

栃尾商工会景況調査報告書

1. 調査要領

(1) 調査対象

- ア 対象地区 栃尾商工会地区内小規模事業者
イ 対象企業数 45 事業所 (うち小規模事業者数 40 事業所)
ウ 回答企業数 45 事業所 (うち小規模事業者数 40 事業所)
(回答率 100 %)

(2) 調査対象期間

- 平成28年7月～平成28年12月
(調査時点 平成28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	6	13.3%	6	13.3%
建設業	9	20.0%	9	20.0%
卸・小売業	14	31.1%	14	31.1%
サービス業	16	35.6%	16	35.6%
合計	45	100.0%	45	100.0%

2. 地域内産業全体の景況概要

昨年の調査と比べ、前年同期比・前期比での売上が「増加」したと回答する方が増え、少し回復の兆しが見えたものの、今後の見通しでは「減少」を予測している。経営上の問題点の上位は、以前として、「需要の停滞」を挙げる方が多く、仕入単価は「上昇」傾向を示し、採算面も「悪化」傾向にあることから、厳しい経営状況が続いていることが伺える。

【後継者の状況】

後継者「無」もしくは「未定」が約64%と高い数値となっており、近い将来には廃業の増加と後継者対策の課題に直面をしている。

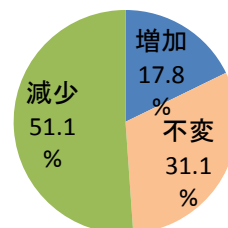
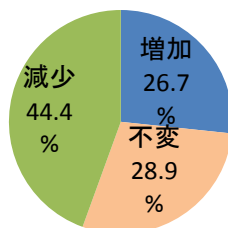
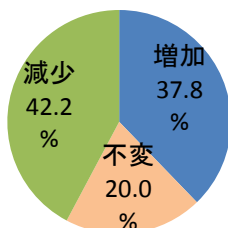
後継者 有	16事業所	35.6%
後継者 無	29事業所	64.4%

(未定を含む)

【売上高】

前年同期比、前期比で「増加」「不変」を合わせた回答が6割弱あり、現状維持及び、一部には回復の傾向が見られた。しかし徐々に増加の回答は少なくなり、今後の見通しでは5割強が減少を予測している。

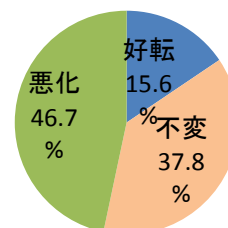
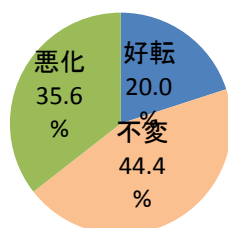
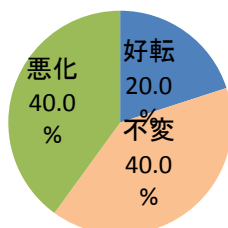
前年同期比			前期比			今後の見通し		
増加	不変	減少	増加	不変	減少	増加	不変	減少
17	9	19	12	13	20	8	14	23



【採算】

上記の売上高で回復の傾向が見られたが、「好転」との回答は2割程度にとどまる結果となった。今後の見通しでは「悪化」「不変」を合わせると8割強となり、改善は期待できないと予測している。

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
9	18	18	9	20	16	7	17	21

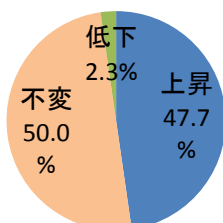


【仕入単価】

昨年の調査と比較すると「上昇」の回答が多くなり、仕入経費は年々上昇傾向にある。今後の見通しでも仕入単価の低下は見込めない。これにより、上記の採算に大きく影響していることが読み取れる。

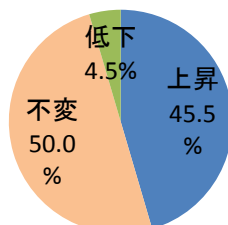
前年同期比

上昇	不変	低下
21	22	1



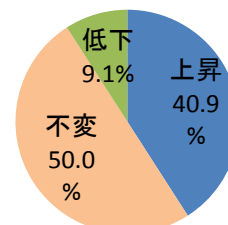
前期比

上昇	不変	低下
20	22	2



今後の見通し

上昇	不変	低下
18	22	4

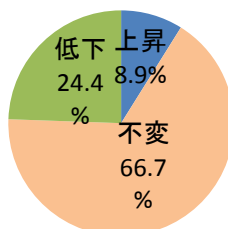


【販売（客）単価】

「上昇」との回答は少なく、「低下」と「不変」が大多数を占めていることから、上昇が期待できず、仕入単価の上昇を販売価格に転嫁できていないことが伺える。

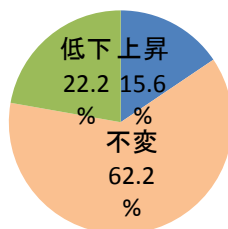
前年同期比

上昇	不変	低下
4	30	11



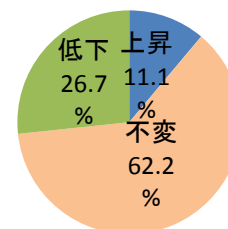
前期比

上昇	不変	低下
7	28	10



今後の見通し

上昇	不変	低下
5	28	12

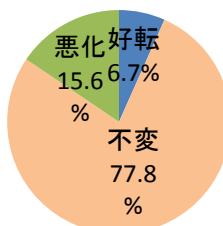


【資金繰り】

前年同期比、前期比で約8割が「不変」と回答していることから、資金繰りはさほど深刻な状況には至っていないことが伺える。しかし「好転」が1割に満たないことから、改善は期待されていないことが伺える。

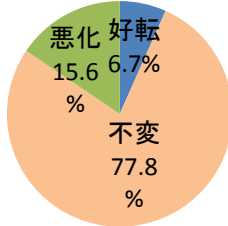
前年同期比

好転	不変	悪化
3	35	7



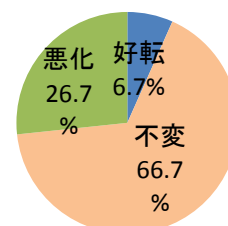
前期比

好転	不変	悪化
3	35	7



今後の見通し

好転	不変	悪化
3	30	12

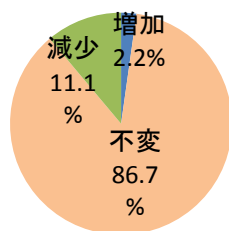


【雇用動向】

家族経営や、一人親方での事業所が多いことから、雇用に関しては全ての業種で「不変」の回答が大多数を占め、大きな変動は見られない状況にある。

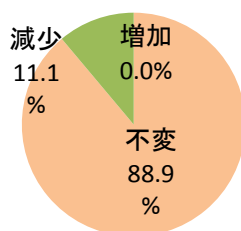
前年同期比

増加	不変	減少
1	39	5



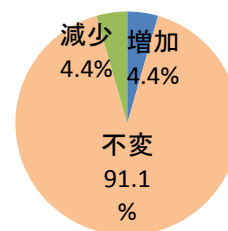
前期比

増加	不変	減少
0	40	5



今後の見通し

増加	不変	減少
2	41	2

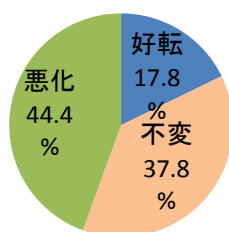


【景況判断】

昨年の調査に比べ、「好転」との回答数は増えているものの、今後の見通しでは「不変」もしくは「悪化」の回答を合わせると9割を超え、景気の好転は期待できないと見ていることが伺える。

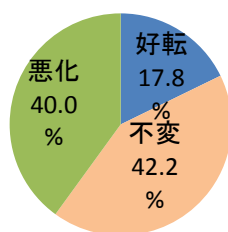
前年同期比

好転	不変	悪化
8	17	20



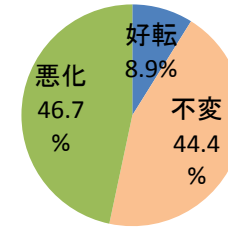
前期比

好転	不変	悪化
8	19	18



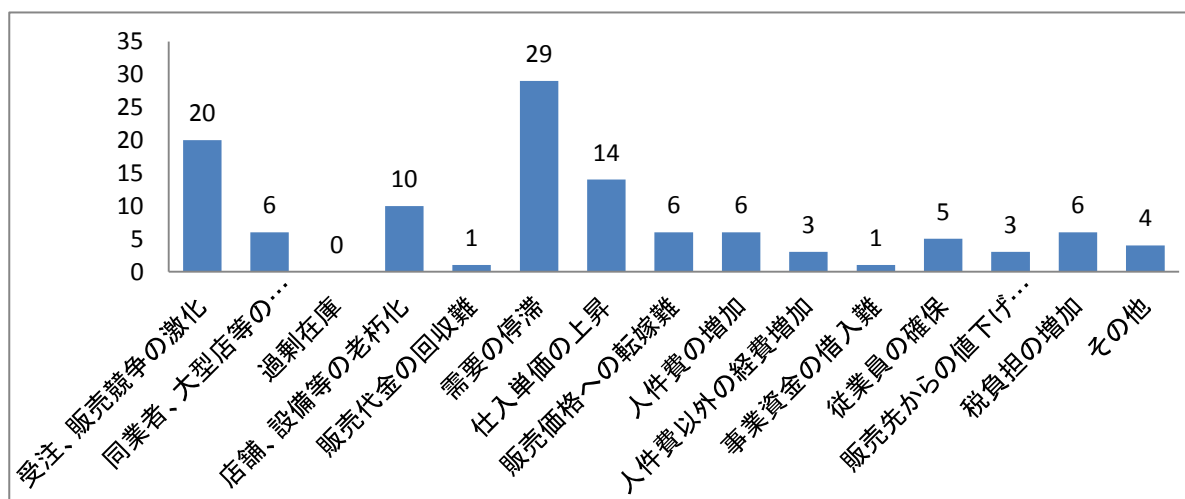
今後の見通し

好転	不変	悪化
4	20	21



【経営上の問題点】

一番多い回答が「需要の停滞」、続いて受注販売競争の激化、仕入単価の上昇の順となった。消費の落ち込みと大手との価格競争、合わせて仕入コストの上昇で、収益圧迫の大きな要因となっていることが伺える。



3. 産業別景況概要

(1) 製造業

「好転」「上昇」「増加」といった上向きを示す回答が非常に少ない。前年同期比、前期比では「売上増加」の回答が3割強あったものの、問題点として仕入単価の上昇、人件費の増加などを挙げており、利幅に影響して採算の好転を期待できない状況が伺える。

【今後の事業・経営において強化したい点】

- ・ 販路開拓

【売上高】

前年同期比

増加	不変	減少
2	1	3

前期比

増加	不変	減少
2	1	3

今後の見通し

増加	不変	減少
1	2	3

【採算】

前年同期比

好転	不変	悪化
2	1	3

前期比

好転	不変	悪化
2	0	4

今後の見通し

好転	不変	悪化
0	3	3

【仕入単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
2	2	1

前期比

上昇	不変	低下
2	2	1

今後の見通し

上昇	不変	低下
2	2	1

【販売（客）単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
0	4	2

前期比

上昇	不変	低下
0	5	1

今後の見通し

上昇	不変	低下
0	4	2

【資金繰り】

前年同期比

好転	不変	悪化
0	5	1

前期比

好転	不変	悪化
0	5	1

今後の見通し

好転	不変	悪化
0	5	1

【雇用動向】

前年同期比

増加	不変	減少
0	4	2

前期比

増加	不変	減少
0	5	1

今後の見通し

増加	不変	減少
0	6	0

【景況判断】

前年同期比

好転	不変	悪化
0	3	3

前期比

好転	不変	悪化
0	3	3

今後の見通し

好転	不変	悪化
0	4	2

(2) 建設業

売上で、「増加」と回答した方が前年同期比で5割強、前期比では3割強、今後の見通しでは1割強と、減少傾向を示している。
経営上の問題点については、「需要の停滞」「受注競争の激化」が上位であり
景況判断において、今後の見通しに「悪化」「不変」を合わせた回答が100%と景気回復の期待は低い状況にある。

【今後の事業・経営において強化したい点】

- ・ 元請工事の増加させたい。大工技術の高さをPRしたい。
- ・ 広告宣伝費に見合うだけの受注

【売上高】

前年同期比

増加	不変	減少
5	2	2

前期比

増加	不変	減少
3	3	3

今後の見通し

増加	不変	減少
1	4	4

【採算】

前年同期比

好転	不変	悪化
2	5	2

前期比

好転	不変	悪化
3	5	1

今後の見通し

好転	不変	悪化
1	3	5

【仕入単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
3	6	0

前期比

上昇	不変	低下
4	5	0

今後の見通し

上昇	不変	低下
2	6	1

【販売（客）単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
1	7	1

前期比

上昇	不変	低下
2	6	1

今後の見通し

上昇	不変	低下
1	5	3

【資金繰り】

前年同期比

好転	不変	悪化
1	5	3

前期比

好転	不変	悪化
2	5	2

今後の見通し

好転	不変	悪化
1	2	6

【雇用動向】

前年同期比

増加	不変	減少
1	7	1

前期比

増加	不変	減少
0	9	0

今後の見通し

増加	不変	減少
0	9	0

【景況判断】

前年同期比

好転	不変	悪化
3	3	3

前期比

好転	不変	悪化
3	3	3

今後の見通し

好転	不変	悪化
0	5	4

(3) 卸・小売業

栃尾地域外や、ネット通販等への購買流失で苦戦を強いられている。経営上の問題点としての回答1位は「需要の停滞」、2位が「販売競争の激化」があげられ、売上は「減少」、仕入単価は「上昇」傾向にあり、価格競争から抜け出せず厳しい経営環境であることが伺える。

【今後の事業・経営において強化したい点】

- ・ ネット販売に注力。広告経費は掛かるが売上が増加してきた。
- ・ 増加した新規客を確実にリピーターにしたい。
- ・ 商圏人口が減っているので、栃尾地域外の消費者を対象とした営業活動。
- ・ 設備投資により商品に付加価値を付けた販売。値下げ要求に対応できるようにしたい。

【売上高】

前年同期比

増加	不変	減少
5	3	6

前期比

増加	不変	減少
1	5	8

今後の見通し

増加	不変	減少
2	3	9

【採算】

前年同期比

好転	不変	悪化
3	6	5

前期比

好転	不変	悪化
1	8	5

今後の見通し

好転	不変	悪化
2	5	7

【仕入単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
7	7	0

前期比

上昇	不変	低下
7	7	0

今後の見通し

上昇	不変	低下
7	7	0

【販売（客）単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
2	7	5

前期比

上昇	不変	低下
2	7	5

今後の見通し

上昇	不変	低下
3	7	4

【資金繰り】

前年同期比

好転	不変	悪化
1	11	2

前期比

好転	不変	悪化
0	12	2

今後の見通し

好転	不変	悪化
1	11	2

【雇用動向】

前年同期比

増加	不変	減少
0	13	1

前期比

増加	不変	減少
0	13	1

今後の見通し

増加	不変	減少
0	13	1

【景況判断】

前年同期比

好転	不変	悪化
2	5	7

前期比

好転	不変	悪化
1	7	6

今後の見通し

好転	不変	悪化
2	2	10

(4) サービス業

経営上の問題点では、やはり需要の停滞が一番多いが、他業種では少なかった「店舗、設備の老朽化」を挙げる方もあった。
仕入単価は上昇傾向にあり、景況判断も悪化傾向であることから、設備投資に踏み込めない状況が伺える。

【今後の事業・経営において強化したい点】

- ・ インターネット部門の売上強化(販路開拓)
- ・ 限られた商圈人口の中で利用客を逃がさないようにしていきたい。
- ・ 販路開拓して受注先を増やしたい。
- ・ 固定客の高齢化に伴う顧客減少対策。新規客の獲得。
- ・ 地域特性をふまえた販路開拓。

【売上高】

前年同期比

増加	不変	減少
5	3	8

前期比

増加	不変	減少
6	4	6

今後の見通し

増加	不変	減少
4	5	7

【採算】

前年同期比

好転	不変	悪化
2	6	8

前期比

好転	不変	悪化
3	7	6

今後の見通し

好転	不変	悪化
4	6	6

【仕入単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
9	7	0

前期比

上昇	不変	低下
7	8	1

今後の見通し

上昇	不変	低下
7	7	2

【販売(客)単価】

前年同期比

上昇	不変	低下
1	12	3

前期比

上昇	不変	低下
3	10	3

今後の見通し

上昇	不変	低下
1	12	3

【資金繰り】

前年同期比

好転	不変	悪化
1	14	1

前期比

好転	不変	悪化
1	13	2

今後の見通し

好転	不変	悪化
1	12	3

【雇用動向】

前年同期比

増加	不変	減少
0	15	1

前期比

増加	不変	減少
0	13	3

今後の見通し

増加	不変	減少
2	13	1

【景況判断】

前年同期比

好転	不変	悪化
3	6	7

前期比

好転	不変	悪化
4	6	6

今後の見通し

好転	不変	悪化
2	9	5

