

東日本大震災から2年が経過し、当所では、会員事業所の現況や刻々と環境が変化する復興ニーズを把握し、今後の復興支援事業や各種要望活動等につなげるための基礎資料とすることを目的に昨年に引き続き「震災復興会員ニーズ調査」を実施しました。

- ▼期間 平成25年4月2日～26日
- ▼対象 当所会員事業所7,569社
- ▼調査方法 郵送によるアンケート
- ▼回答 1,099社・回収率14.5%

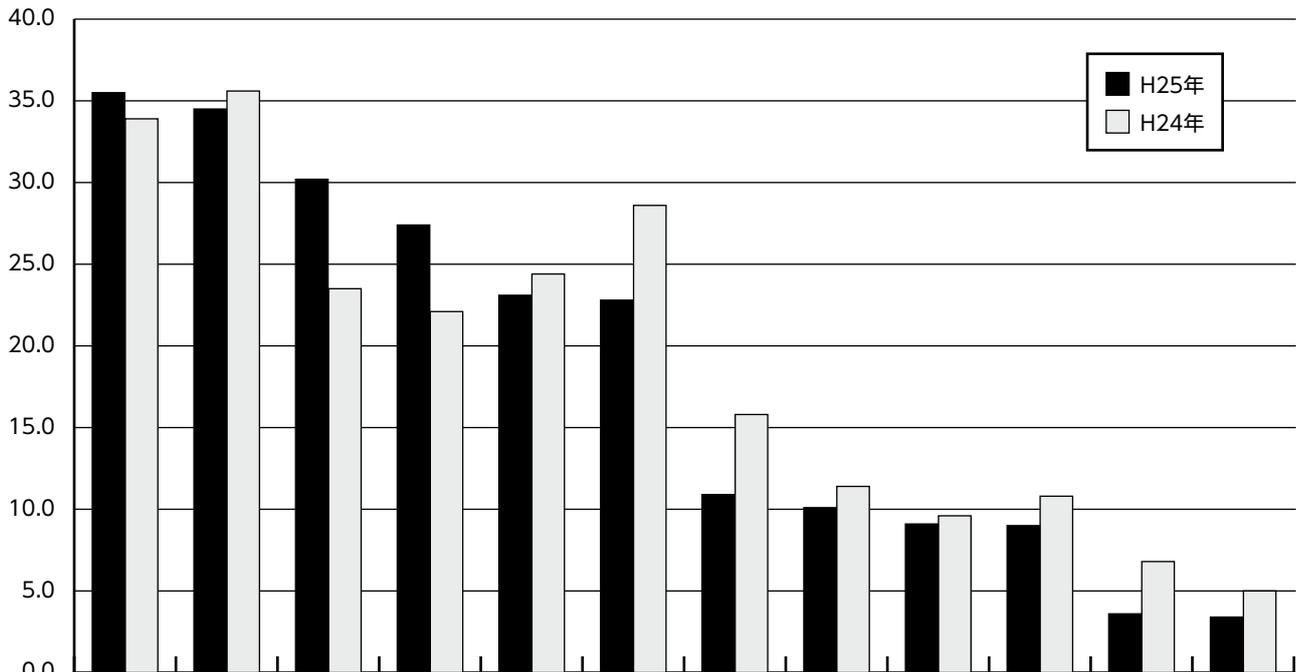
**依然として「仕入単価（価格）の上昇」と「売上減少」は大きな課題**

直面している経営上の課題について聞いてみたところ（図1）全体では「仕入単価の上昇」が35.5%で最も多く、次いで「売上減少」(34.5%)、「従業員確保難」(30.2%)となつています。この3つは回答した3割を超える事業所が課題としてあげています。

昨年の調査結果と比較してみると、「従業員確保難」(30.2%)と「人件費の増加」(27.4%)が増加傾向にあり、特に従業員の確保はすべての業種で昨年の調査を上回る結果とな

図1:直面している経営上の課題(業種別)

※複数回答可(単位:%)



経営課題	仕入単価 上昇	売上減少	従業員 確保難	人件費 増加	販売単価 低下	設備の 老朽・損壊	取引先 減少	事業 承継難	取引条件 悪化	事業資金 借入難	風評被害	債権回収 悪化
全体	①35.5 (+1.6)	②34.5 (▲1.1)	③30.2 (+6.7)	27.4 (+5.3)	23.1 (▲1.3)	22.8 (▲5.8)	10.9 (▲4.9)	10.1 (▲1.3)	9.1 (▲0.5)	9.0 (▲1.8)	3.6 (▲3.2)	3.4 (▲1.6)
建設	①58.0 (+6.1)	24.1 (+3.3)	②43.8 (+6.8)	③41.5 (+5.5)	15.2 (▲0.4)	11.6 (▲11.6)	5.4 (▲2.6)	9.4 (▲2.4)	6.7 (▲3.0)	9.8 (+1.1)	1.3 (▲1.5)	1.8 (▲0.6)
製造	②43.4 (+0.1)	①54.9 (+9.9)	20.4 (+8.7)	17.7 (▲0.4)	③33.6 (+2.0)	26.5 (▲10.3)	15.0 (▲3.1)	9.7 (▲4.3)	8.8 (▲2.9)	8.0 (▲6.0)	5.3 (▲2.3)	0.9 (▲4.4)
卸売	①47.2 (+8.8)	②41.5 (+1.5)	14.8 (+0.7)	24.6 (+6.8)	③29.6 (▲4.5)	21.8 (▲2.0)	18.3 (▲13.6)	9.9 (▲0.9)	8.5 (+0.9)	7.7 (▲3.1)	4.9 (▲7.5)	10.6 (▲2.4)
小売	25.2 (▲4.0)	①44.7 (▲5.3)	22.3 (+6.0)	24.3 (+10.8)	③27.2 (▲8.8)	②29.1 (▲1.2)	13.6 (▲1.0)	10.7 (▲3.9)	9.7 (+0.1)	8.7 (+0.8)	1.9 (▲7.7)	0.0 (▲3.4)
飲食	①44.1 (▲12.2)	17.6 (▲16.2)	②47.1 (+6.2)	③35.3 (+9.9)	11.8 (▲9.3)	③35.3 (▲19.6)	5.9 (▲2.6)	8.8 (▲8.1)	2.9 (+1.5)	5.9 (▲13.8)	0.0 (▲8.5)	0.0 (▲1.4)
不動産	③20.0 (▲4.7)	②24.2 (▲2.6)	9.5 (+1.2)	8.4 (▲2.9)	16.8 (+6.5)	①48.4 (▲0.1)	9.5 (+6.4)	11.6 (+4.4)	11.6 (+0.3)	10.5 (+3.3)	6.3 (+5.3)	3.2 (+1.1)
サービス	19.5 (+2.8)	②34.2 (▲3.8)	①39.7 (+12.6)	③29.6 (+7.5)	26.5 (+1.1)	16.3 (▲5.3)	10.9 (▲4.7)	12.5 (+2.9)	10.5 (+0.4)	10.5 (▲2.6)	3.5 (▲1.7)	4.3 (▲1.7)

※下段カッコ内は前年調査結果との比較。業種ごとに回答数が多い上位3つ(①～③)の「経営上の課題」に網掛け。

りました。

昨年は3番目に多かった「設備の老朽化・破損」を課題とする回答は、ほとんどの業種で減少傾向にある一方、不動産業では48.4%と、依然として課題の1位となっています。

また、経営上の課題を業種別でみると、「仕入単価（価格）の上昇」については、建設業と卸売業が多く、特に建設業では6割近い事業所が課題としてあげています。飲食業は昨年より12.2%減少したものの、依然として44.1%と半数近い事業所が課題であると答えています。

「売上減少」については製造業（54.9%）と小売業（44.7%）、卸売業（41.5%）で回答が多い一方で、飲食業では17.6%と他業種と比べ少ない結果となりました。すべての業種で昨年より課題としてあげる割合が多くなった「従業員の確保難」については、特に飲食業（47.1%）、建設業（43.8%）、サービス業（39.7%）で多く、同時に「人件費の増加」も多いという結果が現れました。

「販売単価の低下」については、製造業（33.6%）で回答が多い一方で、飲食業（11.8%）では昨年より9.3%も低い回答となりました。

また、卸売業では昨年に引き続き「債権回収の悪化（10.6%）」、「震災による取引先の減少（18.3%）」が他の業種に比べて高い結果となりました。

飲食業では「事業資金の借入難」と回答した割合が昨年の調査に比べ、13.8%減少し、他業種と比べても低い結果となりました。

この経営上の課題を従業員の規模で分析してみると、従業員数が5人以下の事業所では「売上の減少」と「事業資金の借入難」が、6人〜20人、21人〜50人で「従業員の確保難」が、51人〜100人で「人件費の増加」「販売単価の低下」が、他の従業員規模に比べて多い結果となっています。

### これから重視するのは

#### 「人材育成・確保」と「販路開拓」

事業所が、今後（ここ数年）の経営計画の中で重要視していく点についてたずねたところ（図2）、第1位が「人材育成・確保」で55.1%、第2位が「販路開拓」で47.4%となっております。これら上位2つを約5割の事業所があげています。

業種別で見ると、「人材育成・確保」が建設業で71.0%、サービス業が59.9%と多く、「販路開拓」が卸売業（69.0%）、製造業（61.9%）、サービス業（54.5%）で、他の業種に比べて多い結果となりました。

さらに、今後の経営計画を実現するために必要なことをたずねたところ、「社員のスキルアップや人材確保」、「営業力強化や顧客開拓」、「魅力ある商品開発・差別化」「新規事業展開」など多くの回答をいただきました。

### 未来に向けて活力ある 企業活動をサポートします

今回の会員ニーズ調査等を参考に、会員事業所の皆様が一日でも早く復興し、未来へ向けて活力ある企業活動が出来るよう、刻々と変化するニーズを迅速かつ的確に捉え、約7,800会員の組織力を活かした震災復興への「経営支援」事業を、組織をあげ実施してまいります。

特に当所では、環境変化に柔軟に対応できる企業の人材育成を支援していくため、多彩なセミナーや講習会を年間30回以上開催するとともに、簿記や販売士をはじめとした実務能力に直結した19種類の検定試験を実施しています。

また、震災によって失ってしまった販路の回復や、さらなる拡大を支援するため、全国からバイヤーを招へいし、定例で個別商談会を開催するほか、常駐のコーディネーターによる商品開発や商談のポイント等の相談体制を整えています。

#### お問合せは左記担当まで

#### 【講習会・セミナー関係】

人づくり推進チーム

TEL 265-8126

#### 【販路回復・拡大、商談会関係】

復興支援チーム

TEL 265-8129

#### 【検定試験・ニーズ調査】

管理チーム

TEL 265-8125

※複数回答可(単位:%)

図2:今後の経営計画において重視していく点

業種	人材育成確保	販路拡大	経費節減	集客力強化	技術力強化	組織体制整備	新商品開発	設備投資	資金調達	危機管理対策	環境対策	放射能検査
全体	55.1	47.4	36.9	24.7	23.7	23.3	21.1	17.9	14.0	10.7	4.4	0.7
建設	71.0	37.9	34.4	18.3	41.1	24.6	8.9	9.4	14.3	10.7	6.7	0.9
製造	39.8	61.9	38.1	13.3	40.7	16.8	40.7	21.2	12.4	8.8	8.0	0.9
卸売	54.9	69.0	39.4	17.6	9.2	23.2	38.0	19.7	12.7	18.3	3.5	1.4
小売	46.6	38.8	33.0	39.8	6.8	16.5	21.4	15.5	12.6	5.8	2.9	1.0
飲食	55.9	32.4	29.4	55.9	14.7	20.6	32.4	17.6	11.8	5.9	2.9	0.0
不動産	33.7	27.4	32.6	29.5	3.2	14.7	8.4	35.8	22.1	7.4	4.2	0.0
サービス	59.9	54.5	35.8	27.2	28.8	26.8	22.6	16.7	13.2	10.9	3.1	0.8

※業種ごとに回答数が多い上位3つに網掛け。