

「小松商工会議所景気見通し調査」

結果報告書

調査期間 令和 7 年 9 月

小 松 商 工 会 議 所

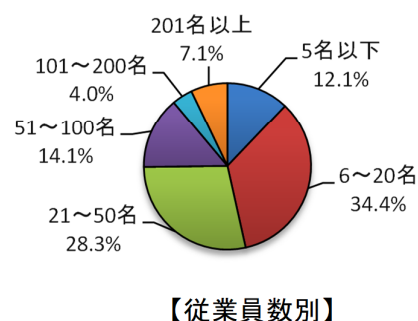
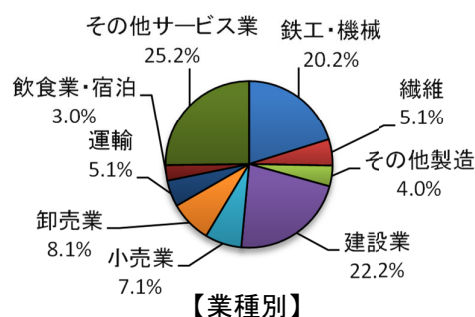
中 小 企 業 相 談 所

【調査対象】

小松商工会議所 議員・評議員企業 215社

回答企業数 99企業（回答率 46.0%）

業 種 / 従業員数		5 名 以下	6～ 20 名	21～ 50 名	51～ 100 名	101～ 200 名	201 名 以上	合 計
製造業	鉄工・機械		1	8	5	2	4	20
	繊維	2	1	1	1			5
	その他製造		2		2			4
建設業		1	10	10	1			22
小売業		2	1	1	2	1		7
卸売業		1	5	1		1		8
サービス業	運輸		1	1	2		1	5
	飲食業・宿泊	2		1				3
	その他サービス業	4	13	5	1		2	25
合 計		12	34	28	14	4	7	99



景況・業況の動向

【主要な表現について】

※業況判断 … 調査対象企業が自らの業績に下した判断

※D I 値 … D. I(ディフュージョン・インデックス)とは企業の景況感を示す指数
「好転」の割合から「悪化」の割合を差し引いた値(無回答を除く)

※前 期……令和7年度第1四半期(令和7年4月～6月)

今 期……令和7年度第2四半期(令和7年7月～9月、但し9月は見込み)

来 期……令和7年度第3四半期(令和7年10月～12月)

【各項目別の DI 値の意味について】

- (1)景 況 感……………DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。
- (2)売 上 高……………DI 値がプラスなら「増加」を、マイナスなら「減少」を表す。
- (3)売上単価……………DI 値がプラスなら「上昇」を、マイナスなら「低下」を表す。
- (4)資 金 繰 り……………DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。
- (5)採算性(経常利益)…DI 値がプラスなら「好転」を、マイナスなら「悪化」を表す。

(1)-1 貴企業の景況感

(単位:社)

	鉄工・機械		繊維		その他製造		建設業		小売業		卸売業		サービス業		計	
	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期	今期	来期
好調	1	2		2			5	3	1	1		1	2	2	9	11
不変	9	11	3	1	4	2	14	16	3	3	7	5	21	20	61	58
悪化	10	7	2	2		2	3	2	3	3	1	2	10	10	29	28
無回答								1						1		2
総計	20		5		4		22		7		8		33		99	

Q「景況・業況の動向」の項目における「景況感判断」に関する理由

【今期：好転の理由】

スポット的に受注が増えている（鉄工・機械）
建築工事の完成が多かったため（建設）
受注増加（建設業）
受注案件が安定している（建設業）
能登復興工事（建設業）
会社の独自性が伸（その他サービス業）
受注の増加（その他サービス業）

【今期：不変の理由】

主力の観光バス部品横ばい（鉄工・機械）
受注状況変化無し（鉄工・機械）
4－6月は閑散期なので（鉄工・機械）
円安、人件費高騰（繊維）
現状、前期並に推移しており、不変を選定（その他製造）
大きな変化なし（建設業）
工事受注率から鑑みた（建設業）
前期と同様忙しい状況である（建設業）
耐震改修あり、売上から（建設業）
官公庁工事発注状況に変わりなし（建設業）
引き合いが増えている（建設業）
販売が低迷である（小売業）
建機、工作機械、一般機械加工、業界の生産活動弱含みで推移変化なし（卸売業）
今まで同様に忙しい（卸売業）
大きな動きがない（卸売業）
低位安定している（卸売業）
物価上昇の影響が続くと思われるため（運輸）
従来通り、資材・燃料増加分を単価反映継続（運輸）
猛暑による（飲食業・宿泊）
報酬単価は変わらない、利用者数も変わらない（その他サービス業）
物価高対策が行われている感じが全くない（その他サービス業）
値上げによる売上増はあるが、仕入も値上がりしている（その他サービス業）

関与先の廃業、倒産あり（その他サービス業）
旅客数が順調に推進している（その他サービス業）
前年度と同程度の受注が見込まれるから（その他サービス業）
本年度決算が良かった（その他サービス業）

【今期：悪化の理由】

売上が減少した（鉄工・機械）
足元の受注低下（鉄工・機械）
顧客の受注見通し悪化（鉄工・機械）
トランプ関税のため主力の建設機械（のうち油圧ショベル）の減産がある（鉄工・機械）
建機、産機低迷（鉄工・機械）
物量の減少（鉄工・機械）
主要客先の8月生産が極端に低かったことが要因。アメリカ関税かは判からない（鉄工・機械）
主要先の生産計画が減少傾向である（鉄工・機械）
米国の関税（繊維）
販売不振／製造原価の上昇（繊維）
8月は大きく減販した。猛暑や実質賃金の伸び悩みの影響か？（小売業）
売上減少・売り上げ単価減少にて掛かる経費増大（小売業）
来店数が少なくなった（小売業）
第1四半期の受注が極端に落ち込んだ（建設業）
民間工事の見積が減少傾向にある（建設業）
物価高騰による出控え（運輸）
閑散期のため（飲食業・宿泊）
猛暑、物価高（飲食業・宿泊）
取引先の決算業績が徐々に下降している感覚がある(全体的に)（その他サービス業）
コスト増による収益圧迫（その他サービス業）
関税の影響による工場の操業度の低下（その他サービス業）
整備の方は不変だが、新車納期が不安定のため、売上悪化（その他サービス業）
取引先ヒアリング（その他サービス業）

【来期：好転の理由】

トランプ関税も決まったので、これから少しずつ増えてくるのでは（鉄工・機械）
主要客先の生産によるもの（鉄工・機械）
発注が旺盛（繊維）
輸出が出来る予想（繊維）
能登復興工事（建設業）
以前から営業の大型物件が受注できたから（建設業）
弊社環境変化により（小売業）
関税が決まり、逆に瞬間的にオーダーが入り出している（卸売業）
繁忙期に入る（飲食業・宿泊）
コスト抑制や法人向けICTサービスの堅調な需要による（その他サービス業）

【来期：不変の理由】

現状維持予想（鉄工・機械）
主力の観光バス部品横ばい（鉄工・機械）
受注状況変化無し（鉄工・機械）
繁忙期になる為（鉄工・機械）
好転情報なし（鉄工・機械）
上がる可能性はあるか不明（鉄工・機械）
主要先の生産計画が減少傾向である（鉄工・機械）
関税政策の不透明感はあるものの、不変を見込む（その他製造）
特になし（建設業）
工事受注率から鑑みた（建設業）
工事の受注が今期と同じ位のため（建設業）
耐震改修補助金の継続あり（建設業）
落札率が低いと思うため（建設業）
官公庁工事発注状況に変わりなし（建設業）
下期(来期以降)の工事案件が少しずつ出てきている（建設業）
見通せない（小売業）
建機、工作機械、一般機械加工、業界の生産活動弱含みで推移変化なし（卸売業）
来期も忙しい（卸売業）
大きな動きがない（卸売業）
物価上昇の影響が続くと思われるため（運輸）
報酬単価は変わらない、利用者数も変わらない（その他サービス業）
現状を考えると好転するとは到底思えないから（その他サービス業）
実質的には現状変わらぬ感じです（その他サービス業）
10/26～羽田便2便減便されるため（その他サービス業）
前年度と同程度の受注が見込まれるから（その他サービス業）
良くなる材料がない（その他サービス業）
取引先ヒアリング（その他サービス業）
大きな変化はない見込み（その他サービス業）
わからない

【来期：悪化の理由】

顧客の生産計画の低迷（鉄工・機械）
客先受注減少（鉄工・機械）
様々な不安定要素による受注量減及び原価低減要求による（鉄工・機械）
受注状況が不透明（鉄工・機械）
トランプ関税のため主力の建設機械(のうち油圧ショベル)の減産に加え原価改善の要求が強まると思う。また、人材不足からの人件費の高騰が続く（鉄工・機械）
販売不振／製造原価の上昇（繊維）
工事発注数の減少（建設業）
世の中(特に政局)が不安定要素しかないと思う（建設業）
売上は季節要因で増加見込みであるが、関税の影響や競合店の出店で、先行不透明（小売業）
好転材料が無く、原料の大幅な上昇（小売業）
物価高い（小売業）

物価高騰による出控え（運輸）
関税増加影響による地場産業への影響懸念（運輸）
物価高による（飲食業・宿泊）
関税等の影響が来期じわりとでてくるのではと懸念する（その他サービス業）
減少分の補填は難しい（その他サービス業）
関税の影響による工場の操業度の低下（その他サービス業）
整備の方は不変だが、新車納期が不安定のため、売上悪化（その他サービス業）

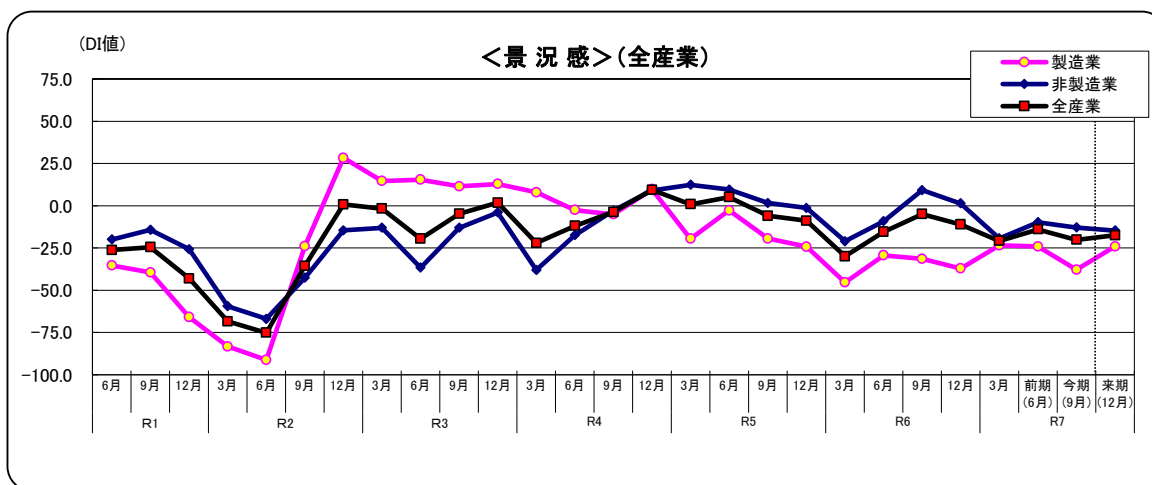
(1)-2 DI值

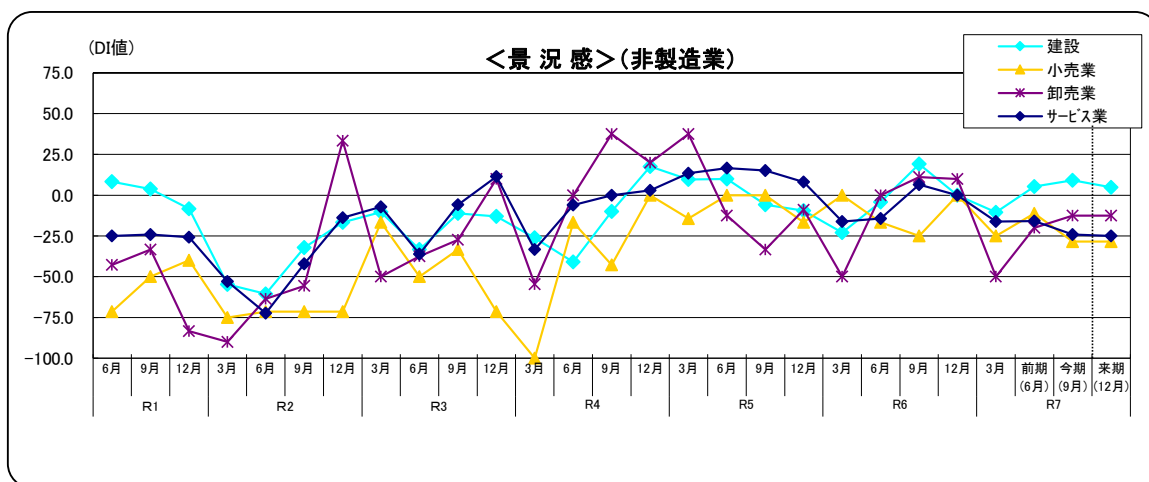
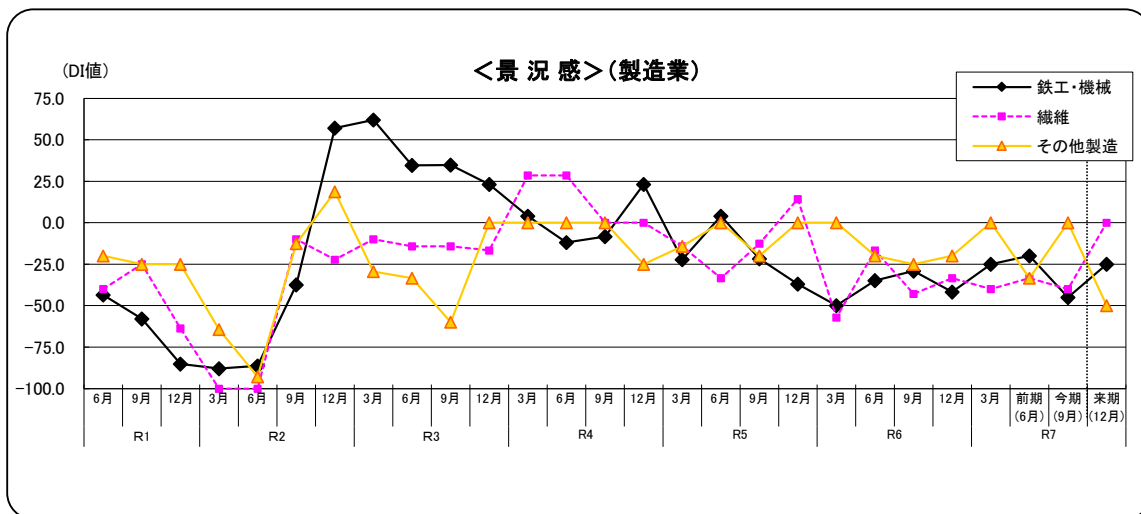
(単位:DI)

		前期	今期	来期
製造業	鉄工・機械	▲ 20.0	▲ 45.0	▲ 25.0
	繊維	▲ 33.3	▲ 40.0	0.0
	その他製造	▲ 33.3	0.0	▲ 50.0
	製造計	▲ 24.1	▲ 37.9	▲ 24.1
非製造業	建設業	5.3	9.1	4.8
	小売業	▲ 11.1	▲ 28.6	▲ 28.6
	卸売業	▲ 20.0	▲ 12.5	▲ 12.5
	サービス業(運輸含む)	▲ 15.8	▲ 24.2	▲ 25.0
	非製造計	▲ 9.9	▲ 12.9	▲ 14.7
全 体		▲ 14.0	▲ 20.2	▲ 17.5
改善予測		▲ 3.0	2.7	—

※改善予測（「来期」見通しから「今期」を差し引いた値、プラスの場合は今期より来期の方が上昇するという予測）

(1)-3 年次別の推移





※北陸三県並びに全国の数値は 日銀金沢支店・短観(全国企業短期経済観測調査)より

(単位: DI)

区分	今期(R7.9)			来期(R7.12)			備考
	小松地区	北陸三県	全国	小松地区	北陸三県	全国	
製造業	▲ 37.9	8.0	7.0	▼ ▲ 24.1	▼ 5.0	▼ 5.0	29社
非製造業	▲ 12.9	14.0	21.0	▼ ▲ 14.7	▼ 6.0	▼ 15.0	70社
全体	▲ 20.2	11.0	15.0	▼ ▲ 17.5	▼ 6.0	▼ 10.0	99社

(1)－(5)景況感、売上高、売上単価、資金繰り、採算性(経常利益) DI一覧表

今期(令和7年度第2四半期)の状況

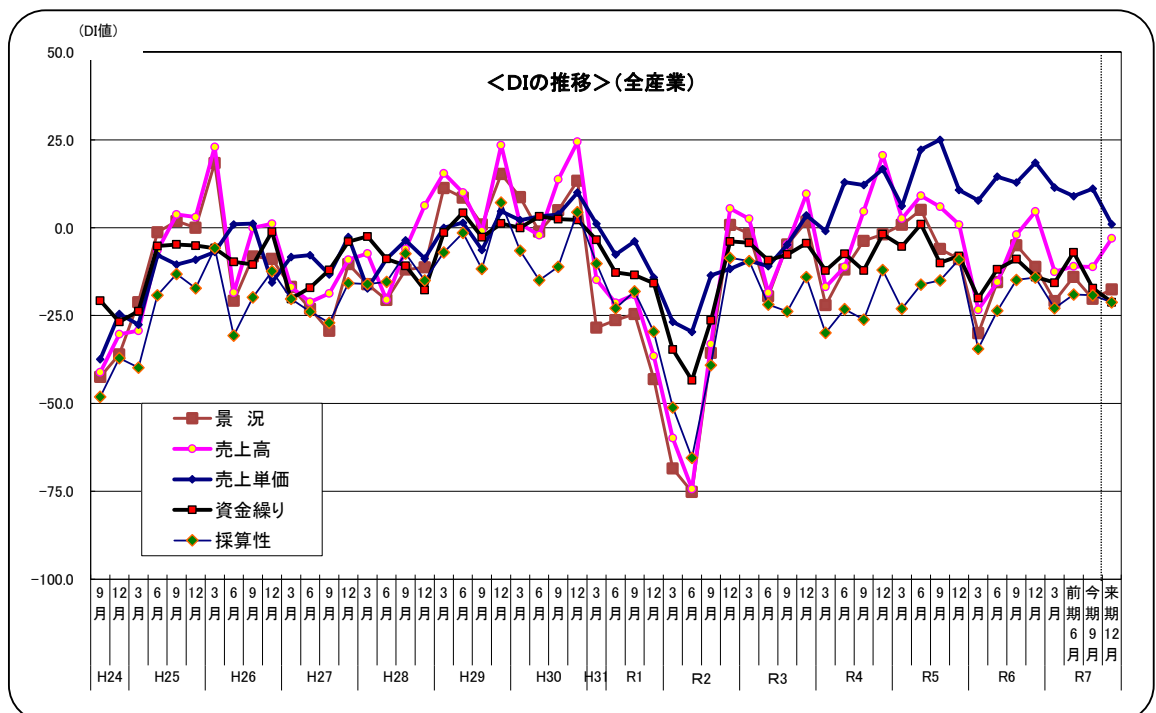
(単位:DI)

	景況感	売上高	売上単価	資金繰り	採算性
鉄工・機械	▲ 45.0	▲ 35.0	10.0	▲ 30.0	▲ 30.0
繊維	▲ 40.0	▲ 40.0	20.0	▲ 60.0	▲ 40.0
その他製造	0.0	0.0	25.0	▲ 50.0	▲ 50.0
建設業	9.1	18.2	9.1	9.1	0.0
小売業	▲ 28.6	▲ 42.9	▲ 28.6	▲ 42.9	▲ 57.1
卸売業	▲ 12.5	0.0	12.5	0.0	0.0
サービス業(運輸含む)	▲ 24.2	▲ 9.1	18.2	▲ 15.2	▲ 15.2
全 体	▲ 20.2	▲ 11.1	11.1	▲ 17.2	▲ 19.2

来期(令和7年度第3四半期)の見通し

(単位:DI)

業 種	景況感	売上高	売上単価	資金繰り	採算性
鉄工・機械	▲ 25.0	▲ 10.0	0.0	▲ 30.0	▲ 35.0
繊維	0.0	▲ 20.0	20.0	▲ 60.0	▲ 20.0
その他製造	▲ 50.0	▲ 25.0	▲ 25.0	▲ 50.0	▲ 25.0
建設業	4.8	22.7	4.5	0.0	0.0
小売業	▲ 28.6	0.0	▲ 28.6	▲ 28.6	▲ 28.6
卸売業	▲ 12.5	0.0	12.5	▲ 12.5	▲ 12.5
サービス業(運輸含む)	▲ 25.0	▲ 12.1	3.0	▲ 21.2	▲ 27.3
全 体	▲ 17.5	▲ 3.0	1.0	▲ 21.2	▲ 21.2
改善予測(今 回)	2.7	8.1	▲ 10.1	▲ 4.0	▲ 2.0
改善予測(R7.6)	▲ 3.0	5.0	▲ 6.0	▲ 2.0	5.0
改善予測(R7.3)	8.3	6.2	0.0	7.3	13.5



製造業においては、鉄工・機械が、前期 ▲20.0、今期 ▲45.0、来期 ▲25.0 と低迷状態である。選定理由として、建機等の取引先の受注減や原価改善要求、米国関税措置の影響懸念を挙げている。繊維は、前期 ▲33.3、今期 ▲40.0、来期 0.0 の見通しで、選定理由として、製造原価の上昇、人件費高騰、販売不振を挙げている。その他製造は、前期 ▲33.3、今期 0.0、来期 ▲50.0 の見通しで、選定理由として、関税政策の不透明感を挙げている。

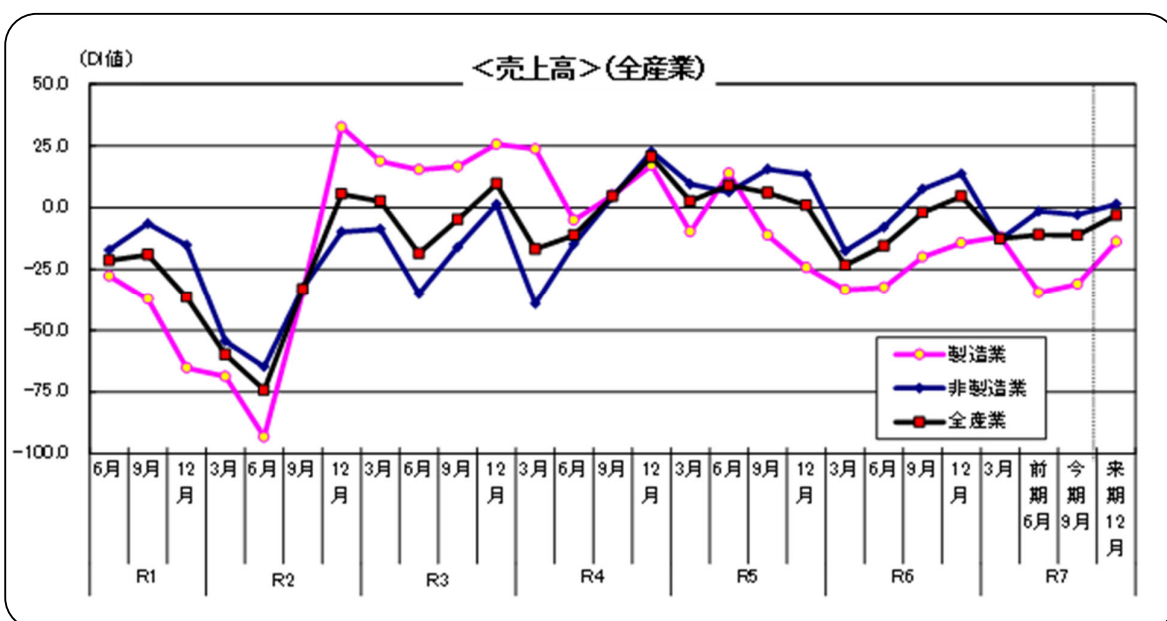
非製造業においては、建設業が、前期 5.3、今期 9.1、来期 4.8 と好調で、選定理由として、公共投資を含め受注案件の安定や耐震改修補助金の継続などを挙げている。小売業は、前期 ▲11.1、今期 ▲28.6、来期 ▲28.6 と低い状態が続いている。選定理由として、猛暑や物価高による販売不振や経費の増大、競合店の出店等を挙げている。卸売業も、前期 ▲20.0、今期 ▲12.5、来期 ▲12.5 と低い状態が続いている。選定理由として、建機等業界の生産活動弱含みで推移変化がない事などを挙げている。サービス業は、前期 ▲15.8、今期 ▲24.2、来期 ▲25.0 の見通しである。選定理由として、飲食業の閑散期や、値上げによる売上増はあるが、仕入も値上がりしており収益を圧迫している事等を挙げている。

全体においては、前期 ▲14.0、今期 ▲20.2、来期 ▲17.5 と低迷が続いている。米国関税交渉の合意に伴い、様子見から受注が一時増えるが、関税増加の影響がじわりとでてくる懸念や、高い水準での賃上げや長引く猛暑や天候不順、物価上昇の影響が続く、更なる経営の圧迫が予想される。

(2) 売上高

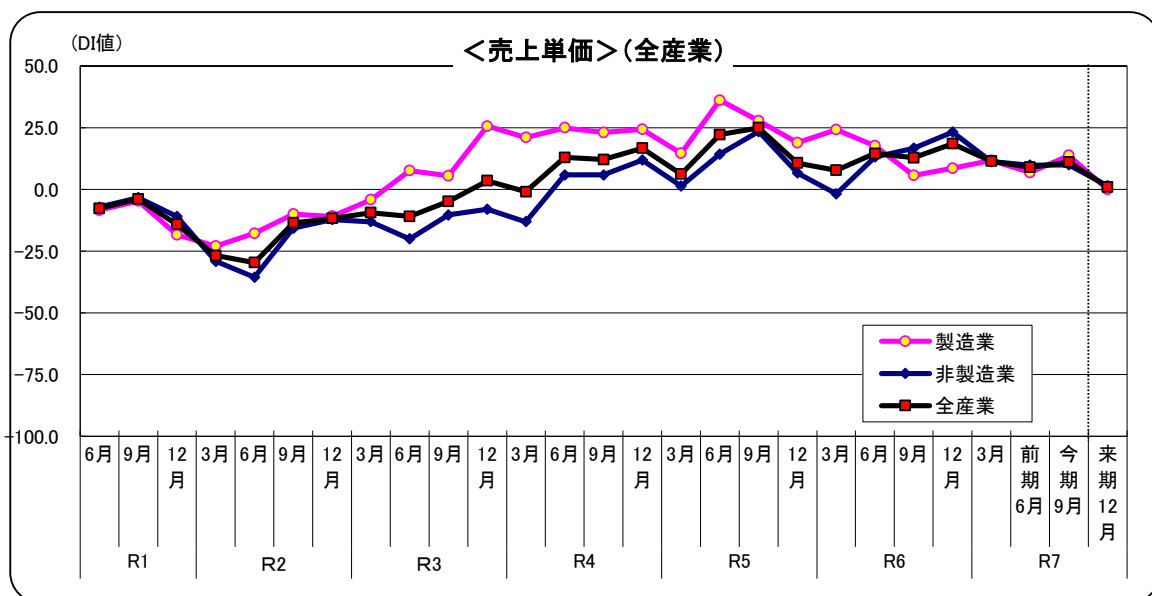
(単位:DI)

	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来 期	▲ 10.0	▲ 20.0	▲ 25.0	▲ 13.8	22.7	0.0	0.0	▲ 12.1	1.4	▲ 3.0
今 期	▲ 35.0	▲ 40.0	0.0	▲ 31.0	18.2	▲ 42.9	0.0	▲ 9.1	▲ 2.9	▲ 11.1
前 期	▲ 25.0	▲ 66.7	▲ 50.0	▲ 34.5	0.0	▲ 11.1	▲ 40.0	5.3	▲ 1.4	▲ 11.0



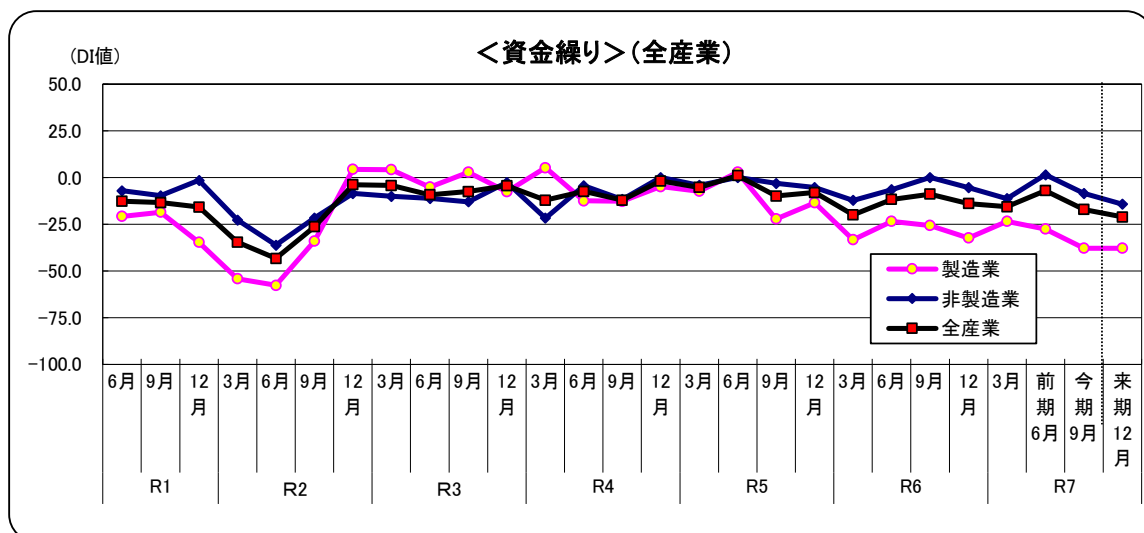
(単位:DI)

	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来 期	0.0	20.0	▲ 25.0	0.0	4.5	▲ 28.6	12.5	3.0	1.4	1.0
今 期	10.0	20.0	25.0	13.8	9.1	▲ 28.6	12.5	18.2	10.0	11.1
前 期	10.0	0.0	0.0	6.9	10.5	▲ 11.1	20.0	13.2	9.9	9.0



(単位:DI)

	製造業				非製造業					全産業
	鉄工・機械	繊維	その他	製造計	建設業	小売業	卸売業	サービス業	非製造計	
来 期	▲ 30.0	▲ 60.0	▲ 50.0	▲ 37.9	0.0	▲ 28.6	▲ 12.5	▲ 21.2	▲ 14.3	▲ 21.2
今 期	▲ 30.0	▲ 60.0	▲ 50.0	▲ 37.9	9.1	▲ 42.9	0.0	▲ 15.2	▲ 8.6	▲ 17.2
前 期	▲ 30.0	▲ 33.3	▲ 16.7	▲ 27.6	5.3	0.0	0.0	0.0	1.4	▲ 7.0



(单位:DI)

(DI値)

＜採算性(経常利益)＞(全産業)

50.0
25.0
0.0
-25.0
-50.0
-75.0
-100.0

6月 9月 12月 3月 6月 9月 12月 3月 6月 9月 12月 3月 6月 9月 12月 3月 6月 9月 12月 3月 6月 9月 12月 3月 前期 今期 来期
6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月 6月 9月 12月

R1 R2 R3 R4 R5 R6 R7

製造業
非製造業
全産業

(n=99)

	鉄工・機械 (n=20)	繊維 (n=5)	その他製造 (n=4)	建設業 (n=22)	小売業 (n=7)	卸売業 (n=8)	サービス業 (n=33)
経費の増加	55.0%	80.0%	50.0%	45.5%	42.9%	62.5%	59.4%
従業員の確保難	55.0%	20.0%	25.0%	72.7%	28.6%	37.5%	50.0%
仕入単価の上昇	30.0%	40.0%	75.0%	50.0%	57.1%	50.0%	34.4%
需要の停滞、売上の減少	55.0%	80.0%	25.0%	9.1%	37.5%	50.0%	25.0%
エネルギーコストの増加	25.0%	40.0%	50.0%	22.7%	14.3%	37.5%	37.5%
原材料の高騰	25.0%	20.0%	25.0%	31.8%	28.6%	25.0%	21.9%
販売単価の低下・上昇難	20.0%	40.0%		9.1%	14.3%	25.0%	9.4%
後継者の育成・確保	15.0%			27.3%			12.5%
競争の激化	5.0%			13.6%	28.6%	12.5%	6.3%
その他						12.5%	6.3%

※その他

特になし（卸売業）
取引先の業績動向に左右される（その他サービス業）
難しい仕事に取り組んでいる（その他サービス業）

Q具体的な問題点や対応策

毎年の如く諸法律が改正され、現状と一致しているかが甚だ疑問であり、費用が発生する場合もあるので、余計に必要性が有るかが考えさせられる。従業員の固定化は一昨年より改善されているが、符津、串工業団地の造成が進み、仮に県外からの大手企業や中堅企業の進出があればそれらも大変な脅威とすでに感じている（鉄工・機械）
原価管理強化による収益改善。定期的な価格交渉（鉄工・機械）
自動化の推進（鉄工・機械）
原材料・電気料の高騰で、同業者が減って行く（鉄工・機械）
受注量の不安定（鉄工・機械）
ある程度の技能レベルを持った社員が不足気味（鉄工・機械）
人手不足（鉄工・機械）
衣料用繊維の供給過多による販売不振／価格の下落（繊維）
資金繰りに窮する（繊維）
次世代を担う若手の人材確保に苦慮している（その他製造）
資材、リース、取引先とのこまめな交渉。使用機械入替での作業効率のUP（建設業）
忙しくなると時間外労働が増加し、上限規制を超えてしまう。安定した受注を確保し続けることは難しい。外注業者を使うと利益の確保が困難になる（建設業）
工事の受注が同時期に集中。1年を通してうまく分散すると良いが具体策は無い（建設業）
採用活動・人材確保の強化を図っている（建設業）
人材の確保、それに伴う事業規模拡大（建設業）
慢性的（業界全体）な人手不足（建設業）
原料の米の大幅な増加・原料不足・・・対策なし（小売業）
新規取り組み（小売業）
人材不足が目立つ（小売業）
問題点が多数あること（卸売業）
人手不足、燃料(軽油)の高止まり、人件費増加（運輸）
燃料費の高止まり、運転士不足（運輸）
安全教育など社内人材育成に向けた対応(研修実施)（運輸）
在庫調整、節電・節水、シフト管理（飲食業・宿泊）
業況・財務内容悪化先に対し、外部機関等と協調し、改善計画を策定し改善化を図る (その他サービス業)
節電、LEDの導入、大学就職課への訪問活動など（その他サービス業）
設備投資を行い人件費の削減を見込んでいる（その他サービス業）
学校に募集をかけているが、難しそう（その他サービス業）
コスト抑制や法人向けサービスの強化（その他サービス業）
顧客単価の引き上げ（その他サービス業）
一生懸命ぶつかるだけ（その他サービス業）
節税がうまくいかない（その他サービス業）

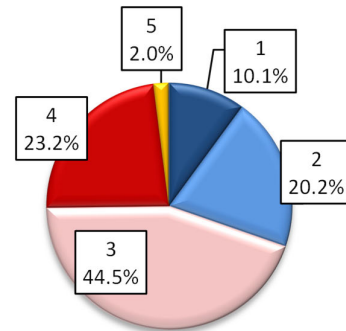
米国の関税政策の影響について

【設問 1】米国の関税政策による、企業活動の影響について (n=99)

1	すでに影響が出ている	10 社	10.1%
2	現時点では影響は出ていないが、今後影響が出る可能性がある	20 社	20.2%
3	現時点ではわからない	44 社	44.5%
4	影響はない	23 社	23.2%
5	その他	2 社	2.0%

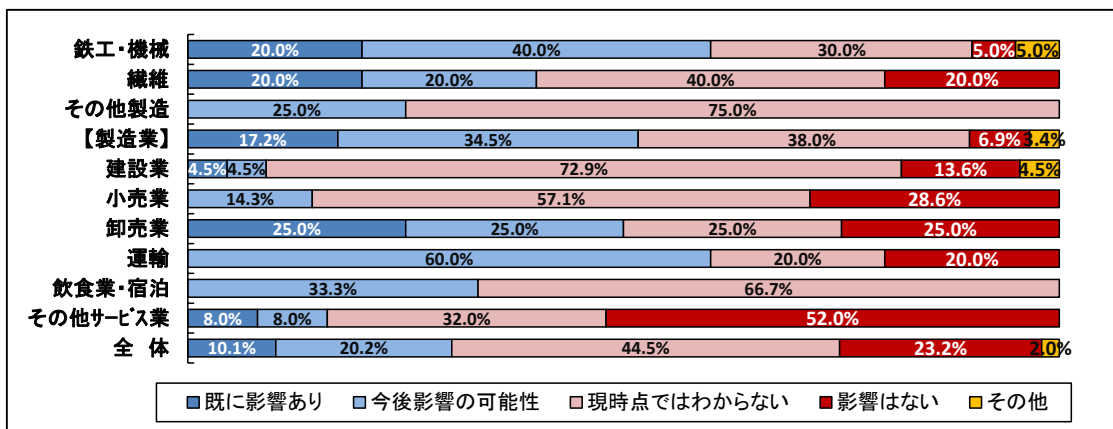
※その他

色々な話を主要客先より伺うが、それが関税による変動なのかが弊社のレベルでは判断できかねる（鉄工・機械）
取引先の経営悪化（建設業）
関与先に出る可能性あり（その他サービス業）



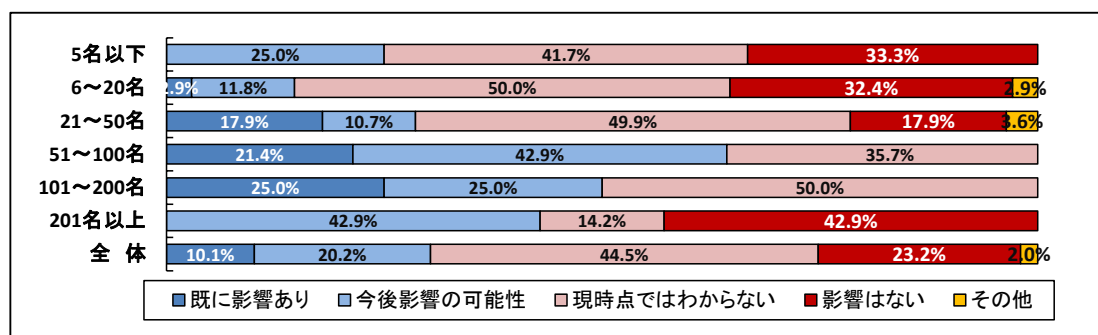
【業種別】

業種	既に影響あり	今後影響の可能性	現時点では不明	影響はない	その他
鉄工・機械	20.0%	40.0%	30.0%	5.0%	5.0%
繊維	20.0%	20.0%	40.0%	20.0%	
その他製造		25.0%	75.0%		
【製造業】	17.2%	34.5%	38.0%	6.9%	3.4%
建設業	4.5%	4.5%	72.9%	13.6%	4.5%
小売業		14.3%	57.1%	28.6%	
卸売業	25.0%	25.0%	25.0%	25.0%	
運輸		60.0%	20.0%	20.0%	
飲食業・宿泊		33.3%	66.7%		
その他サービス業	8.0%	8.0%	32.0%	52.0%	
全 体	10.1%	20.2%	44.5%	23.2%	2.0%



【従業員数別】

従業員数	既に影響あり	今後影響あり	現時点では不明	影響なし	その他
5 名以下		25.0%	41.7%	33.3%	
6～20 名	2.9%	11.8%	50.0%	32.4%	2.9%
21～50 名	17.9%	10.7%	49.9%	17.9%	3.6%
51～100 名	21.4%	42.9%	35.7%		
101～200 名	25.0%	25.0%	50.0%		
201 名以上		42.9%	14.2%	42.9%	
全 体	10.1%	20.2%	44.5%	23.2%	2.0%



「すでに影響が出ている」10.1%、「現時点では影響は出ていないが、今後影響が出る可能性がある」20.2%、合わせて30.3%の企業が、米国の関税政策の影響を懸念している。

業種別において、既に影響が出ている企業として、卸売業25.0%、鉄工・機械と繊維それぞれ20.0%と高かった。ほとんどの企業が現時点ではわからないと回答しており、トランプ関税による影響を、プラスマイナス双方どれだけ受けるのかを迅速に把握する必要がある。

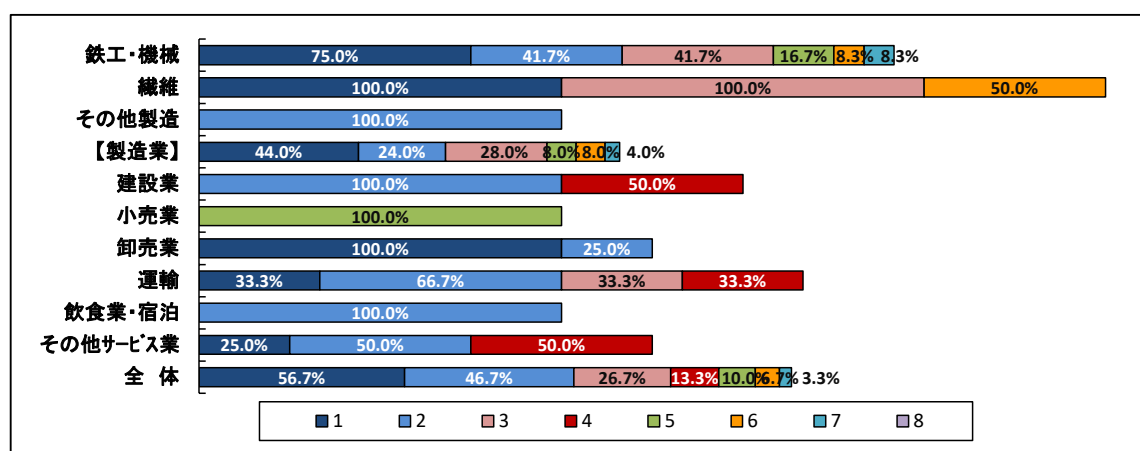
【設問2】(設問1で「すでに影響が出ている」又は「現時点では影響は出ていないが、今後影響が出る可能性がある」を選択) 影響の内容について(複数回答可) (n=30)

1	売上の減少	17 社	56.7%	56.7%
2	コストの上昇	14 社	46.7%	46.7%
3	資金繰りの悪化	8 社	26.7%	26.7%
4	サプライチェーンの混乱による、部品等の調達難	4 社	13.3%	13.3%
5	収益不透明による、賃上げや人員採用計画の見直し	3 社	10.0%	10.0%
6	価格競争力の低下	2 社	6.7%	6.7%
7	生産体制の見直し	1 社	3.3%	3.3%
8	販売体制の見直し	0 社	0.0%	0.0%

「すでに影響が出ている」又は「現時点では影響は出ていないが、今後影響が出る可能性がある」企業30社の内、その内容として、割合の高い順に、「売上の減少」56.7%、「コストの上昇」46.7%、「資金繰りの悪化」26.7%と続く。

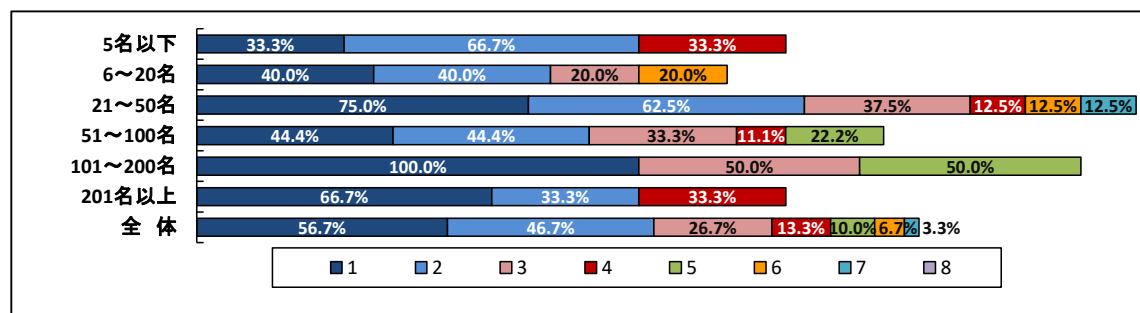
【業種別】

業種	1	2	3	4	5	6	7	8
鉄工・機械	75.0%	41.7%	41.7%		16.7%	8.3%	8.3%	
繊維	100.0%		100.0%			50.0%		
その他製造		100.0%						
【製造業】	44.0%	24.0%	28.0%		8.0%	8.0%	4.0%	
建設業		100.0%		50.0%				
小売業					100.0%			
卸売業	100.0%	25.0%						
運輸	33.3%	66.7%	33.3%	33.3%				
飲食業・宿泊		100.0%						
その他サービス業	25.0%	50.0%		50.0%				
全 体	56.7%	46.7%	26.7%	13.3%	10.0%	6.7%	3.3%	



【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4	5	6	7	8
5 名以下	33.3%	66.7%		33.3%				
6～20 名	40.0%	40.0%	20.0%	0.0%		20.0%		
21～50 名	75.0%	62.5%	37.5%	12.5%		12.5%	12.5%	
51～100 名	44.4%	44.4%	33.3%	11.1%	22.2%			
101～200 名	100.0%		50.0%		50.0%			
201 名以上	66.7%	33.3%		33.3%				
全 体	56.7%	46.7%	26.7%	13.3%	10.0%	6.7%	3.3%	

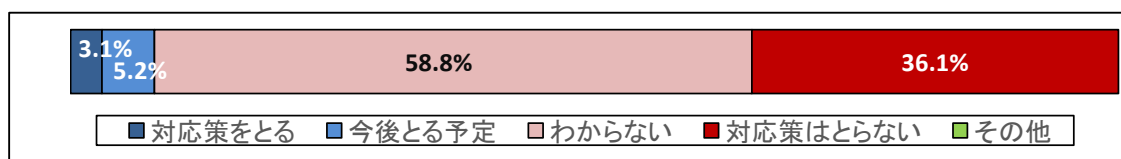


【影響の具体的内容について】

売上の減少が続いたが、これから回復してくるかも（鉄工・機械）
価格の競争が厳しくなり、売上が低下し、資金繰りが苦しくなる（鉄工・機械）
受注量の減少（鉄工・機械）
受注不安定（鉄工・機械）
主力の建設機械では油圧ショベルの大幅な減産があり、受注競争が発生し始めた（鉄工・機械）
販売不振（繊維）
設備投資の見送り（建設業）
顧客の取り合いになっている（小売業）
建機や工作機械の生産台数が減少なのか伸びない。輸出価格対策の中でコスト意識が強くなっている（卸売業）
地場金属製品鉄鋼業の生産調整による輸送機会減少（運輸）
運動器機器の急激な価格高騰（運動器機器はほとんど輸入品）（その他サービス業）
ICT 機器、部材の価格上昇、国内経済への波及効果による国内景気悪化による ICT 需要や設備投資への抑制など（その他サービス業）

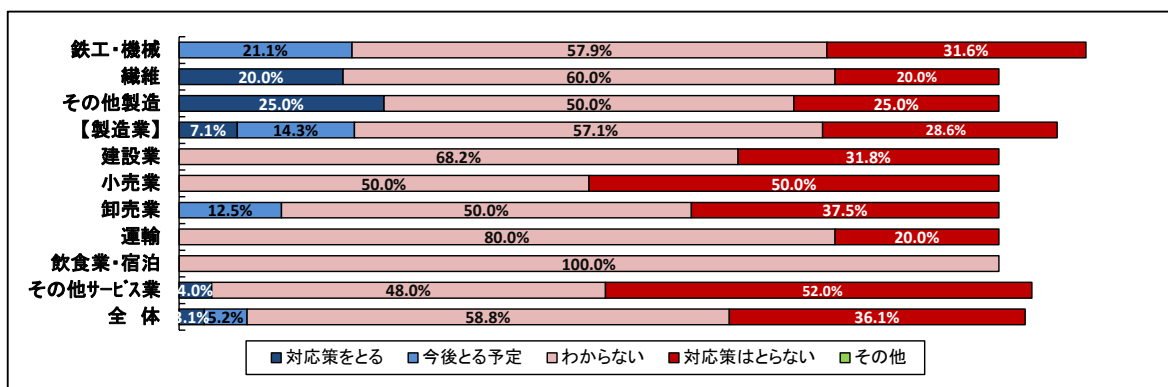
【設問3】米国の関税政策の影響への対応について【複数選択可】（n=97）

	【設問1】米国の関税政策による、企業活動の影響について	影響あり	今後あり	不明	影響なし	その他	計	
1	対応策をとる（準備中を含む）	2	0	1			3 社	3.1%
2	今後、対応策をとる予定（検討予定を含む）	2	2	1			5 社	5.2%
3	現時点ではわからない	5	14	33	4	1	57 社	58.8%
4	特に対応策はとらない	3	4	7	20	1	35 社	36.1%
5	その他						0 社	0.0%



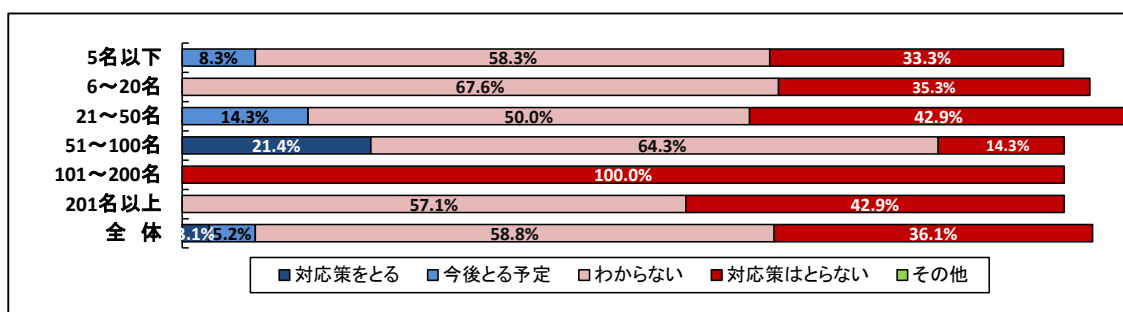
【業種別】

業種	1	2	3	4	5
鉄工・機械		21.1%	57.9%	31.6%	
繊維	20.0%		60.0%	20.0%	
その他製造	25.0%		50.0%	25.0%	
【製造業】	7.1%	14.3%	57.1%	28.6%	
建設業			68.2%	31.8%	
小売業			50.0%	50.0%	
卸売業		12.5%	50.0%	37.5%	
運輸			80.0%	20.0%	
飲食業・宿泊			100.0%		
その他サービス業	4.0%		48.0%	52.0%	
全 体	3.1%	5.2%	58.8%	36.1%	



【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4	5
5 名以下		8.3%	58.3%	33.3%	
6～20 名			67.6%	35.3%	
21～50 名		14.3%	50.0%	42.9%	
51～100 名	21.4%		64.3%	14.3%	
101～200 名				100.0%	
201 名以上			57.1%	42.9%	
全 体	3.1%	5.2%	58.8%	36.1%	



米国の関税政策の影響への対応について、「対応策をとる（準備中を含む）」3.1%「今後、対応策をとる予定（検討予定を含む）」5.2%合わせて8.3%と低く、殆どの企業が、「現時点ではわからない」58.8%、「特に対応策はとらない」36.1%であった。今後、自らできる範囲で情報を集め機動的に対応していく必要があるようだ。

【設問4】(設問3で「対応策をとる(準備中を含む)」又は「今後、対応策をとる予定(検討予定を含む)」を選択)対応策の内容について【複数回答可】(n=8)

1	価格の調整(値上げ、コスト削減、経営合理化)	6 社	75.0%	75.0%
2	運転資金の確保	4 社	50.0%	50.0%
3	仕入先の見直し	3 社	37.5%	37.5%
4	生産体制の見直し	3 社	37.5%	37.5%
5	収益源の多様化(新分野への進出)	2 社	25.0%	25.0%
6	販売先の見直し・販売方法の見直し	1 社	12.5%	12.5%
7	サプライチェーンの見直し	1 社	12.5%	12.5%
8	生産拠点の移転・分散	0 社	0.0%	
9	事業の拡大	0 社	0.0%	
10	事業の縮小	0 社	0.0%	
11	その他	0 社	0.0%	

「対応策をとる(準備中を含む)」又は「今後、対応策をとる予定(検討予定を含む)」を選択した企業のうち、その対応策の内容について、割合の高い順に、「価格の調整(値上げ、コスト削減、経営合理化)」75.0%、次いで「運転資金の確保」50.0%、「仕入先の見直し」「生産体制の見直し」それぞれ37.5%と続き、多角的な対応策が必要とされている。

【設問5】行政や支援機関等に求める施策について【複数回答可】(n=93)

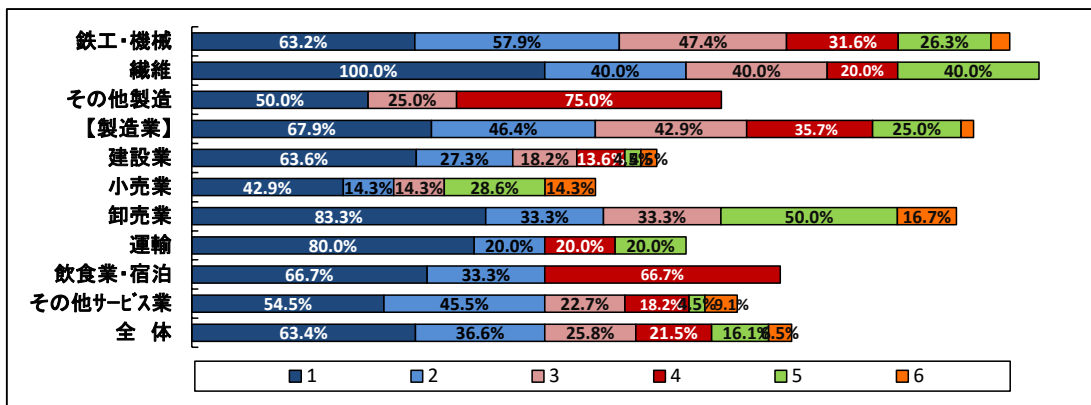
1	補助金の拡充・充実	59 社	63.4%	63.4%
2	取引価格の適正化・円滑な価格転嫁に対する支援	34 社	36.6%	36.6%
3	資金繰り支援	24 社	25.8%	25.8%
4	最新情報の提供	20 社	21.5%	21.5%
5	販路拡大に対する支援	15 社	16.1%	16.1%
6	その他	6 社	6.5%	6.5%

※その他

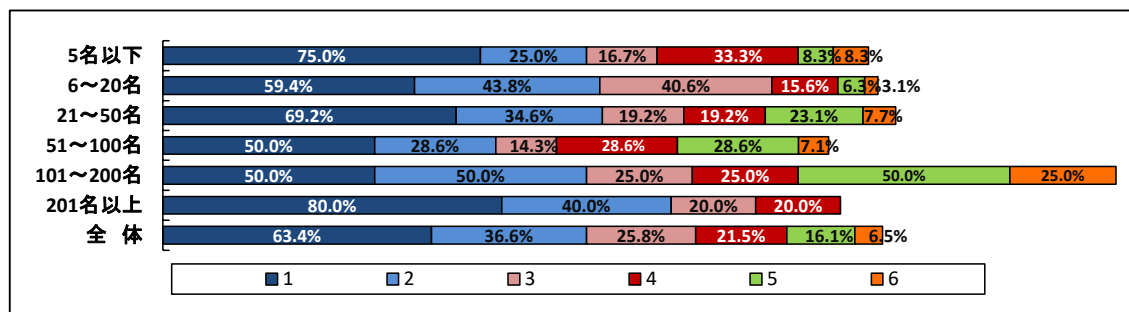
行政とは小松市も含むものとして記載すると、新大型工業団地の造成の話が出てきてないのか、アリーナの話は耳にするのだが全くと言っていいほど聞こえない。進出しない企業には情報は回らないのだろうか。同じ自治体なのだから、どのような規模での選定や販売、販売単価等の情報発信は致して欲しい(鉄工・機械)
所得の増加対策(小売業)
設備へ補助金(卸売業)
物価高対策(その他サービス業)
行政や支援機関等の官公需で、過度の価格競争を実施することは止めて欲しい (その他サービス業)

行政や支援機関等に求める施策について、割合の高い順に、「補助金の拡充・充実」63.4%、次いで「取引価格の適正化・円滑な価格転嫁に対する支援」36.6%、「資金繰り支援」25.8%と続く。

業種	1	2	3	4	5	6
鉄工・機械	63.2%	57.9%	47.4%	31.6%	26.3%	5.3%
繊維	100.0%	40.0%	40.0%	20.0%	40.0%	
その他製造	50.0%		25.0%	75.0%		
【製造業】	67.9%	46.4%	42.9%	35.7%	25.0%	3.6%
建設業	63.6%	27.3%	18.2%	13.6%	4.5%	4.5%
小売業	42.9%	14.3%	14.3%		28.6%	14.3%
卸売業	83.3%	33.3%	33.3%		50.0%	16.7%
運輸	80.0%	20.0%		20.0%	20.0%	
飲食業・宿泊	66.7%	33.3%		66.7%		
その他サービス業	54.5%	45.5%	22.7%	18.2%	4.5%	9.1%
全 体	63.4%	36.6%	25.8%	21.5%	16.1%	5.4%



従業員数	1	2	3	4	5	6
5 名以下	75.0%	25.0%	16.7%	33.3%	8.3%	8.3%
6～20 名	59.4%	43.8%	40.6%	15.6%	6.3%	3.1%
21～50 名	69.2%	34.6%	19.2%	19.2%	23.1%	7.7%
51～100 名	50.0%	28.6%	14.3%	28.6%	28.6%	7.1%
101～200 名	50.0%	50.0%	25.0%	25.0%	50.0%	25.0%
201 名以上	80.0%	40.0%	20.0%	20.0%		
全 体	63.4%	36.6%	25.8%	21.5%	16.1%	5.4%



国際展開の実施状況について

【設問6】国際展開の実施状況について ※1 ※2【複数回答可】(n=94)

※1 海外に販売店を複数展開していたが、そのうち一部撤退した場合は、「海外に自社の営業・販売拠点がある」および「国際展開に取り組んでいたが一部撤退した(店舗・生産拠点縮小)」の両方とも回答。

※2 子会社・関連会社等の取組みも含む。

※3 輸出商社等を通じて、商材を海外企業へ販売している場合のことを指す。

※4 海外に生産拠点がある国内外の企業を M&A した場合は、「海外に自社の生産拠点がある」および「海外企業の買収(M&A)を実施」の両方とも回答。

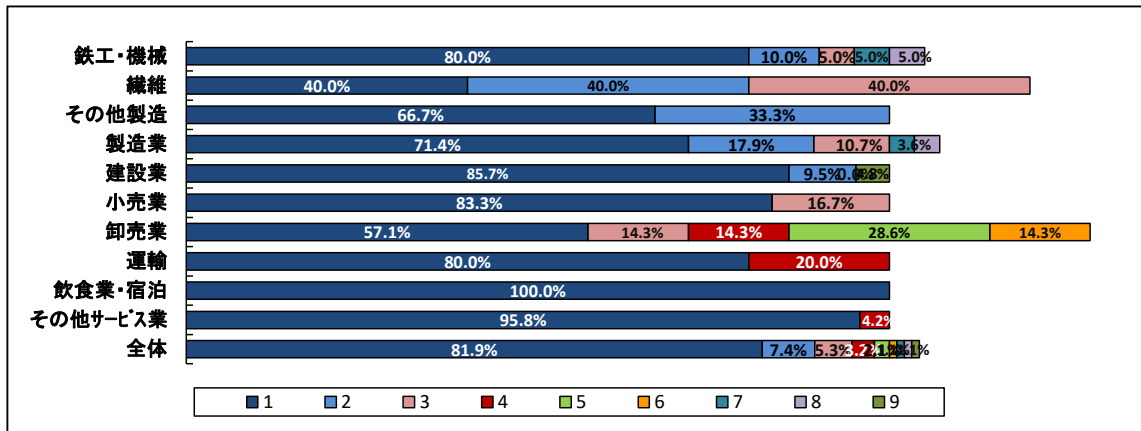
※5 主力品目縮小とは、海外での生産及び販売において、自社の主力商品を削減した場合のことを指す。

1	検討していない・取組んでいない	77 社	81.9%	81.9%
2	興味はあるが、取組めない	7 社	7.4%	7.4%
3	間接輸出を行っている ※3	5 社	5.3%	5.3%
4	海外に自社の営業・販売拠点がある	3 社	3.2%	3.2%
5	直接輸出を行っている	2 社	2.1%	2.1%
6	海外向けインターネット販売(越境 EC)を行っている	1 社	1.1%	1.1%
7	海外に自社の生産拠点がある	1 社	1.1%	1.1%
8	国際展開に取り組んでいたが一部撤退した(店舗・生産拠点縮小)	1 社	1.1%	1.1%
9	国際展開に取り組んでいたが全て撤退した	1 社	1.1%	1.1%
10	海外企業と業務委託契約(販売店契約・代理店契約)を結んでいる	0 社	0.0%	
11	海外企業と業務委託契約(生産)を結んでいる	0 社	0.0%	
12	海外企業の買収(M&A)を実施 ※4	0 社	0.0%	
13	国際展開に取り組んでいたが主力品目を縮小した ※5	0 社	0.0%	

国際展開の実施状況について、割合の高い順に「検討していない・取組んでいない」81.9%、「興味はあるが、取組めない」7.4%、「間接輸出を行っている」5.3%と続く。近年、長く続く円安により輸出に有利な事や、越境 EC や SNS を活用した低コストでの海外展開手段の普及など、海外進出ニーズが高まっているが、現在、国際展開に携わっている企業は全体の 13.9%であった。

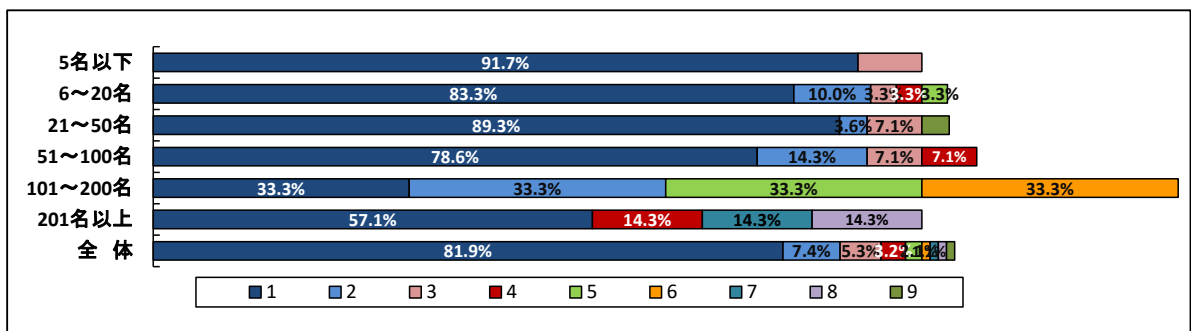
【業種別】

業種	1	2	3	4	5	6	7	8	9
鉄工・機械	80.0%	10.0%	5.0%				5.0%	5.0%	
繊維	40.0%	40.0%	40.0%						
その他製造	66.7%	33.3%							
【製造業】	71.4%	17.9%	10.7%				3.6%	3.6%	
建設業	85.7%	9.5%	0.0%						4.8%
小売業	83.3%		16.7%						
卸売業	57.1%		14.3%	14.3%	28.6%	14.3%			
運輸	80.0%			20.0%					
飲食業・宿泊	100.0%								
その他サービス業	95.8%			4.2%					
全 体	81.9%	7.4%	5.3%	3.2%	2.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%



【従業員数別】

従業員数	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5名以下	91.7%		8.3%						
6～20名	83.3%	10.0%	3.3%	3.3%	3.3%				
21～50名	89.3%	3.6%	7.1%						3.6%
51～100名	78.6%	14.3%	7.1%	7.1%					
101～200名	33.3%	33.3%			33.3%	33.3%			
201名以上	57.1%			14.3%			14.3%	14.3%	
全 体	81.9%	7.4%	5.3%	3.2%	2.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%



【設問7】(設問6で「興味はあるが、取組めない」を選択)国際展開に取組んでいない理由について
【複数回答可】(n=7)

1	人材不足	5 社	71.4%	71.4%
2	資金不足	3 社	42.9%	42.9%
3	言語などのコミュニケーション面の不安	2 社	28.6%	28.6%
4	知的・技術の流出リスク	2 社	28.6%	28.6%
5	競合・法規制など現地の状況が不明	1 社	14.3%	14.3%
6	販売・生産パートナーなど連携先がない	1 社	14.3%	14.3%
7	自社には関係ないと感じる	1 社	14.3%	14.3%
8	国際情勢等のカントリーリスク	1 社	14.3%	14.3%
9	取組み方が不明	0 社	0.0%	
10	ニーズや市場があるか不明	0 社	0.0%	
11	国内事業で経営が成り立っている	0 社	0.0%	
12	海外展開に向かない事業である	0 社	0.0%	
13	相談先が不明	0 社	0.0%	
14	その他	0 社	0.0%	

「興味はあるが、取組めない」を選択した企業のうち、国際展開に取組んでいない理由として、割合の高い順から、「人材不足」71.4%、次いで「資金不足」42.9%、「言語などのコミュニケーション面の不安」「知的・技術の流出リスク」それぞれ28.6%と続く。

【設問8】(設問6で「興味はあるが、取組めない」を選択)国際展開に必要なサポートについて
【複数回答可】(n=7)

1	市場やリスクに関する情報提供	4 社	57.1%	57.1%
2	法律・規制等のアドバイス	4 社	57.1%	57.1%
3	販路開拓支援	3 社	42.9%	42.9%
4	資金調達支援	3 社	42.9%	42.9%
5	市場調査、競合分析の支援	3 社	42.9%	42.9%
6	好事例の共有	3 社	42.9%	42.9%
7	公的支援プログラムの案内、充実	3 社	42.9%	42.9%
8	ビジネスパートナーとのマッチング	2 社	28.6%	28.6%
9	貿易、輸出入手続き支援	2 社	28.6%	28.6%
10	その他	0 社	0.0%	

「興味はあるが、取組めない」を選択した企業のうち、国際展開に必要なサポートとして、割合の高い順に、「市場やリスクに関する情報提供」「法律・規制等のアドバイス」がそれぞれ57.1%、次いで「販路開拓支援」「資金調達支援」「市場調査、競合分析の支援」「好事例の共有」「公的支援プログラムの案内、充実」42.9%と続く。

■ その他、意見・要望

介護施設なので、国際展開は今の所関係ない（その他サービス業）
これからの経済がわからない（鉄工・機械）
新造成団地の情報発信を多く望みます。（進出は検討していませんが）また小松市の補助金等を 近辺自治体なみにして頂きたいです。（すでに投資済みですが）（鉄工・機械）

会議所コメント：

貴重なご意見ありがとうございます。本所では、国をはじめ、石川県や小松市の施策に対し、様々な要望・提言を実施しております。各種アンケート調査のほか、委員会や部会の場においても、意見や要望をお伝え頂きまして、議論を踏まえ、要望提言活動につなげております。

また、事業者の皆様の事業活動や、さらなる事業展開を後押しするため、今後も各種セミナーの開催や会報などによる情報の発信を積極的に行って参ります。

【メールマガジン配信中！】

会員事業所の皆様に、当所の講習会や補助金・助成金情報のほか、融資制度や各種イベント情報などをタイムリーにお届けするメールマガジンを始めました。ご購入は無料ですので、ぜひご登録ください。

※こちらのQRコードからご登録ください。

