

令和7年度 経営課題アンケート調査 調査結果について

■実施目的 会員企業を取り巻く経済環境が変化する中、会員が抱える経営課題を把握すると共に、会議所活動に対する意見・要望等を把握し、今後の会議所活動に活かすことを目的に実施。

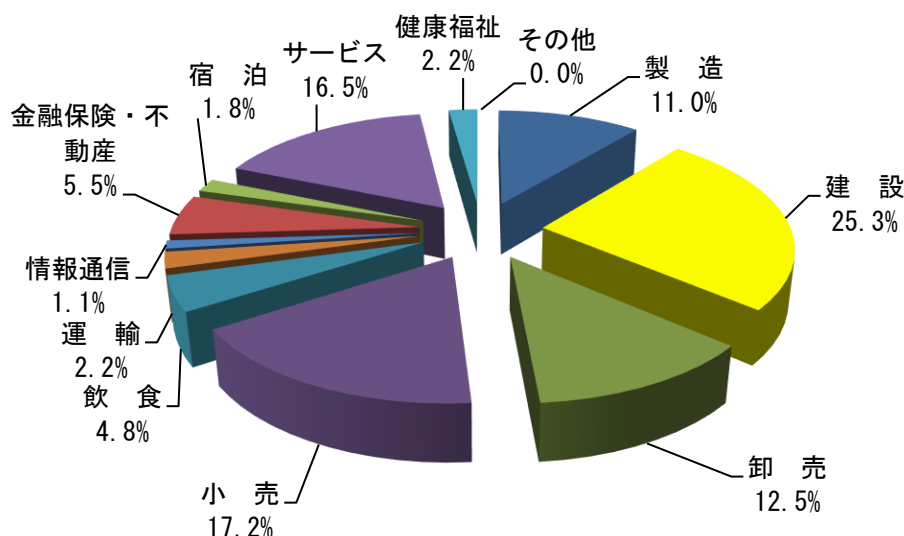
■実施期間 令和7年10月9日（木）～令和7年12月8日（月）

■実施方法 会議所議員、部会幹事、小規模事業者（マル経利用者）、特定商工業者の当所会員を対象に郵送し、その後、FAXにて再送付して回答をいただいた。

依頼事業所数 700社
回収事業所数 258社（回収率36.9%）
（大手企業・金融機関等を除く）

※前回依頼事業所数700社、回収数321社（回収率45.9%）

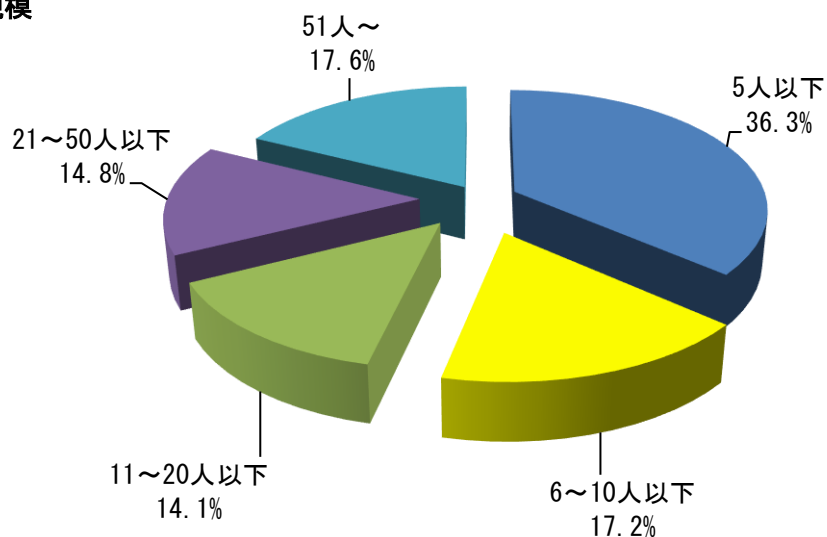
■業種構成



調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報通信	金融保険・不動産	宿泊	サービス	健康福祉	その他	計
7年度	30 (11.0%)	69 (25.3%)	34 (12.5%)	47 (17.2%)	13 (4.8%)	6 (2.2%)	3 (1.1%)	15 (5.5%)	5 (1.8%)	45 (16.5%)	6 (2.2%)	0 (0.0%)	273 (100%)
6年度	28 (8.7%)	80 (24.9%)	46 (14.3%)	57 (17.8%)	13 (4.0%)	12 (3.7%)	7 (2.2%)	11 (3.4%)	4 (1.2%)	61 (19.0%)	2 (0.6%)	0 (0.0%)	321 (100%)

※数値…回答数（割合%）

■従業員規模



従業員規模	0~5人以下	6~10人以下	11~20人以下	21~50人以下	51人~	計
回答数	93	44	36	38	45	256
割合%	36.3%	17.2%	14.1%	14.8%	17.6%	100

■調査内容

- ・年間売上の推移について
- ・経常利益の推移について
- ・直面する経営課題について
- ・課題に対する対応策について
- ・人手不足について
- ・価格転嫁について
- ・最低賃金の引き上げについて ※新規
- ・トランプ関税（貿易摩擦）について ※新規
- ・今後望む経営支援について
- ・国や県、市へ期待する事業や提案について
- ・一層の強化を希望する事業、意見・要望（DX化等を含む）について

【調査結果の概要】

1. 今年度の売上見通しを6年度（2024年4月～2025年3月）と比較

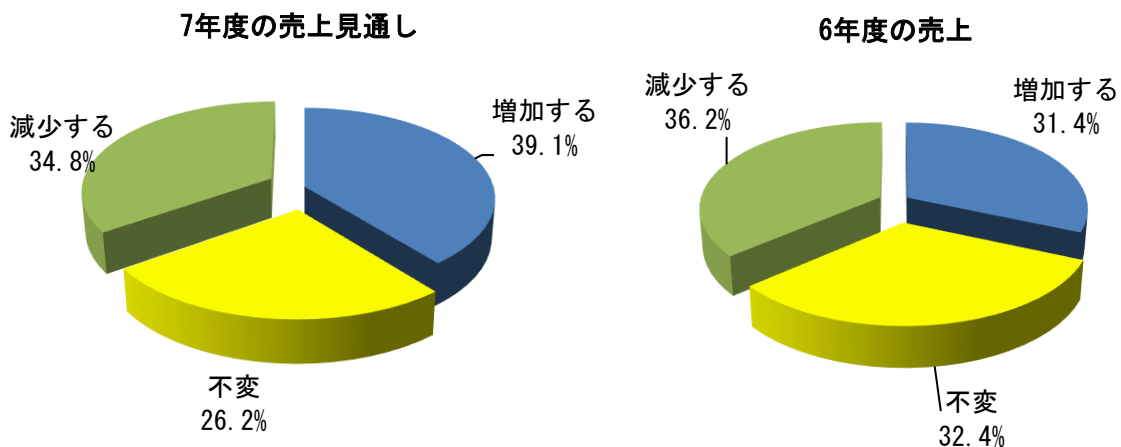
（※法人は決算期ではなく上記期間の売上比較、個人は1月～12月期の売上比較）

売上増加が39.1%と前年比で増加、売上減少が34.8%と前年比で減少

今年度の売上（見通し）は、増加するとの回答は39.1%、不変が26.2%、減少するが34.8%で、減少するとの回答が昨年度に引続き、3割超えの結果となった。

前年調査比では、増加するとの回答が7.7ポイント増、減少するが1.4ポイント減となり、不変との回答が6.2ポイント減となった。

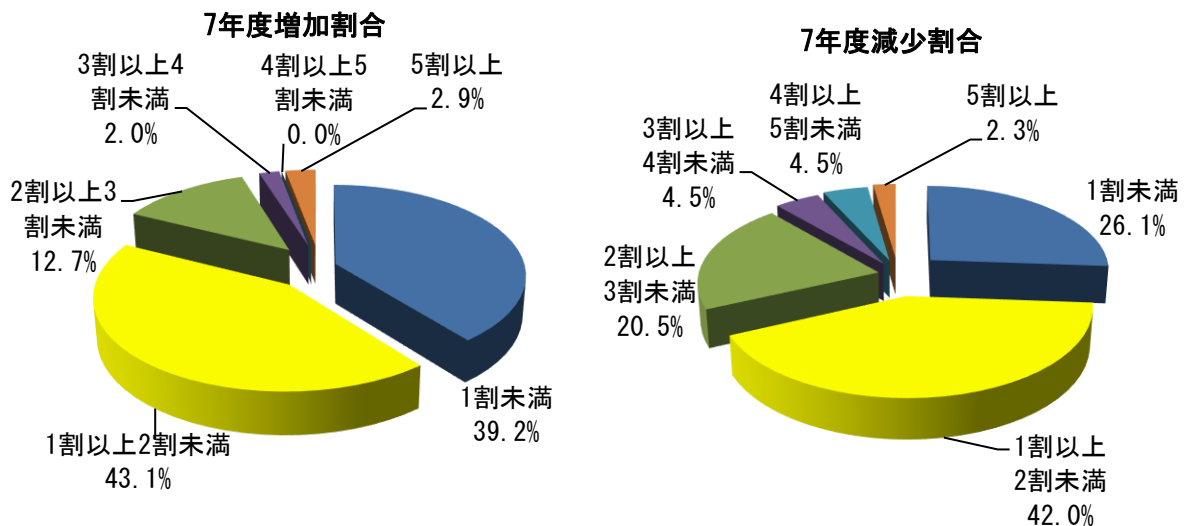
減少するとの回答の売上減少割合は、1割未満が26.1%、1割以上2割未満が42.0%、2割以上3割未満が20.5%、3割以上4割未満が4.5%、4割以上5割未満が4.5%、5割以上が2.3%となった。



今年度の売上見通し

調査年度	増加する	不変	減少する	計
7年度	100 (39.1%)	67 (26.2%)	89 (34.8%)	256 (100%)
6年度	100 (31.4%)	103 (32.4%)	115 (36.2%)	318 (100%)

※数値…回答数（割合%）、未回答分を含まない



○売上増加割合

調査年度	1割未満	1割以上 2割未満	2割以上 3割未満	3割以上 4割未満	4割以上 5割未満	5割以上	計
7年度	40 (39.2%)	44 (43.1%)	13 (12.7%)	2 (2.0%)	0 (0.0%)	3 (2.9%)	102 (100%)
6年度	46 (46.0%)	43 (43.0%)	6 (6.0%)	1 (1.0%)	1 (1.0%)	3 (3.0%)	100 (100%)

○売上減少割合

調査年度	1割未満	1割以上 2割未満	2割以上 3割未満	3割以上 4割未満	4割以上 5割未満	5割以上	計
7年度	23 (26.1%)	37 (42.0%)	18 (20.5%)	4 (4.5%)	4 (4.5%)	2 (2.3%)	88 (100%)
6年度	46 (40.4%)	39 (34.2%)	20 (17.5%)	4 (3.5%)	4 (3.5%)	1 (0.9%)	114 (100%)

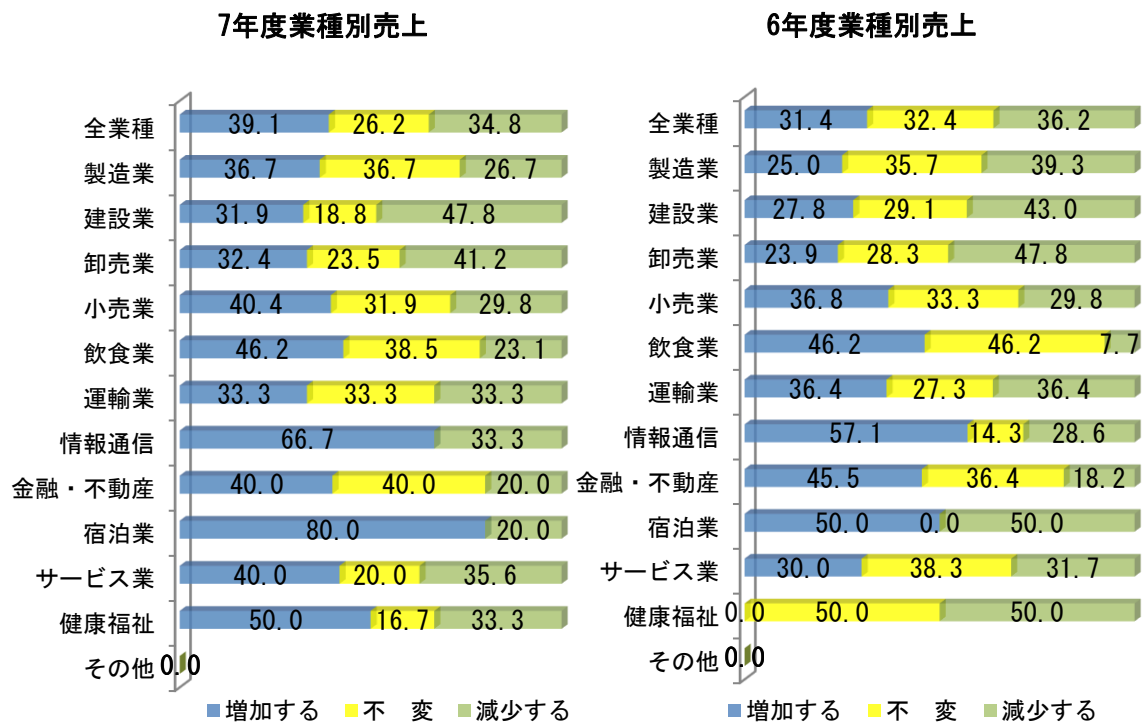
※数値…回答数（割合%）、未回答分を含まない

■業種別売上

宿泊業、情報通信では増加する、建設業、卸売業では減少するとの回答が多い

業種別で、売上が増加すると回答が多かったのは宿泊業 80.0%（前年調査比 30.0ポイント増）をはじめ、情報通信 66.7%（同 9.6ポイント増）の順となった。

また、売上が減少するとの回答が多かったのは建設業 47.8%（同 4.8ポイント減）をはじめ、卸売業 41.2%（同 6.6ポイント減）、サービス業 35.6%（同 3.9ポイント増）となった。

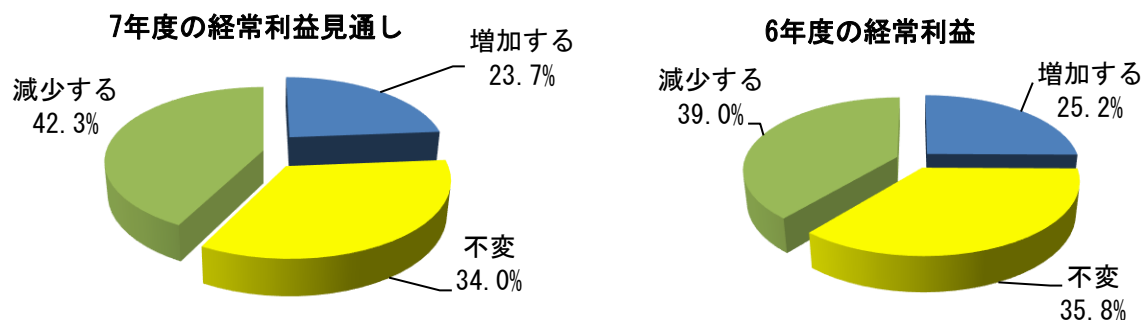


2. 今年度の経常利益見通しを6年度と比較（個人事業所は、所得金額）

経常利益増加が23.7%と前年比で減少、経常利益減少が42.3%と前年比で増加

今年度の経常利益見通しは、増加するとの回答は23.7%、不変が34.0%、減少するが42.3%となった。

前年調査比では、増加するとの回答が1.5ポイント減、減少するが3.3ポイント増となるが、依然として物価高騰等による利益の減少が会員企業の経営に影響を及ぼしている結果となった。



調査年度	増加する	不 変	減少する	計
7年度	60 (23.7%)	86 (34.0%)	107 (42.3%)	253 (100%)
6年度	80 (25.2%)	114 (35.8%)	124 (39.0%)	318 (100%)

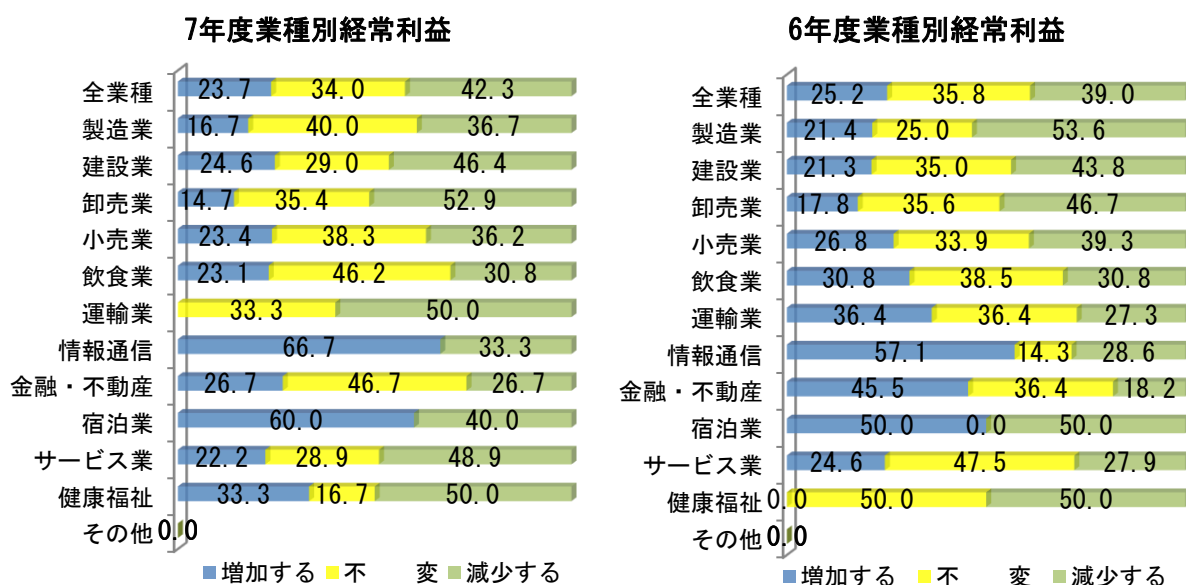
※数値…回答数（割合%）、未回答分を含まない

■業種別経常利益

情報通信、宿泊業では増加する、卸売業、運輸業、健康福祉では減少するとの回答が多い

業種別で、経常利益が増加すると回答が多かったのは情報通信66.7%（前年調査比9.5ポイント増）をはじめ、宿泊業60.0%（同10.0ポイント増）、健康福祉33.3%（同33.3ポイント増）の順となった。

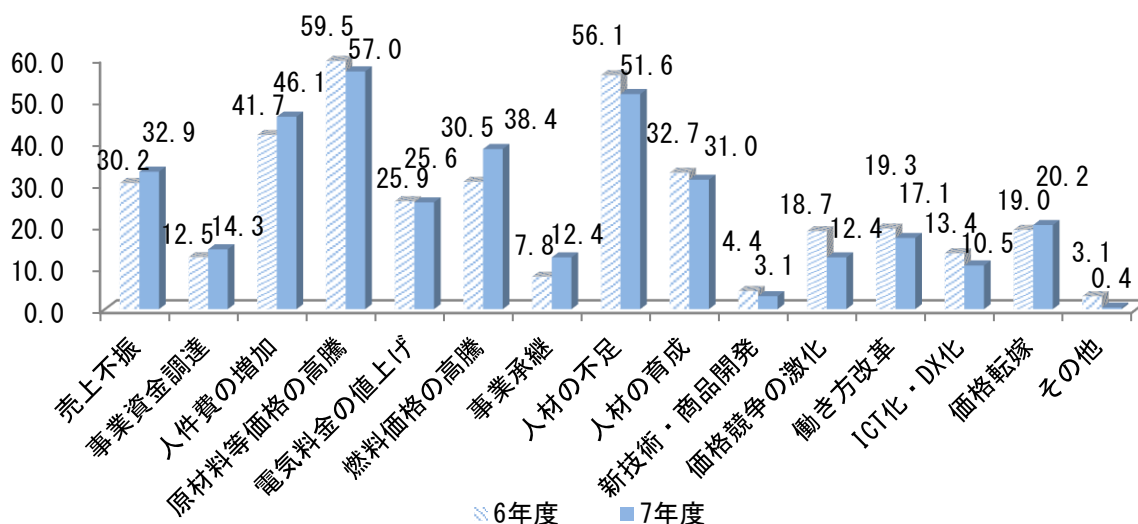
また、経常利益が減少するとの回答が多かったのは卸売業52.9%（同6.2ポイント増）をはじめ、運輸業50.0%（同22.7ポイント増）、健康福祉50.0%（同±0.0ポイント）の順となっており、売上と同様、物価高騰等によって会員企業の経営に影響を及ぼしているのが分かる。



3. 貴社が直面している経営上の課題（複数回答）

直面する経営課題は、原材料・仕入価格の高騰が57.0%と高水準、次いで人材の不足

直面している経営課題としては、原材料・仕入価格の高騰が57.0%（前年調査比2.5ポイント減）、人材の不足が51.6%（同4.5ポイント減）と依然として高い結果となった。その他においても、人件費の増加が46.1%（同4.4ポイント増）、燃料価格の高騰が38.4%（同7.9ポイント増）など多くの課題を抱えている状況が浮き彫りとなった。



■業種別経営課題

※注：赤字は、各年度の全体数値を超える数値

※注：黄色マークは、6年度と比較して増加している数値

○売上不振（7年度全体：32.9%、6年度全体：30.2%）

業種別で売上不振との回答が最も多かったのは、卸売50.0%、次いで金融・不動産、宿泊業が40.0%、飲食業38.5%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	30.0	30.4	50.0	34.0	38.5	16.7	33.3	40.0	40.0	33.3	16.7	0.0
6年	39.3	31.3	34.8	33.3	15.4	25.0	42.9	18.2	25.0	24.6	0.0	0.0

○事業資金調達（7年度全体：14.3%、6年度全体：12.5%）

事業資金調達との回答が多かったのは、飲食業46.2%、次いで宿泊業20.0%、製造業、健康福祉16.7%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	16.7	15.9	8.8	14.9	46.2	0.0	0.0	13.3	20.0	8.9	16.7	0.0
6年	17.9	5.0	8.7	21.1	23.1	16.7	0.0	0.0	0.0	14.8	50.0	0.0

○人件費の増加（7年度全体：46.1%、6年度全体：41.7%）

人件費の増加との回答が多かったのは、運輸業が83.3%、飲食業が69.2%、健康福祉66.7%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	40.0	40.6	35.3	44.7	69.2	83.3	0.0	33.3	60.0	55.6	66.7	0.0
6年	42.9	40.0	37.0	42.1	69.2	25.0	57.1	27.3	75.0	42.6	50.0	0.0

○原材料・仕入価格の高騰（7年度全体：57.0%、6年度全体：59.5%）

原材料価格の高騰との回答が多かったのは、飲食業 92.3%、次いで製造業、建設業、健康福祉が 66.7%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	66.7	66.7	47.1	63.8	92.3	33.3	33.3	26.7	60.0	48.9	66.7	0.0
6年	82.1	67.5	54.3	56.1	92.3	58.3	28.6	36.4	75.0	45.9	50.0	0.0

○電気料金の値上げ（7年度全体：25.6%、6年度全体：25.9%）

電気料金の値上げとの回答が多かったのは、宿泊業 66.7%、飲食業 61.5%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	33.3	14.5	23.5	31.9	61.5	0.0	33.3	13.3	66.7	20.0	33.3	0.0
6年	53.6	12.5	21.7	29.8	53.8	25.0	57.1	18.2	75.0	18.0	50.0	0.0

○燃料価格の高騰（7年度全体：38.4%、6年度全体：30.5%）

燃料価格の高騰との回答が多かったのは、健康福祉 66.7%、次いで飲食業 53.8%、運輸業が 50.0%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	36.7	40.6	26.5	38.3	53.8	50.0	0.0	26.7	40.0	40.0	66.7	0.0
6年	53.6	30.0	23.9	29.8	61.5	66.7	14.3	9.1	50.0	18.0	0.0	0.0

○事業承継（7年度全体：12.4%、6年度全体：7.8%）

事業承継との回答が多かったのは、卸売業 17.7%、次いで健康福祉 16.7%、飲食業 15.4%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	10.0	14.5	17.7	6.4	15.4	0.0	0.0	6.7	0.0	13.3	16.7	0.0
6年	10.7	8.8	8.7	5.3	0.0	8.3	0.0	9.1	25.0	8.2	0.0	0.0

○人材の不足（7年度全体：51.6%、6年度全体：56.1%）

人材の不足との回答が多かったのは、運輸業、情報通信が 66.7%、建設業が 62.3%、飲食業が 61.5%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	30.0	62.3	35.3	42.6	61.5	66.7	66.7	60.0	40.0	57.8	50.0	0.0
6年	28.6	75.0	58.7	40.4	53.8	58.3	57.1	54.5	100.0	54.1	50.0	0.0

○人材の育成（7年度全体：31.0%、6年度全体：32.7%）

人材の育成との回答が多かったのは、宿泊業が 60.0%、次いで製造業 36.7%、サービス業 35.6%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	36.7	33.3	23.5	25.5	15.4	33.3	33.3	26.7	60.0	35.6	16.7	0.0
6年	28.6	32.5	43.5	22.8	30.8	25.0	57.1	45.5	50.0	32.8	0.0	0.0

○新技術・商品開発（7年度全体：3.1%、6年度全体：4.4%）

新技術・商品開発との回答が多かったのは、情報通信 33.3%、次いで飲食業 7.7%、サービス業 6.7%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	0.0	0.0	2.9	4.3	7.7	0.0	33.3	0.0	0.0	6.7	0.0	0.0
6年	7.1	2.5	6.5	8.8	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0

○価格競争の激化（7年度全体：12.4%、6年度全体：18.7%）

価格競争の激化との回答が多かったのは、情報通信 33.3%、次いで宿泊業 25.0%、卸売業 23.5%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	6.7	15.9	23.5	10.6	0.0	0.0	33.3	6.7	20.0	8.9	0.0	0.0
6年	14.3	23.8	32.6	21.1	7.7	8.3	28.6	0.0	0.0	9.8	0.0	0.0

○働き方改革（7年度全体：17.1%、6年度全体：19.3%）

働き方改革との回答が多かったのは、その他(協同組合)が 50.0%、次いで建設業 25.0%、飲食業 23.1%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	10.0	24.6	11.8	21.3	23.1	16.7	0.0	20.0	40.0	13.3	0.0	0.0
6年	10.7	22.5	19.6	19.3	15.4	25.0	14.3	9.1	25.0	19.7	50.0	0.0

○ICT化・DX化（7年度全体：10.5%、6年度全体：13.4%）

ICT化・DX化との回答が多かったのは、その他(協同組合)が 50.0%、次いで健康福祉 16.8%、小売業 14.9%、金融・不動産 13.3%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	6.7	11.6	11.8	14.9	7.7	0.0	0.0	13.3	20.0	13.3	16.8	0.0
6年	10.7	8.8	26.1	14.0	0.0	25.0	28.6	9.1	50.0	8.2	0.0	0.0

○価格転嫁（7年度全体：20.2%、6年度全体：19.0%）

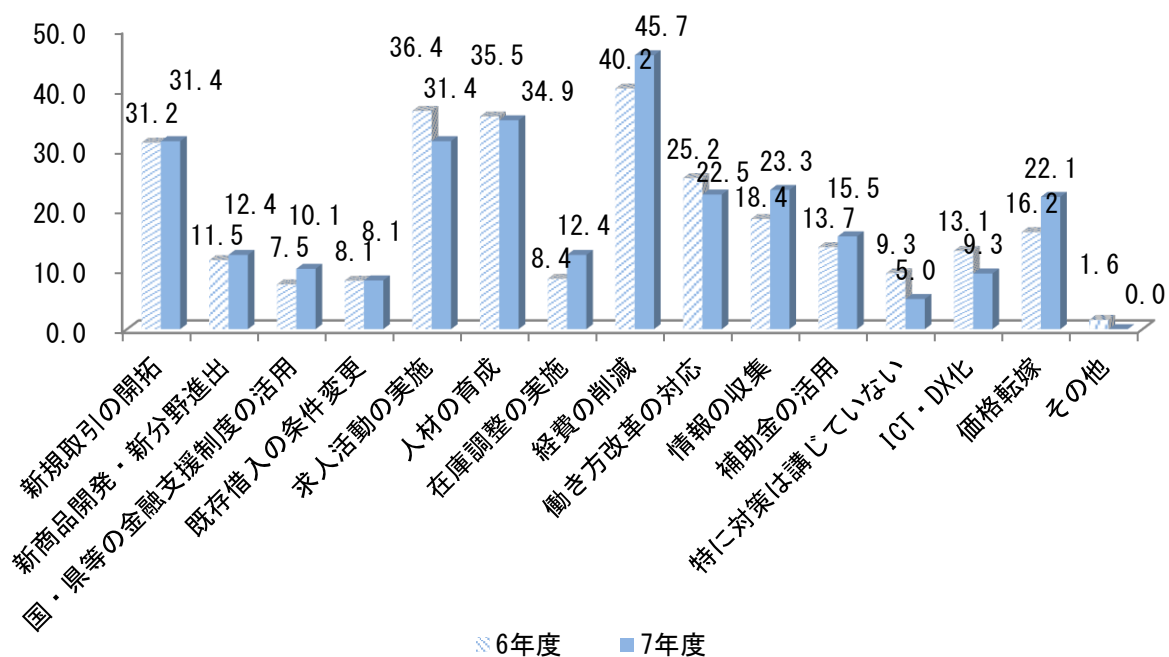
価格転嫁との回答が多かったのは、飲食業 38.5%、次いで情報通信 33.3%、製造業 30.0%の順となっている。

調査年度	製造	建設	卸売	小売	飲食	運輸	情報	金融	宿泊	サービス	健康	その他
7年	30.0	15.9	20.6	14.9	38.5	16.7	33.3	26.7	20.0	26.7	16.8	0.0
6年	25.0	10.0	23.9	15.8	30.8	16.7	28.6	27.3	50.0	21.3	0.0	0.0

4. 直面する経営上の課題に対する対策（複数回答）

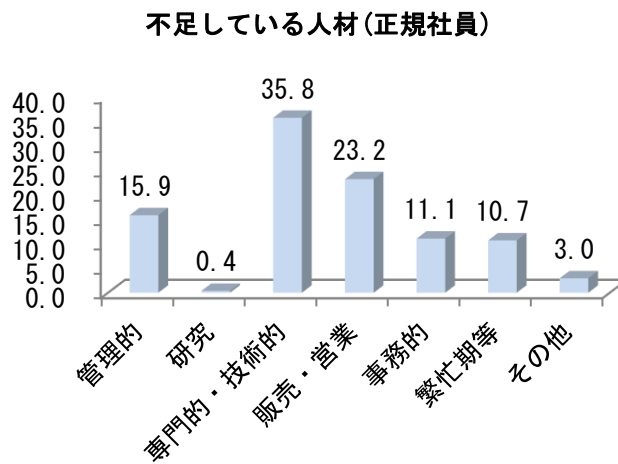
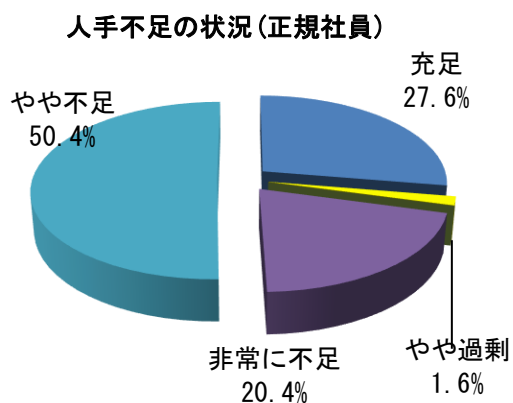
直面する課題に対する対策は、経費削減に次いで、人材の育成、求人活動の実施、新規取引の開拓

直面する課題に対する対策としては、経費の削減が 45.7%（前年調査比 5.5 ポイント増）と最も多く、次いで、人材の育成 34.9%（同 0.6 ポイント減）、求人活動の実施と新規取引の開拓が 31.4%（同 5 ポイント減、同 0.2 ポイント増）、の順になった。



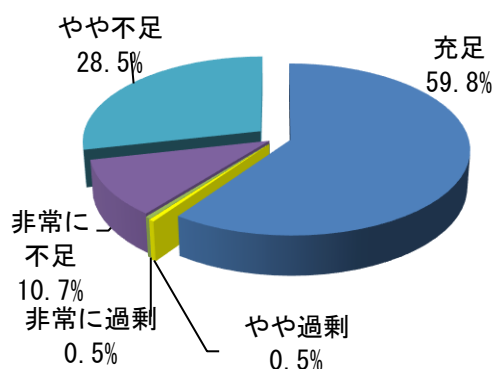
5. 「人手不足」の状況

正規社員における人手不足の状況は、非常に不足 20.4%、やや不足 50.4%と約7割が回答。不足している人材は、専門的・技術的人材 35.8%、販売・営業人材 23.2%となった。

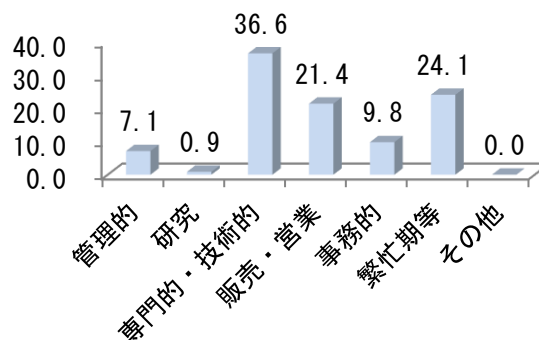


非正規社員における人手不足の状況は、非常に不足 10.7%、やや不足 28.5%と約 4 割が回答。不足している人材は、専門的・技術的人材 36.6%、繁忙期等の一時的な人材 24.1%となった。

人手不足の状況(非正規社員)

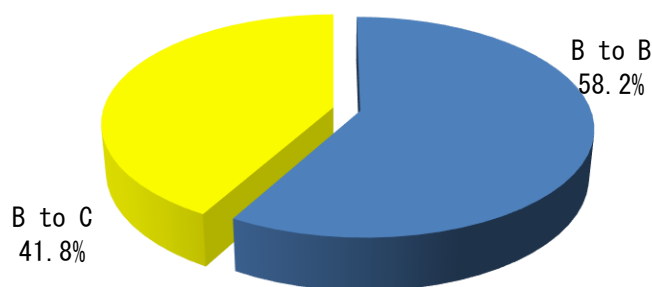


不足している人材(非正規社員)



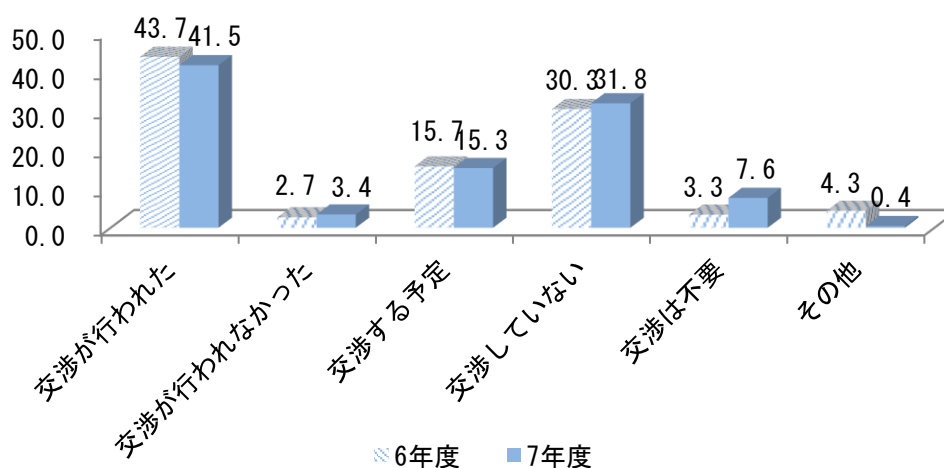
6. 「価格転嫁」の状況

ビジネス形態は、B to Bが 58.2%、B to Cが 41.8%と企業間取引が多い

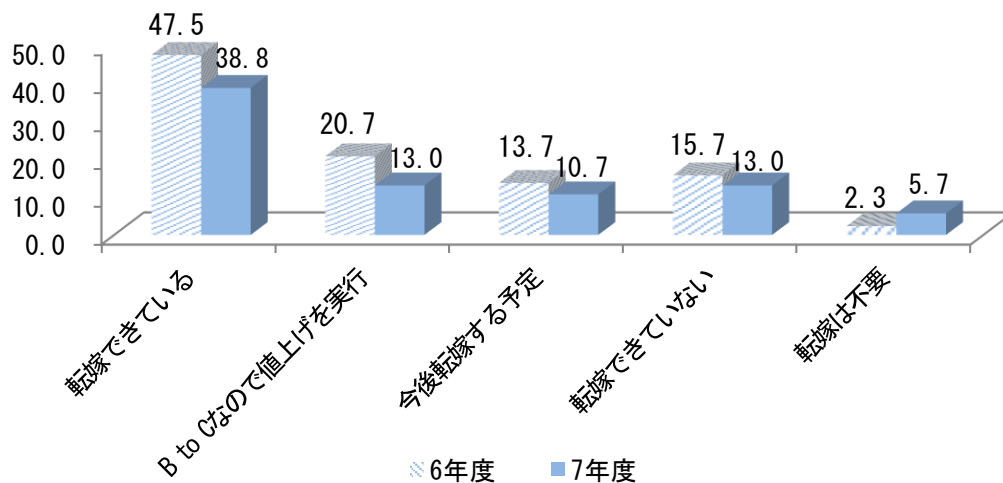


ビジネス形態	B to B	B to C	その他	計
回答数	152	109	0	261
割合%	58.2%	41.8%	0.0%	100%

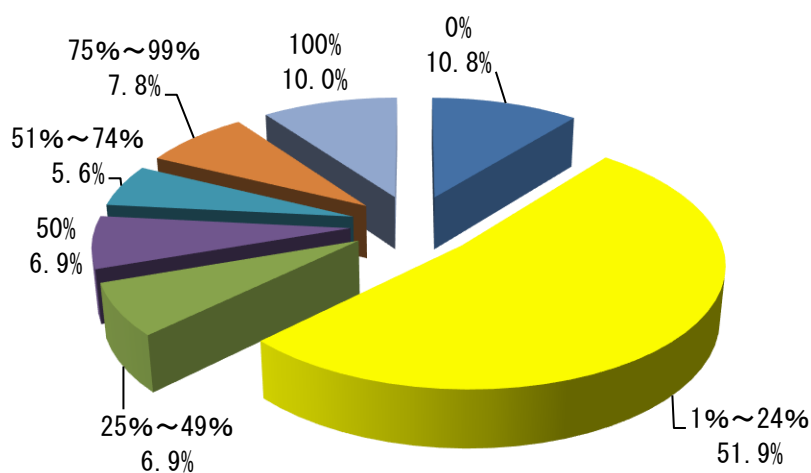
販売先との価格交渉の協議については、「販売先に交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた」が 41.5% (前年調査比 2.2 ポイント減) と最も多く、次いで「価格交渉はしていない」が 31.8% (同 1.5 ポイント増) と多い。



販売先に対する価格転嫁の状況については、「価格転嫁できている」が38.8%（前年調査比8.7ポイント減）と最も多く、次いで「B to Cのビジネス形態なので、景況を踏まえ値上げ等を実行した」、「価格転嫁できていない」が13.0%（同7.7ポイント、2.7ポイント減）と多い。



価格転嫁率については、「1%～24%」が51.9%と最も多く、低い水準となっている。



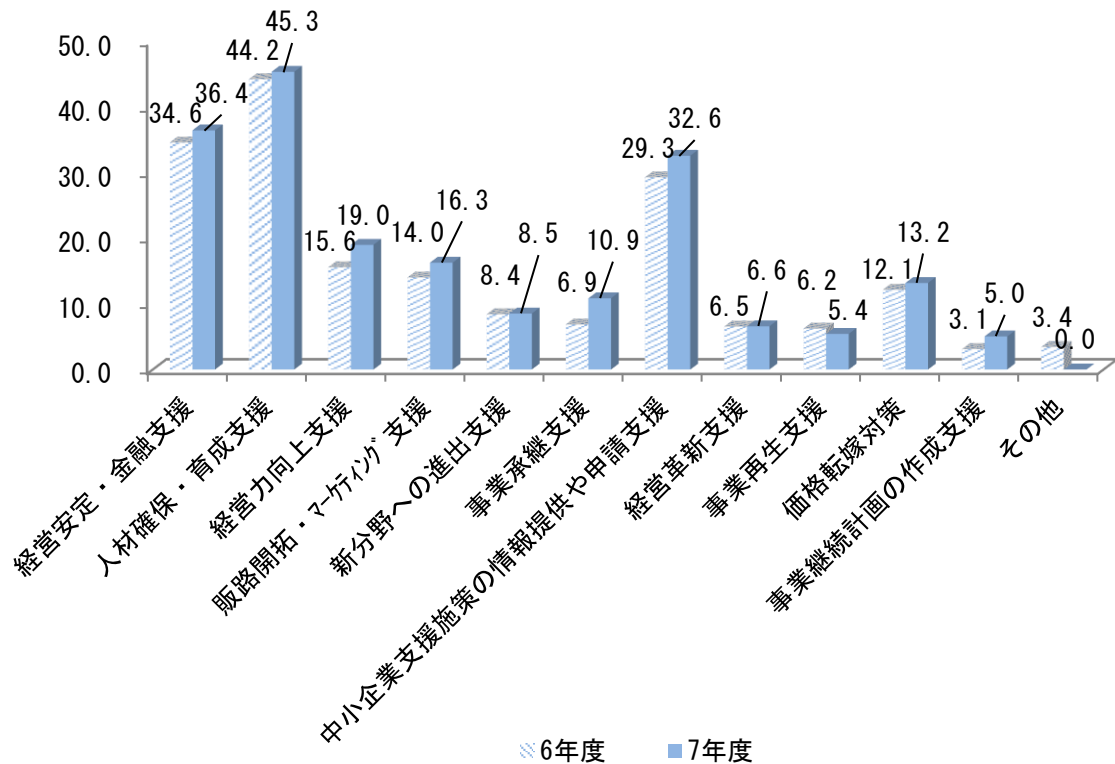
価格転嫁率	0%	1～24%	25～49%	50%	51～74%	75～99%	100%	計
回答数	25	120	16	16	13	18	23	231
割合%	10.8%	51.9%	6.9%	6.9%	5.6%	7.8%	10.0%	100%

※未回答分を含まない

7. 今後、当所へ望む経営支援（複数回答）

望む支援は、人材確保・育成への支援や経営安定・金融支援

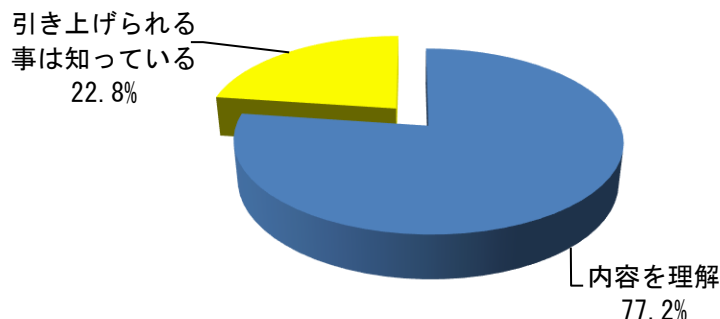
望む支援は、人材確保・育成への支援が 45.3%（前年調査比 1.1 ポイント増）と最も多く、次いで、経営安定・金融支援 36.4%（同 1.8 ポイント増）、中小企業支援施策の情報提供や申請支援 32.6%（3.3 ポイント増）の順となった。



8. 最低賃金の引き上げについて（令和7年11月21日引き上げ）

1) 認知度

最低賃金の引き上げについては、「内容をよく理解している」が 77.2%と最も高く、次いで、「引き上げられることは知っている」が 22.8%となった。

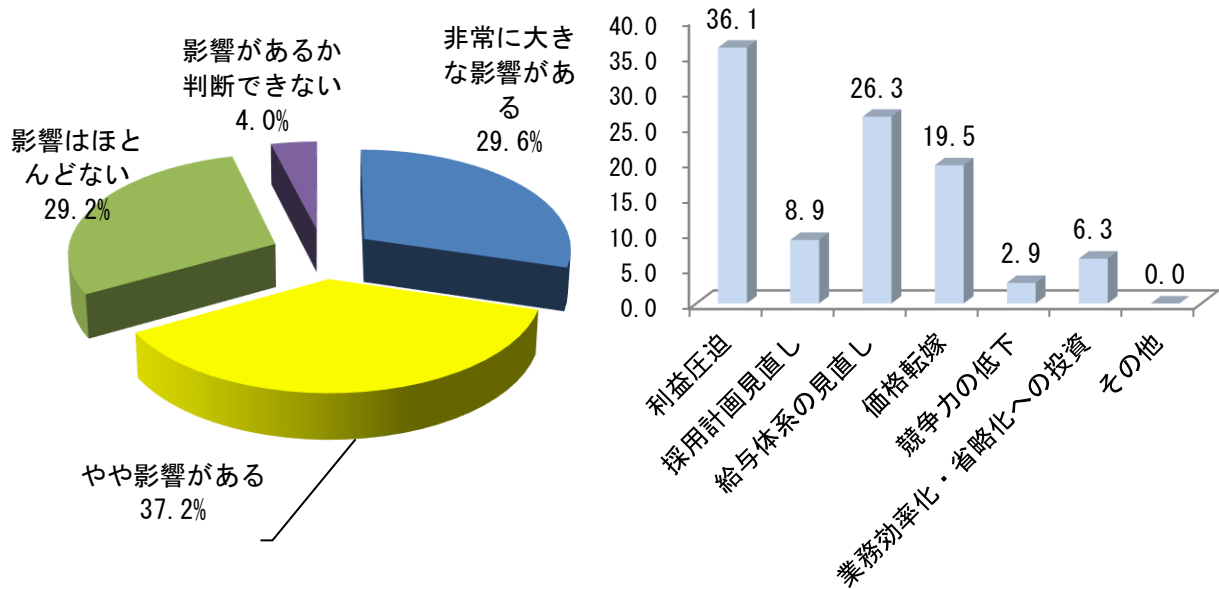


認知度	内容を理解している	引き上げられることは知っている	知らない	計
7年度	193 (77.2%)	57 (22.8%)	0 (0.0%)	250 (100%)

※数値…回答数（割合%）、未回答分を含まない

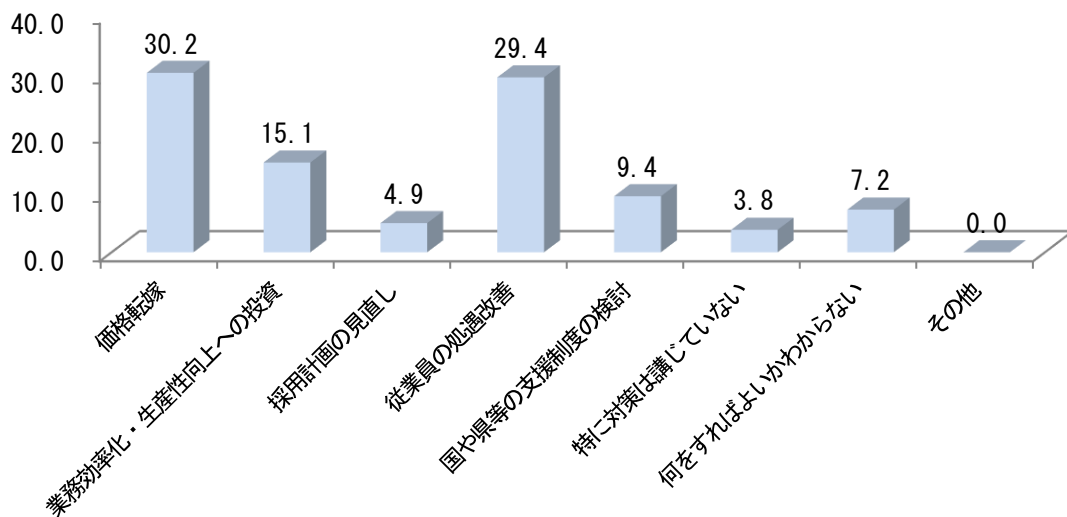
2) 引き上げの影響

最低賃金の引き上げが与える影響については、「やや影響がある」が37.2%と最も高く、次いで、「非常に大きな影響がある」が29.6%となった。影響の内容や課題については、「人件費の増加による利益の圧迫」が36.1%と最も多く、次いで「既存従業員の給与体系見直しが必要になる」が26.3%となった。



3) 対策

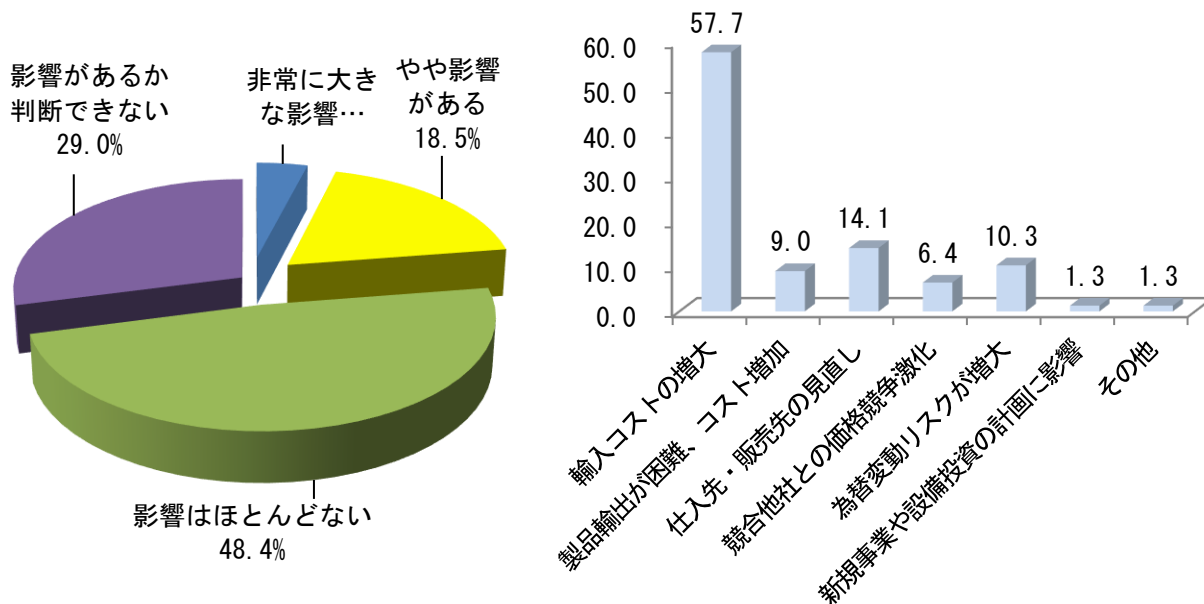
最低賃金の引き上げへの対策としては、「価格転嫁の実施」が30.2%と最も高く、次いで、「既存従業員の処遇改善の実施」が29.4%となった。



9. トランプ関税（貿易摩擦）について

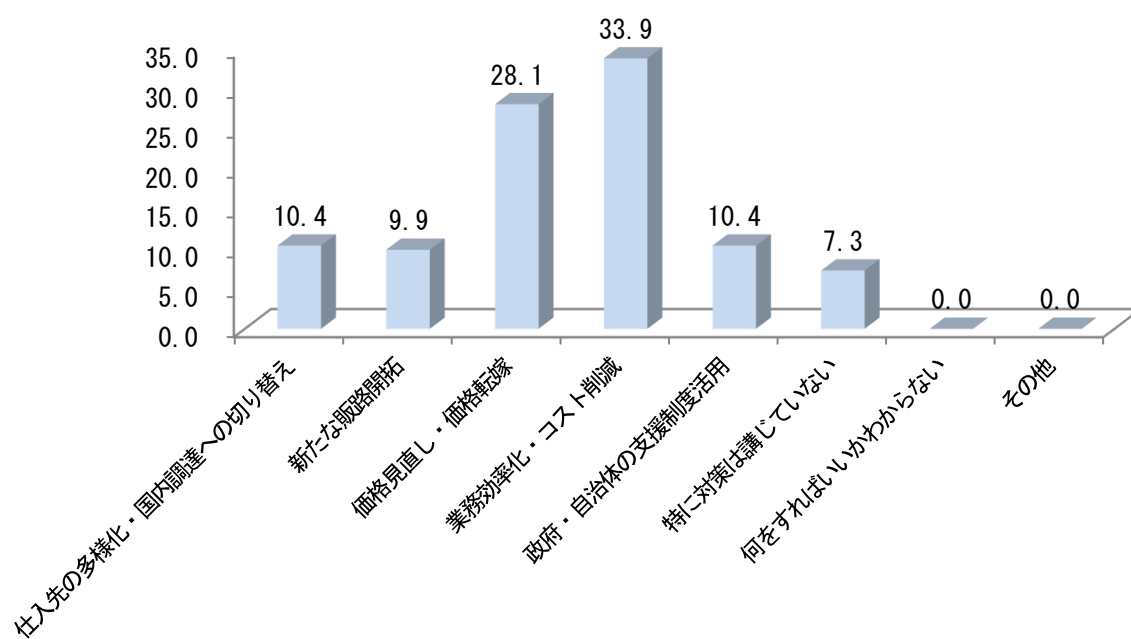
1) 事業への影響

トランプ関税が与える影響については、「影響はほとんどない」が48.4%と最も高く、次いで、「影響があるか判断できない」が29.0%となった。具体的な影響については、「原材料や部品の輸入コスト増加」が57.7%と最も多く、次いで「仕入先や販売先の見直しが必要になった」が14.1%となった。



2) 対策

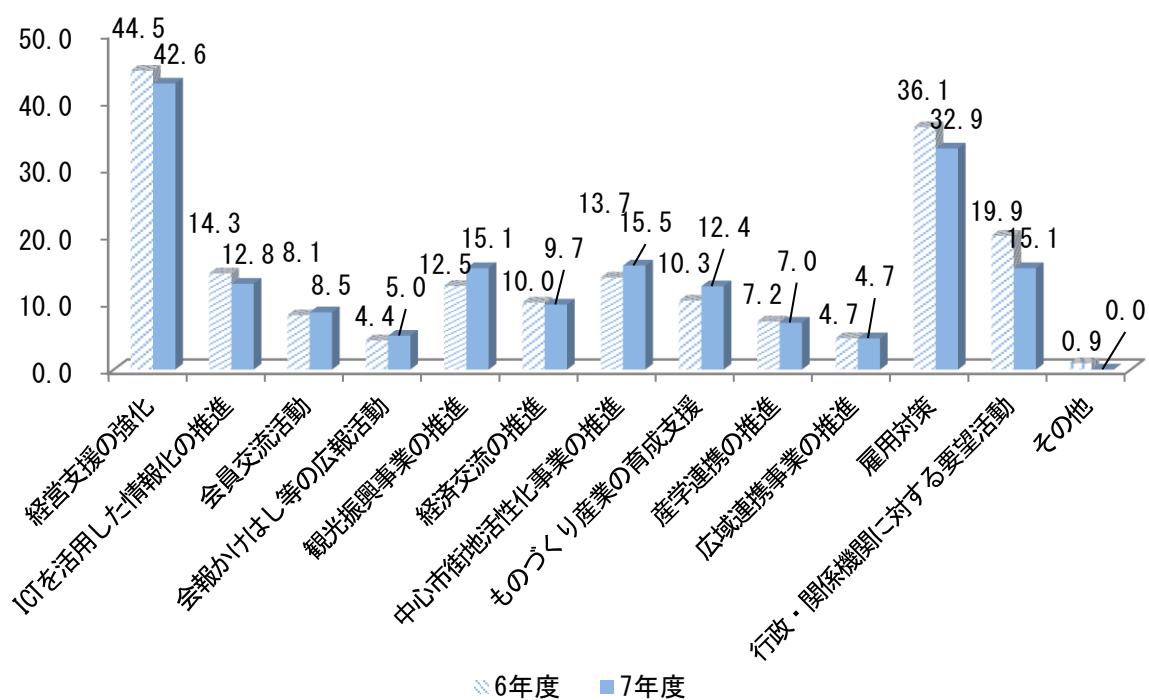
トランプ関税への対策としては、「業務効率化・コスト削減」が33.9%と最も高く、次いで、「価格見直し・価格転嫁の実施」が28.1%となった。



9. 今後、当所へ望む事業（複数回答）

一層強化を希望する事業は、経営支援の強化や雇用対策、行政・関係機関に対する要望活動

商工会議所に一層強化を希望する事業については、経営支援の強化が42.6%（前年調査比1.9ポイント減）と最も多く、次いで雇用対策が32.9%（同3.2ポイント減）、行政・関係機関に対する要望活動が15.1%（同4.8ポイント減）の順となった。



■経営課題アンケート調査 具体的記述・意見要望（具体的記述）

【問5. 経営上の課題】

- ・コロナ時に売上げが下落、その時期に払えない時期が続いた金融機関の対応
- ・重機機械などの部品交換
- ・施設老朽化による改築費用
- ・建物の老朽化

【問6. 経営上の課題における対策】

- ・4週8休を実施したいのですが、建設業の場合、1日7時間労働がほとんどです。7H×5日＝35H、週5Hの作業時間が減ります。その分、どうやって穴埋めできるか、現在は4週6休で何とかやりくりしていますが、もう一歩進めないでいます。
- ・新たな商流・新たなサービス

【問7. 人手不足】

○採用が成立しない(募集しても来ない/来ても続かない)

- ・すぐ辞める
- ・求人情報に費用をかけているが採用に至らず苦勞している。
- ・若い人の人材不足
- ・測量士、測量助手が不足しているが、なかなか応募がなく、応募があり採用してもすぐに辞めてしまう。
- ・求職希望者が少なく新規採用できない
- ・新卒採用に苦勞している。県内大学と密な情報連携をリードしてほしい。
- ・募集しても申込が無い。また、誰でも良いわけではない。
- ・求人への応募が少ない
- ・長続きしない、技術者不足
- ・求人への反応が少ない。もしくはほとんどない。
- ・高卒・中途の求人をしているが、応募がない。
- ・期待する能力の人材に出会えない
- ・応募はあるが、なかなか採用までいかない
- ・求人は出してはいるのですが、なかなか人材が入ってこないのが現状で、大手、中小企業などで待遇(時給や福利厚生など)に開きもあるので、自社としては職場を見ていただく機会(例えば、Instagramなど楽しそうに働いてる姿や、求人を募集していなくても、企業広告など人が目にする機会を自ずと増やせれば)を設けられればと思っております。

○若者・担い手がいない

- ・若者の入社がない為、今後の事業継続への不安はある。
- ・実効性のある少子化対策、若年者の県外流出防止策
- ・青森に人がいない
- ・将来的な若者の流出、中央に横ならびの賃金高
- ・業種不人気による慢性的な人手不足
- ・多少なりとも体力を必要とされる職業に人は集まらない。仕事がこれまでの副業的なものになってきた。
- ・20代～40代の技術を必要とする職への関心がない。技術の持つ人が育たないと高齢の技術者ばかりになって労働力が低下し、会社の存続が見込めない。
- ・若者の県外流出

○高齢化・事業承継の問題

- ・社員の高齢化
- ・責任能力ある管理者不足。若手も育たず。
- ・体力が必要な職種のため、社員の高年齢化で、作業量は落ちるも賃金は上がっていく。
- ・定年後再雇用の人材配置及び引き継ぎが難しい
- ・職人になりたいと思う若者がいない。建築業界自体に若者より高齢者が多くなっていて継

承していく人がいない。長く続けていける若者が職人になってこれからの建築業界を盛り上げてほしい。

- ・伝統工芸の技術習得に時間がかかることと習得を始める年齢層が60才以降が多く、若い人が仕事するには収入が少ない

○待遇・労働条件のジレンマ(上げたいが、上げきれない)

- ・他産業に比べて休みが少なく、給料が安い。基本給を上げようと努力している。
- ・課題は最低賃金引上げ以上に人手不足により企業間で時給引き上げなどに過剰に格差が生まれていると感じます。取り組み内容としては、福利厚生や有給休暇を取りやすい仕組み作りを確実にやっていきたいと思っております。
- ・賃金上昇と福利厚生の充実
- ・人手不足は対価で解消するが、その分会社の負担が多く、国の考えに問題あり。
- ・求職者は休日と賃金を重視するが、在職者に対しても改善しなければいけないので対応が難しい。
- ・収入の壁の引き上げにより、長く働くことができる環境整備を。
- ・特定の職種(体力を使うような仕事等)は求人募集しても避けられるのでなにか対策願いたい
- ・物価高売上が不安定であり、人員補充をしたいが、利益が減少している状況では採用を控えざるを得ない。

○現場運営について(ギリギリで回している)

- ・慢性的な人手不足は単なる採用努力だけでは解決は難しいと思います。待遇改善や働き方改革、地域社会との連携、そしてテクノロジーの活用などの多面的な対策が必要だと思います。
- ・外注により図面作成をお願いしている。
- ・小人数での対応で皆で声を掛け合っている。
- ・会社の業務はシフト制で行っており、ギリギリの人数で回しているため、突発に休む従業員がいるとシフト構成に支障が出るので、その場を埋めるための人材が欲しい。
- ・効率の良い設備導入で対応できています。
- ・マルチタスク化
- ・現在、外での作業(事務所外)を希望する人材
- ・通年の人員は不要ですが、必要な時期必要な人材が欲しい…
- ・土・日・祝・ねぶた・お盆など、繁忙期のパートを希望しているが難しい
- ・撮影する者がいない時には外注しています
- ・飲食店需要は不変だが、働き手の減少が問題

○組織・人材育成の問題

- ・ハラスメントが人材育成に対し障害。上司が構いたがらない。
- ・当社では、ここ数年毎年のように高校生の採用があるので即戦力とはならないが、育成していく方針。
- ・若手従業員全体に仕事に対する前向きな姿勢があまり感じられない
- ・人事制度を含む福利厚生の見直し
- ・家庭の事情に左右される

○外国人・多様人材

- ・人件費の高騰による短時間労働者(女性)の労働時間の短い者によって人員増加が毎年々あり、人口減少による労働者不足が長年の課題
- ・日本人採用にも補助金を出してほしい。
- ・募集しても応募がないので、外国人技能実習生を雇用している。
- ・畜産(家畜の飼育)要員や食鳥処理場(と殺場)で働く人員は募集しても応募者が皆無であり、退職者が複数出た場合は廃業も視野に入れなければならない。
- ・人材不足(日本人)→外国人の雇用を行っているが、日本人(指導等を行える人材)若手人材が不足。若い世代の製造分野への意識が低い。
- ・本来の年齢制限を超えた高齢者の雇用も行っているが、高齢者採用に関する助成の充実を期待する。

- ・採用部門を独立させ、複数のエージェントとコンタクトを取っている
- ・県の事業で行っている職業訓練校を受けた人材が県外流出することは如何なものかと思う。

【問 8. 価格転嫁】

○価格転嫁そのものが構造的に難しい（制度・契約・仕組み上の制約）

- ・公共積算価格と民間価格の相違が大きい？
- ・当社の業務の受注方法はほとんど競争入札での受注によるので、価格交渉は難しい。
- ・商品について FC 契約につき、決裁権がない
- ・メーカーからは〇月から〇%ぐらい値上げになりますと販売先を通してチラシが配布される。一方的で対処する余地なし。
- ・保険販売業のため価格交渉はできない
- ・医療・介護のため国が決めた価格に従うしかない
- ・ほとんどが業務委託なので前年度に予算が決まる。事業が始まったころには物価が上がっている。
- ・宅地建物取引業の場合、仲介手数料の上限規定があるため、人件費やその他経費が上がっても価格転嫁できない。
- ・売上のメインが介護報酬なので、ほかを細々と値上げしても、不足分には到底追いつかない。
- ・販売価格が国で決められているため
- ・官公庁発注工事の価格見直しを行ってほしい
- ・当社は代理店であり、販売元の値上げ額に従うしかない。

○競争激化・価格競争による転嫁困難

- ・社会全体で産業を支える構図が完成していないと満足に進まない。不当価格の企業ほど成長していく。
- ・価格交渉をした結果、従来通りの価格のまま販売している業者の動きが活発となり、売上が他社に流出しているケースがある。
- ・販売先によって考え方がバラバラ。つまり考えている企業、考えてない企業、気分的な部分もある。
- ・取引先も価格交渉には応じるが、そのあとの同業競合企業との価格競争になるため、結局値下げせざるを得ない状況となり、弊社希望の価格転嫁には及んでおらず、毎年利益半減している。
- ・相見積もりの際、差が開きすぎる。
- ・価格競争による価格相場破壊（新規参入業者が多い）
- ・競合他社もあり、簡単には交渉できにくい立場である
- ・競合他社との兼ね合い
- ・ほぼ入札で決定するので、価格転嫁すると失注になるケース多い。
- ・不況による停滞感と競合激化
- ・他社の動向が気になる。小売店が価格転嫁しないので、価格転嫁すると倒産の恐れがある。

○顧客・消費者の価格感応度

- ・顧客が価格に敏感で、少しの値上げでも購買意欲が下がってしまう。競合との差別化が弱いと顧客に価格以上の価値を伝えられず、値上げしにくい。契約内容に価格固定や調整案件が含まれると、自由に転嫁できない。
- ・値上げした分、数量が下がる。
- ・価格を上げると客が減り思うようにならない
- ・価格競争の激化により値上げを実施すると確実に売上減少に即つながる。
- ・生活必需品ではない商品であることでの買い控え
- ・値上げをするとやはり売れ行きがにぶくなり、最終的に値下げざるを得ない。
- ・一般消費者には価格が高いと言われてしまう。
- ・価格上昇に対して、一般消費者が対応できていない。高止まりしている商品に手が出せない。
- ・価格転嫁により来店率が下がることを懸念している

- ・なかなか理解が伝わらない。ほかの店に流れる可能性を
 - ・物価高で価格転嫁をすべて行うとお客様が来なくなる恐れがある。
- 取引先・顧客側の経営悪化による制約
- ・価格が高額となるために100%転嫁するとクライアントの事業が成立しなくなる。互いに落としどころを見つけるしかない。
 - ・毎年々、交渉するのですがお客様も思うように価格転嫁が出来ていない状況なので近いうちに業務が終了する事を覚悟して準備する必要がある。
 - ・お客様の経営状況の悪化
 - ・発注側が利益出せないと価格交渉うまくいかない
 - ・価格転嫁により今後の取引継続に影響がないかの不安
- 原材料・燃料・仕入価格高騰への対応困難
- ・社会全体が値上げムードになっているため、交渉が難しい。
 - ・今現在野菜等の高騰が激しく、なかなか価格を上げるのさえ厳しい状況にある。
 - ・原材料の高騰(米【もち・うるち】・澱粉)相場などで取引の原料などは、予想以上の高値及び品不足が生じてきている。高値による市場での購買減少などが見込まれる。価格転嫁の反映は慎重にならざるを得ない。(政府で主食用米を推進している為、契約先なども利益優先となり、食品製造(米関連先)は今後厳しい状況となる)外国産の原料調達が激化していくのではないかと思っている。
 - ・コーヒー豆の値段、コーヒーを焙煎するための燃料や光熱費が安定していない分値上げを実行させていただきお客様にご理解を頂いたかと思いますが、現時点でも非常に不安定な状態が続いている分、場合によっては今後も交渉していくと思います。
- 価格転嫁はできるが経営判断として慎重なケース
- ・価格交渉が成立しても引き続き購入していただける訳でもない。それだけの物件が今年はない。
 - ・住宅に条件を付けすぎた為価格が上がり、建てたくても建てられない。住宅業界が増えてしまっている。
 - ・価格転嫁に関しては、現在世の中の流れるには転嫁しやすい状況にはありますが、経営不振に繋がるおそれもあるので、慎重です。
 - ・消費者の値頃感があって、簡単に値上げできないので、商品入れ替えや良での調整といった見えない部分での価格転嫁を実施した。
 - ・受注過多の為に価格転嫁がスムーズに行えました。
 - ・建設業は個別受注型産業であり、すべての案件について見積書の提出を経て契約が締結されます。このため、他業種と比べて価格転嫁率は比較的良好な状態にあります。
 - ・BtoBのビジネス形態なので、ある程度の理解は得られるが、BtoCについては価格転嫁が顕著に影響を受けるので、簡単には出来ない。
 - ・都度都度価格交渉をしているので、今回特別になにかすることは無いです。
- 交渉力・情報・スキル不足／社会全体の所得問題
- ・はじめから価格を提示してくる取引先もある。
 - ・取引先が下げろ下げろとうるさい
 - ・青森県の取引先の価格転嫁が認められない
 - ・希望通りの転嫁は難しい
 - ・交渉口不足
 - ・時間確保不足
 - ・一般顧客なので、客数の推移に着目してKPIしている
 - ・商品の価格については、同業者の価格を調査し、自社の価格を決めている関係で、思いうように価格転嫁は出来ていません。
 - ・個人商売意欲が減少傾向にある
 - ・相場一律化などの参考地を国で示してほしい
 - ・同業他社とある程度足並みを揃えないと難しいと感じる。
 - ・根本的に一般消費者の所得が2~3割上昇しないとBtoBの商売の価格転嫁は思うように進まない。

- ・消費者の所得が変わらないため、価格転嫁しづらい状況にある。

【問9. 当所に対して今後一層の支援を望むもの】

- ・助成金申請支援
- ・市長に肩入れしすぎない
- ・宅地建物取引業の報酬規程の緩和に対する政策提言
- ・若者の流出抑える事業

【問10. 最低賃金の引き上げについて】

○制度設計・審議会・決定プロセスそのものへの疑問

- ・経営側で審議員が全員反対している中での採決の結果を是とする今の審議会のあり方について一石を投じていただきたい。
- ・最近の実行でまだ考えていない
- ・経済状況が良くないのに、勝手に最低賃金を上げないでほしい
- ・引き上げのペースがあまりに性急すぎる。
- ・ここ2~3年引き上げ幅が急激に大きくなっていることに懸念
- ・全国的な賃上げは地方の中小企業・小規模事業所にとっては、非常に難度の高い案件だと思う。
- ・地方には地方の事情があり、全国一律とはいかない旨の要望をしてほしい。

○引き上げ幅・スピードが経営に与える過度な負担

- ・ここ数年の最低賃金の上げ幅が大き過ぎて青森県内の中小企業にはとても厳しい状況。もう少し緩やかに上げて欲しい。
- ・10年で最賃が40%以上上がっており、利益を大きく圧迫している。
- ・最低賃金の引き上げは、中小企業にとって極めて大きな負担となっています。
- ・黒字企業より赤字企業が多いのに簡単に皆さん最低賃金を上げられるのでしょうか？
- ・時代とはいえ、青森において大幅引き上げは非常に厳しい
- ・数年後には廃業や倒産する地元企業が増加する。
- ・中小企業の倒産を推進していると思えない。

○実施時期・年度途中改定への強い違和感

- ・入札による単年度契約のため10~11月に賃上げになるのは非常に困る。4月からの実施にできないか。
- ・年度途中での賃金改定は、経営計画非常に負担が大きく、混乱を招いています。春の昇給時に引き上げを見込んで対応しても、近年の引き上げ率の加速が想定を上回っており、計画的な人件費管理が難しくなっています。何事も急激な制度変更は、現場での混乱や価格転嫁の遅れなどを引き起こすため、最低賃金の見直し時期を年度初め(4月)に統一するなど、安定した運用を検討していただきたいと考えています。

○利益・雇用・事業継続への直接的影響

- ・利益が圧縮する中最低賃金を引き上げられると経営に影響が出る。景気の底上げの後に賃金引き上げを検討するのが正道ではないか。
- ・収益の悪化により「事業の継続が困難になる」と回答している中小企業は全体の約20%にのぼっており、政府にはこの実態を十分に認識していただきたいところです。
- ・新規事業や設備投資の計画に影響が出た
- ・競争力の低下が懸念される。業務効率化・省力化への投資が必要になった。
- ・在職者への給与への対応が困難。離職が心配。

○労働現場・雇用調整への影響

- ・働く人にも賃金に見合った仕事をしてほしい。
- ・パート社員が労働時間調整を行うことにより人員を増やさなければいけない
- ・最低賃金ギリギリで求人票に記載しているので、応募者が集まらない。
- ・最低賃金の社員がいないので、特に変わらない。まだ業績が上がっていない状態でも賃金上昇をしないと退職者が出るかもしれないので賃金上昇に対する補助金や助成金があるといい。

○賃上げは必要だが「前提条件」が足りないという声

- ・仕事を増やしてほしい。建物とか仕事が出てくれば最低賃金の引き上げも苦にはならないと思う。
- ・最低賃金は働く人の生活を守るための基準でありながら、企業経営や地域経済とのバランスが非常に重用だと思えます。都市部と地方で最低賃金の水準が異なり、地方（青森）では生活コストを賄うのが難しいと考えます。これから向かう冬場は特にです！
- ・賃金引き上げは必須事項、社員・雇用を守るうえで最大のポイント
- ・最低賃金はあくまでも最低の水準のことですので、東北2番目くらいを目指す必要があると思えます。

○支援・補助・税制・情報提供への要望

- ・賃上げの支援はしてほしい
- ・賃上げに関する支援
- ・すべての物、サービスの価格が上昇していることを理解して予算に反映してほしい。
- ・最低賃金の引き上げ周知をお願いして地域全体が確実に賃上げする。
- ・継続的な補助金や補助金申請への事務手続き等の支援
- ・活用されていない国・県の出先機関の見直し（縮小など）、議員削減
- ・例えば、福祉車両などが寄付で受け入れ対象になるのは社団法人等で、民間の会社は対象外ですが、民間こそ厳しいのだから福祉車両の寄付がほしい。
- ・賃上げに対する支援。もしくは社会保険料の減税。
- ・国県市に対して、中小企業のいじめと思うインボイス、固定資産などの税負担を軽減するように要望してもらいたい
- ・外国人技能実習生を雇用し人件費を抑えているが、本来であれば日本人で技術をしっかり学べる姿勢の人を雇用し、しっかりと給料をかけた。今の人たちは楽な仕事でしか判断をしていないので、職種別セミナーなど聞きたい。
- ・県内の業種別（例 製造業 業種別/卸売業 業種別など）年齢／勤務年数別などの賃金統計一など
- ・生産性の向上が課題だと感じていますので、生産性向上につながる、設備投資を支援するものづくり補助金制度、IT導入補助金などの活用しやすい制度・設計の実施
- ・賃上げに関しての公的支援等の情報提供
- ・インボイス制度を見直し生産性向上を
- ・補助金、助成金制度の拡充
- ・今後卸売業から製造業へ転換する予定です、情報提供など宜しく願います。
- ・最低賃金の引き上げは大切だと思えますが、食材や光熱費等の高騰もあり小さな飲食店では負担が大きいです。業務を続けやすいように支援や補助制度があればいいなと思えます。
- ・最低賃金上昇の影響を受けやすい業種、業態の企業、自営業者への支援補助の実施

【問11. トランプ関税について】

○影響がよく分からない・様子見・判断材料不足

- ・どうなるのかよくわからない
- ・あまりわからない
- ・トランプ関税はどこまで行くのだろう？
- ・出来ることがない

○直接的な影響は限定的・関係が薄いという認識

- ・商品に自信があれば感じることはないんじゃないか？
- ・当社が使用する資材や機械に輸入品が含まれる場合、価格上昇のリスクはあるものの、見積りによる価格転嫁が比較的スムーズに行えるため、影響は限定的とみられます。
- ・輸出がない為、直接には関係ない。

○間接的影響（為替・物価・消費）への懸念

- ・国際的な関税政策は、経済全体や取引構造を通じて中小企業の経営に影響を及ぼす可能性があります
- ・特にはありませんが、円安による輸入品の価格高騰だけはやめていただきたい。

- ・円安をどうにかしてほしい。130 円台／ドルが望ましい。
- ・コーヒー豆に関しては 円安に併せ現地ブラジルで霜が降りるなど異常気象等が原因で現金仕入れ価格が今も高騰しております。卸価格に関して価格値上げを行っているが厳しい状態です。小売に関しては値上げをすると即、数字に反映しますが今の状況だと仕方がないことではございますがやはり、輸入品に関してはもう少し景気がよくなればと思います。

○国内需要・消費喚起への期待

- ・端的に言って消費者の購買意欲を盛り上げる為に尽力してほしい。
- ・国内需要をもっと高めようという機運が高まれば良いなと思います。

○政策評価・国際関係に対する意見・受け止め

- ・乱暴な施策はいずれ自分の（米国）の身に帰っていくと思う。
- ・アメリカは、日本の消費税を「輸出企業への対外競争力を補うための補助金」として見ているわけで、自国産業を守ろうとするのは当たり前だと思う。消費税よりも、社会保障という「保険料」名目で強制的に稼ぎから30%（法人負担分も含め）も持っていかれることのほうが、手取りが残らない結果を生んでいて、圧倒的に負荷となっている。社会保障などは強制であり、それは税と同じ。
- ・何年も価格が上がらなかったのが今の高価格が経済には良いと思います。

○輸出・国際ビジネスへの支援要望

- ・海外輸出に力を入れております、国際ビジネス支援をお願いします。
- ・多角的な支援

○情報提供・分析・交渉材料への要望

- ・産業別影響報告の提供、関税による被害額や影響を統計・事例として提供し、交渉材料にしてほしい旨を要望。

【問12. 国や県、市へ期待する事業や提案、対策について行政等への要望】

○公共投資・発注・産業振興への要望（仕事量の確保・産業を回す政策）

- ・建設業界が良くなるよう建物などを増やしてほしい。
- ・国家予算の建設費をもっと増やしてほしい。
- ・下請け企業は物価高騰、最低賃金引き上げにより利益確保が厳しくなっているので、下請け企業にも手厚い発注を行って頂きたい。
- ・入札等では、最低賃金引き上げや物価高騰のコスト上昇を見込んだ予算を確保していただきたい。
- ・国や県の仕事の発注増加、借入の利息補給など
- ・産業振興
- ・業務委託予算の最低賃金上昇分の底上げ
- ・設備投資を積極的におこなってほしい。

○制度・規制・ルールが現場実態に合っていないという声

- ・ハラスメントに対し過剰ではないか。今まで社員と問題なくやってきたが、働き方改革で会社の仕組みが変わった！業社によって異なるのでは
- ・大手企業と零細企業に同様の IT 化他設備・人材等必要以上にコストがかかるような事を求めても無理だと思う。中小零細企業が市の一企業として経営していける世の中であってほしい。
- ・最低賃金があがるのが本当は好ましいのですが（現状はキツイです）、現実を視て政策などを支援していただきたいです。
- ・喫緊の課題を後回しにしないこと
- ・40 年前に弊社先代は市街化調整区域に蒲鉾専用工場として工場を建てました。しかしながら、世の中の状況も大きく変わり、いま現在弊社の主力商品がお弁当お惣菜となりました。3 年前に先代が亡くなり、私が事業を引き継ぎましたが、市役所建築課より市街化調整区域だからお弁当お惣菜工場は改善しなさいと是正勧告を受けております。私の希望としては事業を伸ばすために手狭な工場の増設や敷地内に新築したいのですが市役所では認めてくれずに悩んでおります。

- ・社会的に順番が違う。全国と青森県の違いを理解されていない。
 - ・行政の事業はほとんどが一般管理費を10%で計算する。せめて15%できれば20%にしてほしい。
 - ・今後は補助金にしても今までとは違う視点、規模での考え方が必要になると思う。より細かいところでヒアリング・情報収集し施策を検討してほしい。
 - ・何が要望できるのか逆に知りたい
- 税制・社会保険料・負担軽減
- ・原発再稼働や再エネ賦課金の廃止で電気代を下げてください。最賃アップはもう限界なので、減税や社会保険料率の見直しで手取りを増やしてほしい。
 - ・変な投資の約束をしないでほしい。賃金上昇を推進するのであれば基礎控除もあげていただかないと働き控えが増えてしまうので、基礎控除・住民税・社会保険などの課税・加入条件を収入に関わらず200万円まであげてほしい。
 - ・いい加減に円安で自国通貨の価値を下げてまで輸出産業を守るのをやめてほしい。このままでは内需産業が減ってしまう。
 - ・経済の安定化。物価高や増税が激しく、累進課税の為、賃上げしても納税者は実感がありません。税の有効的な使い方や、納税者への税金緩和など、目に見えて実感できる何かしらの政策を期待します。
 - ・中小企業の税負担率とガソリン税などを要望してもらいたい。
 - ・普通に自分で使えるお金が手元に残るような仕組みに修正・調整が必要。5万10万の一時的な給付は不要。
 - ・賃上げを行った企業に対する税制優遇の更なる強化。社会保険料の事業主負担の軽減など、コスト負担の軽減策の実施。
 - ・事業者への税制制度の見直し、細分化を希望します。
- エネルギー・物価高・雪国特有の課題への対応
- ・原発再稼働や再エネ賦課金の廃止で電気代を下げてください。最賃アップはもう限界なので、減税や社会保険料率の見直しで手取りを増やしてほしい。
 - ・温泉熱等での雪対策、冬期間の雪事情が仕事に影響する部分大きい。雪国への暖房・除排雪支援。
 - ・除雪に対しての金額見直し、態形を実現的な意見を取り入れてほしい（ママ）
 - ・除排雪に関して国、県、市、業者で連携が取れていない。業者の意見を聞く場を作ったほうが効率的な除排雪を行えると思う。
 - ・ガソリン税撤廃で価格は下がると思いますが、北国で必要なのは灯油の価格です。安く購入できた頃の2.5~3倍です。ガソリンの上げ幅以上に比べ物になりません。ここに対策をお願いします。
 - ・食材価格が大きく動くのではとても不安です。情報提供があると心強いです。
- 人材・雇用・労働支援
- ・雇用支援の充実
 - ・ハローワークに出している求人に関連する人材を紹介してほしい。
 - ・中小企業は規模が小さい分、物価高や賃金引上げによる人件費増等の影響が出やすく、大変厳しい状況のなか必死に事業継続のために何が必要か模索している。賃上げの流れが続く中、雇用される側だけでなく、雇用する側に立った施策の充実を図ってほしい。
- 地域活性化・人口対策・需要創出への期待
- ・中心部だけでなく、市全体の活性化対策を考えて動いてほしい。
 - ・住宅購入者への補助金支給など購買力につながる支援があると良い
 - ・京都に文化庁が移ったように、青森に農林水産省・資源エネルギー庁など誘致できれば良い
 - ・またプレミアム商品券の販売で消費を促すなど対策をしてほしい。減税をして欲しい。
 - ・地域内の事業者間の活発な交流につながるイベントの増加
 - ・青森市に期待される事業（中心市街地の活性化と再開発）旧青森国際ホテルの跡地周辺で22階建ての複合商業ビルの建設が計画されている。これは中心市街地の活性化を目的としていますが、過去の事例を踏まえた慎重な運営が求められます。周辺の既存施設との連携

を強化し、集客力の向上を図る努力と必要があります。

- ・農業への新規参入
- ・青森県は少子化、若者の県外流出が大きな課題と思います。子育て支援や若者の地元定着向上のため、起業のさらなる促進や企業誘致などによる働く場所の拡大、働きやすい環境作り、Uターン受入れ先の拡大・運動などが一層重要な課題になると思います。

○資金支援・補助金・情報提供・伴走支援への要望

- ・無駄のない予算執行、国民・県民・市民目線での取り組み
- ・支援金がほしい
- ・既存企業においてもスタートアップ支援のような分野の違う業種が手を取り合って、新規事業を開拓する等、各業者間の間を取り持つような手助けや新規事業開始における資金援助等あれば助かると思います。
- ・金融機関の合併等により金融機関の経営体力があがるのはいいですが、それに伴う金融機関内部の混乱が借入現場に反映されないよう、事前や事後に指導や支援をお願いします。
- ・販路開拓支援、補助金、助成金の情報を宜しくお願いします。
- ・上滑りしない補助金制度の拡充が望まれます。

【問13. より一層の強化を希望する事業】

○経営支援の強化

- ・単なる情報提供や相談窓口にとどまらず、企業（個人）の成長を実現する伴走型支援を希望します。企業支援・地域連携・情報提供・地域ブランド化確立、この4分野が結合すると効果が最大化され、地域全体の経済循環を促進できると思います。ぜひとも単発の施策で終わらせないで欲しいです。
- ・ハローワークに行く人と人がごったがえしています。しかし様々な業種の社長と話すといくら募集しても申し込みが無いと皆さん話します。偏った業種でなくさまざまな業種で人材不足です。でもハローワークは満員御礼です。会議所とハローワークとの連携などは出来ないのでしょうか。
- ・中小企業の実情に即した、実効性のある情報提供をお願いしたい。
- ・様々な面で厳しい経営を余儀なくされている中小企業の支援を行ってほしい。
- ・低利での融資支援
- ・歴の浅い事業者の支援を積極的に行ってほしい
- ・経営支援の強化、観光振興事業、中心市街地活性化事業は地域経済にとってとても重要だと思います。特に中心市街地活性化事業については、お客様が気軽に来店できるよう駐車料金の補助などがあれば嬉しく思います。地域のにぎわいづくりにもつながると思います。小規模事業者持続化給付金の申請では商工会議所の皆様に丁寧にサポートしていただき大変助かりました。少し敷居が高かったのですが、とても親切かつフレンドリーでお陰様で申請までこぎつけることができました。七重の膝を八重に折り曲げて御礼申し上げます。

○人口・雇用対策

- ・県内にある様々な産業を紹介するイベントを催し、高校生・大学生を招待することで、今まで知らなかった伝統産業や地場産業が周知され、地元で働きたいと思う方がいたら県外流出を防ぐ一助になるといい。建設業にいたっては29業種の事業主や企業担当者がそれぞれPRできるイベントとし、「キツイ・危険・汚い」の3Kを払拭し、新たに「輝く・活躍・カッコいい」の3Kを広められたらいいなと思います。

○中心市街地活性化事業の推進

- ・市内中心部のホテルの増加
- ・前のページで申し上げた市街化調整区域の柔軟な対応策。

○会議所活動

- ・長年、商工会議所に入っているが担当した人次第だと思います。昔はひどかったが、最近ではマシになってきたと思います。
- ・広報やアンケート等をDX化して紙を廃止してほしい。そして年会費を下げしてほしい。
- ・全員相互の売上増加交流
- ・現在実施していることが本当に商工業者のためになっているのか、売上、利益等の結果に

つながっているのか考え改めて活動をしてほしい。一部の為のイベント事業にならない、全ての商工業者のための事業を考えてほしい。

- ・従業員教育（接客接遇）の支援が欲しい。
- ・「年収の壁」問題の解消など、労働者が働きやすい環境を整備するための制度改革を実施していただきたい。
- ・運送業では地域の事情にあわせた労働時間等を行政から国へ要望していただきたい。
- ・一部だけではなく青森市全体が明るくなれるように広く共有できる取り組みを期待しております。

○その他

- ・DX化に対する知識が少なく、経営陣への説明が難しく、結果的にDX化に大きく遅れをとっている。
- ・青森県の経済活動ができていない
- ・県外に就職する若者が多いので、青森での雇用が増えるように願います。
- ・価格競争はあってもいいのだが、行き過ぎな価格は排除して価格適正化など建築資材などを公表してほしい
- ・小規模企業共済からお金を借りた際の返済が期限も短く一括返済なので、もう少し返済しやすいと嬉しいです。

各位

青森商工会議所

令和7年度「経営課題アンケート調査」

当所の事業運営に際しましては、日頃よりご支援ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、青森商工会議所では、企業を取り巻く経済環境が変化中、会員企業が抱える経営上の課題等を把握し、会員の皆さまの声を国や県等にお届けするとともに、今後の会議所活動に活かすため、標記調査を実施しております。

つきましては調査票ご記入後は、お手数でも10/23日(木)までに、回答フォームもしくはFAX(017-775-3567)にてご回答くださいますようお願い申し上げます。

●回答フォーム URL

<https://forms.gle/8AgJog9Grc5sDA7t6>

●回答フォーム

二次元コード →

**【ご回答にあたってのお願い、調査対象等】**

- ・調査票は全部で4ページございます。ご回答はこのまま4枚をFAXでお送りください。また、青森商工会議所ホームページからもご回答いただけます。
 - ・本調査は、集計・分析結果のみを公表、その他目的外の使用はいたしません。
 - ・本調査の対象は、議員事業所、部会幹事、小規模企業(マル経利用者)、特定商工業者等です。
 - ・調査票は、重複して送付される場合もございますが、ご回答は1通のみお願いいたします。
- ※調査内容は中小・小規模企業の経営課題が主ですので、大手企業・金融機関等につきましてはご回答の必要はございません。

問1. 貴社の業種について**【※該当する項目に○を付してください】**

- (1) 製造 (2) 建設 (3) 卸売 (4) 小売 (5) 飲食 (6) 運輸 (7) 情報通信
(8) 金融保険・不動産 (9) 宿泊 (10) サービス (11) 健康福祉 (12) その他()

問2. 従業員数について

- (1) 0~5人以下 (2) 6~10人以下 (3) 11~20人以下 (4) 21~50人以下 (5) 51人~

問3. 今年度の売上見通し(2025年4月~2026年3月)と昨年度(2024年4月~2025年3月)との比較について

(※法人は決算期ではなく上記期間の売上比較、個人は1月~12月期の売上比較でご記入ください)

- (1) 増加する・・・(割合：①1割未満、②1割以上2割未満 ③2割以上3割未満、④3割以上4割未満
⑤4割以上5割未満 ⑥5割以上)
(2) 不変
(3) 減少する・・・(割合：①1割未満、②1割以上2割未満 ③2割以上3割未満、④3割以上4割未満
⑤4割以上5割未満 ⑥5割以上)

問4. 今年度の経常利益(見通し)と2024年度との比較について(※個人事業所は、所得金額でご記入ください)

- (1) 増加する (2) 不変 (3) 減少する

問5. 現在、貴社が直面している経営上の課題について(複数回答可)

- (1) 売上不振 (2) 事業資金調達 (3) 人件費の増加 (4) 原材料・仕入価格の高騰 (5) 電気料金の値上げ
(6) 燃料価格の高騰 (7) 事業承継 (8) 人材の不足 (9) 人材の育成 (10) 新技術・商品開発
(11) 価格競争の激化 (12) 働き方改革 (13) ICT化・DX化 (14) 価格転嫁
(15) その他()

問 6. 直面する経営上の課題に対し、貴社における対策について(複数回答可)

- (1)新規取引の開拓 (2)新商品開発・新分野進出 (3)国・県等の金融支援制度の活用
(4)既存借入の条件変更 (5)求人活動の実施 (6)人材の育成 (7)在庫調整の実施 (8)経費の削減
(9)働き方改革への対応 (10)情報の収集 (11)補助金の活用 (12)特に対策は講じていない
(13)ICT化・DX化 (14)価格転嫁 (15)その他(_____)

問 7. 「人手不足」について

正規社員についてお聞きします。

(1)人手不足の状況について

- ①非常に不足 ②やや不足 ③充足 ④やや過剰 ⑤非常に過剰

(2) (1)において①・②と回答した方はお答えください。どのような人材が不足していますか。(複数回答可)

- ①管理的人材 ②研究の人材 ③専門的・技術的人材(医療・福祉(介護)・建設等) ④販売・営業の人材
⑤事務的人材 ⑥繁忙期等の一時的な人材(季節雇用者等) ⑦その他(_____)

非正規社員についてお聞きします。

(3)人手不足の状況について

- ①非常に不足 ②やや不足 ③充足 ④やや過剰 ⑤非常に過剰

(4) (3)において①・②と回答した方はお答えください。どのような人材が不足していますか。(複数回答可)

- ①管理的人材 ②研究の人材 ③専門的・技術的人材(医療・福祉(介護)・建設等) ④販売・営業の人材
⑤事務的人材 ⑥繁忙期等の一時的な人材(季節雇用者等) ⑦その他(_____)

(5)人手不足について感じていることをご自由にお書きください。

(例)人手不足に対する取組内容や課題、要望など

(_____)

問 8. 「価格転嫁」について

(1)ビジネス形態について

- ①B to B(企業対企業) ②B to C(企業対一般消費者) ③その他(_____)

(2)販売先との価格交渉の協議について

- ①販売先に交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた
②販売先に交渉を申し出たが、価格交渉が行われなかった ③今後、販売先へ交渉をする予定
④価格交渉はしていない ⑤価格交渉は不要と判断した ⑥その他(_____)

(3)販売先に対する価格転嫁の状況について

- ①価格転嫁できている(一部のみの価格転嫁を含む)
②B to Cのビジネス形態なので、景況を踏まえ値上げ等を実行した
③今後価格転嫁する予定 ④価格転嫁できていない ⑤価格転嫁は不要と判断した

(4)価格転嫁率について

(例)50%であれば、コスト100円上昇に対する売価への反映価格が50円になります

- ①0% ②1%~24% ③25%~49% ④50% ⑤51%~74% ⑥75%~99% ⑦100%

(5)価格転嫁(価格交渉を含む)について感じていることをご自由にお書きください。

(例)価格交渉や価格転嫁が思うようにできていない理由や要望など

(_____)

問 9. 当所に対して今後一層の支援を望むものについて(複数回答可)

- (1) 経営安定・金融支援 (2) 人材確保・育成への支援 (3) 経営力向上への支援 (4) 販路開拓・マーケティング支援
(5) 新分野への進出支援 (6) 事業承継への支援 (7) 中小企業支援施策の情報提供や申請支援
(8) 経営革新支援(経営戦略の作成等) (9) 事業再生支援(改善計画作成、金融調整等)
(10) 価格転嫁対策 (11) 事業継続計画(BCP)の作成支援
(12) その他(_____)

問 10. 最低賃金の引き上げについて

(1) 令和7年度の青森県最低賃金が、11月21日に現行の953円から1,029円に改定されますがご存じでしたか。

- ①内容をよく理解している ②引き上げられることは知っているが、内容はよく知らない
③知らない

(2) 最低賃金の引き上げは、貴社の経営にどのような影響を与えると予想されますか。

- ①非常に大きな影響がある ②やや影響がある ③影響はほとんどない
④影響があるか判断できない

(3) (2)において①・②と回答した方はお答えください。具体的にどのような影響や課題がありますか。

(複数回答可)

- ①人件費の増加による利益の圧迫 ②採用計画(新規採用、雇用形態など)の見直しが必要になる
③既存従業員の給与体系(昇給、手当など)の見直しが必要になる ④価格転嫁の必要性が高まる
⑤競争力の低下が懸念される ⑥業務効率化・省力化への投資が必要になった
⑦その他(_____)

(4) 最低賃金引き上げへの対策として、貴社で検討または実施していることはありますか。

- ①価格転嫁(製品・サービス価格の値上げ)の実施
②業務効率化・生産性向上のための投資(ICT化・DX化を含む)
③採用計画の見直し(抑制、非正規雇用への切り替え、外国人材活用など)
④既存従業員の処遇改善の実施 ⑤国や県等の支援制度(補助金、助成金など)の活用検討
⑥業績が好調のため対策は講じていない ⑦何をすればよいかわからない
⑧その他(_____)

(5) 最低賃金の引き上げに関して貴社が感じていることや、国・県・市または商工会議所への要望などがございましたらご自由にお書きください。(例) 賃上げに関する支援、生産性向上に関する情報提供・セミナーなど

(_____)

問 11. トランプ関税(貿易摩擦)について

(1) トランプ関税やその他の貿易摩擦が貴社の事業に与える影響についてお聞かせください。

- ①非常に大きな影響がある ②やや影響がある ③影響はほとんどない
④影響があるか判断できない

(2) (1)において①・②と回答した方はお答えください。具体的にどのような影響がありますか。(複数回答可)

- ①原材料や部品の輸入コストが増加した ②製品の輸出が困難になった、または輸出コストが増加した
③仕入先や販売先の見直しが必要になった ④競合他社との価格競争が激化した
⑤為替変動リスクが増大した ⑥新規事業や設備投資の計画に影響が出た
⑦その他(_____)

(3) 貴社における、トランプ関税(貿易摩擦)への対策についてお聞かせください。(複数回答可)

- ①仕入先の多様化・国内調達への切り替え ②新たな販路(国内・海外)の開拓
③製品やサービスの価格見直し・価格転嫁の実施 ④業務効率化・コスト削減の推進
⑤政府・自治体等の支援制度の活用検討 ⑥業績が好調のため対策は講じていない

⑦何をすればよいかわからない

⑧その他(_____)

(4) トランプ関税(貿易摩擦)に関して、貴社が感じていることや、国・県・市、または商工会議所への要望などがございましたらご自由にお書きください。 (例) 通商政策に関する情報提供、国際ビジネス支援など

[_____]

問 12. 今後、国や県、市へ期待する事業やご提案、対策について行政等への要望がございましたらご記入ください。

[_____]

問 13. 当所では商工業者のため、地域経済振興のためにさまざまな事業を実施しておりますが、より一層の強化を希望する事業は何ですか。(複数回答可)

- (1) 経営支援の強化 (2) ICT化・DX化の推進 (3) 会員交流活動 (4) 会報かけはし等広報活動
(5) 観光振興事業の推進 (6) 経済交流の推進 (7) 中心市街地活性化事業の推進
(8) ものづくり産業の育成支援 (9) 産学連携の推進 (10) 広域連携事業の推進 (11) 雇用対策
(12) 行政・関係機関に対する要望活動 (13) その他(_____)

※上記についての具体的な内容および会議所活動全般に対するご意見・ご要望についてご記入ください。

[_____]

事業所名 _____ 担当者名 _____

※ご協力ありがとうございました。本調査は、集計・分析結果のみを公表、その他目的外の使用はいたしません。
※ご回答については、このまま4枚FAXでお送りください。また、青森商工会議所ホームページからもご回答いただけます。

<https://forms.gle/8AgJog9Grc5sDA7t6>



回答フォーム二次元コード

FAX送信先 ⇒ 017-775-3567 青森商工会議所

■本件問合せ先：青森商工会議所 中小企業相談所・経営支援課 (TEL：017-734-1311)