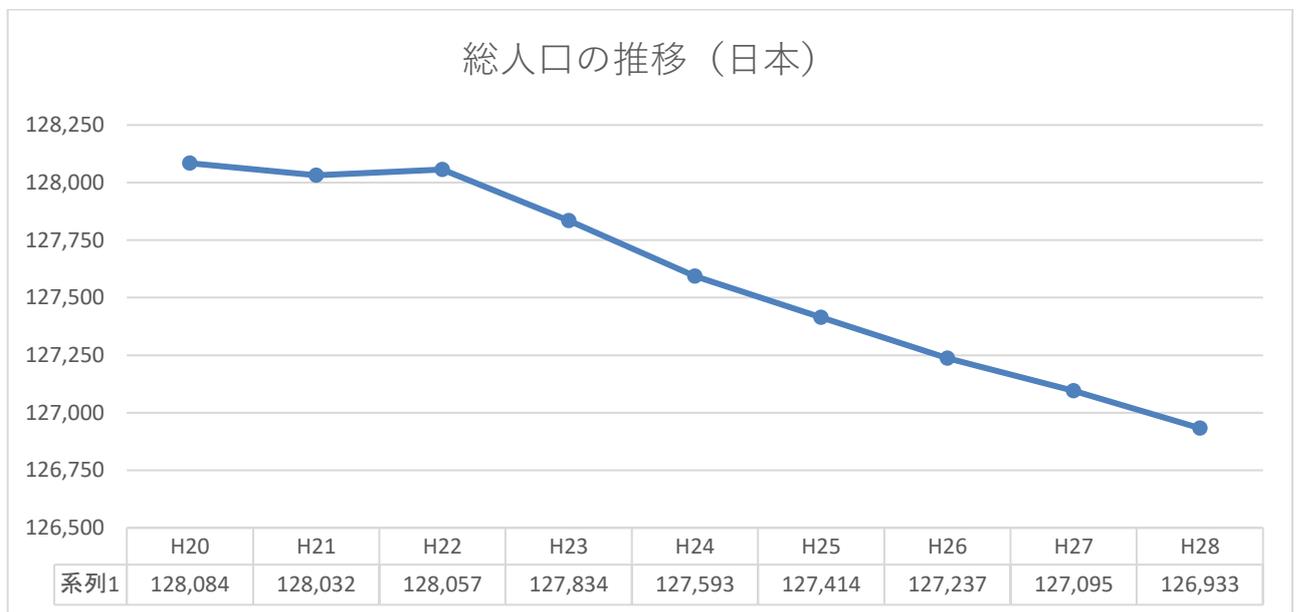


今後、我が国では、人口減少や少子高齢化による需要縮小が起こることが確実視されており、地域に生きる小規模事業者の業況はますます厳しくなっていくことが予想されます。こうした中で、小規模事業者の経営課題として最大のものは「販路開拓」です。販路開拓の課題を乗り越え、「事業の持続的な発展」を実現できる小規模事業者が増えて行くことが地域経済のためにも大変重要であると考えられます。

全国や県内、地域の具体的なデータから管内の現状把握と今後の予測を行い、販路拡大の必要性について改めて考えてみましょう。

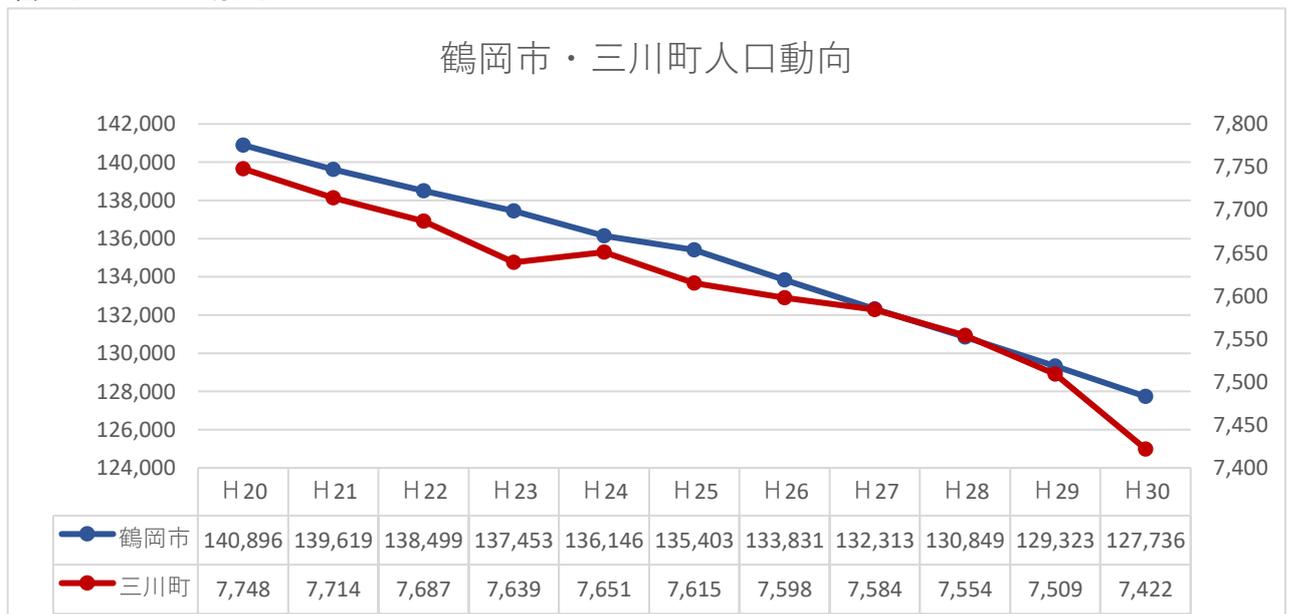
## 1. 人口の動向と小規模事業者の商圈

### ① 日本の人口動向



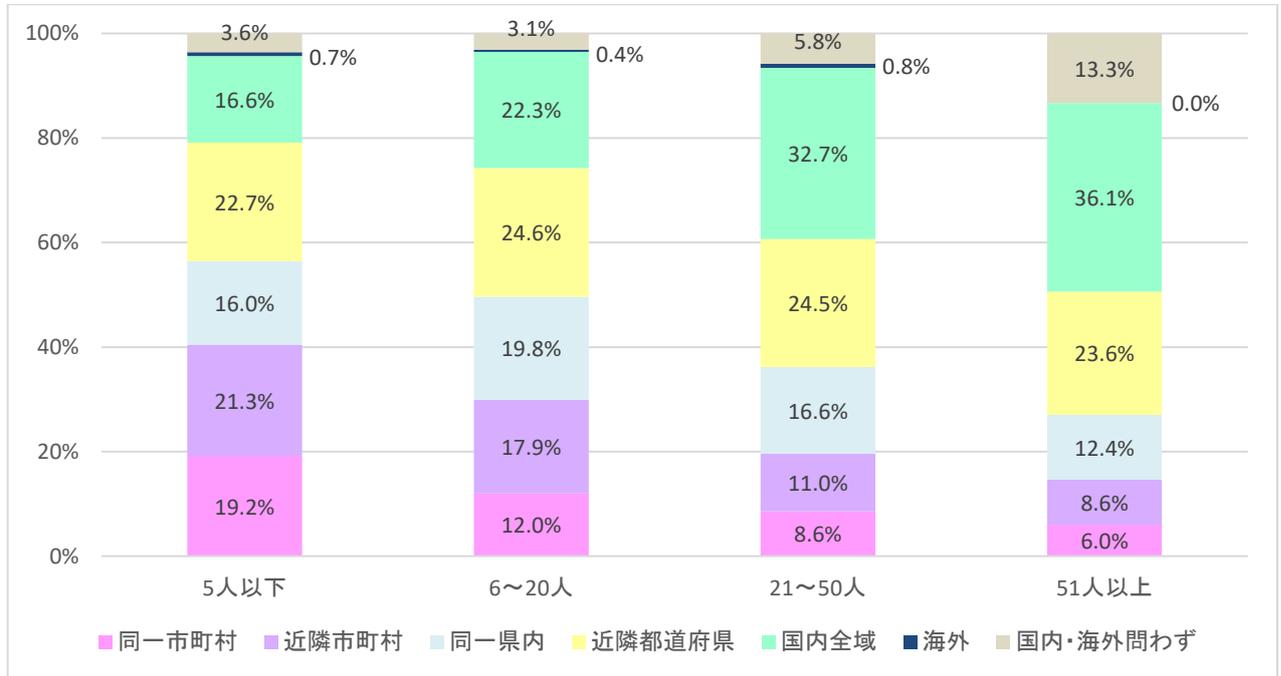
資料：平成 22, 27 年は国勢調査。その他は国勢調査人口を基礎とした 10 月 1 日の推計人口（総務省統計局）を加工して作成

### ② 管内の人口動向



資料：鶴岡市・三川町（各年 3 月末現在）公表資料を加工して作成

## ③ 従業員規模別の商品の販売地域



資料：中小企業庁「平成 24 年中小企業実態基本調査」を基に作成

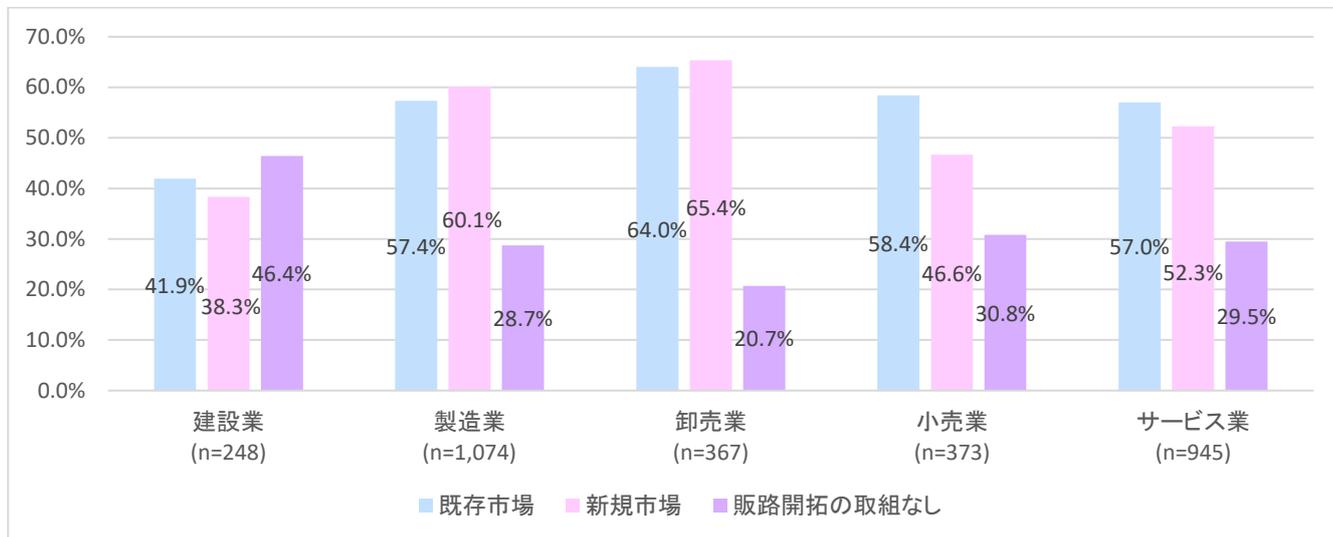
国内も深刻な人口減少となっているが、管内でも人口の減少は深刻です。

また、従業員規模別の商品の販売地域をみると、従業員規模が小さい企業ほど「同一市町村」、「近隣市町村」、「同一県内」と地域内での販売が多く、地域の資金循環に貢献しているといえます。逆にいえば、小規模事業者は、商圏が限定されているが故に、人口減少による商圏の需要縮小や大規模小売店舗の進出等の影響を受けやすいともいえます。

地域に根差した経営をしている管内の中小企業や小規模事業者にとって、今後ますます新規販路開拓が大きな課題となってくることがみえてきます。

## 2. 小規模事業者の販路拡大の状況

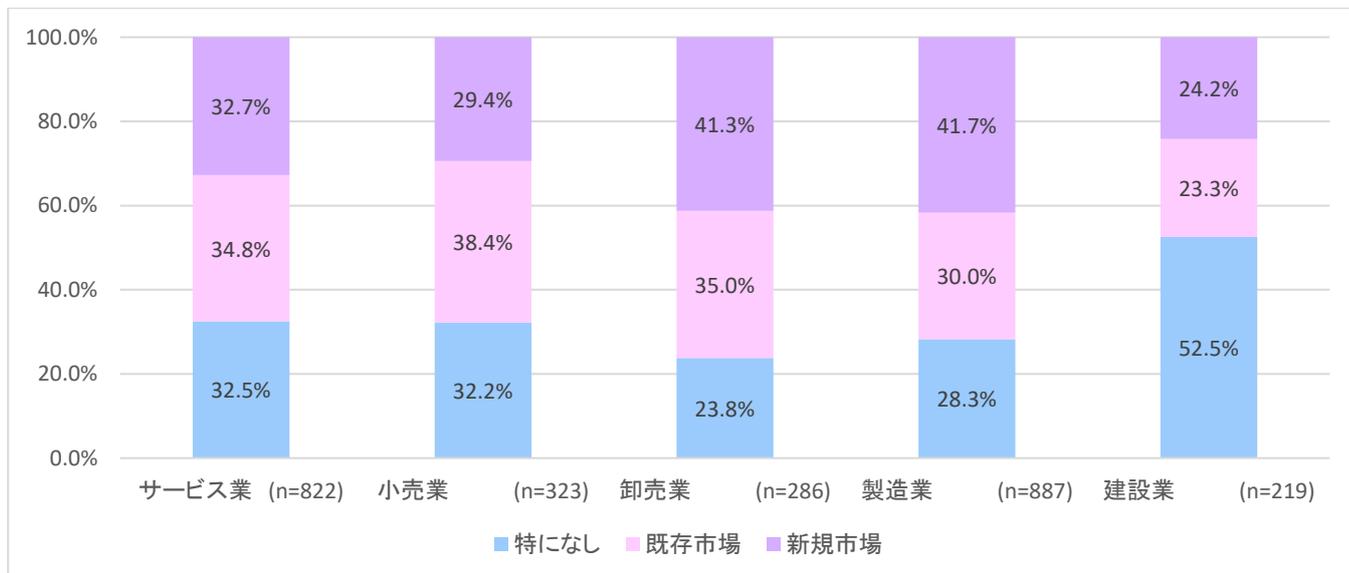
## ① 販路開拓の取り組み状況



資料：中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査（2014年12月）  
※複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

製造業と卸売業は既存市場開拓よりも新規販路開拓に取り組む割合が高く、小売業とサービス業は新規市場よりも既存市場の販路開拓に取り組む割合が高くなっている。

## ② 販路拡大において最も重視している市場（業種別）



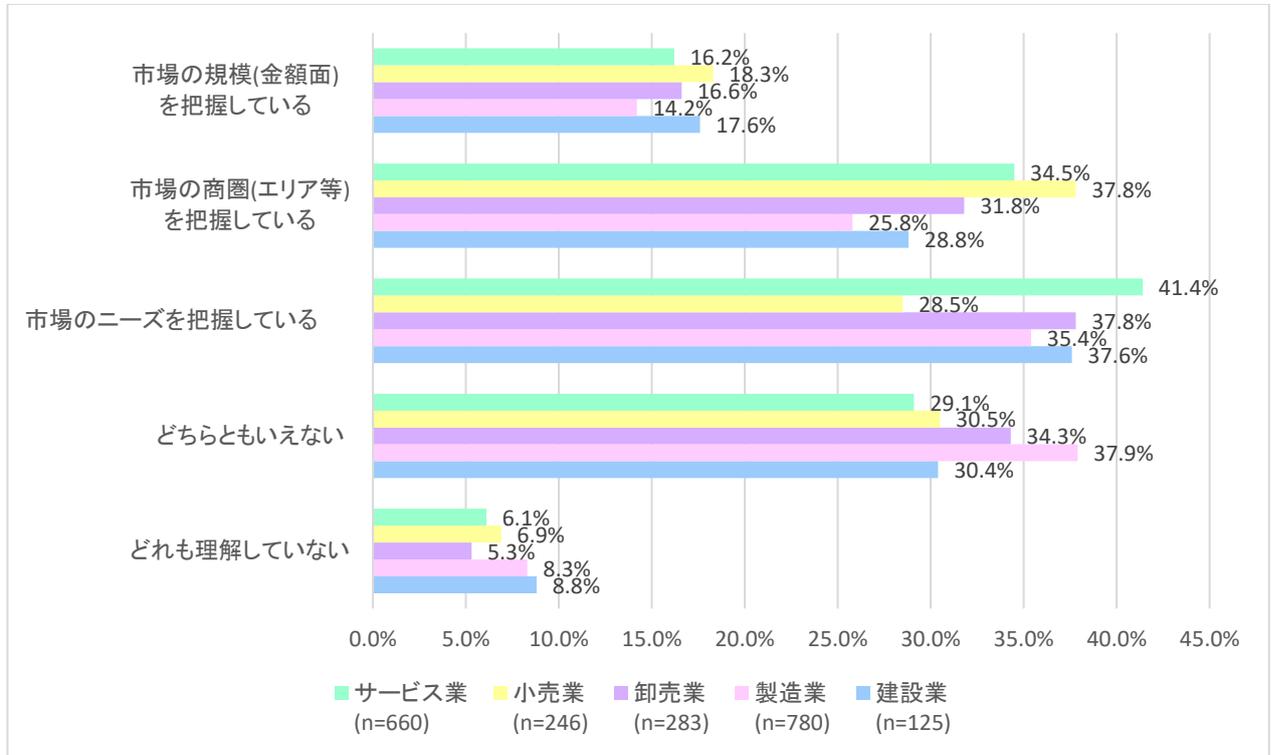
資料：中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査（2014年12月）を基に作成

製造業及び卸売業は、40%を超える企業が新規市場の開拓を最も重視している。

他方、小売業、サービス業に関しては、新規市場開拓を重視する企業が30%近くいるものの、地域需要志向型の企業が多いこともあり、既存市場の開拓を重視する企業の方が多くなっている。また、建設業に関しては、取り組んでいないと回答する中小企業・小規模事業者が50%を超えているが、これは特定の企業や事業者との取引が多く、新規顧客獲得活動を行う動機が弱くなっているためであると考えられる。

### 3. 販路拡大の課題

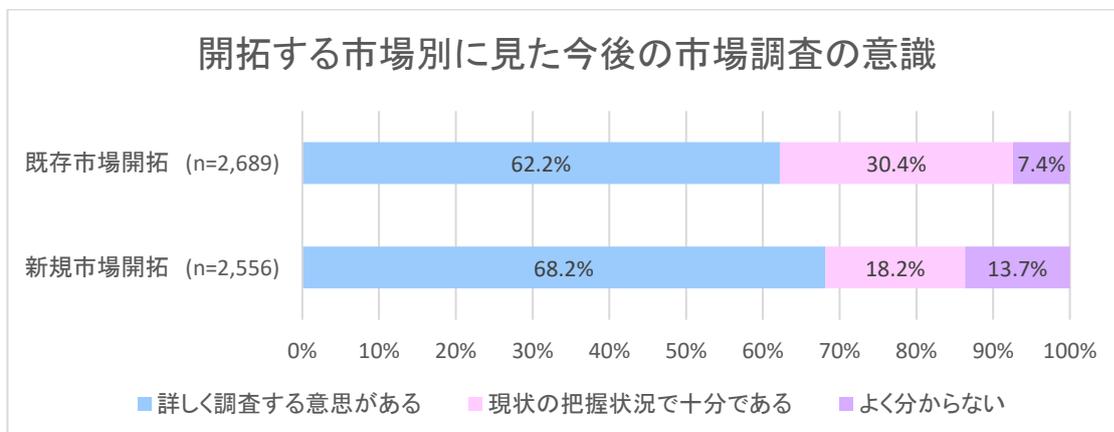
#### ① 業種別市場把握状況（新規市場）



資料：中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査（2014年12月）を基に作成  
※複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

市場を開拓する際には、開拓する市場を把握することが必要であるが、新規市場を把握するためには、一定の人員やコストをかける必要があるため、市場を把握しづらい状況にあるのではないかと考えられる。

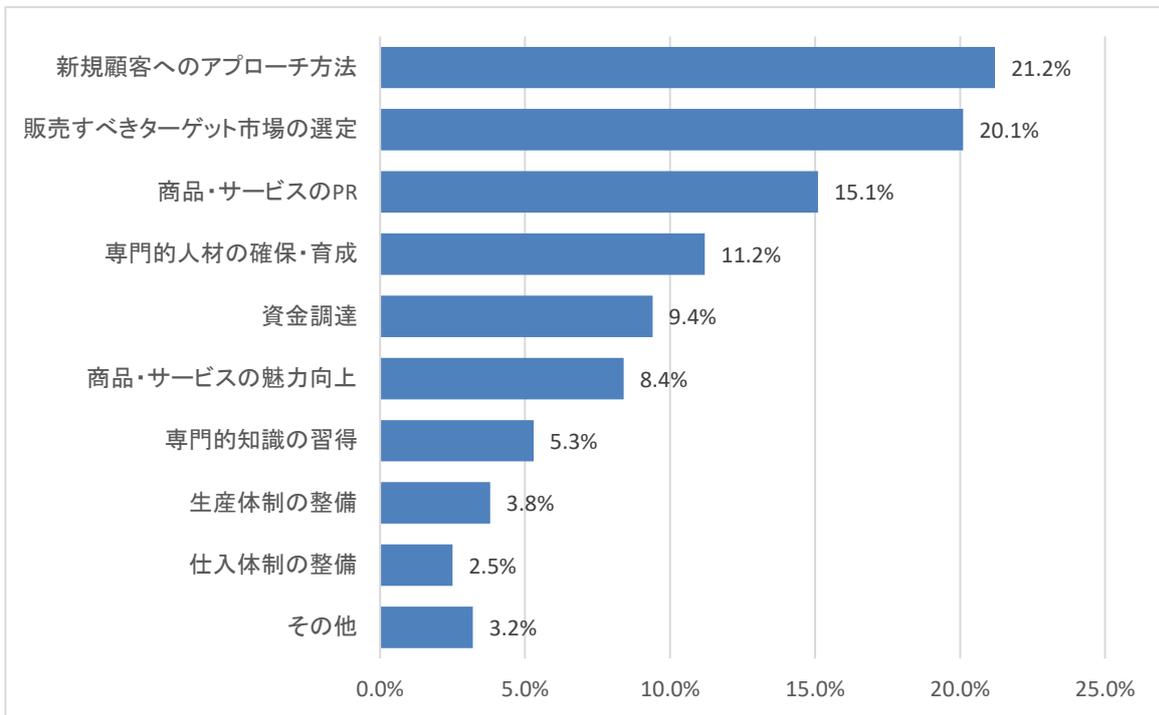
#### ② 開拓する市場別に見た今後の市場調査の意識



資料：中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査（2014年12月）を基に作成

既存の市場及び新規の市場の開拓の双方において、60%超の企業が更なる市場調査を行う意思があることが分かる。新規市場の把握度は低い状況にあるが、その状況に満足している企業は比較的少ないといえる。

## ③ 販路開拓を行う際の課題



資料：中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」を加工して作成

小規模事業者の販路開拓を行う際の課題は、「新規顧客へのアプローチ方法」、「販売すべきターゲット市場の選定」、「商品・サービスのPR」が多く回答されていることが分かる。

今後、地域に生きる小規模事業者の業況はますます厳しくなっていくことが予想されます。「営業・販路開拓」という課題を乗り越え、「事業の持続的な発展」を実現できる小規模事業者が増えていくことが、地域経済のためにも不可欠です。

出羽商工会でも各種補助金の活用や商談会など、販路拡大への取り組みの支援を行っています。是非ご相談ください。