

令和2年度
経済動向調査分析レポート

丹波篠山市商工会

目次

内容

1. 調査について.....	3
(1) 調査の狙い.....	3
(2) 調査方法.....	3
(3) 調査対象.....	3
(4) 分析手法.....	3
2. 調査結果.....	4
(1) 景況感.....	4
(2) 採算状況.....	5
(3) 顧客数の増減.....	6
(4) 資金繰り状況.....	9
(5) 設備投資.....	9
(6) 借入・補助金申請.....	10
(7) コロナの影響有無.....	11
(8) 事業承継.....	11

1. 調査について

(1) 調査の狙い

丹波篠山市商工会管内の小規模事業者において、事業計画策定時に経営分析の比較対象となる指標として活用するため、以下の情報を把握する。

景況感 (DI)、売上、経常利益、顧客数の増減、資金繰り状況、設備投資、借入有無、補助金（助成金や給付金含む）申請の有無、コロナの影響有無、事業承継

(2) 調査方法

調査対象事業者に対し、半年 1 回（年 2 回）当会職員の巡回訪問時に調査表を元に聴き取りを行う。

(3) 調査対象

市内小規模事業者 96 社※（製造業 12、建設業 12、小売業 24、サービス業 36、農業 12）を対象としており、2 回とも同一事業者である。

※サンプルサイズは以下特に断りがない限り 96 としています。

(4) 分析手法

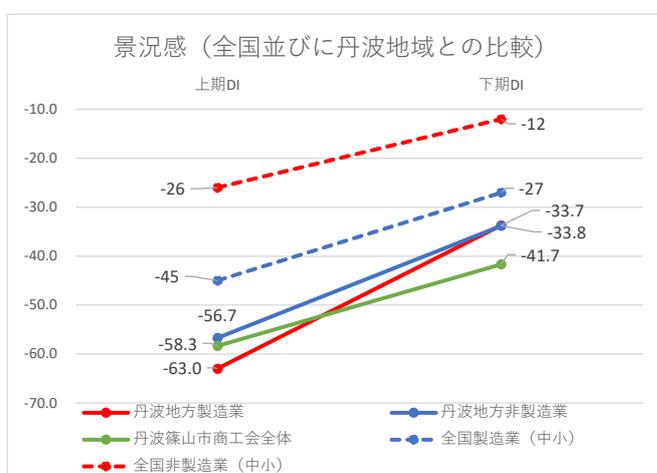
調査結果を集計して表やグラフに纏める。回答が Yes/No に分かれるものの中ではクロス集計を行い、 χ^2 （カイ 2 乗）検定※で有意差を判断している。

※クロス集計表の中で期待値が小さいものに関しては、正確性検定を用いて有意差を判断しています。

2. 調査結果

(1) 景況感

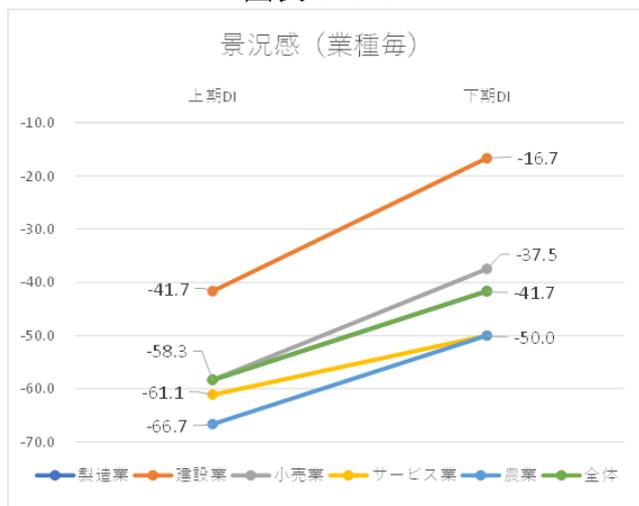
昨年1年はコロナウィルスの影響をもろに受けており、世界的に不況が続いております。我が国においてもコロナの影響を受けて、2020年4-6月期の実質GDP（2次速報値）は前期比▲7.9%（年率▲28.1%）と大きく落ち込みました（内閣府公表）。第1回の緊急事態宣言が解除されたのは2020年5月25日でした。解除後の2020年7-9月期の実質GDP成長率は前期比+5.3%（年率+22.9%）と回復傾向にありました。



図表 2-1.1

このGDP成長率の改善と同様に管内、全国、丹波地域全てで、上期から下期にかけて景況感は改善しています。

管内、全国、丹波地域で比較すると、全国の製造業の景況感が最も良くなっております。次いで全国の非製造業、丹波地域の非製造業、丹波地域の製造業、管内という順番となっています（図表2-1.1）。



図表 2-1.2

管内を詳しく見ると、事業者全体では-58.3から-41.7と16.7ポイントも改善しています。

最も改善したのは建設業の25ポイント、次いで小売業の20.8ポイント、製造業と農業が16.7ポイント改善しました。

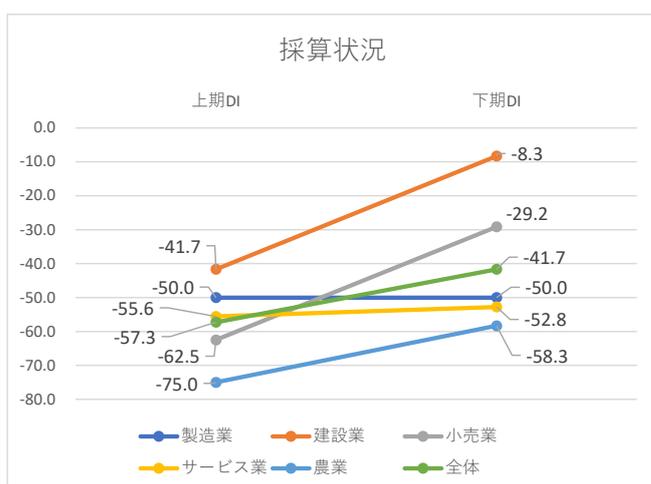
最も改善が小さかったのはサービス業の11.1ポイントでした。

ちなみに、製造業は管内全体平均と全く同じでした。

このように改善傾向はみられるものの、景況感は依然としてマイナス状態であり、コロナの影響を完全には払拭できていないと言えます。

(2) 採算状況

管内の採算状況も景況感と同様に、上期から下期にかけて改善されています。



図表 2-2.1

しかし、業種毎に見るとさがあります。

製造業は横ばいであり、サービス業も 2.8 ポイントの改善に留まっています。

一方で、農業は 16.7 ポイントの改善、建設業と小売業では共に 33.3 ポイントの改善となっています。

比較的対面が必要と思われるサービス業と小売業とで改善率が大きく異なったことは意外な結果でした。

事業者の採算については、別の視点からも確認してみます。図表 2-2.2 は上期下期の①売上高、②経常利益額、③経常利益率について、(ア) 平均値、(イ) 中央値、(ウ) バラツキ (標準偏差のこと。数字が大きいと上下の差が激しいと考えて頂くと良い) を纏めています。

単位：千円

	上期売上	下期売上	上期 経常利益	下期 経常利益	上期経常 利益率	下期経常 利益率
平均	25,501	37,290	2,066	1,793	12.9%	10.4%
中央値	6,780	7,640	629	971	7.7%	9.9%
バラツキ	43,711	107,265	7,316	5,049	29.8%	36.8%

図表 2-2.2

上記表から次のことが言えます。

イ) 売上の平均値・中央値ともに数字が向上しているが売上のバラツキは大きくなっている。

⇒ 売上は一部の事業者が大きく上げたことで平均値や中央値が大きくなった。

ロ) 利益額の平均値とバラツキは小さくなり、中央値は上がっている。

⇒ 経常利益額の上下幅が小さくなりながら低くなった。

ハ) 利益率の平均値が下がり、中央値とバラツキは大きくなっている。

⇒ 一部の事業者利益率が大きく悪化しているが、全体的に平均値付近

の事業者が増えた。

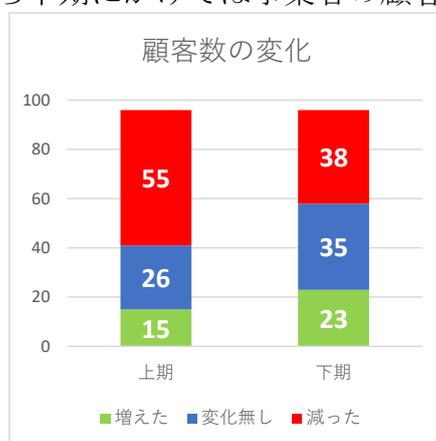
- イ)・ロ)・ハ) から、管内事業者は次のような状況であったと推測します。
- GDP 改善傾向が示すように、売上は改善傾向にある
 - 上期に比較して景気が上がっている（元に戻りつつある）が、その流れに乗れている/乗れていない事業者のバラツキがある
 - 企業努力によるコスト削減等でなんとか損失を減らせた
 - コロナの影響が長引き売上を戻せない状態である

売上が改善傾向にあるのですが、コロナ前まで回復しているとは言えません。そのため事業者は、コスト削減等で何とか損失を少なくすることに努めているのでしょう。そういった状況から事業者は「景況感をよく感じていない。悪い。」と考えていると推測されます。

景気が戻る途上にある現在、その流れに乗り切れていない事業者は、このタイミングで新しい取組にチャレンジする必要があると思います。

(3) 顧客数の増減

図表 2-3.1 を見ると、上期から下期にかけて顧客数が増えた事業者の数が増え、顧客数が減った事業者の数が減っています。図表 2-3.2 では業種毎の数字が出ていますが、ほぼ全ての事業者で同じ傾向にあります。よって上期から下期にかけては事業者の顧客数は増えたと考えられるでしょう。



図表 2-3.1

		製造業	建設業	小売業	サービス業	農業
増えた	上期	0	0	4	9	2
	下期	2	2	8	8	3
変化無し	上期	5	8	7	2	4
	下期	5	6	8	12	4
減った	上期	7	4	13	25	6
	下期	5	4	8	16	5

図表 2-3.2

では顧客数の増加が売上や利益の増加に繋がったのか？その結果をみてみましょう。

		売上		合計
		増加	増加してない	
下期顧客数	増えた	12	11	23
	増えてない	7	66	73
合計		19	77	96

図表 2-3.3

		経常利益		合計
		黒字	黒字でない	
下期顧客数	増えた	20	3	23
	増えてない	60	13	73
合計		80	16	96

図表 2-3.4

p<0.00001 で有意

有意でない

図表 2-3.3 おいて、

顧客数が増えた事業者は、売上増加：売上増加せず \approx 1：1

顧客数が増加せずの事業者は、売上増加：売上増加せず \approx 1：9

となっています。

これだけで「顧客数が増えた事業者は売上増加の割合が高くなり、顧客数が増えなかった事業者は売上増加の割合が低くなる」とは言い切れません。これくらいの違いは高い頻度で起きる可能性があります。

そこで統計の手法を用いて、これらの違いが高い頻度で起きるのか、非常に稀に起こるのかを調べてみます。

図表 2-3.3 では結果として、非常に稀に起こることが導かれました。これを統計的に有意と表現します。この結果から「顧客数が増えた事業者は売上増加の割合が高くなり、顧客数が増えなかった事業者は売上増加の割合が低くなる」と言い切れます。

図表 2-3.4 おいて、

顧客数が増えた事業者は、黒字：黒字でない \approx 7：1

顧客数が増加せずの事業者は、黒字：黒字でない \approx 4.5：1

となっています。

これだけで「顧客数が増えた事業者は黒字割合が高くなり、顧客数が増えなかった事業者は黒字割合が低くなる」と言えるかどうかですが、統計手法を用いたところ、言い切れないことが分かりました。

結論として

顧客数増加は売上増加に貢献したが経常利益増加には貢献しなかったと言えそうです。

ではなぜそうなったのかの仮説としては次のことが考えられるのではないのでしょうか。

仮説

- 下期は上期と比較して客数と売上が戻ったが損益分岐点には遠い
- 顧客あたりの単価がコロナ前に戻らず、自社のビジネスモデルではまだ利益がでる状態ではない
- コロナ前よりも顧客を獲得するのに費用がかかっている
- 顧客を増やすために販売価格を下げた

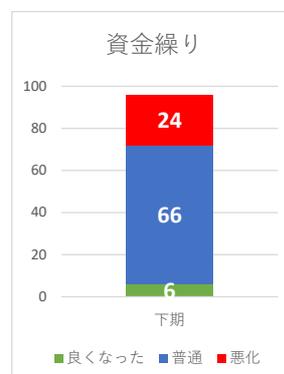
他様々な仮説は考えられますが、現状の顧客数と売上ではコロナ前のビジネスモデルには遠く、回復できていないと考えられます。

(4) 資金繰り状況

前年同期比での資金繰り状況ですが、良くなったと回答した事業者は6と少ないですが、66の事業者が普通(良くも悪くもない)との回答です。

恐らく政府からの通達などにより金融機関がコロナ対応の融資を行っていることが影響しているのだと考えられます。

さすがに資金繰りが良いというわけではありませんが、影響は予想より大きくはないと感じています。



図表 2-4.1

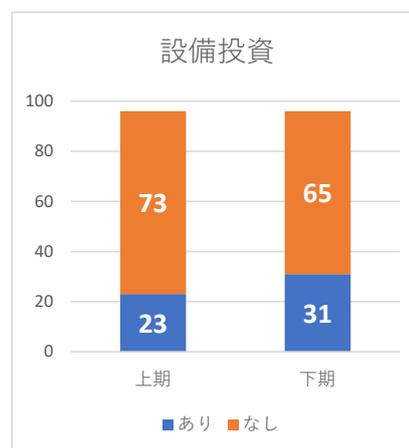
(5) 設備投資

設備投資は上期に比較して、下期は増えています。ここには表を示していませんが、上期から下期にかけて全ての業種で設備投資した事業者が増えています。

投資の内容も生産性向上と設備更新がほとんどで、コロナ対応の設備投資は2件でした。

コロナの影響下においても積極的に投資をして、After コロナに備えようとする姿勢があると考えられます。

この投資についてはもう少し深く分析してみたいと思います。



図表 2-5.1

図表 2-5.2 のように、上期に投資をした事業者は、上期に投資をしなかった事業者よりも下期において投資する傾向にあると言えます。

図表 2-5.3 のように、上期に経常利益が黒字であった事業者は、赤字であった事業者よりも設備投資する傾向にあるとは言えませんでした。

同様に図表 2-5.4 では、資金繰りが良化した事業者は、良化しなかった事業者よりも設備投資をする傾向にあるとも言えませんでした。

これらのことから設備投資は、

- 短期的な利益状況や資金状況に左右されて設備投資は行う可能性は低く、決められた設備投資計画を遂行している
- 設備投資の実施期間は上期下期をまたぐくらいの期間であったり、1年程度の期間にわたって連続的に行ったりしている可能性がある

コロナ禍は日本の GDP を数%低下させるくらい大きなインパクトですが、このような状況下でも「事業を拡大する又は維持するための設備投資はやる」という管内事業者の事業意欲を感じる結果であったと言えるのではないでしょうか。

		下期設備投資		合計
		あり	なし	
上期設備投資	あり	16	7	23
	なし	15	58	73
合計		31	65	96

図表 2-5.2

p<0.00001 で有意

		上期設備投資		合計
		あり	なし	
上期経常利益	黒字	14	57	71
	黒字でない	9	16	25
合計		23	73	96

図表 2-5.3

有意でない（下期も有意でなかった）

		下期設備投資		合計
		あり	なし	
資金繰り	良化	4	2	6
	良化せず	27	63	90
合計		31	65	96

図表 2-5.4

有意でない

(6) 借入・補助金申請

借入と補助金等申請については大きく差がつかれました。補助金等申請には持続化給付金や雇用調整助成金が含まれているので、申請する事業者は多いと想定していましたので予想通りでした。

一方借入した事業者は少ないのですが、借入は上期の調査であり、下期を調査した場合であればもう少し増えているかもしれません。

ここでももう少し踏み込んだ分析をしてみます。



図表 2-6.1

左の表を確認すると借入をした事業者は、借入をしなかった事業者よりも補助金申請を高い確率で行うように見えます。ところがこれは統計的には言えないことがわかりました。

		補助金等申請		合計
		あり	なし	
借入	あり	25	2	27
	なし	57	12	69
合計		82	14	96

図表 2-6.2

有意でない

また借入と補助金等申請を同時に行った 25 事業者の内、資金繰りが良くな

ったと回答した事業者は 1 社に留まっています。資金繰りが普通と回答したのは 14 社、資金繰りが悪化と 10 社となっています。

この数字から借入と補助金等申請を同時に行った事業者は資金繰りの状態が悪く、両方の資金調達を行って普通の状態になった事業者が 6 割、両方で資金調達を行っても資金繰りが悪化した事業者が 4 割あったということになります。それだけコロナの影響が大きかったと言えそうです。

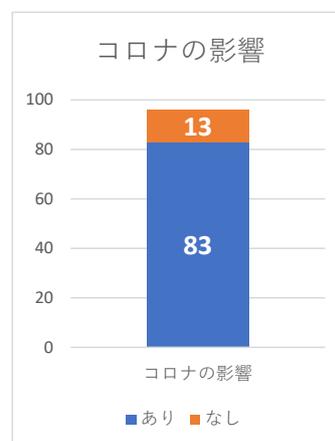
逆に借入か補助金等申請のいずれかを行う、または両方行わなかった事業者で、資金繰りが「良くなった」や「普通」の事業者が 57 あります。全体の約 6 割がコロナ禍においても足腰のしっかりした事業者があるという頼もしい結果となっています。

(7) コロナの影響有無

コロナの影響に関しては 86%超の 83 社が影響ありと回答しています。これは想定内の数字でした。

製造業は全て影響ありと回答していますが、建設業は 5 社、小売業 2 社、サービス業 3 社、農業 3 社がコロナの影響なしと回答しています。

影響なしの 13 社は 12 社が黒字で、1 社は赤字であるも資金繰りの影響は無く、赤字額もさほど多くはありません。



図表 2-7.1

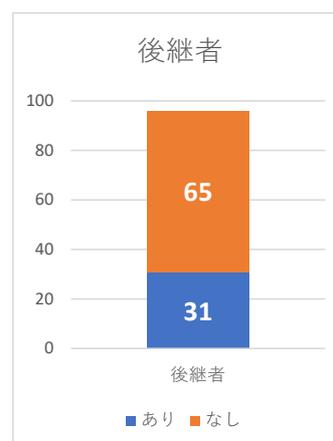
(8) 事業承継

昨今事業承継は大きな社会課題になっていますが、管内の調査では大凡 1/3 の事業者が「後継者あり」と回答しています。

東京商工リサーチの調査では 55.6%の企業の後継者が不在とのデータがあります。それと比較すると当会管内の事業者の後継者不在率は 2/3 を超えているためやや高い状態です。

一方で、後継者なしと回答した事業者の内の廃業予定が 6 件 (9%) となっています (図表 2-8.2)。また 77%は未定となっており、残りは未定や候補者・後継者の不在です。

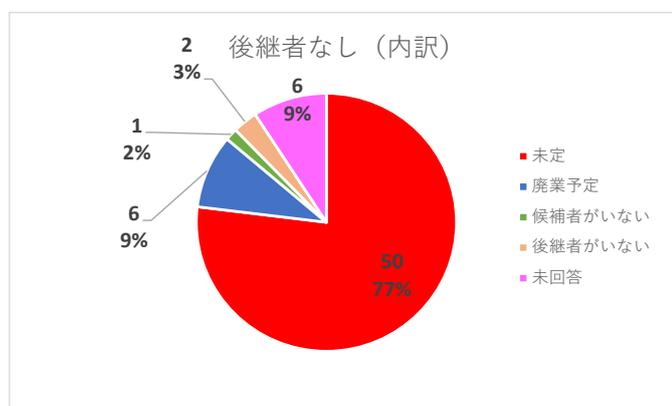
未定や候補者・後継者の不在は「事業継続の意思は少なくとも存在する」と考えると、管内事業者で後継者なしと回答した事業者の内 8 割以上は事業



図表 2-8.1

継続の意思があることとなります。

これが事実であれば、東京商工リサーチ調査の「後継者不在企業の内 55.4%が中長期的な承継希望」を大きく上回ることとなります。



図表 2-8.2

今後人口減がますます進む日本において、事業の後継者不足も進んでいく方向で間違いないでしょう。そんな中、管内の「8割以上は事業継続の意思がある」が正しいのであれば、大変勇気づけられる数字です。

こういった事業者様のためにも、商工会や商工会とともに事業者を支援させて頂いている我々専門家が踏ん張っていく必要があると感じます。

参考 URL 2019 年「後継者不在率」調査（東京商工リサーチ）
https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20191107_01.html

以上