

福井県内企業景気動向調査 調査結果

(2 0 2 6 年7～9月 今期 (実績))
(2 0 2 6 年10～12月 来期 (見通し))

株式会社 福井銀行

株式会社 福井キャピタル & コンサルティング

【調査の目的】

福井県内企業のみなさまにアンケート調査を行うことにより、景気動向（県内企業の現在の経営環境や今後の見通し）について情報提供いただき、共有することで、今後のみなさまの経営に少しでも役立てていただくことを目的としております。

【調査概要】

- ・調査対象企業 福井県内の企業 1,111社
- ・回答企業 250社（回答率 22.5％）
- ・調査時期 2026年9月初旬

【D I 調査について】

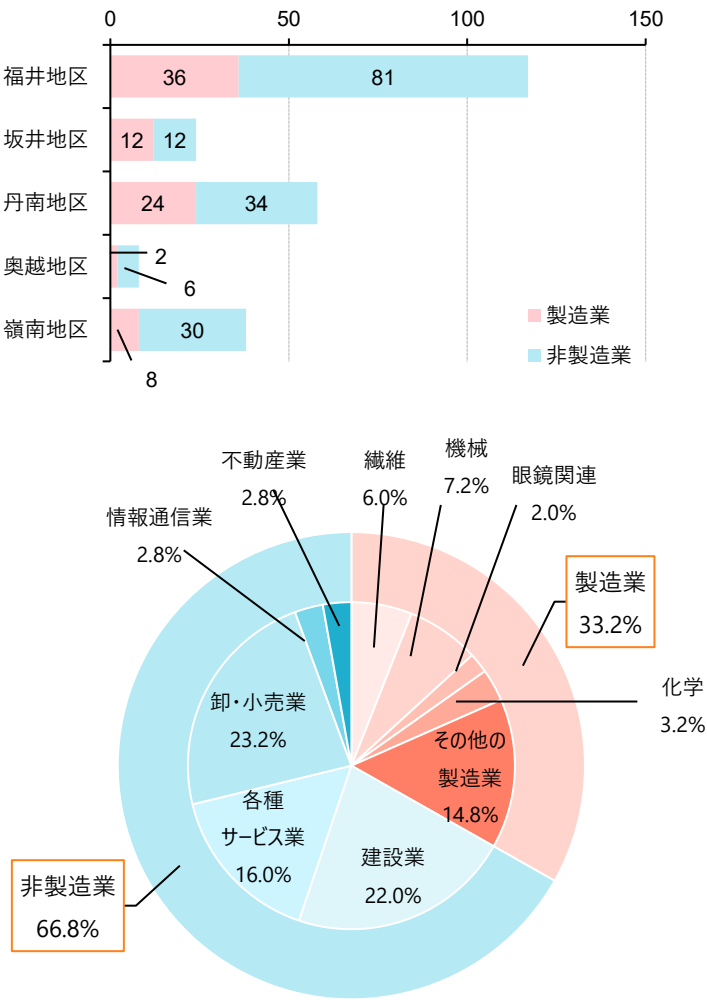
このアンケート調査では、D I (Diffusion Index)による分析を行っております。D I は、「好転」と回答した企業の割合と「悪化」と回答した企業の割合との差を求めたものです。景気が良い場合はプラス幅が大きくなり、景気が悪化している場合はマイナス幅が大きくなります。

※ 原材料価格については、「上昇」と回答した企業の割合から「低下」と回答した企業の割合との差を求めており、上記の判断とは逆の傾向を示します。

【特別調査について】

今回は、生産性向上に関する調査を行っております。ご参照の上、お役立ていただければ幸いです。

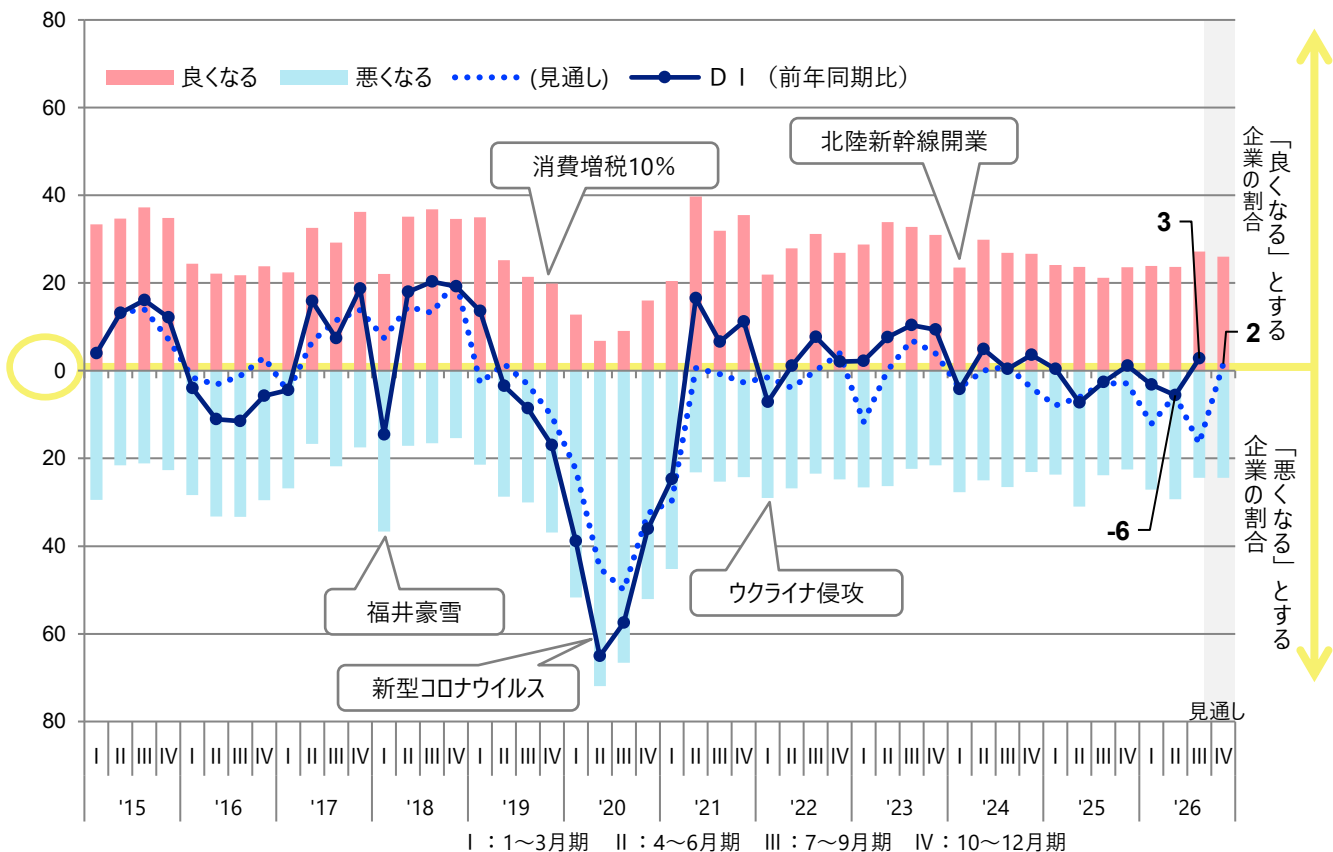
【回答企業の概要】

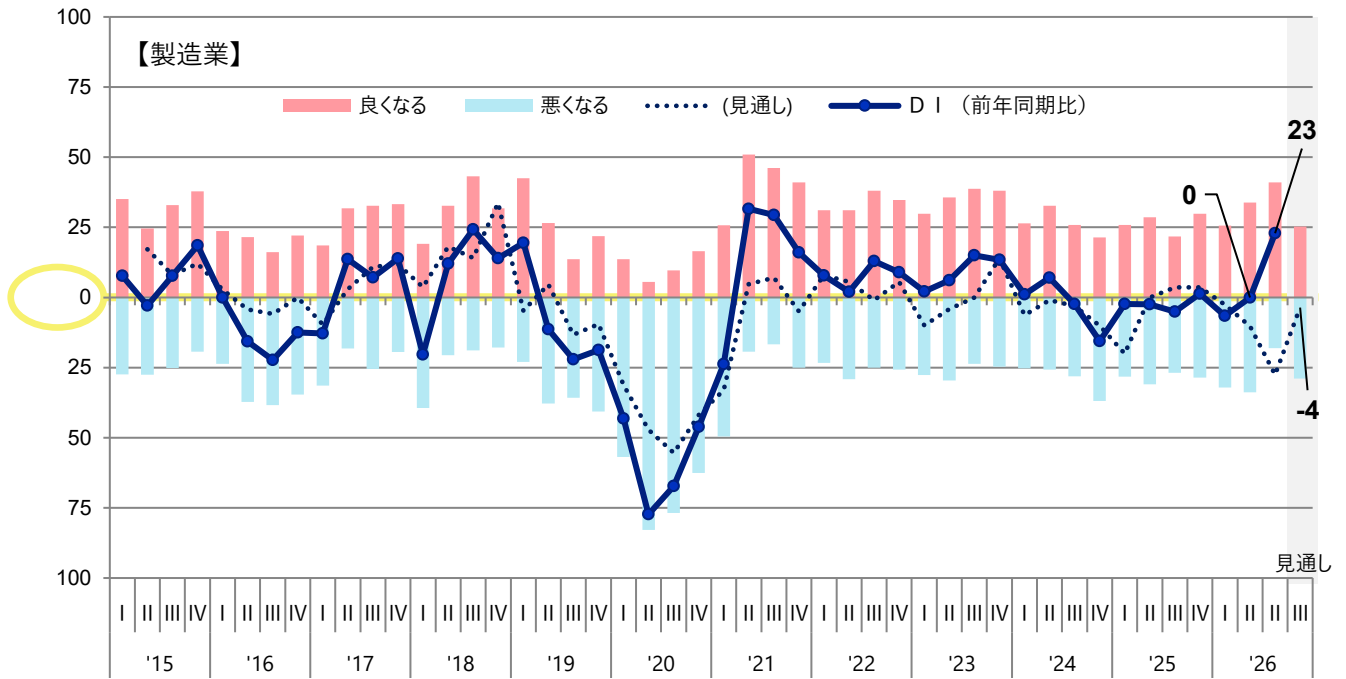


製造業の大幅改善によりプラス圏に 懸念材料は依然として多く、先行きは不透明

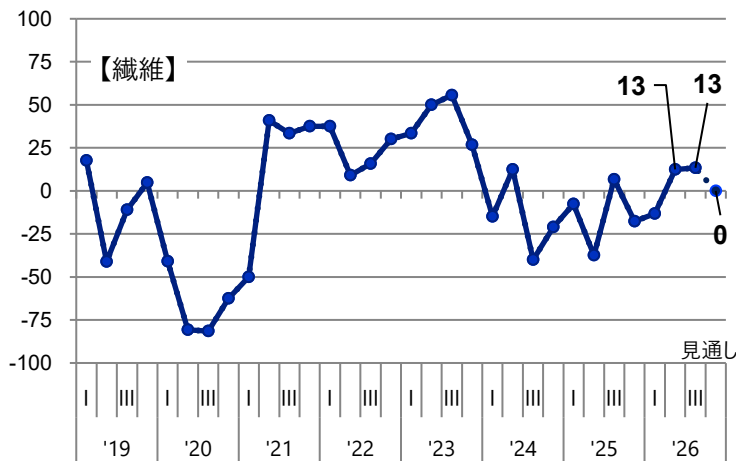
- 全体の業況判断 D I は前回調査のマイナス 6 から上昇しプラス 3 となった。製造業の大幅な改善によりプラス圏に転じ、前回予想のマイナス 5 を上回った。来期はプラス 2 を予想するものの、不安定な世界情勢やそれに伴う原材料・資源価格の上昇、人件費の上昇など懸念材料は依然として多く、先行きの見通しは不透明である。
- 製造業は売上高・収益ともに上昇し、プラス圏で推移。非製造業は売上高・収益ともに上昇するものの、マイナス圏に留まった。資源価格や原材料(仕入・資材)価格の高止まりに加え、原材料等の供給不足への不安も懸念される。また、原材料価格は上昇しているものの、販売価格への転嫁が追いつかない状況も続いている。他にも人件費の高騰など、収益を圧迫する状況が今後も続くものと予想される。
- 個別企業のコメントでは、「原材料、人件費の上昇に不安を感じている（製造業）」、「10月からの最低賃金上昇による人件費の負担がかなり大きい（製造業）」、「建築単価の上昇（建設業）」、「人件費増が労働分配率を悪化させている傾向（卸・小売業）」、「人件費分を価格転嫁できるのかが不安（各種サービス業）」といった原材料価格の上昇や最低賃金の引き上げなどコスト上昇と、それに伴う価格転嫁の難しさを懸念する声が、業種を問わず多く見られた。一方で、「価格転嫁がうまくできた（製造業）」、「来期の状況も上向き（建設業）」といった前向きな意見も見られた。

●業況判断 D I の推移

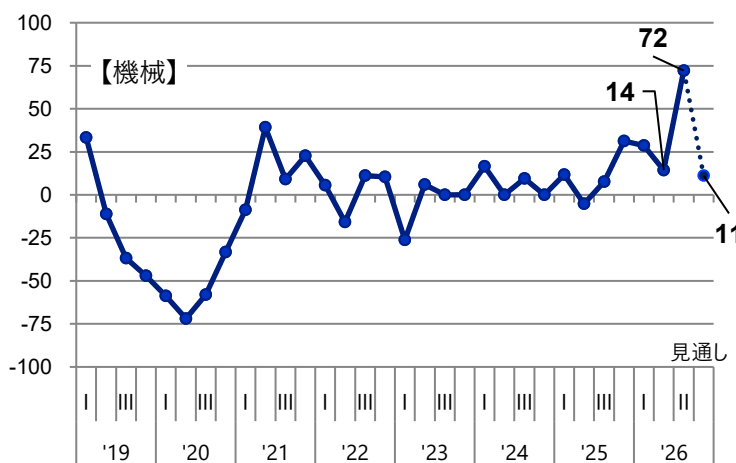




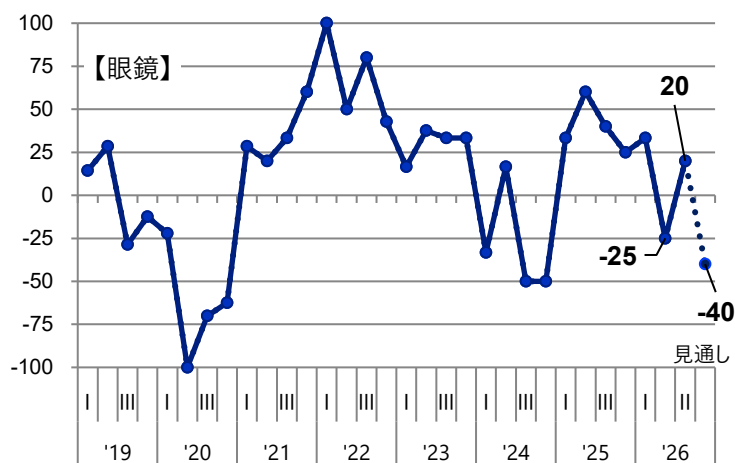
- ・ 製造業の業況判断 D I は、前回調査のプラスマイナス0から大幅に上昇しプラス23となった。
- ・ 先行きは、大幅な低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。



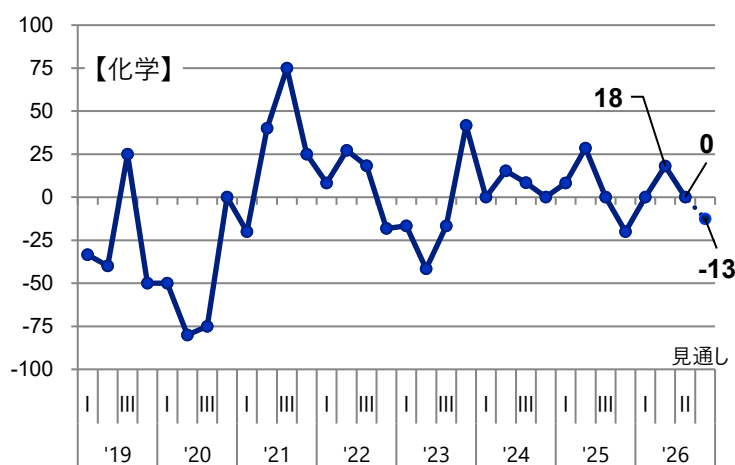
- ・ 繊維は、前回調査のプラス13から横ばいのプラス13となり、プラス圏を維持した。
- ・ 先行きは、大幅な低下を予想し、プラスマイナス0となる見通しである。



- ・ 機械は、前回調査のプラス14から大幅に上昇しプラス72となり、プラス幅を広げた。
- ・ 先行きは、大幅な低下を予想するものの、プラス圏を維持する見通しである。



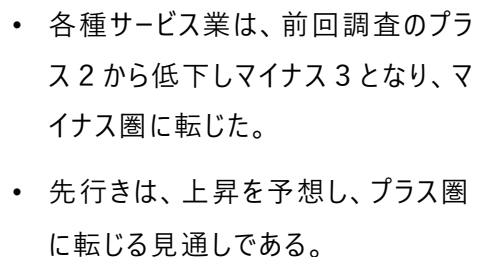
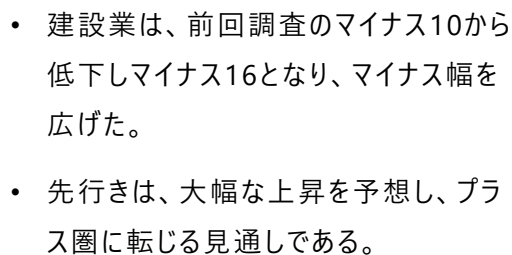
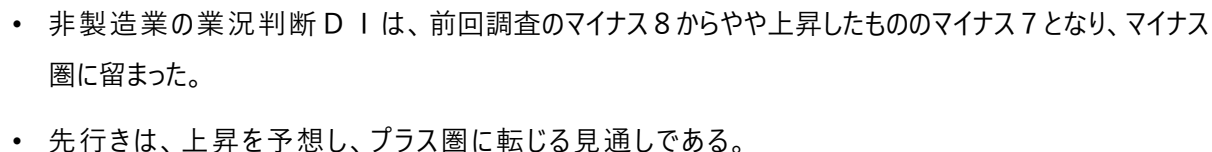
- 眼鏡は、前回調査のマイナス25から大幅に上昇しプラス20となり、プラス圏に転じた。
- 先行きは、大幅な低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。



- 化学は、前回調査のプラス18から大幅に低下しプラスマイナス0となった。
- 先行きは、低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。

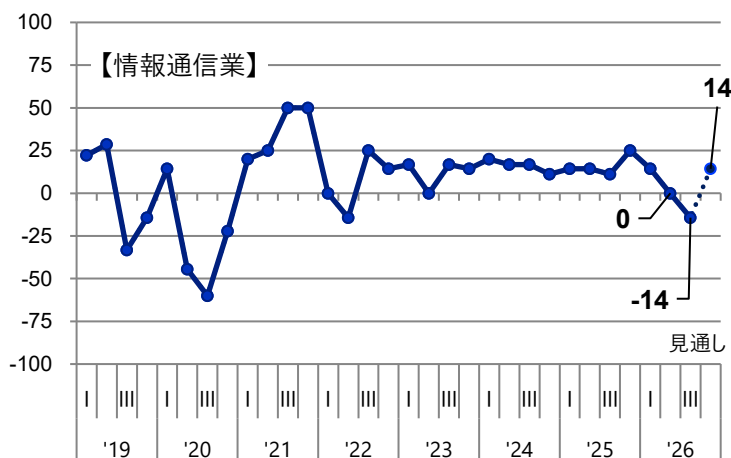


- その他製造業は、前回調査のマイナス14から大幅に上昇しプラス8となり、プラス圏に転じた。
- 先行きは、低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。





- 卸・小売業は、前回調査のマイナス16から上昇したもののマイナス5となり、マイナス圏に留まった。
- 先行きは、上昇を予想し、プラス圏に転じる見通しである。



- 情報通信業は、前回調査のプラスマイナス0から低下しマイナス14となり、マイナス圏に転じた。
- 先行きは、大幅な上昇を予想し、プラス圏に転じる見通しである。



- 不動産業は、前回調査のプラス10から大幅に上昇しプラス29となり、プラス幅を広げた。
- 先行きは、大幅な低下を予想し、プラスマイナス0となる見通しである。



- 福井地区は、前回調査のマイナス21から大幅に上昇し、プラス圏に転じた。
- 先行きは、低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。



- 坂井地区は、前回調査のプラス8から大幅に上昇し、プラス幅を広げた。
- 先行きは、低下を予想するものの、プラス圏を維持する見通しである。



- 丹南地区は、前回調査のプラス11から低下し、マイナス圏に転じた。
- 先行きは、上昇を予想し、プラス圏に転じる見通しである。



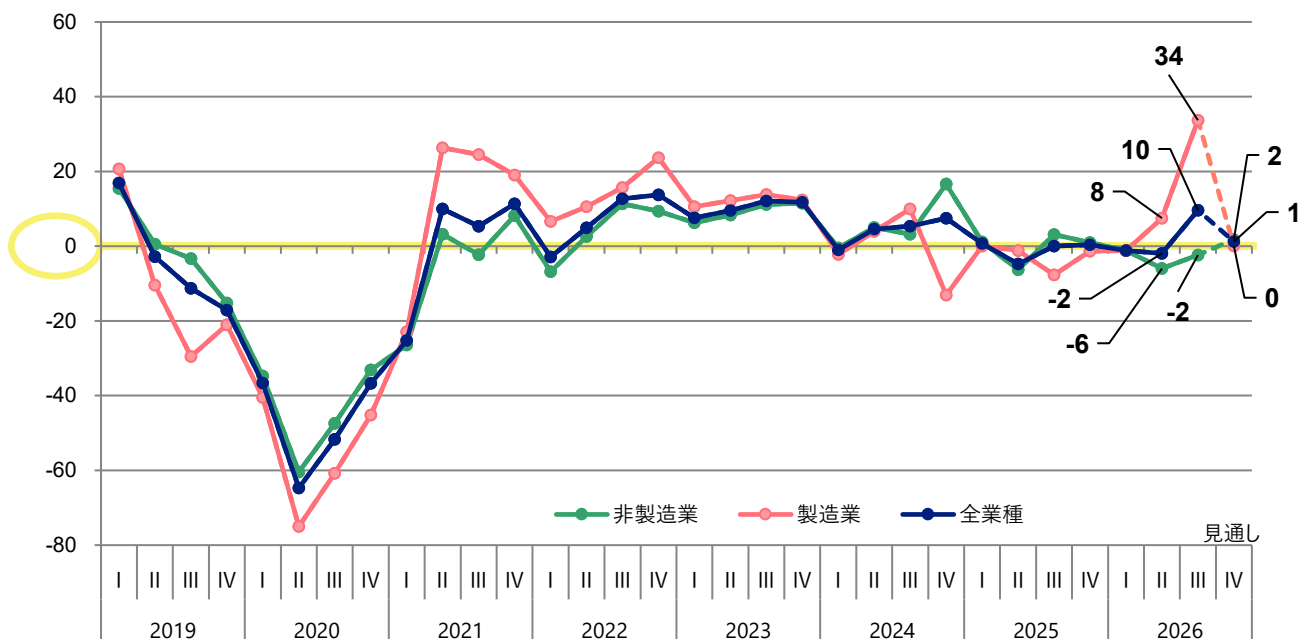
- 奥越地区は、前回調査のマイナス18から大幅に低下し、マイナス幅を広げた。
- 先行きは、大幅な上昇を予想し、プラス圏に転じる見通しである。



- 嶺南地区は、前回調査のプラス4からやや上昇し、プラス圏を維持した。
- 先行きは、低下を予想し、マイナス圏に転じる見通しである。

売上（工事）高

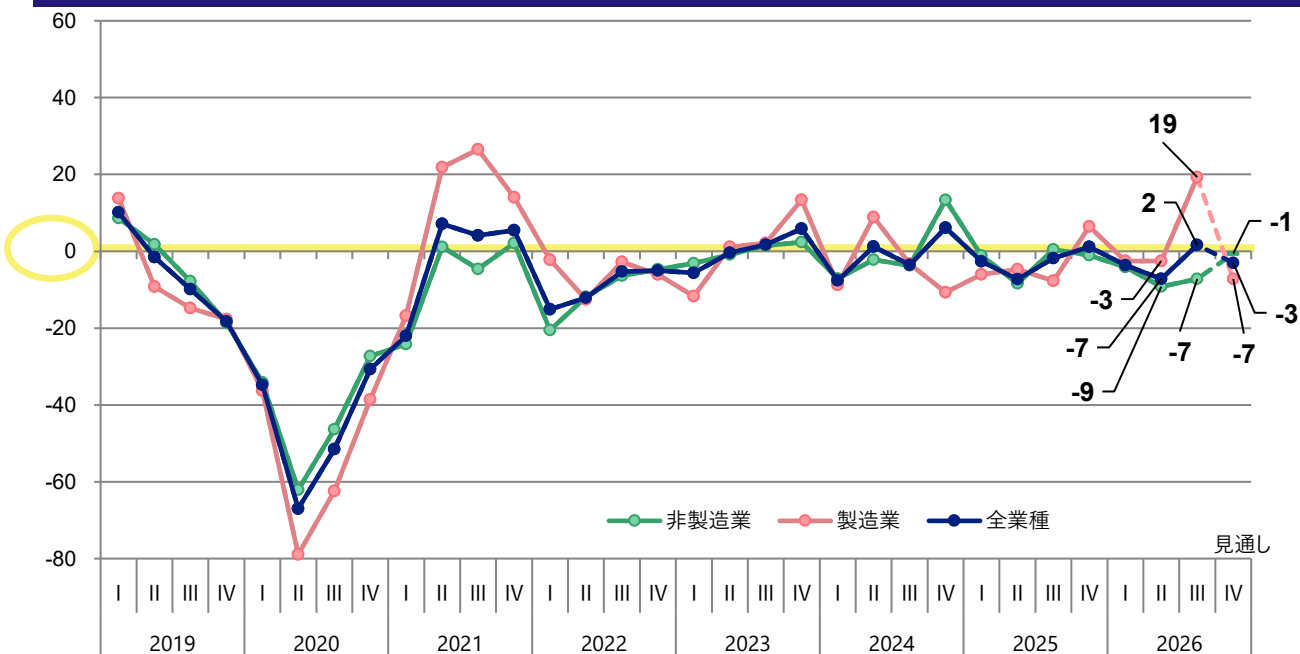
増加する—減少する



- 売上（工事）高 D I は、前回調査のマイナス 2 から上昇しプラス 10 となり、プラス圏に転じた。
- 業種別にみると、製造業は前回調査から大幅に上昇し、プラス幅を広げた。非製造業は前回調査から上昇したものの、マイナス圏に留まった。
- 先行きは、製造業は大幅な低下を予想し、プラスマイナス 0 となる見通し。非製造業は上昇を予想し、プラス圏に転じる見通しである。

収益状況

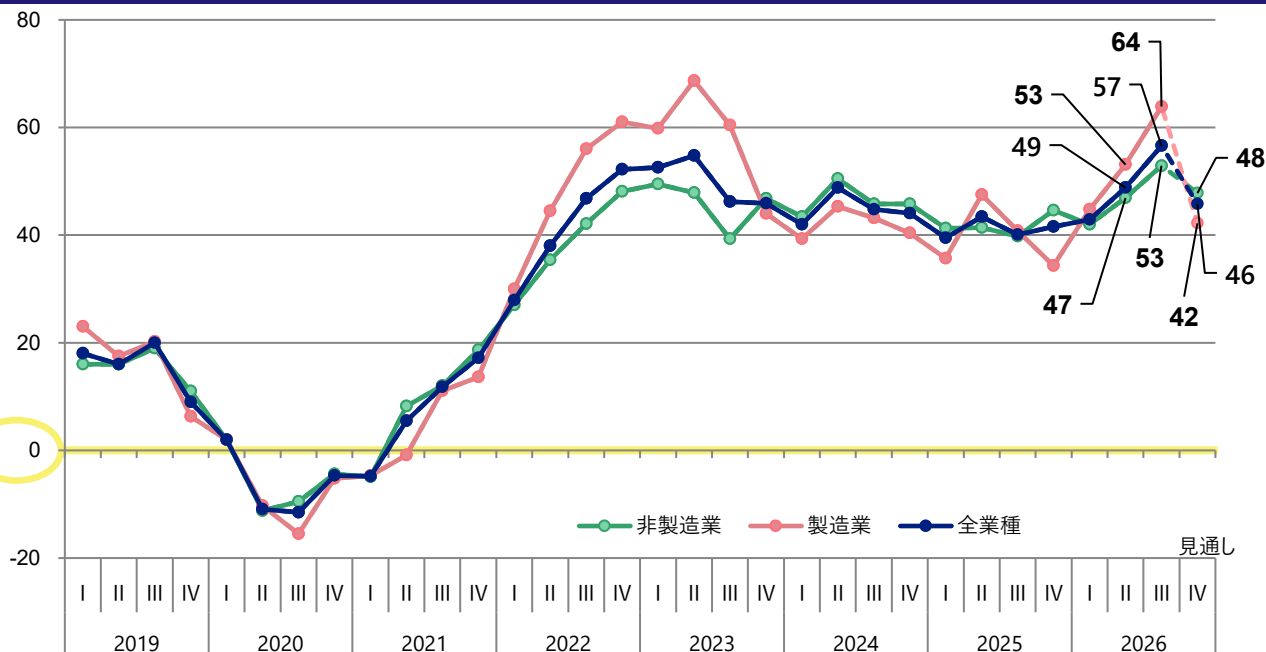
良くなる—悪くなる



- 収益状況 D I は、前回調査のマイナス 7 から上昇しプラス 2 となり、プラス圏に転じた。
- 業種別にみると、製造業は前回調査から大幅に上昇し、プラス圏に転じた。非製造業は前回調査からやや上昇したものの、マイナス圏に留まった。
- 先行きは、製造業は大幅な低下を予想し、マイナス圏に転じる見通し。非製造業は上昇を予想するものの、マイナス圏に留まる見通しである。

製（商）品販売価格

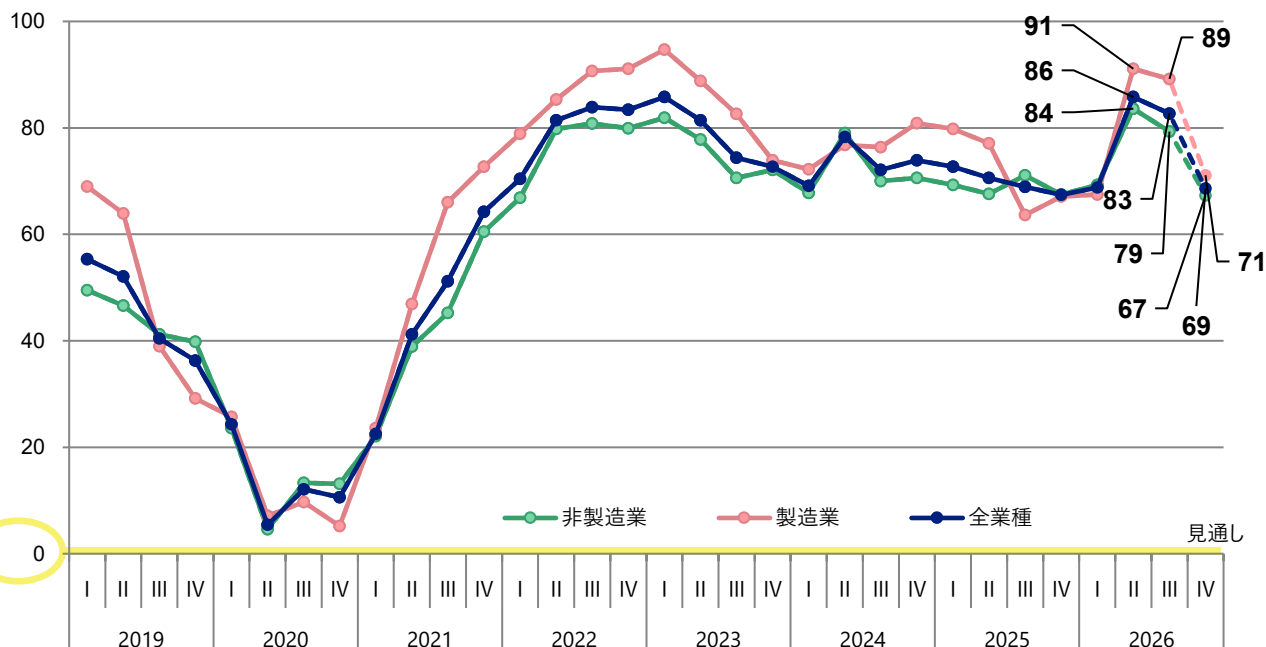
上昇—低下



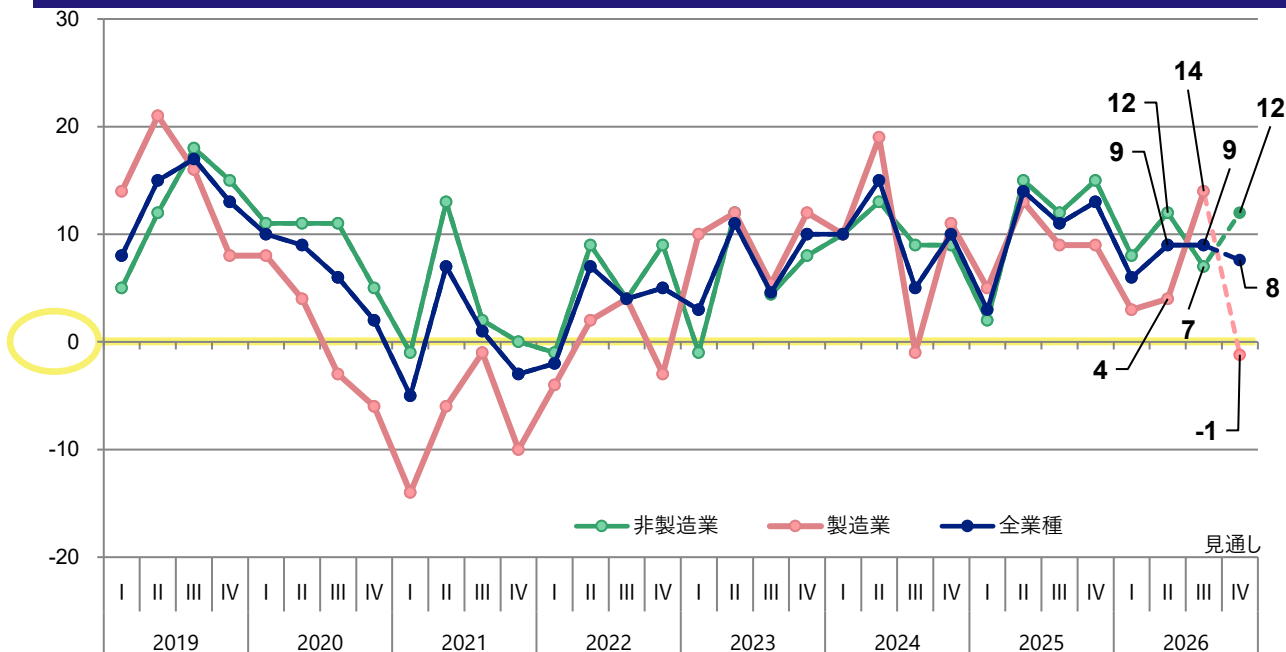
- ・ 製（商）品販売価格D I は、前回調査のプラス49から上昇しプラス57となり、プラス幅を広げた。前回調査に引き続き、高い水準で推移した。
- ・ 業種別にみると、製造業、非製造業ともに前回調査から上昇し、プラス幅を広げた。前回調査に引き続き、高い水準で推移した。
- ・ 先行きは、製造業、非製造業ともに低下を予想するものの、プラス圏を維持する見通しである。

原材料（仕入・資材）価格

上昇—低下

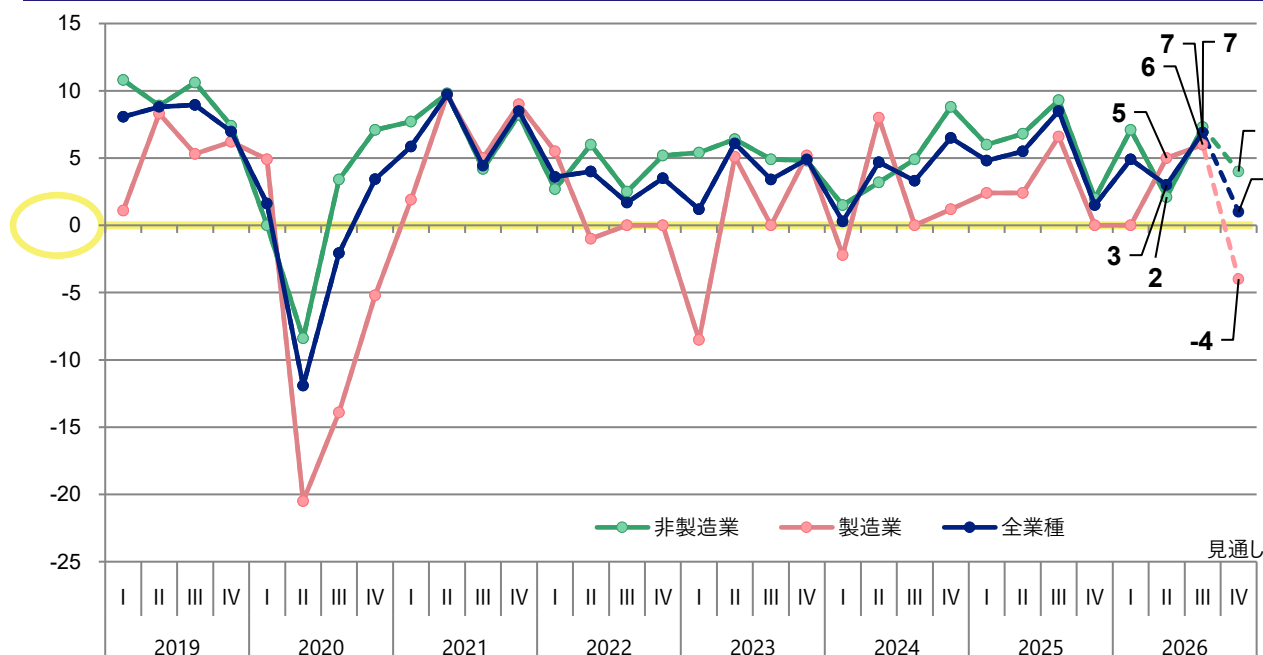


- ・ 原材料（仕入・資材）価格D I は、前回調査のプラス86から低下したもののプラス83となり、プラス圏に留まった。前回調査に引き続き、高い水準で推移した。
- ・ 業種別にみると、製造業は前回調査からやや低下したものの、プラス圏に留まった。非製造業は前回調査から低下したものの、プラス圏に留まった。前回調査に引き続き、高い水準で推移した。
- ・ 先行きは、製造業、非製造業ともに低下を予想するものの、依然として高い水準でプラス圏に留まる見通しである。



- 雇用者数 D I は、前回調査のプラス 9 から横ばいのプラス 9 となり、プラス圏を維持した。
- 業種別にみると、製造業は前回調査から上昇し、プラス幅を広げた。非製造業は前回調査から低下したものの、プラス圏に留まった。
- 先行きは、製造業は大幅な低下を予想し、マイナス圏に転じる見通し。非製造業は上昇を予想し、プラス幅を広げる見通しである。

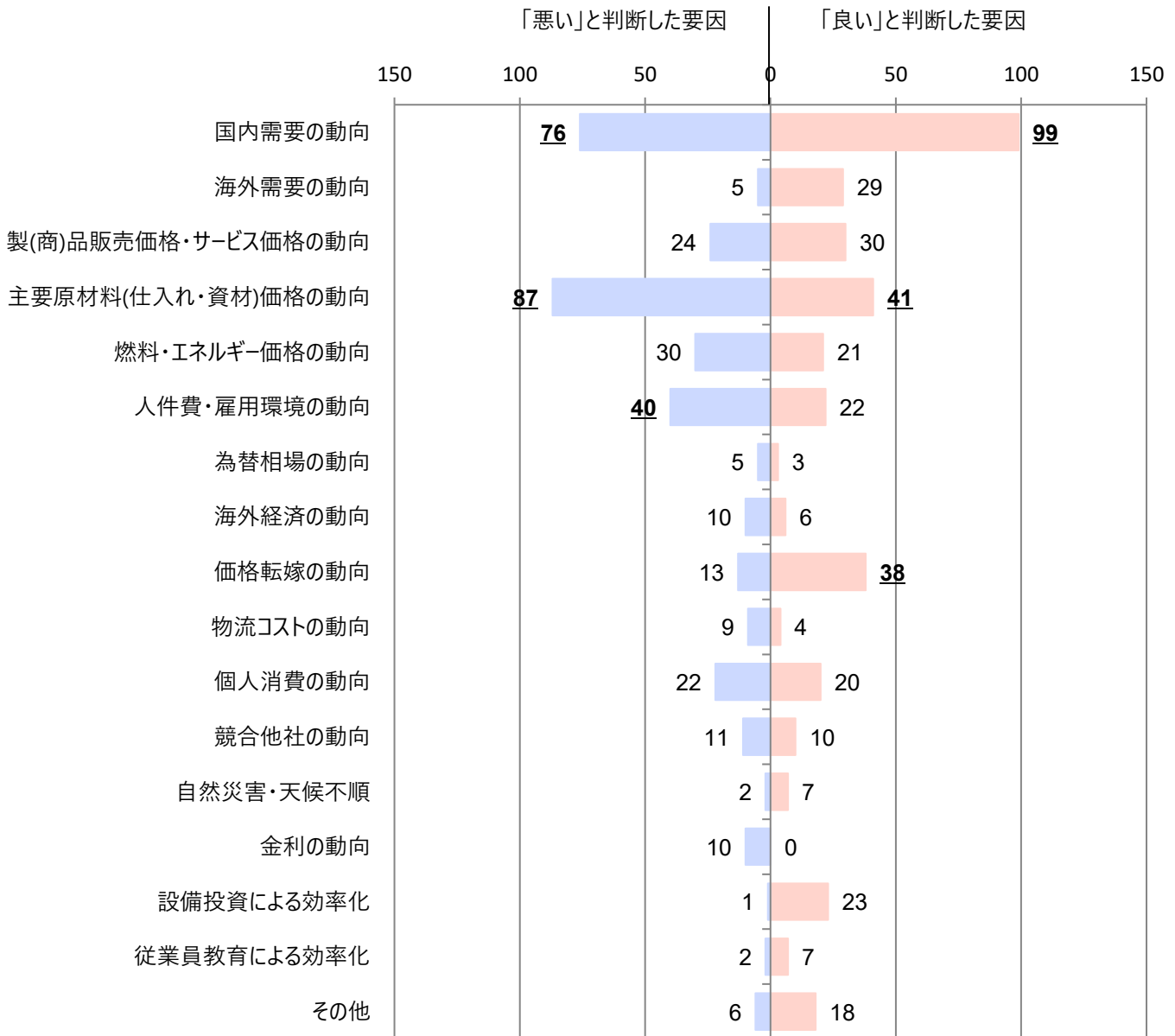
資金繰り



- 資金繰り D I は、前回調査のプラス 3 から上昇しプラス 7 となり、プラス幅を広げた。
- 業種別にみると、製造業は前回調査からやや上昇し、プラス圏を維持した。非製造業は前回調査から上昇し、プラス幅を広げた。
- 先行きは、製造業は低下を予想し、マイナス圏に転じる見通し。非製造業は低下を予想するものの、プラス圏を維持する見通しである。

業況判断の要因 ～全業種～

- 「良い」と判断した要因は、「国内需要の動向」が99Ptと最も多く、「主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向」41Pt、「価格転嫁の動向」38Ptと続いた。
- 「悪い」と判断した要因は、「主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向」87Ptと最も多く、「国内需要の動向」が76Pt、「人件費・雇用環境の動向」40Ptと続いた。
- 国内需要の動向は引き続き大きな要因となっており、また、原材料価格、エネルギー価格など仕入コストの上昇に加え、人件費・雇用環境といった労働コストなどのコスト上昇分が十分に価格転嫁できていない状況がうかがえる。



※ 影響の大きいものから3つを回答し、1番目×3Pt、2番目×2Pt、3番目×1Ptとして算出

業種別業況判断の要因

- 「良い」と判断した要因は、製造業、非製造業ともに「国内需要の動向」が最も多く、製造業では「海外需要の動向」、「主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向」と続き、非製造業では「主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向」、「価格転嫁の動向」「その他」と続いた。
- 「悪い」と判断した要因は、製造業、非製造業ともに「主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向」が最も多く、「国内需要の動向」と続き、製造業では「製(商)品販売価格・サービス価格の動向」、非製造業では「人件費・雇用環境の動向」と続いた。
- 原材料価格、エネルギー価格など仕入コストの上昇に加え、国内需要の動向が業種を問わず大きな要因となっている。特に非製造業では原材料価格や人件費の影響が製造業以上に大きく、価格転嫁が追い付かない状況が続いている。一方、製造業では海外需要や価格転嫁の進展が一部では好材料となっており、業種・企業間での二極化が進んでいることがうかがえる。

【良い】と判断した要因

	全体	製造業	繊維	機械	眼鏡	化学	その他製造業	非製造業	建設業	各種サービス業	卸・小売業	情報通信業	不動産業
国内需要の動向	99	62	3	30	2	3	24	37	9	10	15	-	3
海外需要の動向	29	29	4	14	3	0	8	0	0	0	0	-	0
製(商)品販売価格・サービス価格の動向	30	17	5	4	0	1	7	13	0	6	7	-	0
主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向	41	21	0	6	4	0	11	20	6	9	5	-	0
燃料・エネルギー価格の動向	21	12	2	2	2	1	5	9	1	4	4	-	0
人件費・雇用環境の動向	22	7	1	3	1	2	0	15	2	9	4	-	0
為替相場の動向	3	3	0	1	0	0	2	0	0	0	0	-	0
海外経済の動向	6	4	0	4	0	0	0	2	0	0	2	-	0
価格転嫁の動向	38	20	3	4	0	3	10	18	4	5	9	-	0
物流コストの動向	4	2	0	2	0	0	0	2	0	0	2	-	0
個人消費の動向	20	5	0	0	0	0	5	15	3	3	7	-	2
競合他社の動向	10	5	0	4	0	0	1	5	3	0	0	-	2
自然災害・天候不順	7	0	0	0	0	0	0	7	4	0	3	-	0
金利の動向	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0
設備投資による効率化	23	7	4	1	0	2	0	16	4	3	9	-	0
従業員教育による効率化	7	0	0	0	0	0	0	7	3	2	1	-	1
その他	18	0	0	0	0	0	0	18	3	3	9	-	3

【悪い】と判断した要因

	全体	製造業	繊維	機械	眼鏡	化学	その他製造業	非製造業	建設業	各種サービス業	卸・小売業	情報通信業	不動産業
国内需要の動向	76	21	6	-	3	6	6	55	19	11	22	3	-
海外需要の動向	5	0	0	-	0	0	0	5	0	3	2	0	-
製(商)品販売価格・サービス価格の動向	24	10	0	-	0	0	10	14	2	3	9	0	-
主要原材料(仕入れ・資材)価格の動向	87	25	2	-	0	3	20	62	24	8	30	0	-
燃料・エネルギー価格の動向	30	6	2	-	2	0	2	24	9	7	8	0	-
人件費・雇用環境の動向	40	9	0	-	1	1	7	31	10	11	10	0	-
為替相場の動向	5	0	0	-	0	0	0	5	3	0	2	0	-
海外経済の動向	10	0	0	-	0	0	0	10	6	3	1	0	-
価格転嫁の動向	13	4	0	-	0	0	4	9	5	0	3	1	-
物流コストの動向	9	2	0	-	0	0	2	7	2	3	2	0	-
個人消費の動向	22	7	2	-	0	2	3	15	2	5	8	0	-
競合他社の動向	11	1	0	-	0	0	1	10	3	3	2	2	-
自然災害・天候不順	2	0	0	-	0	0	0	2	2	0	0	0	-
金利の動向	10	3	0	-	0	0	3	7	4	2	1	0	-
設備投資による効率化	1	0	0	-	0	0	0	1	0	0	1	0	-
従業員教育による効率化	2	2	0	-	0	0	2	0	0	0	0	0	-
その他	6	0	0	-	0	0	0	6	3	3	0	0	-

※ 影響の大きいものから3つを回答し、1番目×3Pt、2番目×2Pt、3番目×1Ptとして算出

業種別分類集計 ①

(単位 ; %)

四半期別	2026年4-6月期				2026年7-9月期						2026年10-12月期				
	前期実績				当期実績						来期見通し				
状況	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.		前回 調査時 今期 見通し	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	
項目	①	②	③	①－③	①	②	③	前期比	①－③		①	②	③	今期比	①－③
業況	23.7	47.0	29.3	▲ 5.6	27.2	48.4	24.4	↑	2.8	▲ 16.6	26.0	49.6	24.4	↓	1.6
製造業	33.8	32.5	33.8	0.0	41.0	41.0	18.1	↑	22.9	▲ 27.5	25.3	45.8	28.9	↓	▲ 3.6
繊維	37.5	37.5	25.0	12.5	26.7	60.0	13.3	↑	13.4	▲ 25.0	26.7	46.7	26.7	↓	0.0
機械	42.9	28.6	28.6	14.3	72.2	27.8	0.0	↑	72.2	7.1	33.3	44.4	22.2	↓	11.1
眼鏡	25.0	25.0	50.0	▲ 25.0	40.0	40.0	20.0	↑	20.0	0.0	20.0	20.0	60.0	↓	▲ 40.0
化学	54.5	9.1	36.4	18.1	25.0	50.0	25.0	↓	0.0	▲ 45.4	25.0	37.5	37.5	↓	▲ 12.5
その他	22.9	40.0	37.1	▲ 14.2	35.1	37.8	27.0	↑	8.1	▲ 40.0	21.6	51.4	27.0	↓	▲ 5.4
非製造業	19.4	53.2	27.4	▲ 8.0	20.4	52.1	27.5	↑	▲ 7.1	▲ 11.8	26.3	51.5	22.2	↑	4.1
建設業	19.7	50.8	29.5	▲ 9.8	14.5	54.5	30.9	↓	▲ 16.4	▲ 18.0	20.0	63.6	16.4	↑	3.6
各種サービス業	26.8	48.8	24.4	2.4	25.0	47.5	27.5	↓	▲ 2.5	▲ 14.6	32.5	42.5	25.0	↑	7.5
卸・小売業	17.9	47.8	34.3	▲ 16.4	24.1	46.6	29.3	↑	▲ 5.2	▲ 10.4	31.0	39.7	29.3	↑	1.7
情報通信業	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	85.7	14.3	↓	▲ 14.3	14.3	14.3	85.7	0.0	↑	14.3
不動産業	10.0	90.0	0.0	10.0	28.6	71.4	0.0	↑	28.6	10.0	14.3	71.4	14.3	↓	0.0
売上（工事）高	27.9	42.3	29.8	▲ 1.9	33.3	43.0	23.7	↑	9.6	▲ 12.1	28.4	44.4	27.2	↓	1.2
製造業	36.3	35.0	28.8	7.5	49.4	34.9	15.7	↑	33.7	▲ 18.8	30.1	39.8	30.1	↓	0.0
繊維	31.3	43.8	25.0	6.3	33.3	46.7	20.0	↑	13.3	▲ 25.0	33.3	40.0	26.7	↓	6.6
機械	42.9	35.7	21.4	21.5	77.8	22.2	0.0	↑	77.8	7.1	33.3	44.4	22.2	↓	11.1
眼鏡	25.0	25.0	50.0	▲ 25.0	40.0	60.0	0.0	↑	40.0	25.0	20.0	20.0	60.0	↓	▲ 40.0
化学	45.5	18.2	36.4	9.1	25.0	37.5	37.5	↓	▲ 12.5	▲ 36.4	25.0	25.0	50.0	↓	▲ 25.0
その他	34.3	37.1	28.6	5.7	48.6	32.4	18.9	↑	29.7	▲ 25.7	29.7	43.2	27.0	↓	2.7
非製造業	24.3	45.4	30.3	▲ 6.0	25.3	47.0	27.7	↑	▲ 2.4	▲ 9.2	27.5	46.7	25.7	↑	1.8
建設業	16.4	49.2	34.4	▲ 18.0	16.7	55.6	27.8	↑	▲ 11.1	▲ 22.9	21.8	52.7	25.5	↑	▲ 3.7
各種サービス業	31.7	43.9	24.4	7.3	35.0	35.0	30.0	↓	5.0	4.9	37.5	37.5	25.0	↑	12.5
卸・小売業	31.8	33.3	34.8	▲ 3.0	27.6	41.4	31.0	↓	▲ 3.4	▲ 12.2	27.6	41.4	31.0	→	▲ 3.4
情報通信業	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	85.7	14.3	↓	▲ 14.3	28.6	28.6	71.4	0.0	↑	28.6
不動産業	10.0	70.0	20.0	▲ 10.0	42.9	57.1	0.0	↑	42.9	10.0	14.3	71.4	14.3	↓	0.0
収益	24.5	43.8	31.7	▲ 7.2	27.3	47.0	25.7	↑	1.6	▲ 19.2	23.3	50.6	26.1	↓	▲ 2.8
製造業	35.0	27.5	37.5	▲ 2.5	38.6	42.2	19.3	↑	19.3	▲ 27.5	24.1	44.6	31.3	↓	▲ 7.2
繊維	31.3	37.5	31.3	0.0	26.7	53.3	20.0	↑	6.7	▲ 25.0	26.7	40.0	33.3	↓	▲ 6.6
機械	42.9	21.4	35.7	7.2	72.2	22.2	5.6	↑	66.6	▲ 14.3	33.3	44.4	22.2	↓	11.1
眼鏡	25.0	25.0	50.0	▲ 25.0	0.0	80.0	20.0	↑	▲ 20.0	25.0	20.0	0.0	80.0	↓	▲ 60.0
化学	45.5	18.2	36.4	9.1	25.0	62.5	12.5	↑	12.5	▲ 27.3	25.0	50.0	25.0	↓	0.0
その他	31.4	28.6	40.0	▲ 8.6	35.1	37.8	27.0	↑	8.1	▲ 40.0	18.9	51.4	29.7	↓	▲ 10.8
非製造業	20.0	50.8	29.2	▲ 9.2	21.7	49.4	28.9	↑	▲ 7.2	▲ 15.7	22.9	53.6	23.5	↑	▲ 0.6
建設業	13.1	55.7	31.1	▲ 18.0	16.4	56.4	27.3	↑	▲ 10.9	▲ 26.2	14.5	65.5	20.0	↑	▲ 5.5
各種サービス業	34.1	34.1	31.7	2.4	28.2	35.9	35.9	↓	▲ 7.7	▲ 19.5	25.6	51.3	23.1	↑	2.5
卸・小売業	19.7	47.0	33.3	▲ 13.6	22.4	46.6	31.0	↑	▲ 8.6	▲ 10.6	31.0	37.9	31.0	↑	0.0
情報通信業	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	85.7	14.3	↓	▲ 14.3	0.0	14.3	85.7	0.0	↑	14.3
不動産業	20.0	80.0	0.0	20.0	42.9	57.1	0.0	↑	42.9	20.0	14.3	71.4	14.3	↓	0.0
製（商）品販売価格	53.1	42.6	4.3	48.8	58.3	40.0	1.7	↑	56.6	43.8	48.3	49.2	2.5	↓	45.8
製造業	54.4	44.3	1.3	53.1	63.9	36.1	0.0	↑	63.9	38.0	43.4	55.4	1.2	↓	42.2
繊維	56.3	43.8	0.0	56.3	73.3	26.7	0.0	↑	73.3	43.8	46.7	53.3	0.0	↓	46.7
機械	46.2	53.8	0.0	46.2	38.9	61.1	0.0	↓	38.9	23.1	27.8	72.2	0.0	↓	27.8
眼鏡	0.0	100.0	0.0	0.0	40.0	60.0	0.0	↑	40.0	0.0	20.0	80.0	0.0	↓	20.0
化学	81.8	9.1	9.1	72.7	62.5	37.5	0.0	↓	62.5	45.4	25.0	62.5	12.5	↓	12.5
その他	54.3	45.7	0.0	54.3	75.7	24.3	0.0	↑	75.7	42.9	56.8	43.2	0.0	↓	56.8
非製造業	52.5	41.9	5.6	46.9	55.4	42.0	2.5	↑	52.9	46.4	51.0	45.9	3.2	↓	47.8
建設業	51.8	39.3	8.9	42.9	51.1	48.9	0.0	↑	51.1	44.6	48.9	51.1	0.0	↓	48.9
各種サービス業	47.5	50.0	2.5	45.0	46.2	48.7	5.1	↓	41.1	25.0	35.9	59.0	5.1	↓	30.8
卸・小売業	65.7	28.4	6.0	59.7	72.4	24.1	3.4	↑	69.0	65.6	69.0	25.9	5.2	↓	63.8
情報通信業	14.3	85.7	0.0	14.3	14.3	85.7	0.0	→	14.3	14.3	28.6	71.4	0.0	↑	28.6
不動産業	11.1	88.9	0.0	11.1	33.3	66.7	0.0	↑	33.3	33.3	16.7	83.3	0.0	↓	16.7

業種別分類集計 ②

(単位 ; %)

四半期別	2026年4-6月期				2026年7-9月期						2026年10-12月期				
	前期実績				当期実績						来期見通し				
状況	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.		前回 調査時 今期 見通し	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	
項目	①	②	③	①－③	①	②	③	前期比	①－③		①	②	③	今期比	①－③
原材料（仕入・資材）価格	86.6	12.6	0.8	85.8	83.5	15.7	0.8	↓	82.7	82.0	69.8	28.9	1.2	↓	68.6
製造業	91.1	8.9	0.0	91.1	90.4	8.4	1.2	↓	89.2	84.8	72.3	26.5	1.2	↓	71.1
繊維	80.0	20.0	0.0	80.0	86.7	13.3	0.0	↑	86.7	80.0	60.0	40.0	0.0	↓	60.0
機械	92.9	7.1	0.0	92.9	94.4	5.6	0.0	↑	94.4	92.9	83.3	16.7	0.0	↓	83.3
眼鏡	50.0	50.0	0.0	50.0	80.0	20.0	0.0	↑	80.0	75.0	80.0	20.0	0.0	→	80.0
化学	100.0	0.0	0.0	100.0	87.5	12.5	0.0	↓	87.5	90.9	62.5	37.5	0.0	↓	62.5
その他	97.1	2.9	0.0	97.1	91.9	5.4	2.7	↓	89.2	82.9	73.0	24.3	2.7	↓	70.3
非製造業	84.7	14.2	1.1	83.6	79.9	19.5	0.6	↓	79.3	80.9	68.6	30.2	1.3	↓	67.3
建設業	91.7	8.3	0.0	91.7	84.6	15.4	0.0	↓	84.6	88.3	69.2	30.8	0.0	↓	69.2
各種サービス業	90.0	10.0	0.0	90.0	80.6	19.4	0.0	↓	80.6	80.0	66.7	33.3	0.0	↓	66.7
卸・小売業	83.8	13.2	2.9	80.9	84.5	13.8	1.7	↑	82.8	82.3	75.9	20.7	3.4	↓	72.5
情報通信業	28.6	71.4	0.0	28.6	28.6	71.4	0.0	→	28.6	28.6	28.6	71.4	0.0	→	28.6
不動産業	62.5	37.5	0.0	62.5	50.0	50.0	0.0	↓	50.0	62.5	50.0	50.0	0.0	→	50.0
雇用者	24.7	59.9	15.4	9.3	28.4	52.4	19.2	↓	9.2	6.4	15.6	76.4	8.0	↓	7.6
製造業	23.8	56.3	20.0	3.8	31.3	51.8	16.9	↑	14.4	6.3	10.8	77.1	12.0	↓	▲ 1.2
繊維	12.5	56.3	31.3	▲ 18.8	20.0	53.3	26.7	↑	▲ 6.7	▲ 18.7	0.0	86.7	13.3	↓	▲ 13.3
機械	28.6	57.1	14.3	14.3	38.9	38.9	22.2	↑	16.7	7.1	16.7	61.1	22.2	↓	▲ 5.5
眼鏡	50.0	25.0	25.0	25.0	60.0	40.0	0.0	↑	60.0	25.0	20.0	80.0	0.0	↓	20.0
化学	27.3	45.5	27.3	0.0	37.5	50.0	12.5	↑	25.0	9.1	12.5	75.0	12.5	↓	0.0
その他	22.9	62.9	14.3	8.6	27.0	59.5	13.5	↑	13.5	14.3	10.8	81.1	8.1	↓	2.7
非製造業	25.1	61.5	13.4	11.7	26.9	52.7	20.4	↓	6.5	6.4	18.0	76.0	6.0	↑	12.0
建設業	29.5	60.7	9.8	19.7	34.5	52.7	12.7	↑	21.8	19.7	21.8	76.4	1.8	↓	20.0
各種サービス業	31.7	56.1	12.2	19.5	32.5	47.5	20.0	↓	12.5	7.3	30.0	65.0	5.0	↑	25.0
卸・小売業	16.2	66.2	17.6	▲ 1.4	12.1	58.6	29.3	↓	▲ 17.2	▲ 4.4	10.3	77.6	12.1	↑	▲ 1.8
情報通信業	57.1	28.6	14.3	42.8	57.1	28.6	14.3	→	42.8	14.3	0.0	100.0	0.0	↓	0.0
不動産業	10.0	80.0	10.0	0.0	28.6	57.1	14.3	↑	14.3	▲ 10.0	0.0	100.0	0.0	↓	0.0
資金繰り	10.5	82.0	7.5	3.0	13.3	80.3	6.4	↑	6.9	▲ 1.8	9.6	81.9	8.4	↓	1.2
製造業	13.9	77.2	8.9	5.0	12.0	81.9	6.0	↑	6.0	▲ 3.8	6.0	84.3	9.6	↓	▲ 3.6
繊維	25.0	68.8	6.3	18.7	26.7	66.7	6.7	↑	20.0	0.0	6.7	86.7	6.7	↓	0.0
機械	0.0	92.3	7.7	▲ 7.7	5.6	88.9	5.6	↑	0.0	▲ 7.7	5.6	83.3	11.1	↓	▲ 5.5
眼鏡	25.0	75.0	0.0	25.0	0.0	60.0	40.0	↓	▲ 40.0	0.0	0.0	60.0	40.0	→	▲ 40.0
化学	9.1	81.8	9.1	0.0	12.5	87.5	0.0	↑	12.5	0.0	0.0	100.0	0.0	↓	0.0
その他	14.3	74.3	11.4	2.9	10.8	86.5	2.7	↑	8.1	▲ 5.7	8.1	83.8	8.1	↓	0.0
非製造業	9.1	84.0	7.0	2.1	13.9	79.5	6.6	↑	7.3	▲ 1.0	11.4	80.7	7.8	↓	3.6
建設業	11.5	85.2	3.3	8.2	12.7	83.6	3.6	↑	9.1	4.9	10.9	87.3	1.8	→	9.1
各種サービス業	9.8	80.5	9.8	0.0	12.8	76.9	10.3	↑	2.5	▲ 4.9	10.3	76.9	12.8	↓	▲ 2.5
卸・小売業	8.8	80.9	10.3	▲ 1.5	19.0	72.4	8.6	↑	10.4	▲ 4.4	13.8	74.1	12.1	↓	1.7
情報通信業	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	→	0.0	0.0	14.3	85.7	0.0	↑	14.3
不動産業	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	→	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	→	0.0

地域別分類集計

(単位 ; %)

四半期別	2026年4-6月期				2026年7-9月期					2026年10-12月期					
	前期実績				今期実績					来期見通し					
状況	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.		前回 調査時 今期 見通し	良くなる 増加 多い 上昇 増員 容易	不変	悪くなる 減少 少ない 低下 減員 困難	D.I.	
項目	①	②	③	①－③	①	②	③	前期比	①－③		①	②	③	今期比	①－③
業況	23.7	47.0	29.3	▲ 5.6	27.2	48.4	24.4	↑	2.8	▲ 16.6	26.0	49.6	24.4	↓	1.6
福井地区	16.2	47.0	36.8	▲ 20.6	27.4	47.0	25.6	↑	1.8	▲ 26.5	20.5	54.7	24.8	↓	▲ 4.3
坂井地区	24.0	60.0	16.0	8.0	48.0	36.0	16.0	↑	32.0	▲ 4.0	40.0	44.0	16.0	↓	24.0
丹南地区	35.4	40.0	24.6	10.8	24.6	47.5	27.9	↓	▲ 3.3	▲ 7.7	31.1	42.6	26.2	↑	4.9
奥越地区	18.2	45.5	36.4	▲ 18.2	0.0	62.5	37.5	↓	▲ 37.5	▲ 9.1	37.5	50.0	12.5	↑	25.0
嶺南地区	27.1	50.0	22.9	4.2	23.1	59.0	17.9	↑	5.2	▲ 12.5	23.1	48.7	28.2	↓	▲ 5.1
売上（工事）高	27.9	42.3	29.8	▲ 1.9	33.3	43.0	23.7	↑	9.6	▲ 12.1	28.4	44.4	27.2	↓	1.2
福井地区	23.9	39.3	36.8	▲ 12.9	35.9	38.5	25.6	↑	10.3	▲ 26.5	22.2	49.6	28.2	↓	▲ 6.0
坂井地区	28.0	52.0	20.0	8.0	52.0	32.0	16.0	↑	36.0	8.0	48.0	40.0	12.0	→	36.0
丹南地区	40.6	35.9	23.4	17.2	25.0	48.3	26.7	↓	▲ 1.7	1.5	27.9	39.3	32.8	↓	▲ 4.9
奥越地区	27.3	36.4	36.4	▲ 9.1	12.5	75.0	12.5	↑	0.0	▲ 18.2	37.5	50.0	12.5	↑	25.0
嶺南地区	20.8	54.2	25.0	▲ 4.2	30.8	48.7	20.5	↑	10.3	▲ 4.2	33.3	38.5	28.2	↓	5.1
収益	24.5	43.8	31.7	▲ 7.2	27.3	47.0	25.7	↑	1.6	▲ 19.2	23.3	50.6	26.1	↓	▲ 2.8
福井地区	19.8	37.9	42.2	▲ 22.4	27.6	43.1	29.3	↑	▲ 1.7	▲ 33.7	19.8	50.0	30.2	↓	▲ 10.4
坂井地区	28.0	44.0	28.0	0.0	40.0	32.0	28.0	↑	12.0	▲ 16.0	36.0	48.0	16.0	↑	20.0
丹南地区	35.4	40.0	24.6	10.8	24.6	54.1	21.3	↓	3.3	▲ 1.6	29.5	45.9	24.6	↑	4.9
奥越地区	9.1	72.7	18.2	▲ 9.1	12.5	75.0	12.5	↑	0.0	▲ 9.1	25.0	62.5	12.5	↑	12.5
嶺南地区	22.9	56.3	20.8	2.1	25.6	51.3	23.1	↑	2.5	▲ 12.5	15.4	59.0	25.6	↓	▲ 10.2
製（商）品販売価格	53.1	42.6	4.3	48.8	58.3	40.0	1.7	↑	56.6	43.8	48.3	49.2	2.5	↓	45.8
福井地区	48.3	44.8	6.9	41.4	60.2	38.1	1.8	↑	58.4	35.4	47.8	49.6	2.7	↓	45.1
坂井地区	58.3	37.5	4.2	54.1	44.0	56.0	0.0	↓	44.0	29.1	32.0	68.0	0.0	↓	32.0
丹南地区	60.9	35.9	3.1	57.8	55.2	41.4	3.4	↓	51.8	56.2	51.7	43.1	5.2	↓	46.5
奥越地区	50.0	50.0	0.0	50.0	75.0	25.0	0.0	↑	75.0	50.0	75.0	25.0	0.0	→	75.0
嶺南地区	52.3	47.7	0.0	52.3	63.9	36.1	0.0	↑	63.9	54.5	50.0	50.0	0.0	↓	50.0
原材料(仕入・資材)価格	86.6	12.6	0.8	85.8	83.5	15.7	0.8	↓	82.7	82.0	69.8	28.9	1.2	↓	68.6
福井地区	86.2	12.9	0.9	85.3	85.6	13.5	0.9	↓	84.7	84.4	71.2	27.9	0.9	↓	70.3
坂井地区	88.0	12.0	0.0	88.0	84.0	16.0	0.0	↓	84.0	68.0	56.0	44.0	0.0	↓	56.0
丹南地区	87.7	10.8	1.5	86.2	83.3	15.0	1.7	↓	81.6	81.5	71.7	25.0	3.3	↓	68.4
奥越地区	90.0	10.0	0.0	90.0	75.0	25.0	0.0	↓	75.0	70.0	62.5	37.5	0.0	↓	62.5
嶺南地区	84.8	15.2	0.0	84.8	78.9	21.1	0.0	↓	78.9	87.0	73.7	26.3	0.0	↓	73.7
雇用者	24.7	59.9	15.4	9.3	28.4	52.4	19.2	↓	9.2	6.4	15.6	76.4	8.0	↓	7.6
福井地区	19.5	62.7	17.8	1.7	24.8	53.0	22.2	↑	2.6	0.8	18.8	70.9	10.3	↑	8.5
坂井地区	24.0	56.0	20.0	4.0	24.0	68.0	8.0	↑	16.0	12.0	8.0	84.0	8.0	↓	0.0
丹南地区	32.3	56.9	10.8	21.5	29.5	54.1	16.4	↓	13.1	4.6	8.2	86.9	4.9	↓	3.3
奥越地区	9.1	72.7	18.2	▲ 9.1	25.0	37.5	37.5	↓	▲ 12.5	18.2	25.0	75.0	0.0	↑	25.0
嶺南地区	31.3	56.3	12.5	18.8	41.0	41.0	17.9	↑	23.1	16.7	20.5	71.8	7.7	↓	12.8
資金繰り	10.5	82.0	7.5	3.0	13.3	80.3	6.4	↑	6.9	▲ 1.8	9.6	81.9	8.4	↓	1.2
福井地区	12.7	78.8	8.5	4.2	16.4	78.4	5.2	↑	11.2	0.0	12.1	80.2	7.8	↓	4.3
坂井地区	0.0	83.3	16.7	▲ 16.7	8.0	80.0	12.0	↑	▲ 4.0	▲ 20.8	8.0	80.0	12.0	→	▲ 4.0
丹南地区	13.8	78.5	7.7	6.1	9.8	82.0	8.2	↓	1.6	3.1	6.6	82.0	11.5	↓	▲ 4.9
奥越地区	9.1	90.9	0.0	9.1	12.5	87.5	0.0	↑	12.5	▲ 18.2	0.0	100.0	0.0	↓	0.0
嶺南地区	6.3	91.7	2.1	4.2	12.8	82.1	5.1	↑	7.7	0.0	10.3	84.6	5.1	↓	5.2

最近の業況や景気動向に関する主な意見 ①

大分類	自由意見
製造業	<u>悪材料が多い割には業績に影響が出ていない</u> で、不思議な感じです。
製造業	<u>海外の紛争の影響や為替の動向</u> により原料価格が上昇する上、物流経費が跳ね上がるなど <u>環境は厳しくなる</u> ばかりである。
製造業	<u>値上げによる消費減感</u> 。
製造業	<u>原材料、人件費の上昇に不安</u> を感じている。
製造業	AI、航空宇宙防衛の分野において世界的に設備投資が激増している。2026年度比で、2027年/2028年度は年率20%以上の伸びが期待できる。今や受注確保より、 <u>いかに生産体制を構築できるか</u> で売り上げが決まる。
製造業	現在、 <u>受注急激な増加</u> のため。
製造業	<u>原材料の値上がり</u> が大きい。
製造業	受注が増産傾向にある中、価格交渉の難航、人員不足により、 <u>受注生産が難しい</u> 。また、10月からの <u>最低賃金上昇による人件費の負担</u> がかなり大きい。人員確保の為に、人件費のUPIは否めない中、価格交渉の負担、時間のかかりにかなり負担を感じています。
製造業	依然として、 <u>中東情勢は先行き不透明</u> であり、解決への長期化が懸念される。原材料・燃料・エネルギー価格は依然として高止まりの傾向が続き、 <u>利益確保の為にも適切な価格転嫁が必要</u> になる。正しく情報収集しながら、判断が遅れないように業況に繋げていきたい。
製造業	<u>円安で輸入コストが高</u> くなり、安価なものを提供しづらい。
製造業	<u>中東の影響</u> が仕入れ価格、消費の落ち込みとして本格的に出てきた。今後、為替変動がどう前述に影響するか？
製造業	AI産業から半導体製品やレアアース磁石といった <u>ハイテク産業</u> が拍車がかかり、 <u>需要拡大</u> に繋がっていくと思われる。
製造業	原材料の値上げがスピードアップしたが（為替相場、燃料エネルギー、人件費も増加）、2025/9,2026/9の製品の値上げもスピードアップした。 <u>価格転嫁がうまくできた</u> 。
建設業	大型物件の仕事が増えてきており、 <u>来期の状況も上向き</u> との情報が増えてきている。
建設業	<u>建築単価の上昇</u> により、新築の延期等計画の見直しを検討している会社が散見されており、 <u>売上確保が難しく</u> なってきました。
建設業	現状維持を目指したい。
建設業	同業者価格競争、 <u>仕入れ先からの値上げ要請</u> 。
建設業	全国的な景気動向もさることながら、 <u>福井県内の建築分野の動向が落ち込んでいるよう</u> に思われる。 <u>建築費の大きな上昇が主因</u> だと思われる（計画が進まない、延期など）。
建設業	この先、 <u>建設関係の仕事がなくなりそう</u> で怖い。県外への仕事の比率を高めていかないと駄目だと思う。
建設業	決算において、労務費、材料費、外注費が増加したが、 <u>売上げは横ばいであり、利益減少</u> 。この傾向は続くと思われる。
建設業	中休み中な感じです。 <u>大きな工事案件はしばらくない</u> です。
卸・小売業	仕入価格が上昇している為、販売価格も上げざるを得ない。結果、 <u>買上点数が減り売上高が下がっている</u> 。
卸・小売業	26年下期以降、 <u>下降トレンドを予測</u> している（半導体需要の一服要因の動向によります）
卸・小売業	<u>AIによる業務効率化</u> が早急に求められている！
卸・小売業	食品価格の上昇に加えて、税率の変動が決まったことで、消費者のコスト負担は、大幅に増える事になると予想しています。2年後の税率が8%に戻った際には、単純に負担が増えることを予測出来ます。エネルギーコスト、為替相場の動向もあり、食品のサプライチェーンの維持コストは上昇、 <u>食品税率の暫定的軽減</u> は、 <u>コスト転嫁でガス抜きの機会</u> となると考えています。

最近の業況や景気動向に関する主な意見 ②

大分類	自由意見
卸・小売業	<u>先行き不透明</u> ですが、現状をしっかり把握して、今現在を頑張っていくことが大事かと思います。
卸・小売業	当分続くインフレ市況をよく観察しながら、営業力強化による、 <u>顧客サービス向上</u> が生き残る道と考える。
卸・小売業	人材確保、人員確保の難に伴う <u>人件費増が労働分配率を悪化させている</u> 傾向が今後も続く。
卸・小売業	<u>AIによって自社のブランド調査</u> をしてもらおうと、明確に自社と他者を比べて支持されている項目が見えてきた。そこをもっと明確にしていけば、もっと収益は上がっていく。
卸・小売業	物価上昇の長期化により、消費者の節約志向が継続しており、食品を中心に強まっている。一方で、人件費や包装資材、物流費などの各種コストも上昇基調にあり、 <u>小売り業を取り巻く経営環境は厳しい状況が続く</u> と感じている。
各種サービス業	人件費（最低賃金引上げ）や消費税減税など、消費者に対するメリットは大きいですが、法人経営の観点では、 <u>今後の動向に不安要素が多々ある</u> 。仕入高騰、大手の価格競争に対抗できず、価格転嫁が難しい等。
各種サービス業	<u>人件費分を価格転嫁できるのか</u> が不安です。
各種サービス業	<u>中東情勢の悪化以降、建築資材の高騰</u> が続き、新規出店をはじめとするあらゆるコストが上昇した。
各種サービス業	燃料費をはじめ、修繕費(部品代)が高すぎる為、収益を下げている。 <u>最低賃金も10月から1,112円/h</u> となるようなので、仕事のやり方を考えなければならない。
各種サービス業	<u>金利上昇、仕入れコスト上昇</u> への不安。
各種サービス業	仕入れ先が軒並み値上げが続いており、今後もその傾向は変わらないと思うため、厳しい現状が続いている。今後、 <u>食料品の消費税が1%に変わった場合により厳しい状況</u> になる。
各種サービス業	自然災害に対する対応に追われ、本来業務がなかなか進まず、 <u>人手不足</u> も感じている。

生産性向上に関する調査 調査結果

株式会社 福井銀行
株式会社 福井キャピタル & コンサルティング

【調査概要】

- | | |
|---------|-----------------|
| ・調査対象企業 | 福井県内の企業 1,111社 |
| ・回答企業 | 250社（回答率 22.5％） |
| ・調査時期 | 2026年9月初旬 |

※ 回答企業数は景気動向調査の回答数であり、「生産性向上に関する調査」に対して、一部のみ回答というケースも含まれております。各グラフに n 数を表記しています。また、n 数が 5 以下の場合には「※」で数値を秘匿しています。

※ 本文中の図表の計数は、単位未満を四捨五入している関係で、内訳の合計等が合致しない場合があります。

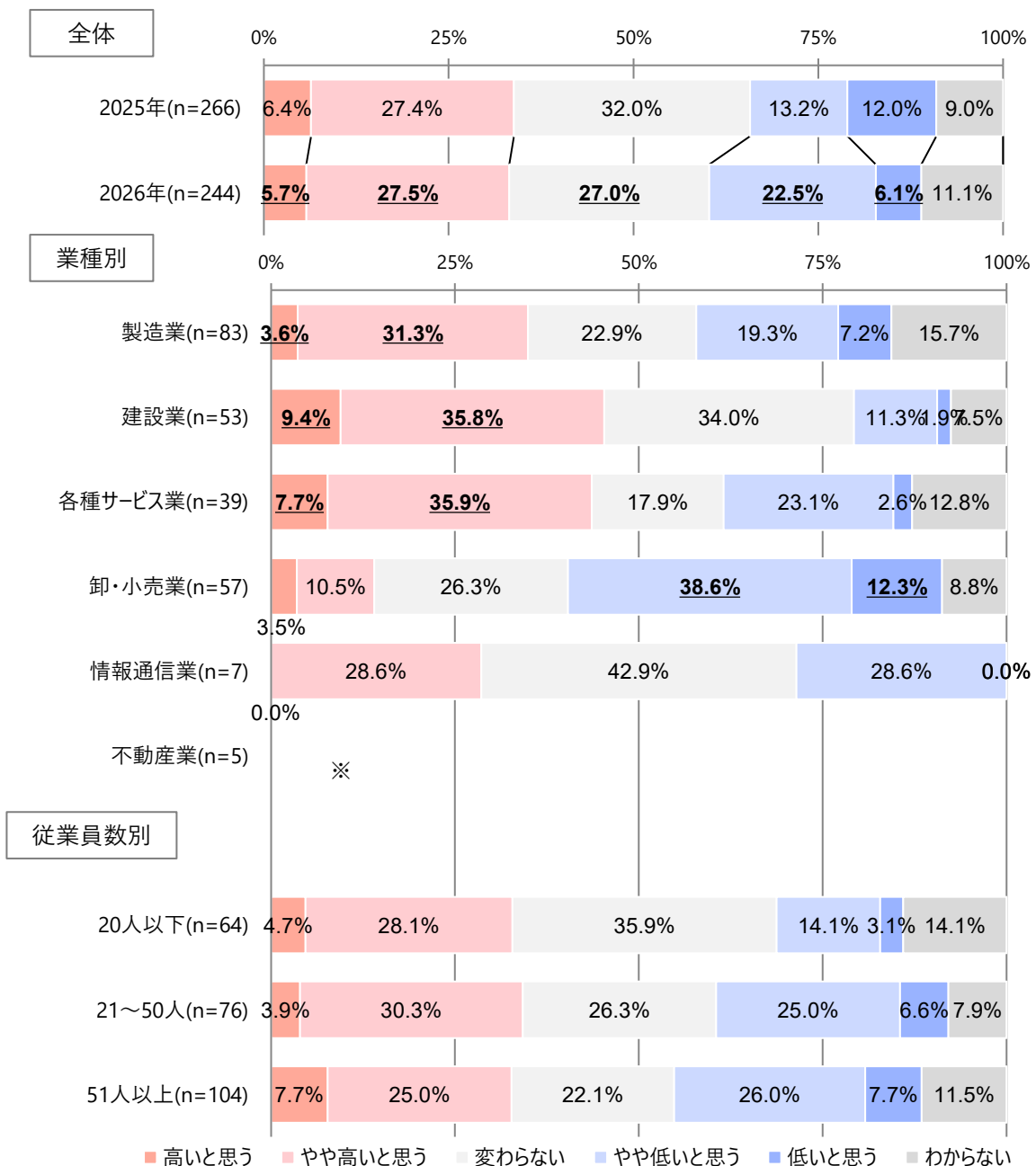
- 生産性を同業他社と比較して、「やや高いと思う」「高いと思う」が合わせて33.2%、「やや低いと思う」「低いと思う」が合わせて28.6%となり、同業他社より生産性が高いと回答した企業がやや上回った。
- 生産性が「やや高いと思う」「高いと思う」と回答した企業のうち、「高いと思う理由」は、「製品・商品・サービスの品質面での競争力がある」50.0%と最も高く、「製品・商品・サービスの価格面での競争力がある」35.0%、「効率的な働き方が実践できている」32.5%と続いた。特に製造業は「品質面での競争力」72.4%と圧倒的に高い結果となった。
- 生産性を低下させている要因は、「人材確保が困難」56.9%と最も高く、「人材育成・教育が困難」39.2%、「業務の属人化」38.2%と続いた。特に建設業は「人材確保が困難」73.8%と圧倒的に高い結果となった。
- 生産性向上のための取組みについては、【売上強化】では、実施している取組みは「製品・商品・サービスの高付加価値」、強化したい取組みは「技術・研究開発」、効果のあった取組みは「製品・商品・サービスの高付加価値」が高い結果となった。【人材活用】では、実施している取組みは「人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実）」、強化したい取組みは「優秀な人材の確保」、効果のあった取組みは「働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）」が高い結果となった。【効率化】では、実施している取組みは「既存設備の更新」、強化したい取組みは「IoT、AIなどのDXの活用による効率化」、効果のあった取組みは「IoT、AIなどのDXの活用による効率化」が多い結果となった。【経営強化】では、実施している取組みは「原価把握による適切な価格設定」、強化したい取組みは「新規開拓、新規顧客獲得」、効果のあった取組みは「社外専門家への相談」が多い結果となった。

生産性が高い要因は「品質面での競争力」が最も高く、特に製造業では72.4%と圧倒的に高く、自社の強みを活かした取組みが生産性向上につながっているといえる。一方、生産性が低い要因は「人材確保が困難」が最も高く、「人材育成・教育」、「業務の属人化」といった人材に関する課題は業種・規模を問わず共通の問題となっている。特に建設業では「人材確保が困難」73.8%と高く顕著な課題となっている。生産性向上のための取組みとして「製品・商品・サービスの高付加価値化」、「人材育成・スキルアップ」、「既存設備の更新」、「原価把握による適切な価格設定」が広く実施されている。一方、強化したい取組みとして「優秀な人材の確保」74.4%、「DXの活用による効率化」62.3%と期待が高く、実際に効果があった取組みとしても「DXの活用による効率化」、「働き方の多様化」があげられている。DX推進と人材戦略が今後の生産性向上における重要な要素であり、自社の強みを活かしながらこれらの取組みを積極的に推進していくことが求められる。

（担当：藤田）

n=有効回答数

- 全体で「変わらない」が27.0%、「やや高いと思う」27.5%「高いと思う」5.7%と合わせて33.2%、「やや低いと思う」22.5%「低いと思う」6.1%と合わせて28.6%となり、同業他社より生産性が高いと思う企業がやや上回った。
- 2025年と比較すると、「やや低いと思う」が増加した。
- 業種別では、「高いと思う」「やや高いと思う」は、建設業45.3%、各種サービス業43.6%と高い結果となった。「低いと思う」「やや低いと思う」は、卸・小売業が50.9%と高い結果となった。
- 従業員数別では、51人以上は「高いと思う」「やや高いと思う」32.7%と高い反面、「低いと思う」「やや低いと思う」も33.7%と高い結果となった。



- 全体で「製品・商品・サービスの品質面で競争力がある」50.0%と最も高く、「製品・商品・サービスの価格面で競争力がある」35.0%、「効率的な働き方が実践できている」32.5%と続いた。
- 業種別では、製造業は「品質面での競争力」72.4%と圧倒的に高く、建設業は「品質面、価格面での競争力」に加え「従業員のスキルアップ」も高い結果となった。各種サービス業は「業務の標準化」が、卸・小売業は「価格面での競争力」が他の業種に比べ高い結果となった。
- 従業員数別では、21以上は20人以下に比べ「効率的な働き方」「生産設備の効率化」が高い結果となった。また、「DXの活用」は従業員数の多い企業ほど高い結果となった。

	全体 n=81	業種別						従業員数別		
		製造業 n=29	建設業 n=24	各種 サービス業 n=17	卸・ 小売業 n=8	情報 通信業 n=2	不動産業 n=1	20人以下 n=21	21~50人 n=26	51人以上 n=34
製品・商品・サービスの価格面で競争力がある	35.0%	24.1%	41.7%	23.5%	62.5%	※	※	52.4%	34.6%	26.5%
製品・商品・サービスの品質面で競争力がある	50.0%	72.4%	45.8%	29.4%	12.5%	※	※	42.9%	50.0%	52.9%
収益が伸びている	16.3%	10.3%	12.5%	35.3%	12.5%	※	※	14.3%	11.5%	20.6%
効率的な働き方が実践できている	32.5%	27.6%	33.3%	35.3%	50.0%	※	※	19.0%	30.8%	44.1%
業務の標準化ができている（マニュアル作成など）	22.5%	13.8%	12.5%	41.2%	37.5%	※	※	19.0%	15.4%	32.4%
生産設備の効率化が進んでいる	31.3%	37.9%	33.3%	23.5%	25.0%	※	※	14.3%	38.5%	35.3%
IoT、AIなどのDXの活用が進んでいる	12.5%	10.3%	8.3%	17.6%	12.5%	※	※	4.8%	11.5%	20.6%
従業員のエンゲージメントが向上している	7.5%	6.9%	4.2%	17.6%	0.0%	※	※	0.0%	15.4%	8.8%
従業員のウェルビーイングが向上している	3.8%	3.4%	4.2%	5.9%	0.0%	※	※	0.0%	7.7%	2.9%
従業員のスキルアップができている	28.8%	27.6%	37.5%	11.8%	37.5%	※	※	38.1%	26.9%	23.5%
アウトソーシングが有効活用できている	6.3%	6.9%	0.0%	11.8%	12.5%	※	※	4.8%	3.8%	8.8%
働きやすい職場環境が整備されている	23.1%	10.3%	20.8%	29.4%	12.5%	※	※	9.5%	26.9%	17.6%
その他	1.3%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	※	※	0.0%	0.0%	2.9%

- 全体で「人材確保が困難」56.9%と最も高く、「人材育成・教育が困難」39.2%、「業務の属人化」38.2%と続いた。
- 業種別では、建設業は「人材確保が困難」が73.8%と圧倒的に高く、製造業は「既存設備の老朽化」が、各種サービス業は「人材育成・教育が困難」が、卸・小売業は「非効率的な業務体制」が他の業種に比べ高い結果となった。
- 従業員数別では、「人材確保が困難」が従業員数を問わず高い結果となった。特に20人以下では61.5%と圧倒的に高い結果となった。

	全体 n=207	業種別						従業員数別		
		製造業 n=77	建設業 n=42	各種 サービス業 n=34	卸・ 小売業 n=45	情報 通信業 n=6	不動産業 n=3	20人以下 n=52	21～50人 n=61	51人以上 n=94
製品・商品・サービスの競争力の低下	7.4%	5.2%	2.4%	11.8%	11.1%	16.7%	※	11.5%	4.9%	6.4%
人材確保が困難	56.9%	53.2%	73.8%	64.7%	46.7%	16.7%	※	61.5%	49.2%	59.6%
人材育成・教育が困難	39.2%	35.1%	35.7%	64.7%	35.6%	0.0%	※	34.6%	41.0%	39.4%
業務の属人化	38.2%	39.0%	33.3%	29.4%	44.4%	66.7%	※	17.3%	36.1%	50.0%
従業員のモチベーションの低下	8.8%	6.5%	2.4%	23.5%	6.7%	16.7%	※	5.8%	6.6%	11.7%
非効率な業務体制	23.0%	23.4%	14.3%	11.8%	42.2%	0.0%	※	13.5%	29.5%	23.4%
IoT、AIなどのDXの導入の遅れ	16.7%	19.5%	16.7%	8.8%	20.0%	0.0%	※	11.5%	16.4%	19.1%
顧客ニーズの把握不足	5.4%	6.5%	4.8%	5.9%	4.4%	0.0%	※	7.7%	1.6%	6.4%
営業力、マーケティングの不足	23.5%	23.4%	9.5%	26.5%	31.1%	50.0%	※	25.0%	29.5%	18.1%
価格転嫁や適切な価格設定が困難	17.2%	14.3%	9.5%	20.6%	26.7%	16.7%	※	21.2%	19.7%	13.8%
既存設備の老朽化など	25.5%	37.7%	4.8%	29.4%	24.4%	0.0%	※	23.1%	26.2%	27.7%
事業資金の不足	7.7%	1.3%	0.0%	11.8%	13.3%	0.0%	※	5.8%	4.9%	5.3%
その他	1.5%	2.6%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	※	1.9%	3.3%	2.1%

n = 有効回答数

- ・実施している取組みは、「製品・商品・サービスの高付加価値化」が48.1%
- ・強化したい取組みは、「技術・研究開発」が49.3%
- ・効果があった取組みは、「製品・商品・サービスの高付加価値化」が20.0%

①実施している取組み

	全体 n=208	業種別						従業員数別		
		製造業 n=72	建設業 n=42	各種 サービス業 n=35	卸・ 小売業 n=48	情報 通信業 n=7	不動産 n=4	20人以下 n=48	21～50人 n=62	51人以上 n=98
製品・商品・サービスの高付加価値化	48.1%	45.8%	35.7%	45.7%	54.2%	85.7%	※	50.0%	41.9%	51.0%
既存製品・商品・サービスの営業強化	38.0%	37.5%	28.6%	45.7%	35.4%	57.1%	※	33.3%	32.3%	43.9%
新製品・商品・サービスの開発	32.2%	41.7%	9.5%	34.3%	31.3%	57.1%	※	27.1%	25.8%	38.8%
技術・研究開発	22.6%	36.1%	16.7%	17.1%	12.5%	28.6%	※	10.4%	21.0%	29.6%

②強化したい取組み

	n=223	n=74	n=49	n=33	n=54	n=7	n=6	n=55	n=70	n=98
製品・商品・サービスの高付加価値化	45.3%	41.9%	42.9%	54.5%	46.3%	57.1%	33.3%	47.3%	42.9%	45.9%
既存製品・商品・サービスの営業強化	41.3%	40.5%	55.1%	48.5%	29.6%	42.9%	0.0%	40.0%	37.1%	44.9%
新製品・商品・サービスの開発	36.8%	39.2%	46.9%	33.3%	29.6%	28.6%	16.7%	29.1%	45.7%	34.7%
技術・研究開発	49.3%	51.4%	46.9%	57.6%	46.3%	57.1%	16.7%	43.6%	48.6%	53.1%

③効果があった取組み

	n=100	n=33	n=15	n=16	n=26	n=6	n=4	n=24	n=26	n=50
製品・商品・サービスの高付加価値化	20.0%	24.2%	20.0%	18.8%	11.5%	16.7%	※	20.8%	19.2%	20.0%
既存製品・商品・サービスの営業強化	13.9%	11.1%	16.7%	18.8%	11.8%	※	※	12.5%	25.0%	9.3%
新製品・商品・サービスの開発	16.4%	10.0%	※	16.7%	13.3%	※	※	30.8%	18.8%	10.5%
技術・研究開発	4.3%	3.8%	0.0%	16.7%	0.0%	※		※	0.0%	6.9%

n = 有効回答数

- 実施している取組みは、「人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実など）」が42.3%
- 強化したい取組みは、「優秀な人材の確保」が74.4%
- 効果があった取組みは、「働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）」が21.2%

①実施している取組み

	全体 n=208	業種別						従業員数別		
		製造業 n=72	建設業 n=42	各種 サービス業 n=35	卸・ 小売業 n=48	情報 通信業 n=7	不動産 n=4	20人以下 n=48	21～50人 n=62	51人以上 n=98
優秀な人材の確保	23.6%	19.4%	35.7%	28.6%	18.8%	14.3%	※	14.6%	22.6%	28.6%
人材育成、スキルアップ (教育や研修の充実など)	42.3%	43.1%	59.5%	40.0%	29.2%	42.9%	※	29.2%	46.8%	45.9%
適材適所の人材配置	38.9%	44.4%	42.9%	28.6%	37.5%	42.9%	※	25.0%	46.8%	40.8%
女性の職域拡大	38.0%	43.1%	23.8%	42.9%	37.5%	28.6%	※	31.3%	46.8%	35.7%
働き方の多様化・柔軟化 (時短勤務、テレワーク勤務など)	31.7%	27.8%	23.8%	45.7%	31.3%	57.1%	※	29.2%	27.4%	35.7%
従業員のコミュニケーションの円滑化	39.4%	38.9%	47.6%	34.3%	35.4%	42.9%	※	20.8%	54.8%	38.8%
従業員のエンゲージメントの向上	18.8%	19.4%	14.3%	25.7%	14.6%	14.3%	※	10.4%	16.1%	24.5%

②強化したい取組み

	n=223	n=74	n=49	n=33	n=54	n=7	n=6	n=55	n=70	n=98
優秀な人材の確保	74.4%	81.1%	73.5%	66.7%	68.5%	100.0%	66.7%	78.2%	75.7%	71.4%
人材育成、スキルアップ (教育や研修の充実など)	59.2%	60.8%	55.1%	57.6%	61.1%	85.7%	33.3%	52.7%	61.4%	61.2%
適材適所の人材配置	45.3%	41.9%	42.9%	54.5%	46.3%	57.1%	33.3%	47.3%	42.9%	45.9%
女性の職域拡大	41.3%	40.5%	55.1%	48.5%	29.6%	42.9%	0.0%	40.0%	37.1%	44.9%
働き方の多様化・柔軟化 (時短勤務、テレワーク勤務など)	36.8%	39.2%	46.9%	33.3%	29.6%	28.6%	16.7%	29.1%	45.7%	34.7%
従業員のコミュニケーションの円滑化	49.3%	51.4%	46.9%	57.6%	46.3%	57.1%	16.7%	43.6%	48.6%	53.1%
従業員のエンゲージメントの向上	59.2%	59.5%	65.3%	66.7%	50.0%	85.7%	16.7%	47.3%	67.1%	60.2%

③効果があった取組み

	n=49	n=14	n=15	n=10	n=9	n=1	n=0	n=7	n=14	n=28
優秀な人材の確保	16.3%	14.3%	20.0%	0.0%	33.3%	※		28.6%	14.3%	14.3%
人材育成、スキルアップ (教育や研修の充実など)	10.2%	9.7%	8.0%	7.1%	14.3%	※	※	7.1%	13.8%	8.9%
適材適所の人材配置	6.2%	6.3%	5.6%	0.0%	5.6%	※		0.0%	6.9%	7.5%
女性の職域拡大	12.7%	9.7%	10.0%	13.3%	16.7%	※	※	26.7%	13.8%	5.7%
働き方の多様化・柔軟化 (時短勤務、テレワーク勤務など)	21.2%	15.0%	10.0%	6.3%	40.0%	※	※	21.4%	29.4%	17.1%
従業員のコミュニケーションの円滑化	12.2%	7.1%	5.0%	8.3%	17.6%	※	※	30.0%	11.8%	7.9%
従業員のエンゲージメントの向上	15.4%	14.3%	16.7%	11.1%	28.6%	※	※	※	30.0%	4.2%

- ・実施している取組みは、「既存設備の更新」が46.6%
- ・強化したい取組みは、「IoT、AIなどのDXの活用による効率化」が62.3%
- ・効果があった取組みは、「IoT、AIなどのDXの活用による効率化」が22.0%

①実施している取組み

	全体 n=208	業種別						従業員数別		
		製造業 n=72	建設業 n=42	各種 サービス業 n=35	卸・ 小売業 n=48	情報 通信業 n=7	不動産 n=4	20人以下 n=48	21～50人 n=62	51人以上 n=98
IoT、AIなどのDXの活用による効率化	28.4%	25.0%	33.3%	28.6%	22.9%	71.4%	※	27.1%	25.8%	30.6%
業務プロセスの見直し (無駄、非効率など)	32.7%	33.3%	31.0%	45.7%	22.9%	42.9%	※	27.1%	32.3%	35.7%
業務の見える化による意思決定の迅速化	26.0%	19.4%	21.4%	37.1%	29.2%	42.9%	※	27.1%	29.0%	23.5%
新設備の導入	37.0%	45.8%	38.1%	22.9%	39.6%	14.3%	※	25.0%	37.1%	42.9%
既存設備の更新	46.6%	59.7%	35.7%	54.3%	35.4%	28.6%	※	35.4%	40.3%	56.1%
既存店舗・施設の改装	26.9%	20.8%	31.0%	37.1%	22.9%	42.9%	※	20.8%	27.4%	29.6%

②強化したい取組み

	n=223	n=74	n=49	n=33	n=54	n=7	n=6	n=55	n=70	n=98
IoT、AIなどのDXの活用による効率化	62.3%	60.8%	57.1%	66.7%	68.5%	57.1%	50.0%	47.3%	67.1%	67.3%
業務プロセスの見直し (無駄、非効率など)	57.4%	54.1%	53.1%	51.5%	70.4%	57.1%	50.0%	49.1%	61.4%	59.2%
業務の見える化による意思決定の迅速化	52.5%	59.5%	51.0%	45.5%	50.0%	57.1%	33.3%	40.0%	60.0%	54.1%
新設備の導入	43.9%	41.9%	40.8%	63.6%	33.3%	57.1%	66.7%	52.7%	47.1%	36.7%
既存設備の更新	34.5%	24.3%	32.7%	45.5%	38.9%	42.9%	66.7%	41.8%	38.6%	27.6%
既存店舗・施設の改装	37.2%	37.8%	34.7%	45.5%	31.5%	28.6%	66.7%	41.8%	34.3%	36.7%

③効果があった取組み

	n=59	n=18	n=14	n=10	n=11	n=5	n=1	n=13	n=16	n=30
IoT、AIなどのDXの活用による効率化	22.0%	16.7%	21.4%	30.0%	27.3%	※	※	15.4%	31.3%	20.0%
業務プロセスの見直し (無駄、非効率など)	10.3%	8.3%	0.0%	12.5%	18.2%	※	※	15.4%	10.0%	8.6%
業務の見える化による意思決定の迅速化	11.1%	0.0%	0.0%	15.4%	21.4%	※	※	7.7%	16.7%	8.7%
新設備の導入	20.8%	21.2%	31.3%	12.5%	15.8%	※		16.7%	26.1%	19.0%
既存設備の更新	15.5%	23.3%	20.0%	5.3%	0.0%	※	※	11.8%	16.0%	16.4%
既存店舗・施設の改装	14.3%	13.3%	7.7%	15.4%	18.2%	※	※	20.0%	17.6%	10.3%

n = 有効回答数

- ・実施している取組みは、「原価把握による適切な価格設定」が37.5%
- ・強化したい取組みは、「新販路開拓、新規顧客獲得」が59.6%
- ・効果があった取組みは、「社外の専門家への相談」が18.2%

①実施している取組み

	全体 n=208	業種別						従業員数別		
		製造業 n=72	建設業 n=42	各種 サービス業 n=35	卸・ 小売業 n=48	情報 通信業 n=7	不動産 n=4	20人以下 n=48	21～50人 n=62	51人以上 n=98
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	34.6%	33.3%	31.0%	42.9%	29.2%	57.1%	※	31.3%	37.1%	34.7%
最適な在庫管理による収益の確保	28.4%	31.9%	19.0%	22.9%	31.3%	28.6%	※	29.2%	22.6%	31.6%
原価把握による適切な価格設定	37.5%	37.5%	33.3%	48.6%	35.4%	42.9%	※	41.7%	33.9%	37.8%
新販路開拓、新規顧客獲得	24.5%	20.8%	19.0%	22.9%	29.2%	71.4%	※	25.0%	21.0%	26.5%
顧客満足度の向上	29.8%	19.4%	28.6%	51.4%	27.1%	42.9%	※	27.1%	27.4%	32.7%
社外の専門家への相談	26.4%	23.6%	26.2%	34.3%	27.1%	28.6%	※	16.7%	27.4%	30.6%
その他	1.0%	0.0%	2.4%	0.0%	2.1%	0.0%	※	2.1%	0.0%	1.0%

②強化したい取組み

	n=223	n=74	n=49	n=33	n=54	n=7	n=6	n=55	n=70	n=98
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	47.5%	50.0%	44.9%	42.4%	51.9%	42.9%	33.3%	36.4%	52.9%	50.0%
最適な在庫管理による収益の確保	48.9%	55.4%	42.9%	48.5%	50.0%	57.1%	16.7%	36.4%	61.4%	46.9%
原価把握による適切な価格設定	46.6%	51.4%	46.9%	36.4%	44.4%	42.9%	66.7%	32.7%	54.3%	49.0%
新販路開拓、新規顧客獲得	59.6%	63.5%	57.1%	57.6%	61.1%	28.6%	66.7%	58.2%	64.3%	57.1%
顧客満足度の向上	53.8%	56.8%	59.2%	36.4%	53.7%	57.1%	66.7%	50.9%	60.0%	51.0%
社外の専門家への相談	30.5%	31.1%	30.6%	21.2%	29.6%	57.1%	50.0%	38.2%	31.4%	25.5%
その他	3.6%	0.0%	8.2%	3.0%	5.6%	0.0%	0.0%	5.5%	4.3%	2.0%

③効果があった取組み

	n=72	n=24	n=13	n=15	n=14	n=4	n=2	n=15	n=23	n=34
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	8.3%	0.0%	15.4%	0.0%	21.4%	※	※	0.0%	13.0%	8.8%
最適な在庫管理による収益の確保	11.9%	13.0%	0.0%	0.0%	26.7%	※	※	0.0%	35.7%	6.5%
原価把握による適切な価格設定	6.4%	14.8%	0.0%	0.0%	5.9%	※		0.0%	4.8%	10.8%
新販路開拓、新規顧客獲得	7.8%	6.7%	12.5%	0.0%	7.1%	※	※	16.7%	15.4%	0.0%
顧客満足度の向上	12.9%	7.1%	16.7%	5.6%	7.7%	※	※	23.1%	17.6%	6.3%
社外の専門家への相談	18.2%	17.6%	18.2%	0.0%	38.5%	※		37.5%	17.6%	13.3%
その他	※		※		※			※		※