

松本市の景気動向

— 中小企業等景気動向基本調査 —

【令和7年 4月～6月】

■調査概要（データ対象期間：令和7年 4月～6月）

○調査期間：令和7年7月11日～令和7年8月14日

○調査対象：市内対象中小企業および松本商工会議所会員事業所

○調査方法：郵送およびWeb等によるアンケート調査

○回答状況：回答数248件

（％は業種別・構成比率）

業種\区分	大企業		中小企業		小規模事業者		未回答	
建設業	1件	2.2%	26件	57.8%	8件	17.8%	10件	22.2%
製造業	1件	1.6%	30件	46.9%	12件	18.8%	21件	32.7%
卸売業	1件	2.1%	21件	44.7%	10件	21.3%	15件	31.9%
小売業	1件	2.0%	10件	20.4%	22件	44.9%	16件	32.7%
飲食業	0件	0%	1件	4.2%	22件	91.7%	1件	4.1%
不動産業	0件	0%	2件	4.8%	16件	38.1%	24件	57.1%
人材派遣業	0件	0%	3件	30.0%	0件	0%	7件	70.0%
宿泊業	0件	0%	6件	40.0%	5件	39.3%	4件	26.7%
その他サービス業	2件	2.3%	24件	27.3%	24件	27.3%	38件	43.1%
【合計】	6件	1.6%	123件	32.0%	119件	31.0%	136件	35.4%

○調査項目：4月～6月の経營業績全般（業況）・売上・仕入・営業利益・

販売量／受注量の動向動向・販売単価／受注単価の動向

今後3ヵ月の業況見通し（DI値を集計）

（注）DI（Diffusion Index）値は、売上などの各項目についての判断の状況を示す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向きを表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。従って、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりを意味する。

※DI = (増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの回答割合)

松本市・松本商工会議所

概 況

○判断の基準

	増加	やや増加	横ばい	やや減少	減少
					
DI 値	$DI \geq 20$	$20 > DI > 5$	$5 \geq DI \geq \blacktriangle 5$	$\blacktriangle 5 > DI > \blacktriangle 20$	$\blacktriangle 20 \geq DI$

1. 業況判断

○ 全産業合計の業況DIは横ばい

全産業の業況DI内訳

	業況	売上高	仕入高	営業利益	販売量・受注量	販売単価・受注単価
業況 DI	横ばい	横ばい	やや減少	やや減少	横ばい	やや増加

○ 全産業合計の水準DIは横ばい

業種ごとの業況判断

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他 サービス業
業況 DI	横ばい	横ばい	横ばい	やや増加	やや増加	横ばい	減少	増加	横ばい
水準 DI	やや減少	やや減少	横ばい	やや増加	横ばい	やや減少	減少	増加	横ばい

業況判断 DI

	今期の業況				今期の水準			
	好転%	不変%	悪化%	DI	良い%	普通%	悪い%	DI
全体割合	21.8	58.5	19.8	2.0	20.2	55.2	24.6	-4.4
建設業	25.7	48.6	25.7	0.0	17.1	48.6	34.3	-17.2
製造業	25.6	46.5	27.9	-2.3	18.6	51.2	30.2	-11.6
卸売業	18.8	65.6	15.6	3.2	25.0	53.1	21.9	3.1
小売業	27.3	57.6	15.2	12.1	30.3	48.5	21.2	9.1
飲食業	21.7	65.2	13.0	8.7	13.0	69.6	17.4	-4.4
不動産業	16.7	66.7	16.7	0.0	5.6	83.3	11.1	-5.5
人材派遣業	0.0	0.0	100.0	-100.0	0.0	0.0	100.0	-100.0
宿泊業	36.4	54.5	9.1	27.3	45.5	36.4	18.2	27.3
その他サービス業	14.0	70.0	16.0	-2.0	18.0	60.0	22.0	-4.0

※「今期の業況」・・・前年同期間の業況との比較による回答の集計

※「今期の水準」・・・事業主の方の主観による回答の集計

２．売上高

○ 全産業合計の売上高 DI は、横ばい〔 2.8 〕

業種ごとの売上高 DI								
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他サービス業
やや減少	横ばい	横ばい	やや増加	やや増加	やや増加	減少	増加	横ばい

３．営業利益

○ 全産業合計の営業利益DIは、やや減少〔 ▲6.0 〕

業種ごとの営業利益 DI								
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	不動産業	人材派遣業	宿泊業	その他サービス業
横ばい	やや減少	横ばい	横ばい	減少	やや減少	減少	やや増加	横ばい

４．今後３カ月の見通し

◇今後３カ月の見通し比率

回答事業所合計 248 社の内

好転率%	悪化率%	DI	横ばい
21.0	16.9	4.1	

◇業種ごとの今後３カ月の見通し比率

業種	好転率%	悪化率%	DI		今期の水準DI
建設業	22.9	20.0	2.9	横ばい	-17.2
製造業	14.0	20.9	-6.9	やや減少	-11.6
卸売業	15.6	12.5	3.1	横ばい	3.1
小売業	21.2	15.2	6.0	やや増加	9.1
飲食業	43.5	13.0	30.5	増加	-4.4
不動産業	22.2	5.6	16.6	やや増加	-5.5
人材派遣業	0.0	66.7	-66.7	減少	-100.0
宿泊業	36.4	27.3	9.1	やや増加	27.3
その他サービス業	16.0	16.0	0.0	横ばい	-4.0

業種別景況

※四半期毎の調査の第一回目のため、第1四半期(4月～6月)のみの記載となっています。

1. 建設業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
横ばい	やや減少	やや増加	横ばい	横ばい
DI:-5.7	DI:-11.4	DI:8.6	DI:-2.8	DI:2.9

【項目別 DI の推移】※

	第1四半期(4月～6月)	第2四半期(7月～9月)	第3四半期(10月～12月)	第4四半期(1月～3月)
売上高	-5.7			
受注量の動向	-11.4			
受注単価の動向	8.6			
営業利益	-2.8			
今後3カ月の見通し	2.9			

<経営者の目・見方・etc>

- ・昨年、今年と緊縮財政だと感じるので長野県の公共工事の予算推移について調べて欲しい。
- ・業界については今後は衰退傾向にあると考えている。
- ・米国の対日関税が15%と決まったので製造業の設備投資への影響が気になる。
- ・建設業は全般下降気味だと思いますが、その他製造業の景気が気になる。
- ・資材費のコストアップがきびしく、また、人手不足がずっと続いている。
- ・現場はあっても、人手不足(大工等)により仕事は減っている。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・受注量および売上高が増加する見通しである。
- ・人員が増えたことにより、処理可能な業務量が拡大しそうだ。
- ・公共事業の発注が始まっている。

「変わらない」

- ・建設市場が低調で、上向き要素が見られない。
- ・横ばいの状況が続いており、変化が見込まれない。
- ・大きな動きは想定されない。

「下降しそう」

- ・公共工事の発注が少ない。
- ・景気の不安定さや米国の関税動向による影響が懸念される。

(コメント)

- ・受注量が伸び悩んでいる一方で、単価はやや上昇傾向にある。
- ・公共工事の発注再開や人員増による処理能力の拡大など、プラス要素も見られるが、建設市況は全体としてはまだ慎重な見方が多い。
- ・今後3か月も「大きな変化はない」との声が多く、横ばいの見通しとなっている。

2. 製造業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
横ばい	横ばい	やや増加	やや減少	やや減少
DI:0.0	DI:0.0	DI:7.0	DI:-9.3	DI:-6.9

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	0.0			
受注量の動向	0.0			
受注単価の動向	7.0			
営業利益	-9.3			
今後3カ月の見通し	-6.9			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・米国の関税政策による、今後の世界経済が気になる。
- ・米価高騰にて、稲作農業への動きがある。
- ・輸出入動向が気になる。
- ・塗装の仕事量が大幅に減っている。
- ・学校関連、体育教員に残るデフレイマインド（保守的で消極的な思考）が影響し、新たな取り組みに対応できず、本来校内で担うべき業務が他者に流出した。
- ・大口取引先の減少と、大手ハウスメーカーの影響の双方が業績に影響を及ぼしている。
- ・米国による相互関税政策の動向、為替変動リスク
- ・地元は横ばいかやや良いが、東京の売上が減少している。
- ・業界や地域の景気・需要に影響を与える要因として、「住宅新規着工状況」や「戸建価格分布」が関係している。
- ・原材料高騰が厳しい。
- ・コロナで受注量が一度下がったが、回復傾向にある。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・営業日数が増加している。
- ・7月以降も売上が順調に推移している。

「変わらない」

- ・受注・売上は横ばいだが、利益率の高い案件が減少している。
- ・夏季は閑散期にあたる。
- ・明確な上昇要因は見当たらないが、急減するわけでもない。仕入価格の上昇がリスク要因である。
- ・今後3か月間は薬価の変動および仕入価格の変動も見込まれない。
- ・例年1～3月に売上が増加する傾向にあり、8月は前年並みの見通しである。
- ・月ごとの出荷量が固定されている。
- ・発注量が少ない。
- ・大口案件（ホテル、旅館、市の公民館等）からの受注見込み

「下降しそう」

- ・ゼロカーボンの動きにより、受注があっても全体的には削減傾向が強い。
- ・関税の先行きが不透明である。
- ・需要の変動が激しく、先の予定では減産が見込まれている。

- ・需要が減少している。
- ・お盆明けの受注が不確定である。

(コメント)

- ・営業日数の増加などで売上は堅調に見える一方、採算性の高い案件が減っているところもある。
- ・夏季は例年閑散期にあたるため、受注量の増加は期待しにくいという見通し
- ・原材料・仕入価格の上昇が利益を圧迫しており、コスト増への対応が課題となっている。
- ・需要の変動や関税の動向など、外部要因による不確実性が見通しを難しくしている。

3. 卸売業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
横ばい	横ばい	やや減少	横ばい	横ばい
DI:3.1	DI:-3.1	DI:9.4	DI:0.0	DI:3.1

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	3.1			
受注量の動向	-3.1			
受注単価の動向	9.4			
営業利益	0.0			
今後3カ月の見通し	3.1			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・ 今後の発注される電気工事関連の委託事業に関する入札の動き、傾向が気になる。
- ・ 5月後半から若干低迷しているが、売上げは順調に伸びている。長野県内の6月は観光客数や売上げは落ちた。
- ・ 地方公共団体における県外企業の誘致状況や活動内容、中部縦貫道の進捗状況を知りたい。
- ・ 松本市の住宅着工件数は令和7年4月が前年比37%、5月が63%と法改正の影響により大幅に減少しており、今後の動向に注視していく。
- ・ 高齢化による購買力低下と景気不安が気になる。
- ・ 外食関連では好天が続いた影響で客足が増え、売上は前年を上回る好調な結果となった。
- ・ 米の価格は相変わらず高く、不透明感が続いている。
- ・ 人材確保が厳しい状況
- ・ 建築、建機・産業他どの業界も低調である。今まで強気姿勢を取っていた高炉メーカーも物量確保に動き、価格交渉に応じる姿勢を取っている。今後トランプ関税の影響がどう出るか不透明であり、我慢の状態が続いている。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・ 高額入札案件を獲得した。
- ・ ソーラー事業が季節要因で売上増加につながる見込みである。
- ・ インバウンドの影響で、取引先の顧客数が増加している。

「変わらない」

- ・ 天候による変動は多少ある見込み
- ・ 全体として平準化傾向にある。
- ・ 一定の受注量を見込んでいる。
- ・ 県内の業況が不透明で、判断が難しい。
- ・ 現時点で大きな変動要因は見当たらないが、米国政局（トランプ氏関連）の動向に注視している。
- ・ 関東方面が中心で、地元の仕事は少ない。
- ・ 配達件数に変化がない。

「下降しそう」

- ・ 猛暑により購買意欲の低下が懸念されるほか、野菜価格の上昇も影響する可能性がある。

-----■-----■-----■-----■-----■-----■-----■-----■-----■-----■-----

(コメント)

- ・インバウンド需要の回復により、一部の卸売業者では取引先の客数増加が業績に好影響を与えている。
- ・猛暑や天候不順が購買意欲に与える影響がある。
- ・商材によっては仕入価格の高騰が利益圧迫要因となっており、利益確保が難しい業種も見られる。
- ・関東や地元外での受注が中心の企業では、地域による業績の差が拡大している事業所がある。

4. 小売業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
やや増加	横ばい	やや増加	横ばい	やや増加
DI:9.1	DI:0.0	DI:9.0	DI:0.0	DI:6.1

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	9.1			
受注量の動向	0.0			
受注単価の動向	9.0			
営業利益	0.0			
今後3カ月の見通し	6.1			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・外国人観光客がとても増えていると思うが、実際にどの位増えているのかを知りたい。特に松本城の入場者数、市内ホテルへの宿泊者数等、また、日本での滞在日数や、どこから松本へ来て、どこに向かうのかも知りたい。これらが分かれば、松本が観光客に提供すべきモノ・コトがよりイメージしやすくなると思う。
- ・コロナ以降、各種会議・活動が中断したままの状態では、今までの勉強や努力が無駄になりかねない。
- ・外国人観光客の増加（インバウンド）により、店舗周辺の人出が回復傾向にあり、売上に好影響を及ぼしているとみられる。
- ・米国関税の影響がどの程度波及するのか気になる。
- ・人材の採用に苦労、民間業者を使うと数百万円のコストがかかる。ハローワークが本来の機能をしていない。
- ・新しい場所のサテライト店がまだまだ知られていない。
- ・ゴールデンウィークは例年と同じだが、6月は少し悪い。
- ・セブンイレブン全体でも、弁当が売れなくなった。
- ・外国人観光客のホテルでの連泊が影響し、フリータイムの買い物時間が長くなり、来店客が増えた。
- ・駅前店が閉店したので心配をしたが、お客様は別店舗に来店してくれている。
- ・リターンライダーだけではなく、若い層のライダーも増加してきている。
- ・メーカーの小売価格の値上げに伴い、買占めがあった。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・大型店舗の減少により、地域客の流入が見込まれる。
- ・新たに2名が入店し、人員体制が安定した。
- ・インバウンド利用者が増加傾向にある。
- ・例年、夏は繁忙期にあたる。

「変わらない」

- ・例年通りの受注・売上が見込まれている。
- ・猛暑による人出の減少が懸念される。
- ・経営環境に特段の変化はない。
- ・天候によって左右されやすい。
- ・夏季は農機具の需要に変化がない。

- ・新規顧客が増加している一方で、固定客の獲得に注力している。
- 「下降しそう」
- ・物価高騰および猛暑により、来店客数の減少が懸念される。

――■――■――■――■――■――■――■――■――■――■――
(コメント)

- ・インバウンド客の増加により、高単価商品の売れ行きが伸びている店舗もある。
- ・夏の繁忙期を迎えるにあたり、季節商品の需要増加や人員体制の強化が業績を支えている。
- ・物価高や猛暑による客足の減少を懸念する声もあり、状況によっては業績に影響が出る可能性もある。
- ・「新規顧客の増加」「固定客づくりへの取り組み」といった地道な営業努力が成果に繋がっている事業所もみられる。

5. 飲食業

売上高	販売量の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
やや増加	横ばい	増加	減少	増加
DI:8.7	DI:4.4	DI:30.4	DI:-34.8	DI:30.5

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	8.7			
受注量の動向	4.4			
受注単価の動向	30.4			
営業利益	-34.8			
今後3カ月の見通し	30.5			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・連休は人出が有り、昼は活気があったが夜は静かで売上げが上がらない。
- ・駅前立地の飲食店では平日の来客が低調で、前休日との客数の落差が大きくなっている。
一方、郊外の飲食店では平日・休日の差は相対的に小さい。
- ・原材料の高騰が続いている。
- ・松本市を訪れる観光客数の動向が気になる。
- ・物価高の影響を感じる。
- ・6月は動きが鈍く感じた。全体的な様子と原因が気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・観光客の増加が見られる。
- ・お盆や夏休みの繁忙期に入るため
- ・オーバーツーリズムが懸念される。
- ・インバウンドと人気メニュー目当てで若年層の来店が増えている。

「下降しそう」

- ・気候変動による影響を受けやすい。
- ・猛暑と支出の分散により、来店数が減少する恐れがある。

(コメント)

- ・観光地の混雑やインバウンド効果も有り、週末・休日の集客は好調
- ・若年層の利用や SNS 人気メニューが売上・単価の向上に貢献している店舗も見られる。
- ・平日は来客数が少なく、繁閑差が大きいいため、安定した収益確保には課題が残る。
- ・原価・人件費高騰により、営業利益は大幅に悪化しており、多くの事業者が価格転嫁や経費削減に取り組んでいる。
- ・今後の見通しは良好だが、天候不順や猛暑、物価高による外食控えといったリスク要因も存在する。

6. 不動産業

売上高	販売件数の動向	販売単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
やや増加	やや減少	横ばい	やや減少	やや増加
DI:5.5	DI:-5.5	DI:0.0	DI:-11.1	DI:16.6

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	5.5			
受注量の動向	-5.5			
受注単価の動向	0.0			
営業利益	-11.1			
今後3カ月の見通し	16.6			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・ 中心市街地空洞化が加速している。
- ・ 経済政策が気になる。
- ・ 以前に比べて土地の売買や利用に関する動きが出てきており、企業などから新規出店の相談・要望が増加している。
- ・ 高齢化に伴う空き家が増加傾向にある。
- ・ 近所に新築マンションが建設中のため、完成後の動きが気になる。
- ・ パルコ、井上の閉店後の地元客の動向が気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・ 新規テナントの入居が決定している。

「変わらない」

- ・ 状況に大きな変化はない。
- ・ 旅行客の動向が天候や酷暑の影響で不透明である。
- ・ 売買などの予定がない。

「下降しそう」

- ・ 物価上昇の影響を受けている。

(コメント)

- ・ テナント出店の引き合いが増加しており、商業施設や駅前立地などへの関心が高まっている。
- ・ 売買や賃貸の成約スピードは鈍化傾向にあり、慎重な消費者心理が続いている。
- ・ 物価高や金利上昇への不安感が住宅購入層の動きを抑制しているとの指摘もある。
- ・ 利益面では、広告宣伝費・維持コストの上昇が収益を圧迫しやすくなっている。
- ・ 今後は、観光客増加や商業動線の活発化を背景に、商業用不動産を中心とした回復が見込まれる。

7. 人材派遣業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
減少	減少	横ばい	減少	減少
DI:-66.7	DI:-33.3	DI:0.0	DI:-66.7	DI:-66.7

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	-66.7			
受注量の動向	-33.3			
受注単価の動向	0.0			
営業利益	-66.7			
今後3カ月の見通し	-66.7			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・求人数に対し求職者が少ない。その為、契約（派遣等）がなかなか成立しない。

<今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・慢性的な人材不足が続いている。

「下降しそう」

- ・人材サービス業の特性上、大型連休の影響で需要減が見込まれる。

（コメント）

- ・業界全体として派遣依頼の減少傾向が続いており、特に短期・季節要因の案件が減っている。
- ・人材不足は続いているが、企業の受け入れ体制や稼働が鈍いため、案件と人材のミスマッチが発生している。
- ・派遣単価は据え置かれているが、採用・教育にかかる費用の増加が利益を圧迫している。
- ・夏季は業務需要が減少しやすく、大型連休中は就業先も休業することが多いため稼働率が低下している。
- ・先行きも厳しい見方が多く、短期的な回復は見込みづらい状況

8. 宿泊業

売上高	宿泊者数の動向	客室単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
増加	やや増加	増加	やや増加	やや増加
DI:36.4	DI:9.1	DI:36.4	DI:18.2	DI:9.1

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	36.4			
受注量の動向	9.1			
受注単価の動向	36.4			
営業利益	18.2			
今後3カ月の見通し	9.1			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・観光やビジネスは好調であるが、飲食部門の伸びが鈍化。地元ターゲットの消費に停滞感を感じる。
- ・値上げも奏功して売上げは伸びている。
- ・宿泊客数、単価ともに上昇したが、会議、宴会の数が減少して小型化傾向にある。
- ・松本マラソン中止の決定は、営業関係に影響がある。
- ・6月は宿泊者（特に国内）の動きが悪い。
- ・全国的な（特に大都市圏における）宿泊料金の継続的な上昇と、それが今後の国内旅行需要に及ぼす影響が気になる。夏の前半から続く猛暑が各地の旅行需要に及ぼす影響についても気になる。
- ・桜からグリーンシーズンにはいったが、GWの日並びもあまりよくなく、米の高騰を含め、物価高騰の影響があり、余暇産業である観光への投資が減っていると感じる。インバウンド客は駅周辺のホテルに集中しているので、郊外の温泉地に予約が伸びるような対策が必要だと思う。

<今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・予約状況は前年と同程度である。
- ・国内旅行者の減少と酷暑の影響が見込まれる。

「下降しそう」

- ・消費者のマインドが低下傾向にある。
- ・物価上昇の影響が出ている。

(コメント)

- ・観光客の増加と旅行需要の回復が売上高増に大きく貢献
- ・客単価の向上は、宿泊料金の引き上げや追加サービスの充実によるもの
- ・利益面では、効率的な運営と需要増加の相乗効果で改善が進んでいる。
- ・今後の見通しは楽観的で、特に夏の繁忙期に向けて予約の伸びが期待される。
- ・天候や経済状況の変動には注意が必要

9. その他サービス業

売上高	受注量の動向	受注単価の動向	営業利益	今後3カ月の見通し
横ばい	やや減少	やや増加	横ばい	横ばい
DI:0.0	DI:-10.0	DI:8.0	DI:0.0	DI:0.0

【項目別 DI の推移】

	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	第4四半期（1月～3月）
売上高	0.0			
受注量の動向	-10.0			
受注単価の動向	8.0			
営業利益	0.0			
今後3カ月の見通し	0.0			

<経営者の目・見方・e t c>

- ・公共事業費の動向が気になる。
- ・物価高、燃料費高騰が続いている。
- ・打合せを中心とした動きであったが、今後の業務量増加が期待される。
- ・食材の高騰に値上げ（食費売上）10%を行った。これが出来ない介護施設は苦しく、優勝劣敗が進むと感じる。
- ・老朽化したシステムの更新や、新技術の導入に関する相談（引き合い）は引き続きある。しかし、社内の業務内容を外部ベンダーにうまく伝えられない企業も多く、具体的な案件に至らないケースもみられる。IT投資が優先されにくい事情はあるが、そのような場合でも、自社で利用している機器やサービスのセキュリティ脆弱性への対策など、基本的な安全性の確保には取り組むべきではないか
- ・気候変動及び地震の多発が心配である。
- ・求職状況が厳しい。
- ・中心商店街の沈滞影響を受けて買い物客が減少して、駐車場の利用率が低下している。
- ・年間休業日数の少なさ、初任給の水準、福利厚生制度の整備状況などが人材確保の課題として挙げられている。
- ・理容業界では組合を抜ける、又は、廃業する事業所が増えてきている。
- ・顧客の高齢化が進んでいるので、売上げは減少傾向になってきている。
- ・市街地大型店閉店後の動向が気になる。
- ・暑くなってきた予約など写真の動きが止まった。
- ・医療業界が病院の赤字により縮小傾向にある。医療ロボットは好調傾向にある。
- ・冠婚葬祭の減少で礼服等のクリーニングが減少している。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・車検台数の増加および新車の納車予定がある。
- ・テーマが明確になり、集客につながる見込みである。
- ・値下げ効果による集客が期待される。
- ・大口契約が獲得できた。

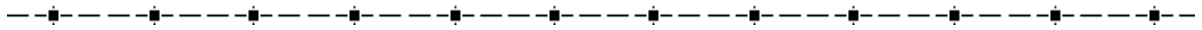
「変わらない」

- ・受注数に大きな変動がない。
- ・大阪万博に顧客が流れている傾向がある。
- ・上昇・下降いずれの要因も見られない。

- ・訪日客は増加傾向にあるが、全体に与える影響は限定的である。
- ・季節的要因により大きな変動は見込まれない。
- ・車検は2年周期であり、対象台数が一定である。

「下降しそう」

- ・米国の関税政策の影響が懸念される。
- ・婚礼件数が減少している。
- ・暑さによって来客数が減少している。
- ・秋の予約が現時点で少なく、前年を下回っている。
- ・夏場は、顧客がクリーニングを避け自宅で洗濯する傾向がある。



(コメント)

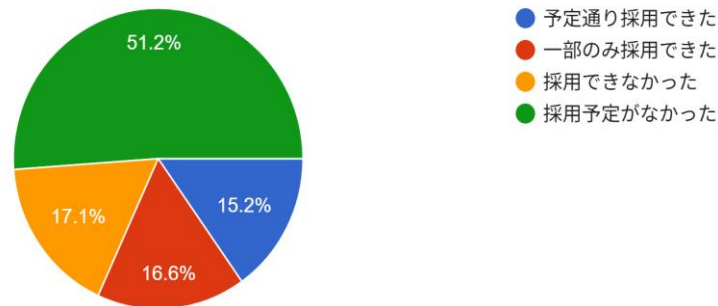
- ・一部のサービス分野では値上げやプレミアム化で単価が上昇しているが、受注数の減少が利益拡大の足かせとなっている。
- ・受注量の減少は季節要因や特定顧客の減少による部分もある。
- ・インバウンドの回復など、一部ポジティブな要因も見られるが、全体的には慎重な見方
- ・今後は、サービスの質向上や効率化で利益維持を図る動きが続くとみられる。

人材に関するアンケート結果

【問1】4月の採用は予定通りに実施できましたか

予定通り採用できた／一部のみ採用できた／採用できなかった／採用予定がなかった

217 件の回答



★「予定通り採用できた」企業は 15.2%にとどまり、「一部のみ採用できた」(16.6%)、「採用できなかった」(17.1%)と合わせると、33.7%の企業が採用に課題を抱えています。一方、「採用予定がなかった」は 51.2%で、採用活動を行わなかった企業も多いことがわかります。

人材確保に困難を感じる企業が一定数存在することから、今後も人材確保支援や企業間連携の強化が求められると考えられます。

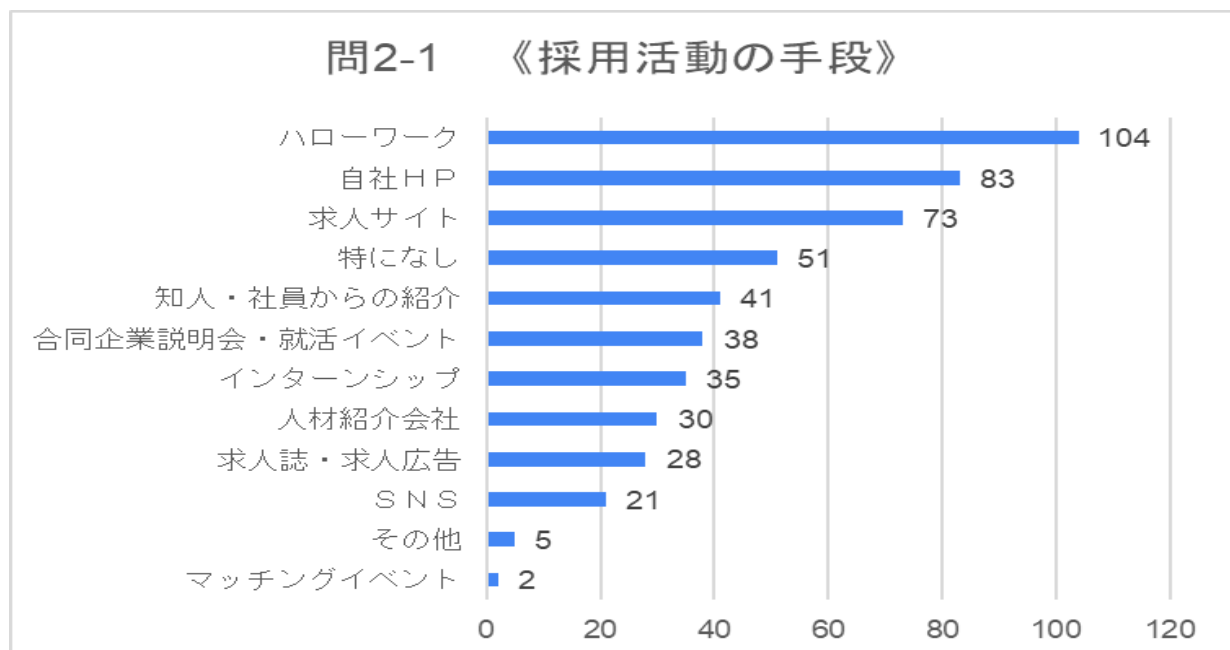
【問 2-1】採用活動では、こういった手段を用いましたか。該当するもの全てに○をつけてください。

(今期の採用がなかった場合でも普段用いている手段を教えてください。)

自社HP／SNS／求人サイト／求人誌・求人広告／ハローワーク／人材紹介会社

合同企業説明会・就活イベント／マッチングイベント／インターンシップ

知人・社員からの紹介／特になし／その他

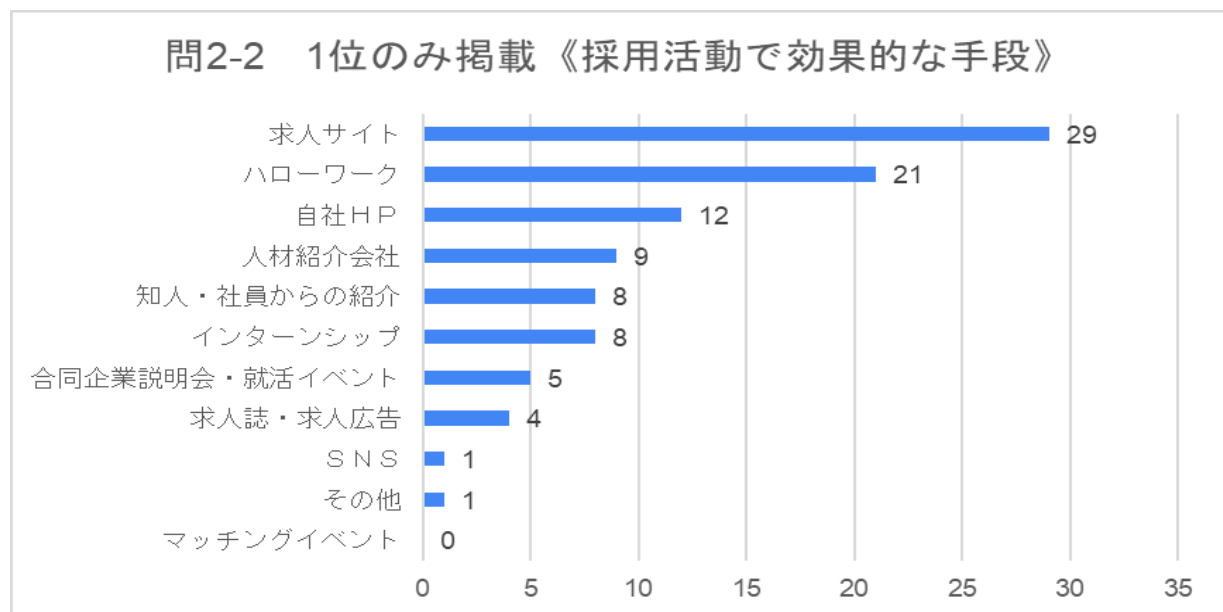


※「その他」の記載内容:スカウト

★採用活動において最も多く利用されている手段は「ハローワーク」で 104 件と突出しており、次いで「自社ホームページ」(83 件)、「求人サイト」(73 件)が続いています。一方で、「知人・社員からの紹介」や「合同企業説明会・就活イベント」も一定数利用されており、多様なチャネルを通じた採用活動が行われていることがうかがえます。

また、「特になし」と回答した企業も 51 件と一定数存在しており、採用活動をあまり行っていない企業も見受けられます。SNS やマッチングイベントの利用は比較的少ない状況であり、今後はこれら新たな採用手法の活用拡大も検討の余地があると考えられます。

【問 2-2】効果があつた順位を教えてください。



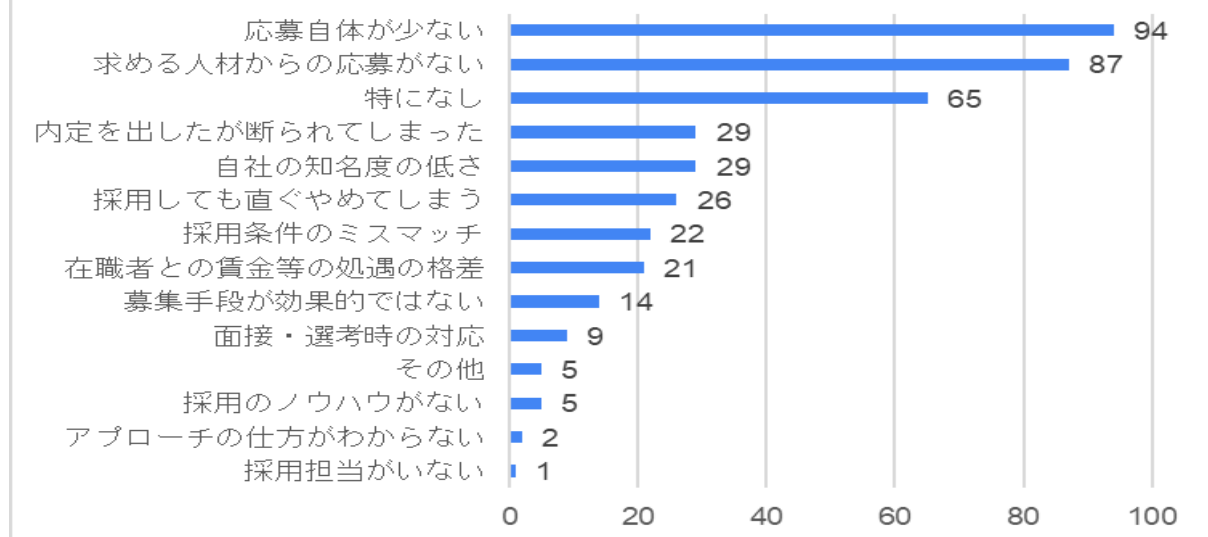
★採用活動で「最も効果的」と評価された手段としては、「求人サイト」が 29 件と最も多く挙げられました。次いで「ハローワーク」が 21 件、「自社ホームページ」が 12 件となっており、これらの手段が採用成功において重要な役割を果たしていることを示しています。

一方で、SNS やマッチングイベントはほとんど「1 位」として選ばれておらず、現時点では効果的な採用手段として認識がされていないことが分かります。今後の採用戦略においては、効果の高い既存手段の活用を継続しつつ、新たな手法の可能性も検討していくことが求められます。

【問 3-1】採用活動等での課題や悩みはありますか。該当するもの全てに○をつけてください。

- 応募自体が少ない／求める人材からの応募がない／募集手段が効果的ではない
- 採用条件のミスマッチ／自社の知名度の低さ／アプローチの仕方がわからない
- 採用担当がいない／採用のノウハウがない／面接・選考時の対応
- 内定を出したが断られてしまった／採用しても直ぐやめてしまう
- 在職者との賃金等の処遇の格差／特になし／その他

問3-1 《採用活動等での課題・悩み》



※「その他」の記載内容:人材の質の低下、経費が高む

★採用活動における最も大きな課題として「応募自体が少ない」(94 件)、「求める人材からの応募がない」(87 件)が上位に挙げられており、多くの企業が応募数や人材とのマッチングに困難を抱えている実態が明らかとなりました。

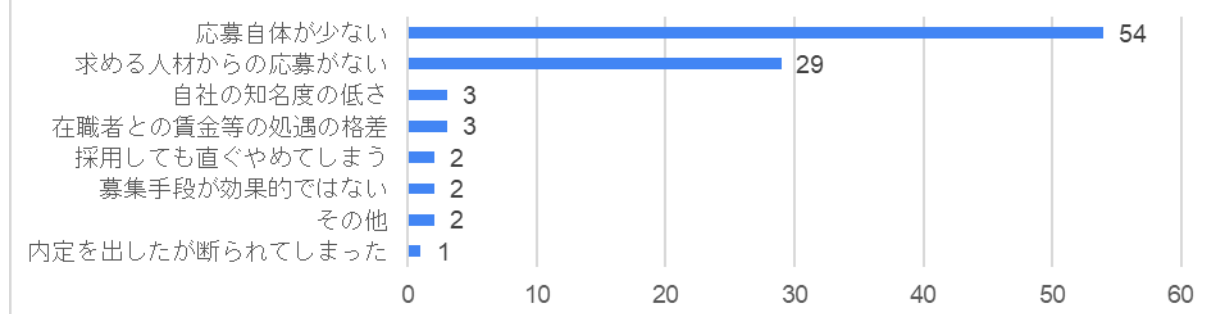
また、「内定を出したが断られてしまった」(29 件)や「採用しても直にやめてしまう」(26 件)といった、採用後の定着に関する課題も一定数見られます。その他、「自社の知名度の低さ」「採用条件のミスマッチ」「賃金等の処遇の格差」など、企業側の体制や魅力の発信に関する要因も複数挙げられています。

人材確保のためには単に募集を行うだけでなく、求職者に選ばれる企業づくりや、効果的な情報発信、定着支援の取組等が今後ますます重要になると考えられます。

【問3-2】課題・悩みが大きい順位を教えてください。

※回答が0件の場合は記載してありません。

問3-2 1位のみ掲載《採用活動等での課題・悩みの大きいもの》

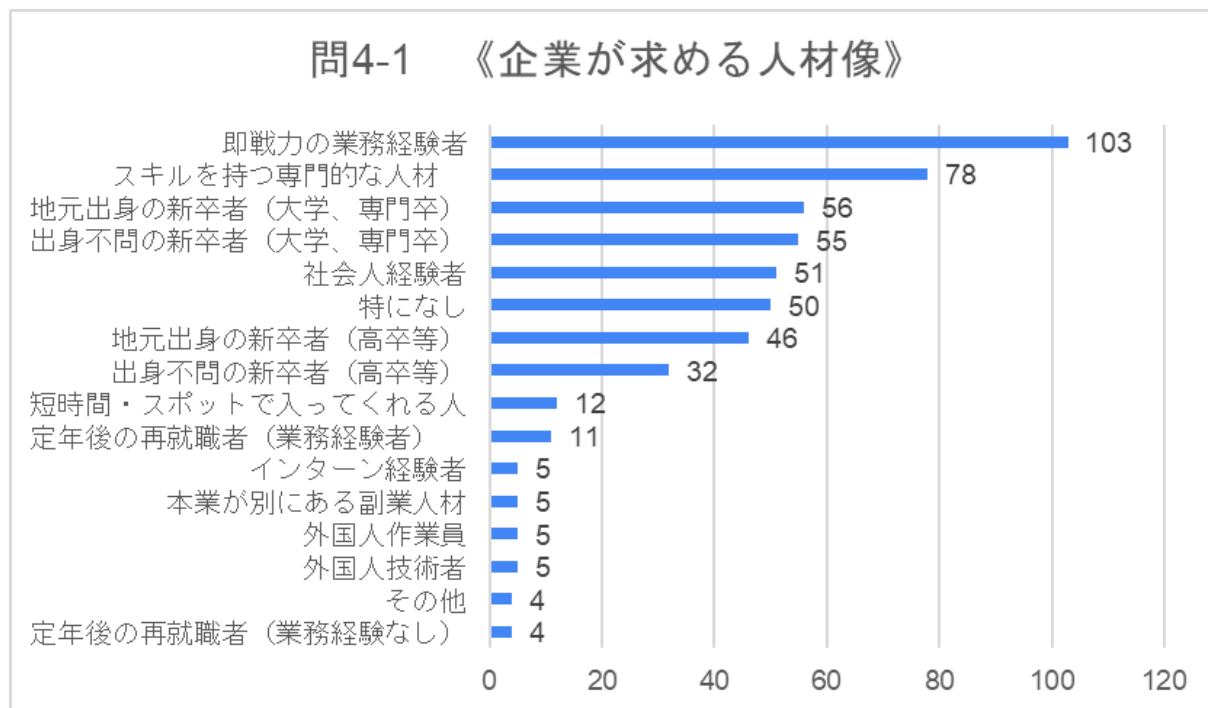


★「最も深刻な課題(1位)」として挙げられた項目では、「応募自体が少ない」が最多で54件、次いで「求める人材からの応募がない」が29件と、応募数および人材の質に関する課題が大きく突出しています。また、「自社の知名度の低さ」や「在職者との賃金等の処遇の格差」、「採用しても直ぐやめてしまう」など、採用の入り口から定着に至るまで企業が複合的な課題を抱えている実態がうかがえます。

地域における人材確保支援においては、求職者への効果的な情報発信、企業魅力の向上支援が必要になってくる。

【問 4-1】どのような人材を求めていますか。該当するもの全てに○をつけてください。

即戦力の業務経験者／スキルを持つ専門的な人材／社会人経験者
地元出身の新卒者(大学、専門卒)／地元出身の新卒者(高卒等)
出身不問の新卒者(大学、専門卒)／出身不問の新卒者(高卒等)
短時間・スポットで入ってくれる人／外国人技術者／外国人作業員
定年後の再就職者(業務経験者)／定年後の再就職者(業務経験なし)
本業が別にある副業人材／インターン経験者／特になし／その他



※「その他」の記載内容:新採

★企業が求める人材像として、「即戦力の業務経験者」(103 件)が最も多く、企業が人手不足の中でも即応可能な人材に強いニーズを持っていることがうかがえます。

次いで、「スキルを持つ専門的な人材」(78 件)、「地元出身の新卒者(大学・専門卒)」(56 件)、「出身不問の新卒者(大学・専門卒)」(55 件)と、新卒人材に対する一定の需要も確認されます。また、地元出身」と「出身不問」がほぼ同程度であることから、出身地は採用における大きな要素とはなっていない可能性もあります。

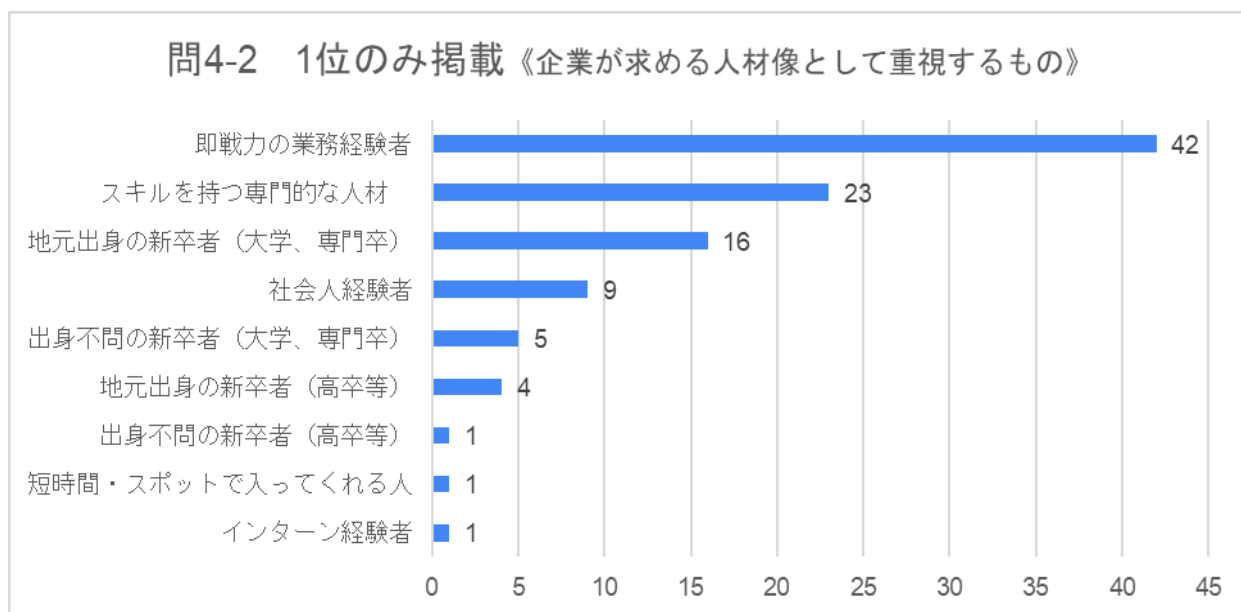
また、「特になし」とする回答も 50 件に上っており、企業によっては特定の人材像にこだわらず、柔軟な採用姿勢も見受けられます。

一方、「短時間・スポットで入ってくれる人」は 12 件、「定年後の再就職者(業務経験者)」は 11 件にとどまり、「インターン経験者」「本業が別にある副業人材」「外国人材(作業員・技術者)」はいずれも 5 件、さらに「定年後の再就職者(業務経験なし)」は 4 件比較的小数にとどまっています。

外国人材や定年後の人材に関する活用が少ない結果となっており、多様な人材の受け入れに向けた環境整備や支援策の検討が求められると考えられます。

【問 4-2】優先度が高い順位を教えてください。

※回答が 0 件の場合は記載してありません。



★「即戦力の業務経験者」が 42 件と圧倒的多数を占めており、多くの企業が即戦力となる人材の確保を最優先としていることが明らかになりました。次いで、「スキルを持つ専門的な人材」(23 件)、「地元出身の新卒者(大学・専門卒)」(16 件)、「社会人経験者」(9 件)などが続いています。

一方で、「外国人材」や「定年後の再就職者(業務経験なし)」など、多様な人材層についてはほとんど選ばれておらず、現時点では受け入れニーズが限定的であることがうかがえます。

企業は即戦力や専門性の高い人材を強く求める傾向にあり、今後の人材施策においては、地域内外からの経験者の呼び込みや、職業訓練・リスキリング支援による人材育成の強化などが検討課題となる可能性があります。

【問 5-1】貴社の非正規職員(派遣社員等を含む。)の割合と今後の方向性を教えてください

10%以下／25%以下／40%以下／50%以下／51%以上

非正規職員の割合						
業種	10%以下	25%以下	40%以下	50%以下	51%以上	総計
建設業	29	4	0	0	1	34
製造業	16	10	5	1	2	34
卸売業	21	4	0	1	0	26
小売業	8	3	1	3	3	18
飲食業	4	0	1	3	1	9
不動産業	7	1	0	0	2	10
人材派遣業	1	0	0	1	0	2
宿泊業	0	2	2	2	4	10
その他サービス業	16	8	3	2	2	31
総計	102	32	12	13	15	174

★174 社の企業を対象にした、非正規職員の割合が 10%以下の企業が全体の約 59% (102 社) を占め、比較的正規職員の割合が高い企業が多いという結果になりました。

業種別に見ると、建設業、製造業、卸売業では非正規職員の割合が 10%以下の企業が多数を占めており、これらの業種では安定した雇用形態が維持されている傾向がうかがえます。小売業や宿泊業などのサービス関連業種では、非正規職員の割合が比較的高い企業が一定数見られ、特に宿泊業では 51%以上の非正規職員を抱える企業が 4 社存在しました。

また、25%以下、40%以下、50%以下のカテゴリーに属する企業も業種によって異なり、業種ごとの雇用形態の多様性が表れています。

非正規職員の割合が高い企業は、雇用形態の柔軟性を持ちながらも、雇用の安定化の観点から今後とも注視が必要と考えられます。

【5-2】今後の方向性

現状水準を維持／非正規割合を拡大／非正規割合を縮小／わからない

今後の正規・非正規職員割合の方向性

業種	現状水準を維持	非正規割合を拡大	非正規割合を縮小	わからない	総計
建設業	26	0	0	6	32
製造業	22	1	6	4	33
卸売業	20	1	1	4	26
小売業	16	0	2	1	19
飲食業	8	2	0	1	11
不動産業	8	1	0	3	12
人材派遣業	1	1	0	0	2
宿泊業	5	2	1	2	10
その他サービス業	25	0	3	6	34
総計	131	8	13	27	179

★179 社の企業を対象にした、多くの企業 (131 社) が現状の割合を維持する意向であるという結果になりました。

非正規職員の割合を拡大すると回答した企業は 8 社、縮小すると回答した企業は 13 社で、全体としては非正規職員の割合を大きく変える予定は少数派となっています。

業種別に見ると、製造業では非正規割合を縮小する意向が 6 社と比較的多く見られ、小売業や宿泊業では非正規割合の拡大や縮小の意向がいずれも散見される状況です。建設業やその他サービス業では現状維持の回答が多く、安定的な雇用形態が続く見込みです。

また、「わからない」と回答した企業も 27 社あり、今後の雇用形態の見通しに慎重な企業も一定数存在しています。

多くの企業は現状の雇用形態を維持する見込みである一方、一部の業種では非正規職員の割合を見直す動きもみられます。業種や企業の状況により対応が分かれており、将来の見通しに不確実性を感じている企業も一定数存在します。今後の状況の変化に応じた各企業の対応を引き続き見守っていく必要があると考えられます。