

岩瀬管内景況及び支援要望調査結果

令和6年5月28日～6月30日調査

岩瀬管内商工会広域連携協議会

調 査 概 要

1. 調査対象

(1) 対象地区

須賀川市（岩瀬商工会、長沼商工会、大東商工会）、
鏡石町（鏡石町商工会）、天栄村（天栄村商工会）

(2) 回答企業数 164 企業

2. 調査対象期間

令和6年5月28日から6月30日まで

3. 調査方法

(1) 対象商工会の経営指導員等による訪問直接調査

(2) 調査用紙を郵送し記載の上、FAX 又は持参により回収

4. 管内全体の景況感及び支援ニーズ

岩瀬管内の商工会員事業所の売上高は昨年度と比較して「前年並」が47.6%、「1-19%売上増加」が23.8%という結果だった。昨年度は回答の約40%が売上減少だったため、引き続き売上が伸び悩み厳しい経営状況にある事業所が多い傾向にある。

所得（経営利益）は、前年並が47.6%、20%未満の減少が28.0%あり、昨年度は約50%が所得減少と回答していたことから更に厳しい状況にあることがわかる。

そうした厳しい中であっても、賃上げを行った事業者は31.7%と多く人材確保のためにやむを得ず賃上げを行ったが価格転嫁できず利益を圧迫しているケースも多いと予想される。

経営上の問題点としては、「新規顧客獲得・販路開拓」との回答が91件と最も多く、続いて「原材料・燃料費等コスト高騰/価格転嫁」が84件で昨年度に引き続き回答が多かった。

課題解決のための支援ニーズとしては、「補助金申請支援」が最も多く、続いて「販路拡大の支援」「人材確保・育成支援」のニーズが昨年度同様に多かった。

事業承継に関しては、「自分の代で廃業」と回答したのが26.2%であった。「後継者未定だが承継したい」との回答が20.7%あり、今後商工会で支援を行っていく必要がある。

DXに関しては、「必要性を感じておらず取り組む予定がない」「何をしたらよいのかわからない」という回答で全体の62.1%を占めており管内商工会員のDXがあまり進んでいないことがわかった。「何かから手をつけて良いかわからない」「そもそもDXがなにかわからない」という回答が35.4%を占めており、取組事例等について巡回訪問等を通じて丁寧に行っていく必要がある。

5. 調査結果

【設問1】 昨年同時期と比較して今年はどれに該当するか

(A) 売上高	① 50%以上増加	4	② 20-49%増加	8	③ 1-19%増加	39	④ 前年並み	78
	⑤ 20-49%減少	25	⑥ -19%減少	12	⑦ 50%以上減少	0		
(B) 所得(経営利益)	① 50%以上増加	1	② 20-49%増加	6	③ 1-19%増加	35	④ 前年並み	65
	⑤ 1-19%減少	46	⑥ 20-49%減少	18	⑦ 50%以上減少	13		
(C) 資金繰り	① 楽になった	12	② 変わらない	124	③ 苦しくなった	52		
(D) 雇用者数	① 増やした	28	② 変わらない	149	③ 減らした	13		
(E) 設備投資	① 増やした	32	② 変わらない	145	③ 縮小した	10		
(F) 賃上げ	① 増やした	52	② 賃上げ予定	13	③ 検討中	17	④ 現状維持	95
	⑤ 削減した	5						
(G) 現在の景況感	① 良い	4	② 上昇傾向	19	③ 横ばい	77	④ 下降気味	59
	⑤ 悪い	26						

【設問2】 重点的に取り組みたい経営課題

① 新規顧客獲得・販路開拓	91	② 人材確保・育成	59	③ 原材料・燃料費等 コスト高騰/価格転嫁	84	④ 雇用の維持	20
新規分野進出・新商品開発など新たな収益確立	26	⑥ デジタル化の対応	15	⑦ 資金繰り	20	⑧ 既存借入金返済・借換	14
⑨ 設備投資(省力化・生産性向上)	25	⑩ 事業承継	21	⑪ 業種転換・事業再構築	7		
⑫ 特になし	25	⑬ その他	1				

【設問3】 上記の課題等を解決するために、どのような支援を希望するか

① 販路拡大の支援	53	② 融資制度の斡旋・支援	14	③ 人材確保・育成支援	43	④ 事業承継支援	21
⑤ IT導入支援	8	⑥ 新事業展開・新商品開発	18	⑦ 経営革新計画策定支援	2	⑧ 補助金申請支援	70
⑨ 労務支援	8	⑩ SNS活用支援	17	⑪ 支援を希望しない	49	⑫ その他	1

【設問4】 将来の事業承継に関する方向性

① 親族へ承継	50	② 親族以外の役員・従業員への承継	10	③ 第三者への承継(事業譲渡)	7	④ 後継者未定だが承継したい	34
⑤ 自分の代で廃業する予定	43	⑥ 分からない	48				

【設問5】 設問4の時期

① 1年以内	5	② 3年以内	15	③ 5年以内	18	④ 10年以内	22
⑤ 未定	110	⑥ その他	4	(10年以上、やれるまで、85歳他)			

【設問6】 M&A(企業の買収・売却)について知っているか

① 聞いたことがあるがよくわからない	103	② 聞いたことがなくわからない	26	③ 聞いたことがありよく知っている	53	④ その他	3
--------------------	-----	-----------------	----	-------------------	----	-------	---

【設問7】 貴社のM&Aの可能性について

① 5年以内に買い手になる可能性がある	4	② 5年以内に売り手になる可能性がある	6	③ 実施・検討する予定がない	113	④ 未定	55
⑤ その他	6	(事業の形態を考えた・10年以内に売り手になる可能性がある・本社が対応)					

【設問8】 貴社ではDXに取り組んでいるか

① 取り組んでいる	34	② 取り組む予定である	10	③ 取り組んでいないが、必要性を感じている	35	④ 必要性を感じておらず取り組む予定もない	51
⑤ 何をしたらよいかわからない	51	⑥ その他	3				

【設問8】 で①、②と回答した方

【設問9】 DXによってどのような効果がありましたか？又は期待しますか

① 業務効率化	44	② 顧客満足度の向上	10	③ 業務の見える化	22	④ 社内コミュニケーション促進	7
⑤ 売上増加	10	⑥ その他	3	(納期管理の向上等)			

【設問8】 で③、④、⑤と回答した方

【設問10】 DXが進まない理由はなにですか？

① 現場の意識・理解が足りない	14	② 予算が取れない	24	③ 何から手をつけて良いかわからない	28	④ そもそもDXが何かわからない	30
⑤ 旗振り役が務まる		⑥ 従業員がITを使いこなせない	15	⑦ 導入の効果が分らない・見込めない	36	⑧ 必要性を感じない	43
⑤ ような人材がい	11						
⑨ その他	2						

【設問11】 景況感やその他の支援要望等

- ・物価高で困っている。・2024年夏ころまで厳しい状況が続く見込み。
- ・材料の値上がりがずっと続いていて今後も値上がりが続く傾向にあり価格転嫁が追いつかなくなるのではと不安がある。
- ・製造業ではいい話が多いがあまりない。コロナ5類移行、一年が経つが厳しい状況が続いている。
- ・最近、受注が少なく先が見えない。
- ・新規案件が増えているが業界的には横ばいな感じがする。
- ・色々な補助金があるのを業種ごとに説明を頂いて使用を出来ればよいと思う。
- ・外からたくさんの人に足を運んでいただけるようなものがあればと思う。
- ・障害者雇用を推進し助成金でたりすれば働きに来る人もふえるのでないか。
- ・米の価格により、売上が大きく変わる。自身での販売により売上を安定させたい。
- ・ガス代、電気代の値上がりにつき光熱費等の助成金の継続をお願いしたい。