

業種全体の売上DIおよび採算DIは、昨年は大きく上昇したが、今年はそれぞれ一転して下降し▲14.1%、▲20.0%となった。特に、製造業と飲食業における売上DIは大きく下降している。今後の売上DIの予測としては、業種全体として下降し▲24.2%との見通しである。

*DIとは、「良い」と答えた企業の割合から、「悪い」と答えた企業の割合を引いた数値

■景気動向調査

この調査は、平塚市内の企業の景気動向を把握することを目的として、年に1度、当所会員企業のご協力を得て、会員企業を対象として実施しております。

- (1) 調査期間：平成31年4月12日（金）～4月26日（金）
- (2) 調査方法：郵便・FAXによる調査票（アンケート）回収方式
- (3) 回収状況：全業種29.7%（工業36.2%、商業25.4%）

■調査結果の概要

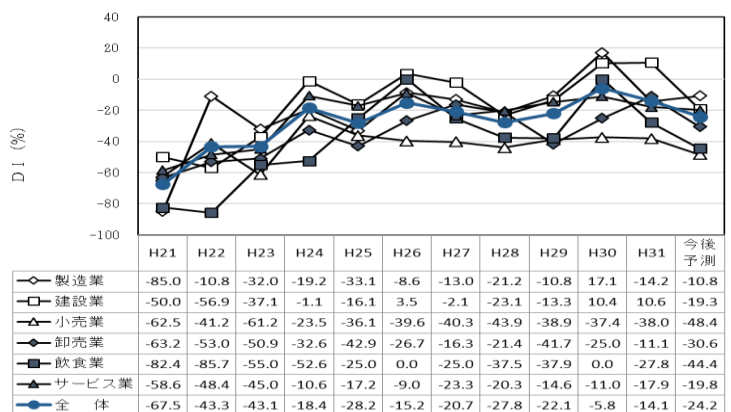
(1) 売上高の状況

業種全体の売上DIは、昨年より8.3ポイント下降して▲14.1%となった。今後の予測では全体として▲24.2%と更に下降するとの見通しである。

(2) 採算の状況

業種全体の採算DIは、昨年より6.9ポイント下降して▲20.0%となった。特に、製造業の下降幅が大きい。

売上DI（平塚市の業種別）



■業種別の景況

◎製造業

売上DIは昨年より31.3ポイントと大きく下降して▲14.2%となった。採算DIは昨年より15.6ポイント下降して▲12.7%となった。売上DI、採算DIの悪化は、「引き合い」および「受注・製品単価」のDIの下降が要因と思われる。また、「設備投資」「雇用者数」のDIは下降しているが、依然としてプラス水準であることから、引き続き生産体制を強化していると推察される。

◎建設業

売上DIは昨年より0.2ポイントと上昇して10.6%となった。採算DIは7.1ポイント下降して▲7.1%となった。昨年より「引き合い」のDIが3.8ポイント下降したが、「受注・製品単価」のDIが8.7ポイント上昇したことが、売上DIを改善させた要因と思われる。また、「雇用者数」のDIが3.8ポイント上昇しており、採算DIを悪化させた要因と思われる。

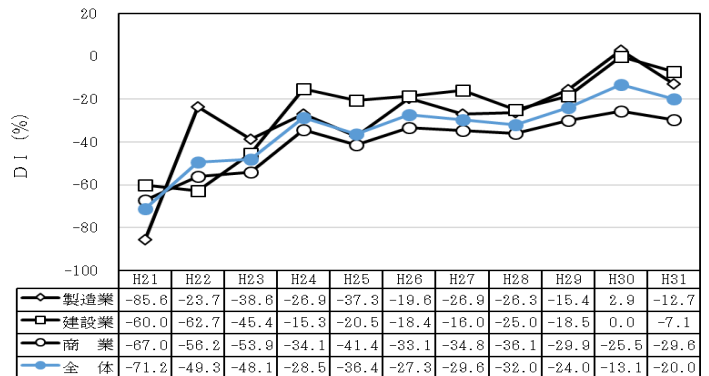
◎小売業

売上DIは昨年より0.6ポイント下降して▲38.0%となった。採算DIは6.6ポイント下降して▲39.3%となった。また、「客数」のDIは▲38.5%、「客単価」のDIは▲23.6%と低迷しており、「経費」のDIが26.4%と4.0ポイント上昇して、「資金繰り」のDIは▲24.4%と依然としてマイナス水準にあり、経営は厳しい状況が続いている。

◎卸売業

売上DIは昨年より13.9ポイント上昇して▲11.1%となった。採算DIは22.0ポイント上昇して▲16.7%となった。また、「客数」「客単価」「資金繰り」などのDIも改善傾向にあるが、依然としてマイナス水準であり厳しい状況

採算DI（平塚市の業種別）



が続いている。

◎飲食業

売上D Iは昨年より 27.8 ポイントと大きく下降して▲27.8%となった。採算D Iも 40.0 ポイントと大きく下降して▲50.0%となった。「経費」のD Iは改善したが、「客数」「客単価」のD Iが大きく悪化したことが要因と思われる。

◎サービス業・観光業

売上D Iは昨年より 4.4 ポイントと下降して▲17.9%となった。採算D Iは 3.6 ポイント下降して▲22.7%となった。「客数」D Iは▲20.4%、「客単価」のD Iは▲13.1%と低迷しており、経営は厳しい状況が続いている。

■消費税率引き上げの影響

「消費税率の引き上げ」を経営上の問題点とする企業の割合は、昨年は工業系では比較的少なく、商業系では飲食業、サービス業・観光業を始めとしてかなり多かった。今年は工業系にて、製造業 15.7%、建設業 25.7%と増加しており、商業系業種では、小売業 38.7%、卸売業 27.8%、飲食業 33.3%、サービス・観光業 39.3%とすべての業種にて関心が高くなった。今年 10 月に消費税率 10%への引き上げが予定されていることが影響していると思われる。

■キャッシュレス決済の導入状況と課題（商業系のみ調査実施）

「導入している」または「導入を検討している」との回答数は、小売業および飲食業にて半数以上と多く、卸売業では約 2 割、サービス業・観光業では約 3 割であった。一方、「導入しない」との回答数は、小売業にて約 4 割、飲食業にて約 3 割であったが、卸売業、サービス業・観光業にては、約 7 割と非常に多かった。また、キャッシュレス導入の課題として「決済手数料の負担」との回答数が、全ての業種において 7~8 割と非常に多かった。

■考察

中小企業経営者の平均年齢が年々上昇しており、早急に事業承継を考える時期にきている。昨年実施の「事業承継に関する調査」でも、今後 5 年ほどで多くの中小企業が事業承継を迎える時期にあるが、後継者未定の企業が半数以上と多く、数多くの企業にて業績に問題なくとも廃業する危険性が見られた。本調査でも「経営上の問題点」「経営課題」の回答結果から、事業承継への取り組みが未だ十分には進んでいない実態が明らかになった。

事業承継問題の解決には代表者自らが思い切って決断するしかない。決断に当たっては、事業承継の意義を再認識することが大事である。事業承継とは「経営の承継」と「資産の承継」の 2 つの局面に分けて、まず「経営の承継」を先行して考えたい。「経営の承継」とは経営権の移管であり、決して現代表者の存在を危うくするものではなく、むしろ将来に向けて事業を変革するチャンスである。後継者を主体に現代表者も一緒になり、事業経営の専門家の支援も得て事業をさらに魅力あるものに磨き上げておきたい。「資産の承継」に関しては、経営支配権の確立や相続税関連など法律面での解決策の検討であり、会計士や税理士などの専門家や金融機関の支援も必要となる。

後継者としては、一般的には代表者の子息・子女といった親族が第一候補となる。親族に適切な人材がない場合は、役員・従業員の中から選ぶことになる。過去の調査でも、後継者の選定では、「子供などの親族」が圧倒的に多く、「親族以外の役員・従業員」と続く。ただし、後継者を誰にするにしても、後継者の経営能力が不足していれば、事業継続に大きな支障がでる。そこで、早期に後継者を決めて育成していく必要がある。後継者教育とは具体的には経営力向上である。経営者として意思決定を行う上で知っておくべき、経営戦略や事業計画の策定、組織の活性化といった事業運営全般の知識の習得である。決算書を読み取る知識も必要となる。こうした知識は後継者本人が意欲的に取り組まなければ身につかない。現場での実践において時間をかけて向上させていきたい。

親族や従業員に適切な後継者がいない場合は、M&A（合併・買収）等の社外の第三者への引継ぎが考えられる。M&A については、かつてマイナスの印象があったが、近年では事業の維持、雇用の維持、相手先事業との融合による効果などプラス面が注目されている。

事業承継問題の早期解決は、市全体の産業活性化に向けての重要課題でもある。中小企業庁発行の「経営者のための事業承継マニュアル」なども参考に、商工会議所など公的支援機関主催の事業承継セミナーや、各種士業など専門家の支援も活用して、早急に事業承継問題に取り組んでいただきたい。

*調査結果の詳細につきましては、平塚商工会議所ホームページよりダウンロードできる「報告書」をご覧ください。