

加東市景況調査 報告書

令和 8 年 8 月 31 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	5
4. 直面している経営上の課題	6
5. 課題を解決するための取り組み	10
6. 今後期待される支援策	11
7. 価格転嫁	14
8. 賃上げ	15
9. トランプ関税の影響	16
10. 業種×売上	17
11. 業種×価格転嫁	18
12. 従業員数×利益	19
13. 従業員数×賃上げ	20
14. 総論	21

1. 加東市景況調査の概要

〔調査概要〕

調査票発送：令和8年3月6日（金）
回答締切：令和8年3月27日（金）
調査対象：加東市商工会員

送付事業所数：969

回答事業所数：252（FAX・持参…114）

回答率：26.0%

加東市景況調査

回答期限
3/27（金）

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7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7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. 円安 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. 同業者の進出 12. 事業承継・引き継ぎに関すること
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。

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で選択した支援策について、具体的な内容があれば記入してください。

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が。

1. 大幅に上げた（10%以上） 2. 少し上げた（5%以上～10%未満）
3. わずかに上げた（1%以上～5%未満） 4. 変わらない 5. 減らした

Q13. アメリカのトランプ政権による対日追加関税（トランプ関税）が令和7年8月に発動されましたが、御社の経営においてトランプ関税の影響はありますか。

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（ ）

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、法人 65.7%、個人事業主 33.1%（その他 1.2%）であった。加東市の会員構成比と比べると、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 35.7% を占め、従業員数 20 人以下の事業所は 77.5% 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（82.6%）と近い結果であり、地域事業者の規模感を反映している（図2）。

業種別に見ると回答が多い順に、製造業 22.0%、卸・小売業 20.4%、サービス業 15.6%、建設業 10.8%、宿泊・飲食業 9.2% という結果となった。今回の調査では幅広い業種から回答が得られており、加東市商工会の会員企業の景況をバランス良く反映していると推測することができる（図3）。

- 図1 事業形態の割合：法人 65.7%、個人事業主 33.1%、その他 1.2%
- 図2 従業員数の割合：0～2 人 35.7%、3～5 人 18.1%、6～10 人 14.1%、11～20 人 9.6%、21～50 人 10.8%、51 人以上 11.7%
- 図3 業種別の割合：製造業 22.0%、卸・小売業 20.4%、サービス業 15.6%、建設業 10.8%、宿泊・飲食業 9.2%、その他 22.0%

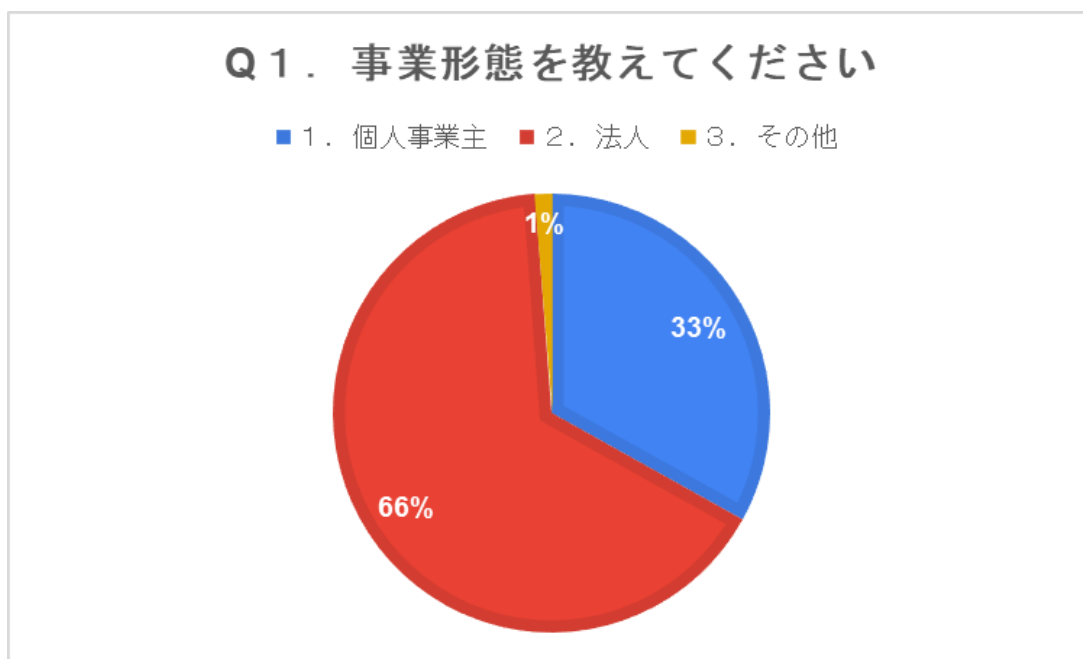


図1 事業形態の割合

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. 21～50人 ■ 6. 51人以上

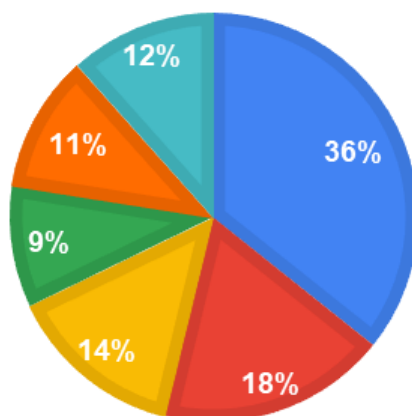


図2 従業員数の割合

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

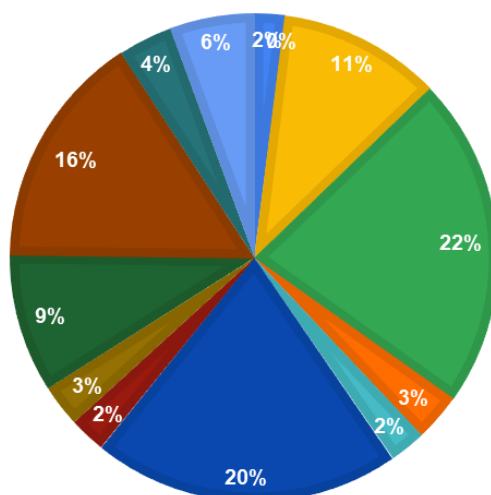


図3 業種別の割合

3. 売上・利益

売上について、増加した（28.9%）、不変（33.1%）、減少した（38.0%）となった。減少したと答えた事業所が最も多く、物価高騰や消費者マインドの低迷、需要の偏りなどが売上を圧迫している要素として考えられる（図4）。

営業利益については、減少したと回答した事業所が 45.5%となった。仕入・原材料価格や人件費、経費の上昇が直接利益を圧迫していると想定される。利益が増加したと答えた企業は 21.0%にとどまり、コスト上昇分の価格転嫁が追いついていない状況がうかがえる（図5）。

- 図4 売上の増減の割合：減少した 38.0%、不変 33.1%、増加した 28.9%
- 図5 営業利益の増減の割合：減少した 45.5%、不変 32.8%、増加した 21.7%

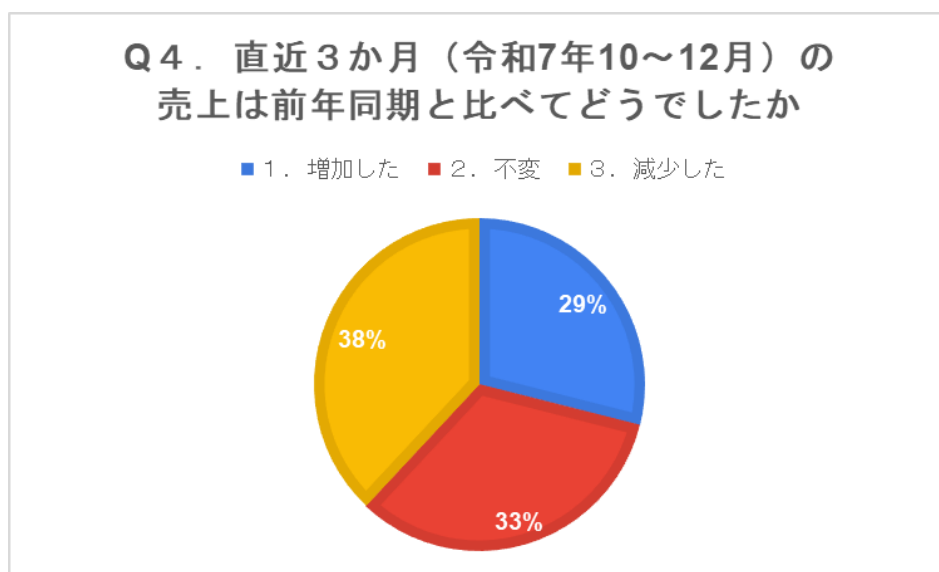


図4 売上の増減の割合

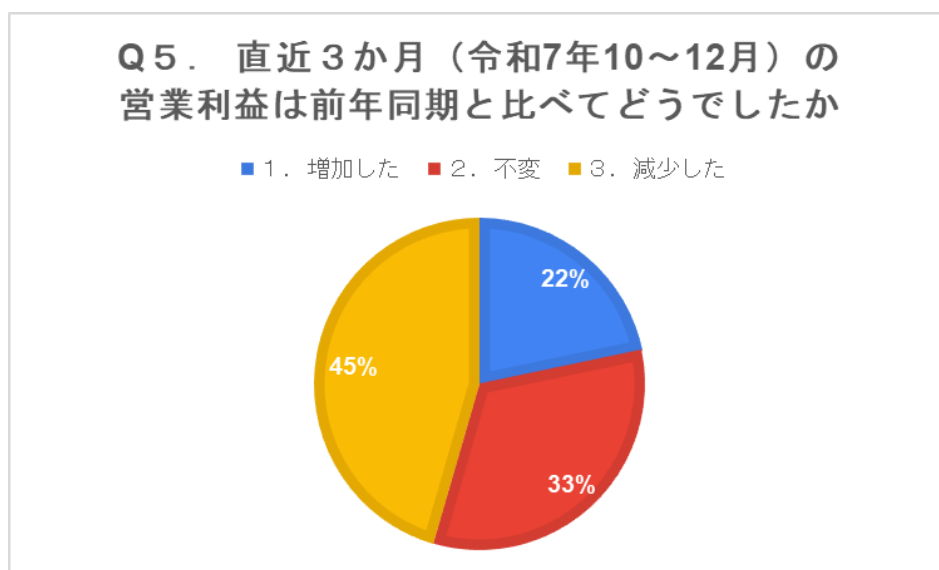


図5 営業利益の増減の割合

4. 直面している経営上の課題

仕入・原材料価格の上昇（60.9%）、人件費の上昇（40.7%）、人件費以外の経費の上昇（39.9%）が上位を占め、次いで従業員の確保難（28.6%）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、人件費高騰や人材不足が重なり、企業の収益確保と事業継続に深刻な影響を与えている（図6）。

- **図6 直面している経営上の課題（複数回答）**：仕入・原材料価格上昇 60.9%、人件費上昇 40.7%、人件費以外の経費上昇 39.9%、従業員確保難 28.6%、店舗・設備老朽化 21.0%、価格転嫁困難 20.2% 等

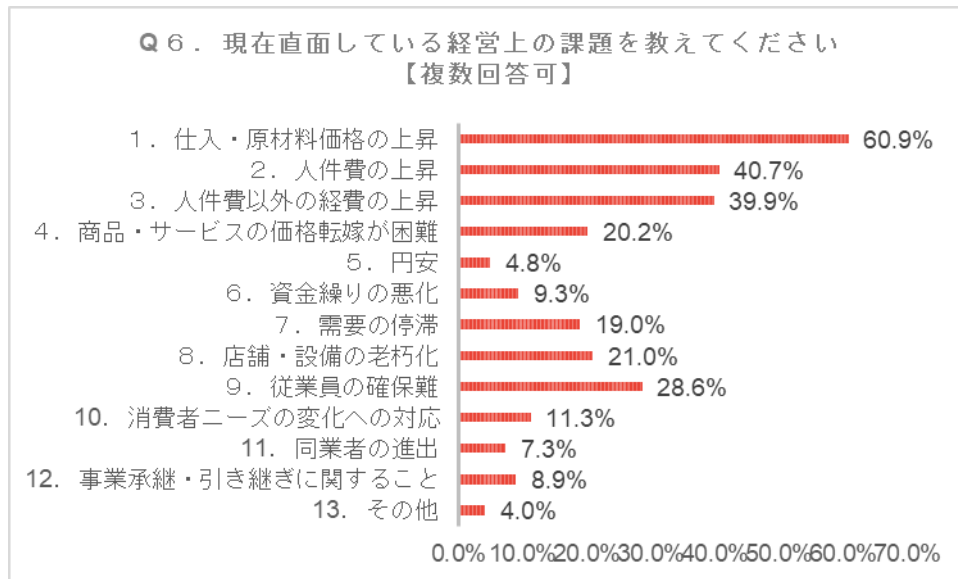


図6 直面している経営上の課題

Q7では経営上の課題について66人から記述回答が得られた。要約すると次のようになる。

「原材料やコーヒー豆・食材費・資材費、光熱費・燃料費の高騰が続いており、これを販売価格に転嫁すると顧客離れを起こすため利益を減らして対応せざるを得ない厳しい状況にある。また、人材不足や求人を出しても応募が来ない問題、最低賃金改定に伴う人件費高騰、設備の老朽化に対する資金難、公共事業や需要の減少、後継者不在など多岐にわたる課題が浮き彫りとなっている。」

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。

1) 原材料・資材・仕入価格高騰・円安に関する課題

- 一昨年から引き続いて仕入価格の上昇が目立っている。仕入額をそのまま販売価格へ転嫁すると客離れを招き販売量が著しく減少するため、利益幅を削って対応せざるを得ず、厳しい経営が続いている。また同業他社においても、商圈を越えて原価を下回るような価格（逆ザヤ）で販売する動きが見受けられる。昨年の政府介入等も含め、業界全体が厳しい状況に置かれている。

- コーヒー豆や食材費などの仕入価格が年々上昇しており、利益の確保が難しくなっている。手作り料理の提供維持に努めているが、定食等の販売価格へ転嫁することが難しく苦慮している。
- 地球温暖化による世界的な原料生産量の減少に伴い、仕入・原材料価格が高騰している。売上高が横ばいであっても収益が圧迫される構造となっており、気候変動という背景から自社単独での根本的対策が極めて困難である。
- 燃料費や資材費が高騰する中、木材製品等の運搬費用を製品価格へ転嫁できずに自社で吸収している。
- ここ 10 年で肉や海産物などの食材仕入単価が倍以上に跳ね上がっている。
- コロナ禍以降のお客様のライフスタイルの変化により需要が減少・客足が激減した。その一方で、物価高騰に伴う仕入価格や光熱費の上昇が続いており、店舗の継続自体が困難な状況に陥っている。
- 海外からの輸入部品・部材が円安の影響により著しく高騰している。
- 廃棄物処理業における水処理剤や水中ポンプ等の消耗品・機械設備類の値上がりが著しい。
- 製造用機械の加工時に使用する消耗品や部品等の費用が高騰している。

2) 価格転嫁の困難さ・価格競争に関する課題

- 燃料費の高騰をはじめ、物価高の中で価格転嫁を行うことが容易ではない。
- コスト上昇分を 100%速やかに販売価格へ反映させることが難しい。
- BtoB（企業間取引）において、原材料費や消耗品が高騰しているにもかかわらず、取引先との交渉で納入単価を上げることができず、価格転嫁が困難である。
- 物価高騰や人件費上昇が続く一方で、顧客からは「安ければ安い方がいい」と価格面を重視されることが多く、適正な価格転嫁を進めることが非常に難しい。
- 販売価格を引き上げると購入・利用数が減ってしまうため、値上げに踏み切れない。
- 同業他社との価格競争が激化している。

3) 人件費上昇・最低賃金・人材確保に関する課題

- 毎年の最低賃金の引き上げ幅が大きく、人件費負担が重くなっている。また地域的な要因もあり、必要な人員が集まりにくい。
- 求人を出しているがまったく応募・問い合わせがなく、従業員の高齢化が年々進行している。国の政策により賃上げを実施せざるを得ない一方で、材料高騰も重なり利益が減少している。
- 人手不足が深刻で従業員を十分に休ませることができないため、休業日を増やすか、家族経営のみに縮小して営業するか苦渋の決断を迫られている。
- 人手不足を背景に、燃料高や材料費高への対応とあわせて外国人人材（技能実習生等）に頼らざるを得ない状況が続いている。
- 人件費の高騰以上に、そもそも人材を確保・採用すること自体が極めて困難である。
- 将来的なサービス向上のために人員を採用・増員しているが、育成期間中はすぐに売上拡大へ直結しない一方で、給与水準は引き上げ続けなければならず収益

- を圧迫している。
- ・ バス・タクシー等の運転士不足や部材・原油高騰が深刻化しており、採用活動の強化を図っている。
 - ・ 製造オペレーターの3交代勤務者の確保が極めて厳しく、定年後の再雇用（嘱託）で人員をやりくりしている状態である。募集を出しても応募が来ない。
 - ・ 非正規雇用者の正社員化に向けた対応や負担の増加。
 - ・ 長期的な視点に立った人材確保のためのネットワーク・仕組み構築が必要である。

4) 設備老朽化・修繕費・固定費・資金繰りに関する課題

- ・ 光熱費・燃料費の高騰に加え、設備の老朽化に伴う修理費・修繕負担が増加している。
- ・ 店舗のドアやシャンプー台など、設備の老朽化に伴う修繕費・改修コストがかさんでいる。
- ・ 固定資産税や各種税金、社会保険料の負担が非常に大きく、経営を強く圧迫している。
- ・ 工事・施工に関する資材価格や仕入価格が非常に不安定である。欠品・品薄を防ぎ工期を守るために過剰に在庫を抱えがちになる上、見積もり時と実際の仕入時で価格が上昇してしまい、受注できても利益に結びつきにくい。
- ・ 広告手法の多様化（新聞折込等の紙媒体からネット広告まで）に伴い、広告宣伝にかかるコストが上昇している。
- ・ 介護報酬の引き上げが追いつかない中で、各種支払いや運用コストが増加しており厳しい運営が続いている。

5) 需要低迷・発注減少・地域経済に関する課題

- ・ 日本全体が抱える人口減少問題により、あらゆる分野で需要が縮小し、マイナスのスパイラル（悪循環）に陥っている。
- ・ 公共事業の発注量自体が減少していることが最大の経営圧迫要因となっている。また工事の発注遅延も発生しており、仕事の確保が難しい上に仕入高・人件費高で利益が出ない。
- ・ 建築様式の多様化・変化により、内装材等における木材の使用度が低下・需要減少している。
- ・ これまで利用されてきた商店街の低迷・加盟店の減少や、官公庁の急速なペーパーレス化が進んだことが事業の大きなネックとなっている。
- ・ 商店街全体としてお客様の流れ（人通り）がなく、来店者が激減している。伝之助ポイントカードも「使う場所がない」「要らない」と言われる状況である。
- ・ 近年の自然災害の多発を受け、住宅設計や環境の変化に対応した事業・経営体制への転換を迫られている。

6) 高齢化・事業承継・事業縮小に関する課題

- ・ 設備を補修しながらなんとか事業を継続しているが、経営者の高齢化や後継者不足、需要の停滞から、将来的な事業縮小を検討せざるを得ない。

- 事業を娘へ引き継ぐ（事業承継）予定であるが、具体的に必要な手続きや手法について相談・支援を求めたい。
- 一人で事業を行っており現在の業務量で手一杯である。使っていない店舗・部屋等のスペースをいかに有効活用すべきか苦慮している。

7) 行政・商工会への要望・制度活用に関する意見

- 補助金の活用・申請手続きをもっと気軽かつ円滑に行えるよう、制度情報の迅速な周知や具体的なアドバイス・知恵を貸してほしい。現状では一部の限られた企業のみが活用している印象がある。
- 商工会の支援体制や会費負担に対する不満・意見。支援を受ける際の手続きに時間がかかり過ぎて即効性に欠ける点や、補助金・制度の案内方法について改善を求める。
- 事業の継続に向け、土地購入とあわせて各種補助金制度の活用を計画・検討している。

8) 各種業種・事業テーマ（単語・短文記述の整理）

- 資格取得への対応
- リサイクル業
- 警備業
- 国際交流事業
- 給湯器販売・施工業
- ゴルフ場経営
- 自動車整備・販売・買取業

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（49.8%）」の実施・検討が最も高かった。売上大幅増が見込みづらい中、支出を抑える企業努力がうかがえる。

一方で、「取引先との取引条件の見直し（26.2%）」、「業務の効率化、デジタル化の推進（22.7%）」、「販路拡大・顧客開拓（21.0%）」など、価格交渉やIT・生産性向上に向けた前向きな取り組みを行う企業も多く見られる（図7）。

- **図7 課題を解決するための取り組み**：経費削減 49.8%、取引条件見直し 26.2%、業務効率化・デジタル化 22.7%、販路拡大 21.0%、販路・仕入先変更 21.0% 等

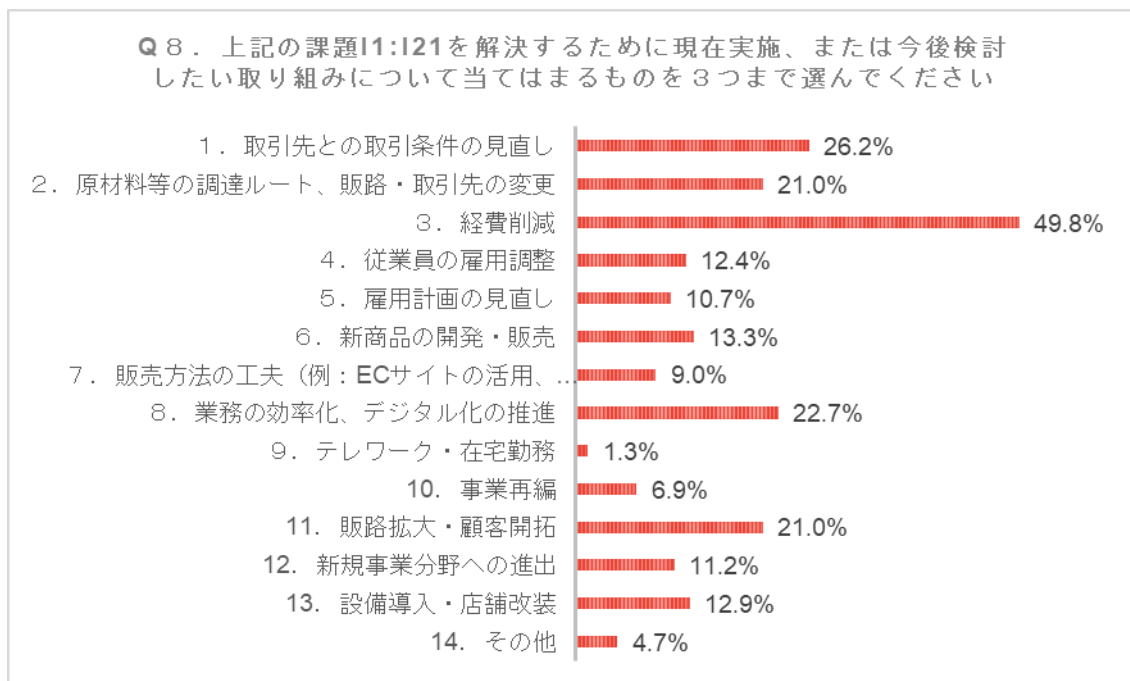


図7 課題を解決するための取り組み

6. 今後期待される支援策

「物価高騰（原材料費高騰）対策としての支援（59.1%）」を求める声が過半数を占めて最も多かった。次いで「設備投資への支援（39.2%）」や「固定費の補填（水道料金・固定資産税等）（37.6%）」が高く、直接的なコスト負担軽減策や設備導入補助が強く要望されている（図8）。

- **図8 今後期待される支援策**: 物価高騰対策支援 59.1%、設備投資支援 39.2%、固定費補填 37.6%、人材確保策 19.4%、情報提供 17.7% 等

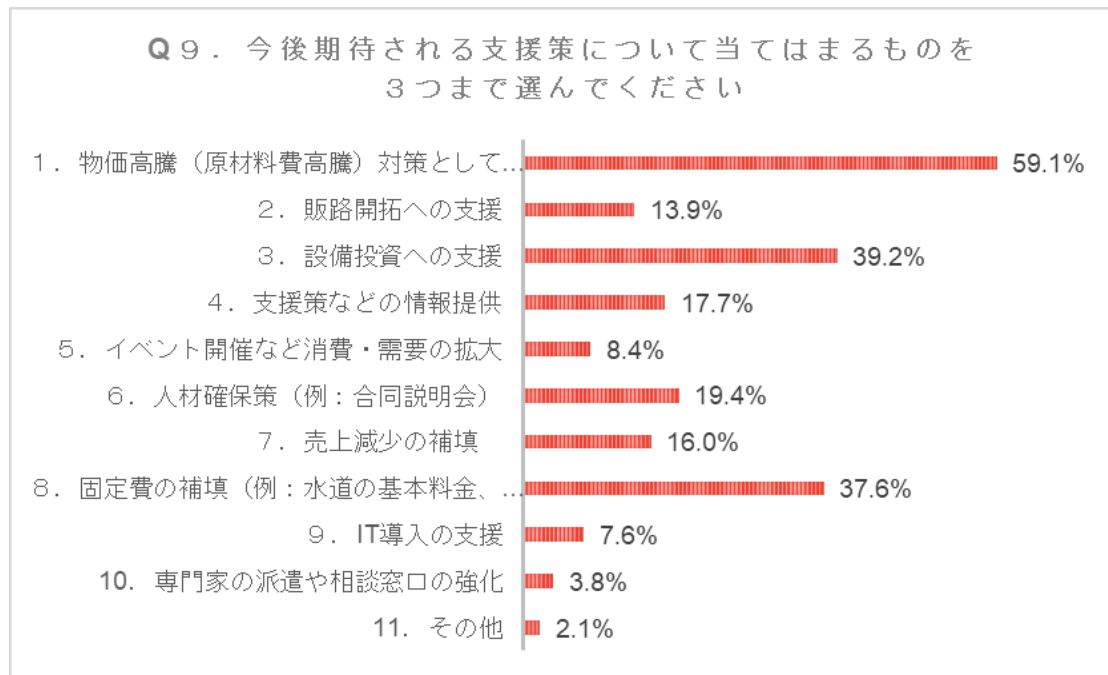


図8 今後期待される支援策

Q10 では今後期待される支援策について 32 人から記述回答が得られた。要約すると次のようになる。

「ホームページ作成や IT・AI 導入に伴う資金・ノウハウ支援、省エネ設備導入や老朽化設備更新への補助金が強く要望されている。また、地元の高校・行政・地元産業との連携による人材確保支援や、水道光熱費・固定資産税の減免・補助、情報提供の迅速化・周知徹底が求められている。」

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。

1) 物価高・エネルギー高騰・固定費負担への直接的支援

- 原油価格や石油価格の高騰に対する経済対策補助金・支援策について、一時的なものにとどまらず持続的に実施してほしい。
- 車両代、部品価格、修繕費の上昇に対する新たな支援を期待したい。
- 物価高騰や円安、関税等による事業用品全般の値上がりについて、経営への強い

影響を緩和する直接的な支援を求めたい。

- 水道料金免除のような直接的な固定費軽減策は大変助かるため、継続・再実施を期待したい。
- 外注を利用せず社員を雇用している企業に対し、消費税や固定資産税の減免措置などの優遇・支援をしてほしい（雇用維持のコストが高いため）。
- 以前実施された水道料金の無料化措置は非常に助かった。

2) IT化・省力化・設備投資・ホームページ活用への支援

- ホームページ制作の費用補助や、維持費抑制のために事業者自身で簡単に作成・管理・手直しできるノウハウ・ツールのレクチャーを希望する。
- 人手不足や人員削減に対応するための AI 導入支援や、EC（電子商取引）・IT 活用への支援策を期待する。
- 省力化投資補助金などの対象拡大や、新工場建設・老朽化した建築倉庫の改修・更新に対する支援を求めたい。
- たばこ自販機のタスポ終了に伴う「新紙幣・新 500 円硬貨対応機器」および「年齢識別機」の導入・更新費用が高価で負担が大きいため、補助金制度や長期分割払い等の支援があると助かる。
- 順次設備の改修を計画・進めている。

3) 人材確保・雇用・人材育成への支援

- 人材確保・求人活動全般に対する手厚い支援策を求めたい。
- バス・タクシー等の運転士不足が深刻化しており、外国人採用を進めざるを得ないが、日本人採用と比べてコストが高いため、外国人採用・受入に対する費用支援を期待する。
- 西脇工業高校での企業説明会など、地元の高校や教育機関と連携した採用・就職機会の創出を評価・期待する。
- 新卒採用ではなく、即戦力となる中途人材や専門人材の確保支援を望む。

4) 補助金・専門家相談・経営指導の充実

- 活用可能な補助金制度の導入支援や、補助金申請・活用計画に関するアドバイス・情報をわかりやすく提供してほしい。
- 企業として活用できる各種支援策の全体像について、多角的に知ることができる場や案内を期待する。
- 経営者が従業員評価の方法や決算書の問題点把握などについて、中小企業診断士等の専門家に有料でも直接相談できる機会・体制を整備してほしい。
- 店舗での集客や営業に限界を感じており、専門家の指導・助言を受けながら今後の対応や活用できる補助金を検討したい。
- 単発・一時的な補助金で終わらず、中長期的に伴走する継続的な支援体系を望む。

5) 販路拡大・行政発注・地域振興・イベント活用

- 販路拡大に向けたセミナーや商談会などの情報提供・マッチング支援を強化してほしい。
- 市内の公共事業の発注量を増やし、地元事業者への受注機会を確保してほしい。
- 近隣自治体の施設だけでなく、加東市内の公的施設（給食センター等の汚泥処理など）における地元事業者への優先発注・活用を進めてほしい。
- 行政のペーパーレス化推進に伴い、従来の受注仕事が急激にカットされて痛手となっているため、代替事業の創出や転換に向けた柔軟なフォロー・施策を望む。
- 市政 20 周年記念事業について、市外・県外からの集客につながるよう PR・発信力を強化してほしい。
- 合併後の旧 3 町における伝統・行事の縮小・廃止により地域コミュニティや人々の絆が薄れていると感じるため、地域の賑わいや交流を取り戻す施策を期待する。

6) 事業承継・多角化・その他の要望

- 多角的経営を展開する中で、事業承継や M&A などを円滑に進め、子ども食堂をはじめとする公的な地域貢献事業を後世に残したい。
- 修理等の経費がかさんで利益が出ず、空きスペース（部屋）の有効活用策を含めて打開策を模索している。
- 中東情勢（イラン問題等）などの国際情勢緊迫化による世界的なマイナス影響を懸念している。
- 行政からの最新情報・迅速な情報提供に感謝しており、引き続きタイムリーな発信を期待する。
- 厳しい状況の中で具体的にどのような救済・支援が受けられるのか切実に知りたい。

7. 価格転嫁

自社商品・サービスの価格転嫁について、「一部転嫁できている（30.0%）」「ある程度転嫁できている（28.3%）」「完全に転嫁できている（3.9%）」を合わせると、全体の 62.2% の事業所が一定の転嫁を行っている。しかし、「完全転嫁」はわずか 3.9%にとどまり、「転嫁できていない」「試みているがうまくいかない」「検討していない」を合わせると約 3 割強となり、依然としてコスト上昇分を自己吸収せざるを得ない実態が見える（図 9）。

- 図 9 価格転嫁の割合：完全転嫁 3.9%、ある程度 28.3%、一部 33.0%、できていない 22.7%、試みたが不可 5.6%、検討していない 6.5%

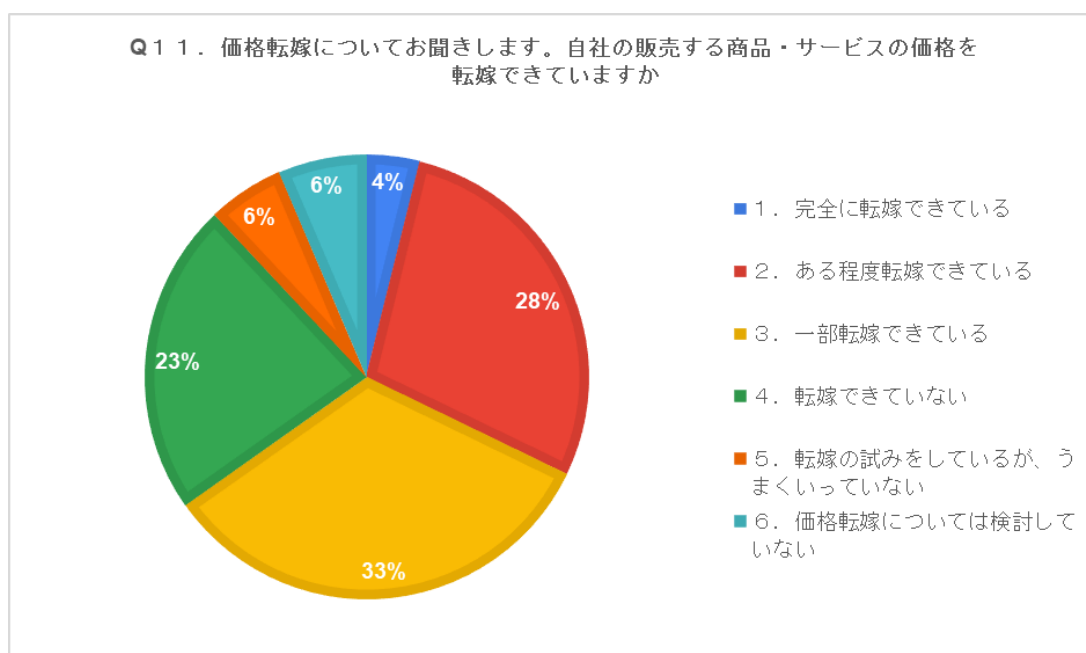


図 9 価格転嫁の割合

8. 賃上げ

前年と比較した賃上げの実施状況について、「少し上げた（5%～10%未満）が 35.5%」「わずかに上げた（1%～5%未満）が 29.4%」「大幅に上げた（10%以上）が 2.2%」となり、合計で約 67.1%の事業所で賃上げが実施された。一方、「変わらない」と回答した企業も 30.7%あり、収益圧迫や小規模経営により賃上げを見送らざるを得ない企業も存在している（図 10）。

- 図 10 賃上げの割合：大幅上げた 2.2%、少し上げた 35.5%、わずかに上げた 29.4%、変わらない 30.7%、減らした 2.2%

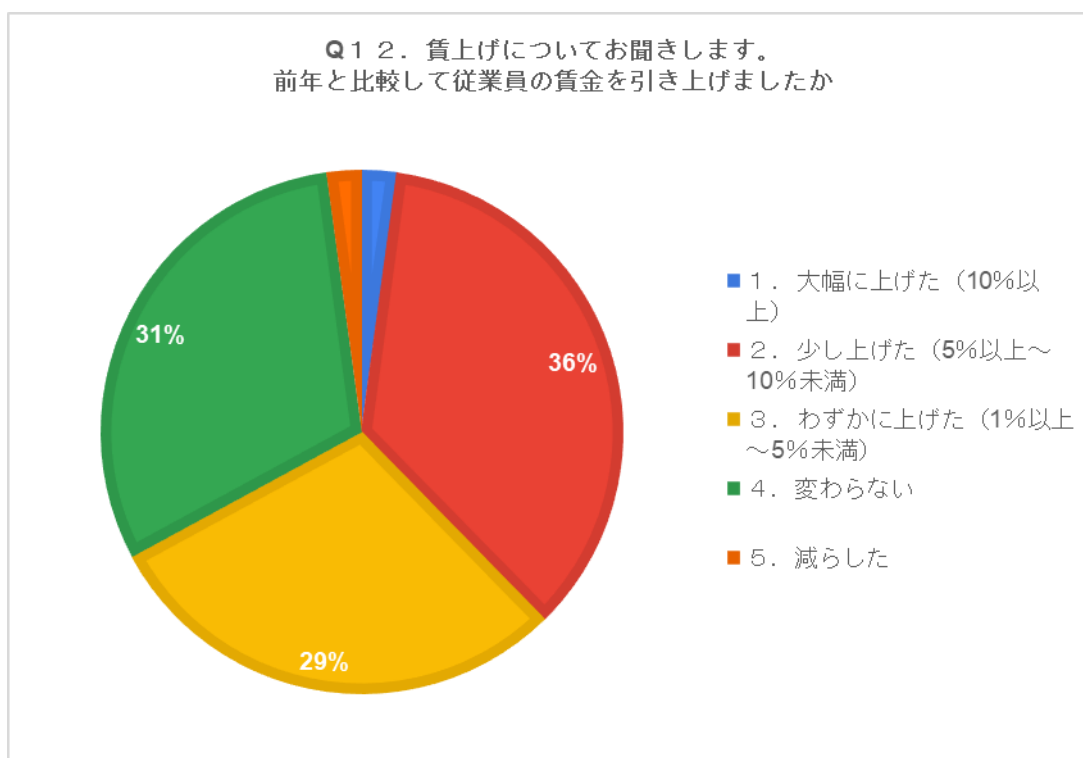


図 10 賃上げの割合

9. トランプ関税の影響

令和7年8月に発動された米国による対日追加関税（トランプ関税）の影響について尋ねたところ、「特に影響はない」が59.8%と過半数を占めた。一方で、「多少影響がある（29.7%）」「大いに影響がある（6.5%）」を合わせると36.2%の事業所が影響を受けている（または受ける見込み）と回答しており、輸出関連や製造業を中心に今後の動向を注視する必要がある（図11）。

- 図11 トランプ関税の影響の割合：大いに影響あり 6.5%、多少あり 29.7%、特に影響なし 59.8%、その他 4.0%

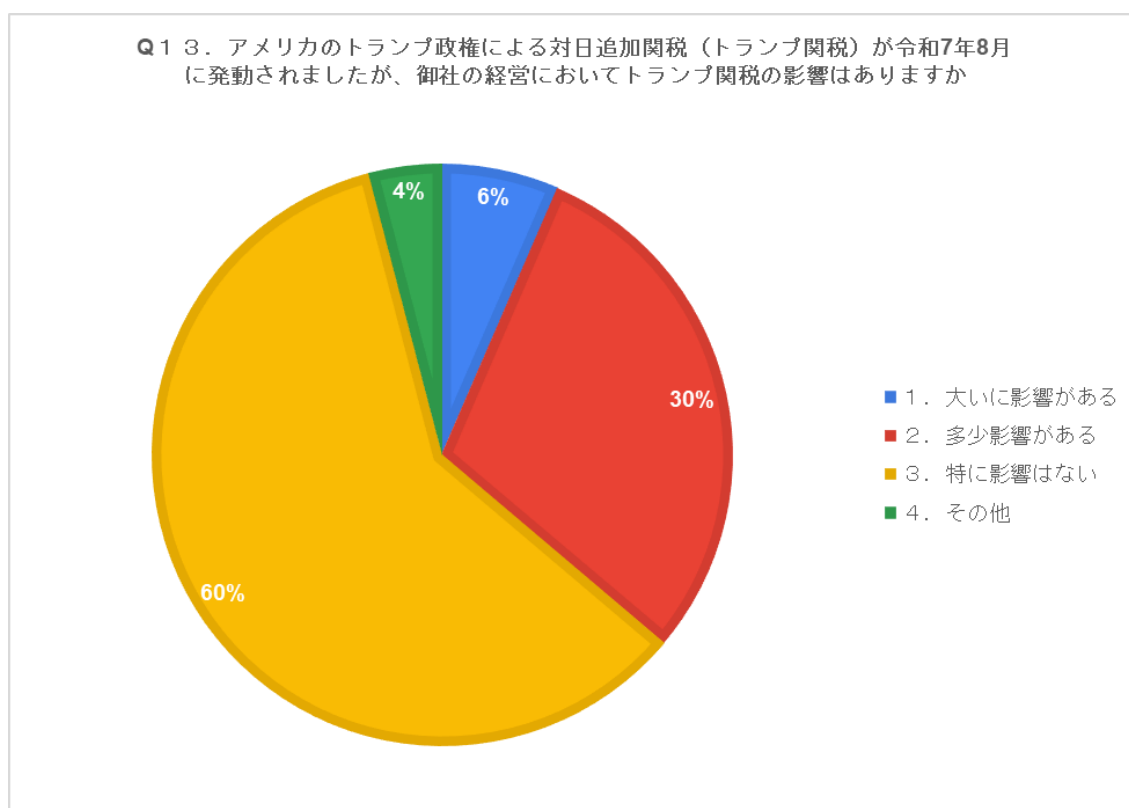


図11 トランプ関税の影響の割合

10. 業種×売上

業種別と売上状況（増加・不変・減少）を組み合わせたクロス分析を実施した。製造業（増加 28.8%、不変 21.2%、減少 53.8%）や卸・小売業（増加 30.8%、不変 21.2%、減少 42.3%）では、「減少した」と回答した企業の割合が 4 割から 5 割を超えており、資材高や消費低迷の影響を直接受けていることが窺える。

一方で、サービス業（増加 40.5%、不変 43.2%、減少 16.2%）では、「増加」「不変」を合わせた割合が 8 割以上に達しており、需要の回復や単価調整により売上を堅調に維持・拡大している傾向が見られる（図 12）。

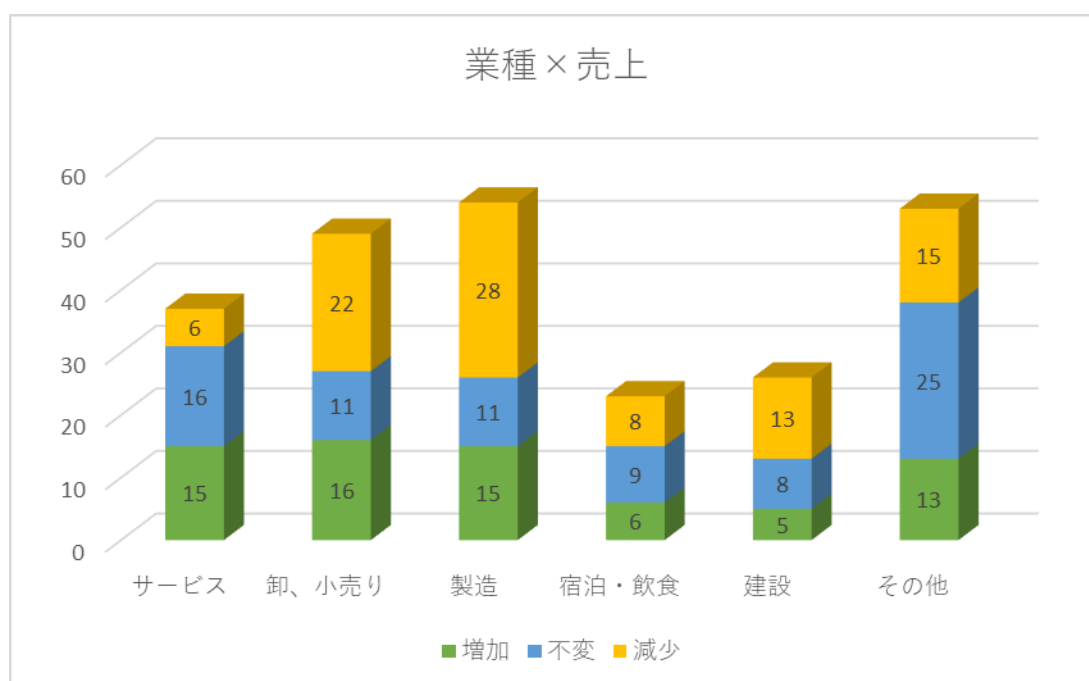


図 12 業種×売上のクロス集計

11. 業種×価格転嫁

業種別における価格転嫁の推進状況を分析した。製造業や卸・小売業では、「完全転嫁」「ある程度転嫁」「一部転嫁」を合わせた転嫁実施企業が7割以上に達しており、仕入コストの急騰に伴い価格交渉や単価見直しを余儀なくされている状況が示されている。

一方で、建設業（転嫁できていない・検討していない等の未転嫁割合が比較的高い）やサービス業、宿泊・飲食業では、取引先や消費者との価格交渉の難しさや競合環境の激しさから価格転嫁が進みにくい構造的課題が窺える（図13）。

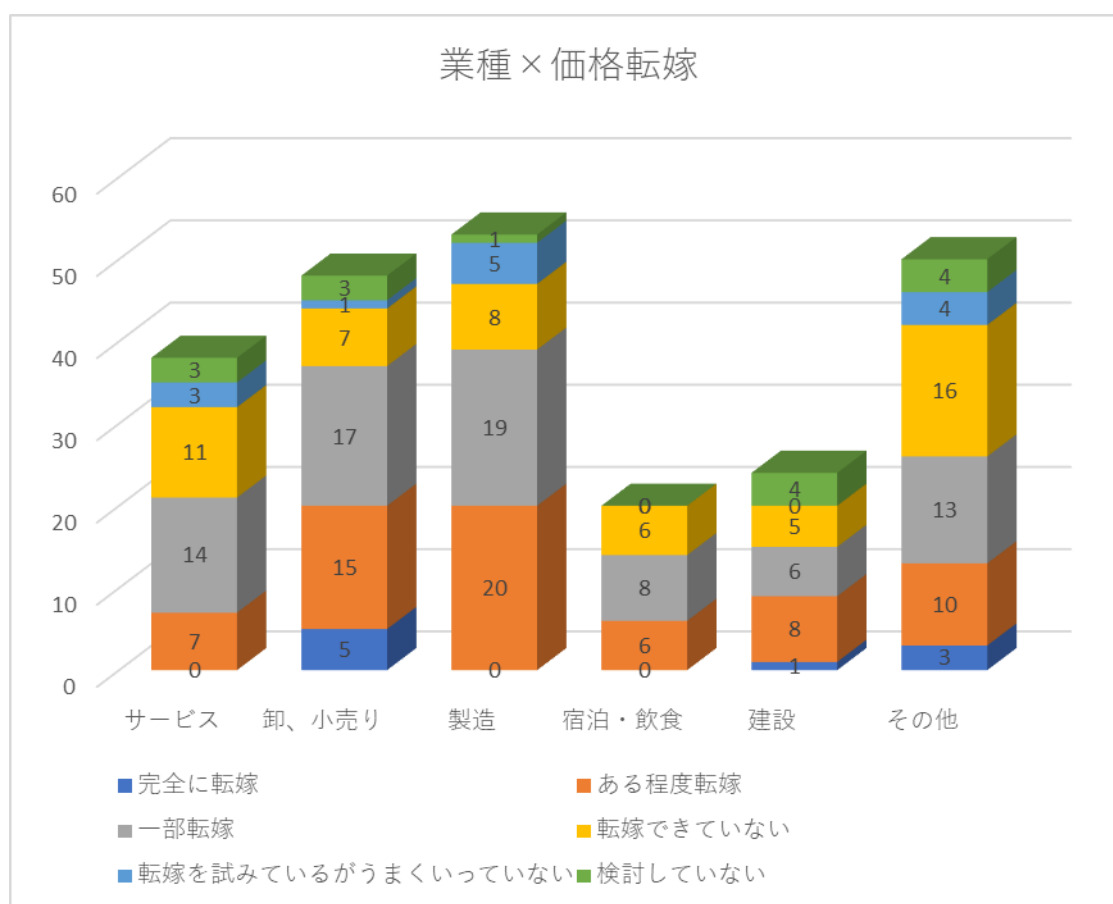


図13 業種×価格転嫁のクロス集計

12. 従業員数×利益

従業員規模別と営業利益の状況を組み合わせた分析を行った。従業員数 0～2 人の小規模事業者層（減少 51.7%、不変 36.8%、増加 11.5%）では、利益が「減少した」割合が 5 割を超え、「増加した」はわずかに 1 割強にとどまっている。

これに対し、従業員数が多くなるにつれて「増加した」割合（従業員 21 人以上規模で 30%以上）が高まる傾向が見られた。小規模事業者ほどコスト上昇分を自己吸収せざるを得ず、収益圧迫が深刻化している実態が明らかとなった（図 14）。

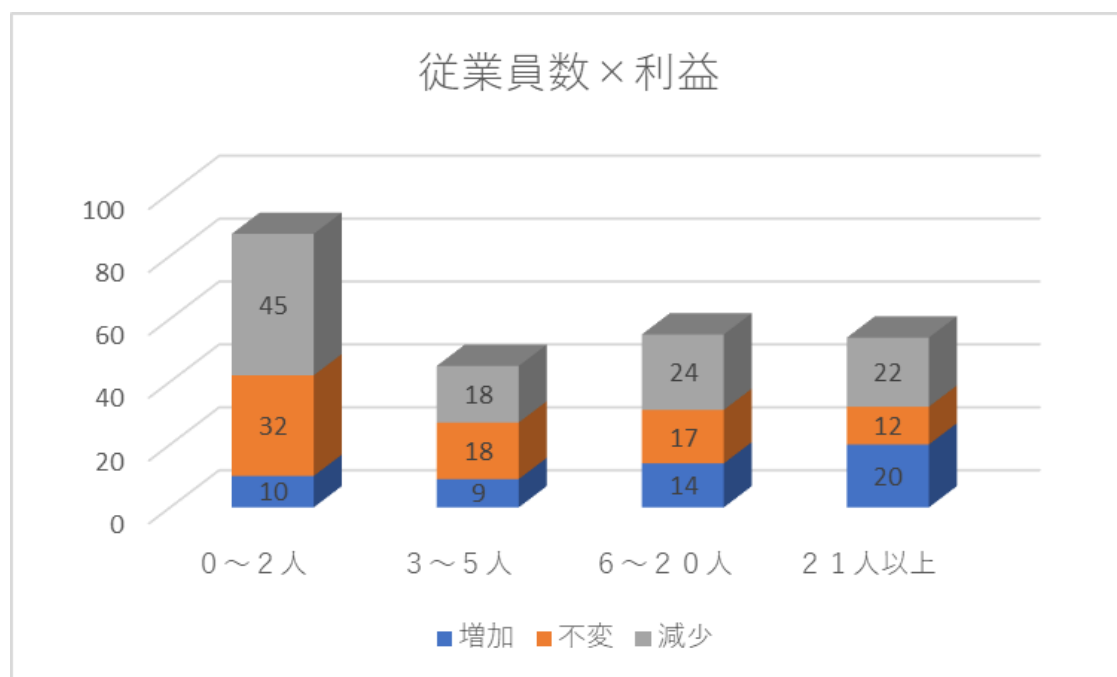


図 14 従業員数×利益のクロス集計

13. 従業員数×賃上げ

従業員規模別と賃上げの実施状況について分析した。従業員数 0～2 人の小規模事業者（「変わらない」が 59.5%）では、約 6 割の企業で賃上げが実施されておらず、家族経営や収益の厳しさから賃上げに踏み切れない状況が見受けられる。

一方で、従業員数 3 人以上の事業者層では「賃上げを実施した（大幅・少し・わずかに含む）」割合が 7 割から 8 割以上に上っており、人手不足対策や防衛的賃上げとして賃上げ対応が進められている実態が示された（図 15）。

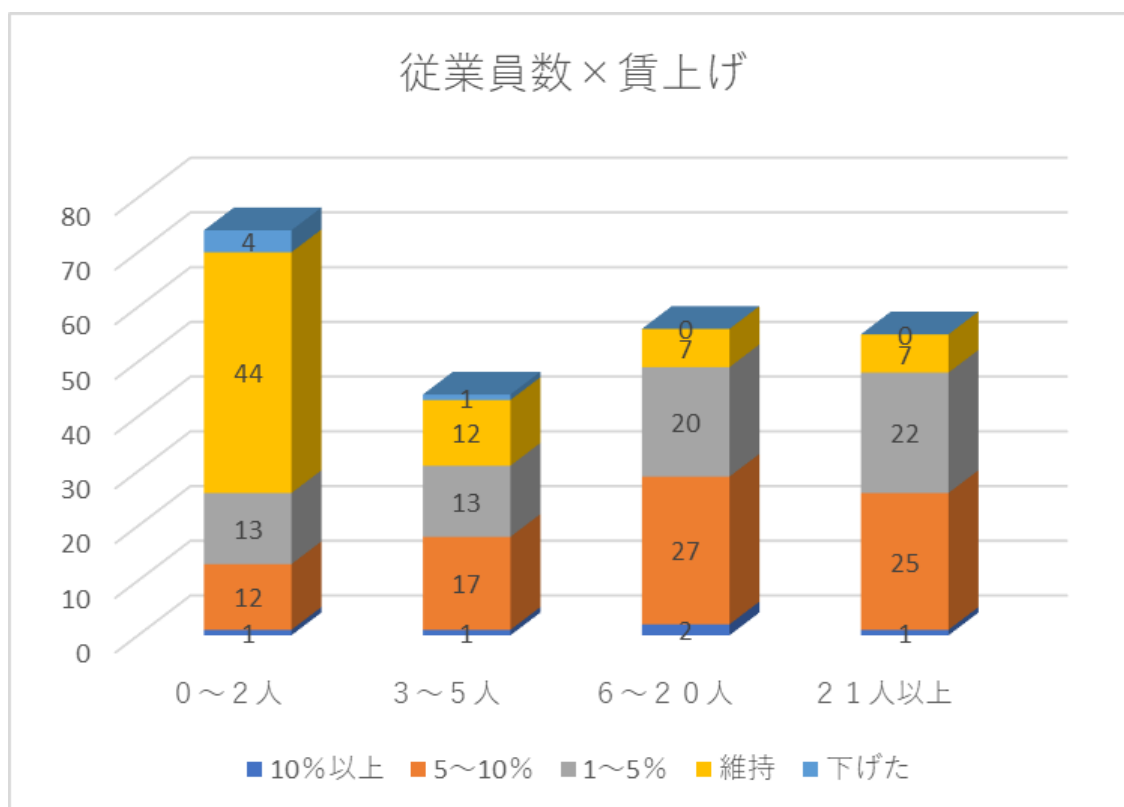


図 15 従業員数×賃上げのクロス集計

14. 総論

本調査結果に基づき、加東市内における小規模事業者・中小企業の現状と、地域経済の持続的発展に向けた今後の支援の方向性について以下のとおりまとめる。

1. 景況感の現状と直面する課題

原材料費やエネルギー価格の高騰、固定費増加により、市内事業者の収益は強く圧迫されている。売上が横ばい・増加傾向にあってもコスト高騰分を価格へ十分に転嫁できず、利益の減益傾向が目立つ。また、深刻な人手不足や最低賃金の引き上げへの対応として、収益が苦しい中でも「防衛的な賃上げ」を実施せざるを得ない状況にあり、経営の二極化や格差拡大が強く懸念される。

さらに、客離れへの懸念等による価格転嫁の難しさ、事業承継や後継者不在の問題、人口減少に伴う地域需要の縮小など、事業者を取り巻く環境は極めて厳しい。加えて、米国の関税政策や中東情勢などの外部環境の不確実性や地政学的リスク、金利動向にも引き続き注視が必要である。

2. 今後の支援方針と取り組み

こうした厳しい経営環境を打破し、「地域企業の持続的発展と地域経済の活性化（楽しみたいまち・働きたいまち・住みたいまち）」を実現するため、加東市や加東市観光協会をはじめとする行政・関係機関、市内各種団体と密接に連携しながら、時代に即した実効性の高い支援を展開していく。

1) 経営基盤の強化と先端技術（AI・DX）等の活用支援

多様化・高度化する経営ニーズに対応するため、会員巡回による丁寧な伴走支援を徹底する。特に、人手不足解消や業務効率化の鍵となる生成 AI をはじめとする IT・DX ツールの導入・活用支援（体験型セミナーの開催や導入伴走等）に注力し、小規模事業者の生産性向上を強力に推進する。また、将来的な消費税率改定やインボイス制度の定着、各種税制改正等、中長期的な制度変更を見据えた資金繰り計画・価格設定の早期準備支援を行う。

2) 計画作成支援とフォローアップ

物価高騰対応や省力化投資、DX 投資にかかる各種補助金の計画策定支援にとどまらず、採択・事業実施後の効果検証まで手厚いフォローアップを継続する。また、自然災害や感染症、地政学的リスク等の有事に備え、実効性のある BCP（事業継続計画）および事業継続力強化計画の策定を促進する。

3) 創業・事業承継支援の推進

経営者の高齢化や後継者不在に対応するため、専門機関や金融機関と連携した事業承継・M&A 支援を拡充する。併せて、伴走型での創業支援・新事業展開（第二創業等）を強力に推進し、地域産業の持続可能性を高め、裾野を広げる。

4) 人材確保・育成と企業魅力発信

深刻な人手不足に対応するため、加東市で働きたい求職者と地元企業を結びつけるマッチング機会の創出や、雇用環境整備（賃上げや働き方改革）の支援を行う。さらに、SNS やデジタルメディア等を活用した企業 PR 支援を強化し、市内企業の魅力を内外へ積極的に発信する。

5) 地域経済活性化と魅力発信

地場産品や豊かな観光・地域資源の磨き上げと活用を進め、地域外からの集客および広域的な賑わいづくりを官民連携で強力に推進する。

おわりに

「キラリ輝く組織」を目指し、支援にあたる職員の資質向上と体制充実を図るとともに、会員相互の良好な関係構築と組織の活性化を進めていく。市内事業者が直面する現場の声に真摯に耳を傾け、最も身近な伴走者として、持続可能な経営と豊かな地域社会の実現に向けて全力を尽くしていく。