

大阪府中小企業家同友会 大阪同友会定点景況調査集計結果(2025年10月～12月期)

売上は維持、利益は黒字、しかし体力は低下
～人材確保と設備投資による生産性向上が経済活性化の力～

期間：2025年12月3日～2026年1月14日

対象者： 2181

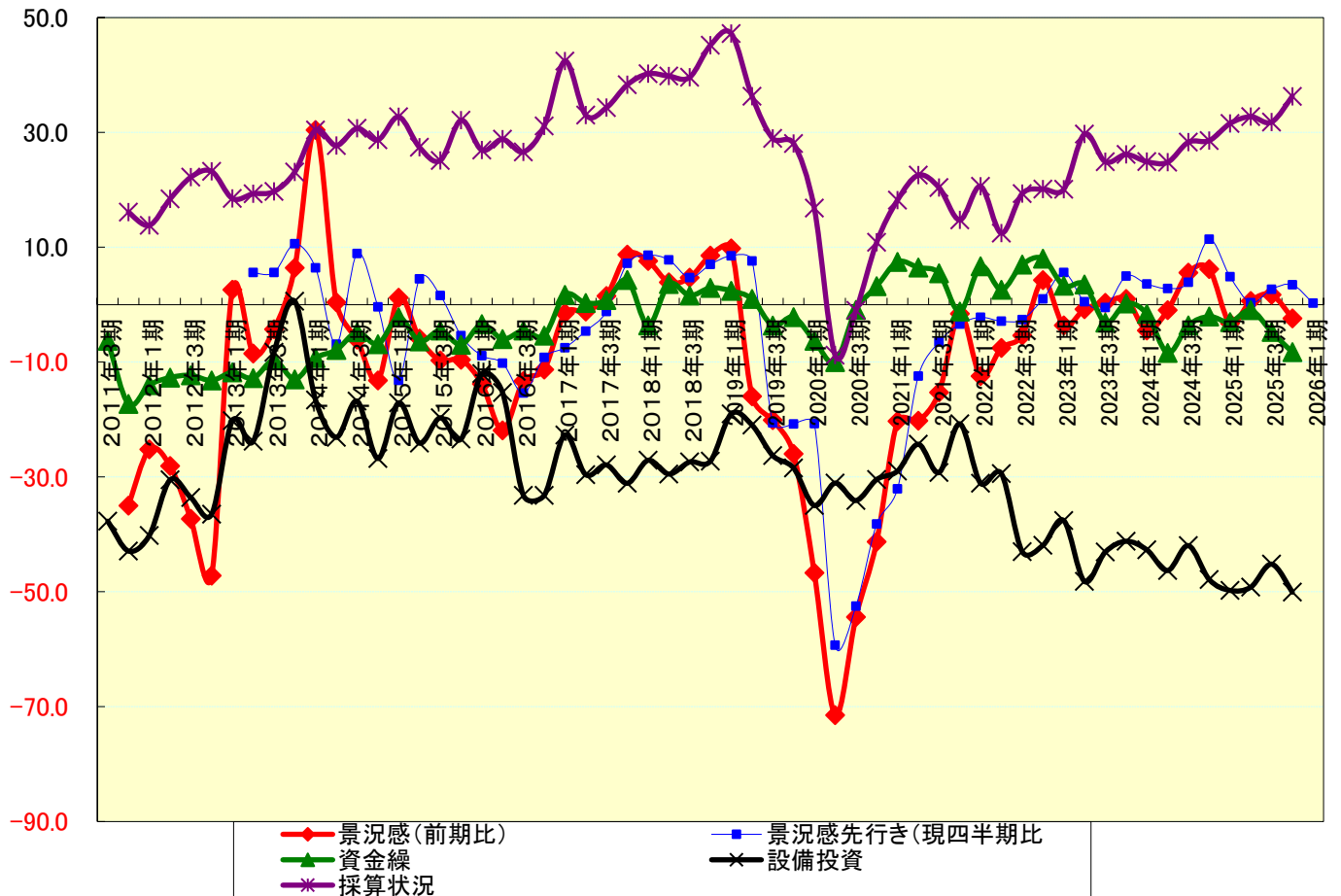
回答数： 934

回収率： 42.8%

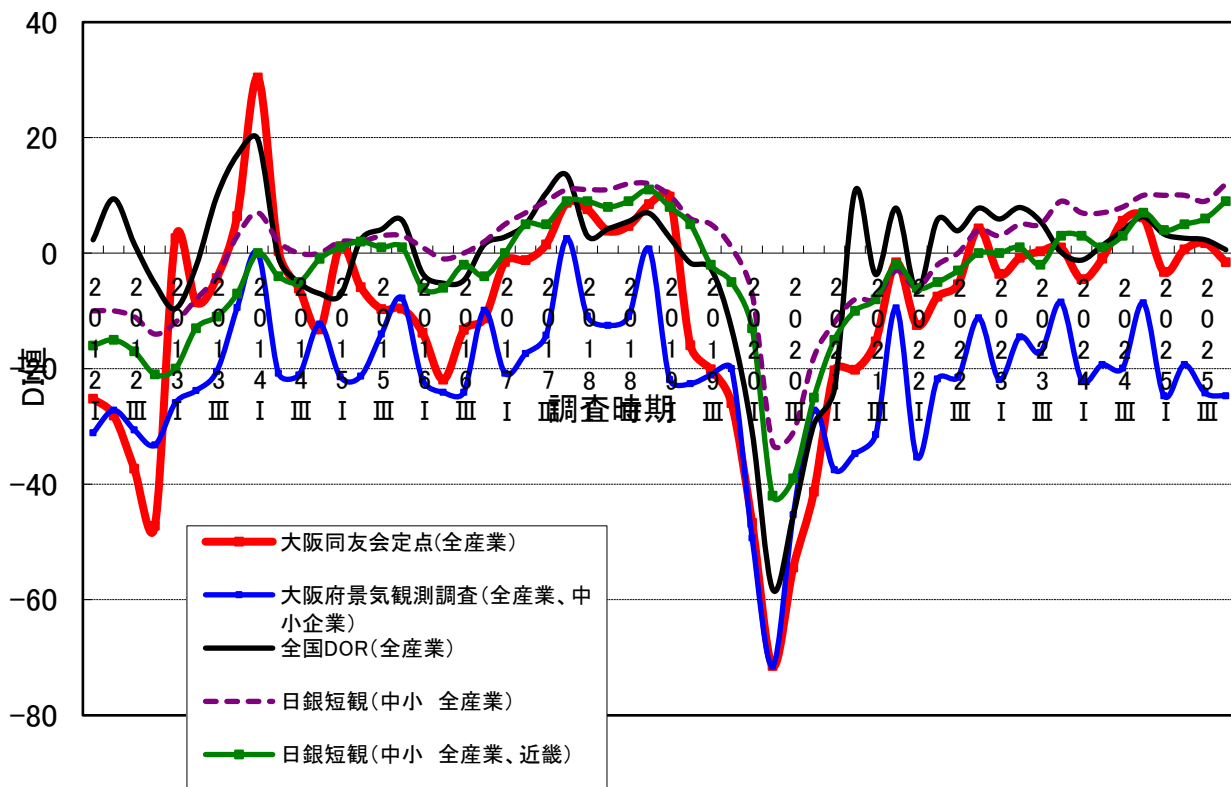
業種別回答数

		総回答数	製造業	非製造業計	建築業	通信情報業	運輸業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(士業)	サービス業	その他
2025年	回答数	934	238	696	68	36	27	119	151	291	4
10月～12月	割合	100%	25.5%	74.5%	7.3%	3.9%	2.9%	12.7%	16.2%	31.2%	0.4%
2025年	回答数	925	238	687	69	39	26	122	153	276	2
7月～9月	割合	100%	25.7%	74.3%	7.5%	4.2%	2.8%	13.2%	16.5%	29.8%	0.2%
2025年	回答数	935	237	698	79	31	26	129	156	276	1
1月～3月	割合	100%	25.3%	74.7%	8.4%	3.3%	2.8%	13.8%	16.7%	29.5%	0.1%
2025年	回答数	856	224	632	65	31	25	111	149	251	0
1月～3月	割合	100%	26.2%	73.8%	7.6%	3.6%	2.9%	13.0%	17.4%	29.3%	0.0%
2024年	回答数	823	208	615	68	27	27	106	147	239	1
10月～12月	割合	100%	25.3%	74.7%	8.3%	3.3%	3.3%	12.9%	17.9%	29.0%	0.1%
2024年	回答数	827	200	627	71	31	31	111	147	236	0
7月～9月	割合	100%	24.2%	75.8%	8.6%	3.7%	3.7%	13.4%	17.8%	28.5%	0.0%
2024年	回答数	715	181	534	63	21	27	97	114	212	0
4月～6月	割合	100%	25.3%	74.7%	8.8%	2.9%	3.8%	13.6%	15.9%	29.7%	0.0%
2024年	回答数	506	164	342	45	12	20	68	84	113	0
1月～3月	割合	100%	32.4%	67.6%	8.9%	2.4%	4.0%	13.4%	16.6%	22.3%	0.0%
2023年	回答数	505	147	358	46	13	20	80	76	123	0
10月～12月	割合	100%	29.1%	70.9%	9.1%	2.6%	4.0%	15.8%	15.0%	24.4%	0.0%
2023年	回答数	643	183	460	55	24	24	91	105	161	0
7月～9月	割合	100%	28.5%	71.5%	8.6%	3.7%	3.7%	14.2%	16.3%	25.0%	0.0%
2023年	回答数	622	170	452	57	17	29	93	100	155	1
4月～6月	割合	100%	27.3%	72.7%	9.2%	2.7%	4.7%	15.0%	16.1%	24.9%	0.0%
2023年	回答数	394	135	259	33	12	14	59	57	84	0
1月～3月	割合	100%	34.3%	65.7%	8.4%	3.0%	3.6%	15.0%	14.5%	21.3%	0.0%
2022年	回答数	537	170	367	47	8	20	86	71	135	0
10月～12月	割合	100%	31.7%	68.3%	8.8%	1.5%	3.7%	16.0%	13.2%	25.1%	0.0%
2022年	回答数	502	150	352	42	14	22	78	67	129	0
7月～9月	割合	100%	29.9%	70.1%	8.4%	2.8%	4.4%	15.5%	13.3%	25.7%	0.0%
2022年	回答数	731	220	511	61	16	25	99	111	198	1
4月～6月	割合	100%	30.1%	69.9%	8.3%	2.2%	3.4%	13.5%	15.2%	27.1%	0.1%
2022年	回答数	461	155	306	37	18	12	70	62	107	0
1月～3月	割合	100%	33.6%	66.4%	8.0%	3.9%	2.6%	15.2%	13.4%	23.2%	0.0%
2021年	回答数	511	169	342	38	18	18	73	72	122	1
10月～12月	割合	100%	33.1%	66.9%	7.4%	3.5%	3.5%	14.3%	14.1%	23.9%	0.2%
2021年	回答数	778	248	530	65	27	24	114	101	198	1
7月～9月	割合	100%	31.9%	68.1%	8.4%	3.5%	3.1%	14.7%	13.0%	25.4%	0.1%
2021年	回答数	882	286	596	80	31	35	101	117	231	1
4月～6月	割合	100%	32.4%	67.6%	9.1%	3.5%	4.0%	11.5%	13.3%	26.2%	0.1%
2021年	回答数	527	174	353	49	12	16	82	67	127	
1月～3月	割合	100%	33.0%	67.0%	9.3%	2.3%	3.0%	15.6%	12.7%	24.1%	
2020年	回答数	603	203	400	56	25	23	74	83	139	
10月～12月	割合	100%	33.7%	66.3%	9.3%	4.1%	3.8%	12.3%	13.8%	23.1%	
2020年	回答数	685	238	447	64	19	22	96	92	154	
7月～9月	割合	100%	34.7%	65.3%	9.3%	2.8%	3.2%	14.0%	13.4%	22.5%	

DI推移



景況感(前年同期比)の推移比較



【3】基本指標の動向

(1) 売上・利益の動向に関して

【3】(1)① 売上動向

売上前期

Q5

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	69	29.0%	103	43.3%	65	27.3%	1	0.4%	238
非製造業	251	36.1%	303	43.5%	119	17.1%	23	3.3%	696
建設業	24	35.3%	32	47.1%	12	17.6%	0	0.0%	68
通信情報業	11	30.6%	17	47.2%	7	19.4%	1	2.8%	36
物流業	13	48.1%	9	33.3%	4	14.8%	1	3.7%	27
流通業	43	36.1%	39	32.8%	35	29.4%	2	1.7%	119
専門サービス業(土業の方)	52	34.4%	76	50.3%	18	11.9%	5	3.3%	151
サービス業	106	36.4%	129	44.3%	42	14.4%	14	4.8%	291
その他	2	50.0%	1	25.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
総計	320	34.3%	406	43.5%	184	19.7%	24	2.6%	934

売上前年同期

Q6

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	77	32.4%	82	34.5%	78	32.8%	1	0.4%	238
非製造業	254	36.5%	270	38.8%	144	20.7%	28	4.0%	696
建設業	29	42.6%	23	33.8%	16	23.5%	0	0.0%	68
通信情報業	10	27.8%	12	33.3%	13	36.1%	1	2.8%	36
物流業	12	44.4%	6	22.2%	9	33.3%	0	0.0%	27
流通業	39	32.8%	40	33.6%	38	31.9%	2	1.7%	119
専門サービス業(土業の方)	49	32.5%	79	52.3%	17	11.3%	6	4.0%	151
サービス業	113	38.8%	110	37.8%	49	16.8%	19	6.5%	291
その他	2	50.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	4
総計	331	35.4%	352	37.7%	222	23.8%	29	3.1%	934

売上次期見通し

Q7

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	49	20.6%	125	52.5%	60	25.2%	4	1.7%	238
非製造業	221	31.8%	338	48.6%	110	15.8%	27	3.9%	696
建設業	20	29.4%	32	47.1%	16	23.5%	0	0.0%	68
通信情報業	11	30.6%	18	50.0%	6	16.7%	1	2.8%	36
物流業	8	29.6%	12	44.4%	6	22.2%	1	3.7%	27
流通業	33	27.7%	52	44.7%	31	26.1%	3	2.5%	119
専門サービス業(土業の方)	43	28.5%	88	58.3%	15	9.9%	5	3.3%	151
サービス業	106	36.4%	132	45.4%	36	12.4%	17	5.8%	291
その他	0	0.0%	4	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	4
総計	270	28.9%	463	49.6%	170	18.2%	31	3.3%	934

【3】(1)② 利益動向

利益前期

Q8

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	63	26.5%	100	42.0%	72	30.3%	3	1.3%	238
非製造業	217	31.2%	310	44.5%	135	19.4%	34	4.9%	696
建設業	24	35.3%	31	45.6%	13	19.1%	0	0.0%	68
通信情報業	14	38.9%	16	44.4%	5	13.9%	1	2.8%	36
物流業	12	44.4%	9	33.3%	6	22.2%	0	0.0%	27
流通業	35	29.4%	43	36.1%	35	29.4%	6	5.0%	119
専門サービス業(土業の方)	44	29.1%	83	55.0%	19	12.6%	5	3.3%	151
サービス業	88	30.2%	126	43.3%	56	19.2%	21	7.2%	291
その他	0	0.0%	2	50.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	280	30.0%	410	43.9%	207	22.2%	37	4.0%	934

利益前年同期

Q9

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	71	29.8%	75	31.5%	89	37.4%	3	1.3%	238
非製造業	219	31.5%	290	41.7%	157	22.6%	30	4.3%	696
建設業	25	36.8%	29	42.6%	13	19.1%	1	1.5%	68
通信情報業	11	30.6%	10	27.8%	13	36.1%	2	5.6%	36
物流業	13	48.1%	8	29.6%	6	22.2%	0	0.0%	27
流通業	27	22.7%	49	41.2%	38	31.9%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	47	31.1%	77	51.0%	21	13.9%	6	4.0%	151
サービス業	96	33.0%	115	39.5%	65	22.3%	15	5.2%	291
その他	0	0.0%	2	50.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	290	31.0%	365	39.1%	246	26.3%	33	3.5%	934

利益次期見通し

Q10

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	未回答	割合	総計
製造業	64	26.9%	92	38.7%	78	32.8%	4	1.7%	238
非製造業	206	29.6%	329	47.3%	134	19.3%	27	3.9%	696
建設業	20	29.4%	29	42.6%	18	26.5%	1	1.5%	68
通信情報業	12	33.3%	14	38.9%	9	25.0%	1	2.8%	36
物流業	11	40.7%	8	29.6%	7	25.9%	1	3.7%	27
流通業	29	24.4%	54	45.4%	33	27.7%	3	2.5%	119
専門サービス業(土業の方)	37	24.5%	91	60.3%	17	11.3%	6	4.0%	151
サービス業	97	33.3%	130	44.7%	50	17.2%	14	4.8%	291
その他	0	0.0%	3	75.0%	0	0.0%	1	25.0%	4
総計	270	28.9%	421	45.1%	212	22.7%	31	3.3%	934

【3】(1)③採算状況(現在)

Q1 2025年10-12月期景況調査結果

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	未回答	割合	総計
製造業	130	54.6%	37	15.5%	70	29.4%	1	0.4%	238
非製造業	381	54.7%	173	24.9%	118	17.0%	24	3.4%	696
建設業	34	50.0%	21	30.9%	13	19.1%	0	0.0%	68
通信情報業	19	52.8%	7	19.4%	9	25.0%	1	2.8%	36
物流業	16	59.3%	10	37.0%	1	3.7%	0	0.0%	27
流通業	73	61.3%	24	20.2%	19	16.0%	3	2.5%	119
専門サービス業(土業の方)	99	65.6%	33	21.9%	13	8.6%	6	4.0%	151
サービス業	139	47.8%	77	26.5%	62	21.3%	13	4.5%	291
その他	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	511	54.7%	210	22.5%	188	20.1%	25	2.7%	934

【3】(1)③採算状況(次期見通し)

Q12

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	未回答	割合	総計
製造業	84	35.3%	73	30.7%	80	33.6%	1	0.4%	238
非製造業	265	38.1%	238	34.2%	164	23.6%	29	4.2%	696
建設業	27	39.7%	17	25.0%	24	35.3%	0	0.0%	68
通信情報業	13	36.1%	9	25.0%	13	36.1%	1	2.8%	36
物流業	10	37.0%	5	18.5%	12	44.4%	0	0.0%	27
流通業	38	31.9%	44	37.0%	35	29.4%	2	1.7%	119
専門サービス業(土業の方)	58	38.4%	67	44.4%	20	13.2%	6	4.0%	151
サービス業	119	40.9%	95	32.6%	58	19.9%	19	6.5%	291
その他	0	0.0%	1	25.0%	2	50.0%	1	25.0%	4
総計	349	37.4%	311	33.3%	244	26.1%	30	3.2%	934

【4】(1)①人手の過不足について

Q19

業種	過剰	割合	適正	割合	不足	割合	未回答	割合	総計
製造業	28	11.8%	100	42.0%	104	43.7%	6	2.5%	238
非製造業	43	6.2%	275	39.5%	330	47.4%	48	6.9%	696
建設業	4	5.9%	16	23.5%	45	66.2%	3	4.4%	68
通信情報業	4	11.1%	13	36.1%	18	50.0%	1	2.8%	36
物流業	1	3.7%	11	40.7%	15	55.6%	0	0.0%	27
流通業	9	7.6%	47	39.5%	58	48.7%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	6	4.0%	69	45.7%	59	39.1%	17	11.3%	151
サービス業	19	6.5%	119	40.9%	131	45.0%	22	7.6%	291
その他	0	0.0%	0	0.0%	4	100.0%	0	0.0%	4
総計	71	7.6%	375	40.1%	434	46.5%	54	5.8%	934

【4】(1)④での人手過剰の中身

Q20

業種	正規従業員が過剰	割合	非正規従業員が過剰	割合	両方が過剰	割合	未回答	割合	総計
製造業	15	53.6%	9	32.1%	3	10.7%	1	3.6%	28
非製造業	30	69.8%	6	14.0%	6	14.0%	0	0.0%	43
建設業	3	75.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	4
通信情報業	4	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4
物流業	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1
流通業	7	77.8%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	9
専門サービス業(土業の方)	4	66.7%	0	0.0%	2	33.3%	0	0.0%	6
サービス業	12	63.2%	5	26.3%	2	10.5%	0	0.0%	19
その他	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
総計	45	63.4%	15	21.1%	9	12.7%	1	1.4%	71

【4】(1)①での人手不足の中身

Q21

業種	正規従業員が不足	割合	非正規従業員が不足	割合	両方が不足	割合	未回答	割合	総計
製造業	71	68.3%	8	7.7%	25	24.0%	1	1.0%	104
非製造業	163	49.8%	70	21.4%	94	28.7%	1	0.3%	327
建設業	33	73.3%	4	8.9%	8	17.8%	0	0.0%	45
通信情報業	12	66.7%	2	11.1%	4	22.2%	0	0.0%	18
物流業	11	78.6%	2	14.3%	1	7.1%	0	0.0%	14
流通業	28	50.0%	7	12.5%	21	37.5%	1	1.8%	56
専門サービス業(土業の方)	25	42.4%	22	37.3%	12	20.3%	0	0.0%	59
サービス業	53	40.5%	31	23.7%	47	35.9%	0	0.0%	131
その他	1	25.0%	2	50.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
総計	234	53.9%	78	18.0%	119	27.4%	2	0.5%	434

【4】(1)②仕入れ価格(昨年同期比)

Q22

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	未回答	割合	総計
製造業	144	60.5%	60	25.2%	8	3.4%	26	10.9%	238
非製造業	332	47.7%	259	37.2%	11	1.6%	94	13.5%	696
建設業	48	70.6%	11	16.2%	0	0.0%	9	13.2%	68
通信情報業	22	61.1%	13	36.1%	0	0.0%	1	2.8%	36
物流業	15	55.6%	7	25.9%	0	0.0%	5	18.5%	27
流通業	81	68.1%	22	18.5%	4	3.4%	12	10.1%	119
専門サービス業(土業の方)	37	24.5%	89	58.9%	2	1.3%	23	15.2%	151
サービス業	129	44.3%	115	39.5%	5	1.7%	42	14.4%	291
その他	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	2	50.0%	4
総計	476	51.0%	319	34.2%	19	2.0%	120	12.8%	934

【4】(1)②仕入れ価格(次期見通し)

Q2②2025年10-12月期景況調査結果

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	未回答	割合	総計
製造業	133	55.9%	93	39.1%	5	2.1%	7	2.9%	238
非製造業	309	44.4%	311	44.7%	11	1.6%	65	9.3%	696
建設業	44	64.7%	20	29.4%	0	0.0%	4	5.9%	68
通信情報業	19	52.8%	16	44.4%	0	0.0%	1	2.8%	36
物流業	10	37.0%	13	48.1%	3	11.1%	1	3.7%	27
流通業	75	63.0%	33	27.7%	5	4.2%	6	5.0%	119
専門サービス業(工業の方)	32	21.2%	99	65.6%	0	0.0%	20	13.2%	151
サービス業	127	43.6%	129	44.3%	3	1.0%	32	11.0%	291
その他	2	50.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	25.0%	4
総計	442	47.3%	404	43.3%	16	1.7%	72	7.7%	934

【4】(1)③販売単価(去年同期比)

Q24

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	未回答	割合	総計
製造業	107	45.0%	119	50.0%	5	2.1%	7	2.9%	238
非製造業	262	37.6%	361	51.9%	18	2.6%	55	7.9%	696
建設業	34	50.0%	31	45.6%	0	0.0%	3	4.4%	68
通信情報業	17	47.2%	17	47.2%	1	2.8%	1	2.8%	36
物流業	12	44.4%	14	51.9%	1	3.7%	0	0.0%	27
流通業	69	58.0%	42	35.3%	4	3.4%	4	3.4%	119
専門サービス業(工業の方)	40	26.5%	92	60.9%	2	1.3%	17	11.3%	151
サービス業	89	30.6%	163	56.0%	10	3.4%	29	10.0%	291
その他	1	25.0%	2	50.0%	0	0.0%	1	25.0%	4
総計	369	39.5%	480	51.4%	23	2.5%	62	6.6%	934

【4】(1)③販売単価(次期見通し)

Q25

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	未回答	割合	総計
製造業	90	37.8%	136	57.1%	3	1.3%	9	3.8%	238
非製造業	240	34.5%	386	55.5%	13	1.9%	57	8.2%	696
建設業	31	45.6%	33	48.5%	0	0.0%	4	5.9%	68
通信情報業	11	30.6%	24	66.7%	0	0.0%	1	2.8%	36
物流業	6	22.2%	19	70.4%	1	3.7%	1	3.7%	27
流通業	64	53.8%	47	39.5%	2	1.7%	6	5.0%	119
専門サービス業(工業の方)	38	25.2%	93	61.6%	2	1.3%	18	11.9%	151
サービス業	89	30.6%	168	57.7%	8	2.7%	26	8.9%	291
その他	1	25.0%	2	50.0%	0	0.0%	1	25.0%	4
総計	330	35.3%	522	55.9%	16	1.7%	66	7.1%	934

【4】(1)④現四半期中の設備投資

Q26

業種	①実施した	割合	実施してな	割合			未回答	割合	総計
製造業	69	29.0%	165	69.3%			4	1.7%	238
非製造業	148	21.3%	512	73.6%			36	5.2%	696
建設業	16	23.5%	51	75.0%			1	1.5%	68
通信情報業	7	19.4%	28	77.8%			1	2.8%	36
物流業	12	44.4%	15	55.6%			0	0.0%	27
流通業	26	21.8%	89	74.8%			4	3.4%	119
専門サービス業(工業の方)	20	13.2%	119	78.8%			12	7.9%	151
サービス業	66	22.7%	208	71.5%			17	5.8%	291
その他	1	25.0%	2	50.0%			1	25.0%	4
総計	217	23.2%	677	72.5%			40	4.3%	934

【4】(1)④上記設備投資の中身

Q27

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム	割合	その他	総計
製造業	4	5.8%	5	7.2%	16	23.2%	18	26.1%		69
非製造業	9	6.1%	34	23.0%	2	1.4%	39	26.4%		148
建設業	1	6.3%	4	25.0%	0	0.0%	3	18.8%		16
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%		7
物流業	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	16.7%		12
流通業	1	3.8%	6	23.1%	1	3.8%	2	7.7%		26
専門サービス業(工業の方)	0	0.0%	3	15.0%	0	0.0%	15	75.0%		20
サービス業	5	7.6%	20	30.3%	1	1.5%	14	21.2%		66
その他	1	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%		1
総計	13	6.0%	39	18.0%	18	8.3%	57	26.3%		217
業種	機器関連	割合	その他	割合						総計
製造業	52	75.4%	2	2.9%						69
非製造業	70	47.3%	16	10.8%						148
建設業	10	62.5%	1	6.3%						16
通信情報業	4	57.1%	1	14.3%						7
物流業	5	41.7%	5	41.7%						12
流通業	15	57.7%	3	11.5%						26
専門サービス業(工業の方)	3	15.0%	0	0.0%						20
サービス業	33	50.0%	6	9.1%						66
その他	0	0.0%	0	0.0%						1
総計	122	56.2%	18	8.3%						217

- その他
- ・車両(10回答)
 - ・特区民泊の部屋を増設
 - ・建物改修等(3回答)
 - ・魅力費という、リスクキリングの費用負担
 - ・修理
 - ・マンション(2回答)

【4】(1)⑤1年以内の設備投資

Q2②025年10-12月期景況調査結果

業種	①計画あり	割合	②計画なし	割合			未回答	割合	総計
製造業	107	45.0%	125	52.5%			6	2.5%	238
非製造業	171	24.6%	493	70.8%			32	4.6%	696
建設業	21	30.9%	45	66.2%			2	2.9%	68
通信情報業	9	25.0%	26	72.2%			1	2.8%	36
物流業	17	63.0%	9	33.3%			1	3.7%	27
流通業	32	26.9%	83	69.7%			4	3.4%	119
専門サービス業(土業の方)	20	13.2%	121	80.1%			10	6.6%	151
サービス業	71	24.4%	206	70.8%			14	4.8%	291
その他	1	25.0%	3	75.0%			0	0.0%	4
総計	278	29.8%	618	66.2%			38	4.1%	934

その他
 ・労働基準法対策
 ・建物改修等(3回答)
 ・車両(9回答)
 ・工場の設備
 ・ホームページ集客
 対策
 ・賃貸物件の建替
 ・マンション
 ・人材
 ・魅力費という、リスク
 キリングの費用負担

【4】(1)⑤上記設備投資の中身

Q29

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム	割合	総計
製造業	6	5.6%	4	3.7%	16	15.0%	26	24.3%	
非製造業	12	7.0%	53	31.0%	5	2.9%	52	30.4%	
建設業	1	4.8%	11	52.4%	0	0.0%	4	19.0%	
通信情報業	0	0.0%	3	33.3%	0	0.0%	5	55.6%	
物流業	1	5.9%	2	11.8%	0	0.0%	1	5.9%	
流通業	4	12.5%	9	28.1%	3	9.4%	12	37.5%	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%	13	65.0%	
サービス業	6	8.5%	27	38.0%	2	2.8%	17	23.9%	
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	
総計	18	6.5%	57	20.5%	21	7.6%	78	28.1%	

【4】(1)⑥業況判断(前四半期比)

Q30

業種	好転	割合	変化なし	割合	悪化	割合	未回答	割合	総計
製造業	41	17.2%	122	51.3%	73	30.7%	2	0.8%	238
非製造業	145	20.8%	395	56.8%	125	18.0%	31	4.5%	696
建設業	15	22.1%	39	57.4%	13	19.1%	1	1.5%	68
通信情報業	10	27.8%	17	47.2%	8	22.2%	1	2.8%	36
物流業	6	22.2%	13	48.1%	7	25.9%	1	3.7%	27
流通業	23	19.3%	56	47.1%	36	30.3%	4	3.4%	119
専門サービス業(土業の方)	25	16.6%	107	70.9%	11	7.3%	8	5.3%	151
サービス業	66	22.7%	160	55.0%	49	16.8%	16	5.5%	291
その他	0	0.0%	3	75.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
総計	186	19.9%	517	55.4%	198	21.2%	33	3.5%	934

【4】(1)⑥業況判断(前年同期比)

Q31

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	未回答	割合	総計
製造業	52	21.8%	86	36.1%	95	39.9%	5	2.1%	238
非製造業	150	21.6%	359	51.6%	142	20.4%	45	6.5%	696
建設業	18	26.5%	33	48.5%	14	20.6%	3	4.4%	68
通信情報業	8	22.2%	15	41.7%	12	33.3%	1	2.8%	36
物流業	7	25.9%	13	48.1%	6	22.2%	1	3.7%	27
流通業	21	17.6%	47	39.5%	45	37.8%	6	5.0%	119
専門サービス業(土業の方)	24	15.9%	100	66.2%	14	9.3%	13	8.6%	151
サービス業	72	24.7%	149	51.2%	50	17.2%	20	6.9%	291
その他	0	0.0%	2	50.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	202	21.6%	445	47.6%	237	25.4%	50	5.4%	934

【4】(1)⑦業況判断先行き(現四半期比)

Q32

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	未回答	割合	総計
製造業	57	23.9%	109	45.8%	67	28.2%	5	2.1%	238
非製造業	156	22.4%	375	53.9%	130	18.7%	35	5.0%	696
建設業	15	22.1%	39	57.4%	12	17.6%	2	2.9%	68
通信情報業	15	41.7%	14	38.9%	6	16.7%	1	2.8%	36
物流業	4	14.8%	12	44.4%	11	40.7%	0	0.0%	27
流通業	24	20.2%	59	49.6%	31	26.1%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	24	15.9%	100	66.2%	17	11.3%	10	6.6%	151
サービス業	74	25.4%	149	51.2%	52	17.9%	16	5.5%	291
その他	0	0.0%	2	50.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	213	22.8%	484	51.8%	197	21.1%	40	4.3%	934

【4】(1)⑦業況判断先行き(前年同期比)

Q3②2025年10-12月期景況調査結果

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	未回答	割合	総計
製造業	60	25.2%	97	40.8%	74	31.1%	7	2.9%	238
非製造業	159	22.8%	360	51.7%	138	19.8%	39	5.6%	696
建設業	18	26.5%	35	51.5%	13	19.1%	2	2.9%	68
通信情報業	14	38.9%	12	33.3%	9	25.0%	1	2.8%	36
物流業	7	25.9%	10	37.0%	9	33.3%	1	3.7%	27
流通業	24	20.2%	53	44.5%	37	31.1%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	23	15.2%	102	67.5%	17	11.3%	9	6.0%	151
サービス業	72	24.7%	147	50.5%	52	17.9%	20	6.9%	291
その他	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	219	23.4%	457	48.9%	212	22.7%	46	4.9%	934

【4】(1)⑧現四半期中の借入金の増減

Q34

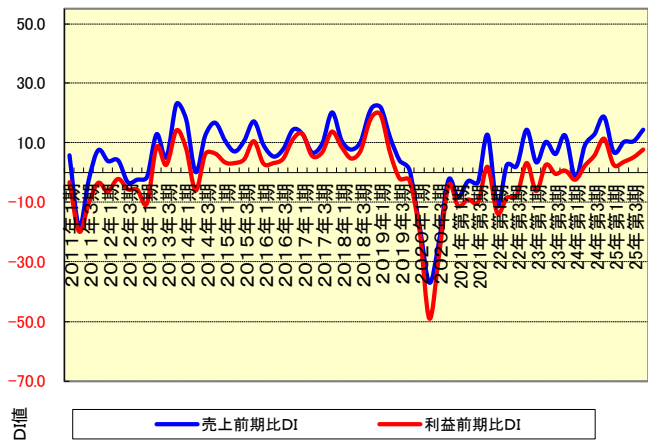
業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	借入していない	割合	未回答	割合	総計
製造業	44	18.5%	97	40.8%	66	27.7%	21	8.8%	10	4.2%	238
非製造業	72	10.3%	205	29.5%	170	24.4%	208	29.9%	41	5.9%	696
建設業	10	14.7%	30	44.1%	9	13.2%	13	19.1%	6	8.8%	68
通信情報業	5	13.9%	14	38.9%	10	27.8%	6	16.7%	1	2.8%	36
物流業	1	3.7%	12	44.4%	11	40.7%	3	11.1%	0	0.0%	27
流通業	16	13.4%	39	32.8%	36	30.3%	23	19.3%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	8	5.3%	16	10.6%	31	20.5%	83	55.0%	13	8.6%	151
サービス業	31	10.7%	94	32.3%	72	24.7%	79	27.1%	15	5.2%	291
その他	1	25.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	4
総計	116	12.4%	302	32.3%	236	25.3%	229	24.5%	51	5.5%	934

【4】(1)⑨資金繰り

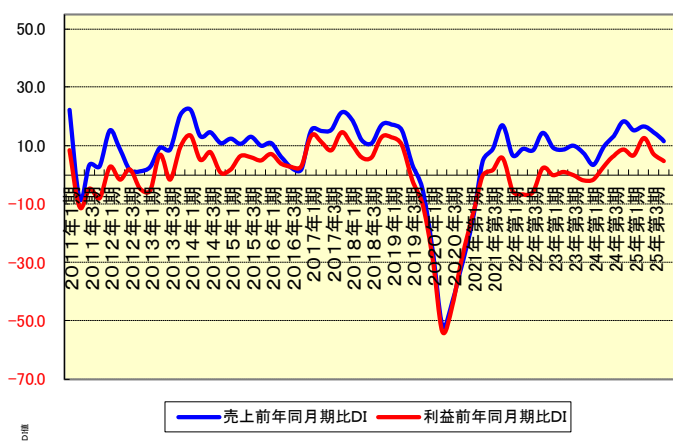
Q35

業種	余裕あり	割合	順調	割合	窮屈	割合	未回答	割合	総計
製造業	77	32.4%	73	30.7%	81	34.0%	7	2.9%	238
非製造業	188	27.0%	206	29.6%	262	37.6%	37	5.3%	696
建設業	18	26.5%	19	27.9%	26	38.2%	5	7.4%	68
通信情報業	13	36.1%	9	25.0%	13	36.1%	1	2.8%	36
物流業	8	29.6%	7	25.9%	12	44.4%	0	0.0%	27
流通業	37	31.1%	35	29.4%	42	35.3%	5	4.2%	119
専門サービス業(土業の方)	52	34.4%	49	32.5%	40	26.5%	10	6.6%	151
サービス業	60	20.6%	87	29.9%	129	44.3%	15	5.2%	291
その他	0	0.0%	1	25.0%	2	50.0%	1	25.0%	4
総計	265	28.4%	279	29.9%	343	36.7%	44	4.7%	934

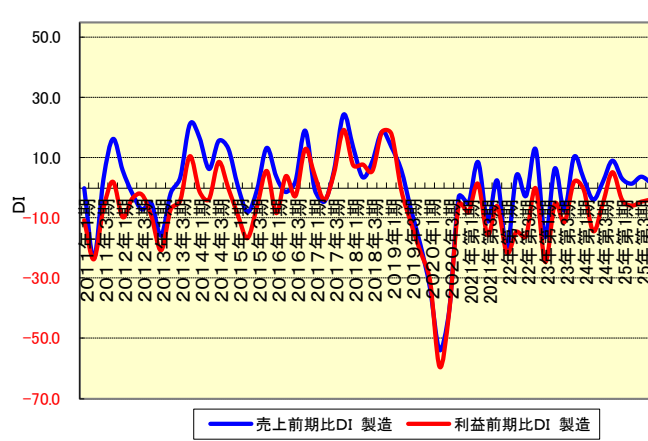
前期比売上利益DI(前期比)



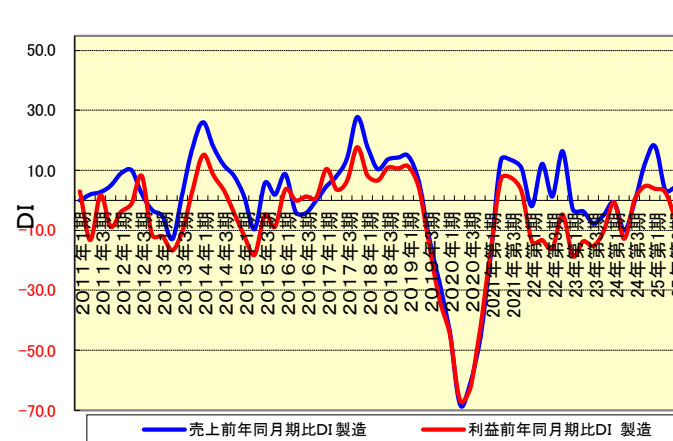
売上利益DI(前年同月期比)



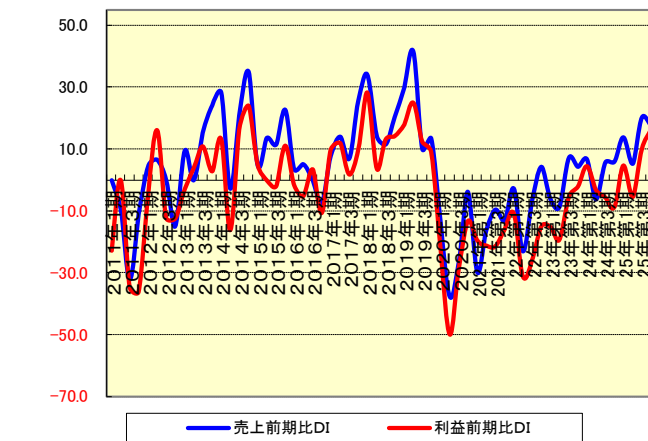
製造売上利益前期比DI



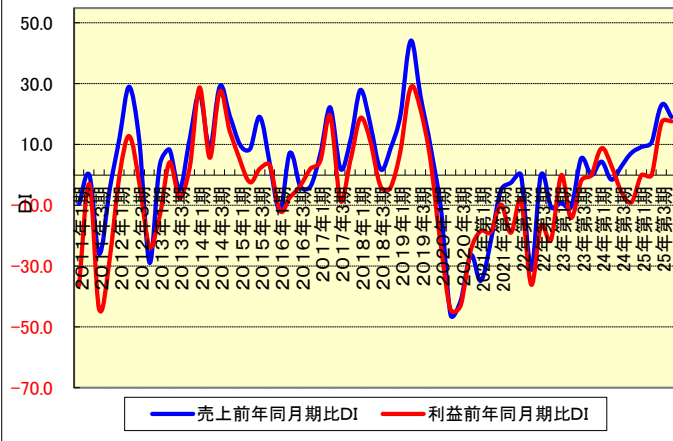
製造業売上利益前年同月期比DI



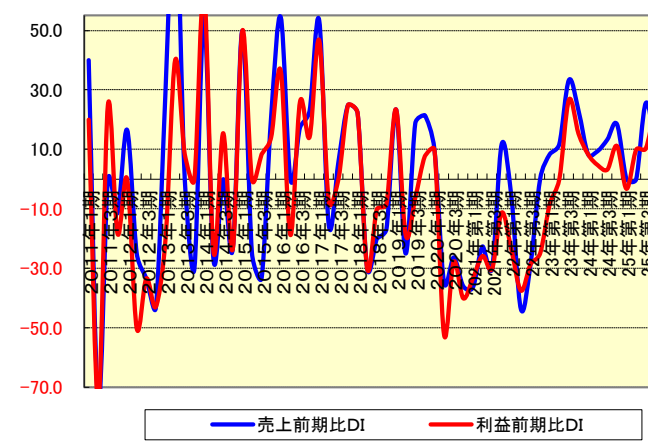
建築売上利益前期比DI



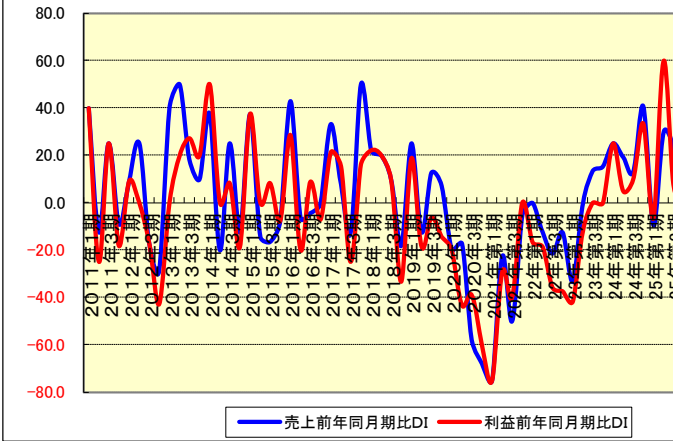
建築売上利益前年同月期比DI



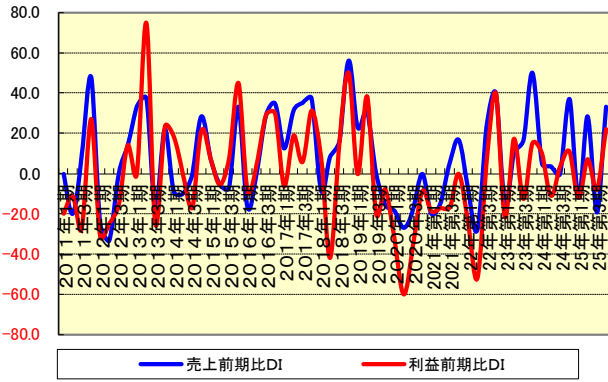
通信情報売上利益前期比DI



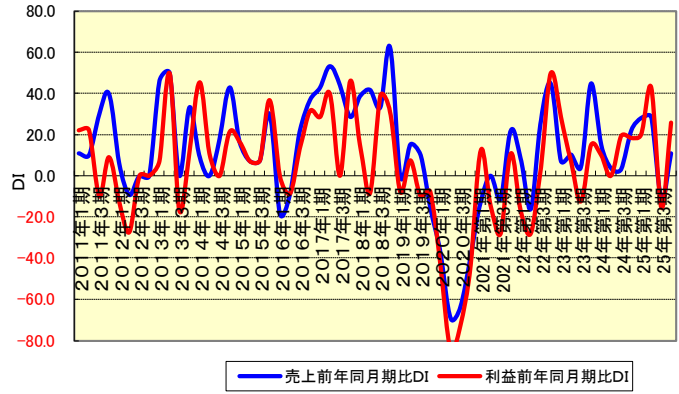
通信情報売上利益前年同月期比DI



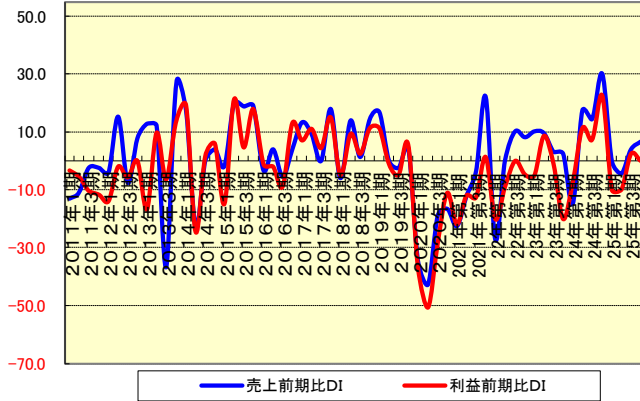
物流業売上利益前期比DI



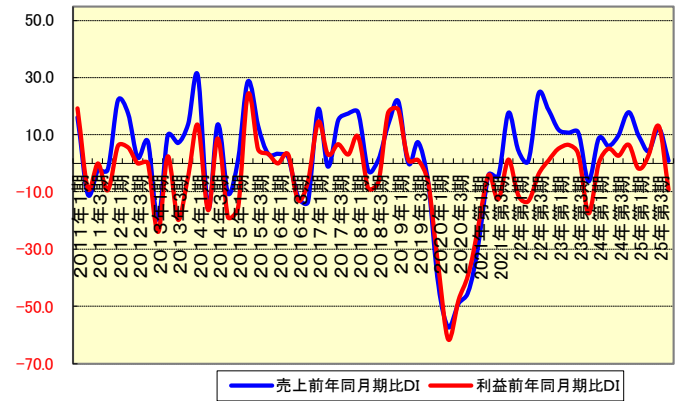
物流業売上利益前年同月期比DI-12月期累計調査結果



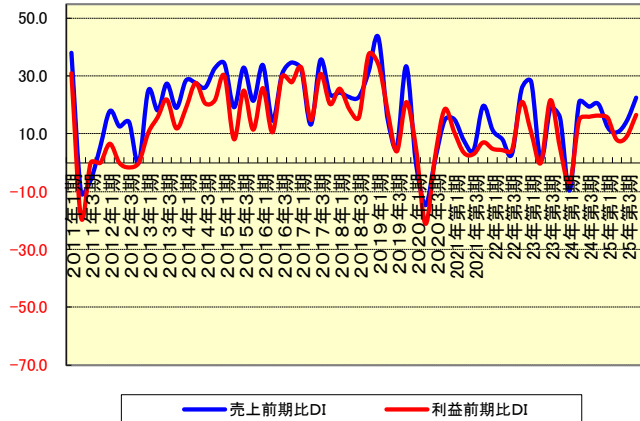
流通業売上利益前期比DI



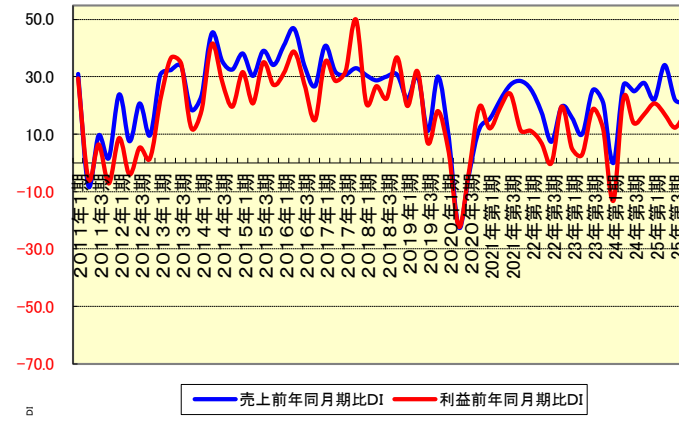
流通業売上利益前年同月期比DI



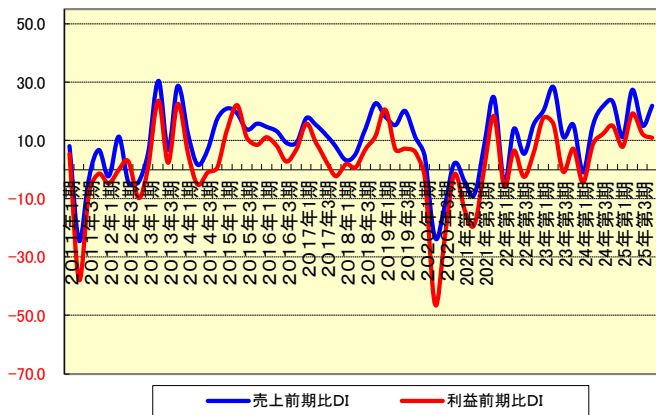
専門サービス売上利益前期比DI



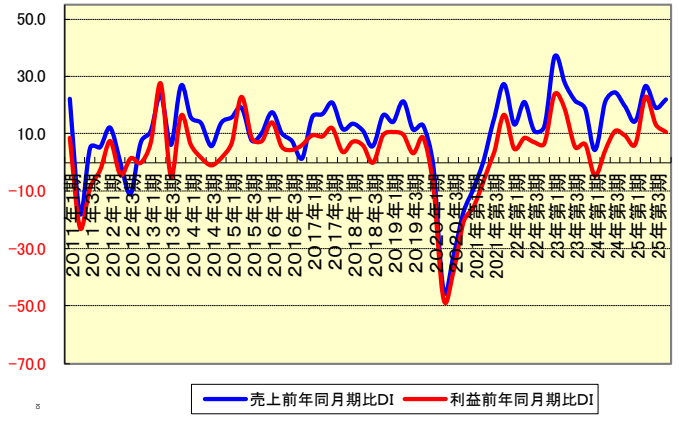
専門サービス売上利益前年同月期比DI



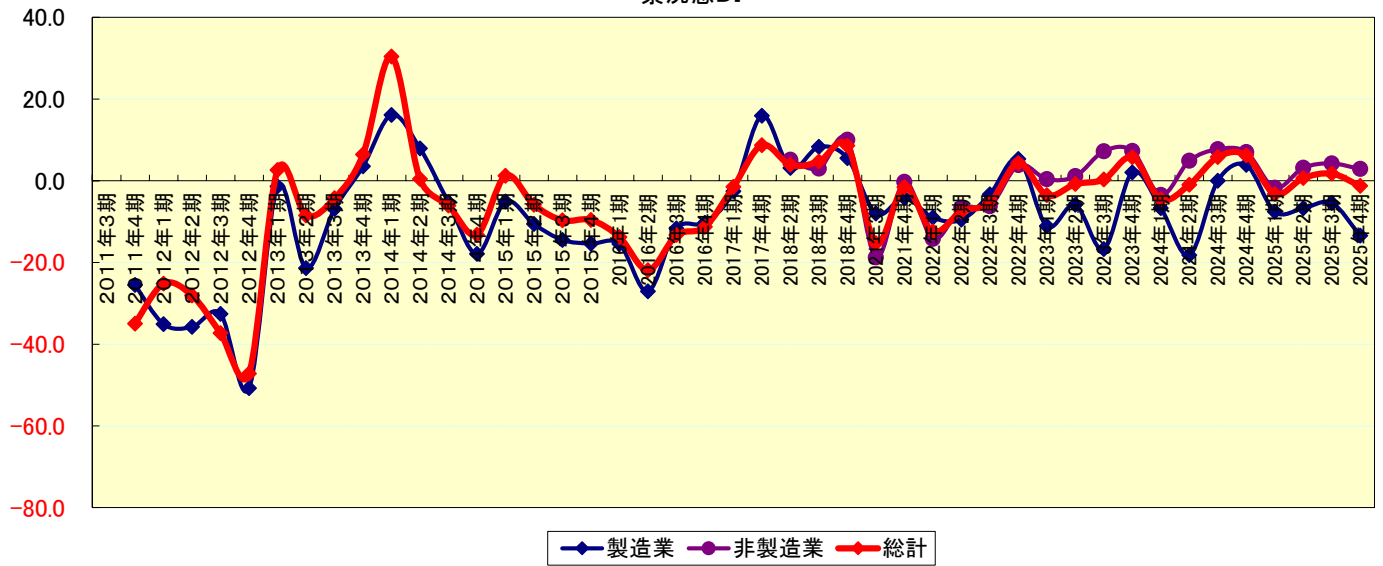
サービス前期比売上利益DI



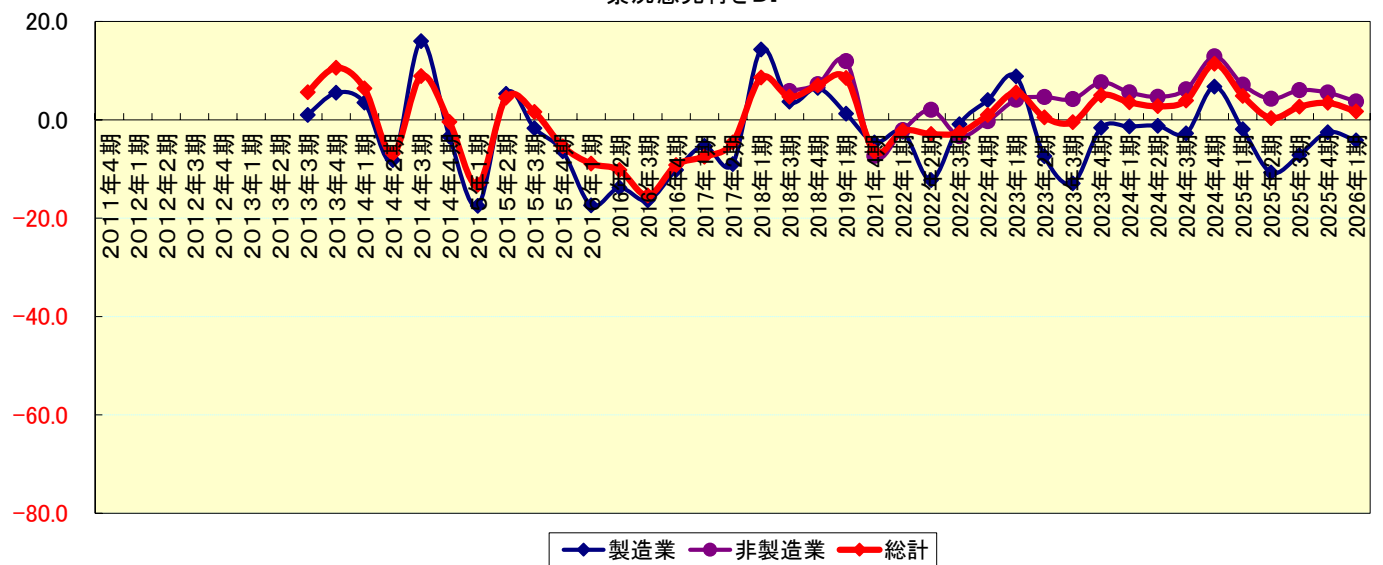
サービス業売上利益前年同月期比DI



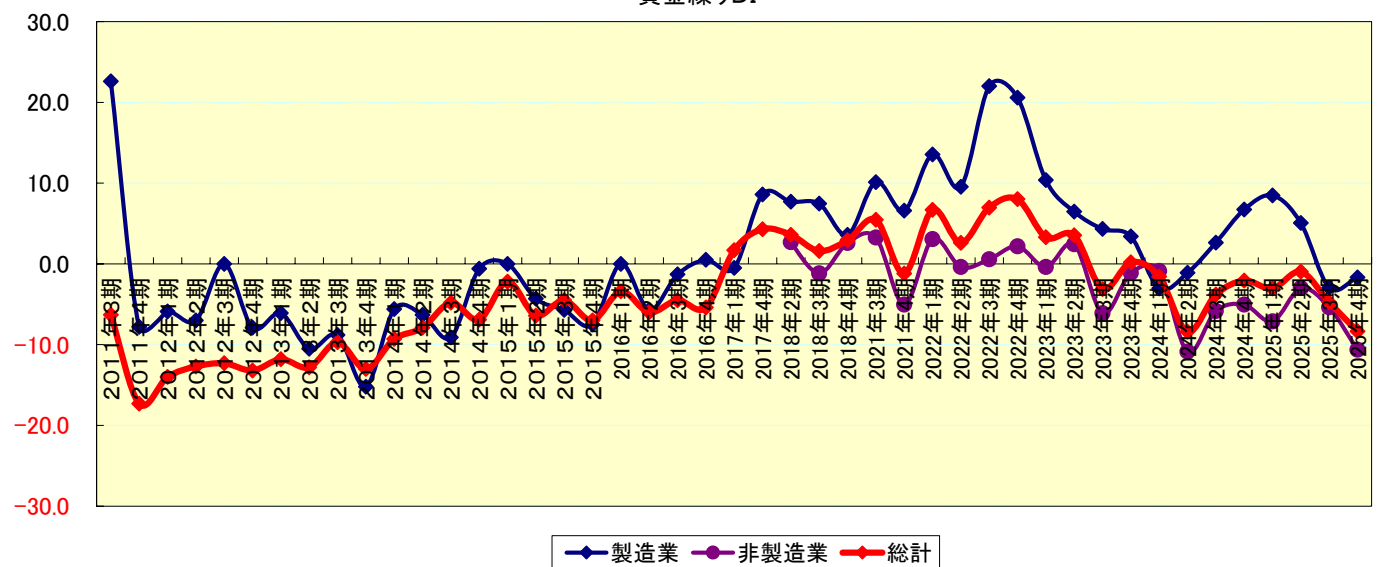
景況感DI



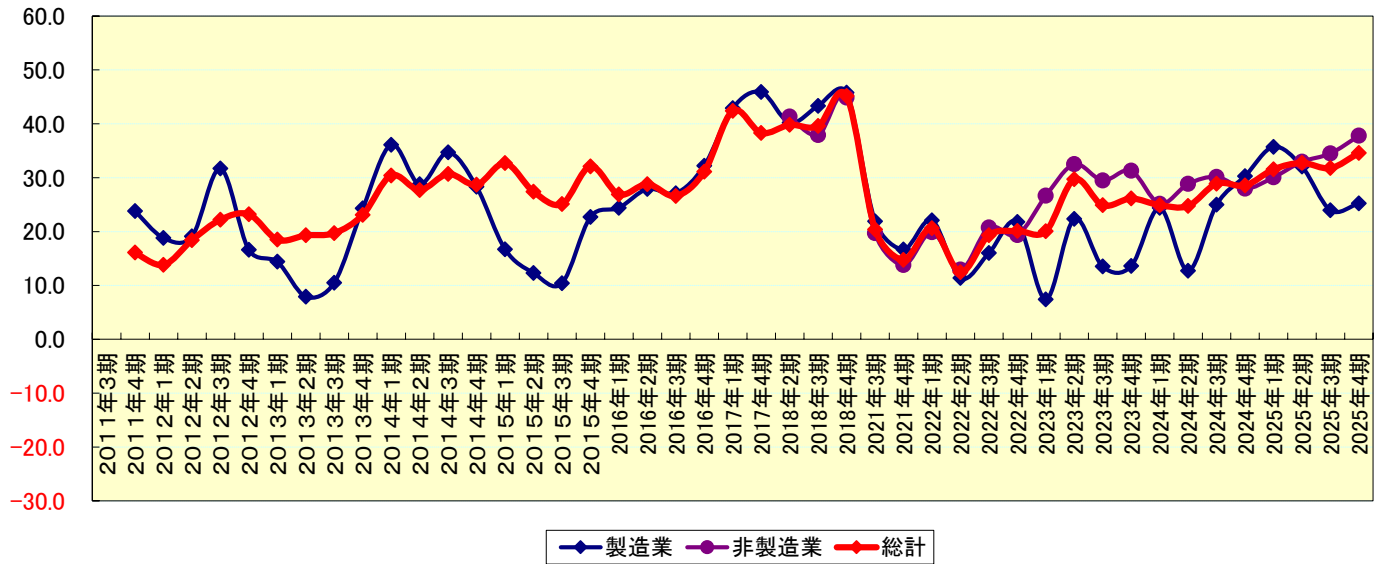
景況感先行きDI



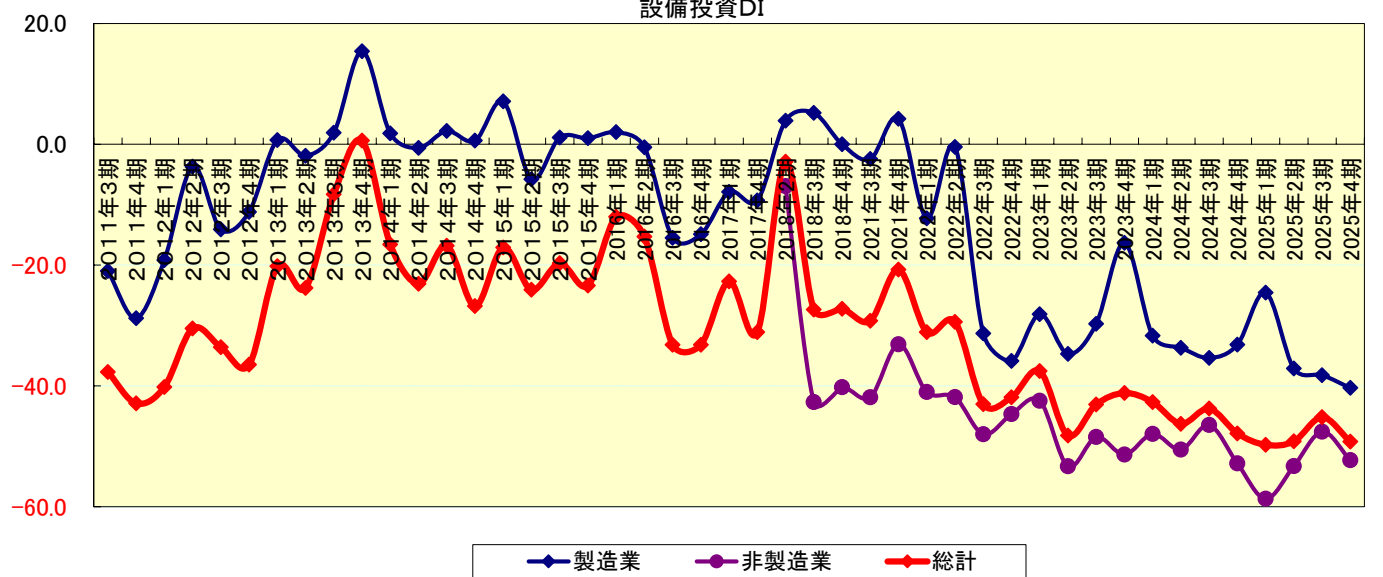
資金繰りDI



採算DI



設備投資DI



景況感DI推移		景況感DI(前期比)推移																		調査結果
	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期	2025年4期		
製造業	-8.1	-4.2	-9.0	-9.5	-3.3	5.3	-11.1	-5.9	-16.8	2.0	-6.7	-18.2	0.0	3.8	-7.6	-6.8	-5.5	-13.4		
非製造業	-18.8	-0.3	-14.2	-6.7	-6.3	3.8	0.4	1.1	7.2	7.3	-3.5	4.9	7.7	7.0	-1.7	3.2	4.2	2.9		
建築業	-23.8	-7.9	-25.0	-31.1	-26.2	-4.3	-24.2	-10.5	12.7	-6.5	0.0	-4.8	-11.4	-7.4	-7.7	5.1	10.1	2.9		
通信情報業	-37.0	27.8	11.1	6.3	0.0	0.0	8.3	17.6	26.7	38.5	-8.3	0.0	9.7	0.0	-6.5	12.9	10.3	5.6		
運輸業	-20.8	5.6	-41.7	-24.0	13.6	30.0	21.4	-6.9	-4.2	25.0	5.0	-18.5	10.0	18.5	-8.0	0.0	-11.5	-3.7		
流通業	-31.5	-5.5	-32.4	-12.1	-20.5	2.3	-18.6	-6.5	-3.3	-5.0	-4.4	-5.2	4.6	10.4	-15.3	-14.7	1.6	-10.9		
専門サービス業	-2.0	1.4	3.4	2.7	3.0	8.5	21.1	6.0	15.1	9.2	8.3	13.2	10.8	15.6	10.1	7.7	3.3	9.3		
サービス業	-15.8	-0.8	-9.8	-0.5	0.0	1.5	4.8	6.5	6.0	13.0	-14.2	11.3	12.7	3.8	0.0	8.0	5.4	5.8		
総計	-15.3	-1.6	-12.4	-7.5	-5.4	4.3	-3.6	-0.8	0.3	5.7	-4.5	-1.0	5.8	6.2	-3.3	0.6	1.7	-1.3		

景況感先行きDI推移		景況感先行きDI(今期比)推移																	
2011	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期	2025年4期	2026年1期	
製造業	-4.6	-2.4	-12.3	-0.9	4.0	8.8	-7.4	-12.9	-1.6	-1.4	-1.2	-2.8	6.7	-1.9	-10.7	-7.2	-2.5	-4.2	
非製造業	-7.3	-2.1	2.0	-3.3	-0.3	4.1	4.6	4.2	7.6	5.6	4.7	6.2	12.9	7.2	4.3	6.0	5.5	3.7	
建築業	-15.6	-13.2	-16.7	-32.8	-21.4	-10.6	-24.2	-8.8	9.1	-6.5	-2.2	0.0	4.2	-4.4	-6.2	6.3	4.3	4.4	
通信情報業	-22.2	5.9	16.7	12.5	-7.1	0.0	8.3	17.6	33.3	46.2	-8.3	19.0	38.7	3.7	0.0	16.1	7.7	25.0	
運輸業	-17.4	11.8	9.1	-28.0	18.2	40.0	14.3	10.3	-16.7	15.0	15.0	-22.2	0.0	14.8	4.0	7.7	-7.7	-25.9	
流通業	-8.2	-9.9	-16.2	-11.1	-9.0	3.5	-1.7	-10.8	-1.1	-15.0	4.4	-4.1	-5.6	8.5	-5.4	-7.8	-2.5	-5.9	
専門サービス業	4.0	5.7	8.5	9.9	1.5	14.1	17.5	13.0	17.9	11.8	8.3	7.9	17.4	10.2	9.4	8.3	5.9	4.6	
サービス業	-6.7	-1.7	13.6	4.5	8.5	-0.7	9.5	9.7	6.6	13.8	4.4	14.2	20.2	7.9	8.8	10.1	10.1	7.6	
総計	-6.5	-2.2	-2.9	-2.6	1.0	5.6	0.5	-0.5	5.0	3.6	2.8	3.9	11.4	4.9	0.4	2.7	3.5	1.7	

資金繰りDI推移		資金繰りDI推移																	
	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期	2025年4期	
製造業	10.1	6.6	13.5	9.5	22.0	20.6	10.4	6.5	4.3	3.4	-3.0	-1.1	2.6	6.7	8.5	5.1	-2.9	-1.7	
非製造業	3.3	-5.0	3.1	-0.4	0.6	2.2	-0.4	2.4	-6.1	-1.1	-0.9	-10.9	-5.8	-5.0	-7.1	-3.0	-5.4	-10.6	
建築業	1.6	-2.7	-8.1	-21.3	11.9	-4.3	-6.1	-7.0	-9.1	-15.2	-15.6	-38.1	-22.9	-23.5	-7.7	-12.7	-4.3	-11.8	
通信情報業	-7.4	-5.6	0.0	0.0	-7.1	87.5	8.3	41.2	26.7	53.8	41.7	9.5	3.7	-12.9	-9.7	-10.3	0.0		
運輸業	17.4	-27.8	-8.3	0.0	27.3	25.0	14.3	10.3	-4.2	5.0	-35.0	-22.2	-16.1	11.1	-20.0	11.5	0.0	-14.8	
流通業	1.8	1.4	14.5	11.1	2.6	7.0	6.8	7.5	-10.9	1.3	4.4	-4.1	-0.9	3.8	3.6	-4.7	-1.6	-4.2	
専門サービス業	17.0	-1.4	3.5	9.0	1.5	9.9	10.5	7.0	8.5	5.3	-3.6	6.1	5.8	4.8	6.0	9.6	13.7	7.9	
サービス業	-2.6	-8.3	1.0	-4.5	-8.5	-11.1	-14.3	-5.8	-15.1	-8.1	5.3	-15.6	-10.4	-12.6	-17.5	-7.2	-17.8	-23.7	
総計	5.5	-1.2	6.7	2.6	7.0	8.0	3.3	3.5	-3.1	0.2	-1.6	-8.4	-3.8	-2.1	-3.0	-1.0	-4.8	-8.4	

設備投資DI推移		設備投資DI推移																	
	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期	2025年4期	
製造業	-2.4	4.2	-12.3	-0.5	-31.3	-35.9	-28.1	-34.7	-29.7	-16.3	-31.7	-33.7	-35.4	-33.2	-24.6	-37.1	-38.2	-40.3	
非製造業	-41.9	-33.1	-41.0	-41.9	-48.0	-44.7	-42.5	-53.3	-48.5	-51.4	-48.0	-50.6	-46.5	-52.8	-58.7	-53.3	-47.6	-52.3	
建築業	-61.9	-48.6	-51.4	-60.7	-69.0	-48.9	-57.6	-59.6	-47.3	-71.7	-37.8	-54.0	-49.3	-63.2	-66.2	-51.9	-53.6	-51.5	
通信情報業	-48.1	-38.9	-55.6	-43.8	-7.1	-75.0	-83.3	-70.6	-60.0	-15.4	-50.0	-42.9	-54.8	-59.3	-51.6	-54.8	-25.6	-58.3	
運輸業	13.0	-22.2	50.0	-20.0	-27.3	-5.0	7.1	-27.6	-8.3	20.0	-60.0	-18.5	-29.0	3.7	4.0	19.2	-7.7	-11.1	
流通業	-28.2	-34.2	-57.1	-25.3	-55.1	-43.0	-37.3	-48.4	-44.6	-53.8	-64.7	-48.5	-45.8	-56.6	-65.8	-48.8	-52.5	-52.9	
専門サービス業	-69.0	-26.8	-57.9	-65.8	-32.8	-49.3	-59.6	-66.0	-60.4	-53.9	-34.5	-60.5	-44.5	-59.2	-63.1	-62.2	-56.9	-65.6	
サービス業	-34.9	-32.2	-24.8	-33.3	-52.7	-45.9	-31.0	-49.7	-48.2	-56.1	-49.6	-50.0	-48.4	-49.8	-58.2	-57.2	-46.0	-48.8	
総計	-29.2	-20.8	-31.1	-29.4	-43.0	-41.9	-37.6	-48.2	-43.1	-41.2	-42.7	-46.3	-43.8	-47.9	-49.8	-49.2	-45.2	-49.3	

採算状況DI		採算状況DI																	
	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期	2025年4期	
製造業	21.9	16.7	22.1	11.4	16.0	21.8	7.4	22.4	13.5	13.6	24.4	12.7	25.0	30.3	35.7	32.1	23.9	25.2	
非製造業	19.7	13.8	19.9	12.9	20.7	19.3	26.6	32.5	29.5	31.3	25.1	28.8	30.1	28.0	30.1	33.0	34.5	37.8	
建築業	10.8	10.5	24.3	-9.8	11.9	10.6	-9.1	22.8	9.1	21.7	28.9	7.9	8.6	10.3	15.4	13.9	36.2	30.9	
通信情報業	-11.1	25.0	33.3	0.0	-7.1	25.0	66.7	47.1	13.3	46.2	75.0	52.4	19.4	37.0	35.5	22.6	23.1	27.8	
運輸業	4.2	-5.9	9.1	-4.0	45.5	65.0	21.4	24.1	16.7	40.0	15.0	40.7	22.6	14.8	32.0	50.0	26.9	55.6	
流通業	12.5	5.6	7.1	14.1	11.5	23.3	15.3	31.2	18.5	23.8	36.8	25.8	31.2	33.0	36.0	28.7	20.5	45.4	
専門サービス業	48.5	28.6	50.0	34.2	46.3	38.0	50.9	48.0	62.3	47.4	16.7	50.9	54.9	49.0	51.7	50.0	59.5	57.0	
サービス業	18.4	12.4	7.7	10.6	14.7	3.0	27.4	26.5	24.7	26.8	19.5	20.8	23.4	18.4	17.5	30.4	29.0	26.5	
総計	20.4	14.7	20.6	12.4	19.3	20.1	20.1	29.7	24.9	26.1	24.9	24.8	28.9	28.6	31.5	32.7	31.8	34.6	

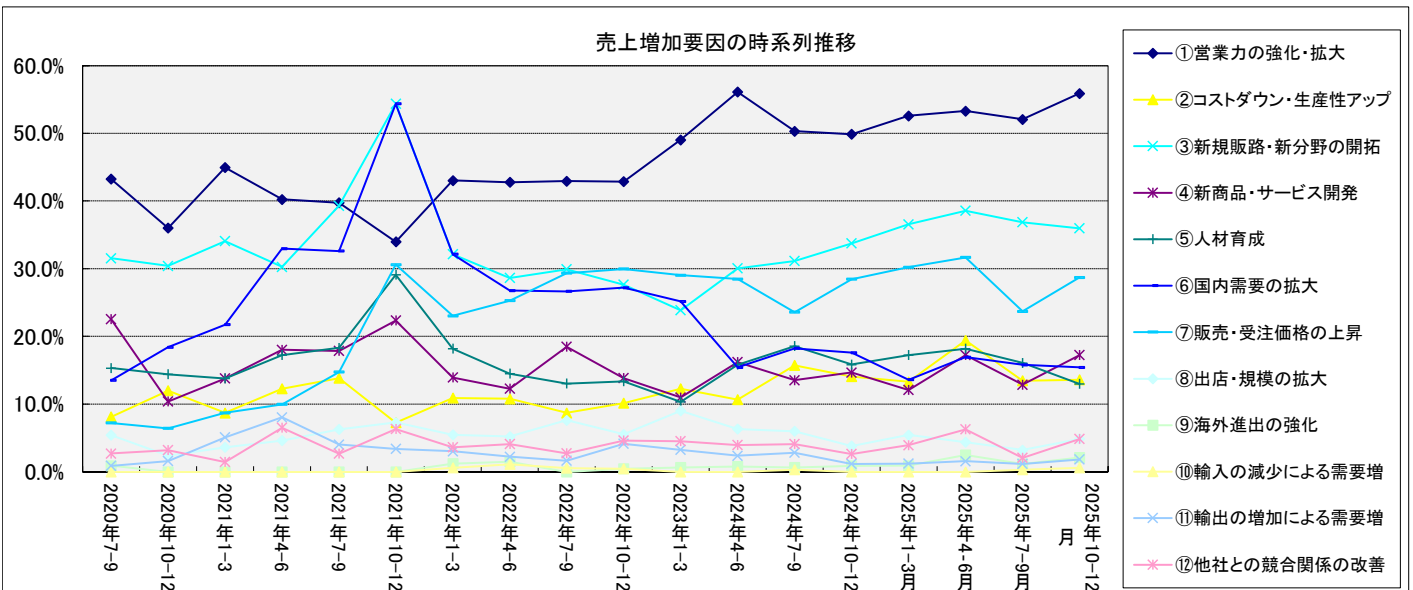
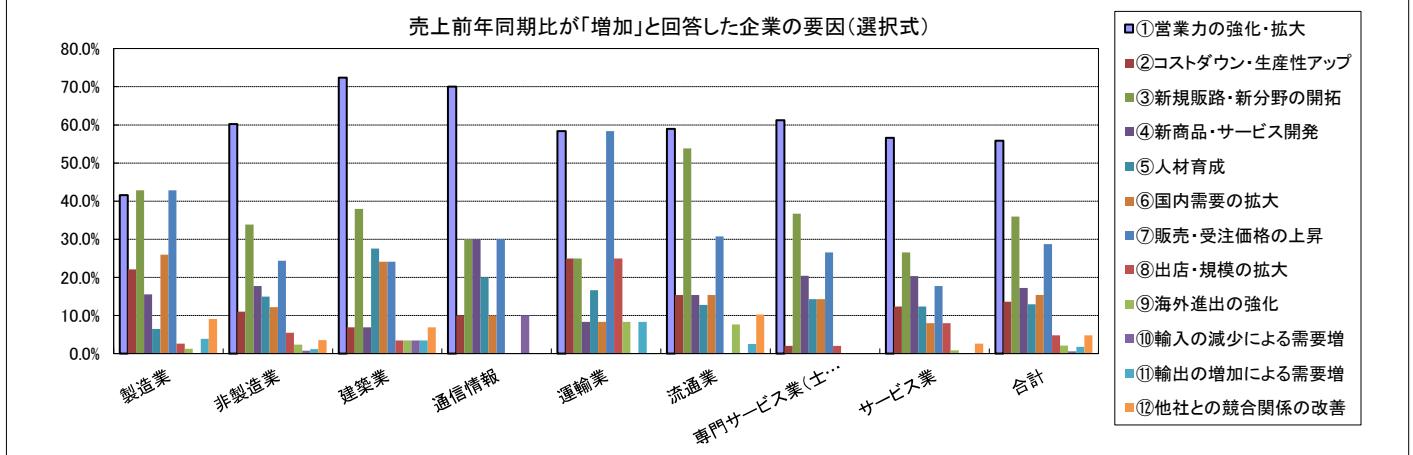
(2) 売上の増加と減少の要因に関して

①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

2025年10-12月期景況調査結果

回答数	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年7-9	2024年10-12	2025年1-3月	2025年4-6月	2025年7-9月
①営業力の強化・拡大	32	153	21	7	7	23	30	64	185	160	170	174	170	178
②コストダウン・生産性アップ	17	28	2	1	3	6	1	14	45	50	48	44	62	46
③新規販路・新分野の開拓	33	86	11	3	3	21	18	30	119	99	115	121	123	126
④新商品・サービス開発	12	45	2	3	1	6	10	23	57	43	50	40	55	44
⑤人材育成	5	38	8	2	2	5	7	14	43	59	54	57	58	55
⑥国内需要の拡大	20	31	7	1	1	6	7	9	51	58	60	45	54	54
⑦販売・受注価格の上昇	33	62	7	3	7	12	13	20	95	75	97	100	101	81
⑧出店・規模の拡大	2	14	1	0	3	0	1	9	16	19	13	18	14	11
⑨海外進出の強化	1	6	1	0	1	3	0	1	7	2	3	3	8	4
⑩輸入の減少による需要増	0	2	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1
⑪輸出の増加による需要増	3	3	1	0	1	1	0	0	6	9	4	4	5	4
⑫他社との競合関係の改善	7	9	2	0	0	4	0	3	16	13	9	13	20	7
売上増の回答数	77	254	29	10	12	39	49	113	331	318	341	331	319	342

割合	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年7-9	2024年10-12	2025年1-3月	2025年4-6月	2025年7-9月
①営業力の強化・拡大	41.6%	60.2%	72.4%	70.0%	58.3%	59.0%	61.2%	56.6%	55.9%	50.3%	49.9%	52.6%	53.3%	52.0%
②コストダウン・生産性アップ	22.1%	11.0%	6.9%	10.0%	25.0%	15.4%	2.0%	12.4%	13.6%	15.7%	14.1%	13.3%	19.4%	13.5%
③新規販路・新分野の開拓	42.9%	33.9%	37.9%	30.0%	25.0%	53.8%	36.7%	26.5%	36.0%	31.1%	33.7%	36.6%	38.6%	36.8%
④新商品・サービス開発	15.6%	17.7%	6.9%	30.0%	8.3%	15.4%	20.4%	20.4%	17.2%	13.5%	14.7%	12.1%	17.2%	12.9%
⑤人材育成	6.5%	15.0%	27.6%	20.0%	16.7%	12.8%	14.3%	12.4%	13.0%	18.6%	15.8%	17.2%	18.2%	16.1%
⑥国内需要の拡大	26.0%	12.2%	24.1%	10.0%	8.3%	15.4%	14.3%	8.0%	15.4%	18.2%	17.6%	13.6%	16.9%	15.8%
⑦販売・受注価格の上昇	42.9%	24.4%	24.1%	30.0%	58.3%	30.8%	26.5%	17.7%	28.7%	23.6%	28.4%	30.2%	31.7%	23.7%
⑧出店・規模の拡大	2.6%	5.5%	3.4%	0.0%	25.0%	0.0%	2.0%	8.0%	4.8%	6.0%	3.8%	5.4%	4.4%	3.2%
⑨海外進出の強化	1.3%	2.4%	3.4%	0.0%	8.3%	7.7%	0.0%	0.9%	2.1%	0.6%	0.9%	0.9%	2.5%	1.2%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.8%	3.4%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑪輸出の増加による需要増	3.9%	1.2%	3.4%	0.0%	8.3%	2.6%	0.0%	0.0%	1.8%	2.8%	1.2%	1.2%	1.6%	1.2%
⑫他社との競合関係の改善	9.1%	3.5%	6.9%	0.0%	0.0%	10.3%	0.0%	2.7%	4.8%	4.1%	2.6%	3.9%	6.3%	2.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

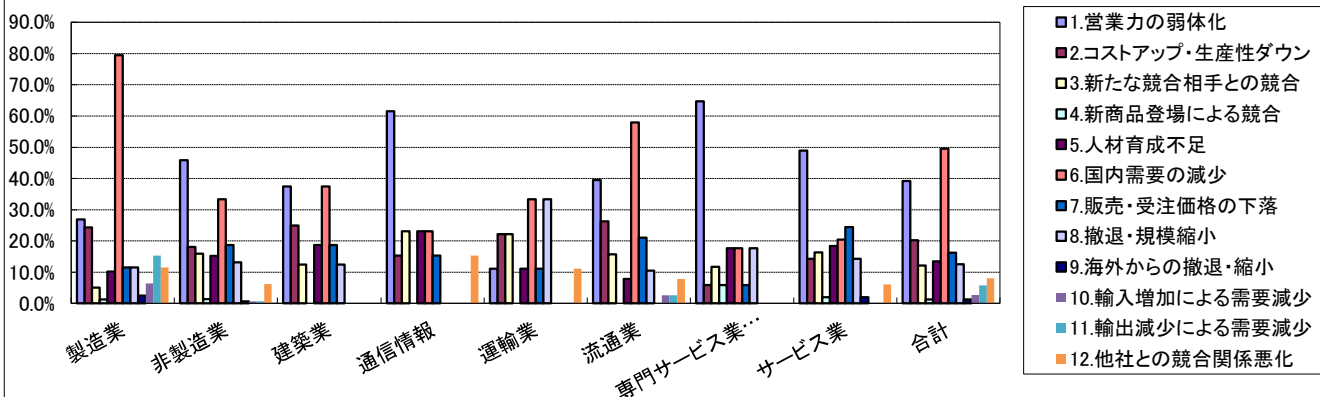


②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

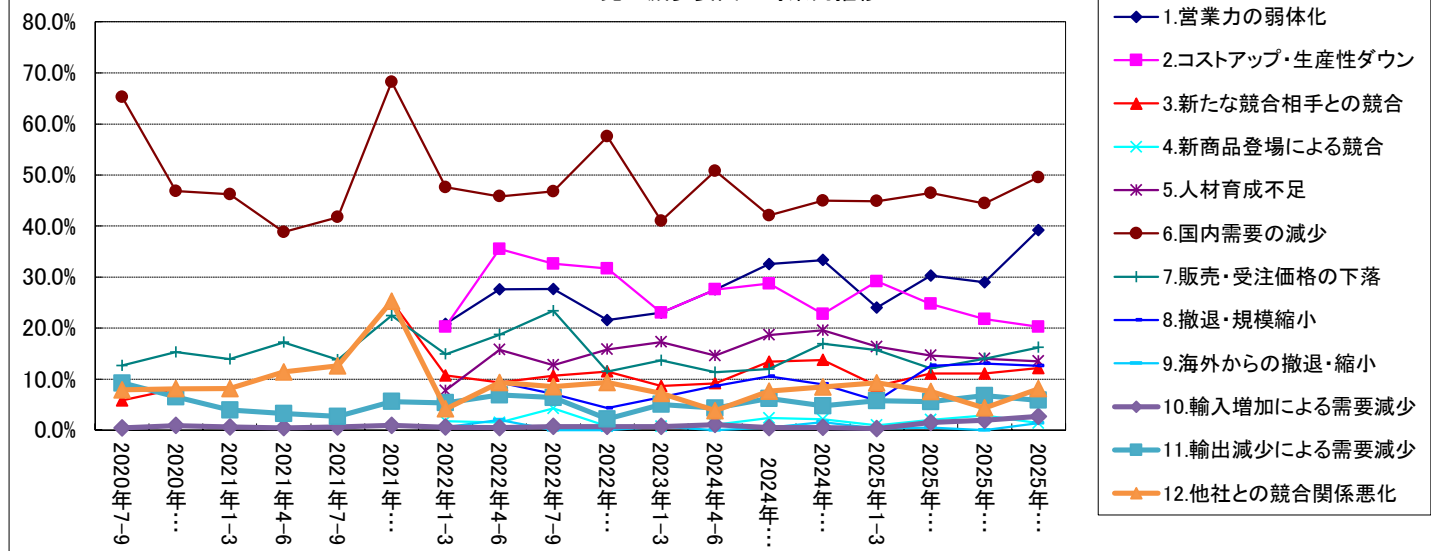
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2024年7-9	2024年10-12	2025年1-3	2024年4-6月期	2024年7-9月期
1.営業力の弱体化	21	66	6	8	1	15	11	24	87	68	63	75	60	60
2.コストアップ・生産性ダウン	19	26	4	2	2	10	1	7	45	60	43	91	49	45
3.新たな競合相手との競合	4	23	2	3	2	6	2	8	27	28	26	27	22	23
4.新商品登場による競合	1	2	0	0	0	0	1	1	3	5	4	3	4	6
5.人材育成不足	8	22	3	3	1	3	3	9	30	39	37	51	29	29
6.国内需要の減少	62	48	6	3	3	22	3	10	110	88	85	140	92	92
7.販売・受注価格の下落	9	27	3	2	1	8	1	12	36	25	32	49	24	29
8.撤退・規模縮小	9	19	2	0	3	4	3	7	28	22	17	18	25	27
9.海外からの撤退・縮小	2	1	0	0	0	0	0	1	3	1	3	1	1	0
10.輸入増加による需要減少	5	1	0	0	0	1	0	0	6	1	1	1	3	4
11.輸出減少による需要減少	12	1	0	0	0	1	0	0	13	13	9	18	11	14
12.他社との競合関係悪化	9	9	0	2	1	3	0	3	18	16	16	29	15	9
合計	78	144	16	13	9	38	17	49	222	209	189	312	198	207

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2024年7-9	2024年10-12	2025年1-3	2024年4-6月期	2024年7-9月期
1.営業力の弱体化	26.9%	45.8%	37.5%	61.5%	11.1%	39.5%	64.7%	49.0%	39.2%	32.5%	33.3%	24.0%	30.3%	29.0%
2.コストアップ・生産性ダウン	24.4%	18.1%	25.0%	15.4%	22.2%	26.3%	5.9%	14.3%	20.3%	28.7%	22.8%	29.2%	24.7%	21.7%
3.新たな競合相手との競合	5.1%	16.0%	12.5%	23.1%	22.2%	15.8%	11.8%	16.3%	12.2%	13.4%	13.8%	8.7%	11.1%	11.1%
4.新商品登場による競合	1.3%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	2.0%	1.4%	2.4%	2.1%	1.0%	2.0%	2.9%
5.人材育成不足	10.3%	15.3%	18.8%	23.1%	11.1%	7.9%	17.6%	18.4%	13.5%	18.7%	19.6%	16.3%	14.6%	14.0%
6.国内需要の減少	79.5%	33.3%	37.5%	23.1%	33.3%	57.9%	17.6%	20.4%	49.5%	42.1%	45.0%	44.9%	46.5%	44.4%
7.販売・受注価格の下落	11.5%	18.8%	18.8%	15.4%	11.1%	21.1%	5.9%	24.5%	16.2%	12.0%	16.9%	15.7%	12.1%	14.0%
8.撤退・規模縮小	11.5%	13.2%	12.5%	0.0%	33.3%	10.5%	17.6%	14.3%	12.6%	10.5%	9.0%	5.8%	12.6%	13.0%
9.海外からの撤退・縮小	2.6%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	1.4%	0.5%	1.6%	0.3%	0.5%	0.0%
10.輸入増加による需要減少	6.4%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	2.7%	0.5%	0.5%	0.3%	1.5%	1.9%
11.輸出減少による需要減少	15.4%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	5.9%	6.2%	4.8%	5.8%	5.6%	6.8%
12.他社との競合関係悪化	11.5%	6.3%	0.0%	15.4%	11.1%	7.9%	0.0%	6.1%	8.1%	7.7%	8.5%	9.3%	7.6%	4.3%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)



売上減少要因の時系列推移



(2) 利益の増加と減少の要因に関して

①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

2025年10-12月期景況調査結果

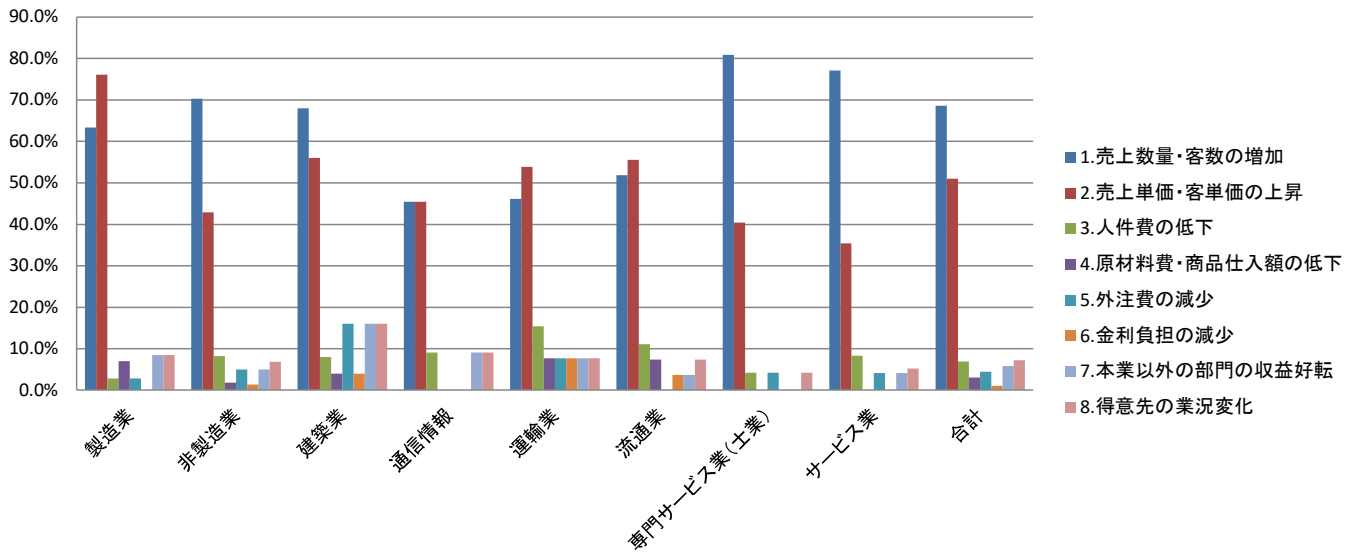
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年7-9月	2024年10-12	2025年1-3	2025年4-6月	2025年7-9月
1.売上数量・客数の増加	45	154	17	5	6	14	38	74	199	208	199	232	220	220
2.売上単価・客単価の上昇	54	94	14	5	7	15	19	34	148	133	135	149	163	140
3.人件費の低下	2	18	2	1	2	3	2	8	20	25	23	16	21	21
4.原材料費・商品仕入額の低下	5	4	1	0	1	2	0	0	9	6	8	9	9	7
5.外注費の減少	2	11	4	0	1	0	2	4	13	15	11	15	14	15
6.金利負担の減少	0	3	1	0	1	1	0	0	3	2	2	1	2	2
7.本業以外の部門の収益好転	6	11	4	1	1	1	0	4	17	4	7	11	16	10
8.得意先の業況変化	6	15	4	1	1	2	2	5	21	28	30	40	26	35
合計	71	219	25	11	13	27	47	96	290	283	287	323	162	301

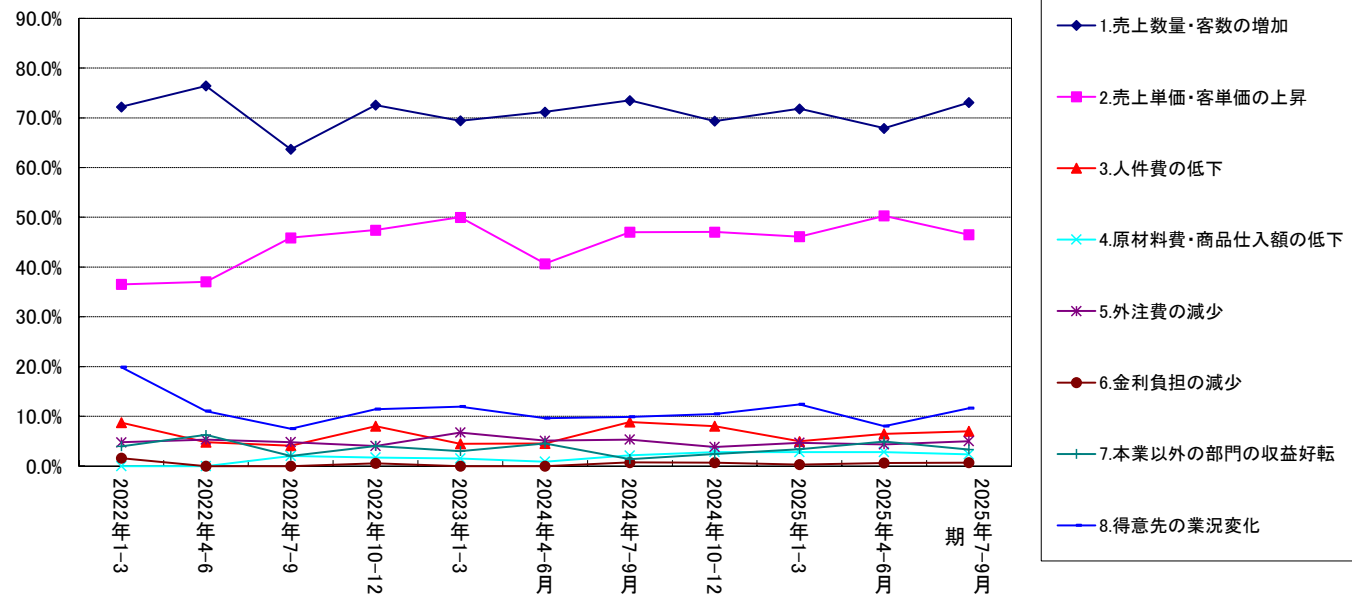
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年7-9月	2024年10-12	2025年1-3	2025年4-6月	2025年7-9月
1.売上数量・客数の増加	63.4%	70.3%	68.0%	45.5%	46.2%	51.9%	80.9%	77.1%	68.6%	73.5%	69.3%	71.8%	67.9%	73.1%
2.売上単価・客単価の上昇	76.1%	42.9%	56.0%	45.5%	53.8%	55.6%	40.4%	35.4%	51.0%	47.0%	47.0%	46.1%	50.3%	46.5%
3.人件費の低下	2.8%	8.2%	8.0%	9.1%	15.4%	11.1%	4.3%	8.3%	6.9%	8.8%	8.0%	5.0%	6.5%	7.0%
4.原材料費・商品仕入額の低下	7.0%	1.8%	4.0%	0.0%	7.7%	7.4%	0.0%	0.0%	3.1%	2.1%	2.8%	2.8%	2.8%	2.3%
5.外注費の減少	2.8%	5.0%	16.0%	0.0%	7.7%	0.0%	4.3%	4.2%	4.5%	5.3%	3.8%	4.6%	4.3%	5.0%
6.金利負担の減少	0.0%	1.4%	4.0%	0.0%	7.7%	3.7%	0.0%	0.0%	1.0%	0.7%	0.7%	0.3%	0.6%	0.7%
7.本業以外の部門の収益好転	8.5%	5.0%	16.0%	9.1%	7.7%	3.7%	0.0%	4.2%	5.9%	1.4%	2.4%	3.4%	4.9%	3.3%
8.得意先の業況変化	8.5%	6.8%	16.0%	9.1%	7.7%	7.4%	4.3%	5.2%	7.2%	9.9%	10.5%	12.4%	8.0%	11.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因



利益増加要因の時系列推移



②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因
回答数

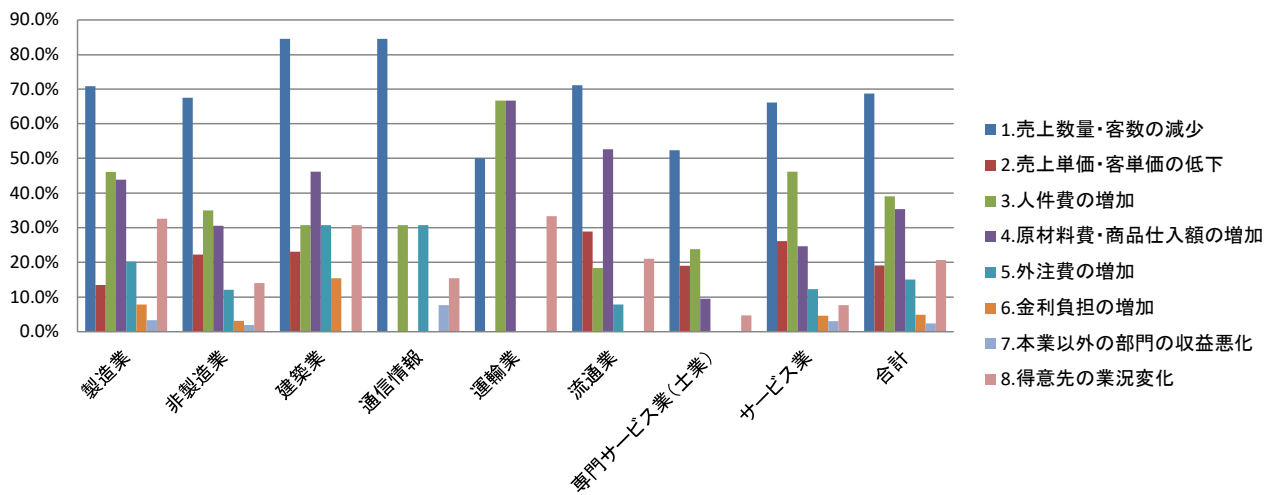
2025年10-12月期景況調査結果

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年 7-9月	2024年 10-12	2025年 1-3	2025年 4-6月	2025年 7-9月 期
1.売上数量・客数の減少	63	106	11	11	3	27	11	43	169	137	140	132	139	146
2.売上単価・客単価の低下	12	35	3	0	0	11	4	17	47	33	29	26	36	39
3.人件費の増加	41	55	4	4	4	7	5	30	96	96	88	86	66	80
4.原材料費・商品仕入額の増加	39	48	6	0	4	20	2	16	87	81	82	73	70	79
5.外注費の増加	18	19	4	4	0	3	0	8	37	36	42	26	26	37
6.金利負担の増加	7	5	2	0	0	0	0	3	12	11	16	10	16	15
7.本業以外の部門の収益悪化	3	3	0	1	0	0	0	2	6	3	3	3	4	4
8.得意先の業況変化	29	22	4	2	2	8	1	5	51	51	53	51	50	62
合計	89	157	13	13	6	38	21	65	246	230	216	224	211	235

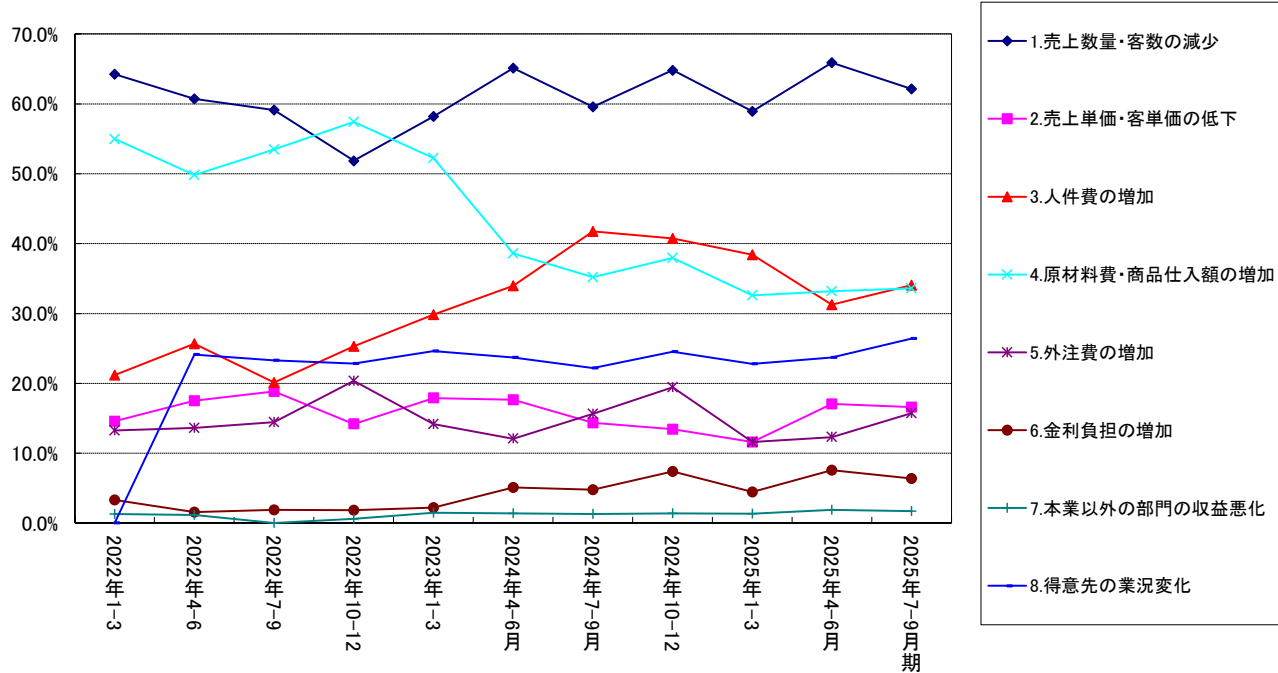
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年 7-9月	2024年 10-12	2025年 1-3	2025年 4-6月	2025年 7-9月
1.売上数量・客数の減少	70.8%	67.5%	84.6%	84.6%	50.0%	71.1%	52.4%	66.2%	68.7%	59.6%	64.8%	58.9%	65.9%	62.1%
2.売上単価・客単価の低下	13.5%	22.3%	23.1%	0.0%	0.0%	28.9%	19.0%	26.2%	19.1%	14.3%	13.4%	11.6%	17.1%	16.6%
3.人件費の増加	46.1%	35.0%	30.8%	30.8%	66.7%	18.4%	23.8%	46.2%	39.0%	41.7%	40.7%	38.4%	31.3%	34.0%
4.原材料費・商品仕入額の増加	43.8%	30.6%	46.2%	0.0%	66.7%	52.6%	9.5%	24.6%	35.4%	35.2%	38.0%	32.6%	33.2%	33.6%
5.外注費の増加	20.2%	12.1%	30.8%	30.8%	0.0%	7.9%	0.0%	12.3%	15.0%	15.7%	19.4%	11.6%	12.3%	15.7%
6.金利負担の増加	7.9%	3.2%	15.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.6%	4.9%	4.8%	7.4%	4.5%	7.6%	6.4%
7.本業以外の部門の収益悪化	3.4%	1.9%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	2.4%	1.3%	1.4%	1.3%	1.9%	1.7%
8.得意先の業況変化	32.6%	14.0%	30.8%	15.4%	33.3%	21.1%	4.8%	7.7%	20.7%	22.2%	24.5%	22.8%	23.7%	26.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因



利益減少要因の時系列推移



<増加要因>

no	事業内容	記述内容
1	【製造業】プラスチック製品製造業	前年と比べて、新規の取引先を獲得し生産量が増えた。またいくつかは製品単価を上昇した。 良いことではないが、社員が退職したことで人件費が下った。
2	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	人件費の増加、仕入の高騰が異常なほど続いている。
3	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新しい仕入れ先と値上げでダブル効果
4	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	新規。人のつながり。
5	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	解約が少なく、新規や増鉢がコソコソあるため
6	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規
7	【卸売業、小売業】機械器具小売業	売上の上昇よりも利益の高いサービス、商品の販売
8	【卸売業、小売業】機械器具小売業	販売台数の増加及び整備台数の増加。工賃単価変更（値上げ）
9	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力の強化を選びましたが、実たまたまお客様の新店舗オープンやリニューアルオープンがあったというだけです。使って頂けたことは日頃の地味な努力（零細の生きる道、御用聞き）に徹した点がポイント。でしょうか。
10	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	問い合わせ、客数の増加。
11	【製造業】その他の製造業	内製化
12	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規事業の定着、本業のクライアントのターゲット修正
13	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	採用に全振りし、仲間を増やし育成することで、組織力と提供価値を高めています。人材が豊富で対応力の高い体制を築くことで、価格ではなく価値で勝負できる状況を作り出します。育成された人材が高品質なサービスを提供し、顧客からの信頼を獲得。これにより価格交渉でも優位に立つことが可能となります。人を大切にすると企業姿勢がブランド力向上にもつながり、採用・営業の両開発製品が軌道に乗り始めたから
14	【製造業】非鉄金属製造業、電線	今年度は発信力に力を入れて顧客獲得に力を入れている また、同業者と協業することでチームで仕事をとりにいことに力を入れている
15	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規事業展開
16	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規事業展開
17	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	当社の売上高および経常利益の増加の特徴は、経営方針をシンプルにし、全社員が同じ方向を向いて仕事ができる体制を整えてきた点です。 目指す姿や大切にしたい価値観を言語化し、日々の業務の中で共有することで、現場での迷いが減り、行動の質が高まりました。 特に、コミュニケーション研修を通して学んだ考え方を、日々の仕事に落とし込むことを重視してきました。その結果、社員一人ひとりが自ら考えて判断できるようになり、現場の判断スピードと質がともに向上しました。 こうした取り組みの積み重ねが、接客や仕事の丁寧さ、提案力の向上につながり、この店を選びたい、このお店に任せたい とお客様に選んでいただける店舗づくりにつながっています。その結果として、売上高の安定的な推移と、経常利益の改善が実現しました。
18	【卸売業、小売業】その他の卸売業	多少動きが出てきた他に、扱う商材の生産終了に伴う最終オーダーなどの特殊要因も含んでいる。 利益の増加は、正社員が1名少なくなったことも要因。
19	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客単価を上げる
20	【製造業】はん用機械器具製造業、ポイラ、原動機、ポンプ	コストは転嫁できている。競合も少なくなっている。
21	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客単価を上げること。 経費削減
22	【卸売業、小売業】その他の小売業	新規顧客の獲得
23	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	同業他社の廃業により葬儀件数の増加による
24	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	原材料費の価格転嫁及び為替変動相場による製品価格上昇。
25	【建設業】総合工事業、工木、しゅうせつ、垣圍、調装、建築	住宅のほかに商業建築などへの、受注の変化
26	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	各自の目標管理の強化
27	【卸売業、小売業】機械器具小売業	メンテナンスの強化
28	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受注
29	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人件費は一人辞めた後も補充なしで継続のため減少。その他人件費以外のところで経費削減努力。更に機械や設備関係の販売が増加し利益につながった。

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
30	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規サービス、新規開拓	
31	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自己の強みの保護を図りつつ、経済活性化を図る経営者が増えた。保護を求める方への有効な提案が功を奏した。	
32	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材採用、人材育成、設備投資	
33	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧問料の増額	
34	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	周囲の同業者が価格を上昇させている中で、値段を上げない事で来客数増になっている原因だと思います。	
35	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	価格転嫁	
36	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	・商品値上げの実施 ・従業員の退職にともなう人件費減	
37	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	営業強化	
38	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	相続関係の増加	
39	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	販売価格の値上げとふるさと納税の制度変更による駆け込み需要アップ	
40	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規案件の獲得と既存顧客のリピート依頼が鍵となる	
41	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	製版用フィルムのコンペチター減少によって、売り上げが増加傾向にある。インクジェット印刷関連の営業努力（サンプル配布、展示会出展）の効果がでつつある。	
42	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価のアップと新規受注の両方	
43	【生活関連サービス業、娯楽業】死産・埋骨・天谷・石塚業	下請け単価UP	
44	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規事業の展開	
45	【製造業】プラスチック製品製造業	製造業における生産量増加は生産効率改善の基礎要素であり、現状の受注量は前年比増加しており意識改革も含め生産性向上の取組みに力点を置いている。	
46	【卸売業、小売業】その他の卸売業	円安に伴う値上げが大きい	
47	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新サービス開発と既存サービスの質の向上からリピートを確実にいただけるようにしていました	
48	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	受注が増えたこと、生産効率が上がったこと	
49	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	入会见込み客が数名いるので売り上げが伸びる予想。	
50	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新商品の販売が大きく寄与。ただ金額が高いため簡単には売れないと思うので、販路開拓が必要	
51	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	数値管理による販売増加と若手社員の中堅社員化	
52	【製造業】プラスチック製品製造業	利益増加：比較的安価な再生材料を使用できる注文が多かった	
53	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	数年来で試行錯誤していた新分野への営業が成果を出していること、新製品の影響でこれまでにない新しい売り上げが出てきていること、リニア、新幹線、ダムなど超大型案件が複数同時に受注が出来たため、売り上げが増えているし、それに対応できる社内体制が充実してきていることも大きな要因。	
54	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	労働集約型なので、人が辞めなかったこと、単価を上げたことが大きな要因だと考えられる	
55	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	単価値上げ交渉が成功	
56	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	価格転嫁	
57	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ホームページやご紹介により新規顧客の増加	
58	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	料金の適正化	
59	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	従業員のスキルアップ	
60	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	旅行業でコロナ禍で利益0から仕事が徐々に戻り、新規の大口案件をとれたこと。	
61	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新しい得意先の開拓と、新しい仕事内容の増加。	
62	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	口コミ、サポートに関する信頼性	
63	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	投資環境の進展	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
64	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産性向上を目的に工場の統合をした結果、残業時間の抑制、無駄な動きが減少 売り上げ高を目標に全社員一丸で取り組む仕組みが動き出している	
65	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存顧客からの更なる受注	
66	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	今期はWindows10終了による入替特需のため売上が上がった	
67	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格の見直し	
68	【製造業】工作機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	生産性の向上	
69	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	営業	
70	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の獲得	
71	【製造業】非鉄金属製造業、電線	受注量は増えてないが値上げ交渉で売り上げUP。営業外収益の補填で最終黒字に転じた	
72	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	売上が増加するのは電気代が上がるタイミング	
73	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格改定及び新規販路の開拓	
74	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	人件費の高騰、人手不足により物件の進捗が悪い	
75	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	得意先数の増加	
76	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客満足度の向上を図る	
77	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	イベントによる特需。 クライアントの業態変更に伴う一時的な売上・利益増。	
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	継続クライアントに対してはサービスクオリティの向上。新規販路の開拓に成功。	
79	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	今まで通り、1次下請けがメインであるが元受け案件も受けれるようになってきている。そのタイミングと新たな得意先の動きが合ったことが要因の一つと考えられます。また、価格高騰による値上げ要請に得意先が理解がる会社であったことも大きい。	
80	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	製造業の投資意欲によって左右されます。新規顧客に依存している売上構成になっているのが問題です。それに加えて昨今は、IT導入補助金がないと導入を躊躇する企業様が増えていました。今年については、IT導入補助金の採択率0%という結果で、非常に苦しい年になりました。それでも、最後は例年通りの売上には持っていました。それは営業力の強化とブランディングが功を奏したのかなと考えています。	
81	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新たな取引先の増加	
82	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	大阪・関西万博による影響大	
83	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	付加価値の高い業務を受注できた。	
84	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	人脈の拡大	
85	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規の受注が多かった	
86	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	事前の種まき	
87	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	安定的な受注チャネルの整備	
88	【製造業】プラスチック製品製造業	2024年は原材料価格も高泊まりの状況の中、自社の業績予想の指標の一つである国内の工作機械販売が低調であったのに対し、2025年度は工作機械の国内販売に回復の兆しが見られたこともあって予想通りに改善した。ただ、全四半期で少し落ちた理由は明らかに米国関税障壁による国内産業へのダメージと製造業の国内移管の影響が出ており、この点について明るい予想は出来ない状況。今後の予想がやや明るいのは関税障壁の影響が軟着陸しそうな点と原材料価格の若干の下落傾向、国内工作機械販売の改善予測に加え、今後取引先の拡大が肯定的に見えてきていることなどによる。	
89	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業強化	
90	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	MA	
91	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	取引先の増加	
92	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	営業計画の絞り込み	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
93	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業 サービス業	元請けの業績好調により増益	
94	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	提携先が、出来たこと。	
95	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	物価高による工事価格高騰 設計監理料売上は工事価格に対する割合に比例するため	
96	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、 鋳物、プレス	役員が常に売上利益を把握している。	
97	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、 鋳物、プレス	新規得意先の確保を及び社内におけるコスト管理の徹底。	
98	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	従前の業務からの売上はやや増加だが、新規業務を開始し、その事業からの収益が増えたため	
99	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	売上は横ばいだが、経常利益は改善した 価格価格の見直し(価格転嫁 小) 生産、サービスの無駄を減らし効率化(マンパワー的要素)	
100	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	新規顧客が売上のポイントなので、新規獲得に向けた重点政策を取る	
101	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、 調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	低利益の商品を減らし、高付加価値商品の比率を高めた	
102	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者の確保と加算の取得	
103	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、 広告制作業	若い人材の育成	
104	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・ 提供	人材育成による戦力化	
105	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者、ご家族がの声をきくこと	
106	【卸売業、小売業】その他の卸売業	適正価格で値上げができたこと。海外生産が国内に切り替わり、仕事が増えた	
107	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、 金属製サッシ、鍍金、金網	首都圏のホテルなどの建築需要が好調だった	
108	【卸売業、小売業】その他の卸売業	販売価格の見直し。 限界利益率のアップ	
109		お客様の増加、新規事業の受注増加	
110	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、 鋳物、プレス	付加価値を上げる	
111	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	AI検索で上位表示してもらってるので、割と引き合い多いです。	
112	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	新規大口顧客との関係性構築に注力した	
113	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	10月中は万博効果がありました。	
114	【生活関連サービス業、娯楽業】沈没・埋没・石垣業	訪問以外の契約もできたため	
115	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	クラファン支援、SNS支援など、新たな収益事業がスタートした。	
116	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	受任事件の件数、単価とも上昇した。人材育成から営業力強化の成果が徐々に 出ている。	
117	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	2月に全体的な値上げ(15%UP)が出来た	
118	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	昨年より古い物件のスクラップアンドビルドを開始しており建替中の賃料収入の増減により売上高や利益を相殺されている。ひと通り対象物件が全て建替を終えた次年度より増収予定。	
119	【卸売業、小売業】その他の小売業	万博での演奏家派遣業務の計上をしました	
120	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格高騰	
121	【金融業、保険業】金融商品取引業、商品先物取引業	サブスクリプションのため、売り上げは徐々に増加していく。	
122	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、 金属製サッシ、鍍金、金網	新規開拓	
123	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	為替がやや有利な時の商品が主力だったためコストが下がった。	
124	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	協力企業との関係強化、新サービスの認知度アップ	
125	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	事業拡大に伴い増加予定	
126	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	DX営業他	
127	【製造業】その他の製造業	既存顧客からの新規大口注文の受注	
128	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	従業員(社員)の数が減少し、経営者が現場に出て新規開拓(顧客)を行った為、 売上が上がり人件費が削減された為利益が増加した	
129	【製造業】プラスチック製品製造業	営業マン増員と、外注依頼先の増加で受注量の増加が可能となった。社内の従業員数の増員で、社内生産量も増加している。	
130	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、 社会保険労務士事務所	サービスの高付加価値化、独自性の明確化	
131	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業	取引先増加のための行動	
132	【卸売業、小売業】その他の小売業	新規事業に注力した	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
133	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の能力向上	
134	【建設業】設備工事、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	客単価の上昇	
135	【卸売業、小売業】その他の小売業	新規顧客獲得 新分野参入	
136	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	上流のクライアントに変えていったこと SESも取り入れたため。	
137	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕事に注力	
138	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	何物か一時休むを旨む配達業務の増加。設備器具に類する重荷物運搬の増加	
139	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先増加、単価見直し（値上げ）	
140	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	DXブームの後押し	
141	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	客先の新規案件をしっかりと囲い込み、受注増につながったこと	
142	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	売上分散化	
143	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・美容・浴場業	現場の実働は業務委託スタッフに9割任せられるようになった。その分営業力を強化することで、契約数が上昇。利益率の高い教育事業の展開も行ったこともポイントとなった。	
144	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、調装、建築	リフォーム業の利益率をあげた	
145	【建設業】設備工事、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業促進	
146	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	マーケティング強化・人材育成	
147	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	商品の値上げ	
148	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規顧客の獲得	
149	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	高付加価値商品の受注	
150	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	ある特定の商品が顧客の充填リストに入っている為に安定している。狙いすぎた訳ではないが、弊社の特徴が顧客で認識してもらえた結果と考える。	
151	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	高付加価値製品の寿命サイクルが短くなっているような気がするので開発案件を考えている企業に見つけてもらえるような営業を行う	
152	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	粗利の高いものが動いている、またDIY関係も少し動きだした。	
153	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	ある特定の商品が顧客の重点案件に入っている為	
154	【卸売業、小売業】その他の卸売業	加工費を天加材料、加工費、部品したのて、売上げ、利益は多少増えました	
155	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	業績の良い新規顧客の獲得	
156	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	大手企業の設備投資受注	
157	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規顧客の獲得と、値上げ	
158	【製造業】プラスチック製品製造業	製品とサービスなどの開発。新規顧客の獲得。営業力強化。強みを活かした製品開発やサービスに取り組み、新規顧客に営業を掛ける。	
159	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	自分分野の分母の減少もあると思う	
160	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	万博での売上増加と単価の上昇により売上が上がった	
161	【卸売業、小売業】機械器具小売業	販売価格単価の上昇とそれに伴う付加価値増大	
162	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	不採算部門の撤退	
163	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	自社設計および製造の大型物件受注	
164	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セラミックス、コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろく鉄器、七宝、ロックアップ	OEMの受託状況に波があるため、月次で見ると健全性が低い。月次ごとの安定し着実な黒字化が重要。	
165	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存顧客を大事にする	
166	【卸売業、小売業】その他の小売業	情報セキュリティ部門に注目が集まり顧客の需要が増えた。長年会社として取り組んできた分野が世間から認められた結果が出始めた。	
167	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	公共物件の増加	
168	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	コンプライアンス関係の強化によるセキュリティリスクを警戒するところが増えたため	
169	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人件費、原料費の増加分を単価の値上げに多少なりとも転嫁した。	
170	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力の向上をめざし、提案内容を改修しました。	
171	【製造業】その他の製造業	粗利益の向上	
172	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	客先からの納期への対応として、早出出勤や二交替勤務を実施し生産力をアップさせたため。	
173	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	営業強化	
174	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	一部のお客さんでの値上げ交渉が成立	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
175	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の開拓	
176	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	不動産参入者が多く・競争は勝てません	
177	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規営業強化	
178	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	高圧洗浄に特化した結果利益向上、社員数増により売り上げ向上	
179	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	材料費、人件費の高騰	
180	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	断熱事業は営業強化と考え方を変えてターゲットを変更 飲食事業部はインスタグラマーによるマーケティング戦略 新商品開発	
181	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	サービス力の強化・単価の見直し・お客様との距離感	
182	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今までは紹介に頼っていましたが、これからは営業力を強化していきたい	
183	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	黒字案件に注力した	
184	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	値上げを実施した。病気で長期休養の社員がいたので人件費が下がった。	
185	【卸売業、小売業】その他の小売業	営業強化、新製品の開発、提案	
186	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規採用の影響で利益は減少、下期にかけて新規契約増加しており翌期以降は利益が増加する見込み	
187	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介依頼の増加	
188	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価を上げた、新規開拓した	
189	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	知人から新規サービスの開発及び発注依頼があり、売上げにつながった	
190	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	ターゲット設定を明確にしたこともマーケティングの強化	
191	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	営業の拡大と仕組み化	
192	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	税務+コンサルで顧問先の業績UPに貢献	
193	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介、信用力、新サービス	
194	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規紹介先を開拓できた	
195	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	稼働日数増	
196	【医療、福祉】医療業	営業を継続しており、顧客が増えている	
197	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新しい仕事が入った。製品単価が上がった。	
198	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	売上よりも利益に重心を上げる。	
199	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	社内生産を外委託に切り替えて人件費削減を行った	
200	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	営業力強化	
201	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	プロモーション	
202	【医療、福祉】医療業	在宅医療という需要に対応できている。	
203	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	若手社員の成長と経費削減	
204	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	DX化と新規顧客獲得	
205	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	閑散期の売上が良かった。	
206	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	医療系の大口受注が増加して、売上を押し上げている。作業案件も続いており、特に電気関連の絶縁油抜き取りや入替えの問い合わせがHP経由である。	
207	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	生産性と営業力の向上	
208	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力強化により仕事の受注数増加	
209	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	お客様に寄り添った提案、お見積り	
210	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	WEBサイトやシステム開発の案件数、金額	
211	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	固定費100%の粗利100%だから。売上高の増が経常利益の増につながる。	
212	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	経費の見直しと生産性を上げ（介護報酬の加算）ていく。	
213	【製造業】プラスチック製品製造業	製造品目の拡張	
214	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	販売単価のアップと資材購入先の見直しにより、売り上げ、利益ともに大幅に改善された	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
215	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業 サービス業	大型受注	
216	【教育、学習支援業】学校教育	新規プログラムの導入	
217	【製造業】プラスチック製品製造業	廃棄された向來他社からの顧客が軽さにより元工、利益共に増加となりまし た。	
218	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	案件の増加等	
219	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	通常のコンサル業務に研修の依頼が増えると、売上が増える。	
220	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	インターネットを利用した集客がうまくいった、人件費の削減	
221	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホ ース・ゴムベルト	海外進出がようやく実った	
222	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	特になし	
223	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	台数要因よりも単価要因で売上・利益がアップ	
224	【製造業】その他の製造業	トランプ関税が落ち着いた	
225	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連 サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	今年1年かけて顧客に価格改定をお願いしたため売上高は微増の予定。た だし人件費も増加しているため利益が伴わない	
226	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規事業の着手	
227	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	他社競合の受注停止に伴い、一部弊社に受注が流入したため	
228	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	営業力の強化	
229	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	職員も増えて利用者も増えた	
230	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	店舗拡大	
231	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機 関	同事業内でもサービスを分散することで、リスクを分散 現時点で、自社しかできないサービスを創っていくこと、それに対する設備投資 想定外のシステム会は受注	
232	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処 理・提供	開発期間6カ月以上の受託開発の売上計上	
233	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャ ッター、金属製サッシ、鍍金、金網	売上2位の企業の業績の落ち込みにより受注が減少。その穴埋めができ ておらず、新規顧客の開拓に苦戦中。また、原材料の在庫も減っておらず、在庫 の有効活用ができていない。	
234	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	販売価格のアップ	
235	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サ ービス業を含む)	営業力	
236	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	売上は変わらないが、利益構造は少し良くなってきた。	
237	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	たまたま大きい事件が入れば売上(利益)が上がるという、偶発的要素が大き いです	
238	【サービス業(他に分類されないもの)】廃棄物処理業	行政からの委託案件の受注単価の増加による	
239	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャ ッター、金属製サッシ、鍍金、金網	昨年同時期に実施した値上の効果で売上利益とも確保。ただし数量ベース だと10%程度の減となっている。	
240	【医療、福祉】医療業	昨年開始した新規事業が軌道に乗った。	
241	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人員が増え、一人当たりの担当件数が上限近くで落ち着いたことによる。と思 われる。	
242	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	商品単価を上げた。受注数は横ばい。	
243	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	利益率増加	
244	【建設業】総合工事業、土木、シフトセフ、造園、舗装、 建築	新規企業、新規顧客の確立。	
245	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置 工事、管工事、機械器具設置、道路標識	経営戦略	
246	【製造業】非鉄金属製造業、電線	生産性の向上。お客さんとの値上げ交渉。	
247	【製造業】非鉄金属製造業、電線	秋・冬は繁忙期+価格交渉がうまくいった	
248	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業 (他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務 所、社会保険労務士事務所	単価アップ	
249	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処 理・提供	パソコンの買い替え需要が増えた	
250	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置 工事、管工事、機械器具設置、道路標識	単発で売上・利益の良い案件がたまたま依頼あった。	
251	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規出店によるもの。	
252	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋 根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	雨が少なく、仕事数も多かった	
253	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	売り上げ単価の上昇が大きな要因	
254	【建設業】総合工事業、土木、シフトセフ、造園、舗装、 建築	仕入値高騰による利益圧迫、インボイスによる一人親方の人工高騰	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
255	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし	
256	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員の成長	
257	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	臨時業務があったため、売上増、経常利益増につながった	
258	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	基本的にはあまり変わらず。比較的コンスタントに依頼が来るので、スムーズに業務をこなせば少しずつ利益が上がる。	
259	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	飽和と思っていたわが社の仕事に関して、まだまだ需要があることに気づいたので、ニーズの分析が必要かと思いました。	
260	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	単価アップ	
261	【医療、福祉】医療業	新規投資していた事業が少しずつものになってきた。	
262	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	従業員数の最適化と売上拡大	
263	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	地道な活動と誠意をもった対応を続けている為。	
264	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	少しずつお客様が戻りつつあること、仕入れの高騰により価格改定したところがそろそろなじんできた。	
265	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規サービスを始めたため	
266	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	新規顧客の開拓 コシノジュンコ先生とのコラボ商品の拡販	
267	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	加算を取得して収入をアップ	
268	【建設業】総合工事業、土木、しゅうんせつ、造園、舗装、建築	販路の拡大	
269	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	自動車メーカーの販売実績に比例している	
270	【製造業】輸送用機械器具製造業	客先に対して、価格決定権を有する状況を作り出して維持している。	
271	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務一件あたりの受注額を増やすように得意先と交渉していることと新規受注先を開拓している。	
272	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客が増えたこと	
273	【製造業】電気機械器具製造業	受注量が増えた	
274	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	事業拡大。	
275	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	営業力強化と新サービス開発	
276	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規事業	
277	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コンサル商品の単価が上がった事とDX化による生産性の向上	
278	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客満足度の上昇	
279	【製造業】プラスチック製品製造業	値上げ	
280	【生活関連サービス業、娯楽業】洗車・美容・浴場業	1年半位の不定期な企画があり集中的に売上増につながった	
281	【卸売業、小売業】機械器具小売業	顧客ニーズにあった商材の仕入や高利益商品の販売増加。また、メンテナンス部門の売上増加に伴い利益が増加。	
282	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	経常利益については、価格交渉の結果値上げを認めてもらったことが大きい	
283	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	値上げによる収益の増加、新商品の販売拡大	
284	【製造業】プラスチック製品製造業	価格交渉を進めました。特に10月最低賃金アップで賃上げによる価格交渉を力を入れました。	
285	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	景気回復の動向と営業力強化による受注体制の変化による。また屋上駐車場防水工事が顧客のニーズに叶い、順調に受注している。	
286	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	新規大口顧客の獲得	
287	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	HPなどからの問い合わせ先からの受注、既存顧客の設備投資に対する受注が増加した。	
288	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	コストアップ分の価格転嫁 新規顧客の獲得	
289	【卸売業、小売業】機械器具小売業	お客様増加と貿易売上増加	
290	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	値上げ	
291	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	前期売上高が確保できたことによる、運営上の諸々の工夫により	
292	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規分野（内装工事）等に注力し既存顧客へのPRを行い売上増につなげた	
293	【複合サービス業】協同組合（他に分類されないもの）	時期的要因による増減	
294	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	需要は少しずつ上向いてはいるが、値上げによる売上、利益の改善が大きい。	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
295	【卸売業、小売業】機械器具卸売業		昨年度の売上が低かったため、今期は売上が回復できた。原価の高騰に対していかに価格転嫁できるかと販売ルートの拡販、見直し
296	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業		事業転換
297	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		顧問契約で定額の顧問料をいただいている事業所でも契約外の業務を受注することで増える。また、顧問契約をしていない事業所から受託することで増える。そこで、スポット業務を受注することに注力している。
298	【製造業】飲料・酒類、酒類、茶・コーヒー		競合他社の撤退による売上増
299	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業		一人当たり単価増加
300	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業		研修のリピートや紹介の増加、または単価の高い研修が増えることで売上増に繋がっている
301	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業		諦めない
302	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		事業を増やして、利益を確保している
303	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		新規ホームページ制作がありました。
304	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		関与先数と客単価の上昇とサービス開発による接点増加
305	【製造業】情報通信機械器具製造業		既存取引先の受注増、新規取引先の開拓、コストダウン
306	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		生産効率の向上による納期遵守、期間短縮
307	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業		業界特化で、得意分野をさらに伸ばす
308	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		新規顧客の獲得、付加価値の向上に伴い価格改定をしたこと
309	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ		サブスク契約の増加
310	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		売上高→(施策順)①新規顧客販売単価のアップ②販売体制の強化③新商品の開発(半期に1商品以上)④既存顧客への単価アップ 経常利益→①固定費の見直し②設備投資の減価償却費減少③人材入れ替わり(ベテラン退職を若手で埋める)④外注費の削減 往診を増やしたので売り上げが上がった
311	【医療、福祉】医療業		
312	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		四の五の言わずに受注する
313	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築		新規開拓の結果が表れ始めた。そのタイミングで、価格転嫁も進めたのも反映されたと感じている。
314	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		同顧客に対する追加受注のため
315	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業		価格展開ができた
316	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		事業の取捨選択を実施した結果、メイン業務の売上・利益が上がった。
317	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業		現支援先からの転職組からの引き合いと発注が複数あって増加となりました。
318	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		大きな案件が解決したため
319	【生活関連サービス業、娯楽業】酒類、茶・コーヒー		同友会の方達が新規来店して下さいました?
320	【卸売業、小売業】各種商品卸売業		大口契約であったため増収増益になった。
321	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業		営業力の向上
322	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業		利益率を上げて値付けをするようにしている
323	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		積極的な営業活動。新分野への進出。新商品の開発。協力企業とのアライアンスの拡大、深化
324	【卸売業、小売業】各種商品小売業		企業様コミュニティとのプロジェクトを増やしています
325	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業		今期の株式会社ミドリ殖産は、主に不動産仲介業務および賃貸管理業務の強化により、売上高・経常利益ともに前年を上回りました。売買仲介では、地域に根ざした情報提供と迅速な対応を重視した営業体制が奏功し、特に戸建や土地の売買案件において契約件数が増加しました。独自のネットワークと顧客紹介の拡大により、新規顧客の獲得にも成功しています。 一方、賃貸管理部門においては管理戸数が着実に増加し、安定的なストック収益を確保。修繕や空室対策の提案力を強化することでオーナーからの信頼を獲得し、管理受託件数の拡大につながりました。また、社内の業務効率化を推進し、ITツールを活用した物件管理・営業支援により、コスト削減とサービス品質の向上を両立。これにより利益率の改善も図られ、経常利益の増加につながっています。 全体としては、「地元密着・信頼重視」の営業方針を徹底したことが成果を生み、堅実な成長を実現した期となりました。
326	【製造業】電気機械器具製造業		最低賃金の増加による人件費の増加、社会保険の企業の負担増加

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
327	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新業態(外国人支援業務)の客数増	
328	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	依頼数の増加	
329	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	取引先が増えた	
330	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者の増加とスタッフの残業時間の短縮により増加。	
331	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	顧客の期待値を継続的に上回る成果を積み重ねてきたことにより、提供価値が再評価され、報酬水準の引き上げにつながりました。新規顧客の拡大ではなく、既存顧客に対する価値密度の向上に力点を置いた点が、売上・利益双方の改善に直結しています。	
332	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	人材教育の徹底 融資を引っ張り拡大 代理店をたくさんつくる	
333	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業規模が低いので大きな増減も力点も特にないです	
334	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務効率化への取組みを継続し生産性向上に取り組んでいる。スタッフの自然減に対し、追加採用の必要がなく人件費の適正化に繋がっている。	
335	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	・京都府井手町にて新倉庫稼働・三木市にて学校給食連業務の新規受注・大阪府にて備蓄米関連業務の受注	
336	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	特に特徴は見受けられない	
337	【製造業】輸送用機械器具製造業	OEM品の値上げ許諾、自社製品の需要動向とのバランスを見た値上げ	
338	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新商品開発と販路開拓をメーカーとタッグを組んで行っています	
339	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	国内需要の増加(大きい会社が手続きや給与を外部に委託するようになった)に対応した	
340	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	自社では営業しておらず、協力会社や、外注パートナーの営業活動によって、単価の高い案件が増加した。	
341	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	製品の認知度が上がってきた。	
342	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新規顧客増加と平均単価の上昇により、1件あたりの利益は増加した。	
343	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	事業の見える化とサービス力の向上	
344	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	営業強化	
345	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	指針セミナーでの勉強・社内人材の力アップ	
346	【製造業】その他の製造業	ニッチでライバル会社が少ない 開発から販売まで自社で全て完結する	
347	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	付加価値の高い商品の割合を増やす事で原価率を以前より下げることが出来ている。	
348	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	AI活用コンサルとしての自分の認知向上	
349	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	メーカーの直販先を引き継いで、メーカーが今まで行っていた技術サービスを行うようになり新規顧客が増えた。	
350	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人事制度構築の案件を受注したため。	
351	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	主力商品が大きな案件に採用される機会が増えたことにより、売り上げが増加した。	
352	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	全般横ばい。ただ、活力やつながりは強まっていたり、導線設計は少しずつ進めているので、見通しは悪くない状況です。また中心となる塾事業は少し赤字ですが、コーチング、顧問事業や講師収入でトントンという状況です。	
353	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	扱う商品の選択肢が増えたこと	
354	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現状は特段営業を強化している訳ではないが、労務管理対応の分野で国内需要は強くあると感じる。また他社にない強みとして、介護・障がい事業における処遇改善加算のサポート、及び就業規則作成を起点とした顧問契約への発展しやすいポイントと捉えている。	
355	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	お店のオープンが1年を過ぎたことで認知度がアップ。	
356	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新規顧客の見込みがついた	
357	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	営業によりあずかっていた物件の量が増え、売却できた	
358	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新事業の着手準備中	
359	【サービス業(他に分類されないもの)】職業紹介・労働者派遣業	顧客からの依頼に迅速に対応出来たことが売上増に繋がった。又、最低賃金が増えるタイミングで値上げをして頂けた。	
360	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	新規事業で不動産売買を開始。利益の底上げとなっている	
361	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業強化	
362	【建設業】総合工事業、工木、しゅんせつ、造園、調装、建築	人材雇用、人事育成	
363	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業に割く工数を増やした。	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
364	【農業、林業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	面積当たりの生産量を増加させた	
365	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	新商品による売上アップ	
366	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今期は前年比横ばいですが、来期は新たなコンサル契約の見込みと講座の売上もあり増加見通しです	
367	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	材料費、人件費などが増加しているが、昔からある単価変更ができていない部分がある。	
368	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	受注生産量の増加	
369	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	商材開発	
370	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	スポット業務の増加によるもの。（障害年金業務等）	
371	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	ドライバーの人数増加	

売上・利益（前年同期比）減少の要因（記述）
<減少要因>

1	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	人件費を含む、販管費の増加
2	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事務所改装と増員を行った反面、顧問先の減少や売上件数の減少があったため、売上・利益とも減少した。
3	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客単価の見直しが課題。固定費は上がっているが顧問料の増額はなかなかやりづらい
4	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	売り上げ減少は、宣伝不足、認知度を上げていく必要性がある。また収益の柱となる新事業の開発と構築が必要。
5	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	廃業の会社や既存客の発注ペースが遅くなっている
6	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	給付費の単価の減少
7	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	売上高は微増、しかし利益率が低下。結果半期で前年比通期20,000千円程度粗利が減少。人件費が昨年よりも毎月2,000千円増加している。結果半期収支はトントンとなった。
8	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	仕入れ価格の高騰分を販売価格に転嫁しきれていない。
9	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	当期は、売上高・経常利益ともに減少した。主な要因は、4月末に若手のエース級人材が退職したことによるものである。当該人材が担っていた業務比重が高く、その後、即戦力となる人材の採用が進まなかったこと、また十分な育成体制を構築できなかったことから、生産性が著しく低下した。結果として、受注件数の抑制や業務処理の遅延が生じ、売上・利益双方に影響を及ぼした。現在は、属人化していた業務の洗い出しと標準化を進めるとともに、教育体制の見直しと採用活動の強化に取り組んでいる。今後は複数人で業務を担える体制を整備し、安定的な生産性の回復と収益改善を目指す。
10	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	マーケットの変化に対応できなかった
11	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	市中で中小工事物件の発注量が減少し、それに伴い売上高・経常利益が減少
12	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	根本的に家の着工数が減少と材料高騰で売り上げが上がらないです。景気ご悪いせいかもしれません。
13	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIを含めて年々外部環境の悪化が止まらない。にもかかわらず、その外部環境に追いつけていない。
14	【建設業】総合工事業、土木、しゅうごう、垣圍、舗装、建築	法人顧客の設備投資を促すような提案ができれば。
15	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	紹介顧客エリアの不動産が遠方で単価が低いため。
16	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	需要の減少、顧客の需要の変化に対応できていない。
17	【製造業】非鉄金属製造業、電線	受注数量の減少。日本における高炉数減少による母材の供給不足、鋼線メーカー間における母材の争奪戦が勃発。それが原因でメーカーから卸への納品期間の遅延が発生、その結果弊社顧客が希望する納品期間に間に合わず発注見送り。対策として在庫の増量とアロイリンクによる価格改定を1期遅れにし、メーカーの販売価格と納品時期をリンクさせる対策を取った
18	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費増加、システム利用料等の経費増加
19	【製造業】プラスチック製品製造業	中国向け半導体製造装置などの設備の輸出縮小
20	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	業界が良くないことによる生産者の生産調整がおこり結果品不足で売るのが足りなくなった
21	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	主要顧客からの発注が減った
22	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	インバウンドの減少により売上高は減少。利益についても、材料費の高騰及び人件費の上昇により圧迫。
23	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	印刷需要の減少、デザイン案件の減少
24	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	取引先店舗の減少
25	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	予定していた定例の研修事業が制度変更で実施されなかった
26	【製造業】輸送用機械器具製造業	受注先の発注数が極端に減少した
27	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	特になし

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
28	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	売上高は前年の特需に対比しての影響でダウンだが問題ない。経常利益は販売管理費の増によりダウン。	
29	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	顧客の仕事状況がポイントで顧客の仕事が良ければ注文頂けませんが仕事がなければ注文が繋がらないし、ガスも出ない	
30	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ポンプ、原動機、ホム、ポンプ	不採算部門の撤退を伴う事業見直し	
31	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	活動時間が減ってしまったため、その分がそのまま売上・利益の減少につながってしまった。	
32	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	前半四半期では万博特需の終了、前年同四半期では以来の減少	
33	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	前年度は顧客先特需への依存があり、その後の受注が今年度は維持できていない	
34	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	スプレッドの悪化	
35	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	顧客数の減少、案件の減少	
36	【製造業】非鉄金属製造業、電線	材料高、売上不足。自動車関係は軒並みダメ、打つ手がない。	
37	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	工事の延期	
38	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	大きな案件が減り、成約率も下がっている	
39	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	建築費高騰の煽り	
40	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	受注がやや低調	
41	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格競争の激化	
42	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	人件費の増加	
43	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	関西・北陸圏の物件数が減少 関東圏は変わらず物件数はある。	
44	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	量産品の減少	
45	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	商談に負ける	
46	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人手不足	
47	【製造業】プラスチック製品製造業	取引先のどの業種でも受注減少している	
48	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	特区民泊の稼働率の減少。	
49	【卸売業、小売業】各種商品小売業	昨年は、みかん、柿の流通が少なかったが、弊社は確保出来たため売り上げ、利益共に大幅にアップしましたが 今年は、反動で物量も多く相場が下がり昨年ようにはいきませんでした	
50	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	わからない	
51	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	社員減少による。売り上げ減少と単価アップによる差引あるが利益は下がる	
52	【製造業】非鉄金属製造業、電線	営業力	
53	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	業界全体に不況。さらに売上上位の得意先の廃業や部門廃止により大幅に売上ダウン。不動産収入で営業外収益は多少増えたが、売上ダウンをカバーしきれない。	
54	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	仕入価格高騰	
55	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規の営業がかなり厳しい。性根を入れて取り組まなければ先はない。	
56	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	固定費、変動費の増加以上に売上増になっていないため赤字傾向が続いている	
57	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ポンプ、原動機、ホム、ポンプ	取引先の受注案件が延期になった	
58	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	大口案件の受注減少	
59	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ポンプ、原動機、ホム、ポンプ	ずっと悪い。	
60	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	今期は体調不良により3ヶ月間営業ができない時期があり、売り上げ減少となった。	
61	【製造業】電気機械器具製造業	販売数量の低下	
62	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ポンプ、原動機、ホム、ポンプ	企業負担が大きすぎる	
63	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	主力取引先の受注減による弊社への受注額の減。	
64	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	販路開拓ではなく社会活動に注力したため、月々の売上の変動が激しかった。	
65	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	付加価値の増大	
66	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	付加価値が減少してきている	
67	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	昨年まとまった物件があったため、売上自体は例年より伸びたが、安定した案件がやや減っている。その分粗利益率は意識して運営をしている	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
68	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	1: 減収・主力の販売先以前は700万円/月間あったのが、事業譲渡で買収され現在200万円/月間程度に減少した。 2: 減収・2025年3月に中堅販売先の会社が倒産、昨年は半期で377万円売上があったがなくなった 3: 減収・同じく中堅販売先の会社からの取引がなくなり半期で154万円なくなった 4: 減収・その他の得意先も全体的に受注が減少しています 5: 増加・展示会および新規開拓で少額先ながら1年で16社と新規にお取引ができた	
69	【卸売業、小売業】その他の卸売業	取引先の減少、販売力の低下	
70	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	各店舗の売上が減少	
71	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	・関節的なトランプ関税の影響 ・日本の国際価格からの乖離(日本の素材価格が高すぎて海外勢と勝負不可)による販売数量減少	
72	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	11,12月の主力商品の年賀状が予想通り半減で売上高減少。ただし値上げにより利益は昨年の7割は確保。	
73	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	次期店舗拡大に向けた採用教育。 広報や組織開発に対する外注費	
74	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	需要の減少	
75	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者の入院が相次ぎ、売り上げ減少している	
76	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	障害福祉サービス事業の利用者の減少。競合他社の増加。	
77	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新しく挑戦している分野でお客さまのニーズを捉えきれていないと分析。既存の分野での深掘りもやりきれていない。	
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員が顧問先を連れて独立したため	
79	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人件費の増加、電気代などのコストの増加	
80	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	自助努力による固定費削減	
81	【製造業】はばり用機械器具製造業、ポンプ、原動機、ポンプ	原材料費、人件費高騰に対して販売価格転換が出来ず利益を圧迫している。	
82	【製造業】その他の製造業	メインのお客様からの受注減	
83	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	経費削減や物資高騰のため 受注量減少	
84	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	売上高は5%減少、経常粗利も5%減少も経常利益率は2桁を維持、新規開拓も順調でした。	
85	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	需要の減少と共に仕入れ先製造工場の廃業などの影響で売上高の減少となる	
86	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧問先の減少	
87	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	コスト増加分を吸収しきれていない為	
88	【卸売業、小売業】その他の卸売業	取引先小売店の来店客数の減少	
89	【医療、福祉】医療業	人件費の増加	
90	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	加工母材価格の下落による売り上げ減少。しかし、人件費、光熱費の高騰による利益圧迫	
91	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	個人顧客の(免許証返納)減少による顧客減少とハイブリット化が進み消耗品の交換部品減少による車一台当たりの単価が下がった為	
92	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	固定費増加が利益を圧迫。	
93	【製造業】輸送用機械器具製造業	8月9月が売り上げの落ち込みが利益を圧迫した。産業用装置製造は景気に左右され動きが鈍い	
94	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	去年は、顧客からの相見積も積極的に参加したが 全体的に不景気なのか落とせるであろう金額でも厳しかった。 物価は上がっているが仕事が増えているわけではないので 仕事を取るため安価な金額で差し込む企業があるように感じる。 一部の得意先を除き、全般的に受注量が減った。	
95	【製造業】電気機械器具製造業	新規業務の開発が必要	
96	【製造業】電気機械器具製造業	新規業務の開発が必要	
97	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	商品を絞って効率を上げる	
98	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	依頼数の減少	
99	【製造業】プラスチック製品製造業	受注量の減少による影響が大きい	
100	【製造業】その他の製造業	円安による利益圧迫	
101	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	商品仕入れ額の増加の為	
102	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	新規顧客獲得の活動が構造的にできていないこと。	
103	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	市況の悪さ、メイン顧客の担当者が変わったことによる影響。	
104	【農業、林業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	夏場のトマトの生産量の低下	
105	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	物流の問題がここに来て大きく影響している	
106	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	万博開催に伴い大きく業界は動いていたが、反動なのか若干の仕事量が減っている。	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
107	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	九月までは堅調に推移していたが今四半期が非常にふるわない。土木業界も化学業界も軒並みおとなしい感じ。前向きな話は入ってきているのでここが一時的な谷であればいいなどは思うが注視していく。	
108	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	冬の時期は、利用回数が減る傾向。一つの事業所の経営状況が悪く全体に影響している。	
109	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	短納期対応による外注費の増加、仕入れ価格の高騰による利益の減少。	
110	【卸売業、小売業】機械器具小売業	車両販売が低迷 景気が後退しているように感じる	
111	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	市場の悪化、顧客のコスト意識	
112	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	増加には新規開拓が必要。業種的に既存の売上を毎年伸ばす事はほぼ不可能。	
113	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	ビジネスの方針を変えたため、現状先行投資が出ている状態です。	
114	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	得意先の減少、人員の減少	
115	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	世間が暇になると少なからず影響を受けて受注が減る。	
116	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人件費、仕入れから経費等が高騰！	
117	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	障がい福祉サービスの報酬単価が下がった分、利益減少した。	
118	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	零細企業では現在の経済の変動や行政の方向性についていけない	
119	【製造業】プラスチック製品製造業	社内不良品の増加・製造技術の鈍化	
120	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	経費アップ 売上ダウン	
121	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	材料費、光熱費、外注費、人件費が上がっており、それに伴い価格UPが出来ていない。	
122	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	コロナ以降も回復せず、新たなサービスを模索中	
123	【医療、福祉】医療業	収入に対して、人件費等支出が上回っている。	
124	【卸売業、小売業】その他の小売業	人件費の増加と営業経費がかかりすぎ	
125	【製造業】輸送用機械器具製造業	材料高騰	
126	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	11月迄は忙しかったが、12月になると急ブレーキがかかった	
127	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	商品のコストが上がり、売値はコストダウンの方向なので、売り上げが上がらない。	
128	【医療、福祉】医療業	物価が上がる	
129	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	利益率の高い完成品の需要が減少した	
130	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	営業力強化	
131	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人材確保の為に、特定技の実習生を4名雇用、その初期投資と研修期間のダブルコストが利益圧迫につながった。	
132	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	急激な売り上げ高増の調整	
133	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	売上高が前年比で15%減少している事と先行投資で人員を増やした事により固定費が上がり赤字になる見込み	
134	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	仕入額増加、円安	
135	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	売上原価増加による利益減少	
136	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上は順調であるが人材の確保に苦慮するようになった。	
137	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	顧客の高齢化、それに伴う保険契約の減少。	
138	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	一般的な「モノ」は、もう溢れてしまっている上、日本国では一派庶民の給料が上がらないのに、税負担が大きく、消費にも投資にも貯蓄にもお金を回せない	
139	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者数減	
140	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	国の施策変更による収益減少	
141	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	販売先企業の設備投資（プロジェクト）の早期終了	
142	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	AI	
143		新製品開発の遅れ 円安による仕入れ価格の上昇	
144	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	自動車関連の受注量が激減したこと、中国経済の低迷により減少	
145	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧問先の廃業などによって下がってしまう	
146	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売り上げが変わらず、正社員を1名雇用したため利益は減少	
147	【卸売業、小売業】その他の卸売業	思い切った値上げで限界利益率2%アップを目標にする。デジタル（機械化）とアナログ（人情）のハイブリッドで価格より価値で選ばれる企業	
148	【運輸業、郵便業】倉庫業	前年に大きな特需があったため、減少となっている	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
149	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	スシローのキャンペーンによる	
150	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	案件の集中により、外注費が換算しているが、納期がやや遅れている事で、利益率が下がっている。 また、人件費の増加や外注費の増加も影響が出ている。	
151	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、	お客様の製品の受注が減った為、部品加工の注文が無くなった。	
152	【製造業】その他の製造業	エンドユーザーの海外向け輸出の足踏み	
153	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	当社は「総合人材サービス業」「防災・減災関連事業」「EcoLEDz(省エネ・環境)事業」の三本柱で事業を展開しています。人材サービス分野では、多様な就業ニーズへの対応強化により安定した売上と利益を確保しています。一方、防災関連事業では、耐震カプセル「Sphere Secure」への関心が高まり引き合いは増加していますが、2025年大阪・関西万博「ヘルスケアパビリオン」出展準備や製品改良、広報活動等にかかる先行投資の増加が短期的に利益を圧迫しました。また、EcoLEDz事業部では、LED照明導入支援や省エネ改修事業を展開してきましたが、期中に数件の大規模案件が失注したことにより、売上高および利益面での影響を受けました。これらの状況を踏まえ、現在は案件の精査と提案力の強化を図りつつ、各事業の収益基盤の見直しと再構築に注力しています。多角的な事業運営により、リスク分散と持続的成長の両立を目指しています。	
154	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	円安によるコストアップ	
155	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	印刷顧客も増え、元々印刷は増えたが外注費も増え前年と比べて大きく減少した	
156	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	相場と為替の影響で利益が伸びない	
157	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	原材料費用の増加で価格転嫁	
158	【卸売業、小売業】各種商品小売業	大口受注の減少があった	
159	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	営業力強化	
160	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	加工用材料の高騰に売価が追い付いていない。売価見直しを適時していく。 新規商流(得意先)を開拓する。	
161	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	売上増加しているが経費(光熱費、原材料)増加により利益減	
162	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年のこの時期、6年がかりの大きい仕事を終了し、大きい売上が入りました。	
163	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	主要メンバーが出勤途中の怪我のため、離脱中。本来上がる売り上げを計上できなかったことが、大きな要因	
164	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	社会のデジタル化による需要減。	
165	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上げの8割の顧客の減少で、売上げの大幅なダウン。	
166	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	銅材料の高騰により収益が悪化	
167	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、	受注量の減少	
168	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	保険代理業は保険会社からの決められた手数料比率で売上が左右されます。今後数年で減少する見込みであるため、契約を伸ばすこと、生命保険事業の売り上げを伸ばすことが必須となり、それらの分野が伸ばすことができない設備投資のはざままで民間企業からの需要が低下しています	
169	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、	中国の飛行機減便	
170	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業		
171	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	景気衰退による一般消費者からの注文控え	
172	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受任の数が減少。また、単価が減少。	
173	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人員減による売上高減少。	
174	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	前期の売り上げが宝クジであったため、一昨年と比較すると変化なしという状況。	
175	【製造業】プラスチック製品製造業	当社の売上高は、主力であるサイドシール製袋を中心に、既存取引先からの発注数量の減少が続いており、前年と比較して減少している。背景には、取引先全体での販売数量減少や、価格優先の発注傾向が強まったことがあり、単価面・数量面の両方で影響を受けた。一方で、納期対応や品質面については一定の評価をいただいているが、価格競争の激しい案件が増え、結果として売上確保が難しい状況となっている。	
176	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人件費コストが減少した	
177	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	政治の不安定からメーカーが様子見している状況で受注が増えない。 対中問題で影響有り。	
178	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、	今期より課税事業者となったことによる負担増を賄えていない。	
179	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	売上が微増に対し、開発費や外注費用が増加している為、利益減少。	
180	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	発注先からの発注件数減(発注先の業況不振や、弊所の営業が不十分)。発注先の予算縮小など	
181	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、	量の減少 すべてにおいて少くない注文数	
182	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業活動の一環としてBNIIに入会。ところが時間、労力が取られすぎて仕事に支障をきたし退会。BNII活動の成果が出る前に退会してしまいました。	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
183	【卸売業、小売業】機械器具卸売業		2024年度は大型案件があり、非常に売り上げ・利益共に好調でしたが2025年度同じような大型案件がなく売り上げ・利益ともに減少となりました。
184	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		仕入先の価格高騰が一番大きいですが、中にはインボイス対応していないところもあったり、その他、税金関係が重くのしかかります。売り上げが上がれば上がるほど税金が高くて、純利益が伸びないですね
185	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス		総じて売り上げ高は減 ただコストカット、従業員自然減で固定費低下が寄与した
186	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇		新入社員の人件費が利益減の要因である。
187	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業		外部環境の影響を受けやすく市場環境も悪化している。
188	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業		見込み客の獲得
189	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ		販売先の開拓
190	【製造業】非鉄金属製造業、電線		お恥ずかしいところですが 分かりません
191	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸		メイン取引先の売上が減少しているため。
192	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網		顧客の業績悪化、社員の基本給上昇による収益悪化

売上・利益（前年同期比）増加・減少の両方の要因（記述）

<増加・減少 どちらとも>

1	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	特に変化なし
2	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、調表、建築	特になし
3	【卸売業、小売業】その他の卸売業	仕入価格の変動による。極力タイムリーに反映させたいところであるが、客先のご都合や競合他社との見合いで難しい。
4	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	公共工事に依存しているため、工事数の増減により売上に影響する。
5	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規契約と契約完了があるため。
6	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クライアントの新商品開発のタイミングに左右されます。
7	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	円安進行により輸入コストが上昇し利益を圧迫。逆さやの恐れもあり輸入仕入れを縮小。輸出は円安が追い風となるも、米国の関税引き上げにより個人消費が減速している。
8	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	卸売だけでなく、設備投資して製造を開始したことで、売上利益額・利益率が少しずつ改善しているが、固定費(減価償却費・工具費等)の増加により営業利益を残す事が出来ていない。
9	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	外部環境の変化が大きくそこに左右されてしまうところがあります。 価格転嫁についてはうまくいきましたが、なかなか景況が伸びていない感が大きいので
10	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、調表、建築	社員と会議の際に利益率の下限を決めた
11	【卸売業、小売業】各種商品小売業	大手競合他社の出店により、ネットショップの売上が大幅減少。商品単価の値上げにより、利益は改善。
12	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経常クライアントではないので、時期により浮き沈みの幅が大きくなる
13	【製造業】その他の製造業	半導体業界があまり好調ではなく、政治等不透明で先が未踏せず。
14	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	物価高騰に伴い物流の料金も上昇。2024年問題の影響で運送会社の倒産が相次ぎ荷物があふれている状態。人件費の高騰で経常利益は大幅に減る見通し
15	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	団体旅行の減少(特に企業社内旅行)が顕著 経営幹部の旅行意識の変化。逆に個人 任意団体は堅調 介護、シニア旅行の拡大増加 海外旅行は復調せず海外旅行離れがあり コロナ禍でパスポート有効切れや円安で渡航先の高物価(対円)などがきっかけか
16	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利益率の高い事業(短期入所、生活介護事業)に人的に注力した。
17	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	1つの仕事にロングスパンで携わる為、数回に分けての入金になり、短期間での比較が難しいです
18	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	2027年3月いっぱいまで軽油税が廃止になったあと、どうなるかが不安
19	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	特に変化なし
20	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	通常業務と特殊業務のバランスには変化があるが、全体としてはほぼ増減なし
21	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	お客様が増えた一方で、お客様の廃業と倒産があった。
22	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	費用は物価高の影響により増加していますが、収入は一定しています。売上高の減少はありません。ただ利益はトントンの状況です。
23	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	前期は修理に付随するパーツの売上が多かった分、今期はそれが少なく全体の売上高は減少した。 ただ、作業工賃の単価自体は上がっているので経常利益は横ばいの見通し。
24	【製造業】食品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	8、9月が売り上げが悪かった。その後は追いつき、前年と同等まで来ました。今後は増えると思います。

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
25	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	増減はあまりありませんが、案件の種類のバランスが良くなりました。	
26	【卸売業、小売業】機械器具小売業	仕入れ単価が上がってきているのを価格転換出来ていない。	
27	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上げ、利益とも低空飛行状態。これを脱するには弊社が関わる職業訓練校の新規事業展開が不可欠と考えている。現在、地域企業(製造業中心)に対するアプローチを強め、プロダクトアウト型のサービス提供からマーケットイン型のサービス提供に転換する取り組みを進めている。時代はDXなどリスクリングを求めているが、小規模企業ではどのように対応していいかわからないという声が強い。この状況下でどうすれば人材確保・育成ができるか試行錯誤中である。	
28	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客単価の値上げです。	
29	【運輸業、郵便業】運輸に付随するサービス業、運送代理店、こん包業	人件費上昇分のコスト転嫁	
30	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし	
31	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規開拓の不足のため、開拓が急務。新規が増えても離脱も多い。	
32	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	弊社の業務は設計・試作なので、製造業のような売上げ、利益の継続性がありません。ですので年間を通じての業績評価としてここ数年の売上高および利益はほぼ横ばいの状況です。	
33	【卸売業、小売業】機械器具小売業	単価が高い お客さんが少ない	
34	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	受注対応力の強化、経費削減	
35	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	主業が悪化したが新事業が伸びた。	
36	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	仕入れがないので、売上げが上がると、利益も上がる	
37	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	今季前半が悪かった	
38	【運輸業、郵便業】倉庫業	固定費の削減と低価格の仕事の選別	
39	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	仕事(輸送)量	
40	【製造業】プラスチック製品製造業	注文量	
41	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	販売力の低下と人件費の増大	
42	【卸売業、小売業】その他の卸売業	卸先(美容室)は景気が悪そうですが、新しい製品を提案して何とか維持しています。	
43	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	時機変動	
44	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	顧客様の業務内容が多岐にわたるのでアベレージ出来ている。	
45	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、調装、建築	特になし	
46	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、調装、建築	価格改定と販売項目の拡大	
47	【卸売業、小売業】その他の卸売業	売上げの上昇が見込み少ないので支出を抑える事に専念してあます	
48	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	売上高は下がるが、経常利益額が上がる。	
49	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、調装、建築	業界によって増減の後が結果に繋がっている	
50	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	売上高の減少は単価の上昇による需要の減少と判断しております。また商品の値上げにより、売上高の減少は少しは食い止めることができた。	
51	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上高に値する仕入業務を抑え、自社にて完結できる業務を増やした(コストは人件費)	
52	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	時流	
53	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	営業努力はしているが、需要の減少傾向の為横這いです。	
54	【学術研究、専門・技術サービス業】技術サービス業（他に分類されないもの）	受注が多かった。物価高で単価もあがるが出るお金も同じ	
55	【卸売業、小売業】その他の小売業	売上は上がったが利益は減少した。セールで値引きをしたことが原因。	
56	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	1)海外企業からの発注が減少した。2)前年より、人件費、外注費が上昇している。	
57	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	よく理解してもらえ相手先の仕事をする。中途半端なところとは仕掛をしても請求もせず、契約もしない。	
58	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	社会情勢の悪化	
59	【卸売業、小売業】機械器具小売業	特になし	
60	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	販売チャンネル強化	
61	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	ロコミ	
62	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クライアント数が増減して安定していない。	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
63	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	現状、大きな変化はなし。	
64	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	原材料高騰により、値上げしたがそれが影響したのか、お客様の減少	
65	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	・取引先減少と競争激化で売上減少 ・給与アップで利益は減少したものの、社員数減少で営業利益増加	
66	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイブ、原動機、ホ	景況に左右される	
67	【製造業】プラスチック製品製造業	全体的には伸びが鈍化しています。 一部の顧客で海外も含め伸びているため結果的にプラマイゼロになっておりま	
68	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	大阪府外からの需要増、逆に大阪府内からの需要減	
69	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	競合他社が、少なく、新規顧客が自分から見つけてくれる。しかし、製造の母数が増えないので、横ばい	
70	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	特になし	
71	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし	
72	【卸売業、小売業】その他の小売業	物価高による国内需要減少、生産は需要以上に供給減、小売はホームユース主体なので購買意欲と直結	
73	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろく鉄器、七宝、ロック	販管費の増加・受注の減少	
74	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	増減なし。	
75	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし	
76	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	リピート品の発注頻度が減少が著しく、新規得意先を増やすスピードに追いついていない	
77	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕事は増えており、社員も微増のため、売上・利益は増えている。業界的に季節性の仕事で、年明けは仕事が薄く、今期は大型の仕事が取れていない。	
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ここ数年顧客が固定しているため、大きな変化はなし。	
79	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用がなかなか決まらない	
80	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	スタッフ不足・報酬額の改定に係る	
81	【卸売業、小売業】その他の卸売業	円安、物価高、人件費高	
82	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	減額となった部分を上手くカバーできた。	
83	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	価格の見直しと新規顧客の増加	
84	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	値上げ 新製品取り組み	
85	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	減少もあれば増加もあり、結果現状維持	
86	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	清掃及びメンテナンス	
87	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	外注費用が高く、今後の課題	
88	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	メインのお客様は堅調、その他お客様は良くない。	
89	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	不動産売買仲介、不動産賃貸経営は横ばい 不動産管理はやや増加 不動産売買は、減少 しています。 不動産売買が売上と利益に影響が大きいので、やや減少ですが、不動産管理が微増しているので、じっくり増やして行きたいです。	
90	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	主要販売時期であるクリスマスでの販売が伸びた事と新規での販売先が増えたこと。	
91	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	一部事業が自社から分離 代表者の交代で人件費割合が大きく変わった	
92	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上、利益ともに横ばい	
93	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイブ、原動機、ホ	客先需要といかにマッチした製品づくりをするか	
94	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	従来の主事業の基板加工からそれ以外の仕事に移行を進める。	
95	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	ライバルが少ない業界にて	
96	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	営業力の強化	
97	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	障がい福祉サービス業のグループホームの経営なので利用者さんの数によって増減します	

no	事業内容	記述内容	2025年10-12月期景況調査結果
98	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	大阪万博が終了し、反動減になっている。インバウンド需要も一時期よりは落ち着きつつあり、内需の動向は様子見的なムードがある。中国の渡航自粛の影響はあるかもしれない。金利上昇傾向にあり、借入の利子負担は増加している上に、物価高騰で利益を圧迫しつつある。状況的には収益圧迫要因が増えてきている。これから春先にかけては開発案件、公共事業、リニューアル案件など、繁忙期となるが、収益改善につながるか、正念場になる。	
99	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	社内体制の構築	
100	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規依頼者の獲得	
101	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	売上高：同業他社の市場からの撤退 経常利益：米・畜産物の価格暴騰	
102	【卸売業、小売業】各種商品小売業	既存顧客の減少と新規案件で昨年通り。新規獲得が必須	
103	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	得意先との関係悪化	
104	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ホイップ、原動機、ポンプ	人財	
105	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特に増減なし。	
106	【卸売業、小売業】その他の卸売業	仕入値アップ	
107	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規部品も増えているので開発費用等で利益が少しある。また人件費（給料）が低いと思う。価格転嫁についてはできていないところもあるが、大体は値上げが出来る。材料や外注加工費は10%ベースでどこも上がっているの売り上げは上がっているが、利益は減少している	
108	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	完成工事売上のため工期変更などあと次年度に繰り越される	
109	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客が無かったため、ほぼ横ばい	
110	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	売価UPに見込みがなく、製造コストは上がり続けている	
111	【土石関連サービス業、娯楽業】元雁・埋谷・美容・浴場業	あまり増減がないのでわかりません。	
112	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の体力（投資余力）が大幅に減少	
113	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規開拓が進んでおらず売上が伸びてない	
114	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	契約件数は昨年より伸びているが、保険会社より手数料率を下げられたため、売上自体は対前年で横ばいになっている。物価上昇につき給与も上げているため、また人員も増やしているため利益確保が厳しい状況。社員は数字を上げてくれているので、何とか利益を確保しているといった状況だが、本業でない生保、レンタカー事業でキャッシュを作る。	
115	【製造業】はたけ用機械器具製造業、ホイップ、原動機、ポンプ	新作よりメンテナンス、修復を求めているお客様が多い	
116	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	保健制度の変更と制度変更	
117	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	特徴は特になし	
118	【製造業】プラスチック製品製造業	海外からの輸入材料について、近年の円安が不利に働いている。価格転嫁ができれば改善は可能。	
119	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業のシフトによる過渡期になっている。今後新しい事業にシフトすることにより、売上・利益の向上に取り組んでいるところです。	
120	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	取引先の増減、業務生産性の改善、取引単価の改善	
121	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロック	石碑の新規発注が、2割減している分を、お墓じまいで賄う。	
122	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	前年同期比較で売上高が増加したのは価格転嫁による所が大きい。一方で営業利益が減少したのは前年同期がかなり好成績を収めたのに対し今期がそれを追い越せなかったため	
123	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	顧客の水準が高くそれに助けられている	
124	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新築物件の増加・労務単価・資材費の高騰を請求できる物件が増えたため	
125	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特に変わりなし	
126	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	関西圏の建設需要が落ち着いているが、資材価格、人件費向上に伴うもので、価格転嫁が進みだしたことで採算状況は横ばいから上向きです。	
127	【サービス業（他に分類されないもの）】機械等修理業（別掲を除く）	25年7月に法人化。9月から本格営業開始しました。	
128	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	販路開拓にて、利益率を上げていく	
129	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	成人式・卒業式のヘアメイクのお仕事が衣装屋さんと提携することで増えたことにより、1月3月のうりあげとのおぼすことができた。婚礼の件数が減少したため通常のヘアメイクの宇井上げが大幅に減った。サロンワークは、現状維持しながら、少しずつ集客を伸ばし中	
130	【卸売業、小売業】その他の小売業	営業活動次第	

【3】経営上の問題点・対応策について
 (2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

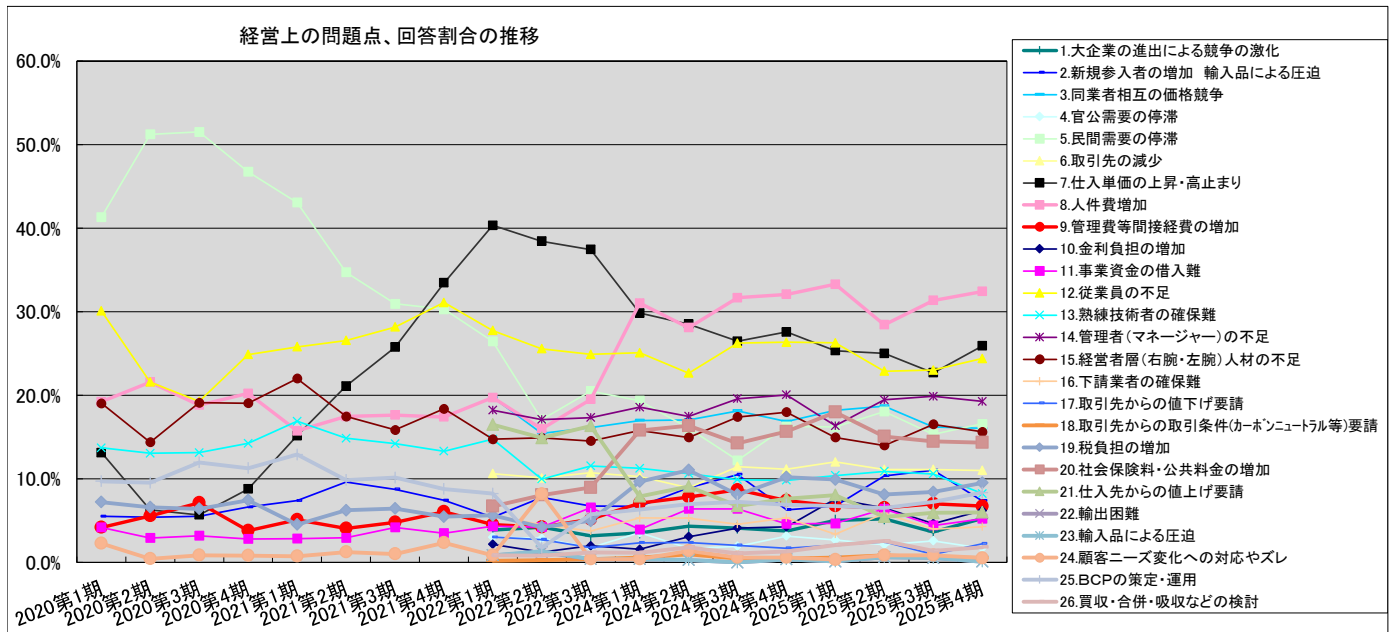
2025年10-12月期況調査結果

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024第1期	2024第2期	2024第3期	2024第4期	2025第1期	2025第2期	2025第3期
1.大企業の進出による競争の激化	2	47	5	3	1	9	4	25	49	18	31	34	31	43	49	34
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	7	62	3	3	1	7	12	36	69	34	64	87	52	58	97	102
3.同業者相互の価格競争	30	120	16	8	2	31	27	35	150	86	122	150	139	156	175	150
4.官公需要の停滞	7	9	3	1	0	2	2	1	16	18	12	16	26	23	20	24
5.民間需要の停滞	69	86	11	3	1	24	13	33	155	98	115	101	134	139	169	142
6.取引先の減少	23	80	4	4	3	14	27	28	103	52	64	95	92	103	104	103
7.仕入単価の上昇・高止まり	91	151	25	4	6	50	11	55	242	151	204	219	227	217	234	210
8.人件費増加	99	204	21	9	13	31	38	91	303	157	201	262	264	285	266	290
9.管理費等間接経費の増加	16	47	4	2	1	12	17	11	63	36	56	72	61	58	61	65
10.金利負担の増加	26	32	3	0	2	11	6	10	58	8	22	34	35	65	61	43
11.事業資金の借入難	10	39	6	3	2	11	1	15	49	20	46	53	38	40	60	41
12.従業員の不足	56	172	25	8	11	29	32	65	228	127	162	217	217	225	214	213
13.熟練技術者の確保難	29	48	10	5	1	8	12	12	77	57	76	82	81	89	102	98
14.管理者(マネージャー)の不足	52	128	14	10	5	24	14	60	180	94	125	162	165	140	182	184
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	47	99	8	4	6	12	17	51	146	80	107	144	148	128	131	153
16.下請業者の確保難	10	30	15	0	3	3	1	8	40	27	38	38	44	29	55	37
17.取引先からの値下げ要請	8	13	1	0	0	2	2	8	21	12	17	17	14	18	23	9
18.取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	1	4	0	1	0	0	2	1	5	3	7	4	4	5	8	6
19.税負担の増加	21	68	6	2	3	5	14	37	89	49	79	67	84	85	76	78
20.社会保険料・公共料金の増加	35	99	10	7	3	13	21	45	134	80	117	118	129	154	141	134
21.仕入先からの値上げ要請	19	37	4	0	2	17	5	9	56	40	65	56	63	69	51	55
22.輸出困難	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	0	3	1	6	5
23.輸入品による圧迫	1	4	0	0	0	3	0	1	5	2	10	5	5	3	8	8
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	12	66	0	6	0	7	18	35	78	32	50	60	57	58	61	67
25.BCPの策定・運用	2	9	0	1	0	3	3	2	11	14	10	11	9	14	7	9
26.買収・合併・吸収などの検討	5	12	1	1	0	4	0	6	17	6	13	9	11	18	24	13
本設問回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934	506	715	827	823	856	935	925

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024第1期	2024第2期	2024第3期	2024第4期	2025第1期	2025第2期	2025第3期
1.大企業の進出による競争の激化	0.8%	6.8%	7.4%	8.3%	3.7%	7.6%	2.6%	8.6%	5.2%	3.6%	4.3%	4.1%	3.8%	5.0%	5.2%	3.7%
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	2.9%	8.9%	4.4%	8.3%	3.7%	5.9%	7.9%	12.4%	7.4%	6.7%	9.0%	10.5%	6.3%	6.8%	10.4%	11.0%
3.同業者相互の価格競争	12.6%	17.2%	23.5%	22.2%	7.4%	26.1%	17.9%	12.0%	16.1%	17.0%	17.1%	18.1%	16.9%	18.2%	18.7%	16.2%
4.官公需要の停滞	2.9%	1.3%	4.4%	2.8%	0.0%	1.7%	1.3%	0.3%	1.7%	3.6%	1.7%	1.9%	3.2%	2.7%	2.1%	2.6%
5.民間需要の停滞	29.0%	12.4%	16.2%	8.3%	3.7%	20.2%	8.6%	11.3%	16.6%	19.4%	16.1%	12.2%	16.3%	16.2%	18.1%	15.4%
6.取引先の減少	9.7%	11.5%	5.9%	11.1%	11.1%	11.8%	17.9%	9.6%	11.0%	10.3%	9.0%	11.5%	11.2%	12.0%	11.1%	11.1%
7.仕入単価の上昇・高止まり	38.2%	21.7%	36.8%	11.1%	22.2%	42.0%	7.3%	18.9%	25.9%	29.8%	28.5%	26.5%	27.6%	25.4%	25.0%	22.7%
8.人件費増加	41.6%	29.3%	30.9%	25.0%	48.1%	26.1%	25.2%	31.3%	32.4%	31.0%	28.1%	31.7%	32.1%	33.3%	28.4%	31.4%
9.管理費等間接経費の増加	6.7%	6.8%	5.9%	5.6%	3.7%	10.1%	11.3%	3.8%	6.7%	7.1%	7.8%	8.7%	7.4%	6.8%	6.5%	7.0%
10.金利負担の増加	10.9%	4.6%	4.4%	0.0%	7.4%	9.2%	4.0%	3.4%	6.2%	1.6%	3.1%	4.1%	4.3%	7.6%	6.5%	4.6%
11.事業資金の借入難	4.2%	5.6%	8.8%	8.3%	7.4%	9.2%	0.7%	5.2%	5.2%	4.0%	6.4%	6.4%	4.6%	4.7%	6.4%	4.4%
12.従業員の不足	23.5%	24.7%	36.8%	22.2%	40.7%	24.4%	21.2%	22.3%	24.4%	25.1%	22.7%	26.2%	26.4%	26.3%	22.9%	23.0%
13.熟練技術者の確保難	12.2%	6.9%	14.7%	13.9%	3.7%	6.7%	7.9%	4.1%	8.2%	11.3%	10.6%	9.9%	9.8%	10.4%	10.9%	10.6%
14.管理者(マネージャー)の不足	21.8%	18.4%	20.6%	27.8%	18.5%	20.2%	9.3%	20.6%	19.3%	18.6%	17.5%	19.6%	20.0%	16.4%	19.5%	19.9%
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	19.7%	14.2%	11.8%	11.1%	22.2%	10.1%	11.3%	17.5%	15.6%	15.8%	15.0%	17.4%	18.0%	15.0%	14.0%	16.5%
16.下請業者の確保難	4.2%	4.3%	22.1%	0.0%	11.1%	2.5%	0.7%	2.7%	4.3%	5.3%	5.3%	4.6%	5.3%	3.4%	5.9%	4.0%
17.取引先からの値下げ要請	3.4%	1.9%	1.5%	0.0%	0.0%	1.7%	1.3%	2.7%	2.2%	2.4%	2.4%	2.1%	1.7%	2.1%	2.5%	1.0%
18.取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.4%	0.6%	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	1.3%	0.3%	0.5%	0.6%	1.0%	0.5%	0.5%	0.6%	0.9%	0.6%
19.税負担の増加	8.8%	9.8%	8.8%	5.6%	11.1%	4.2%	9.3%	12.7%	9.5%	9.7%	11.0%	8.1%	10.2%	9.9%	8.1%	8.4%
20.社会保険料・公共料金の増加	14.7%	14.2%	14.7%	19.4%	11.1%	10.9%	13.9%	15.5%	14.3%	15.8%	16.4%	14.3%	15.7%	18.0%	15.1%	14.5%
21.仕入先からの値上げ要請	8.0%	5.3%	5.9%	0.0%	7.4%	14.3%	3.3%	3.1%	6.0%	7.9%	9.1%	6.8%	7.7%	8.1%	5.5%	5.9%
22.輸出困難	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.4%	0.3%	0.0%	0.4%	0.1%	0.6%	0.5%
23.輸入品による圧迫	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.4%	0.3%	0.0%	0.4%	0.1%	0.6%	0.5%
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.4%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.3%	0.5%	0.4%	1.4%	0.6%	0.6%	0.4%	0.9%	0.9%
25.BCPの策定・運用	5.0%	9.5%	0.0%	16.7%	0.0%	5.9%	11.9%	12.0%	8.4%	6.3%	7.0%	7.3%	6.9%	6.8%	6.5%	7.2%
26.買収・合併・吸収などの検討	2.1%	1.7%	1.5%	2.8%	0.0%	3.4%	0.0%	2.1%	1.8%	1.2%	1.8%	1.1%	1.3%	2.1%	2.6%	1.4%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目



(3) 現在実施している経営上の力点(選択3つまで)

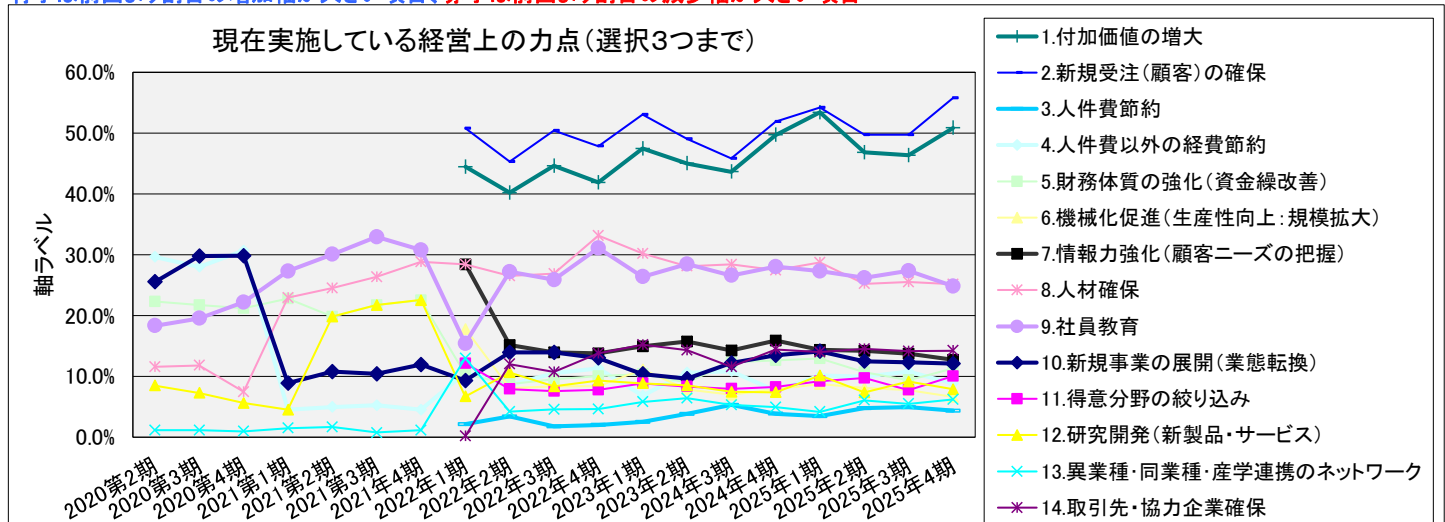
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	121	354	34	20	9	73	91	126	475
2.新規受注(顧客)の確保	145	376	35	15	12	73	85	155	521
3.人件費節約	11	30	3	2	2	6	2	15	41
4.人件費以外の経費節約	19	64	10	4	6	14	9	21	83
5.財務体質の強化(資金繰改善)	24	82	10	2	5	19	10	36	106
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	35	27	1	2	3	5	9	7	62
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	29	90	6	6	1	15	22	40	119
8.人材確保	57	178	26	9	14	31	20	77	235
9.社員教育	66	166	18	12	6	28	32	68	232
10.新規事業の展開(業態転換)	25	88	5	3	2	19	8	49	113
11.得意分野の絞り込み	16	78	9	0	0	9	26	34	94
12.研究開発(新製品・サービス)	32	42	0	6	1	7	8	20	74
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	12	46	3	3	1	5	14	20	58
14.取引先・協力企業確保	33	100	12	4	7	22	18	37	133
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期
1.付加価値の増大	50.8%	50.9%	50.0%	55.6%	33.3%	61.3%	60.3%	43.3%	50.9%	43.7%	49.7%	53.4%	46.8%	46.4%
2.新規受注(顧客)の確保	60.9%	54.0%	51.5%	41.7%	44.4%	61.3%	56.3%	53.3%	55.8%	45.8%	51.9%	54.2%	49.7%	49.7%
3.人件費節約	4.6%	4.3%	4.4%	5.6%	7.4%	5.0%	1.3%	5.2%	4.4%	5.3%	3.9%	3.5%	4.8%	5.0%
4.人件費以外の経費節約	8.0%	9.2%	14.7%	11.1%	22.2%	11.8%	6.0%	7.2%	8.9%	10.9%	7.7%	10.2%	9.9%	10.8%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	10.1%	11.8%	14.7%	5.6%	18.5%	16.0%	6.6%	12.4%	11.3%	12.3%	12.6%	13.0%	10.7%	9.4%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	14.7%	3.9%	1.5%	5.6%	11.1%	4.2%	6.0%	2.4%	6.6%	7.0%	7.9%	8.8%	8.1%	7.8%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	12.2%	12.9%	8.8%	16.7%	3.7%	12.6%	14.6%	13.7%	12.7%	14.3%	15.9%	14.4%	14.2%	13.7%
8.人材確保	23.9%	25.6%	38.2%	25.0%	51.9%	26.1%	13.2%	26.5%	25.2%	28.4%	27.5%	28.7%	25.2%	25.5%
9.社員教育	27.7%	23.9%	26.5%	33.3%	22.2%	23.5%	21.2%	23.4%	24.8%	26.6%	28.1%	27.3%	26.2%	27.4%
10.新規事業の展開(業態転換)	10.5%	12.6%	7.4%	8.3%	7.4%	16.0%	5.3%	16.8%	12.1%	12.2%	13.5%	14.1%	12.5%	12.3%
11.得意分野の絞り込み	6.7%	11.2%	13.2%	0.0%	0.0%	7.6%	17.2%	11.7%	10.1%	8.0%	8.3%	9.2%	9.7%	7.8%
12.研究開発(新製品・サービス)	13.4%	6.0%	0.0%	16.7%	3.7%	5.9%	5.3%	6.9%	7.9%	7.5%	7.4%	10.2%	7.4%	9.2%
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	5.0%	6.6%	4.4%	8.3%	3.7%	4.2%	9.3%	6.9%	6.2%	5.3%	5.0%	4.2%	6.1%	5.5%
14.取引先・協力企業確保	13.9%	14.4%	17.6%	11.1%	25.9%	18.5%	11.9%	12.7%	14.2%	11.6%	14.5%	14.0%	14.5%	14.2%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目



(3) 今後実施を予定している経営上の力点(選択3つまで)

回答数

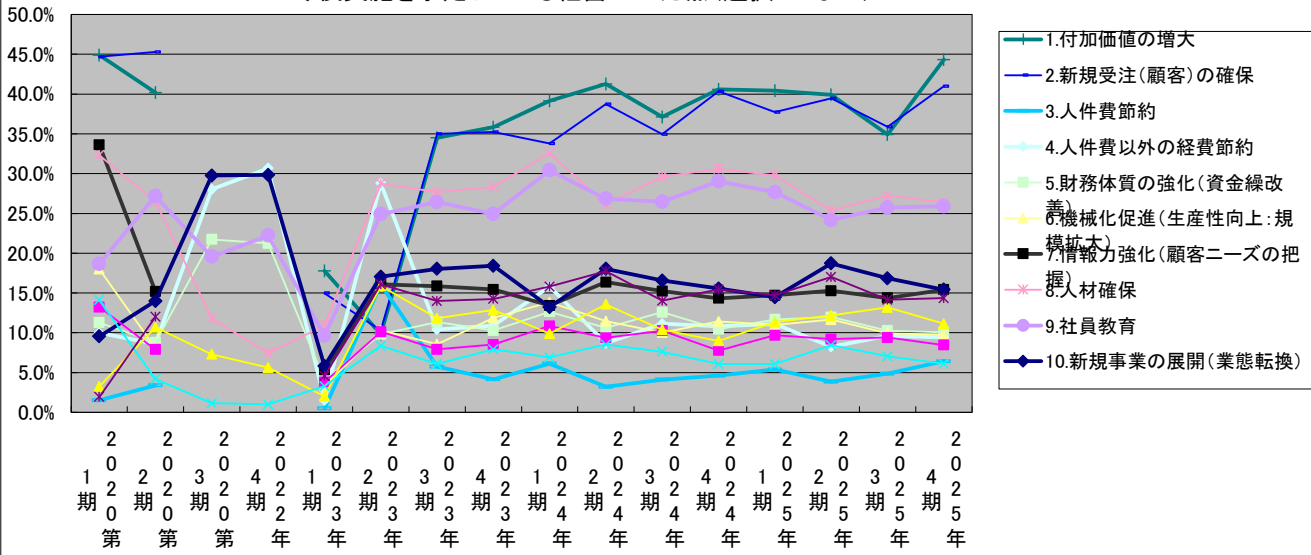
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	94	320	23	17	11	62	74	132	414
2.新規受注(顧客)の確保	88	295	29	18	6	42	65	135	383
3.人件費節約	20	40	2	2	3	14	3	16	60
4.人件費以外の経費節約	27	61	10	0	6	13	5	27	88
5.財務体質の強化(資金繰改善)	22	72	11	3	5	15	9	29	94
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	46	45	2	4	1	11	10	16	91
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	35	109	9	5	3	19	29	44	144
8.人材確保	70	177	31	7	12	34	15	76	247
9.社員教育	73	169	19	11	5	27	32	73	242
10.新規事業の展開(業態転換)	37	107	7	4	3	28	14	49	144
11.得意分野の絞り込み	11	68	11	3	1	10	22	21	79
12.研究開発(新製品・サービス)	41	63	1	9	0	12	14	26	104
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	11	46	5	3	0	4	16	18	57
14.取引先・協力企業確保	35	99	13	4	6	24	16	36	134
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2024年3期	2024年4期	2025年1期	2025年2期	2025年3期
1.付加価値の増大	39.5%	46.0%	33.8%	47.2%	40.7%	52.1%	49.0%	45.4%	44.3%	37.1%	40.6%	40.4%	39.9%	34.9%
2.新規受注(顧客)の確保	37.0%	42.4%	42.6%	50.0%	22.2%	35.3%	43.0%	46.4%	41.0%	34.9%	40.3%	37.7%	39.5%	35.9%
3.人件費節約	8.4%	5.7%	2.9%	5.6%	11.1%	11.8%	2.0%	5.5%	6.4%	4.1%	4.6%	5.4%	3.9%	4.9%
4.人件費以外の経費節約	11.3%	8.8%	14.7%	0.0%	22.2%	10.9%	3.3%	9.3%	9.4%	11.1%	10.8%	11.1%	8.2%	9.6%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	9.2%	10.3%	16.2%	8.3%	18.5%	12.6%	6.0%	10.0%	10.1%	12.6%	10.4%	11.7%	12.0%	10.3%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	19.3%	6.5%	2.9%	11.1%	3.7%	9.2%	6.6%	5.5%	9.7%	10.0%	11.4%	11.0%	11.7%	9.9%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	14.7%	15.7%	13.2%	13.9%	11.1%	16.0%	19.2%	15.1%	15.4%	15.2%	14.3%	14.7%	15.3%	14.4%
8.人材確保	29.4%	25.4%	45.6%	19.4%	44.4%	28.6%	9.9%	26.1%	26.4%	29.6%	30.6%	29.8%	25.3%	27.2%
9.社員教育	30.7%	24.3%	27.9%	30.6%	18.5%	22.7%	21.2%	25.1%	25.9%	26.5%	29.0%	27.7%	24.2%	25.7%
10.新規事業の展開(業態転換)	15.5%	15.4%	10.3%	11.1%	11.1%	23.5%	9.3%	16.8%	15.4%	16.6%	15.6%	14.5%	18.7%	16.9%
11.得意分野の絞り込み	4.6%	9.8%	16.2%	8.3%	3.7%	8.4%	14.6%	7.2%	8.5%	10.3%	7.8%	9.7%	9.2%	9.4%
12.研究開発(新製品・サービス)	17.2%	9.1%	1.5%	25.0%	0.0%	10.1%	9.3%	8.9%	11.1%	10.4%	9.0%	11.3%	12.2%	13.2%
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.6%	6.6%	7.4%	8.3%	0.0%	3.4%	10.6%	6.2%	6.1%	7.6%	6.1%	6.1%	8.4%	7.0%
14.取引先・協力企業確保	14.7%	14.2%	19.1%	11.1%	22.2%	20.2%	10.6%	12.4%	14.3%	14.0%	15.4%	14.7%	17.0%	14.2%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目

今後実施を予定している経営上の力点(選択3つまで)



力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
1	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	受け入れ体勢を強化することで受注につながる案件が多い。
2	【製造業】プラスチック製品製造業	現状の最大の問題は正社員の不足のため、採用に注力している。様々な採用ルートの情報を得て、自社の求める人材を獲得する方法を模索中
3	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	従業員の数も増え、組織づくりが重要になってきた。各事業に責任者をおいて、しっかり管理できるようにしていきたい。
4	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	飲食業は今後一層淘汰の時代になると予測。今のうちに新規事業を確立させる計画です。
5	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	同業者増加とネット戦略による集客に顧客を奪われ、売り上げが減少している。付加価値の増大と情報力強化により、新規顧客を確保することが必要である。
6	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規受注
7	【卸売業、小売業】その他の卸売業	後継者候補の入社と取締役1名の退任が重なるため、人員確保と人材教育、人事評価制度へのスタートをきります。来期には、新工場建設もあり、ハード面は充実されるので！ソフト面の充実を図って参ります。
8	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客サービスの質の向上が必要。顧客満足度を上げ、顧客単価のアップを目指す
9	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	新規
10	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	営業の強化、新規顧客の獲得。社員の定着。
11	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	とくになし
12	【卸売業、小売業】機械器具小売業	高付加価値で利益のできるサービス・商品の提供
13	【卸売業、小売業】機械器具小売業	コーティングを内製化し利益率を上げる
14	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	消費税増税、社会保険料の負担増、さらなる増税や新たなブランドミックスなど経営環境は極めて悪化と認識し、積極的な投資を控えていたが、そろそろ時代が大きく動き出したように感じている。取引先との信頼関係や絆づくりなど根を張り土台づくりに注力したが人育てが後回しになってしまった。来期は人に投資して行きたい。少しづつ。
15	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	スポットの仕事が多いので、新規顧客獲得が鍵となります。
16	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	企業における人の教育への投資の重要性を伝えること
17	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	認知度が低い。収益事業（サービスメニュー）が少ない。競合が多い。そのため、ターゲットを明確にし、SNSなどを駆使して認知度を上げて、しっかり売り込みができる仕組みを作る
18	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	資金ショートする前に売上を上げないといけない
19	【製造業】その他の製造業	新規事業に取り組むために動きたいが、現状作業員として動いているので時間が足りなくて動けない
20	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	いい人材がいらない。経営体制が貧弱
21	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	各営業所（拠点）に責任者がおり、社長一拠点長を軸として、売上を稼いでいる。しかし、組織ができていない、という指摘もあり、1月から徹底した経営分析に取り組む
22	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	EC部門の拡大、採用方法の変更
23	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現在の最大の経営上の問題点は、人材の不足および育成体制の未整備である。4月末に若手のエース級人材が退職したことで、業務の属人化が顕在化し、生産性が大きく低下した。また、その後の採用が進まず、既存職員への負担が増加したことも、売上・利益減少の一因となっている。これを受け、現在は経営上の力点を人材確保と社員教育に置いている。具体的には、業務内容の整理と標準化を進め、特定の個人に依存しない体制づくりに取り組んでいる。また、OJTだけでなく、業務マニュアルの整備や定期的な研修を通じて、若手職員の早期戦力化を図っている。あわせて、専門分野における付加価値向上と新規顧客の確保にも注力し、安定した受注体制を構築することで、収益構造の改善と持続的な成長を目指している。
24	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	定期的なリピート売上と関連するサービス売上が期待できる新規事業の立ち上げとそのPR
25	【製造業】印刷業、製本業、表紙、表紙、調音、調音、歌メロ制作処理、調音、プロ	新入社員の採用、教育、技術承継。
26	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	優秀な人材の確保
27	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	採用に全振りし、仲間を増やし育成することで、組織力と提供価値を高めています。人材が豊富で対応力の高い体制を築くことで、価格ではなく価値で勝負できる状況を作り出します。育成された人材が高品質なサービスを提供し、顧客からの信頼を獲得。これにより価格交渉でも優位に立つことが可能となります。人を大切にす企業姿勢がブランド力向上にもつながり、採用・営業の両面で好循環を生み出しています。
29	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	社員の年齢層も上がってきており、事業継続には若手社員の採用、育成、定着が必要です。
30	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	昨年から人を増やしたことで、拠点を増やしたことで、広がりは出てきている。さらにそれをいかに力に注いで受注につながるようにしていきたい
31	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	今後も当店を選び続けていた方が、付加価値の向上に力を注いでいきます。その土台となるのが、一人ひとりの力がきちんと発揮される職場環境だと考えています。そのために、日々のコミュニケーションを大切にしながら、MG研修をはじめとした社員教育には、これからも継続して力を入れていきます。業界では、1店舗あたり正社員1.5人とアルバイトで運営することが一般的とされていますが、その体制では、誰かが体調を崩しただけでも現場に無理が生じ、結果として良い仕事ができなくなってしまいます。当社ではそうした状況を避けるため、あえて業界の常識よりも多い人数で店舗運営を行っています。今後は、さらに正社員を1名増員する予定で、人件費を削減して業績を上げるのではなく、人に投資することで、人にしかできない仕事の質を高め、その結果として業績を向上させていきたいと考えています。人に投資することが、会社の成長につながり、最終的には業界全体の給与水準の底上げにもつながる。そんな事例を、自社でつくっていきたくて考えています。
32	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	単価が低いものは、他社利用しても労力を使わずに、高単価業務受注めざす
33	【卸売業、小売業】その他の卸売業	主要仕入れ先で不採算商品の整理が進行しており、代替品の入手先選定・客先への代替提案と評価を進め、顧客離れを防ぐ必要がある。
34	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	右腕人材の育成。新たな商品価値の創出。
35	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規取引先開拓がむづかしい、現状、紹介によって取引先を増やしているが自力開拓できるようになる必要がある。
36	【製造業】非鉄金属製造業、電線	インターネット使った地域・セオリーに囚われないビジネスの強化
37	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	協業との連携強化
38	【製造業】プラスチック製品製造業	ブランディングと新規顧客開拓
39	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIの活用による業務の革新
40	【卸売業、小売業】その他の小売業	市場価格の下落
41	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	為替に左右されない経営をするために国内製造商品の扱いを増やす。新規事業（農業）への進出。
42	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	必要な商品が足りない。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
43	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存顧客は戻つぽみ傾向にあるので、積極的な新規開拓が必要
44	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	新卒定期採用を継続的に実施しており社員教育、資格取得などに注力するとともに、機会化を促進して生産性の向上に努めている。
45	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	受注が偏らないように注力して 仕事のバランスを考えて売上確保をしていきたい
46	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	若手人材の確保とベテラン社員から若手社員への技術承継が重点課題になります。若手人材確保については社外へのPRをあらゆる媒体を通じて行っていくこと。技術承継については全社を上げ時間を作って取り組んでいく予定です。
47	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売り上げが縮小している中で、事業自体を見直し、赤字を圧縮するための整理が必要
48	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	営業店舗の新規出店に伴う取引先確保及び、新規事業開拓による収益体制の強化
49	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保
50	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ブランド化、新規商品の開発、既存顧客との接触を増やす
51	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規サービスを開始したので、宣伝をかける
52	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自らの経営が上手くいっていない者から心無い口コミをgooglemapに書き込まれた。不愉快。それを見た他の方が、良い評価の口コミを書き込んでいただいたので、救われた。自らの研鑽及び経験に基づいて、有益な提案を行えるのが強みなので、情報ばらけのような奴は出てくるが、真摯に頑張っていれば、まわりまわって報われることを経験してきた。
53	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	倉庫があれば新しい需要に対応出来る
54	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	急な増産と新規受注が続くので、人材採用と育成に力点を置かなければ、仕事ははげない状況になる。
55	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	人口減の問題は全業種で抱えていると思います。ならば海外やイノベーションに力点を置くことが必要だと思います。
56	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧問先さんとの信頼関係
57	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	社員の定着率が以前に比べて悪化しているため、一人前の社員に育てるのが難しくなっている。販売業を希望する中でどうやって人材を確保し続けるかが課題です。自社ブランド力を上げるのも中々上手くいっていない。
58	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員教育
59	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	物価高、サービス料高で消費マインドが低迷。売り上げ、粗利は値上げでカバーしている。既存業界についてはサービスの付加価値を上げる新サービスを開発中。同時に新規の業態向けのサービスを強化する。生産性を上げるため業務の一元・自動化が急務。当面の投資は社内でしかできないことを心掛け、社員がやりがいのある社風を作る
60	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	不可価値増大
61	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	システムの強化
62	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	システムの強化
63	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経費を増やさない
64	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	国内販路の拡大、従業員を確保し加工業に力を入れ、入庫庫の速度をはやめる。
65	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	社員の定着とスキルアップ、自社の強みを伸ばし新規顧客の獲得を目指す。
66	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現サービスをより差別化する
67	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	営業、生産性、教育等、全般的な全社的な向上。
68	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	円滑な事業承継
69	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	正社員の人材確保とシステム関連の整備
70	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	付加価値を付け単価の値上げと現在の加工品の単価の値上げ
71	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	材料費・人件費の増加ですが下請け単価Upにむずびつく付加価値の模索や新規の取引先拡大をするために市場のニーズがどこにあるのか模索検討段階
72	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規獲得
73	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現在の仕事に関連した新サービスの開発
74	【製造業】その他の製造業	複数ある事業所の人事交流を通じて全体的な実力を共通化していきたい。
75	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	周りの情報を聞くことで次の行動を考えます。 例えば、顧客の状況が悪いと新規を取りにいこうとしない会社は売上の増減する。 常にアンテナをはる事です
76	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	・設備改修を伴うコストダウン対応 ・海外人材を含む採用活動の強化
77	【製造業】プラスチック製品製造業	ベテラン社員、パート職の高年齢化も深刻であり、技術承継も踏まえ省人化への備えも力点を置き取り組む対策です。
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新たにSNS運用代行サービスを開始。外部スタッフと連携し、自動的に回っていく仕組みを構築中。
79	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新規顧客開拓が必要
80	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力向上と生産性の向上
81	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人件費の上昇に伴い、付加価値の低い従業員や、定年後の継続雇用をしている人材はカットしていかざるを得ない。給与と待遇を大幅に改善し他業種からの転職を呼び込むしかない
82	【卸売業、小売業】その他の卸売業	人材の教育と底上げ
83	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	特定業界向けのシステムを構築して、横展開をおこなってきたい。
85	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存・新規営業
86	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	一人一人の生産性をあげ売上につなげたい
87	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	良い人材を確保、獲得し続けるために社員の福利厚生の上昇を目指す
88	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	営業能力が足りない
89	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人が居ても若い社員の身に付けるスピードが遅い
90	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	資金繰りが厳しいので、兎に角も売上を上げる事が必須。新規顧客の開拓と、既存顧客の掘起しを積極的に進める。効率よく経費を省く。
91	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	仕入(手配) 価格の高騰 旅行費用の高騰 などマイナス要因が多いが プルーオーシャンをどう開発していくかに弊社(業界)の今後がかかっている
92	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	中堅、若手社員の育成
93	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格競争に巻き込まれないやり方を考える
94	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	余計な人件費がかかっていることも事実なので、IT化を進めて、人材を減らさずに売上を増加させること。
95	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	人件費だけでなく無駄な出費の削減
96	【製造業】プラスチック製品製造業	正社員数に対して売り上げが足りてない。新規客の受注、従来客のつなぎ止めに注力

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
97	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	長期スパンで考えると業界、市場のシュリンクは免れないので、既存事業に頼りすぎず事業開拓を進めていく。また既存業界の中でもシェアを高めていくという両方の軸で動くことが今は大事と考えています。
98	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	各拠点の人員の確保は出来たが、育成についてOJTしか方法がなく成長スピードがゆっくりになってしまふ。もう少しスピード感を速くしたいところだが、指導側の業務も整理できていないのでそこまで時間が取れてない状況。
99	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	仕事を楽しめる社員を増やす
100	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するリース業、運送代理店、カーシェア	外国人を含む人材確保、離職者を出さないための賃金アップ。
101	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	経営、管理者、職人が人材不足。仕事はあるが人が足りていない状況、人材を確保して事業拡大を図りたい。
102	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	BtoBの下請け仕事は、作業ベースの仕事になり自社独自のスキルUPがむずかしい。元請け仕事を増やし、社員のモチベーションが上がる仕事を増やすよう、新規顧客への営業が必要。
103	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	販売力強化、商品力アップ
104	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人材の確保
105	【製造業】プラスチック製品製造業	自社製品の開発や新規商品のための顧客獲得
106	【運輸業、郵便業】運送代理店	物価上昇に関連する経費の増加
107	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	魅力的な職場環境作り、安全で安心して働ける職場環境、一人一人が活躍できるように
108	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先のDX化にばらつきがある。個別対応が必要。
109	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	客層とチェンジしていく必要があると考えて、付加価値をあげている。
110	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	難易度の高い業務にシフト
111	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	信頼のおける協力業者を充実させる
112	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	技術力の強化
113	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	運よく新規顧客と契約できたりはしているが、今ある仕事は持続しないと考える付加価値の増大と新規顧客の確保が必要。ホテル、バスなどの仕入れの大幅な料金が上がっているので料金を上げることが必要。
114	【卸売業、小売業】各種商品小売業	売れていないお米の高値が影響していると思います 今のトレンドを追い追いつきと商品を確認して商いに励みます
115	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	わからない
116	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	人の採用
117	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人手不足
118	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	全体的に安定傾向にあるが、部分的に人材が不足しているため募集しているが、応募がない
119	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	異業種(掃除屋)の参入により、単価を下げられる。価格ではなく、作業内容で判断してもらう。
120	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客ニーズの把握
122	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	政策金利の上昇が経営基盤に大きな影響を及ぼすため金融機関への協力を要請しつつ、経営計画書を新たに作成し各金融機関に提出する 常に売上高を意識しながら働きやすい環境を整備しつつ生産性向上に向けて一人当たりの生産数(生産額)を増加させるため設備投資は急務
123	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業承継
124	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	従来の1人営業から2人営業にできるように教育指導が必要
125	【卸売業、小売業】機械器具小売業	サービスメカニックの採用後約半年になるが、思うような在庫台数増加とならず苦戦中。ベテランと新人メカニックのコミュニケーション力を高め、お客様対応力を向上し、ファンユーザー獲得を目指したい。
126	【卸売業、小売業】その他の小売業	人不足
127	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	受注先開拓
128	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	総務、事務系の人材を確保。設計力を活かして新事業への展開
129	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	経営陣にやりきるチカラをつけなければ(反省)。
130	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員教員を進めることで、受注増と生産効率アップ、間接業務の簡易化を図る
131	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材育成
132	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	更なる車両の先進安全化に伴い、全体的に事故は減っている。 また、人材に関しても熟練工、若手の確保が以前にも増して難しくなっている。 対応策として新規にできる付加価値サービスを既存顧客に提案すると共に、新規顧客開拓に繋げ、売上、利益の確保を図る。 人材に関しては社員教育をしっかり行い、社内体制を強化すると共に、若手の採用に関してはインターンシップや採用の仕組みを再検討する。
133	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	需要が大きくなり、製造が追いついていない。増産で売上げを伸ばしたいが、土地、設備が不足です。増産の設備投資と生産性向上の設備投資と両方を行わないといけない。
134	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	作業効率の向上を考え、利益率を上げていく必要があると思っています。
135	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	変動費削減し利益率を高める。機械を導入し生産効率を高める。外国人社員が多いので教育をしていく
136	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	付加価値を増大させ、単価UPにつなげる
137	【製造業】非鉄金属製造業、電線	量産品は生産拠点が海外へ移行しており国内生産が減少しており、今後は付加価値の高い高度な技術が求められるので協力企業を探しともに技術革新していく必要がある
138	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	社員が不足しているため、業務の縦割りができている
139	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材不足、外国人人材の採用を検討中
140	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	理念に共感するものの人材採用とそこからの育成
141	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	販売管理費のコストアップ対策
142	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	右腕、リーダーとなる人物がいらない。30代以下若手正社員がいなかったため募集したいが、景況が悪いため見送りで。売上確保のため、展示会出展などの営業活動もしているが、成約に至らず新規営業に苦戦中。2026年はWEB集客の強化を検討中。
143	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	急遽欠員が出るので受注減だが人員確保に動いている
144	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	綿密なコミュニケーションを継続し、顧客のニーズを把握しタイムリーな対応を行うこと
145	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存、新規共に接点強化

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
146	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	2025年10-12月期景況調査結果 問7とほぼ同じ。現在の経営は縮小均衡にあるので、成長のためにはこれまでの事業と人材ネットワークを基礎に新規事業展開を図ることが必要だと考えている。
147	【製造業】プラスチック製品製造業	税負担が大きい、福利厚生が負担
148	【製造業】その他の製造業	新規顧客の獲得のためSNS等の発信戦略営業強化
149	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	仕事はあるが断ることもある状態。人を入れて教育し取りこぼしのない体制づくりをしたい。
150	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	基本的な事です。顧客のニーズに常にアンテナを立てて、ニーズに応えた付加価値を付ける。それを、行える組織を作る。
151	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	得意分野の知識拡大と実践
152	【製造業】電気機械器具製造業	新規分野への参入
153	【運輸業、郵便業】運輸に際するサービス業、運送代理店、コンビニ	取引先への人件費上昇の理解説明。新規事業の展開開始。不採算部門の見直し。
154	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	売上高が上がらない
155	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	顧客ニーズを把握して受注数を増やす
156	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	主要取引先からの受注が今期落ちるのが分かっているので、新規顧客獲得に注力した動きをしていっている。すぐには効果は出ないが、新規開拓は各営業のスキルアップにもつながるので取り組んでいく。
157	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	既存顧客の掘り起こしによるリピート顧客化、民間団体(商工会議所など)の活用、自社サービスの付加価値をお客さんにヒアリングし再確認する
158	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規開拓が必要だが、思うように開拓できていない。人材を採用したが、うまく機能しないまま退職になるなど、社員だけでなく、協力企業の力を借りるのが急務。
159	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	材料単価の増大を価格にうまく転嫁する。
160	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	自社商品開発費用の問題
161	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	人材・設備投資とも考えたいが・・・
162	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	売上の減少がつづいているので、売上の増加対策をしたい。新規顧客開拓。
163	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規販路の模索
164	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	競合のない市場でもあり、特になし。
165	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存案件の減少が見込まれるので、新しい案件獲得が必要となる可能性が大きい
166	【卸売業、小売業】機械器具小売業	社員育成
167	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	経費削減
168	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	専門分野の明確化と訴求
169	【製造業】プラスチック製品製造業	同業他社が脱プラの流れから低調になってきた薄利多売のパッケージ業から高利小売の工業用トレーにどんどんシフトしてきており、より異なる土俵で戦う準備を始めている所。
170	【運輸業、郵便業】運輸に際するサービス業、運送代理店、コンビニ	損害保険に関連した付加価値提案、OFF J T、リフォール採用
171	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	非常勤職員の雇用による経営者自身の現場業務縮小と営業活動、管理業務時間の確保
172	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	従来の業態では経営的に厳しくなっているので新規事業の展開や特殊材料を扱い付加価値を高めたい
173	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	人材不足
174	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	キャッシュフローを上手く回すため、返済期間延長で組みなおす計画。
175	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	まだ、模索中です。
176	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人材確保が最重要課題で、そこに尽力する。その為に外部を活用するなど出来る限りの事をする。外国人雇用も進める。
177	【製造業】鉄鋼業、鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	社員教育
178	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材不足
179	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	業界の景気が悪く不安定のため、新商品(本業外)の製品販売と開発を進めている
180	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上、経常利益の項目と同じで、新規顧客が売上のポイントなので、新規獲得に向けた重点政策を取る
181	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	若い層の子達の確保をどのようにしたら良いか思案中です
182	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	収益性の高い新事業の拡大と既存事業の立て直し
183	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	福祉サービスの利用者確保。新規事業の準備、実施。そのためのマーケティング。
184	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員に対して目的を持った仕組みのある教育ができていないこと。そのために人手不足感が生まれている。
185	【製造業】鉄鋼業、鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	変化を恐れて何も変わっていないこと
186	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、精糖製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	設備投資に資金を回したいが、そこまで余裕はない。新規顧客をとっていききたい
187	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	イレギュラーな利用者の対処に対する利用者確保の安定
188	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	地域の企業が協力して新しい市場を作っていく
189	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	AI普及による顧客ニーズの変化への対応を注視している
190	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	共通の理念の共有
191	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規協力業者の確保 仕事のキャパを広げたい
192	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新商品開発に重点を置きながら、過去のラインナップを適時廃番するなり、製品在庫高を極力上がらないようにしています。現預金を厚くしておくことで経営の不確実性に対応する。
193	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今のことを継続すること
194	【卸売業、小売業】その他の卸売業	高齢化や請負単価の上昇が出来ていないので、次世代への継承が見込めない
195	【製造業】鉄鋼業、鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	新規事業の開拓
196	【製造業】鉄鋼業、鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	付加価値の増大
197	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	広告の場合、世界的不安定さからくる国内需要の控え目な需要が影響すると予測、より確実性のあるサービスの展開が必要、今後を見据えた社内の高齢化対策のための新しい人材の確保も今やっておく必要がある。
198	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	人材確保
199	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	価格により契約に結び付かなかった案件もあったが、ご紹介や協力会社の出現により、課題解決に繋がる方向に転換途中。
200	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務分野を絞って付加価値の高いサービスを提供すること
201	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	顧客数が減る今、1顧客からの年間利用金額を引き上げるのがベストと考えている。そのため、絞り込んだ得意分野に対し、社内教育を行い、付加価値を増大させる。
202	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	福祉事業は制度改定や報酬改定の影響を受けやすく、安定した経営の継続が難しい現状があります。特に就労継続支援A型事業においては、収益性の確保と利用者の就労機会の創出を両立させる必要があり、従来型の業務だけでは限界を感じています。そこで今後は、A型事業所の特性を活かした新製品や新サービスの開発に力を入れるとともに、地域や企業とのネットワークを広げ、協力企業の確保を進めていきます。また、その実現のためには人材育成が最も重要であり、A型事業所の職員だけでなく、法人全体の職員が同じ方向を向き、経営意識と支援の質の両立を意識して取り組める体制づくりを強化していきます。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
203	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	自社の状況把握作業が済んだので、次は守から攻の経営体制に移行したい
204	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	他物件との差別化による賃料アップ
205	【卸売業、小売業】その他の小売業	人が育っていない。
206	【金融業、保険業】金融商品取引業、商品先物取引業	業界にはまだまだマーケットがあるので、いかに新規売り上げを創るか
207	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	お客様のニーズにあった機械を開発販売していく。現在の仕事で機械化できる部分は機械化にしていく。
208	【運輸業、郵便業】倉庫業	資金繰りの改善 値上げ 得意先の選別
209	【製造業】その他の製造業	利益率の減少
210	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	本年はじめて本格的に店舗展開をはじめた。直接消費者に接するところから様々な情報、ニーズをつかんで商品企画などに反映させ、より付加価値のたかいモノとサービスを提供すること。
211	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	客先数
212	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生産性を上げるためシステムを導入し、空いた時間で共有し、お客様へのサービスの質を向上する。また取引先が増加するのを見越して、人材確保が必要。
213	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	国からの報酬額は減少傾向であり別事業を考えなければいけない
214	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	経営理念はあるが経営指針書がないため、来年1月末までに作成することにしました。
215	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客減少による売上減少。新規顧客開拓を視野に入れつつ新規事業の立ち上げを計画
216	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	展示会、ホームページにて新規開拓も順調で人材も若手の教育訓練も成果をあげており、問題点はありません。
217	【製造業】プラスチック製品製造業	問題点：受注量の不安定さと低い利益率。 対応策：組織体制と生産体制を整備し、現状の不安定な業況に応じてフレキシブルに対応出来るようにする。
218	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	計画的な取り組みと優先順位を明確にして取り組む事
219	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	入荷する商品のバランスについて。大きい物ばかりでは事業は成り立たない。
220	【金融業、保険業】保険業(保険代理店、損害保険、保険サービス業)	M&Aと新規マーケット開拓
221	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現状の業務に提案型の付加価値を持たせたものを開発
222	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産効率向上で経費削減と利益率改善につなげたい
223	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	経費削減と継承
224	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	求人にも力を入れ、取引先、協力業者の安定確保
226	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	SES事業に力点を置き、経営を安定させる方針。
227	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	当社の看板で仕事を依頼出来るほどの協力会社の見極めをどう進めるか。
228	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	協力会社の拡充と新規取引先を増やすためにも差別化のできる仕組みづくり
229	【医療、福祉】医療業	営業の強化
230	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	組織化
231	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人材確保に向けて働きやすい環境づくりを整えていくこと
232	【サービス業(他に分類されないもの)】廃棄物処理業	定期的な教育
233	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・美容・美容・浴場業	アポイントが取れても成約率が悪かったため(特に幹部→経営者への伝達時点で話がなくなる)営業力強化のために、HP、SNS、営業資料等の見直しや強化が必要だったのでHPリニューアル。動画作成に取り組んでいる。
234	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	資金繰りがきびしい。分野を絞り利益率をあげる
235	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	雇用、社員教育、PDCAの徹底化
236	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規事業への投資
237	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	業界情報の収集と経費節約
238	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	最低賃金上昇に伴う人件費の増加、仕入価格の高騰に伴う原材料費の増加への対応。
239	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規顧客の獲得
240	【卸売業、小売業】その他の卸売業	原材料や資材の値上がりでポチポチ言ってきたら？ そうならば商品の値上げを考えなければ
241	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	ニッチ分野で衰退産業である自社の立ち位置を認識。独自性が強み。その認識を元に 世の中や顧客に役立つ作品やサービスの模索を続ける。情報の受発信の社内共有や、メンバー全員の可能性の開放とチャレンジ。チームワークの良い社内風土をさらに伸ばして目に見える成果実績につなげる。
242	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	人材不足は深刻だが、適性を重視しないと成り立たないので、人材育成と機械化マニュアル化に力点を置く。
243	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力強化
244	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	人事評価制度を見直し、社員が迷いなく走れる仕組みづくりを行う
245	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	SNSでの発信力強化
246	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	今後の人材の確保。
247	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	人材不足は深刻だが、適性を重視しなければならないので、人材育成と機械化マニュアル化を進める
248	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	お取引先様の人材不足が回りまわって弊社売り上げに影響してきそう・・・。
249	【製造業】輸送用機械器具製造業	産業界用装置製造についての営業力強化していく必要がある
250	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	わかりません
251	【製造業】電気機械器具製造業	技・人・国ビザ見直し強化に不安をもつ
252	【製造業】電気機械器具製造業	人件費が上がる又はその傾向にあるため不安。新規の業務を開発するしかない。
253	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	世代交代のタイミング
254	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	法人税をはじめとする企業負担に加え、社員の給与にかかる税金や社会保険料の負担が年々大きくなっていく。一方で、中小企業として実効的な対応策を見いだせていない点が経営上の課題である。
255	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	高齢化、人材確保
256	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	絞って売る
257	【卸売業、小売業】その他の卸売業	斜陽化している、アイテムが多いので、真の顧客のニーズを引き出す方法を模索している
258	【製造業】プラスチック製品製造業	課題として外部環境によって左右されていることが多く、売上も大きく左右される。また、原材料仕入れ高や輸送費の高騰で利益を圧迫しています。 対策1として、定期的な価格転嫁が必要。売り先を変えて行く。 対策2、材料費や輸送費の負担が少ない事業に変えて行く。
259	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材不足 クライアントの投資意欲の減少

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
260	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	社会保険の高騰により、人材を抱えない事業モデルの模索 2025年10-12月期景況調査結果
261	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人材採用と新規受注と社員教育です。化学工学出身の学生をなかなか採用できず、インド人にトライしてみます。新規受注は展示会等です。社員教育はOJTです。
262	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	顧客と信の確保
263	【卸売業、小売業】機械器具小売業	社内教育制度 新規事業分野開拓
264	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	事業領域の川上(設計)に力を注いでいる。設計込みの仕事を確認していく
265	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ぼうろウ鉄器、七宝、ロックウール	全項目支出増に対して、生産効率・営業効率が高くない。加えて組織の仕組みと人事体制の構築が上手く進んでおらず属人的になっている。今後は営業・販売面に集中的な投資・強化を行うことを主軸に、組織体制の改善・構築を進め
266	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	スキルの向上
267	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	業務においては、鉄砲があっても弾がないと戦ができないように弊社も食材がなければ、商いができないので兎に角仕入先の継続が生命線です。社員の高齢化が進んでおり、健康に問題がある人材が増えつつある。雇用は続けるが若い社員の採用にも力を入れるべき時期に来ている。募集してもなかなか応募者が少なく苦戦しているのが現状です。
268	【卸売業、小売業】その他の小売業	事業継承
269	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	システム開発業務から、コンサル業務へ事業ドメイン変更による対応
270	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規顧客受注の確保を目的に事業所拠点を増やすこと
271	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	円安による仕入れ価格上昇をどう利益を確保するのか？が力点
272	【製造業】その他の製造業	自社とは何か、他社にどのような価値を提供できるのか情報発信の内容を整理整頓し自社を選んでもらいやすくします。
273	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人材確保、従業員教育
274	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	広告
275	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	社員の業務による付加価値が利益なので、社員が学習してその価値を上げることが組織として進めていくこと。
276	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	新入社員が入ってからの教育についての課題、給与、賞与の適正化を見直しする為にコンサルと協力しながら進めています
277	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新規顧客獲得に向けて営業力強化
278	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	お客さんから選ばれる取組み
279	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	利益率の低いOEM業からODM業へ転換し、付加価値と売上の増大を目指す
280	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	顧客の減少
281	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業	業務が拡大すると人的にやりくりをどのように行うのか。
282	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	資金繰り苦しい
283	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	問題点、マネージャー(管理者)の不足 力点、適材適所への人員配置と人材育成
284	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	店舗拡大 人材教育
285	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	単価が適正でない
286	【学術研究、専門・技術サービス業】技術サービス業(他に分類されないもの)	住宅産業の低迷を見越した、新規事業の模索
287	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	決算書を読む力がなく財務が弱い。売上よりも利益を追求するよううまく経営していかないといけない。
288	【卸売業、小売業】その他の小売業	育成 教えた事を下に下におろしていかない。 面倒くさいと感じた事を下の者に教えない 嫌われたくない人が増えたように感じております。 優しくする=仲良くしていると思われているように感じます
289	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	厳しく教える事もまた愛というのは古いかもしれませんが 自分はそーいった形でしか伝えれないと思っております。 思いのほかお金が残らない。利益が残ったと思っても出ていくのが多すぎて残らない収支を見直し、対応する。
290	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	付加価値を高めるために顧客や市場ニーズの理解を深め、これに対応する人材確保とDX化を推進する。
291	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力の強化と自社の付加価値の明確化
292	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	何と言っても人材不足です。 求人媒体を使っていますが、問い合わせすらない状況なので、やり方を変える必要があるのかなと考えています。
293	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	既存取引先が作れなくなった。担当の職人がいなくなったので修理できなくなった。などのお困りごとの声がここ何か月か多くある。リパースエンジニアリングは弊社もかなり実績を積んできているので来期以降既存の製品は作り続けるのだがそういった分野も取り込んでいけるようリソースを割いていく。
294	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	営業強化、新製品の開発、提案
295	【卸売業、小売業】その他の小売業	低迷している事業所の課題抽出とその解決
296	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	自社の強みを見つめ直し、絞り込みを掛けて付加価値をつける。
297	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	仕組みづくりに力点を置いていきます
298	【卸売業、小売業】機械器具小売業	付加価値の向上と、クライアントへの認知
299	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存顧客の売り上げ減少にともなう新規顧客の強化
300	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員教育をすることにより業務効率を上げ、生産性を高める
301	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	モニター募集を継続し、紹介制でユーザーを確保していく
302	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	業界自体(デザイン・クリエイティブ)の認知とリテラシーの差異から、安定した営業活動が出来ていないことが課題。 事業の付加価値と得意分野の認知を進め、顧客にとってのパートナーとして理解してもらうことが必要。
303	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力アップ
304	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	営業が安定してきた半面、サービス提供の質担保と担当者の樹立を狙う必要がある。 そのための「採用」が今まではあまり力を入れていなかったため、そこに注力しなければいけない
305	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新規顧客獲得時に価格競争に巻き込まれることが問題で、付加価値をつけていく必要あり
306	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIを使ったプロダクトの開発サイクルと精度を高めるための施策、販販しやすい商品の開発
307	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
308	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保、給与アップ
309	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	採用
310	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	新規客の減少と顧客の流出が同時に起きているので、これまで上手にしていた仕組みを改善しているところ。
311	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	1人事務所のため、マンパワー不足。AI導入など、IT化を進めることで生産性を上げたい
313	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業
314	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	若手スタッフの確保が厳しい。
316	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新たな業態への注力と海外進出
317	【医療、福祉】医療業	薬剤師の採用と新規事業を進める
318	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新しい営業職が必要。教育も行っていく。
319	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今現在は現存のスタッフでやっていけているが、10年後を考えると不安である。
320	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	幹部社員の育成と固定経費削減
321	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	具体策を思案中！
322	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人件費の高騰が半端ないが、全社一丸で乗り切りたい
323	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	プロモーションの強化
324	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規顧客獲得に力点を置く。
325	【医療、福祉】医療業	報酬改定により利益が変わる。対応策としては国の求める薬局作りが高評価となり、高い点数を算定することができるので国の求める薬局作りをしていくことが重要
326	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	若手社員の成長のあとの管理職不足
327	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	セールスの仕組みづくりには力をいれています。試行錯誤しながら行っています。
328	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	財務体質の強化は一年計画でコンサルを入れ実施中。とにかく今できる事、新規開拓と社員教育をコツコツ進める。
329	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	余剰気味な人材を生かす
330	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	システム、仕組みづくり
331	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	次世代の確保と教育。
332	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	当社の経営上の力点は、チーム力を最大化することで付加価値を高めていくことです。一方で、人手不足が進む中、個人の頑張り依存した経営では限界があることが課題だと感じています。その対応策として重視しているのが、「組織の仕組み化」と「社員教育」の二点です。業務の属人化を減らし、誰が対応しても一定の質を保てる仕組みを整えると同時に、コミュニケーションやMG研修、社内勉強会を通して、社員一人ひとりが考え、判断できる力を育ててきました。社員教育を通じて、各自が本当に必要な仕事に時間を使えるようになることで、現場の判断スピードと質が向上し、チームとしてお客様に向き合える体制が整いつつあります。今後も人に投資し続けることで、チームで価値を生み出す経営を進めていきたいと考えています。
333	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	協力会社が高齢で廃業が続き、代わりが未だに見つけれられていない。作業道具のメンテナンスも含め今まで出来ていたことが、代わりが見つからず今後も対応出来ない状況は出てきそう。
334	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	将来経営を引き継げるような人材を育てる事。
335	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	マネキンさんヘルパーさんの確保
336	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	問題点は人材の固定と育成
337	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	社員とのコミュニケーションと連携
338	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	社員のモチベーションと能力向上のための社内の仕組みが必要
339	【製造業】輸送用機械器具製造業	資材高騰
340	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	求人情報の見直しを行い、働きやすい環境にしてい
341	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	人材と設備の老朽化
342	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規顧客開拓が急務
343	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	住宅業界は、出生数や人口の減少に伴い市場の縮小が避けられない状況にある。現在は、1件あたりの販売単価の向上と海外市場への販路拡大が喫緊の課題。
344	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	新規顧客の開拓、商品開発
345	【医療、福祉】医療業	問題点：人に依存
347	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	社員採用・教育。社数拡大。
348	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	①社員1人あたりの生産性が現業だと低く人件費上昇の中で今後行き詰まる。自動化や高付加価値化を行い社員1人当たりの付加価値を高める。 ②メイン事業が衰退産業であり、業態転換を図る。
349	【教育、学習支援業】学校教育	客単価のアップへの取り組み
350	【製造業】プラスチック製品製造業	付加価値のある加工を設備投資で増やす。
351	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	正規従業員の確保 SNSや地域貢献事業など求人活動外で会社を知ってもらう
352	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	研修メニューの充実
353	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上の安定性が低い、売上ボリュームを増やしたい
354	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	大きな取引を安定して滞りなく流れさせる。右腕を作る
355	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人員不足
356	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	海外実習生の積極採用・業務の仕組み化で効率化と時短・M&Aで第二工場
357	【製造業】その他の製造業	次世代を担う人材不足
358	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新工場の稼働率を上げる。主要機械を止めない仕組みづくり
359	【製造業】プラスチック製品製造業	業務の見直しにより新しい営業活動ができる組織の構築
360	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人材の確保に動いているが、なかなか結果が出てこない現状
361	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	従業員教育を継続すると共に、付加価値を生かした新しい事業展開
362	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	新規商材の取り扱いを考えており、その商材の販売に協力いただける企業の確保
363	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業マンの入社により、富裕層へのアプローチと提案、金融機関営業を強化する
364	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AI導入
365	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	経営層のコスト面の教育が課題。
366	【卸売業、小売業】その他の小売業	社内の効率化、付加価値を増やすために社員の技術向上、3sの徹底、
367	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	求人

2025年10-12月期景況調査結果

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
368	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	非常に小さい市場でサービスを展開しているために、何かしらの法律・技術分野の専門性を活かして、2025年10-12月期業績調査結果 ある。そのために、常に自社しかできないサービスを創り続けることが日々の課題であり、取り組んでいることである。
369	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	クラウド系開発
370	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規顧客の獲得からリピーターに育てるまでを営業サイクルとして仕組み化したい。また、前の経営幹部から新しい経営幹部に入れ替わったことによる、引継ぎ不足が顕在化していると考えている。次につなげるためにも仕組み化をすることが重要な課題だと感じている。
371	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社会ニーズ(需要)の把握とその対応
372	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	マーケットの転換
373	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用サイト利用。
374	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現在のサービスの幅を広げる
375	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	海外への販売を強化したい
376	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	労働集約型産業のため、人材確保・管理能力・売り上げと利益バランスを考えながら企業規模の拡大を図ると共に、新規事業を確立させることが重要
377	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	経験者が不足。長い取り組みになる
378	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	価格に左右されにくい独自の技術力を磨くこと
379	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自分が何をしたいのかを明確にするところからかと思っています。今の経営でなぜ回っているのか、自分でもよく分かりません。
380	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕事は増えているが人が追いついていない。年明けの業務が薄いため、人を増やしても余る。社員の増加、管理できる社員の育成、年明けの仕事を取るための営業の育成。 ・人材採用と定着（次員補充に時間を要している）求人広告以外のチャンネルで求職者にアプローチ（ゼロ円採用。SNSで会社の取り組みや職場の雰囲気発信するなど） ・少人数で効率的に業務をまわす仕組みづくり。一部に残る物理的な文書（ペーパー）をシステムのワークフローへ移行・統合していく。 ・DX人材の育成(業務改善をツールを使って行える人材を確保する。現状は属人的なスキルに依存している。
381	【サービス業(他に分類されないもの)】廃棄物処理業	基本的には新規着工件数が伸び悩むなか、国内だけではなく海外においても今まで以上の情報力強化が必要となっている。
382	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	下請け業のため売上は得意次第の現状を少しでも打破するために産学連携のパイプを活かし協力会社とも連携し付加価値のある製品製作を考えていきたい。 また製造業に拘らず、違う業態でも考えたい。
383	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	
384	【医療、福祉】医療業	事業承継進行中
385	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	組織として機能していない
386	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIを活用して、社内情報の共有と新サービスの開発を行い、来期上半期には実行に移りたい。
387	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	高齢化、作業効率を上げる
388	【製造業】プラスチック製品製造業	新規提案を増やし、利益率のUP
389	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	施工管理人材の不足、第2新卒・経験者採用への注力
390	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客が増えていないのが問題ととらえており、今後は営業活動に力を入れたい。
391	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人財の育成
392	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存従業員の人件費のアップが続いている。能力と人件費のバランスが崩れた。
393	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	人材を増やして 教育する
394	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	新規顧客の確保、取扱い保険会社を増やす。
395	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	経費の高騰・人件費の値上げ・報酬の改定
396	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	今までの事業のままで先が視えているので(実際に得意先はすごい勢いで減っている)、「今持っている技術と設備で新しいこと」を進めている
397	【卸売業、小売業】その他の卸売業	理念・ビジョンの共有
398	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	若手従業員の確保。各方面に募集をかけている所です。
399	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	経営戦略 教育
400	【製造業】非鉄金属製造業、電線	外部環境に負けない強い会社作り
401	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	赤字部門の改善/管理者育成
402	【製造業】非鉄金属製造業、電線	目先の問題は人手不足で、それを解消しないと他の問題点が解決できない状況。日本人の採用の難易度が高いので、まず特定技能外国人を雇用して、目先の問題を解決する。
403	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客数を増やしたい
404	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	支出を抑えつつ、要望な事業に注力
405	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	3年ごとの法令変更
406	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人材不足と安定した業務受注
407	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人手不足に対して海外で育成機関を創設
408	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	新規顧客獲得していくために宣伝広告
409	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	価格転嫁と人件費上昇が追いついていない イオン株式会社様が既に公表しているスーパーマーケット事業改編が弊社には大きく影響しています(外部環境の変化) 対応策として 年明けを機に上京し再度綿密な顧客回りを実施し 弊社として提案できる案件のヒアリングを行います
410	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	
411	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	情報発信を強化するとともに受信先も強化する。
412	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	従業員の多能工化と1時間あたりの弊社の利益発生工賃(損益分岐点)を意識した業務の進め方。
413	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	高粗利でも受注できる顧客の獲得。
414	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	今後AIに仕事を奪われていくものと思われず。
415	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	値上げ 品質納期生産性
416	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介案件の確保
417	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	経費節約
418	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	A型就労の場として考えていますが、思うような仕事ができず、課題

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
419	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	市場開拓に注力する
420	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規取引先の開拓。日本人従業員の確保。利益の増加。
421		新商品の定期的な開発
422	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	自社の強みと顧客の課題の掘り下げを行い、新たな顧客をつかむ。
423	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	人材不足 まず、採用を行います。採用後に教育、組織づくりをします。 現在の属人化した経営から、システム化による組織業務活動へ移行します。
424	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自社業界での人材の育成
425	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	資金繰り
426	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	代表者交代があったので、事務所内での作業や情報共有の見直し
427	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	時間当たりの粗利を増やす。そのために効率化に取り組む。
428	【医療、福祉】医療業	組織体制の変更により、社員育成を強化している。
429	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	熟練工の高齢化と若手世代のギャップ
430	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	当社は人件費率が業績に直結する
431	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	イノベーションがもっと必要だと感じています。
432	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	土地を購入し施設を新設するので、資金繰りの強化が必要
433	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	期間限定の業務委託契約が満期になったため、新規顧客の開拓が必要となっている
434	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	実質的な経営者は一名しかいない為負荷が多い。新市場開拓は時間と労力が掛かる 時の経過の速さを痛感している。今から後継者を決めて育成し将来の会社の組織づくりとビジョンを共有する
435	【卸売業、小売業】その他の卸売業	
436	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	付加価値を高めて新規事業を成功させるために、資金繰りや人材育成に力を注ぎます
437	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	・物流の協会 ・建設費上昇による新規出展の対策 ・ネット販売のシステム強化
438	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材確保については、インドネシア人留学生を4月から2名採用。社員教育は、人材育成委員会でプログラムを検討。
439	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	情報収集を積極的に行う。 会合などの積極参加
440	【運輸業、郵便業】倉庫業	顧客とのゆるぎない信頼関係の構築。
441	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	協力会社も含めて、幅広いネットワークと対応力強化 自社のPR SNS等で
442	【製造業】輸送用機械器具製造業	同業他社ができない、もしくは、ライバルがいない状況を作り出すことに注力している。そのため、価格競争や値下げ圧力とは無縁の経営を行うことができている。顧客に関しては、超大企業（ゼネコン）か一部上場企業を中心に、自動的に受注できるシステムを構築しているため、受注活動には全くエネルギーを必要としない。当然のことながら、手形などの条件は一切飲む必要もなく、財務状況も健全かつ安定している。このような状況を作り出し維持し続けることこそが、弊社の生存戦略となっている。そのためには、何をすべきか社員と常に頭をひねっているし時間もお金も投資している。
443	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	社員教育
444	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規サービスの付加価値の強化
445	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	次の10～20年の将来展望をどのように描き、その方向性に向けてどのような行動を行うか、どのような仕事の受注を行いどのような仕事への取り組み方を行うかを検討している。
446	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費の高騰と社会保険料の増加が負担になっている
447	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	次期リーダー育成。中期計画の策定
448	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新規顧客の獲得に向けて、他業種への進出をする。
449	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	低単価商品の開発
450	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	人材教育 雇用
451	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現在コンサル業務のウェイトを上げているが、そのCM対策が問題点 対応策は来季 コンサル事例の出版物を発刊予定
452	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	当社は「総合人材サービス業」「防災・減災関連事業」「EcoLEDz事業」を展開する中で、事業ごとの収益構造にばらつきがあることが経営上の課題です。特に防災カプセル「Sphere Secure」は将来的な成長が見込まれる一方で、万博出展や製品改良に関わる先行投資が利益を圧迫しています。また、EcoLEDz事業部では、複数の大型案件の失注により収益が一時的に減少しました。これらの課題に対し、対応策としては(1)営業力の再強化と提案手法の見直しにより成約率の向上を図ること、(2)事業ごとの損益管理を徹底し、投資対効果を分析した上で戦略的な資源配分を行うこと、(3)万博出展を中長期のブランディングおよび自治体・民間企業との新規ネットワーク構築の機会と捉え、持続的受注につなげる戦略を推進すること、が主な対応策です。力点としては、人的資源の確保と育成、業務効率化、環境・社会課題への対応を経営の中心に据え、全社的にSDGs達成と経済的安定の両立を目指しています。
453	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	社員一丸となり付加価値向上に取り組むために理念、ビジョンの共有、新規事業への挑戦が必要と考える。
454	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	第三者(中小企業診断士)と共に405事業に取り組む。
455	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	また人との出会いを増やすため交流会など積極的に参加し人脈を広げる。 介護保険対応書外での収益を得るようにしていきたい。
456	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人件費・仕入れ価格の単価増大 得意先との価格交渉
457	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	マンパワーの限界
458	【卸売業、小売業】各種商品小売業	・仕事効率のアップ・業況がアップしてきた時にチャンス逃さない準備に備えること
459	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	新規集客と技術力強化
460	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新規取引先開拓。
461	【卸売業、小売業】機械器具小売業	職種別に作業見直し継続的に改善し、業務や作業効率向上で生産性をあげる。
462	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	後継者の育成
463	【製造業】プラスチック製品製造業	同業他社廃業増加している中で、売上は増加しており、一方協力メーカーの確保、開拓が困難です。人材確保(賃上げ)の為、製品の付加価値の増大が課題だと思います。
464	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	ディスプレイ業界全体の需要が落ち込んでおり、新しい取り組み、サステナブルな取り組み、異業種との連携などで市場開拓していく。

2025年10-12月期景況調査結果

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
465	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	弊社の建設現場は人が手を下す作業が全般で、その中に機械も利用してきていますが、すべて機械が人に取って代わることはできません。機械を操作する人の教育環境を上げ資格の取得にも支援することに力を入れています。従業員のスキルアップに会社一丸となり取り組んでいます。課題としては人を見習い適当についていくという観念で仕事や勉強に熱を入れない従業員について、意識改革の難しさと多分変わらないことにジレンマを感じます。
466	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	AI
467	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	生産背景の改善。技術者の高齢化に伴う廃業の連続で、商品の安定供給が益々難しくなっている実情を解消する。
468	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規受注
469	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受注予定、現在の受注に対し、対応しきれていないので、取りこぼしがある。また、難しい内容の仕事を食卓のベテラン社員に頼っている部分があり、技術の伝承が必要になっている。
470	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	怪我で離脱中の者が、2月より復帰予定のため、売り上げの拡大が見込める
471	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業活動の強化
472	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	値上げ
473	【卸売業、小売業】機械器具小売業	部品販売以外の柱を作りたい
474	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規事業の展開
475	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	まずは、新規顧客の確保が最重点です。
476	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客ニーズとAI拡大
477	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	自社サービス力の強化、多方面への人材採用活動の実施
478	【卸売業、小売業】各種商品小売業	目標達成に向けての意気込み
479	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋼物、プロセス	既存顧客の落ち込みをカバーすべく新規開拓を実施中
480	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	業界全体が冷えている感じ。安全、確実な重点を置きすぎ注文数、量とも沈滞気味
481	【複合サービス事業】協同組合(他に分類されないもの)	付加価値を高め、新規受注を確保し、職員の給与アップ、新規採用の体制を整える
482	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	値上げや新規顧客の価格設定の見直しによる付加価値の向上。採用難に対して自動化やIT化による省人化、脱属人化を図る。既存分野での強みを活かして、BtoCに近付くための新規事業に取り組んでいる。
483	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	同業他社の廃業や倒産が多く、商流の変化に対応していかないといけない。
484	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	若手社員の雇用と評価制度と教育プログラムの作成が急務
485	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新規顧客獲得のために展示会出展を考えています。全社一丸体制を実践すべく、社内体制の再構築を進めています。
486	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人材を確保して、新規販売先を広げる。新たな商品を開発して、販売先拡大へのアプローチ材料として展開していきたい。
487	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	弊社の食肉を加工してくれる工場を探している
488	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	契約解除のリスクは新規の顧問契約を増やすことでしか解決できないので、新規契約を取っていく。しばらくは既存顧問の月次顧問料を増やすのではなく、新規顧問の数を増やす。
489	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業、酒類、茶・コーヒー、氷	採用が厳しい状況
490	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	営業力強化
491	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	単価向上
492	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	差別化を図る。直接受注を増やし単価を上げる
493	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	計画性に欠けるので必達目標から逆算しての見込み数値の落とし込みを具体的継続的に行う
494	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	採用強化し人材の確保並びに経費削減
495	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	なし
496	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材採用に向けて、社内風土の発信(webを改修、sns発信)、掲載型の人材募集から接点型(集団面接など)に移行させる。年間休日113日→120日へ
497	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	積極的に営業します。
498	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今年は万博出展など、主に会社のSDGs/CSR的な取り組みに力点を置いていたが、来期は業績向上を目指す。具体的には商品・サービス構成の見直しと受注単価の見直しを行う。また、各顧問先への値上げ要請を行う。
499	【製造業】プラスチック製品製造業	当社はサイドシール製袋を中心とした加工業を営んでいるが、近年は業界全体で価格競争が激化し、低単価案件の増加により収益性の低下が課題となっている。また、これまで品質判断や作業判断が熟練者の経験に依存しており、基準の明文化が不十分なため、作業のばらつきや人材育成に時間を要している。さらに、経営者が現場業務に深く関与せざるを得ず、営業活動や改善施策に十分な時間を割けていない点も問題である。 今後は「品質の見える化」と作業標準の確立を経営の力点とし、誰が作業しても一定水準の品質を維持できる体制を構築する。また、価格競争から脱却し、品質・対応力・安定供給を評価される付加価値型の取引を強化する。対応策として、品質基準・判断基準の明文化、作業手順の標準化、人材育成の仕組みづくりを進めるとともに、生産体制の効率化を図り、経営者が営業・改善活動に注力できる体制を整える。
500	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人員育成とフォーマット作成・マニュアル化により、業務を全員で行えるようにする。
501	【製造業】情報通信機械器具製造業	人材不足と技術力の低下。取引先の技術力の低下により、負担が大きくなってきている。
502	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	年齢構成がいびつなため、次世代の若手メンバーを積極採用し、技術継承を進めている
503	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	売上拡大
504	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	より付加価値の高い仕事に対応できる社員の育成
505	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	・サブスク契約が少ない →既存クライアントへのクロスセル提案 ・新規開拓が進んでいない →紹介制度の拡張
506	【卸売業、小売業】その他の卸売業	情報力を拡大
507	【医療、福祉】医療業	ネット集客があまり機能していないのを改善したい
508	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受任を行いつつ、得意分野の開拓も同時に行う
509	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕事を取りすぎると回らないという逆転現象がおきている。どの仕事を残して捨てるのか。物件事の温度感や想い・繋がりの背景を考えて対応している。目先を追わず理念とシンクロできる取引先を拡げていく、を判断基準にして営業をしている。
510	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自身のスキルと付加価値を高め、顧客に最大限貢献していくこと

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
511	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	財務状況の改善が急務。余力が全く無い。
512	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	現在の業務を棚卸して、自社のノウハウを言語化して新規人材への教育材料とする。マニュアルを作成することで教育水準を標準化する。
513	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客を獲得する仕組みを構築する
514	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人が入ってこない。体力が付かない。 金利上昇でコストが合わなくなる。
515	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	製造業ならではの技術を守ること、それらを理解した技術者を作るためにも教育、そして採用をしないといけない。採用するためにどのようにするのか、考えていくことが必要である。美容ではない健康産業の老化に関する医療器具を販売する事を主にしようとしています。なので、新規獲得してます。
516	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	売上に関わる業務の不足解消。
517	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	営業力の向上
518	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	BtoC商品の開発と販路開拓に注力する。
519	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	資金がないので大口の受注が難しいと思っていたが、外注にする場合は先に入金してもらい支払いをする方向へシフトして対応する。
520	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	経営資源を集中する対象と人材確保、特に営業や経理業務など
521	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	マーケティングへの注力とプロモーション活動への注力新規顧客の獲得、
522	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	問題点として、顧客のニーズに満たした開発、サービスが完成していない。
523	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	サービス受注の部分をきちんと内容に応じた単価への修正をすること
524	【卸売業、小売業】各種商品小売業	売価UP交渉が出来ていない
525	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	当社では、地域密着型の営業を基盤とし、1付加価値のあるサービスの提供「新規顧客の確保」「新サービスの展開」を経営の重点方針として取り組んでいます。まず、付加価値の増大に向けては、単なる物件紹介にとどまらず、相続や資産整理に関する相談対応、リフォームや賃貸管理の提案など、顧客の課題に寄り添う総合的なサポートを実施しています。これにより、顧客満足度を高め、リピート・紹介による成約が増加しています。新規顧客の獲得については、既存顧客や地元関係者からの紹介、地域内での訪問活動、イベント参加などを通じて、地域とのつながりを活かした安定的な顧客基盤の拡充に成功しています。特に信頼関係を重視した対応が評価され、個人・法人問わず新たな相談や取引の機会が増加しています。また、新たなサービスとして「負債引取サービス」を開始。相続や高齢化により管理が困難となった土地・建物の引取りを通じて、地域の不動産課題解決にも貢献しています。この取り組みは、当社の社会的役割を果たすと同時に、これまで接点の少なかった顧客層への新たなアプローチ手段としても機能しています。今後も地域の信頼に応える営業と、柔軟なサービス展開を両立させ、安定した成長を継続してまいります。
526	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	ありません
527	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	1人でこなす業務量の限界が近づいており、従業員もしくは業務委託先の確保が課題。
528	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	借り入れができるようになる
529	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	若手・中堅介護士の人手不足。業界は売り手市場で良い人材がなかなか見つからない。コネクションを利用した採用活動が必要。
530	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AI技術の進化により、付加価値の増大・発信が不可欠だが、それを言語化できていない。その言語化と発信を進めることで、新規受注を増やし、既存顧客との関係性を強化する
531	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	人事評価制度等の制度設計が現在の課題。
532	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規受注については、既存顧客や関係者からの紹介を軸としつつ、異業種交流会等に積極的に参加し、人とのつながりを広げることで案件創出を図っています。人材確保については、実際に業務を共にした中で、価値観や理念との親和性が高いと感じた人材に対し、継続的な協業や参画を打診する形で進めています。新規事業の展開については、現在協力関係にあるメンバーと週次の定例ミーティングを設け、対話と検討を重ねながら、事業の立ち上げを具体的に進めています。
533	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	我慢 定期的に需要が激減するサイクルじつと我慢 下手に動かない。
534	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	得意分野とターゲット層をニッチ化して新規確保につなげる。
535	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業規模が低いので大きな増減も力点も特にないです
536	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	外部環境においては、DX化、AI化の発展により社労士業務の縮小が予想されており、中期的には新商品(=提供サービス)の開発が必要。 内部環境においても、DX化、AI化の導入・利用に遅れがあり、システムおよび人材育成の必要がある。
537	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	相続関連手続きについて家族信託の知識など付加価値を上げていく必要がある。そのためには顧客ニーズの把握し求められるサービスを提供できるようにしていく必要がある。 ・運送業界自体の法改正などが多く、対応に伴うコストと人員負担増加 ・労働集約型のため、常に適正な人員確保 ・人から機械化が可能な部分の判断と投資検討 ・主要原価の燃料について暫定税率撤廃はされるが、世界情勢などにより依然として高止まり傾向のためコスト高 ・定期的な車両入替の投資が必要。保有中車両についても維持修繕のコスト高 パート社員が不要の範囲で働きたいと申し出ており130万の壁で働きたくとも働けない状況。正社員に負担が大きいのしかかっている。正社員の残業が壁で疲弊している。対応策がなく困っている状況。
538	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	改善やPDCAサイクルなどヘッドが定着してないので、事業方針にそったそれぞれの役割から自主的、かつ前向きに事業を管理することを、月例面談でフォローしている。
539	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	金利上昇における、借金返済の金策
540	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	WEBを中心とした新規顧客の獲得に重点を置いています。
541	【製造業】輸送用機械器具製造業	営業活動不足。 事務作業を後回しにして営業活動を優先
542	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	HR-Techの活用による生産性の向上
543	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	協力会社や外部パートナーの営業により、案件が増加しており、人材確保と人材教育が必要です。ただ、社員を雇うほどの余裕はないので、フリーランスを外注として採用を考えています。優秀なフリーランスは、すでに仕事を抱えて忙しいので、外部パートナーにはなりにくいのが現状です。そのため、やる気があり、人柄が良いフリーランスを育てて、優秀な外部パートナーにしていこうと考えています。
544	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	高齢化が進むことで社内に活気がなくなる。新しい人材を入れたいが、人件費や現場の仕事に興味のある若者が少ない
545	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	制度上の問題が足かせ
546	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	
547	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	
548	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	

【特別項目】

【1】冬期賞与についてお尋ねします
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 支給した(する予定)	190	330	41	15	14	82	62	116	520
2 支給しなかった(しない予定)	25	111	10	11	6	11	21	52	136
3 対象者がいない	9	182	9	5	3	20	52	93	191
4 その他	5	12	3	3	3	0	0	3	17
回答企業数	238	692	68	36	27	119	151	291	934
1 支給した(する予定)	79.8%	47.7%	60.3%	41.7%	51.9%	68.9%	41.1%	39.9%	55.7%
2 支給しなかった(しない予定)	10.5%	16.0%	14.7%	30.6%	22.2%	9.2%	13.9%	17.9%	14.6%
3 対象者がいない	3.8%	26.3%	13.2%	13.9%	11.1%	16.8%	34.4%	32.0%	20.4%
4 その他	2.1%	1.7%	4.4%	8.3%	11.1%	0.0%	0.0%	1.0%	1.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

4 その他

寸志(回答5)	決算賞与として出す(回答3)
9月、5月に支給している。冬季賞与の概念が無い。	3月に実施予定
3月に実施予定	検討中
秋季と春季賞与にしている	

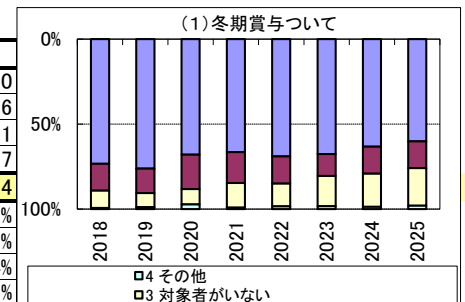
(2) 前年度の冬期賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 増額する予定	69	91	10	2	3	22	22	32	160
2 ほぼ同額の予定	74	112	15	5	9	35	10	38	186
3 減額する予定	30	23	4	0	1	7	1	10	53
4 昨年は支給してない	1	6	0	2	0	0	1	3	7
回答企業数	190	331	41	15	14	82	62	116	521
1 増額する予定	36.3%	27.5%	24.4%	13.3%	21.4%	26.8%	35.5%	27.6%	30.7%
2 ほぼ同額の予定	38.9%	33.8%	36.6%	33.3%	64.3%	42.7%	16.1%	32.8%	35.7%
3 減額する予定	15.8%	6.9%	9.8%	0.0%	7.1%	8.5%	1.6%	8.6%	10.2%
4 昨年は支給してない	0.5%	1.8%	0.0%	13.3%	0.0%	0.0%	1.6%	2.6%	1.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

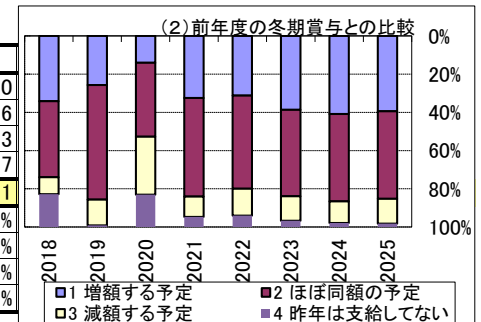
※1 冬期賞与の予定について・年度推移

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1 支給した(する予定)	346	349	375	329	354	323	489	520
2 支給しなかった(しない予定)	75	66	112	90	82	62	123	136
3 対象者がいない	48	38	50	72	69	85	151	191
4 その他	3	5	15	4	8	8	10	17
本設問回答企業数	472	685	685	778	502	643	823	934
1 支給した(する予定)	73.3%	50.9%	54.7%	42.3%	70.5%	50.2%	59.4%	55.7%
2 支給しなかった(しない予定)	15.9%	9.6%	16.4%	11.6%	16.3%	9.6%	14.9%	14.6%
3 対象者がいない	10.2%	5.5%	7.3%	9.3%	13.7%	13.2%	18.3%	20.4%
4 その他	0.6%	0.7%	2.2%	0.5%	1.6%	1.2%	1.2%	1.8%



※2 前年度の冬期賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1 増額する予定	139	88	70	104	89	94	158	160
2 ほぼ同額の予定	162	205	192	165	139	110	177	186
3 減額する予定	36	46	151	34	40	31	44	53
4 昨年は支給してない	70	3	84	17	17	8	8	7
本設問回答企業数	346	349	375	329	354	323	489	521
1 増額する予定	40.2%	25.2%	18.7%	31.6%	25.1%	29.1%	33.8%	30.7%
2 ほぼ同額の予定	46.8%	58.7%	51.2%	50.2%	39.3%	34.1%	32.7%	35.7%
3 減額する予定	10.4%	13.2%	40.3%	10.3%	11.3%	9.6%	8.3%	10.2%
4 昨年は支給してない	20.2%	0.9%	22.4%	5.2%	4.8%	2.5%	2.1%	1.3%



(4)1冬期賞与の支給月数(中央値、単位:ヶ月)

2025年10-12月期景況調査結果

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	業種全体	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	1.00	1.50	1.50	0.50	#NUM!	1.00	2.00	1.15	1.20	1.00	1.00	1.00	1.10	1.50
2 5~9人	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.25	1.30	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
3 10~19人	1.00	1.45	1.20	0.80	1.10	1.50	2.00	1.00	1.10	1.00	1.40	1.06	1.00	1.10
4 20~29人	1.10	1.50	1.50	2.00	#NUM!	1.32	1.50	1.25	1.25	1.15	1.00	1.00	1.00	1.20
5 30~49人	1.00	1.30	2.15	1.20	1.00	1.43	#NUM!	1.25	1.15	1.00	1.00	1.44	1.25	1.25
6 50~99人	1.50	1.50	2.00	1.50	#NUM!	2.00	#NUM!	1.00	1.50	1.40	1.27	1.25	1.40	1.50
7 100人~	2.00	1.50	1.20	#NUM!	0.75	1.35	#NUM!	1.50	1.50	1.95	1.59	1.50	1.50	1.50
従業員規模全体	1.00	1.30	1.40	1.00	1.00	1.40	1.50	1.00	1.20	1.00	1.00	1.00	1.00	1.20
2020年	1.00	1.20	1.00	1.10	0.50	1.35	2.00	1.00	1.00					
2021年	1.20	1.00	1.00	1.05	1.00	1.00	1.13	1.00	1.00					
2022年	1.00	1.00	1.28	1.00	0.75	1.40	2.00	1.00	1.00					
2023年	1.00	1.00	1.00	1.50	0.90	1.50	1.50	1.00	1.00					
2024年	1.00	1.50	1.25	1.00	1.00	1.50	1.70	1.20	1.20					

(4)1冬期賞与の支給平均月数(単位:ヶ月)

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	平均	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	1.51	1.60	1.50	0.50	#####	1.34	1.83	1.53	1.59	1.92	1.16	1.30	1.48	1.52
2 5~9人	1.04	1.33	1.71	0.83	0.83	1.43	1.34	1.30	1.25	1.47	1.24	1.29	1.17	1.28
3 10~19人	1.31	1.47	1.21	0.80	1.10	1.52	2.00	1.30	1.39	1.51	1.45	1.28	1.23	1.35
4 20~29人	1.42	1.45	1.23	2.00	#####	1.33	1.67	1.48	1.44	1.68	1.45	1.25	1.34	1.33
5 30~49人	1.35	1.42	2.15	1.23	1.00	1.54	#####	1.35	1.39	1.39	1.42	1.44	1.43	1.40
6 50~99人	1.62	1.50	2.00	1.50	#####	1.85	#####	1.26	1.56	1.80	1.51	1.35	1.40	1.64
7 100人~	1.95	1.60	1.20	#####	0.75	1.35	#####	1.79	1.70	2.46	1.50	1.65	1.69	1.53
平均	1.36	1.47	1.48	1.11	0.91	1.47	1.72	1.41	1.43	1.68	1.35	1.40	1.33	1.41
2020年	1.35	1.88	2.71	1.45	1.08	1.57	2.30	1.59	1.68					
2021年	1.41	1.32	1.40	1.20	1.22	1.29	1.55	1.16	1.35					
2022年	1.52	1.33	1.41	1.22	0.76	1.37	1.75	1.13	1.40					
2023年	1.26	1.38	1.18	1.51	0.81	1.48	1.87	1.28	1.33					
2024年	1.32	1.46	1.35	1.04	1.14	1.46	1.87	1.35	1.41					

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	10	54	5	1	0	13	25	10	64	54	58	38	38	66
2 5~9人	22	54	7	3	3	9	12	20	76	55	58	56	54	74
3 10~19人	53	50	9	1	1	16	9	14	103	69	74	75	76	119
4 20~29人	16	27	3	1	0	8	3	12	43	24	29	28	30	32
5 30~49人	18	28	2	4	2	8	0	12	46	28	28	33	37	51
6 50~99人	15	16	1	1	0	5	0	9	31	18	16	20	25	34
7 100人~	5	13	1	0	1	2	0	9	18	8	8	22	16	19
合計	139	243	28	11	7	61	50	86	382	255	271	261	276	396
2020年	99	156	26	15	9	36	23	52	255					
2021年	112	162	25	8	5	37	26	61	271					
2022年	93	168	24	5	8	52	26	53	261					
2023年	111	165	26	9	10	46	21	53	276					
合計	145	251	36	9	11	60	49	86	396					

(4)2冬期賞与の支給額(中央値、単位:万円)

2025年10-12月期景況調査結果

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	業種全体	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	25.00	30.00	40.00	15.00	#NUM!	30.00	33.00	30.00	30.00	26.00	30.00	30.00	30.00	27.00
2 5~9人	24.00	30.00	30.00	33.75	28.00	34.50	36.00	30.00	30.00	25.00	30.00	30.00	25.50	20.00
3 10~19人	29.59	40.00	39.34	27.00	17.50	40.00	50.00	25.00	30.00	25.00	31.00	30.00	30.00	30.00
4 20~29人	30.00	30.25	25.00	50.00	5.00	37.75	40.00	27.50	30.00	25.00	25.00	30.00	28.00	25.00
5 30~49人	29.50	30.00	10.00	29.10	20.00	44.26	#NUM!	30.00	30.00	27.00	29.00	30.00	30.00	27.52
6 50~99人	38.00	40.00	60.00	41.00	#NUM!	60.00	#NUM!	30.00	39.00	30.00	30.00	30.00	35.00	32.50
7 100人~	47.00	31.70	40.00	#NUM!	25.00	30.00	#NUM!	33.39	40.00	56.00	33.00	40.00	32.76	30.03
従業員規模全体	30.00	30.50	36.00	33.75	25.00	35.00	40.00	30.00	30.00	25.00	30.00	30.00	30.00	30.00
2020年	24.00	30.00	30.00	28.00	11.00	30.00	43.00	22.00	25.00					
2021年	30.00	30.00	30.00	31.00	10.00	30.00	40.00	25.00	30.00					
2022年	30.00	30.00	30.00	30.00	15.00	35.00	30.00	30.00	30.00					
2023年	26.70	30.00	30.00	42.78	18.00	35.00	35.00	30.00	30.00					
2024年	25.00	30.00	27.00	20.00	16.50	30.00	30.00	30.00	30.00					

(4)2冬期賞与の支給平均額(単位:万円)

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	平均	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
0 0人	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#DIV/0!	#DIV/0!			30.00	30.00	
1 1~4人	21.00	37.34	47.40	15.00	#####	30.78	40.26	35.70	35.12	28.00	31.00	31.00	38.29	37.11
2 5~9人	24.12	33.10	33.00	27.92	24.33	43.43	35.20	30.11	29.98	29.00	31.00	33.00	28.60	34.82
3 10~19人	32.57	35.78	36.24	27.00	17.50	40.57	47.14	26.73	34.00	30.00	35.00	32.00	29.76	37.45
4 20~29人	38.27	34.96	28.33	50.00	5.00	41.36	37.67	33.32	36.22	32.00	31.00	29.00	40.37	31.45
5 30~49人	35.33	30.96	21.50	28.71	20.00	38.66	#####	30.06	32.45	26.00	37.00	34.00	35.99	34.48
6 50~99人	38.81	42.15	60.00	41.00	#####	55.40	#####	30.30	40.42	38.00	36.00	30.00	34.63	41.06
7 100人~	58.28	33.70	40.00	#####	25.00	30.00	#####	34.57	41.89	49.00	38.00	44.00	40.12	37.79
平均	33.02	35.18	36.82	30.15	19.78	39.75	40.02	31.24	34.36	31.00	33.00	33.00	33.70	36.42
2020年	27.00	33.00	34.00	31.00	17.00	36.00	43.00	26.00	31.00					
2021年	33.00	33.00	37.00	33.00	14.00	35.00	42.00	27.00	33.00					
2022年	32.00	33.00	38.00	32.00	14.00	37.00	37.00	27.00	33.00					
2023年	29.65	36.69	29.78	46.94	16.41	39.26	45.40	37.48	33.70					
2024年	34.94	37.36	38.33	26.03	19.42	47.19	42.60	31.96	36.42					

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
0 0人	0	0	0	0	0	0	0	0	0			1.00	1.00	
1 1~4人	8	51	5	1	0	12	23	10	59	53	54	29	33	62
2 5~9人	24	45	5	3	3	7	10	17	69	58	50	47	46	70
3 10~19人	51	41	7	1	2	13	7	11	92	71	63	62	75	100
4 20~29人	16	26	3	1	1	7	3	11	42	26	27	26	29	36
5 30~49人	15	29	2	4	2	8	0	13	44	30	28	32	32	45
6 50~99人	15	14	1	1	0	5	0	7	29	21	18	17	23	32
7 100人~	5	10	1	0	1	1	0	7	15	8	5	18	14	16
合計	134	217	24	11	9	53	44	76	351	268	247	231	252	362
2020年	105	163	27	16	10	37	24	54	268					
2021年	96	148	24	6	5	37	22	54	247					
2022年	97	134	20	3	6	43	22	40	231					
2023年	107	145	24	8	11	38	20	44	252					
2024年	140	222	33	8	12	50	40	79	362					

【特別項目】

特別項目【2】2026年3月卒業予定者の採用について

2025年10-12月期景況調査結果

(1) 2026年3月卒業予定者の採用予定についてお答えください。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 採用予定	35	63	10	5	2	8	8	30	98
2 採用予定なし(2025年は採用した)	22	61	7	4	2	10	14	24	83
3 採用予定なし(2025年も採用なし)	148	488	40	23	20	86	110	206	636
4 検討中	25	45	9	2	2	8	8	16	70
合計	238	696	68	36	27	119	151	291	934

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 採用予定	14.7%	9.1%	14.7%	13.9%	7.4%	6.7%	5.3%	10.3%	10.5%
2 採用予定なし(2025年は採用した)	9.2%	8.8%	10.3%	11.1%	7.4%	8.4%	9.3%	8.2%	8.9%
3 採用予定なし(2025年も採用なし)	62.2%	70.1%	58.8%	63.9%	74.1%	72.3%	72.8%	70.8%	68.1%
4 検討中	10.5%	6.5%	13.2%	5.6%	7.4%	6.7%	5.3%	5.5%	7.5%
合計	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 2026年3月卒業予定者の採用予定数についてお答えください。(件数)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	4	10	2	1	0	1	3	3	14
2 大学	12	33	4	5	0	6	5	13	45
3 短大	0	3	0	0	0	0	0	3	3
4 専門学校	7	17	3	2	0	1	3	8	24
5 高校	17	10	2	0	1	2	0	5	27
6 その他	4	8	1	1	0	0	0	6	12
合計	35	63	10	5	2	8	8	30	98

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	11.4%	15.9%	20.0%	20.0%	0.0%	12.5%	37.5%	10.0%	14.3%
2 大学	34.3%	52.4%	40.0%	100.0%	0.0%	75.0%	62.5%	43.3%	45.9%
3 短大	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	3.1%
4 専門学校	20.0%	27.0%	30.0%	40.0%	0.0%	12.5%	37.5%	26.7%	24.5%
5 高校	48.6%	15.9%	20.0%	0.0%	50.0%	25.0%	0.0%	16.7%	27.6%
6 その他	11.4%	12.7%	10.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	12.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

採用数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	5	15	4	1	0	1	5	4	20
2 大学	15	65	10	10	0	14	7	24	80
3 短大	0	7	0	0	0	0	0	7	7
4 専門学校	14	26	4	4	0	2	3	13	39.5
5 高校	24	19	4	0	1	3	0	11	42.5
6 その他	6	18	1	2	0	0	0	15	23.5
合計	35	63	10	5	2	8	8	30	98

平均人数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	1.3	1.5	2.0	1.0	#DIV/0!	1.0	1.7	1.3	1.4
2 大学	1.3	2.0	2.5	2.0	#DIV/0!	2.3	1.4	1.8	1.8
3 短大	#DIV/0!	2.3	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	2.3	2.3
4 専門学校	1.9	1.5	1.3	2.0	#DIV/0!	2.0	1.0	1.6	1.6
5 高校	1.4	1.9	2.0	#DIV/0!	1.0	1.5	#DIV/0!	2.2	1.6
6 その他	1.4	2.3	1.0	2.0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	2.5	2.0
合計	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0

(2) 2025年3月卒業生の採用結果についてお答えください。

2025年10-12月期景況調査結果

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	5	11	1	1	0	2	1	6	16
2 大学	10	32	3	2	0	6	5	16	42
3 短大	0	5	0	0	0	1	1	3	5
4 専門学校	7	16	1	3	0	2	3	7	23
5 高校	11	8	3	1	0	1	0	3	19
6 その他	1	7	2	0	1	1	0	3	8
合計	57	124	17	9	4	18	22	54	181

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	8.8%	8.9%	5.9%	11.1%	0.0%	11.1%	4.5%	11.1%	8.8%
2 大学	17.5%	25.8%	17.6%	22.2%	0.0%	33.3%	22.7%	29.6%	23.2%
3 短大	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	4.5%	5.6%	2.8%
4 専門学校	12.3%	12.9%	5.9%	33.3%	0.0%	11.1%	13.6%	13.0%	12.7%
5 高校	19.3%	6.5%	17.6%	11.1%	0.0%	5.6%	0.0%	5.6%	10.5%
6 その他	1.8%	5.6%	11.8%	0.0%	25.0%	5.6%	0.0%	5.6%	4.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

採用数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	7	24	6	1	0	6	1	10	31
2 大学	17	62	10	7	0	14	5	26	79
3 短大	0	0	0	0	0	1	1	7	0
4 専門学校	10	29	1	4	0	3	4	17	39
5 高校	15	13	5	1	0	3	0	4	28
6 その他	1	14	2	0	2	1	0	9	15
合計	57	124	17	9	4	18	22	54	181

平均人数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	1.4	2.2	6.0	1.0	#DIV/0!	3.0	1.0	1.7	1.9
2 大学	1.7	1.9	3.3	3.5	#DIV/0!	2.3	1.0	1.6	1.9
3 短大	#DIV/0!	0.0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	1.0	1.0	2.3	0.0
4 専門学校	1.4	1.8	1.0	1.3	#DIV/0!	1.5	1.3	2.4	1.7
5 高校	1.4	1.6	1.7	1.0	#DIV/0!	3.0	#DIV/0!	1.3	1.5
6 その他	1.0	2.0	1.0	#DIV/0!	2.0	1.0	#DIV/0!	3.0	1.9
合計	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0

(3) 2026年4月新卒採用者の初任給予定額は2025年4月と比べてどの程度アップする予定ですか？<(1)で1と回答された方>

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 Q57(5%以上)	8	9	0	0	1	1	3	4	17
2 Q57(4%台)	3	4	0	0	0	0	1	3	7
3 Q57(3%台)	3	6	1	0	0	0	0	5	9
4 Q57(2%台)	5	5	3	0	0	1	0	1	10
5 Q57(1%台)	4	3	0	1	0	1	0	1	7
6 Q57(1%未満)	1	3	0	0	0	0	0	3	4
7 Q57(同額)	6	23	4	3	0	3	4	9	29
8 Q57(減額予定)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	35	63	10	5	2	8	8	30	98
1 Q57(5%以上)	22.9%	14.3%	0.0%	0.0%	50.0%	12.5%	37.5%	13.3%	17.3%
2 Q57(4%台)	8.6%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	10.0%	7.1%
3 Q57(3%台)	8.6%	9.5%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	9.2%
4 Q57(2%台)	14.3%	7.9%	30.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	3.3%	10.2%
5 Q57(1%台)	11.4%	4.8%	0.0%	20.0%	0.0%	12.5%	0.0%	3.3%	7.1%
6 Q57(1%未満)	2.9%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	4.1%
7 Q57(同額)	17.1%	36.5%	40.0%	60.0%	0.0%	37.5%	50.0%	30.0%	29.6%
8 Q57(減額予定)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

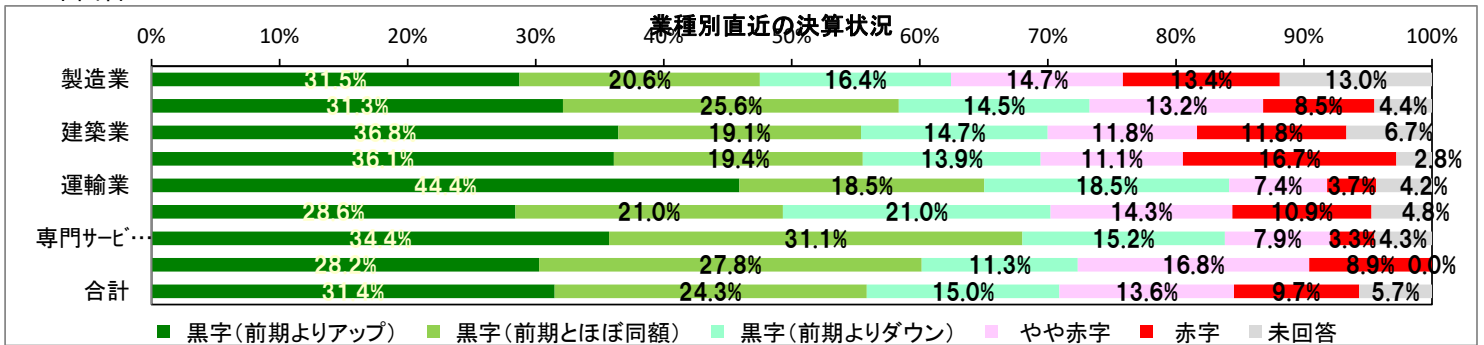
(4) 2026年4月採用者の初任給予定額はいくらですか？金額をご記入ください。<(1)で1と回答された方>

	大学院卒	大学卒	短大卒	専門卒	高校卒	その他	全体
初任給平均値	245,407	233,471	205,500	219,828	203,098	207,287	223,814
初任給中央値	230,000	224,738	204,000	220,000	200,000	203,649	220,000
回答数	20	40	8	21	22	8	119

【4】決算状況について、直近の決算における業績はいかがだったでしょうか。

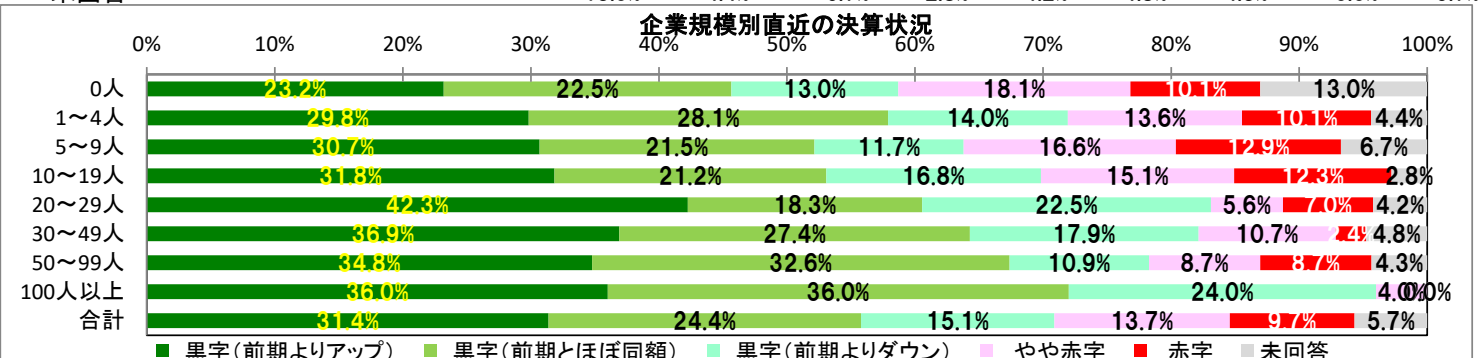
業種別 回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
黒字合計	163	497	48	25	22	84	122	196	660
1 黒字(前期よりアップ)	75	218	25	13	12	34	52	82	293
2 黒字(前期とほぼ同額)	49	178	13	7	5	25	47	81	227
3 黒字(前期よりダウン)	39	101	10	5	5	25	23	33	140
赤字合計	67	151	16	10	3	30	17	75	218
4 やや赤字	35	92	8	4	2	17	12	49	127
5 赤字	32	59	8	6	1	13	5	26	91
合計	238	696	68	36	27	119	151	291	934
未回答	8	48	4	1	2	5	12	20	56
黒字合計	68.5%	71.4%	70.6%	69.4%	81.5%	70.6%	80.8%	67.4%	70.7%
1 黒字(前期よりアップ)	31.5%	31.3%	36.8%	36.1%	44.4%	28.6%	34.4%	28.2%	31.4%
2 黒字(前期とほぼ同額)	20.6%	25.6%	19.1%	19.4%	18.5%	21.0%	31.1%	27.8%	24.3%
3 黒字(前期よりダウン)	16.4%	14.5%	14.7%	13.9%	18.5%	21.0%	15.2%	11.3%	15.0%
赤字合計	28.2%	21.7%	23.5%	27.8%	11.1%	25.2%	11.3%	25.8%	23.3%
4 やや赤字	14.7%	13.2%	11.8%	11.1%	7.4%	14.3%	7.9%	16.8%	13.6%
5 赤字	13.4%	8.5%	11.8%	16.7%	3.7%	10.9%	3.3%	8.9%	9.7%
合計	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
未回答	3.4%	6.9%	5.9%	2.8%	7.4%	4.2%	7.9%	6.9%	6.0%



企業規模別 回答数

	0人	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
黒字合計	81	164	104	125	59	69	36	24	662
1 黒字(前期よりアップ)	32	68	50	57	30	31	16	9	293
2 黒字(前期とほぼ同額)	31	64	35	38	13	23	15	9	228
3 黒字(前期よりダウン)	18	32	19	30	16	15	5	6	141
赤字合計	39	54	48	49	9	11	8	1	219
4 やや赤字	25	31	27	27	4	9	4	1	128
5 赤字	14	23	21	22	5	2	4	0	91
合計	138	228	163	179	71	84	46	25	934
未回答	18	10	11	5	3	4	2	0	53
黒字合計	58.7%	71.9%	63.8%	69.8%	83.1%	82.1%	78.3%	96.0%	70.9%
1 黒字(前期よりアップ)	23.2%	29.8%	30.7%	31.8%	42.3%	36.9%	34.8%	36.0%	31.4%
2 黒字(前期とほぼ同額)	22.5%	28.1%	21.5%	21.2%	18.3%	27.4%	32.6%	36.0%	24.4%
3 黒字(前期よりダウン)	13.0%	14.0%	11.7%	16.8%	22.5%	17.9%	10.9%	24.0%	15.1%
赤字合計	28.3%	23.7%	29.4%	27.4%	12.7%	13.1%	17.4%	4.0%	23.4%
4 やや赤字	18.1%	13.6%	16.6%	15.1%	5.6%	10.7%	8.7%	4.0%	13.7%
5 赤字	10.1%	10.1%	12.9%	12.3%	7.0%	2.4%	8.7%	0.0%	9.7%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
未回答	13.0%	4.4%	6.7%	2.8%	4.2%	4.8%	4.3%	0.0%	5.7%



業種・規模別 黒字の回答数

2025年10-12月期景況調査結果

	0人	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
製造業	1	16	24	53	21	26	14	8	163
非製造業	77	147	79	72	38	43	22	16	494
建築業	1	12	12	11	3	4	1	1	45
通信情報	2	7	3	4	2	6	1	0	25
運輸業	0	1	3	3	5	6	1	3	22
流通業	3	22	16	19	8	8	6	2	84
専門サービス業(土業)	32	56	14	12	5	2	0	1	122
サービス業	39	49	31	23	15	17	13	9	196
合計	78	163	103	125	59	69	36	24	657

未回答

黒字の割合(設問の回答数/調査回答数)

1 製造業	20.0%	50.0%	60.0%	66.3%	77.8%	96.3%	73.7%	100.0%	68.5%
1 非製造業	57.9%	75.0%	64.2%	72.7%	86.4%	75.4%	81.5%	94.1%	71.0%
2 建築業	20.0%	57.1%	66.7%	78.6%	100.0%	80.0%	100.0%	100.0%	66.2%
3 通信情報	40.0%	70.0%	50.0%	66.7%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	69.4%
2 運輸業	#DIV/0!	33.3%	60.0%	75.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	81.5%
4 流通業	100.0%	62.9%	69.6%	67.9%	72.7%	72.7%	100.0%	100.0%	70.6%
専門サービス業(土業)	66.7%	91.8%	66.7%	92.3%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	80.8%
5 サービス業	54.2%	74.2%	62.0%	67.6%	83.3%	63.0%	72.2%	90.0%	66.4%
合計	56.5%	71.5%	63.2%	69.8%	83.1%	82.1%	78.3%	96.0%	70.3%

未回答

業種・規模別 赤字の回答数

	0人	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
製造業	3	15	15	26	4	0	4	0	67
非製造業	38	39	32	23	5	11	4	1	153
建築業	3	7	4	3	0	1	0	0	18
通信情報	2	3	3	2	0	0	0	0	10
運輸業	0	1	1	1	0	0	0	0	3
流通業	0	12	7	7	2	2	0	0	30
専門サービス業(土業)	10	3	3	1	0	0	0	0	17
サービス業	23	13	14	9	3	8	4	1	75
合計	41	54	47	49	9	11	8	1	220

赤字の割合(設問の回答数/調査回答数)

製造業	60.0%	46.9%	37.5%	32.5%	14.8%	0.0%	21.1%	0.0%	28.2%
非製造業	28.6%	19.9%	26.0%	23.2%	11.4%	19.3%	14.8%	5.9%	22.0%
建築業	60.0%	33.3%	22.2%	21.4%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	26.5%
通信情報	40.0%	30.0%	50.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	27.8%
運輸業	#DIV/0!	33.3%	20.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%
流通業	0.0%	34.3%	30.4%	25.0%	18.2%	18.2%	0.0%	0.0%	25.2%
専門サービス業(土業)	20.8%	4.9%	14.3%	7.7%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	11.3%
サービス業	31.9%	19.7%	28.0%	26.5%	16.7%	29.6%	22.2%	10.0%	25.4%
合計	29.7%	23.7%	28.8%	27.4%	12.7%	13.1%	17.4%	4.0%	23.6%

業種別・規模別 特別項目(4)未回答数

	0人	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
製造業	1	1	1	1	2	1	1	0	8
非製造業	18	10	12	4	1	3	1	0	49
建築業	1	2	2	0	0	0	0	0	5
通信情報	1	0	0	0	0	0	0	0	1
運輸業	0	1	1	0	0	0	0	0	2
流通業	0	1	0	2	1	1	0	0	5
専門サービス業(土業)	6	2	4	0	0	0	0	0	12
サービス業	10	4	5	2	0	2	1	0	24
合計	19	11	13	5	3	4	2	0	57

業種別・規模別 景況調査回答数

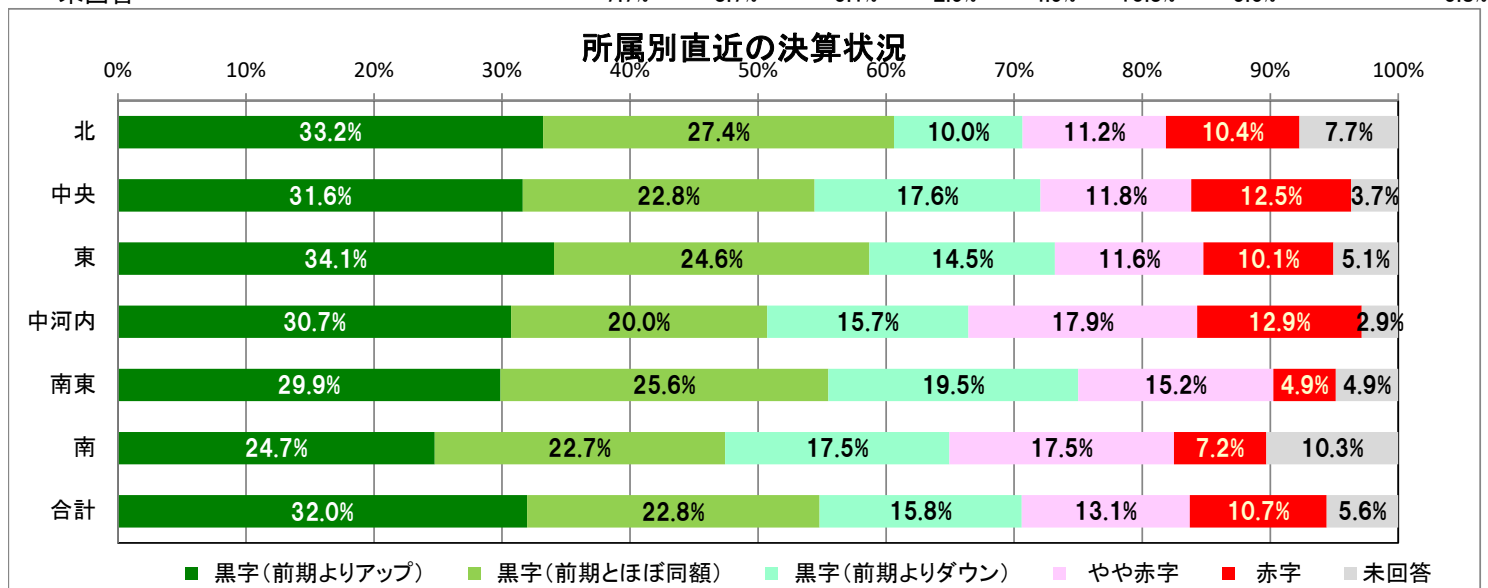
	0人	1~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
製造業	5	32	40	80	27	27	19	8	238
非製造業	133	196	123	99	44	57	27	17	696
建築業	5	21	18	14	3	5	1	1	68
通信情報	5	10	6	6	2	6	1	0	36
運輸業	0	3	5	4	5	6	1	3	27
流通業	3	35	23	28	11	11	6	2	119
専門サービス業(土業)	48	61	21	13	5	2	0	1	151
サービス業	72	66	50	34	18	27	18	10	295
合計	138	228	163	179	71	84	46	25	934

	北	中央	東	中河内	南東	南			合計
0 黒字合計	183	98	101	93	123	63			661
1 黒字(前期よりアップ)	86	43	47	43	49	24			292
2 黒字(前期とほぼ同額)	71	31	34	28	42	22			228
3 黒字(前期よりダウン)	26	24	20	22	32	17			141
1 赤字合計	56	33	30	43	33	24			219
4 やや赤字	29	16	16	25	25	17			128
5 赤字	27	17	14	18	8	7			91
合計	259	136	138	140	164	97			934

未回答 20 5 7 4 8 10 54
割合

	北	中央	東	中河内	南東	南			合計
1 黒字合計	70.7%	72.1%	73.2%	66.4%	75.0%	64.9%			70.8%
1 黒字(前期よりアップ)	33.2%	31.6%	34.1%	30.7%	29.9%	24.7%			31.3%
2 黒字(前期とほぼ同額)	27.4%	22.8%	24.6%	20.0%	25.6%	22.7%			24.4%
3 黒字(前期よりダウン)	10.0%	17.6%	14.5%	15.7%	19.5%	17.5%			15.1%
2 赤字合計	21.6%	24.3%	21.7%	30.7%	20.1%	24.7%			23.4%
4 やや赤字	11.2%	11.8%	11.6%	17.9%	15.2%	17.5%			13.7%
5 赤字	10.4%	12.5%	10.1%	12.9%	4.9%	7.2%			9.7%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		100%

未回答 7.7% 3.7% 5.1% 2.9% 4.9% 10.3% 5.6% 5.8%



【特別項目】

【3】経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

(1)経営指針(経営理念・10年ビジョン・経営方針・経営計画)について
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 成文化し社外へも公表している	42	105	12	6	5	13	21	48	147	112	32
2 成文化し社内で公表している	78	181	22	11	10	38	29	71	259	193	63
3 成文化しているが公表していない	28	88	9	4	2	14	21	38	116	82	33
4 現在作成中	26	69	6	6	0	14	11	32	95	69	25
5 必要性は感じているが作成していない	48	169	12	6	6	31	44	70	217	160	53
6 必要性を感じない	5	33	2	1	3	3	10	14	38	28	10
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934	644	216
未回答割合	11	51	5	2	1	6	15	18	62		

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 成文化し社外へも公表している	17.6%	15.1%	17.6%	16.7%	18.5%	10.9%	13.9%	16.5%	15.7%	76.2%	21.8%
2 成文化し社内で公表している	32.8%	26.0%	32.4%	30.6%	37.0%	31.9%	19.2%	24.4%	27.7%	74.5%	24.3%
3 成文化しているが公表していない	11.8%	12.6%	13.2%	11.1%	7.4%	11.8%	13.9%	13.1%	12.4%	70.7%	28.4%
4 現在作成中	10.9%	9.9%	8.8%	16.7%	0.0%	11.8%	7.3%	11.0%	10.2%	72.6%	26.3%
5 必要性は感じているが作成していない	20.2%	24.3%	17.6%	16.7%	22.2%	26.1%	29.1%	24.1%	23.2%	73.7%	24.4%
6 必要性を感じない	2.1%	4.7%	2.9%	2.8%	11.1%	2.5%	6.6%	4.8%	4.1%	73.7%	26.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%	69.0%	0.0%
									75.9%		

(2)経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 社員と共有し実践し、成果を出している	27	49	3	3	3	7	10	64	76	64	11
2 共有し実践しており、手ごたえを感じている	46	131	13	7	6	26	19	60	177	143	28
3 共有して実践しているが、成果が出ている	63	124	19	11	5	24	18	47	187	124	60
4 必要と思うが、共有できていない	76	269	26	8	10	51	65	109	345	247	92
5 必要と思わない	8	58	1	5	2	5	17	28	66	51	14
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934	629	205
未回答割合	18	65	6	2	1	6	22	-17	83		

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 社員と共有し実践し、成果を出している	11.3%	7.0%	4.4%	8.3%	11.1%	5.9%	6.6%	22.0%	8.1%	84.2%	14.5%
2 共有し実践しており、手ごたえを感じている	19.3%	18.8%	19.1%	19.4%	22.2%	21.8%	12.6%	20.6%	19.0%	80.8%	15.8%
3 共有して実践しているが、成果が出ている	26.5%	17.8%	27.9%	30.6%	18.5%	20.2%	11.9%	16.2%	20.0%	66.3%	32.1%
4 必要と思うが、共有できていない	31.9%	38.6%	38.2%	22.2%	37.0%	42.9%	43.0%	37.5%	36.9%	71.6%	26.7%
5 必要と思わない	3.4%	8.3%	1.5%	13.9%	7.4%	4.2%	11.3%	9.6%	7.1%	77.3%	21.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%	67.3%	21.9%

【4】自社における事業継続計画(BCP)についてお尋ねいたします。

(1)事業継続計画(BCP)を立てていますか？

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、立てています	89	174	10	11	6	23	20	104	263
2 いいえ、立てていません	138	474	53	22	20	93	117	169	612
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、立てています	37.4%	25.0%	14.7%	30.6%	22.2%	19.3%	13.2%	35.7%	28.2%
2 いいえ、立てていません	58.0%	68.1%	77.9%	61.1%	74.1%	78.2%	77.5%	58.1%	65.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2) 経済産業省の認定制度である事業継続力強化計画(ジギョケイ)をご存じですか？

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、知っています	85	149	10	5	8	21	53	52	234
2 いいえ、知りません	141	502	54	28	18	94	86	222	643
回答企業数	238	696	68	36	27	119	151	291	934
未回答	-72	-100	-6	-2	-6	-17	-39	-34	-172

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、知っています	35.7%	21.4%	14.7%	13.9%	29.6%	17.6%	35.1%	17.9%	25.1%
2 いいえ、知りません	59.2%	72.1%	79.4%	77.8%	66.7%	79.0%	57.0%	76.3%	68.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(3) 経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、受けています	44	36	3	2	4	7	6	14	80
2 いいえ、受けていません	40	109	7	3	3	14	45	37	149
回答企業数	85	149	10	5	8	21	53	52	234
未回答	-119	-272	-29	-15	-11	-57	-52	-108	-391

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 はい、受けています	51.8%	24.2%	30.0%	40.0%	50.0%	33.3%	11.3%	26.9%	34.2%
2 いいえ、受けていません	47.1%	73.2%	70.0%	60.0%	37.5%	66.7%	84.9%	71.2%	63.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(4) 最初に受けられたのはいつですか？

72.2%

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 今年	2	4	0	0	2	0	1	1	6
2 1年~2年前	11	12	1	2	2	1	2	4	23
3 3年以上前	30	20	2	0	0	6	3	9	50
回答企業数	44	36	3	2	4	7	6	14	80
未回答	1	0	0	0	0	0	0	0	1

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 今年	4.5%	11.1%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	16.7%	7.1%	7.5%
2 1年~2年前	25.0%	33.3%	33.3%	100.0%	50.0%	14.3%	33.3%	28.6%	28.8%
3 3年以上前	68.2%	55.6%	66.7%	0.0%	0.0%	85.7%	50.0%	64.3%	62.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
1	【製造業】プラスチック製品製造業	建物も敷地も広いので、会社としては色々活用方法はあるかと思いますが、中小企業が1社で購入し活用するのは難しいので数社が集まって活用できれば良いと思います。
2	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	健康増進施設を地域の企業で福利厚生+地域への健康ストア、体験施設として地域活性化の拠点とする。
3	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	場所貸。大中小それぞれ選べる集会場の貸し出しが少ないと感じる。学校施設であれば、憩いのスペースやレストランも併設できると思う。
4	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域によって効果的な活用に違いがあるので、一概に〇〇が良いと言いき。それぞれの地域を中心に考えるべきだと思う。
5	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	スモールビジネスの会社に格安で貸出し、管内で勉強会をしたり、一人経営者が孤独な経営をしなくていいような環境ができればいいと思う。 複数の専門家が集約されて、なかなか高い固定費(家賃や人件費)をかけられない人も安価で集客イベントやリアルセミナーを企画し、会場として活用したり、地域の人の憩いの場にもなるような施設にしてほしい!
6	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	避難所用の準備をしておく必要があるのでは?と思います。
7	【製造業】その他の製造業	1教室づつ企業に貸す。
8	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	地域の活性化に利用、ホテルなどは
9	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	工場として活用したい
10	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高校の廃校跡地については、地域の実情に応じた柔軟な活用が重要であると考えます。
11	【製造業】鉄鋼業、鉄鋳、鉄鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	商業施設、居住用マンション、緑地化
12	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	公園
13	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	スタートアップ企業への安価な提供
14	【製造業】家具・装飾品製造業、仏壇	廃校の跡地は、単なる施設の有効活用ではなく、人が集い、学び、挑戦できる場所として活かすことができる場所にしたいです。 女性部の10年ビジョンの中には「社会人学校を創る」という構想があり、誰もが、何度でも、いつでも学び直せる場として廃校を活用できれば、地域に新たな価値を生み出せると感じました。 年齢や立場に関係なく、仕事や人生について学び合い、次の一歩を踏み出せる拠点として、同友会学校のような形で活用するののも一つの可能性だと思います。
15	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	地域により異なる。
16	【卸売業、小売業】その他の卸売業	貸会議室やイベントスペースとしての貸出
17	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高齢者の地域コミュニティの場として開放。教室を高齢者ごとの倶楽部活動ルームに分ける
18	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	セミナールーム、講演会など地域の文化活動に低価格で貸し出したら良いのではないかな?
19	【製造業】非鉄金属製造業、電線	校舎を利用した撮影施設・スタジオ
20	【製造業】プラスチック製品製造業	管理者がはっきりしない。維持をするだけのお金がかかるのは分かるが、このまま塩漬けにしては何も生み出さないし、避難所にするのであれば人が居る状態を作り出すべき。そもそも公立高校の廃校が相次いでいるのにも意図的なものを感じる。廃校にしないで済むような道を探れなかったのか、あるいは探ろうとした
21	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	地域に開放、スポーツ施設
22	【製造業】鉄鋼業、鉄鋳、鉄鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	地域コミュニティなどに利用(中学生、高校生などで地域活性の活動拠点にするなど)
23	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	地域活動への 場所提供
24	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	スタートアップ企業などの一大拠点とする。工場建設地が少なくなっているため工場誘致をする。
25	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	特別養護老人ホーム向けに安く貸し出し
26	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	廃校予定の高校跡地は、単一用途ではなく「教育・福祉・防災・産業支援」を統合した複合拠点として再生することが望ましい。教室はリスクリングや中小企業DX研修の場、体育館は防災避難所と地域イベントに活用し、校庭は農福連携や市民農園として地域雇用と食支援を創出する。空き寮や特別教室は、シニア住宅や児童発達支援、外国人研修寮など多様な住まい・教育ニーズに転用できる。再生にあたり、太陽光・蓄電池を備えたマイクログリッド化で災害自立力を高め、自治体・企業・NPOの協働により、地域課題解決と持続可能な収益化を同時に実現できる。
27	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	公共の福祉に活用する。
28	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	中小企業、スタートアップ(テック系のみならず、温暖化による夏場の直射日光を避ける施設として、陸上養殖、室内栽培を実施)に部屋を開放し、高校生職業体験場のような使い方もすることで、人材定着、地域活性化を図る施設とする。
29	【運輸業、郵便業】運輸に附带するサービス業、運送代理店、コンビニ業	災害に備えて避難地区にするとか、環境を整えて講演など地域に貢献する施設を作る
30	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	廃校ビジネスは維持費を考えると宿泊施設や賃貸位しか上手いかならないのでは?と思っています。校舎を潰してマンションを建てるのが現実的かと。
31	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	ウチは食に関わる会社なので、建屋をリノベーションして植物工場、グラウンドで農場、食品工場、地元活性の販売や飲食、イベントなど6次化の場としては活用価値がある。新築から立てると土地取得や建築費の高騰で投資ハードルが高く、実現しないので。
32	【卸売業、小売業】各種商品小売業	格安キャンプ場(校庭)、簡易宿泊所(校舎、教室)、飲食店(校舎)、貸事務所など
33	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	シェアハウスや新規事業の創業支援としての活用
34	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	一歩前に進めれる会社は再生プラン立案と実行に関わると良い。
35	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	公園や地域の交流施設
36	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	同友会メンバー連携と教育者等連携で仕事の継承・技術のスキルアップ・マイスター制度や働くとは何?人生設計や夢の実現等 地域の活性化に繋がる学ぶ動く学校が出来れば面白いです。誰もが通える学校?施設?

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
37	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	AIに聞いてみましたよ ## ? 廃校跡地利用の実践アイデア集(現実路線) ### ① 地域複合拠点(鉄板・成功率高) **学校を「まるごと使わない」勇気が重要.** * 1階: * コワーキングスペース * 地元事業者の小規模オフィス * 2階: * 起業支援・DX研修・AIスクール * 体育館: * イベント/展示会/マルシェ ? **「平日も土日也有人が来る」設計が肝** ### ② シニア×医療・福祉×教育の融合施設 少子化の裏返しで、**需要は確実に伸びる**分野。 * デイサービス・リハビリ* シニア向けIT教室・健康教室* 看護・介護人材の研修拠点 * 校舎構造=バリアフリー改修しやすい? **行政補助金が絡めやすい(重要)** ### ③ スタートアップ・第二創業インキュベーション「高校跡地=次の仕事を生む場所」へ。 * 元教室 → 小規模スタートアップの作業場* 実験・試作・ラボ用途* 地元金融機関・土業と連携 * 地元へ**雇用と若者を戻す**仕組み? 自治体ウケが非常に良い ### ④ 観光・体験型施設(刺さる地域限定) 万人向けではないが、**ハマると強い**。 * 廃校×キャンプ・グランピング* 修学旅行体験・レトロ体験* 映画・ドラマのロケ地誘致 ? 「写真が撮れるか?」が判断基準? アクセス悪いと即アウト?? ### ⑤ 防災・レジリエンス拠点(行政向け) 派手さはないが、**確実に評価される**。 * 防災倉庫* 避難所+平常時は地域活動* ドローン拠点、災害訓練施設 ? 維持費を**公費で確保しやすい** ## ? 成功する跡地利用の共通ルール(超重要) 失敗パターン 回避策 ----- ----- 全面改修から始める **一部だけ先行利用** 利用目的が一つ **複数用途を混在** 利益を考えない **必ず“稼ぐ区画”を入れる** 地元不在 **地域事業者を巻き込む** —
38	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	DIY自由のオフィスとして、各教室ごとに賃貸できるのでは。 例えば、美術アトリエや、音楽に関わるビジネスも可能かと。 校庭の一部を駐車場にできれば、少し地の利が悪くても大丈夫かも。
39	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	公園、地域の人が気軽に集まれる施設
40	【製造業】プラスチック製品製造業	小事業者の兼営的商業施設又は工場施設として工場先売りの要素も備えた活用で集客や販路拡大が狙えないか?
41	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	物流センター
42	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	複数業者で活用し、人が集まりやすい施設になればいい。
43	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	例えば障害者や、高齢者が活用できる施設 日本になじんでいない外国人をファローするような施設
44	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	少子化対策として子育て支援が出来る設備
45	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	地域社会が交流できる場にするといいのでは。スタートアップ企業に期間設定して貸し出す。学童保育など子供を預けられる場も作る。カフェなども併設して、老人の憩いの場も設ける。野菜を育てる農園も作る。カフェではその野菜を使う。引きこもりの人が働ける場になるといい。
46	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	インキュベーション、スタートアップ企業に貸与、複合商業施設、会回り品専用の小売施設
47	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	駅に近い場所ならスモールシティにして行政が駅から遠い住民を誘致して街の再生をする
48	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	近くの廃校では、地域のイベントが開催されており、また災害時の逃げ場にもなっており、有効活用されている。ニュースとかで見るが、廃校利用してオフィスや作業所、カフェなど様々な形態ビジネス用に賃貸出来れば良いと思う。
49	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	好立地の新しい施設を地域活性化の拠点にする 都市部では生涯学習や外国人教育 地方では 簡便な宿泊施設と体験学習の拠点にかつてのユースホステル活動の現代版を創造する
50	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	インキュベーションセンターなど
51	【卸売業、小売業】その他の小売業	ポップアップストアとして活用
52	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	防災拠点としての利用。企業が入居できるように設備改修しテナントオフィス化。どちらにしても老朽化している施設のため、事業者負担で設備保全や改修が必要となり、結局費用がかさむためうまくいかないという例をいくつか耳にします。行政がその辺の負担をしてあげないと廃校利活用は進まないように思う。
53	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	公園化、または整地しエッセンシャル事業(医療介護他)へ土地の賃貸。
54	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	周囲の環境次第だとは思いますが、広い区画を生かした人が集まる、働ける施設にする。面積によるが工場や倉庫を必要としている企業への誘致⇒働きの確保
55	【運輸業、郵便業】運輸に付帯するサービス業、運送代理店、こん包業	駐車場にして物流の拠点にしてみてもは。
56	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	トラックステーション
57	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	専門学校等、雇用創出施設への転用
58	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	工場用地
59	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	地域行政や企業と連携し、有効活用することが望ましい。(賃貸し収益を上げる方向)また取壊し、売却や借地として利用してもらうなどすることが、放置して保有しておくよりは良いと思います。
60	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	福祉事業に活用するとよいと思います
61	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ドローンの育成施設に活用がいいと思います
62	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	東大阪市は住みやすい街に変化させ過ぎた結果、工場用地がなすすぎるため廃坑予定地などの公共の土地を小規模事業者向け特に製造業を誘致できる特別区などにしてほしい。学校の近隣は住宅地のため正直無理難題ではあるが、サービス業や特に物流業界に恩恵があるようか思えない
63	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	物流拠点。農業。(校舎は貸店舗・整骨院・フリーマーケット)
64	【卸売業、小売業】その他の小売業	スキルアップの施設
65	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	民泊
66	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	地域コミュニティの場
67	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生野区に近いのパークや大東市のアクティブスクエアのように民間利用を促進し、新たな価値を生み出せる場にしていただけると良いかと。
68	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	街中での食品工場の規制があり、弊社では考えられない。規制緩和されれば需要も出てくるのではないかと?

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
69	【製造業】非鉄金属製造業、電線	防災拠点など市民のために有効活用できるとよい
70	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	ジュニア世代が使えるグラウンドや公園に有効活用してほしい
71	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	緑豊かな公園にして欲しい
72	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	地域の人が集まり交流するイベントが出来る多目的施設。東大阪文化創造館のように子どもも学生も社会人も気軽に過ごせる施設。
73	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	地域のイベントスペースにする。催事、祭事、オープンファクトリー、講演等。 同友会の例会を行っても面白いと思う。
74	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	エビデンスは持っていませんが、個人事業主が増えているという話をよく耳にします。そうであれば、初期投資を助けるため、また、経営者同士のネットワークを作るためのインキュベーターにすることはできないかと思います。大阪産業局との連携は不可欠です。
75	【製造業】その他の製造業	フレックシブルな施設を築き、野球やフットサルができる敷地に、外で遊ぶ、スペースが盛んにあればよいと思います。
76	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	災害時の避難所等、地域で活用出来たらよいのではないかと思います。
77	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	災害拠点に利用する
78	【製造業】電気機械器具製造業	そういう情報がどうやったらとれるのか分からない。
79	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	モノづくり学校や何か体験型のテーマパーク的なもので活用できれば面白いと思います。
80	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	地域コミュニティ
81	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	地域のコミュニティか、多目的スペース
82	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	様々な理由でドロップアウトした学生の今の状況に合わせたきめ細かい設定・プログラムを通じて学びや職業体験、シミュレーションを通じて働く事の大切さを育む環境を少しずつでも増やしていく。
83	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	周囲の環境や住民の年齢構成、その街の特色が分からないので回答不能
84	【製造業】プラスチック製品製造業	まず何よりもこの10年以上にわたり観光資源や目の輝びやかさにばかり予算を組む一方で、この大阪の医療と教育を削り続けている今の大阪与党には心から憤りを感じている。廃校後の跡地利用が進まないのなら少人数学級の学校として復活させる、介護や障がい福祉の拠点として整備するなどして活用すれば良
85	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	・貸農園 ・地元の道の駅みたいな野菜等の販売
86	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	公共の場にする
87	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	それぞれの地域での意見交換会の実施が必要
88	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	製造業の展示スペースなどができれば良い。
89	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	安い家賃の工場を貸して欲しい
90	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	費用が安く使いやすいなら歓迎
91	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	市民に開放
92	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	木をたくさん植えて芝のある、地域の人が楽しく過ごせる、手入れされた公園。
93	【製造業】鉄鋼業、製鉄業、製鋼業、鋼管、鉄スラック処理、鋳物、ブレード	分割せず人が減らないように商業施設など魅力的な再利用をしてほしい
94	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	イベントスペースとして開放
95	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	プロジェクトを進めるリーダーが必要。おそらく、行政のトップでは判断できない。行政は、儲けるという文化ではないため、企業のように利益を作って運用するのは難しい。行政が、しっかりした理念と指針を作り、外部業者へ委託するのが良いと思う。
96	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	社宅利用されている会社があると聞きました。興味があります。企業の商業利用などを自治体が後押しすれば利用も進むのでは。初期投資が大きくなければ中小企業でも活用可能かも。
97	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域に合った使用
98	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	廃校跡地は、障がい者の新たな働く場として大きな可能性があると考えます。プールを活用した養殖事業、空き教室での水耕栽培や園芸しいたけ栽培など、生産活動を通じて安定した就労機会の創出が期待できます。また、放課後等デイサービスや高齢者デイサービスなど福祉サービスと組み合わせることで、地域に根ざした雇用の場としても活用できます。グラウンドや体育館の地域開放と合わせ、交流と就労が両立する拠点づくりを目指せるのではないかと思います。
99	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	住宅地、商業施設以外での活用。具体的には小規模の運輸物流の拠点基地。小規模事業者の狭小の独立オフィス、場合によっては店舗数を制限してのテナント…ミニ商店街。小さく独立や自営業にトライできる環境を整えたコミュニティと商用での活用を提案したい。また前述に加えて震災や災害等での地域コミュニティの総合指令本部、支援や救助のためのミニヘリポート設置や公的な避難施設や備蓄倉庫を備えたりの廃校でウスキーの熟成をしているケースを知っています。
100	【卸売業、小売業】その他の小売業	キャンプ場・アスレチック施設
101	【卸売業、小売業】その他の小売業	ニートと引きこもりの居場所
102	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	カジノ
103	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	企業が積極的に跡地利用について提案できる場や機会をつくりだすのはどうでしょうか
104	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	廃校を使って施設を建てる 母子寮付きのサービス付き高齢者住宅を設立 孤独死や核家族や子供の虐待問題、貧困問題に対応した施設を作る 校庭で畑をしたり高齢者と若者が集うコミュニティ作り エンタメやイベント会場 シェアオフィス
105	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	やはりマルシェなど。
106	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	イベント開催をおこなう。部屋数を利用して宿泊施設
107	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	地域活動の拠点として見本市、展示会、老人会やPTAなどの活動をおこなっては如何でしょうか？
108	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	期限(定期) 借地権
109	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	特に思いつきません。
110	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	地域企業のワーキングスペースとして貸出し、芸術・文化発信のイベントスペースとして活用し地域と企業の交流の場にする
111	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	買いたい
112	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	カフェ・若男女交わるイベント・セミナーなどでできれば… たしか平野区に廃校を利用したカフェやイベントスペースがありました。
113	【サービス業(他に分類されないもの)】廃棄物処理業	運動施設として利用はどうでしょうか？
114	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	福祉事業と地域課題のマッチアップで何か取り組む方針が出るのではないかと思います
115	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	特に今思い当たることはございません。
116	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	跡地は民間に売却
117	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	企業誘致…教室ごとに
118	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	
119	【卸売業、小売業】その他の卸売業	

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
120	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	弊社の事業としては活用方法が浮かばないが、まずはその様な具体的な情報が届いてないと感じる。情報が届いてないので、その事について考えない状態ではないか。
121	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	地域の産業が発展するような体験型の展示会があれば子供も参加できるのではないかと思います。
122	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	具体的な情報を聞かないので、あまり考えたことが無い。情報が入ってくれば考えると思う。
123	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	再度 学びの場
124	【製造業】輸送用機械器具製造業	工業高校は日本のモノづくりの産業の原点にあり政府をあげて廃校を阻止しなければいけない。
125	【製造業】電気機械器具製造業	地对空ミサイル基地
126	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	屋内型の農業や屋内型養殖などの1次産業の強化。
127	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	大阪維新の会が行った結果だと思っています。若者の人口が減っても半分生徒でも学校は残すことができはすです。普通科1校に年間5億かかるからと教育を損得で判断した維新が廃校後も含めて責任を負う事がスタートだと思っています。
128	【卸売業、小売業】その他の卸売業	地域密着型の展示会を開いて欲しい
129	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	物流
130	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	地元のニーズに適合するように運営してほしい
131	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	中小企業が複数参加して、チームで検討して利活用できるスキームを作ってほしい。賑わい創出。
132	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	廃校は地域の伸びしろだと考えます。人が集まり続ける拠点として、施設を利用した、スポーツ教室やイベントの実施など、施設の強みを活かして地域で活用できる仕組みづくりを仕掛けるのはいかがでしょうか。入力で運営事業者を設定し、学校ならではの立地や広さをもっと生かすことが出来ればいいなと思います。もしくは、私立高校に購入してもらおうとか？
133	【農業、林業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	イベントスペースとしての貸し
134	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	跡地は大活躍できます。ホテルの建設・老人ホーム・病院等活用できます
135	【サービス業(他に分類されないもの)】廃棄物処理業	廃棄物収集運搬業トラック駐車施設や廃棄物(リサイクル物)の一時保管場所に解放していただければ大阪市民にとっても街の美化につながるのではないかと思います。
136	【学術研究、専門・技術サービス業】技術サービス業(他に分類されないもの)	クリエイターや個人、小規模法人などでシェアできるオフィスにする。店やカフェなど挑戦でもいいし、実際の店舗が入ってもいい
137	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	宿泊施設や温泉になっていると聞きました。プールや体育館を利用して海水魚の陸上養殖や天候に左右されにくい農業などに使えたら面白いなと思い
138	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	高齢者の方のついで
139	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域高齢者の学び場、アルバイト先
140	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	今後、AIの普及に伴い「職人の手仕事」が見直される流れが予想されます。なので、職業訓練校としての活用がいいのではないかなと思っています。
141	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	地域住民が活用できる様な施設
142	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	府民が健康促進、趣味などに使える施設
143	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	何とかわかりませんが、人が集まる場にする必要があると思います。
144	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クリエイティブに民間利用。 街づくり(都市計画)の観点からも、立地とインフラを最大限再利用して新たな産業(既存・老舗の維持/世代交代/承継)のための「コミュニティ(生活・ビジネス・文化)」の一環としてデザインする。
145	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	強靱な建物なので、その建物を活用したビジネスを展開すべきかと。エビの養殖など。
146	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	商業施設、中規模病院など地域密着型施設
147	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	その地域にある中小企業や行政が同友会と連携して、地域活性化のための事業施設として利用すれば、新たな顧客創造に繋がる可能性もあるため、大きなビジネス展開につながると思います。
148	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	サッカーグラウンドをつくり地域活性化(J3など)
149	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	工業団地にする
150	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	個人商店のショッピングモール
151	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	高齢者施設の複数事業者共同利用
152	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	地域住民が寄り添う場。また若者が働くことについて考える場。
153	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	立地のよります。 スポーツの合宿所やホテルなど。
154	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	特にありません。
155	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	スポーツ施設
156	【製造業】プラスチック製品製造業	「老朽化した公共施設の業利に利用する」高齢者施設へのリノベーション/アーチセンターとして賃料収入を目途
157	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	廃校の跡地は、人が集まり、学び、挑戦できる地域の拠点として活かしたいです。 女性部の10年ビジョンには「社会人学校を創る」という構想があり、同友会・行政・学校が連携することで、誰もが何年度でも、いつでも学び直せる社会人学校として廃校を活用できる可能性があると思います。女性部ではクレオ大阪と連携し、年1回起業家相談会を開催していますが、経営者の話を直接聞き、可能性を感じて帰られる方々の姿を何度も見えてきました。キャリアに悩んでる人や若者や女性が仕事や人生について学び、自分の力を発揮するきっかけとなる場を廃校跡地につくり、人が育ち、地域に新たな価値と挑戦が生まれ民間に委託して、市内在住者が利用できるような場所に再活用出来れば、様々な死傷地になれるような気がしています
158	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	建物をそのまま利用して、地域住民の交流場所や企業の打合せや学びの場所として低額で活用できるようにしてはどうでしょうか。
159	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	地域のお店など、人が集まる商業施設や、スポーツ施設
160	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	宿泊施設、シェアハウスとSOHO、リカレント教育施設
161	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	新規事業のチャレンジができる低価格の貸事務所や、貸店舗にするのはどうでしょうか。
162	【医療、福祉】医療業	駅前などの住宅地にある町工場(貸工場など)の集積移転先に移転費用(市が補助)
163	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	イオンモールの個人店バージョンの集まりがあれば特色がでて面白そう
164	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	障害福祉の事業者者に営利、非営利問わずに貸して欲しい
165	【医療、福祉】医療業	民間企業との賃貸借契約
166	【教育、学習支援業】学校教育	テナント募集してオフィスを入居させては？ 建物がなければ工場に売る(広い土地を求めているから)。
167	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	ママ起業のチャレンジスペース、図書館(ブックカフェ) 不登校支援
168	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	年齢に関係なく交流ができ、マスコミや新聞といった大手スポンサーの影響を受けない日本の現状を認識し、問題意識と改善点について話し合う場などに使用したらよいと思います。 何かを伝えたい、教えたい方と学びたい方の出会いの場になったらよい。
169	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	部分的に色々なところで貸しても良いのでは
170	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	地域コミュニティに再利用、経営やスキルのリスキングの場に活用、中小企業専用の研修施設として活用
171	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	地域の企業を知ってもらえる場所にできないか？ワークショップなど
172	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	特にありません。
173	【製造業】プラスチック製品製造業	

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
174	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	教室などを使つての、地域のお祭り。 運動場の公園化。 企業がボランティアで子供たちに仕事を教える企画。
175	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	防災拠点としての競技場
176	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	宿泊施設やスポーツ施設としての再利用
177	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域で使えるコミュニティの場(スポーツ、イベント、研修等)との活用が地域活性化につながるが、管理主体が明確に維持継続をする役割が必要である、実態は不明瞭であり、行政が行うのも、数々の結果を見ると不安がある。であれば、企業のデベロッパーに任せるのがいいと思う
178	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域を活性化する公共や商業の施設として活用
179	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	シェアオフィスと大人が学べる場所にするのがいいかな。
180	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	生涯学習の場にしては
181	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	土地・地域の実情があると思うし、当初のアイデアだけがとりだたされて継続して活用されているかが疑問。アイデアコンペなども広く行っているのでしょうか。
182	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	利用できるのならプロデュースや企画イベントの設計、集客から広報まで一元管理で弊社が行えます。
183	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域コミュニティスペース、フリーオフィス、災害時の避難所、事業者へ賃貸
184	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域の居場所としての活用、個人で起業する人への店舗として貸し出し
185	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	建設業や農業など、明確に人材がいなくなるのが見えていて、社会的に必要な人材を育てるための機関にしてほしい。
186	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	跡地利用、という前に「立っている建物をどうするか?」の話では? 特に地方では空き地にしたところでその「土地」の活用方法については選択肢が少ない。であれば、通常の建屋よりも丈夫にできているインフラも整っている校舎をどう利用するか、という視点で考える方がいい。
187	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	グランピングや宿泊施設、カフェ、ワークショップ、レンタルスペースとして利用しているところがありました。
188	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	建物をそのまま活かすのであれば、地域の交流場所等に活用する。 公有地としての土地所有であれば、自治体での産業活性化の施設をつくる(インキュベーションセンターや製造業の試作センターなど)。
189	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	団体で泊まれるホテル。町おこしで学校の形のままショッピングモール
190	【金融業、保険業】保険業(保険媒介代理業、保険サービス業を含む)	学校という特長を生かしたミステリーツアー、子ども食堂、運動場を畑にして都会でできる農業体験、畑でとれた野菜でレストラン
191	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	災害時にための「バッテリーステーション」をつくる、十分な電源があれば沢山のの方々が助かる(言い換えると今の時代のシステムに電源がないならただの鉄くず)
192	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	災害時の避難場所。 または、小規模店舗の集合店舗。
193	【製造業】非鉄金属製造業、電線	右者向けしやなく介護が必要な高齢者に対するサービスができる施設にないかいいんじやないかと怒ります
194	【製造業】非鉄金属製造業、電線	コンビニを併設してグラウンドを駐車場にする。
195	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	災害避難施設の建築
196	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新しい事にチャレンジできる事業者の体力不足
197	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	体育館と、グラウンドを物流業界へ優先的に賃貸もしくは売却などに利用していただけると助かります。トラックの車庫は必ずいる固定経費、体育館の大きさは倉庫として最も不足している坪数の倉庫になります。校舎は新規の企業向けに居みきで貸すなど良いと思います。府営住宅などで実施していると思いますが
198	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	地域住民がコミュニティを形成するための有料の会議場・宴会場 施設内に有料のコアワークスペース・有料のカフェ等を併設 これから事業を志す人向けに「自治体」が運営する相談スペース 車で気軽に来場できるような平面型の駐車スペース 小さい子供が楽しく遊べる遊具施設のある公園 ペットが走り回っても安心できる「ドッグラン」のようなもの 既存施設に上記をワンストップでできるように集約し改装をする
199	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	DX実証実験場
200	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域にもよるが、貸農地として利用したい。
201	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	工業用地としての払い下げ
202	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	今後の出生率を考えるなら、公立の場合は売却して市民税減額。低価格で市民に開放するのには反対。 維持費、光熱費が高いため。
203	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	現地近隣住民のニーズを聞く
204	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	道の駅にしてほしい
205	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	スタートアップ企業に事務所として開放!
206	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	廃校跡地であるから、交通の便が悪いところであることが予想される。地域の特性を活かし、他地域から人を呼ぶことができるような施設、オンリーワンの施設が理想である。
207		定期的に入れ替わるマルシェのような利用
208	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	病院の移転がいいと思います。
209	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	企業誘致
210	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	グラウンド等、地域の為に開放すべき ビジネスに特化した専門学校のような高校を作り、社会人になったときに役に立つような教育機関を作る
211	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域の公園としての機能と地域の子供たちが待機できたり学んだりすることができる機関にする 民間解放をして頂き、安価で貸し出しをして頂けると、事業での再利用し地域活性化、雇用促進が行えると考えています。
212	【医療、福祉】医療業	スポーツセンターなど
213	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	情報を必要としないためか、積極的でないためか、情報は入ってこない
214	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	地域住民が集える拠点や、子どもから高齢者などの福祉サービス事業所に転用できることを望みます。
215	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	物流センターが不足しています。 転用ができればありがたい
216	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	地域のコミュニティスペース。地域に公募したらいいのでは。
217	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	安く購入できるのであれば検討したい。
218	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	企業の展示会場などのレンタル、企画運営
219	【製造業】鉄鋼業、塗装、製鋼、鋼管、鉄管・鉄管処理、鋳物、プレス	農業、えびの養殖場、避難場所
220	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	その地域の特徴や課題により考え方が変わるものでもありますが、基本的なスタンスとしては、地域のコミュニティ活性化と新たな地域ビジネスのプラットフォーム的な「場」として利用することが望ましいと考えています。また、高校廃校の基準について再度見直しを図ることも必要である。さらに小・中学校の教育のあり方も含めて大きく考えなおす時期に来ていると思っている。

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
222	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域の福祉交流センターなどに転換していく
223	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	・シェアオフィス ・商業施設 ・住宅
224	【製造業】その他の製造業	工場として利用
225	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	廃校跡地は地域の未来資源として、多角的かつ持続可能な活用が求められます。屋上には太陽光発電(PPC)を設置し、エネルギーの地産地消を実現。空き教室は植物工場やSTEAM教育の拠点として、子どもから高齢者までが学べる「多世代型教育・共助防災コミュニティ」に再生可能です。フェーズフリー防災の視点からは、耐震カプセルの設置や、地域開放型の備蓄施設としても有効活用が可能です。プールは陸上養殖施設として水産資源の生産と教育に、校庭は市民農園や子どもの自然体験の場として地域に開かれた空間に。未利用教室は家具付きで月額サブスク形式により、スタートアップ、アーティスト、NPO等へ柔軟に貸し出すことができます。また、「ミナトガレージ」のような地域連携型の共創スペースとして再生することで、
226	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域の交流、活性化になるようなものを
227	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	地域のコミュニティスペースや防災拠点として、その地区の拠点となる場所にすべき。また、企業と市民の架け橋となる場所にしたい。
228	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	少子化により高校の廃校が増える中、跡地を「負の遺産」にせず、地域資源として再生する視点が重要だと考えます。校舎や体育館は、起業支援拠点や地域企業のサテライトオフィス、職業体験や学び直しの場として活用できます。また、防災拠点や高齢者・子育て世代が交流できる複合施設とすることで、地域課題の解決にもつながります。行政主導だけでなく、民間や地域住民を巻き込み、「使いながら育てる」柔軟な運営が跡地活用を進める鍵だと思います。
229	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	スボ進の方で高校のグラウンド利用を管理、民間団体への貸し出しを行っており、グラウンドや体育館は毎回多くの団体が申し込んでいるので廃校で使えなくなるのはもったいない。管理を民間に委託してもグラウンド等を利用できるようにするべきだと思います。
230	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	地域の催し スポーツ競技開催
231	【卸売業、小売業】各種商品小売業	緑地化して住みやすい居住環境の整備に役立てれば良いと思います。
232	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	わかりません
233	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	地域産業の研究開発的な活用法が望ましい
234	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	アイスクリーム等の一貫していつも気にしている問題。商業施設などができると良いと思いが、それも過渡期を迎えると考えている。 宿泊施設との併合でも考えますが、コロナ以降はインバウンドも落ちまくる。広い土地を利用できるとしたら、郊外なら倉庫建設などに良いと思います。街中の廃校で建物の風化が進んでいない場合は、少しのリノベーションでワークスペースやカフェなどを業者募集も良いと思います。したいだけの菌床の製造工場と生産をして工場を作る、生産量増加地産地消でシェアを増やす。観光農園として子供呼び地域に貢献し活用し繋げていきたい
235	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	宿泊施設、レストラン、スタートUPの事務所
236	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	高齢者対象ニーズにあった学校運営 教育・福祉・就労を統合した地域の居場所になったらよいのと思います。
237	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	食品残渣リサイクル事業
238	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	公営住宅。
239	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	シニア生涯教育、後期高齢者の健康維持体操学校の拠点にする
240	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	宿泊施設、地方であればグランピング、その他地域コミュニティ活用
241	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	経済活動と地域活動が一緒になった地域のパワーポイント
242	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	どこも進めたいと考えているのだから、地域ニーズの把握、民間との連携、資金補助の財源などの課題があるのだと思われる。建物の老朽化や耐震など安全面での問題もあると聞いたことがある。同友会に何ができるか？を考える価値はあると思うが、事業運営は参加会員の自己責任になるだろう。
243	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	廃校の特色を生かした宿泊施設や農業体験施設
244	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	住宅地、あるものを利用しての地域活用などは行政のエゴ。公共から民間にきっちり手渡すことが重要。
245	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	企業事業所(テナントビルと考え、複数の企業でも入れる様に)
246	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	廃校になった場にいろんな業種の会社が集まればいろんなことが出来、また地域の方たちに新たな活用ができるのではないかと考えます。
247	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	地域によるが、農園などができないのか。近隣住民参加型のようなものができる、農業や流通の仕組みを考えるきっかけになるのではないかと。 他の方法としては、校舎をそのまま利用してのテナント誘致。 宅地・マンション開発や、商業ビル等への利用については、都市部では需要があると思われるが、地方では需要が薄い可能性があるため、需給予測の下での判断が必要。
248	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	室内農業を増やして欲しい
249	【製造業】その他の製造業	生野パークのように民間事業者の利用をメインに収益化できることを目指すと良いと考えます。
250	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ショッピングモールなどの商業施設や、企業への誘致
251	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	都市部におけるIT化を施した1次産業の生産拠点
252	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域活性のための中小企業がそれぞれ得意領域で共創しあえるインキュベーション施設としての活用
253	【製造業】情報通信機械器具製造業	大人の学校
254	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	日本の学生生活に憧れている外国人に体験させてあげられる施設に改造する。 給食や掃除の時間など
255	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	公園
256	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人が集まるコミュニティセンター、低額で教室を気軽に使えるようにすれば良いと思います。
257	【医療、福祉】医療業	火葬場
258	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	災害対応及び日常のコミュニティ運営(コンサート等含む)の複合施設の設置
259	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	宅地分譲
260	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	大阪府発注で支援学校への転換が進んでいるかと思っています。
261	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	云々公共施設として低価格で利用ができるようになることを望む。(入居者のクワンソウエフのような形)
262	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	インバウンド需要が増えるはずなので、商業施設は良いかもしれません。ただ、地元企業の活性化のことを考えると飲食店街とかにすると良いかもしれません。(インバウンドが地元企業に繋がる導線のように。)
263	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	
264	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	
265	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	

【6】高校の廃校が今後ますます増える予定です。廃校後の跡地利用が進んでいません。

跡地利用についてご意見があれば、教えてください。(300字まで)

2025年10-12月期景況調査結果

no	事業内容	記述内容
266	【卸売業、小売業】各種商品小売業	まずは地域と話すこと、地域にあった廃校をただ民間に丸投げするのではなく、ここをどんな場所にしたいのかを話し合うこと 地域の方々・民間企業・学生がコミュニケーションを取ることで、地域の方々、学生の文脈価値を高めることを民間企業が一緒に実践することで最終的に企業利益へと繋がるスキームを作ることが必要。 行政や企業から消費者への一方的な価値所与マーケティングをするのではなく、一緒に価値共創マーケティングを行うことで、 「地域が誇れる、地域が豊かになる、地域が使える」そんな利用方法を考えることです。
267	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	廃校跡地は、地域財産であると同時に維持管理の負担も大きいので、用途が明確であれば民間企業への売却も有効な手段です。たとえば、IT企業や製造業のサテライト拠点、地域密着型の宿泊施設、教育・研修施設などに転用すれば、雇用や交流の創出にもつながります。公募型プロポーザルで地域貢献度の高い事業者を選定し、地元と連携した開発を進めることで、単なる売却に留まらない地域再生モデルとしての展開に向けて日本語教室やコミュニティなどに開放してほしい。
268	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	安価なレンタルスペースなどには？
269	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	地域の高層階の集まる場所。具体的には健康寿命を伸ばせる、運動、良食、コミュニケーションが出来る場所
270	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	跡地利用にも限度があるが中小企業へ安く貸出し、サプライチェーンを作り企業団地のような仕組みで地域の製品を作り製造業版産地地消費品で地域を盛り上げ販売する
271	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	分割して貸しオフィス、貸店舗
272	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域のお祭りがどんどんなくなっているから、「イベント」ではなくお祭りが復活してほしい
273	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	各地域や立地により画一的でない議論を行なって欲しい。 また早期の跡地活用の方針が必要と思う
274	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	そのまま活かされるなら宿泊施設などに利用する
275	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	社会との関わりが持てる場として、色んな習い事や学び、工作ができる大人も子供も混ざった学舎が欲しいです
276	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	貸農地・シェアオフィス・こども食堂・自習室
277	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	宿泊施設や、創業者向けのコワーキングスペースとして、再活用。
278	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	共生社会は理念としての考えはあるのが、制度が追いついていない現状の為打開きの為、障がい者支援学校が圧倒的に足りないの使わすべき
279	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	スタートアップ企業のオフィス
280	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	地域に開放して様々なイベントに使ってもらいたいと思います。なんか制限もあるかもしれませんが、運動場もプールもありますし、例えば、自習室的な使い方でいい気はしますが、いつ行っても誰から何かして、参加がしやすい仕組みがあるといいと思います。予算がくめるなら、定期的に食事会や映画鑑賞にも使えらと思います。楽しく集える場づくりに活用したほうがいいと思っています。その仕組みを作れる企業に小分けして使ってもらっても面白いと思います。いつでも、仕事体験ができるのかも出来ますし、人の個性の個人が集まれるコミュニティ活動での活用
281	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	部活のクラブ化が進んでいるので、その指導する環境に使用できると考える。
282	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	企業団地にすればいいのでは
283	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	少子化なので仕方ないのではないのでしょうか
284	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	以前考えて将来出来たらと思っている事です。廃校を利用した大型老人施設兼道の駅風な施設。自治体とも協力して。元気な入居者により畑仕事などで食費を安くして入居費用を安く出来たら良いなと。近場に公園や保育園などがあれば子供が元気に走り回る姿を入居者たちが楽しそうにみている風景が理想。たまに露店なども出せばそれ目当ての子供が増え、子供を楽しそうに見てる入居者が増え、活気のある町づくりが出来れば過疎化も減ると思う。自治体にも協力要請しやすい。
285	【製造業】その他の製造業	体育館を地域のスポーツ施設として解放
286	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	工場の移転を希望し、探している中小企業に提供することは難しいのだろうか……。
287	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	個人製造業の方への場所提供。 もしくは製造業でなくとも、個人事業をされる方へ事務所としての提供。 個人の方は場所を探されているケースが多いです。 学校であれば部屋数も多いので、1校につき、その地域の個人事業の方がかなり利用でき、喜ばれると思
288	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	建物を生かしたショップ及びレンタルスペースなどで活用する方法。
289	【製造業】プラスチック製品製造業	農業、工業、サービス業の実践的な実践施設。同友会企業、自治体、教育委員会、自治会の連携で。地域版「キザニア」的なエコシステム。(無料で学べる、企業価値向上、地域の付加価値向上、自治体自
290	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	観光地等で廃校を利用した飲食店やレジャー施設を見かけるが、観光地等人が集まる場所であればこういった活用が良いと思う。その他、行政が介護施設等の福祉施設兼避難場所として立て替えを行っている地域も見ているが、必要以上に建設することは、その地域の発展にはならないと思う。その地域に利益を生み、雇用の場所を確保できるような活用が望ましいと思う。(具体的に詳しくありません)
291	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	廃校となる学校の場所的に再利用価値があるかどうかだと思います。郊外で広い土地なら太陽光などではないでしょうか
292	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域の為のコミュニティーの場として利用、保育所、老人ホームを共同でやるetc 校舎をリノベーションして店舗展開etc
293	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	地域コミュニティをもう一度、紡ぎなおす場。地域の地場産業、商店がイベントを開催し、公民会とは機能が違うコミュニティ作りを提言したい。
294	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	工場やプラント施設に再利用する。
295	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	中小企業と高校生・大学生が交流できる場
296	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	空調や照明を活かして、年中栽培できる大規模植物工場
297	【卸売業、小売業】飲食材料卸売業	わかりません
298	【農業、林業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	地元活性化のため、校舎を利用して、イベントを実施してはどうか。例えば、カフェやマルシェ等。
299	【製造業】非鉄金属製造業、電線	高年齢者の地域コミュニティーの施設・場所
300	【建設業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	机、椅子の再利用(現場用の小さな机セットとして) 地域の盆踊り会場。ものづくり体験会場。 中小企業としては、地域のパートさんを使って、教室にて手作業でやる組み立て、梱包。
301	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	コミュニティスペースや道の駅の様なものにして活用
302	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	高齢者が居心地良く安価で入りやすい老人ホーム
303	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	廃校のプールを水族館にして子供が魚と触れ合える場になっているという話を聞いたことがあります。同様に子供が楽しく自然と触れ合えて学べる場を提供し、かつ、同じ廃校の建物を利用して高齢者が集う介護施設や歌声喫茶のような施設を作り、子供たちを高齢者も触れ合える建物にしてみたいかながらでしょうか。高齢者に子供たちの元気を与え、子供たちには高齢者の持つ経験や言葉を伝えていく場になるかと思っています。設備が生きているのであれば、そのままその箱を使えばいいのでは？
304	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	高知には 廃校した高校跡地の箱を使い水族館を経営しているところがあったので、そのようにして利用すればいいかなと思います。
305	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	施設やイベントに利用
306	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	研修施設にする
307	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	
308	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	