

令和7年度 新潟市内3商工会議所 経営諸課題実態調査結果(詳細版)

「人手不足」に「コスト増」「販売不振」など財務面の悩み加わる
経営課題は複雑さを増し、依然として減速感否めず

◆調査方法等の概要

目的：管内事業者の経営実態および経営諸課題を把握し、課題の解決に向けた経営支援を行う

調査対象：4,668社（新潟商工会議所会員（メール配信可能な会員2,931社）、
新津商工会議所会員（1,142社）、亀田商工会議所会員（595社）

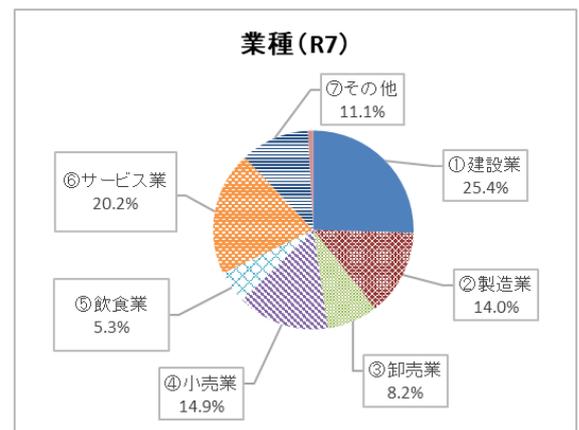
実施時期：令和7年7月10日（木）～7月31日（木）

回答状況：回答数342件、回収率7.3%（新潟：219件、7.5% 新津：81件、7.1% 亀田：42件、7.1%）

◎調査先属性

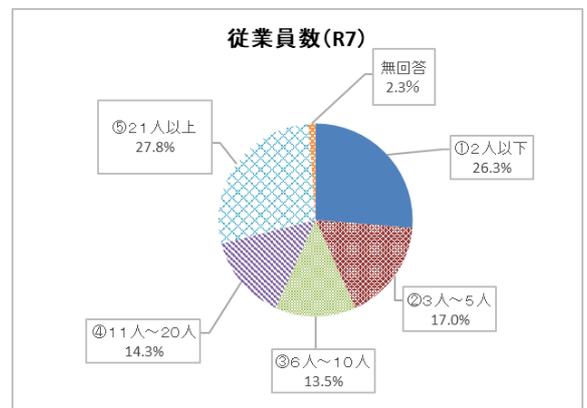
(1)業種

選択項目	令和7年度調査		令和6年度調査		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
①建設業	87	25.4%	29	33.3%	-7.9%
②製造業	48	14.0%	10	11.5%	2.5%
③卸売業	28	8.2%	7	8.0%	0.2%
④小売業	51	14.9%	12	13.8%	1.1%
⑤飲食業	18	5.3%	2	2.3%	3.0%
⑥サービス業	69	20.2%	16	18.4%	1.8%
⑦その他	38	11.1%	11	12.6%	-1.5%
無回答	3	0.9%	0	0.0%	0.9%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%



(2)従業員数

選択項目	令和7年度調査		令和6年度調査		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
①2人以下	90	26.3%	17	19.5%	6.8%
②3人～5人	58	17.0%	25	28.7%	-11.7%
③6人～10人	46	13.5%	22	25.3%	-11.8%
④11人～20人	49	14.3%	12	13.8%	0.5%
⑤21人以上	95	27.8%	9	10.3%	17.5%
無回答	4	1.2%	2	2.3%	-1.1%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%



◎調査結果の詳細

◆景気認識について

●受注・売上状況は「全体的に減速」

直近の受注・売上状況は、全体的に減速傾向であり、**3年ぶりに「売上が減少している」との回答が「増加している」を上回り**、企業活動の勢いが鈍化している。特に、これまで減少傾向にあった「減少している」との回答が今年には増加に転じ、景況感の悪化を示唆している。また、「増加している」と回答した企業の約2/3が「～10%増」、「減少している」と回答した企業の約半数が「～10%減」と回答しており、**売上増減の変化幅は前年調査に比べ小さくなっている。**

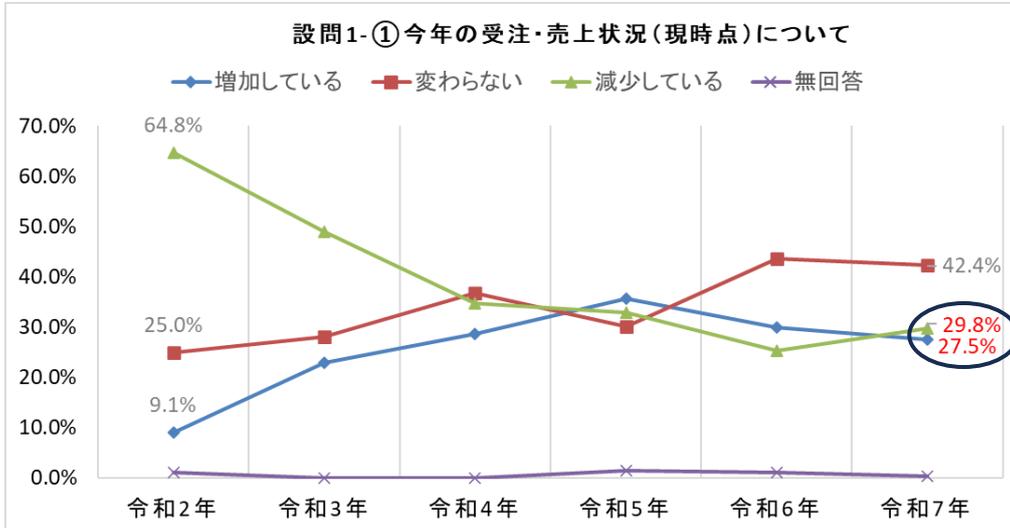
●経営の課題と今後の見通しは「コスト増と不透明感」

企業の経営において、依然として大きな課題となっているのが「仕入・原材料価格の高騰」。**約7割の企業がその影響を受けている**と回答しており、経営を圧迫する主要因となっている。前年調査まで減少傾向にあった「業況が悪化している」が、今年には8.0ポイント増加に転じた。

今後の見通しについては、多くの企業が「変わらない」としているものの、楽観的な見方は少ない。「好転する」と期待する企業は13.7%に留まる一方、「悪化する」と懸念する企業は31.0%と、その2倍以上にのぼる。**多くの企業が現在の厳しい経営環境が今後も続くことを想定しており、先行きの不透明感が強いことが窺える。**

設問 1-① 今年の受注・売上状況(現時点)について

- ・「減少している」は、令和2年から前年調査まで減少傾向にあったが、**今年は増加傾向に転じている。**
- ・「増加している」が27.5%、「減少している」が29.8%と**令和4年以来3年ぶりに「減少している」が上回っている。**

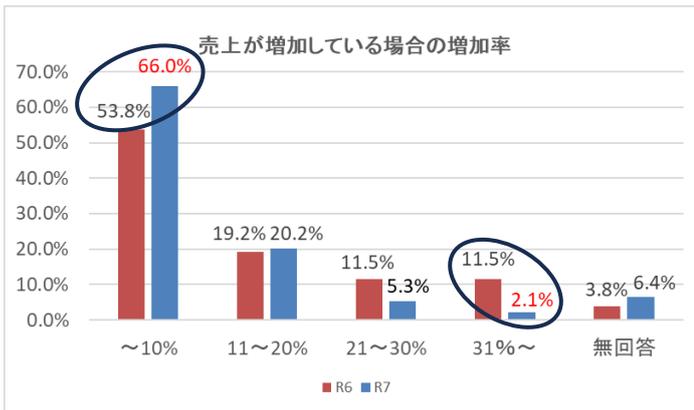


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
増加している	94	27.5%	26	29.9%	-2.4%
変わらない	145	42.4%	38	43.7%	-1.3%
減少している	102	29.8%	22	25.3%	4.5%
無回答	1	0.3%	1	1.1%	-0.8%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「増加している」は27.5%
→前年調査(29.9%)比2.4ポイント減少
- ・「変わらない」は42.4%
→前年調査(43.7%)比1.3ポイント減少
- ・「減少している」は29.8%
→前年調査(25.3%)比4.5ポイント増加

設問 1-①イ 「増加している」増加率は？

- ・「増加している」のなかで「～10%」が最も多く、**66.0%**と全体の約2/3を占め、前年調査比12.2ポイント増加している。

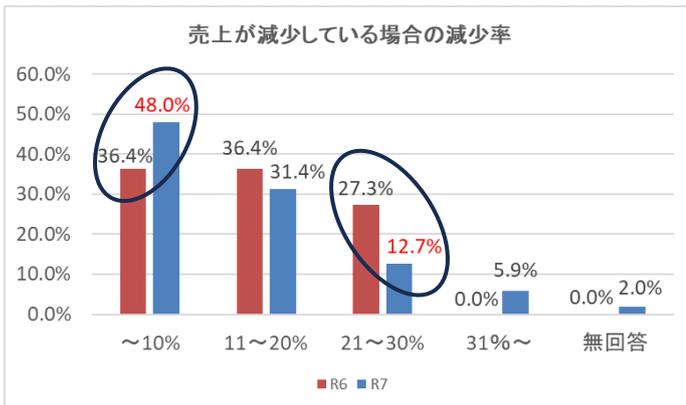


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
～10%	62	66.0%	14	53.8%	12.2%
11～20%	19	20.2%	5	19.2%	1.0%
21～30%	5	5.3%	3	11.5%	-6.2%
31%～	2	2.1%	3	11.5%	-9.4%
無回答	6	6.4%	1	3.8%	2.6%
合計	94	100.0%	26	100.0%	0.0%

- ・「～10%」が**66.0%**
→前年調査(53.8%)比**12.2ポイント増加**
- ・「11～20%」が**20.2%**
→前年調査(19.2%)比**1.0ポイント増加**
- ・「21～30%」が**5.3%**
→前年調査(11.5%)比**6.2ポイント減少**
- ・「31%～」が**2.1%**
→前年調査(11.5%)比**9.4ポイント減少**

設問 1-①ロ 「減少している」減少率は？

- ・「減少している」のなかで「～10%」が最も多く、**48.0%**と全体の約半数を占め、前年調査比11.6ポイント増加している。

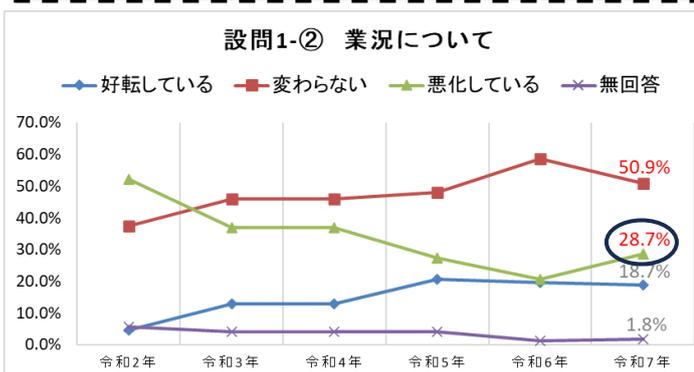


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
～10%	49	48.0%	8	36.4%	11.6%
11～20%	32	31.4%	8	36.4%	-5.0%
21～30%	13	12.7%	6	27.3%	-14.6%
31%～	6	5.9%	0	0.0%	5.9%
無回答	2	2.0%	0	0.0%	2.0%
合計	102	100.0%	22	100.0%	0.0%

- ・「～10%」が**48.0%**
→前年調査(36.4%)比**11.6ポイント増加**
- ・「11～20%」が**31.4%**
→前年調査(36.4%)比**5.0ポイント減少**
- ・「21～30%」が**12.7%**
→前年調査(27.3%)比**14.6ポイント減少**
- ・「31%～」が**5.9%**
→前年調査(0.0%)比**5.9ポイント減少**

設問 1-② 業況について

- ・「変わらない」が50.9%と前年調査に引き続き過半数を占める。また、「悪化している」は前年調査比8.0ポイント増加しており、令和2年以降、前年調査まで連続して減少傾向にあったが、**今年は増加傾向に転じている。**

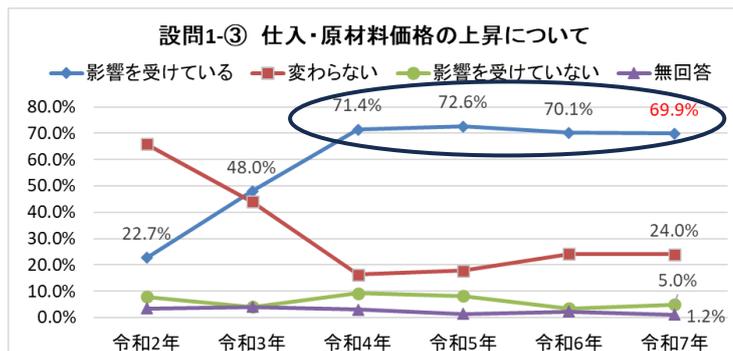


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
好転している	64	18.7%	17	19.5%	-0.8%
変わらない	174	50.9%	51	58.6%	-7.7%
悪化している	98	28.7%	18	20.7%	8.0%
無回答	6	1.8%	1	1.1%	0.7%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「好転している」は**18.7%**
→前年調査(19.5%)比**0.8ポイント減少**
- ・「変わらない」は**50.9%**
→前年調査(58.6%)比**7.7ポイント減少**
- ・「悪化している」は**28.7%**
→前年調査(20.7%)比**8.0ポイント増加**

設問 1-③ 仕入・原材料価格の上昇について

・「影響を受けている」が69.9%と依然として高い水準にある。

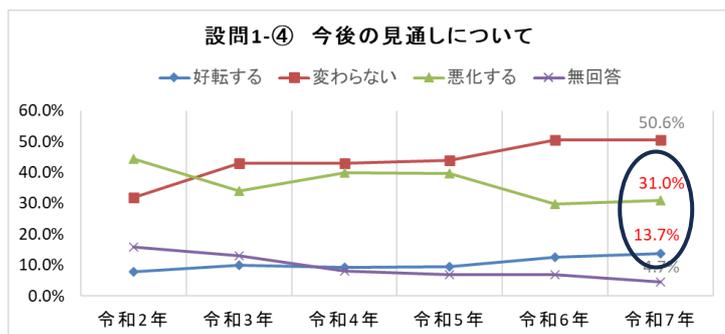


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
影響を受けている	239	69.9%	61	70.1%	-0.2%
変わらない	82	24.0%	21	24.1%	-0.1%
影響を受けていない	17	5.0%	3	3.4%	1.6%
無回答	4	1.2%	2	2.3%	-1.1%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「影響を受けている」は69.9%
→前年調査(70.1%)比0.2ポイント減少
- ・「変わらない」は24.0%
→前年調査(24.1%)比0.1ポイント減少
- ・「影響を受けていない」は5.0%
→前年調査(3.4%)比1.6ポイント増加

設問 1-④ 今後の見通しについて(業況)

・「変わらない」が50.6%と前年調査に引き続き過半数を占める。また「悪化する」が31.0%に対し、「好転する」が13.7%に留まっており、「悪化する」が「好転する」の2倍以上になっている。



選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
好転する	47	13.7%	11	12.6%	1.1%
変わらない	173	50.6%	44	50.6%	0.0%
悪化する	106	31.0%	26	29.9%	1.1%
無回答	16	4.7%	6	6.9%	-2.2%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「好転する」は13.7%
→前年調査(12.6%)比1.1ポイント増加
- ・「変わらない」は50.6%
→前年調査(50.6%)比±0ポイント
- ・「悪化する」は31.0%
→前年調査(29.9%)比1.1ポイント増加

◆金融(資金繰り)について

●資金繰りは悪化、借入意向は増加

現在の資金繰りについて、「余裕がない」と回答した企業が大幅に増加し約3割となった。一方、「余裕がある」と答えた企業は4.0ポイント減の15.5%に留まり、**厳しい状況が窺える。**

●金融機関の貸出姿勢は慎重に

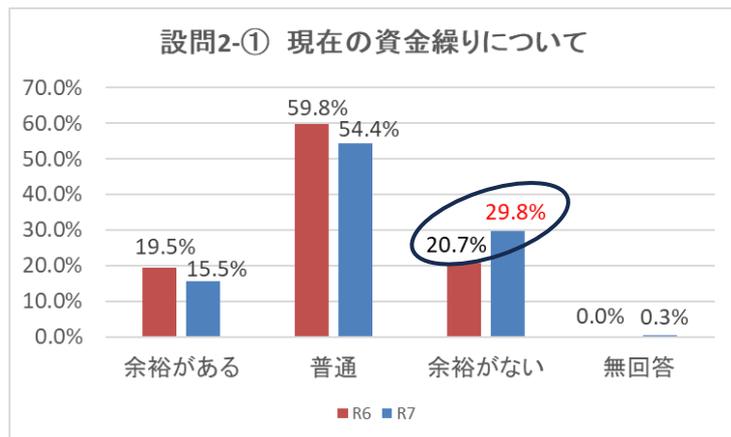
金融機関の貸出姿勢について、「積極的」との回答が11.2ポイント減少し17.5%。反対に「消極的」との回答は4.2ポイント増の8.8%となり、**金融機関が融資に慎重になっている様子が窺える。**

●資金調達の難易度と使途

今後の資金調達について、「容易」と考える企業は減少し、「困難」と考える企業は増加。**借入を希望する企業は9.2ポイント増の31.0%となり、使い道として「通常の運転資金」が最も多く、次いで「新規設備投資」が続いた。**また、前年調査までは回答がなかった「人材採用」のための資金需要も6.2%に増加していることが特筆すべき点である。

設問 2-① 現在の資金繰りについて

・「余裕がある」が15.5%で、前年調査比4.0ポイント減少。「余裕がない」が29.8%で、前年調査比9.1ポイント増加している。

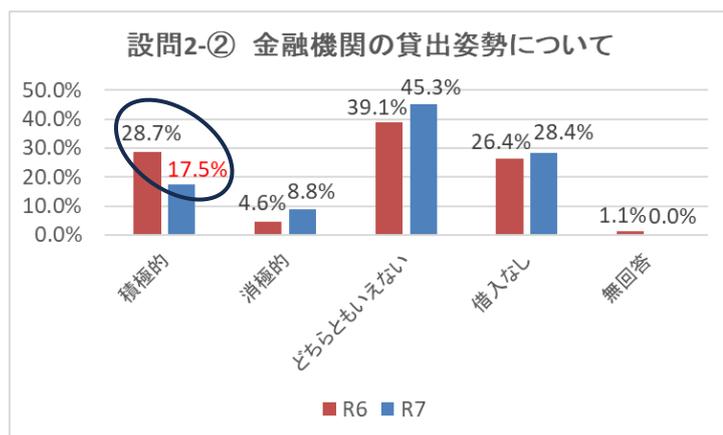


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
余裕がある	53	15.5%	17	19.5%	-4.0%
普通	186	54.4%	52	59.8%	-5.4%
余裕がない	102	29.8%	18	20.7%	9.1%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	0.3%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「余裕がある」は15.5%
→前年調査(19.5%)比4.0ポイント減少
- ・「普通」は54.4%
→前年調査(59.8%)比5.4ポイント減少
- ・「余裕がない」は29.8%
→前年調査(20.7%)比9.1ポイント増加

設問 2-② 金融機関の貸出姿勢について

・「積極的」が17.5%で、前年調査比11.2ポイント減少。「消極的」が8.8%で、前年調査比4.2ポイント増加している。

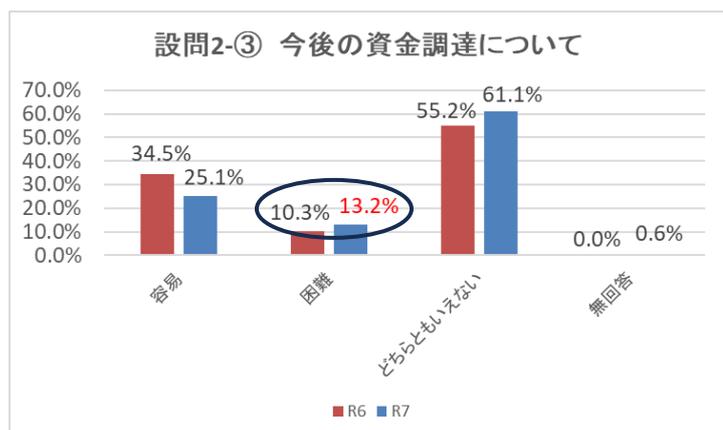


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
積極的	60	17.5%	25	28.7%	-11.2%
消極的	30	8.8%	4	4.6%	4.2%
どちらともいえない	155	45.3%	34	39.1%	6.2%
借入なし	97	28.4%	23	26.4%	2.0%
無回答	0	0.0%	1	1.1%	-1.1%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「積極的」は17.5%
→前年調査(28.7%)比11.2ポイント減少
- ・「消極的」は8.8%
→前年調査(4.6%)比4.2ポイント増加
- ・「どちらともいえない」は45.3%
→前年調査(39.1%)比6.2ポイント増加
- ・「借入なし」は28.4%
→前年調査(26.4%)比2.0ポイント増加

設問 2-③ 今後の資金調達について

・「容易」が25.1%で、前年調査比9.4ポイント減少。「困難」が13.2%で、前年調査比2.9ポイント増加している。

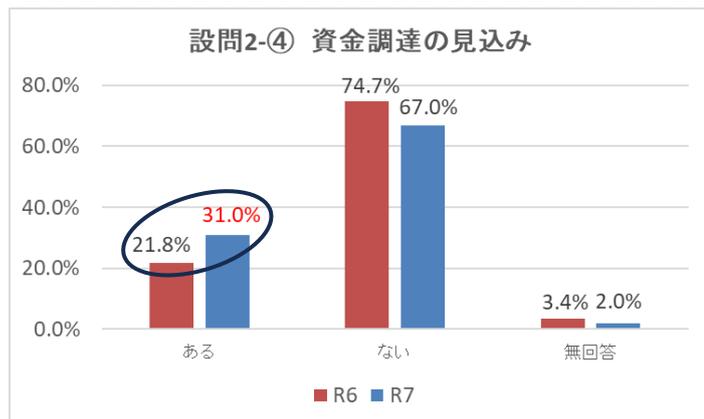


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
容易	86	25.1%	30	34.5%	-9.4%
困難	45	13.2%	9	10.3%	2.9%
どちらともいえない	209	61.1%	48	55.2%	5.9%
無回答	2	0.6%	0	0.0%	0.6%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「容易」は25.1%
→前年調査(34.5%)比9.4ポイント減少
- ・「困難」は13.2%
→前年調査(10.3%)比2.9ポイント増加
- ・「どちらともいえない」は61.1%
→前年調査(55.2%)比5.9ポイント減少

設問 2-④ 資金調達の見込み(借入意向の有無)

・「ある」が31.0%で、前年調査比9.2ポイント増加している。

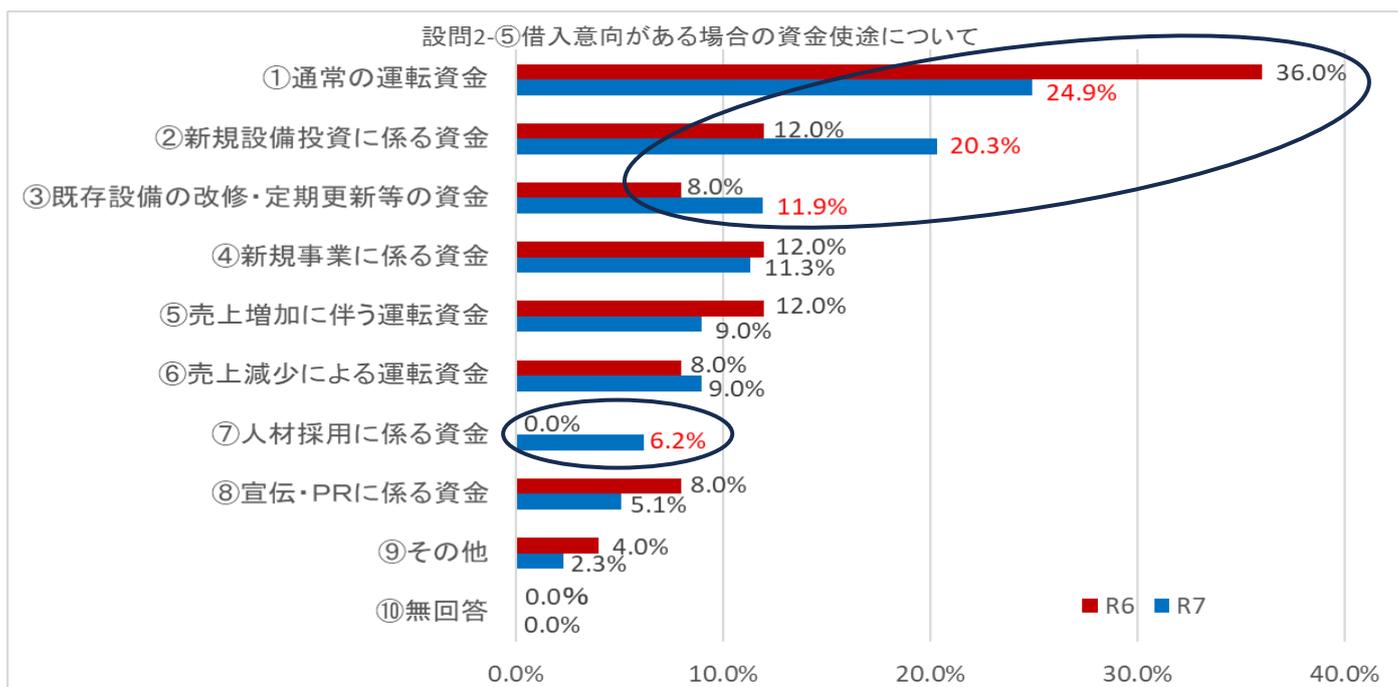


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
ある	106	31.0%	19	21.8%	9.2%
ない	229	67.0%	65	74.7%	-7.7%
無回答	7	2.0%	3	3.4%	-1.4%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

・資金調達の見込みが「ある」は31.0%
→前年調査(21.8%)比9.2ポイント増加
・資金調達の見込みが「ない」は67.0%
→前年調査(74.7%)比7.7ポイント減少

設問 2-⑤ 借入意向がある場合の資金用途について (「ある」と答えた方のみ集計・複数回答可)

・「通常の運転資金」が最も多く24.9% (前年調査(36.0%)比11.1ポイント減少)。次いで「新規設備投資に係る資金」が20.3% (前年調査(12.0%)比8.3ポイント増加)。**前年・前々年調査と0.0%であった「人材採用に係る資金」が今年6.2%となった。**



※R7年度上位の項目から降順に付番

選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
通常の運転資金	44	24.9%	9	36.0%	-11.1%
新規設備投資に係る資金	36	20.3%	3	12.0%	8.3%
既存設備の改修・定期更新等の資金	21	11.9%	2	8.0%	3.9%
新規事業に係る資金	20	11.3%	3	12.0%	-0.7%
売上増加に伴う運転資金	16	9.0%	3	12.0%	-3.0%
売上減少による運転資金	16	9.0%	2	8.0%	1.0%
人材採用に係る資金	11	6.2%	0	0.0%	6.2%
宣伝・PRに係る資金	9	5.1%	2	8.0%	-2.9%
その他	4	2.3%	1	4.0%	-1.7%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0.0%
合計	177	100.0%	18	100.0%	0.0%

・「通常の運転資金」は24.9%
→前年調査(36.0%)比11.1ポイント減少
・「新規設備投資に係る資金」は20.3%
→前年調査(12.0%)比8.3ポイント増加
・「人材採用に係る資金」は6.2%
→前年調査(0.0%)比6.2ポイント増加

◆経営諸課題について

●経営課題のトレンドと構造の変化

経営課題の上位4項目（人材確保、経費増大、受注減少、販売力・技術力の不足）の順位は前年調査から変わっておらず、**構造的な課題として定着**していると言える。最大の課題である「人材の確保」は依然トップであるが、回答割合は減少傾向にあり、それと入れ替わるように**コスト増や販売不振といった、財務面の悩みへとシフト**しているとも考えられる。

●収益を圧迫する価格転嫁の壁

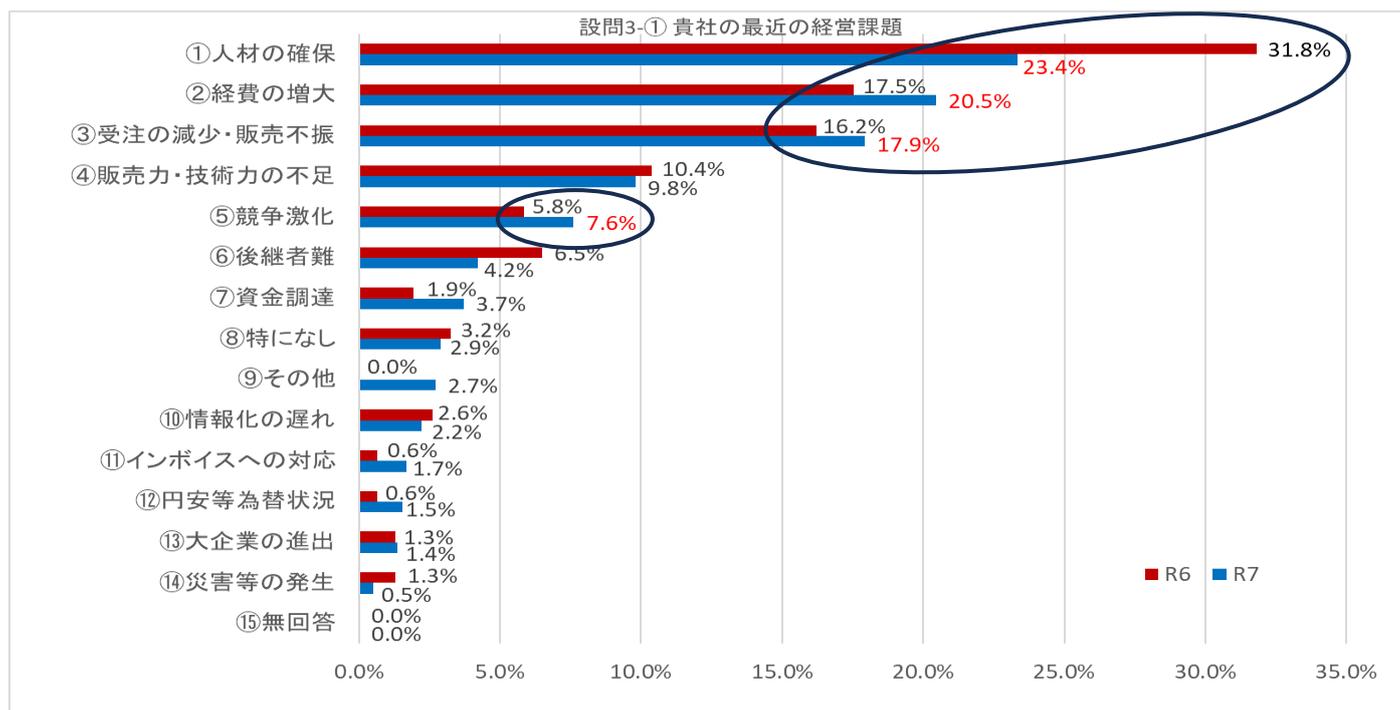
原材料価格やエネルギーコストの高騰が続く中、**取引先との力関係や同業他社との競争激化**により、多くの企業がコスト増を価格に十分に転嫁できておらず、利益が圧迫されている状況。

●人手不足対策の停滞

人手不足対策としては、DX活用をはじめとした**生産性向上や業務効率化といった根本的な解決策**よりも、「賃金引上げ」「年間休日の見直し」などの**待遇改善によるものが優先**されている状況が窺える。また、**対策を行っていない旨の回答が2位（19.4%）**となっていることも特筆すべき点である。

設問3-① 貴社の最近の経営課題(2つまで)

- ・経営課題について、上位4項目は前年調査から順位が変わらず、トレンドは大きく変わっていない。
- ・最も回答の多かった「人材の確保」について、前年調査比では**8.4ポイント減少**しており、一方で「経費の増大」「受注の減少・販売不振」「競争激化」は**増加**している。



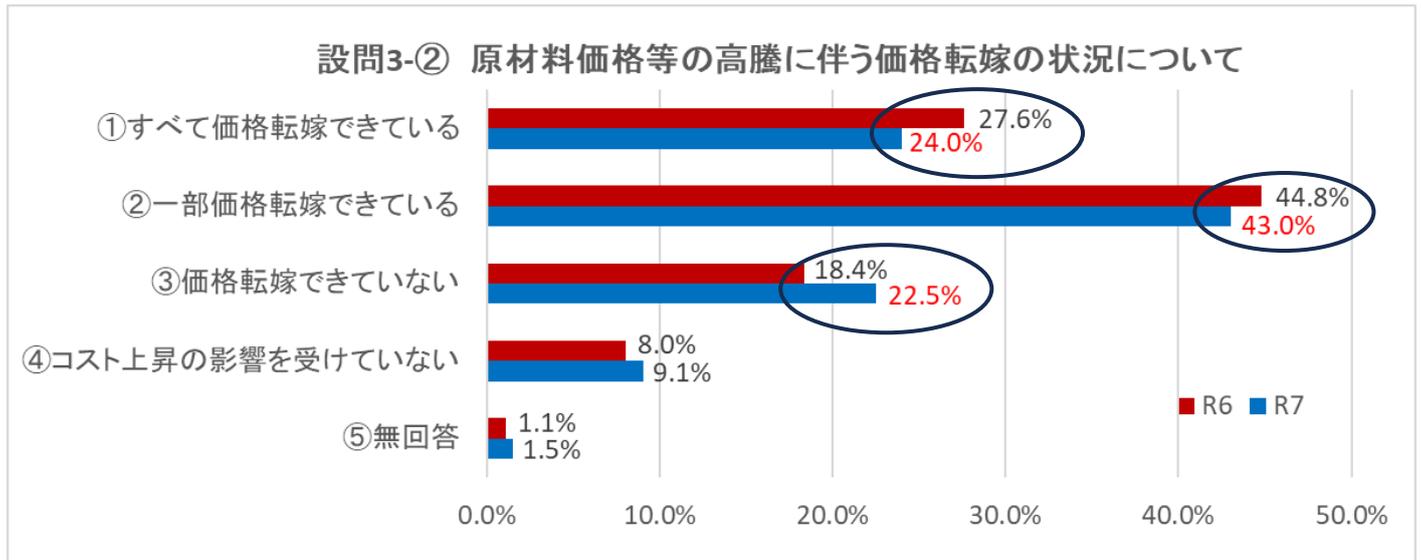
※R7年度上位の項目から降順に付番

選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
人材の確保	138	23.4%	49	31.8%	-8.4%
経費の増大	121	20.5%	27	17.5%	3.0%
受注の減少・販売不振	106	17.9%	25	16.2%	1.7%
販売力・技術力の不足	58	9.8%	16	10.4%	-0.6%
競争激化	45	7.6%	9	5.8%	1.8%
後継者難	25	4.2%	10	6.5%	-2.3%
資金調達	22	3.7%	3	1.9%	1.8%
特になし	17	2.9%	5	3.2%	-0.3%
その他	16	2.7%	-	-	2.7%
情報化の遅れ	13	2.2%	4	2.6%	-0.4%
インボイスへの対応	10	1.7%	1	0.6%	1.1%
円安等為替状況	9	1.5%	1	0.6%	0.9%
大企業の進出	8	1.4%	2	1.3%	0.1%
災害等の発生	3	0.5%	2	1.3%	-0.8%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0.0%
合計	591	100.0%	154	100.0%	0.0%

- ・「人材の確保」が最も多く**23.4%**
→前年調査(31.8%)比**8.4ポイント減少**
- ・「経費の増大」は**20.5%**
→前年調査(17.5%)比**3.0ポイント増加**
- ・「受注の減少・販売不振」は**17.9%**
→前年調査(16.2%)比**1.7ポイント増加**
- ・「競争激化」は**7.6%**
→前年調査(5.8%)比**1.8ポイント増加**

設問 3-② 原材料価格等の高騰に伴う価格転嫁の状況について

「すべて価格転嫁できている」「一部価格転嫁できている」はともに前年調査比で減少、「価格転嫁できていない」は増加しており、依然として十分な価格転嫁が進んでいない実態が浮き彫りとなっている。

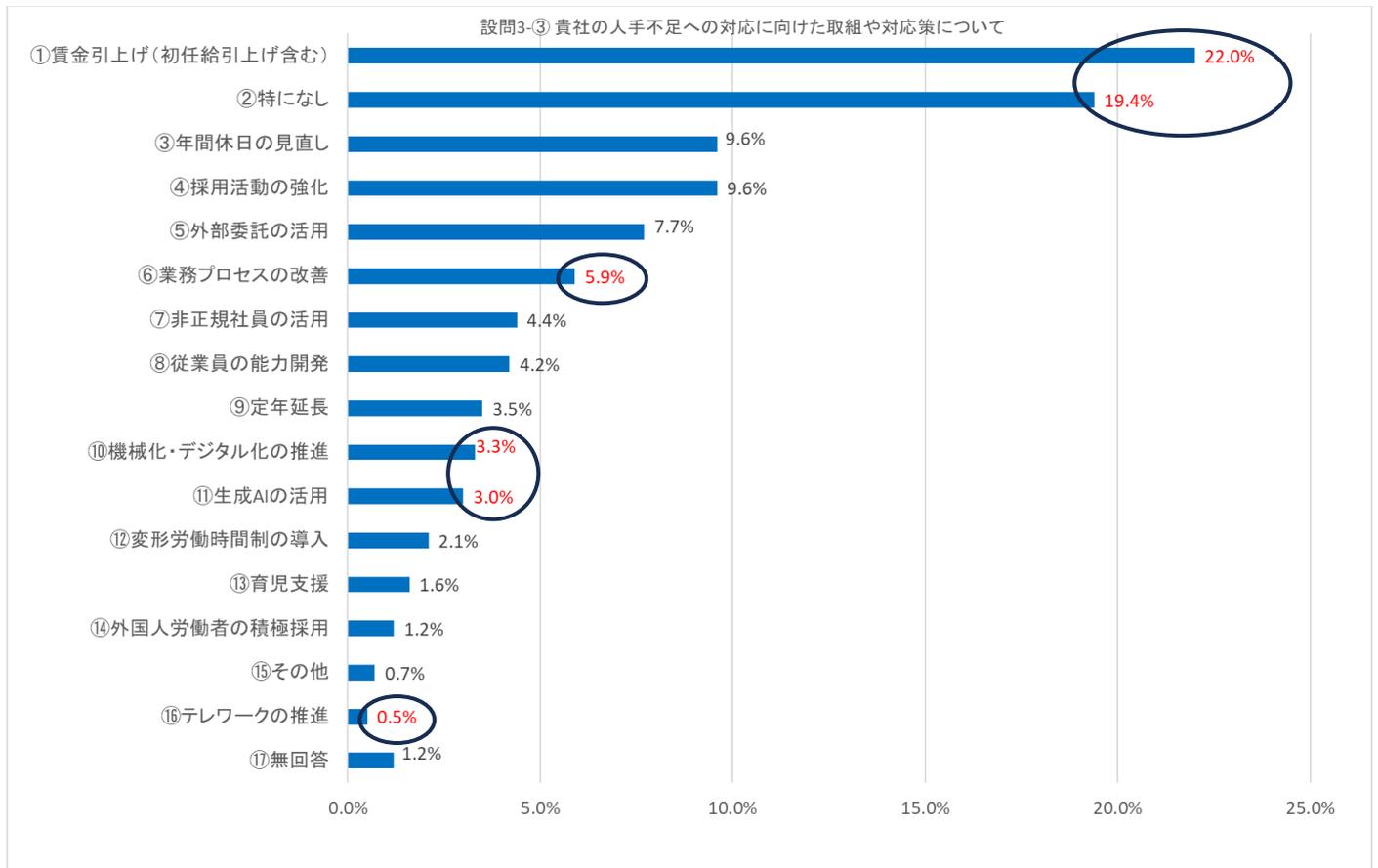


選択項目	令和7年度		令和6年度		変化幅
	件数	構成比	件数	構成比	
すべて価格転嫁できている	82	24.0%	24	27.6%	-3.6%
一部価格転嫁できている	147	43.0%	39	44.8%	-1.8%
価格転嫁できていない	77	22.5%	16	18.4%	4.1%
コスト上昇の影響を受けていない	31	9.1%	7	8.0%	1.1%
無回答	5	1.5%	1	1.1%	0.4%
合計	342	100.0%	87	100.0%	0.0%

- ・「すべて価格転嫁できている」は 24.0%
→前年調査(27.6%)比 3.6 ポイント減少
- ・「一部価格転嫁できている」は 43.0%
→前年調査(44.8%)比 1.8 ポイント減少
- ・「価格転嫁できていない」は 22.5%
→前年調査(18.4%)比 4.1 ポイント増加
- ・「コスト上昇の影響を受けていない」は 9.1%
→前年調査(8.0%)比 1.1 ポイント増加

設問 3-③ 貴社の人手不足への対応に向けた取組や対応策について(2 つまで)

- ・「賃金引上げ(初任給引上げ含む)」との回答が最も多いが、次いで人手不足への対策を行っていない「特になし」との回答が多かった。
- ・「業務プロセスの改善」「機械化・デジタル化の推進」「生成 AI の活用」「テレワークの推進」などの生産性向上、業務効率化に関しては優先度が低いことがわかる。



※R7 年度上位の項目から降順に付番

選択項目	令和7年度	
	件数	構成比
賃金引上げ(初任給引上げ含む)	94	22.0%
特になし	83	19.4%
年間休日の見直し	41	9.6%
採用活動の強化	41	9.6%
外部委託の活用	33	7.7%
業務プロセスの改善	25	5.9%
非正規社員の活用	19	4.4%
従業員の能力開発	18	4.2%
定年延長	15	3.5%
機械化・デジタル化の推進	14	3.3%
生成AIの活用	13	3.0%
変形労働時間制の導入	9	2.1%
育児支援	7	1.6%
外国人労働者の積極採用	5	1.2%
その他	3	0.7%
テレワークの推進	2	0.5%
無回答	5	1.2%
合計	427	100.0%

- ・「賃金引上げ(初任給引上げ含む)」が最も多く 22.0%
- ・「特になし」は 19.4%
- ・「業務プロセスの改善」は 5.9%
- ・「機械化・デジタル化の推進」は 3.3%
- ・「生成 AI の活用」は 3.0%
- ・「テレワークの推進」は 0.5%

【その他】最近の経営上の問題や課題、困りごと、お気づきの点についてのコメント

建設業	・自治体主催の就活イベントを増やしてほしい。また、企業と学校の連携を図る事業を強化してほしい。
	・報道で公務員の賞与や初任給が発表されるが、社員がその賃金と比べてしまっている。
	・戦力にならない人材が多いのが問題。資金に余裕があれば成長を待てるがそれも難しい。
製造業	・AIを活用することで営業や販促を賄える。広告や販促主軸のAI活用セミナーがあると良い。
	・以前に比べ、エンドユーザーの値上げに対する受入意識が高まっている。
卸売業	・米国トランプ関税の影響による大手メーカーの業績悪化が懸念される。
	・国産、輸入品ともに仕入価格の上昇が大きいため、価格転嫁しても十分な利益が確保できない。
小売業	・人材を募集し入社してもなかなか長く勤まらないケースが多い。
	・商品についての値上げは何とか理解されているが、作業工賃の値上げは難しい。
飲食業	・メーカーの指定価格で販売するため、固定費上昇分は転嫁できていない。
	・原材料の度重なる値上げに自店での値上げ作業が追い付かない。
	・若手採用には土日祝休みがほぼ必須。
サービス業	・人口減少は止まらないため、限られた人手でできる仕事に変えていくのみ。
	・競合先が値上げしないため、値上げが取引ロストに繋がり、値上げを繰り返し実行できない。
その他	・ハローワークからの応募が激減。民間紹介会社への紹介料の負担が増えている。
	・仕事が集中する際の人員確保が厳しい。
その他	・従来通りの見積もりをあげても値下げ圧力が強い。

◆今後の取組

依然として深刻な人手不足や仕入・原材料などのコスト高により、収益の減少が懸念されるため、特に今後以下のような取組に重点を置く。

- ① 企業の生産性向上とDX化を促進する生成AI活用のためのセミナー等周知活動、先進事例の研究、視察等の実施。
- ② 小規模事業者経営改善資金(マル経融資)貸付制度の利用促進を図り、資金面からバックアップ。
- ③ 国・県・市などの施策の周知と活用の促進。