

# 阿賀野市商工業景況調査報告書

実施主体 阿賀野市商工業振興協議会  
 構成商工会 安田商工会、京ヶ瀬商工会  
 水原商工会、笹神商工会

## 1. 調査要領

### (1) 調査対象

ア 対象地区 阿賀野市4商工会地区内小規模事業者等  
 イ 調査企業数 120 事業所 (うち小規模事業者数 120 事業所)  
 ウ 回答企業数 120 事業所 (うち小規模事業者数 120 事業所)  
 (回答率 100.0%)

### (2) 調査対象期間

令和4年1月～令和4年6月 (調査時点: 令和4年7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

令和4年1月から7月までの半年間の経営実績と前年同期(令和3年1月～6月)と前期(令和3年7月～12月)との経営実績を比較した場合と来期(令和4年7月～12月)の見通しについて調査を実施しました。

### (4) 調査対象と回答企業の構成 (R4.4.1現在)

	地区内企業数		調査企業		
	企業数	構成比	調査数	回答数	構成比
製造業	194	11.2%	15	15	12.5%
建設業	494	28.5%	43	43	35.8%
卸・小売業	389	22.5%	25	25	20.8%
サービス業他	655	37.8%	37	37	30.8%
合計	1,732	100.0%	120	120	100.0%

### (5) 阿賀野市の商工業の構成状況 (令和4年4月現在)

阿賀野市の商工業者数は、1,732社(うち小規模事業者数は1,530社)となっています。業種別では、製造業が194社(11.2%)、建設業が494社(28.5%)、卸・小売業が389社(22.5%)、サービス業(飲食・宿泊業含む)が565社(32.6%)・その他90社(5.2%)の構成となっています。

この度の4商工会合同景況調査は、阿賀野市内小規模事業者のおよそ6.9%にあたる120社の企業の方々からご協力をいただき実施しました。

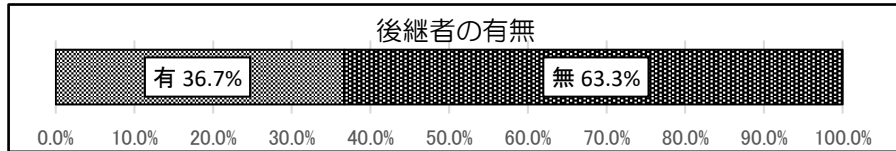
(注)小規模事業者とは ⇒従業員が20人以下(商業・サービス業では5人以下)の事業者

## 2. 地域内産業全体の景況概要

阿賀野市内の小規模事業者等の36.7%が、感染症の影響を受け既に厳しい状況であった前年同期と比較しても売上で「減少」と回答しており、採算性でも35.8%が「悪化」と回答しています。また、景況判断でも34.2%が「悪化」としており、依然厳しい状況を示しています。これに加え、事業者の50%以上（建設業では70%以上）が、今後も仕入単価が「上昇」と回答しており、業種間で若干差異はあるものの、景況判断としては総じて厳しい経営状況が続くものと思われ、大変危惧されるところです。

### 【後継者の状況】

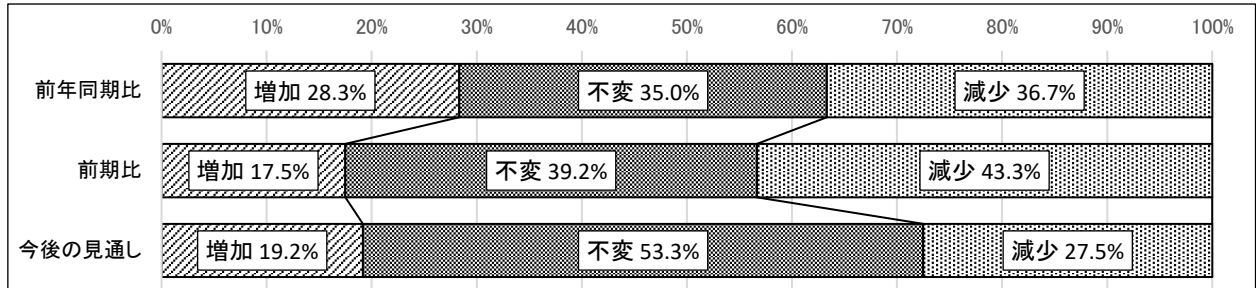
調査対象企業の63.3%が「後継者なし」と回答しています。商工会でも数年にわたり事業承継支援加速化事業を実施していますが、県の事業承継・引継ぎ支援センターとも連携を図りながら事業承継対策を推進していくことが不可欠であると思われま。



### 【売 上】

前年同期比では「減少」と回答した事業者が36.7%となっており、製造業及び卸・小売業では40%以上となっていますが、建設業では30.2%と業種に相違がみられます。但し、前期比では全業種において悪化傾向を示しています。今後の見通しでは、若干「増加」が増えていますが、「不変」が全体で53.3%を占めており、厳しい状況が続くことが懸念されます。

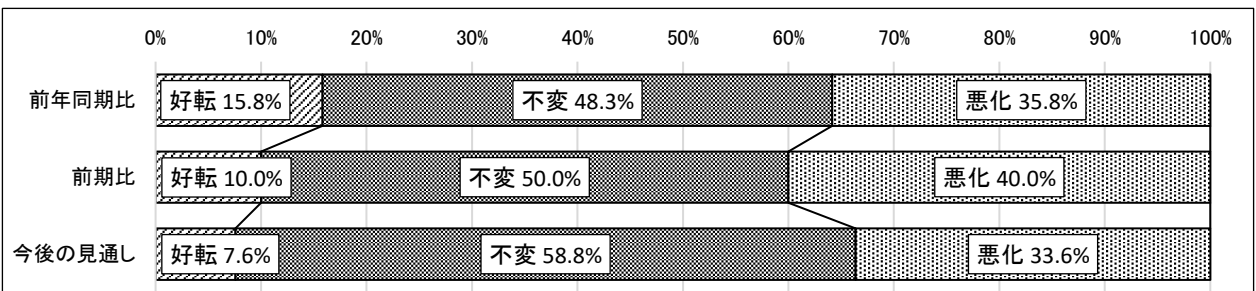
前年同期比	前期比	今後の見通し
増加 34 28.3%	増加 21 17.5%	増加 23 19.2%
不変 42 35.0%	不変 47 39.2%	不変 64 53.3%
減少 44 36.7%	減少 52 43.3%	減少 33 27.5%



### 【採算性】

前年同期比では「不変」と回答した事業者が48.3%、建設業・サービス業他では50%超となっています。前期比・今後の見通しでも「不変」の回答が一番多くなっています。しかし、全体を通して「悪化」は40%前後あり、「好転」は全体を通して減少傾向となっていることから、売上と同様に採算でも厳しい状況であることが窺えます。

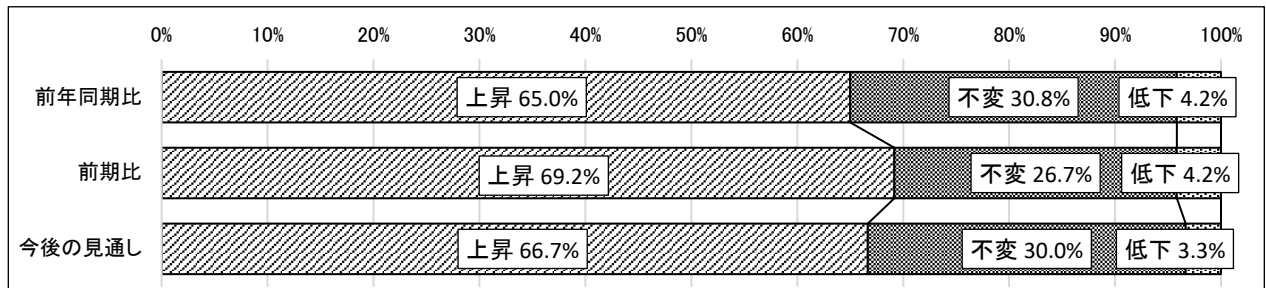
前年同期比	前期比	今後の見通し
好転 19 15.8%	好転 12 10.0%	好転 9 7.6%
不変 58 48.3%	不変 60 50.0%	不変 70 58.8%
悪化 43 35.8%	悪化 48 40.0%	悪化 40 33.6%



【仕入単価】

グラフを見ると一目瞭然であり、感染症や海外情勢、円安等の影響により「上昇」との回答が60%を超えています。特に、建設業では全期間を通して「上昇」が70%超となっております。今後もこの状況が続くのであれば、採算性や資金繰りの悪化が懸念されます。

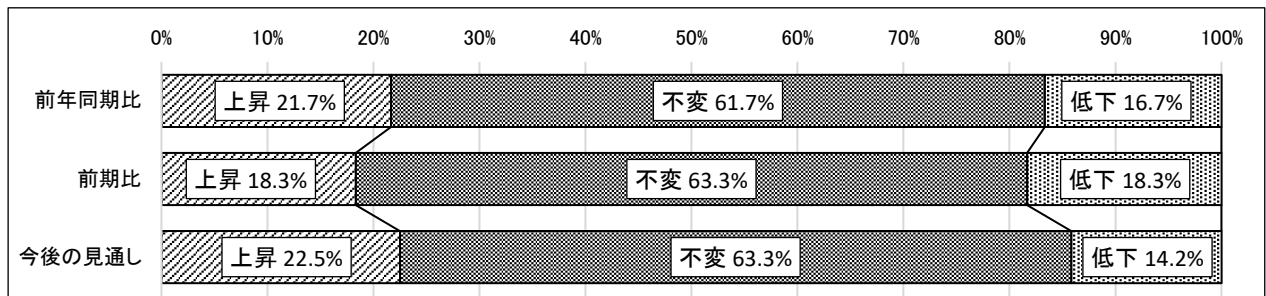
前年同期比			前期比			今後の見通し		
上昇	不変	低下	上昇	不変	低下	上昇	不変	低下
78	37	5	83	32	5	80	36	4
65.0%	30.8%	4.2%	69.2%	26.7%	4.2%	66.7%	30.0%	3.3%



【販売(客)単価】

前年同期比・前期比・今後の見通しとも「不変」の回答が60%を超えています。但し、全体の22.5%が「上昇」と回答しており、原材料等の高騰の中多少でも値上げせざるを得ない状況が窺えます。

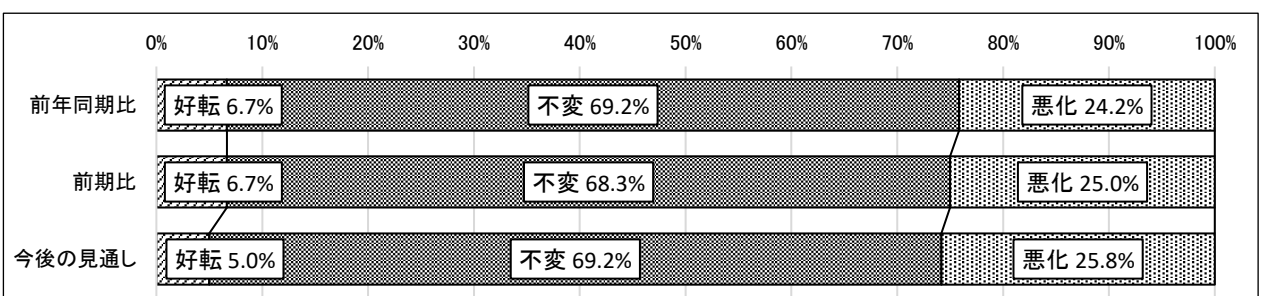
前年同期比			前期比			今後の見通し		
上昇	不変	低下	上昇	不変	低下	上昇	不変	低下
26	74	20	22	76	22	27	76	17
21.7%	61.7%	16.7%	18.3%	63.3%	18.3%	22.5%	63.3%	14.2%



【資金繰り】

前年同期比・前期比・今後の見通しとも「不変」との回答が70%弱を占めています。「悪化」も昨年度の調査では30%超となっていたことから多少は改善していますが、今後の見通しでも25.8%との回答があり、依然として厳しい状況であることが窺えます。

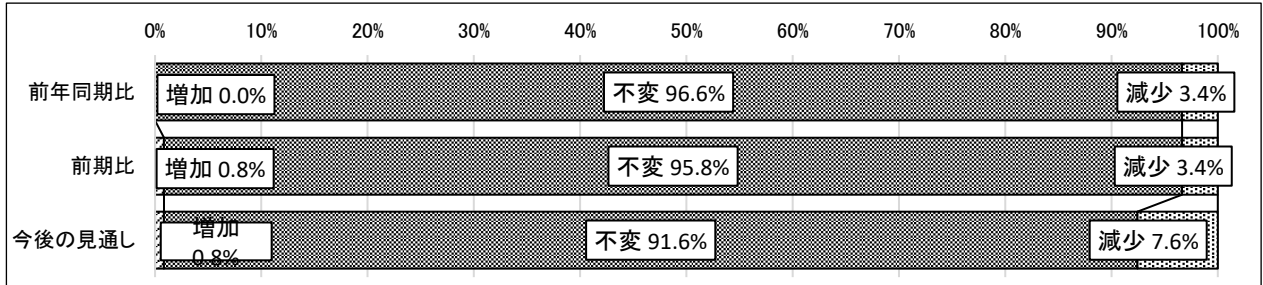
前年同期比			前期比			今後の見通し		
好転	不変	悪化	好転	不変	悪化	好転	不変	悪化
8	83	29	8	82	30	6	83	31
6.7%	69.2%	24.2%	6.7%	68.3%	25.0%	5.0%	69.2%	25.8%



【雇用動向】

前年同期比・前期比・今後の見通しとも「不変」の回答が90%超となっており、また業種別でも大きな変化は見受けられません。

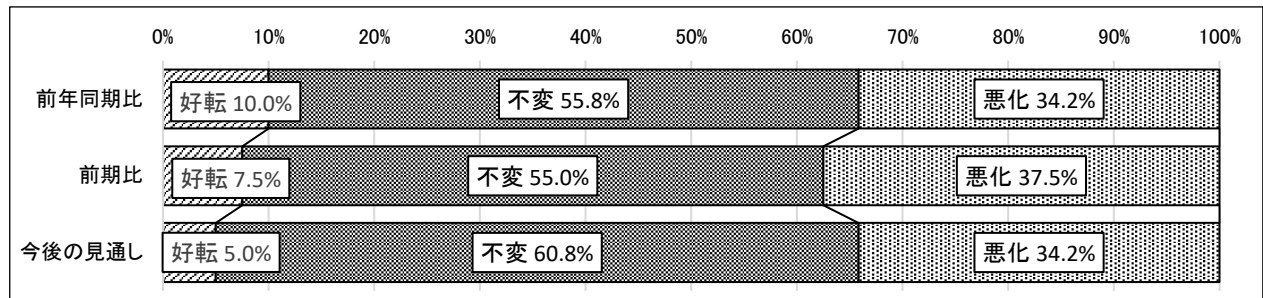
前年同期比			前期比			今後の見通し		
増加	不変	減少	増加	不変	減少	増加	不変	減少
0	115	4	1	114	4	1	109	9
0.0%	96.6%	3.4%	0.8%	95.8%	3.4%	0.8%	91.6%	7.6%



【景況判断】

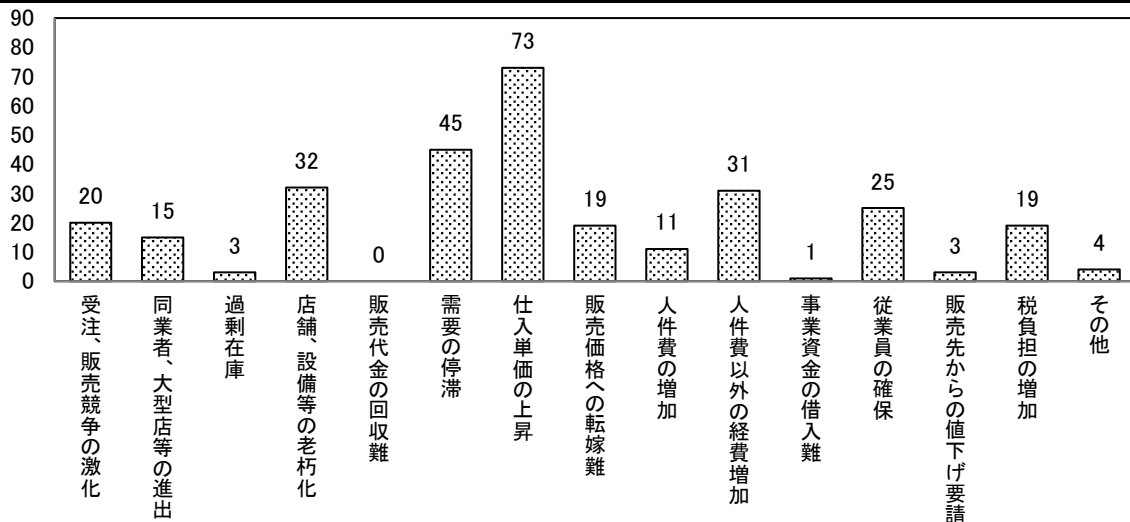
前年同期比・前期比・今後の見通しとも、全業種において「好転」が減少傾向となっています。また、「不変」との回答は55~60%程度であり、昨年度調査と比較してもあまり変化は見られません。但し、「今後も好転することは難しく、厳しい状況が続く」という意味での「不変」ということであれば、景況判断としては厳しい見方が出来るものと思われま

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
12	67	41	9	66	45	6	73	41
10.0%	55.8%	34.2%	7.5%	55.0%	37.5%	5.0%	60.8%	34.2%



【経営上の問題点】

「仕入単価の上昇」が最も多く、次いで「需要の停滞」「店舗、設備等の老朽化」「人件費以外の経費増加」の順となっています。業種別では、製造業で「販売価格への転嫁難」、建設業で「従業員の確保」、卸・小売業で「受注、販売競争の激化」、サービス業他で「従業員の確保」との回答が多い傾向となっており、業種ごとに抱える問題が浮かび上がっています。



## 4. 産業別景況概要

## (1) 製造業

製造業では、売上において前年同期比で40.0%が「減少」と回答しており、前期比で53.3%と悪化していますが、今後の見通しでは6.7%と若干回復傾向にあります。採算性でも同様の傾向となっています。しかし、仕入単価において前年同期比・前期比・今後の見通しともに「低下」の回答がゼロであり、経営に与える影響が懸念されます。販売単価においては2/3が「不変」と回答していますが、「上昇」も20～26%となっています。その他、資金繰り及び景況判断では「好転」の回答がほぼ無く、「不変」の回答が50%超となっています。

経営上の問題点では「需要の停滞」「仕入単価の上昇」を挙げる事業所が多く、次いで「販売価格への転嫁難」「人件費以外の経費増加」となっており、原材料等の高騰が経営に大きな影響を与えている現状が表れています。

## (2) 建設業

建設業では、売上において「増加」の回答が前年同期比で39.5%ありましたが、前期比で25.6%、今後の見通しで21.4%と悪化傾向となっています。採算性においても売上と同様の傾向であり、前年同期比27.9%、前期比16.3%、今後の見通し7.0%と悪化傾向を示しています。これに加え、仕入単価において「上昇」の回答が、全期間において70%超、特に前期比では81.4%と非常に高くなっています。これに対し、販売単価において今後の見通しで69.8%が「不変」との回答となっており、容易に価格転嫁できない現状が表れています。なお、資金繰りでは「不変」が今後の見通しで81.4%となっています。

経営上の問題点では「仕入単価の上昇」が最も多く、次いで「従業員の確保」「人件費以外の経費の増加」「需要の停滞」「税負担の増加」の順となっています。

## (3) 卸・小売業

卸・小売業では、売上において「減少」の回答が前年同期比で44.0%、前期比で56.0%、今後の見通しで30.8%となっております。「増加」の回答も同様の傾向ですが、今後の見通しでも19.2%しかなく、回復傾向とまで言えない状況となっています。採算性においても、売上と同様の傾向となっています。仕入単価では、建設業までは酷く無いものの、今後の見通しでは「上昇」との回答が56.0%と近年に無い高い水準となっています。これを受け、販売単価において、今後の見通しで「上昇」との回答が36.0%となっており、売価を上げざるを得ない状況が表れています。しかし、「不変」も44.0%あり、事業所によってもバラツキが見られます。その他は「不変」の割合が多い状況です。

経営上の問題点では「仕入単価の上昇」が最も多く、次いで「需要の停滞」「受注、販売競争の激化」「店舗、設備等の老朽化」の順となっています。

## (4) サービス業他

サービス業他では、売上において「減少」の回答が前年同期比で37.8%、前期比37.8%、今後の見通しで43.2%であり、逆に「増加」の回答は前年同期比で21.6%、前期比で18.9%、今後の見通しで13.5%であり、悪化傾向となっています。採算性についても売上と同様の傾向となっています。さらに、仕入単価において「上昇」との回答が、今後の見通しで67.6%となっており、採算性が悪化傾向であることの一つの要因と考えられます。また、販売単価において「上昇」の回答が、前年同期比で18.9%、前期比で10.8%、今後の見通しで8.1%と減少傾向となっており、資金繰りでは「悪化」の回答が、前年同期比・前期比で24.3%、今後の見通しで35.1%と悪化傾向であることから、売価への転嫁が難しい状況であることが窺えます。なお、景況判断では、「不変」「悪化」合計で90%程度となっています。

経営上の問題点では「仕入単価の上昇」が最も多く、「店舗、設備等の老朽化」「需要の停滞」「人件費以外の経費増加」の順となっています。

## (5) 総括

全ての業種において、急激な原材料等の高騰による仕入単価の上昇やそれ以外の経費の増加が経営に与える影響が大きいことが窺えます。感染症の収束は目途が立たず、後はウィズコロナという考え方にシフトする必要があるものと思われま。また、海外情勢や円安という懸念も加わり、景気回復にはまだ時間がかかるものと思われま。

(令和4年度経営発達支援事業)

景況調査ヒアリングシート (令和4年度上半期)

調査対象期間 令和4年1月～6月  
(調査時点 令和4年7月1日)

商 工 会 名		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-(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。)

	前年同期(R3年1～6月) と比較して	前期(R3年7月～12月) と比較して	今期(R4年1～6月)と 比較した来期(R4年7～12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

1-(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 (.....) |                |            |

1-(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)

ご協力ありがとうございました。