

令和7年度
景気観測調査報告書



● ● 令和7年4月～令和8年3月

相模原商工会議所



目次

調査結果(サマリ)	2
調査概要	3
報告書作成の目的	3
I. 回答者の属性	4
回答者の属性(第1回)	4
回答者の属性(第2回)	5
回答者の属性(第3回)	6
回答者の属性(第4回)	8
回答者の属性(年間集計)	9
II. 業況天気図の推移	11
業況天気図	12
業況天気図(業種別推移)	12
(1) 製造業	12
(2) 建設業	13
(3) 小売業・卸売業	13
(4) 飲食業・サービス業	14
(5) 全業種	14
III. 業種別分析	15
(1) 業種別の景況感	15
(2) 景況感の全国比較	24
経営上の問題点	32
① 製造業	32
② 建設業	33
③ 小売業・卸売業	34
④ 飲食業・サービス業	35
IV. 総括	36
(1) 景況感	36
(2) 今後予想される環境変化	36
(3) 対策(国の施策)	37
V. 特別調査	40
1. 第1回(令和7年4月～6月)	40
(1) 政策金利の引上げの影響について	40
(2) 令和6年度の採用状況について	42
2. 第2回(令和7年7月～9月)	43
(1) 米国の関税引上げの影響について	43
(2) コンプライアンス教育の状況について	44
3. 第3回(令和7年10月～12月)	46
(1) 価格転嫁の動向について	46
(2) 設備投資の状況について	48
4. 第4回(令和8年1月～3月)	49
(1) 健康経営の取組の動向について	49
(2) 賃上げの状況について	50
5. 特別調査 消費税インボイス制度について(令和8年1月～3月)	52
VI. 参考資料(アンケート票)	58

調査結果(サマリ)

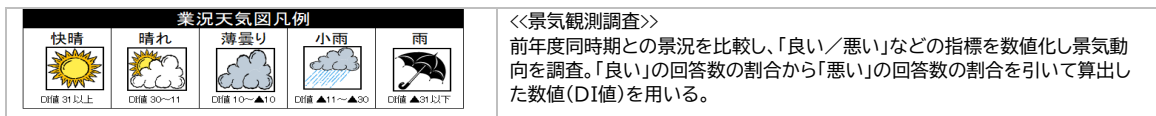
令和7年度の日本経済は、物価上昇や人件費増加の影響を受けながらも、企業業績や設備投資には一部で持ち直しの動きが見られました。一方で、食品やエネルギー価格の高止まりにより個人消費は伸び悩み、中小企業においては価格転嫁や人材確保への対応が大きな課題となりました。また、日銀による金融政策の正常化が進む中、金利動向への関心も高まっています。さらに、米国の関税政策や中国経済の減速など海外経済の不透明感も強く、先行きについては慎重な見方が広がっています。

全体として、令和7年度の日本経済は、回復基調にありながらも不安定要因を抱えた一年となりました。令和8年度は、2月から発生している中東情勢に伴う原油不足の懸念もあり、引き続き不安定な状況が続くものと想定されます。

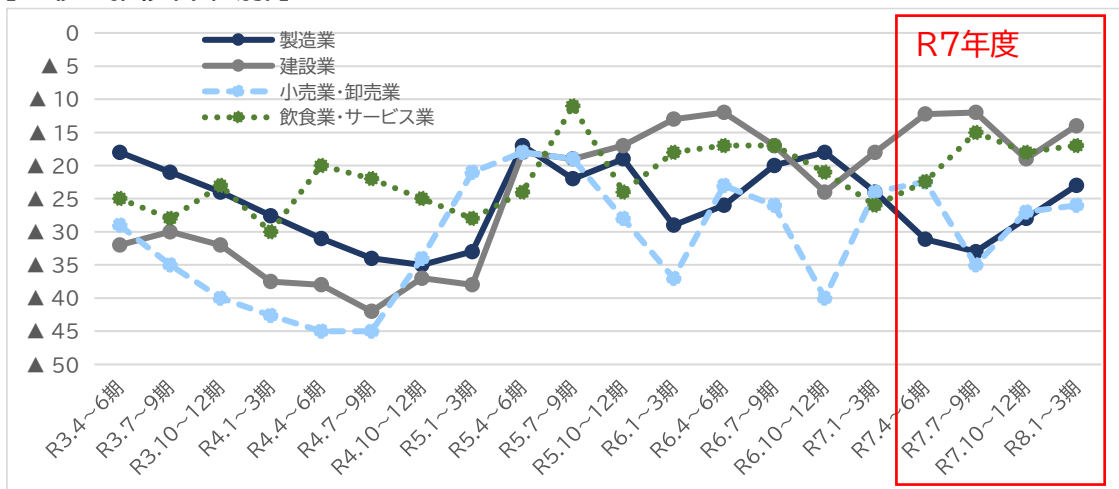
【業況天気図】

期間:令和7年4月～令和8年3月

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
第1回 R7.4～R7.6	▲ 23	▲ 31	▲ 12	▲ 22	▲ 22
第2回 R7.7～R7.9	▲ 22	▲ 33	▲ 12	▲ 35	▲ 15
第3回 R7.10～R7.12	▲ 22	▲ 28	▲ 19	▲ 27	▲ 18
第4回 R8.1～R8.3	▲ 19	▲ 23	▲ 14	▲ 26	▲ 17



【DI値の推移(業種別)】



調査概要

報告書作成の目的

相模原市の地域経済を支える事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面しており、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっています。

そこで、相模原市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を実施し、収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の企画・立案に活用します。

◆「経済動向アンケート」概要

第1回

調査時期	令和7年4月1日～令和7年6月30日
調査対象	相模原市内会員中小企業3,692事業所
調査方法	郵送、ファックスまたはホームページより回答
回答数・回収率	770件・20.9%

第2回

調査時期	令和7年7月1日～令和7年9月30日
調査対象	相模原市内会員中小企業3,686事業所
調査方法	郵送、ファックスまたはホームページより回答
回答数・回収率	723件・19.6%

第3回

調査時期	令和7年10月1日～令和7年12月31日
調査対象	相模原市内会員中小企業3,710事業所
調査方法	郵送、ファックスまたはホームページより回答
回答数・回収率	607件・16.4%

第4回

調査時期	令和8年1月1日～令和8年3月31日
調査対象	相模原市内会員中小企業3,708事業所
調査方法	郵送、ファックスまたはホームページより回答
回答数・回収率	563件・15.2%

I. 回答者の属性

回答者の属性(第1回)

① 代表者年齢

業種(細分類)	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	212	28%	0	0%	7	25%	19	17%	90	34%	50	28%	41	27%	5	14%
建設業	139	18%	4	100%	4	14%	27	24%	54	20%	30	17%	18	12%	2	6%
小売業・卸売業	98	13%	0	0%	4	14%	19	17%	27	10%	21	12%	22	15%	5	14%
卸売業	35	5%	0	0%	1	4%	5	4%	13	5%	10	6%	4	3%	2	6%
小売業	63	8%	0	0%	3	11%	14	13%	14	5%	11	6%	18	12%	3	8%
飲食業・サービス業	321	42%	0	0%	13	46%	47	42%	93	35%	75	43%	69	46%	24	67%
飲食業	33	4%	0	0%	3	11%	7	6%	11	4%	5	3%	7	5%	0	0%
運輸業	36	5%	0	0%	0	0%	5	4%	12	5%	13	7%	6	4%	0	0%
情報通信業	13	2%	0	0%	0	0%	1	1%	6	2%	3	2%	3	2%	0	0%
不動産業	38	5%	0	0%	3	11%	4	4%	14	5%	9	5%	8	5%	0	0%
生活関連サービス業	29	4%	0	0%	1	4%	6	5%	7	3%	10	6%	5	3%	0	0%
専門・技術サービス業	58	8%	0	0%	2	7%	7	6%	18	7%	13	7%	17	11%	1	3%
その他の業種	67	9%	0	0%	1	4%	7	6%	7	3%	15	9%	14	9%	23	64%
業種不明	47	6%	0	0%	3	11%	10	9%	18	7%	7	4%	9	6%	0	0%
合計	770	100%	4	100%	28	100%	112	100%	264	100%	176	100%	150	100%	36	100%

② 従業員数

業種(細分類)	全体		0~1人		2~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301~1,000人		1,001人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	212	28%	10	13%	48	17%	71	33%	43	43%	19	41%	11	44%	5	36%	3	43%	2	29%
建設業	139	18%	7	9%	60	21%	50	24%	16	16%	1	2%	3	12%	0	0%	2	29%	0	0%
小売業・卸売業	98	13%	8	10%	44	16%	26	12%	6	6%	5	11%	4	16%	2	14%	1	14%	2	29%
卸売業	35	5%	2	3%	13	5%	10	5%	3	3%	3	7%	2	8%	1	7%	0	0%	1	14%
小売業	63	8%	6	8%	31	11%	16	8%	3	3%	2	4%	2	8%	1	7%	1	14%	1	14%
飲食業・サービス業	321	42%	53	68%	129	46%	65	31%	35	35%	21	46%	7	28%	7	50%	1	14%	3	43%
飲食業	33	4%	8	10%	14	5%	3	1%	2	2%	2	4%	0	0%	2	14%	0	0%	2	29%
運輸業	36	5%	0	0%	8	3%	15	7%	3	3%	6	13%	3	12%	1	7%	0	0%	0	0%
情報通信業	13	2%	4	5%	3	1%	3	1%	1	1%	1	2%	0	0%	1	7%	0	0%	0	0%
不動産業	38	5%	7	9%	23	8%	4	2%	1	1%	1	2%	1	4%	1	7%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	29	4%	7	9%	16	6%	3	1%	1	1%	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	58	8%	19	24%	23	8%	10	5%	3	3%	2	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	14%
その他の業種	67	9%	3	4%	20	7%	15	7%	19	19%	6	13%	2	8%	2	14%	0	0%	0	0%
業種不明	47	6%	5	6%	22	8%	12	6%	5	5%	1	2%	1	4%	0	0%	1	14%	0	0%
合計	770	100%	78	100%	281	100%	212	100%	100	100%	46	100%	25	100%	14	100%	7	100%	7	100%

③ 資本金

業種(細分類)	全体		個人事業主		500万円以下		500万円超 ~1千万円以下		1千万円超 ~5千万円以下		5千万円超 ~1億円以下		1億円超 ~3億円以下		3億円超		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	212	28%	3	3%	44	18%	66	35%	68	38%	19	48%	7	64%	5	42%	0	0%
建設業	139	18%	6	7%	49	20%	34	18%	41	23%	5	13%	0	0%	2	17%	2	15%
小売業・卸売業	98	13%	4	5%	35	14%	32	17%	14	8%	6	15%	2	18%	0	0%	5	38%
卸売業	35	5%	1	1%	6	2%	12	6%	9	5%	5	13%	0	0%	0	0%	2	15%
小売業	63	8%	3	3%	29	12%	20	11%	5	3%	1	3%	2	18%	0	0%	3	23%
飲食業・サービス業	321	42%	74	85%	114	47%	56	30%	54	31%	10	25%	2	18%	5	42%	6	46%
飲食業	33	4%	13	15%	14	6%	4	2%	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%
運輸業	36	5%	1	1%	6	2%	13	7%	13	7%	1	3%	0	0%	1	8%	1	8%
情報通信業	13	2%	2	2%	5	2%	2	1%	3	2%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	38	5%	2	2%	19	8%	9	5%	4	2%	1	3%	1	9%	0	0%	2	15%
生活関連サービス業	29	4%	10	11%	10	4%	3	2%	4	2%	1	3%	0	0%	1	8%	0	0%
専門・技術サービス業	58	8%	32	37%	16	7%	5	3%	4	2%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%
その他の業種	67	9%	2	2%	22	9%	17	9%	21	12%	4	10%	0	0%	1	8%	0	0%
業種不明	47	6%	12	14%	22	9%	3	2%	4	2%	2	5%	1	9%	2	17%	1	8%
合計	770	100%	87	100%	242	100%	188	100%	177	100%	40	100%	11	100%	12	100%	13	100%

④ 会社組織

業種(細分類)	全体		個人事業主		株式会社		有限会社		合同会社		一般法人		公益法人		その他		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	212	28%	4	5%	170	35%	38	22%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
建設業	139	18%	7	8%	95	20%	33	19%	3	33%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業・卸売業	98	13%	3	3%	59	12%	30	17%	2	22%	0	0%	1	100%	1	9%	2	33%
卸売業	35	5%	1	1%	26	5%	4	2%	2	22%	0	0%	0	0%	0	0%	2	33%
小売業	63	8%	2	2%	33	7%	26	15%	0	0%	0	0%	1	100%	1	9%	0	0%
飲食業・サービス業	321	42%	72	84%	157	33%	72	42%	4	44%	2	67%	0	0%	10	91%	4	67%
飲食業	33	4%	14	16%	10	2%	9	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
運輸業	36	5%	1	1%	22	5%	11	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	33%
情報通信業	13	2%	3	3%	8	2%	2	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	38	5%	3	3%	19	4%	13	8%	1	11%	0	0%	0	0%	1	9%	1	17%
生活関連サービス業	29	4%	10	12%	11	2%	6	3%	1	11%	1	33%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	58	8%	31	36%	13	3%	10	6%	1	11%	1	33%	0	0%	1	9%	1	17%
その他の業種	67	9%	2	2%	52	11%	12	7%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	0	0%
業種不明	47	6%	8	9%	22	5%	9	5%	1	11%	0	0%	0	0%	7	64%	0	0%
合計	770	100%	86	100%	481	100%	173	100%	9	100%	3	100%	1	100%	11	100%	6	100%

回答者の属性(第2回)

① 代表者年齢

業種(細分類)	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	175	24%	0	0%	6	29%	17	16%	66	25%	51	28%	29	22%	6	27%
建設業	140	19%	1	33%	2	10%	25	23%	52	20%	40	22%	17	13%	3	14%
小売業・卸売業	105	15%	0	0%	5	24%	22	21%	31	12%	18	10%	24	18%	5	23%
卸売業	38	5%	0	0%	3	14%	7	7%	13	5%	6	3%	7	5%	2	9%
小売業	67	9%	0	0%	2	10%	15	14%	18	7%	12	7%	17	13%	3	14%
飲食業・サービス業	303	42%	2	67%	8	38%	43	40%	110	42%	72	40%	60	46%	8	36%
飲食業	31	4%	0	0%	1	5%	5	5%	14	5%	5	3%	5	4%	1	5%
運輸業	35	5%	0	0%	0	0%	5	5%	12	5%	13	7%	4	3%	1	5%
情報通信業	14	2%	0	0%	0	0%	2	2%	7	3%	2	1%	2	2%	1	5%
不動産業	40	6%	0	0%	1	5%	7	7%	12	5%	12	7%	8	6%	0	0%
生活関連サービス業	19	3%	1	33%	0	0%	1	1%	6	2%	7	4%	3	2%	1	5%
専門・技術サービス業	52	7%	1	33%	2	10%	6	6%	15	6%	12	7%	15	12%	1	5%
その他の業種	52	7%	0	0%	0	0%	2	2%	25	10%	11	6%	13	10%	1	5%
業種不明	60	8%	0	0%	4	19%	15	14%	19	7%	10	6%	10	8%	2	9%
合計	723	100%	3	100%	21	100%	107	100%	259	100%	181	100%	130	100%	22	100%

② 従業員数

業種(細分類)	全体		0~1人		2~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301~1,000人		1,001人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	175	24%	9	12%	37	14%	56	27%	32	38%	20	39%	9	38%	6	46%	3	50%	3	33%
建設業	140	19%	5	7%	60	23%	55	27%	13	15%	4	8%	1	4%	0	0%	1	17%	1	11%
小売業・卸売業	105	15%	13	18%	43	17%	25	12%	8	10%	9	18%	3	13%	0	0%	1	17%	3	33%
卸売業	38	5%	2	3%	16	6%	9	4%	2	2%	6	12%	2	8%	0	0%	0	0%	1	11%
小売業	67	9%	11	15%	27	11%	16	8%	6	7%	3	6%	1	4%	0	0%	1	17%	2	22%
飲食業・サービス業	303	42%	46	63%	117	46%	70	34%	31	37%	18	35%	11	46%	7	54%	1	17%	2	22%
飲食業	31	4%	7	10%	13	5%	5	2%	2	2%	1	2%	1	4%	1	8%	0	0%	1	11%
運輸業	35	5%	0	0%	6	2%	15	7%	5	6%	4	8%	4	17%	1	8%	0	0%	0	0%
情報通信業	14	2%	4	5%	3	1%	2	1%	1	1%	3	6%	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	40	6%	8	11%	19	7%	8	4%	1	1%	1	2%	2	8%	1	8%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	19	3%	3	4%	12	5%	3	1%	0	0%	1	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	52	7%	13	18%	20	8%	14	7%	3	4%	1	2%	0	0%	1	8%	0	0%	0	0%
その他の業種	52	7%	1	1%	17	7%	14	7%	11	13%	4	8%	3	13%	1	8%	0	0%	1	11%
業種不明	60	8%	10	14%	27	11%	9	4%	8	10%	3	6%	0	0%	2	15%	1	17%	0	0%
合計	723	100%	73	100%	257	100%	206	100%	84	100%	51	100%	24	100%	13	100%	6	100%	9	100%

③ 資本金

業種(細分類)	全体		個人事業主		500万円以下		500万円超～1千万円以下		1千万円超～5千万円以下		5千万円超～1億円以下		1億円超～3億円以下		3億円超		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	175	24%	4	6%	33	16%	51	29%	62	32%	14	35%	3	33%	7	50%	1	7%
建設業	140	19%	2	3%	44	21%	40	23%	46	24%	5	13%	0	0%	1	7%	2	14%
小売業・卸売業	105	15%	8	11%	36	17%	26	15%	20	10%	7	18%	2	22%	1	7%	5	36%
卸売業	38	5%	1	1%	11	5%	10	6%	10	5%	6	15%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	67	9%	7	10%	25	12%	16	9%	10	5%	1	3%	2	22%	1	7%	5	36%
飲食業・サービス業	303	42%	57	80%	97	46%	57	33%	63	33%	14	35%	4	44%	5	36%	6	43%
飲食業	31	4%	11	15%	10	5%	4	2%	5	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	7%
運輸業	35	5%	0	0%	5	2%	15	9%	12	6%	2	5%	0	0%	1	7%	0	0%
情報通信業	14	2%	3	4%	3	1%	2	1%	3	2%	3	8%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	40	6%	2	3%	18	9%	6	3%	9	5%	2	5%	3	33%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	19	3%	6	8%	5	2%	1	1%	3	2%	2	5%	0	0%	1	7%	1	7%
専門・技術サービス業	52	7%	24	34%	13	6%	6	3%	8	4%	0	0%	0	0%	0	0%	1	7%
その他の業種	52	7%	2	3%	14	7%	16	9%	16	8%	3	8%	0	0%	0	0%	1	7%
業種不明	60	8%	9	13%	29	14%	7	4%	7	4%	2	5%	1	11%	3	21%	2	14%
合計	723	100%	71	100%	210	100%	174	100%	191	100%	40	100%	9	100%	14	100%	14	100%

④ 会社組織

業種(細分類)	全体		個人事業主		株式会社		有限会社		合同会社		一般法人		公益法人		その他		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	175	24%	4	5%	134	28%	34	23%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	38%
建設業	140	19%	3	4%	108	23%	27	19%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%
小売業・卸売業	105	15%	8	11%	59	12%	34	23%	1	17%	0	0%	0	0%	1	8%	2	25%
卸売業	38	5%	1	1%	30	6%	6	4%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	67	9%	7	9%	29	6%	28	19%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	2	25%
飲食業・サービス業	303	42%	60	80%	172	36%	50	34%	4	67%	3	100%	1	100%	11	92%	2	25%
飲食業	31	4%	13	17%	11	2%	7	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
運輸業	35	5%	0	0%	25	5%	10	7%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
情報通信業	14	2%	4	5%	8	2%	2	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	40	6%	2	3%	26	5%	11	8%	0	0%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%
生活関連サービス業	19	3%	6	8%	10	2%	1	1%	0	0%	1	33%	0	0%	1	8%	0	0%
専門・技術サービス業	52	7%	25	33%	17	4%	7	5%	0	0%	1	33%	0	0%	2	17%	0	0%
その他の業種	52	7%	1	1%	41	9%	6	4%	0	0%	0	0%	1	100%	1	8%	2	25%
業種不明	60	8%	9	12%	34	7%	6	4%	4	67%	1	33%	0	0%	6	50%	0	0%
合計	723	100%	75	100%	473	100%	145	100%	6	100%	3	100%	1	100%	12	100%	8	100%

回答者の属性(第3回)

① 代表者年齢

業種(細分類)	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	148	24%	0	0%	2	11%	17	18%	48	23%	42	27%	33	31%	6	35%
建設業	117	19%	0	0%	3	16%	26	27%	42	20%	29	19%	14	13%	3	18%
小売業・卸売業	75	12%	0	0%	2	11%	8	8%	29	14%	15	10%	19	18%	2	12%
卸売業	28	5%	0	0%	0	0%	4	4%	12	6%	4	3%	6	6%	2	10%
小売業	47	8%	0	0%	2	11%	4	4%	17	8%	11	7%	13	12%	0	0%
飲食業・サービス業	267	44%	2	100%	12	63%	46	47%	90	43%	69	45%	42	39%	6	35%
飲食業	36	6%	0	0%	2	11%	9	9%	11	5%	9	6%	4	4%	1	6%
運輸業	27	4%	0	0%	0	0%	3	3%	10	5%	11	7%	3	3%	0	0%
情報通信業	3	0%	0	0%	0	0%	0	0%	3	1%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	39	6%	0	0%	1	5%	5	5%	12	6%	14	9%	6	6%	1	6%
生活関連サービス業	21	3%	0	0%	1	5%	3	3%	4	2%	7	5%	5	5%	1	6%
専門・技術サービス業	41	7%	1	50%	2	11%	5	5%	11	5%	9	6%	10	9%	3	18%
その他の業種	51	8%	0	0%	2	11%	7	7%	25	12%	11	7%	6	6%	0	0%
業種不明	49	8%	1	50%	4	21%	14	14%	14	7%	8	5%	8	7%	0	0%
合計	607	100%	2	100%	19	100%	97	100%	209	100%	155	100%	108	100%	17	100%

② 従業員数

業種(細分類)	全体		0~1人		2~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301~1,000人		1,001人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	148	24%	6	10%	36	15%	38	26%	34	47%	12	36%	13	57%	3	33%	3	25%	3	43%
建設業	117	19%	5	8%	56	23%	38	26%	11	15%	2	6%	1	4%	0	0%	1	8%	3	43%
小売業・卸売業	75	12%	5	8%	36	15%	20	14%	5	7%	5	15%	2	9%	1	11%	1	8%	0	0%
卸売業	28	5%	0	0%	12	5%	11	8%	2	3%	2	6%	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	47	8%	5	8%	24	10%	9	6%	3	4%	3	9%	1	4%	1	11%	1	8%	0	0%
飲食業・サービス業	267	44%	45	74%	115	47%	50	34%	23	32%	14	42%	7	30%	5	56%	7	58%	1	14%
飲食業	36	6%	9	15%	15	6%	6	4%	2	3%	3	9%	0	0%	0	0%	1	8%	0	0%
運輸業	27	4%	0	0%	5	2%	8	5%	5	7%	4	12%	2	9%	2	22%	1	8%	0	0%
情報通信業	3	0%	1	2%	1	0%	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	39	6%	8	13%	20	8%	7	5%	1	1%	0	0%	2	9%	1	11%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	21	3%	6	10%	11	5%	2	1%	0	0%	0	0%	0	0%	1	11%	1	8%	0	0%
専門・技術サービス業	41	7%	13	21%	20	8%	5	3%	2	3%	0	0%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%
その他の業種	51	8%	0	0%	21	9%	10	7%	10	14%	5	15%	3	13%	0	0%	1	8%	1	14%
業種不明	49	8%	8	13%	22	9%	11	8%	3	4%	2	6%	0	0%	0	0%	3	25%	0	0%
合計	607	100%	61	100%	243	100%	146	100%	73	100%	33	100%	23	100%	9	100%	12	100%	7	100%

③ 資本金

業種(細分類)	全体		個人事業主		500万円以下		500万円超 ~1千万円以下		1千万円超 ~5千万円以下		5千万円超 ~1億円以下		1億円超 ~3億円以下		3億円超		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	148	24%	4	5%	26	14%	46	33%	48	32%	13	57%	4	44%	5	38%	2	29%
建設業	117	19%	3	4%	44	23%	31	22%	35	23%	3	13%	0	0%	1	8%	0	0%
小売業・卸売業	75	12%	6	8%	27	14%	18	13%	17	11%	2	9%	2	22%	1	8%	2	29%
卸売業	28	5%	2	3%	4	2%	9	6%	10	7%	2	9%	0	0%	0	0%	1	14%
小売業	47	8%	4	5%	23	12%	9	6%	7	5%	0	0%	2	22%	1	8%	1	14%
飲食業・サービス業	267	44%	60	82%	94	49%	44	32%	52	34%	5	22%	3	33%	6	46%	3	43%
飲食業	36	6%	12	16%	16	8%	3	2%	3	2%	1	4%	0	0%	0	0%	1	14%
運輸業	27	4%	1	1%	3	2%	10	7%	11	7%	0	0%	1	11%	1	8%	0	0%
情報通信業	3	0%	1	1%	0	0%	1	1%	1	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	39	6%	1	1%	20	10%	10	7%	7	5%	0	0%	1	11%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	21	3%	9	12%	5	3%	1	1%	5	3%	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	41	7%	23	32%	12	6%	3	2%	3	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
その他の業種	51	8%	2	3%	15	8%	10	7%	20	13%	2	9%	0	0%	2	15%	0	0%
業種不明	49	8%	11	15%	23	12%	6	4%	2	1%	1	4%	1	11%	3	23%	2	29%
合計	607	100%	73	100%	191	100%	139	100%	152	100%	23	100%	9	100%	13	100%	7	100%

④ 会社組織

業種(細分類)	全体		個人事業主		株式会社		有限会社		合同会社		一般法人		公益法人		その他		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	148	24%	4	5%	121	33%	22	15%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%
建設業	117	19%	4	5%	83	23%	29	20%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%
小売業・卸売業	75	12%	6	8%	40	11%	28	19%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
卸売業	28	5%	2	3%	20	5%	6	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	47	8%	4	5%	20	5%	22	15%	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
飲食業・サービス業	267	44%	61	81%	120	33%	66	46%	8	100%	4	100%	0	0%	7	88%	1	33%
飲食業	36	6%	13	17%	11	3%	11	8%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	33%
運輸業	27	4%	1	1%	15	4%	10	7%	0	0%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%
情報通信業	3	0%	1	1%	2	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	39	6%	1	1%	17	5%	19	13%	2	25%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	21	3%	9	12%	8	2%	2	1%	1	13%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	41	7%	24	32%	8	2%	5	3%	2	25%	1	25%	0	0%	1	13%	0	0%
その他の業種	51	8%	3	4%	39	11%	7	5%	0	0%	1	25%	0	0%	1	13%	0	0%
業種不明	49	8%	9	12%	20	5%	12	8%	3	38%	0	0%	0	0%	5	63%	0	0%
合計	607	100%	75	100%	364	100%	145	100%	8	100%	4	100%	0	0%	8	100%	3	100%

回答者の属性(第4回)

① 代表者年齢

業種(細分類)	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	144	26%	0	0%	2	13%	15	19%	54	26%	41	26%	29	30%	3	38%
建設業	104	18%	1	100%	1	7%	18	22%	42	20%	29	19%	12	12%	1	13%
小売業・卸売業	74	13%	0	0%	0	0%	12	15%	31	15%	17	11%	11	11%	3	38%
卸売業	31	6%	0	0%	0	0%	4	5%	16	8%	6	4%	3	3%	2	25%
小売業	43	8%	0	0%	0	0%	8	10%	15	7%	11	7%	8	8%	1	13%
飲食業・サービス業	241	43%	0	0%	12	80%	36	44%	78	38%	68	44%	46	47%	1	13%
飲食業	24	4%	0	0%	4	27%	8	10%	3	1%	5	3%	4	4%	0	0%
運輸業	27	5%	0	0%	0	0%	2	2%	11	5%	8	5%	5	5%	1	13%
情報通信業	8	1%	0	0%	0	0%	0	0%	5	2%	2	1%	1	1%	0	0%
不動産業	30	5%	0	0%	1	7%	4	5%	8	4%	11	7%	6	6%	0	0%
生活関連サービス業	15	3%	0	0%	1	7%	1	1%	5	2%	4	3%	4	4%	0	0%
専門・技術サービス業	43	8%	0	0%	2	13%	6	7%	10	5%	12	8%	13	13%	0	0%
その他の業種	43	8%	0	0%	0	0%	5	6%	25	12%	11	7%	2	2%	0	0%
業種不明	51	9%	0	0%	4	27%	10	12%	11	5%	15	10%	11	11%	0	0%
合計	563	100%	1	100%	15	100%	81	100%	205	100%	155	100%	98	100%	8	100%

② 従業員数

業種(細分類)	全体		0~1人		2~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301~1,000人		1,001人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	144	26%	6	10%	32	16%	47	32%	32	42%	9	29%	3	30%	3	43%	0	0%	0	0%
建設業	104	18%	4	7%	46	22%	37	25%	13	17%	1	3%	2	9%	0	0%	0	0%	1	25%
小売業・卸売業	74	13%	9	16%	29	14%	20	14%	3	4%	5	16%	5	22%	1	10%	1	14%	1	25%
卸売業	31	6%	5	9%	9	4%	8	5%	2	3%	4	13%	3	13%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	43	8%	4	7%	20	10%	12	8%	1	1%	1	3%	2	9%	1	10%	1	14%	1	25%
飲食業・サービス業	241	43%	39	67%	99	48%	43	29%	29	38%	16	52%	4	17%	6	60%	3	43%	2	50%
飲食業	24	4%	7	12%	12	6%	2	1%	3	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
運輸業	27	5%	0	0%	4	2%	11	7%	5	6%	2	6%	2	9%	2	20%	1	14%	0	0%
情報通信業	8	1%	2	3%	2	1%	2	1%	1	1%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	30	5%	5	9%	18	9%	2	1%	3	4%	0	0%	1	4%	1	10%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	15	3%	3	5%	9	4%	0	0%	0	0%	3	10%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	43	8%	12	21%	14	7%	10	7%	5	6%	1	3%	0	0%	1	10%	0	0%	0	0%
その他の業種	43	8%	2	3%	15	7%	8	5%	9	12%	7	23%	1	4%	0	0%	0	0%	1	25%
業種不明	51	9%	8	14%	25	12%	8	5%	3	4%	2	6%	0	0%	2	20%	2	29%	1	25%
合計	563	100%	58	100%	206	100%	147	100%	77	100%	31	100%	23	100%	10	100%	7	100%	4	100%

③ 資本金

業種(細分類)	全体		個人事業主		500万円以下		500万円超 ~1千万円以下		1千万円超 ~5千万円以下		5千万円超 ~1億円以下		1億円超 ~3億円以下		3億円超		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	144	26%	3	5%	25	15%	40	33%	53	36%	13	41%	5	45%	4	40%	1	13%
建設業	104	18%	2	3%	38	23%	23	19%	34	23%	6	19%	0	0%	0	0%	1	13%
小売業・卸売業	74	13%	6	10%	20	12%	23	19%	12	8%	8	25%	2	18%	0	0%	3	38%
卸売業	31	6%	1	2%	5	3%	12	10%	5	3%	6	19%	1	9%	0	0%	1	13%
小売業	43	8%	5	8%	15	9%	11	9%	7	5%	2	6%	1	9%	0	0%	2	25%
飲食業・サービス業	241	43%	51	82%	85	51%	37	30%	50	34%	5	16%	4	36%	6	60%	3	38%
飲食業	24	4%	7	11%	13	8%	1	1%	3	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
運輸業	27	5%	0	0%	4	2%	9	7%	11	7%	1	3%	1	9%	1	10%	0	0%
情報通信業	8	1%	2	3%	2	1%	1	1%	3	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	30	5%	2	3%	13	8%	5	4%	7	5%	0	0%	2	18%	0	0%	1	13%
生活関連サービス業	15	3%	4	6%	6	4%	0	0%	3	2%	1	3%	1	9%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	43	8%	25	40%	6	4%	6	5%	5	3%	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%
その他の業種	43	8%	0	0%	13	8%	14	11%	13	9%	1	3%	0	0%	2	20%	0	0%
業種不明	51	9%	11	18%	28	17%	1	1%	5	3%	1	3%	0	0%	3	30%	2	25%
合計	563	100%	62	100%	168	100%	123	100%	149	100%	32	100%	11	100%	10	100%	8	100%

④ 会社組織

業種(細分類)	全体		個人事業主		株式会社		有限会社		合同会社		一般法人		公益法人		その他		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	144	26%	3	5%	111	31%	29	26%	0	0%	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%
建設業	104	18%	3	5%	75	21%	23	21%	1	17%	0	0%	0	0%	0	0%	2	40%
小売業・卸売業	74	13%	6	9%	44	12%	21	19%	0	0%	0	0%	0	0%	2	18%	1	20%
卸売業	31	6%	2	3%	24	7%	5	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
小売業	43	8%	4	6%	20	6%	16	15%	0	0%	0	0%	0	0%	2	18%	1	20%
飲食業・サービス業	241	43%	53	82%	132	36%	37	34%	5	83%	3	75%	0	0%	9	82%	2	40%
飲食業	24	4%	8	12%	9	2%	7	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
運輸業	27	5%	0	0%	21	6%	6	5%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
情報通信業	8	1%	3	5%	5	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	30	5%	2	3%	18	5%	7	6%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	2	40%
生活関連サービス業	15	3%	4	6%	9	2%	2	2%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
専門・技術サービス業	43	8%	25	38%	13	4%	1	1%	1	17%	1	25%	0	0%	2	18%	0	0%
その他の業種	43	8%	1	2%	35	10%	6	5%	0	0%	0	0%	0	0%	1	9%	0	0%
業種不明	51	9%	10	15%	22	6%	8	7%	4	67%	2	50%	0	0%	5	45%	0	0%
合計	563	100%	65	100%	362	100%	110	100%	6	100%	4	100%	0	0%	11	100%	5	100%

回答者の属性(年間集計)

① 代表者年齢

業種(細分類)	全体		20代		30代		40代		50代		60代		70代以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	679	25%	0	0%	17	20%	68	17%	258	28%	184	28%	132	27%	20	24%
建設業	500	19%	6	60%	10	12%	96	24%	190	20%	128	19%	61	13%	9	11%
小売業・卸売業	352	13%	0	0%	11	13%	61	15%	118	13%	71	11%	76	16%	15	18%
卸売業	132	5%	0	0%	4	5%	20	5%	54	6%	26	4%	20	4%	8	10%
小売業	220	8%	0	0%	7	8%	41	10%	64	7%	45	7%	56	12%	7	8%
飲食業・サービス業	1132	43%	4	40%	45	54%	172	43%	371	40%	284	43%	217	45%	39	47%
飲食業	124	5%	0	0%	10	12%	29	7%	39	4%	24	4%	20	4%	2	2%
運輸業	125	5%	0	0%	0	0%	15	4%	45	5%	45	7%	18	4%	2	2%
情報通信業	38	1%	0	0%	0	0%	3	1%	21	2%	7	1%	6	1%	1	1%
不動産業	147	6%	0	0%	6	7%	20	5%	46	5%	46	7%	28	6%	1	1%
生活関連サービス業	84	3%	1	10%	3	4%	11	3%	22	2%	28	4%	17	3%	2	2%
専門・技術サービス業	194	7%	2	20%	8	10%	24	6%	54	6%	46	7%	55	11%	5	6%
その他の業種	213	8%	0	0%	3	4%	21	5%	82	9%	48	7%	35	7%	24	29%
業種不明	207	8%	1	10%	15	18%	49	12%	62	7%	40	6%	38	8%	2	2%
合計	2663	100%	10	100%	83	100%	397	100%	937	100%	667	100%	486	100%	83	100%

② 従業員数

業種(細分類)	全体		0~1人		2~5人		6~20人		21~50人		51~100人		101~300人		301~1,000人		1,001人以上		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	679	25%	31	11%	153	16%	212	30%	141	42%	60	37%	45	47%	17	37%	12	38%	8	30%
建設業	500	19%	21	8%	222	22%	180	25%	53	16%	8	5%	7	7%	0	0%	4	13%	5	19%
小売業・卸売業	352	13%	35	13%	152	15%	91	13%	22	7%	24	15%	14	15%	4	9%	4	13%	6	22%
卸売業	132	5%	9	3%	50	5%	38	5%	9	3%	15	9%	8	8%	1	2%	0	0%	2	7%
小売業	220	8%	26	10%	102	10%	53	7%	13	4%	9	6%	6	6%	3	7%	4	13%	4	15%
飲食業・サービス業	1132	43%	183	68%	460	47%	228	32%	118	35%	69	43%	29	31%	25	54%	12	38%	8	30%
飲食業	124	5%	31	11%	54	5%	16	2%	9	3%	6	4%	1	1%	3	7%	1	3%	3	11%
運輸業	125	5%	0	0%	23	2%	49	7%	18	5%	16	10%	11	12%	6	13%	2	6%	0	0%
情報通信業	38	1%	11	4%	9	1%	8	1%	3	1%	5	3%	1	1%	1	2%	0	0%	0	0%
不動産業	147	6%	28	10%	80	8%	21	3%	6	2%	2	1%	6	6%	4	9%	0	0%	0	0%
生活関連サービス業	84	3%	19	7%	48	5%	8	1%	1	0%	6	4%	0	0%	1	2%	1	3%	0	0%
専門・技術サービス業	194	7%	57	21%	77	8%	39	5%	13	4%	4	2%	0	0%	3	7%	0	0%	1	4%
その他の業種	213	8%	6	2%	73	7%	47	7%	49	15%	22	14%	9	9%	3	7%	1	3%	3	11%
業種不明	207	8%	31	11%	96	10%	40	6%	19	6%	8	5%	1	1%	4	9%	7	22%	1	4%
合計	2663	100%	270	100%	987	100%	711	100%	334	100%	161	100%	95	100%	46	100%	32	100%	27	100%

③ 資本金

業種(細分類)	全体		個人事業主		500万円以下		500万円超 ~1千万円以下		1千万円超 ~5千万円以下		5千万円超 ~1億円以下		1億円超 ~3億円以下		3億円超		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	679	25%	14	5%	128	16%	203	33%	231	35%	59	44%	19	48%	21	43%	4	10%
建設業	500	19%	13	4%	175	22%	128	21%	156	23%	19	14%	0	0%	4	8%	5	12%
小売業・卸売業	352	13%	24	8%	118	15%	99	16%	63	9%	23	17%	8	20%	2	4%	15	36%
卸売業	132	5%	5	2%	26	3%	43	7%	34	5%	19	14%	1	3%	0	0%	4	10%
小売業	220	8%	19	6%	92	11%	56	9%	29	4%	4	3%	7	18%	2	4%	11	26%
飲食業・サービス業	1132	43%	242	83%	390	48%	194	31%	219	33%	34	25%	13	33%	22	45%	18	43%
飲食業	124	5%	43	15%	53	7%	12	2%	12	2%	1	1%	0	0%	0	0%	3	7%
運輸業	125	5%	2	1%	18	2%	47	8%	47	7%	4	3%	2	5%	4	8%	1	2%
情報通信業	38	1%	8	3%	10	1%	6	1%	10	1%	4	3%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	147	6%	7	2%	70	9%	30	5%	27	4%	3	2%	7	18%	0	0%	3	7%
生活関連サービス業	84	3%	29	10%	26	3%	5	1%	15	2%	5	4%	1	3%	2	4%	1	2%
専門・技術サービス業	194	7%	104	35%	47	6%	20	3%	20	3%	1	1%	0	0%	0	0%	2	5%
その他の業種	213	8%	6	2%	64	8%	57	9%	70	10%	10	7%	0	0%	5	10%	1	2%
業種不明	207	8%	43	15%	102	13%	17	3%	18	3%	6	4%	3	8%	11	22%	7	17%
合計	2663	100%	293	100%	811	100%	624	100%	669	100%	135	100%	40	100%	49	100%	42	100%

④ 会社組織

業種(細分類)	全体		個人事業主		株式会社		有限会社		合同会社		一般法人		公益法人		その他		不明	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
製造業	679	25%	15	5%	536	32%	123	21%	0	0%	1	7%	0	0%	0	0%	4	18%
建設業	500	19%	17	6%	361	21%	112	20%	5	17%	1	7%	0	0%	0	0%	4	18%
小売業・卸売業	352	13%	23	8%	202	12%	113	20%	3	10%	0	0%	1	50%	5	12%	5	23%
卸売業	132	5%	6	2%	100	6%	21	4%	3	10%	0	0%	0	0%	0	0%	2	9%
小売業	220	8%	17	6%	102	6%	92	16%	0	0%	0	0%	1	50%	5	12%	3	14%
飲食業・サービス業	1132	43%	246	82%	581	35%	225	39%	21	72%	12	86%	1	50%	37	88%	9	41%
飲食業	124	5%	48	16%	41	2%	34	6%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%
運輸業	125	5%	2	1%	83	5%	37	6%	0	0%	1	7%	0	0%	0	0%	2	9%
情報通信業	38	1%	11	4%	23	1%	4	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
不動産業	147	6%	8	3%	80	5%	50	9%	3	10%	0	0%	0	0%	3	7%	3	14%
生活関連サービス業	84	3%	29	10%	38	2%	11	2%	2	7%	3	21%	0	0%	1	2%	0	0%
専門・技術サービス業	194	7%	105	35%	51	3%	23	4%	4	14%	4	29%	0	0%	6	14%	1	5%
その他の業種	213	8%	7	2%	167	10%	31	5%	0	0%	1	7%	1	50%	4	10%	2	9%
業種不明	207	8%	36	12%	98	6%	35	6%	12	41%	3	21%	0	0%	23	55%	0	0%
合計	2663	100%	301	100%	1680	100%	573	100%	29	100%	14	100%	2	100%	42	100%	22	100%

Ⅱ. 業況天気図の推移

業況天気図

期間:令和7年4月～令和8年3月

	全業種 総合	製造業	建設業	小売業 卸売業	飲食業 サービス業
第1回 R7.4～R7.6	▲ 23	▲ 31	▲ 12	▲ 22	▲ 22
第2回 R7.7～R7.9	▲ 22	▲ 33	▲ 12	▲ 35	▲ 15
第3回 R7.10～R7.12	▲ 22	▲ 28	▲ 19	▲ 27	▲ 18
第4回 R8.1～R8.3	▲ 19	▲ 23	▲ 14	▲ 26	▲ 17

業況天気図凡例				
 快晴 DI値 31以上	 晴れ DI値 30～11	 薄曇り DI値 10～▲10	 小雨 DI値 ▲11～▲30	 雨 DI値 ▲31以下

<<景気観測調査>>
 前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。
 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。

業況天気図(業種別推移)





(1) 製造業

	R7.4-6	R7.7-9	R7.10-12	R8.1-3
売上	▲ 17	▲ 13	▲ 8	▲ 9
採算	▲ 29	▲ 27	▲ 24	▲ 22
仕入単価	▲ 66	▲ 60	▲ 62	▲ 63
販売単価	18	10	16	22
従業員	15	13	19	20
資金繰り	▲ 20	▲ 24	▲ 18	▲ 23
今期業況 (総合判断)	▲ 31	▲ 33	▲ 28	▲ 23
今期業況 天気図				





業況天気図凡例				
 快晴 DI値 31以上	 晴れ DI値 30～11	 薄曇り DI値 10～▲10	 小雨 DI値 ▲11～▲30	 雨 DI値 ▲31以下


<<景気観測調査>>
 前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。
 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。

(2) 建設業





	R6.4-6	R6.7-9	R6.10-12	R7.1-3
売上	▲ 6	▲ 2	▲ 2	▲ 6
採算	▲ 9	▲ 13	▲ 19	▲ 17
仕入単価	▲ 71	▲ 65	▲ 63	▲ 58
販売単価	25	21	15	13
従業員	41	43	32	34
資金繰り	▲ 9	▲ 12	▲ 13	▲ 12
今期業況 (総合判断)	▲ 12	▲ 12	▲ 19	▲ 14
今期業況 天気図				

(3) 小売業・卸売業





	R7.4-6	R7.7-9	R7.10-12	R8.1-3
売上	▲ 18	▲ 21	▲ 27	▲ 28
採算	▲ 29	▲ 30	▲ 29	▲ 30
仕入単価	▲ 69	▲ 63	▲ 68	▲ 66
販売単価	31	34	31	18
従業員	24	19	17	23
資金繰り	▲ 22	▲ 21	▲ 23	▲ 27
今期業況 (総合判断)	▲ 22	▲ 35	▲ 27	▲ 26
今期業況 天気図				






業況天気図凡例					<<景観測調査>>
					前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。
DI値 31以上	DI値 30~11	DI値 10~▲10	DI値 ▲11~▲30	DI値 ▲31以下	

(4) 飲食業・サービス業

	R7.4-6	R7.7-9	R7.10-12	R8.1-3
売上	▲ 7	9	1	1
採算	▲ 22	▲ 10	▲ 18	▲ 16
仕入単価	▲ 55	▲ 47	▲ 54	▲ 44
販売単価	16	11	17	23
従業員	31	27	31	30
資金繰り	▲ 19	▲ 14	▲ 17	▲ 14
今期業況 (総合判断)	▲ 22	▲ 15	▲ 18	▲ 17
今期業況 天気図				

(5) 全業種

	R7.4-6	R7.7-9	R7.10-12	R8.1-3
売上	▲ 11	▲ 3	▲ 5	▲ 7
採算	▲ 22	▲ 18	▲ 21	▲ 20
仕入単価	▲ 63	▲ 56	▲ 59	▲ 54
販売単価	20	16	18	20
従業員	28	26	27	27
資金繰り	▲ 18	▲ 17	▲ 17	▲ 18
今期業況 (総合判断)	▲ 23	▲ 22	▲ 22	▲ 19
今期業況 天気図				

業況天気図凡例					<<景気観測調査>>
快晴  DI値 31以上	晴れ  DI値 30~11	薄曇り  DI値 10~▲10	小雨  DI値 ▲11~▲30	雨  DI値 ▲31以下	前年度同時期との景況を比較し、「良い／悪い」などの指標を数値化し景気動向を調査。 「良い」の回答数の割合から「悪い」の回答数の割合を引いて算出した数値(DI値)を用いる。

Ⅲ. 業種別分析

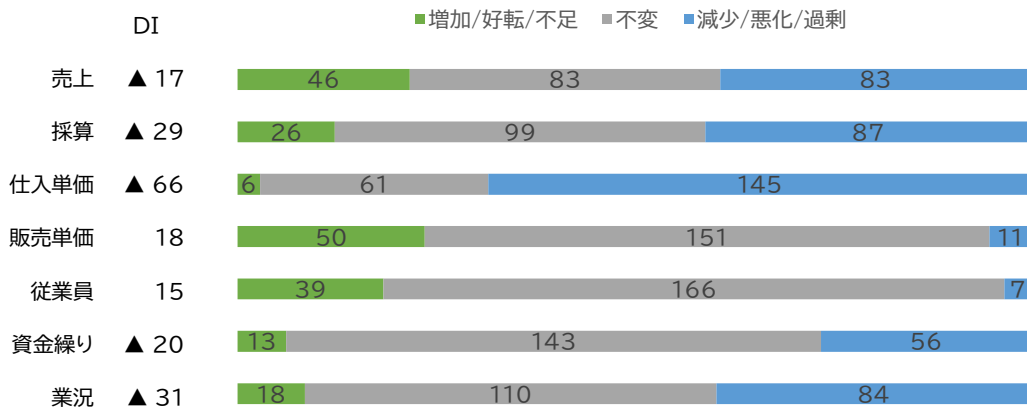
(1) 業種別の景況感

はじめに、相模原市の事業者の景況感を調査する。景況感の分析においては、DIを使用する。DIとは、ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値(景気動向指数)である。

① 製造業(前年同期比)

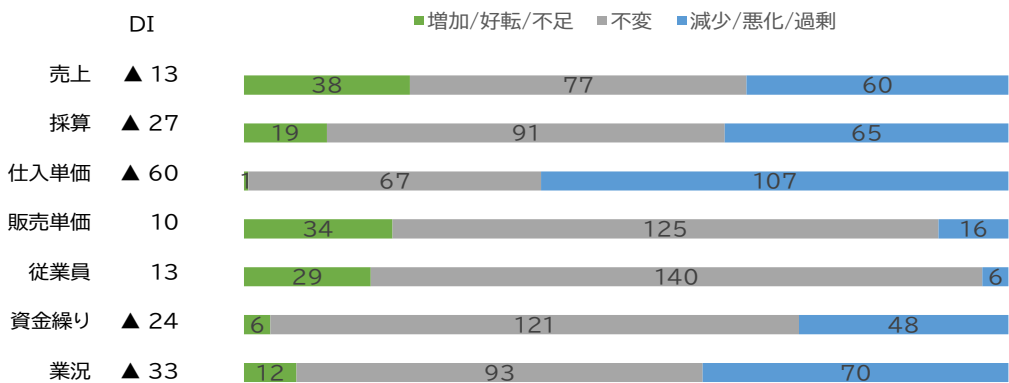
第1回

売上 DI はあまり上がらず、業況もあまり改善していない。



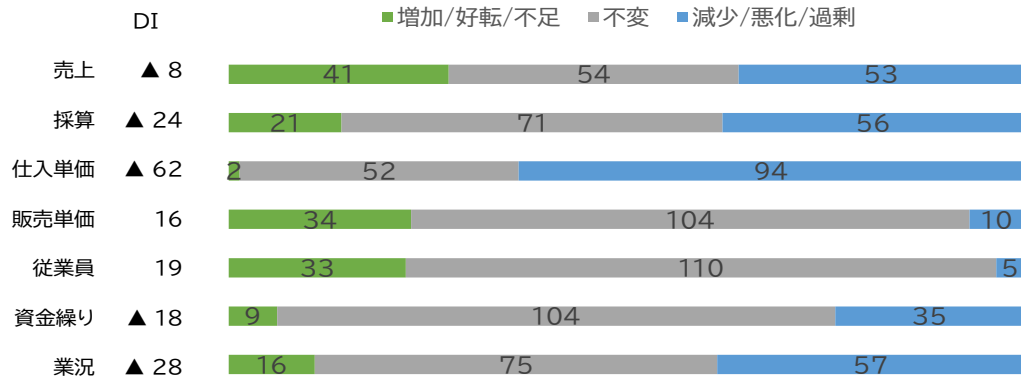
第2回

第1四半期と同様な状況が続き、資金繰りは厳しくなっている。



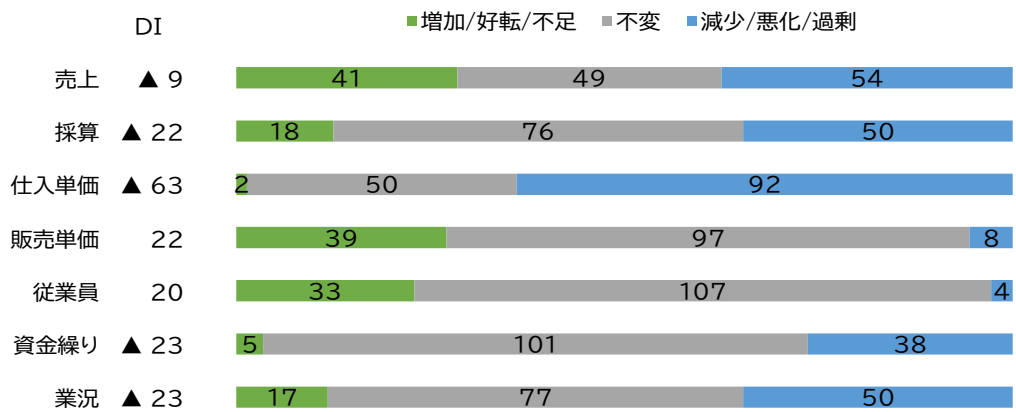
第3回

売上が好調な企業が増加し、業況がやや改善した。



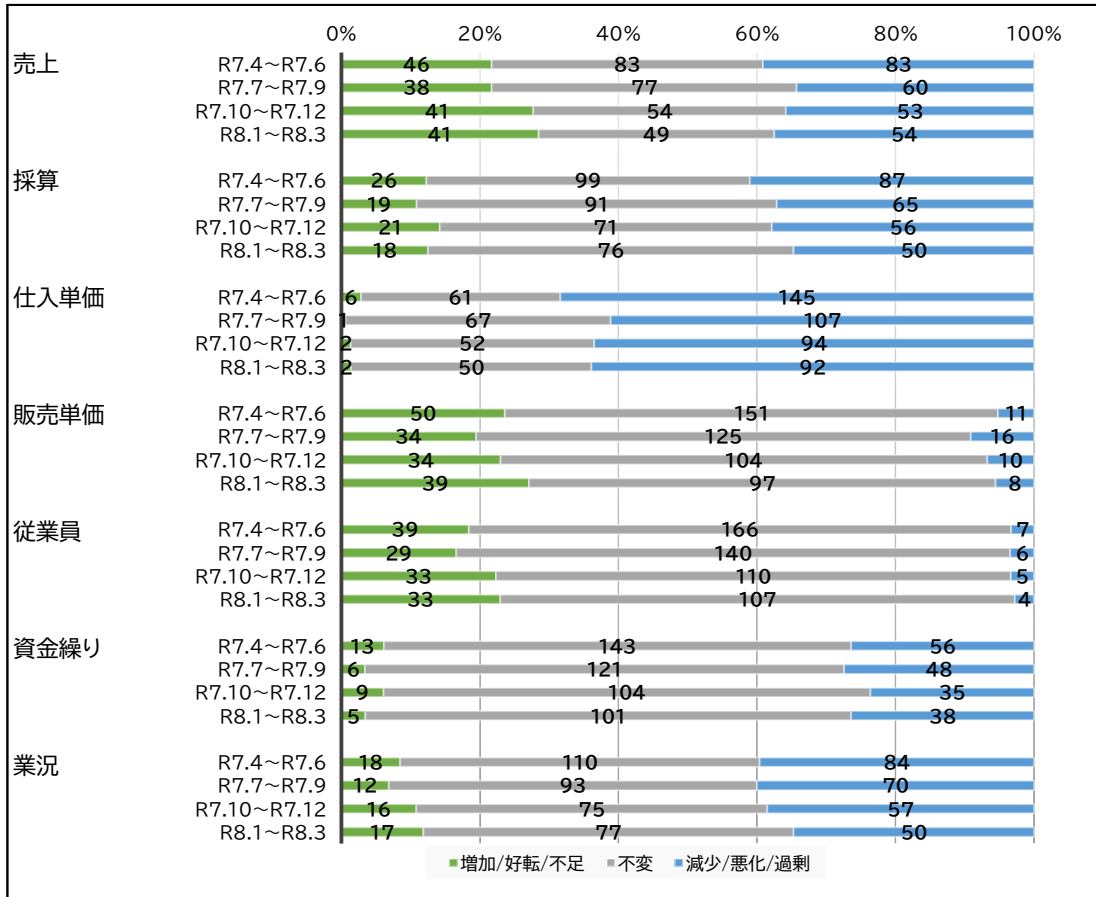
第4回

販売単価が改善し、業況DIも若干の改善が続く。



年間

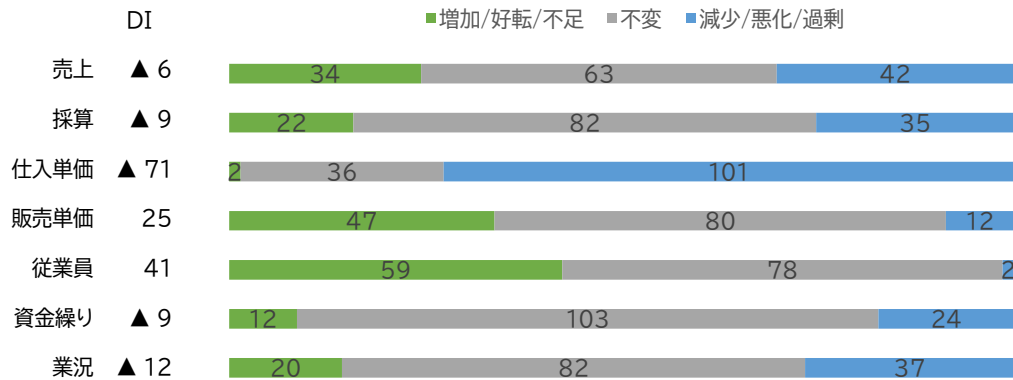
製造業では、売上の回復傾向もあり、やや業況が改善傾向である。ただし採算や資金繰り面では、改善が遅れている状況である。



② 建設業(前年同期比)

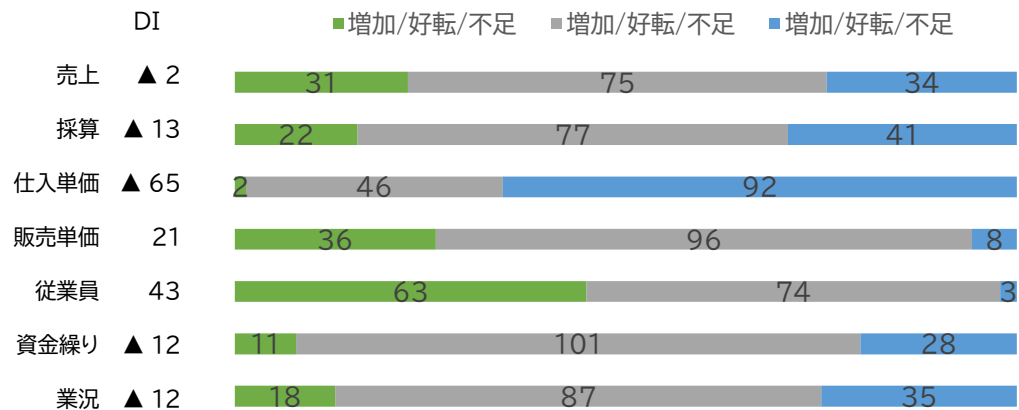
第1回

売上DI、採算DI、業況DIは若干のマイナスである。



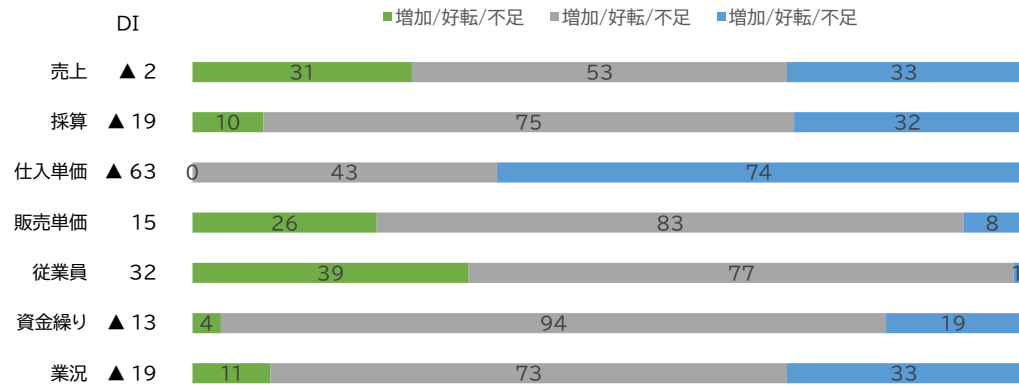
第2回

販売単価が減少し、仕入単価が上昇しつつある。



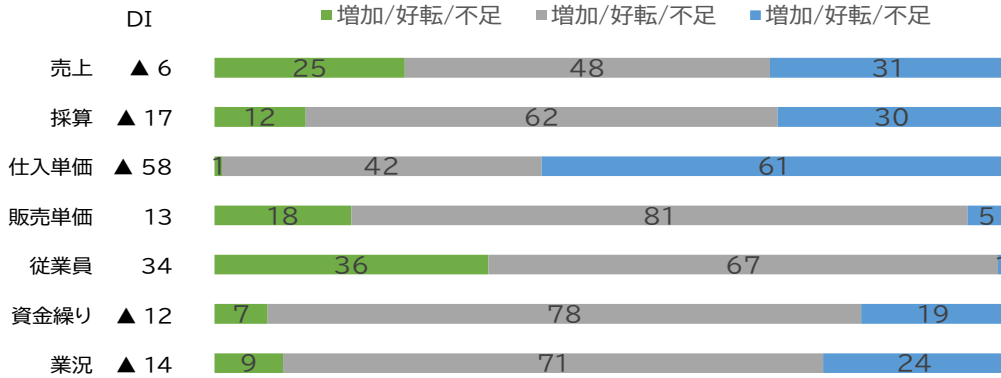
第3回

第2四半期と同様な傾向が続き、資金繰りが悪化してきた。



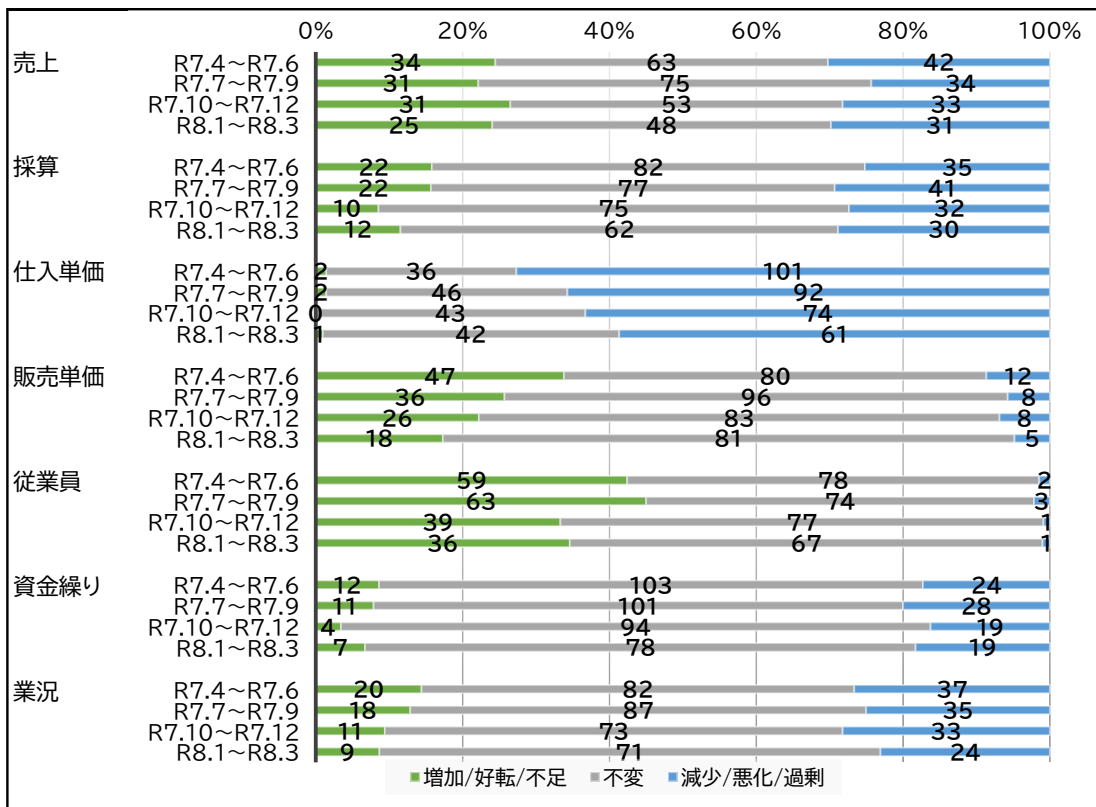
第4回

第3四半期と同様な傾向が続いている。



年間

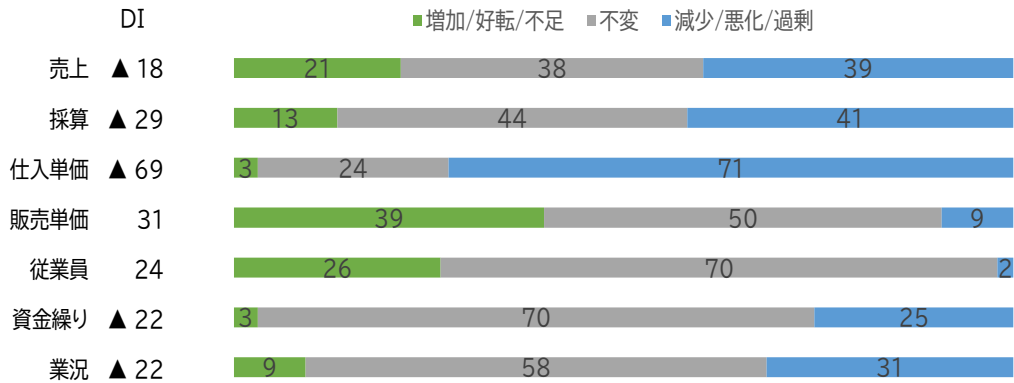
販売単価の減少と仕入単価の上昇で、採算面が悪化し、業況はやや悪化傾向にある。



③ 小売業・卸売業(前年同期比)

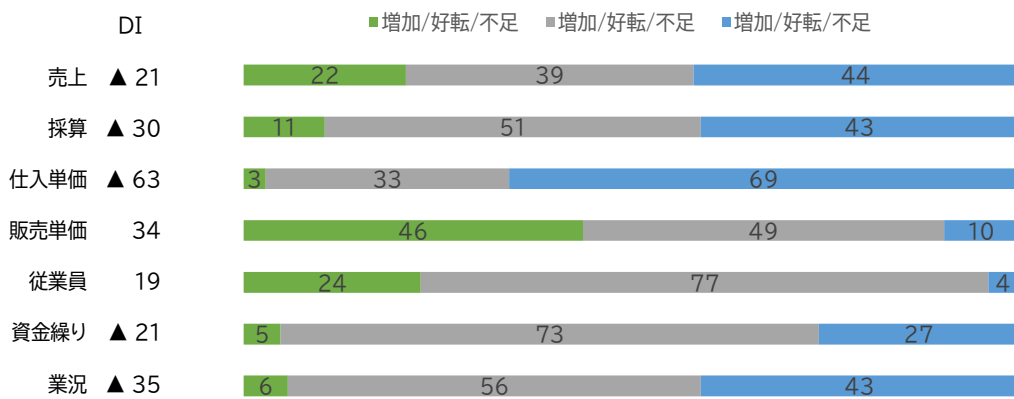
第1回

業況は前期から大きく変わっていない。仕入単価は厳しい状況が続く。



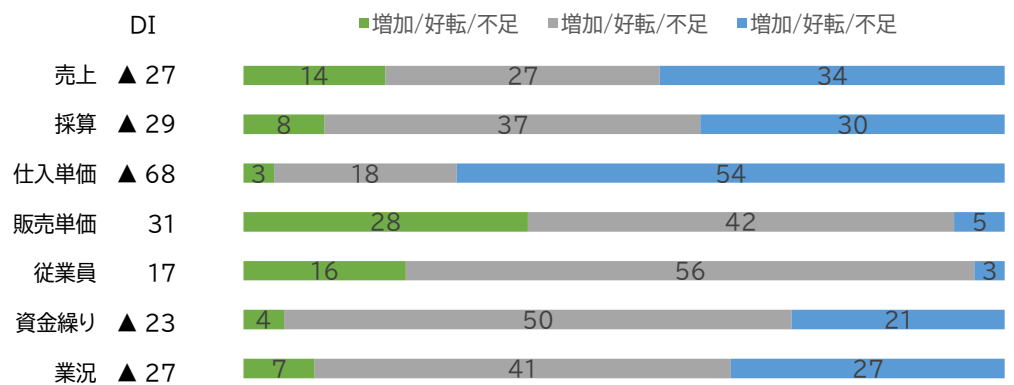
第2回

販売単価がやや改善し、その他の指標が前期と同様な状況であった。



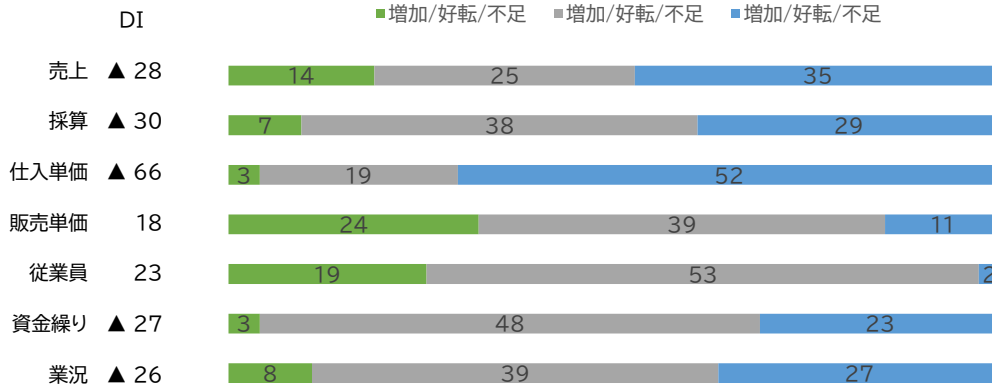
第3回

第2四半期と同様な傾向が続いた。



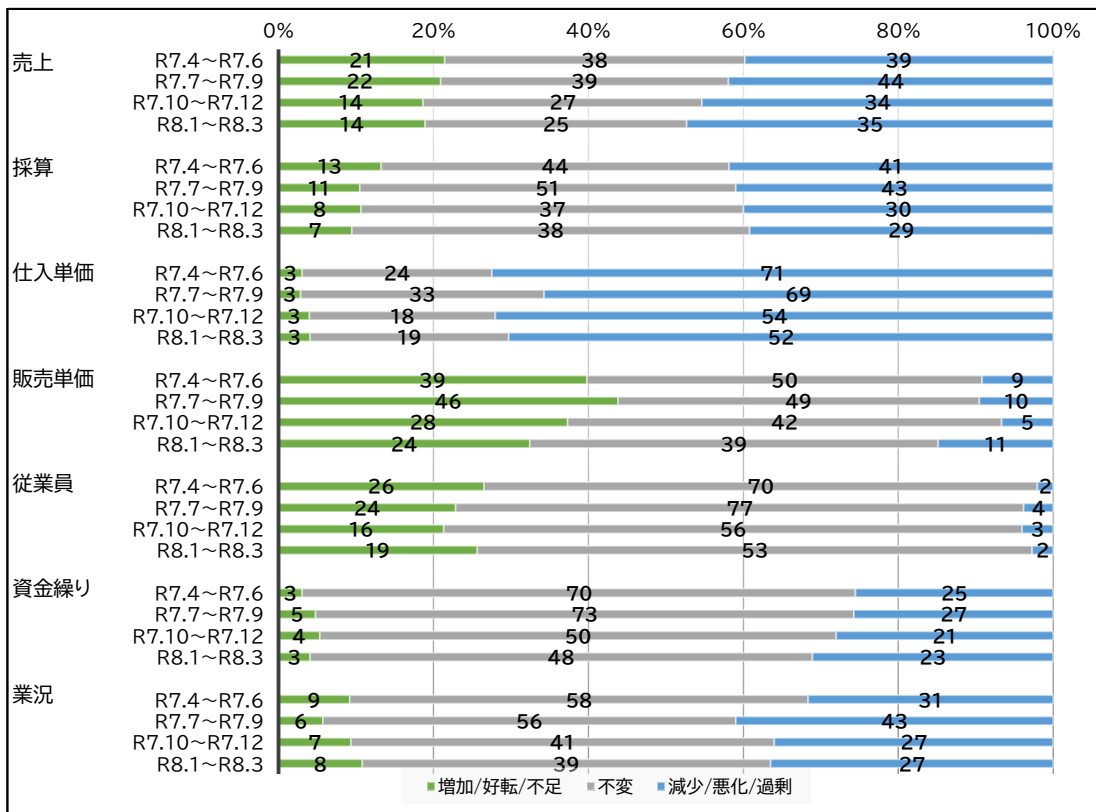
第4回

販売単価がやや減少し、採算も若干悪化した。



年間

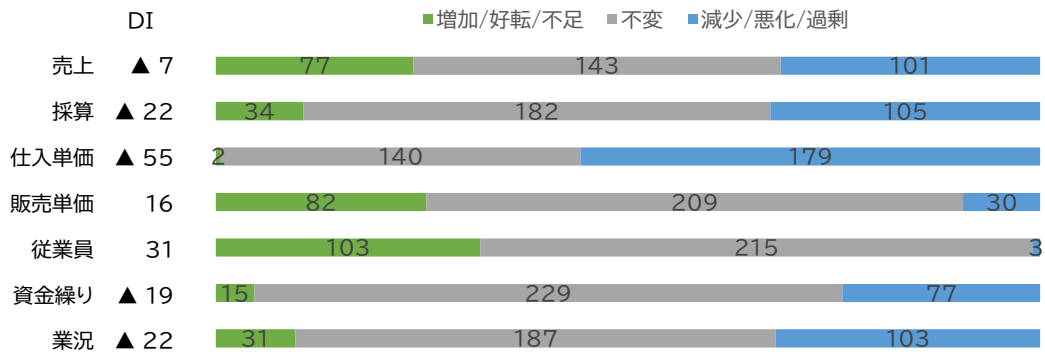
販売単価の上昇は一段落し、売上DIはやや減少。資金繰りが厳しい状況が続いている。



④ 飲食業・サービス業(前年同期比)

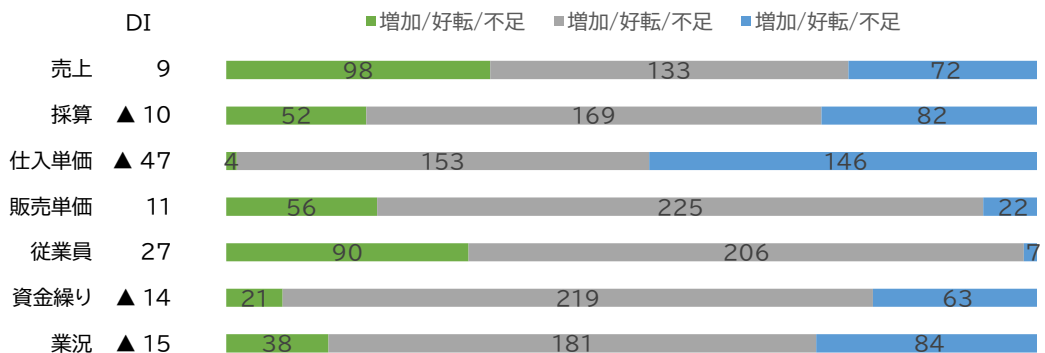
第1回

売上DIと採算DIがやや下がった。



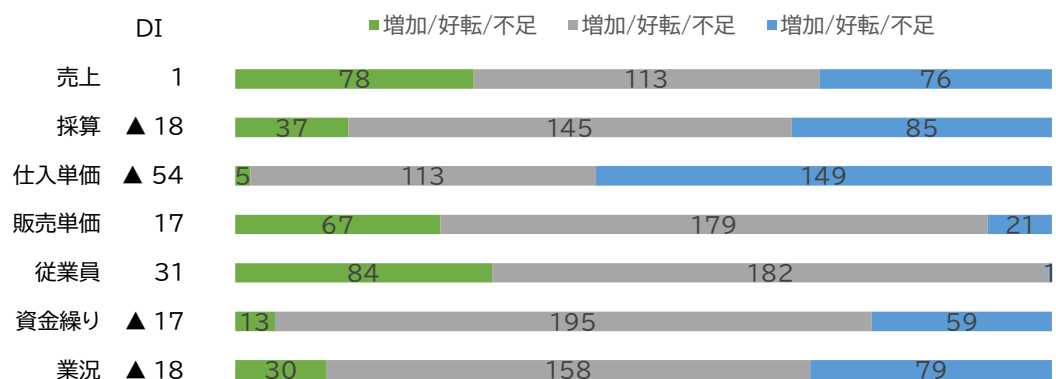
第2回

販売単価が減少したが、売上DIはやや上昇し採算も改善した。



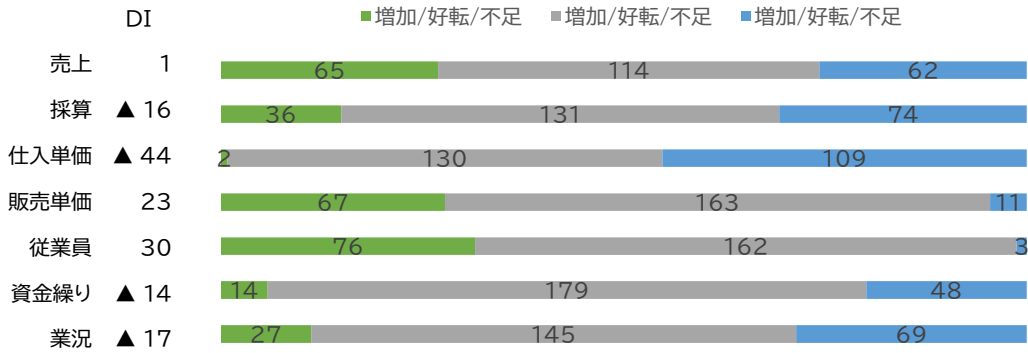
第3回

第2四半期と同様な傾向が続いた。



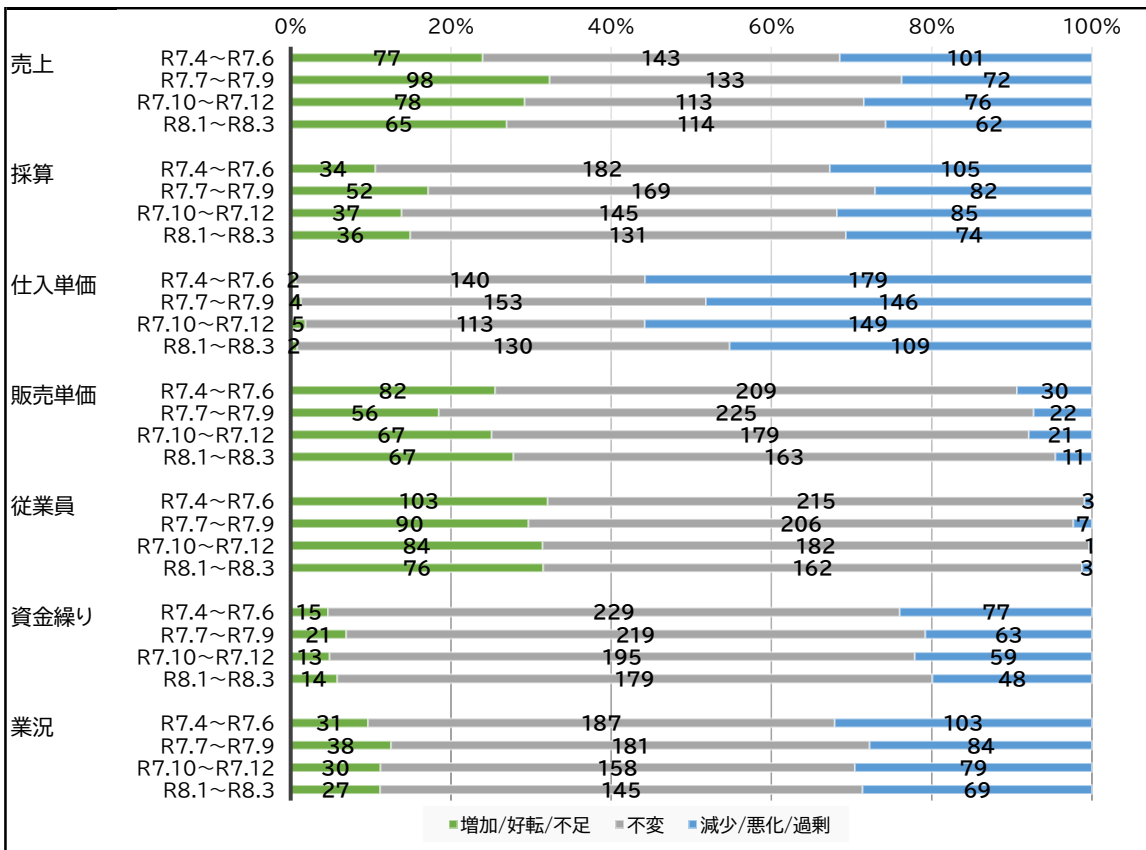
第4回

販売単価はやや回復したが、売上DIは若干の減少であった。業況は大きく変わっていない。



年間

第1四半期がやや採算DIが悪かったが、その後は若干改善し、業況の変化はあまりなかった。



(2) 景況感の全国比較

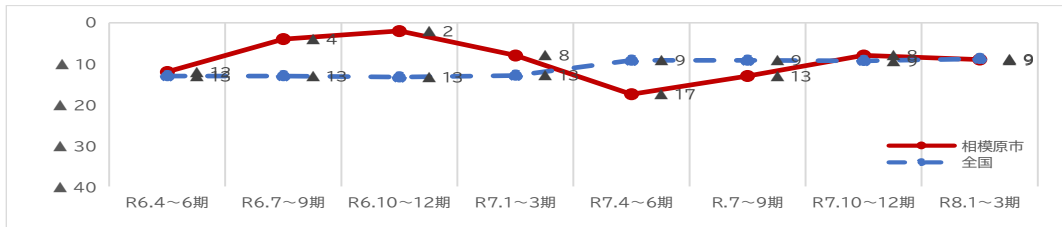
次に、業種別の景況感について相模原市と全国値と比較する。全国値は、中小企業庁が四半期ごとに調査を実施している「中小企業景況調査」を利用する。

分析は、第1回(令和6年4月～6月期と比べた令和7年4月～6月期の景況感)の調査結果と、第2回(令和6年7月～9月期と比べた令和7年7月～9月期の景況感)の調査結果、第3回(令和6年10月～12月期と比べた令和7年10月～12月期の景況感)の調査結果、第4回(令和7年1月～3月期と比べた令和8年1月～3月期の景況感)の調査結果を比較する。

① 製造業

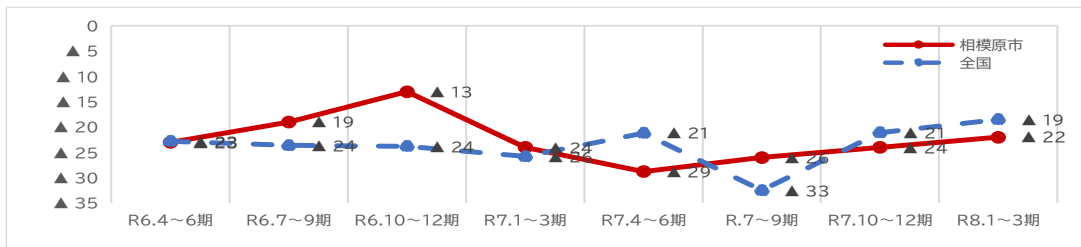
◆売上DI

前年度の年末は好調だったが、今年度に一時落ち込み、そのやや回復し全国と同様な水準になっている。



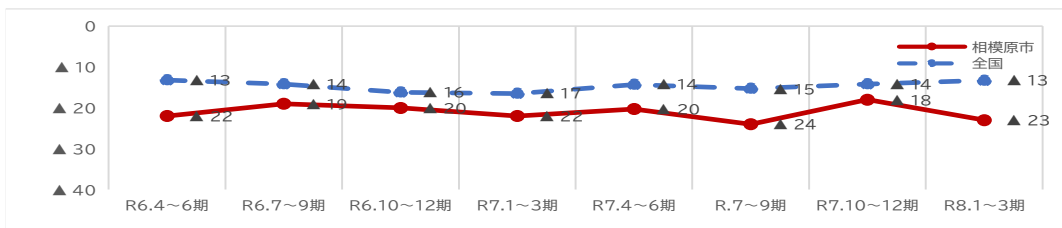
◆採算DI

年初にやや悪化したがるやかに回復し、全国と同様な傾向である。



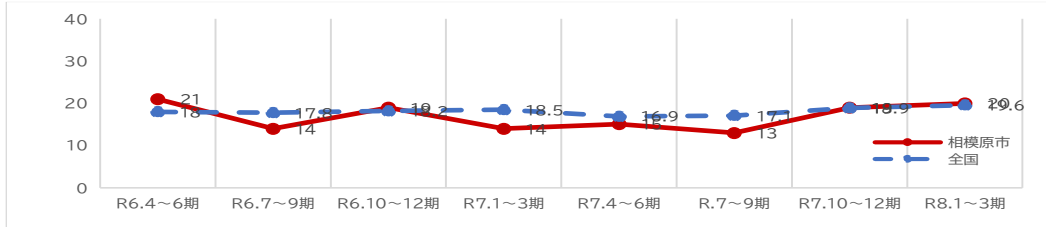
◆資金繰りDI

資金繰りDIは全国より低い水準が続いている。



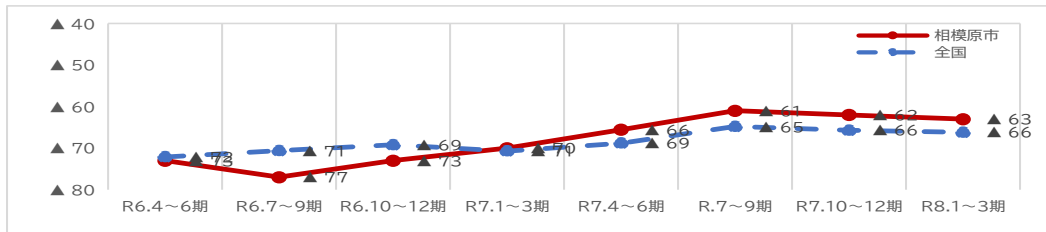
◆従業員DI

従業員の過不足は、全国とほぼ同様な状況な状況が続く。



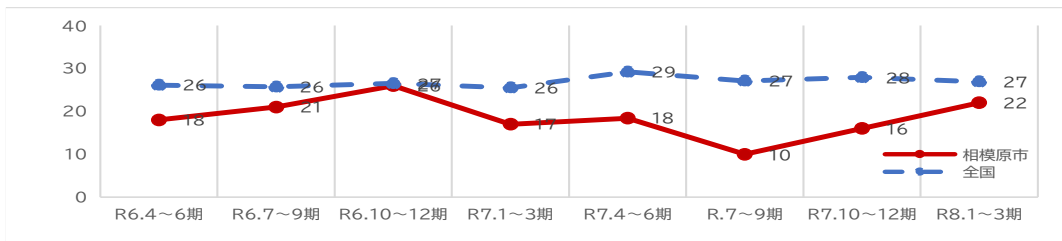
◆仕入単価DI

仕入単価DIは全国値とほぼ同様な傾向で、非常に低い値にとどまっている状況である。



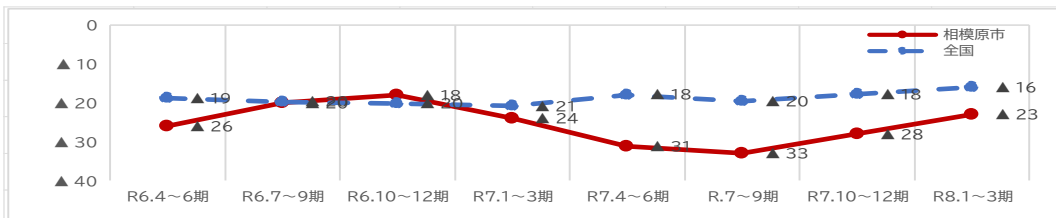
◆販売単価DI

全国より低かったが、年度末になり全国の水準に近づいている。



◆業況DI

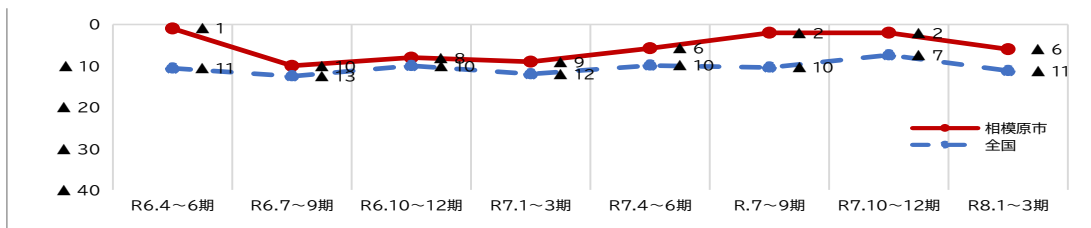
令和6年度は全国と同様だったが、令和7年度に入り、全国より低めの水準が続いている。



② 建設業

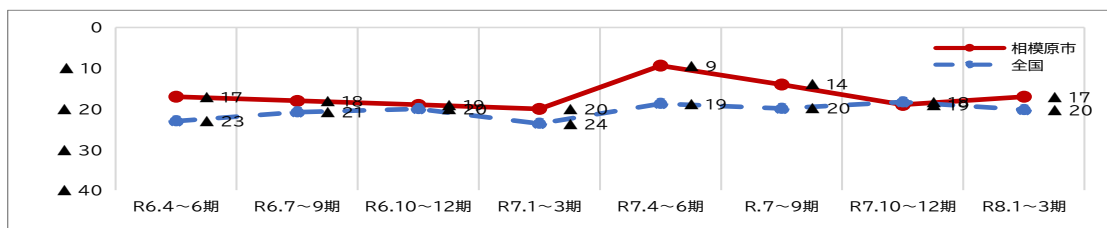
◆売上高DI

前年度に引き続き、全国より高い水準が続いている。



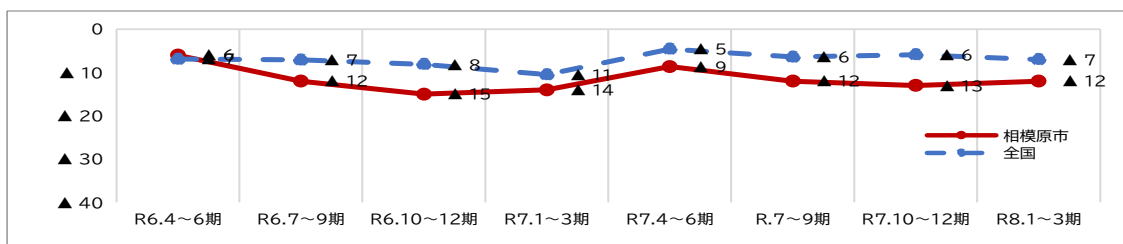
◆採算DI

当年度の始めは大きく改善したが、その後全国と同様な水準に減少した。



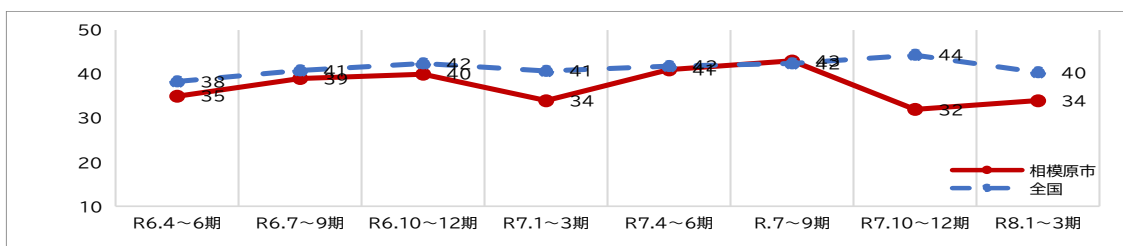
◆資金繰りDI

全国値より低位の状況が続いている。



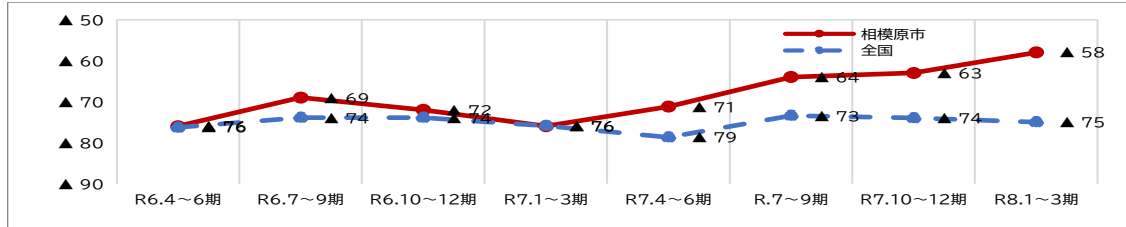
◆従業員DI

全国よりは当市のほうがやや人手不足感が和らいできている。



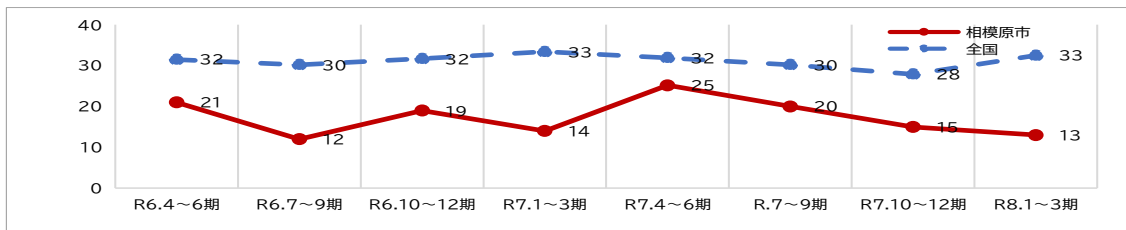
◆仕入単価DI

仕入単価DIは、全国と比べるとやや改善が進んでいる。



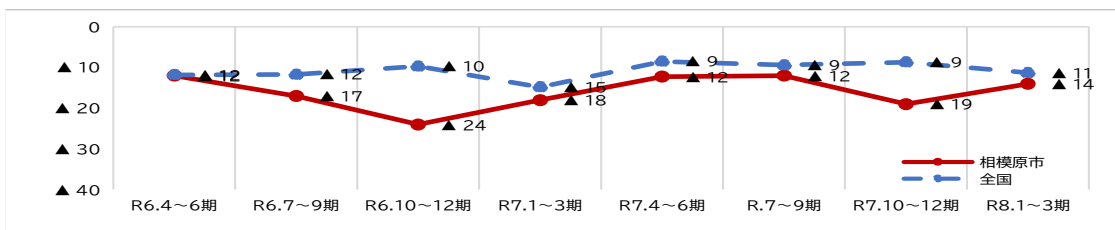
◆販売単価DI

販売単価DIは、全国よりやや低い状況が続いている。



◆業況DI

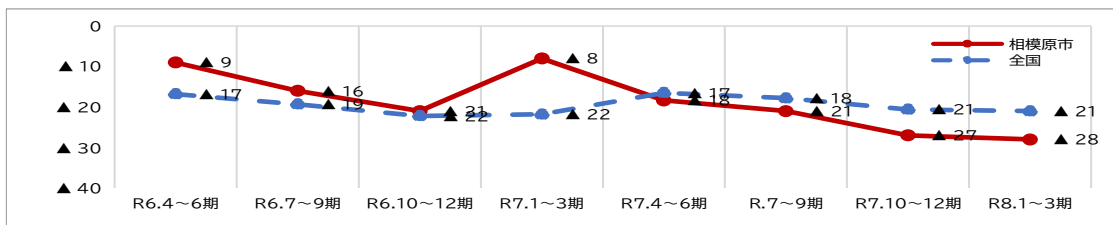
今年度も全国よりやや低いDI値が続いている。



③ 小売業・卸売業

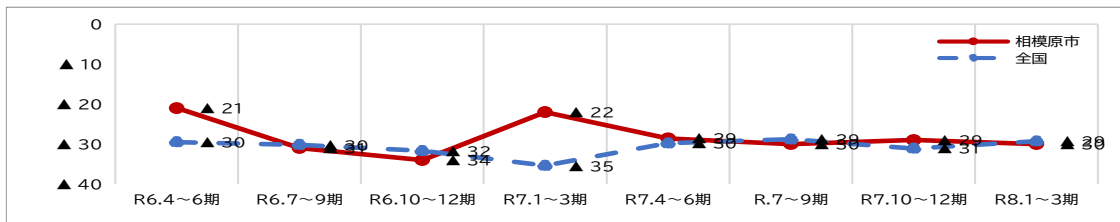
◆売上DI

今年度は、全国より低いDI値が続いている。



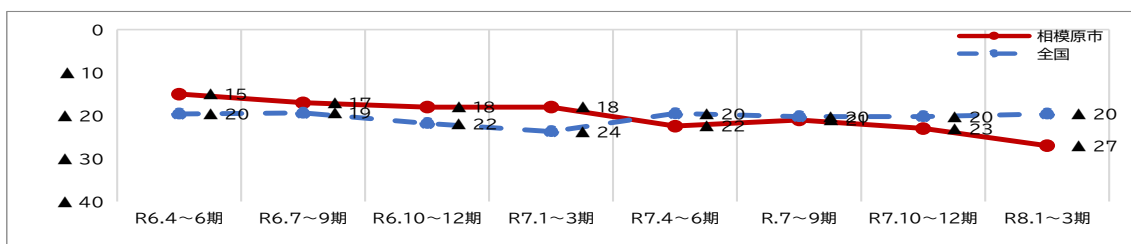
◆採算DI

低位にとどまり、全国と同様な傾向が続いている。



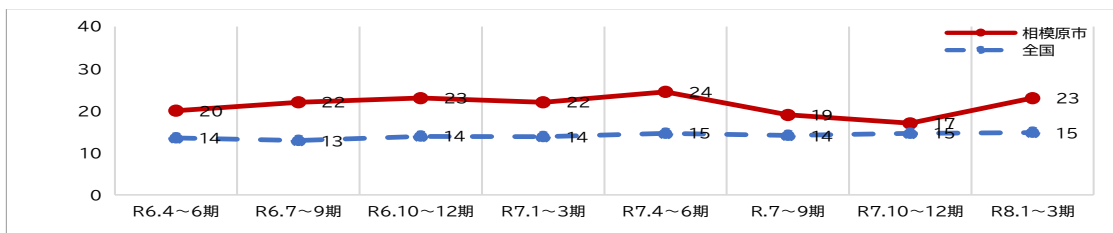
◆資金繰りDI

今年度に入り、全国よりも低い水準となり、それが続いている。



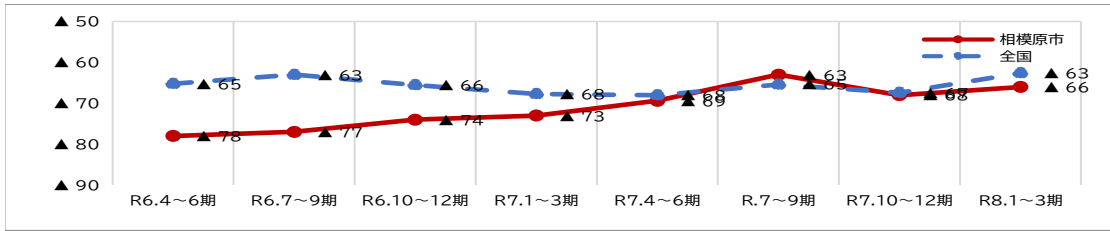
◆従業員DI

全国よりは、人手不足感が高い状況が続いている。



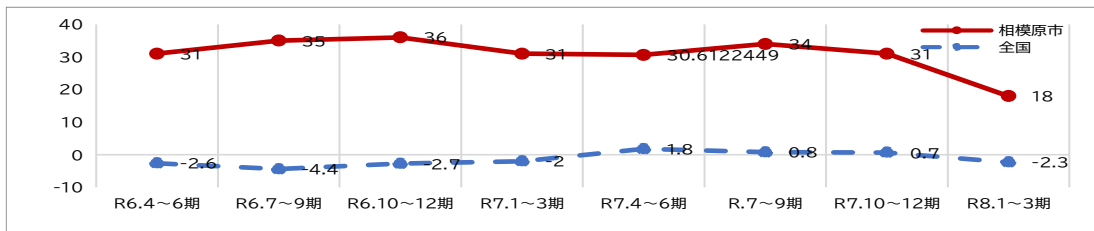
◆仕入単価DI

全国と同様に、低いDI値が続いている。



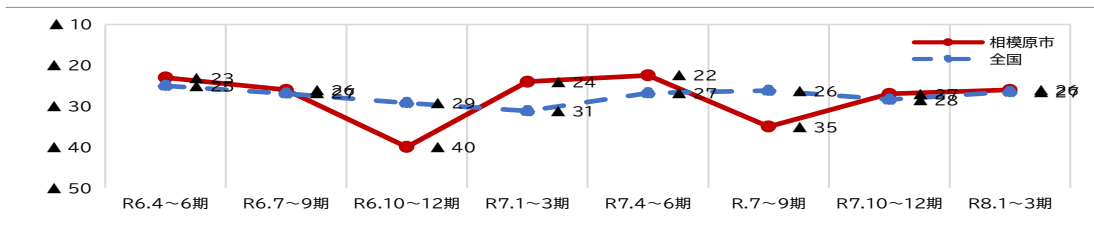
◆販売単価DI

単価上昇は一段落したが、全国よりは高いDIが続いている。



◆業況DI

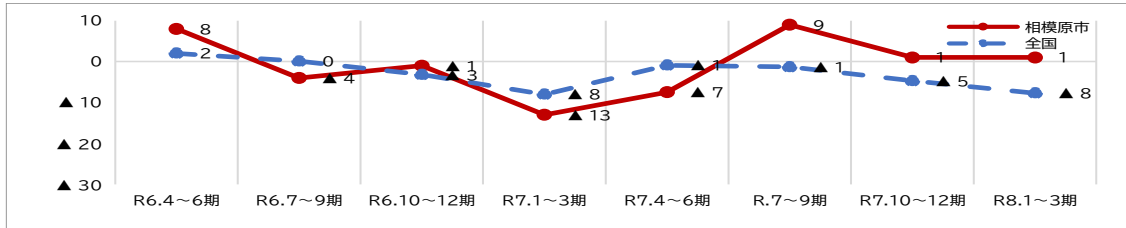
全体的には、全国と同様なDI値が続いている。



④ 飲食業・サービス業

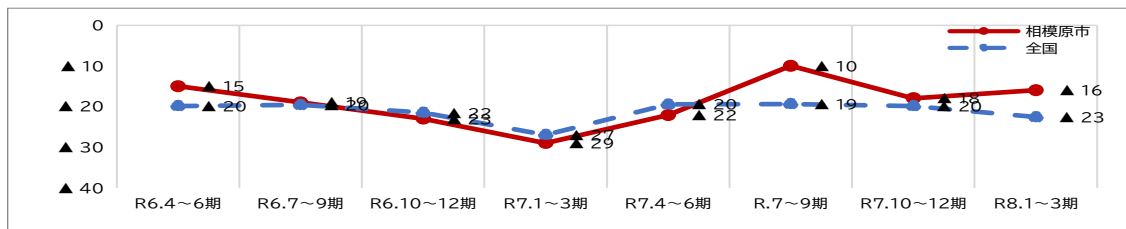
◆売上高DI

売上DIは、令和7年度に入り改善し、全国より高い傾向が続いている。



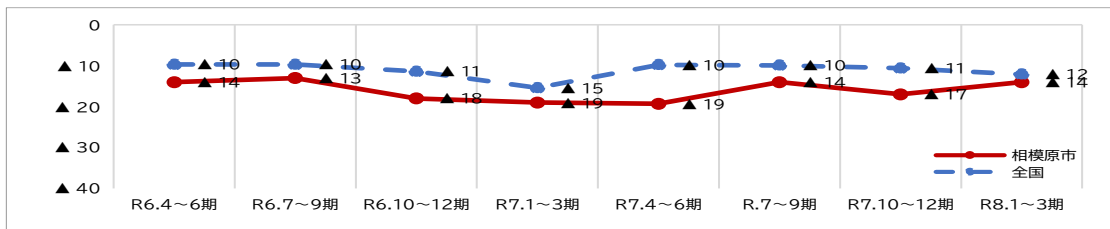
◆採算DI

採算DIは、売上DIの改善と共に上昇し、全国よりやや良い水準である。



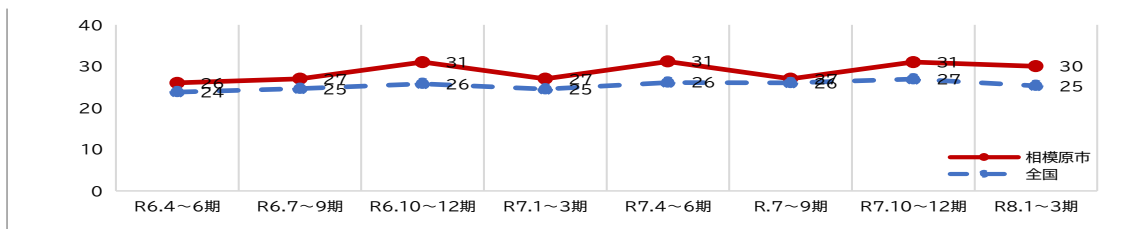
◆資金繰りDI

資金繰りDIについては全国よりも若干低い状況が続いたが、年度末には改善してきている。



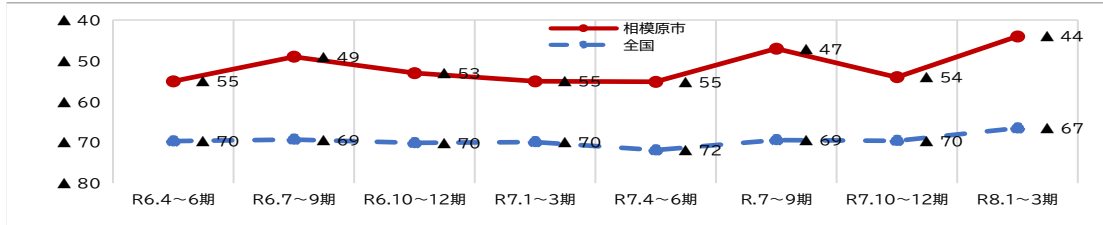
◆従業員DI

全国とほぼ同様な傾向である。



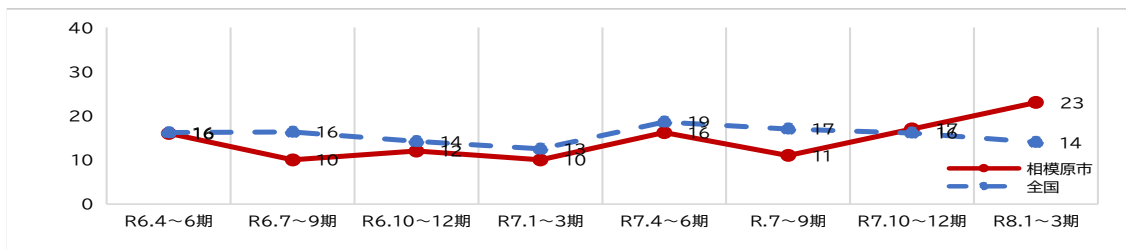
◆仕入単価DI

全国よりはやや高いDIが続いている。



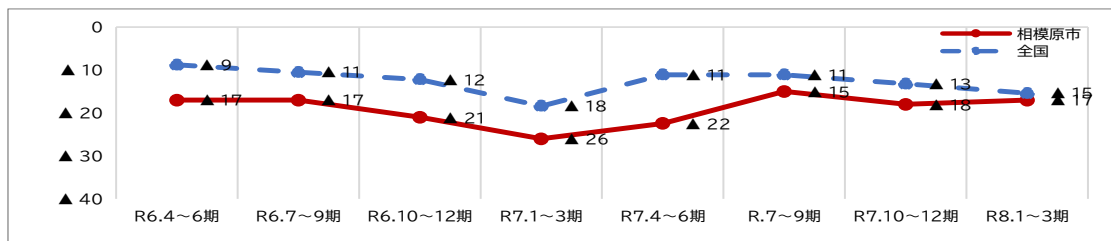
◆販売単価DI

販売単価DIは、年度末に改善し全国より高い水準となった。



◆業況DI

昨年度は全国よりDI値は低位であったが、今年度に入り改善し、同様な水準となった。



経営上の問題点

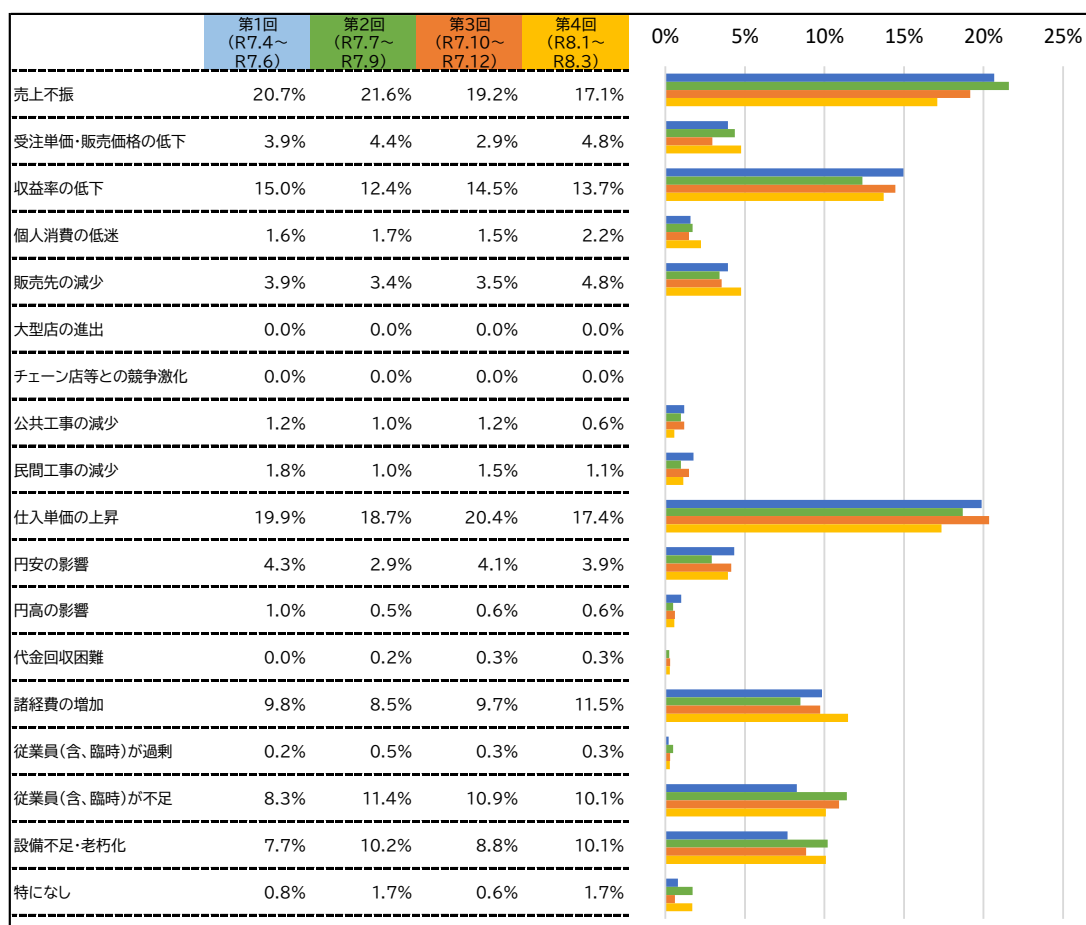
相模原市の事業者が抱える経営上の問題点を業種ごとに分析する。分析は、第1回、第2回、第3回、第4回の調査結果を比較して実施する。

① 製造業

(第1回:n=212、第2回:n=175、第3回:n=148、第4回:n=144)

前半は「売上不振」が1位で、後半は「仕入単価の上昇」が1となった。2位は1位と入れ替わりであり、3位は「収益率の低下」が通年で続いた。

	第1回 (R7.4~R7.6)		第2回 (R7.7~R7.9)		第3回 (R7.10~R7.12)		第4回 (R8.1~R8.3)	
第1位	売上不振	20.7%	売上不振	21.6%	仕入単価の上昇	20.4%	仕入単価の上昇	17.4%
第2位	仕入単価の上昇	19.9%	仕入単価の上昇	18.7%	売上不振	19.2%	売上不振	17.1%
第3位	収益率の低下	15.0%	収益率の低下	12.4%	収益率の低下	14.5%	収益率の低下	13.7%

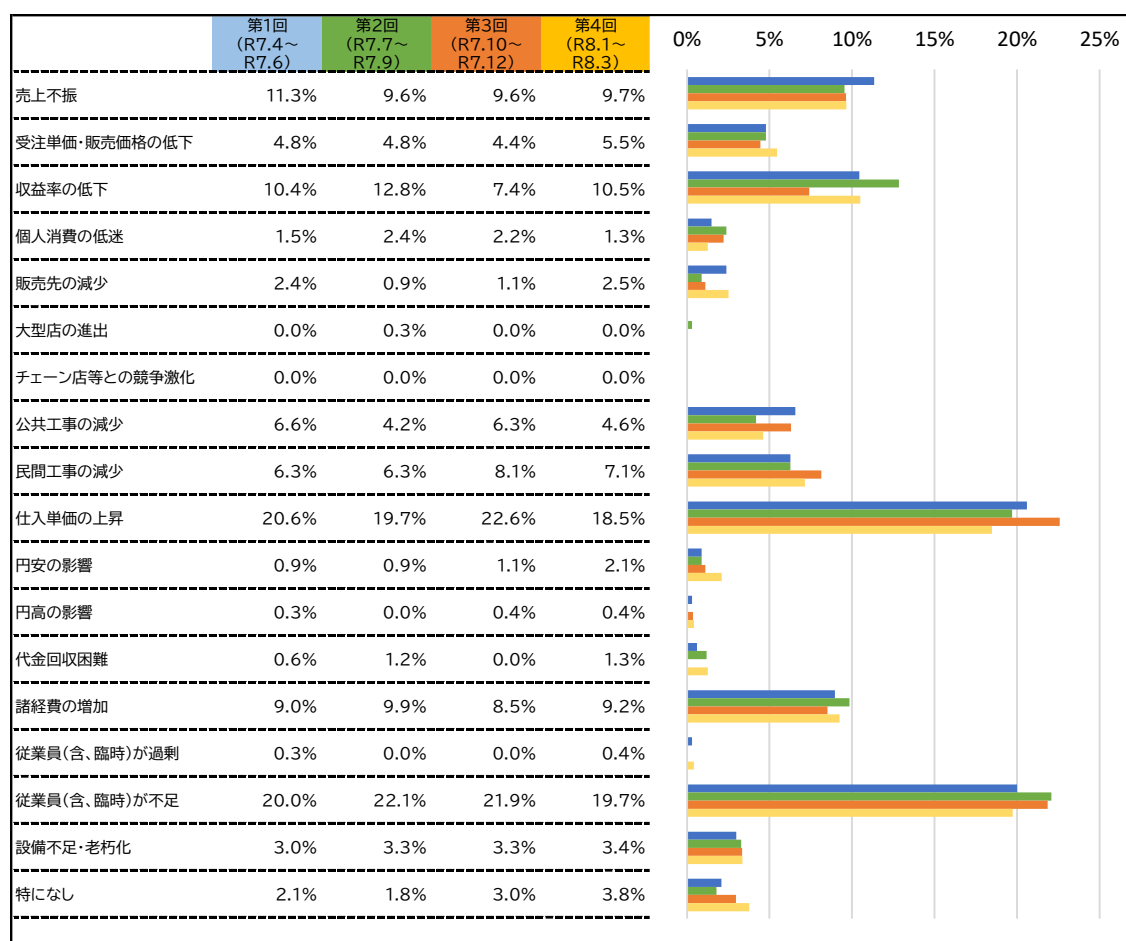


② 建設業

(第1回:n=139、第2回:n=140、第3回:n=117、第4回:n=104)

製造業同様、「仕入単価の上昇」と「従業員が不足」が1位または2位で一年を通して続き、コスト高の影響と人で不足が深刻である。3位は「売上不振」と「収益率の低下」が入れ替わりで現れている。

	第1回 (R7.4~R7.6)		第2回 (R7.7~R7.9)		第3回 (R7.10~R7.12)		第4回 (R8.1~R8.3)	
第1位	仕入単価の上昇	20.6%	従業員(含、臨時)が不足	22.1%	仕入単価の上昇	22.6%	従業員(含、臨時)が不足	19.7%
第2位	従業員(含、臨時)が不足	20.0%	仕入単価の上昇	19.7%	従業員(含、臨時)が不足	21.9%	仕入単価の上昇	18.5%
第3位	売上不振	11.3%	収益率の低下	12.8%	売上不振	9.6%	収益率の低下	10.5%

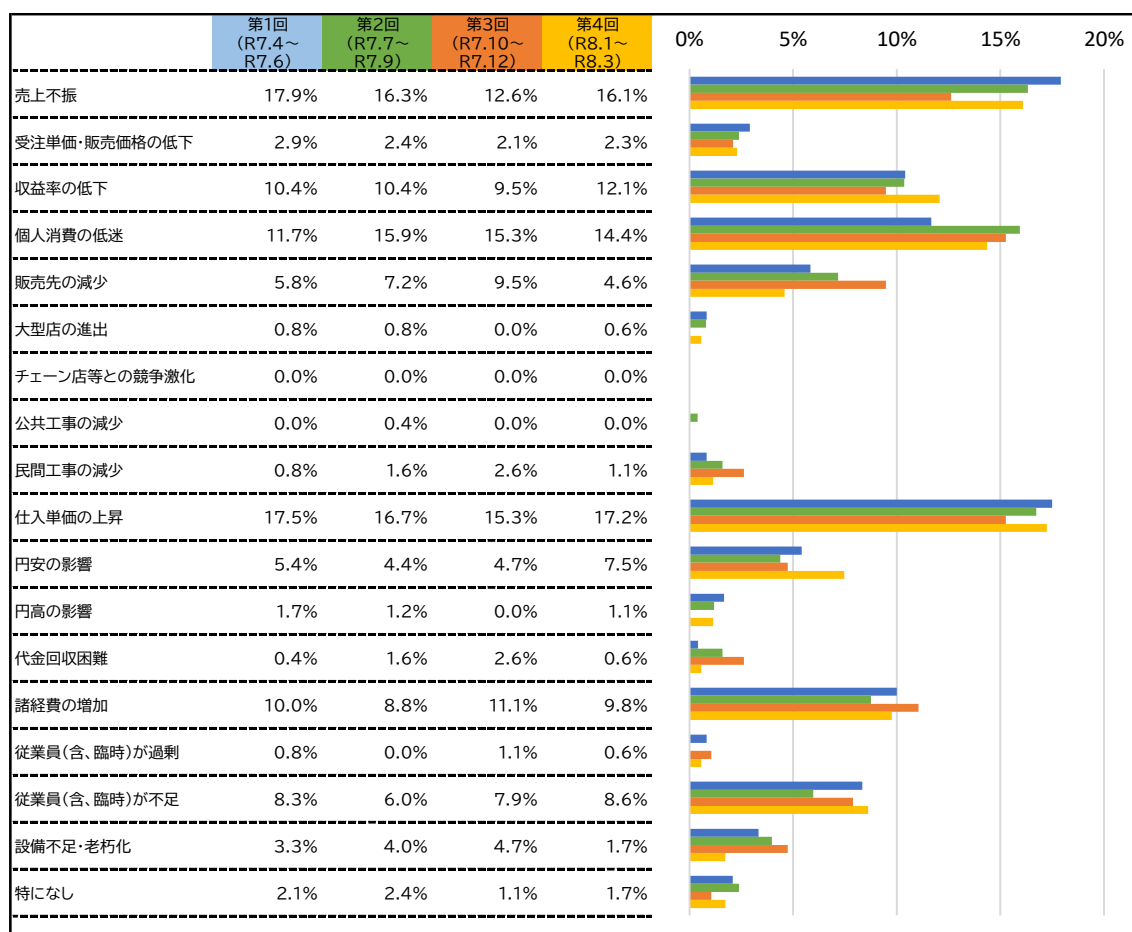


③ 小売業・卸売業

(第1回:n=98、第2回:n=105、第3回:n=75、第4回:n=74)

他業種同様、第2四半期以降「仕入単価の上昇」の1位が続き、商品価格の値上がりは続いているようである。2位と3位は「売上不振」と「個人消費低迷」が入れ替わりで現れた。小売業では、昨年引き続き、個人消費の意欲低下が課題として続いているようである。

	第1回 (R7.4~R7.6)		第2回 (R7.7~R7.9)		第3回 (R7.10~R7.12)		第4回 (R8.1~R8.3)	
第1位	売上不振	17.9%	仕入単価の上昇	16.7%	仕入単価の上昇	15.3%	仕入単価の上昇	17.2%
第2位	仕入単価の上昇	17.5%	売上不振	16.3%	個人消費の低迷	15.3%	売上不振	16.1%
第3位	個人消費の低迷	11.7%	個人消費の低迷	15.9%	売上不振	12.6%	個人消費の低迷	14.4%

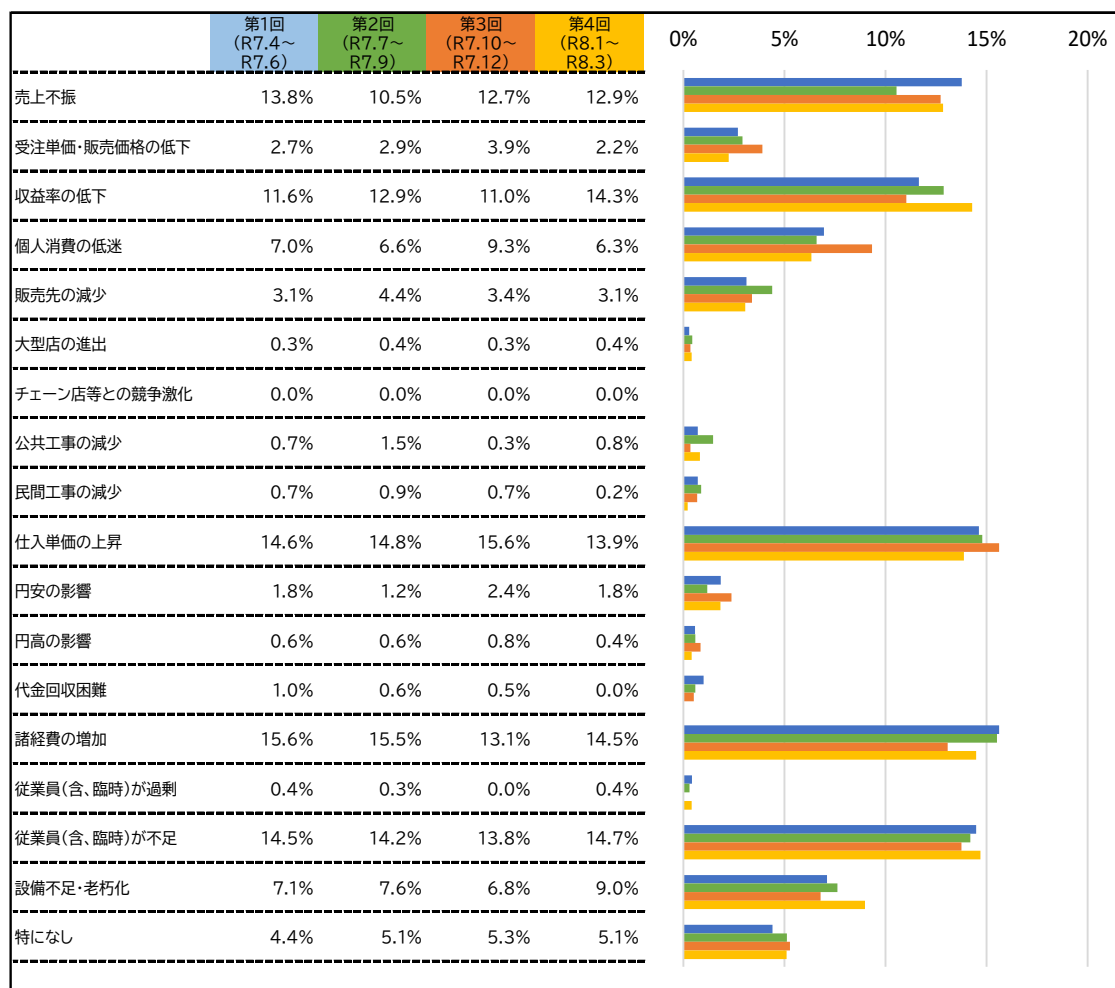


④ 飲食業・サービス業

(第1回:n=321、第2回:n=303、第3回:n=267、第4回:n=241)

上半期は「諸経費の増加」「仕入単価の上昇」「従業員が不足」の順であったが、下半期は、「従業員が不足」の順位が上がり、年度末には「収益率の低下」が上がってきた。諸経費の増加と人手不足は通年で現れており、課題となっている。

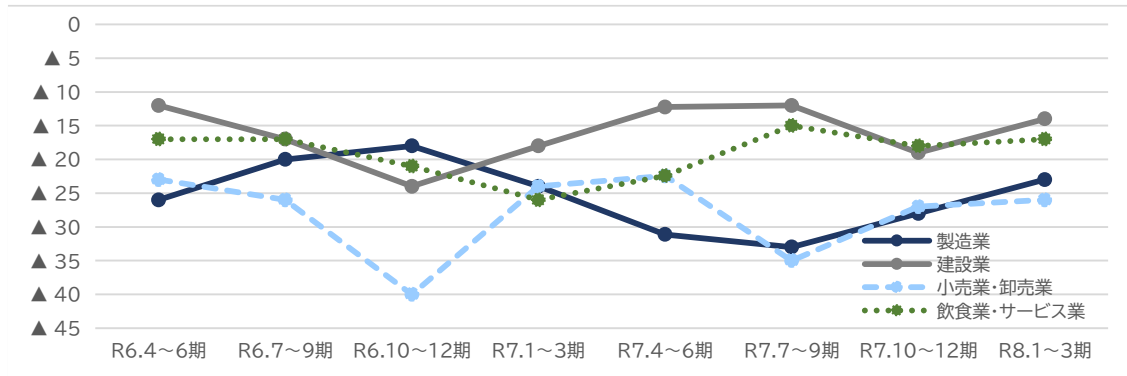
	第1回 (R7.4~R7.6)		第2回 (R7.7~R7.9)		第3回 (R7.10~R7.12)		第4回 (R8.1~R8.3)	
第1位	諸経費の増加	15.6%	諸経費の増加	15.5%	仕入単価の上昇	15.6%	従業員(含、臨時)が不足	14.7%
第2位	仕入単価の上昇	14.6%	仕入単価の上昇	14.8%	従業員(含、臨時)が不足	13.8%	諸経費の増加	14.5%
第3位	従業員(含、臨時)が不足	14.5%	従業員(含、臨時)が不足	14.2%	諸経費の増加	13.1%	収益率の低下	14.3%



IV. 総括

(1) 景況感

令和6年度は全業種の景況が緩やかな回復に向かいつつあったが、令和7年度の第二四半期には製造業における自動車大手の業績悪化と、小売業・卸売業における猛暑や値上がりによる消費マインドの低下などの要因により、両業種では景況が後退した。その後両業種は再度回復に向かっている。建設業と飲食業・サービス業は通年で景況は安定していた。

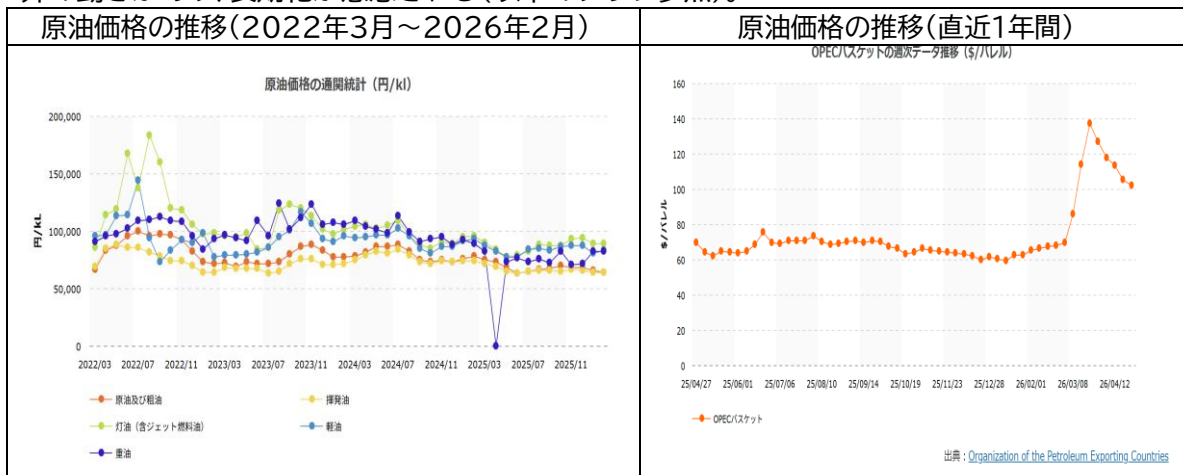


(2) 今後予想される環境変化

令和7年度の中小企業を取り巻く経営環境は、景気が緩やかな回復基調を維持する一方で、物価高や人件費上昇、慢性的な人手不足、価格転嫁の難しさ、金利上昇への警戒感などは引き続き中小企業経営に大きな影響を与えている。

まず、原材料価格やエネルギー価格の高止まりが続き、製造業や建設業では収益圧迫が継続した。円安基調や国際情勢の不安定化による輸入コスト上昇も重なり、仕入価格や物流費の負担増加が見られた。一方、小売業や飲食・サービス業では、物価上昇による消費者の節約志向が強まり、個人消費の伸び悩みが課題となった。企業側では価格転嫁の必要性が高まっているものの、取引慣行や競争環境の影響から、十分な価格改定が進まないケースも多く見られる。

なお、令和8年2月におきた中東の情勢不安により、石油製品の調達への懸念と原油価格の上昇の動きがあり、長期化が懸念される(以下のグラフ参照)。



出典:新電力ネットワークウェブサイト 原油価格の推移

<https://pps-net.org/statistics/crude-oil3> <https://pps-net.org/statistics/crude-oil>

※上記情報の引用は、新電力ネットワークウェブサイトの利用規定に従っています。 <https://pps-net.org/copyright>

また、人手不足の深刻化も継続している。特に建設業、運輸業、飲食・サービス業では、人員不足による受注制限や営業時間短縮など、事業運営そのものに影響が出る事例も見られ、省力化投資やデジタル化対応の必要性が高まっている。

金融面では、日本銀行による金融政策正常化の流れを受け、金利上昇への警戒感が広がり、借入依存度の高い企業では資金調達コスト増加、資金繰りや返済負担への対応が課題となっている。

さらに、海外経済の不透明感も中小企業経営へ影響を与えている。米国の保護主義的な通商政策や追加関税、中国経済の減速、中東情勢の緊迫化などにより、世界経済の先行き不透明感は依然として高い。輸出関連企業や製造業では、為替変動や海外需要の変化に対する慎重な姿勢が見られている。

(3) 対策(国の施策)

こうした課題に対し、国では令和8年度に向けて、中小企業の「賃上げと生産性向上の両立」を重視した施策を推進する方針を示している。経済産業省および中小企業庁では、物価高や人手不足への対応を進めながら、持続的な成長基盤強化を目的とした支援策を拡充している。

引き続き、適正な価格転嫁を促進し、労務費転嫁指針の普及や人件費上昇分を適切に取引価格へ反映できる環境整備を強化している。

人手不足・省力化対策では、各種補助金等を通じて、自動化設備、ロボット、AI、クラウドシステムなどの導入支援を推進し、特に令和8年度は、省人化やデジタル化による生産性向上支援が重点分野とされている。

また、地域経済を支える中小企業の成長支援として、「100億企業」創出に向けた中堅・中小企業支援や、海外展開支援、研究開発支援なども継続されている。

金融支援策では、日本政策金融公庫や信用保証制度による資金繰り支援を継続するとともに、返済負担軽減や事業再生支援への対応強化が進められている。事業承継・M&A支援なども引き続き推進されており、経営改善や事業継続を後押しする体制整備が図られている。

今後の中小企業経営においては、物価高や人手不足といった構造的課題への対応に加え、デジタル化、省力化、価格転嫁力強化、人材確保・育成などを通じた経営基盤強化が重要になると考えられる。国の支援施策を有効活用しながら、外部環境変化への適応力を高めていくことが求められる。

資料3 令和8年度 経済産業政策の重点(案) <概要> ※当面の対応等、令和7年度中の対応も含め記載		
<p>内外の経済情勢の変化を踏まえ、機動的な対応が不可欠な中、足下の令和7年度中は、米国税関の対応や賃上げ・物価高対策などに徹底して取り組んでいくことが重要。</p> <p>① 米国税関対策へ自動車産業を中心とした影響緩和と前向き強化 ② 賃上げ～賃上げに取り組み企業の応援と中堅・中小の稼ぐ力の強化 ③ 物価高～足元のエネルギー価格高騰対策</p> <p>● サプライチェーンの維持・強化 / 内需拡大・地域経済創生(活性化) / 新市場開拓と輸出力の強化等 ● 生産性向上投資の促進による「稼ぐ力」の底上げ / 官公需も高めた価格転嫁・取引適正化対策の徹底等 ● 燃料高騰等の影響緩和 / 安全性を前提として地元の理解を得た原子力発電所の再稼働等</p> <p>その上で、中長期的な高付加価値型経済・産業構造への転換の重要性は不変。「国内投資と賃上げで国内需要の拡大をけん引し」、「世界にかけがえのない高付加価値な製品・サービスを生み出す」とは不可欠。令和8年度の経済産業政策の重点としては、高い不確実性が継続する中でこれを克服するため、産業政策を緩めず継続・発展させ、「新たな付加価値を生む成長投資」の継続と高度化に向けた構造改革、「好循環を生み出す賃上げの定着と中堅・中小企業の成長促進・地方創生による国民所得の拡大」、「不確実なグローバル環境と交易条件の悪化に対応するための強靱な経済基盤の構築」という3本柱に沿って、高付加価値化に向けた成長投資の促進に取り組んでいく。</p>		
<p>2040年GDP1000兆円を目指す成長戦略・構造改革</p> <p>1. 新たな付加価値を生む「成長投資」の継続と高度化に向けた構造改革</p> <p>(1) 高付加価値な成長投資の促進 ● GX、DX、経済安保、健康、ハイオムのつくり、コンテンツなど戦略分野への官民連携での投資 ● 企業による成長投資・事業ポートフォリオの組織を促進 (2) 産業構造転換に対応した人材システムの再構築 ● 就業構造転換に対応した人材重要領域、戦略分野での専門人材・トップ人材の育成・活用 ● リスクリングを通じた成長分野への労働移動円滑化などの労働市場改革の推進 (3) 持続的なイノベーション創出に向けたエコシステム形成 ● 戦略技術領域の特定と事業化までの一気通貫支援 ● 「成長する大学」への集中支援等を通じた基礎研究の底上げ ● スタートアップ政策の強化、国際脳循環等による研究力向上 (4) デジタル化・サービス化による産業構造の高付加価値化 ● 半導体や計測資源等の基盤インフラ確保、AIモデル開発を見据えた製造業等の現場データの大規模なデジタル化推進、AI・データロブティクスを用いた新プレイヤ・産業創出 ● コンテンツ産業の国際競争力強化</p>		
<p>2. 好循環を生み出す「賃上げ」の定着と中堅・中小企業の成長促進・地方創生による国民所得の拡大</p> <p>(1) 中堅・中小企業の賃上げ継続と成長力の抜本強化 ● 最低賃金含む賃上げの環境整備に向けた改正下請法(取注法)等の施行と執行強化による官公需も高めた価格転嫁・取引適正化の更なる徹底、省力化・デジタル化の促進、中堅・中小企業による知財活用に向けた特許支援、保護の推進等 ● 地域の成長と賃上げを牽引する中堅・中小企業の成長支援 ● 事業承継・M&Aの支援強化、中小企業金融の規律発揮と早期の経営改善・事業再生・再チャレンジ支援 (2) 構造的な人手不足でも持続可能なローカル経済圏形成 ● 特に入手不足が深刻な業種に対する徹底した省力化投資促進 ● 地域のエッセシャルサービスの維持・発展に向けた「地域協同プラットフォーム」への支援 (3) 地域における産業立地の促進 ● 産業用地確保への支援の強化、脱炭素電源活用等のGX産業立地の推進 ● 本社機能の地方分散・強化や海外企業の誘致に向けた取組強化 (4) 地域におけるイノベーションの促進 ● 地方イノベーション創生構想への貢献</p>		
<p>3. 不確実なグローバル環境と交易条件の悪化に対応するための強靱な経済基盤の構築</p> <p>(1) エネルギー価格変動に強い強靱なエネルギー供給構造への転換 ● 規制制度と支援が一体的となったGX産業政策の推進 ● 再エネ・原子力などの脱炭素電源の最大限活用、それに向けた事業環境等整備・系統整備・次世代技術の社会実装推進(AIプロセス・浮体式洋上風力・次世代地熱・次世代革新炉)、最終処分を含むバックアッププロセスの加速化、水素・CCS等の活用 ● 徹底した省エネ・非化石転換・DR(蓄電池の導入)等、石油・天然ガス安定供給の確保、地域の燃料供給体制の強化等 (2) 経済安全保障の確立・強化 ● 経済インテリジェンス機能の強化、市場・技術を守り育てる同志国での協力枠組みの構築 ● 自律性に加え不可欠性の強化も意識したサプライチェーン強靱化、技術・データの保護、造船・無人機・宇宙を含めたデジタルエコシステムの産業基盤の強化等 (3) 不確実性を増す世界経済における事業環境の再構築 ● 経済外交の強化(グローバルサウス・同志国との連携強化等) ● 国際的なルールメイキングの推進 ● 外需獲得に向けた輸出促進(JETROによる輸出・海外展開支援等)</p>		
<p>経済社会の基盤を支える最重要課題：福島復興・能登半島復興・レジリエンス</p> <p>① 福島復興 ● 福島第一原子力発電所の安全かつ着実な廃炉の実施 / ALPS処理水の海洋放出の安全性確保・風評対策・なりわい継続支援 / 輸入規制即時撤廃への働きかけ ● 福島復興区域の避難指示解除 / 事業・なりわい再建、新産業創出・交流・関係人口拡大、芸術文化を通じた復興の推進 ② 能登半島地震からの復興 ● 能登半島地震の復旧・復興、被災者の生活・事業の再建 ③ 産業のレジリエンス・安全の向上 ● BCP策定の促進 / スマート保安の導入普及等を通じた保安水準の向上</p>		

出所:経済産業省HP https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/sokai/pdf/034_03_00.pdf

上記に対応して、令和8年度も新しい施策が実施されることになっており、中小企業に特に関係の深いと思われる事業について、参考として以下に主なものを抜粋しています。

出所：中小企業・小規模事業者関係予算等のポイント(令和7年度補正予算・令和8年度当初予算案) https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/r8/r7_r8_shokibo.pdf

・<価格転嫁対策>中小企業取引対策事業

価格交渉促進月間や、下請Gメン等による取引実態の把握、下請法の厳正な執行、下請かけこみ寺での相談対応等を実施。

<中小企業関連の補助金>

中小企業生産性革命推進事業：中小企業成長加速化補助金、デジタル化・AI導入補助金、小規模事業者持続化補助金、事業承継・M&A補助金により、成長投資やデジタル化、販路開拓などの設備投資を支援。

・中堅等大規模成長投資補助金

中堅・中小企業が、賃上げに向けた省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るための大規模な投資を支援。

・新事業進出・ものづくり補助金

中小企業等の革新的製品・サービス開発や海外を含む新市場への進出等に係る設備投資等を支援。

・省力化投資補助金

人材不足に直面する中小企業の省力化投資を促進。

・成長型中小企業等研究開発支援事業(Go-Tech事業)

大学・公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に係る取組を支援。また、「イノベーション・プロデューサー」を通じたイノベーションの創出支援。

<中小企業の財務課題の解決やM&A推進の支援>

財務上の問題を抱える中小企業等に対する収益力改善・事業再生や、後継者不在の中小企業等に対する事業承継・事業引継ぎを支援。

・日本政策金融公庫補給金、中小企業信用補完制度関連補助事業

米国関税の影響を受ける事業者への措置を含む、日本政策金融公庫からの融資における金利を引下げるための利子補給や、経営改善や事業再生に取り組む中小企業へのモニタリング強化等の信用保証制度等を通じた資金繰り支援等を実施。認定経営革新等支援機関を活用して経営改善計画の策定やフォローアップを支援。

・後継者支援ネットワーク事業

後継者同士の切磋琢磨できる場を創出し、既存の経営資源を活かした新規事業アイデアを競うイベントを開催。

・事業承継・M&A補助金等事業承継前の設備投資、M&A時の専門家費用、M&A後のPMI時の専門家費用及び設備投資、再チャレンジに伴う廃業費用等を支援。

・中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

よろず支援拠点の中に、専門サポーターが相談対応・伴走支援を行う生産性向上支援センターを設置。

・地方公共団体による小規模事業者支援推進事業

地方公共団体による小規模事業者の経営の改善発達や複数の支援機関が連携した伴走支援モデル創出を支援。

<小規模事業への対策推進>

・小規模事業者経営改善資金融資事業(マル経融資):商工会・商工会議所等の経営指導を受けて経営改善に取り組む小規模事業者を対象に、無担保・無保証人の低利融資に係る財政措置。

・ゼブラ企業創出・育成のためのエコシステム定着

ゼブラ企業(「経済的利益」と「社会貢献(社会課題の解決)」の両立を重視するサステナブルな企業)による社会課題解決事業を支援する地域の関係者を中心としたエコシステムの定着を推進。

・地域中小企業人材確保のために、副業・兼業人材、女性、高齢者等の多様な人材の戦略的な活用を促進。

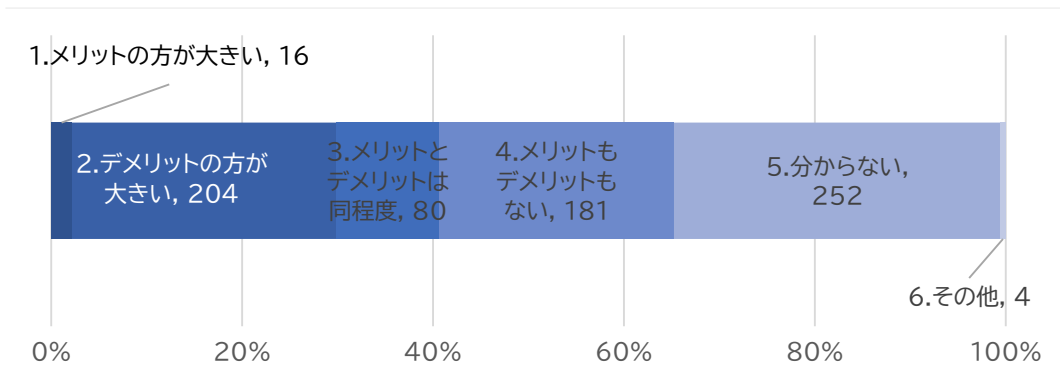
等

V 特別調査

1. 第1回(令和7年4月～6月)

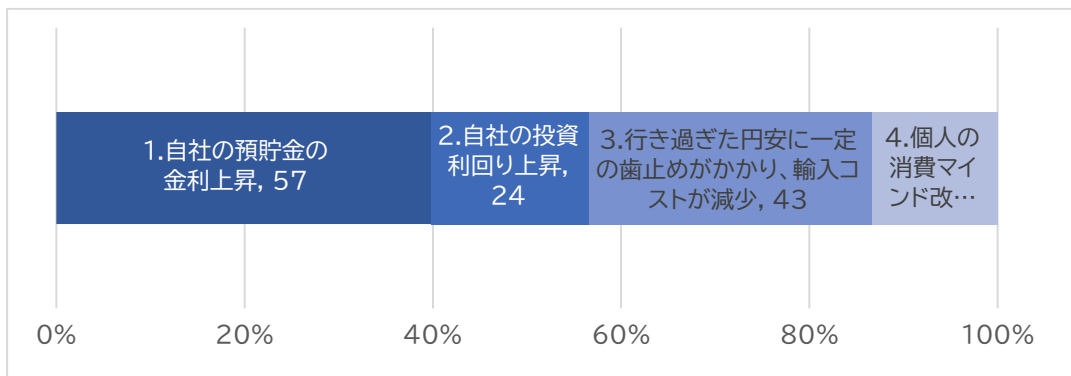
(1) 政策金利の引上げの影響について

① 政策金利の引上げが貴社の業績に与える影響について(n=770)

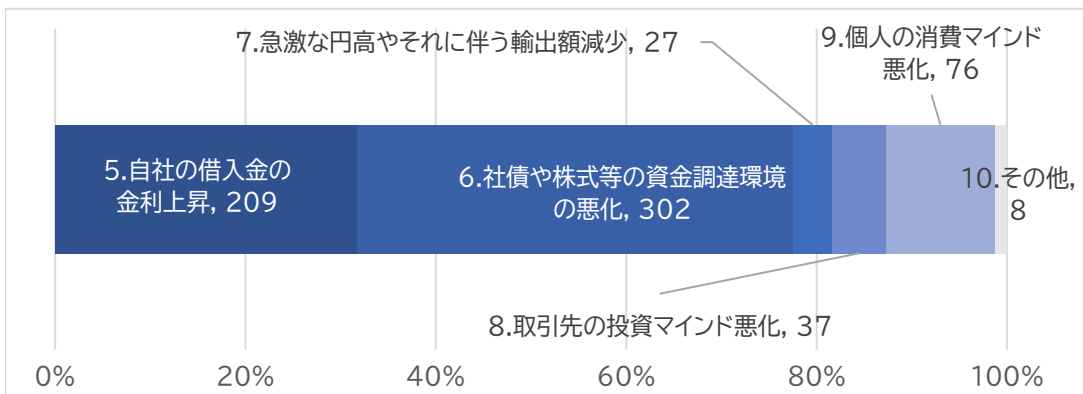


② ①で選択肢1～3と回答した場合、具体的な影響について(n=300、複数回答可)

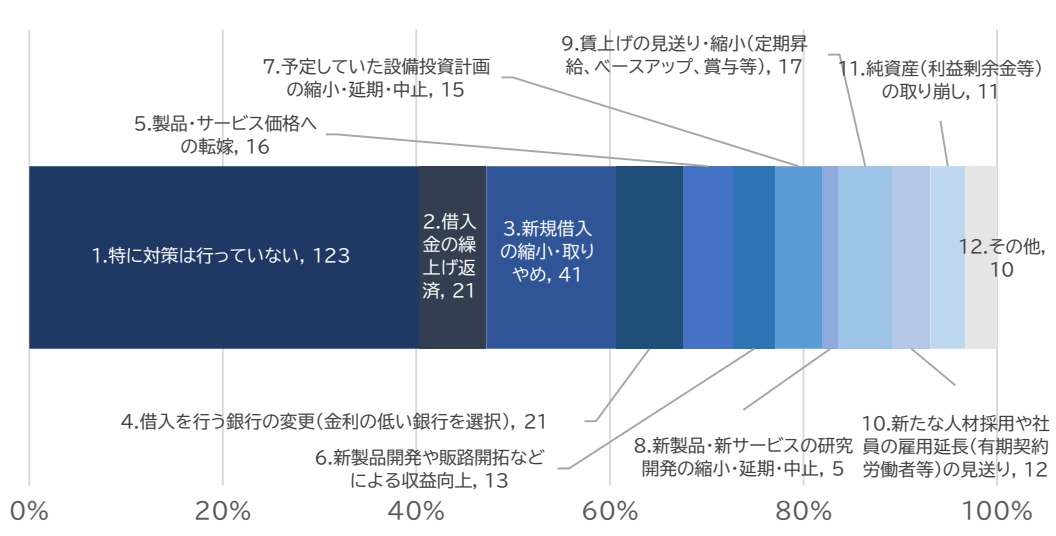
<メリットについて>



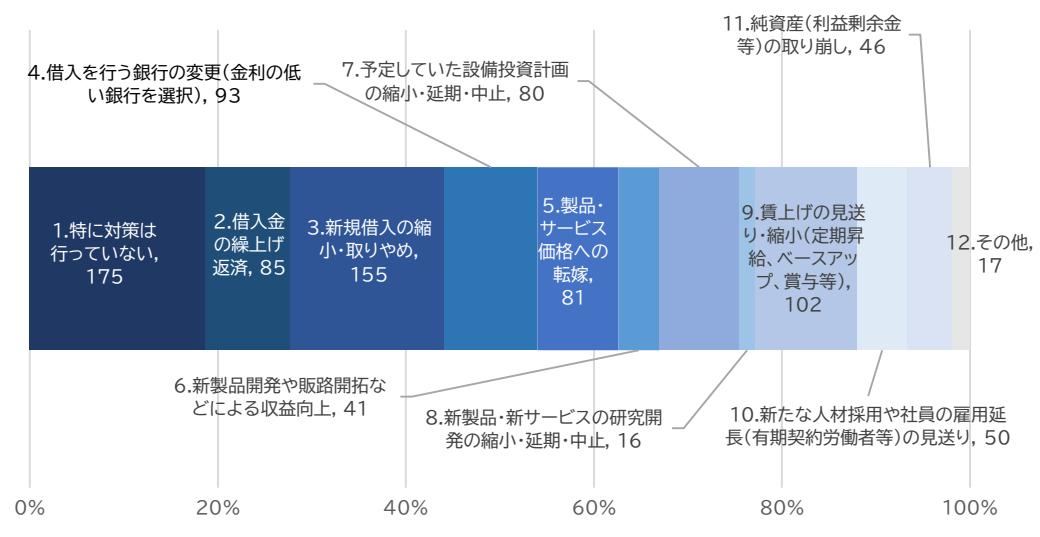
<デメリットについて>



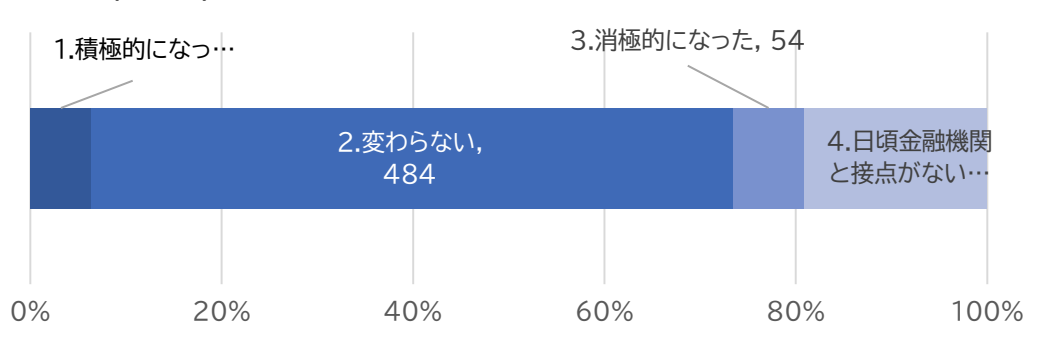
③ ②で選択肢5と回答した場合、現在までの借入金利の上昇に伴って行っている対応について(n=209、複数回答可)



④ 今後、借入金利が上昇した場合に想定される対応について(n=770、複数回答可)

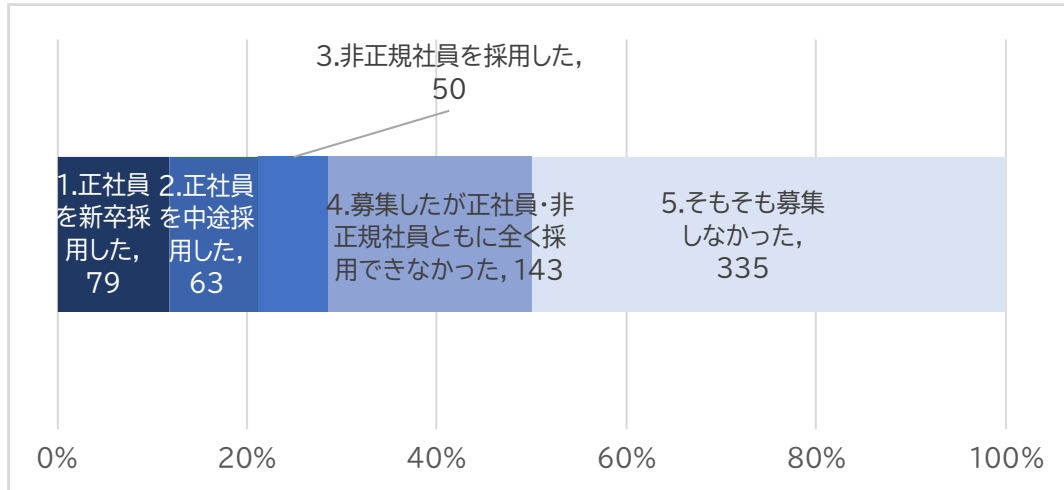


⑤ 日本銀行がマイナス金利政策を解除した2024年3月以降における、金融機関の貸出姿勢について(n=770)

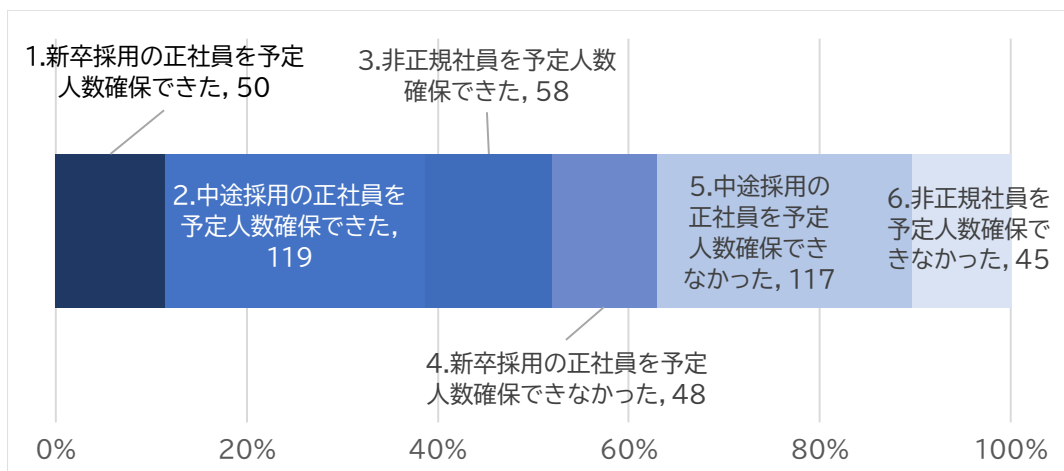


(2) 令和6年度の採用状況について

① 令和6年度の採用(令和6年4月～令和7年3月に入社)について(n=770、複数回答可)



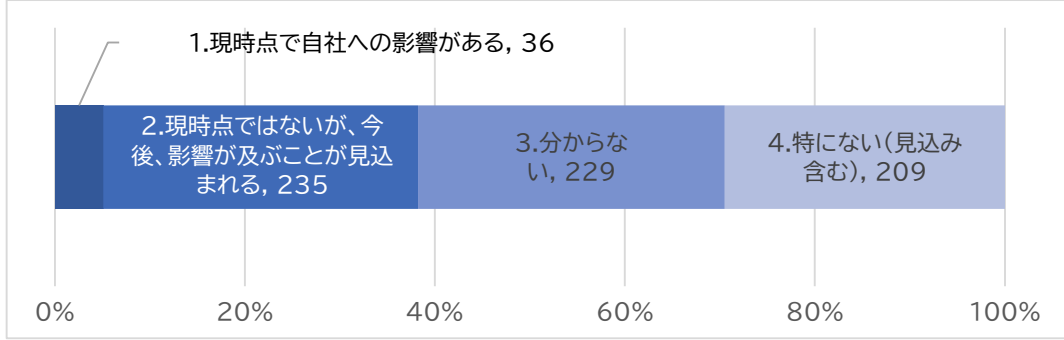
② ①で選択肢1～3と回答した場合、令和6年度の採用における充足状況について(n=575、複数回答可)



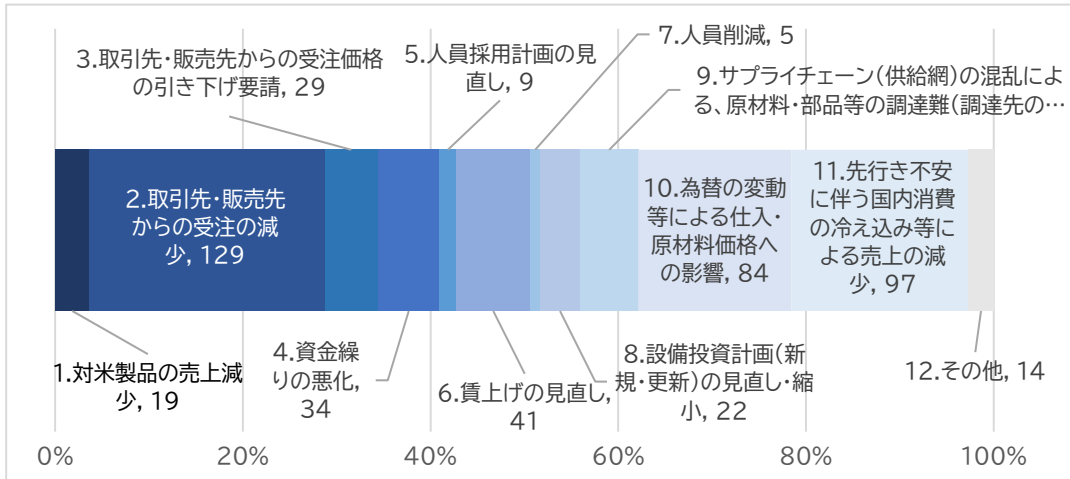
2. 第2回(令和7年7月～9月)

(1) 米国の関税引き上げの影響について

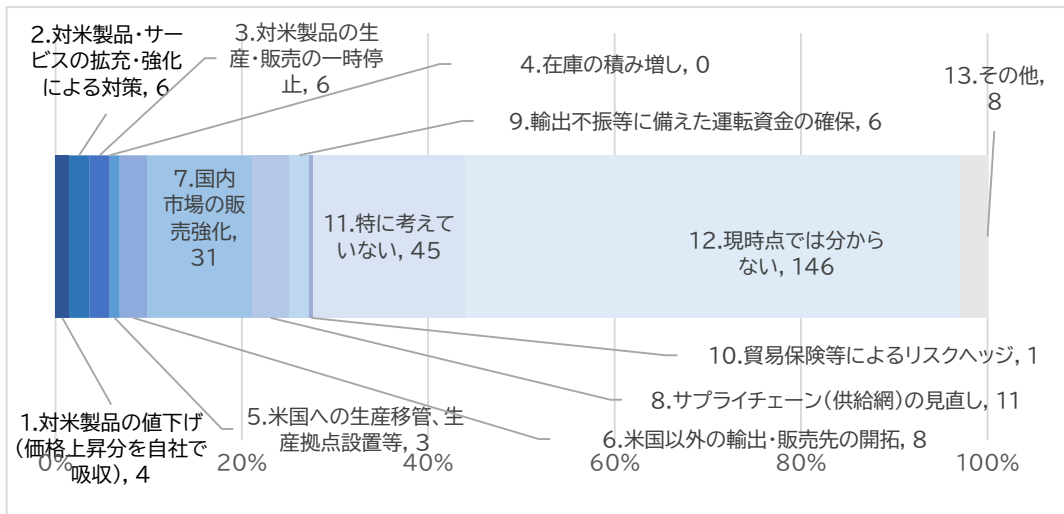
① 【質問D】今般の関税引き上げの影響について(n=723)



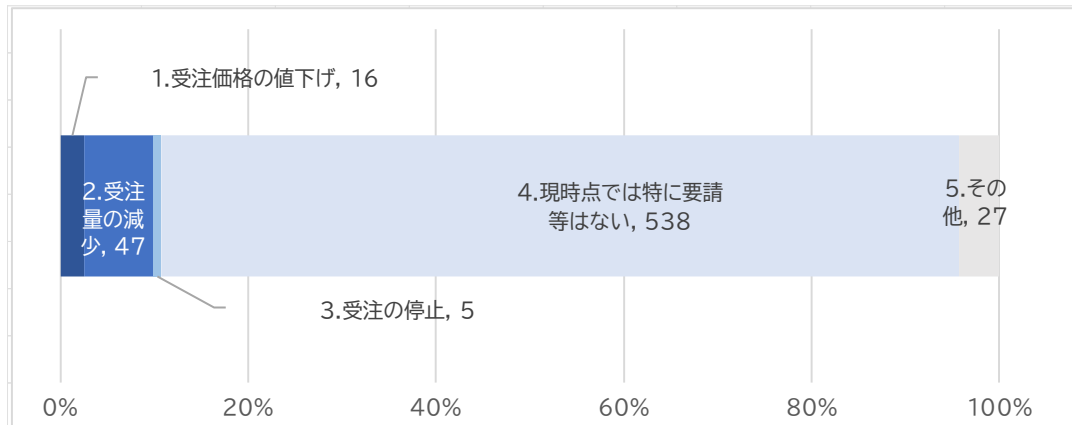
② 【質問E】質問Dで「影響がある」と回答した場合、米国関税措置に伴い、貴社において既に生じている具体的な影響について(n=271、複数回答可)



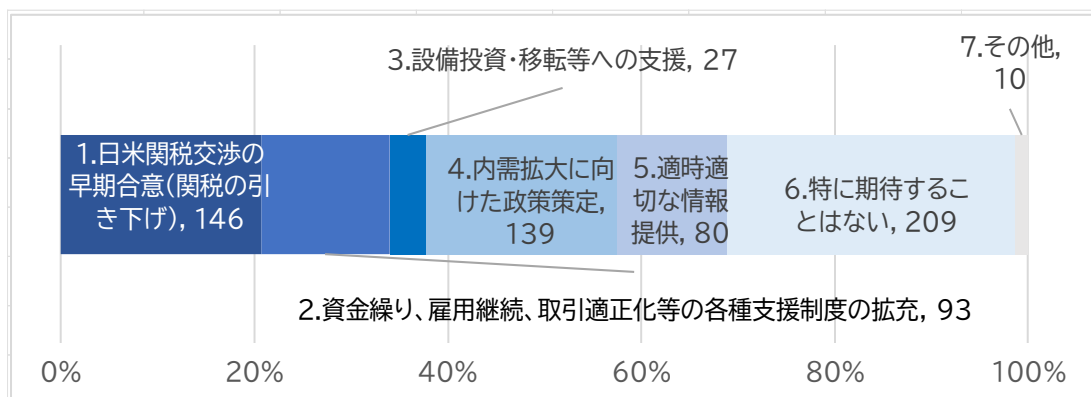
③ 【質問F】質問Dで「影響がある」と回答した場合、米国関税措置の影響に伴う、貴社における対応について(n=271、複数回答可)



④ 【質問G】米国関税措置に関連し、米国へ輸出・販売している取引先から、貴社に寄せられている要請等について(n=723、複数回答可)

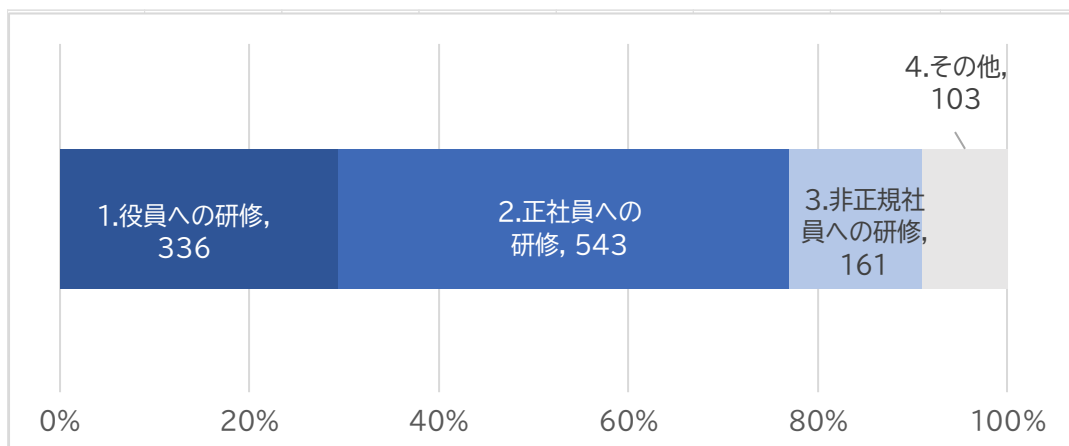


⑤ 【質問H】米国関税措置に関連し政府に期待する対応について(n=273)

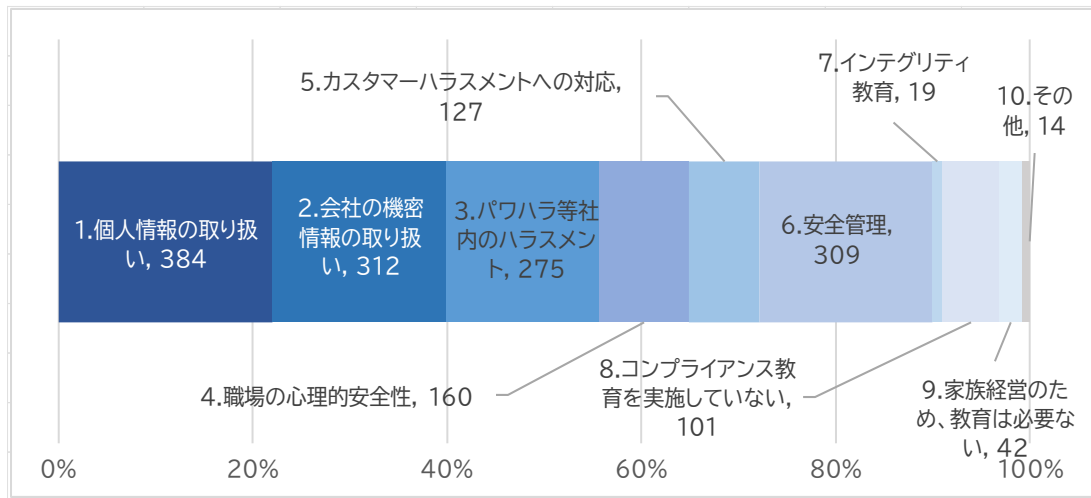


(2) コンプライアンス教育の状況について

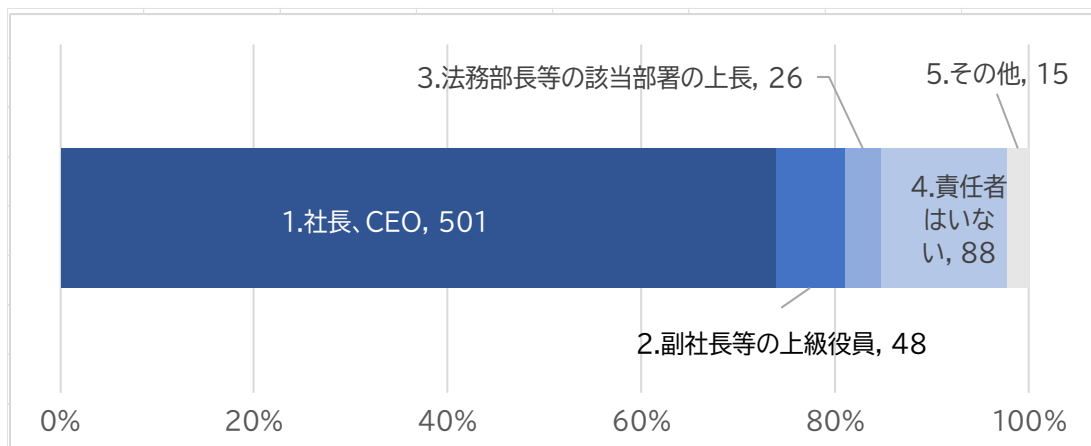
① 【質問I】貴社のコンプライアンス教育の対象について(n=732、複数回答可)



② 【質問J】貴社のコンプライアンス教育の内容について(n=732、複数回答可)



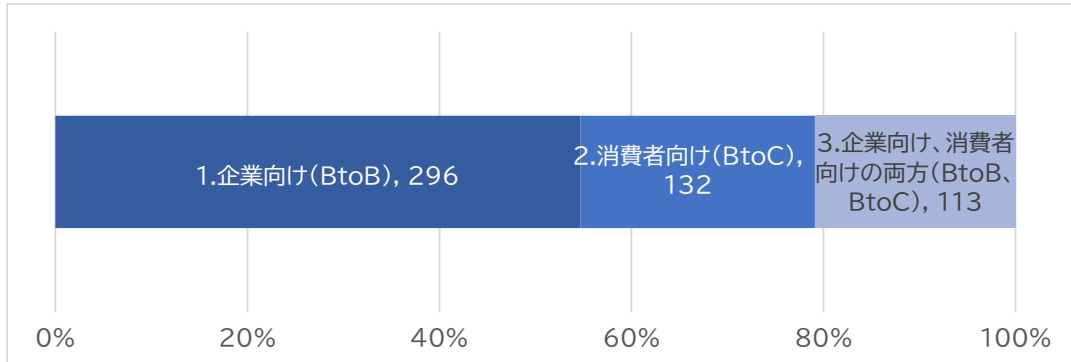
③ 【質問K】貴社におけるコンプライアンスの最高責任者について(n=732、複数回答可)



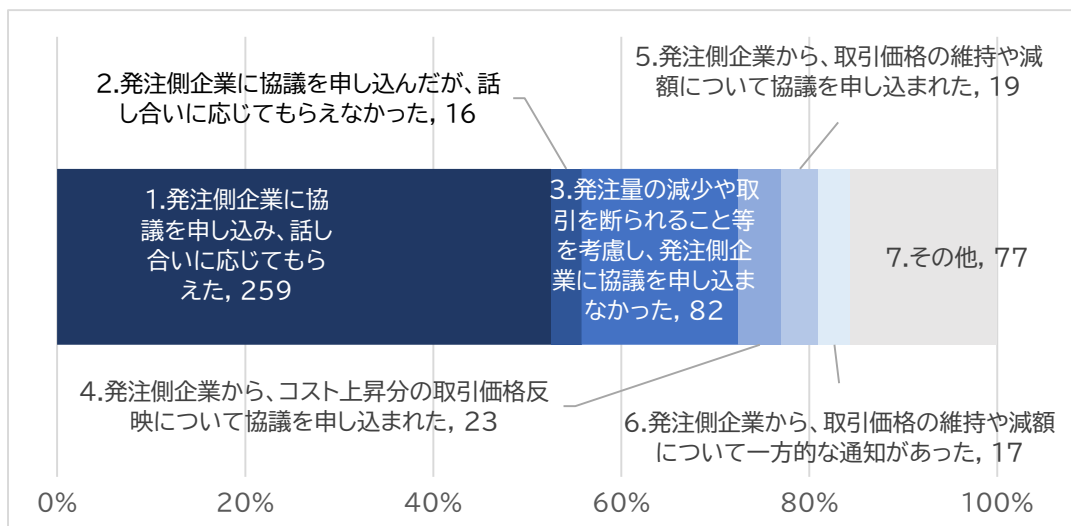
3. 第3回(令和7年10月~12月)

(1) 価格転嫁の動向について

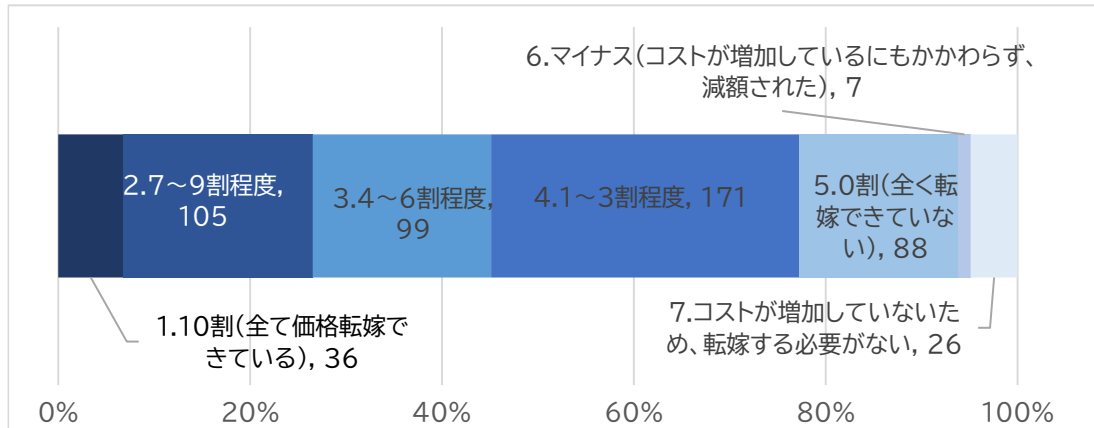
①【質問D】貴社における商品・製品・サービスの販売先(BtoB、BtoC)について(n=607)



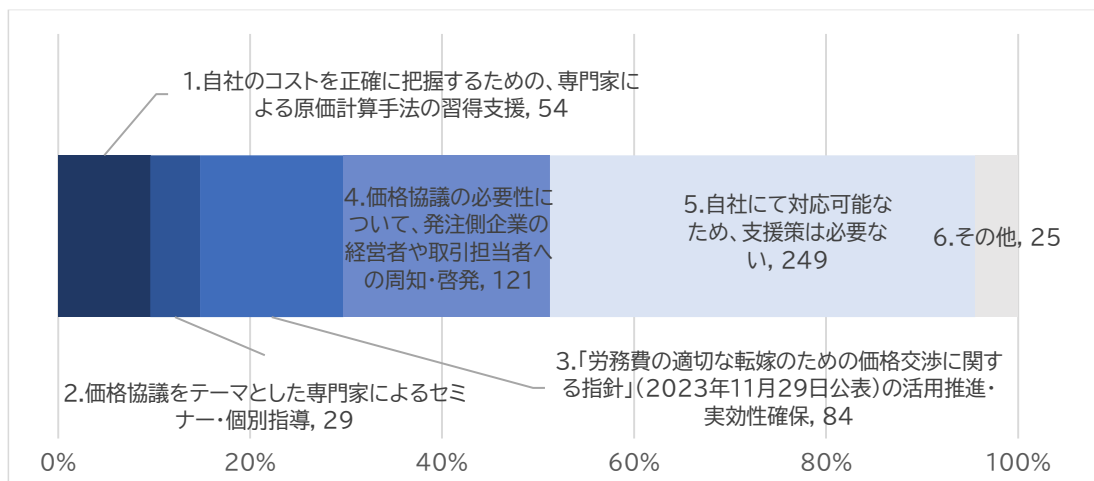
②【質問E】貴社と発注側企業との価格交渉の協議について(n=607)



③ 質問F]貴社において、全体的なコスト増加分のうち、何割程度を価格に転嫁できたと思うかについて(n=607)

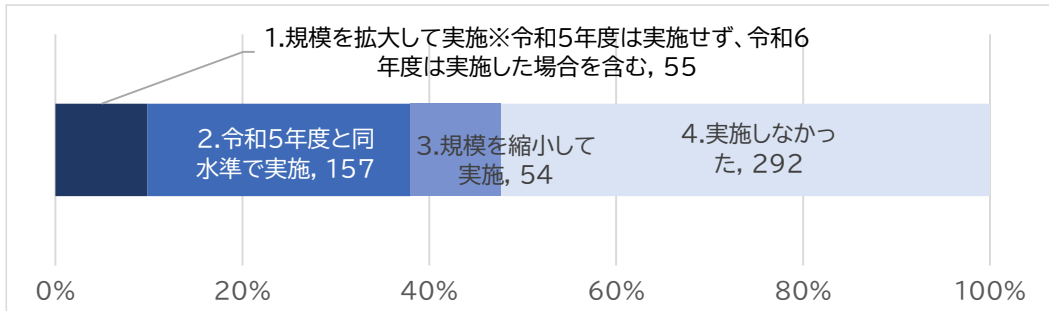


④ 【質問G】価格協議を行うにあたり希望される支援策について(n=607、複数回答可)

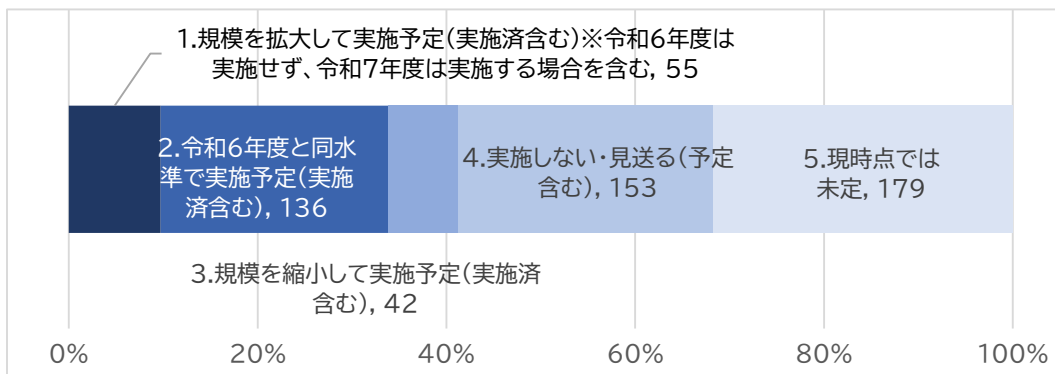


(2) 設備投資の状況について

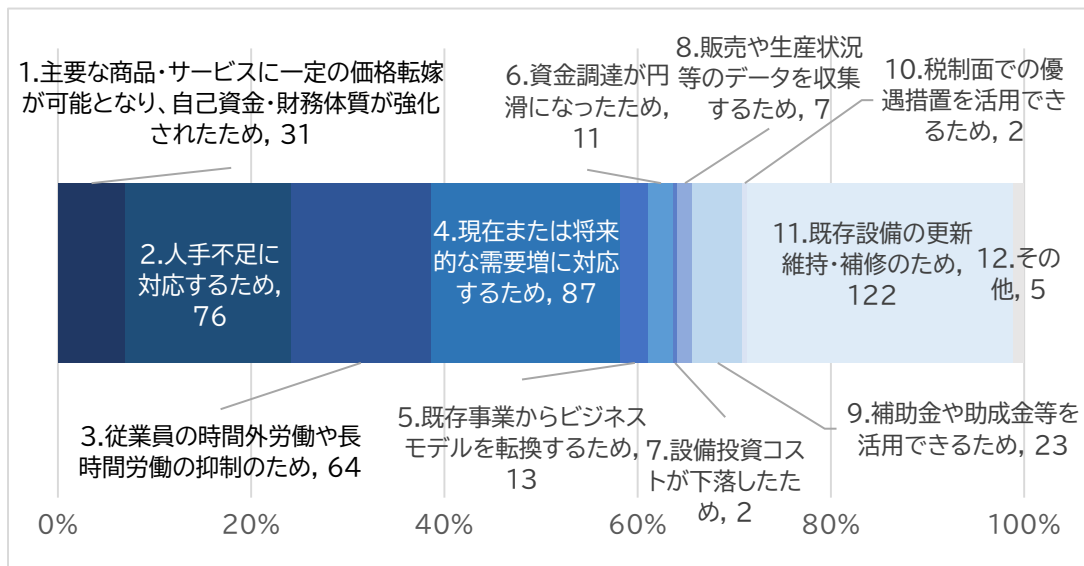
① 【質問H】令和5年度と比較した場合の貴社における令和6年度の設備投資(国内のみ)について(n=607)



② 【質問I】令和6年度と比較した場合の貴社における令和7年度の設備投資(国内・海外問わず)について(n=607)



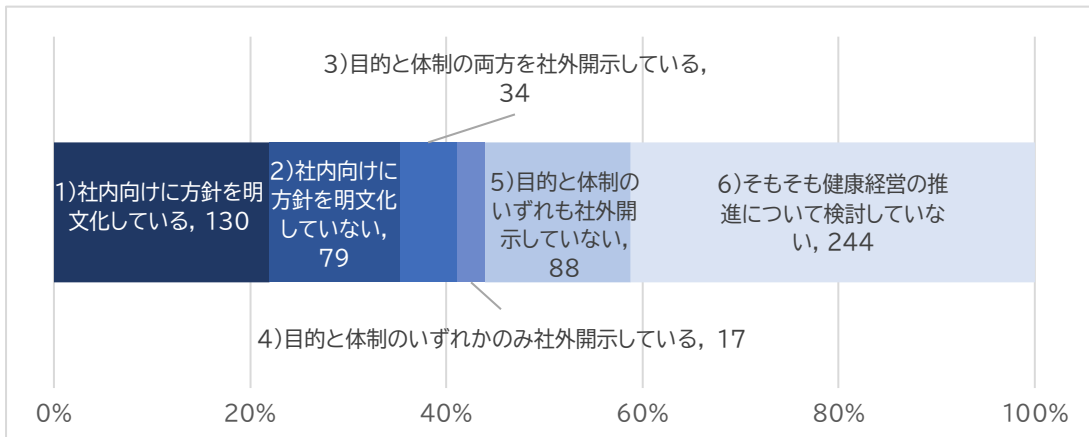
③ 【質問J】質問Iで選択肢1～3と回答した場合、設備投資を行う理由について(n=233、複数回答可)



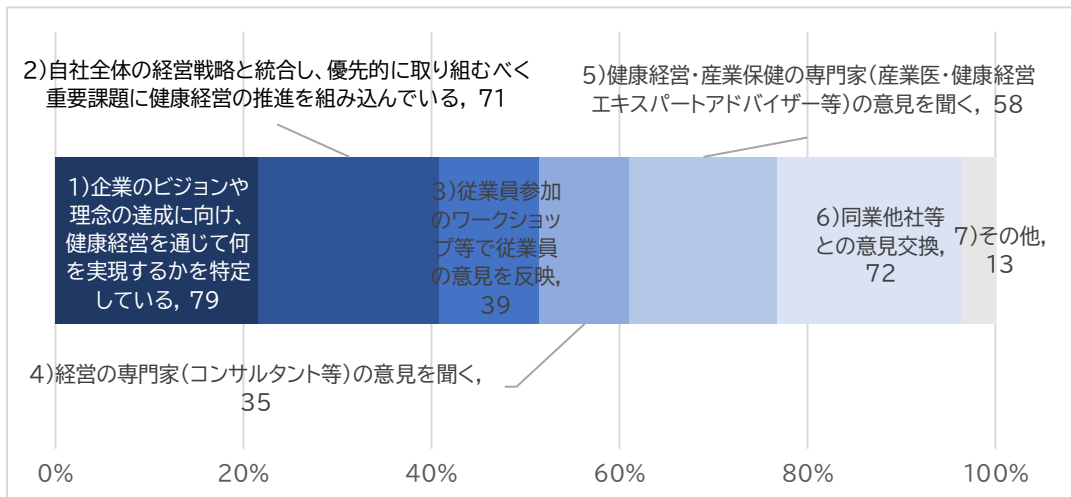
4. 第4回(令和8年1月～3月)

(1) 健康経営の取組の動向について

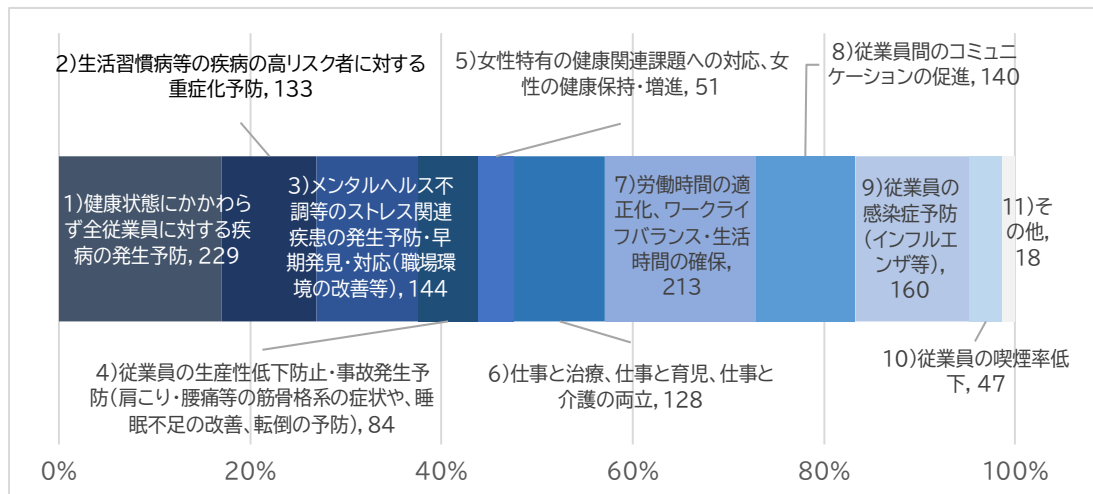
①【質問D】健康経営の推進に関する方針の、社内向け、社外向けの開示について(n=563、複数回答可)



②【質問E】質問Dで1～5と回答した場合に、健康経営方針をどのように策定したかについて(n=348、複数回答可)

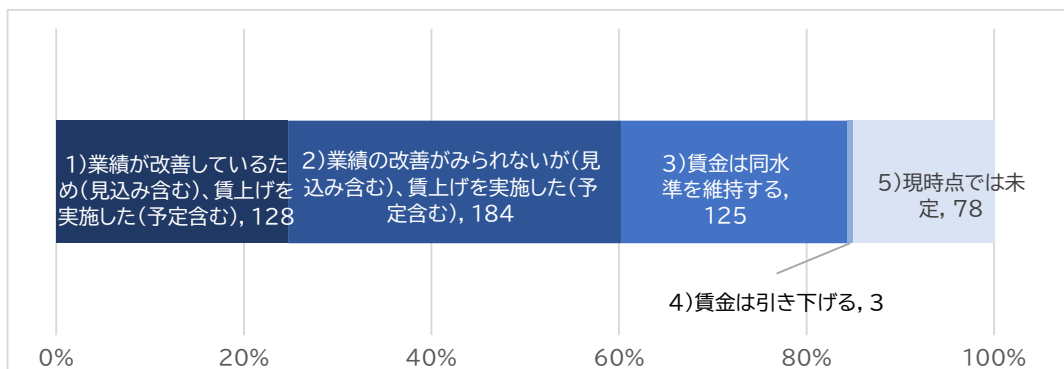


③ 【質問F】最優先に取り組みを進めている健康課題の内容について(n=563、複数回答可)

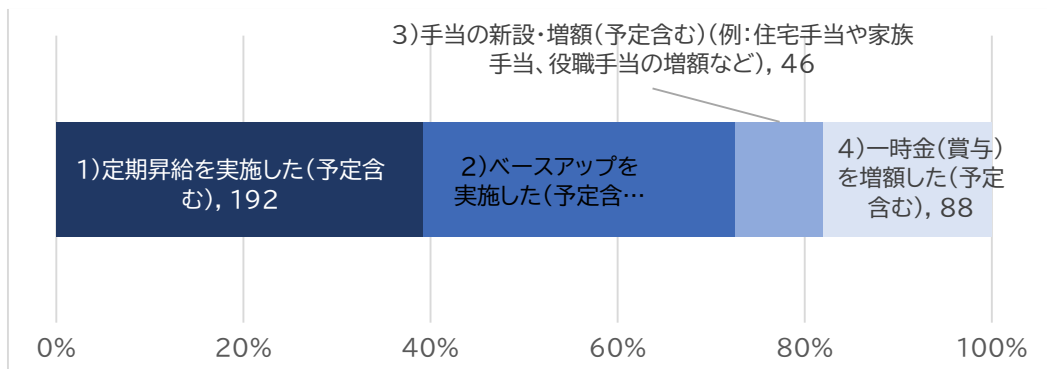


(2) 賃上げの状況について

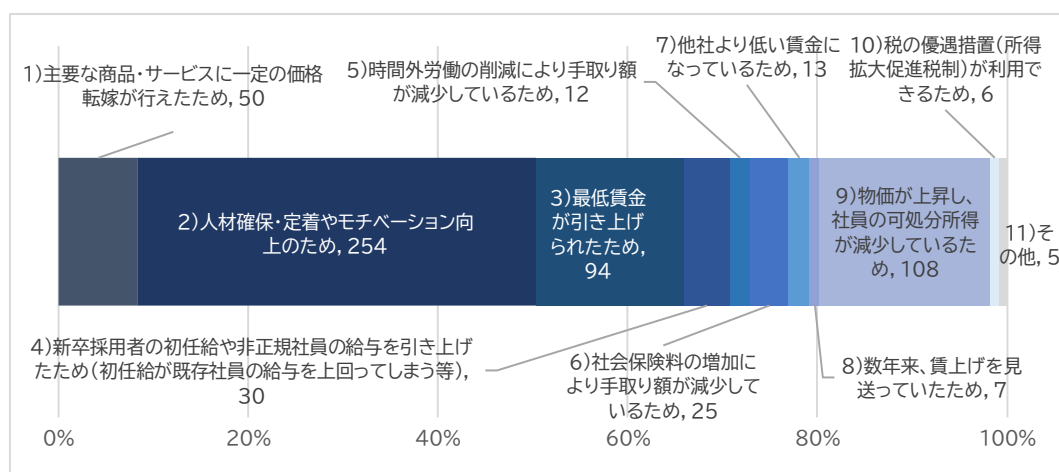
① 【質問G】貴社の正社員における令和7年度(令和7年4月～令和8年3月)の賃上げ(定期昇給、ベースアップ、手当の新設・増額、一時金(賞与)の増額)の状況について(n=563)



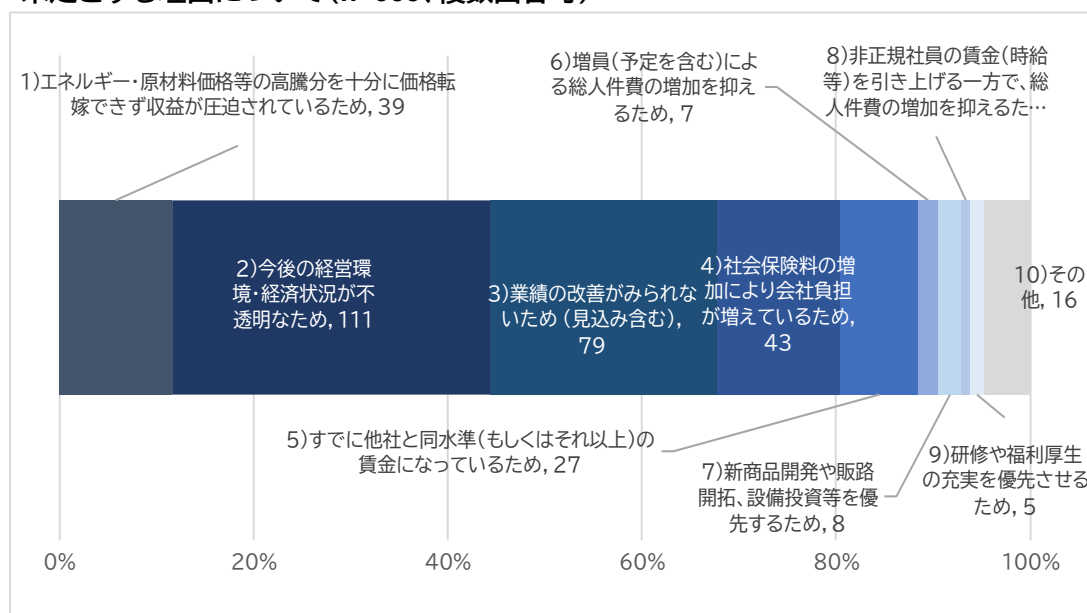
② 【質問H】質問Gで選択肢1～2と回答した場合に、貴社の正社員における令和7年度(令和7年4月～令和8年3月)の賃上げの内容について(n=355、複数回答可)



③ 【質問I】質問Gで選択肢1～2と回答した場合、正社員の賃上げを行う理由について (n=355、複数回答可)

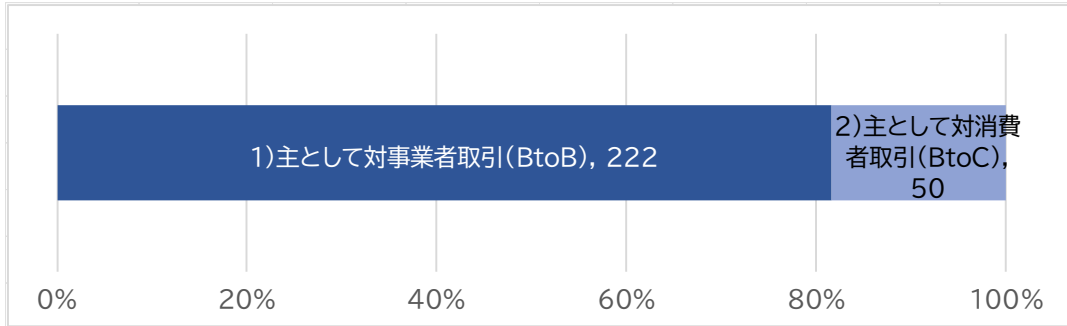


④ 【質問J】質問Gで選択肢3～5と回答した場合、社員の賃上げを見送る(予定含む)もしくは未定とする理由について (n=355、複数回答可)

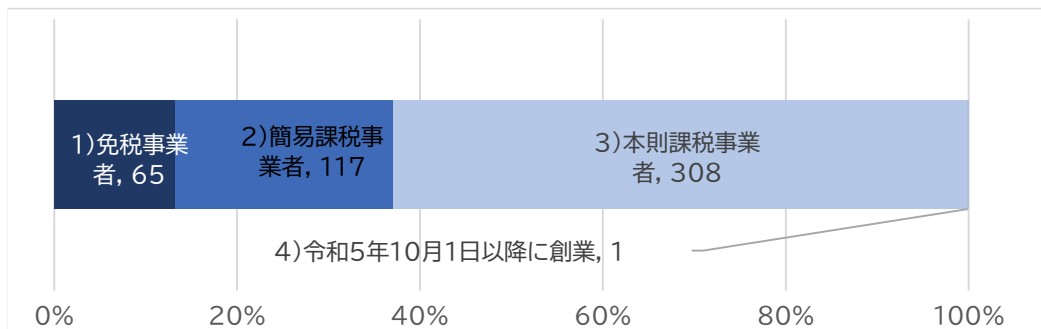


5. 特別調査 消費税インボイス制度について(令和8年1月～3月)

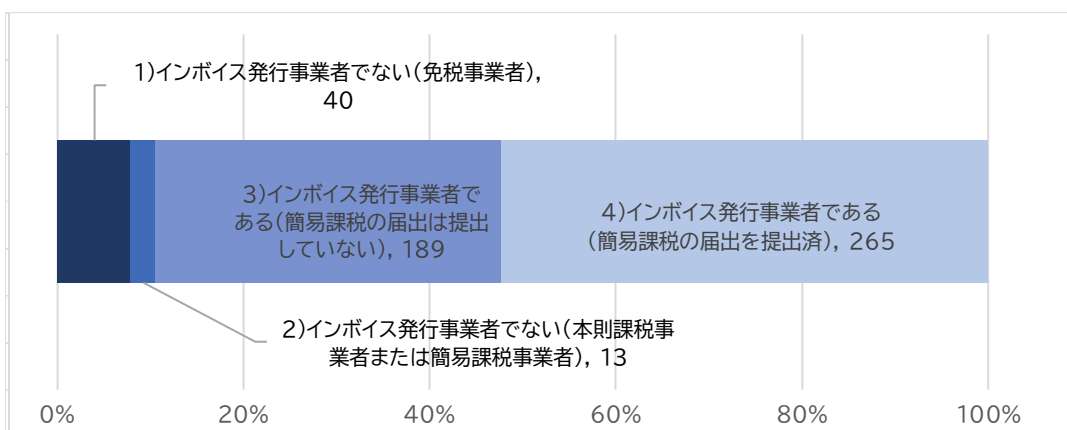
① どのような取引形態が多いかについて(n=563)



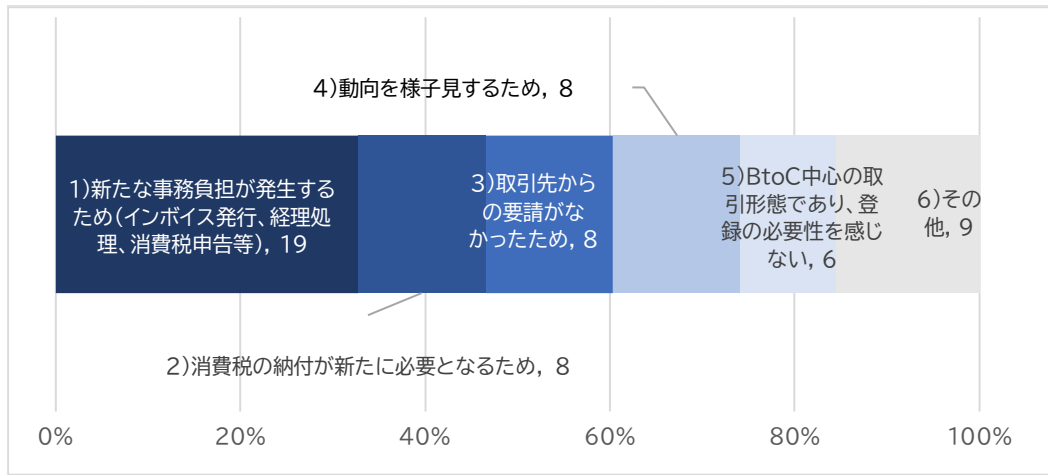
② インボイス制度導入前(令和5年9月30日以前)の消費税の課税申告について(n=563)



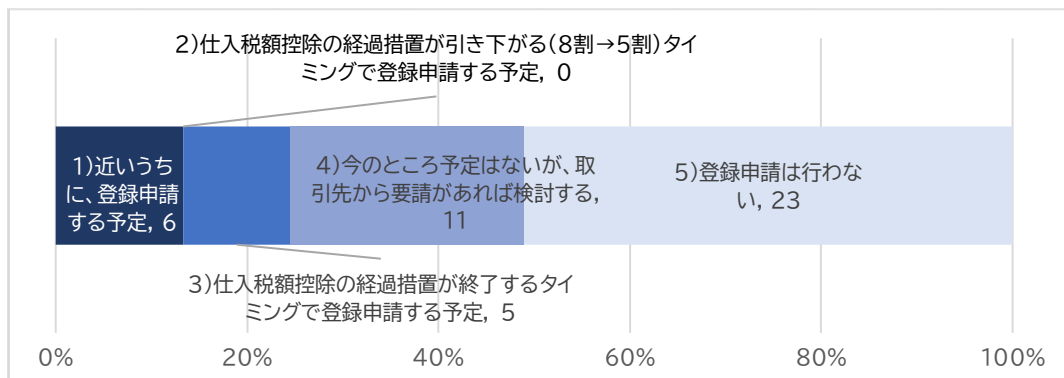
③ 現在のインボイス発行について(n=563)



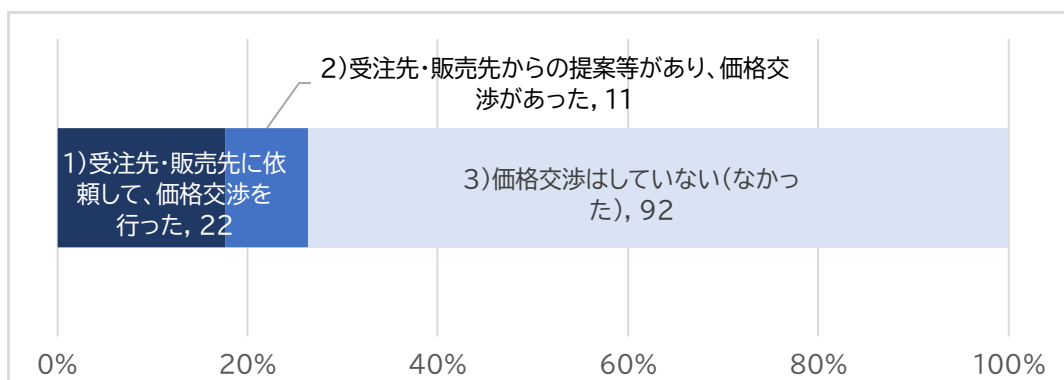
④ ③で選択肢1～2と回答した場合、インボイス発行事業者に登録しなかった理由について (n=53、複数回答可)



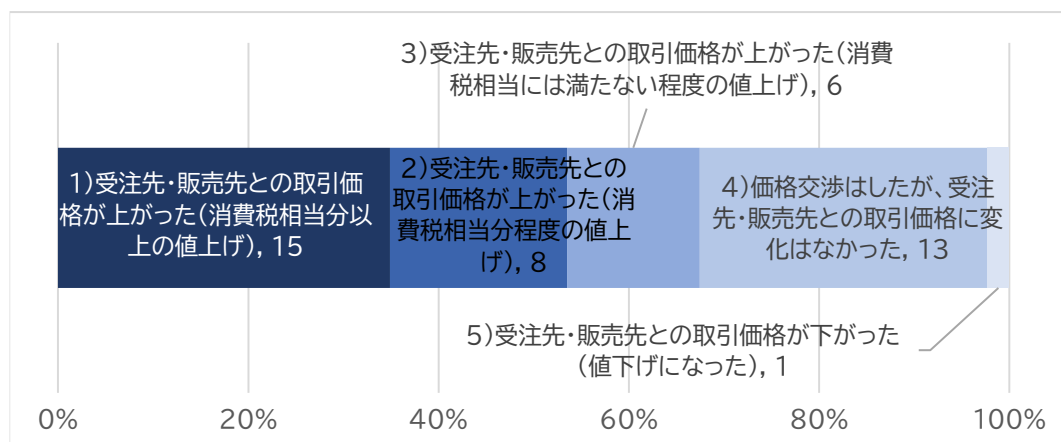
⑤ ③で選択肢1～2と回答した場合、今後のインボイス発行事業者登録申請の意向について (n=53)



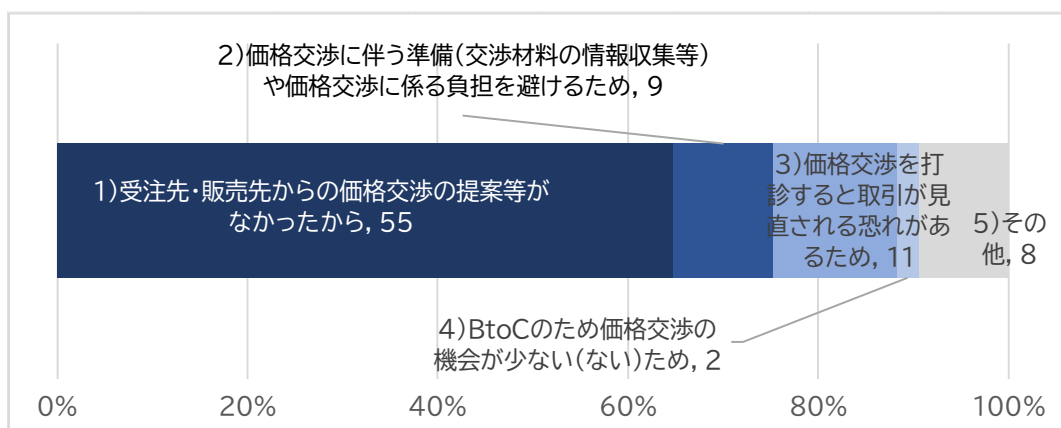
⑥ ②で選択肢1～2と解答し、③で選択肢3～4と回答した場合、制度導入を契機とした受注先・販売先との価格交渉の有無について (n=125)



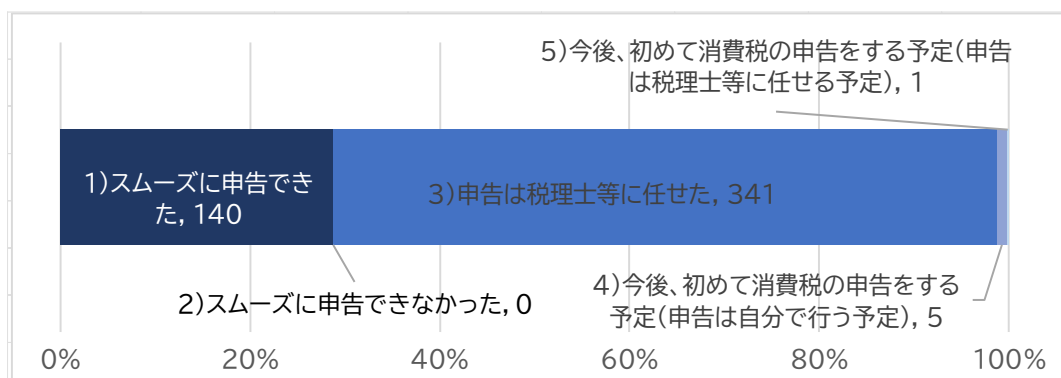
⑦ ⑥で選択肢1～2と回答した場合、制度導入を契機とした受注先・販売先との取引価格の変化について(n=33)



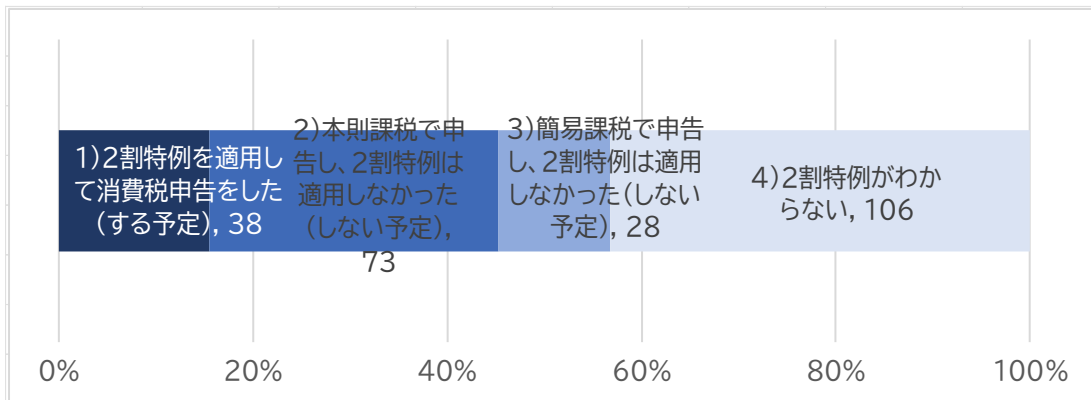
⑧ ⑥で選択肢3と回答した場合、価格交渉をしなかった理由について(n=92、複数回答可)



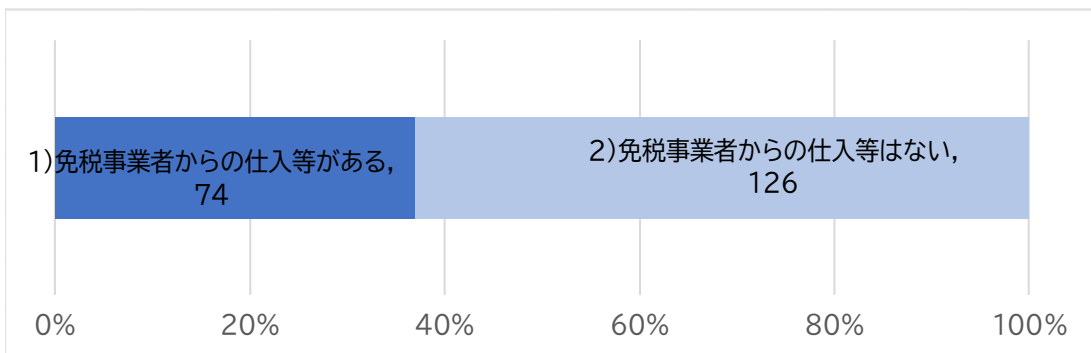
⑨ 消費税の申告について(n=563)



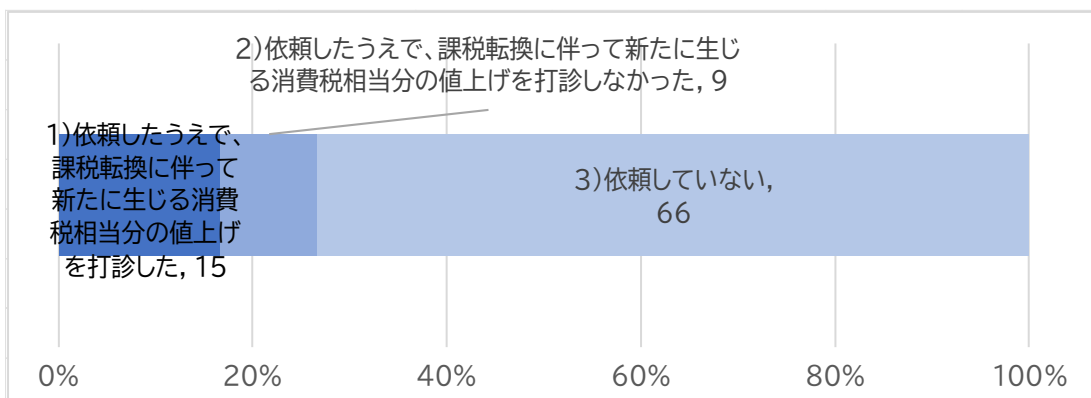
⑩ 納税額を売上税額の2割に軽減する経過措置(以下、2割特例)の適用について(n=563)



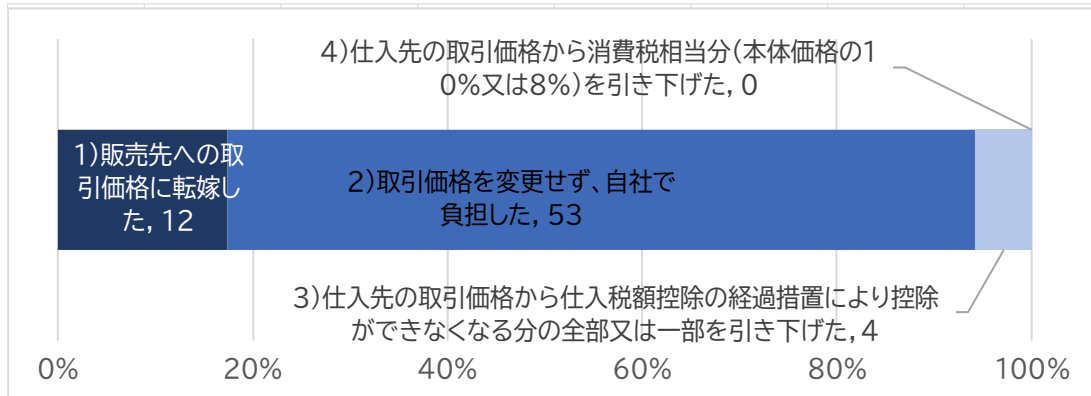
⑪ ③で選択肢3と回答した場合、免税事業者からの仕入等の有無について(n=189)



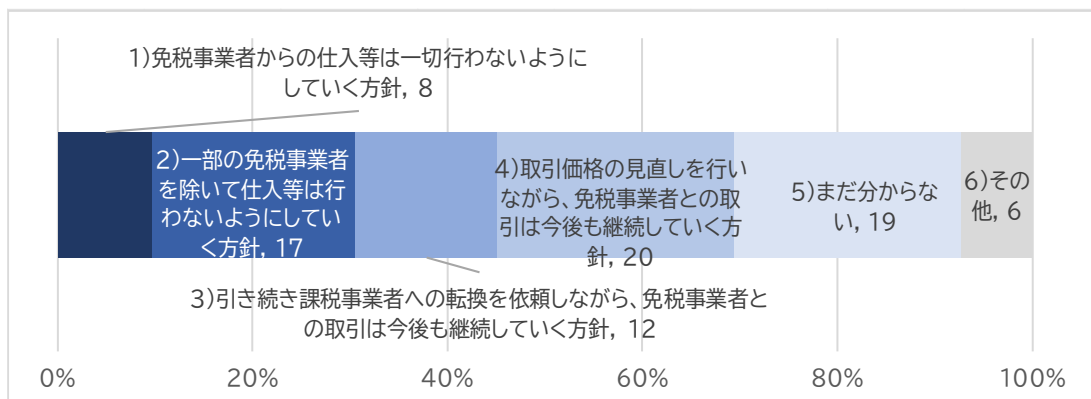
⑫ ⑪で選択肢1と回答した場合、仕入等を行う免税事業者に対する課税事業者への転換の依頼の有無について(n=74)



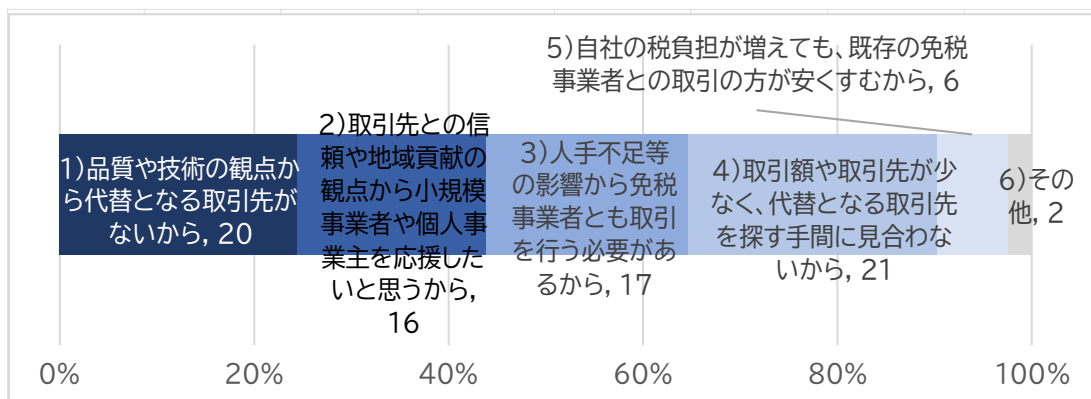
⑬ ⑪で選択肢1と回答した場合、免税事業者からの仕入等の現状の対応について(n=74、複数回答可)



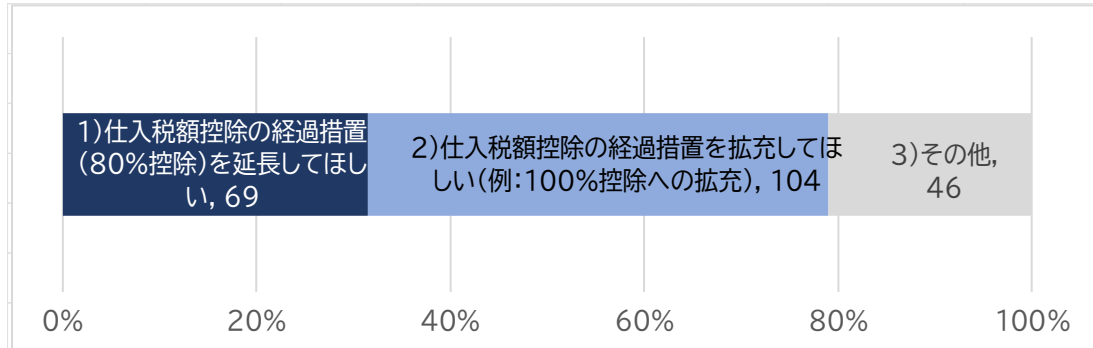
⑭ ⑪で選択肢1と回答した場合、免税事業者からの仕入等について、仕入税額控除の経過措置として控除ができる割合が段階的に縮小していく予定ですが、今後の方針について(n=74)



⑮ ⑭で選択肢3~4と回答した場合、免税事業者からの仕入等を継続する理由について(n=32、複数回答可)



⑩ 免税事業者からの仕入税額控除は、令和8年9月末で8割から5割に引き下げ、令和11年9月末で終了予定です。免税事業者からの仕入税額控除に関する要望について(n=563)



VI. 参考資料(アンケート票)

相模原商工会議所 景気観測調査票

《調査期間: 令和7年4月～6月期》

◆貴社(事業所)の概要について、主たるもの1つに○をつけてください。

業種 ※主たる業種を1つ お選びください。	1) 製造業 4) 小売業 7) ソフトウェア・情報通信業 9) 生活関連サービス業 12) その他の業種 ()	2) 建設業 5) 飲食業・宿泊業 10) 専門・技術サービス業	3) 卸売業 6) 運輸業・倉庫業・梱包業 8) 不動産業・物品賃貸業 11) その他のサービス業			
主な事業内容 (取扱品目等)	【報告書のトピックスに掲載されることがあります】					
代表者年齢	1) 20代以下	2) 30代	3) 40代	4) 50代	5) 60代	6) 70代以上
従業員数	1) 0人 5) 51～100人	2) 1～5人 6) 101～300人	3) 6～20人 7) 301人～1,000人	4) 21～50人 8) 1,001人以上	※役員、パート・アルバイトを除いた正社員の人数をお選びください。	
会社等組織	1) 個人事業主・フリーランス 4) 合同会社	5) 一般法人	2) 株式会社 6) 公益法人	3) 有限会社 7) その他		
資本金	1) なし(個人事業主等) 4) 1千万円超～5千万円以下	2) 500万円以下 5) 5千万円超～1億円以下	3) 500万円超～1千万円以下 6) 1億円超～3億円以下	7) 3億円超		

◆貴社(事業所)の経営環境等の状況や、仕事を通じて感じる景気感についてご回答ください。

【質問A】今期経営状況及び次期の予測について、それぞれ該当するもの1つに○をつけてください。

※数字等を厳密に比較するものではありません。景気の状態に対する印象をご回答ください。

項目	前年同期との比較			次期の予測		
	令和7年4月～6月期 実績見込 (令和6年4月～6月期と比較して)			令和7年7月～9月期 予測 (令和7年4月～6月期と比較して)		
売上高	1. 増加	2. 不変	3. 減少	1. 増加	2. 不変	3. 減少
採算	1. 好転	2. 不変	3. 悪化	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
仕入単価	1. 下落	2. 不変	3. 上昇	1. 下落	2. 不変	3. 上昇
販売単価	1. 上昇	2. 不変	3. 下落	1. 上昇	2. 不変	3. 下落
従業員	1. 不足	2. 不変	3. 過剰	1. 不足	2. 不変	3. 過剰
資金繰り	1. 好転	2. 不変	3. 悪化	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
総合判断	1. 好転	2. 不変	3. 悪化	1. 好転	2. 不変	3. 悪化

注) 売上高 = 製造業は加工高・出荷高、建設業は受注高

資金繰り = 事業資金の借入状況の判断

総合判断 = 売上高・採算や経営の問題点など総合的な見地による判断

【質問B】今期の経営上、特に問題点とされるものに3つまで○をつけてください。

1. 売上不振	2. 受注単価・販売価格の低下	3. 収益率の低下
4. 個人消費の低迷	5. 販売先の減少	6. 大型店の進出
7. チェーン店、ネット販売等との競争激化	8. 公共工事の減少	9. 民間工事の減少
10. 仕入単価の上昇	11. 円安の影響	12. 円高の影響
13. 代金回収困難	14. 諸経費の増加	15. 従業員(含、臨時)が過剰
16. 従業員(含、臨時)が不足	17. 設備不足・老朽化	18. 特になし

【質問C】今期、特に感じていることがありましたらご記入ください。

例) 「景気感・好不況感の感触」、「最近の消費者状況」、「受発注の状況」、「雇用状況」等
【報告書のトピックスに掲載されることがあります】

◆日本銀行は2024年3月にマイナス金利政策を解除、同年7月と今年1月には追加利上げを決定し、短期金利の誘導目標は0.5%まで引き上げられました。こうした政策金利の引上げに関連して、以下5点について、アンケートへのご協力をお願いします。

【質問D】政策金利の引上げが貴社の業績に与える影響について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. メリットの方が大きい	2. デメリットの方が大きい	3. メリットとデメリットは同程度
4. メリットもデメリットもない	5. 分からない	6. その他→【質問C】欄へ

【質問E】質問Dで選択肢1～3と回答した方にお伺いします。具体的な影響について、該当するものすべてに○をつけてください。

<メリット>

1. 自社の預貯金の金利上昇	2. 自社の投資利回り上昇
3. 行き過ぎた円安に一定の歯止めがかかり、輸入コストが減少	4. 個人の消費マインド改善

<デメリット>

5. 自社の借入金の金利上昇	6. 社債や株式等の資金調達環境の悪化
7. 急激な円高やそれに伴う輸出額減少	8. 取引先の投資マインド悪化
9. 個人の消費マインド悪化	

<その他>

10. その他→【質問C】欄へ

【質問F】質問Eで選択肢5と回答した方にお伺いします。現在までの借入金利の上昇に伴って行っている対応について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 特に対策は行っていない	2. 借入金の繰上げ返済
3. 新規借入の縮小・取りやめ	4. 借入を行う銀行の変更(金利の低い銀行を選択)
5. 製品・サービス価格への転嫁	6. 新製品開発や販路開拓などによる収益向上
7. 予定していた設備投資計画の縮小・延期・中止	8. 新製品・新サービスの研究開発の縮小・延期・中止
9. 賞上げの見送り・縮小(定期昇給、ペースアップ、賞与等)	
10. 新たな人材採用や社員の雇用延長(有期契約労働者等)の見送り	
11. 純資産(利益剰余金等)の取り崩し	12. その他→【質問C】欄へ

【質問G】改めて全員にお伺いします。今後、借入金利が上昇した場合に想定される対応について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 特に対策は行う予定はない	2. 借入金の繰上げ返済
3. 新規借入の縮小・取りやめ	4. 借入を行う銀行の変更(金利の低い銀行を選択)
5. 製品・サービス価格への転嫁	6. 新製品開発や販路開拓などによる収益向上
7. 予定していた設備投資計画の縮小・延期・中止	8. 新製品・新サービスの研究開発の縮小・延期・中止
9. 賞上げの見送り・縮小(定期昇給、ペースアップ、賞与等)	
10. 新たな人材採用や社員の雇用延長(有期契約労働者等)の見送り	
11. 純資産(利益剰余金等)の取り崩し	12. その他→【質問C】欄へ

【質問H】改めて全員にお伺いします。日本銀行がマイナス金利政策を解除した2024年3月以降における、金融機関の貸出姿勢について、選択肢から1つお選びください。

1. 積極的になった	2. 変わらない
3. 消極的になった	4. 日頃金融機関と接点がないため不明

◆令和6年度の採用状況に関連して、以下2点についてお伺いします。

【質問I】令和6年度の採用(令和6年4月～令和7年3月に入社)について、該当するものすべてに○をつけてください。

※非正規社員とは、契約社員、パート・アルバイト、派遣社員を指します。

1. 正社員を新卒採用した	2. 正社員を中途採用した	3. 非正規社員を採用した
4. 募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	5. そもそも募集しなかった	

【質問J】質問Iで、選択肢1～3と回答した方にお伺いいたします。令和6年度の採用における充足状況について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 新卒採用の正社員を予定人数確保できた	2. 中途採用の正社員を予定人数確保できた
3. 非正規社員を予定人数確保できた	4. 新卒採用の正社員を予定人数確保できなかった
5. 中途採用の正社員を予定人数確保できなかった	6. 非正規社員を予定人数確保できなかった

【参考調査】今後相模原商工会議所がセミナーや事業を開催する場合(オンライン開催含む)、活用したい事業について、3つまで○をつけてください。

1. 経営講演会・セミナー(オンライン含む)	2. 経営革新(含む補助金)に関する相談・支援	3. 融資の相談、情報の提供
4. 販路開拓や自社PRのための交流事業	5. 事業所個別診断・支援	
6. 共済の相談、情報の提供	7. IT化の相談・支援	8. 会員親睦事業

★今後も調査をご協力いただける方は、下記にご連絡先をご記入ください。メールでお送りさせていただきます。セキュリティ設定によって届かないことがあるため、「sagamihara-cci.or.jp」を受信可能設定にしてください。

事業所名：	ご担当者：	MAIL：
-------	-------	-------

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

★お手数ですが、令和7年6月10日(火)までに同封の返信用封筒でご郵送いただくか、ファックスまたはWEBにてご回答ください。(回答期限までにご返送いただいた分を集計しております)
★ご協力いただきました回答は集計・分析し、当商工会議所の会報およびホームページに掲載いたします。

相模原商工会議所 総務課 渡貫(購) ファックス送信先：042-753-7637



R7.07-09 (回答締切: R7/9/10)

【ファックス送信先: 042-753-7637】

相模原商工会議所 景気観測調査票

《調査期間: 令和7年7月～9月期》

◆貴社(事業所)の概要について、主たるもの1つに○をつけてください。

業種 ※主たる業種を1つ お選びください。	1) 製造業	2) 建設業	3) 卸売業
	4) 小売業	5) 飲食業・宿泊業	6) 運輸業・倉庫業・梱包業
主な事業内容 (取扱品目等)	7) ソフトウェア・情報通信業		
	8) 不動産業・物品賃貸業		
代表者年齢	9) 生活関連サービス業	10) 専門・技術サービス業	11) その他のサービス業
	12) その他の業種 ()		
従業員数	【報告書のトピックスに掲載されることがあります】		
会社等組織	1) 20代以下	2) 30代	3) 40代
	4) 50代	5) 60代	6) 70代以上
資本金	1) 0人	2) 1~5人	3) 6~20人
	4) 21~50人	5) 51~100人	6) 101人~300人
会社等組織	7) 301人~1,000人	8) 1,001人以上	
	※役員、パート・アルバイトを除いた正社員の人数をお選びください。		
資本金	1) 個人事業主・フリーランス	2) 株式会社	3) 有限会社
	4) 合同会社	5) 一般法人	6) 公益法人
資本金	7) その他		
	1) なし(個人事業主等)	2) 500万円以下	3) 500万円超~1千万円以下
資本金	4) 1千万円超~5千万円以下	5) 5千万円超~1億円以下	
	6) 1億円超~3億円以下	7) 3億円超	

◆貴社(事業所)の経営環境等の状況や、仕事を通じて感じる景気感についてご回答ください。

【質問A】 今期経営状況及び次期の予測について、それぞれ該当するもの1つに○をつけてください。

※数字等を厳密に比較するものではありません。景気の状態に対する印象をご回答ください。

項目	前年同期との比較	次期の予測
	令和7年7月～9月期 実績見込 (令和6年7月～9月期と比較して)	令和7年10月～12月期 予測 (令和7年7月～9月期と比較して)
売上高	1. 増加 2. 不変 3. 減少	1. 増加 2. 不変 3. 減少
採算	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
仕入単価	1. 下落 2. 不変 3. 上昇	1. 下落 2. 不変 3. 上昇
販売単価	1. 上昇 2. 不変 3. 下落	1. 上昇 2. 不変 3. 下落
従業員	1. 不足 2. 不変 3. 過剰	1. 不足 2. 不変 3. 過剰
資金繰り	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
総合判断	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化

注) 売上高 = 製造業は加工高・出荷高、建設業は受注高

資金繰り = 事業資金の借入状況の判断

総合判断 = 売上高・採算や経営の問題点など総合的な見地による判断

【質問B】 今期の経営上、特に問題点とされるものに3つまで○をつけてください。

1. 売上不振	2. 受注単価・販売価格の低下	3. 収益率の低下
4. 個人消費の低迷	5. 販売先の減少	6. 大型店の進出
7. チェーン店、ネット販売等との競争激化	8. 公共工事の減少	9. 民間工事の減少
10. 仕入単価の上昇	11. 円安の影響	12. 円高の影響
13. 代金回収困難	14. 諸経費の増加	15. 従業員(含、臨時)が過剰
16. 従業員(含、臨時)が不足	17. 設備不足・老朽化	18. 特になし

【質問C】 今期、特に感じていることがありましたらご記入ください。

例) 「景気感・好不況感の感触」、「最近の消費者状況」、「受発注の状況」、「雇用状況」等
【報告書のトピックスに掲載されることがあります】

◆7月8日、米国が日本への輸入品に対して、25%の関税を8月1日から課すとしたことに関連して、以下4点について、アンケートへのご協力をお願いします。

【質問D】今般の関税引き上げの影響について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | |
|------------------|------------------------------|
| 1. 現時点で自社への影響がある | 2. 現時点ではないが、今後、影響が及ぶことが見込まれる |
| 3. 分からない | 4. 特になし(見込み含む) |

【質問E】質問Dで選択肢1～2と回答した方にお伺いします。米国関税措置に伴い、貴社において既に生じている具体的な影響について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. 対米製品の売上減少 | 2. 取引先・販売先からの受注の減少 |
| 3. 取引先・販売先からの受注価格の引き下げ要請 | 4. 資金繰りの悪化 |
| 5. 人員採用計画の見直し | 6. 賃上げの見直し |
| 7. 人員削減 | 8. 設備投資計画(新規・更新)の見直し・縮小 |
| 9. サプライチェーン(供給網)の混乱による、原材料・部品等の調達難(調達先の変更) | |
| 10. 為替の変動等による仕入・原材料価格への影響 | |
| 11. 先行き不安に伴う国内消費の冷え込み等による売上の減少 | 12. その他→【質問C】欄へ |

【質問F】質問Dで選択肢1～2と回答した方にお伺いします。米国関税措置の影響(見込み含む)に伴う、貴社における対応(予定含む)について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| 1. 対米製品の値下げ(価格上昇分を自社で吸収) | 2. 対米製品・サービスの拡充・強化による対策 |
| 3. 対米製品の生産・販売の一時停止 | 4. 在庫の積み増し |
| 5. 米国への生産移管、生産拠点設置等 | 6. 米国以外の輸出・販売先の開拓 |
| 7. 国内市場の販売強化 | 8. サプライチェーン(供給網)の見直し |
| 9. 輸出不振等に備えた運転資金の確保 | 10. 貿易保険等によるリスクヘッジ |
| 11. 特に考えていない | 12. 現時点では分からない |
| 13. その他→【質問C】欄へ | |

【質問G】改めて全員にお伺いします。米国関税措置に関連し、米国へ輸出・販売している取引先から、貴社に寄せられている要請等(質問Dで選択肢2と回答した方は見込み)について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | | |
|------------------|----------------|----------|
| 1. 受注価格の値下げ | 2. 受注量の減少 | 3. 受注の停止 |
| 4. 現時点では特に要請等はない | 5. その他→【質問C】欄へ | |

【質問H】改めて全員にお伺いします。米国関税措置に関連し政府に期待する対応について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | |
|-------------------------|-------------------------------|
| 1. 日米関税交渉の早期合意(関税の引き下げ) | 2. 資金繰り、雇用継続、取引適正化等の各種支援制度の拡充 |
| 3. 設備投資・移転等への支援 | 4. 内需拡大に向けた政策策定 |
| 5. 適時適切な情報提供 | 6. 特に期待することはない |
| 7. その他→【質問C】欄へ | |

◆コンプライアンスは、企業活動を行う上で経営者、従業員ともに知っておくべき内容の一つです。重大な違反が発生してしまうと企業は法的な制裁や経済的な損失、信頼の失墜といった深刻な影響を受ける恐れがあります。このことに関連して、以下3点についてお伺いします。

【質問I】貴社のコンプライアンス教育の対象について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | | | |
|-----------|------------|--------------|----------------|
| 1. 役員への研修 | 2. 正社員への研修 | 3. 非正規社員への研修 | 4. その他→【質問C】欄へ |
|-----------|------------|--------------|----------------|

【質問J】貴社のコンプライアンス教育の内容について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | | |
|--------------------|-----------------------|-------------------|
| 1. 個人情報の取り扱い | 2. 会社の機密情報の取り扱い | 3. パワハラ等社内のハラスメント |
| 4. 職場の心理的安全性 | 5. カスタマーハラスメントへの対応 | 6. 安全管理 |
| 7. インテグリティ教育 | 8. コンプライアンス教育を実施していない | |
| 9. 家族経営のため、教育は必要ない | 10. その他→【質問C】欄へ | |

【質問K】貴社におけるコンプライアンスの最高責任者について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|------------|----------------|------------------|
| 1. 社長、CEO | 2. 副社長等の上級役員 | 3. 法務部長等の該当部署の上長 |
| 4. 責任者はいない | 5. その他→【質問C】欄へ | |

【参考調査】今後相模原商工会議所がセミナーや事業を開催する場合(オンライン開催含む)、活用したい事業について、3つまで○をつけてください。

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1. 経営講演会・セミナー(オンライン含む) | 2. 経営革新(含む補助金)に関する相談・支援 |
| 3. 融資の相談、情報の提供 | 4. 販路開拓や自社PRのための交流事業 |
| 5. 事業所個別診断・支援 | 6. 共済の相談、情報の提供 |
| 7. IT化の相談・支援 | 8. 会員親睦事業 |

★今後も調査をご協力いただける方は、下記にご連絡先をご記入ください。メールでお送りさせていただきます。セキュリティ設定によって届かないことがあるため、「sagami-hara-cci.or.jp」を受信可能設定にしてください。

事業所名： _____ ご担当者： _____ MAIL： _____

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

★お手数ですが、令和7年9月10日(水)までに同封の返信用封筒でご郵送いただくか、ファックスまたはWEBにてご回答ください。(回答期限までにご返送いただいた分を集計しております) ★ご協力いただきました回答は集計・分析し、当商工会議所の会報およびホームページに掲載いたします。

相模原商工会議所 総務課 渡真(晴) ファックス送信先：042-753-7637

2 <https://www.sagami-hara-cci.or.jp/archives/68678>



相模原商工会議所 景気観測調査票

《調査期間: 令和7年10月~12月期》

◆貴社(事業所)の概要について、主たるもの1つに○をつけてください。

業種 ※主たる業種を1つ お選びください。	1) 製造業	2) 建設業	3) 卸売業
	4) 小売業	5) 飲食業・宿泊業	6) 運輸業・倉庫業・梱包業
主な事業内容 (取扱品目等)	7) ソフトウェア・情報通信業		
	8) 不動産業・物品賃貸業		
代表者年齢	9) 生活関連サービス業	10) 専門・技術サービス業	11) その他のサービス業
	12) その他の業種 ()		
従業員数	【報告書のトピックスに掲載されることがあります】		
会社等組織	1) 20代以下	2) 30代	3) 40代
	4) 50代	5) 60代	6) 70代以上
資本金	1) 0人	2) 1~5人	3) 6~20人
	4) 21~50人	5) 51~100人	6) 101人~300人
会社等組織	7) 301人~1,000人	8) 1,001人以上	
	※役員、パート・アルバイトを除いた正社員の人数をお選びください。		
会社等組織	1) 個人事業主・フリーランス	2) 株式会社	3) 有限会社
	4) 合同会社	5) 一般法人	6) 公益法人
資本金	7) その他		
	1) なし(個人事業主等)	2) 500万円以下	3) 500万円超~1千万円以下
資本金	4) 1千万円超~5千万円以下	5) 5千万円超~1億円以下	
	6) 1億円超~3億円以下	7) 3億円超	

◆貴社(事業所)の経営環境等の状況や、仕事を通じて感じる景気感についてご回答ください。

【質問A】 今期経営状況及び次期の予測について、それぞれ該当するもの1つに○をつけてください。

※数字等を厳密に比較するものではありません。景気の状態に対する印象をご回答ください。

項目	前年同期との比較	次期の予測
	令和7年10月~12月期 実績見込 (令和6年10月~12月期と比較して)	令和8年1月~3月期 予測 (令和7年10月~12月期と比較して)
売上高	1. 増加 2. 不変 3. 減少	1. 増加 2. 不変 3. 減少
採算	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
仕入単価	1. 下落 2. 不変 3. 上昇	1. 下落 2. 不変 3. 上昇
販売単価	1. 上昇 2. 不変 3. 下落	1. 上昇 2. 不変 3. 下落
従業員	1. 不足 2. 不変 3. 過剰	1. 不足 2. 不変 3. 過剰
資金繰り	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
総合判断	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化

注) 売上高 = 製造業は加工高・出荷高、建設業は受注高

資金繰り = 事業資金の借入状況の判断

総合判断 = 売上高・採算や経営の問題点など総合的な見地による判断

【質問B】 今期の経営上、特に問題点とされるものに3つまで○をつけてください。

1. 売上不振	2. 受注単価・販売価格の低下	3. 収益率の低下
4. 個人消費の低迷	5. 販売先の減少	6. 大型店の進出
7. チェーン店、ネット販売等との競争激化	8. 公共工事の減少	9. 民間工事の減少
10. 仕入単価の上昇	11. 円安の影響	12. 円高の影響
13. 代金回収困難	14. 諸経費の増加	15. 従業員(含、臨時)が過剰
16. 従業員(含、臨時)が不足	17. 設備不足・老朽化	18. 特になし

【質問C】 今期、特に感じていることがありましたらご記入ください。

例) 「景気感・好不況感の感触」、「最近の消費者状況」、「受発注の状況」、「雇用状況」等
【報告書のトピックスに掲載されることがあります】

◆政府では、エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、サプライチェーン全体で付加価値を向上させ、得られた利益を価格転嫁により適正に分ち合うため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」として、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要請等を実施しています。価格転嫁の動向（1年前と比較して）について、以下4点についてお伺いします。

【質問D】貴社における商品・製品・サービスの販売先（BtoB、BtoC）について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|---------------|----------------|-----------------------------|
| 1. 企業向け（BtoB） | 2. 消費者向け（BtoC） | 3. 企業向け、消費者向けの両方（BtoB、BtoC） |
|---------------|----------------|-----------------------------|

【質問E】貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、該当するもの1つに○をつけてください。

※貴社が受注側として取引している企業（発注側企業）のうち、年間の取引額の大きさ等から見て代表的な企業との価格交渉の協議についてご回答ください

- | | |
|---|---------------|
| 1. 発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む） | 7. その他【質問C】欄へ |
| 2. 発注側企業に協議を申し込んだが、話し合いに応じてもらえなかった | |
| 3. 発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった | |
| 4. 発注側企業から、コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込まれた | |
| 5. 発注側企業から、取引価格の維持や減額について協議を申し込まれた | |
| 6. 発注側企業から、取引価格の維持や減額について一方的な通知があった | |

【質問F】貴社において、全体的なコスト増加分のうち、何割程度を価格に転嫁できたと考えますか。最も当てはまるもの1つに○をつけてください。

- | | | |
|----------------------------------|----------------------------|-----------|
| 1. 10割(全て価格転嫁できている) | 2. 7～9割程度 | 3. 4～6割程度 |
| 4. 1～3割程度 | 5. 0割(全く転嫁できていない) | |
| 6. マイナス(コストが増加しているにもかかわらず、減額された) | 7. コストが増加していないため、転嫁する必要がない | |

【質問G】価格協議を行うにあたり希望される支援策について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|--|---------------|
| 1. 自社のコストを正確に把握するための、専門家による原価計算手法の習得支援 | 6. その他【質問C】欄へ |
| 2. 価格協議をテーマとした専門家によるセミナー・個別指導 | |
| 3. 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」(2023年11月29日公表)の活用推進・実効性確保 | |
| 4. 価格協議の必要性について、発注側企業の経営者や取引担当者への周知・啓発 | |
| 5. 自社にて対応可能なため、支援策は必要ない | |

◆原材料・エネルギー価格の高騰、賃上げ機運の高まりが中小企業の設備投資判断に影響を与えています。これに関連して、以下3点についてお伺いします。

【質問H】令和5年度と比較した場合の貴社における令和6年度の設備投資（国内のみ）について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | |
|---|--------------|
| 1. 規模を拡大して実施※令和5年度は実施せず、令和6年度は実施した場合を含む | 4. 実施しなかった |
| 2. 令和5年度と同水準で実施 | 3. 規模を縮小して実施 |

【質問I】令和6年度と比較した場合の貴社における令和7年度の設備投資（国内・海外問わず）について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | |
|--|-----------------------|
| 1. 規模を拡大して実施予定（実施済含む）※令和6年度は実施せず、令和7年度は実施する場合を含む | 3. 規模を縮小して実施予定（実施済含む） |
| 2. 令和6年度と同水準で実施予定（実施済含む） | 5. 現時点では未定 |
| 4. 実施しない・見送る（予定含む） | |

【質問J】質問Iで選択肢1～3と回答した方にお伺いします。

設備投資を行う理由について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1. 主要な商品・サービスに一定の価格転嫁が可能となり、自己資金・財務体質が強化されたため | 3. 従業員の時間外労働や長時間労働の抑制のため |
| 2. 人手不足に対応するため | 5. 既存事業からビジネスモデルを転換するため |
| 4. 現在または将来的な需要増に対応するため | 7. 設備投資コスト（IT・クラウド等）が下落したため |
| 6. 資金調達が円滑になったため（借入・返済等） | |
| 8. 販売や生産状況等のデータを収集するため | |
| 9. 補助金（「中小企業省力化投資補助金」や「ものづくり補助金」等）や助成金等を活用できるため | |
| 10. 税制面での優遇措置（「中小企業投資促進税制」や「中小企業経営強化税制」等）を活用できるため | |
| 11. 既存設備の更新維持・補修のため | 12. その他【質問C】欄へご記入ください。 |

【参考調査】今後相模原商工会議所がセミナーや事業を開催する場合（オンライン開催含む）、活用したい事業について、3つまで○をつけてください。

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1. 経営講演会・セミナー（オンライン含む） | 2. 経営革新（含む補助金）に関する相談・支援 |
| 3. 融資の相談、情報の提供 | 4. 販路開拓や自社PRのための交流事業 |
| 5. 事業所個別診断・支援 | 6. 共済の相談、情報の提供 |
| 7. IT化の相談・支援 | 8. 会員親睦事業 |

★今後も調査をご協力いただける方は、下記にご連絡先をご記入ください。メールでお送りさせていただきます。セキュリティ設定によって届かないことがあるため、「sagamihara-cci.or.jp」を受信可能設定にしてください。

事業所名：	ご担当者：	MAIL：
-------	-------	-------

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

★お手数ですが、令和7年12月10日(水)までに同封の返信用封筒でご郵送いただくか、ファックスまたはWEBにてご回答ください。（回答期限までにご返送いただいた分を集計しております）
★ご協力いただきました回答は集計・分析し、当商工会議所の会報およびホームページに掲載いたします。

相模原商工会議所 総務課 渡貫(晴) ファックス送信先：042-753-7637



2 <https://www.sagamihara-cci.or.jp/archives/6957>

R8. 1-3 (回答締切: R8/3/10)

【ファックス送信先: 042-753-7637】

相模原商工会議所 景気観測調査票

《調査期間: 令和8年1月～3月期》

◆貴社(事業所)の概要について、主たるもの1つに○をつけてください。

業種 ※主たる業種を1つ お選びください。	1) 製造業	2) 建設業	3) 卸売業
	4) 小売業	5) 飲食業・宿泊業	6) 運輸業・倉庫業・梱包業
主な事業内容 (取扱品目等)	7) ソフトウェア・情報通信業		
	8) 不動産業・物品賃貸業		
代表者年齢	9) 生活関連サービス業	10) 専門・技術サービス業	11) その他のサービス業
	12) その他の業種 ()		
従業員数	【報告書のトピックスに掲載されることがあります】		
会社等組織	1) 20代以下	2) 30代	3) 40代
	4) 50代	5) 60代	6) 70代以上
資本金	1) 0人	2) 1～5人	3) 6～20人
	4) 21～50人	5) 51～100人	6) 101人～300人
従業員数	7) 301人～1,000人	8) 1,001人以上	
	※役員、パート・アルバイトを除いた正社員の人数をお選びください。		
会社等組織	1) 個人事業主・フリーランス	2) 株式会社	3) 有限会社
	4) 合同会社	5) 一般法人	6) 公益法人
資本金	7) その他		
	1) なし(個人事業主等)	2) 500万円以下	3) 500万円超～1千万円以下
資本金	4) 1千万円超～5千万円以下	5) 5千万円超～1億円以下	
	6) 1億円超～3億円以下	7) 3億円超	

◆貴社(事業所)の経営環境等の状況や、仕事を通じて感じる景気感についてご回答ください。

【質問A】今期経営状況及び次期の予測について、それぞれ該当するもの1つに○をつけてください。

※数字等を厳密に比較するものではありません。景気の状態に対する印象をご回答ください。

項目	前年同期との比較	次期の予測
	令和8年1月～3月期 実績見込 (令和7年1月～3月期と比較して)	令和8年4月～6月期 予測 (令和8年1月～3月期と比較して)
売上高	1. 増加 2. 不変 3. 減少	1. 増加 2. 不変 3. 減少
採算	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
仕入単価	1. 下落 2. 不変 3. 上昇	1. 下落 2. 不変 3. 上昇
販売単価	1. 上昇 2. 不変 3. 下落	1. 上昇 2. 不変 3. 下落
従業員	1. 不足 2. 不変 3. 過剰	1. 不足 2. 不変 3. 過剰
資金繰り	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化
総合判断	1. 好転 2. 不変 3. 悪化	1. 好転 2. 不変 3. 悪化

注) 売上高 = 製造業は加工高・出荷高、建設業は受注高

資金繰り = 事業資金の借入状況の判断

総合判断 = 売上高・採算や経営の問題点など総合的な見地による判断

【質問B】今期の経営上、特に問題点とされるものに3つまで○をつけてください。

1. 売上不振	2. 受注単価・販売価格の低下	3. 収益率の低下
4. 個人消費の低迷	5. 販売先の減少	6. 大型店の進出
7. チェーン店、ネット販売等との競争激化	8. 公共工事の減少	9. 民間工事の減少
10. 仕入単価の上昇	11. 円安の影響	12. 円高の影響
13. 代金回収困難	14. 諸経費の増加	15. 従業員(含、臨時)が過剰
16. 従業員(含、臨時)が不足	17. 設備不足・老朽化	18. 特になし

【質問C】今期、特に感じていることがありましたらご記入ください。

例) 「景気感・好不況感の感触」、「最近の消費者状況」、「受発注の状況」、「雇用状況」等
【報告書のトピックスに掲載されることがあります】

◆健康経営は、従業員等の健康増進の取り組みを投資ととらえ、経営的な視点で考え、戦略的に実行する経営手法です。企業の経営方針と健康経営推進方針が連動していることが重要です。健康経営に関する取り組みについて、以下、3点についてお問い合わせ。
 ◇健康経営の推進方針・目標とKGIの設定については、健康経営ガイドブックの記載内容をご確認ください。
https://kenko-keiei.jp/wp-content/uploads/2025/03/guidebook2025_03.pdf

【質問D】健康経営の推進に関する方針を社内向け、社外に開示していますが、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|------------------------|---------------------------|
| 1. 社内向けに方針を明文化している | 2. 社内向けに方針を明文化していない |
| 3. 目的と体制の両方を社外開示している | 4. 目的と体制のいずれかのみ社外開示している |
| 5. 目的と体制のいずれも社外開示していない | 6. そもそも健康経営の推進について検討していない |

【質問E】質問Dで選択肢1～5と回答した方にお伺いします。

健康経営方針をどのように策定しましたが、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|---|---|
| 1. 企業のビジョンや理念の達成に向け、健康経営を通じて何を果たするかを特定している | 2. 自社全体の経営戦略と統合し、優先的に取り組むべく重要課題に健康経営の推進を組み込んでいる |
| 3. 従業員参加のワークショップ等で従業員の意見を反映 | 4. 経営の専門家（コンサルタント等）の意見を聞く |
| 5. 健康経営・産業保健の専門家（産業医・健康経営エキスパートアドバイザー等）の意見を聞く | 6. 同業他社等との意見交換 |
| 7. その他→【質問C】欄へ | |

【質問F】改めて全員にお伺いします。最優先に取り組むを進めている健康課題の内容について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|---|---|
| 1. 健康状態にかかわらず全従業員に対する疾病の発生予防 | 2. 生活習慣病等の疾病の高リスク者に対する重症化予防 |
| 3. メンタルヘルス不調等のストレス関連疾患の発生予防・早期発見・対応（職場環境の改善等） | 4. 従業員の生産性低下防止・事故発生予防（肩こり・腰痛等の筋骨格系の症状や、睡眠不足の改善、転倒の予防） |
| 5. 女性特有の健康関連課題への対応、女性の健康保持・増進 | 6. 仕事と治療、仕事と育児、仕事と介護の両立 |
| 7. 労働時間の適正化、ワークライフバランス・生活時間の確保 | 8. 従業員間のコミュニケーションの促進 |
| 9. 従業員の感染症予防（インフルエンザ等） | 10. 従業員の喫煙率低下 |
| 11. その他→【質問C】欄へ | |

◆日本商工会議所の調査では、令和7年11月時点での中小企業の賃上げ率（正社員）は加重平均で4.73%と高い引上げ水準となる一方、物価高や人手不足を背景に「収益が十分な水準にない中でも賃金を引き上げざるを得ない（いわゆる防衛的賃上げ）」との声も多く聞かれます。賃上げに関連して、以下4点についてお問い合わせ。

【質問G】貴社の正社員における令和7年度（令和7年4月～令和8年3月）の賃上げ（定期昇給、ベースアップ、手当の新設・増額、一時金（賞与）の増額）の状況について、該当するもの1つに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. 業績が改善しているため（見込み含む）、賃上げを実施した（予定含む） | 2. 業績の改善がみられないが（見込み含む）、賃上げを実施した（予定含む） |
| 3. 賃金は同水準を維持する | 4. 賃金は引き下げる |
| 5. 現時点では未定 | |

【質問H】質問Gで選択肢1～2と回答した方にお伺いします。貴社の正社員における令和7年度（令和7年4月～令和8年3月）の賃上げの内容について、該当するものすべてに○をつけてください。※定期昇給とは、「年齢や勤続年数に応じて賃金を一定額増やす」こと。ベースアップとは、「基本給を底上げする（賃金水準を引き上げる）」ことを指します。

- | | |
|--|-----------------------|
| 1. 定期昇給を実施した（予定含む） | 2. ベースアップを実施した（予定含む） |
| 3. 手当の新設・増額（予定含む）（例：住宅手当や家族手当、役職手当の増額など） | 4. 一時金（賞与）を増額した（予定含む） |

【質問I】質問Gで選択肢1～2と回答した方にお伺いします。

正社員の賃上げを行う理由について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. 主要な商品・サービスに一定の価格転嫁が行えたため | 2. 人材確保・定着やモチベーション向上のため |
| 3. 最低賃金が引き上げられたため | 4. 新卒採用者の初任給や非正規社員の給与を引き上げたため（初任給が既存社員の給与を上回ってしまう等） |
| 5. 時間外労働の削減により手取り額が減少しているため | 6. 社会保険料の増加により手取り額が減少しているため |
| 7. 数年来、賃上げを見送っていたため | 8. 他社より低い賃金になっているため |
| 9. 税の優遇措置（所得拡大促進税制）が利用できるため | 10. 物価が上昇し、社員の可処分所得が減少しているため |
| 11. その他→【質問C】欄へ | |

【質問J】質問Gで選択肢3～5と回答した方にお伺いします。

社員の賃上げを見送る（予定含む）もしくは未定とする理由について、該当するものすべてに○をつけてください。

- | | |
|--|---|
| 1. エネルギー・原材料価格等の高騰分を十分に価格転嫁できず収益が圧迫されているため | 2. 今後の経営環境・経済状況が不透明なため |
| 3. 業績の改善がみられないため（見込み含む） | 4. 社会保険料の増加により会社負担が増えているため |
| 5. すでに他社と同水準（もしくはそれ以上）の賃金になっているため | 6. 増員（予定を含む）による総人件費の増加を抑えるため |
| 7. 新商品開発や販路開拓、設備投資等を優先するため | 8. 非正規社員の賃金（時給等）を引き上げる一方で、総人件費の増加を抑えるため |
| 9. 研修や福利厚生を優先させるため | 10. その他→【質問C】欄へご記入ください。 |

【参考調査】今後相模原商工会議所がセミナーや事業を開催する場合（オンライン開催含む）、活用したい事業について、3つまで○をつけてください。

- | | | |
|------------------------|-------------------------|----------------|
| 1. 経営講演会・セミナー（オンライン含む） | 2. 経営革新（含む補助金）に関する相談・支援 | 3. 融資の相談、情報の提供 |
| 4. 販路開拓や自社PRのための交流事業 | 5. 事業所個別診断・支援 | 6. 共済の相談、情報の提供 |
| 7. IT化の相談・支援 | 8. 会員親睦事業 | |

★今後も調査をご協力いただける方は、下記にご連絡先をご記入ください。メールでお送りさせていただきます。

セキュリティ設定によって届かないことがあるため、「sagamihara-cci.or.jp」を受信可能設定にしてください。

事業所名：	ご担当者：	MAIL：
-------	-------	-------

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

★お手数ですが、令和8年3月10日（火）までに同封の返信用封筒でご郵送いただくか、ファックスまたはWEBにてご回答ください。（回答期限までにご返送いただいた分を集計しております）
 ★ご協力いただきました回答は集計・分析し、当商工会議所の会報およびホームページに掲載いたします。

相模原商工会議所 総務課 渡貫(晴) ファックス送信先：042-753-7637

<https://www.sagamihara-cci.or.jp/archives/70700>



【質問8】《質問6で3》と回答した方にお伺いします。

価格交渉をしなかった理由について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 受注先・販売先からの価格交渉の提案等がなかったから
2. 価格交渉に伴う準備（交渉材料の情報収集等）や価格交渉に係る負担を避けるため
3. 価格交渉を打診すると取引が見直される恐れがあるため
4. B to Cのため価格交渉の機会が少ない（ない）ため
5. その他（ ）

【質問9】消費税の申告について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. スムーズに申告できた
2. スムーズに申告できなかった
⇒（理由： ）
3. 申告は税理士等に任せた
4. 今後、初めて消費税の申告をする予定（申告は自分で行う予定）
5. 今後、初めて消費税の申告をする予定（申告は税理士等に任せる予定）

【質問10】納税額を売上税額の2割に軽減する経過措置（以下、2割特例）の適用について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 2割特例を適用して消費税申告をした（する予定）
2. 本則課税で申告し、2割特例は適用しなかった（しない予定）
3. 簡易課税で申告し、2割特例は適用しなかった（しない予定）
4. 2割特例がわからない

【質問11】《質問3で3》と回答した方にお伺いします。

免税事業者からの仕入等の有無について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 免税事業者からの仕入等がある ⇒（ ）社、仕入れ等全体金額の（ ）%程度
2. 免税事業者からの仕入等はない

【質問12】《質問11で1》と回答した方にお伺いします。

仕入等を行う免税事業者に対する課税事業者への転換の依頼の有無について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 依頼したうえで、課税転換に伴って新たに生じる消費税相当分の値上げを打診した
2. 依頼したうえで、課税転換に伴って新たに生じる消費税相当分の値上げを打診しなかった
3. 依頼していない

【質問13】《質問11で1》と回答した方にお伺いします。

免税事業者からの仕入等の現状の対応について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 販売先への取引価格に転嫁した
2. 取引価格を変更せず、自社で負担した
3. 仕入先の取引価格から仕入税額控除の経過措置により控除ができなくなる分の全部又は一部を引き下げた
4. 仕入先の取引価格から消費税相当分（本体価格の10%又は8%）を引き下げた

【質問14】《質問11で1》と回答した方にお伺いします。

免税事業者からの仕入等について、仕入税額控除の経過措置として控除ができる割合が段階的に縮小していく予定ですが、今後の方針について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 免税事業者からの仕入等は一切行わないようにしていく方針
2. 一部の免税事業者を除いて仕入等を行わないようにしていく方針
3. 引き続き課税事業者への転換を依頼しながら、免税事業者との取引は今後も継続していく方針
4. 取引価格の見直しを行いながら、免税事業者との取引は今後も継続していく方針
5. まだ分からない
6. その他（ ）

【質問15】《質問14で3～4》と回答した方にお伺いします。

免税事業者からの仕入等を継続する理由について、該当するものすべてに○をつけてください。

1. 品質や技術の観点から代替となる取引先がないから
⇒（具体的な商品等の内容： ）
2. 取引先との信頼や地域貢献の観点から小規模事業者や個人事業主を応援したいと思うから
⇒（具体的な商品等の内容： ）
3. 人手不足等の影響から免税事業者とも取引を行う必要があるから
4. 取引額や取引先が少なく、代替となる取引先を探す手間に合わないから
5. 自社の税負担が増えても、既存の免税事業者との取引の方が安くすむから
6. その他（ ）

【質問16】免税事業者からの仕入税額控除は、令和8年9月末で8割から5割に引き下げ、令和11年9月末で終了予定です。

免税事業者からの仕入税額控除に関する要望について、該当するもの1つに○をつけてください。

1. 仕入税額控除の経過措置（8%控除）を延長してほしい
2. 仕入税額控除の経過措置を拡充してほしい（例：100%控除への拡充）
3. その他（ ）

事業所名：

ご担当者：

MAIL：

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

★お手数ですが、令和8年3月10日(火)までに同封の返信用封筒でご郵送いただくか、ファックスまたはWEBにてご回答ください。（回答期限までにご返送いただいた分を集計しております）
★ご協力いただきました回答は集計・分析し、当商工会議所の会報およびホームページに掲載いたします。

相模原商工会議所 総務課 渡貫(晴) ファックス送信先：042-753-7637

<https://www.sagamihara-cci.or.jp/archives/70700>

