

令和4年度  
三好市中小企業実態調査（アンケート調査）  
結果報告書

2023年度 - 2027年度



# 令和4年度三好市中小企業実態調査(アンケート調査) 結果報告書

<b>1. 本アンケート調査について</b> .....	<b>2</b>
(1) アンケート概要.....	2
(2) アンケート回収数.....	2
(3) アンケート依頼文及びアンケート調査票.....	3
<b>2. アンケート調査結果</b> .....	<b>12</b>
(1) 市内事業所の基礎情報について.....	12
(2) 市内事業所の経営状況について.....	23
(3) 貴事業所の雇用状況について.....	31
(4) 貴事業所の強み・弱みについて.....	38
(5) 今後の事業展開について.....	40
(6) 支援施策の活用について.....	43
(7) その他.....	48

# 1. 本アンケート調査について

## (1) アンケート概要

アンケート調査名	三好市中小企業実態調査
調査目的	中小企業振興計画の改訂にあたり、三好市内の現状、及び意見・意向を把握することを目的とした。
アンケート対象者	三好市商工会・阿波池田商工会議所の会員事業所及び非会員事業者
実施期間	2022年7月～8月
配布数	1,000件
配送方法	郵送方式

## (2) アンケート回収数

回収数：460件（回収率46.0%）

## (3) アンケート依頼文及びアンケート調査票

次ページ以降に、配布したアンケート依頼文及びアンケート調査票を示します。



# 三好市中小企業実態調査 アンケート調査へのご協力のお願い

## 事業者各位

日頃から、市政に格別のご理解とご協力を頂き、誠にありがとうございます。

三好市では、市内の企業の皆様のこれからのさらなる発展・活性化をご支援するために、今年度、「第2次三好市中小企業振興計画」を策定する予定です。

このアンケート調査は、事業所の皆様のご意見、ご意向をお伺いし、中小企業振興計画に反映させて頂くとともに、「第2次中小企業振興計画」策定に向けた基礎調査として実施するものです。

つきましては、本調査の趣旨をご理解いただき、大変お忙しいところ誠に恐縮ですが、ご協力くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

令和4年7月 三好市産業観光部商工政策課、三好市商工会、阿波池田商工会議所

### ご記入にあたってのお願い

- ご回答は、事業所の代表者・経営者がお答えいただくようお願いいたします。  
なお、ご本人様が回答できない事情がある場合は、代理の方がお答えいただいても結構です。
  - ご回答は設問ごとに、番号に○印をつけるか、回答欄に直接文字や数字をご記入ください。  
設問により回答方法が異なりますので、お間違えないようご注意ください。
- ※ 本調査は、三好市商工会・阿波池田商工会議所の会員事業所及び非会員事業者に送付しています。
  - ※ 調査の結果は全て統計的に処理し、目的以外に利用することはなく、貴事業所に関する情報が公表されることは一切ございません。
  - ※ アンケートの統計的な調査結果については年度末をめどに、三好市ホームページで公表させていただきます。

ご回答いただいたアンケート票は、8月5日(金)までに同封の返信用の封筒（切手は不要です）に入れて、郵便ポストへご投函ください。

【問合先】 三好市産業観光部商工政策課 TEL 0883-72-7645





問9	<b>貴事業所のコロナ禍前（2020年2月ごろより前）に主な経営上の課題となっていた事柄を、次の項目からお答えください。</b> <b>&lt;主な課題の順に下の回答欄に番号を3つ記入してください&gt;</b>					
	1.	資金調達・資金繰りの改善	2.	販路の拡大・市場拡大		
	3.	需要の停滞・減少	4.	新製品の開発・新規事業への参入		
	5.	競合他社の価格や商品の差別化	6.	ニーズ変化への対応		
	7.	人材の確保・育成	8.	仕入単価の上昇・販売単価の低下		
	9.	技術力の維持・向上	10.	デジタル化の強化		
	11.	施設設備の不足・老朽化	12.	情報発信・広告宣伝の不足		
	13.	産学官民の連携・協力不足	14.	特になし		
	15.	その他（				）
1位		2位		3位		

問10	<b>貴事業所のコロナ禍後（2020年2月ごろから後）に主な経営上の課題となっている事柄を、次の項目からお答えください。</b> <b>&lt;主な課題の順に下の回答欄に番号を3つ記入してください&gt;</b>					
	1.	資金調達・資金繰りの改善	2.	販路の拡大・市場拡大		
	3.	需要の停滞・減少	4.	新製品の開発・新規事業への参入		
	5.	競合他社の価格や商品の差別化	6.	ニーズ変化への対応		
	7.	人材の確保・育成	8.	仕入単価の上昇・販売単価の低下		
	9.	技術力の維持・向上	10.	デジタル化の強化		
	11.	施設設備の不足・老朽化	12.	情報発信・広告宣伝の不足		
	13.	産学官民の連携・協力不足	14.	特になし		
	15.	その他（				）
1位		2位		3位		

問11	<b>新型コロナウイルス感染症拡大にともない、行っているあるいは行った対策の内容をお選びください。&lt;〇印はいくつでも&gt;</b>					
	1.	補助金・助成金の利用（具体的に使った補助金・助成金名をご記入ください）				
	2.	資金調達の対応	3.	社員の働き方の見直し		
	4.	営業日・営業時間の見直し	5.	商品価格の見直し		
	6.	コスト削減の取り組み	7.	既存の営業の強化		
	8.	新規販路の開拓	9.	新規事業への進出、事業の多角化		
	10.	デジタル化の強化	11.	雇用の見直し		
	12.	取引先の見直し	13.	事業継続計画（BCP）の策定		
	14.	新たな設備投資	15.	特になし		
	16.	その他（				）



問12 近年（2021年ごろから）、石油・石炭製品や飲食料品、木材・木製品、鉱物資源など幅広い資源の価格が高騰していますが、これを受けて貴事業所の業績の変化はどのようなものだと見込まれるでしょうか。〈O印は1つ〉

- |                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| 1. すでに利益が増加している。     | 2. 今後、利益が増加する見込みである。 |
| 3. 利益に影響はなく、横ばいである。  | 4. すでに利益が減少している。     |
| 5. 今後、利益が減少する見込みである。 | 6. その他（ ）            |

問12-aおよび問12-bにお答えください

問12-a 問12で4. あるいは5. を回答した方にお尋ねします。  
近年（2021年ごろから）の資源価格高騰にともない、行っているあるいは検討している対策の内容をお選びください。〈O印はいくつでも〉

- |               |                    |
|---------------|--------------------|
| 1. 資金調達の対応    | 2. 商品価格の見直し        |
| 3. コスト削減の取り組み | 4. 既存の営業の強化        |
| 5. 新規販路の開拓    | 6. 新規事業への進出、事業の多角化 |
| 7. デジタル化の強化   | 8. 雇用の見直し          |
| 9. 取引先の見直し    | 10. 事業継続計画（BCP）の策定 |
| 11. 新たな設備投資   | 12. 特になし           |
| 13. その他（ ）    |                    |

問12-b 問12で4. あるいは5. を回答した方にお尋ねします。  
近年（2021年ごろから）の資源価格高騰にともない、商品やサービスへの価格転嫁はできていますか。〈O印は1つ〉

- |               |              |
|---------------|--------------|
| 1. 全て転嫁できている  | 2. 一部転嫁できている |
| 3. 全く転嫁できていない | 4. その他（ ）    |

### 3 貴事業所の雇用状況について

問13 直近3年間の従業員数の変動の傾向をお答えください。〈O印は1つ〉

- |       |         |       |
|-------|---------|-------|
| 1. 増加 | 2. 現状維持 | 3. 減少 |
|-------|---------|-------|

問14 現在、事業の運営に必要な人材を確保できていると感じていますか。〈O印は1つ〉

- |               |             |
|---------------|-------------|
| 1. 十分に確保できている | 2. 確保できていない |
|---------------|-------------|

問15 不足している・確保したいと考えている人材の分野をお答えください。〈O印は3つまで〉

- |             |             |             |          |
|-------------|-------------|-------------|----------|
| 1. 営業       | 2. 財務       | 3. 経営幹部・後継者 | 4. 総務・人事 |
| 5. 法律・リスク管理 | 6. 現場・作業    | 7. IT       | 8. 海外取引  |
| 9. 研究開発     | 10. 人材の不足なし | 11. その他（ ）  |          |

問16 確保したい人材をお答えください。〈O印は3つまで〉

- |              |          |                  |           |
|--------------|----------|------------------|-----------|
| 1. 若手・新入社員   | 2. 中堅社員  | 3. 管理            | 4. 同業界経験者 |
| 5. パート・アルバイト | 6. シニア人材 | 7. 外国人人材         |           |
| 8. Uターン人材    | 9. 副業人材  | 10. 当面確保を予定していない |           |



問20-b

問20で3、4、5、6を回答した方にお尋ねします。  
事業承継にあたりどのような障害・課題がありますか。〈O印はいくつでも〉

- |                 |              |
|-----------------|--------------|
| 1. 後継者への株式譲渡    | 2. 後継者教育     |
| 3. 借入金・債務保証の引継ぎ | 4. 後継者の探索・確保 |
| 5. 取引先との関係維持    | 6. 自社株の評価額   |
| 7. 分散した株式の集約    | 8. 従業員の処遇    |
| 9. 相談先がない       | 10. その他 ( )  |

4 貴事業所の強み・弱みについて

問21 貴事業所の強み・弱みをお答えください。〈強み・弱みの順に下の回答欄に番号を3つ記入してください〉

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1. 品質            | 2. 価格競争力      |
| 3. 多様な商品メニュー     | 4. ブランド力・独自性  |
| 5. 技術力           | 6. 企画・開発力     |
| 7. 営業力、広告宣伝力     | 8. 商品・サービスの需要 |
| 9. デジタル技術・情報通信技術 | 10. 財政基盤      |
| 11. 豊富な人材        | 12. 経営理念・戦略   |
| 13. その他 ( )      |               |

強み	1位		2位		3位	
弱み	1位		2位		3位	

5 今後の事業展開について

問22 貴事業所の今後の事業展開として、事業として取り組みたいことや関心のある事柄はありますか。  
〈主に取り組みたい、関心があると思う順に下の回答欄に番号を3つ記入してください〉

1. 農泊や地産地消を基にした商品販売など6次産業化
2. バイオマスなどクリーンな資源や物品の導入・活用
3. 地元で生産された資源や物品の導入・活用
4. 体験型や観光土産品の開発など観光需要を見据えた取り組み
5. インバウンド対応や多言語対応など海外需要を見据えた取り組み
6. イベントなどによる他地域との交流・連携
7. 産官学連携、企業間連携
8. ドローンなどロボット技術の活用によるスマート化
9. ネット販売や社内システムの構築など情報通信技術の活用
10. 個性的な商品開発・生産・普及
11. テレワークや在宅勤務の実施など、多様な働き方の実現
12. SDGsなど社会的な持続可能性を考慮した経営
13. 事業継続計画（BCP）の策定など、災害のような緊急事態に備えた対策
14. 特になし
15. その他 ( )

1位		2位		3位	
----	--	----	--	----	--

問23

問22で回答した項目について、具体的な事業展開や商品開発のアイデアなど、事業化したいことがありましたら、ご記入ください。

## 6 支援施策の活用について

問24

行政が企業に行っている支援施策の一部として、以下のような支援施策などがあります。これらの支援策をご存じですか、また活用したいと思いますか。〈○印はそれぞれ1つ〉

	支援施策名	対象事業	認知について	活用意向について
①	新卒者等就職促進事業補助金	新卒者及び UIJ ターン者を雇用する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
②	創業・空き店舗等再生支援事業補助金	市内の空き店舗等を活用して事業活動を行う、または新たに創業する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
③	IT 等活用販売推進事業	自社 HP 等の改良、他社ウェブサイトへの出店等ウェブサイト上での商品およびサービスの販売に向けた取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	新製品、新規事業等広告宣伝事業	新製品や新規事業の販路開拓を目的とした広告宣伝に対する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	デザイン企画制作事業	パッケージのデザインおよびブランドデザイン等の企画に対する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	加工特産品開発事業	三好市の地域資源や地域特性を活かした特産品の加工開発に対する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	創業後広告宣伝事業	販路開拓を目的とした市外で開催される展示会、見本市、商談会等への出展の取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	企業間連携事業	市内事業者らが合同で取り組む研修会等への取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している



	支援施策名	対象事業	認知について	活用意向について
③	職場環境改善事業	人材定着率の向上等を目的として実施する職場環境改善に対する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
	人材確保事業	合同企業説明会への出展や、大手求人サイトへの掲載、人材紹介業者の活用、インターン受け入れ等に対する取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
④	三好市商店会等活性化支援事業補助金	商業団体が自主的に行う、地域の商業振興をはかる取り組み	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している
⑤	小規模事業者経営改善資金利子補給補助金	小規模事業者経営改善資金融資制度により借り入れた融資に係る償還利子の一部負担	1. 知っていた 2. 知らなかった	1. 活用したいと思う 2. 活用したいと思わない 3. すでに活用している

③…「三好市中小企業者等総合支援事業補助金」のうちの事業。

①新卒者等就職促進事業補助金

②創業・空き店舗等再生支援事業補助金

③三好市中小企業者等総合支援事業補助金

★各支援策にご興味がある場合：

①②③の詳細に関しては、市ホームページで詳細をご確認ください。

④⑤の詳細に関しては、三好市商工政策課へ直接お問い合わせください。

※⑥は、商工会議所や商工会などの経営指導を受けている小規模事業者が対象の制度です。



問25 三好市に今後期待する企業支援策について教えてください。 <期待する順に下の回答欄に番号を3つ記入してください>			
1.	新たな市場開拓	2.	事業承継・再生支援
3.	経営相談支援制度	4.	県内外企業間連携
5.	人材確保・育成	6.	6次産業化
7.	プロモーション推進	8.	公的融資・保証
9.	販路確保	10.	産業用地確保
11.	研究機関相互連携	12.	新事業展開
13.	事業継続計画（BCP）についての情報提供		
14.	その他（		）
1位		2位	
			3位

## 7 その他

問26 三好市に求める支援施策へのご要望やご意見、また支援施策を活用した新事業についてなど、ご自由にご記入ください。	

質問は以上です。ご協力誠にありがとうございました。

記入し終わったアンケート票を、同封の返信用封筒に入れ、締め切りの8月5日（金）までに、ご投函ください。

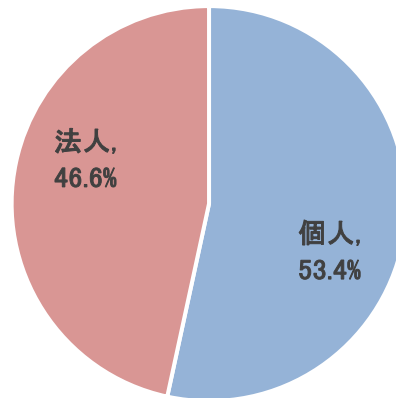
## 2. アンケート調査結果

### (1) 市内事業所の基礎情報について

問1 貴事業所の事業形態をお答えください。〈○印は1つ〉

・「個人」が最も多く、前回アンケートから順位が入れ替わっている。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	293	100.0%	427	100.0%
個人	134	45.7%	228	53.4%
法人	159	54.3%	199	46.6%

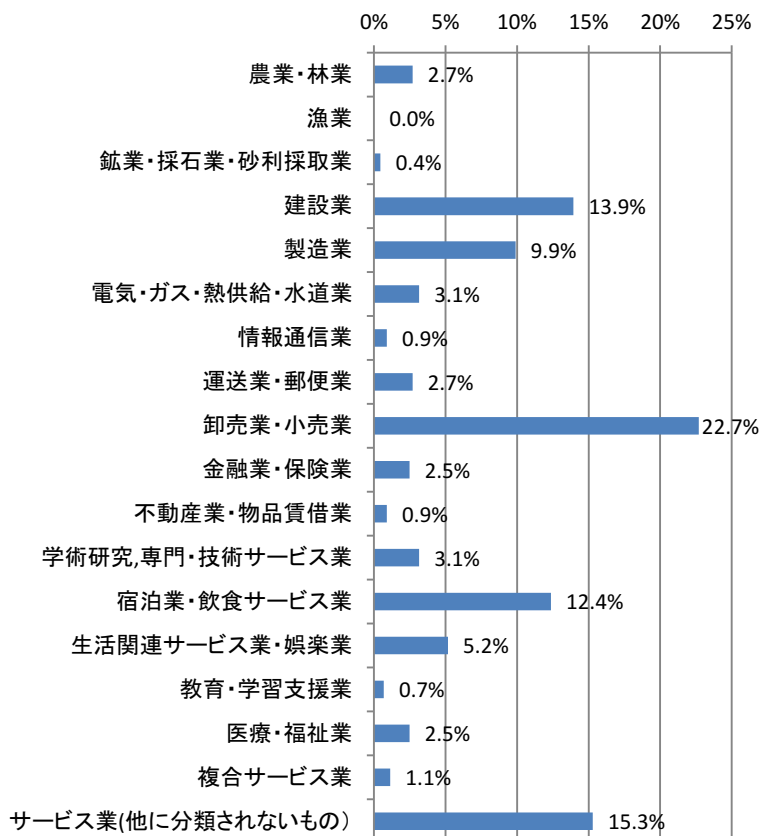


問2 貴事業所の主とする業種をお答えください。<○印は1つ>

※複数の事業を営む場合は、最も売上げの大きい業種についてご回答ください。

・「卸売業・小売業」が最も多く、「サービス業(他に分類されないもの)」が次いで多い。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	296	100.0%	445	100.0%
農業・林業	5	1.7%	12	2.7%
漁業	0	0.0%	0	0.0%
鉱業・採石業・砂利採取業	1	0.3%	2	0.4%
建設業	35	11.8%	62	13.9%
製造業	31	10.5%	44	9.9%
電気・ガス・熱供給・水道業	12	4.1%	14	3.1%
情報通信業	3	1.0%	4	0.9%
運送業・郵便業	7	2.4%	12	2.7%
卸売業・小売業	99	33.4%	101	22.7%
金融業・保険業	9	3.0%	11	2.5%
不動産業・物品賃借業	3	1.0%	4	0.9%
学術研究、専門・技術サービス業	6	2.0%	14	3.1%
宿泊業・飲食サービス業	32	10.8%	55	12.4%
生活関連サービス業・娯楽業	6	2.0%	23	5.2%
教育・学習支援業	1	0.3%	3	0.7%
医療・福祉業	6	2.0%	11	2.5%
複合サービス業	1	0.3%	5	1.1%
サービス業(他に分類されないもの)	39	13.2%	68	15.3%



問3 問2で選択した業種について事業内容を詳細にお答えください。＜自由回答＞

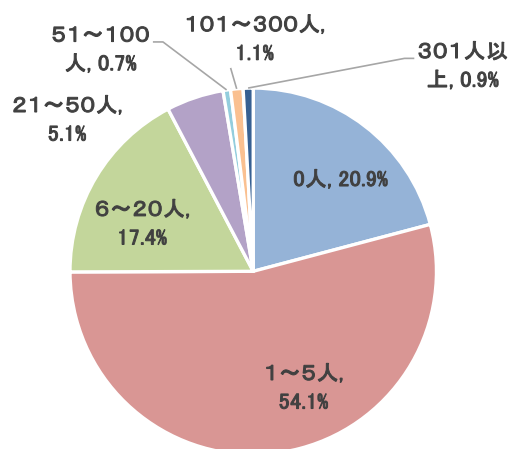
農業・林業	・林業・特殊伐採 ・木材伐採搬出(原木) ・ゆずの生産・加工販売	・菌床椎茸、花卉 ・原木生産・素材生産	・素材生産業、林業 ・茶生産・卸小売販売 ・大川持農林業体験施設の管理運営	・ゼンマイ農家、林業 ・プロイラー
鉱業・採石業・砂利採取業	・砂、砂利採取販売業	・砕石業		
建設業	・土木工事(20事務所) ・土木、管、電気・水道施設工事(2事務所) ・鉄骨工事 ・左官、ブロック、タイル ・アルミサッシ・木建具製造 ・建築工事式、リフォーム工事等	・建築工事(10事務所) ・住宅基礎工事	・電気工事(3事務所) ・管工事・水道施設工事 ・内装工事業 ・土木、建設、造園工事他 ・ガラス、アルミ建具販売・施工 ・エクステリア・リフォーム	・建築板金(3事務所) ・左官工事 ・建築設計
製造業	・製材業(6事務所) ・食品製造業(3事務所) ・木材加工業(2事務所) ・仕出し業 ・鋼構造物製造業 ・食肉製造業 ・プラスチック製品の彫刻・加工業 ・学生服の男子スラックスの縫製	・清酒製造業(2事務所) ・製茶業(2事務所) ・農産加工・製造・販売 ・噴霧乾燥業 ・生コンクリート製造業	・菓子・パン製造業(6事務所) ・各種染め物製造販売(2事務所) ・縫製業(2事務所) ・畳加工 ・健康食品製造業 ・麺類製造業 ・配電用機器類の製造・販売 ・プラスチック食品容器、ポリエチレン袋製造	・木製品製(2事務所) ・印刷業 ・金具建具製造業
金融業・保険業	・水道工事(6事務所)	・電気工事(5事務所)	・住宅・店舗・工場の電気空設全般、家電販売	
電気・ガス・熱供給・水道業	・ガス販売、水道工事、器具販売 ・ガソリンスタンド、ガス販売		・プロパン販売・ガス設備工事 ・ガス販売、ガス品具製品販売、水道工事	
情報通信業	・ホームページ制作	・電気通信業	・Webシステム、HP制作、アプリ開発	
運送業・郵便業	・乗客旅客運送業(5事務所) ・介護タクシー及び生活支援		・一般貨物運送(5事務所)	
卸売業・小売業	・食品小売業(15事務所) ・衣料品、雑貨小売業(9事務所) ・ガソリン、LPG小売業(4事務所) ・宝飾品小売業(2事務所) ・祭り用品小売業 ・眼鏡・補聴器小売業 ・雑貨・建材卸売業 ・青果物の卸売及び小売業 ・緊急通知システムの販売、介護用品、通信機器販売 ・教科書・教材・雑誌・書籍小売業 ・西祖谷道の駅などに商品の卸売 ・文具、OA、ギフト、教材小売業	・仏具小売業 ・スポーツ用品小売業 ・化粧品小売業	・電気器具小売業(9事務所) ・食料品、酒、たばこ小売業(7事務所) ・酒類小売業(3事務所) ・花卉小売業(2事務所) ・金物、資材卸売業 ・贈答品小売業 ・菓草卸売業 ・肉類の卸売及び小売業 ・理容・美容卸売業 ・錦鯉・金魚エサ器具等の販売(修理) ・日用雑貨・文房具小売業 ・OA機器、オフィス用品、学校教材小売業	・食品卸売業(2事務所) ・家具小売業 ・二輪車販売修理他 ・観光土産卸売業 ・弁当・仕出し小売業

卸売業・小売業	・木工機械販売、修理、研磨(刃物)		
金融業・保険業	・銀行(7事業所)	・郵便業(3事業所)	・損害保険業
不動産業物品 賃借業	・ビル賃貸、ビル管理 ・不動産、売買仲介、賃貸、コンサルタント	・住宅賃貸	・宅地建設取引業、不動産仲介業
学術研究,専 門・技術サービ ス業	・写真撮影(2事業所) ・建築設計事務所 ・土地建物調査測量表題登記 ・工作機械の移動設置作業	・税理士業(2事業所) ・太極拳教室	・自動車整備業(2事業所) ・司法書士・土地家屋調査・行政書士 ・建築設計監理 ・ソフトウェアの受託開発業
宿泊業・飲食サ ービス業	・飲食店(31事業所)	・宿泊業(16事務所)	・タクシー事業、持ち帰り弁当
生活関連サー ビス業・娯楽業	・理容業(9事業所) ・公衆浴場 ・ラフティングツアー運営	・葬祭業(2事業所) ・スタジオ撮影	・クリーニング業(2事業所) ・ダンススタジオ
教育・ 学習支援業	・小中校生の学習支援	・学習指導塾	・英会話教室
医療・福祉業	・歯科医療(2事業所) ・介護事業(2事業所)	・医療業(2事業所)	・マッサージ業(2事業所) ・処方箋業務、一般用医薬品販売他
複合サービス 業	・ツアーガイド、ツアープランナー(2事業所)		・道の駅 ・運転代行業
サービス業(他 に分類されな いもの)	・警備業(2事業所) ・貸衣装	・コンサルタント業(2事業所) ・人材育成・チームビルディング	・測量業 ・経営コンサルタント

問4 貴事業所の従業員数（家族を含む）をお答えください。＜○印は1つ＞

・「1～5人」が最も多く、半数以上を占める。

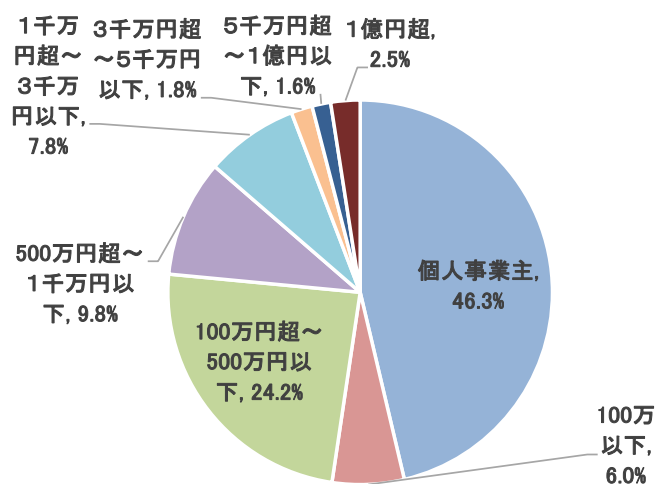
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	298	100.0%	455	100.0%
0人	31	10.4%	95	20.9%
1～5人	175	58.7%	246	54.1%
6～20人	59	19.8%	79	17.4%
21～50人	23	7.7%	23	5.1%
51～100人	6	2.0%	3	0.7%
101～300人	3	1.0%	5	1.1%
301人以上	1	0.3%	4	0.9%



問5 貴事業所の資本金をお答えください。＜○印は1つ＞

・「個人事業主」が最も多く、約半数を占める。

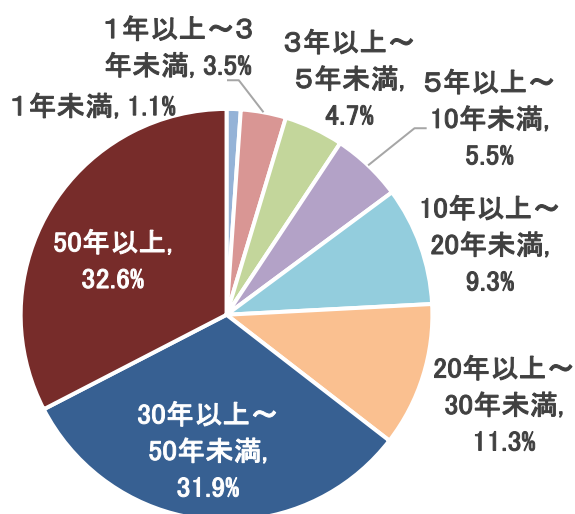
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	292	100.0%	447	100.0%
個人事業主	101	34.6%	207	46.3%
100万以下	16	5.5%	27	6.0%
100万円超～500万円以下	87	29.8%	108	24.2%
500万円超～1千万円以下	30	10.3%	44	9.8%
1千万円超～3千万円以下	34	11.6%	35	7.8%
3千万円超～5千万円以下	9	3.1%	8	1.8%
5千万円超～1億円以下	3	0.1%	7	1.6%
1億円超	12	4.1%	11	2.5%



問6 貴事業所の創業・設立からの経過年数をお答えください。<○印は1つ>

・「50年以上」が最も多く、「30年以上～50年未満」が次いで多い。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	296	100.0%	451	100.0%
1年未満	2	0.7%	5	1.1%
1年以上～3年未満	5	1.7%	16	3.5%
3年以上～5年未満	6	2.0%	21	4.7%
5年以上～10年未満	10	3.4%	25	5.5%
10年以上～20年未満	27	9.1%	42	9.3%
20年以上～30年未満	41	13.9%	51	11.3%
30年以上～50年未満	102	34.5%	144	31.9%
50年以上	103	34.8%	147	32.6%

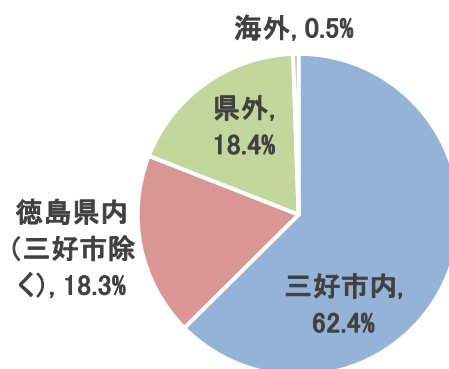


問7 販売先と仕入先のおおよその取引割合をお答えください。<自由回答>

・販売は三好市内が最も多く、6割以上を占める。  
 ・仕入は三好市内が最も多く、「県外」「徳島県内（三好市除く）」が次いで多い。

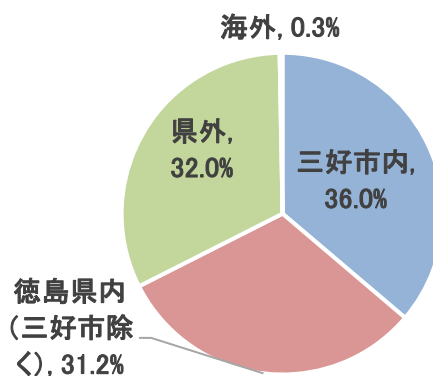
○販売

	2017年(前回)	2022年(今回)
三好市内	65.9%	62.4%
徳島県内(三好市除く)	16.9%	18.3%
県外	16.4%	18.4%
海外	0.7%	0.5%



○仕入

	2017年(前回)	2022年(今回)
三好市内	29.4%	36.0%
徳島県内(三好市除く)	33.9%	31.2%
県外	35.9%	32.0%
海外	0.9%	0.3%

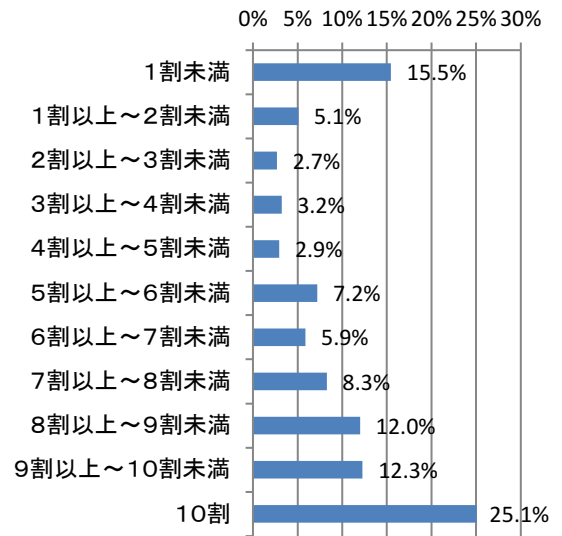


※回答項目のうち、一部のみの回答についても分析対象としているため、数値を足した際100%とならない場合がある。

○販売\_\_三好市内

・「10割」が最も多く、「1割未満」が次いで多い。

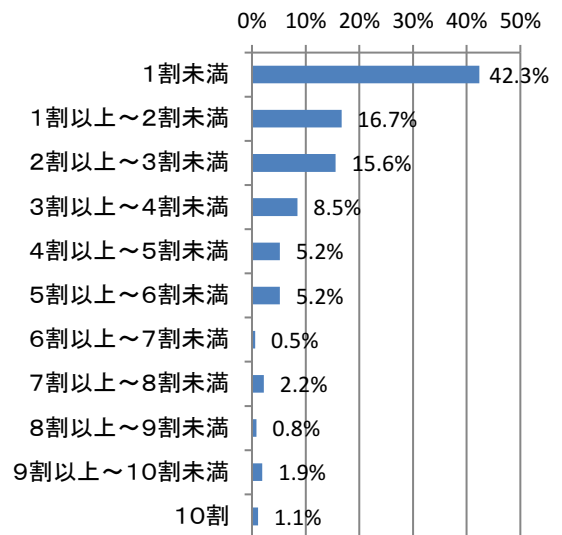
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	237	100.0%	375	100.0%
1割未満	17	7.2%	58	15.5%
1割以上～2割未満	17	7.2%	19	5.1%
2割以上～3割未満	6	2.5%	10	2.7%
3割以上～4割未満	9	3.8%	12	3.2%
4割以上～5割未満	11	4.6%	11	2.9%
5割以上～6割未満	13	5.5%	27	7.2%
6割以上～7割未満	10	4.2%	22	5.9%
7割以上～8割未満	15	6.3%	31	8.3%
8割以上～9割未満	36	15.2%	45	12.0%
9割以上～10割未満	45	19.0%	46	12.3%
10割	58	24.5%	94	25.1%



○販売\_\_三好市以外の県内

・「1割未満」が最も多く、「1割以上～2割未満」が次いで多い。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	269	100.0%	366	100.0%
1割未満	34	20.1%	155	42.3%
1割以上～2割未満	45	26.6%	61	16.7%
2割以上～3割未満	27	16.0%	57	15.6%
3割以上～4割未満	27	16.0%	31	8.5%
4割以上～5割未満	9	5.3%	19	5.2%
5割以上～6割未満	8	4.7%	19	5.2%
6割以上～7割未満	7	4.1%	2	0.5%
7割以上～8割未満	8	4.7%	8	2.2%
8割以上～9割未満	2	1.2%	3	0.8%
9割以上～10割未満	2	1.2%	7	1.9%
10割	0	0.0%	4	1.1%

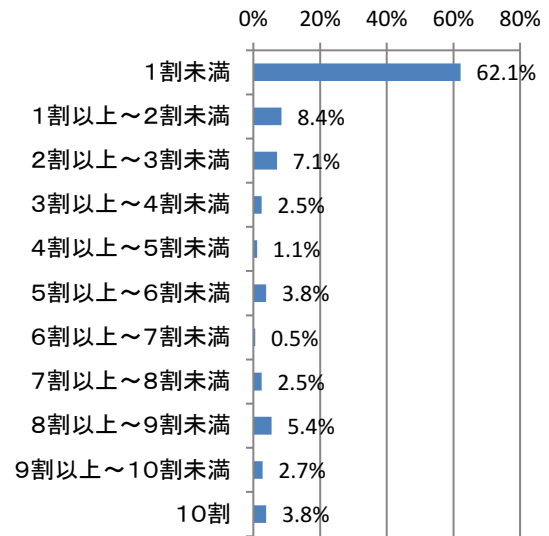




○販売\_県外

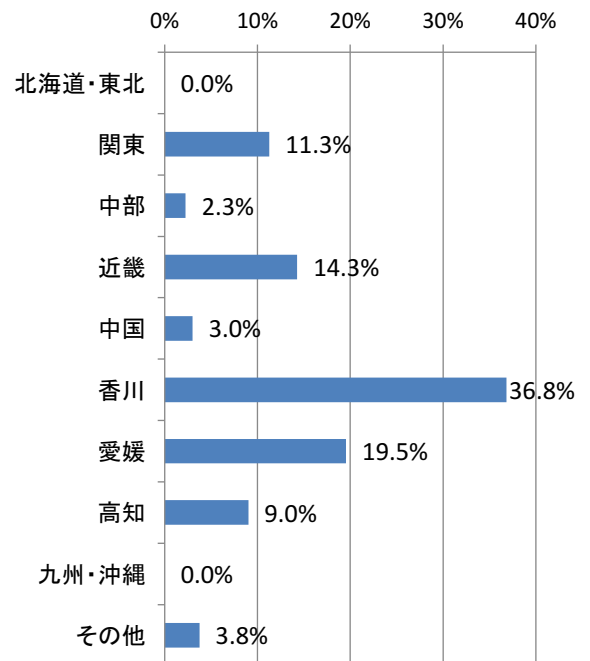
・「1割未満」が最も多く、6割以上を占める。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	104	100.0%	367	100.0%
1割未満	20	19.2%	228	62.1%
1割以上～2割未満	26	25.0%	31	8.4%
2割以上～3割未満	11	10.6%	26	7.1%
3割以上～4割未満	5	4.8%	9	2.5%
4割以上～5割未満	3	2.9%	4	1.1%
5割以上～6割未満	5	4.8%	14	3.8%
6割以上～7割未満	5	4.8%	2	0.5%
7割以上～8割未満	3	2.9%	9	2.5%
8割以上～9割未満	10	9.6%	20	5.4%
9割以上～10割未満	11	10.6%	10	2.7%
10割	5	4.8%	14	3.8%



(主な都道府県)

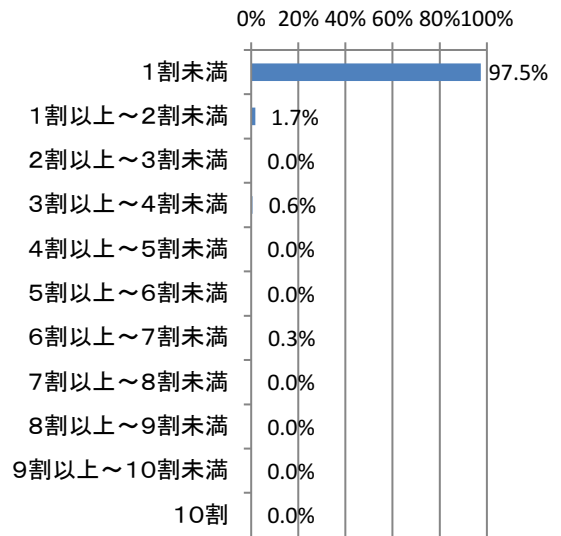
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	71	100.0%	133	100.0%
北海道・東北	0	0.0%	0	0.0%
関東	5	7.0%	15	11.3%
中部	3	4.2%	3	2.3%
近畿	26	39.4%	19	14.3%
中国	9	12.6%	4	3.0%
香川	33	46.5%	49	36.8%
愛媛	21	29.6%	26	19.5%
高知	12	16.9%	12	9.0%
九州・沖縄	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	5	3.8%



○販売\_\_海外

・「1割未満」が最も多く、9割以上を占める。

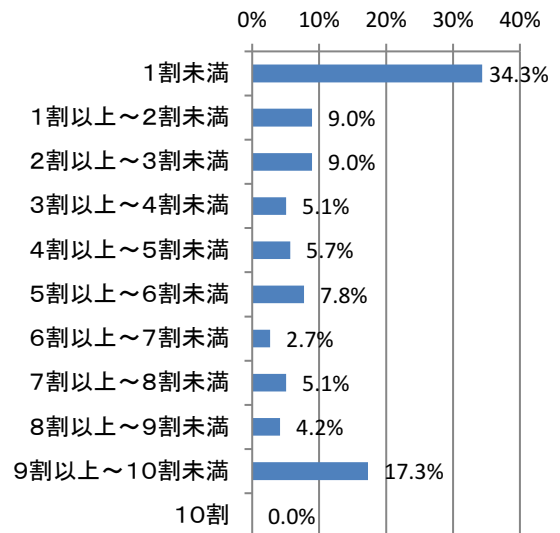
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	16	100.0%	361	100.0%
1割未満	7	43.8%	352	97.5%
1割以上～2割未満	5	31.3%	6	1.7%
2割以上～3割未満	2	12.5%	0	0.0%
3割以上～4割未満	2	12.5%	2	0.6%
4割以上～5割未満	0	0.0%	0	0.0%
5割以上～6割未満	0	0.0%	0	0.0%
6割以上～7割未満	0	0.0%	1	0.3%
7割以上～8割未満	0	0.0%	0	0.0%
8割以上～9割未満	0	0.0%	0	0.0%
9割以上～10割未満	0	0.0%	0	0.0%
10割	0	0.0%	0	0.0%



○仕入\_\_三好市

・「1割未満」が最も多く、3割以上を占める。

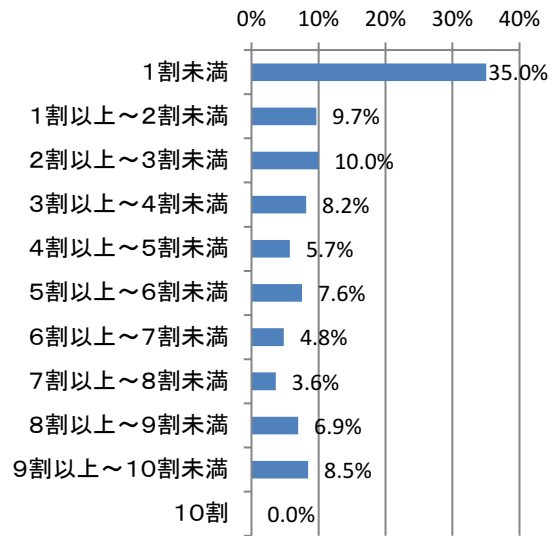
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	149	100.0%	335	100.0%
1割未満	24	16.1%	115	34.3%
1割以上～2割未満	18	12.1%	30	9.0%
2割以上～3割未満	11	7.4%	30	9.0%
3割以上～4割未満	14	9.4%	17	5.1%
4割以上～5割未満	12	8.1%	19	5.7%
5割以上～6割未満	15	10.1%	26	7.8%
6割以上～7割未満	6	4.0%	9	2.7%
7割以上～8割未満	6	4.0%	17	5.1%
8割以上～9割未満	10	6.7%	14	4.2%
9割以上～10割未満	13	8.7%	58	17.3%
10割	20	13.4%	0	0.0%



○仕入\_\_三好市以外の県内

・「1割未満」が最も多く、3割以上を占める。

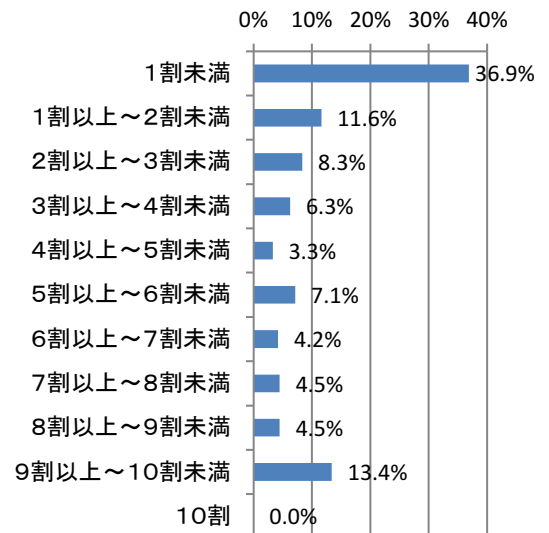
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	171	100.0%	331	100.0%
1割未満	15	8.8%	116	35.0%
1割以上～2割未満	21	12.3%	32	9.7%
2割以上～3割未満	25	14.6%	33	10.0%
3割以上～4割未満	16	9.4%	27	8.2%
4割以上～5割未満	13	7.6%	19	5.7%
5割以上～6割未満	11	6.4%	25	7.6%
6割以上～7割未満	16	9.4%	16	4.8%
7割以上～8割未満	11	6.4%	12	3.6%
8割以上～9割未満	14	8.2%	23	6.9%
9割以上～10割未満	12	7.0%	28	8.5%
10割	17	9.9%	0	0.0%



○仕入\_\_県外

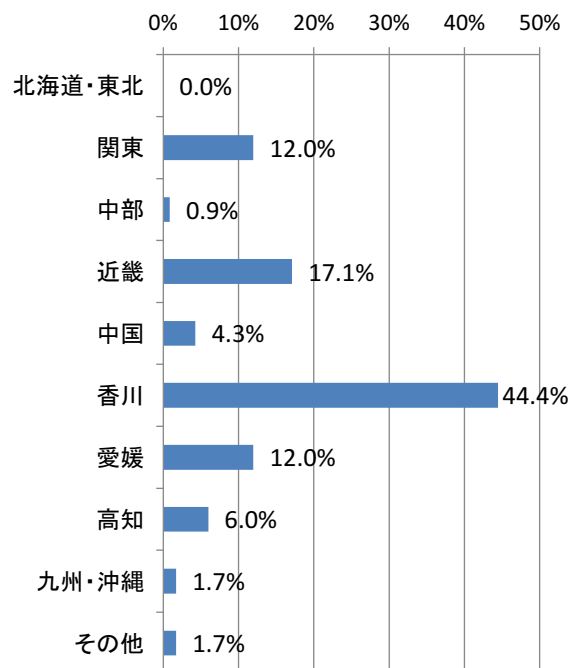
・「1割未満」が最も多く、3割以上を占める。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	153	100.0%	336	100.0%
1割未満	7	4.6%	124	36.9%
1割以上～2割未満	23	15.0%	39	11.6%
2割以上～3割未満	22	14.4%	28	8.3%
3割以上～4割未満	10	6.5%	21	6.3%
4割以上～5割未満	12	7.8%	11	3.3%
5割以上～6割未満	6	3.9%	24	7.1%
6割以上～7割未満	5	3.3%	14	4.2%
7割以上～8割未満	14	9.2%	15	4.5%
8割以上～9割未満	10	6.5%	15	4.5%
9割以上～10割未満	20	13.1%	45	13.4%
10割	24	15.7%	0	0.0%



(主な都道府県)

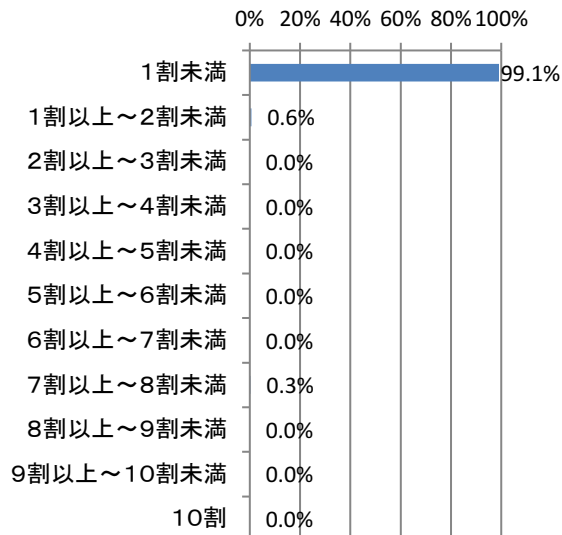
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	110	100.0%	117	100.0%
北海道・東北	1	0.9%	0	0.0%
関東	12	10.9%	14	12.0%
中部	3	2.7%	1	0.9%
近畿	30	28.2%	20	17.1%
中国	1	0.9%	5	4.3%
香川	55	50.0%	52	44.4%
愛媛	16	14.5%	14	12.0%
高知	13	11.8%	7	6.0%
九州・沖縄	1	0.0%	2	1.7%
その他	0	0.0%	2	1.7%



○仕入\_\_海外

・「1割未満」が最も多く、9割以上を占める。

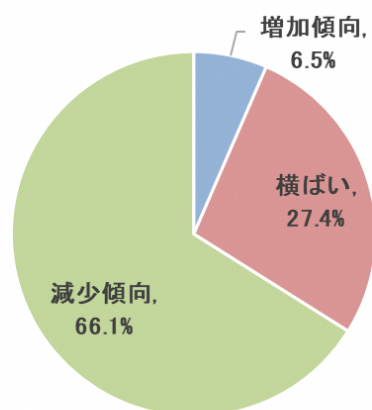
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	7	100.0%	324	100.0%
1割未満	3	42.9%	321	99.1%
1割以上～2割未満	1	14.3%	2	0.6%
2割以上～3割未満	1	14.3%	0	0.0%
3割以上～4割未満	0	0.0%	0	0.0%
4割以上～5割未満	0	0.0%	0	0.0%
5割以上～6割未満	0	0.0%	0	0.0%
6割以上～7割未満	1	14.3%	0	0.0%
7割以上～8割未満	0	0.0%	1	0.3%
8割以上～9割未満	0	0.0%	0	0.0%
9割以上～10割未満	1	14.3%	0	0.0%
10割	0	0.0%	0	0.0%



(2) 市内事業所の経営状況について

問8 直近3年間の営業利益の傾向についてお答えください。<○印は1つ>

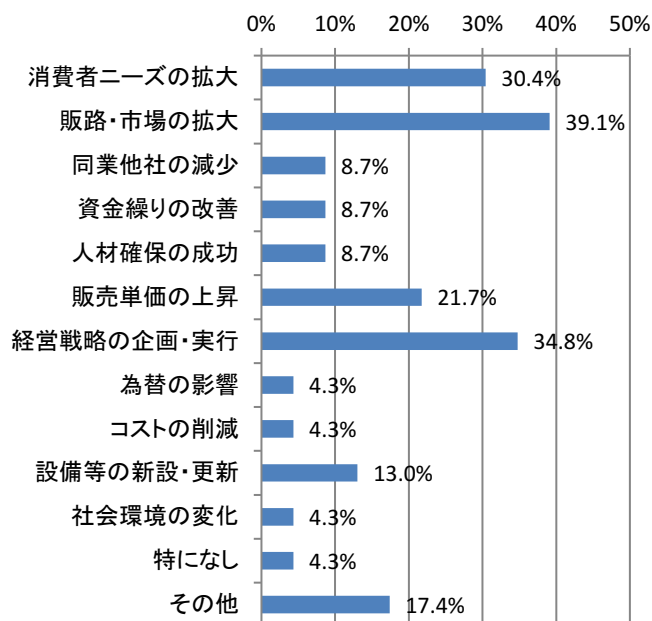
	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	296	100.0%	445	100.0%
増加傾向	34	11.5%	29	6.5%
横ばい	84	28.4%	122	27.4%
減少傾向	178	60.1%	294	66.1%



問8-a 問8で1. 増加傾向と回答した方にお尋ねします。利益の増加傾向となった主な要因をお答えください。<○印は3つまで>

- ・「販路・市場の拡大」が最も多く、「経営戦略の企画・実行」「消費者ニーズの拡大」が次いで多い。
- ・要因についてのコロナ禍の影響について、ほとんどが「影響なし」となっている。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	34	100.0%	23	100.0%
消費者ニーズの拡大	16	47.1%	7	30.4%
販路・市場の拡大	13	38.2%	9	39.1%
同業他社の減少	9	26.5%	2	8.7%
資金繰りの改善	7	20.6%	2	8.7%
人材確保の成功	7	20.6%	2	8.7%
販売単価の上昇	6	17.6%	5	21.7%
経営戦略の企画・実行	6	17.6%	8	34.8%
為替の影響	4	11.8%	1	4.3%
コストの削減	2	5.9%	1	4.3%
設備等の新設・更新	2	5.9%	3	13.0%
社会環境の変化	1	2.9%	1	4.3%
特になし	1	2.9%	1	4.3%
その他	0	0.0%	4	17.4%

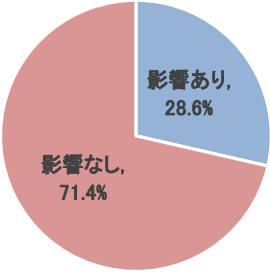
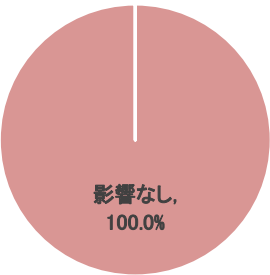
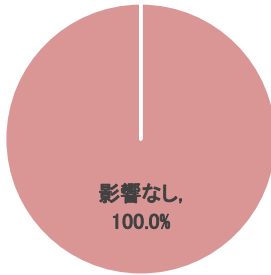
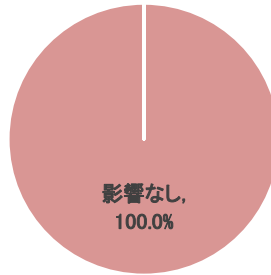
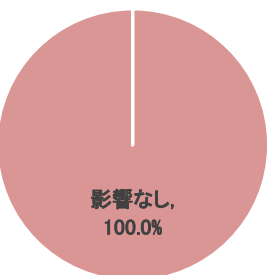
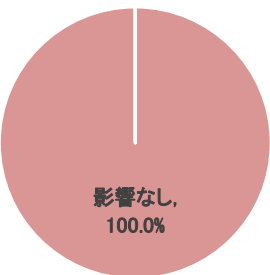
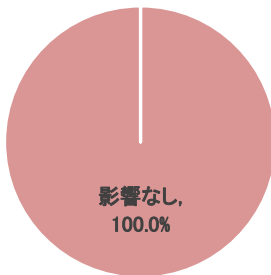
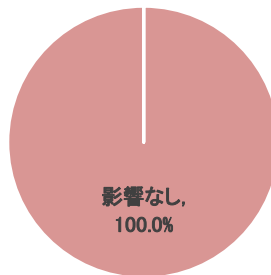
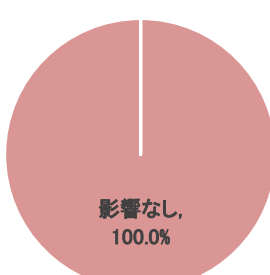
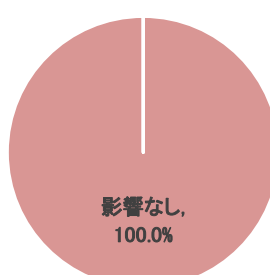
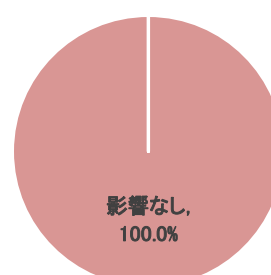
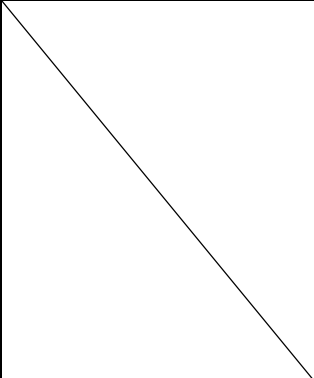


※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

(その他内容)

- ・ 受注増
- ・ 営業努力
- ・ コロナ禍の反動

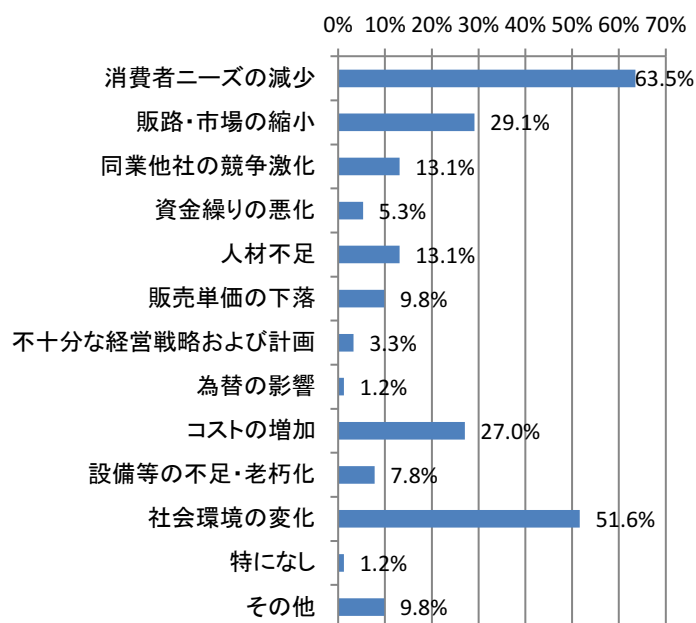
○コロナ禍が要因に影響しているか（無回答を除く）

<p>消費者ニーズの拡大(n=7)</p>  <p>影響あり, 28.6%</p> <p>影響なし, 71.4%</p>	<p>販路・市場の拡大(n=9)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>同業他社の減少(n=2)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>資金繰りの改善(n=2)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>
<p>人材確保の成功(n=2)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>販売単価の上昇(n=4)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>経営戦略の企画・実行(n=7)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>為替の影響(n=1)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>
<p>コストの削減(n=1)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>設備等の新設・更新(n=2)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	<p>社会環境の変化(n=1)</p>  <p>影響なし, 100.0%</p>	

問8-b 問8で3. 減少傾向と回答した方にお尋ねします。利益の減少傾向となった主な要因をお答えください。<○印は3つまで>

- ・「消費者ニーズの減少」が最も多く、「社会環境の変化」が次いで多い。
- ・コロナ禍の影響「あり」が高い要因は「為替の影響」「消費者ニーズの減少」「販路・市場の縮小」等であり、コロナ禍の影響「なし」が高い要因は「設備等の不足・老朽化」「人材不足」「同業他社の競争激化」等である。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	161	100.0%	244	100.0%
消費者ニーズの減少	89	55.3%	155	63.5%
販路・市場の縮小	68	42.2%	71	29.1%
同業他社の競争激化	58	36.0%	32	13.1%
資金繰りの悪化	46	28.6%	13	5.3%
人材不足	28	17.4%	32	13.1%
販売単価の下落	20	12.4%	24	9.8%
不十分な経営戦略および計画	18	11.2%	8	3.3%
為替の影響	13	8.1%	3	1.2%
コストの増加	9	5.6%	66	27.0%
設備等の不足・老朽化	9	5.6%	19	7.8%
社会環境の変化	1	0.6%	126	51.6%
特になし	1	0.6%	3	1.2%
その他	0	0.0%	24	9.8%

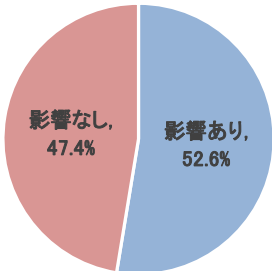
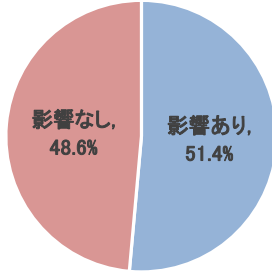
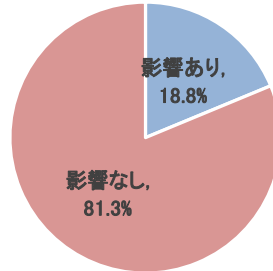
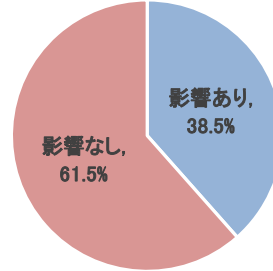
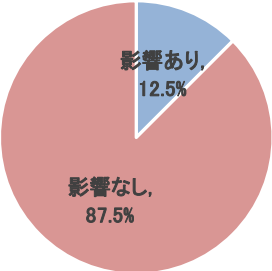
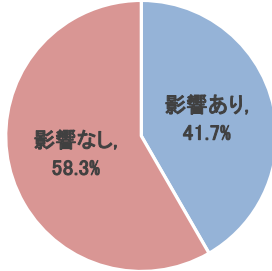
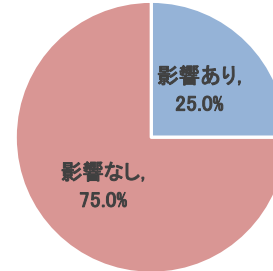
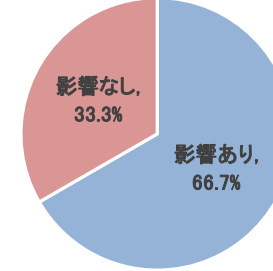
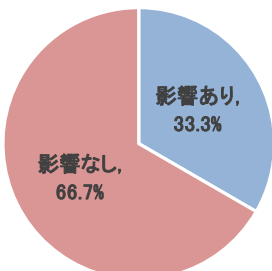
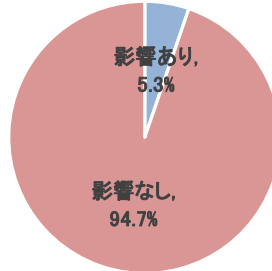
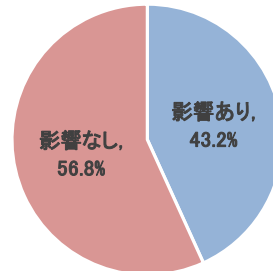
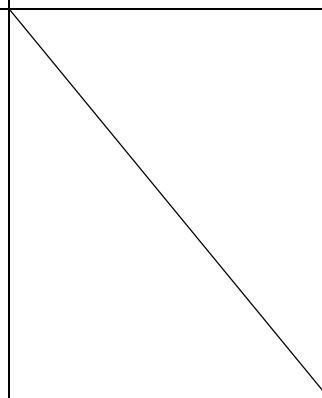


※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

(その他内容)

- ・人口減少
- ・人件費の増加
- ・食生活の変化
- ・コロナ禍における商談機会の減少
- ・人材不足
- ・客の高齢化
- ・仕入れコストの増加
- ・家族の病気 (家族経営のため)

○コロナ禍が要因に影響しているか（無回答を除く）

<p>消費者ニーズの減少 (n=154)</p>  <p>影響なし, 47.4% 影響あり, 52.6%</p>	<p>販路・市場の縮小(n=70)</p>  <p>影響なし, 48.6% 影響あり, 51.4%</p>	<p>同業他社の競争激化 (n=32)</p>  <p>影響あり, 18.8% 影響なし, 81.3%</p>	<p>資金繰りの悪化(n=13)</p>  <p>影響あり, 38.5% 影響なし, 61.5%</p>
<p>人材不足(n=32)</p>  <p>影響あり, 12.5% 影響なし, 87.5%</p>	<p>販売単価の下落(n=24)</p>  <p>影響あり, 41.7% 影響なし, 58.3%</p>	<p>不十分な経営戦略および計画(n=8)</p>  <p>影響あり, 25.0% 影響なし, 75.0%</p>	<p>為替の影響(n=3)</p>  <p>影響なし, 33.3% 影響あり, 66.7%</p>
<p>コストの増加(n=66)</p>  <p>影響あり, 33.3% 影響なし, 66.7%</p>	<p>設備等の不足・老朽化 (n=19)</p>  <p>影響あり, 5.3% 影響なし, 94.7%</p>	<p>社会環境の変化(n=125)</p>  <p>影響あり, 43.2% 影響なし, 56.8%</p>	

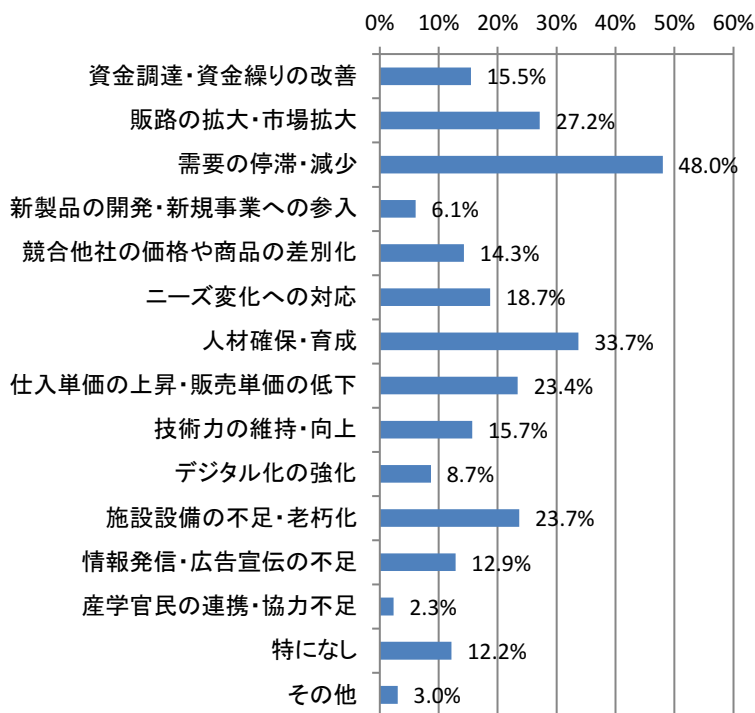


問9 貴事業所のコロナ禍前（2020年2月ごろより前）に主な経営上の課題となっていた事柄を、次の項目からお答えください。＜○印は3つまで＞

・総回答数と点数化で傾向は概ね同じであり、「需要の停滞・減少」が最も多く、「人材確保・育成」「販路の拡大・市場拡大」が次いで多い。

○総回答数

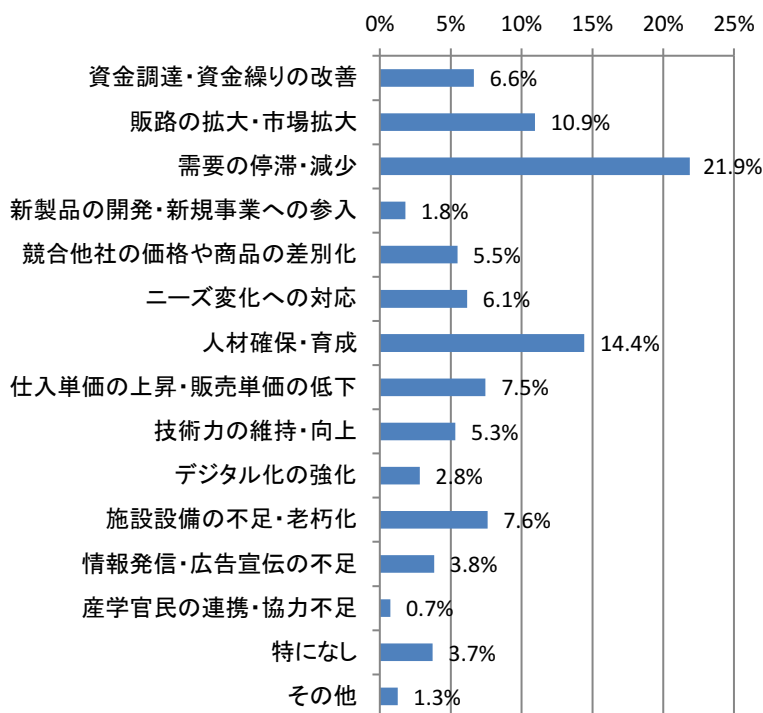
	件数	割合
総数	427	100.0%
資金調達・資金繰りの改善	66	15.5%
販路の拡大・市場拡大	116	27.2%
需要の停滞・減少	205	48.0%
新製品の開発・新規事業への参入	26	6.1%
競合他社の価格や商品の差別化	61	14.3%
ニーズ変化への対応	80	18.7%
人材確保・育成	144	33.7%
仕入単価の上昇・販売単価の低下	100	23.4%
技術力の維持・向上	67	15.7%
デジタル化の強化	37	8.7%
施設設備の不足・老朽化	101	23.7%
情報発信・広告宣伝の不足	55	12.9%
産学官民の連携・協力不足	10	2.3%
特になし	52	12.2%
その他	13	3.0%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）

	点数	割合
総数	2,066	100.0%
資金調達・資金繰りの改善	137	6.6%
販路の拡大・市場拡大	226	10.9%
需要の停滞・減少	452	21.9%
新製品の開発・新規事業への参入	37	1.8%
競合他社の価格や商品の差別化	113	5.5%
ニーズ変化への対応	127	6.1%
人材確保・育成	298	14.4%
仕入単価の上昇・販売単価の低下	154	7.5%
技術力の維持・向上	110	5.3%
デジタル化の強化	58	2.8%
施設設備の不足・老朽化	157	7.6%
情報発信・広告宣伝の不足	79	3.8%
産学官民の連携・協力不足	15	0.7%
特になし	77	3.7%
その他	26	1.3%

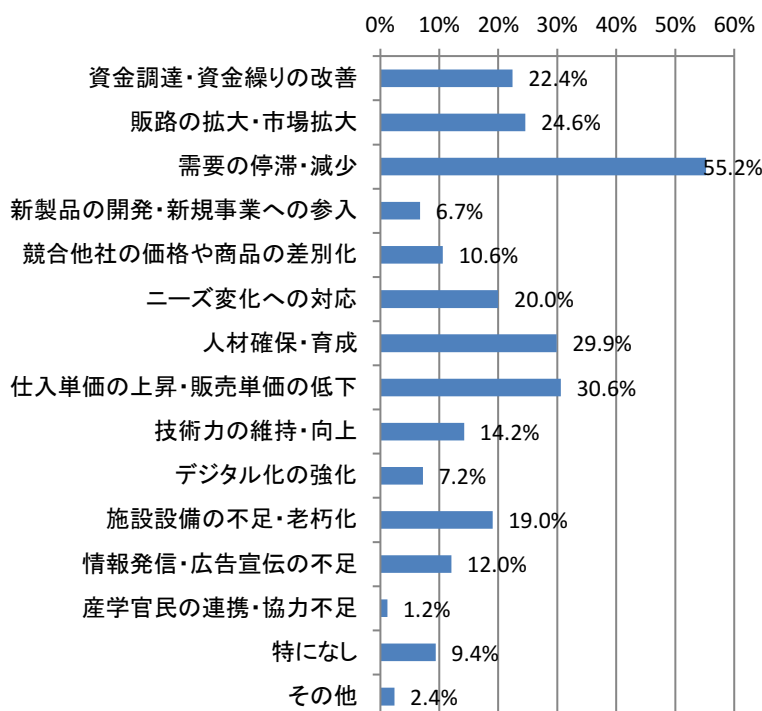


問10 貴事業所のコロナ禍後（2020年2月ごろから後）に主な経営上の課題となっている事柄を、次の項目からお答えください。＜○印は3つまで＞

・総回答数と点数化どちらも「需要の停滞・減少」が最も多く、次いで総回答数は「仕入単価の上昇・販売単価の低下」「人材確保・育成」の順で、点数化は「人材確保・育成」「仕入単価の上昇・販売単価の低下」の順が多い。

○総回答数

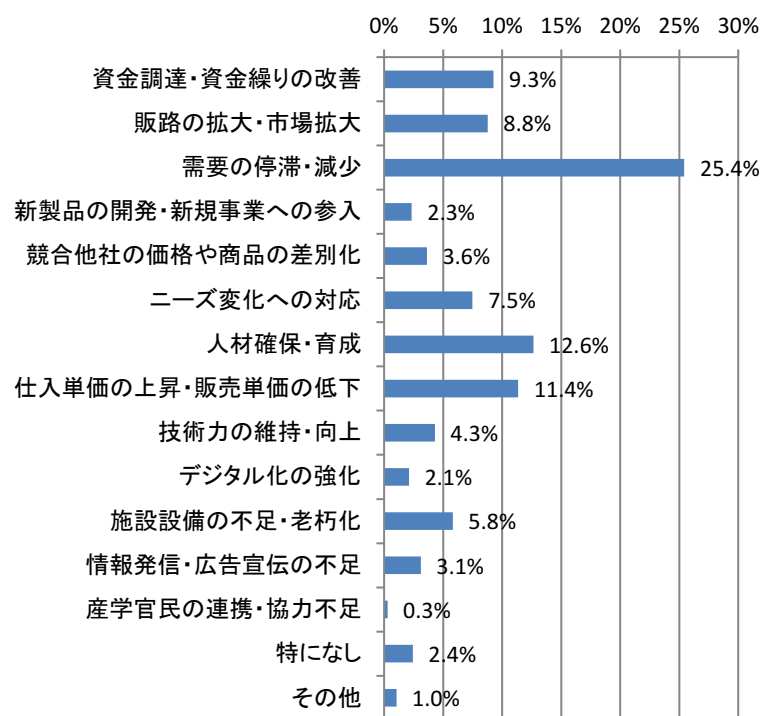
	件数	割合
総数	415	100.0%
資金調達・資金繰りの改善	93	22.4%
販路の拡大・市場拡大	102	24.6%
需要の停滞・減少	229	55.2%
新製品の開発・新規事業への参入	28	6.7%
競合他社の価格や商品の差別化	44	10.6%
ニーズ変化への対応	83	20.0%
人材確保・育成	124	29.9%
仕入単価の上昇・販売単価の低下	127	30.6%
技術力の維持・向上	59	14.2%
デジタル化の強化	30	7.2%
施設設備の不足・老朽化	79	19.0%
情報発信・広告宣伝の不足	50	12.0%
産学官民の連携・協力不足	5	1.2%
特になし	39	9.4%
その他	10	2.4%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）

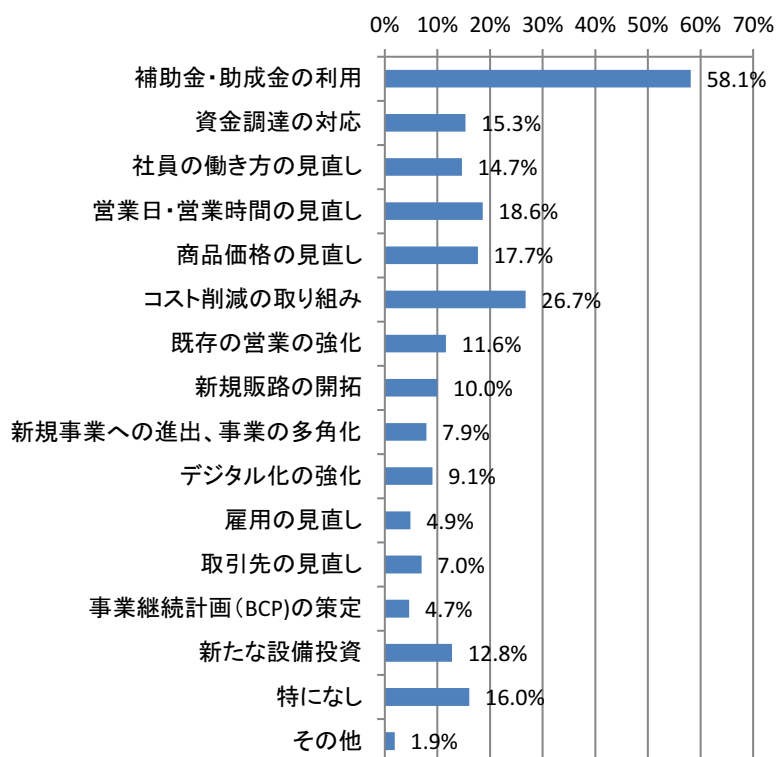
	点数	割合
総数	2,096	100.0%
資金調達・資金繰りの改善	194	9.3%
販路の拡大・市場拡大	184	8.8%
需要の停滞・減少	533	25.4%
新製品の開発・新規事業への参入	49	2.3%
競合他社の価格や商品の差別化	76	3.6%
ニーズ変化への対応	157	7.5%
人材確保・育成	265	12.6%
仕入単価の上昇・販売単価の低下	238	11.4%
技術力の維持・向上	90	4.3%
デジタル化の強化	44	2.1%
施設設備の不足・老朽化	122	5.8%
情報発信・広告宣伝の不足	65	3.1%
産学官民の連携・協力不足	6	0.3%
特になし	51	2.4%
その他	22	1.0%



問 11 新型コロナウイルス感染症拡大にともない、行っているあるいは行った対策の内容をお選びください。〈○印はいくつでも〉

・「補助金・助成金の利用」が最も多く、半数以上を占める。

	件数	割合
総数	430	100.0%
補助金・助成金の利用	250	58.1%
資金調達の対応	66	15.3%
社員の働き方の見直し	63	14.7%
営業日・営業時間の見直し	80	18.6%
商品価格の見直し	76	17.7%
コスト削減の取り組み	115	26.7%
既存の営業の強化	50	11.6%
新規販路の開拓	43	10.0%
新規事業への進出、事業の多角化	34	7.9%
デジタル化の強化	39	9.1%
雇用の見直し	21	4.9%
取引先の見直し	30	7.0%
事業継続計画(BCP)の策定	20	4.7%
新たな設備投資	55	12.8%
特になし	69	16.0%
その他	8	1.9%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

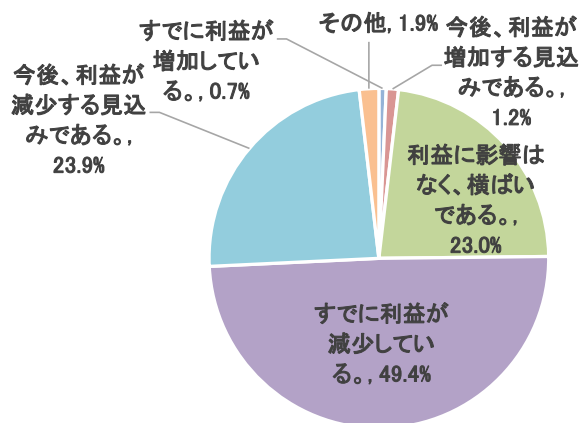
(その他内容)

- ・ 外注を取りやめ内製化
- ・ 遠方への配送の取りやめ
- ・ 資産運用
- ・ 不採算事業の外部委託化

**問 12** 近年（2021 年ごろから）、石油・石炭製品や飲食料品、木材・木製品、鉱物資源など幅広い資源の価格が高騰していますが、これを受けて貴事業所の業績の変化はどのようなものだと見込まれるでしょうか。〈○印は1つ〉

・「すでに利益が減少している。」が最も多く、半数近くを占める。

	件数	割合
総数	431	100.0%
すでに利益が増加している。	3	0.7%
今後、利益が増加する見込みである。	5	1.2%
利益に影響はなく、横ばいである。	99	23.0%
すでに利益が減少している。	213	49.4%
今後、利益が減少する見込みである。	103	23.9%
その他	8	1.9%

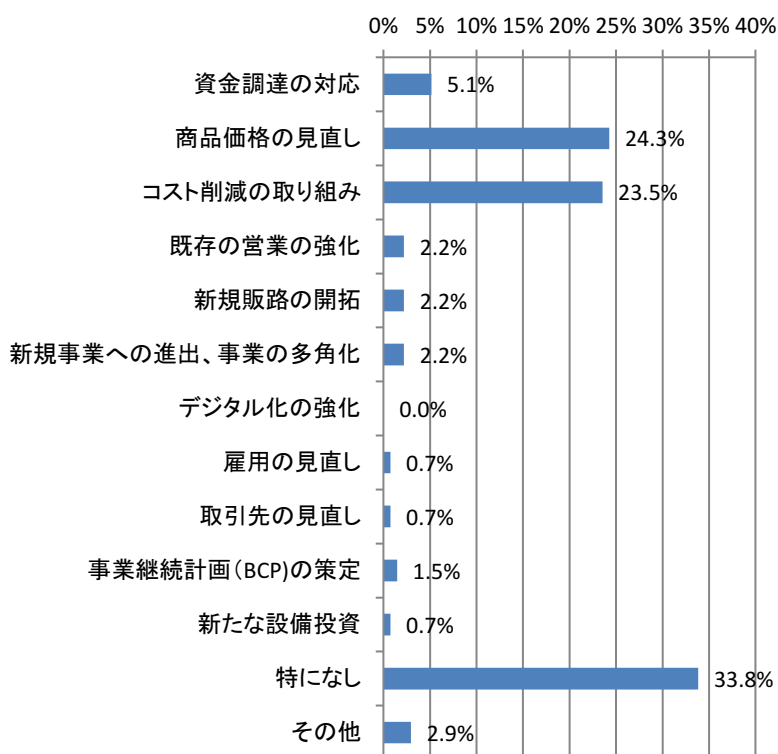


**問 12-a** 問 12 で「4. すでに利益が減少している。」あるいは「5. 今後、利益が減少する見込みである。」を回答した方にお尋ねします。

近年（2021 年ごろから）の資源価格高騰にともない、行っているあるいは検討している対策の内容をお選びください。〈○印はいくつでも〉

・「特になし」が最も多く、「商品価格の見直し」「コスト削減の取り組み」が次いで多い。

	件数	割合
総数	136	100.0%
資金調達の対応	7	5.1%
商品価格の見直し	33	24.3%
コスト削減の取り組み	32	23.5%
既存の営業の強化	3	2.2%
新規販路の開拓	3	2.2%
新規事業への進出、事業の多角化	3	2.2%
デジタル化の強化	0	0.0%
雇用の見直し	1	0.7%
取引先の見直し	1	0.7%
事業継続計画(BCP)の策定	2	1.5%
新たな設備投資	1	0.7%
特になし	46	33.8%
その他	4	2.9%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

問 12-b 問 12 で 4. あるいは 5. を回答した方にお尋ねします。

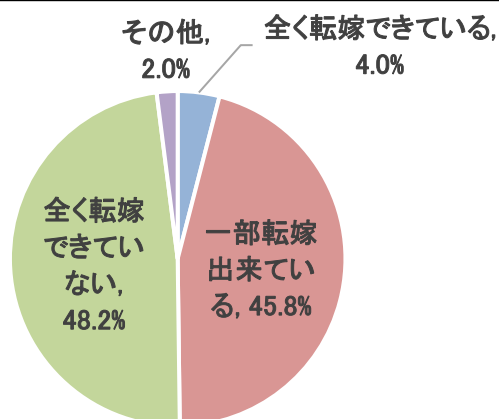
近年（2021 年ごろから）の資源価格高騰にともない、商品やサービスへの価格転嫁はできていますか。〈○印は 1 つ〉

・「全く転嫁できていない」が最も多く、「一部転嫁出来ている」が次いで多い。両項目の割合は近い数値になっている。

	件数	割合
総数	249	100.0%
全く転嫁できている	10	4.0%
一部転嫁出来ている	114	45.8%
全く転嫁できていない	120	48.2%
その他	5	2.0%

（その他内容）

・販路用意中

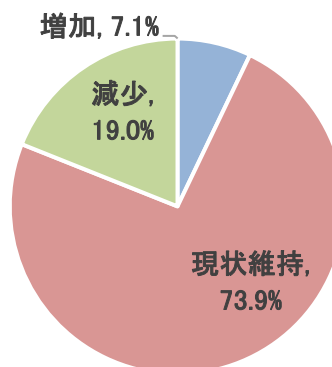


### （3）貴事業所の雇用状況について

問 13 直近 3 年間の従業員数の変動の傾向をお答えください。〈○印は 1 つ〉

・「現状維持」が最も多く、「減少」が次いで多い。

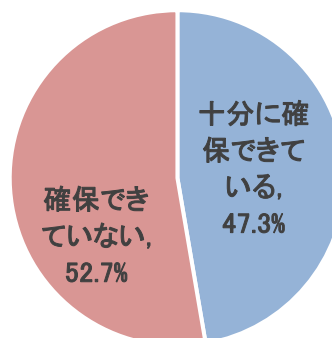
	2017 年(前回)		2022 年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	282	100.0%	422	100.0%
増加	26	9.2%	30	7.1%
現状維持	203	72.0%	312	73.9%
減少	53	18.8%	80	19.0%



問 14 現在、事業の運営に必要な人材を確保できていると感じていますか。〈○印は 1 つ〉

・「確保できていない」が最も多く、半数以上を占める。

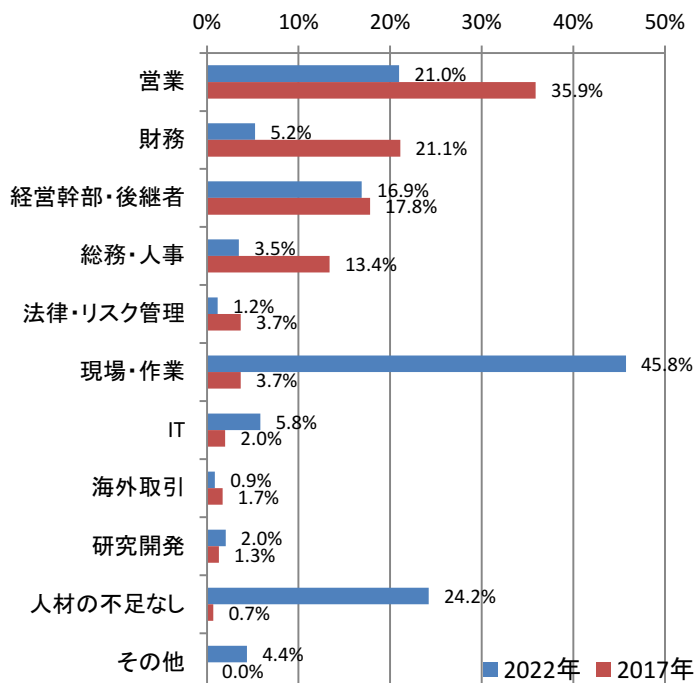
	2017 年(前回)		2022 年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	277	100.0%	408	100.0%
十分に確保できている	129	46.6%	193	47.3%
確保できていない	148	53.4%	215	52.7%



問15 不足している・確保したいと考えている人材の分野をお答えください。＜○印は3つまで＞

- ・「現場・作業」が最も多く、「人材の不足なし」「営業」が次いで多い。
- ・2017年と比べ、「現場・作業」「人材の不足なし」の割合が上がっている。
- ・2017年と比べ、「営業」「財務」「総務・人事」の割合が下がっている。

	2017年(前回)		2022年(今回)	
	件数	割合	件数	割合
総数	198	100.0%	343	100.0%
営業	107	35.9%	72	21.0%
財務	63	21.1%	18	5.2%
経営幹部・後継者	53	17.8%	58	16.9%
総務・人事	40	13.4%	12	3.5%
法律・リスク管理	11	3.7%	4	1.2%
現場・作業	11	3.7%	157	45.8%
IT	6	2.0%	20	5.8%
海外取引	5	1.7%	3	0.9%
研究開発	4	1.3%	7	2.0%
人材の不足なし	2	0.7%	83	24.2%
その他	0	0.0%	15	4.4%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

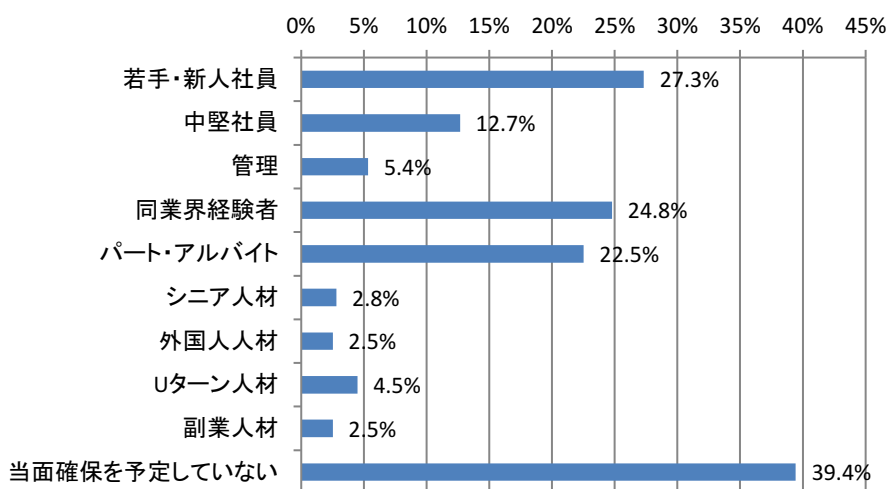
(その他内容)

- ・ドライバー
- ・レジ、雑用
- ・店頭営業
- ・技術者

問16 確保したい人材をお答えください。＜○印は3つまで＞

- ・「当面確保を予定していない」が最も多く、「若手・新人社員」が次いで多い。

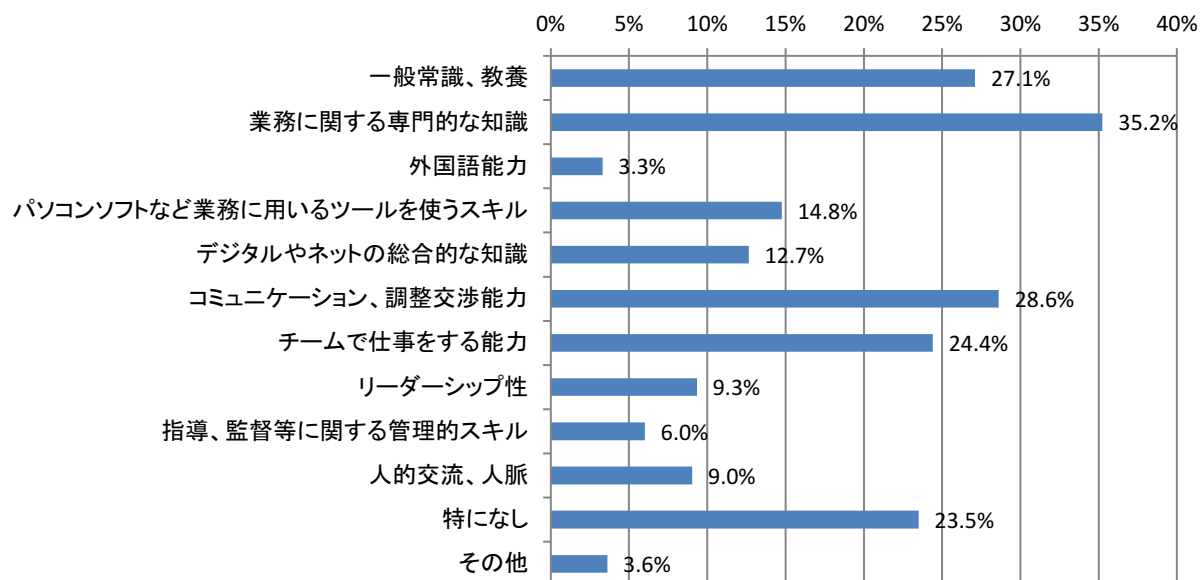
	件数	割合
総数	355	100.0%
若手・新人社員	97	27.3%
中堅社員	45	12.7%
管理	19	5.4%
同業界経験者	88	24.8%
パート・アルバイト	80	22.5%
シニア人材	10	2.8%
外国人人材	9	2.5%
Uターン人材	16	4.5%
副業人材	9	2.5%
当面確保を予定していない	140	39.4%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

問17 確保したい人材に求める技能をお答えください。<○印は3つまで>

・「業務に関する専門的な知識」が最も多く、「コミュニケーション、調整交渉能力」「一般常識、教養」が次いで多い。



	件数	割合
総数	332	100.0%
一般常識、教養	90	27.1%
業務に関する専門的な知識	117	35.2%
外国語能力	11	3.3%
パソコンソフトなど業務に用いるツールを使うスキル	49	14.8%
デジタルやネットの総合的な知識	42	12.7%
コミュニケーション、調整交渉能力	95	28.6%
チームで仕事をする能力	81	24.4%
リーダーシップ性	31	9.3%
指導、監督等に関する管理的スキル	20	6.0%
人的交流、人脈	30	9.0%
特になし	78	23.5%
その他	12	3.6%

※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

(その他内容)

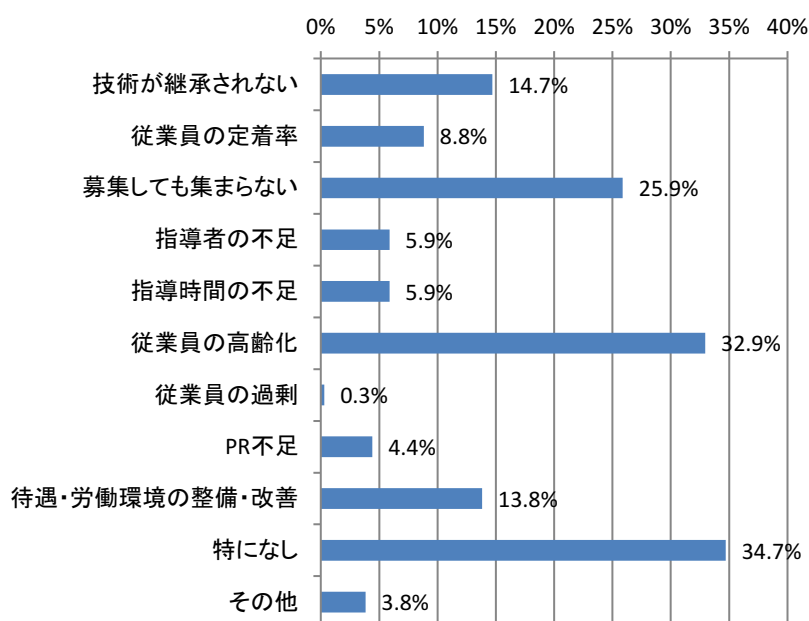
- ・ 体力
- ・ 基本的に必要とされる人間力



**問 18** 人材確保において問題・課題となっている事柄をお答えください。 <○印は3つまで>

・「特になし」が最も多く、「従業員の高齢化」「募集しても集まらない」が次いで多い。

	件数	割合
総数	340	100.0%
技術が継承されない	50	14.7%
従業員の定着率	30	8.8%
募集しても集まらない	88	25.9%
指導者の不足	20	5.9%
指導時間の不足	20	5.9%
従業員の高齢化	112	32.9%
従業員の過剰	1	0.3%
PR 不足	15	4.4%
待遇・労働環境の整備・改善	47	13.8%
特になし	118	34.7%
その他	13	3.8%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

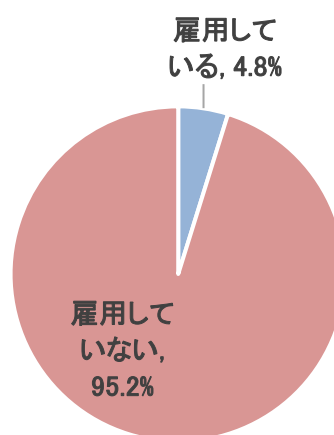
(その他内容)

- ・ 資金不足、人件費が賄えない
- ・ 地域的特性・少子高齢化

**問 19** 現在、外国人の従業員を雇用していますか。 <○印は1つ>

・「雇用している」は4.8%となった。

	件数	割合
総数	416	100.0%
雇用している	20	4.8%
雇用していない	396	95.2%





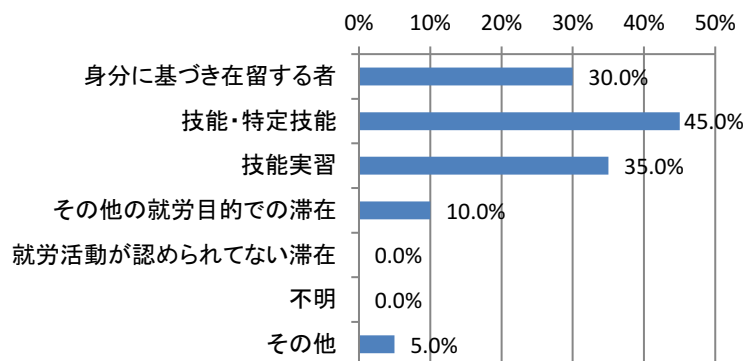
問 19-a 問 19 で「1. 雇用している」を回答した方にお尋ねします。

外国人従業員の国籍および在留資格をお答えください。2人以上雇用している場合は、複数記述および○印をお願いします。<自由記述・○印はいくつでも>

○国籍

	件数	(その他内容)
ベトナム	7	ミャンマーの予定
フィリピン	6	ミャンマー3名、インド2名
ネパール	3	米国、中国、インド、東南アジアなど世界各国
カンボジア	1	
台湾	1	
中国	1	
その他	3	

○在留資格

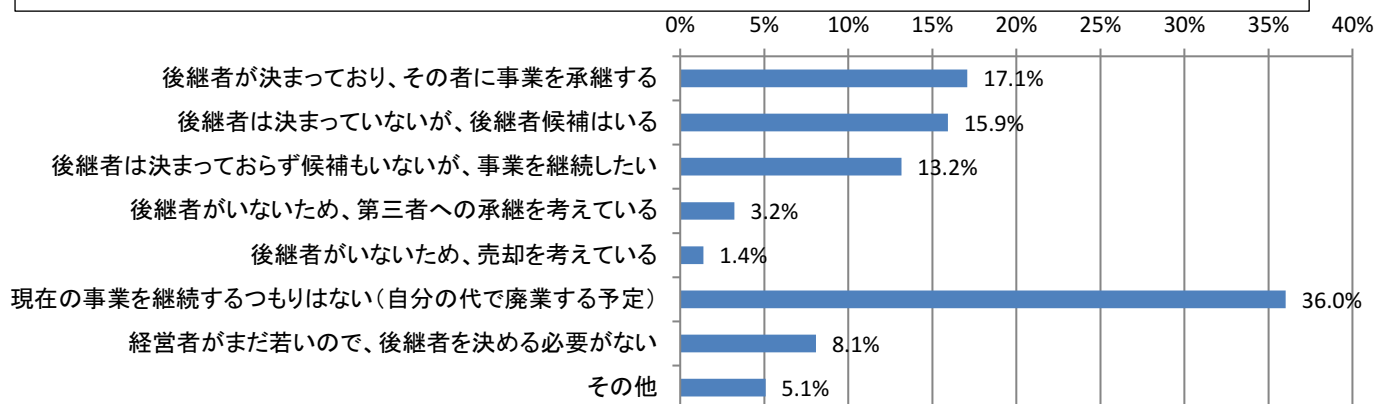


	件数	割合
総数	20	100.0%
身分に基づき在留する者(永住者、日本人の配偶者等)	6	30.0%
技能・特定技能	9	45.0%
技能実習	7	35.0%
その他の就労目的での滞在(教育、高度専門職等)	2	10.0%
就労活動が認められてない滞在(留学生のアルバイト雇用等)	0	0.0%
不明	0	0.0%
その他	1	5.0%

※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

問 20 近年、中小企業の経営者の高齢化が進むなかで、会社の経営を後継者に引き継ぐ「事業承継」は重要な課題になっていますが、貴事業所の事業承継の予定はどのような状況ですか。〈○印は1つ〉

・「現在の事業を継続するつもりはない（自分の代で廃業する予定）」が最も多く、3割以上を占める。



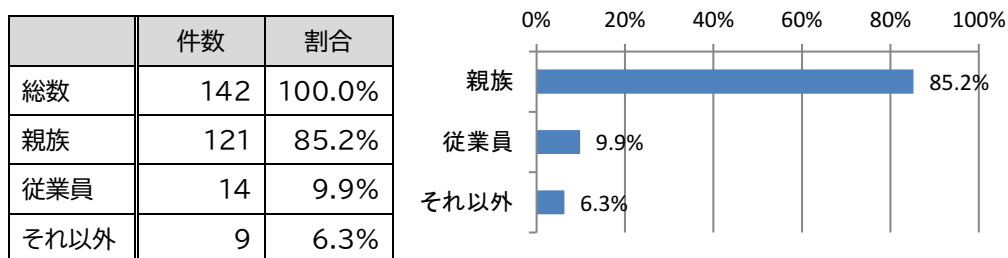
	件数	割合
総数	433	100.0%
後継者が決まっており、その者に事業を承継する	74	17.1%
後継者は決まっていないが、後継者候補はいる	69	15.9%
後継者は決まっておらず候補もないが、事業を継続したい	57	13.2%
後継者がいないため、第三者への承継を考えている	14	3.2%
後継者がいないため、売却を考えている	6	1.4%
現在の事業を継続するつもりはない(自分の代で廃業する予定)	156	36.0%
経営者がまだ若いので、後継者を決める必要がない	35	8.1%
その他	22	5.1%

(その他内容)

- ・ 未定
- ・ 不明
- ・ 異動による職場人員の入れ替わりあり
- ・ 2022年8月に承継済み
- ・ 安定すれば後継者へ継承、そうでない場合は廃業
- ・ 本店で事業承継を検討
- ・ 後継者はいるが自分の代での廃業を検討

問 20-a 問 20 で「1. 後継者が決まっており、その者に事業を承継する」あるいは「2. 後継者は決まっていないが、後継者候補はいる」を回答した方にお尋ねします。後継者(候補)として考えられる主体をお答えください。〈○印はいくつでも〉

・「親族」が最も多く、8割以上を占める。



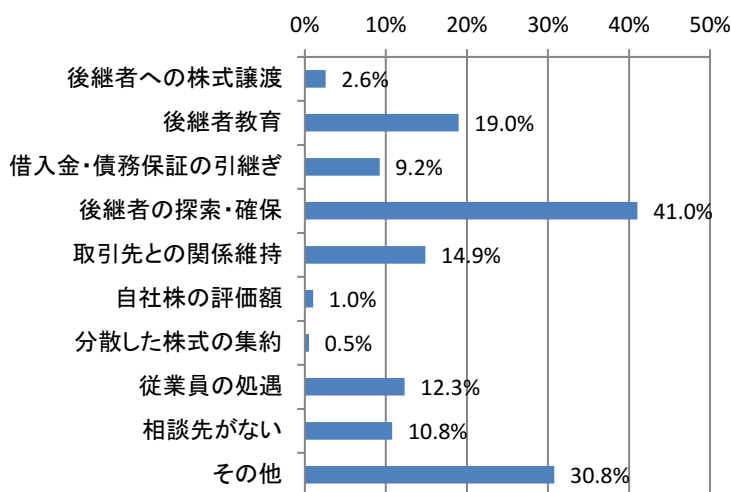
※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

**問 20-b** 問 20 で「3. 後継者は決まっておらず候補もないが、事業を継続したい」、「4. 後継者がいないため、第三者への承継を考えている」、「5. 後継者がいないため、売却を考えている」、「6. 現在の事業を継続するつもりはない（自分の代で廃業する予定）」を回答した方にお尋ねします。

事業承継にあたりどのような障害・課題がありますか。〈○印はいくつでも〉

・「後継者の探索・確保」が最も多く、4割以上を占める。

	件数	割合
総数	195	100.0%
後継者への株式譲渡	5	2.6%
後継者教育	37	19.0%
借入金・債務保証の引継ぎ	18	9.2%
後継者の探索・確保	80	41.0%
取引先との関係維持	29	14.9%
自社株の評価額	2	1.0%
分散した株式の集約	1	0.5%
従業員の処遇	24	12.3%
相談先がない	21	10.8%
その他	60	30.8%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

(その他内容)

- ・事業の将来性
- ・業界の将来性
- ・先の見通しが不明
- ・収入が不安定
- ・後継者が都会で生活
- ・事業主が高齢かつ承継者が不在
- ・借金があり廃業が困難
- ・資格の有無

※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

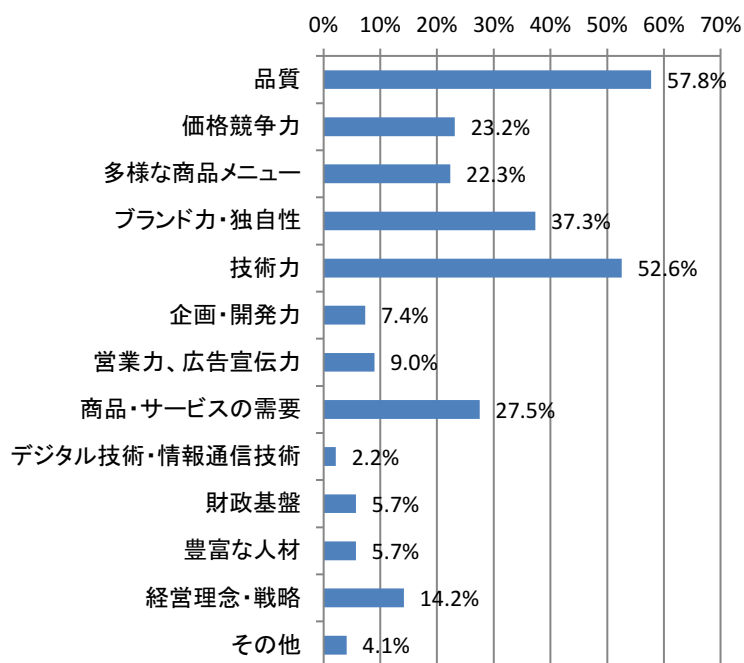
#### (4) 貴事業所の強み・弱みについて

問 21 貴事業所の強み・弱みをお答えください。<○印は3つまで>

・総回答数と点数化で傾向は概ね同じであり、「品質」が最も多く、「技術力」が次いで多い。

○強み\_総回答数

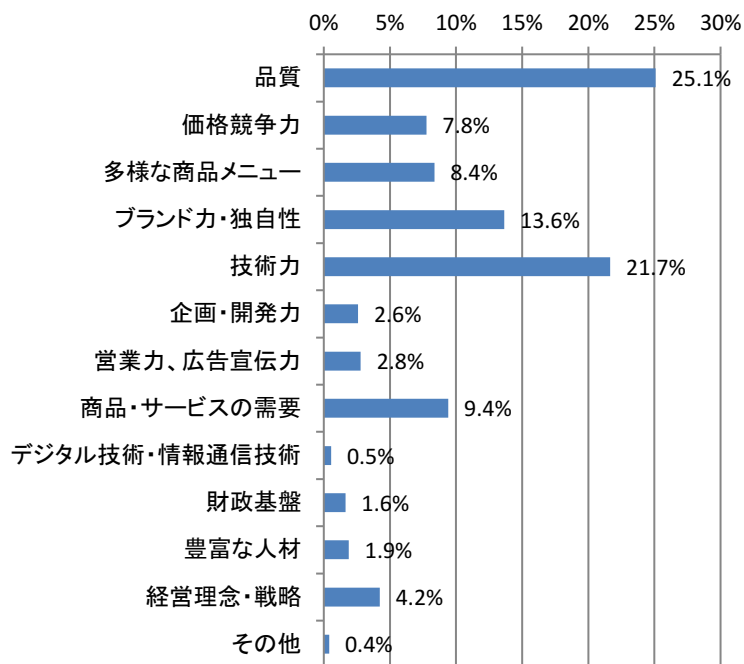
	件数	割合
総数	367	100.0%
品質	212	57.8%
価格競争力	85	23.2%
多様な商品メニュー	82	22.3%
ブランド力・独自性	137	37.3%
技術力	193	52.6%
企画・開発力	27	7.4%
営業力、広告宣伝力	33	9.0%
商品・サービスの需要	101	27.5%
デジタル技術・情報通信技術	8	2.2%
財政基盤	21	5.7%
豊富な人材	21	5.7%
経営理念・戦略	52	14.2%
その他	15	4.1%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○強み\_点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）

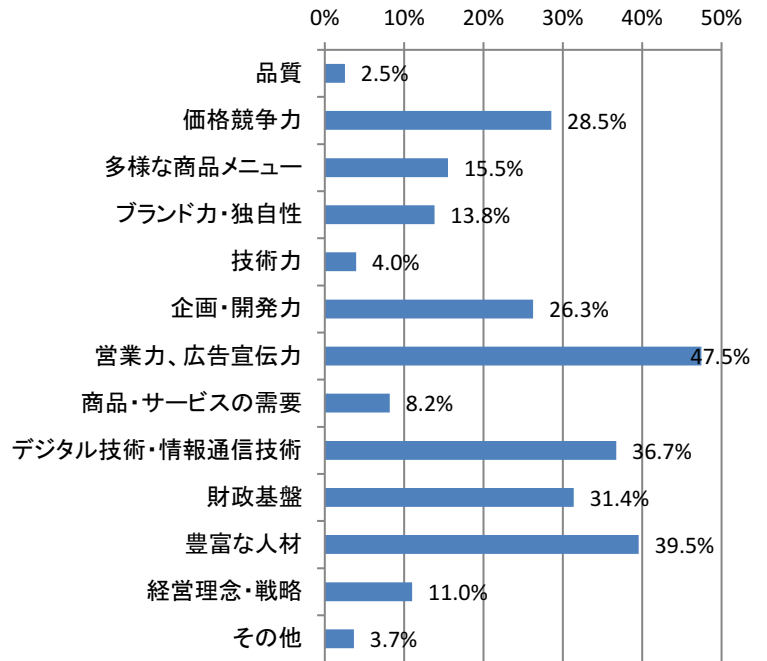
	点数	割合
総数	2,009	100.0%
品質	504	25.1%
価格競争力	156	7.8%
多様な商品メニュー	168	8.4%
ブランド力・独自性	274	13.6%
技術力	435	21.7%
企画・開発力	52	2.6%
営業力、広告宣伝力	56	2.8%
商品・サービスの需要	189	9.4%
デジタル技術・情報通信技術	11	0.5%
財政基盤	33	1.6%
豊富な人材	38	1.9%
経営理念・戦略	85	4.2%
その他	8	0.4%



・総回答数と点数化で傾向は概ね同じであり、「営業力、広告宣伝力」が最も多く、「豊富な人材」が次いで多い。

○弱み\_総回答数

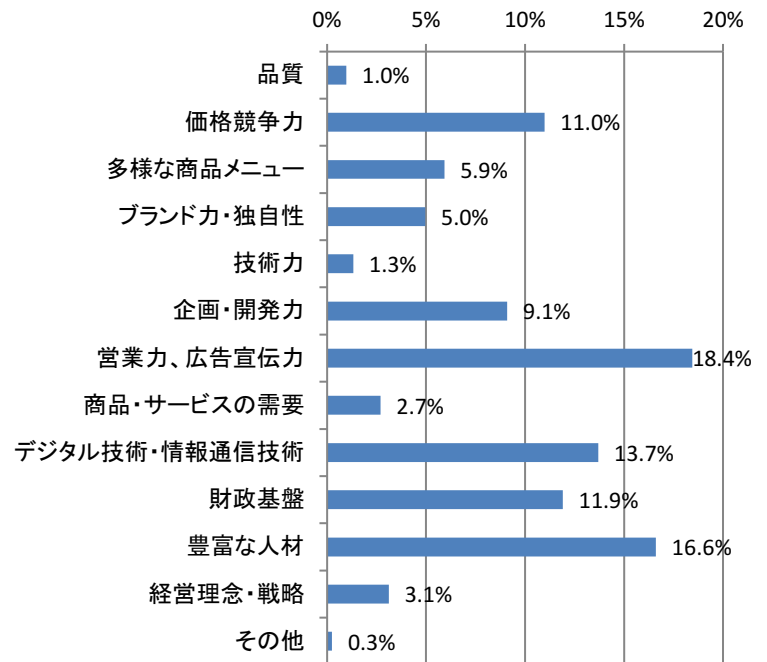
	件数	割合
総数	354	100.0%
品質	9	2.5%
価格競争力	101	28.5%
多様な商品メニュー	55	15.5%
ブランド力・独自性	49	13.8%
技術力	14	4.0%
企画・開発力	93	26.3%
営業力、広告宣伝力	168	47.5%
商品・サービスの需要	29	8.2%
デジタル技術・情報通信技術	130	36.7%
財政基盤	111	31.4%
豊富な人材	140	39.5%
経営理念・戦略	39	11.0%
その他	13	3.7%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○弱み\_点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）

	件数	割合
総数	1957	100.0%
品質	19	1.0%
価格競争力	215	11.0%
多様な商品メニュー	116	5.9%
ブランド力・独自性	97	5.0%
技術力	26	1.3%
企画・開発力	178	9.1%
営業力、広告宣伝力	361	18.4%
商品・サービスの需要	53	2.7%
デジタル技術・情報通信技術	268	13.7%
財政基盤	233	11.9%
豊富な人材	325	16.6%
経営理念・戦略	61	3.1%
その他	5	0.3%



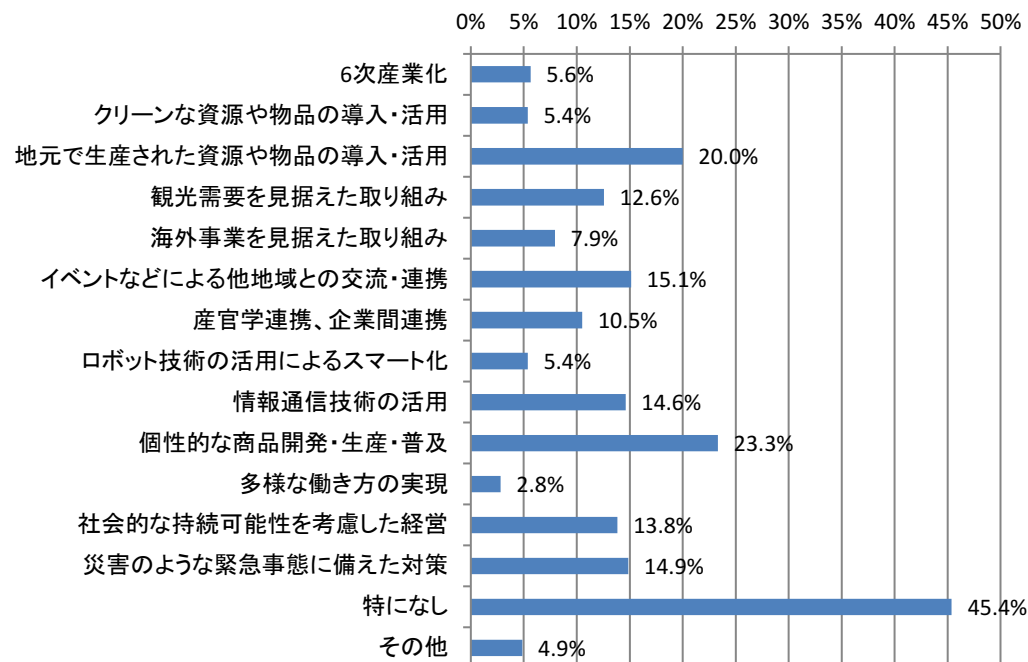
(5) 今後の事業展開について

問 22 貴事業所の今後の事業展開として、事業として取り組みたいことや関心のある事柄はありますか。

<○印は3つまで>

・総回答数と点数化で傾向は概ね同じであり、「特になし」が最も多く、「個性的な商品開発・生産・普及」「地元で生産された資源や物品の導入・活用」が次いで多い。

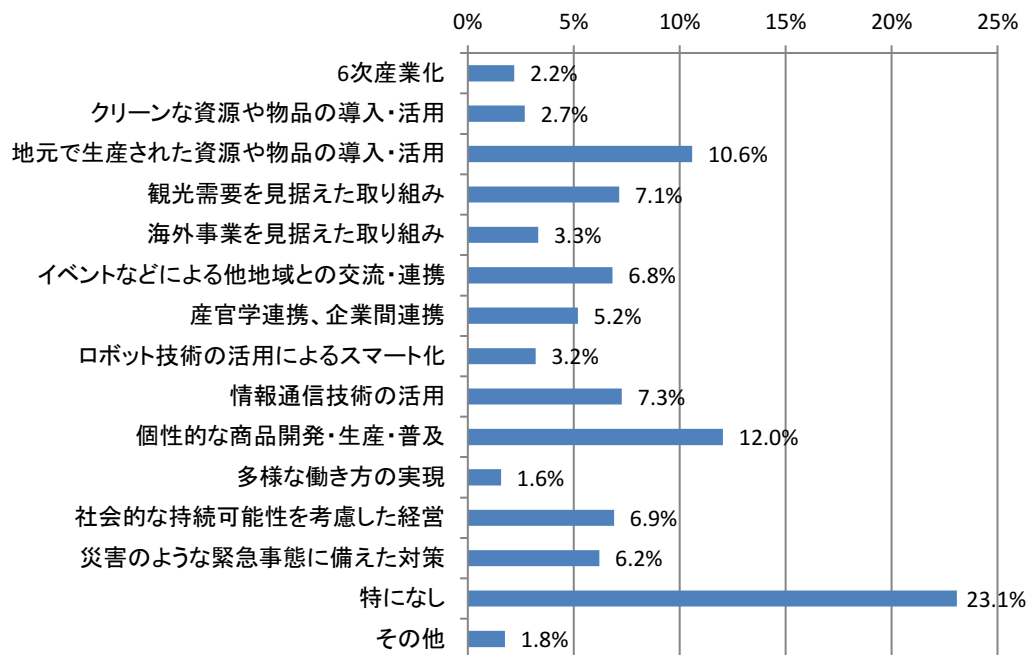
○総回答数



	件数	割合
総数	390	100.0%
6次産業化	22	5.6%
クリーンな資源や物品の導入・活用	21	5.4%
地元で生産された資源や物品の導入・活用	78	20.0%
観光需要を見据えた取り組み	49	12.6%
海外事業を見据えた取り組み	31	7.9%
イベントなどによる他地域との交流・連携	59	15.1%
産官学連携、企業間連携	41	10.5%
ロボット技術の活用によるスマート化	21	5.4%
情報通信技術の活用	57	14.6%
個性的な商品開発・生産・普及	91	23.3%
多様な働き方の実現	11	2.8%
社会的な持続可能性を考慮した経営	54	13.8%
災害のような緊急事態に備えた対策	58	14.9%
特になし	177	45.4%
その他	19	4.9%

※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）



	点数	割合
総数	1,595	100.0%
6次産業化	35	2.2%
クリーンな資源や物品の導入・活用	43	2.7%
地元で生産された資源や物品の導入・活用	169	10.6%
観光需要を見据えた取り組み	114	7.1%
海外事業を見据えた取り組み	53	3.3%
イベントなどによる他地域との交流・連携	109	6.8%
産官学連携、企業間連携	83	5.2%
ロボット技術の活用によるスマート化	51	3.2%
情報通信技術の活用	116	7.3%
個性的な商品開発・生産・普及	192	12.0%
多様な働き方の実現	25	1.6%
社会的な持続可能性を考慮した経営	110	6.9%
災害のような緊急事態に備えた対策	99	6.2%
特になし	368	23.1%
その他	28	1.8%



**問 23** 問 22 で回答した項目について、具体的な事業展開や商品開発のアイデアなど、事業化したいことがありましたら、ご記入ください<自由回答>

地域課題解決	<ul style="list-style-type: none"> <li>・災害復旧に役立つ設備投資や事業</li> <li>・空き家のリフォーム</li> </ul>
事業活性化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益率が上がる資産運用</li> <li>・ネット販売の拡大</li> <li>・組織の活性化と若年化</li> <li>・作業の機械化を推進した生産の効率化</li> <li>・オリジナル商品の委託販売や、イベントへの出店</li> <li>・情報通信技術を活用した遠隔地の顧客の開拓</li> <li>・同業者との連携</li> <li>・産学官を中心とした連携</li> </ul>
地域ブランド創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域でのオリジナルな産物の創出</li> <li>・四国の中心として事業展開</li> <li>・阿波藍染め生地を使ったオーダースーツ・ジャケットなどの販売</li> <li>・ハイキングコースの設定</li> <li>・徳島県ならではの商品開発と全国展開できるような商品（品質）開発</li> <li>・地域資源（竹林・広葉樹）の新たな活用による持続可能な地域づくり</li> <li>・四国内で作られている作品や土産としての販売、備品としての導入</li> </ul>
環境問題解決、廃棄物活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・すだち搾汁後の産業廃棄物を活用したサプリメントと精油の商品化</li> <li>・地元で不要になったものを全国にネット販売</li> <li>・用材にならない杉、桧の丸太の商品開発</li> <li>・環境に優しい事業展開</li> <li>・EV バスの導入</li> <li>・根株、枝、草等の再資源化</li> </ul>
災害対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ラフティング体験、災害時のラフポートを利用した救助</li> <li>・災害時外国人専用避難場所の設置</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・伝統的な食品、物、その他を開発し、次世代への継承の実施</li> <li>・愚直な商品開発</li> <li>・海外旅行者の受け入れを行うための取り組みの実施</li> </ul>

(6) 支援施策の活用について

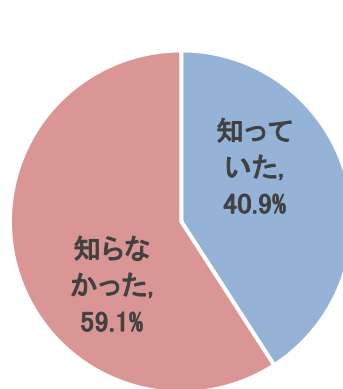
問 24 行政が企業に行っている支援施策の一部として、以下のような支援施策などがあります。

これらの支援策をご存じですか、また活用したいと思いますか。〈○印はそれぞれ1つ〉

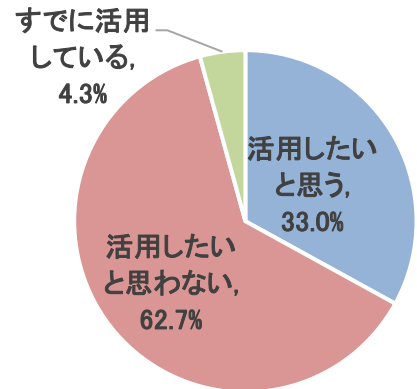
- ・「創業・空き店舗等再生支援事業補助金」の認知度が最も高い。
- ・「デザイン企画制作事業」の認知度が最も低い。
- ・「三好市商店会等活性化支援事業補助金」の活用意向が最も高い。
- ・「創業・空き店舗等再生支援事業補助金」の活用意向が最も低い。

①新卒者等就職促進事業補助金

	件数	割合
総数	367	100.0%
知っていた	150	40.9%
知らなかった	217	59.1%

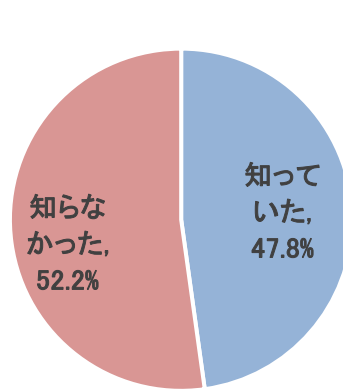


	件数	割合
総数	303	100.0%
活用したいと思う	100	33.0%
活用したいと思わない	190	62.7%
すでに活用している	13	4.3%

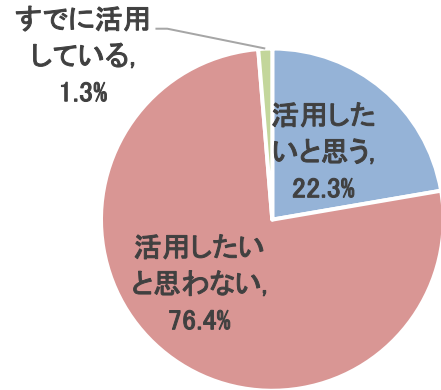


②創業・空き店舗等再生支援事業補助金

	件数	割合
総数	364	100.0%
知っていた	174	47.8%
知らなかった	190	52.2%

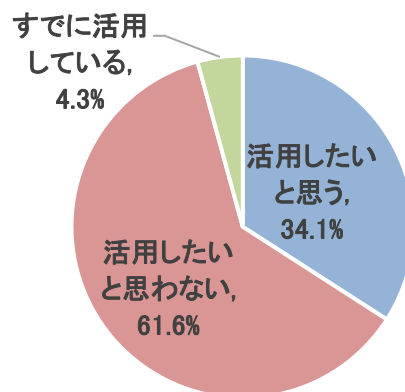
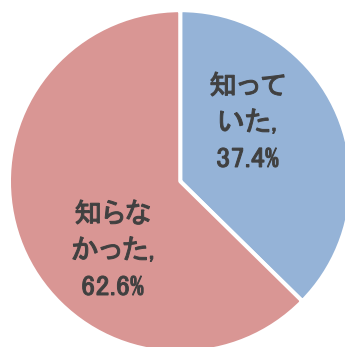


	件数	割合
総数	305	100.0%
活用したいと思う	68	22.3%
活用したいと思わない	233	76.4%
すでに活用している	4	1.3%



③※IT 等活用販売推進事業

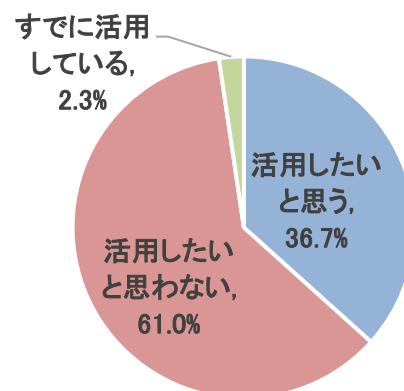
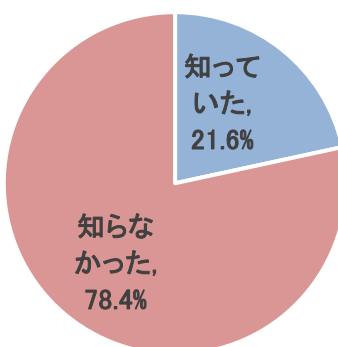
	件数	割合
総数	364	100.0%
知っていた	136	37.4%
知らなかった	228	62.6%



	件数	割合
総数	305	100.0%
活用したいと思う	104	34.1%
活用したいと思わない	188	61.6%
すでに活用している	13	4.3%

③新製品、新規事業等広告宣伝事業

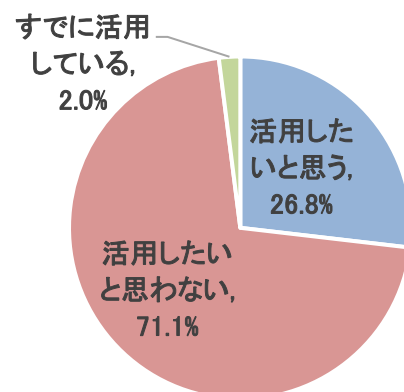
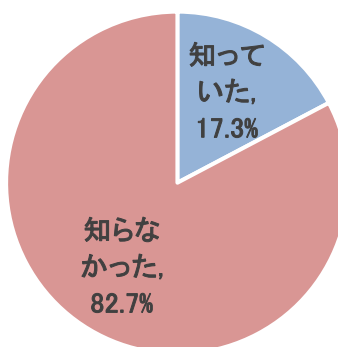
	件数	割合
総数	361	100.0%
知っていた	78	21.6%
知らなかった	283	78.4%



	件数	割合
総数	300	100.0%
活用したいと思う	110	36.7%
活用したいと思わない	183	61.0%
すでに活用している	7	2.3%

③デザイン企画制作事業

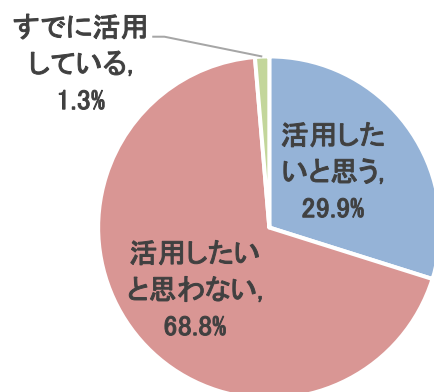
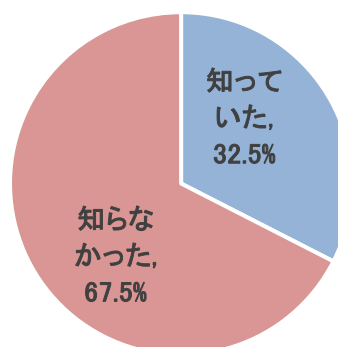
	件数	割合
総数	359	100.0%
知っていた	62	17.3%
知らなかった	297	82.7%



	件数	割合
総数	298	100.0%
活用したいと思う	80	26.8%
活用したいと思わない	212	71.1%
すでに活用している	6	2.0%

③加工特産品開発事業

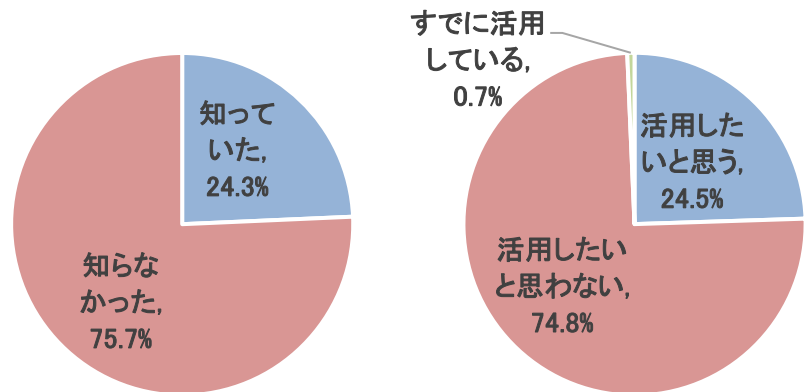
	件数	割合
総数	363	100.0%
知っていた	118	32.5%
知らなかった	245	67.5%



	件数	割合
総数	298	100.0%
活用したいと思う	89	29.9%
活用したいと思わない	205	68.8%
すでに活用している	4	1.3%

### ③創業後広告宣伝事業

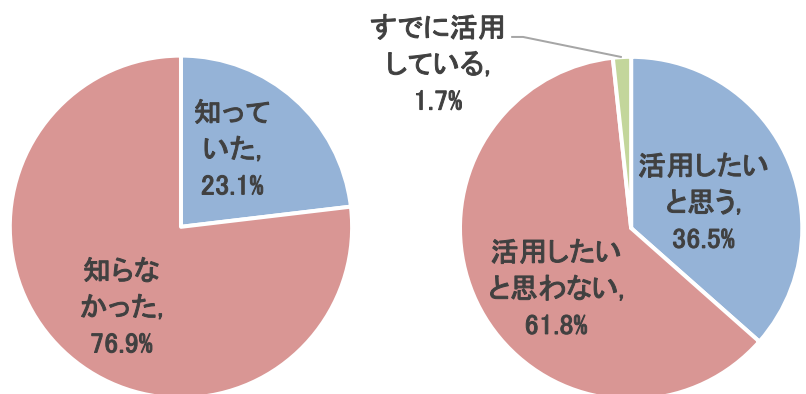
	件数	割合
総数	358	100.0%
知っていた	87	24.3%
知らなかった	271	75.7%



	件数	割合
総数	294	100.0%
活用したいと思う	72	24.5%
活用したいと思わない	220	74.8%
すでに活用している	2	0.7%

### ③企業間連携事業

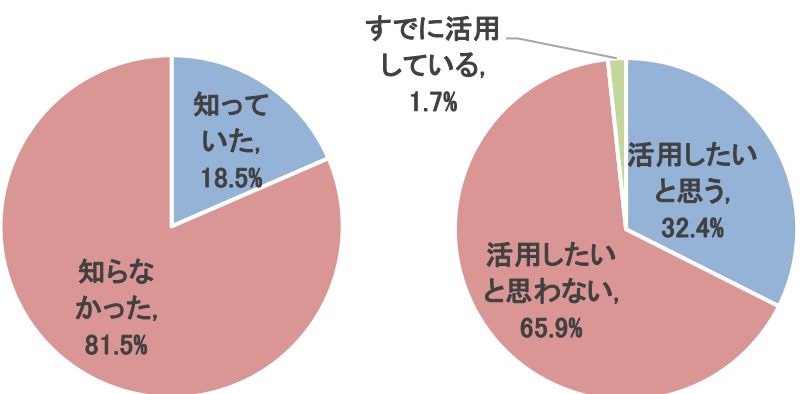
	件数	割合
総数	359	100.0%
知っていた	83	23.1%
知らなかった	276	76.9%



	件数	割合
総数	293	100.0%
活用したいと思う	107	36.5%
活用したいと思わない	181	61.8%
すでに活用している	5	1.7%

### ③職場環境改善事業

	件数	割合
総数	357	100.0%
知っていた	66	18.5%
知らなかった	291	81.5%

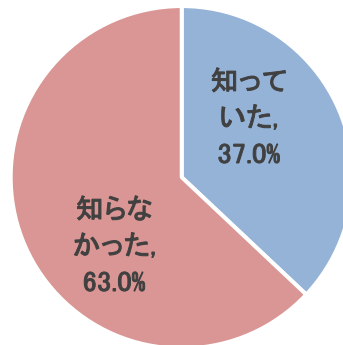


	件数	割合
総数	293	100.0%
活用したいと思う	95	32.4%
活用したいと思わない	193	65.9%
すでに活用している	5	1.7%

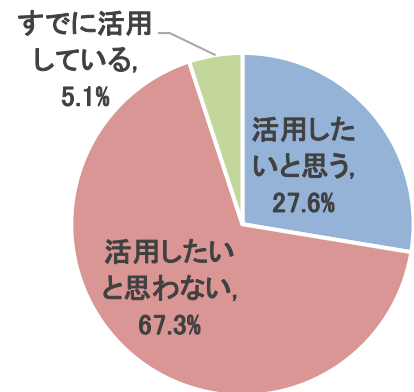
※…三好市中小企業者等総合支援事業の一環。

③人材確保事業

	件数	割合
総数	362	100.0%
知っていた	134	37.0%
知らなかった	228	63.0%

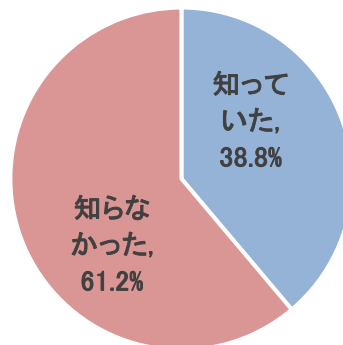


総数	297	100.0%
活用したいと思う	82	27.6%
活用したいと思わない	200	67.3%
すでに活用している	15	5.1%

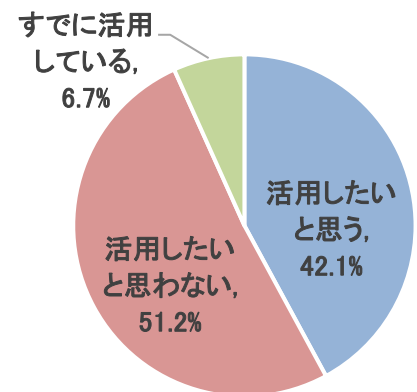


④三好市商店会等活性化支援事業補助金

	件数	割合
総数	363	100.0%
知っていた	141	38.8%
知らなかった	222	61.2%

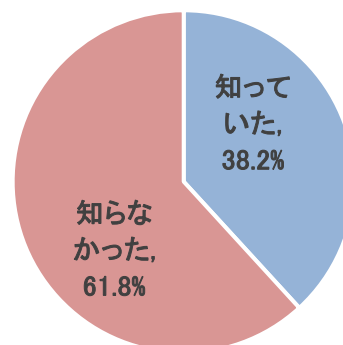


総数	297	100.0%
活用したいと思う	125	42.1%
活用したいと思わない	152	51.2%
すでに活用している	20	6.7%

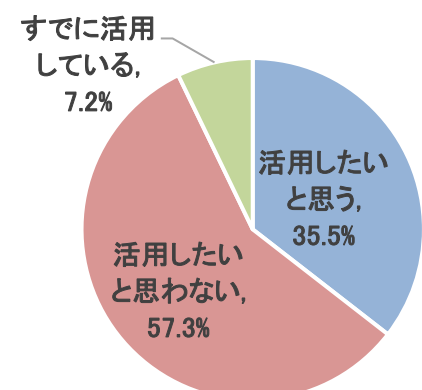


⑤小規模事業者経営改善資金利子補給補助金

	件数	割合
総数	364	100.0%
知っていた	139	38.2%
知らなかった	225	61.8%



総数	307	100.0%
活用したいと思う	109	35.5%
活用したいと思わない	176	57.3%
すでに活用している	22	7.2%

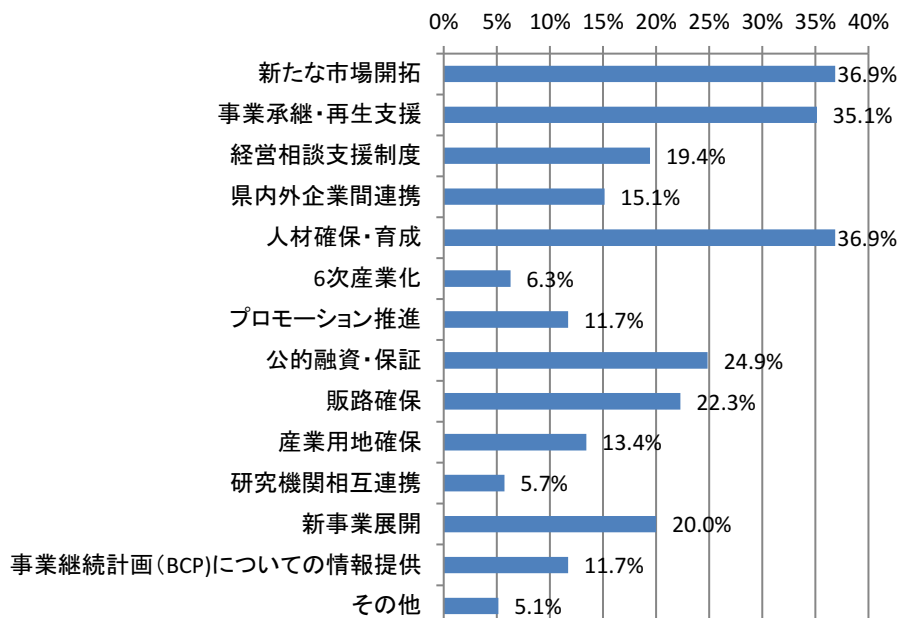


問 25 三好市に今後期待する企業支援策について教えてください。〈○印は3つまで〉

・総回答数と点数化で傾向は概ね同じであり、「新たな市場開拓」「事業承継・再生支援」「人材確保・育成」が多い。

○総回答数

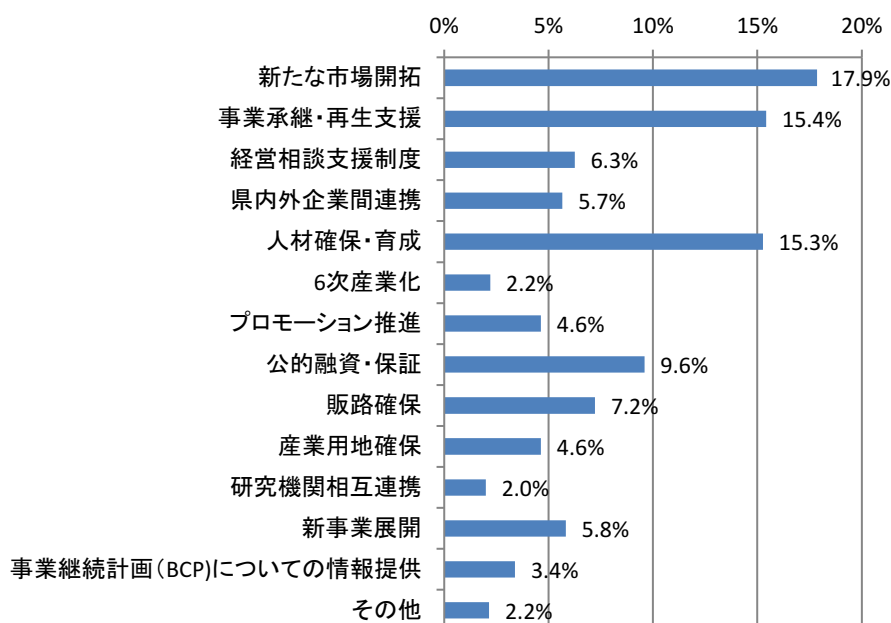
	件数	割合
総数	350	100.0%
新たな市場開拓	129	36.9%
事業承継・再生支援	123	35.1%
経営相談支援制度	68	19.4%
県内外企業間連携	53	15.1%
人材確保・育成	129	36.9%
6次産業化	22	6.3%
プロモーション推進	41	11.7%
公的融資・保証	87	24.9%
販路確保	78	22.3%
産業用地確保	47	13.4%
研究機関相互連携	20	5.7%
新事業展開	70	20.0%
事業継続計画(BCP)についての情報提供	41	11.7%
その他	18	5.1%



※複数回答可能な設問であるため、割合の合計値が100.0%にならない場合がある。

○点数化（1位→3点 2位→2点 3位→1点として換算）

	点数	割合
総数	1,854	100.0%
新たな市場開拓	331	17.9%
事業承継・再生支援	286	15.4%
経営相談支援制度	116	6.3%
県内外企業間連携	105	5.7%
人材確保・育成	283	15.3%
6次産業化	41	2.2%
プロモーション推進	86	4.6%
公的融資・保証	178	9.6%
販路確保	134	7.2%
産業用地確保	86	4.6%
研究機関相互連携	37	2.0%
新事業展開	108	5.8%
事業継続計画(BCP)についての情報提供	63	3.4%
その他	40	2.2%



(7) その他

問 26 三好市に求める支援施策へのご要望やご意見、また支援施策を活用した新事業についてなど、ご自由にご記入ください。＜自由回答＞

コロナ禍への対応	<ul style="list-style-type: none"><li>・コロナによるイベントや祭りの自粛によりメーカーや工場の廃業が増加している。このような実態に合わせた対応が必要になってくると思う。</li><li>・コロナの長期化により業績の回復は望めないため、引き続き継続的な経済支援をお願いしたい。</li></ul>
必要な支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・6次産業の更なる推進や研究機関相互連携を深めて、新事業展開をしてほしい。</li><li>・若手の技術職員の確保・育成が出来る様な機会を得られたら嬉しい。</li><li>・将来性の無い事業や後継者のいない事業者へのソフトランディングでの事業の廃業指導が必要である。</li><li>・若者が働ける企業や店を増やしてほしい。</li><li>・個人の店を支援してくれる事業をしてほしい。</li><li>・事業の実施に必要な機器装置などの購入、整備に要する補助を求める。</li><li>・物価高に対応した給付金などがあればうれしい。</li></ul>
地域課題	<ul style="list-style-type: none"><li>・市の人口減少が最大の問題だと思う。</li><li>・人流統制及び観光目玉企画を求める。</li><li>・県外の人を引き込む町の魅力作りが必要だと思う。</li><li>・祖谷地域においては、観光客の誘致に増して、担い手の確保が喫緊の課題だと感じる。</li><li>・定住人口が増加する施策をすれば自然と企業・事務所が増えると思う。</li></ul>
今後の事業展開	<ul style="list-style-type: none"><li>・若者の人口減少はあるが地域の人たちが気軽に憩いの場として利用できるような環境を提供したい。</li><li>・山菜や野草など里山を利用した6次産業化に取り組みたい。</li></ul>







令和4年度三好市中小企業実態調査（アンケート調査）  
結果報告書

---

発行／2023（令和5）年3月  
発行者／三好市 産業観光部 商工政策課  
〒778-0002徳島県三好市池田町マチ2145番地1  
電話（0883）72-7645  
FAX（0883）76-0203  
E-Mail／shoukouseisaku@city.tokushima-miyoshi.lg.jp

---