

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

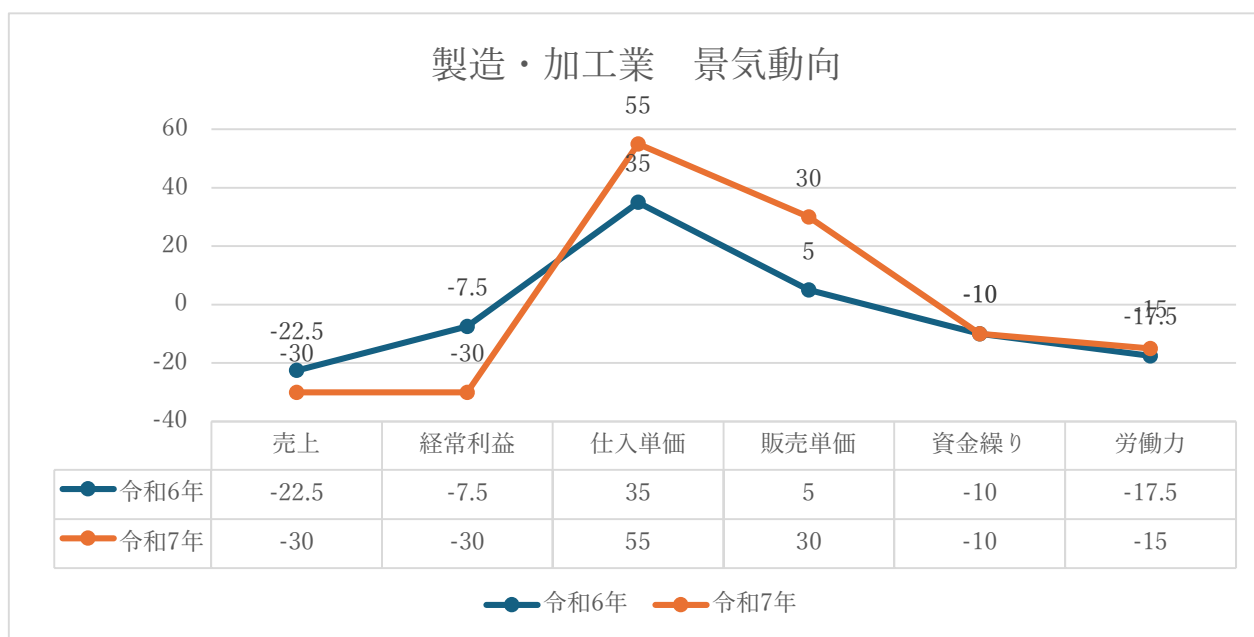
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

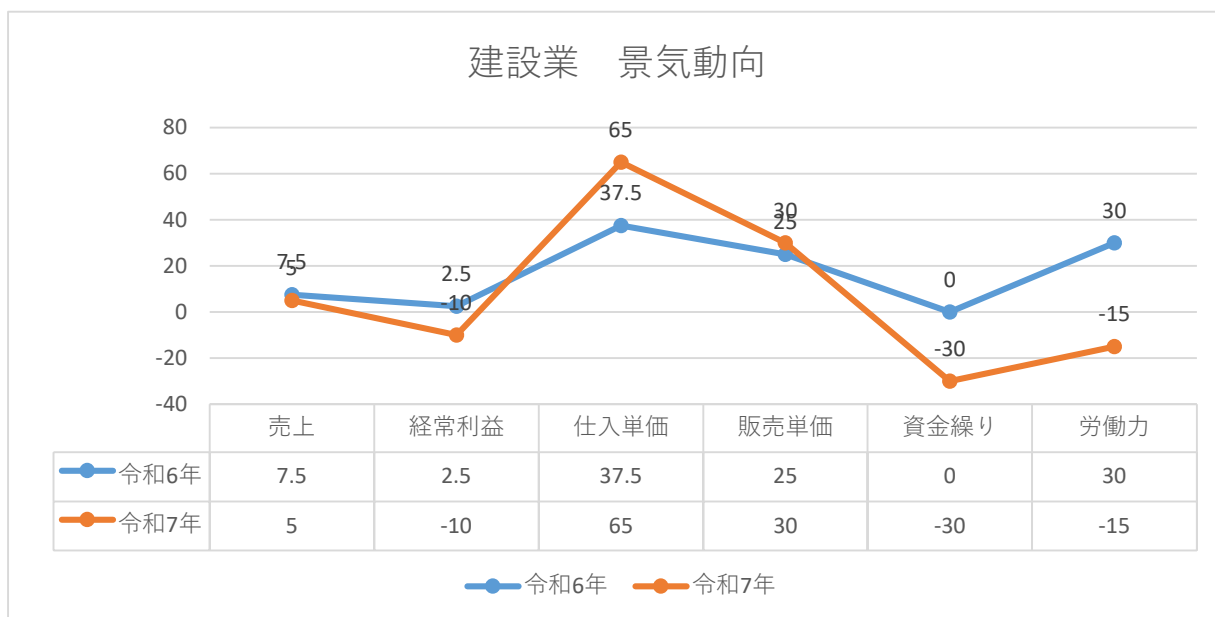
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

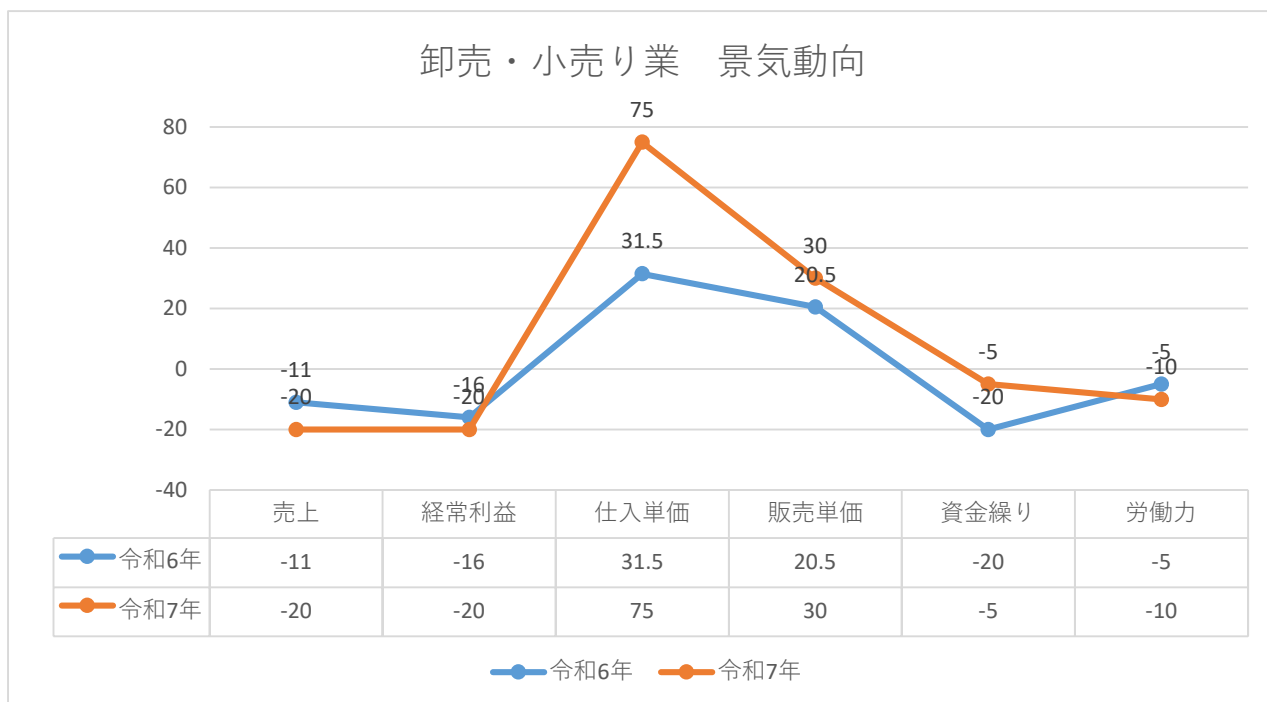
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

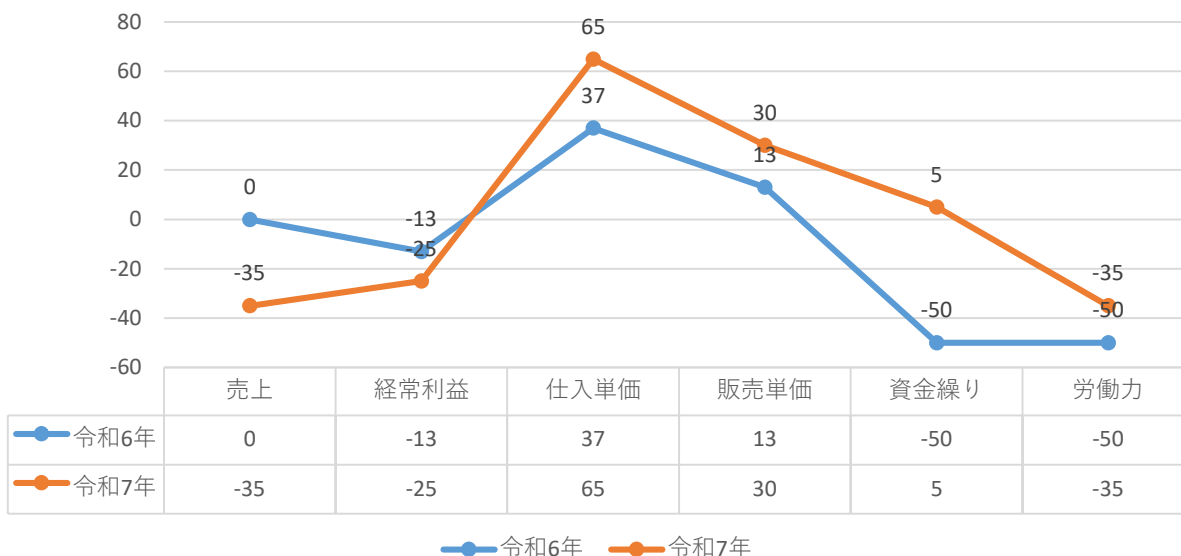
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

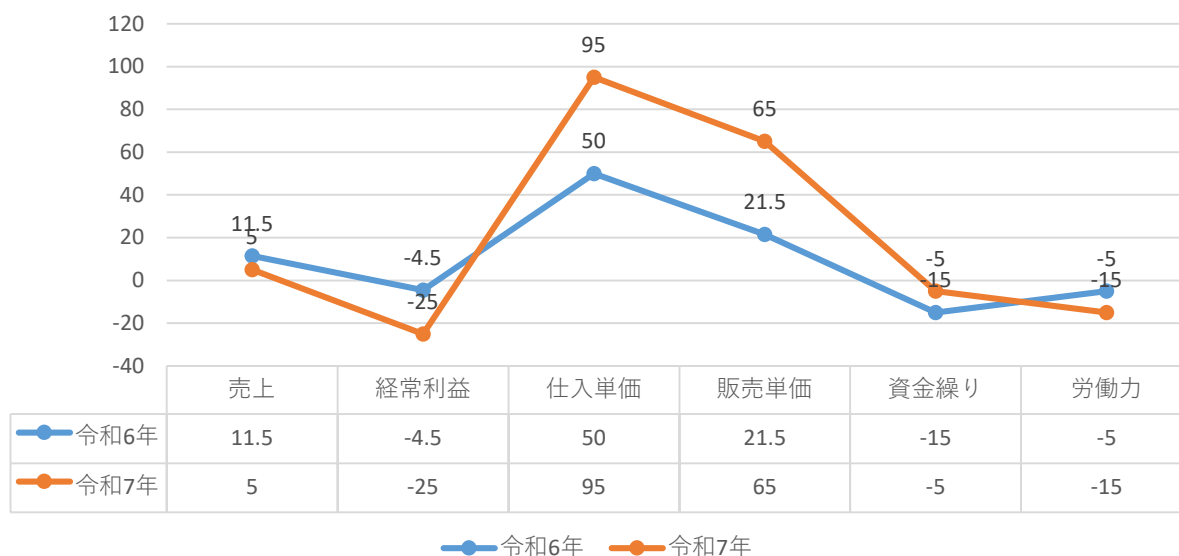
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

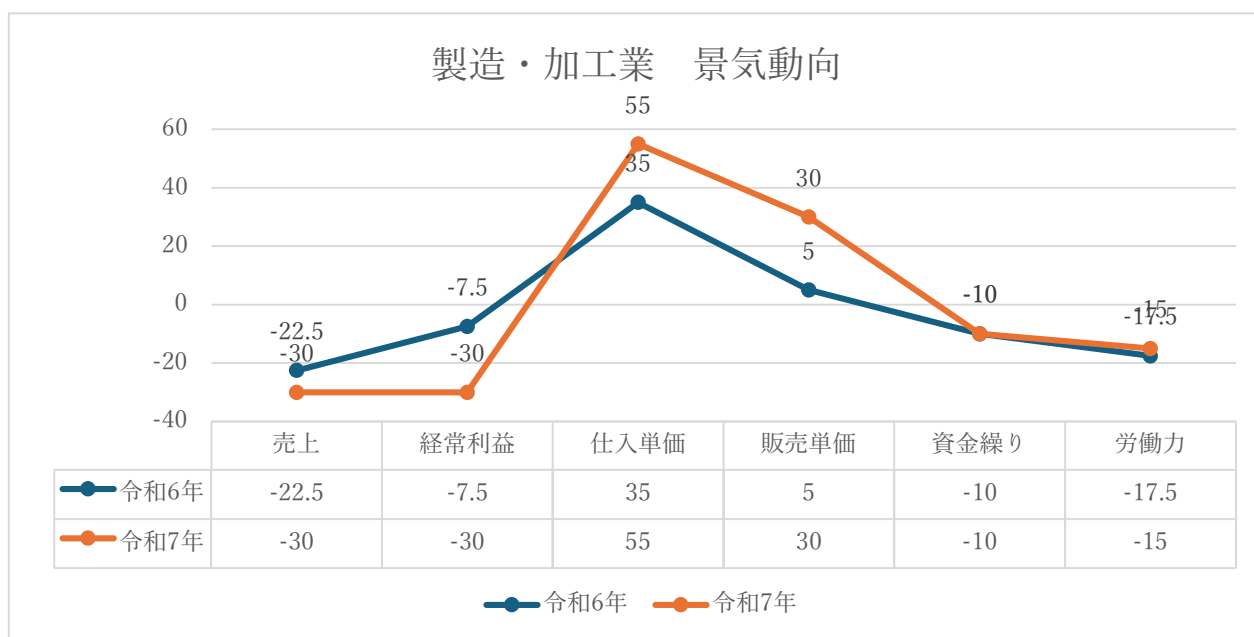
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

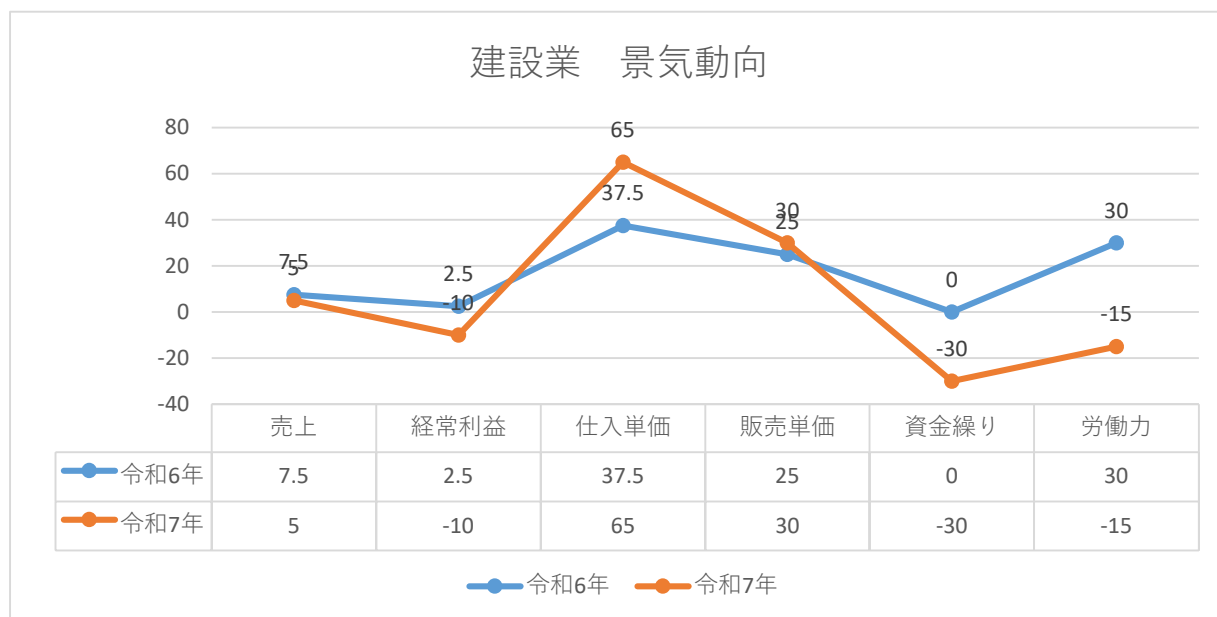
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

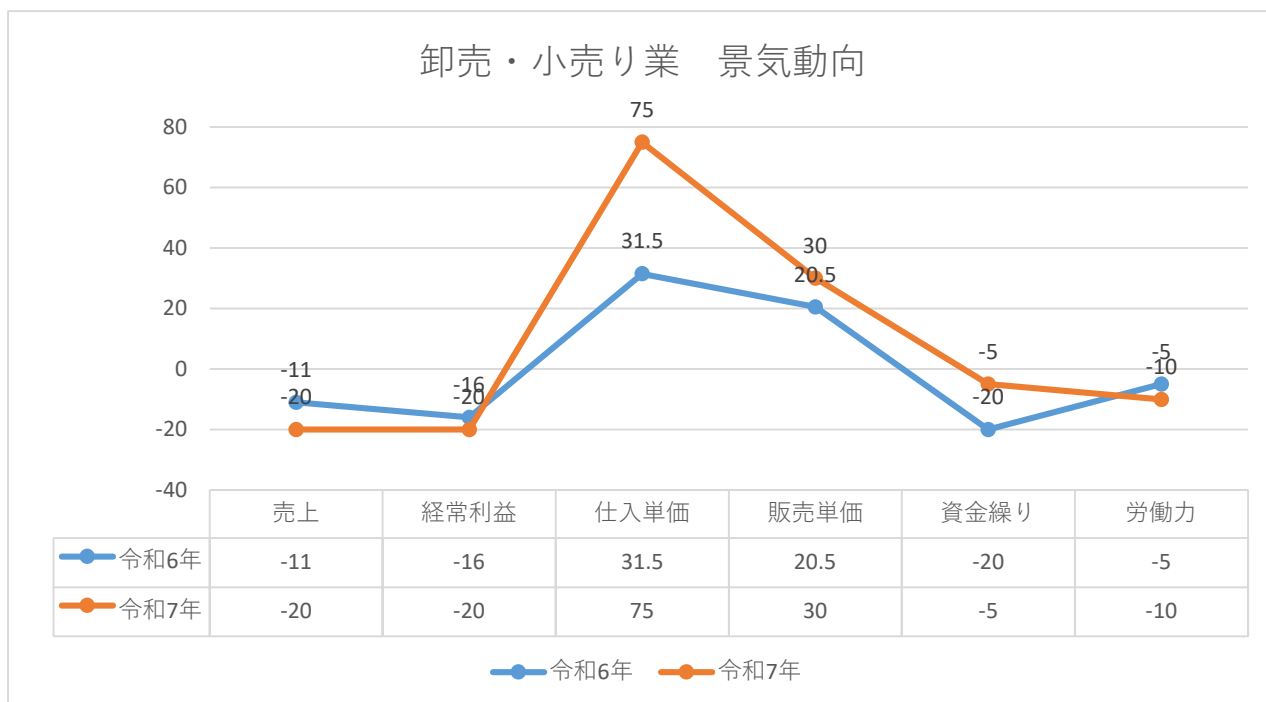
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

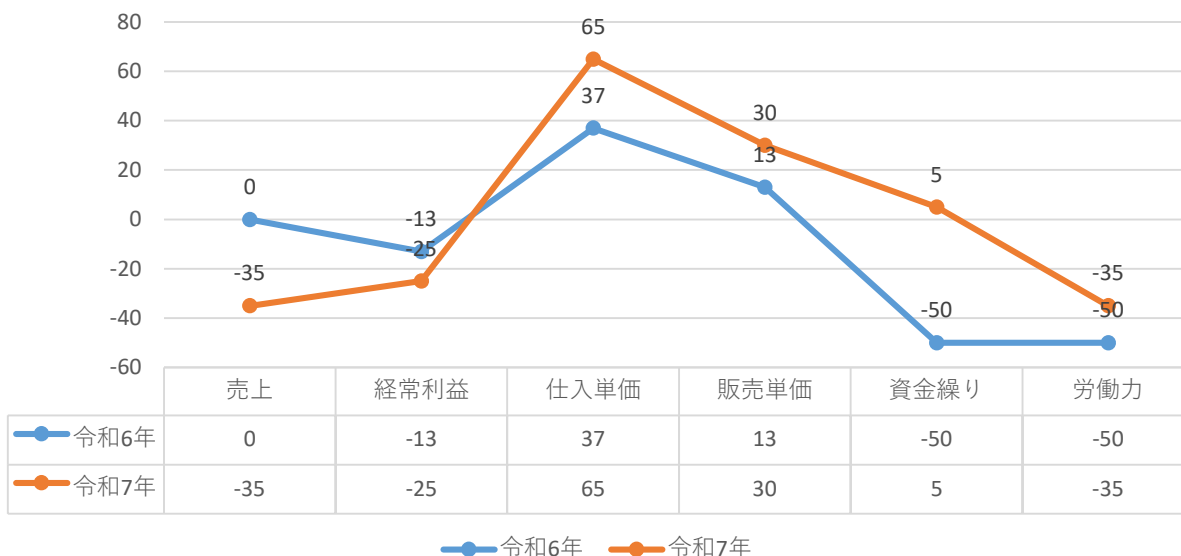
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

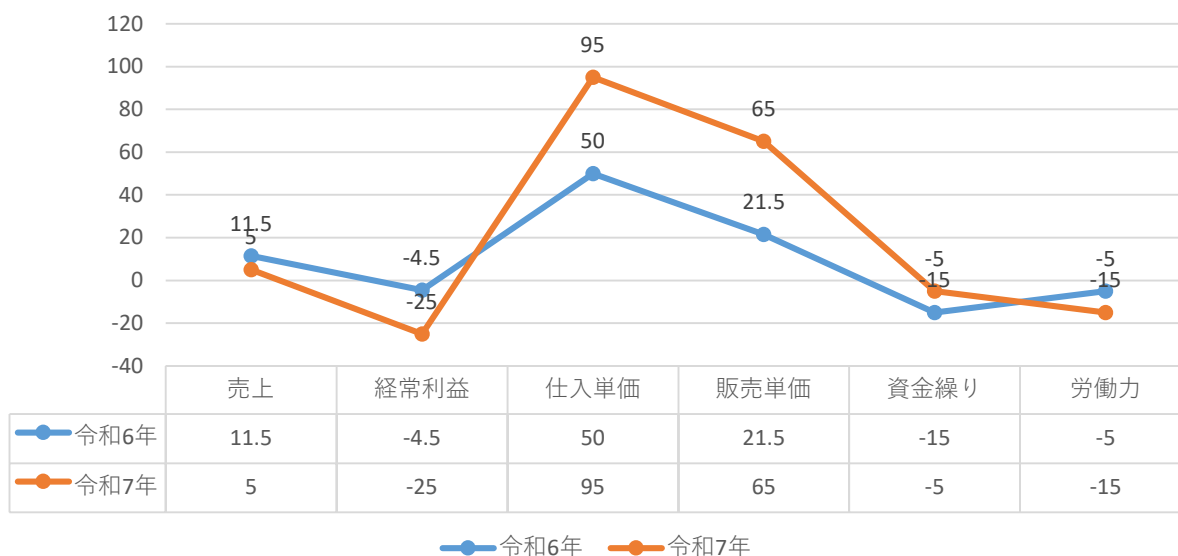
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社
収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社
特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社
既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社
新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社
特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

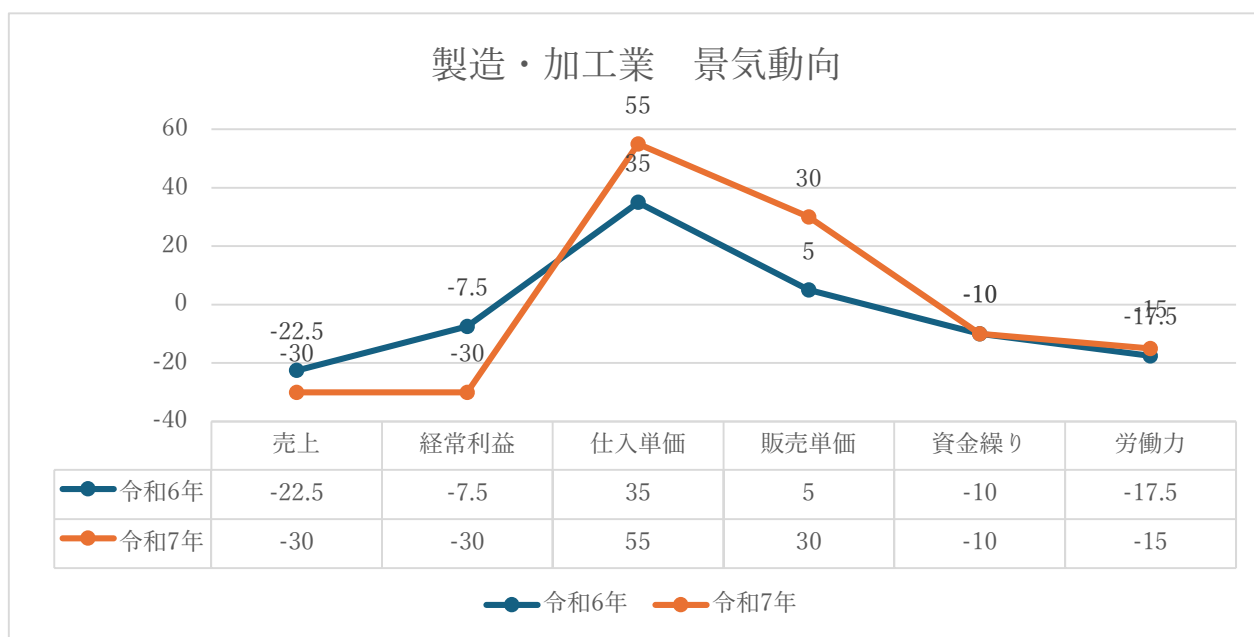
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

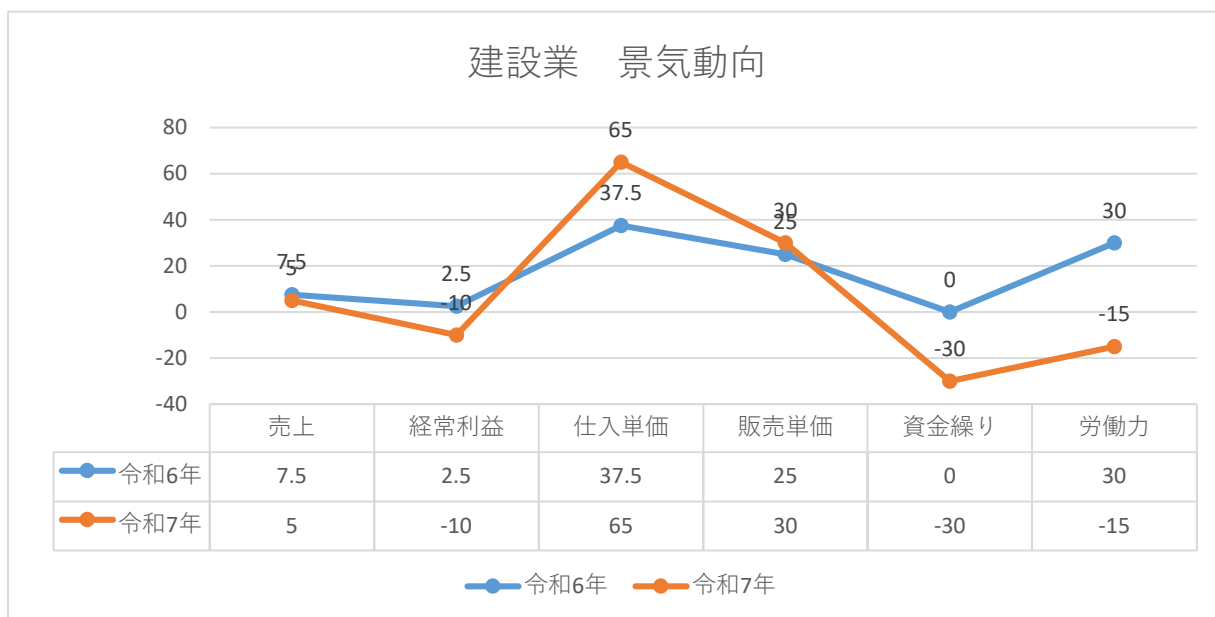
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

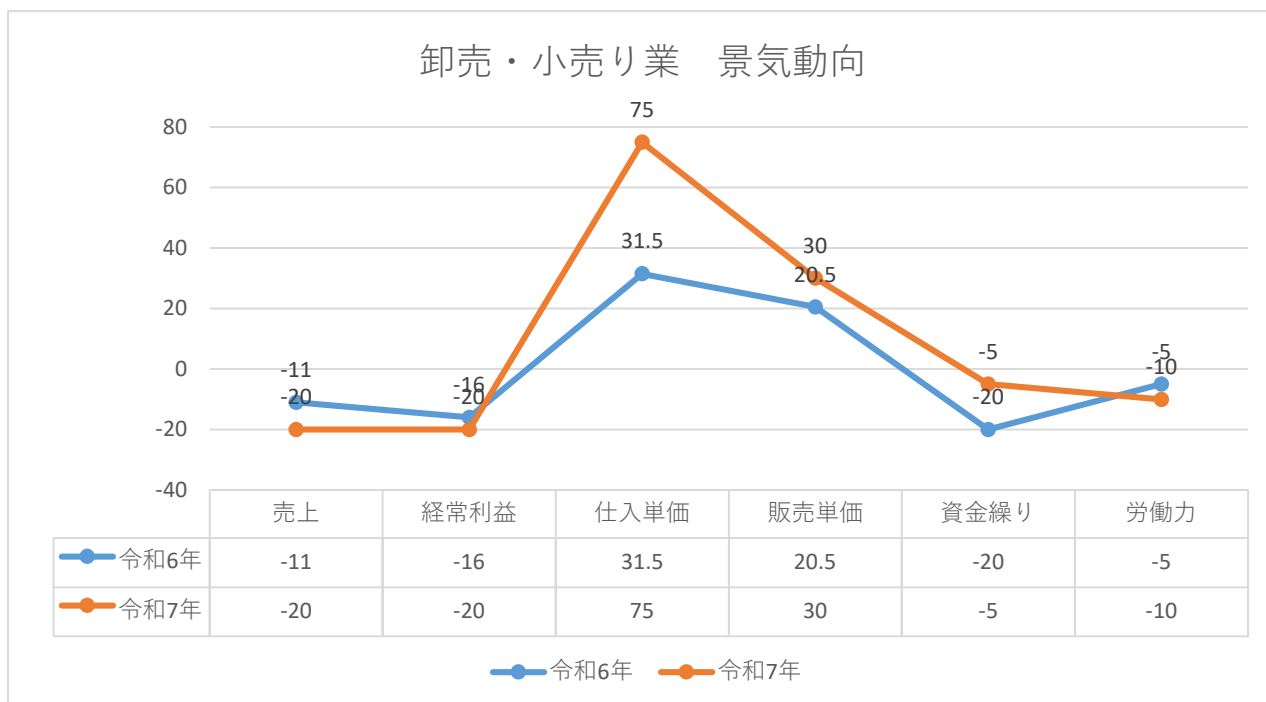
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社

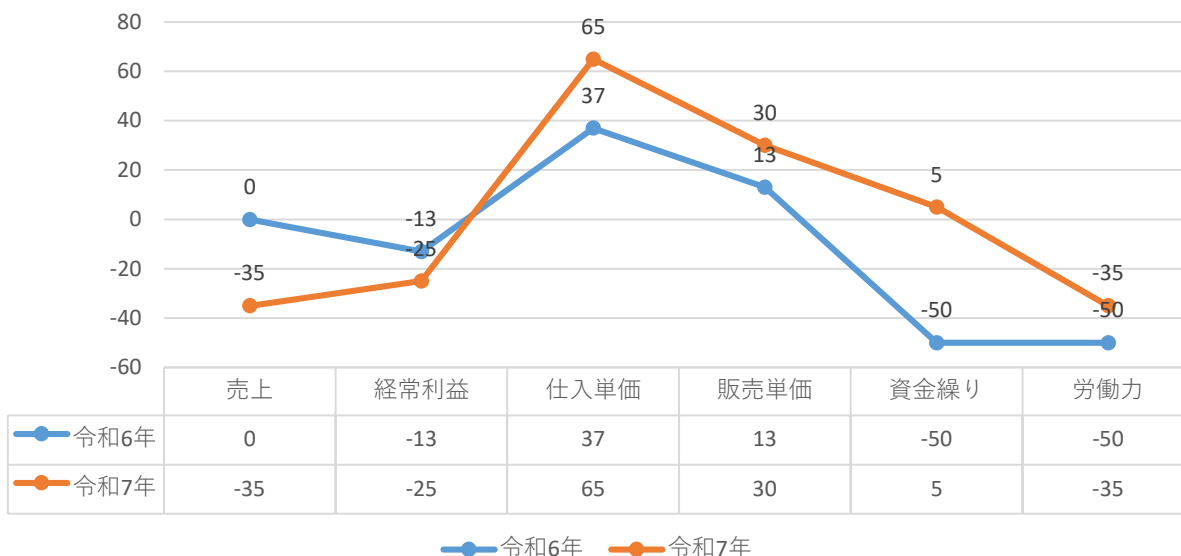
社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社

補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社

特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

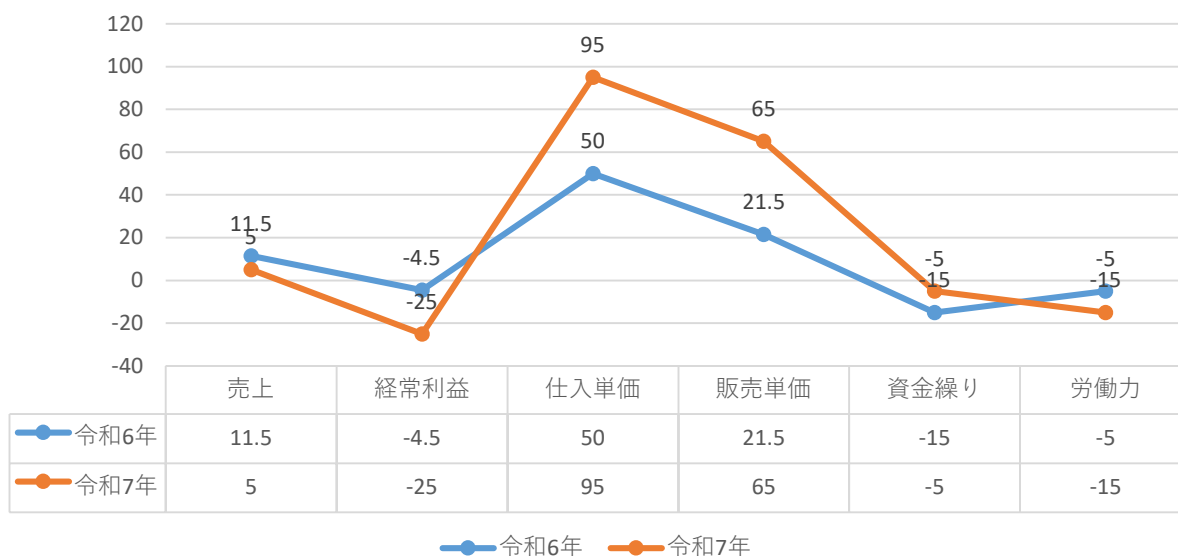
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

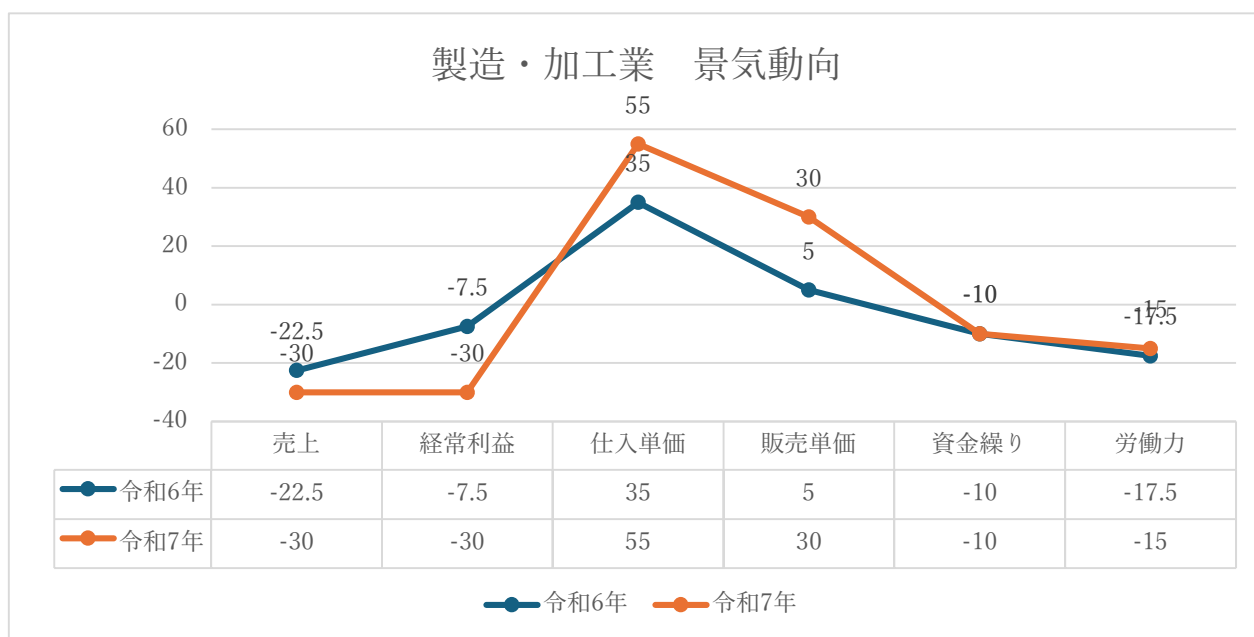
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

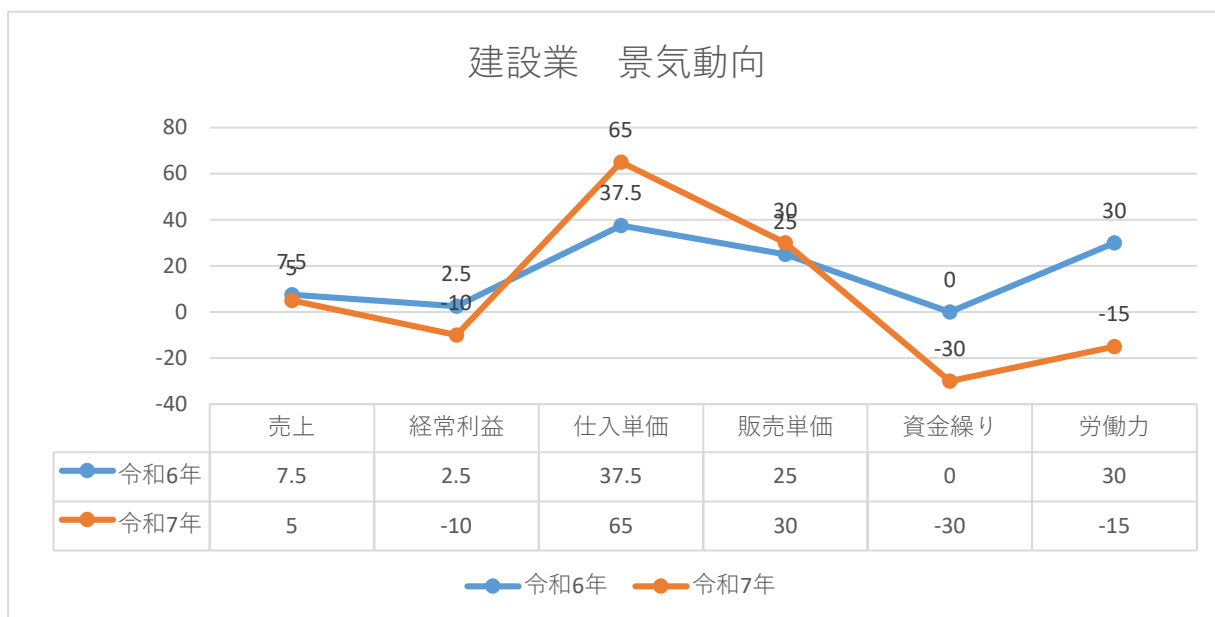
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

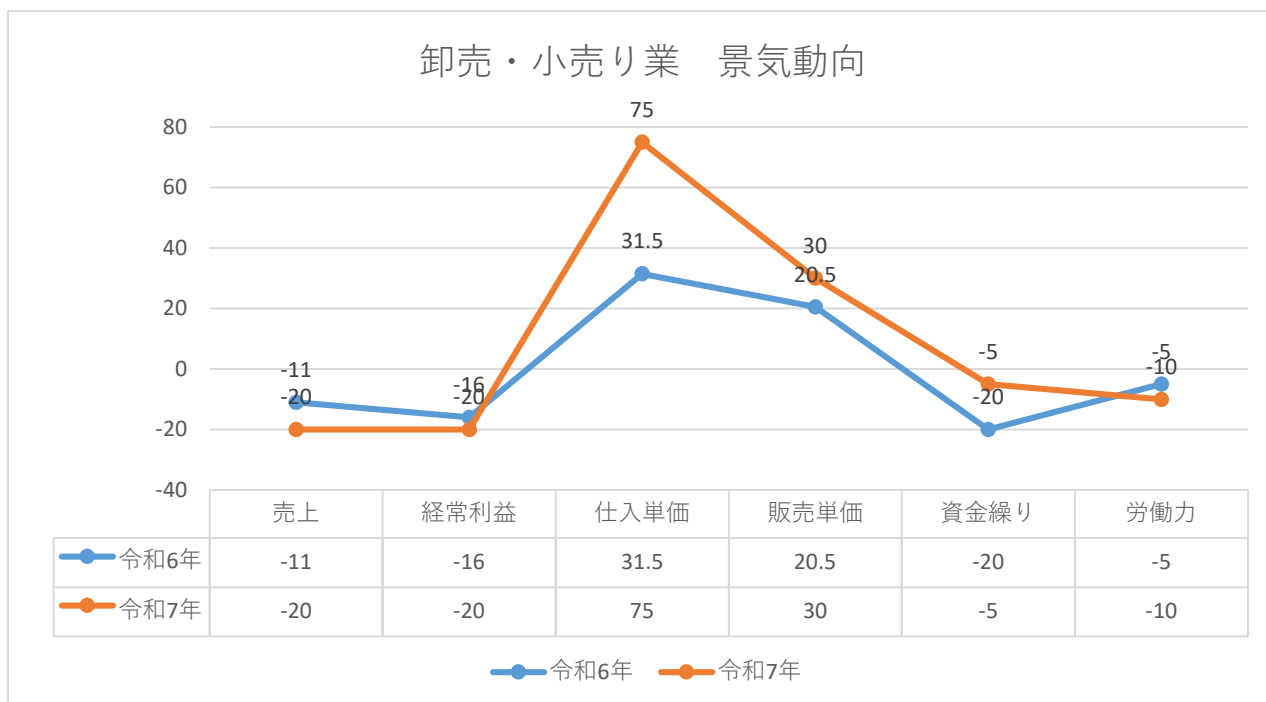
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り 資金繰りは良くなっている

労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社

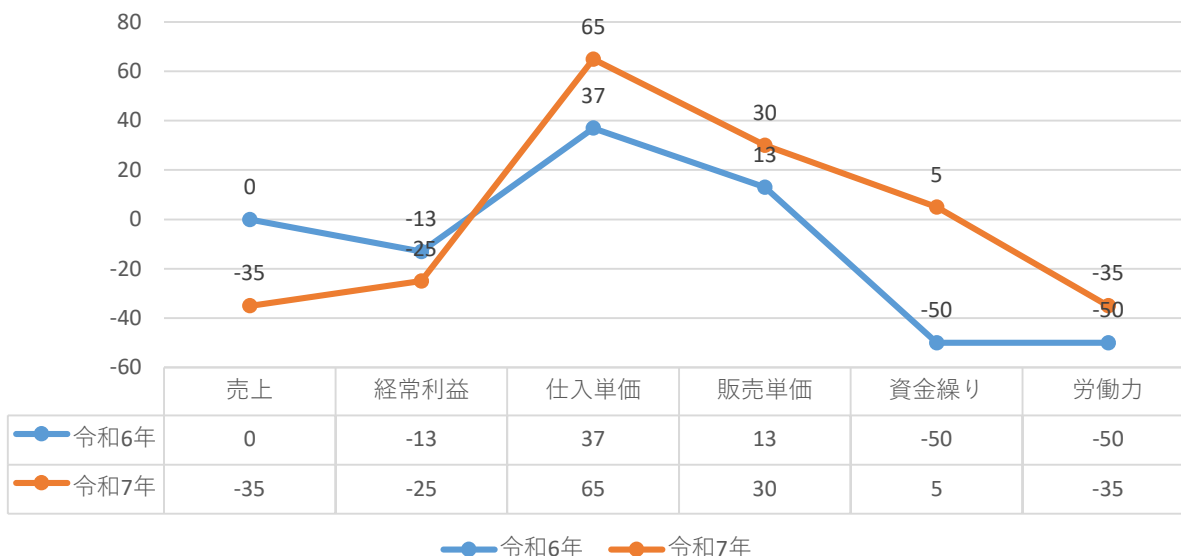
社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社

補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社

特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

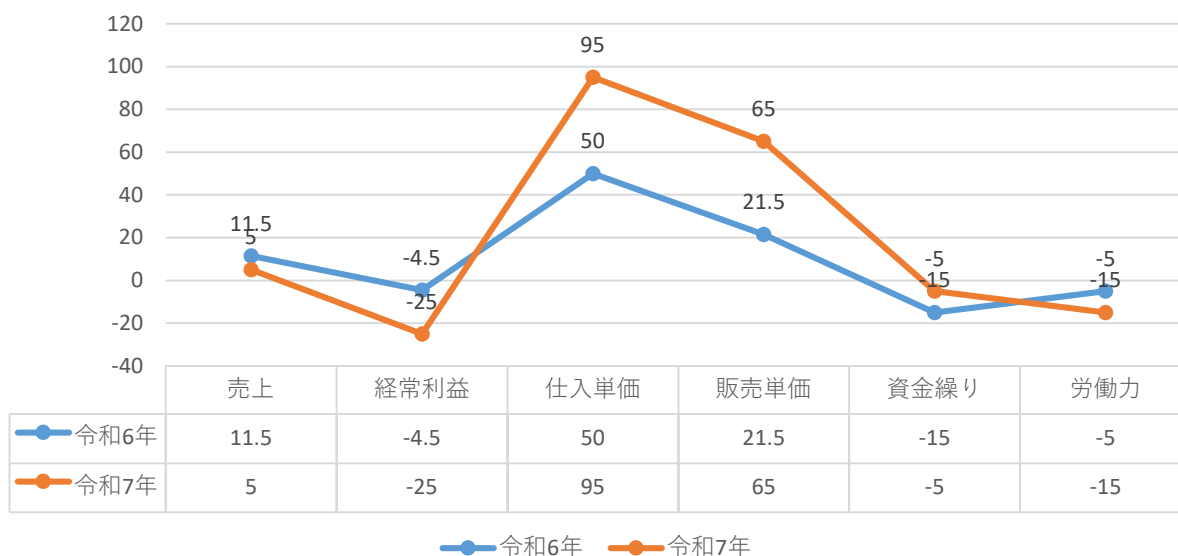
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

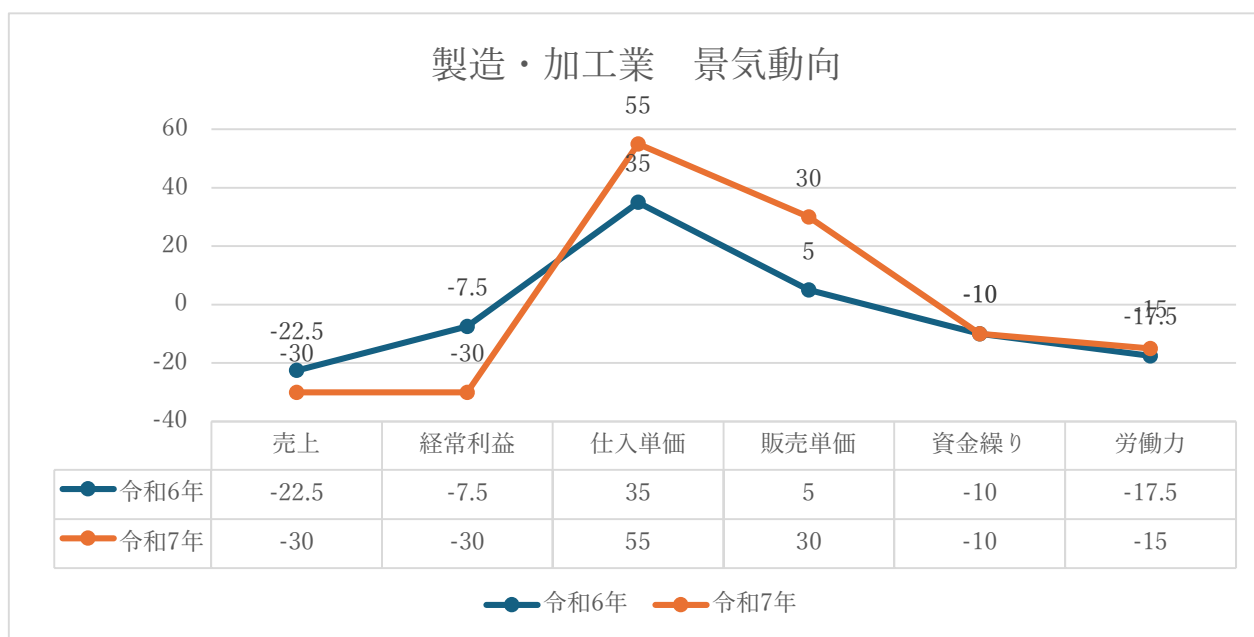
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

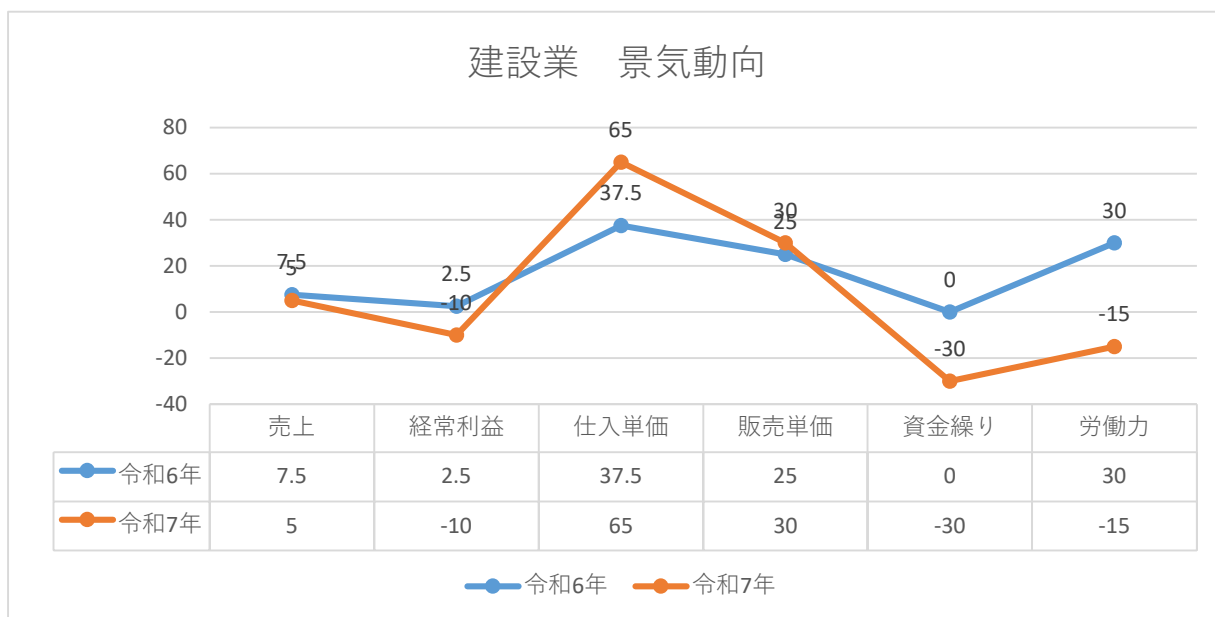
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

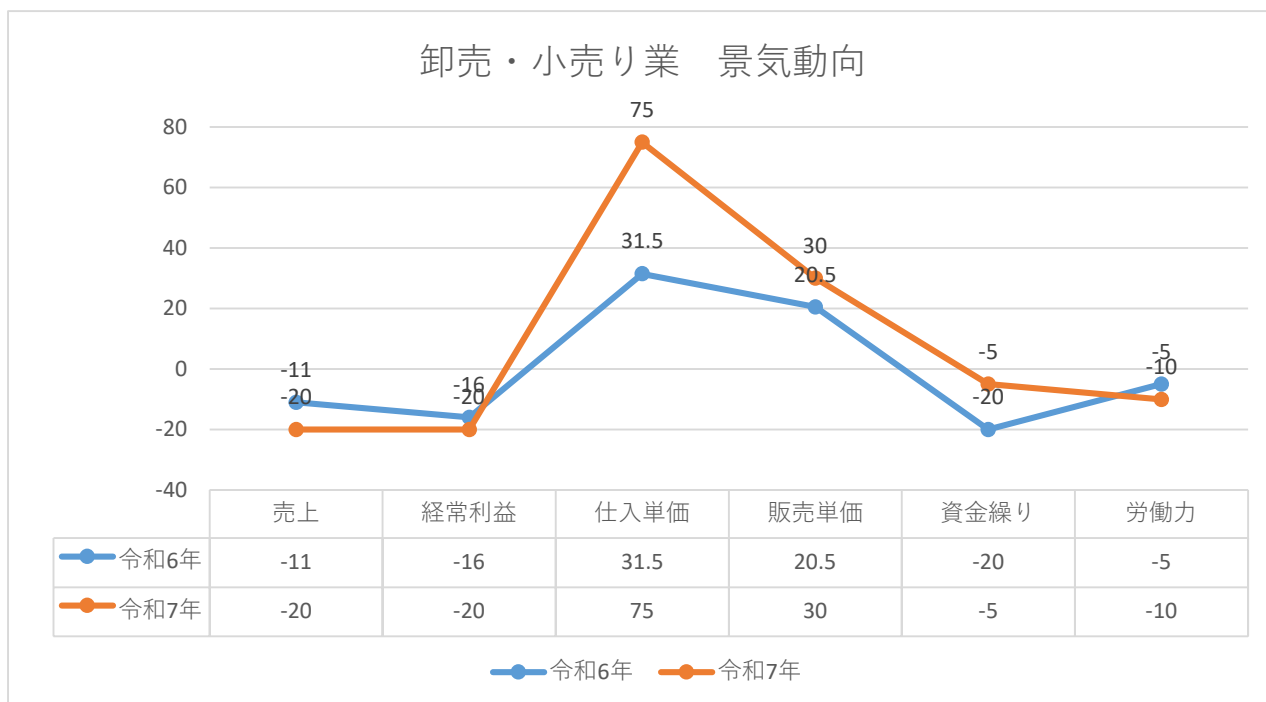
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

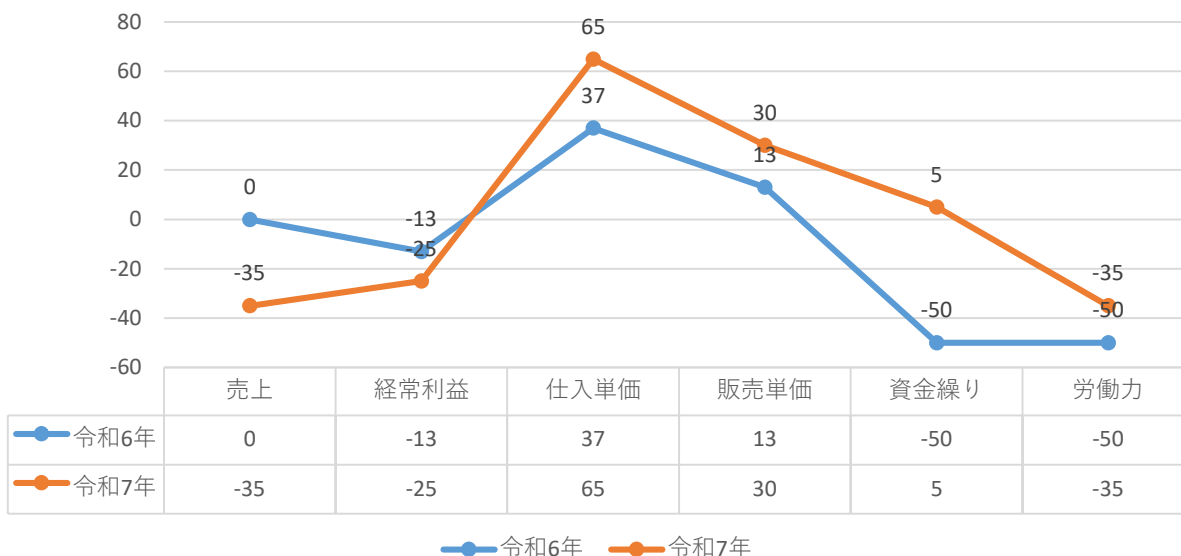
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

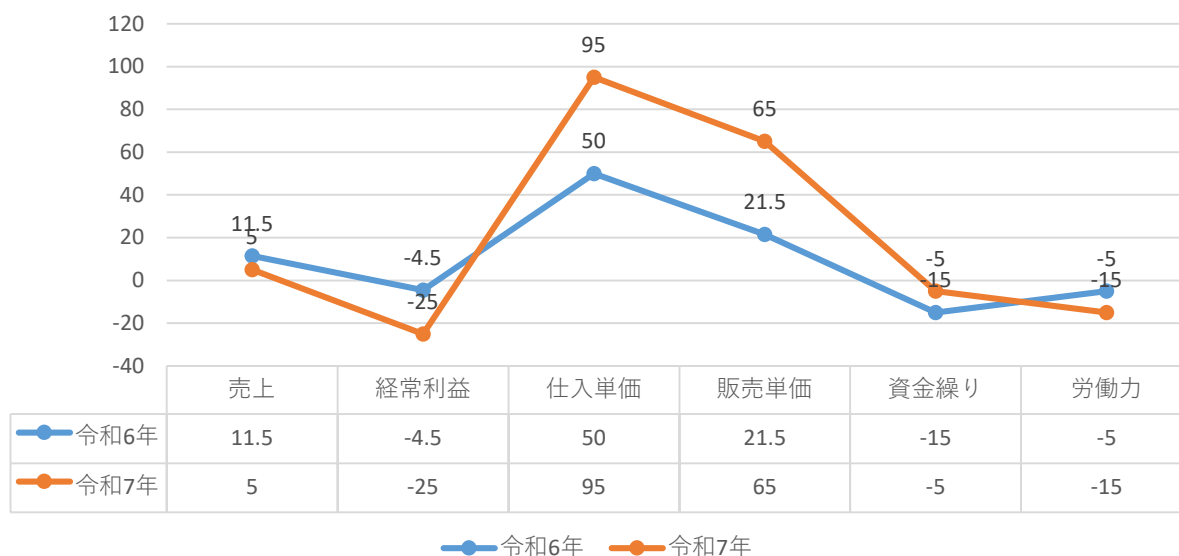
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

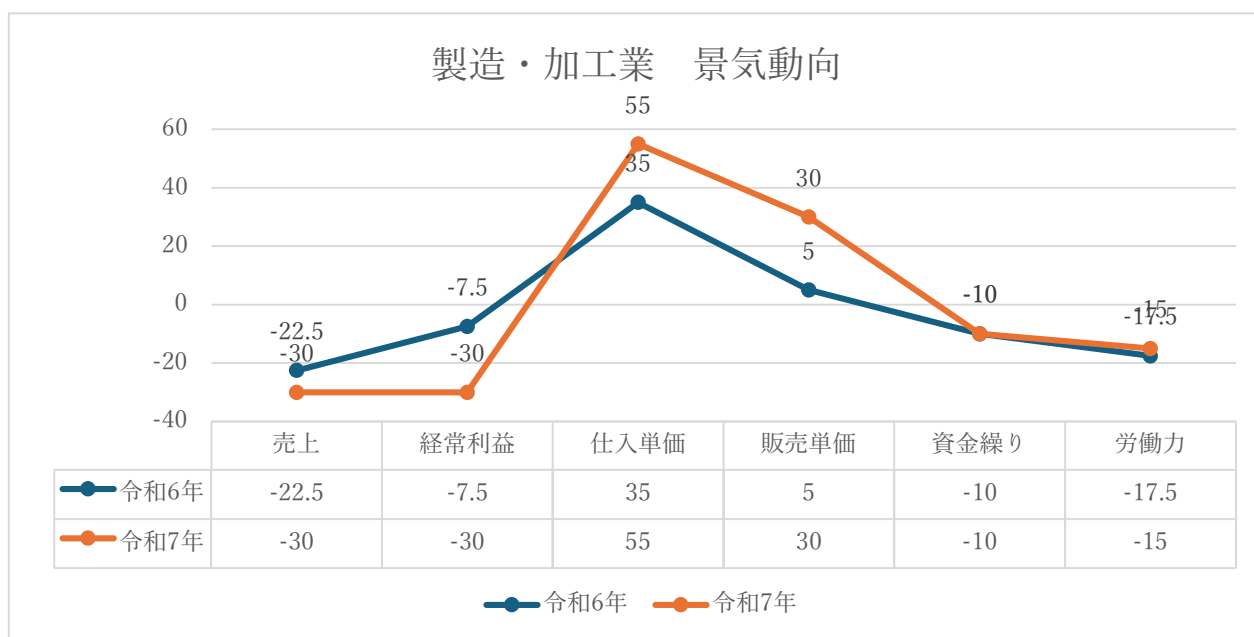
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

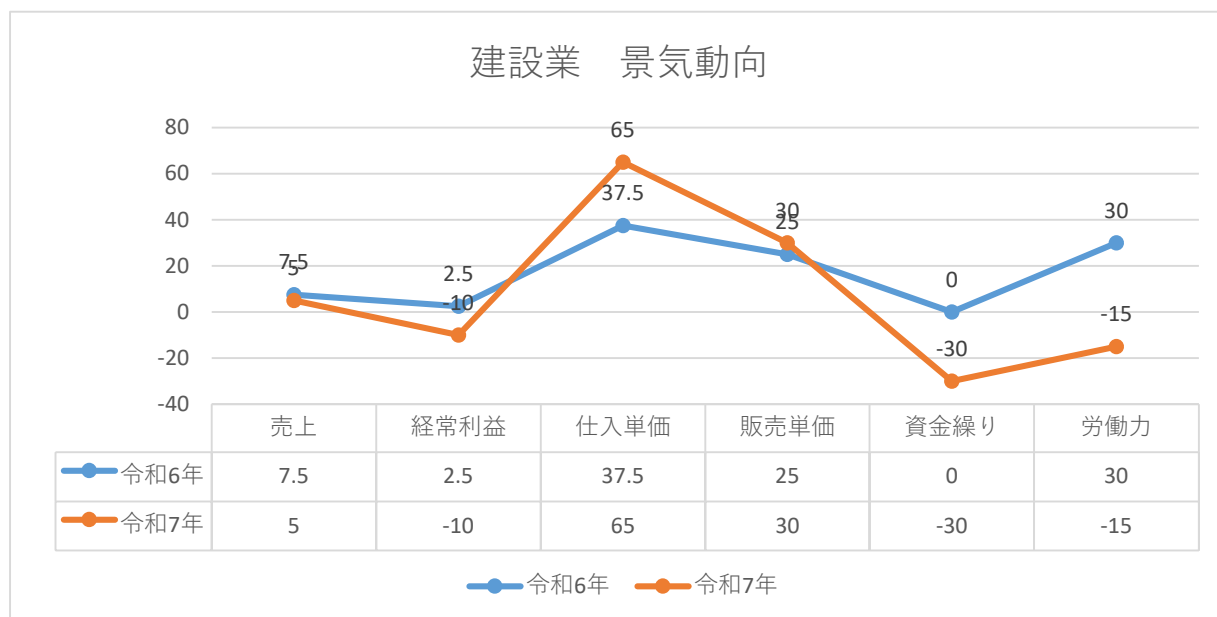
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる

労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%

福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社

収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社

技術力の強化 4社 資金繰り 4社

特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

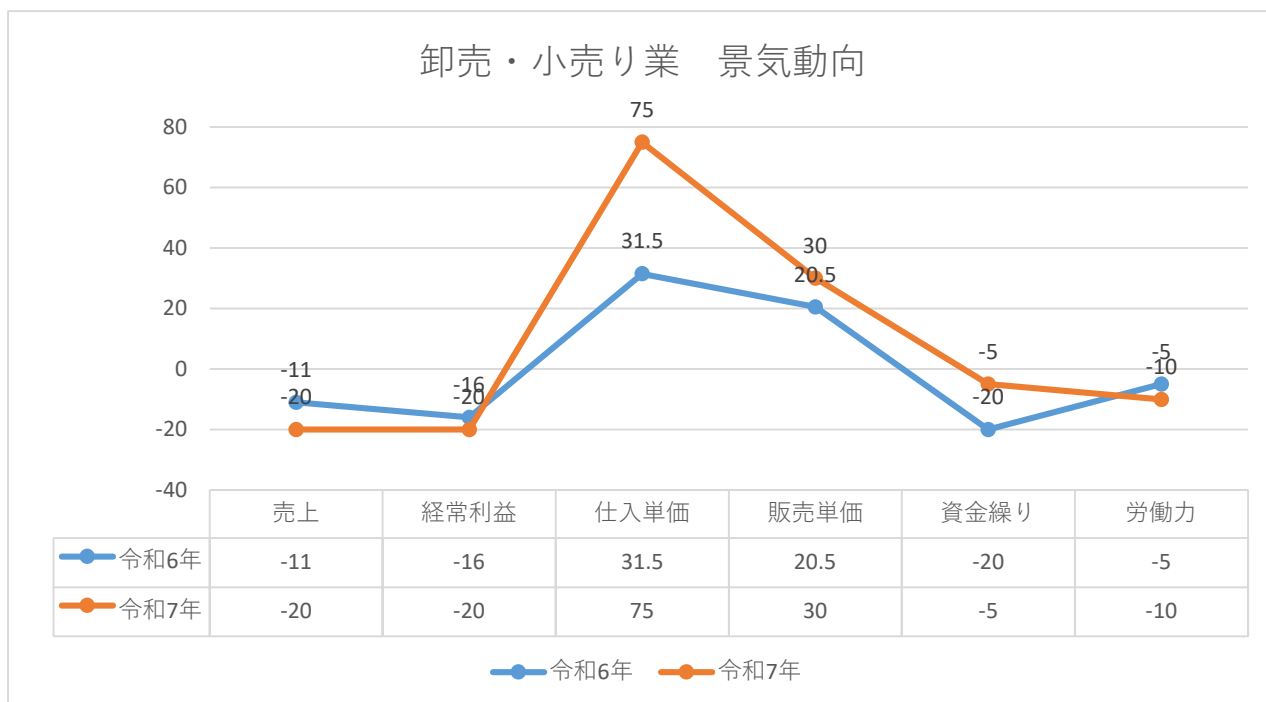
人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社

社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社

新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社

特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

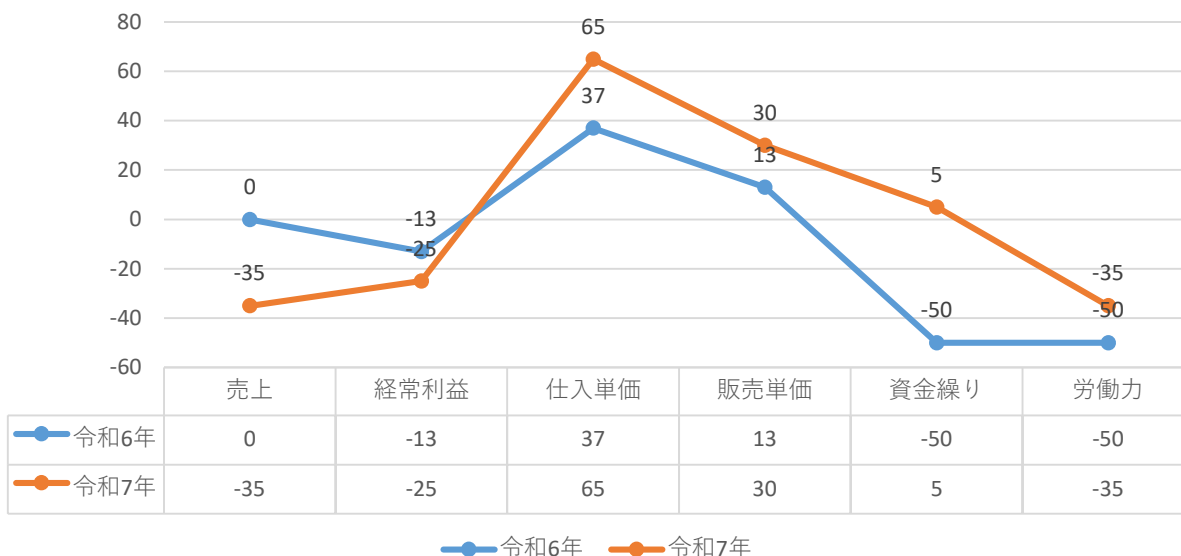
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

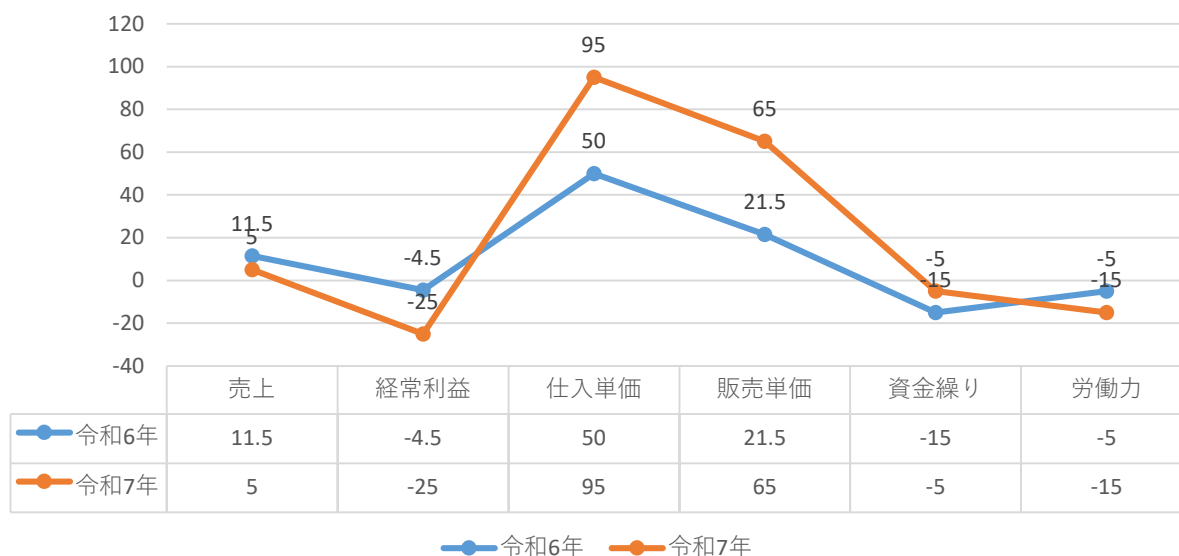
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

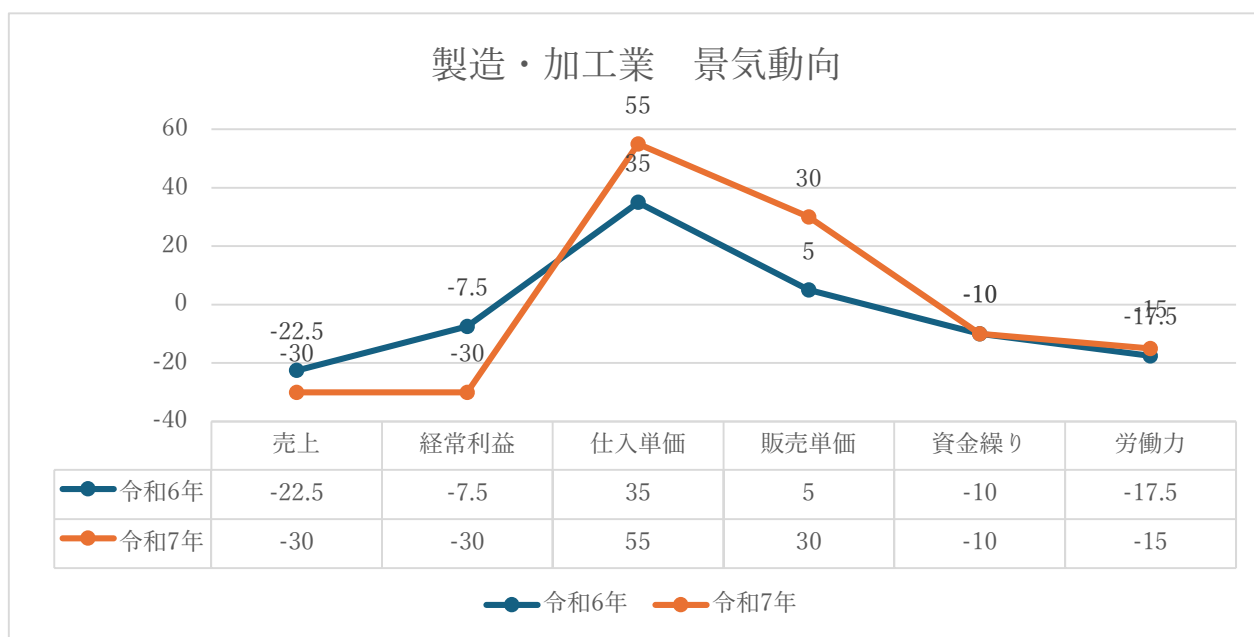
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

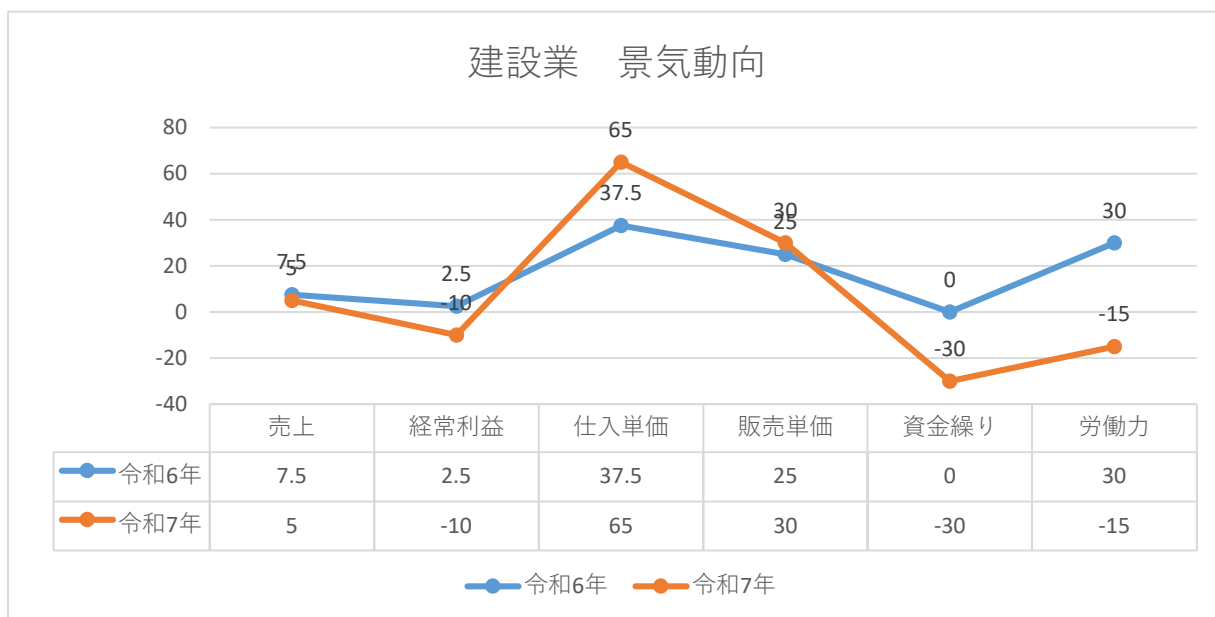
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

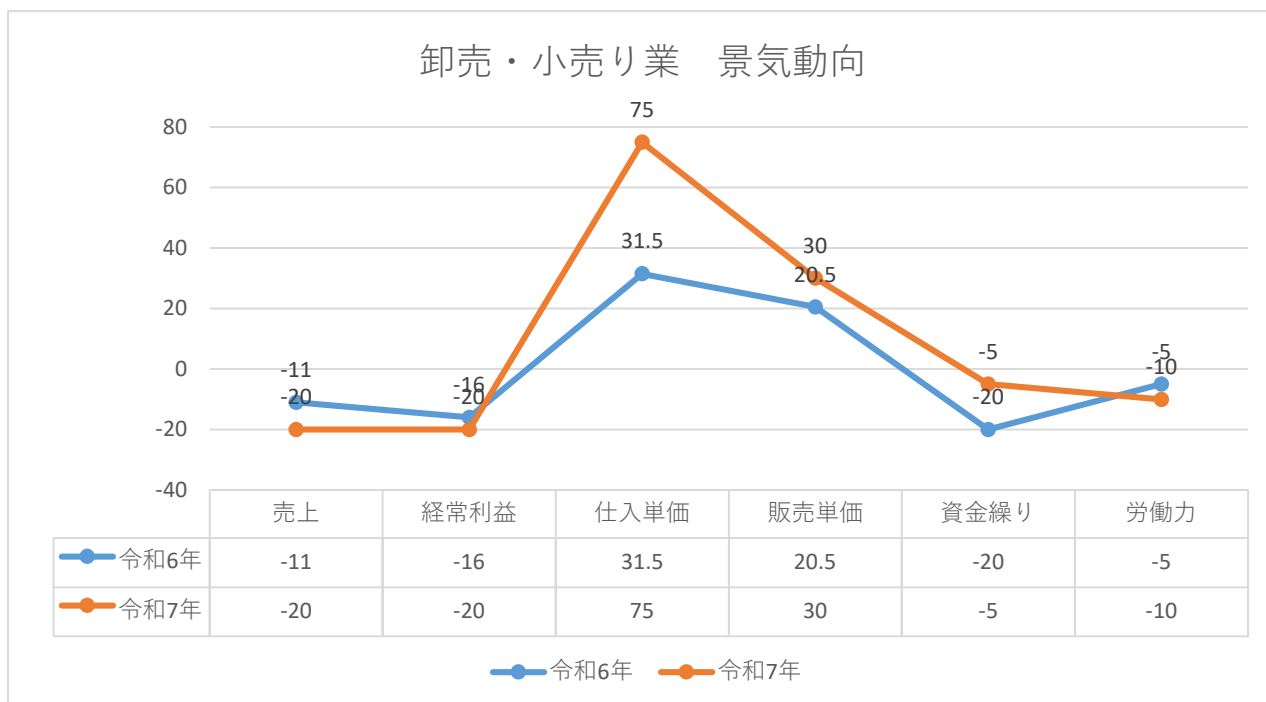
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

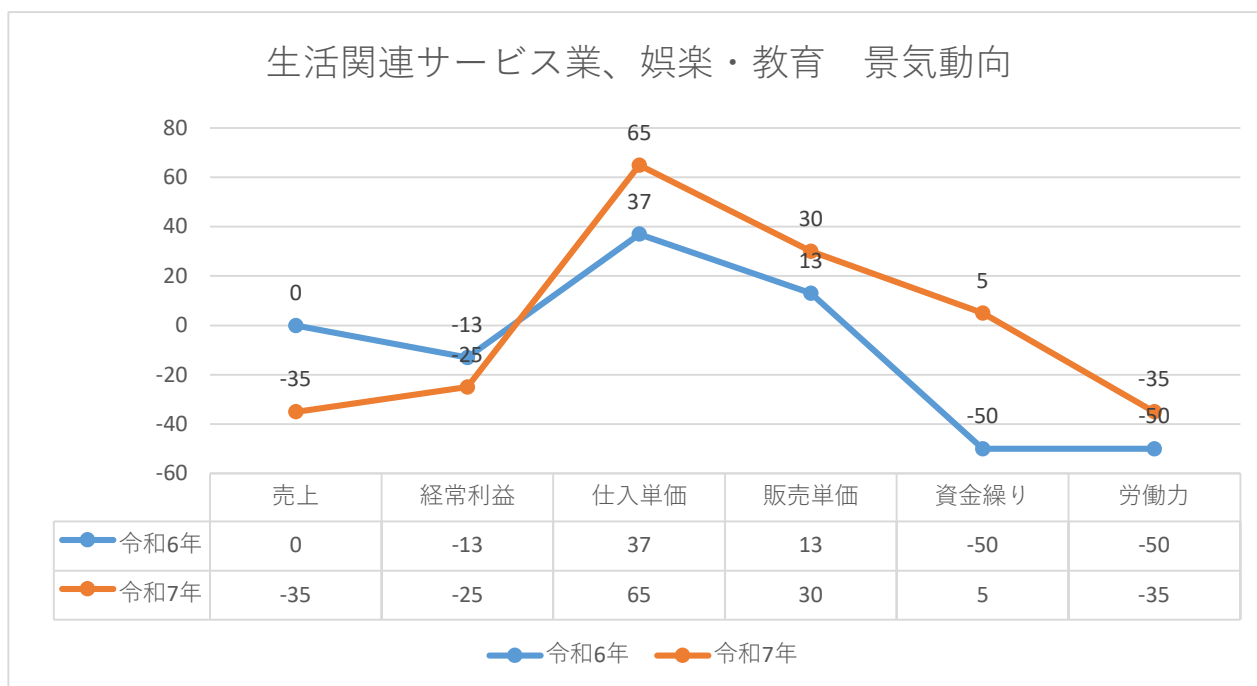
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

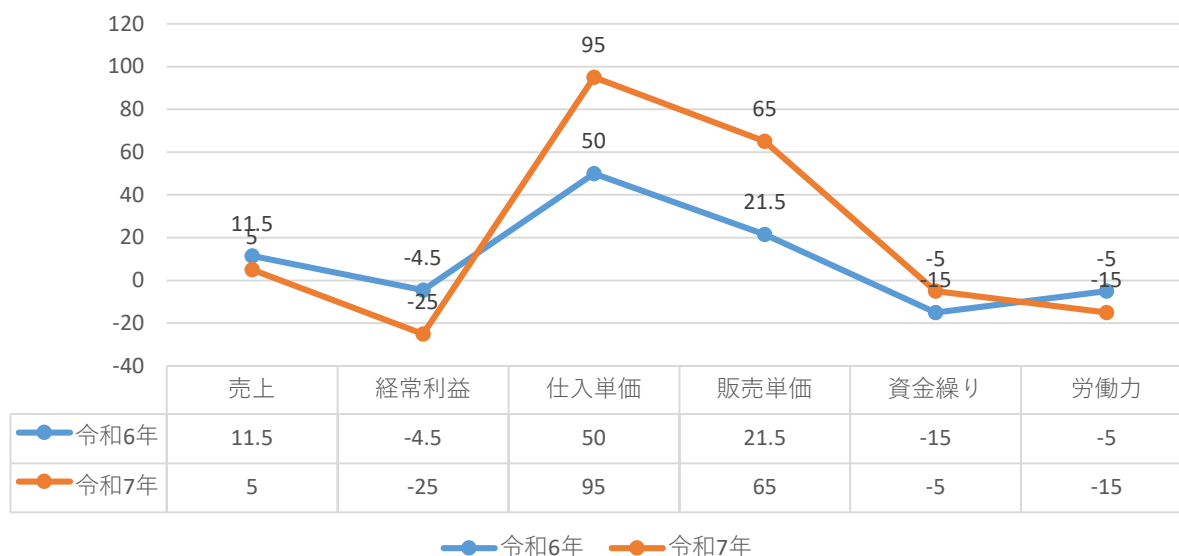
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

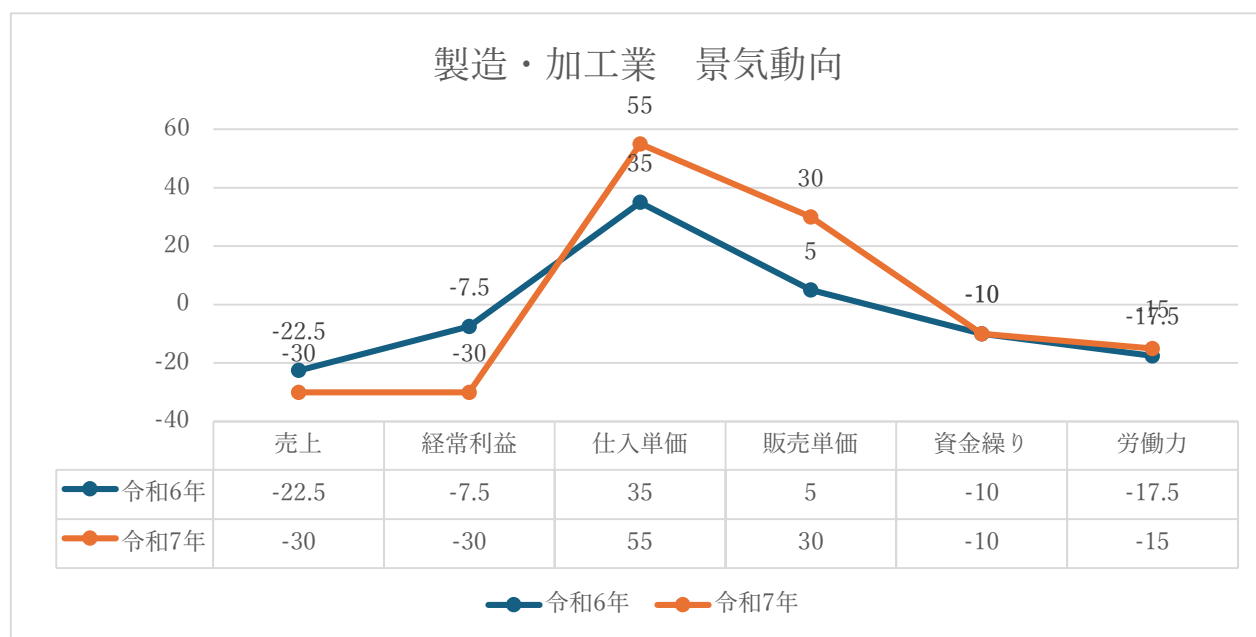
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

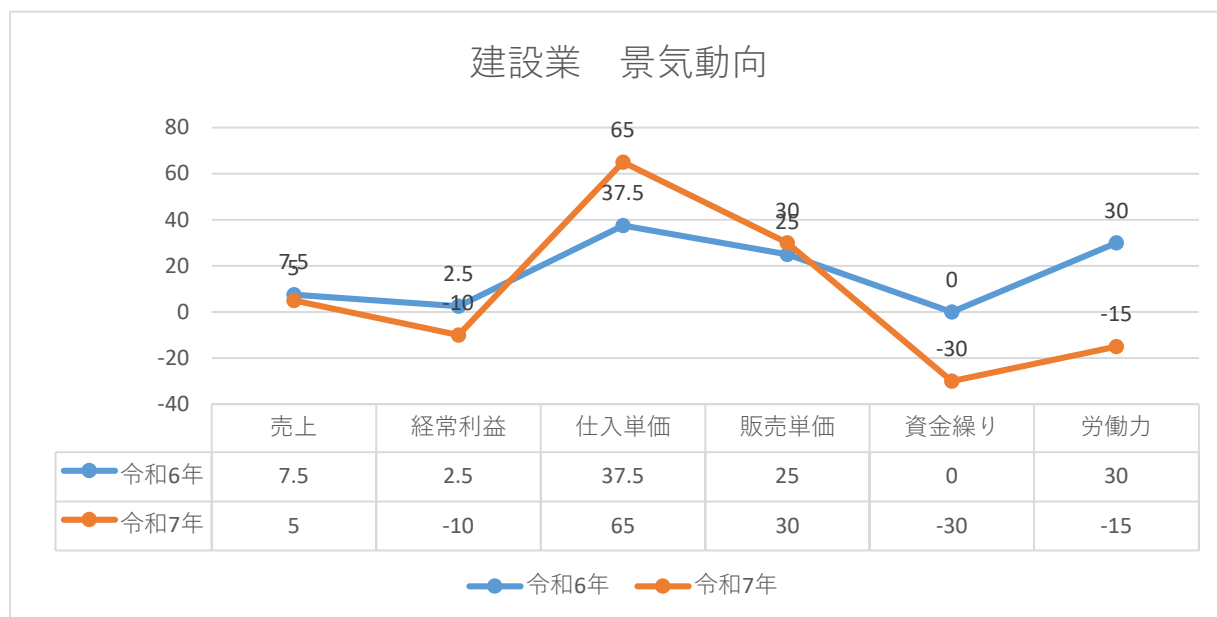
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

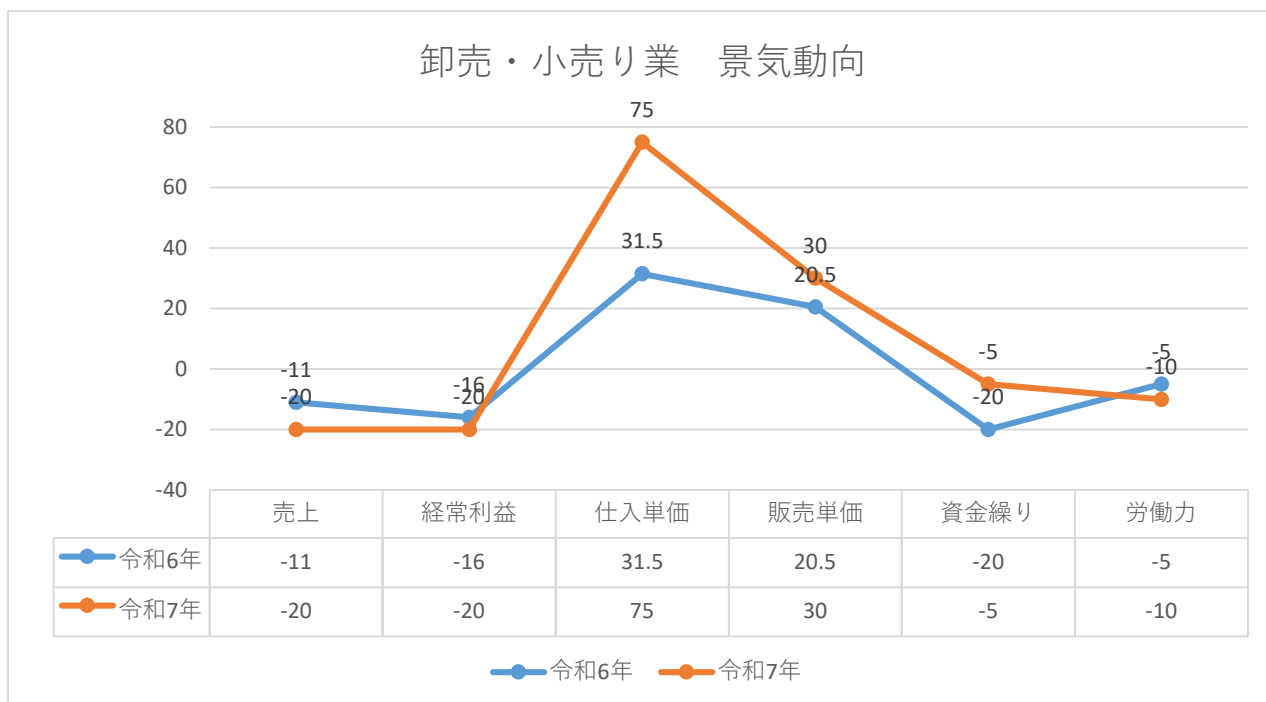
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り 資金繰りは良くなっている

労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社

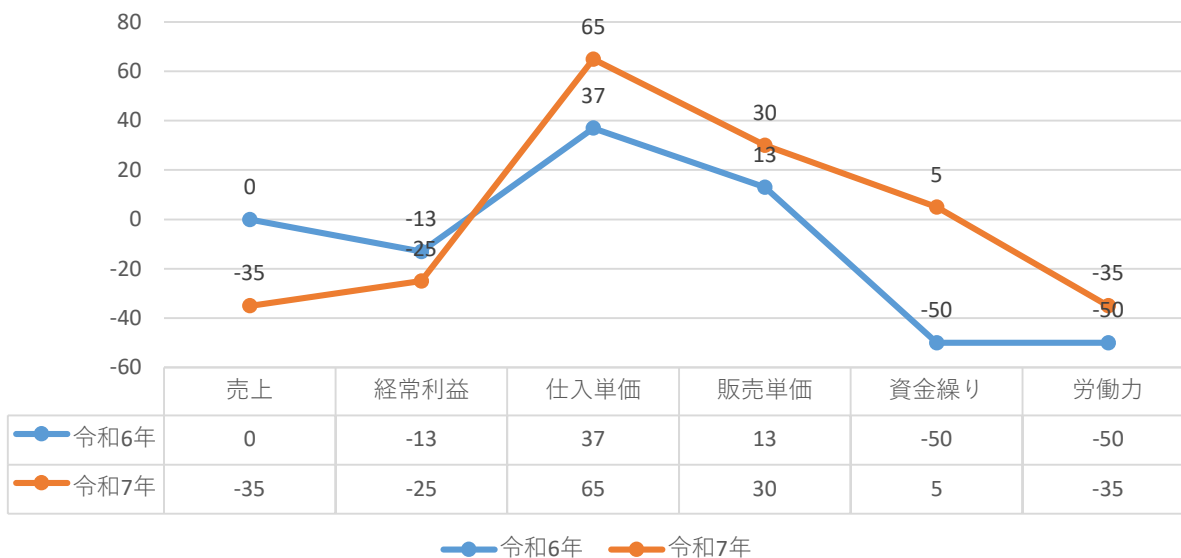
社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社

補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社

特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

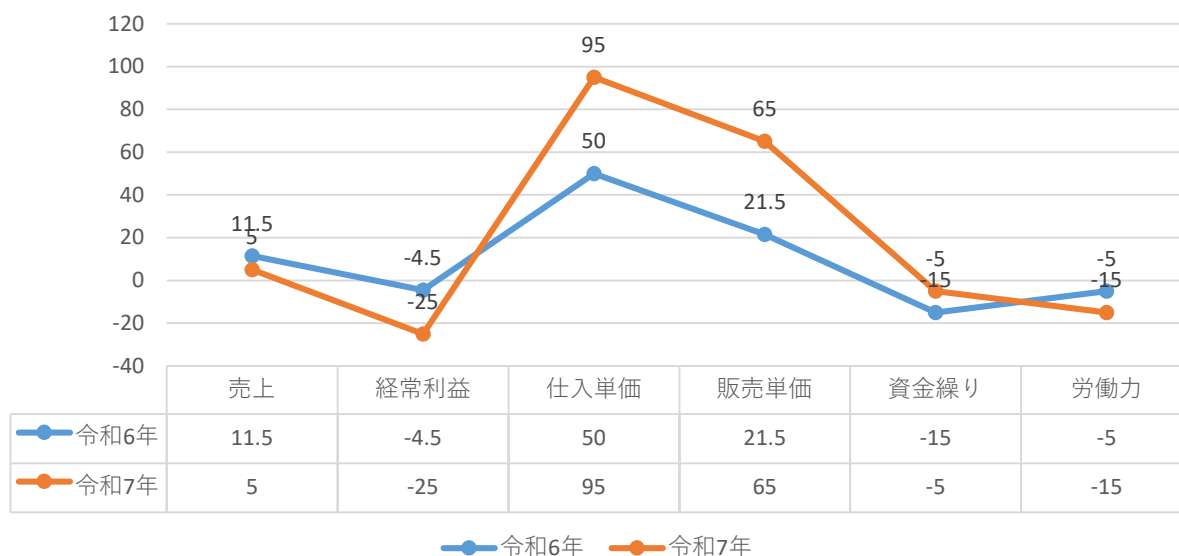
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

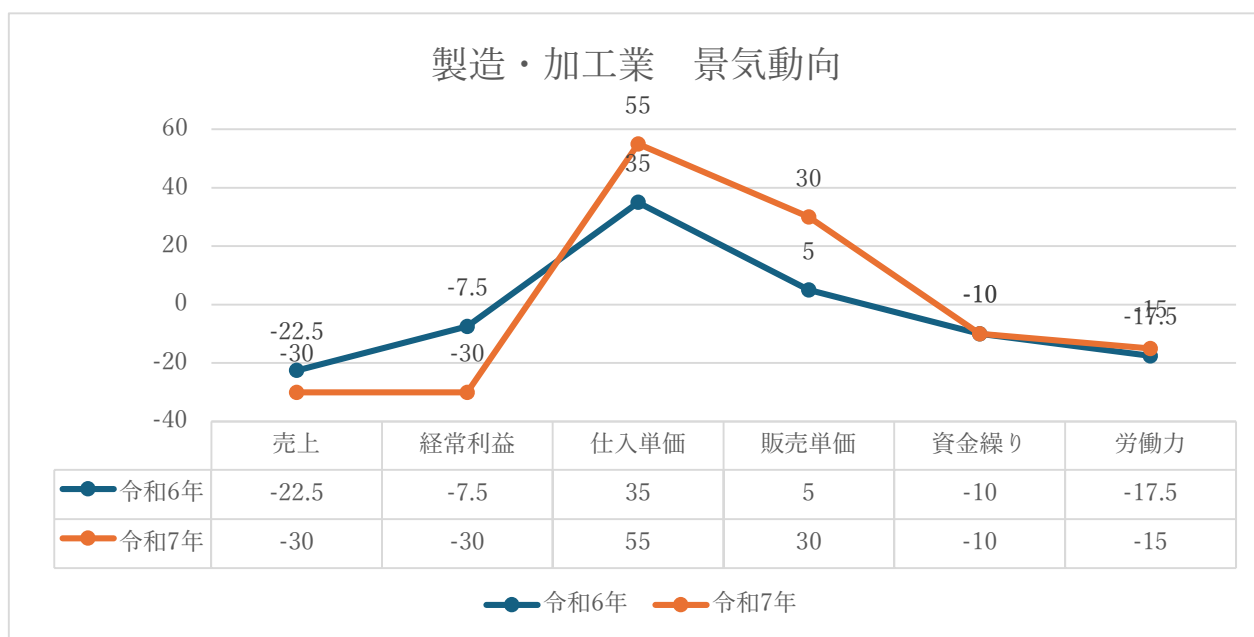
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

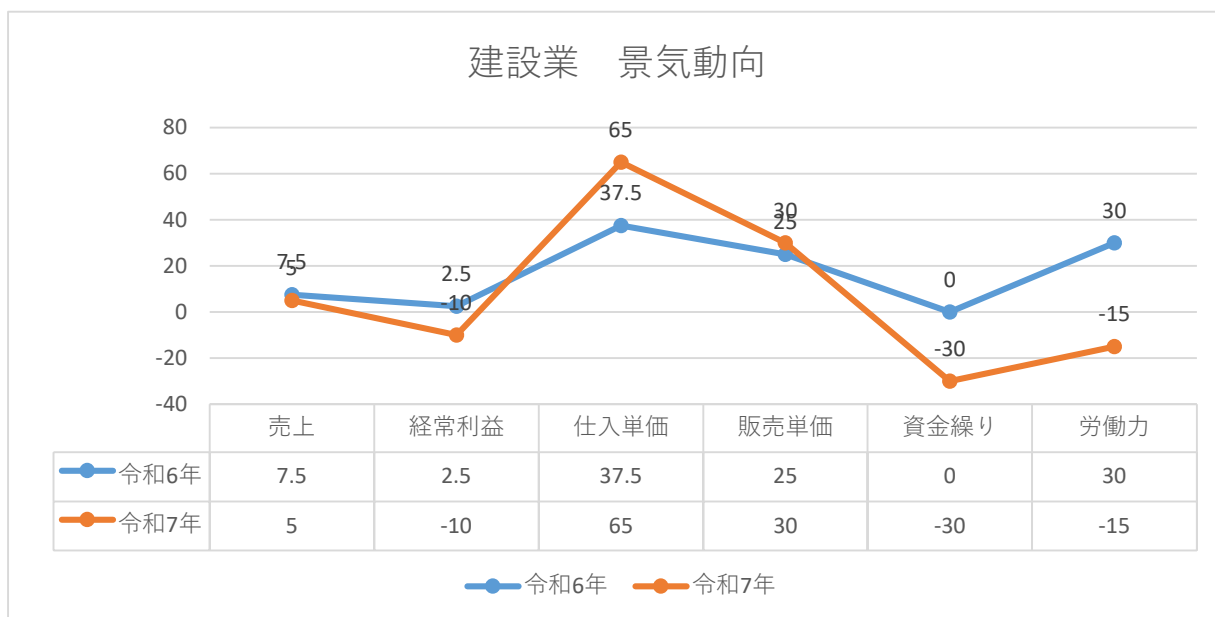
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

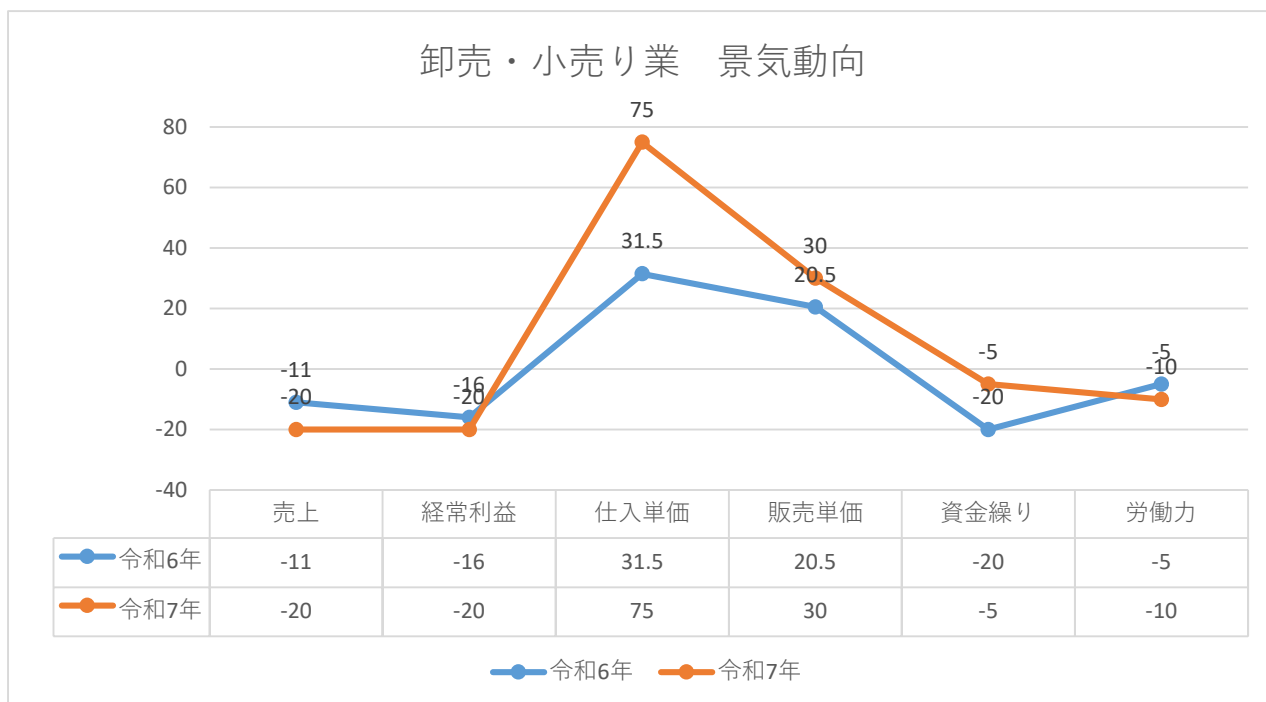
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

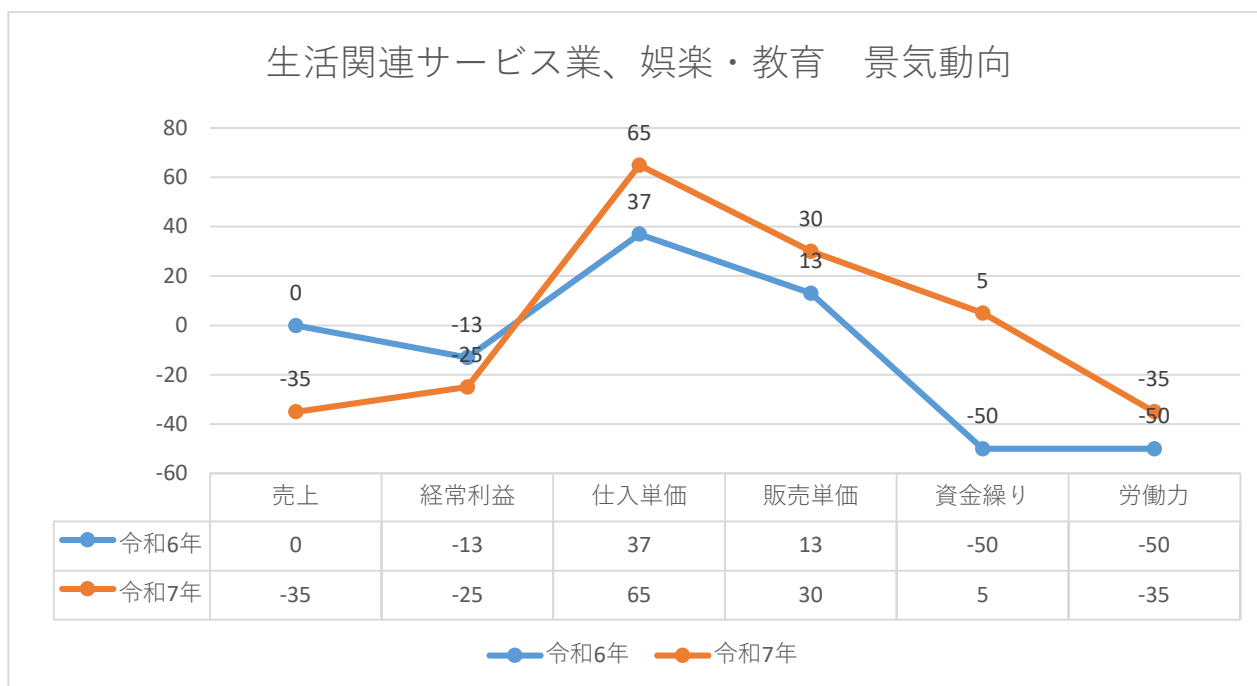
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

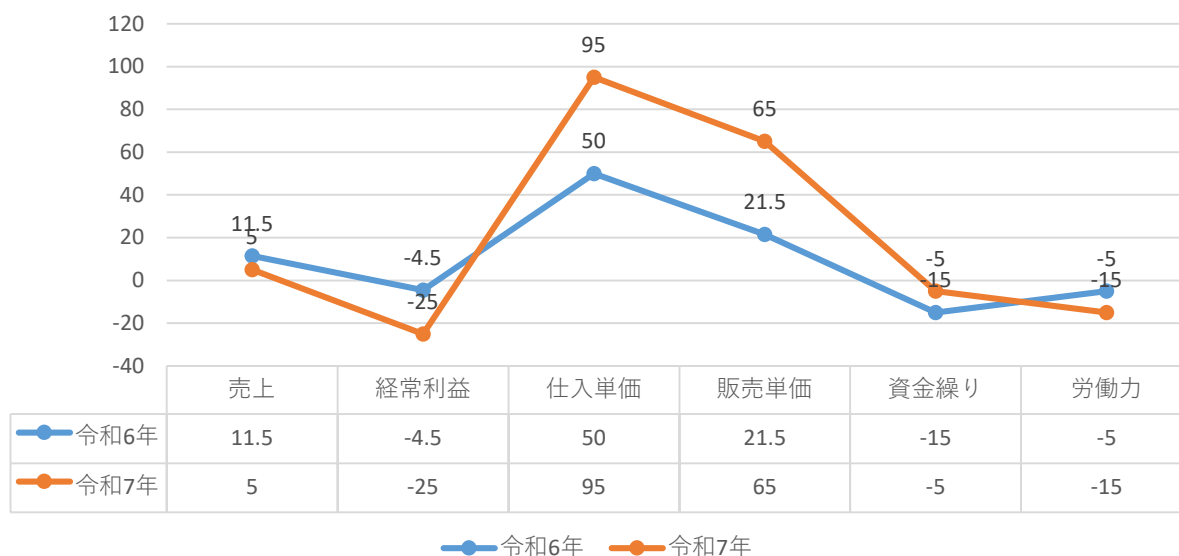
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

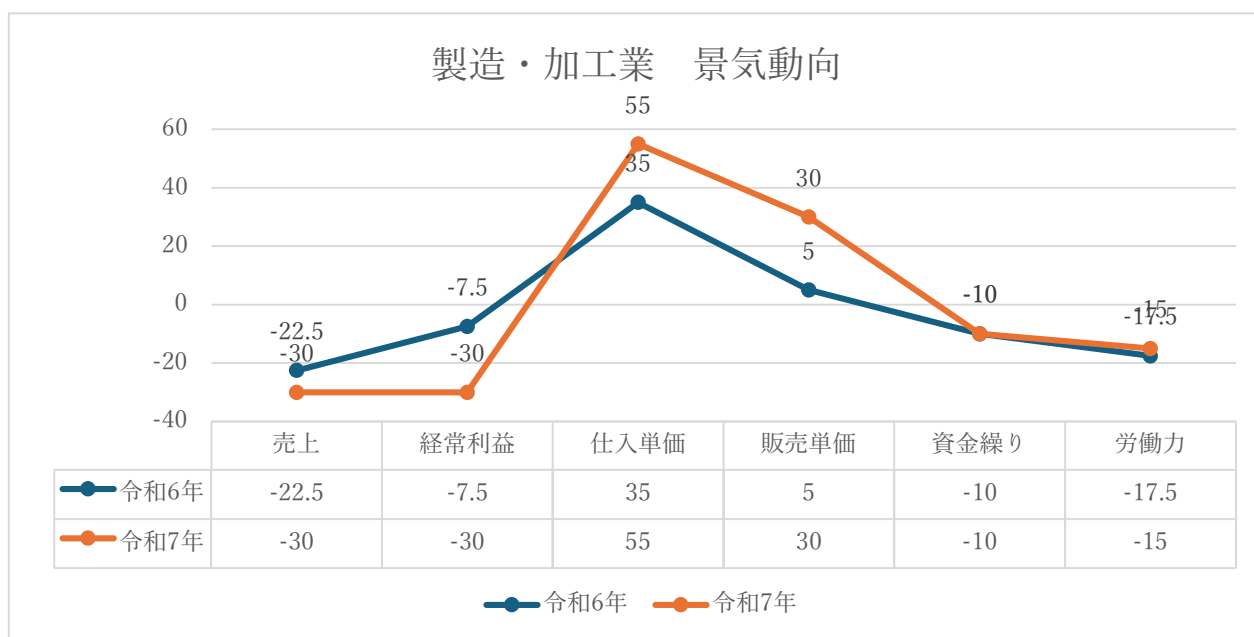
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

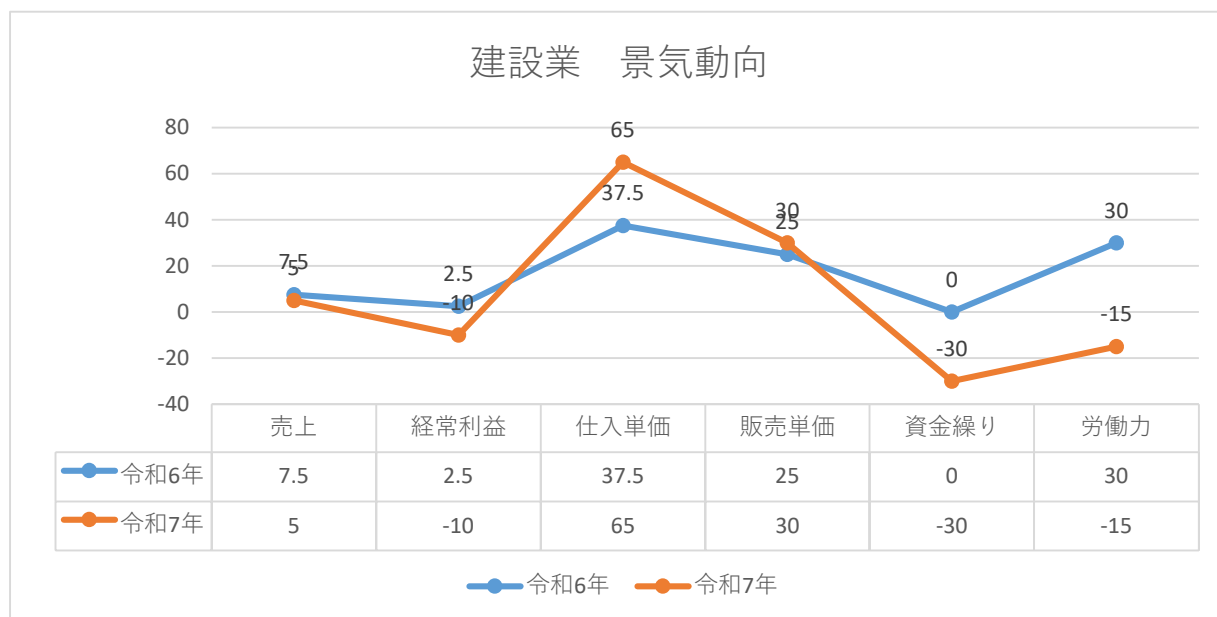
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる

労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%

福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社

収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社

技術力の強化 4社 資金繰り 4社

特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

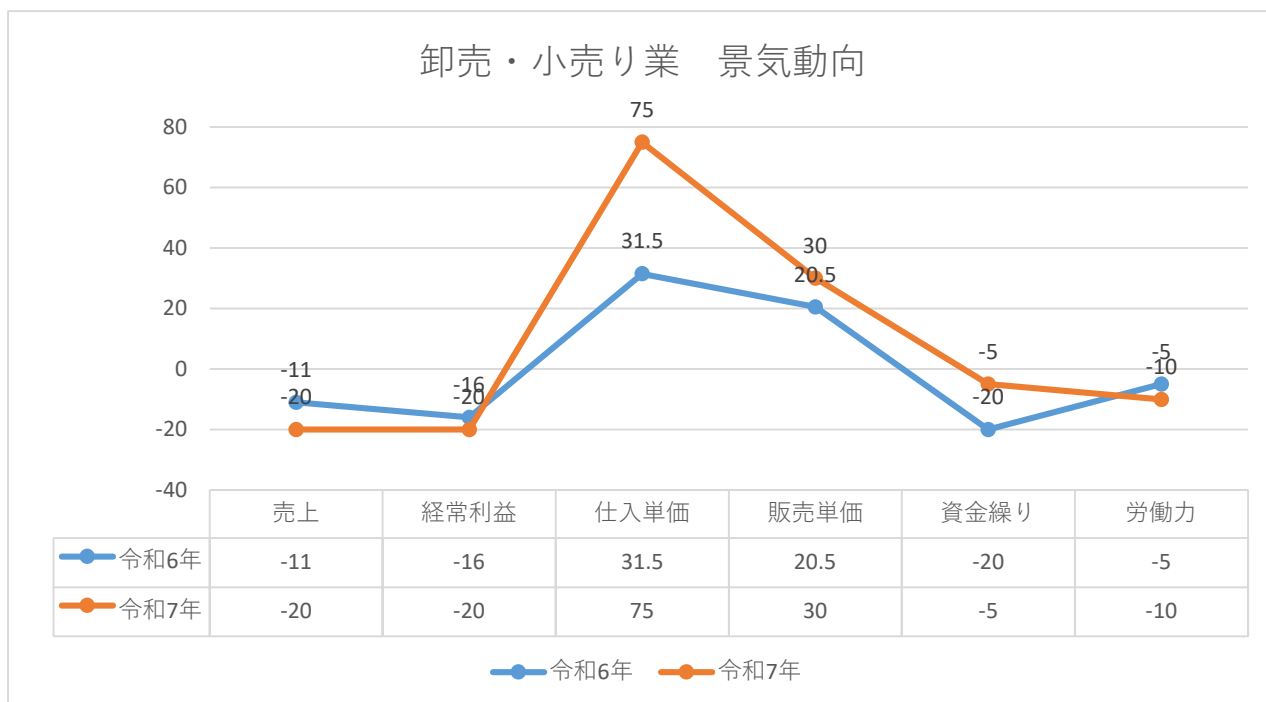
人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社

社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社

新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社

特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）

能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社

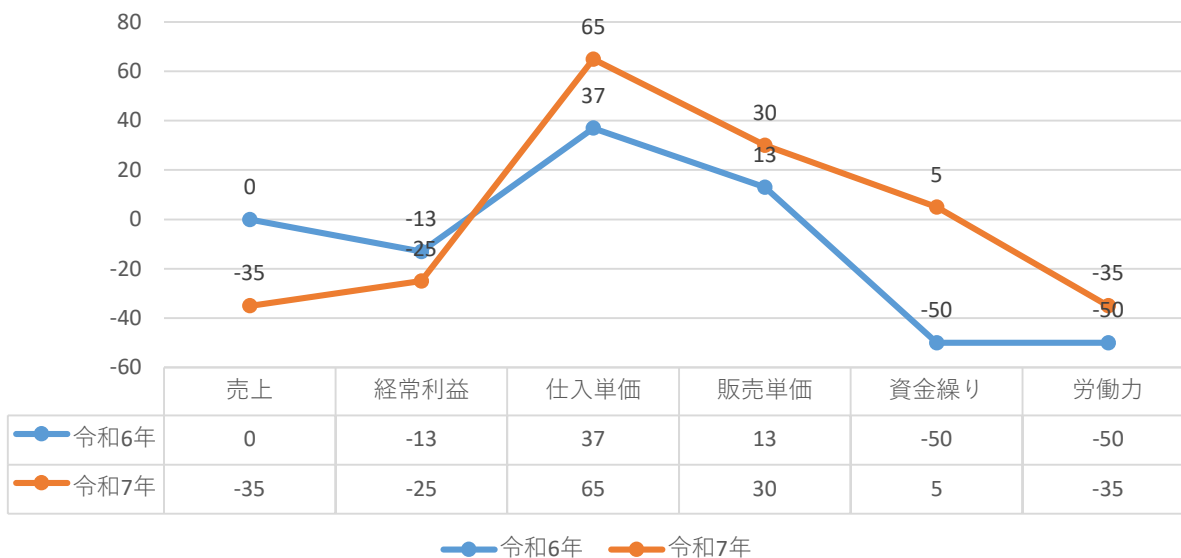
社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社

補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社

特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

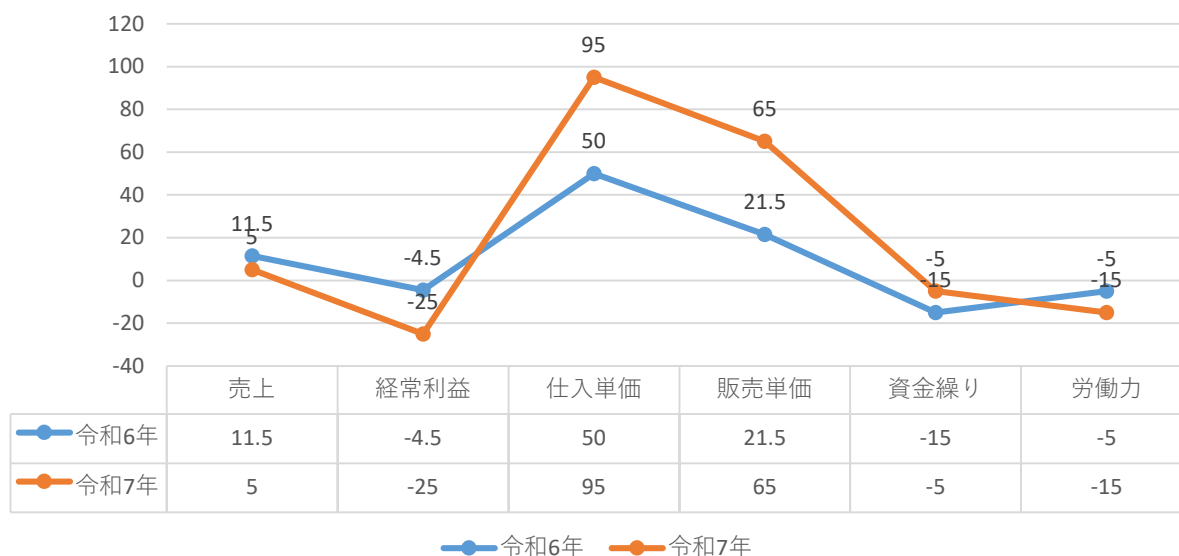
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

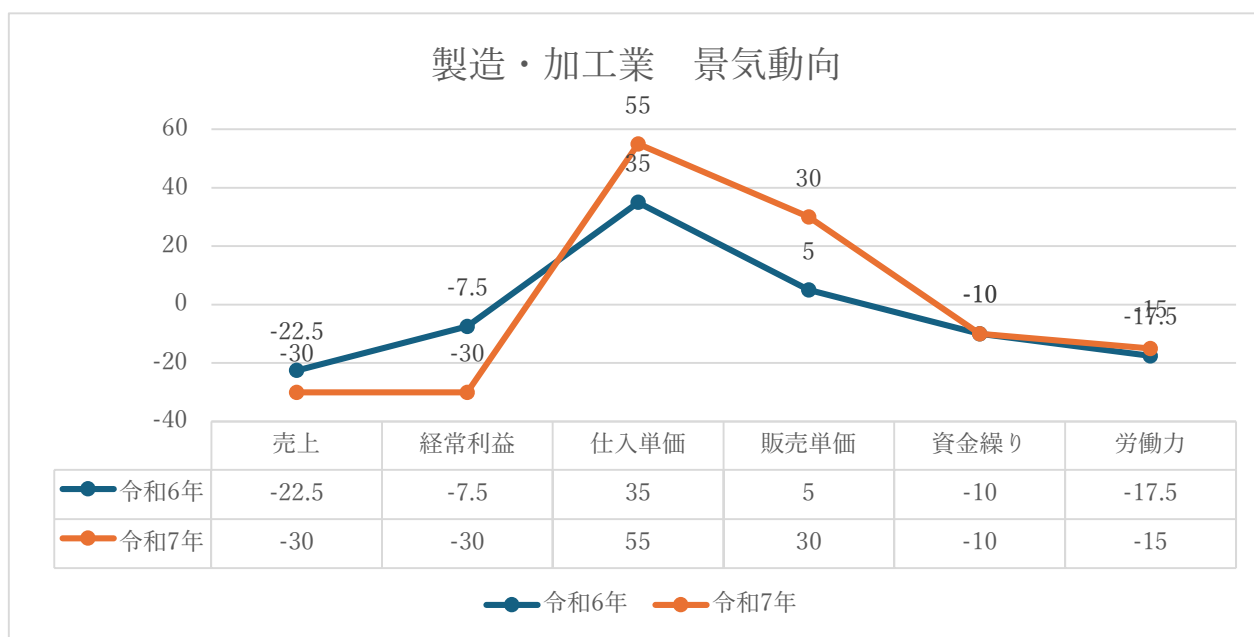
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

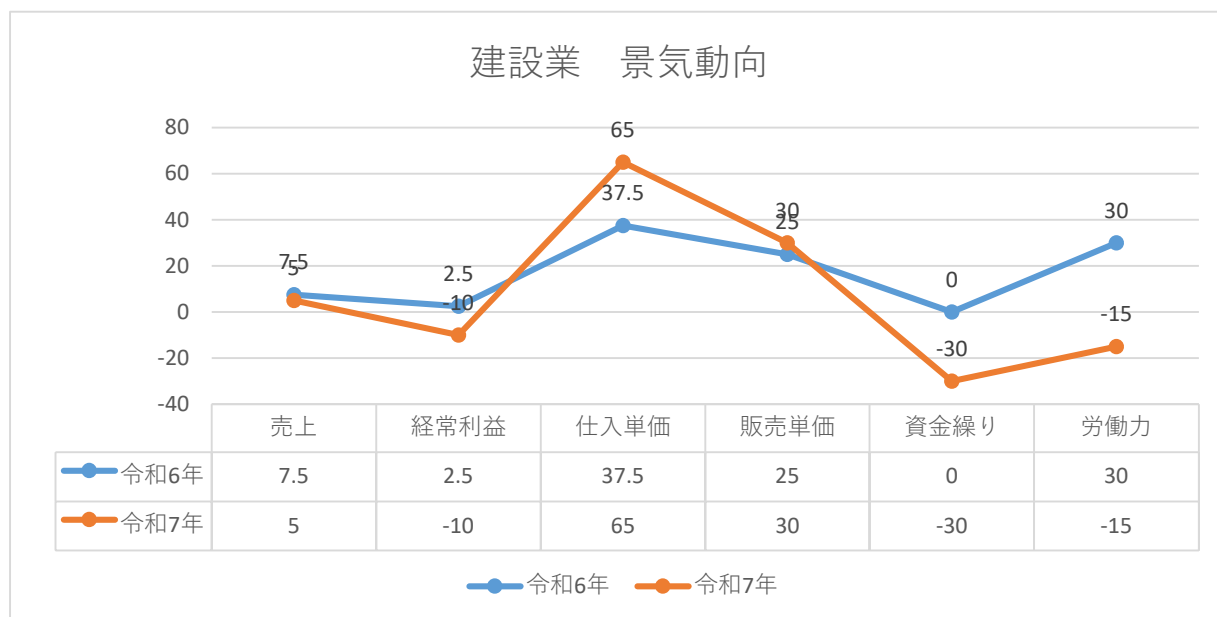
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

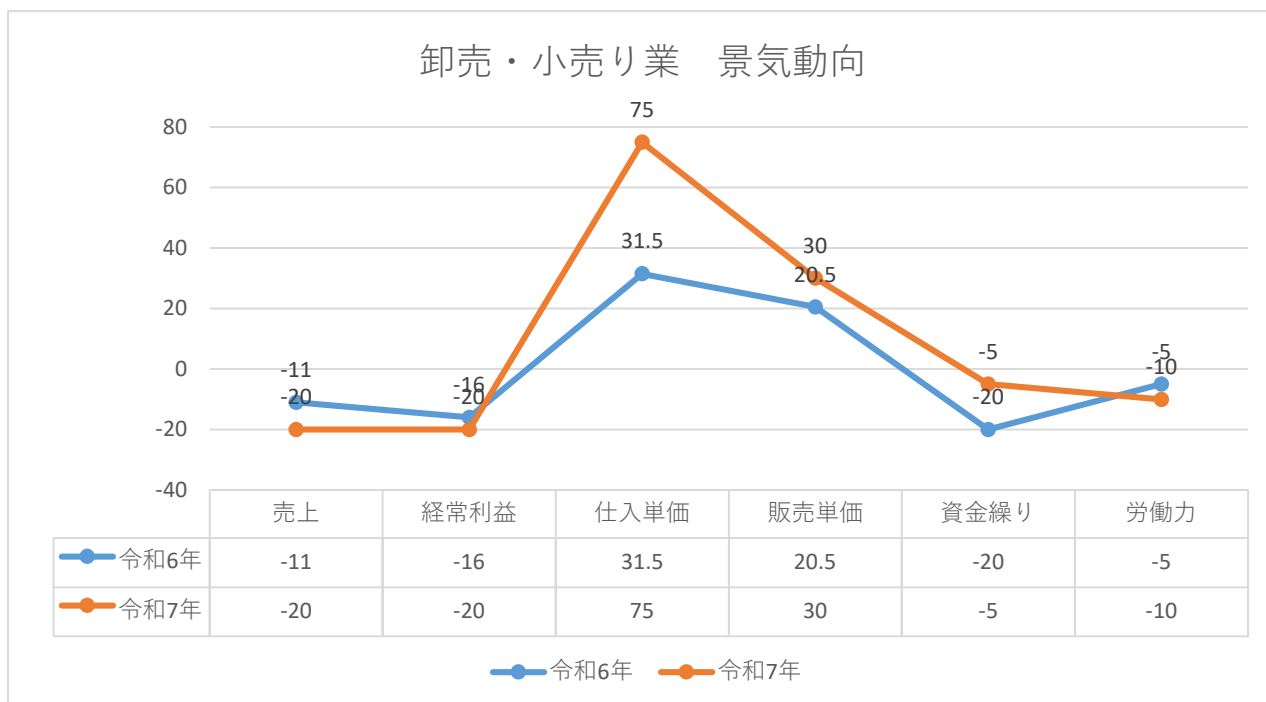
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

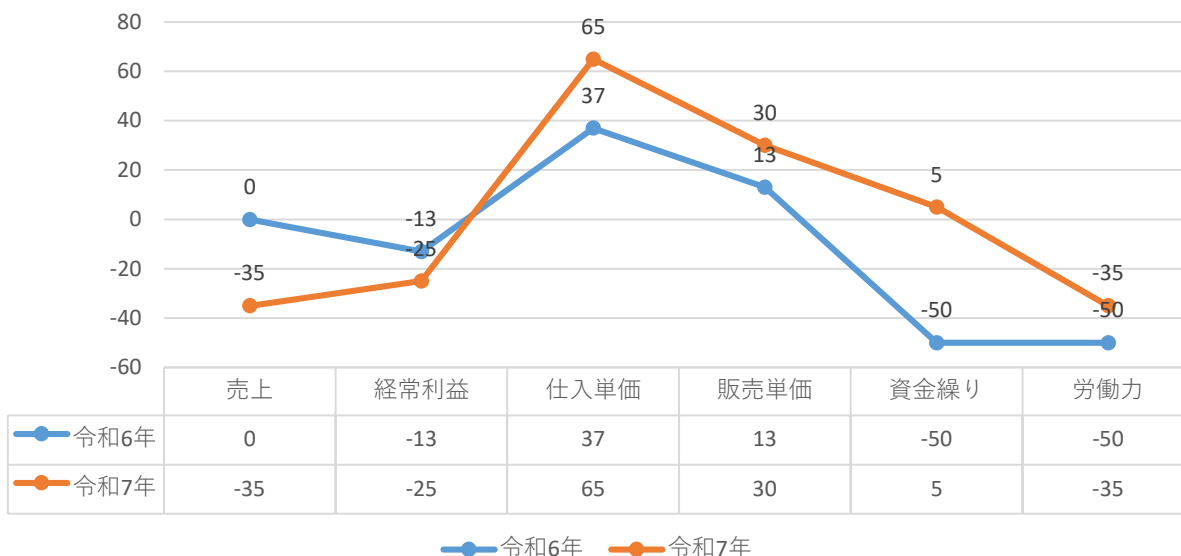
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

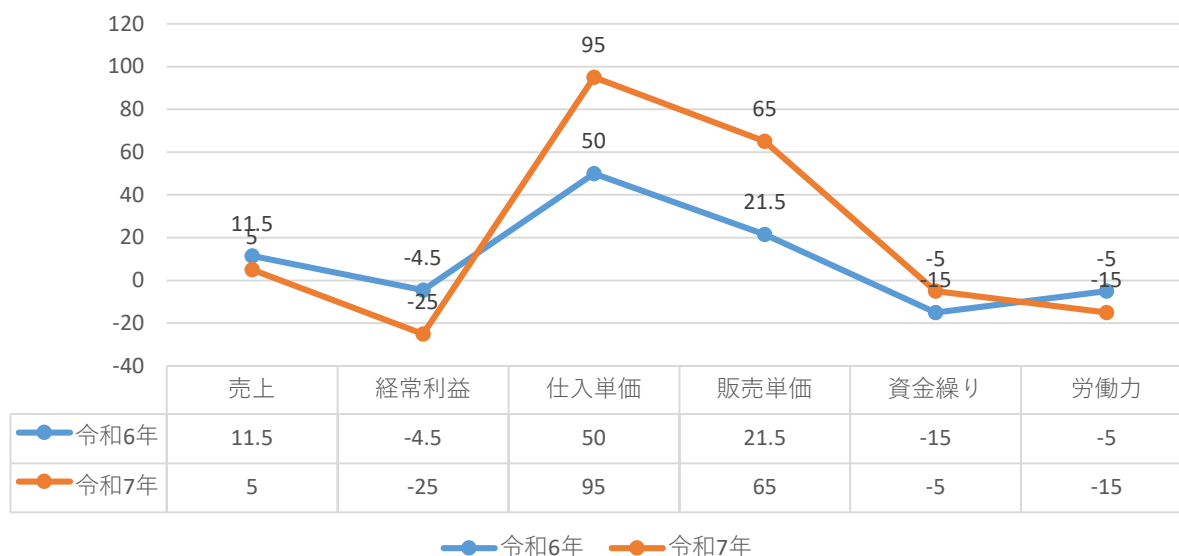
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較

（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

1.製造業・加工業

2.建設業・設備業

3.卸売業・小売業

4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較

②検討している新たな取り組み、経営課題について

③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

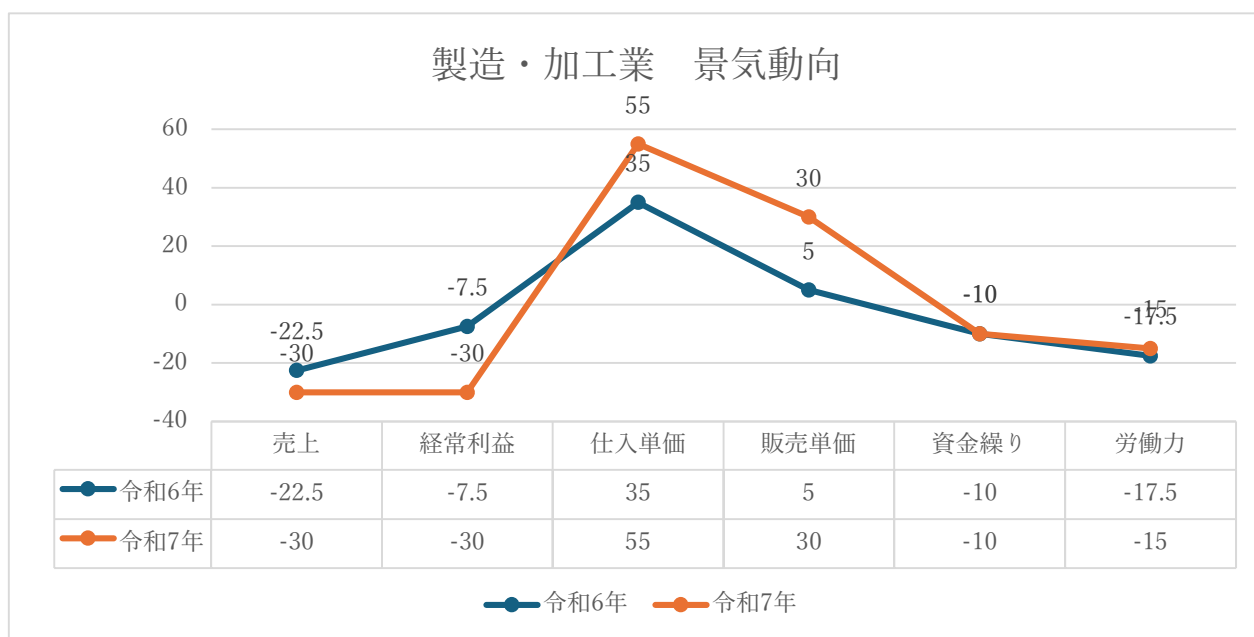
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

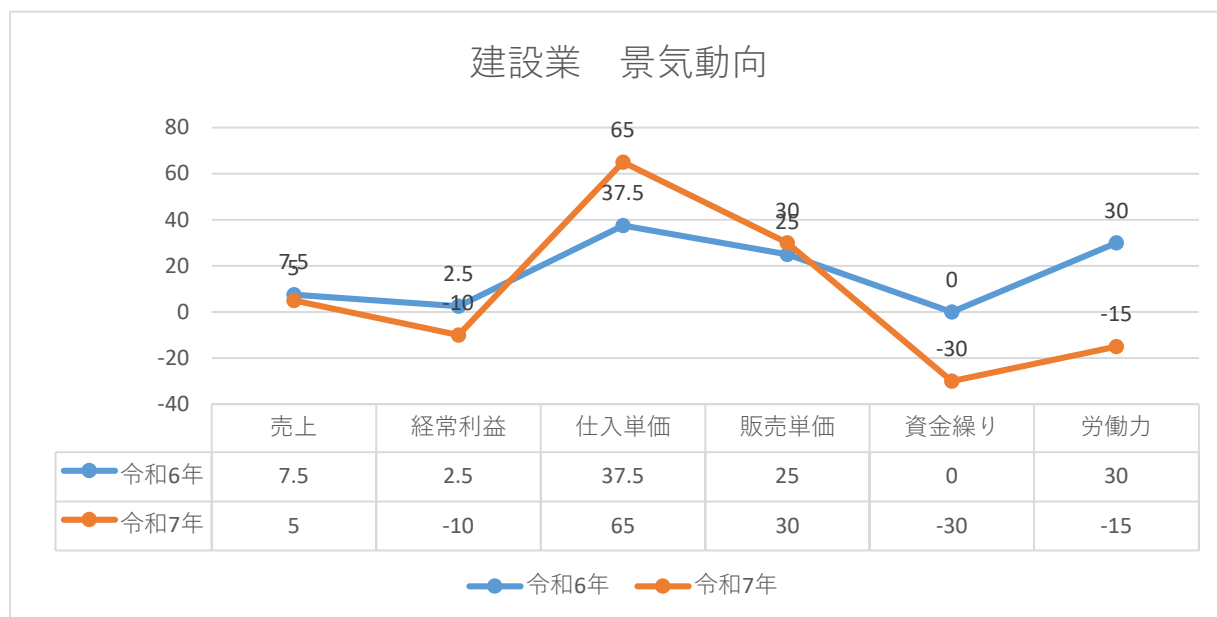
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

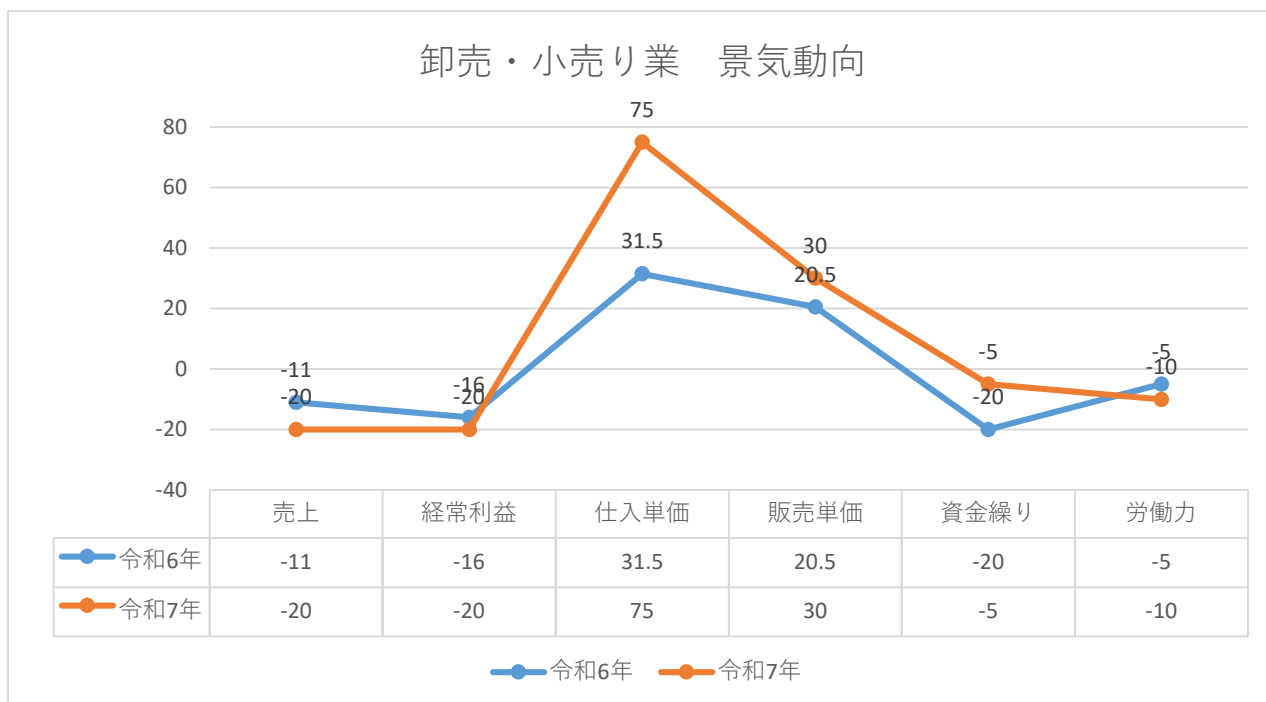
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

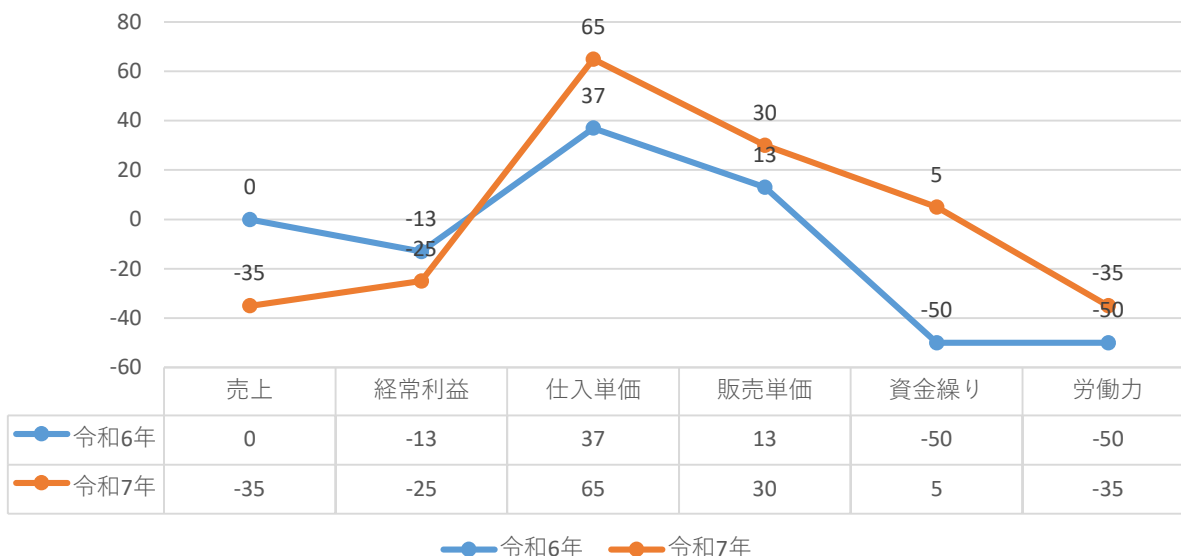
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

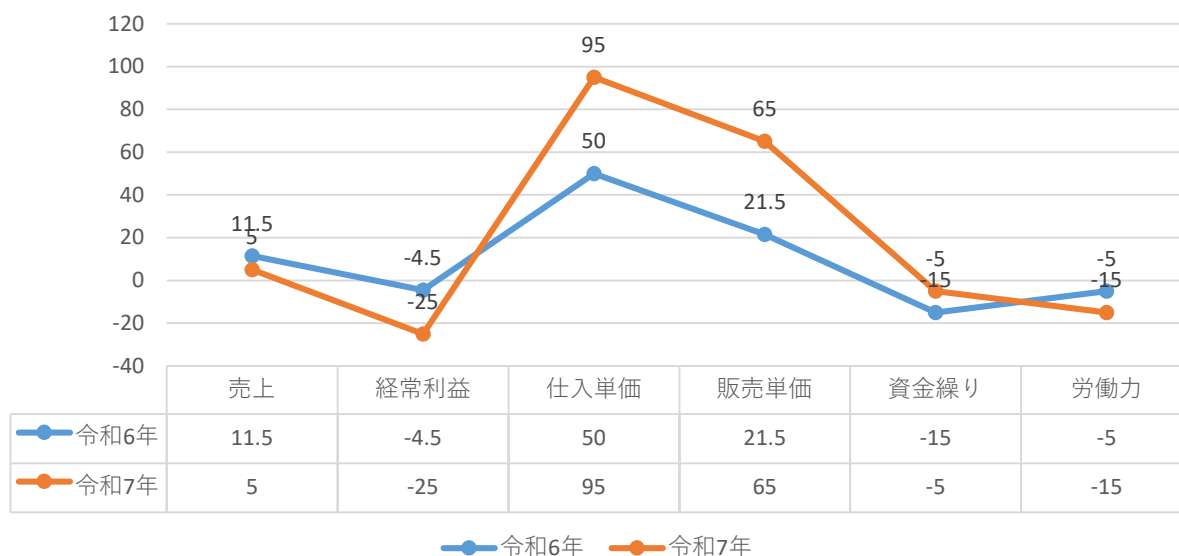
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期：令和7年7月1日～8月31日

調査対象：（法人）直近の決算期と前期との比較
（個人）令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業：一般商工業者100社（5つの業種別）

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算（経常利益）、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

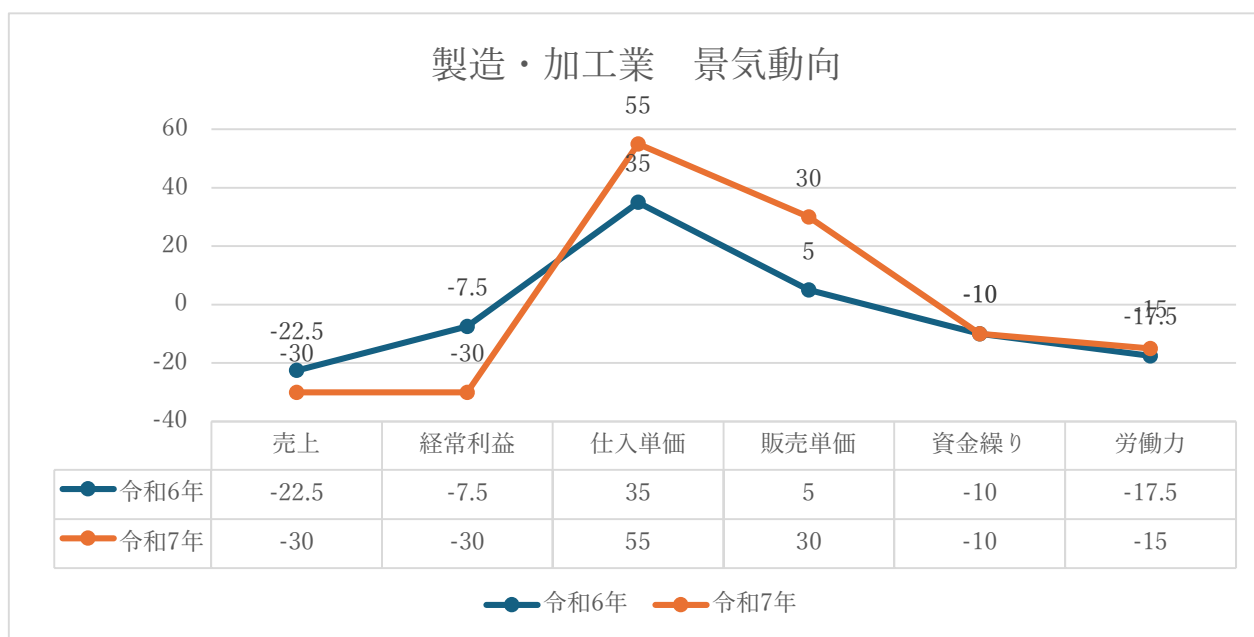
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式：(「上昇：好調の要素」－「下降：不調の要素」)÷2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

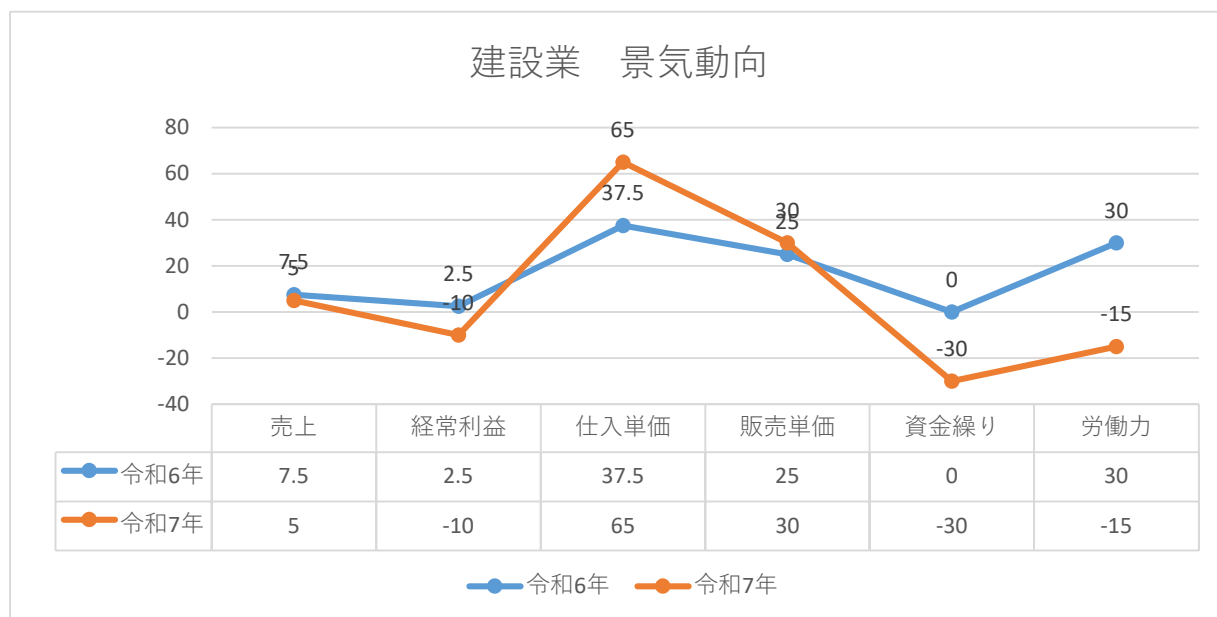
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

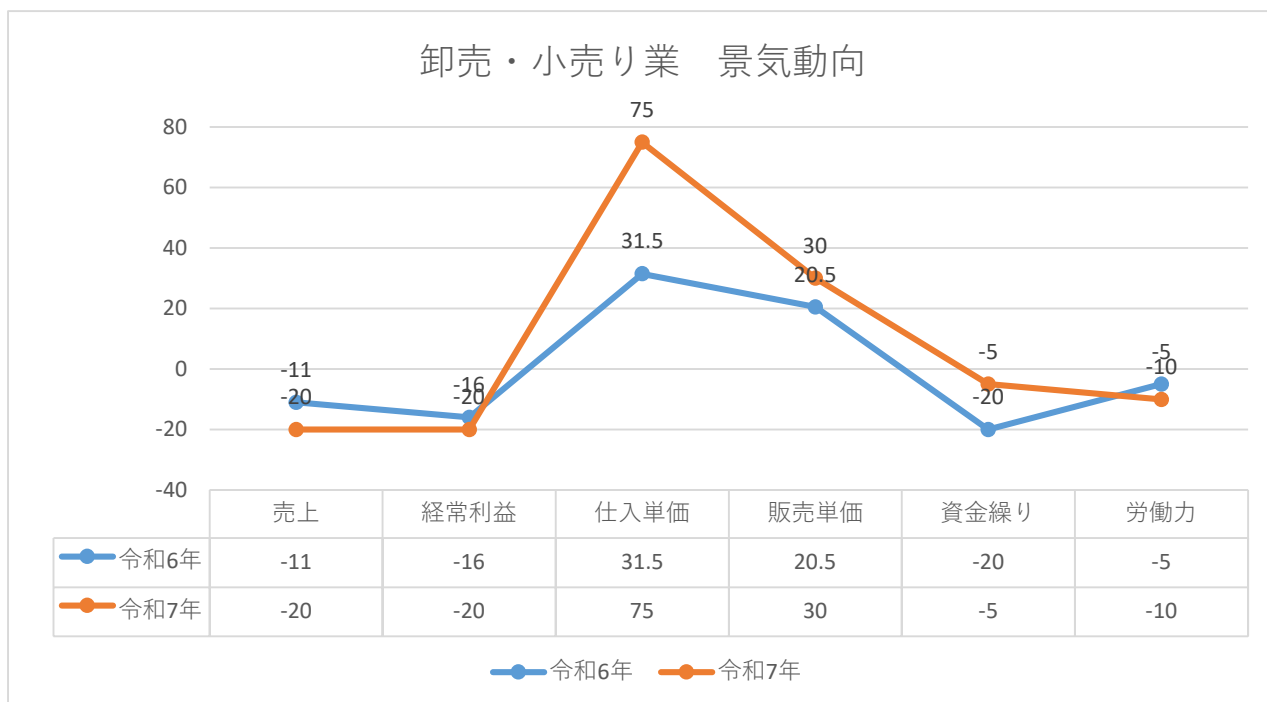
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

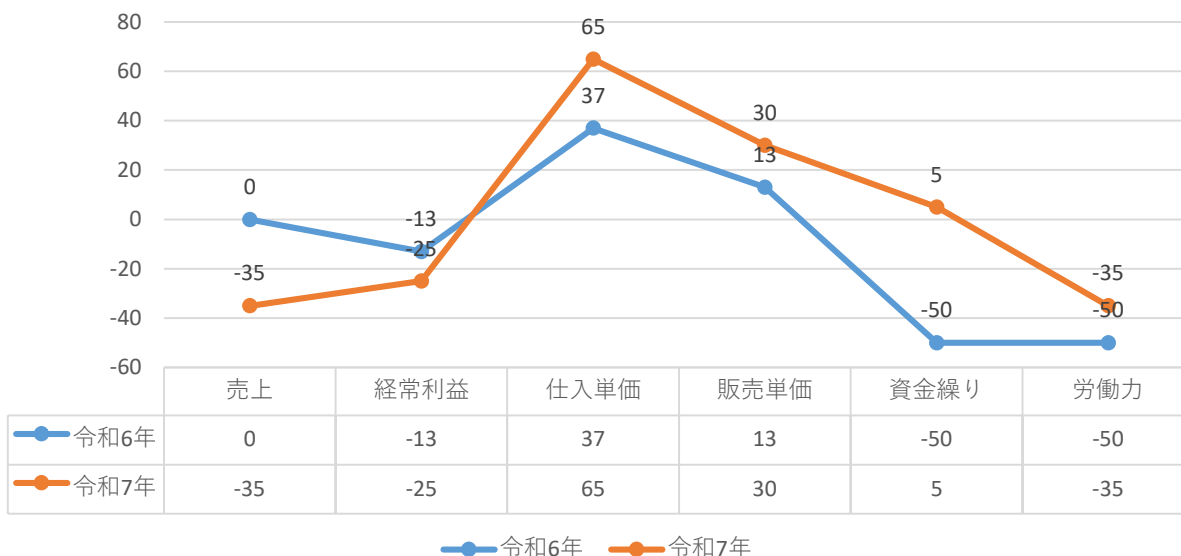
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

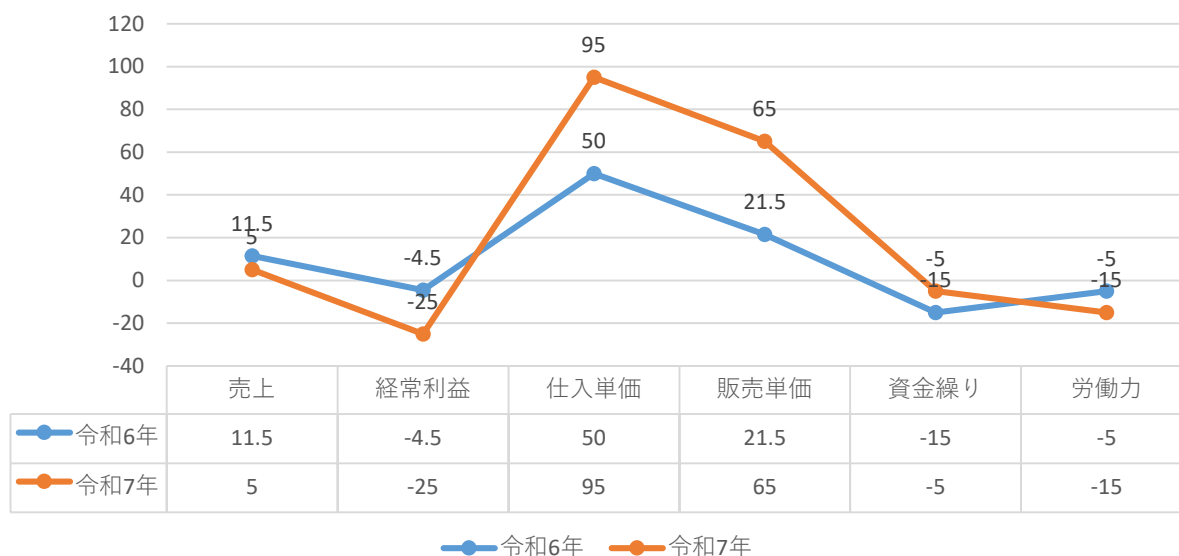
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社

犬山商工会議所

2025 年度 業種別・景気動向分析

調査時期 : 令和7年7月1日～8月31日

調査対象 : (法人) 直近の決算期と前期との比較
(個人) 令和6年決算書と前期令和5年決算との比較

調査対象企業 : 一般商工業者100社(5つの業種別)

- 1.製造業・加工業
- 2.建設業・設備業
- 3.卸売業・小売業
- 4.生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業
- 5.宿泊業、飲食サービス業

有効回答率 100%

調査方法 ヒアリング、FAX・メール、QRコードによるアンケート方式

調査内容 ①前期との売上、採算(経常利益)、仕入単価、労働力、資金繰りなどの前期との比較
②検討している新たな取り組み、経営課題について
③賃上げに関する取り組み内容について

【B. S. I】(Business Survey Index ビジネス・サーベイ・インデックス) ※景況判断指数のひとつ

・現在の景気水準をはかる DI(ディフュージョン・インデックス)に対して、BSI は前期と現在の景気状況を比較するため、景気の方角性を判断できる

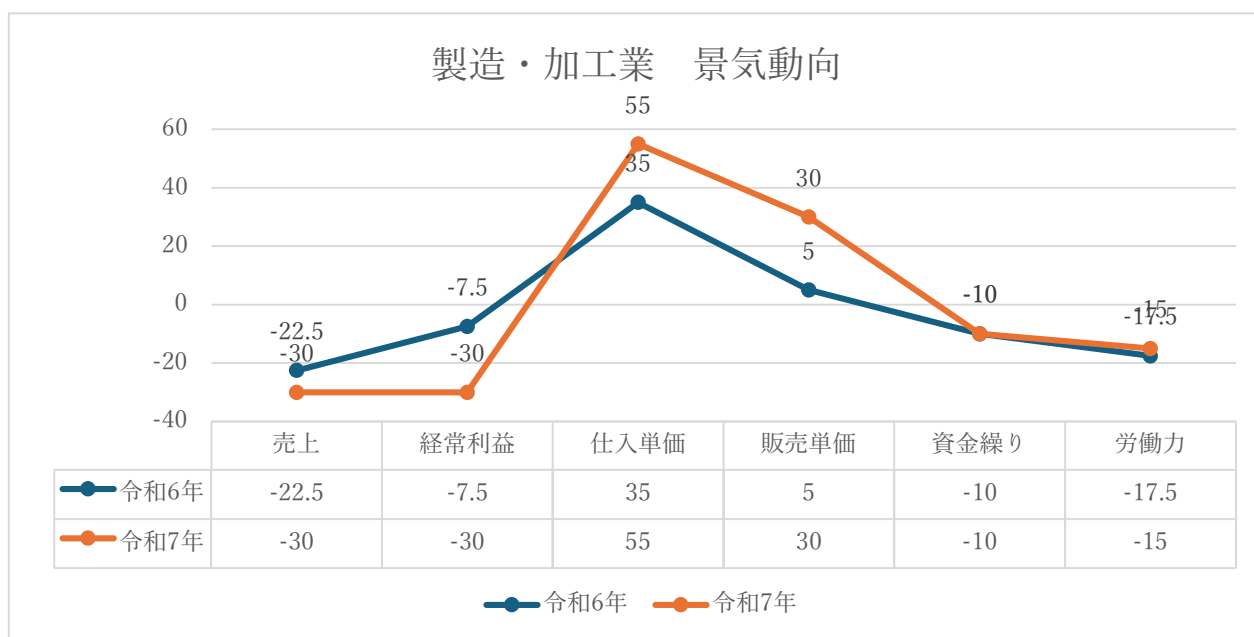
・下記の計算式で算出された数値が、プラスであれば景気に対する判断は上向き、マイナスであれば下向きと判断する

計算式: (「上昇:好調の要素」-「下降:不調の要素」) ÷ 2

※最大値はプラスマイナスいずれも「50」となる

業種別・経済景気動向調査(2025年度)

製造業・加工業



売上額、採算(経常利益)

売上額と採算(経常利益)ともに悪化傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価を上げ、R6より価格転嫁できている

資金繰り

変化なし

労働力

少し良くなっている

賃上げ(過去1年間における賃上げの取り組みについて)

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 30%(ベースアップ 2%~11%)

能力や成果に応じた個別昇給 12.5% 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 7.5%

現状の経営課題(優先課題)について(複数選択可)

事業承継 3社 人材の強化(従業員、パート・アルバイト採用) 3社

収益性の向上 5社 販売力の強化(営業・販路開拓) 3社 業務効率化(ITツール導入) 2社

技術力の強化 4社 資金繰り 2社 人件費の上昇 2社

特になし 11社

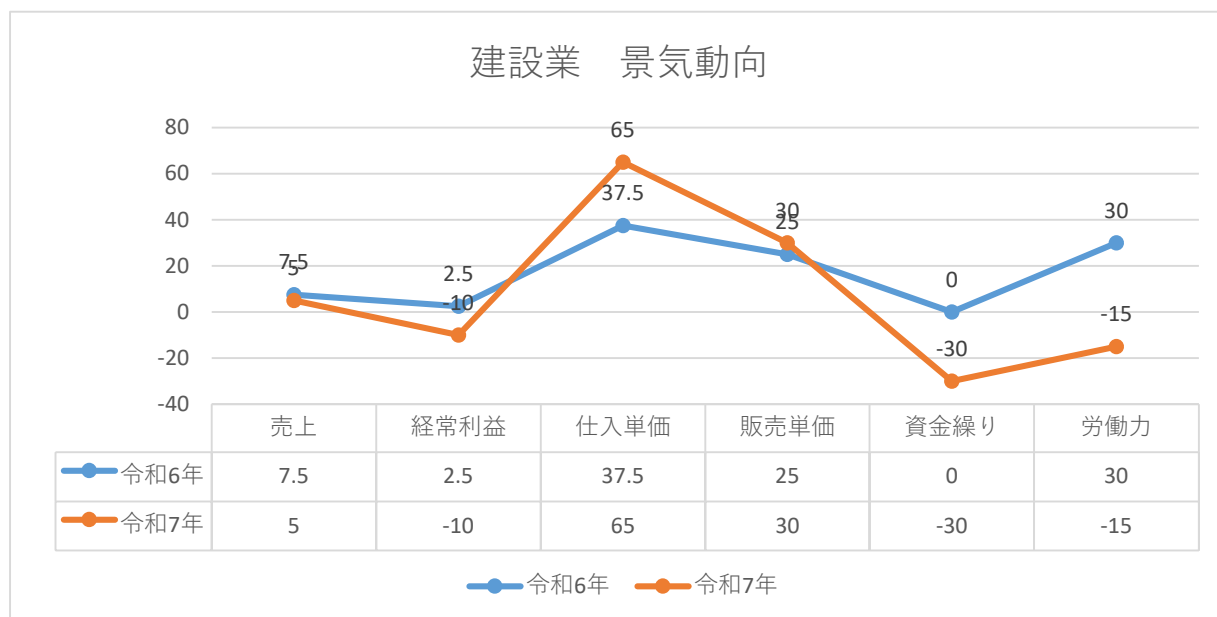
現在検討している取り組みについて(複数選択可)

人員確保(従業員やパート・アルバイトを採用) 3社 社内(オフィス)のIT化整備 3社

新商品開発、新サービスの提供 2社 補助金の活用 4社 既存商品・サービスの見直し 3社

業務効率化ツールの導入 2社 特になし 14社

建設業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない
資金繰り 特に資金繰りに苦しんでいる
労働力 不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 45% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 3%、7%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 20%
 福利厚生費、役職手当や技術手当などの充実 10%

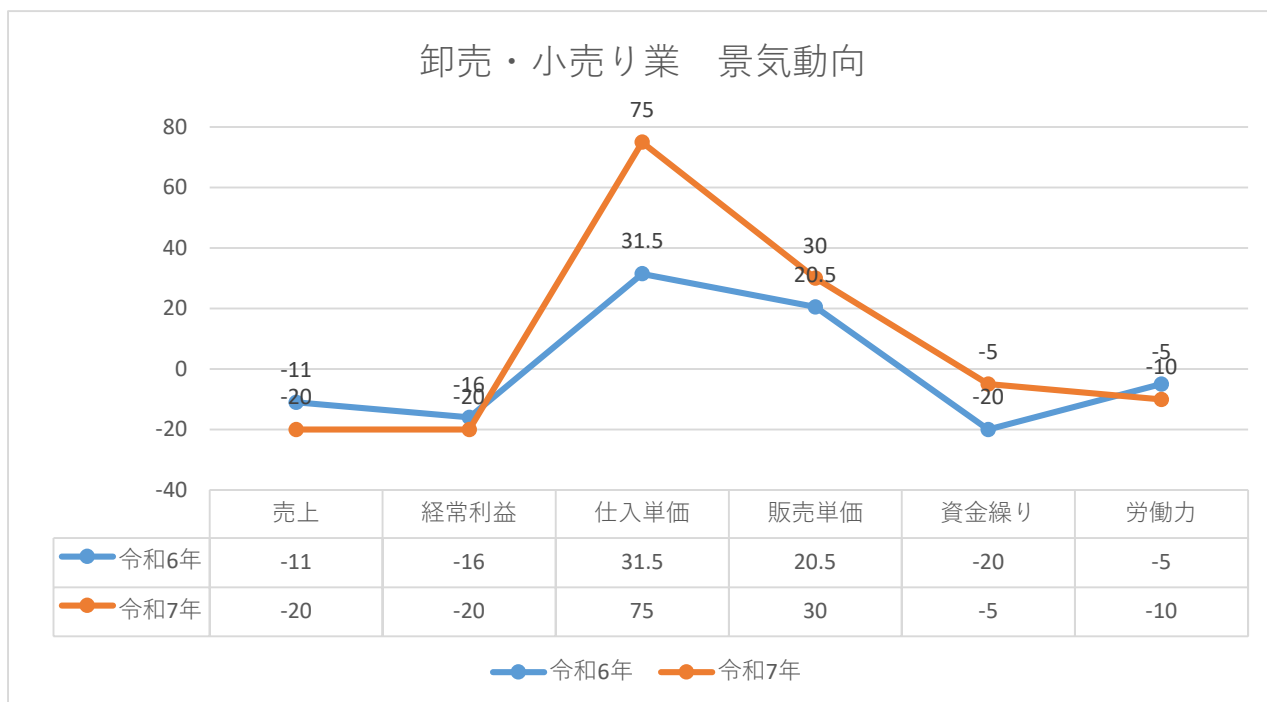
現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 10社
 収益性の向上 8社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社
 技術力の強化 4社 資金繰り 4社
 特になし 5社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 6社
 社内（オフィス）のIT化整備 3社 業務効率化ツールの導入 8社
 新商品開発、新サービスの提供 1社 補助金の活用 6社
 特になし 7社

卸売業・小売業



売上額、採算（経常利益） 売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向
仕入れ単価、販売単価 仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない
資金繰り 資金繰りは良くなっている
労働力 若干不足している

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 60% 一律のベースアップ 22.5%（ベースアップ 0.7%、5%～8%）
 能力や成果に応じた個別昇給 15% 賞与、一時金の新設・増額 2.5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

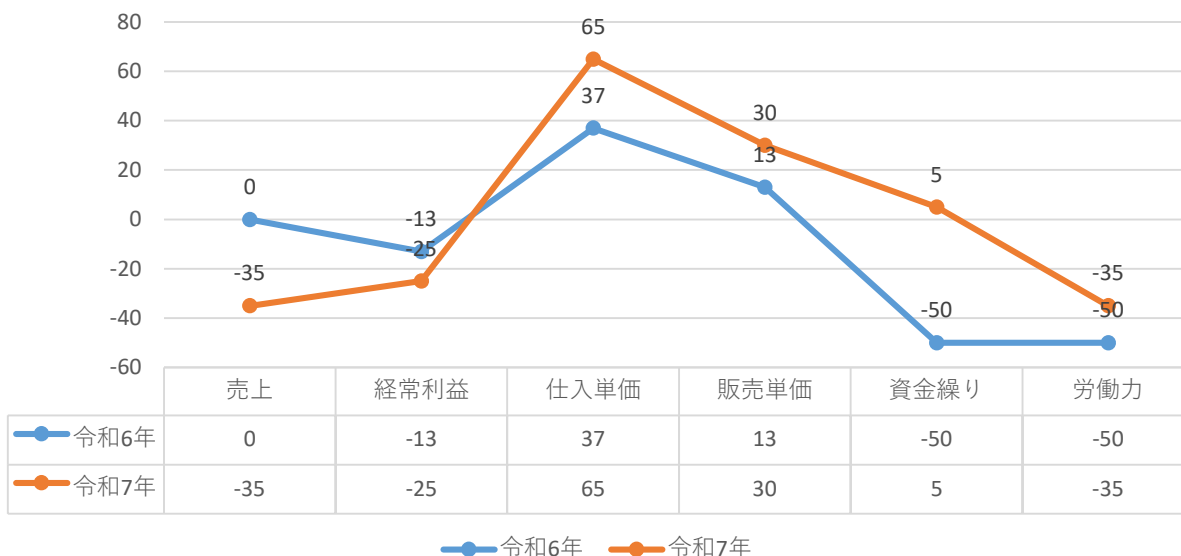
事業承継 1社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 5社
 収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 資金繰り 4社
 特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 既存商品、サービスの見直し 9社
 社内（オフィス）のIT化整備 2社 新商品開発、新サービスの提供 4社
 補助金の活用 2社 業務効率化ツールの導入 4社
 特になし 3社

生活関連サービス業、娯楽業・教育、学習支援業

生活関連サービス業、娯楽・教育 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額は大きく下向き、採算（経常利益）は少し下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げられてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰り良い

労働力

少し良くなっている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 80% 一律のベースアップ 10%（ベースアップ 20%）

能力や成果に応じた個別昇給 .5% 賞与、一時金の新設・増額 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

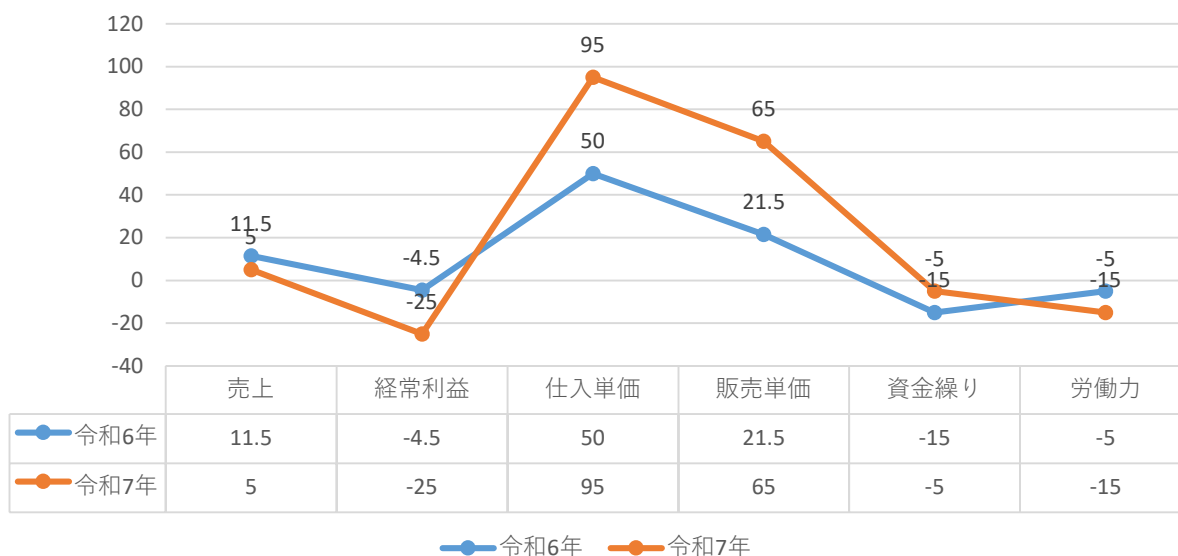
事業承継 3社 人件費の上昇 2社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 1社
収益性の向上 6社 販売力の強化（営業・販路開拓） 4社 技術力の強化 2社 資金繰り 2社
特になし 12社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 3社 既存商品、サービスの見直し 4社
社内（オフィス）のIT化整備 3社 新商品開発、新サービスの提供 3社
補助金の活用 1社 業務効率化ツールの導入 3社
特になし 6社

宿泊業、飲食サービス業

宿泊飲食サービス業 景気動向



売上額、採算（経常利益）

売上額と採算（経常利益）ともに下向き傾向

仕入れ単価、販売単価

仕入れ価格が上がり、販売単価が上げれてなく価格転嫁できていない

資金繰り

資金繰りは良くなっている

労働力

不足してきている

賃上げ（過去1年間における賃上げの取り組みについて）

取り組んでいない 40% 一律のベースアップ 40%（ベースアップ 5%～15%）

能力や成果に応じた個別昇給 10% 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 5%

現状の経営課題（優先課題）について（複数選択可）

事業承継 2社 人件費の上昇 4社 人材の強化（従業員、パート・アルバイト採用） 6社

収益性の向上 15社 販売力の強化（営業・販路開拓） 6社 技術力の強化 2社 資金繰り 3社

特になし 1社

現在検討している取り組みについて（複数選択可）

人員確保（従業員やパート・アルバイトを採用） 4社 業務効率化ツールの導入 2社

既存商品、サービスの見直し 13社 社内（オフィス）のIT化整備 1社

新商品開発、新サービスの提供 15社 補助金の活用 4社

特になし 3社