

松本市の景気動向

— 中小企業等景気動向基本調査 —

【令和8年 4月～6月】

■調査概要（データ対象期間：令和8年4月～6月）

- 調査期間：令和8年7月1日～令和8年7月29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W e b 等によるアンケート調査
- 回答状況：回答数241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	1.7%	17件	28.3%	11件	18.3%	31件	51.7%
製造業	1件	1.4%	22件	29.7%	15件	20.3%	36件	48.6%
卸売業	2件	3.5%	18件	31.6%	8件	14.0%	29件	50.9%
小売業	4件	7.7%	10件	19.2%	21件	40.4%	17件	32.7%
飲食業	0件	0.0%	4件	12.9%	9件	29.0%	18件	58.1%
不動産業	1件	0.8%	5件	4.1%	16件	13.1%	100件	82.0%
人材派遣業	0件	0.0%	3件	27.3%	0件	0.0%	8件	72.7%
宿泊業	0件	0.0%	9件	45.0%	3件	15.0%	8件	40.0%
その他サービス業	2件	1.9%	24件	22.2%	35件	32.4%	47件	43.5%
【合 計】	11件	2.1%	112件	20.9%	118件	22.1%	294件	54.9%

○調査項目：4月～6月の経営業績全般（業況）・売上・仕入・営業利益・

販売量／受注量の動向・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）D I (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はやや減少

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	やや減少	やや減少	やや増加	減少	やや減少	横ばい

○ 全産業合計の水準DIはやや減少

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	減少	やや増加	やや減少	横ばい	減少	やや減少	減少	やや増加	減少
水準 DI	やや減少	やや増加	減少	横ばい	減少	減少	減少	やや増加	減少

業況判断 DI

	今期の業況				今期の水準			
	好転%	不変%	悪化%	DI	好転%	不変%	悪化%	DI
全体割合	13.7	61.8	24.5	▲10.8	14.5	55.6	29.9	▲15.4
建設業	10.3	58.6	31.0	▲20.7	10.3	62.1	27.6	▲17.3
製造業	26.3	60.5	13.2	13.1	28.9	55.3	15.8	13.1
卸売業	14.3	57.1	28.6	▲14.3	10.7	39.3	50.0	▲39.3
小売業	22.9	54.3	22.9	0.0	28.6	45.7	25.7	2.9
飲食業	7.7	46.2	46.2	▲38.5	7.7	38.5	53.8	▲46.1
不動産業	9.1	72.7	18.2	▲9.1	4.5	68.2	27.3	▲22.8
人材派遣業	0.0	66.7	33.3	▲33.3	0.0	0.0	100.0	▲100.0
宿泊業	25.0	58.3	16.7	8.3	33.3	50.0	16.7	16.6
その他サービス業	3.3	70.5	26.2	▲22.9	3.3	68.9	27.9	▲24.6

※「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、やや減少〔▲11.2〕

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
減少	やや増加	減少	横ばい	減少	やや減少	減少	やや増加	やや減少

３．営業利益

○ 全産業合計の営業利益DIは、減少〔▲22.8〕

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
減少	やや増加	減少	横ばい	減少	やや減少	減少	やや減少	減少

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 241 社の内

好転率%	悪化率%	DI	やや減少
15.6%	25.1%	▲9.5	

◇業種ごとの今後３カ月の見通し比率

業種	好転%	悪化%	DI		今期の水準DI
建設業	20.7	31.0	▲10.3	やや減少	▲17.3
製造業	18.4	28.9	▲10.5	やや減少	13.1
卸売業	21.4	21.4	0.0	横ばい	▲39.3
小売業	20.0	34.3	▲14.3	やや減少	2.9
飲食業	23.1	23.1	0.0	横ばい	▲46.1
不動産業	17.4	21.7	▲4.3	横ばい	▲22.8
人材派遣業	0.0	33.3	▲33.3	減少	▲100.0
宿泊業	0.0	25.0	▲25.0	減少	16.6
その他サービス業	8.1	17.7	▲9.6	やや減少	▲24.6

業種別景況

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
減少	減少	横ばい	減少	やや減少
DI : ▲27.6	DI : ▲27.6	DI : 3.5	DI : ▲44.9	DI : ▲10.3

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	▲10.7	▲14.8	▲10.5	▲27.6
受注量の動向	▲28.6	▲29.6	▲26.3	▲27.6
受注単価の動向	▲7.1	▲11.1	7.8	3.5
営業利益	▲14.2	▲11.1	▲23.7	▲44.9
今後3カ月の見通し	▲10.7	▲21.4	▲55.3	▲10.3

<経営者の目・見方・etc>

- ・製造単価は別として、鉄骨製作工場は稼働率が高かった。
- ・仕入れが困難な状況が続いている。
- ・得意先である土木建設業の手持工事が少ない。建設資材高騰による工事費が急騰して、民間の建築着工件数が減少している。
- ・プラスチック関係の材料費が値上がっていく。また、まとめ買いをしている業者がいるため気にかかっている。
- ・金利高でも土地価格が落ち着かない。
- ・住宅、非住宅別着工件数の比較を知りたい。
- ・6年連続過去最高の税収を続け、企業倒産件数は2年連続して10,000件越え、税金・社会保険料の取りすぎだと思う。
- ・工具類の値上げ。白馬は良いが新築物件の受注は増加しない。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・4月～6月が悪かった分、今後は上昇が見込まれるため
- ・営業をして案件を取れたため
- ・人気エリアの建売含む土地販売が伸びる予想のため
- ・第1四半期の業績不振を挽回させるため
- ・新規受注を獲得できたため
- ・納期を短く、見積もりを早く出すことをモットーとしてきた結果、これまでの信頼から受注に繋がっているため

「変わらない」

- ・イラン情勢による価格上昇や猛暑の影響等への対応が続いているため
- ・受注難であるため
- ・大きな変動は見込んでいないため
- ・目先はインフレ、金利高の状況にあるものの、先延ばしにすると実質的な負担が増すため
- ・材料費等の高騰に頭が痛いがそれなりの対処をしているため
- ・マンパワー不足のため
- ・公共工事の発注件数が少ないため

「下降しそう」

- ・発注予定が少ないため
- ・全国的に建築物件が少なく、過当競争で受注単価が下落しているため
- ・中東状況などによる資材不足、価格高騰の影響がすでに出始めているため
- ・現在受注している物件の見積額に対して、原価が上がっているため
- ・資材の納期遅延、品不足により工期に影響が出ているため
- ・受注が減っているため
- ・材料費の高騰、住宅ローン金利上昇等の影響が懸念されるため

【コメント】

建設業においては、売上高 DI が▲27.6 と前期(▲10.5)から大幅に悪化し、減少傾向が一段と鮮明となっている。受注量 DI も▲27.6 と低水準が 4 四半期にわたって継続しており、受注環境の厳しさには変わりはない。受注単価 DI は 3.5 とプラス圏を維持しているものの、前期(7.8)から縮小傾向にあり、コスト増加分の転嫁が十分に進んでいない状況がうかがえる。営業利益 DI は▲44.9 と前期(▲23.7)から急激に悪化しており、受注量の低迷に加え原価上昇が収益を直撃している深刻な実態が浮き彫りとなっている。民間建築着工件数の減少や住宅ローン金利上昇、資材の納期遅延・品不足も業況の重荷となっている。

今後3カ月の見通し DI は▲10.3 と前期(▲55.3)から大幅に改善しており、反動回復や新規受注獲得への期待感が一定程度広がっている。一方、建築物件数の減少による過当競争や資材価格の高止まり、公共工事の発注件数の少なさを懸念する声も根強く、先行きの本格回復には慎重な見方が残っている。

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
やや増加	やや増加	やや増加	やや増加	やや減少
DI : 18.4	DI : 18.4	DI : 10.6	DI : 10.5	DI : ▲10.5

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	▲19.2	0.0	5.2	18.4
受注量の動向	▲28.8	▲12.0	▲7.9	18.4
受注単価の動向	▲1.9	▲4.8	15.8	10.6
営業利益	▲25.0	▲11.9	▲5.2	10.5
今後3カ月の見通し	▲5.8	▲18.2	▲25.6	▲10.5

<経営者の目・見方・e t c>

- ・ホルムズ海峡関連の原料入手難および石油関連コストの上昇が懸念される。
- ・売上は増加しているものの、原材料、資材、エネルギー、人件費などの経費全般が高騰し続けているため、利益圧迫の可能性がある。資材に関しては入荷が極めて不安定なため、在庫過多を避けられない状況である。
- ・3カ月前の仕入見積もりが30%～50%上昇している。
- ・観光客は以前に増して増加傾向にあり、夏休み入りで更なる増加が見込まれる。ただし梅雨明けの気温上昇により、日中の外出を控えるか、涼を求めてショッピングモールへ向かう動きが予想される。市内は店舗の選択肢が少なすぎる点が課題
- ・住宅建設に必要な資材の納入が遅れている状況を知りたい。
- ・原材料費高騰、ナフサショック、下水道管老朽化対策の優先、人口減少、建設担い手3法、建設業不況により物件の動きが低調
- ・今年度公共事業の発注が始まった。
- ・依然需要低迷の中ではあるが、各メーカーは生産コスト高騰の経費アップを名目に強気の値上げ傾向である。各流通においても価格転嫁を強いられている状況であり、苦戦が続いている。特に、建築案件においてはコストアップ、人材や資材、塗料関連が入手困難といった懸念材料もあり、工期中止や延期といった不安要素が多くなっている。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・新規部品の増産を見込んでいるため
- ・建設機械、特にクレーンを中心とした得意先の受注が回復したことに加え、バスエアコン関連等の特需や航空機支援機材の納車があったため
- ・本社からの受注が増加したため
- ・受注量が増加しているため
- ・定期的な発送を行っており、値上げしたため
- ・取引先へコストアップ分の価格転嫁を申し入れたため
- ・1月～2月見積もり分の工事が始まるため

「変わらない」

- ・本業が特殊事業のため先行き不透明であり、エンタメ等の市場がコロナ禍から回復する中でも自社は連動せず、コロナ前の1/2～1/3以下の水準にとどまっているため
- ・良化する要因が見当たらないため
- ・原材料費の高騰を販売価格に転嫁できていないため

- ・ 例年この時期は業況に大きな変動がないため
- ・ 受注が安定して確保できているため
- ・ 薬価改定による影響を、主力製品群の売上伸長によりカバーしているため
- ・ 中東情勢不安定による原材料費上昇もしくは枯渇が懸念されるため
- ・ 新規受注を継続的に獲得できているため
- ・ 原料価格が高止まりしているため
- ・ 先行きの不透明感が強い
- ・ 売上は増加傾向にあるものの、仕入額・購入品価格・人件費の上昇により利益が圧迫されているため

「下降しそう」

- ・ 例年夏場の売上が落ち込む傾向にあり、今年も同様と見込まれるため
- ・ 物価高および5月の値上げの影響のため
- ・ 価格、人件費の上昇が続いているため
- ・ 精米機需要沈静化のため
- ・ 諸経費高騰や物価高騰によりお客様の買い控えが予想されるため
- ・ 4～6月は銘板の受注売上が特によかったが、今後落ち込む見込みのため
- ・ 取引先の見積もりが出ないため
- ・ 石油やナフサの仕入が不透明なため
- ・ 機械の手放しや客数減少が予想されるため

【コメント】

製造業においては、売上高 DI が 18.4 と前期(5.2)から大幅に改善し、4 四半期ぶりにプラス圏へ回復している。受注量 DI も 18.4 と前期(▲7.9)から大きくプラスに転じており、一部業種での特需や公共事業の発注開始が需要回復を後押ししているものとみられる。受注単価 DI は 10.6 とプラス圏を維持しており、価格転嫁の動きが継続している。営業利益 DI は 10.5 と前期(▲5.2)からプラスに転じており、売上・受注の回復が収益改善に結びつき始めている。ただし、石油関連原料・燃料の上昇やナフサショック、人件費・資材費の高騰が利益を圧迫しており、一部事業者からは在庫管理の難しさも指摘されている。

今後3カ月の見通し DI は▲10.5 と前期(▲25.6)から改善したものの、マイナス圏にとどまっており、慎重な見方が残っている。夏季閑散期の到来や物価高による買い控え、ホルムズ海峡情勢に起因する原材料の入手不安が先行きの重荷となっており、コスト管理と安定調達確保が引き続き重要な課題となっている。

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
減少	減少	横ばい	減少	横ばい
DI : ▲21.4	DI : ▲28.6	DI : 0.0	DI : ▲25.0	DI : 0.0

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	7.9	▲2.8	5.9	▲21.4
販売量の動向	0.0	▲8.4	▲8.9	▲28.6
販売単価の動向	18.4	8.3	26.5	0.0
営業利益	▲7.0	▲16.6	▲5.9	▲25.0
今後3カ月の見通し	▲5.1	▲13.9	▲38.2	0.0

<経営者の目・見方・e t c>

- ・ナフサ関連製品の供給動向および生産量への影響が気掛かりである。
- ・昨今の建築価格の高騰により取引先設備投資の規模縮小、先送り状況が見られる。
- ・今後の米の生産状況と価格帯の推移が気掛かりである。
- ・綿布団の打ち返しの仕事の需要が減ってきている。
- ・駅前の自動車渋滞が深刻化している。
- ・金属の相場、石油の価格について気になる。
- ・現在、どのような業種に勢いがあるのか、またそう実感している業種はどのような日々の取り組み方をしているのか気になる。
- ・人手不足が課題である。
- ・酷暑が、健康や農業など様々な分野に与える影響と対策などを知りたい。
- ・中小企業の賃上げ状況が気になる。
- ・中東情勢の見通しが二転三転している中で、業種毎の今後の状況予測が困難である。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・現場が少しずつ動いてきているため
- ・取引案件が増えているため
- ・値上げによる価格転嫁が実現できたため
- ・全体的では無いものの、半導体関連や工作機関連に動きが見られるため
- ・エアコンの2027年問題による需要が見込まれるため
- ・今後、売上上昇の見込みがあるため

「変わらない」

- ・夏本番に向け、段々と気温が上がってきている事と、それに伴う食欲減退、及び止まらない値上げが懸念されるため
- ・夏の観光シーズンではあるが気温が高く人出が気になるため。また物価高と消費低迷も不安材料であるため
- ・受注単価が上昇しているが、件数が減少しているため
- ・顧客である医療機関の経営者環境が厳しいままであるため
- ・同業者、仕入れ先に聞いても明るい話題がないため
- ・業界に大きな変化がないため
- ・9月に値上げを控えていて一時的に前倒し需要が発生しているため
- ・価格改定（値上げ）がコストアップを理由にこの先も続くことが予想されるため

- ・物価高騰による観光客の減少により、あまり期待できないため
- ・中東情勢が依然不透明で、物流面の不安感が残るため
- ・事業部毎に見通しが不確定であるが、現在は主力事業部門が通常通りに推移しているため
「下降しそう」
- ・価格高騰による買い控えが懸念されるため
- ・取引先の需要が低下しているため
- ・相場値崩れにて現存在庫評価損が発生しているため
- ・自社商材の需要が減ってきているため
- ・暑さの影響や地場産野菜の収穫により購入が減るため

【コメント】

卸売業においては、売上高 DI が▲21.4 と前期(5.9)から大幅にマイナスに転じ、好調から一転して厳しい状況となっている。販売量 DI も▲28.6 と前期(▲8.9)から急激に悪化しており、建築価格高騰による取引先の設備投資縮小・先送りやナフサ関連製品の供給不安が販売数量を押し下げているものとみられる。販売単価 DI は 0.0 と前期(26.5)から大幅に低下し、これまで売上を支えてきた価格転嫁効果が一服した形となっている。営業利益 DI は▲25.0 と前期(▲5.9)から急激に悪化しており、数量減少と単価上昇効果の剥落が収益を同時に圧迫している実態がうかがえる。

今後3カ月の見通し DI は 0.0 と前期(▲38.2)から大幅に改善し、横ばい水準まで回復している。半導体・工作機械関連の動きや値上げ前の前倒し需要への期待感が一部で聞かれる一方、物価高騰による消費低迷や酷暑による人出の減少など下押し要因も残っており、引き続き卸売業を取り巻く経営環境の動向を注視していく。

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
横ばい	やや減少	横ばい	横ばい	やや減少
DI: ▲2.9	DI: ▲8.5	DI: 2.9	DI: 0.0	DI: ▲14.3

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	6.6	15.6	18.2	▲2.9
販売量の動向	▲3.3	▲15.6	▲9.0	▲8.5
販売単価の動向	10.0	18.7	15.2	2.9
営業利益	▲3.3	▲15.6	▲21.2	0.0
今後3カ月の見通し	▲6.6	▲21.9	▲18.2	▲14.3

<経営者の目・見方・e t c>

- ・アメリカ、イランの動向が世界経済に大きな変動をもたらしている。
- ・イラン情勢による各業界の影響について知りたい。
- ・外国人観光客が相変わらず多く街を歩いている。英語で簡単な会話は出来るが、出身国が多岐にわたっておりスマホの翻訳ソフトに助けられている。
- ・お客様の流れが変わってきているように感じる。
- ・仕入価格が全体的に上昇しており、買い控えへの影響が気掛かりである。
- ・同業他社の高齢化と後継者不足による閉店が散見される。
- ・松本市生活応援クーポン利用者が想定以上に多かった。
- ・ナフサの影響で包装材料の不足が続いている。
- ・物価高騰が続く中、生活の中の消費のあり方が問われる。しかし、必要な品、欠かせない品については値段に関係なく買い求める傾向が強くなってきた。
- ・松本シェーナの開店により人通りが増えたが、今後どうなるか注視したい。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・新規飲食店の開店が多いため
- ・7月から新商品の取り扱いを始めるため
- ・円高により海外売上が伸びるため
- ・仕入値が下がったため
- ・客数の増加が見込まれるため
- ・7月～8月に値上げ前需要の発生があるため

「変わらない」

- ・8月から価格改定商品が多いため7月中の購入を推奨しているが、改定後の来店が減少するのではと心配しているため
- ・これだけ諸物価（原材料）が上がって景気がどうなるか、先が見通せないため
- ・大幅な増減要因がないため
- ・売上は昨年と同様の水準で推移しているため
- ・今後の中東情勢に影響されることも多く、販売商品の入荷制限もある中で見通しが立ちにくい
- ・商品の値上げを行ったが、原材料費上昇と人件費上昇で相殺されるため
- ・受注案件数に大きな変動がないため

「下降しそう」

- ・仕入額が急上昇している一方、販売価格への転嫁が難しく、また園芸関連商品は猛暑の影響を受けるため
- ・中東情勢、商品の値上げ等、不透明であるため
- ・商品価格の高騰が続き、売上回復の見通しが立ちにくい
- ・原材料の高騰による利益減少のため
- ・物価高により消費が抑えられているため
- ・来街者が減っているため
- ・夏場は例年需要が減るため
- ・暑さで外出を控える人が多い
- ・高温傾向により給湯等のエネルギー消費が減少しそうな上、単価上昇も相まって節約志向が強まりそう

【コメント】

小売業においては、売上高 DI が▲2.9 と前期(18.2)から大幅に低下し、3 四半期続いた改善傾向から一転してマイナスに転じた。販売量 DI は▲8.5 と数量面での弱さが継続しており、販売単価 DI も 2.9 と前期(15.2)から大幅に縮小し、価格転嫁効果が急速に薄れてきている。一方、営業利益 DI は 0.0 と前期(▲21.2)から大きく改善しており、仕入コストの安定や経費管理の効果が収益面に表れているものとみられる。松本市生活応援クーポンの想定以上の利用や松本シェーナ開店による人通りの増加など、地域特有のプラス材料も一部でみられた。

今後3カ月の見通し DI は▲14.3 と前期(▲18.2)からわずかに改善したものの、依然マイナス圏にある。猛暑による外出控えや夏季の需要減少、値上げ後の来店減少への懸念が下押し要因として挙げられている。一方、値上げ前の駆け込み需要や新商品による集客増への期待感も聞かれ、ナフサ影響による包装材不足や中東情勢に起因する入荷制限など供給面の不安も抱えながら、先行きの見通しが分かれる状況が続いている。

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
減少	減少	減少	減少	横ばい
DI : ▲23.1	DI : ▲46.1	DI : ▲23.1	DI : ▲69.2	DI : 0.0

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	21.8	▲10.5	▲53.8	▲23.1
販売量の動向	0.0	▲15.8	▲53.8	▲46.1
販売単価の動向	13.0	5.2	▲15.4	▲23.1
営業利益	▲39.1	▲52.6	▲61.5	▲69.2
今後3カ月の見通し	▲17.4	▲36.8	▲30.8	0.0

<経営者の目・見方・e t c>

- ・店を閉める店舗があり暗い要素が続いているが、松本シェーナが開店して駅前に人が増えた。
- ・各コストの高騰が激しかった。
- ・夜の街の人出は鈍いように見受けられる。
- ・全ての食品の物価高騰で仕入等苦戦している。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・店舗を移転したため
- ・お盆休みがあるため
- ・夏の観光シーズンにより、客数増加が見込めるため

「変わらない」

- ・人の動きが昨年よりも少なく、観光客の減少にも繋がるため
- ・ほぼ固定客であるため
- ・先行きの予測が立ちにくいいため
- ・仕入高が高騰しているため

「下降しそう」

- ・物価高騰のため
- ・戦争により原油高が続き、日本経済が不安定のため

【コメント】

飲食業においては、売上高 DI が▲23.1 と前期(▲53.8)から改善したものの、依然としてマイナス圏にとどまっており、厳しい状況が続いている。販売量 DI は▲46.1 と大幅なマイナス水準が続いており、来客数の落ち込みが継続している。販売単価 DI は▲23.1 と前期(▲15.4)からさらに悪化しており、値上げによる客離れへの懸念から価格転嫁が困難な事業者が多いものとみられる。営業利益 DI は▲69.2 と4 四半期を通じて一貫して悪化が続いており、各コストの高騰が収益を強く圧迫している深刻な状況となっている。夜の街の人出の鈍さや閉店店舗の増加など、業界全体の停滞感も色濃くなっている。

今後3カ月の見通し DI は 0.0 と前期(▲30.8)から大幅に改善し、横ばい水準まで回復している。お盆休みや夏の観光シーズン、松本シェーナ開店に伴う人流増加への期待感が改善を後押ししているものとみられる。一方、物価高騰の継続や仕入コストの高止まり、新規需要取り込みの難しさも指摘されており、収益環境の改善に向け引き続き動向を見守っていきたい。

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
やや減少	減少	やや減少	やや減少	横ばい
DI : ▲13.7	DI : ▲27.3	DI : ▲9.1	DI : ▲18.2	DI : ▲4.3

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	▲5.2	▲7.2	▲8.0	▲13.7
販売件数の動向	▲15.8	14.3	▲16.0	▲27.3
販売単価の動向	▲10.5	7.2	▲4.0	▲9.1
営業利益	▲5.2	▲14.3	▲16.0	▲18.2
今後3カ月の見通し	▲5.3	7.2	▲24.0	▲4.3

<経営者の目・見方・e t c>

- ・物価の高騰により不動産の購入者が減っている印象である。
- ・地価上昇、資材高騰にお客様の収入状況が追い付いていない。
- ・インバウンドの詳細内容(どの国・地域からか、松本地域での滞在日数等)が気になる。
- ・松本は全国でも好印象の都市であるが、他県からの移住者をもっと呼び込む施策が必要だと感じる。
- ・アメリカ、イランの戦争の行方が不安である。
- ・リフォームやハウスクリーニング費用の値上がりが懸念材料となっている。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・新規受注が入ったため
- ・偶発的な要因ではあるが好転しているため
- ・新たな商業施設のオープンに伴って増加予想のため
- ・問合せ件数は増加しているため

「変わらない」

- ・需要の横ばい要因が拮抗しているため
- ・家賃が上がらないのに人件費、建材費など経費はどんどん上昇してしまうため
- ・仲介手数料の上限が決まっており、収益が上がらないため
- ・入居者の増加が見通せないため
- ・売買予定がないため

「下降しそう」

- ・物価高に伴い物件価格も上昇傾向にあるため
- ・利上げや物価高の影響のため
- ・注文住宅の受注減少と資材高騰のあおりを受けているため
- ・仕入れに鈍さを感じているため
- ・顧客層が不特定多数であり、需要の見通しが立てにくい

【コメント】

不動産業においては、売上高 DI が▲13.7 と前期(▲8.0)からさらに悪化し、4 四半期連続でマイナス圏が続いている。販売件数 DI は▲27.3 と前期(▲16.0)から大幅に悪化しており、地価上昇や資材高騰による物件価格の上昇が購入者の収入状況と乖離し、取引件数の減少に直結しているものとみられる。販売単価 DI も▲9.1 と前期(▲4.0)からさらに低下しており、件数は減少し、単価は軟化する厳しい局面が続いている。営業利益 DI は▲18.2 と前期(▲16.0)からわずかに悪化しており、家賃が上がらない中で人件費・建材費などの経費上昇が収益を圧迫している状況がうかがえる。

今後3カ月の見通し DI は▲4.3 と前期(▲24.0)から大幅に改善し、ほぼ横ばい水準まで回復している。新たな商業施設のオープンに伴う需要増加や問い合わせ件数の増加など、局所的な明るい動きも見受けられる。一方、利上げや物価高による購買意欲の低下、注文住宅の受注減少と資材高騰の影響は根強く残っており、今後も地域の不動産市場の動向を注視していく。

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 : ▲66.7	DI : 0.0	DI : ▲100.0	DI : ▲33.3

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	▲16.7	▲25.0	▲66.7	▲66.7
受注量の動向	▲16.7	▲50.0	▲100.0	▲66.7
受注単価の動向	▲16.7	▲25.0	0.0	0.0
営業利益	▲50.0	▲50.0	▲66.7	▲100.0
今後3カ月の見通し	▲33.3	0.0	▲66.7	▲33.3

<経営者の目・見方・e t c>

- ・製造業の見通しと課題を注視している。

<今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・受注と供給がアンバランスであるため

「下降しそう」

- ・社会情勢の悪化が気掛かりであるため

【コメント】

人材派遣業においては、売上高 DI が▲66.7 と前期と同水準で低迷が続いており、改善の兆しが見えない状況となっている。受注量 DI は▲66.7 と前期(▲100.0)からわずかに改善したものの、依然として大幅なマイナス水準にあり、派遣依頼件数の減少傾向が続いている。受注単価 DI は0.0 と2 四半期連続で横ばいを維持しており、価格面での安定は保たれている。一方、営業利益 DI は▲100.0 と全回答企業が営業利益の減少を報告しており、受注量の低迷が収益に直結している極めて深刻な状況となっている。取引先である業種の動向に業況が左右されやすい構造的な課題も引き続き懸念材料となっている。

今後3カ月の見通し DI は▲33.3 と前期(▲66.7)から改善したものの、依然マイナス圏にあり、受注と供給のアンバランスや社会情勢の悪化を懸念する声が聞かれる。取引先業種の景況回復が派遣需要の底上げに直結する構造上、業況の本格回復には取引先の経営環境の改善が不可欠な状況である。

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
やや増加	やや減少	増加	やや減少	減少
DI: 8.3	DI: ▲8.3	DI: 33.3	DI: ▲8.3	DI: ▲25.0

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	60.0	26.7	▲33.3	8.3
宿泊者数の動向	40.0	0.0	▲33.3	▲8.3
客室単価の動向	70.0	40.0	16.7	33.3
営業利益	50.0	6.6	▲58.4	▲8.3
今後3カ月の見通し	0.0	▲40.0	8.4	▲25.0

<経営者の目・見方・e t c>

- ・同業者や飲食店の廃業・倒産件数が増加している。
- ・温泉ではないため燃料費上昇の影響を直接受けやすく、供給の安定性にも不安感を覚える。
- ・今後、松本シェーナの開店に伴う松本経済への波及効果がどの程度出るか気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「変わらない」

- ・外国人宿泊客の減少が見込まれるため
- ・中東情勢によりヨーロッパからのお客様が減っているが、その分日本人と東南アジアが増えているため
- ・インバウンドの需要は円安で見込めそうであるが、一方で物価上昇に伴う仕入れ・人件費の上昇で相殺されているため
- ・地震などの影響で多少客入りが鈍化しているため
- ・前年と予約状況が同じであるため
- ・経費増加が続く中、業況改善につながる好材料が見当たらないため
- ・自社は集客が多少伸びても変わらないため

「下降しそう」

- ・5月はイベントで賑わったものの受注状況は鈍化し、6月・7月も同様の傾向が続いているが、これは中東情勢への懸念が引き続きあるため。ただし猛暑には期待している。
- ・社会情勢の変化、ライバルの低価格化、景気指数の下降があるため

【コメント】

宿泊業においては、売上高 DI が 8.3 と前期(▲33.3)からプラスに回復しており、持ち直しの動きがみられる。宿泊者数 DI は▲8.3 と依然マイナス圏にあり、中東情勢を背景としたヨーロッパからの訪問客減少や地震の影響による客入りの鈍化が響いているものとみられる。客室単価 DI は 33.3 と前期(16.7)からさらに上昇しており、円安を追い風としたインバウンド需要の取り込みや価格改定の効果が売上を下支えしている。営業利益 DI は▲8.3 と前期(▲58.4)から大幅に改善したものの、燃料費の上昇や仕入・人件費の増加が収益を圧迫しており、単価上昇効果が利益に十分結びついていない。同業者の倒産や飲食店の廃業増加など、業界を取り巻く環境の厳しさも続いている。

今後3カ月の見通し DI は▲25.0 と前期(8.4)から悪化しており、慎重な見方が広がっている。猛暑・夏季シーズンへの期待がある一方、中東情勢の長期化による欧州客の減少やライバルの低価格化、経費増加が重なり、先行きへの警戒感が強まっている。地域全体の観光振興とコスト負担の動向を見守っていききたい。

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
やや減少	やや減少	横ばい	減少	やや減少
DI : ▲19.6	DI : ▲19.7	DI : 4.9	DI : ▲36.1	DI : ▲9.6

【項目別 DI の推移】

	令和7年7月～9月	令和7年10月～12月	令和8年1月～3月	令和8年4月～6月
売上高	▲3.3	▲13.8	▲1.7	▲19.6
受注量の動向	▲8.2	▲8.6	▲8.2	▲19.7
受注単価の動向	▲1.6	▲6.9	3.3	4.9
営業利益	▲16.4	▲3.4	▲22.9	▲36.1
今後3カ月の見通し	1.6	▲13.5	▲27.9	▲9.6

<経営者の目・見方・e t c>

- ・業界の動きだけではなく、今後も中東情勢の影響により油剤の仕入が困難であり、仕入できたとしても原価の上昇は避けられない。売価も上げざるを得なくなり、仕事にも影響が出てくるのではないかと懸念している。
- ・重油、軽油価格を中心としたエネルギー価格、石油由来製品の価格および供給量が気掛かりである。
- ・半導体不足、中東情勢が不安定で、より一層物価上昇の懸念がある。
- ・婚礼に関してはあまり良い状況ではない。
- ・エネルギーインフラ推進の方向性を国が示したので、松本でもデータセンター設立に向けて準備をして欲しい。
- ・地域経済は大きな変化は見られず、業界では設備更新費用の増加や競争の激化が続いている。
- ・松本市の消費動向が気になる。
- ・中途採用が予定を下回っているため、採用動向が分かると嬉しい。
- ・求人応募がほぼない状況である。
- ・価格転嫁が難しい。
- ・人口減少、顧客の高齢化による取扱いの減少が不安材料となっている。
- ・生活関連サービス業の M&A 案件が目に残るようになってきた。
- ・AI に関しては、現状では開発支援での活用にとどまっているが、今後は基幹業務への組み込みに備える必要がある。当社は長期保守を通じて既存業務を理解した上でのモダナイズ案件が多い一方、常駐が主体の事業者では再編が進んでいる。
- ・鐵構業界が収益ともに厳しくなっている。
- ・沢渡で駐車場業を営んでいるが、駐車場は減少している。一方で、上高地自体の入込は増加しているように感じる。
- ・燃料高騰に対する国、県、市の支援策が気になる。

<今後3ヶ月の見通し>

「上昇しそう」

- ・繁忙期、需要期を迎えるため
- ・気温による影響が大きい
- ・新規顧客が増加しているため
- ・新規サービスの受注が増加してきたため

「変わらない」

- ・燃料費・水道光熱費・人件費の高止まりが続いているため

- ・契約件数や業務量に大きな変化は見込まれず、現状と同程度で推移すると見込まれるため
- ・受注量や取引先などに大きな変化がないため
- ・業種柄大きく変動することがないため
- ・現在の需要と投資規模から大きな変化は発生しないと推測しているため
- ・官公庁発注業務が主体であることから、例年通りと判断している
- ・競合店が増え、新規顧客の獲得が難しくなっている。松本市の前期と比較すると数字面では下回るものの、これはプロジェクトの繁閑(山谷)による影響であり、対予算では見込み通りに進捗している。
- ・経済の先行きに不安定さを感じるため
- ・人手不足が加速しているため
- ・体力的に仕事をセーブしているため
- ・仕入原価が上昇しており、業務改善で打ち消そうと努力している途上である
- ・法人の性格上、急激な変化はなく状況は「横ばい」であるが、昨年同時期に比べると若干の改善が見受けられる。可処分所得や実質賃金が増加すると、少し遅れて好影響が出る傾向にある。
- ・関連会社において前年並みの受注案件があるため
- ・自社の中で良い業種があれば悪い業種もあるため
- ・引き続きインバウンドが堅調であるため
- ・ほぼ固定客であるため
- ・趣味の店のため
- ・原油動向による仕入値高止まりが予測されるため、厳しい状況が続くと思われる
- ・現在、準委任契約によるシステムリニューアル案件が進捗中であるが、他に回収の見込める新規案件はないため
- ・政府のガソリン補助金が一定程度削減される予定でコストアップが予想されるため
- ・客単価、来店客数の維持・向上に加え、梅雨時期の縮毛矯正や夏に向けたスタイルチェンジなどの季節需要を確実に取り込んでいく方針のため
- ・代理店収入と手数料収入が主なため
- ・猛暑による出控えの影響が予想され、新規のお客様の利用は減少すると見込んでいる。一方で、リピーターの利用は通常通り推移すると見込んでおり、8月・9月の業績は7月と同水準を維持できていると考えている。
- ・体調不良により食堂部門が休業中のため
- ・売上は上がるが経費がそれ以上に上がるため
- ・夏季はガス販売量が気温に左右されるため、販売量は減少傾向となる。

「下降しそう」

- ・物価上昇により建設プロジェクトに中止や遅延が発生しているため
- ・金利上昇とコスト高により民間案件が縮小しそうであるため
- ・景気による客足の鈍化が懸念されるため
- ・受注、注文数が減少傾向にあるため
- ・時代の流れで必要とされない業種になってきているため
- ・自身の体力がないため
- ・家庭で洗える品物が増えているため
- ・車検台数や一般整備の減少により見通しが立たないため
- ・インバウンドが下降傾向であるため
- ・例年この時期は業況が下降する傾向にあるため
- ・暑さのせいで客足が鈍くなるため

【コメント】

その他サービス業においては、売上高 DI が▲19.6 と前期(▲1.7)から大幅に悪化し、マイナス幅が一段と拡大している。受注量 DI も▲19.7 と前期(▲8.2)から悪化しており、業種を問わず受注環境の厳しさが増している。受注単価 DI は 4.9 と前期(3.3)からわずかに改善しプラス圏を維

持しており、一定の価格転嫁の動きは継続している。しかし、営業利益 DI は▲36.1 と前期(▲22.9)から大幅に悪化しており、重油・軽油をはじめとするエネルギー価格の高騰や石油由来製品の仕入困難、人件費の上昇が収益を強く圧迫している実態がうかがえる。人口減少や顧客の高齢化による需要減少、求人応募の低迷による人手不足、競合激化など構造的な課題も重なっている。

今後3カ月の見通し DI は▲9.6 と前期(▲27.9)から改善しており、夏季需要期の到来や新規サービスの受注増加への期待感が一部で聞かれる。一方、ガソリン補助金の削減によるコストアップや物価上昇による建設プロジェクトの中止・遅延、猛暑による外出控えなど下押し要因も多く、業種・事業者によって景況感の差が大きい状況が続いている。価格転嫁の難しさや中東情勢に起因する仕入コストの高止まりへの対応が、引き続き多くの事業者にとっての経営課題となっている。

脱炭素の取組について

【問4】「脱炭素」、「ゼロカーボン」、「カーボンニュートラル」といった用語に対してどのようなイメージを持っていますか。（もっとも近いものを1つ選択してください。）

事業として取り組む必要がある課題／負担が大きいと感じる課題／経営上のリスクになる課題／
自社の成長につながるチャンス／よく分からない／自社には関係がない／その他

	取り組む 必要がある	負担が 大きい	経営上の リスクになる	成長に つながる	分からない	関係ない	その他
建設業	10	2	3	2	6	2	0
製造業	13	4	1	1	11	4	3
卸売業	7	4	2	5	6	3	0
小売業	9	2	1	2	10	5	0
飲食業	1	2	2	0	3	4	0
不動産業	3	4	0	0	6	8	0
人材派遣業	1	0	2	0	0	0	0
宿泊業	7	1	0	1	1	1	0
その他 サービス業	16	13	1	2	14	12	1
合計	67	32	12	13	57	39	4

※「その他」の記載内容：生命関連企業として人々の健康を守るため、積極的に取り組む必要がある課題である／やめたほうがいいと思う／御時世を考え無理な話だと思う／自社に関係するが取り組むに至らない課題であると感じている

【コメント】

「脱炭素」「ゼロカーボン」「カーボンニュートラル」といった用語に対するイメージについて尋ねたところ、「事業として取り組む必要がある課題」が67件と最も多く、脱炭素への対応を経営上の課題として認識している事業者が最多となった。一方、「よく分からない」が57件、「自社には関係がない」が39件と合わせて96件に上っており、全体の約43%を占めている。宿泊業や建設業では「取り組む必要がある」との回答割合が比較的高い一方、不動産業や小売業では「自社には関係がない」「よく分からない」の割合が高く、業種によって用語の認知度や自社事業との関連性についての意識に差がみられる。

「負担が大きいと感じる課題」は32件、「経営上のリスクになる課題」は12件と、脱炭素への対応をコストや経営上の重荷として捉える事業者も一定数存在する。「自社の成長につながるチャンス」と前向きに捉える回答は13件にとどまっており、ビジネス機会として認識している事業者はまだ少数派といえる。エネルギーコストと直結する宿泊業・建設業では対応意識が高い傾向にある一方、テナント管理が主体の不動産業など自社でのエネルギー管理が限定的な業種では関与意識が低い傾向がみられ、業種の特性が脱炭素への向き合い方に影響していることがうかがえる。

【問5】 事業者としてエネルギー使用を抑えるためにどのような取り組みを行っていますか。

(複数回答可)

使用量の把握(見える化)／運用改善による節電・省エネ／省エネ性能の高い設備への入替／
建物の断熱(冷暖房効率の改善)／他社と協力した調整(ピークシフト等)／
使用量を自動で管理する仕組みの導入／特に実施していない／その他

	使用量 の把握	節電・ 省エネ	設備の 入れ替え	建物の 断熱	他社と 協力	使用量の 自動管理	実施して いない	その他
建設業	6	10	11	4	0	0	4	0
製造業	19	18	14	3	0	0	9	3
卸売業	11	12	13	1	0	1	4	0
小売業	6	14	11	1	0	1	7	1
飲食業	2	9	4	0	0	0	2	0
不動産業	5	3	6	3	0	1	10	0
人材派遣業	0	1	0	0	0	0	2	0
宿泊業	8	6	8	2	0	1	1	0
その他 サービス業	15	30	16	2	0	1	18	2
合計	72	103	83	16	0	5	57	6

※「その他」の記載内容：お客様の省エネにつながる製品開発／現在は実施していないが、取り組み検討中
／EV 車の導入／通箱再利用／廃材はすべて燃料／在宅勤務を基本とした働き方を採用しており、オフィスの照明・空調・OA 機器の使用を必要最小限に抑えることで、省エネルギーに取り組んでいる

【コメント】

エネルギー使用を抑えるための取り組みについて複数回答で尋ねたところ、「運用改善による節電・省エネ」が 103 件と最も多く、設備投資を伴わない日常的な運用面での省エネ対応が最も広く実施されていることが示された。次いで「省エネ性能の高い設備への入替」が 83 件、「使用量の把握(見える化)」が 72 件と続いており、コスト負担を伴う設備投資や使用量の可視化にも一定数の事業者が取り組んでいる状況がうかがえる。比較的着手しやすい取り組みから順に実施されている傾向が数値に表れている。これに対し、「建物の断熱」は 16 件、「使用量を自動で管理する仕組みの導入」は 5 件と初期投資の大きい対応策の活用は限られており、「他社と協力した調整(ピークシフト等)」は全業種でゼロとなっている。「特に実施していない」も 57 件と全体の約 20%を占めており、製造業・卸売業・宿泊業では積極的な取り組みが多い一方、人材派遣業や不動産業では「特に実施していない」の割合が高く、事業の性格や設備保有状況によって取り組みの内容・進捗に差が生じている実態がうかがえる。

【問6】 エネルギー使用を抑える取り組みを行う上での課題を教えてください。(複数回答可)

思うように削減できない／担当できる人材が不足している／設備の入替が進まない／
費用対効果が分かりにくい／何から始めればよいか分からない／必要性を感じていない／
特に課題はない／その他

	削減 できない	人材 不足	設備の 入替困難	費用対効果 が不明	何からすべき か分からない	必要性 がない	課題 なし	その他
建設業	7	2	7	7	4	1	2	1
製造業	14	8	8	10	5	3	8	0
卸売業	6	2	5	15	5	2	2	0
小売業	6	5	7	13	3	2	4	0
飲食業	1	0	2	3	3	2	2	0
不動産業	4	1	3	3	2	4	8	1
人材派遣業	0	1	0	2	0	1	1	0
宿泊業	3	2	5	3	0	0	3	0
その他 サービス業	19	6	17	8	2	9	14	3
合計	60	27	54	64	24	24	44	5

※「その他」の記載内容：小さな会社のため消費エネルギーの固定費の割合が少ない／サービス低下につながらない工夫や理解が必要／資金確保 EV 車への切り替えが想定されるが、あくまで各個人の経営判断／補助金・助成金枠を増やしてほしい

【コメント】

エネルギー使用を抑える取り組みを行う上での課題について複数回答で尋ねたところ、「費用対効果が分かりにくい」が 64 件と最も多く、省エネ投資の効果の見えにくさが取り組みの判断を難しくしている状況がうかがえる。次いで「思うように削減できない」が 60 件、「設備の入替が進まない」が 54 件と続いており、取り組みを進める上での実行面での課題を抱える事業者が多いことが示された。「担当できる人材が不足している」は 27 件、「何から始めればよいか分からない」は 24 件となっており、必要性を感じながらも具体的な行動に移しにくい状況にある事業者も一定数存在することがうかがえる。

一方、「特に課題はない」が 44 件、「必要性を感じていない」も 24 件に上っており、問 4 で「よく分からない」「自社には関係がない」との回答が多かった状況と符合している。卸売業・小売業では「費用対効果が分かりにくい」が突出して多く、その他サービス業では「思うように削減できない」「設備の入替が進まない」が多い傾向にあるなど、課題の内容は業種によって異なっており、一律の対応では解消しにくい実態が数値に表れている。

【問7】 脱炭素を再エネ・蓄電・電気自動車・電化・制御・データ技術等に展開する新たなビジネスチャンスと考えて取り組んでいることを教えてください。(複数回答可)

- ①原材料の見直し／②エネルギー調達方法の見直し(再生可能エネルギーなど)／
 ③環境配慮型の商品・サービスへの転換／④販売方法の見直し／⑤取引先との連携強化／
 ⑥業務や生産の進め方の見直し(デジタル化)／⑦人材の採用・配置の見直し／
 ⑧AI を活用した商品・事業開発／⑨地域のエネルギー事業への参加／⑩特にない／その他

	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	その他
建設業	1	2	5	5	3	3	1	1	1	12	0
製造業	5	6	4	1	5	12	1	1	2	16	0
卸売業	2	3	8	4	4	3	1	6	1	8	0
小売業	3	4	8	2	2	4	1	1	3	10	1
飲食業	3	1	0	2	0	0	0	0	0	9	0
不動産業	0	1	2	1	1	1	1	1	1	14	0
人材派遣業	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0
宿泊業	1	1	2	1	1	1	1	3	0	5	0
その他 サービス業	2	1	6	0	3	7	6	8	2	32	3
合計	17	19	35	16	19	32	13	21	10	107	4

※その他の記載内容:脱炭素に投資できる企業は大手であり、お客様は中小を中心としているため、お客さんの費用負担増が事業に及ぼす影響を懸念している／顧客企業が取り組むことで、IT 需要が高まることを期待している／EV ステーション／ビジネスチャンスではない、EV 車への切り替えは多額の設備投資

【コメント】

脱炭素に関連する新たなビジネスチャンスへの取り組みについて複数回答で尋ねたところ、「特にない」が 107 件と全回答の約半数を占めており、問 4 において「自社の成長につながるチャンス」と回答した事業者が 13 件にとどまっていたことと符合している。その他の記載では、脱炭素投資は大手企業が主体であり中小企業の顧客への費用負担増を懸念する声や、ビジネスチャンスとは捉えていないという率直な意見も寄せられており、資金力や人材面での制約が中小企業にとってのビジネス展開を難しくしている実情がうかがえる。

取り組みの内容別にみると、「環境配慮型の商品・サービスへの転換」が 35 件と最も多く、卸売業・小売業での回答が目立つ。次いで「業務や生産の進め方の見直し(デジタル化)」が 32 件と製造業・その他サービス業で多く、「AI を活用した商品・事業開発」が 21 件と続いており、IT 関連事業者を中心にデジタル・AI 活用との融合による新たな事業展開への関心が一定程度みられる。「エネルギー調達方法の見直し」および「取引先との連携強化」はそれぞれ 19 件、「原材料の見直し」は 17 件、「地域のエネルギー事業への参加」は 10 件となっており、各事業者が自社の強みや事業領域に応じた形で脱炭素をビジネスに結びつけようとしている姿勢が、今回の回答内容から読み取れる。

【問8】 国・県・市では脱炭素に向けた各種支援策を実施しています。(業種や規模等の条件や審査等あり)知っているものはありますか。(複数回答可)

エネルギー使用量の見える化や専門家のアドバイス／省エネ設備への補助金や税の優遇／
エネルギー管理システム導入の支援／電化や燃料転換など設備導入の補助／
デジタル化や省力化のための補助／新しい技術の開発・実証への支援／知っているものはない

	使用量の 見える化等	省エネ設備 の補助金等	エネルギー 管理導入支援	設備導入 の補助	省力化等 の補助	新技術の 開発等支援	なし
建設業	0	15	1	2	4	0	8
製造業	7	20	2	7	14	4	12
卸売業	2	15	1	6	6	1	6
小売業	3	16	2	5	5	3	15
飲食業	1	6	2	2	3	2	5
不動産業	2	8	1	3	3	0	10
人材派遣業	1	1	0	0	0	0	2
宿泊業	2	7	3	3	5	1	3
その他 サービス業	5	24	7	13	16	5	24
合計	23	112	19	41	56	16	85

【コメント】

脱炭素に向けた国・県・市の支援策の認知状況について複数回答で尋ねたところ、「省エネ設備への補助金や税の優遇」が 112 件と突出して多く、支援策の中で最も広く認知されていることが示された。次いで「デジタル化や省力化のための補助」が 56 件、「電化や燃料転換など設備導入の補助」が 41 件と続いており、補助金・助成金に関連する支援策への認知が相対的に高い一方、「エネルギー使用量の見える化や専門家のアドバイス」は 23 件、「エネルギー管理システム導入の支援」は 19 件、「新しい技術の開発・実証への支援」は 16 件にとどまっており、補助金以外の支援策の認知度は総じて低い水準にある。

また、「知っているものはない」が 85 件と全体の約 30%を占めており、支援策の存在を把握していない事業者も一定数みられた。問 6 において「何から始めればよいか分からない」が 24 件、「費用対効果が分かりにくい」が 64 件に上っていたことと合わせると、支援策の認知状況と脱炭素への取り組み意識には一定の関連性があるものとみられ、多様な支援メニューの周知が今後の課題として浮かび上がっている。

【問9】 【問8】で今後チャレンジしてみたい支援策があれば教えてください。(複数回答可)

エネルギー使用量の見える化や専門家のアドバイス／省エネ設備への補助金や税の優遇／
エネルギー管理システム導入の支援／電化や燃料転換など設備導入の補助／
デジタル化や省力化のための補助／新しい技術の開発・実証への支援／特になし

	使用量の 見える化等	省エネ設備 の補助金等	エネルギー 管理導入支援	設備導入 の補助	省力化等 の補助	新技術の 開発等支援	なし
建設業	0	11	0	2	3	1	11
製造業	3	9	1	5	11	6	18
卸売業	1	10	1	0	5	2	13
小売業	0	12	1	2	8	1	17
飲食業	1	4	1	3	2	0	6
不動産業	1	9	1	0	2	1	11
人材派遣業	1	1	0	0	2	0	0
宿泊業	2	8	0	2	5	1	3
その他 サービス業	5	16	5	5	11	2	34
合計	14	80	10	19	49	14	113

【コメント】

今後チャレンジしてみたい支援策について複数回答で尋ねたところ、「特になし」が 113 件と過半数を占めており、問 4・問 7 の結果と同様に、脱炭素への関与意識には業種・事業者間で大きな差があることが改めて示された。一方で、具体的な支援策に関心を持つ事業者も一定数存在しており、その内容からは各事業者の経営課題や優先事項の違いが読み取れる。

取り組んでみたい支援策としては、「省エネ設備への補助金や税の優遇」が 80 件と最も多く、問 8 での認知度の高さと連動する形で活用意向も最上位となった。次いで「デジタル化や省力化のための補助」が 49 件、「電化や燃料転換など設備導入の補助」が 19 件と続いており、コスト削減効果が比較的に見えやすい設備・デジタル関連の支援策への関心が高い傾向がみられる。一方、「エネルギー使用量の見える化や専門家のアドバイス」は 14 件、「新しい技術の開発・実証への支援」も 14 件、「エネルギー管理システム導入の支援」は 10 件にとどまっており、補助金関連以外の支援策については認知・活用意向ともに低い水準にある。