

2025 年景気予測調査

—結果報告書—

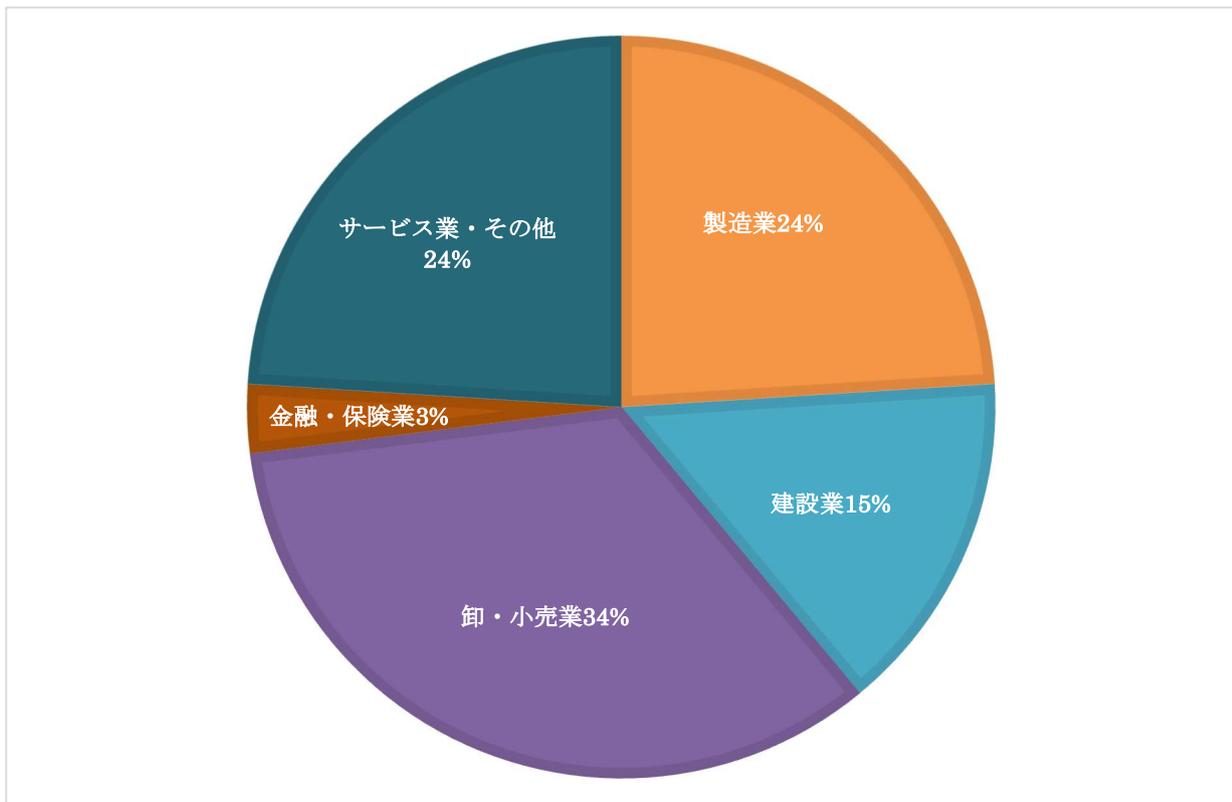
令和6年12月



甲府商工会議所

◆調査要領

1. 調査の目的 2025年の県内景気の動向を予測すると共に、関係機関に提言する際の参考資料とする。
2. 調査実施機関 甲府商工会議所
3. 調査実施時期 令和6年12月2日(月)～16日(月)
4. 調査対象 当所会員285事業所
5. 調査方法 FAX調査
6. 有効回答数 100事業所
7. 有効回答率 35.1%
8. 特記事項 原則、小数点以下第2位で四捨五入。



<業種別回答数>

	回答数	構成比 (%)
製造業	24	24.0%
建設業	15	15.0%
卸・小売業	34	34.0%
金融・保険業	3	3.0%
サービス業・その他	24	24.0%
合計	100	100.0%

◆結果概要

<2025年の山梨県内における景気予測>

『変わらない』が54.0%と最多。悪化傾向と予測した事業所は29%。

□『良くなる・少し良くなる』の理由

『インバウンド需要の拡大』が64.7%と最多。次いで『国内需要拡大による景気回復』が35.3%。

□『悪くなる・少し悪くなる』の理由

『円安・物価高騰の更なる進展』が93.1%で最多。次いで『人手不足の深刻化』が62.1%の回答

<2025年の自社業況予測>

『少し良くなる』、『変わらない』が同数38.0%で最多。

□業況予測を踏まえての経営戦略は？

『人材の確保・育成を強化する』が65%、『営業・販売を強化する』が58.%と、どちらも半数以上の事業所が回答。

以上のことから、2025年の県内景気予測に関しては、直近4年間と比較して改善傾向と回答した事業所の割合が最も低く、円安・物価高やエネルギーコストの増大と人手不足の深刻化を懸念していることが分かった。一方自社の業況に関しては、県内の業況予想と比べて改善傾向は高く、県内業況予想と自社の業況予想に乖離が起きた結果となった。県内の業況予想の要因として考えられるのは、直近数年間は新型コロナ5類移行後の内需拡大や人流の活性化への期待感があったが、コロナの収束に伴い期待感も落ち着きを見せたこと。加えて人手不足の深刻化や円安・物価高という新たな局面を迎えたことが挙げられる。以上のことから、足元の見通しは明るいですが、国内を取り巻く業況の不透明感が拭えないことが本調査の結果として考えられる。

また、2025年の経営戦略では、『人材の確保・育成を強化する』、『営業・販売を強化する』の回答率は5割を超えている。このことから2025年は先を見据えた人材育成を行いつつ、既存事業の見直し・強化を行っていく事業所が多いと考えられる。

◆結果詳細

『Q1. 来年（2025年）の山梨県内における景気はどのように予測されますか。（2024年比）』

[択一回答]

● 『変わらない』が54.0%と最多。悪化傾向と予測した事業所は29%。

2025年の山梨県内の景気予測について尋ねたところ、『変わらない』と回答した事業所が54%で最多。改善傾向と回答した事業所は17%に対し、悪化傾向と回答した事業所は29%であった。

(図1)

また、直近10年間の調査結果と比較すると、2022年以降『良くなる』、『少し良くなる』の値が年々減少している。(図2) コロナ禍が明けることによる景気回復の予想も、落ち着きを見せる結果となった。

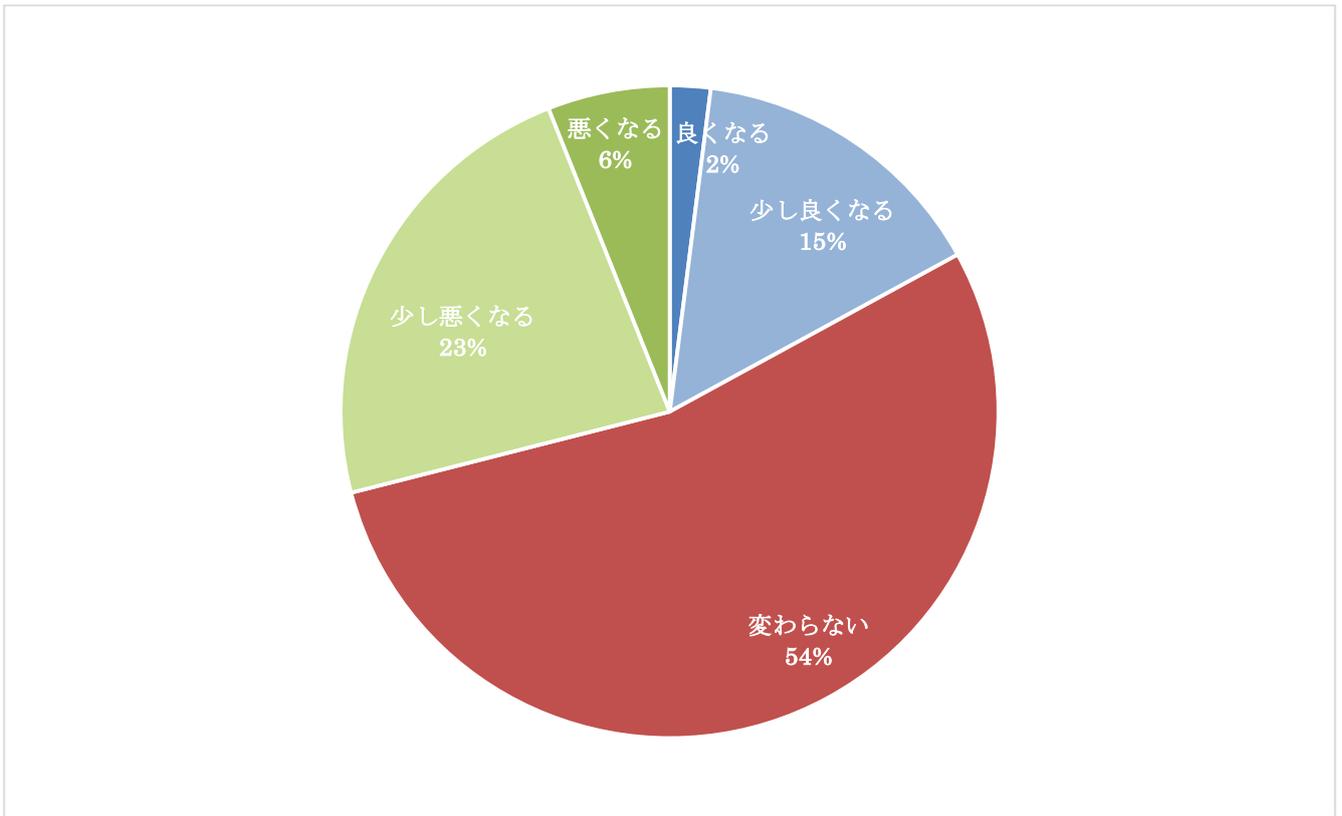
(表1) 回答別社数

	回答数	構成比 (%)
良くなる	2	2.0%
少し良くなる	15	15.0%
変わらない	54	54.0%
少し悪くなる	23	23.0%
悪くなる	6	6.0%
合計	100	100.0%

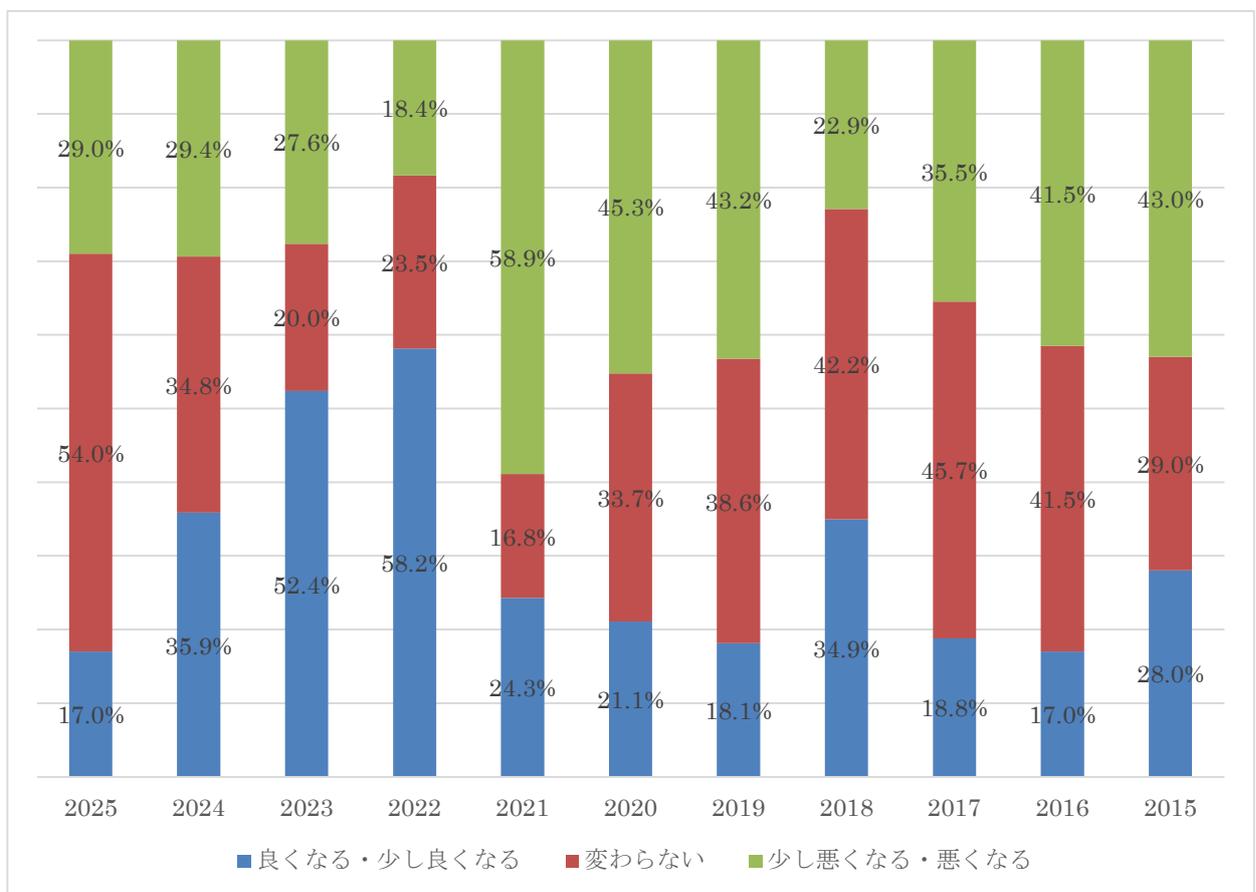
(表2) 業種別社数

	製造業	建設業	卸・小売業	金融・保険業	サービス業・その他
良くなる	0	0	0	0	2
少し良くなる	1	2	6	0	6
変わらない	13	9	21	2	9
少し悪くなる	10	4	3	0	6
悪くなる	0	0	4	1	1
合計	24	15	34	3	24

(図1) 全体構成比



(図2) 直近10年間の比較



『Q2. Q1で良くなる・少し良くなると答えた方に伺います。その理由は何ですか。』【複数回答可】

- 『インバウンド需要の拡大』が64.7%と最多。次いで『国内需要拡大による景気回復』が35.3%。

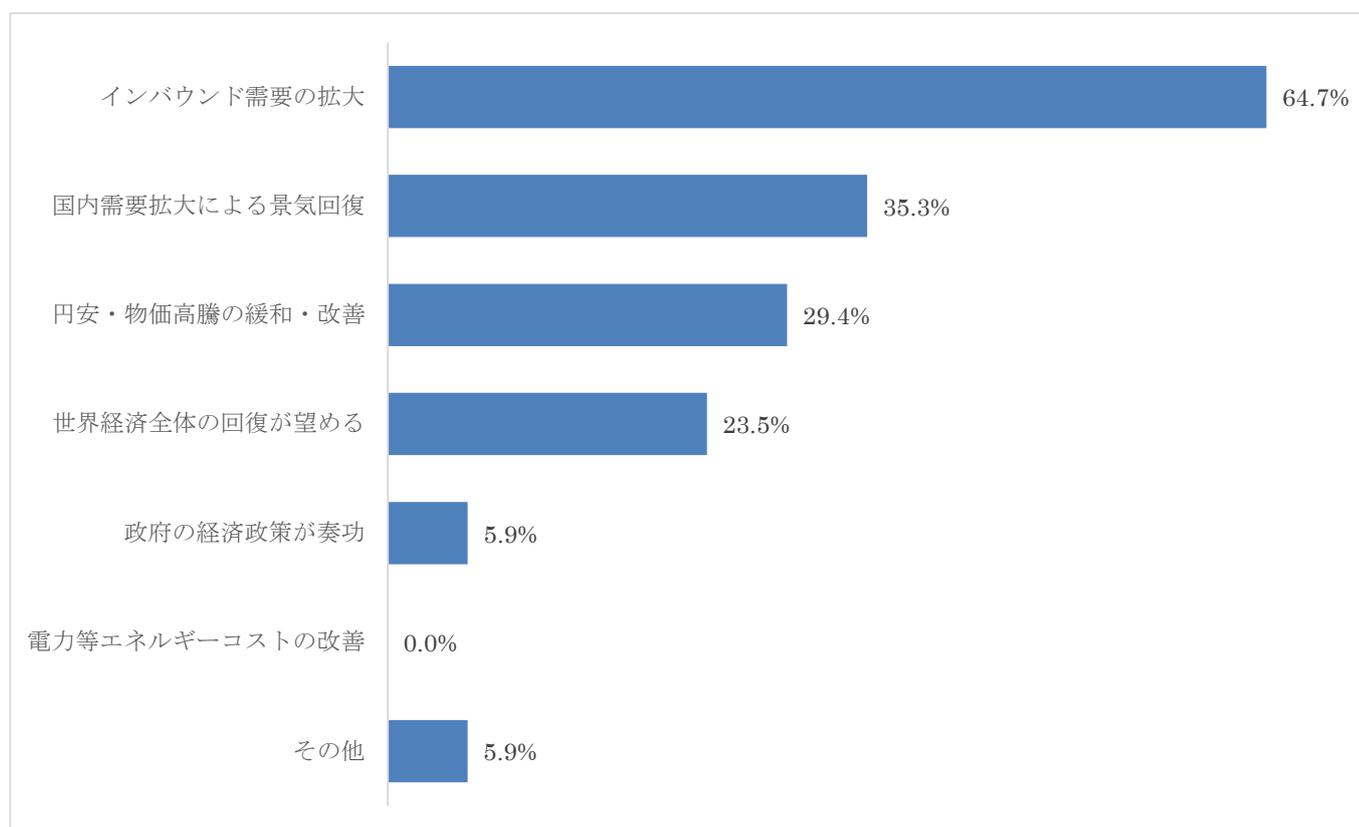
Q1で『良くなる』、『少し良くなる』と回答した17事業所にその理由について尋ねたところ、『インバウンド需要の拡大』が64.7%(11事業所)と半数以上の事業所が回答する結果となった。特に『サービス業・その他』では8事業所中7事業所の回答となった。(表3)

※その他：個々の企業が生産性向上などの経営改善を行うため

(表3) 業種別社数

	全体	製造業	建設業	卸・小売業	金融・保険業	サービス業・その他
インバウンド需要の拡大	11	1	0	3	0	7
国内需要拡大による景気回復	6	1	1	1	0	3
円安・物価高騰の緩和・改善	5	0	0	3	0	2
世界経済全体の回復が望める	4	1	1	2	0	0
政府の経済政策が奏功	1	0	0	1	0	0
電力等エネルギーコストの改善	0	0	0	0	0	0
その他	1	0	0	0	0	1
回答社数	17	1	2	6	0	8

(図3) 項目別比較



『Q3. Q1で悪くなる、少し悪くなると回答した方に伺います。その理由は何ですか。』〔複数回答可〕

- 『円安・物価高騰の更なる進展』が93.1%で最多。次いで『人手不足の深刻化』が62.1%の回答

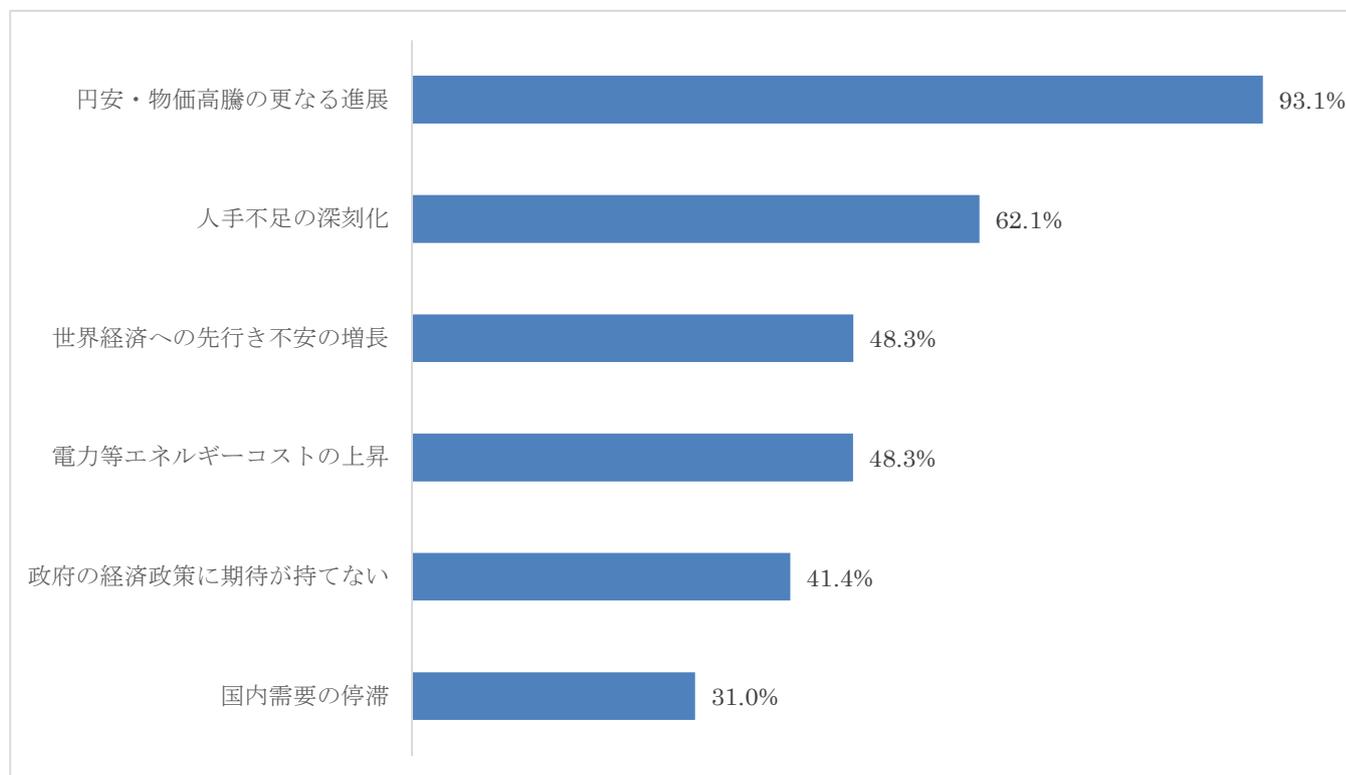
Q1で『悪くなる』、『少し悪くなる』と回答した29事業所にその理由を尋ねたところ、『円安・物価高騰の更なる進展』が93.1%（27事業所）と最多となった。次いで『人手不足の深刻化』が62.1%（18事業所）であり、今年に引き続き来年も物価高と人手不足の影響は続く多くの事業所が回答した。

業種別では「サービス業・その他」は『円安・物価高騰の更なる進展』と『人手不足の深刻化』が同数であった。（表4）

（表4）業種別社数

	全体	製造業	建設業	卸・小売業	金融・保険業	サービス業・その他
円安・物価高騰の更なる進展	27	9	4	6	2	6
人手不足の深刻化	18	5	3	3	1	6
世界経済への先行き不安の増長	14	6	2	2	2	2
電力等エネルギーコストの上昇	14	6	1	1	1	5
政府の経済政策に期待が持てない	12	4	2	1	1	4
国内需要の停滞	9	2	2	3	0	2
その他	0	0	0	0	0	0
回答社数	29	10	4	7	1	7

（図4）項目別比較



『Q4. 貴社の来年(2025年)の経営状況について、どうなると予想されますか。』(2024年比)

[択一回答]

- 『少し良くなる』、『変わらない』が同数38.0%で最多。

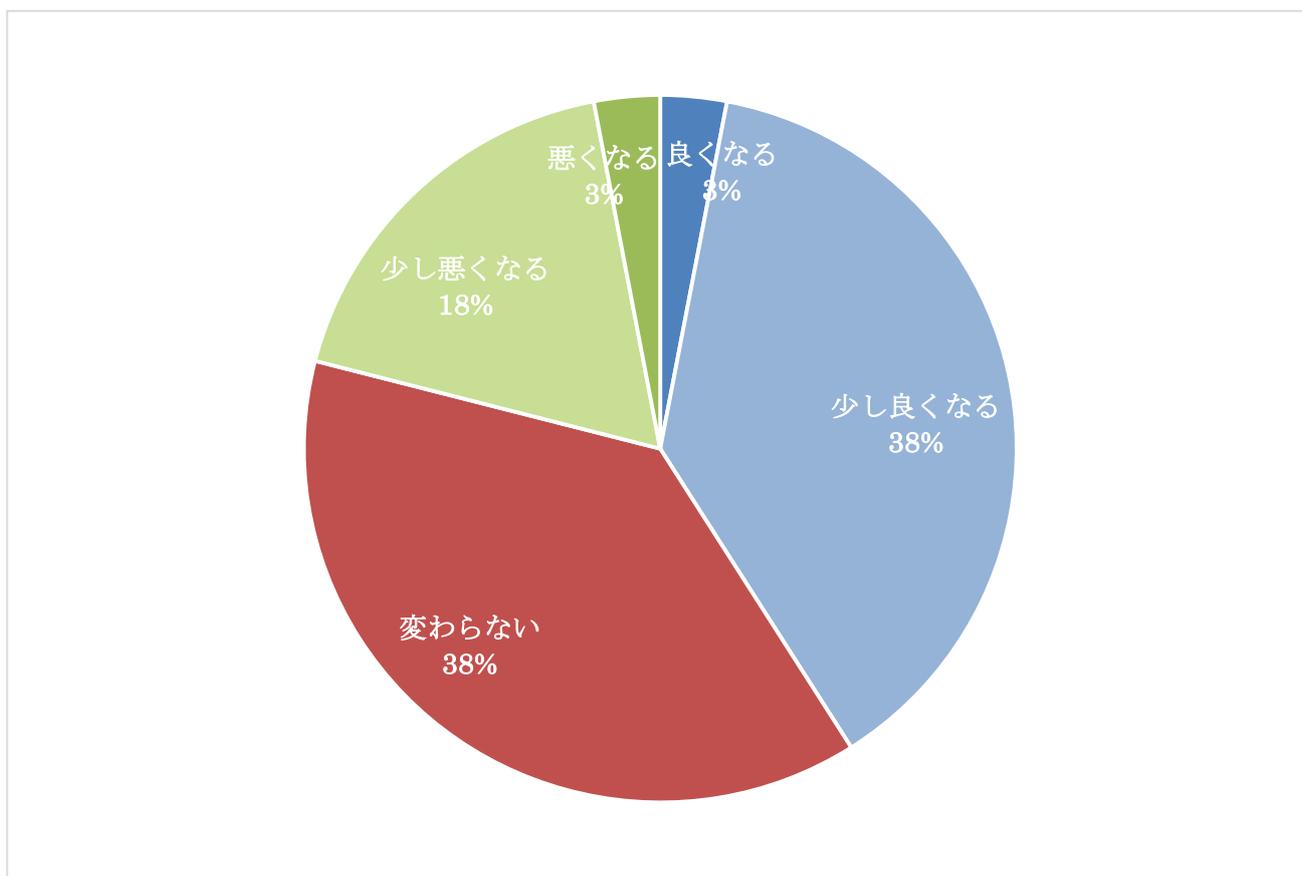
2025年の自社の経営状況については、『少し良くなる』と『変わらない』が同数であり、38事業所の回答で最多であった。(表5)

また直近10年間での比較では、『良くなる・少し良くなる』は2022年に次いで高い水準となった。(図6)

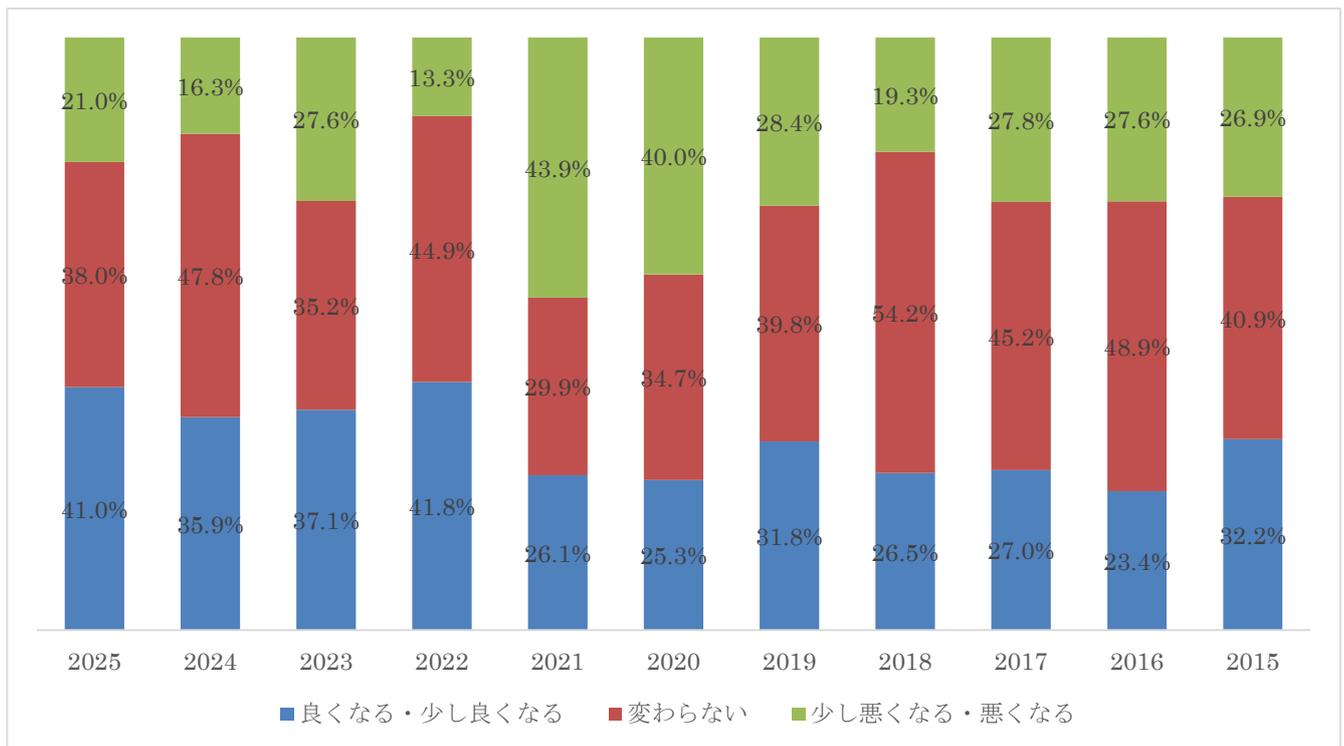
(表5) 業種別社数

	回答数	構成比(%)
良くなる	3	3.0%
少し良くなる	38	38.0%
変わらない	38	38.0%
少し悪くなる	18	18.0%
悪くなる	3	3.0%
合計	100	

(図5) 全体構成比

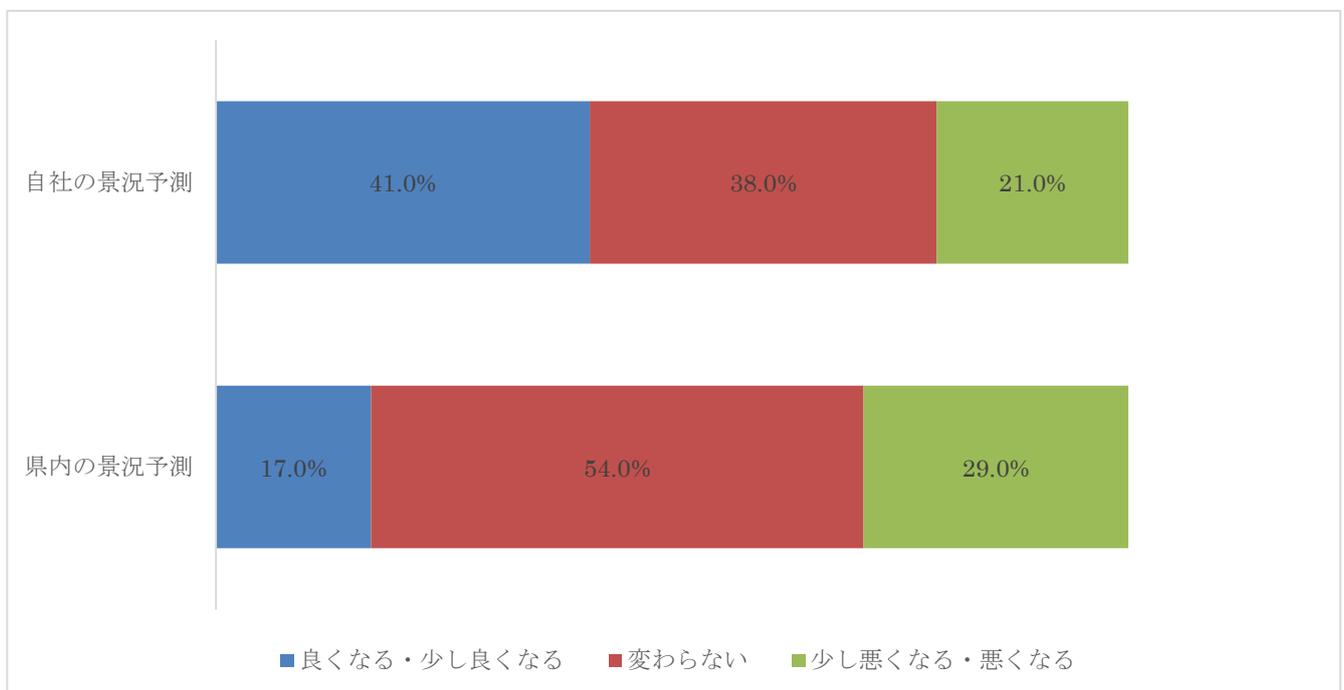


(図6) 年度比較



さらに、2025年の自社と県内の景気予測とを比較すると、『良くなる・少し良くなる』では2倍以上の差があり、自社景況の方が県内景況に比べて改善傾向だと回答した事業所が多い結果となった。(図7)

(図7) Q1とQ4の比較



『Q5. 貴社の来年の業況予測を踏まえて、今後どのような経営戦略をお考えですか。』

[複数回答可]

- 『人材の確保・育成を強化する』が65%、『営業・販売を強化する』が58.8%と

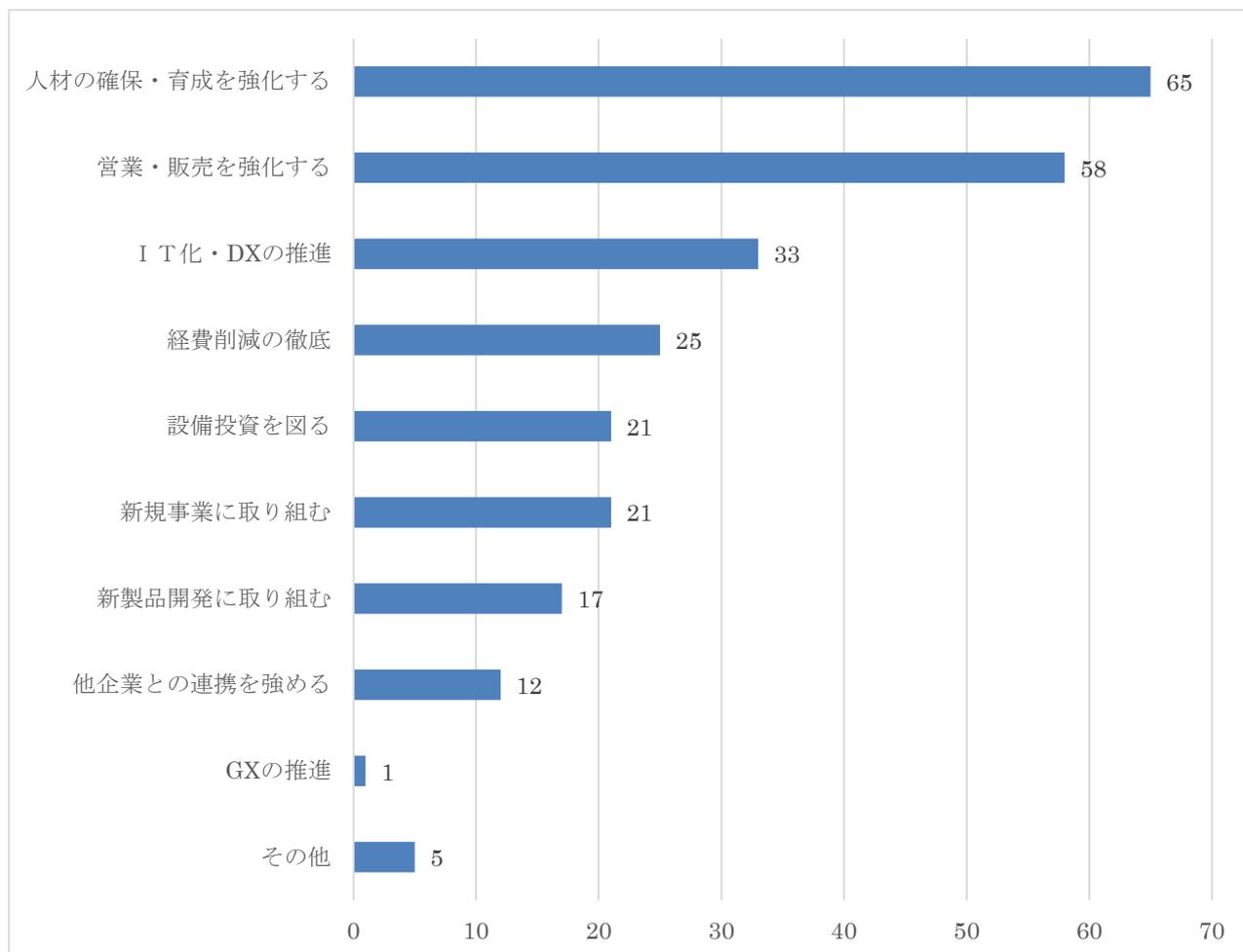
どちらも半数以上の事業所が回答。

来年の業況予測を踏まえて、今後どのような経営戦略を考えているのかについて尋ねたところ、『人材の確保・育成を強化する』が65事業所と最多。次いで『営業・販売を強化する』が58事業所、『IT化・DXの推進』が33事業所となった。(表6) 昨年と比較し『人材の確保・育成を強化する』の割合が増加しており、人手不足の現状が窺える。

Q4での回答別にみると、「悪くなる・少し悪くなる」では、『人材の確保・育成を強化する』が76.2%と最多。「良くなる・少し良くなる」では『営業・販売を強化する』が61.0%で最多であった。(表7)

- ※その他：
- ・新設店舗の本格稼働
 - ・物価高を販売価格に転嫁させる
 - ・継続的な値上げの取組
 - ・コロナ禍からのさらなる需要回復

(図8) 項目別比較



(表6) Q4 回答別回答比

	全体	良くなる・少し良くなる	変わらない	少し悪くなる・悪くなる
人材の確保・育成を強化する	65.0%	56.1%	68.4%	76.2%
営業・販売を強化する	58.0%	61.0%	52.6%	61.9%
IT化・DXの推進	33.0%	31.7%	39.5%	23.8%
経費削減の徹底	25.0%	12.2%	31.6%	38.1%
設備投資を図る	21.0%	24.4%	21.1%	14.3%
新規事業に取り組む	21.0%	31.7%	10.5%	19.0%
新製品開発に取り組む	17.0%	33.3%	0.0%	17.6%
他企業との連携を強める	12.0%	17.1%	5.3%	14.3%
GXの推進	1.0%	2.4%	0.0%	0.0%
その他	5.0%	9.8%	0.0%	4.8%
企業数	100	41	38	21

(表7) 業種別回答比

	全体	製造業	建設業	卸・小売業	金融・保険業	サービス業・その他
人材の確保・育成を強化する	65.0%	50.0%	73.3%	67.6%	100.0%	66.7%
営業・販売を強化する	58.0%	58.3%	26.7%	76.5%	66.7%	50.0%
IT化・DXの推進	33.0%	25.0%	46.7%	35.3%	0.0%	33.3%
経費削減の徹底	25.0%	29.2%	26.7%	26.5%	0.0%	20.8%
設備投資を図る	21.0%	25.0%	26.7%	14.7%	0.0%	25.0%
新規事業に取り組む	21.0%	25.0%	6.7%	14.7%	0.0%	37.5%
新製品開発に取り組む	17.0%	33.3%	0.0%	17.6%	33.3%	8.3%
他企業との連携を強める	12.0%	12.5%	20.0%	11.8%	0.0%	8.3%
GXの推進	1.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
その他	5.0%	8.3%	0.0%	5.9%	0.0%	4.2%

以上