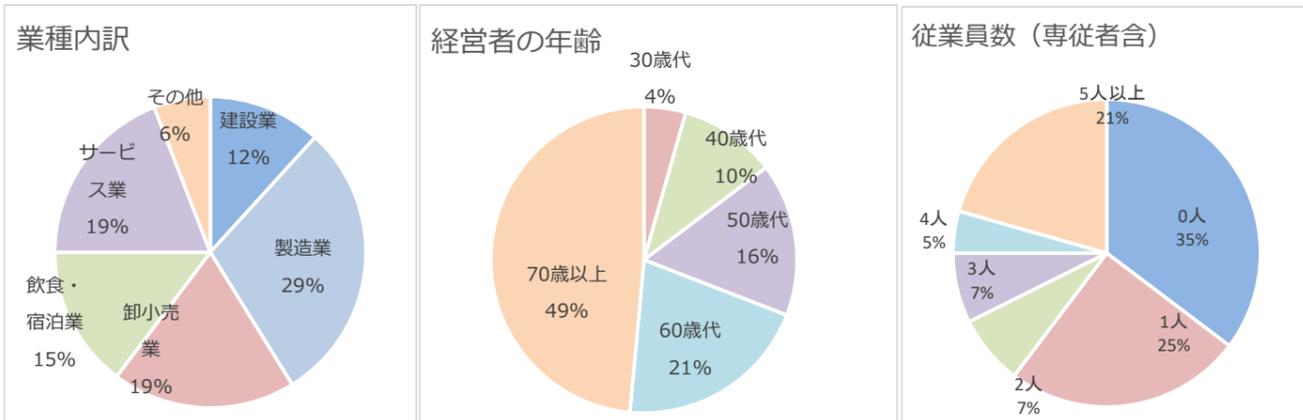


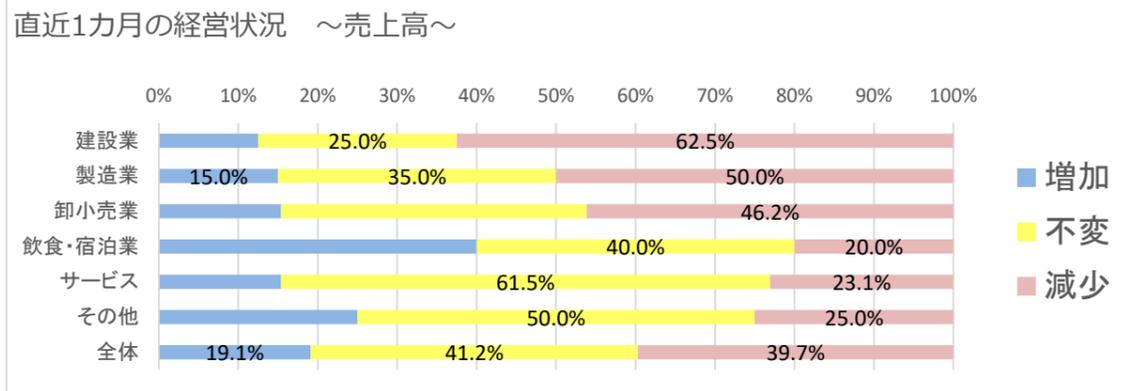
【令和6年度】佐野市あそ商工会管内 景気動向調査報告書

■回答者の属性



令和6年1月～2月にかけて税務申告等支援を行った68事業所（建設業8、製造業20、卸小売業13、飲食・宿泊業10、サービス業13、その他4）に対し調査を行った。経営者の年齢は、回答者の49%が70歳以上と高齢化が進んでいる。

■売上高の増減



令和6年1月～3月の直近1カ月において、昨年と比べ売上が減少した事業所が27（39.7%）、増加した事業所は13（19.1%）あった。増加した事業所の半数は10%以上増と回答しており、増加と減少の二極化傾向が見られた。

■最近の経営上の問題点

| | | |
|-----|---------|----|
| 第1位 | 仕入価格の上昇 | 25 |
| 第2位 | 諸経費の増加 | 18 |
| 第3位 | 売上減少 | 16 |

最近の経営上の問題点として『仕入価格の上昇』が第1位に挙げられている。『諸経費の増加』『売上減少』と併せて、管内事業者の財政状況が厳しい財政状況に直面している。特に、仕入価格の上昇と諸経費の増加は、経費負担の増大をもたらし、さらに売上減少が収益を圧迫している現状が浮き彫りとなった。

■今後1年間の売上高の見込みについて



今後1年間の売上高の見込みについて、増加を見込む事業所は14.7%に留まり、61.8%が「不変」、23.5%が「減少」と回答した。業種別に見ると、建設業、製造業、飲食・宿泊業で売上増加を見込む回答が見られる一方で、卸小売業では売上減少を見込む回答が多い傾向が確認された。これらの結果は、依然として厳しい経営環境に直面している事業所が多いことを示しており、需要喚起策の強化が喫緊の課題となっている。

■今後の経営課題について

| | | |
|-----|---------|----|
| 第1位 | 販路開拓 | 23 |
| 第2位 | 諸経費削減 | 13 |
| 第3位 | 資金繰りの改善 | 8 |

今後の経営課題として最も多く挙げられたのは「販路開拓」であり、事業拡大や新たな顧客層の獲得が喫緊の課題となっていることがうかがえる。次いで、「諸経費削減」や「資金繰りの改善」が挙げられ、経費圧縮や資金面での安定化に向けた取り組みの重要性が示されている。

■経営課題解決に向けた支援策について

| | | |
|-----|-----------|----|
| 第1位 | 販路開拓支援 | 17 |
| 第2位 | 事業計画策定支援 | 16 |
| 第3位 | 商品・サービス開発 | 13 |

経営課題解決に向けた支援策として最も多く求められているのは「販路開拓支援」であり、新規顧客の獲得や市場拡大に向けた支援のニーズが高いことが明らかになった。次いで、「事業計画策定支援」や「商品・サービス開発」が挙げられ、計画的な経営戦略の立案や新たな付加価値の創出に向けた支援を展開していく必要がある。

■後継者について



後継者について、調査対象68者のうち決定している事業者は10社（12.5%）しかおらず、今後、事業承継について積極的に支援していく必要がある。また、後継者が決定しているものの承継時期が3年以内1者、5年以内1者の事業所にとどまり、事業承継計画の策定が急務である。