

令和7年度景況調査報告書

実施団体：笠原町商工会

実施期間：2026年2月2日～2026年3月19日

目次

調査結果の概要	2
① 回答者属性	3
② 売上構造	4
③ コスト構造	6
④ 組織と雇用	9
⑤ 投資と財務	14
⑥ 業況	16
⑦ 事業承継	18
⑧ 事業者が抱える課題	19
⑨ 経営強化のために取り組んでいる内容	20
⑩ 商工会に求める支援	21
⑪ 総評	22

調査概要

① 調査の目的

物価高騰や人手不足、消費動向の変化など、地域経済を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあります。このような局面において、商工会が皆様にとって真に役立つ支援を行うためには、統計データだけでは見えてこない「現場の生の状況」を正確に把握することが何よりも重要です。本調査は、管内事業所の皆様が今どのような課題を抱え、どのような公的支援を必要としているのかを伺い、今後の商工会の経営支援指標や、自治体・国への政策要望の重要な根拠とするために実施いたしました。

② 対象及び手法

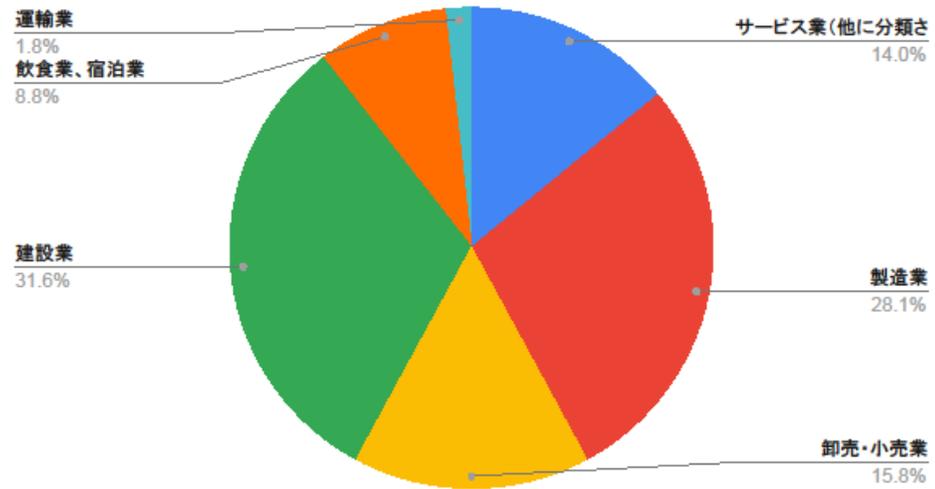
アンケートの対象は笠原町商工会会員380社とし、地域の経済動向に関するアンケート調査を郵送にて対象先に送付した。また、職員による聞き取り調査も同時に行った。回答方法はWeb回答（Googleフォーム）とした。

③ 回答状況

回答数（率）： 57社（15.0%）

① 回答者属性

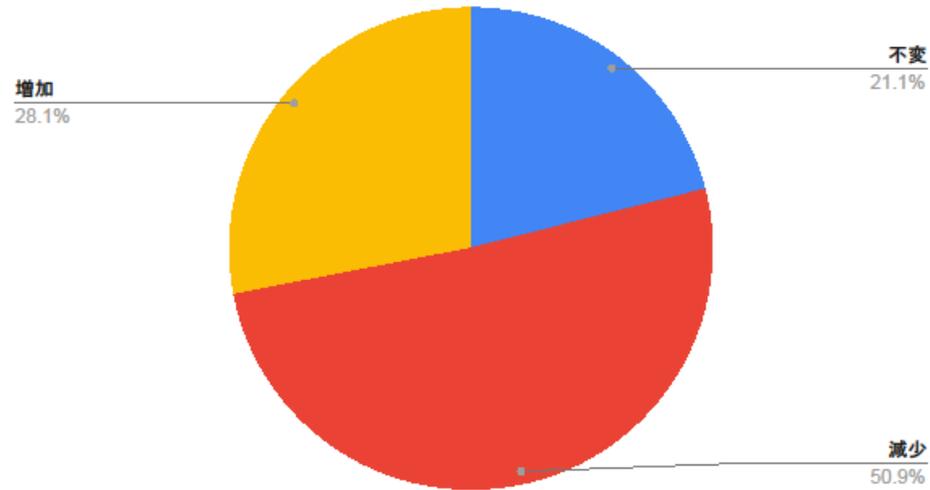
「業種」のカウント数



回答いただいた事業所は、建設業18社、製造業16社、卸売・小売業9社、サービス業8社、飲食・宿泊業5社、運輸業1社であった。

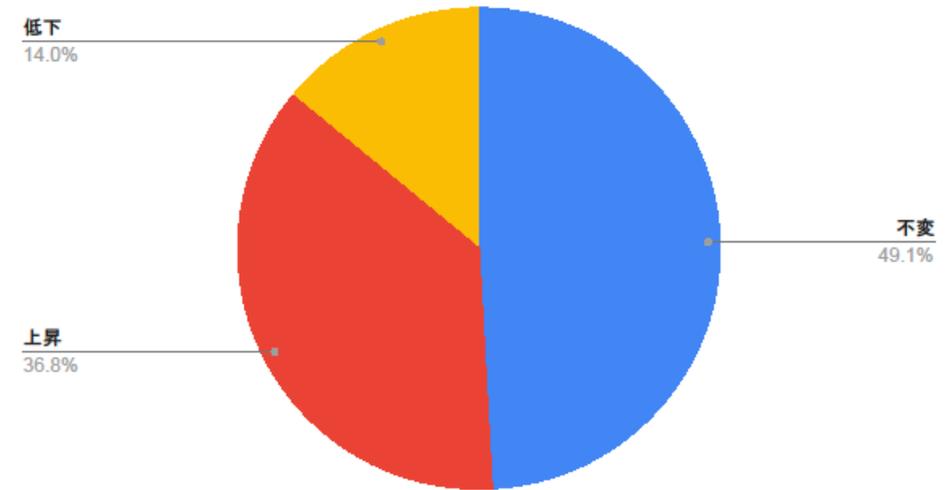
② 売上構造

「売上高」のカウント数



直近1年で比較した売上高について、増加した企業は16社、減少した企業は29社、不変の企業は12社であった。減少したと回答した企業が半数以上を占める結果となった。

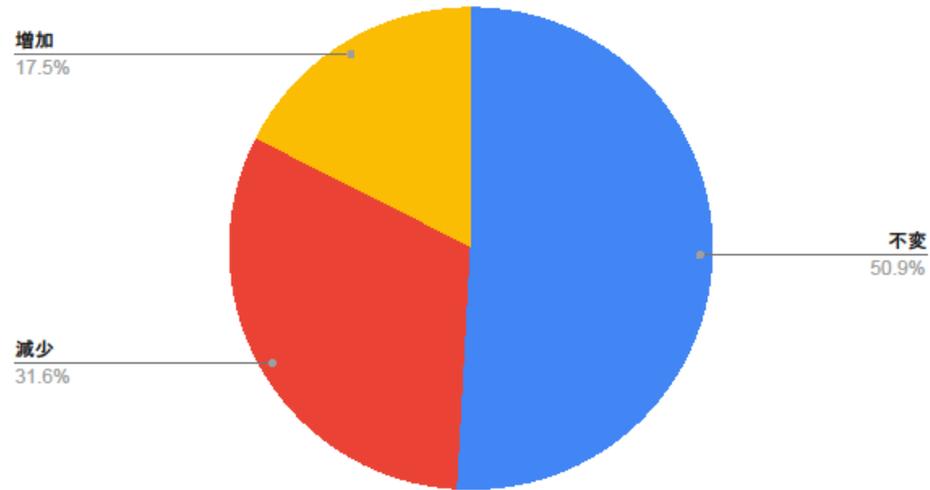
「売上単価」のカウント数



商品・サービスの提供における売上単価は、上昇させた企業は21社、低下させた企業は8社、不変の企業は28社であった。物価が高騰する中、約36%の企業が値上げを実施した結果となった中、不変や低下の企業は経費の増加分を自社で負担していることとなっている。

② 売上構造

「顧客数」のカウント数



商品・サービスの提供先を表す顧客数では、増加した企業は10社、減少した企業は18社、不変の企業が29社であった。減少した企業が約31%であり、売上高減少の大きな要因となっている。

【分析・考察】

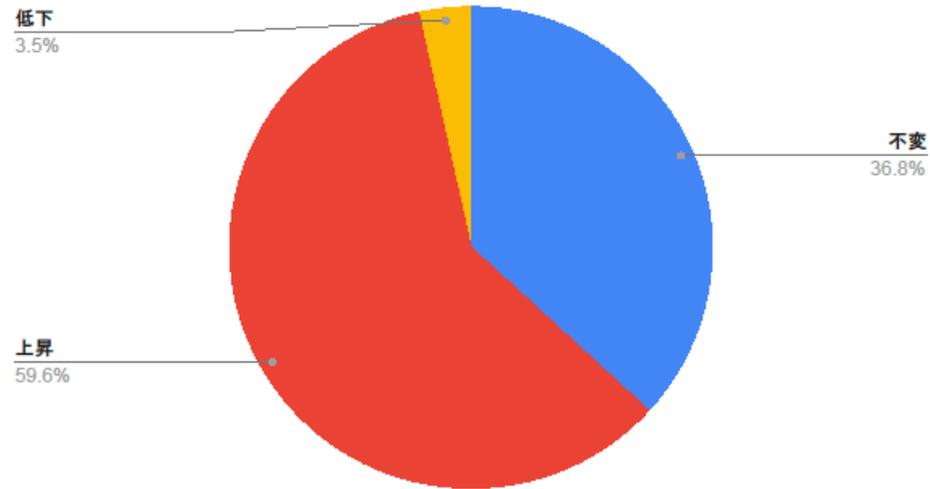
売上高が減少した企業が50.9%と半数を超えており、地域経済の停滞が鮮明となっている。大きな要因の一つが顧客数の減少（31.6%）にあり、既存の商圈や取引先維持の難しさが浮き彫りになった。

一方で、売上単価を上昇させた企業は36.8%に留まっており、半数近い企業が単価を据え置いている。これはコスト増を自社で吸収していることを示唆しており、収益性の低下が懸念される。

今後は既存客への依存脱却に向け、SNS等を用いた新規顧客の獲得や、サービスの見直しによる単価アップの決断が、事業継続の分岐点になると推測される。

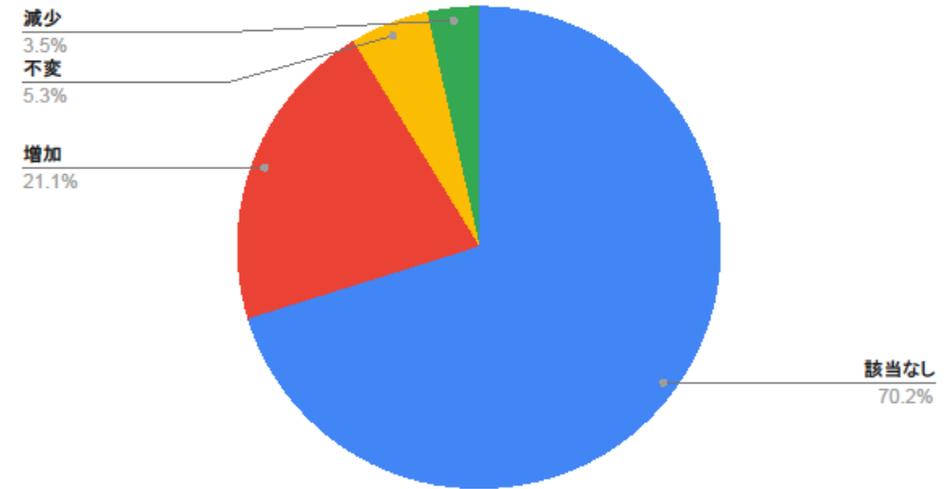
③ コスト構造

「売上原価」のカウント数



仕入れにかかる費用である売上原価では、上昇した企業が34社、低下した企業が1社、不変の企業が21社であった。売上原価が上昇した企業は約59%であるが、原料が上がったにも関わらず売上に価格転嫁が出来ていない企業も半数近くいる結果となった。

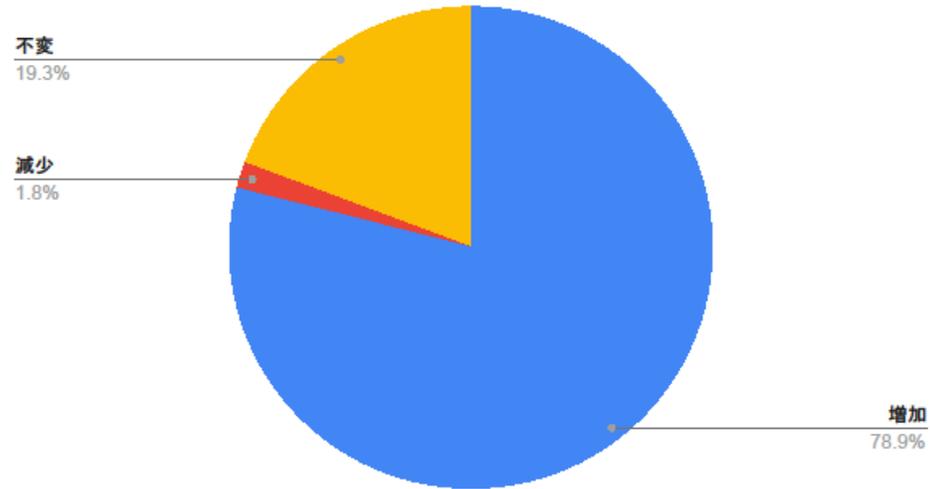
「人件費」のカウント数



従業員の雇用にかかる費用である人件費では、増加した企業が12社、減少した企業が2社、不変の企業が3社、従業員がいないことを表す該当なしが40社であった。近年の賃上げ傾向もあり、従業員を雇用する企業の約70%は人件費が上昇している。

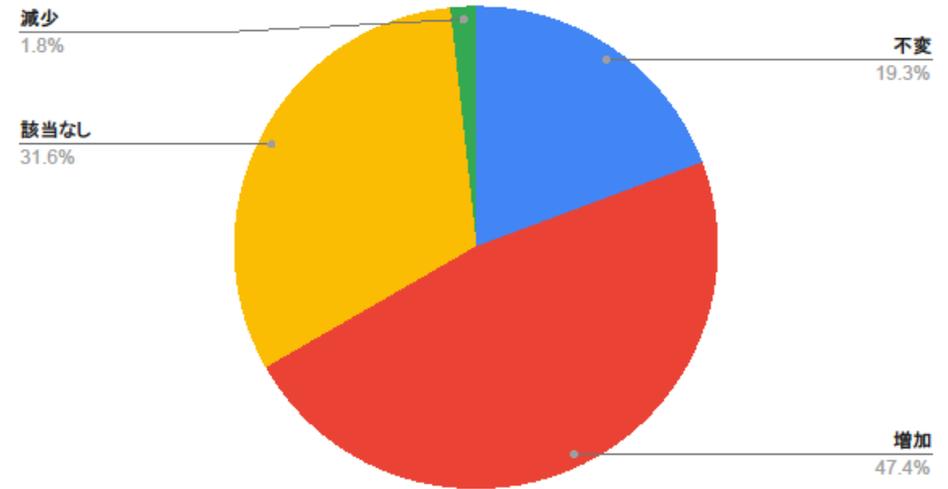
③ コスト構造

「エネルギー価格(ガス、水道、電気等)」のカウント数



ガスや電気、水道等の費用を表すエネルギー価格では、増加した企業が45社、減少した企業が1社、不変の企業が11社であった。価格が上昇した企業は約78%であり、企業にとって大きな負担となっている。

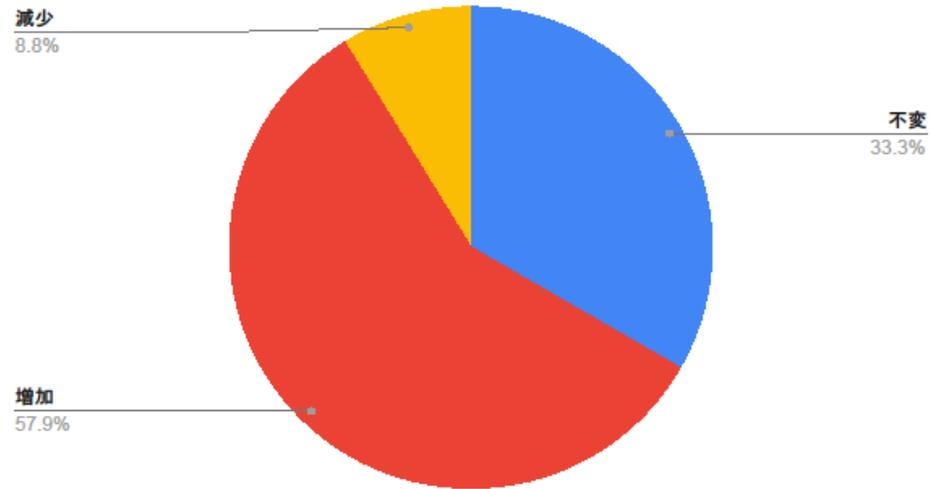
「物流費」のカウント数



商品や荷物の発想にかかる物流費では、上昇した企業が23社、減少した企業が1社、不変の企業が7社、物流コストのかからない企業で該当なしが26社であった。物流費のかかる企業の約74%が上昇した結果となった。

③ コスト構造

「その他の経費」のカウント数



その他の事業活動でかかる経費では、増加した企業が33社、減少した企業が5社、不変の企業が19社であった。約57%の企業が増加したと回答しており、物価上昇の影響がいかに大きいかを示している。

【分析・考察】

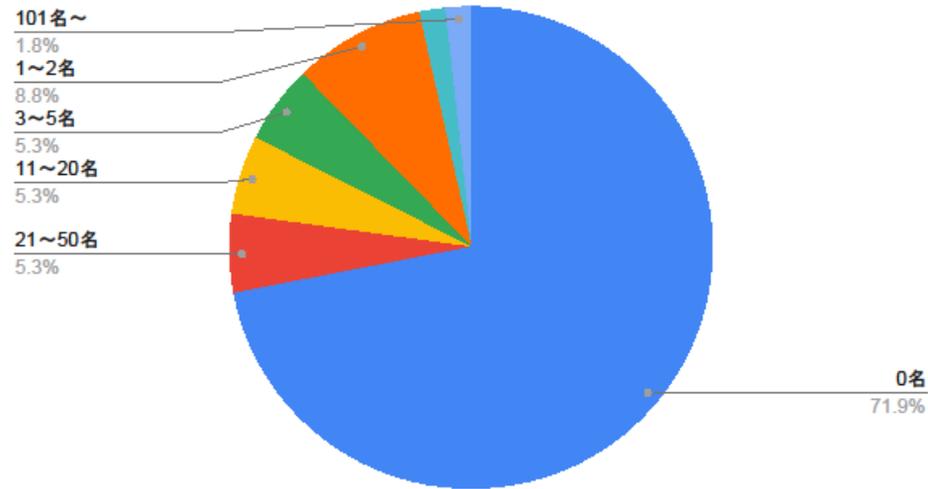
エネルギー価格の上昇（78.9%）や物流費の上昇（47.4%）が極めて顕著であり、事業運営を強く圧迫している。売上原価についても約6割の企業で上昇しているが、その上昇分を売上価格へ十分に転嫁できていない実態がある。

また、近年の賃上げ促進の動きの影響も受け、従業員を雇用する企業の約7割で人件費が増加しており、物価高と賃上げの波が同時に押し寄せている。

「コストプッシュ型」の苦境に対し、個社での経費削減には限界が見える。今後は、共同仕入れの検討や、省エネ設備の導入など、構造的なコスト削減策とともに、価格転嫁を円滑に進めるための交渉力強化が急務である。

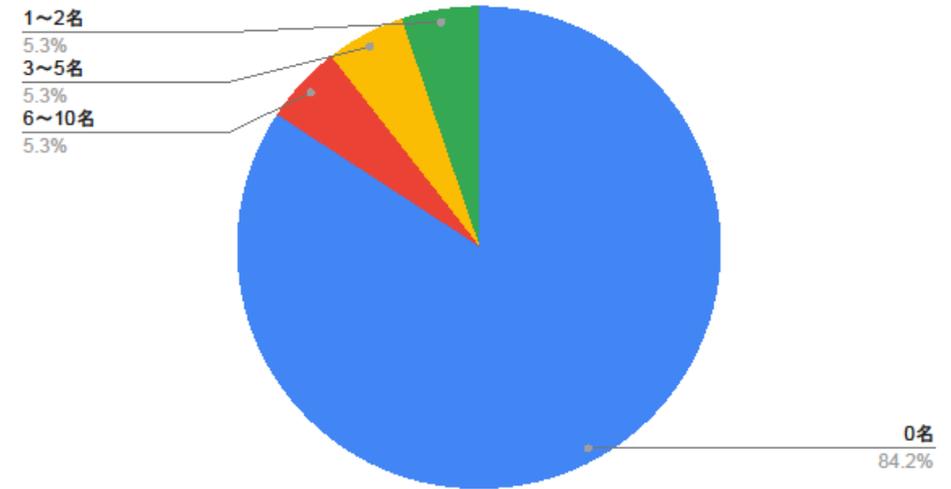
④ 組織と雇用

「従業員数(家族従業員、専従者を除く)」のカウント数



事業規模の指標でもある従業員数（家族従業員、専従者を除く）では、0名が41社、1〜2名が5社、3〜5名が3社、6〜10名が1社、11〜20名が3社、21〜50名が3社、101名以上が1社であった。従業員を雇わず、代表のみ、もしくは家族経営の企業が約71%であった。

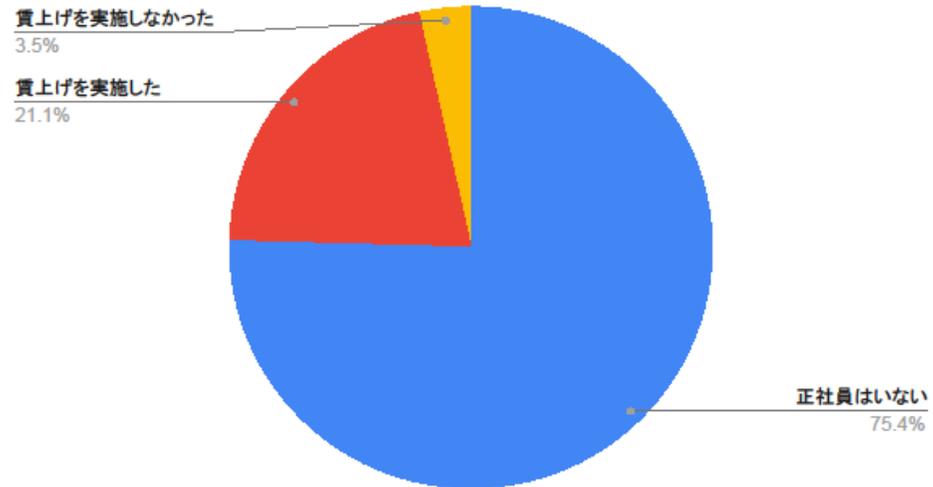
「従業員数(うち、パート・アルバイト)」のカウント数



従業員のうち、パート・アルバイトの人数では、0名が48社、1〜2名が3社、3〜5名が3社、6〜10名が3社、11名以上のパート・アルバイトを雇用している企業は無かった。従業員のうち、正社員のみ雇用している企業は約43%、パート・アルバイトもいる企業は約56%であった。

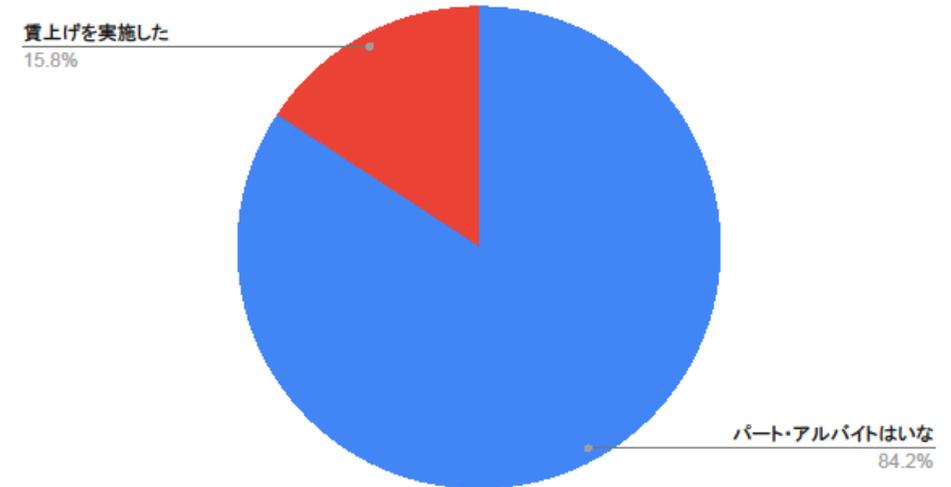
④ 組織と雇用

「従業員の賃上げの実施状況(正社員)」のカウント数



正社員に対する、直近1年以内の賃上げ状況では、賃上げを実施した企業が12社、実施しなかった企業が2社、正社員がない企業が43社であった。正社員を対象とした賃上げ実施は85%の企業が実施した結果であった。

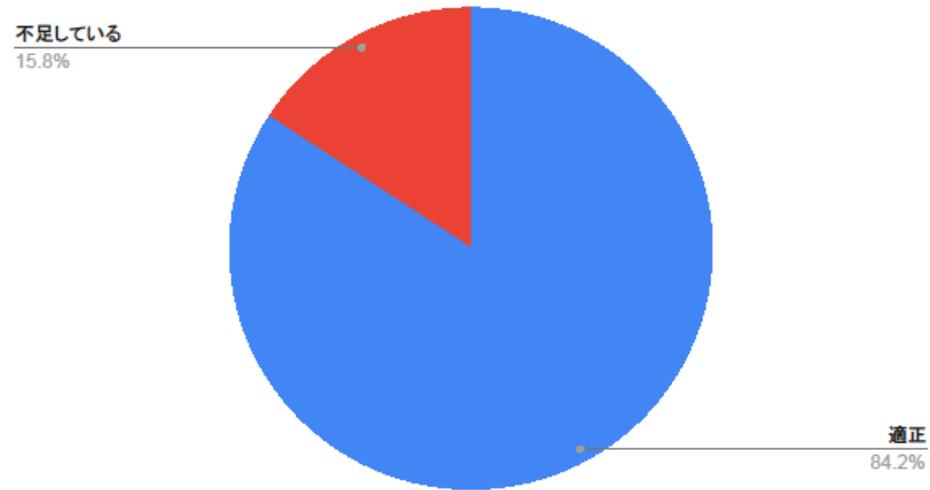
「従業員の賃上げの実施状況(パート・アルバイト)」のカウント数



パート・アルバイトに対する、直近1年以内の賃上げ状況では、賃上げを実施した企業が9社、正社員がない企業が48社であった。パート・アルバイトを雇用している企業では100%が賃上げを実施した結果となった。

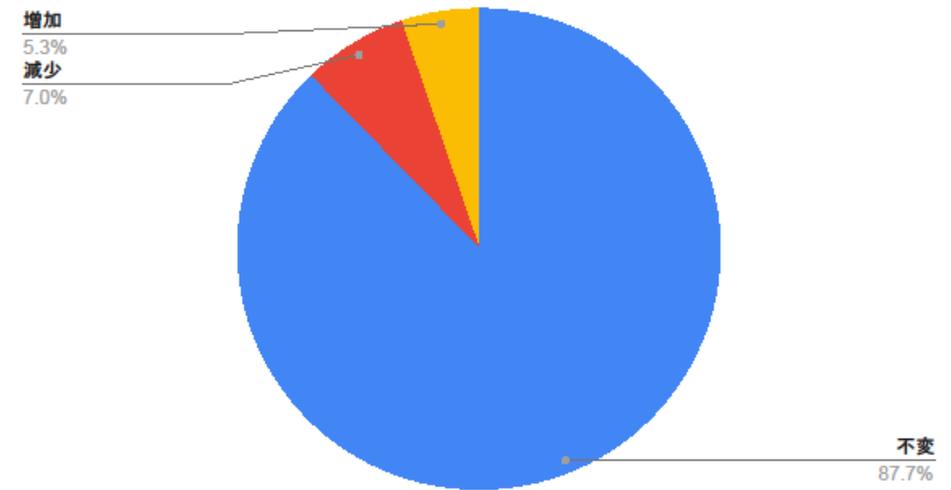
④ 組織と雇用

「従業員の過不足状況について」のカウント数



人手不足の状況を表す従業員の過不足状況については、不足している企業が9社、適正の企業が48社であった。過剰と回答した企業は0社であり、従業員の雇用について、必要最低限にしていることが分かる。

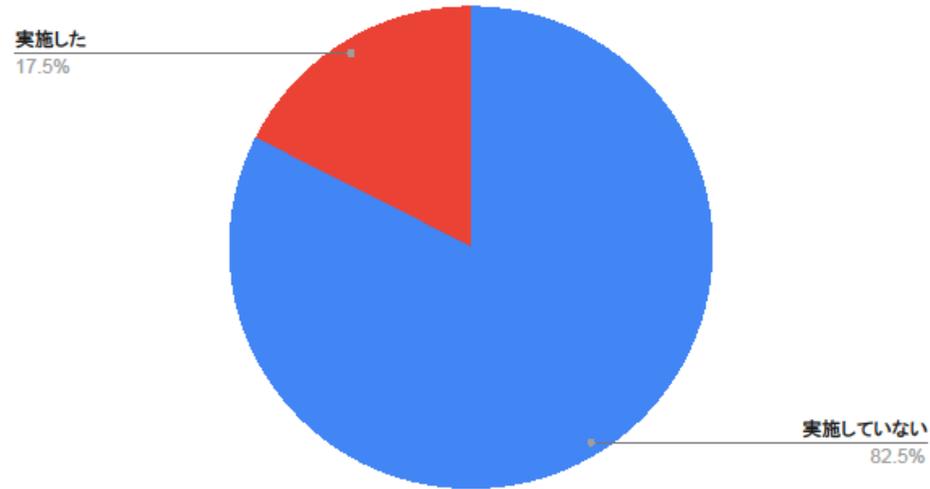
「従業員数」のカウント数



直近1年以内の従業員数の推移を表す従業員数では、増加した企業が3社、減少した企業が4社、従業員を雇用していない企業も含む不変の企業が50社であった。従業員数の推移については大きな変化は見られなかった。

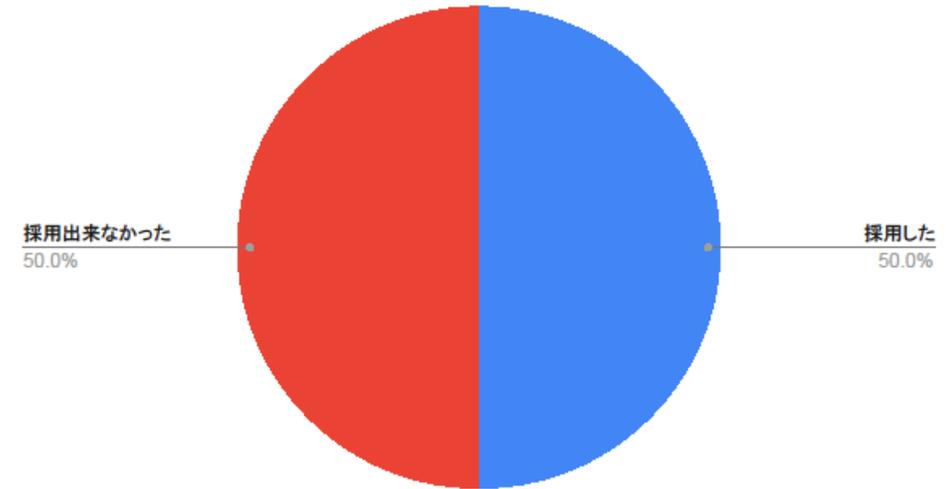
④ 組織と雇用

「採用活動を実施しましたか？」のカウント数



従業員を雇用するための採用活動の実施については、実施した企業が10社、実施していない企業が47社であった。採用活動を実施した企業は、既に従業員を雇用している企業のみであり、従業員のいない企業が新たに従業員を雇う動きは見られなかった。また、従業員がいるが採用活動を行わなかった企業は約37%であった。

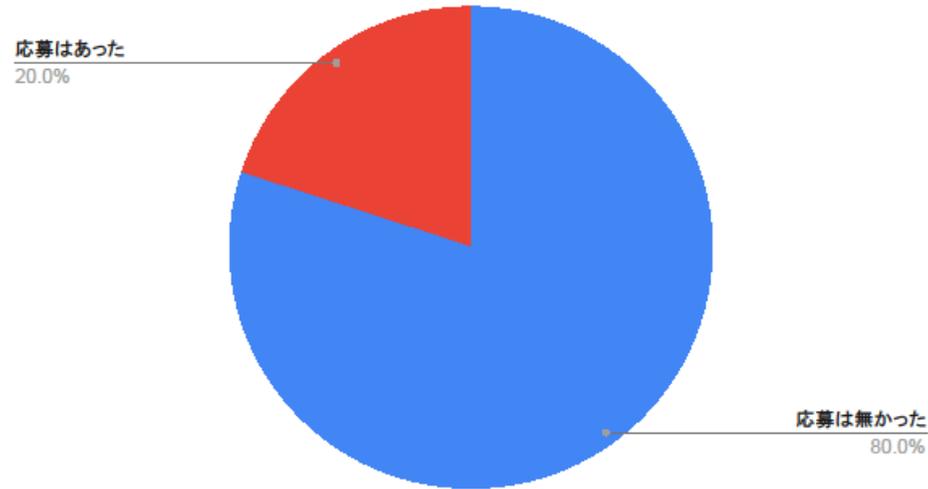
「採用出来ましたか？」のカウント数



採用活動を実施した企業について、従業員を採用状況では、採用出来た企業が5社、採用出来なかった企業が5社であった。採用出来た企業では、ハローワークに加え、民間求人サイトや自社ホームページも活用し、複数の手法を取っている企業が目立ったが、採用出来なかった企業は複数の手法を取っている企業はいない結果であった。

④ 組織と雇用

「応募はありましたか？」のカウント数



採用活動を行ったが採用出来なかった企業における、採用の応募状況については、応募があった企業が1社、応募が無かった企業が4社であった。採用出来なかった企業で、応募自体がなかった企業は80%であった。求職者まで情報が届いていない可能性が高いと推測される。

【分析・考察】

回答企業の約71%が家族経営や代表のみの小規模事業者であり、地域の雇用実態について浮き彫りとなった。

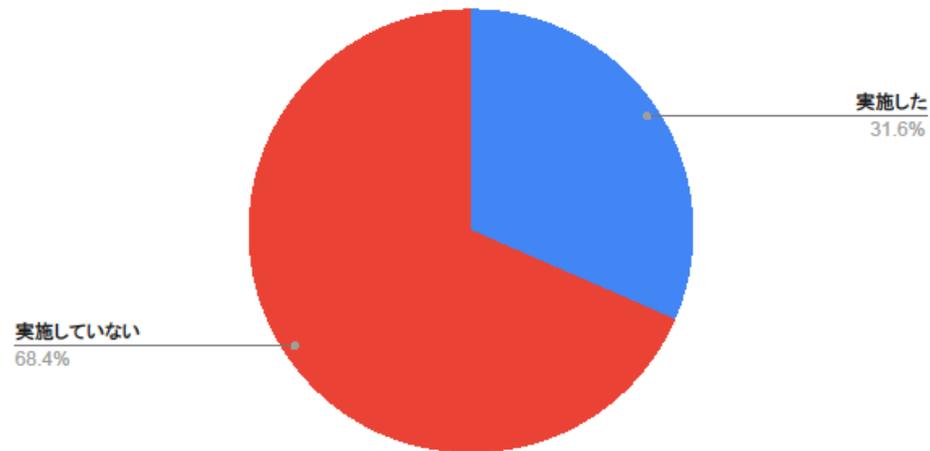
従業員を雇用している企業においては、正社員（85%）およびパート・アルバイト（100%）ともに高い割合で賃上げが実施されており、人材確保のための負担増が避けられない。パート・アルバイトの賃上げ率100%では、地域最低賃金の上昇を受けて賃上げが行われていることが推測される。

採用活動において、採用活動を実施したが採用出来なかった企業では、応募自体がなかった企業が80%に達しており、求職者とのマッチングに構造的な課題を抱えている。

経営者の右腕となる人材の不在も深刻な課題として挙げられており、多忙ゆえに教育や採用に手が回らない悪循環が見て取れる。

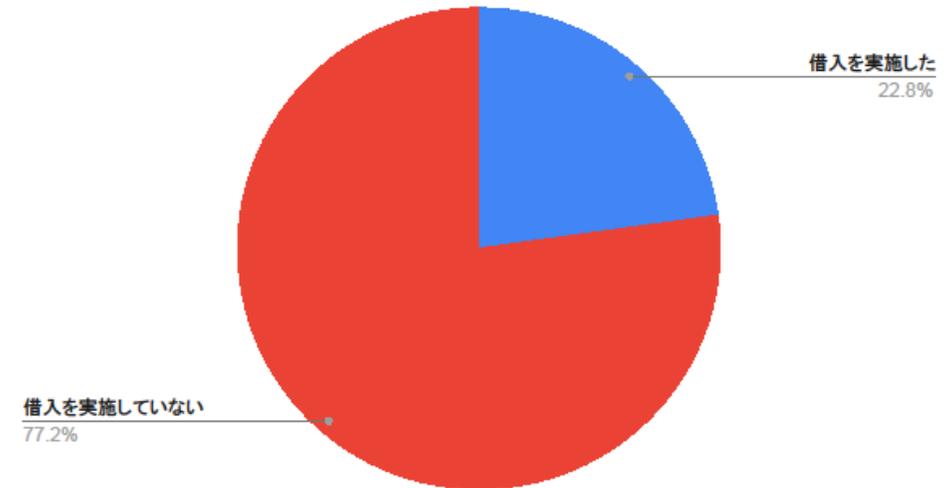
⑤ 投資と財務

「設備投資(10万円以上の資産投資)を実施しましたか?」のカウン
ト数



直近1年以内の設備投資の状況では、設備投資を実施した企業が18社、実施していない企業が39社であった。設備投資を実施した企業が約31%であった。そのうち補修・更新のみの企業が約44%であり、積極的に投資をしている企業(補修・更新以外の投資有)は全体の約17%であった。

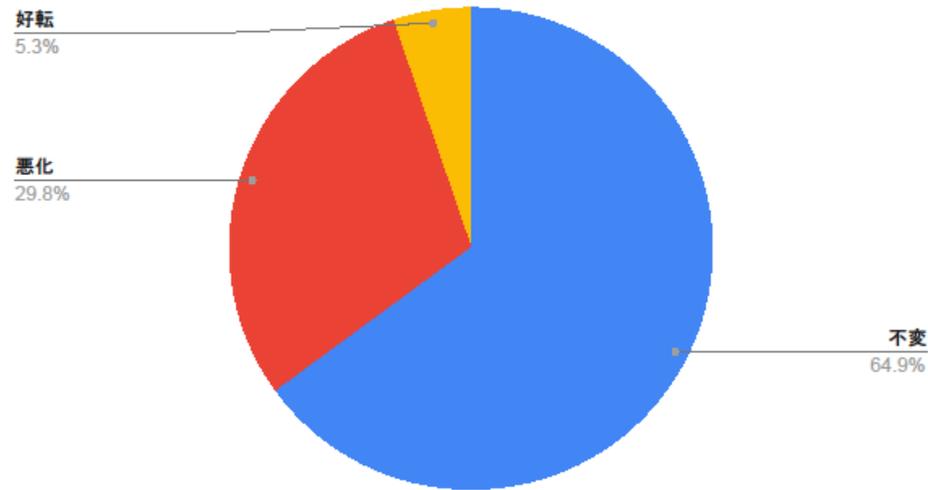
「資金調達(金融機関等からの借入)の状況について」のカウン
ト数



直近1年以内の金融機関からの借入状況については、借入を実施した企業が13社、実施していない企業が44社であった。借入を実施した企業のうち、設備投資を実施していない企業は約46%であった。

⑤ 投資と財務

「資金繰り」のカウント数



手元資金の健全性を示す資金繰りでは、好転した企業が3社、悪化した企業が17社、不変の企業が37社であった。資金繰りが悪化した企業の94%は営業利益でも悪化したと回答している。

【分析・考察】

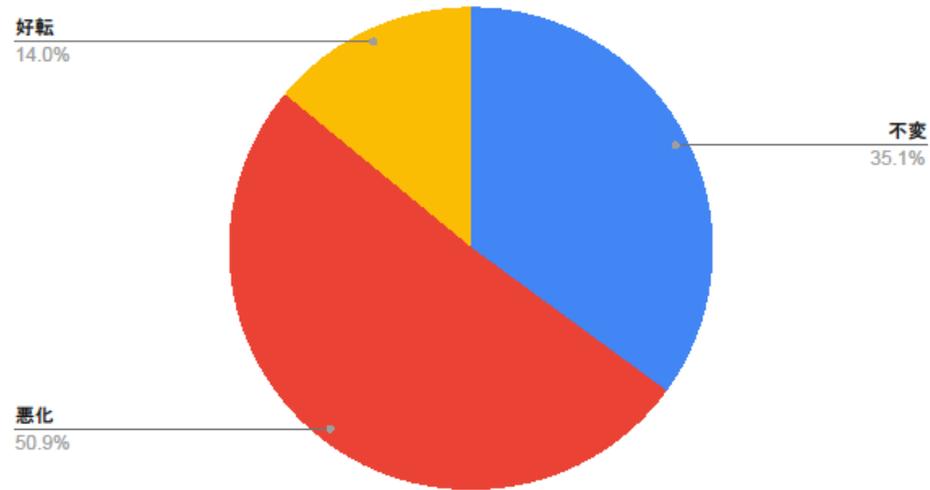
設備投資を実施した企業は約3割に留まり、その多くも現状維持のための「補修・更新」が中心で、積極投資は全体の17%と極めて限定的である。また、積極投資の内容には省エネルギー化の動きが多く見られた。

資金繰りについては「悪化」した企業が「好転」した企業を大きく上回っている。特に資金繰り悪化企業の94%が営業利益も悪化しており、本業の収益力低下がキャッシュフローの余裕を奪っている。

投資余力の不足により古い設備を使い続けることで、さらに生産性が低下するという「負のスパイラル」に陥っている懸念がある。補助金や助成金を活用した負担軽減を図りつつ、将来の成長に直結する攻めの投資判断を行える財務体質への改善が求められる。

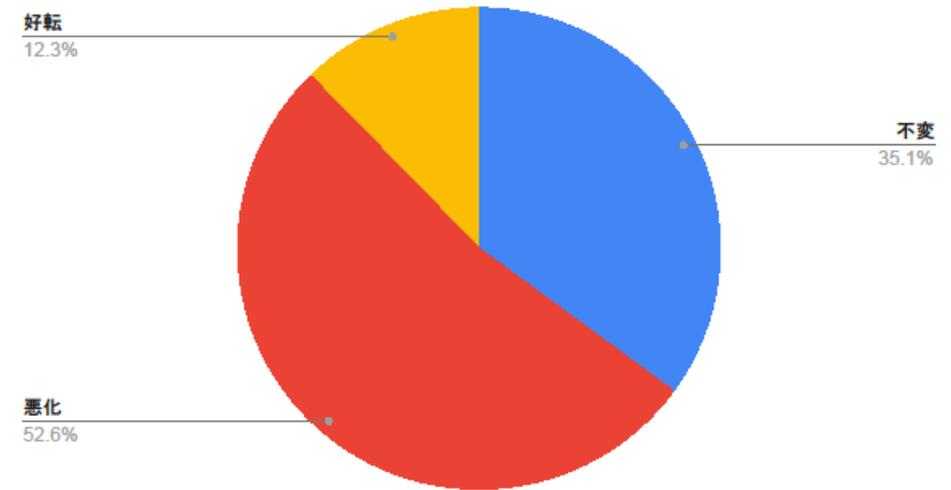
⑥ 業況

「本業の儲け(営業利益)」のカウント数



本業の儲けを表す営業利益では、好転した企業が8社、悪化した企業が29社、不変の企業が20社であった。約50%の企業が営業利益悪化と回答しており、そのうち93%が売上高も減少したと回答している。

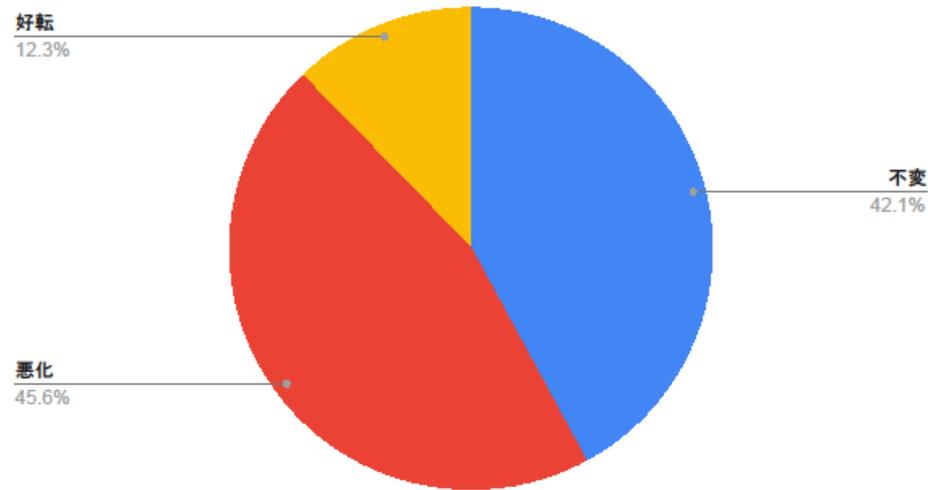
「経常利益」のカウント数



会社全体の経常的な儲けを表す経常利益では、好転した企業が7社、悪化した企業が30社、不変の企業が20社であった。営業利益よりも悪化した企業が多い結果となった。営業活動以外のコストも増加していることが予想される。

⑥ 業況

「業績」のカウント数



総合的に企業活動を判断する業績については、好転した企業が7社、悪化した企業が26社、不変の企業が24社であった。業績が好転した企業では、差別化が図って事業展開している企業が多く見られた。

【分析・考察】

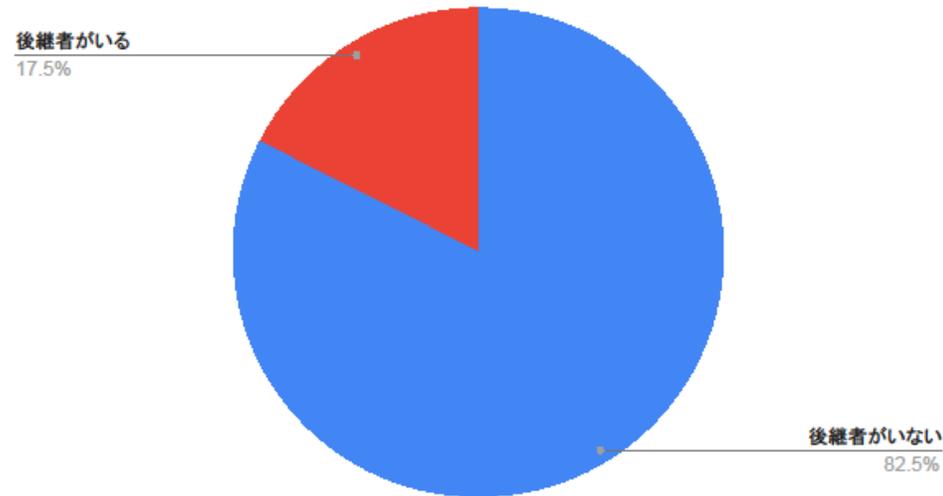
営業利益が悪化した企業は約50%に達し、その93%で売上高も減少していることから、「減収減益」の傾向が強い。経常利益の悪化幅が営業利益を上回っている点は、営業外費用の負担増を示唆している。

ただし、業績が好転しているわずかな企業群においては、他社との「差別化」を明確にした事業展開が見られ、価格競争に巻き込まれない戦略の重要性が示されている。消費者のトレンド変化への対応や、Webを活用した独自の周知活動が明暗を分けている。

今後は既存事業に固執せず、新商品の開発や海外市場への展開など、収益の柱を多角化する動きを実施することで、リスク分散を図り、安定した経営を目指していくべきであると考えます。

⑦ 事業承継

「後継者について教えてください」のカウント数



事業活動の継続に直結する後継者の状況については、後継者がいる企業が10社、後継者がいない企業が47社であった。後継者がいない企業が82%とする中、後継者のいる企業では親族に事業承継する予定の企業が70%と多数を占めた。

【分析・考察】

後継者が「いない」と回答した企業が82%と圧倒的多数を占めており、地域産業の持続可能性に強い危機感を持つべき結果となった。

後継者がいる場合でもその7割が親族承継であり、第三者承継やM&Aといった選択肢が浸透しているとは言い難い。

事業主がプレイヤーとして日々の業務に追われ、次世代へのバトンタッチの準備が後回しにされている実態が推察される。

廃業による地域経済の縮小を防ぐためにも、早い段階からの経営の「磨き上げ」を行い、親族のみならず第三者にとっても魅力的な事業体へと進化させることが必要である。

⑧ 事業者が抱える課題

ヒト

最も多かった課題は、「経営判断を相談できる人材の不在」であった。経営者の右腕のような人材について企業側は求めているがうまくいっていないことが分かる。事業主がプレイヤーの企業が多く、日々の業務以外に手が回らないことも課題。続いて「必要な人材を確保できない」雇用面での課題や、事業の属人化してしまっていること、従業員への教育がうまくいっていないという課題があがった。

モノ

投資余力が不足しているため、古い設備や非効率の手法を使い続けており、生産性があがらない課題が多い。投資するためには資金が必要だが、生産性の低い設備を使い続けているため、事業の成長性が無くなってしまうことが問題か。

カネ

「価格転嫁」については約半数の企業が課題にあげていた。原材料やエネルギー価格の高騰が問題視されているが、費用を販売価格に転嫁できないことが価格高騰を問題視する要因となっている。商品・サービスの差別化が出来ないため、安売りを強いられていることも問題。続いてインボイス導入における消費税負担の発生や、資金繰り管理をあげる企業が多い。

その他

販路開拓がうまくいかず、既存顧客への依存度が高いという声が多い。販路開拓については、SNSなどのWebを活用した周知が苦手な着手できないや、消費者のトレンドや市場の移り変わりに対応できないなどの声もあった。また、既存顧客に対し立場が弱く、不利な条件を飲まざるを得ないという声もある。

⑨ 経営強化のために取り組んでいる内容

デジタル

SNSを活用して消費者と直接つながる取り組みをしている企業が多い。また、ネットにおける検索アルゴリズムへの最適化や、動画コンテンツの活用、公式SNSアカウントによる来店頻度を高める取り組みなどをあげている企業が多数。

戦略立案

多くの企業では戦略的に取り組んでいることが無いと回答している。取り組みをしている企業では、事業計画の策定や外部専門家を活用した知見の収集などがあがった。また、採算性の高い事業の分析を行うことで今後の事業展開に活かす動きも見られた。

新規事業

新商品や新サービスの開発を実施し、新たな顧客層へ展開している企業が多い。既存事業の成長性を不安視する企業もあり、既存事業以外に収入の柱を作りたいと考える企業も見られる。また、海外の市場に向けた商品開発や販路開拓に取り組む事業者もある。

生産性

クラウドツールを活用した取り組みを行っている企業が多い。また、近年開発が加速しているAIについても業務に取り入れている企業も見られる。AIについては、情報の正確性や安全性について不安視している意見が根強く、本格的に事業に活用して生産性の向上に取り組んでいる企業は現在においては少数派である。

⑩ 商工会に求める支援

販路 拡大

プレスリリースの協力を求める企業が多い。続いて、Webを活用した事業展開における具体的な設定や運用における支援、事業者間のビジネスマッチングを促す支援を求める声が多い。

財務 支援

補助金や助成金を活用するための申請サポートを求める企業が多い。活用できる支援策の紹介から採択率を上げるためのアドバイスが求められている。続いて、融資についての相談や、専門家（会計士等）の紹介を求める声があがった。

情報 提供

法改正や制度変更があった際の情報提供を求める声が多い。また、業種別のトレンド情報を求める事業者も多い。実務的な内容で事業に活かしやすいセミナーの開催を希望する事業者も多い。

課題 解決

初期相談として、相談しやすい環境を求める事業者が多い。伴走的に親身になった対応をしてほしいという声があがった。また、専門的な課題解決（人事労務、法務、デザイン、IT）を求める事業者も多く、専門家派遣制度の守備範囲を広くすることが必要か。

⑪ 総評

本調査の結果、当地域の事業者は、長引く原材料・エネルギー価格の高騰に加え、深刻な人手不足と賃金上昇の圧力が重なる「構造的な収益悪化」に直面していることが浮き彫りとなった。

特に、売上高が減少傾向にある中でコストが増加し、それを販売価格へ十分に転嫁できていない実態は、小規模事業者の自助努力が限界に達していることを示唆している。

また、設備投資の停滞が生産性の鈍化を招き、さらなる投資余力を奪うという負の循環も見受けられる。

さらに、後継者不在率が8割を超えるという現実、地域産業の存続そのものを揺るがす極めて重大な局面である。日々の業務に追われる中で、将来に向けた経営戦略の立案や事業承継の準備が後回しになっている現状は否めない。

しかし、このような厳しい環境下でも、SNSやデジタルツールを駆使して自社の強みを再定義し、新たな顧客層の開拓に挑む前向きな兆しも確認できた。

今後は、浮き彫りになった課題解決のための支援に留まらず、外部専門家との連携による経営の「磨き上げ」や、デジタル活用による生産性向上、そして第三者承継も視野に入れた包括的な伴走型支援が不可欠である。

商工会としては、事業者に寄り添い、地域全体で難局を打破するための強靱な経営基盤の構築を推進していく必要がある。