

小須戸商工会景況調査報告書

組織番号 2 1

商工会名 小須戸商工会

報告者名 石沢 晴彦

1. 調査要領

(1) 調査対象

- ア 対象地区 小須戸地区内小規模事業者
イ 対象企業数 3 0 事業所
ウ 回答企業数 3 0 事業所 (回答率 100 %)

(2) 調査対象期間

平成27年7月～平成27年12月
(調査時点 平成27年12月1日)

(3) 調査方法

経営指導員等による巡回または窓口によるヒアリング調査

(4) 調査対象と回答企業の構成

	調査対象		有効回答	
	企業数	構成比	企業数	構成比
製造業	3	10%	3	10%
建設業	10	33%	10	33%
卸・小売業	6	20%	6	20%
サービス業	11	37%	11	37%
合計	30	100%	30	100%

2. 地域内産業全体の景況概要

人口減少と高齢化が進み、地域に活気が生まれていない状態。事業主も高齢になり、後継者もない為、廃業も今後は今まで以上に増えていくと考えられる。

【後継者の状況】

後継者状況をコメントする

全業種にわたり後継者が少なく、事業の継続が厳しいものになっている。

後継者 あり	7事業所	23.3%
後継者 なし	23事業所	76.7%

【売上高】

前期に比べ増加もしくは不変と答えた企業は半数を超え、特に建設業に増加が多く見られた。しかし、今後の先行きを見るに8割の企業が不変、もしくは下がると答え、消費税増税も控え、先行きの見えない状態に不安を感じている。

前年同期比

増加	不変	減少
7	5	18

前期比

増加	不変	減少
10	9	11

今後の見通し

増加	不変	減少
4	10	16

【採算】

全体的に悪化とみる企業が多く、営業しても利益の出ない状態が続いている。

前年同期比

好転	不変	悪化
5	7	18

前期比

好転	不変	悪化
2	16	12

今後の見通し

好転	不変	悪化
3	13	14

【仕入単価】

仕入単価は年々上昇している傾向にある。低下と答えた企業はなく、今後も仕入単価は上がり、商品の値上げを考えている企業も多い。しかし、消費税が増税されるにあたり、これ以上の値上げで消費が落ち込むことが懸念される。

前年同期比

上昇	不変	低下
7	23	0

前期比

上昇	不変	低下
6	24	0

今後の見通し

上昇	不変	低下
5	25	0

【販売（客）単価】

客単価においては、どの業種に関してもほぼ変わらないとの回答であった。

前年同期比

上昇	不変	低下
1	25	4

前期比

上昇	不変	低下
0	27	3

今後の見通し

上昇	不変	低下
1	28	1

【資金繰り】

金融機関から借入を行うことで、どうにか営業が出来ているという企業も多く、売上減少により、売掛金の回収・各種支払に苦労しているところが多い。

前年同期比

好転	不変	悪化
1	12	17

前期比

好転	不変	悪化
0	14	16

今後の見通し

好転	不変	悪化
1	14	15

【雇用動向】

事業主と家族従業員で経営しているところが多く、新たに雇い入れる予定もないと答えた企業がほとんどであった。

前年同期比

増加	不変	減少
0	30	0

前期比

増加	不変	減少
0	30	0

今後の見通し

増加	不変	減少
1	29	0

【景況判断】

比較的若い経営者は、今後の取り組み次第では好転すると答えたが、その他の企業は国内の景気回復の影響もなく、今後も引き続き少しずつ悪化していきだろうと答えた。

前年同期比

好転	不変	悪化
1	12	17

前期比

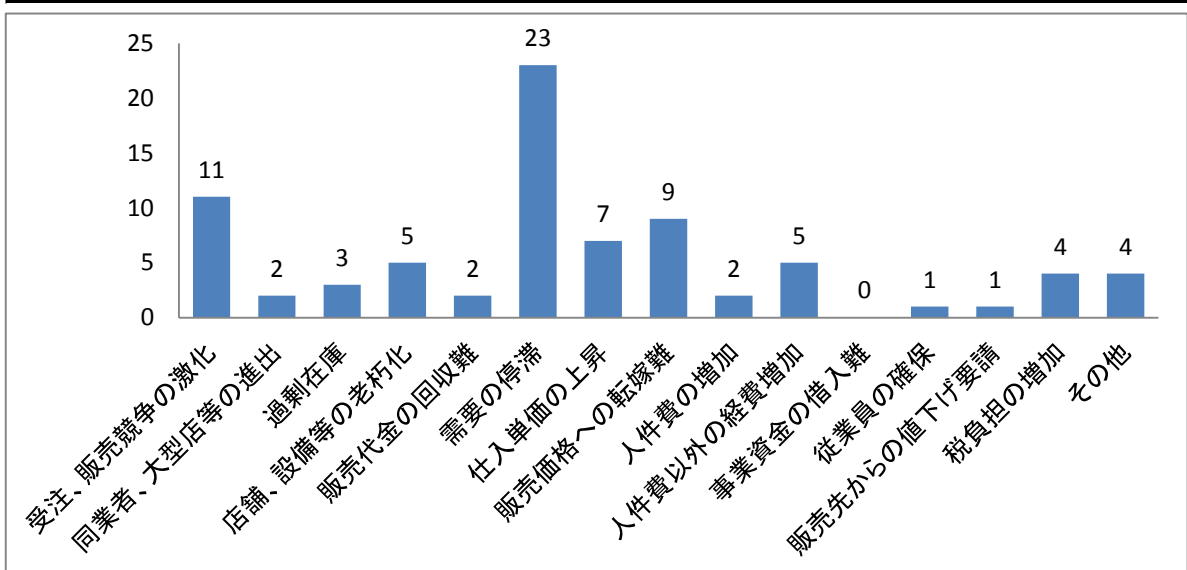
好転	不変	悪化
0	17	13

今後の見通し

好転	不変	悪化
3	9	18

【経営上の問題点】

人口減少・高齢化からくる需要の停滞が一番の課題と答えた企業が多かった。また、大型店や近隣地域へお客が流れ、価格で対抗するには厳しいとの意見が多く出た。



3. 産業別景況概要

(1) 製造業

仕入単価が上昇し、それをうまく価格に反映させることが出来ない印象である。受注量の確保に精一杯で、今後の売上は現状維持程度が出来ればと考えている企業が多かった。

(2) 建設業

景気が良くなっていると感じている企業とそうでない企業が割れている。都市部には仕事があるかもしれないが、郊外ではそこまで新規の工事等は増えていない模様である。下請、協力業者の高齢化や廃業等により受注できる工事量も限られる印象を受けた。

(3) 卸・小売業

高齢化でますます売上は落ちていくと考えている企業が多い。商品の数を絞ることや、営業・配達など外回りを強化するなど工夫がみられるものの売上にはあまり響いていない模様。

(4) サービス業

客の高齢化と来店頻度の減少で、今後も厳しい状態が続くと考えられる。店舗も古くなり、新しいサービスも導入できる余裕がなく、資金繰りも厳しいものになっている。

(様式③)

No.

景況調査ヒアリングシート（平成27年度）

調査対象期間 平成27年7月～12月

（調査時点 平成27年12月1日）

商 工 会 名	商 工 会	担当職員名	
企 業 の 概 要	業 種	1：製造 2：建設 3：卸・小売業 4：サービス他	
	従業員数	1：0人 2：1人～2人 3：3人～5人 4：6人～20人 5：20人超	
	企業区分	1：小規模事業者 2：小規模事業者以外	
	後継者の有無	1：有 2：無	

(1) 貴社の状況についてお答えください。(該当する番号に○を付してください。)

	前年同期(H26年7～12月) と比較して	前期(H27年1月～6月) と比較して	今期(H27年7～12月)と 比較した来期(H28年1～6月) の見通し
売 上	1.増加 2.不変 3.減少	1.増加 2.不変 3.減少	1.増加 2.不変 3.減少
採算(経常利益)	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化
仕 入 単 価	1.上昇 2.不変 3.低下	1.上昇 2.不変 3.低下	1.上昇 2.不変 3.低下
販売(客)単価	1.上昇 2.不変 3.低下	1.上昇 2.不変 3.低下	1.上昇 2.不変 3.低下
資 金 繰 り	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化
雇 用 動 向	1.増加 2.不変 3.減少	1.増加 2.不変 3.減少	1.増加 2.不変 3.減少
景 況 判 断	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化

(2) 貴社の経営上の問題点(下記より上位3つまでを選び、○を付してください。)

- ①受注、販売競争の激化 ②同業者、大型店等の進出 ③過剰在庫
④店舗、設備等の老朽化 ⑤販売代金の回収難 ⑥需要の停滞
⑦仕入単価の上昇 ⑧販売価格への転嫁難 ⑨人件費の増加
⑩人件費以外の経費増加 ⑪事業資金の借入難 ⑫従業員の確保
⑬販売先からの値下げ要請 ⑭税負担の増加
⑮その他 ()

(3) 今後の事業・経営において強化したい点(設備投資・販路開拓等)

--