

令和7年度第1回 経営状況等に関する調査集計結果

令和7年6月18日

福島商工会議所

【調査期間】 令和7年5月12日（月）～6月6日（金）

【調査方法】 インターネット

【調査対象】 当所会員 3,502事業所

回答数 482事業所

回収率 13.7%

業 種	件 数	割 合
製造業	69	14.3%
建設業	89	18.5%
卸売業	46	9.5%
小売業	59	12.2%
不動産業	13	2.7%
運輸業	17	3.5%
情報通信関連業（製造業除く）	17	3.5%
宿泊業	8	1.7%
飲食業	23	4.8%
その他サービス業	138	28.6%
無回答	3	0.6%
合計	482	100.0%

従業員数	件 数	割 合
0～5人	189	39.2%
6～20人	125	25.9%
21人以上	165	34.2%
無回答	3	0.6%
合計	482	100.0%

＜調査結果の概要等＞

＜売上・採算＞

今期（2025年5月～2025年7月）の「売上」、「採算」の予想については、共に「不変」を予想した事業所が最も多く、「増加・好転」を予想した割合よりも、「減少・悪化」を予想した割合が高い結果となり、前回調査と同様に先行きを危惧する回答が寄せられた。

【売上の予想】

調査期間	増 加	不 変	減 少
今期(R7.5月～7月) 回答数：478 事業所	16.5% (79 事業所)	47.9% (229 事業所)	35.6% (170 事業所)
前期(R7.2月～4月) 回答数：479 事業所	21.1% (101 事業所)	46.1% (221 事業所)	32.8% (157 事業所)

【採算の予想】

調査期間	好 転	不 変	悪 化
今期(R7.5月～7月) 回答数：475 事業所	11.6% (55 事業所)	52.2% (248 事業所)	36.2% (172 事業所)
前期(R7.2月～4月) 回答数：482 事業所	17.0% (82 事業所)	51.2% (247 事業所)	31.8% (153 事業所)

＜従業員の過不足＞

前回調査に比べ「過剰」と「不足」が減少しており、「適性」が8.0%増加の49.2%という結果になった。特に「不足」の回答が4.5%減少しており、新年度の雇用による影響と考えられる。「不足」と回答した事業所が38.8%と依然として高い水準の結果となっており、その要因としては、「求人への応募がない」が48.7%と約半数近い回答結果であった。

＜賃金の改定＞

「賃上げを実施した(予定している)」と回答した事業所が、66.5%（278 事業所）と最も多く、「賃上げを実施しない(予定がない)」の回答19.6%（82 事業所）を大きく上回った。「賃上げを実施した」理由については、「賃上げにより従業員の就業意欲の向上確保」（212 件）が最も多く、「従業員の物価上昇を反映した生活を支える」（170 件）、「賃上げにより従業員の継続雇用を確保」（167 件）などと、従業員の雇用確保に関する回答が続いた。

一方「賃上げを実施しない(予定がない)」と回答した理由としては「業績が思わしくなく余裕がない」（42 件）、「人件費以外のコストが増加しているため」（27 件）などが多く挙げられている。

＜価格転嫁＞

「全て価格転嫁できている」と回答した事業所は全体の7.1%（34 事業所）にとどまり、26.8%（129 事業所）が「全く価格転嫁できていない」と回答した。更に価格転嫁できていても50%未満という事業所が30.5%（147 事業所）と多く、収益の圧迫による経営悪化が懸念される。価格転嫁できない理由としては、「業界全体における価格転嫁への理解不足」「消費者からの理解が得られ難い」「取引先企業からの理解が得られ難い」といった回答が多く、依然として対外的な要因が課題となっている。

また、価格転嫁できている中に、労務費の上昇も含んだものになっていると回答した事業所は、40.8%（131 事業所）で、全体の約4割となった。

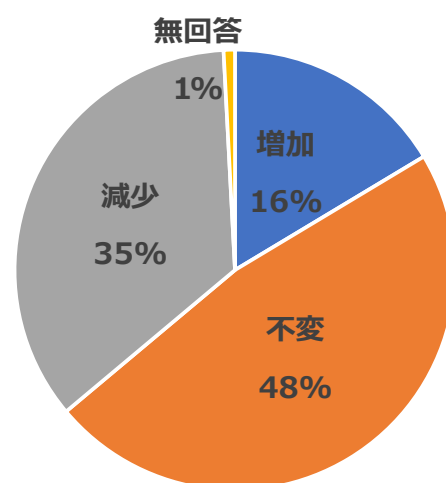
1. 2025年5月～7月の3ヶ月の売上・採算の予想（2025年2月～4月比）

（1）売上予想

2025年5月～7月の経営状況等に関する調査（以下、「今回調査」という。）において、売上の予想については、2025年2月～4月の経営状況等に関する調査（以下、「前回調査」という。）と比較すると、依然として「不変」が最も多く全体の47.5%（229事業所）を占めている。しかし、「増加」については20.6%から16.4%（79事業所）に減少する一方で「減少」が32%から35.3%（170事業所）に増加しており、若干ではあるが今後の見通しが悪化する結果となっている。

【今回調査における売上の予想(前回調査比)】

項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
増加	79	16.4%	101	20.6%
不変	229	47.5%	221	45.1%
減少	170	35.3%	157	32.0%
無回答	4	0.8%	11	2.2%
合計	482	100%	490	100%

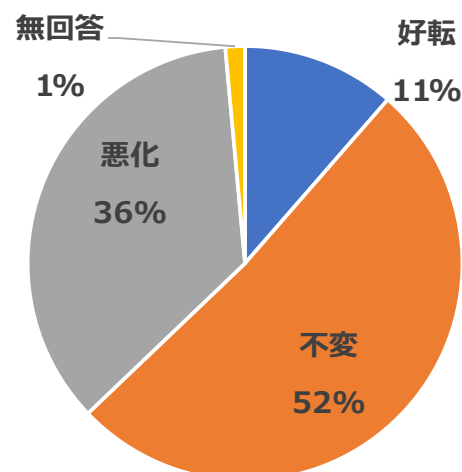


（2）採算予想

2025年5月～7月の採算の予想についても売上の予想と同様に、今回も「不変」が51.5%と半数以上を占める一方で、「好転」が11.4%となり前回調査から5.3%減少した。「悪化」は35.7%となり前回調査から4.8%増加となっており、先行きの不透明感が強まった結果となっている。

【今回調査における採算(経常利益)の予想（前回調査比）】

項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
好転	55	11.4%	82	16.7%
不変	248	51.5%	247	50.4%
悪化	172	35.7%	153	31.2%
無回答	7	1.5%	8	1.6%
合計	482	100%	490	100%



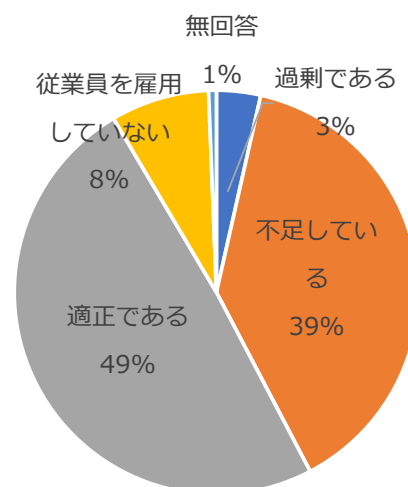
2. 経営状況・経営課題等について

(1) 従業員の過不足について

前回調査と比較すると「過剰」と「不足」が減少している一方で、「適性」が8.0%増加の49.2%という結果になった。特に「不足」の回答が4.3%減少し、「適性」が増加していることから、4月の年度替わりの今回調査実施により、一定数の事業所が従業員の採用後であることも影響していると考えられる。しかしながら依然として「不足」と回答した事業所が38.8%と高い水準にある。

【従業員の過不足について】

項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
過剰である	17	3.5%	21	4.3%
不足している	187	38.8%	212	43.3%
適正である	237	49.2%	202	41.2%
従業員を雇用していない	38	7.9%	51	10.4%
無回答	3	0.6%	4	0.8%
合計	482	100%	490	100%



(2) 従業員が不足している要因

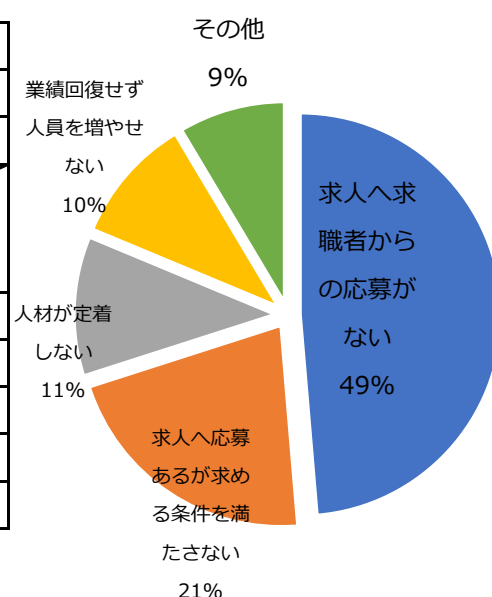
従業員「不足」と回答した事業所187社に対してその要因を伺ったところ、「求人へ求職者からの応募がない」という回答が約半数の48.7%であり、次に回答数が多かった「求人へ応募があるが、求めている条件を満たさない」の21.4%と比べ2倍以上の結果となった。「不足」の実態として、求人と応募した求職者のミスマッチよりも圧倒的に求人に対する応募がないという課題が浮き彫りとなっている。

【従業員が「不足している」と回答した理由】

※「不足している」と回答した187事業所が回答

項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
条件に見合った人材から応募がない			136	64.2%
求人へ求職者からの応募がない	91	48.7%		
求人へ応募があるが求める条件を満たさない	40	21.4%		
人材が定着しない	21	11.2%	30	14.2%
業績回復せず人員を増やせない	19	10.2%	38	17.9%
コロナ禍での人員整理の影響	0	0.0%	0	0.0%
その他	16	8.6%	8	3.8%
合計	187	100%	212	100%

※「不足している」と回答した187事業所が回答

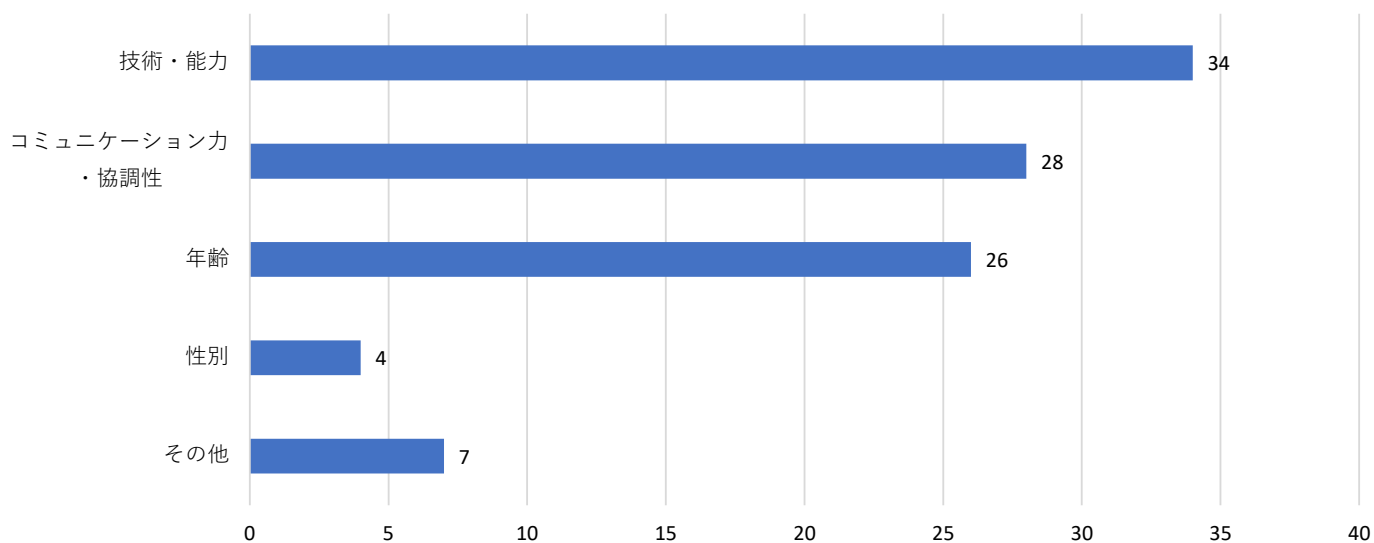


(その他)

- ・次世代幹部候補の不足
- ・業務量の増加。これから求人予定 他

（３）従業員確保に求める要因

「求人へ応募があるが、求めている条件を満たさない」と回答した事業所40社に対して、求めている条件を伺ったところ、「技術・能力」が34件と最も多い結果であった。依然として事業所を取り巻く経営環境が改善される見込みが感じられない状況において、採用を考える各事業所では可能な限り即戦力となり得る従業員を求めていることが窺える。



（その他）

- ・ 会社の理念や取扱商品をよく理解できる人
- ・ 礼儀、マナー
- ・ 誠実であること 他

3. 2025年度の賃金の改定（予定）について〈従業員を雇用している事業所のみ〉

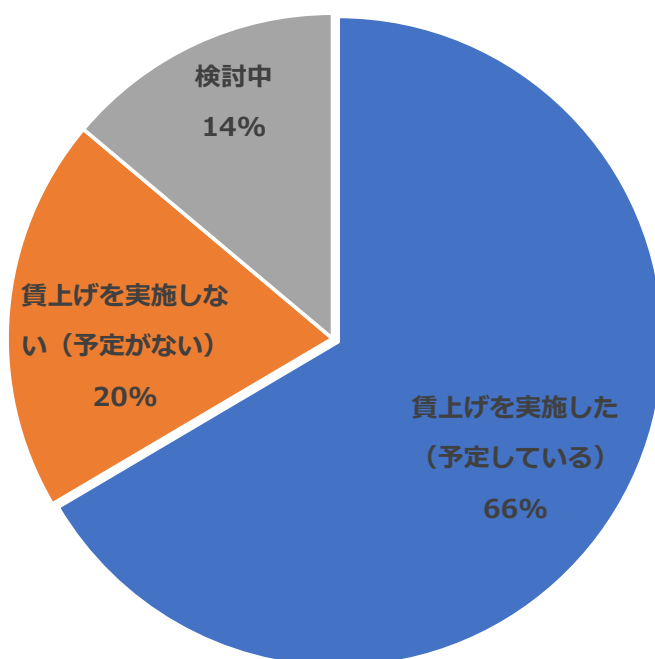
（1）賃金改定（予定）について

従業員を雇用している事業所418社に賃金改定（予定）について伺ったところ「賃上げを実施した（する予定）」が66.5%（278事業所）、「賃上げを実施しない（予定がない）」が19.6%（82事業所）と前回調査とほぼ変化のない結果となっている。

【賃金改定予定について】

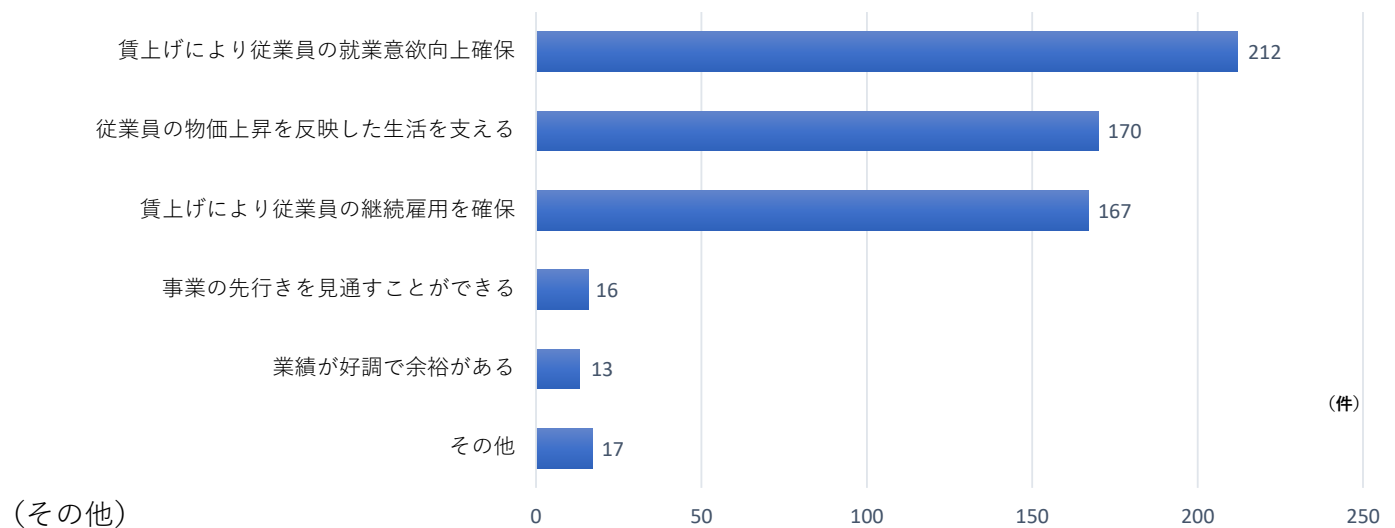
項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
賃上げを実施した（予定している）	278	66.5%	277	66.9%
賃上げを実施しない（予定がない）	82	19.6%	84	20.3%
検討中	58	13.9%	53	12.8%
合計	418	100%	414	100%

※従業員を雇用している418事業所が回答



（2）賃上げを実施した理由について（複数回答）

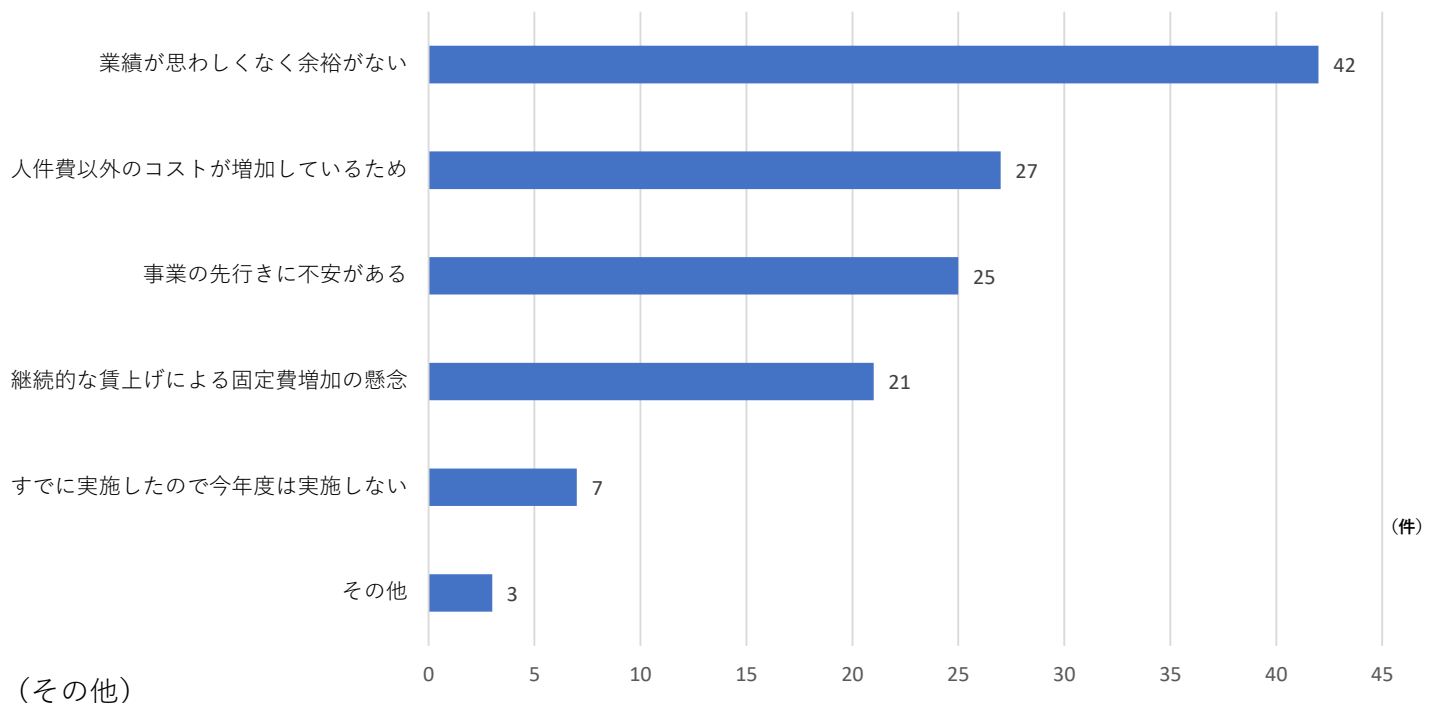
賃上げを実施した理由については、前回調査結果と同様の理由が上位3位となっており、「賃上げにより従業員の就業意欲の向上確保」「従業員の物価上昇を反映した生活を支える」「賃上げにより従業員の継続雇用を確保」が回答多数であった。



- ・入札の加点のため
- ・初任給を引き上げし、人材確保を図りたい。
- ・他の事業所が求人募集で賃上げしてるため

(3) 賃上げを実施しない理由について（複数回答）

賃上げを実施しない理由についても、前回調査結果と同様の理由が上位3位となっており、「業績が思わしくなく余裕がない」「人件費以外のコストが増加しているため」「事業の先行きに不安がある。」が回答多数であった。



- ・現在取り組んでいる人事制度整備を優先、当面賞与で還元していきたい。

【特別設問】 4.1 年前（2024年5月～7月）と比較したコスト上昇の割合について

（１）原材料費・仕入価格コスト上昇の割合

「10%以上～30%未満」が最も多く、業種別でみると製造業、建設業、卸売業、小売業、運輸業、宿泊業、飲食業が回答し、全体でも50.7%と半数を超える数値となった。さらに「30%以上」と答えた回答が6.9%となっており、急速なインフレが経営に影響を及ぼしている実情が浮き彫りとなっている。一方で、不動産業、その他サービス業、情報通信産業は「10%未満」と回答したが、これらは一般的に仕入れが少ないと考えられる業種である。

【原材料費・仕入れ価格コスト上昇の割合】（2024年5月～7月比）

業種別	事業所数	上昇はしていない	10%未満の上昇	10%以上～30%未満の上昇	30%以上～50%未満の上昇	50%以上～70%未満の上昇	70%以上の上昇
製造業	69	4	25	35	4	0	1
建設業	89	1	26	52	8	0	0
卸売業	46	0	11	31	3	0	1
小売業	59	5	21	32	0	0	0
不動産業	13	4	6	3	0	0	0
運輸業	17	3	5	9	0	0	0
宿泊業	8	0	2	6	0	0	0
飲食業	23	0	4	15	2	2	0
その他サービス業	138	24	53	48	6	0	1
情報通信関連業（製造業除く）	17	1	9	7	0	0	0
合 計	479	42	162	238	23	2	3

（２）労務費コスト上昇の割合

すべての業種で共通して「10%未満」が最多となり、全体でも約半数以上の回答となった。

【労務費コスト上昇の割合】（2024年5月～7月比）

業種別	事業所数	上昇はしていない	10%未満の上昇	10%以上～30%未満の上昇	30%以上～50%未満の上昇	50%以上～70%未満の上昇	70%以上の上昇
製造業	69	9	43	15	1	0	1
建設業	89	16	41	29	2	0	1
卸売業	46	13	22	9	0	0	0
小売業	59	19	26	11	1	0	0
不動産業	13	5	6	2	0	0	0
運輸業	17	2	10	5	0	0	0
宿泊業	8	1	5	2	0	0	0
飲食業	23	4	13	6	0	0	0
その他サービス業	138	44	60	24	1	0	0
情報通信関連業（製造業除く）	17	0	15	2	0	0	0
合 計	479	113	241	105	5	0	2

(3) 燃料・光熱水費コスト上昇の割合

全体では「10%未満」が最多となったが、卸売業、運輸業は「10%以上～30%未満」が最多となった。

【燃料・光熱水費コスト上昇の割合】（2024年5月～7月比）

業種別	事業所数	上昇はしていない	10%未満の上昇	10%以上～30%未満の上昇	30%以上～50%未満の上昇	50%以上～70%未満の上昇	70%以上の上昇
製造業	69	5	33	30	1	0	0
建設業	89	5	43	33	7	1	0
卸売業	46	2	20	22	2	0	0
小売業	59	8	28	22	1	0	0
不動産業	13	0	7	4	0	0	0
運輸業	17	3	5	8	1	0	0
宿泊業	8	1	4	3	0	0	0
飲食業	23	0	12	9	2	0	0
その他サービス業	138	12	76	42	5	0	0
情報通信関連業（製造業除く）	17	2	11	4	0	0	0
合 計	479	38	239	177	19	1	0

(4) 輸送運賃・物流コスト上昇の割合

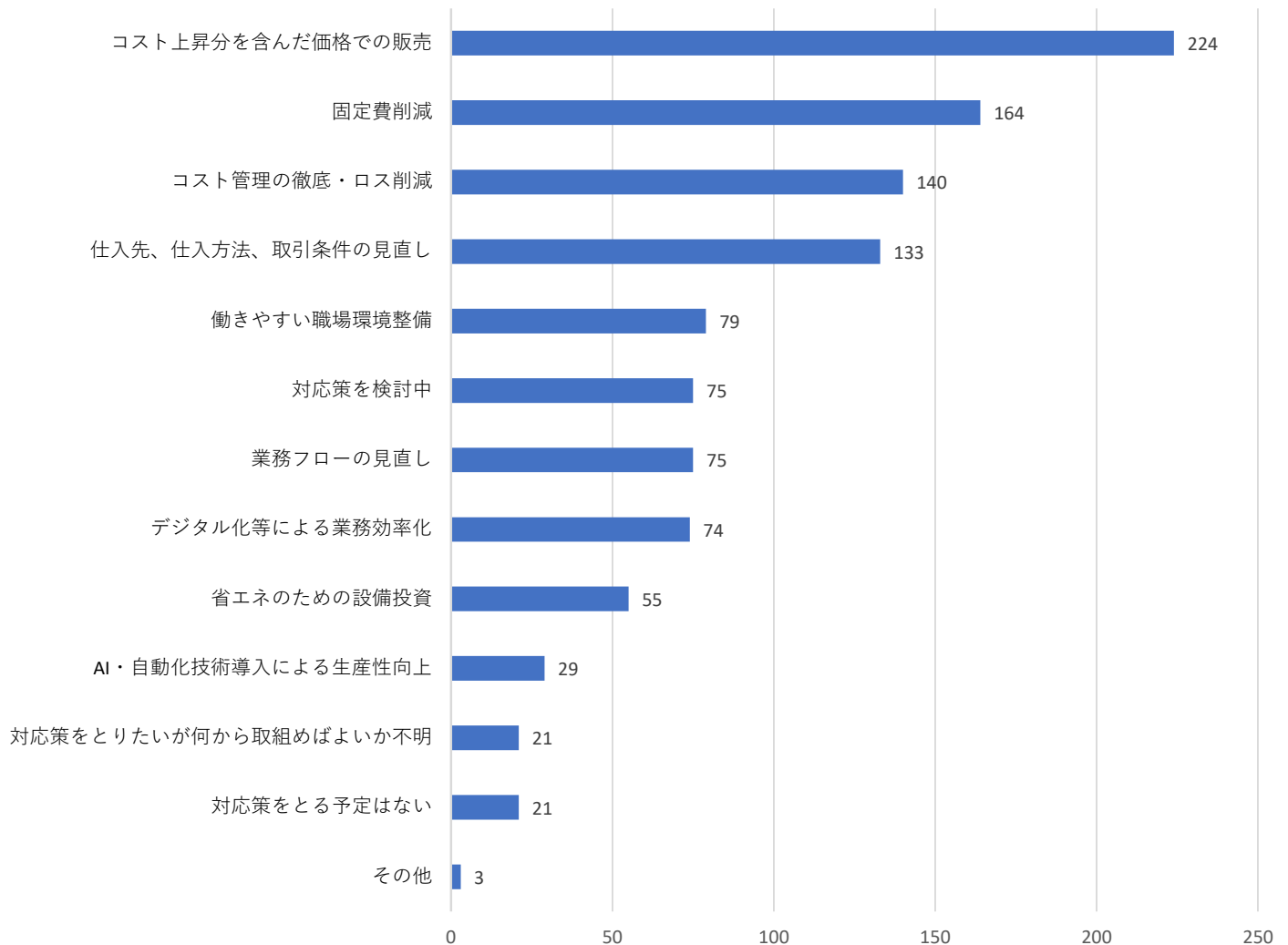
全体では「10%未満」が最多となったが、卸売業のみ「10%以上～30%未満」が最多となった。

【輸送運賃・物流コスト上昇の割合】（2024年5月～7月比）

業種別	事業所数	上昇はしていない	10%未満の上昇	10%以上～30%未満の上昇	30%以上～50%未満の上昇	50%以上～70%未満の上昇	70%以上の上昇
製造業	69	4	38	25	2	0	0
建設業	89	14	43	22	3	1	1
卸売業	46	2	19	20	3	0	0
小売業	59	8	28	18	1	0	0
不動産業	13	3	7	1	0	0	0
運輸業	17	2	7	5	0	0	0
宿泊業	8	1	7	0	0	0	0
飲食業	23	7	8	5	1	1	0
その他サービス業	138	35	60	29	3	2	1
情報通信関連業（製造業除く）	17	3	9	2	0	0	0
合 計	479	79	226	127	13	4	2

(5)コストアップに対応のためこれまで実施した（検討する）対策について（複数回答可）

「コスト上昇分を含んだ価格での販売」という価格転嫁による対策が224件と最も多い回答となった。一方で「固定費削減」「コスト管理の徹底・ロス削減」「仕入先、仕入方法、取引条件の見直し」という自社内でのコスト削減対策が2～4番目に高くなっており、依然として価格転嫁だけではコスト上昇分を十分に吸収しきれない状況が窺える。このほか、「働きやすい職場環境整備」「業務フローの見直し」「デジタル化等による業務効率化」「AI・自動化技術導入による生産性向上」など、事業所内の生産性向上・業務効率化の改善を対策とする回答が続いた。



5. 原材料・燃料等の高騰に伴う価格転嫁の状況について

(1) 価格転嫁の状況について

前回調査と比較すると、「50%以上80%未満」が7.5%減少の14.1%、「20%以上50%未満」が3.7%減少の12.9%となっている一方で、「20%未満」が7.3%増加の17.6%、「全く価格転嫁できていない」が4.2%増加の26.8%と全体で一番高い割合を示す結果になった。「20%未満」と「全く価格転嫁できていない」の割合が増加している要因としては、4月以降も物価上昇が続いているため、直近の物価上昇分についてまだ対応できていない状況があると考えられる。また、業種別の価格転嫁の状況では、不動産業、飲食業、その他サービス業、情報通信関連業では「全く価格転嫁できていない」の回答割合が最も多いという結果になっている。

【価格転嫁の状況について】（全体）

項 目	今回調査		前回調査	
	回答数(件)	割合	回答数(件)	割合
全て価格転嫁できている	34	7.1%	30	6.3%
80%以上価格転嫁できている	75	15.6%	74	15.5%
50%以上80%未満価格転嫁できている	68	14.1%	103	21.6%
20%以上50%未満価格転嫁できている	62	12.9%	79	16.6%
20%未満価格転嫁できている	85	17.6%	49	10.3%
全く価格転嫁できていない	129	26.8%	108	22.6%
その他	17	3.5%	21	4.4%
無回答	12	2.5%	13	2.7%
合計	482	100%	477	100%

（その他）

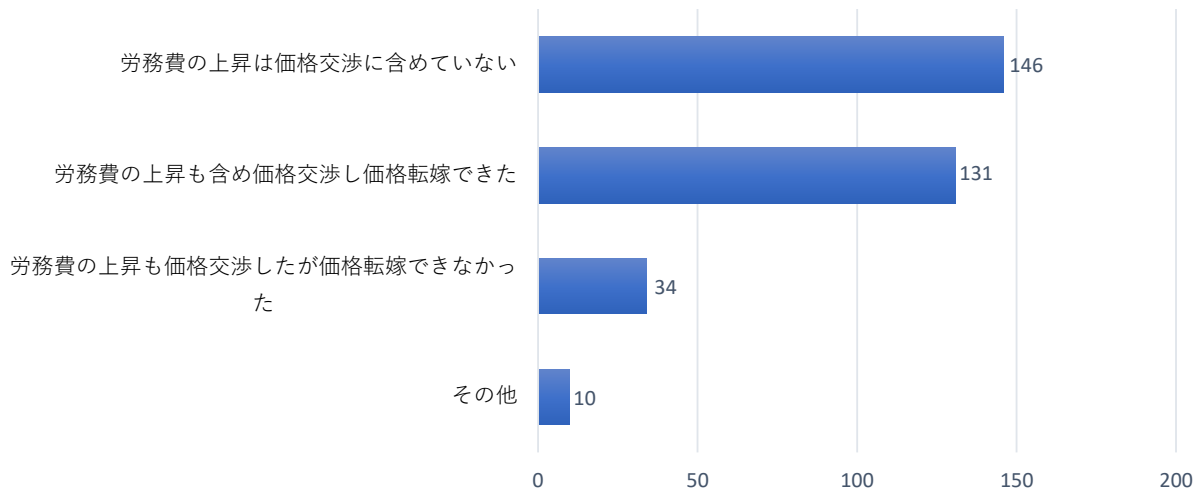
- ・卸売業なので、メーカーから価格改定時、コストオンした見積作成
- ・4月に遡っての値上が提示された為、先方と協議中
- ・価格転嫁すれば工事受注できない 他

【価格転嫁の状況について】（業種別）

業種別	事業所数	全て価格転嫁できている	80%以上価格転嫁できている	50%～80%未満価格転嫁できている	20%～50%未満価格転嫁できている	20%未満価格転嫁できている	全く価格転嫁できていない	コスト上昇はない
製造業	69	5	11	20	11	12	9	0
建設業	89	8	13	18	12	12	22	0
卸売業	46	2	10	7	7	12	6	0
小売業	59	5	13	10	6	12	9	0
不動産業	13	0	0	1	1	2	8	0
運輸業	17	1	1	2	4	5	3	0
宿泊業	8	0	0	0	4	1	3	0
飲食業	23	2	3	1	6	4	7	0
その他サービス業	138	8	23	8	11	22	51	0
情報通信関連業（製造業除く）	17	3	1	0	0	2	11	0
合 計	479	34	75	67	62	84	129	0

（２）「価格転嫁できている」中の、労務費の上昇にかかる価格転嫁の状況について

労務費の上昇について価格転嫁に含めたかについては、「価格転嫁に含めていない」が、「労務費の上昇も含め価格交渉し価格転嫁できた」を上回っている。



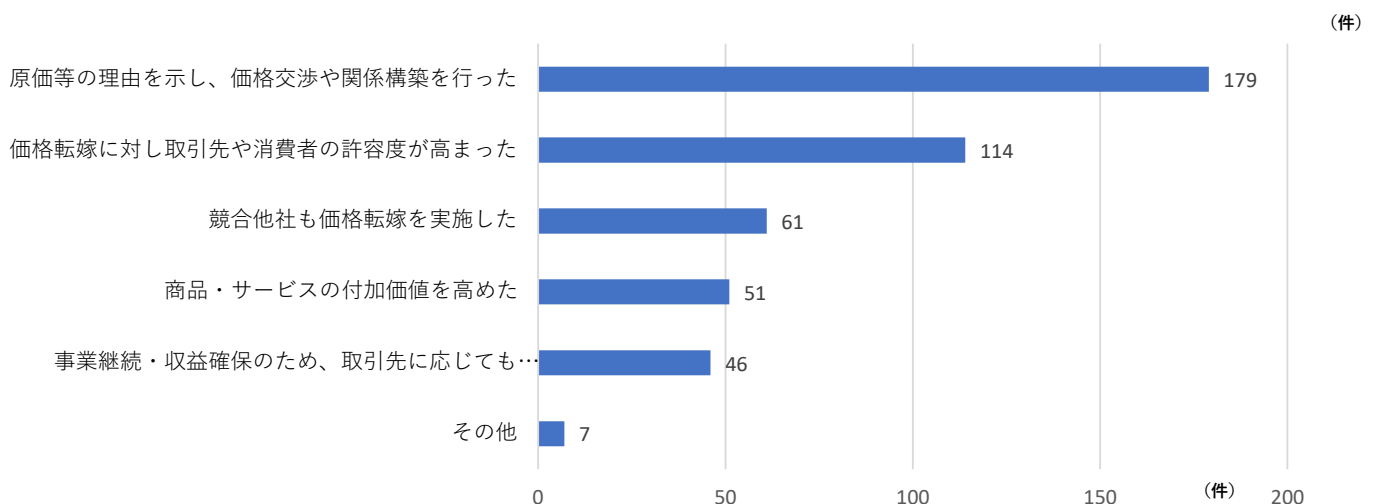
(件)

（その他）

- ・ほんの少しだけ上乗せしているが、概ね運賃に全て込み込みで...との状況が続いている
- ・作業工賃へ反映した
- ・都度交渉転嫁できる場合と出来ない場合がある
- ・価格転嫁をしているがコスト・人件費の上昇分までの転嫁はできていない
- ・都度見積もり提示
- ・対外的な交渉をせずに価格を改定した

（２）「価格転嫁できた」理由について（複数回答）

価格転嫁できた理由については、「原価等の理由を示し、価格交渉や関係構築を行った。」が179件と最も多く、次いで「価格転嫁に対し取引先や消費者の許容度が高まった。」の回答となった。



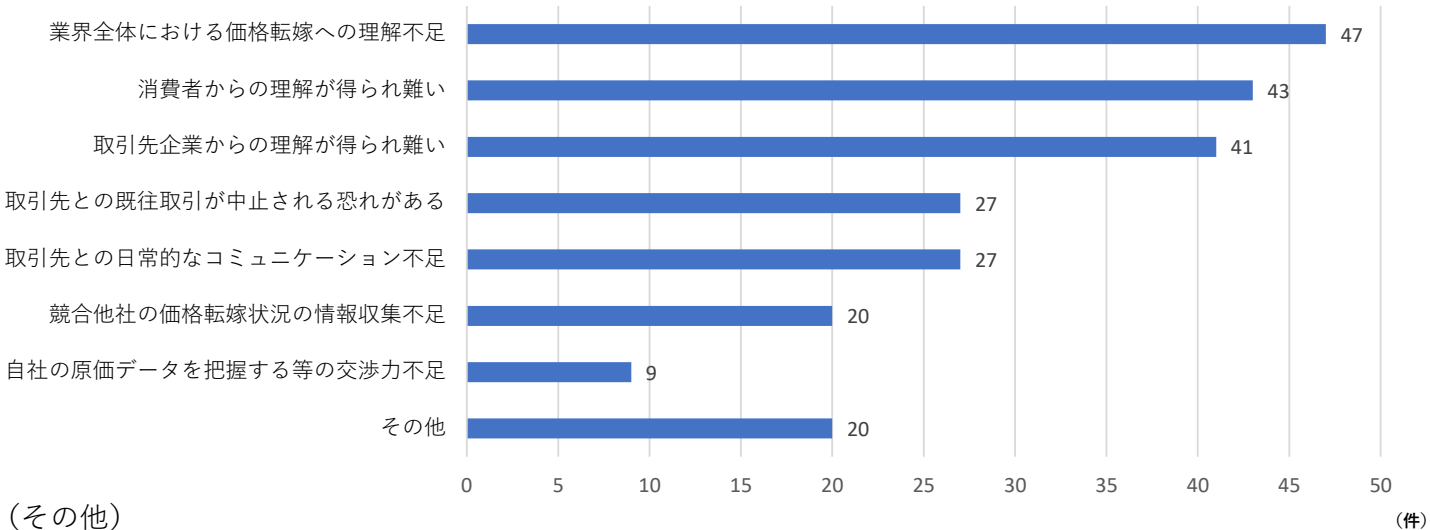
(件)

(その他)

- ・ 売値の設定が時価のため、随時反映している
- ・ 自社で適正価格を設定した
- ・ 基本的に定価販売をしているため
- ・ 自社製造品の価格は自社の独断で決定しているから 他

(3) 「価格転嫁できない」理由について(複数回答)

価格転嫁できない理由について、「業界全体における価格転嫁への理解不足」「消費者からの理解が得られない」「取引先からの理解が得られない」が多く、適切な情報発信の重要性が高いといえる。

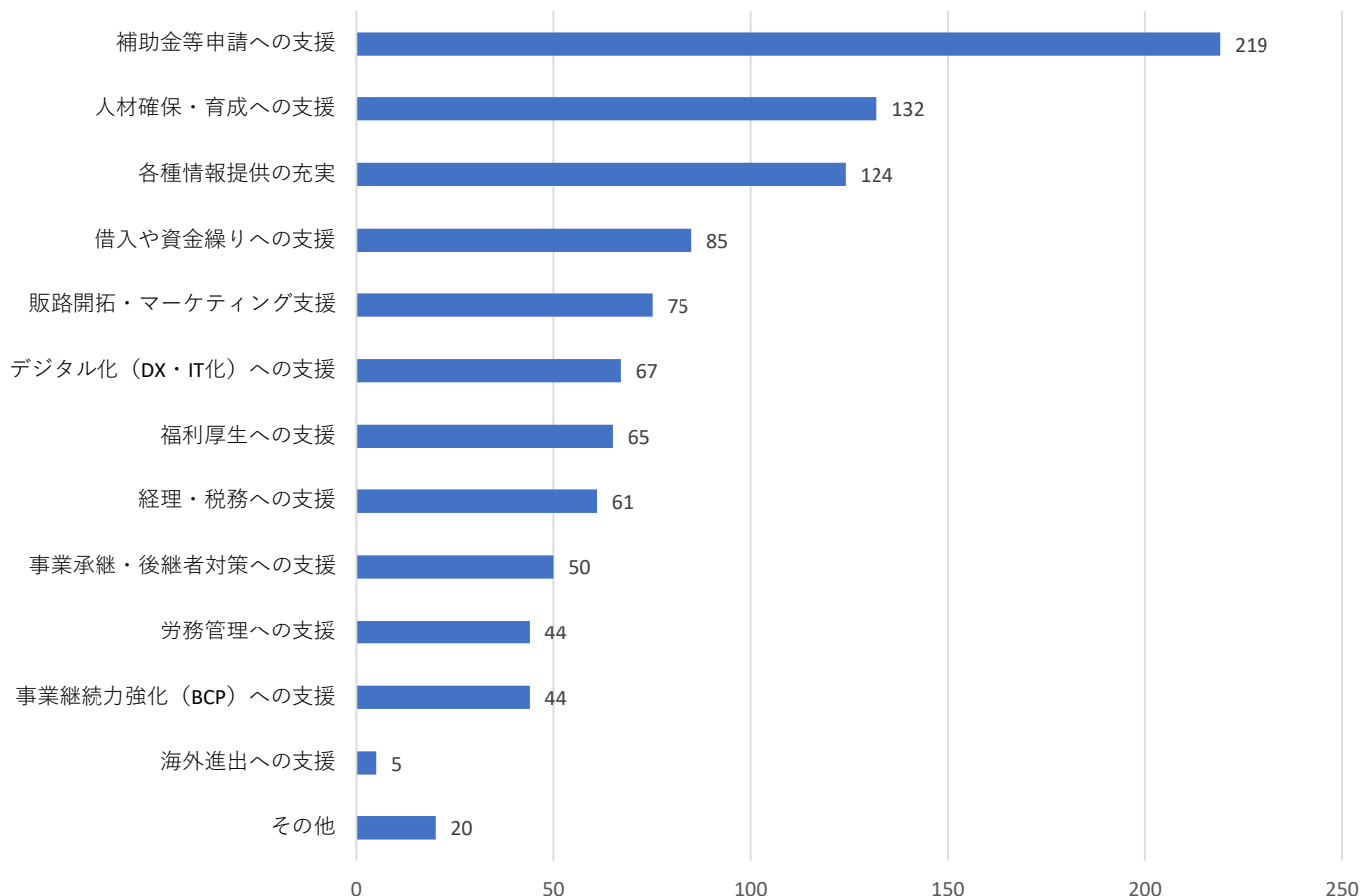


(その他)

- ・ 競合他社との価格競争の悪化
- ・ どんどん価格が変動するので追い付けない
- ・ 消費量の調整や代替品の採用で対応できているため 他

6. 当所に求める施策等について（複数回答）

当所に求める支援としては、「補助金申請」（219件）の回答が最も多く、「人材確保・育成」（132件）、「各種情報提供」（124件）、「借入や資金繰りへの支援」（85件）、「販路開拓・マーケティング支援」（75件）が続いている。



（その他）

- ・地域振興券等の推進
- ・各々のユーザーの課題解決を目的とした会員マッチング
- ・所属企業の需要と供給の橋渡し 他