

令和5年度 原町商工会議所
管内小規模事業者景気動向
調査結果報告書

(第1四半期：4～6月)

令和5年10月
原町商工会議所

1. 調査概要

調査目的 | 管内の小規模事業者の景気動向を調査し、その結果を指導員等により分析することで小規模事業者の実態を把握するとともに、事業計画策定等における経営支援の際の基礎資料として活用することを目的とする。

調査期間 | 令和5年7月24日～令和5年8月9日

調査対象 | 小規模事業者会員事業所（卸・小売業 25社、建設業 25社、製造業 25社、飲食・サービス業 25社 計 100社）

調査方法 | 調査票を郵送

回答数 | 57社（回答率：57.0%）

その他 | 「前期」とは、令和5年1～3月を指す。
「今期」とは、令和5年4～6月を指す
「来期」とは、令和5年7～9月を指す

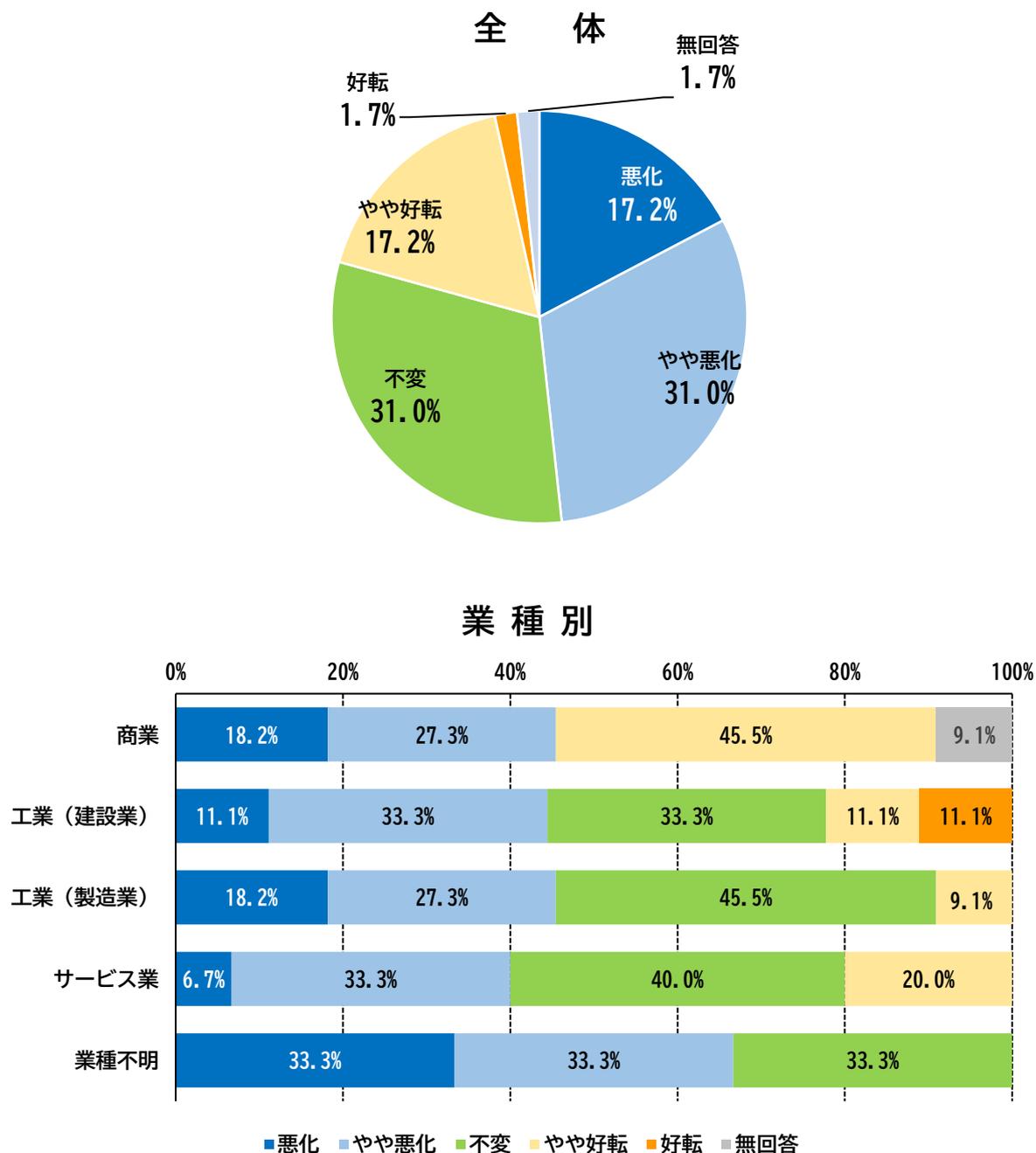
2. 調査結果

(1) 調査結果の概要（要約）

調査項目	調査結果の主なポイント
業況	「悪化」、「やや悪化」合計で回答が5割近く（48.2%）全ての業種で4割を超える。
業況判断理由	建設業を除くすべての業種で7割以上が「仕入れ価格の動向」と回答。
売上	前期比較で「減少」、「やや減少」合計で回答が5割近く（48.3%）。
採算	前期比較で「悪化」、「やや悪化」合計で回答が6割近く（58.6%）。
仕入単価	「上昇」、「やや上昇」合計で回答が8割近く（77.5%）。
販売単価	「不変」との回答が4割以上（43.1%）。「やや上昇」が3割以上（34.5%）
資金繰り	「不変」との回答が6割近く（58.6%）。「悪化」、「やや悪化」合計で回答が3割以上（34.5%）
人手	「やや不足」との回答が5割近く（44.8%）。「適正」は4割近く（37.9%）。
経営上の問題点	「売上の停滞・減少」との回答が5割以上。「仕入れの値上げ要請」も3割近い回答。
今後の取組み	「物価高騰分の価格転嫁」が最も重要であるとする回答が多数。「人材確保」「人材の育成」も今後の経営上の取組みとして重要視している。

(2) 回答結果

<今期（令和5年4～6月）の業況>



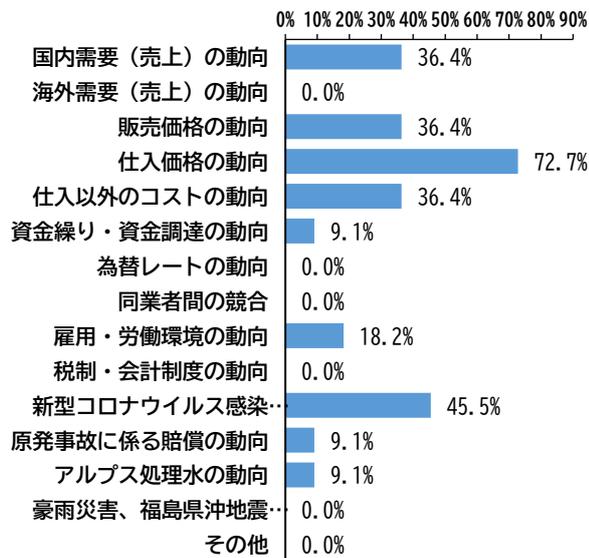
業況が悪化(やや悪化含む)した事業者が48.2%と全体の約半数を占めた。「悪化・やや悪化」の回答を業種別に見ると、特定の業種に偏った傾向はなく、どの業種においても約半数は業況が悪化している。(業種毎の業況悪化の要因については、次ページに掲載。)

一方、コロナ感染症の5類移行に伴い、行動制限が無くなったことなどを受けて、個人向けサービス活動を中心とする商業、サービス業において一部業況の回復が見える。

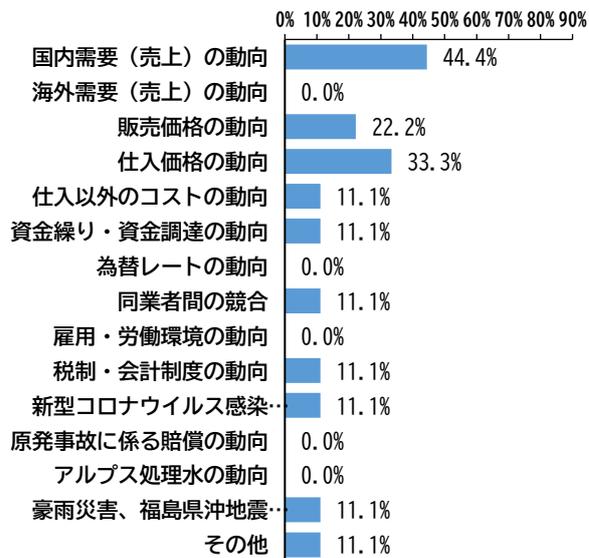
なお、業況が悪化(やや悪化含む)したとする割合が最も高い結果となった業種不明とは、調査票を無記名として回答したことで、業種振分けができなかったものである。企業名を出したくないと思う回答者もいたのかもしれない。次回の調査では改善が必要である。

< 今期業況の判断理由（複数選択回答） >

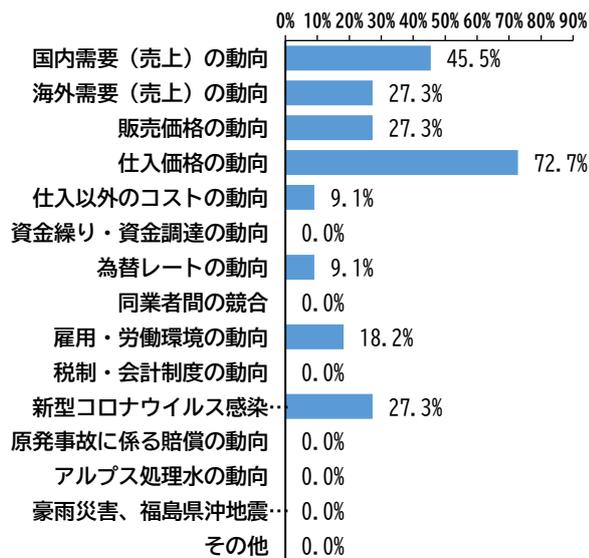
【商 業】



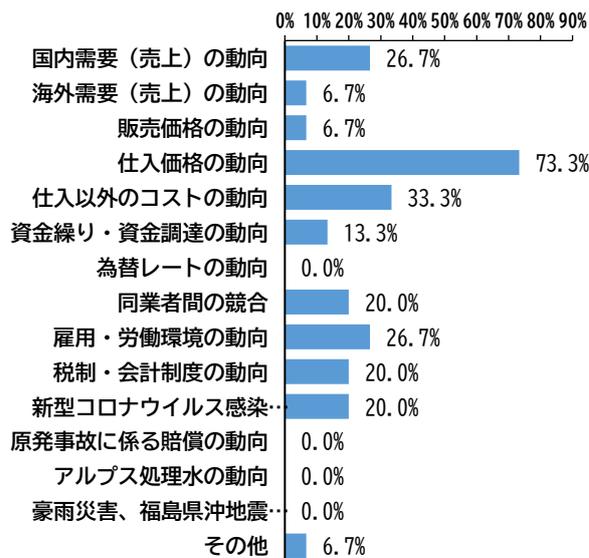
【建設業】



【製 造 業】



【サービス業】



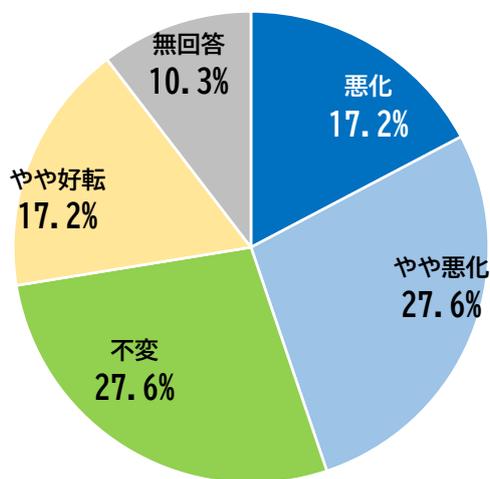
業況の判断理由として、全ての業種で仕入価格の高騰が経営に大きな影響を与えている。業種別に見ると、個人向けサービス活動を中心とする商業、サービス業は、国内需要、仕入以外のコスト、新型コロナウイルス感染症の動向が業況判断の要因となっている。サービス業では、その他として雇用・労働環境の動向も影響を及ぼしているとする回答が2割ほどあった。

建設業では国内需要の動向が仕入価格の動向よりも業況に与える影響は大きい結果となった。また、販売価格の動向も影響を及ぼしているとする回答が2割ほどあった。

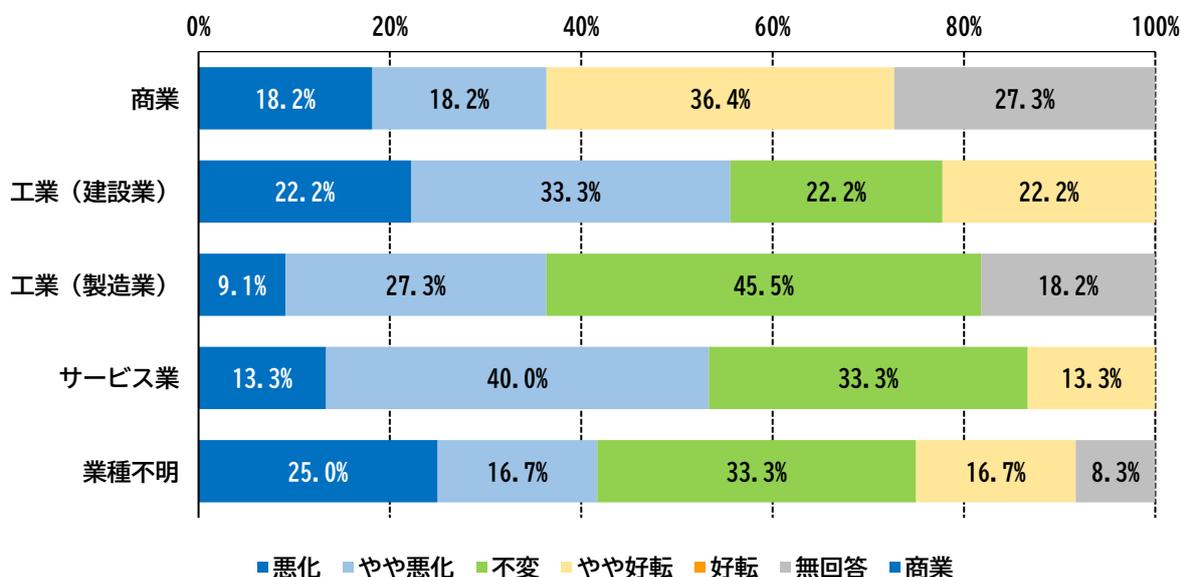
製造業では、国内需要の動向の割合も高く、次いで海外需要の動向、販売価格の動向も業況に影響を及ぼしている。

<来期（令和5年7～9月）の業況予測>

全 体



業 種 別



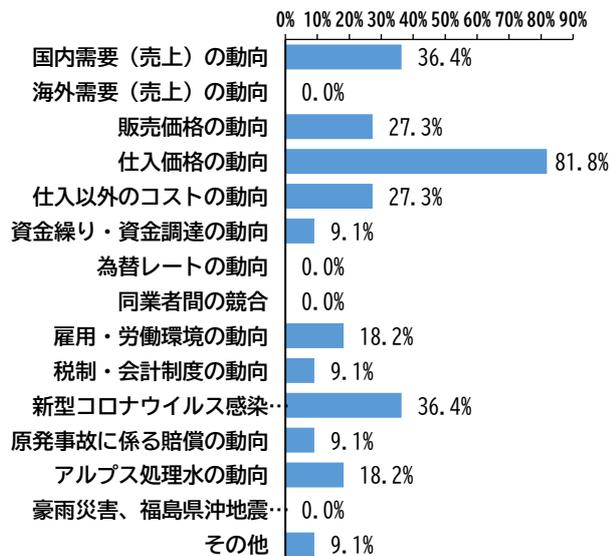
来期の業況予測としては、回答者の約45%が悪化(やや悪化含む)すると回答した。今期の回答から3.4ポイントの減少となった。

業種別でみると、来期は業況が悪化(やや悪化含む)すると回答した割合が多くなったのは、建設業とサービス業であった。今期の回答と比較すると、建設業では、11.1ポイント、サービス業では、13.3ポイントの上昇であった。

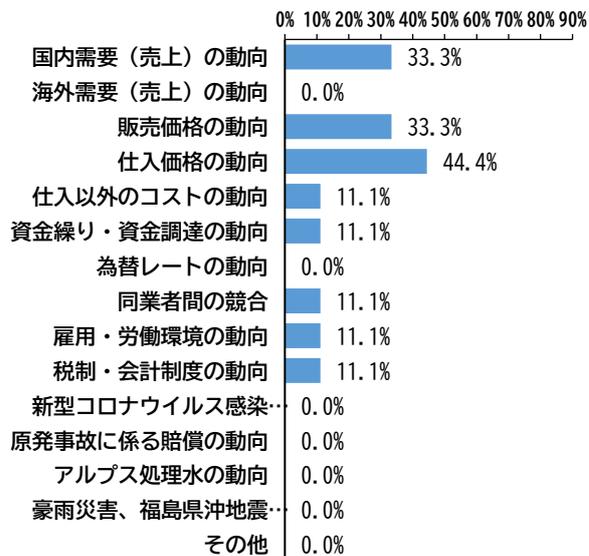
来期の業況を予測する上で、影響を与える要因については、次ページで詳しく見ることとする。

< 来期の業況予測理由（複数選択回答） >

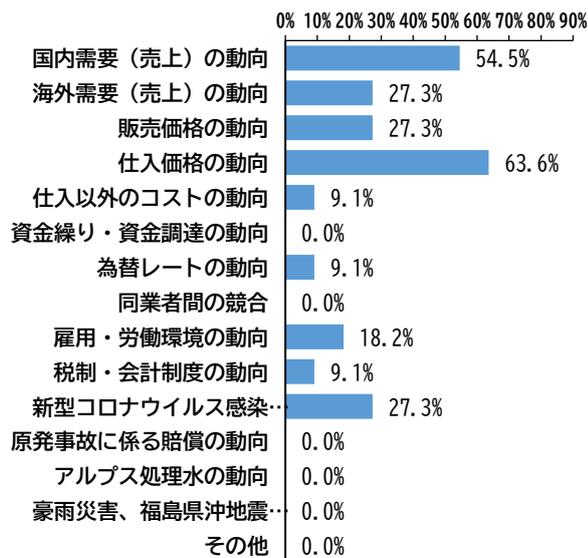
【商 業】



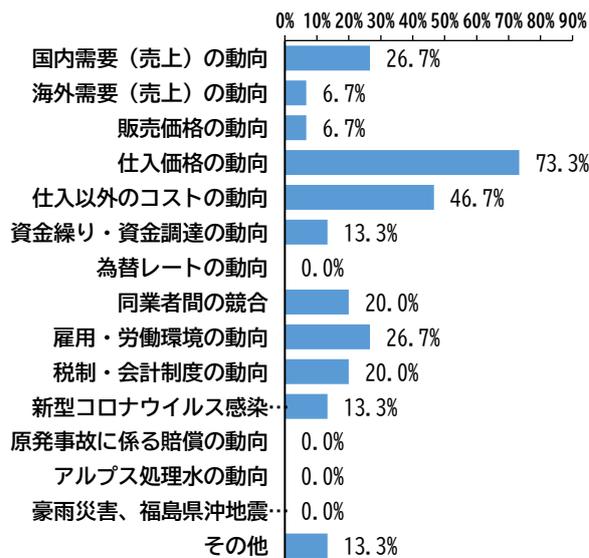
【建設業】



【製 造 業】



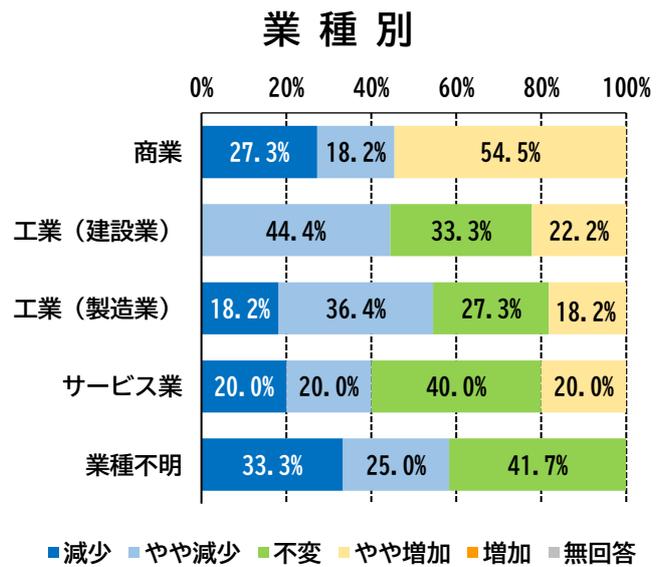
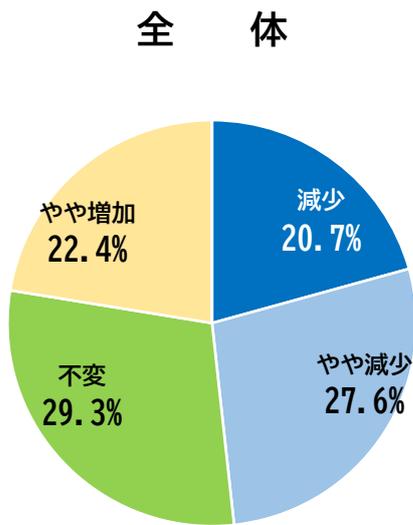
【サービス業】



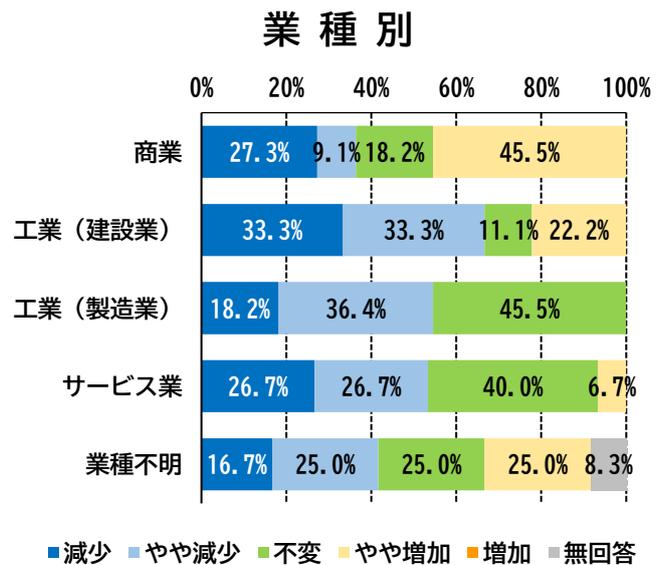
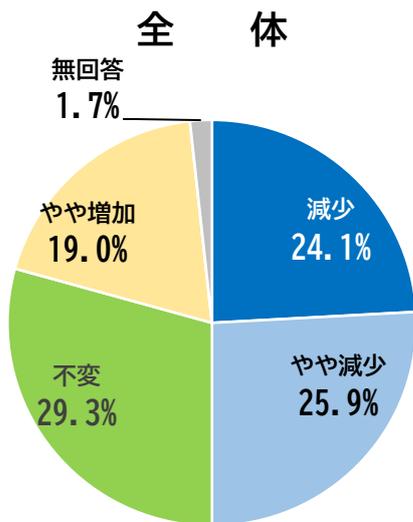
来期の業況予測判断をした要因として、今期と同様に仕入価格の動向が全ての業種で1番高い割合となった。建設業では仕入れ価格の動向が今期より11.1ポイント上昇した。また、販売価格の動向、雇用労働環境の動向も11.1ポイント上昇しており、複合的要因によって業況が悪化すると見ている。

サービス業では、仕入以外のコストの動向が今期より13.4ポイント上昇した。新型コロナウイルス感染症の行動制限の緩和によって客足は戻りつつあるが、コロナ以前に回復していない中で、エネルギー価格や人件費等の販売費および一般管理費の上昇によって来期は業況がより悪化するとの見通しであった。

<前期（令和5年1～3月）と比べた今期の売上>



<来期の売上予測>



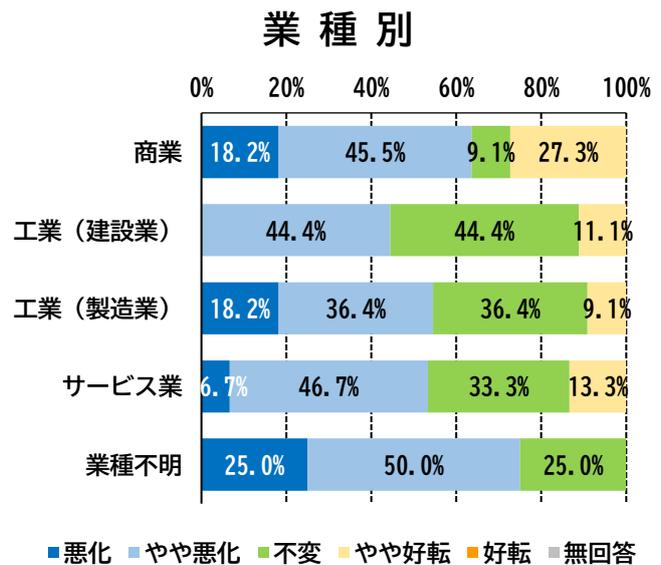
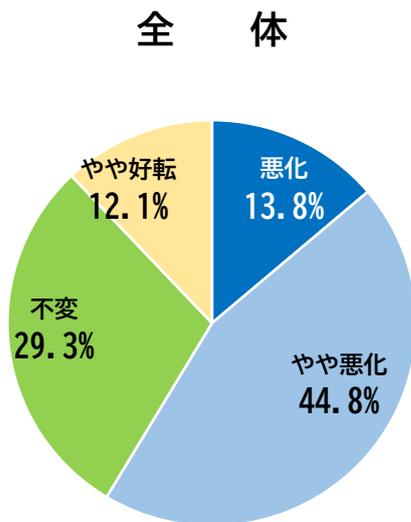
全ての業種で前期（令和5年1～3月）より売上が減少したとする回答が約5割となった。建設業、製造業では、今期の業況判断をした理由で回答が多かった国内需要の影響によるものと考えられる。

商業では、売上がやや増加したとする回答が54.5%あったが、P.2の今期の業況判断では悪化（やや悪化含む）したとする回答が45.5%あったことから、売上は増加したものの新型コロナウイルス感染症をはじめとする売上の減少幅を埋めるまでの売上増ではなかったのかもしれない。

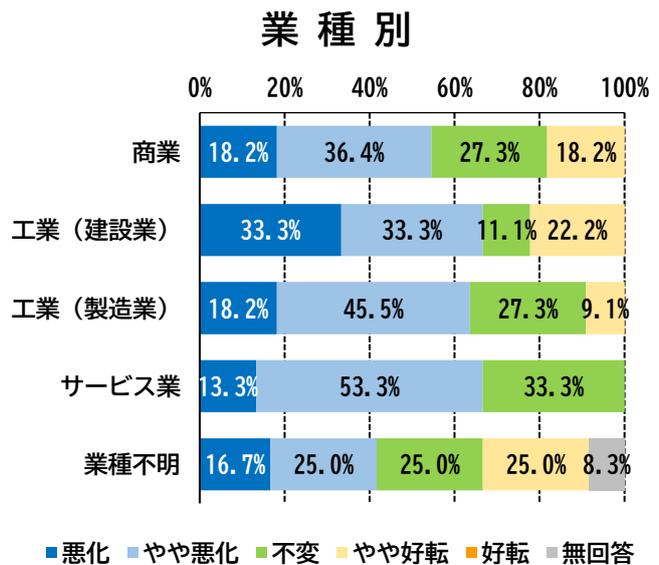
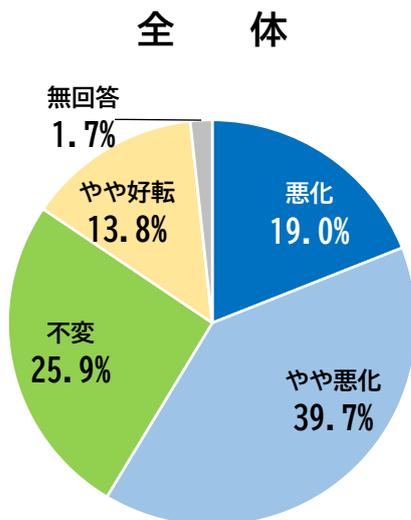
製造業、サービス業では、前期と変化なしとする回答も4割を超えており、売上の回復・拡大の動きが鈍い。

来期についても、商業を除く全業種で売上が減少すると予測する割合が5割を超えている。特に建設業においては今期より売上の減少を予測する割合が22.2ポイント上昇した。

<今期の採算>



<来期の採算予測>



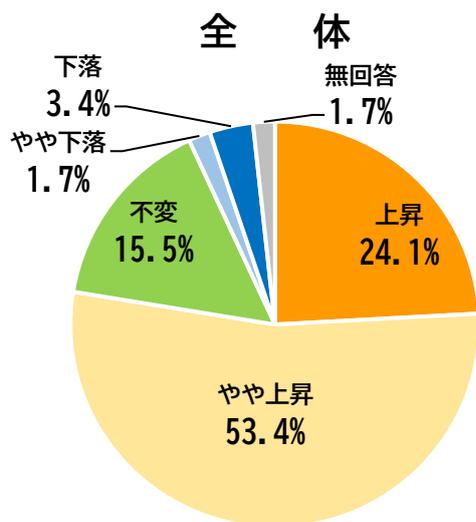
今期採算では、全回答者の6割弱が悪化(やや悪化含む)したとする結果となった。

業種別に見ると、商業、サービス業ではP.6の売上悪化(やや悪化含む)より採算の悪化(やや悪化含む)の割合が高く、商業で18.2ポイント、サービス業で13.4ポイント高い。

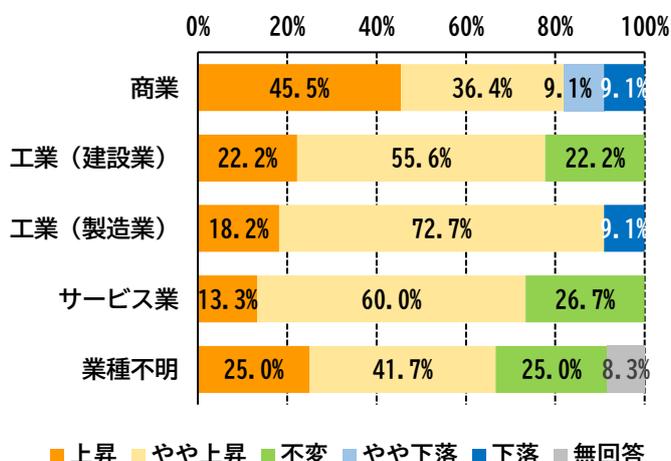
建設業、製造業では今期売上の悪化(やや悪化含む)とする割合と一致した。両業種とも売上が不変とする割合よりも採算が不変とする割合が10ポイント近く高い。経費削減等による経営努力により利益確保に努めていることがうかがえる。

来期採算では、商業を除く全業種で今期より採算が悪化(やや悪化含む)すると回答した割合が10ポイント以上高く、来期の業況予測要因として挙げられた仕入れ価格の動向によるものと考えられる。特に建設業では採算の悪化が今期比較で22.2ポイントも高くなった。

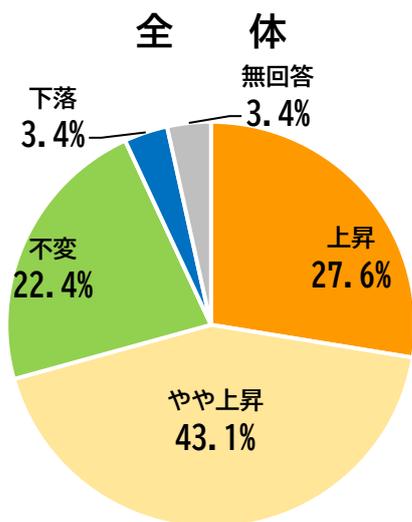
<今期の仕入単価>



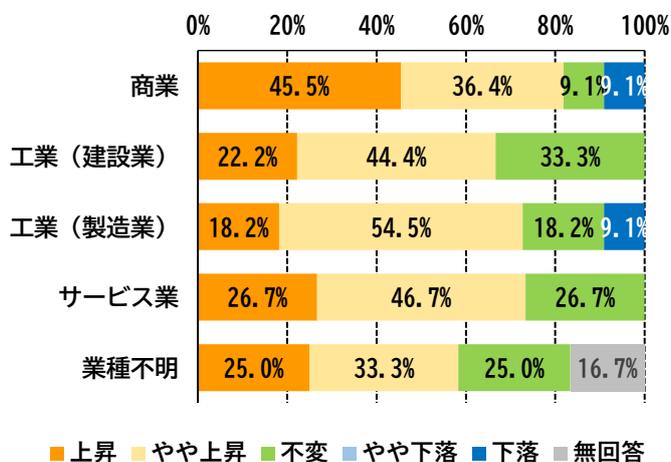
業種別



<来期の仕入単価予想>



業種別

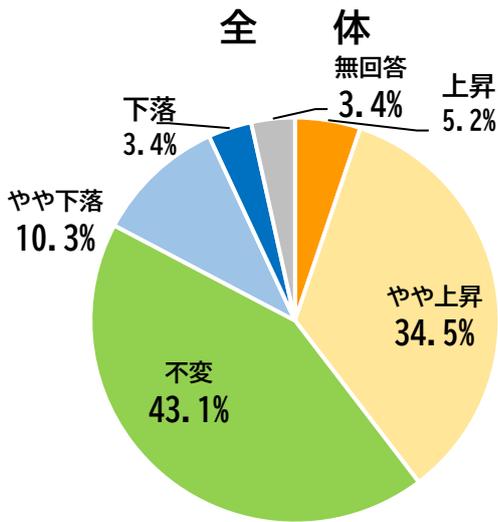


今期仕入単価では、全回答者の8割弱が上昇(やや上昇含む)したとする結果となった。上昇と回答した割合が高い業種は、製造業で9割、次いで商業、建設業で約8割、サービス業で約7割の結果となった。P.6の今期売上のデータでは、製造業で悪化したと回答する割合が高かったことから、製造業では仕入価格の上昇分を適正に価格転嫁できていない。

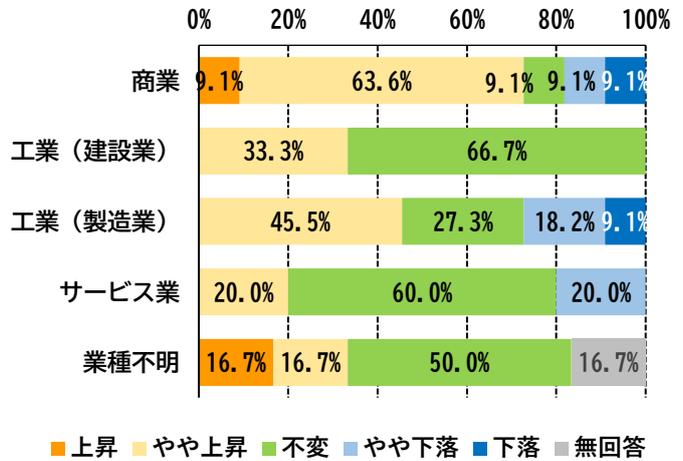
商業では、売上がやや増加したとする回答が5割を超えているため価格転嫁が一部できているのかもしれない。

来期においても、全業種で約7割が上昇(やや上昇含む)すると回答があった。様々な商品、部材等で値上げが続いており、アイテムによって価格改定の時期も異なっていると考えられる。

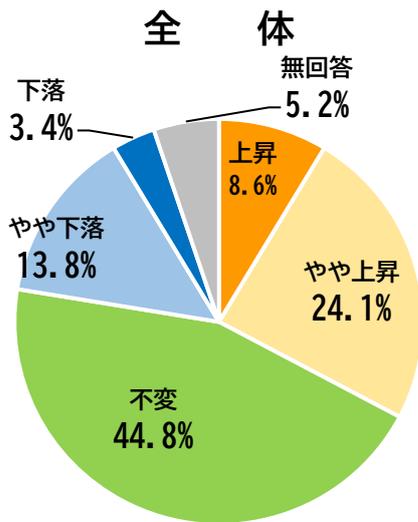
< 今期の販売単価 >



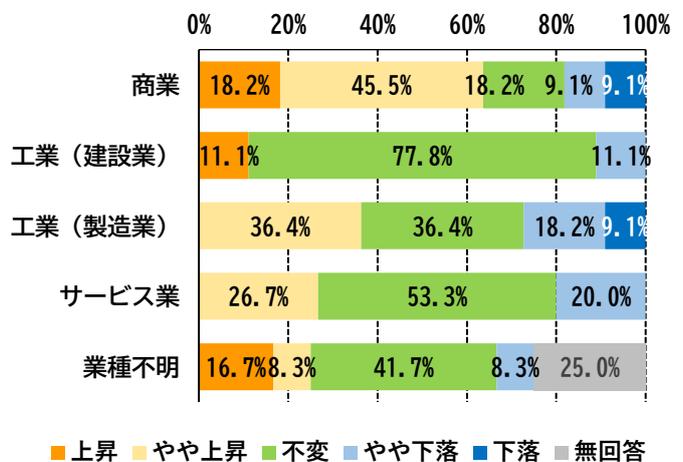
業種別



< 来期の販売単価 >



業種別

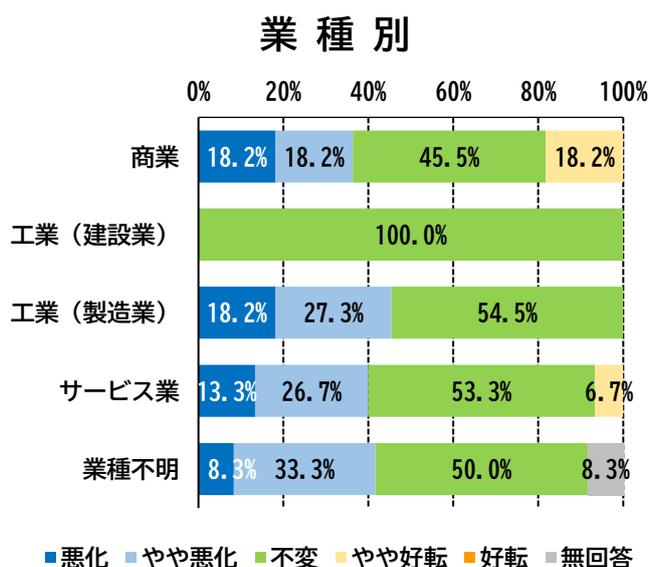
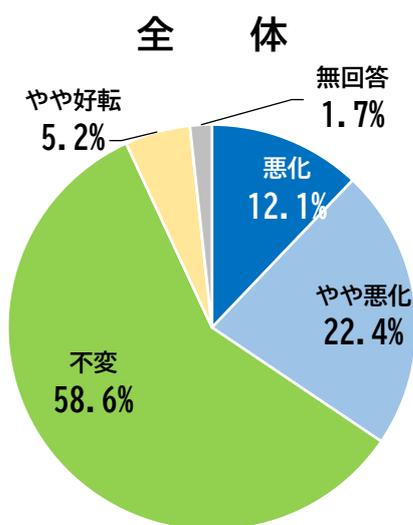


今期の販売単価では、全回答者の4割強で不変とする結果となった。これは、仕入価格、仕入以外のコスト増の中、売価に変動がない事業所が多いということである。次いでやや値上げを行った事業所も34.5%と物価高騰の波を受けて価格転嫁している事業所もあるが、やや上昇との回答から適正な価格転嫁には至っていない。

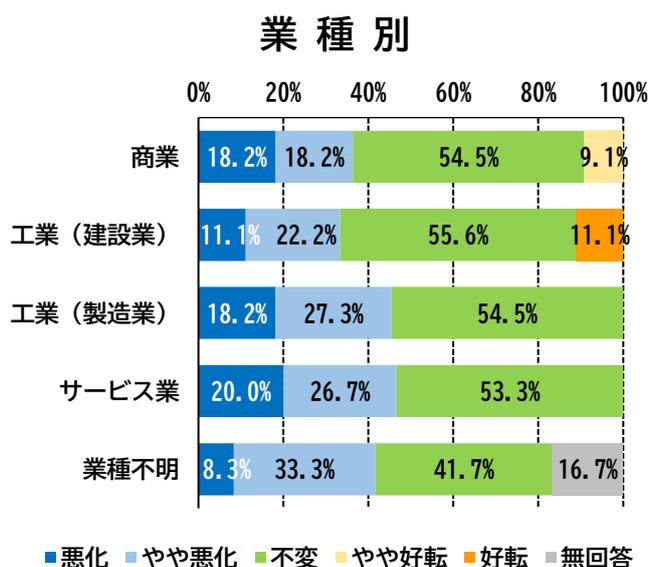
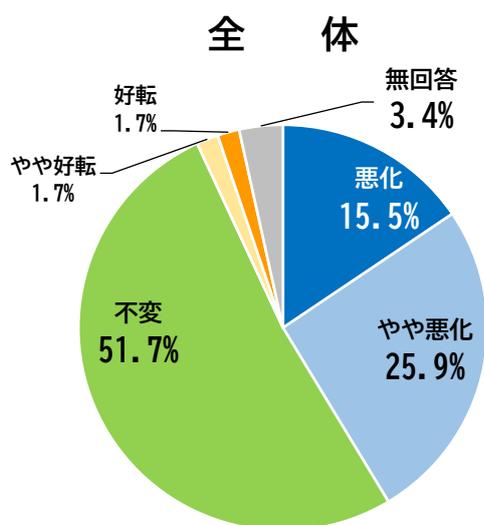
業種ごとに見てみると、建設業が最も不変の割合が高く、仕入単価が上昇したとする回答が8割弱であったのに対し、6割強が販売単価を変更していないまたはできていない状況である。サービス業も6割で価格の変更が進んでいない状況である。物価上昇の波を受けて最も価格転嫁している業種は商業であった。製造業でも一部価格転嫁ができていることがうかがえる。

来期の販売単価の動向としては、建設業が8割近くで価格の据置きであり今期より販売価格の変更は行われぬ見込みである。

< 今期の資金繰り >



< 来期の資金繰り >

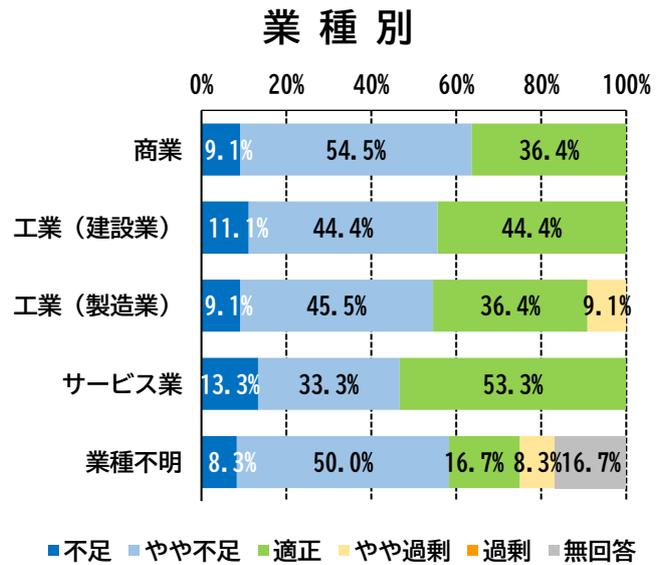
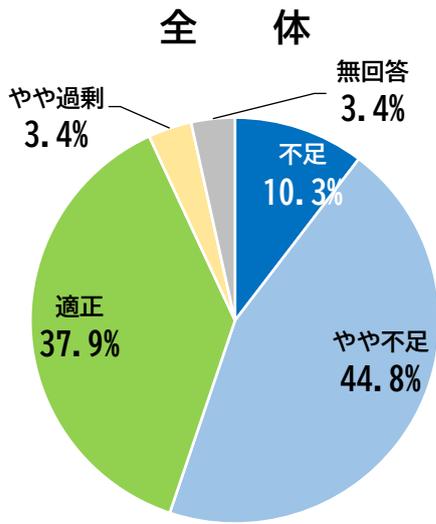


今期の資金繰りでは、全回答者の 6 割弱で不変とする結果となった。しかし、悪化(やや悪化を含む)が 34.5%もあり決して無視できない状況である。

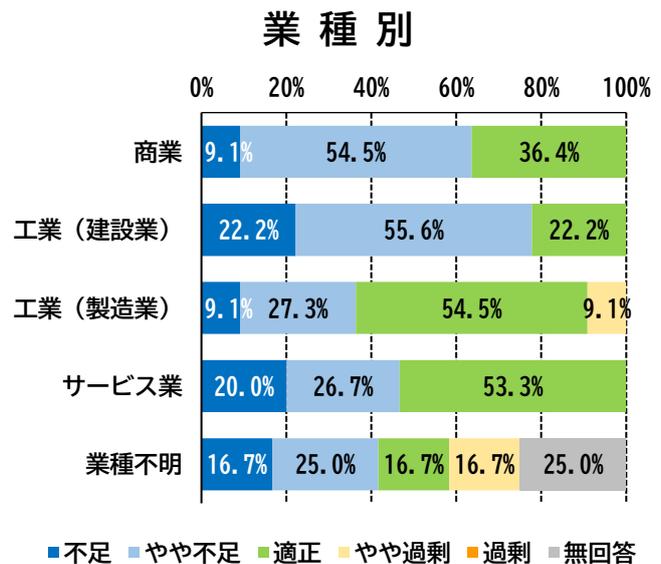
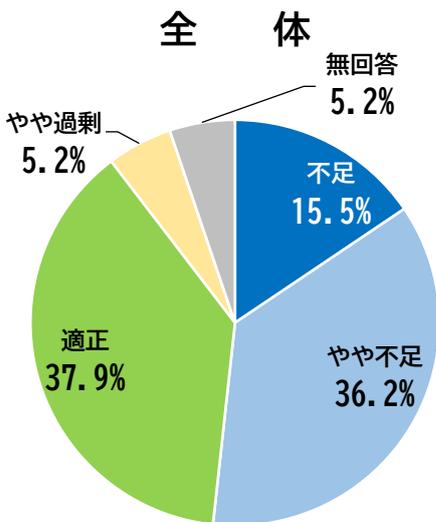
具体的に業種別で見ると、建設業を除く全業種で 4 割近くが悪果(やや悪化含む)となっており、特に売上および採算が悪化していると回答した割合の高い製造業が資金繰りの悪化が顕著である。販売単価を上昇させてはいるものの、適正な価格転嫁ができていないことや同業種間の競争も影響していることが詳細な分析でみてとれた。

来期に至っては、全回答者の 4 割を超える事業所で悪化(やや悪化含む)となった。特に注目すべきは建設業である。今期においては悪化・やや悪化とする回答が無かったものの、来期見通しでは突如として 3 割強の答えが帰ってきた。これは、来期の売上、販売単価の据置、収益の予測(見通し)と一致しており、来期(7~9 月期)は厳しくなると見込んでいる。

<今期の人手>



<来期の人手>

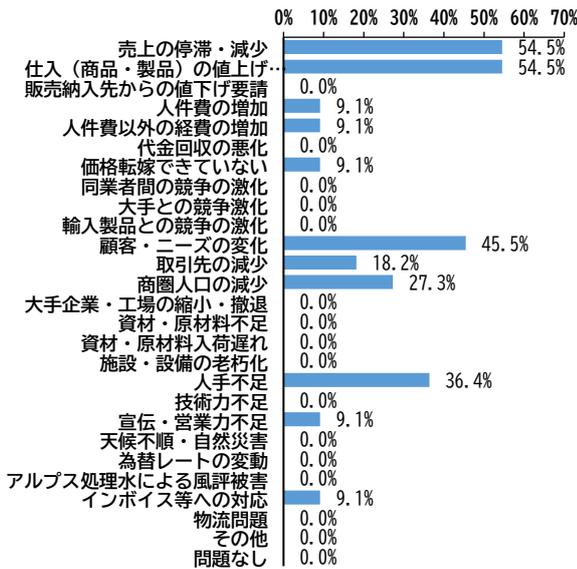


今期の人手では、全回答者の5割超で不足(やや不足含む)であるとの回答結果であった。適正であると回答した割合も4割弱となった。業種別に見ると、業種による大きな開きもなく全産業で人手不足状況である。前述の回答結果から売上の減少および採算の悪化と連動した結果とはならず、収益が悪化であっても人手が欲しいとの回答であった。

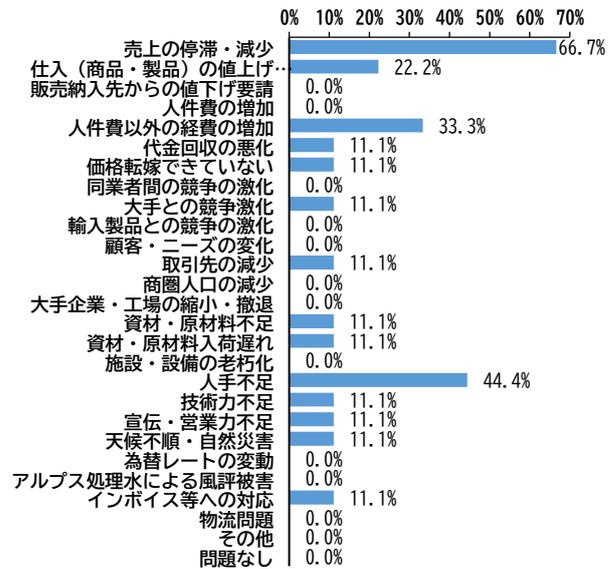
来期の人手に関しても5割強で不足(やや不足含む)するとの回答であった。特に建設業においては来期の人手不足が顕著に表れた。商業は、2期連続で6割強が不足(やや不足含む)と回答があったことから、慢性的に人手不足が解消できないでいることが見て取れた。

<現在の経営上の問題点（複数選択回答）>

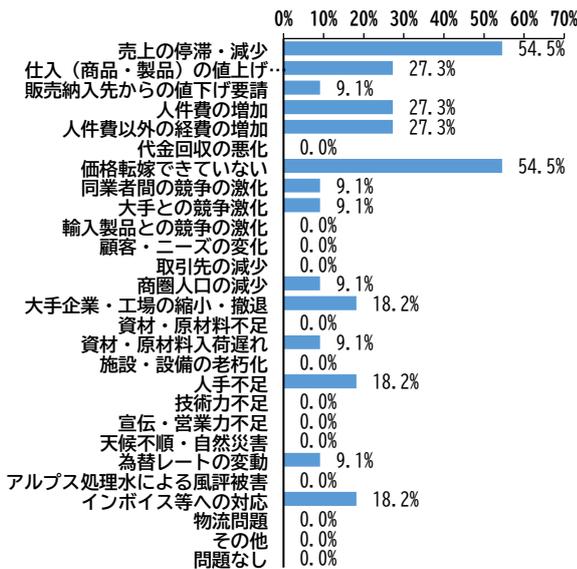
【商業】



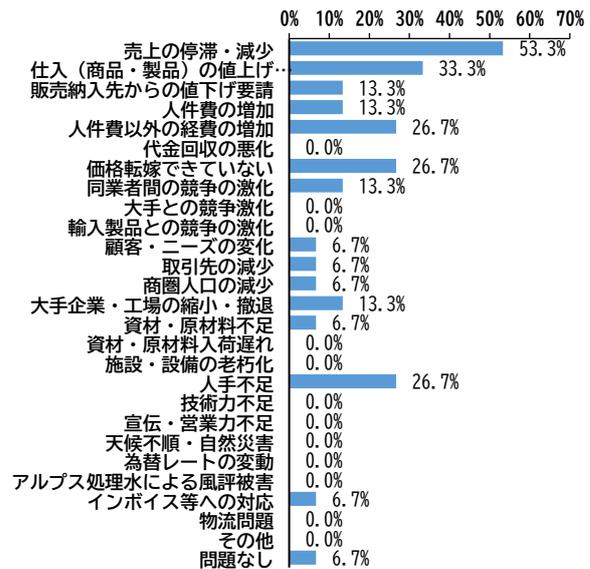
【建設業】



【製造業】



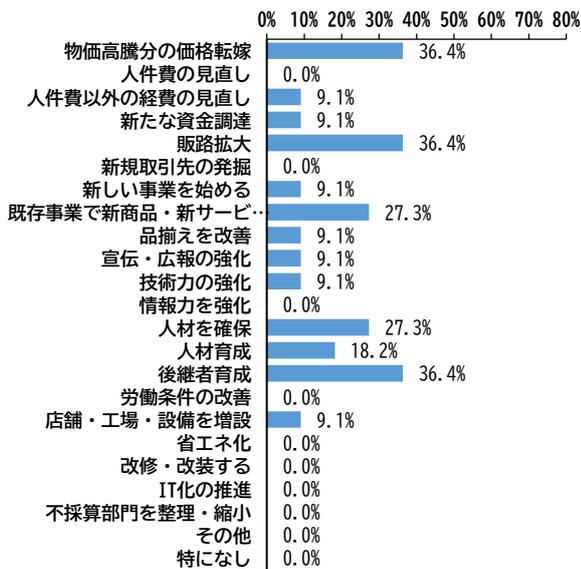
【サービス業】



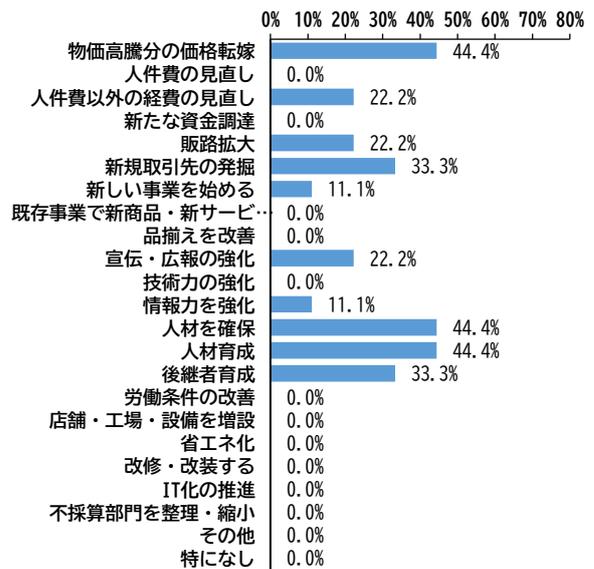
自社の経営上の問題点として、全ての業種で売上の停滞・減少が1番高い値を示した。業種別に見ると、商業では仕入の値上げ要請を問題視する割合も売上問題と同じように高い。その他、顧客ニーズの変化も大きな影響を及ぼしている。東日本大震災、原発事故により商圏人口が減少した中、消費者ニーズを的確に捉えて域外の需要の取り込みが必要となっている。建設業では、人手不足が問題となっている。受注がある中で人手が足りていないことは、工期の遅れまたは従業員の負担増につながる恐れがある。製造業では、価格転嫁できていないことが非常に問題であるとしている。このことは、P.9の今期販売単価の結果と一致しており、販売単価の不変、下落(やや下落含む)とする回答が5割を超えている。サービス業では、仕入の値上げ要請、人手不足が問題となっている。また製造業と同様に価格転嫁ができていないようである。

<今後の経営上の取組みで重要な事（複数選択回答）>

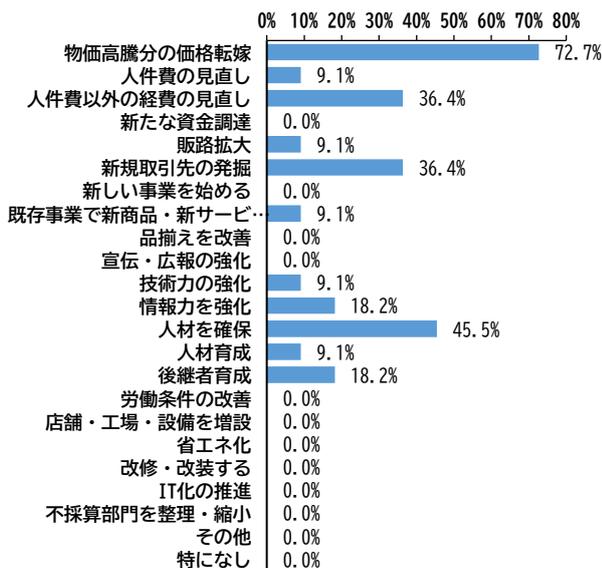
【商業】



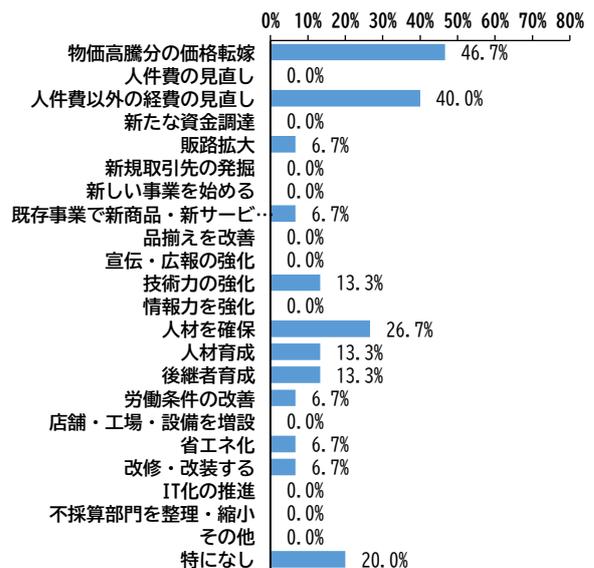
【建設業】



【製造業】



【サービス業】



全業種で物価高騰分の価格転嫁が、今後の経営上の取組みで重要であるとする回答が上位を占めた。特に価格転嫁が進んでいない製造業ではその割合が非常に高い。

その他重要な取組みを業種別に見ると、商業では価格転嫁の重要性と同様の比率で販路拡大、後継者育成が高い回答となった。建設業では、価格転嫁の重要性と同様の比率で人材の確保、後継者の育成が高い回答となった。製造業では、人材の確保、経費削減、新規取引先の発掘の重要度が高い結果となった。サービス業では、経費削減、人材の確保の順で高い回答となった。