



ゆうメール

岩倉市商工会から

2026 年 2 月分のご案内



1. 決算申告個別指導会のご案内

2. 地区内事務所に関するアンケート報告書

3. 最低賃金引き上げに伴う支援のご案内

4. 事業者向けカスハラ相談窓口のご案内

5. チラシ同封サービスによる会員事業所からのご案内

・岩田事務所

★市内事業所へピンポイントで PR!! 配送先事業所は当商工会員約 850 社。
自社サービスの PR をしませんか? チラシ同封サービス 1回 4,400 円 (税込)
詳しくは、商工会事務局までお問合せ下さい。

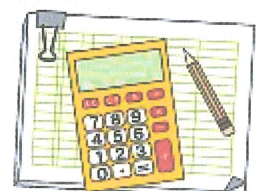
岩倉市商工会 LINE 公式アカウントからも毎月の文書配布の内容をお届け! こちらの QR コードから登録をお願いします。



岩倉市商工会

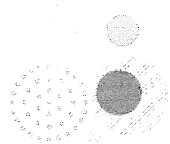
 <https://iwakura.or.jp>

〒482-0042 岩倉市中本町西出口 31-1 TEL (0587) 66-3400 FAX (0587) 66-3417



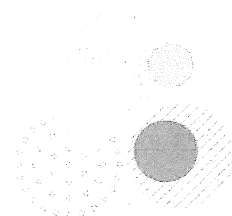
地区内事業所に関するアンケート調査結果報告書

令和7年度
岩倉市商工会



【目 次】

I. 調査概要.....	1
1. 調査の目的.....	1
2. 調査の方法及び回収数.....	1
3. 本報告書の見方について.....	1
II. 統括.....	2
1. 統括.....	2
III. 回答者の属性.....	6
1. 回答者の属性.....	6
IV. 調査の結果.....	10
1. 景況感.....	10
2. 実施または検討している取組.....	30
3. 事業の将来性.....	32
4. 経営上の問題点／課題.....	34
5. 事業承継.....	42
6. 経営支援事業.....	45
7. 岩倉市ビジネスサポートセンターについて.....	49
8. 意見・要望等（抜粋）.....	50
V. RESAS 地域経済分析システムを活用した分析.....	51
1. 愛知県岩倉市 商工会アンケート調査とRESAS統計データ比較分析.....	51
VI. 参考資料.....	53
1. 調査票.....	53



I.調査概要

1.調査の目的

岩倉市商工会では、市内の事業所の経営実態や課題、ニーズ及び働き方改革の取組を把握するなどのための基礎資料を得るとともに、個別の事業所支援に活用していくことを目的に、平成27年度以降、市内の事業所を対象に「地区内事業所に関するアンケート調査」を毎年実施してきました。

長引く円安・物価高の継続やエネルギー価格の高止まりに加え、金融政策の正常化に伴う金利上昇の可能性など、中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は、依然として先行き不透明な状況が続いています。特に、いわゆる「2025年問題」を目前に控え、労働人口の構造的な減少は、労働力不足の深刻化を招き、多くの事業所にとって採用難や人件費の高騰、さらには、働き方改革や後継者不在による事業承継問題など、経営の根幹を揺るがす喫緊の課題となっています。

こうした状況を乗り越え、持続的な成長を実現するためには、限られた人材で高い付加価値を生み出す生産性の向上が不可欠です。地域の中小企業・小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、管轄の企業の実態をしっかりと把握し、個々の企業の業績向上につながる支援を行うことが求められています。

本アンケート調査は、こうした複雑化する経営環境や労働市場の変化に鑑み、地区内事業所の経営実態や課題、ニーズなどを的確に把握するための基礎資料を得るとともに、個別の事業所支援に資するために実施しました。

2.調査の方法及び回収数

調査時期	令和7年9月1日～9月30日
調査対象	管内中小企業・小規模企業
調査方法	郵送配布－郵送回収(紙アンケート) WEB回収(WEBアンケート)
配布数	710票
回収数	202票(紙アンケート:156票、WEBアンケート:46票)
有効回収率	28.5%

3.本報告書の見方について

- (1) 比率はすべて百分率(%)で表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出した。従って合計が100%を上下する場合がある。
- (2) 基数となるべき実数(回収者数)は、“全体(n=〇〇)”として掲載し、各比率は回答者数を100.0%として算出した。なお、「n」はnumber of caseの略であり、設問の回答者数を示す。
- (3) 1人の回答者が2つ以上の回答を出してもよい設問では、各回答の合計比率が100%を超える場合がある。
- (4) 図表中では業種名、地区名及び選択肢名を、短縮して表記している場合がある。
- (5) 「」は1つの選択肢を、『』は複数の選択肢を合わせた表現を示している。

Ⅱ. 統括

本アンケートは、円安・物価高・金利上昇・人手不足といった複合的な課題に直面しながらも、価格転嫁や賃上げ、生産性向上などを通じて回復への道を模索するための一環となるものです。中小企業・小規模事業者への支援の必要性は依然として高く、特に資金繰り・人材確保・デジタル化が重要視されています。

そこで、これらによる影響を踏まえつつ総括し、現在の管内事業者の状況や必要とされている支援を明確化させることを目的としています。

1. 統括

(1) 景況感の傾向

今期は、全体的に「好転」がやや増加。次期は「悪化」が増加する見通し

前回調査と同様に岩倉市の事業者の景況感の分析を行った。

全産業の今期の各項目DIをみると、前回調査より「好転」がやや多くみられる。次期の見通しでは、11項目中1項目が「好転」、2項目が「横ばい(不変)」、8項目が「悪化」の見通しである。

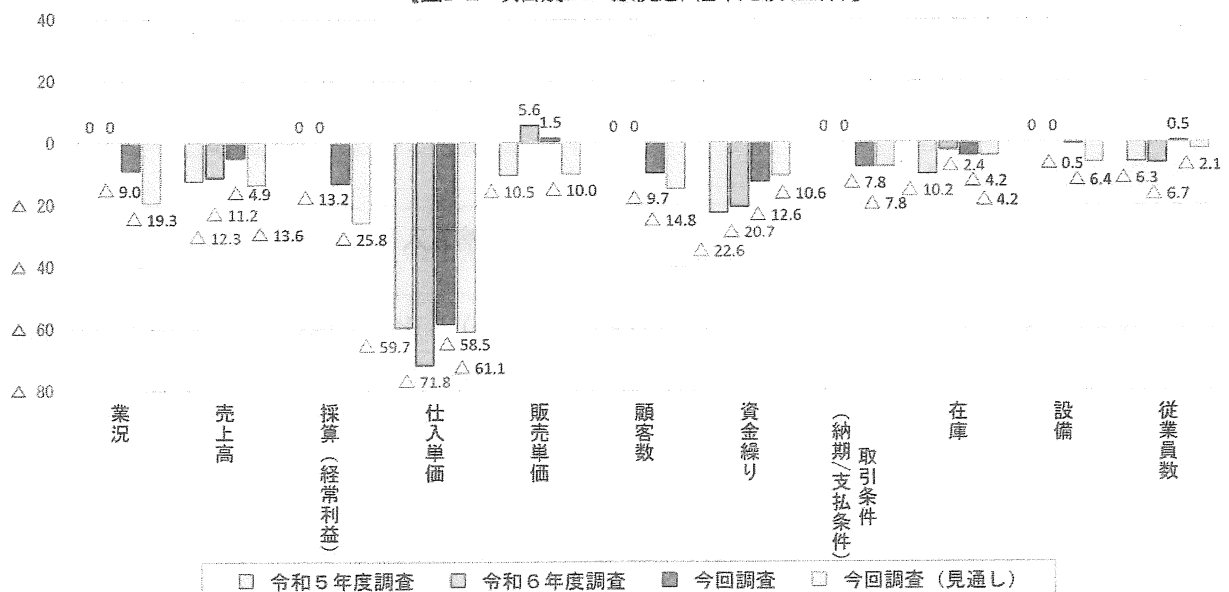
全産業の今期DIは前回よりやや好転傾向がみられる一方、次期見通しでは、11項目中8項目が「悪化」と予測されており、慎重な姿勢が求められる。

【図1-1 項目別DIの景況感(全体)】

全産業	業況	売上高	採算(経常利益)	仕入単価	販売単価	顧客数
令和5年度調査	-	-	△ 12.3	-	-	-
令和6年度調査	-	-	△ 11.2	↑	-	-
今回調査	△ 9.0	-	△ 4.9	↑	△ 13.2	-
今回調査(見通し)	△ 19.3	↓	△ 13.6	↓	△ 25.8	↓

全産業	資金繰り	取引条件(納期・支払条件)	在庫	設備	従業員数
令和5年度調査	△ 22.6	-	-	-	△ 6.3
令和6年度調査	△ 20.7	↑	-	-	△ 6.7
今回調査	△ 12.6	↑	△ 7.8	-	0.5
今回調査(見通し)	△ 10.6	↑	△ 7.8	↓	△ 2.1

【図1-2 項目別DIの景況感/経年比較(全体)】



(2) 実施または検討している取組の傾向

「新商品・サービスの開発・提供」が約3割。新たな価値の創出（新商品・サービス）に意欲的

実施または検討している取組をみると、「新商品・サービスの開発・提供」が29.7%と最も高く、次いで、「人員確保（従業員等の新規採用）」(22.3%)、「既存商品・サービスの見直し」(20.8%)、「業務効率化ツールの導入、AI・データ活用等」(12.9%)、「ペーパーレス化、オンライン受注」(9.9%)と続いている。

多くの事業者が新たな価値の創出（新商品・サービス）に意欲的である一方、業種によっては人材確保や既存サービスの改善が喫緊の課題となっている。特に人手不足が深刻な製造業や建設業では、それぞれの業態に応じた対応が求められていることがうかがえる。

(3) 事業の事業展開（将来性）の傾向

「現在の事業内容を軸に継続していきたい」が約7割と安定志向が強い

今後の事業展開をみると、「現在の事業内容を軸に継続していきたい」が70.3%と最も高く、次いで、「分からない」(15.3%)、「現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい」(11.4%)、「現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい」(1.5%)となっている。

業種別では、現在の事業内容に不安を感じている事業者の割合が多い反面、新たな事業分野へ進出・転換していきたい意欲があることがわかる。

今後の事業展開について考えていることの意味をみると、多くの業種で「現状維持」や「当面を乗り切りたい」という意見が目立つ。一部の業種では、新商品の開発や海外展開、Web活用など前向きな取組もある。飲食業、小売業の業種では、後継者不足や廃業や規模の縮小を検討する声もある。建設業を中心に、業務の効率化やIT導入の必要性が浮き彫りになっている。

(4) 経営上の問題点・課題の傾向

「売上高の低迷」「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」「人手不足」が課題

現在の経営上の問題点・課題をみると、「売上高の低迷」「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」が同率29.2%と最も高く、次いで、「人材の確保・育成」(22.3%)、「人件費の上昇」(17.8%)、「取引先からの受注減」(10.4%)、「資金繰り」(9.9%)と続いている。

業種別では、製造業の約4割の事業者が「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」を課題として挙げている。また、飲食業とサービス業も「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」が最も高くなり、卸売業・小売業で「売上高の低迷（民間需要の減退による）」が約3割以上、建設業で「人手不足」が約3割となっている。「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」、「売上高の低迷（民間需要の減退による）」、「人手不足」が各業種の課題であり、これらが経営に影響を与えていることがうかがえる。

(5) 労働時間削減対策と賃金引上げ取組課題の傾向

「労働時間の削減予定はない（実施済を含む）」が約2割弱

今後の労働時間の削減についての対策をみると、「労働時間の削減予定はない（実施済を含む）」が16.3%と最も高く、次いで、「具体的な対策が分からない」（15.3%）、「設備投資による生産性の向上」（10.9%）、「所定労働時間、勤務時間制度の見直し」（10.4%）と続いている。

労働時間の削減を既に対策済み、または削減の必要性を感じていない企業が約2割弱ある反面、対策の方向性が定まっていない企業も多く、情報不足や制度設計の難しさが背景にあると考えられる。

製造業では「設備投資による生産性の向上」、卸売業・小売業では「所定労働時間、勤務時間制度の見直し」が多くなっており、労働時間削減や制度面の見直しなどについて労働時間の削減を直接ではなく、効率化によって実現しようとする動きが高くなっている。

「最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施」が4割

過去1年間の賃金引上げに関する取組をみると、「最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施」が40.9%と最も高く、次いで、「能力や成果に応じた個別昇給」（32.2%）、「一律のベースアップ（最低賃金を上回る形での引上げ）」（23.5%）、「取り組んでいない（賃金を引き上げていない）」（19.1%）、「賞与、一時金の新設・増額」（11.3%）と続いている。

建設業を除く業種で「最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施」を4割以上実施しており、法令順守が主な動機であることを示している。建設業や卸売業・小売業では「能力や成果に応じた個別昇給」が高く、能力や成果主義的な昇給は業種によって偏りがみえる。

「最低限の対応にとどまる企業」と「成果に応じて積極的に昇給する企業」の賃上げに対しての二極化が進行していることがうかがえる。

「従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ」が4割弱

賃金引上げに取り組む際の課題をみると、「従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ」が35.7%と最も高く、次いで、「収益の低迷による資金不足」（27.8%）、「高い人件費による競争力の低下」（13.9%）、「業界全体の競争力の低下」（11.3%）と続いている。

従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさは、製造業やサービス業といった大規模事業者では、職務の多様化や評価設定が困難等によっていることがうかがえる。また、資金不足は、飲食業などといった小規模事業者に多くみられ、賃上げの原資確保が難しい状況がうかがえる。

(6) 事業承継の傾向

事業承継の準備が進んでいない事業者が約6割

後継者（事業承継者）をみると、「今の事業は自分の代限りになると感じている」が32.2%と最も高く、次いで、「まだ考えていない」（31.2%）、「後継者がいる」（18.8%）、「後継者はいないが、後継者候補がいる」（6.4%）となっている。

事業承継については『事業承継の準備をしていない』（「今の事業は自分の代限りになると感じている」「まだ考えていない」の合計）の割合は63.4%となり、承継に向けた具体的な準備をまだしていない事業者が多くなっている。

卸売業・小売業や製造業など従業員規模が大きいほど「後継者がいる」割合が高く、飲食業などの小規模事業者はその割合が低くなっている。

年齢が高いほど事業承継意識が高くなる傾向にあるが、その反面「自分の代限り」と感じている割合も高くなっている。

課題は「自社の経営理念・方針の維持」や約2割弱

事業承継の課題をみると、「自社の経営理念・方針の維持」が18.8%と最も高く、次いで、「後継者の性格・資質」(16.8%)、「取引先との関係」(9.4%)、「従業員の待遇」(8.4%)と続いている。

卸売業・小売業、飲食業、サービス業では、「自社の経営理念・方針の維持」、製造業、建設業、卸売業・小売業では、「後継者の性格・資質」が最も高くなっている。また、飲食業では、「従業員の待遇」が高くなっている。

事業規模別では、「自社の経営理念・方針の維持」は、小規模事業者以外(43.8%)が小規模事業者(14.1%)を29.7ポイント上回っている。

また、無回答が多いことから、事業承継の課題について自身があてはまらない、若しくは課題意識が明確でないこともうかがえる。

事業承継の支援の希望は「今は支援を考えていない」が約7割

希望する事業承継の支援をみると、「今は支援を考えていない」が67.8%と最も高く、次いで、「支援内容によっては検討したい」(14.4%)、「支援を受けたい」(5.9%)、「既に相談先が決まっている」(4.0%)となっている。

(7) 経営支援事業の希望傾向

希望する経営支援事業は「補助金申請支援」が2割強

希望する経営支援事業をみると、「補助金申請支援」が23.8%と最も高く、次いで、「金融・財務相談」(15.3%)、「販売促進支援」(11.9%)、「雇用支援」(10.9%)、「人脈づくり・異業種交流支援」(9.4%)、「人材育成・事業承継支援」(8.9%)と続いている。

(8) 岩倉市がんばる中小企業等応援補助金(事業費の補助)の利用傾向

「岩倉市がんばる中小企業等応援補助金」について約1割の事業者は利用経験あり

岩倉市がんばる中小企業等応援補助金(事業費の補助)の認知についてみると、「知らない」が40.1%と最も高く、次いで、「制度は知っているが利用したことはない」(35.1%)、「利用したことがある」(12.9%)となっている。また、「利用したことがある」と「制度は知っているが利用したことはない」を合わせた『知っている』は48.0%となっている。

岩倉市がんばる中小企業等応援補助金(事業費の補助)についての認知や利用事業者が少ないことから、さらなる制度の具体的な説明や利用の仕方などの支援が必要である。

Ⅲ.回答者の属性

1. 回答者の属性

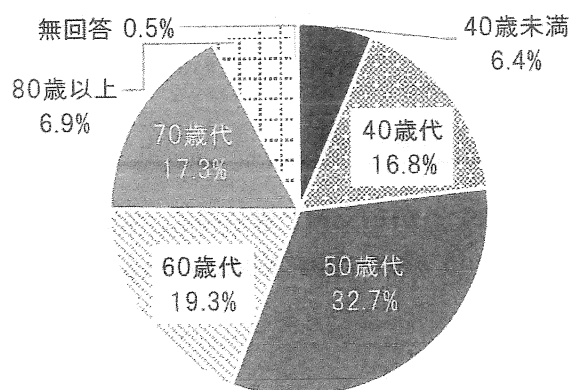
(1) 代表者年齢

代表者年齢では、「50歳代」が32.7%と最も高く、次いで、「60歳代」(19.3%)、「70歳代」(17.3%)、「40歳代」(16.8%)、「80歳以上」(6.9%)となっている。なお、「40歳未満」が6.4%、「60歳代以上」が43.5%となっている。

前回調査(R6年度)との比較では、「50歳代」が4.3ポイント減少し、「80歳以上」が4.7ポイント増加している。

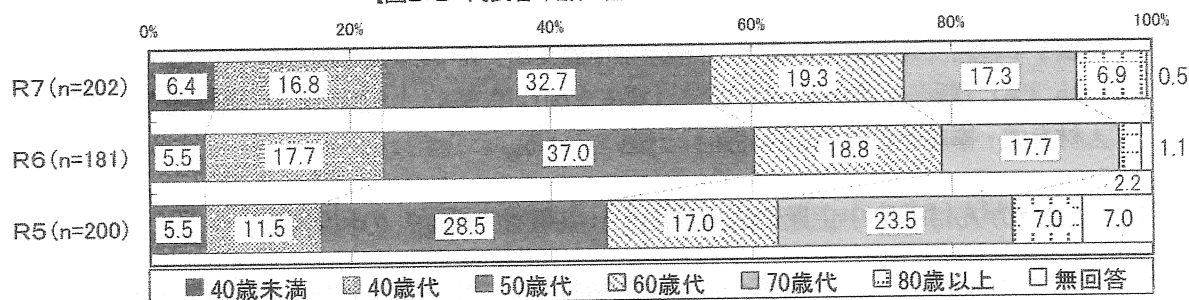
業種別では、製造業と卸売業・小売業、その他において、60歳代以上の占める割合が5割以上となっている。

【図2-1 代表者年齢(全体)】

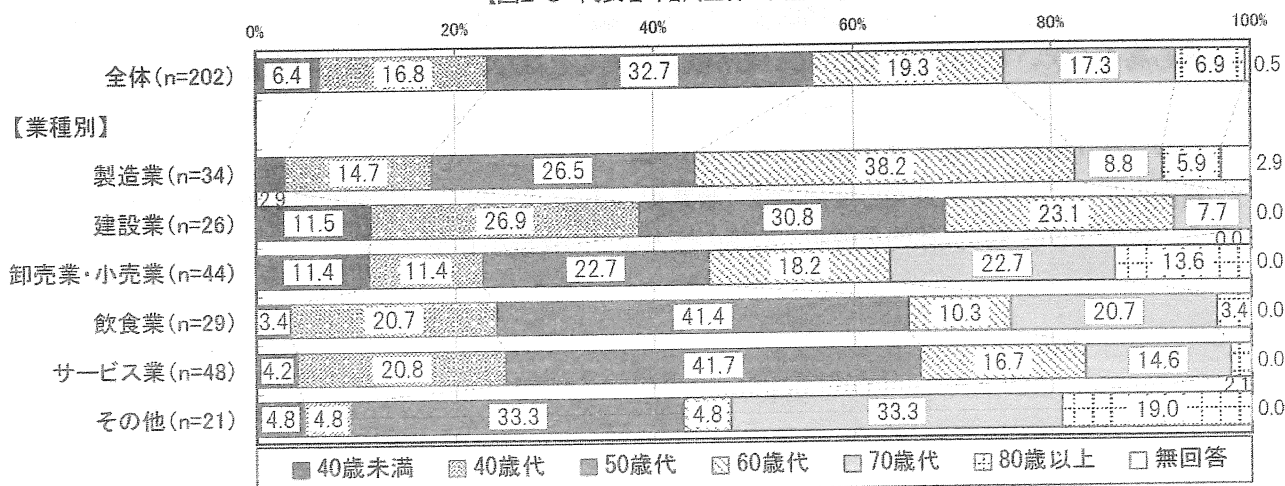


	件数	割合
40歳未満	13	6.4%
40歳代	34	16.8%
50歳代	66	32.7%
60歳代	39	19.3%
70歳代	35	17.3%
80歳以上	14	6.9%
無回答	1	0.5%
全体	202	100.0%

【図2-2 代表者年齢/経年比較(全体)】



【図2-3 代表者年齢(全体・業種別)】

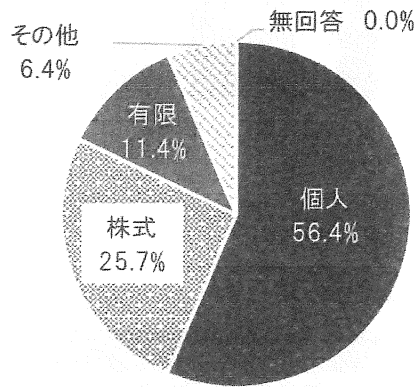


(2) 企業形態

企業形態では、「個人」が56.4%と最も高く、次いで、「株式」(25.7%)、「有限」(11.4%)、「その他」(6.4%)となっている。

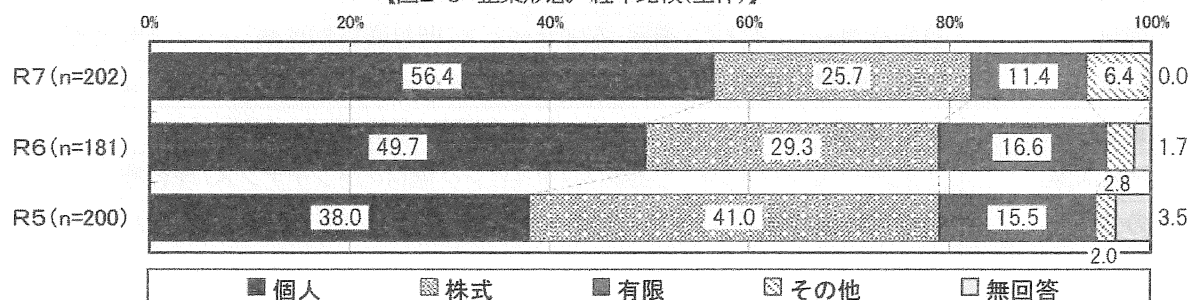
前回調査(R6年度)との比較では、「有限」が5.2ポイント減少し、「個人」が6.7ポイント増加している。

【図2-4 企業形態(全体)】



	件数	割合
個人	114	56.4%
株式	52	25.7%
有限	23	11.4%
その他	13	6.4%
無回答	0	0.0%
全体	202	100.0%

【図2-5 企業形態/経年比較(全体)】

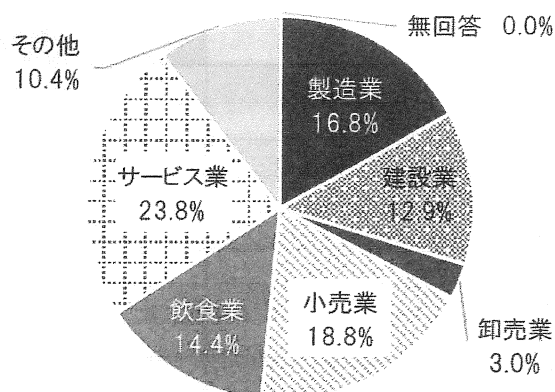


(3) 業種

業種では、「サービス業」が23.8%と最も高く、次いで、「小売業」(18.8%)、「製造業」(16.8%)、「飲食業」(14.4%)、「建設業」(12.9%)、「その他」(10.4%)、「卸売業」(3.0%)となっている。

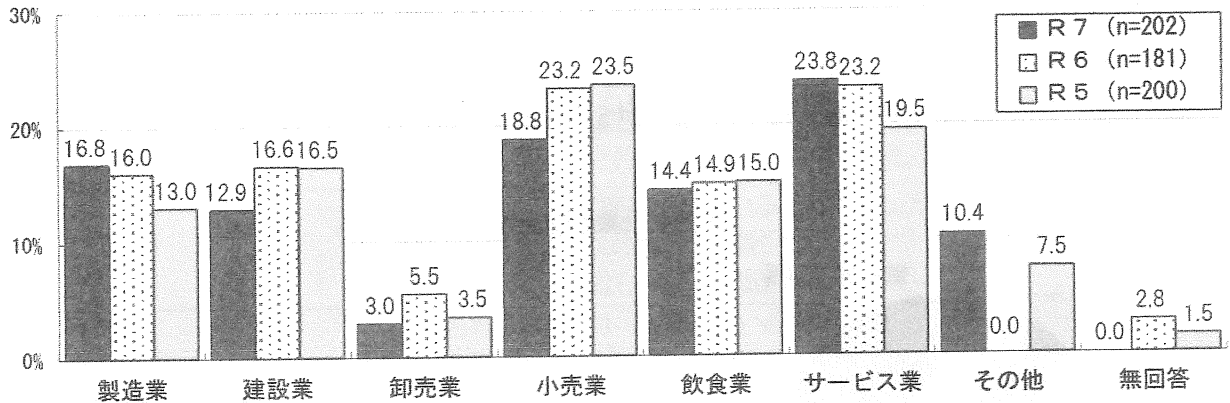
前回調査(R6年度)との比較では、「小売業」が4.4ポイント減少している。

【図2-6 業種(全体)】



	件数	割合
製造業	34	16.8%
建設業	26	12.9%
卸売業	6	3.0%
小売業	38	18.8%
飲食業	29	14.4%
サービス業	48	23.8%
その他	21	10.4%
無回答	0	0.0%
全体	202	100.0%

【図2-7 業種／経年比較(全体)】



(4) 主要商品

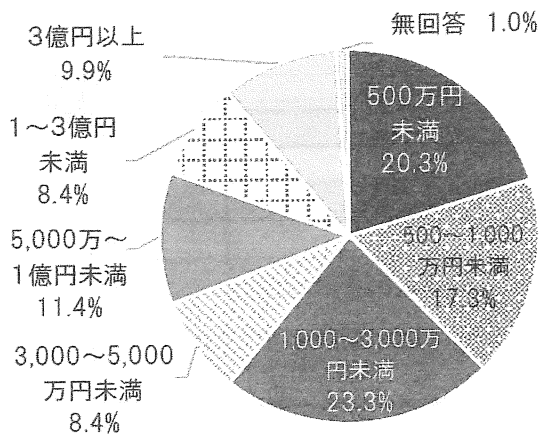
【図2-8 主要商品(抜粋)】

	主要商品
製造業	展示会木工制作・家具製作/旋盤を利用した部品加工/染色加工/機械製 など
建設業	リフォーム/空調設備工事/建設・土木/内装仕上工事業 など
卸売業	自動車関連品/オフィス機器・保守サービス/梱包資材卸売業/グラビア包装資材 など
小売業	酒類、調味料/和菓子/自動車販売/食肉/板ガラス、サッシ販売、取付 など
飲食業	すし 和食/コーヒー/キッチンカーによる販売/喫茶/和食 など
サービス業	フラワーアレンジメント、手芸教室/ダイビング機材のメンテナンス/理容業 など
その他	自動車板金塗装/主に土地・建物・マンション等媒介/銀行業務全般 など

(5) 売上規模

売上規模では、「1,000～3,000万円未満」が23.3%と最も高く、次いで、「500万円未満」(20.3%)、「500～1,000万円未満」(17.3%)、「5,000万～1億円未満」(11.4%)、「3億円以上」(9.9%)、「3,000～5,000万円未満」「1～3億円未満」(同率8.4%)となっている。

【図2-9 売上規模(全体)】



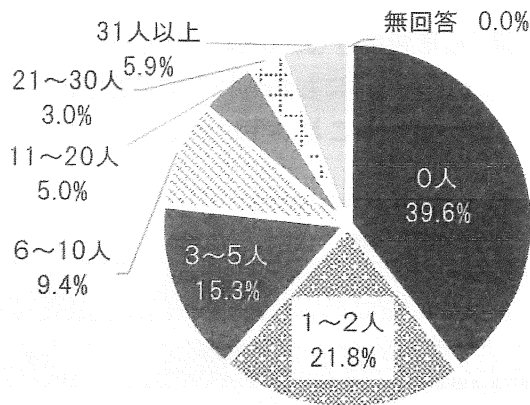
	件数	割合
500万円未満	41	20.3%
500～1,000万円未満	35	17.3%
1,000～3,000万円未満	47	23.3%
3,000～5,000万円未満	17	8.4%
5,000万～1億円未満	23	11.4%
1～3億円未満	17	8.4%
3億円以上	20	9.9%
無回答	2	1.0%
全体	202	100.0%

(6) 従業員数など

従業員数では、「0人」が39.6%と最も高く、次いで、「1～2人」(21.8%)、「3～5人」(15.3%)、「6～10人」(9.4%)、「31人以上」(5.9%)、「11～20人」(5.0%)、「21～30人」(3.0%)となっている。

前回調査(R6年度)との比較では、「0人」が22.5ポイント増加し、「6～10人」が9.9ポイント減少している。

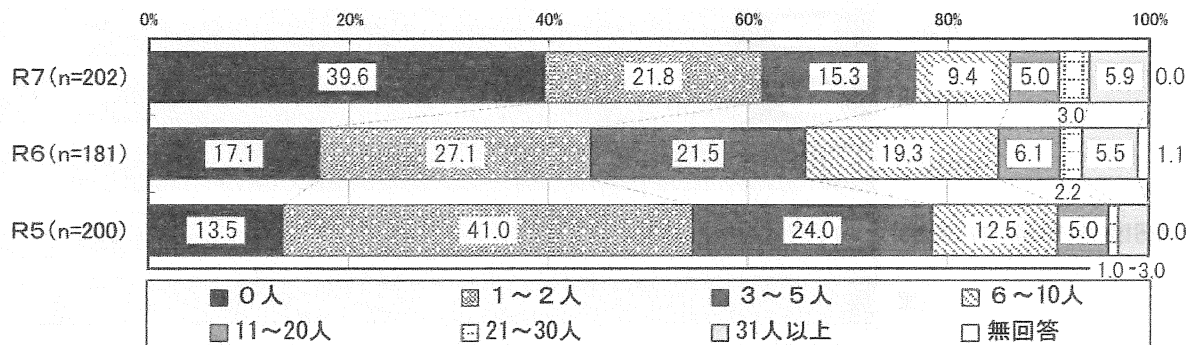
【図2-10 従業員数(全体)】



	件数	割合
0人	80	39.6%
1～2人	44	21.8%
3～5人	31	15.3%
6～10人	19	9.4%
11～20人	10	5.0%
21～30人	6	3.0%
31人以上	12	5.9%
無回答	0	0.0%
全体	202	100.0%

※従業員数には、代表者、家族従業員、役員を除いている。

【図2-11 従業員数/経年比較(全体)】



【表1-12 中小企業・小規模企業の分類(中小企業基本法に基づく)】

業種分類	小規模企業
	常時使用する従業員の数
製造業その他	20人以下
卸売業/小売業/サービス業	5人以下

出典：岩倉市中小企業・小規模企業振興基本条例

※小規模事業者は従業員数のみの指標により定義

※事業所の規模は、第2条(3)小規模企業者中小企業者のうち、法第2条第5項に規定する小規模企業者に該当するものを業種毎の従業員数を基に区分している。

- ・小規模事業者数： 170 事業者 (小規模事業者割合 84.2%)
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者： 32 事業者

IV.調査の結果

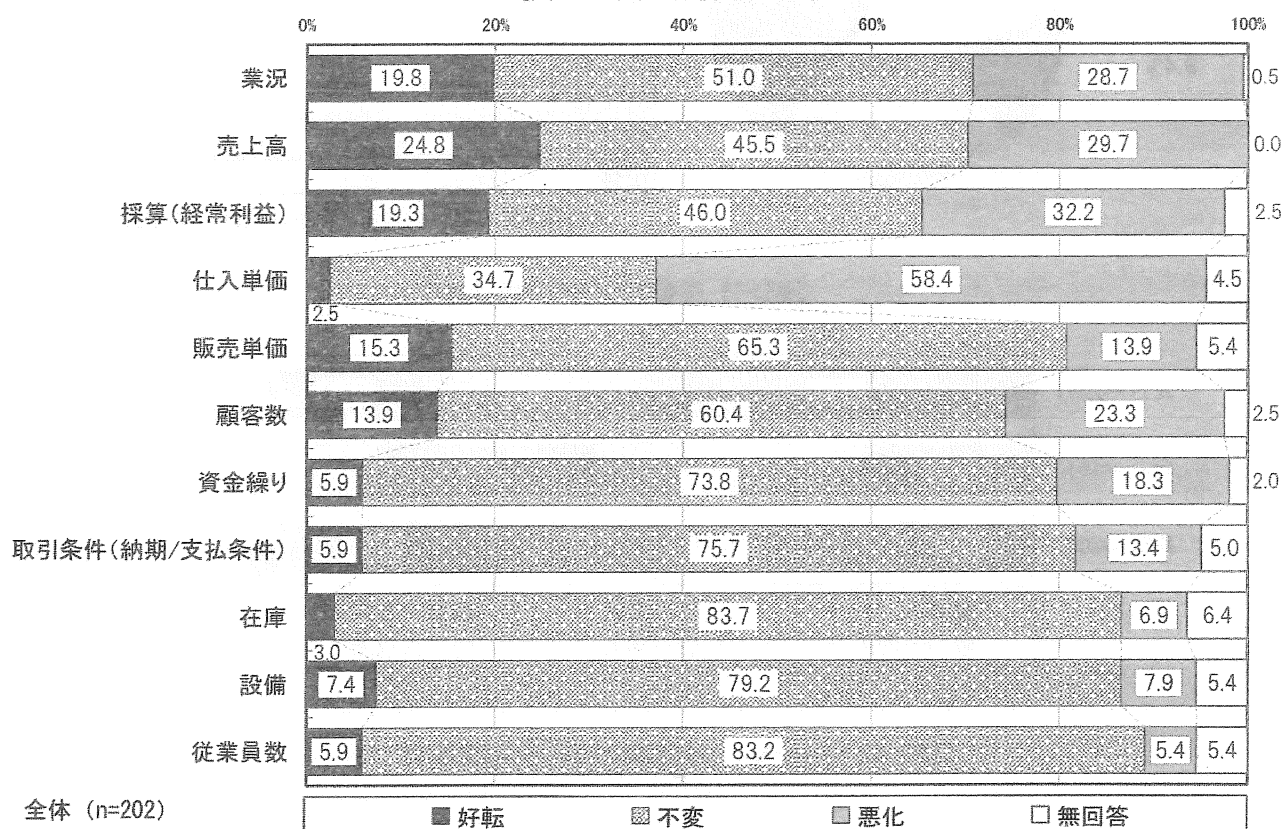
1. 景況感

前年同期と比較した現在の経営環境等の今期の景況について、全体の好転では、「売上高」が24.8%と最も高く、次いで、「業況」(19.8%)、「採算(経常利益)」(19.3%)となっている。売上げの上がった企業の割合は、4社に1社にとどまっている。

不変では、「在庫」が83.7%と最も高く、次いで、「従業員数」(83.2%)、「設備」(79.2%)となっている。

悪化では、「仕入単価」が58.4%と最も高く、次いで、「採算(経常利益)」(32.2%)、「売上高」(29.7%)となっている。仕入単価の悪化により、企業コスト負担が増加しているにもかかわらず、価格転嫁が進んでいないことから採算、売上高の悪化の要因の一つにつながっていることがうかがえる。

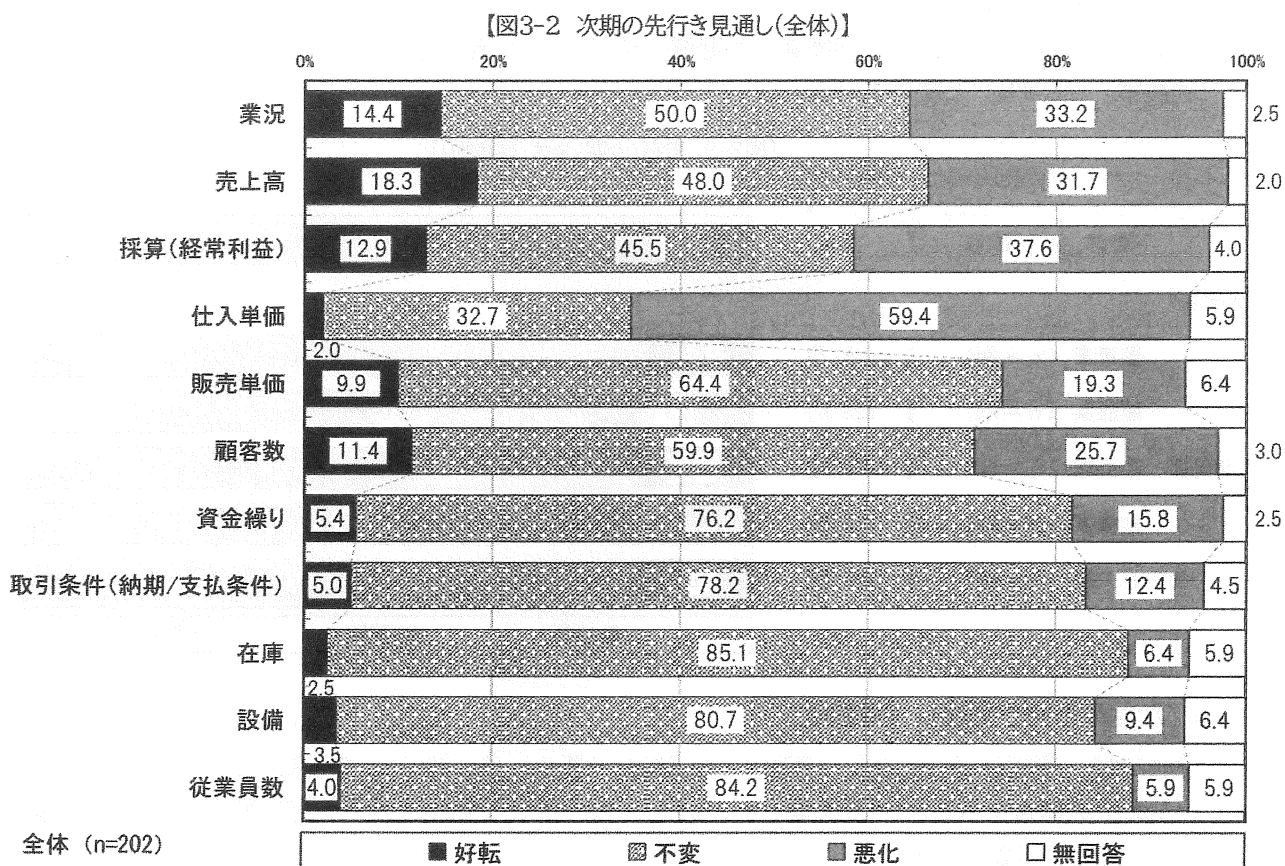
【図3-1 今期の景況感(全体)】



次期の先行き見通し（今期と比較して）について、全体の好転では、「売上高」が18.3%と最も高く、次いで、「業況」（14.4%）、「採算（経常利益）」（12.9%）となっている。これらの好転が高いことから景況感が前向きや改善傾向である企業の割合は、2割以内にとどまっている。

不変では、「在庫」が85.1%と最も高く、次いで、「従業員数」（84.2%）、「設備」（80.7%）となっている。「在庫」「従業員数」「設備」が高いことから、これらを増減させることを控えており、景気の先行きに対しての確信が持てない、若しくは、現状維持によるリスク回避の可能性がうかがえる。

悪化では、「仕入単価」が59.4%と最も高く、次いで、「採算（経常利益）」（37.6%）、「業況」（33.2%）となっている。今後、原材料価格の高騰など「仕入単価」の悪化が見込まれることにより、企業コストの削減や効率化を図りつつ、販売単価の転嫁を進めることなどが今後さらに必要と考えられる。



- ▶ 岩倉市の事業者の景況感を分析する。分析においては、「D I」を使用する。D Iとは、ディフュージョン・インデックス (DiffusionIndex) の略であり、前期と比べた今期の状況と今期と比べた来期の見通しにおいて、各調査項目についての「好転」割合から「悪化」割合を差引いた値（景気動向指数）である。（無回答を含まない百分率にて算出）

(1) 業況

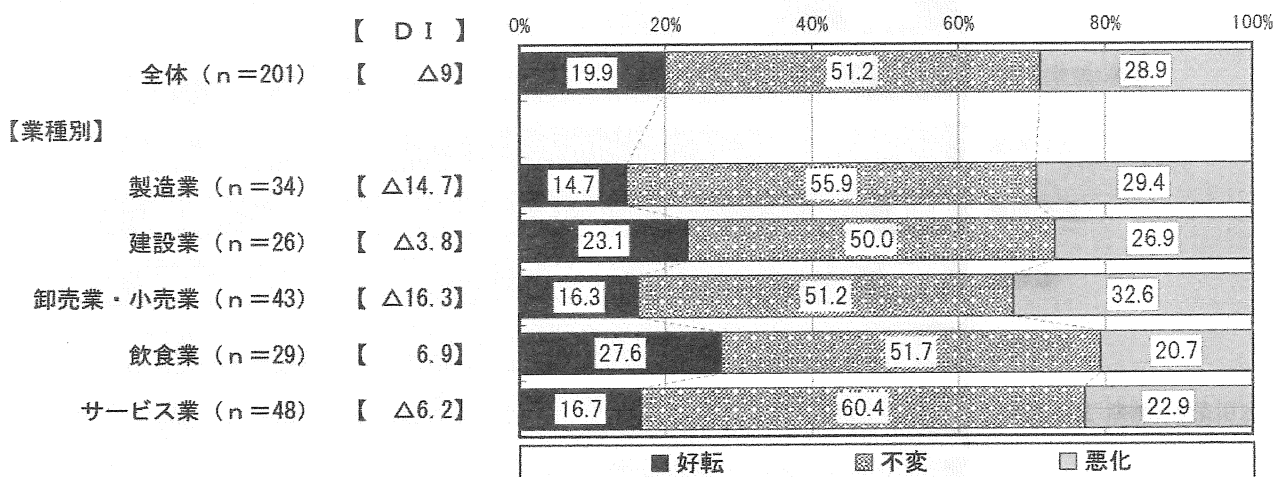
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が19.9%、「不変」(51.2%)、「悪化」(28.9%)となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が27.6%と最も高く、次いで、「建設業」(23.1%)、「サービス業」(16.7%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が32.6%と最も高く、次いで、「製造業」(29.4%)、「建設業」(26.9%)と続いている。

【図3-3 業況/今期(全体・業種別)】



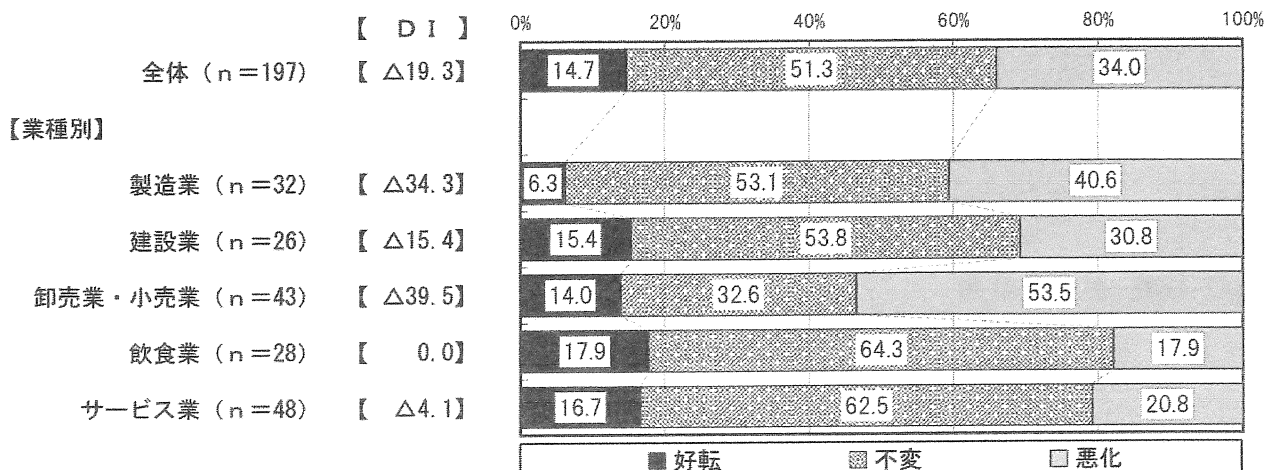
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が14.7%、「不変」(51.3%)、「悪化」(34.0%)となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が17.9%と最も高く、次いで、「サービス業」(16.7%)、「建設業」(15.4%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が53.5%と最も高く、次いで、「製造業」(40.6%)、「建設業」(30.8%)と続いている。

【図3-4 業況/次期(全体・業種別)】



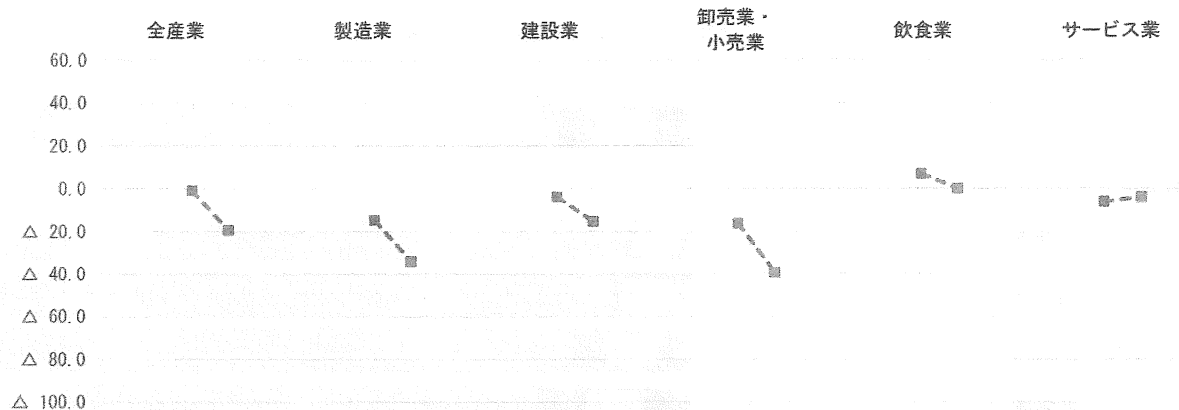
③ 経年比較

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の業況は悪化する見通しである。

業種別では、サービス業（5.1 ポイント増見込み）が好転、卸売業・小売業（23.2 ポイント減見込み）が最も悪化する見通しである。

【図3-5 業況/経年比較(全体・業種別)】



	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	-	-	-	-	-	-
● 令和6年度調査	-	-	-	-	-	-
■ 今回調査	△ 9.0	△ 14.7	△ 3.8	△ 16.3	6.9	△ 6.2
■ 今回調査（見通し）	△ 19.3	△ 34.3	△ 15.4	△ 39.5	0.0	△ 4.1

※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

(2) 売上高

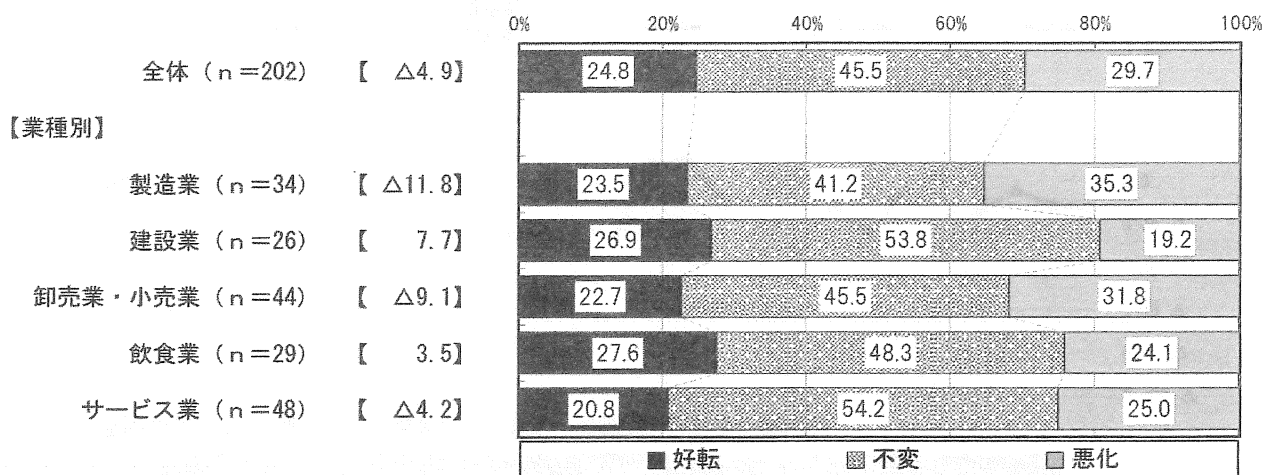
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が24.8%、「不変」（45.5%）、「悪化」（29.7%）となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が27.6%と最も高く、次いで、「建設業」（26.9%）、「製造業」（23.5%）と続いている。

「悪化」の割合をみると、「製造業」が35.3%と最も高く、次いで、「卸売業・小売業」（31.8%）、「サービス業」（25.0%）と続いている。

【図3-6 売上高/今期(全体・業種別)】



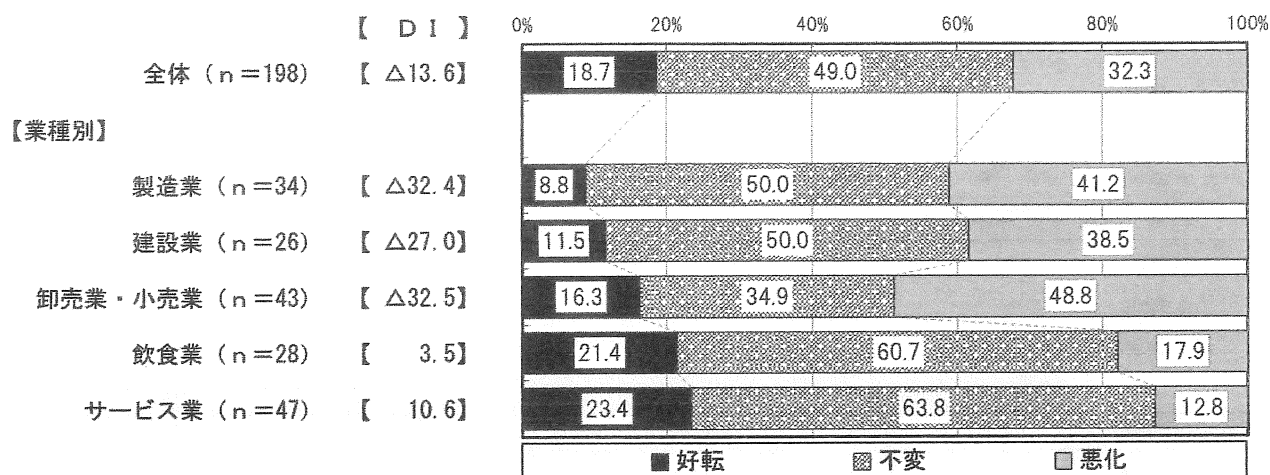
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が18.7%、「不変」（49.0%）、「悪化」（32.3%）となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が23.4%と最も高く、次いで、「飲食業」（21.4%）、「卸売業・小売業」（16.3%）と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が48.8%と最も高く、次いで、「製造業」（41.2%）、「建設業」（38.5%）と続いている。

【図3-7 売上高/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の売上高DIは、前期△11.2から△4.9（前期差6.3ポイント増）と好転した。

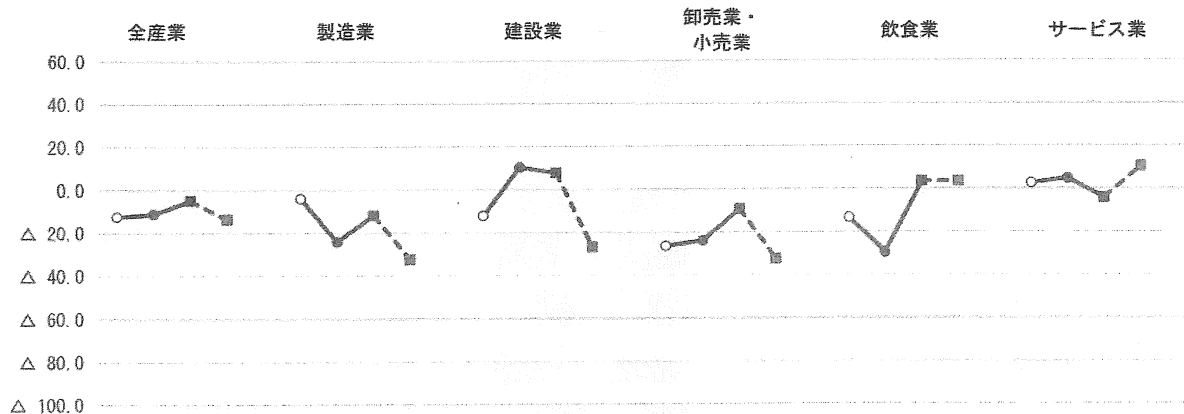
業種別にみると、製造業・加工業で△11.8（前期差12.4ポイント増）、卸売業・小売業で△9.1（前期差14.9ポイント増）、飲食業で3.5（前期差33.1ポイント増）と好転し、建設業で7.7（前期差2.6ポイント減）、サービス業で△4.2（前期差9.0ポイント減）と悪化した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の売上高は悪化する見通しである。

業種別にみると、建設業△27.0（34.7ポイント減見込み）が大きく悪化する見通しである。

【図3-8 売上高/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	△ 12.3	-	△ 12.1	-	△ 13.3	2.6
● 令和6年度調査	△ 11.2	△ 24.2	10.3	△ 24.0	△ 29.6	4.8
■ 今回調査	△ 4.9	△ 11.8	7.7	△ 9.1	3.5	△ 4.2
■ 今回調査（見通し）	△ 13.6	△ 32.4	△ 27.0	△ 32.5	3.5	10.6

(3) 採算（経常利益）

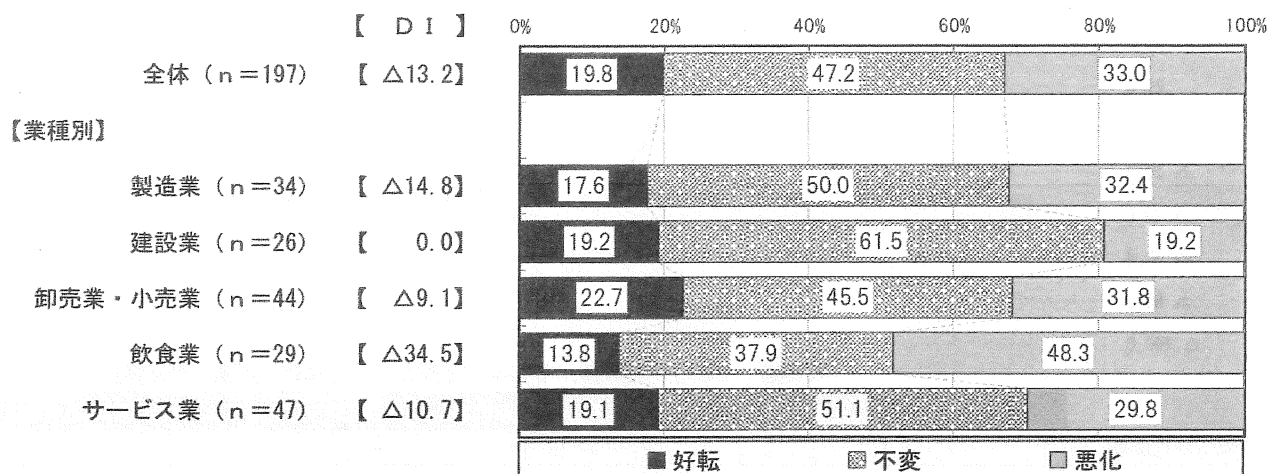
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が19.8%、「不変」（47.2%）、「悪化」（33.0%）となっている。

「好転」の割合をみると、「卸売業・小売業」が22.7%と最も高く、次いで、「建設業」（19.2%）、「サービス業」（19.1%）と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が48.3%と最も高く、次いで、「製造業」（32.4%）、「卸売業・小売業」（31.8%）と続いている。

【図3-9 採算(経常利益)/今期(全体・業種別)】



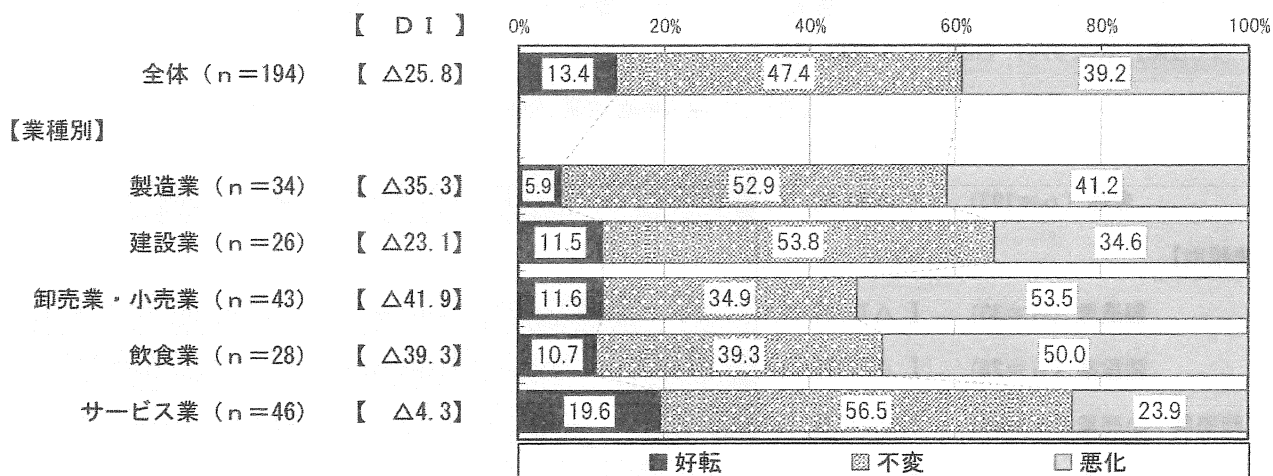
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が13.4%、「不変」（47.4%）、「悪化」（39.2%）となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が19.6%と最も高く、次いで、「卸売業・小売業」（11.6%）、「建設業」（11.5%）と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が53.5%と最も高く、次いで、「飲食業」（50.0%）、「製造業」（41.2%）と続いている。

【図3-10 採算(経常利益)/次期(全体・業種別)】



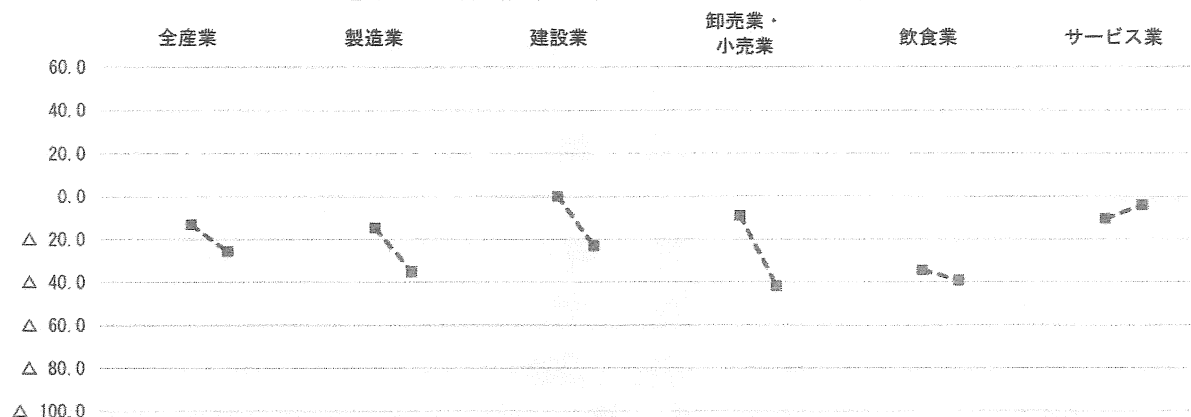
③ 経年比較

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の採算（経常利益）は悪化する見通しである。

業種別にみると、卸売業、小売業（32.8ポイント減見込み）、建設業（23.1ポイント減見込み）、製造業（20.5ポイント減見込み）が悪化する見通しである。一方、サービス業△4.3（6.4ポイント増見込み）のみが好転する見通しである。

【図3-11 採算(経常利益)/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	-	-	-	-	-	-
● 令和6年度調査	-	-	-	-	-	-
■ 今回調査	△ 13.2	△ 14.8	0.0	△ 9.1	△ 34.5	△ 10.7
■ 今回調査（見通し）	△ 25.8	△ 35.3	△ 23.1	△ 41.9	△ 39.3	△ 4.3

(4) 仕入単価

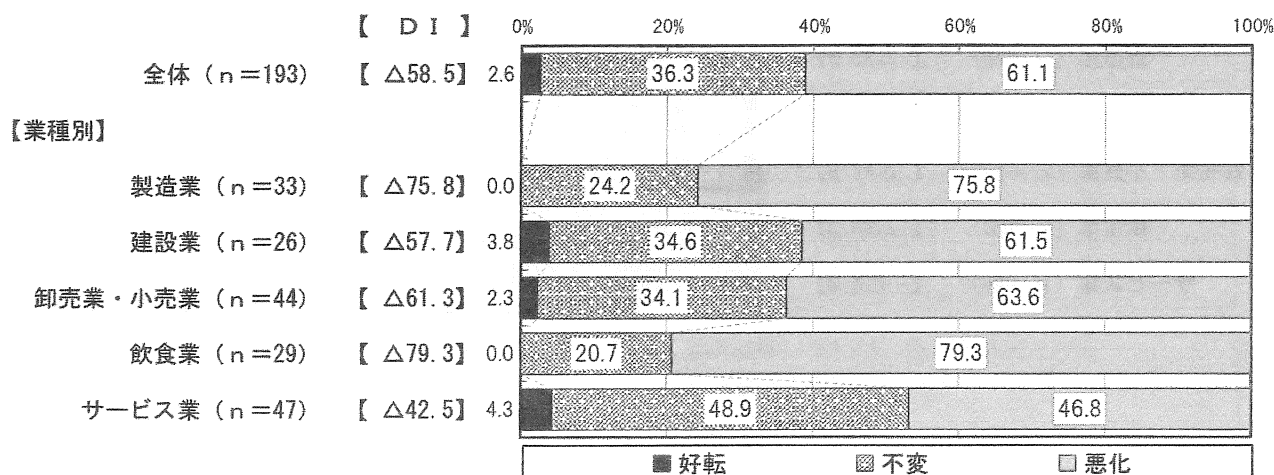
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が2.6%、「不変」(36.3%)、「悪化」(61.1%)となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が4.3%と最も高く、次いで、「建設業」(3.8%)、「卸売業・小売業」(2.3%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が79.3%と最も高く、次いで、「製造業」(75.8%)、「卸売業・小売業」(63.6%)と続いている。

【図3-12 仕入単価/今期(全体・業種別)】



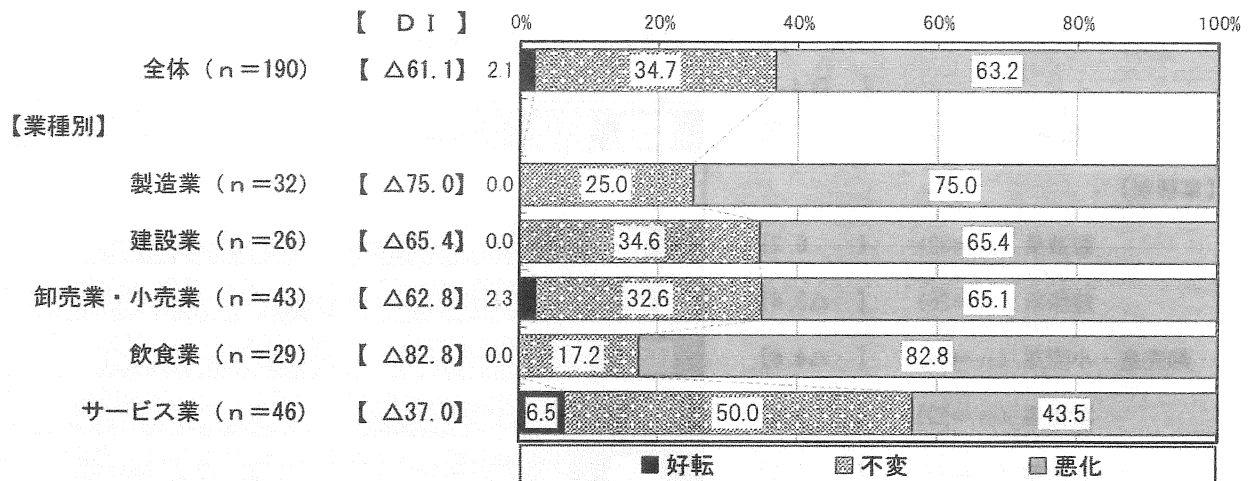
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が2.1%、「不変」(34.7%)、「悪化」(63.2%)となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が6.5%と最も高く、次いで、「卸売業・小売業」(2.3%)、「製造業」(0.0%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が82.8%と最も高く、次いで、「製造業」(75.0%)、「建設業」(65.4%)と続いている。

【図3-13 仕入単価/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の仕入単価D Iは、前期Δ71.8からΔ58.5（前期差 13.3 ポイント増）と好転した。

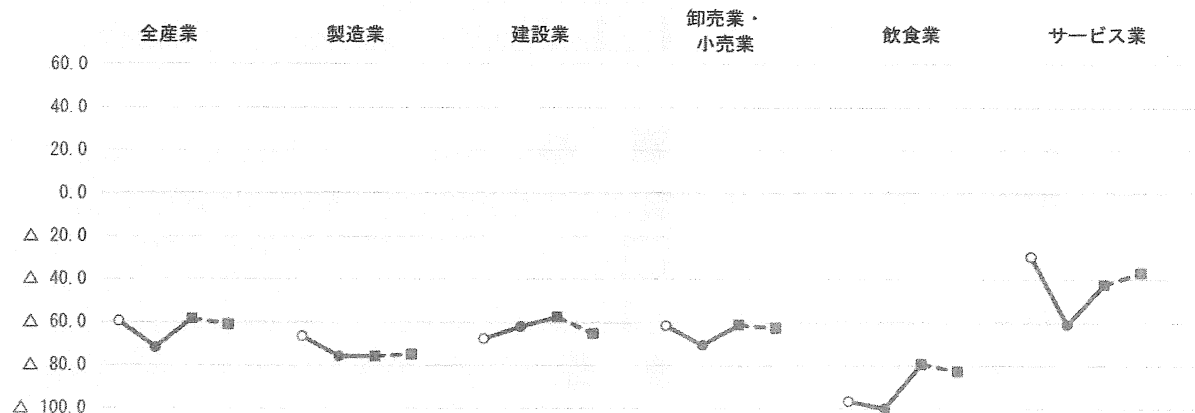
業種別にみると、全業種で好転し、中でも飲食業でΔ79.3（前期差 20.7 ポイント増）、サービス業でΔ42.5（前期差 18.5 ポイント減）が大きく好転した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の仕入単価は悪化する見通しである。

業種別にみると、建設業（7.7 ポイント減見込み）が最も悪化する見通しである。一方、サービス業（5.5 ポイント増見込み）が好転する見通しである。

【図3-14 仕入単価/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	△ 59.7	-	△ 66.6	-	△ 67.7	-
● 令和6年度調査	△ 71.8	↓	△ 75.9	↓	△ 62.1	↑
■ 今回調査	△ 58.5	↑	△ 75.8	↑	△ 57.7	↑
■ 今回調査（見通し）	△ 61.1	↓	△ 75.0	↑	△ 65.4	↓

(5) 販売単価

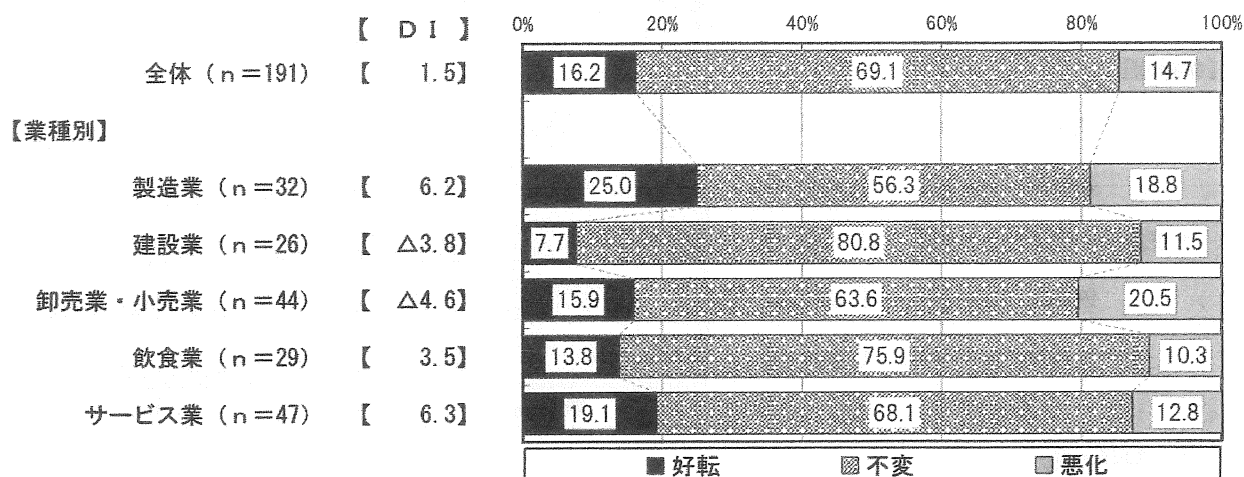
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が16.2%、「不変」(69.1%)、「悪化」(14.7%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が25.0%と最も高く、次いで、「サービス業」(19.1%)、「卸売業・小売業」(15.9%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が20.5%と最も高く、次いで、「製造業」(18.8%)、「サービス業」(12.8%)と続いている。

【図3-15 販売単価/今期(全体・業種別)】



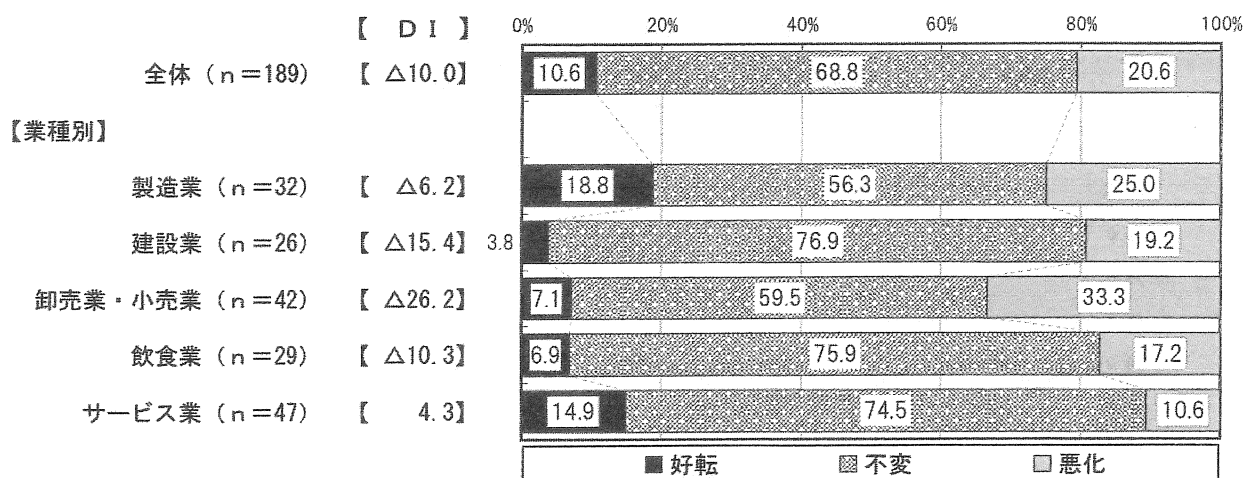
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が10.6%、「不変」(68.8%)、「悪化」(20.6%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が18.8%と最も高く、次いで、「サービス業」(14.9%)、「卸売業・小売業」(7.1%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が33.3%と最も高く、次いで、「製造業」(25.0%)、「建設業」(19.2%)と続いている。

【図3-16 販売単価/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の販売単価D Iは、前期5.6から1.5（前期差4.1ポイント減）と悪化した。

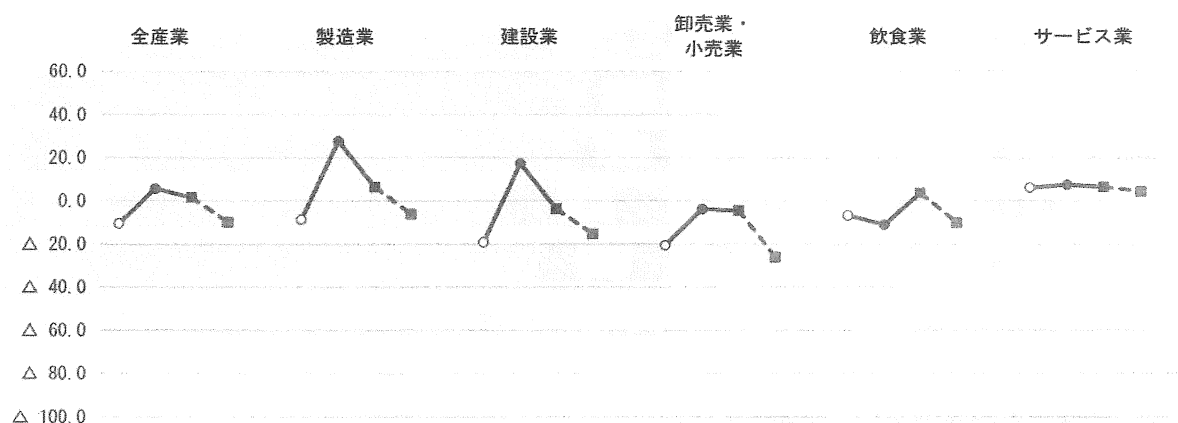
業種別にみると、製造業で6.2（前期差21.4ポイント減）、建設業で△3.8（前期差21.0ポイント減）、卸売業・小売業で△4.6（前期差0.7ポイント減）、サービス業で6.3（前期差1.0ポイント減）と悪化。一方、飲食業で3.5（前期差14.6ポイント増）となり、飲食業のみ好転した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の販売単価は悪化する見通し。

業種別にみると、全産業で悪化。卸売業・小売業（21.6ポイント減見込み）が最も悪化する見通しである。

【図3-17 販売単価/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業		製造業		建設業		卸売業・小売業		飲食業		サービス業	
○ 令和5年度調査	△ 10.5	-	△ 8.7	-	△ 19.3	-	△ 20.7	-	△ 6.9	-	5.9	-
● 令和6年度調査	5.6	↑	27.6	↑	17.2	↑	△ 3.9	↑	△ 11.1	↓	7.3	↑
■ 今回調査	1.5	↓	6.2	↓	△ 3.8	↓	△ 4.6	↓	3.5	↑	6.3	↓
■ 今回調査（見通し）	△ 10.0	↓	△ 6.2	↓	△ 15.4	↓	△ 26.2	↓	△ 10.3	↓	4.3	↓

(6) 顧客数

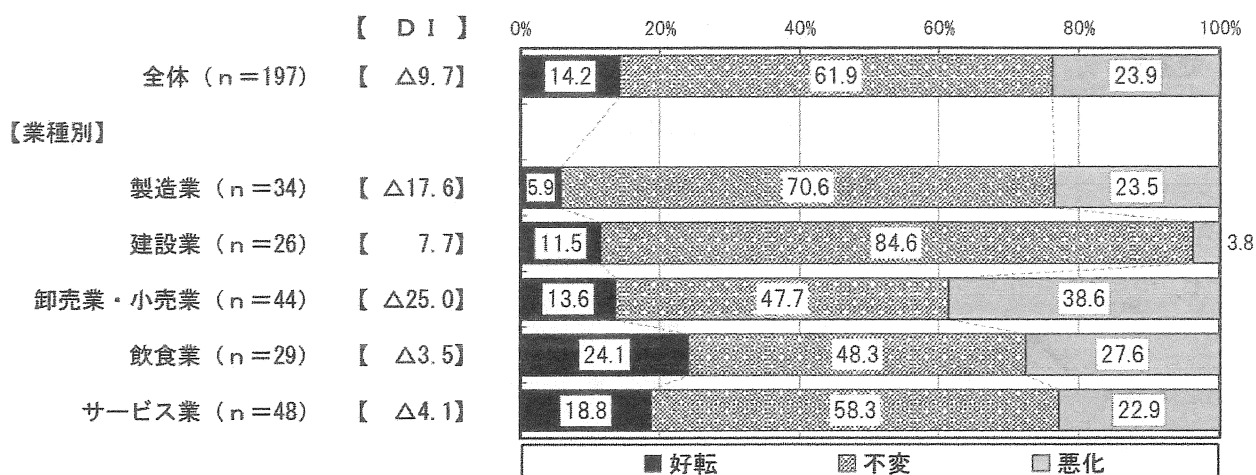
① 今期(前年同期比)

全体では、「好転」が14.2%、「不変」(61.9%)、「悪化」(23.9%)となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が24.1%と最も高く、次いで、「サービス業」(18.8%)、「卸売業・小売業」(13.6%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が38.6%と最も高く、次いで、「飲食業」(27.6%)、「製造業」(23.5%)と続いている。

【図3-18 顧客数/今期(全体・業種別)】



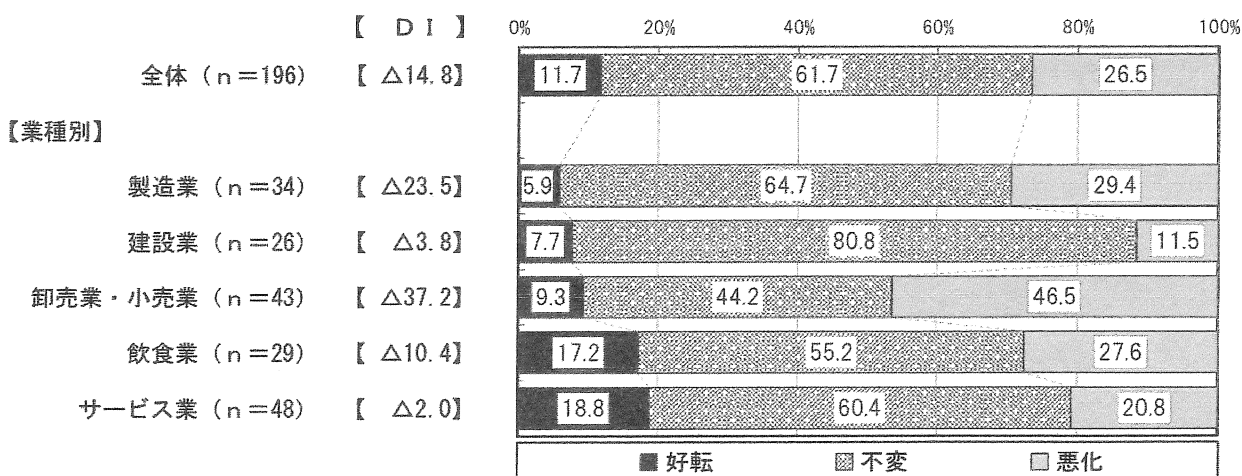
② 次期の先行き見通し(今期比)

全体では、「好転」が11.7%、「不変」(61.7%)、「悪化」(26.5%)となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が18.8%と最も高く、次いで、「飲食業」(17.2%)、「卸売業・小売業」(9.3%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「卸売業・小売業」が46.5%と最も高く、次いで、「製造業」(29.4%)、「飲食業」(27.6%)と続いている。

【図3-19 顧客数/次期(全体・業種別)】



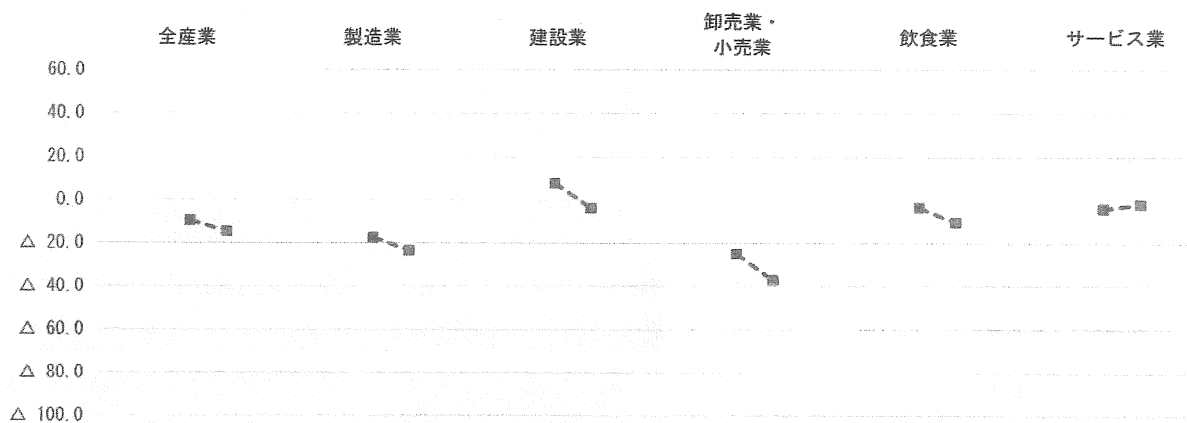
③ 経年比較

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の顧客数は悪化する見通し。

業種別にみると、卸売業・小売業（12.2 ポイント減見込み）、建設業（11.5 ポイント減見込み）が大きく悪化。一方、サービス業が僅かながら好転する見通しである。

【図3-20 顧客数/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見直し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	-	-	-	-	-	-
● 令和6年度調査	-	-	-	-	-	-
■ 今回調査	△ 9.7	△ 17.6	7.7	△ 25.0	△ 3.5	△ 4.1
■ 今回調査（見直し）	△ 14.8	△ 23.5	△ 3.8	△ 37.2	△ 10.4	△ 2.0

(7) 資金繰り

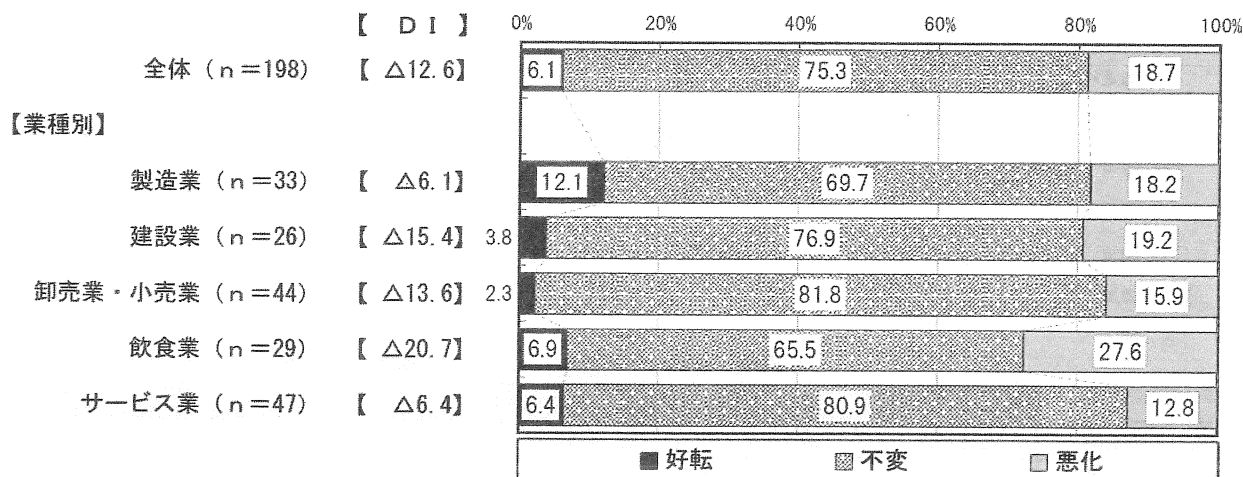
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が6.1%、「不変」(75.3%)、「悪化」(18.7%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が12.1%と最も高く、次いで、「飲食業」(6.9%)、「サービス業」(6.4%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が27.6%と最も高く、次いで、「建設業」(19.2%)、「製造業」(18.2%)と続いている。

【図3-21 資金繰り/今期(全体・業種別)】



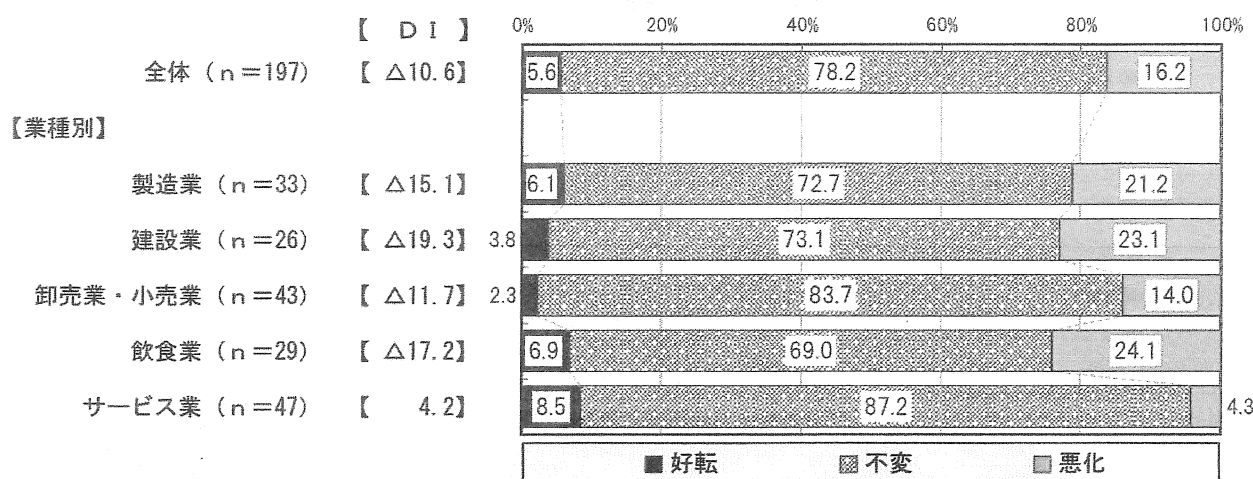
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が5.6%、「不変」(78.2%)、「悪化」(16.2%)となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が8.5%と最も高く、次いで、「飲食業」(6.9%)、「製造業」(6.1%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が24.1%と最も高く、次いで、「建設業」(23.1%)、「製造業」(21.2%)と続いている。

【図3-22 資金繰り/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の資金繰りD Iは、前期Δ20.7からΔ12.6（前期差 8.1 ポイント増）と好転した。

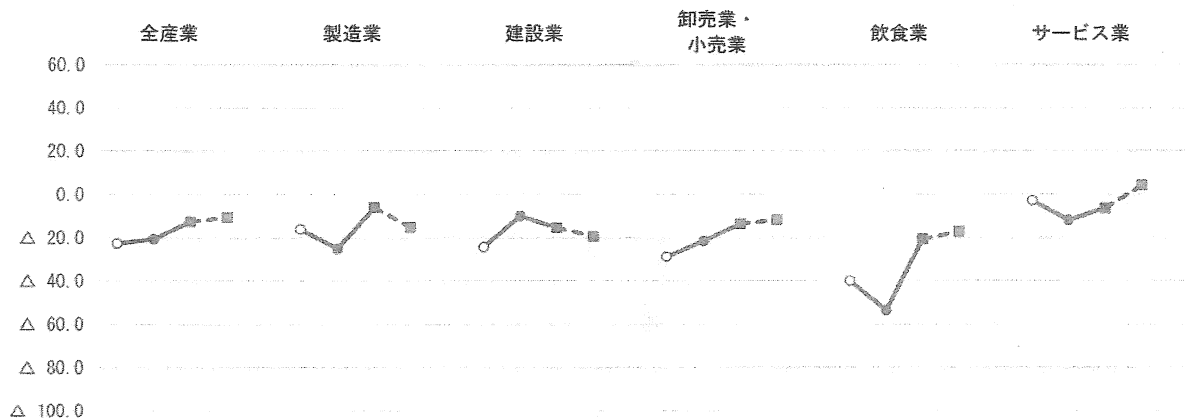
業種別にみると、飲食業でΔ20.7（前期差 33.1 ポイント増）、製造業でΔ6.1（前期差 18.9 ポイント増）、卸売業・小売業でΔ13.6（前期差 7.9 ポイント増）と好転。一方、建設業でΔ15.4（前期差 5.4 ポイント減）と悪化した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の資金繰りは好転する見通し。

業種別にみると、サービス業（10.6 ポイント増見込み）が最も好転する見通しである。

【図3-23 資金繰り/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	Δ 22.6	-	Δ 24.3	-	Δ 40.0	Δ 2.9
● 令和6年度調査	Δ 20.7	Δ 25.0	Δ 10.0	Δ 21.5	Δ 53.8	Δ 11.9
■ 今回調査	Δ 12.6	Δ 6.1	Δ 15.4	Δ 13.6	Δ 20.7	Δ 6.4
■ 今回調査（見通し）	Δ 10.6	Δ 15.1	Δ 19.3	Δ 11.7	Δ 17.2	4.2

(8) 取引条件（納期/支払条件）

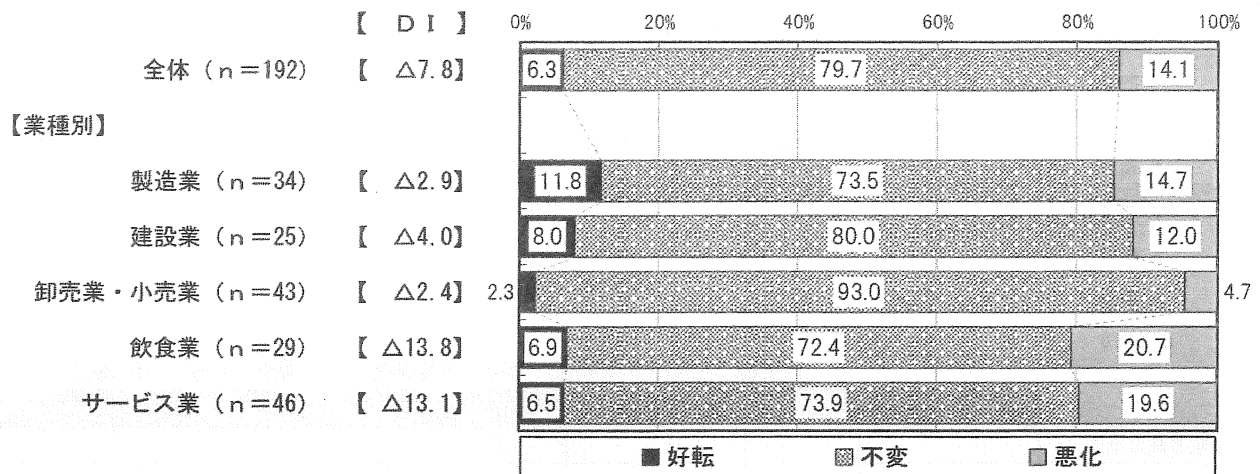
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が6.3%、「不変」(79.7%)、「悪化」(14.1%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が11.8%と最も高く、次いで、「建設業」(8.0%)、「飲食業」(6.9%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が20.7%と最も高く、次いで、「サービス業」(19.6%)、「製造業」(14.7%)と続いている。

【図3-24 取引条件(納期/支払条件)/今期(全体・業種別)】



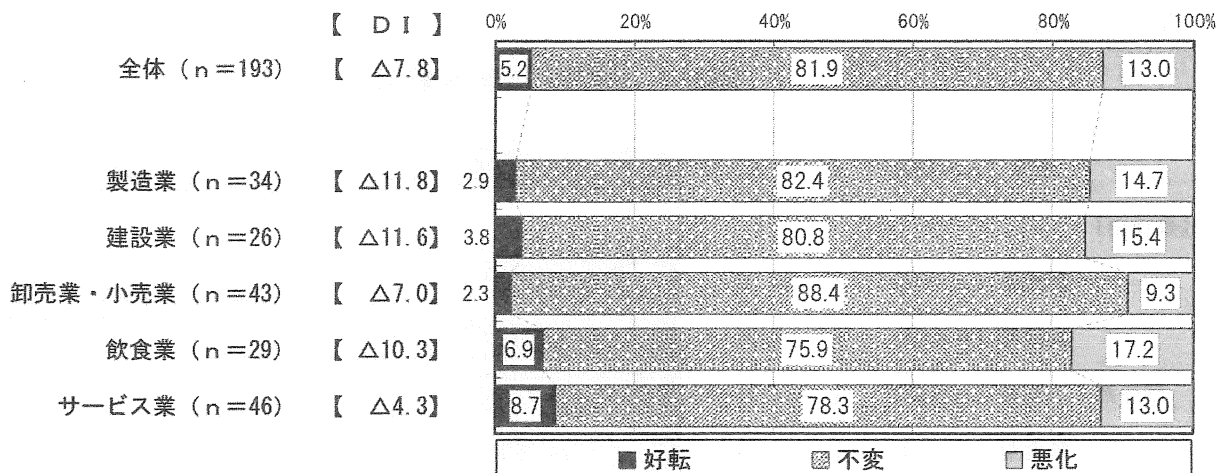
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が5.2%、「不変」(81.9%)、「悪化」(13.0%)となっている。

「好転」の割合をみると、「サービス業」が8.7%と最も高く、次いで、「飲食業」(6.9%)、「建設業」(3.8%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が17.2%と最も高く、次いで、「建設業」(15.4%)、「製造業」(14.7%)と続いている。

【図3-25 取引条件(納期/支払条件)/次期(全体・業種別)】



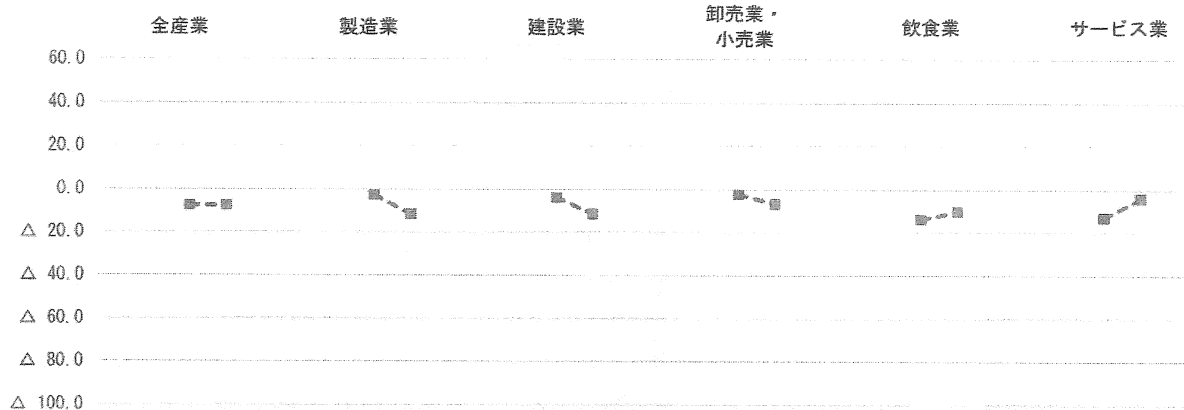
③ 経年比較

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の取引条件（納期/支払条件）は横ばいの見通し。

業種別にみると、製造業（8.9ポイント減見込み）、建設業（7.6ポイント減見込み）、卸売業・小売業（4.6ポイント減見込み）が悪化する見通しである。一方、サービス業（8.8ポイント増見込み）、飲食業（3.5ポイント増見込み）が好転する見通しである。

【図3-26 取引条件(納期/支払条件)/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	-	-	-	-	-	-
● 令和6年度調査	-	-	-	-	-	-
■ 今回調査	△ 7.8	△ 2.9	△ 4.0	△ 2.4	△ 13.8	△ 13.1
■ 今回調査（見通し）	△ 7.8	△ 11.8	△ 11.6	△ 7.0	△ 10.3	△ 4.3

(9) 在庫

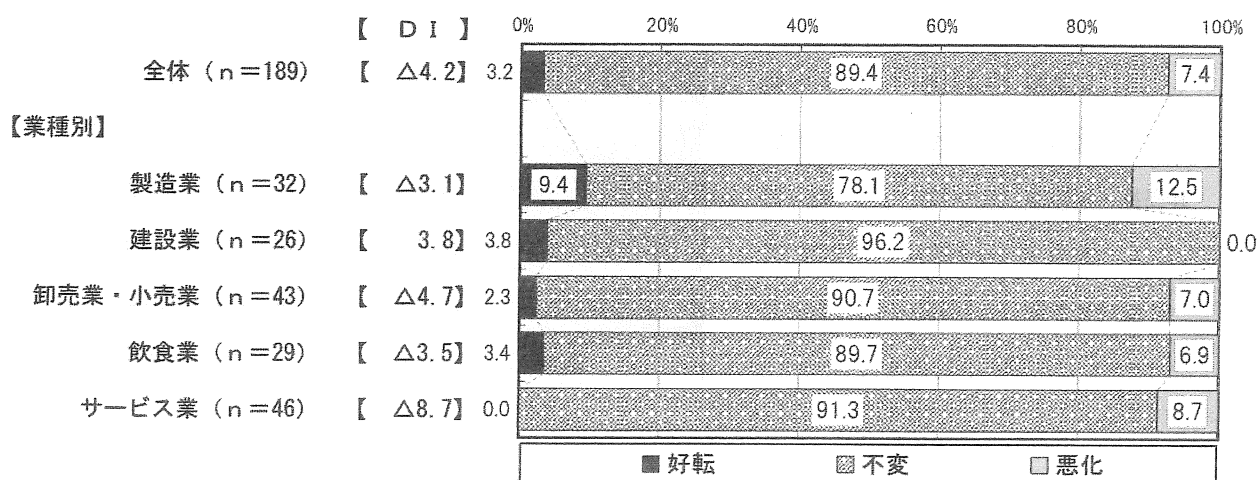
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が3.2%、「不変」（89.4%）、「悪化」（7.4%）となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が9.4%と最も高く、次いで、「建設業」（3.8%）、「飲食業」（3.4%）と続いている。

「悪化」の割合をみると、「製造業」が12.5%と最も高く、次いで、「サービス業」（8.7%）、「卸売業・小売業」（7.0%）と続いている。

【図3-27 在庫/今期(全体・業種別)】



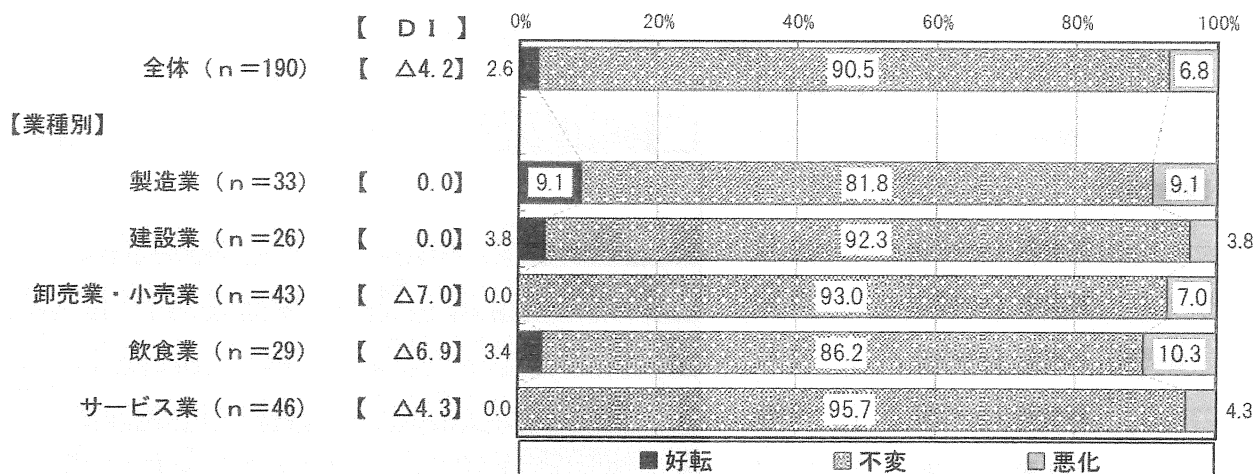
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が2.6%、「不変」(90.5%)、「悪化」(6.8%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が9.1%と最も高く、次いで、「建設業」(3.8%)、「飲食業」(3.4%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が10.3%と最も高く、次いで、「製造業」(9.1%)、「卸売業・小売業」(7.0%)と続いている。

【図3-28 在庫/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の在庫D Iは、前期△2.4から△4.2（前期差 1.8 ポイント増）と好転した。

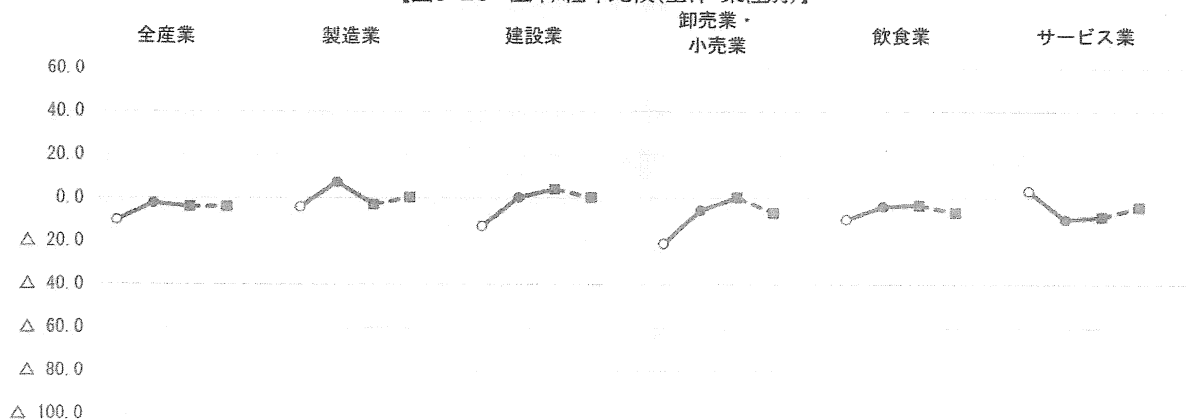
業種別にみると、建設業で 3.8（前期差 3.8 ポイント増）、サービス業△8.7（前期差 1.3 ポイント増）、卸売業・小売業△4.7（前期差 1.2 ポイント増）、飲食業△3.5（前期差 0.6 ポイント増）と好転した。一方、製造業で△3.1（前期差 10.2 ポイント減）と悪化した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の在庫状況は横ばい見通し。

業種別では、サービス業（4.4 ポイント増見込み）、製造業（3.1 ポイント増見込み）が好転する見通しである。

【図3-29 在庫/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業	製造業	建設業	卸売業・小売業	飲食業	サービス業
○ 令和5年度調査	△ 10.2	△ 4.3	△ 13.3	△ 21.5	△ 10.0	3.1
● 令和6年度調査	△ 2.4	7.1	0.0	△ 5.9	△ 4.1	△ 10.0
■ 今回調査	△ 4.2	△ 3.1	3.8	△ 4.7	△ 3.5	△ 8.7
■ 今回調査（見通し）	△ 4.2	0.0	0.0	△ 7.0	△ 6.9	△ 4.3

(10) 設備

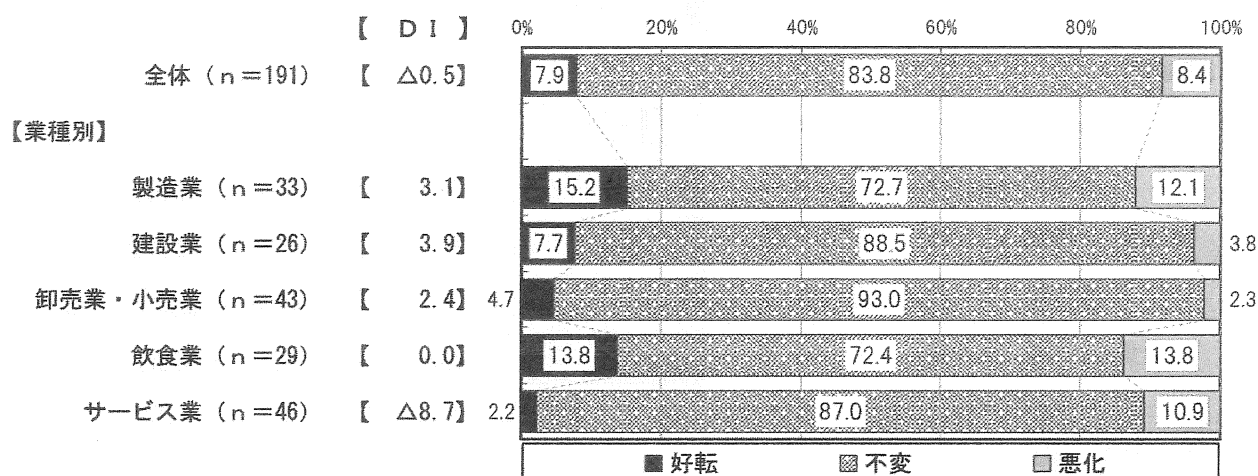
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が7.9%、「不変」(83.8%)、「悪化」(8.4%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が15.2%と最も高く、次いで、「飲食業」(13.8%)、「建設業」(7.7%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が13.8%と最も高く、次いで、「製造業」(12.1%)、「サービス業」(10.9%)と続いている。

【図3-30 設備/今期(全体・業種別)】



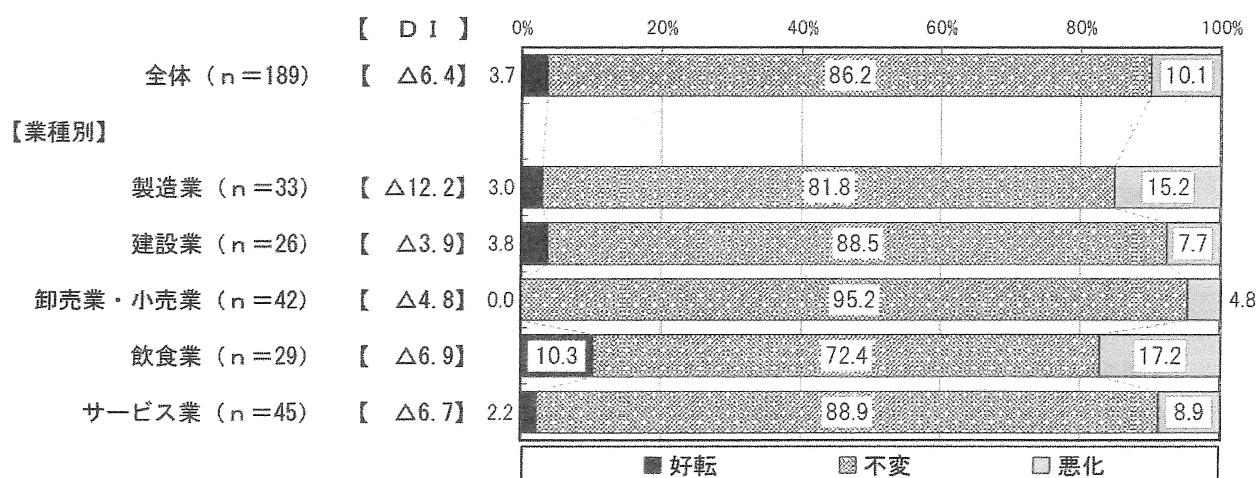
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が3.7%、「不変」(86.2%)、「悪化」(10.1%)となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が10.3%と最も高く、次いで、「建設業」(3.8%)、「製造業」(3.0%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「飲食業」が17.2%と最も高く、次いで、「製造業」(15.2%)、「サービス業」(8.9%)と続いている。

【図3-31 設備/次期(全体・業種別)】



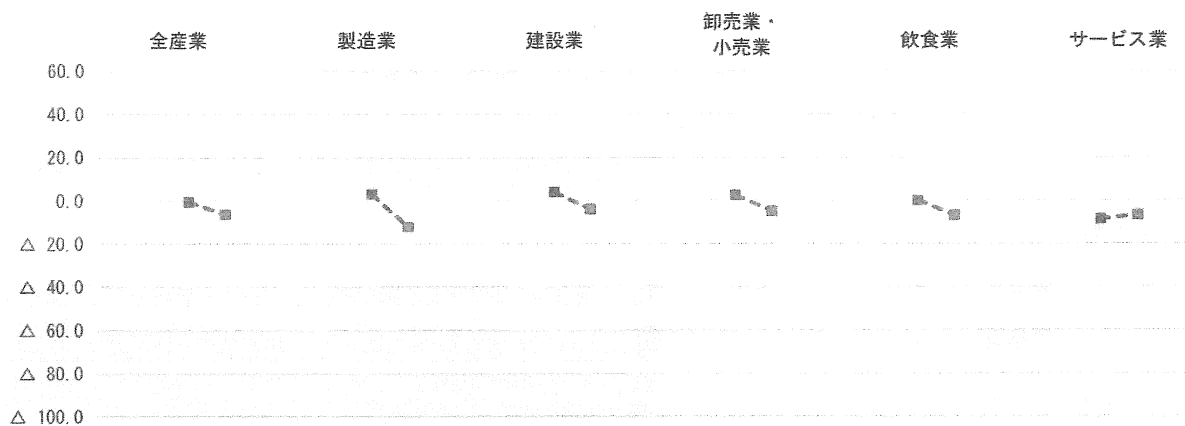
③ 経年比較

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の設備状況は悪化する見通し。

業種別では、サービス業（2.0 ポイント増見込み）が好転。製造業（15.3 ポイント減見込み）が最も悪化する見通しである。

【図3-32 設備/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業		製造業		建設業		卸売業・小売業		飲食業		サービス業	
○ 令和5年度調査	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
● 令和6年度調査	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
■ 今回調査	△ 0.5	-	3.1	-	3.9	-	2.4	-	0.0	-	△ 8.7	-
■ 今回調査（見通し）	△ 6.4	↓	△ 12.2	↓	△ 3.9	↓	△ 4.8	↓	△ 6.9	↓	△ 6.7	↑

(11) 従業員数

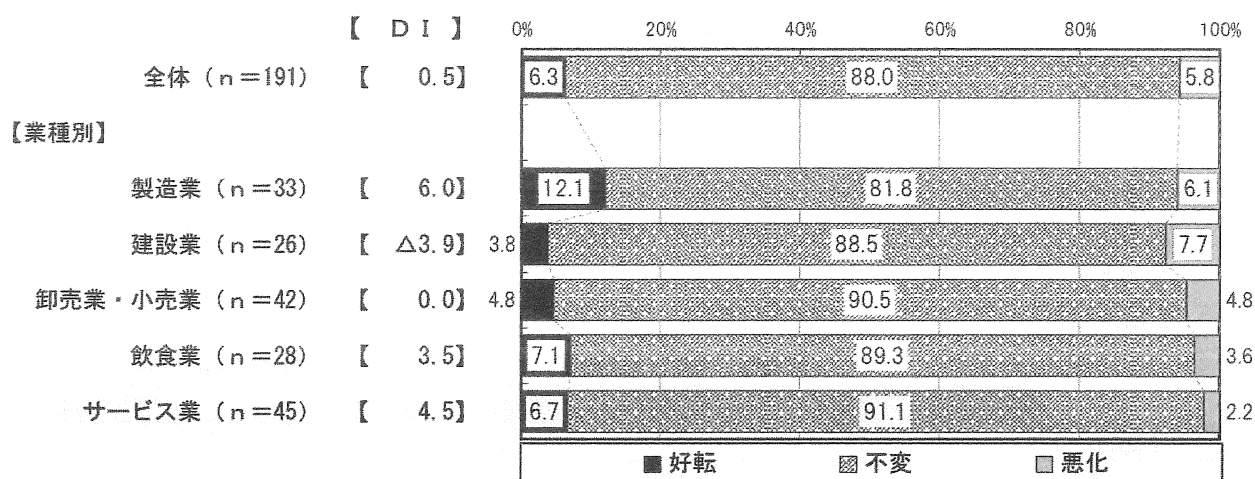
① 今期（前年同期比）

全体では、「好転」が6.3%、「不変」(88.0%)、「悪化」(5.8%)となっている。

「好転」の割合をみると、「製造業」が12.1%と最も高く、次いで、「飲食業」(7.1%)、「サービス業」(6.7%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「建設業」が7.7%と最も高く、次いで、「製造業」(6.1%)、「卸売業・小売業」(4.8%)と続いている。

【図3-33 従業員数/今期(全体・業種別)】



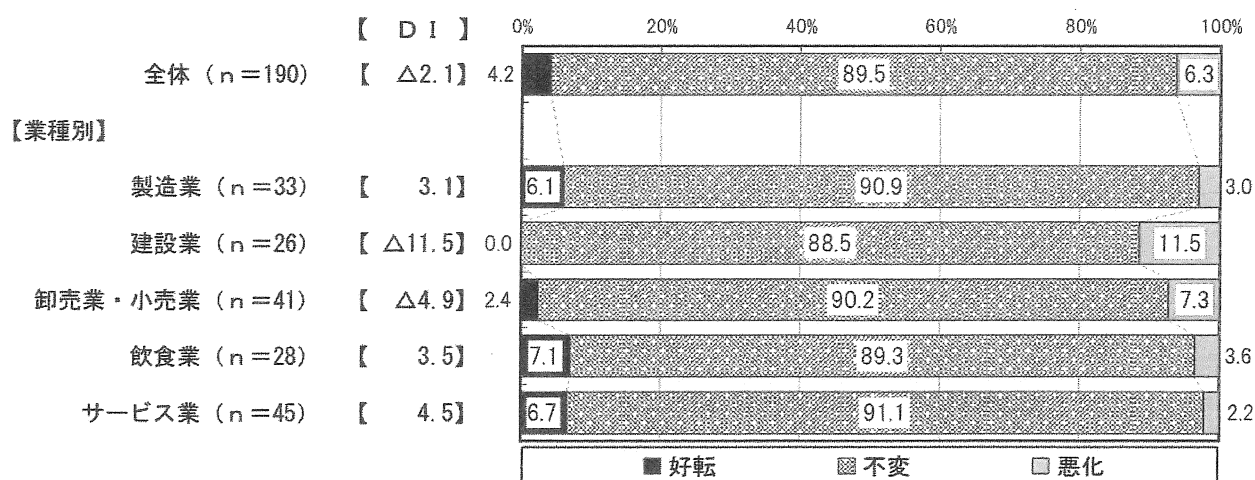
② 次期の先行き見通し（今期比）

全体では、「好転」が4.2%、「不変」(89.5%)、「悪化」(6.3%)となっている。

「好転」の割合をみると、「飲食業」が7.1%と最も高く、次いで、「サービス業」(6.7%)、「製造業」(6.1%)と続いている。

「悪化」の割合をみると、「建設業」が11.5%と最も高く、次いで、「卸売業・小売業」(7.3%)、「飲食業」(3.6%)と続いている。

【図3-34 従業員数/次期(全体・業種別)】



③ 経年比較

【前期との比較】

※前期とは、令和6年度調査のこと

全産業の従業員数D Iは、前期△6.7から0.5（前期差7.2ポイント増）と好転した。

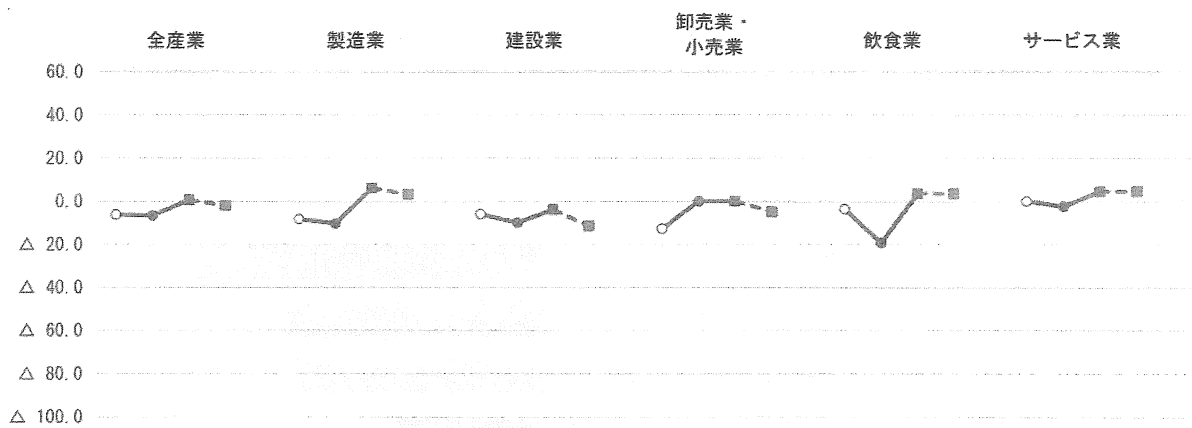
業種別にみると、飲食業で3.5（前期差22.8ポイント増）、製造業で6.0（前期差16.4ポイント増）、サービス業で4.5（前期差6.9ポイント増）、建設業で△3.9（前期差6.1ポイント増）となり、卸売業・小売業を除く全ての業種で好転した。

【次期先行き見通し】

全産業では、次期の従業員数の状況は悪化する見通し。

業種別にみると、飲食業、サービス業は横ばいの見込みだが、それ以外は好転する業種はみられない。

【図3-35 従業員数/経年比較(全体・業種別)】



※実線：令和5年度調査、令和6年度調査、今回調査／点線：今回調査（見通し）

	全産業		製造業		建設業		卸売業・小売業		飲食業		サービス業	
○ 令和5年度調査	△ 6.3	-	△ 8.3	-	△ 6.1	-	△ 12.8	-	△ 3.7	-	0.0	-
● 令和6年度調査	△ 6.7	↓	△ 10.4	↓	△ 10.0	↓	0.0	↑	△ 19.3	↓	△ 2.4	↓
■ 今回調査	0.5	↑	6.0	↑	△ 3.9	↑	0.0	⇒	3.5	↑	4.5	↑
■ 今回調査（見通し）	△ 2.1	↓	3.1	↓	△ 11.5	↓	△ 4.9	↓	3.5	⇒	4.5	⇒

2. 実施または検討している取組

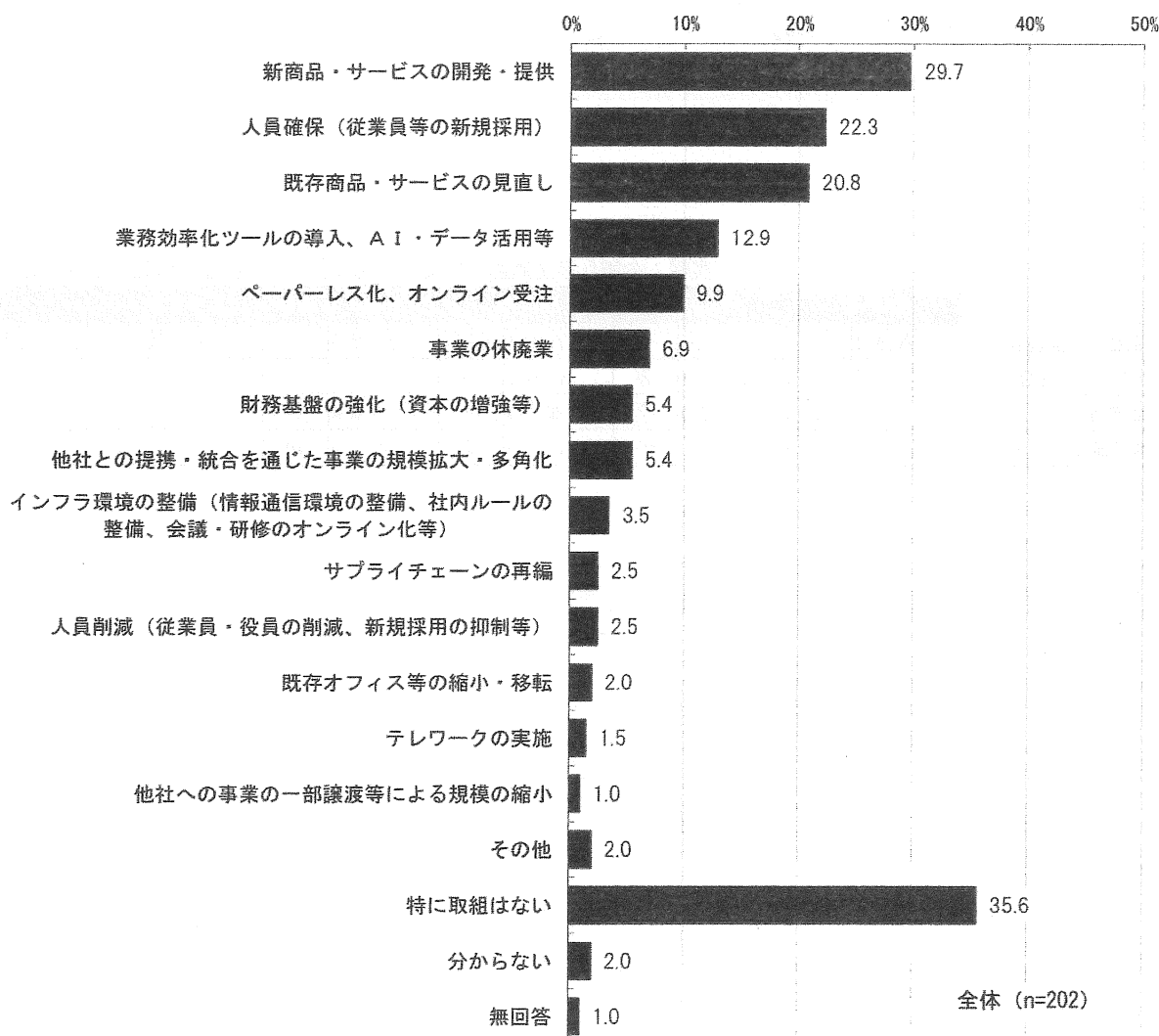
(1) 実施または検討している取組

全体では、「新商品・サービスの開発・提供」が29.7%と最も高く、次いで、「人員確保（従業員等の新規採用）」（22.3%）、「既存商品・サービスの見直し」（20.8%）、「業務効率化ツールの導入、AI・データ活用等」（12.9%）、「ペーパーレス化、オンライン受注」（9.9%）と続いている。

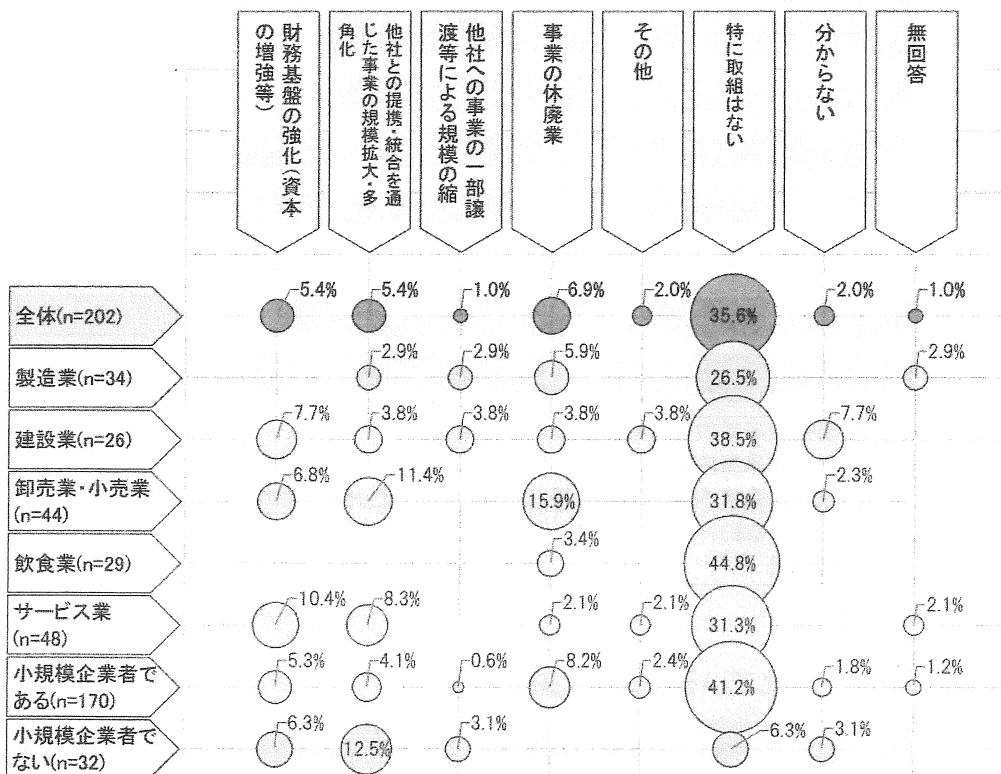
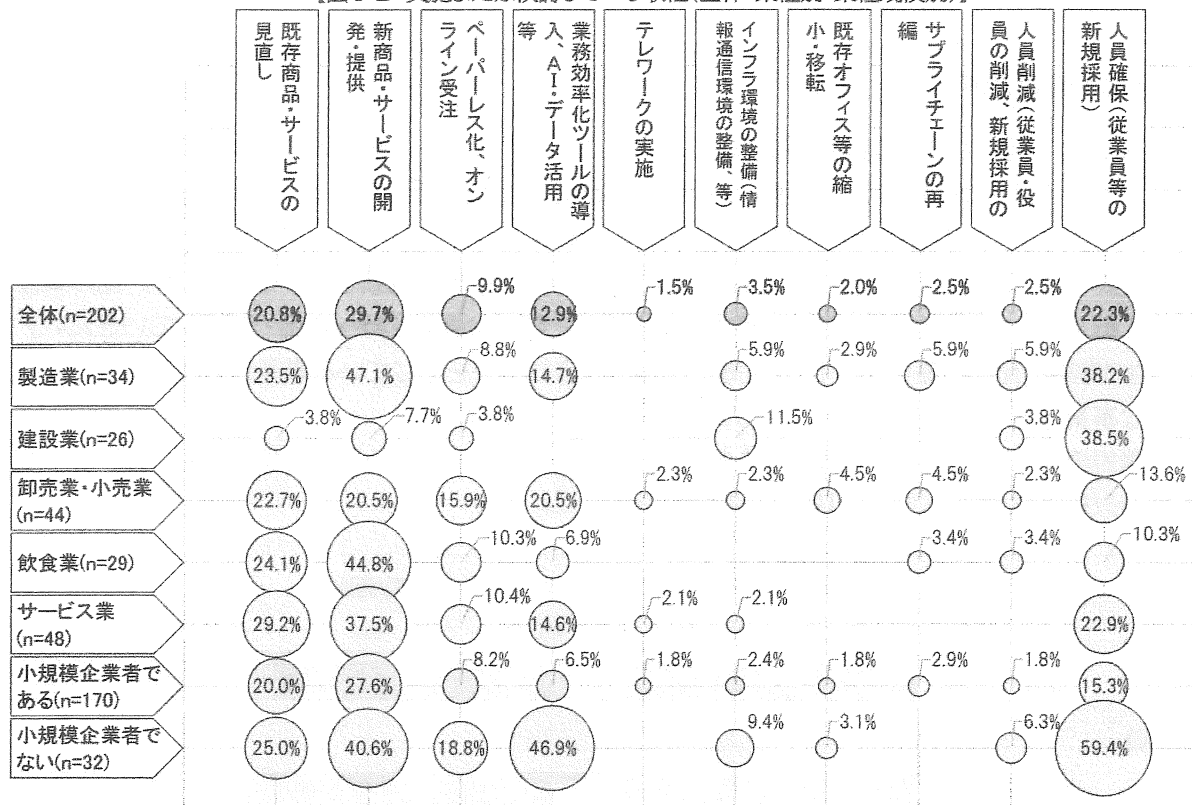
業種別では、製造業（47.1%）、飲食業（44.8%）、サービス業（37.5%）で「新商品・サービスの開発・提供」が最も高くなり、約半数の事業者が新商品やサービスの開発・提供に関して見直しの必要性を感じている。また、建設業では「人員確保（従業員等の新規採用）」が38.5%となり、人員確保の取組の必要性があることがわかる。一方、建設業、卸売業・小売業、飲食業では「特に取組はない」が多くなっている。

事業規模別では、「人員確保（従業員等の新規採用）」は、小規模事業者以外（59.4%）が小規模事業者（15.3%）を44.1ポイント上回っている。小規模事業者以外の事業者は小規模事業者の事業者と比較して、従業員が多いことから人員確保が早急の取組の必要性があることがわかる。

【図4-1 実施または検討している取組(全体)】



【図4-2 実施または検討している取組(全体・業種別・業種規模別)】



※「0.0%」は、省略している。

■「その他」の内容(抜粋)

協力会社他部門への応援/販促活動、web集客/広告 等

3. 事業の将来性

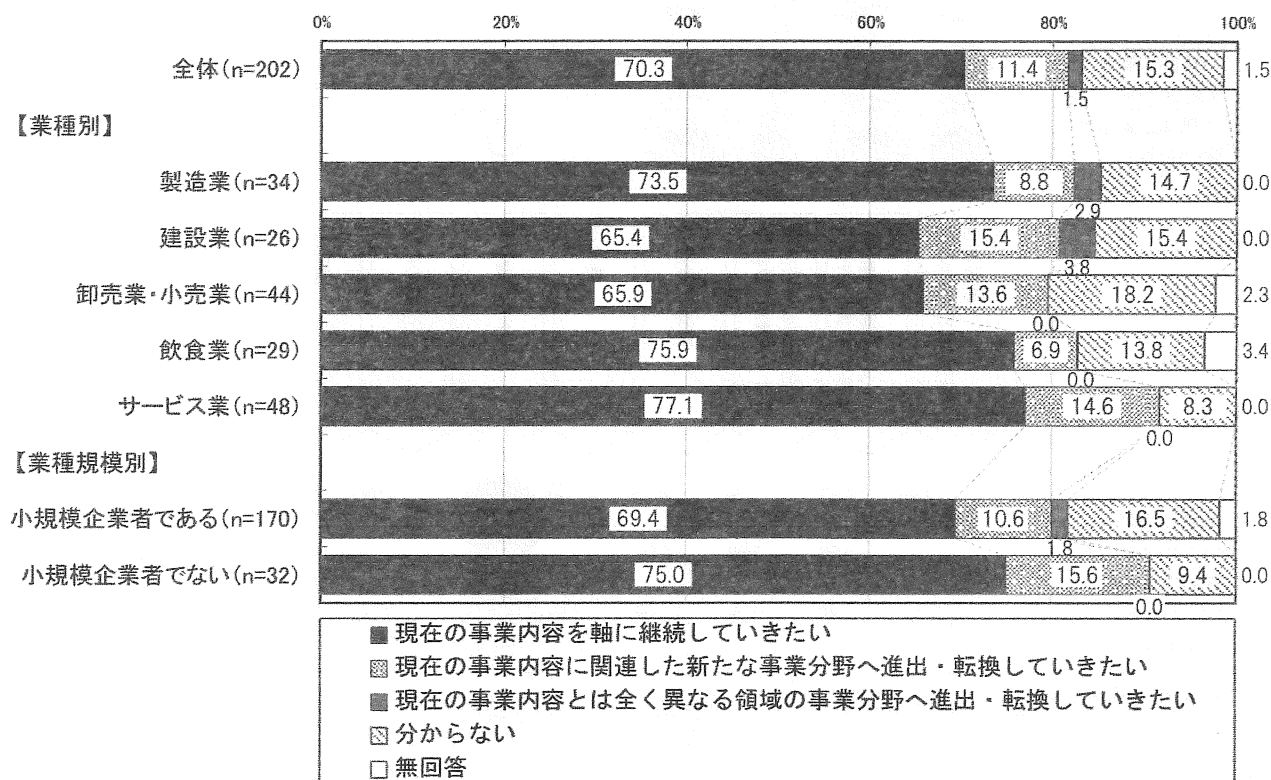
(1) 今後の事業展開

全体では、「現在の事業内容を軸に継続していきたい」が70.3%と最も高く、次いで、「分からない」(15.3%)、「現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい」(11.4%)、「現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい」(1.5%)となっている。

業種別では、建設業、卸売業・小売業で「現在の事業内容を軸に継続していきたい」が、他の業種と比べて低くなっているが、「現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい」では、他の業種と比べて高くなっている。現在の事業内容に不安を感じている事業者の割合が多い反面、新たな事業分野へ進出・転換していきたい意欲があることがわかる。

事業規模別では、「現在の事業内容を軸に継続していきたい」は、小規模事業者(69.4%)と小規模事業者以外(75.0%)にあまり違いがみられない。

【図5-1 今後の事業展開(全体・業種別・業種規模別)】



(2) 今後の事業展開について、考えていること (抜粋)

業 種	内 容
製造業	現状維持で当面乗り切りたい
製造業	既存の商売で、3年後15億を目指したい
製造業	新しい岩倉市産の農産物を使用した新商品作り
製造業	海外での整備作業に取り組む
製造業	既存商品のアップデートを数年後に実施したい
建設業	従業員の資質向上と営業基盤の充実

業 種	内 容
建設業	古い体質のままの事務所及び事務内容の機械(PC)等による時間の短縮 整備(紙ベース)・新卒採用は、大企業又は美しい社屋でないと小企業 には難しいので、外国人採用の道筋を見つけ採用につなげたい
建設業	現在の事業の維持をしていきたい
建設業	ウェブショップ
建設業	新規採用で社員を育て、業務拡大していきたい
卸売業・小売業	ランニング収益につながる事業の拡大。無駄なコスト削減
卸売業・小売業	農業顧客を中心として、不動産への参入
卸売業・小売業	オリジナル製品を展開したい
卸売業・小売業	多角化展開
卸売業・小売業	在宅医療分野の客数向上を目指す
卸売業・小売業	既存の商材を伸ばしていきたい
卸売業・小売業	今ある在庫の削減、スペースの確保を行い新しい商品を展開していきたい
卸売業・小売業	インスタ等の活用
卸売業・小売業	時代のニーズに合った売場の改変実施
卸売業・小売業	後継者が居らず廃業を考えている
飲食業	少しでも、みんなが集まるイベントへ出店したい。地元を元気にしたい
飲食業	メニューの工夫・サービス向上
飲食業	ふるさと納税の商品を増やしたい(商品券等)
飲食業	継続できるようにする
飲食業	後継者がいない 都市開発による移転などの対応
サービス業	現事業の対応エリアを全国拡大し、webメディア化を進めたい
サービス業	現在の顧客を守りながら、新規客も増やしていきたい
サービス業	スポーツと福祉の強みを活かした障害者サッカーの認知拡大
サービス業	現状かわりなく、技術の向上に努めるのみ
サービス業	不動産仲介業からストック事業への転換
サービス業	新規顧客獲得に向けて発信と営業活動を強化する
サービス業	雇用をして事業拡大
サービス業	現在の規模を維持したい
その他	従業員を増やしたい
その他	従来の銀行業務を超えた様々なサービス
その他	先代のイメージを払拭して、人が来やすいイメージを上げたい
その他	年齢のため、休廃業を検討
その他	5年以内に業務委託をなくす
その他	既存サービスの新規獲得
その他	ゆくゆくはM&Aで会社の売却を考えている

4. 経営上の問題点／課題

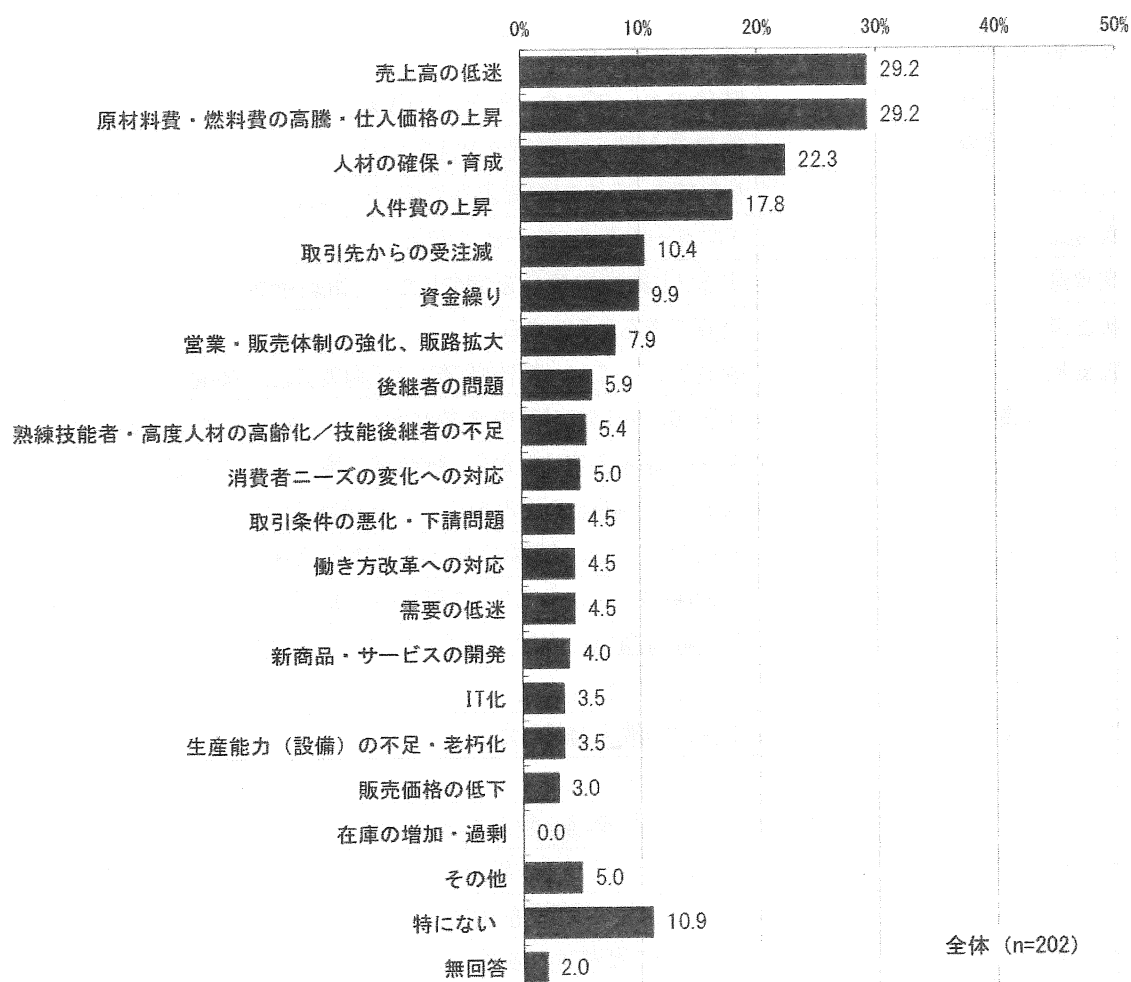
(1) 現在の経営上の問題点／課題

全体では、「売上高の低迷」「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」が同率で 29.2%と最も高く、次いで、「人材の確保・育成」(22.3%)、「人件費の上昇」(17.8%)、「取引先からの受注減」(10.4%)、「資金繰り」(9.9%)と続いている。

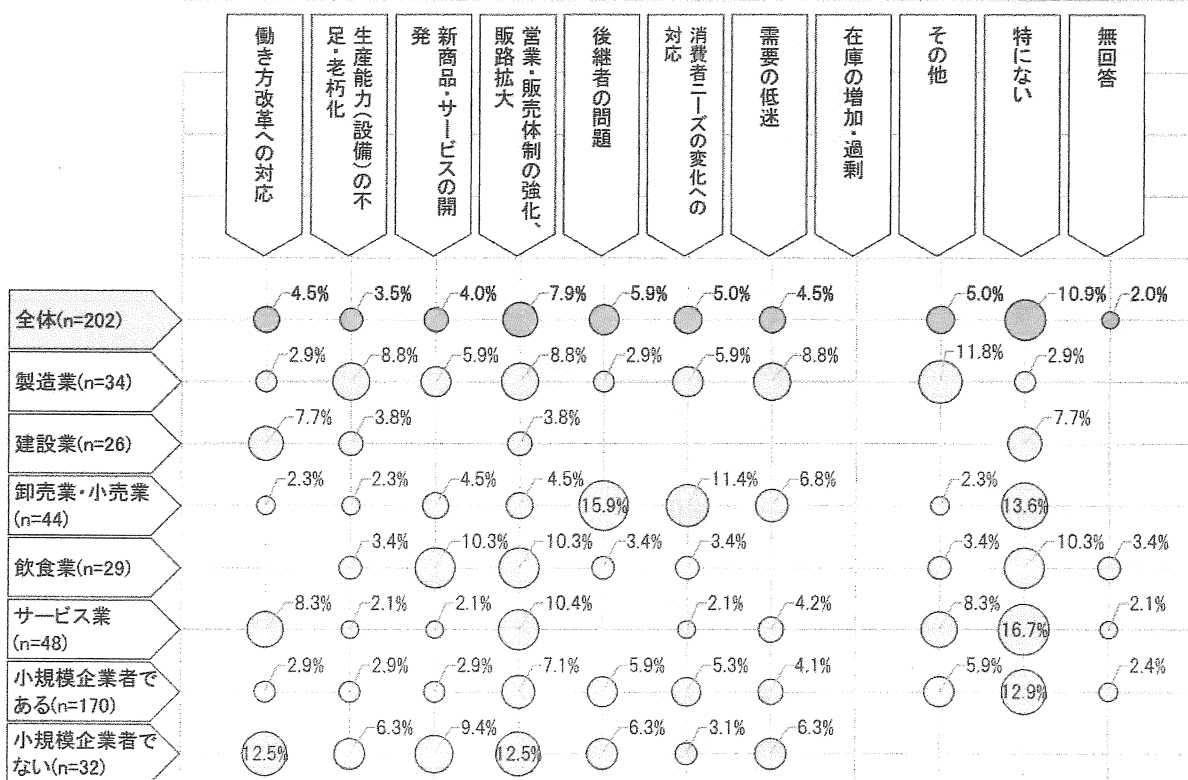
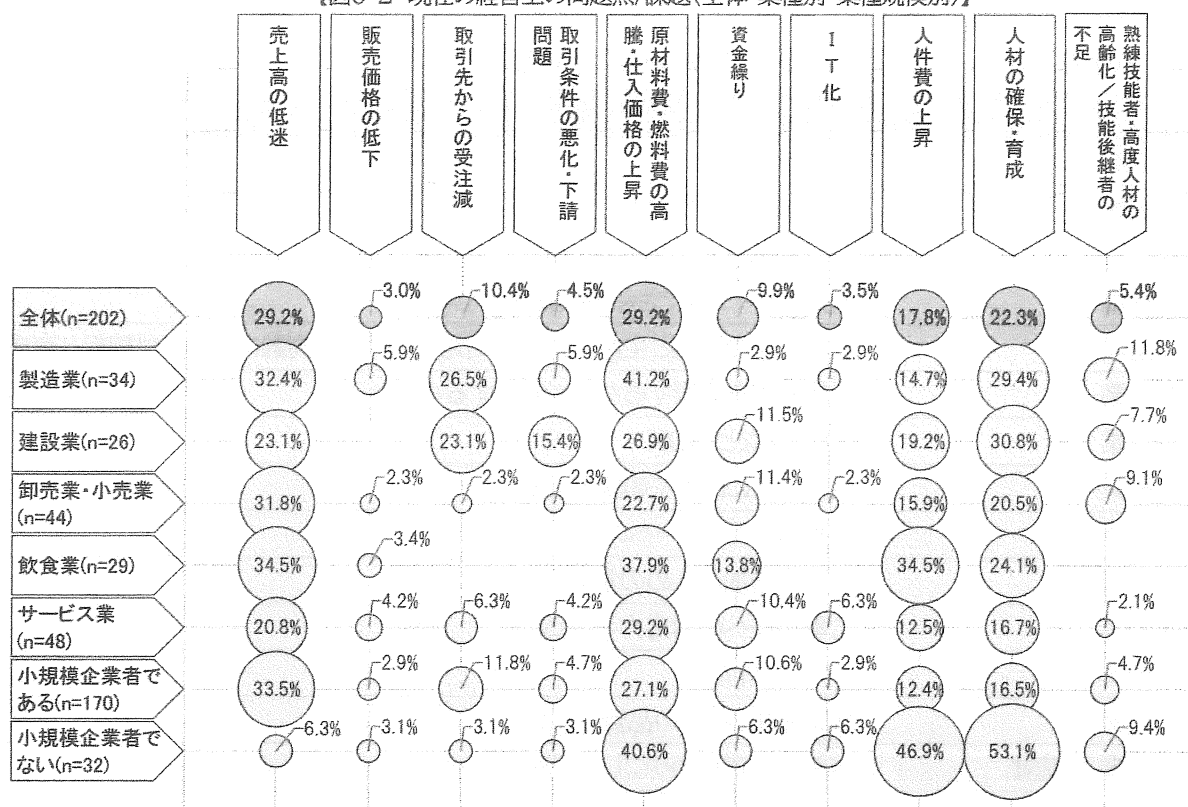
業種別では、製造業で「原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇」(41.2%)が最も高く、また飲食業とサービス業も最も高い問題点・課題に挙げている。また、卸売業・小売業では、「売上高の低迷」(31.8%)、建設業では、「人材の確保・育成」(30.8%)が最も高い問題点・課題に挙げている。

事業規模別では、「売上高の低迷」は、小規模事業者(33.5%)が小規模事業者以外(6.3%)を 27.2ポイント上回っている。また、「人材の確保・育成」は、小規模事業者以外(53.1%)が小規模事業者(16.5%)を 36.6ポイント上回っており大きな違いがみられる。

【図6-1 現在の経営上の問題点／課題(全体)】



【図6-2 現在の経営上の問題点/課題(全体・業種別・業種規模別)】



※「0.0%」は、省略している。

■「その他」の内容 (抜粋)

機械製造／畜産系産業用機械の製造／服の縫製／刺繍製造／酒類、調味料／キッチンカーによる販売 等

(2) 経営上の課題対策

① 取組んでいる・検討している具体的な内容 (抜粋)

業 種	内 容
製造業	取引価格の改定
製造業	働き方改革への対応
製造業	デジタル化やタブレットの情報の共有化
製造業	取引先ニーズをこちらから提案していく
製造業	現場技能の習熟と生産負担への対応。管理者の高齢による人材確保と育成
製造業	新規顧客を獲得するために何をすべきか！
製造業	TikTokなどのDX
建設業	能力向上に向けての講習受講
建設業	人材確保セミナーへの参加
建設業	取引先増加のための営業
建設業	工事発注への対応力不足改善
建設業	チラシの作成
建設業	販路開拓、材料の品質の見直し
卸売業・小売業	店舗を倉庫代わりにして配達メインにする
卸売業・小売業	ランニングビジネスの拡大
卸売業・小売業	人材確保のため求人募集を数社依頼
卸売業・小売業	客単価の向上
卸売業・小売業	既存商品以外の商品を新しく取り扱いたい
卸売業・小売業	販売促進サービス向上
飲食業	SNS活用した新規顧客など
飲食業	FCの活用
飲食業	IT化
飲食業	人材費の上昇、家の者が補う
飲食業	ネット活用した広報
飲食業	材料廃棄の削減
サービス業	リクルートの強化
サービス業	IT化
サービス業	広告パフォーマンスの改善
サービス業	技術料金の見直し
サービス業	外国人を取り入れる
サービス業	在庫管理の徹底
その他	技術の継承、人員の確保
その他	営業力強化のための育成
その他	地道な営業とグーグルマップのコメント
その他	求人媒体の拡充
その他	価格の交渉、新規開拓
その他	販路拡大

② 困っている具体的な内容（抜粋）

業 種	内 容
製造業	休日の増加。残業の削減
製造業	工場敷地面積が一杯
製造業	インボイスの導入
製造業	人が集まらない。入社してもらっても教育に回す手がない
製造業	目に見える効果がない
製造業	生産現場の人材確保
製造業	マンパワー、知識ともに不足
製造業	技術者が少ない、人手不足
製造業	新規顧客への営業の仕方
製造業	動画の編集
建設業	採用活動に必要な人員すらも不足し、潤沢な資金が準備できず手詰まり感がある
建設業	短期の工事大量発注に対応できていない
建設業	取引価格が上がらない(下げられている)
建設業	従業員とのコミュニケーション
建設業	人材確保のための費用が増えておりどのようにしたらよいか困っている
建設業	固定費が高い
建設業	得意先開拓
卸売業・小売業	外貨の流動方法の検討(手数料、税金負担)
卸売業・小売業	人材の確保ができない
卸売業・小売業	需要の低迷
卸売業・小売業	人件費高騰による、利益圧迫
卸売業・小売業	既存取引先への価格上昇についての説明対応
卸売業・小売業	取り扱い商品として何が良いかあまり思い浮かばない。新しい取引先から仕入れを開始するハードルが高い
卸売業・小売業	後継者
飲食業	人材確保
飲食業	人件費(毎年上がるから)
飲食業	オンラインレッスンに関する知識
飲食業	SNSごとの活用方
飲食業	設備投資が高額であること
飲食業	商品の値上げとメニューの作り直し
サービス業	人材紹介料の高騰
サービス業	AIの取扱い導入
サービス業	突発的な病欠(利用者)、流行となる季節病
サービス業	販売価格を上げられない
サービス業	集客への資金調達
サービス業	最低賃金上昇を止める、給与基礎控除の増額
その他	求職者の減少を感じている
その他	少子化

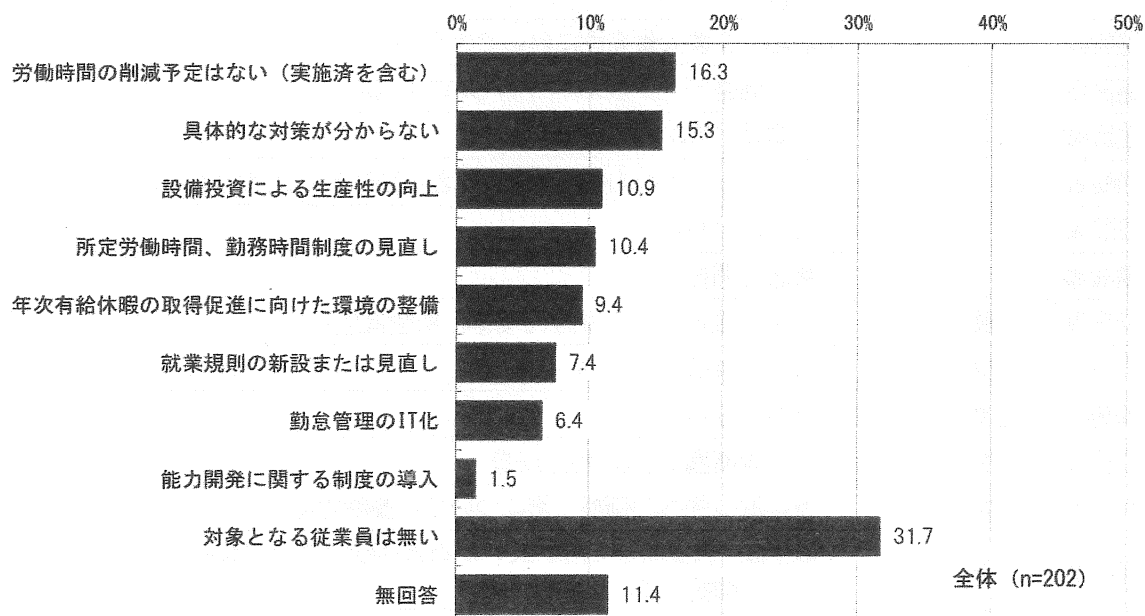
(3) 今後の労働時間の削減対策

全体では、「労働時間の削減予定はない（実施済を含む）」が16.3%と最も高く、次いで、「具体的な対策が分からない」（15.3%）、「設備投資による生産性の向上」（10.9%）、「所定労働時間、勤務時間制度の見直し」（10.4%）、「年次有給休暇の取得促進に向けた環境の整備」（9.4%）と続いている。

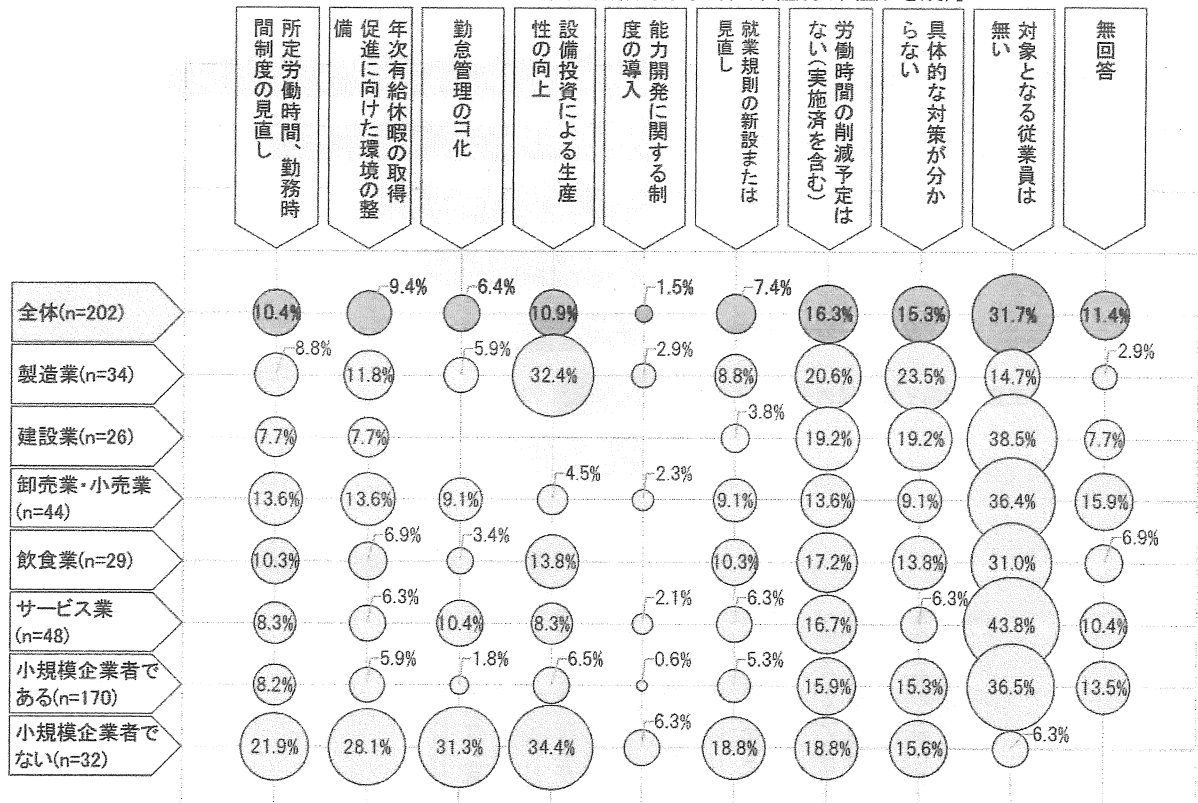
業種別では、製造業で「設備投資による生産性の向上」（32.4%）が最も高くなっている。製造業（20.6%）、建設業（19.2%）、卸売業・小売業（13.6%）、飲食業（17.2%）、サービス業（16.7%）では、「労働時間の削減予定はない（実施済を含む）」が高くなっている。「対象となる従業員は無い」を除く）。また、卸売業、小売業では「所定労働時間、勤務時間制度の見直し」「年次有給休暇の取得促進に向けた環境の整備」（13.6%）が同率となっている。

事業形態別では、「設備投資による生産性の向上」は、小規模事業者以外（34.4%）が小規模事業者（6.5%）を27.9ポイント上回っている。また、「対象となる従業員は無い」は、小規模事業者（36.5%）が小規模事業者以外（6.3%）を30.2ポイント上回っている。

【図6-3 今後の労働時間の削減対策(全体)】



【図6-4 今後の労働時間の削減対策(全体・業種別・業種形態別)】



※「0.0%」は、省略している。

(4) 賃金引き上げの取組と課題

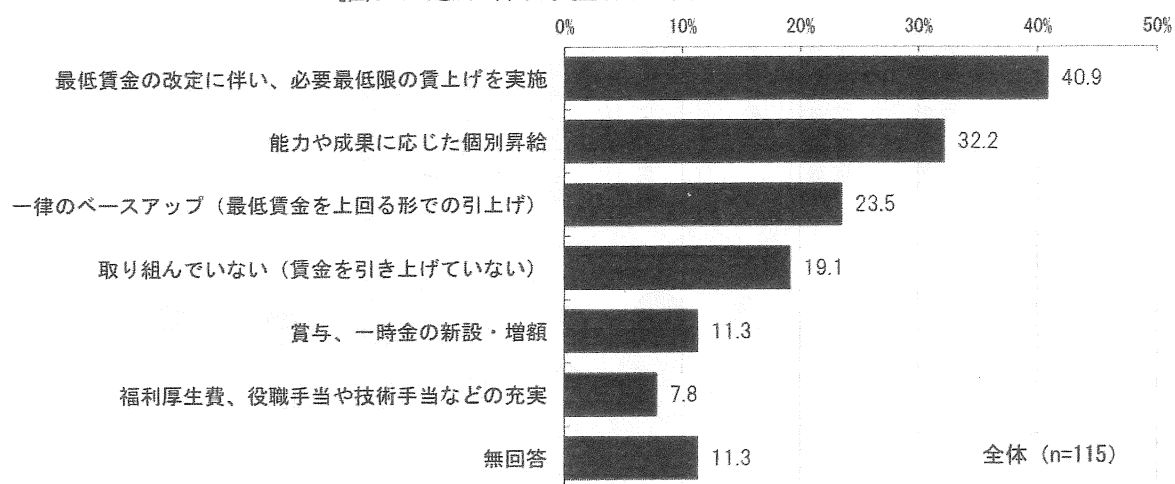
① 過去1年間の賃金引き上げに関する取組

全体では、「最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施」が40.9%と最も高く、次いで、「能力や成果に応じた個別昇給」(32.2%)、「一律のベースアップ(最低賃金を上回る形での引き上げ)」(23.5%)、「取り組んでいない(賃金を引き上げていない)」(19.1%)「賞与、一時金の新設・増額」(11.3%)と続いている。

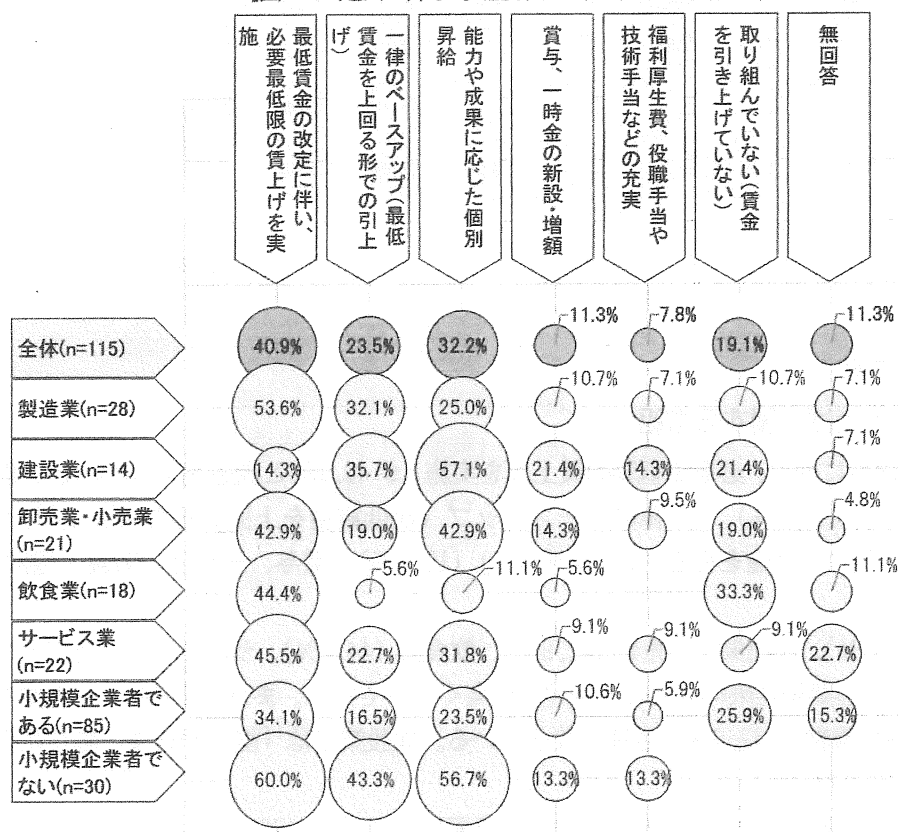
業種別では、製造業(53.6%)、卸売業・小売業(42.9%)、飲食業(44.4%)、サービス業(45.5%)で「最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施」が高くなっている。また、卸売業・小売業では「能力や成果に応じた個別昇給」(42.9%)も高くなっている。建設業では「能力や成果に応じた個別昇給」(57.1%)が最も高くなっている。

事業形態別では、「能力や成果に応じた個別昇給」は、小規模事業者以外(56.7%)が小規模事業者(23.5%)を33.2ポイント上回っている。

【図6-5 過去1年間の賃金引き上げに関する取組み(全体)】



【図6-6 過去1年間の賃金引き上げに関する取組み(全体・業種別・業種形態別)】



※「0.0%」は、省略している。

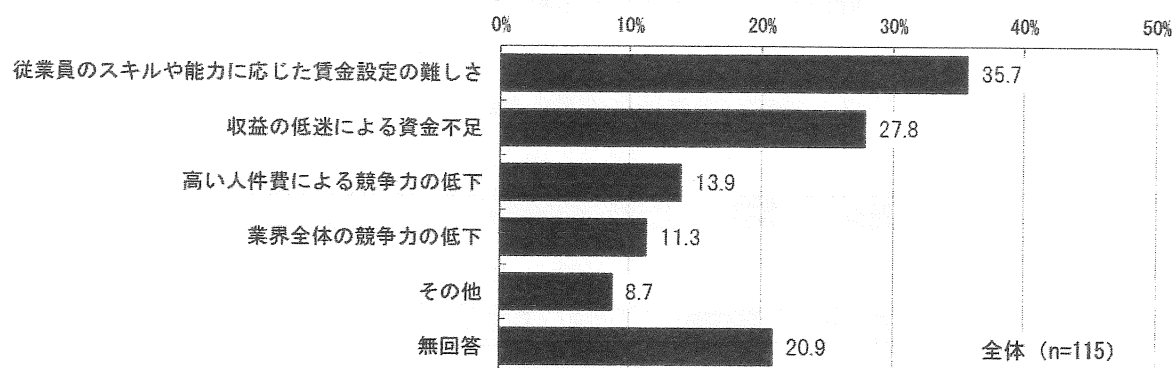
② 賃金引き上げに取り組む際の課題

全体では、「従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ」が35.7%と最も高く、次いで、「収益の低迷による資金不足」(27.8%)、「高い人件費による競争力の低下」(13.9%)、「業界全体の競争力の低下」(11.3%)と続いている。

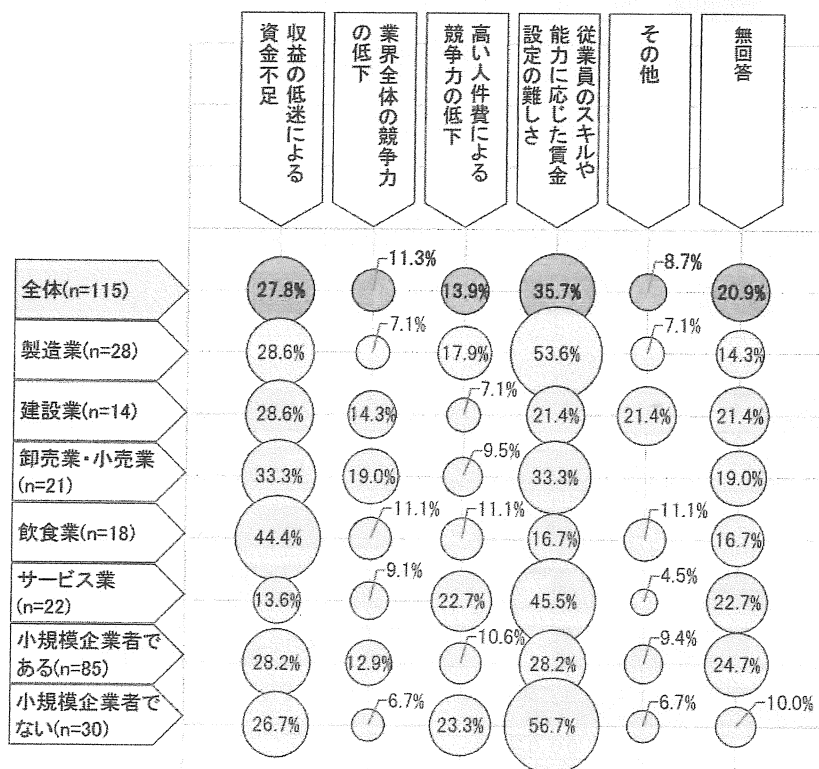
業種別では、製造業(53.6%)、卸売業・小売業(33.3%)、サービス業(45.5%)で「従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ」が高くなっている。また、建設業(28.6%)、卸売業・小売業(33.3%)、飲食業(44.4%)では「収益の低迷による資金不足」が高くなっている。

事業形態別では、「従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ」は、小規模事業者以外(56.7%)が小規模事業者(28.2%)を28.5ポイント上回っている。また、小規模事業者は「収益の低迷による資金不足」(28.2%)も高くなっている。

【図6-7 賃金引き上げに取り組む際の課題(全体)】



【図6-8 賃金引き上げに取り組む際の課題(全体・業種別・業種形態別)】



■「その他」の内容(抜粋)

※「0.0%」は、省略している。

労働時間の短縮／取引先からの価格が上がらないのに、最低賃金が上がり続ける／利益が出ないので難しい等

5. 事業承継

(1) 後継者（事業承継者）

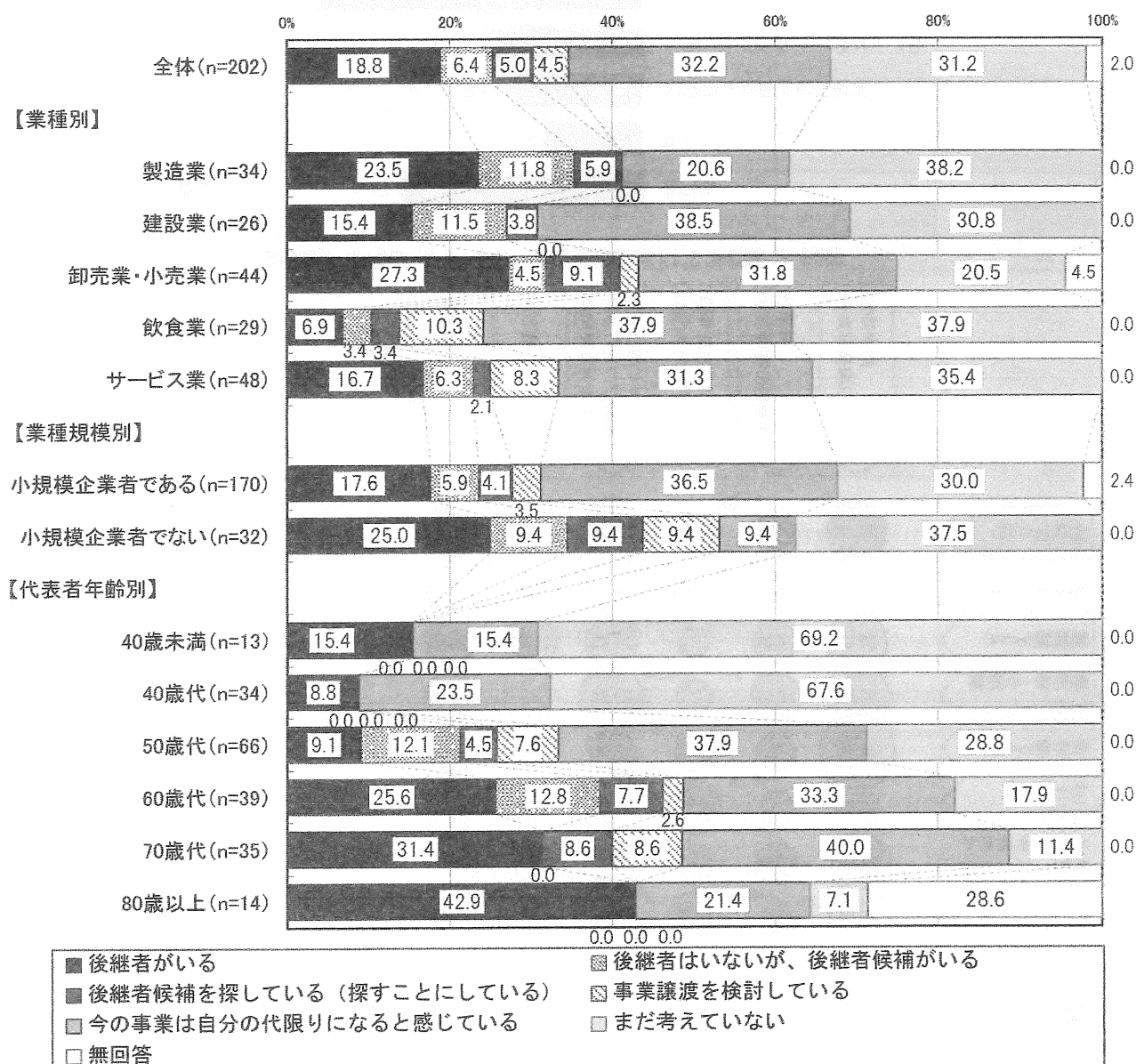
全体では、「今の事業は自分の代限りになると感じている」が32.2%と最も高く、次いで、「まだ考えていない」(31.2%)、「後継者がいる」(18.8%)、「後継者はいないが、後継者候補がいる」(6.4%)となっている。

業種別では、卸売業・小売業(27.3%)、製造業(23.5%)で「後継者がいる」が他の業種と比べて高くなっている。また、建設業(38.5%)、飲食業(37.9%)、卸売業・小売業(31.8%)では、「今の事業は自分の代限りになると感じている」が他の業種と比べて高くなっている。

事業規模別では、「今の事業は自分の代限りになると感じている」は、小規模事業者(36.5%)が小規模事業者以外(9.4%)を27.1ポイント上回っている。

代表者の年齢別では、「後継者がいる」で40歳未満以外では代表者の年齢が上がるほど高くなる傾向にある。

【図7-1 後継者の有無(全体・業種別・業種規模別・代表者年齢別)】



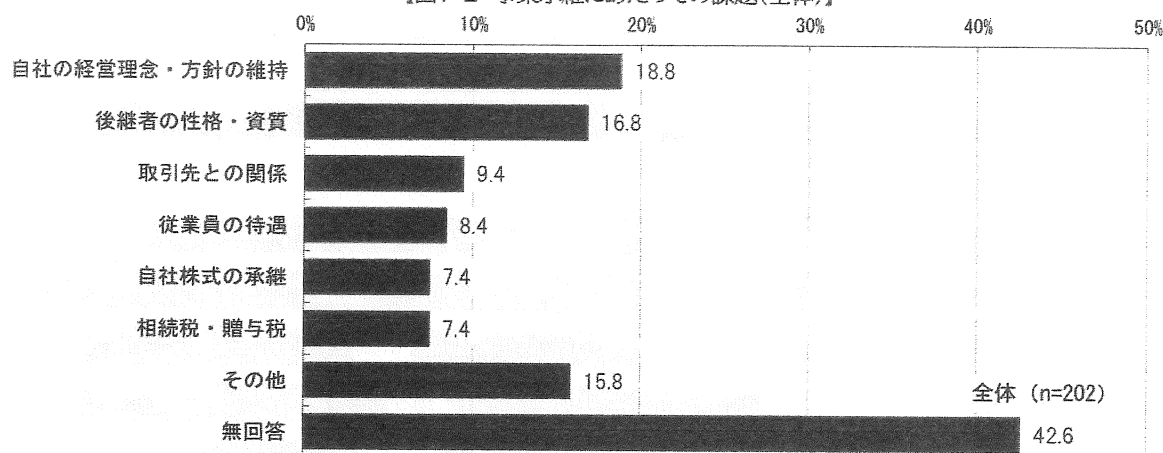
(2) 事業承継にあたっての課題

全体では、「自社の経営理念・方針の維持」が18.8%と最も高く、次いで、「後継者の性格・資質」(16.8%)、「取引先との関係」(9.4%)、「従業員の待遇」(8.4%)と続いている。

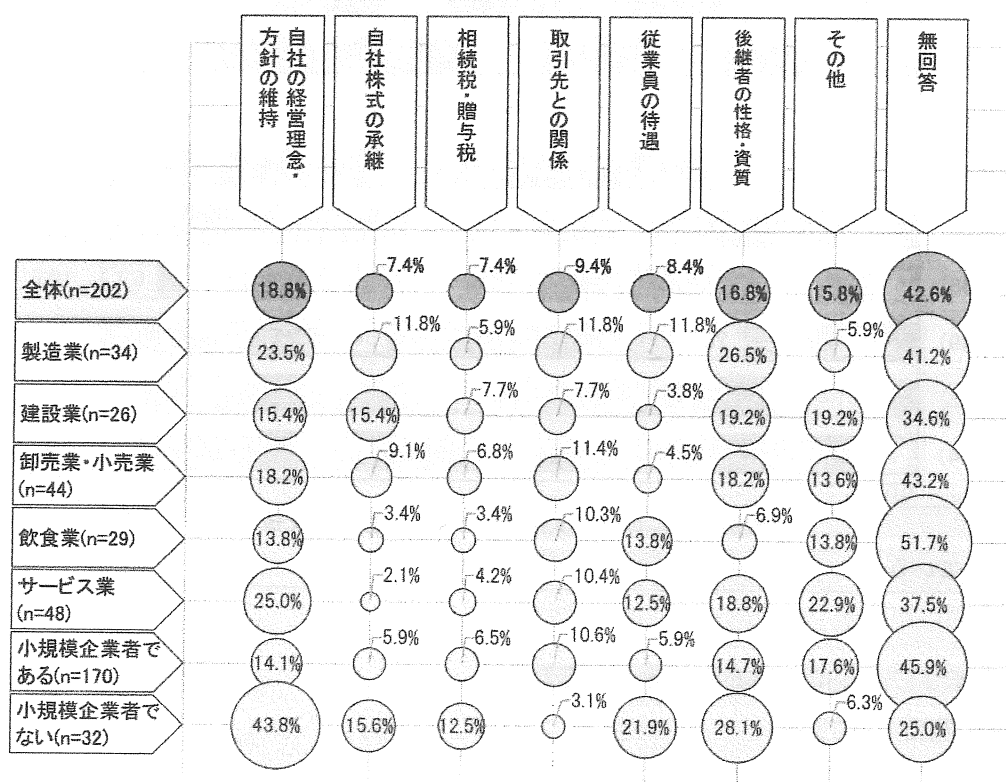
業種別では、卸売業・小売業(18.2%)、飲食業(13.8%)、サービス業(25.0%)で「自社の経営理念・方針の維持」が高くなっている。また、製造業(26.5%)、建設業(19.2%)では「後継者の性格・資質」が高くなっている。

事業規模別では、「自社の経営理念・方針の維持」は、小規模事業者以外(43.8%)が小規模事業者(14.1%)を29.7ポイント上回っている。

【図7-2 事業承継にあたっての課題(全体)】



【図7-3 事業承継にあたっての課題(全体・業種別・業種規模別)】



■「その他」の内容 (抜粋)

※「0.0%」は、省略している。

事業継承はしない／世代交代の時期／自分自身の能力に依存したビジネスモデルのため、継承不可 等

(3) 当商工会への事業承継の支援希望の有無

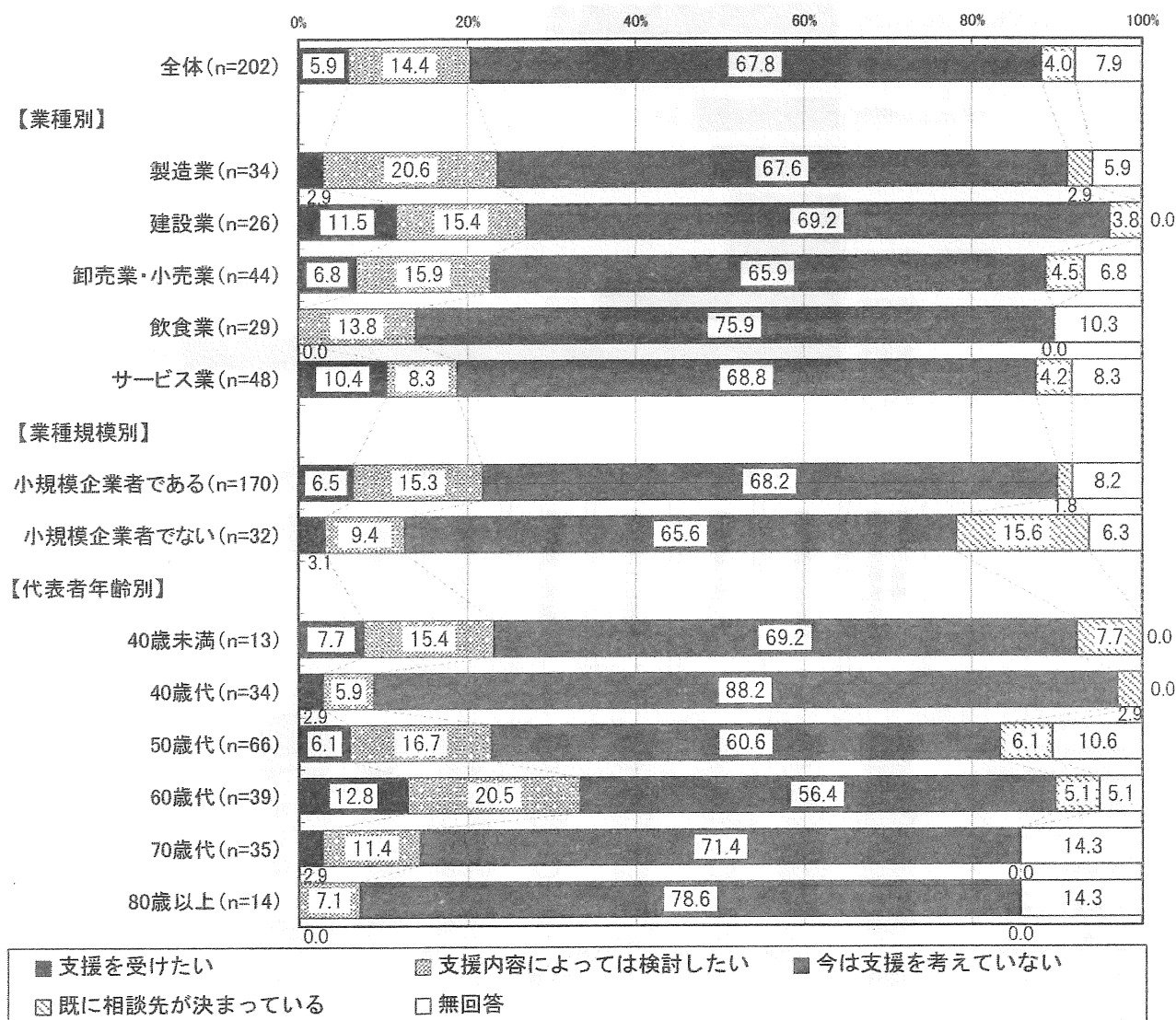
全体では、「今は支援を考えていない」が67.8%と最も高く、次いで、「支援内容によっては検討したい」(14.4%)、「支援を受けたい」(5.9%)、「既に相談先が決まっている」(4.0%)となっている。また、「支援を受けたい」と「支援内容によっては検討したい」を合わせた『支援を受けたい』は20.3%にとどまっている。

業種別では、建設業で『支援を受けたい』(26.9%)が他の業種と比べて高くなっている。

事業規模別では、『支援を受けたい』は、小規模事業者(21.8%)が小規模事業者以外(12.5%)を9.3ポイント上回っている。

代表者年齢別では、60歳代で『支援を受けたい』が他の年代と比べて高くなっている。

【図7-4 当商工会への事業承継の支援希望の有無(全体・業種別・業種規模別・代表者年齢別)】



■「既に相談先が決まっている」の具体的な相談先 (抜粋)

親会社／公認会計事務所／商工会

6. 経営支援事業

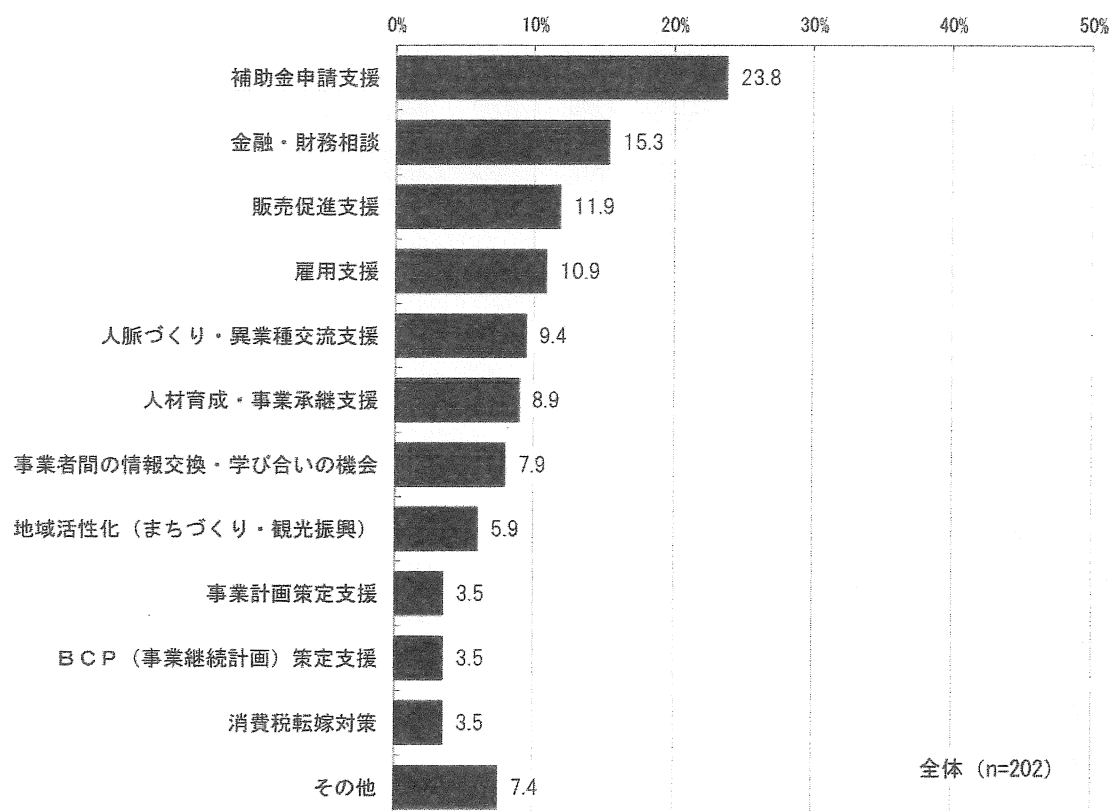
(1) 当商工会に望む経営支援事業

全体では、「補助金申請支援」が23.8%と最も高く、次いで、「金融・財務相談」(15.3%)、「販売促進支援」(11.9%)、「雇用支援」(10.9%)、「人脈づくり・異業種交流支援」(9.4%)、「人材育成・事業承継支援」(8.9%)と続いている。

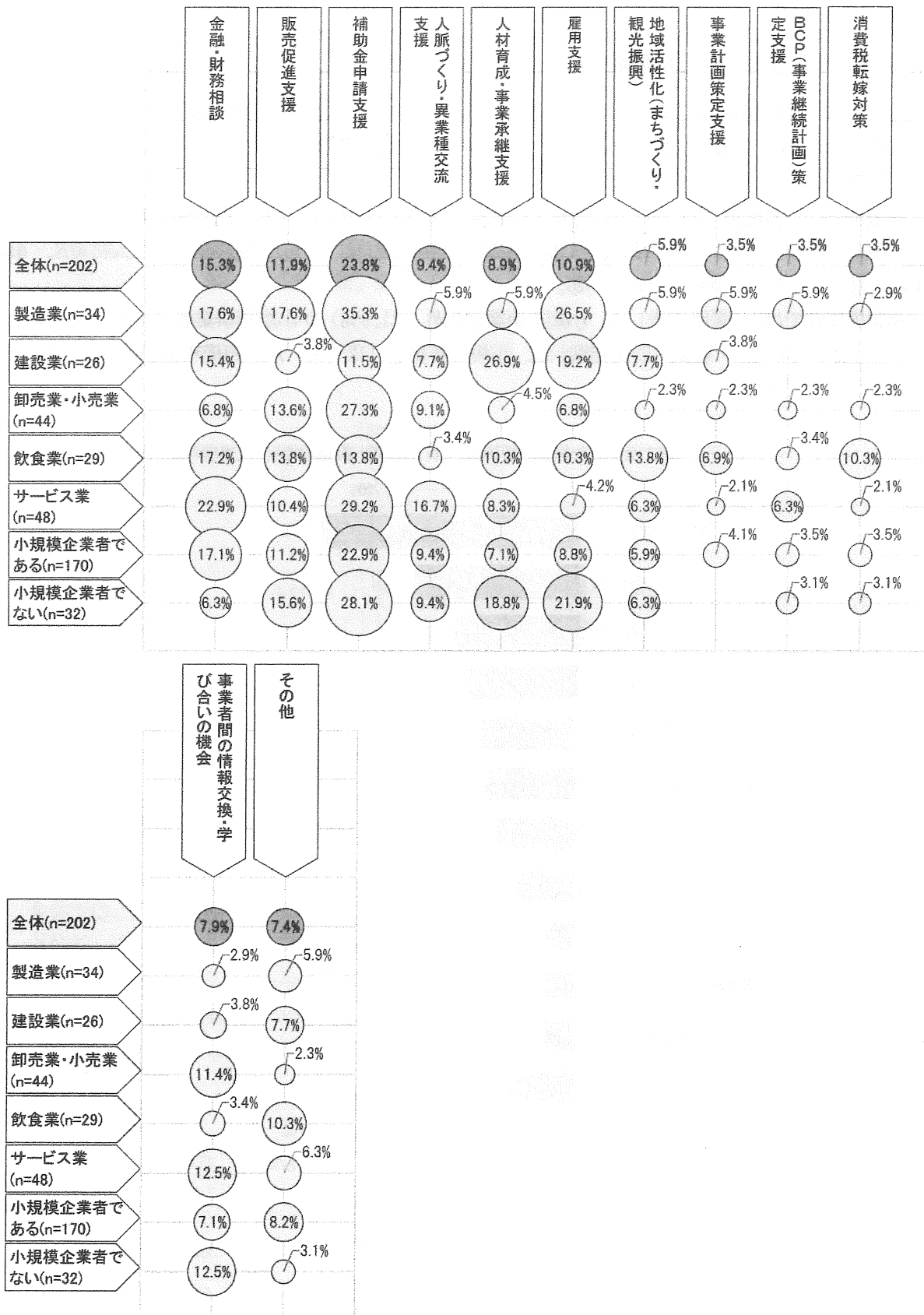
業種別では、製造業(35.3%)、卸売業・小売業(27.3%)、サービス業(29.2%)で「補助金申請支援」が高くなっている。また、飲食業では「金融・財務相談」(17.2%)、建設業では「人材育成・事業承継支援」(26.9%)が高くなっている。

事業規模別では、「雇用支援」は、小規模事業者以外(21.9%)が小規模事業者(8.8%)を13.1ポイント上回っている。「金融・財務相談」は、小規模事業者(17.1%)が小規模事業者以外(6.3%)を10.8ポイント上回っている。

【図7-5 当商工会に望む経営支援事業(全体・業種別・業種規模別・代表者年齢別)】



【図7-6 当商工会に望む経営支援事業(全体・業種別)】



※「0.0%」は、省略している。

◆各経営支援事業についてのご意見（抜粋）

1. 金融・財務相談

業 種	内 容
製造業	今すぐではないがトラック買い替え等／金融機関との中間に入ってほしい／年末調整、確定申告など／低金利商品
サービス業	設備投資に関わる融資を使いたい／政策金融公庫を活用した財務相談／良い金融機関を確保してほしい／今後、資金繰りについて相談したい
その他	融資の相談、既にやっています

2. 販売促進支援

業 種	内 容
製造業	営業のやり方を教えてほしい
建設業	廃業しそうな会社従業員や取引先とのマッチング、うちに欲しい
卸売業・小売業	ポイント還元／販路開拓等の研修会実施／市内需要強化
サービス業	PCサポート終了で、どう対策するか？

3. 補助金申請支援

業 種	内 容
製造業	コロナの時は助かりました
卸売業・小売業	新規事業開始時の積極的な案内／貰えるものなら何でも／申請書の書き方がわからないのに対象になるのが、分かりづらい。結局、申請できないよね！って感じになる
サービス業	自社にあてはまるものがあれば、検討したい／販促に活用できるものがあれば／今までも内容により使える補助金を紹介していただいているので、今後も申込手続等の援助をお願いします／年々設備などは古くなる一方なので、買い替えが必要になる場合にはその設備が対象となるかを聞きたい／新規事業補助金の活用方法の支援／どんどん下さい／該当する補助金があれば申請などご助言いただきたい／今まで通りの申請支援を期待します
その他	必要かつ可能なものがあれば、知りたい!!

4. 人脈づくり・異業種交流支援

業 種	内 容
製造業	市内の会社さんと交流を深めて、仕事につなげたい
卸売業・小売業	売上向上のため／同業者では無い人材の方々との意見交流が、経営の学びとなると思う／大事だと思うが、踏み込めていない
サービス業	ギブアンドテイクができる場所／岩倉市に限らず、周辺地域と合同で幅広い交流があれば参加したい
その他	行ける日があれば、参加したい

5. 人材育成・事業承継支援

業 種	内 容
建設業	従業員の育成について／廃業しそうな会社従業員や取引先とのマッチング、うちに欲しい／従業員の獲得
卸売業・小売業	直の上司からの教育より、専門家の育成も効果大と思う
サービス業	事業継承に関する知識を教えていただけると嬉しいです

6. 雇用支援

業 種	内 容
製造業	岩倉市内(住人)を中心の雇用／地域の新卒の方が入社していただけるとありがたい
建設業	廃業しそうな会社従業員や取引先とのマッチング、うちに欲しい
卸売業・小売業	求人募集
サービス業	雇用するための基本知識も雇用支援でしていただけるとありがたいです

7. 地域活性化（まちづくり・観光振興）

業 種	内 容
製造業	コラボ商品の開発
建設業	祭り
飲食業	イベント等で出店店舗の場所を拡大していただき、もっと多くの店舗が出店できるようにしていただきたい

8. 事業計画策定支援

業 種	内 容
サービス業	健全な事業をして行くための計画策定についてご助言いただきたい

9. BCP（事業継続計画）策定支援

業 種	内 容
サービス業	健全な事業を継続して行くための計画策定についてご助言いただきたい

10. 消費税転嫁対策

業 種	内 容
製造業	内容を詳しく知りたい
卸売業・小売業	現実、消費税は取れていない

11. 事業者間の情報交換・学び合いの機会（人材確保・経営課題の共有）

業 種	内 容
卸売業・小売業	現地参加が勤務時間的に難しいこともあるので、WEBでの研修会開催も検討していただけると助かります
サービス業	同業者他社との接点が少ないので、近隣の同業者と情報交換できる機会があればと思います／オンラインでの機会を設けてほしい／気軽に参加できる交換会を期待します

12. その他（上記に該当しないもの）

業 種	内 容
建設業	取引先の拡大・安定
卸売業・小売業	デジタル化の活用
サービス業	珠算に対してのPR方法／記帳指導

7. 岩倉市ビジネスサポートセンターについて

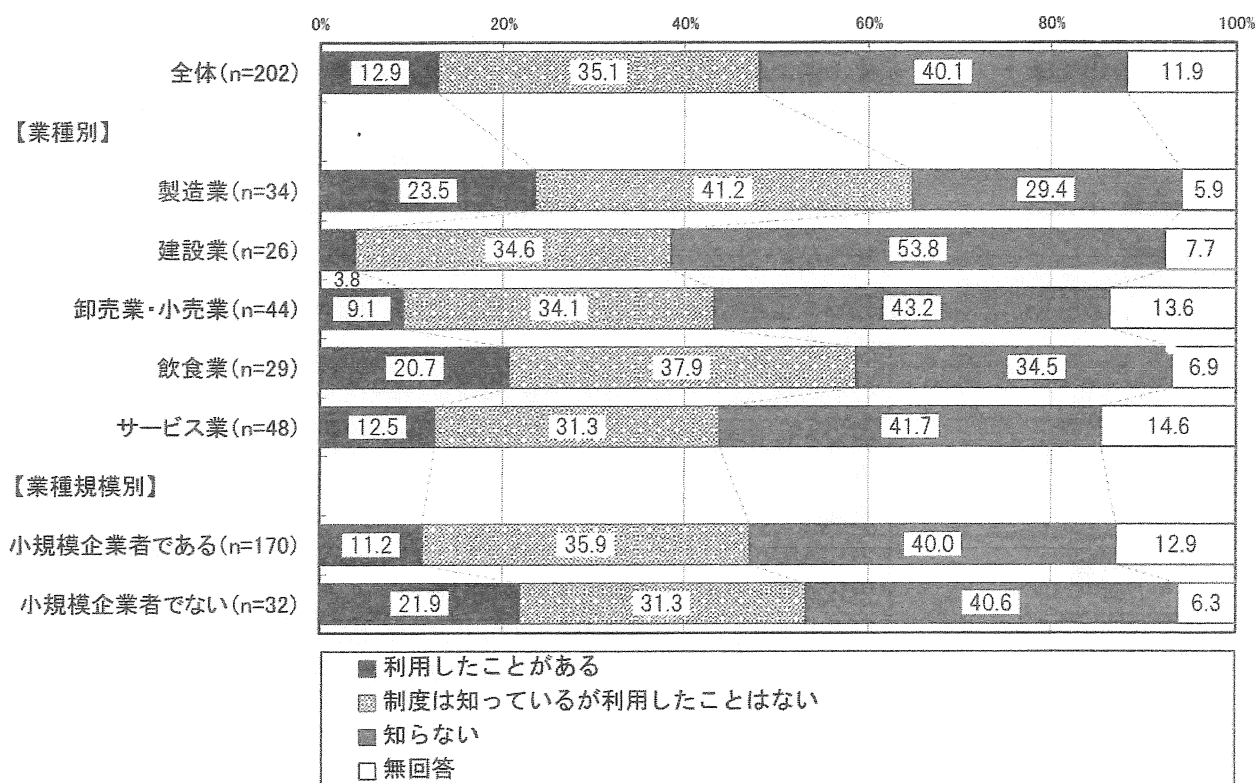
(1) 岩倉市がんばる中小企業等応援補助金（事業費の補助）の利用

全体では、「知らない」が40.1%と最も高く、次いで、「制度は知っているが利用したことはない」(35.1%)、「利用したことがある」(12.9%)となっている。また、「利用したことがある」と「制度は知っているが利用したことはない」を合わせた『知っている』は48.0%となっている。

業種別では、建設業で「知らない」(53.8%)、製造業で「制度は知っているが利用したことはない」(41.2%)が他の業種と比べて高くなっている。

事業規模別では「利用したことがある」は、小規模事業者以外(21.9%)が小規模事業者(11.2%)を10.7ポイント上回っている。

【図8-1 岩倉市がんばる中小企業等応援補助金(事業費の補助)の利用(全体・業種別・業種規模別)】



◆「今後利用したい」あるいは「あるといいメニュー」の内容

業 種	内 容
製造業	人材確保について、応援してもらえることがあれば
卸売業・小売業	販路拡大
サービス業	今、まさに作成中です
飲食業	設備（他1件）
サービス業	WEBサイト制作で使わせていただきたいです
サービス業	確定申告の準備として、年内に2～3回ほど会計相談と称した機会を設けてほしい

8. 意見・要望等（抜粋）

業 種	内 容
製造業	他業種等のいろんな分野とのコミュニティがほしい
製造業	いろいろセミナーを行なって頂けるので感謝しています
建設業	代々、地元で商店等をされている方々には、力強く分かりやすい商工会なのだと感じますが、私のように最近引越して来て、地元の会社を引き継いだものには、人間関係等なじみにくい気がしています
建設業	いつも親切に対応いただいているので、とても助かっています。支援もあり、初めてのことで安心できるので嬉しいです。今後ともよろしくお願い致します
卸売業・小売業	いつもご協力、ご助言ありがとうございます御座います
卸売業・小売業	オンライン化を進めたいが進まないです
卸売業・小売業	売上向上のためにご協力ください。よろしくお願いいたします
卸売業・小売業	高齢の為、今後の見通しがつきません。又、体も不自由なため、教室も行っておりません。ただ、金シャチ横丁に物販を置かせてもらっています
卸売業・小売業	ありがとうございます。引き続きよろしくお願い致します
飲食業	無知な私にレクチャーして
飲食業	経営支援事業など：今、十分やっただいております。いつも、ありがとうございます
サービス業	社員の賃金UPに対する補助金があれば進めていきたい!!
サービス業	経営支援事業について：全てに共通と言えるが、企業やショップに定期訪問によるコミュニケーションは必要。郊外にある市の企業は、まちぐるみで基盤構築しなければならない
サービス業	2025年10月14日 Microsoftoffice2019サポート終了の対策を。office 2024バージョンへの移行方法を知りたい
サービス業	いつもありがとうございます。他所の方のお話を聞くと岩倉市商工会はとても身近で親身になっていただいていると思います。感謝です
サービス業	適度に頑張ってください
その他	必要ない。事業費の補助には反対
その他	的確なアドバイスを頂いています
その他	現状で満足です



1. 愛知県岩倉市 商工会アンケート調査とRESAS統計データ比較分析

1. 業種構成の比較

アンケート結果 (202 事業所)

業種	割合	件数
サービス業	23.8%	48
卸売業・小売業	21.8%	44
製造業	18.8%	34
飲食業	14.4%	29
建設業	12.9%	26

RESAS統計 (1,464 事業所)

業種	割合	事業所数
卸売業・小売業	20.6%	302
サービス業※	19.2%	281
飲食店・宿泊業	12.4%	182
製造業	9.7%	142
建設業	7.2%	106

2. 従業員数規模の比較

従業員数	アンケート(202 事業所)	RESAS※(1,464 事業所)	比較ポイント
0人	39.6%	推定 30-35%	アンケートで高め
1-5人	37.1%	推定 35-40%	ほぼ同水準
6-20人	14.4%	推定 15-20%	ほぼ同水準
21人以上	8.9%	推定 10-15%	やや低め

→比較結論:小規模事業所(0-5人)が76.7%と高い

3. 企業形態・売上規模の比較

企業形態

企業形態	アンケート	RESAS	差異
個人事業主	56.4%	推定 45-50%	+6~11pt
法人(株式・有限等)	43.6%	推定 50-55%	-6~11pt

売上規模分布 (アンケート結果)

売上規模	アンケート	RESAS参考値
3,000万円未満	60.9%	製造業平均1.3億円/所
3,000万円~1億円未満	19.8%	小売業平均6千万円/所
1億円以上	18.1%	全産業平均1億円/所

4. 業況DI・経営課題の比較

業況DIと全国比較

項目	好転	悪化	DI値※	全国DI
業況	19.8%	28.7%	-8.9	-15 程度
売上高	24.8%	29.7%	-4.9	-10 程度

経営課題の比較 (上位5項目)

経営課題	岩倉市	全国
売上高の低迷	29.2%	約35%
原材料費・仕入価格上昇	29.2%	約45%
人材の確保・育成	22.3%	約30%
人件費の上昇	17.8%	約20%
取引先からの受注減	10.4%	約15%

5. 事業承継・代表者年齢の比較

事業承継の状況と全国比較

後継者の状況	岩倉市	全国	比較ポイント
後継者確保済み	25.2%	約35%	全国より10pt低い
後継者未定・未検討	63.4%	約65%	全国同水準で深刻
事業譲渡検討	4.5%	約5%	全国平均並み

代表者年齢構成の比較

年齢層	岩倉市	全国	比較ポイント
40歳未満	6.4%	約8%	若干少ない
40-50歳代	49.5%	約45%	やや多い
60歳代以上	43.5%	約47%	高齢化進行
平均年齢	59.5歳	60.5歳	全国平均並み

6. RESAS比較からわかった岩倉市の特徴

分析項目	岩倉市の状況	RESAS/全国比較	岩倉市の特徴・課題
①事業所規模	小規模(0-5人):76.7%	全国平均:約65-70%	超小規模事業所中心の産業構造
②企業形態	個人事業主:56.4%	RESAS推計:45-50%	個人事業主の割合が高い(+6~11pt)
③売上規模	3,000万円未満:60.9%	製造業平均:1.3億円/所	小規模・低売上事業所が6割超
④業況DI	業況DI:-8.9	全国DI:約-15	全国より若干良好だが3割悪化
⑤経営課題	売上低迷・コスト上昇:各29.2%	全国:売上35%、コスト45%	全国同様の課題、コスト対策要
⑥事業承継	未対応:63.4%	全国:約65%	全国同水準で深刻、緊急対応要
⑦代表者年齢	平均:59.5歳	全国平均:60.5歳	高齢化進行、10-20年以内に承継期

7. 比較分析から導かれる政策提言

課題(RESAS比較)	短期対策(1年)	中期対策(2-3年)	KPI・目標値
①事業承継(63.4%未対応)	承継マッチング、専門家相談会	税制支援体制、M&A支援	後継者確保率:25% → 40%
②小規模事業所(76.7%が0-5人)	経営相談強化、補助金支援	連携体制構築、共同受注促進	売上3,000万円以上:39% → 50%
③コスト上昇(29.2%が課題)	価格転嫁支援、省エネ補助	共同購入促進、DX推進	コスト課題率:29% → 20%
④売上低迷(29.2%が課題)	商談会開催、販路開拓支援	新商品開発、ブランド化	業況DI:-9 → +5

データ元: アンケート: 令和7年度岩倉市商工会アンケート(202 事業所) / RESAS: 令和3年経済センサス(岩倉市1,464 事業所、従業者数14,538 人)

注 記: ※RESAS最新アップデート: 令和7年(2025年)10月 ※次回経済センサス: 令和8年(2026年)実施予定

※本報告書は令和7年度岩倉市商工会アンケート結果を基に作成

VI. 参考資料

1. 調査票

令和7年度 岩倉市商工会・地区内事業所に関するアンケート 調査票

(調査実施年月 令和7年9月)

岩倉市商工会

平素は、当商工会の活動に格別のご支援・ご協力を賜り、誠にありがとうございます。

さて、当商工会では現在、小規模事業者の皆様を対象に、各種伴走型支援に取り組んでおります。今後もより有効な施策や情報をご提供し、適切かつ効果的な支援を実施していくためには、地域内の中小・小規模事業者様の経営状況や課題等を定期的に把握することが不可欠です。

つきましては、貴社の経営の実態や現在抱える課題、また従業員の働き方の工夫や変化についてお聞かせいただきたく、下記のとおりアンケートを実施いたします。

ご多忙のところ恐縮ではございますが、必要事項をご記入のうえ、令和7年9月30日(火)までに、以下いずれかの方法でご提出くださいますようお願い申し上げます。

- FAXでのご提出: 0587-66-3417
- 商工会窓口へのご持参
- 同封の返信用封筒によるご郵送

また、WEBでのご回答をご希望の方は、右記のQRコードまたはPCから下記URLにアクセスし、回答画面へお進みください。

なお、ご回答いただいた内容は集計のうえ、地域全体の傾向や課題を分析した報告書として後日配布させていただきます。個々の事業所を特定できる情報が公開されることは一切ございませんので、どうぞ安心してご回答ください。

■WEB回答用: Google フォームリンク <https://forms.gle/GLkTD2QAthr6x72y8>

■WEB回答用
QRコード



貴社(事業所)の概要

貴社(事業所)の概要についてご記入、若しくは該当する番号に○を付けてください。

会 社 名				代 表 者 名	
代表者年齢	_____ 歳 ※令和7年9月1日現在				
企 業 形 態	1) 個人	2) 株式	3) 有限	4) その他()	
業 種 (主たる業種1つに○を付けてください)	1) 製造業	2) 建設業	3) 卸売業	4) 小売業	
	5) 飲食業	6) サービス業	7) その他()		
主 要 商 品 (品目・サービス・加工内容)	記述例:「自動車部品(ネジ)製造業」、「洋食(スパゲティ)レストラン」、「婦人服販売業」、「理美容業」等				
売 上 規 模 ※創業間もない場合は 年間換算してお考えください	1) 500万円未満	2) 500~1,000万円未満	3) 1,000~3,000万円未満		
	4) 3,000~5,000万円未満	5) 5,000万~1億円未満	6) 1~3億円未満		
	7) 3億円以上				
従業員数など	●個人企業 → 1) 家族従業員 _____ 人 2) フルタイム従業員 _____ 人 3) 短時間従業員 _____ 人 ※ 人数には代表者を含みません。該当するものが0人の場合は、0と記入してください。 ※ 短時間勤務は、フルタイムの勤務時間の3/4未満の時間数の者				
	●法人企業 → 1) 役 員 _____ 人 2) フルタイム従業員 _____ 人 3) 短時間従業員 _____ 人 ※ 該当するものが0人の場合は、0と記入してください。 ※ 短時間勤務は、フルタイムの勤務時間の3/4未満の時間数の者				

景況感について

【問1】 昨年の今頃と比べた現在の経営環境等の状況、次期(先行き)をどのようにお考えですか。

それぞれ1つつ選択して「好転」「不変」「悪化」のいずれか該当する項目に☑を付けてください。

1. 業況	(1) 今期(前年同期と比較して)	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し(今期と比較して)	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化

2. 売上高	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
3. 採算（経常利益）	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
4. 仕入単価	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
5. 販売単価	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
6. 顧客数	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
7. 資金繰り	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
8. 取引条件 （納期/支払条件）	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
9. 在庫	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
10. 設備	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
11. 従業員数	(1) 今期（前年同期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化
	(2) 次期の先行き見通し（今期と比較して）	☐ 好転	☐ 不変	☐ 悪化

実施または検討している取組について

【問2】現在、貴社（事業所）で実施または検討している取組について、当てはまるものを以下より最大3つまで選択し、該当する番号に○を付けてください。（複数回答可）

1) 既存商品・サービスの見直し	2) 新商品・サービスの開発・提供
3) ペーパーレス化、オンライン受注	4) 業務効率化ツールの導入、AI・データ活用等
5) テレワークの実施	6) インフラ環境の整備（情報通信環境の整備、社内ルールの整備、会議・研修のオンライン化等）
7) 既存オフィス等の縮小・移転	8) サプライチェーンの再編
9) 人員削減（従業員・役員の削減、新規採用の抑制等）	10) 人員確保（従業員等の新規採用）
11) 財務基盤の強化（資本の増強等）	12) 他社との提携・統合を通じた事業の規模拡大・多角化
13) 他社への事業の一部譲渡等による規模の縮小	14) 事業の休廃業
15) その他（ ）	16) 特に取組はない
17) 分からない	

事業の将来性について

【問3】今後の事業展開について、当てはまるものを1つ選択し、該当する番号に○を付けてください。

1) 現在の事業内容を軸に継続していきたい	2) 現在の事業内容に関連した新たな事業分野へ進出・転換していきたい
3) 現在の事業内容とは全く異なる領域の事業分野へ進出・転換していきたい	4) 分からない

【問4】今後の事業展開について、考えていることをご記入ください。

記述例：「新商品〇〇を試作中で、3年後を目処に販売を開始したい」、「2年後に息子が専従者になるのを契機に2号店を開店したい」など

経営上の問題点／課題について

【問5】現在、貴社（事業所）の経営上の問題点／課題について、当てはまるものを上位3つまで選択し、該当する番号に○を付けてください。

- | | |
|------------------------|-----------------------------|
| 1) 売上高の低迷 | 2) 販売価格の低下 |
| 3) 取引先からの受注減 | 4) 取引条件の悪化・下請問題 |
| 5) 原材料費・燃料費の高騰・仕入価格の上昇 | 6) 資金繰り |
| 7) IT化 | 8) 人件費の上昇 |
| 9) 人材の確保・育成 | 10) 熟練技能者・高度人材の高齢化／技能後継者の不足 |
| 11) 働き方改革への対応 | 12) 生産能力（設備）の不足・老朽化 |
| 13) 新商品・サービスの開発 | 14) 営業・販売体制の強化、販路拡大 |
| 15) 後継者の問題 | 16) 消費者ニーズの変化への対応 |
| 17) 需要の低迷 | 18) 在庫の増加・過剰 |
| 19) その他（ | 20) 特になし |

【問6】問5で選択したものの中から経営上の課題対策について、「取組んでいる」または、「取組みを検討している」ことを具体的に記入ください。また、実施するにあたり「困っていること」を具体的に記入ください。

取組んでいる・検討している具体的な内容	困っている具体的な内容
記述例：販売促進・販路開拓	記述例：自社HPにECサイトを開設する方法

【問7】貴社（事業所）における今後の労働時間の削減について、当てはまるものをすべて選択し、該当する番号に○を付けてください。（複数回答可）

- | | |
|---|-------------------------|
| 1) 所定労働時間、勤務時間制度の見直し | 2) 年次有給休暇の取得促進に向けた環境の整備 |
| 3) 勤怠管理のIT化 | 4) 設備投資による生産性の向上 |
| 5) 能力開発に関する制度の導入 | 6) 就業規則の新設または見直し |
| 7) 労働時間の削減予定はない（実施済を含む） | 8) 具体的な対策が分からない |
| 9) 対象となる従業員は無い（【問8】は無回答とし、【問9】に進んでください） | |

【問8】貴社（事業所）における賃金引き上げの取組みとその課題についてお聞きします。

（1）過去1年間の賃金引き上げに関する以下の取組みについて、当てはまるものをすべて選択し、該当する番号に○を付けてください。（複数回答可）

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1) 最低賃金の改定に伴い、必要最低限の賃上げを実施 | 2) 一律のベースアップ（最低賃金を上回る形での引き上げ） |
| 3) 能力や成果に応じた個別昇給 | 4) 賞与、一時金の新設・増額 |
| 5) 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 | 6) 取り組んでいない（賃金を引き上げていない） |

（2）賃金引き上げに取り組む際に直面している課題について、当てはまるものをすべて選択し、該当する番号に○を付けてください。（複数回答可）

※上記期間で、「6）取り組んでいない」と回答した方もご回答ください。

- | | | |
|---------------------------|----------------|-------------------|
| 1) 収益の低迷による資金不足 | 2) 業界全体の競争力の低下 | 3) 高い人件費による競争力の低下 |
| 4) 従業員のスキルや能力に応じた賃金設定の難しさ | 5) その他（ | |

事業承継について

【問9】事業承継について、お聞きします。後継者について、当てはまるものを1つ選択し、該当する番号に○を付けてください。

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1) 後継者がいる | 2) 後継者はいないが、後継者候補がいる |
| 3) 後継者候補を探している（探すことにしている） | 4) 事業譲渡を検討している |
| 5) 今の事業は自分の代限りになると感じている | 6) まだ考えていない |

【問10】事業承継にあたっての課題について、当てはまるものを上位2つ選択し、該当する番号に○を付けてください。

1) 自社の経営理念・方針の維持	2) 自社株式の承継	3) 相続税・贈与税
4) 取引先との関係	5) 従業員の待遇	6) 後継者の性格・資質
7) その他()		

【問11】当商工会に事業承継の支援を希望するかお聞きます。当てはまるものを1つ選択し、該当する番号に○を付けてください。

1) 支援を受けたい	2) 支援内容によっては検討したい	3) 今は支援を考えていない
4) 既に相談先が決まっている(差し支えなければその相談先:)		

【問12】貴社(事業所)では当商工会に望む経営支援事業などはどれですか。

該当する番号すべてに○を付けて、対するご意見はカッコ内にご記入をお願いします。(複数回答可)

項 目	ご意見
1) 金融・財務相談	()
2) 販売促進支援	()
3) 補助金申請支援	()
4) 人脈づくり・異業種交流支援	()
5) 人材育成・事業承継支援	()
6) 雇用支援	()
7) 地域活性化(まちづくり・観光振興)	()
8) 事業計画策定支援	()
9) BCP(事業継続計画)策定支援	()
10) 消費税転嫁対策	()
11) 事業者間の情報交換・学び合いの機会 (人材確保・経営課題の共有)	()
12) その他(上記に該当しないもの)	()

岩倉市ビジネスサポートセンターについて

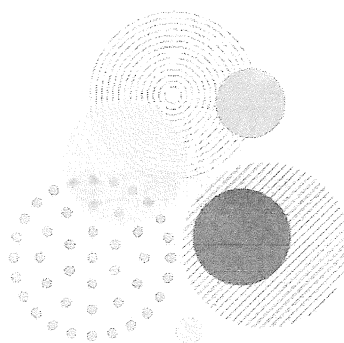
【問13】岩倉市ビジネスサポートセンターでは、「岩倉市がんばる中小企業等応援補助金」として①販路拡大②人材確保③BCP策定④新商品開発に取り組む中小企業者を対象に事業費の補助を行っておりますが、ご存じですか。

1) 利用したことがある	「今後利用したい」あるいは「あるといいメニュー」があれば、ご記入をお願いします。
2) 制度は知っているが利用したことはない	
3) 知らない	
↓ 【リンク先】:岩倉市商工会HP「岩倉市がんばる中小企業等応援補助金」 右記のQRコードをご確認のうえ、ぜひご相談ください。	
	

【問14】当商工会へのご意見ご要望等ございましたら、ご記入ください。(自由記入)

ご協力ありがとうございました

お問 合 せ 先:岩倉市商工会
電 話 番 号:0587-66-3400
F A X 番 号:0587-66-3417



働き方改革推進支援助成金（団体推進コース）事業

地区内事業所に関するアンケート調査結果報告書

令和7年度

岩倉市商工会

〒482-0042

愛知県岩倉市中本町西出口 31-1

TEL:0587-66-3400

FAX:0587-66-3417

<https://www.iwakura.or.jp>



岩倉市商工会

最低賃金引き上げを受けて賃上げに取り組む皆様へ

厚生労働省、中小企業庁では、

最低賃金引き上げに伴う 支援・後押しを強化しています

助成金と補助金を組み合わせてご利用いただくことも可能です。

賃金引き上げに向けて、是非ご利用ください。

※同一の補助対象(設備等)に対する重複利用は不可

業務改善助成金

事業場内で最も低い時間給を一定額以上引き上げ、生産性向上等に資する設備投資等を行った場合に、設備投資等にかかった費用の一部が助成されます。

キャリアアップ助成金

賃金規定等を改定し、非正規雇用労働者の基本給を3%以上賃上げする場合に、キャリアアップ助成金の「賃金規定等改定コース」が利用できます。

※最低賃金の改定に伴う賃金規定等の改定をした場合も対象になります。

IT導入補助金

ものづくり補助金

省力化投資補助金(一般型)

最低賃金近傍で働く雇用者を多く抱える事業者の皆様には、補助率を2/3に引き上げ、優先的に採択します。

※一定の賃上げを実施した事業者の皆様も優先的に採択します。

※本紙は最低賃金引き上げの影響を受けた事業者様向けに厚生労働省の支援策と経済産業省・中小企業庁の補助事業、賃上げを後押しするその他施策をご紹介しますものです。具体的な情報についてはホームページ等でご確認ください。

特設サイト
はこちらから

厚生労働省
賃金引き上げ特設ページ



中小企業庁
ミラサポplus



業務改善助成金

事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)を引き上げ、設備投資等を行った中小企業・小規模事業者等に、その費用の一部を助成する制度です。

拡充!

- ・対象事業場を、事業場内最低賃金額が「改定後の地域別最低賃金未満まで」に拡充
- ・最低賃金改定日の前日までに賃金引上げを完了していれば、賃金引上げ計画の事前提出は不要

〈補助上限〉30万円～600万円 〈助成率〉3/4～4/5

〈助成対象経費の例〉 機器・設備の導入:POSレジシステム導入による在庫管理の短縮
経営コンサルティング:国家資格者による、顧客回転率の向上を目的とした業務フロー見直し
その他:顧客管理情報のシステム化

詳しくはこちら



申請先

都道府県労働局雇用環境・均等部(室)

問合せ先

業務改善助成金コールセンター:0120-366-440(受付時間 平日 9:00～17:00)

キャリアアップ助成金

有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者といったいわゆる非正規雇用労働者の正社員転換、処遇改善の取組を実施した事業主に対して助成します。

〈対象となる方〉

雇用保険適用事業所ごとに「キャリアアップ計画」を作成し、その計画に基づき、右の①～⑦までのいずれかを実施した事業主。

- | | |
|--------------------|-----------------|
| ①正社員化コース | ④賃金規定等共通化コース |
| ②障害者正社員化コース | ⑤賞与・退職金制度導入コース |
| ③賃金規定等改定コース | ⑥社会保険適用時処遇改善コース |
| ⑦短時間労働者労働時間延長支援コース | |

〈支援内容〉 ※賃金規定等改定コースの場合
有期雇用労働者等の基本給を定める賃金規定等を3%以上増額改定し、その規定を適用した事業主に対して、右記の額の助成を行います。

3%以上4%未満	4万円	5%以上6%未満	6万5,000円
4%以上5%未満	5万円	6%以上	7万円

詳しくはこちら



問合せ先

都道府県労働局

※助成額は令和7年度の内容です

IT導入補助金

業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策のためのITツール等の導入を支援します。

拡充!

- ・最低賃金引上げ特例を「改定後の地域別最低賃金未満」に拡充し、該当事業者に対する加点も実施。
- ・事業場内最低賃金を一定額(※)以上引き上げた事業者に対する加点も新設。

※令和7年度最低賃金改定において示された全国目安

補助上限:最大450万円
補助率:1/2～4/5

問合せ先

サービス等生産性向上IT導入支援事業コールセンター:
0570-666-376

詳しくはこちら



中小企業省力化投資補助金(一般型) ものづくり補助金

人手不足に悩む中小企業等に対して、事業内容に合わせて多様な設備やシステムが導入により、省力化投資を後押しします。

拡充!

- ・最低賃金引上げ特例を「改定後の地域別最低賃金未満」に拡充し、該当事業者に対する加点も実施。
- ・事業場内最低賃金を一定額(※)以上引き上げた事業者に対する加点も新設。

※令和7年度最低賃金改定において示された全国目安

補助上限:最大1億円 ※従業員数による
補助率:1/3～2/3

詳しくはこちら

問合せ先

中小企業省力化投資補助事業 コールセンター:
0570-099-660



生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発を行う中小企業等の設備投資等を支援します。

拡充!

- ・最低賃金引上げ特例を「改定後の地域別最低賃金未満」に拡充し、該当事業者に対する加点も実施。
- ・事業場内最低賃金を一定額(※)以上引き上げた事業者に対する加点も新設。

※令和7年度最低賃金改定において示された全国目安

補助上限:最大4,000万円
補助率:1/2～2/3

詳しくはこちら

問合せ先

ものづくり補助金事務局
サポートセンター:
050-3821-7013



働き方改革推進支援助成金

労働時間の削減や年次有給休暇の取得促進等に取り組む中小企業事業主に、外部専門家のコンサルティング、労働能率の増進に資する設備・機器の導入等を実施し、成果を上げた場合に助成します。 **※令和7年度の交付申請は11月28日(金)まで！**

コース区分	助成上限額	
	基本部分	賃上げ加算
業種別課題対応コース(※1)	25～550万円	
労働時間短縮・年休促進支援コース	25～500万円	6～360万円(※2)
勤務間インターバル導入コース	50～120万円	

(※1)建設業の場合

(※2)労働者数30人以下の場合は倍額を加算

(※3)別途団体向けのコースあり(助成上限額1,000万円)

詳しくはこちら



人材開発支援助成金

職務に関連した専門的な知識及び技能を習得させるための職業訓練等を実施した場合等に訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成します。

区分(※)	賃上げした場合の助成率・額
①賃金助成額	労働者1人1時間あたり 500円・1000円
②経費助成率	訓練経費の45%～100% ※制度導入に係る助成の場合は、 24万円・36万円
③OJT実施助成額	1人1コースあたり 12万円～25万円

※訓練コース・メニューによって上記区分①～③のいずれが支給されるか異なります(①～③全てが支給される場合もあれば②のみとなる場合もあります。)

詳しくはこちら



人材確保等支援助成金

人材確保のために雇用管理改善につながる制度等の導入や雇用環境の整備により、離職率低下を実現した事業主に対して助成します。

区分	助成額(※1・2)
①賃金規定制度 ②諸手当等制度 ③人事評価制度	50万円(40万円)
④職場活性化制度 ⑤健康づくり制度	25万円(20万円)
⑥作業負担を軽減する機器等	導入経費の62.5%(50%)

(※1)括弧内の金額は、5%以上の賃上げを行った場合以外の助成額又は助成率。

(※2)①～⑤を複数導入した場合の上限額は100万円(80万円)。⑥を導入した場合の上限額は187.5万円(150万円)。

詳しくはこちら



早期再就職支援等助成金(雇入れ支援コース、中途採用拡大コース)

産業雇用安定助成金(スキルアップ支援コース)

小規模事業者持続化補助金

地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援します。

一般型・通常枠

補助上限:50万円(賃金引上げ特例:150万上乘せ)

補助率:2/3(賃金引上げ特例:赤字事業者は3/4)

詳しくはこちら

問合せ先

<一般型・通常枠>

商工会地区補助金事務局HP

商工会議所地区補助金事務局HP

電話番号:03-6634-9307



商工会地区



商工会議所地区

成長加速化補助金

賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果
が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援します。

補助上限:最大5億円

補助率:1/2

要件:100億宣言を行っていること

投資額1億以上 他

詳しくはこちら



省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金

省エネ設備や電化・脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の更新を支援します。

問合せ先

・一般社団法人環境共創イニシアチブ

・(Ⅰ)工場・事業場型

(先進枠) 03-5565-3840

(一般枠/中小企業投資促進枠)

03-5565-4463

・(Ⅱ)電化・脱炭素燃転型

03-5565-3840

・(Ⅳ)エネルギー需要最適化型

03-5565-4773

詳しくはこちら



中小企業新事業進出補助金

既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を
支援します。

補助上限:最大9,000万円

補助率:1/2

詳しくはこちら

問合せ先

新事業進出補助金事務局(コールバック予約システム):

<https://shinjigyouserv.jp/>



賃上げ促進税制

事業者が一定率以上の賃上げを実施した場合に、賃上げ額の一部を法人税などから税額控除できる制度です。

【令和6年4月1日以降に開始する事業年度に適用を受けたい場合】

全企業・中堅企業

全雇用者の給与等支給額の増加額の**最大35%**を税額控除

中小企業

全雇用者の給与等支給額の増加額の**最大45%**を税額控除

詳しくはこちら



固定資産税の特例措置

生産性向上や賃上げに取り組む事業者が、市町村から認定を受けた「先端設備等導入計画」に基づき取得した設備に対して、償却資産に係る固定資産税の特例措置を受けることができます。

(※)雇用者給与等支給額を1.5%以上増加させる場合は課税標準が3年間1/2に、3.0%以上増加させる場合は5年間1/4に軽減されます。

問合せ先

- ＜先端設備等導入計画の作成等＞
 - ・先端設備等の導入先の市区町村
 - ＜税制＞
 - ・中小企業税制サポートセンター
- 03-6281-9821

詳しくはこちら



企業活力強化貸付(働き方改革推進支援資金)

事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)の引上げに取り組む中小企業・小規模事業者が必要とする設備資金や運転資金を特別利率で支援します。

(※)審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

問合せ先

日本政策金融公庫
電話番号:0120-154-505

詳しくはこちら



賃上げ貸付利率特例制度

公庫の融資を受ける際、従業員の賃上げに取り組む中小企業・小規模事業者に対して、融資後2年間、利率を0.5%控除します。

(※)審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

問合せ先

日本政策金融公庫
電話番号:0120-154-505

詳しくはこちら



賃金引き上げ特設ページ(厚労省)

最低賃金の情報や賃上げ事例を発信！
賃金引上げに向けた取組事例や各都道府県の賃金引上げ支援策を掲載

- ◆ 最低賃金額や発効日等の情報、賃金引上げの取組事例等を掲載しています。
- ◆ 厚生労働省の運営する「最低賃金特設サイト」内に設置しています。

詳しくはこちら



賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト(中企庁)

賃上げや最低賃金の対応をサポート！
収益向上のヒント、補助金・助成金・税制・相談窓口などをまとめてチェック

- ◆ 賃上げ原資の確保に役立つ支援策を一覧で参照できます。
- ◆ 中小企業庁の運営する補助金サイト「ミラサポplus」内に設置しています。

詳しくはこちら



適正取引支援サイト

「中小受託取引適正化法(改正下請法)」や「価格交渉に関する講習会の案内、受託取引や価格交渉・価格転嫁に関する相談窓口の紹介、取引環境改善に向けた各種施策の紹介など、取引先との理想的な関係構築をサポートするためのコンテンツを提供しています。

詳しくはこちら



働き方改革推進支援センター

相談支援

コンサルティング

セミナー開催

労務管理等の専門家が
企業の「働き方改革」や賃金引き上げなどを無料で支援します！

- ◆ 専門家が来所・電話・メールによる相談を承ります。
- ◆ 専門家が企業への訪問、またはオンラインによるコンサルティングを実施します。
- ◆ 企業の取組事例や労働関係助成金の活用方法等に関する、働き方改革セミナーを開催しています。

詳しくはこちら



問合先 各都道府県の働き方改革推進支援センター

よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者等が抱える経営課題に無料で相談対応します！

- ◆ 売上拡大や、資金繰り・事業再生等に関する経営改善等の経営相談に対応します。
- ◆ 地域の支援機関とのネットワークを活用して、経営課題に応じて的確な支援機関等を紹介します。

問合先

各都道府県のよろず支援拠点

詳しくはこちら



下請かけこみ寺

※令和8年1月1日より、取引かけこみ寺に名称変更予定。

中小企業・小規模事業者等が抱える取引上のトラブルを専門の相談員や弁護士が解決に向けてサポートします。

全都道府県に設置

電話での御相談、
オンラインでの御相談、
対面での御相談が可能です！

- ◆ 相談無料
- ◆ 秘密厳守
- ◆ 匿名相談可能

問合先

フリーダイヤル：0120-418-618
※お近くの「下請かけこみ寺」につながります。

詳しくはこちら



伴走支援の強化

今回の最低賃金引き上げに伴い各支援機関での伴走支援の強化を行っております。最低賃金、賃上げ等に関するご相談はお近くの支援機関(商工会・商工会議所、よろず支援拠点、認定経営革新等支援機関、中小企業活性化協議会、事業承継引継ぎセンター等)までお越しください。

※各支援機関の連絡先は賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトからご確認ください。

事業者向けカスハラ相談窓口



2025年10月1日

『愛知県カスタマーハラスメント防止条例』施行

ご利用
無料

相談員が丁寧に回答します

必要に応じてハラスメント対策や労務管理の専門家をアドバイザーとして派遣します

相談内容 (事例)

- カスハラ防止対策として、何から始めたら良いのでしょうか？
- 従業員を守るためにマニュアルを整備したいのですが、注意点はありますか？
- カスハラを受けた場合には、どのように対応したら良いのでしょうか？
- どこまでが正当なクレームでどこからがカスハラとなるのでしょうか？



ご利用 対象

愛知県内に本社または事業所がある企業・団体等

まずは、下記までご相談ください。

ご利用 方法

電 話

TEL 052-990-6287

月～金曜日 9:00～18:00

※土日、祝日及び12/29～1/3は除く

オンライン
(相談フォーム)

下記URLまたは右の二次元コードよりご相談ください。全日24時間受付

<https://forms.office.com/r/MrFqcw2UHg>



詳しくは裏面をご覧ください



事業者向けカスハラ相談窓口

設置期間：2025年9月17日から2026年3月31日まで

ご利用の注意点

本窓口は、「カスタマーハラスメントの防止対策」に関する一般的な考え方をお伝えしたり、防止対策に取り組もうとする事業者へアドバイスを行う相談機関です。したがって、例えば「これがカスハラに該当するのか」といった個別事案への法的判断や、事業者と顧客のトラブルについて専門相談員が解決のための交渉を行うことはできません。内容によっては、お答えできない場合がございます。予めご了承ください。

ご利用
無料

電話

- ・ご相談は、原則として1回あたり最大30分までとさせていただきます。

オンライン(相談フォーム)

- ・ご相談・ご質問内容を、ポイントを明確にして簡潔におまとめいただき、相談フォームに記載して送信してください。
- ・回答にはお時間がかかる場合があります。

※資料等がある場合にはオンライン会議ツールによる相談も可能です。

労働者の方へ

労働者が相談できる窓口として、県の労働相談窓口があります。詳しくは下記のURLまたは右の二次元コードよりご確認ください。

・愛知県労働相談

<https://www.pref.aichi.jp/soshiki/rodofukushi/0000000053.html>



アドバイザー派遣

2026年3月31日まで実施

対象

カスタマーハラスメントの防止対策を検討する県内事業者のうち、上記の相談窓口にてアドバイザー派遣が必要と認められた場合

募集企業数

10社程度

(支援数の上限に達した場合は申込を締め切ります)

派遣回数・費用

1社あたり5回まで(無料)

申込方法

まずは、相談窓口にご連絡ください

詳しくはウェブサイトをご確認ください。



相談窓口でヒアリング

現状や支援を希望する内容を詳細にお伺いし、カスタマーハラスメント防止対策に関する課題を整理します。

アドバイザーの選任

ヒアリングの内容をもとに適切なアドバイザーを選任します。

アドバイザー派遣 ※1社3～5回

アドバイザーが訪問して、課題解決に向けた伴走支援を行います(1回あたり2時間程度)。
※オンライン会議ツールを活用した支援も可能です。

支援内容

1回目

- ・支援を希望する内容及びそれに対する課題を把握します。

2～4回目

- ・1回目に把握した内容に基づき、企業に対して支援を行います。

5回目

- ・支援させていただいた内容を最終確認し、運用上のアドバイスをを行います。

お問い合わせ

愛知県カスタマーハラスメント防止対策事業(啓発及び相談・助言)事務局(株式会社パナソニック)

営業時間：月～金曜日 9:00～18:00 ※土日、祝日及び12/29～1/3は除く

電話番号：052-990-6287