

経営課題・販売促進に関する アンケート調査報告書〈概要版〉

令和4年度 白河商工会議所

白河市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面し、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。

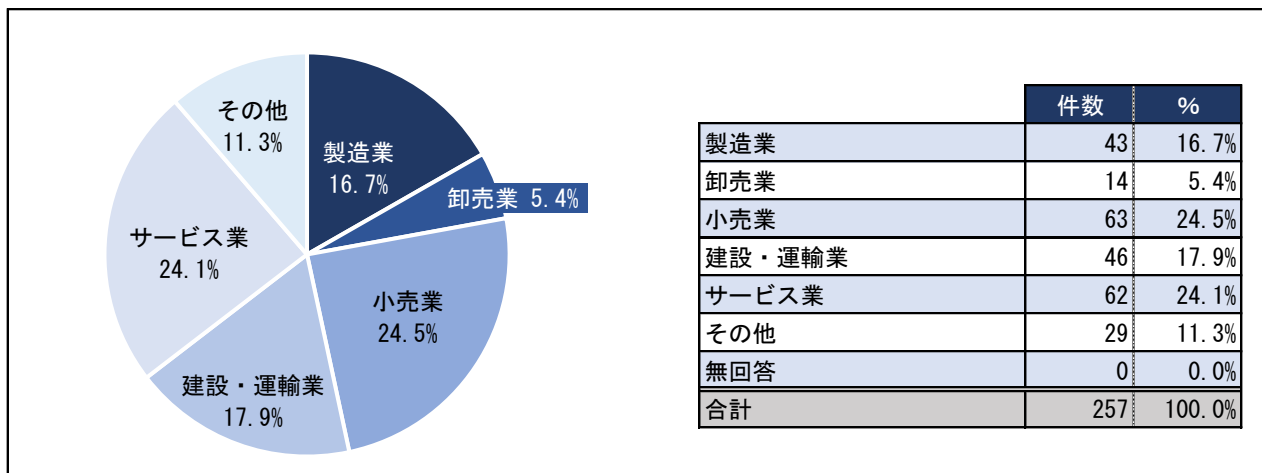
そこで、白河市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者を提供するだけでなく、商工会議所でも事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てる。

アンケート調査概要

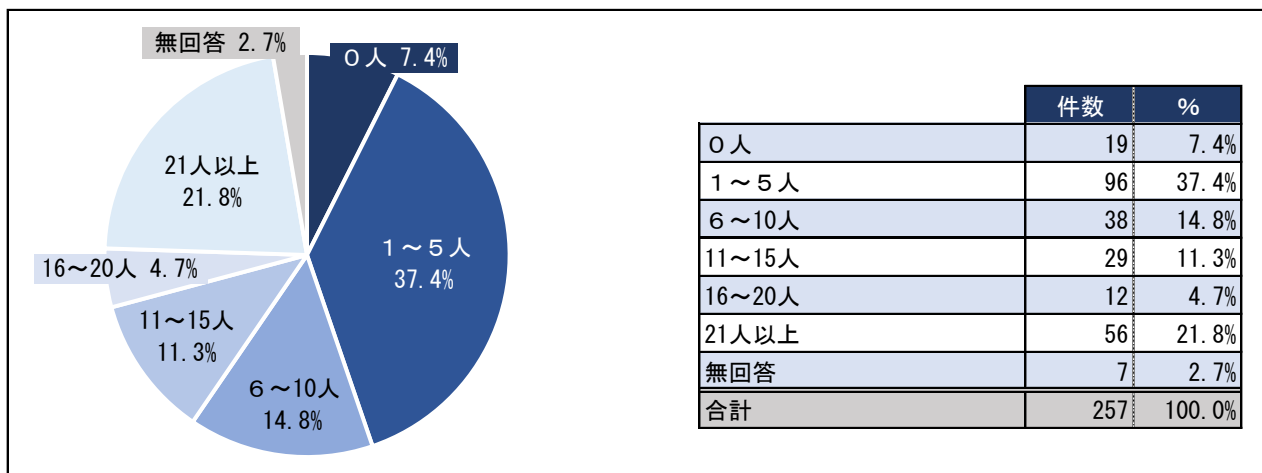
調査時期	令和5年1月5日～令和5年1月31日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収
回答数・回収率	257票・22.6%

回答者の属性

業種



従業員数

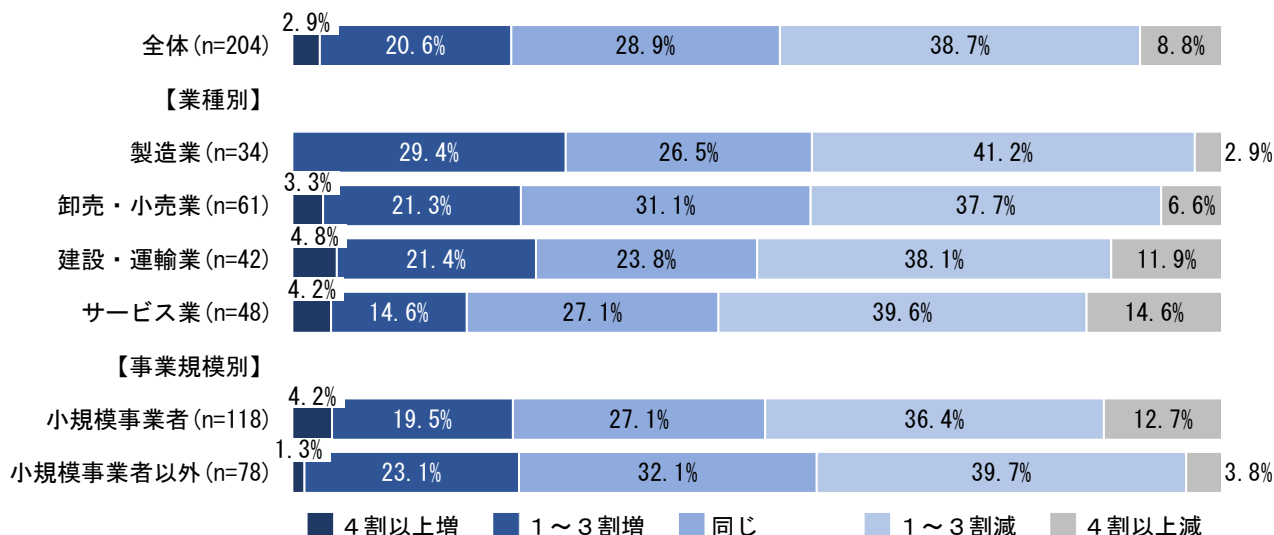


※小規模事業者数 145事業者（小規模事業者割合56.4%）

約半数の事業者が前年同期比で売上減少

はじめに、前年同期比の売上高の状況を見ると、売上高が増加した事業者は23.5%、減少した事業者は47.5%となっている。本アンケートは、新型コロナウイルス感染症からの回復期に実施されているにも関わらず、約半数の事業者で売上が減少していることが読み取れる。減少幅では、「1～3割減」が38.7%と高い割合を占めている。

<前年同期比の売上高>



小規模事業者の半数超で「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が経営課題

現在の経営課題をみると、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が45.5%と最も高く、「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」が41.5%、「業務の効率化」が35.6%と続いている。

事業規模別では「新たな商圏・顧客・販路の開拓」は、小規模事業者（51.0%）が小規模事業者以外（38.1%）を12.9ポイント上回っており、小規模事業者の半数超が課題としている。

<現在の経営課題（上位5位）>

	全体 (n=253)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=143)	小規模以外 (n=97)	令和4年度 (n=253)	令和3年度 (n=248)
新たな商圏・顧客・販路の開拓	45.5%	51.0%	38.1%	45.5%	42.7%
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	41.5%	45.5%	35.1%	41.5%	40.7%
業務の効率化	35.6%	28.0%	46.4%	35.6%	36.7%
人材確保	33.2%	23.1%	49.5%	33.2%	29.4%
既存の製品・サービスの改善	18.6%	16.8%	22.7%	18.6%	22.2%

なお、経営課題への対応で現在取り組んでいる新しい取組をみると、「人材の確保・育成」が42.3%と最も高く、「販路開拓」が33.0%、「商品・サービスの開発・提供」が31.4%と続いている。

また、代表者の年齢別にみると、代表者の年齢が上がるほど「ITによる業務効率化」の割合が高くなる傾向があり、高齢経営者であってもITの利活用を志向していることが読み取れる。

<経営課題への対応で現在取り組んでいる新しい取組（上位5位）>

	全体 (n=194)	代表者の年齢別			
		40代以下 (n=36)	50代 (n=62)	60代 (n=45)	70代以上 (n=37)
人材の確保・育成	42.3%	47.2%	38.7%	33.3%	56.8%
販路開拓	33.0%	41.7%	29.0%	26.7%	35.1%
商品・サービスの開発・提供	31.4%	36.1%	29.0%	37.8%	21.6%
設備投資	24.2%	27.8%	33.9%	13.3%	21.6%
ITによる業務効率化	19.6%	11.1%	19.4%	22.2%	27.0%

販売促進ではインターネットの活用が有効

前項で多くの事業者が課題にする「新たな商圈・顧客・販路の開拓」を解決するためには、販売促進が必要である。そこで、有効な販売促進手法を探る。

現在実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大について効果があったものをみると、「自社のホームページ」が46.8%と最も高く、「SNS (twitter、Facebookなど)」が24.4%と続いている。

売上増減別では「SNS (twitter、Facebookなど)」は、売上増加・横ばい (29.3%) が売上減少 (14.3%) を15.0ポイント上回っており、売上が増加している事業者ほど、SNSが有効であると考えているといえる。

<現在実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大について効果があったもの>

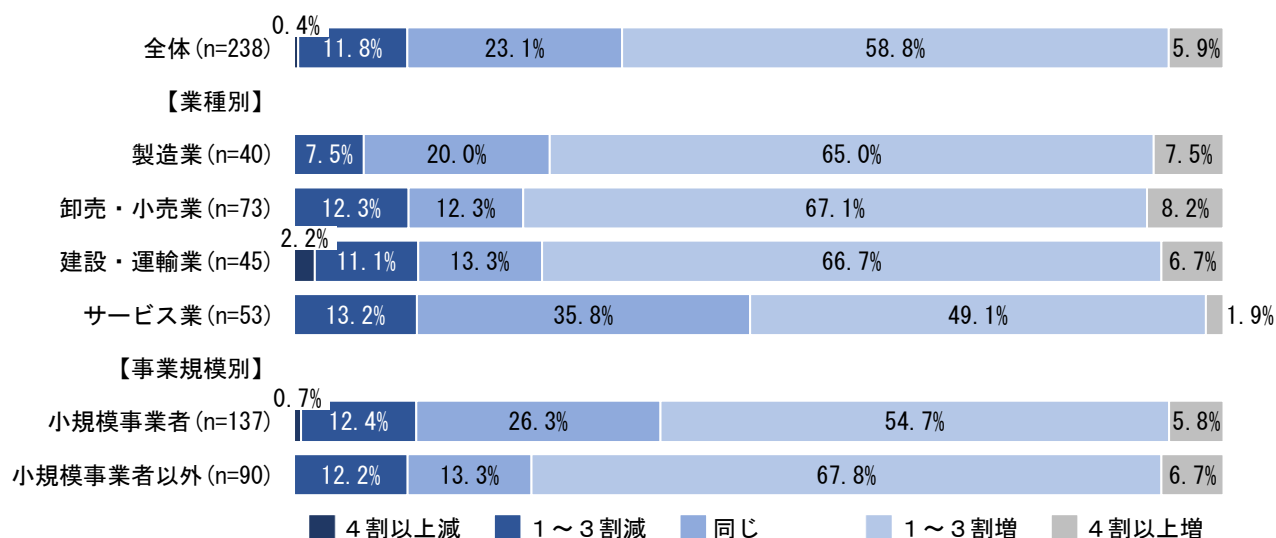
	全体 (n=201)	代表者の年齢別				売上増減別	
		40代以下 (n=34)	50代 (n=62)	60代 (n=47)	70代以上 (n=44)	増加・横 (n=82)	減少 (n=77)
自社のホームページ	46.8%	52.9%	40.3%	42.6%	54.5%	50.0%	42.9%
SNS (twitter、Facebookなど)	24.4%	35.3%	19.4%	27.7%	13.6%	29.3%	14.3%
チラシの配布	20.9%	20.6%	14.5%	34.0%	18.2%	23.2%	20.8%
看板・のぼり旗	15.4%	5.9%	12.9%	21.3%	18.2%	20.7%	14.3%
ダイレクトメールの送付	14.4%	26.5%	11.3%	10.6%	13.6%	17.1%	11.7%
タウン誌・雑誌等への広告	12.9%	8.8%	14.5%	17.0%	11.4%	14.6%	14.3%
インターネットの広告	10.0%	14.7%	9.7%	10.6%	9.1%	11.0%	10.4%
物産展・展示会へ出展	9.5%	8.8%	9.7%	4.3%	9.1%	8.5%	7.8%
呼び込み	4.0%	2.9%	3.2%	2.1%	6.8%	1.2%	6.5%
包装紙・紙袋	2.5%	-	1.6%	4.3%	4.5%	2.4%	2.6%
その他	18.9%	20.6%	27.4%	6.4%	22.7%	14.6%	23.4%

原油・原材料高騰による影響の7割超が「仕入れコストの上昇」

現在、①新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの停滞、②先行して経済が回復したアメリカや中国等による半導体や電子部品等の需要増、③ロシアのウクライナ侵攻、④急激な円安傾向などの理由により、原材料の価格高騰や原材料不足が発生している。

前年同期比の原材料・商品仕入単価をみると、原材料・商品仕入単価が増加した事業者は64.7%となっており、白河市でも原材料等の高騰の影響を受けている事業者は多くなっている。

<前年同期比の原材料・商品仕入単価>

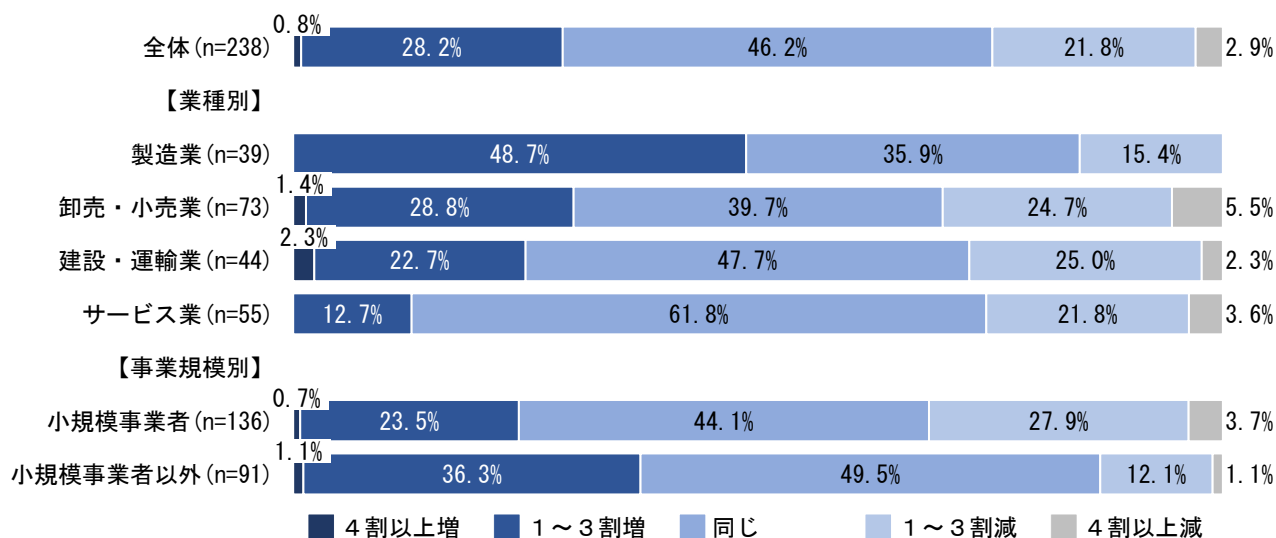


原油・原材料高騰による影響の7割超が「仕入れコストの上昇」(続き)

なお、前年同期の売上単価をみると、売上単価が増加した事業者は29.0%に留まっており、原材料や商品の仕入単価の上昇を販売価格に十分に転嫁できていない様子が見えてくる。

この傾向は小規模事業者において顕著であり、小規模事業者では、売上単価が増加した事業者は24.2%となっている。

<前年同期の売上単価>



原油・原材料等高騰の影響をみると、「仕入れコストの上昇」が72.2%と最も高く、「電気・ガス等エネルギーコストの上昇」が59.2%、「販売価格の上昇」が31.8%と続いている。

業種別では、サービス業以外で「仕入れコストの上昇」が8割を超えている。

<原油・原材料等高騰の影響(上位5位)>

	全体 (n=255)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=77)	建設・運輸 (n=45)	サービス (n=62)
仕入れコストの上昇	72.2%	86.0%	85.7%	80.0%	48.4%
電気・ガス等エネルギーコストの上昇	59.2%	81.4%	57.1%	40.0%	62.9%
販売価格の上昇	31.8%	30.2%	48.1%	33.3%	12.9%
消費意欲の低下(売上減少)	22.0%	14.0%	33.8%	20.0%	19.4%
物流コストの上昇	22.0%	32.6%	26.0%	24.4%	11.3%

原油・原材料高騰への対策をみると、「諸経費の削減」が44.7%と最も高く、「販売価格への転嫁」が39.5%、「取引先との価格交渉」が32.0%と続いている。

<原油・原材料高騰への対策(上位5位)>

	全体 (n=253)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=75)	建設・運輸 (n=46)	サービス (n=60)
諸経費の削減	44.7%	30.2%	54.7%	50.0%	33.3%
販売価格への転嫁	39.5%	46.5%	49.3%	41.3%	23.3%
取引先との価格交渉	32.0%	44.2%	30.7%	43.5%	15.0%
省エネ対策(節電、エコドライブ等)	31.2%	41.9%	37.3%	13.0%	35.0%
仕入・調達先の見直し	19.8%	23.3%	28.0%	17.4%	10.0%

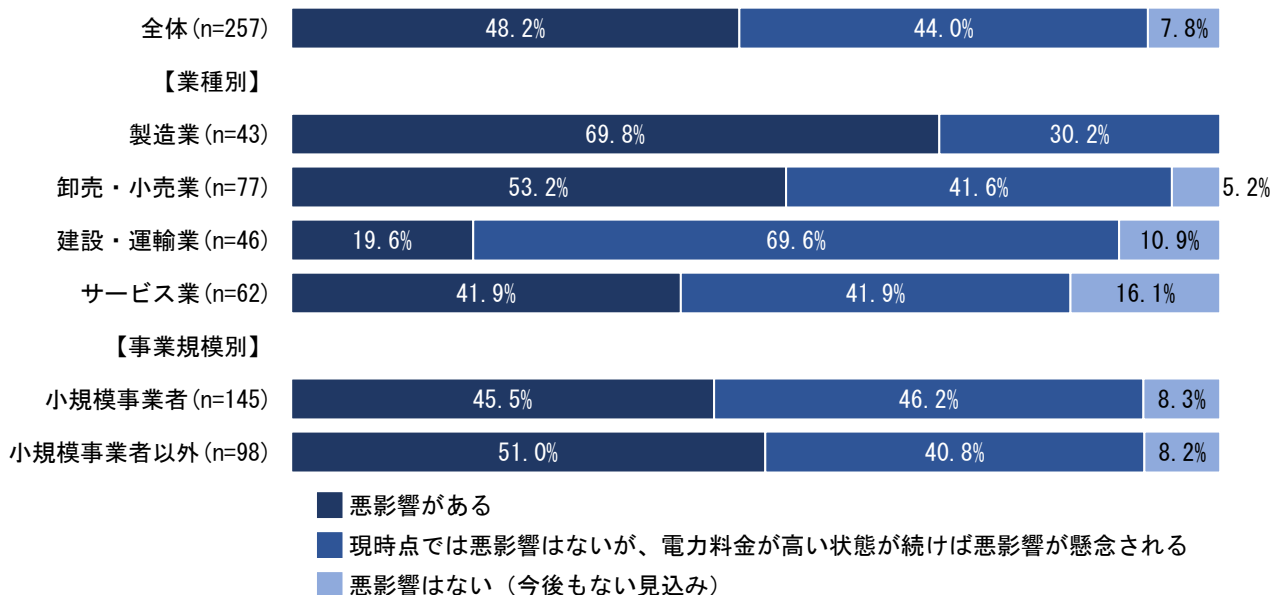
電力料金上昇によって、製造業の約7割が「悪影響がある」

前ページまでで述べてきた原油価格の高騰の結果、電気料金も上昇している。

電力料金上昇の影響をみると、「悪影響がある」が48.2%と最も高く、「現時点では悪影響はないが、電力料金が高い状態が続けば悪影響が懸念される」が44.0%、「悪影響はない（今後もない見込み）」が7.8%と続いている。

業種別では、製造業で「悪影響がある」が69.8%と、他の業種より高くなっている。

<電力料金上昇の影響>



- 悪影響がある
- 現時点では悪影響はないが、電力料金が高い状態が続けば悪影響が懸念される
- 悪影響はない（今後もない見込み）

電気料金上昇が続いた場合の対応をみると、「既存設備での節電の実施など人件費以外のコスト削減」が40.9%と最も高く、「販売価格への転嫁」が37.0%、「比較的安価な設備（LED照明等）を省エネ性の高い設備に更新・導入」が23.4%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「比較的安価な設備（LED照明等）を省エネ性の高い設備に更新・導入」が41.5%と高くなっている。

<電気料金上昇が続いた場合の対応>

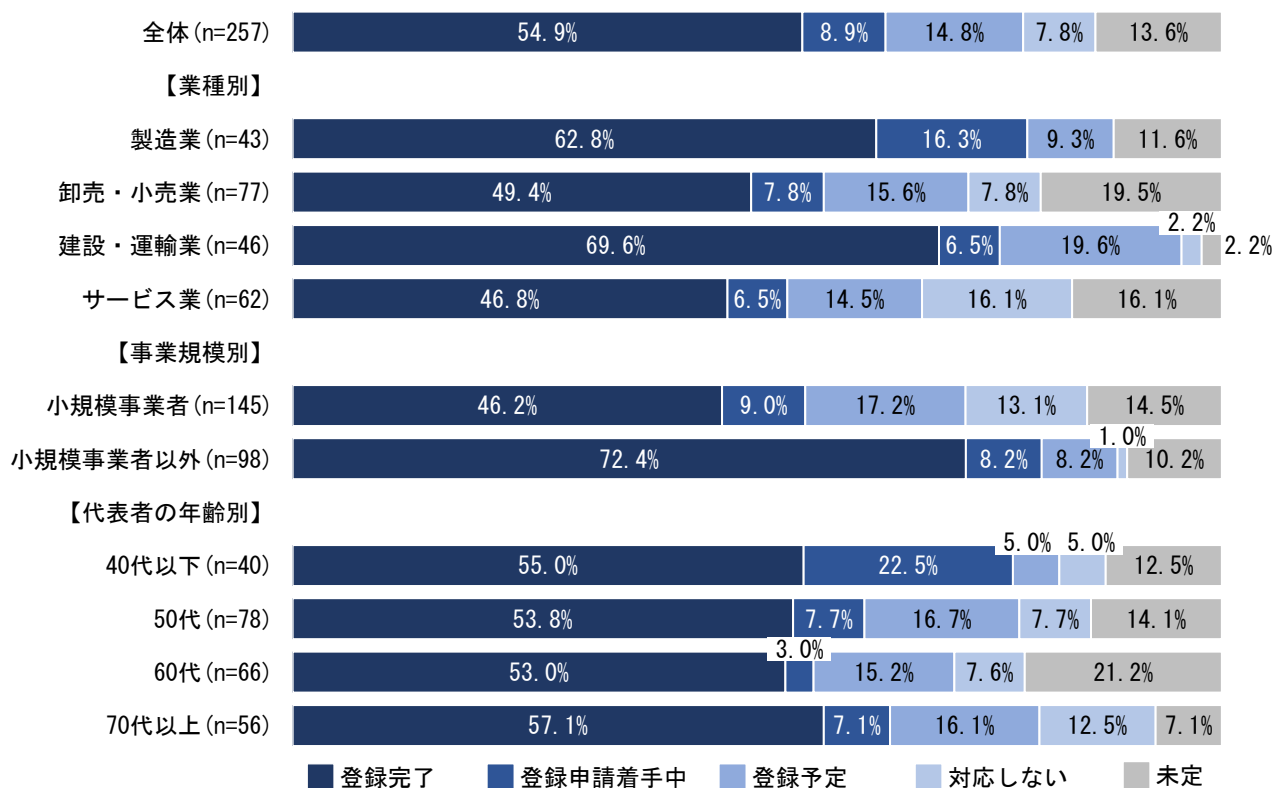
	全体 (n=235)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=72)	建設・運輸 (n=41)	サービス (n=52)
既存設備での節電の実施など人件費以外のコスト削減	40.9%	44.2%	43.1%	24.4%	46.2%
販売価格への転嫁	37.0%	48.8%	37.5%	26.8%	32.7%
比較的安価な設備を省エネ性の高い設備に更新・導入	23.4%	20.9%	15.3%	41.5%	28.8%
料金の安い電力会社への変更	16.2%	20.9%	18.1%	12.2%	17.3%
操業・営業時間の短縮	14.0%	18.6%	19.4%	2.4%	15.4%
人件費の削減	11.9%	20.9%	9.7%	7.3%	5.8%
設備投資や研究開発の延期	6.4%	18.6%	-	4.9%	3.8%
比較的高価な設備を省エネ性の高い設備に更新・導入	5.5%	16.3%	1.4%	7.3%	3.8%
対策を講じることは困難	14.5%	9.3%	16.7%	19.5%	9.6%

特に小規模事業者で、新制度への対応が遅れが目立つ

インボイス発行事業者の登録申請状況を見ると、「登録完了」が54.9%と最も高く、「登録予定」が14.8%、「未定」が13.6%と続いている。

事業規模別では「登録完了」は、小規模事業者以外（72.4%）が小規模事業者（46.2%）を26.2ポイント上回っている。

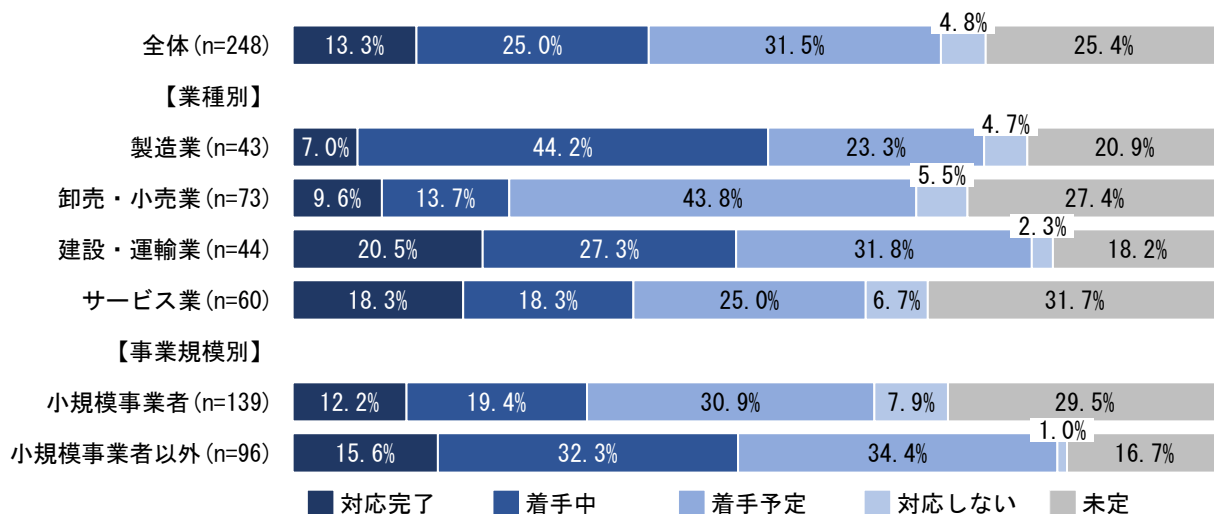
<インボイス発行事業者の登録申請状況>



電子帳簿保存法の対応状況を見ると、「着手予定」が31.5%と最も高く、「未定」が25.4%、「着手中」が25.0%と続いている。

事業規模別では「未定」は、小規模事業者（29.5%）が小規模事業者以外（16.7%）を12.8ポイント上回っている。

<電子帳簿保存法の対応状況>

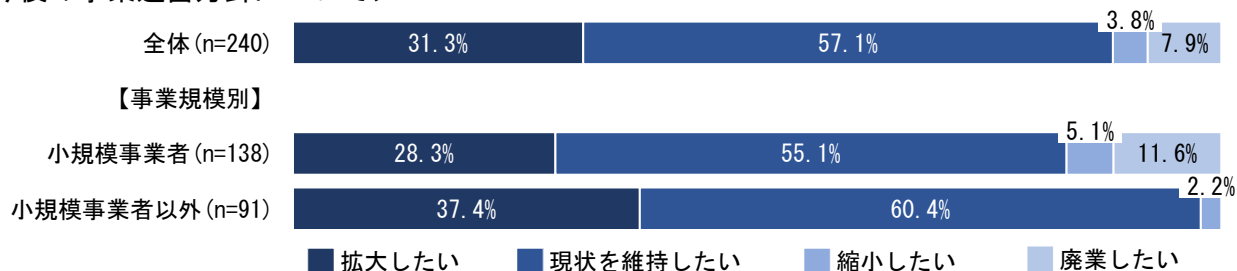


小規模事業者の1割超が「廃業したい」

今後の事業運営方針についてをみると、「現状を維持したい」が57.1%と最も高く、「拡大したい」が31.3%、「廃業したい」が7.9%と続いている。

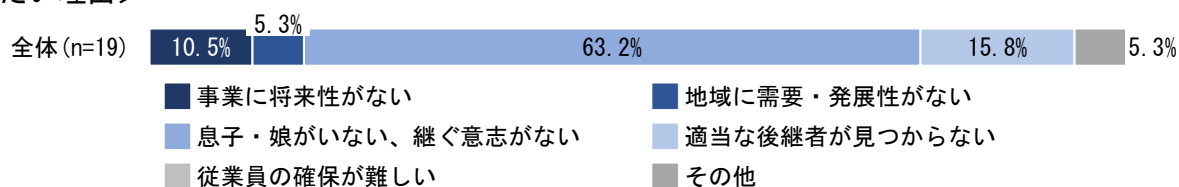
事業規模別では、小規模事業者の11.6%が「廃業したい」と回答している。

<今後の事業運営方針について>



廃業したい理由をみると、「息子・娘がいない、継ぐ意志がない」が63.2%と最も高く、「適当な後継者が見つからない」が15.8%、「事業に将来性がない」が10.5%と続いている。

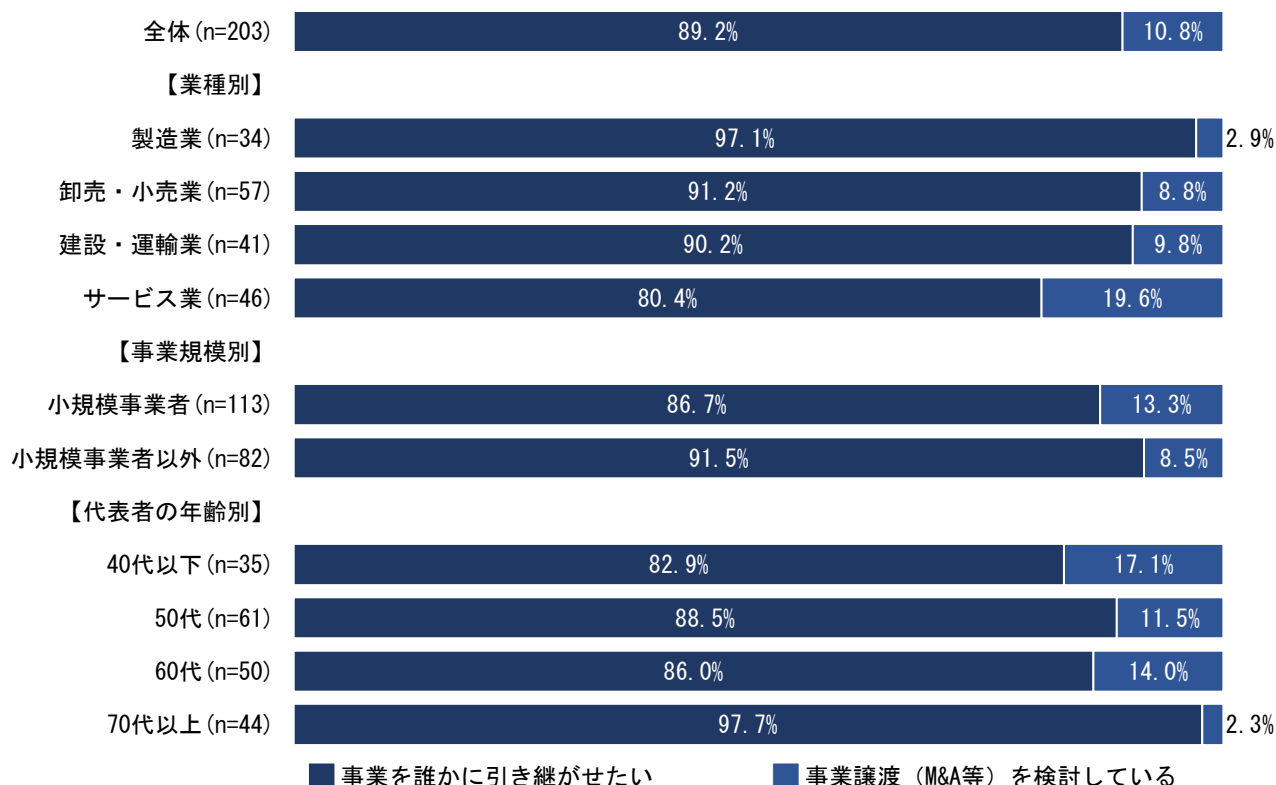
<廃業したい理由>



上記のとおり、廃業の理由として、後継者がいないことがあげられる。このなかで、近年は事業譲渡（M&A）なども一般的な手法になっている。

経営者を引退した後の事業継続についてをみると、「事業譲渡（M&A等）を検討している」が10.8%となっている。また、代表者の年齢別にみると、若い経営者ほど事業譲渡（M&A）を検討していることが読み取れる。

<経営者を引退した後の事業継続について>

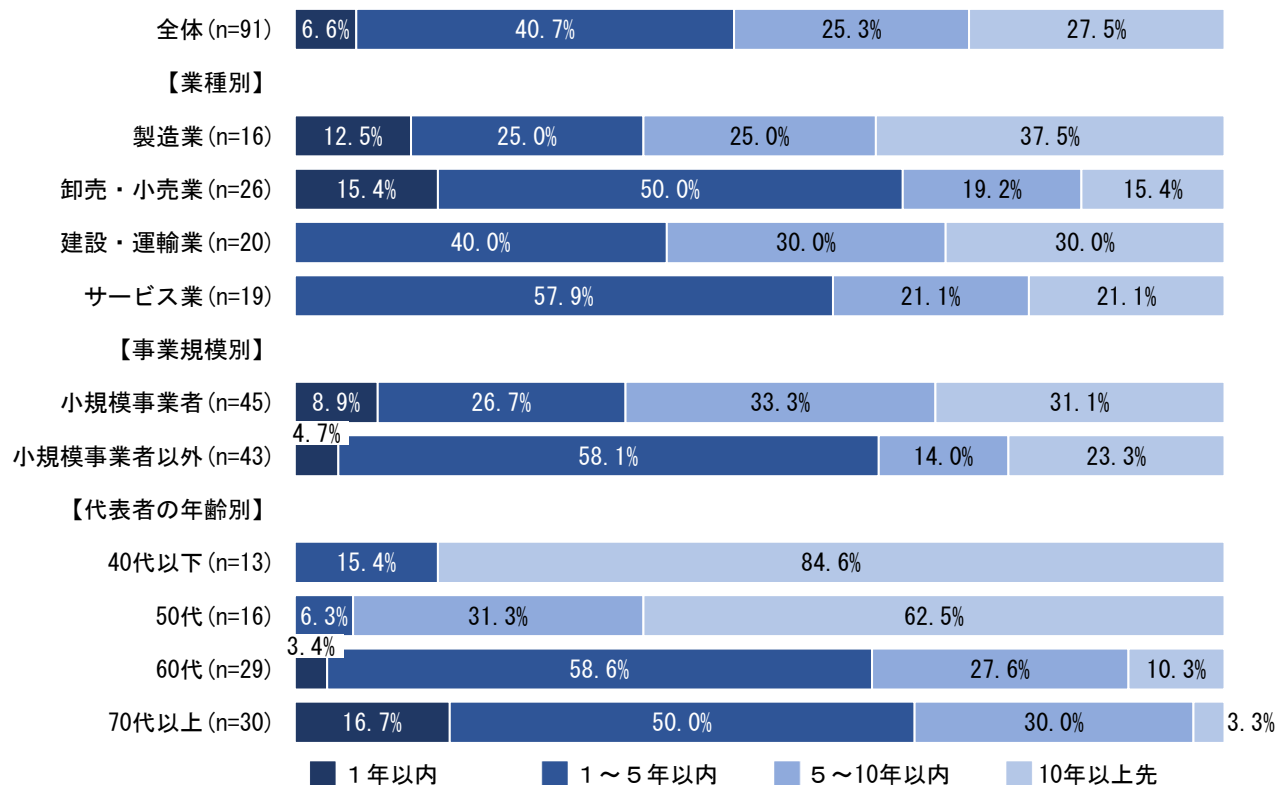


事業承継が今後5年以内に多く実施される

後継者が決まっている方に質問した、事業承継の時期をみると、「1～5年以内」が40.7%と最も高く、「10年以上先」が27.5%、「5～10年以内」が25.3%と続いている。「1年以内」と「1～5年以内」を合わせた『5年以内に事業承継』は47.3%である。

代表者の年齢別にみると『5年以内に事業承継』は、60代で62.0%、70代で66.7%となっており、今後5年以内に事業承継が多く発生する可能性を示唆している。

<事業承継の時期>



小規模事業者が独自に事業計画書の検証・見直しをすることは難しい

事業計画の見直し・検証についてを事業規模別にみると、小規模事業者において「作成したが検証・見直しを行っていない」が32.9%と高くなっており、独自に検証・見直しをすることが難しいと考えられる。

<事業計画の見直し・検証について>

