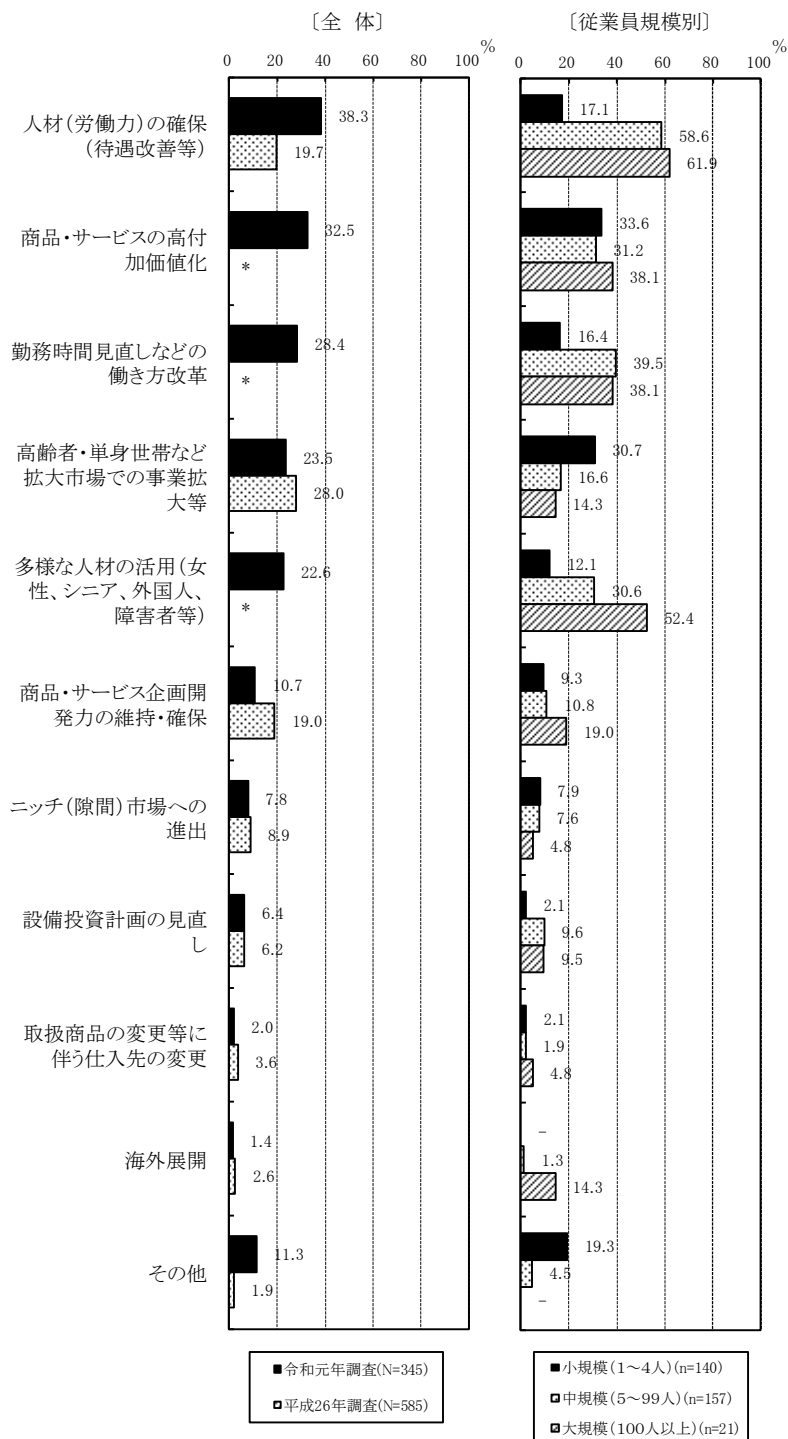


(注) 「影響が出ており、すでに対策を講じている」と「影響が出ており、今後対策の必要性を感じている」の合計

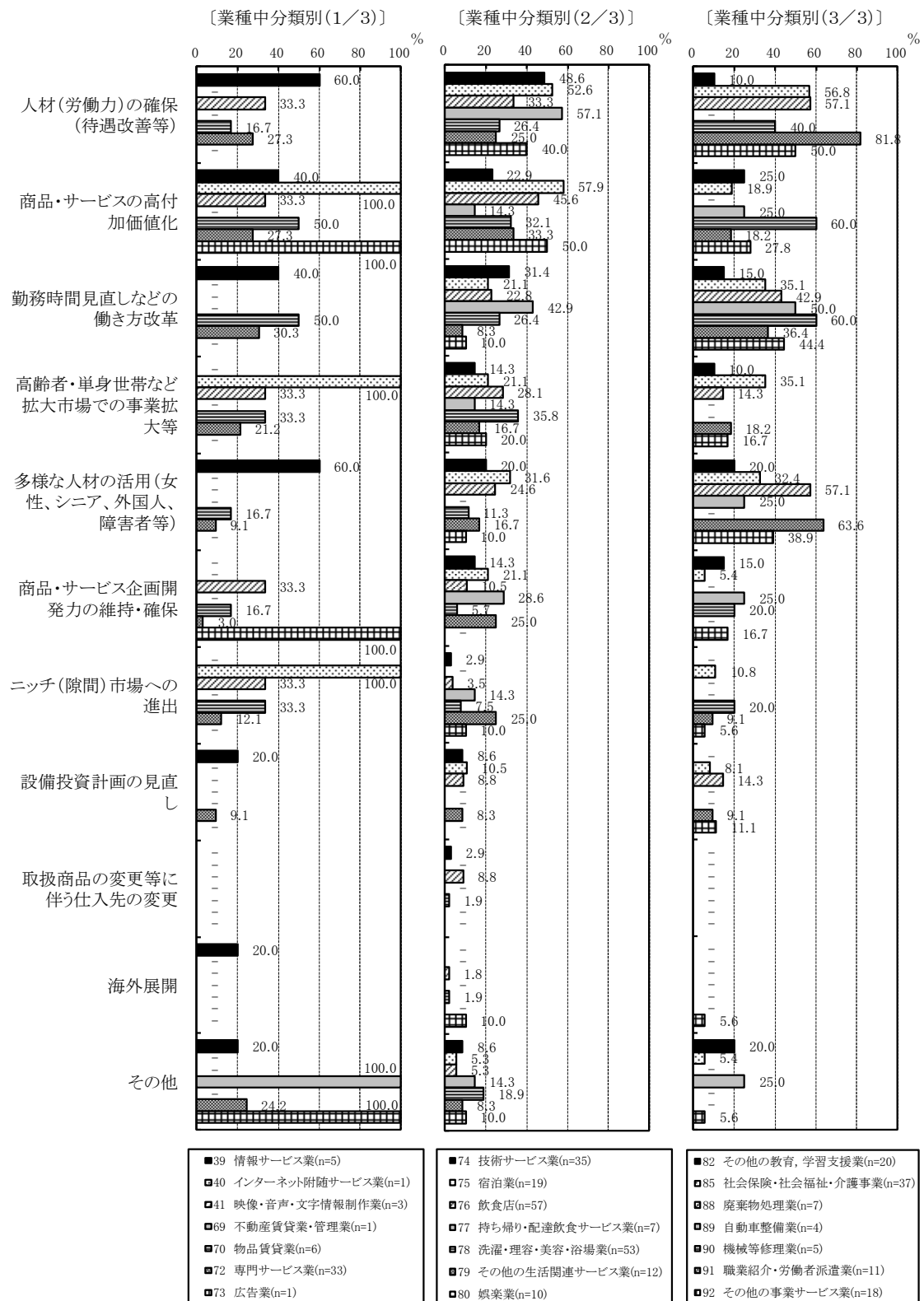
(2) 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組

- 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組は、「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」が38.3%と最も高く、次いで、「商品・サービスの高付加価値化」（32.5%）、「勤務時間見直しなどの働き方改革」（28.4%）となっている。
- 平成26年調査と比較して「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」の割合が増加している。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）で「商品・サービスの高付加価値化」（33.6%）、中規模事業所（5～99人）と大規模事業所（100人以上）で「人材（労働力）の確保（待遇改善等）」（58.6%、61.9%）が最も高くなっている。

図Ⅲ-3-32 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組（複数回答）



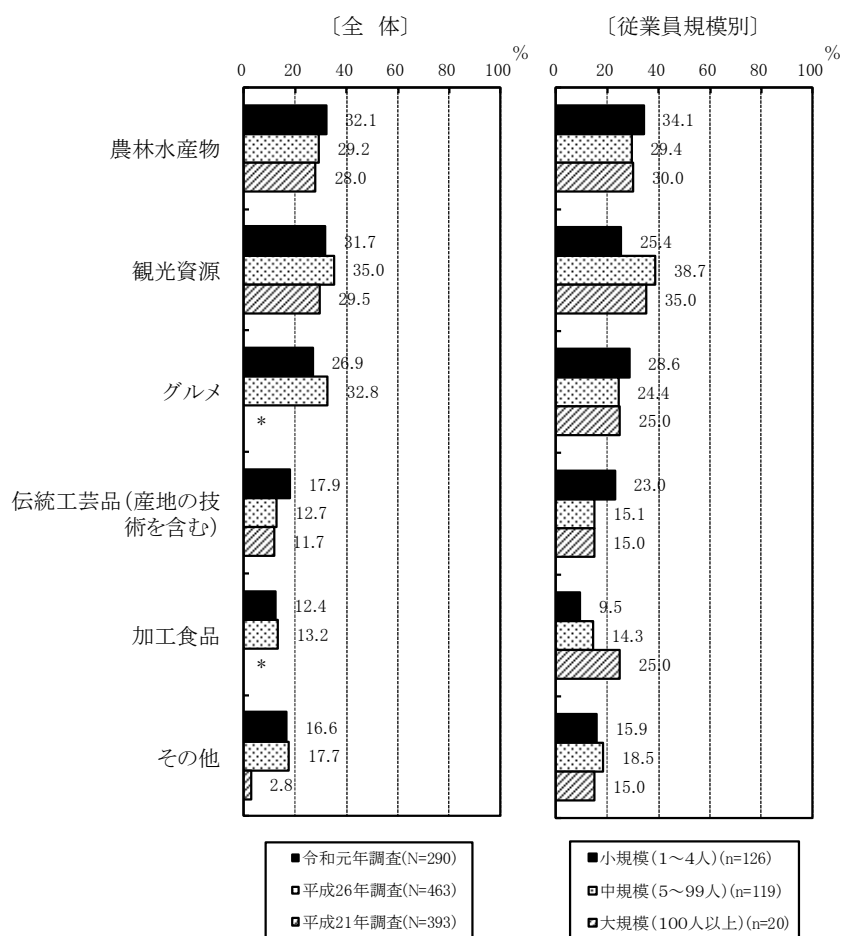
図Ⅲ-3-33 人口減少・少子高齢化に対する将来的取組（複数回答）



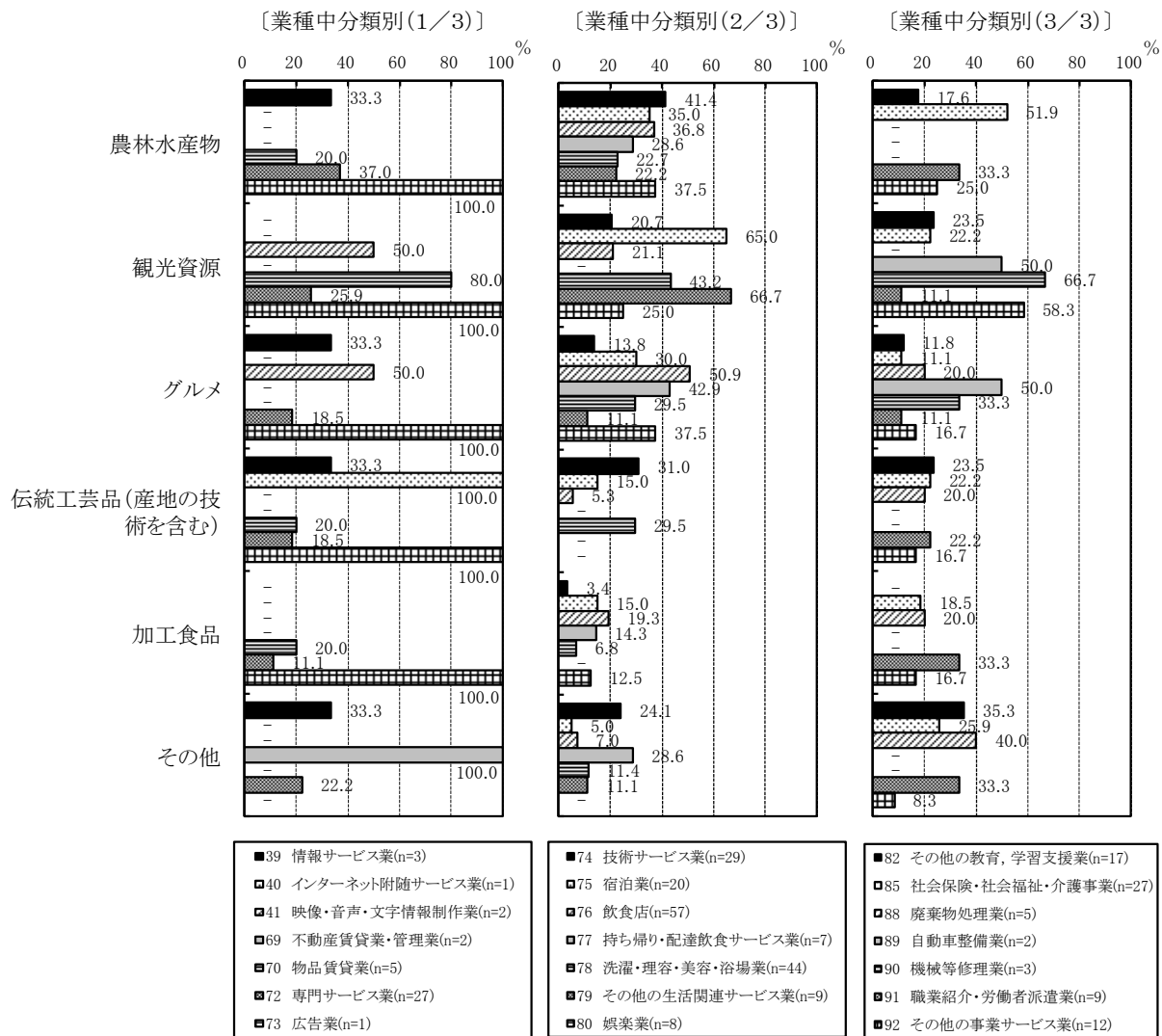
(3) 関心のある地域資源

- 関心のある地域資源は、「農林水産物」が32.1%と最も高く、次いで「観光資源」(31.7%)、「グルメ」(26.9%)となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して「農林水産物」の割合が増加している。
- 規模別では、小規模事業所(1～4人)で「農林水産物」(34.1%)、中規模事業所(5～99人)と大規模事業所(100人以上)で「観光資源」(38.7%、35.0%)が最も高くなっている。

図Ⅲ－3－34 関心のある地域資源（複数回答）



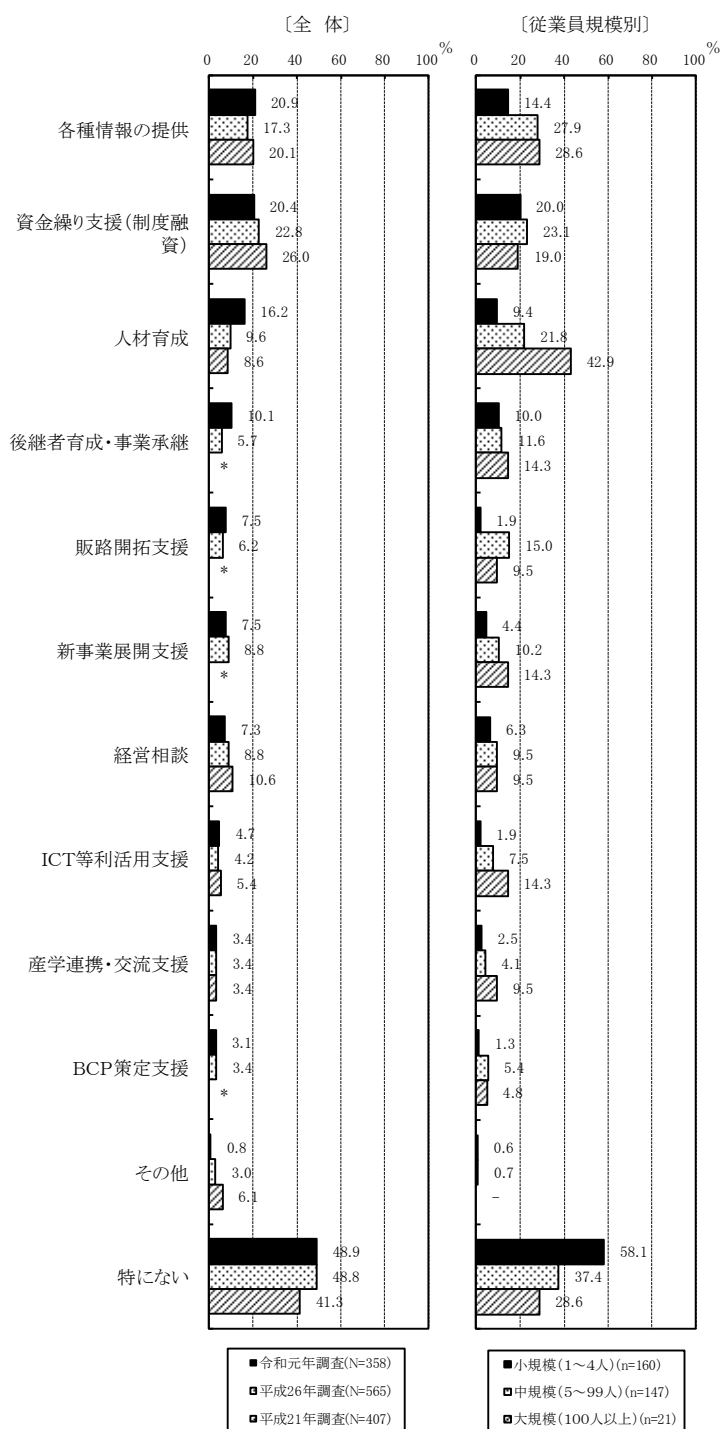
図Ⅲ－3－35 関心のある地域資源（複数回答）（業種別）



11. 公的機関に対して期待する施策

- 公的機関に対して期待する施策は、「各種情報の提供」が20.9%と最も高く、次いで「資金繰り支援（制度融資）」（20.4%）、「人材育成」（16.2%）となっている。
- 平成21年調査、平成26年調査と比較して、「人材育成」の割合が増加している一方で、「資金繰り支援（制度融資）」の割合は減少している。
- 規模別では、小規模事業所（1～4人）や中規模事業所（5～99人）で「各種情報の提供」（27.9%、28.6%）、大規模事業所（100人以上）で「人材育成」（42.9%）が他の業種と比較して高くなっている。

図Ⅲ－3－36 公的機関に対して期待する施策（複数回答）



図Ⅲ－3－37 公的機関に対して期待する施策（複数回答）（業種別）

