

地域経営経済動向調査

令和5年度

令和5年11月



京丹波町商工会

I. 調査の概要

(1) 調査の目的

「経営発達支援計画」に基づき実施するもので、京丹波町地域の経営経済動向を把握し、「経営状況の分析」及び「事業計画策定」における基礎資料として活用する。

(2) 調査の方法

実施期間：令和5年9月1日～令和5年9月30日

実施方法：① 配付方法

京丹波町商工会 会員事業所宛に調査票を郵送

② 回収方法

1. 返信用封筒による現物回収

2. 調査票入力フォームによるオンライン回収

配付票数：371票（会員事業所数）

回収票数：150票（回収率 40.4%）

回収内訳	1. 郵送による回答数	128票
	2. 持参による回答数	4票
	3. オンラインによる回答数	18票

<参考>

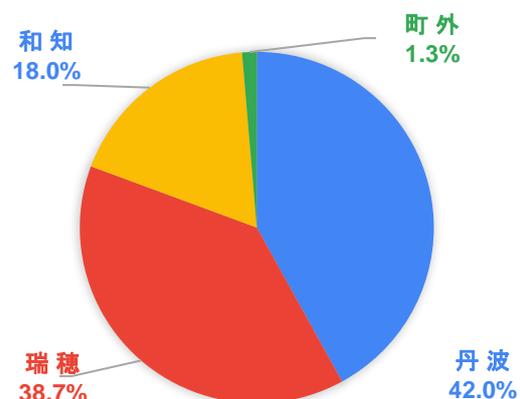
前回調査(令和4年度)回収票数 112票/365票

II. 回答結果

(1) 事業者情報

【主たる地区】

地区	回答数	構成比
丹波	63	42.0%
瑞穂	58	38.7%
和知	27	18.0%
町外	2	1.3%
合計	150	100.0%

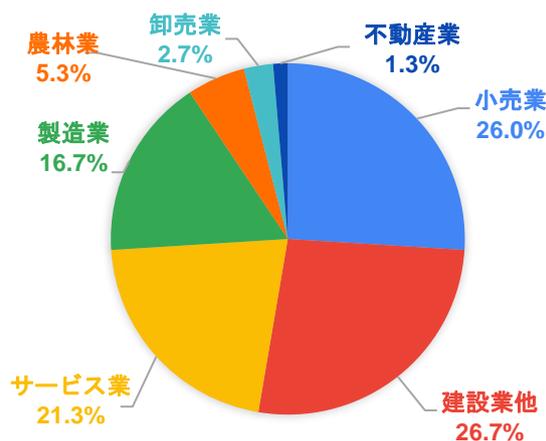


※II. 回答結果に係る表記上の各構成比の数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、個々の集計値の合計は必ずしも100%とならない場合がある。

回答事業者は「丹波地区」が42.0%と最も多く、次いで「瑞穂地区」が38.7%、「和知地区」が18.0%となっている。

【主たる業種】

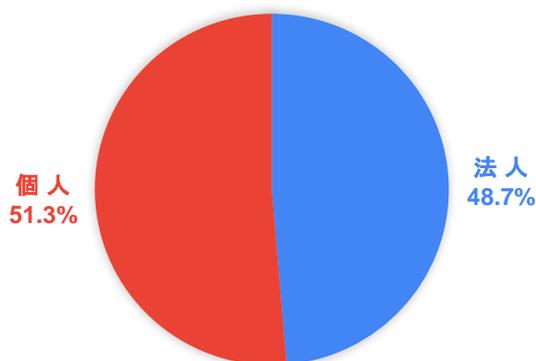
業種	回答数	構成比
小売業	39	26.0%
建設業他	40	26.7%
サービス業	32	21.3%
製造業	25	16.7%
農林業	8	5.3%
卸売業	4	2.7%
不動産業	2	1.3%
合計	150	100.0%



回答事業者の業種構成は「建設業他」が26.7%、「小売業」が26.0%と両業種で半分以上を占めており、次いで「サービス業」が21.3%、「製造業」が16.7%となっている。

【企業形態】

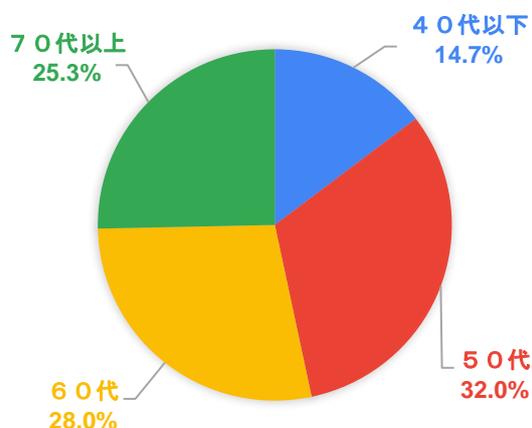
形態	回答数	構成比
法人	73	48.7%
個人	77	51.3%
合計	150	100.0%



回答事業者の企業形態は「個人」が51.3%と「法人」48.7%よりやや多い。

【代表者年齢】

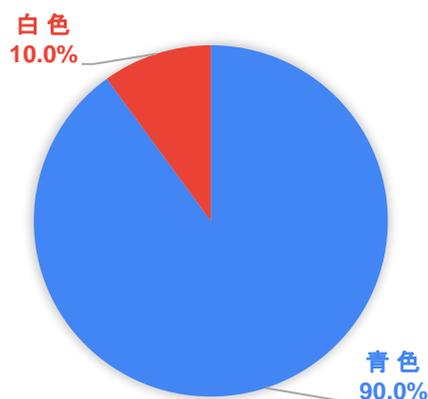
年齢	回答数	構成比
40代以下	22	14.7%
50代	48	32.0%
60代	42	28.0%
70代以上	38	25.3%
合計	150	100.0%



回答事業者の代表者年齢は「50代」が32.0%と最も多いが、「60代」が28.0%、「70代以上」が25.3%と60代以上で半分以上を占めており、高齢者比率が高い傾向にある。

【税務区分】

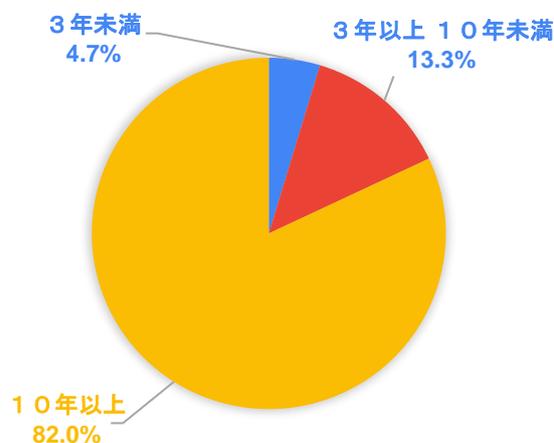
形態	回答数	構成比
青色	135	90.0%
白色	15	10.0%
合計	150	100.0%



回答事業者の税務区分は「青色」が90.0%と大部分を占めている。

【営業年数】

年数	回答数	構成比
3年未満	7	4.7%
3年以上 10年未満	20	13.3%
10年以上	123	82.0%
合計	150	100.0%



回答事業者の営業年数は「10年以上」が82.0%と比較的業歴の長い事業者が多く、10年未満の事業者は18.0%となっている。

(2) 今期の現況

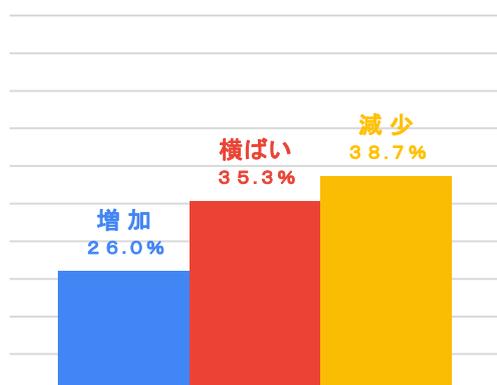
【売上高】 [前年比]

売上高	回答数	構成比
増加	39	26.0%
横ばい	53	35.3%
減少	58	38.7%
合計	150	100.0%

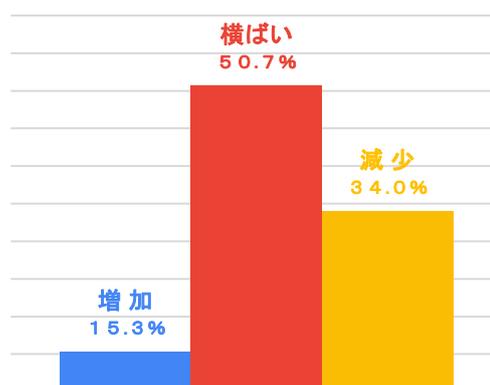
【売上高】 [今後の見通し]

売上高	回答数	構成比
増加	23	15.3%
横ばい	76	50.7%
減少	51	34.0%
合計	150	100.0%

【売上高】 [前年比]



【売上高】 [今後の見通し]



売上高は前年比「減少」した事業者が38.7%と最も多く、次いで「横ばい」が35.3%、「増加」した事業者は26.0%であった。今後の売上高については「横ばい」が50.7%、「減少」が34.0%と回答事業者の84.7%は、コロナ収束に向けた需要の回復はあるものの、自社の今後の業況はまだ厳しいものと考えている。

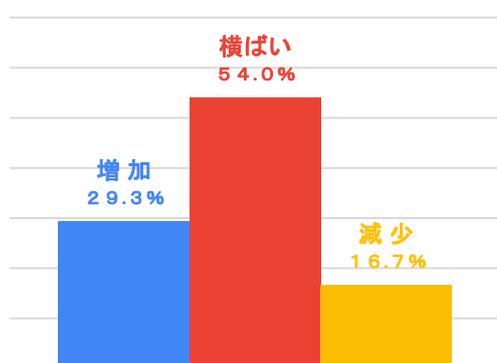
【売上単価】 [前年比]

単価	回答数	構成比
増加	44	29.3%
横ばい	81	54.0%
減少	25	16.7%
合計	150	100.0%

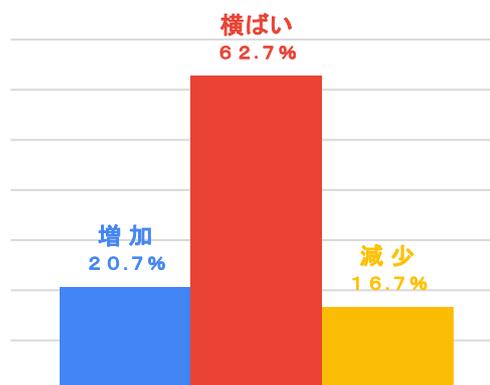
【売上単価】 [今後の見通し]

単価	回答数	構成比
増加	31	20.7%
横ばい	94	62.7%
減少	25	16.7%
合計	150	100.0%

【売上単価】 [前年比]



【売上単価】 [今後の見通し]



売上単価は前年比「横ばい」が54.0%であったが、次いで「増加」が29.3%と約3割の事業者が値上げに踏み切っている。今後の売上単価についても「横ばい」が62.7%ではあるが、「増加」が20.7%に対して「減少」は16.7%となっており、今後も価格競争による懸念はあるものの物価高等に値上げで対応しようとする傾向は続く見通しである。

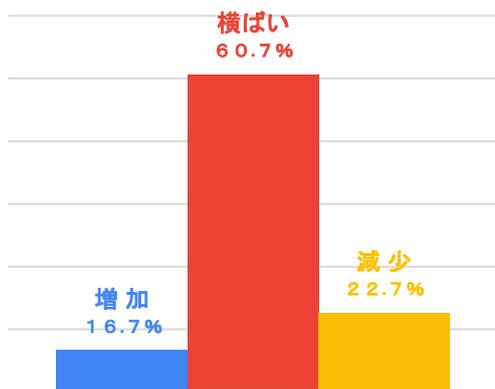
【取引件数】 [前年比]

件数	回答数	構成比
増加	25	16.7%
横ばい	91	60.7%
減少	34	22.7%
合計	150	100.0%

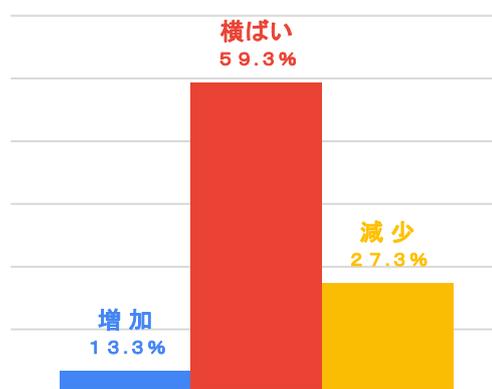
【取引件数】 [今後の見通し]

件数	回答数	構成比
増加	20	13.3%
横ばい	89	59.3%
減少	41	27.3%
合計	150	100.0%

【取引件数】 [前年比]



【取引件数】 [今後の見通し]



取引件数は前年比「横ばい」が60.7%と最も多く、次いで「減少」が22.7%、「増加」は16.7%であった。今後の見通しについても「横ばい」が59.3%であるが、「減少」が27.3%と「増加」の13.3%を大きく上回っており、取引先の廃業等による減少傾向は続くものと考えられる。

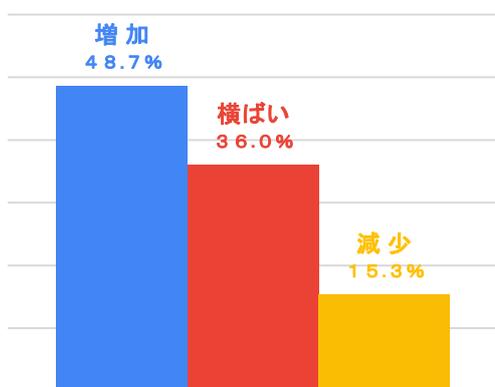
【仕入高】 [前年比]

単価	回答数	構成比
増加	73	48.7%
横ばい	54	36.0%
減少	23	15.3%
合計	150	100.0%

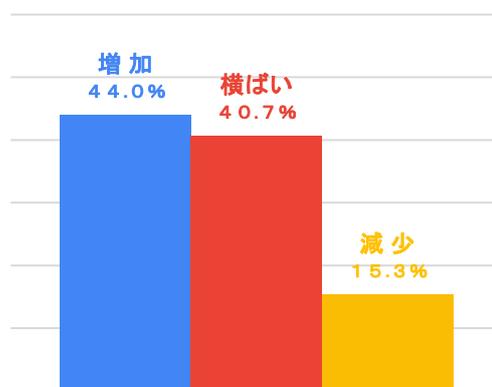
【仕入高】 [今後の見通し]

単価	回答数	構成比
増加	66	44.0%
横ばい	61	40.7%
減少	23	15.3%
合計	150	100.0%

【仕入高】 [前年比]



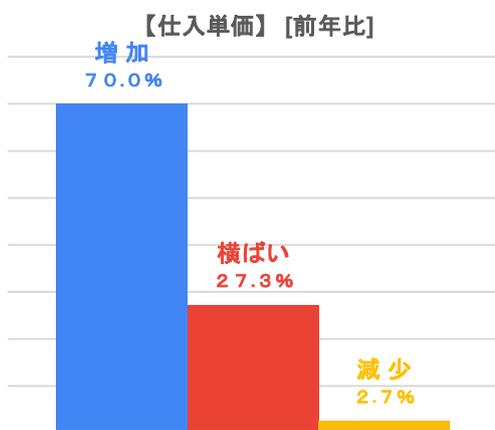
【仕入高】 [今後の見通し]



仕入高は前年比「増加」が48.7%と最も多く、次いで「横ばい」は36.0%、「減少」は15.3%であった。今後の見通しについても「増加」が44.0%と最も多く、国際情勢に関連した世界的な原材（燃）料の高騰の影響は続くものと考えられる。

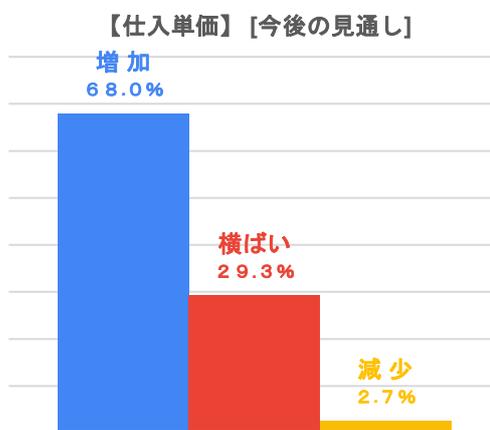
【仕入単価】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
増 加	105	70.0%
横ばい	41	27.3%
減 少	4	2.7%
合 計	150	100.0%



【仕入単価】 [今後の見通し]

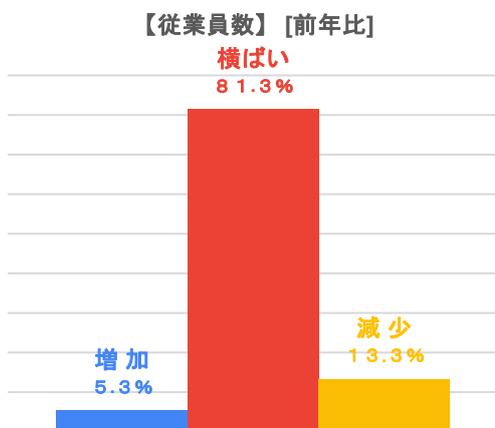
単 価	回答数	構成比
増 加	102	68.0%
横ばい	44	29.3%
減 少	4	2.7%
合 計	150	100.0%



仕入単価は前年比「増加」が70.0%と最も多く、今後の見通しについても同様に「増加」が68.0%と、仕入高と同様に仕入単価の上昇傾向は今後も続くものと考えている。

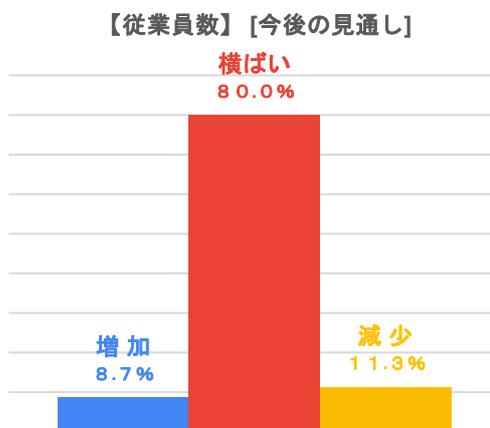
【従業員数】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
増 加	8	5.3%
横ばい	122	81.3%
減 少	20	13.3%
合 計	150	100.0%



【従業員数】 [今後の見通し]

単 価	回答数	構成比
増 加	13	8.7%
横ばい	120	80.0%
減 少	17	11.3%
合 計	150	100.0%

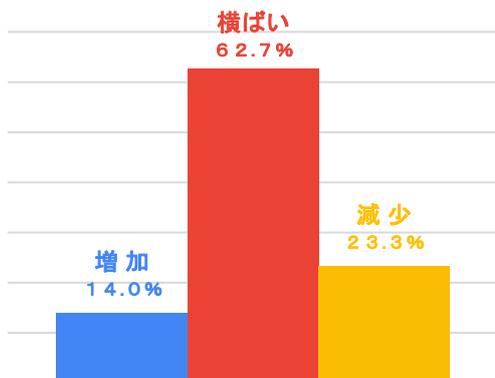


従業員数は前年比「横ばい」が81.3%と最も多く、今後の見通しについても「横ばい」が80.0%と、現状維持を考えている事業者が多いが、前年比、今後の見通しともに「減少」が「増加」を上回っており、厳しい自社の業況に合わせた雇用を考えている。

【借入金】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
増 加	21	14.0%
横ばい	94	62.7%
減 少	35	23.3%
合 計	150	100.0%

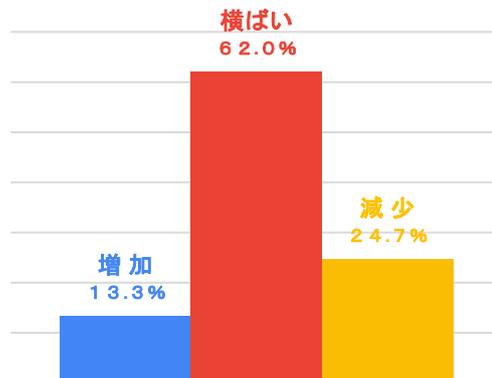
【借入金】 [前年比]



【借入金】 [今後の見通し]

単 価	回答数	構成比
増 加	20	13.3%
横ばい	93	62.0%
減 少	37	24.7%
合 計	150	100.0%

【従業員数】 [今後の見通し]

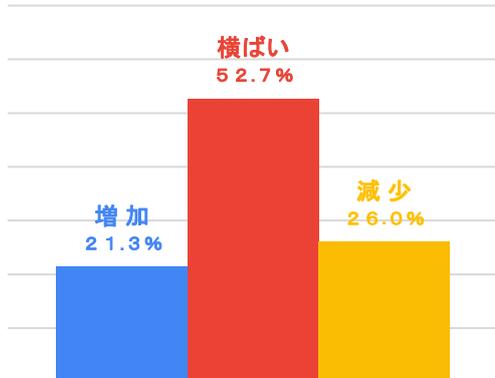


借入金は前年比「横ばい」が62.7%と大部分であり、次いで「減少」が23.3%、「増加」は14.0%であった。今後の見通しについても同様の傾向となっており、コロナ禍で膨張した借入金は、ゼロゼロ融資の返済も本格化するためやや減少していくものと考えられる。

【設備投資】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
増 加	32	21.3%
横ばい	79	52.7%
減 少	39	26.0%
合 計	150	100.0%

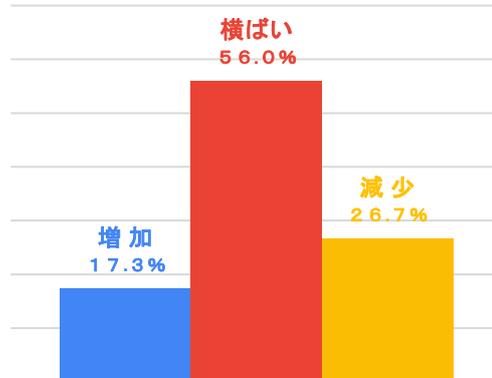
【設備投資】 [前年比]



【設備投資】 [今後の見通し]

単 価	回答数	構成比
増 加	26	17.3%
横ばい	84	56.0%
減 少	40	26.7%
合 計	150	100.0%

【借入金】 [今後の見通し]

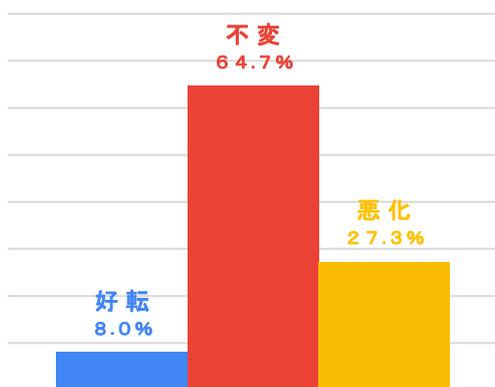


設備投資は前年比「横ばい」が52.7%、次いで「減少」が26.0%、「増加」は21.3%であった。今後の見通しについても「横ばい」が56.0%であるが、「減少」が26.7%、「増加」が17.3%と引き続き設備投資に慎重な姿勢が見てとれる。

【資金繰り】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
好 転	12	8.0%
不 変	97	64.7%
悪 化	41	27.3%
合 計	150	100.0%

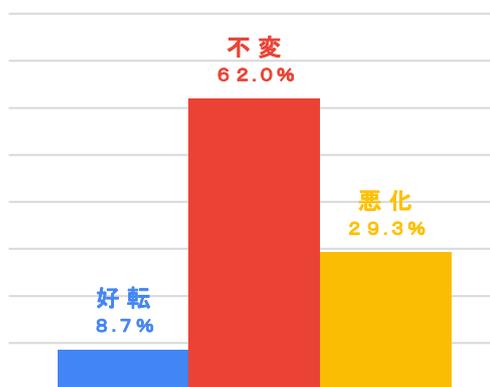
【資金繰り】 [前年比]



【資金繰り】 [今後の見通し]

単 価	回答数	構成比
好 転	13	8.7%
不 変	93	62.0%
悪 化	44	29.3%
合 計	150	100.0%

【資金繰り】 [今後の見通し]

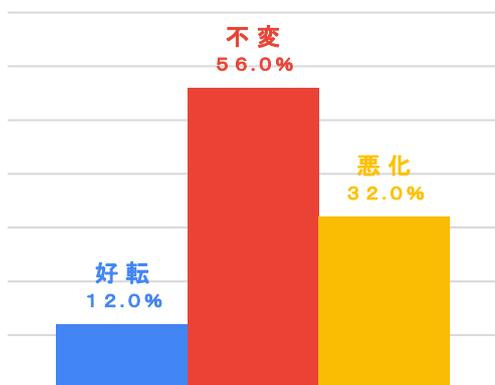


資金繰りは前年比「不変」が64.7%と最も多いが、次いで「悪化」が27.3%と「好転」の8.0%を上回っており、今後の見通しについても同様の傾向が見られ、仕入価格上昇等のコスト増から資金繰りを懸念しているものと考えられる。

【採算性】 [前年比]

単 価	回答数	構成比
好 転	18	12.0%
不 変	84	56.0%
悪 化	48	32.0%
合 計	150	100.0%

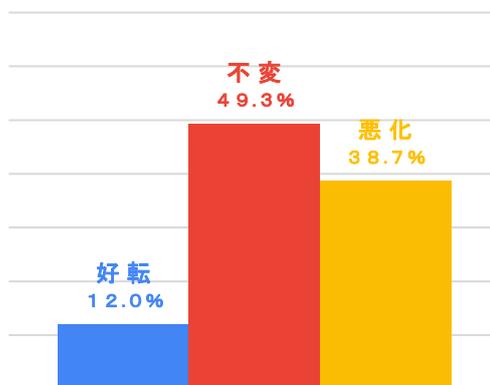
【採算性】 [前年比]



【採算性】 [今後の見通し]

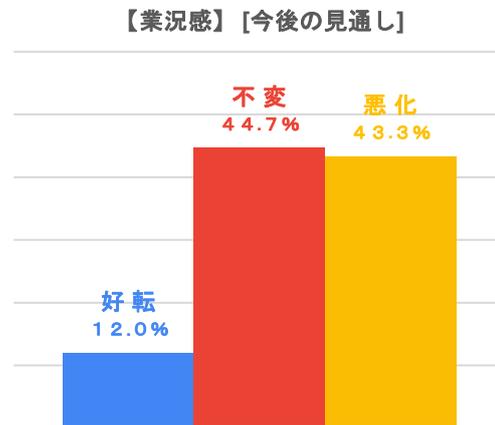
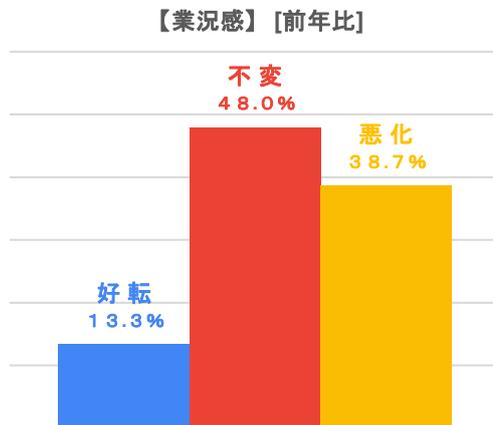
単 価	回答数	構成比
好 転	18	12.0%
不 変	74	49.3%
悪 化	58	38.7%
合 計	150	100.0%

【採算性】 [今後の見通し]



採算性は前年比「不変」が56.0%と最も多いが、次いで「悪化」が32.0%と「好転」の12.0%を大幅に上回っており、今後の見通しについても「悪化」が38.7%と増加している。資金繰りと同様に仕入価格上昇等のコスト増から、採算を不安視している様子が見える。

【業況感】 [前年比]			【業況感】 [今後の見通し]		
単 価	回答数	構成比	単 価	回答数	構成比
好 転	20	13.3%	好 転	18	12.0%
不 変	72	48.0%	不 変	67	44.7%
悪 化	58	38.7%	悪 化	65	43.3%
合 計	150	100.0%	合 計	150	100.0%



業況感は前年比「不変」が48.0%と最も多いが、次いで「悪化」が38.7%と「好転」の13.3%を大幅に上回っており、今後の見通しについても「悪化」が43.3%と増加している。採算性と同様に自社の業況を不安視している様子うかがえる。

(3) 経営課題等

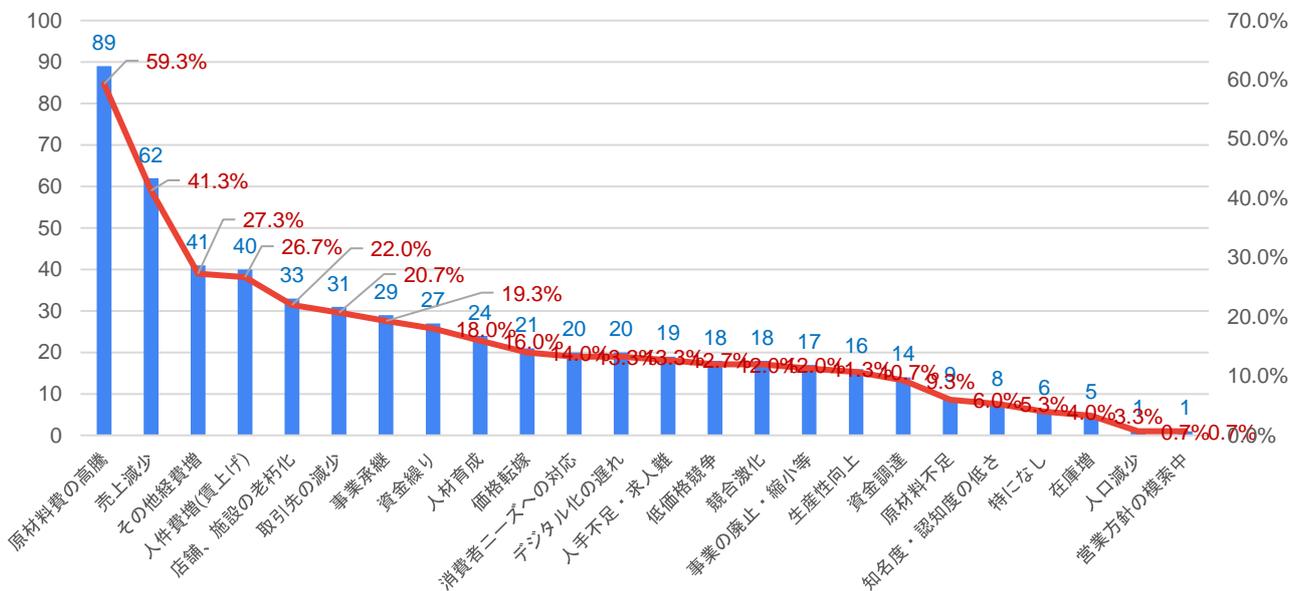
1. 現在直面している課題（複数回答）

現在の経営課題や問題点	回答数	構成比
原材料費の高騰	89	59.3%
売上減少	62	41.3%
その他経費増	41	27.3%
人件費増(賃上げ)	40	26.7%
店舗、施設の老朽化	33	22.0%
取引先の減少	31	20.7%
事業承継	29	19.3%
資金繰り	27	18.0%
人材育成	24	16.0%
価格転嫁	21	14.0%
消費者ニーズへの対応	20	13.3%
デジタル化の遅れ	20	13.3%
人手不足・求人難	19	12.7%
低価格競争	18	12.0%

1. 現在直面している課題（複数回答） [続き]

現在の経営課題や問題点	回答数	構成比
競合激化	18	12.0%
事業の廃止・縮小等	17	11.3%
生産性向上	16	10.7%
資金調達	14	9.3%
原材料不足	9	6.0%
知名度・認知度の低さ	8	5.3%
特になし	6	4.0%
在庫増	5	3.3%
人口減少	1	0.7%
営業方針の模索中	1	0.7%

現在の経営課題や問題点（150件による複数回答）

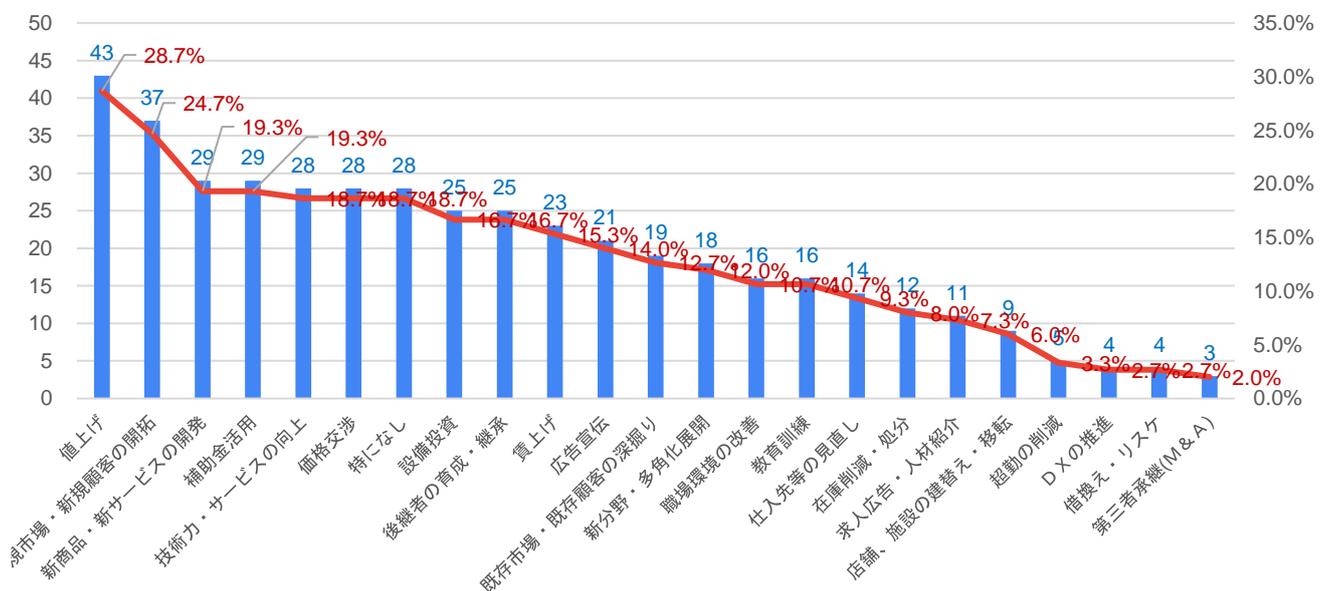


現在直面している課題は「原材料費の高騰」が59.3%と最も多く、次いで「売上減少」が41.3%、「その他経費増」27.3%、「人件費増（賃上げ）」26.7%と続いている。原材料価格の高騰や円安の影響により、仕入価格は上昇、または高止まりしている状態が続いており、エネルギー価格上昇に伴う水光熱費の増加、最低賃金引き上げに伴う人件費増など、企業を取り巻くあらゆるコストが上昇している中、逆に価格転嫁は進まず、「取引先の減少」20.7%等から「売上減少」となっていることへの対応が最大の経営課題となっている。また、他にも「店舗、施設の老朽化」が22.0%、「事業承継」が19.3%となっており、業歴の長い事業者については、「設備」「人」とともに次世代へのバトンタッチが喫緊の課題となっている様子がうかがえる。

2. 経営課題への対応策（複数回答）

経営課題や問題点の対処方法	回答数	構成比
値上げ	43	28.7%
新規市場・新規顧客の開拓	37	24.7%
新商品・新サービスの開発	29	19.3%
補助金活用	29	19.3%
技術力・サービスの向上	28	18.7%
価格交渉	28	18.7%
特になし	28	18.7%
設備投資	25	16.7%
後継者の育成・継承	25	16.7%
賃上げ	23	15.3%
広告宣伝	21	14.0%
既存市場・既存顧客の深掘り	19	12.7%
新分野・多角化展開	18	12.0%
職場環境の改善	16	10.7%
教育訓練	16	10.7%
仕入先等の見直し	14	9.3%
在庫削減・処分	12	8.0%
求人広告・人材紹介	11	7.3%
店舗、施設の建替え・移転	9	6.0%
超勤の削減	5	3.3%
D Xの推進	4	2.7%
借換え・リスク	4	2.7%
第三者承継(M&A)	3	2.0%

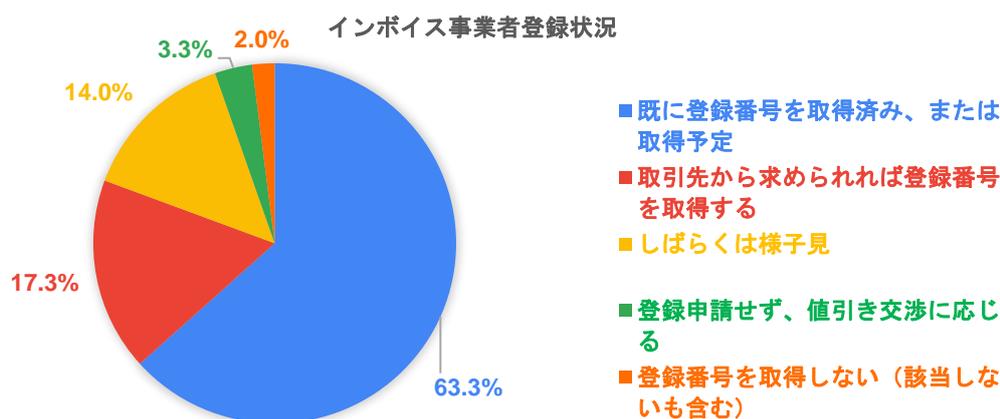
現経営課題や問題点の対処方法（150件による複数回答）



経営課題への対応策は「値上げ」が28.7%と最も多く、次いで「新規市場・新規顧客の開拓」が24.7%、「新商品・新サービスの開発」が19.3%と続いている。原材料費の高騰や人件費等の上昇によるコスト増を、まずは値上げによる売上増で吸収し、取引件数の減少には、新規開拓や新商品の開発による売上増でカバーするという対処方法を考えているものと思われる。また「補助金活用」も19.3%あり、中小企業の経営課題を解決に導く制度として有効と考えられている。

3. 適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）の登録について

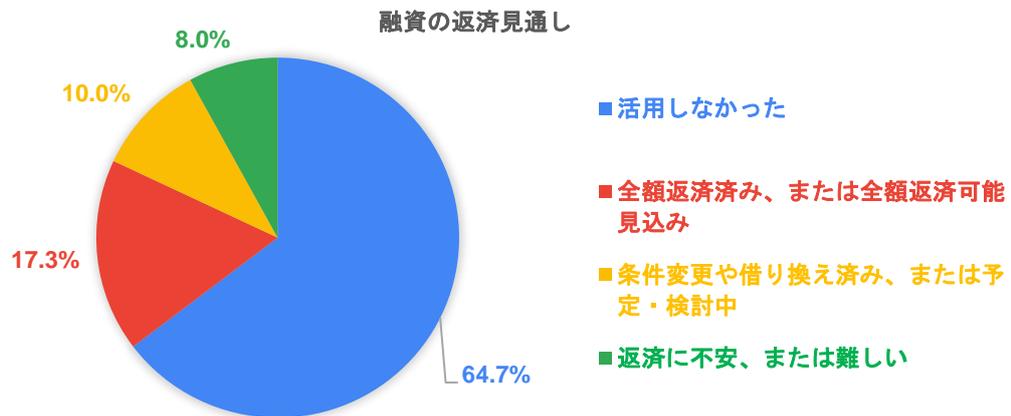
インボイス事業者登録状況	回答数	構成比
既に登録番号を取得済み、または取得予定	95	63.3%
取引先から求められれば登録番号を取得する	26	17.3%
しばらくは様子見	21	14.0%
登録申請せず、値引き交渉に応じる	5	3.3%
登録番号を取得しない（該当しないも含む）	3	2.0%
合 計	150	100.0%



「既に登録番号を取得済み、または取得予定」が63.3%と最も多いが、まだ取得していない事業者等が4割弱あるのは、回答事業者に占める個人事業者の割合が51.3%であることが影響しているものと思われる。法人より個人事業者の方が免税事業者であることが多いが、経過措置により、当分の間は免税事業者からの課税仕入についても一定割合の仕入税額控除ができることもあるため、まだ取得していない事業者は、しばらく状況を見ながら時間をかけて対応していくものと考えられる。

4. “ゼロゼロ融資”の利用・返済状況について

融資の返済見通し	回答数	構成比
活用しなかった	97	64.7%
全額返済済み、または全額返済可能見込み	26	17.3%
条件変更や借り換え済み、または予定・検討中	15	10.0%
返済に不安、または難しい	12	8.0%
合 計	150	100.0%



コロナ融資（ゼロゼロ融資）について「活用しなかった」が64.7%と最も多いのは、回答事業者には従業員数の少ない小規模事業者が多いことが影響しているものと思われる。経営基盤が脆弱な小規模事業者は固定費をあまりかけずに経営していくことが求められるため、借りなかった、借りたとしても返済可能性を考慮し多額ではなかったものと考えられる。なお、「返済に不安、または難しい」が8.0%あり、返済が困難な事業者のためには公的な支援が求められる。

III. 総 評

ロシアのウクライナ侵攻に伴うエネルギーや食料の供給制限に端を発した原材料価格の高騰に加え、主要国の金融引き締めで2022年夏場以降、急速に円安が進行しており、企業の仕入価格は上昇、または高止まりした状況が続いている。また、現下の中東情勢の状況次第では更なる物価高騰の可能性があり、日銀の金融政策修正による今後の金利上昇も想定されるところである。

一方、新型コロナウイルスの感染拡大から3年が経過し、社会経済活動は正常化が進んでいるため、国内需要やインバウンドの回復により全国的な景況感は上昇しつつある。特にコロナ禍で厳しい状況に置かれていた小売業や旅館・ホテル業等のサービス業では、観光需要の急回復を受けて業況は大幅に上昇している。

そうした中、地域経済に目を向けると、従来から人口減少と高齢化の進行により経済・産業活動が縮小しており、今回の調査においても売上高は「横ばい」か「減少」、取引件数についても「横ばい」か「減少」という回答が多かった。すなわち、現在、都市部に見られるコロナ禍からの景気回復・需要回復の動きは、産業構造の違いもあり、まだ京丹波町地域をはじめとする地方には及んでいないということであろう。しかし、原材料費の高騰や人件費その他の経費の増加については都市部のみならず地域経済でも同様であり、今回の調査においても「現在直面している課題」の項目として多くの回答数があったところである。

これに対する「経営課題への対応策」としては「値上げ」に一番多くの回答数があったように、コスト増に見合う価格転嫁（値上げ）は企業が生き残っていくために重要な対応策であり、地域全体で価格転嫁が進むような取組みやサプライチェーン全体での取引環境の整備も必要であろう。

そのためには自社なりの「適正な値上げ幅（いくら値上げすればいいのか?）」の算定が必要であり、自社の利益率、経費率、損益分岐点比率等について事業者自身が適時・的確に把握しておくことが肝要である。