

市内事業者を対象とした実態調査

滝沢市内4つの地区別に各業種の事業所をピックアップし、売上、利益、雇用等の状況等について、商工会から提供された事業所調査票の様式を用いて、聞き取り調査を実施した。

滝沢市内4地区の事業所（抽出）

地区	事業所	住所
①巣子	1-1（特産品）	滝沢市葉の木沢山
	1-2（特産品）	滝沢市巣子
	1-3（特産品）	滝沢市巣子
	1-4（建設業）	滝沢市巣子
	1-5（サービス業）	滝沢市巣子
②一本木・柳沢	2-1（特産品）	滝沢市後
	2-1（特産品）	滝沢市柳沢
	2-3（特産品）	滝沢市岩手山
	2-4（特産品）	滝沢市柳沢
	2-5（特産品）	滝沢市巣子
③元村	3-1（特産品）	滝沢市大石渡
	3-2（建設業）	滝沢市根掘坂
	3-3（小売業）	滝沢市高屋敷
	3-4（サービス業）	滝沢市土沢
	3-5（サービス業）	滝沢市土沢
	3-6（小売業）	滝沢市牧野林
	3-7（特産品）	滝沢市滝沢土沢
④鶉飼・大釜	4-1（建設業）	滝沢市篠木黒畑
	4-2（サービス業）	滝沢市篠木黒畑
	4-3（小売業）	滝沢市鶉飼上高柳
	4-4（サービス業）	滝沢市鶉飼狐洞

注）（特産品）は、滝沢市の特産品取り扱い事業所

1. 調査結果のまとめ

(1) 売上・利益及び支援ニーズ

売上・利益について、直近2期を比較したとき、いずれも「増加」という回答は9事業者であった。

支援ニーズとしては、「補助金助成金の紹介」(10事業者)が最も多く、スキルアップや人材育成に向けて個別の内容は異なると思われるが「各種セミナー」(5事業者)の要望も目立っている。また、「金融あっせん」や「事業計画または経営革新計画策定支援」、「専門家派遣」に関する支援要望がそれぞれ4～5事業者である。「決算支援」の要望は3事業者から示されており、「労働保険」は1事業者であった。さらに、商工会が持っている行政や地域の「情報」などの提供を求める声が2事業者、「事業承継」に向けた支援要望が1事業者からあった。

調査の結果

地区・NO.	売上	利益	支援ニーズ	
①	1-1	増加(微増)	増加(微増)	特になし(商品開発で支援を受けている)
	1-2	横ばい～減少	減少	経営革新計画策定支援・情報発信
	1-3	横ばい	横ばい	事業計画策定支援・経営革新計画策定支援
	1-4	増加	増加	金融あっせん・各種セミナー(経営関係、安全衛生など)
	1-5	横ばい	横ばい	金融あっせん・補助金助成金の紹介・各種セミナー
②	2-1	横ばい	横ばい	事業承継について
	2-2	横ばい	横ばい	販路開拓支援
	2-3	増加	増加	決算支援・金融あっせん・専門家派遣・補助金助成金
	2-4	横ばい	横ばい	決算支援・専門家派遣・補助金助成金の紹介
	2-5	増加	増加	専門家派遣・事業計画策定支援・各種セミナー
③	3-1	増加	増加	補助金助成金の紹介
	3-2	減少	減少	補助金助成金の紹介・事業計画・経営革新計画支援
	3-3	横ばい	横ばい	労働保険・専門家派遣・補助金助成金・各種セミナー
	3-4	増加	横ばい	専門家派遣
	3-5	増加	増加	事業計画策定支援・各種セミナー
	3-6	増加	増加	決算支援
	3-7	横ばい	横ばい	インターネットの活用への支援・商工会情報の提供
④	4-2	増加	増加	金融あっせん・補助金助成金の紹介
	4-3	増加	減少	補助金助成金の紹介・地域の情報の提供
	4-4	増加	増加	補助金助成金の紹介
	4-5	横ばい	横ばい	補助金助成金の紹介・新たな顧客開拓

(2) 地域別の傾向

① 巢子地区

特産品取り扱い事業者においては、売上・利益は、微減・横ばい・微増、それぞれ状況は異なっているものの、繁忙期への対応と一年を通じた売上げの確保が課題にあげられ、人手不足の状況の中で、新規採用には踏み切れない状況にある。

経営革新計画が認定された建設業の事業者では、受注する業務の幅を広げて、売上・利益を確保しつつ、若手人材の確保、育成を目指して業績を伸ばしている。

② 一本木・柳沢地区

各事業者において特産品を取り扱っており、経営革新計画が認定された1者、持続加補助金を活用している1者は、それぞれ売上・利益共に増加、他の事業者は横ばいで推移している。販路開拓と共に、事業継続や継承に向けた人材の確保・育成が、共通の課題となっている。

③ 元村地区

サービス業の事業者は、それぞれ強みを活かした事業を展開し、売上・利益が増加または横ばいで推移しており、今後に向けては人材確保が課題となると思われる。

建設業の複数の事業者では、災害復旧関連業務の受注の有無で、売上・利益の傾向が分かれているものの、中長期的な視点での方向性、事業計画の見直しも課題と思われる。

④ 鵜飼・大釜地区

サービス業の事業者は、それぞれの特徴と強みを活かした事業を展開しており、売上は横ばいまたは増加、利益は横ばいまたは減少で推移している。共に販路開拓と人材育成が課題となっている。

建設業の事業者では、技術力と実績を背景に、売上・利益が共に増加となっており、事業計画の作成を進め地道に業績を伸ばすことが課題とされている。