

大和市内
経済動向
調査報告書
(夏版)

令和7年度
大和商工会議所



【目 次】

I 調査概要	
1. 調査概要	1
2. 報告書作成目的	1
3. 調査の方法及び回収数	1
4. 本報告書の見方について	1
II 回答者の属性	
1. 回答者の属性	2
III 調査の結果	
1. 景況感	4
2. 経営上の問題点／課題について	15
3. IT 技術の利活用について	19
4. 人材について	23
5. 賃上げの実施について	31
6. 事業承継について	35
7. 事業継続力強化計画について	36
8. 米国の関税政策について	39
9. 大和商工会議所の活動について	40
10. 総括	42
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	49
2. 集計表	54
3. アンケート用紙	66

I 調査概要

1. 調査概要

平成 26 年 6 月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(平成 5 年法律第 51 号。以下「小規模支援法」という。)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

大和商工会議所は、令和 3 年 3 月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受けており、本計画に基づき、管内小規模事業者の持続的発展を支援するために、事業者の実態をしっかりと把握し、個々の事業者の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

2. 報告書作成目的

大和市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面し、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。

そこで、大和市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者を提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てる。

3. 調査の方法及び回収数

調査時期	令和 7 年 6 月 18 日～令和 7 年 7 月 31 日
調査対象	管内中小企業
調査方法	電子メール送付・郵送配布－WEB フォームによる回答回収・郵送回収
配布数	2,017 票
回収数	122 票
有効回収率	6.0%

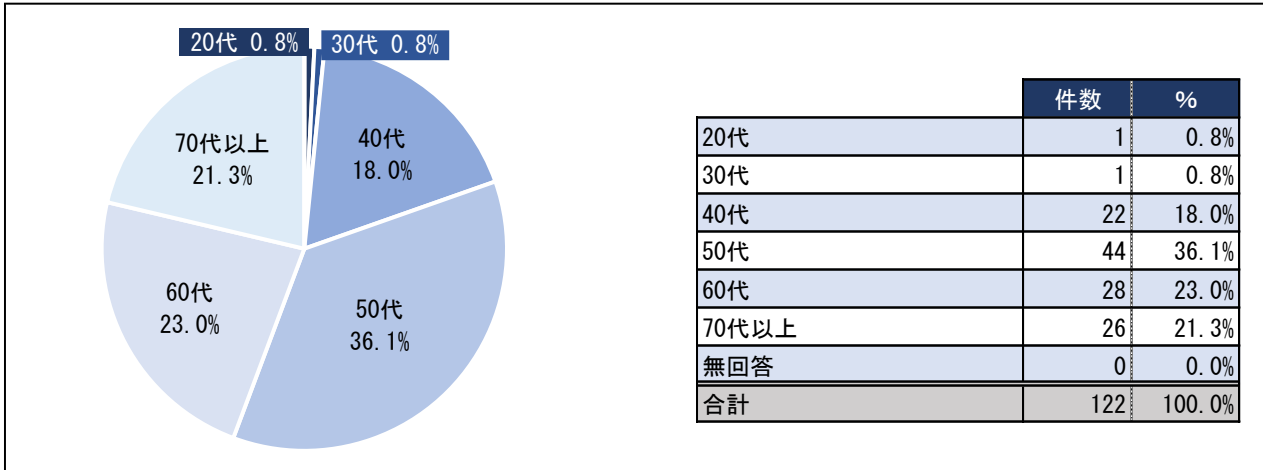
4. 本報告書の見方について

- (1) 比率はすべて百分率(%)で表し、小数点以下第 2 位を四捨五入して算出した。したがって合計が 100%を上下する場合がある。
- (2) 基数となるべき実数(回収者数)は、“全体(n=〇〇)”として掲載し、各比率は回答者数を 100.0%として算出した。なお、「n」は number of case の略であり、設問の回答者数を示す。
- (3) 1 人の回答者が 2 つ以上の回答を出してもよい設問では、各回答の合計比率が 100.0%を超える場合がある。
- (4) 本文や図表中の選択肢表記は、語句を短縮・簡略化している場合がある。
- (5) 「」は 1 つの選択肢を、『』は複数の選択肢を合わせた表現を示している。
- (6) 各設問の分析では、「無回答」を除いて割合を算出しているため、全体数が異なる場合がある。

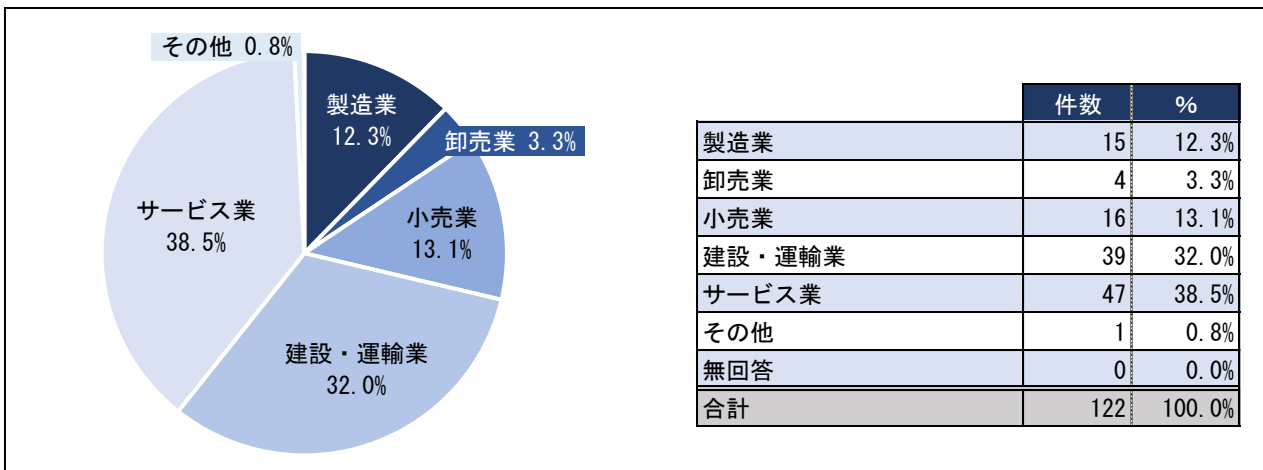
Ⅱ 回答者の属性

1. 回答者の属性

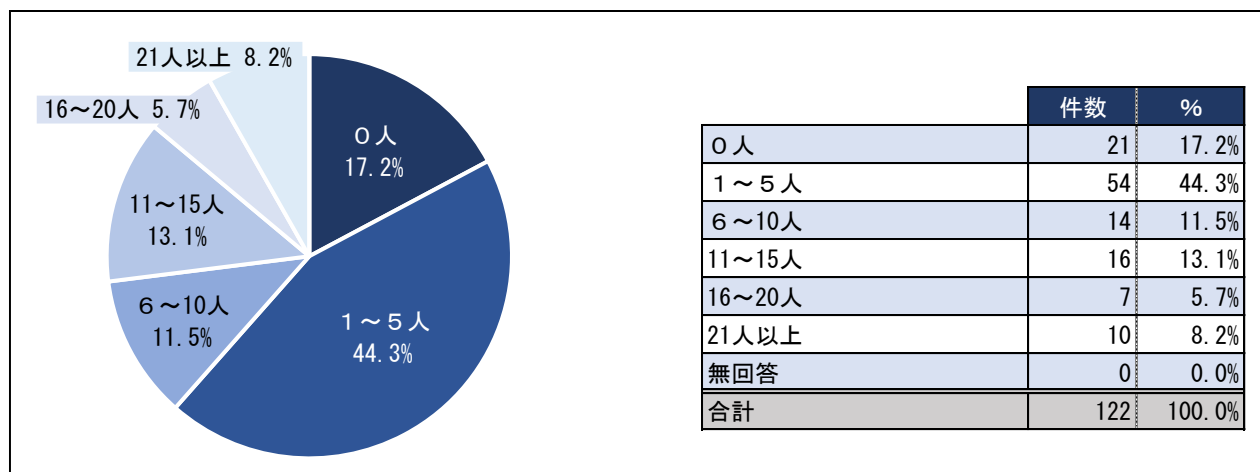
(1) 代表者年齢



(2) 業種

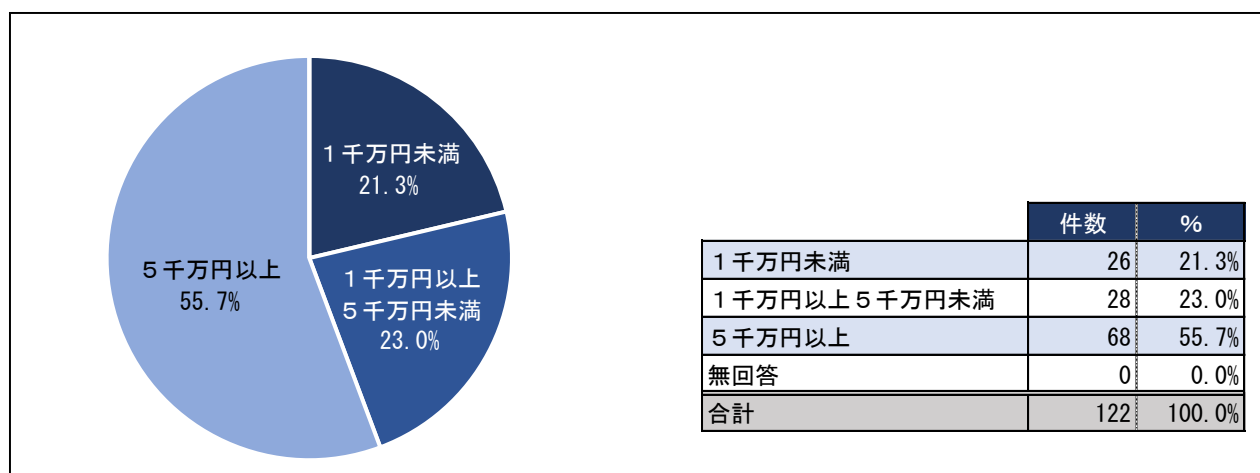


(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 102 事業者（小規模事業者割合 83.6%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 20 事業者

(4) 売上規模（直近決算期）



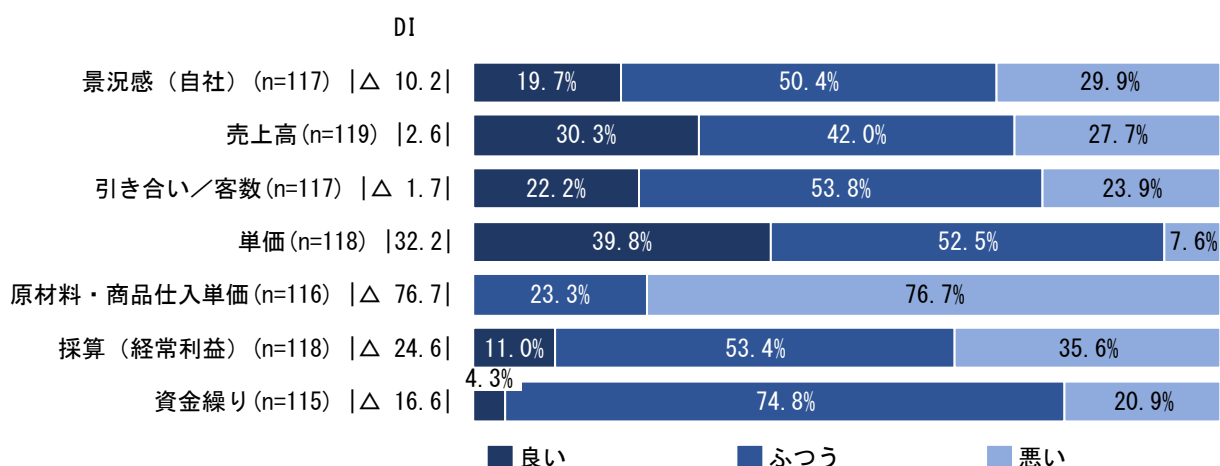
Ⅲ 調査の結果

1. 景況感

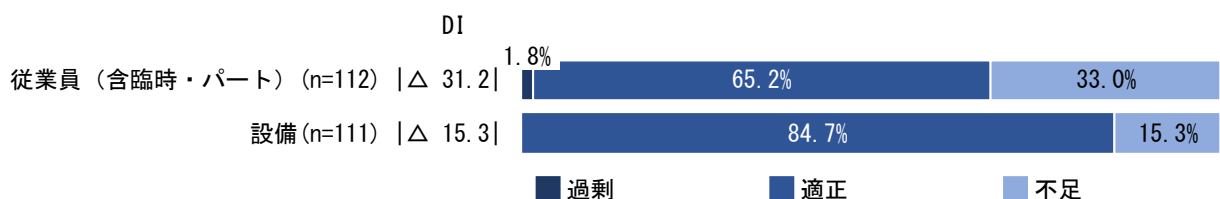
(1) 景況感

景況感 DI は△10.2 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は 2.6 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△76.7 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△24.6 ポイントとマイナス値になっている。



次に、従業員（含臨時・パート）をみると、65.2%が適正と回答。半数以上の事業者が適正人員を確保できている。また、設備も 84.7%が適正と回答している。



※各回答項目を以下のとおり、「良い」「ふつう」「悪い」と置き直してグラフを作成している。

景況感（自社）	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
売上高	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
引き合い／客数	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
単価	: 上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い
原材料・商品仕入単価	: 低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い
採算（経常利益）	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
資金繰り	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

（２）景況感（業種別）

①製造業（前年同期比）

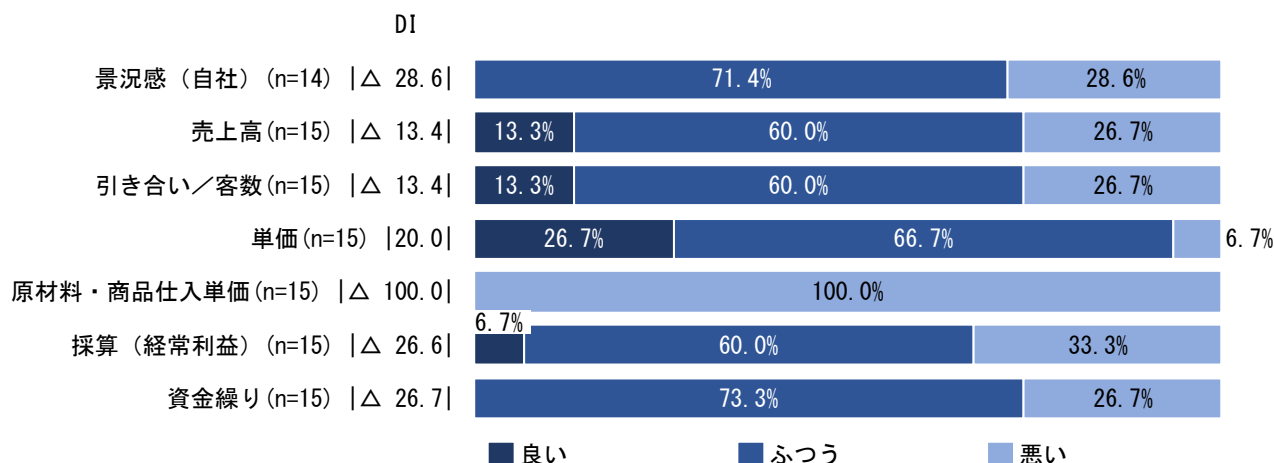
景況感 DI は△28.6 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△13.4 ポイントとマイナス値である。

この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△100.0 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△26.6 ポイントとマイナス値になっている。



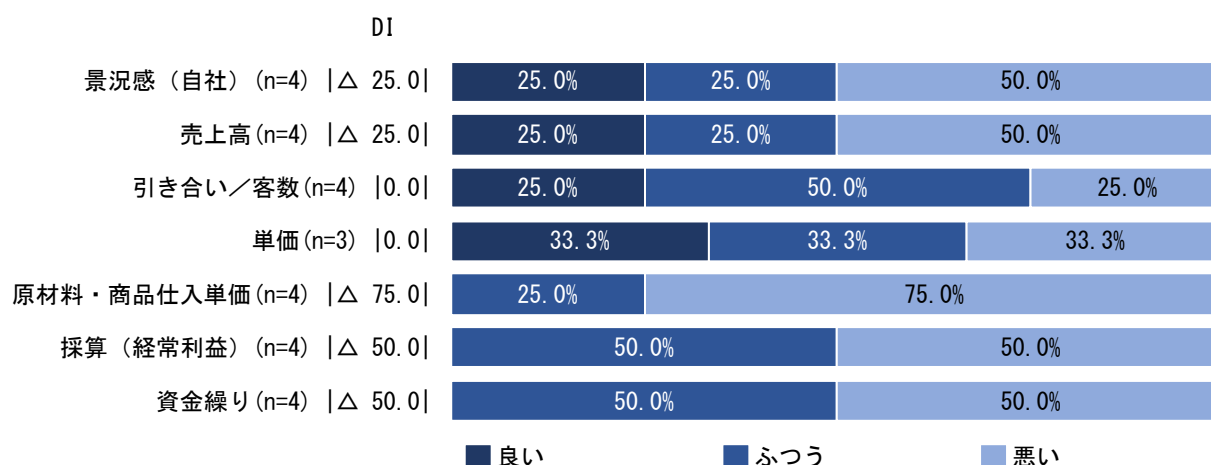
②卸売業（前年同期比）

景況感 DI は△25.0 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△25.0 ポイントとマイナス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△75.0 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△50.0 ポイントとマイナス値になっている。

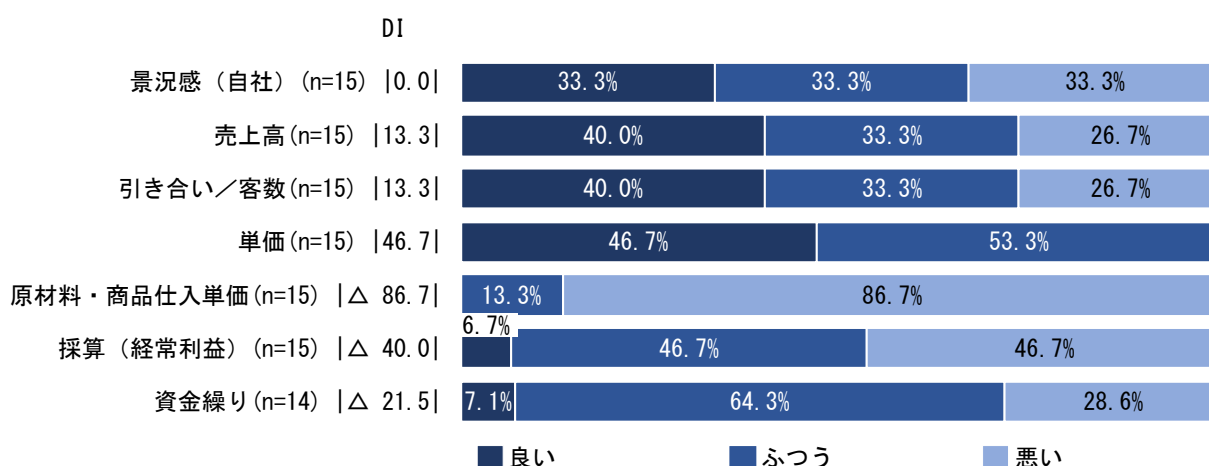


③小売業（前年同期比）

景況感 DI は 0.0 ポイントである。

売上高 DI は 13.3 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△86.7 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△40.0 ポイントとマイナス値になっている。

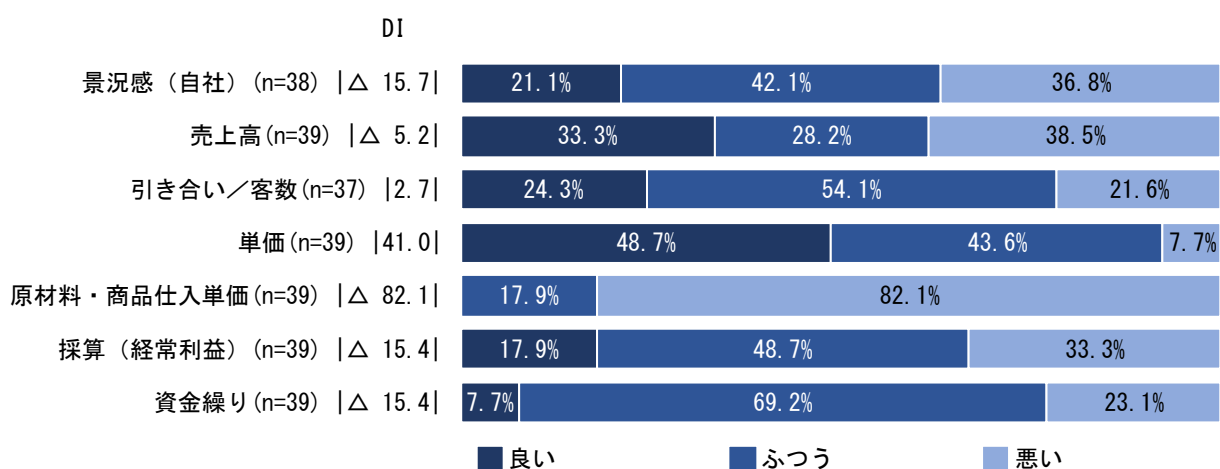


④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△15.7 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△5.2 ポイントとマイナス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△82.1 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△15.4 ポイントとマイナス値になっている。



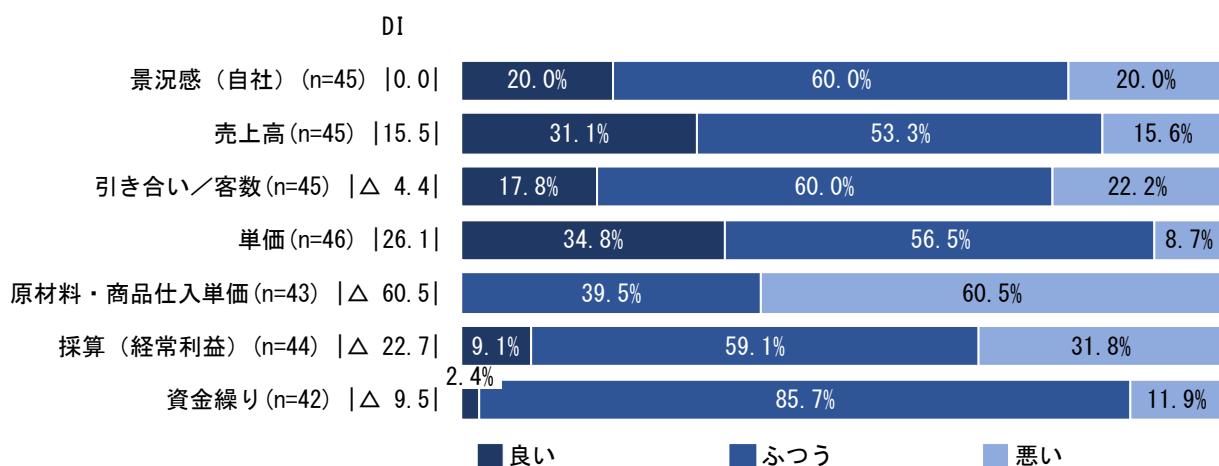
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は 0.0 ポイントである。

売上高 DI は 15.5 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△60.5 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△22.7 ポイントとマイナス値になっている。



（３）景況感の全国比較

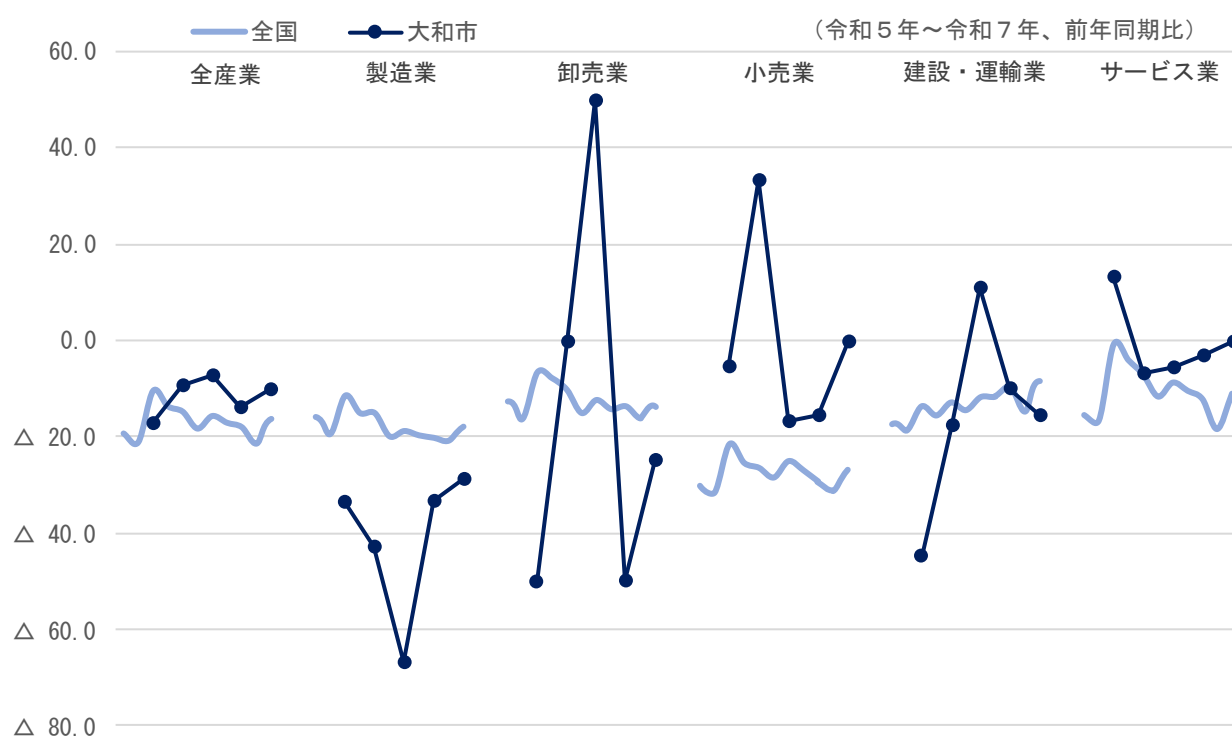
①景況感 DI

（ア）業種別の推移・全国比較

全産業の景況感 DI は、前期△13.7 から△10.2（前期差 3.5 ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△28.6（前期差 4.7 ポイント増）、卸売業で△25.0（前期差 25.0 ポイント増）、小売業で 0.0（前期差 15.4 ポイント増）、サービス業で 0.0（前期差 3.2 ポイント増）と好転。一方、建設・運輸業で△15.7（前期差 5.7 ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業、建設・運輸業は下回っている。



※全国値は、中小企業庁『中小企業景況調査報告書』より引用。建設・運輸業の全国値は、「建設業」の数値を採用している。

（イ）業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和 5 年夏	△ 17.3	-	△ 33.3	-	△ 50.0	-	△ 5.3	-	△ 44.7	-	13.2	-
令和 5 年冬	△ 9.5	↑	△ 42.8	↓	0.0	↑	33.3	↑	△ 17.7	↑	△ 6.7	↓
令和 6 年夏	△ 7.2	↑	△ 66.7	↓	50.0	↑	△ 16.6	↓	11.1	↑	△ 5.4	↑
令和 6 年冬	△ 13.7	↓	△ 33.3	↑	△ 50.0	↓	△ 15.4	↑	△ 10.0	↓	△ 3.2	↑
令和 7 年夏	△ 10.2	↑	△ 28.6	↑	△ 25.0	↑	0.0	↑	△ 15.7	↓	0.0	↑

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

好転	
卸売業	対面商談で得意先に営業展開を行うことで引き合いが増えている
小売業	客数、客単価ともに増加
建設業	価格高騰での工事の遅れが落ち着き始めると、工事数量が減り悪化となる気配を感じる
建設業	新規顧客が増加している
運輸業	受注額の増加、新規顧客の増加
運輸業	コロナ前の水準に近づいている
飲食サービス業	全てにおいて価格が上昇し厳しいが、年末からのコメ価格の上昇が一番厳しい
飲食サービス業	客単価向上には一定数の顧客がいると判断しているが、4,000円以上になると客離れを起こしている可能性が高い。食材原価は上がりすぎて利益が創出できてない。メニュー変更で原価の上昇率を抑える工夫が必要
飲食サービス業	新規顧客が増加している
飲食サービス業	後遺症がある
不動産業・生活関連サービス業	材料費・人件費の高騰はあるが、受注数が順調に増加しているため
専門・技術サービス業	従業員の増加により売り上げは増加だが、経費等も増加している
専門・技術サービス業	交通費の経費が高騰している
その他サービス業	新規顧客増加、用紙などの価格が高騰等
その他サービス業	水道光熱費が上がっている
その他サービス業	顧客の利用額が減少
その他サービス業	取引先の増加

不変	
製造業	材料費の高騰が続いている
製造業	受注が減っている。材料単価が高騰している
製造業	原材料の上昇固定費の上昇
製造業	物価高により収益確保に今まで以上の施策が必要
製造業	全体的に変わらない
小売業	コストプッシュインフレを是正して欲しい
小売業	資材の価格高騰
小売業	物価高の為売り上げも仕入れも増加しています。その為内容的には変わりありません
建設業	客単価が上昇している
建設業	新規顧客は増えたが働き手が不足している
建設業	土曜日の現場がなくなってきているため、売り上げがその分減る傾向になってきています。月給制なので、厳しいです

不変	
建設業	大型案件が増えている
建設業	資材・機器・器具の価格変動が激しく、見積り反映が追い付かない
建設業	労務費も資材も値上げ。配送料が別にかかる様になり、納期にもこれまでより時間がかかっている
建設業	仕事量は潤沢だが、人手が不足しお断りせざるを得ない
建設業	資材の価格が高騰している
建設業	売上高増の割には支出も多い
運輸業	仲間内での仕事自体が減っている
飲食サービス業	肉、魚、酒類の価格が高騰している
情報通信業	ランニングコスト（ソフト使用料やサブスク料金が値上がりしている）
不動産業・生活関連サービス業	人件費、日々のランニングコストの増加
不動産業・生活関連サービス業	家賃価格が上昇している
不動産業・生活関連サービス業	高単価な収入案件にシフトしている
不動産業・生活関連サービス業	賃貸物件が1物件増加し、売上高は僅かに増加したが景況感是不変である
不動産業・生活関連サービス業	マンション経営で、人事異動にて退去はするが、半月以内に入居者が決定し、家賃も若干値上がりも、快諾後入居決定するので、過去に入居者について悩んだ事は皆無です
専門・技術サービス業	顧客数等は変動ないが、コストが物価上昇等により、上昇傾向。販売価格に反映しづらい
専門・技術サービス業	ソフトウェア開発費が高くなっている
専門・技術サービス業	若干だが依頼金額が上がっている気がする
その他サービス業	支出が物価高騰で多い割には価格転嫁出来ていない、出来ないのが正直なところ
その他サービス業	固定的な委託業務に加えて、スタートアップからの広報支援相談が付加されてきた
その他サービス業	競争が激しく生き残りが厳しい業界のため新規顧客の獲得に注力
その他サービス業	あまり変わらず
その他サービス業	お客様の高齢化で客数が減少している
その他サービス業	大道芸イベント企画ですが、商店街、お祭り等予算が減少しています。南京玉すだれの製造通販で竹が高騰で仕入が20%位上がっています

悪化	
製造業	仕事量が確保できない
製造業	自動車業界はもうダメだと思う

悪化	
製造業	車輛（トラック・バス）、建機関係の製品の出荷が増加している
卸売業	野菜の高騰による利益の低下。入札業者の増加による競争の増加
小売業	顧客の減少
小売業	高齢化により客数が減少、若い新しい顧客が取れない
建設業	仕入れ価格高騰。引き合いの減少。新規顧客は増えている
建設業	引き合いはあるが、価格が低すぎる
建設業	受注は増えているが、外注費や材料費が高騰している
建設業	得意先からの受注が減少
建設業	材料・ガソリンなどは価格が上がっているのに、単価は変わらない
建設業	公共工事の発注件数は増えているが、入札制度が複雑化して仕事が受注しにくくなっている
建設業	廃棄物費用が高くなり、景気の悪い中でのお客様の価格ニーズに答えられなくなっている。また、人員不足が大きな課題になっており、厳しい状況が続いている
建設業	新規取引先を増やしている
運輸業	ホームページを開設したものの、営業の問い合わせはあるが、仕事の問い合わせが全くない
運輸業	ガソリン価格の高騰
飲食サービス業	米、食材、ガソリンその他高い
飲食サービス業	食材費が高騰している。人件費が高騰している
不動産業・生活関連サービス業	貸しビル業を営んでいるが、テナントが経営悪化により退去した
不動産業・生活関連サービス業	都心で不動産価格が高騰していることに引きずられ、界隈の不動産価格も高値が維持されているように思われる。また賃貸物件オーナーの意識も賃料アップの意識が高まってきており、入居者の収入とのバランスが悪化しているように思われる
専門・技術サービス業	高齢化のため潜在需要が増加している
専門・技術サービス業	健康保険が主な収入。単価が上げられないため、物価が上がった分転嫁できない
その他サービス業	物価高騰

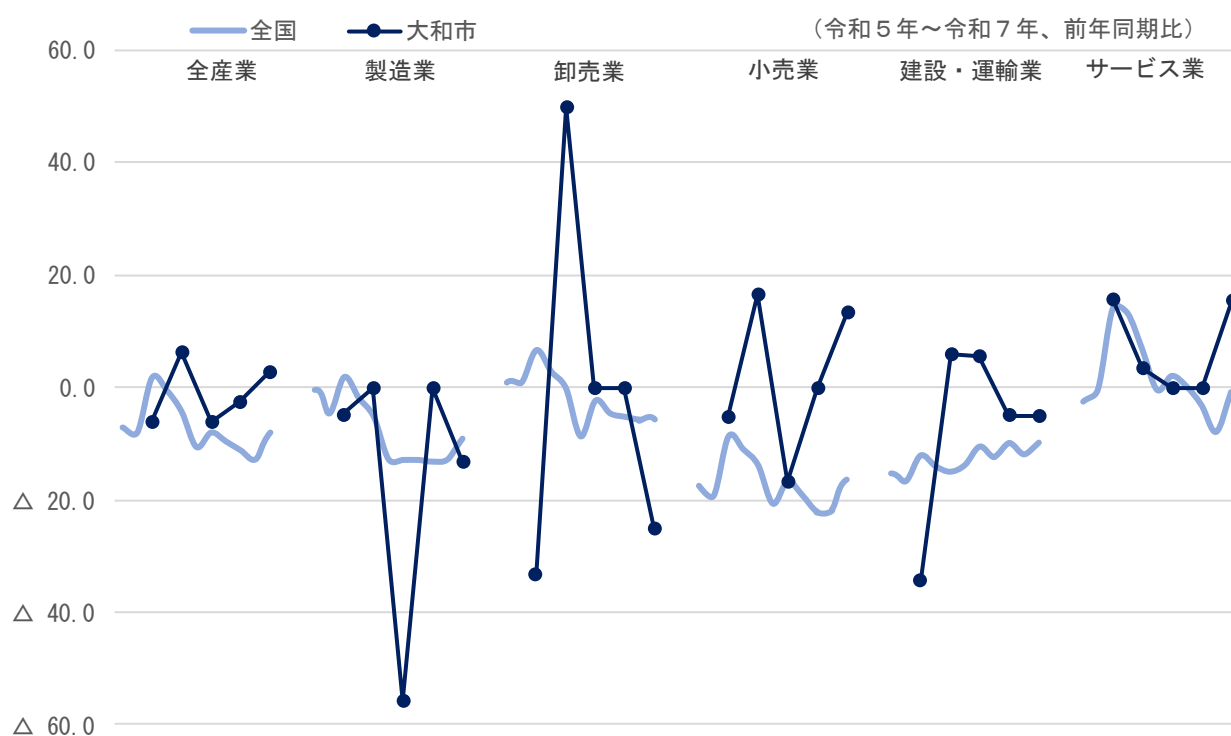
②売上高DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の売上高DIは、前期△2.5から2.6（前期差5.1ポイント増）と好転した。

業種別にみると、小売業で13.3（前期差13.3ポイント増）、サービス業で15.5（前期差15.5ポイント増）と好転。一方、製造業で△13.4（前期差13.4ポイント減）、卸売業で△25.0（前期差25.0ポイント減）、建設・運輸業で△5.2（前期差0.2ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業、建設・運輸業、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業は下回っている。



(イ) 業種別数値表 (経年)

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和5年夏	△ 6.3	-	△ 4.8	-	△ 33.3	-	△ 5.3	-	△ 34.2	-	15.8	-
令和5年冬	6.3	↑	0.0	↑	50.0	↑	16.7	↑	5.9	↑	3.3	↓
令和6年夏	△ 6.0	↓	△ 55.6	↓	0.0	↓	△ 16.6	↓	5.6	↓	0.0	↓
令和6年冬	△ 2.5	↑	0.0	↑	0.0	→	0.0	↑	△ 5.0	↓	0.0	→
令和7年夏	2.6	↑	△ 13.4	↓	△ 25.0	↓	13.3	↑	△ 5.2	↓	15.5	↑

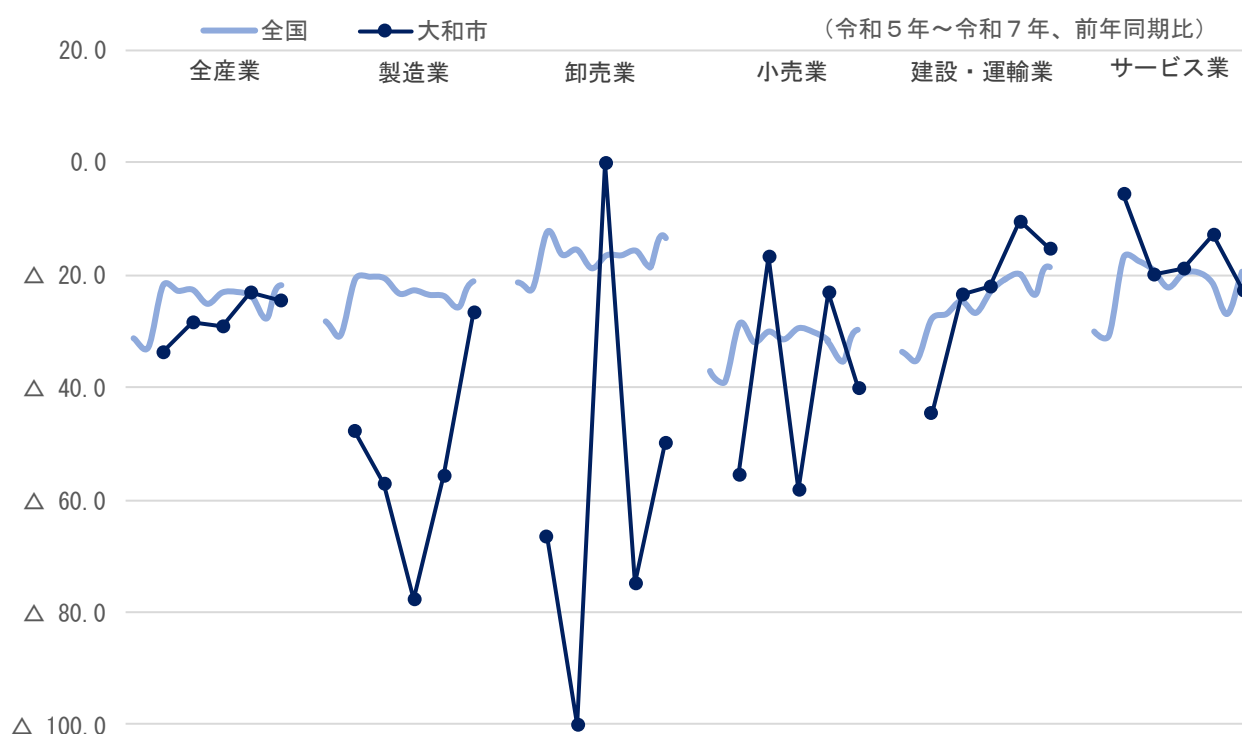
③採算（経常利益）DI

（ア）業種別の推移・全国比較

全産業の採算（経常利益）DIは、前期△23.1から△24.6（前期差1.5ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△26.6（前期差29.0ポイント増）、卸売業で△50.0（前期差25.0ポイント増）と好転。一方、小売業で△40.0（前期差16.9ポイント減）、建設・運輸業で△15.4（前期差4.9ポイント減）、サービス業で△22.7（前期差9.8ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、建設・運輸業は全国値を上回り、製造業、卸売業、小売業、サービス業は下回っている。



（イ）業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和5年夏	△ 33.9	-	△ 47.6	-	△ 66.6	-	△ 55.5	-	△ 44.7	-	△ 5.6	-
令和5年冬	△ 28.5	↑	△ 57.1	↓	△ 100.0	↓	△ 16.6	↑	△ 23.6	↑	△ 20.0	↓
令和6年夏	△ 29.0	↓	△ 77.8	↓	0.0	↑	△ 58.3	↓	△ 22.2	↑	△ 18.9	↑
令和6年冬	△ 23.1	↑	△ 55.6	↑	△ 75.0	↓	△ 23.1	↑	△ 10.5	↑	△ 12.9	↑
令和7年夏	△ 24.6	↓	△ 26.6	↑	△ 50.0	↑	△ 40.0	↓	△ 15.4	↓	△ 22.7	↓

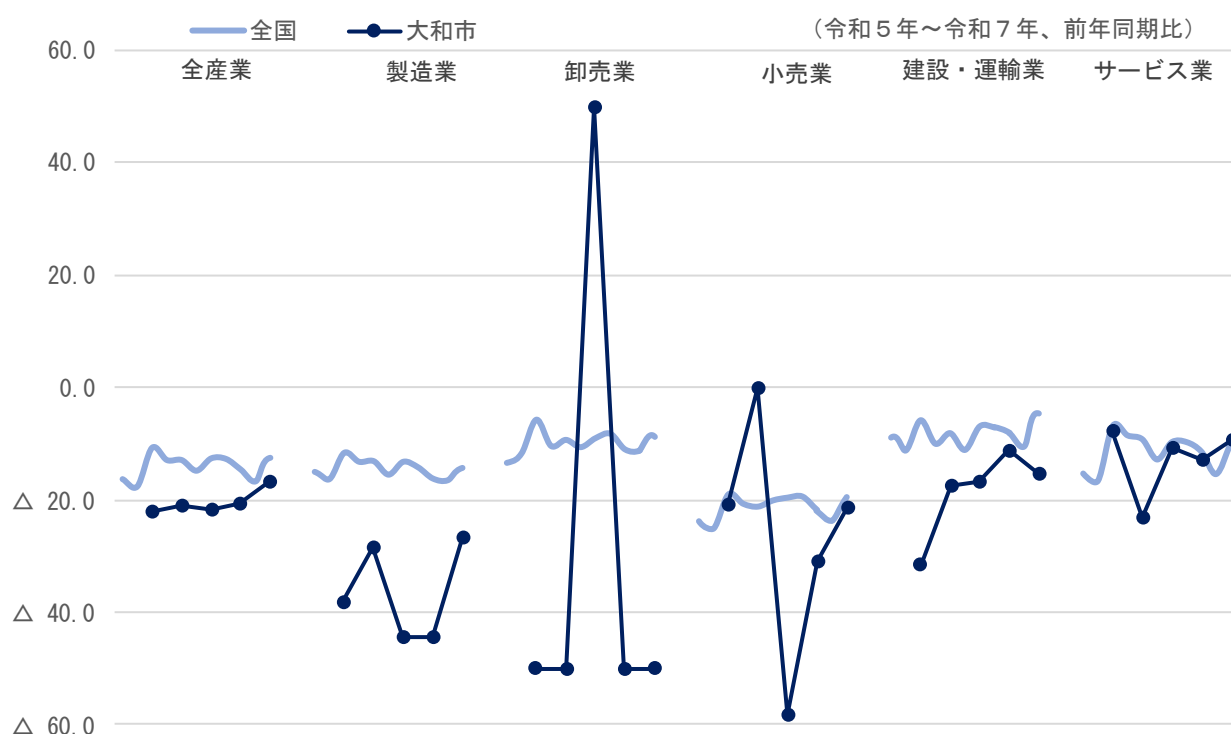
④資金繰り DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰り DI は、前期△20.8 から△16.6（前期差 4.2 ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△26.7（前期差 17.8 ポイント増）、小売業で△21.5（前期差 9.3 ポイント増）、サービス業で△9.5（前期差 3.4 ポイント増）と好転。一方、建設・運輸業で△15.4（前期差 4.3 ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業、小売業、建設・運輸業は下回っている。



(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和5年夏	△ 22.1	-	△ 38.1	-	△ 50.0	-	△ 21.0	-	△ 31.5	-	△ 7.9	-
令和5年冬	△ 20.9	↑	△ 28.6	↑	△ 50.0	→	0.0	↑	△ 17.6	↑	△ 23.3	↓
令和6年夏	△ 21.7	↓	△ 44.4	↓	50.0	↑	△ 58.3	↓	△ 16.6	↑	△ 10.8	↑
令和6年冬	△ 20.8	↑	△ 44.5	↓	△ 50.0	↓	△ 30.8	↑	△ 11.1	↑	△ 12.9	↓
令和7年夏	△ 16.6	↑	△ 26.7	↑	△ 50.0	→	△ 21.5	↑	△ 15.4	↓	△ 9.5	↑

2. 経営上の問題点／課題について

(1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。（上位5つまで）

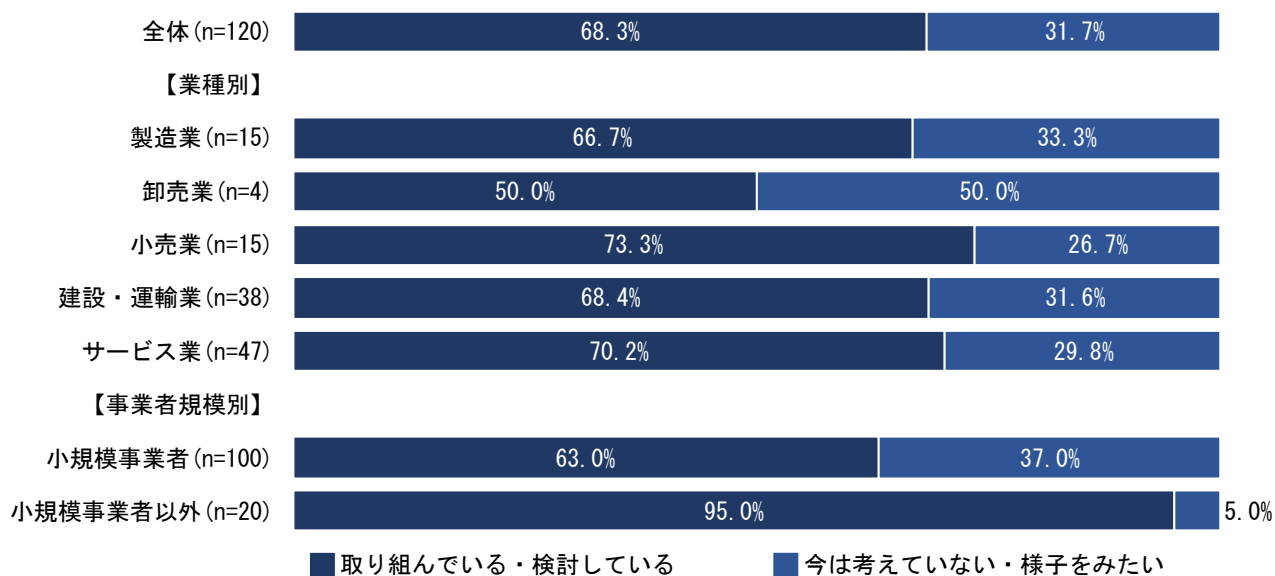
全体では、「人材・人員確保」が48.3%と最も高く、「業務の効率化」と「原材料や商品の仕入単価の上昇」が、それぞれ35.0%と続いている。

	全体 (n=120)	業種別				
		製造 (n=15)	卸売 (n=4)	小売 (n=16)	建設・運輸 (n=39)	サービス (n=45)
人材・人員確保	48.3%	46.7%	25.0%	25.0%	74.4%	37.8%
業務の効率化	35.0%	20.0%	50.0%	25.0%	35.9%	40.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	35.0%	53.3%	25.0%	62.5%	41.0%	15.6%
販売促進・販路開拓、または営業活動	32.5%	46.7%	25.0%	37.5%	25.6%	31.1%
生産性の向上	27.5%	53.3%	－	12.5%	38.5%	17.8%
建物・設備等の老朽化	20.8%	40.0%	－	31.3%	12.8%	20.0%
資金繰り対策	19.2%	13.3%	50.0%	12.5%	20.5%	20.0%
新製品・サービスの開発	16.7%	13.3%	75.0%	25.0%	5.1%	20.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	15.0%	13.3%	50.0%	18.8%	12.8%	13.3%
自社の強みの把握・活用	14.2%	13.3%	25.0%	18.8%	17.9%	6.7%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	10.0%	－	25.0%	6.3%	5.1%	17.8%
既存の製品・サービスの改善	9.2%	6.7%	－	25.0%	5.1%	8.9%
顧客ニーズの把握	7.5%	－	－	6.3%	2.6%	15.6%
生成AI技術の利活用	6.7%	－	－	－	7.7%	11.1%
ブランディング	6.7%	－	－	12.5%	－	13.3%
その他	2.5%	－	－	6.3%	2.6%	2.2%

	全体 (n=120)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=100)	小規模以外 (n=20)	R6冬 (n=81)	R6夏 (n=82)
人材・人員確保	48.3%	43.0%	75.0%	35.8%	46.3%
業務の効率化	35.0%	29.0%	65.0%	43.2%	40.2%
原材料や商品の仕入単価の上昇	35.0%	36.0%	30.0%	46.9%	39.0%
販売促進・販路開拓、または営業活動	32.5%	35.0%	20.0%	46.9%	48.8%
生産性の向上	27.5%	22.0%	55.0%	18.5%	28.0%
建物・設備等の老朽化	20.8%	21.0%	20.0%	14.8%	25.6%
資金繰り対策	19.2%	18.0%	25.0%	30.9%	26.8%
新製品・サービスの開発	16.7%	15.0%	25.0%	17.3%	15.9%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	15.0%	14.0%	20.0%	16.0%	17.1%
自社の強みの把握・活用	14.2%	16.0%	5.0%	13.6%	20.7%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	10.0%	8.0%	20.0%	6.2%	8.5%
既存の製品・サービスの改善	9.2%	8.0%	15.0%	12.3%	14.6%
顧客ニーズの把握	7.5%	9.0%	－	9.9%	14.6%
生成AI技術の利活用	6.7%	5.0%	15.0%	6.2%	6.1%
ブランディング	6.7%	8.0%	－	9.9%	13.4%
その他	2.5%	2.0%	5.0%	3.7%	2.4%

(2) 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください。

全体では、「取り組んでいる・検討している」が 68.3%、「今は考えていない・様子をみたい」が 31.7% となっている。



（３）具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）

※（２）で「取り組んでいる・検討している」と回答した方に質問

全体では、「人材の確保・育成」が 43.2%と最も高く、「販路開拓」が 37.0%、「IT による業務効率化」が 28.4%と続いている。

	全体 (n=81)	業種別				
		製造 (n=10)	卸売 (n=2)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=26)	サービス (n=32)
人材の確保・育成	43.2%	50.0%	－	18.2%	73.1%	28.1%
販路開拓	37.0%	50.0%	100.0%	27.3%	30.8%	37.5%
ITによる業務効率化	28.4%	10.0%	－	18.2%	30.8%	37.5%
新たな商品・サービスの開発・提供	22.2%	10.0%	50.0%	27.3%	15.4%	28.1%
設備投資	22.2%	40.0%	－	9.1%	23.1%	21.9%
後継者の育成	16.0%	－	－	27.3%	23.1%	12.5%
技術開発・生産性向上	14.8%	30.0%	50.0%	－	15.4%	12.5%
新規事業展開・事業転換	13.6%	10.0%	50.0%	18.2%	11.5%	12.5%
インターネット販売	4.9%	－	－	9.1%	－	9.4%
その他	4.9%	－	－	－	7.7%	6.3%

	全体 (n=81)	事業者規模別	
		小規模 (n=62)	小規模以外 (n=19)
人材の確保・育成	43.2%	37.1%	63.2%
販路開拓	37.0%	40.3%	26.3%
ITによる業務効率化	28.4%	19.4%	57.9%
新たな商品・サービスの開発・提供	22.2%	21.0%	26.3%
設備投資	22.2%	19.4%	31.6%
後継者の育成	16.0%	12.9%	26.3%
技術開発・生産性向上	14.8%	9.7%	31.6%
新規事業展開・事業転換	13.6%	12.9%	15.8%
インターネット販売	4.9%	4.8%	5.3%
その他	4.9%	4.8%	5.3%

(4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。(複数回答可)

※(2)で「今は考えていない・様子をみたい」と回答した方に質問

全体では、「資金不足」が44.4%と最も高く、「人手不足」が30.6%、「時間がない」が27.8%と続いている。

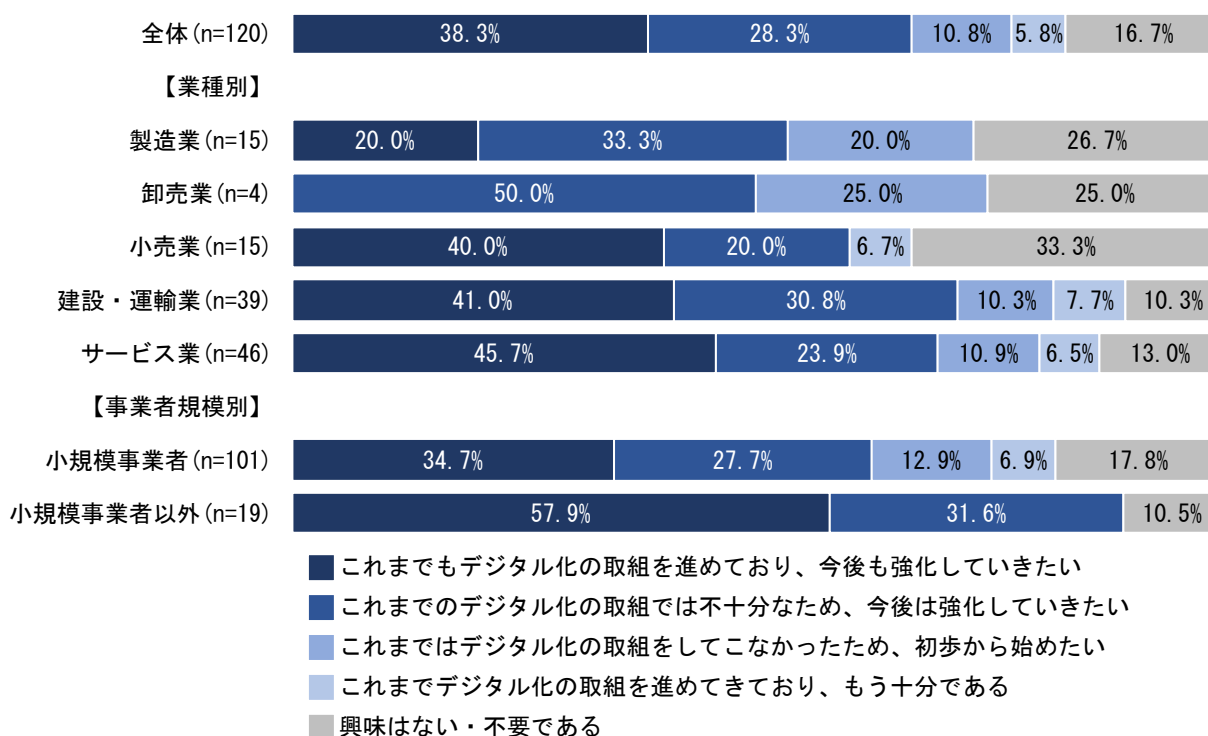
	全体 (n=36)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=2)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=12)	サービス (n=13)
資金不足	44.4%	60.0%	50.0%	75.0%	33.3%	38.5%
人手不足	30.6%	—	—	50.0%	58.3%	15.4%
時間がない	27.8%	40.0%	50.0%	—	41.7%	15.4%
後継者がいない	16.7%	—	50.0%	25.0%	16.7%	15.4%
どのように考えたらよいか、分からない	13.9%	40.0%	—	25.0%	16.7%	—
どこへ相談したらよいか、分からない	11.1%	40.0%	—	25.0%	8.3%	—
その他	11.1%	—	—	—	—	30.8%

	全体 (n=36)	事業者規模別	
		小規模 (n=35)	小規模以外 (n=1)
資金不足	44.4%	42.9%	100.0%
人手不足	30.6%	28.6%	100.0%
時間がない	27.8%	25.7%	100.0%
後継者がいない	16.7%	17.1%	—
どのように考えたらよいか、分からない	13.9%	14.3%	—
どこへ相談したらよいか、分からない	11.1%	11.4%	—
その他	11.1%	11.4%	—

3. IT 技術の利活用について

(1) 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。

全体では、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が 38.3%と最も高く、「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」が 28.3%、「興味はない・不要である」が 16.7%と続いている。



（２）導入しているキャッシュレス決済を教えてください。（複数回答可）

全体では、「クレジットカード」が44.6%と最も高く、「QRコード決済」が18.2%、「電子マネー」が17.4%と続いている。なお、「導入していない」が48.8%となっている。

	全体 (n=121)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=15)	卸売 (n=4)	小売 (n=16)	建設・運輸 (n=39)	サービス (n=46)	小規模 (n=101)	小規模以外 (n=20)
クレジットカード	44.6%	33.3%	75.0%	56.3%	43.6%	41.3%	39.6%	70.0%
QRコード決済	18.2%	—	—	62.5%	5.1%	21.7%	16.8%	25.0%
電子マネー	17.4%	—	—	50.0%	10.3%	19.6%	14.9%	30.0%
スマホ決済	12.4%	—	—	37.5%	2.6%	17.4%	10.9%	20.0%
導入していない	48.8%	66.7%	25.0%	37.5%	51.3%	47.8%	55.4%	15.0%
その他	3.3%	—	—	—	5.1%	4.3%	3.0%	5.0%

※「QRコード決済」は「QRコード決済（PayPay、楽天ペイ、LINEPay、d払い、メルペイなど）」の略

※「電子マネー」は「電子マネー（Suica、PASMO、iD、QUICPayなど）」の略

※「スマホ決済」は「スマホ決済（ApplePay、GooglePayなどの非接触決済）」の略

（３）導入している会計ソフトを教えてください。（複数回答可）

全体では、「弥生会計」が18.8%と最も高く、「マネーフォワード」が5.4%、「freee」が4.5%と続いている。なお、「導入していない」が40.2%となっている。

	全体 (n=112)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=15)	卸売 (n=4)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=42)	小規模 (n=96)	小規模以外 (n=16)
弥生会計	18.8%	20.0%	25.0%	15.4%	16.2%	19.0%	19.8%	12.5%
マネーフォワード	5.4%	6.7%	—	7.7%	2.7%	7.1%	5.2%	6.3%
freee	4.5%	—	25.0%	—	5.4%	4.8%	4.2%	6.3%
会計王クラウド	2.7%	—	—	—	5.4%	2.4%	3.1%	—
導入していない	40.2%	33.3%	50.0%	46.2%	37.8%	42.9%	39.6%	43.8%
その他	29.5%	40.0%	—	30.8%	32.4%	26.2%	28.1%	37.5%

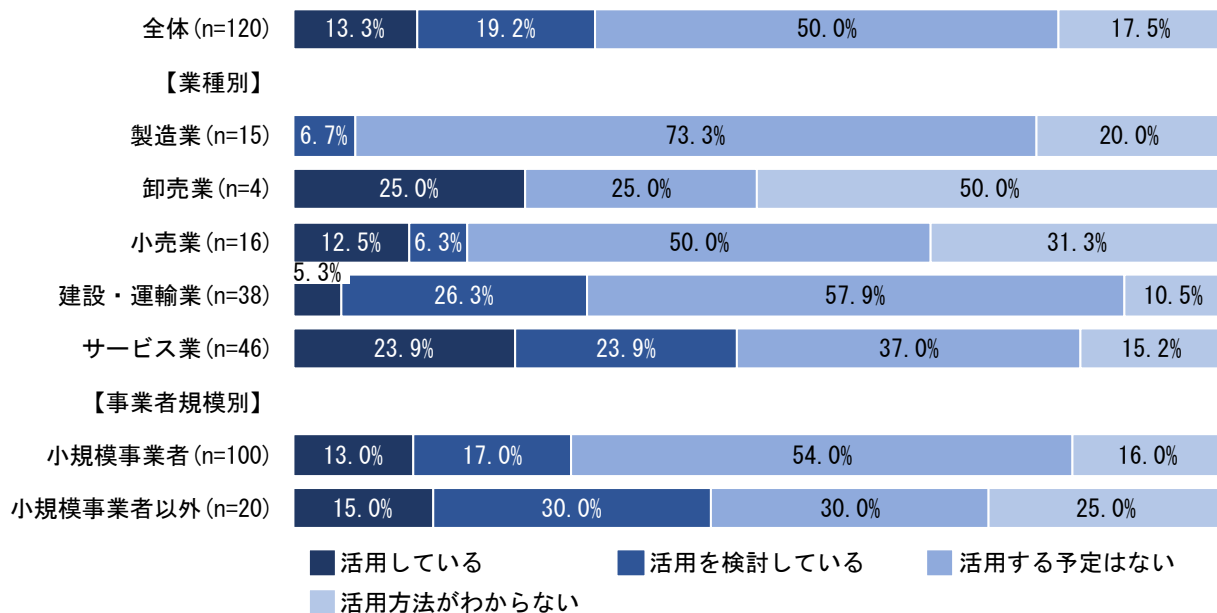
（４）活用しているSNSツールを教えてください。（複数回答可）

全体では、「LINE」が44.2%と最も高く、「Instagram」が31.7%、「Facebook」が29.2%と続いている。

	全体 (n=120)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=15)	卸売 (n=4)	小売 (n=16)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=47)	小規模 (n=100)	小規模以外 (n=20)
LINE	44.2%	20.0%	25.0%	37.5%	51.4%	48.9%	45.0%	40.0%
Instagram	31.7%	—	75.0%	75.0%	24.3%	29.8%	31.0%	35.0%
Facebook	29.2%	—	50.0%	56.3%	18.9%	36.2%	26.0%	45.0%
YouTube	12.5%	6.7%	—	6.3%	8.1%	21.3%	8.0%	35.0%
X（旧Twitter）	11.7%	—	—	12.5%	18.9%	10.6%	9.0%	25.0%
TikTok	4.2%	—	—	—	8.1%	4.3%	3.0%	10.0%
活用していない	35.0%	73.3%	25.0%	18.8%	35.1%	29.8%	39.0%	15.0%
その他	2.5%	—	—	—	2.7%	4.3%	2.0%	5.0%

（５）業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成 AI ですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。

全体では、「活用する予定はない」が 50.0%と最も高く、「活用を検討している」が 19.2%、「活用方法がわからない」が 17.5%と続いている。



※「活用を禁止している」「その他」との回答は見られない

（６）現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。（複数回答可）

※（５）で「活用している」と回答した方に質問

全体では、「情報収集（質問、検索）」が 62.5%と最も高く、「販促物の制作（文書作成、チラシ作成）」が 56.3%、「マーケティング・データ分析」が 37.5%と続いている。

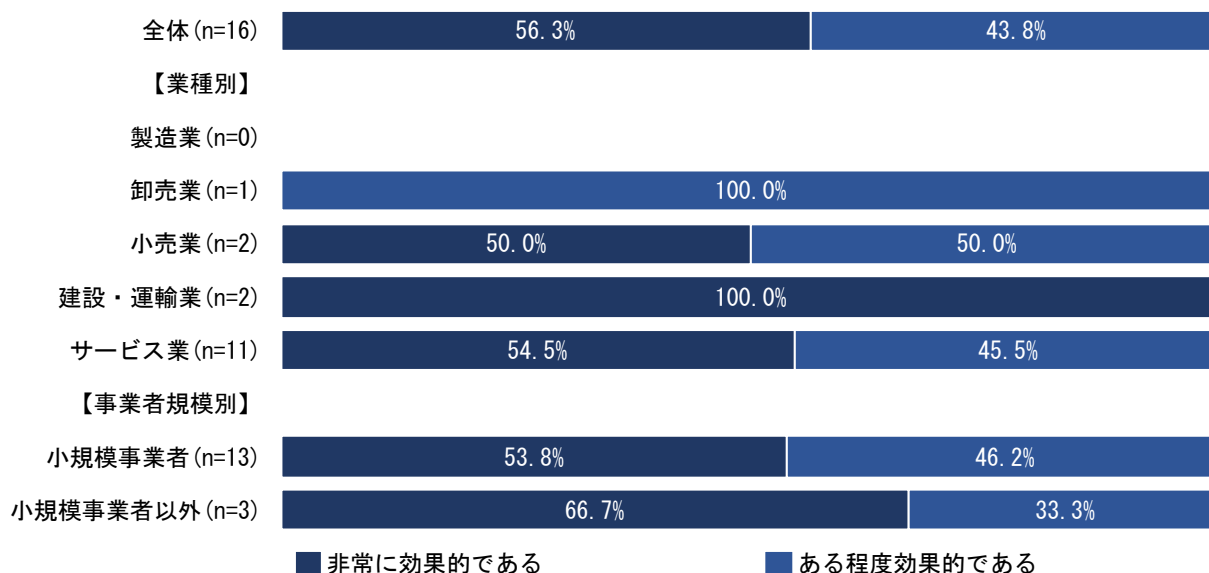
	全体 (n=16)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=1)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=11)
情報収集（質問、検索）	62.5%	－	100.0%	50.0%	100.0%	54.5%
販促物の制作（文書作成、チラシ作成）	56.3%	－	100.0%	50.0%	－	63.6%
マーケティング・データ分析	37.5%	－	－	50.0%	100.0%	27.3%
顧客対応・カスタマーサポート	31.3%	－	－	100.0%	50.0%	18.2%
商品・サービスの開発	12.5%	－	－	50.0%	－	9.1%
その他	6.3%	－	－	－	－	9.1%

	全体 (n=16)	事業者規模別	
		小規模 (n=13)	小規模以外 (n=3)
情報収集（質問、検索）	62.5%	69.2%	33.3%
販促物の制作（文書作成、チラシ作成）	56.3%	53.8%	66.7%
マーケティング・データ分析	37.5%	23.1%	100.0%
顧客対応・カスタマーサポート	31.3%	23.1%	66.7%
商品・サービスの開発	12.5%	7.7%	33.3%
その他	6.3%	7.7%	－

（７）生成 AI の利用による効果はどの程度感じていますか？

※（５）で「活用している」と回答した方に質問

全体では、「非常に効果的である」が 56.3%と最も高く、「ある程度効果的である」が 43.8%と続いている。



※「あまり効果的ではない」「全く効果を感じない」との回答は見られない

（８）生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか？（複数回答可）

※（５）で「活用を検討している」と回答した方に質問

全体では、「技術的な知識不足」が 86.4%と最も高く、「情報漏洩リスク」が 27.3%、「導入コスト」と「社内の抵抗感」が、それぞれ 18.2%と続いている。

	全体 (n=22)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=11)	小規模 (n=16)	小規模以外 (n=6)
技術的な知識不足	86.4%	-	-	100.0%	77.8%	100.0%	93.8%	66.7%
情報漏洩リスク	27.3%	-	-	-	22.2%	36.4%	25.0%	33.3%
導入コスト	18.2%	100.0%	-	-	11.1%	18.2%	12.5%	33.3%
社内の抵抗感	18.2%	-	-	-	33.3%	9.1%	25.0%	-
その他	4.5%	-	-	-	11.1%	-	-	16.7%

4. 人材について

(1) 2025 年度の採用 (2025 年 4 月～入社) について教えてください。(複数回答可)

全体では、「正社員を中途採用した」が 10.1%と最も高く、「正社員を新卒採用した」と「非正規社員を採用した」が、それぞれ 5.9%と続いている。なお「募集をしなかった」が 68.9%となっている。

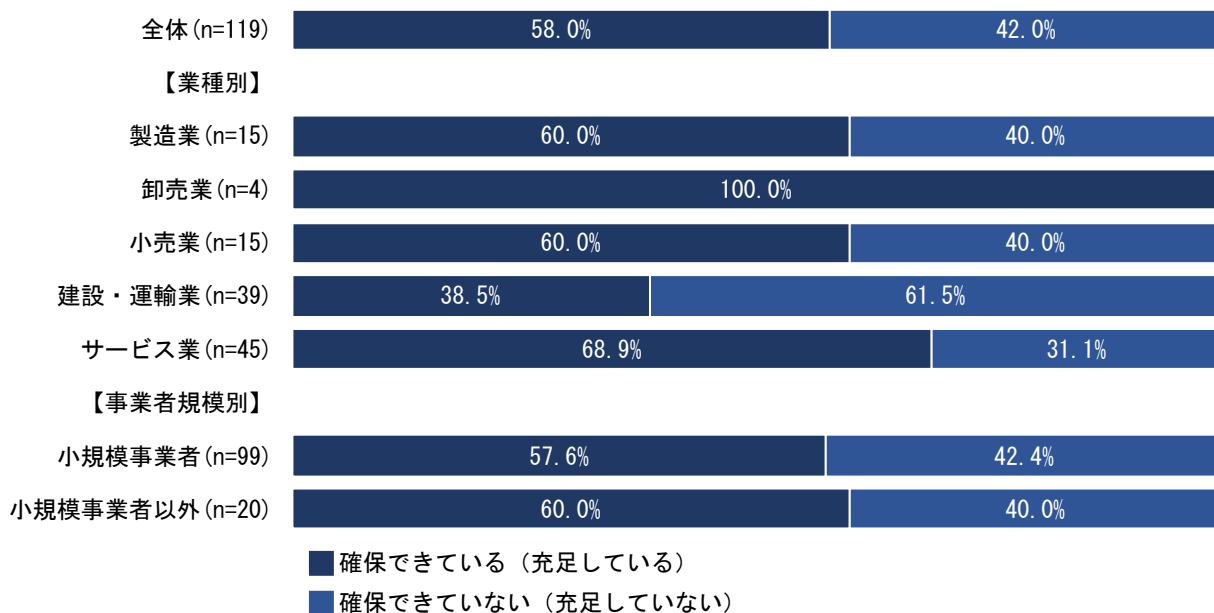
	全体 (n=119)	業種別				
		製造 (n=15)	卸売 (n=4)	小売 (n=16)	建設・運輸 (n=38)	サービス (n=45)
正社員を中途採用した	10.1%	20.0%	—	6.3%	15.8%	4.4%
正社員を新卒採用した	5.9%	6.7%	—	6.3%	10.5%	2.2%
非正規社員を採用した	5.9%	6.7%	—	12.5%	2.6%	6.7%
募集したが全く採用できなかった	14.3%	6.7%	—	—	36.8%	4.4%
募集をしなかった	68.9%	66.7%	100.0%	87.5%	39.5%	84.4%

	全体 (n=119)	事業者規模別	
		小規模 (n=99)	小規模以外 (n=20)
正社員を中途採用した	10.1%	6.1%	30.0%
正社員を新卒採用した	5.9%	3.0%	20.0%
非正規社員を採用した	5.9%	2.0%	25.0%
募集したが全く採用できなかった	14.3%	15.2%	10.0%
募集をしなかった	68.9%	75.8%	35.0%

※「募集したが全く採用できなかった」は「募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった」の略

(2) 現状において人材(人員)が確保(充足)できていますか。

全体では、「確保できている(充足している)」が 58.0%、「確保できていない(充足していない)」が 42.0%となっている。



（３）求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）

※（２）で「確保できていない（充足していない）」と回答した方に質問

全体では、「募集をしても応募がない」が 46.7%と最も高く、「応募はあるが求める人材が集まらない」が 40.0%、「採用してもすぐに辞める」が 11.1%と続いている。

	全体 (n=45)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=0)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=11)
募集をしても応募がない	46.7%	33.3%	－	16.7%	68.2%	27.3%
応募はあるが求める人材が集まらない	40.0%	66.7%	－	16.7%	36.4%	45.5%
採用してもすぐに辞める	11.1%	33.3%	－	16.7%	9.1%	－
その他	17.8%	－	－	50.0%	4.5%	36.4%

	全体 (n=45)	事業者規模別	
		小規模 (n=38)	小規模以外 (n=7)
募集をしても応募がない	46.7%	42.1%	71.4%
応募はあるが求める人材が集まらない	40.0%	34.2%	71.4%
採用してもすぐに辞める	11.1%	10.5%	14.3%
その他	17.8%	21.1%	－

（４）主にどのような人を対象に求人をしている、又はしたいですか。（複数回答可）

全体では、「社会人（同業経験者）」が 44.4%と最も高く、「社会人（経験不問）」が 30.6%、「高校新卒者」が 17.6%と続いている。

	全体 (n=108)	業種別				
		製造 (n=12)	卸売 (n=4)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=38)	サービス (n=40)
社会人（同業経験者）	44.4%	41.7%	－	7.7%	68.4%	40.0%
社会人（経験不問）	30.6%	41.7%	－	－	52.6%	20.0%
高校新卒者	17.6%	25.0%	－	－	34.2%	7.5%
大学新卒者	15.7%	8.3%	－	7.7%	31.6%	7.5%
求人をする予定はない	38.9%	41.7%	75.0%	69.2%	21.1%	40.0%
その他	8.3%	－	25.0%	15.4%	5.3%	10.0%

	全体 (n=108)	事業者規模別	
		小規模 (n=91)	小規模以外 (n=17)
社会人（同業経験者）	44.4%	41.8%	58.8%
社会人（経験不問）	30.6%	24.2%	64.7%
高校新卒者	17.6%	13.2%	41.2%
大学新卒者	15.7%	11.0%	41.2%
求人をする予定はない	38.9%	45.1%	5.9%
その他	8.3%	8.8%	5.9%

(5) 求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

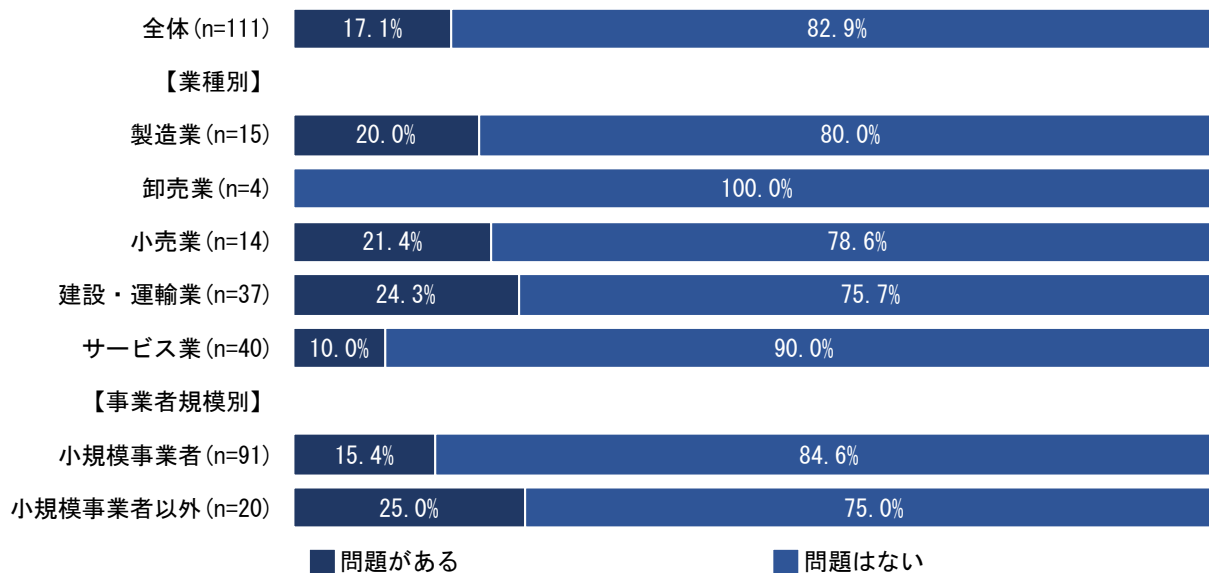
※(4)で「求人をする予定はない」と回答した方に質問

業種	回答
製造業	欠員が出なければ現状で行くため
製造業	現状の人数で充分と思っています
製造業	現状足りている
製造業	受注量に対して不足感がない
製造業	人手が足りているから
卸売業	8:30~17:30の勤務時間で個々の能力を引き出せば事は足りる為
卸売業	足りている
小売業	人手が足りている
小売業	スキルを持った人材の確保が困難
小売業	人件費にこれ以上費用をかけられないため
小売業	店はテナント貸してもよいから
小売業	足りている
小売業	廃業を考えている
建設業	固定費の増加
建設業	社内のバランスがとれているから
建設業	現在の人材に不都合がないため
建設業	現状で充分
建設業	現状のままで良い。必要になったら行う
運輸業	人が足りているから
運輸業	個人で賄える仕事であるため
飲食サービス業	充足しているから
飲食サービス業	既に人材が足りている
不動産業・ 生活関連サービス業	充足している
不動産業・ 生活関連サービス業	現状で業務に支障をきたさないため
不動産業・ 生活関連サービス業	人材の不足を感じていない
専門・技術サービス業	現状として非常勤スタッフは十分おり、足りているから
専門・技術サービス業	パートナーの社員を教育しており、今のところ手が足りている
専門・技術サービス業	仕事の内容量に今は、足りているので
専門・技術サービス業	後継者がいないため、1,2年後に廃業予定
専門・技術サービス業	採用した分の収益が見合わず、専門性が高いので育成できません。必要に応じて協力者へ外注形式で対応しています
専門・技術サービス業	しばらくは一人でやっていく予定
その他サービス業	充足している
その他サービス業	今の人数で足りているので
その他サービス業	事業の規模から見て不要である
その他サービス業	自営
その他サービス業	現在の人員でベターだから
その他サービス業	大道芸の企画と出演、南京玉すだれの製作通販、現在は1人で充分

業種	回答
その他サービス業	現状でも過剰している

(6) 従業員の定着について、問題があると感じていますか。

全体では、「問題がある」が 17.1%、「問題はない」が 82.9%となっている。



(7) 問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。(3つまで)

※(6)で「問題がある」と回答した方に質問

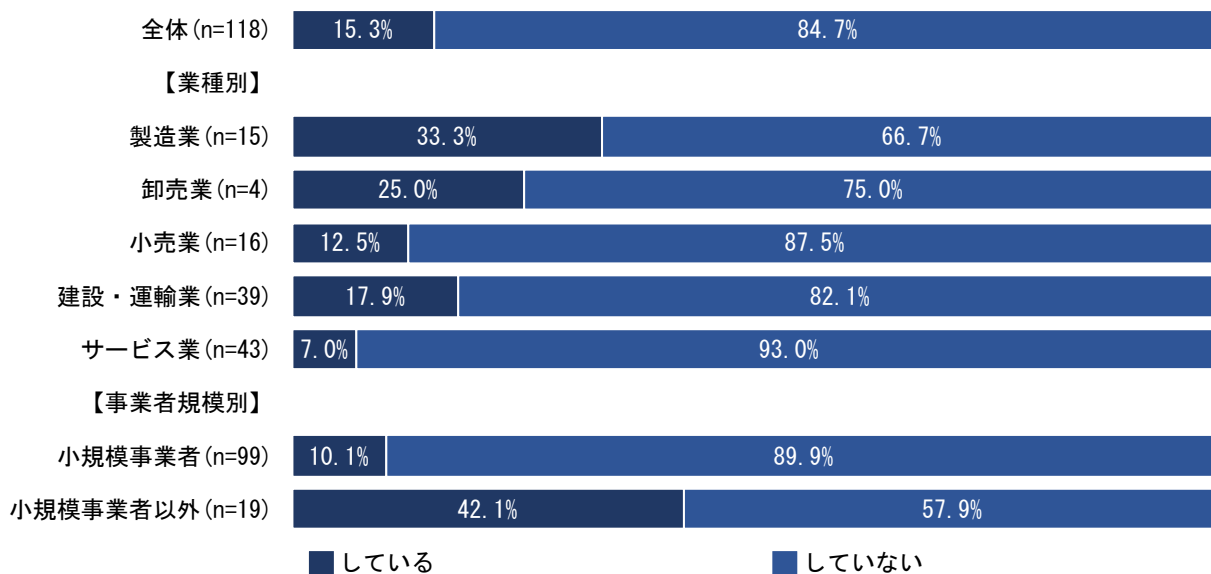
全体では、「賃金の引き上げ」が68.4%と最も高く、「やりがい・働きがいの創出」が52.6%、「職場内のコミュニケーション」が36.8%と続いている。

	全体 (n=19)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=4)
賃金の引き上げ	68.4%	100.0%	—	66.7%	66.7%	50.0%
やりがい・働きがいの創出	52.6%	100.0%	—	33.3%	44.4%	50.0%
職場内のコミュニケーション	36.8%	33.3%	—	100.0%	33.3%	—
勤務形態の多様化	31.6%	—	—	33.3%	22.2%	75.0%
福利厚生の実施	31.6%	33.3%	—	33.3%	33.3%	25.0%
従業員の意識改革	31.6%	33.3%	—	—	55.6%	—
定着率の高い人材の見極め	10.5%	—	—	—	11.1%	25.0%
労働安全衛生の確保	5.3%	—	—	—	—	25.0%
その他	—	—	—	—	—	—

	全体 (n=19)	事業者規模別	
		小規模 (n=14)	小規模以外 (n=5)
賃金の引き上げ	68.4%	64.3%	80.0%
やりがい・働きがいの創出	52.6%	50.0%	60.0%
職場内のコミュニケーション	36.8%	42.9%	20.0%
勤務形態の多様化	31.6%	35.7%	20.0%
福利厚生の実施	31.6%	28.6%	40.0%
従業員の意識改革	31.6%	35.7%	20.0%
定着率の高い人材の見極め	10.5%	14.3%	—
労働安全衛生の確保	5.3%	7.1%	—
その他	—	—	—

(8) 外国人労働者を雇用していますか。

全体では、「している」が15.3%、「していない」が84.7%となっている。



(9) 雇用している外国人労働者の「採用人数」と「出身国」を教えてください。(該当箇所すべて)
 ※(8)で「している」と回答した方に質問

以下は、外国人労働者を雇用している事業者の合計数である。
 合計人数が最も多い出身国は、ベトナムの20人となっている。

出身国	フィリピン	ベトナム	タイ	インドネシア	ネパール	インド	韓国	台湾	中国	その他
採用人数	3人	20人	7人	1人	1人	0人	0人	0人	0人	14人

(10) 外国人労働者を雇用する理由について教えてください。(複数回答可)
 ※(8)で「している」と回答した方に質問

全体では、「労働力不足の解消」が72.2%と最も高く、「外国人の方が勤勉なため」が33.3%、「事業所の国際化・多様性を図るため」が11.1%と続いている。

	全体 (n=18)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=3)
労働力不足の解消	72.2%	80.0%	—	50.0%	85.7%	66.7%
外国人の方が勤勉なため	33.3%	40.0%	—	—	28.6%	66.7%
事業所の国際化・多様性を図るため	11.1%	—	—	—	14.3%	33.3%
職業紹介事業者の勧め	5.6%	—	—	—	—	33.3%
人件費が割安なため	—	—	—	—	—	—
日本人にはない知識・技術を期待	—	—	—	—	—	—
特に理由はない	11.1%	—	100.0%	50.0%	—	—
その他	5.6%	—	—	—	14.3%	—

	全体 (n=18)	事業者規模別	
		小規模 (n=10)	小規模以外 (n=8)
労働力不足の解消	72.2%	60.0%	87.5%
外国人の方が勤勉なため	33.3%	40.0%	25.0%
事業所の国際化・多様性を図るため	11.1%	20.0%	—
職業紹介事業者の勧め	5.6%	10.0%	—
人件費が割安なため	—	—	—
日本人にはない知識・技術を期待	—	—	—
特に理由はない	11.1%	20.0%	—
その他	5.6%	—	12.5%

(11) 外国人労働者の雇用に関する課題を教えてください。（複数回答可）

※（８）で「している」と回答した方に質問

全体では、「コミュニケーション」が 68.8%と最も高く、「継続性・定着」が 25.0%、「雇用契約等の各種手続き」が 18.8%と続いている。

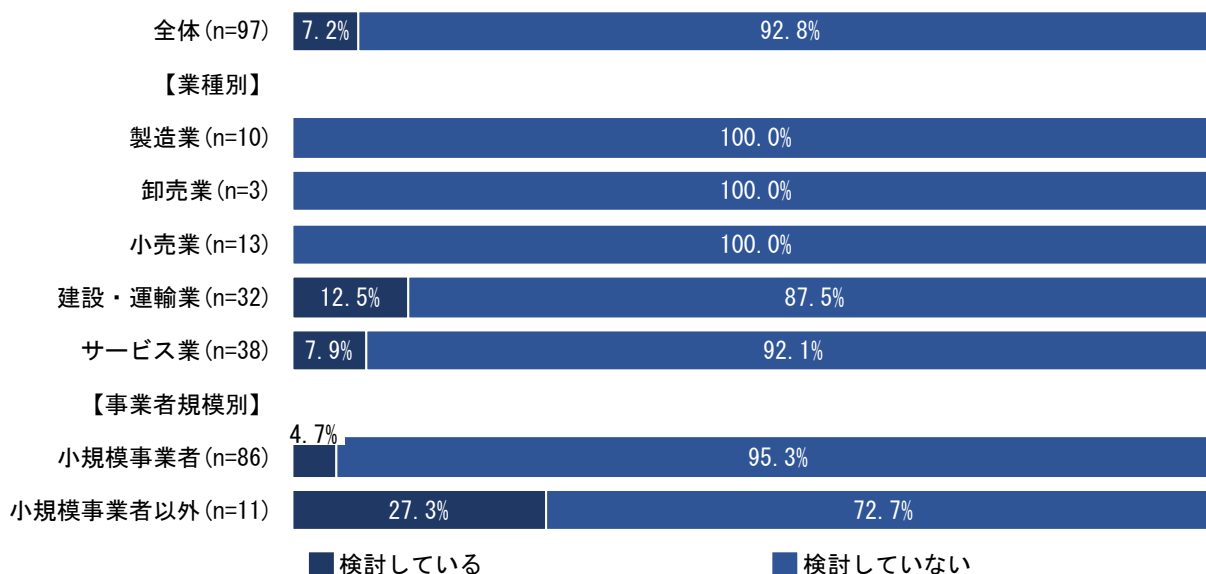
	全体 (n=16)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=2)
コミュニケーション	68.8%	60.0%	-	-	85.7%	100.0%
継続性・定着	25.0%	40.0%	-	-	28.6%	-
雇用契約等の各種手続き	18.8%	20.0%	100.0%	100.0%	-	-
ニーズに合う人材がない	6.3%	-	-	-	14.3%	-
宗教観念の違い	6.3%	-	-	-	-	50.0%
採用方法・知識の不足	6.3%	-	-	-	14.3%	-
採用・定着のコスト	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=16)	事業者規模別	
		小規模 (n=8)	小規模以外 (n=8)
コミュニケーション	68.8%	62.5%	75.0%
継続性・定着	25.0%	25.0%	25.0%
雇用契約等の各種手続き	18.8%	25.0%	12.5%
ニーズに合う人材がない	6.3%	12.5%	-
宗教観念の違い	6.3%	-	12.5%
採用方法・知識の不足	6.3%	-	12.5%
採用・定着のコスト	-	-	-
その他	-	-	-

(12) 今後、外国人労働者の採用を検討していますか。

※（８）で「していない」と回答した方に質問

全体では、「検討している」が 7.2%、「検討していない」が 92.8%となっている。



(13) 外国人労働者の採用を検討しているが雇用に至らない理由、又は検討していない理由は何ですか。(複数回答可)

※(8)で「していない」と回答した方に質問

全体では、「日本人のみで充足している」が42.9%と最も高く、「社内の受け入れ態勢が整っていない」が27.1%、「外国人への指導や事務に対応する余裕がない」が21.4%と続いている。

	全体 (n=70)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=2)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=25)	サービス (n=28)
日本人のみで充足している	42.9%	57.1%	100.0%	62.5%	16.0%	53.6%
社内の受け入れ態勢が整っていない	27.1%	14.3%	50.0%	25.0%	40.0%	17.9%
外国人への指導や事務に対応する余裕がない	21.4%	14.3%	—	—	36.0%	17.9%
外国人のよくないイメージがある	10.0%	—	—	12.5%	16.0%	7.1%
外国人が扱える仕事がない	7.1%	14.3%	—	12.5%	8.0%	3.6%
募集や雇用の仕方が分からない	7.1%	—	—	—	16.0%	3.6%
その他	17.1%	14.3%	—	—	20.0%	21.4%

	全体 (n=70)	事業者規模別	
		小規模 (n=61)	小規模以外 (n=9)
日本人のみで充足している	42.9%	44.3%	33.3%
社内の受け入れ態勢が整っていない	27.1%	27.9%	22.2%
外国人への指導や事務に対応する余裕がない	21.4%	21.3%	22.2%
外国人のよくないイメージがある	10.0%	9.8%	11.1%
外国人が扱える仕事がない	7.1%	6.6%	11.1%
募集や雇用の仕方が分からない	7.1%	8.2%	—
その他	17.1%	14.8%	33.3%

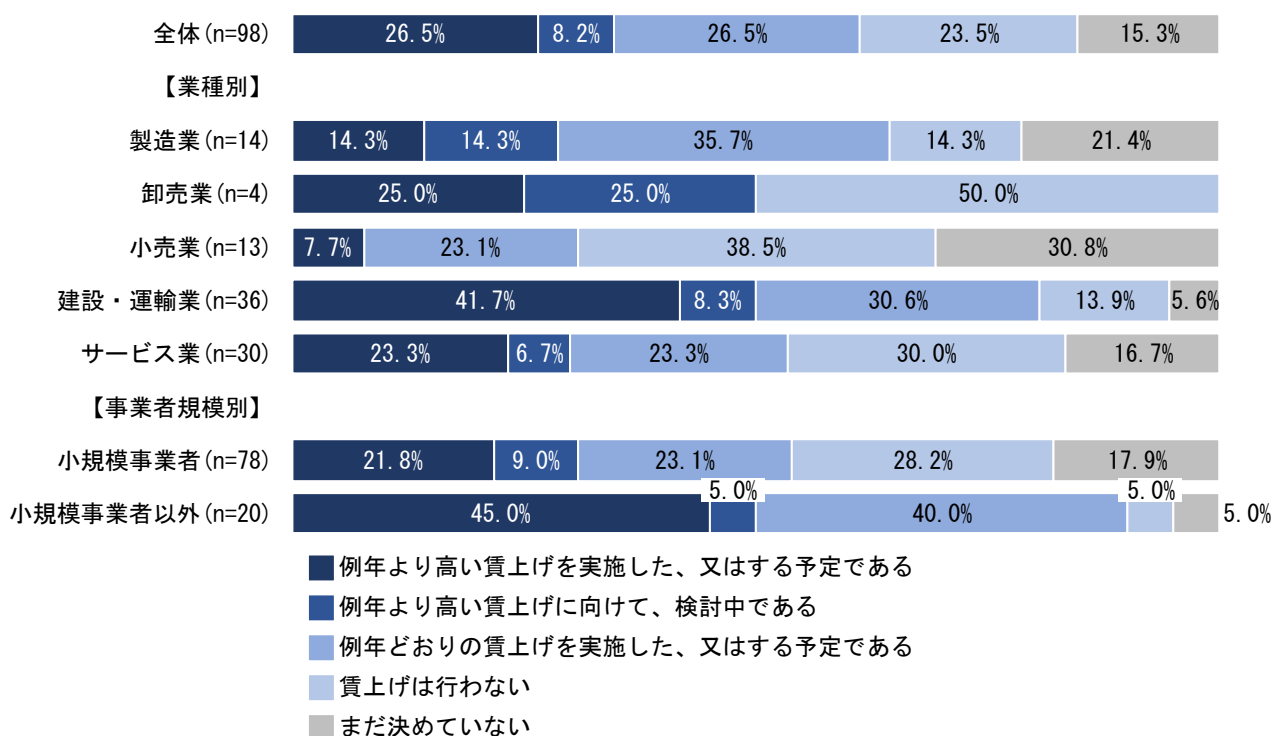
※「外国人への指導や事務に対応する余裕がない」は「外国人への指導や煩雑な事務に対応する余裕がない」の略

5. 賃上げの実施について

(1) 2025 年度 (2025 年 4 月～現在) において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか (する予定ですか)。

※従業員数で「1～5 人」「6～10 人」「11～15 人」「16～20 人」「21 人以上」と回答した方に質問

全体では、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」と「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」が、それぞれ 26.5%と最も高く、「賃上げは行わない」が 23.5%と続いている。



（２）例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）

※（１）で「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」と回答した方に質問

全体では、「物価高による従業員の生活不安解消のため」が 75.8%と最も高く、「雇用の維持や人材採用等の人事施策のため」が 45.5%、「世間的な賃上げ動向に合わせるため」が 39.4%と続いている。

	全体 (n=33)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=2)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=9)
物価高による従業員の生活不安解消のため	75.8%	75.0%	－	100.0%	88.2%	66.7%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	45.5%	50.0%	－	－	47.1%	55.6%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	39.4%	100.0%	－	－	41.2%	22.2%
最低賃金が引き上げられたため	30.3%	75.0%	50.0%	－	29.4%	11.1%
政府の賃上げ要請に応じるため	12.1%	25.0%	－	－	5.9%	22.2%
従業員からの不満が多いため	6.1%	25.0%	－	－	5.9%	－
その他	6.1%	－	50.0%	－	5.9%	－

	全体 (n=33)	事業者規模別	
		小規模 (n=23)	小規模以外 (n=10)
物価高による従業員の生活不安解消のため	75.8%	73.9%	80.0%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	45.5%	39.1%	60.0%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	39.4%	34.8%	50.0%
最低賃金が引き上げられたため	30.3%	26.1%	40.0%
政府の賃上げ要請に応じるため	12.1%	8.7%	20.0%
従業員からの不満が多いため	6.1%	－	20.0%
その他	6.1%	4.3%	10.0%

(3) 例年よりも高い賃上げを実施しなかった(する予定がない)理由を教えてください。

(複数回答可)

※(1)で「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」「賃上げは行わない」と回答した方に質問

全体では、「業績が良くないため」が51.4%と最も高く、「コストが増えているため」が37.8%、「現状の賃金水準以上にはできないため」が29.7%と続いている。

	全体 (n=37)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=2)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=12)	サービス (n=11)
業績が良くないため	51.4%	75.0%	50.0%	62.5%	66.7%	18.2%
コストが増えているため	37.8%	50.0%	-	37.5%	58.3%	18.2%
現状の賃金水準以上にはできないため	29.7%	25.0%	-	37.5%	33.3%	27.3%
事業の先行きに不安があるため	24.3%	50.0%	-	12.5%	25.0%	27.3%
既に十分な賃金水準であるため	16.2%	25.0%	50.0%	-	8.3%	27.3%
必要性を感じていないため	16.2%	25.0%	-	12.5%	8.3%	27.3%
計画的に賃上げをしているため	10.8%	-	-	-	25.0%	9.1%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	2.7%	-	-	-	-	9.1%
その他	5.4%	-	-	12.5%	8.3%	-

	全体 (n=37)	事業者規模別	
		小規模 (n=31)	小規模以外 (n=6)
業績が良くないため	51.4%	48.4%	66.7%
コストが増えているため	37.8%	35.5%	50.0%
現状の賃金水準以上にはできないため	29.7%	29.0%	33.3%
事業の先行きに不安があるため	24.3%	25.8%	16.7%
既に十分な賃金水準であるため	16.2%	16.1%	16.7%
必要性を感じていないため	16.2%	19.4%	-
計画的に賃上げをしているため	10.8%	9.7%	16.7%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	2.7%	3.2%	-
その他	5.4%	6.5%	-

※「業績が良くないため」は「例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため」の略

※「コストが増えているため」は「原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため」の略

※「現状の賃金水準以上にはできないため」は「今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため」の略

※「必要性を感じていないため」は「例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため」の略

(4) 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。(複数回答可)

※従業員数で「1～5人」「6～10人」「11～15人」「16～20人」「21人以上」と回答した方に質問

全体では、「客単価の拡大(値上げ)」が64.9%と最も高く、「客数の拡大(販路拡大)」が54.6%、「生産性の向上」が41.2%と続いている。

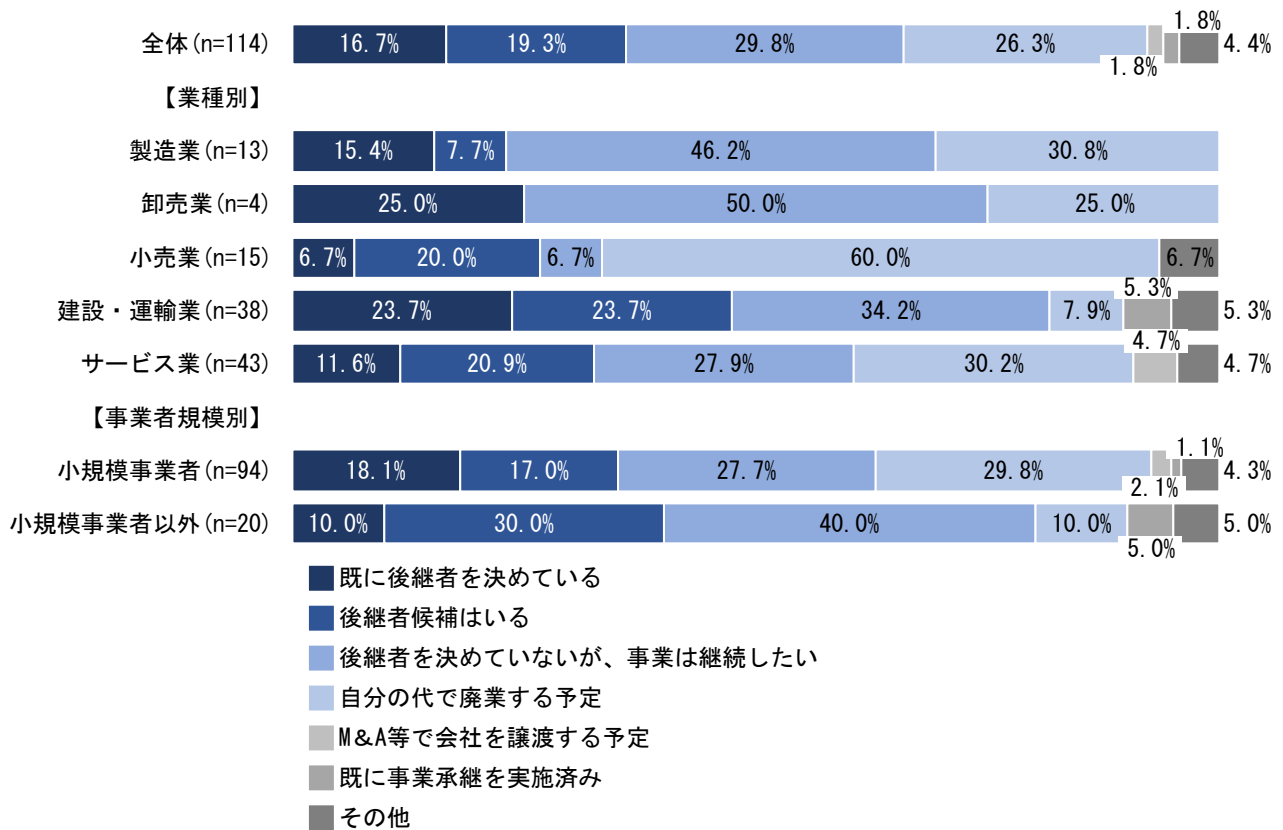
	全体 (n=97)	業種別				
		製造 (n=14)	卸売 (n=4)	小売 (n=14)	建設・運輸 (n=36)	サービス (n=28)
客単価の拡大(値上げ)	64.9%	71.4%	50.0%	71.4%	63.9%	64.3%
客数の拡大(販路拡大)	54.6%	42.9%	100.0%	64.3%	38.9%	67.9%
生産性の向上	41.2%	64.3%	—	21.4%	50.0%	35.7%
原材料やエネルギー価格の低減	32.0%	57.1%	—	35.7%	41.7%	10.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	15.5%	28.6%	—	35.7%	13.9%	3.6%
従業員削減	2.1%	7.1%	—	—	—	3.6%
その他	5.2%	—	25.0%	—	11.1%	—

	全体 (n=97)	事業者規模別	
		小規模 (n=78)	小規模以外 (n=19)
客単価の拡大(値上げ)	64.9%	61.5%	78.9%
客数の拡大(販路拡大)	54.6%	52.6%	63.2%
生産性の向上	41.2%	33.3%	73.7%
原材料やエネルギー価格の低減	32.0%	32.1%	31.6%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	15.5%	12.8%	26.3%
従業員削減	2.1%	—	10.5%
その他	5.2%	5.1%	5.3%

6. 事業承継について

(1) 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が 29.8%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が 26.3%、「後継者候補はいる」が 19.3%と続いている。



7. 事業継続力強化計画について

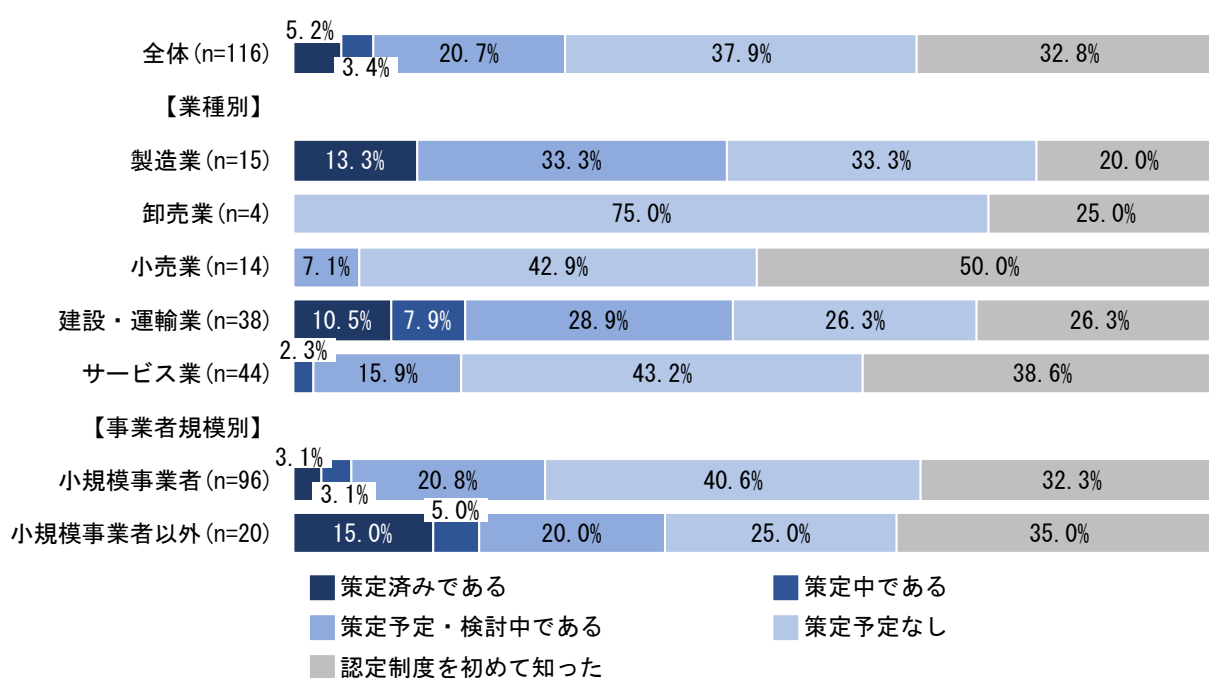
(1) 自然災害等の頻発を受け、国は「事業者が作成する災害時の対策や事業継続のための準備等を記載した計画書（事業継続力強化計画）」の認定制度を開始しております。

「事業継続力強化計画」は手引きを活用する事により、専門知識が無い方でも作成することができ、認定を受けると各種支援策を受けられます。

「事業継続力強化計画」について、教えてください。

全体では、「策定予定なし」が37.9%と最も高く、「認定制度を初めて知った」が32.8%、「策定予定・検討中である」が20.7%と続いている。

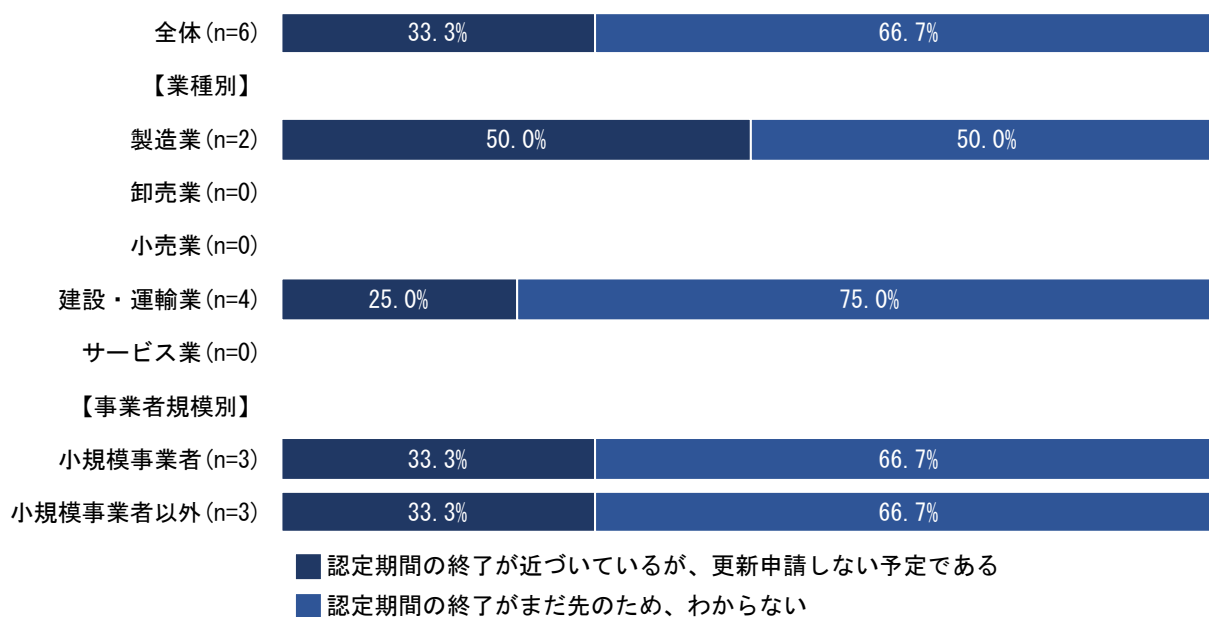
事業者規模別では「策定予定なし」は、小規模事業者（40.6%）が小規模事業者以外（25.0%）を15.6ポイント上回っている。



(2) 計画書の認定期間が終了していないか、また終了している場合、再認定のために申請するつもりはありますか。

※(1)で「策定済みである」と回答した方に質問

全体では、「認定期間の終了がまだ先のため、わからない」が66.7%と最も高く、「認定期間の終了が近づいているが、更新申請しない予定である」が33.3%と続いている。



※「認定期間の終了が近づいているため、更新申請の計画書を作成中である」「認定期間の終了が近づいているため、更新申請を検討中である」「認定期間が終了しているが、更新申請しない予定」との回答は見られない

(3) 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。(複数回答可)

※(1)で「策定予定・検討中である」「策定予定なし」と回答した方に質問

全体では、「策定・検討に係る時間に余裕がない」が39.1%と最も高く、「策定・検討に係る人員の余裕がない」が32.8%、「具体的なリスクの想定が難しい」が23.4%と続いている。

	全体 (n=64)	業種別				
		製造 (n=10)	卸売 (n=3)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=24)
策定・検討に係る時間に余裕がない	39.1%	60.0%	33.3%	28.6%	45.0%	29.2%
策定・検討に係る人員の余裕がない	32.8%	60.0%	33.3%	14.3%	45.0%	16.7%
具体的なリスクの想定が難しい	23.4%	10.0%	33.3%	14.3%	25.0%	29.2%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	18.8%	40.0%	33.3%	14.3%	20.0%	8.3%
策定によるメリットがない	15.6%	10.0%	-	28.6%	15.0%	16.7%
策定・検討に係る費用の余裕がない	7.8%	20.0%	-	-	10.0%	4.2%
その他	4.7%	-	-	-	-	12.5%

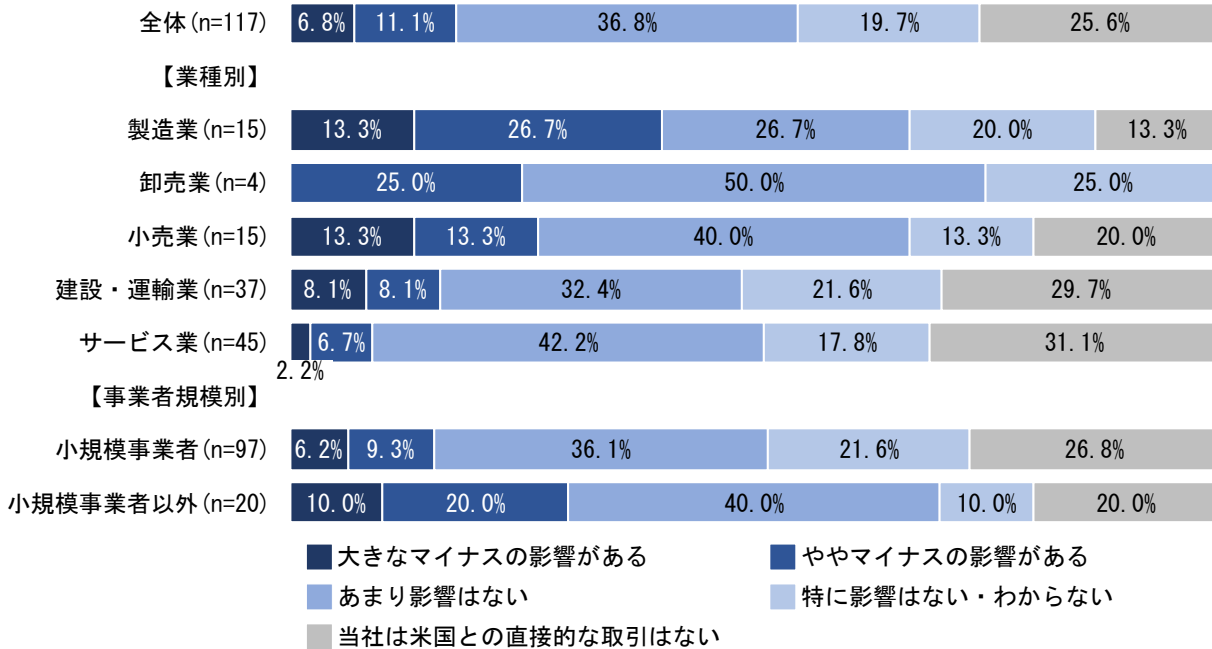
	全体 (n=64)	事業者規模別	
		小規模 (n=56)	小規模以外 (n=8)
策定・検討に係る時間に余裕がない	39.1%	37.5%	50.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	32.8%	32.1%	37.5%
具体的なリスクの想定が難しい	23.4%	23.2%	25.0%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	18.8%	16.1%	37.5%
策定によるメリットがない	15.6%	17.9%	-
策定・検討に係る費用の余裕がない	7.8%	8.9%	-
その他	4.7%	5.4%	-

※「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」は「策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない」の略

8. 米国の関税政策について

(1) 米国の関税政策は、貴社の経営にどのような影響を与えていますか。又は与える見込みですか。

全体では、「あまり影響はない」が36.8%と最も高く、「当社は米国との直接的な取引はない」が25.6%、「特に影響はない・わからない」が19.7%と続いている。



※「ややプラスの影響がある」「大きなプラスの影響がある」との回答は見られない

(2) 具体的にどのような影響がありますか。(複数回答可)

※(1)で「大きなマイナスの影響がある」「ややマイナスの影響がある」と回答した方に質問

全体では、「輸入コストの増加」が57.9%と最も高く、「輸出コストの増加」が21.1%、「現地での価格競争力の低下」と「サプライチェーンの見直しが必要になった」が、それぞれ10.5%と続いている。

	全体 (n=19)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=6)	サービス (n=4)
輸入コストの増加	57.9%	40.0%	-	75.0%	66.7%	50.0%
輸出コストの増加	21.1%	60.0%	-	-	-	25.0%
現地での価格競争力の低下	10.5%	20.0%	-	25.0%	-	-
サプライチェーンの見直しが必要になった	10.5%	40.0%	-	-	-	-
その他	26.3%	20.0%	-	-	33.3%	50.0%

	全体 (n=19)	事業者規模別	
		小規模 (n=13)	小規模以外 (n=6)
輸入コストの増加	57.9%	53.8%	66.7%
輸出コストの増加	21.1%	15.4%	33.3%
現地での価格競争力の低下	10.5%	15.4%	-
サプライチェーンの見直しが必要になった	10.5%	15.4%	-
その他	26.3%	30.8%	16.7%

9. 大和商工会議所の活動について

(1) 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。

(複数回答可)

全体では、「補助金活用セミナー」が48.3%と最も高く、「IT導入関連セミナー」が31.5%、「事業計画作成セミナー」が21.3%と続いている。

	全体 (n=89)	業種別				
		製造 (n=12)	卸売 (n=3)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=26)	サービス (n=35)
補助金活用セミナー	48.3%	58.3%	66.7%	61.5%	42.3%	42.9%
IT導入関連セミナー	31.5%	41.7%	66.7%	—	26.9%	40.0%
事業計画作成セミナー	21.3%	16.7%	—	—	30.8%	25.7%
人材募集セミナー	20.2%	25.0%	—	7.7%	50.0%	2.9%
販路開拓セミナー	20.2%	8.3%	—	23.1%	23.1%	22.9%
財務分析セミナー	18.0%	8.3%	—	15.4%	23.1%	20.0%
事業継続力強化 (BCP) セミナー	15.7%	8.3%	—	23.1%	19.2%	14.3%
事業承継セミナー	14.6%	16.7%	—	7.7%	11.5%	20.0%
その他	1.1%	—	—	—	—	2.9%

	全体 (n=89)	事業者規模別	
		小規模 (n=73)	小規模以外 (n=16)
補助金活用セミナー	48.3%	52.1%	31.3%
IT導入関連セミナー	31.5%	27.4%	50.0%
事業計画作成セミナー	21.3%	17.8%	37.5%
人材募集セミナー	20.2%	17.8%	31.3%
販路開拓セミナー	20.2%	23.3%	6.3%
財務分析セミナー	18.0%	16.4%	25.0%
事業継続力強化 (BCP) セミナー	15.7%	16.4%	12.5%
事業承継セミナー	14.6%	15.1%	12.5%
その他	1.1%	1.4%	—

(2) その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

業種	回答
卸売業	補助金や助成金の告知やサポート
運輸業	ホームページ開設後、仕事の問い合わせが1件も来ないため、問い合わせが来るための仕組み作りのサポートが出来るようならお願いしたいです
専門・技術サービス業	参加したいセミナーがあっても平日の定時間内に時間を取りにくい。そのため、セミナーや相談など月～金の18時以降「月数回」か、月1日でもよいので土日に開催を検討してほしい

10. 総括

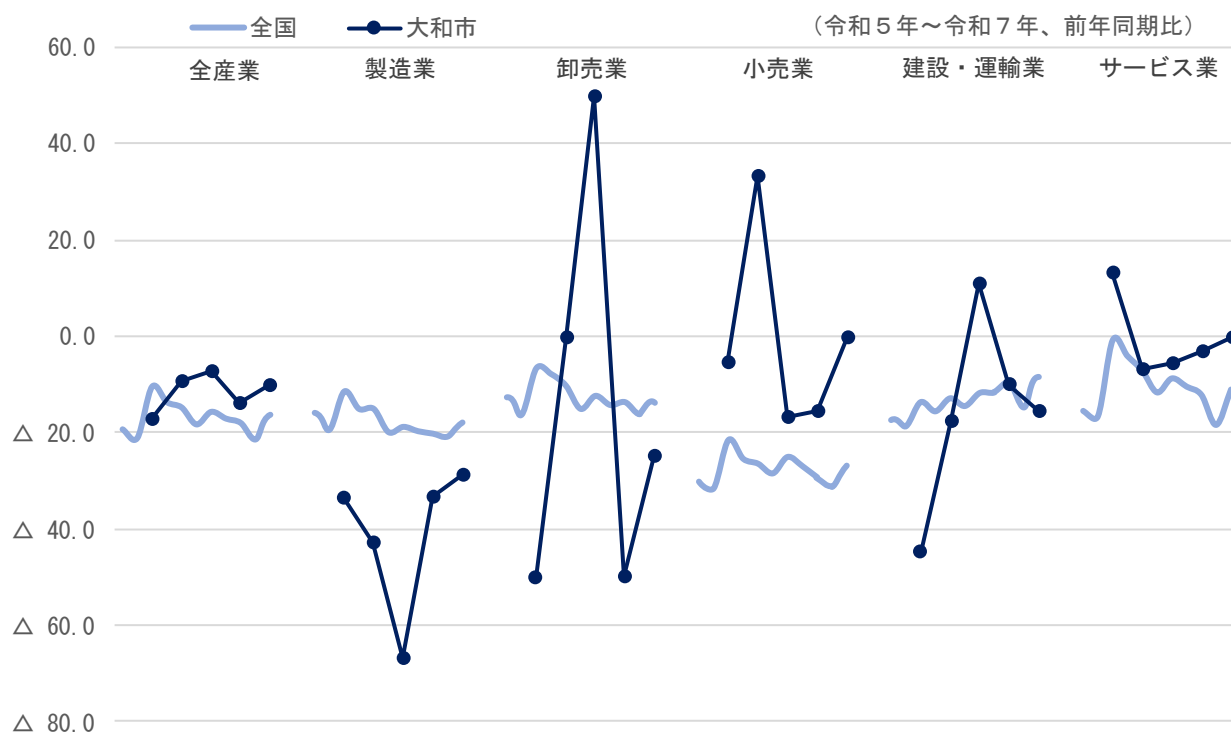
(1) 景況感は全体として好転している

全産業の景況感DIは、前期△13.7から△10.2（前期差 3.5 ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△28.6（前期差 4.7 ポイント増）、卸売業で△25.0（前期差 25.0 ポイント増）、小売業で 0.0（前期差 15.4 ポイント増）、サービス業で 0.0（前期差 3.2 ポイント増）と好転。一方、建設・運輸業で△15.7（前期差 5.7 ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業、建設・運輸業は下回っている。

< 景況感（業種別・全国・経年比較） >



< 景況感数値票（業種別・経年比較） >

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和5年夏	△ 17.3	-	△ 33.3	-	△ 50.0	-	△ 5.3	-	△ 44.7	-	13.2	-
令和5年冬	△ 9.5	↑	△ 42.8	↓	0.0	↑	33.3	↑	△ 17.7	↑	△ 6.7	↓
令和6年夏	△ 7.2	↑	△ 66.7	↓	50.0	↑	△ 16.6	↓	11.1	↑	△ 5.4	↑
令和6年冬	△ 13.7	↓	△ 33.3	↑	△ 50.0	↓	△ 15.4	↑	△ 10.0	↓	△ 3.2	↑
令和7年夏	△ 10.2	↑	△ 28.6	↑	△ 25.0	↑	0.0	↑	△ 15.7	↓	0.0	↑

（２）約半数が「人材・人員確保」を課題に

経営上の問題点／課題をみると、全体では、「人材・人員確保」が 48.3%と最も高く、「業務の効率化」と「原材料や商品の仕入単価の上昇」が、それぞれ 35.0%と続いている。

前回・前々回比較では、「人材・人員確保」は前々回の 46.3%、前回の 35.8%に比べ、今回は 48.3%と増加している。

<経営上の問題点／課題>

	全体 (n=120)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=100)	小規模以外 (n=20)	R6冬 (n=81)	R6夏 (n=82)
人材・人員確保	48.3%	43.0%	75.0%	35.8%	46.3%
業務の効率化	35.0%	29.0%	65.0%	43.2%	40.2%
原材料や商品の仕入単価の上昇	35.0%	36.0%	30.0%	46.9%	39.0%
販売促進・販路開拓、または営業活動	32.5%	35.0%	20.0%	46.9%	48.8%
生産性の向上	27.5%	22.0%	55.0%	18.5%	28.0%
建物・設備等の老朽化	20.8%	21.0%	20.0%	14.8%	25.6%
資金繰り対策	19.2%	18.0%	25.0%	30.9%	26.8%
新製品・サービスの開発	16.7%	15.0%	25.0%	17.3%	15.9%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	15.0%	14.0%	20.0%	16.0%	17.1%
自社の強みの把握・活用	14.2%	16.0%	5.0%	13.6%	20.7%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	10.0%	8.0%	20.0%	6.2%	8.5%
既存の製品・サービスの改善	9.2%	8.0%	15.0%	12.3%	14.6%
顧客ニーズの把握	7.5%	9.0%	-	9.9%	14.6%
生成AI技術の利活用	6.7%	5.0%	15.0%	6.2%	6.1%
ブランディング	6.7%	8.0%	-	9.9%	13.4%
その他	2.5%	2.0%	5.0%	3.7%	2.4%

具体的な取組（検討）内容をみると、全体では、「人材の確保・育成」が 43.2%と最も高く、「販路開拓」が 37.0%、「ITによる業務効率化」が 28.4%と続いている。

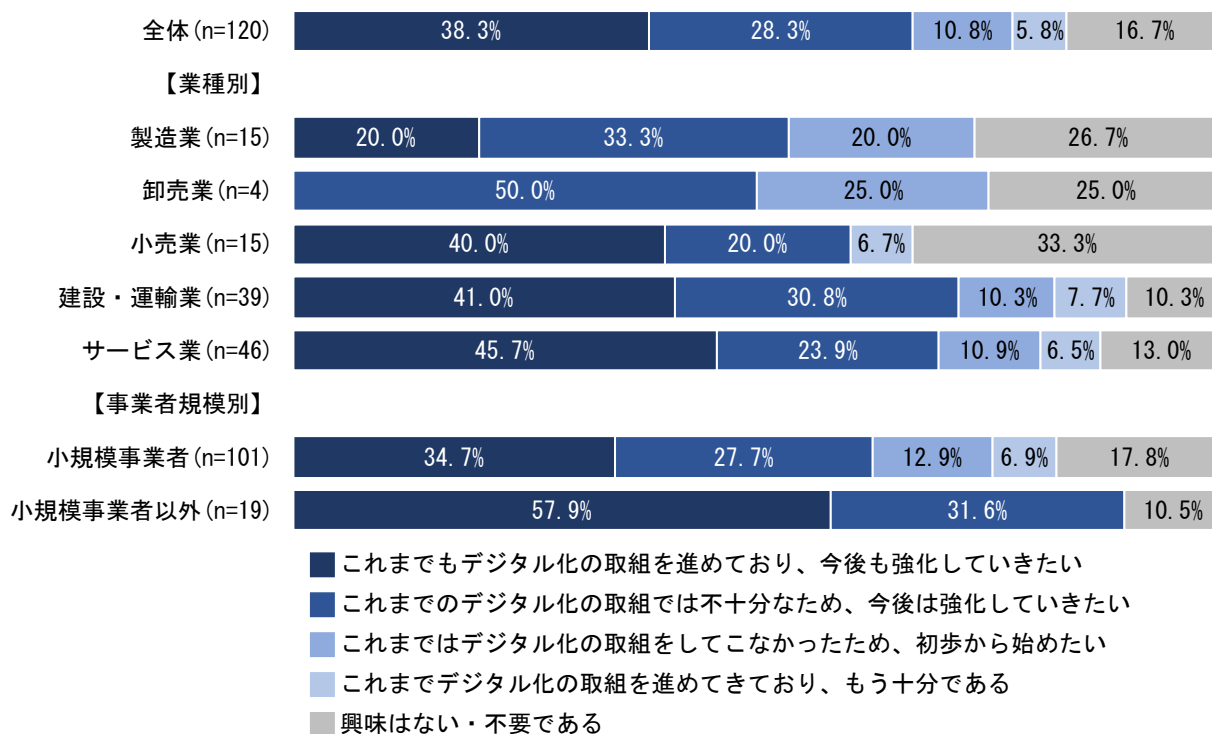
<具体的な取組（検討）内容>

	全体 (n=81)	事業者規模別	
		小規模 (n=62)	小規模以外 (n=19)
人材の確保・育成	43.2%	37.1%	63.2%
販路開拓	37.0%	40.3%	26.3%
ITによる業務効率化	28.4%	19.4%	57.9%
新たな商品・サービスの開発・提供	22.2%	21.0%	26.3%
設備投資	22.2%	19.4%	31.6%
後継者の育成	16.0%	12.9%	26.3%
技術開発・生産性向上	14.8%	9.7%	31.6%
新規事業展開・事業転換	13.6%	12.9%	15.8%
インターネット販売	4.9%	4.8%	5.3%
その他	4.9%	4.8%	5.3%

（３）約７割が「デジタル化」を『強化していきたい』

「デジタル化」の取組状況をみると、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が38.3%、「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」が28.3%であり、これらを合わせた『強化していきたい』は66.6%となっている。

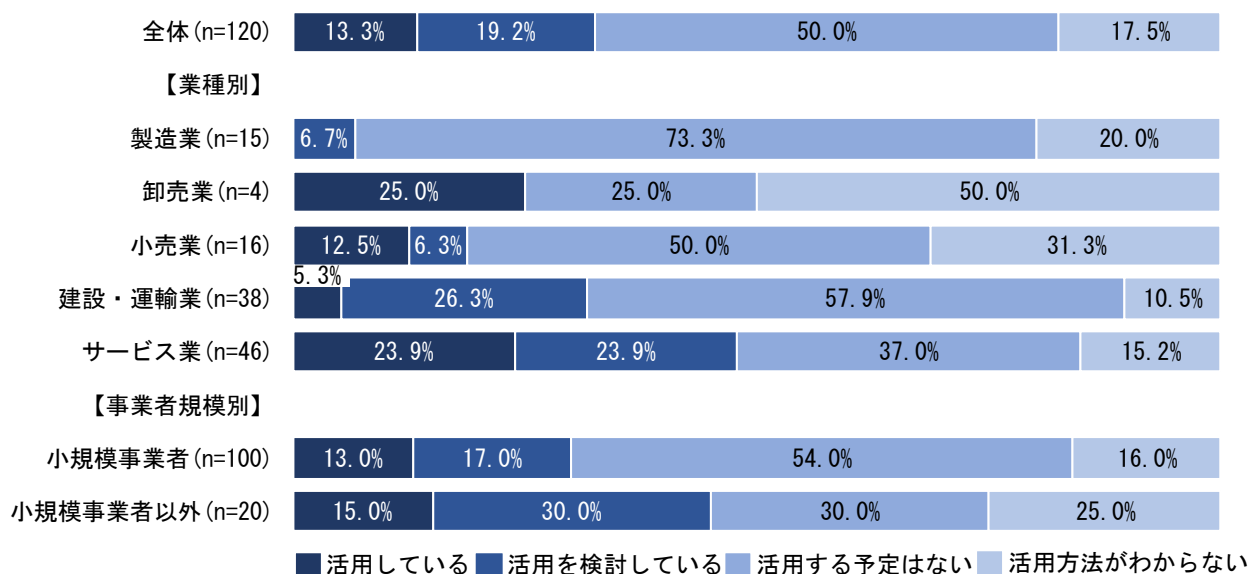
＜「デジタル化」の取組状況＞



（４）『生成 AI を活用・検討』が約３割

生成 AI の活用有無をみると、「活用している」が13.3%、「活用を検討している」が19.2%であり、これらを合わせた『生成 AI を活用・検討』は32.5%となっている。

＜生成 AI の活用有無＞

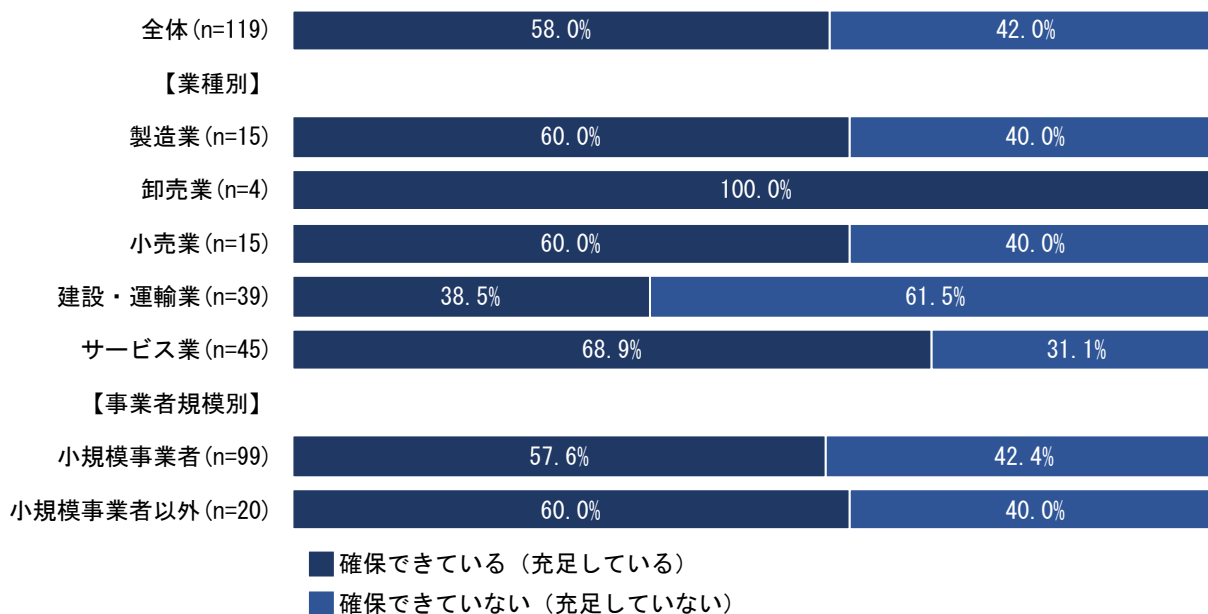


※「活用を禁止している」「その他」との回答は見られない

（５）約４割が人材（人員）を「確保できていない（充足していない）」

人材の充足状況をみると、全体では、「確保できている（充足している）」が 58.0%、「確保できていない（充足していない）」が 42.0%となっている。

＜人材の充足状況＞



確保できていない理由をみると、全体では、「募集をしても応募がない」が 46.7%と最も高く、「応募はあるが求める人材が集まらない」が 40.0%、「採用してもすぐに辞める」が 11.1%と続いている。

＜確保できていない理由＞

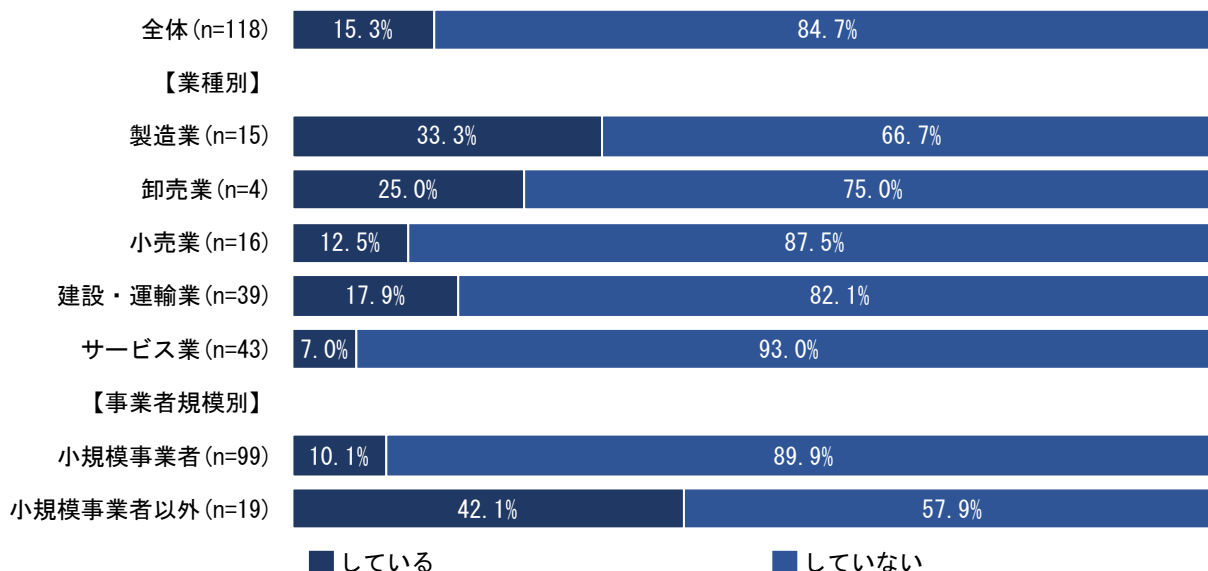
	全体 (n=45)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=0)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=11)
募集をしても応募がない	46.7%	33.3%	－	16.7%	68.2%	27.3%
応募はあるが求める人材が集まらない	40.0%	66.7%	－	16.7%	36.4%	45.5%
採用してもすぐに辞める	11.1%	33.3%	－	16.7%	9.1%	－
その他	17.8%	－	－	50.0%	4.5%	36.4%

	全体 (n=45)	事業者規模別	
		小規模 (n=38)	小規模以外 (n=7)
募集をしても応募がない	46.7%	42.1%	71.4%
応募はあるが求める人材が集まらない	40.0%	34.2%	71.4%
採用してもすぐに辞める	11.1%	10.5%	14.3%
その他	17.8%	21.1%	－

（６）約８割が外国人労働者を「雇用していない」

外国人労働者の雇用状況を見ると、全体では、「している」が15.3%、「していない」が84.7%となっている。

＜外国人労働者の雇用状況＞



外国人労働者を雇用していない理由をみると、全体では、「日本人のみで充足している」が42.9%と最も高く、「社内の受け入れ態勢が整っていない」が27.1%、「外国人への指導や事務に対応する余裕がない」が21.4%と続いている。

＜外国人労働者を雇用していない理由＞

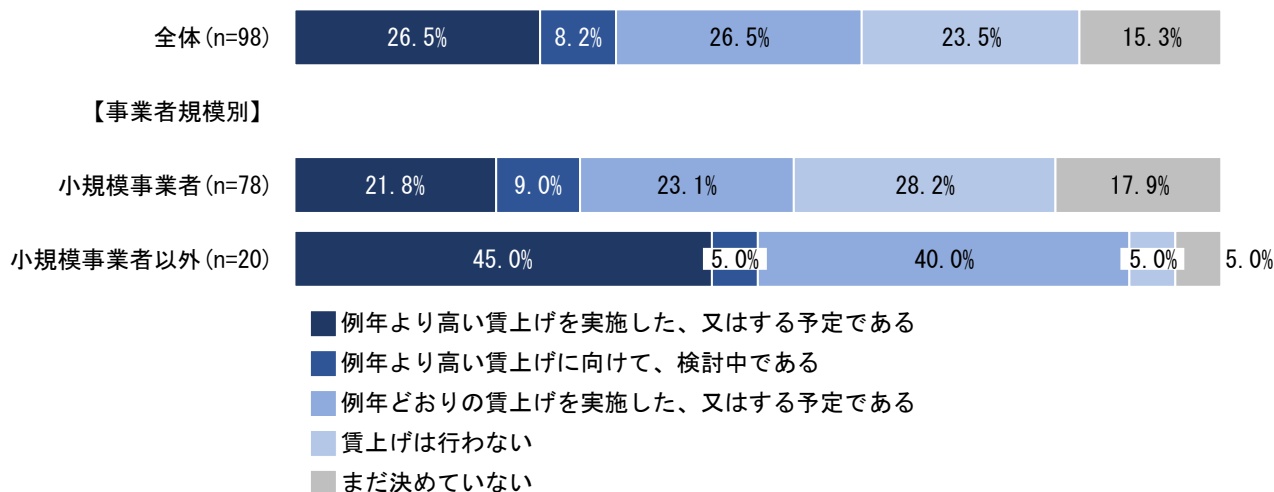
	全体 (n=70)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=2)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=25)	サービス (n=28)
日本人のみで充足している	42.9%	57.1%	100.0%	62.5%	16.0%	53.6%
社内の受け入れ態勢が整っていない	27.1%	14.3%	50.0%	25.0%	40.0%	17.9%
外国人への指導や事務に対応する余裕がない	21.4%	14.3%	-	-	36.0%	17.9%
外国人のよくないイメージがある	10.0%	-	-	12.5%	16.0%	7.1%
外国人が扱える仕事がない	7.1%	14.3%	-	12.5%	8.0%	3.6%
募集や雇用の仕方が分からない	7.1%	-	-	-	16.0%	3.6%
その他	17.1%	14.3%	-	-	20.0%	21.4%

	全体 (n=70)	事業者規模別	
		小規模 (n=61)	小規模以外 (n=9)
日本人のみで充足している	42.9%	44.3%	33.3%
社内の受け入れ態勢が整っていない	27.1%	27.9%	22.2%
外国人への指導や事務に対応する余裕がない	21.4%	21.3%	22.2%
外国人のよくないイメージがある	10.0%	9.8%	11.1%
外国人が扱える仕事がない	7.1%	6.6%	11.1%
募集や雇用の仕方が分からない	7.1%	8.2%	-
その他	17.1%	14.8%	33.3%

（７）約３割が『例年より高い賃上げを実施・予定・検討中』

例年より高い賃上げの実施状況を見ると、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」が26.5%、「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」が8.2%であり、これらを合わせた『例年より高い賃上げを実施・予定・検討中』は34.7%となっている。

< 例年より高い賃上げの実施状況 >



賃上げを実施するために必要なことをみると、全体では、「客単価の拡大（値上げ）」が64.9%と最も高く、「客数の拡大（販路拡大）」が54.6%、「生産性の向上」が41.2%と続いている。

< 賃上げを実施するために必要なこと >

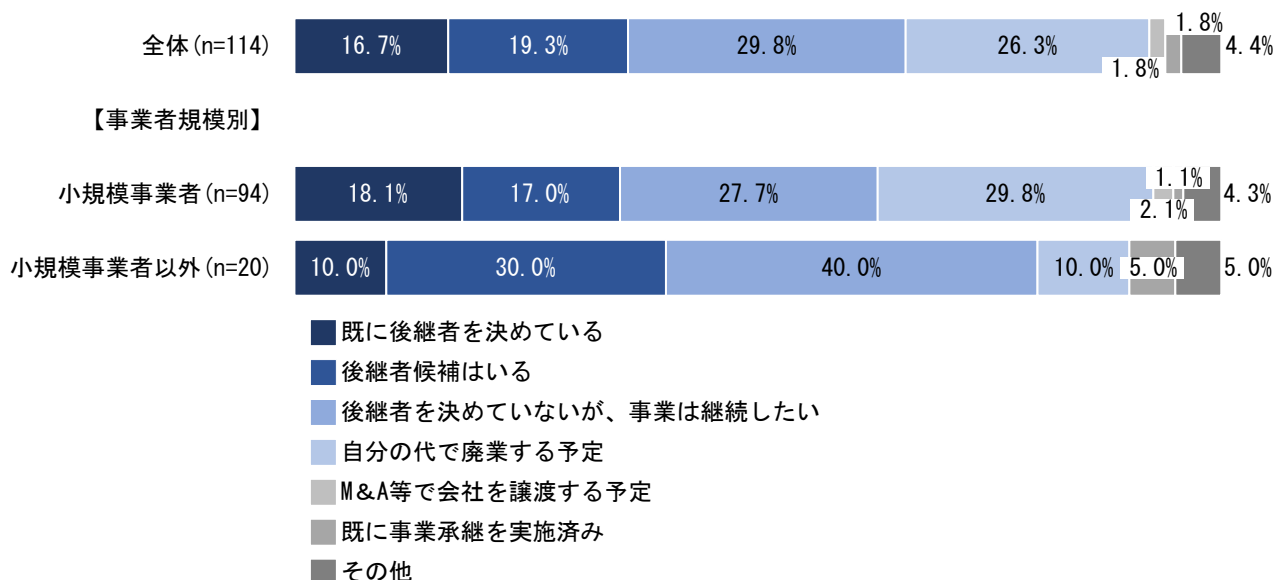
	全体 (n=97)	業種別				
		製造 (n=14)	卸売 (n=4)	小売 (n=14)	建設・運輸 (n=36)	サービス (n=28)
客単価の拡大（値上げ）	64.9%	71.4%	50.0%	71.4%	63.9%	64.3%
客数の拡大（販路拡大）	54.6%	42.9%	100.0%	64.3%	38.9%	67.9%
生産性の向上	41.2%	64.3%	-	21.4%	50.0%	35.7%
原材料やエネルギー価格の低減	32.0%	57.1%	-	35.7%	41.7%	10.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	15.5%	28.6%	-	35.7%	13.9%	3.6%
従業員削減	2.1%	7.1%	-	-	-	3.6%
その他	5.2%	-	25.0%	-	11.1%	-

	全体 (n=97)	事業者規模別	
		小規模 (n=78)	小規模以外 (n=19)
客単価の拡大（値上げ）	64.9%	61.5%	78.9%
客数の拡大（販路拡大）	54.6%	52.6%	63.2%
生産性の向上	41.2%	33.3%	73.7%
原材料やエネルギー価格の低減	32.0%	32.1%	31.6%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	15.5%	12.8%	26.3%
従業員削減	2.1%	-	10.5%
その他	5.2%	5.1%	5.3%

（８）約４割が『後継者・後継者候補がいる』

後継者の決定状況をみると、「既に後継者を決めている」が16.7%、「後継者候補はいる」が19.3%であり、これらを合わせた『後継者・後継者候補がいる』は36.0%となっている。

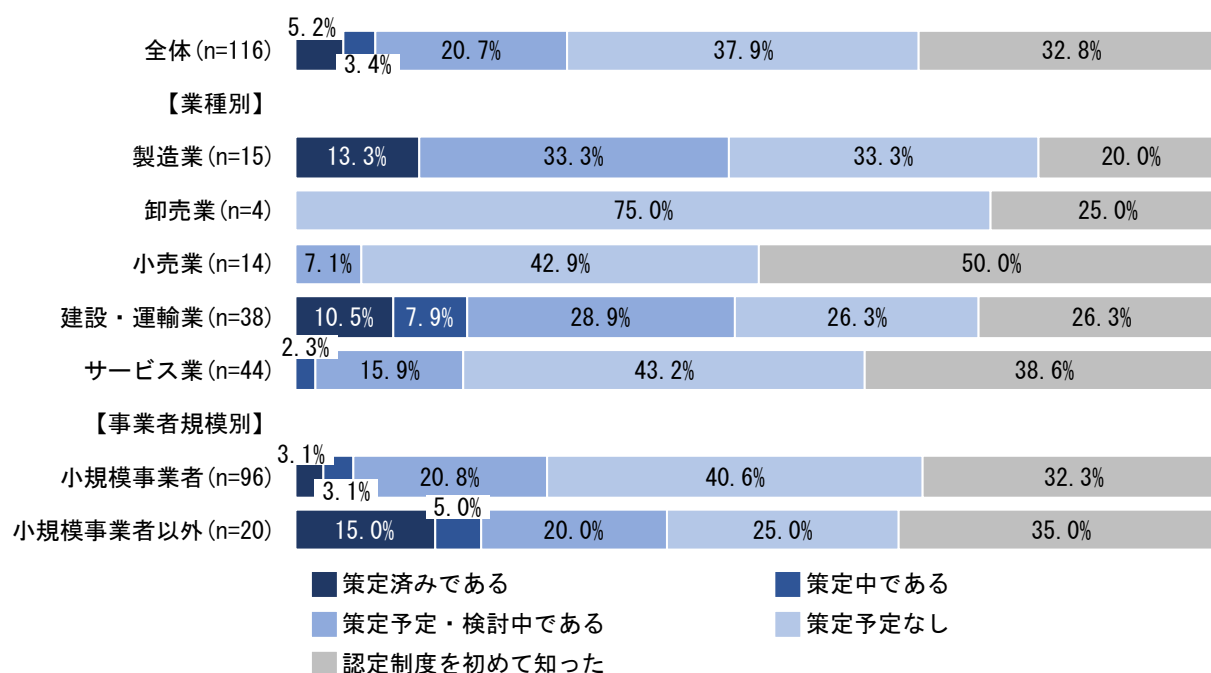
<後継者の決定状況>



（９）約３割が「事業継続力強化計画」を『策定済み／策定中・検討中』

「事業継続力強化計画」の策定状況・認知度をみると、「策定済みである」が5.2%、「策定中である」が3.4%、「策定予定・検討中である」が20.7%であり、これらを合わせた『策定済み／策定中・検討中』は29.3%となっている。

<「事業継続力強化計画」の策定状況・認知度>



IV 参考資料

1. その他の記述まとめ

2. (1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。

業種	回答
建設業	従業員高齢化
飲食サービス業	メニューの値上げ
その他サービス業	家賃の上昇想定（事務所の更新を迎える段階）

2. (3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。

業種	回答
建設業	経費削減
建設業	新たな求人広告
その他サービス業	事務所の立地、事業形態の再検討
その他サービス業	サービスの多角化

2. (4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	現状維持を重視している
不動産業・生活関連サービス業	安定しているため
不動産業・生活関連サービス業	経営不振ではない為
その他サービス業	相手会社の連絡待ち

3. (2) 導入しているキャッシュレス決済を教えてください。

業種	回答
建設業	square
建設業	していたが止めた。工事代金をキャッシュレスで払う方は少ないし、手数料が高い
不動産業・生活関連サービス業	管理会社に任せているので分からない
その他サービス業	販売を行っていない

3. (3) 導入している会計ソフトを教えてください。

業種	回答
製造業	smileα
製造業	事務コン
製造業	不明
製造業	会計事務所から薦められている物
製造業	財務応援
製造業	ミロク情報サービス

業種	回答
小売業	エプソン財務
小売業	青色ブルーリターン
小売業	JDL
小売業	税理士に依頼の為
建設業	税理士
建設業	会計事務所に委託
建設業	JDL
建設業	スマイルV
建設業	JDL 会計ソフト
建設業	MJSNX-CE 会計（クラウド環境にて利用）
建設業	TKCFX
建設業	TKC
建設業	勘定奉行
建設業	JDL
運輸業	ブルーリターン
運輸業	税理士事務所が持ってきたのでわからない
不動産業・ 生活関連サービス業	顧問税理士さんに任せている
不動産業・ 生活関連サービス業	e21 マイスター
専門・技術サービス業	TKC システム
専門・技術サービス業	JDL
専門・技術サービス業	TKC
専門・技術サービス業	ジョブカン
専門・技術サービス業	A-Saas
専門・技術サービス業	JDL
その他サービス業	JDL
その他サービス業	JDL
その他サービス業	TKC の出納帳システム

3.（4）活用している SNS ツールを教えてください。

業種	回答
建設業	PC メール
不動産業・ 生活関連サービス業	slack
その他サービス業	Google

3.（6）現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。

業種	回答
その他サービス業	企画資料のイメージ生成

3. (8) 生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか？

業種	回答
建設業	可能性を探っているところ

4. (3) 求人後の状況についてお聞かせください。

業種	回答
小売業	今は必要ない
小売業	必要がない
建設業	募集したいが雇用を維持できるか見通しが不安なため少ない人員で頑張っている
飲食サービス業	お客さんの来店にバラツキがある
専門・技術サービス業	人件費が課題
その他サービス業	時期尚早
その他サービス業	まだ募集していない
その他サービス業	募集していない

4. (4) 主にどのような人を対象に求人をしている、又はしたいですか。

業種	回答
卸売業	普通免許
建設業	一人親方の方
建設業	新聞 CTP 保守設置等が出来る人材。現在、求人はしていない
飲食サービス業	アルバイト
飲食サービス業	制限なし
専門・技術サービス業	パート
専門・技術サービス業	アルバイト
その他サービス業	大学院（修士）修了者、異業種でも潜在能力を備えている人
その他サービス業	大学生

4. (10) 外国人労働者を雇用する理由について教えてください。

業種	回答
建設業	日本人向けの求人広告に日本の永住権を持っている外国人がたまたま応募してきたので採用している

4. (13) 外国人労働者の採用を検討しているが雇用に至らない理由、又は検討していない理由は何ですか。

業種	回答
製造業	以前雇用したが社内の雰囲気が悪化した
建設業	従業員数を増やす増益に至っていない
建設業	雇用していたが本国の家庭の事情で帰国した
建設業	近い将来、仕事をやめる予定
運輸業	人が足りているから
運輸業	私一人で対応出来る仕事であるため
不動産業・生活関連サービス業	採用自体を考えていない

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	従業員は居ない
専門・技術サービス業	募集する予定がない
その他サービス業	過去にトラブルがあった。対応～解決までの労力と時間とお金が非常にかかった
その他サービス業	雇用自体していない
その他サービス業	今までは募集しても応募がありません

5.（2）例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。

業種	回答
卸売業	数年間賃上げしたことはなかった
建設業	社員満足度を高めるため

5.（3）例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。

業種	回答
建設業	資金繰りの悪さ
飲食サービス業	従業員を雇っていない

5.（4）貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。

業種	回答
卸売業	俟約を信条としている
建設業	従業員の勤労意欲、意識次第
建設業	経費削減
建設業	毎年賃上げをしている
建設業	工事受注件数増加。安定して採算が取れる工事案件の開拓

6.（1）後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

業種	回答
建設業	事業の将来性が見通せないため後継者について考えられる状況にない
運輸業	事業の継続を思案中
専門・技術サービス業	考えていない
その他サービス業	未定

7.（3）事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。

業種	回答
専門・技術サービス業	優先順位が低い
専門・技術サービス業	計画はできているが、紙面化をする余裕がないため
その他サービス業	必要性を感じていない

8. (2) 具体的にどのような影響がありますか。

業種	回答
製造業	製造業全体が様子見ムードになった
建設業	得意先がマイナス影響を被る
建設業	原材料価格の高騰
専門・技術サービス業	財布の引き締め、自動車関連企業がお客様に多い
その他サービス業	金相場の変動

9. (1) 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。

業種	回答
その他サービス業	NFT、暗号資産、投資関連のセミナー

2. 集計表

【景況感（自社）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	23	19.7%	0	0.0%	1	25.0%	5	33.3%	8	21.1%	9	20.0%
不変	59	50.4%	10	71.4%	1	25.0%	5	33.3%	16	42.1%	27	60.0%
悪化	35	29.9%	4	28.6%	2	50.0%	5	33.3%	14	36.8%	9	20.0%
DI	△ 10.2		△ 28.6		△ 25.0		0		△ 15.7		0	
合計	117	100.0%	14	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	38	100.0%	45	100.0%

【売上高】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	36	30.3%	2	13.3%	1	25.0%	6	40.0%	13	33.3%	14	31.1%
不変	50	42.0%	9	60.0%	1	25.0%	5	33.3%	11	28.2%	24	53.3%
減少	33	27.7%	4	26.7%	2	50.0%	4	26.7%	15	38.5%	7	15.6%
DI	2.6		△ 13.4		△ 25.0		13.3		△ 5.2		15.5	
合計	119	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	45	100.0%

【引き合い／客数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	26	22.2%	2	13.3%	1	25.0%	6	40.0%	9	24.3%	8	17.8%
不変	63	53.8%	9	60.0%	2	50.0%	5	33.3%	20	54.1%	27	60.0%
減少	28	23.9%	4	26.7%	1	25.0%	4	26.7%	8	21.6%	10	22.2%
DI	△ 1.7		△ 13.4		0		13.3		2.7		△ 4.4	
合計	117	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	37	100.0%	45	100.0%

【単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	47	39.8%	4	26.7%	1	33.3%	7	46.7%	19	48.7%	16	34.8%
不変	62	52.5%	10	66.7%	1	33.3%	8	53.3%	17	43.6%	26	56.5%
低下	9	7.6%	1	6.7%	1	33.3%	0	0.0%	3	7.7%	4	8.7%
DI	32.2		20		0		46.7		41		26.1	
合計	118	100.0%	15	100.0%	3	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	46	100.0%

【原材料・商品仕入単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
低下	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	27	23.3%	0	0.0%	1	25.0%	2	13.3%	7	17.9%	17	39.5%
上昇	89	76.7%	15	100.0%	3	75.0%	13	86.7%	32	82.1%	26	60.5%
DI	△ 76.7		△ 100.0		△ 75.0		△ 86.7		△ 82.1		△ 60.5	
合計	116	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	43	100.0%

【採算（経常利益）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	13	11.0%	1	6.7%	0	0.0%	1	6.7%	7	17.9%	4	9.1%
不変	63	53.4%	9	60.0%	2	50.0%	7	46.7%	19	48.7%	26	59.1%
悪化	42	35.6%	5	33.3%	2	50.0%	7	46.7%	13	33.3%	14	31.8%
DI	△ 24.6		△ 26.6		△ 50.0		△ 40.0		△ 15.4		△ 22.7	
合計	118	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	44	100.0%

【資金繰り】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	5	4.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.1%	3	7.7%	1	2.4%
不変	86	74.8%	11	73.3%	2	50.0%	9	64.3%	27	69.2%	36	85.7%
悪化	24	20.9%	4	26.7%	2	50.0%	4	28.6%	9	23.1%	5	11.9%
DI	△ 16.6		△ 26.7		△ 50.0		△ 21.5		△ 15.4		△ 9.5	
合計	115	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	14	100.0%	39	100.0%	42	100.0%

【従業員（含臨時・パート）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	2	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	1	2.4%
適正	73	65.2%	10	66.7%	4	100.0%	9	69.2%	16	43.2%	33	78.6%
不足	37	33.0%	5	33.3%	0	0.0%	4	30.8%	20	54.1%	8	19.0%
DI	△ 31.2		△ 33.3		0		△ 30.8		△ 51.4		△ 16.6	
合計	112	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	37	100.0%	42	100.0%

【設備】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
適正	94	84.7%	13	86.7%	3	75.0%	9	69.2%	32	86.5%	36	87.8%
不足	17	15.3%	2	13.3%	1	25.0%	4	30.8%	5	13.5%	5	12.2%
DI	△ 15.3		△ 13.3		△ 25.0		△ 30.8		△ 13.5		△ 12.2	
合計	111	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	37	100.0%	41	100.0%

【問3_現在の経営上の問題点／課題は何ですか。（5つまで）】

	全体 n=120		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=45	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売促進・販路開拓、または営業活動	39	32.5%	7	46.7%	1	25.0%	6	37.5%	10	25.6%	14	31.1%
人材・人員確保	58	48.3%	7	46.7%	1	25.0%	4	25.0%	29	74.4%	17	37.8%
自社の強みの把握・活用	17	14.2%	2	13.3%	1	25.0%	3	18.8%	7	17.9%	3	6.7%
業務の効率化	42	35.0%	3	20.0%	2	50.0%	4	25.0%	14	35.9%	18	40.0%
生産性の向上	33	27.5%	8	53.3%	0	0.0%	2	12.5%	15	38.5%	8	17.8%
既存の製品・サービスの改善	11	9.2%	1	6.7%	0	0.0%	4	25.0%	2	5.1%	4	8.9%
新製品・サービスの開発	20	16.7%	2	13.3%	3	75.0%	4	25.0%	2	5.1%	9	20.0%
建物・設備等の老朽化	25	20.8%	6	40.0%	0	0.0%	5	31.3%	5	12.8%	9	20.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	42	35.0%	8	53.3%	1	25.0%	10	62.5%	16	41.0%	7	15.6%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	18	15.0%	2	13.3%	2	50.0%	3	18.8%	5	12.8%	6	13.3%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	12	10.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	6.3%	2	5.1%	8	17.8%
生成AI技術の利活用	8	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	7.7%	5	11.1%
ブランディング	8	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	12.5%	0	0.0%	6	13.3%
顧客ニーズの把握	9	7.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.3%	1	2.6%	7	15.6%
資金繰り対策	23	19.2%	2	13.3%	2	50.0%	2	12.5%	8	20.5%	9	20.0%
その他	3	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.3%	1	2.6%	1	2.2%

【問4_経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください。】

	全体 n=120		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=45	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取り組んでいる・検討している	82	68.3%	10	66.7%	2	50.0%	11	73.3%	26	68.4%	33	70.2%
今は考えていない・様子をみたい	38	31.7%	5	33.3%	2	50.0%	4	26.7%	12	31.6%	14	29.8%
合計	120	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	38	100.0%	47	100.0%

【問5-1_具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=81		製造業 n=10		卸売業 n=2		小売業 n=11		建設・運輸業 n=26		サービス業 n=32	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新たな商品・サービスの開発・提供	18	22.2%	1	10.0%	1	50.0%	3	27.3%	4	15.4%	9	28.1%
販路開拓	30	37.0%	5	50.0%	2	100.0%	3	27.3%	8	30.8%	12	37.5%
インターネット販売	4	4.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	3	9.4%
新規事業展開・事業転換	11	13.6%	1	10.0%	1	50.0%	2	18.2%	3	11.5%	4	12.5%
設備投資	18	22.2%	4	40.0%	0	0.0%	1	9.1%	6	23.1%	7	21.9%
人材の確保・育成	35	43.2%	5	50.0%	0	0.0%	2	18.2%	19	73.1%	9	28.1%
技術開発・生産性向上	12	14.8%	3	30.0%	1	50.0%	0	0.0%	4	15.4%	4	12.5%
ITによる業務効率化	23	28.4%	1	10.0%	0	0.0%	2	18.2%	8	30.8%	12	37.5%
後継者の育成	13	16.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	6	23.1%	4	12.5%
その他	4	4.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	7.7%	2	6.3%

【問5-2 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=36		製造業 n=5		卸売業 n=2		小売業 n=4		建設・運輸業 n=12		サービス業 n=13	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	16	44.4%	3	60.0%	1	50.0%	3	75.0%	4	33.3%	5	38.5%
人手不足	11	30.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	7	58.3%	2	15.4%
時間がない	10	27.8%	2	40.0%	1	50.0%	0	0.0%	5	41.7%	2	15.4%
どのように考えたらよいか、分からない	5	13.9%	2	40.0%	0	0.0%	1	25.0%	2	16.7%	0	0.0%
どこへ相談したらよいか、分からない	4	11.1%	2	40.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	8.3%	0	0.0%
後継者がいない	6	16.7%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	2	16.7%	2	15.4%
その他	4	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	30.8%

【問6 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。】

	全体 n=36		製造業 n=5		卸売業 n=2		小売業 n=4		建設・運輸業 n=12		サービス業 n=13	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい	46	38.3%	3	20.0%	0	0.0%	6	40.0%	16	41.0%	21	45.7%
これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい	34	28.3%	5	33.3%	2	50.0%	3	20.0%	12	30.8%	11	23.9%
これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい	13	10.8%	3	20.0%	1	25.0%	0	0.0%	4	10.3%	5	10.9%
これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である	7	5.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	3	7.7%	3	6.5%
興味はない・不要である	20	16.7%	4	26.7%	1	25.0%	5	33.3%	4	10.3%	6	13.0%
合計	120	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	46	100.0%

【問7 導入しているキャッシュレス決済を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=121		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=46	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
クレジットカード	54	44.6%	5	33.3%	3	75.0%	9	56.3%	17	43.6%	19	41.3%
電子マネー（Suica、PASMO、iD、QUICPayなど）	21	17.4%	0	0.0%	0	0.0%	8	50.0%	4	10.3%	9	19.6%
QRコード決済（PayPay、楽天ペイ、LINEPay、d払い、メルペイなど）	22	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	10	62.5%	2	5.1%	10	21.7%
スマホ決済（ApplePay、GooglePayなどの非接触決済）	15	12.4%	0	0.0%	0	0.0%	6	37.5%	1	2.6%	8	17.4%
導入していない	59	48.8%	10	66.7%	1	25.0%	6	37.5%	20	51.3%	22	47.8%
その他	4	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.1%	2	4.3%

【問8_導入している会計ソフトを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=112		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=42	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
freee	5	4.5%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	2	5.4%	2	4.8%
マネーフォワード	6	5.4%	1	6.7%	0	0.0%	1	7.7%	1	2.7%	3	7.1%
弥生会計	21	18.8%	3	20.0%	1	25.0%	2	15.4%	6	16.2%	8	19.0%
会計王クラウド	3	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.4%	1	2.4%
導入していない	45	40.2%	5	33.3%	2	50.0%	6	46.2%	14	37.8%	18	42.9%
その他	33	29.5%	6	40.0%	0	0.0%	4	30.8%	12	32.4%	11	26.2%

【問9_活用しているSNSツールを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=120		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=47	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
LINE	53	44.2%	3	20.0%	1	25.0%	6	37.5%	19	51.4%	23	48.9%
X（旧Twitter）	14	11.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	12.5%	7	18.9%	5	10.6%
Instagram	38	31.7%	0	0.0%	3	75.0%	12	75.0%	9	24.3%	14	29.8%
Facebook	35	29.2%	0	0.0%	2	50.0%	9	56.3%	7	18.9%	17	36.2%
TikTok	5	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.1%	2	4.3%
YouTube	15	12.5%	1	6.7%	0	0.0%	1	6.3%	3	8.1%	10	21.3%
活用していない	42	35.0%	11	73.3%	1	25.0%	3	18.8%	13	35.1%	14	29.8%
その他	3	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	2	4.3%

【問10_生成AIを、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
活用している	16	13.3%	0	0.0%	1	25.0%	2	12.5%	2	5.3%	11	23.9%
活用を検討している	23	19.2%	1	6.7%	0	0.0%	1	6.3%	10	26.3%	11	23.9%
活用を禁止している	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
活用する予定はない	60	50.0%	11	73.3%	1	25.0%	8	50.0%	22	57.9%	17	37.0%
活用方法がわからない	21	17.5%	3	20.0%	2	50.0%	5	31.3%	4	10.5%	7	15.2%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	120	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	16	100.0%	38	100.0%	46	100.0%

【問11_現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。（複数回答可）】

	全体 n=16		製造業 n=0		卸売業 n=1		小売業 n=2		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販促物の制作（文書作成、チラシ作成）	9	56.3%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	7	63.6%
情報収集（質問、検索）	10	62.5%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	2	100.0%	6	54.5%
マーケティング・データ分析	6	37.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	2	100.0%	3	27.3%
顧客対応・カスタマーサポート	5	31.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	100.0%	1	50.0%	2	18.2%
商品・サービスの開発	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	9.1%
その他	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%

【問12_生成AIの利用による効果はどの程度感じていますか？】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
非常に効果的である	9	56.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	2	100.0%	6	54.5%
ある程度効果的である	7	43.8%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	5	45.5%
あまり効果的ではない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
全く効果を感じない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	16	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	11	100.0%

【問13_生成AIの利用に関する主な課題は何ですか？（複数回答可）】

	全体 n=22		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=1		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
導入コスト	4	18.2%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	2	18.2%
技術的な知識不足	19	86.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	7	77.8%	11	100.0%
情報漏洩リスク	6	27.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	4	36.4%
社内の抵抗感	4	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	1	9.1%
その他	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%

【問14_2025年度の採用（2025年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=119		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=38		サービス業 n=45	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
正社員を新卒採用した	7	5.9%	1	6.7%	0	0.0%	1	6.3%	4	10.5%	1	2.2%
正社員を中途採用した	12	10.1%	3	20.0%	0	0.0%	1	6.3%	6	15.8%	2	4.4%
非正規社員を採用した	7	5.9%	1	6.7%	0	0.0%	2	12.5%	1	2.6%	3	6.7%
募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	17	14.3%	1	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	14	36.8%	2	4.4%
募集をしなかった	82	68.9%	10	66.7%	4	100.0%	14	87.5%	15	39.5%	38	84.4%

【問15_現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
確保できている（充足している）	69	58.0%	9	60.0%	4	100.0%	9	60.0%	15	38.5%	31	68.9%
確保できていない（充足していない）	50	42.0%	6	40.0%	0	0.0%	6	40.0%	24	61.5%	14	31.1%
合計	119	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	39	100.0%	45	100.0%

【問16_求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）】

	全体 n=45		製造業 n=6		卸売業 n=0		小売業 n=6		建設・運輸業 n=22		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
募集をしても応募がない	21	46.7%	2	33.3%	0	0.0%	1	16.7%	15	68.2%	3	27.3%
応募はあるが求める人材が集まらない	18	40.0%	4	66.7%	0	0.0%	1	16.7%	8	36.4%	5	45.5%
採用してもすぐに辞める	5	11.1%	2	33.3%	0	0.0%	1	16.7%	2	9.1%	0	0.0%
その他	8	17.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	50.0%	1	4.5%	4	36.4%

【問17_主にどのような人を対象に求人をしている、又はしたいですか。（複数回答可）】

	全体 n=108		製造業 n=12		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=38		サービス業 n=40	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
高校新卒者	19	17.6%	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	13	34.2%	3	7.5%
大学新卒者	17	15.7%	1	8.3%	0	0.0%	1	7.7%	12	31.6%	3	7.5%
社会人（同業経験者）	48	44.4%	5	41.7%	0	0.0%	1	7.7%	26	68.4%	16	40.0%
社会人（経験不問）	33	30.6%	5	41.7%	0	0.0%	0	0.0%	20	52.6%	8	20.0%
求人をする予定はない	42	38.9%	5	41.7%	3	75.0%	9	69.2%	8	21.1%	16	40.0%
その他	9	8.3%	0	0.0%	1	25.0%	2	15.4%	2	5.3%	4	10.0%

【問19_従業員の定着について、問題があると感じていますか。】

	全体 n=108		製造業 n=12		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=38		サービス業 n=40	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
問題がある	19	17.1%	3	20.0%	0	0.0%	3	21.4%	9	24.3%	4	10.0%
問題はない	92	82.9%	12	80.0%	4	100.0%	11	78.6%	28	75.7%	36	90.0%
合計	111	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	14	100.0%	37	100.0%	40	100.0%

【問20_問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。（3つまで）】

	全体 n=19		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
賃金の引き上げ	13	68.4%	3	100.0%	0	0.0%	2	66.7%	6	66.7%	2	50.0%
勤務形態の多様化	6	31.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	22.2%	3	75.0%
労働安全衛生の確保	1	5.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
福利厚生の実施	6	31.6%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	3	33.3%	1	25.0%
やりがい・働きがいの創出	10	52.6%	3	100.0%	0	0.0%	1	33.3%	4	44.4%	2	50.0%
職場内のコミュニケーション	7	36.8%	1	33.3%	0	0.0%	3	100.0%	3	33.3%	0	0.0%
従業員の意識改革	6	31.6%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	55.6%	0	0.0%
定着率の高い人材の見極め	2	10.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	1	25.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問21_外国人労働者を雇用していますか。】

	全体 n=118		製造業 n=15		卸売業 n=4		小売業 n=16		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=43	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
している	18	15.3%	5	33.3%	1	25.0%	2	12.5%	7	17.9%	3	7.0%
していない	100	84.7%	10	66.7%	3	75.0%	14	87.5%	32	82.1%	40	93.0%
合計	118	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	16	100.0%	39	100.0%	43	100.0%

【問23_外国人労働者を雇用する理由について教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=18		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=2		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
労働力不足の解消	13	72.2%	4	80.0%	0	0.0%	1	50.0%	6	85.7%	2	66.7%
人件費が割安なため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
日本人にはない知識・技術を期待	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
外国人の方が勤勉なため	6	33.3%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	2	66.7%
事業所の国際化・多様性を図るため	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	33.3%
職業紹介事業者の勧め	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%
特に理由はない	2	11.1%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%

【問24_外国人労働者の雇用に関する課題を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=16		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=1		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ニーズに合う人材がいない	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
コミュニケーション	11	68.8%	3	60.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	85.7%	2	100.0%
継続性・定着	4	25.0%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	0	0.0%
宗教観念の違い	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
採用方法・知識の不足	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
採用・定着のコスト	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
雇用契約等の各種手続き	3	18.8%	1	20.0%	1	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問25_今後、外国人労働者の採用を検討していますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
検討している	7	7.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	12.5%	3	7.9%
検討していない	90	92.8%	10	100.0%	3	100.0%	13	100.0%	28	87.5%	35	92.1%
合計	97	100.0%	10	100.0%	3	100.0%	13	100.0%	32	100.0%	38	100.0%

【問26_外国人労働者の採用を検討しているが雇用に至らない理由、又は検討していない理由は何ですか。】

	全体 n=70		製造業 n=7		卸売業 n=2		小売業 n=8		建設・運輸業 n=25		サービス業 n=28	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
社内の受け入れ態勢が整っていない	19	27.1%	1	14.3%	1	50.0%	2	25.0%	10	40.0%	5	17.9%
日本人のみで充足している	30	42.9%	4	57.1%	2	100.0%	5	62.5%	4	16.0%	15	53.6%
外国人への指導や煩雑な事務に対応する余裕がない	15	21.4%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	9	36.0%	5	17.9%
外国人が扱える仕事がない	5	7.1%	1	14.3%	0	0.0%	1	12.5%	2	8.0%	1	3.6%
募集や雇用の仕方が分からない	5	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	16.0%	1	3.6%
外国人のよくないイメージがある	7	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	4	16.0%	2	7.1%
その他	12	17.1%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	20.0%	6	21.4%

【問27_2025年度（2025年4月～現在）において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか（する予定ですか）。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である	26	26.5%	2	14.3%	1	25.0%	1	7.7%	15	41.7%	7	23.3%
例年より高い賃上げに向けて、検討中である	8	8.2%	2	14.3%	1	25.0%	0	0.0%	3	8.3%	2	6.7%
例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である	26	26.5%	5	35.7%	0	0.0%	3	23.1%	11	30.6%	7	23.3%
賃上げは行わない	23	23.5%	2	14.3%	2	50.0%	5	38.5%	5	13.9%	9	30.0%
まだ決めていない	15	15.3%	3	21.4%	0	0.0%	4	30.8%	2	5.6%	5	16.7%
合計	98	100.0%	14	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	36	100.0%	30	100.0%

【問28_例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=33		製造業 n=4		卸売業 n=2		小売業 n=1		建設・運輸業 n=17		サービス業 n=9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
政府の賃上げ要請に応じるため	4	12.1%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	2	22.2%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	13	39.4%	4	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	41.2%	2	22.2%
物価高による従業員の生活不安解消のため	25	75.8%	3	75.0%	0	0.0%	1	100.0%	15	88.2%	6	66.7%
最低賃金が引き上げられたため	10	30.3%	3	75.0%	1	50.0%	0	0.0%	5	29.4%	1	11.1%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	15	45.5%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	47.1%	5	55.6%
従業員からの不満が多いため	2	6.1%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	0	0.0%
その他	2	6.1%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	5.9%	0	0.0%

【問29_例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=37		製造業 n=4		卸売業 n=2		小売業 n=8		建設・運輸業 n=12		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため	19	51.4%	3	75.0%	1	50.0%	5	62.5%	8	66.7%	2	18.2%
今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため	11	29.7%	1	25.0%	0	0.0%	3	37.5%	4	33.3%	3	27.3%
原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため	14	37.8%	2	50.0%	0	0.0%	3	37.5%	7	58.3%	2	18.2%
事業の先行きに不安があるため	9	24.3%	2	50.0%	0	0.0%	1	12.5%	3	25.0%	3	27.3%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%
計画的に賃上げをしているため	4	10.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	1	9.1%
既に十分な賃金水準であるため	6	16.2%	1	25.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	8.3%	3	27.3%
例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため	6	16.2%	1	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	8.3%	3	27.3%
その他	2	5.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	8.3%	0	0.0%

【問30 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=97		製造業 n=14		卸売業 n=4		小売業 n=14		建設・運輸業 n=36		サービス業 n=28	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
客数の拡大（販路拡大）	53	54.6%	6	42.9%	4	100.0%	9	64.3%	14	38.9%	19	67.9%
客単価の拡大（値上げ）	63	64.9%	10	71.4%	2	50.0%	10	71.4%	23	63.9%	18	64.3%
生産性の向上	40	41.2%	9	64.3%	0	0.0%	3	21.4%	18	50.0%	10	35.7%
原材料やエネルギー価格の低減	31	32.0%	8	57.1%	0	0.0%	5	35.7%	15	41.7%	3	10.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	15	15.5%	4	28.6%	0	0.0%	5	35.7%	5	13.9%	1	3.6%
従業員削減	2	2.1%	1	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.6%
その他	5	5.2%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	4	11.1%	0	0.0%

【問31 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に後継者を決めている	19	16.7%	2	15.4%	1	25.0%	1	6.7%	9	23.7%	5	11.6%
後継者候補はある	22	19.3%	1	7.7%	0	0.0%	3	20.0%	9	23.7%	9	20.9%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	34	29.8%	6	46.2%	2	50.0%	1	6.7%	13	34.2%	12	27.9%
自分の代で廃業する予定	30	26.3%	4	30.8%	1	25.0%	9	60.0%	3	7.9%	13	30.2%
M&A等で会社を譲渡する予定	2	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	4.7%
既に事業承継を実施済み	2	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.3%	0	0.0%
その他	5	4.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	2	5.3%	2	4.7%
合計	114	100.0%	13	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	38	100.0%	43	100.0%

【問32 「事業継続力強化計画」について、教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定済みである	6	5.2%	2	13.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	10.5%	0	0.0%
策定中である	4	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	7.9%	1	2.3%
策定予定・検討中である	24	20.7%	5	33.3%	0	0.0%	1	7.1%	11	28.9%	7	15.9%
策定予定なし	44	37.9%	5	33.3%	3	75.0%	6	42.9%	10	26.3%	19	43.2%
認定制度を初めて知った	38	32.8%	3	20.0%	1	25.0%	7	50.0%	10	26.3%	17	38.6%
合計	116	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	14	100.0%	38	100.0%	44	100.0%

【問33 計画書の認定期間が終了していないか、また終了している場合、再認定のために申請しますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
認定期間の終了が近づいているため、更新申請の計画書を作成中である	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
認定期間の終了が近づいているため、更新申請を検討中である	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
認定期間の終了が近づいているが、更新申請しない予定である	2	33.3%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%
認定期間が終了しているが、更新申請しない予定	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
認定期間の終了がまだ先のため、わからない	4	66.7%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	75.0%	0	0.0%
合計	6	100.0%	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	100.0%	0	0.0%

【問34 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=64		製造業 n=10		卸売業 n=3		小売業 n=7		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=24	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定によるメリットがない	10	15.6%	1	10.0%	0	0.0%	2	28.6%	3	15.0%	4	16.7%
策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない	12	18.8%	4	40.0%	1	33.3%	1	14.3%	4	20.0%	2	8.3%
策定・検討に係る費用の余裕がない	5	7.8%	2	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%	1	4.2%
策定・検討に係る人員の余裕がない	21	32.8%	6	60.0%	1	33.3%	1	14.3%	9	45.0%	4	16.7%
策定・検討に係る時間に余裕がない	25	39.1%	6	60.0%	1	33.3%	2	28.6%	9	45.0%	7	29.2%
具体的なリスクの想定が難しい	15	23.4%	1	10.0%	1	33.3%	1	14.3%	5	25.0%	7	29.2%
その他	3	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	12.5%

【問35 米国の関税政策は、貴社の経営にどのような影響を与えていますか。又は与える見込みですか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
大きなマイナスの影響がある	8	6.8%	2	13.3%	0	0.0%	2	13.3%	3	8.1%	1	2.2%
ややマイナスの影響がある	13	11.1%	4	26.7%	1	25.0%	2	13.3%	3	8.1%	3	6.7%
あまり影響はない	43	36.8%	4	26.7%	2	50.0%	6	40.0%	12	32.4%	19	42.2%
ややプラスの影響がある	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
大きなプラスの影響がある	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
特に影響はない・わからない	23	19.7%	3	20.0%	1	25.0%	2	13.3%	8	21.6%	8	17.8%
当社は米国との直接的な取引はない	30	25.6%	2	13.3%	0	0.0%	3	20.0%	11	29.7%	14	31.1%
合計	117	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	15	100.0%	37	100.0%	45	100.0%

【問36 具体的にどのような影響がありますか。（複数回答可）】

	全体 n=19		製造業 n=5		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=6		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
輸出コストの増加	4	21.1%	3	60.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
輸入コストの増加	11	57.9%	2	40.0%	0	0.0%	3	75.0%	4	66.7%	2	50.0%
現地での価格競争力の低下	2	10.5%	1	20.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
サプライチェーンの見直しが必要になった	2	10.5%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	5	26.3%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	2	50.0%

【問37_今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=89		製造業 n=12		卸売業 n=3		小売業 n=13		建設・運輸業 n=26		サービス業 n=35	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	19	21.3%	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	8	30.8%	9	25.7%
財務分析セミナー	16	18.0%	1	8.3%	0	0.0%	2	15.4%	6	23.1%	7	20.0%
人材募集セミナー	18	20.2%	3	25.0%	0	0.0%	1	7.7%	13	50.0%	1	2.9%
販路開拓セミナー	18	20.2%	1	8.3%	0	0.0%	3	23.1%	6	23.1%	8	22.9%
IT導入関連セミナー	28	31.5%	5	41.7%	2	66.7%	0	0.0%	7	26.9%	14	40.0%
補助金活用セミナー	43	48.3%	7	58.3%	2	66.7%	8	61.5%	11	42.3%	15	42.9%
事業承継セミナー	13	14.6%	2	16.7%	0	0.0%	1	7.7%	3	11.5%	7	20.0%
事業継続力強化（BCP）セミナー	14	15.7%	1	8.3%	0	0.0%	3	23.1%	5	19.2%	5	14.3%
その他	1	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%

3. アンケート用紙

FAX 046-264-0391 メールアドレス ymtkeiei@yamatocci.or.jp

令和7年度 大和市内経済動向調査アンケート（夏版）

大和商工会議所

平素より、大和商工会議所の活動に多大なるご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。

このたび、地域経済の現状を正確に把握し、企業の皆様が直面する課題を解決するための具体的な支援策や施策を立案する基盤として、「令和7年度 大和市内経済動向調査アンケート（夏版）」を実施いたします。本アンケートでいただいたご意見は、市内企業の経営環境を改善するための新たな支援制度や施策の立案に直結します。皆様の声が、大和市全体の経済発展にとって不可欠です。また、貴社の成長を後押しするためにも重要な役割を果たします。急速に変化する経済環境への対応には、皆様の迅速なご協力が必要です。ぜひご回答をお願いいたします。

【ご回答についてのお願い】

1. 回答期限： 令和7年7月31日（木）
2. 回答方法： ①FAX【046-264-0391】にて返送 ②当所窓口にご持参
③WEB（右記 QR コードまたは下記 URL）にて回答
URL : <https://>
※①～③いずれかの方法でお願いいたします。
3. 回答者： なるべく経営者ご自身か、実質経営者の方がお答えください。



貴社（事業所）の概要についてご記入、もしくは該当するもの1つに○を付けてください。

会社名						
代表者名						
代表者年齢	20代	30代	40代	50代	60代	70代以上
業種 主たる業種1つに ○を付けてください	A. 製造業		B. 卸売業		C. 小売業	
	D. 建設業		E. 運輸業		F. 飲食サービス業	
	G. 情報通信業		H. 不動産業・生活関連サービス業			
	I. 金融業		J. 専門・技術サービス業			
	K. その他サービス業		L. その他の業種（ ）			
従業員数	A. 0人		B. 1～5人		C. 6～10人	
	D. 11～15人		E. 16～20人		F. 21人以上	
	※役員は除きます。専従者、および常用パート・アルバイトを含みます。					
売上規模（直近決算期）	A. 1千万円未満		B. 1千万円以上5千万円未満		C. 5千万円以上	
メールアドレス	※ご記入いただきましたメールアドレスは、貴社への情報提供に活用させていただきます。					

景況感について

問1 昨年の今頃と比べた現在の経営環境等の状況はいかがですか。(それぞれ1つを選択)

		よい ← → わるい		
昨年の今頃 (2024年1月～2024年6月頃)	景況感(自社)	好転	不変	悪化
	売上高	増加	不変	減少
	引き合い／客数	増加	不変	減少
	単価	上昇	不変	低下
	原材料・商品仕入単価	低下	不変	上昇
現在 (2025年1月～2025年6月頃)	採算(経常利益)	好転	不変	悪化
	資金繰り	好転	不変	悪化
	わるい ← よい → わるい			
	従業員(含臨時・パート)	過剰	適正	不足
	設備	過剰	適正	不足

問2 問1の「景況感（自社）」判断の背景について、貴社が感じていることをご記入ください。

例：「〇〇の受注が増えている」「新規顧客が増加している」「△△の価格が高騰している」等

経営上の問題点／課題について

問3 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。(上位5つまで選択)

1 販売促進・販路開拓、または営業活動	2 人材・人員確保
3 自社の強みの把握・活用	4 業務の効率化
5 生産性の向上	6 既存の製品・サービスの改善
7 新製品・サービスの開発	8 建物・設備等の老朽化
9 原材料や商品の仕入単価の上昇	10 事業承継・廃業・M&A・人材育成
11 ITの利活用（キャッシュレス対応等）	12 生成AI技術の利活用
13 ブランディング	14 顧客ニーズの把握
15 資金繰り対策	16 その他（ ）

問4 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください（1つを選択）

1 取り組んでいる・検討している	2 今は考えていない・様子をみたい
------------------	-------------------

問5-1 具体的な取組（検討）内容を教えてください（複数選択可） 1 新たな商品・サービスの開発・提供 2 販路開拓 3 インターネット販売 4 新規事業展開・事業転換 5 設備投資 6 人材の確保・育成 7 技術開発・生産性向上 8 ITによる業務効率化 9 後継者の育成 10 その他（ ）	問5-2 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください（複数選択可） 1 資金不足 2 人手不足 3 時間がない 4 どのように考えたらよいか、分からない 5 どこへ相談したらよいか、分からない 6 後継者がいない 7 その他（ ）
--	---

IT技術の利活用について

問6 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。（1つを選択）

1 これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい 2 これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい 3 これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい 4 これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である 5 興味はない・不要である

問7 導入しているキャッシュレス決済を教えてください。（複数回答可）

1 クレジットカード 2 電子マネー（Suica、PASMO、iD、QUICPayなど） 3 QRコード決済（PayPay、楽天ペイ、LINE Pay、d払い、メルペイなど） 4 スマホ決済（Apple Pay、Google Payなどの非接触決済） 5 導入していない 6 その他（ ）

問8 導入している会計ソフトを教えてください。（複数回答可）

1 freee 2 マネーフォワード 3 弥生会計 4 会計王クラウド 5 導入していない 6 その他（ ）

問9 活用している SNS ツールを教えてください。(複数回答可)

- | | |
|---|---------------|
| 1 | LINE |
| 2 | X (旧 Twitter) |
| 3 | Instagram |
| 4 | Facebook |
| 5 | TikTok |
| 6 | YouTube |
| 7 | 活用していない |
| 8 | その他 () |

問10 業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成 AI ですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。(1つを選択)

- | | |
|---|------------|
| 1 | 活用している |
| 2 | 活用を検討している |
| 3 | 活用を禁止している |
| 4 | 活用する予定はない |
| 5 | 活用方法がわからない |
| 6 | その他 () |

問11 問10で「1」と回答した方にお聞きます。

現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。(複数回答可)

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | 販促物の制作 (文書作成、チラシ作成) |
| 2 | 情報収集 (質問、検索) |
| 3 | マーケティング・データ分析 |
| 4 | 顧客対応・カスタマーサポート |
| 5 | 商品・サービスの開発 |
| 6 | その他 () |

問12 問10で「1」と回答した方にお聞きます。

生成 AI の利用による効果はどの程度感じていますか? (1つを選択)

- | | |
|---|------------|
| 1 | 非常に効果的である |
| 2 | ある程度効果的である |
| 3 | あまり効果的ではない |
| 4 | 全く効果を感じない |

問13 問10で「2」と回答した方にお聞きます。

生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか? (複数回答可)

- | | |
|---|----------|
| 1 | 導入コスト |
| 2 | 技術的な知識不足 |
| 3 | 情報漏洩リスク |
| 4 | 社内の抵抗感 |
| 5 | その他 () |

人材について

I. 《貴社の人材確保の現状について伺います。》

問14 2025年度の採用（2025年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）

- | | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| 1 正社員を新卒採用した | 2 正社員を中途採用した | 3 非正規社員を採用した |
| 4 募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった | 5 募集をしなかった | |

問15 現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。（1つを選択）

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1 確保できている（充足している） | 2 確保できていない（充足していない） |
|-------------------|---------------------|

問16 問15で「2」と回答された方にお聞きします。

求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）

- | | |
|---------------|---------------------|
| 1 募集をしても応募がない | 2 応募はあるが求める人材が集まらない |
| 3 採用してもすぐに辞める | 4 その他（ ） |

問17 主にどのような人を対象に求人をしている、又はしたいですか。（複数回答可）

- | | | |
|-------------|--------------|--------------|
| 1 高校新卒者 | 2 大学新卒者 | 3 社会人（同業経験者） |
| 4 社会人（経験不問） | 5 求人をする予定はない | 6 その他（ ） |

問18 問17で「5」と回答された方にお聞きします。

求人をする予定がない理由は何ですか。（自由記述）

問19 従業員の定着について、問題があると感じていますか。（1つを選択）

- | | |
|---------|---------|
| 1 問題がある | 2 問題はない |
|---------|---------|

問20 問19で「1」と回答した方にお聞きします。

問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。（3つまで選択）

- | | | |
|------------|----------------|-----------------|
| 1 賃金の引き上げ | 2 勤務形態の多様化 | 3 労働安全衛生の確保 |
| 4 福利厚生の充実 | 5 やりがい・働きがいの創出 | 6 職場内のコミュニケーション |
| 7 従業員の意識改革 | 8 定着率の高い人材の見極め | 9 その他（ ） |

Ⅲ. 《貴社の外国人労働者雇用に関する実態について伺います。》

問21 外国人労働者を雇用していますか。（1つを選択）

- | | |
|---------|-------|
| 1 している | ⇒問22へ |
| 2 していない | ⇒問25へ |

問 22 問 21 で「1」と回答した方へお聞きします。

雇用している外国人労働者の「採用人数」と「出身国」を教えてください。(該当箇所すべて)

出身国	フィリ ピン	ベトナ ム	タイ	インド ネシア	ネパー ル	インド	韓国	台湾	中国	その他
人数										

問 23 外国人労働者を雇用する理由について教えてください。(複数回答可)

- 1 労働力不足の解消
- 2 人件費が割安なため
- 3 日本人にはない知識・技術を期待
- 4 外国人の方が勤勉なため
- 5 事業所の国際化・多様性を図るため
- 6 職業紹介事業者の勧め
- 7 特に理由はない
- 8 その他 ()

問 24 外国人労働者の雇用に関する課題を教えてください。(複数回答可)

- 1 ニーズに合う人材がいらない
- 2 コミュニケーション
- 3 継続性・定着
- 4 宗教観念の違い
- 5 採用方法・知識の不足
- 6 採用・定着のコスト
- 7 雇用契約等の各種手続き
- 8 その他 ()

問 25 問 21 で「2」と回答した方へお聞きします。

今後、外国人労働者の採用を検討していますか。(1つを選択)

- 1 検討している
- 2 検討していない

問 26 問 21 で「2」と回答した方へお聞きします。

外国人労働者の採用を検討しているが雇用に至らない理由、又は検討していない理由は何ですか。

(複数回答可)

- 1 社内の受け入れ態勢が整っていない
- 2 日本人のみで充足している
- 3 外国人への指導や煩雑な事務に対応する余裕がない
- 4 外国人が扱える仕事がない
- 5 募集や雇用の仕方が分からない
- 6 外国人のよくないイメージがある
- 7 その他 ()

賃上げの実施について

※問 27～問 30 は、従業員数が1名以上の企業（事業所）が回答してください。

問 27 2025 年度（2025 年 4 月～現在）において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか（する予定ですか）。（1つを選択）

- 1 例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である
- 2 例年より高い賃上げに向けて、検討中である
- 3 例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である
- 4 賃上げは行わない
- 5 まだ決めていない

問 28 問 27 で「1」～「2」と回答した方にお聞きます。

例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数選択可）

- 1 政府の賃上げ要請に応じるため
- 2 世間的な賃上げ動向に合わせるため
- 3 物価高による従業員の生活不安解消のため
- 4 最低賃金が引き上げられたため
- 5 雇用の維持や人材採用等の人事施策のため
- 6 従業員からの不満が多いため
- 7 その他（ ）

問 29 問 27 で「3」～「4」と回答した方にお聞きます。

例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。（複数選択可）

- 1 例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため
- 2 今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため
- 3 原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため
- 4 事業の先行きに不安があるため
- 5 他に優先的に投資をするべきものがあるため
- 6 計画的に賃上げをしているため
- 7 既に十分な賃金水準であるため
- 8 例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため
- 9 その他（ ）

問 30 すべての方にお聞きます。

貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。（複数選択可）

- 1 客数の拡大（販路拡大）
- 2 客単価の拡大（値上げ）
- 3 生産性の向上
- 4 原材料やエネルギー価格の低減
- 5 原材料やエネルギー以外の費用の削減
- 6 従業員削減
- 7 その他（ ）

事業承継について

問 31 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。（1つを選択）

- 1 既に後継者を決めている
- 2 後継者候補はある
- 3 後継者を決めていないが、事業は継続したい
- 4 自分の代で廃業する予定
- 5 M & A等で会社を譲渡する予定
- 6 既に事業承継を実施済み
- 7 その他（ ）

事業継続力強化計画について

問 32 自然災害等の頻発を受け、国は「事業者が作成する災害時の対策や事業継続のための準備等を記載した計画書（事業継続力強化計画）」の認定制度を開始しております。

「事業継続力強化計画」は手引きを活用する事により、専門知識が無い方でも作成することができ、認定を受けると各種支援策を受けられます。

「事業継続力強化計画」について、教えてください。（1つを選択）

- 1 策定済みである
- 2 策定中である
- 3 策定予定・検討中である
- 4 策定予定なし
- 5 認定制度を初めて知った

問 33 問 32 で「1」と回答した方にお聞きします。

計画書の認定期間が終了していないか、また終了している場合、再認定のために申請するつもりはありますか。（1つを選択）

- 1 認定期間の終了が近づいているため、更新申請の計画書を作成中である
- 2 認定期間の終了が近づいているため、更新申請を検討中である
- 3 認定期間の終了が近づいているが、更新申請しない予定である
- 4 認定期間が終了しているが、更新申請しない予定
- 5 認定期間の終了がまだ先のため、わからない

問 34 問 32 で「3」～「4」と回答した方にお聞きします。

事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。（複数回答可）

- 1 策定によるメリットがない
- 2 策定・検討に必要なノウハウ/申請方法がわからない
- 3 策定・検討に係る費用の余裕がない
- 4 策定・検討に係る人員の余裕がない
- 5 策定・検討に係る時間に余裕がない
- 6 具体的なリスクの想定が難しい
- 7 その他（ ）

米国の関税政策について

問 35 米国の関税政策（例：特定品目に対する追加関税など）は、貴社の経営にどのような影響を与えていますか。又は与える見込みですか。（1つを選択）

- 1 大きなマイナスの影響がある
- 2 ややマイナスの影響がある
- 3 あまり影響はない
- 4 ややプラスの影響がある
- 5 大きなプラスの影響がある
- 6 特に影響はない・わからない
- 7 当社は米国との直接的な取引はない

問 36 問 35 で「1」または「2」と回答された方へお聞きします。

具体的にどのような影響がありますか。（複数回答可）

- 1 輸出コストの増加
- 2 輸入コストの増加
- 3 現地での価格競争力の低下
- 4 サプライチェーンの見直しが必要になった
- 5 その他（ ）

大和商工会議所の活動について

問 37 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。（複数選択可）

- | | | |
|--------------|----------------|-------------|
| 1 事業計画作成セミナー | 2 財務分析セミナー | 3 人材募集セミナー |
| 4 販路開拓セミナー | 5 IT 導入関連セミナー | 6 補助金活用セミナー |
| 7 事業承継セミナー | 8 事業継続力強化（BCP） | 9 その他（ ） |
- セミナー

問 38 その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

ご協力ありがとうございました。

当所では、皆様からいただきましたアンケートを基に「大和市内経済動向調査報告書」の作成を行っております。作成いたしました大和市内経済動向調査は、当所ＨＰ上よりいつでも閲覧可能となっておりますので、ぜひご確認ください。右側のＱＲコードからもご確認ください。

「大和市内経済動向調査報告書」掲載ページＵＲＬ

<https://www.yamatocci.or.jp/community/keikyo.html>



