

令和 6 年
金物卸景況調査集計結果報告書

三 木 商 工 会 議 所

調 査 要 項

1. 調 査 対 象	調 査 事 業 所 数	73事業所
	回 答 事 業 所 数	48事業所
	回 答 率	65.8%
2. 調 査 対 象 期 間	令和6年 1月～12月	
3. 調 査 実 施 時 期	令和7年 3月	

(備考)

1. 表中の(MA)の表示は複数回答の為、合計は100%となりません。

MA: Multiple Answer (複数回答)の略

2. 表の上段は回答事業所数、下段がその構成比を表します。

3. 構成比は小数点以下第1位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

回答事業所数の内訳

家族従業員・役員のみ	4事業所	8.3%
従業員 5人以下	16事業所	33.3%
従業員 6～10人	11事業所	23.0%
従業員 11～20人	7事業所	14.6%
従業員 21人以上	10事業所	20.8%
合 計	48事業所	100.0%

概 況

令和6年における日本経済は個人消費や設備投資等の内需を中心としながら緩やかな回復基調を維持した。賃金の引上げ、マイナス金利の解除などデフレからの脱却に向けて大きな動きがみられたが、実質賃金については物価高の影響を受け、依然マイナスの状況であることから景気回復に向けた力強さを欠いている。

また、企業においてはコロナ禍からの急速な需要回復や人件費高騰による人手不足などの問題が顕在化し、生産性向上への取り組みが求められる一年となった。

当業界と関連のある新設住宅着工戸数は792,195戸で、前年に比べ3.3%減となり、2年連続の減少となった。

このような状況の中、令和6年の三木金物卸業界の景況は前回と比較し、数量の減少により約4割の事業所で売上が減少した一方で、販売価格の値上げにより約4割の事業所で売上が増加した。

今後の業況については、約4割の事業所が「横這い」であるとの見方をしている。また、今後の経営方針としては「新規得意先や新しい流通ルートの開拓」「産地内外メーカーとの協調を図る」「自社ブランド製品のPR」「新商品取扱い拡大・新用途向け製品開発に取組む」等を挙げている。

1. 売上について

令和5年に対して売上が増加したとする事業所は41.7%（前回21.5%）、売上が減少したとする事業所は45.9%（前回60.7%）となった。その増加要因としては、「販売数量はむしろ減少したが、販売価格の値上げによる」が40.0%、「販売数量の増加と、販売価格の値上げによる」が30.0%と販売価格の値上げを要因とする回答が7割を占めた。

一方、売上が減少したと答えた事業所では、「販売数量の減少を、販売価格の値上げでカバーできなかった」が63.6%、次いで「販売価格はほとんど変わらないが、販売数量の減少による」が27.3%となっており、販売数量の減少をあげる事業所が多い。

また市内特産金物の取り扱いについては、72.9%の事業所が総売上の内の10%以上を占めている。

次に売上先ウエイトでは、金物小売店と取引している事業所が75.0%（前回74.5%）、ホームセンターが33.3%（前回29.4%）、地方問屋が45.8%（前回52.9%）、インターネット販売が35.4%（前回33.3%）、通信販売が12.5%（前回13.7%）、その他が41.7%（前回45.1%）となっている。取引先別に売上ウエイトを見ると、金物小売店が81%以上と答えた事業所が全体の31.3%（前回27.4%）を占め、ホームセンター、地方問屋、インターネット販売、通信販売、その他の取引先の売上ウエイトは、10%以下と答えた事業所が多い。

令和7年の売上見通しでは、「横ばい」と答えた事業所が41.7%、「減少」または「やや減少」と答えた事業所が45.9%となっている。

2. 取扱品目について

取扱品目別に見ると、農園芸用具が70.8%と最も多く、次いで作業・先端工具が66.7%、大工（手）道具が64.6%、電動工具が58.3%、左官道具が56.2%、家庭刃物が50.0%、建築金物が29.2%、その他が47.9%となっている。

取り扱い比率では、各品目とも3割以下とする事業所が多い。

3. 販売価格について

販売価格が上昇したとする事業所が64.6%（前回62.8%）、反面下落したとする事業所が10.5%（前回5.9%）となり、約6割の事業所が上昇したと回答している。

4. 運賃について

運賃が減少したとする事業所は2.1%（前回11.8%）、増加したとする事業所は72.9%（前回70.6%）となっている。

5. 在庫について

商品在庫については、年末現在の在庫量は昨年末に比べて約半数の事業所で「横ばい」にあり、現在の在庫量については52.1%の事業所が「適正」と答えている。

6. 収益について

収益が増加したとする事業所は25.0%（前回17.7%）、収益が減少したとする事業所は37.5%（前回49.0%）となっている。その増加要因としては「売上額の増加」が50.0%と最も多い。一方収益が減少したとする要因は「売上額の減少」を挙げる事業所が83.3%と最も多い。

7. 取引条件について

回収条件等については、ほぼ現行水準を維持している。

8. 従業員数について

従業員数が増加した事業所は2.1%（前回7.8%）、従業員数が減少した事業所は14.6%（前回13.7%）となっている。

9. 現在の経営上の問題点について

現在の経営上の問題点については、「売上・受注の停滞、減少」が48.8%、続いて「同

業者間の競争激化」が 39.5%、「販売先の廃業」「仕入先の廃業」が 37.2%、「人件費等の経費の増加」が 25.6%となっている。

10. 今後の経営方針について

今後の経営方針については、「新規得意先や新しい流通ルートの開拓」をあげる事業所が 48.8%と最も多く、続いて「産地内外メーカーとの協調を図る」が 30.2%、「自社ブランド製品のPR」が 18.6%、「新商品の取扱い拡大または新用途向け製品開発に取り組む」が 14.0%となっている。

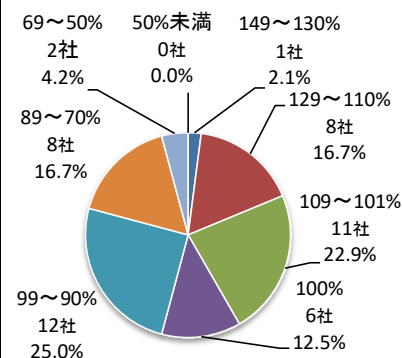
令和6年 金物卸景況調査集計結果

売上	110以上 18.8	109～101 22.9	100 12.5	99～90 25.0	90未満 20.9
売上見通	増加 2.1	やや増加 10.4	横ばい 41.7	やや減少 29.2	減少 16.7
販売価格	上昇 18.8	やや上昇 45.8	横ばい 25.0	やや下落 6.3	下落 4.2
運賃	やや減少 2.1	横ばい 25.0	やや増加 45.8	増加 27.1	
在庫量1	減少 2.1	やや減少 20.8	横ばい 54.2	やや増加 18.8	増加 4.2
在庫量2	過少 2.1	やや少目 8.3	適正 52.1	やや多目 25.0	過剰 12.5
経常利益	やや増加 25.0	横ばい 37.5	やや減少 22.9	減少 14.6	
回収条件	やや好転 10.4	変わらず 87.5	やや悪化 2.1		
従業員数	増加 2.1	同じ 83.3	減少 14.6		

1. 売上について

(1) 令和5年の総売上を100とした令和6年の総売上

区 分 規 模	149～ 130%	129～ 110%	109～ 101%	100%	99～90%	89～70%	69～50%	50%未満
家族従業員 役員のみ (4社)		1 25.0%			1 25.0%		2 50.0%	
5人以下 (16社)		4 25.0%	3 18.8%	1 6.3%	4 25.0%	4 25.0%		
6～10人 (11社)	1 9.1%		2 18.2%	2 18.2%	4 36.4%	2 18.2%		
11～20人 (7社)		2 28.6%	1 14.3%	2 28.6%	2 28.6%			
21人以上 (10社)		1 10.0%	5 50.0%	1 10.0%	1 10.0%	2 20.0%		
合 計 (48社)	1 2.1%	8 16.7%	11 22.9%	6 12.5%	12 25.0%	8 16.7%	2 4.2%	



(2) 令和6年の売上が令和5年より増加している場合の要因 (MA)

区 分 規 模	ア	イ	ウ	エ	オ	カ
家族従業員 役員のみ (1社)	1 100.0%					
5人以下 (7社)	2 28.6%		3 42.9%	2 28.6%		2 28.6%
6～10人 (3社)		1 33.3%	2 66.7%			1 33.3%
11～20人 (3社)		1 33.3%		2 66.7%		
21人以上 (6社)		1 16.7%	1 16.7%	4 66.7%		1 16.7%
合 計 (20社)	3 15.0%	3 15.0%	6 30.0%	8 40.0%		4 20.0%

(b)
(b) ÷ (a)

令和6年の総売上が101%以上と回答された事業所数 20社 (a)

- (ア) 販売数量はほとんど変わらないが、販売価格の値上げによる。 (3社)
 (イ) 販売価格はほとんど変わらないが、販売数量の増加による。 (3社)
 (ウ) 販売数量の増加と、販売価格の値上げによる。 (6社)
 (エ) 販売数量はむしろ減少したが、販売価格の値上げによる。 (8社)
 (オ) 販売価格はむしろ値下がりしたが、販売数量の増加による。 (0社)
 (カ) 商品構成の変化による。 (4社)

(3) 令和6年の売上が令和5年より減少している場合の要因

区 分 規 模	ア	イ	ウ	エ	オ
家族従業員 役員のみ (3社)			1 33.3%	2 66.7%	
5人以下 (8社)		3 37.5%		5 62.5%	
6～10人 (6社)		2 33.3%		4 66.7%	
11～20人 (2社)				2 100.0%	
21人以上 (3社)		1 33.3%	1 33.3%	1 33.3%	
合 計 (22社)		6 27.3%	2 9.1%	14 63.6%	

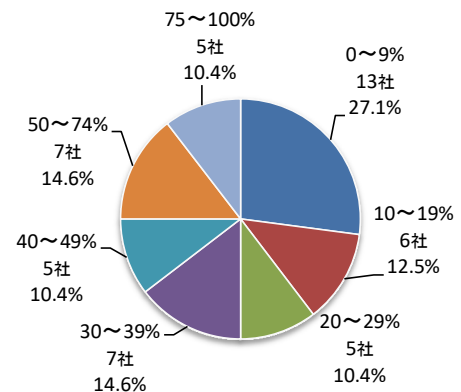
(b)
(b) ÷ (a)

令和6年の総売上が99%以下と回答された事業所数 22社 (a)

- (ア) 販売数量はほとんど変わらないが、販売価格の値下がりによる。 (0社)
 (イ) 販売価格はほとんど変わらないが、販売数量の減少による。 (6社)
 (ウ) 販売数量の減少と、販売価格の値下がりによる。 (2社)
 (エ) 販売数量の減少を、販売価格の値上げでカバーできなかった。 (14社)
 (オ) 販売価格の値下がりや、販売数量の増加でカバーできなかった。 (0社)

(4) 市内特産の売上ウェイト

区 分 規 模	0～9%	10～19%	20～29%	30～39%	40～49%	50～74%	75～100%
家族従業員 役員のみ (4社)	1 25.0%		1 25.0%		1 25.0%	1 25.0%	
5人以下 (16社)	1 6.3%	1 6.3%	1 6.3%	2 12.5%	3 18.8%	5 31.3%	3 18.8%
6～10人 (11社)	5 45.5%	3 27.3%		3 27.3%			
11～20人 (7社)	1 14.3%	1 14.3%	2 28.6%			1 14.3%	2 28.6%
21人以上 (10社)	5 50.0%	1 10.0%	1 10.0%	2 20.0%	1 10.0%		
合 計 (48社)	13 27.1%	6 12.5%	5 10.4%	7 14.6%	5 10.4%	7 14.6%	5 10.4%

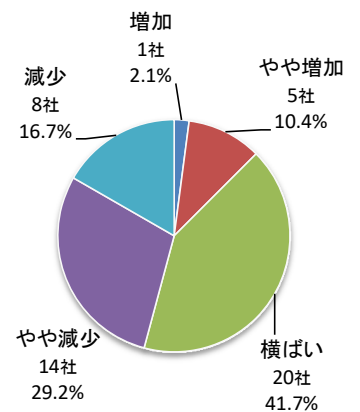


(5) 売上先ウェイト

区 分 割 合	0%	1～10%	11～20%	21～30%	31～40%	41～50%	51～60%	61～70%	71～80%	81～90%	91～99%	100%
金物小売店	12 25.0%	7 14.6%	4 8.3%	4 8.3%	3 6.3%	3 6.3%				6 12.5%	2 4.2%	7 14.6%
ホームセンター (含、大型店)	32 66.7%	6 12.5%	1 2.1%	2 4.2%		1 2.1%		4 8.3%	1 2.1%			1 2.1%
地方問屋	26 54.2%	10 20.8%	4 8.3%	1 2.1%	1 2.1%			2 4.2%	2 4.2%	1 2.1%		1 2.1%
インターネット 販売	31 64.6%	10 20.8%	2 4.2%	2 4.2%	1 2.1%				2 4.2%			
通信販売	42 87.5%	4 8.3%	1 2.1%				1 2.1%					
そ の 他	28 58.3%	4 8.3%		3 6.3%	1 2.1%	2 4.2%		2 4.2%	4 8.3%	2 4.2%		2 4.2%

(6) 令和7年の売上見通し

規 模 区 分	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少
家族従業員 役員のみ (4社)			2 50.0%		2 50.0%
5人以下 (16社)	1 6.3%		5 31.3%	6 37.5%	4 25.0%
6～10人 (11社)			6 54.5%	4 36.4%	1 9.1%
11～20人 (7社)		2 28.6%	2 28.6%	3 42.9%	
21人以上 (10社)		3 30.0%	5 50.0%	1 10.0%	1 10.0%
合 計 (48社)	1 2.1%	5 10.4%	20 41.7%	14 29.2%	8 16.7%

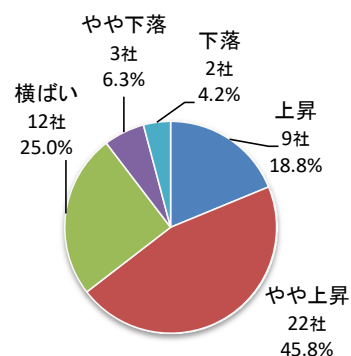


2. 取扱品目について

区 分 割 合	0%	1～10%	11～20%	21～30%	31～40%	41～50%	51～60%	61～70%	71～80%	81～90%	91～99%	100%
大工(手)道具	17 35.4%	14 29.2%	6 12.5%	5 10.4%	2 4.2%	3 6.3%	1 2.1%					
左官道具	21 43.8%	18 37.5%		2 4.2%	1 2.1%	5 10.4%				1 2.1%		
農園芸用具	14 29.2%	18 37.5%	2 4.2%	3 6.3%	1 2.1%	2 4.2%	3 6.3%	1 2.1%	1 2.1%	2 4.2%	1 2.1%	
作業・先端工具	16 33.3%	14 29.2%	9 18.8%	3 6.3%	4 8.3%	1 2.1%		1 2.1%				
電動工具	20 41.7%	13 27.1%	5 10.4%	3 6.3%	1 2.1%	1 2.1%	3 6.3%	1 2.1%		1 2.1%		
家庭刃物	24 50.0%	18 37.5%	4 8.3%			2 4.2%						
建築金物	34 70.8%	12 25.0%							2 4.2%			
その他	25 52.1%	8 16.7%	7 14.6%		1 2.1%	1 2.1%	1 2.1%	1 2.1%	1 2.1%	1 2.1%		2 4.2%

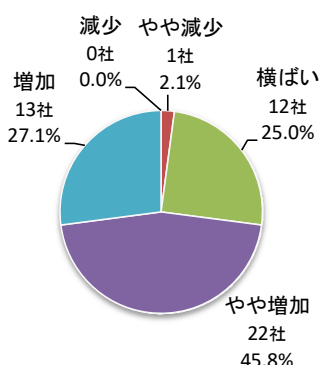
3. 令和5年に対する令和6年の販売価格について

規 模	区 分	上昇	やや上昇	横ばい	やや下落	下落
家族従業員 役員のみ (4社)			2 50.0%	1 25.0%		1 25.0%
5人以下 (16社)		4 25.0%	6 37.5%	5 31.3%	1 6.3%	
6～10人 (11社)		1 9.1%	5 45.5%	3 27.3%	2 18.2%	
11～20人 (7社)		2 28.6%	4 57.1%	1 14.3%		
21人以上 (10社)		2 20.0%	5 50.0%	2 20.0%		1 10.0%
合 計 (48社)		9 18.8%	22 45.8%	12 25.0%	3 6.3%	2 4.2%



4. 運賃について

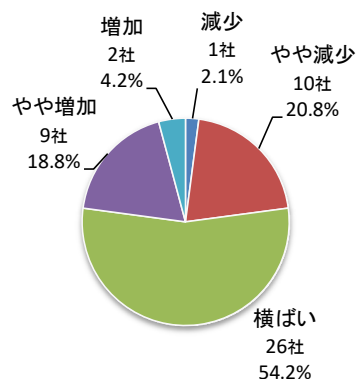
規 模	区 分	減少	やや減少	横ばい	やや増加	増加
家族従業員 役員のみ (4社)			1 25.0%	1 25.0%	1 25.0%	1 25.0%
5人以下 (16社)				6 37.5%	7 43.8%	3 18.8%
6～10人 (11社)				3 27.3%	7 63.6%	1 9.1%
11～20人 (7社)				1 14.3%	3 42.9%	3 42.9%
21人以上 (10社)				1 10.0%	4 40.0%	5 50.0%
合 計 (48社)			1 2.1%	12 25.0%	22 45.8%	13 27.1%



5. 在庫について

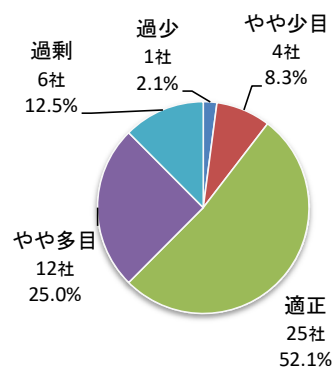
(1) 令和5年末に対する令和6年末の在庫量

規 模	区 分	減少	やや減少	横ばい	やや増加	増加
家族従業員 役員のみ (4社)		1 25.0%	1 25.0%	2 50.0%		
5人以下 (16社)			4 25.0%	8 50.0%	3 18.8%	1 6.3%
6～10人 (11社)			1 9.1%	8 72.7%	2 18.2%	
11～20人 (7社)			1 14.3%	3 42.9%	3 42.9%	
21人以上 (10社)			3 30.0%	5 50.0%	1 10.0%	1 10.0%
合 計 (48社)		1 2.1%	10 20.8%	26 54.2%	9 18.8%	2 4.2%



(2) 現在の在庫量

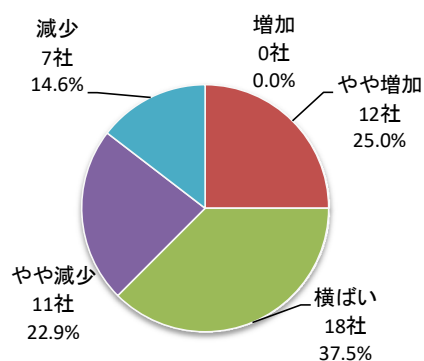
規 模	区 分	過少	やや少目	適正	やや多目	過剰
家族従業員 役員のみ (4社)		1 25.0%	1 25.0%	2 50.0%		
5人以下 (16社)			2 12.5%	6 37.5%	5 31.3%	3 18.8%
6～10人 (11社)				7 63.6%	4 36.4%	
11～20人 (7社)			1 14.3%	4 57.1%	2 28.6%	
21人以上 (10社)				6 60.0%	1 10.0%	3 30.0%
合 計 (48社)		1 2.1%	4 8.3%	25 52.1%	12 25.0%	6 12.5%



6. 収益（経常利益）について

(1) 令和5年に対する令和6年の収益

規模	区分	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少
家族従業員 役員のみ (4社)				2 50.0%		2 50.0%
5人以下 (16社)			6 37.5%	4 25.0%	5 31.3%	1 6.3%
6～10人 (11社)			2 18.2%	5 45.5%	3 27.3%	1 9.1%
11～20人 (7社)			1 14.3%	5 71.4%	1 14.3%	
21人以上 (10社)			3 30.0%	2 20.0%	2 20.0%	3 30.0%
合 計 (48社)			12 25.0%	18 37.5%	11 22.9%	7 14.6%



(2) 増加の要因

(MA)

規模	区分	ア	イ	ウ	エ	オ
家族従業員 役員のみ (0社)						
5人以下 (6社)		3 50.0%	1 16.7%		1 16.7%	2 33.3%
6～10人 (2社)		2 100.0%				
11～20人 (1社)						1 100.0%
21人以上 (3社)		1 33.3%				2 66.7%
合 計 (12社)		6 50.0%	1 8.3%		1 8.3%	5 41.7%

(ア) 売上額の増加 (6社)
 (イ) 人件費負担の低下 (1社)
 (ウ) 仕入価格の低下 (0社)
 (エ) 金利負担の低下 (1社)
 (オ) その他 (5社)

(b)
 (b) ÷ (a)

令和6年の収益が令和5年よりも増加したと回答された事業所数 12社 (a)

(3) 減少の要因

(MA)

規模	区分	ア	イ	ウ	エ	オ
家族従業員 役員のみ (2社)		2 100.0%		2 100.0%		
5人以下 (6社)		6 100.0%		6 100.0%		
6～10人 (4社)		4 100.0%	1 25.0%	1 25.0%		
11～20人 (1社)		1 100.0%				
21人以上 (5社)		2 40.0%	3 60.0%	4 80.0%	2 40.0%	
合 計 (18社)		15 83.3%	4 22.2%	13 72.2%	2 11.1%	

(ア) 売上額の減少 (15社)
 (イ) 人件費負担の上昇 (4社)
 (ウ) 仕入価格の上昇 (13社)
 (エ) 金利負担の上昇 (2社)
 (オ) その他 (0社)

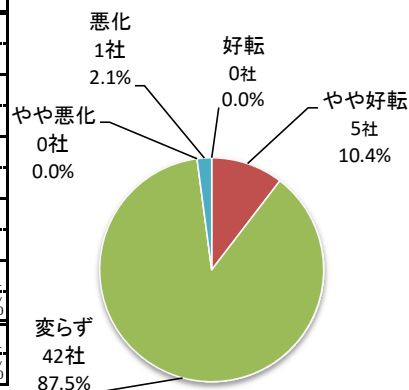
(b)
 (b) ÷ (a)

令和6年の収益が令和5年よりも減少したと回答された事業所数 18社 (a)

7. 取引条件について

(1) 令和5年に対する令和6年の回収条件

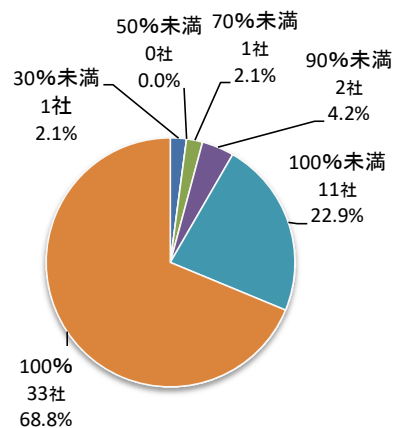
規 模 区 分	好転	やや好転	変らず	やや悪化	悪化
家族従業員 役員のみ (4社)			4 100.0%		
5人以下 (16社)		3 18.8%	13 81.3%		
6～10人 (11社)			11 100.0%		
11～20人 (7社)			7 100.0%		
21人以上 (10社)		2 20.0%	7 70.0%		1 10.0%
合 計 (48社)		5 10.4%	42 87.5%		1 2.1%



(2) 最近の回収条件

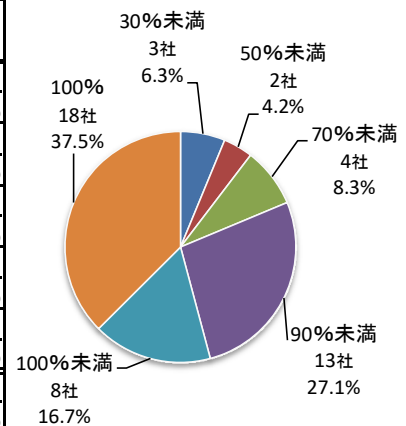
(a) 売掛金請求額に対する回収率

規 模 区 分	30%未満	50%未満	70%未満	90%未満	100%未満	100%
家族従業員 役員のみ (4社)					1 25.0%	3 75.0%
5人以下 (16社)			1 6.3%	1 6.3%	1 6.3%	13 81.3%
6～10人 (11社)					2 18.2%	9 81.8%
11～20人 (7社)					2 28.6%	5 71.4%
21人以上 (10社)	1 10.0%			1 10.0%	5 50.0%	3 30.0%
合 計 (48社)	1 2.1%		1 2.1%	2 4.2%	11 22.9%	33 68.8%



(b) 現金（小切手を含む）回収率

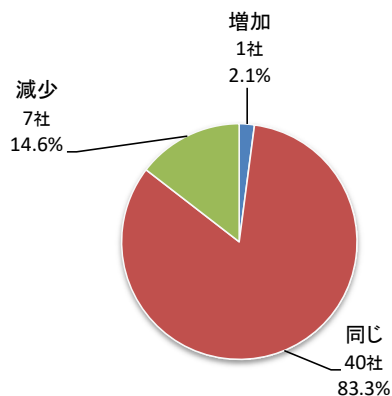
規 模 区 分	30%未満	50%未満	70%未満	90%未満	100%未満	100%
家族従業員 役員のみ (4社)					2 50.0%	2 50.0%
5人以下 (16社)	1 6.3%	1 6.3%	1 6.3%	3 18.8%	1 6.3%	9 56.3%
6～10人 (11社)		1 9.1%		7 63.6%	1 9.1%	2 18.2%
11～20人 (7社)			1 14.3%	2 28.6%	1 14.3%	3 42.9%
21人以上 (10社)	2 20.0%		2 20.0%	1 10.0%	3 30.0%	2 20.0%
合 計 (48社)	3 6.3%	2 4.2%	4 8.3%	13 27.1%	8 16.7%	18 37.5%



8. 従業員数の増減について

(1) 令和5年末に比べて令和6年末の従業員数

規 模 区 分	増加	同じ	減少
家族従業員 役員のみ(4社)		4 100.0%	
5人以下 (16社)		14 87.5%	2 12.5%
6～10人 (11社)		11 100.0%	
11～20人 (7社)		4 57.1%	3 42.9%
21人以上 (10社)	1 10.0%	7 70.0%	2 20.0%
合 計 (48社)	1 2.1%	40 83.3%	7 14.6%



9. 経営上の問題 (MA)

※無回答 5件

(ア) 売上・受注の停滞、減少	(21件 48.8%)
(イ) 値引き販売又は取引先からの値下げ要請	(4件 9.3%)
(ウ) 同業者間の競争激化	(17件 39.5%)
(エ) 異業種の参入	(1件 2.3%)
(オ) 求人難	(9件 20.9%)
(カ) 後継者難	(5件 11.6%)
(キ) 事務所・倉庫の狭少、老朽化	(4件 9.3%)
(ク) 借入難	(3件 7.0%)
(ケ) 代金回収の悪化	(1件 2.3%)
(コ) 労務管理	(3件 7.0%)
(サ) 人件費等の経費の増加	(11件 25.6%)
(シ) 販売先の廃業	(16件 37.2%)
(ス) 仕入先の廃業	(16件 37.2%)
(セ) その他	(5件 11.6%)

10. 今後の経営方針 (MA)

※無回答 5件

(ア) 産地内外メーカーとの協調を図る	(13件 30.2%)
(イ) 新規得意先や新しい流通ルートの開拓	(21件 48.8%)
(ウ) 営業規模を縮小し、経営の健全化を図る	(2件 4.7%)
(エ) 新しい事業分野に進出	(4件 9.3%)
(オ) 輸出の拡大又は新しく輸出に取り組む	(1件 2.3%)
(カ) 輸入の拡大又は新しく輸入に取り組む	(0件 0.0%)
(キ) 関連業者(メーカ、卸、小売店等)との合併等	(0件 0.0%)
(ク) 新商品の取扱い拡大または 新用途向け製品開発に取り組む	(6件 14.0%)
(ケ) 人材教育に努める	(3件 7.0%)
(コ) 財務体質の強化	(4件 9.3%)
(サ) ユーザーニーズの情報収集	(4件 9.3%)
(シ) 自社ブランド製品のPR	(8件 18.6%)
(ス) その他	(0件 0.0%)