

小規模事業者

# 経済動向調査報告書

<常陸大宮市>

2025年1月～3月期

常陸大宮市商工会

## 1. 目的

常陸大宮市内の小規模事業者の景気動向等を分析し、その詳細な実態を把握し、市内小規模事業者に開示することで、経営に活用していただく。

## 2. 方法

市内の製造業、建設業、小売・卸売業及びサービス業の小規模事業者から計 15 社をサンプルとして選出し、聞き取り調査を行う。

## 3. 調査事業者

業種 売上規模	製造業	建設業	小売・卸売業	サービス業	合計
~1,000 万円	1 社	0 社	1 社	2 社	4 社
~3,000 万円	1 社	1 社	3 社	1 社	6 社
~1 億円	0 社	1 社	0 社	1 社	2 社
~3 億円	0 社	2 社	1 社	0 社	3 社
合計	2 社	4 社	5 社	4 社	15 社

## 4. 調査項目

- ① 売上高、販売単価、利用客数、仕入単価、在庫数、採算（経常利益）、従業員、外部人材、資金繰り及び景況感を聴取し、DI 値を業種別・売上規模別に比較。
- ② 設備投資状況の調査。
- ③ 現在認識している問題点・経営課題について業種別・売上規模別を調査。

### DI（業況判断指数）

景気局面の判断や、予測と景気転換点の判断に利用される景気動向指標のひとつ。業況下や景況感といった明確に数値化しにくい対象を、比較化することで景況を判定する。

「景気が良い」と感じている企業の割合から、「景気が悪い」と感じている企業の割合を引いたものをパーセンテージで表し、プラスは良好、マイナスは悪化として、その度合いで判定する。

## I. DI 分析

表 1 : 2025 年 1 月～3 月の DI 値 (業種別)

	合計	製造業	建設業	小売・卸売業	サービス業
売上高	-26.7%	-50.0%	-50.0%	-60.0%	50.0%
販売単価	-6.7%	0.0%	-50.0%	0.0%	25.0%
利用客数	-20.0%	0.0%	-50.0%	-40.0%	25.0%
仕入単価	-53.3%	0.0%	-50.0%	-60.0%	-75.0%
在庫数	13.3%	0.0%	0.0%	20.0%	25.0%
経常利益	-33.3%	0.0%	-50.0%	-40.0%	-25.0%
従業員	-13.3%	0.0%	-25.0%	-20.0%	0.0%
外部人材	-6.7%	0.0%	-25.0%	0.0%	0.0%
資金繰り	-26.7%	0.0%	-50.0%	-40.0%	0.0%
景況感	-26.7%	0.0%	-50.0%	-40.0%	0.0%

表 2 : 2025 年 1 月～3 月の DI 値 (売上規模別)

	合計	～1千万円	～3千万円	～1億円	～3億円
売上高	-26.7%	0.0%	-50.0%	50.0%	-66.7%
販売単価	-6.7%	0.0%	-33.3%	50.0%	0.0%
利用客数	-20.0%	0.0%	-33.3%	50.0%	-66.7%
仕入単価	-53.3%	-50.0%	-66.7%	-50.0%	-33.3%
在庫数	13.3%	0.0%	16.7%	0.0%	33.3%
経常利益	-33.3%	0.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%
従業員	-13.3%	0.0%	-16.7%	-50.0%	0.0%
外部人材	-6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	-33.3%
資金繰り	-26.7%	-25.0%	-33.3%	0.0%	-33.3%
景況感	-26.7%	-25.0%	-50.0%	50.0%	-33.3%

- 全体的には、前回 (2024 年 10 月～12 月) 調査と変わらない業況であり、未だ低迷から抜け出せていない様子が窺える。
- 特に、仕入単価の高騰については、厳しい状況が続いている。業種別では、サービス業において顕著に悪化している。前回は利益まではその影響が及んでいなかったが、今回、売上高が改善しているにもかかわらず、若干ながら利益の低下につながっているようだ。
- 業種別で言うと、小売・卸売業が前回と同様に全体的に業況が著しく悪い。
- 売上規模別では、前回低調だった 1 千万円以下が持ち直しつつあるのに対し、3 千万円以下の悪化が著しいが、これは小売・卸売業の企業が売上 3 千万円以下の占める割合が大きいことに起因している。
- その他、売上 3 億円以下で、売上高と利用客数の低下が顕著になっている。

## II. 課題意識調査

図1 2025年1月～3月の課題意識（業種別）

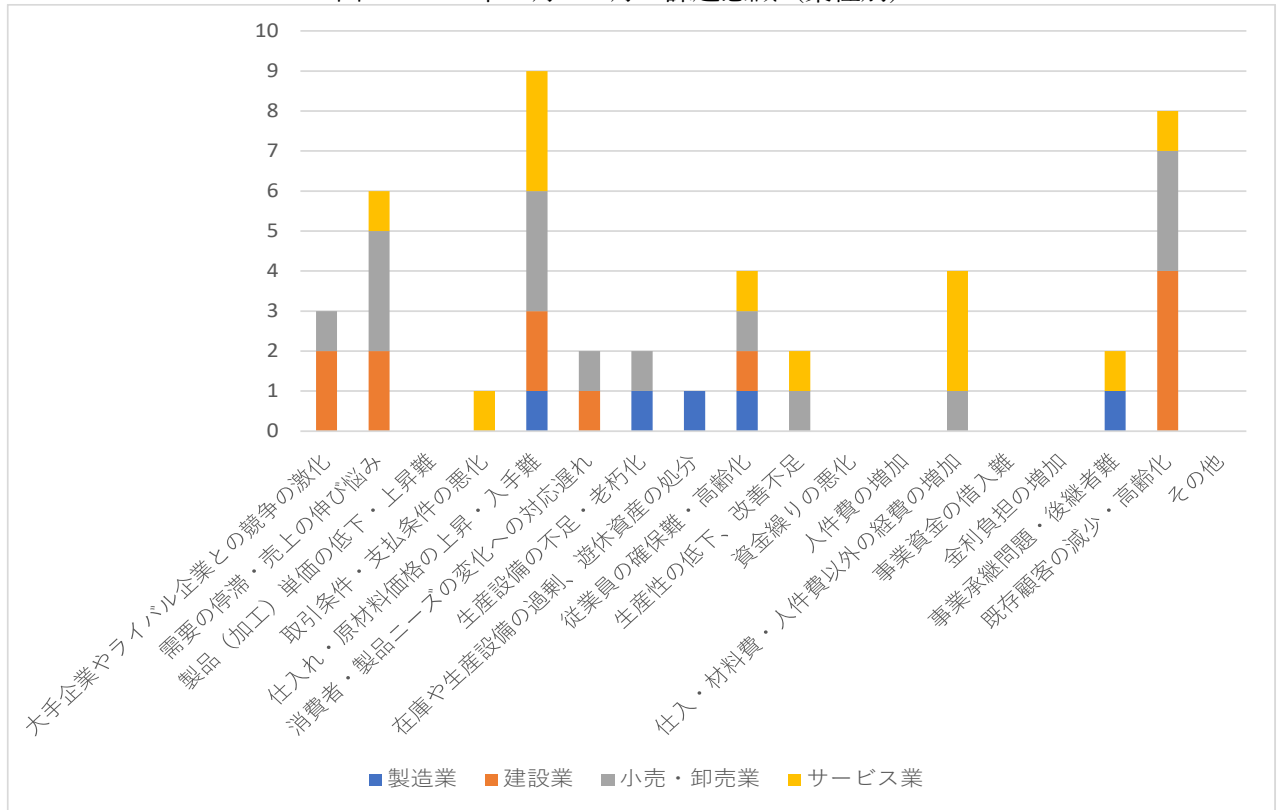
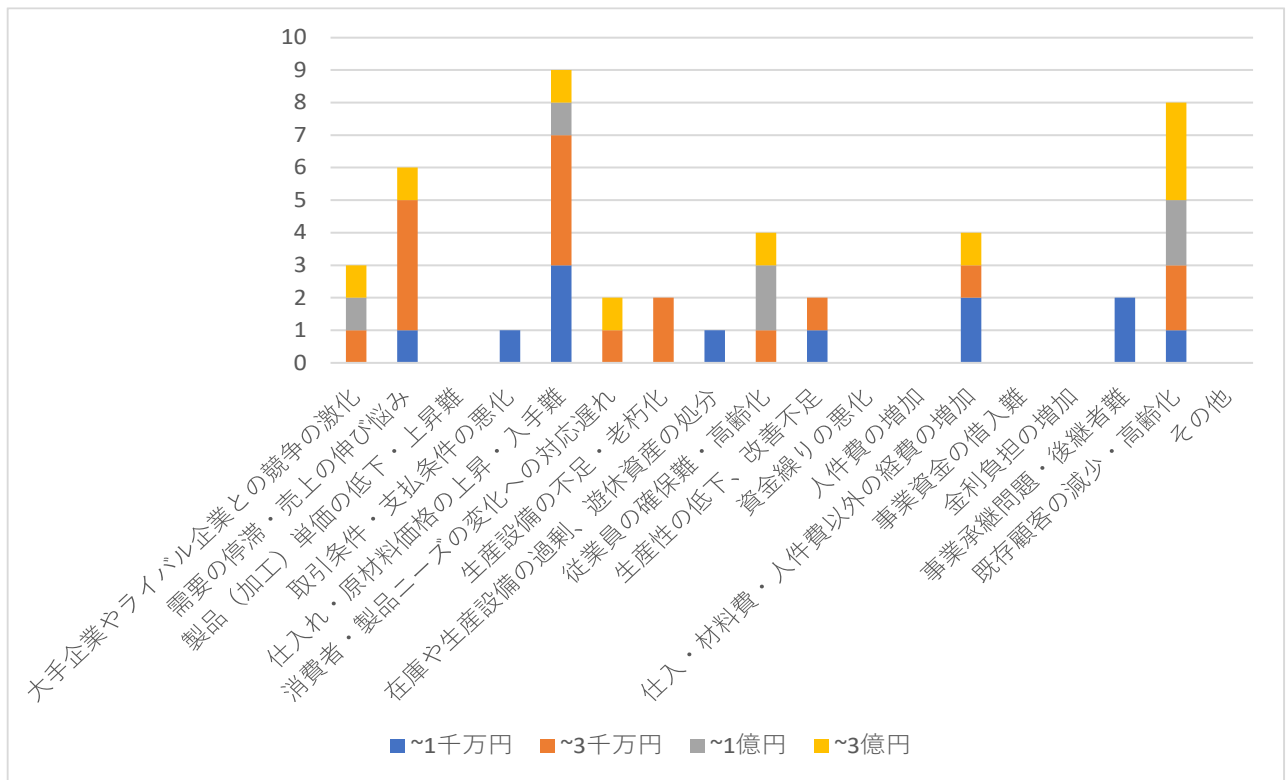


図2 2025年1月～3月の課題意識（売上規模別）



- 業種にかかわらず、仕入れ・原材料価格の上昇・入手難を問題視している企業が多い。15社中9社が問題視している。ただし、そのうち最も重大な問題・課題ととらえている企業は5社に留まっており、1年前の8社から大きく減少していることから、他の重要課題も増えていると推測できる。
- その点では、需要の停滞・売上の伸び悩み、既存顧客の減少・高齢化を問題視している企業が目立っている。特に、建設業、小売・卸売業で顕著である。DI値分析との関連から、これらが売上高や利益に影響を与えていると推測できる。
- 前回との比較では、既存顧客の減少・高齢化が悪化しており、特に3億円以上の企業で顕著である。DI値の結果とも相関しており、売上高の低下にもつながっていると推測でき、新たな顧客の開拓が進まなければ、さらに業績を悪化させる恐れが出てきた。
- 一方で、仕入れ・原材料価格の上昇・入手難と需要の停滞・売上の伸び悩みは3千万円以下の企業で顕著である。DI値分析との関連から、小売・卸売業を中心にこの売上規模の企業は、売上高の低迷と仕入高の高騰のダブルパンチで利益を圧迫しており、厳しい状況に追い込まれている様子が窺える。

### Ⅲ. 設備投資の状況

- 2025年1月～3月にかけて設備投資した企業は、15件中1件のみである。相変わらず、投資の気運が高まっていない様子が窺える。

以上