

～「物価高・金利高・人手不足」の三重苦に直面する地域経済～

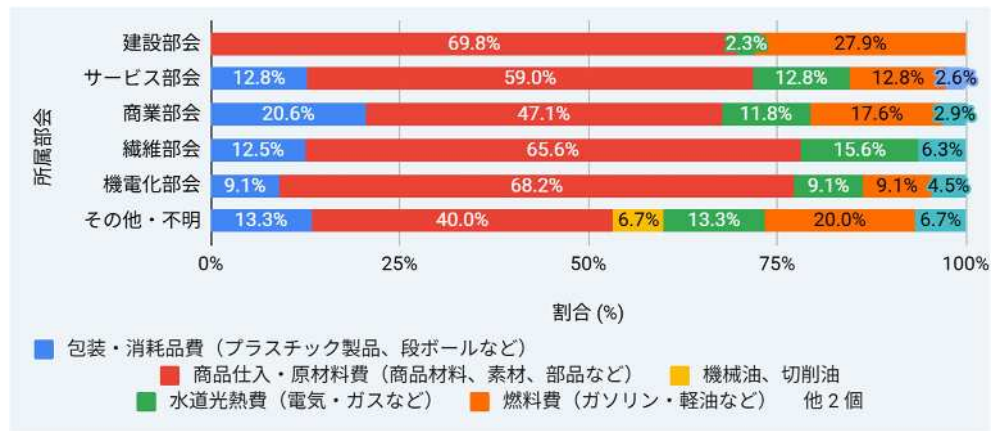
かほく市商工会では、管内小規模事業者の景気動向等について、年 1 回調査・分析を行うこととしています。今回、当商工会経営指導員が令和 8 年 9 月に地域内事業者向けにお願いしたアンケート調査（総有効回答数 185 件）の内容を以下の通り取りまとめました。

（１）中東情勢等によるコスト高騰について

本市経済は今、令和 6 年初の能登半島地震からの再建の途上において、金利引き上げと長期化する物価高という新たな逆風に直面している。こうした環境下で実施された今回の動向調査において、「最もコスト上昇幅が大きい費目」を尋ねたところ、全体の約 6 割が「商品仕入・原材料費」を挙げ、業種横断的に収益が強く圧迫されている実態が浮き彫りとなった。

部会別に見ると、各産業の構造的負荷が鮮明に表れている。本市のものづくりを牽引する「機電化部会（68.2%）」や「繊維部会（65.6%）」では原材料費が約 7 割に達し、特に繊維では工場操業に不可欠な「水道光熱費（15.6%）」の負担感も目立つ。また「建設部会」では資材高騰（69.8%）に加え、重機等の稼働に伴う「燃料費（27.9%）」が突出している。「商業部会」では仕入れ（47.1%）のほか「包装・消耗品費（20.6%）」「燃料費（17.6%）」が利益を削り、「サービス部会」でも原材料費（59.0%）に加え光熱費・燃料費・消耗品費（各 12.8%）と多方面へ影響が波及している。

図 1 中東情勢等によるコスト上昇が最も大きい費目（有効回答数：185 件）

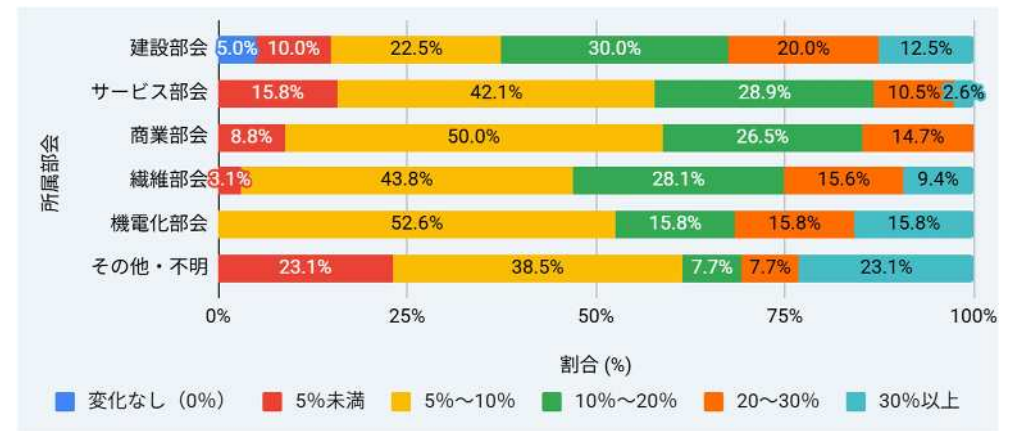


さらに、これら費目の「価格上昇率」を尋ねたところ、多くの部会で「5%～10%」および「10%～20%」に回答が集中した。中でも「建設部会」は突出しており、10%以上値上がりしたとする回答が 62.5%（10%～20%が 30.0%、20%以上の上昇が計 32.5%）に達し、コスト増の規模が極めて大きい。「機電化部会」では 5%～10%の上昇が 52.6%と過半数を占める一方、20%以上の上昇も 31.6%存在し負担の二極化が見られる。「繊維部会」でも 5%～10%（43.8%）、10%～20%（28.1%）を中心に、20%以上の上昇が 25.0%を占める。一方、「商業部会」（76.5%）や「サービス部会」（71.0%）では、5%～20%の上昇帯に 7 割超が集中している。

原材料やエネルギーの価格高騰が単なる一時的変動にとどまらず、10%～20%を超える大幅な水準で定

着しつつある中、各事業者が自社努力だけでコストを吸収することは限界に達している。適正な価格転嫁に向けた取引先への働きかけや、金利高を見据えた資金繰り支援など、部会ごとの上昇要因と規模に応じた実効性のある対策が急務である。

図 2 コスト上昇幅が最も大きい費目の価格上昇率（有効回答数：185 件）



（２）かほく市内の経済・消費動向について：単価改善維持も物価高・金利高で足踏み

本年度の業況判断では、震災後の復興需要に牽引され回復傾向を示した前年から一転、全体として足踏み感が強まる結果となった。「客単価・受注単価」DI は+9.2 と 2 年連続でプラス圏を維持し、度重なる価格改定や一定の価格転嫁が地域企業に定着しつつあることが確認できる。しかし、「売上」DI（-4.9）および「客数・受注先数」DI（-8.1）は前年の改善基調から再び悪化に転じた。回答の内訳を見ても両項目で約半数が「変わらない」とする一方で、「悪くなっている」が「良くなっている」を上回っており、復旧関連工事の落ち着きに加えて、物価高に伴う生活防衛意識の高まりや取引先の買い控えによる需要停滞が回復の重石となっている。

また、「仕入価格」DI は-57.8 と依然として深刻なマイナス水準にあり、原材料費や光熱費・燃料費の高止まりが収益を圧迫し続けている。さらに本年度は人手不足の深刻化も影を落としており、「人手の確保」DI（-24.9）は低水準で推移している。「良くなっている」との回答はわずか 4.3%にとどまり、採用難の長期化や賃上げ要請への対応が人件費負担となって各社の固定費を直接押し上げている。こうしたコスト高の連鎖に加え、全国的な利上げに伴う支払利息の増加が重なり、「資金繰り」DI は前年度（-17.1）から-23.8へと大幅に悪化した。震災関連融資の据置期間終了に伴う元金返済の本格化と相まって、事業者の財務面に対する警戒感は急速に高まっている。

全体として、単価改善による一定の下支えは見られるものの、実需要の伸び悩みとコスト高・金利上昇の「二重の逆風」により景気の回復テンポは大きく鈍化し、経営環境は再び厳しさを増している。今後は価格転嫁の更なる推進はもちろんのこと、金利上昇に耐えうる資金繰り支援やリスクスケジュール相談への対応、さらには限られた人手で利益を確保するための省力化・生産性向上に向けた投資支援が不可欠である。

図3 過去1年間の経営状況の変化（有効回答数：185件）

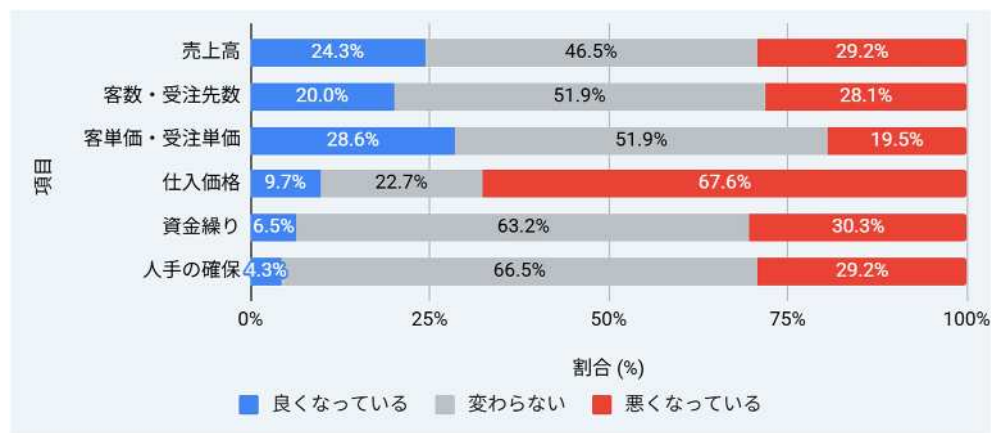
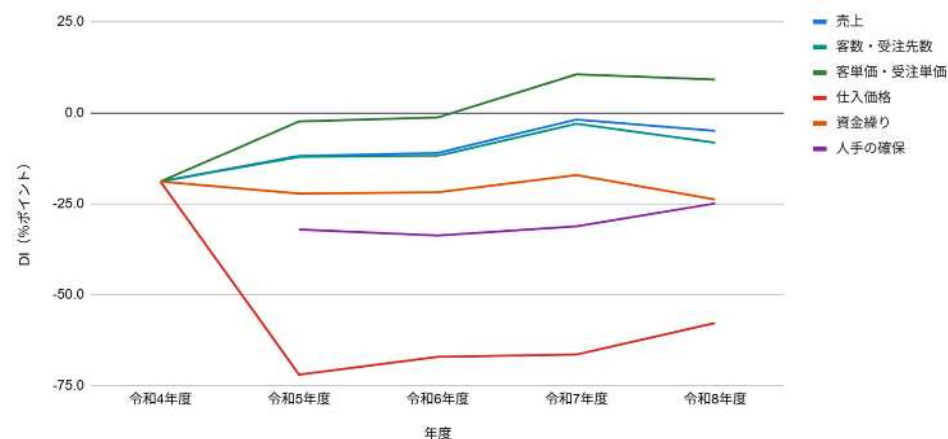


図4 各経営状況判断DI（良くなっている-悪くなっている）の推移



（3）自由記述にみる環境変化の実態：価格転嫁の現場にみる葛藤と構造転換

アンケートの自由記述欄（売上変動要因、価格転嫁への顧客反応、コスト対策）に寄せられた事業者の声を読み解くと、能登半島地震後の工事関連需要の落ち着きと、長期化する原材料・燃料高に挟まれた各社の具体的な実態が浮かび上がる。

まず売上の変化については、業種によって状況が大きく分かれている。建設業ではこれまで震災復旧工事が売上を支えてきたが、「能登地震による緊急工事の鎮静化（建設業）」と工事需要の一巡を指摘する声が出始めている。また「24年の発災以来需要は増えているが、資機材高騰と作業人員不足が続いている（総合建設業）」と、仕事はあってもコスト高と人手不足で利益が残りにくい状況が窺える。一方、商業や飲食などの対人サービスでは「来店客数が落ちている。企業等の宴会・団体利用がなくなっている（飲食店）」「来客数減少、高齢化（洋品販売）」といった声があり、地域需要そのものの冷え込みが直接的な打撃となっている。

こうした中、仕入高騰を受けて各社は値上げに踏み切っているが、顧客の反応には明確な差が生じている。「情勢上、仕方ないような雰囲気（鍛造品製造業）」と一定の理解を得ている先がある一方、「独自のク

オリティのある商品は価格転嫁しても売れるが、従来のどこにでもある商品は値段が上がると露骨に苦戦（菓子製造小売）」と、代替が利く商品ほど客離れや買い控えに直面している。さらに「請負契約は期間が長く、途中の原価上昇はお客様に言えず元請けが吸収せざる得ないのが現状（総合建設業）」、「物価上昇が早すぎて逆に見積もりの値引き交渉をされるようになった（制御盤・配電盤組み立て）」など、取引構造の都合で値上げを受け入れてもらえない現場の苦境も目立つ。

各社は「タイムリーな見積反映、見積期限の短縮（総合建設業）」や「先行仕入れや同等品の採用（制御盤・配電盤組み立て）」といった自衛策を重ねているが、「無理（カバーリング）」という声もある通り、現場の努力だけでは吸収しきれない限界に達しつつある。

（4）人材の採用と定着状況：採用活動に業種間格差、確保した人材の定着・維持が焦点に

図5 人材の採用状況（有効回答数：185件）

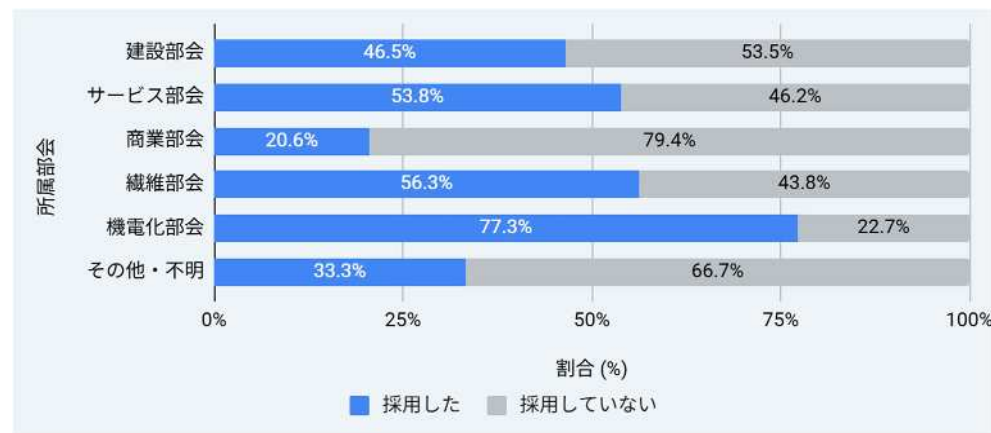
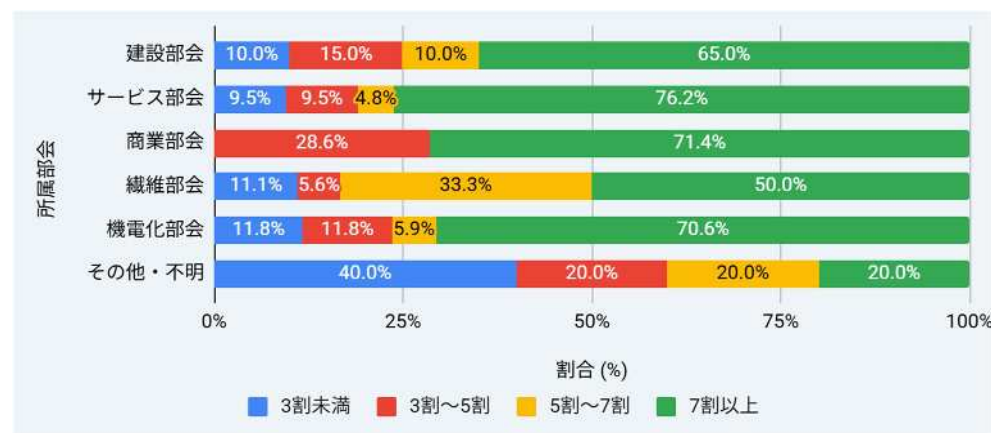


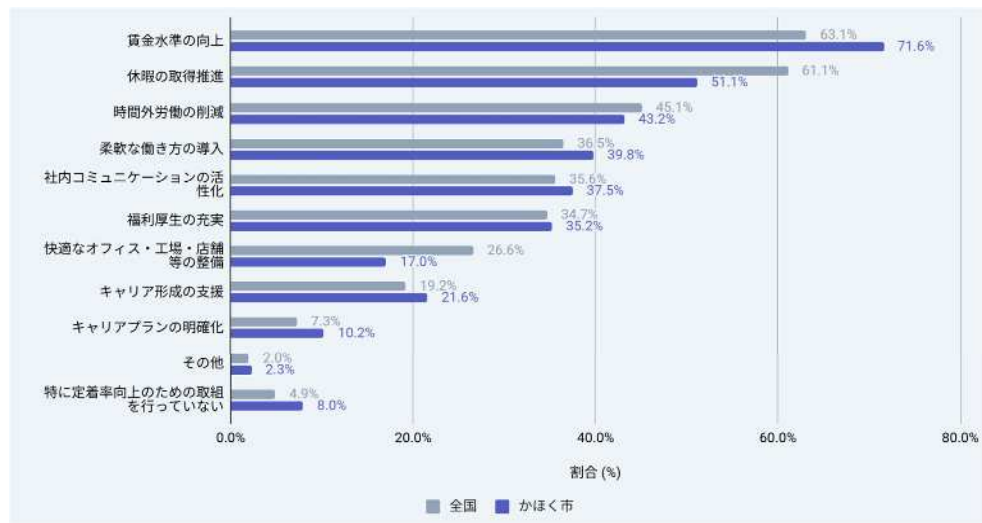
図6 採用後の定着割合（有効回答数：88件、「採用した」と回答した事業者）



2019年以降における従業員の採用状況を尋ねたところ、全体では47.6%（88社）が「採用した」と回答した。部会別に見ると、「機電化部会」（77.3%）を筆頭に、「繊維部会」（56.3%）、「サービス部会」（53.8%）で過半数が採用に動いた一方、「商業部会」（20.6%）では約2割にとどまるなど、業種によって採用活動の動向に大きな開きが見られる。

採用実績のある事業所における採用後の定着割合については、全体の 63.6%が「7 割以上」と回答しており、一定の定着水準が維持されている。しかし、「繊維部会」では 7 割以上の定着が 50.0%にとどまるなど業種による差異も見られ、全体でも 3 割以上の事業所で一定数の離職が発生している。深刻な人手不足が続く中、確保した人材の離職を防ぐための具体的な取り組みが各社において重要となっている。

図 8 定着率向上のための取り組み（有効回答数：88 件、「採用した」と回答した事業者）



次に、新規採用を実施した企業（88 社）を対象として、人材の定着率向上のために取り組んでいる事項を尋ねた。なお、本設問は全国的な傾向との差異を把握するため、『中小企業白書』（帝国データバンク「令和 7 年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」）の調査項目に準拠して比較を行っている。

結果を全国平均と比較すると、本市では「賃金水準の向上（71.6%）」が全国（63.1%）を 8.5 ポイント上回り、人材流出を防ぐための直接的な処遇改善を最優先する姿勢が顕著に表れている。一方で、「休暇の取得推進（51.1%）」や「快適なオフィス・工場・店舗等の整備（17.0%）」は全国を約 10 ポイント下回っており、就業環境や設備面の整備に課題を残している。金利高・物価高で人件費負担が増す中、賃上げ頼みにとどまらず、働きやすさや職場環境の改善といった非金銭的側面からのアプローチをいかに両立させるかが、今後の持続的な定着の鍵になると言える。

（５）総括：複合的逆風下における収益力強化と持続可能な事業構造への転換に向けて

令和 8 年度の地域経済動向調査では、震災復興需要の一巡に加え、物価高の長期化、金利上昇、人手不足という複合的な逆風に直面し、地域経済が再び厳しい局面を迎えている実態が浮き彫りとなった。各事業者は価格転嫁や賃金改善など懸命な自衛努力を重ねているが、個社の対症療法だけでは吸収しきれない限界に達しつつある。

今後は、金利上昇を見据えた財務の健全化と適正な価格設定を進めるとともに、省力化やデジタル化による生産性の向上が不可欠である。さらに、労働環境や働きやすさの整備を通じて人材の定着を図るなど、収益力向上と雇用維持を両立させた持続可能な事業基盤の再構築が強く求められている。

かほく市の地域経済のマクロ環境について

かほく市商工会では、国が提供する地域経済分析システム「RESAS」を活用し、マクロ視点からの地域経済動向について調査・分析を行うこととしています。令和 7 年度は市内の観光地分析を実施し「既存拠点のネットワーク化と滞在時間の延伸が課題である」との示唆を得ました。

※令和 7 年地域経済動向調査からの抜粋

かほく市内における観光滞留人口は、観光地としての明確な「目的地型」集積というよりも、商業・交通・スポーツ施設など日常的な交流拠点への来訪によって形成されていることが確認された。広域来訪者を受け入れる施設を中心に滞留が集中し、それ以外のエリアでは点的な賑わいにとどまる構造である。観光資源そのものの吸引力というより、「買い物・通過・イベント」を契機とする短期滞在型の来訪が主流であると推測される。今後は、こうした来訪動線を面的に結び付け、商業・飲食・宿泊を横断した回遊性の確保が課題となる。特にスポーツ施設や企業立地による一時滞在を、地域消費・宿泊に結びつける仕組みづくりが求められる。観光資源の創出よりも、既存拠点のネットワーク化と滞在時間の延伸が、かほく市の観光振興における現実的な方向性と言える。

今年度はこれを受けて、来訪者が消費・滞在するための受皿となる業態である「生活関連サービス業（飲食・小売・宿泊業）」の事業環境につき整理しました。

○生活関連サービス業の事業環境

今回扱うデータは、「かほく市内でどれくらいお金が動いているか(表 1：かほく市の民間消費の流入出)」と、「それを受け止める市内のお店がどうなっているか(表 2：産業別事業所数・従業者数)」を表したものである。

【表 1：かほく市の民間消費の流入出】

	2010	2013	2015	2018	2020	2022	年
地域内	647	704	726	745	737	745	億円
地域外（流入/流出）	-75	-54	-15	-46	17	59	億円
支出流出入率	-10.3	-7.1	-2.0	-5.8	2.3	7.9	%

表 1 の「地域内」とは地域住民が地域内で消費した額をいい、「地域外」とは地域外住民が地域内で消費した額と地域住民が地域外で消費した額の差（域際収支）である。「支出流出入率」は地域住民の総消費額で「地域外（域際収支）」を除いたものである。2018 年までは一貫して域外への「流出超過」で推移していた消費動向が、2020 年には 17 億円の流入超過へと転換した。さらに直近の 2022 年には、流入超過額が 59 億円へと拡大しており、域内での消費総額も 745 億円という高水準に達している。これは、かほく市が外部の購買力を強力に吸引する構造へと変容を遂げている事実を定量的に示している。これは仮説だが、令和 7 年度の調査報告で言及した大型商業施設やスポーツ施設等の集客力が、実際の消費金額の流入に寄与していると考えられる。

【表 2：産業別事業所数・従業者数】

	事業所数			従業者数（人）		
	2016年	2021年	増減	2016年	2021年	増減
I_各種商品小売業	1	1		216	299	／
I_織物・衣服・身の回り品小売業	71	56	＼	344	335	＼
I_飲食品小売業	85	81	＼	582	594	／
I_その他の小売業	109	98	＼	686	668	＼
M_宿泊業	3	4	／	88	76	＼
M_飲食店	113	106	＼	754	711	＼

一方表 2 からは、市内における第三次産業の供給体制の縮小傾向が読み取れる。2016 年から 2021 年にかけて、「各種商品小売業」を除く「織物・衣服・身の回り品小売業」「飲食品小売業」「その他の小売業」の事業所数が一律に減少している。加えて、地域消費の重要な受け皿となる「飲食店」の事業所数が 113 から 106 へ減少するとともに、「宿泊業」および「飲食店」の従業者数も減少傾向にある。これは、地域における個店レベルの供給能力そのものが縮小している実態を示している。

これら 2 つの指標を総括すると、当市の地域経済において構造的な「需給のミスマッチ（機会損失）」が発生していると推断される。すなわち、市外からの旺盛な消費流入（2022 年時点で 59 億円の流入超過）という市場環境が存在するにもかかわらず、肝心の地域内事業者の受け皿が相対的に低下している状態である。令和 7 年度の観光地分析でも示唆された通り、現在の来訪者は特定拠点に集中する「点」の滞留にとどまっており、その経済波及効果が周辺の一般店舗群へ及んでいない構造が課題である。したがって、市内小規模事業者の振興のための課題は、集客拠点に流入する広域からの来訪者を、個店レベルの購買行動へ誘導する仕組みの構築に集約される。個店の単独努力に依存するのではなく、拠点と既存店舗群を面的に結びつける「回遊動線の確保」を推進し、域内に流入した消費需要を地域内経済循環へ確実に取り込むネットワーク化の推進が、売上拡大に向けた現実的な対応策であることを改めて申し添えたい。

以上