

大和商工会景況調査報告書

1. 調査要領

(1)調査対象

ア 対象地区	大和商工会地区内全会員		
イ 調査企業数	397	事業所	
ウ 回答企業数	201	事業所	(うち小規模事業者数 168 事業所) (回答率 50.6%)

(2)調査対象期間

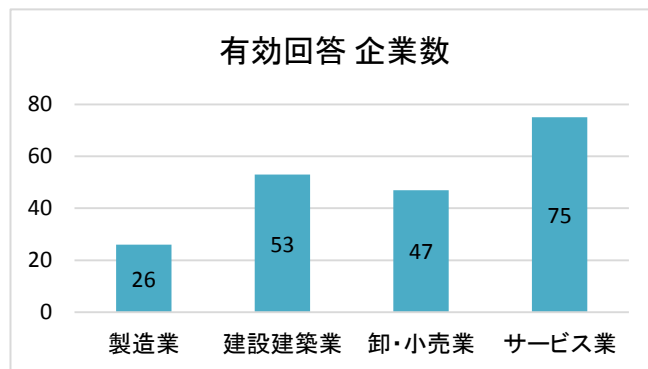
平成30年1月～平成30年6月
(調査時点 平成30年7月1日)

(3)調査方法

職員による巡回または窓口によるヒアリング調査(平成30年8月～9月)

(4)回答企業の構成

	有効回答	
	企業数	構成比
製造業	26	12.9%
建設建築業	53	26.4%
卸・小売業	47	23.4%
サービス業	75	37.3%
合計	201	100.0%



2. 地域内産業全体の景況概要

売上や採算、景況判断など増加や好転と回答する事業者はわずかであり、依然として不変・減少の割合が多い。今後の見通しにおいても同項目は減少傾向にあり厳しい状況が伺える。経営上の問題点における回答をみると、従業員の確保が最も多く、今後の景況に与える影響が危惧される。

【売上高】

前年同期比と前期比においては、約40%が減少したとの回答であった。今後の見通しでは不変の回答が最も多く、増加も減少しており、依然として厳しい状況が伺える。業種別にみると、製造業において約40%が増加回答、卸小売業においては約50%が悪化となっている。

前年同期比

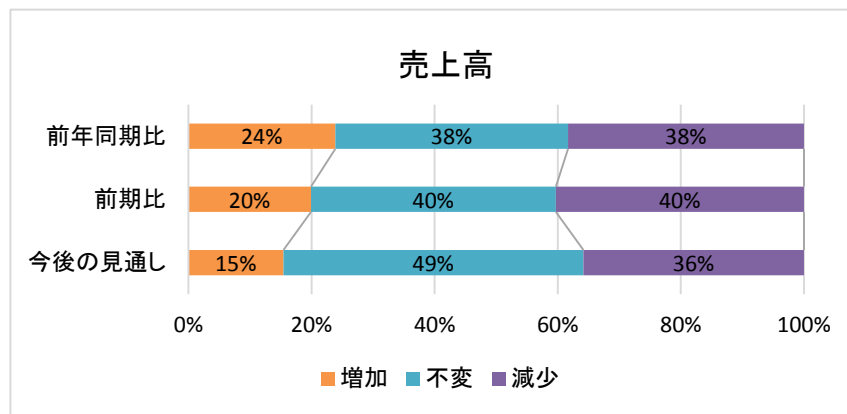
増加	不変	減少
48	76	77

前期比

増加	不変	減少
40	80	81

今後の見通し

増加	不変	減少
31	98	72



【採算】

売上同様に今後の見通しについては好転が減少している。不変と悪化の割合はいずれも85%~90%を占めており、厳しい状況が伺える。業種別にみると、売上同様に製造業では約30%が好転、卸小売業においては約50%が悪化となっている。

前年同期比

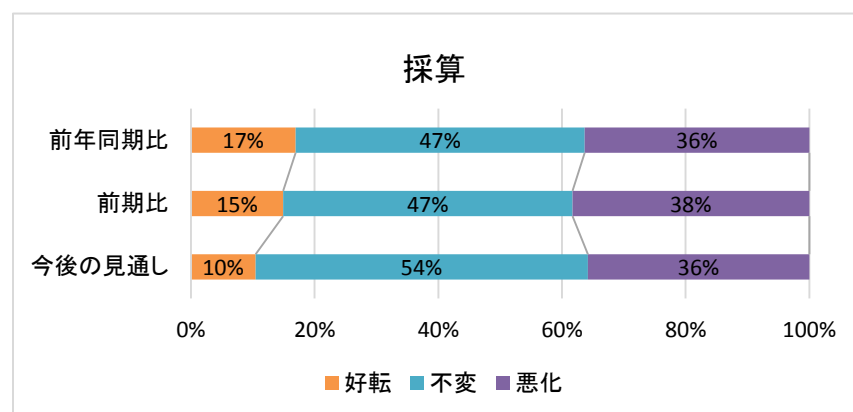
好転	不変	悪化
34	94	73

前期比

好転	不変	悪化
30	94	77

今後の見通し

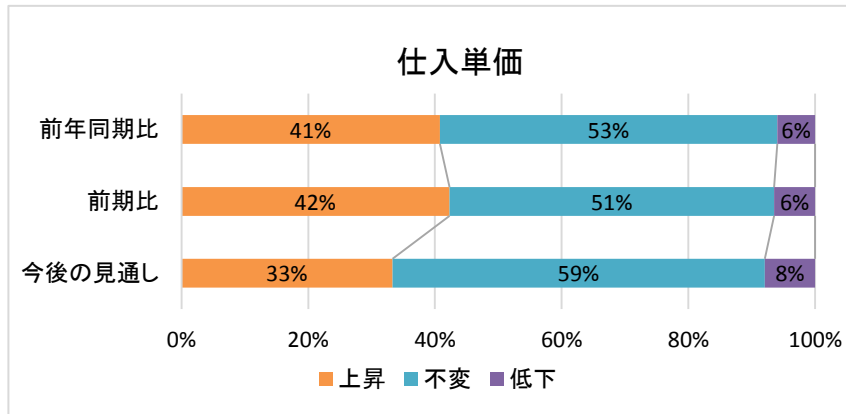
好転	不変	悪化
21	108	72



【仕入単価】

昨年度上半期景況調査では3割近くが上昇回答であったが、4割近くが上昇回答に転じている。今後の見通しにおいては不変が若干伸びているものの、3割超が上昇との回答となっている。業種別にみると、製造業・建設業では約50%が上昇、また、製造業においては低下回答が0%となっている。

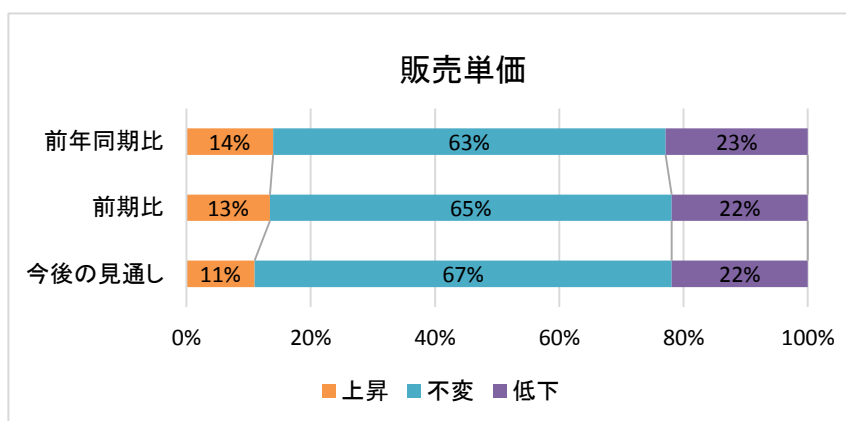
			前期比			今後の見通し		
上昇	不変	低下	上昇	不変	低下	上昇	不変	低下
82	107	12	85	103	13	67	118	16



【販売(客)単価】

不変、低下が常に90%近くになっており、販売単価の変化はほとんど見られない。昨年度同様に、仕入単価の上昇はあるものの、販売単価への転嫁ができておらず、採算に影響を与えていることがうかがえる。業種別にみると、卸小売業において約40%が低下となっている。

前年同期比			前期比			今後の見通し		
上昇	不変	低下	上昇	不変	低下	上昇	不変	低下
28	127	46	27	130	44	22	135	44



【資金繰り】

不変、悪化の回答がいずれも90%を越しており、変化はほぼ見られない。
 20%を超える事業者が悪化との回答を示していることから、資金繰りにおいても依然として厳しい状況がうかがえる。
 業種別においては、建設・製造業において約10%が好転、卸小売業において約30%悪化となっている。

前年同期比

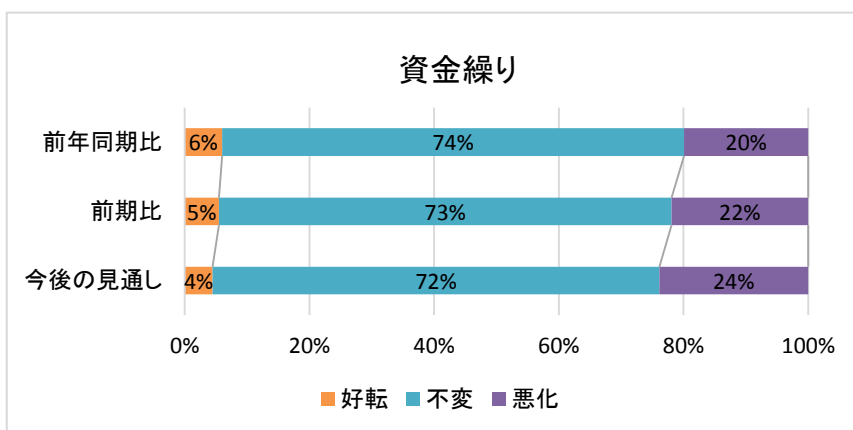
好転	不変	悪化
12	149	40

前期比

好転	不変	悪化
11	146	44

今後の見通し

好転	不変	悪化
9	144	48



【雇用動向】

不変が圧倒的に多く、雇用の維持に努めているのがうかがえる。反面、元々従業員の雇用がなく、今後も雇用増の見込みもないこともうかがえる。また昨年度の上半期調査よりも減少の回答が若干増えている。
 業種別においては、建設業において約14%増加に対して、製造業において約30%が減少となっている。

前年同期比

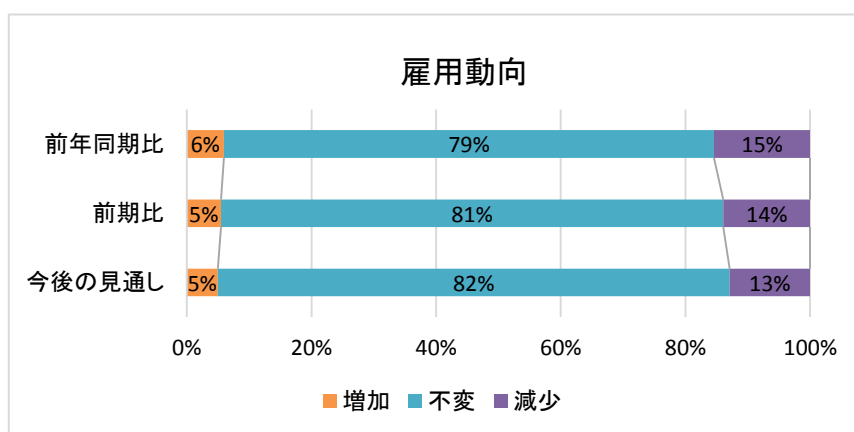
増加	不変	減少
12	158	31

前期比

増加	不変	減少
11	162	28

今後の見通し

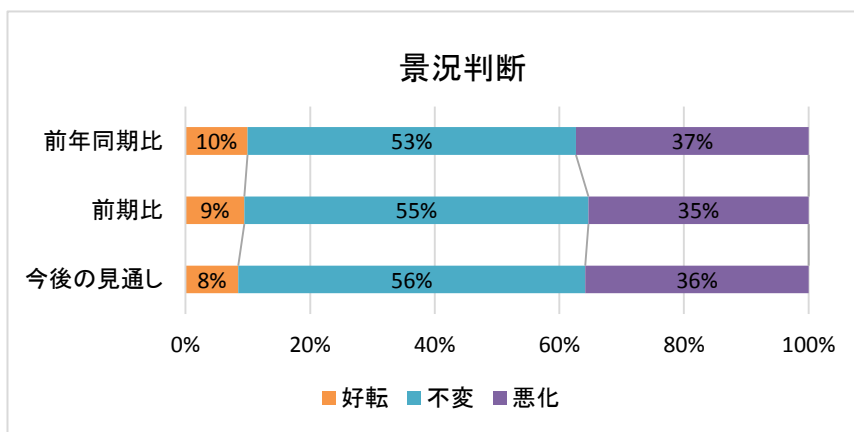
増加	不変	減少
10	165	26



【景況判断】

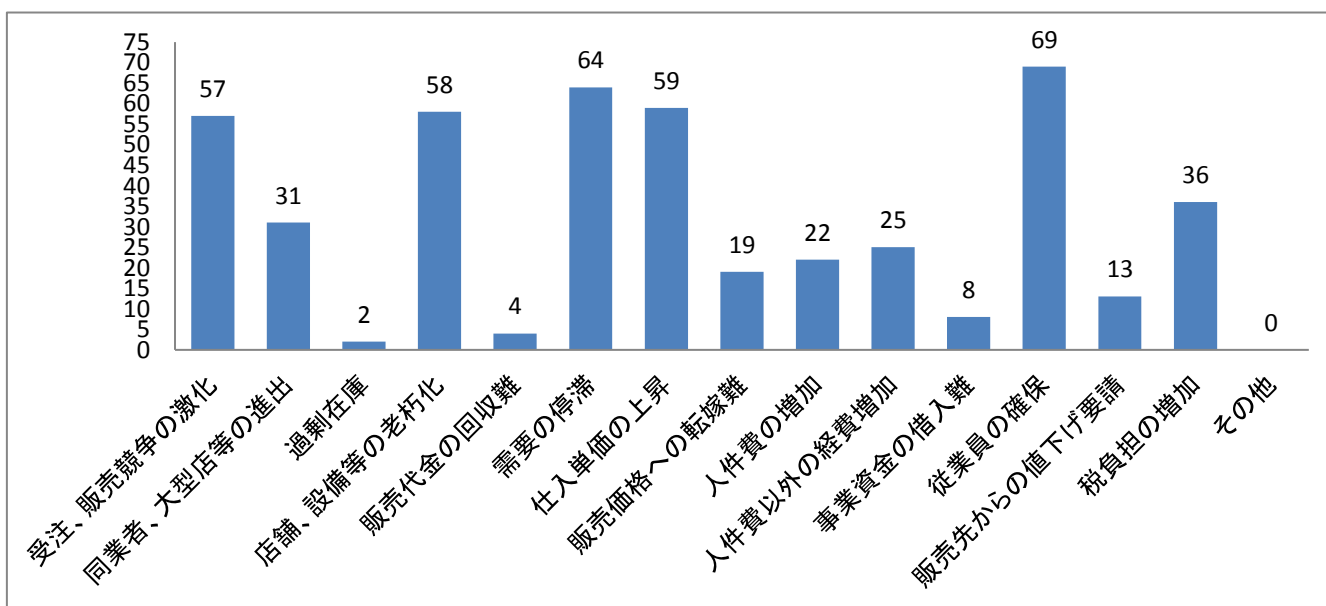
全体的に不変、悪化が多く、好転は約1割の回答でしかない。
 新潟県の経済動向においては、「県内経済は、持ち直している」との発表があるが、当地域については大きな変化は見られない。
 業種別においては、製造業が約20%好転に対して、卸小売業においては約60%が低下となっている。

			前期比			今後の見通し		
好転	不変	悪化	好転	不変	悪化	好転	不変	悪化
20	106	75	19	111	71	17	112	72



【経営上の問題点】

従業員の確保がトップとなっており、人手不足の状況がうかがえる。需要の停滞、受注・販売競争の激化、も上位となっており、販売・受注量の減少による経営の悪化が見受けられる。また、店舗・設備の老朽化も上位を占めており、経営資源への対策も余儀なくされている。その他、仕入単価の上昇や税負担の増加など資金面においても圧迫されている状況がうかがえる。



3. 今後の事業・経営において強化したい点(自由記述・抜粋)

(1) 製造業

- ・販路開拓。
- ・商品構成、新商品開発。
- ・従業員の確保、人材育成。
- ・設備投資。
- ・販売価格の見直し。
- ・現状設備の老朽化に伴う改修。新事業へ向けて工場の増設。県外へ向けた加工品販売の増強。
- ・後継の志望の人間がいない為、設備投資も消極的にならざるを得ません。

(2) 建設建築業

- ・一年間平均に稼げれば良いが外仕事で冬に仕事ができない。群馬の方へ行くことになるがそれが大変。
- ・ICT技術の活用。若手技術者の育成。
- ・受注強化、販路開拓。
- ・設備投資、人材確保及び人材教育。社会基盤整備の重要性を理解してもらうための啓蒙活動。
- ・設備投資(現金払)。給与体系の見直し。
- ・若年者雇用につきる。
- ・工場の老朽化と機械設備の入替等の投資。消費税増税後の消費低下の懸念。2020年後の景気の状況。
- ・社員教育、後継者教育をしたい。
- ・新しい業態、あるいは緩やかにシフトしていける異業種等を模索中。

(3) 卸売・小売業

- ・品揃えや価格では勝てない分、地域の皆様が欲しているところを汲み上げ、社会貢献の意味合いもあり、地域唯一の店として頑張っていきたい。
- ・従業員への教育、業務共有、電力消費の抑制、節電(酷暑であったため)
- ・営業をかけていないので顧客が高齢となり減少している。消費税は外税でやっている。
- ・設備投資、人員の見直し。
- ・販路開拓・従業員確保。
- ・他店との差別化。競争しない方法。経費と売上のバランス。

(4) サービス業他

- ・宣伝、販促方法の強化。
- ・人材確保、人材育成。
- ・若手の雇用。結婚式を挙げないカップルへのアプローチ。
- ・在庫充実のための方法。PR等。販売促進の為にチラシ等へのアドバイスをいただけると。
- ・後継者がいないけれど何とかこの先も営業をしたい。店舗先の老朽化で改装を考えたいけど資金繰りが思わしくない。
- ・新規顧客を待つのではなく自ら増やすため、足を運ぶ前に店を知ってもらう事も必要だと思います。SNSなどでお店の情報発信をしてそこからの来客につなげたい。
- ・お客さんの動きを見ながら新リニューアルを目指したいと思う。
- ・従業員がいれば売上増は確実ですが、人がいない。
- ・社員各々の能力向上を目指し、更なるユーザー満足度のアップを図ることにより販路開拓に繋げたい。
- ・食品加工(漬物)の商品開発と販路開拓。
- ・毎月固定収入のアップ(保守契約の増加)既存ユーザーを保守契約に結び付ける手段またはきっかけ作りをする。
- ・事業承継までの安定化のために営業力強化。

