

にしんポ!

対談

会社は 人が つくる。

対談「会社は人がつくる。」

にしんtopics「茶々とアプリ」

にしん景気動向調査レポート

アンケート

「補助金活用」「賃上げの状況」の結果



西尾信用金庫

西尾市錦城町
旧近衛邸

会社は人がつくる。



にしん経営者倶楽部は、西尾信用金庫が運営する、地元企業の経営者向け交流・学びの会。講演会やセミナーを通じて経営力アップや地域活性化を目指しています。今年は、同倶楽部の会長交代の節目ということで、前会長 アスカ工業 天野社長と、現会長 金山化成 一柳会長との対談を催しました。お二人の幼少期から経営者倶楽部への思いまで幅広くインタビューをしました。

—— 本日はお忙しい中ありがとうございます。今回当金庫が創刊する新しいビジネス誌の特集として、お二人の人生や経営にまつわるリアルなエピソードを、少しラフな雰囲気でお聞きしたく、こんな場を設けさせていただきました。

天野社長 よろしくお願ひします。

一柳会長 こちらこそ、よろしくお願ひします。

子ども時代の話から

—— さっそくですが、お二人の幼少期についてお伺ひできますでしょうか？ どのような環境で育ち、どのような子ども時代を過ごされたのかという点から、今に繋がる要素が垣間見えるのではと考えております。



天野社長 私は西尾市の旧市街地、本町通りに住んでましてね。商店街のど真ん中で、周りには何でも揃っていたから、子どもの頃は外に出て遊んでばかりでした。アーケードがあって、道も広くて、安全で。堀でザリガニ釣ったり、小学校帰りに遊んだり、昭和の子どもそのまんまでしたね。

一柳会長 私は静岡の袋井市の出身で、東海道五十三次の真ん中にある袋井宿で育ちました。うちは三代続いた寿司屋。長男は真面目で堅物、私はその逆で、要領のいい次男坊。まあ、喧嘩っ早いところもありました(笑)。

経営者への道のり

—— そこから今の立場になるまで、どんな経緯だったんですか？

天野社長 大学は東京で、卒業後はアメリカに2年ほど留学しました。でも、長男ですからね。親の会社を継ぐというのがどこかにありました。夏休みは工場を手伝ってましたし、気づけば自然とその道に。

一柳会長 私は大学時代、「モテたい」という一心でイベント会社を立ち上げたりしていました(笑)。でも親に見つかって解散。就職活動中に「とりあえず」で入ったのが金山化成です。入社式で「社長を目指します」と宣言したら、当時の社長が「社長は簡単になれるが、譲るのが難しい」と言ってくれた。その言葉が今でも私の指針になっていますね。

会社の危機と、それをどう乗り越えたか

—— 経営者として、これは大変だったという局面はありますか？

天野社長 12、3年前のリーマン・ショックの頃ですね。うちは駅近くで製造工場をやっていて、将来的に移転は避けられないと感じていました。移転計画を立てている最中にリーマンが来て、仕事も資金も一気

に減る中で、新工場への移行を強行せざるを得なかった。全く新しい場所での再構築は本当に大変でした。

一柳会長 私は2つとても記憶に残っている出来事があって、ひとつは私が社長になった直後、当時の取引先や金融機関から「(当時の)金山化成には金も貸せないし物も売れない」と言われたことです。20年近く、当社のタイ工場からロイヤリティが入っておらず、未収入金で粉飾に近い状態だったんです。そこから日本法人をまず黒字化し、タイにも直系の信頼できる人間を送り込み立て直しを図った。もう一つは、2011年。タイが大水害に見舞われて、現地の工場が2.5mも浸水して、金型も機械も全部水没。それでも金型を必死に引き揚げて、洗って別工場で稼働させ、さらに水没した機械と同等のものを日本国内から再度手配し、10月上旬の災害から、翌年1月には工場の再稼働をさせました。取引先からの信頼を得て、大きなターニングポイントでしたね。

技術継承と人材育成の壁

—— 技術の継承や人材育成においても、時代の変化とともに難易度が増していると感じます。貴社ではどのように技術伝承や教育に取り組まれているか、ご経験を踏まえてお話しいただけますでしょうか？

天野社長 本当に難しい。うちはスクラップ素材を使って製造するので毎日条件が違う。つまり毎日違う答えを出さなきゃいけない。だからこそ班単位での勉強会を意識的に増やしています。

一柳会長 うちでは作業工程をすべて録画して、教育ツールとして活用しています。クレームが来たら映像で証明するだけでなく、優れた作業者の手元を解析して「なぜ早いのか」を新人に伝えるためにも使います。

—— 人材育成も今は本当に繊細な時代ですよ。

一柳会長 マニュアルが通じない。100人いたら100通りの育て方があると思わないと。向いている子には管理職を、苦手な子には現場の親父的な立場を。給与は同じでも役割を分けて育てるようにしています。



未来のものづくりと経営

—— 自動化や省力化も含めて、これからの製造業はどうあるべきだとお考えですか？

一柳会長 完全自動化は無理。でも、映像を残して技術を見える化するなど「アナログをデジタルにする」努力は欠かせません。あとはトヨタさんの言う“ムダ”をどう省くか。最近では搬送ロボットの導入も視野に入れています。

天野社長 一柳さんのおっしゃるように、映像化したりして、デジタルにできるものはデジタルにしていこう。こういったアナログから脱却できるものは、探し出して、毎年少しづつでも取り組んで省力化する必要があるかなと思います。ただ、やっぱり最後の仕上げには人の手が必要。だからこそ、次世代への継承は今後ますます重要になりますね。





会社が続く理由

—— 最後の質問になりますが、お二人の会社がこれまで長きにわたり存続されてきた背景には、どのような理念や戦略があったのでしょうか。読者である地元経営者に向けて、企業継続のヒントとなるようなお話をいただけると幸いです。

天野社長 うちの場合は、取引先の数が非常に多く、いわば“間口の広さ”が特徴です。お客様の声に対して、営業だけでなく、現場も巻き込んで柔軟に対応する。御用聞きに徹するわけではなく、本音で相談していただける関係性を築いていく。その積み重ねが今日の信頼とネットワークに繋がっていると感じています。

一柳会長 当社は発泡スチロール業界の中でも、魚箱ではなく“部品”に特化した、極めて珍しいポジションにいます。特に家電メーカーの難易度の高い断熱部品に対応してきたことで、「金山にできなければ他も無理」と言っていただけの関係性が築けました。これが一番の強みであり、今後そのポジションを守りながら進化していきたいと考えています。

次の世代にバトンをつなぐ

—— ありがとうございます。今年の6月に会長職がアスカ工業天野社長から金山化成 一柳会長に引き継がれましたが、最後にエールを込めて一言お願いできますか？

天野社長 この会が始まった当初は、ごく小規模な横の繋がりの集まりでした。そこから会員数も増え、組織としての存在感も大きくなってきた今こそ、また原点に立ち返るべきタイミングだと感じています。金山化成 一柳会長には、メンバー同士がフラットに意見を交わせる“いい意味でのラフさ”を引き継いでいただきつつ、さらに魅力ある勉強会や講演会を通じて、新しい参加者や次世代の経営者にも開かれた場として発展させていただけたら嬉しいです。期待しています。

一柳会長 ありがとうございます。しっかり引き継いで、前へ進めていきたいと思います。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。これからも地域とともに歩むお二人の企業のご発展を、心より願っております。

アスカ工業株式会社 〒444-0303 愛知県西尾市中畑町卯新田上28 設立：1942年(昭和17年)／(1961年に現在の社名に改称)

会社概要 鋳造用アルミニウム二次合金地金の製造や、アルミ缶・アルミニウム製品の回収・再資源化を行う企業。アルミニウムの総合リサイクルを通じて環境保全に貢献し、品質管理の徹底や生産体制の強化にも力を入れ、多様化する顧客ニーズに柔軟に対応しています。

独自の取り組み 鋳造用アルミニウム二次合金地金の製造を通じて、環境負荷の低減と資源循環に取り組んでいます。アルミ缶などの積極的なリサイクルにより、持続可能な社会の実現にも貢献しています。

金山化成株式会社 〒445-0816 愛知県西尾市宮町260番地 設立：1960年(昭和35年)

会社概要 発泡樹脂製品の製造・販売を行う企業。建築・自動車・家電・農業など多分野に製品を提供し、国内外1,000社以上と取引実績があります。金型設計から製造・リサイクルまで一貫対応し、短納期・高品質を実現。ISO認証取得やSDGsにも積極的に取り組んでいます。

独自の取り組み 発泡樹脂の特性を活かした製品開発に加え、金型の自社設計や廃材リサイクルにも取り組んでいます。タイでの20年以上の生産実績を活かし、グローバルな体制で環境負荷の低減と多様なニーズに対応しています。

にしん 経営サポートプラザ

中小企業・小規模事業者の皆さまの事業をサポート！

事業承継、人材の確保、
ビジネスマッチングなど
課題解決の
お手伝いをします。

売上増加、経費削減、
人的管理など
企業力の向上・改善等の
お手伝いをします。



事業承継・M&A

お客様の円滑な事業承継の
実現をサポートします。



販路拡大 ビジネスマッチング

お客様の受注確保や売上拡大の
機会創出に向けサポートします。



創業・新規事業

お客様の夢実現に向けた
創業・新規事業をサポートします。



人材の確保・活用

生産性向上・販路拡大など経営課題
解決のための人材紹介を行います。



現場の改善

稼働率向上や不良低減など現場の
生産性向上をサポートします。



補助金 中小企業施策 等

お客様の幅広いニーズに
お応えします。

様々な課題をワンストップで
ご相談できる窓口

当金庫の中小企業診断士等が、貴社の抱える様々な課題に対して
ご相談を承ります。

地域とともに！安心、信頼のにしんへ

◎お問い合わせ先：にしん経営サポートプラザ
(西尾信用金庫お客さま支援部内)



西尾信用金庫

TEL 0563-56-7126

にしん
ホームページは
こちらから↓





にしん topics

トピックス

2025

AUTUMN

「茶々とアプリ」導入店

ぼてこ幸田店
店長 夏目さん

進化し続ける町の名店、 ぼてこ幸田店の哲学

聞き手：地域振興部 江口

The Philosophy of
Bateko Kata

—— 本日は取材の機会をいただきありがとうございます。
まずは、ぼてこ幸田店の概要をお聞かせください。

夏目さん はい、もともとは約30年前にグランドオープンしたぼてこ直営店で、私も本部社員として立ち上げに関わった思い入れのある店舗です。約18年前に全面改装し、現在の規模になりました。改装にも関わっていたので、独立を考えたとき「ここしかない」と思い、5年前にオーナーとして幸田店を独立させました。

—— 店長は本部時代から幸田店に関わってこられたんですね。

夏目さん ええ。最初は豊橋の店舗でアルバイトとしてスタートし、本部社員となって店舗指導やエリアマネージャーを経験しました。多くの店を見てきましたが、やっぱりこの幸田の店舗には特別な想いがある。自分が最初に立ち上げたというのがあります。何よりもお客様との時間の積み重ねがあるんです。昔アルバイトだった子が家族を連れて食べに来てくれる。そんな光景を見るたびに、この場所で店を続けたいと思うんです。

—— 30年の積み重ねが地域の記憶にもなっているんですね。味のこだわりについても伺いたいのですが、特に心がけていることはありますか。

夏目さん お好み焼きって、混ぜて焼くだけに見えるんですけど、キャベツの水分量やカットの厚みで、全く別物になるんです。だから、毎朝必ずキャベツの状態を確認して、その日に配合する水分量を調整します。今では、触っただけで素材の状態が分かるようになりました(笑)。あと、焼き上がりの食感を安定させるには、感覚じゃダメなんです。数字で見て、記録して、日々の傾向をデータ(数値)で管理しています。

—— まさに“職人”の域ですね。
機械では再現できない領域だと。

夏目さん そうですね。味は誰でもある程度再現できる。でも「食感」は真似できない。そこが最大の差別化ポイントだと思っています。



—— 今のお客様層やお店の方向性についてもお聞かせください。

夏目さん もともとは年配のお客様が多かったですが、5年前に独立してからは、キッズルームを設けるなどして若い世代も取り込む工夫をしてきました。20代のカップルや若い夫婦に「また行きたい」と思ってもらえたら、その家族が増えて、また常連になってくれる可能性が高い。そうやって10年後、20年後を見据えた店舗作りをしています。

試食担当の
伊井

—— デジタルを活用した
販売促進にも取り組んでおられますね。

夏目さん そうですね。これまでLINEやInstagramを活用してきましたが、配信数の制限など課題もありました。今回導入した「茶々とアプリ」では、クーポンやスタンプカード、新メニューの先行PRなどをおこなっています。配信数に制限がなく、こまめに施策が打てるので、これから色々試していこうとワクワクしています。単なる値引きではなく、「常連さんが得をする」仕組みを目指したいですね。



—— コロナ禍での対応にも独自の工夫があったと聞きました。

夏目さん はい。最初にマスクとアルコールを備蓄し、その後すぐにデリバリーを開始しました。生ビールの配達なんてことも(笑)。お弁当を届けるなど、個人的な思いでやっていたことも多いですが、地域のためにできることをしたいという想いは強いです。



ぼてこ幸田店

愛知県額田郡幸田町荻字荒井48-1
平日 11:00~15:00 (L.O.14:30)
17:00~22:00 (L.O.21:00)
土日祝 11:00~22:00 (L.O.21:00)



にしん担当者の
推しコメ
その日の気温、気候によってタネの配合を変える夏目さんにしか作れない絶品お好み焼き! 誰と来ても必ずお好みの一品が見つかるお店。
是非一度ご賞味ください!!
幸田支店 伊井湧大



—— 実際に夜の売上が伸びたというお話もされていましたね。

夏目さん ええ、以前はランチ主体だったのが、今では売上の6割が夜。粗利率の高い夜営業を強化することで、ランチの価格を上げずにサービスを維持することができるようになりました。



—— 商品開発も独自で行っていると伺いました。

夏目さん はい、基本的に既製品を使わず、手作りにこだわっています。例えば、ある調味料をメーカー品をやめて、店で仕込んだり。さつまいもを煮てペーストにし、デザートに使うなど、1つの食材を活かす工夫もしています。

—— 「食材の可能性を広げる」という発想ですね。

夏目さん そうなんです。仕入れた食材がどう変化するか、どう加工すれば面白くなるか。主婦パートさんたちのアイデアもたくさん取り入れてます。実際、レモンソースなんかはパートさんが開発してくれたんですよ。



—— 最後に、店長にとって「独立」とは何だったのでしょうか？

夏目さん 一言で言えば「悔しさの原動力」です。リーマン・ショックの時、お店の売上がどんどん減っていくのを目の前にして、従業員のシフトを減らすことしか出来なかった。だからこそ、次に同じようなことが起きた時には、従業員やお店を守れる力をつけたいと思って勉強してきました。その成果をようやく発揮できたのが今なんです。コロナ禍という前例のない時代でしたが、隙間があったからこそチャレンジできた。その意味では、逆に楽しかったとも思えましたね。

—— その柔軟さと熱意が、今のぼてこ幸田店の原動力なんですね。本日はありがとうございました。



茶々とアプリとは

茶々とアプリは、西尾信用金庫がtoyopo内で提供する店舗向けミニアプリ。地域の飲食・小売・サービス店等が、簡単・低コストにリピーターづくりのための情報発信ができるアプリサービス。(アプリ導入は当庫本支店まで)



ぼてこ幸田店

にしん 景気動向調査 レポート

調査目的：地域経済の実態を把握するため取引先協力のもと
四半期毎に実施するアンケート調査

調査内容：令和7年4月～6月の業況、令和7年7月～9月の先行き予想

実施時期：6月2日から6月6日

回答先

製造業	サービス業	卸売業	建設業	小売業	不動産業	合計
194	187	36	121	54	53	645

結果の要旨

【全体】2期連続で業況・売上額・収益いずれも前期より悪化。来期は改善する見通し。

- ▶ 前期に続き、今期(令和7年4～6月)も業況、売上額、収益判断いずれのD.I.も前期より悪化した。
- ▶ 業況判断D.I.については、令和6年9月度調査以降、3期連続での悪化となり、依然として厳しい景況感が続いた。
- ▶ 来期については、業況、売上額、収益いずれのD.I.値も今期より改善すると予測された。

【業種別】製造業の景況感、最も厳しく、来期も悪化する見通し。

- ▶ 業況判断D.I.は、製造業が最も低く(厳しい景況感)、小売業、建設業と続いた。
- ▶ 建設業においては、業況、売上額、収益いずれのD.I.値もマイナス値となった。
- ▶ 来期は製造業とサービス業において、業況、売上額、収益いずれのD.I.値も今期より悪化すると予測された。

01 全体の景況

当期業況判断D. I.

※ 業況が「良い・やや良い」と回答した割合から「悪い・やや悪い」の割合を差し引いて算出

	製造業	サービス業	卸売業	建設業	小売業	不動産業	合計
R7/3	-13.4	4.3	2.8	0.0	0.0	9.4	-1.9
R7/6	-10.3	5.3	2.8	-2.5	-7.4	3.8	-2.2
R7/9 予想	-11.9	4.3	8.3	1.7	-1.9	13.2	-0.6

当期売上額判断D. I.

※ 売上が「増加・やや増加」と回答した割合から「減少・やや減少」の割合を差し引いて算出

	製造業	サービス業	卸売業	建設業	小売業	不動産業	合計
R7/3	7.7	8.0	13.9	6.6	-1.9	1.9	6.7
R7/6	3.6	4.3	8.3	-2.5	0.0	3.8	2.6
R7/9 予想	-0.5	2.1	8.3	3.3	13.0	11.3	3.6

当期収益判断D. I.

※ 収益が「増加・やや増加」と回答した割合から「減少・やや減少」の割合を差し引いて算出

	製造業	サービス業	卸売業	建設業	小売業	不動産業	合計
R7/3	3.6	4.8	8.3	3.3	-5.6	1.9	3.3
R7/6	1.5	4.3	5.6	-3.3	-1.9	0.0	1.2
R7/9 予想	-1.5	1.6	5.6	2.5	13.0	11.3	2.8

4月～6月実績

当期業況判断D.I.は▲2.2(前期比-0.3)、当期売上額判断D.I.は2.6(同-4.1)、当期収益判断D.I.は1.2(同-2.1)といずれも悪化した。

7月～9月予想

業況判断D.I.は▲0.6(当期比+1.6)、売上額判断D.I.は3.6(同+1.0)、収益判断D.I.は2.8(同+1.6)といずれも改善する見通しとなった。

02 業種別の景況

製造業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	-13.4	7.7	3.6
R7/6	-10.3	3.6	1.5
R7/9 予想	-11.9	-0.5	-1.5

- ▶ 当期業況判断D.I.は▲10.3(前期比+3.1)、当期売上額判断D.I.は3.6(同-4.1)、当期収益判断D.I.は1.5(同-2.1)となった。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は▲11.9(当期比-1.6)、売上額判断D.I.は▲0.5(同-4.1)、収益判断D.I.は▲1.5(同-3.0)といずれも悪化する見通しとなった。
- ▶ 経営上の問題点として“売上の停滞・減少”を上げる企業が最も多く38.7%、次いで“同業者間の競争の激化”を上げる企業が26.3%、そして“原材料高”を上げる企業が24.2%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策として“販路を広げる”を上げる企業が最も多く51%、次いで“経費を節減する”を上げる企業が50%、そして“人材を確保する”を上げる企業が11.9%であった。

卸売業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	2.8	13.9	8.3
R7/6	2.8	8.3	5.6
R7/9 予想	8.3	8.3	5.6

- ▶ 当期業況判断D.I.は2.8(前期比±0)、当期売上額判断D.I.は8.3(同-5.6)、当期収益判断D.I.は5.6(同-2.7)となった。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は8.3(当期比+5.5)、売上額判断D.I.は8.3(同±0)、収益判断D.I.は5.6(同±0)となった。
- ▶ 経営上の問題点として“売上の停滞・減少”および“同業者間の競争の激化”を上げる企業が最も多く27.8%、次いで“利幅の縮小”を上げる企業が16.7%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策としては“経費を節減する”を上げる企業が最も多く61.1%、次いで“販路を広げる”を上げる企業が58.3%、そして“人材を確保する”を上げる企業が11.1%であった。

小売業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	0.0	-1.9	-5.6
R7/6	-7.4	0.0	-1.9
R7/9 予想	-1.9	13.0	13.0

- ▶ 当期業況判断D.I.は▲7.4(前期比-7.4)、当期売上額判断D.I.は0(同+1.9)、当期収益判断D.I.は▲1.9(同+3.7)となった。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は▲1.9(当期比+5.5)、売上額判断D.I.は13.0(同+13.0)、収益判断D.I.は13.0(同+14.9)といずれも改善する見通しとなった。
- ▶ 経営上の問題点として“売上の停滞・減少”および“同業者間の競争の激化”を上げる企業が最も多く37.0%、次いで“人件費の増加”を上げる企業が24.1%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策としては“経費を節減する”を上げる企業が最も多く50.0%、次いで“宣伝・広告を強化する”を上げる企業が25.9%、そして“品揃えを改善する”を上げる企業が20.4%であった。

サービス業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	4.3	8.0	4.8
R7/6	5.3	4.3	4.3
R7/9 予想	4.3	2.1	1.6

- ▶ 当期業況判断D.I.は5.3(前期比+1.0)、当期売上額判断D.I.は4.3(同-3.7)、当期収益判断D.I.は4.3(同-0.5)となった。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は4.3(当期比-1.0)、売上額判断D.I.は2.1(同-2.2)、収益判断D.I.は1.6(同-2.7)といずれも悪化する見通しとなった。
- ▶ 経営上の問題点として“同業者間の競争の激化”を上げる企業が最も多く24.6%、次いで“売上の停滞・減少”を上げる企業が21.9%、そして“人手不足”を上げる企業16.6%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策としては“経費を節減する”を上げる企業が最も多く41.7%、次いで“販路を広げる”を上げる企業が34.8%、そして“宣伝・広告を強化する”を上げる企業が17.1%であった。

建設業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	0.0	6.6	3.3
R7/6	-2.5	-2.5	-3.3
R7/9 予想	1.7	3.3	2.5

- ▶ 当期業況判断D.I.は▲2.5(前期比-2.5)、当期売上額判断D.I.は▲2.5(同-9.1)、当期収益判断D.I.は▲3.3(同-6.6)といずれも悪化した。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は1.7(当期比+4.2)、売上額判断D.I.は3.3(同+5.8)、収益判断D.I.は2.5(同+5.8)といずれも改善する見通しとなった。
- ▶ 経営上の問題点として“材料価格の上昇”を上げる企業が最も多く33.9%、次いで“同業者間の競争の激化”を上げる企業が28.1%、そして“売上の停滞・減少”を上げる企業が27.3%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策として“経費を節減する”を上げる企業が最も多く54.5%、次いで“販路を広げる”を上げる企業が43.8%、そして“人材を確保する”を上げる企業が19.8%であった。

不動産業

	業況判断D.I.	売上額判断D.I.	収益判断D.I.
R7/3	9.4	1.9	1.9
R7/6	3.8	3.8	0.0
R7/9 予想	13.2	11.3	11.3

- ▶ 当期業況判断D.I.は3.8(前期比-5.6)、当期売上額判断D.I.は3.8(同+1.9)、当期収益判断D.I.は0(同-1.9)となった。
- ▶ 来期予想は、業況判断D.I.は13.2(当期比+9.4)、売上額判断D.I.は11.3(同+7.5)、収益判断D.I.は11.3(同+11.3)といずれも改善する見通しとなった。
- ▶ 経営上の問題点として“同業者間の競争の激化”を上げる企業が最も多く28.3%、次いで“売上の停滞・減少”を上げる企業が20.8%、そして“商品物件の高騰”および“商品物件の不足”を上げる企業が13.2%であった。
- ▶ 当面の重点経営施策としては“販路を広げる”を上げる企業が最も多く34.0%、次いで“経費を節減する”および“宣伝・広告を強化する”を上げる企業が24.5%であった。



にしん時事アンケート結果

— にしんでは、四半期毎に社会・経済情勢に関わる時事アンケートをしています —

令和7年6月度 時事質問

補助金等の
公的施策の活用について

調査時期 6/2 ~ 6/6

調査先 : 645先

製造業 194 | サービス業 187 | 卸売業 36
建設業 121 | 小売業 54 | 不動産業 53

アンケート3

どのようなサポートがあれば、
公的施策を(さらに)利用したいと
お考えですか。(複数回答)

自社の課題に対応した公的施策の提案 **393**
 申請書の作成支援 **171**
 事業後の報告書類の作成支援 **24**
 資金繰り支援(補助金におけるつなぎ融資等) **74**
 その他 **1**
 サポートがあっても、
公的施策の利用は考えていない **108**

- ▶ 公的施策の利用にあたり、「自社の課題に対応した公的施策の提案」が最も多くを占めた。次いで、「申請書の作成支援」と続いた。また、2割弱の事業者は「サポートがあっても、公的施策の利用は考えていない」と回答された。

アンケート1

今までに貴社が活用したことがある
公的施策をお選びください。(複数回答)

補助金・助成金 **360**
 税制優遇 **86**
 専門家相談、派遣 **17**
 商談会、マッチング支援 **49**
 その他 **1**
 活用したことがない **205**

- ▶ 約3割の事業者が公的施策の活用経験があり、施策の中では「補助金・助成金」が多くを占めた。

アンケート2

【前問で「活用したことがない」と回答された方】
これまで公的施策を利用してこれ
なかった理由をお選びください。(複数回答)

制度の仕組みが難しくよくわからない **37**
 自社に適した制度がわからない **85**
 申請するノウハウがない **34**
 申請する時間がない **29**
 外部に頼ることに抵抗がある **25**
 その他 **9**

- ▶ 公的施策を利用しない理由としては、「自社に適した制度がわからない」が最も多くを占めた。

アンケート4

関心のあるテーマを
お選びください。(複数回答)

設備投資 **240**
 工場・店舗建設 **41**
 販路拡大 **287**
 M & A・事業承継 **55**
 デジタル化 **116**
 その他 **13**

- ▶ 関心のあるテーマとして「販路拡大」「設備投資」「デジタル化」の順に多く挙げられた。

アンケート5

国はトランプ政権の関税措置に係る
公的相談窓口を全国に設置しています。
貴社の事業において、関税措置による影響を
予想されますか。

米国向け販売があるので、影響すると予想 **11**
 米国向け販売はないが、間接的な影響を予想 **193**
 影響はないと考える **245**
 わからない **196**

- ▶ 約3割の事業者が、関税措置による影響(間接的なものを含めて)を予測された。一方、約3割の事業者は「わからない」と回答された。

令和7年3月度 時事質問

賃上げの状況に
ついて

調査時期 3/3 ~ 3/7

調査先 : 646先

製造業 194 | サービス業 187 | 卸売業 36
建設業 122 | 小売業 54 | 不動産業 53

アンケート3

【賃上げをした場合】
どの程度賃上げを
実施しましたか。

3%未満 **225**
 3%以上5%未満 **127**
 5%以上 **27**

- ▶ 賃上げ率は、「3%未満」が59%、「3%以上5%未満」が34%、「5%以上」が7%という結果となった。

アンケート1

令和6年度(昨年)、
貴社では賃上げを
実施しましたか。

実施した **378**
 実施していない **268**

- ▶ 前年度(令和6年度)は、全体の59%の事業者が賃上げを実施した。

アンケート2

【賃上げをした場合】
賃上げはどのような形で実施しましたか。
(複数回答)

昇給等による引上げ(定期昇給) **171**
 全社員一律に引上げ(ベースアップ) **190**
 賞与や一時金の増額 **30**
 新卒者の初任給増額 **19**
 アルバイト・パートの時給単価増額 **41**
 その他 **1**

- ▶ 賃上げの形態については、「ベースアップ」と「定期昇給」が多くを占めた。

アンケート4

【賃上げをしていない場合】
賃上げを実施しなかった理由をご選択ください。
(複数回答)

現在の給与水準が妥当なため **143**
 景気の先行きが不安なため **77**
 原材料・エネルギー費高騰で賃上げの原資がない **28**
 今の収益構造では賃上げの原資がない **35**
 借入金返済の負担が大きく賃上げの原資がない **5**
 設備/DXへの投資により原資がない **1**

- ▶ 賃上げを見送った理由は、「現在の給与水準が妥当なため」が最も多く、「景気の先行きが不安なため」、「今の収益構造では賃上げの原資がない」と続いた。

アンケート5

来年度、貴社ではどの程度賃上げを
実施する予定ですか。

3%未満 **296**
 3%以上5%未満 **90**
 5%以上 **26**
 実施しない予定 **234**

- ▶ 来年度(令和7年度)は、64%の事業者が「賃上げを実施する」と回答。(前年の59%から5ポイント上昇) 賃上げ率については、「3%未満」が72%、「3%以上5%未満」が22%、「5%以上」が6%となった。(令和7年度の賃上げ率は、前年の同率より低下する見込みとなった)

にしんがもっと近くに



西尾信用金庫アプリ

無料

公式
アプリいつでもどこでも
普通預金口座の残高照会・
入出金明細照会ができる
スマホアプリです。

サービス内容

- 個人インターネットバンキングの新規申込みおよび変更届の受付
- 喪失届の受付
- 預金残高照会
- インターネットバンキングログイン
- 投資信託インターネットサービスログイン
- ATM・店舗検索
- 通帳アプリ(通帳レス)機能
- 通帳アプリ(通帳レス)機能を利用した総合口座定期預金取引
- 市税等口座振替受付
- 住所変更届の受付
- 入出金明細照会
- キャンペーン情報のお知らせ等

あなたのスマホが通帳に！
どこでも確認できて便利♪

ご利用いただける方

西尾信用金庫の普通預金をご利用で、
その口座のキャッシュカードを
お持ちの個人のお客さま。！ サービスをご利用いただくには
Eメールアドレスが必要ですダウンロードは
こちらから

最新のお知らせをLINE公式アカウントでチェック！

お友達
募集中！西尾信用金庫
LINE公式アカウント「LINE」で「友だち」登録していただくと、
西尾信用金庫のキャンペーン情報や地域の
情報など、うれしい情報をお届けします。簡単登録は
こちらから

西尾信用金庫アプリ、LINE公式アカウントについてのお問い合わせ 西尾信用金庫 事務管理部 TEL 0563-56-7955 平日 AM9:00~PM5:00 (2025.6)

地域とともに！安心、
信頼の にしん へ

西尾信用金庫

<https://www.shinkin.co.jp/nishio/>

REGIONAL ECONOMY REPORT

REGIONAL ECONOMY REPORT

ビジュポ!

企画・編集

 西尾信用金庫

地域振興部