

新発田市内商工会・聖籠町商工会地区景況調査報告書

構成商工会：豊浦商工会・聖籠町商工会

加治川商工会・紫雲寺商工会（担当）

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 75 事業所（うち小規模事業者数 70 事業所）
ウ 回答企業数 75 事業所（うち小規模事業者数 70 事業所）
（回答率 100.0%）

(2) 調査対象期間

令和3年1月～令和3年6月
（調査時点 令和3年9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	8	10.7%	8	10.7%
建設業	32	42.7%	32	42.7%
卸・小売業	17	22.7%	17	22.7%
サービス業	18	24.0%	18	24.0%
合計	75	100.0%	75	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、国の緊急事態宣言や新潟県独自の警報・協力要請等による営業時間の短縮や営業自粛、消費者の外出自粛等により、売上は大きく減少しており、それらを打開すべく、補助事業を活用し長期化する新型コロナの影響を踏まえた新たなサービスを展開し始めた事業所も増えてきた。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】

「後継者なし」と回答した事業所のほうが若干上回る結果となった。「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、事業承継マッチングや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。一方、「後継者あり」と回答した事業所では「具体的にどう進めていけばいいのかわからない」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。

後継者 あり	34事業所	45.3%
後継者 なし	41事業所	54.7%

【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、飲食・宴会・宿泊サービス業では、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、補助事業を活用し、長期化する新型コロナの影響を踏まえた新たなサービスを展開し始めた事業所やワクチン接種増加による経済の回復を期待する一方、原材料高騰による影響がどこまで続くのか懸念される事業所も多く、[今後の見通し]は[前期比]と変わらない結果となった。

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
32	20	23	20	25	30	21	24	30

【採算】

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が、前途【売上高】同様の理由から、[今後の見通し]では「好転」と回答した事業所が増加した一方、原材料高騰の影響から「売上は増加しても採算までとれるか見込めない」とのことから「不変」と回答した事業所も多かった。

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
20	27	28	14	30	31	18	29	28

【仕入単価】

[前年同期比・前期比・今後の見通し] いずれも「上昇」と回答した事業所が多かった。特に飲食・小売業においては「長雨や猛暑の影響で野菜等の仕入れ価格が上昇」、建築関連業においては「新型コロナの流行に伴う世界的な木材価格の高騰（ウッドショック）」に続き、「原材料価格、物流コスト等の上昇が原因による金属建材（金属屋根・金属サイディング）、塗料、内装材（壁紙や床材）等が高騰」しており、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
43	31	1	41	34	0	46	28	1

【販売（客）単価】

「上昇」と回答した事業所の理由としては、「前途【仕入単価】の上昇により販売価格へ転嫁した」といったものであったが、一部の事業者では価格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
16	51	8	14	52	9	18	47	10

【資金繰り】

新型コロナウイルス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コロナ関連の助成金・支援金、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、急場をしのいだことから「前年同期比・前期比」ともに「不変」と回答した事業所が多かった。一方、新型コロナウイルスの影響により観光客が激減したことで「悪化」、[今後の見通し]においても、引き続き先行きが見えないことから「悪化」と回答した観光関連事業者が多かった。

前年同期比

好転	不変	悪化
11	52	12

前期比

好転	不変	悪化
9	51	15

今後の見通し

好転	不変	悪化
12	45	18

【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、建築関連業においては、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
8	56	11

前期比

増加	不変	減少
7	57	11

今後の見通し

増加	不変	減少
5	58	12

【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」と回答した事業所が多かったが、在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ小売・食料品製造業は「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補助事業を活用し、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「好転」、[今後の見通し]においても「好転するだろう」と回答した事業所が増えてきた。

前年同期比

好転	不変	悪化
19	33	23

前期比

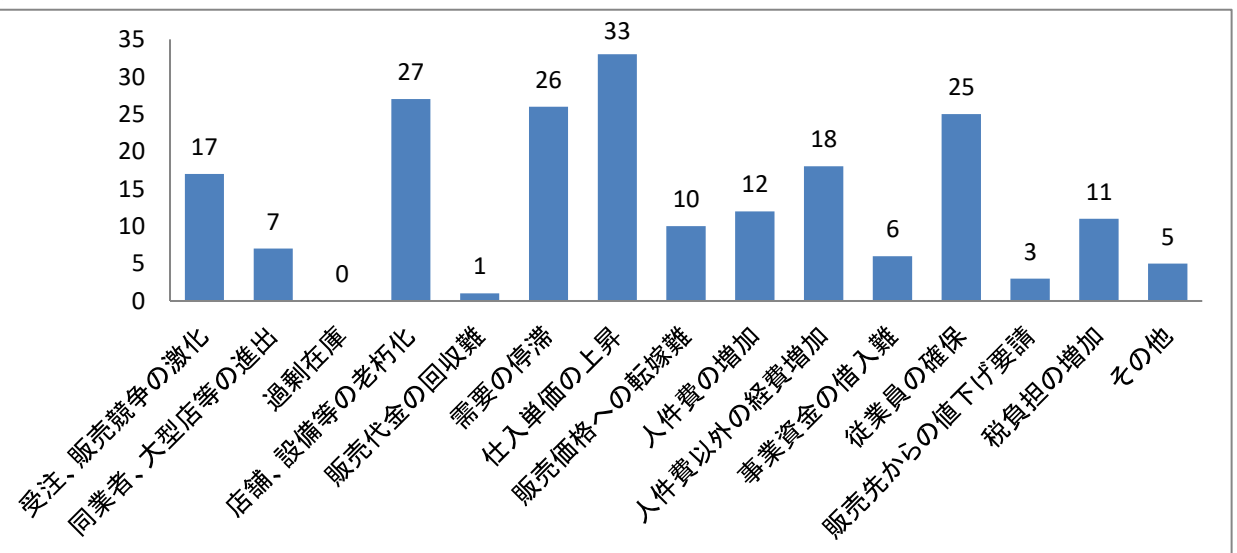
好転	不変	悪化
13	38	24

今後の見通し

好転	不変	悪化
16	32	27

【経営上の問題点】

経営上の問題点は、「仕入単価の上昇」と回答した事業所が最も多く、次いで「店舗・設備の老朽化」「需要の停滞」「従業員確保」の順となった。仕入単価の上昇、需要の停滞が利益を逼迫し、それに伴い設備投資に踏み切れないといったことが伺える。これら問題を打開すべく、小規模事業者持続化補助金等補助事業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も多く寄せられた。



3. 産業別景況概要

(1) 製造業

調査した製造業が抱える【経営上の問題点】としては、「仕入単価の上昇」と「販売価格の転嫁難」をあげる事業所が多かった。

新型コロナの影響による在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ食料品関係の製造業は、軒並み売上の増加がみられた一方、一部で原材料の原価高騰を販売価格に転嫁できていない事業所や販売先飲食店需要の減退が影響している事業所も見受けられた。

また、機械・金属関連の製造業では、自動車関連全般や金属加工の一部の受注増により好調を維持していたが、一方でコロナ禍において国内外の需要停滞や半導体不足による生産調整、金属・燃料など材料価格の高騰が加速しており、今後における収益環境の厳しさに懸念が残る。

(2) 建設業

調査した建設業が抱える【経営上の問題点】としては、「仕入単価の上昇」と「従業員の確保」をあげる事業所が多かった。

「仕入単価の上昇」として、特に建築関連業においては「新型コロナの流行に伴う世界的な木材価格の高騰（ウッドショック）」に続き、「原材料価格、物流コスト等の上昇が原因による金属建材（金属屋根・金属サイディング）、塗料、内装材（壁紙や床材）等の高騰」が相まって、仕入単価の上昇から利益を逼迫している状況が伺えるが、比較的価格転嫁はできている模様であった。

また「従業員の確保」については、「受注増により新たに人材を雇用したい」「従業員の高齢化から先を見据えて若手の人材を雇用し育てたい」といった二通りの声があったが、求人を出してもなかなか見つからない慢性的な人手不足、有効求人倍率が上昇傾向にある状況で、各企業は人材確保が大きな課題となっている。

(3) 卸・小売業

調査した卸・小売業が抱える【経営上の問題点】としては、「需要の停滞」と「店舗、設備の老朽化」をあげる事業所が多かった。

「需要の停滞」としては、衣料品関連の小売業において、外出自粛の影響により売上減少に歯止めがかからないとのこと。そのため、新たな取り組みとして、ウイルス対策関連商品の販売を開始した事業所やネット通販を開始した事業所も一部であった。一方、新型コロナの影響による在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ食料品関連の小売業は、軒並み売上の増加がみられた。

また、「店舗、設備の老朽化」をあげたほとんどが創業後20～30年を経過した事業所で、地域の少子高齢化に伴う顧客の減少に加え、新型コロナの影響により先行きが見えないことから、店舗の老朽化・陳腐化が進んでいるにもかかわらず修繕等が行えていないといった状況が伺えた。

(4) サービス業

調査したサービス業が抱える【経営上の問題点】としては、「需要の停滞」と「仕入単価の上昇」をあげる事業所が多かった。

いずれの業態においても、新型コロナによる負の影響が続き、厳しい状況に追い込まれている。

理美容業におかれては、顧客の来店頻度（サイクル）が長期化したことで来店客数・売上ともに減少。同じく飲食・宴会・宿泊サービス業においても、営業時間の短縮や営業自粛、消費者の外出自粛等により、売上が大きく減少している状況にあった。加えて、仕入単価が上昇しているにもかかわらず販売価格へ転嫁できていない事業所も多く、需要の停滞と相まって利益を逼迫している状況が続いている。

それら課題の解決を図るため、新潟県チャレンジ補助金や新発田市ステップアップ補助金、小規模事業者持続化補助金等各種補助事業を活用し、長期化する新型コロナの影響を踏まえた新たなサービスを展開し始めた事業所も多く、あわせてワクチン接種増加や観光支援「GOTOトラベル等」の再開による経済の回復に期待する声が多く寄せられた。

