「鹿嶋市商工会　管内景気動向調査」
調査結果報告書

1. 調査の概要

(1)調査の目的

地域を支える小規模事業者が今後持続的発展を目指していくためには、自社を取り巻く経営環境の変化や地域経済の動きを常に的確に把握し、新たな需要開拓等の環境変化に対応した経営戦略を策定していくことが必要である。

そこで、鹿嶋市内の小規模事業者にアンケート調査を実施し、景況感や経営上の問題点に関する必要な情報を収集・整理・発信することにより、効果的な対策(支援策等)の立案に活用することを目的としている。

(2)調査の実施期間

令和6年11月25日 ～ 12月27日

(3)調査対象

小規模事業者　40件

〔 内 訳 〕

	業　種	件 数
①	製　造　業	10件
②	卸 小 売 業	10件
③	サービス業	10件
④	建　設　業	10件

〔 「小規模事業者」の定義 〕
常時使用する従業員数が 20 人以下の事業者。
但し、卸売業、小売業、サービス業(※)は、5 人以下の事業者。
※サービス業のうち、宿泊業・娯楽業は、常時使用する従業員数が 20 人以下の事業者。

(4)調査の方法

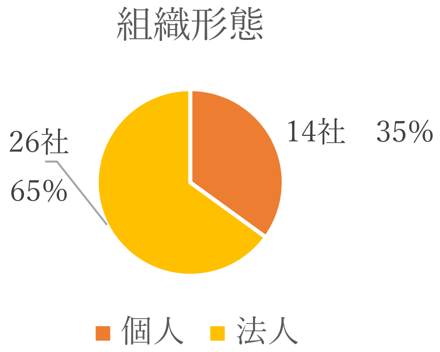
面談等によりアンケート回答

2. 調査結果

(1)経営形態

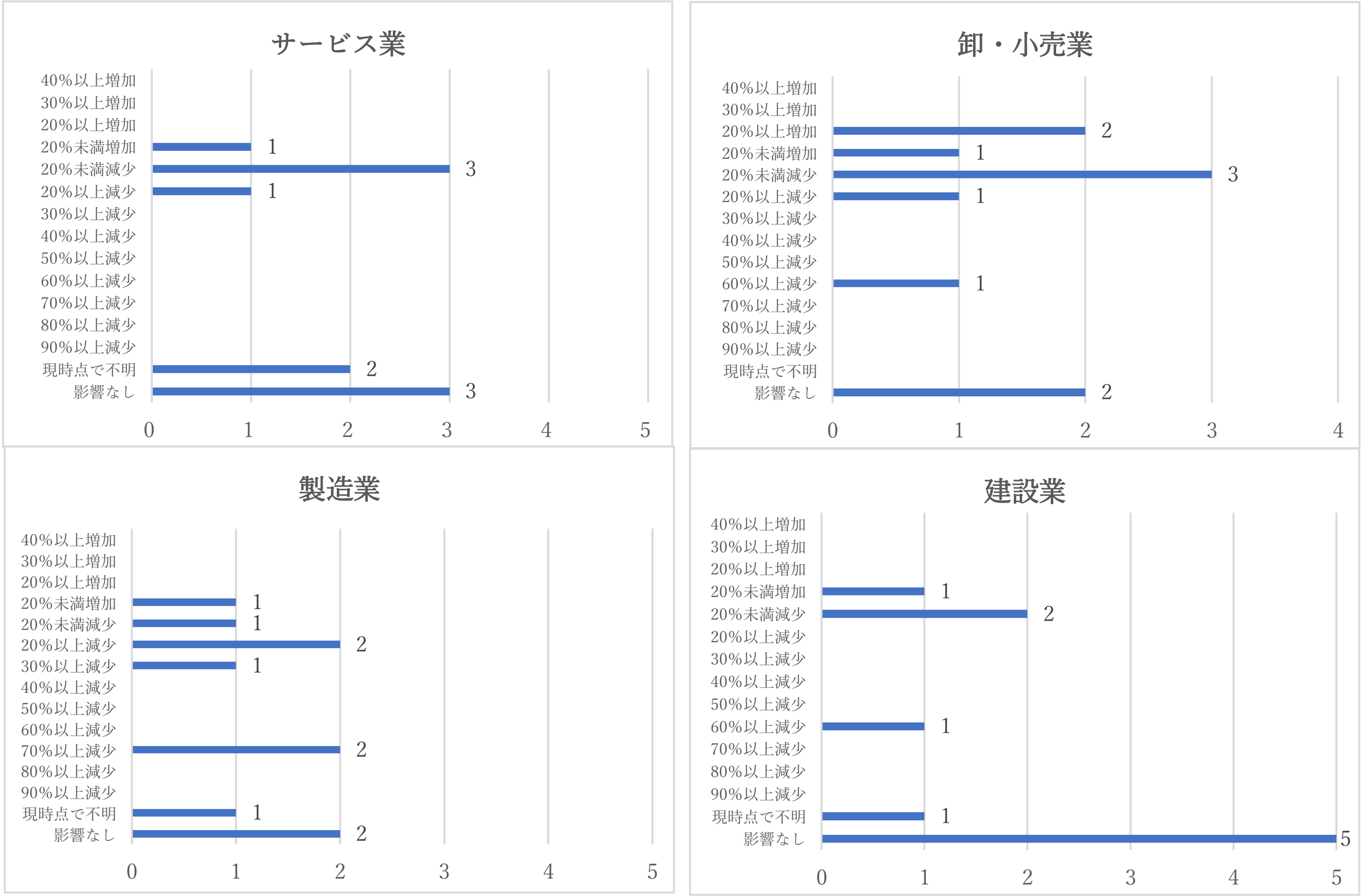
調査回答事業者の経営形態については、｢個人｣が 14 社(35%)で、｢法人｣が 26 社(65%)となっている。

形態	事業所数	構成比
個人	14 社	35%
法人	26 社	65%
合計	40 社	100%



(2)売上高について

昨年同月比の売上高の影響　（比較月：令和6年10月と令和5年10月）



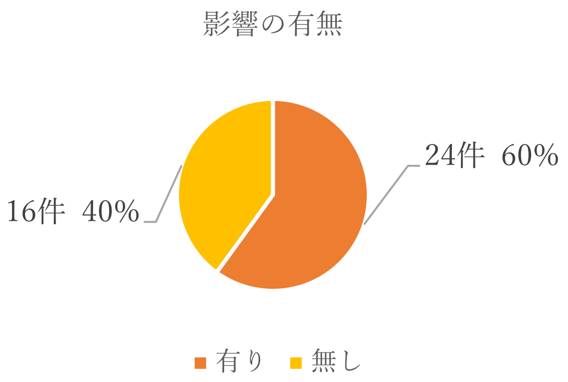
令和6年10月と令和5年10月の同月比で比較してみた結果、全業種において｢影響ある｣と回答している事業者が多い。また、全業種に共通することは｢影響がある｣と回答した事業者の大部分が売上減少傾向にあった。

業種別にみると、サービス業は減少率が少なく20%前後が多い。卸・小売業やは、減少及び増加率ともに20%前後が多い。製造業は減少率が20%～70%以上と多い傾向。建設業においては、影響がないと回答が多い。業種ごとに差異があることが伺える。

(3)人手不足による影響について

ア. 影響の有無

	件数	割合
有り	24	60%
無し	16	40%
合計	40	100%



イ. 具体的な影響について(上位3位まで)

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	従業員の負担増加	2件	18.0%
	1位	売上・収益の減少	2件	18.0%
	2位	業務遂行能力の低下	1件	9.0%
卸・小売業	1位	売上・収益の減少	4件	29.0%
	2位	業務遂行能力の低下	3件	21.0%
	3位	従業員の負担増加	2件	14.0%
建設業	1位	従業員の負担増加	4件	29.0%
	2位	顧客対応の遅延	2件	14.0%
	2位	業務遂行能力の低下	2件	14.0%
製造業	1位	従業員の負担増加	6件	22.0%
	2位	売上・収益の減少	2件	11.0%
	2位	国内製品等の仕入遅延又は困難	2件	11.0%

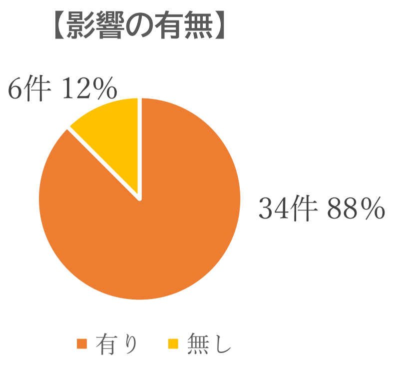
「人手不足による影響」について、影響有りと回答した割合は60%と高い傾向にあった。半数以上の事業所が影響を受けている。どの業種ともに「従業員の負担増加」「売上・収益の減少」と回答している事業所が多い傾向にある。次いで「業務遂行能力の低下」が回答されている。

人手不足の影響で一人あたりの業務量負担増加し、人が辞めて減っていく。人がいないために業務遂行能力が低下し、利益に影響を及ぼしていくという悪循環に陥っている。人手不足の影響が色濃く、早急な解決が課題となっている。

（4）原油価格・原材料価格高騰による影響について

ア. 影響の有無

	件数	割合
有り	34	88%
無し	6	12%
合計	40	100%



イ. 具体的な影響について（上位3位まで）

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1 位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	6 件	46%
	1 位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	5 件	38%
卸・小売業	1 位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	6 件	33%
	2 位	海外製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	3 件	17%
	2 位	需要減少による売上減	3 件	17%
建設業	1 位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	4 件	33%
	1 位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	4 件	33%
	2 位	製造コストの高騰	2 件	17%
製造業	1 位	コスト高騰分の価格転嫁が困難・利益減少	6 件	35%
	2 位	製造コストの高騰	4 件	24%
	3 位	国内製品・原材料等の仕入れ価格の高騰・仕入れ困難	2 件	12%

価格高騰による影響が有ると回答した割合は88%と高い傾向にあり、特に卸小売業と製造業が多かった。

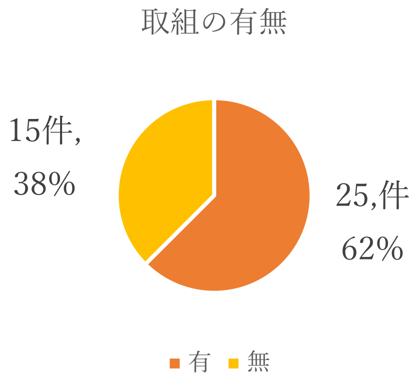
全業種とも、仕入価格の高騰や価格転嫁が困難と回答いただくのが多い。卸・小売業では需要減少による売上減、建設。製造業では、製造コストの高騰と回答も多い。

価格高騰は、すべての業種で仕入や販管費等への影響が多大であり、長期的に続く傾向にあるため、コスト上昇分を商品に価格転嫁していくことが大きな課題となっている。

（5）事業環境の変化を見据え、事業継続・売上増に向けた取組について

取組の有無

	件数	割合
有	25	62%
無	15	38%
合計	40	100%



ア．具体的な取組内容について（上位3位まで）

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1位	キャッシュレス決済導入	3件	23%
	2位	人材育成	2件	15%
	2位	設備投資・新技術導入	2件	15%
	2位	新ビジネスの創出・業態転換	2件	15%
卸・小売業	1位	新ビジネスの創出・業態転換	5件	36%
	2位	設備投資・新技術導入	2件	14%
	2位	人材育成	2件	14%
建設業	1位	事業のデジタル化・DX	3件	19%
	1位	人材育成	3件	19%
	2位	経営革新計画の策定	2件	13%
製造業	1位	販路の多角化・Eコマース	3件	17%
	1位	海外展開	2件	11%
	1位	設備投資・新技術導入ス	2件	11%
	1位	経営革新計画の策定	2件	11%

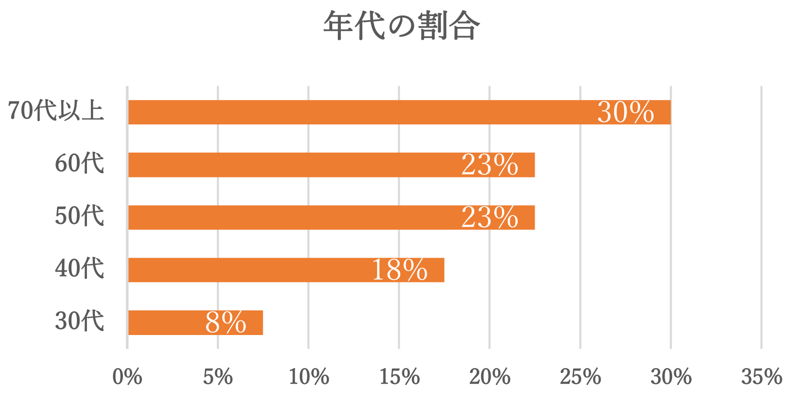
「事業継続・売上増に向けた取組」をしていると回答した件数は25件で62%であった。6割近くの事業所が「人手不足」や「原材料高騰」に危機感を抱いている事が伺える。

特に、建設業は、DX化や人材育成に取組んでいるところが注目するポイントであり、積極的に業務効率化を図ろうとしている。その他の業種は、新ビジネスを創出･模索しており、販路開拓のため販路を海外展開･Eコマースと多方面にしようと取組んでいるところが多い。

（6）事業承継について

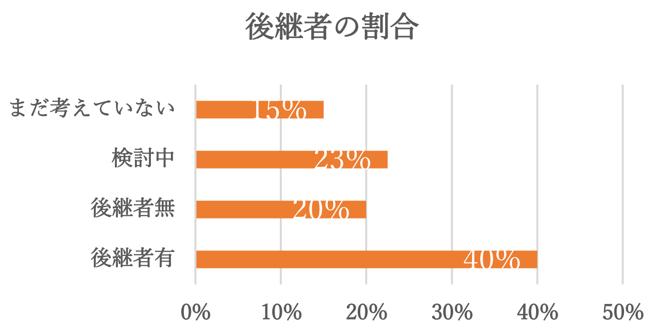
ア. 代表者の年齢の内訳

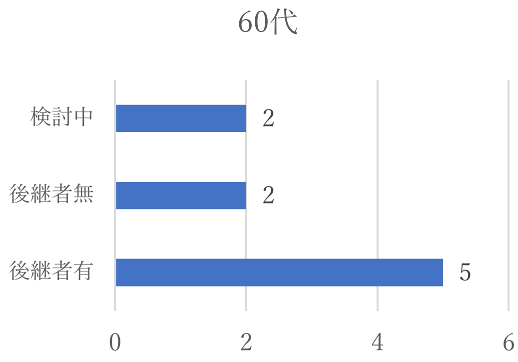
年代	人数	割合
70 代以上	12	30%
60 代	9	23%
50 代	9	23%
40 代	7	18%
30 代	3	8%
合計	40	100%

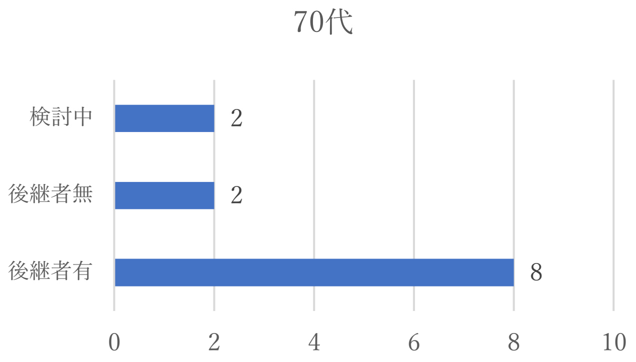


イ. 後継者について

選択肢	人数	割合
まだ考えていない	6	15%
検討中	9	23%
後継者無	8	20%
後継者有	16	40%
事業譲渡 検討中	1	3%
合計	40	100%







今回の調査対象においては、60 代以上の代表者が全体の 53%を占めていた。また、後継者有りと回答した割合は 40%であった。

60 代では、「後継者有」や「検討中」と回答した事業者が 9 社中 5 社で 5 割程度であり、70 代以上は 12 社中 8 社で 6 割程度であった。また、50 代以下は「後継者有」「検討している」が約 6 割であった。

(7)経営上の問題点について

業種	順位	選択肢	件数	割合
サービス業	1 位	人件費の増加	7 件	23%
	2 位	材料等仕入単価の上昇	5 件	16%
	2 位	従業員の確保難	5 件	16%
卸・小売業	1 位	仕入単価の上昇	6 件	25%
	2 位	消費者ニーズへの対応	4 件	17%
	2 位	人件費の増加	4 件	17%
建設業	1 位	従業員の確保難	7 件	22%
	2 位	人件費の増加	6 件	19%
	3 位	材料価格の上昇	5 件	16%
製造業	1 位	原材料価格の上昇	7 件	27%
	2 位	人件費の増加	5 件	19%
	3 位	原材料の不足	3 件	12%

全業種に共通して、「人件費の増加」が課題として挙げられている。次いで原材料や仕入単価の上昇が問題となっている。

物価高騰や人件費増が続いている中で、限られた人材を活かし生産効率を上げていくかが大きな課題になっていることが伺える。

今後は、仕入・販管費等の上昇や生産効率化にも対応できる経営体質を目指した支援が求められる。