

加東市景況調査 報告書

令和 7 年 3 月 19 日
加 東 市 商 工 会

1. 加東市景況調査の概要	2
2. 事業形態・従業員数・業種	3
3. 売上・利益	4
4. 直面している経営上の課題	5
5. 課題を解決するための取り組み	8
6. 今後期待される支援策	9
7. 価格転嫁	11
8. 賃上げ	12
9. 年収103万円の壁	12
10. 業種×売上	13
11. 業種×価格転嫁	13
12. 従業員数×利益	14
13. 従業員数×賃上げ	14
14. 共起ネットワーク	15

1. 加東市景況調査の概要

[調査概要]

調査票発送：令和7年1月30日（木）

回答締切：令和7年2月17日（月）

調査対象：加東市商工会員

送付事業所数：983

回答事業所数：239（QRコード…125、FAX・持参…114）

回答率：24.3%

加東市景況調査		回答期限 2/17（月）
Q1. 事業形態を教えてください。	1. 個人事業主 2. 法人 3. その他（ ）	
Q2. 従業員数を教えてください。	1. 0~2人 2. 3~5人 3. 6~10人 4. 11~20人 5. 21人~50人 6. 51人以上	
Q3. 主たる業種を教えてください。	1. 農業・林業 2. 鉱業・採石業 3. 建設業 4. 製造業 5. 電気・ガス・水道業 6. 運輸・情報通信業 7. 卸売業・小売業 8. 金融・保険業 9. 不動産業 10. 宿泊・飲食業 11. サービス業 12. 医療・福祉業 13. その他（ ）	
Q4. 直近3か月（令和6年10~12月）の売上は前年同期と比べてどうでしたか。	1. 増加した 2. 不変 3. 減少した	
Q5. 直近3か月（令和6年10~12月）の営業利益は前年同期と比べてどうでしたか。	1. 増加した 2. 不変 3. 減少した	
Q6. 現在直面している経営上の課題を教えてください。【複数回答可】	1. 仕入・原材料価格の上昇 2. 人件費の上昇 3. 人件費以外の経費の上昇 4. 商品・サービスの価格転嫁が困難 5. 不安 6. 資金繰りの悪化 7. 需要の停滞 8. 店舗・設備の老朽化 9. 従業員の確保難 10. 消費者ニーズの変化への対応 11. 同業者の退出 12. 事業多様・引き継ぎに関する事 13. その他（ ）	
Q7. Q6で選択した課題について、具体的な内容があれば記入してください。	<div style="border: 1px solid black; height: 30px;"></div>	
Q8. 上記の課題を解決するために現在実施、または今後検討したい取り組みについて当てはまるものを3つまで選び○をつけてください。	1. 取引先との取引条件の見直し 2. 原材料等の調達ルート、販路・取引先の変更 3. 経費削減 4. 従業員の雇用調整 5. 雇用計画の見直し 6. 新商品の開発・販売 7. 販売方法の工夫（例：ECサイトの活用、キャッシュレス決済の導入） 8. 業務の効率化、デジタル化の推進 9. テレワーク・在宅勤務 10. 事業再編 11. 販路拡大・顧客開拓 12. 新規事業分野への進出 13. 設備導入・店舗改装 14. その他（ ）	
Q9. 今後期待される支援策について当てはまるものを3つまで選び、○をつけてください。	1. 物価高騰（原材料費高騰）対策としての支援 2. 販路開拓への支援 3. 設備投資への支援 4. 支援策などの情報提供 5. イベント開催など消費・需要の拡大 6. 人材確保策（例：合同説明会） 7. 売上減少の補填 8. 固定費の補填（例：水道の基本料金、固定資産税） 9. IT導入の支援 10. 専門家の派遣や相談窓口の強化 11. その他（ ）	
Q10. Q9で選択した課題について、具体的な内容があれば記入してください。	<div style="border: 1px solid black; height: 30px;"></div>	
Q11. 価格転嫁についてお聞きします。自社の販売する商品・サービスの価格を転嫁できていますか。	1. 完全に転嫁できている 2. ある程度転嫁できている 3. 一部転嫁できている 4. 転嫁できていない 5. 転嫁の試みをしているが、うまくいっていない 6. 価格転嫁については検討していない	
Q12. 賃上げについてお聞きします。前年と比較して従業員の賃金を引き上げましたか。	1. 大幅に上げた（10%以上） 2. 少し上げた（5%以上~10%未満） 3. おおむね上げた（1%以上~5%未満） 4. 変わらない 5. 減らした	
Q13. 現在議論されている「年収103万円の壁」の引上げは御社に影響を及ぼしますか？	1. 大いに影響がある 2. 多少影響がある 3. 特に影響はない 4. その他（ ）	
※下記QRコードからも回答いただくことができます。		
		
加東市商工会 FAX：0795-42-2299		

2. 事業形態・従業員数・業種

今回の景況調査の回答を事業形態（個人・法人）で見ると、個人事業主 64.0%、法人 35.1%であった。加東市の会員構成比（個人 48.8%、法人 51.2%）と比べると、法人からの回答の割合が多かった（図1）。

回答があった企業を従業員数で見ると、従業員数 0～2 人の事業所が全体の 3 割以上を占め、従業員数 20 人以下の事業所は 78.6%となった。加東市商工会の会員の中で小規模事業者が占める割合は 82.6%であり、加東市商工会の小規模事業者比率と近いことがわかる（図2）。

業種別に見てみると回答が多い順に、サービス業 19.7%、卸・小売業 18.4%、製造業 18.0%、宿泊・飲食業 13.8%、建設業 10.0%という結果となった。加東市商工会の業種別構成比率は、サービス業 27.8%、卸・小売業 19.8%、製造業 19.3%、宿泊・飲食業 13.9%、建設業 11.6%である。今回の調査ではサービス業からの回答が若干少なかったが、商工会の業種別比率と近いことがわかる（図3）。

これらのことから、今回の調査は従業員数、業種に偏りなく回答を得ることができおり、加東市商工会の会員企業の景況を反映していると推測することができる。

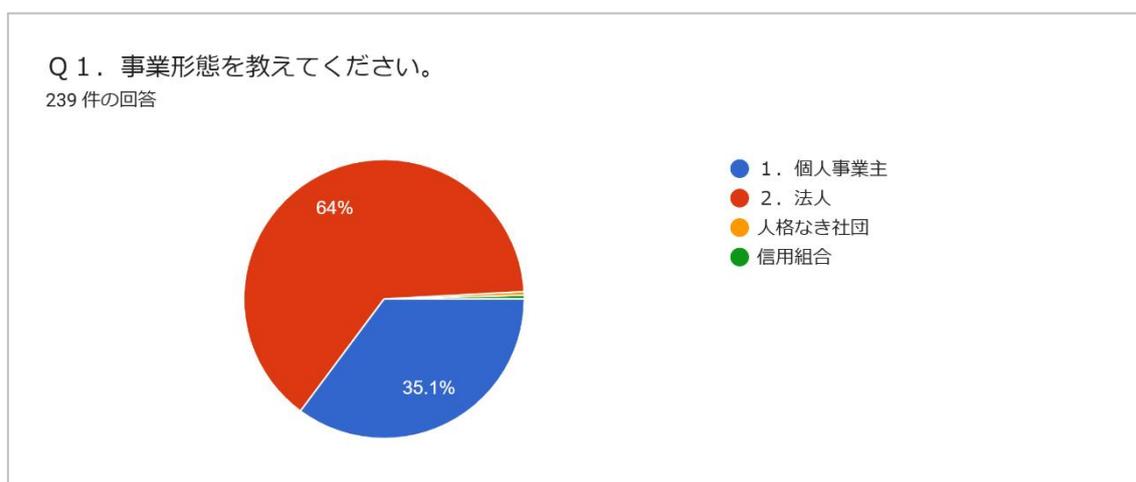


図1 事業形態の割合

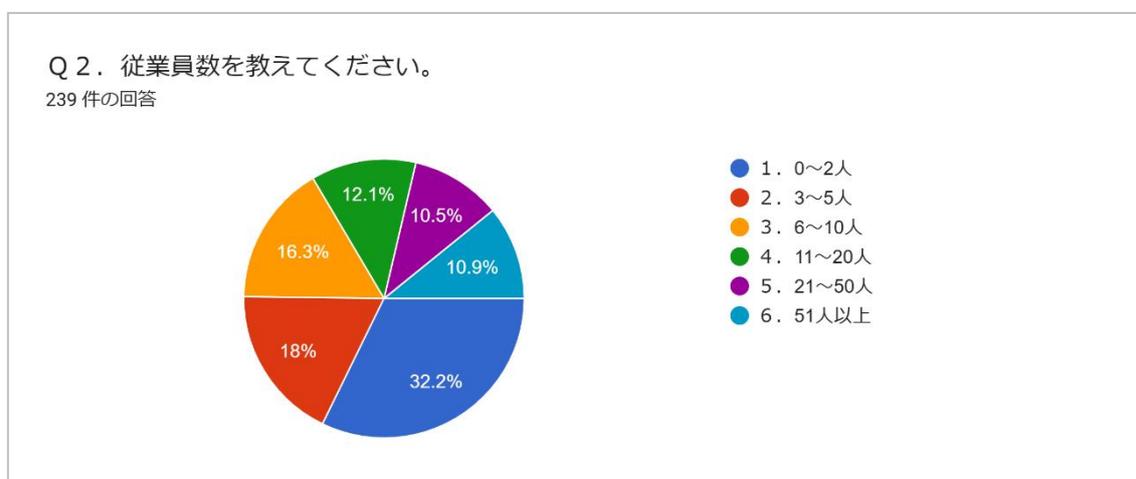


図2 従業員数の割合

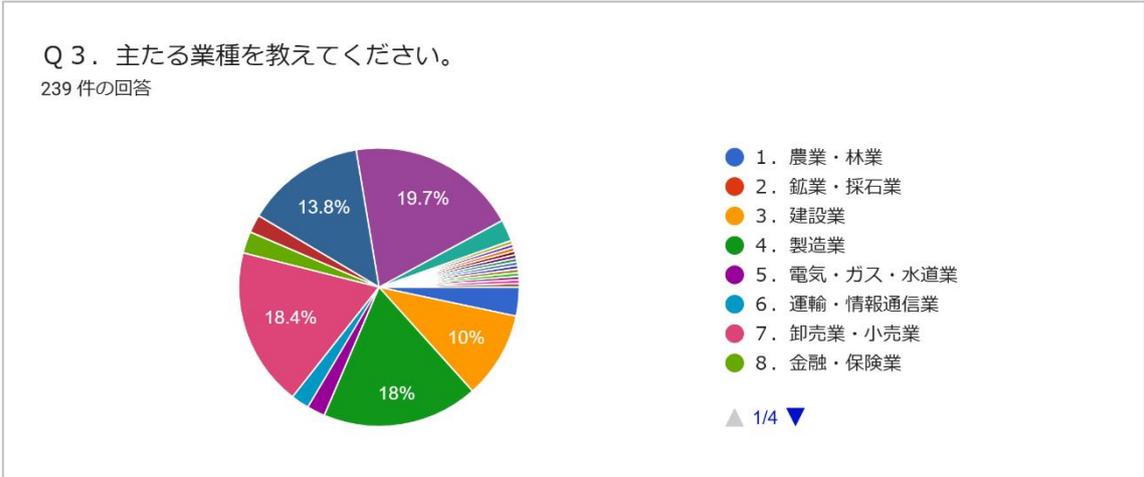


図3 業種別の割合

3. 売上・利益

売上について、増加した（32.6%）、不変（33.9%）、減少した（33.5%）とほぼ同じ比率となった。中小企業基盤整備機構や全国商工会連合会が実施している景況調査では、売上のD I はマイナス幅が拡大している。今後の国際情勢や、物価上昇、円安といった要因により景気が冷え込む可能性があり、注視していく必要がある（図4）。

営業利益については、減少したと回答した事業所が 43.9%となった。仕入・原材料価格や人件費、経費の上昇が利益を圧迫していると想定される。この状況がしばらく続く可能性があるため、企業が利益を確保するためには適正な価格転嫁を実現することが必要だと考えられる。一方、営業利益が増加したと答えた 23.4%の企業では製品やサービスの価格転嫁がある程度できている可能性がある（図5）。

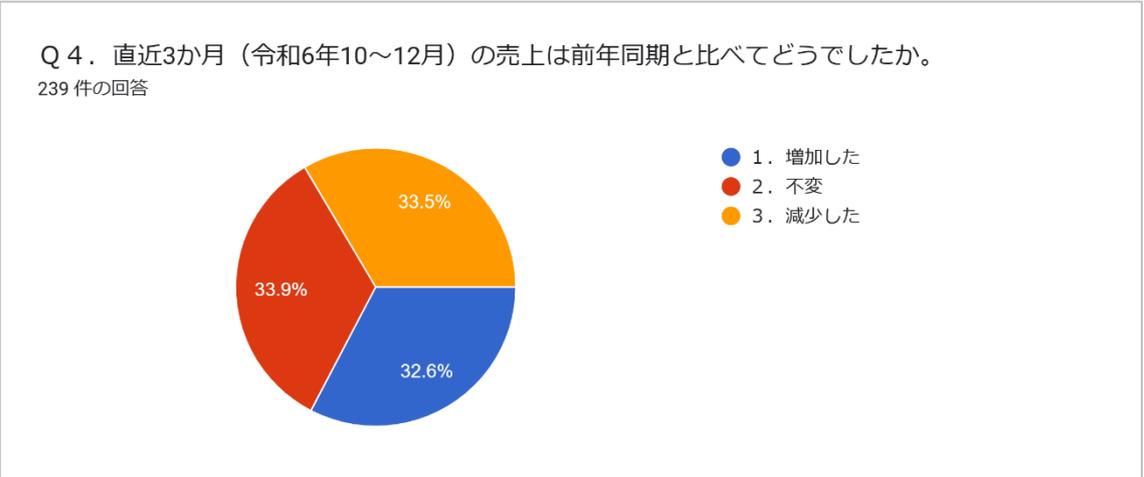


図4 売上の増減の割合

Q 5. 直近3か月（令和6年10～12月）の営業利益は前年同期と比べてどうでしたか。

239 件の回答

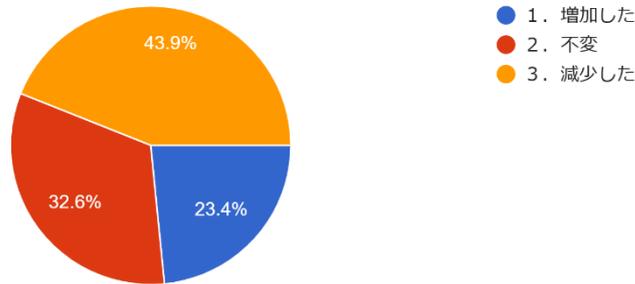


図5 営業利益の増減の割合

4. 直面している経営上の課題

仕入・原材料価格、人件費、人件費以外の経費の上昇に次いで、従業員の確保難が経営上の課題として挙げられている。全体的な物価高に加え、従業員の確保が難しい状況が続くと企業の持続的な経営に懸念が生じてくる。また、商品・サービスの価格転嫁が困難との回答が25.1%あり、コスト上昇を円滑に価格に転嫁する取り組みが必要であると考えられる（図6）。

Q 6. 現在直面している経営上の課題を教えてください。【複数回答可】

239 件の回答

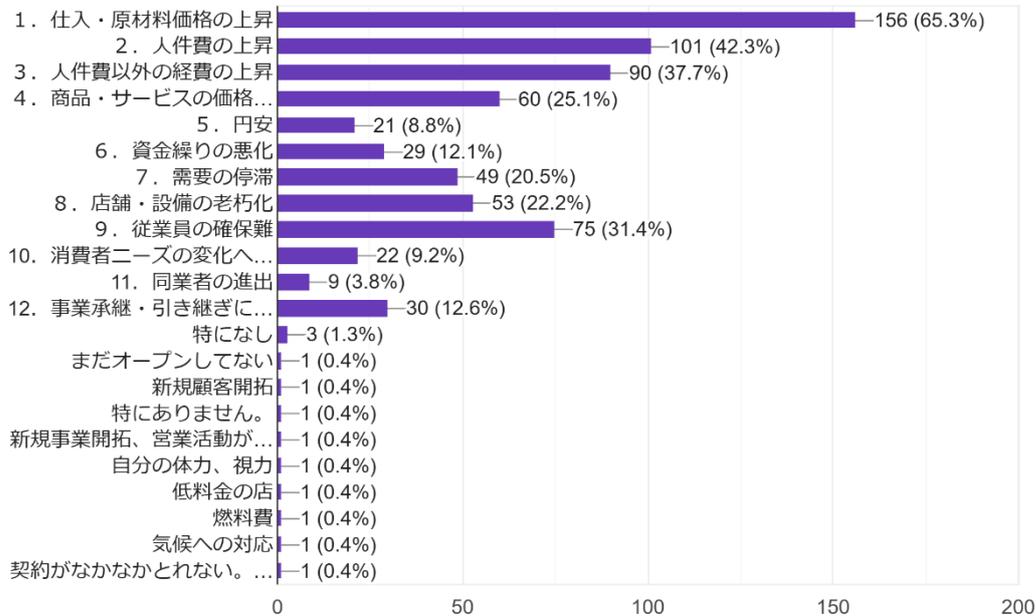


図6 直面している経営上の課題

Q7では経営上の課題について、239人の回答者のうち74人から記述回答が得られた。全員の回答内容を要約すると次のようになる。

「企業が直面している課題は多岐にわたり、経費増加が主要な懸念となっている。仕入価格、燃料費、人件費、光熱費などあらゆるコストが高騰し続けており、価格転嫁がスムーズに進まないため利益が圧迫されている。また、人材不足が深刻化しており、求人を出しても応募がほとんどなく、採用しても定着が難しい状況が続いている。さらに、設備の老朽化が進み、設備投資の問題も課題となっている。一方、競争が激化する中、消費者のコスト意識が高まり、販売価格を上げるのが難しい環境となっている。人口減少や高齢化も需要の減少を招き、後継者不在の問題を抱える企業も少なくない。これらの課題により、経営資源の再編や効率化、新たな戦略の模索が急務となっている。」

実際に記述された回答者の意見・要望をそのまま記載する。

- ・すべての価格が高くなっている
- ・銀行の融資形態が変化した。担保（不動産）→売上重視
- ・物価の高騰が消費意欲を抑止し、人手不足が営業に大きく影響している
- ・他社の求人増加や通勤の不便さもあり人材の確保が困難
- ・販売単価への価格転嫁
- ・20年も経つと設備が老朽化してきて設備投資に資金がいります。
- ・価格改定交渉が思う様に出来ていない
- ・飲食店の雑誌に掲載したい。売上をのばしたい！援助を！お願いします。
- ・経営資源の集約化、新規投下の見直し
- ・水道光熱費の高騰、コーヒー豆価格の上昇など
- ・①電気代、ガソリン代、備品消耗品の価格上昇②外注費の値上げ③最低賃金底上げでの人件費の上昇
- ・平均賃金が高くなり、人が来ない
- ・競争激化
- ・介護士、看護師の採用が難しい。求人費がかさむばかりで人の採用が伴わない。
- ・物価高が1番痛い
- ・以前一設計事務所より回ってきた仕事が少なくなった。経営者の年齢が問題だと思う。
- ・新規事業を始めるも人材不足の為、思う様に進まない。人材確保が急務と考え求人を出したが全く応募がこない。
- ・官公庁メインの業務になり、見積り作業に時間をとることになるため、一般客のニーズに対応できる時間が少なくなり難しい現状となっている
- ・ガソリン代の値上げ
- ・メディアで報道されていることではなく、本当の真実に会社代表が気づき、商工会で勉強会が必要。国の事を守るだけでなく、各市の商工会へ呼びかけ力を合わせて国へ意見が出せる環境が望ましいと思います。
- ・求人をしていても人材確保ができない
- ・従業員募集を行っても応募者すらいらない。
- ・営業力を強化し売り上げを上げ、経費を削減。利益を残し人や設備に資金を回す
- ・物価高
- ・従業員の技術経験者が必要で募集中です。

- ・競争と得意先のコスト意識が強く価格転換がスムーズに行えない
- ・食品表示の問題
- ・物価上昇で購入費用があがった。
- ・課題をあげればきりが無いが、最近直面しているのが食材費高騰による給食業者への圧迫、そこからの値上げが大変苦しいところです。食材費を抑えることばかり考えていると、ただただ質の低下を招くだけになりかねないので悩ましい限りです。
- ・後継者不在
- ・継いでくれる人のアテがありません
- ・受注増加により制作対応が優先され、営業活動が停滞している。
- ・全般的にすべての経費が上昇していますが、上昇の止まる気配がないこと。
- ・新規入職者(新入社員)の確保
- ・秋季はプレー代をそれなりに値上げしても予約が獲得できていたが、冬季は価格が下げられず客数確保ができない。プレー代 5,000 円を下回る中、消費税、利用税を引くと売上が残らず経営難。
- ・仕入部材の高騰
- ・運送会社なので燃料の高騰
- ・物価上昇と燃料高騰
- ・求人募集をしても応募自体がない。
- ・水光熱費と食材が高くなりメニュー価格も上げないとやっていけない
- ・最低賃金が高くなって人件費が高くなる。
- ・お客様の来店が延び来店回数が少なくなった。
- ・燃料及び資材価格の上昇
- ・近年高温傾向にあるための対応や、四季がなくなってきている事への対応
- ・水道光熱費等の上昇 機器が高くて買えない キャッシュレスが増え手数料の支払いが多くなっている
- ・人件費や光熱費をはじめありとあらゆる物の値段が上がっていて、一応の価格転嫁はできているがこれから先も上がり続けると考えると先行き不安になります。
- ・輪ゴムひとつにしても値上がり人件費も値上げしないと見つからない現実。
- ・仕入れの値上がりのため、販売価格に転嫁したいが、そうすると売れないためこれまでどおりの価格にしている事
- ・今後会社にするか(法人)、それには従業員の増員をしなければならない。現状の休み体制では求人しても来ない。
- ・ハサップ対応に苦慮している。
- ・物価の高騰
- ・若手・中堅職員の中途退職、新入職員の確保難
- ・どのような方法で募集してもなかなか応募さえない。
- ・経費の増加
- ・従業員が増えた
- ・空調設備の老朽化
- ・求人しても応募がない
- ・特に仕入れ価格の高騰に価格転嫁が追いつかない
- ・銀行の融資形態が変化した。担保(不動産)→売り上げ重視
- ・まちづくり・里山整備活動をはじめたが、設備器材(草刈り機他)を導入したい。事業はNPOから引継ぎになるので事業承継の補助があてはまらないか調べてほしい。
- ・ガソリン 灯油

- ・販売価格を上げることは他者競争から困難なので、
- ・㊶働き方改革と㊷賃上げが時代の流れの中で、従業員の確保のため㊶㊷したいが不可能。
- ・木材利用について加東市は無関心を感じる。
- ・人口の減少が体感できるようになってきており、子育て世代の新築需要が減っています。競争も多い中選んでもらう事が難しくなっています。
- ・引き継ぐ人材がないので閉めたい。
- ・燃料費 車両代 修理費 部品タイヤ代の高騰
- ・建築コストの上昇、物価上昇による可処分所得の減少の影響が大きいと感じる
- ・スタッフの高齢化、仕入れ価格の上昇
- ・店舗設備の修繕
- ・求人をかけても応募がなく、採用しても中々継続出来ない
- ・株式の相続、工場の老朽化
- ・客数、客単価の減少

5. 課題を解決するための取り組み

経営上の課題解決のために、経費削減を実施、実施予定の回答が最も多かった。売上増が見込めない中、経費を削減して利益の確保を目指す企業努力がうかがえる。

一方、販路拡大、新事業への進出、設備投資や店舗改装などの前向きな対応策もうかがえる。(図7)。

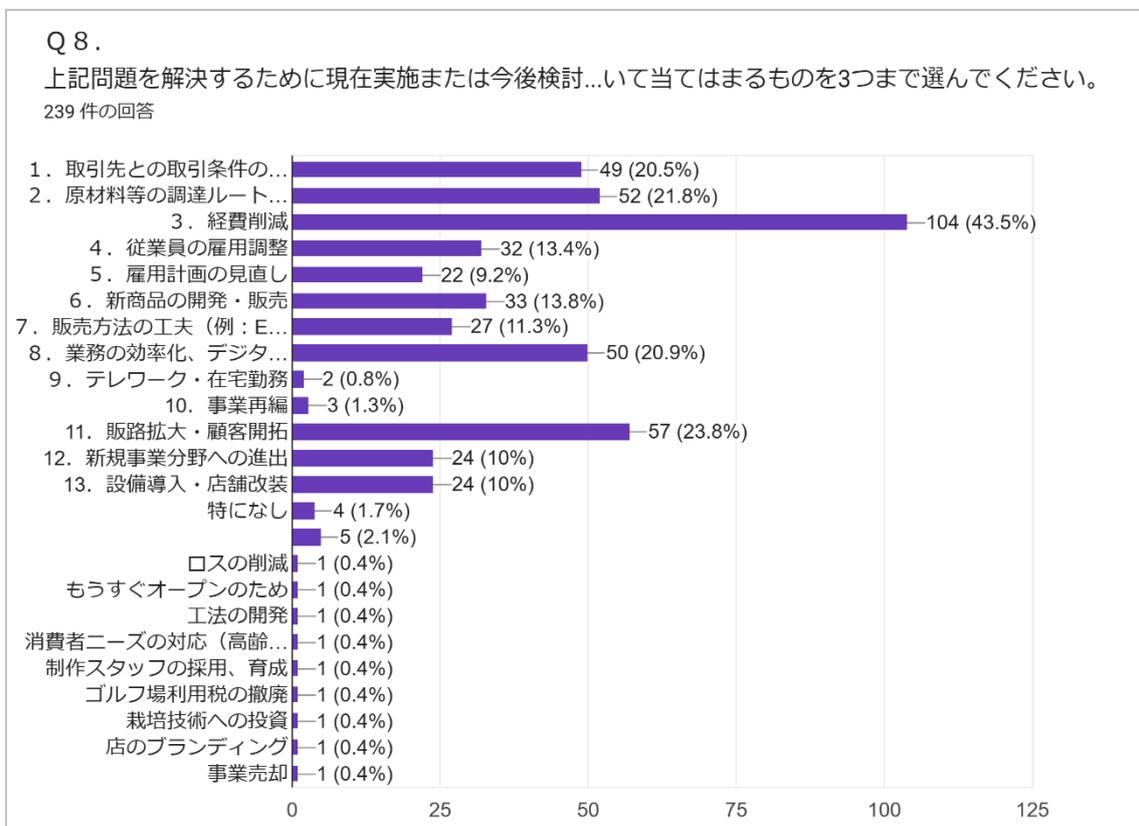


図7 課題を解決するための取り組み

6. 今後期待される支援策

物価高騰に対する支援策を求める声が多かった。一方、設備投資への支援を求める事業所も多く、経済産業省の補助金（ものづくり補助金等）を中心に施策の周知、事業計画の作成支援が必要だと思われる（図8）。

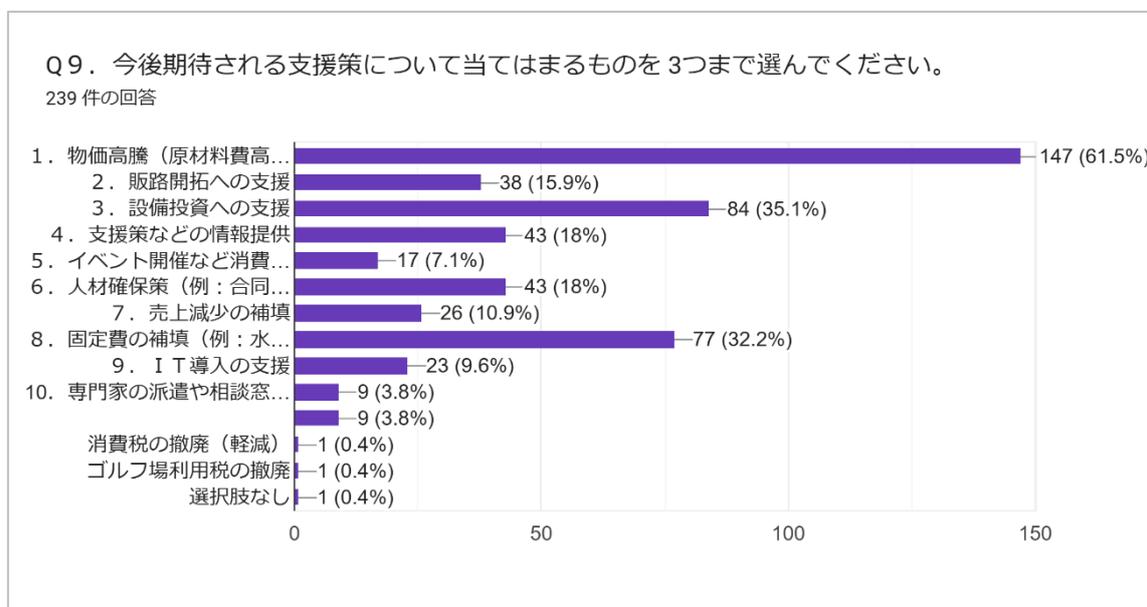


図8 今後期待される支援策

Q10では今後期待される支援策について、239人の回答者のうち48人から記述回答が得られた。全員の回答内容を要約すると次のようになる。

「省エネ設備導入や光熱費高騰に対応する補助金、設備投資や修繕費用の負担軽減が求められている。また、人材確保のための求人媒体の整備、合同就職面接会や地元企業の紹介といった声も上がっている。さらに原油価格や燃料費高騰への支援、固定資産税の負担軽減も要望として挙げられている。事業効率化・IT導入を促進する補助金について希望する声が多い。地方や中小企業への支援強化や大企業との格差是正も求められている。」

実際に記述された回答者の意見・要望をそのまま記載する。

- ・照明のLEDや設備などの補助金
- ・人材確保のための住宅支援等の生活支援
- ・飲食店の雑誌などの掲載をしたいが高価で行えない。効果はあるのはわかっている！その費用を支援してほしい！インスタも思うようにできない！ぜひお願いします！
- ・トリガー条項の凍結解除
- ・本業は苦戦しているが、新規開拓で売上を確保した為に補助金が受けられないのは、不満です。
- ・中小企業の業務拡大にともなう援助、補助など。アイデアがあってもそこでスピード

が鈍る。体力に合った計画ならばスピーディーな支援がほしい。

- ・HPを動画中心に刷新したいのですが、導入にあたっての助成金等の支援制度があれば助かります。
- ・LED照明、省エネエアコン導入補助金
- ・原油価格高騰支援、合同説明会（人材確保）
- ・インバウンドの客を対象とまでは言わないが、滞在客を加東市へ呼び込むイベントや市内に今ある施設を有効利用して観光客を誘致してはどうか。宝の持ち腐れになっている。（東条疎水・曾根サイホン・健康の森にあるカリヨンの鐘・世界に一つの釣針・山田錦の田植え・秋は稲刈り・多目的ホールでの交流会など、色々なイベントを計画されたい。）
- ・水光熱費 補助
- ・光熱費 消費税
- ・ハローワークの助成金も職員を雇用して1年で終了してしまうので、その後の資金の事を考えると利用は難しい。
- ・商談会の情報が欲しい
- ・専門家の方々に直接来店指導
- ・補助金の申請
- ・設備投資をするにしても、工事費や資材の高騰でなかなか行うタイミングを見計らっています。他にも費用がかかるので、設備やIT導入に踏み出せない状況がつづいています。
- ・いろいろな面で税金の取り過ぎがここ数年続いている。参考本 財務真理教（森永卓郎著）
- ・暑さ対策の為の設備（屋根に断熱を入れる等）
- ・伝之助シール事業などなど
- ・合同説明会に一度出店を検討したいです。
- ・助成金やその他そのような支援のようなものがいつ発生しているか分からない状態。そういうものが出た場合、各業種にお知らせなどを送るようにしてもらいたい。
- ・高校への就職斡旋
- ・利用税をなくせばプレー代を値上げせず利幅を増やすことができる。他クラブではプレー代3,000円台まで出ており、税率が高すぎて通常営業が困難。老朽化が進み、設備投資もできておらず、自前での解決は難しい。
- ・人材バンクのようなもの。
- ・顧客のエリアが広がって来客数が増える事を期待しています。
- ・建設業者ならわかると思いますがコンクリートの値段が役所の設計価格より大幅に販売価格が高い。生コン組合があるため。
- ・光熱費に燃料費に修善する際の補助など希望。
- ・水道水の内容について詳しい説明がほしい。（食料品の製造の活気になります）
- ・仕入れ値をどうにかしてほしい
- ・新入職員採用時の初任給引上げ、在職者の給与引上げ
- ・省エネ設備導入の補助など
- ・商工会と市でタッグを組んでくださり、合同で市内にある企業の紹介をして地元での就職を応援してほしい。（企業説明の本、冊子の作成等）

- ・以前実施していたシール事業
- ・事業の効率をたかめたい
- ・水道光熱費、ガソリン代などの補填
- ・まちづくり・里山整備活動をはじめたが、設備器材（草刈り機他）を導入したい。事業はNPOから引継ぎになるので事業承継の補助があてはまらないか調べてほしい。
- ・福祉専門職の積極的紹介
- ・燃料費の補填
- ・電気代などの補助金の再開をお願いしたい
- ・大企業・大都市に偏重した国・県の政策を、中小零細企業、地方応援に転換してほしい。（格差拡大の反省をしてほしい）
- ・10年くらいを目途に廃業したい。
- ・そもそも広大な土地を有する加東・滝野地域は12地区で小さくまとまっているように思う。全ての町の行動がなくなり、地域の役員さんが核家族・中学校旧などのコミュニケーションの場が無くなり、地域の人が全く動かない現状にある。社・東条は南北に広い地域です。もっと深刻だと思う。飲食業（個人）はダメージが大きい。（1999年開業）
- ・店内のリホーム、娘に継承さ
- ・集合的な求人媒体
- ・固定資産税の負担が大変大きいため経営が厳しい。
- ・他市町の様に商品券、アプリポイント施策が必要。県、小野市、加西市の様に。

7. 価格転嫁

完全に・ある程度・一部転嫁できていると答えた事業所が全体の65.7%を占める。想定していた以上に価格転嫁できている事業所が多いと感じられる。一方、完全に転嫁できていると答えた事業所は4.6%にとどまる。物価の高止まりが続く中、企業の持続的発展のためには価格転嫁を進めていく必要がある（図9）。

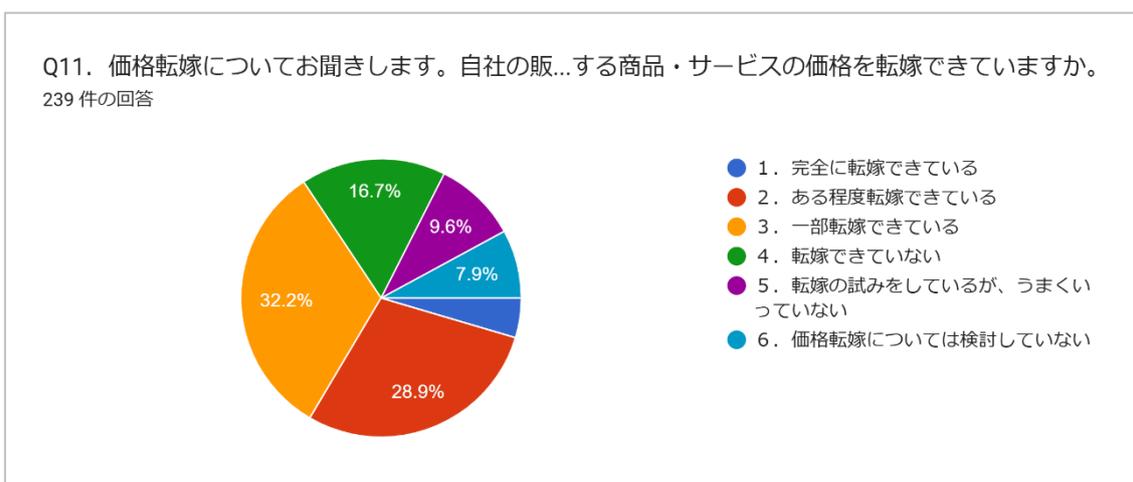


図9 価格転嫁の割合

8. 賃上げ

全体の7割ほどの事業所で賃上げを実施している。一方、変わらないと答えた事業所も3割近くあるが、家族経営で専従者給与をとっているような小規模な事業所では賃上げが行われていない可能性がある（図10）。

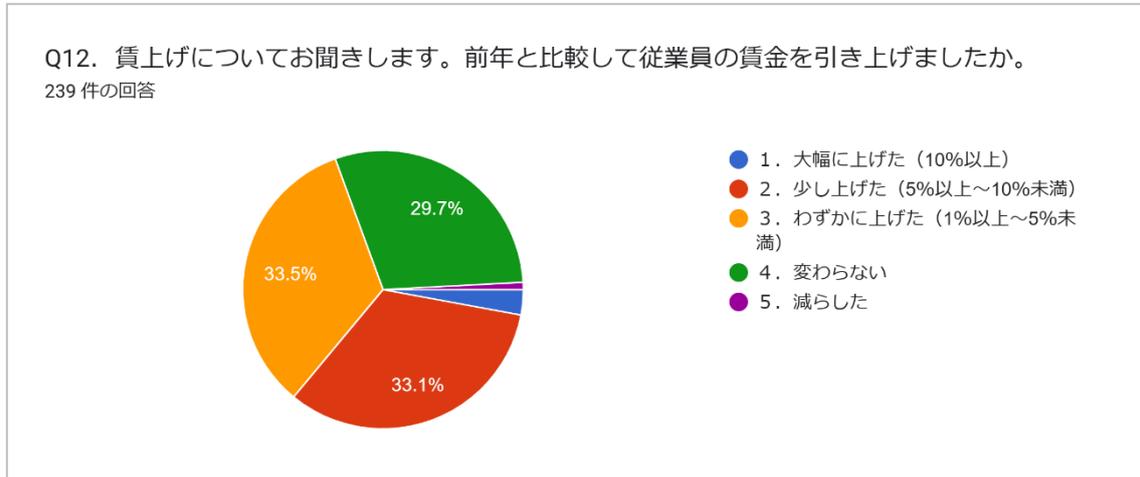


図10 賃上げの割合

9. 年収103万円の壁

全体の6割の事業所が特に影響はないとの回答であった。一方、ゴルフ場や飲食店、サービス業のようにパート・アルバイトを多数雇用している事業所では影響が出ると推測される（図11）。

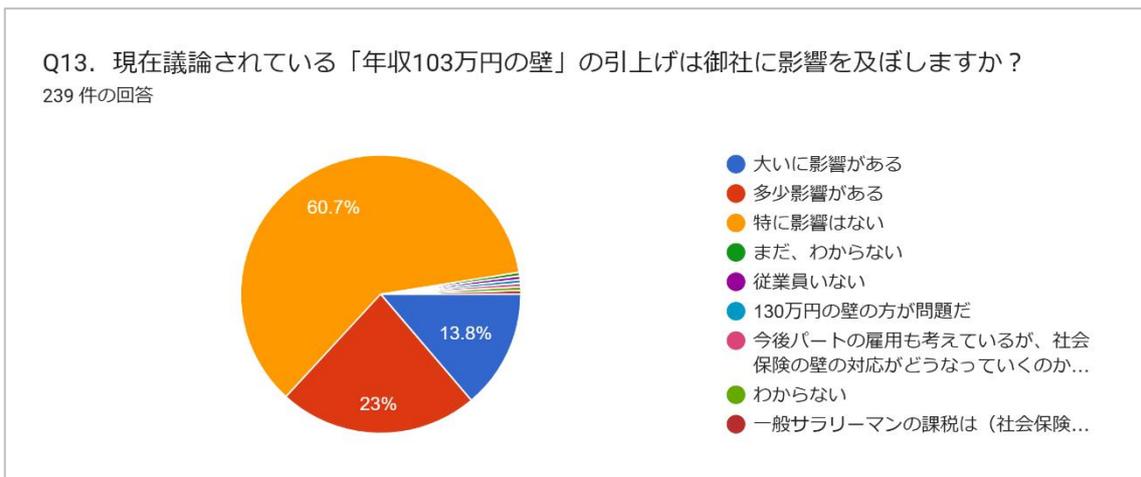


図11 年収103万円の壁の影響の割合

10. 業種×売上

業種毎に売上の増減を見てみると、売上が減少したと回答した割合が最も高かったのは製造業で(49%)、次いで卸・小売業(43%)、宿泊・飲食業(33%)であった(図12)。

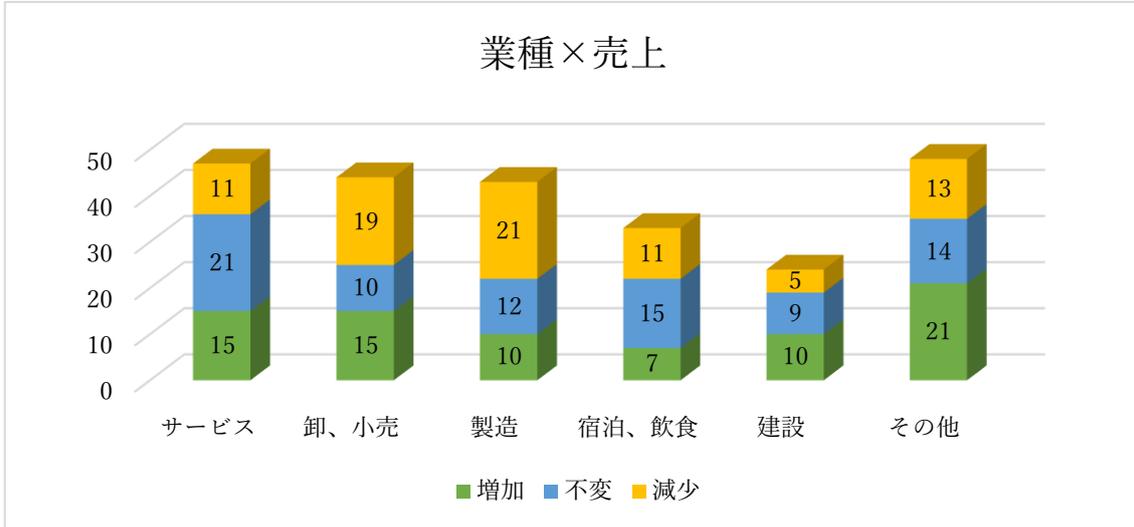


図12 業種×売上のクロス集計

11. 業種×価格転嫁

業種毎に価格転嫁できているかどうかを見てみる。「転嫁できていない」、「転嫁を試みているがうまくいっていない」、「検討していない」を集計すると、最も価格転嫁できていないのは宿泊・飲食業(47%)で次いでサービス業(36%)あった。物価高による消費者マインドの冷え込みが影響していると推測される(図13)。

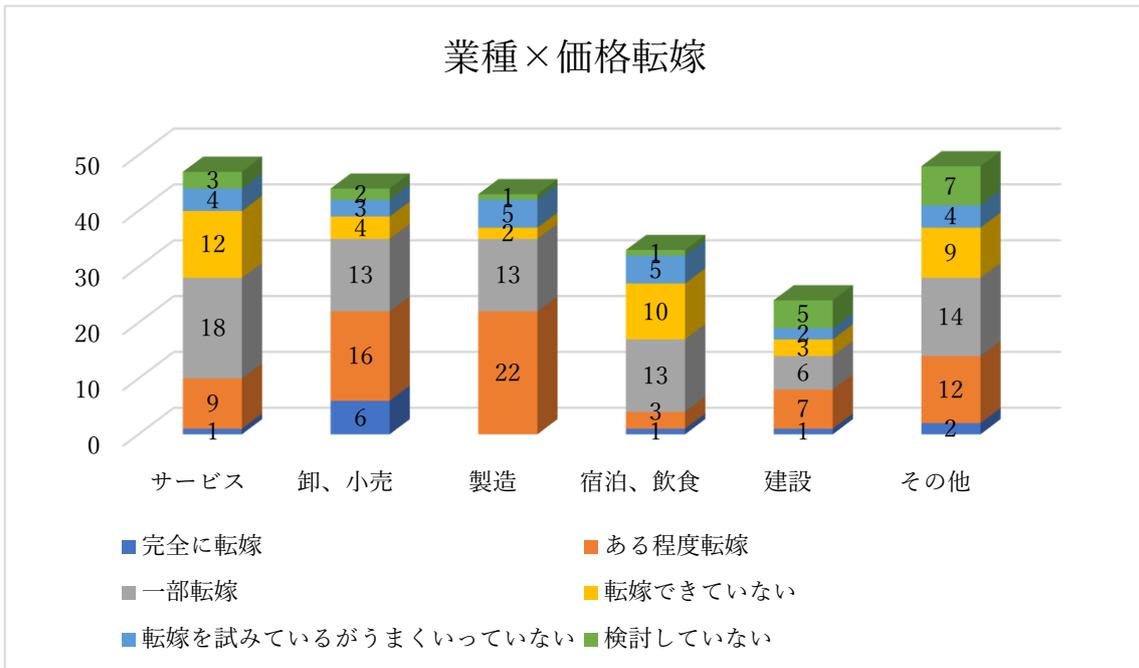


図13 業種×価格転嫁のクロス集計

12. 従業員数×利益

会社の規模（従業員数）で利益の減少率を見てみると、最も減少率が低かったのは従業員数が21人以上の企業であった（図14）。

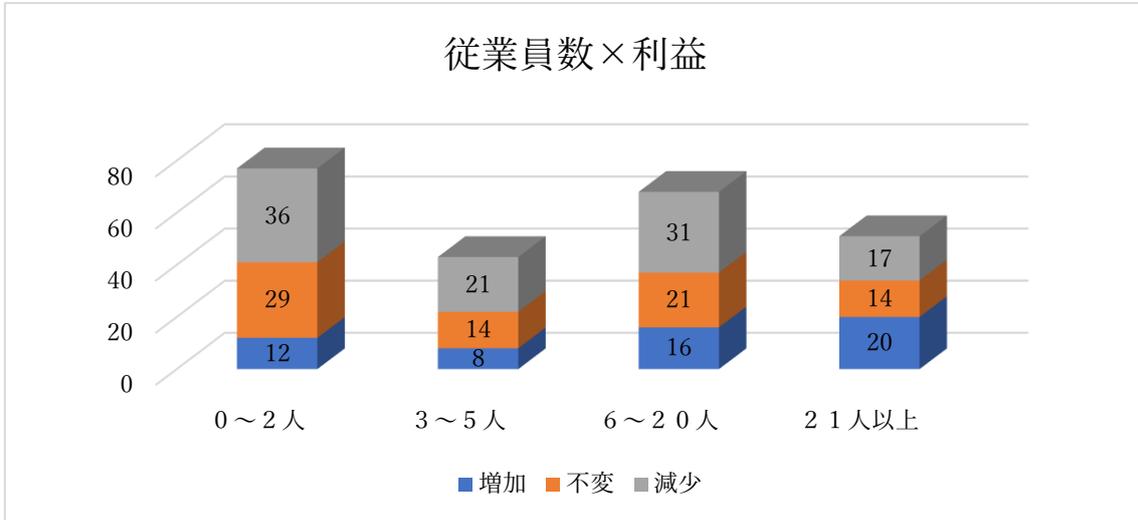


図14 従業員数×利益のクロス集計

13. 従業員数×賃上げ

会社の規模（従業員数）で賃上げの実施状況を見てみると、6～20人の規模の企業で91%、21人以上の規模の企業で90%の賃上げ実施率となった。一方、0～2人の規模の企業では賃上げの実施率が35%であった（図15）。

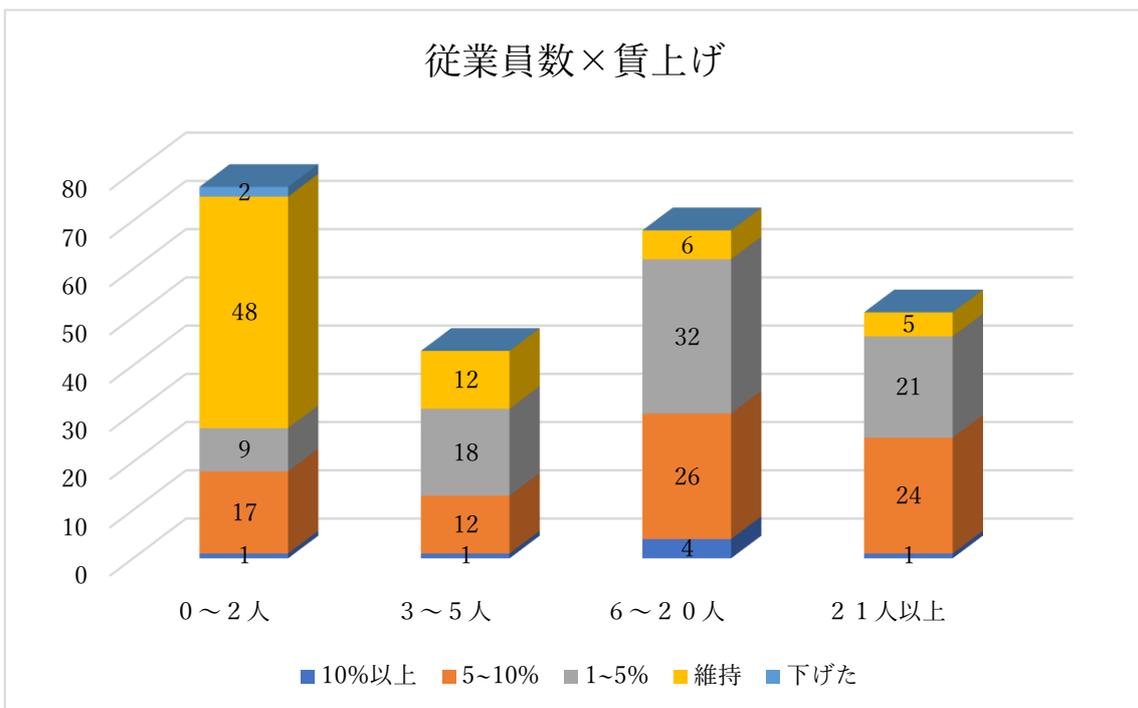


図15 従業員数×賃上げのクロス集計

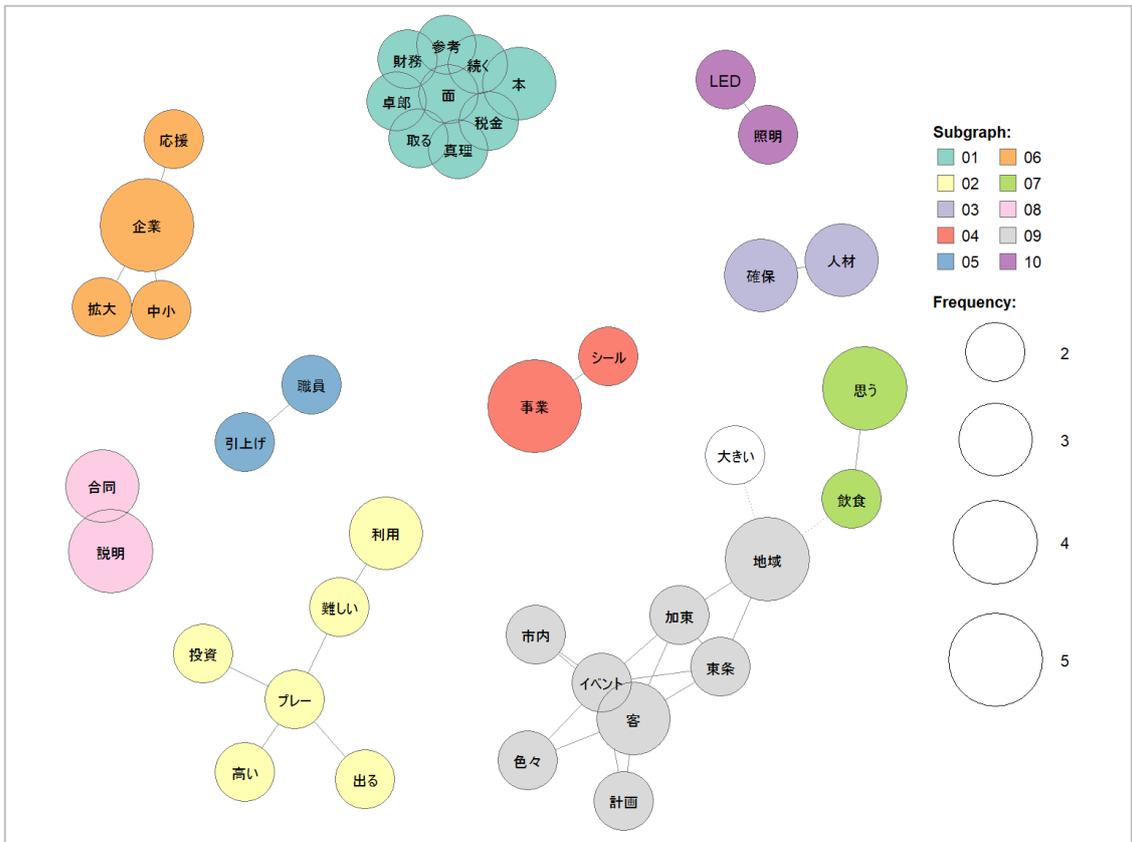


図 17 Q10 に関する共起ネットワーク