

# 「鹿嶋市商工会 管内景気動向調査」 調査結果報告書

## 1. 調査の概要

### (1)調査の目的

地域を支える小規模事業者が今後持続的発展を目指していくためには、自社を取り巻く経営環境の変化や地域経済の動きを常に的確に把握し、新たな需要開拓等の環境変化に対応した経営戦略を策定していくことが必要である。

そこで、鹿嶋市内の小規模事業者にアンケート調査を実施し、景況感や経営上の問題点に関する必要な情報を収集・整理・発信することにより、効果的な対策(支援策等)の立案に活用することを目的としている。

### (2)調査の実施期間

令和5年11月1日 ~ 12月15日

### (3)調査対象

小規模事業者 40件

〔内 訳〕

	業 種	件 数
①	製 造 業	10件
②	卸 小 売 業	10件
③	サ ー ビ ス 業	10件
④	建 設 業	10件

〔「小規模事業者」の定義〕

常時使用する従業員数が20人以下の事業者。

但し、卸売業、小売業、サービス業<sup>(※)</sup>は、5人以下の事業者。

※サービス業のうち、宿泊業・娯楽業は、常時使用する従業員数が20人以下の事業者。

### (4)調査の方法

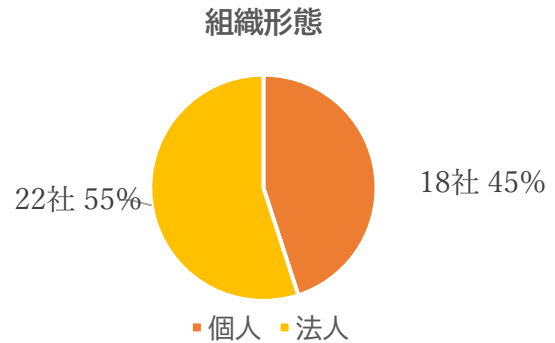
面談等によりアンケート回答

## 2. 調査結果

### (1) 経営形態

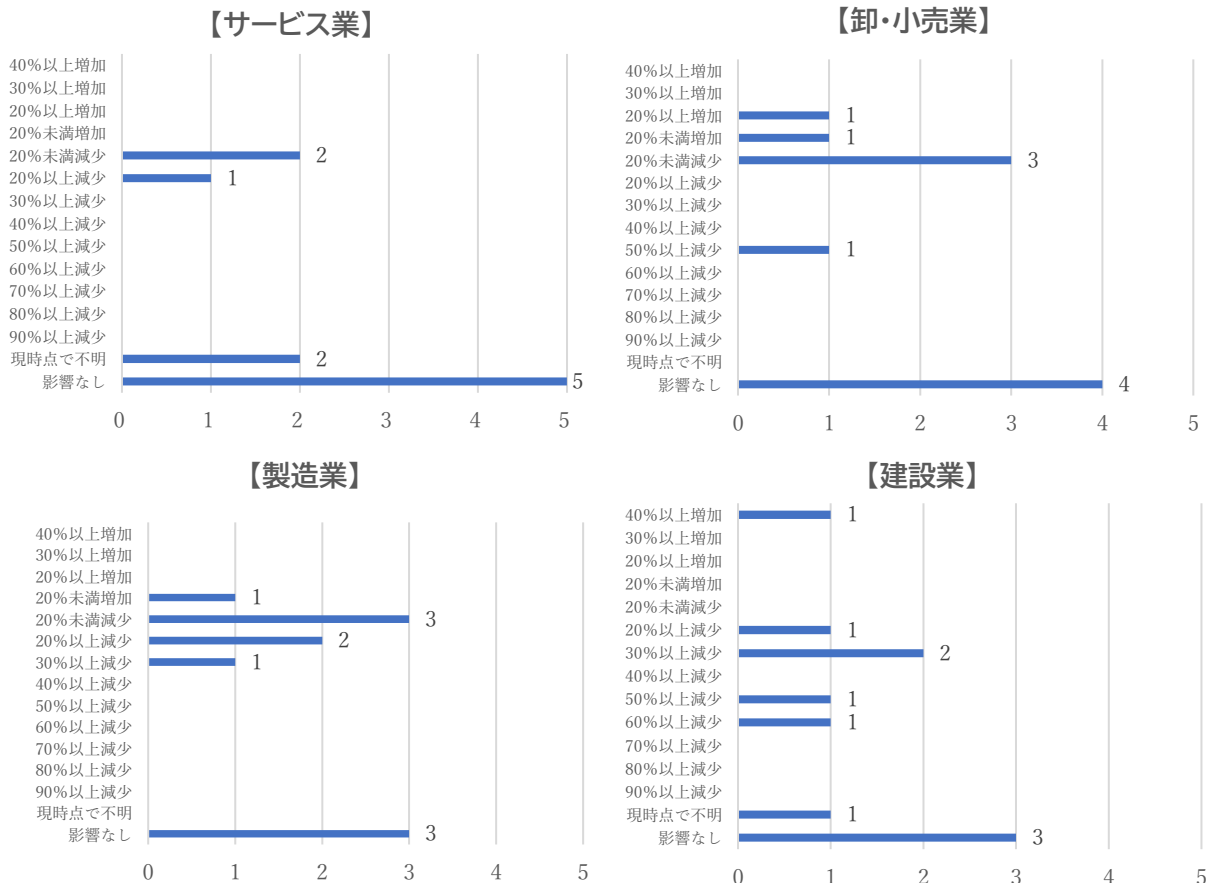
調査回答事業者の経営形態については、「個人」が 18 社(45%)で、「法人」が 22 社(55%)となっている。

形態	事業所数	構成比
個人	18 社	45%
法人	22 社	55%
合計	40 社	100%



### (2) 売上高について

昨年同月比の売上高の影響 (比較月:令和5年10月と令和4年10月)



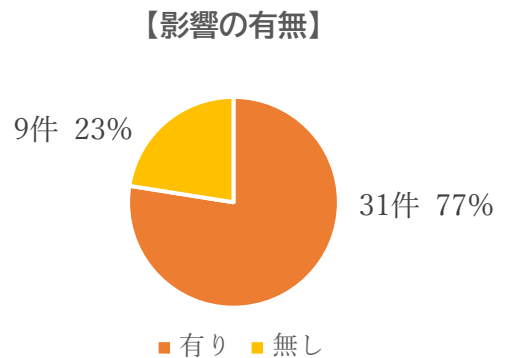
令和5年10月と令和4年10月の同月比で比較してみた結果、全業種において「影響なし」と回答している事業者が最も多かった。また、全業種に共通することは「影響がある」と回答した事業者の大部分が売上減少傾向にあった。

業種別にみると、サービス業は減少率が少なく20%前後が多い。卸小売業や製造業は、減少及び増加率ともに20%前後が多い。建設業においては、減少率が20~60%と一番高い傾向にあった。業種ごとに差異があることが伺える。

(3)新型コロナウイルス感染症による影響について

ア. 影響の有無

	件数	割合
有り	31	77%
無し	9	23%
合計	40	100%



イ. 具体的な影響について(上位3位まで)

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	需要減少による売上の減	7件	28.0%
	1位	予約や受注のキャンセル	7件	28.0%
	3位	イベント、セミナー等の中止・延期	3件	12.0%
卸・小売業	1位	国内製品等の仕入遅延又は困難	4件	23.5%
	2位	需要減少による売上の減	3件	17.6%
	2位	資金繰りの悪化	3件	17.6%
建設業	1位	国内製品等の仕入遅延又は困難	3件	21.4%
	2位	需要減少による売上の減	3件	21.4%
	2位	資金繰りの悪化	2件	14.3%
製造業	1位	需要減少による売上の減	6件	41.7%
	2位	新しい生活様式の実施による生産性の低下	2件	16.7%
	2位	国内製品等の仕入遅延又は困難	2件	16.7%



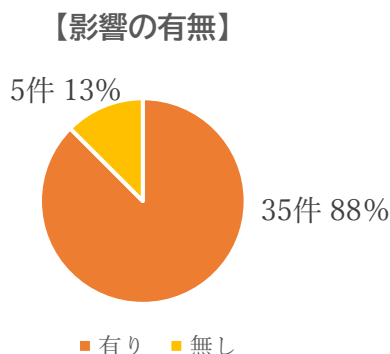
「新型コロナウイルス感染症による影響」について、影響有りと回答した割合は77%と高い傾向にあった。サービス業については、緊急事態宣言により外食等を控える消費者が多かったため「需要減少」や「予約キャンセル」につながったと考えられる。また、卸小売業と建設業は同じような影響があり、特に「資金繰りの悪化」にまで及んでいる事が把握できる。

製造業は、他業種の「需要減少による売上減」からの影響や、他業種に与える「国内製品等の仕入遅延」に非常に大きく関係していることが伺える。

#### (4)原油価格・原材料価格高騰による影響について

##### ア. 影響の有無

	件数	割合
有り	35	88%
無し	5	13%
合計	40	100%



##### イ. 具体的な影響について(上位3位まで)

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	6件	46%
	1位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	4件	31%
	3位	需要減少による売上減	1件	8%
卸・小売業	1位	需要減少による売上減	6件	33%
	2位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	5件	28%
	2位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	4件	22%
建設業	1位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	6件	32%
	2位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	3件	16%
	2位	需要減少による売上減	3件	16%
製造業	1位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	5件	22%
	1位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	5件	22%
	1位	輸送コストの高騰	5件	22%

価格高騰による影響が有ると回答した割合は88%と高い傾向にあり、特に卸小売業と製造業が多かった。

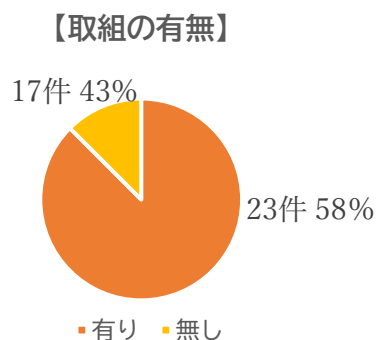
全業種とも「国内製品・原材料等の仕入れ価格高騰」、「価格転嫁が困難・利益減少」の問題が上位に挙がっている。その他では、卸小売業においては「需要減少」、製造業は「輸送コストの高騰」が1位になっている。

価格高騰は、すべての業種で仕入や販管費等への影響が多大であり、長期的に続く傾向にあるため、コスト上昇分を商品に価格転嫁していくことが大きな課題となっている。

(5)事業環境の変化を見据え、事業継続・売上増に向けた取組について

ア. 取組の有無

	件数	割合
有	23	58%
無	17	43%
合計	40	100%



イ. 具体的な取組内容について(上位3位まで)

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	設備投資・新技術導入	3件	17%
	2位	新ビジネスの創出・業態転換	2件	11%
	2位	事業のデジタル化・DX	2件	11%
	2位	人材育成	2件	11%
卸・小売業	1位	新ビジネスの創出・業態転換	3件	21%
	2位	販路の多角化・Eコマース	2件	14%
	2位	キャッシュレス決済導入	2件	14%
建設業	1位	経営革新計画の策定	2件	18%
	1位	人材育成	2件	18%
	2位	新ビジネスの創出・業態転換	1件	9%
製造業	1位	経営革新計画の策定	2件	17%
	1位	新ビジネスの創出・業態転換	2件	17%
	1位	販路の多角化・Eコマース	2件	17%
	1位	設備投資・新技術導入	2件	17%



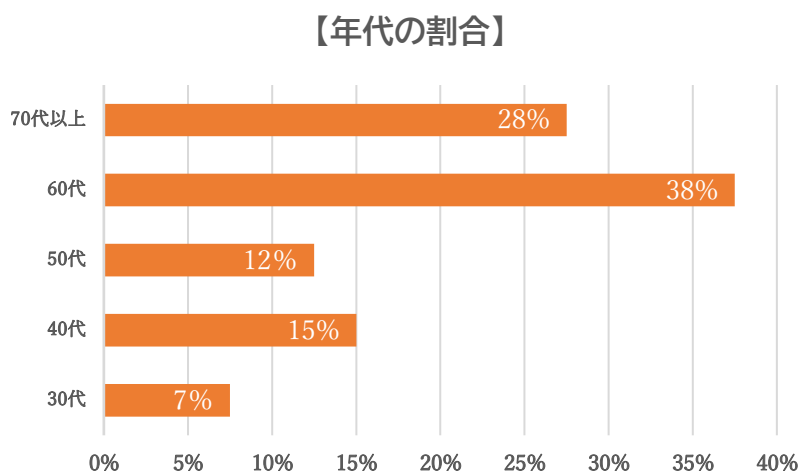
「事業継続・売上増に向けた取組」をしていると回答した件数は23件で58%であった。6割近くの事業所が「アフターコロナでの生活様式の変化」や「原材料高騰」に危機感を抱いている事が伺える。

特に、サービス業は、設備投資やDX化に取り組んでいるところが注目するポイントであり、積極的に効率化を図っている。その他の業種は、新ビジネスを創出・模索しており、販路開拓のため事業計画の策定に取り組んでいるところが多い。

## (6)事業承継について

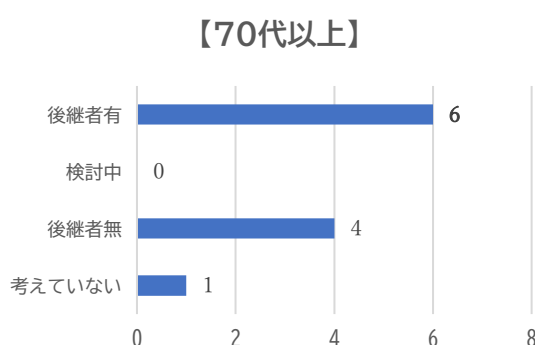
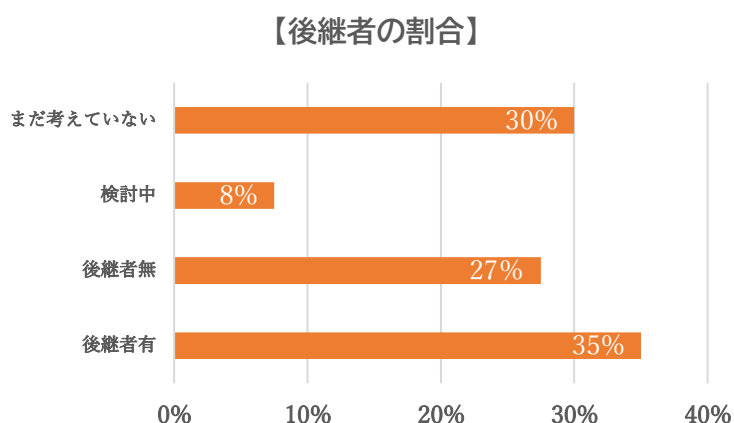
### ア. 代表者の年齢の内訳

年代	人数	割合
70代以上	11	28%
60代	15	38%
50代	5	12%
40代	6	15%
30代	3	7%
合計	40	100%



### イ. 後継者について

選択肢	人数	割合
まだ考えていない	12	30%
検討中	3	8%
後継者無	11	27%
後継者有	14	35%
事業譲渡 検討中	0	0%
合計	40	100%



今回の調査対象においては、60代以上の代表者が全体の66%を占めていた。また、後継者有りと回答した割合は35%であった。

60代では、「後継者有」や「検討中」と回答した事業者が15社中9社で6割程度であり、70代以上は11社中6社で5割程度であった。また、50代以下は「考えていない」が7割以上であった。

## (7)経営上の問題点について

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	材料等仕入単価の上昇	6件	20%
	2位	人件費の増加	4件	13%
	2位	従業員の確保難	4件	13%
卸・小売業	1位	仕入単価の上昇	5件	15%
	2位	大型店・中古店の進出による競争激化	4件	12%
	2位	需要の停滞	4件	12%
建設業	1位	材料価格の上昇	7件	27%
	2位	人件費の増加	3件	12%
	2位	従業員の確保難	3件	12%
製造業	1位	原材料価格の上昇	10件	29%
	2位	人件費の増加	5件	15%
	3位	原材料の不足	4件	12%



全業種に共通して、「原材料価格の上昇」が最も多く1位になっている。次いで「人件費の増加」が多く、サービス業・建設業においては、「従業員の確保」が問題となっている。

コロナ禍の影響を受けた後、今後は原材料高騰による価格転嫁や人材不足をどうやって補っていくかが大きな課題になっていることが伺える。

今後は、仕入・販管費等の上昇や生産効率化にも対応できる経営体質を目指した支援が求められる。