

紫雲寺商工会 令和2年度 下期景況調査報告書

1. 調査要領

(1) 調査対象

- ア 対象地区 紫雲寺商工会地区内小規模事業者
イ 調査企業数 15 事業所 (うち小規模事業者数 15 事業所)
ウ 回答企業数 15 事業所 (うち小規模事業者数 15 事業所)
(回答率 100.0%)

(2) 調査対象期間

- 令和2年7月～令和2年12月
(調査時点 令和2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 | 1 | 6.7% | 1 | 6.7% |
| 建設業 | 3 | 20.0% | 3 | 20.0% |
| 卸・小売業 | 3 | 20.0% | 3 | 20.0% |
| サービス業 | 8 | 53.3% | 8 | 53.3% |
| 合計 | 15 | 100.0% | 15 | 100.0% |

2. 地域内産業全体の景況概要

多くの事業所が地域の少子高齢化・若年層の流出に加え、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、客数や受注量の減少から厳しい状況となっている。特にサービス業においては、緊急事態宣言による営業時間短縮や営業自粛、消費者の外出自粛等により、売上は大きく減少した。一方、在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ小売業や食料品製造業は、軒並み売上の増加がみられ、業種によって明暗が分かれている状況となっている。

【後継者の状況】

全体の6割が「後継者あり」と回答した。しかしながら「具体的にどう進めていけばいいかわからない」といった声も多く、円滑な事業承継を行うための支援、後継者教育支援が急務であると伺えた。一方で「後継者なし」と回答したほとんどが、現経営者での廃業を考えていたが、マッチングやM&A等による支援を行っていくことで、後継者難による廃業＝地域の衰退に歯止めをかける必要があると伺えた。

| | | |
|--------|------|-------|
| 後継者 あり | 9事業所 | 60.0% |
| 後継者 なし | 6事業所 | 40.0% |

【売上高】

新型コロナの影響による在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ小売業や食料品製造業は、軒並み売上の増加がみられた一方、宴会宿泊サービス業におかれては、営業時間の短縮や営業自粛、消費者の外出自粛等により売上高が大きく減少している状況にあり、業種によって明暗が分かれている。そのような中、新たな販路開拓に向けて補助金等を活用し、地域の少子高齢化に伴う顧客の減少、新型コロナの負の影響を乗り越えようとする事業所が増えてきた。

| 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 |
| 4 | 2 | 9 | 6 | 3 | 6 | 4 | 7 | 4 |

【採 算】

前途【売上高】同様、新型コロナの影響が大きく反映しており、業種によって明暗が分かれている状況にある。今後の見通しにおいても、引き続き先行きの見通しが立たないことから、現状の悪化から変わらないということで「不変または悪化」と回答した事業所が多かった。

| 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 |
| 3 | 3 | 9 | 5 | 5 | 5 | 4 | 7 | 4 |

【仕入単価】

飲食・小売業においては「長雨や猛暑の影響で野菜等の仕入れ単価が上昇」、建設業においては「新型コロナの影響により海外から建築資材の調達が困難なことから単価の高い仕入を強いられた」との声があり、仕入単価の上昇から利益を逼迫している状況が伺えた。

| 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 |
| 7 | 8 | 0 | 5 | 10 | 0 | 2 | 13 | 0 |

【販売（客）単価】

「上昇」と回答した事業者の理由としては、「前途【仕入単価】の上昇により販売単価へ転嫁した」といったものであったが、一部の事業者では単価へ転嫁できていないことから「不変」と回答した事業者もあった。

| 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 |
| 4 | 10 | 1 | 2 | 12 | 1 | 3 | 11 | 1 |

【資金繰り】

前年同期比・前期比ともに、ほとんどの事業所が「不変・悪化」と回答した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により景況は厳しくなっているものの、国の持続化給付金や3年間実質無利子・無担保融資となるコロナ特別貸付等による長期的な借入（既存借入の借換を含んだ）により、急場をしのいだ事業所が多かった。

前年同期比

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 1 | 11 | 3 |

前期比

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 1 | 12 | 2 |

今後の見通し

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 2 | 10 | 3 |

【雇用動向】

家族のみでの経営、従業員数の現状維持により「不変」と回答した事業所が大半を占める結果となったが、一部の事業所では、受注の増加に伴い、新たな雇用の確保に取り組んだといった声も寄せられた。また、新たな問題として、人口減少や労働人口の流出によって、地域内での人材確保が困難な状況になっているといった声も寄せられた。

前年同期比

| 増加 | 不変 | 減少 |
|----|----|----|
| 0 | 14 | 1 |

前期比

| 増加 | 不変 | 減少 |
|----|----|----|
| 1 | 14 | 0 |

今後の見通し

| 増加 | 不変 | 減少 |
|----|----|----|
| 2 | 12 | 1 |

【景況判断】

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、「売上が減少⇒採算が悪化」していることから、前年同期比・前期比ともに「悪化」と回答した事業所も多かったが、在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ一部の事業所が「好転」と回答した。また、地域の少子高齢化に伴う顧客の減少、新型コロナの負の影響を乗り越えるべく、小規模事業者持続化補助金等を活用し、消費者のニーズに沿った新たなサービス、販路開拓に取り組んだことで、新規顧客獲得に成功、売上の増加につながり、前期比から「好転」と回答した事業所も増えてきた。

前年同期比

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 1 | 6 | 8 |

前期比

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 6 | 5 | 4 |

今後の見通し

| 好転 | 不変 | 悪化 |
|----|----|----|
| 4 | 6 | 5 |

【経営上の問題点】

経営上の問題点は、「店舗・設備の老朽化」と回答した事業所が最も多く、次いで「需要の停滞」であった。これら問題を打開すべく、小規模事業者持続化補助金等を活用して販路開拓に積極的に取り組んでいきたいといった声が多く寄せられた。

