

経営発達支援計画

2025 年度(令和 7 年度)

地域内景況感調査報告書

1 月～6 月調査

令和 7 年 9 月

笠置町商工会

目 次

第1章 調査概要	p2
1.1 アンケート調査の目的	
1.2 アンケート調査の概要	
1.3 アンケート調査の項目	
第2章 調査集計結果	p3～p7
2.1 昨年(令和6年1月～6月)と比べた売上の傾向について	
2.2 昨年(令和6年1月～6月)と比べた利益の傾向について	
2.3 経営上の外部環境の困りごと(経営課題)について	
2.4 経営上の内部環境の困りごと(経営課題)について	
2.5 今後の売上拡大に向けて最も必要なことについて	
第3章 調査結果のまとめ	p8～p9
3.1 調査結果のまとめ	
第4章 資料	p10～p11
4.1 アンケート調査票	

第1章 調査概要

1.1 アンケート調査の目的

このアンケート調査は、笠置町商工会が取り組む令和7年度の経営発達支援計画において、地域内の小規模事業者等の経営状況や景況感が、どのように変化したかの実態を把握するためのものであり、地域の経済動向を調査することを目的として実施するものです。

1.2 アンケート調査の概要

- ・ 調査対象 笠置町商工会全会員 67 者
- ・ 調査方法 郵送・持参による調査依頼、Web 及び FAX・訪問等による調査回収
- ・ 回収標本数 27 件（回収率 40.3%）

1.3 アンケート調査の項目

- ・ 昨年(令和6年1月～6月)と比べて売上はどのような傾向にあるか
- ・ 昨年(令和6年1月～6月)と比べて利益はどのような傾向にあるか
- ・ 外部環境の変化について、経営上の困りごと(経営課題)は何か
- ・ 内部環境の変化について、経営上の困りごと(経営課題)は何か
- ・ 今後、売上拡大を図るために最も必要なことは何か

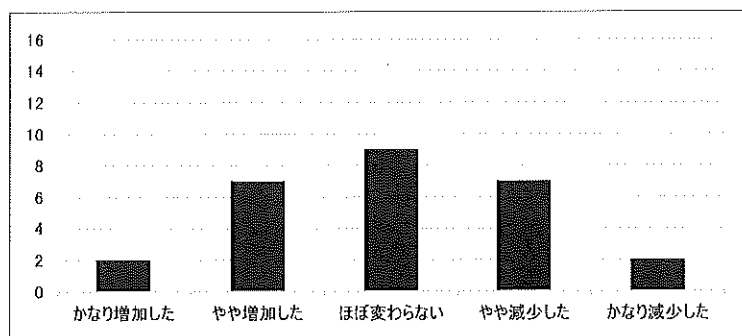
第2章 調査集計結果

2.1 昨年(令和6年1月～6月)と比べた売上の傾向について

質問:昨年(令和6年1月～6月)と比べて売上はどのような傾向にありますか？

回答:27者

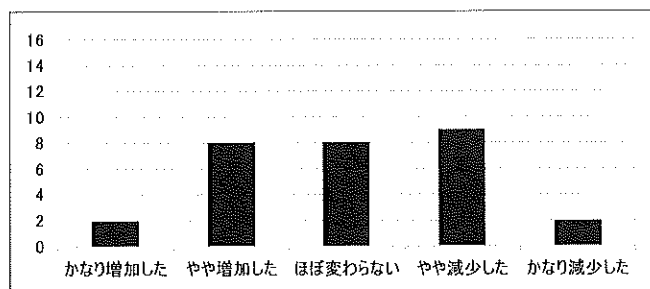
売上の傾向	かなり増加した	やや増加した	ほぼ変わらない	やや減少した	かなり減少した
	2	7	9	7	2



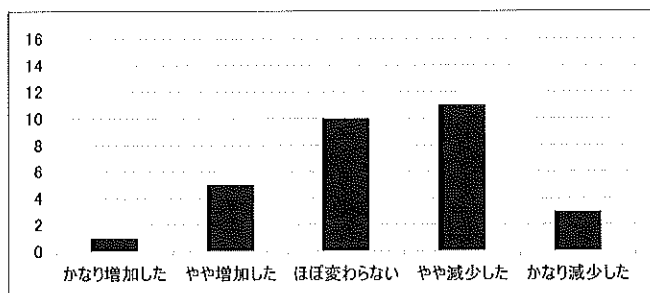
今回の地域経済動向(景況感)のアンケート調査では、昨年(令和6年1月～6月の半年間)と比べた今年の売上について、どのような傾向にあるかを問うた。その結果、今年(令和7年1月～6月の半年間)の売上は、昨年と比べて、「かなり増加」が2者、「やや増加」が7者、

「ほぼ変わらない」が9者、「やや減少」が7者、「かなり減少」が2者となり、「ほぼ変わらない」が最も多いが、増加傾向と減少傾向の割合が同等となった。一方、昨年の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、7月～12月の調査も1月～6月の調査も「やや減少」が最も多かったことを考慮すると、地域内の売上の傾向は、やや改善の兆しが見えつつあるのかもしれない。

[参考グラフ]令和6年7月～12月の調査



[参考グラフ]令和6年1月～6月の調査

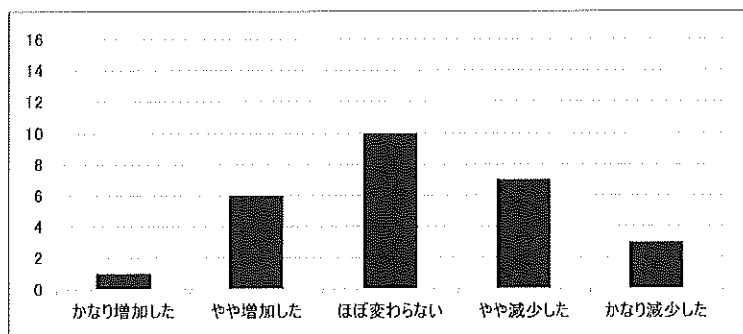


2.2 昨年(令和6年1月～6月)と比べた利益の傾向について

質問:昨年(令和6年1月～6月)と比べて利益はどのような傾向にありますか？

回答:27 者

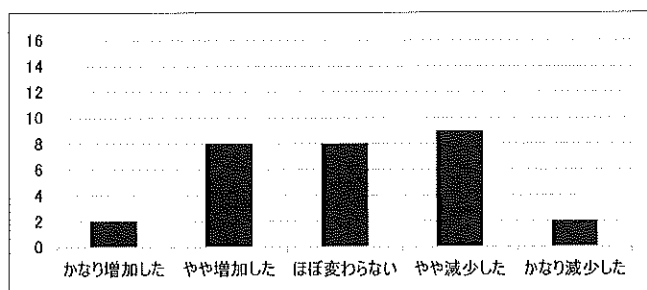
利益の傾向	かなり増加した	やや増加した	ほぼ変わらない	やや減少した	かなり減少した
	1	6	10	7	3



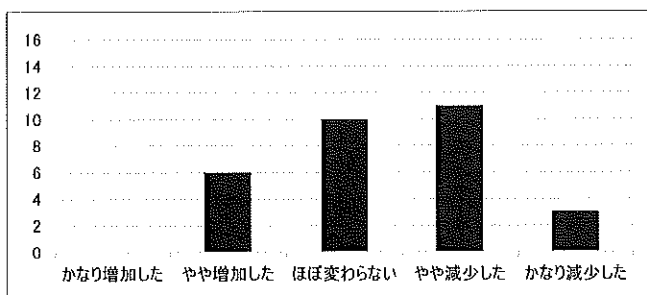
次に、昨年(令和6年1月～6月の半年間)と比べた今年の利益について、どのような傾向にあるかを問うた。その結果、今年(令和7年1月～6月の半年間)の利益は、昨年と比べて、「かなり増加」が1者、「やや増加」が6者、「ほぼ変わらない」が10者、「やや減少」が7者、「かなり減少」が3者となり、先の質問の「売上」に関する傾向と同じような傾向が見られるが、減少傾向がやや増えている。一方、昨年の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、7月～12月の調査も1月～6月の調査も「やや減少」が最も多かったことを考慮すると、地域内の利益の傾向も、売上と同様に、やや改善の兆しが見えつつあるのかもしれない。

「かなり減少」が3者となり、先の質問の「売上」に関する傾向と同じような傾向が見られるが、減少傾向がやや増えている。一方、昨年の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、7月～12月の調査も1月～6月の調査も「やや減少」が最も多かったことを考慮すると、地域内の利益の傾向も、売上と同様に、やや改善の兆しが見えつつあるのかもしれない。

[参考グラフ]令和6年7月～12月の調査



[参考グラフ]令和6年1月～6月の調査



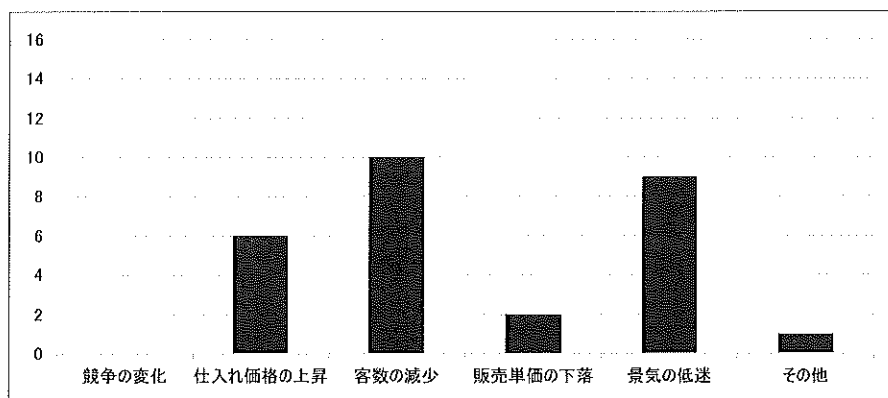
2.3 経営上の外部環境の困りごと(経営課題)について

質問:経営上での困りごとはありますか?(経営課題/外部環境) ※複数回答可

回答:27 者

外部環境課題	競争の 変化	仕入れ価 格の上昇	客数の 減少	販売単価 の下落	景気の 低迷	その他
	0	6	10	2	9	1

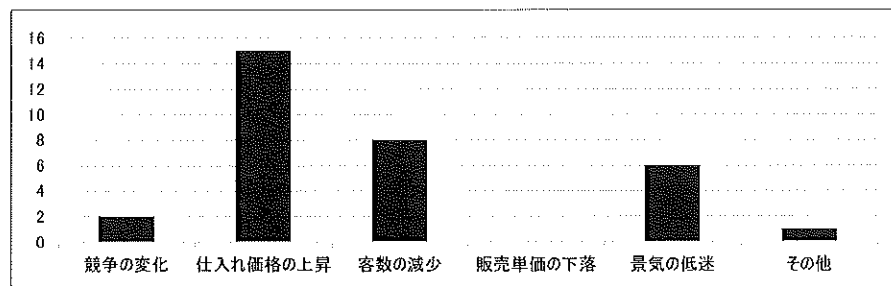
※複数回答あり



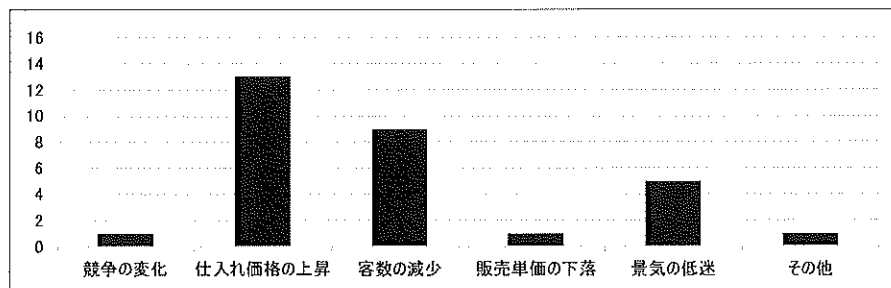
続いて、現状の外部環境の変化について、経営上の困りごとは何かを選択式(複数回答可)にて問うた。その結果、「客数の減少」が最も多く10者、続いて「景気の低迷」が9者、「仕入れ価格の上昇」が6

者という結果となった。一方、昨年の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、7月～12月の調査も1月～6月の調査も「仕入れ価格の上昇」が最も多かったことを考慮すると、やや仕入れに関する状況は、落ち着きが見られる様子がうかがえる。また、「客数の減少」や「景気の低迷」が昨年より大きく増えていることは、地域全体の景況感の弱さが透けて見える。

[参考グラフ]令和6年7月～12月の調査



[参考グラフ]令和6年1月～6月の調査



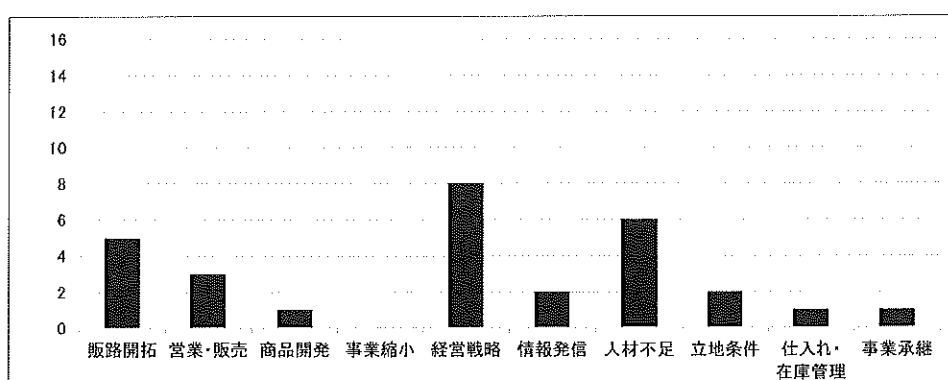
2.4 経営上の内部環境の困りごと(経営課題)について

質問:経営上での困りごとはありませんか？(経営課題／内部環境) ※複数回答可

回答:23 者(未回答 4 者)

内部環境課題	販路開拓	営業・販売	商品開発	事業縮小	経営戦略
	5	3	1	0	8
	情報発信	人材不足	立地条件	仕入れ・在庫管理	事業承継
	2	6	2	1	1

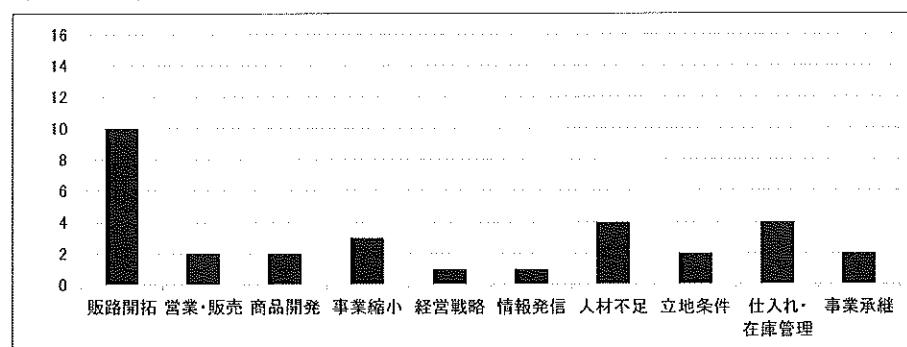
※複数回答あり ※その他 1 あり(広告宣伝の方法)



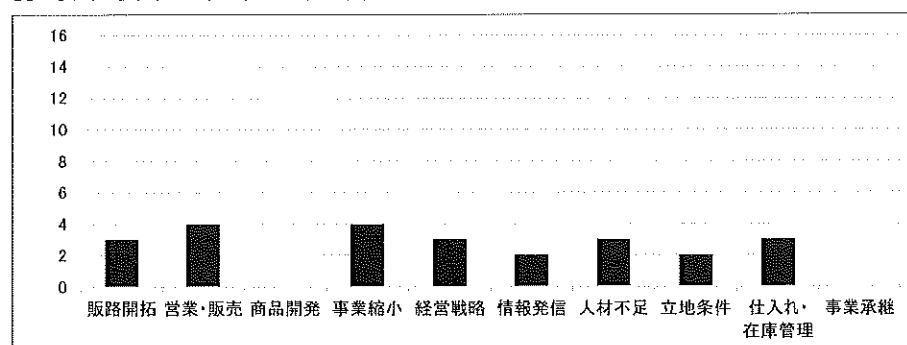
続いて、現状の内部環境の変化について、経営上の困りごと是何かを選択式にて問うた。その結果、「経営戦略」が8者、「人材不足」が6者、「販路開拓」が5者となり、

昨年の同調査(下記[参考グラフ]参照)に比べ、「経営戦略」と「人材不足」が大きく増加している。経営の根幹となる経営戦略の明確化は、適切な経営計画や事業計画の策定が求められる。「人材不足」については、非常に難しい課題ではあるが、地域内や近隣地域の事業者、異業種、公的機関などとの連携や副業・兼業人材の活用など、従来にない新たな対策が求められる。

[参考グラフ]令和6年7月～12月の調査



[参考グラフ]令和6年1月～6月の調査



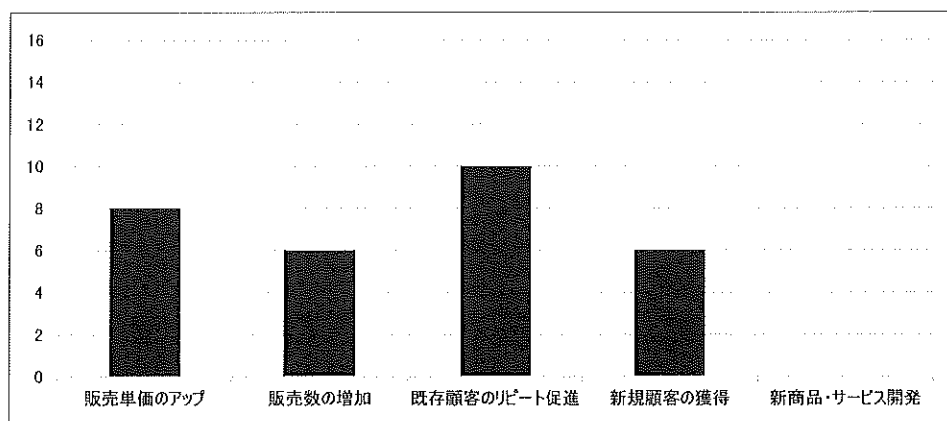
2.5 今後の売上拡大に向けて最も必要なことについて

質問: 今後売上拡大を図るためにもっとも必要なことはどれですか？

回答: 26 者 (未回答 1 者)

売上拡大のために	販売単価のアップ	販売数の増加	既存顧客のリピート促進	新規顧客の獲得	新商品・サービス開発
	8	6	10	6	0

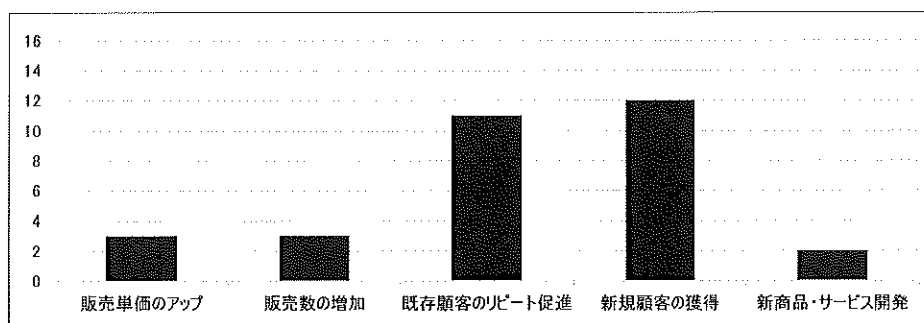
※複数回答あり



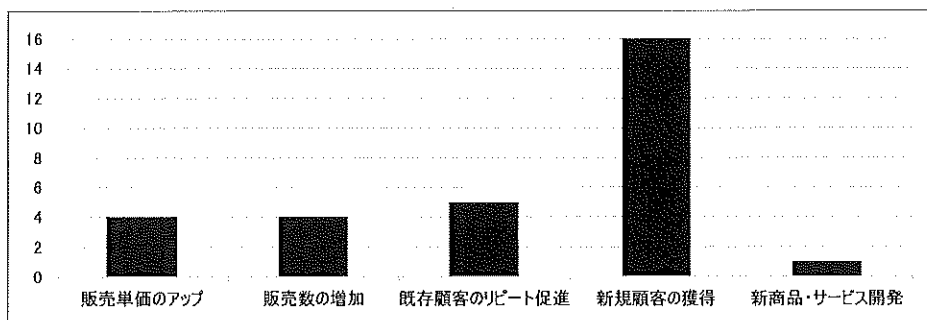
続いて、今後、売上拡大に向けて最も必要と思うことは何かを選択式にて問うた。その結果、「既存顧客のリピート促進」が 10 者、「販売単価のアップ」が 8 者と、昨

年の同調査(下記[参考グラフ]参照)にあった「新規顧客の獲得」が最も多かった傾向から、大きく変化した。個々の事業者によって、既存顧客と新規顧客の重要性は異なるだろうが、リピート促進を重視する傾向が今回の調査で表れた。また「販売単価アップ」については、仕入れ値や人件費の上昇等合いに価格転嫁するかが共通の課題といえる。この点も今回の調査で明確に表れたと思われる。

[参考グラフ]令和 6 年 7 月～12 月の調査結果



[参考グラフ]令和 6 年 1 月～6 月の調査結果



第3章 調査結果のまとめ

3-1 調査結果のまとめ

今回の地域経済動向(景況感)のアンケート調査は、笠置町商工会が取り組む令和7年度の経営発達支援計画において、地域内の小規模事業者等の経営状況が、どのように変化したかの景況感の実態を調査し、その結果をもとに、商工会による個者支援に活かすことを目的としたものである。

結果、笠置町商工会全会員67者に対し、27者からの回答を得られたが、回収率は40.3%と半数を割り込む結果となった。各会員においては、分母となる多くの回答が得られるよう改めてご協力をお願いするとともに、より精度の高い情報を収集し、個者支援に活かしていきたい。

アンケート調査結果のまとめ

① 昨年(令和6年1月～6月)と比べた売上の傾向について

「ほぼ変わらない」と回答した事業者が9者と最も多いが、「やや増加」と「やや減少」が同数の7者、「かなり増加」と「かなり減少」も同数の2者となり、増加傾向と減少傾向の割合が同等となった。昨年の同調査では、減少傾向のほうが多かったため、売上は改善の兆しが見られると思われる。

② 昨年(令和6年1月～6月)と比べた利益の傾向について

「売上の傾向」と同じような結果となったが、若干、減少傾向が上回った。昨年の同調査では、「やや減少」が年間を通じて最も多かったことを考慮すると、利益も改善の兆しが見られると思われる。

③ 経営上の外部環境の困りごと(経営課題)について

「客数の減少」が10者と最も多く、「景気の低迷」が9者と続く結果となった。昨年の同調査では、「仕入れ価格の上昇」が年間を通じて最も多かったことを踏まえると、仕入れ状況の落ち着き感が見られるように思われる。また、「客数の減少」と「景気の低迷」が多い結果となったことは、地域全体の景況感の弱さの表れのようにも思われる。

④ 経営上の内部環境の困りごと(経営課題)について

「経営戦略」が最も多く8者、「人材不足」が6者、「販路開拓」が5者と続く結果となった。特徴的な点は、昨年の同調査で「経営戦略」に課題があると回答した事業者が年間を通じて少数だったが、経営計画や事業計画の策定が求められる結果が今年は顕著に表れた。また、「人材不足」については、ほとんどの業種に見られる深刻な課題であり、さらに笠置町という地域性もあって、非常に難しい課題であるが、様々な連携や副業人材等の活用など、新たな対策が求められる。

⑤ 今後の売上拡大に向けて最も必要なことについて

「既存顧客のリピート促進」が10者と最も多く、続いて「販売単価のアップ」が8者となった。ここでも、昨年の同調査との違いが表れており、「新規顧客の獲得」が減少し、「既存顧客のリピート促進」が増加している。また、「販売単価のアップ」についても、大きく増加しており、仕入れ値等の上昇によるコスト増を、いかに価格転嫁するかが大きな課題といえる。

(参考)

2025 年版中小企業白書・小規模企業白書から

毎年、国(中小企業庁)の中小企業白書・小規模企業白書が公表されており、2025 年度版もすでに公表されています。

※「小規模企業白書」と検索すると容易に見ることができます。

その 2025 年版中小企業白書・小規模企業白書の概要版の最初のページのみを抜粋し、昨年度に続いて紹介します。



2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要	
1. 中小企業白書・小規模企業白書の方向性	
① 円安・物価高の継続や「金利のある世界」の到来による生産・投資コスト増、構造的な人手不足など、中小企業・小規模事業者が直面する状況は依然として厳しい。一方、地域経済・日本経済全体の成長の観点からも、雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者への期待は大きい。地域コミュニティ・経済・文化・課題解決の担い手として、地域経済基盤を維持し、地域のニーズに細やかに対応する役割も期待されている。	
② 激変する環境において、従来のやり方では現状維持も困難であり、自社の現状を把握して適切な対策を打つ力が必要。中小企業・小規模事業者が課題を乗り越え、成長・持続的発展を遂げるに当たって重要となる、経営者の「経営力」を中心に、事例を交えつつ分析を行った。	
2. 中小企業・小規模事業者の動向	
③ 円安・物価高の継続や30年ぶりの金利上昇は、輸出より輸入比率が高く借入金依存度も高い中小企業・小規模事業者には、利益下押しのリスク。	
④ 2024年の春季労使交渉では、約30年ぶりの賃上げ率を達成も、大企業との差は拡大。労働分配率は8割近く、更なる賃上げ余力も厳しい状況。	
⑤ 殆どの業種で深刻な人手不足にあり、業績改善なき賃上げも増えており、コストカット戦略は限界。営業利益向上による賃上げ余力の創出が必要。そのため、積極的な設備投資・デジタル化と、適切な価格設定・価格転嫁の推進により、労働生産性を高めていくことが重要。	
⑥ 倒産・休廃業は足下で増加。後継者不在率は減少傾向にあるが、経営者年齢は依然高い水準で推移しており、事業承継に向けた取組が必要。	
3. 中小企業・小規模事業者の成長・持続的発展に向けて有効な取組	
⑦ 「経営力」について、3つの要素に分けて分析を行ったところ、経営者の「経営力」の向上が重要であることを確認できた。	
A) 個人特性面：異業種・広域ネットワークで他の経営者と交流し、学び直しに取り組む経営者の成長意欲の高さは業績向上に寄与する。	
B) 戦略策定面：経営計画策定・実行、差別化や市場環境を意識した適切な価格設定を行う戦略的経営は業績向上や賃上げ・投資を促進する。	
C) 組織人材面：経営理念、業績・経営情報の共有を重視するオープンな経営は業績向上に寄与する。賃上げ、社内コミュニケーション円滑化、働き方・職場環境改善など、従業員を大切にすると人材経営は従業員の確保・維持に貢献する。	
⑧ 中小企業では、売上高規模ごとに「成長の壁」の打破が必要。成長の加速段階では、経営者にないスキルを持つ補完型人材確保や、経営者の職務権限分散による一人経営体制の克服が重要。売上高100億円以上では、拡大する組織を経営者と共に支える経営人材やDX人材の確保が重要。また、企業規模拡大には、積極的なM&Aやイノベーション、海外展開の推進が有効な手段。	
⑨ 小規模事業者では、事業規模・商圏に限られる中、差別化による独自の強みの創出が重要。経営計画策定等を通じ、経営者のリテラシーを高め、経営の振り返りと改善のサイクルを通じた「経営の自走化」を目指すことも重要。地域の社会課題解決事業を担うビジネスの推進も重要。	

このページの赤枠(太枠)で囲んだ部分に注目されたい。

ここには、事業者が発展するためには、ズバリ、「経営者の経営力の向上」が重要であると明記されました。また、経営者の3つの要素として「個人特性面」、「戦略策定面」、「組織人材面」が挙げられています。今回の地域内景況感調査でも、「経営戦略」が課題と答えた事業者が多く、ここでいう経営者の「戦略策定面」の重要性とつながっていると思われます。また、「個人特性面」における、「異業種・広域ネットワークで他の経営者と交流」の大切さも挙げられています。これらのヒントとなるのが、この概要版に示されていますので、ぜひご確認いただき、内容を再確認され持続的または成長的発展を図っていかれたい。

第4章 資料

4-1 アンケート調査票 (サイズ:A4)

会員各位

令和7年7月吉日

笠置町商工会
会長 大西 篤司
(公印省略)

令和7年度(1月～6月)景況感調査
アンケートのご協力のお願い

拝啓 初夏の候、ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。

さて、当会では、経営発達支援計画の一環として、地域の景況感、特に物価高騰等の外部環境の変化によって、笠置町内の事業者の経営にどういった影響を及ぼしているか等の実態を把握するため、独自の調査をさせていただき、今後の経営支援に役立てたいと考えています。事業者の皆様におかれましては、様々な外部環境の変化によって、経営環境に影響を及ぼしているものと思われます。つきましては、同封のアンケート用紙にご記入いただき、ご回答をFAXまたはWeb等にてお願いしたいと存じます。簡単なアンケート内容にしておりますが、誠に勝手ながら令和7年8月10日までの期限を設定させていただきます。ご協力のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

敬具

※Web でのご回答は、
こちらの QR コードから可能です。



[ご質問やお問合せ窓口]

笠置町商工会
石徳、東

TEL:0743-95-2159

FAX:0743-95-2960

E-mail:kasagi-sci@kyoto-fsci.or.jp

笠置町商工会 令和7年度(1月～6月)景況感調査アンケート用紙
(締切: 令和7年8月10日まで / 送信先 FAX: 0743-95-2960)

次の質問について、それぞれ○印でご回答ください。

1. 昨年(令和6年1月～6月)と比べて売上はどのような傾向にありますか？

かなり増加した	やや増加した	ほぼ変わらない	やや減少した	かなり減少した
---------	--------	---------	--------	---------

2. 昨年(令和6年1月～6月)と比べて利益はどのような傾向にありますか？

かなり増加した	やや増加した	ほぼ変わらない	やや減少した	かなり減少した
---------	--------	---------	--------	---------

- 3-1. 経営上での困りごとはありますか？(経営課題/外部環境) ※複数回答可

競争の変化	仕入れ(原材料価格) 価格の上昇	客数の減少	販売単価の下落	景気の低迷
その他()				

- 3-2. 経営上での困りごとはありますか？(経営課題/内部環境) ※複数回答可

販路開拓	営業・販売	商品開発	事業縮小	経営戦略
情報発信	人材不足	立地条件	仕入れ・在庫問題	事業承継
その他()				

4. 今後売上拡大を図るためにもっとも必要なことはどれですか？

販売単価のアップ	販売数の増加	既存顧客の リピート促進	新規顧客の獲得	新商品・新サービス 開発
----------	--------	-----------------	---------	-----------------

5. その他、具体的な経営課題(お悩みごと)等がございましたら、お聞かせください。

事業者名