

山梨県内企業の経営状況・経営環境等実態調査
報告書
(基礎調査)

(クロス集計)

令和8年6月

山梨県

目 次

I	調査の概要	1
	1. 調査の目的	1
	2. 調査の内容	1
	3. 回収結果	1
	4. 集計にあたって	1
II	クロス集計	2
	1. 主たる業種別クロス	2
	問1 主たる業種 × 問2 企業全体の従業員数	2
	問1 主たる業種 × 問3 全従業員に占める非正社員の割合	2
	問1 主たる業種 × 問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度	3
	問1 主たる業種 × 問5 雇用についての今後の対策	3
	問1 主たる業種 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減（営業利益）	4
	問1 主たる業種 × 問7 生産・売上・利益の増減の1年後の見通し（営業利益）	5
	問1 主たる業種 × 問8 売上高に比べた人件費の割合（最近決算期）	6
	問1 主たる業種 × 問9 2024年4月～9月に比べた2025年4月～9月の資金繰りの状況	6
	問1 主たる業種 × 問9 2025年4月～9月に比べた2026年4月～9月の資金繰りの見通し	7
	問1 主たる業種 × 問10 価格転嫁の状況	8
	2. 企業全体の従業員別クロス	8
	問2 企業全体の従業員数 × 問3 全従業員に占める非正社員の割合	8
	問2 企業全体の従業員数 × 問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度	9
	問2 企業全体の従業員数 × 問5 雇用についての今後の対策	9
	問2 企業全体の従業員数 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減（営業利益）	10

問 2 企業全体の従業員数 × 問 7 生産・売上・利益の増減の 1 年後の見通し (営業利益)	11
問 2 企業全体の従業員数 × 問 8 売上高に比べた人件費の割合 (最近決算期)	12
問 2 企業全体の従業員数 × 問 9 2024 年 4 月～9 月に比べた 2025 年 4 月～9 月の資金繰りの状況	12
問 2 企業全体の従業員数 × 問 9 2025 年 4 月～9 月に比べた 2026 年 4 月～9 月の資金繰りの見通し	13
問 2 企業全体の従業員数 × 問 10 価格転嫁の状況	13
問 2 企業全体の従業員数 × 問 11 上昇コストを吸収していくなかで、特に力 を入れている取り組み	14
問 2 企業全体の従業員数 × 問 12 直面している経営上の問題点	15
問 2 企業全体の従業員数 × 問 13 最低賃金の引き上げや賃上げ全般に対する 取り組み	15
3. 価格転嫁の状況別クロス	16
問 10 価格転嫁の状況 × 問 4 2025 年 (令和 7 年) の下半期 (7 月～12 月) の 雇用の充足度	16
問 10 価格転嫁の状況 × 問 6 生産・売上・利益の概ね 1 年前からの増減 (営 業利益)	17
問 10 価格転嫁の状況 × 問 7 生産・売上・利益の増減の 1 年後の見通し (営 業利益)	18
問 10 価格転嫁の状況 × 問 9 2024 年 4 月～9 月に比べた 2025 年 4 月～9 月の 資金繰りの状況	18
問 10 価格転嫁の状況 × 問 9 2025 年 4 月～9 月に比べた 2026 年 4 月～9 月の 資金繰りの見通し	19
4. 雇用の充足度別クロス	19
問 4 2025 年 (令和 7 年) の下半期 (7 月～12 月) の雇用の充足度 × 問 3 全従業員に占める非正社員の割合	19
問 4 2025 年 (令和 7 年) の下半期 (7 月～12 月) の雇用の充足度 × 問 5 雇用についての今後の対策	20
5. 直面している経営上の課題点別クロス	21
問 12 直面している経営上の問題点 × 問 10 価格転嫁の状況	21

問 12 直面している経営上の問題点 × 問 6 生産・売上・利益の概ね 1 年前からの増減（営業利益）	22
問 12 直面している経営上の問題点 × 問 7 生産・売上・利益の増減の 1 年後の見通し（営業利益）	23
Ⅲ 参考：調査票.....	24

I 調査の概要

1. 調査の目的

物価上昇が続く県民生活に深刻な影響を及ぼしている中。「県民所得の着実な向上」と、そのための「賃金水準の引上げ」は極めて重要な課題である。企業の賃金支払い能力を高め、本件の賃金水準を着実かつ持続的に引き上げられるよう的確な支援策が必要である。

このため、県内中小・小規模事業者への適切な支援策の検討に資すること等を目的に、県内の経済情勢や、企業の経営状況・企業を取り巻く経営環境等について調査し、本件の実情を踏まえた施策等につなげていくための基礎資料とする。

2. 調査の内容

■ 調査対象

山梨県内に主たる事業所を有する企業 6,000 社

■ 主な調査項目

会社の属性（業種、従業員数等）、雇用関係事項（非正規社員の割合、雇用充足度、今後の雇用対策等）、生産・売上・利益の増減、資金繰りの状況、価格転嫁の状況、直面する経営課題、最低賃金引き上げへの対応方法、県施策へのニーズ 等

■ 調査手法

郵送で調査票および WEB 回答用 URL をご案内し、山梨県の WEB サイトに設定した回答フォームにて回答

※ 未回答先に対して協力依頼コールを実施

■ 調査期間

令和 8 年 1 月 14 日開始 ～ 令和 8 年 2 月 13 日締切

3. 回収結果

回収件数：2,145 件（回収率：35.7%）

4. 集計にあたって

- ・ 集計設問において、有効回答した件数を「n 数」とした。
- ・ 構成割合は、小数点第 2 位を四捨五入して計算しているため、合計が 100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答者数（n 数）に対する割合を示しているため、構成割合の合計が 100%を超える場合がある。

Ⅱ クロス集計

1. 主たる業種別クロス

問1 主たる業種 × 問2 企業全体の従業員数

業種別にみると、不動産業・物品賃貸業、小売業、卸売業、建設業などでは、0～9人規模の事業所の割合が高く、小規模事業者中心の構成となっている。これに対し、医療・福祉では50人以上の割合が42.2%と高く、情報通信業や教育・学習支援業でも中規模以上の事業所の比率が相対的に高い。

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～299人	300人以上
建設業 (n=362)	32.3%	27.6%	21.5%	6.4%	8.3%	3.3%	0.3%	0.3%
製造業 (n=402)	18.4%	19.7%	22.1%	10.0%	10.4%	10.7%	6.2%	2.5%
情報通信業 (n=33)	18.2%	18.2%	12.1%	6.1%	12.1%	12.1%	21.2%	0.0%
運輸業 (n=86)	19.8%	20.9%	16.3%	8.1%	11.6%	10.5%	10.5%	2.3%
卸売業 (n=146)	32.9%	24.7%	19.2%	6.2%	8.9%	4.8%	3.4%	0.0%
小売業 (n=217)	41.0%	25.8%	12.4%	6.0%	4.6%	3.7%	4.1%	2.3%
金融業、保険業 (n=33)	39.4%	24.2%	12.1%	9.1%	0.0%	3.0%	6.1%	6.1%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	65.5%	16.7%	7.1%	4.8%	4.8%	0.0%	1.2%	0.0%
宿泊業 (n=54)	14.8%	14.8%	20.4%	1.9%	22.2%	13.0%	13.0%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	17.2%	19.0%	24.1%	5.2%	22.4%	6.9%	5.2%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	28.8%	25.0%	13.5%	11.5%	7.7%	3.8%	7.7%	1.9%
娯楽業 (n=13)	23.1%	7.7%	15.4%	0.0%	15.4%	30.8%	0.0%	7.7%
教育、学習支援業 (n=26)	7.7%	7.7%	15.4%	3.8%	26.9%	19.2%	11.5%	7.7%
医療、福祉 (n=182)	4.9%	14.8%	14.8%	8.8%	14.3%	20.3%	17.0%	4.9%
その他のサービス業 (n=210)	36.7%	23.8%	16.7%	7.1%	5.7%	2.9%	4.8%	2.4%
その他 (n=187)	34.8%	32.6%	16.6%	2.7%	4.8%	2.1%	5.3%	1.1%
計	28.3%	22.8%	17.8%	6.9%	9.2%	7.1%	5.9%	1.9%

問1 主たる業種 × 問3 全従業員に占める非正社員の割合

業種別にみると、不動産業・物品賃貸業、建設業、情報通信業、運輸業では、非正社員割合の低い企業が比較的多く、正社員中心の雇用構成がうかがえる。一方、飲食サービス業、宿泊業、医療・福祉、生活関連サービス業、教育・学習支援業では、非正社員割合20%以上の企業の比率が高く、非正社員を活用する傾向が強い。

また、製造業、卸売業、小売業では、低い層から高い層まで比較的幅広く分布している。

	非正社員はいない	10%未満	10%以上 20%未満	20%以上 40%未満	40%以上 60%未満	60%以上 100%未満	全員が非正社員
建設業 (n=362)	57.5%	22.7%	8.8%	5.2%	1.7%	3.0%	1.1%
製造業 (n=402)	22.4%	21.6%	12.9%	17.7%	14.4%	8.7%	2.2%
情報通信業 (n=33)	39.4%	36.4%	6.1%	15.2%	3.0%	0.0%	0.0%
運輸業 (n=86)	36.0%	26.7%	11.6%	16.3%	5.8%	3.5%	0.0%
卸売業 (n=146)	31.5%	20.5%	7.5%	15.8%	13.7%	8.2%	2.7%
小売業 (n=217)	31.3%	17.5%	7.8%	12.0%	16.1%	14.3%	0.9%
金融業、保険業 (n=33)	30.3%	12.1%	15.2%	21.2%	6.1%	12.1%	3.0%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	63.1%	14.3%	2.4%	7.1%	6.0%	4.8%	2.4%
宿泊業 (n=54)	5.6%	9.3%	14.8%	25.9%	24.1%	18.5%	1.9%
飲食サービス業 (n=58)	3.4%	8.6%	5.2%	8.6%	20.7%	48.3%	5.2%
生活関連サービス業 (n=52)	11.5%	11.5%	11.5%	26.9%	17.3%	17.3%	3.8%
娯楽業 (n=13)	0.0%	7.7%	7.7%	23.1%	15.4%	30.8%	15.4%
教育、学習支援業 (n=26)	11.5%	7.7%	11.5%	38.5%	26.9%	3.8%	0.0%
医療、福祉 (n=182)	4.9%	9.3%	8.2%	32.4%	28.0%	15.9%	1.1%
その他のサービス業 (n=210)	36.2%	21.0%	7.1%	10.5%	12.9%	11.0%	1.4%
その他 (n=187)	37.4%	17.6%	7.0%	11.2%	11.8%	9.6%	5.3%
計	32.1%	18.7%	9.1%	14.9%	12.8%	10.3%	2.1%

問1 主たる業種 × 問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度

業種別にみると、運輸業、医療・福祉、建設業、飲食サービス業では、「やや不足だった」と「不足だった」を合わせた割合が高く、人手不足感が強い傾向がみられる。特に、運輸業は60.5%、医療・福祉は58.2%と、全体（42.5%）を大きく上回っている。

一方、不動産業・物品賃貸業や卸売業では、「適正だった」の割合がそれぞれ66.7%、64.4%と高く、相対的に雇用の充足感が高いことがうかがえる。

	過剰だった	やや過剰だった	適正だった	やや不足だった	不足だった	未回答
建設業 (n=362)	0.8%	1.7%	43.4%	30.1%	23.5%	0.6%
製造業 (n=402)	2.0%	10.0%	52.5%	27.1%	8.2%	0.2%
情報通信業 (n=33)	0.0%	3.0%	54.5%	21.2%	21.2%	0.0%
運輸業 (n=86)	0.0%	1.2%	38.4%	37.2%	23.3%	0.0%
卸売業 (n=146)	0.0%	4.8%	64.4%	24.0%	4.8%	2.1%
小売業 (n=217)	0.9%	4.6%	59.4%	24.0%	10.6%	0.5%
金融業、保険業 (n=33)	0.0%	3.0%	51.5%	27.3%	18.2%	0.0%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	1.2%	2.4%	66.7%	22.6%	6.0%	1.2%
宿泊業 (n=54)	0.0%	5.6%	44.4%	38.9%	11.1%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	0.0%	5.2%	41.4%	29.3%	24.1%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	0.0%	7.7%	42.3%	32.7%	17.3%	0.0%
娯楽業 (n=13)	0.0%	7.7%	53.8%	38.5%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	3.8%	0.0%	53.8%	34.6%	3.8%	3.8%
医療、福祉 (n=182)	0.0%	4.4%	37.4%	37.9%	20.3%	0.0%
その他のサービス業 (n=210)	0.5%	3.3%	52.9%	26.7%	14.8%	1.9%
その他 (n=187)	0.0%	1.6%	63.1%	23.5%	10.2%	1.6%
計	0.7%	4.5%	51.4%	28.4%	14.1%	0.7%

問1 主たる業種 × 問5 雇用についての今後の対策

業種別にみると、運輸業や情報通信業では「正社員の採用」の割合がそれぞれ74.4%、72.7%と高く、今後の雇用対策として正社員確保を重視する傾向が強い。

一方、不動産業・物品賃貸業や卸売業では「現状維持」の割合がそれぞれ64.3%、50.7%と高く、採用拡大よりも当面は現状の体制を維持する姿勢がうかがえる。

また、飲食サービス業では「パート・アルバイトの補充」が55.2%と突出しており、業種特性に応じて補充したい人材の形態に違いがみられる。

	正社員の採用	パート・アルバイトの補充	派遣社員の活用	人員整理・希望退職	現状維持	その他	未回答
建設業 (n=362)	58.3%	4.7%	0.8%	0.6%	34.0%	1.1%	0.6%
製造業 (n=402)	43.0%	15.4%	2.2%	1.5%	35.3%	2.2%	0.2%
情報通信業 (n=33)	72.7%	6.1%	0.0%	3.0%	15.2%	3.0%	0.0%
運輸業 (n=86)	74.4%	7.0%	0.0%	0.0%	17.4%	1.2%	0.0%
卸売業 (n=146)	37.7%	7.5%	2.1%	0.0%	50.7%	1.4%	0.7%
小売業 (n=217)	30.0%	17.5%	0.0%	0.9%	49.3%	1.4%	0.9%
金融業、保険業 (n=33)	51.5%	15.2%	0.0%	3.0%	30.3%	0.0%	0.0%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	25.0%	7.1%	0.0%	1.2%	64.3%	1.2%	1.2%
宿泊業 (n=54)	37.0%	33.3%	0.0%	0.0%	27.8%	1.9%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	22.4%	55.2%	0.0%	1.7%	17.2%	3.4%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	34.6%	30.8%	3.8%	3.8%	23.1%	3.8%	0.0%
娯楽業 (n=13)	15.4%	30.8%	0.0%	7.7%	38.5%	7.7%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	65.4%	11.5%	0.0%	3.8%	15.4%	0.0%	3.8%
医療、福祉 (n=182)	50.5%	16.5%	1.1%	1.1%	27.5%	2.7%	0.5%
その他のサービス業 (n=210)	43.8%	13.8%	1.4%	0.5%	38.6%	1.0%	1.0%
その他 (n=187)	34.8%	11.2%	1.1%	1.6%	48.1%	1.6%	1.6%
計	44.2%	14.0%	1.1%	1.1%	37.2%	1.7%	0.7%

問1 主たる業種 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減（営業利益）

業種別にみると、宿泊業では「増加した」の合計が48.2%と高く、不動産業・物品賃貸業でも41.7%となっており、営業利益が増加した企業の割合が比較的高い。

一方、小売業では「減少した」の合計が43.8%と高く、飲食サービス業でも39.7%となっており、営業利益が減少した企業の割合が相対的に高いことがうかがえる。

また、全体では「減少した」(33.7%)が「増加した」(30.6%)をやや上回っており、営業利益は全体として減少傾向がみられる。

	増加した (10%以上)	増加した (5%以上～10%未満)	増加した (5%未満)	横ばい
建設業 (n=362)	12.2%	7.5%	11.9%	31.2%
製造業 (n=402)	11.4%	10.4%	11.4%	29.6%
情報通信業 (n=33)	18.2%	9.1%	12.1%	33.3%
運輸業 (n=86)	9.3%	12.8%	14.0%	33.7%
卸売業 (n=146)	12.3%	14.4%	9.6%	21.2%
小売業 (n=217)	4.1%	5.5%	12.9%	25.8%
金融業、保険業 (n=33)	24.2%	3.0%	12.1%	15.2%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	23.8%	6.0%	11.9%	29.8%
宿泊業 (n=54)	13.0%	16.7%	18.5%	25.9%
飲食サービス業 (n=58)	6.9%	8.6%	12.1%	31.0%
生活関連サービス業 (n=52)	5.8%	7.7%	15.4%	34.6%
娯楽業 (n=13)	15.4%	0.0%	0.0%	30.8%
教育、学習支援業 (n=26)	3.8%	0.0%	11.5%	15.4%
医療、福祉 (n=182)	7.7%	6.6%	7.7%	28.0%
その他のサービス業 (n=210)	8.6%	7.1%	14.3%	37.1%
その他 (n=187)	10.2%	6.4%	9.1%	35.8%
計	10.6%	8.3%	11.7%	30.0%

	減少した (5%未満)	減少した (5%以上～10%未満)	減少した (10%以上)	未回答
建設業 (n=362)	14.1%	6.6%	13.3%	3.3%
製造業 (n=402)	11.2%	6.5%	18.4%	1.0%
情報通信業 (n=33)	0.0%	12.1%	15.2%	0.0%
運輸業 (n=86)	11.6%	3.5%	9.3%	5.8%
卸売業 (n=146)	15.8%	4.1%	17.8%	4.8%
小売業 (n=217)	13.4%	12.4%	18.0%	7.8%
金融業、保険業 (n=33)	18.2%	15.2%	6.1%	6.1%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	11.9%	4.8%	8.3%	3.6%
宿泊業 (n=54)	9.3%	1.9%	13.0%	1.9%
飲食サービス業 (n=58)	13.8%	12.1%	13.8%	1.7%
生活関連サービス業 (n=52)	13.5%	9.6%	11.5%	1.9%
娯楽業 (n=13)	15.4%	38.5%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	11.5%	3.8%	7.7%	46.2%
医療、福祉 (n=182)	13.7%	6.0%	14.8%	15.4%
その他のサービス業 (n=210)	12.4%	7.6%	7.1%	5.7%
その他 (n=187)	11.2%	5.9%	11.2%	10.2%
計	12.6%	7.3%	13.8%	5.8%

問1 主たる業種 × 問7 生産・売上・利益の増減の1年後の見通し（営業利益）

業種別にみると、情報通信業では「増加する」の合計が45.4%と高く、飲食サービス業でも37.9%となっており、1年後の営業利益について改善を見込む割合が比較的高い。

一方、卸売業や小売業では「減少する」の合計がそれぞれ35.6%、34.5%と高く、先行きに慎重な見方が比較的高い。また、全体では「横ばい」が42.8%で最も高く、1年後の営業利益見通しは大きな増減よりも現状維持を見込む企業が多い。

	増加する (10%以上)	増加する (5%以上～10%未満)	増加する (5%未満)	横ばい
建設業 (n=362)	4.4%	5.5%	9.1%	47.0%
製造業 (n=402)	7.2%	7.5%	15.9%	39.1%
情報通信業 (n=33)	3.0%	12.1%	30.3%	42.4%
運輸業 (n=86)	2.3%	4.7%	16.3%	41.9%
卸売業 (n=146)	4.8%	6.2%	12.3%	35.6%
小売業 (n=217)	1.8%	2.8%	11.5%	41.0%
金融業、保険業 (n=33)	9.1%	15.2%	12.1%	36.4%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	7.1%	15.5%	11.9%	48.8%
宿泊業 (n=54)	5.6%	9.3%	18.5%	42.6%
飲食サービス業 (n=58)	1.7%	13.8%	22.4%	29.3%
生活関連サービス業 (n=52)	0.0%	3.8%	19.2%	50.0%
娯楽業 (n=13)	0.0%	15.4%	15.4%	23.1%
教育、学習支援業 (n=26)	0.0%	0.0%	7.7%	26.9%
医療、福祉 (n=182)	3.3%	4.9%	10.4%	40.1%
その他のサービス業 (n=210)	2.9%	5.2%	11.9%	49.5%
その他 (n=187)	3.2%	3.2%	10.2%	49.7%
計	4.2%	6.2%	13.0%	42.8%

	減少する (5%未満)	減少する (5%以上～10%未満)	減少する (10%以上)	未回答
建設業 (n=362)	14.9%	7.2%	8.8%	3.0%
製造業 (n=402)	15.4%	7.2%	6.0%	1.7%
情報通信業 (n=33)	6.1%	0.0%	6.1%	0.0%
運輸業 (n=86)	16.3%	4.7%	5.8%	8.1%
卸売業 (n=146)	19.9%	6.8%	8.9%	5.5%
小売業 (n=217)	18.4%	7.8%	8.3%	8.3%
金融業、保険業 (n=33)	6.1%	9.1%	6.1%	6.1%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	4.8%	3.6%	2.4%	6.0%
宿泊業 (n=54)	16.7%	1.9%	5.6%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	12.1%	5.2%	10.3%	5.2%
生活関連サービス業 (n=52)	15.4%	9.6%	0.0%	1.9%
娯楽業 (n=13)	30.8%	15.4%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	7.7%	7.7%	3.8%	46.2%
医療、福祉 (n=182)	13.2%	7.7%	6.0%	14.3%
その他のサービス業 (n=210)	14.3%	5.2%	5.2%	5.7%
その他 (n=187)	12.3%	5.3%	4.8%	11.2%
計	14.6%	6.5%	6.5%	6.2%

問1 主たる業種 × 問8 売上高に比べた人件費の割合（最近決算期）

業種別にみると、卸売業や小売業では「売上高に比べた人件費の割合が20%未満」の割合がそれぞれ65.1%、45.6%と高く、人件費負担が比較的低い企業が多い。

一方、医療・福祉では「40%以上」が89.1%に達し、教育・学習支援業や金融業・保険業でも7割前後となっており、人件費負担が相対的に高い業種であることがうかがえる。

また、全体では「20~40%程度」が38.2%で最も高いものの、「40%以上」も37.1%を占めており、業種によって人件費負担の構造に大きな違いがみられる。

	20%未満	20~40%程度	40~60%程度	60~80%程度	80%以上
建設業 (n=362)	30.1%	43.6%	18.2%	6.9%	1.1%
製造業 (n=402)	20.4%	47.8%	24.1%	7.0%	0.7%
情報通信業 (n=33)	15.2%	33.3%	30.3%	18.2%	3.0%
運輸業 (n=86)	11.6%	46.5%	33.7%	8.1%	0.0%
卸売業 (n=146)	65.1%	19.9%	11.0%	2.7%	1.4%
小売業 (n=217)	45.6%	38.7%	12.4%	2.3%	0.9%
金融業、保険業 (n=33)	12.1%	18.2%	48.5%	15.2%	6.1%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	35.7%	38.1%	21.4%	3.6%	1.2%
宿泊業 (n=54)	18.5%	64.8%	14.8%	1.9%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	10.3%	53.4%	31.0%	3.4%	1.7%
生活関連サービス業 (n=52)	19.2%	34.6%	32.7%	13.5%	0.0%
娯楽業 (n=13)	23.1%	38.5%	38.5%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	3.8%	26.9%	30.8%	26.9%	11.5%
医療、福祉 (n=182)	1.1%	9.9%	34.1%	48.4%	6.6%
その他のサービス業 (n=210)	14.8%	34.8%	29.5%	14.3%	6.7%
その他 (n=187)	17.6%	43.3%	26.2%	10.7%	2.1%
計	24.7%	38.2%	23.7%	11.1%	2.3%

問1 主たる業種 × 問9 2024年4月~9月に比べた2025年4月~9月の資金繰りの状況

業種別にみると、飲食サービス業や宿泊業では「好転」又は「やや好転」の割合がそれぞれ34.4%、33.3%と比較的高く、資金繰りの改善を見込む企業が多い。

一方、製造業や医療・福祉では「やや悪化」又は「悪化」の割合がそれぞれ32.8%、32.4%と高く、先行きに慎重な見方が比較的強い。

また、全体では「横ばい・変わらない」が54.9%で最も高く、資金繰りの見通しは大きな改善・悪化よりも現状維持を見込む企業が多い。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
建設業 (n=362)	4.1%	17.7%	60.2%	12.4%	5.0%	0.6%
製造業 (n=402)	5.0%	13.9%	48.0%	21.1%	11.7%	0.2%
情報通信業 (n=33)	3.0%	15.2%	69.7%	6.1%	0.0%	6.1%
運輸業 (n=86)	3.5%	12.8%	68.6%	14.0%	1.2%	0.0%
卸売業 (n=146)	4.8%	21.2%	47.3%	17.8%	6.8%	2.1%
小売業 (n=217)	3.2%	12.9%	52.5%	20.3%	8.3%	2.8%
金融業、保険業 (n=33)	9.1%	12.1%	48.5%	30.3%	0.0%	0.0%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	6.0%	16.7%	61.9%	10.7%	2.4%	2.4%
宿泊業 (n=54)	11.1%	22.2%	53.7%	7.4%	5.6%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	3.4%	31.0%	29.3%	25.9%	10.3%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	3.8%	11.5%	57.7%	23.1%	1.9%	1.9%
娯楽業 (n=13)	0.0%	0.0%	76.9%	23.1%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	0.0%	7.7%	53.8%	19.2%	11.5%	7.7%
医療、福祉 (n=182)	2.7%	11.0%	53.3%	24.2%	8.2%	0.5%
その他のサービス業 (n=210)	2.9%	13.8%	61.4%	14.3%	5.2%	2.4%
その他 (n=187)	3.2%	15.5%	57.8%	16.0%	4.3%	3.2%
計	4.1%	15.3%	54.9%	17.5%	6.7%	1.4%

問1 主たる業種 × 問9 2025年4月～9月に比べた2026年4月～9月の資金繰りの見通し

業種別にみると、情報通信業では「好転」又は「やや好転」の割合が30.3%と比較的高く、不動産業・物品賃貸業でも25.0%となっており、資金繰りの改善を見込む割合がやや高い。

一方、飲食サービス業では「やや悪化」又は「悪化」の割合が32.7%、製造業でも29.1%となっており、先行きに慎重な見方が比較的強い。

また、全体では「横ばい・変わらない」が57.3%で最も高く、資金繰りの見通しは大きな改善・悪化よりも現状維持を見込む企業が多い。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
建設業 (n=362)	5.0%	11.3%	59.7%	18.0%	5.0%	1.1%
製造業 (n=402)	3.5%	16.9%	50.0%	20.4%	8.7%	0.5%
情報通信業 (n=33)	6.1%	24.2%	51.5%	12.1%	0.0%	6.1%
運輸業 (n=86)	1.2%	11.6%	59.3%	24.4%	3.5%	0.0%
卸売業 (n=146)	3.4%	13.7%	56.8%	15.8%	8.2%	2.1%
小売業 (n=217)	2.3%	10.6%	56.7%	20.3%	6.9%	3.2%
金融業、保険業 (n=33)	6.1%	15.2%	48.5%	27.3%	3.0%	0.0%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	7.1%	17.9%	59.5%	10.7%	1.2%	3.6%
宿泊業 (n=54)	9.3%	14.8%	59.3%	13.0%	3.7%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	3.4%	19.0%	44.8%	22.4%	10.3%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	0.0%	17.3%	65.4%	15.4%	1.9%	0.0%
娯楽業 (n=13)	0.0%	7.7%	46.2%	46.2%	0.0%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	0.0%	15.4%	61.5%	3.8%	11.5%	7.7%
医療、福祉 (n=182)	2.2%	9.9%	59.3%	21.4%	6.6%	0.5%
その他のサービス業 (n=210)	1.9%	11.9%	65.2%	16.2%	2.9%	1.9%
その他 (n=187)	2.1%	12.3%	60.4%	19.3%	2.7%	3.2%
計	3.4%	13.5%	57.3%	18.7%	5.6%	1.6%

問1 主たる業種 × 問10 価格転嫁の状況

業種別にみると、建設業では「全額できている」「かなりの程度できている」「ある程度できている」を合わせた割合が69.6%、卸売業でも67.1%となっており、価格転嫁が比較的進んでいる。

一方、医療・福祉では「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた割合が77.5%に達しており、教育・学習支援業でも57.7%となるなど、価格転嫁が進みくい業種もみられる。

また、全体では「全額できている」「かなりの程度できている」「ある程度できている」を合わせた割合が55.0%で高いものの、「あまりできていない」「まったくできていない」も計42.2%を占めており、価格転嫁の状況には業種差がみられる。

	全額できている	かなりの程度できている	ある程度できている	あまりできていない	まったくできていない	コスト上昇の影響は受けていない
建設業 (n=362)	6.9%	12.7%	50.0%	27.6%	1.9%	0.8%
製造業 (n=402)	3.2%	13.9%	41.0%	29.4%	11.9%	0.5%
情報通信業 (n=33)	3.0%	9.1%	54.5%	21.2%	9.1%	3.0%
運輸業 (n=86)	3.5%	5.8%	45.3%	36.0%	9.3%	0.0%
卸売業 (n=146)	4.8%	18.5%	43.8%	26.7%	4.8%	1.4%
小売業 (n=217)	4.6%	12.0%	41.9%	35.9%	4.6%	0.9%
金融業、保険業 (n=33)	3.0%	3.0%	30.3%	27.3%	12.1%	24.2%
不動産業、物品賃貸業 (n=84)	7.1%	7.1%	42.9%	27.4%	7.1%	8.3%
宿泊業 (n=54)	3.7%	11.1%	44.4%	27.8%	13.0%	0.0%
飲食サービス業 (n=58)	3.4%	8.6%	44.8%	34.5%	8.6%	0.0%
生活関連サービス業 (n=52)	3.8%	5.8%	40.4%	40.4%	9.6%	0.0%
娯楽業 (n=13)	7.7%	0.0%	38.5%	38.5%	15.4%	0.0%
教育、学習支援業 (n=26)	0.0%	0.0%	30.8%	34.6%	23.1%	11.5%
医療、福祉 (n=182)	1.1%	1.6%	14.8%	30.8%	46.7%	4.9%
その他のサービス業 (n=210)	3.8%	7.1%	41.4%	30.5%	12.4%	4.8%
その他 (n=187)	2.7%	8.6%	38.5%	29.9%	14.4%	5.9%
計	4.1%	10.2%	40.7%	30.3%	11.9%	2.7%

2. 企業全体の従業員別クロス

問2 企業全体の従業員数 × 問3 全従業員に占める非正社員の割合

従業員規模別にみると、0～4人では「非正社員はいない」が62.8%と高く、10%未満まで含めると71.7%に達しており、小規模企業ほど正社員中心の雇用構成がうかがえる。

一方、30～49人以上の階層では、非正社員割合が20%以上の企業が5割前後から7割近くを占め、300人以上では67.5%に達していることから、従業員規模が大きいほど非正社員を一定程度活用する傾向がみられる。

また、100～299人では「非正社員はいない」は2.4%にとどまっており、企業規模の拡大に伴って雇用形態が多様化していることがうかがえる。

	非正社員はいない	10%未満	10%以上 20%未満	20%以上 40%未満	40%以上 60%未満	60%以上 100%未満	全員が非正社員
0～4人 (n=608)	62.8%	8.9%	1.3%	8.7%	9.0%	4.4%	4.8%
5～9人 (n=490)	33.1%	19.4%	10.2%	12.4%	13.1%	10.2%	1.6%
10～19人 (n=381)	21.5%	24.1%	11.5%	16.3%	12.3%	12.3%	1.8%
20～29人 (n=148)	16.9%	28.4%	15.5%	12.8%	12.8%	13.5%	0.0%
30～49人 (n=198)	12.6%	21.7%	13.1%	23.2%	15.2%	13.6%	0.5%
50～99人 (n=153)	5.2%	25.5%	12.4%	23.5%	20.9%	12.4%	0.0%
100～299人 (n=127)	2.4%	25.2%	13.4%	24.4%	17.3%	17.3%	0.0%
300人以上 (n=40)	2.5%	10.0%	20.0%	27.5%	15.0%	25.0%	0.0%
計	32.1%	18.7%	9.1%	14.9%	12.8%	10.3%	2.1%

問2 企業全体の従業員数 × 問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度

従業員規模別にみると、0～4人では「適正だった」が70.7%と高く、小規模企業ほど雇用は概ね充足している状況がうかがえる。

一方、従業員規模が大きくなるほど「やや不足だった」「不足だった」の割合が高まり、100～299人では74.8%、300人以上でも70.0%に達しており、従業員規模が大きいほど人手不足感が強い傾向がみられる。

また、全体では「適正だった」が51.4%で最も高いものの、不足計も42.5%を占めており、規模が大きい企業を中心に雇用の不足感が広がっていることがうかがえる。

	過剰だった	やや過剰だった	適正だった	やや不足だった	不足だった	未回答
0～4人 (n=608)	1.0%	2.8%	70.7%	16.8%	7.4%	1.3%
5～9人 (n=490)	0.6%	4.9%	56.1%	23.7%	14.3%	0.4%
10～19人 (n=381)	0.5%	6.3%	47.5%	29.7%	15.7%	0.3%
20～29人 (n=148)	0.0%	8.1%	41.9%	35.8%	12.2%	2.0%
30～49人 (n=198)	2.0%	4.5%	33.3%	37.9%	21.2%	1.0%
50～99人 (n=153)	0.7%	5.9%	30.7%	45.8%	17.0%	0.0%
100～299人 (n=127)	0.0%	1.6%	23.6%	50.4%	24.4%	0.0%
300人以上 (n=40)	0.0%	0.0%	30.0%	42.5%	27.5%	0.0%
計	0.7%	4.5%	51.4%	28.4%	14.1%	0.7%

問2 企業全体の従業員数 × 問5 雇用についての今後の対策

従業員規模別にみると、0～4人では「現状維持」が67.9%と高く、小規模企業ほど当面は現状の体制を維持する意向が強い。

一方、従業員規模が大きくなるほど「正社員の採用」の割合が高まり、100～299人では73.2%、50～99人でも70.6%に達しており、従業員規模が大きいほど正社員確保を重視する傾向がみられる。

また、30人以上の階層では「正社員の採用」「パート・アルバイトの補充」「派遣社員の活用」を合わせた割合が8割前後に達しており、企業規模が大きいほど採用拡大に向けた動きが強いことがうかがえる。

	正社員の採用	パート・アルバイトの補充	派遣社員の活用	人員整理・希望退職	現状維持	その他	未回答
0～4人 (n=608)	18.3%	9.9%	1.2%	1.0%	67.9%	0.8%	1.0%
5～9人 (n=490)	37.8%	17.8%	0.4%	1.4%	41.2%	1.2%	0.2%
10～19人 (n=381)	57.5%	16.5%	0.3%	1.0%	22.3%	1.8%	0.5%
20～29人 (n=148)	55.4%	15.5%	0.0%	2.7%	22.3%	2.7%	1.4%
30～49人 (n=198)	64.1%	16.7%	2.5%	1.0%	13.1%	1.5%	1.0%
50～99人 (n=153)	70.6%	11.1%	2.0%	0.7%	11.8%	3.3%	0.7%
100～299人 (n=127)	73.2%	10.2%	3.1%	0.0%	11.0%	2.4%	0.0%
300人以上 (n=40)	60.0%	10.0%	5.0%	0.0%	15.0%	10.0%	0.0%
計	44.2%	14.0%	1.1%	1.1%	37.2%	1.7%	0.7%

問2 企業全体の従業員数 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減（営業利益）

従業員規模別にみると、0～4人では「横ばい」が35.4%で最も高く、「減少した」の合計も36.2%と「増加した」の合計22.5%を上回っており、小規模企業では営業利益が弱含みの傾向がみられる。

一方、100～299人では「増加した」の合計が44.0%と高く、「減少した」の合計28.3%を上回っていることから、中堅規模企業では営業利益の改善が比較的進んでいることがうかがえる。

また、全体では「横ばい」が30.0%で最も高いものの、「減少した」の合計33.7%、「増加した」の合計30.6%であり、営業利益は全体としては、特徴的な傾向はうかがえない。

	増加した (10%以上)	増加した (5%以上～10%未満)	増加した (5%未満)	横ばい
0～4人 (n=608)	8.2%	4.9%	9.4%	35.4%
5～9人 (n=490)	9.0%	7.6%	12.4%	33.7%
10～19人 (n=381)	11.3%	10.2%	13.9%	28.3%
20～29人 (n=148)	12.8%	10.8%	9.5%	24.3%
30～49人 (n=198)	12.1%	10.1%	11.6%	27.3%
50～99人 (n=153)	11.8%	12.4%	11.1%	19.6%
100～299人 (n=127)	16.5%	10.2%	17.3%	22.0%
300人以上 (n=40)	20.0%	12.5%	7.5%	17.5%
計	10.6%	8.3%	11.7%	30.0%

	減少した (5%未満)	減少した (5%以上～10%未満)	減少した (10%以上)	未回答
0～4人 (n=608)	13.5%	8.7%	14.0%	5.9%
5～9人 (n=490)	12.0%	7.8%	12.7%	4.9%
10～19人 (n=381)	10.0%	6.3%	13.9%	6.0%
20～29人 (n=148)	16.2%	7.4%	14.2%	4.7%
30～49人 (n=198)	14.1%	5.1%	13.1%	6.6%
50～99人 (n=153)	15.7%	5.9%	15.7%	7.8%
100～299人 (n=127)	9.4%	7.1%	11.8%	5.5%
300人以上 (n=40)	10.0%	5.0%	22.5%	5.0%
計	12.6%	7.3%	13.8%	5.8%

問2 企業全体の従業員数 × 問7 生産・売上・利益の増減の1年後の見通し（営業利益）

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「横ばい」が最も高く、特に0～4人では44.2%、5～9人では47.3%となっており、1年後の営業利益見通しは小規模企業を中心に現状維持を見込む割合が高い。

一方、30人以上の階層では「増加する」の合計が3割前後みられ、300人以上では40.0%、100～299人でも29.8%となっており、一定規模以上の企業では改善を見込む動きもうかがえる。

また、全体では「減少する」の合計が27.6%、「増加する」の合計が23.4%であり、先行きは横ばいが中心であるものの、やや慎重な見方が優勢となっている。

	増加する (10%以上)	増加する (5%以上～10%未満)	増加する (5%未満)	横ばい
0～4人 (n=608)	4.1%	3.8%	9.5%	44.2%
5～9人 (n=490)	2.9%	5.9%	10.6%	47.3%
10～19人 (n=381)	5.5%	7.6%	12.3%	41.7%
20～29人 (n=148)	6.1%	8.1%	15.5%	41.2%
30～49人 (n=198)	3.0%	7.6%	19.7%	33.8%
50～99人 (n=153)	5.2%	6.5%	18.3%	38.6%
100～299人 (n=127)	3.9%	9.4%	16.5%	44.1%
300人以上 (n=40)	5.0%	10.0%	25.0%	35.0%
計	4.2%	6.2%	13.0%	42.8%

	減少する (5%未満)	減少する (5%以上～10%未満)	減少する (10%以上)	未回答
0～4人 (n=608)	14.0%	8.1%	9.2%	7.1%
5～9人 (n=490)	15.5%	5.3%	7.1%	5.3%
10～19人 (n=381)	15.2%	6.8%	5.2%	5.5%
20～29人 (n=148)	11.5%	8.1%	4.7%	4.7%
30～49人 (n=198)	17.7%	5.1%	5.6%	7.6%
50～99人 (n=153)	15.0%	7.2%	2.6%	6.5%
100～299人 (n=127)	12.6%	3.9%	3.1%	6.3%
300人以上 (n=40)	10.0%	2.5%	5.0%	7.5%
計	14.6%	6.5%	6.5%	6.2%

問2 企業全体の従業員数 × 問8 売上高に比した人件費の割合（最近決算期）

従業員規模別にみると、0～4人では「20%未満」が32.9%と高く、小規模企業ほど売上高に占める人件費割合が比較的低い傾向がみられる。

一方、従業員規模が大きくなるほど「40%以上」の割合が高まり、50～99人では45.8%、300人以上では52.5%に達しており、従業員規模が大きいほど人件費負担が重くなる傾向がうかがえる。

また、全体では「20～40%程度」が38.2%で最も高いものの、「40%以上」も37.1%を占めており、企業規模によって人件費負担の水準に違いがみられる。

	20%未満	20～40%程度	40～60%程度	60～80%程度	80%以上
0～4人 (n=608)	32.9%	37.3%	20.4%	6.7%	2.6%
5～9人 (n=490)	23.5%	39.8%	28.2%	7.8%	0.8%
10～19人 (n=381)	20.2%	40.4%	27.8%	9.2%	2.4%
20～29人 (n=148)	25.7%	37.2%	23.6%	9.5%	4.1%
30～49人 (n=198)	22.2%	34.8%	22.7%	16.7%	3.5%
50～99人 (n=153)	17.0%	37.3%	19.6%	24.2%	2.0%
100～299人 (n=127)	17.3%	40.9%	17.3%	22.0%	2.4%
300人以上 (n=40)	20.0%	27.5%	20.0%	30.0%	2.5%
計	24.7%	38.2%	23.7%	11.1%	2.3%

問2 企業全体の従業員数 × 問9 2024年4月～9月に比した2025年4月～9月の資金繰りの状況

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「横ばい・変わらない」が最も高く、特に100～299人では62.2%、30～49人でも59.1%となっており、資金繰りは総じて現状維持の見方が中心となっている。

一方、0～4人では「やや悪化」又は「悪化」の合計が28.3%と比較的高く、小規模企業ほど資金繰りの悪化を見込む割合がやや高い。

また、50～99人では「好転」又は「やや好転」の合計が26.1%と比較的高く、一定規模の企業では改善を見込む動きもみられる。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
0～4人 (n=608)	2.6%	11.8%	55.4%	19.9%	8.4%	1.8%
5～9人 (n=490)	4.5%	17.6%	53.1%	18.2%	5.7%	1.0%
10～19人 (n=381)	4.5%	17.8%	53.0%	16.5%	6.6%	1.6%
20～29人 (n=148)	4.1%	15.5%	56.1%	16.9%	6.1%	1.4%
30～49人 (n=198)	5.1%	12.1%	59.1%	15.2%	6.6%	2.0%
50～99人 (n=153)	5.2%	20.9%	52.9%	15.0%	5.2%	0.7%
100～299人 (n=127)	3.9%	15.7%	62.2%	13.4%	3.9%	0.8%
300人以上 (n=40)	10.0%	10.0%	47.5%	20.0%	10.0%	2.5%
計	4.1%	15.3%	54.9%	17.5%	6.7%	1.4%

問2 企業全体の従業員数 × 問9 2025年4月～9月に比べた2026年4月～9月の資金繰りの見通し

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「横ばい・変わらない」が最も高く、特に30～49人では63.1%、100～299人では63.8%となっており、1年後の資金繰り見通しは総じて現状維持が中心となっている。

一方、0～4人では「やや悪化」又は「悪化」の合計が29.1%と比較的高く、小規模企業ほど資金繰りの悪化を見込む割合がやや高い。

また、20～29人や50～99人では「好転」又は「やや好転」の合計が2割となっており、中規模層では改善を見込む動きも一定程度みられる。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
0～4人 (n=608)	2.8%	10.2%	55.8%	21.5%	7.6%	2.1%
5～9人 (n=490)	3.1%	15.3%	56.5%	19.0%	5.1%	1.0%
10～19人 (n=381)	4.7%	15.0%	57.7%	15.2%	5.8%	1.6%
20～29人 (n=148)	3.4%	16.9%	54.7%	16.9%	6.8%	1.4%
30～49人 (n=198)	3.0%	10.6%	63.1%	17.7%	3.5%	2.0%
50～99人 (n=153)	3.3%	17.6%	54.2%	20.9%	3.3%	0.7%
100～299人 (n=127)	3.9%	13.4%	63.8%	15.7%	2.4%	0.8%
300人以上 (n=40)	2.5%	12.5%	57.5%	17.5%	5.0%	5.0%
計	3.4%	13.5%	57.3%	18.7%	5.6%	1.6%

問2 企業全体の従業員数 × 問10 価格転嫁の状況

従業員規模別にみると、20～29人や300人以上では「全額できている」「かなりの程度できている」「ある程度できている」を合わせた割合がそれぞれ60.1%、65.0%と比較的高く、価格転嫁が進んでいる。

一方、50～99人では「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた割合が51.6%と5割を超えており、価格転嫁が十分に進んでいない状況がうかがえる。

また、全体では「ある程度できている」が40.7%で最も高いものの、「あまりできていない」「まったくできていない」も計42.2%を占めており、従業員規模を問わず、改善の余地があるといえる。

	全額できている	かなりの程度できている	ある程度できている	あまりできていない	まったくできていない	コスト上昇の影響は受けていない
0～4人 (n=608)	6.3%	10.4%	37.5%	33.1%	8.7%	4.1%
5～9人 (n=490)	5.3%	10.4%	40.6%	29.8%	11.0%	2.9%
10～19人 (n=381)	3.1%	11.8%	39.4%	31.2%	12.3%	2.1%
20～29人 (n=148)	2.7%	10.8%	46.6%	28.4%	8.8%	2.7%
30～49人 (n=198)	2.0%	6.6%	49.0%	27.3%	14.1%	1.0%
50～99人 (n=153)	0.7%	9.8%	35.3%	35.9%	15.7%	2.6%
100～299人 (n=127)	0.8%	10.2%	43.3%	22.8%	22.0%	0.8%
300人以上 (n=40)	5.0%	5.0%	55.0%	12.5%	22.5%	0.0%
計	4.1%	10.2%	40.7%	30.3%	11.9%	2.7%

問2 企業全体の従業員数 × 問11 上昇コストを吸収していくなかで、特に力を入れている取り組み

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「消耗品、光熱水費などの縮減」の割合が最も高く、特に100人以上では63.4%に達しており、上昇コストへの対応として経常的なコスト削減に力を入れていることがうかがえる。

また、50～99人では「原材料・仕入調達ルートの見直し」及び「設備の維持・更新費の縮減」がともに37.2%と高く、中規模企業では調達や設備面の見直しを重視する傾向がみられる。

一方、0～19人では「販売費や宣伝費の縮減」が20.9%と、ほかの階層より高く、小規模企業ほど販管費の見直しでコスト上昇を吸収しようとする動きが比較的強い。

	0～19人	20～49人	50～99人	100人以上
原材料・仕入調達ルートの見直し	30.2%	30.6%	37.2%	25.4%
生産工程・作業方法の効率化	29.7%	34.3%	35.9%	28.2%
販売費や宣伝費の縮減	20.9%	14.2%	15.4%	9.9%
人件費の縮減	17.0%	21.6%	14.1%	16.9%
研究開発費の縮減	1.0%	0.7%	1.3%	1.4%
利益剰余金の活用（利益率の圧縮）	14.7%	20.9%	19.2%	19.7%
事業の見直し	23.8%	23.9%	28.2%	18.3%
設備の維持・更新費の縮減	32.3%	32.8%	37.2%	36.6%
消耗品、光熱水費などの縮減	40.5%	45.5%	47.4%	63.4%
その他	4.6%	5.2%	2.6%	8.5%

問2 企業全体の従業員数 × 問12 直面している経営上の問題点

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「仕入価格高騰」の割合が高く、100人以上では47.0%、0～19人でも46.7%となっており、企業規模を問わず大きな経営課題となっている。

また、従業員規模が大きくなるほど「人材不足」や「人件費増大」の割合が高まり、100人以上では「人材不足」が64.5%、「人件費増大」が47.6%に達していることから、中堅・大企業ほど人材確保と人件費負担が深刻な課題となっている。

一方、0～19人では「売上不振」が28.1%と他の階層より高く、小規模企業では労働力確保に加えて売上面の課題も相対的に大きいことがうかがえる。

	0～19人	20～49人	50～99人	100人以上
売上不振	28.1%	17.3%	15.9%	11.4%
収益悪化	22.0%	22.5%	23.2%	21.1%
販売（受注）価格低下	9.3%	4.7%	3.3%	6.0%
仕入価格高騰	46.7%	41.8%	45.7%	47.0%
為替レート	4.8%	4.4%	6.0%	4.8%
労働力過剰	0.6%	0.3%	0.7%	1.2%
労働力不足	28.4%	38.9%	47.7%	45.8%
従業員の高齢化	39.8%	49.4%	46.4%	40.4%
人件費増大	20.6%	39.2%	45.0%	47.6%
人材不足	33.4%	46.2%	58.9%	64.5%
在庫過剰	2.8%	2.3%	2.6%	1.8%
在庫不足	2.4%	2.0%	0.0%	0.0%
原材料・商品入手難	7.3%	5.8%	2.6%	4.2%
設備過剰	0.8%	0.6%	2.0%	0.6%
設備不足	9.3%	8.5%	9.3%	8.4%
資金繰り難	13.1%	11.1%	7.9%	9.0%
代金回収難	2.3%	0.6%	0.0%	0.6%
競争激化	12.8%	11.7%	13.2%	14.5%
その他	4.6%	5.6%	5.3%	4.8%

問2 企業全体の従業員数 × 問13 最低賃金の引き上げや賃上げ全般に対する取り組み

従業員規模別にみると、いずれの階層でも「製品価格やサービス料金の引上げ」「人件費以外の諸経費・コストの削減」「人員配置や作業方法の改善による業務効率化」の割合が高く、最低賃金の引上げ等への対応として、価格面・コスト面・業務改善を組み合わせる取り組み傾向がみられる。

また、従業員規模が大きくなるほど「人員配置や作業方法の改善による業務効率化」や「賃金の引き上げによる従業員の意欲向上（正社員）」の割合が高まり、100人以上ではそれぞれ84.8%、80.0%に達しており、大企業ほど処遇改善と生産性向上を重視する傾向が強い。

一方、0～19人では「設備投資の抑制」や「従業員の新規採用の抑制」の割合が他の規模より高く、小規模企業ほど投資や採用を抑えながら対応しようとする動きが比較的強い。

	0～19人	20～49人	50～99人	100人以上
製品価格やサービス料金の引上げ	70.6%	67.4%	63.2%	67.3%
製品・サービスの機能や質の向上、新製品・新サービスの開発	53.4%	53.8%	46.7%	50.3%
人員配置や作業方法の改善による業務効率化	61.6%	76.2%	74.3%	84.8%
従業員の能力開発（教育訓練）の充実	55.4%	67.9%	65.8%	70.3%
従業員の能力開発（教育訓練）の削減	28.7%	28.2%	17.8%	17.6%
労働力節約のための設備の導入・拡大	47.2%	56.5%	53.3%	63.0%
設備投資の抑制	40.5%	31.8%	27.6%	31.5%
人件費以外の諸経費・コストの削減	67.2%	71.8%	62.5%	77.6%
早期退職の勧奨	26.3%	19.1%	13.2%	12.7%
賃金の引き上げによる従業員の意欲向上（正社員）	65.6%	74.7%	77.6%	80.0%
賃金の引き上げによる従業員の意欲向上（非正社員）	46.2%	63.8%	63.8%	70.9%
従業員の新規採用の抑制	32.9%	25.6%	18.4%	18.8%
採用の重点を非正社員から正社員に切り替え	28.9%	29.1%	28.9%	32.7%
正社員からパート・アルバイトなど非正社員への切り替え	27.0%	23.8%	23.7%	23.0%
従業員の労働時間の短縮	51.1%	49.1%	45.4%	42.4%
能力や業績に基づく人事評価と賃金反映の仕組みづくり	47.1%	59.1%	59.2%	66.1%
その他	7.2%	8.5%	5.3%	5.5%

3. 価格転嫁の状況別クロス

問10 価格転嫁の状況 × 問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度

価格転嫁の状況別にみると、「全額できている」企業では「適正だった」が64.8%と高く、価格転嫁が進んでいる企業ほど雇用の充足感が相対的に高いことがうかがえる。

一方、価格転嫁が進んでいない層では「やや不足だった」と「不足だった」の合計が高くなり、「あまりできていない」では45.8%、「まったくできていない」では46.5%に達しており、価格転嫁が進んでいない企業ほど人手不足感が強い傾向がみられる。

また、「全額できている」企業の不足計27.2%に対し、「ある程度できている」では42.2%となっており、価格転嫁の進捗と雇用の充足度には一定の関係がみられる。

	過剰だった	やや過剰だった	適正だった	やや不足だった	不足だった	未回答
全額できている (n=88)	2.3%	5.7%	64.8%	22.7%	4.5%	0.0%
かなりの程度できている (n=218)	0.9%	2.3%	58.7%	28.0%	9.2%	0.9%
ある程度できている (n=874)	0.6%	3.7%	52.6%	28.5%	13.7%	0.9%
あまりできていない (n=651)	0.9%	5.8%	47.2%	29.2%	16.6%	0.3%
まったくできていない (n=256)	0.4%	6.3%	46.1%	29.3%	17.2%	0.8%
コスト上昇の影響は受けていない (n=58)	0.0%	1.7%	56.9%	25.9%	12.1%	3.4%
計	0.7%	4.5%	51.4%	28.4%	14.1%	0.7%

問10 価格転嫁の状況 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減（営業利益）

価格転嫁の状況別にみると、「全額できている」企業では「増加した」の合計が44.4%、「かなりの程度できている」企業でも47.7%と高く、価格転嫁が進んでいる企業ほど営業利益が改善している割合が高い。

一方、「あまりできていない」企業では「減少した」の合計が41.5%、「まったくできていない」企業では46.1%に達しており、価格転嫁が進んでいない企業ほど営業利益が悪化している傾向がみられる。

また、「全額できている」企業の減少計25.0%に対し、「まったくできていない」企業では46.1%のため、価格転嫁の進捗と収益状況には一定の関係がみられる。

	増加した (10%以上)	増加した (5%以上～10%未満)	増加した (5%未満)	横ばい
全額できている (n=88)	21.6%	11.4%	11.4%	25.0%
かなりの程度できている (n=218)	19.3%	12.8%	15.6%	24.3%
ある程度できている (n=874)	12.2%	10.0%	11.8%	32.7%
あまりできていない (n=651)	5.5%	6.3%	10.9%	30.4%
まったくできていない (n=256)	7.4%	3.9%	11.3%	23.4%
コスト上昇の影響を受けていない (n=58)	6.9%	5.2%	5.2%	41.4%
計	10.6%	8.3%	11.7%	30.0%

	減少した (5%未満)	減少した (5%以上～10%未満)	減少した (10%以上)	未回答
全額できている (n=88)	9.1%	4.5%	11.4%	5.7%
かなりの程度できている (n=218)	7.8%	4.6%	11.5%	4.1%
ある程度できている (n=874)	12.0%	5.8%	10.5%	4.9%
あまりできていない (n=651)	17.2%	8.9%	15.4%	5.4%
まったくできていない (n=256)	10.2%	11.7%	24.2%	7.8%
コスト上昇の影響を受けていない (n=58)	5.2%	5.2%	10.3%	20.7%
計	12.6%	7.3%	13.8%	5.8%

問10 価格転嫁の状況 × 問7 生産・売上・利益の増減の1年後の見通し（営業利益）

価格転嫁の状況別にみると、「全額できている」企業では「増加する」の合計が32.9%と高く、「減少する」の合計19.2%を上回っていることから、1年後の営業利益見通しは比較的明るい。

一方、「まったくできていない」企業では「減少する」の合計が41.3%に達し、「増加する」の合計16.0%を大きく上回っており、価格転嫁が進んでいない企業ほど先行きに慎重な見方が強い。

	増加する (10%以上)	増加する (5%以上～10%未満)	増加する (5%未満)	横ばい
全額できている (n=88)	9.1%	13.6%	10.2%	42.0%
かなりの程度できている (n=218)	7.8%	7.3%	17.9%	40.4%
ある程度できている (n=874)	4.2%	6.8%	15.3%	45.8%
あまりできていない (n=651)	2.9%	4.8%	10.9%	42.4%
まったくできていない (n=256)	3.1%	5.1%	7.8%	34.4%
コスト上昇の影響を受けていない (n=58)	1.7%	5.2%	8.6%	48.3%
計	4.2%	6.2%	13.0%	42.8%

	減少する (5%未満)	減少する (5%以上～10%未満)	減少する (10%以上)	未回答
全額できている (n=88)	10.2%	4.5%	4.5%	5.7%
かなりの程度できている (n=218)	11.0%	5.0%	6.0%	4.6%
ある程度できている (n=874)	14.0%	4.9%	3.7%	5.4%
あまりできていない (n=651)	17.7%	7.7%	7.8%	5.8%
まったくできていない (n=256)	15.2%	11.3%	14.8%	8.2%
コスト上昇の影響を受けていない (n=58)	8.6%	5.2%	1.7%	20.7%
計	14.6%	6.5%	6.5%	6.2%

問10 価格転嫁の状況 × 問9 2024年4月～9月に比べた2025年4月～9月の資金繰りの状況

価格転嫁の状況別にみると、「全額できている」企業では「好転」又は「やや好転」の合計が33.0%と高く、「悪化」又は「やや悪化」の合計9.1%を大きく上回っていることから、資金繰りは比較的良好な状況がうかがえる。

一方、「まったくできていない」企業では「やや悪化」又は「悪化」の合計が42.9%に達し、「好転」又は「やや好転」の合計12.2%を大きく上回っており、価格転嫁が進んでいない企業ほど資金繰りが厳しい傾向がみられる。

価格転嫁が進む企業ほど「好転」又は「やや好転」の割合が相対的に高く、進んでいない区分ほど「やや悪化」又は「悪化」の割合が相対的に高い傾向がみられたことから、価格転嫁の状況と資金繰りの方向感には一定の関係がみられる。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
全額できている (n=88)	12.5%	20.5%	58.0%	6.8%	2.3%	0.0%
かなりの程度できている (n=218)	9.2%	23.9%	49.5%	11.5%	4.1%	1.8%
ある程度できている (n=874)	3.9%	16.9%	60.6%	13.5%	3.8%	1.3%
あまりできていない (n=651)	2.5%	12.4%	51.3%	23.0%	9.2%	1.5%
まったくできていない (n=256)	2.0%	10.2%	43.8%	27.7%	15.2%	1.2%
コスト上昇の影響を受けていない (n=58)	3.4%	6.9%	74.1%	10.3%	0.0%	5.2%
計	4.1%	15.3%	54.9%	17.5%	6.7%	1.4%

問10 価格転嫁の状況 × 問9 2025年4月～9月に比べた2026年4月～9月の資金繰りの見通し

価格転嫁の状況別にみると、「全額できている」企業では「好転」又は「やや好転」の合計が26.2%と比較的高く、「悪化」又は「やや悪化」の合計14.7%を上回っていることから、1年後の資金繰り見通しは比較的良好である。

一方、「まったくできていない」企業では「やや悪化」又は「悪化」の合計が41.8%に達し、「好転」又は「やや好転」の合計10.2%を大きく上回っており、価格転嫁が進んでいない企業ほど先行きに慎重な見方が強い。

価格転嫁が進む企業ほど「好転」又は「やや好転」の割合が相対的に高く、進んでいない区分ほど「やや悪化」又は「悪化」の割合が相対的に高い傾向がみられたことから、価格転嫁の状況と資金繰りの方向感には一定の関係がみられる。

	好転	やや好転	横ばい・変わらない	やや悪化	悪化	未回答
全額できている (n=88)	11.4%	14.8%	59.1%	13.6%	1.1%	0.0%
かなりの程度できている (n=218)	9.2%	18.8%	51.8%	11.5%	6.4%	2.3%
ある程度できている (n=874)	2.2%	14.1%	64.4%	14.9%	3.0%	1.5%
あまりできていない (n=651)	2.3%	12.9%	52.2%	24.3%	6.6%	1.7%
まったくできていない (n=256)	2.0%	8.2%	46.9%	27.7%	14.1%	1.2%
コスト上昇の影響は受けていない (n=58)	5.2%	12.1%	70.7%	8.6%	0.0%	3.4%
計	3.4%	13.5%	57.3%	18.7%	5.6%	1.6%

4. 雇用の充足度別クロス

問4 2025年（令和7年）の下半期（7月～12月）の雇用の充足度 × 問3 全従業員に占める非正社員の割合

雇用の充足度別にみると、「適正だった」企業では「非正社員はいない」が39.3%と比較的高く、非正社員割合10%未満まで含めると54.8%となっている。

一方、「やや不足だった」「不足だった」企業においても、5割弱の企業が非正社員割合10%未満であり、雇用の充足度と非正規社員比率には主立った相関関係はみられないことがうかがえる。

	非正社員はいない	10%未満	10%以上 20%未満	20%以上 40%未満	40%以上 60%未満	60%以上 100%未満	全員が非正社員
過剰だった (n=16)	56.3%	18.8%	0.0%	12.5%	6.3%	6.3%	0.0%
やや過剰だった (n=97)	20.6%	16.5%	12.4%	20.6%	16.5%	12.4%	1.0%
適正だった (n=1103)	39.3%	15.5%	8.1%	13.9%	11.3%	8.6%	3.3%
やや不足だった (n=610)	22.8%	21.8%	10.8%	16.7%	16.9%	10.3%	0.7%
不足だった (n=303)	24.8%	24.4%	8.9%	13.9%	9.9%	16.8%	1.3%
未回答 (n=16)	68.8%	25.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
計	32.1%	18.7%	9.1%	14.9%	12.8%	10.3%	2.1%

問4 2025年(令和7年)の下半期(7月~12月)の雇用の充足度 × 問5 雇用についての今後の対策

雇用の充足度別にみると、「適正だった」企業では「現状維持」が60.0%と高く、雇用が充足している企業ほど当面は現在の体制を維持する意向が強い。

一方、「やや不足だった」企業では「正社員の採用」が60.7%、「不足だった」企業では74.6%に達しており、人手不足感が強い企業ほど正社員の採用を重視する傾向がみられる。

また、「やや不足だった」企業では「パート・アルバイトの補充」も22.1%、「不足だった」企業でも18.5%となっており、不足感のある企業では正社員採用に加えて補充的な人員確保にも取り組む姿勢がうかがえる。

	正社員の採用	パート・アルバイトの補充	派遣社員の活用	人員整理・希望退職	現状維持	その他	未回答
過剰だった (n=16)	18.8%	12.5%	6.3%	18.8%	43.8%	0.0%	0.0%
やや過剰だった (n=97)	26.8%	14.4%	0.0%	13.4%	44.3%	1.0%	0.0%
適正だった (n=1103)	29.2%	8.4%	0.3%	0.5%	60.0%	1.3%	0.3%
やや不足だった (n=610)	60.7%	22.1%	2.5%	0.2%	11.6%	2.8%	0.2%
不足だった (n=303)	74.6%	18.5%	1.7%	0.3%	3.3%	1.7%	0.0%
未回答 (n=16)	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	62.5%
計	44.2%	14.0%	1.1%	1.1%	37.2%	1.7%	0.7%

5. 直面している経営上の課題点別クロス

問12 直面している経営上の問題点 × 問10 価格転嫁の状況

直面している経営上の問題点別にみると、「仕入価格高騰」は価格転嫁の状況にかかわらず4～5割前後と高く、特に「あまりできていない」では48.9%、「ある程度できている」でも48.5%となっており、幅広い企業で共通する大きな課題となっている。

一方、「収益悪化」や「人件費増大」は価格転嫁が進んでいない層ほど割合が高く、「まったくできていない」では「収益悪化」が40.8%、「人件費増大」が39.6%に達しており、「全額できている」の9.3%、17.4%を大きく上回っている。

また、「資金繰り難」も「あまりできていない」「まったくできていない」でいずれも16.8%、16.9%とほかの階層より高く、価格転嫁が進まない企業ほど収益面・資金面の課題が深刻化している傾向がうかがえる。

	全額できている (n=86)	かなりの程度できている (n=215)	ある程度できている (n=852)
売上不振	18.6%	25.1%	19.8%
収益悪化	9.3%	11.2%	15.3%
販売（受注）価格低下	4.7%	3.3%	6.5%
仕入価格高騰	31.4%	47.0%	48.5%
為替レート	7.0%	7.0%	4.5%
労働力過剰	1.2%	0.0%	0.5%
労働力不足	29.1%	33.5%	34.9%
従業員の高齢化	41.9%	44.7%	45.3%
人件費増大	17.4%	15.3%	25.9%
人材不足	40.7%	39.1%	41.3%
在庫過剰	2.3%	1.9%	2.8%
在庫不足	2.3%	3.3%	2.0%
原材料・商品入手難	3.5%	6.5%	7.6%
設備過剰	2.3%	1.4%	0.7%
設備不足	9.3%	9.3%	10.0%
資金繰り難	8.1%	9.3%	8.8%
代金回収難	1.2%	0.9%	1.6%
競争激化	14.0%	11.2%	13.3%
その他	9.3%	3.3%	3.3%

	あまりできていない (n=648)	まったくできていない (n=255)	コスト上昇の影響は受けていない (n=51)
売上不振	28.9%	28.6%	19.6%
収益悪化	29.6%	40.8%	13.7%
販売（受注）価格低下	10.0%	13.3%	0.0%
仕入価格高騰	48.9%	41.6%	3.9%
為替レート	5.4%	1.6%	7.8%
労働力過剰	0.6%	1.6%	0.0%
労働力不足	32.1%	28.2%	35.3%
従業員の高齢化	40.6%	33.3%	31.4%
人件費増大	30.7%	39.6%	21.6%
人材不足	38.6%	37.3%	41.2%
在庫過剰	2.9%	2.7%	0.0%
在庫不足	1.5%	2.4%	0.0%
原材料・商品入手難	5.7%	6.3%	3.9%
設備過剰	1.1%	0.0%	0.0%
設備不足	8.3%	7.8%	9.8%
資金繰り難	16.8%	16.9%	2.0%
代金回収難	2.0%	2.4%	2.0%
競争激化	13.3%	12.2%	7.8%
その他	5.1%	7.8%	9.8%

**問12 直面している経営上の問題点 × 問6 生産・売上・利益の概ね1年前からの増減
(営業利益)**

直面している経営上の問題点別にみると、「仕入価格高騰」は、営業利益の増減にかかわらず高い水準にあり、営業利益が「増加した」企業で47.9%、「横ばい」で47.7%、「減少した」で44.9%となっており、幅広い企業に共通する課題となっている。

一方、「売上不振」や「収益悪化」は、営業利益が「減少した」企業でそれぞれ41.0%、36.6%と高く、「増加した」企業の12.2%、11.3%を大きく上回っており、営業利益が悪化している企業ほど業績面の課題が強いことがうかがえる。

これに対し、「人材不足」や「労働力不足」は、営業利益が「増加した」企業でそれぞれ47.7%、38.2%と高く、「減少した」企業の34.2%、27.8%を上回っていることから、業績が比較的堅調な企業ほど人手の確保が課題となっている傾向がみられる。

	増加した (n=654)	横ばい (n=623)	減少した (n=722)
売上不振	12.2%	18.6%	41.0%
収益悪化	11.3%	17.3%	36.6%
販売(受注)価格低下	5.4%	7.4%	10.9%
仕入価格高騰	47.9%	47.7%	44.9%
為替レート	5.7%	5.1%	4.0%
労働力過剰	0.8%	0.8%	0.4%
労働力不足	38.2%	33.4%	27.8%
従業員の高齢化	46.2%	40.6%	39.2%
人件費増大	29.4%	26.0%	27.3%
人材不足	47.7%	36.8%	34.2%
在庫過剰	3.1%	1.3%	3.3%
在庫不足	2.9%	1.4%	1.7%
原材料・商品入手難	5.8%	8.3%	6.1%
設備過剰	0.6%	0.5%	1.4%
設備不足	10.2%	8.5%	7.8%
資金繰り難	9.5%	11.2%	15.5%
代金回収難	2.0%	1.8%	1.7%
競争激化	14.5%	12.4%	12.0%
その他	4.0%	4.3%	5.8%

**問12 直面している経営上の問題点 × 問7 生産・売上・利益の増減の1年後の見通し
(営業利益)**

直面している経営上の問題点別にみると、「仕入価格高騰」は、1年後の営業利益見通しにかかわらず高い水準にあり、営業利益が「増加する」企業で45.0%、「横ばい」で45.7%、「減少する」で48.9%となっており、先行きにかかわらず共通する大きな課題となっている。

一方、「売上不振」や「収益悪化」は、営業利益が「減少する」企業でそれぞれ38.7%、37.1%と高く、「増加する」企業の14.1%、15.1%を大きく上回っており、先行きに慎重な企業ほど業績面の課題が強いことがうかがえる。

これに対し、「人材不足」や「労働力不足」は、営業利益が「増加する」企業でそれぞれ44.6%、38.0%と高く、「減少する」企業の34.0%、29.1%を上回っていることから、先行きの改善を見込む企業ほど人手の確保が課題となっている傾向がみられる。

	増加する (n=654)	横ばい (n=623)	減少する (n=722)
売上不振	14.1%	21.0%	38.7%
収益悪化	15.1%	16.6%	37.1%
販売（受注）価格低下	6.4%	5.6%	12.2%
仕入価格高騰	45.0%	45.7%	48.9%
為替レート	6.6%	4.1%	4.6%
労働力過剰	0.4%	0.9%	0.5%
労働力不足	38.0%	33.1%	29.1%
従業員の高齢化	40.0%	43.9%	41.5%
人件費増大	27.1%	28.1%	26.7%
人材不足	44.6%	40.2%	34.0%
在庫過剰	2.2%	1.7%	4.2%
在庫不足	2.4%	1.7%	2.4%
原材料・商品入手難	5.4%	6.6%	8.1%
設備過剰	0.6%	0.8%	1.2%
設備不足	11.0%	8.7%	7.1%
資金繰り難	13.3%	10.0%	14.6%
代金回収難	1.4%	2.2%	1.5%
競争激化	10.8%	13.1%	14.9%
その他	4.0%	5.3%	4.4%

Ⅲ 参考：調査票



山梨県内企業の経営状況・経営環境等実態調査【基礎調査】

アンケート調査へのご協力をお願い

- この調査は、県内企業の経営状況などを把握することで、山梨県が企業の皆様に提供する支援策をよりニーズに沿った使いやすいものに改善するために行うものです。
- ご記入いただいた内容はすべて統計的に処理され、個々の回答がそのまま公表されることはありませんので、ありのままをご記入ください。
- 特に断りのない場合、2026年1月1日現在の状況をご記入ください。
- 回答は別添のリーフレットに記載の回答フォーム（URL または QR コード）により回答くださるようお願いいたします。
- ご多忙のところ誠に恐れ入りますが、ご協力のほど、何とぞよろしくお願い申し上げます。

まず、貴社の概要についておうかがいします

問1 貴社名、法人番号、本社所在地、主たる業種をご記入ください。

貴社名			
法人番号	(法人番号を持たない場合は空欄でかまいません)		
県内の主な事業所の所在市町村			
主たる業種（該当する項目を1つ選択）	1. 建設業	2. 製造業	3. 情報通信業
	4. 運輸業	5. 卸売業	6. 小売業
	7. 金融業、保険業	8. 不動産業、物品賃貸業	
	9. 宿泊業	10. 飲食サービス業	11. 生活関連サービス業
	12. 娯楽業	13. 教育、学習支援業	14. 医療、福祉
	15. その他のサービス業		
16. その他（具体的に)		

次に、雇用についておうかがいします

問2 貴社の企業全体の従業員数（雇用形態問わず全て）について、該当する項目を1つ選んでください。

0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～299人	300人以上
1	2	3	4	5	6	7	8



問3 問2でお答えいただいた従業員数のうち、全従業員に占める非正社員※の割合について該当する項目を1つ選んでください。

非正社員は いない	10%未満	10%以上 20%未満	20%以上 40%未満	40%以上 60%未満	60%以上 100%未満	全員が 非正社員
1	2	3	4	5	6	7

※「非正社員」とは、貴社が雇用している労働者のうち、雇用期間の定めがある者、または「パート」「アルバイト」「契約社員」「嘱託社員」などの名称で呼ぶ者をいいます。

問4 2025年(令和7年)の下半期(7月~12月)の雇用の充足度はどうか。該当する項目を1つ選んでください。

過剰だった	やや過剰だった	適正だった	やや不足だった	不足だった
1	2	3	4	5

問5 雇用についての今後の対策はどのようにお考えですか。該当する項目を1つ選んでください。

正社員の 採用	アルバイト・パ ートの補充	派遣社員の 活用	人員整理・ 希望退職	現状維持	その他
1	2	3	4	5	6 (具体的に)

次に、収益の状況についておうかがいします

問6 貴社の生産・売上・利益の概ね1年前からの増減について、2024年4~9月期と2025年4~9月期(※)とを比べた場合に該当する項目をそれぞれ1つ選んでください。

〔※上期・下期の捉え方がこれによらない場合は、貴社の実情に応じてお答えください。〕
 「受注」は製造業、建設業、サービス業のみご記入ください。
 「生産」は製造業、建設業のみご記入ください。

	(2024年4~9月期に比べて)2025年4~9月期は						
	増加した			横ばい	減少した		
	10%以上	5%以上~ 10%未満	5%未満		5%未満	5%以上~ 10%未満	10%以上
受注額	1	2	3	4	5	6	7
生産額	1	2	3	4	5	6	7
売上額	1	2	3	4	5	6	7
粗利益(売上総利益)	1	2	3	4	5	6	7
経常利益	1	2	3	4	5	6	7
営業利益	1	2	3	4	5	6	7



問7 貴社の生産・売上・利益の増減の1年後の見通しについて、2025年4月～9月期と2026年4月～9月期(※)とを比べた場合に該当する項目をそれぞれ1つ選んでください。

※上期・下期の捉え方がこれによらない場合は、貴社の実情に応じてお答えください。
 「受注」は製造業、建設業、サービス業のみご記入ください。
 「生産」は製造業、建設業のみご記入ください。

	(2025年4～9月期に比べて) 2026年4～9月期は						
	増加する			横ばい	減少する		
	10%以上	5%以上～10%未満	5%未満		5%未満	5%以上～10%未満	10%以上
受注額	1	2	3	4	5	6	7
生産額	1	2	3	4	5	6	7
売上額	1	2	3	4	5	6	7
粗利益(売上総利益)	1	2	3	4	5	6	7
経常利益	1	2	3	4	5	6	7
営業利益	1	2	3	4	5	6	7

次に、経費の状況についておうかがいします

問8 貴社の売上高に比べた人件費(※)の割合(最近決算期)はどのくらいですか。該当する項目を1つ選んでください。

20%未満	20～40%程度	40～60%程度	60～80%程度	80%以上
1	2	3	4	5

※ 人件費とは、役員給与+役員賞与+従業員給与+従業員賞与+福利厚生費の合計額です。
 福祉厚生費とは、法定福利費、厚生費、福利施設負担額、退職給与引当金額等、給与以外で人件費とみなされるものの総額です。

次に、資金繰りの状況についておうかがいします

問9 貴社の資金繰りの状況と1年後の見通しについて、該当する項目をそれぞれ1つ選んでください。

(2024年4～9月期に比べて) 2025年4～9月期は					(2025年4～9月期に比べて) 2026年4～9月期は				
好転した	やや好転した	横ばい	やや悪化した	悪化した	好転する	やや好転する	変わらない	やや悪化する	悪化する
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5



次に、価格転嫁の状況についておうかがいします

問10 物価高騰に伴う原材料・仕入れ価格の上昇や、最低賃金の引き上げなどに対して、貴社では製品やサービスの販売価格・料金に、上昇コストを価格転嫁できていますか。2025年4月～9月末の状況について該当する項目を1つ選んでください。

全額 できている	かなりの程度 できている	ある程度 できている	あまり できていない	まったく できていない	コスト上昇の影響 は受けていない
1	2	3	4	5	6

※ 回答の目安として、ほぼ100%できていれば「全額」、7～8割程度なら「かなり」、5割程度なら「ある程度」、2～3割程度なら「あまり」、それ未満なら「まったく」を選んでください。

問11 問10で「あまりできていない」、「まったくできていない」を選択した企業におうかがいします。上昇コストをどのように吸収していますか。特に力を入れている取り組みについて該当する項目を3つまで選んでください。

原材料・仕入調達ルートの見直し	生産工程・作業方法の効率化	販売費や宣伝費の縮減	人件費の縮減	研究開発費の縮減
1	2	3	4	5
利益剰余金の活用(利益率の圧縮)	事業の見直し	設備の維持・更新費の縮減	消耗品、光熱水費などの縮減	その他()
6	7	8	9	10

最後に、貴社の経営課題と必要な支援についておうかがいします

問12 現在、貴社が直面している経営上の問題点は何ですか。次の1～19のうち最も当てはまる項目を4つまで選んでください。

収益性関係					労務関係				
売上不振	収益悪化	販売(受注)価格低下	仕入価格高騰	為替レート	労働力過剰	労働力不足	従業員の高齢化	人件費増大	人材不足
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
在庫・流通関係			設備関係		資金関係		外部環境	その他(具体的に)	
在庫過剰	在庫不足	原材料・商品入手難	設備過剰	設備不足	資金繰り難	代金回収難	競争激化		
11	12	13	14	15	16	17	18	19	



問 13 山梨県の最低賃金は、3年前（2022 年秋）の「898 円」から現在の「1,052 円」へと、毎年 5～6%程度引き上げられてきました。こうした**最低賃金の引き上げや賃上げ全般に対する貴社の取り組み**について、該当する項目を**すべて**選んでください。

		これまで 取り組んだ	今後 取り組む	
（記載例）製品価格やサービス料金の引上げ		①	①	
経営 面	製品価格やサービス料金の引上げ	2	2	
	製品・サービスの機能や質の向上、新製品・新サービスの開発	3	3	
	人員配置や作業方法の改善による業務効率化	4	4	
	従業員の能力開発（教育訓練）の	充実	5	5
		削減	6	6
	労働力節約のための設備の導入・拡大	7	7	
	設備投資の抑制	8	8	
	人件費以外の諸経費・コストの削減	9	9	
	早期退職の勧奨	10	10	
雇 用 ・ 賃 金 面	賃金の引き上げによる従業員の意欲向上	正社員	11	
		非正社員	12	
	従業員の新規採用の抑制	13	13	
	採用の重点を非正社員から正社員に切り替え	14	14	
	正社員からパート・アルバイトなど非正社員への切り替え	15	15	
	従業員の労働時間の短縮	16	16	
その他 （具体的に	能力や業績に基づく人事評価と賃金反映の仕組みづくり	17	17	
)		



問 14 物価高騰、人手不足など、企業の経営課題に対応していくために貴社が期待する政策的支援について、最も必要な項目を3つまで選んでください。

1. 企業の生産性（収益力）を高めるための設備投資に対する助成金の充実
2. 企業活動のデジタルトランスフォーメーション（DX）に対する支援の充実
3. 従業員の能力開発や教育訓練に対する支援の充実
4. 業務効率化や働きやすい職場環境づくりに対する支援の充実
5. 新製品・新サービスの開発など新規事業展開に対する支援の充実
6. 賃金を引き上げた場合の融資の拡充
7. 賃金の引き上げに関する相談窓口の設置、支援情報の提供
8. 企業と求職者をつなぐマッチング（就活イベントやウェブサイトなど）支援の充実
9. 製品価格やサービス料金の引き上げ（価格転嫁）を容易にするための支援
10. 期待する支援は特にない
11. その他（具体的に _____ ）

質問は以上です。ご回答ありがとうございました。