

平成28年下期 景況調査結果報告

黒 埼 商 工 会

黒埼商工会では、地区内の小規模事業者32事業所にヒアリングによる景況調査を行いました。以下のとおり結果を報告いたします。

1. 調査要領

(1) 調査対象

ア 対象地区 黒埼商工会地区内小規模事業者
イ 調査企業数 32 事業所 (うち小規模事業者数 31 事業所)
ウ 回答企業数 32 事業所 (うち小規模事業者数 31 事業所)
(回答率 100.0%)

(2) 調査対象期間

平成28年7月～平成28年12月
(調査時点 平成28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	9.4%	3	9.4%
建設業	8	25.0%	8	25.0%
卸・小売業	12	37.5%	12	37.5%
サービス業	9	28.1%	9	28.1%
合計	32	100.0%	32	100.0%

2. 地域内産業全体の景況概要

全体では売上高が減少傾向にあり、需要の停滞が問題となっている。仕入単価は上昇傾向を示し、採算面も悪化傾向にある。今後の見通しでは、この傾向は続くが、若干回復するとみられる。しかし、全体の景況判断では今後の見通しについて厳しいと判断する事業所が多い状況となっている。

【後継者の状況】

今回の調査では全体の53%が「後継者無し」と回答している。卸・小売業では67%が「後継者無し」と回答しており、後継者不在の傾向が強い。

後継者 あり	15事業所	46.9%
後継者 なし	17事業所	53.1%

【売上高】

前年同期比では53%の事業所が「減少」と回答した。前期比も「減少」との回答が多く、来期の見通しについては「不変」との回答が多いものの、全体では減少傾向を示している。卸・小売業では、来期の見通しについて50%が「減少」と回答しており厳しい状況が伺える。

前年同期比			前期比			今後の見通し		
増加	不変	減少	増加	不変	減少	増加	不変	減少
5	10	17	6	12	14	3	17	12

【採算】

前年同期比、前期比とも「悪化」という回答が多かったが、来期の見通しでは「不変」という回答が多く、全体では悪化傾向が弱まる見通しとなっている。しかし、建設業では63%が今後の見通しについて「悪化」と回答している。

前年同期比			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
4	13	15	4	14	14	3	19	10

【仕入単価】

前年同期比、前期比とも「不変」との回答が多いが、それ以外は殆ど「上昇」と回答しており、仕入単価の上昇傾向が伺える。来期の見通しについても、同様の回答となっており、その状況が続くと予想される。

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
13	18	1	9	22	1	10	22	0

【販売（客）単価】

前年同期比では「不変」との回答が全体の66%、「低下」との回答が28%有り、前期比では「不変」との回答が78%、「低下」との回答が13%と、低下傾向が緩む状況であった。来期の見通しについては前期比とほぼ同じ回答であった。

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
2	21	9	2	25	5	2	26	4

【資金繰り】

前年同期比、前期比とも「不変」との回答が多いが、「悪化」との回答が30%以上有り、悪化傾向が伺えた。来期の見通しについては「悪化」との回答が減り、資金繰りは若干安定する見込みとなっている。

前年同期比			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
1	19	12	1	21	10	0	26	6

【雇用動向】

雇用動向については、前年同期比、前期比、来期の見通しとも、殆どが「不変」と回答しており、あまり動きがなかった。しかし、従業員の確保を問題点として挙げる事業所も少なく無く、サービス業では雇用動向が変動する事業所が見受けられた。

前年同期比			前期比			今後の見通し		
増加	不変	減少	増加	不変	減少	増加	不変	減少
0	30	2	2	28	2	0	29	3

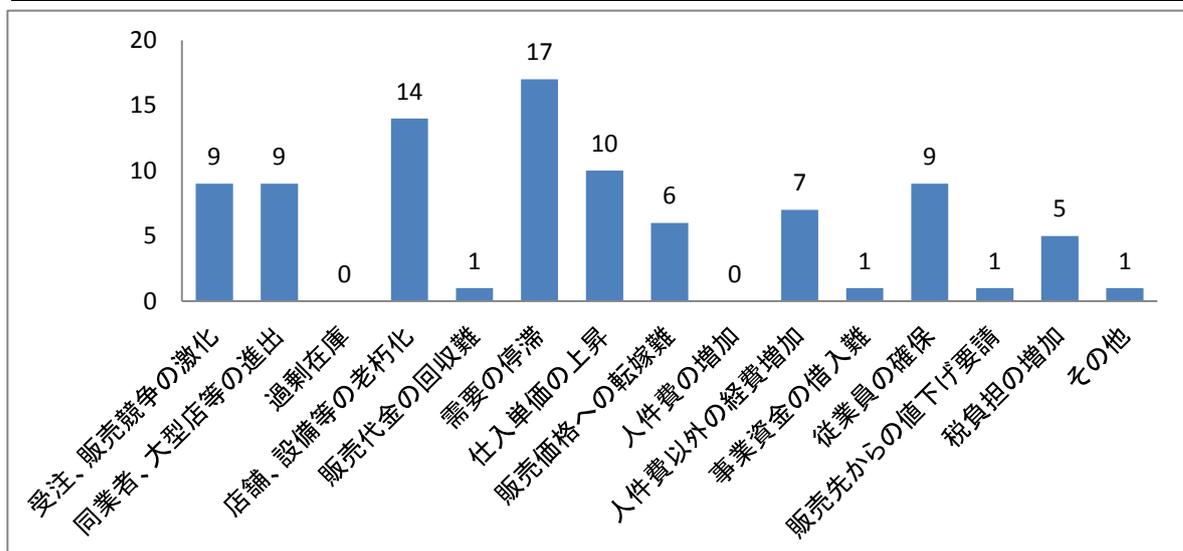
【景況判断】

前年同期比では全体の56%が「悪化」と回答した。前期比では「悪化」との回答は若干減少するが、来期の見通しでは62%が「悪化」と回答しており、厳しい状況が予想される。卸・小売業では来期の見通しを75%が「悪化」と回答し、特に厳しい状況となっている。

前年同期比			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
4	10	18	3	14	15	2	10	20

【経営上の問題点】

様々な問題を抱えていることが伺えるが、その中で「需要の停滞」を挙げた事業者が多かった。また、「店舗、設備等の老朽化」も回答が多く、経営環境が厳しい中、設備投資を行いたいと踏み切れない現況が伺える。



3. 産業別景況概要

(1) 製造業

売上高の推移については、各事業所の状況にばらつきが有り、景況についても同様の結果となっている。しかし、採算面、資金繰り状況、雇用動向は前年比、前期比、来期の見通しとも「不変」との回答が殆どであり、大きな変動が無く安定している。経営の問題点としては従業員の確保、経費の増加が挙げられる。

【今後の事業・経営において強化したい点（アンケート回答）】

- ・機械設備の入替検討
- ・仕事量の安定化

(2) 建設業

売上高の推移については、各事業者にはばらつきが有る。季節的変動の要因も有るが、38%の事業者が来期の売上高が減少すると回答している。採算面、及び景況判断では、来期の見通しとして「悪化」との回答が63%と多く、売上高の減少よりも高い数字となっている。経営上の問題点としては、受注競争の激化、需要の停滞、従業員の確保が挙げられる。

【今後の事業・経営において強化したい点（アンケート回答）】

- ・法令の変更に対応した資材補充
- ・自社で一連の作業ができるようにするための設備投資
- ・事業所のPR

(3) 卸・小売業

売上高については、前年同期比、前期比とも「減少」との回答が大多数を占め、今後の見通しも減少傾向を示しているが、「不変」との回答が半数であり、減少傾向は弱まる見通しとなっている。仕入単価は上昇傾向に有り、雇用動向には動きが無い。景況判断については、今後の見通しを75%が「悪化」と回答しており、悪化傾向が続く見通しとなっている。経営上の問題点としては需要の停滞や、販売競争の激化、大型店等の進出など売上に関連する回答が多く、店舗、設備等の老朽化についても問題となっている。

【今後の事業・経営において強化したい点（アンケート回答）】

- ・接客技術
- ・宣伝、販売
- ・高齢者宅への宅配
- ・高齢者への売上対策（客数減少対策）
- ・客単価を上げること
- ・店舗改装
- ・商品の充実
- ・看板設置によるPR

(4) サービス業

売上高の推移については各事業所ではばらつきが有るが、景況については悪化傾向に有る。他の業種より雇用動向に動きが有る。経営上の問題点としては従業員確保、店舗、設備の老朽化の他、需要の停滞、仕入単価の上昇が挙げられる。

【今後の事業・経営において強化したい点（アンケート回答）】

- ・店舗改装と看板付け替え等による集客強化
- ・従業員の確保

(様式③)

No.	
-----	--

景況調査ヒアリングシート（平成28年度）

調査対象期間 平成28年7月～12月
(調査時点 平成28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(H27年7～12月)と比較して	前期(H28年1月～6月)と比較して	今期(H28年7～12月)と比較した来期(H29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)