

# 志賀町商工会「経済・需要動向調査」 追加調査 報告書

平成29年10月～11月実績



志賀町商工会

## 《調査概要》

### 1 調査対象

- (1)対象地区 志賀町商工会管内
- (2)対象企業数 小規模事業者 18社(追加調査の了解を得て、訪問アポイントの取れた企業)
- (3)回答企業数 17社(回答率94.4%、訪問面談によるヒヤリングができた企業)

### 2 調査期間

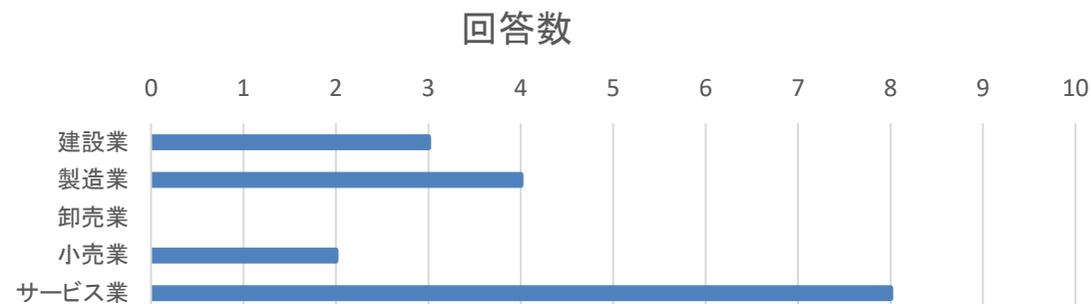
平成29年10月～11月に調査した。

### 3 調査方法

訪問面談によりヒヤリング調査した。

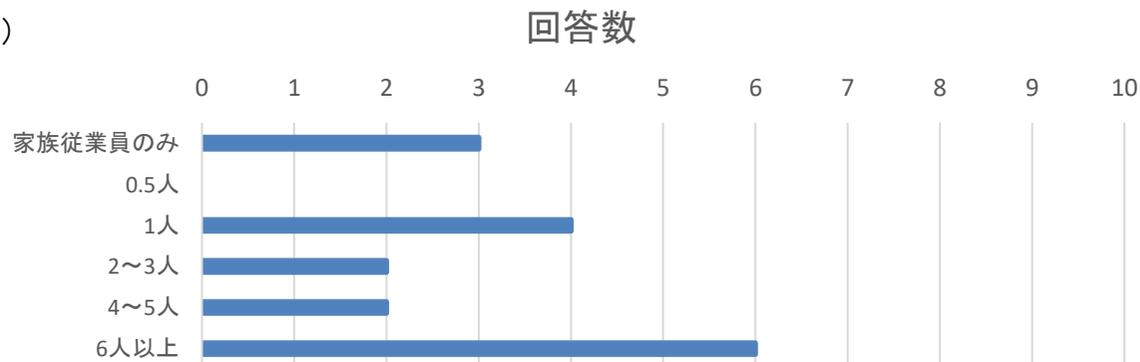
### 4 回答企業数内訳

	回答数	構成比
建設業	3	17.6%
製造業	4	23.5%
卸売業	0	0.0%
小売業	2	11.8%
サービス業	8	47.1%
計	17	100.0%



### 5 回答企業の従業員数(パートは0.5人としてカウント)

	回答数	構成比
家族従業員のみ	3	17.6%
0.5人	0	0.0%
1人	4	23.5%
2～3人	2	11.8%
4～5人	2	11.8%
6人以上	6	35.3%
計	17	100.0%



《調査結果》

1 調査企業の概要

① 貴社の主要事業の将来性(5～10年先)について

	回答数	構成比
(1) 今後も成長が期待できる分野である	1	5.9%
(2) 成長力は期待できないが、維持・継続はそれなりに確保できる	9	52.9%
(3) 現在は、まだ市場があるが、規模は徐々に縮小していく	2	11.8%
(4) 現在も縮小しており、成長は見込めない	4	23.5%
(5) わからない	0	0.0%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

② 貴社の今後の事業継続について

	回答数	構成比
(1) 現在の事業内容を軸に継続したい	12	70.6%
(2) 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換したい	2	11.8%
(3) 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換したい	0	0.0%
(4) 廃業を予定している。	2	11.8%
(5) わからない	1	5.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

■ コメント

市場が縮小している或いは今後していくのに現在の事業内容を軸に継続したいという方に対して、その意欲があるのであれば優先的に支援を行う必要がある。具体的に、意識変革を伴うアプローチが必要である。

また、現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換したいという関連多角化の必要性を感じている方も、優先的に支援を行う必要がある。

③ 貴社の主要事業の将来性(5～10年先)についてと今後の事業継続についての関係

選択項目	総計		今後も成長が期待できる分野である		成長力は期待できないが、維持・継続はそれなりに確保できる		現在は、まだ市場があるが、規模は徐々に縮小していく		現在も縮小しており、成長は見込めない	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
現在の事業内容を軸に継続したい	12	70.6%	1	100.0%	8	88.9%	2	100.0%	1	25.0%
現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換したい	2	11.8%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	1	25.0%
現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換したい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
廃業を予定している。	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
わからない	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	17	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	4	100.0%

《調査結果》

2 経営計画作成の効果

①経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)について

	回答数	構成比
(1) あり	9	52.9%
(2) なし	8	47.1%
計	17	100.0%

②経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)と回答者の主な事業内容(主要5業種)の関係

選択項目	あり		なし	
	人数	構成比	人数	構成比
建設業	0	0.0%	3	37.5%
製造業	2	22.2%	2	25.0%
卸売業	0	0.0%	0	0.0%
小売業	2	22.2%	0	0.0%
サービス業	5	55.6%	3	37.5%
無回答	0	0.0%	0	0.0%

BtoB  
↑↓  
BtoC

③経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)と従業員の数は?(パートは1/2としてカウント)の関係

選択項目	あり		なし	
	人数	構成比	人数	構成比
家族従業員のみ	0	0.0%	3	37.5%
0.5人	0	0.0%	0	0.0%
1人	1	11.1%	3	37.5%
2~3人	2	22.2%	0	0.0%
4~5人	2	22.2%	0	0.0%
6人以上	4	44.4%	2	25.0%

④経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)と貴社の主要事業の将来性(5~10年先)についての関係

選択項目	あり		なし	
	人数	構成比	人数	構成比
今後も成長が期待できる分野である	1	11.1%	0	0.0%
成長力は期待できないが、維持・継続はそれなりに確保できる	7	77.8%	2	25.0%
現在は、まだ市場があるが、規模は徐々に縮小していく	0	0.0%	2	25.0%
現在も縮小しており、成長は見込めない	1	11.1%	3	37.5%
わからない	0	0.0%	0	0.0%
無回答	0	0.0%	1	12.5%

⑤経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)と今後の事業継続についての関係

選択項目	あり		なし	
	人数	構成比	人数	構成比
現在の事業内容を軸に継続したい	7	77.8%	5	62.5%
現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換したい	2	22.2%	0	0.0%
現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換したい	0	0.0%	0	0.0%
廃業を予定している。	0	0.0%	2	25.0%
わからない	0	0.0%	1	12.5%
無回答	0	0.0%	0	0.0%

⑥経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)と平成29年4~6月の業況(自社)の水準(過去との比較ではなく、現在の貴社の業況の水準とする)の関係

選択項目	あり		なし	
	人数	構成比	人数	構成比
良い	6	66.7%	2	25.0%
普通	2	22.2%	2	25.0%
悪い	1	11.1%	3	37.5%
該当しない	0	0.0%	0	0.0%
無回答	0	0.0%	1	12.5%

■ コメント

経営計画について、BtoCの業態、及び、家族以外の従業員をかかえる企業の方が作成に至る割合が高かった。

また、経営計画作成と主要事業の将来性(5~10年先)・今後の事業継続・平成29年4~6月の業況は、いずれも正の相関関係があり、計画作成の効果が認められた。

《調査結果》

3 経営上の取り組みと自社の業況(平成29年4~6月)の関係

◎	できている
○	ある程度できている
△	あまりできていない
×	できていない

①平成29年4~6月の業況(自社)と競合相手や取引先の動向、業界に関する動向を把握しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	5	62.5%	1	25.0%	1	25.0%
○	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
△	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%
×	1	12.5%	2	50.0%	3	75.0%

②平成29年4~6月の業況(自社)と自社の強み・弱みを把握しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	8	100.0%	4	100.0%	1	25.0%
○	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
△	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
×	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%

③平成29年4~6月の業況(自社)と競合相手に勝つための戦略を立て、実行しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	5	62.5%	2	50.0%	1	25.0%
○	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
△	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%
×	0	0.0%	1	25.0%	3	75.0%

④平成29年4~6月の業況(自社)新しい商品・サービスの開発や、新しい仕入先・販売先の開拓を行っているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	4	50.0%	2	50.0%	1	25.0%
○	2	25.0%	1	25.0%	2	50.0%
△	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
×	1	12.5%	1	25.0%	1	25.0%

⑤平成29年4~6月の業況(自社)経営者は現状に甘んじることなく、常に変革を意識して行動しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	4	57.1%	1	25.0%	1	25.0%
○	1	14.3%	1	25.0%	0	0.0%
△	2	28.6%	2	50.0%	1	25.0%
×	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%

⑥平成29年4~6月の業況(自社)と価格競争に巻き込まれないために、価格以外の魅力や独自性を顧客にアピールできているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	3	37.5%	1	25.0%	1	25.0%
○	2	25.0%	1	25.0%	0	0.0%
△	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
×	2	25.0%	2	50.0%	3	75.0%

⑦平成29年4~6月の業況(自社)カタログ、チラシ、ホームページなどにより、積極的な販売促進活動を行っているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
○	3	37.5%	0	0.0%	1	25.0%
△	1	12.5%	2	50.0%	0	0.0%
×	2	25.0%	2	50.0%	3	75.0%

⑧平成29年4~6月の業況(自社)と自社の商品・サービスに顧客がどれだけ満足しているかを客観的に把握しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	7	87.5%	3	75.0%	1	25.0%
○	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%
△	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
×	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%

《調査結果》

4 経営上の取り組みと自社の業況(平成29年4～6月)の関係(つづき)

◎	できている
○	ある程度できている
△	あまりできていない
×	できていない

⑨平成29年4～6月の業況(自社)と社内は整理整頓され、清潔に保たれているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	5	62.5%	0	0.0%	1	25.0%
○	2	25.0%	2	50.0%	2	50.0%
△	1	12.5%	1	25.0%	1	25.0%
×	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%

⑩平成29年4～6月の業況(自社)と顧客別、品目別など販売状況が、すぐに把握できるかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	4	50.0%	4	100.0%	1	25.0%
○	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
△	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
×	3	37.5%	0	0.0%	3	75.0%

⑪平成29年4～6月の業況(自社)と損益分岐点(収支トントン)の売上高を把握しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	3	37.5%	2	50.0%	0	0.0%
○	3	37.5%	0	0.0%	1	33.3%
△	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
×	2	25.0%	2	50.0%	2	66.7%

⑫平成29年4～6月の業況(自社)と売上高や利益など、経営の具体的な数値目標や計画を設定しているかの関係

選択項目	良い		普通		悪い	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
◎	3	37.5%	2	50.0%	0	0.0%
○	1	12.5%	1	25.0%	1	25.0%
△	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%
×	4	50.0%	1	25.0%	1	25.0%

■ コメント

経営上の取り組みと自社の業況との関係について、相関関係のある調査項目のみを記載しました。  
結果、当地の小規模事業者に関しては、以下の6つの取り組みが業況の改善に効果があると考えます。

- ①自社の強みや機会(チャンス)を把握し、競合相手に勝つための戦略を立て実行すること。
- ②常に変革を意識し、新たな取り組み(新商品開発や新規の仕入・販売先開拓)を行うこと。
- ③積極的な販売促進活動を行うとともに、価格以外の魅力や独自性を顧客にPRすること。
- ④社内の整理・整頓・清潔を保つ、顧客満足を把握するなど、顧客関係性を高めること。
- ⑤一定期間の売上高や利益、及び、日常の生産・販売の目標を設定し、検証を行うこと。
- ⑥損益分岐点の売上高、及び、カテゴリー別の販売状況を、把握できるようになること。

なお、これらは経営計画に盛り込むべき内容のひとつではあるが、今後は重点的に検討をしていただきたいと考えます。

\* 理念浸透・人事制度構築・従業員の経営参画・ITによる業務効率化・月次試算表・資金繰り表・知的財産活用等は、相関関係が認められませんでした。  
これらハードルの高い取り組みを行う前に、経営計画をきちんと立て、目先の顧客や足元の業務のための改善に取り組むことが必要であると考えます。

《調査データ》

■ 企業概要

回答者の主な事業内容(主要5業種)

	回答数	構成比
(1) 建設業	3	17.6%
(2) 製造業	4	23.5%
(3) 卸売業	0	0.0%
(4) 小売業	2	11.8%
(5) サービス業	8	47.1%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

従業員の数は？(パートは1/2としてカウント)

	回答数	構成比
(1) 家族従業員のみ	3	17.6%
(2) 0.5人	0	0.0%
(3) 1人	4	23.5%
(4) 2~3人	2	11.8%
(5) 4~5人	2	11.8%
(6) 6人以上	6	35.3%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

貴社の主要事業の将来性(5~10年先)について

	回答数	構成比
(1) 今後も成長が期待できる分野である	1	5.9%
(2) 成長力は期待できないが、維持・継続はそれなりに確保できる	9	52.9%
(3) 現在は、まだ市場があるが、規模は徐々に縮小していく	2	11.8%
(4) 現在も縮小しており、成長は見込めない	4	23.5%
(5) わからない	0	0.0%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

今後の事業継続について

	回答数	構成比
(1) 現在の事業内容を軸に継続したい	12	70.6%
(2) 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換したい	2	11.8%
(3) 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換したい	0	0.0%
(4) 廃業を予定している。	2	11.8%
(5) わからない	1	5.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

平成29年4~6月の業況(自社)の水準(過去との比較ではなく、現在の貴社の業況の水準とする)

	回答数	構成比
(1) 良い	8	47.1%
(2) 普通	4	23.5%
(3) 悪い	4	23.5%
(4) 該当しない	0	0.0%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

経営計画作成の経験の有無(補助金申請時含む)

	回答数	構成比
(1) あり	9	52.9%
(2) なし	8	47.1%
(3) 不明	0	0.0%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

① 経営戦略

経営理念・社是は社内に浸透している

	回答数	構成比
(1) できている	3	17.6%
(2) ある程度できている	0	0.0%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	12	70.6%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

競合相手や取引先の動向、業界に関する動向を把握している

	回答数	構成比
(1) できている	7	41.2%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

自社の強み・弱みを把握している

	回答数	構成比
(1) できている	14	82.4%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	1	5.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

自社の事業領域(対象顧客・商品・提供方法・技術などの組み合わせ)は明確になっている

	回答数	構成比
(1) できている	12	70.6%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	2	11.8%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

経営理念に基づいて戦略や事業計画を策定している

	回答数	構成比
(1) できている	3	17.6%
(2) ある程度できている	0	0.0%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	12	70.6%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

② 競争戦略

競合相手に勝つための戦略を立て、実行している

	回答数	構成比
(1) できている	9	52.9%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	4	23.5%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

他社には真似のできない「セールスポイント」が社内外に明確になっており顧客から評価されている

	回答数	構成比
(1) できている	12	70.6%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	2	11.8%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

他社事例を自社に合うようにアレンジして取り入れている

	回答数	構成比
(1) できている	6	35.3%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	9	52.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

③ 成長戦略

新しい商品・サービスの開発や、新しい仕入先・販売先の開拓を行っている

	回答数	構成比
(1) できている	7	41.2%
(2) ある程度できている	5	29.4%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	4	23.5%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

他企業との連携を実施している

	回答数	構成比
(1) できている	4	23.5%
(2) ある程度できている	5	29.4%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

外部専門家を有効に活用している

	回答数	構成比
(1) できている	1	5.9%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	11	64.7%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

経営者は現状に甘んじることなく、常に変革を意識して行動している

	回答数	構成比
(1) できている	6	35.3%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	5	29.4%
(4) できていない	3	17.6%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

④ マーケティング

顧客ごとのニーズに基づき、商品やサービス提供の仕方にメリハリをつけている

	回答数	構成比
(1) できている	9	52.9%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	6	35.3%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**価格競争に巻き込まれないために、価格以外の魅力や独自性を顧客にアピールできている**

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	8	47.1%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**流通経路、中間業者の数やタイプを適切に選択するなど、自社の商品・サービスを顧客のもとへ効率的に提供する流れができている**

	回答数	構成比
(1) できている	4	23.5%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	8	47.1%
無回答	4	23.5%
計	17	100.0%

**カタログ、チラシ、ホームページなどにより、積極的な販売促進活動を行っている**

	回答数	構成比
(1) できている	2	11.8%
(2) ある程度できている	4	23.5%
(3) あまりできていない	4	23.5%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**⑤ 顧客関係性  
自社の商品・サービスに顧客がどれだけ満足しているかを客観的に把握している**

	回答数	構成比
(1) できている	12	70.6%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	2	11.8%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**顧客データを活用しての継続的接触など、顧客との長期的な関係を維持する仕組みがある**

	回答数	構成比
(1) できている	4	23.5%
(2) ある程度できている	4	23.5%
(3) あまりできていない	3	17.6%
(4) できていない	5	29.4%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

**ロコミの発生促進や紹介制度など、客が客を呼ぶような工夫をしている**

	回答数	構成比
(1) できている	3	17.6%
(2) ある程度できている	4	23.5%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	8	47.1%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**⑥ 人事・労務管理  
適性に応じ、女性、高齢者、海外人材など多様な人材を採用し、活用している**

	回答数	構成比
(1) できている	9	52.9%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	4	23.5%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

**社員の健康増進に向けた取り組みを行っている**

	回答数	構成比
(1) できている	0	0.0%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	7	41.2%
(4) できていない	6	35.3%
無回答	3	17.6%
計	17	100.0%

**事業を承継する候補者を定め、計画的に承継を進めている**

	回答数	構成比
(1) できている	8	47.1%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	3	17.6%
無回答	4	23.5%
計	17	100.0%

**賃金制度や人事・評価制度を明確にしている**

	回答数	構成比
(1) できている	3	17.6%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	4	23.5%
(4) できていない	4	23.5%
無回答	3	17.6%
計	17	100.0%

**社員の経営参加(参画)の仕組みを構築している**

	回答数	構成比
(1) できている	1	5.9%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	3	17.6%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	4	23.5%
計	17	100.0%

**業務の効率化を図るために、IT化を推進している**

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	3	17.6%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**⑦ 現場管理**

**社内は整理整頓され、清潔に保たれている**

	回答数	構成比
(1) できている	6	35.3%
(2) ある程度できている	6	35.3%
(3) あまりできていない	4	23.5%
(4) できていない	1	5.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**⑧ 計数管理**

**月次試算表に基づいて、最新の財務状況を把握している**

	回答数	構成比
(1) できている	7	41.2%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	5	29.4%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**生産や販売などの計画、日常の具体的な行動目標を作成し、検証を行っている**

	回答数	構成比
(1) できている	2	11.8%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	5	29.4%
(4) できていない	8	47.1%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**損益分岐点(収支トントン)の売上高を把握している**

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	4	23.5%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	1	5.9%
計	17	100.0%

**顧客別、品目別など販売状況が、すぐに把握できる**

	回答数	構成比
(1) できている	9	52.9%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	0	0.0%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**売上高や利益など、経営の具体的な数値目標や計画を設定している**

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	3	17.6%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%

**商品、原材料、消耗品などの在庫状況を把握しており、適正量を維持している**

	回答数	構成比
(1) できている	6	35.3%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	4	23.5%
無回答	3	17.6%
計	17	100.0%

**資金繰り表を作成し、必要資金の管理を行っている**

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	8	47.1%
無回答	2	11.8%
計	17	100.0%

⑨ 危機管理

経営者の有事の際の対応について定めている

	回答数	構成比
(1) できている	0	0.0%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	10	58.8%
無回答	4	23.5%
計	17	100.0%

災害時の事業継続に必要な具体的対応策を定めている

	回答数	構成比
(1) できている	0	0.0%
(2) ある程度できている	1	5.9%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	10	58.8%
無回答	4	23.5%
計	17	100.0%

個人情報保護など事業活動に関連する重要な法令を把握し遵守している

	回答数	構成比
(1) できている	5	29.4%
(2) ある程度できている	0	0.0%
(3) あまりできていない	2	11.8%
(4) できていない	7	41.2%
無回答	3	17.6%
計	17	100.0%

3Rに積極的に取り組んでいる(3Rとは、リデュース=廃棄物の抑制、リユース=再利用、リサイクル=再資源化)

	回答数	構成比
(1) できている	4	23.5%
(2) ある程度できている	2	11.8%
(3) あまりできていない	3	17.6%
(4) できていない	6	35.3%
無回答	2	11.8%
計	17	100.0%

特許、ブランド、デザイン、営業秘密など、知的財産の活用に意識的に取り組んでいる

	回答数	構成比
(1) できている	7	41.2%
(2) ある程度できている	0	0.0%
(3) あまりできていない	1	5.9%
(4) できていない	9	52.9%
無回答	0	0.0%
計	17	100.0%