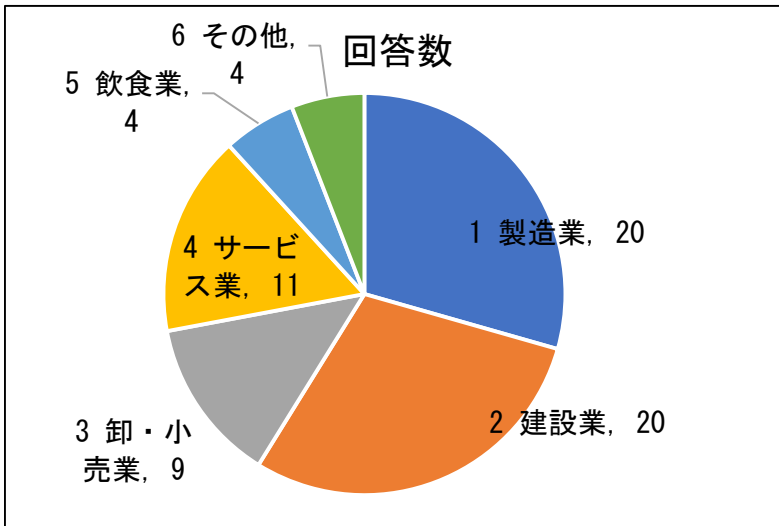


令和5年 市内景況調査結果

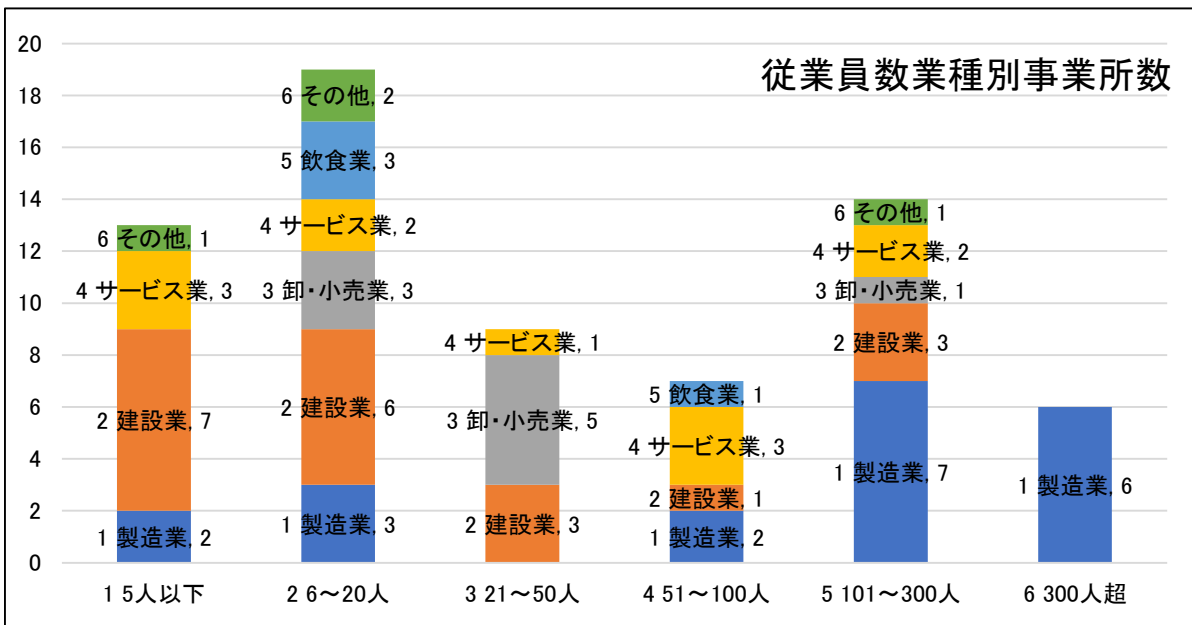
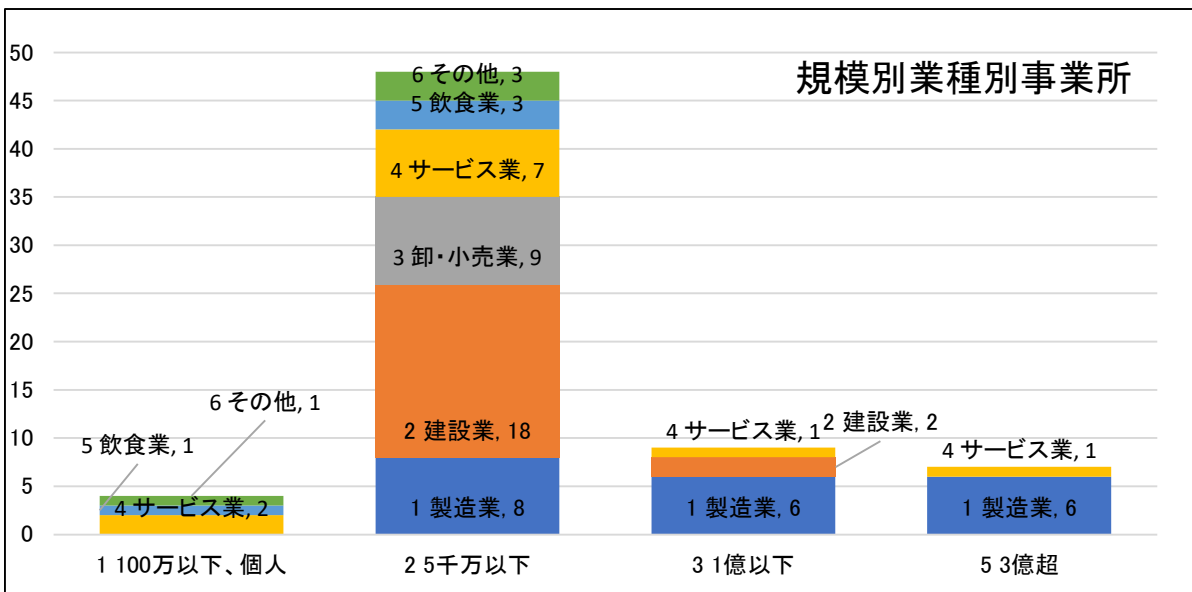


回答率68%。製造業、建設業が回答の20%づつを占めた。

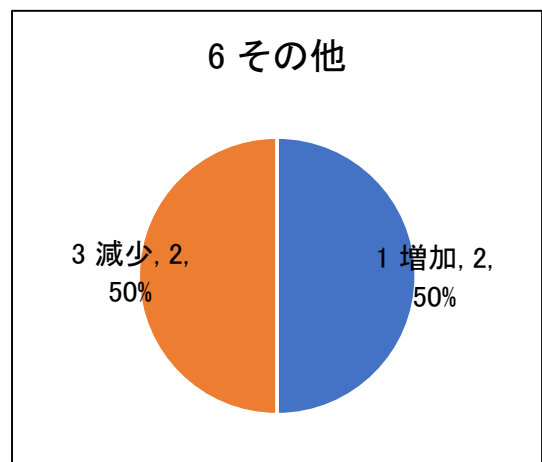
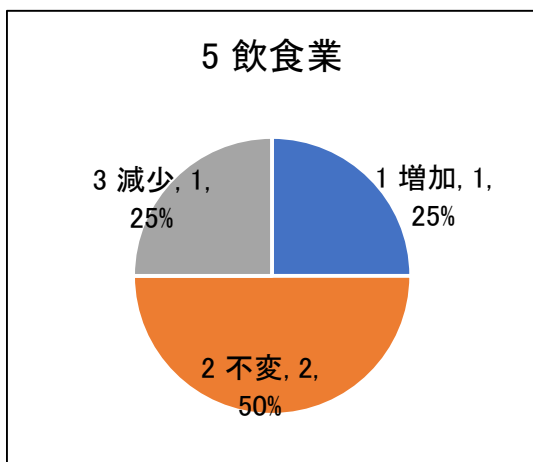
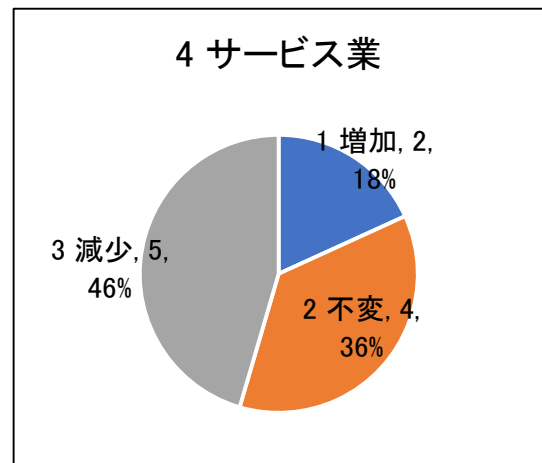
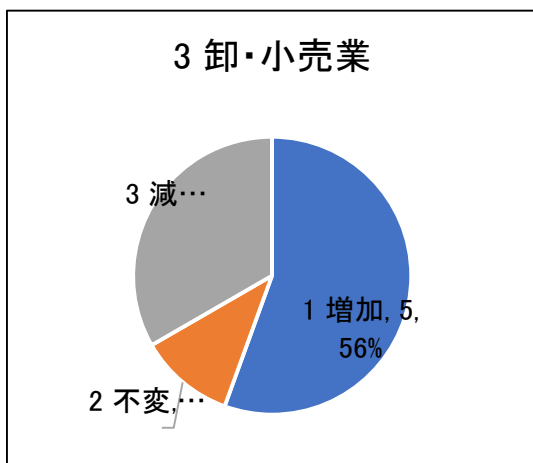
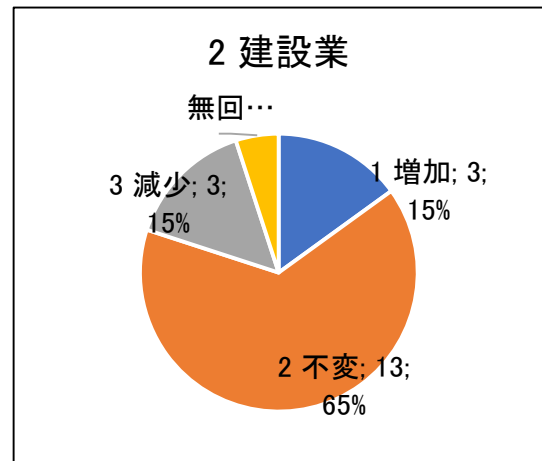
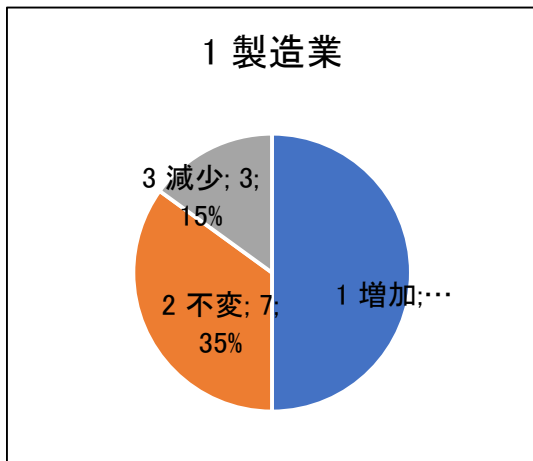
資本金規模では5千万超の事業所が24%、内製造業、建設業が88%を占めた。

従業員数規模では51人超の事業所が40%、内製造業、建設業が70%を占めた。

卸小売、サービス、飲食、その他の事業では資本及び従業員数規模が小さい傾向がみられた。



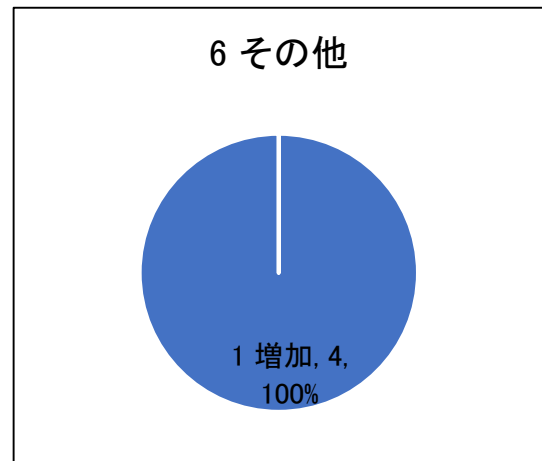
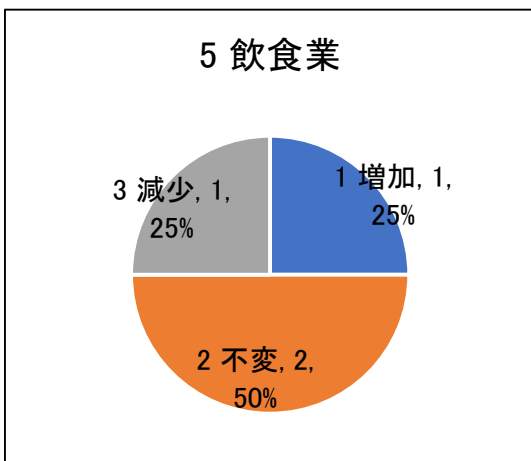
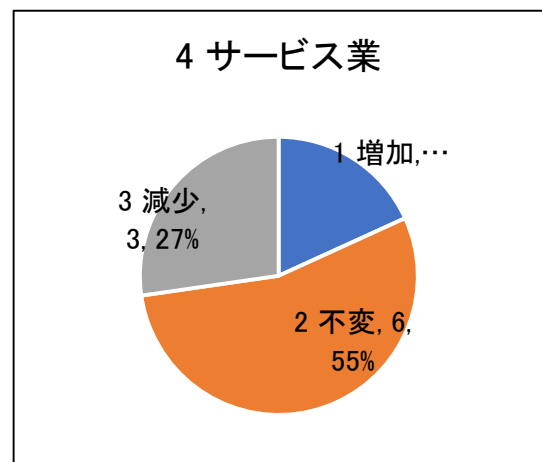
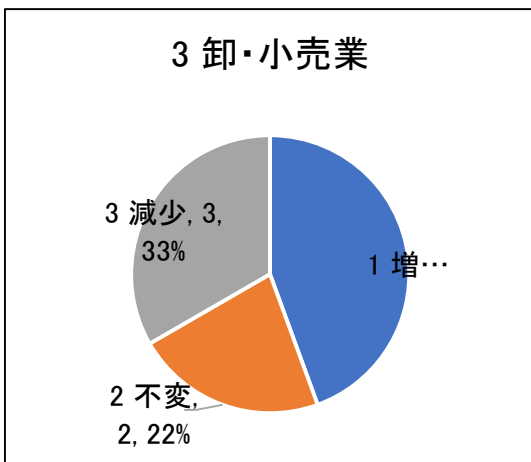
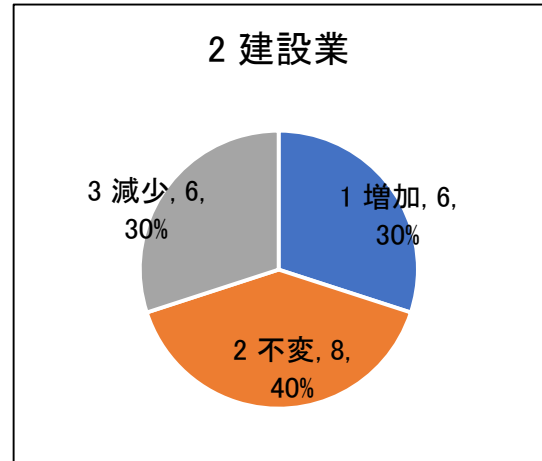
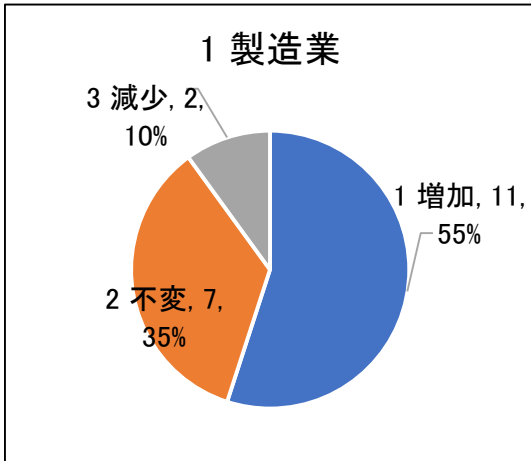
●コロナ前と現在の売上について



全体として、コロナ前の売上と比して増加及び不変と回答した割合が74%を占め、回復していることが伺えた。

製造業、卸小売業、その他（物流）において、好調な傾向がみられた。

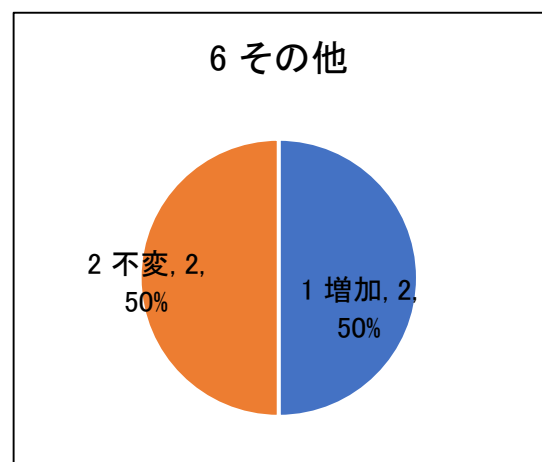
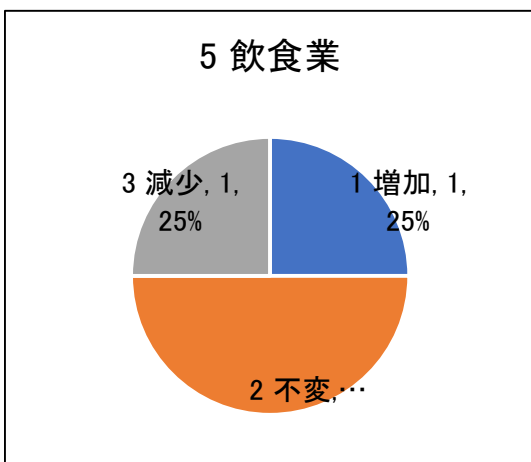
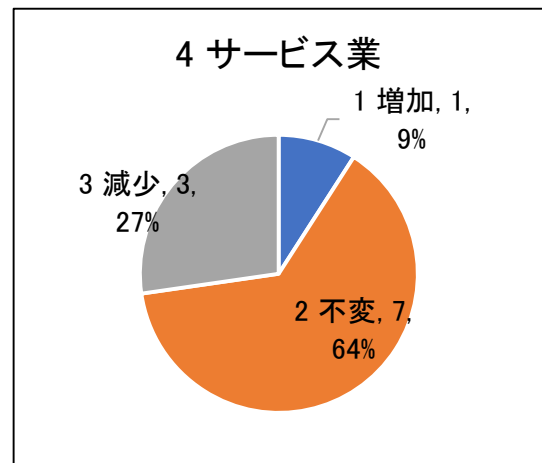
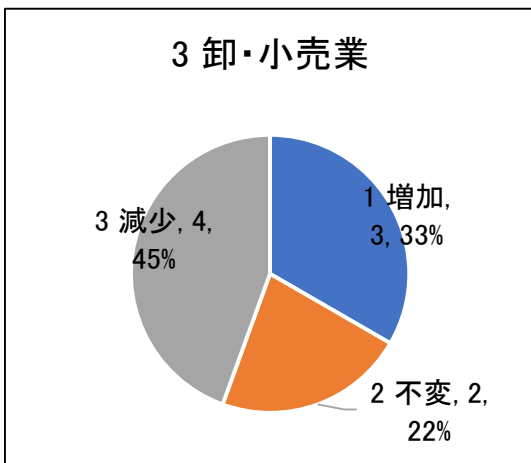
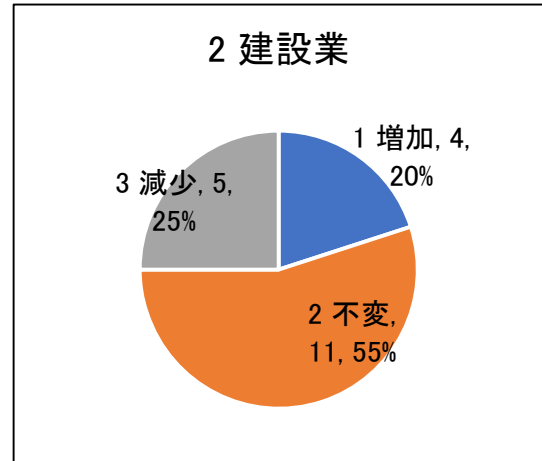
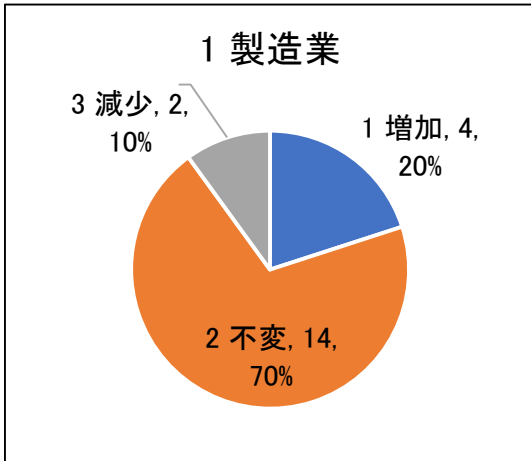
●先期R4と今期R5の売上予測について



全体として、先期と比した今期の売上は増加及び不変と回答した割合が78%を占め、右肩上がりの傾向が伺えた。

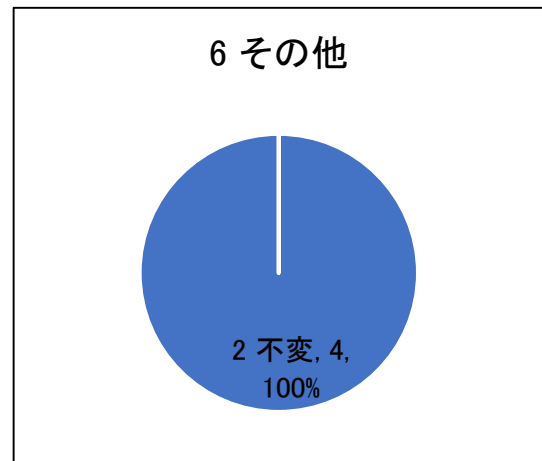
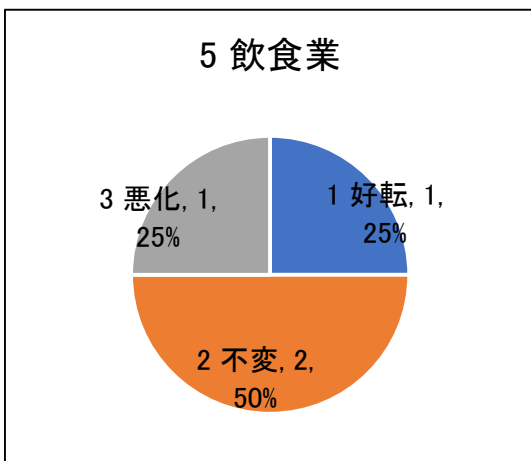
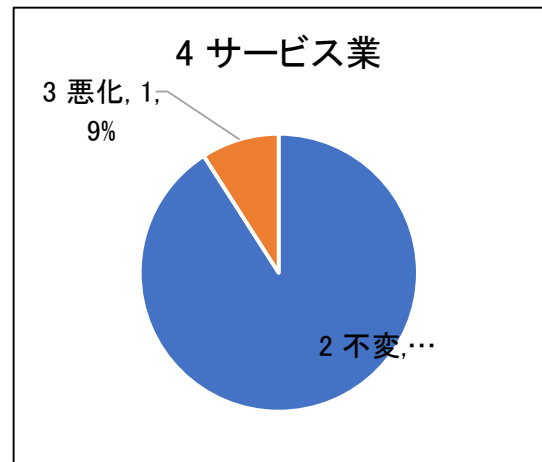
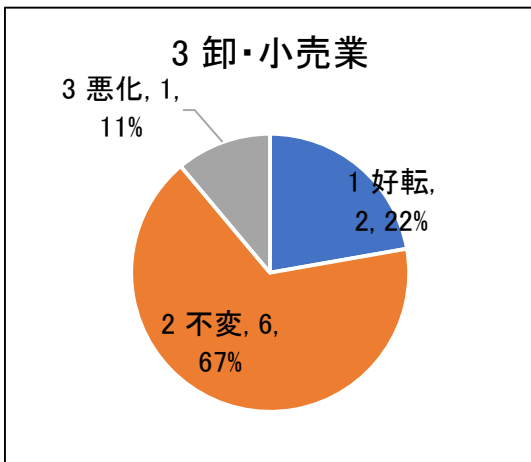
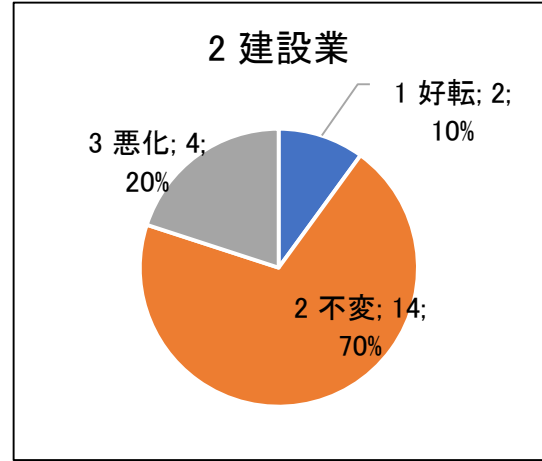
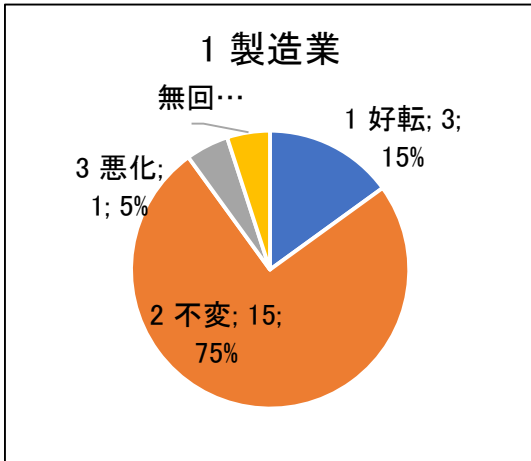
コロナ前との売上比較と同様に製造業、卸小売業、その他に加え、建設業において、好調な傾向がみられた。

●今後の収益状況について



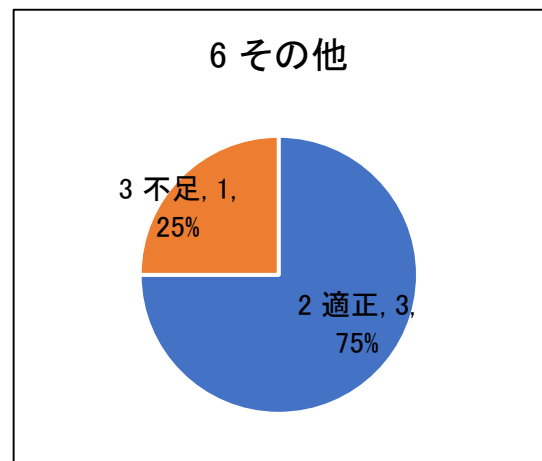
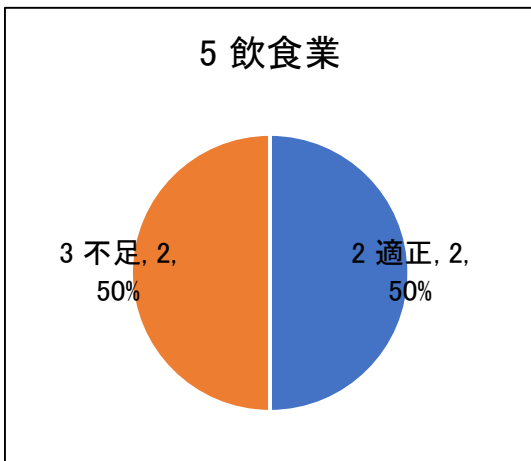
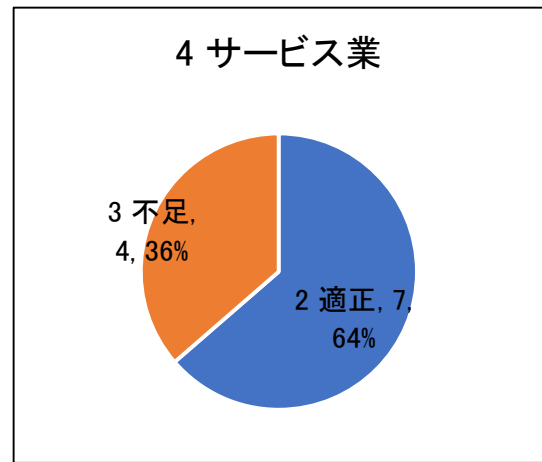
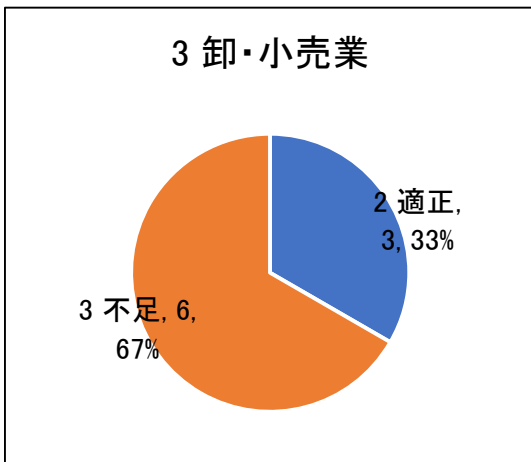
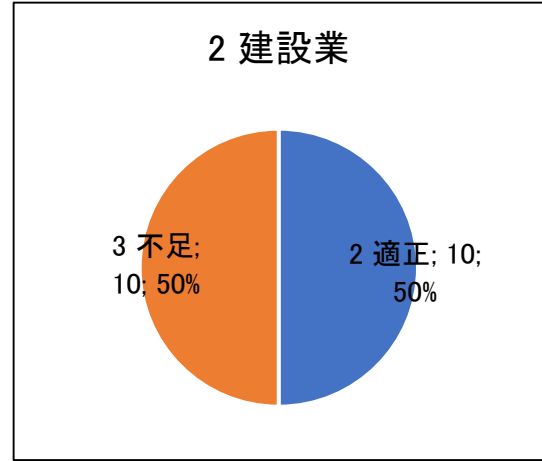
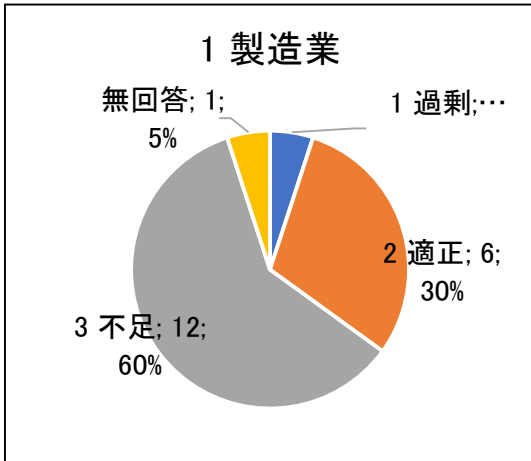
全体として、売上比較及び予測が好調にもかかわらず、増加とした割合が少なく不変の割合が増えていることから、一部原材料、燃料費高騰などの影響がみられた。

●資金繰りについて



全体として、好転、不変が大きな割合を占め、悪化とした事業所は一部であった。しかしコロナ関連融資の返済開始が8月以降がピークとされているため、今後、悪化へ振れる可能性は残される。

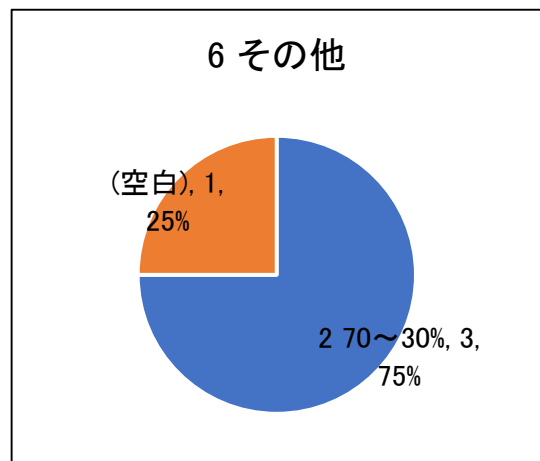
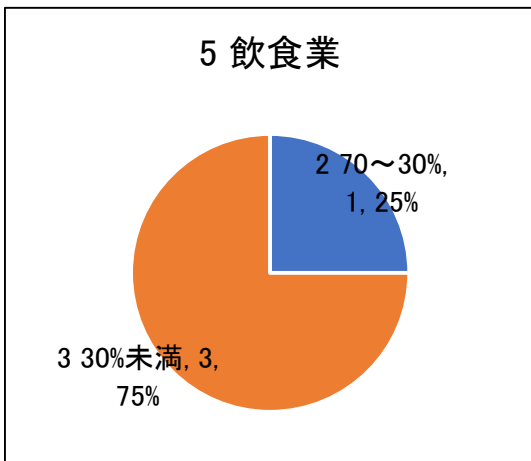
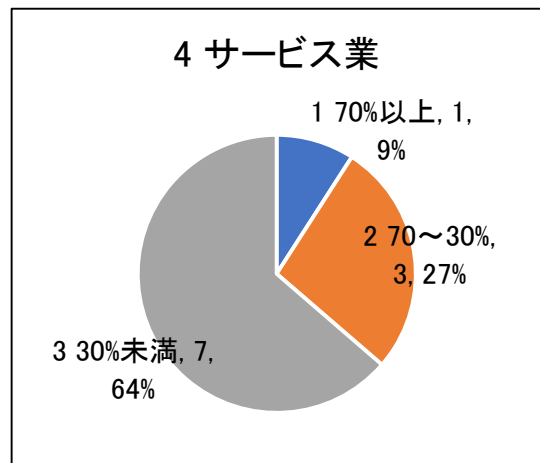
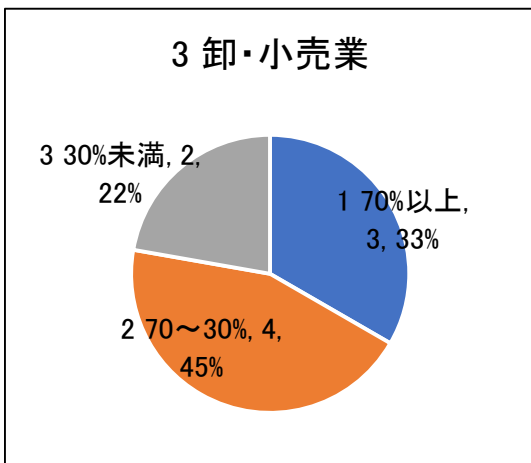
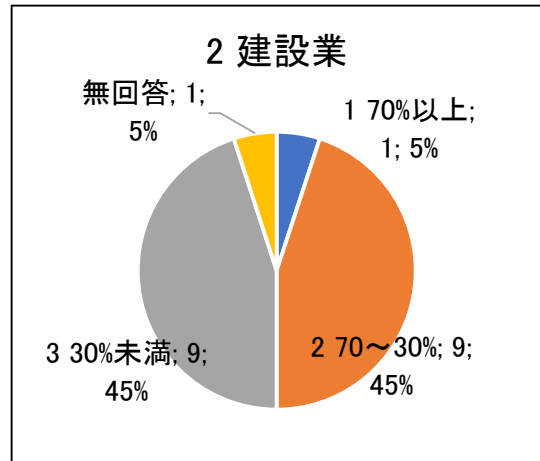
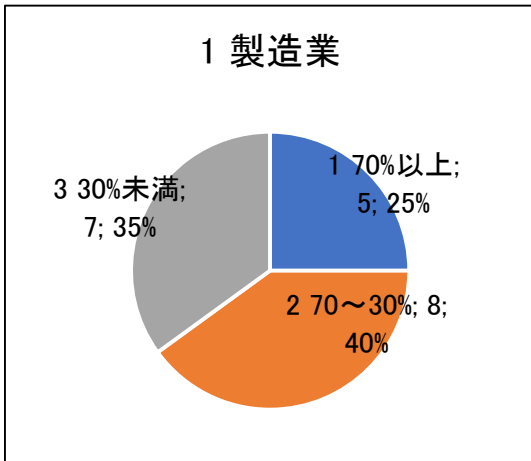
●現在の従業員（パート含む）の状況



全体として、不足とする割合が51%を占めていることから、人手不足が伺える。

特に製造業、建設業、卸小売業、飲食業に置いて、50%超の高い割合で従業員不足となっている。

●コスト上昇分の価格転嫁に割合について



全体として、70%以上転嫁できている業種は少なく、価格転嫁が出来ていない傾向が強い。

価格転嫁が進まない理由については、原材料、燃料費高騰、競争激化があげられている。

●価格転嫁が進まない理由

1 製造業

- ・ 市場での価格競争。
- ・ 材料は転嫁できているが人工は転嫁が難しく、副資材・車両は転嫁できていない。
- ・ 競争が激しい為
- ・ 材料、部品の値上がりが3割～5割も高くなり、メーカーから値上げとなったと言われ交渉も出来ない。
材料の値上がり分を見て見積りを出しても値下げとなり、価格転嫁は進みません。受注先によっては一部見てくれる所もある。
- ・ 原燃料の高騰と価格改定にタイムラグがあることや、消費者に近い商品は値上げに対する抵抗が特に強い為。

2 建設業

- ・ 契約後の価格交渉に難航する場合がある。
- ・ 従業員への教育不足、受注から着工までのタイムラグがある為。
- ・ 競争他社に勝てない。

3 卸売業

- ・ 担当者の営業不足。

4 小売業

- ・ 競合店の廉売。

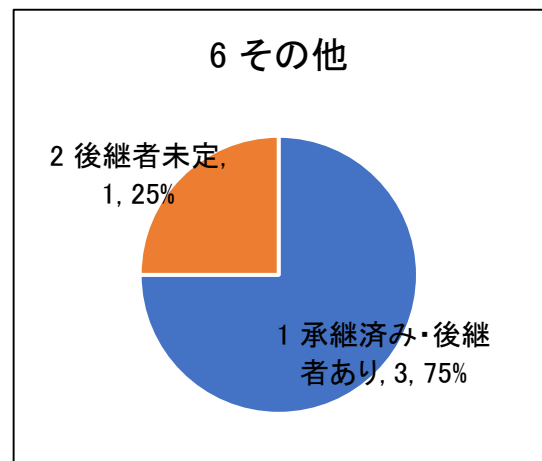
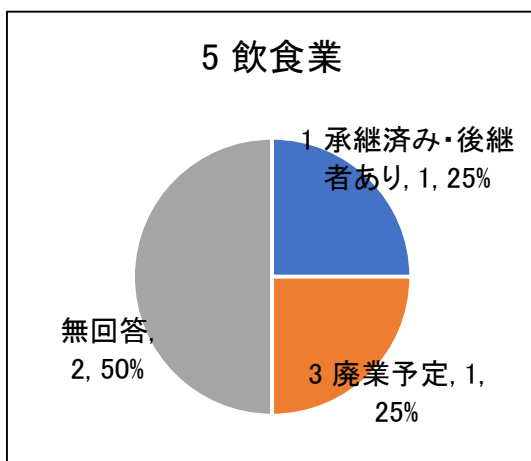
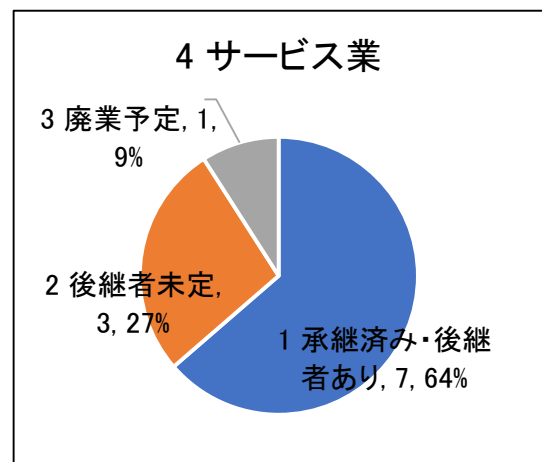
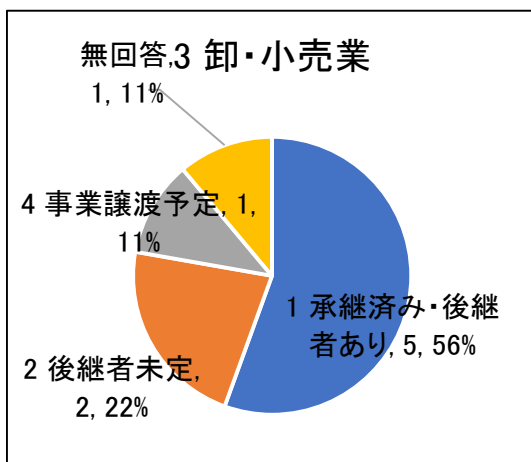
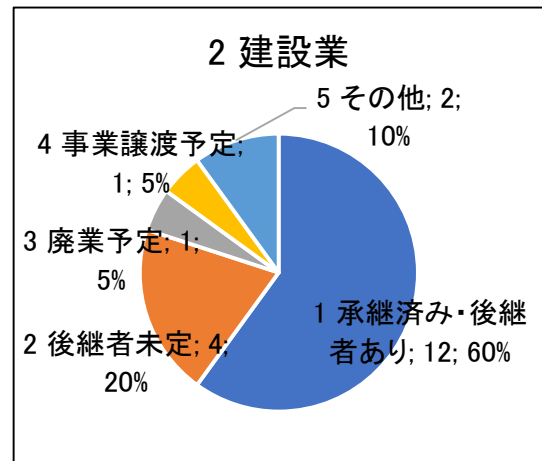
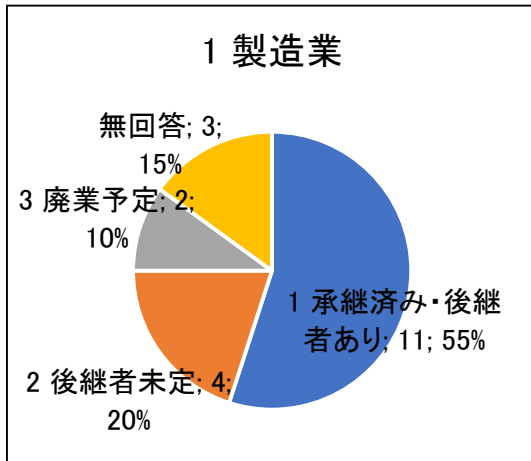
5 サービス業

- ・ 業界動向の注視が必要なため。
- ・ 入札で決定する仕事では価格転嫁しづらい。
- ・ 業務契約の性質上、柔軟な価格変更に対応しがたいため。
- ・ 車両価格等は転嫁出来ているがメンテ等が出来ていない部分もある。

7 その他

- ・ 燃料高騰のスピードに価格転嫁(運賃値上中交渉)が追い付かない。
サーチャージ導入に関し、中小企業は理解はしてくれるものの導入までいかない。
- ・ 顧客の財務状況もわかるため上げづらい。

●事業承継について

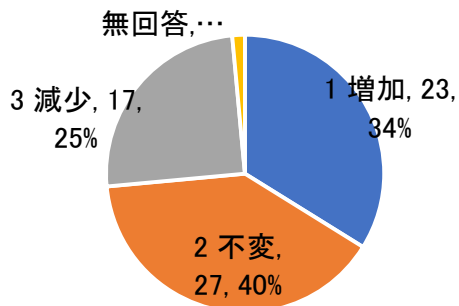


全体として、承継済み、後継者ありが57%、後継者未定が21%、事業譲渡予定が3%と、事業継続が前提である事業所が高い割合を占めた。

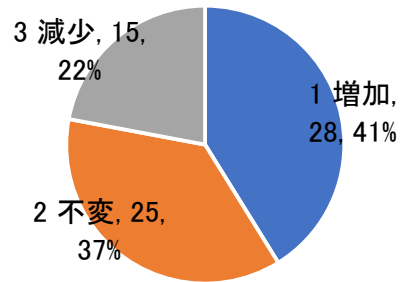
一方で廃業予定とした事業所は全業種とも親族以外の役員がおらず、従業員数も少ない傾向であった。

●全業種集計

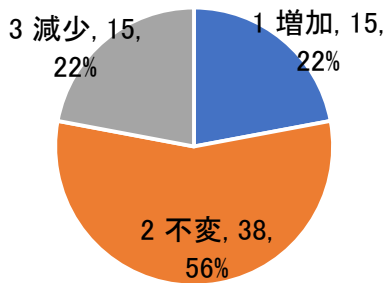
コロナ前との売上比較



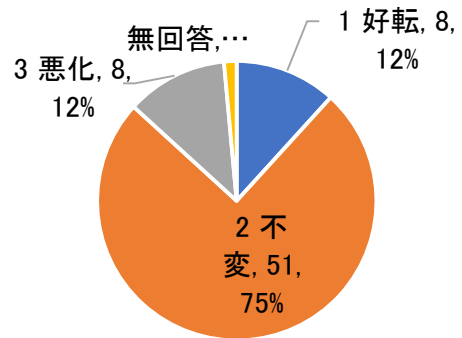
先期と今期の売上予測



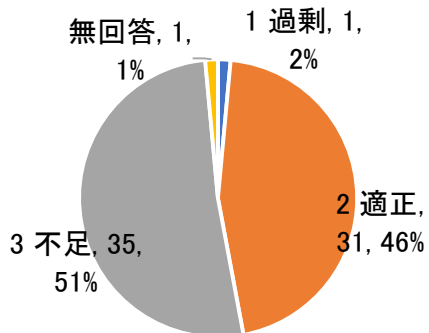
今後の収益状況



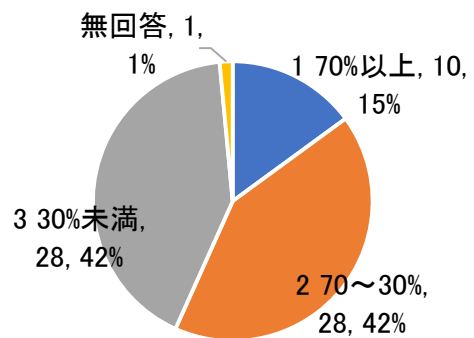
資金繰り



従業員



価格転嫁



事業承継

