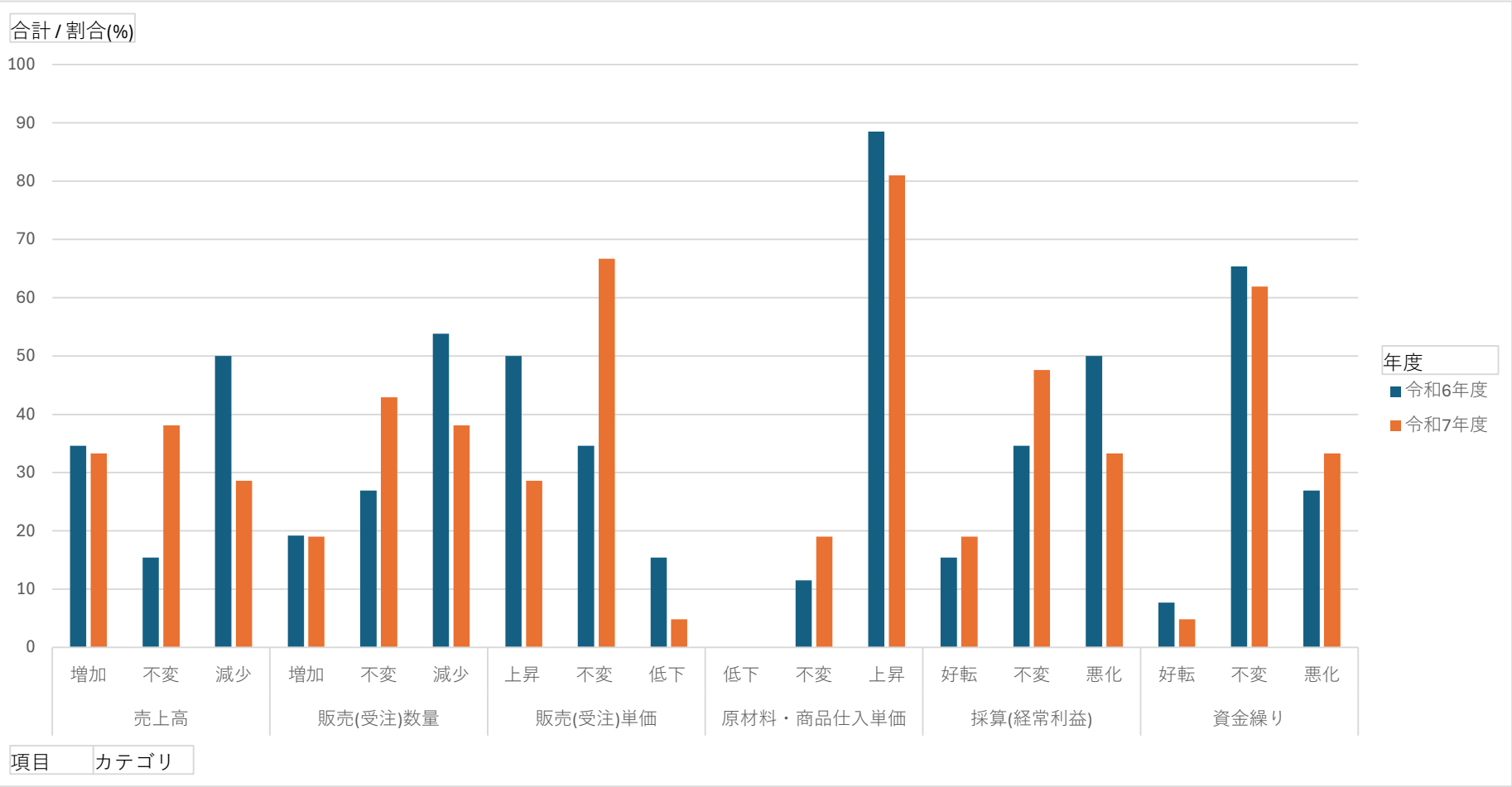


合計 / 割合(%)	列ラベル		
行ラベル	令和6年度	令和7年度	総計
売上高	100	100	200
増加	34.6	33.3	67.9
不変	15.4	38.1	53.5
減少	50	28.6	78.6
販売(受注)数量	99.9	100	199.9
増加	19.2	19	38.2
不変	26.9	42.9	69.8
減少	53.8	38.1	91.9
販売(受注)単価	100	100.1	200.1
上昇	50	28.6	78.6
不変	34.6	66.7	101.3
低下	15.4	4.8	20.2
原材料・商品仕入単価	100	100	200
低下	0	0	0
不変	11.5	19	30.5
上昇	88.5	81	169.5
採算(経常利益)	100	99.9	199.9
好転	15.4	19	34.4
不変	34.6	47.6	82.2
悪化	50	33.3	83.3
資金繰り	100	100	200
好転	7.7	4.8	12.5
不変	65.4	61.9	127.3
悪化	26.9	33.3	60.2
総計	599.9	600	1199.9

地域内景況感調査アンケート結果報告(R6.9/R7.9対比)



地域内景況感調査アンケート令和6年度・令和7年度9月対比分析(一部生成AIにより分析)【調査期間R7.9.1～9.30】

東日本大震災、コロナ禍と、長年削られ続けてきた企業体力を背景に、令和6年度は「売上減少」「採算悪化」が共に50%に達し、極めて厳しい状況でありました。これを受け、令和7年度はこの最悪期を脱し多くの項目で「悪化」が縮小、「不変(横ばい)」が増加しており、一見景況感の悪化は「下げ止まった」ように読み取れます。しかし、これは回復ではなく、長年蓄積したダメージをようやく現状維持で耐えている状態と考えます。

主な理由としては、売上高の「増加」(33.3%)に対し販売「数量」の増加(19.0%)が伴っていないため、売上高の「増加」は販路開拓による積極的なものではなく、コスト高騰に対応する防衛的な「価格転嫁」が主な要因と推測されます。

その「価格転嫁」にも限界が見えており、加えて仕入単価の上昇は8割超と高止まりする一方で、販売単価を「上昇」できた企業は 50% から28.6% へと大幅に減少しました。これは、コスト高の転嫁が難しくなっている苦しい状況を示唆します。

最も深刻なシグナルは、この「価格転嫁の限界」が利益を圧迫し、唯一「資金繰り」のみ「悪化」(26.9%→33.3%)している点です。売上・利益が横ばいでもキャッシュが回らないという状況は、長年の経営圧迫によるダメージが、企業の存続に直結するキャッシュフロー問題として表面化し始めたことを示しており、極めて強い懸念材料となっています。