

# 紫雲寺商工会 令和3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3年7月～令和3年12月  
(調査時点 令和3年12月31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、新型コロナの影響により、客数や受注量が減少。さらには原材料の高騰による採算悪化も相まって厳しい状況が続いている。特にサービス業においては、新型コロナによる新潟県独自の警報・協力要請等により、営業時間の短縮や営業自粛、消費者の外出自粛等が続き、売上高の減少に歯止めがかからない状況にある。それらを打開すべく、補助事業等を活用し、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が増えてきた。一方、在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んだ食料品小売・製造業は、売上高が増加・安定を推移しており、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】

「後継者あり」と回答した事業所の方が若干上回っているが「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同えた。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、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同えた。

後継者 あり	8事業所	53.3%
後継者 なし	7事業所	46.7%

### 【売上高】

業種によって明暗が分かれている。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小売・製造業は、売上高が増加・安定を推移している一方、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が続いている。そのような中、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することで、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

増加	不変	減少
5	4	6

#### 前期比

増加	不変	減少
6	4	5

#### 今後の見通し

増加	不変	減少
5	5	5

### 【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あった一方、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・悪化」と回答した事業所も多かった。

#### 前年同期比

好転	不変	悪化
3	6	6

#### 前期比

好転	不変	悪化
4	4	7

#### 今後の見通し

好転	不変	悪化
4	6	5

### 【仕入単価】

全業種を通じて[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、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

上昇	不変	低下
9	5	1

#### 前期比

上昇	不変	低下
9	6	0

#### 今後の見通し

上昇	不変	低下
6	9	0

### 【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」と回答した事業所も多かった。

#### 前年同期比

上昇	不変	低下
4	9	2

#### 前期比

上昇	不変	低下
4	11	0

#### 今後の見通し

上昇	不変	低下
3	12	0

## 【資金繰り】

原材料の高騰や新型コロナの影響により厳しい状況が続いているものの、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・今後の見通し〕いずれも「不変」と回答した事業所が多かった。

### 前年同期比

好転	不変	悪化
2	8	5

### 前期比

好転	不変	悪化
2	9	4

### 今後の見通し

好転	不変	悪化
1	11	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
2	12	1

### 前期比

増加	不変	減少
2	13	0

### 今後の見通し

増加	不変	減少
1	14	0

## 【景況判断】

新型コロナの影響により「売上が減少」、さらには原材料の高騰が追い打ちをかけて「採算が悪化」していることから、〔前年同期比・前期比・今後の見通し〕いずれも「不変・悪化」と回答した事業所が多かった。一方、在宅時間の増加で「巣ごもり」需要を取り込んでいる食料品の小売・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
3	8	4

### 前期比

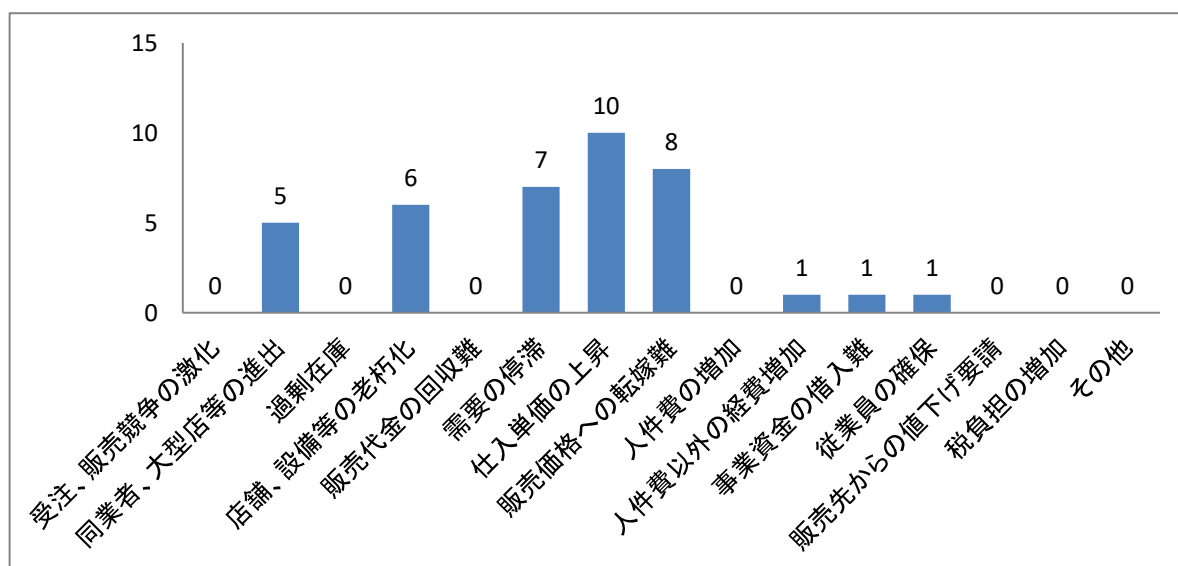
好転	不変	悪化
4	6	5

### 今後の見通し

好転	不変	悪化
5	7	3

## 【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「販売価格への転嫁難」「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」の順となった。仕入単価の上昇、販売価格への転嫁難、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。



No.	
-----	--

## 令和3年度 下期景況調査 ヒアリングシート

調査対象期間 令和3年7月～12月  
(調査時点 令和3年12月31日)

商 工 会 名		紫雲寺 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。)

	前年下期 (R2年7～12月) と比較して	本年上期 (R3年1月～6月) と比較して	本年下期 (R3年7～12月) と比較した来期 (R4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)