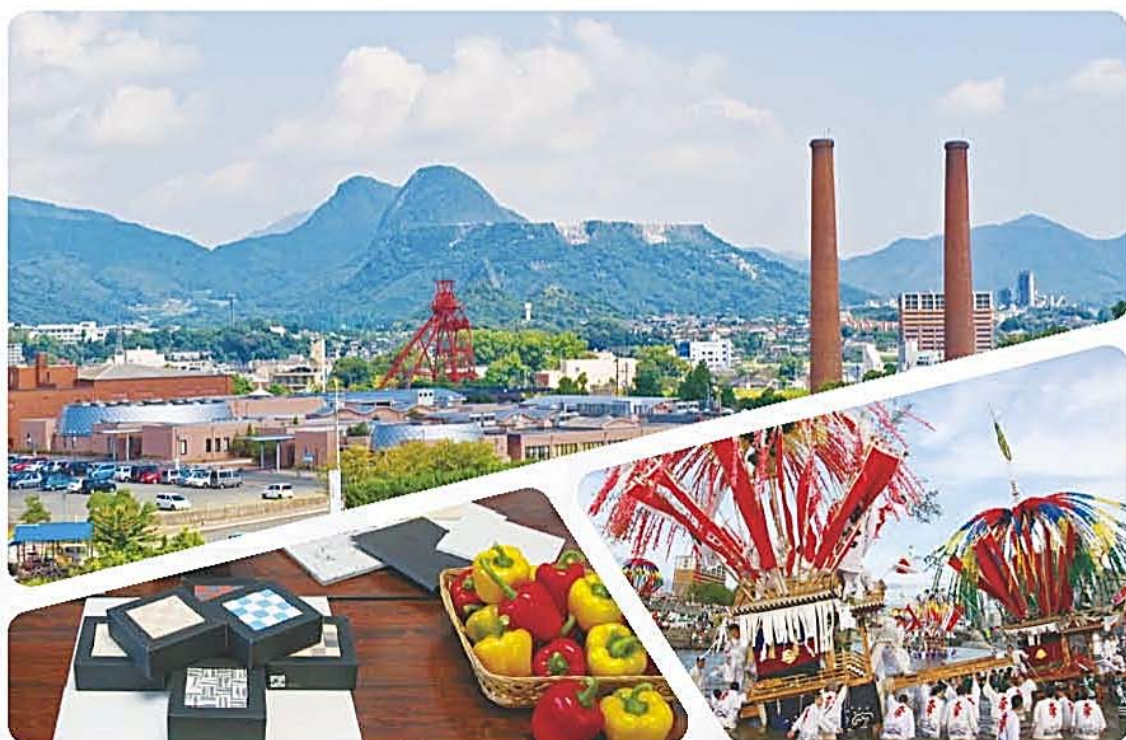


人が育ち、  
自然と産業が息づくまちを目指して

# 中小企業の熱意が 田川を変えていく

2017年田川市中小企業振興基本調査



平成31年(2019年)2月  
福岡県田川市産業振興会議



田川市産業振興会議  
会長 中山 英敬

## ごあいさつ

日本の人口は減り続けています。今後は、更に人口減少は加速します。それと併せて地域の若者たちは、仕事を求めて都心へ出て行っています。このまま放っておけば、人が居なくなり消滅してしまう地域も出てくると言われています。元気な地域にするには、どうすればいいのでしょうか。

我が国は、企業数の99.7%が中小企業です。また、就労者の約70%が中小企業で働いています。地方に行くほどその割合は高くなります。田川市もそのとおりで、大多数を中小企業が占め、多くの人たちが中小企業で働いています。従って、その地域の中小企業が元気にならないと、人もまちも元気にならないのです。地域の人たちが安心して暮らすためには、中小企業の役割（地域の雇用を支え、地域の役に立つ）を明確に示し、頑張る中小企業を地域全体で応援することが大切です。

私たちは、田川を元気なまちにするために、まず地元の中小企業と小規模事業者の実態を捉えることから始めました。その調査分析の結果が、この報告書です。今後、本報告書を基に、田川の希望に満ちた未来を描き、方針や計画を策定していきます。それを実現するために、大切なことが三つあります。

一つ目は、地域の経済や社会を支えているのは、地元の中小企業や小規模事業者であるということ、地元の中小企業や小規模事業者の皆さんが、しっかりと自覚し、それに向かって努力することです。中小企業憲章の前文にも、「中小企業は、経済を牽引する力であり、社会の主役である。常に時代の先駆けとして積極果敢に挑戦を続け、多くの難局に遭っても、これを乗り越えてきた。…」と謳われています。

二つ目は、雇用を守り地域のために頑張っている地元の中小企業や小規模事業者を、地域の皆さんが応援し選ぶことです。安易に、「安いから、品揃えがいいから」と大型店を選んでいいのでしょうか。私たちが働いて稼いだお金が、田川の外へ逃げていきます。私たちが考えなければならないことは、お金の流れを地域内に戻し、地域内で経済循環させることです。そうすれば、その地域は豊かになります。

三つ目は、先の二つのことを、次代を担う若者たちにしっかりと伝えていくことです。それは、学校の教育の段階から関わりをつくり、人として「何のために生きるのか、何のために働くのか」、また会社は「何のために存在するのか」など、大人として自身の生き様をとおして語ることです。人や地域社会の役に立つことの素晴らしさなどを若者たちと共有し、田川の希望に満ちた未来を共に描いていきましょう。

最後になりますが、本調査の企画から回収、そして報告会の開催までを自分たちの手でやり遂げてくれた田川市産業振興会議および実務責任者会議の委員の皆さん、そして本調査を分析し、報告書としてまとめてくれた立教大学社会情報教育研究センターの先生方に敬意を表し、心から感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

中山 英敬

## 中小企業振興基本条例の取り組み経過（年表）

年	月		
平成27年	7月	第1回 中小企業の振興についての勉強会	田川市における中小企業振興の必要性 田川市中小企業振興基本条例(素案)の作成
	8月	第2回 中小企業の振興についての勉強会	
		第3回 中小企業の振興についての勉強会	
	9月	平成27年9月議会へ上程 「田川市中小企業振興基本条例制定」(平成27年9月28日)	
	10月	第4回 中小企業の振興についての勉強会	
平成28年	6月	第5回 中小企業の振興についての勉強会	田川市産業振興会議構成メンバーについて
	7月	第6回 中小企業の振興についての勉強会	
	10月	「田川市産業振興会議規則公布」(平成28年10月31日)	
	11月	第1回 田川市産業振興会議	
平成29年	4月	第1回 田川市産業振興会議実務責任者会議	実務責任者会議 委員長(堀弘道)、副委員長(山崎修一、吉川彦一、田尻一也) 実態調査の調査項目・内容検討  ↓ 実態調査の調査項目・内容、実施方法の決定  実態調査票の送付(2,511社)  調査票回収開始  ↓ 回収状況最終報告 (対象事業所2104、有効回答751、回答率35.7%) 分析業務委託先(立教大学)決定  報告会の開催時期内容の検討  ↓ 報告会の開催時期内容の決定 報告会準備作業(周知・役割)  ↓ 福岡県立大学講堂 17:30~20:40 参加者数302名
	5月	第2回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	7月	第3回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	8月	第4回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	9月	第5回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	11月	第2回 田川市産業振興会議 第6回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	12月	第7回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
平成30年	1月	第8回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	2月	第9回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	3月	第10回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	4月	第3回 田川市産業振興会議 第11回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	5月	第12回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	6月	第13回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	8月	第14回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	9月	第4回 田川市産業振興会議 第15回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	10月	第16回 田川市産業振興会議実務責任者会議	
	11月	第17回 田川市産業振興会議実務責任者会議 田川市中小企業振興基本調査報告会(11月13日:福岡県立大学)	
	12月	第18回 田川市産業振興会議実務責任者会議	

## 田川市産業振興会議 委員名簿

平成 31 年 1 月現在

	団体・機関名	所属	役職	氏名	役職
1	一般社団法人福岡県中小企業家同友会		相談役・理事	中山 英敬	会長
2	田川商工会議所	中小企業相談所	所長	山崎 修一	副会長
3	公益社団法人田川青年会議所		専務理事	丸山 信一	
4	公益社団法人田川法人会		常任理事	中村 優	
5	田川民主商工会		事務局次長	田尻 一也	
6	一般社団法人福岡県中小企業家同友会	田川支部	支部長	堀 弘道	
7	伊田商店街振興組合		理事長	江頭 直行	
8	後藤寺商店街振興組合		顧問	中寺 利和	
9	田川農業協同組合	営農部	部長	永末 智	
10	福岡県中小企業団体中央会	筑豊支所	支所長	中島 元	
11	公益財団法人福岡県中小企業振興センター	経営支援部	部長	末信 みゆき	
12	田川信用金庫		常勤理事	中藤 保弘	
13	株式会社福岡銀行	伊田支店	支店長	黒木 恵次	
14	株式会社西日本シティ銀行	田川支店	支店長	瀧地 信彦	
15	株式会社福岡中央銀行	田川支店	支店長	秋岡 宏幸	
16	公立大学法人福岡県立大学	人間社会学部 公共社会学科	教授	田代 英美	
17	福岡県信用保証協会	筑豊支所	支所長	高木 範道	
18	今村茶舗			今村 千恵子	
19	有限会社中島商店			志田 万智子	
20	女性人材バンク			竹本 雅美	
21	有限会社ほしい農事組合			野中 政宏	
22	株式会社レインボーファーム		代表取締役	松崎 裕治	
23	福岡県	飯塚中小企業振興事務所	所長	栗原 智幸	
24	田川市		副市長	松村 安洋	

順不同・敬称略



# 田川市産業振興会議実務責任者会議 実務責任者名簿

平成 31 年 1 月現在

	団体・機関名	所属	役職	氏名	役職
1	福岡県中小企業家同友会	田川支部	支部長	堀 弘道	委員長
2	田川商工会議所	中小企業相談所	所長	山崎 修一	副委員長
3	田川法人会			吉川 彦一	副委員長
4	田川民主商工会		事務局次長	田尻 一也	副委員長
5	田川民主商工会		事務局長	西本 譲	
6	田川青年会議所		専務理事	丸山 信一	
7	福岡県中小企業家同友会	田川支部	部会員	尾崎 行人	
8	福岡県中小企業家同友会	田川支部	部会員	吉積 正三	
9	福岡県中小企業家同友会	田川支部	部会員	佐野 典久	
10	福岡県中小企業家同友会	田川支部	部会員	田中 貞彬	
11	伊田商店街振興組合		理事長	江頭 直行	
12	後藤寺商店街振興組合		理事	松岡 英樹	
13	田川農業協同組合		係長	入船 哲治	
14	福岡県中小企業団体中央会	筑豊支所	主査	橘 邦彦	
15	福岡県中小企業振興センター	経営支援部	部長	末信 みゆき	
16	田川信用金庫	本店	本店長	小田 信夫	
17	株式会社福岡銀行	伊田支店	副支店長	三浦 雅弘	
18	株式会社西日本シティ銀行	田川支店	次長	印藤 弥積	
19	株式会社福岡中央銀行	田川支店	支店長代理	服部 智志	
20	福岡県立大学	人間社会学部公共社会学科	教授	田代 英美	
21	福岡県信用保証協会	筑豊支所	支所長	高木 範道	
22	福岡県信用保証協会	筑豊支所	係長	田島 浩樹	
23	今村茶舗			今村 千恵子	
24	国際ソロプチミスト田川			浦田 良子	
25	有限会社中島商店			志田 万智子	
26	女性人材バンク			竹本 雅美	
27	有限会社ほしい農事組合			野中 政宏	
28	株式会社レインボーファーム		代表取締役	松崎 裕治	
29	福岡県	飯塚中小企業振興事務所	所長	栗原 智幸	
30	田川市	建設経済部	部長	須藤 乃式	

順不同・敬称略



田川市市長  
二場 公人

## ごあいさつ

田川市は、昭和 18 年 11 月に市制を施行し、石炭産業の隆盛とともに日本有数の「炭都」として発展しました。しかし、昭和 30 年代に国のエネルギー政策は石炭産業を中心として発展してきた本市に、大きな衝撃を与え、昭和 45 年の後藤寺炭坑の閉山を最後に炭坑の歴史に幕を下ろしました。

本市では、地域再生に向けたまちづくりを推進するために、「総合計画」を策定して各事業を実施してきました。

本市事業所の大多数を占めている中小企業が、地域経済の基盤をなしています。

中小企業の振興により、雇用が創出され、働く人の収入が増え、消費が活発化します。

さらに、市の税収が増加して福祉や教育などの市民サービスが向上し、まちづくりが発展していくなど好循環が、生み出されます。

このようなことから、中小企業は地域社会においても、まちづくりの担い手として重要な役割を果たしているといえます。

今後、人口減少・超高齢社会の到来やグローバル化の進展など、社会構造が大きく変化する中で、持続可能なまちづくりを進めていくためには、中小企業の役割と重要性について、企業、市民、経済団体及び行政が共通認識を持ち、その果たすべき役割を明らかにしながら、協働して取組んでいくことが大変重要であります。

市民は、消費者として経済循環の一翼を担っていることを認識し、行政は中小企業の振興を市政の重点課題と位置付け、中小企業の自主的な努力を基本としながら、関係団体の協力を得て中小企業が未来に挑戦できる環境づくりをすすめる必要があります。

以上のことから、市内事業者の振興施策を推進し、豊かで住みよいまちの実現するため、平成 27 年 9 月 28 日「田川市中小企業振興基本条例」を制定し、この条例の目的を達成するため「田川市産業振興会議」を設置しました。

そして、市内事業者が元気になる制度や仕組みを一緒に考える基礎資料とするため、平成 29 年 11 月に市内 2,014 事業者を対象に「田川市中小企業振興基本調査」を実施し、751 事業者（回答率 35.7%）から回答をいただいたところです。

今回は、その回答結果をまとめた報告書となりますが、その分析には立教大学の菊地先生、櫻本先生をはじめとする立教大学社会情報教育研究センター（CSI）のみなさまにお願いしました。

分析等いただきました先生方に感謝するとともに、調査にご協力いただきました市内事業者のみなさま、また、調査設計から調査票の回収、報告会開催等ご尽力いただきました「産業振興会議」「実務責任者会議」のみなさまに敬意を表します。

特に、11 月 13 日の開催されました「報告会」では、田川地域の未来について、地元 3 校に発表いただきましたが、地域の現状や課題を分析した上で、『エ

エネルギーシフト』や『新産業創生』等をテーマに経営指針書としてまとめ、新しいアイデアをいただき、いずれも素晴らしい内容で深く感銘を受けました。

今回の取り組みが高校生の成長に繋がったことは言うまでもありませんが、学校教育の段階から中小企業の存在意義を伝えることで、地元での就職や地元回帰に繋がり、新たな可能性が生まれることを大いに期待できる内容だったと思います。

現在、平成33年度からの10年間を計画期間とする「第6次総合計画」の策定に着手しており、10年、20年先の本市の方向性を示す重要な計画となります。

今後、産業振興会議において調査結果をもとに、「中小企業・小規模事業者振興ビジョン」や「基本計画」の策定に向けて議論を重ねていただくこととしております。産業振興会議の議論が「第6次総合計画」に反映されることを期待しております。

また、新しいことに挑戦する意欲ある中小企業、小規模事業者のみなさんへの期待、そして本市が「中小企業、小規模事業者のみなさんが果敢に挑戦できる地域社会の実現」に向けて着実にまい進することを約束し、ごあいさつします。

二 場 公 人

# 『福岡県田川市』 のご紹介

田川市は福岡県の北東部に位置し、東、西、南の三方を山々に囲まれた田川盆地のほぼ中央部にあります。古くは米どころとして知られる農村でしたが、明治期以降になると、石炭産業が隆盛を極め、日本有数の「炭都」として知られるようになりました。

昭和40年代中頃に炭坑は閉山しましたが、本市が発祥の地とされる炭坑節をはじめ、二本煙突や伊田竪坑櫓など有形無形の様々な炭坑遺産があります。今はその歴史を背景に、豊かな自然や文化を生かして、これまでに根づいた産業に加え、新しい産業づくりにも取り組み、「田川らしい」まちづくりを目指しています。



## 歴史を次代に繋ぐまち

田川市は、「月が出た出た、月が出た」でおなじみの炭坑節のふるさとです。かつて栄えた炭坑の歴史を大切にしており、二本煙突や伊田竪坑櫓を現在に残しています。平成23年5月には、山本作兵衛翁の炭坑記録画及び記録文書が日本で初めてユネスコ「世界の記憶」に登録されました。



二本煙突と竪坑櫓（国登録有形文化財、経済産業省認定近代化産業遺産）



©Yamamoto Family 「田川市石炭・歴史博物館所蔵」  
山本作兵衛翁の炭坑記録画



# もっとある! こんなところ! たがわの魅力

## 池のおく園

園内のフランス料理ベルセゾン・ナカムラ、日本料理四季懐石好日庵においては、まさに「福岡の奥座敷」としてご利用いただける最上級のおもてなしでお食事をお楽しみいただけます。また国内外の美術品をお楽しみいただける中村美術館や多目的ホール「美音」も敷地内に隣接しています。

📍 田川市弓削田関の山 3782-1

☎ 0947-42-1018(中村美術館) ☎ 10:00~18:00



## 彦山川噴水モニュメント

☎ 0947-85-7147(田川市たがわ魅力向上課)



## 平成筑豊鉄道

かつて石炭を運んだ鉄道は、現在地域の人たちの暮らしを支えています。

📍 田川郡福智町金田 1145-2 (本社)

☎ 0947-22-1000



## 田川市美術館

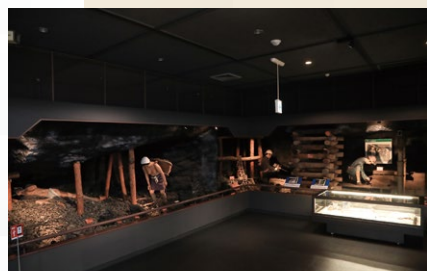
1991年(平成3年)、筑豊発の本格的な美術館として開館した田川市美術館。ふるさとの美術を広く紹介するとともに、企画展の開催や市民の発表の場としても利用されています。地域から世界へ羽ばたく若きアーティストたちを支える取り組みも活発です。

📍 田川市新町 11-56 ☎ 0947-45-6161  
☎ 9:30~18:30

## いいかね Palette

廃校になった建物をリノベーションし「音楽を中心とするコンテンツ産業の創出・集積」を目指しています。宿泊することでも、地域の人、地域外の人と交流することで新たなアイデアも生まれてきます。

📍 田川市猪国 2559  
☎ 0947-49-3300 ☎ 9:00~21:00



## 田川市石炭・歴史博物館

かつて筑豊随一の規模を誇った三井田川鉱業所伊田堅坑の跡地に所在する博物館。歴史資料の収集・展示・保管・研究を積極的に行い、炭坑の歴史を模型や映像でユニークに解説してくれます。また、ユネスコ「世界の記憶」に登録された「山本作兵衛コレクション」697点のうち、627点を所蔵・展示しています。

📍 田川市伊田 2734-1 ☎ 0947-44-5745  
☎ 9:30~17:30(入館は17:00まで)



## TAGAWA

## コールマイン・フェスティバル ～炭坑節まつり～

11月の第1日曜日とその前日に開催されている炭坑節の歴史や文化等を体感できるイベントです。二本煙突と伊田堅坑櫓がライトアップされ、様々な企画で賑わいます。

◎開催日：毎年 11 月の第 1 日曜日とその前日  
◎開催地：田川市石炭記念公園(田川市伊田 2734-1)



# 迫力満点! たがわのお祭り



## 伊加利人形芝居

子どもたちの明るい未来を  
願う人形芝居

江戸末期、伊加利村で疾病が流行り多くの子どもが命を落としました。「子どもたちの喜ぶ人形芝居を奉納するように」とのお告げを弁財天より受け、以来、毎年元日に悪疫退散の万年願として人形芝居を岩亀八幡神社に奉納するようになりました。

(福岡県指定無形民俗文化財)

◎開催日：毎年1月1日（7時半頃～）

◎開催地：岩亀八幡神社（田川市伊加利1072）

※田川伊田駅からタクシーで約5分、徒歩約30分



## 春日神社岩戸神楽

田川地域の神幸祭シーズンの  
締め括り

春日神社岩戸神楽は田川地域の神幸祭シーズンを締め括るお祭り。奉納される「春日神社岩戸神楽」は450年以上の歴史があります。人々と膳をともにし、楽しむという神降りの芸能で、江戸時代には、五穀豊穡や雨乞いの祈禱として、舞われてきました。

(春日神社岩戸神楽を含む「豊前神楽」は国指定重要無形民俗文化財)

◎開催日：毎年5月の第4土曜日とその翌日

◎開催地：春日神社→田川後藤寺駅周辺



## 風治八幡宮 川渡り神幸祭

450余年の歴史を誇る  
福岡県五大祭りのひとつ

福岡県五大祭のひとつ、筑豊地区を代表するお祭り。神輿と山笠が川に向かう途中、町の中心部に立つ色とりどりの巨大なバレンも見逃せません。夜になると提灯で飾られ幻想的な雰囲気。約450年以上、今日まで受け継がれる歴史と伝統を誇る祭礼です。

(福岡県指定無形民俗文化財)

◎開催日：毎年5月の第3土曜日とその翌日

◎開催地：風治八幡宮→伊田商店街周辺  
→彦山川河川敷（田川市魚町付近）

## ●地域資源である『田川ブランド』

平成16年から田川市で栽培している「ピュアパブリカ」は、外国産に比べ鮮度が高く、肉厚でシャキシャキした食感とみずみずしさが特長です。また、安全安心な農産物の生産を目指して減農薬減化学肥料栽培に取り組み、福岡県の「ふくおかエコ農産物」として認証を受けており、市を挙げて「ふるさと名物」として応援しています。他にも、アスターやトルコギキョウ、漆喰関連製品等、全国に誇れる数多くの地域資源があります！



## ●おススメのご当地グルメ

### 田川ホルモン鍋

かつては、スタミナがつく料理として炭坑マンに愛され、現在は「コラーゲンがたっぷり」という点もあり、女性からも支持されています。今も昔も変わらない田川のソウルフードです。

☎0947-85-7147（田川市たがわ魅力向上課）



### チロルチョコ（アウトレットショップ）

日本全国で知名度抜群のチロルチョコ。実は田川市発なんです。地元だけにしかないアウトレットショップは開店時には大行列ができます。

▲田川市川宮1336-4

（※品切れの場合は午前中に閉店することもあります。※お電話でのお問い合わせはご遠慮いただいております。）



# 今後の田川を創る地元高校生と 「田川市産業振興会議」の連携について

平成30年11月13日（火曜）、福岡県立大学において開催した「田川市中小企業振興基本調査報告会」では、地元の高校3校のみなさんに田川地域の未来について、発表していただきました。この発表は、本報告とともに、今後の田川市を創る大きなヒントになるものと思います。未来の田川を創り、未来の田川で生きていく彼ら、彼女らの意見をここに紹介させていただきます。

## 福岡県立西田川高等学校

### テーマ：リーダーとしての立場から田川の経営を考える

（世界に通用する人材を育成し、魅力ある田川ブランドの確立や世界に向けての田川の情報発信に取り組む）

2年：中嶋海翔さん、工藤菜月希さん、瀬口錬さん、松木優夏さん  
1年：鬼木翔大さん、大島涉廉さん



## 福岡県立東鷹高等学校

### テーマ：新産業の創出から経営を考える

（AIやドローンなどの最先端技術を用い、太陽光等の発電エネルギーを自給自足して世界に新たな農業革命を起こす）

2年：山本力綾さん、安藤将太さん、竹本ヒカルさん、前田璃乃愛さん

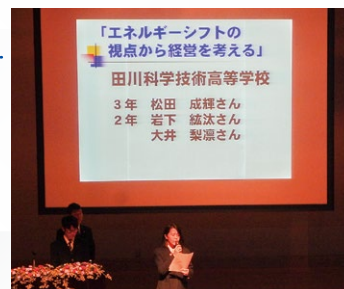


## 福岡県立田川科学技術高等学校

### テーマ：エネルギーシフトの視点から経営を考える

（地球や地域に優しいクリーンな地産地消エネルギー（ゴミの燃料化等）発電を行い、地域循環を目指す）

3年：松田成輝さん  
2年：岩下紘汰さん、大井梨凜さん



## 「田川市中小企業振興基本調査報告会」アンケート回答より（抜粋）

- ・高校生も田川の未来についてよく考えている。
- ・高校生達の将来にむけての話が良かった。
- ・とても元気なエネルギーで素晴らしい発表でした。輝かしい未来の担い手と感じました。
- ・高校生たちが自分たちで田川の未来を明るいものにしていきたいという意思が感じられてとてもよかった。
- ・高校生の発表会を続けて欲しい。



本報告書は、2017 年度に実施された「田川市中小企業振興基本調査」の結果分析の一部である。同調査は次のような経緯で実施された。

田川市では、まちづくりの最上位計画となる『第 5 次 総合計画』（2011 年度～ 2020 年度）のもと、「ひとを育て自然と産業が共に息づくまち」を将来像とし、「自立・連携」、「未来協創」のまちづくりを進めてきた。そこには、若い世代の人材育成に力を入れつつ、環境にやさしいものづくり産業を根付かせ育成することで都市としての活力を生み、発展をとげるという意味が込められている。

しかし、人口減少の兆候がより強まり、田川市経済を支える中小企業の振興が必要であることが認識され、2015 年 9 月に「田川市中小企業振興基本条例」が制定された。その後、「田川市産業振興会議」の設置、「実務責任者会議」の設置と急ピッチに進んできた。この会議では、中小企業振興施策を考えていくには、市内事業所の現状を把握することが何よりも必要との判断になり、さっそく「田川市中小企業振興基本調査」の実施の検討を始めた。

調査票は、「田川市産業振興会議」、「実務責任者会議」において検討を重ね、自前の調査票を作り、2017 年 11 月から 18 年 3 月にかけて調査が実施された。対象名簿には、「2016 年経済センサス基礎調査」の調査票情報が使用された。ここから、宗教等非営利法人と廃業事業所を除き、2104 事業所を対象とし、751 の回答をえた。回収率は 35.7%であった。郵送調査としては、高い方である。

調査項目は、1. 事業所の状況について、2. 事業所の強みについて、3. 事業所の課題について、4. 人材に関することについて、5. 売上・収益に関することについて、6. 今後の事業展開、事業承継（後継者問題）について、7. 中小企業支援について、8. 金融支援について、9. 田川市の立地環境について、10. 中小企業振興基本条例についての 10 項目で、この各項目が多数の枝質問に分かれ、調査票は 16 ページに及んだ。

調査結果の最大の特徴は、記述回答が多かったことである。厳しくも優しくも田川を愛する気持ちが伝わってくる、熱い記述であったといつてよい。事業所調査でここまでたくさんの記述回答があるというのは、他の自治体ではあまり考えられない。それだけ、市内事業者にとって田川市の現状、将来について思うことが多くあるということである。

本報告書は、大きく 3 部の構成とした。「Ⅰ部 田川市の現状と中小企業支援」、「Ⅱ部 2017 年調査に見る市内事業所の現状と課題」、そして補章である。Ⅰ部は 2 つの章よりなり、Ⅱ部は 8 つの章よりなる。各章とも触れたい内容はさらに多く見られたが、全体紙数の関係で限らざるをえなかった。『田川市産業振興会議』での議論の深化とともに更なる資料の提供が行えるようデータの整備を進めておきたい。こうして、まずは第 1 段階資料として本報告書が活かされることを願うものである。



## 目 次

はじめに .....	001
------------	-----

## 第Ⅰ部 田川市の現状と中小企業支援

### 第1章 公的統計にみる田川市

第1節 公的統計からみる田川市 .....	006
第2節 田川経済圏と田川市の産業特性.....	009
第3節 地図データから見える伊田、後藤寺の地域特性 .....	014

### 第2章 田川市中小企業振興基本条例の位置と構成

第1節 総合計画と中小企業振興基本条例.....	018
第2節 条例の理念と構成.....	019
第3節 地域内循環をいかに果たすか.....	022

## 第Ⅱ部 2017年調査に見る市内事業所の現状と課題

### 第1章 市内事業所の概要

第1節 事業の種類と形態.....	026
第2節 従業者数、従業者数の増減 .....	030
第3節 売上・利益状況.....	033
第4節 主な仕入先、売上先.....	037
第5節 経営理念・ビジョン・計画の策定状況.....	039

### 第2章 市内事業所の強みと課題

第1節 事業所の強み .....	042
第2節 事業所の課題 .....	044
第3節 事業所連携の可能性 .....	047

### 第3章 売上・収益の向上

第1節 売上・利益の向上課題 .....	050
第2節 新製品開発の課題.....	053
第3節 コスト低減の課題.....	055

## 第4章 人材の確保と育成

第1節 人材確保の状況 .....	058
第2節 人材確保の課題 .....	060
第3節 人材育成の取組み .....	063

## 第5章 田川市の立地環境

第1節 事業所が考える田川市の優れている点：自然環境・地価 .....	066
第2節 事業所が考える田川市の劣っている点：企業集積・人材確保 .....	069
第3節 求められている支援 .....	071

## 第6章 今後の事業展開、事業承継

第1節 今後の事業展開 .....	074
第2節 事業承継の出口について .....	076
第3節 大変革時代を乗り切るために .....	079

## 第7章 中小企業支援の方策

第1節 事業活動のための中小企業支援 .....	082
第2節 金融支援 .....	084
第3節 条例の理解 .....	085

## 第8章 経営者の声

第1節 中小企業と地域との関係 .....	090
第2節 行政が中小企業振興に果たす役割 .....	093
第3節 大企業が中小企業振興に果たす役割 .....	096
第4節 市民が中小企業振興に果たす役割 .....	098
第5節 産業振興についての自由意見 .....	101

## 補章 調査票と単純集計結果

---

単純集計結果 .....	108
--------------	-----

調査票 .....	119
-----------	-----

執筆者一覧・奥付 .....	128
----------------	-----



## 第Ⅰ部

---

### 田川市の現状と中小企業支援



# 第1章

## 公的統計にみる田川市

本章では、本報告書で分析する田川市の福岡県内における地理的・経済的位置を統計データに基づいて概説するとともに、2節で県内の主要市との経済データの比較から、同市の産業構造、経済的特徴を明らかにする。3節で伊田・後藤寺を中心とした地域特性を取り上げる。また、同市の抱える現状を踏まえ、市の将来を展望する。

### 第1節／公的統計からみる田川市

本節では最初に田川市の地理と交通、歴史的背景を簡単に取り上げ、公的統計に基づく田川市の置かれた概況を取り上げる。田川市は福岡県の中北部に位置し、東の香春岳・南の英彦山・西の船尾山に三方を囲まれた地形をしている。中心部からやや北寄りの北西にかけて平野部が形成されており、市街地や主要道路、鉄道は主に平野部に存在している。市街地を中心に多くの市域が田川盆地にあることがわかる。要するに、田川市は福岡や各地域から便利だが、一方で少し距離のある盆地に位置していることが、九州全体にとってほかの地域と密接に関連しながらも独特の地位を与えている。古代から日本の歴史にとって重要な交流地域に重要な場所にあり、小さいながらも輝く歴史を形成してきた。炭坑節発祥の地だけに祭りが盛んな地域としても知られている。

交通条件を確認すると、田川市には直接高速道路は乗り入れていないが田川市から福岡市へは国道201号線が通り、トンネルが整備されるなど峠越えをしないでアクセスできるようになっている。また鉄道ではJR後藤寺線から篠栗線経由で博多駅へ到達できる。いずれも所要時間は1時間強である。

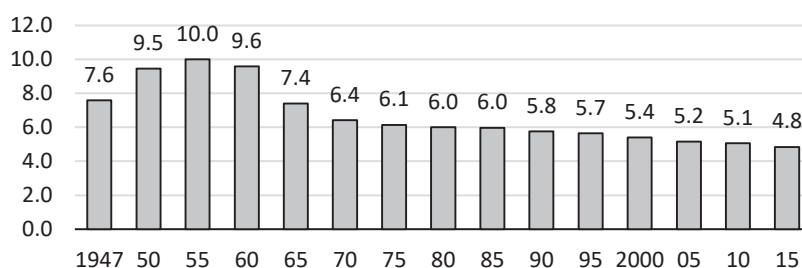
また、北九州市方面へのアクセスとしては、田川直方バイパスと北九州都市高速経由のルートと、JR日田彦山線で直接小倉方面に向かうルートがあり、各々1時間弱の所要時間となっており、田川市は福岡県内の主たる産業地域から中間的な位置に存在している。また、平成筑豊鉄道伊田線も直方駅と田川伊田駅を結んでおり、都市間バスの存在を含めると田川市には豊富な公共交通機関が存在しているといえるだろう。

次に田川市の歴史的背景に触れる後述するように田川市は明治中期から炭坑の町として栄えてきた。田川市は明治期の町村合併を経てその後誕生した伊田町と後藤寺町が、1943年に合併して誕生した市である。もともと両町は、三井田川鉱業所の鉱区が両町域にまたがるなど経済基盤を共有していたこともあり、合併が協議段階に入ってから半年ほどで内務大臣の認可を

受けるというスピーディーな手続きを経た合併であった<sup>1</sup>。

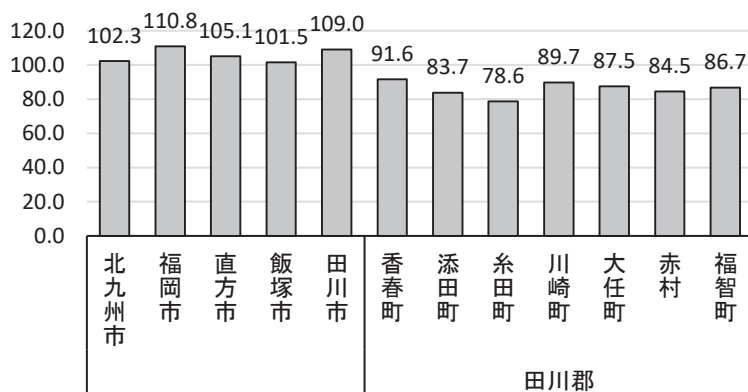
戦後、1953年の町村合併促進法のもと、1955年に猪位金村と合併して以降、田川市の市域は変わらない。また、この合併によって田川市の人口は一時10万人を突破したが、同時期に石炭不況が起これ、その後もエネルギー革命の影響を受け石炭産業は衰退の一途をたどったため、図1-1のように人口は減少し続けた。特に1960～65年は人口が20%以上も減少し、その後も緩やかになりながらも人口減少圧力に強くさらされてきた。北九州地域は、交通が便利で各地域の経済の結びつきが強い地域となっている。その中で後述するように田川市は郡の中心として小さいながらも周囲を引き付ける地域となってきた。このことは次の田川市の人口、産業といった基礎的な事項に関して、公的統計より概観することでより深く理解できる。

図1-1 田川市人口の推移（単位：万人）



出所：総務省「国勢調査」より作成

図1-2 田川市周辺における昼間人口比



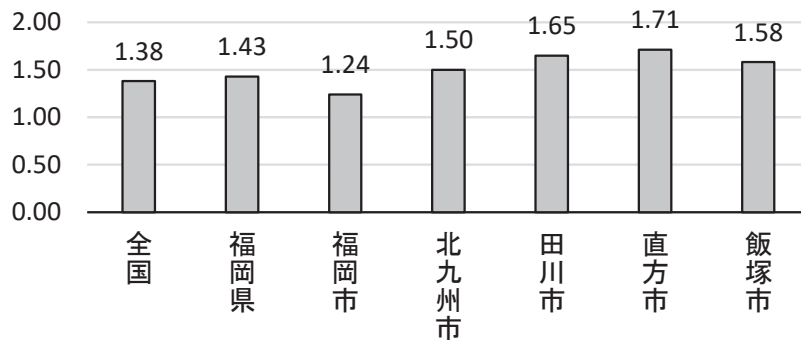
出所：総務省「社会人口統計体系」より作成

図1-2は田川市および周辺地域の昼間人口比を示したものである。昼間人口比は、昼間人口を夜間（常住）人口で除して100を乗じた値であり、100を超えていると昼間人口が夜間（常住）人口よりも多く、他地域から人が入ってきていることを示す。田川市の値は100を超え、北九州市、直方市や飯塚市よりも若干ではあるが大きい。北九州は便利な地域のため、田川市から周辺地域に働きに出る人も多く存在するが、隣接する田川郡を中心に、他地域からより多

1 田川市史編纂委員会（1979:40）

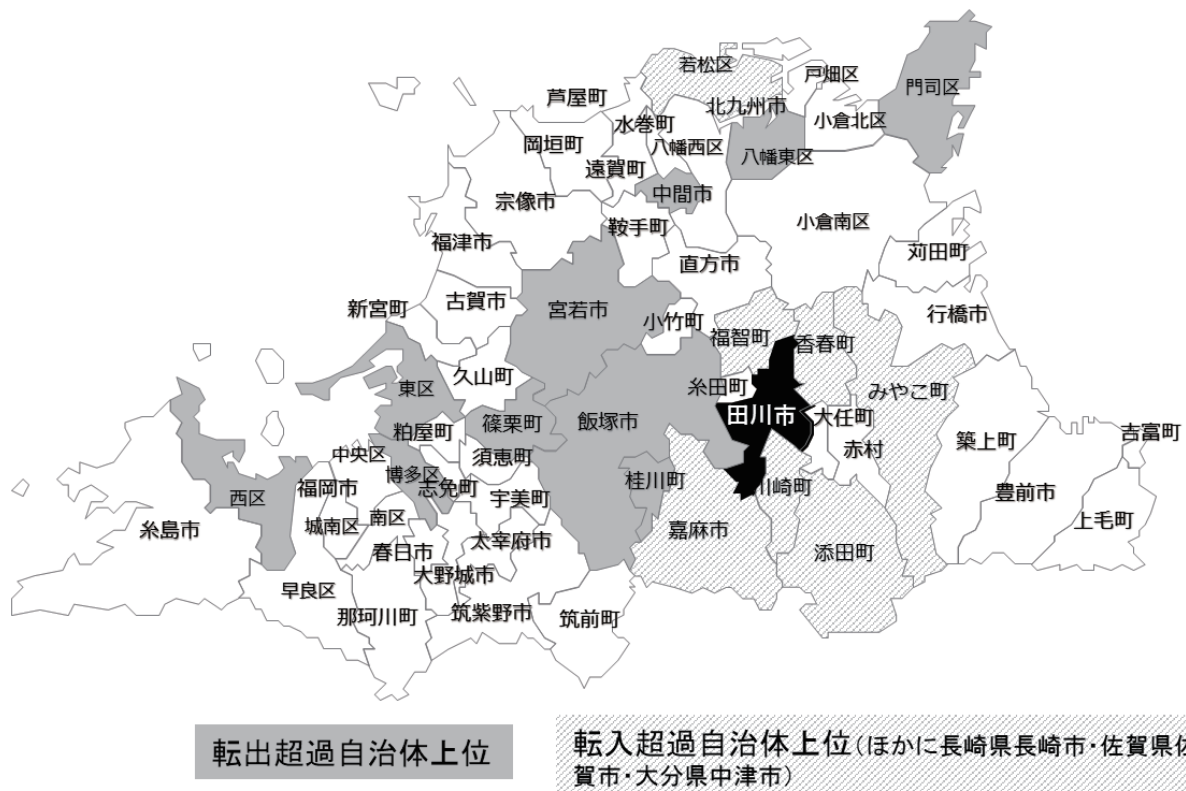
くの労働や就学のために多くの人が流入している。先述の人口減の要因を見ていくとその内容は多少異なる。図 1-3 は田川市周辺地域の合計特殊出生率を示したものである。合計特殊出生率は 1 人の女性が一生の間に産む子供の数の推計値であるが、これを見ると田川市の出生率は 1.65 となっている。この値は全国値 1.42，福岡県 1.44，北九州市 1.50 と比べても高い水準である。直方市や飯塚市と共通の傾向であるが、田川市は子供が多く生まれる町となっている。田川市(2015)pp.8-9 によると、田川市は自然増減よりも社会増減による影響が大きく、出生率が高いのは 20-24 歳の特に若い女性の出産が多いことが寄与したことを指摘している。

図 1-3 田川市周辺における 1 世帯当たりの (出生) 子供の数



出所：厚生労働省「人口動態統計特殊報告平成 20～24 年 人口動態保健所・市区町村別統計」より作成

図 1-4 2016 年北九州地域における人口の社会増減内訳



出所：総務省「住宅基本台帳人口報告」より作成

人口の自然増減に要因に対して社会増減では田川市は福岡市といった都市部と比較すると、不利な環境にある。社会増減には高等教育機関への進学、就職、転勤、結婚といういくつかの重要な移動要因があるが、田川市がこうした要因で人を引き付けることは難しい。高等教育機関は福岡県立大学や高校があるものの、周辺都市部と比較すると不足しているため、人口が流出しやすい状況にある。田川市の調査票に自由記述にも田川市の教育を充実させるべきだという意見が多く記入された。それだけ田川市にとっては切実な課題となっているといえよう。結婚も人口が多い地域に流出しやすいことを考えると、田川市が独自に努力して多少操作できる要因はほぼ就職に限定される。そのため、出生といった要素以外は人口を増やすには厳しいため、田川市では人口が比較的流出しやすい環境になっている。地域移動による社会増減値は低い水準になっており、他地域に引っ越す人が多い。しかし、歴史的に九州の火山噴火、地震といった災害が大変多い中では田川市は相対的に災害が少ないため、そうした非常時には田川市は重要な地域に位置付けられることがあった。そのため、炭坑だけではなく、災害などをきっかけに突然田川市の経済が活況を呈することはこれまでも歴史的に時々観察されてきた。

田川市から出ていく人、および田川市に入ってくる人は、図1-4に示すとおりである。図1-4は、田川市から流入超過の市区と流出超過の市区を示したものである。どちらを見ても福岡市、北九州市、および飯塚市への転出者が多く、そのほかの隣接地域からの流入が多い。

## 第2節／田川経済圏と田川市の産業特性

本節前半では、将来人口推計による予測、市民経済計算に基づく田川市の置かれた経済状況を取り上げる。後半では、田川市の産業特性を詳しく分析したいところではあるが、田川市を対象とした産業連関表がないため、代わりに福岡県産業連関表に基づいた分析から田川経済圏の産業特性を間接的に検討する。

表 1-1 田川市および周辺部の将来人口減少

	2015	2040	2045	2015-2045 人口減少率	田川市内	2015	2040	2060	2010-2060 人口減少率	
田川市	48441	35364	33026	-46.7	伊加利	3917	3269	2661	-32.9	伊 田 地 域
香春町	10861	6367	5553	-95.6	伊田	14099	11931	10156	-28.9	
添田町	9924	5362	4612	-115.2	夏吉	4978	3649	2769	-46.9	
糸田町	9020	5633	5025	-79.5	糟	4507	4041	3453	-23.3	
川崎町	16789	9306	8074	-107.9	奈良	8888	6859	5395	-40.9	
大任町	5176	3288	2932	-76.5	弓削田	4295	3117	2388	-46.7	後 藤 寺 地 域
赤村	3022	1869	1628	-85.6	川宮	5369	4344	3498	-36.0	
福智町	22871	14144	12542	-82.4	位登	2119	1494	1103	-50.3	
					猪国	1177	600	353	-72.4	

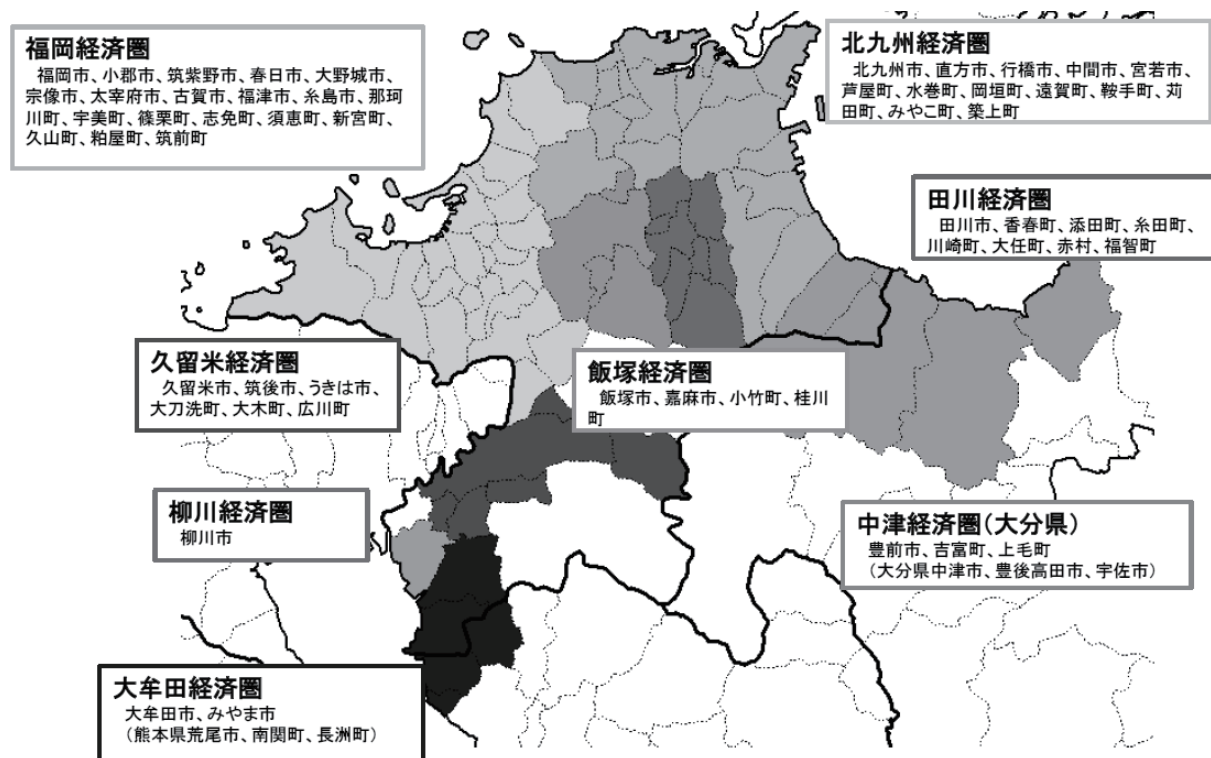
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」、「全国小地域別将来人口推計システム」（井上孝）<http://arcg.is/1LgC6qN>



表 1-1 左は、国の将来人口予測で 2045 年まで精度が高い推計値である。右が研究レベルで行われている、田川市地区内の人口予測である。田川市周辺部では人口減少によって、2045 年までに人口が半減するとみられている。小地域での人口予測は精度が低く、特に人数の推計精度は低い。地域間の相対的な強弱関係は精度が低くない。つまり、小地域の予測は地域間の強弱関係として見るべき資料となる。元々人口が多い地域はストロー効果で他地域から人口を吸い寄せる効果を持つが、そうした地域間の関係を見る時にはこの表 1-1 は大変重要な情報を示すことができる。右表は大変大雑把な予測を元に、地区内の人口がどの程度維持されやすいのかを示す強弱関係を比較するために作成したものである。

それによると、田川市中心部の伊田と周辺部では顕著な差が出るとみられ、郡全体では深刻な人口減少に悩むことが予想されている。比較的北九州の地域は人口の面で恵まれているのだが、田川市から東と南のエリアは、大分県にかけて英彦山や山岳地帯が広がっており、高齢化や人口減少の強い圧力にさらされる地域が広がっている。田川市の北にも北九州市周辺でほぼ人が住んでいない地域が点在している。そうした地域周辺は自然豊かな環境である一方で、高齢化が進展し、強い人口減少にさらされると予想されている。北九州地域は比較的人口流入地域で恵まれているのであるが、田川市の背後に高齢化が進む厳しい地域が続いていることが経済環境を長期的に陰くさせている。田川市の経済環境が厳しい背景の一つはこの人口減少が進みやすい地域環境の存在が挙げられる。

図 1-5 北九州地域と田川経済圏



引用：金本良嗣・徳岡一幸 (2002) 「日本の都市雇用圏設定基準」(金本良嗣・徳岡一幸『応用地域学研究』No.7, 1-15, 及び経済産業省「地域経済分析－福岡県の地域経済分析」より引用

表 1-2 田川市周辺の産業別経済規模の内訳比較 (単位: %)

	農林水産業	鉱工業	電気・ガス・水道・廃棄物処理業	建設業	卸売・小売業	運輸・郵便業	宿泊・飲食サービス業	情報通信業	金融・保険業	不動産業	専門・科学技術・業務支援サービス業	公務	教育	保健衛生・社会事業	その他のサービス	小計
県	0.7	15.5	2.7	5.2	14.3	6.7	2.8	5.6	3.6	11.3	8.3	4.4	4.5	9.5	4.9	100
1 北九州市	0.1	19.8	3.4	4.4	10.6	9.4	2.6	3.1	3.4	11.6	8.4	3.5	4.4	10.3	4.9	100
2 福岡市	0.1	4.3	2.5	4.7	21.1	6.4	3.2	11.9	4.8	9.4	12.2	3.9	4.2	6.9	4.4	100
4 久留米市	2.0	13.7	2.3	6.0	11.6	3.2	3.2	1.8	4.7	12.5	8.8	5.6	5.4	13.5	5.9	100
6 飯塚市	0.5	12.6	2.2	5.7	10.2	4.7	3.0	1.5	4.3	12.0	6.5	8.4	5.7	14.8	8.0	100
7 田川市	0.5	13.9	1.9	4.8	9.3	5.2	3.2	0.8	4.1	9.3	5.3	7.3	7.1	20.9	6.5	100
田川郡	1.5	11.9	3.2	8.8	7.0	4.6	2.3	1.9	1.9	14.6	2.1	8.9	6.6	18.9	5.9	100
49 香春町	1.1	10.8	4.0	7.7	6.3	6.9	2.5	10.9	1.3	14.8	1.3	10.1	9.5	8.5	4.2	100
50 添田町	3.2	0.7	4.1	10.8	7.6	2.5	2.9	0.0	2.2	17.1	1.3	14.1	6.2	19.9	7.4	100
51 糸田町	1.3	7.1	3.9	19.6	2.7	1.6	1.0	0.0	1.6	16.8	4.0	7.5	7.8	21.0	4.0	100
52 川崎町	0.9	4.5	3.4	6.8	12.1	4.6	3.1	0.0	2.3	13.5	2.6	7.2	7.2	21.4	10.3	100
53 大任町	0.9	5.7	3.0	9.6	9.1	5.8	1.3	0.0	1.4	15.9	5.5	9.3	5.5	21.6	5.5	100
54 赤村	4.3	7.8	2.0	12.2	4.3	1.0	4.5	0.0	2.2	20.1	0.3	13.4	6.8	17.7	3.5	100
55 福智町	1.3	24.5	2.2	6.2	5.1	5.1	1.6	0.0	2.1	12.8	1.4	6.9	4.7	21.8	4.3	100

出所：福岡県『市町村民経済計算』より作成

金本・徳岡(2002)及び経済産業省「福岡県の地域経済分析」によると、北九州には図 1-5 に示すように 8 大経済圏があるとみられ、相互に行き来可能な地域同士であることから強く結びついている。田川経済圏の北から東にかけて北九州経済圏、西隣が飯塚経済圏で、それらが田川経済圏にとって最も結びつきが強い地域となっている。田川市は経済圏の中心として都会にも自然にも恵まれている地域に位置している。

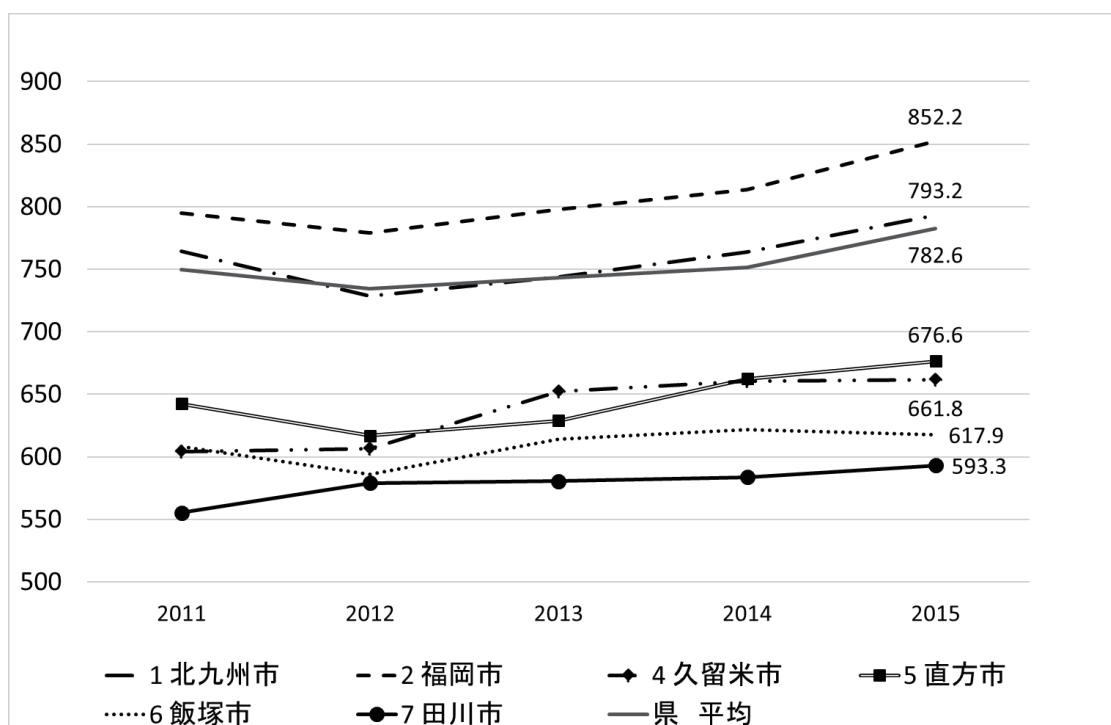
田川市を代表する商店街は伊田と後藤寺の 2 か所にあり、車の両輪として田川経済を支えているが、将来予測では、伊田の賑わいがある程度維持されるのに対し、後藤寺の事業環境が次第に厳しくなることが予想される。概ね田川市内では伊田周辺とそれ以外とで、人口減少圧力が異なるため、地域内の人口減少に伴う格差が広がるとみられる。

表 1-2 は福岡県の重要地域と田川郡における産業別経済規模の内訳を比較したものである。北九州地域では、総じて情報通信業が少なく、多くの自治体で情報通信サービスを福岡市や他の地域に頼る傾向がある。北九州地域では製造業全般についても概ね全国を下回っている。農林水産業は経済規模への寄与は小さいが、雇用の重要な受け皿のため、金額以上の存在感となっている。地域によって得意とする産業特性がそれなりに違うことが分かる。特徴の違いが出ている部分に灰色の背景をつけると、田川市では保健衛生・社会事業が特に重要となっている。福岡県立大学は田川市経済規模の 2 ～ 3% を占めているとみられ、最も重要な事業所となっている。高齢化が特に進んだ地域では公務が大きな産業として取り残される傾向があるが、田川郡ではそうした傾向が出始めている。田川市は古くから炭坑の町として栄え、炭坑閉山後現在まで石灰が産出されることから、現在でも城の漆喰や建築材料といった鉱業が盛んとなっている。

図 1-6 及び表 1-3 は北九州の主な都市部と田川郡の経済規模の推移を示したものである。北九州地域では近年福岡市と北九州市で著しい経済成長を見せているのに対し、それ以外の地域では緩やかな経済成長が続いている。福岡市は元々人口流入があり、それに加えて海外からの

インバウンド消費も年々増えている。田川市は元々福岡市と離れていて、田川市の周辺部の直方市、飯塚市や田川郡の人口減少や成長の遅れが田川市にも影響していることがうかがえる。田川市はそうした恵まれない条件下にあるにもかかわらず、福岡市ほどではなくても、この数年は自律的な経済成長を順調に続けてきた。この報告書を作成する中で、田川市から数多くの情報を得る中で、補助金に頼った経済の脆弱さを嘆く声が多数寄せられた。かつての石炭の所得補償が無くなった結果、田川経済の地盤沈下を嘆く声が多数上がってきたが、少なくともデータを見る限りでは、人口が減る中で決して速度は速くないが、緩やかで着実な経済成長を遂げてきた。

図 1-6 田川周辺地域における就業者 1 人当たり市内総生産推移の比較 (単位：万円)



出所：福岡県『市町村経済計算』

表 1-3 田川市と田川郡における就業者 1 人当たり市内総生産推移 (万円)

単位：万円	2011	2012	2013	2014	2015
田川市	555.4	579.1	580.6	583.9	593.3
田川郡平均	616.7	604.7	607.2	607.7	639.7
香春町	675.0	718.7	745.0	734.0	760.5
添田町	622.0	614.2	617.5	602.0	608.3
糸田町	541.2	535.0	561.7	568.9	647.0
川崎町	578.6	562.3	536.9	532.4	547.9
大任町	669.1	683.0	691.0	665.0	650.9
赤村	556.5	513.0	567.0	527.3	559.9
福智町	631.8	591.2	588.2	615.7	672.0

出所：福岡県『市町村経済計算』より作成

続いて産業連関表から福岡県の経済圏における産業の特徴を取り上げる。田川市を中心として田川郡も含めた経済圏と福岡県の経済圏を産業ごとの売上構成を表1-4で比較した。田川経済圏の鉱業、採石業、砂利採取業は事業所数が少ないため秘匿されているが、その他の産業を見ると、田川経済圏は医療・福祉が特徴的であることがわかる。構成比で13.7%となっており他の経済圏の割合より大きい。また、建設業も柳川経済圏ほどではないがやや大きくなっている。

2011年福岡県産業連関表から福岡県全体の産業の特徴を影響力係数、感応度係数から考える。影響力係数とは、その産業にある状況が生じたとき他の産業にどれほど影響を与えやすいかを示すものである。逆にその産業が他の産業からどれほど影響を受けやすいかを表すのが感応度係数である。それぞれの産業の影響力係数（横軸）と感応度係数（縦軸）を組み合わせると一つの図に表したのが図1-7である。それぞれの位置によって産業の特徴を把握することができ、その位置は次のような特徴を持っている。

Iは、産業全体に対する影響力が強いが、影響も受けやすい。

IIは、産業全体に対する影響力は低いが、感応度は高い。

IIIは、影響力も感応度も低い。

IVは、産業全体に対する影響力は強いが、生産波及効果はそれ程大きくない。

『平成23年（2011年）産業連関表（一総合解説編一）』（p.119-120.）

この図から相対的に福岡県全体として「運輸業・郵便業」と「情報通信業」の影響力が強く、影響も受けやすい。「サービス業」についてはやや影響力は低い、影響を受けやすい分野である。そして、「鉱業」はやや影響は受けにくい、影響力が強い分野であることがわかる。

表1-4 福岡県の経済圏における産業売上構成（百万円、％）

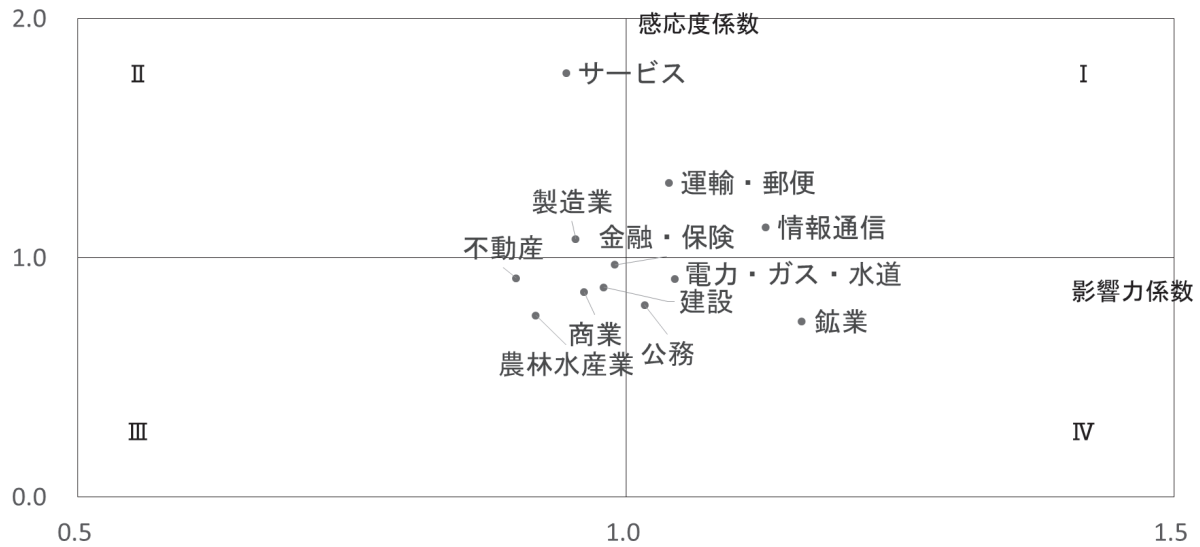
	売上総額 (百万円)	構成比(%)							
		農林漁業	鉱業、採石業、 砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱 供給・水道業	情報通信 業	運輸業、 郵便業	卸売業、 小売業
福岡経済圏	37,836,115	0.04	0.01	7.51	5.43	0.18	3.44	3.59	46.65
久留米経済圏	3,203,539	0.62	X	8.19	20.22	0.45	0.33	3.17	35.81
柳川経済圏	317,180	0.30	0.00	12.91	16.76	X	X	3.94	36.87
大牟田経済圏	1,536,644	0.07	X	7.71	40.41	1.40	0.08	3.13	22.84
北九州経済圏	14,020,184	0.04	0.08	6.54	39.30	1.31	0.73	4.78	25.79
飯塚経済圏	1,100,212	0.37	0.00	7.78	26.38	X	0.55	2.54	31.03
田川経済圏	476,597	0.41	X	10.60	24.09	X	0.27	4.19	29.13
中津経済圏	3,112,003	0.35	X	3.69	72.59	0.04	0.03	1.60	10.95

	売上総額 (百万円)	構成比(%)							
		金融業、 保険業	不動産業、 物品賃貸業	学術研究、専門・ 技術サービス業	宿泊業、飲食 サービス業	生活関連サー ビス業、娯楽業	教育、学習 支援業	医療、福祉	複合サービ ス事業
福岡経済圏	37,836,115	9.10	3.75	1.79	1.61	3.46	1.08	9.29	0.18
久留米経済圏	3,203,539	9.11	1.97	1.05	2.11	4.82	1.15	7.86	0.39
柳川経済圏	317,180	7.40	0.82	0.41	2.94	5.66	0.96	9.24	0.58
大牟田経済圏	1,536,644	3.80	1.07	0.92	1.83	5.00	0.76	8.44	1.02
北九州経済圏	14,020,184	4.66	2.07	0.98	1.31	3.22	0.79	4.91	0.21
飯塚経済圏	1,100,212	5.48	0.92	0.82	1.78	5.68	2.39	10.24	1.08
田川経済圏	476,597	5.07	0.81	0.73	1.96	4.26	0.55	13.71	0.86
中津経済圏	3,112,003	1.97	0.47	0.30	0.71	1.30	0.24	2.54	0.28

出所：総務省「2016年経済センサスー活動調査」参考表より作成



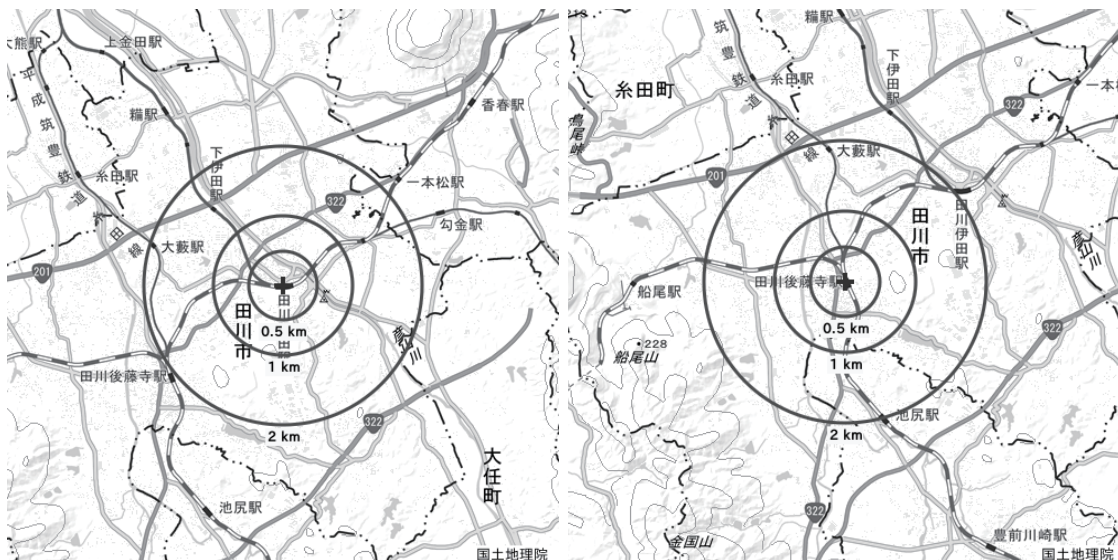
図 1-7 福岡県産業連関表に見る影響力係数と感応度計数



出所：福岡県「2011 年福岡県産業連関表」より作成

### 第 3 節／地図データから見える伊田、後藤寺の地域特性

図 1-8 伊田（左）と後藤寺（右）の 2km 圏内地域



出所：政府統計の窓口 e-Stat の jSTAT MAP より作成

田川市の中で伊田と後藤寺は、それぞれ商店街を持ち、中心地として栄えてきた重要な繁華街となっている。本節では、e-Statの地図で見る統計（jSTAT MAP）を利用して田川市の2つの商店街地域の特徴を明らかにするために小地域分析を行う。jSTAT MAPとは、このサイトで提供されている誰でも利用可能な地理情報システムである。このシステムを利用して田川伊田

駅と田川後藤寺駅周辺 2km 圏内の状況をとらえることにする。その範囲は図 1-8 で示されている。

表 1-5 田川市産業別の事業所構成

産業	田川市	伊田町	栄町	丸山町	宮尾町	魚町	桜町	寿町	春日町	上本町	新町	西本町	千代町	大黒町	大字伊加利
総数	100.0	7.1	1.7	0.6	1.1	2.8	1.7	0.7	1.1	2.7	2.9	0.6	1.1	0.9	5.5
農林漁業	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
鉱業、採石業、砂利採取業	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
建設業	100.0	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	1.2	1.2	1.2	1.2	0.6	1.2	0.0	0.6	11.0
製造業	100.0	0.9	1.7	0.0	0.9	2.6	0.9	0.0	0.0	0.9	3.5	0.9	0.0	0.9	17.4
電気・ガス・熱供給・水道業	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
情報通信業	100.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5
運輸業、郵便業	100.0	0.0	4.8	0.0	4.8	2.4	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3
卸売業、小売業	100.0	7.1	0.9	0.8	1.5	3.2	2.4	0.5	1.2	4.5	2.3	0.6	1.1	0.9	3.6
金融業、保険業	100.0	6.1	3.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0	3.0	6.1	0.0	3.0	6.1	3.0	0.0
不動産業、物品賃貸業	100.0	2.6	3.9	1.3	1.3	6.5	2.6	1.3	0.0	0.0	3.9	2.6	0.0	2.6	2.6
学術研究、専門・技術サービス業	100.0	0.0	9.3	1.3	0.0	5.3	1.3	1.3	0.0	0.0	1.3	1.3	8.0	1.3	2.7
宿泊業、飲食サービス業	100.0	27.7	0.8	0.6	0.3	3.9	0.6	0.0	0.8	2.5	3.1	0.3	0.3	0.6	3.6
生活関連サービス業、娯楽業	100.0	3.5	0.8	1.6	2.0	2.7	2.4	1.2	1.2	4.3	4.3	0.0	1.2	0.8	5.1
教育、学習支援業	100.0	2.0	2.0	0.0	0.0	7.8	2.0	2.0	0.0	3.9	2.0	0.0	2.0	2.0	3.9
医療、福祉	100.0	0.8	2.3	0.0	0.8	1.5	2.3	0.8	1.1	1.9	4.6	0.0	1.1	0.0	6.1
複合サービス事業	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	5.3
サービス業（他に分類されないもの）	100.0	0.5	2.1	0.5	1.5	1.0	1.0	0.0	2.6	1.0	4.6	1.0	1.5	1.0	4.6

産業	大字伊田	大字位登	大字夏吉	大字弓削田	大字川宮	大字猪国	大字奈良	大字糺	中央町	日の出町	白鳥町	番田町	平松町	本町
総数	17.2	2.4	8.5	6.4	11.3	2.3	4.6	4.6	1.4	2.0	1.5	1.5	1.6	4.4
農林漁業	0.0	0.0	30.0	0.0	10.0	30.0	0.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
建設業	20.9	5.2	8.1	10.5	13.4	4.7	4.7	7.6	1.2	0.0	1.7	0.0	1.7	0.6
製造業	13.0	6.1	13.9	13.0	9.6	2.6	2.6	3.5	0.9	1.7	0.0	0.9	0.9	0.9
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
情報通信業	0.0	0.0	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
運輸業、郵便業	16.7	4.8	4.8	19.0	4.8	0.0	11.9	2.4	0.0	0.0	0.0	2.4	0.0	4.8
卸売業、小売業	16.2	1.8	7.6	5.1	13.5	1.8	4.4	3.9	0.5	2.4	2.3	1.1	1.4	7.6
金融業、保険業	12.1	0.0	6.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	12.1	9.1	0.0	6.1	3.0	3.0
不動産業、物品賃貸業	14.3	0.0	14.3	5.2	11.7	3.9	1.3	3.9	3.9	0.0	1.3	2.6	1.3	5.2
学術研究、専門・技術サービス業	16.0	1.3	1.3	5.3	5.3	2.7	10.7	4.0	12.0	1.3	0.0	0.0	4.0	2.7
宿泊業、飲食サービス業	14.8	0.0	6.7	3.1	8.7	1.7	2.0	1.7	0.8	5.3	1.1	2.8	0.6	5.6
生活関連サービス業、娯楽業	19.6	2.0	8.2	4.7	11.4	0.8	4.7	6.7	0.8	1.2	2.0	0.4	2.4	4.3
教育、学習支援業	23.5	3.9	5.9	5.9	3.9	5.9	3.9	11.8	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	3.9
医療、福祉	19.2	3.4	11.1	6.9	12.6	0.8	7.3	6.5	0.8	0.8	1.1	2.3	0.8	3.1
複合サービス事業	21.1	10.5	15.8	5.3	10.5	5.3	5.3	5.3	0.0	0.0	0.0	5.3	5.3	0.0
サービス業（他に分類されないもの）	21.1	3.6	9.3	8.8	13.4	3.6	4.1	3.6	2.1	0.0	1.5	1.0	4.1	0.5

出所：総務省「2016 年経済センサスー活動調査」より作成



表 1-6 伊田と後藤寺地域の人口比較

	田川市	伊田	後藤寺		田川市	伊田	後藤寺
人口総数	48,441	20,243(41.8%)	21,042(43.4%)	事業者数	2,502	1,221(48.8%)	1,246(49.8%)
男人口	21,970	8,996(41.0%)	9,530(43.4%)	従業者数	24,957	10,713(42.9%)	10,720(43.0%)
女人口	26,471	11,247(42.5%)	11,512(43.5%)				

出所：総務省「2015 年国勢調査」、同「2014 年経済センサス基礎調査」より作成

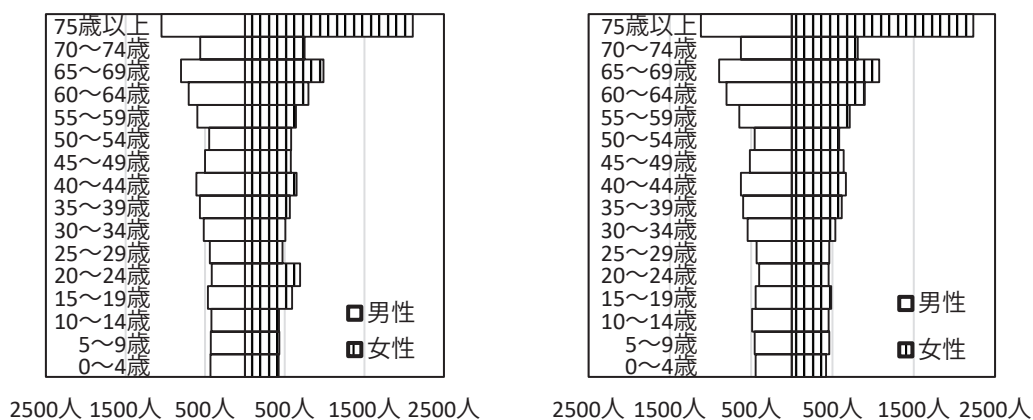
先述の表 1-1 では両地域とも厳しい人口減少圧力にさらされるという見込みとなっていたが、特に後藤寺周辺は人口減少が進むとみられ、厳しい見込みとなっている。伊田も人口減少が進むが、減少率が 20% 台と比較的軽微に留まり、将来も一定の賑わいを保つと予想される。伊田と後藤寺の地域特性を見るために、はじめに田川市の中での位置づけをとらえる。表 1-5 は事業所の産業別構成比である。サービス業を中心に構成比の大きく、伊田が田川市の中心地であることがわかる。特に、大字伊田はサービス業がほぼ田川市の 20% ほどの割合をしめており、サービス業事業所がここに集中している。また、伊田町では「宿泊業、飲食サービス業」が 27.7% ときわめて大きな割合をしめている。

表 1-6 はこの 2 地域と田川市の人口・事業者数、従業者数をあらわしている。田川伊田駅周辺と田川後藤寺駅周辺でそれぞれ田川市全人口の 41.8%、43.4% をしめ、2 地域で田川市人口の 85% 以上となる。また、事業者は 98.6%、従業者数で 82.5% をしめており、この地域の重要性があらわれている。この 2 地域は人口や事業者数、従業者数からしてほぼ同じ規模である。

図 1-9 は田川伊田駅周辺の年齢別人口である。地域の高齢化がみられ、年少人口割合が 12.7% に対して高齢者人口割合は 31.0% となっている。

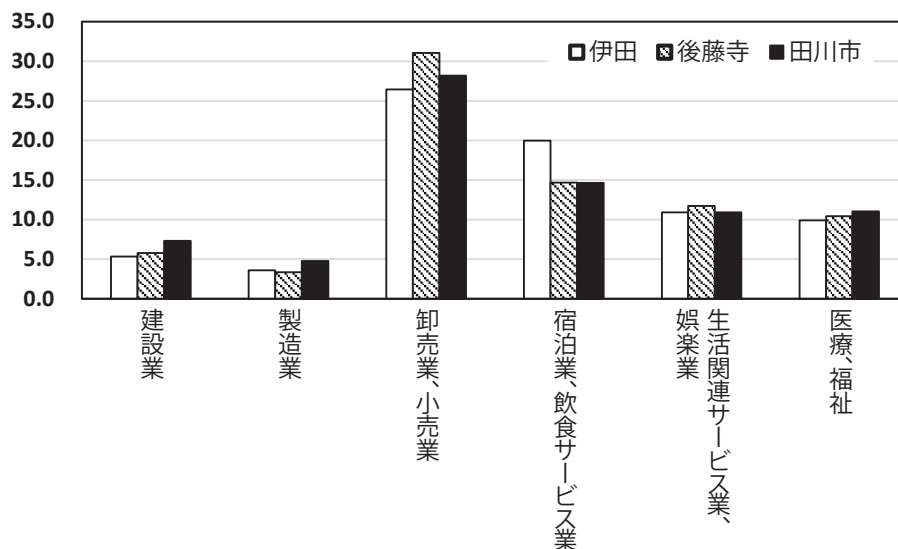
同様に、田川後藤寺駅周辺の年齢階級別人口を見ると、後藤寺も高齢化している。年少人口割合が 13.0%、高齢者人口割合が 32.2% となっており、わずかに後藤寺の方が伊田と比較して高齢化が進んでいる。

図 1-9 伊田（左）と後藤寺（右）の年齢階級別人口



出所：総務省「2015 年国勢調査」

図 1-10 伊田・後藤寺の主な産業の事業者割合 (%)



出所：総務省「2014 年経済センサス基礎調査」

図 1-10 に挙げるように相対的に見ると、伊田は「宿泊業、飲食サービス業」、後藤寺は「卸売業、小売業」が中心と考えられ、それぞれの特徴となっている。田川市全体としても構成する産業としては大きな部分を占めており、この 2 地域の状況は田川市全体にとって重要である。従業者規模で産業構造を見ても、2 地域は事業者数割合と同様の特徴を有しているが、「製造業」や「医療、福祉」の割合が小さい。

以上で見てきた小地域分析は、中心点を決めて機械的に 2km の範囲を調べている大まかなものであるが、地域に若干の差があることが分かった。いずれも業態変化は歴史の常であるが、例えば卸小売業では 1990 年以降規制緩和によって、小店舗から大規模店舗、大店舗からインターネット通販という急速な業態変化が続いている。そのため、世界的に現金取引の衰退とともに有人店舗が急速に衰退し、電子商取引が取って代わろうとしている。伝統的な小さい商店は小回りが利くことを生かして、変化を先取りすることが望まれるが、伝統的な業態にこだわると厳しい状況に置かれる傾向が世界的に示されている。逆に伊田の方は先に見たように業態変化が激しくない飲食店が多いため、多少恵まれた環境に置かれている。周辺の高齢化がより進んでおり、人口減少圧力が厳しく、業態変化が激しい卸小売が中心となっていることが伊田に比べて後藤寺の事業環境をより厳しいものとしている。

## 参考文献

田川市史編纂委員会(1979)『田川市史・下巻』ぎょうせい。

田川市(2015)「資料2(本市の現状について)」平成27年7月7日、第1回地方創生・人口減少対策有識者会議

山下宗利(2011)「九州：その特異性と進化」菊地俊夫編『世界地誌シリーズ1日本』朝倉書店。

## 第2章

# 田川市中小企業振興基本条例の位置と構成

「田川市中小企業振興基本条例」は、2015年9月に施行された。国において「小企業振興基本法」が制定され、地域経済の活性化並びに地域住民の生活の向上にとって小規模企業の振興が重要であることが、強調されるようになった時期である。田川市の企業は、従業者規模が小さく、小規模企業が多くを占めるまちである。こうして、「田川市中小企業振興基本条例」といっても、小規模企業振興が少なからず念頭に置かれることになる。では、そもそも何を目指して条例が制定されたのか。その原点に立ち戻り、今後の課題を探ることとしたい。

### 第1節／総合計画と中小企業振興基本条例

#### 『第5次総合計画』

田川市では、まちづくりの最上位計画となる『第5次 総合計画』（2011年度～2020年度）が定められ、現在はその実施過程にある。『第5次 総合計画』の基本理念は、「自立・連携」、「未来協創」であり、自立した一人一人が他と連携を図り、力を合わせることで、明るい未来を創りあげていくという意味が込められている。そして、まちの将来像を次のように定めた。

#### 田川市の将来像

ひとを育て自然と産業が共に息づくまち田川～活力あるものづくり産業都市を目指して～

ここには、若い世代の人材育成に力を入れつつ、環境にやさしいものづくり産業を根付かせ育成することで都市としての活力を生み、発展をとげるまちを目指すという意味が込められている。

『第5次総合計画』では、この将来像を実現するため、次の基本目標が掲げられた。

#### 5つの基本目標

- 1 自然豊かで安全・快適に暮らせる美しいまちづくり（都市づくり）
- 2 環境にやさしく魅力あふれる産業を育むまちづくり（産業・経済）
- 3 互いに支えあい誰もが健やかに安心して暮らせるまちづくり（医療・福祉）
- 4 郷土を愛し豊かな心と創造力を育むまちづくり（教育・文化）
- 5 期待と信頼に応え市民と共に歩む「さわやか」なまちづくり（行財政運営）

この基本目標で特に重点を置いて進める目標として設定されたのは、次の三つである。

- ・「移住・定住化の促進」……教育環境や子育て環境、生活環境など様々な視点から、居住環境の整備・向上に努めるとともに、移住・定住化の促進に向けた諸施策に集中的に取り組む。
- ・「ものづくり産業の振興」……産業構造や教育環境など様々な視点から、ものづくり産業都市を目指した環境整備に努めるとともに、環境にやさしいものづくり産業の振興に向けた諸施策に集中的に取り組む。
- ・「循環型・低炭素社会の構築」……自然と産業が共に息づくまちを実現するためには、すべての人が自然環境に対する意識を高めるとともに、環境にできるだけ負荷をかけない都市づくりや産業振興を図る必要があることから、教育環境や都市基盤、産業基盤の整備など様々な視点から、循環型・低炭素社会の構築に向けた諸施策に集中的に取り組む。

この三つの重点目標は、雇用・移住・子育て等の人口減少抑制に直接的に結び付く施策を内包しており、それらを『市町村まち・ひと・しごと創生法』（平成26年）に規定する戦略としてまとめ上げることができることから、別途策定したのが『田川市未来創生総合戦略』（平成27年10月、2015年）であった。そして、それに先立ち施行されたのが『田川市中小企業振興基本条例』（平成27年9月29日）であった。それは、田川経済を担う市内中小企業が立ち上がらないと、「ひとを育て自然と産業が共に息づくまち」を目指すことなど到底叶わないからである。

## 第2節／条例の理念と構成

### 条例が示す田川市をめぐる状況認識（条例前文より）

「田川市は、田川盆地の中央部に位置し、市の中央を遠賀川の支流、彦山川、中元寺川が貫流し、美しい田園と河川の風景が見られる自然豊かなまちであり、「炭坑節発祥の地」として石炭産業の隆盛とともに発展しました。しかし、昭和30年代の国のエネルギー政策の転換による石炭産業の衰退は、石炭産業を中心として発展してきた本市に大きな衝撃を与えました。

その後、本市は、地域再生に向けたまちづくりを推進してきましたが、石炭産業に代わる基幹産業の構築には至っておらず、現在、本市事業所の大多数を占める中小企業が地域経済の基盤をなしています。これら中小企業は、地域経済の主要な担い手として本市を支え、景気低迷期においても、経営努力により活路を見出してきました。

中小企業の振興により、雇用の創出、働く人の増収、消費の活発化、市の税収増加による福祉や教育などの市民サービスの向上等、まちづくりの発展に好循環が生み出されることから、中小企業は、地域社会においても、まちづくりの担い手として重要な役割を果たしているといえます。しかし、企業間競争の激化や今後急に進む高齢化の進展、人口減少時代の到来等、近年、中小企業を取り巻く環境は、これまでにない大きな変化を迎えつつあります。」（条例前文）

## <田川市総合計画>

### 田川市の将来像

ひとを育て自然と産業が共に息づくまち田川 ～活力あるものづくり産業都市を目指して

## <条例前文>

### 条例が目指すところ

社会及び経済が大きく変化する中で、次代を担う子どもたちに持続可能なまちを引き継ぐ



### 目標実現の条件 1（前文）

そのためには、中小企業の役割と重要性について、企業、市民、経済団体、金融機関、教育機関、行政等が共通認識を持ち、その果たすべき役割を明らかにしながら、協働して取り組んでいくことが大変重要である。

### 目標実現の条件 2（前文）

さらに、市民は消費者として経済循環の一翼を担っていることを自覚し、行政は中小企業の振興を市政の重点課題と位置づけ、中小企業の自主的な努力を基本としつつも、中小企業が未来に挑戦できる活力あふれる環境づくりを進めることが必要である。



### 条例の制定を宣言（前文）

中小企業の振興を本市の重要政策と位置づけるとともに、中小企業に関する基本理念及び基本方針等を定め、中小企業が力を発揮することで地域経済に活力を生み、市民やそこで働く人々が生きがいと働きがいを見出すことができる豊かで住みよいまちの実現に寄与するため、この条例を制定する。

簡潔な前文であるが、ここに田川市において中小企業振興基本条例が制定された理由が示されている。また、持続可能な地域社会を構築していくための基本的な視点が謳われている。

## <条例本文>

### 条例の目的（第 1 条）

この条例は、小規模企業者を中心とした本市における中小企業の果たす役割の重要性を考慮し、中小企業の振興に関する基本理念及び施策等を定め、中小企業者、大企業者、市民、関係団体及び市の責務等を明らかにすることにより、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進し、もって地域経済に活力を生み、豊かで住みよいまちの実現に寄与することを目的とする。





## 中小零細企業振興の基本理念（第3条）

中小企業の振興は、次に掲げる基本理念に基づき推進されなければならない。

- （1）中小企業者の自主的な努力と創意工夫を尊重する。
- （2）本市の地域特性に適した総合的な振興施策を講ずる。
- （3）中小企業者、大企業者、市民、関係団体及び市が、中小企業の果たす役割の重要性を理解し、協働して取り組む。
- （4）経済活動における国際化の進展その他の経済的社会的環境の変化に的確に対応する。

## 中小零細企業振興の基本方針（第4条）

市は、前条の基本理念に基づき、次に掲げる事項を基本方針として、中小企業の振興に関する施策（以下「中小企業振興施策」という）を策定し、実施する。

- （1）中小企業者の経営基盤の強化を図る。
- （2）中小企業者の事業活動に必要な人材の育成及び確保並びに雇用の創出を図る。
- （3）中小企業者と地域の協力及び協働関係の創出を図る。
- （4）地域資源を活用した事業の推進を図る。
- （5）地域産業の集積維持を図る。
- （6）経済的社会的環境の変化に対応し、海外を視野に入れた事業の推進を図る。
- （7）情報の発信及び収集並びに共有機能の強化を図る。
- （8）前各号に掲げるもののほか、市長が必要と認める事項

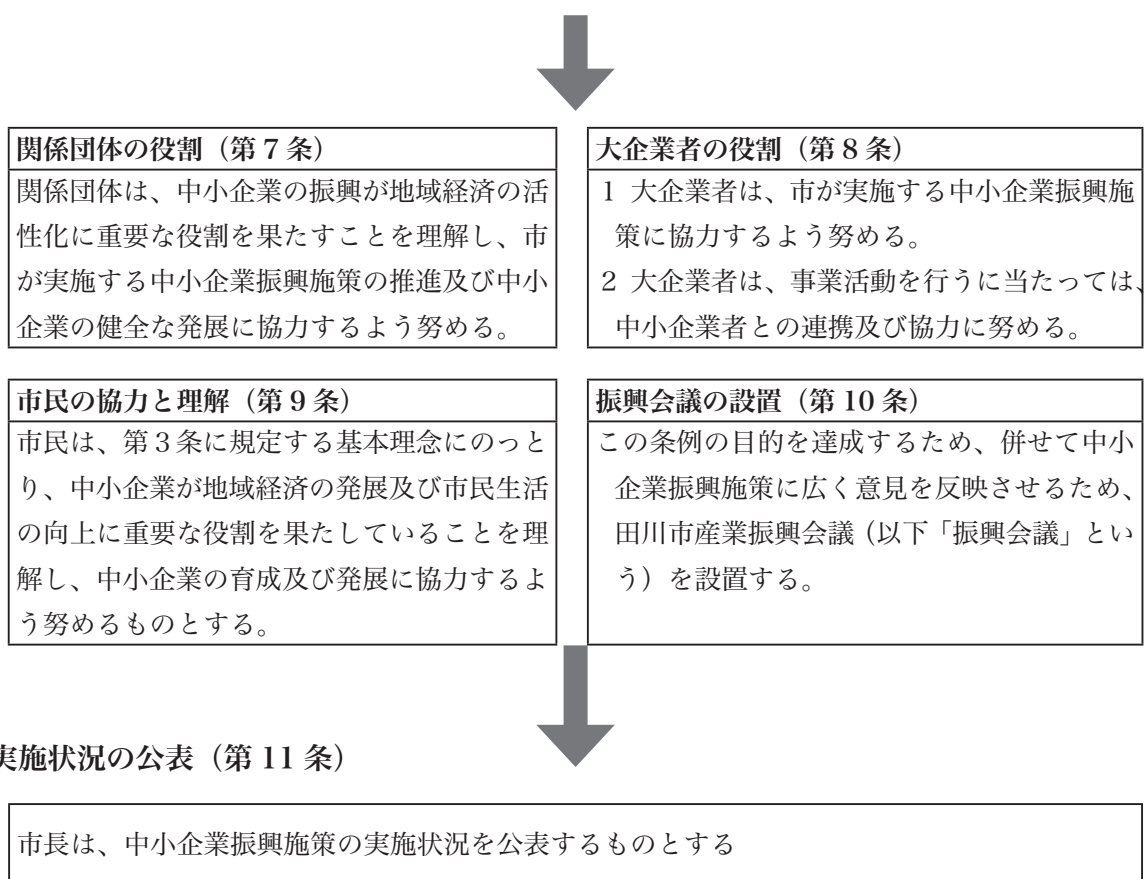
## 関係者の役割・協力

### 田川市の役割（第5条）

- 1 市は、第3条に規定する基本理念に基づき、中小企業振興施策を総合的かつ計画的に策定し、実施する。
- 2 市は、中小企業の振興に関し、国等との連携並びに中小企業者、大企業者、市民及び関係団体との協働の推進に努める。
- 3 市は、工事の発注並びに物品及び役務の調達等に当たっては、中小企業者の受注の機会の増大に努める。
- 4 市は、中小企業の振興に関する市民の理解を深めるとともに、市民の協力を促すため、広報、啓発等の必要な措置を講ずる。
- 5 市は、中小企業の振興を推進するため、積極的に情報を収集し、その提供に努める。

### 中小企業者の役割（第6条）

- 1 中小企業者は、経済的社会的環境の変化に対応した事業の成長発展を図るため、経営の向上及び改善に努める。
- 2 中小企業者は、自らが地域経済の基盤を形成していることを認識し、雇用の維持及び創出並びに人材の育成など、雇用環境の整備に努める。
- 3 中小企業者は、地域社会を構成する一員としての社会的責任を自覚し、地域社会との調和を図り、より住みやすい地域社会の実現に貢献するよう努めるとともに、自然環境との調和に十分配慮する。
- 4 中小企業者は、市内における関係団体との連携及び協力に努める。
- 5 中小企業者は、市が実施する中小企業振興施策に協力するよう努める。



### 第 3 節／地域内循環をいかに果たすか

「田川市中小企業振興基本条例」施行後（平成 27 年 9 月、2015 年）、条例第 10 条に定められた「田川市産業振興会議」がただちに設置され、そのもとに「田川市産業振興会議 実務責任者会議」が設置された。「実務責任者会議」で当面の取組みの協議を行い、「振興会議」で承認をえてまず決められたのが、『2017 年田川市中小企業振興基本調査』であった。調査票は他の自治体の例を参考にしながら、「産業振興会議」、「実務責任者会議」が自前で作り上げた。調査対象名簿については、統計法 33 条に基づき、田川市で「平成 26 年経済センサス基礎調査」の調査票情報の申請を行ってえた。

回収率は 35.7%に止まったが、郵送調査の場合、10～20%程度であることが多く、その意味では一定の成果を上げたことがわかる。そして、何よりも注目されたのが、記述回答の設問に実に多くの記載が見られたことである。地域振興への関心が高まってきていたことがわかる。

#### 悪循環に陥っていた地域観

「市内には働くところがない」という声がある一方、「若い人は市外に出ていき、市内企業に目を向けてくれない」という経営者の声もある。この対極的な見方が拡大する中で、若い人の人口流出が進んできているように思われる。この悪循環、負のスパイラルからいかに脱するかは田川市の目下の課題となっている。この負のスパイラルを切り替えていくには、人と財と資

金の流れをかえていく必要がある。

## 「財」の市外からの獲得と市内での取引

中小企業者自らが「財」の市外からの獲得、市内事業者間での取引を活発に行うことが、地域経済を活性化し、田川市の発展につながる。

そのためには、市内企業が一層力をつけていく必要がある。そして、それを支える人材が市内で育つことである。この点について、今回の調査では大変示唆的な指摘があった。

田川市は高校を卒業すると市外へ勤務先を求める傾向が強い人口漏出地域である。それは地場の魅力ある企業がどれくらいあるかが未知数であるためかもしれない。情報が不足しているのかもしれない。学校教育においても教員自身がまずは知ることができないと、子どもに対しても、学力の高い大学への進学、安定した大企業への就職だけが促される。中小企業側も努力が必要な点があるのはもちろんであり、それらを結びつけることができ努力して成果を挙げている地場の中小企業の情報を学校教育の場で共有できていく仕組みがあれば、優秀な人材を地域に残し、発展していく原資となるかもしれない。(自由意見より)

## 中間報告会で地元高校生がプレゼン、若手経営者がサポート

こうした点は「産業振興会議」でも認識され、さっそく一步踏み出す取組みが行われた。すなわち、市内高校に呼び掛けて、「たがわの未来を考える」と題する、田川市の経営指針書づくりが提起されたのである。そして、「田川市中小企業振興基本調査」の中間報告会（2018年11月13日、福岡県立大講堂）を行う際、高校生自身の手で成果を発表してはどうかとの呼びかけがあったのである。これに応えたのが、西田川高校、東鷹高校、田川科学技術高校の生徒チームで、一定の準備期間を置いて後、報告会当日は、県立大講堂の壇上で見事なプレゼンが行われた。出席したのは、地元経営者、その家族、経営者団体役職者・職員など市内経済の担い手であった。大変緊張したことと思われるが、よく通る声で、たいへんわかりやすい発表であった。

もちろんテーマの難しさもあり、経験者による事前サポートが必要であった。それを買って出たのが、地元の若手経営者であった。9月に入ってから、放課後にミーティングを持ち、「経営指針」とはどういうものを丁寧に説明していくと、ある段階で生徒同士の自発的取組みに急激に火が付き、一気に資料作りが進んだという。その成長の過程を見て経営者自身大変勉強になったという。そして、こうした取組みを大きく包み込み、サポートしたのが各高校の先生方であった。生徒、経営者、先生が共に学ぶことができた、大変斬新な取組みであった。

このように地元経営者との連携をつうじて市内企業を見つめ直す取組みと、市内企業自身の経営力、人材育成力、連携力を強める取組みが、結び付いていくことが出来ると、「財」の流れ、「ひと」の流れ、「資金」の流れに大きな変化が出てくるように思われる。



## 第Ⅱ部

### 2017 年調査に見る市内事業所の現状と課題



# 第1章 市内事業所の概要

本章では、2017年調査で明らかになった市内事業所の概要を展望する。主として捉えるのは、事業所の形態、事業の種類、規模、売上・利益の状況、取引状況、経営理念・ビジョン・計画の策定状況である。

## 第1節／事業の種類と形態

表 1-1 中小企業支援策情報提供の希望

回答数、横%	中小企業支援策情報提供の希望		
	合計	希望する	希望しない
全体	562	36.7	63.3
個人	231	21.6	78.4
法人	331	47.1	52.9

表 1-2 事業形態（個人、法人）

No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	個人	317	42.2	43.3
2	法人	415	55.3	56.7
	不明	19	2.5	
	N（%ベース）	751	100	732

表 1-3 資本金規模

No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	個人事業主	309	41.1	44.5
2	500万円以下	154	20.5	22.2
3	500万円超～1千万円以下	83	11.1	12.0
4	1千万円超～3千万円以下	66	8.8	9.5
5	3千万円超～5千万円以下	36	4.8	5.2
6	5千万円超～1億円以下	20	2.7	2.9
7	1億円超	26	3.5	3.7
	不明	57	7.6	
	N（%ベース）	751	100	694

## 2017 年田川市調査の母集団数と回収数・回収率

2017 年田川市調査では、平成 26 年経済センサス—基礎調査における田川市の調査票情報を利用して母集団名簿を作り、郵送調査として実施した。表 1-1 は、その際の田川市データであり、ここから宗教等の非営利法人及び廃業事業所を除き、2104 事業所を対象とし、751 の回答をえた。回収率は 35.7%である。郵送調査としては、比較的高い方である。

表 1-4 田川市事業所数と従業者数（平成 26 年経済センサス—基礎調査）

	町丁・大字	民営	民営	うち個人		うち法人		会社		会社以外の法人	
		事業所	従業者	事業所	従業者	事業所	従業者	事業所	従業者	事業所	従業者
		2430	22248	1171	3595	1236	18598	974	13287	262	5311
伊加利	大字伊加利	139	2023	51	149	87	1859	74	1600	13	259
伊田	伊田町	182	751	153	519	29	232	25	210	4	22
	栄町	40	361	13	22	27	339	19	270	8	69
	魚町	73	490	46	116	27	374	22	276	5	98
	寿町	16	113	6	17	10	96	9	85	1	11
	新町	65	267	32	75	32	190	16	89	16	101
	大字伊田	398	3718	187	558	205	3152	158	2107	47	1045
	中央町	34	300	12	106	18	188	16	172	2	16
	日の出町	52	217	35	85	16	129	13	102	3	27
	白鳥町	33	105	24	73	9	32	7	27	2	5
夏吉	大字夏吉	206	2559	90	338	116	2221	90	1350	26	871
糯	大字糯	113	1369	46	108	67	1261	52	917	15	344
奈良	丸山町	15	62	12	27	3	35	2	34	1	1
	宮尾町	27	137	15	41	12	96	6	27	6	69
	桜町	47	249	28	64	19	185	16	166	3	19
	春日町	25	366	10	40	15	326	11	280	4	46
	上本町	70	781	41	95	29	686	23	148	6	538
	西本町	13	68	3	9	10	59	9	58	1	1
	千代町	29	221	16	38	12	181	11	179	1	2
	大黒町	22	107	12	47	9	59	7	40	2	19
	大字奈良	105	686	54	192	48	489	33	362	15	127
	番田町	39	333	20	89	19	244	15	212	4	32
	平松町	46	256	17	77	29	179	24	170	5	9
	本町	112	421	75	201	37	220	31	173	6	47
弓削田	大字弓削田	163	1899	51	134	111	1764	97	1274	14	490
川宮	大字川宮	253	2994	69	214	180	2768	147	2437	33	331
位登	大字位登	60	715	28	101	32	614	19	299	13	315
猪国	大字猪国	53	680	25	60	28	620	22	223	6	397

表 1-5 9 地域別回答事業所数

地域区分	地域区分コード	民営	2017年調査
		事業所数	回答数
全体		2430	751
伊加利	1	139	31
伊田	2	893	290
夏吉	3	206	52
糺	4	113	25
奈良	5	550	141
弓削田	6	163	67
川宮	7	253	93
位登	8	60	11
猪国	9	53	9
	新設・不明		32

注 1) 民営は平成 26 年経済センサスの結果

表 1-6 田川市の事業所数（平成 28 年経済センサス - 活動調査）

産業大分類	全体		個人		法人	
	事業所数	従業者数(人)	事業所数	従業者数(人)	事業所数	従業者数(人)
A～R 全産業(S公務を除く)	2,342	21,293	1,111	3,255	1,205	17,977
A～B 農林漁業	10	67	－	－	10	67
C 鉱業, 採石業, 砂利採取業	2	80	－	－	2	80
D 建設業	176	1,303	46	161	130	1,142
E 製造業	113	3,010	37	102	76	2,908
F 電気・ガス・熱供給・水道業	3	124	－	－	3	124
G 情報通信業	9	85	－	－	9	85
H 運輸業, 郵便業	44	1,459	3	4	41	1,455
I 卸売業, 小売業	660	4,000	325	917	335	3,083
J 金融業, 保険業	33	470	4	7	29	463
K 不動産業, 物品賃貸業	79	324	27	50	50	270
L 学術研究, 専門・技術サービス業	77	388	38	108	39	280
M 宿泊業, 飲食サービス業	359	1,875	294	1,043	65	832
N 生活関連サービス業, 娯楽業	254	1,141	200	355	53	785
O 教育, 学習支援業	49	374	36	69	12	300
P 医療, 福祉	259	5,264	62	337	196	4,924
Q 複合サービス事業	19	318	4	12	15	306
R サービス業(他に分類されないもの)	196	1,011	35	90	140	873

表 1-7 2017 年調査回答事業所の業種選択

No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%	コード	
1	農業・林業	5	0.7	0.7	2	製造業
2	漁業	0	0.0	0.0	2	製造業
3	鉱業・採石業・砂利採取業	2	0.3	0.3	2	製造業
4	建設業	90	12.0	12.4	1	建設業
5	製造業	57	7.6	7.9	2	製造業
6	電気・ガス・熱供給・水道業	16	2.1	2.2	2	製造業
7	情報通信業	2	0.3	0.3	3	流通・商業
8	運輸業・郵便業	13	1.7	1.8	3	流通・商業
9	卸売業・小売業	201	26.8	27.8	3	流通・商業
10	金融業・保険業	17	2.3	2.3	3	流通・商業
11	不動産業・物品貸借業	13	1.7	1.8	3	流通・商業
12	学術研究・専門・技術サービス業	32	4.3	4.4	4	サービス業
13	宿泊業・飲食サービス業	42	5.6	5.8	4	サービス業
14	生活関連サービス業・娯楽業	13	1.7	1.8	4	サービス業
15	医療・福祉	87	11.6	12.0	4	サービス業
16	教育・学習支援業	11	1.5	1.5	4	サービス業
17	サービス業	84	11.2	11.6	4	サービス業
18	その他	39	5.2	5.4	5	その他・不明
	不明	27	3.6		5	その他・不明
	N (%ベース)	751	100	724		

注 1) いくつかの業種について、便宜的に製造業に割り振った。

注 2) 電気・ガス・熱供給・水道業については、ガソリンスタンドなども含む。

回答に際して選択された業種分類が日本標準産業分類と異なる場合もありうるが、詳細情報が得られないため、集計に当たっては回答内容を優先することとした。

表 1-8 2017 年調査回答事業所の 4 業種分類

No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	建設業	90	12.0	12.0
2	製造業	80	10.7	10.7
3	流通・商業	246	32.8	32.8
4	サービス業	269	35.8	35.8
5	その他・不明	66	8.8	8.8
	N (%ベース)	751	100	751

## 第2節／従業者数、従業者数の増減

市内事業所は、正社員数5人以下で67.6%を占めており、小規模事業所、従ってまた小規模企業が大変多いことが分かる。

表 1-9 事業形態別正社員数

回答数、横%	正社員数(人)								
	合計	0人	1人	2～3人	4～5人	6～9人	10～19人	20～49人	50人以上
全体	647	19.9	15.0	21.3	11.4	9.0	12.1	6.3	4.9
個人	245	46.5	22.0	23.3	5.3	1.2	1.2	0.4	－
法人	402	3.7	10.7	20.1	15.2	13.7	18.7	10.0	8.0

表 1-10 事業形態別田川市居住正社員数

回答数、横%	田川市内居住正社員数(人)								
	合計	0人	1人	2～3人	4～5人	6～9人	10～19人	20～49人	50人以上
全体	608	29.6	18.6	25.5	10.0	8.1	5.3	2.5	0.5
個人	229	56.3	21.4	18.8	2.2	0.4	0.9	－	－
法人	379	13.5	16.9	29.6	14.8	12.7	7.9	4.0	0.8

表 1-11 事業形態別パートアルバイト数

回答数、横%	パート・アルバイト数(人)								
	合計	0人	1人	2～3人	4～5人	6～9人	10～19人	20～49人	50人以上
全体	643	45.3	19.1	12.3	5.4	5.6	6.1	3.3	3.0
個人	242	53.7	21.9	13.2	5.4	2.5	1.2	1.7	0.4
法人	401	40.1	17.5	11.7	5.5	7.5	9.0	4.2	4.5

表 1-12 事業形態別従業者数（正社員＋臨時・パート数）

回答数、横%	従業員数(正社員＋臨時・パート)								
	合計	0人	1人	2人	3～5人	6～10人	11～20人	21～50人	51人以上
全体	642	8.6	14.0	13.2	19.8	14.8	14.0	8.6	7.0
個人	241	21.2	28.6	20.3	19.9	4.6	3.3	1.7	0.4
法人	401	1.0	5.2	9.0	19.7	20.9	20.4	12.7	11.0

「田川市中小企業振興基本調査」から得られた田川市の事業所規模の特徴を概観するため、業種別の正社員規模を見ておきたい。表 1-13 は事業所の業種と従業員数の分布を示したものである。これを見ると、農業・漁業・鉱業と金融・保険・不動産・物品貸付業においてやや企業規模が大きい他は、従業員数20人以下の企業が主である。田川市の事業形態は個人事業所が43.3%で割合としては高い。



表 1-13 業種別正社員数分布

度数	正社員数(人)								
	合計	0人	1人	2～3人	4～5人	6～9人	10～19人	20～49人	50人以上
全体	643	124	93	137	76	57	80	43	33
農業・林業	5	－	1	－	2	2	－	－	－
漁業	－	－	－	－	－	－	－	－	－
鉱業・採石業・砂利採取業	2	－	－	－	－	－	－	2	－
建設業	81	7	8	17	11	11	23	3	1
製造業	54	3	8	7	3	7	10	9	7
電気・ガス・熱供給・水道業	15	3	1	3	1	3	3	1	－
情報通信業	2	－	－	－	－	－	1	1	－
運輸業・郵便業	12	－	－	－	4	－	1	3	4
卸売業・小売業	173	46	36	53	13	6	9	8	2
金融業・保険業	16	1	－	4	4	1	1	－	5
不動産業・物品貸借業	10	2	3	3	－	1	1	－	－
学術研究、専門・技術サービス業	28	6	5	6	2	7	1	1	－
宿泊業・飲食サービス業	40	21	7	4	3	3	－	1	1
生活関連サービス業・娯楽業	12	1	2	3	－	2	3	－	1
医療・福祉	83	1	6	20	17	7	18	11	3
教育・学習支援業	5	1	3	－	－	－	1	－	－
サービス業	70	26	8	8	9	7	4	3	5
その他	35	6	5	9	7	－	4	－	4

表 1-14 業種別従業員数増減指標

回答数、DI(%)、実数	従業員増減		採算水準		売上高増減		採用予定の有無		
	回答数	従業員増減DI	回答数	採算水準DI	回答数	売上増減DI	合計	あり	なし
全体	680	-18.4	460	6.3	688	-37.6	725	233	492
農業・林業	4	-75.0	－	－	4	－	4	2	2
漁業	－	－	－	－	－	－	－	－	－
鉱業・採石業・砂利採取業	2	-50.0	2	100.0	2	－	2	1	1
建設業	88	-18.2	52	26.9	89	-38.2	89	32	57
製造業	55	-18.1	40	20.0	55	-21.8	57	28	29
電気・ガス・熱供給・水道業	15	－	9	44.5	16	-50.0	16	4	12
情報通信業	2	－	2	100.0	2	100.0	2	2	－
運輸業・郵便業	13	-7.7	10	40.0	12	41.7	12	9	3
卸売業・小売業	183	-22.9	127	-9.4	199	-55.2	197	46	151
金融業・保険業	17	-11.7	10	80.0	13	-23.1	15	8	7
不動産業・物品貸借業	12	16.7	9	11.2	13	15.4	13	2	11
学術研究、専門・技術サービス業	31	-16.1	20	15.0	31	-25.8	31	8	23
宿泊業・飲食サービス業	40	-47.5	30	-20.0	40	-45.0	41	12	29
生活関連サービス業・娯楽業	13	-30.8	8	-25.0	13	-61.5	13	3	10
医療・福祉	85	－	51	13.7	76	-18.4	86	41	45
教育・学習支援業	7	14.3	10	20.0	11	-27.3	9	1	8
サービス業	78	-24.4	53	-9.4	81	-44.4	81	22	59
その他	35	-17.1	27	-3.7	31	-45.1	34	7	27

注) 従業員数増減DI＝従業員数増加－減少割合　％

採算水準DI＝黒字－赤字割合　％

売上増減DI＝3年前に比べて売上増加－減少割合　％　以下同様

次に、従業員規模ごとに前期の利益および、3年前と比べたときの売上の分布の違いを確認する。従業員規模が大きくなるほど前期に黒字を計上した事業所の比率が多くなることがわかる。3年前と比較した売り上げを見ても、従業員の多い事業所は増加しているケースが多く、従業員が少ない小規模事業所は売上の減少が多くみられる。採用予定割合も、正社員規模に比例している。

表 1-15 正社員規模別従業員、採算等指標

回答数、 DI(%）、 実数	従業員数増減		採算水準		売上増減		採用予定の有無		
	回答数	増減DI	合計	採算水準 DI	回答数	売上増減 DI	合計	あり	なし
全体	642	-32.6	420	11.7	626	-33.7	648	35.2	64.8
0人	118	-46.6	85	-42.3	128	-65.7	129	9.3	90.7
1人	95	-20.0	60	-16.7	92	-46.7	96	15.6	84.4
2～3人	139	-29.5	75	4.0	132	-41.7	134	23.1	76.9
4～5人	76	-31.6	58	27.6	73	-26.0	76	42.1	57.9
6～9人	59	-42.4	36	52.8	55	-10.9	57	49.1	50.9
10～19人	81	-24.7	50	44.0	75	-16.0	81	63.0	37.0
20～49人	42	-33.3	29	55.2	41	12.2	43	74.4	25.6
50人以上	32	-34.4	27	70.4	30	10.0	32	84.4	15.6

図 1-1 事業形態・正社員規模別にみた3年前に比した従業員数増減DI

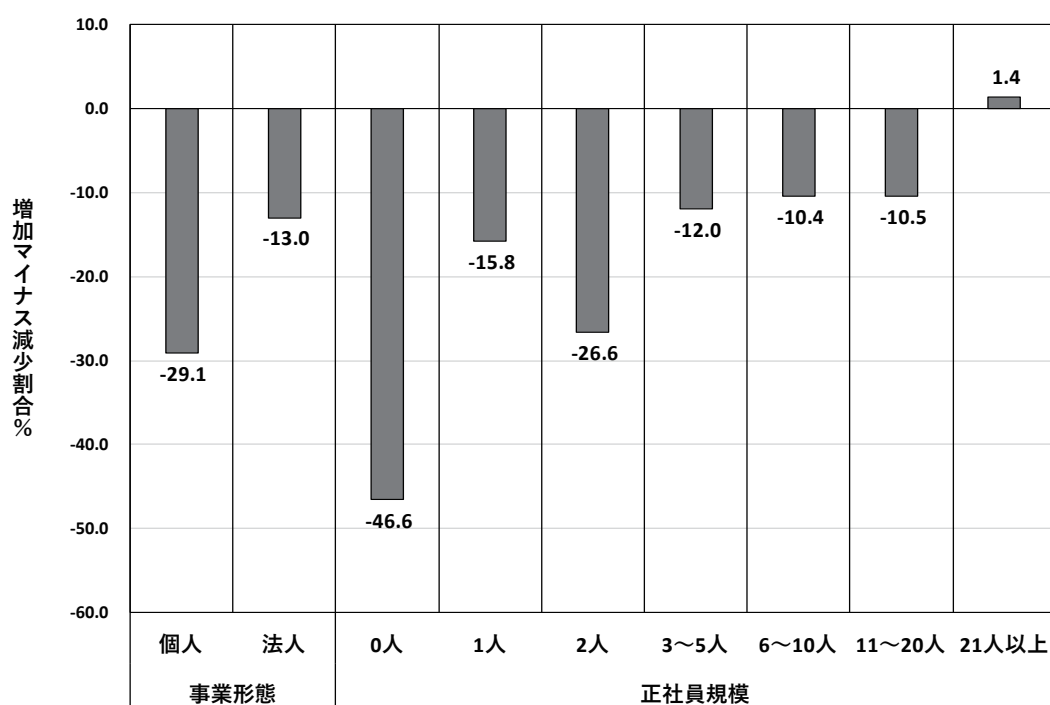
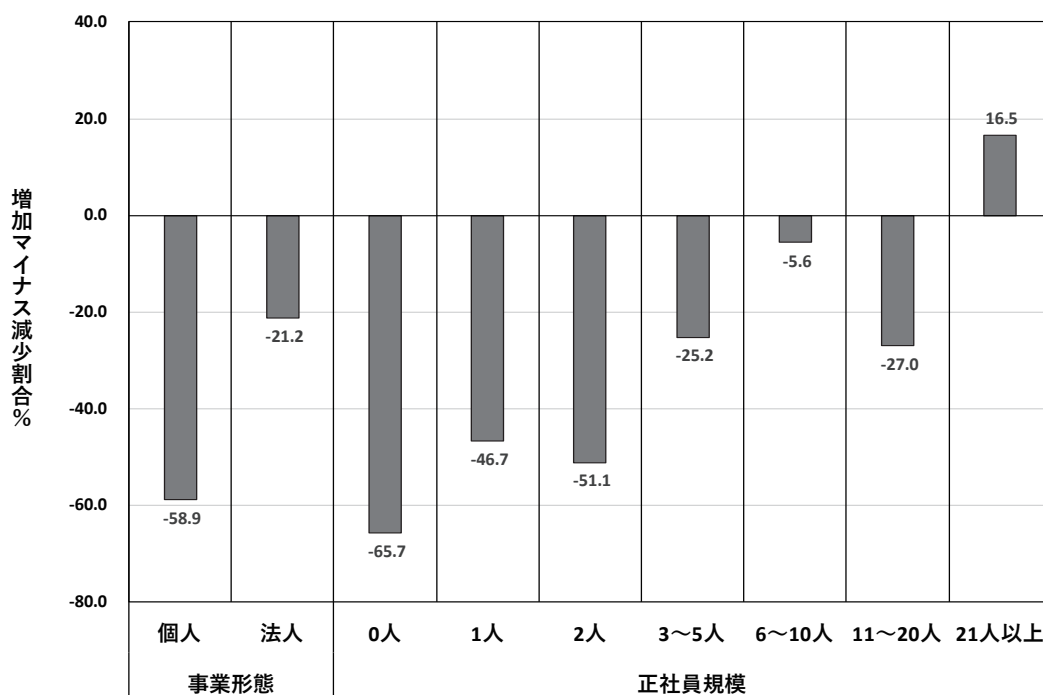


図 1-2 事業形態・正社員規模別 3 年前に比べた売上高 DI



### 第3節／売上、利益の状況

表 1-16 事業形態、正社員規模別に見た前期の利益

回答数、横%、 DI値%		前期の利益				採算DI(黒字—赤 字割合)%
		合計	黒字	プラスマイ ナスゼロ	赤字	
事業形態	全体	460	41.3	23.3	35.4	5.9
	個人	186	23.1	30.6	46.2	-23.1
	法人	274	53.6	18.2	28.1	25.5
正社員規模	全体	420	44.3	23.1	32.6	11.7
	0人	85	15.3	27.1	57.6	-42.3
	1人	60	23.3	36.7	40.0	-16.7
	2～3人	75	38.7	26.7	34.7	4.0
	4～5人	58	51.7	24.1	24.1	27.6
	6～9人	36	66.7	19.4	13.9	52.8
	10～19人	50	66.0	12.0	22.0	44.0
	20～49人	29	72.4	10.3	17.2	55.2
	50人以上	27	81.5	7.4	11.1	70.4

表 1-17 事業形態、正社員規模別に見た売上高増減（3 年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた売上					売上DI(増加—減少割合)%
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
事業形態	全体	696	17.5	26.7	55.2	0.6	-37.7
	個人	304	8.9	23.4	67.8	-	-58.9
	法人	392	24.2	29.3	45.4	1.0	-21.2
正社員規模	全体	626	19.2	27.3	52.9	0.6	-33.7
	0人	128	7.0	20.3	72.7	-	-65.7
	1人	92	12.0	29.3	58.7	-	-46.7
	2～3人	132	13.6	28.8	55.3	2.3	-41.7
	4～5人	73	19.2	35.6	45.2	-	-26.0
	6～9人	55	30.9	25.5	41.8	1.8	-10.9
	10～19人	75	25.3	33.3	41.3	-	-16.0
	20～49人	41	43.9	24.4	31.7	-	12.2
	50人以上	30	46.7	16.7	36.7	-	10.0

表 1-18 事業形態、正社員規模別に見た販売・受注量増減（3 年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた販売・受注量					販売受注量DI(増加—減少割合)%
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
事業形態	全体	615	17.2	30.4	51.7	0.7	-34.5
	個人	263	8.7	25.1	66.2	-	-57.5
	法人	352	23.6	34.4	40.9	1.1	-17.3
正社員規模	全体	558	18.6	31.2	49.5	0.7	-30.9
	0人	118	5.9	22.0	72.0	-	-66.1
	1人	84	14.3	31.0	54.8	-	-40.5
	2～3人	118	14.4	27.1	55.9	2.5	-41.5
	4～5人	66	16.7	42.4	40.9	-	-24.2
	6～9人	43	27.9	30.2	39.5	2.3	-11.6
	10～19人	64	26.6	43.8	29.7	-	-3.1
	20～49人	38	39.5	42.1	18.4	-	21.1
	50人以上	27	48.1	18.5	33.3	-	14.8

表 1-19 事業形態、正社員規模別に見た販売・受注単価変化（3年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた販売・受注単価					受注単価DI(上昇—下降割合)%
		合計	上昇	変わらない	下降	創業3年未満	
事業形態	全体	600	12.7	53.0	33.7	0.7	-21.0
	個人	252	8.3	48.4	43.3	-	-35.0
	法人	348	15.8	56.3	26.7	1.1	-10.9
正社員規模	全体	548	13.3	54.7	31.2	0.7	-17.9
	0人	111	6.3	52.3	41.4	-	-35.1
	1人	80	18.8	52.5	28.7	-	-9.9
	2～3人	121	15.7	46.3	35.5	2.5	-19.8
	4～5人	64	10.9	62.5	26.6	-	-15.7
	6～9人	42	11.9	69.0	16.7	2.4	-4.8
	10～19人	64	18.8	56.3	25.0	-	-6.2
	20～49人	38	7.9	65.8	26.3	-	-18.4
	50人以上	28	17.9	50.0	32.1	-	-14.2

表 1-20 事業形態、正社員規模別に見た経常利益増減（3年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた経常利益					経常利益DI(増加—減少割合)%
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
事業形態	全体	677	15.5	28.8	55.1	0.6	-39.6
	個人	293	7.5	24.6	67.9	-	-60.4
	法人	384	21.6	32.0	45.3	1.0	-23.7
正社員規模	全体	610	16.7	29.8	52.8	0.7	-36.1
	0人	122	5.7	18.9	75.4	-	-69.7
	1人	87	9.2	32.2	58.6	-	-49.4
	2～3人	131	12.2	27.5	58.0	2.3	-45.8
	4～5人	73	16.4	49.3	34.2	-	-17.8
	6～9人	54	31.5	35.2	31.5	1.9	0
	10～19人	72	25.0	30.6	44.4	-	-19.4
	20～49人	40	37.5	27.5	35.0	-	2.5
	50人以上	31	29.0	22.6	48.4	-	-19.4



表 1-21 業種 4 分類別に見た前期の利益

回答数、横%、DI値%		前期の利益				採算DI(黒字—赤字割合)%
		合計	黒字	プラスマイナスゼロ	赤字	
業種4分類	全体	469	41.4	23.2	35.4	6.0
	建設業	52	51.9	23.1	25.0	26.9
	製造業	51	54.9	17.6	27.5	27.4
	流通・商業	158	39.9	22.2	38.0	1.9
	サービス業	172	36.0	27.3	36.6	-0.6
	その他・不明	36	38.9	16.7	44.4	-5.5

表 1-22 業種 4 分類別に見た売上高増減 (3 年前比)

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた売上					売上DI(増加—減少割合)%
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
業種4分類	全体	707	17.5	26.9	55.0	0.6	-37.5
	建設業	89	16.9	28.1	55.1	-	-38.2
	製造業	77	22.1	28.6	48.1	1.3	-26.0
	流通・商業	239	16.7	22.6	60.3	0.4	-43.6
	サービス業	252	18.3	28.6	52.8	0.4	-34.5
	その他・不明	50	12.0	34.0	52.0	2.0	-40.0

表 1-23 業種 4 分類別に見た販売・受注量増減 (3 年前比)

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた販売・受注量					販売受注量DI(増加—減少割合)%
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
業種4分類	全体	624	17.3	30.6	51.4	0.6	-34.1
	建設業	76	13.2	30.3	56.6	-	-43.4
	製造業	74	21.6	32.4	44.6	1.4	-23.0
	流通・商業	227	17.6	22.9	59.0	0.4	-41.4
	サービス業	202	17.3	38.1	44.1	0.5	-26.8
	その他・不明	45	15.6	33.3	48.9	2.2	-33.3

表 1-24 業種 4 分類別に見た販売・受注単価変化（3 年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた販売・受注単価					受注単価DI(上昇—下降割合) %
		合計	上昇	変わらない	下降	創業3年未満	
業種4分類	全体	610	12.6	53.1	33.6	0.7	-21.0
	建設業	74	10.8	63.5	25.7	-	-14.9
	製造業	75	13.3	58.7	26.7	1.3	-13.4
	流通・商業	225	13.8	44.4	41.3	0.4	-27.5
	サービス業	191	11.5	56.5	31.4	0.5	-19.9
	その他・不明	45	13.3	55.6	28.9	2.2	-15.6

表 1-25 業種 4 分類別に見た経常利益増減（3 年前比）

回答数、横%、DI値%		3年前と比べた経常利益					経常利益DI(増加—減少割合) %
		合計	増加	変わらない	減少	創業3年未満	
業種4分類	全体	688	15.4	28.8	55.2	0.6	-39.8
	建設業	86	17.4	33.7	48.8	-	-31.4
	製造業	74	16.2	36.5	45.9	1.4	-29.7
	流通・商業	235	13.6	25.5	60.4	0.4	-46.8
	サービス業	245	15.9	27.8	55.9	0.4	-40.0
	その他・不明	48	16.7	29.2	52.1	2.1	-35.4

## 4 節 主な仕入先、売上先

表 1-26 主な売上先地域、仕入先地域

No.	カテゴリ	主な売上先地域			主な仕入先地域		
		件数	(全体)%	(除不)%	件数	(全体)%	(除不)%
1	大手・中堅メーカー	62	8.3	9.4	168	22.4	27.7
2	中小・小規模メーカー	66	8.8	10.0	143	19.0	23.6
3	小売・サービス業	70	9.3	10.6	79	10.5	13.0
4	卸売業・代理店	36	4.8	5.4	204	27.2	33.7
5	個人	372	49.5	56.1	54	7.2	8.9
6	官公庁・学校	79	10.5	11.9	40	5.3	6.6
7	その他	37	4.9	5.6			
	不明	88	11.7		145	19.3	
	N（%ベース）	751	100	663	751	100	606

表 1-27 主な売上先地域と割合

No.	カテゴリ	回答数				構成比(縦%)			
		田川市内	福岡県内	福岡県外	海外	田川市内	福岡県内	福岡県外	海外
1	10%未満	96	170	503	571	12.8	22.6	67.0	76.0
2	10%以上 20%未満	25	46	18	2	3.3	6.1	2.4	0.3
3	20%以上 30%未満	31	49	12	1	4.1	6.5	1.6	0.1
4	30%以上 40%未満	31	46	5	0	4.1	6.1	0.7	0.0
5	40%以上 50%未満	33	37	7	0	4.4	4.9	0.9	0.0
6	50%以上 60%未満	47	67	6	0	6.3	8.9	0.8	0.0
7	60%以上 70%未満	29	35	4	0	3.9	4.7	0.5	0.0
8	70%以上 80%未満	43	33	8	0	5.7	4.4	1.1	0.0
9	80%以上 90%未満	47	27	2	0	6.3	3.6	0.3	0.0
10	90%以上 100%未満	62	20	4	0	8.3	2.7	0.5	0.0
11	100%	130	44	5	0	17.3	5.9	0.7	0.0
	不明	177	177	177	177	23.6	23.6	23.6	23.6
	N(%ベース)	751	751	751	751	100	100	100	100

表 1-28 主な仕入先地域と割合

No.	カテゴリ	回答数				構成比(縦%)			
		田川市内	福岡県内	福岡県外	海外	田川市内	福岡県内	福岡県外	海外
1	10%未満	272	118	379	505	36.2	15.7	50.5	67.2
2	10%以上 20%未満	45	26	23	2	6.0	3.5	3.1	0.3
3	20%以上 30%未満	21	28	8	3	2.8	3.7	1.1	0.4
4	30%以上 40%未満	19	31	12	1	2.5	4.1	1.6	0.1
5	40%以上 50%未満	8	16	4	0	1.1	2.1	0.5	0.0
6	50%以上 60%未満	24	36	16	1	3.2	4.8	2.1	0.1
7	60%以上 70%未満	11	18	7	1	1.5	2.4	0.9	0.1
8	70%以上 80%未満	18	23	9	0	2.4	3.1	1.2	0.0
9	80%以上 90%未満	20	33	10	1	2.7	4.4	1.3	0.1
10	90%以上 100%未満	20	66	15	2	2.7	8.8	2.0	0.3
11	100%	58	121	33	0	7.7	16.1	4.4	0.0
	不明	235	235	235	235	31.3	31.3	31.3	31.3
	N(%ベース)	751	751	751	751	100	100	100	100

## 5 節／経営理念・ビジョン・計画の策定状況

図 1-3 は、経営理念、ビジョン、事業計画の有無について、事業形態別に整理したものである。個人事業主は、経営理念、ビジョン、事業計画を保有していない割合の方が高い。一方、法人企業は、経営理念、ビジョン、事業計画を保有している割合の方が高い。正社員数の規模別でみると（図 1-4）、規模が大きくなればなるほど、経営理念、ビジョン、事業計画を保有していることがわかる。

図 1-3 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と事業形態

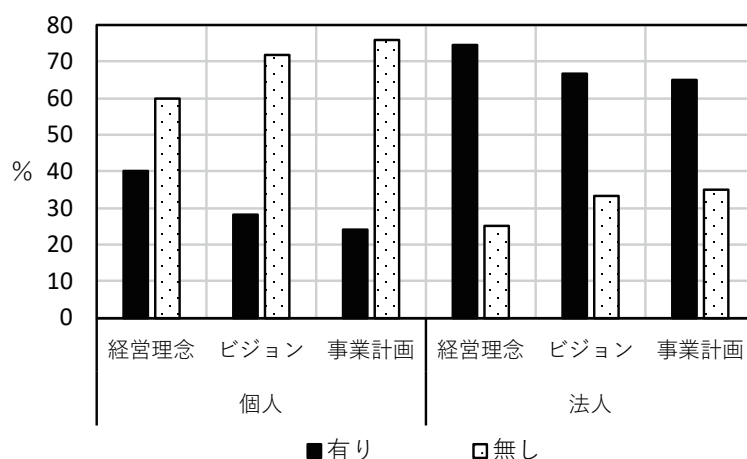
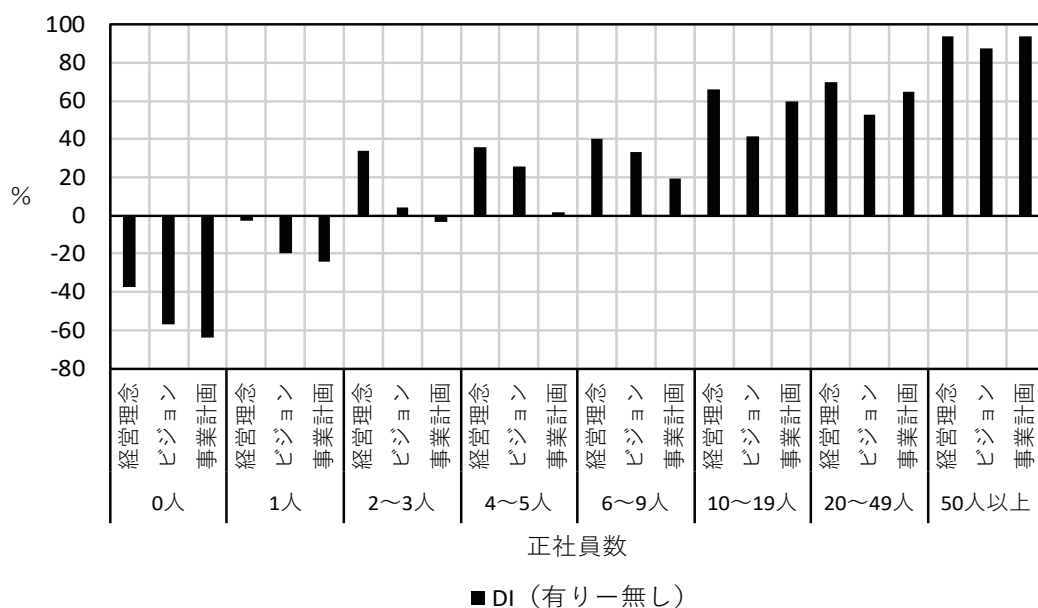


図 1-4 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と正社員数





次に、経営理念、ビジョン、事業計画の有無と前期の利益をみてみよう（図 1-5）。経営理念、ビジョン、事業計画の有無別に DI（前期の利益を「黒字」と答えた企業の割合（％）から、「赤字」と答えた企業の割合（％）を引いた値）をとると、「有り」は黒字であり、「無し」は赤字になっている。

図 1-5 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と前期の利益

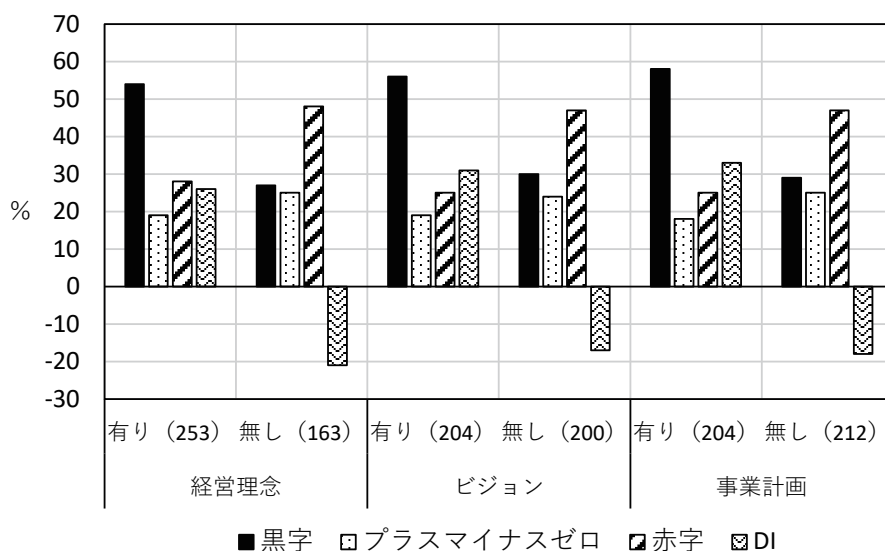


図 1-6 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と3年前と比べた従業員数

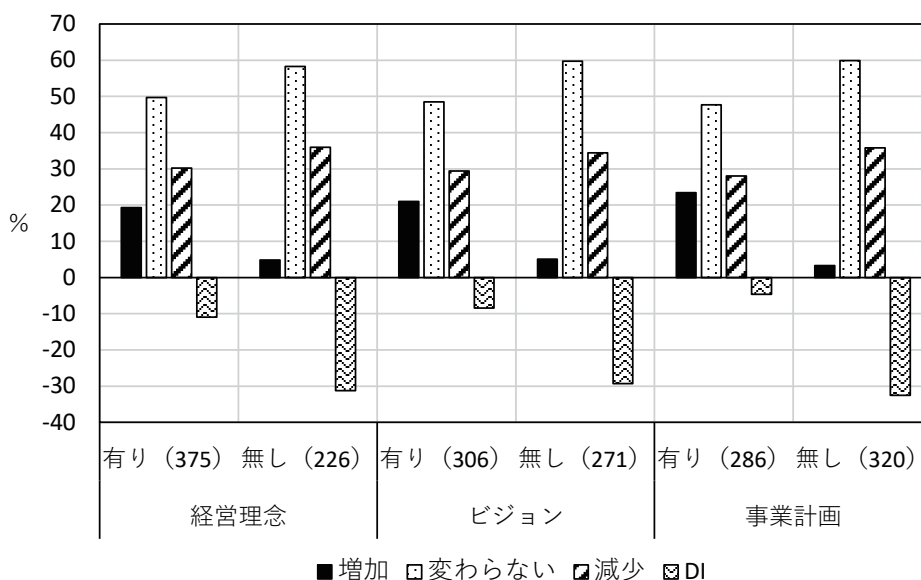


図 1-6、図 1-7、図 1-8 は、3 年前と比べた経営状況を、経営理念、ビジョン、事業計画の有無別に整理したものである。それぞれの DI は、「増加」と答えた企業の割合（％）から、「減少」と答えた企業の割合（％）を引いた値である。まず、3 年前と比べた従業員数であるが（図

1-6)、経営理念、ビジョン、事業計画を保有している事業所は、保有していない事業所と比べて、従業員数の減少した事業所数が少ない。次に、3年前と比べた売上であるが(図1-7)、経営理念、ビジョン、事業計画を保有している事業所は、保有していない事業所と比べて、売上の減少した事業所数が少ない。最後に、3年前と比べた経常利益であるが(図1-8)、経営理念、ビジョン、事業計画を保有している事業所は、保有していない事業所と比べて、経常利益の減少した事業所数が少ない。まとめると、経営理念、ビジョン、事業計画を保有している事業所は、保有していない事業所と比較して、良好な経営成績を記録した傾向にあったと言える。

図1-7 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と3年前と比べた売上

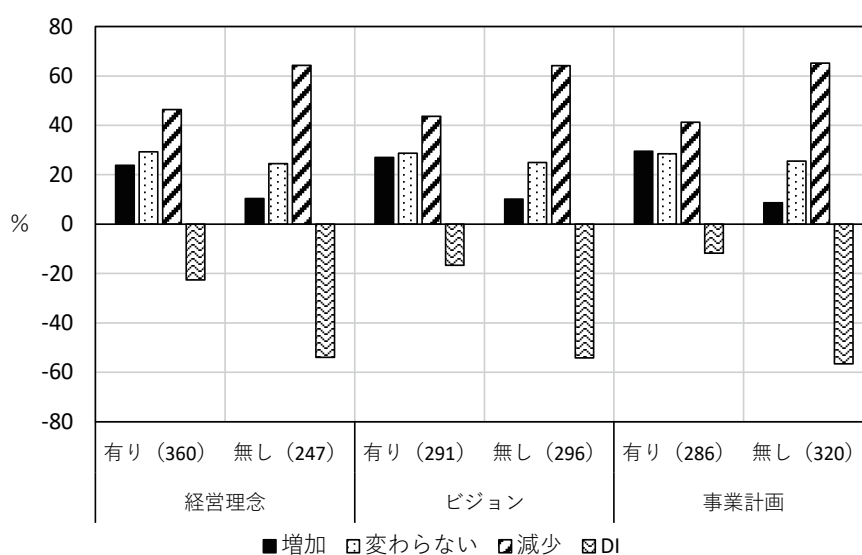
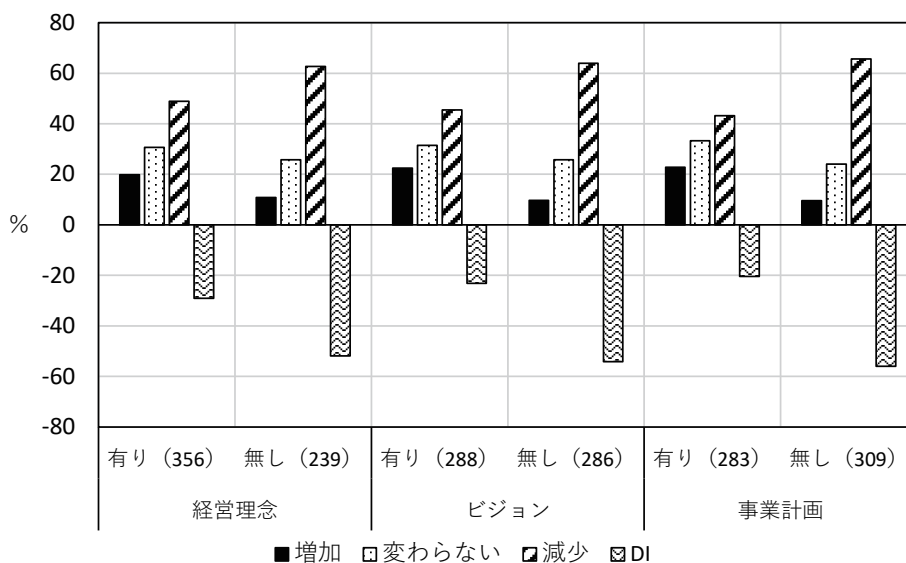


図1-8 経営理念、ビジョン、事業計画の有無と3年前と比べた経常利益



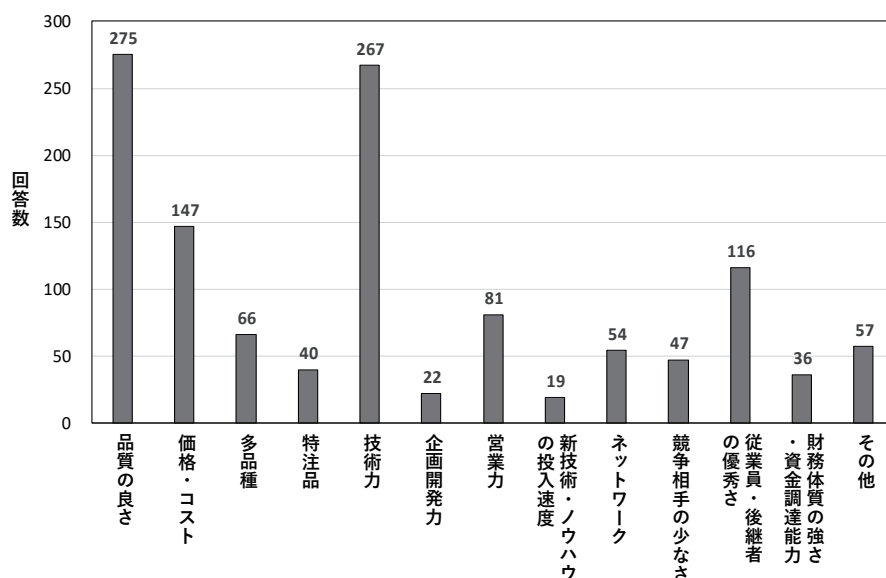
## 第2章 市内事業所の強みと課題

本章では、田川市内事業所の強みと課題について概観する。強みや課題は、業種や事業所の規模によっても異なってくる。中小企業支援は闇雲に行えるものではない。市内事業所が何を強みと捉えており、何を解決しなければならない課題と捉えているかをつぶさにつかみ取り、必要とされる施策をタイムリーに打つのでなければならない。事業者間の連携や他の経営に学ぶことも必要になる。調査でどのような回答が得られていたかを整理する。

### 第1節／事業所の強み

自社事業所の強みをどう考えるかは、事業所の現状把握において極めて大事な点である。事業所の強みは、「品質の高さ」、「技術力」が群を抜いており、次いで、「価格・コスト」、「従業員・後継者の優秀さ」が続いている。

図 2-1 事業所の強み



これを企業形態別にみると若干の違いがある。それを捉えたものが図 2-2 である。「品質の高さ」については変わらないものの、「技術力」は個人企業が第 1 位であるのに対して法人企業は第 2 位である。そして、「価格・コスト」は個人企業が上回るものの、「従業員・後継者の優

秀さ」、「営業力」、「ネットワーク」、「財務体質」などは法人が上回っている。従業者規模別にみてもこうした傾向が現れてくる。なお、図2-3の表下の数値は回答数である。以下、2、3節でも同様である。

図2-2 事業形態別事業所の強み

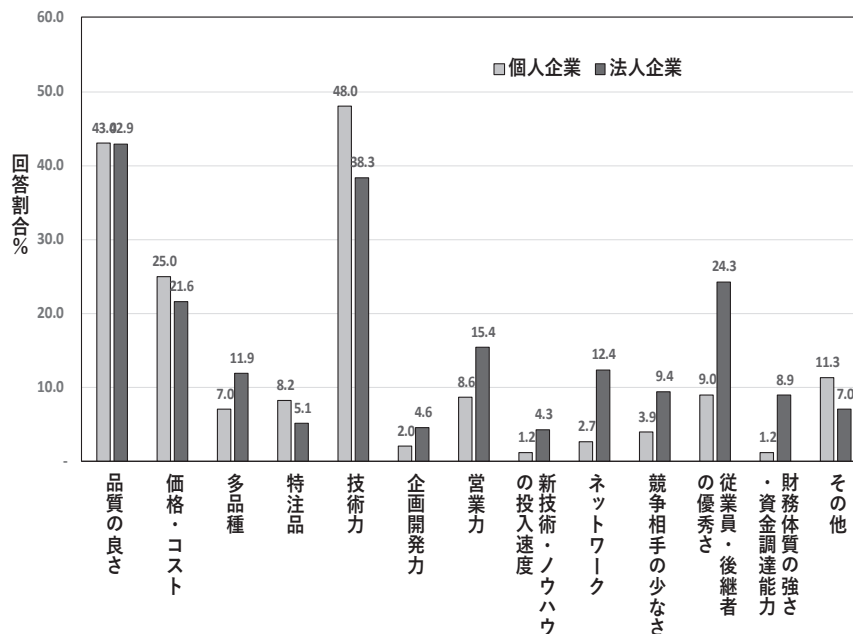


図2-3 事業所の強み回答別に見た売上高増減DI(3年前比)

表下の数字は回答数

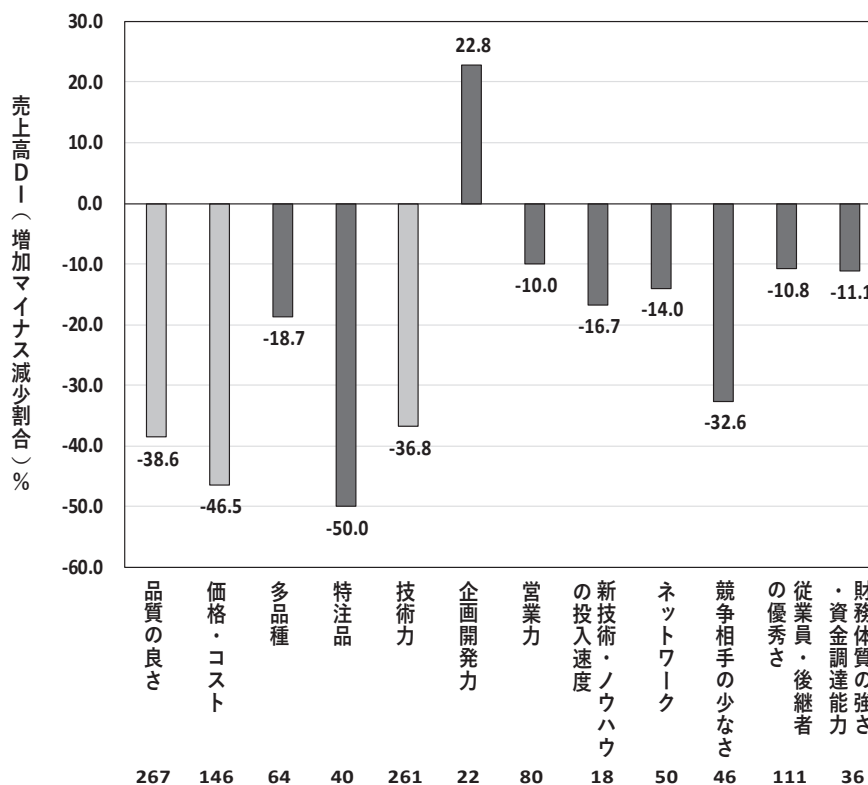




図 2- 4 事業所の強み回答別に見た、強みを伸ばすための支援の必要性割合%

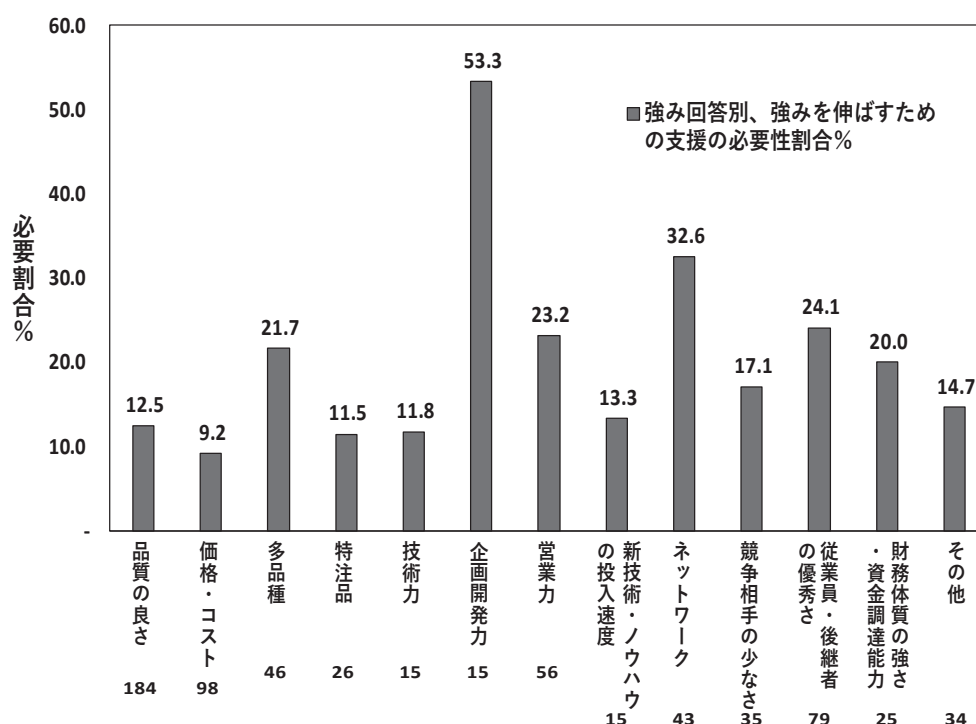


表 2-1 強みを伸ばすための支援の必要性

実数、縦 %	事業形態			業種4分類					
	合計	個人	法人	合計	建設業	製造業	流通・商業	サービス業	その他
全体	443	183	260	453	57	53	146	163	34
必要	13.8	5.5	19.6	13.7	14.0	13.2	15.1	12.3	14.7
必要ない	86.2	94.5	80.4	86.3	86.0	86.8	84.9	87.7	85.3

## 第 2 節／事業所の課題

事業所の課題については、「人材の確保・育成」が群を抜いている。ただし、事業形態別にみると、これは、主に法人企業において課題となっていることがわかる。5 割を超えており大変大きな課題となっている。人材の確保並びに育成は経営方針の根幹に関わってくるものであり、人材育成力の向上が求められるところである。この点での経営者の覚悟、学びがないとどのような支援も空振りに終わってしまう。今後の経営として試されるところである。

次いで課題として多いのは「販路の拡大」で、個人、法人ともに同じくらい高く、支援が求められるところであろう。各自治体とも、この点は一定の施策を講じており、業種、規模に応じた対応が迫られてこよう。

図 2-5 市内事業所の課題

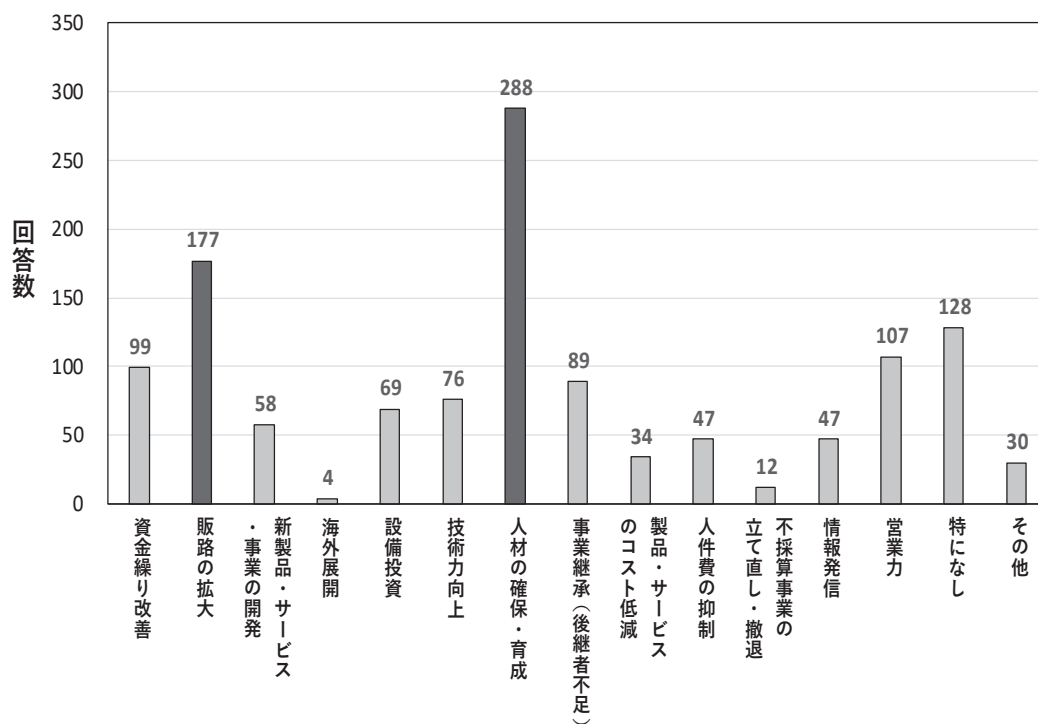


図 2-6 事業形態別市内事業所の課題

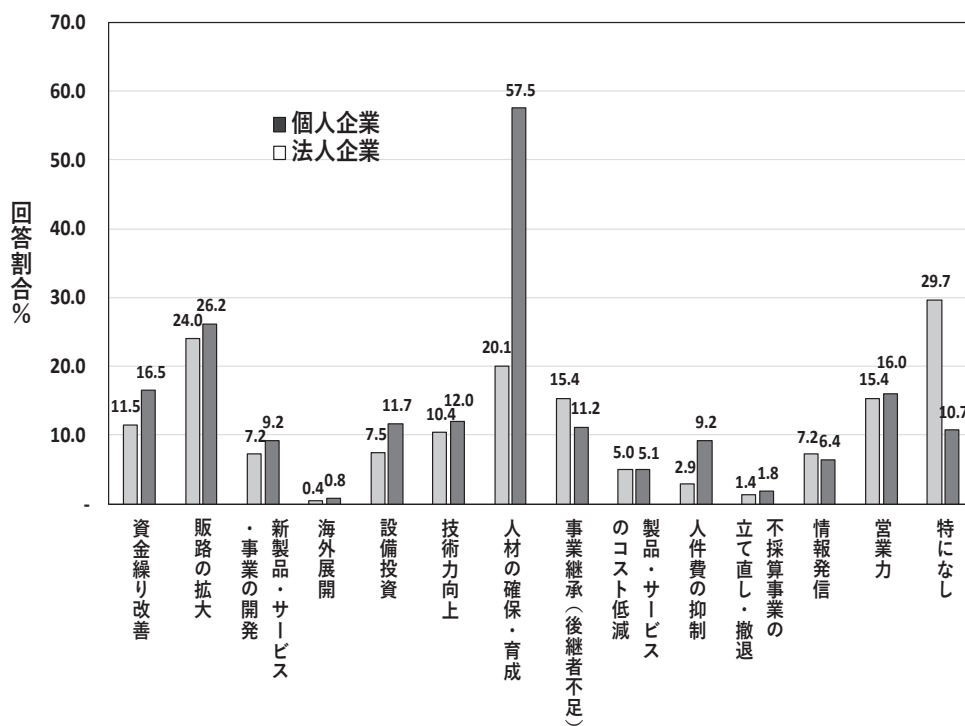


図 2-7 事業所の課題回答別に見た売上高増減 DI(3 年前比)

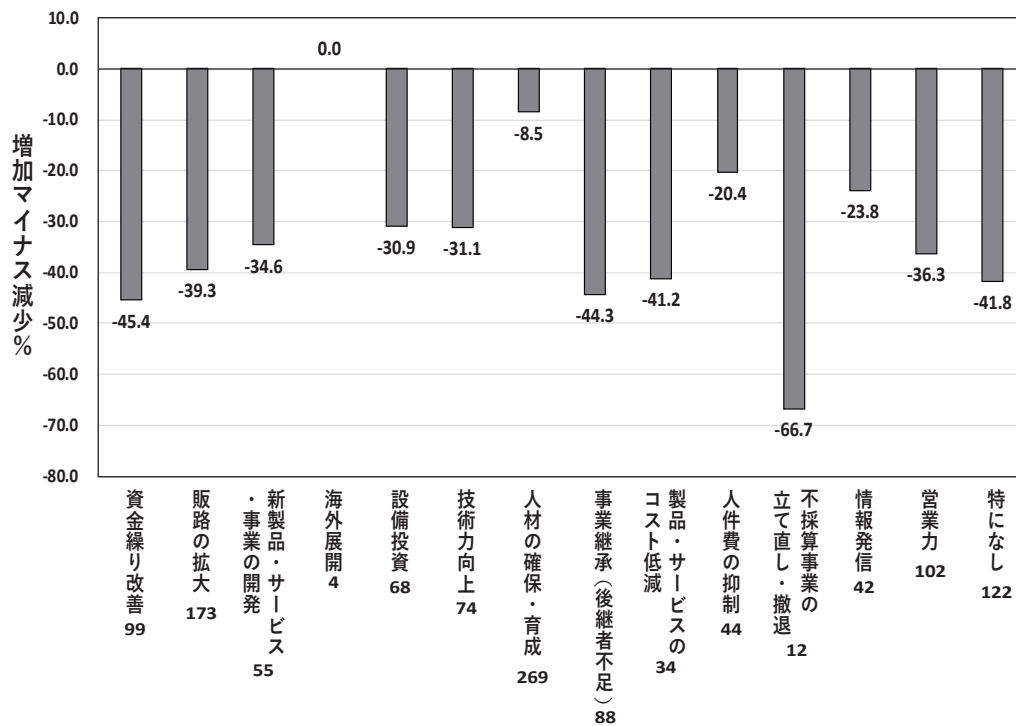


図 2-8 課題解決のために支援が必要と考える割合% (事業所の課題回答別集計)

表下の数字は回答数

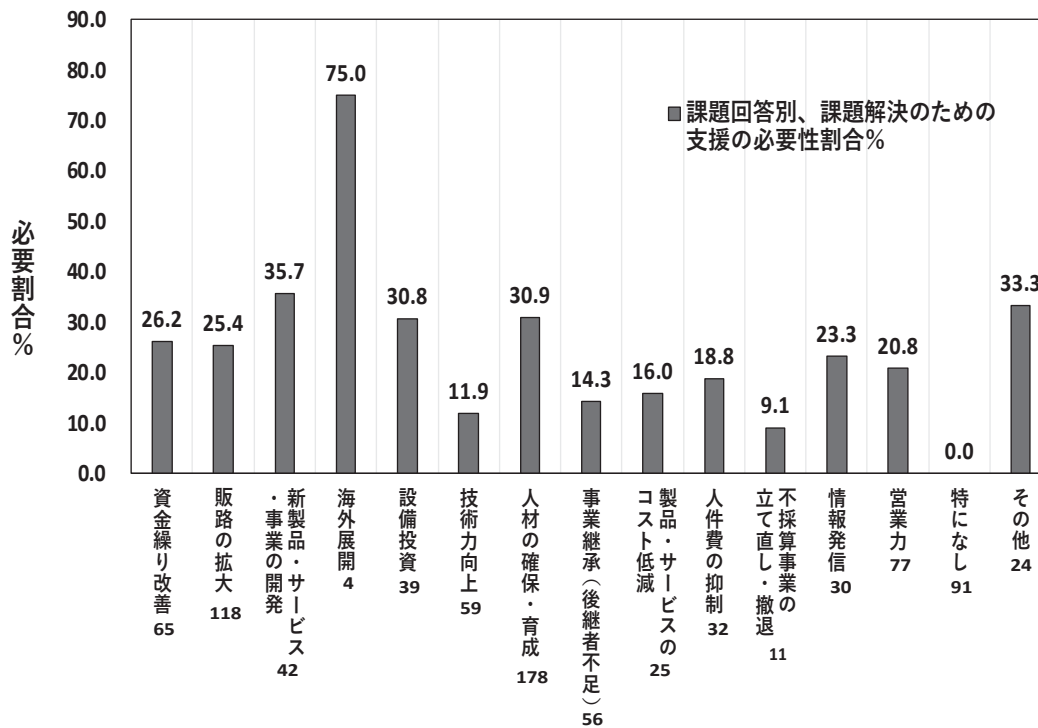


表 2-2 事業所の課題を解決するための支援の必要性

実数、縦 %	事業形態			業種4分類					
	合計	個人	法人	合計	建設業	製造業	流通・商業	サービス業	その他
全体	466	42.5	57.5	100.0	11.1	10.3	32.9	37.1	8.6
必要	83	18.1	81.9	100.0	7.1	11.8	38.8	36.5	5.9
必要ない	383	47.8	52.2	100.0	12.0	9.9	31.6	37.2	9.2

### 第3節／事業所連携の可能性

本節では、事業所間での連携への興味の有無についてみておこう。単独の事業所だけでは、事業展開に限界があることがある。そうした時、連携によって局面を開拓することが有効になる場合がある。これは、他の自治体でもその有効性が発揮される場合が少なくない。特に補助金を申請する場合など、連携をとらないとどうしても動きが取れないことがある。

ただし、その場合も自社の立ち位置、力量について冷静な洞察が必要になる。以下は、連携への興味有りの割合と希望する連携相手である。

図 2-9 事業所間の連携への興味の興味ありの割合%

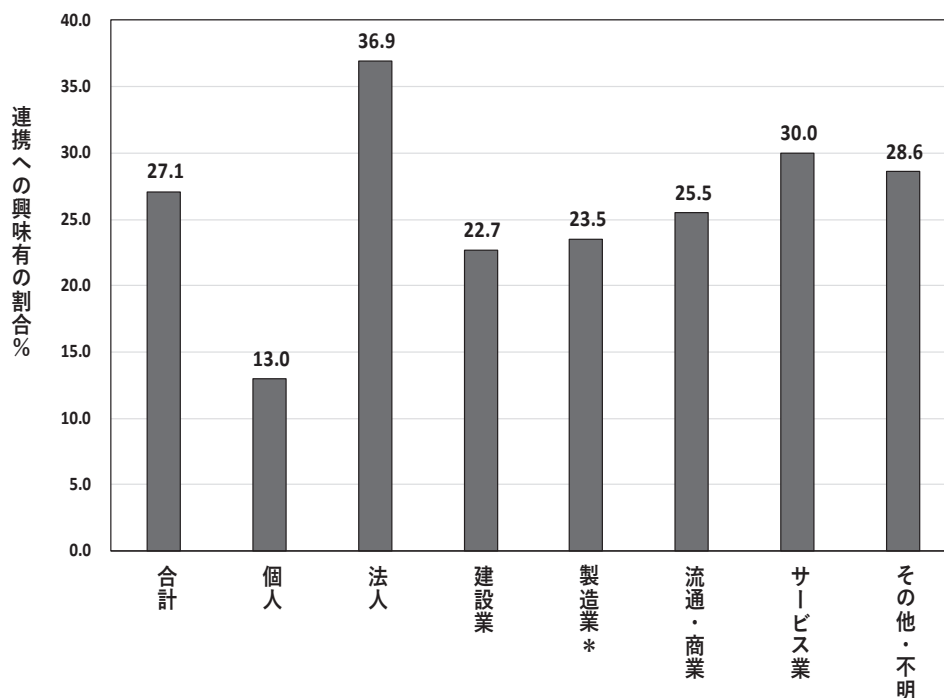


図 2-10 事業所の課題別回答数と連携への興味有とする割合

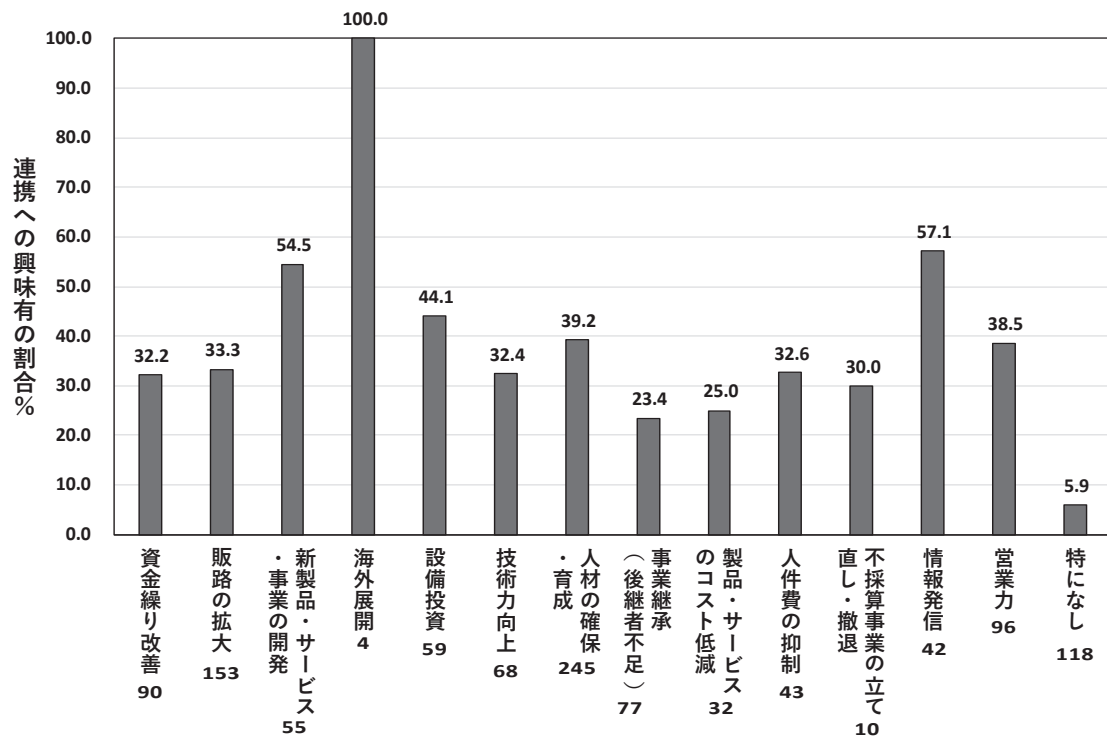


図 2-11 連携への興味の有無とビジョン等ありとの関係

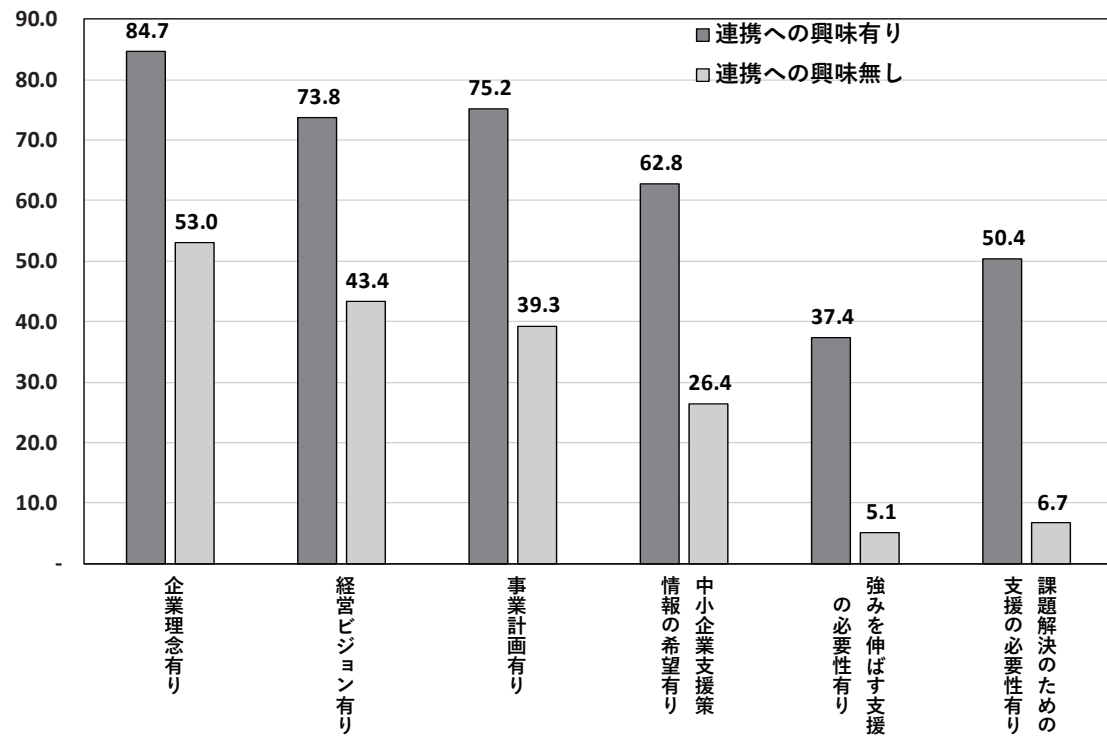




表 2-3 希望する連携相手

	合計	同業種の 中小企業	異業種の 中小企業	大企業	その他
全体	112	78	48	6	12
個人	22	17	6	1	4
法人	90	61	42	5	8
全体	112	78	48	6	12
建設業	12	7	7	2	-
製造業	13	9	7	-	1
流通・商業	38	26	16	4	5
サービス業	41	34	14	-	4
その他	8	2	4	-	2

## 調査より浮かび上がってきた課題

## (1) 事業所の強み

- ・「品質の良さ」「技術力」「価格・コスト」を自社の強みと考えているケースが多い。しかし、それが売上の伸びに十分結びついているとは言えない指標が出ている。
- ・売上高DIからすると、「企画開発力」を選んだ場合が最も高く、次いで「営業力」「従業員・後継者の優秀さ」「財務体質の強さ」「ネットワーク」が効果を上げている。
- ・そのことは、強みを伸ばすための支援の必要性についても現れている。施策を考える場合に考慮すべき点であろう。

## (2) 事業所の課題

- ・現在の事業所の課題としては、「人材の確保・育成」が喫緊の課題となっている。特にこれは、法人企業において重大な問題となっており、何らかの手が打たれるべきであろう。
- ・課題の第2位は、「販路の拡大」であり、市を挙げての支援課題と位置付ける必要がある。
- ・課題解決のための支援の必要性は比較的低い。支援ということが理解できないためである。

## (3) 連携への興味

- ・連携への興味は、個人企業で弱く、法人企業の方がはるかに強い。
- ・「海外展開」「情報発信」「新事業の開発」が課題となっているほど、連携への興味が強い。
- ・連携を希望する対象は、基本的に中小企業であり、「同業種」「異業種」の順に高い。

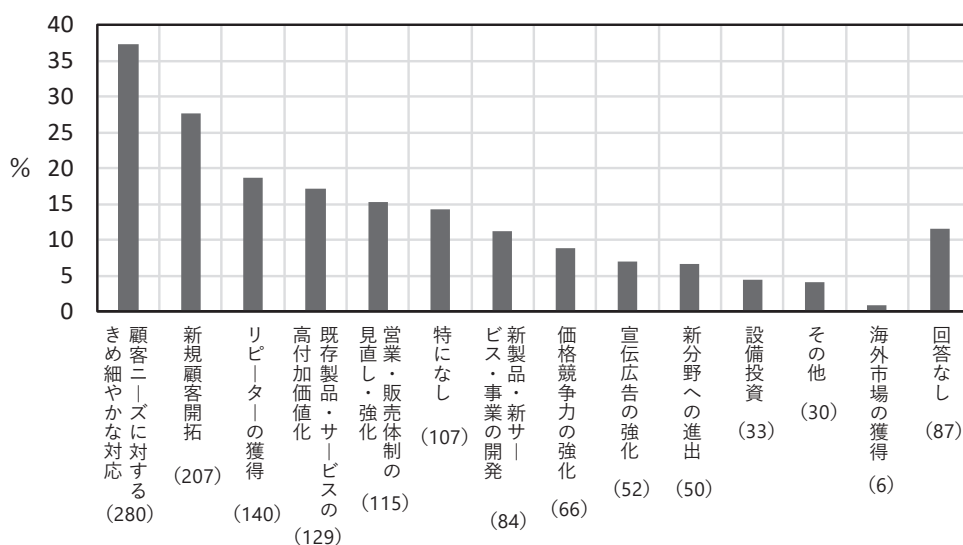
## 第3章 売上・収益の向上

本章では、売上・収益の拡大を図るための重要事項、新製品開発のための重要事項、コスト削減のための必要事項を検討する。市内の事業所はどのような施策を経営上の重要事項としているのか、売上や収益を向上させるために有効な施策とは何か、また、どのような事業所が施策を検討しているのかを明らかにすることとしたい。

### 第1節／売上・収益の向上課題

図3-1は、市内事業所における売上・収益の拡大を図るための重要事項を整理したものである。74.2%という大部分の事業所が、何らかの取組みが必要であると考えている（11.6%の事業所が回答せず、また、14.2%の事業所が特になしを選択した）。上位3つの回答は、顧客ニーズに対するきめ細やかな対応、新規顧客開拓、リピーターの獲得であった。上位3つとも顧客に関わることであり、顧客を重視している事業所が多い。一方で、海外市場の獲得や新分野への進出を重要事項と回答した事業所は少なかった。市内の事業所は、多角化や海外進出よりも、既存事業の深堀によって売上の拡大を実現しようとしている。

図3-1 売上・収益の拡大を図るための重要事項の回答率（最大3つまで）



注) カッコ内は回答事業所数

続いて、業種別にみてみよう（表3-1）。おおむねすべての業種において、顧客ニーズに対するきめ細やかな対応が最も重視されている。二番目に回答数が多い業種である建設業、三番目に回答数が多い業種である医療・福祉においては、他の業種と比較して、新分野への進出を回答した事業所が多かった。海外市場の獲得を目指す事業所がいた業種は、製造業、サービス業、卸売業・小売業であった。

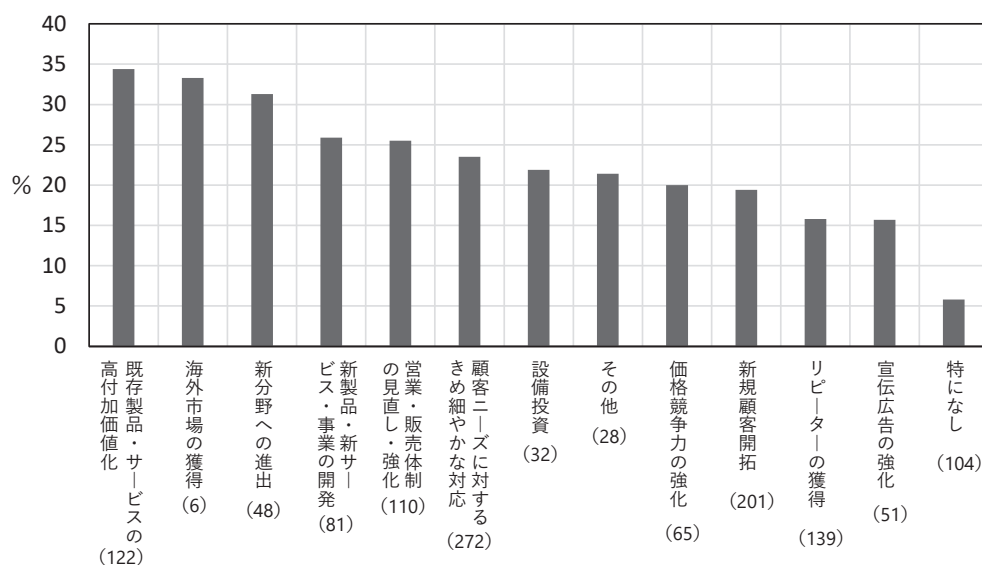
表3-1 業種別売上・収益の拡大を図るための重要事項（最大3つまで）

		事業所数	売上・収益の拡大を図るための重要事項								
			顧客ニーズに対するきめ細やかな対応	新規顧客開拓	リピーターの獲得	既存製品・サービスの高付加価値化	営業・販売体制の見直し・強化	新製品・新サービス・事業の開発	価格競争力の強化	宣伝広告の強化	新分野への進出
主たる業種	建設業	84	42.9%	28.6%	15.5%	13.1%	22.6%	6.0%	14.3%	4.8%	15.5%
	製造業	53	37.7%	24.5%	7.5%	28.3%	15.1%	26.4%	11.3%	－	9.4%
	運輸業・郵便業	11	36.4%	36.4%	18.2%	9.1%	27.3%	9.1%	18.2%	－	－
	卸売業・小売業	187	41.7%	36.9%	26.2%	17.1%	23.5%	13.4%	12.3%	11.2%	7.5%
	学術研究、専門・技術サービス業	29	31.0%	37.9%	17.2%	20.7%	3.4%	13.8%	10.3%	3.4%	6.9%
	宿泊業・飲食サービス業	39	41.0%	23.1%	35.9%	28.2%	5.1%	15.4%	7.7%	5.1%	－
	医療・福祉	68	41.2%	29.4%	23.5%	16.2%	11.8%	10.3%	1.5%	2.9%	10.3%
	サービス業	71	45.1%	32.4%	33.8%	29.6%	12.7%	8.5%	5.6%	14.1%	4.2%

注）回答事業所数 20 未満の業種を除く。

重要事項として挙げられた頻度の多かった 10 項目のうち、「特になし」という回答を除いて、業種ごとに最も比率が高い項目を塗りつぶした。

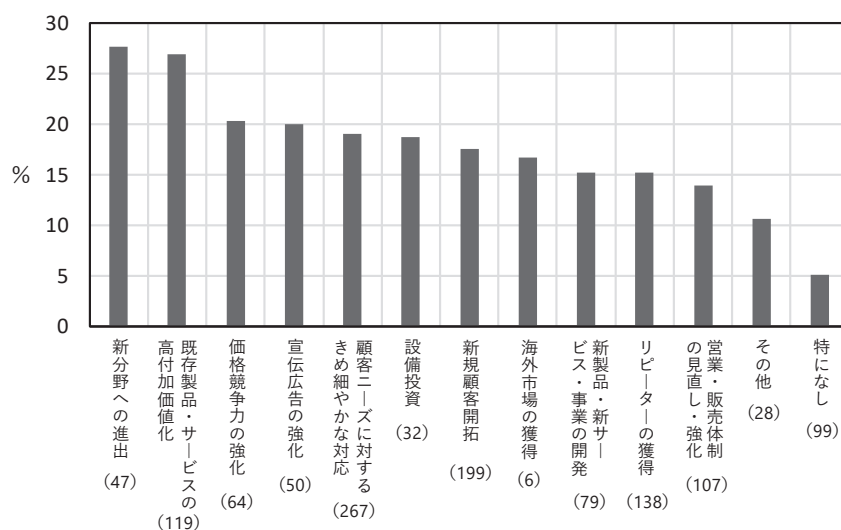
図3-2 売上・収益の拡大を図るための重要事項（最大3つまで）別  
3年前と比べて売上高が増加した割合



注）カッコ内は回答事業所数

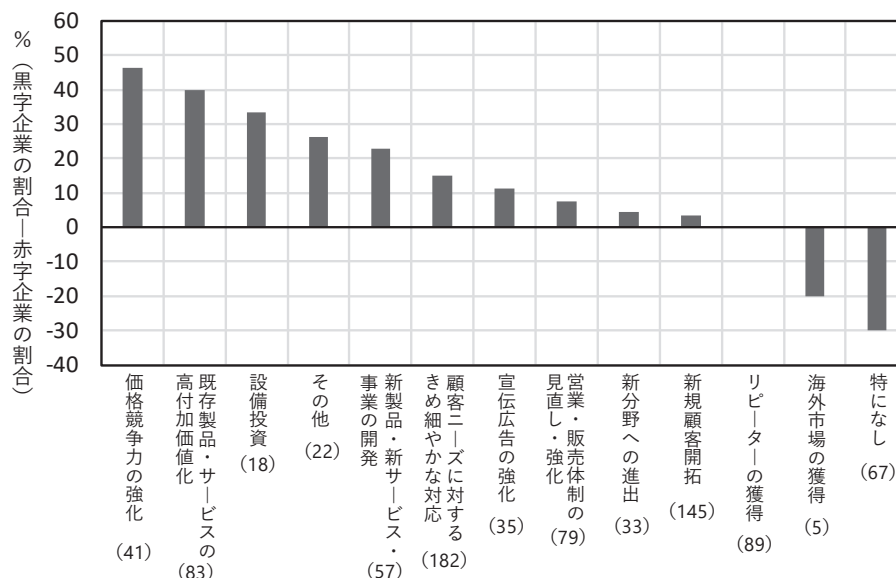
図 3-2 と図 3-3 は、売上・収益の拡大を図るための重要事項別にみた、売上高と経常利益の増加割合である。既存製品・サービスの高付加価値化、新分野への進出を重視している計画している事業所は、売上・経常利益を増加させる傾向が高かった。一方、重要事項を持たない事業所は、売上・経常利益の増加割合が最も少なかった。また、リピーターの獲得を重要事項とする事業所は、売上・経常利益を減少させている傾向にあった。全体の需要が縮小していきなから、リピーターの獲得だけでは売上を維持するのが困難になっていることが推測される。売上や経常利益の変動は、もちろん、各事業所の経営努力のみに依存するものではない。例えば医療・福祉は介護保険の制度改正による影響が大きかったと回答する事業所が多く、事業所が置かれている経営環境の違いも大きいであろう。

図 3-3 売上・収益の拡大を図るための重要事項（最大3つまで）別  
3年前と比べて経常利益が増加した割合



注) カッコ内は回答事業所数

図 3-4 売上・収益の拡大を図るための重要事項と収支 (DI 値：黒字－赤字)



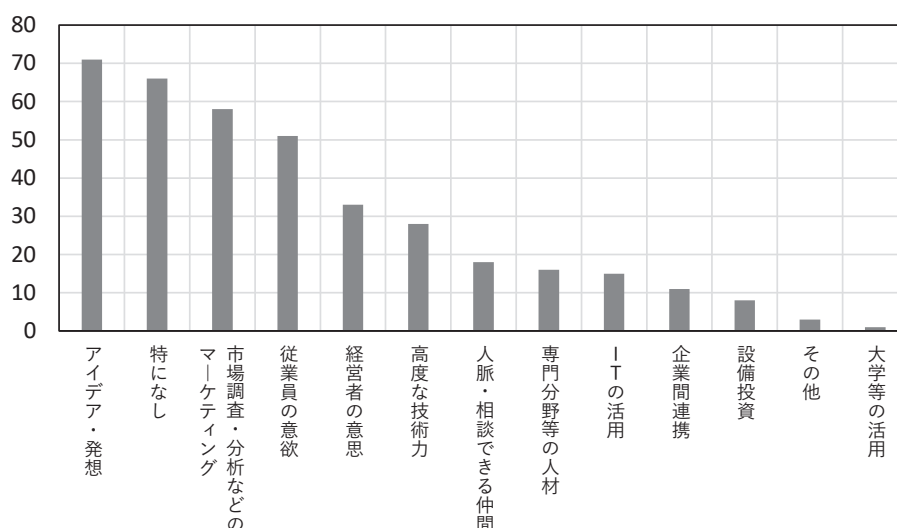
注) カッコ内は (回答事業所数)

図3-4は、売上・収益の拡大を図るための重要事項と収支（黒字・プラスマイナスゼロ・赤字）を整理したものである。「特になし」とする事業所は、赤字が多く、収益性が低い。価格競争力の強化、既存製品・サービスの高付加価値化、設備投資を重視している事業所は、黒字である傾向にある。黒字であり、売上・収益の拡大を図るための重要事項として価格競争力の強化をあげた業種としては、建設業、製造業が多かった。黒字であり、売上・収益の拡大を図るための重要事項として既存製品・サービスの高付加価値化をあげた業種としては、卸売業・小売業、サービス業が多かった。設備投資については、黒字であるから設備投資を検討しているとも推測される。

## 第2節／新製品開発の課題

図3-5は、新製品を開発するための重要事項を整理したものである。新製品の開発とは、新たな価値を創造することであり、企業の将来を左右する業務である。市内の事業所は、特に、アイデア・発想、市場調査・分析などのマーケティングが重要であると考えている。開発活動は、市場や技術の予測が難しく、成果もすぐに現れないため、従業員の継続的な意欲を引き出す仕組みや、経営者の強い意思が必要であることも認識されている。ただし、これらの具体的な施策を回答した事業所は全体の18%にとどまった。新製品を開発するための重要事項について、73.2%の事業所が回答せず、また、8.8%の事業所が特になしを選択した。合計82%の事業所が新製品を開発するための重要事項を挙げておらず、新製品の開発を検討している事業所は多くない。

図3-5 新製品を開発するための重要事項の回答数（最大3つまで選択）



注）「回答なし」を除く。カッコ内は回答事業所数。

次に、業種別にみてみよう（表3-2）。すでに確認したように、アイデア・発想、市場調査・分析などのマーケティングを最も重視する業種が多い。ただし、業種による特徴も見てとるこ



とができる。建設業、製造業、医療・福祉においては従業員の意欲を、金融業・保険業においてはITの活用を挙げる事業所が多かった。学術研究、専門・技術サービス業においては、高度な技術力、専門分野等の人材と回答した事業所が多かった。

表 3-2 業種別新製品を開発するための重要事項の回答率

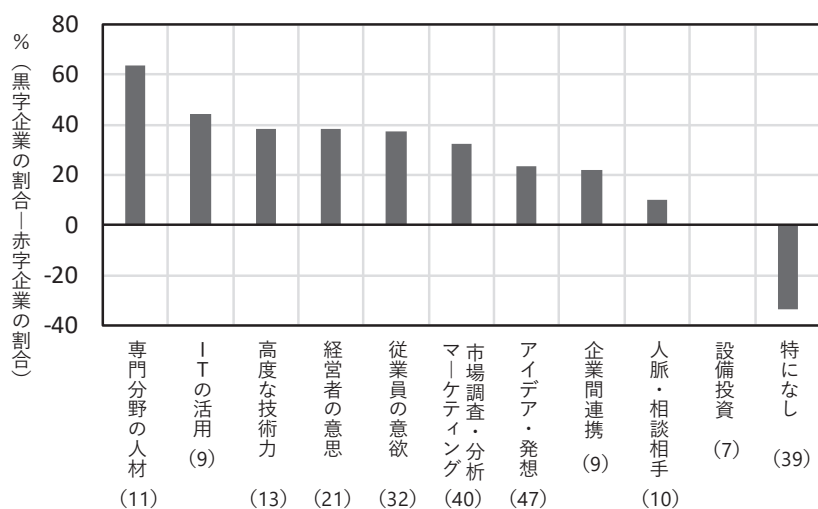
		事業所数	新製品を開発するための重要事項(3つまで)								
			アイデア・発想	市場調査・分析などのマーケティング	従業員の意欲	経営者の意思	高度な技術力	人脈・相談できる仲間	専門分野の人材	ITの活用	企業間連携
主たる業種	建設業	26	7.7%	15.4%	34.6%	11.5%	23.1%	7.7%	19.2%	11.5%	7.7%
	製造業	20	35.0%	35.0%	35.0%	25.0%	25.0%	5.0%	20.0%	5.0%	5.0%
	卸売業・小売業	48	52.1%	41.7%	25.0%	18.8%	10.4%	14.6%	2.1%	8.3%	—
	金融業・保険業	5	20.0%	20.0%	—	—	—	—	—	40.0%	20.0%
	不動産業・物品賃貸業	6	—	16.7%	—	—	16.7%	—	—	16.7%	—
	学術研究、専門・技術サービス業	12	8.3%	—	16.7%	8.3%	25.0%	8.3%	25.0%	8.3%	8.3%
	宿泊業・飲食サービス業	12	58.3%	25.0%	25.0%	16.7%	8.3%	—	—	8.3%	8.3%
	医療・福祉	23	21.7%	30.4%	34.8%	21.7%	8.7%	4.3%	8.7%	—	—
	サービス業	20	50.0%	30.0%	5.0%	20.0%	15.0%	10.0%	5.0%	10.0%	—

注) 回答事業所数5未満の業種を除く。

重要事項として挙げられた頻度の多かった10項目のうち、「特になし」という回答を除いて、業種ごとに最も比率が高い項目を塗りつぶした。

図3-6は、新製品を開発するための重要事項と収支を整理したものである。「特になし」とする事業所のDI値が負の値となっており、収益性が低いことがわかる。施策を有している事業所は、DI値が正の値である。新製品を開発するための重要事項として最も回答数の多かったアイデア・発想は、相対的には高いDI値を記録していない。最もDI値が高かったのは、新製品を開発するための重要事項として専門分野の人材をあげた事業所であり、ITの活用、高度な技術力をあげた事業所が続いている。

図 3-6 新製品を開発するための重要事項と収支 (DI 値：黒字－赤字)

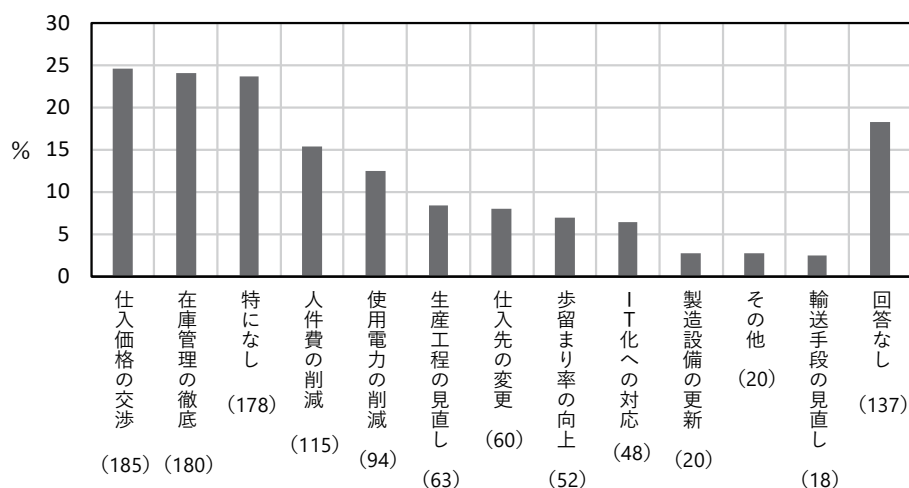


注) カッコ内は回答事業所数

### 第3節／コスト低減の課題

図3-7は、コスト低減の取組みに必要な事項を整理したものである。52.8%という過半数の事業所が、何らかの取組みが必要であると考えている（18.2%の事業所が回答せず、また、29.0%の事業所が特になしを選択した）。具体的な施策を回答した事業所をみると、特になしを除いた上位3回答は、仕入価格の交渉、在庫管理の徹底、人件費の削減であった。

図3-7 コスト低減の取組みに必要な事項の回答率（最大3つまで選択）



注) カッコ内は回答事業所数

業種別にみても、特になしを除けば、仕入価格の交渉を最も重視する業種が多かった（表3-3）。コスト低減のための課題についても、業種による違いがある。卸売業・小売業においては在庫管理の徹底、製造業においては生産工程の見直しが多かった。また、表3-3には記載されていないが、金融業においては人件費の削減が多かった。

表3-3 業種別コスト低減の取組みに必要な事項

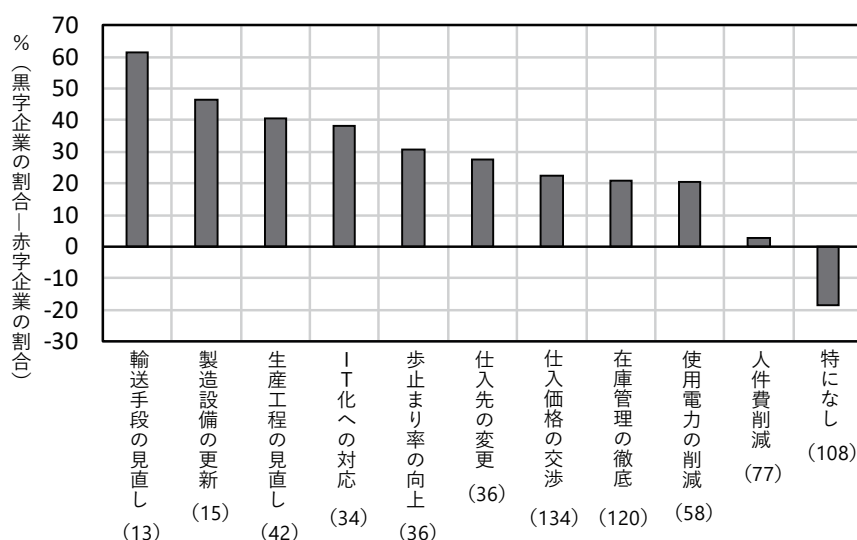
		事業所数	新製品を開発するための重要事項(3つまで)								
			仕入価格の交渉	在庫管理の徹底	人件費の削減	使用電力の削減	生産工程の見直し	仕入先の変更	歩留まり率の向上	IT化への対応	製造設備の更新
主たる業種	建設業	81	45.7%	23.5%	13.6%	3.7%	9.9%	12.3%	12.3%	12.3%	2.5%
	製造業	50	30.0%	26.0%	12.0%	18.0%	38.0%	8.0%	14.0%	8.0%	20.0%
	卸売業・小売業	172	32.6%	46.5%	24.4%	13.4%	1.7%	11.6%	10.5%	5.8%	1.2%
	学術研究、専門・技術サービス業	25	20.0%	4.0%	12.0%	20.0%	20.0%	8.0%	8.0%	12.0%	4.0%
	宿泊業・飲食サービス業	36	50.0%	44.4%	30.6%	30.6%	19.4%	16.7%	11.1%	2.8%	—
	医療・福祉	64	25.0%	23.4%	21.9%	29.7%	6.3%	7.8%	6.3%	10.9%	—
	サービス業	67	22.4%	20.9%	13.4%	11.9%	10.4%	6.0%	1.5%	9.0%	3.0%

注) 回答事業所数20の業種を除く。

重要事項として挙げられた頻度の多かった10項目のうち、「特になし」という回答を除いて、業種ごとに最も比率が高い項目を塗りつぶした。

図3-8は、コスト低減の取組みに必要な事項と収支を整理したものである。「特になし」とする事業所は、DI値が負の値であり、収益性が低いことがわかる。続いて、人件費削減をあげる事業所はDI値が悪い傾向にあった。人件費削減については、赤字であるからこそ検討しているとも推測される。DI値における上位3つの回答は、輸送手段の見直し、製造設備の更新、生産工程の見直しであった。黒字であり、コスト低減の取組みに必要な事項として輸送手段の見直しをあげた業種は、運輸業・郵便業、卸売業・小売業、製造業であった。黒字の事業所において製造設備の更新を挙げることが多かったのは、資金的余裕があったからかもしれない。

図3-8 コスト低減の取組みに必要な事項と収支（DI値：黒字－赤字）



注) カッコ内は回答事業所数

図3-9 経営理念、ビジョン、事業計画の有無別・経営上の重要事項の回答割合

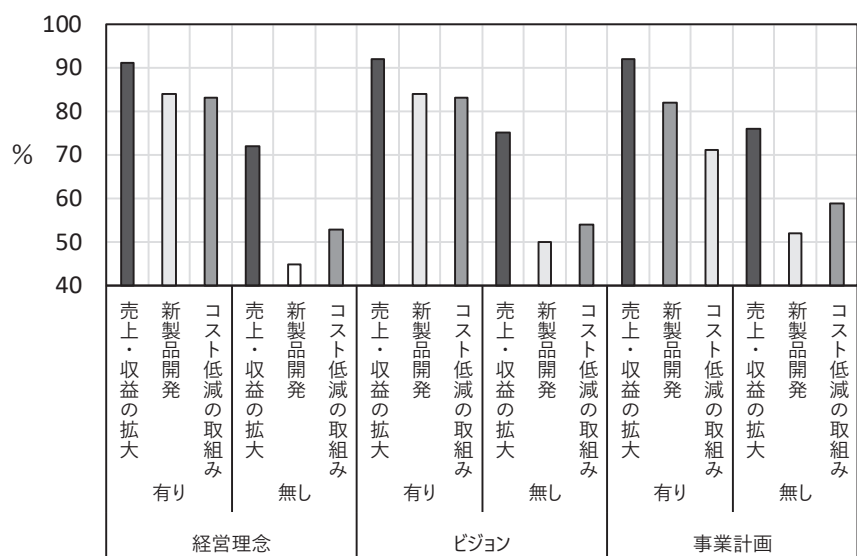


図 3-9 は、経営理念・ビジョン・事業計画の有無別に、これまで確認した3つの経営上の重要事項の有無を整理したものである。経営理念・ビジョン・事業計画を有している事業所のほうが、三つの重要事項において何らかの施策を有している傾向にある。とりわけ新製品を開発するための重要事項においては違いが顕著である。企業成長の実現には製品開発が大きく関係するが、製品開発を検討するためには、製品開発の方向性を示す経営理念などを有していることが重要であると考えられる。

## 調査より浮かび上がってきた教訓・課題

### 売上・収益の向上課題

- ・大部分の事業所が、何らかの取組みが必要であると考えている。顧客ニーズに対するきめ細やかな対応、新規顧客開拓、リピーターの獲得など、顧客を重視している事業所が多い。
- ・売上・収益の向上課題を「特になし」とする事業所は、赤字が多く、収益性が低い。価格競争力の強化、既存製品・サービスの高付加価値化、設備投資を重視している計画している事業所は、黒字である傾向にある。

### 新製品開発の課題

- ・田川市の事業所は、特に、アイデア・発想、市場調査・分析などのマーケティングが重要であると考えている。ただし、大部分の事業所が新製品を開発するための重要事項を挙げておらず、新製品の開発を検討している事業所は多くない。
- ・新製品開発の課題が「特になし」とする事業所のDI値は負の値であり、収益性が低い。何らかの施策を有している事業所は、DI値が正の値である。最もDI値が高かったのは、新製品を開発するための重要事項として専門分野の人材をあげた事業所であり、ITの活用、高度な技術力をあげた事業所が続いた。

### コスト低減の課題

- ・過半数の事業所が、何らかの取組みが必要であると考えている。仕入価格の交渉、在庫管理の徹底、人件費の削減を挙げた事業所が多かった。

### 3つの課題と経営理念・ビジョン・事業計画

- ・これまで述べた重要事項は、何らかの施策を有する事業所のほうが黒字である傾向にある。そして、それらの事業所は、経営理念・ビジョン・事業計画を有している傾向にあった。

## 第4章 人材確保と育成

市内事業所にとって人材確保は深刻な問題である。本章では、事業所の人材確保の状況を概観し、その問題点と求められている人材について明らかにする。また、人材確保と同時に、事業所の成長には人材育成が不可欠である。人材確保の状況と合わせて、市内事業所における人材育成の実態を最後に考察する。

### 第1節／人材確保の状況

人材確保の状況は調査票の設問 4-1 から見る事ができる。人材確保状況による採用予定について売上変化別事業所割合を図 4-1 で示した。これを見ると、人材確保の状況によらず売上が好調なところほど採用を予定しているが、全体として人材確保できていない事業所の割合の方が大きい。特に、人材確保できていない売上増加事業所の 86.9%が採用を予定している。経営状況が良好でも容易に人材を確保できない状態であることが考えられる。

図 4-1 人材確保状況による売上変化と採用予定

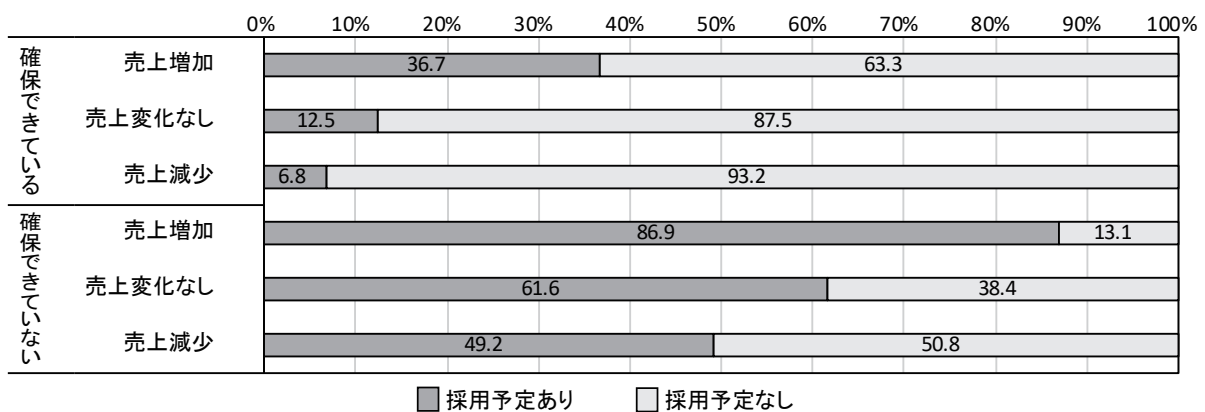


表 4-1 人材確保状況による売上変化と採用予定

			事業所数	採用予定(%)	
				あり	なし
事業所に必要な 人材の確保	確保できている	売上増加	60	36.7	63.3
		売上変化なし	104	12.5	87.5
		売上減少	206	6.8	93.2
	確保できていない	売上増加	61	86.9	13.1
		売上変化なし	73	61.6	38.4
		売上減少	128	49.2	50.8



次に人材確保別に採用予定者の割合を図4-2で示した。人材を確保できている事業所は82.2%が「採用を考えていない」。人材確保できていない事業所は「社会人経験者」が52.1%と最も多く、高校卒も40.2%となっている。しかし、地元（田川市郡）からの採用予定（設問4-4）を見ると、「社会人経験者」（37.3%）がやや減少して、「高校卒（新卒）」（42.9%）が最も多くなる。

人材確保の状況は事業所の規模によって異なるのだろうか。この点について、図4-3で正社員規模別人材確保の状況から検討する。人材確保できている事業所では規模の小さい事業所の割合が大きい。それでもおよそ30%の事業所が人材確保できていないと回答している。一方、従業員規模の大きい事業所は70%程度が人材確保できていない。規模の大きな事業所ほど相対的に人材確保の問題に直面しているように見えるが、割合ではなく事業所数で見れば人材確保できていないところが規模によらず一定数存在している。

図4-2 人材確保別採用予定者割合（%）

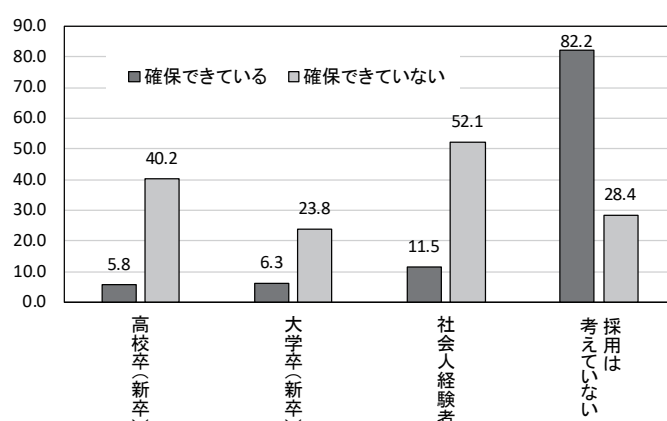


表4-2 人材確保別採用予定者割合

		事業所数	今後の採用予定 (%)			
			高校卒（新卒）	大学卒（新卒）	社会人経験者	採用は考えていない
事業所に必要な人材の確保	全体	643	19.8	13.4	28	60.3
	確保できている	382	5.8	6.3	11.5	82.2
	確保できていない	261	40.2	23.8	52.1	28.4

図4-3 正社員規模別人材確保の状況（%）

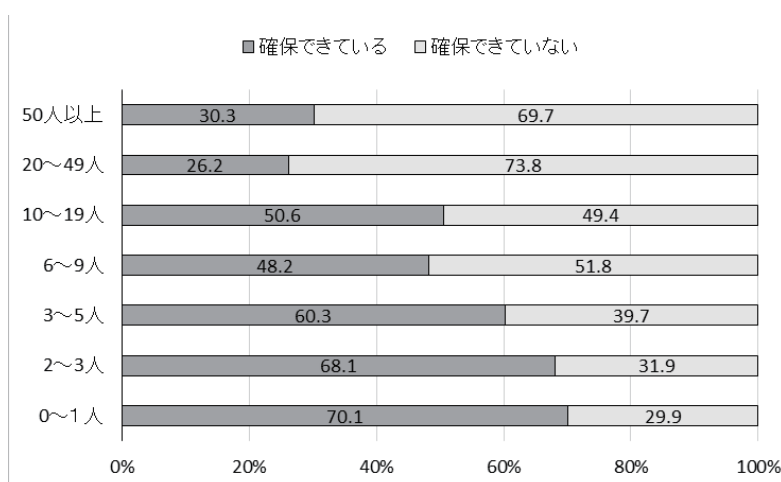


表 4-3 正社員規模別人材の確保

	0～1人	2～3人	3～5人	6～9人	10～19人	20～49人	50人以上
全体	201	135	73	56	81	42	33
確保できている(%)	70.1	68.1	60.3	48.2	50.6	26.2	30.3
確保できていない(%)	29.9	31.9	39.7	51.8	49.4	73.8	69.7

## 第2節／人材確保の課題

人材確保の問題点に関して人材確保の状況ごとに事業所割合を図 4-4 で示した。人材が確保できている事業所は「特になし」と 62.3%が回答しており、確保できている事業所については問題点を持っていないところが多い。一方、人材を確保できていないという事業所は「人員不足」が 67.6%となっていて、必要な人材を集められない現状が見られる。また、確保できていない事業所は「従業員の高齢化」(37.1%)や「従業員の定着率」(27.4%)を問題点としてあげているところが相対的に多く、人材の確保が喫緊の問題であるということがあらわれている。

このように、人材確保ができているところは人材の問題をほとんど持っていない一方、人材確保を必要とする事業所では、人材確保のしにくい環境下にある上に、現在の従業員が高齢化し、確保した人材も定着しないという喫緊の課題が浮き彫りになってくる。人材確保に関して市内事業所の二極化が見られる。

図 4-4 人材確保における問題点

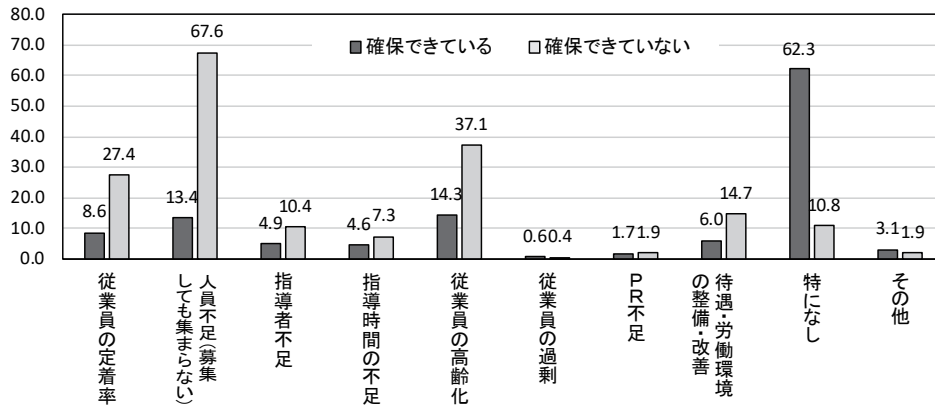


表 4-4 人材確保における問題点

		事業所数	人材確保における問題点(%)									
事業所に必要な人材の確保	全体		従業員の定着率	人員不足(募集しても集まらない)	指導者不足	指導時間の不足	従業員の高齢化	従業員の過剰	PR不足	待遇・労働環境の整備・改善	特になし	その他
	確保できている	350	8.6	13.4	4.9	4.6	14.3	0.6	1.7	6.0	62.3	3.1
	確保できていない	259	27.4	67.6	10.4	7.3	37.1	0.4	1.9	14.7	10.8	1.9

図4-5は正社員規模別に人材確保の問題を示している。「人員不足」と「従業員の高齢化」は規模が大きくなるほど問題と認識している事業所が多くなる。「従業員の定着率」は10～19人規模で傾向が異なり割合が小さい。20～49人規模では「待遇・労働環境の整備・改善」が大きくなっている。全体的な傾向は類似しているが、それぞれの従業者規模によって特徴的な問題点があるように推測される。

図4-5 正社員規模別人材確保の問題（％）

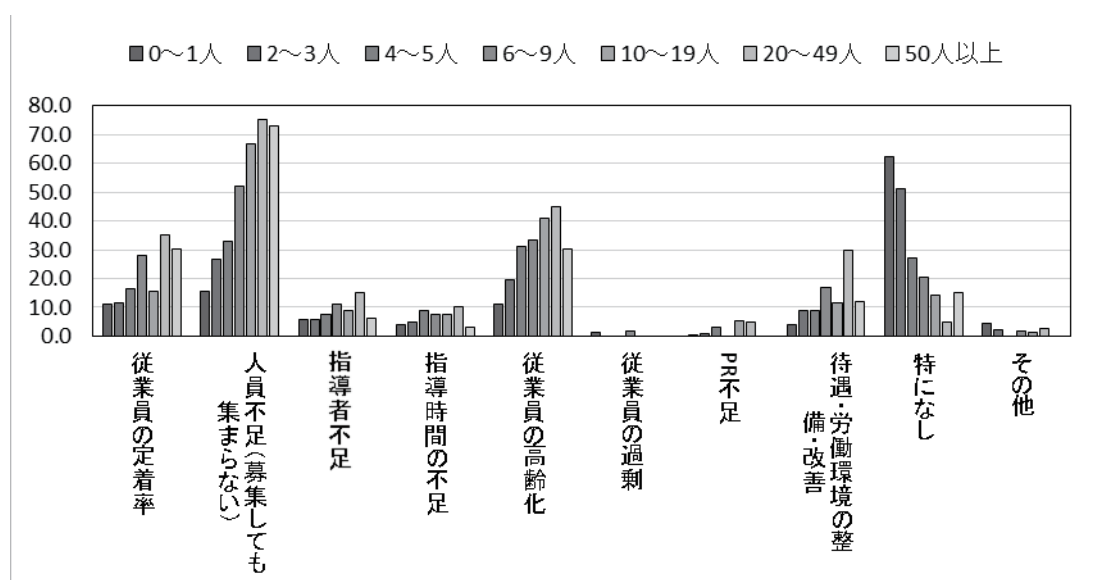


表4-5 正社員規模別人材確保の問題

		事業所数	人材確保における問題点(%)									
			従業員の定着率	人員不足(募集しても集まらない)	指導者不足	指導時間の不足	従業員の高齢化	従業員の過剰	PR不足	待遇・労働環境の整備・改善	特になし	その他
正社員規模	全体	575	16.7	37.7	7.5	5.9	24.9	0.5	1.7	10.1	38.6	2.4
	0～1人	180	11.1	15.6	5.6	3.9	11.1	1.1	0.6	3.9	62.2	4.4
	2～3人	123	11.4	26.8	5.7	4.9	19.5	0.0	0.8	8.9	51.2	2.4
	4～5人	67	16.4	32.8	7.5	9.0	31.3	0.0	3.0	9.0	26.9	0.0
	6～9人	54	27.8	51.9	11.1	7.4	33.3	1.9	0.0	16.7	20.4	1.9
	10～19人	78	15.4	66.7	9.0	7.7	41.0	0.0	5.1	11.5	14.1	1.3
	20～49人	40	35.0	75.0	15.0	10.0	45.0	0.0	5.0	30.0	5.0	2.5
	50人以上	33	30.3	72.7	6.1	3.0	30.3	0.0	0.0	12.1	15.2	0.0

具体的にどのような分野の人材が求められているのか。それを図4-6で示した。人材の確保できている事業所は人材が確保できているため不足している分野なし（「人材不足なし」）と59.7%が回答している。確保できていない事業所は「現場・作業」が65.9%と圧倒的に人材が不足している状況が見られる。また、「営業」も31.0%と比較的大きくなっている。実働を担う人材が求められていると思われる。

図 4-6 不足している人材の分野 (%)

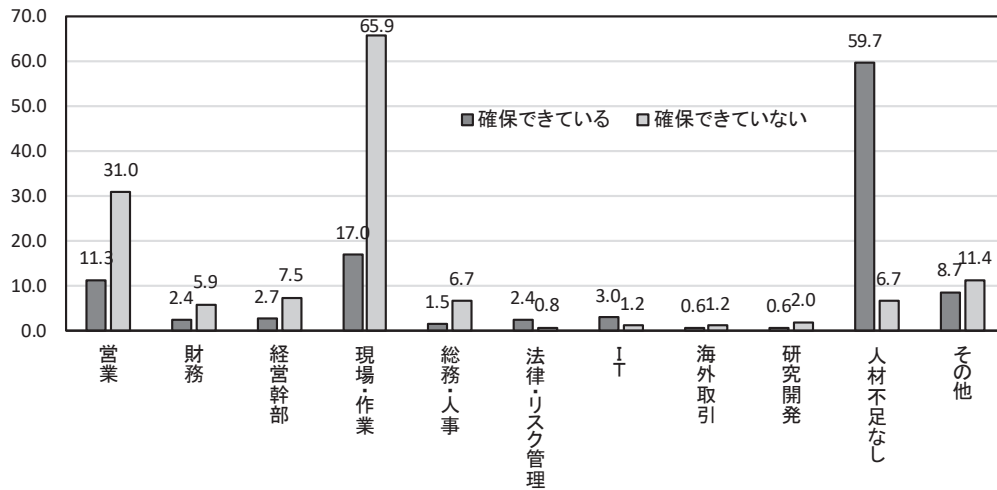
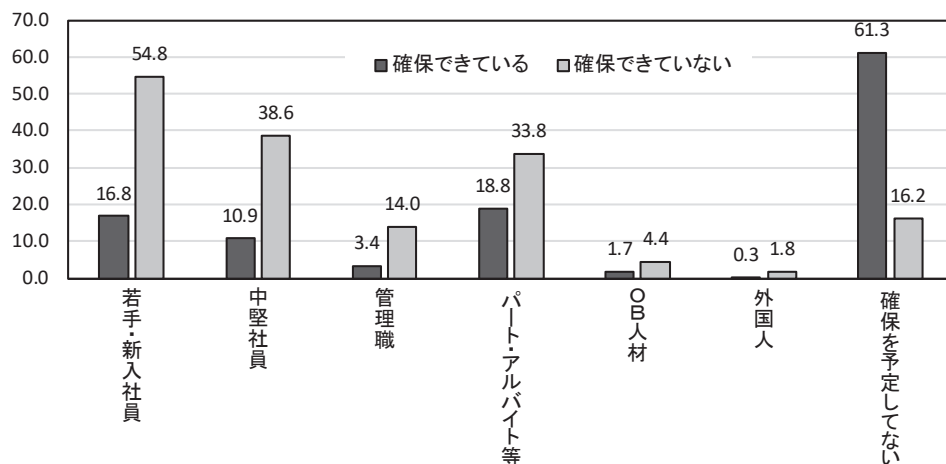


表 4-6 不足している人材の分野

	下段:%	合計	営業	財務	経営幹部	現場・作業	総務・人事	法律・リスク管理	IT	海外取引	研究開発	人材不足なし	その他
事業所に必要な人数の確保	全体	590	19.8	3.9	4.7	38.1	3.7	1.7	2.2	0.8	1.2	36.8	9.8
	確保できている	335	11.3	2.4	2.7	17.0	1.5	2.4	3.0	0.6	0.6	59.7	8.7
	確保できていない	255	31.0	5.9	7.5	65.9	6.7	0.8	1.2	1.2	2.0	6.7	11.4

人材が確保できていない事業所は「若手・新入社員」(54.8%)を最も多く求めている。「中堅社員」と「パート・アルバイト等」も3割を上回っている一方、「管理職」は14.0%にとどまっている。確保できている事業所は相対的に「パート・アルバイト等」が18.8%と多い。これらの結果から若手の営業あるいは現場・作業の人材が求められていると思われる。

図 4-7 確保していきたい人材 (%)



### 第3節／人材育成の取組み

図4-8は売上と人材育成の取組みの関係を示した。0より上のグラフが売上増加事業所の割合であり、0より下のグラフが売上減少事業所の割合である。人材育成に関心のない「特になし」と回答した事業所の48.6%が売上の減少となっており、一方、人材育成を行っている事業所では売上の増加しているところが多い。人材育成の取組みと売上の関係から人材育成の重要性がわかるだろう。

図4-8 売上変化と人材育成の取組み (%)

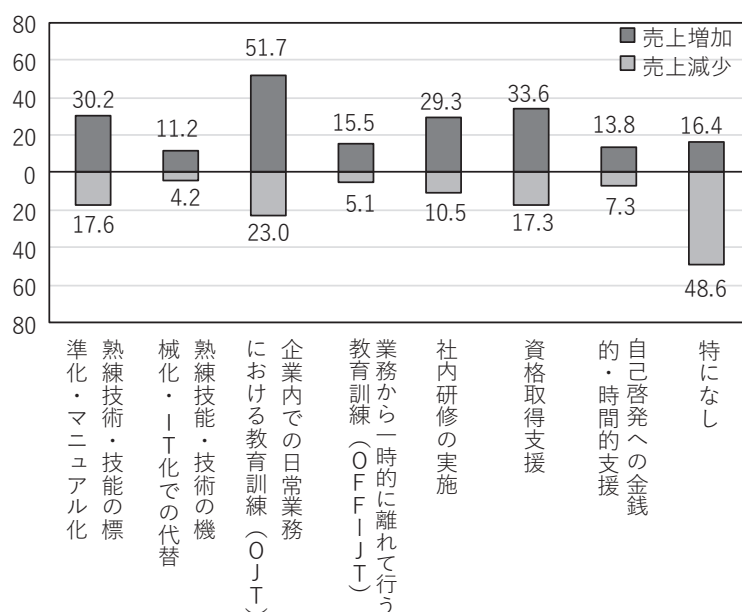


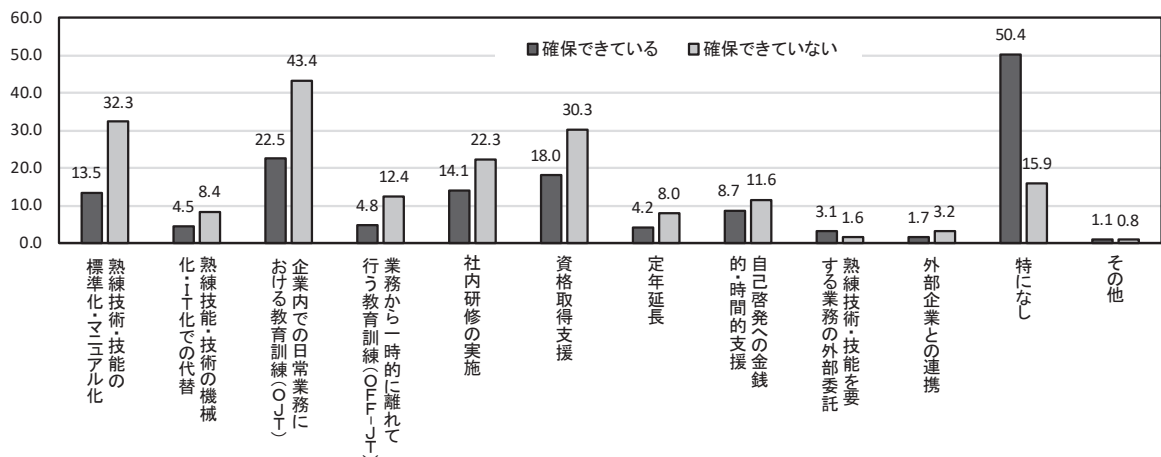
図4-9において人材確保の状況と必要な人材育成の取組みについて示した。人材の確保できている事業所は人材育成の取組みに関して「特になし」と回答したところが50.4%と半数を上回り、人材育成にあまり関心を持っていない状況が見られる。しかし、今後、人口減少、高齢化のなかで人材育成は不可欠な取組みであり、こうした事業所に人材育成を意識させることも重要であると思われる。

人材確保できていない事業所は、OJTが43.4%と最も多く、次いで、「熟練技術・技能の標準化・マニュアル化」が32.3%、「資格取得支援」が30.3%となっている。多くの事業所が日常の業務の中で取組みが必要ということであるが、一方で業務から一時的に離れて行う教育訓練の割合は小さく人材育成の時間を日常業務と他に確保する必要性を感じていないという見方もできるだろう。

しかし、人材確保ができていない事業所でも人材育成の取組みについて強い意思が見られるほど全体的に割合は大きくない。人材確保ができていなければ、人材育成がいつそう重要となる。また、必要な人材として即座に活躍できる人を求めている傾向があるが、そのような人材はどこにでもいるわけではなく、それぞれが育成していかなければならないことである。



図 4-9 必要な人材育成の取組み (%)



正社員規模ごとに人材育成の取組みを見ると、人材確保できているかいないかの影響が大きいと思われるが、事業所の規模によっても特徴はあらわれている。規模の小さい事業所ほど「特になし」が多い。これは規模が人材育成に関心がないというわけではない。自由記入欄で指摘されているように、規模の小さい事業所では「従業員を雇用より家族で」経営している場合が多いと考えられ、人材育成という問題意識について異なる観点があると思われる。規模が大きい事業所は「OJT」が多く、特に「熟練技術・技能の標準化・マニュアル化」が相対的に大きい。

図 4-10 正社員規模と人材育成の取組み (%)

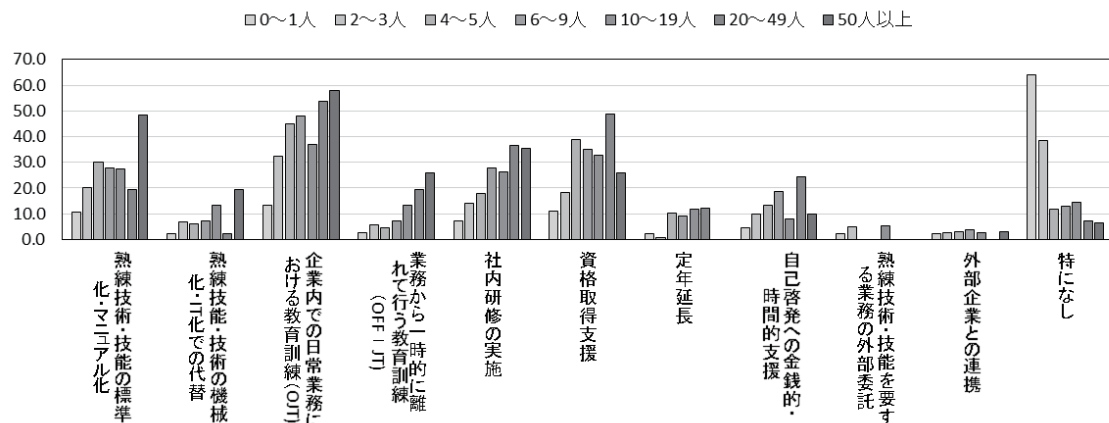


表 4-7 正社員規模と人材育成の取組み (%)

		人材の育成や技術の維持・向上のために必要と思われる取組み（％）												
事業所数		熟練技術・技能の標準化・マニュアル化	熟練技術・技能の機械化・IT化での代替	企業内での日常業務における教育訓練（OJT）	業務から一時的に離れて行う教育訓練（OFF-JT）	社内研修の実施	資格取得支援	定年延長	自己啓発への金銭的・時間的支援	熟練技術・技能を要する業務の外部委託	外部企業との連携	特になし	その他	
正社員規模	全体	570	21.4	6.5	32.8	7.9	18.1	24.6	5.4	10.2	2.5	2.5	33.9	0.7
	0～1人	181	10.5	2.2	13.3	2.8	7.2	11.0	2.2	4.4	2.2	2.2	64.1	0.6
	2～3人	120	20.0	6.7	32.5	5.8	14.2	18.3	0.8	10.0	5.0	2.5	38.3	0.8
	4～5人	67	29.9	6.0	44.8	4.5	17.9	38.8	10.4	13.4	0.0	3.0	11.9	1.5
	6～9人	54	27.8	7.4	48.1	7.4	27.8	35.2	9.3	18.5	0.0	3.7	13.0	0.0
	10～19人	76	27.6	13.2	36.8	13.2	26.3	32.9	11.8	7.9	5.3	2.6	14.5	1.3
	20～49人	41	19.5	2.4	53.7	19.5	36.6	48.8	12.2	24.4	0.0	0.0	7.3	0.0
	50人以上	31	48.4	19.4	58.1	25.8	35.5	25.8	0.0	9.7	0.0	3.2	6.5	0.0

### 人材確保の状況による認識の相違

- ・人材確保できている事業所は採用などの人材関連の課題に関心がない。
- ・人材確保できていない事業所では人材確保・育成について関心が比較的強い。

### 人材確保できていない事業所の分析が重要

- ・人材育成と売上の関係から人材育成に積極的な事業所ほど売上は好調のように思われる。
- ・したがって、人材育成に積極的な人材確保できていない事業所の分析が重要となる。

### 人材確保の厳しい状況

- ・人材が確保できていない事業所の課題としてあがるのは、募集しても人材が集まらないという環境下にあることである。
- ・人材の高齢化、人材の定着といった問題も同時に抱えている。

### 求められる人材

- ・高校卒、社会人経験者といった即戦力になるような、現場・作業、営業を担当できる若い人材が求められている。
- ・こういった人材を事業所が確保できるような環境を整備していくことが必要である。

### 人材育成

- ・人材確保できている事業所では必要な人材育成として50%を上回る事業所が「特になし」と回答している。人材育成を必要なこととはとらえていない。
- ・ただし、人材確保できている事業所は規模が小さいところが多い。そのような事業所は家族経営の場合もあり、人材育成の観点から見るときには注意が必要である。
- ・人材確保できていない事業所では、必要な人材育成として「企業内での日常業務における教育訓練（OJT）」がもっとも多い。一方、「業務から一時的に離れて行う教育訓練（OFF-JT）」は少ない。

### 人材確保と人材育成

- ・求めている即戦力の人材が十分に確保できていない一方で、人材育成に積極的ではないケースも見られる。即戦力の人材は育成しなければ存在しない。
- ・人材育成の意識は経営状況の改善と強い関係がある。
- ・市内事業所にとって必要な人材確保のためにも積極的に人材育成を行うことが今後重要であると思われる。

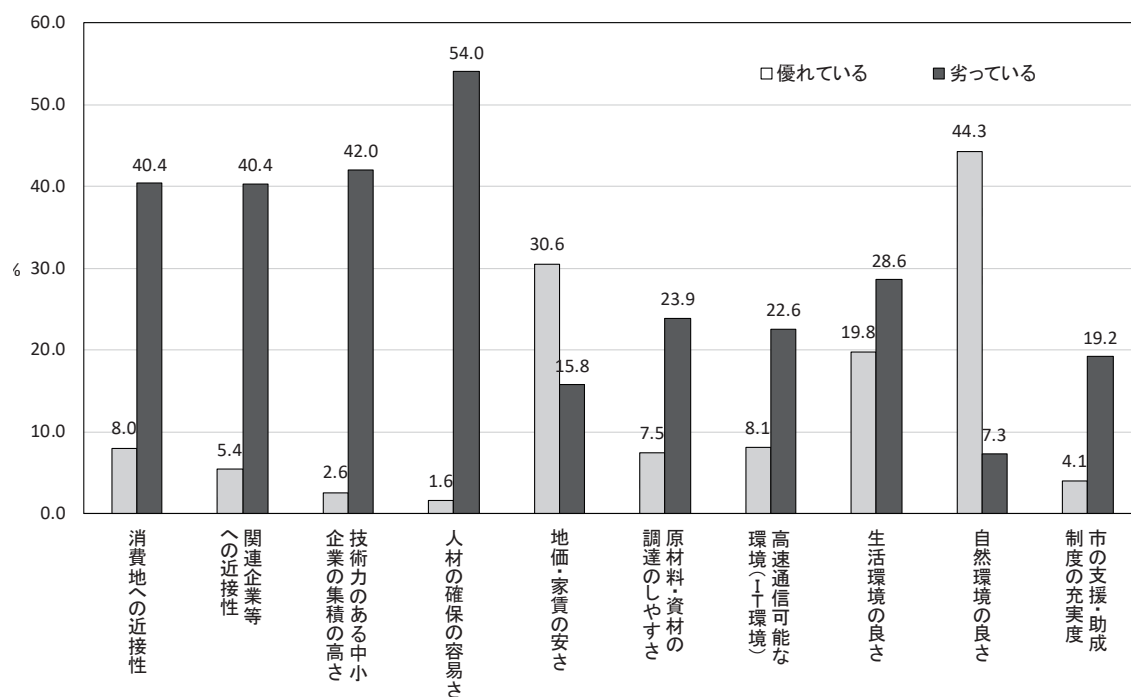
## 第5章 田川市の立地環境

本章では、田川市の立地環境を分析する。まず、自然・地価を中心に田川市の優れている点を整理する。次に、各事業所が直面している企業の集積や人材確保をめぐる状況など、田川市の劣っている点を整理する。そして、市の支援・助成制度のあり方を検討し、今後の課題についてまとめる。

### 第1節／事業所が考える田川市の優れている点：自然環境・地価

まず、個別のトピックスを見る前に、市内事業所が同市の立地環境をどのように捉えているのか、全体像を概観しておきたい。図5-1は、各事業所が市内の立地環境の優れている点・劣っている点をどのように考えているかを示している。全10項目のうち8項目で、「劣っている」と回答した事業者数が「優れている」と回答した事業所数を大きく上回っており、特に「人材確保」、「中小企業の集積」、「市の支援の充実度」においてその傾向は顕著である。一方で、「地価・家賃の高さ」「自然環境のよさ」の2項目のみ、「優れている」と回答した事業所数が「劣っている」と回答した事業所数を上回っている。

図5-1 立地の優れている点・劣っている点



以下では、優れている点として事業所が回答した割合が最も高かった項目、「自然環境の良さ」、「地価・家賃の安さ」について見ていきたい。

図5-2は、市内事業所が同市内の「自然環境の良さ」について、どのくらいの割合の事業所が優れていると考えているか、業種別に表している<sup>1</sup>。前述の通り、市内の「自然環境の良さ」を肯定的に評価している事業者数は、否定的に評価している事業所数を上回っており、すべての業種でその傾向は当てはまっている。特に「建設業」、「運輸・郵便業」、「金融・保険業」、「学術研究、専門・技術サービス業」といった業種については、優れていると回答した業種の割合が高くなっている。

図5-2 「自然環境の良さ」が優れていると回答した事業者の割合（業種別）

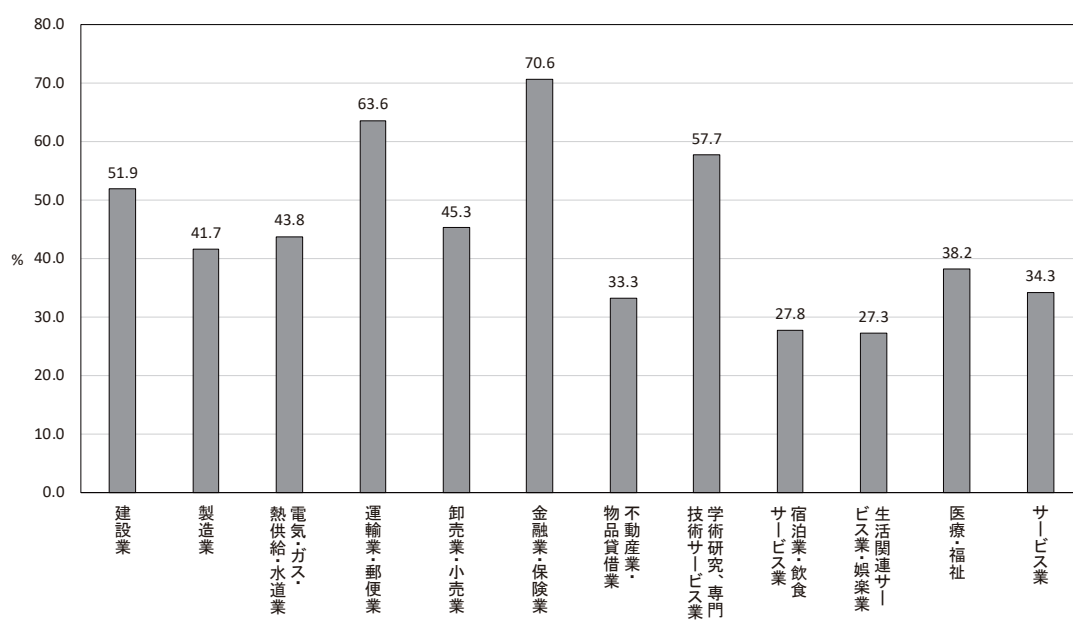


図5-3は、市内事業所が同市内の「地価・家賃の安さ」についてである。前述の通り、市内の「地価・家賃の安さ」を肯定的に評価している事業者数は、否定的に評価している事業所数を上回っており、ほぼすべての業種においてもその傾向は当てはまっている。特に「運輸・郵便業」、「金融・保険業」については、優れていると回答した業種の割合が高くなっている。田川市の優れている点として、最も多く挙げられたのが「自然環境の良さ」である。事業者の声に、次のようなものがあった。

自然の豊かさ、物価の安さの利点をいかし切れてないように思います。過去の遺産（炭坑の町）のイメージが強すぎる。新たなイメージの創出、若い子どもたちや年配者が積極的に参加したくなる楽しくて美しい地域づくりを希望しています。

自然環境の良い部分を「点から面」に拡大すればもっと良くなる。

<sup>1</sup> 本章では、回答した事業所数が10に満たない業種（農業・林業、漁業、鉱業・採石業・砂利採取業、情報通信業、教育学習支援業、その他）については、グラフから除外している。

他の地域より物価が安く生活しやすい、最近の災害を考えたとき、盆地の田川は安全性が高い、自然環境もきれいに片付けていけば素敵な地域になるように思う、経済も大切ですが、人が安全で安心して暮らせることがなによりたいせつなことと思います。

このように、「田川の人や自然を生かすべきだ」という声が一定数ある。同時に、上記の記述にあるように、現時点では田川市が持つ自然環境のポテンシャルを活かしきれていないと感じている事業者も多い。また一方で、次のような声もある。

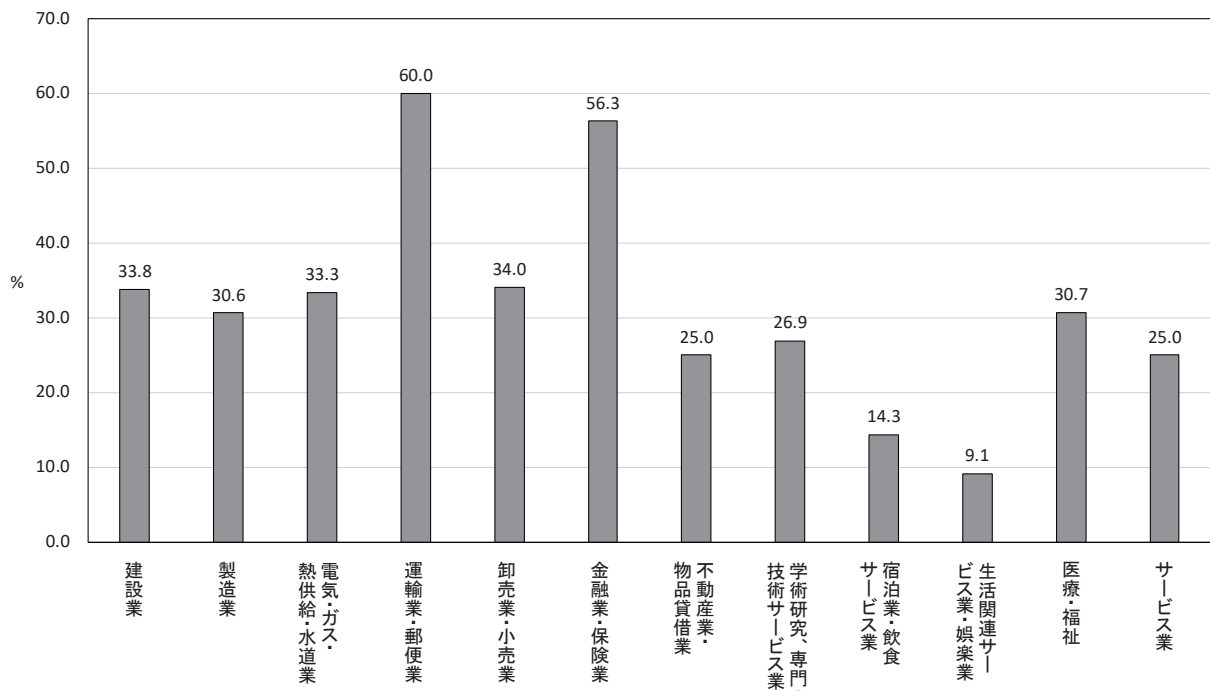
田舎で自然環境はとってもいいが、街にゴミが多く、雑草も多く、きたない。街に綺麗さがない。

環境美化が劣っている。ゴミが落ちている。

自然環境には恵まれているものの、街の環境（＝アメニティ）には配慮が不十分であるという意見である。たとえ自然環境の豊かさに恵まれていても、市民生活に直結する街の環境整備がおざなりになっていけば、市民の満足度は低くなってしまう。

これらの声から見えてくる課題は次のようなものである。田川市が持つ人材、文化、自然資源を再発見し、どのように新しい田川「像」を描き、そしてクリーンな産業・経済・まちづくりに結び付けるか。新たな田川市の一步を踏み出すために重要な方向性を示している。

図 5-3 「地価・家賃の安さ」が優れていると回答した事業者の割合（業種別）



本節では、劣っている点として事業所が回答した割合が最も高かった人材確保、企業集積などに関する項目について見ていきたい。

図5-4は、市内事業所が同市内の「関連企業への近接性」について、どのくらいの割合の事業所が劣っていると考えているか、業種別に表している。特に、「不動産業・物品貸借業」が最も割合が高く、「建設業」、「運輸・郵便業」、「卸売業・小売業」、「学術研究、専門・技術サービス業」、「生活関連サービス業・娯楽業」がこれに続いている。

図5-4 「関連企業への近接性」が劣っていると回答した事業者の割合（業種別）

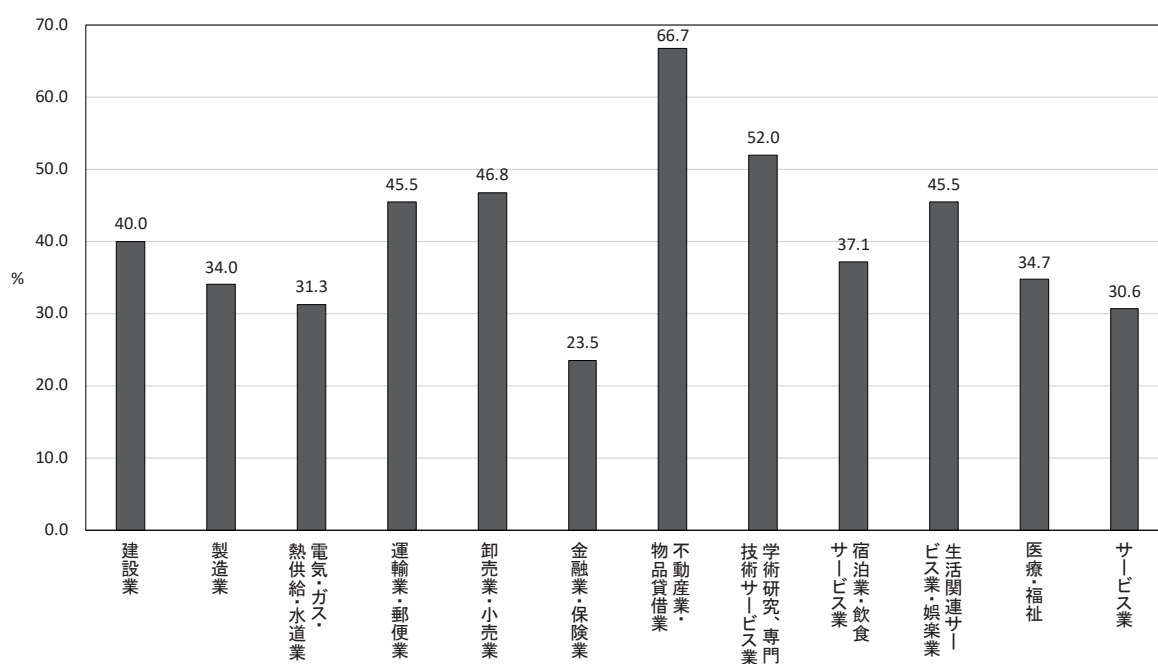


図5-5は、田川市内事業所が同市内の「技術力のある中小企業集積の高さ」についてである。「金融業・保険業」、「生活関連サービス業・娯楽業」、「サービス業」以外、すべての業種で劣っていると回答した事業所の割合は高くなっている。

事業者の声に、次のようなものがあった。

他地域から田川市に店や会社を出す企業がない。田川商店街や飲食街通り、神幸祭や炭坑節まつり等ももっと集客力を考えてほしい。炭坑節まつりや川渡り神幸祭の大きなイベントがあるときせっかく伊田商店街や飲食街があるので商店街もイベント会場の一角としてもっともりあげてほしい。

この意見に象徴されるように、市内に事業所・店舗をどれだけ集積できるか、そしてそうした事業所群と商店街等の市の中心街がいかに協調してまちづくりを行っていけるかが課題となっている。



図 5-5 「技術力のある中小企業集積の高さ」が劣っていると回答した事業者の割合（業種別）

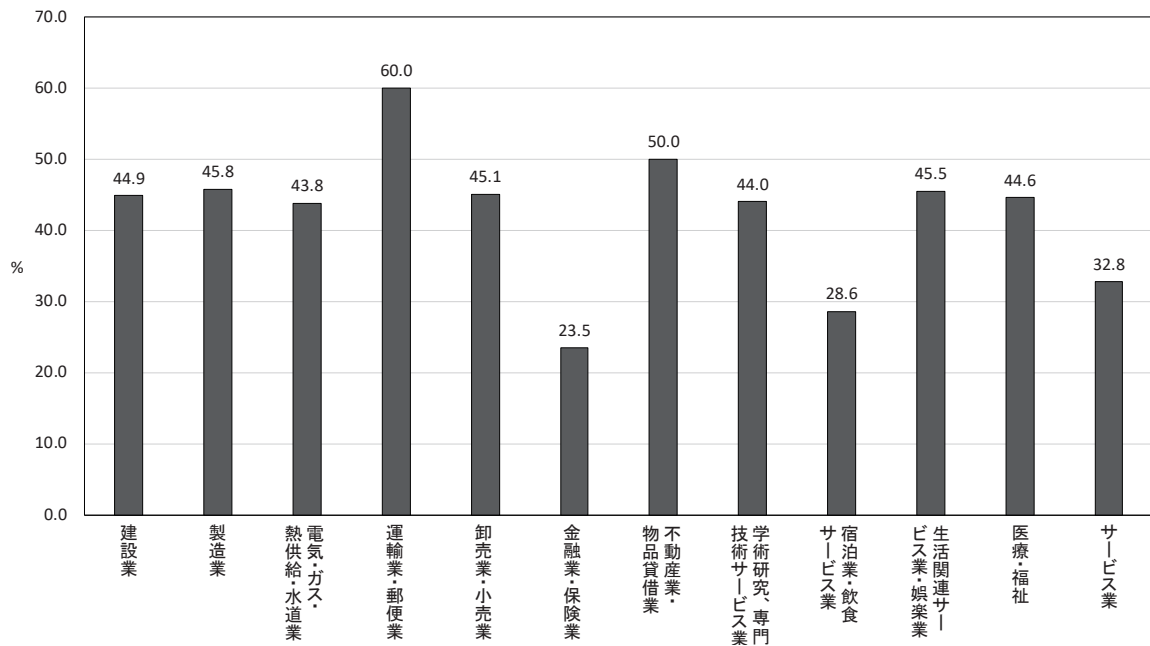
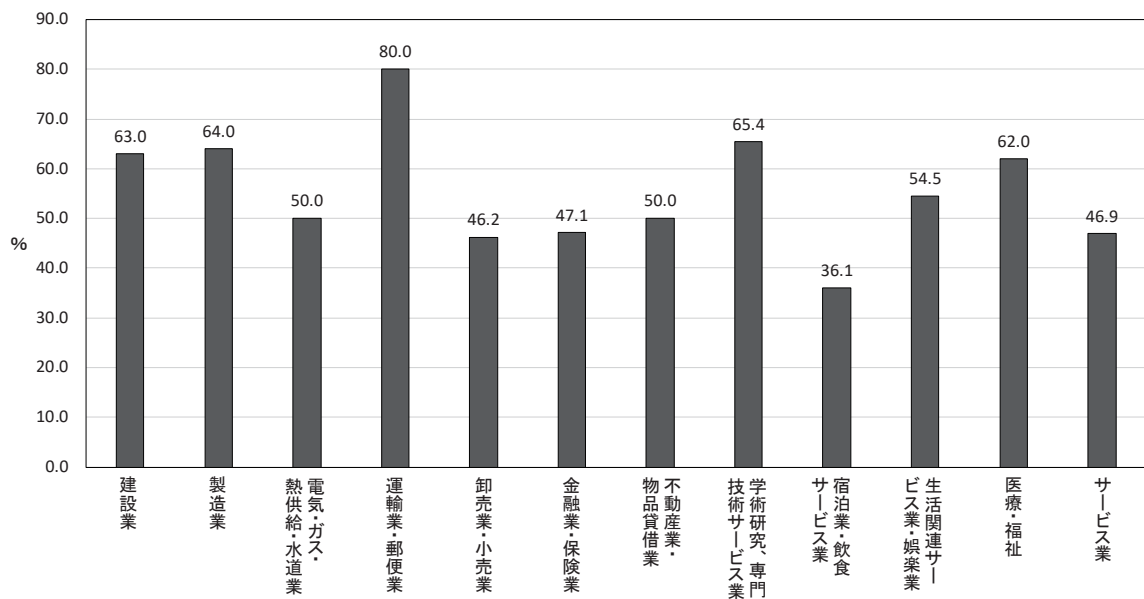


図 5-6 は、市内事業所が同市内の「人材確保の容易さ」について、どのくらいの割合の事業所が劣っていると考えているか、業種別に表している。図 5-1 でも示されている通り、「人材確保の容易さ」は、各事業所が田川市の立地条件の中で、最も劣っていると考えている点である。ほとんどの業種で、人材確保が困難であると感じており、田川市最大の課題であると言えるだろう。

図 5-6 「人材確保の容易さ」が劣っていると回答した事業者の割合（業種別）



### 第3節／求められている支援

図5-8は、田川市内事業所が同市内の「市の支援・助成制度の充実度」をどのように考えているか、業種別に表している。図5-1で示したように、全体的には「劣っている」と回答した事業所数の方が多く、「市の支援・助成制度の充実度」は田川市が直面する課題の1つであることは間違いない。一方で、業種別に見ると、「農業・林業」、「教育・学習支援業」においては、「優れている」と回答した事業所数が上回っている。

図5-7 「市の支援・助成制度の充実度」が劣っていると回答した事業者の割合（業種別）

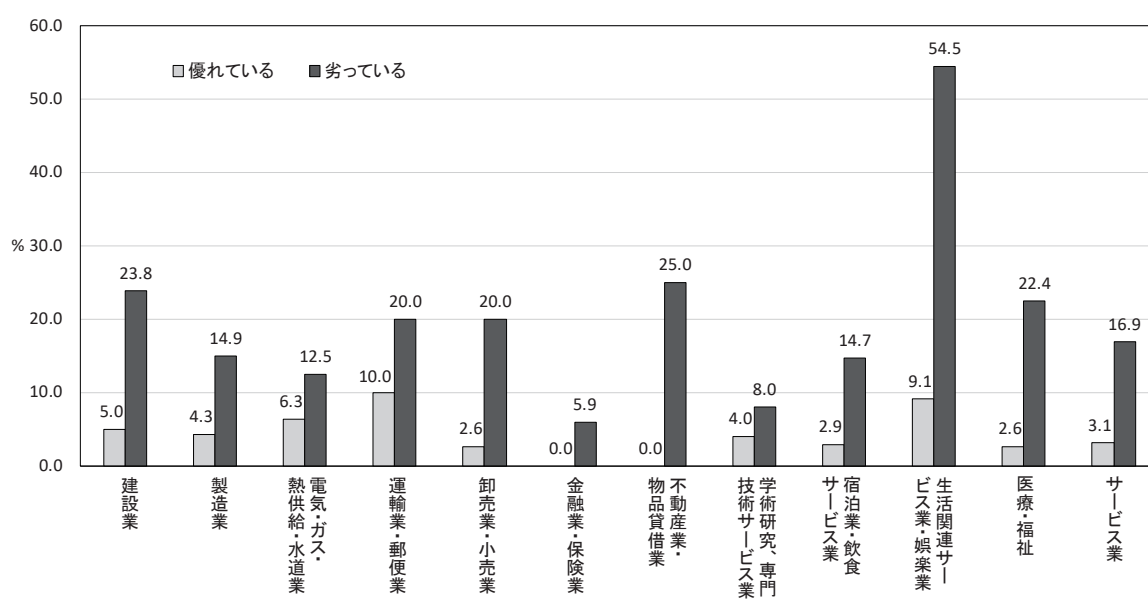


表5-1・5-2・5-3は、市内事業所が同市内の「市の支援・助成制度の充実度」をどのように考えているかによって、どのような支援策を希望しているかを、それぞれ第1希望から第3希望まで表している。表5-1では、「優れている」、「劣っている」、「どちらともいえない」と回答したケースは共に、「人材確保の支援」を希望する事業所数が群を抜いている。また表5-2でも「人材育成の支援」を希望する事業所数が最も多く（次点は「設備投資・店舗改修等の支援」）、さらに表5-3でも「後継者育成の支援」が上位に入っており、事業所が人材関連の支援を望んでいることが明らかに見て取れる。

事業者の声に、次のようなものがあった。

立地と言うよりも人材不足。大卒Uターンの就職できる会社がない。大手企業を誘致しても地元で採用できる人材がいない。地元雇用が増えない。

若者の正規雇用場が不足している。

県立大があっても学生達の行き場、働き場が少ない。

若者が定着出来る仕事場が極端に少ない。

このように、人材に関する問題を重要視する声は多い。特に、若者の雇用の場を危惧する声は多い。本章で紹介したデータはそれを裏付けている。今後「人材確保」、「人材育成」、「後継者育成」にどれだけ効果的な支援・助成制度を整備していけるかが、田川市の大きな課題の1つとなるだろう。

図 5-1 市の支援・助成制度の充実度の回答別 希望する中小企業支援策 1

		希望する中小企業支援策1								
		合計	人材確保の支援	人材育成の支援	後継者育成の支援	経営者の資質向上支援	工場・店舗等の立地展開支援	設備投資・店舗改修等の支援	販路開拓の情報提供	その他
市の支援・助成制度の充実	全体	327	155	20	16	11	11	21	14	79
		100.0	47.4	6.1	4.9	3.4	3.4	6.4	4.3	23.9
	優れている	17	11	1	—	—	1	—	2	2
		100.0	64.7	5.9	—	—	5.9	—	11.8	11.8
	劣っている	76	31	4	4	4	4	7	5	17
		100.0	40.8	5.3	5.3	5.3	5.3	9.2	6.6	22.2
	どちらともいえない	234	113	15	12	7	6	14	7	60
		100.0	48.3	6.4	5.1	3.0	2.6	6.0	3.0	25.6

図 5-2 市の支援・助成制度の充実度の回答別 希望する中小企業支援策 2

		希望する中小企業支援策2								
		合計	人材確保の支援	人材育成の支援	後継者育成の支援	経営者の資質向上支援	設備投資・店舗改修等の支援	財務体質強化の指導	販路開拓の情報提供	その他
市の支援・助成制度の充実	全体	144	2	46	6	6	22	8	17	37
		100.0	1.4	31.9	4.2	4.2	15.3	5.6	11.8	25.9
	優れている	11	1	7	—	—	—	—	1	2
		100.0	9.1	63.6	—	—	—	—	9.1	18.2
	劣っている	46	1	12	2	—	12	1	4	14
		100.0	2.2	26.1	4.3	—	26.1	2.2	8.7	30.4
	どちらともいえない	87	—	27	4	6	10	7	12	21
		100.0	—	31.0	4.6	6.9	11.5	8.0	13.8	23.8

図 5-3 市の支援・助成制度の充実度の回答別 希望する中小企業支援策 3

		希望する中小企業支援策3								
		合計	後継者育成の支援	設備投資・店舗改修等の支援	財務体質強化の指導	販路開拓の情報提供	IT化の支援	情報発信・商品PR	創業支援	その他
市の支援・助成制度の充実	全体	64	5	7	3	11	7	8	6	17
		100.0	7.8	10.9	4.7	17.2	10.9	12.5	9.4	26.7
	優れている	7	1	2	1	1	—	1	1	—
		100.0	14.3	28.6	14.3	14.3	—	14.3	14.3	—
	劣っている	21	3	1	1	2	2	2	3	7
		100.0	14.3	4.8	4.8	9.5	9.5	9.5	14.3	33.5
	どちらともいえない	36	1	4	1	8	5	5	2	10
		100.0	2.8	11.1	2.8	22.2	13.9	13.9	5.6	28.0

### 立地条件に対する全体的な評価

- ・全業種で見ると、「劣っている」の割合が8項目で「優れている」を大きく上回っている（特に「人材確保」、「中小企業の集積」、「市の支援の充実度」が顕著である）。
- ・逆に、「優れている」の割合が「劣っている」を上回っているのは、「地価・家賃の高さ」、「自然環境の良さ」の2項目のみである。
- ・「人材確保」、「中小企業の集積」、「市の支援の充実度」などの立地条件の短所をいかに改善し、「地価・家賃の高さ」、「自然環境の良さ」という長所をいかに生かすのかということが課題となっている。

### 業種別見た立地条件に対する評価

- ・「自然環境の良さ」は全業種的に「優れている」という評価であり、それを資源としてどのように生かし、クリーンな産業・経済に結び付けるかということが課題となっている。
- ・企業経営の環境に関わる、「高速通信可能な環境（IT環境）」、「原材料・資材の調達のしやすさ」、「関連企業への近接性」については、いずれも「劣っている」という評価が大勢を占めている。特に後者の2項目については、いかに事業所の集積を進めるのかという課題に関わる。
- ・「人材確保の容易さ」については、ほぼ全業種で最も大きな課題となっている。田川市でいかに雇用を生み、人材を呼び込むか。「消費地への近接性」や「企業経営の環境」の各項目と共通する課題がみられる。
- ・「市の支援・助成制度の充実度」については、「農業・林業」および「教育・学習支援業」以外、どの業種でも「劣っている」という評価が上回っている。「劣っている」と回答した事業所の中で最も多く挙げられている希望は突出して「人材の確保の支援」である。また、他にも「人材育成の支援」、「後継者育成の支援」が上位に入っており、「人材」に関する支援制度に力を注ぐ必要が求められていると言える。今後「人材確保」、「人材育成」、「後継者育成」にどれだけ効果的な支援・助成制度を整備していけるかが、田川市の大きな課題の1つとなるだろう。

## 第6章 今後の事業展開、事業承継

今後の事業展開は、事業の計画性や事業所の規模、事業所が所属している所属団体によって大きな回答の差がみられることが分かった。事業展開の見通しで未定や現状維持を選ぶ事業所が多いところだが、先行きに明確な見通しを付けるためには、業種をまたいで事業者課題を共有していくことが求められている。

### 第1節／今後の事業展開

今後の事業展開については、事業者のほとんどが現状維持と未定を選んだ。15程度の調査項目で理解が難しい回答が見られた。おそらく迷ったまま回答したと思われるもの、明確な事業展開と同時に廃業を記入しているものもあり、誤記入か、回答をためらって可能性があるものをすべて答えたのか、いずれか分からない。それらは多数でないため、本章では一旦扱いを無視する。この問題は回答数が少ない調査項目の集計と分析に影響した。

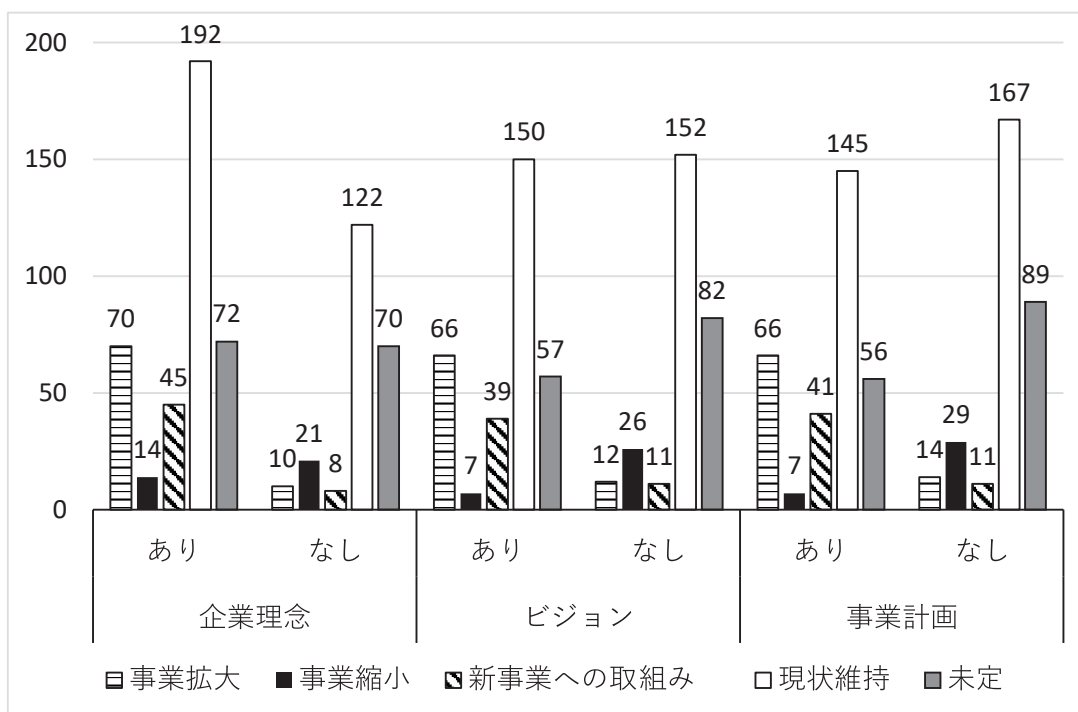
今後の事業展開と企業理念、ビジョン、事業計画の有無との関係は図6-1のとおりとなっている。当然のことながら、将来の見通しが明確な事業者ほど積極的な回答が多いが、見通しが明らかでも消極的な回答も多数みられた。このことは田川市の事業環境が厳しいことを特徴づけている。

図6-2は法人個人別の回答である。個人企業の多くは事業に悲観的であるか、見通しを持っていないということがうかがえる。大規模事業者の方が多少積極的で、個人企業の事業の見通しが厳しくなっている。規模が大きいほど積極的といったことよりも一部の特に大きい大規模事業者だけが積極的な結果となっている。法人企業のうち、50人以上の場合は、19.4%が事業拡大で、16.1%が新事業への取組みとなっており、現状維持が29%しかない。50人未満の法人企業は現状維持と未定が多数という結果となった。

事業者が事業展開に積極的かどうかは、現在の在り方と関わりがある。表6-1は事業所の強味と今後の事業展開をクロスしたもののから、まとまった回答が得られた特徴的な項目を抜き出したものである。事業展開に積極的な事業所は平素から商品開発力、営業力、財務体質、従業員の優秀者といった項目に強みを持っている。一方、新事業への取組みは従業員の優秀者や自社の商品の質、種類の多様さ、価格面での強みを持っているケースが多いことが分かった。当たり前のことだが、将来の事業展開は現在の強みに端を発しているのである。政策という点で見ると、事業展開には幅広い項目が関わっているため、事業者の総合力が問われるが、新事業

の方は製品サービスといった特定の項目だけ満たせばよいとため、比較的軽度な支援でも成果が出やすい可能性がある。

図 6-1 理念、ビジョン、事業計画有無別今後の事業展開



出所：田川市中小企業振興調査、本章では以降すべて出所が同じため、表記を省く。

図 6-2 事業形態別今後の事業展開（事業所数）

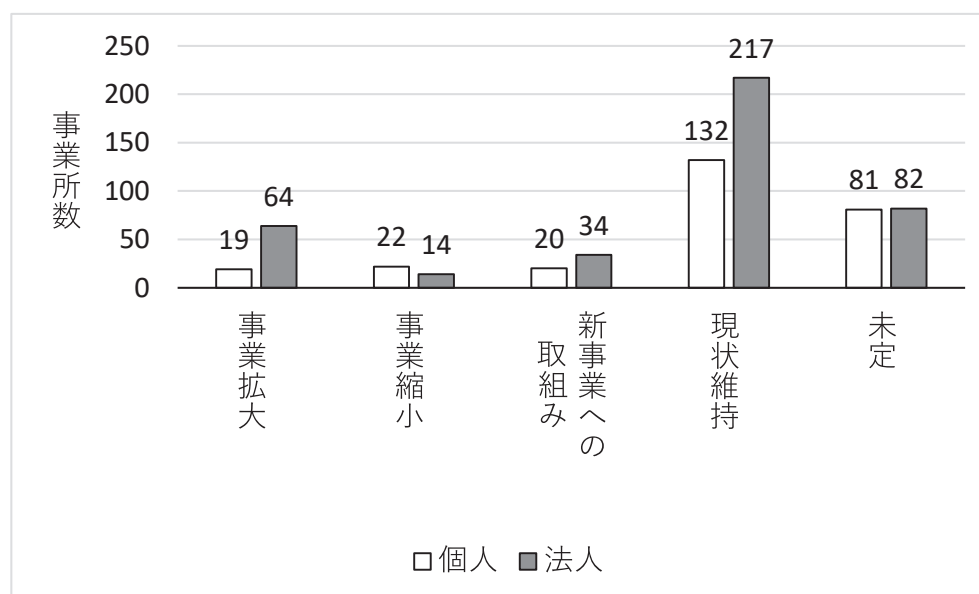




表 6-1 事業所の強みと今後の事業展開（事業所数）

	事業拡大	事業縮小	新事業への取り組み	現状維持	未定
企画開発力	8	1	1	9	5
営業力	21	5	11	34	16
財務体質の強さ・資金調達能力	9	2	4	19	5
従業員・後継者の優秀さ	19	1	14	67	21
多品種	10	3	7	33	12
価格・コスト	22	8	16	83	25
品質の良さ	41	11	24	144	51

事業拡大時期は、5年以内が53件中37件、16件が5年より先と回答した。事業縮小の時期は、23件中5年以内が14件と多く、9件が5年より先ということであった。これらの項目は全体的に回答件数が少なく、時期の回答のほとんどは商工会議所と田川法人会所属事業所であった。

## 第2節／事業承継の出口について

事業承継に際して、平素の事業活動協力の程度によって大きな差が生まれる。表 6-2 は所属する団体によって承継見通しがどの程度違うのかをまとめたものである。一番右の列は未定と廃業予定の回答全体に占める割合を示している。田川市の場合、伊田、後藤寺商店街の事業所の廃業予定が多く、孤立している事業所がそれに続く。それら悲観的な事業者がいる一方で、中小企業同友会も含めて異業種交流に熱心な事業者ほど事業承継に見通しを付けている。そのため、政策として事業所を孤立させず、異業種間で多様なノウハウを共有できる体制づくりが整えられることが一つの突破口となっている。中小企業庁(2018)、つまり『2018 年中小企業白書』概要P.10 によると、2015 年時点で中小企業経営者の年齢の山は全国的に 66 歳に達しているため、未定の場合も残された時間が長くないケースが少なくない。

近年中小企業全体で、親族外、従業員、他事業者へののれん分けといった承継が急速に増えてきている。中小企業庁(2018) 概要P.21 によると、親族外承継は、全体の3分の1を占め、多くは社内従業員が後継者となったことが報告された。承継の在り方が大変多様だという知識が社会で共有され始めたことが影響しているとみられるが、事業者が元々孤立しているケースでは解決策を見出しにくい。田川の成功パターンを事業者間で共有する取組を広げるべきだろう。承継内容が決まっても承継時期の回答では、全体の約半数が時期未定と回答しており、具体的な回答と曖昧な回答で大変温度差がうかがえる。

表 6-2 所属団体別事業承継の出口（事業所数）

	M&Aによる 会社譲渡	親族内承継	親族外（従業員 等）承継	廃業予定	未定	未定＋廃業 予定率
商工会議所	11	107	38	45	171	58.1%
青年会議所	1	8	3	2	8	45.5%
田川法人会	10	65	32	16	91	50.0%
田川民主商工会	0	13	6	10	41	72.9%
福岡県中小企業家同友会	0	5	5	0	8	44.4%
伊田商店街振興組合	0	7	3	9	14	69.7%
後藤寺商店街振興組合	2	4	0	7	13	76.9%
福岡県中小企業団体中央会	0	2	1	1	6	70.0%
田川農業協同組合	0	1	1	0	2	50.0%
業界団体	5	21	13	11	35	54.1%
異業種交流会	0	10	1	2	4	35.3%
工業団地等の連絡会	2	1	0	0	2	40.0%
その他・自治会・所属無し	1	19	7	21	75	78.0%

事業承継未定の理由を調べると、表 6-3 のようになる。候補者がいるのに廃業を回答しているケースや、候補者がいないのに承継を目指しているように回答者に戸惑いがあることがうかがえる。候補者不在あるいは特になしで、未定を選んでいるケースは 248 件もあり、放置すると自動的に廃業していくとみられるため、この事業者が一つでも減るように支援していく必要がある。

表 6-4 事業継承の出口別事業承継未定の理由

	M&Aによる 会社譲渡	親族内承継	親族外（従業員等） 承継	廃業予定	未定
候補者はいるが若い	0	18	4	1	22
候補者不在	4	6	5	20	71
候補者が複数存在	0	1	1	0	5
特になし	2	4	7	20	177
その他	1	1	3	6	26

図 6-3 によると、廃業予定が多いかどうかという見込みに際して、事業規模が大きいかが重要な決定要素となっている。正社員数 4 名以上か、3 名未満かで明確な差が示される。図 6-4 に示される、廃業理由別の廃業予定時期は、全体 107 件の回答のうち、経営者の高齢化が約 6 割、後継者不在が約 5 割、事業先行き不透明が約 2 割、売り上げ減少が約 3 割弱を占めている。つまり、後継者がいない中でずるずると、経営者が高齢化し、やむを得ず廃業に追い込まれる見通しが多いことがうかがえる。しかし、売り上げ不振による直接的な廃業予定の見通しは 2 割程度しかないので、こうした課題を広く共有して対処するかどうか、政策が問われることになる。

図 6-3 今後の事業展開別事業承継の出口

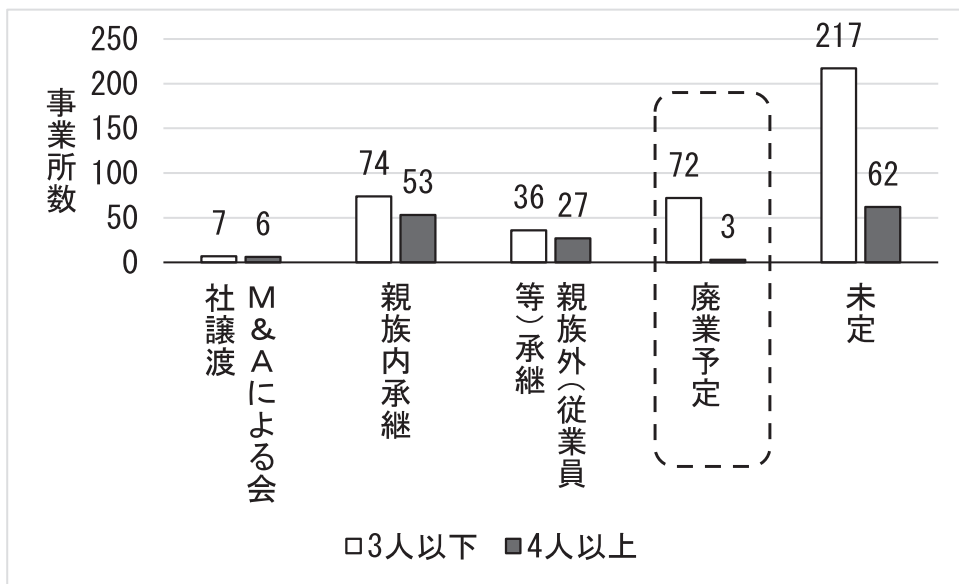
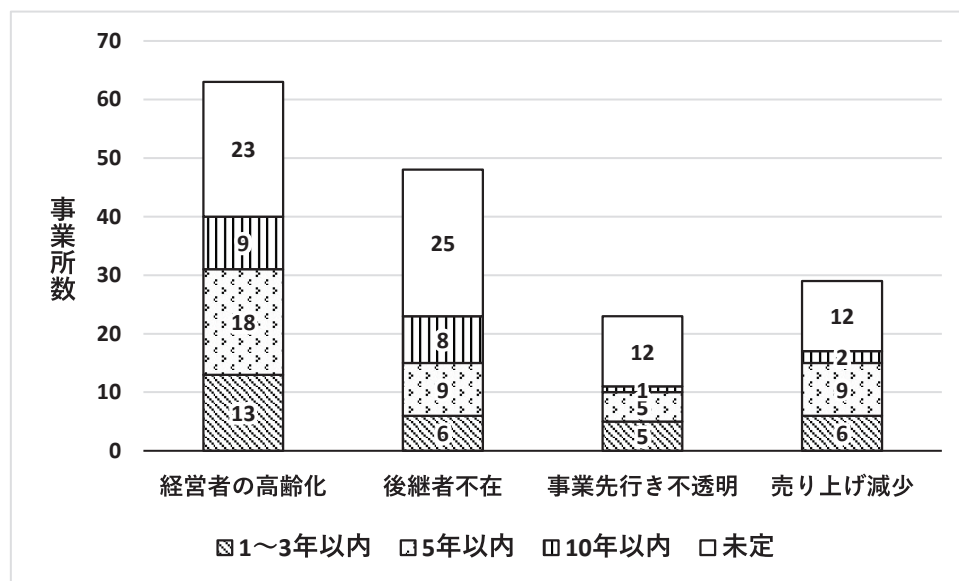


図 6-4 廃業理由別廃業予定時期(事業所数)



ここまで見てきたように田川市の調査結果では、承継問題は大変深刻な状況に置かれている。中小企業庁(2018) 概要P.21 で示すように承継は周囲から促されると準備しやすいということが知られており、準備し始めてから長期間かかることも知られている。後継者が決まっているケースでも、3～10年は承継の準備・引継ぎにかかるとされており、早めの準備が欠かせない。

実は筆者は東京品川区に戦後直後からやっている布団屋の3代目に生まれた。これまで事業承継は何度か経験してきた。普段筆者自身は大学業務の傍ら、布団屋を手伝ってきた。2代目経営者の父が2007年にがんを倒れ、現在の経営者の母に急ぎょ経営を引き継ぐ準備に入った。株式会社を個人企業に切り替え、不採算事業や債務を整理し、信用金庫から融資を得て事業を立て直しに入り、相続も含めて税制に対処できるまで約10年かかった。2016年により承

継でできる見込みが立ち、2017年に父が亡くなるまで、危ない橋を何度も渡ることとなった。経営者が元気なうちに、将来見通しを付けようとする、現役の経営者は、不機嫌や意固地になるものだ。私の家でも「俺はまだ生きているんだ。死んでからにしてくれ」と何度も父から言われたが、そういう父も事業承継の重要性を誰よりも重視していたため、準備に余念がなかった。承継は経営者の引退や死を前提としているから、事業者内部だけでは感情が先立って準備を進めることが難しい。一般的には外部から専門的で、客観的なアドバイスが有効とされている。我が家のケースでは、たまたま裁判があったため、弁護士、公認会計士、司法書士の先生方が、繰り返し父と議論して、承継準備を手助けしてくれたが、多くの場合は、きっかけが無ければ、承継準備を行わないことの方が多い。田川市の調査はこうした潜在的リスクを示している。これこそ客観視できる第三者が介入し、一つでも多くの事業者の承継問題を解決するように促すことが有効となろう。

### 第3節／大変革時代を乗り切るために

今回の調査結果はおそらく嵐の前の静けさと将来位置づけられる可能性がある。税制を中心に中小企業をめぐる制度が数年かけて大変革されようとしている。特に零細事業者にとっては断崖絶壁とも言える高いハードルが予想されるため、事業承継が予想される事業者は会計士・税理士やプロの支援を受けて早めに見通しをつけてこの改革時期を乗り越えるようにするべきだ。

2019年10月から消費税10%増税と軽減税率導入が決まっている。既に報道各社によって軽減税率のわずらわしさは広く知られるようになってきている。元々財務省は軽減税率に反対で、一律増税を主張してきたが、政治的な事情が影響して、導入が決まったという経緯がある。そうした負担の多い制度変更に加えて、2023年10月から適格請求書等保存方式(インボイス方式)が導入される。売上1千万以下の個人企業は消費税を納付しておらず、これまで益税となってきた。今後こうした事業者はA.インボイス方式に準拠して消費税を納付するか、B.申請負担を避けてこれまで通りの益税を選択するか、の2択が迫られる。いずれもいばらの道で、Bは事務手続きの負担と税負担を回避すると、他事業者がその事業者から購入しても税の控除を受けられなくなるため、事実上事業者間の受注から脱落し、売上が減少する。Bを選択すると、事業者はC to Cの事業だけで細々と経営せざるを得なくなる。Aを選択すると、売上が維持できるものの、事務負担と税負担が一気に増える。これらは事業の将来性によって、分かれ道になるため、承継を見通すことができなければ、やむを得ず、Bを選び、2023年に事業を廃業する事業所が多数出現するとみられている。採算が厳しい事業者、高齢者が経営している事業者、人不足でぎりぎり運営している事業者は、負担が増すと予想されるこの時期に廃業する可能性があると考えられており、中小企業政策のきめの細かさが問われようとしている。

国や与党もこの問題に無策であるわけではないが、財源不足から抜本的な措置は行うことは難しいとみられており、きちんとした対策は現在も示されておらず、2023年までに付け焼刃

的な対策が小出しにされる可能性が高くなっている。2019 年は税制大綱に示された、個人版事業承継税制の導入が行われる見通しである。これまで中小企業の承継税制は、使い勝手が良くなかったため、全国でわずかしき適用事例が無かった。中小企業は元々後継者がいないことで廃業に追い込まれることはあっても、相続税だけが理由で廃業する事例が全国的に多くない。近年は相続税の申告時に事業向け不動産について小規模宅地の特例が居宅とは別に認められるようになったため、個人であつても事業者の税負担が大いに軽減されるようになった。固定資産も多くの場合で相続時に負担が重い事例は少ないため、個人版事業承継税制を利用するのは特殊な富裕層とみられている。現状では適用対象者がほとんどいない税制を創設したという、事実上政府のパフォーマンスに近い動きとみられる。

以上のことから言えることは、中小企業政策として事業承継に向けて各事業所の置かれた状況を再度振り返り、早めに準備を進めるように事業者に促す取組みを進めることであろう。もう一つは事業者が会計士・税理士といった専門家にこの事業承継問題を積極的に話し合うようにすると共に、中小企業振興の取組みにも、こうした分野の専門知識を幅広く共有する機会を増やしていくことが求められる。特に税制改正は毎年行われ、その改正点も近年厳しい負担が求められる内容になってきている。事業者が過去から惰性で事業を続けてきているだけでは、今後の税制改革への対処ができなくなることを理解し、自治体も含めて全体として知識を共有していく取組みを増やす必要があるだろう。

## 参考文献

岸田康雄(2018)「＜速報/平成31年度税制改正大綱を読む＞新たに登場「個人版事業承継税制」の全体像とは？」幻冬舎 OLD ONLINE

[https://headlines.yahoo.co.jp/article?a=20181215-00019201-gonline-bus\\_all](https://headlines.yahoo.co.jp/article?a=20181215-00019201-gonline-bus_all), 2019年1月13日アクセス

中小企業庁『2018年中小企業白書』中小企業庁HP より

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/180420hakusyo.html>, 2019年1月13日アクセス

中小企業庁『2018年小規模企業白書』中小企業庁HP より

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/180420hakusyo.html>, 2019年1月13日アクセス



### 理念・ビジョン・事業計画の有りが今後の事業展開を積極的に

- ・本章では曖昧な回答の扱いを無視すると、企業理念・ビジョン・事業計画がある方が無い事業所よりも事業拡大や、新事業への取組みといった積極的という結果が示された。ほとんどの事業者は現状維持と未定を選んだため、事業者の厳しい認識が示された。

- ・事業形態別にみると、法人よりも特に個人で事業の先行きに消極的であることが分かる。

### 事業の強みを次につなげる

- ・事業展開には現在の事業の強みがかかわっている。事業拡大には幅広い強み関わっているため、事業の総合力が問われることが示唆されるが、新事業には問われる項目が少ないため、軽度の支援でも成果が出やすい可能性がある。

### 事業承継に向けた準備は事業団体別に大きく異なる

- ・いずれの団体も事業承継の出口について未定と回答している事業者が多数を占めて、田川市では事業承継問題に着手できていない事業者が多い課題がある。事業団体別に事業承継に向けた準備の状況が大きく異なる。商店街の準備は特に遅れているため、比較的準備が整っている、異業種交流に積極的な団体の事例を生かすなど、先進的な事例を自治体で共有するよう努力すべきだろう。

- ・事業承継の出口が未定である理由は、後継者が不在、特になしが多数を占めているため、外部からの支援が求められよう。特に正社員3人未満の規模の小さな事業者に廃業予定という回答が目立った。

- ・廃業予定時期の回答は曖昧だが、事業承継への準備が遅れている事例が多くあることが推察されるため、課題を共有して対処していくことが求められる。

### 大変革時代に向けて

- ・事業承継問題は事業者内部ではなかなか解決が難しいため、外部からの客観的アドバイスを元に時間をかけた準備が必要となる。2023年インボイス方式の導入が一つの転機となり、多くの小規模事業者には負担が増すことが予想されている。専門家や自治体全体で情報共有する取組みを増やし、問題を乗り越えるようにするべきである。



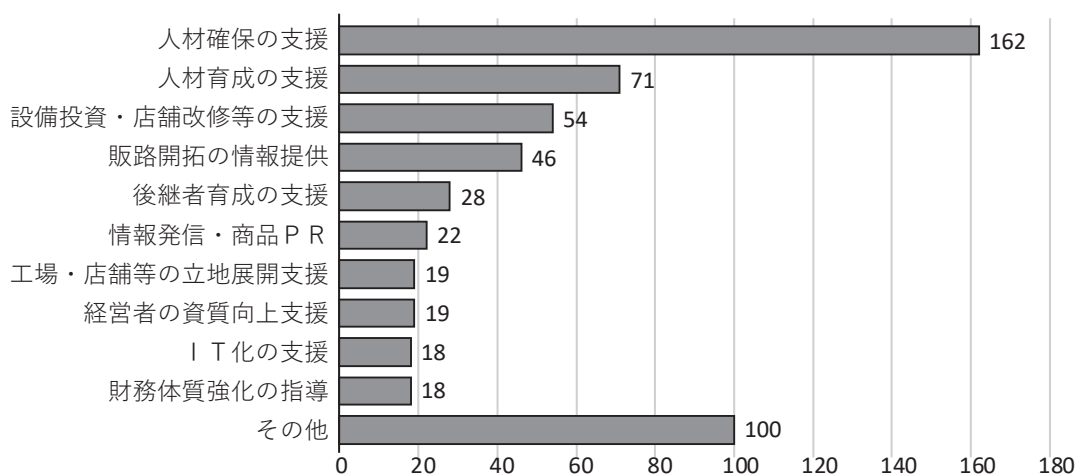
## 第7章 中小企業支援の方策

本章では、市内事業所が役立つと考える中小企業支援、金融支援および田川市中小企業振興基本条例の分析を行う。第1節では希望する中小企業支援策について業種別、正社員規模別に分析し、その特徴を捉える。また、具体的な支援策についての回答を分類し、その傾向を分析する。第2節では金融支援の内容について事業形態別および業種別に分析を行う。第3節では田川市中小企業振興基本条例の認知について、所属団体別、企業理念、ビジョンおよび事業計画の有無別に分析を行う。

### 第1節／事業活動のための中小企業支援

図7-1は事業活動に役立つと考える中小企業支援についての結果である。3つまで選択することができるため、複数の回答をしている事業所もあれば、無回答の事業所もある。そこで、無回答などを除いた結果を実数で表している。

図7-1 役立つと考える中小企業支援策



延べ回答数343件のうちの162件(47.2%)が「人材確保の支援」を、また71件(20.7%)が「人材育成の支援」求めており、多くの事業所で人材に関する支援を要望していることがうかがえる。「その他」が100件(29.2%)となっているが、これには回答数が15件未満のもの(「連携先(産学官含む)の情報提供」、「調達先開拓の情報提供」、「研究開発・新事業の支援」、「事業継承・M&Aの指導」、「創業支援」、「新技術・ノウハウの情報提供」)が含まれている。

めである。これらの要望されている中小企業支援策を業種4分類で分析を行うと表7-1のようになる。

表7-1 業種別にみた役立つと考える中小企業支援策

	(%)	合計	人材確保	人材育成	後継者育成	経営者の資質向上	設備投資・店舗改修等	財務体質強化の指導	販路開拓の情報提供	その他
業種4分類	全体	100	47.2	20.7	8.2	5.5	15.7	5.2	13.4	46.1
	建設業	100	52.2	41.3	19.6	8.7	2.2	8.7	10.9	34.8
	製造業	100	66.7	20.8	6.3	—	14.6	4.2	10.4	31.5
	流通・商業	100	35.5	14.5	6.4	5.5	19.1	7.3	22.7	58
	サービス業	100	51.6	20.5	7.4	4.1	18.9	0.8	7.4	43.4
	その他・不明	100	23.5	5.9	—	23.5	11.8	17.6	11.8	64.8

4業種分類で見ると、建設業、製造業およびサービス業では50%超が、さらに製造業では66.7%が「人材確保の支援」を望んでいる。流通・商業に関しては人材確保の支援に関しては全体よりも低い割合となっているが、「販路開拓の情報提供」および「情報発信・商品PR」に関しては全体よりも高い割合となっており、その他・不明を除けば、他の業種の2倍以上の比率(22.7%)を占めている。また、「人材育成の支援」および「後継者育成の支援」に関しては、建設業が他の業種と比較して非常に高い比率(41.3%)を占めている一方で、「設備投資・店舗改修等の支援」に関しては他の業種と比較して非常に低い比率(2.2%)となっている。

また、業種4分類に当てはまらない、もしくは不明と回答した事業所では4分類に当てはまる事業所と比較して「経営者の資質向上」を希望する割合が高く23.5%となっていると同時に「財務体質強化の指導」を希望している割合も高く17.6%となっている。

正社員数別にみた役立つと考える中小企業支援策は表7-2となる。

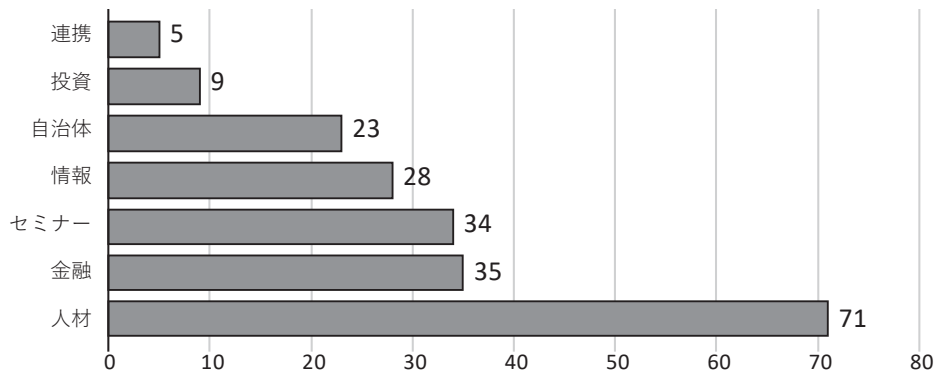
表7-2 正社員数別にみた役立つと考える中小企業支援策

(%)	合計	人材確保	人材育成	後継者育成	経営者の資質向上	設備投資・店舗改修等	財務体質強化の指導	販路開拓の情報提供	その他
全体	100	47.2	20.7	8.2	5.5	15.7	5.2	13.4	46.1
0人	100	17.8	6.7	11.1	8.9	15.6	2.2	17.8	71
1人	100	18.2	9.1	3	6.1	18.2	6.1	18.2	63.6
2～3人	100	36.8	16.2	4.4	5.9	19.1	8.8	16.2	51.5
4～5人	100	53.7	24.4	12.2	2.4	17.1	—	9.8	53.6
6～9人	100	51.6	32.3	9.7	3.2	19.4	—	9.7	42.1
10～19人	100	73.7	26.3	10.5	8.8	5.3	5.3	10.5	33.6
20～49人	100	81.3	31.3	3.1	3.1	12.5	9.4	18.8	18.8
50人以上	100	71.4	23.8	9.5	—	14.3	4.8	4.8	33.4

正社員数別で比較した場合、正社員数が50人未満の場合は正社員数が増加すれば「人材確保の支援」を希望する割合が高くなる。「人材育成の支援」に関しては10～19人の規模から低下するが、ある程度の規模までは増加し、それ以降は低下する傾向があると言えよう。

図7-2は具体的な支援内容について回答があった235件を、記述内容から「連携」「投資」「自治体」「情報」「セミナー」「金融」「人材」に区別した実数である。

図 7-2 具体的な支援内容の区分



「人材」に関する内容が30.2%を占めるが、直接的な助成金や資金援助など「金融」の要望に関するものも14.9%に達する。また、セミナー、勉強会、研修会などの「セミナー」の要望に関するものも14.5%、情報提供などの「情報」の要望も11.9%を占める。また、「自治体」に関するものも9.8%に達する。「人材」、「セミナー」および「情報」に含まれる回答の中には田川市で対応可能と思われる内容も含まれているため、今回の調査に基づいた施策を実施することが望まれる。

## 第2節／金融支援

表 7-3 は業態（個人・法人）および業種別にみた金融機関との取引の有無の状況である。

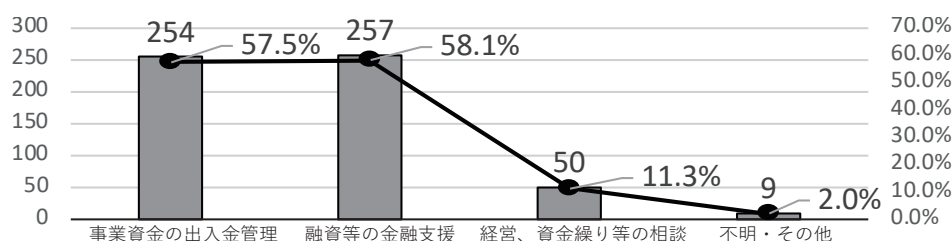
表 7-3 業態および業種別の金融機関との取引の有無

(%)	合計	個人							法人					
		小計	建設業	製造業	流通・商業	サービス業	その他・不明		小計	建設業	製造業	流通・商業	サービス業	その他・不明
全体	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100
ある	67.2	45.7	44.8	43.8	48.5	44.3	42.1		82.8	87.9	93.0	78.6	82.9	66.7
ない	32.8	54.3	55.2	56.3	51.5	55.7	57.9		17.2	12.1	7.0	21.4	17.1	33.3

全事業所で見ただけでは67.2%の事業所で金融機関との取引が行われているが、事業形態で見ただけでは個人では45.7%、法人では82.8%となり、個人形態の方が法人形態よりも金融機関との取引をしている割合が少ないといえる。図 7-2 で具体的な支援内容で「金融」と回答した中でも、24 件が法人であり 11 件が個人であった。

金融機関との取引内容について表したのが図 7-3 である。

図 7-3 金融機関との取引内容



取引内容については複数回答があるため、無回答を除いた 442 件を母数として計算している。金融機関との取引がある事業所の 254 件（57.5%）が「事業資金の出入金管理」、257 件（58.1%）が「融資等の金融支援」について金融機関との取引を行っていることがうかがえる。また、出入金管理と金融支援の両者を回答した事業所も 86 件（19.5%）となっている。「不明・その他」は少数であることから、金融機関と取引がある事業所は明確な目的をもって取引を行っていることがわかる。

一方で、逆のことも言え、金融機関と取引を行う明確な理由がない場合には、金融機関と取引を行う必要がない、とも言える。個人事業形態で金融機関との取引がない割合が高いのは、このような理由があると考えられる。

金融機関に求める役割を事業形態および金融機関との取引の有無別にまとめると表 7-4 となる。

表 7-4 事業事業形態および金融機関との取引の有無別の金融機関に求める役割

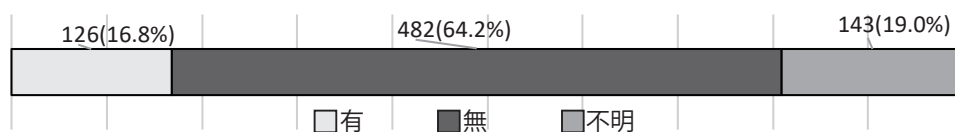
	(%)	金融機関との取引の有無 × 事業形態						
		合計	ある			ない		
			小計	個人	法人	小計	個人	法人
金融機関に求める役割	全体	100	100	100	100	100	100	100
	経営相談	10.3	11.6	15.3	10.2	7.1	7.6	5.9
	資金繰り支援	36.3	45.1	40.5	46.8	15.4	15.3	15.7
	コンサルティング機能の強化	7.5	8.9	8.1	9.2	4.1	2.5	7.8
	マッチング支援	4.5	6.2	1.8	7.8	0.6	—	2
	販路開拓支援	9.4	12.6	8.1	14.2	1.8	1.7	2
	融資の拡充	16.7	21.4	16.2	23.4	5.3	7.6	—
	有利な制度の創設	7.8	8.6	8.1	8.8	5.9	6.8	3.9
	その他	0.7	1	0.9	1	—	—	—
	特になし	46.4	33.7	38.7	31.9	76.9	78	74.5

金融機関との取引の有無で大きく差が生じている項目は、「資金繰り支援」、「販路開拓支援」、「融資の拡充」、「特になし」となっている。このことから、前述の通り、明確な取引目的の有無が、金融機関との取引の有無を決定していると言える。

### 第3節／条例の理解

田川市中小企業振興基本条例（以下「基本条例」と略す）の認知は図 7-4 となる。

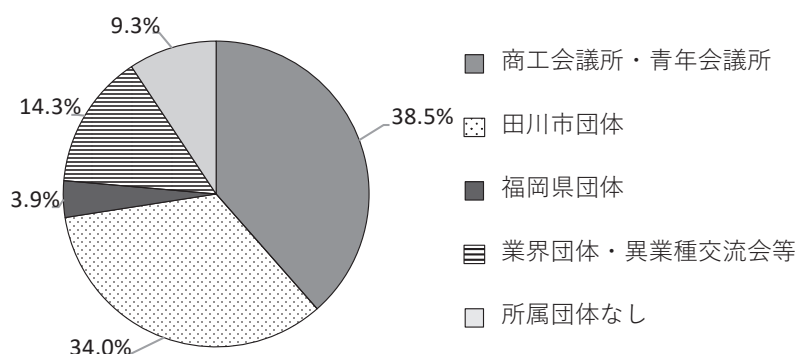
図 7-4 田川市中小企業振興基本条例の認知



調査票では基本条例について「知っている、または聞いたことがあるか」となっており、基本条例の内容を把握してなかったとしても、その実在を把握していれば「有」となる。

市内事業所が所属している団体を大きく5つに分類し、構成割合を表したのが図7-5となる。

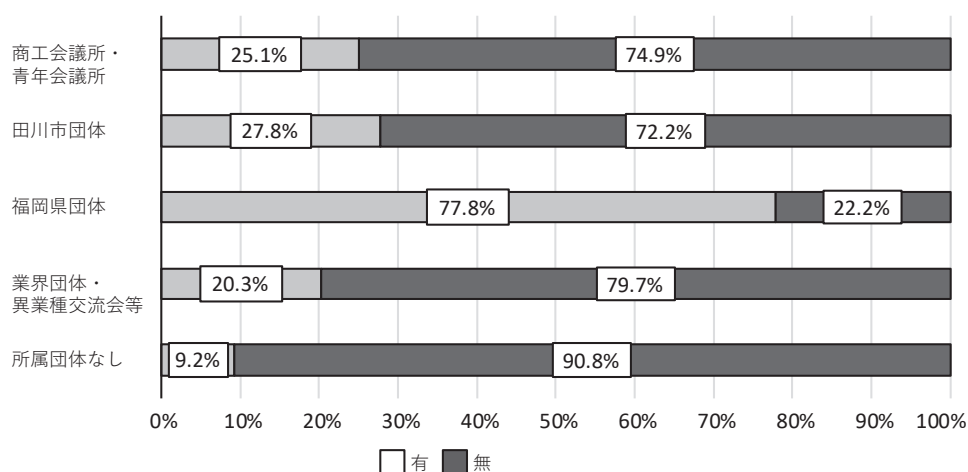
図 7-5 事業所の所属団体構成比



複数の団体に所属している事業所もあるため、総回答数は932件となっている。「商工会議所・青年会議所」に所属をしている事業所が38.5%、田川市法人会、田川民主商工会、各商店街振興組合および田川農業協同組合に所属している事業所を「田川市団体」とした場合には34.0%、福岡県中小企業家同友会および福岡県中小企業団体中央会を「福岡県団体」とした場合には3.9%、業界団体、異業種交流会、工業団地等の連絡会およびその他を「業界団体・異業種交流会等」とした場合には14.3%となる。

各所属団体別に基本条例の認知をみると図7-6となる。

図 7-6 所属団体別にみた条例の認知割合

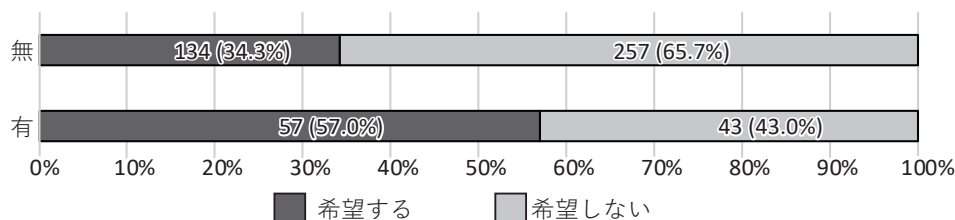


「福岡県団体」に所属している事業所は全体では少数であっても、基本条例を認知している割合は非常に高く77.8%となっている。また、「所属団体なし」とした事業所では基本条例を知らない割合が他と比較して高くなっている。福岡県団体を除く他の団体に所属している場合であっても過半数が条例を認知していない現状がうかがえ、商工会議所・青年会議所および田川市団体が事業所の72.5%を占めていることを考慮すると、地元の所属団体に基本条例を認知し

てもらう方策が必要と考えられる。

基本条例の認知と支援策情報提供希望の有無の関係は図 7-7 のようになる。

図 7-7 基本条例の認知と支援策情報提供者希望の有無



基本条例を認知している事業所のうち 57.0%が支援策情報の提供を希望している。基本条例を認知していない事業所であっても 34.3%が支援策情報の提供を希望している。

支援策情報の提供に関して、企業理念の有無、ビジョンの有無、事業計画の有無で見ると表 7-5 となる。

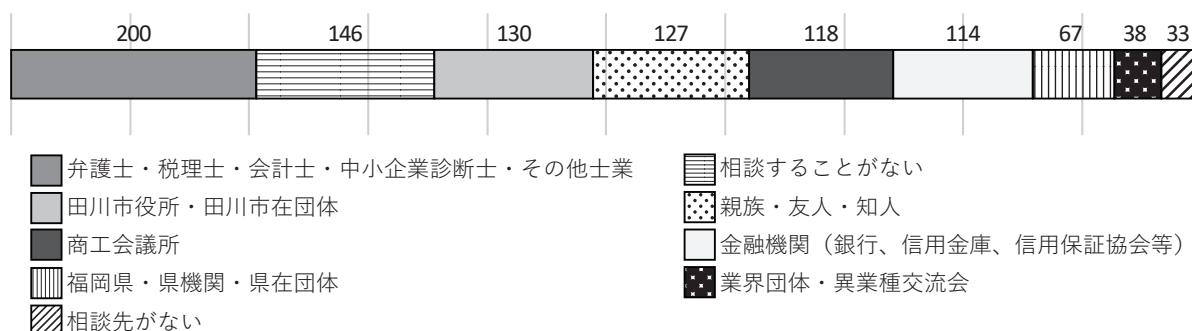
表 7-5 企業理念、ビジョンおよび事業計画の有無と支援策の希望

（%）		企業理念の有無		ビジョンの有無		事業計画の有無	
		あり	なし	あり	なし	あり	なし
中小企業支援策情報の希望	希望する	48.2	18.8	50.0	21.8	50.0	22.0
	希望しない	51.8	81.2	50.0	78.2	50.0	78.0

企業理念、ビジョンおよび事業計画があったとしても、支援策の希望をしている割合が高くなっているわけではない。しかし、支援策を希望しない割合は企業理念がない事業所では 81.2%、ビジョンがない事業所では 78.2%、事業計画がない事業所では 78.0% となり、これらが無い場合には支援策を希望しない割合が極端に高くなっていることがうかがえる。

支援等が必要な場合の相談先について示したのが図 7-8 である。

図 7-8 支援等が必要な場合の相談先



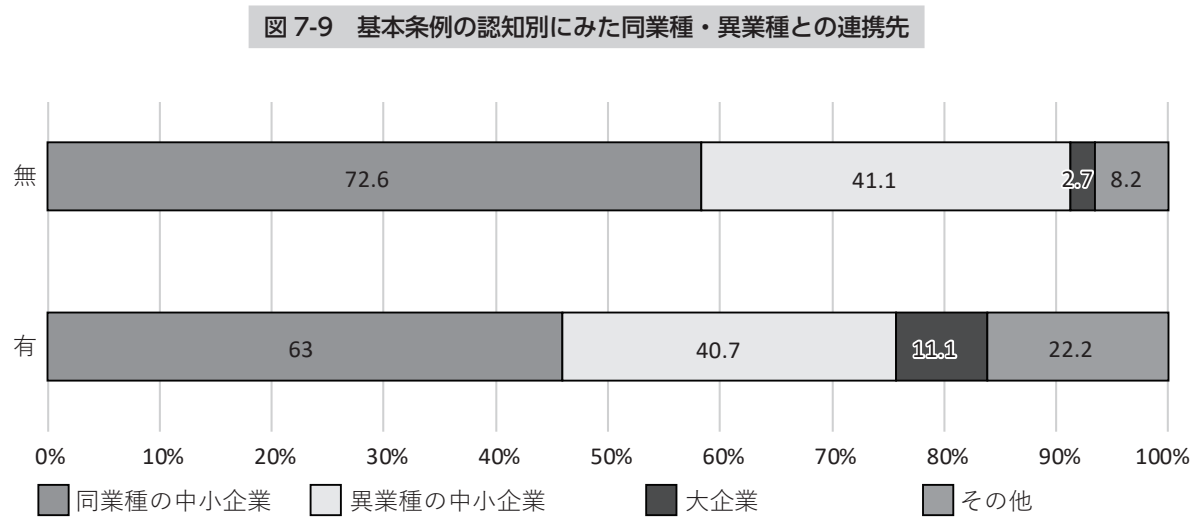
複数の相談先があるため実数で見るとのべ 973 件あり、最も多いのが士業関係の 200 件、次いで相談することがないの 146 件、田川市役所・田川市在団体の 130 件、親族・友人・知人の 127 件、商工会議所 118 件、金融機関 114 件、福岡県・県機関・県在団体 67 件、業界団体・異業種交流会 38 件となっている。業界団体・異業種交流会には田川市や福岡県の団体、国の



機関や大学などの教育機関が含まれている。

「相談先がない」と回答した 33 件のうち、事業形態が個人のものが 13 件、法人のものが 20 件となっている。

また、課題解決に向けた同業種や異業種の事業所との連携に興味があると答えた事業所が、どのような連携相手を希望するかをまとめたのが図 7-9 となる。



基本条例の認知の有無にかかわらず、同業種の中小企業との連携を希望している事業所が最も多く、次いで異業種の中小企業との連携を希望している。

### 中小企業支援策に対する評価

- ・全体でみると「人材確保に関する支援」を求めている事業所が非常に多く、業種別にみても人材確保の支援を求めている割合は最も高い。しかし、業種によっては人材確保以外の支援を求めている割合も高い場合があり、人材確保を最優先課題としながらも、業種別の要望を考慮する必要がある。
- ・正社員規模別では「人材確保に関する支援」を求めている割合は上位ではあるが、常に最優先とされていない場合がある。正社員規模が大きくなるほど人材確保の支援を求める傾向があるため、規模に適した人材確保支援策を行う必要がある。
- ・事業所が求める具体的な支援を見ると、市が直接的・間接的に関わるものが望ましいと思われるものも多い。市と事業所との連携をさらに深めることによって、事業所が求める支援策を打ち出すことができ、田川市中小企業振興基本条例の認識の向上や、事業所間連携を促進させることができると思われる。
- ・支援が必要な場合の相談先のなかで「相談することがない」もしくは「相談先がない」と回答した事業所が合計で179件ある。事業を行う上で何も問題が生じないことはまれであり、市が直接の解決策を提示することは難しいとしても、相談を行える団体や連携先の候補を提示できる環境を整える必要がある。

### 金融支援に対する評価

- ・金融機関との取引がある場合、出入金管理、資金繰り支援、融資支援など事業所の財政面での支援を求めている割合は高い。一方、経営相談、販路拡大などの経営面での支援を求めている割合は低い。金融機関が行う経営面での支援には限界があるかもしれないが、市が事業所と金融機関の橋渡しを行うことができる余地はあるように思える。

### 田川市中小企業振興基本条例の理解に対する評価

- ・条例の理解は所属団体によって大きく差があるが、全体的には十分に認知されているとはいえない。特に企業理念、ビジョンおよび事業計画がない事業所での認知が低い傾向がある。企業におけるミッション、ビジョンと基本条例を関連づけられるような施策を行うことで、認知度は大きく増加すると思われる。

## 第8章 経営者の声

本章では設問10「中小企業振興基本条例についておうかがいします」において、事業者により記述された内容を紹介していく。田川市内事業主の生の声を取り上げ、経営者が何を考えているのかを明らかにしていきたい。なお紙幅の都合上、すべての記述を載せることはできず、一部記述を省略している。

### 第1節／中小企業と地域との関係

表 8-1 設問 10 - 2 記述分類分け

問2		
No		件数
1	中小企業は地域発展の核	29
2	地域への雇用提供	28
3	地域の社会活動への参加	10
4	中小企業と地域との連携	30
5	地元地域からの消費の必要性	7
6	情報共有	6
7	その他の意見	21

#### ●中小企業は地域発展の核

中小企業は地域経済そのものであり、中小企業の元気が地域の元気。中小企業が衰退すれば地域経済はうまくいかなくなり、消費の落ち込みの影響で大型店の撤退もあり得る。そうなれば生活環境の悪化から市民減少がさらに進み、地域のさらなる衰退へとつながる。中小企業と地域は一心同体の関係にあると思う。

日本全体を見ても、企業の占める割合は中小企業が圧倒しており、地域においても経済を担っているのは中小企業だと思う。中小企業の経営者が元気だということが、地域の元気につながっていると思う。

中小企業が地域の大半を占める中、その活性化なくして地域の活性化はあり得ないと思う。

地方の企業の9割が中小企業であり、地域経済の重要な担い手だと思う。

地域の核となり、文化、伝統継承も含め商業だけではなく地域発展には大事だと思う。そのためにも経済的に回っていかないと地域活性化は進まない。

中小企業は雇用の創出、収入の増加、消費の活性化、市の税収増加による福祉や教育などの市民サービスの向上等により地域社会においても、まちづくりの担い手として重要な役割を担っていると思う。  
中小企業がのびれば、いい地域になると思っています。

## ●地域への雇用提供

地域での雇用を支え、地域経済の根幹を支える中小企業なくして地域経済の発展は見込めない。  
中小企業をはじめとした田川市に働き口がないと、住居を構えたとしても市外に勤めに出ることになり、地区自治体の若い世代離れの一因になっていると思う。  
中小企業が、地域内に存在する、まだ働ける高齢者を短時間でもよいので雇用し、活性化を促すべき。  
地元の方を雇用し、しっかりと税金を納めて中小企業が元気になれば地域の発展は望めない。  
雇用の促進により地元での雇用確保につなげることが企業としての責任の一つであり、より市民とのつながりを持つためやるべきことを果たしていかないといけないと思う。田川のまちの発展、町が元気であってこそ企業の将来が開けると思う。  
雇用の創出は、人口の増加はもとより、税収の増加または生活保護費の減少につながる。しかし現在は後継者不足に悩む中小企業が多く、この企業に対する支援を行わなければ地域は衰退してしまう。  
雇用が納税等によって地域貢献を果たすだけでなく、地域社会の取組みに貢献することが大事だと思う。

## ●地域の社会活動への参加

地域住民から慕われる企業になる。身の丈に合った地域貢献活動（文化、環境）に取り組む。  
自らの企業が地域社会の生活、文化の向上に貢献できるように努力していかなくてはいけないと思う。  
中小企業はその地域で生まれ育った人やその地域のことをよく知る事業者となり、地域住民の雇用や文化の継承を担う中心的役割を果たすことで、その地域らしさを生み出す存在であると考えます。  
地元根付いた中小企業は、市民にとって相互に助け合う大切な関係だと思う。特に実感したことは、地域のお祭りやイベントを主催するため協賛金をお願いに行った際、地元企業の方はイベントの内容に賛同してくださることが多く、地域と密接なつながりがあるなと思った。  
業務内容を明らかにして、ボランティア、清掃活動などを積極的に行うべき。

## ●中小企業と地域との連携

中小企業はできる限り地元住民を雇用することで地域からのサポートを得ることができる。  
企業祭等を企画開催し、地域住民との交流を深めるといいと思う。  
地元地域に根差すことで、個人消費者と関係を密にしていくことができる。密接な関係を築くことによって、販売する商品に対する信頼、信用を獲得することができ、商品の品質と相まって一見のお客さんがリピーターとなってくれると思う。  
地域と中小企業はお互い様の関係で、いずれが必要とされる存在であってほしい。できるだけ他府県からの受注を増やし地域に還元できるシステムが望ましい。  
地域で明るく仕事をし、暖かい町づくりのために人と関わっていく。「身近な困った」を解決できる力が中小企業に必要と考えます。  
地域の皆さんと交流し信頼が生まれ、良好なコミュニティの形成により地産地消など、地元での購買意識の向上が見込めるのではないと思う。  
中小企業は出来るだけ地元住民を雇用することで地域からサポートしてもらえる関係。

## ●地元地域からの消費の必要性

地元の中小企業で買えるもの、手に入るものは地元で買ってもらうと地域の活性につながる。
当店だけでなく中小企業の良さを知らせる場、地域の人は自分が住んでいるところにどんな企業があるかを知って利用するようになると良い。
切っても切れない関係だが、さほど都市部から遠くない田川市民にとって消費先は大手小売店または都市部へ流れるのが現状のように感じる。

## ●情報共有

地域と個人のつながりが大切。情報の共有が必要だと思う。
どういう企業が立地し、どういった商品サービスを行っているか情報発信、または受信が必要。
当店だけでなく中小企業の良さを知らせる場を設け、地域の人は自分が住んでいる所にどんな企業があるかを知って利用するようになると良い

## ●その他の意見

田川市はこれと言って他の地域に誇ることができる産業がないように見受けられる。何か地域に根差す産業の提案がほしい。
積極的に田川市内の業者（商店）で、購入や取引ができるような仕組みを作ってほしい。
IT、IOT、AIといったような言葉が世の中を大きく変えていくのだなと実感しつつある中で、中小企業の存在価値はどこにあるのか、地方は成立するのか。
各経営者団体が地域交流を目指しているため密接に感じるが、田川市の向上につながるかは疑問に思う。
生活者であり消費者でもあるため、日常生活が困難になると移転することになり、さらなる過疎化につながってしまうと思う。

## 第2節／行政が中小企業振興に果たす役割

表8-2 設問10－3 記述分類分け

問3		
No		件数
1	中小企業支援	17
2	経営戦略等相談	10
3	人材育成・人材不足対策	14
4	低金利融資・資金仲介	8
5	税優遇措置	7
6	行政からの地域産業への優先発注	6
7	大企業等の競争相手への対策	5
8	企業誘致	6
9	地元での消費の奨励	6
10	行政からの情報の発信と共有	15
11	人口増加	5
12	その他の意見	29

### ●中小企業支援

伸びている地元企業に税金を投入し、運用することによって市の収入を増加させる。
行政が中小企業復興のためにできることはすべて積極的に支援してほしい。
助成金等の交付はもちろんだが、いろいろな情報の発信が必要だと思う。
中小企業、特に地場産業の育成のためあらゆる施設を駆使して振興発展に邁進すべきだ。
行政が地域社会の暮らしを公共の立場で支えるための原資が税収である以上、中小企業の振興を手助け（公助）することは当たり前。
地域産業の活性化や地域企業に対する発展や継続性も支援。
中小企業は地域の要です。よって行政は全力で応援する事が田川市民が豊かになる必須条件です。行政と地域が一体になれば田川市民は豊かになります。田川市民が豊かになれば行政がより良く行われる好循環となる。
市の中小企業の実態を把握し、それらの維持・拡張のため環境整備や人材教育に力を入れ、地域全体の活性化を図ってほしい。
お互い成長しなければならないので、役割と言うか手をくんでいければ良い。

### ●経営戦略等相談

コンパクトなまちづくりを官民一体で考える。助成金を出して終わりではなく自立した経営を促す。空きテナント、シャッター商店街の利用促進。
中小企業を利用することにより利益を与える。経営支援、人材育成のための相談、援助をしてほしい。
中小企業の経営基盤の強化や人材育成等の中小企業振興に関する施策を推進することにより、中小企業の活性化が図られると思う。
具体的に地域の将来像を提示し、住民の参加と中小企業の育成に努めてほしい。
中小企業を利用することにより利益を与える。経営支援、人材育成のための相談、援助。



## ●人材育成・人材不足対策

中小企業をもっと発展させるためにも税金に対しても有利にしてほしい。行政が人材を育成し中小企業におくりだすのも役割ではないかと思う。
大企業に比べ中小企業はスケールメリットの面で不利であり、組織力も乏しいため、支援が必要である。特に人材に関しては働き手のヒューマンスキルの育成に関して積極的に機会を増やし支援する必要がある。研修に時間を割くのが難しい中でどの程度ニーズがあるかわからないが、短い時間で何度も利用できるような支援が近場であれば利用したい。
現在は後継者不足に悩む中小企業が多く、これらの企業に対する支援を行わなければ地域は衰退していく。行政は信用力を基礎とした情報の橋渡し役になってほしい。
ホームページなど楽しくつながるコミュニティーを応援するものがあるといい。魅力的な人材教育などもいいと思います。
人材の流出を防ぐ為に教育改革等を行っていかねばならないと思う。

## ●低金利融資・資金仲介

国や県からの事業に対する金融援助を増せば中小企業も元気が出ると思う。
中小企業がつぶれてしまわないような支援が必要。(人材確保や資金調達の仲介)
経営の安定継続のための資金提供(低金利の融資)。

## ●税優遇措置

大企業の方に中小企業よりも税金や融資面においても優遇している気がするので中小企業の方にも優遇してほしい。
中小企業をもっと発展させるためにも税金に対しても有利にしてほしい。行政が人材を育成し中小企業におくりだすのも役割ではないかと思う。
税金を安くしてほしい。農林漁業者と商工業者に対する援助の差があり過ぎると思う。

## ●行政からの地域産業への優先発注

行政が主導する事業を今よりも多くし、その中で地場の中小企業が参画できるようにしてほしい。
少なくとも田川市内の業者を使ってほしい。ただ外部の大手企業を基準とした単価を要求されると採算の取れない企業もある。対話が必要。

## ●大企業等の競争相手への対策

現状役所が中小企業を救えていないので、税金など、大企業と中小企業の間には差をつけてほしい。不景気の折、中小企業を守るという考えを示してほしい。
他地域からの同業大手の販売力は比較にならない程強く、我々酒販業は約80%が消失するとシュミレーションされています。行政がどのように役に立ってくれるのか全く不明。すき間がどこにあるのかという自助努力しかないと思っています。

## ●企業誘致

優良企業を誘致、定着させて田川市を活性化させる。
当該地域に事業所等開設した企業への官公庁等の公的機関からの支援及び優遇措置を、可能な限りお願いしたい。
全国展開している有力企業を迎え入れる努力を今後力を入れてやってもらい、中小企業の連携を促せていただければと思う。

## ●地元での消費の奨励

地産地消。祭り等の外部以外からの出店を避け、なるべく地域のみ出店、マップなどの宣伝、広告をつくる。
田川市内の企業で出来る事はなるべく市内業者でまかなう事が出来るように行政がリードする。
まずは市民に理解してもらい地産地消を推奨すべきだと思います。このままでは近い将来、田川市がなくなってるかもしれない。

## ●行政からの情報の発信と共有

情報の発信が重要。
国や県の行政で地域に役立つ情報をタイムリーに教えて欲しい。
各企業はそれなりは努力していると思う。行政が多方面の情報を発信し、必要な部分を企業が受け止めれば良い。
田川の魅力のPRによって人が集まり、活気ある町であることによって復興の後押しをして頂ければと思います。
当社は卸売業なのでそれを購入して頂ける市民の確保や店舗以外の販売の提供の他、情報発信を積極的に行ってほしい。
行政からの情報収集及び情報発信等のスキルを使って中小企業がほしいものを提供して頂ければ良いと思いました。
ホームページなど楽しくつながるコミュニティーを応援するものがあるといい。魅力的な人材教育などもいいと思う。
助成金等の交付はもちろんだが、色々な情報の発信が必要

## ●人口増加

地元中小企業に若者が集まるような環境整備に力を入れてほしい。
人口増加。魅力あるまちづくり。

## ●その他の意見

これまでにない斬新な発想の発掘。新たな視点での取組みが大切な時代になっていると感じる。どんどん今までにない中小企業が未来の夢や希望となってもらいたい。
---

我々小売業にとって最大の相手は通販。これは相手が見えません。どのような隙間があるのか一緒に考えられたらいいと思う。
並列育成でなく、ある程度の選択が必要。
第5条2にあるように国や県との連携に率先して取組む立場としての役割が大きなところだと思う。また各種のインフラ整備、インターネット環境の拡大によって中小企業が事業を進められる基盤づくり。
住民税を安く。美術館や市民会館等の活用を通じた文化的豊かさ。
国内外を問わず、参考になるモデル地区を見出し指導すること。(先進地視察を実施)
個人事業主や中小企業個体では不可能な事案に柔軟に対応してくれることを望む。例えば、商業地での駐車規制区域の緩和など。
行政主導で行うことに反対はしないが、振興策の実施対象を絞り込まないと具体的施策の立案自体が宙に浮くように思う。
地域内の産業、企業に関する状況を十分に把握し、地域固有の資源を有効に活用していかなければならない。

### 第3節／大企業が中小企業に果たす役割

表 8-3 設問 10 - 4 記述分類分け

問4		
No		件数
1	中小企業振興に対する協力・責任	23
2	中小企業の育成	9
3	中小企業への情報・技術等提供	8
4	中小企業への発注と雇用の提供	13
5	適性価格での取引・発注量の安定	6
6	その他の意見	22

#### ●中小企業振興に対する協力・責任

協力企業として認め、独立性を図り互いに発展させる役割は大企業の責務。
中小企業に対しての後方支援。
取引がないのでよくわからないが、下請け、元請けの関係であると思うので一方的に買い叩くのではなく共有共栄の関係となるべき。
大企業は事業活動を行うにあたっては地域社会を構成する一員としての社会的責任を認識するとともに、中小企業者との連携及び協力が必要不可欠だと思う。
大企業は体力があるので中小企業を援助するのは地域経済において不可欠だ。
大企業は倫理観を持って自社だけの利益追求にとどまらず、中小企業を含む業界全体の利益を考える義務があると思う。
ウィンウィンの関係構築を目指してほしい。
大企業は中小企業を相手にしていない。

## ●中小企業の育成

中小企業は日本の経済を支える真の担い手であるので、大企業には中小企業を育てる役割がある。
中小企業あつての大企業であり、単なる取引先に留まらず人材育成なども含め、中小企業の発展、技術力向上等に積極的に関与すべきだ。
資金繰りなどの、経営のノウハウを教えてほしい。
第8条の通りだと思う。地場の中小企業と技術、人材育成、開発等、多くの面で連携する必要がある。大企業はその中心、先導する役割を担っていると思う。
中小企業の支えと協力があつてこそ大企業は成り立っているの、中小企業が健全に経営運営出来る様、支援して欲しい。

## ●中小企業への情報・技術等提供

システム化された大企業の経営にスキはないと思うが、地域において中小企業が生き残れる道があるのならその情報をくまなく教えてほしい。
技術向上への情報発信、新製品の紹介。
大企業の資本力や情報力を生かして中小企業と協力関係を築けば多種多様な展開が生まれる。
大企業のノウハウの中で中小企業復興に使える情報は提供する。

## ●中小企業への発注と雇用の提供

大企業は従業員・取引先数も多く、関連会社を含めた雇用創出が役割。現役世代の増加により、地域の活性化にも繋がると思う。
大企業が他の地域の企業を使うのではなく、地元の企業にも出来る事は沢山あると思うので使ってほしい。
大企業が中小企業に材料の発注や取引を活発に行ってほしい。
中小企業を育てて行く中で仕事を与えてほしい。
大企業が積極的に中小企業と取引を行うことも必要だと思うが、地元中小企業や事業者の取引先を必要以上に荒らさないことが大切だと思う。個人が卸元から直接買い付けを行えば、中小企業や個人事業主は価格の面では太刀打ちできない。
原材料の発注や一部製造の下請けにおいて国内の中小企業を優先してほしい
地場優先でできることは協力するという姿勢。地場の雇用を担っているという自覚を持って、安定した経営を心がけること。
中小企業との連携を図り、なるべく失業者を出さないような経営を行う。

## ●適正価格での取引・発注量の安定

大企業は税制優遇され、中小企業は苦しめられる。一方、大企業からの一方的な命令に従わないと生き残れない現実。大企業は中小企業と一体となった経営を考えないと将来はない。現実、しわ寄せは全て中小企業にきている。
買い叩きや間接経費などの取引。(取引に関する諸々の経費)
発注単価の見直し。

## ●その他の意見

大企業といえども絶対はなく、いつ倒産してもおかしくない。中小企業振興を行ってくれるのはうれしいが、無理強いはいできない。
中小企業の職人（プロ）が造り出す質の高い製品があればおのずと大企業も誘致されるのではと考える。
中小企業にも人材面や技術面が優れている人が多数いると思うので、人手不足などにおいてももっと利用して欲しいと思う。そうすれば中小企業の仕事不足などもなくなると思う。
大企業の力を持って、田川に最先端のサービスを提供し、それによりやる気のない中小企業がなくなることは基本的に良いことだと考える。
大企業は、地域に関心をもって貢献できることは貢献する意識を持つ事が重要であると考え。中小企業振興に対して、というどうしてもライバル関係にしかならない気がするが、納税や雇用に関して住民の雇用と利益を還元する意味で、納税額を増やして地域振興に貢献することはできると思う。
雇用や投資に関して積極的な行動を行うとともに、大企業がゆえに、本社の意向もあると思うが地域性を活かした「田川らしい連携」をすることができれば大変望ましい。
大企業が進出し易くするために、固定資産税の減免や、一定期間の法人市民税の減免などが必要である。
中小企業があつてこそ大企業がある世の中を願います。ピラミッド型社会ではこれから逆に大変であり難しくなると感じてます。平和な社会を願います。個人として大企業より多くの方の個人活動が広まる事を願ってます。昔のよい点をふりかえる等でもあると感じています。(商店の良さ)中小企業が基本となってもよいくらいと思ってます。

## 第4節／市民が中小企業振興に果たす役割

表 8-4 設問 10－5 記述分類分け

問5		
No		件数
1	市民と中小企業の連携	17
2	地域内での消費(地産地消)	25
3	中小企業製品の認知・関心	12
4	市外への移住の抑制	6
5	地元企業への就職・後継	10
6	市民からの提案・意見交換	6
7	その他の意見	18

## ●市民と中小企業の連携

市民にとって豊かな生活を送る為には各々が自分の役割を果たし、働き、社会に貢献することが必要。母体である中小企業がより良くなることが、市民が良くなることにつながる。中小企業振興はそういう意味で必要。
市民は中小企業が地域経済の発展及び市民生活の向上に重要な役割を果たしていることを理解し、中小企業の育成及び発展に協力することが重要と思います。
田川市民一人ひとりが、「誰かどうにかしてくれるだろう。」という依存体質から抜け出すこと。



中小企業が健全に経営運営出来る様、暖かく見守り、協力支援して欲しい。
中小企業の復興が市民生活の向上に繋がる事を考え、市民も中小企業の発展に協力する事が大切。
田川市民のほとんどの方が中小企業で働いている事を理解してもらい、共に地域の発展に努めていく事が大事。
中小企業がイベントを開き交流する。
田川市民が積極的に田川市の施策に参加出来るようなしくみを作り、それを活用していきたい。
企業推進の為、連携を取って事業を進めたい。

### ●地域内での消費（地産地消）

地域で経済を回す意識を持ち、買い物は地元でしてほしい。また、市内で生産されている産物、工業物の販路を知ること。あってほしいもの、あればいい業種等があれば、提案の機会を作れば良いと思う。
インターネットで安いものだけを買うのではなく地域を利用すべき。
町全体で理解し地産地消し市外流失しているお金を田川市で回す事。
個人個人の買い物等、地場経済を支えるのは市民自身であるということを理解し、行動すること。これが一番の企業振興だと思う。
若年層が地域外へ（ネットも含め）向かうし高齢者層は地域でしか生活できない世の中の流れはしかたないが、しかしそれだけでは文化継承は難しい。交通手段など再度外へでていけることができれば、地域への購買力はかなりある。
価格の安さだけを判断基準にするのではなく、日々の買い物などを地元の商店や中小企業で行うことによって、地域経済は浮揚していくと考える。消費の拡大は企業努力だけでは限界がある。消費者の協力が必要不可欠。
市の分譲地の建築の際、大手ハウスメーカーが多い。地場の工務店、建築業者を積極的に使ってほしい。
地域復興券を作って購入の後も、継続に消費購入してほしい。

### ●中小企業製品の認知・関心

行政の方針や指針をもっと市民に幅広く深く理解してもらえよう、PRを充実し、行政と市民の話し合いの場を多く増やすことで、未熟でありながらも頑張っていきたい。
中小企業復興条例を各市民がよく理解してもらうには非常にハードルが高いと思う。市民が各企業の存続の為に理解をして受け止める事が必要。
企業と市民とが持ちつ持たれつの関係を構築できるよう、市民も地場事業への理解を深める必要がある。
田川市が中小企業復興に注力していることに関心を持ち、市の施策に協力をしていくこと。
地域の雇用の大半を担う中小企業の重要性を認識して目を向ける、関心を持つ。

### ●市外への移住の抑制

特に若者が、極力地元の中小企業に就労し市外に出ていかないよう努力する。
人口減は医療経営にも大きく左右されている。人があふれる豊かな田川市、子供がいっぱい遊んでたのしい街になればいいと思う。
とにかく地域内での購買を増やし停留時間を長くする。



## ●地元企業への就職・後継

市民は地域の企業のことを知る機会を求め、大企業や公務員への就職に安定を求める傾向を改めて、地域の中小企業に可能性が見出せるかチェックすることで優良な中小企業が育つバックグラウンドを作ることが出来るを考える。
市民が地元企業を盛り上げ、地域の発展、地域雇用の増進を図り、地域の活性化につなげてほしい。
市の若者が地域の企業に就職できたり、後継できたりするよう、お互いが協力し合って発展するよう努力してほしい。
65 歳以上の有償労働者が勤務できるよう参画していきたい。

## ●市民からの提案・意見交換

市民から積極的に中小企業に対し必要なことを提案してもらうシステムを作ることが大事である。
若い人の考えを尊重し、実行に移していくことが大切。
消費者視点での意見を伝えていくこと。

## ●その他の意見

もっと地元を大事にするべき。
市民の皆様は中小企業が残っていくために無理な需要はしないようにしてほしい。
第 9 条の記載を市民が何をしてそれを果たすべきものか、具体的な実施策が把握できれば市民が企業の振興をもっと果たせると感じる。
クラウドファンディングで支援する。
中小企業振興が中小企業ではなく市民に果たす役割を教えてほしい。
住環境の整備、美しいまちづくりなど。ボランティア活動の活発化など。

表 8-5 【自由意見】 記述分類分け

自由記述		
No		件数
1	地域内の中小企業振興	21
2	企業誘致	14
3	行政からの事業発注	4
4	人材育成・人材不足対策	9
5	支援施策の認知・情報共有	3
6	都市政策・まちづくり	7
7	交通インフラの整備	15
8	観光地・ブランド品創出とPR	11
9	空き店舗の利用	4
10	地域雇用の創出	6
11	人口減少対策	11
12	地域内での消費	3
13	アンケートに対する不満	13
14	その他意見	31

### ●地域内の中小企業振興

市内企業に対して勇気を提供する必要が有ると考える。特に大企業ではなく、中小企業が市外や海外で成功した事例を作り、「うちでもやれるかも!？」という勇気が今必要だと思う。田川市政に期待するとともに、私達も支えて続けるので絶対に成果を出してほしいと思う。
他の地域に無いような、独自性と創造性を持った中小企業を育てるような市政が必要。
他の地域に比べ土木建設業で働く者が多く全体としてバランスが悪い。製造業・サービス業等の企業を育てる施策がほしい。
市政に対しては細やかな住民の需要をくみ上げてほしい。そこに中小企業の方々が参入でき、小さくても生きた事業が実現できれば将来に繋がっていくように思う。
新産業の創出が叫ばれて久しいが、延々遅々として進んでいない。他に類を見ない活気的な企業誘致の特例や地場企業への支援策を、市をあげて取り組むこと、子育て世代や若者が安心して住める環境整備と共に雇用の創出が急務であると思われる。
田川市の経済を活性化し導くための循環をどう築くか議論を深めてほしい。商業・工業に関する地域課題を発掘し、目的達成のため、積極的に活動してほしい。
コンビニエンスストアは社会のインフラとも言われるようになった。ごみ箱の設置、清掃、防犯いずれも負担が大きい、インフラであれば市がなんらかの支援をしてくれても良いのではと思う。
市内事業者の7割以上が小規模だということを改めて知った。そのような状況の中、小規模事業者がいかにして事業を継続していくか考えることはとても重要なことだと思う。その場しのぎの経営ではなく、先を見据えた経営ができるよう、関係機関等のサポートが必須だと感じる。健全な経営、円滑な事業継承ができるよう、事業者自身の意識改革も必要ではないかと改めて感じている。
企業誘致を頑張っているのは理解しているが、どの地方も過疎化、高齢化がすすみ、競争が激化しているので厳しいと思う。大手は風向きが変わると容易に撤退し、後には大手によってつぶれた小規模企業が残される可能性がある。地場産業の振興を頑張してほしい。

商店街に買い物客がわんさと訪れる日々を夢見ています。小倉、福岡まで通勤出来る交通の手段を実現。工業団地が企業で満たされ増え、車が交通の車で満たされることを祈念する。
他の地域に比べ土木建設業で働く者が多く全体としてバランスが悪い。製造業・サービス業等の企業を育てる施策がほしい。
人はどうしても、カッコイイ仕事に目が行きがちですが、華やかな業績はないが業績を伸ばしている企業こそ、その数を増やすべき。そのため、市のブランドをもって、その伸びているノウハウを伸ばしていない企業に教えることが重要と考えます。その意味において、華やかな企業ではなく、伸びている企業から学ぶことが極めて大切ではないでしょうか？田川市はここ最近本当にがんばっていると思います。そのがんばりを今まで以上に「カタチ」として表して下さい。

## ●企業誘致

子ども達が学校を卒業して働く企業がないため、田川に残れず県外に出てしまい商売も継げない。何とか企業を誘致して、雇用の場を増やしてほしい。県立大が田川にあるので教育の場としても田川を住みやすいまちにしてほしい。
質の高い文化的要素のある産業が田川に根付く様、田川市政に努力してもらいたい。
もっと企業誘致の積極性、空き地の有効利用を考えてほしい。
人、企業誘致及びバスセンター付近の整備を行ってもらいたい。
炭坑の町として栄えた田川市にとって、メインの産業が無くなった今を維持していくのは大変な事だと思う。しかしながら、道路を二車線にしたり、トンネルを開通させたり、インフラの整備には力を入れていると感じる。だが、人口流出で過疎化している現状としては、大企業を誘致する事が手っ取り早いと思う。
田川市は下水工事が進んでいないため、企業が来てくれないと思う。それに子ども達の学力が低い事もあると思う。生活保護が多いのも残念な事だと思う。

## ●行政からの事業発注

大企業や会社規模のほうを中心に目をむけているような気がする、公共事業の斡旋面においても、中小企業や個人経営者も技術面においても優れている面があると思うのもっと優遇してほしい。
公共の入札においては、メーカー品番を特定しない公平な入札になるよう希望する。メーカーと業者の価格操作ができない競争の原理を、重視してもらいたい。

## ●人材育成・人材不足対策

まず田川市政がすべき事は定住人口を増やす事だ。10万人都市を目指し、ある一定の労働人口を確保しつつ、税収をあげインフラ整備をし、教育にも力を注ぎ未来に向う人財を育て人々が豊かになる事。そういう意味で産業振興はなくてはならないものだ。市民1人1人が地域一番を目指しよりよい田川市をつくりあげる事が基本的な考え。
新卒の地元高校生、県大生に地元中小企業のアピールの場を作してほしい。
最も優先することは、学力向上による教育環境、生活環境の整備だと思う。企業の人材も、企業の進出も、起業も、基になる能力、人材の創出が鍵になる。

「次代を担う子どもたちに継承すべきまちづくり」のために我々企業の担う役割は大きいことを改めて認識する。高校生をはじめ若い世代の雇用や小中学校生徒の見学など今行っていることで継続すべきものは益々拡充し、地元の企業として市民にもっと良い印象を持って頂ける企業であるよう考える。

### ●支援施策の認知・情報共有

創業、事業共に、国や県の制度融資や助成金等の情報が零細企業には行き渡っていない。又は、資料作成の為にノウハウや時間が足りていないのではと感じる。その辺りを整備してほしい。

支援施策等の情報は紙媒体で送付してほしい。

産業振興の実態を把握できない。

### ●都市政策・まちづくり

外灯をつける、雑草をなくす、これだけでも市の美化や安全に繋がる。

最近街がキレイになってきているように思う。目に訴えることもとても大切だと思う。超少子高齢化社会になって何もかもが先行き不透明な時代になった。そんな中でどうすれば少しでも楽しい生き方が出来るのかを真剣に考えていてもらいたい。

市役所が清潔になっており、トイレは綺麗になっている。

### ●交通インフラの整備

バスの本数が減っており不便。

消防署がある南斜面に太陽光パネルを設置して関連業者を助けてほしい。また、周辺の公共施設の省エネをしてほしいと思う。仕事の関係上地区への交通が大変気になっている。苦情もよく入る。

道路の案内板が少ない。(外から来た人にわかりにくい) 実際に活用されなくても、市民に対する案内効果はあるのではないかな。

### ●観光地・ブランド品創出とPR

もっと市の特産のPRも必要。

田川市には「絶対この産業がある」という産業がなくなり本当に残念。観光もぼつとしない。「福岡から北九州の通り道だけ」とよく言われる。ぜひ立寄ってみたいと思ってもらえる様、企業と観光が一体となって頑張してほしい。

どこの市町村よりも1つだけはと思ったものを作ってほしい。秋の銀杏、春の彼岸花。田川市に来れば、めずらしい物が有る等、特色を出すこと。

田川市は石炭産業の遺産があるので、観光事業にも力を入れればいいのではないかな。

観光については自然環境の整備だけでなく、おいしい店づくりの支援や紹介など、田川市の野菜、果物、肉を使った料理の開発、一流シェフの採用、広報、宣伝活動を繰り返す必要がある。

## ●空き店舗の利用

商店街空き店舗開拓をなんとかしてほしい。空き店舗を利用してフリーマーケットや囲碁将棋の会など催しものを役所の考えで推進する等。

## ●地域雇用の創出

田川市には福岡県立大学がある。市内外に有望な企業があれば学生の皆様が就職する機会が増加し、人口増加にもつながる。急速に進むAI環境の流れに生活も仕事も大きく変化すると言われている。私達ができる事には限界がある。若い企業者を田川市に呼び込む努力を市には期待したい。

子供達が学校を卒業しても働く企業がないため、田川に残れず、県外に出てしまい商売も継げません。何とか企業を誘致していただき、雇用の場をふやしてほしいです。県立大が田川にあるので教育の場としても田川に住みやすいまちにしてほしい。

しょうがい者の仕事確保の推進。

今回頂いた中小企業振興基本条例の知識を持っていませんでしたが、その内容にありますように「次代を担う子どもたちに継承すべきまちづくり」のために我々企業の担う役割は大きいことを改めて認識します。高校生をはじめ若い世代の雇用や小中学校生徒の見学など今行っていることで継続すべきものは益々拡充し、地元の企業として市民にもっと良い印象を持って頂ける企業であるよう考えています。

## ●人口減少対策

人口減のスピードが早くなっているように思う。早急な対策を産学官で取組み、子どもを育て、地域に子どもを残す取組みに力を注いで頂きたい。

田川市は高校を卒業すると市外へ勤務先を求める傾向が強い人口漏出地域である。それは地場の魅力ある企業がどれくらいあるのか未知数だからかもしれない。情報が不足しているのかもしれない。学校教育においても教員自身がまずは知ることができないと、子どもに対しても学力の高い大学への進学、安定した大企業への就職だけが促される。中小企業側も努力が必要な点があるのはもちろんであり、それらを結びつけることができ努力して成果を挙げている地場の中小企業の情報を学校教育の場で共有できていく仕組みがあれば優秀な人材を地域に残し、発展していく原資となれるかもしれない。

人口が増えないと商売も成り立たない。

## ●地域内での消費

昨今は、ちょっとした物品から大物まで企業にあっても、安い、便利、楽という理由でWEB発注しております。相手の顔が見えない取引です。家に帰り一市民に戻っても、同じ。この辺のところから手を付けていこうと思います。

## ●アンケートに対する不満

わが社の本社は別の市町村にあり、アンケートの答えにつながらない所も多々あると思いますが、よろしく願い致します。

アンケートについては、非常にボリュームが多く、記載することに多くの時間と労力を要します。このアンケートに回答してくれた企業に対しては、市政に対して相当な期待をしている方々と推測します。つきましては、このアンケートを市政の財産として1件1件について丁寧に向き合う機会にして頂きたく存じます。

### ●その他の意見

大好きな故郷をしっかり楽しんでいけるように、みんなで頑張りましょう。

市民への役割や行政との取組みを考える以前にまず個人が頑張らないとどうしようもないと思う。周囲との連携を考える余裕までない。

医療なのに実質利益が基盤になっている現代。様々なことに疑問を抱いている。(産業についても同じ)何事も目先だけの改善が多く悪循環になっていることが多いと感じる。よって利益追求の前に医療関係者として個人で薬局を開き、お客様一人一人を大切に、時間をかけてご自分の身体の大切とご自分で取り組む意志が基本で重要だとお伝えし小さな事から取り組んでいる。市政も(国からの)規則や条例などにとらわれず、田川独自性をもってこれまでにない新たな発想で取組み全国に発信して頂けるような田川市政であってほしい。





## 補章

---

### 単純集計結果と調査票

# 単純集計結果

「2017年田川市中小企業振興基本調査」は、2,104事業所を対象に、100を超える調査項目で実施され、有効回答751を得た（回収率35.7%）。2016年10月から11月にかけて実施された。ここではその単純集計結果を掲載し、回答の全体状況を捉えたい。

## 1. 事業所の状況について

### 中小企業支援情報の希望の有無

1 中小企業支援策情報の希望 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	希望する	209	27.8	36.1
2	希望しない	370	49.3	63.9
	不明	172	22.9	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	579

### 回答事業所の所在地区分

市内地域区分 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	伊加利	31	4.1	4.3
2	伊田	290	38.6	40.3
3	夏吉	52	6.9	7.2
4	楠	25	3.3	3.5
5	奈良	141	18.8	19.6
6	弓削田	67	8.9	9.3
7	川宮	93	12.4	12.9
8	位登	11	1.5	1.5
9	猪国	9	1.2	1.3
	不明	32	4.3	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	719

### 回答企業の事業形態

1-ア 事業形態 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	個人	317	42.2	43.3
2	法人	415	55.3	56.7
	不明	19	2.5	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	732

### 主たる業種

1-イ-1 主たる業種 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	農業・林業	5	0.7	0.7
2	漁業	0	0.0	0.0
3	鉱業・採石業・砂利採取業	2	0.3	0.3
4	建設業	90	12.0	12.4
5	製造業	57	7.6	7.9
6	電気・ガス・熱供給・水道業	16	2.1	2.2
7	情報通信業	2	0.3	0.3
8	運輸業・郵便業	13	1.7	1.8
9	卸売業・小売業	201	26.8	27.8
10	金融業・保険業	17	2.3	2.3
11	不動産業・物品貸借業	13	1.7	1.8
12	学術研究・専門・技術サービス業	32	4.3	4.4
13	宿泊業・飲食サービス業	42	5.6	5.8
14	生活関連サービス業・娯楽業	13	1.7	1.8
15	医療・福祉	87	11.6	12.0
16	教育・学習支援業	11	1.5	1.5
17	サービス業	84	11.2	11.6
18	その他	39	5.2	5.4
	不明	27	3.6	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	724

### 所属団体の有無

1-ウ 所属団体 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	所属団体あり	591	80.5	84.8
2	所属団体なし	106	14.1	15.2
	不明	54	7.2	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	697

### 資本金

1-エ 資本金 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	個人事業主	309	41.1	44.5
2	500万円以下	154	20.5	22.2
3	500万円超～1千万円以下	83	11.1	12.0
4	1千万円超～3千万円以下	66	8.8	9.5
5	3千万円超～5千万円以下	36	4.8	5.2
6	5千万円超～1億円以下	20	2.7	2.9
7	1億円超	26	3.5	3.7
	不明	57	7.6	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	694

### 企業理念の有無

1-オ 企業理念の有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	あり	389	51.8	60.6
2	なし	253	33.7	39.4
	不明	109	14.5	
	N (% <sup>△</sup> - <sup>△</sup> )	751	100	642

## 経営ビジョンの有無

1-オ ビジョンの有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	あり	315	41.9	51.0
2	なし	303	40.3	49.0
	不明	133	17.7	
	N (%べ-ス)	751	100	618

## 事業計画の有無

1-オ 事業計画の有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	あり	310	41.3	48.4
2	なし	330	43.9	51.6
	不明	111	14.8	
	N (%べ-ス)	751	100	640

## 正社員数

1-カ 正社員数 (人) (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	0人	132	17.6	20.0
2	1人	97	12.9	14.7
3	2～3人	139	18.5	21.0
4	4～5人	77	10.3	11.6
5	6～9人	59	7.9	8.9
6	10～19人	81	10.8	12.3
7	20～49人	43	5.7	6.5
8	50人以上	33	4.4	5.0
	不明	90	12.0	
	N (%べ-ス)	751	100	661

## 田川市内居住正社員数

1-カ 田川市内居住正社員数 (人)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	0人	183	24.4	29.4
2	1人	115	15.3	18.5
3	2～3人	161	21.4	25.9
4	4～5人	61	8.1	9.8
5	6～9人	49	6.5	7.9
6	10～19人	35	4.7	5.6
7	20～49人	15	2.0	2.4
8	50人以上	3	0.4	0.5
	不明	129	17.2	
	N (%べ-ス)	751	100	622

## パート・アルバイト数

1-カ パート・アルバイト数 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	0人	294	39.1	44.7
2	1人	125	16.6	19.0
3	2～3人	79	10.5	12.0
4	4～5人	36	4.8	5.5
5	6～9人	40	5.3	6.1
6	10～19人	39	5.2	5.9
7	20～49人	23	3.1	3.5
8	50人以上	21	2.8	3.2
	不明	94	12.5	
	N (%べ-ス)	751	100	657

## 田川市内居住パート・アルバイト数

1-カ 田川市内居住パート (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	0人	349	46.5	56.9
2	1人	111	14.8	18.1
3	2～3人	61	8.1	10.0
4	4～5人	28	3.7	4.6
5	6～9人	31	4.1	5.1
6	10～19人	15	2.0	2.4
7	20～49人	17	2.3	2.8
8	50人以上	1	0.1	0.2
	不明	138	18.4	
	N (%べ-ス)	751	100	613

## 事業継続年数

1-キ 事業継続年数 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	5年未満	27	3.6	3.6
2	5年～10年未満	53	7.1	7.1
3	10年～20年未満	116	15.4	15.6
4	20年～40年未満	244	32.5	32.9
5	40年～80年未満	252	33.6	34.0
6	80年以上	50	6.7	6.7
	不明	9	1.2	
	N (%べ-ス)	751	100	742

## &lt;従業員の増減&gt;

## 3年前と比べた従業員数の増減

1-ク 3年前の従業員数との比較 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	増加	90	12.0	12.8
2	変わらない	377	50.2	53.8
3	減少	228	30.4	32.5
4	創業3年未満	6	0.8	0.9
	不明	50	6.7	
	N (%べ-ス)	751	100	701

## 採用予定の有無

1-ケ 採用予定の有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	あり	233	31.0	32.1
2	なし	492	65.5	67.9
	不明	26	3.5	
	N (%べ-ス)	751	100	725

## 今後5年間の採用予定数

1-ケ 今後5年間の従業員の採用予定数 (人) (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1人	41	5.5	24.4
2	2人	38	5.1	22.6
3	3人	27	3.6	16.1
4	4～5人	33	4.4	19.6
5	6～14人	20	2.7	11.9
6	15人以上	9	1.2	5.4
	不明	582	77.6	
	N (%べ-ス)	750	100	168

## 前期の売上高

1-コ 前期の売上高 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1000万円未満	228	30.4	33.3
2	1000万円～5000万円未満	192	25.6	28.1
3	5000万円～1億円未満	82	10.9	12.0
4	1億円～5億円未満	117	15.6	17.1
5	5億円～10億円未満	25	3.3	3.7
6	10億円～30億円未満	22	2.9	3.2
7	30億円以上	18	2.4	2.6
	不明	67	8.9	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	684

## 前期の利益

1-コ 前期の利益 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	黒字	194	25.8	41.4
2	プラスマイナスゼロ	109	14.5	23.2
3	赤字	166	22.1	35.4
	不明	282	37.5	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	469

## 3年前と比べた売上高増減

1-サ 3年前と比べた売上 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	増加	124	16.5	17.5
2	変わらない	190	25.3	26.9
3	減少	389	51.8	55.0
4	創業3年未満	4	0.5	0.6
	不明	44	5.9	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	707

## 3年前と比べた販売・受注量増減

1-サ 3年前と比べた販売・受注量 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	増加	108	14.4	17.3
2	変わらない	191	25.4	30.6
3	減少	321	42.7	51.4
4	創業3年未満	4	0.5	0.6
	不明	127	16.9	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	624

## 3年前と比べた販売・売上単価

1-サ 3年前と比べた販売・受注単価 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	上昇	77	10.3	12.6
2	変わらない	324	43.1	53.1
3	下降	205	27.3	33.6
4	創業3年未満	4	0.5	0.7
	不明	141	18.8	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	610

## 3年前と比べた経常利益増減

1-シ 3年前と比べた経常利益 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	増加	106	14.1	15.4
2	変わらない	198	26.4	28.8
3	減少	380	50.6	55.2
4	創業3年未満	4	0.5	0.6
	不明	63	8.4	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	688

## 主な売上先

1-ス(1) 主な売上先 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	大手・中堅メーカー	62	8.3	9.4
2	中小・小規模メーカー	66	8.8	10.0
3	小売・サービス業	70	9.3	10.6
4	卸売業・代理店	36	4.8	5.4
5	個人	372	49.5	56.1
6	官公庁・学校	79	10.5	11.9
7	その他	37	4.9	5.6
	不明	88	11.7	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	663

## 主な仕入先

1-ス(2) 主な仕入先 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	大手・中堅メーカー	168	22.4	27.7
2	中小・小規模メーカー	143	19.0	23.6
3	小売・サービス業	79	10.5	13.0
4	卸売業・代理店	204	27.2	33.7
5	個人	54	7.2	8.9
6	その他	40	5.3	6.6
	不明	145	19.3	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	606

## <売上先地域と売上割合>

### 田川市内への売上額割合

1-セ-1 【売上額】田川市内 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	96	12.8	16.7
2	10%以上20%未満	25	3.3	4.4
3	20%以上30%未満	31	4.1	5.4
4	30%以上40%未満	31	4.1	5.4
5	40%以上50%未満	33	4.4	5.7
6	50%以上60%未満	47	6.3	8.2
7	60%以上70%未満	29	3.9	5.1
8	70%以上80%未満	43	5.7	7.5
9	80%以上90%未満	47	6.3	8.2
10	90%以上100%未満	62	8.3	10.8
11	100%	130	17.3	22.6
	不明	177	23.6	
	N (% <sup>ペ</sup> -ス)	751	100	574

## 田川市を除く福岡県内への売上額割合

1-セ-1 【売上額】福岡県内 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	170	22.6	29.6
2	10%以上20%未満	46	6.1	8.0
3	20%以上30%未満	49	6.5	8.5
4	30%以上40%未満	46	6.1	8.0
5	40%以上50%未満	37	4.9	6.4
6	50%以上60%未満	67	8.9	11.7
7	60%以上70%未満	35	4.7	6.1
8	70%以上80%未満	33	4.4	5.7
9	80%以上90%未満	27	3.6	4.7
10	90%以上100%未満	20	2.7	3.5
11	100%	44	5.9	7.7
	不明	177	23.6	
	N (%べ-ス)	751	100	574

## 福岡県外への売上額割合

1-セ-1 【売上額】福岡県外 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	503	67.0	87.6
2	10%以上20%未満	18	2.4	3.1
3	20%以上30%未満	12	1.6	2.1
4	30%以上40%未満	5	0.7	0.9
5	40%以上50%未満	7	0.9	1.2
6	50%以上60%未満	6	0.8	1.0
7	60%以上70%未満	4	0.5	0.7
8	70%以上80%未満	8	1.1	1.4
9	80%以上90%未満	2	0.3	0.3
10	90%以上100%未満	4	0.5	0.7
11	100%	5	0.7	0.9
	不明	177	23.6	
	N (%べ-ス)	751	100	574

## 海外への売上額割合

1-セ-1 【売上額】海外 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	571	76.0	99.5
2	10%以上20%未満	2	0.3	0.3
3	20%以上30%未満	1	0.1	0.2
4	30%以上40%未満	0	0.0	0.0
5	40%以上50%未満	0	0.0	0.0
6	50%以上60%未満	0	0.0	0.0
7	60%以上70%未満	0	0.0	0.0
8	70%以上80%未満	0	0.0	0.0
9	80%以上90%未満	0	0.0	0.0
10	90%以上100%未満	0	0.0	0.0
11	100%	0	0.0	0.0
	不明	177	23.6	
	N (%べ-ス)	751	100	574

## &lt;仕入先地域と仕入割合&gt;

## 田川市内からの仕入額割合

1-セ-2 【仕入先】田川市内 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	272	36.2	52.7
2	10%以上20%未満	45	6.0	8.7
3	20%以上30%未満	21	2.8	4.1
4	30%以上40%未満	19	2.5	3.7
5	40%以上50%未満	8	1.1	1.6
6	50%以上60%未満	24	3.2	4.7
7	60%以上70%未満	11	1.5	2.1
8	70%以上80%未満	18	2.4	3.5
9	80%以上90%未満	20	2.7	3.9
10	90%以上100%未満	20	2.7	3.9
11	100%	58	7.7	11.2
	不明	235	31.3	
	N (%べ-ス)	751	100	516

## 田川市を除く福岡県内からの仕入額割合

1-セ-2 【仕入先】福岡県内 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	118	15.7	22.9
2	10%以上20%未満	26	3.5	5.0
3	20%以上30%未満	28	3.7	5.4
4	30%以上40%未満	31	4.1	6.0
5	40%以上50%未満	16	2.1	3.1
6	50%以上60%未満	36	4.8	7.0
7	60%以上70%未満	18	2.4	3.5
8	70%以上80%未満	23	3.1	4.5
9	80%以上90%未満	33	4.4	6.4
10	90%以上100%未満	66	8.8	12.8
11	100%	121	16.1	23.4
	不明	235	31.3	
	N (%べ-ス)	751	100	516

## 福岡県外からの仕入額割合

1-セ-2 【仕入先】福岡県外 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	379	50.5	73.4
2	10%以上20%未満	23	3.1	4.5
3	20%以上30%未満	8	1.1	1.6
4	30%以上40%未満	12	1.6	2.3
5	40%以上50%未満	4	0.5	0.8
6	50%以上60%未満	16	2.1	3.1
7	60%以上70%未満	7	0.9	1.4
8	70%以上80%未満	9	1.2	1.7
9	80%以上90%未満	10	1.3	1.9
10	90%以上100%未満	15	2.0	2.9
11	100%	33	4.4	6.4
	不明	235	31.3	
	N (%べ-ス)	751	100	516



## 海外からの仕入額割合

1-セ-2 【仕入先】海外 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	10%未満	505	67.2	97.9
2	10%以上20%未満	2	0.3	0.4
3	20%以上30%未満	3	0.4	0.6
4	30%以上40%未満	1	0.1	0.2
5	40%以上50%未満	0	0.0	0.0
6	50%以上60%未満	1	0.1	0.2
7	60%以上70%未満	1	0.1	0.2
8	70%以上80%未満	0	0.0	0.0
9	80%以上90%未満	1	0.1	0.2
10	90%以上100%未満	2	0.3	0.4
11	100%	0	0.0	0.0
	不明	235	31.3	
	N (%ベ-ス)	751	100	516

## 強みを伸ばすために希望する支援策

2-2 強みを伸ばすために希望する支援策1 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	品質の良さ	21	2.8	28.4
2	価格・コスト	7	0.9	9.5
3	多品種	0	0.0	0.0
4	特注品	0	0.0	0.0
5	技術力	7	0.9	9.5
6	企画開発力	7	0.9	9.5
7	営業力	8	1.1	10.8
8	新技術・ノウハウの投入速度	1	0.1	1.4
9	ネットワーク	7	0.9	9.5
10	競争相手の少なさ	0	0.0	0.0
11	従業員・後継者の優秀さ	12	1.6	16.2
12	財務体質の強さ・資金調達能	2	0.3	2.7
13	その他	7	0.9	9.5
	不明	677	90.1	
	N (%ベ-ス)	751	100	74

## 2. 事業所の強み

### 事業所の強み

2-1 事業所の強み (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	品質の良さ	275	36.6	43.0
2	価格・コスト	147	19.6	23.0
3	多品種	66	8.8	10.3
4	特注品	40	5.3	6.3
5	技術力	267	35.6	41.8
6	企画開発力	22	2.9	3.4
7	営業力	81	10.8	12.7
8	新技術・ノウハウの投入速度	19	2.5	3.0
9	ネットワーク	54	7.2	8.5
10	競争相手の少なさ	47	6.3	7.4
11	従業員・後継者の優秀さ	116	15.4	18.2
12	財務体質の強さ・資金調達能	36	4.8	5.6
13	その他	57	7.6	8.9
	不明	112	14.9	
	N (%ベ-ス)	751	100	639

## 3. 事業所の課題

### 事業所の課題

3-1 事業所の課題 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	資金繰り改善	99	13.2	14.4
2	販路の拡大	177	23.6	25.8
3	新製品・サービス・事業の開発	58	7.7	8.5
4	海外展開	4	0.5	0.6
5	設備投資	69	9.2	10.1
6	技術力向上	76	10.1	11.1
7	人材の確保・育成	288	38.3	42.0
8	事業継承(後継者不足)	89	11.9	13.0
9	製品・サービスのコスト低減	34	4.5	5.0
10	人件費の抑制	47	6.3	6.9
11	不採算事業の立て直し・撤退	12	1.6	1.7
12	情報発信	47	6.3	6.9
13	営業力	107	14.2	15.6
14	特になし	128	17.0	18.7
15	その他	30	4.0	4.4
	不明	65	8.7	
	N (%ベ-ス)	751	100	686

### 支援の必要性

2-2 支援の必要性 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	必要	62	8.3	13.7
2	必要ない	391	52.1	86.3
	不明	298	39.7	
	N (%ベ-ス)	751	100	453

### 支援の必要性の有無

3-2 支援必要性の有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	必要	85	11.3	17.8
2	必要ない	392	52.2	82.2
	不明	274	36.5	
	N (%ベ-ス)	751	100	477

## 事業所の課題解決に対し必要な支援策 1

3-2 事業所の課題に対し必要な支援策1 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	資金繰り改善	18	2.4	16.2
2	販路の拡大	16	2.1	14.4
3	新製品・サービス・事業の開発	6	0.8	5.4
4	海外展開	2	0.3	1.8
5	設備投資	13	1.7	11.7
6	技術力向上	4	0.5	3.6
7	人材の確保・育成	40	5.3	36.0
8	事業継承（後継者不足）	4	0.5	3.6
9	製品・サービスのコスト低減	1	0.1	0.9
10	人件費の抑制	1	0.1	0.9
11	不採算事業の立て直し・撤退	0	0.0	0.0
12	情報発信	1	0.1	0.9
13	営業力	0	0.0	0.0
14	特になし	0	0.0	0.0
15	その他	9	1.2	8.1
	不明	640	85.2	
	N (%べ-ス)	751	100	111

## 事業所の課題解決に対し必要な支援策 2

3-2 事業所の課題に対し必要な支援策2 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	資金繰り改善	1	0.1	2.8
2	販路の拡大	5	0.7	13.9
3	新製品・サービス・事業の開発	3	0.4	8.3
4	海外展開	0	0.0	0.0
5	設備投資	4	0.5	11.1
6	技術力向上	0	0.0	0.0
7	人材の確保・育成	17	2.3	47.2
8	事業継承（後継者不足）	2	0.3	5.6
9	製品・サービスのコスト低減	1	0.1	2.8
10	人件費の抑制	1	0.1	2.8
11	不採算事業の立て直し・撤退	0	0.0	0.0
12	情報発信	3	0.4	8.3
13	営業力	2	0.3	5.6
14	特になし	0	0.0	0.0
15	その他	1	0.1	2.8
	不明	715	95.2	
	N (%べ-ス)	751	100	36

## 課題解決のための他事業所との連携への興味

3-3 他事業所との連携の興味 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	有	168	22.4	26.8
2	無	459	61.1	73.2
	不明	124	16.5	
	N (%べ-ス)	751	100	627

## 連携する場合の希望する相手

3-4 希望する連携相手 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	同業種の中小企業	78	10.4	69.6
2	異業種の中小企業	48	6.4	42.9
3	大企業	6	0.8	5.4
4	その他	12	1.6	10.7
	不明	639	85.1	
	N (%べ-ス)	751	100	112

## 4. 人材について

## 事業所に必要の人材の確保の有無

4-1 事業所に必要の人材の確保 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	確保できている	397	52.9	58.9
2	確保できていない	277	36.9	41.1
	不明	77	10.3	
	N (%べ-ス)	751	100	674

## 今後確保していきたい人材

4-2 確保していきたい人材 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	若手・新入社員	212	28.2	32.7
2	中堅社員	146	19.4	22.5
3	管理職	50	6.7	7.7
4	パート・アルバイト等	161	21.4	24.8
5	OB人材	18	2.4	2.8
6	外国人	6	0.8	0.9
7	確保を予定してない	279	37.2	43.0
	不明	102	13.6	
	N (%べ-ス)	751	100	649

## 今後の採用予定

4-3 今後の採用予定 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	高校卒（新卒）	128	17.0	19.0
2	大学卒（新卒）	87	11.6	12.9
3	社会人経験者	180	24.0	26.7
4	採用は考えていない	418	55.7	62.0
	不明	77	10.3	
	N (%べ-ス)	751	100	674

## 地元卒業生からの採用予定

4-3 地元（田川市郡）の高校・大学の卒業生の採用予定				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	高校卒（新卒）	133	17.7	20.5
2	大学卒（新卒）	77	10.3	11.9
3	社会人経験者	126	16.8	19.4
4	採用は考えていない	438	58.3	67.5
	不明	102	13.6	
	N (%べ-ス)	751	100	649

## 不足している人材の分野

4-5 不足している人材の分野 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	営業	119	15.8	19.7
2	財務	23	3.1	3.8
3	経営幹部	29	3.9	4.8
4	現場・作業	226	30.1	37.4
5	総務・人事	22	2.9	3.6
6	法律・リスク管理	11	1.5	1.8
7	IT	13	1.7	2.2
8	海外取引	5	0.7	0.8
9	研究開発	7	0.9	1.2
10	人材不足なし	225	30.0	37.3
11	その他	61	8.1	10.1
	不明	147	19.6	
	N (%ベ-ス)	751	100	604

## 人材確保における問題点

4-6 人材確保における問題点 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	従業員の定着率	105	14.0	16.7
2	人員不足(募集しても集まらない)	226	30.1	35.9
3	指導者不足	44	5.9	7.0
4	指導時間の不足	35	4.7	5.6
5	従業員の高齢化	147	19.6	23.4
6	従業員の過剰	3	0.4	0.5
7	PR不足	11	1.5	1.7
8	待遇・労働環境の整備・改善	60	8.0	9.5
9	特になし	259	34.5	41.2
10	その他	17	2.3	2.7
	不明	122	16.2	
	N (%ベ-ス)	751	100	629

## 人材の育成や技術の維持・向上に必要な取組み

4-7 人材の育成や技術の維持・向上に必要な取組み				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	熟練技術・技能の標準化・マニュアル化	132	17.6	21.0
2	熟練技能・技術の機械化・IT化での代替	39	5.2	6.2
3	企業内での日常業務における教育訓練(OJT)	194	25.8	30.8
4	業務から一時的に離れて行う教育訓練(OFF-JT)	48	6.4	7.6
5	社内研修の実施	108	14.4	17.2
6	資格取得支援	144	19.2	22.9
7	定年延長	36	4.8	5.7
8	自己啓発への金銭的・時間的支援	62	8.3	9.9
9	熟練技術・技能を要する業務の外部委託	15	2.0	2.4
10	外部企業との連携	14	1.9	2.2
11	特になし	234	31.2	37.2
12	その他	6	0.8	1.0
	不明	122	16.2	
	N (%ベ-ス)	751	100	629

## 5. 売上・収益に関すること

### 売上・利益拡大のための重要事項

5-1 売上・収益拡大のための重要事項 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	既存製品・サービスの高付加価値化	129	17.2	19.4
2	新製品・新サービス・事業の開発	84	11.2	12.7
3	顧客ニーズに対するきめ細やかな対応	280	37.3	42.2
4	価格競争力の強化	66	8.8	9.9
5	営業・販売体制の見直し・強化	115	15.3	17.3
6	宣伝広告の強化	52	6.9	7.8
7	海外市場の獲得	6	0.8	0.9
8	新分野への進出	50	6.7	7.5
9	設備投資	33	4.4	5.0
10	リピーターの獲得	140	18.6	21.1
11	新規顧客開拓	207	27.6	31.2
12	特になし	107	14.2	16.1
13	その他	30	4.0	4.5
	不明	87	11.6	
	N (%ベ-ス)	751	100	664

### 新製品開発のための重要事項

5-2 新製品等開発のための重要事項 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	市場調査・分析(マーケティング)	58	7.7	28.9
2	高度な技術力	28	3.7	13.9
3	アイデア・発想	71	9.5	35.3
4	経営者の意思	33	4.4	16.4
5	従業員の意欲	51	6.8	25.4
6	大学等の活用	1	0.1	0.5
7	企業間連携	11	1.5	5.5
8	人脈・相談相手	18	2.4	9.0
9	専門分野の人材	16	2.1	8.0
10	ITの活用	15	2.0	7.5
11	設備投資	8	1.1	4.0
12	特になし	66	8.8	32.8
13	その他	3	0.4	1.5
	不明	550	73.2	
	N (%ベ-ス)	751	100	201

## コスト削減のための重要事項

5-3 コスト削減のための必要事項 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	人件費削減	115	15.3	18.7
2	生産工程の見直し	63	8.4	10.3
3	在庫管理の徹底	180	24.0	29.3
4	歩止まり率の向上	52	6.9	8.5
5	IT化への対応	48	6.4	7.8
6	使用電力の削減	94	12.5	15.3
7	製造設備の更新	20	2.7	3.3
8	仕入価格の交渉	185	24.6	30.1
9	仕入先の変更	60	8.0	9.8
10	輸送手段の見直し	18	2.4	2.9
11	特になし	178	23.7	29.0
12	その他	20	2.7	3.3
	不明	137	18.2	
	N (%べ-ス)	751	100	614

## 6. 今後の事業展開・事業承継 (後継者問題)

## 今後の事業展開予定

6-1 今後の事業展開予定 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	事業拡大	84	11.2	12.4
2	事業縮小	40	5.3	5.9
3	新事業への取組み	56	7.5	8.3
4	現状維持	362	48.2	53.4
5	未定	169	22.5	24.9
	不明	73	9.7	
	N (%べ-ス)	751	100	678

## 事業を拡大する場合の時期

6-2-1 事業を拡大する時期 (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1年以内	3	0.4	5.6
2	2年以内	11	1.5	20.4
3	3年以内	10	1.3	18.5
4	4年以内	13	1.7	24.1
5	5年以内	1	0.1	1.9
6	5年より先	16	2.1	29.6
	不明	697	92.8	
	N (%べ-ス)	751	100	54

## 事業を縮小する場合の時期

6-2-2 事業縮小する時期(年後) (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1年以内	2	0.3	8.0
2	2年以内	5	0.7	20.0
3	3年以内	3	0.4	12.0
4	4年以内	6	0.8	24.0
5	5年以内	0	0.0	0.0
6	5年より先	9	1.2	36.0
	不明	726	96.7	
	N (%べ-ス)	751	100	25

## 新事業展開の場合の予定時期

6-2-3 新事業展開予定時期(年後) (数量)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1年以内	4	0.5	10.8
2	2年以内	7	0.9	18.9
3	3年以内	4	0.5	10.8
4	4年以内	8	1.1	21.6
5	5年以内	1	0.1	2.7
6	5年より先	13	1.7	35.1
	不明	714	95.1	
	N (%べ-ス)	751	100	37

## 事業承継の方法

6-3 事業継承の出口について (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	上場	0	0.0	0.0
2	M & Aによる会社譲渡	13	1.7	2.0
3	親族内承継	147	19.6	23.1
4	親族外(従業員等)承継	66	8.8	10.4
5	廃業予定	99	13.2	15.5
6	未定	330	43.9	51.8
	不明	114	15.2	
	N (%べ-ス)	751	100	637

## 事業承継の時期

6-4 承継時期(問3選択肢2~4) (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	1~3年以内	29	3.9	11.8
2	5年以内	51	6.8	20.7
3	10年以内	50	6.7	20.3
4	未定	116	15.4	47.2
	不明	505	67.2	
	N (%べ-ス)	751	100	246

## 事業承継の場合の承継対象

6-4 承継対象(問3選択肢2~4) (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	子	126	16.8	50.2
2	子以外の親族	16	2.1	6.4
3	従業員	37	4.9	14.7
4	第三者	8	1.1	3.2
5	未定	72	9.6	28.7
	不明	500	66.6	
	N (%べ-ス)	751	100	251

## 廃業の場合の時期

6-5 廃業時期（問3選択肢5） (SA)			
No.	カテゴリ	件数	(全体)% (除不)%
1	1～3年以内	25	3.3 19.2
2	5年以内	23	3.1 17.7
3	10年以内	14	1.9 10.8
4	未定	68	9.1 52.3
	不明	621	82.7
	N (% <sup>不</sup> - <sup>不</sup> )	751	100 130

## 廃業の場合の理由

6-5 廃業理由（問3選択肢5） (MA)			
No.	カテゴリ	件数	(全体)% (除不)%
1	経営者の高齢化	70	9.3 59.3
2	後継者不在	52	6.9 44.1
3	事業先行き不透明	24	3.2 20.3
4	売り上げ減少	30	4.0 25.4
5	販売先との取引終了	3	0.4 2.5
6	経営者家族内の問題（介護	10	1.3 8.5
7	その他	5	0.7 4.2
	不明	633	84.3
	N (% <sup>不</sup> - <sup>不</sup> )	751	100 118

## 事業承継未定の場合の理由

6-6 事業承継未定の理由 (SA)			
No.	カテゴリ	件数	(全体)% (除不)%
1	候補者はいるが若い	43	5.7 10.4
2	候補者不在	109	14.5 26.4
3	候補者が複数存在	8	1.1 1.9
4	特になし	216	28.8 52.3
5	その他	37	4.9 9.0
	不明	338	45.0
	N (% <sup>不</sup> - <sup>不</sup> )	751	100 413

## 7. 中小企業支援について

### 希望する中小企業支援策 第1位

7-1 希望する中小企業支援策1 (MA)			
No.	カテゴリ	件数	(全体)% (除不)%
1	人材確保の支援	163	21.7 47.1
2	人材育成の支援	22	2.9 6.4
3	後継者育成の支援	16	2.1 4.6
4	経営者の資質向上支援	11	1.5 3.2
5	工場・店舗等の立地展開支援	11	1.5 3.2
6	研究開発・新事業の支援	6	0.8 1.7
7	設備投資・店舗改修等の支援	25	3.3 7.2
8	財務体質強化の指導	5	0.7 1.4
9	事業継承・M & Aの指導	5	0.7 1.4
10	販路開拓の情報提供	17	2.3 4.9
11	調達先開拓の情報提供	2	0.3 0.6
12	連携先（産学官含む）の情報	3	0.4 0.9
13	新技術・ノウハウの情報提供	3	0.4 0.9
14	IT化の支援	7	0.9 2.0
15	情報発信・商品PR	6	0.8 1.7
16	創業支援	1	0.1 0.3
17	その他	43	5.7 12.4
	不明	405	53.9
	N (% <sup>不</sup> - <sup>不</sup> )	751	100 346

### 希望する中小企業支援策 第2位

7-1 希望する中小企業支援策2 (MA)			
No.	カテゴリ	件数	(全体)% (除不)%
1	人材確保の支援	2	0.3 1.3
2	人材育成の支援	48	6.4 31.6
3	後継者育成の支援	6	0.8 3.9
4	経営者の資質向上支援	7	0.9 4.6
5	工場・店舗等の立地展開支援	5	0.7 3.3
6	研究開発・新事業の支援	3	0.4 2.0
7	設備投資・店舗改修等の支援	23	3.1 15.1
8	財務体質強化の指導	9	1.2 5.9
9	事業継承・M & Aの指導	3	0.4 2.0
10	販路開拓の情報提供	17	2.3 11.2
11	調達先開拓の情報提供	5	0.7 3.3
12	連携先（産学官含む）の情報	1	0.1 0.7
13	新技術・ノウハウの情報提供	6	0.8 3.9
14	IT化の支援	4	0.5 2.6
15	情報発信・商品PR	8	1.1 5.3
16	創業支援	3	0.4 2.0
17	その他	2	0.3 1.3
	不明	599	79.8
	N (% <sup>不</sup> - <sup>不</sup> )	751	100 152

## 希望する中小企業支援策 第3位

7-1 希望する中小企業支援策3 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	人材確保の支援	1	0.1	1.5
2	人材育成の支援	1	0.1	1.5
3	後継者育成の支援	6	0.8	8.8
4	経営者の資質向上支援	1	0.1	1.5
5	工場・店舗等の立地展開支援	3	0.4	4.4
6	研究開発・新事業の支援	1	0.1	1.5
7	設備投資・店舗改修等の支援	8	1.1	11.8
8	財務体質強化の指導	4	0.5	5.9
9	事業継承・M & Aの指導	2	0.3	2.9
10	販路開拓の情報提供	12	1.6	17.6
11	調達先開拓の情報提供	2	0.3	2.9
12	連携先（産学官含む）の情報	2	0.3	2.9
13	新技術・ノウハウの情報提供	3	0.4	4.4
14	IT化の支援	7	0.9	10.3
15	情報発信・商品PR	8	1.1	11.8
16	創業支援	6	0.8	8.8
17	その他	1	0.1	1.5
	不明	683	90.9	
	N (%ベ-ス)	751	100	68

## 支援の相談先

7-2 支援の相談先 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	商工会議所	118	15.7	19.5
2	青年会議所	6	0.8	1.0
3	田川法人会	13	1.7	2.1
4	田川民主商工会	63	8.4	10.4
5	福岡県中小企業家同友会	13	1.7	2.1
6	伊田商店街振興組合	6	0.8	1.0
7	後藤寺商店街振興組合	3	0.4	0.5
8	福岡県中小企業団体中央会	10	1.3	1.7
9	福岡県中小企業振興センター	6	0.8	1.0
10	田川農業協同組合	4	0.5	0.7
11	業界団体	35	4.7	5.8
12	異業種交流会	3	0.4	0.5
13	工業団地等の連絡会	0	0.0	0.0
14	地域自治会	2	0.3	0.3
15	金融機関（銀行、信用金庫、信用保証協会等）	114	15.2	18.8
16	顧問税理士・会計士	159	21.2	26.3
17	顧問弁護士	25	3.3	4.1
18	中小企業診断士	4	0.5	0.7
19	その他士業	12	1.6	2.0
20	福岡県・県機関	34	4.5	5.6
21	田川市役所	33	4.4	5.5
22	親族	52	6.9	8.6
23	友人、知人	75	10.0	12.4
24	相談先がない	33	4.4	5.5
25	相談することがない	146	19.4	24.1
	不明	146	19.4	
	N (%ベ-ス)	751	100	605

## 8. 金融支援について

## 現時点での金融機関との取引の有無

8-1 現時点での金融機関との取引有無 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	ある	451	60.1	66.7
2	ない	225	30.0	33.3
	不明	75	10.0	
	N (%ベ-ス)	751	100	676

## 金融機関との取引内容

8-2 金融機関との取引内容 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	事業資金の出入金管理	254	33.8	57.5
2	融資等の金融支援	257	34.2	58.1
3	経営、資金繰り等の相談	50	6.7	11.3
4	その他	8	1.1	1.8
	不明	309	41.1	
	N (%ベ-ス)	751	100	442

## 金融機関に求める役割

8-3 金融機関に求める役割 (MA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	経営相談	60	8.0	10.2
2	資金繰り支援	216	28.8	36.5
3	コンサルティング機能の強化	45	6.0	7.6
4	マッチング支援	26	3.5	4.4
5	販路開拓支援	54	7.2	9.1
6	海外展開支援	0	0.0	0.0
7	融資の拡充	97	12.9	16.4
8	有利な制度の創設	45	6.0	7.6
9	その他	4	0.5	0.7
10	特にない	274	36.5	46.4
	不明	160	21.3	
	N (%ベ-ス)	751	100	591

## 9. 田川市の立地環境

## 消費地への近接性

9-1-1 市の立地（消費地への近接性） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	50	6.7	8.0
2	劣っている	252	33.6	40.4
3	どちらともいえない	322	42.9	51.6
	不明	127	16.9	
	N (%ベ-ス)	751	100	624



## 関連企業との近接性

9-1-2 市の立地（関連企業との近接性） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	33	4.4	5.4
2	劣っている	245	32.6	40.4
3	どちらともいえない	329	43.8	54.2
	不明	144	19.2	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	607

## IT 環境の充実

9-1-7 市の立地（IT 環境の充実） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	49	6.5	8.1
2	劣っている	137	18.2	22.6
3	どちらともいえない	420	55.9	69.3
	不明	145	19.3	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	606

## 技術力有中小企業の集積の高さ

9-1-3 市の立地（技術力のある中小企業の集積の高さ）				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	16	2.1	2.6
2	劣っている	255	34.0	42.0
3	どちらともいえない	336	44.7	55.4
	不明	144	19.2	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	607

## 生活環境の良さ

9-1-8 市の立地（生活環境の良さ） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	124	16.5	19.8
2	劣っている	179	23.8	28.6
3	どちらともいえない	322	42.9	51.5
	不明	126	16.8	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	625

## 人材確保の容易さ

9-1-4 市の立地（人材確保の容易さ） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	10	1.3	1.6
2	劣っている	336	44.7	54.0
3	どちらともいえない	276	36.8	44.4
	不明	129	17.2	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	622

## 自然環境の良さ

9-1-9 市の立地（自然環境の良さ） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	278	37.0	44.3
2	劣っている	46	6.1	7.3
3	どちらともいえない	303	40.3	48.3
	不明	124	16.5	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	627

## 地価・家賃の安さ

9-1-5 市の立地（地価・家賃の安さ） (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	188	25.0	30.6
2	劣っている	97	12.9	15.8
3	どちらともいえない	330	43.9	53.7
	不明	136	18.1	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	615

## 市の支援・助成制度の充実度

9-1-10 市の立地（市の支援・助成制度の充実）				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	25	3.3	4.1
2	劣っている	118	15.7	19.2
3	どちらともいえない	470	62.6	76.7
	不明	138	18.4	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	613

## 原材料・資材の調達のしやすさ

9-1-6 市の立地（原材料・資材の調達のしやすさ）				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	優れている	45	6.0	7.5
2	劣っている	144	19.2	23.9
3	どちらともいえない	413	55.0	68.6
	不明	149	19.8	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	602

# 10. 中小企業振興条例について

## 田川市中小企業振興基本条例の認知

10-1 田川市中小企業振興基本条例の認知 (SA)				
No.	カテゴリ	件数	(全体)%	(除不)%
1	有	126	16.8	20.7
2	無	482	64.2	79.3
	不明	143	19.0	
	N (% <sup>+</sup> - <sup>-</sup> s)	751	100	608

## 目次

1. 事業所の状況について	1
2. 事業所の強みについて	5
3. 事業所の課題について	6
4. 人材に関することについて	7
5. 売上・収益に関することについて	9
6. 今後の事業展開、事業承継（後継者問題）について	10
7. 中小企業支援について	12
8. 金融支援について	13
9. 田川市の立地環境について	14
10. 中小企業振興基本条例について	15

貴社名・ご担当者についてご記入ください。

貴 社 名	
役 職	
お 名 前	
電話番号	
メールアドレス	<p>※希望する場合、ご記入いただいたメールアドレスに市・県・国などの中小企業支援施策（補助金や各種セミナー情報など）の情報を送付させていただきます。どちらかを○で囲んでください。</p> <p>１．希望する      ２．希望しない</p>

ア～スのそれぞれの項目について、該当する番号を選び○で囲んでください。

質問内容について回答をご記入ください。

項 目	選 択 肢
ア 事業形態	１．個人      ２．法人
イー１ 業種 ※複数の事業を行っている場合は、 <u>主たる事業には○を、従たる事業には○を記載してください。</u> なお、主たる事業は、 <u>売上高に占める割合が一番大きな事業</u> を、従たる事業は <u>主たる事業に次いで売上高に占める割合が大きな事業</u> とします。	１．農業・林業      ２．漁業      ３．鉱業・採石業・砂利採取業 ４．建設業      ５．製造業      ６．電気・ガス・熱供給・水道業 ７．情報通信業      ８．運輸業・郵便業      ９．卸売業・小売業 １０．金融業・保険業      １１．不動産業・物品貸借業 １２．学術研究・専門・技術サービス業 １３．宿泊業・飲食サービス業 １４．生活関連サービス業・娯楽業      １５．医療・福祉 １６．教育・学習支援業      １７．サービス業 １８．その他（ ）
イー２ 事業内容 ※イー１で選択した業種について詳細な業務内容をご記入	主たる事業（ ） 従たる事業（ ）

ください										
ウ 現在所属している団体	1. 商工会議所    2. 青年会議所    3. 田川法人会 4. 田川民主商工会    5. 福岡県中小企業家同友会 6. 伊田商店街振興組合    7. 後藤寺商店街振興組合 8. 福岡県中小企業団体中央会    9. 田川農業協同組合 10. 業界団体（名称：                      ） 11. 異業種交流会（名称：                      ） 12. 工業団地等の連絡会    13. 地域自治会 14. その他（名称：                      ）    15. 所属団体はない									
エ 資本金	1. 個人事業主 2. 500万円以下 3. 500万円超～1千万円以下 4. 1千万円超～3千万円以下 5. 3千万円超～5千万円以下 6. 5千万円超～1億円以下                      7. 1億円超									
オ 企業理念について ※企業の理念、ビジョン、事業計画はありますか。	企業の理念、ビジョン、事業計画はありますか。 <table border="1"> <tr> <td>理念</td><td>1. あり</td><td>2. なし</td></tr> <tr> <td>ビジョン</td><td>1. あり</td><td>2. なし</td></tr> <tr> <td>事業計画</td><td>1. あり</td><td>2. なし</td></tr> </table>	理念	1. あり	2. なし	ビジョン	1. あり	2. なし	事業計画	1. あり	2. なし
理念	1. あり	2. なし								
ビジョン	1. あり	2. なし								
事業計画	1. あり	2. なし								
カ 従業員数等（正社員、パート・アルバイト） H29年3月末現在	正社員（              ）人    うち田川市内居住者（              ）人 パート・アルバイト（              ）人    うち田川市内居住者（              ）人									
キ 事業を行ってきた年数	1. 5年未満 2. 5年～10年未満 3. 10年～20年未満 4. 20年～40年未満 5. 40年～80年未満 6. 80年以上									
ク 3年前と比較した従業員数とその要因	1. 増加    2. 変わらない    3. 減少    4. 創業3年未満 要因（                                      ）									
ケ 平成30年4月以降の採用予定	1. あり 2. なし ※1. ありを選択した場合今後5年間での採用予定人数（      ）人									
コ 前期の売上高	1. 1,000万円未満 2. 1,000万円～5,000万円未満 3. 5,000万円～1億円未満 4. 1億円～5億円未満 5. 5億円～10億円未満 6. 10億円～30億円未満 7. 30億円以上 <table border="1"> <tr> <td>前期の利益について</td></tr> <tr> <td>1. 黒字    2. プラスマイナスゼロ    3. 赤字</td></tr> </table>	前期の利益について	1. 黒字    2. プラスマイナスゼロ    3. 赤字							
前期の利益について										
1. 黒字    2. プラスマイナスゼロ    3. 赤字										
サ 3年前と比較した売上状況とその要因	(1) 売り上げ 1. 増加    2. 変わらない    3. 減少    4. 創業3年未満 要因（                                      ） (2) 販売・受注量									

	1. 増加    2. 変わらない    3. 減少    4. 創業3年未満 要因 ( ) (3) 販売・受注単価 1. 上昇    2. 変わらない    3. 下落    4. 創業3年未満 要因 ( )																								
シ 3年前と比較した経常利益とその要因	(1) 経常利益 1. 増加    2. 変わらない    3. 減少    4. 創業3年未満 要因 ( )																								
ス 主な売上先・仕入先 ※取引先について、売上額・仕入額の一番多いものを(1)・(2)の中から選び、番号に○をつけてください。(○は1つのみ)	(1) 売上先 1. 大手・中堅メーカー 2. 中小・小規模メーカー 3. 小売・サービス業 4. 卸売業・代理店 5. 個人 6. 官公庁・学校 7. その他 ( ) (2) 仕入先 1. 大手・中堅メーカー 2. 中小・小規模メーカー 3. 小売・サービス業 4. 卸売業・代理店 5. 個人 6. その他 ( )																								
セ 取引金額の割合 ※取引先の売上額・仕入額について、地域ごとの割合を記入にしてください。	<table border="1"> <tr><td colspan="2">【売上額】</td></tr> <tr> <th>地 域</th><th>割合%</th></tr> <tr><td>田川市内</td><td>%</td></tr> <tr><td>福岡県内</td><td>%</td></tr> <tr><td>県外（主な都道府県：    ）</td><td>%</td></tr> <tr><td>海外（主な国：    ）</td><td>%</td></tr> <tr><td colspan="2">【仕入額】</td></tr> <tr> <th>地 域</th><th>割合%</th></tr> <tr><td>田川市内</td><td>%</td></tr> <tr><td>福岡県内</td><td>%</td></tr> <tr><td>県外（主な都道府県：    ）</td><td>%</td></tr> <tr><td>海外（主な国：    ）</td><td>%</td></tr> </table>	【売上額】		地 域	割合%	田川市内	%	福岡県内	%	県外（主な都道府県：    ）	%	海外（主な国：    ）	%	【仕入額】		地 域	割合%	田川市内	%	福岡県内	%	県外（主な都道府県：    ）	%	海外（主な国：    ）	%
【売上額】																									
地 域	割合%																								
田川市内	%																								
福岡県内	%																								
県外（主な都道府県：    ）	%																								
海外（主な国：    ）	%																								
【仕入額】																									
地 域	割合%																								
田川市内	%																								
福岡県内	%																								
県外（主な都道府県：    ）	%																								
海外（主な国：    ）	%																								

## 2 事業所の強みについておうかがいします。

問1 貴事業所の強みを次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |                   |                |                  |        |        |
|-------------------|----------------|------------------|--------|--------|
| 1. 品質             | 2. 価格・コスト      | 3. 多品種           | 4. 特注品 | 5. 技術力 |
| 6. 企画開発力          | 7. 営業力         | 8. 新技術・ノウハウの投入速度 |        |        |
| 9. ネットワーク         | 10. 競争相手の少なさ   | 11. 従業員・後継者の優秀さ  |        |        |
| 12. 財務体質の強さ・資金調達力 | 13. その他 (    ) |                  |        |        |

問2 問1で選んだ強みをさらに伸ばすために行政や金融機関、大学、商工団体、中小企業支援機関などの支援が必要ですか。必要な場合は、問1で選んだ選択番号ごとにどのような機関の支援が必要かご記入ください。

1. 必要    2. 必要ない

選 択 番 号	機 関 名	支 援
---------	-------	-----


### 3 事業所の課題についておうかがいします。

問1 現在、貴事業所で経営上の課題となっている事柄を次の中から選び、番号を○で囲んでください。（○は3つまで。）

1. 資金繰り改善	2. 販路の拡大	3. 新製品・サービス・事業の開発
4. 海外展開	5. 設備投資	6. 技術力向上
7. 人材の確保・育成	8. 事業承継（後継者不足）	9. 製品・サービスのコスト低減
10. 人件費の抑制	11. 不採算事業の立て直し・撤退	12. 情報発信
13. 営業力	14. 特になし	15. その他（ ）

問2 問1で選んだ課題に対して行政や金融機関、大学、商工団体、中小企業支援機関などの支援が必要ですか。  
必要の場合は、問1で選んだ選択番号ごとにどのような機関の支援が必要かご記入ください。

1. 必要 2. 必要ない

選 択 番 号	機 関 名	支 援

問3 課題解決に向けて同業種や異業種の事業所との連携に興味はありますか。

1. 有 2. 無
-----------

問4 問3で「1.有」と答えた方におうかがいします。貴事業所が希望する連携相手について次の中から選び、番号を○で囲み（○はいくつでも可能。）、具体的な連携の内容についてご記入ください。

希望する連携相手	連 携 の 内 容（どんな連携を）
1. 同業種の中小企業	
2. 異業種の中小企業（業種： ）	
3. 大企業	
4. その他（ ）	

### 4 人材に関することについておうかがいします。

問1 現在、事業に必要な人材は確保できていますか。

1. 確保できている 2. 確保できていない
------------------------

問2 貴事業所で今後確保していきたい人材はどういった人材ですか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。（○は3つまで。）

1. 若手・新入社員	2. 中堅社員	3. 管理職	4. パート・アルバイト等
5. OB人材	6. 外国人	7. 当面確保を予定していない	

問3 今後、貴事業所で採用予定はありますか。

1. 高校卒（新卒）	2. 大学卒（新卒）	3. 社会人経験者
4. 採用は考えていない		

問4 地元（田川市郡）の高校・大学の卒業生を採用する予定はありますか。

1. 高校卒（新卒）	2. 大学卒（新卒）	3. 社会人経験者
4. 採用は考えていない		

問5 貴事業所で不足している人材の分野は何ですか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。（○は3つまで。）

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

問6 人材の確保について問題点は何ですか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |            |                     |           |
|------------|---------------------|-----------|
| 1. 従業員の定着率 | 2. 人員不足(募集しても集まらない) | 3. 指導者の不足 |
| 4. 指導時間の不足 | 5. 従業員の高齢化          | 6. 従業員の過剰 |
| 7. PR不足    | 8. 待遇・労働環境の整備・改善    | 9. 特になし   |
| 10. その他( ) |                     |           |

問7 人材の育成や技術の維持・向上のために必要と思われる取り組みは何ですか。次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |                                |                        |
|--------------------------------|------------------------|
| 1. 熟練技術・技能の標準化・マニュアル化          | 2. 熟練技術・技能の機械化・IT化での代替 |
| 3. 企業内での日常業務における教育訓練(OJT)      |                        |
| 4. 通常の業務を一時的に離れて行う教育訓練(OFF-JT) |                        |
| 5. 社内での研修の実施                   | 6. 資格取得の支援             |
| 7. 定年延長                        |                        |
| 8. 自己啓発のための金銭的・時間的支援           | 9. 熟練技術・技能を要する業務の外部委託  |
| 10. 外部企業等との連携                  | 11. 特になし               |
| 12. その他( )                     |                        |

## 5 売上・収益に関することについておうかがいします。

問1 売上・収益の拡大を図るためには何が重要と考えますか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 1. 既存製品・サービスの高付加価値化  | 2. 新製品・新サービス・事業の開発 |
| 3. 顧客ニーズに対するきめ細やかな対応 | 4. 価格競争力の強化        |
| 5. 営業・販売体制の見直し・強化    | 6. 宣伝広告の強化         |
| 7. 海外市場の獲得           |                    |
| 8. 新分野への進出           | 9. 設備投資            |
| 10. リピーターの獲得         | 11. 新規顧客開拓         |
| 12. 特になし             | 13. その他( )         |

問2 問1において2. 新製品・新サービス・事業の開発を選んだ方にお伺いします。新製品等を開発するためには何が重要と考えますか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |                      |             |            |
|----------------------|-------------|------------|
| 1. 市場調査・分析などのマーケティング | 2. 高度な技術力   | 3. アイデア・発想 |
| 4. 経営者の意思            | 5. 従業員の意欲   | 6. 大学等の活用  |
| 7. 企業間連携             |             |            |
| 8. 人脈・相談できる仲間        | 9. 専門分野等の人材 | 10. ITの活用  |
| 11. 設備投資             | 12. 特になし    | 13. その他( ) |

問3 コスト低減の為の取組として何が必要だと考えますか。また取り組んでできましたか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

- |              |             |            |
|--------------|-------------|------------|
| 1. 人件費の削減    | 2. 生産工程の見直し | 3. 在庫管理の徹底 |
| 4. 歩止まり率の向上  | 5. IT化への対応  | 6. 使用電力の削減 |
| 7. 製造設備の更新   | 8. 仕入価格の交渉  | 9. 仕入先の変更  |
| 10. 輸送手段の見直し | 11. 特になし    | 12. その他( ) |

## 6 今後の事業展開、事業承継(後継者問題)についておうかがいします。

問1 今後の事業展開についてどのように考えていますか。

次の中から選び、番号を○で囲んでください。

- |              |            |             |
|--------------|------------|-------------|
| 1. 事業を拡大する   | 2. 事業を縮小する | 3. 新事業に取り組む |
| 4. 現状維持(問3へ) | 5. 未定(問3へ) |             |



問2 問1で1. ～ 3. を選択された方について、具体的にご記入ください。

1. 事業を拡大する理由（今後何年を目処に拡大を考えているかもご記入ください。）

（事業拡大予定→      年後）
-------------------

2. 事業を縮小する理由（今後何年を目処に縮小を考えているかもご記入ください。）

（事業縮小予定→      年後）
-------------------

3. どのような新事業に取り組む予定ですか。

（今後何年を目処に新事業展開を考えているのかもご記入ください。）

（新事業展開予定→      年後）
--------------------

問3 事業承継（後継者問題）の出口についてお聞かせください。

1. 上場      2. M & Aによる会社・事業の譲渡（問4へ） 3. 親族内承継（問4へ）      4. 親族外承継（従業員承継など）（問4へ） 5. 廃業予定（問5へ）      6. 未定（問6へ）
--

問4 問3で2. ～ 4. を選択された方について、いつ頃、だれに事業を承継される予定ですか。

いつ頃	1. 1～3年以内      2. 5年以内      3. 10年以内      4. 未定
だれに	1. 子      2. 子以外の親族      3. 従業員      4. 第三者      5. 未定

問5 問3で5. を選択された方について、時期及び理由をお聞かせください。

時期	1. 1～3年以内      2. 5年以内      3. 10年以内      4. 未定
理由	1. 経営者の高齢化      2. 後継者がいない      3. 事業の先行きが不透明 4. 売上の減少      5. 主要な販売先との取引終了 6. 経営者の家族の問題（介護等）      7. その他（                      ）

問6 事業承継の出口が未定、若しくは後継者が決まっていない場合、理由は何ですか。次の中から選び番号を1つ○で囲んでください。

1. 候補はいるがまだ若い      2. 候補者がいない      3. 候補が複数いる      4. 特になし 5. その他（                      ）
--

## 7 中小企業支援についておうかがいします。

問1 貴事業所の事業活動に役立つと考える中小企業支援について、回答欄下の【番号：支援内容】（1～17）から該当するものを選び、具体的にどのような支援があればよいか、できる限りご記入ください。（3つまで）

番 号	具 体 的 な 支 援 内 容

【番号：支援内容】

1. 人材の確保への支援      2. 人材の育成への支援      3. 後継者育成への支援 4. 経営者の資質向上への支援      5. 工場・店舗等の立地展開への支援 6. 研究開発・新事業の立ち上げへの支援      7. 設備投資・店舗改修等への支援 8. 財務体質強化への指導      9. 事業承継・M & Aへの指導 10. 販路開拓への情報提供      11. 調達先開拓への情報提供 12. 産学官等を含む連携先発掘への情報提供      13. 新技術・ノウハウの情報提供 14. IT化支援      15. 情報発信・商品PR      16. 創業支援 17. その他（                      ）
---

問 2 現在、貴事業所で支援等が必要な際には、どちらに相談されていますか。該当する番号を○で囲んでください。  
(○はいくつでも可。)

1. 商工会議所    2. 青年会議所    3. 田川法人会    4. 田川民主商工会  
5. 福岡県中小企業家同友会    6. 伊田商店街振興組合    7. 後藤寺商店街振興組合  
8. 福岡県中小企業団体中央会    9. 福岡県中小企業振興センター(福岡県よろず支援拠点)    10. 田川  
農業協同組合    11. 業界団体(名称: )  
12. 異業種交流会(名称: )    13. 工業団地等の連絡会    14. 地域自治会    15. 金融  
機関(銀行、信用金庫、信用保証協会等)    16. 顧問税理士・会計士  
17. 顧問弁護士    18. 中小企業診断士    19. その他士業  
20. 福岡県・県機関    21. 田川市役所    22. 親族    23. 友人、知人  
24. 相談先がない    25. 相談することがない

## 8 金融支援についておうかがいします。

問 1 現在の事業経営において金融機関と取引等がありますか。

1. ある    2. ない

問 2 問 1 で「1. ある」を選択された方について、取引等の内容はどのようなものですか。次の中から該当するものをすべて選び、番号を○で囲んでください。

1. 事業資金の出入金管理    2. 融資等の金融支援    3. 経営、資金繰り等の相談  
4. その他 ( )

問 3 金融機関に求める役割についておうかがいします。次の中から選び、番号を○で囲んでください。(○は3つまで。)

1. 経営相談    2. 資金繰り支援    3. コンサルティング機能の強化    4. マッチング支援  
5. 販路開拓支援    6. 海外展開支援    7. 融資の拡充    8. 有利な制度の創設  
9. その他 ( )    10. 特になし

## 9 田川市の立地環境についておうかがいします。

問 1 市内事業所の立地において、田川市が他の地域と比較して優れていると思われること、また、劣っていると思われることは何ですか。質問ごとに1つ選択し○で囲んでください。

質 問	選 択 肢		
1 消費地への近接性	優れている	劣っている	どちらともいえない
2 関連企業等への近接性	優れている	劣っている	どちらともいえない
3 技術力のある中小企業の集積の高さ	優れている	劣っている	どちらともいえない
4 人材の確保の容易さ	優れている	劣っている	どちらともいえない
5 地価・家賃の安さ	優れている	劣っている	どちらともいえない
6 原材料・資材の調達のしやすさ	優れている	劣っている	どちらともいえない
7 高速通信可能な環境 (IT環境)	優れている	劣っている	どちらともいえない
8 生活環境の良さ	優れている	劣っている	どちらともいえない
9 自然環境の良さ	優れている	劣っている	どちらともいえない
10 市の支援・助成制度の充実度	優れている	劣っている	どちらともいえない

問 2 問 1 の質問以外に田川市が他の地域と比較して優れているところ、劣っているところが他にありましたらご記入ください。

【優れているところ】

【劣っているところ】

## 10 中小企業振興基本条例についておうかがいします。

中小企業振興基本条例とは、地方自治体が地域の中小企業を重視し、その振興を明確化するために策定される条例です。行政の責務や市民、中小企業者の役割などを定め、地域全体で積極的に中小企業支援を推進し、地域経済の活性化を図ることを目的としています。

その条文は、地域によって様々ですが基本的に中小企業の地域での役割を位置づける「基本理念」や「中小企業振興の基本方針・基本施策」を図るうえでの「行政の責務」、地域ぐるみで中小企業を支援するうえでの「大企業・市民などの努力」などが定められます。

田川市では、平成27年9月に「田川市中小企業振興基本条例」を制定しました。

問1 田川市中小企業振興基本条例について知っている、または聞いたことがありますか。

1. 有 2. 無

問2 中小企業と地域との関係についてのお考えをご記入ください。

--

問3 行政が中小企業振興に果たす役割についてのお考えをご記入ください。

--

問4 大企業が中小企業振興に果たす役割についてのお考えをご記入ください。

--

問5 市民が中小企業振興に果たす役割についてお考えをご記入ください。

--

【自由意見】田川市政（産業振興）についてのご意見をご自由にお書きください。


ご協力ありがとうございました。

以下のいずれかの方法によりご回答ください。（平成29年12月20日（水）までにお願いします。）

- ① ご記入後の調査票を同封の返信用封筒（切手不要）に入れ、ポストにご投函いただくか、
- ② 田川市ホームページ（URL）に掲載している調査票をダウンロードいただき、必要事項をご記入の上、メール（kigyoun@lg.city.tagawa.fukuoka.jp）にてご返信ください。

※アンケート結果を受け直接事業所訪問させていただくことがあります。その際には改めてご連絡させていただきますのでご協力をお願いします。

### 【お問い合わせ先：事務局】

田川市 建設経済部 産業振興課

企業・商工振興係（担当：田中・白木原）

ダイヤルイン 0947-85-7145

e-mail : kigyoun@lg.city.tagawa.fukuoka.jp

### 中小企業振興の展開

田川市中小企業振興基本条例では、「中小企業者の自主的な努力と創意工夫を尊重する」との基本理念に基づき、次に掲げる事項を基本方針として、中小企業の振興に関する施策を策定し、実施することとなっている。(条例第4条)

- (1) 中小企業者の経営基盤の強化を図る。
- (2) 中小企業者の事業活動に必要な人材の育成及び確保並びに雇用の創出を図る。
- (3) 中小企業者と地域の協力及び協働関係の創出を図る。
- (4) 地域資源を活用した事業の推進を図る。
- (5) 地域産業の集積維持を図る。
- (6) 経済的社会的環境の変化に対応し、海外を視野に入れた事業の推進を図る。
- (7) 情報の発信及び収集並びに共有機能の強化を図る。
- (8) 前各号に掲げるもののほか、市長が必要と認める事項

本報告書では、調査票の質問項目の順序に即しながら集計・分析を進めた。調査報告書としては、これはやむを得ないところであり、上記基本方針に対応させながら、結果を読み込んでいただくことをお願いしたい。

### 行動指針の確立へ

そのような作業を始めると、さらなる情報抽出を求めたくなるのが常である。調査結果に含まれる情報は、本書のまとめに留まるものではなく、田川市内での議論、産業振興会議内での議論、商工会議所をはじめ関係機関内での議論の深化によって組み取り出せるものがまだまだ多くある。そうした作業を通じて深めていくと、基本方針が一層内容豊かになるはずである。まだまだつかみ出しきれていない。

しかし、その抽出には、田川市をどのようにしていくか、市内での事業の場をどのように豊かにしていくか、市内での働く場をどのように確保していくか、市内での生活の場をどのように豊かにしていくか、その熱い思いを持った田川市を支える多くの方々の知恵が必要である。

そうした知恵をもって、今回の調査結果を中小企業振興の基本方針に沿って捉え直していくとき、何に力を入れるべきかがおのずと明らかとなり、それをまとめることにより基本方針は行動指針へと高められていくことになる。そうしたステップへと進み、田川市の取組みが、わが国の中小企業振興において、輝くものとなることをぜひとも期待したいところである。

最後に今後行われる調査では、調査票の作成と集計方針はセットで行われることの必要性を強調しておきたい。

## 執筆者・所属一覧

田川市の紹介（田川市産業振興課）

### 第Ⅰ部 田川市の現状と中小企業支援

第1章 公的統計にみる田川市（倉田知秋・総務省政策統括官（統計基準担当）付統計審査官付、櫻本健・立教大学経済学部准教授、濱本真一・立教大学社会情報教育研究センター助教、山口隆太郎・立教大学経済学部助教）

第2章 田川市中小企業振興基本条例の位置と構成（菊地進・立教大学名誉教授）

### 第Ⅱ部 2017年調査に見る市内事業所の現状と課題

第1章 市内事業所の概要（菊地進、濱本真一、菊池航・立教大学経済学部准教授）

第2章 市内事業所の強みと課題（菊地進）

第3章 売上・収益の向上（菊池航）

第4章 人材の確保と育成（倉田知秋）

第5章 田川市の立地環境（西林勝吾・立教大学社会情報教育研究センター助教）

第6章 今後の事業展開、事業承継（櫻本健）

第7章 中小企業支援の方策（藤野裕・日本農業経営大学校専任講師）

第8章 経営者の声（則竹悟宇・立教大学大学院経済学研究科博士前期課程2年、三田匡能・立教大学経済学部4年、井延彩花・立教大学経済学部3年）

補章 調査票と単純集計結果（福岡県田川市産業振興会議、菊地進、則竹悟宇、三田匡能、井延彩花）

## 中小企業の熱意が田川を変えていく

### 2017年田川市中小企業振興基本調査

---

2019年2月28日

発行 福岡県田川市産業振興会議  
事務局 田川市建設経済部産業振興課企業・商工振興係  
TEL 0947-85-7145

編集 立教大学 社会情報教育研究センター  
〒171-8501 東京都豊島区西池袋3-34-1  
TEL 03-3985-4459 Fax 03-3985-2907

印刷・製本 株式会社 三恵社  
〒462-0056 愛知県名古屋市中丸町2-24-1  
TEL 052-915-5211 Fax 052-915-5019