

2025 年 4～6 月期の景況調査結果

質問1 今期(4～6 月)と前年同期の経営上の比較、および来期(7～9 月)の見通しについて

DI 指標ではもの造り関連とサービス業関連では明暗が分かれる結果となった。

DI 値	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り		ニ. 借入難度 (手形割引含む)		ホ. 収益状況 (経常利益)		ヘ. 雇用人員 (人手の過剰・ 適正・不足))		ト. 自社の業 況判断	
	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し	今回 調査	来季 見通し
総 合	6.7	△1.3	22.7	20.0	△18.7	△12.0	△9.3	△4.0	△5.3	0.0	△29.3	△20.0	△13.3	△9.3
もの造り	45.5	18.2	54.5	36.4	0.0	0.0	0.0	0.0	27.3	9.1	△31.8	△22.7	18.2	18.2
卸・小売関連	15.0	△5.0	25.0	15.0	△20.0	△15.0	△10.0	△5.0	△30.0	△15.0	△25.0	△25.0	△30.0	△20.0
サービス業関連	△24.2	△12.1	0.0	12.1	△30.3	△18.2	△15.2	△6.1	△12.1	3.0	△30.3	△15.2	△24.2	△21.2

※DI 値＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)

質問2 今期直面している経営上の問題点

仕入価格の上昇が事業経営において利益圧迫要因となり、今回調査では3位が新たに「利益率が上がらない」となった。

総合	1 位	2 位	3 位
今回調査	仕入価格の上昇(56%)	人件費等の経費の増加(25%)	利益率が上がらない(17%)
前回調査	仕入価格の上昇(56%)	人件費等の経費の増加(25%)	売上が増えない(23%)

質問3 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

前回調査で総合1位だった「販売単価上昇策」は回答率40%から29%と大きく低下し、2位に後退。同様に前回2位の経費削減策も 7%低下し 3 位。逆に前回3位の「売上高増加策」が2%増加し1位となった。

総合	1 位	2 位	3 位
今回調査	売上高増加策(31%)	販売単価上昇策(29%)	経費削減策(25%)
前回調査	販売単価上昇策(40%)	経費削減策(32%)	売上高増加策(29%)

質問4 直近一年間の訪日外国人の増減と売上への影響

訪日外国人の増減に伴い売上が「増加した」割合は75社中 17%となり、「減少した」割合の 4%を大きく上回っている。一方で、「該当なし(インバウンド客がいない)」と答えた割合が 52%を占める結果となった。

- 01 売上が大きく増加した
- 02 売上がやや増加した
- 03 売上にはほとんど変化がない
- 04 売上がやや減少した
- 05 売上が大きく減少した
- 06 該当なし
(インバウンド客がいない)
- 07 その他

