地域経済動向調査報告書

令和5年度　第二四半期

＜令和5年7月から令和5年9月まで＞

令和6年3月

調布市商工会

＜要旨＞

令和 5 年度　第二四半期は、第一四半期同様にコロナ禍による行動制限等の規制が解除され日常の生活が落ち着いてきたこと等の影響から、業種ごとのばらつきは大きいものの市内全体では前年度同期比で売上高は 2 桁の増加となった。しかしながら採算（営業利益）で見ると、原材料費や光熱費、仕入単価や人件費等の上昇による生産コスト、販管費の増大により、全体では前年度同期比でマイナス 21.7％、第一四半期比でマイナス 26.7%と、依然市内事業者の経営環境は厳しい状況にあることが見てとれる。

スマホによるインターネットが社会インフラとなったデジタル社会化が進むなかで生じたコロナ禍は、人々の生活価値観、生活様式、そして非接触を求める購買行動等の新たな市場環境を作り出し、それらの経済社会環境の変化へ対応すべく、約 3 割の事業者が今期中に設備投資を実施した・計画していると回答している。また、来期には 4 割近い事業者が事業の持続的発展に向けた設備投資の計画を持っていると回答している。その設備投資の中身を見ると、機械設備備品や建物・店舗など生産性向上に向けた投資、デジタル社会の出現に対応するITへの投資等、事業経営の基盤強化に取り組む積極的な姿勢が伺われる。

資金繰り、借入難易度は依然厳しい状況にあることが伺われる。

1. 調査の概要

本調査は、当商工会会員である小規模事業者の業種構成比率を基に抽出した市内の製造業 8 社、建設業 7 社、小売業 14 社、飲食業 10 社、サービス業 21 社の小規模事業者計 60 社に対し、経営指導員・巡回相談員を通じ別紙「中小企業景況調査票」への記入によって実施した地域経済の動向を調査したものである。本報告書は、2023年(令和 5 年)度第二四半期＜2023年(令和5年)7 月1日から2023年(令和 5 年)9 月 30 日まで＞の調査結果をまとめたものである。

2. 第二四半期の状況

調査期間の状況を前年度同期2022年(令和 4 年)7 月1日から2022年(令和4年)9 月 30 日までと今年度第一四半期の2023年(令和 5 年)4 月 1 日から2023年(令和 5 年)6 月 30 日までとの比較で調査した。

2.1. 売上高の動向

2.1.1. 売上高

(単位:%)

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.7～9 月比	11.9	△12.5	△28.6	21.4	44.4	14.3
2023.4～6 月比	△6.8	△25.0	△42.9	7.1	22.2	△9.5

2022.7～9 月比では第一四半期同様にコロナ禍による行動制限等の規制が解除され日常の生活が落ち着いてきたこと等の影響から市内全体では売上高は 2 桁の増加となった。業種ごとに見ると、生活者の行動環境の良化により飲食業、小売業、サービス業で顕著な増加率を示している。その一方で、生活者が当面の生活環境の変化に追われていること等からそれが建設業、製造業にまで届いていないことが推察される 2 桁の減少率となっており、業種ごとのばらつきが際立って大きくなっている。第一四半期の 2023.4～6 月比で見ると市内全体ではマイナスとなっており市場の回復力の強さがまだ十分ではないことが推察される。業種別に見ると、増加率は低いものの飲食業、小売業では 2023 年度に入って増加傾向にあるが、サービス業では早くも転換点にあることが見てとれる。製造業、建設業は全体として依然厳しい状況にあるとの回答となっている。

2.1.2. 売上単価・客単価、売上件数・客数、売上数量

(単位：%)

	売上単価•客単価	売上件数•客数	売上数量
2022.7～9 月比	17.5	5.6	△2.2
2023.4～6 月比	8.8	△5.6	△13.3

第一四半期では全項目で増加率がプラスとなっていたのが、2022.7～9 月比、第一四半期比においては売上単価、客単価は上昇しているものの、売上数量は減少し

ている。売上高の根幹をなす売上件数・客数では前年度同期（2022.7～9 月）比で5.6%の増加率となっているが、第一四半期（2023.4～6 月）比では一転マイナスとなっている。前項の売上高増加率では前年同期比はプラス、第一四半期比はマイナスとなった要因が売上件数・客数の増減率によることが見てとれる。いずれの比較対象期間でも売上数量がマイナスであり、また売上件数・客数は前述の通りとなっていること等から業績の回復が十分に進んでいないことが推察される。

2.2. 仕入動向　（単位:%）

	仕入単価
2022.7～9 月比	70.0
2023.4～6 月比	68.9

仕入単価の上昇率が大きい値を示している。仕入単価の急激な上昇を販売価格に的確に反映させることができるかが事業業績に直結する大きな経営課題となっていることが推察される。

2.3. 採算（営業利益）　（単位:%）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.7～9 月比	△21.7	△37.5	△57.1	△21.4	△40.0	4.8
2023.4～6 月比	△26.7	△60.0	△ 40.0	△20.0	△40.0	△6.7
2023.7～9 月比の水準	0.0	20.0	△14.3	0.0	△55.6	33.3

2022.7～9 月比ではサービス業の他はすべての業種で採算が悪化していた。第一四半期の 2023.4～6 月比においてはサービス業を含めてすべての業種で悪化している。市内事業者の事業の持続的発展に不可欠な採算面の状況は個々の事業者によってばらつきが見られるものの、全体としては依然厳しい状況にあることが見てとれる。

2.4. 業況（自社）　（単位:%）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.7～9 月比	△6.7	△25.0	14.3	△14.3	△10.0	0.0
2023.4～6 月比	△5.0	△37.5	0.0	△14.3	△10.0	14.3
2023.7～9 月比の水準	△16.3	△20.0	0.0	△16.7	△80.0	20.0

2022.7～9 月比でみると建設業、サービス業の業況は好転しているものの、製造業、小売業、飲食業では依然厳しいことが見てとれる。第一四半期の 2023.4～6 月比においてはサービス業、建設業では業況の回復が伺われるが全体としての業況は依然厳しく、調布市全体の市場の回復はまだ進んでいないことが読み取れる。

2.5.　資金繰り、借入難度　　　　　　　　　　　　（単位:%）

	資金繰り	借入難度
2022.7～9 月比	△ 5.1	
2023.4～6 月比	△ 8.5	△11.1

資金繰りの改善は進んでいないことが見てとれ、手元資金の充足のため等の借入も容易ではないとの回答結果でもあり、運転資金、設備投資資金等、キャッシュフローの確保が容易ではないことが拝察される。

2.6.　人材

2.6.1.　従業員（含む　臨時・パート）　　　　　　　　　　　　（単位:%）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.7～9 月比	△10.0	△25.0	△28.6	7.1	△10.0	△9.5
2023.4～6 月比	△4.4	△20.0	0.0	10.0	△10.0	△6.7
2023.7～9 月比の水準	△25.0	0.0	△71.4	0.0	△30.0	△26.7

全体では依然人手不足にあることを示しているが、2022.7～9 月比では小売業では第一四半期と同様に人手不足は起きていないことが見てとれる。その一方で建設業、製造業、飲食業、サービス業では依然人材不足の状況にあることが伺われ、目の前にある需要をしっかり取り切れていなことが拝察される。第一四半期との比較で見ると、製造業、飲食業、サービス業での人材確保のひっ迫度は事業の持続的発展への影響が出るのでは思われるほど一段と高まっていることが推察される。

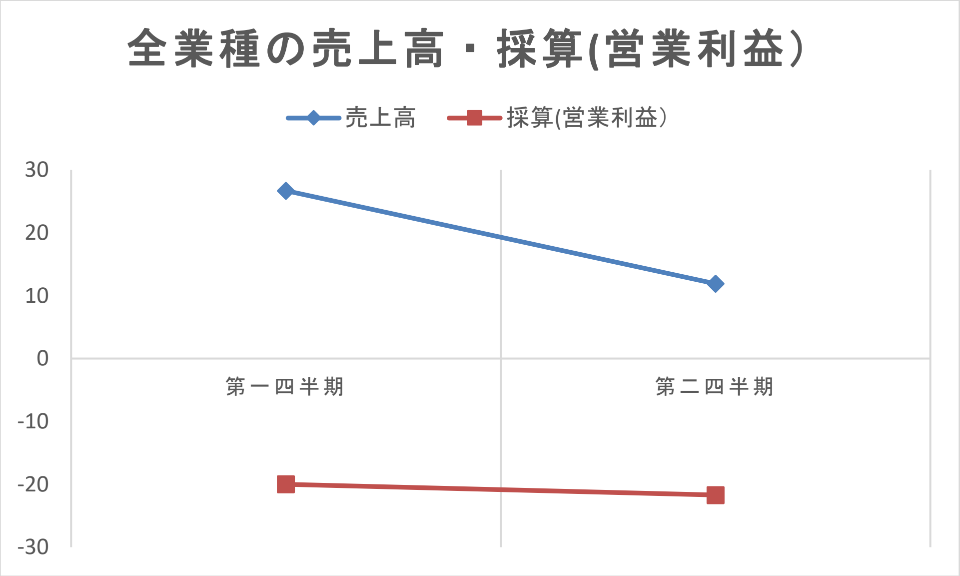
2.6.2.　外部人材（請負・派遣）　　　　　　　　　　　　（単位:%）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.7～9 月比	0.0	0.0	△20.0	△7.7	0.0	10.5
2023.4～6 月比	△2.9	0.0	0.0	△11.1	0.0	0.0

2022.7～9 月比では業種別にばらつきが見られるものの全体では不足感がないことが見てとれる。第一四半期比では小売業で外部人材の不足が大きくなっている。前項と合わせて見ると臨時・パートと雇用形態の形態は異なっているものの、従業員の不足を外部人材で補充していることが拝察される。

2.7. 推移

業種全体の売上高、および採算（営業利益）推移は次のとおりである。



3. 第三四半期の見通し

第三四半期（2023 年 10 月～2023 年 12 月）の見通しを前年度同期（2022 年 10 月～2022 年 12 月）と今年度第二四半期（2023 年 7 月～2023 年 9 月）との比較を調査した。

3.1. 売上高の見通し

3.1.1. 売上高

（単位:％）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.10～12 月比	△5.1	12.5	△28.6	0.0	0.0	△9.5
2023.7～9 月比	20.0	60.0	0.0	20.0	20.0	△40.0

前年同期（2022.10～12 月）比で見ると全体ではマイナスとなる見通しだが、業種別に見ると建設業の減少が大きく、サービス業もマイナスの見通しである一方で、製造業の増加は大きい。第二四半期比で見ると全体では大きな伸長が見込まれているが、業種別では製造業、小売業、飲食業で増加の見込みが高い。その一方で、サービス業がマイナスの見込みとなっており、サービス業の業績回復が遅れ気味であることが見てとれる。全体として市内事業者の売上高の回復は進んでいるものの前年同期実績までの業績回復までには今少し時間がかかることが拝察される。

3.1.2. 売上単価•客単価、売上件数•客数、売上数量 （単位:％）

	売上単価•客単価	売上件数•客数	売上数量
2022.10～12 月比	10.5	△7.4	△11.1
2023.7～9 月比	△2.2	△8.9	△7.0

売上の構成要因をみると、前年同期比では売上単価•客単価の上昇は見込まれるものの売上高の根幹をなす件数•客数、および数量が減少する見込みとの回答結果である。直前の第二四半期比で見るとすべての項目で減少が見込まれていることから、事業の持続的発展に不可欠な売上高の確保が容易ではない市場環境にあることが推察される。

3.2. 仕入動向 （単位:％）

	仕入単価
2022.10～12 月比	△61.7
2023.7～9 月比	△62.2

前年同期比も第二四半期比もいずれも仕入単価がマイナスとなる見込みとの回答が多く、原材料費や商品仕入価格等の売上原価の更なる増加に一定の歯止めがかかることが見てとれる。第三四半期の売上高の増加が見込みにくいなかで生産•仕入コストの増加傾向が落ち着くことは、売上総利益（粗利益）の確保へプラスに働くことが期待できる。

3.3. 採算（営業利益） （単位:％）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.10～12 月比	△16.7	△ 12.5	△42.9	△ 14.3	△40.0	0.0
2023.7～9 月比	△20.0	40.0	△40.0	0.0	△40.0	△33.3

売上高の伸び悩みが想定される中にあって仕入単価の高騰に歯止めがかかるとの見込みから、前項記載の通り売上総利益（粗利益）の確保は見込めるものの、光熱費や人件費等の販管費は増加傾向が続くことで採算（営業利益）の改善、向上は依然厳しいとの回答が全業種を通じて多い。

3.4. 業況（自社） （単位:％）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.10～12 月比	△6.7	12.5	0.0	△21.4	△10.0	△4.8
2023.7～9 月比	△13.3	12.5	0.0	△21.4	△20.0	△19.0

前年同期比でも第二四半期比でも全体ではマイナスとなっている。業種別に見ると製造業では高い業況の回復が見込まれるとの回答があるものの、建設業を除くその他の業種では依然厳しい見込みとの回答となっており、市内の事業環境の回復、良化にはまだ時間がかかることが拝察される。

2023 年度第三四半期までの見通しを総じて分析すれば、採算（営業利益）面では依然厳しい状況が続く見込みとの回答が多くみられること等、市内事業者の事業の持続的発展に向けた市場環境の新たな展望が依然見えにくい状況にある。

3.5. 資金繰り、借入難度 （単位:％）

	資金繰り	借入難度
2022.10～12 月比	△6.8	
2023.7～9 月比	△4.5	△11.1

資金繰りについては、前年同期比も第二四半期比でも悪化する見込みとの回答が多く、借入難度についても依然高いとの回答であることから、生産性向上に向けた新たな資金投入が容易ではないことが拝察される。

3.6. 人材

3.6.1. 従業員（含む　臨時・パート） （単位:％）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.10～12 月比	△ 8.5	△12.5	△14.3	0.0	△ 11.1	△9.5
2023.7～9 月比	△ 11.1	△20.0	0.0	0.0	△ 10.0	△20.0

全体としては依然人手不足の傾向が続くとみられる。その中にあって小売業での人手不足感は見られないが、人件費の高騰と採用難等から新たな人材の確保より現有の人材で事業運営を効果的かつ効率的に行っていこうとする経営努力が伺われる。

3.6.2. 外部人材（請負・派遣） （単位:％）

	全体	製造業	建設業	小売業	飲食業	サービス業
2022.10～12 月比	0.0	0.0	△20.0	7.7	0.0	0.0
2023.7～9 月比	△2.9	0.0	0.0	11.1	0.0	△15.4

前年同期比では全体としては特段の問題が見られない回答となっているが、建設業での外部人材の確保は依然厳しく前項の従業員の充足度と合わせて現下の経営の最大の課題となっていることが推察される。

4.　設備投資　　　　　　　　　　　　　　　　（単位:上段:件数、下段:構成比）

	実施／計画していない	実施した　／　計画している							
		土地	建物店舗	機械設備備品	車両•運搬具	付帯施設	IT機器	福利厚生施設	その他
今期実績	41	1	2	8	2	0	3	0	0
	72%	2%	4%	14%	4%	0%	5%	0%	0%
来期計画	36	1	4	7	3	2	4	0	2
	61%	2%	7%	12%	5%	3%	7%	0%	3%

約 3 割の事業者が今期実施した•計画していると回答している。また、来期には 4 割近い事業者が事業の持続的発展に向けた設備投資の計画を持っていると回答している。その設備投資の中身を見ると、機械設備備品や建物•店舗など生産性向上に向けた投資、デジタル社会の出現に対応するITへの投資等、事業経営の基盤強化に取り組む積極的な姿勢が伺われる。

5.　経営上の問題点

第二四半期に直面している経営上の問題点（重要度の高い順に3つ以内）を調査した。回答率の高かった項目は次の通り。

（単位:％）

内　容[1]	1位の問題点	1位～3 位の問題点
売上（取引）件数（客数）の減少	19	12
設備•機器•店舗の老朽化	17	12
仕入（外注）単価の上昇	15	16
売上単価の低下•上昇難	10	8
従業員（含パート等）の確保難	7	10
人件費以外の経費の増加	7	8
金利負担の増加	7	3
人件費の増加	5	8
熟練技術者（販売員）の確保難	5	3
事業資金の借入難	3	7

経営の根幹である売上高を構成する最重要な項目である売上（取引）件数（客数）の減少、生産性の向上を妨げる設備•機器•店舗の老朽化、市場競争の関係等で販売格に直接的に反映させることが容易ではない仕入（外注）単価の上昇等、スマホ

によるインターネットが社会インフラとなったデジタル社会化が進むなかで生じたコロナ禍は、人々の生活価値観、生活様式、そして非接触を求める購買行動等の新たな市場環境を作り出し、それらの経済社会環境の変化への的確な対応が現下の大きな経営課題となっていることが見てとれる。

以上