

令和元年度
経営実態調査
レポート

令和2年3月

玉造商工会



【目 次】

I. 調査概要

II. 調査結果

1. 四半期ごとの各D I 値の推移（全業種）

2. 経営上の問題点（全業種）

3. 今後の対応策（全業種）

III. 調査票

I. 調査概要

1. 調査目的 : 当地を代表する観光産業の景気動向を把握し、今後の地元観光産業の基礎資料として活用することを目的とする。

2. 調査対象者 : 玉造商工会会員事業所（法人・個人含む）で、観光産業に関連する事業所の経営者、または経営に携わる方。

※業種と対象者数

| | |
|-----------|--------|
| ・ 木地漆器業 | 5 事業者 |
| ・ 小売業 | 12 事業者 |
| ・ 料理、飲食業 | 9 事業者 |
| ・ 旅館、ホテル業 | 9 事業者 |
| 合計 | 35 事業者 |

(※事業者の選定は任意)

3. 調査方法 : 上記対象者に対する留置きパネル調査

4. 調査期間 : 四半期毎
3月～5月 (第1期)
6月～8月 (第2期)
9月～11月 (第3期)
12月～2月 (第4期)

5. 調査項目 : ①売上高の前年同期比較
②採算（利益）の前年同期比較
③資金繰りの前年同期比較
④今後の売上見通し
⑤経営上の問題点
⑥今後の対応策

6. 集計方針 : 調査項目の①、②、③、④は、「伸びた」「好転している」等の回答の構成比合計から、「落ち込んだ」「悪化している」等の回答の構成比合計を差し引いた数値を指数（Diffusion Index）として相対的に各期の経営状況を判断する。

7. その他 : ①集計結果については、回収数を母数とし地域全体の代表性を表すものではない。

- ②集計時の構成比は、小数点以下2位を四捨五入しているため合計が必ずしも100%にならない場合があるが、表記は100.0%としている。
- ③報告書作成においては、集計方針を受けて有用と判断されるものを採択し掲載することとする。

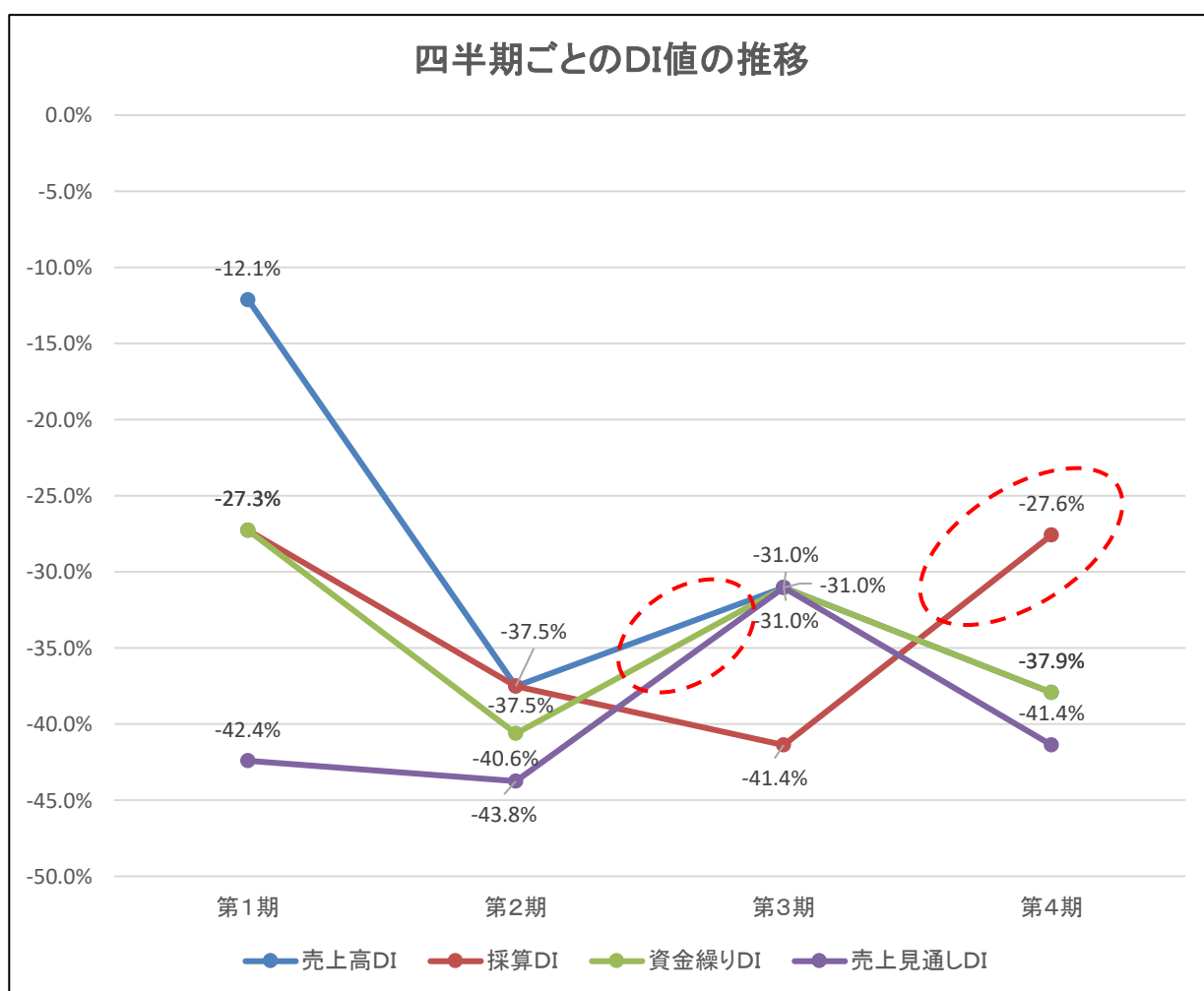
II. 調査結果

1. 四半期ごとの各D I 値の推移（全業種）

売上高D I、採算D I、資金繰りD I、売上見通しD I全項目について、各期とも水面下で推移しており、第3期においては採算D Iを除いて改善傾向にあったものの、第4期においては、売上高D I、資金繰りD I、売上見通しD Iが再び悪化傾向に転じ、採算D Iは改善傾向となった。

【図表1 四半期ごとの各D I 値の推移】

| 項 目 | 第1期 | 第2期 | 第3期 | 第4期 |
|---------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高DI | -12.1% | -37.5% | -31.0% | -37.9% |
| 採算DI | -27.3% | -37.5% | -41.4% | -27.6% |
| 資金繰りDI | -27.3% | -40.6% | -31.0% | -37.9% |
| 売上見通しDI | -42.4% | -43.8% | -31.0% | -41.4% |

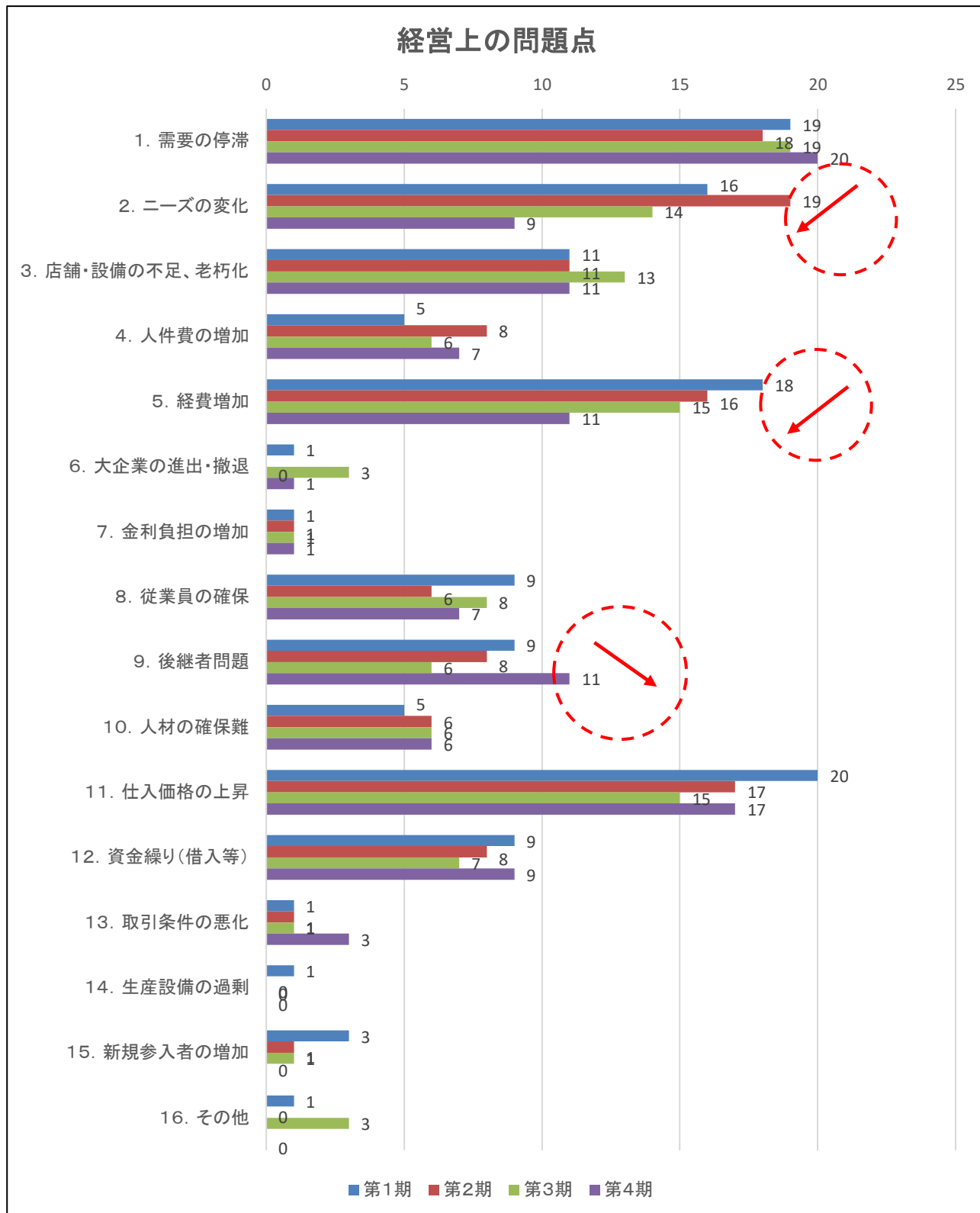


2. 経営上の問題点（全業種）

経営上の問題点としては、「需要の停滞」「ニーズの変化」「経費増加」「仕入価格の上昇」が上位を占めている。

「ニーズの変化」、「経費増加」を問題点として挙げる事業者は減少傾向にあるが、「後継者問題」を問題点として挙げる事業者が増加している。

【図表2 経営上の問題点】



〈16. その他〉

第1期

- ・旧来の一次産業従事者中心の湯治の再構築

第2期

なし

第3期

- ・運送費の上昇
- ・従業員不足で売上が上げられない
- ・高齢による体力の継続困難

第4期

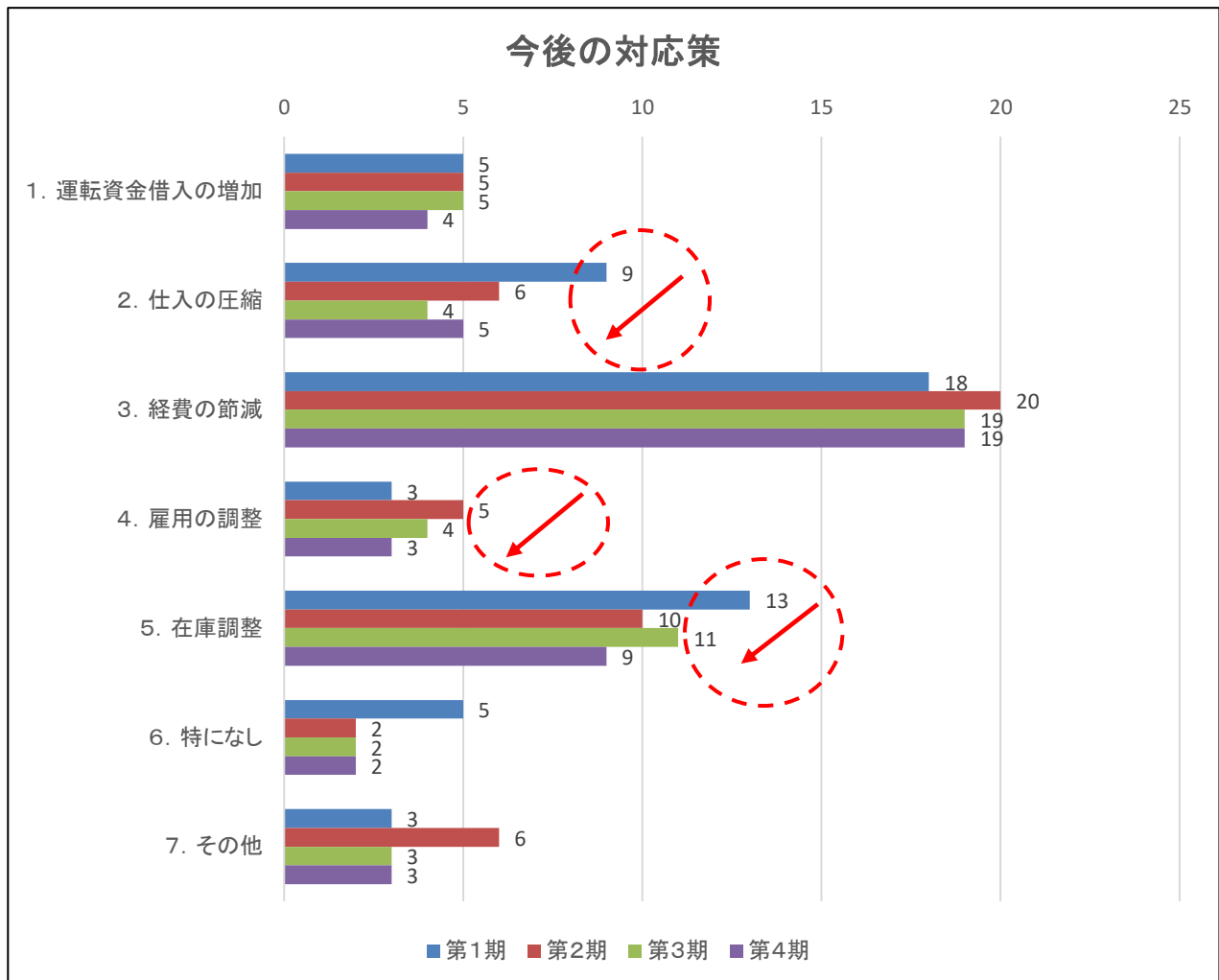
なし

3. 今後の対応策（全業種）

今後の対応策としては、「経費節減」がもっとも多く、次いで「在庫調整」となっている。

「在庫調整」をはじめ、「仕入の圧縮」「雇用の調整」は期を追うごとに減少傾向にあり、それぞれの対応が進んでいるものと推測される。

【図表3 今後の対応策】



〈7. その他の対応策〉

第1期

- ・ 0⇒1にするのがものすごく重要です。1⇒2. 3. 4にするのはむしろ簡単です。催事やイベントに参加して、PRしてほしい。
- ・ 誘客対策
- ・ 自己の持つ特性を磨き上げ、差別化を促進させる。自分の店の宣伝や商品等をイベント会場等に持参して売る事も必要だと思う。

第2期

- ・ 仕事に忠実に向かって、あまりネットで売上を上げたりしないで、店に来たお客さんと面と向かった商売をしていくことが望ましいと思っています。
- ・ 漆器が売れなくなり、この先消費税が上がることに大きな不安がある。
- ・ 商工会様や公的予算を使わせて頂き、商品PRの機会をもっと増やしてほしいです。色んなイベント参加など。
- ・ 町の中心部でも活気がなく、観光客もほとんど見受けられません。商店としてみれば、もっと人の流れがあるといいのではと、思います。
- ・ これ以上最低賃金を上げないで欲しい！！
- ・ 戦略の見直しと誘客対策人材の確保

第3期

- ・ 生産性向上で利益率のUPを目指す取組み
- ・ 誘客対策
- ・ 雑誌、テレビ等で売れている同業者の特色を真似したいと思う。1月2月のイベント開催に向けて集客がうまくいくように考えたい。

第4期

- ・ 生産性向上で、経費を抑えて、売上高UP。
- ・ 誘客対策
- ・ 我々の事は我々でできるが、温泉でのんびりしたいと思う人の実際の暮らし振りを改善しない限り、伸びは見込めない。一次産業で生活の成り立つ社会を。