

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

7月～12月調査

令和8年2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7月～12月)と比べた売上の傾向について	
2.2 昨年(令和6年7月～12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
3.1 調査結果のまとめ	
第4章 資料	p9～p10
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、地域の景況感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 68 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 31 件（回収率 45.6%）

1.3 アンケート調査の項目

- ・ 昨年(令和6年7月～12月)と比べて今年の売上はどのような傾向にあるか
- ・ 昨年(令和6年7月～12月)と比べて今年の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

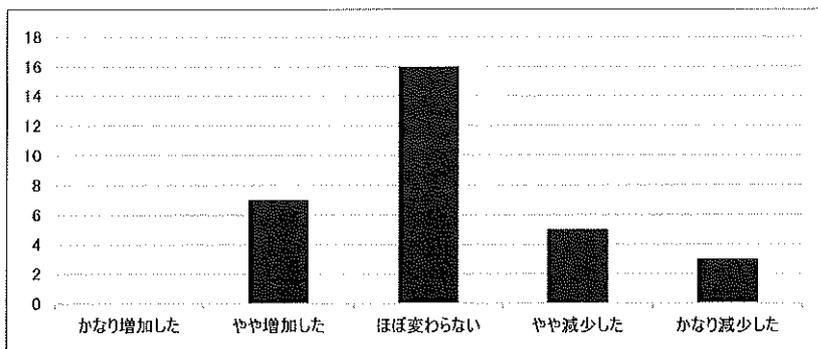
第2章 調査集計結果

2.1 昨年(令和6年7月～12月)と比べた今年の売上の傾向について

質問:昨年(令和6年7月～12月)と比べて売上はどのような傾向にありますか？

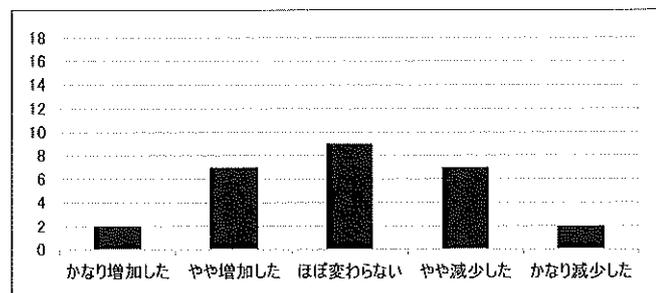
回答:31者

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
	0	7	16	5	3

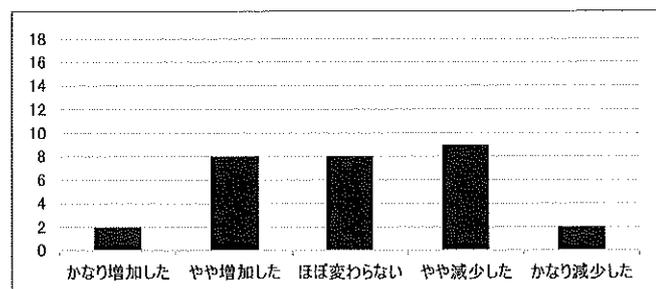


今回の地域経済動向(景況感)のアンケート調査では、昨年(令和6年7月～12月の半年間)と比べた今年の売上について、どのような傾向にあるかを問うた。その結果、今年(令和7年7月～12月の半年間)の売上は、昨年の同期間と比べて、「かなり増加」が0者、「やや増加」が7者、「ほぼ変わらない」が16者、「やや減少」が5者、「かなり減少」が3者となった。一方、今年の1月～6月や昨年の同期間(7月～12月)の同調査(下記[参考グラフ]参照)との比較では、「やや増加」と「ほぼ変わらない」と「やや減少」に差があまりなかったが、今回は「ほぼ変わらない」と回答した事業者が非常に多く見られた。

[参考グラフ]本年度(令和7年)1月～6月の調査結果



[参考グラフ]昨年度(令和6年)7月～12月の調査結果

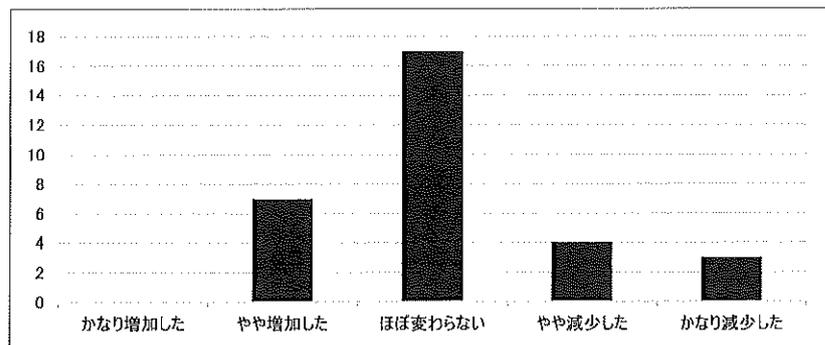


2.2 昨年(令和6年7月～12月)と比べた今年の利益の傾向について

質問:昨年(令和6年7月～12月)と比べて利益はどのような傾向にありますか？

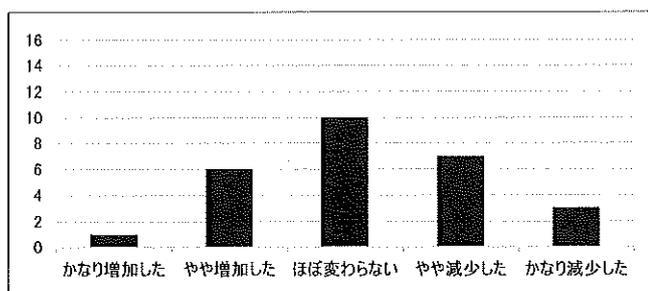
回答:31者

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
		0	7	17	4

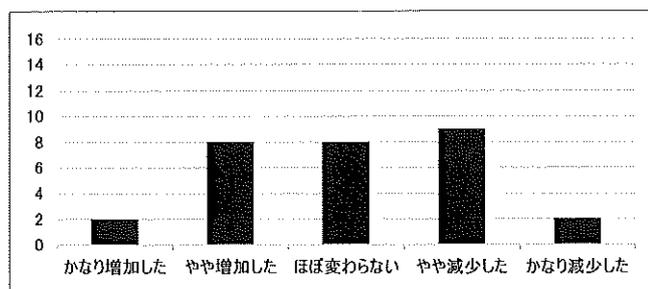


次に、昨年(令和6年7月～12月の半年間)と比べた今年の利益について、どのような傾向にあるかを問うた。その結果、今年(令和7年7月～12月の半年間)の利益は、昨年と比べて、「かなり増加」が0者、「やや増加」が7者、「ほぼ変わらない」が17者、「やや減少」が4者、「かなり減少」が3者となり、先の質問の「売上」に関する状況とほぼ同じ結果となった。また、今年の1月～6月や昨年の同期間(7月～12月)の同調査(下記[参考グラフ]参照)との比較においても、先の質問の「売上」に関する比較と同じように、「やや増加」と「ほぼ変わらない」と「やや減少」に差があまりなかったが、今回は「ほぼ変わらない」と回答した事業者が非常に多く見られた。

[参考グラフ]本年度(令和7年)1月～6月の調査結果



[参考グラフ]昨年度(令和6年)7月～12月の調査結果



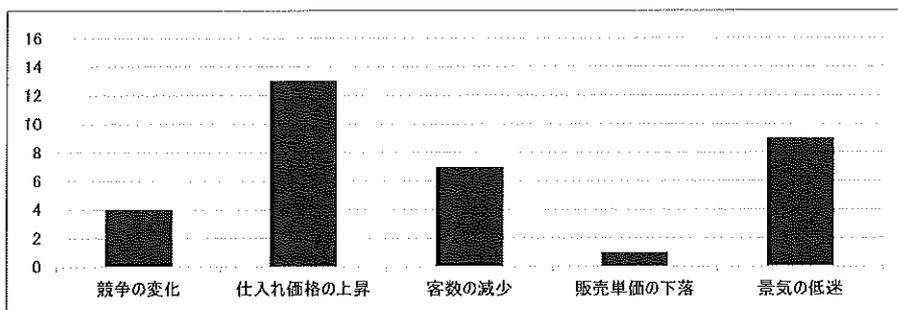
2.3 経営上の外部環境の困りごと(経営課題)について

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:30者(未回答1者)

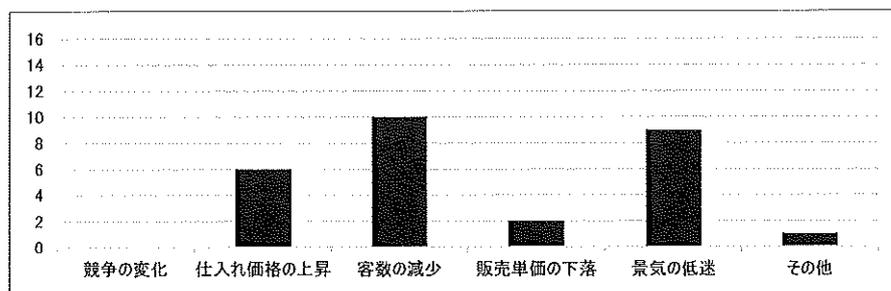
外部環境課題	競争の変化	仕入れ価格の上昇	客数の減少	販売単価の下落	景気の低迷
	4	13	7	1	9

※複数回答あり

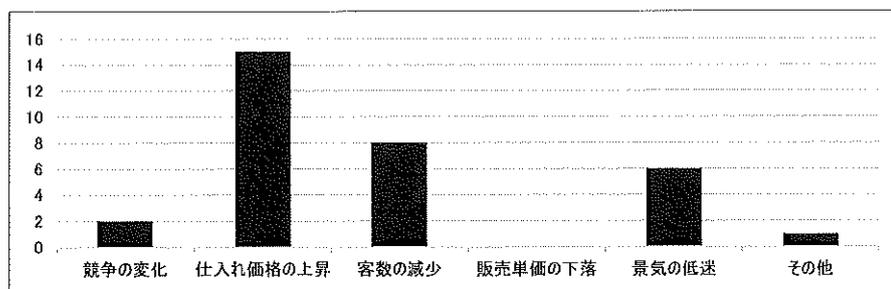


続いて、現状の外部環境の変化について、経営上の困りごとは何かを選択式(複数回答可)にて問うた。その結果、「仕入れ価格の上昇」が最も多く13者、続いて「景気の低迷」9者、「客数の減少」が7者、「競争の激化」が4者という結果となった。今年の1月～6月の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、「客数の減少」と「景気の低迷」という回答がやや多かったが、昨年度の同期間と同様に「仕入れ価格の上昇」が大きく伸びている。この結果だけを見ると、今年の前半は仕入れ価格の上昇に落ち着きが見られた様子が見えかけたが、後半に入って再び上昇してきたという感覚を持たれた事業者が多く見受けられる。取引先や顧客との適切な交渉等による価格転嫁が引き続き求められる。

[参考グラフ]本年度(令和7年)1月～6月の調査結果



[参考グラフ]昨年度(令和6年)7月～12月の調査結果

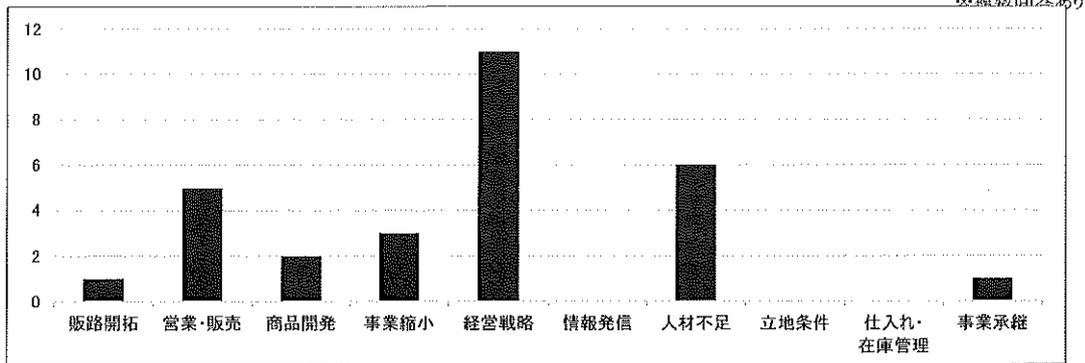


2.4 経営上の内部環境の困りごと(経営課題)について

質問:経営上での困りごとはありますか?(経営課題/内部環境) ※複数回答可

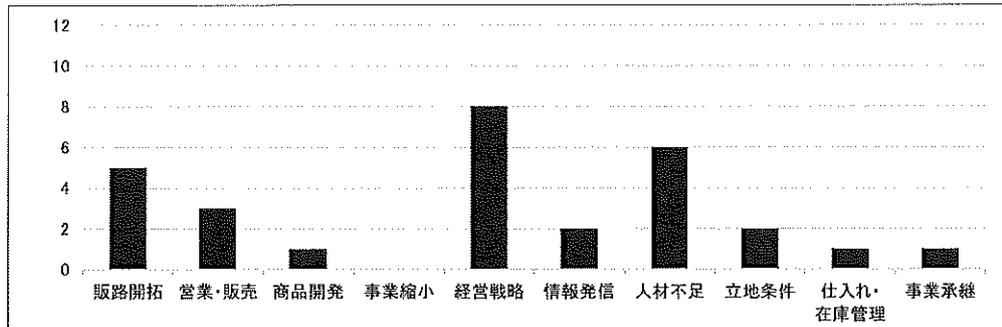
回答:26者(未回答・なし5者)

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
	1	5	2	3	11
情報発信	0	6	0	0	1
	仕入れ・在庫管理	0	0	0	1
事業承継	0	0	0	0	1

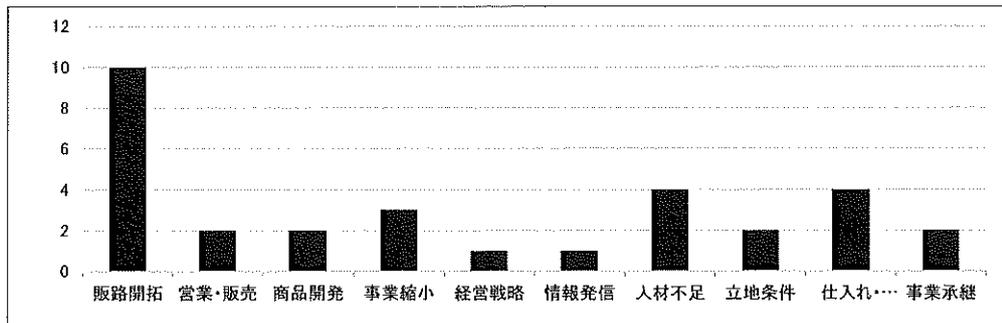


続いて、現状の内部環境の変化について、経営上の困りごとは何かを選択式にて問うた。その結果、「経営戦略」が最も多く11者、続いて「人材不足」6者、「販売・営業」5者と続いた。今年の1月～6月の同調査(下記[参考グラフ]参照)でも、「経営戦略」8者、「人材不足」6者と、今回と同様にトップ2の課題であり、「経営戦略」という事業の根幹に関わる課題が増えていることが特徴と言える。一方、昨年度の同期間との比較では、逆に「経営戦略」が1者と少なく、「販路開拓」が10者で最も多かったことから、内部環境における課題の変化がうかがえる。

[参考グラフ]本年度(令和7年)1月～6月の調査結果



[参考グラフ]昨年度(令和6年)7月～12月の調査結果



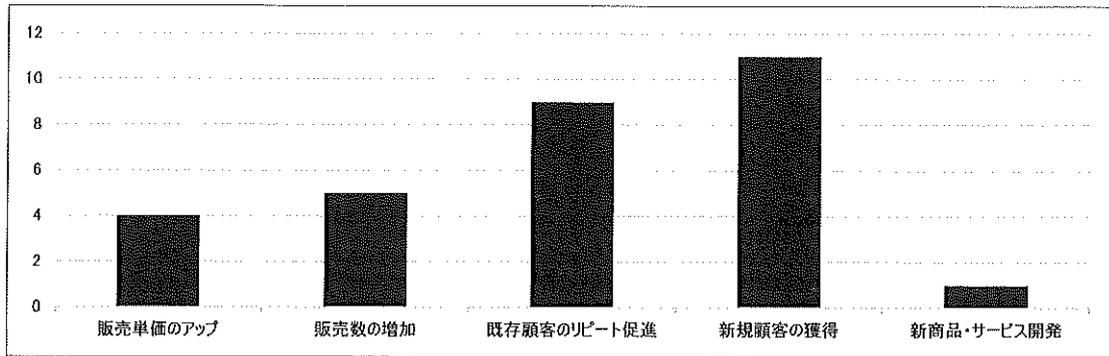
2.5 今後の売上拡大に向けて最も必要なことについて

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: 27 者(未回答 3 者、その他(人員の増加)1 者)

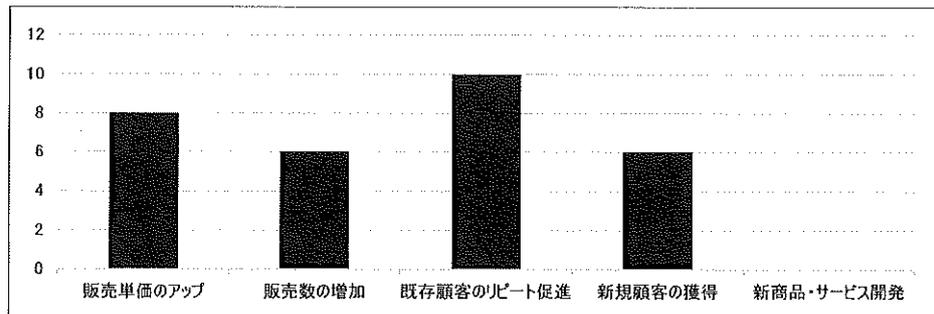
売上拡大のために	販売単価のアップ	販売数の増加	既存顧客のリピート促進	新規顧客の獲得	新商品・サービス開発
	4	5	9	11	1

※複数回答あり

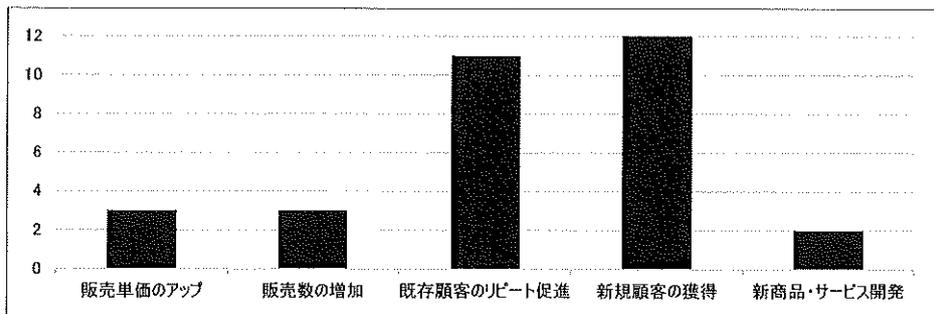


続いて、今後、売上拡大に向けて最も必要と思うことは何かを選択式にて問うた。その結果、「新規顧客の獲得」11 者、「既存顧客のリピート促進」9 者、「販売数の増加」5 者、「販売単価のアップ」4 者と続いた。一方、今年の 1 月～6 月の同調査(下記[参考グラフ]参照)では、「既存顧客のリピート促進」最も多く 10 者、次いで「販売単価のアップ」8 者となっていた。また、昨年度の同期間の調査では、今回と同様に「新規顧客の獲得」12 者と「既存顧客のリピート促進」11 者が突出していたことから、年間の前半と後半での違いや、その時々々の景況感の違いが表れているように思われる。

[参考グラフ]本年度(令和 7 年)1 月～6 月の調査結果



[参考グラフ]昨年度(令和 6 年)7 月～12 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68者に対し、31者からの回答を得られたが、回収率は45.6%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7月～12月)と比べた売上の傾向について

昨年の同期間や今年の前半に比べ、今回は「ほぼ変わらない」が16者と突出して多い結果となった。この結果から、一概には言えないが、景況感のバロメータともいえる「売上」は、あまり回復していない事業者が多いことが推測される。

② 昨年(令和6年7月～12月)と比べた利益の傾向について

「売上の傾向」とほぼ同じ結果となり、「ほぼ変わらない」が17者と突出した結果となった。このことも、笠置町における景況感、あまり回復していない事業者が多いことが推測される。

③ 経営上の外部環境の困りごと(経営課題)について

「仕入れ価格の上昇」が13者と最も多く、「景気の低迷」が9者と続く結果となった。今年1月から6月の前半の同調査では、「仕入れ価格の上昇」が6者とやや少なくなっていたが、再び、困りごとの最上位に浮上した結果である。これは、昨年の同期間でも同様の結果が見られており、年の前半と後半の違い、もしくは、物価上昇等の影響が再び表れたようにも見られる。仕入れ価格の上昇を売価に反映させる価格転嫁が引き続き求められる。

④ 経営上の内部環境の困りごと(経営課題)について

今年前半の同調査でも見受けられた「経営戦略」についての課題感が、今回の調査で大きく伸びた結果となった。「経営戦略」とは、経営目標の達成に向けて、限られた資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を適切に配分し、どのように勝ち抜いていくかという経営の根幹的なものである。これを一番の課題と捉えられていることは、それぞれの事業者が経営戦略を見直すべきだと考えている様子が見える。

⑤ 今後の売上拡大に向けて最も必要なことについて

今回は「新規顧客の獲得」が最も多い結果となった。これは、昨年の同期間でも同様の結果が見られていたが、今年前半の同調査では「既存顧客のリポート促進」と「販売単価のアップ」が多く見られていた。ここでも、年の前半と後半の違いがある様子が見える。

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8年1月吉日

笠置町商工会
会長 大西 篤司
(公印省略)

令和7年(7月～12月)の景況感調査 アンケートのご協力をお願い

拝啓 新春の候、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、特に長引く物価高騰や米国関税の影響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8年1月31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(7月～12月)の景況感調査アンケート用紙
 (締切: 令和8年1月31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7月～12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7月～12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	
------	--