



経済産業省
中部経済産業局

管内企業の活動状況等について (2025年12月期地域経済産業調査結果)

2026年1月21日
経済産業省 中部経済産業局

(お問合せ先)

中部経済産業局 総務企画部 企画調査課長 品田

担 当：中島

電 話：052-951-2723（直通）

メール：bzl-chb-chosa@meti.go.jp

地域経済産業調査とは

- 中部経済産業局では、東海地域の主要企業に対して、地域経済産業調査として四半期ごとにヒアリング調査を実施し、その結果を集約・分析しています。ヒアリング結果（企業の声）に基づき、東海地域の経済動向と産業実態を定性的な側面から把握します。
- 今般、2025年12月期（調査企業数：73社）の調査の結果を取りまとめました。「足下」はおおむね2025年10～12月時点、「先行き」は2026年1月以降の半年から一年程度の見通しとなります。

◎調査結果の概要（P. 6～）構成について

（例）

企業の声を踏まえた項目ごとの
「足下」「先行き」の概要

足下

- 年初に明らかとなった自動車関連の認証不正による一部生産ラインの稼働停止は解除され、能登半島地震による部品供給不足は改善したことから、**自動車関連産業を中心回復基調**。
- 主力の**輸送機械工業**は、生産が戻ってきており、**持ち直しの動きがみられる**。
- 生産用機械工業**や**電気機械工業**では、設備投資が後ろ倒しになっていることから、**生産調整が続いている**。



国内はエンジン認証不正等による自動車の生産・出荷停止の影響を受けたが、回復基調となっている。

輸送機械工業
窯業・土石製品工業



新型コロナが収束した後は受注が戻り堅調であったが、一巡したことで落ち込んでいる。

繊維工業



市場の回復がもう少し早いと見込み在庫の積み増しをしていたが、足下では稼働率7割程度で引き続き生産調整をしている。

生産用機械工業

天気アイコン

（意味はヒアリング項目によって異なる）

企業の声（※）

企業の属する主な業種
(複数の企業から同様の声があった場合は複数の業種を記載)

※掲載している企業の声は「足下」「先行き」で必ずしも同一ではありません。

今回の調査項目

| | |
|-------|--|
| 定点項目 | <ul style="list-style-type: none">✓ 生産（主に製造業の業況）✓ 個人消費（主に小売・サービス業の業況）✓ 設備投資（主に設備投資計画の進捗、実施内容）✓ 雇用（主に従業員の過不足感の状況） |
| トピックス | <ul style="list-style-type: none">✓ 海外情勢（米国関税や中国情勢への対応）✓ サイバーセキュリティ対策について<p>昨今、急速なデジタル化・DX化の進展に伴い、サイバーセキュリティ上のリスクが高まっている。IoT機器を狙ったサイバー攻撃は増加傾向にあるとともに、取引先等を経由したサイバー攻撃被害について経験する企業も増えており、サプライチェーン全体でリスクを抱えていることからリスク対策が急務である。こうした状況を踏まえて、サイバーセキュリティに関する①具体的な取組・対策、②サプライチェーンリスクの対応状況、③人材の確保・育成についてヒアリングを行った。</p> |

調査結果の概要 ~総括①~

足下

| | |
|----------|--|
| 製造業 | <ul style="list-style-type: none">自動車関連産業は、自動車メーカーの生産が計画どおりに推移し、堅調な生産が続いている。生産用機械工業は、客先の中小企業を中心に設備投資に慎重な姿勢がみられ、横ばいの業況となっている。成長分野や省力化・DXへの設備投資が続いているが、業績悪化により規模を縮小する動きが一部でみられる。また、人手不足や資材価格の高騰が設備投資上の課題となっている。一部企業では適正な人員を確保できているが、引き続き人手不足の企業が多い。 |
| 小売・サービス業 | <ul style="list-style-type: none">小売業では、季節商品や高額品等の売上が好調となった一方で、物価の高騰により、割引品等の需要増加や耐久消費財等の買い控えがみられる。複数の業種で、中国政府の日本渡航に関する注意喚起による中国人客の減少がみられるものの、売上全体への影響は小さい。需要獲得を見据えた出店拡大のほか、省力化・DXへの設備投資もみられるが、人手不足や資材価格の高騰が課題となっている。従前からの人手不足に加え、一部企業では最低賃金の引上げに伴う人件費の増加により経営が圧迫されている。 |

先行き

| | |
|----------|--|
| 製造業 | <ul style="list-style-type: none">自動車関連産業では堅調な生産が見込まれ、生産用機械工業では来年度の受注増加への期待がみられる。一方、複数の業種で、米国の関税措置、中国などの経済動向及び客先の投資控えへの懸念がみられる。人手不足等の制約はあるものの、海外拠点の拡張や能力増強、CN推進等、設備投資に前向きな姿勢がみられる。引き続き人手不足が見込まれる中、採用方法や人材戦略を見直す動きがみられる。 |
| 小売・サービス業 | <ul style="list-style-type: none">小売業では、競争の激化、物価高騰による節約志向の継続及びインバウンド需要の減少への懸念がみられる。宿泊業や娯楽業では、宿泊施設の予約状況は堅調であるものの、一部で日本人客の減少への懸念がみられる。人手不足等の制約はあるものの、設備投資に前向きな姿勢がみられ、サービスの高付加価値化を見据えた出店やデジタル技術を活用した販促展開による収益性や投資効果の向上を図る動きがみられる。引き続き人手不足が見込まれる中、採用に苦慮する企業が多い。 |

調査結果の概要 ~総括②~

海外情勢（米国関税や中国情勢への対応）

- ・米国関税に対し、客先への価格転嫁は見込めるものの、商流の変更及び原価改善等の取組や、新たな輸出先の開拓を模索する企業が多い。また、鉄鋼・アルミニウム製品に対する関税について、生産用機械工業では、派生品への高関税の影響が一部でみられる。
- ・中国情勢について、一部を除いて半導体の供給停止の影響はみられなかったものの、代替調達先を検討する動きがみられる。また、レアアースについても、今後の輸出規制の可能性を懸念して代替調達先を模索する動きがみられる。

サイバーセキュリティ対策について

- ・サイバーセキュリティ対策については従前から対策を推し進めている企業が多い一方、昨今の相次ぐ大手企業へのサイバー攻撃被害を受け、既存の取組の強化及び見直しを実施している状況がみられる。
- ・取引先に対するリスク対策要請および支援について、課題を感じている企業が多い。理由として、サイバーセキュリティ対策をどの水準まで求めるべきか、どこまで関与すべきか悩ましいとの声や、取引先が多いためすべてに対してサイバーセキュリティ対策を要請することは難しいとの声がある。
- ・サイバーセキュリティ人材について、自社での採用は難しいと認識する企業が多い。理由として、IT企業ではないため、サイバーセキュリティに関する知識を持つ人材から就職先の選択肢として挙がりづらいとの声や、専門知識を有する人材が東京圏に集中しているため、地域での採用がしづらいとの声が多い。また、社内で育成するにしても、サイバー攻撃の進化・高度化のスピードが早いため、自社での人材育成が追いつかないとの声がある。

調査結果の概要 ~生産~

足下

- 自動車関連産業では、**自動車メーカーの生産が計画どおりに推移していることから、堅調な生産が続いている**との声が多い。
- 生産用機械工業では、一部で受注に動きがみられるものの、**客先の中小企業を中心に国内外で設備投資に慎重な姿勢が引き続きみられ、業況は横ばい**との声が多い。

| | | |
|--|--|-------------|
| | 業況に大きな変化はなく、生産計画どおりの進捗。車種ごとに増減はあるものの、混流生産のため、台数ベースでは計画どおりとなっている。 | 輸送機械工業 |
| | 自動車メーカーの生産は計画どおりに推移しており、当社の生産も順調な状態が続いている。12月に発生した青森県東方沖地震の影響による輸送遅延やネクスペリア社の半導体供給停止などの事象はあったものの、生産自体に大きな影響はなかった。 | 輸送機械工業 |
| | 主要取引先である自動車メーカーの生産計画に連動して、生産は大きな変動なく高水準であったことから、当社の国内生産も堅調に推移している。 | 輸送機械工業 |
| | 国内向けとアジア向けに、内燃機関の需要が増加したことにより売上高は増加した。 | 輸送機械工業 |
| | 米国関税措置による直接的な影響や、関税による景気冷え込みによって米国での購買が低調になると予想していたが、それほど悪化せず、むしろ自動車販売が増加したことで、当社の生産も増加した。 | 輸送機械工業 |
| | 国内では、大手企業は一定の投資を継続、中小企業は自動車関連を中心に回復の兆しがみられる。ただし、中小企業では商談開始から受注までに2~3ヶ月を要し、発注判断に慎重な姿勢は変わっていない。米国は全体的な傾向として日本と類似している。一方、欧州は非常に低調で、各産業に停滞がみられる。設備稼働率は、フル稼働ではなく、余力がある状況。 | 生産用機械工業 |
| | 国内、欧州向けが良くないものの、米国、中国向けは横ばい。米国は航空・エネルギー関連が好調であるものの、ジョブショップ型生産関連の設備投資は増えておらず、中小企業は引き続き慎重姿勢。米国関税措置や金利動向の影響が考えられる。 | 生産用機械工業 |
| | 中国のAIサーバー関連や現地スマートフォンメーカー関連などの設備投資案件が引き続き好調に推移している。 | 生産用機械工業 |
| | 足下のAIサーバー向けの需要は強くほぼフル生産。一方、パソコンおよび汎用サーバー向けの需要は近年の落ち込みから徐々に回復しつつあり、堅調に推移している。 | 電子部品・デバイス工業 |
| | 国内市場は新設住宅着工戸数の減少もあり、依然として厳しい。しかし全体でみれば、足下は最需要期であり比較的順調に推移している。 | 金属製品工業 |
| | 業況は横ばいで推移している。当社売上の多くを占める主要自動車メーカーが安定的に推移していることから、現状は良くも悪くもない。一方で、建築等その他の業界については、良くない状況。 | 鉄鋼業 |
| | 米国関税措置による需要への影響は顕在化しておらず、自動車関連事業での生産・販売数量は前年同期比で増加。特に欧米向けは、EV偏重方針を見直し、ICE車の拡充へと方針転換したことから、取引は大幅に改善した。 | 窯業・土石製品工業 |



良い／良くなつた



悪い／悪くなつた



どちらでもない

調査結果の概要 ~生産~

先行き

- 自動車関連産業では、**自動車メーカーの来年度の生産計画が堅調**であることから、**引き続き堅調な生産を見込んでいる**との声が多い。
- 生産用機械工業では、**生産の先行きは横ばいが見込まれる**一方で、**来年度の受注増加を期待する**声が聞かれた。
- 複数の業種で、**米国による関税措置や中国などの経済動向が及ぼす影響について懸念する**声が多い。加えて、**客先の設備投資控えから回復が後ろ倒しになることを懸念する**声も聞かれた。

| | | |
|--|--|-------------|
| | 自動車メーカーの堅調な生産に対して、当社としてもメーカーの計画に沿った供給を継続できる見込み。 | 輸送機械工業 |
| | 自動車メーカーが来年度に予定している新規車種の立ち上げに向け、当社では半年から1年程度をかけて量産に向けた試作を繰り返しながら開発を進めている。また、人気車種の納期待ちが約1年に及んでいる現状を踏まえ、当面は現在の生産水準が継続すると見込んでいる。 | 輸送機械工業 |
| | 取引先の自動車メーカーは、来年度に生産台数を数パーセント増加させる計画を立てている。この動きを踏まえ、当社としても生産性向上などの取り組みを進めることで、来年度は增收増益を見込んでいる。 | 輸送機械工業 |
| | 中国からの大口受注が一段落した。一方、日本、米国、欧州では防衛やエネルギー分野を中心に緩やかな回復が期待されるため、全体として当面は、今期と同水準の受注額を維持できる見込み。 | 生産用機械工業 |
| | 生産はしばらく横ばいが続くものの、総合的に見て来年度には受注が微増すると見込んでいる。 | 生産用機械工業 |
| | 米国関税の税率が固まり、大企業の設備投資計画や調達方針が決まってきたところ。今は各社で設備投資の計画を固めているタイミング。各社が動き出し、当社の受注に表れてくるのは来年度に入ってからと見込んでいる。 | 生産用機械工業 |
| | 市況単価は上昇傾向にある。スマートフォン向けおよびパソコン向けの市中庫も適正化が進んでおり、今後は市況の改善が見込まれる。 | 電子部品・デバイス工業 |
| | カーボンニュートラルへの取り組みを背景に、省エネルギー・生産性向上、CO ₂ 排出量を抑える製品への関心は一層高まると考えられる。一方で、米国による鉄鋼・アルミ関税や中国などの経済動向がどのように影響するかは依然として不確定。受注・生産の回復は客先の設備投資控えから後ろ倒しとなっており、先行きは不透明な状況が続いている。 | 電気機械工業 |
| | 自動車向けは、自動車メーカーの動向に沿って推移するとみられる。下半期の自動車メーカーの生産計画は、例年と比べて大幅な増加はなく、さらに、従来のように残業対応で生産台数を追わなくなつたという構造的な変化がみられる。一方、建設向けは人手不足の影響で材料を十分に消化できる体制が整っておらず、今後も回復は難しいと考えられる。 | 鉄鋼業 |
| | 米国関税措置の影響を注視する必要はあるものの、国内外の需要に変化なく好調を維持する見込み。日本は税率などが確定した一方で、第三国を経由して米国に輸入される分については、経済摩擦などにより高関税が設定される可能性も否定できない。 | 窯業・土石製品工業 |
| | 米国関税による直接的な影響は限定的。しかしながら、今後は間接的な影響で、米国を中心に市況は減速する見込み。 | 窯業・土石製品工業 |



良い／良くなる



悪い／悪くなる



どちらでもない／不透明

調査結果の概要 ~個人消費~

足下

- 小売業では、気温が低下したことで秋冬物衣料やホット飲料等の季節商品が好調との声が多かったほか、富裕層の購買意欲は旺盛で、高額品等の売上は好調との声が複数聞かれた。一方で、物価の高騰によって割引品等の需要増加や耐久消費財等の買い控えがみられ、消費者の生活防衛意識が高まっているとの声が多い。
- 小売業や観光業、宿泊業では、中国政府の日本渡航に関する注意喚起があった影響で中国からの訪日客が減少しているとの声が多かった一方で、全体に占める中国人訪日客からの売上の割合が低く大きな影響はないとの声も複数聞かれた。

| | | |
|---|---|------------------|
|  | 前年より気温が低く秋冬物衣料が好調なほか、富裕層の購買意欲が旺盛で高額品の売上も好調なため、全体の業況感は良い。10月は中国の国慶節に伴う訪日客も多く免税売上高も好調だったものの、中国政府の日本渡航に関する注意喚起以降は低調に推移している。ただし、全体の売上に占める免税売上高の割合は低いため影響は限定的。 | 小売業 (百貨店) |
|  | 食品・衣料品等の全ての部門で売上が回復しており、特に防寒用品の売上が伸長した。生活防衛意識は高い水準で維持されており、ポイントデーやブラックフライデー等のセールス期間は大きく売上が伸長したほか、大きく値引きを行った商品や生活必需品となる加工食品、日配品の增量商品、限定価格商品の販売数も増加している。 | 小売業 (スーパー) |
|  | 気温低下によるホット飲料等の販売好調や、物価の高騰に伴う値上げにより売上は増加しているものの、10月週末の降雨やドラッグストア等の他業態との競合もあって客数は前年を下回る状況が続いている。また、中国政府の日本渡航に関する注意喚起によるインバウンド需要の減少がホテル周辺等の店舗で顕在化している。 | 小売業 (コンビニ) |
|  | 冷蔵庫等の一部需要が弱い家電もあったものの、10月のWindow10のサポート終了によるパソコンの買替え特需等があり全体では好調。高付加価値商品・ゲームやカメラ等の嗜好品の需要が伸びている一方、耐久消費財の買替えは慎重で、メリハリ消費の傾向が強くなっている。割合は小さいものの、免税売上高は中国政府の日本渡航に関する注意喚起以降減少した。 | 小売業 (家電大型専門店) |
|  | 競合企業の出店が続き状況は厳しいものの、10月下旬から気温が下がりハンドクリーム等の乾燥対策用品の売上が伸長したほか、インフルエンザの流行が例年より早く調剤部門は好調だった。一方で、OTC医薬品はEC販売等の影響もあるのか伸び悩んだ。 | 小売業 (ドラッグストア) |
|  | 10月週末の降雨による客数の落込みが大きいほか、物価の高騰による影響で引き続き耐久消費財の買い控えがみられ厳しい状況が続いている。熊の報道の影響で電気柵や鈴等の忌避用品は好調。 | 小売業 (ホームセンター) |
|  | 11月以降売上が減少しており、中国人観光客の渡航自粛や特定のグッズにおける流行の移り変わりが要因とみている。インバウンド需要に偏りすぎないこと、特に特定の国に偏らないよう集客する重要性を改めて認識した。 | 観光業 |
|  | 外国人客に占める中国人比率は低く、中国政府の日本渡航に関する注意喚起による影響はそれほど感じていないものの、閑散期ということもあり外国人客が若干減少している印象。外国人客よりも日本人客の動きが弱いと感じる。 | 観光業 |
|  | 客室稼働率は高い水準で推移しており、インバウンド売上は台湾・韓国が主で、中国政府の日本渡航に関する注意喚起による影響もほとんどみられない。また、欧州からの訪日客の割合が高くなっている。 | 宿泊業 |
|  | 慶事や週末を中心に売上が伸長した一方で、特に平日の夜の売上が伸び悩んでおり、メリハリ消費がみられる。 | 飲食業 |

調査結果の概要 ~個人消費~

先行き

- 小売業では、**他業態を含む競合企業との競争の激化や物価の高騰による節約志向が続く**との声が複数聞かれたほか、**中国政府の日本渡航に関する注意喚起による影響が長引くことによって、更なるインバウンド需要の減少を懸念する**声が聞かれた。
- 宿泊業や娯楽業では、**宿泊施設の予約状況は堅調**との声が複数聞かれた一方で、**宿泊費の高騰による日本人宿泊者数の減少が続くことを懸念する**声が聞かれた。

| | | |
|---|--|------------------|
|  | 国内客を中心に堅調な状態が続く見通し。免税売上高に占める割合の高い中国人訪日客の動向については引き続き注視する。 | 小売業 (百貨店) |
|  | 客単価は物価の高騰に伴う値上げにより上がっているものの、ドラッグストア等の競合他社との競争状況は非常に厳しく客数の減少が続いているほか、物価の高騰に消費者マインドが追いついておらず、より安い商品を好む傾向は変わらないとみているので、今後も厳しい状況が続く見込み。 | 小売業 (スーパー) |
|  | 値上げによって客単価が増加していることから、1月の売上は前年をやや上回る見通しである。今後中国の春節を迎えるにあたって、更なるインバウンド需要の減少を懸念している。 | 小売業 (コンビニ) |
|  | パソコンはWindow10のサポート終了による反動減が予想される一方、エアコンは2027年度の省エネ基準の大幅な見直しによる駆込み需要が見込まれ、全体としては横ばいとみている。また、春節を迎えるにあたって日中関係の行方は引き続き注視している。 | 小売業 (家電大型専門店) |
|  | 値上げに対する消費者の反応は敏感で、新規出店が続く競合企業との競争環境は引き続き厳しいものとみており、傾向的には変わらないものとみている。また、インフルエンザの流行が落ち着いてきているので、このまま収束していくのであれば12月中旬以降から流行し始めた前年からの反動減となる見込み。 | 小売業 (ドラッグストア) |
|  | 新車価格・金利の上昇による影響で買い控えがみられ、購買姿勢に今後も大きな変化はないとみている。ガソリンの暫定税率の廃止は営業面で好材料なので、営業ツールの一つとして訴求していく。 | 小売業 (自動車販売) |
|  | 今後の予約も順調に伸びており、桜の時期は訪日客の予約も多く見込まれるため、今後も好調を維持できると見込んでいる。 | 宿泊業 |
|  | 訪日客による予約は今後も堅調とみている一方、宿泊費の上昇で日本人観光客は減少しており、今後回復するのは難しいとみている。中国からの訪日客については、春節の時期に予約が入ってくるかどうかが重要。 | 宿泊業 |
|  | インバウンド売上の割合は元々小さく、宿泊施設の予約状況は例年並みを見込んでいる。来秋の愛知・名古屋アジア競技大会の時期の予約も旅行会社を介して少しづつ入ってきている。 | 娯楽業 |
|  | 値上げによって客数が減少する一方で売上が増加しており、この傾向は引き続き変わらないと見込んでいるものの、今年度の秋・冬は価格改定を行わない予定なので、客数の回復を期待している。 | 飲食業 |



良い／良くなる



悪い／悪くなる



どちらでもない／不透明

調査結果の概要 ~設備投資~

足下

- ・製造業では、電動化や半導体など、成長分野への投資を継続する声が多い。一方で、業績悪化などを背景に投資規模を縮小する声もある。
- ・非製造業では、需要獲得を見据えた出店拡大など投資に前向きな声が複数聞かれた。
- ・業種問わず、省力化やDXを目的とした投資は底堅いが、人手不足や資材価格の高騰などの課題がある声が多い。

| | | |
|--|--|-------------|
| | EVシフト減速の中でも電動化投資は計画通り継続。また、省力化に注力しており、内製したAGVを積極的に導入。さらに、既存製品向けで使わなくなった遊休設備を再活用して、生産ラインの省力化に活かしている。 | 輸送機械工業 |
| | 新車投入の遅れなどにより当初計画を下方修正。業績悪化を背景にコスト圧縮のため投資内容の精査を進めており、今後、設備投資額をさらに縮小する可能性がある。 | 輸送機械工業 |
| | 成長事業の拡大や省力化に資する投資などにより設備投資額は高水準を維持している。また、本格稼働を延期していた拠点についても、顧客からの受注見通しが立ち、稼働開始に向けて状況は好転している。 | 電子部品・デバイス工業 |
| | 今後需要が見込める成長地域への出店に加え、既存店舗の改装や省人化・効率化に向けたDX対応を進めており、その一環として業務プロセスの最適化を図っている。また、商品供給体制を強化するため近く新工場の稼働を予定している。 | 小売業(スーパー) |
| | 施設の老朽化が進み、修繕や更新の必要性が高まっているが、人手や資材の不足、資材価格の高騰により改修コストが大幅に増加している。このため、設備更新資金の確保が難しいことや後継者の不在を理由に廃業を余儀なくされる旅館も発生している。 | 宿泊業 |

先行き

- ・全体としては、人手不足等の制約がある中でも、引き続き設備投資に前向きな声が多い。
- ・製造業では、海外拠点の拡張や生産能力の増強、CN推進に向けた投資等を進める声が複数聞かれた。
- ・非製造業では、高付加価値サービスの提供を見据えた出店による集客力向上のほか、デジタルサイネージ等のデジタル技術を活用した販促展開を通じ、収益性や投資効果の向上を図るとの声がある。

| | | |
|--|---|-----------|
| | 設備投資は現状の水準を維持する方針だが、人材不足により計画の推進に課題がある。海外拠点については、工場拡張・新設に向けた土地確保を進めるほか、自動車部品の需要増加に対応するため生産能力の強化を計画している。 | 輸送機械工業 |
| | 省エネ型電気炉の更新に向けた準備を進めている。また、EV関連投資については計画どおり継続する方針である。 | 鉄鋼業 |
| | 外食事業の強化に向け、複数ブランドを集約した新拠点の開設を計画しており、稼働に向けた準備を進めている。今後、売上動向を踏まえ、追加出店も検討する方針である。 | 小売業(飲食料品) |
| | 体験型サービスの強化を目的に高付加価値な施設を整備し、顧客の滞在価値向上を図っていく。 | 小売業(百貨店) |
| | デジタルサイネージを活用した広告展開により、収益性の向上を目指している。地域事業者とのタイアップによるプロモーションを展開することで収益機会の拡大を図るなど、設備投資の費用対効果向上につなげていく。 | 小売業(コンビニ) |

調査結果の概要 ~雇用~

足下

- ・引き続き人手不足の声が多く、従業員の残業などで対応する声が聞かれた。
- ・製造業では、人員は適正であるとの声も聞かれた。
- ・最低賃金の引上げについて、非製造業を中心に人件費の増加が経営を圧迫し対応を検討する声が聞かれた。

| | | |
|--|---|-------------|
|  | 人手について過度な過不足感はない状況。ただし、サプライチェーン全体では人員確保の厳しい状況が続いているため、業界全体への影響を鑑みてなるべく現雇用人員の残業や応援で生産増に対応できるようにしている。 | 輸送機械工業 |
|  | 定期と中途の採用で計画していた採用数を充足できている。業績改善による賞与の増額やCM等による効果で当社従業員がステータスを感じてきているためか、離職率も低水準に戻ってきてている。 | 鉄鋼業 |
|  | 新製品開発や新規事業に向けて、中途採用を増やすため愛知県外へ応募を掛け、また、Webセミナーの毎週実施や工場見学の実施など募集を強化しているが採用に至らない。 | プラスチック製品製造業 |
|  | 最低賃金引上げの影響は大きく、経営に人件費増が重くのしかかっている。今後数年間続くことを考えると抜本的な対策が必要だと認識している。 | 小売業(スーパー) |
|  | 必要な採用数を一向に充足できない。人材が製造業に流れてしまうのか、中京地区は、東京や大阪と比べても特に人材の確保に難航している。 | 飲食業 |

先行き

- ・引き続き人手不足を見込む声が多い中、2027年の新卒採用については例年と同程度とする声が複数聞かれた。
- ・製造業ではリファラル採用やアルムナイ採用等に取り組む声が聞かれた。
- ・キャリア形成の一環として複数の就職先を渡り歩く若者が増えており、**今後の人材戦略が課題である**との声が複数聞かれた。

| | | |
|--|---|----------|
|  | 引き続き技能系人材が不足する見込みのため、ダイレクトリクルーティング、リファラル採用、アルムナイ採用など最近の採用手法やインターンシップ、工場見学、若手社員との懇談会など駆使し戦略的に人材を確保していく予定。 | 輸送機械工業 |
|  | 2~3年勤めたら転職するという考え方の若者も増えているようで、新卒者は最初の就職先としてスキルアップできる会社を選ぶ傾向にある。ベンチャー企業やコンサルティング会社が選ばれやすく、当社は新卒採用で苦労している。 | 生産用機械工業 |
|  | 今後も人材不足は続くとみられ厳しい見通しをもっている。人的資本のポートフォリオを作成して経営に取り込んで行く予定。キャリアプランに関心の高い学生が多く、当社もステップアップの一つに過ぎない可能性がある。 | 金属製品製造業 |
|  | 2027年4月の採用について、積極的に多数を採用するのではなく、例年と同程度の必要な人数を採用していく予定。 | 鉄鋼業 |
|  | 2027年4月の採用について、インターンシップを年内に実施し、参加学生の面接を年明け以降進めていき、今年と同程度の採用数を確保していく予定。 | 食品製造業 |
|  | 飲食店では人手が足りない。外国人を雇用しても転職など長期的に働いてもらえるか難しいので悩んでいる。AI技術の発達により販売スタッフは不要になるかもしれないが、お客様の話相手として人間が必要と考えている。 | 小売業(商店街) |



過不足なし



過剰／不足



どちらでもない／懸念あり

調査結果の概要 ~海外情勢~

米国関税への対応

- 自動車関連産業では、自動車メーカーへの価格転嫁が見込めるとの声が多いが、競争力維持の観点で、商流の変更や原価改善等の自社努力を行う声も聞かれた。他の業種でも、価格転嫁はできているものの、通商リスク回避のため、米国内での現地調達や新たな輸出先の開拓を模索する声が多い。
- 鉄鋼・アルミニウム製品に対する関税については、生産用機械工業において派生品への高関税が利益を圧迫しているとの声が聞かれた。

| | |
|--|-----------|
| 米国関税によるコスト上昇分について、自動車メーカーへ価格転嫁ができる見込みとなったので、営業利益への影響は当初想定よりも抑えられる見通し。ただし価格転嫁要請をし続けるのは、競争力が無いと自動車メーカーから見なされかねないので、自社努力による関税影響の緩和に取り組む必要がある。 | 輸送機械工業 |
| 米国関税によるコスト上昇分について、自動車メーカーへ価格転嫁ができる見込みだが、競争力を維持するため、全額転嫁するのではなく、商流の変更や原価改善など自社努力を行った上で転嫁を行う。 | 輸送機械工業 |
| マシニングセンタにかかる米国関税によるコスト上昇分については、相互関税分も鉄鋼・アルミニウムの派生品への関税分も全て価格転嫁しているが、米国市場での需要が弱く、販売価格を値引きせざるを得ないため、実際には転嫁し切れていない。そのため利益が圧迫されている。 | 生産用機械工業 |
| 米国関税によるコスト上昇分について、これまで段階的に価格転嫁しており10月にさらなる価格転嫁を行ったが、今のところ大きな需要の減少は見られず、価格競争力は維持できている。将来的に現地調達率を高めたいが、品質や価格の面でハードルが高い。 | 金属製品工業 |
| 米国へ輸出する鋼材に関税がかかるが、客先が全て負担しており、当社に直接的な影響はない。ただ、今後の米国関税による通商リスク回避のため、米国以外への輸出を増やしている。 | 鉄鋼業 |
| 商社経由で米国へ陶磁器を輸出しているが、商社から関税による価格上昇分に対する値下げ要求等はなく、直接的な影響はない。通商リスク回避のため、米国や中国以外の輸出先としてインドに注目しているが、納期や金額の条件が厳しく、販路開拓には至っていない。 | 窯業・土石製品工業 |

中国情勢への対応

- ネクスペリア社からの半導体の供給停止については、一部を除き、影響なしとの声が多い。また、影響がない中でも代替調達先の確保を検討している声が聞かれた。
- レアアースについても、調査時点では調達できているものの、今後の輸出規制の可能性を懸念して代替調達先を模索する声が聞かれた。

| | |
|---|-------------|
| ネクスペリア社からの半導体供給停止については、自社の在庫で対応できたため影響はなかったが、使用量が少なくなったため、代替調達先を検討している。また、レアアースは中国から問題なく調達できており、現時点で日中関係悪化の影響は出っていないが、リスク回避のため、今後は中国以外調達先の確保やレアアースフリーの製品の開発を検討する必要があると認識している。 | 輸送機械工業 |
| ネクスペリア社からの半導体供給停止については、一部顧客で生産停止等の影響があり、僅かながら当社へも受注減少という形で影響が及んだものの、主要顧客は在庫や代替品で対応できているため、大きな問題にはなっていない。 | 輸送機械工業 |
| 日中関係悪化については、当社として現時点では緊急事態とまでは認識しておらず、中国拠点の駐在員等にも特段の注意喚起は行っていない。ただし、今後のレアアースの輸出規制等の可能性を懸念して、代替国からの調達を検討している。 | 電子部品・デバイス工業 |

調査結果の概要 ~サイバーセキュリティ対策~

①具体的な取組・対策について

<ヒアリング結果の概要>

- ・ サイバーセキュリティ対策については従前から対策を推し進めているとの声が多い一方、昨今の相次ぐ大手企業へのサイバー攻撃被害を受け、既存の取組の強化及び見直しを実施しているとの声も多い。
- ・ 具体的な取組として、(1)専門部署の設置、(2)標的型メール訓練及び研修の実施等の社員教育、(3)セキュリティツール・基盤の強化等の技術対策、(4)定期的なバックアップ及びサイバー保険の加入・見直し等のサイバー攻撃を受けた際の被害を最小限に抑えるための取組について実施しているとの声が多い。

(主なコメント)

- 毎年、社員のLANケーブル抜線訓練を実施。また、セキュリティ月間における社員への意識啓発や理解度テスト（年2回）の実施、外部企業による経営層向け研修、新人・キャリア採用時の研修および攻撃メール訓練（年5回）を実施しており、社長のトップダウンにより、労働安全と同じ意識でサイバー被害を受けないための取組を推進している。【輸送機械工業】
- セキュリティ対策の専門部署として最近「サイバーセキュリティ推進室」を設置した。過去の事案・記録などを基に、Eラーニングによるセキュリティ教育や標的型メール訓練の実施により、社員のITリテラシー向上を図っている。以前より少し頻度が増えたような肌感を持っている。【鉄鋼業】
- グループ会社全体で搭載するウイルス対策ソフトをより高度なセキュリティレベルのものに切り替えた。以前までは、ウイルスに感染した際は即座にネットワークから遮断する運用であったが、今回からは常時監視により遮断する必要がなくなった。【輸送機械工業】
- 昨今のサイバー攻撃のリスクの高まりを受けて、WAFの強化を実施したほか、DLP機能の強化、遠隔地バックアップ拠点としてデータセンターの整備を計画している。【小売業（百貨店）】
- 実際にサイバー攻撃を受けたときのBCPが課題だと感じている。データのバックアップには民間企業を利用しているが、2社利用することでリスク低減を図っている。【生産用機械工業】
- 先般の大手企業に対するサイバー攻撃被害のように、どのような情報を盗まれたか確認できないことがないよう、社内の情報資産管理台帳の整備を開始している。これまでも一部の部署では取り組んでいたが、統一書式による台帳を作り、全社的に取組を進めていく。【食品製造業】
- 最近はニュース等でサイバー攻撃に関する内容を目にすることが多くなり、サイバーセキュリティ保険の見直しを行っている。【汎用・業務用機械工業】
- 管理職を中心に、不審メールを開かない、生成AIに不用意なデータを入れないなどの基本的な研修を実施しているものの、最近になって強化したという動きはない。企業規模もそれほど大きくなり中で、どこまでサイバーセキュリティにコストをかけるかという課題がある。【繊維工業】

調査結果の概要 ~サイバーセキュリティ対策~

②サプライチェーンリスクの対応状況について

<ヒアリング結果の概要>

- 取引先に対するリスク対策要請および支援について、課題を感じている企業が多い。その理由として、サイバーセキュリティ対策をどの水準まで求めるべきか、どこまで関与すべきか悩ましいとの声や、取引先が多いためすべてに対してサイバーセキュリティ対策を要請することは難しいとの声が聞かれた。
- 一方、一部の企業においては、サプライチェーンリスクの観点から取引先に対して、セキュリティガイドラインの遵守を求め監査を実施する、合同訓練やセミナー実施等の支援に取り組んでいるとの声が聞かれた。

(主なコメント)

- 仕入れ先を中心に取引先への実態調査を行いたいものの、他社の組織管理に踏み込むことになるため調査しにくく、どこまで関与できるか判断が難しい。企業によって温度感が違うこともあり、当然に強制力をもっての調査はできないため悩ましい。協力会社へは当社から人を派遣したいものの、人材リソースが限られてしまう。【金属製品工業】
- 主要な取引先で構成する協力会企業に対し、自社で作成した点検項目でもってヒアリングを実施。対策が不十分な企業に対して助言等は行うものの、コストのかかる対策は要請できず、サプライチェーンリスクの低減が進まない点が課題である。【輸送機械工業】
- 取引先が多く、全ての取引先企業に対し対策を要請することができない。また、どこまでの水準のサイバーセキュリティ対策を求めるべきか判断が難しい。現在は、当社を含め取引先それぞれでサイバーセキュリティ対策に努め、お互い被害が出ないようにと申し合わせている程度である。【小売業（ドラッグストア）】
- セキュリティガイドラインを基に、取引先への監査を定期的に実施している。【輸送機械工業】
- 取引先等と合同でサイバー攻撃への初動対応訓練を実施した。取引先にどこまでの水準のサイバーセキュリティ対策を求めるべきか、判断が難しい。【電気機械工業】
- 取引量が多い国内取引先のうち、IPA情報セキュリティ自社診断評価の低い企業に対し、自社作成のセキュリティルールの活用やExcelパスワードの付け方など初步的なところから指導している。あくまで支援であり、監査ではないため、どこまで対策するかハンドリングができないことが課題である。【輸送機械工業】
- 取引先のセキュリティ対応能力の評価を進めている。評価の低い事業者には改善要求や取引中止の措置を検討している。【電子部品・デバイス工業】
- IT部門、購買部門、サステナビリティ部門が連携し、どのような対策を講じているか確認したり、取引先向け説明会でセキュリティ対策に関するセミナーを実施したりしている。【生産用機械工業】

調査結果の概要 ~サイバーセキュリティ対策~

③サイバーセキュリティ人材の確保・育成について

<ヒアリング結果の概要>

- サイバーセキュリティ人材について、自社での採用は難しいと認識する企業が多い。その理由として、IT企業ではないため、サイバーセキュリティに関する知識を持つ人材から就職先の選択肢として挙がりづらいとの声や、専門知識を有する人材が東京圏に集中しているため、地域での採用がしづらいとの声が多い。また、社内で育成するにしても、サイバー攻撃の進化・高度化のスピードが早いため、自社での人材育成が追いつかないとの声が聞かれた。
- 外部リソースの活用を進めているとの声も多いが、一部の企業ではコスト負担が大きいとの声が聞かれた。

(主なコメント)

- 専門性が高いため、自社で育成することは困難である。また、製造業の業種には関心が示されず当該人材の採用も困難である。自社で人材を抱えるのではなく、ウイルス対策ソフトやセキュリティ企業など外部リソースを活用することが前提となっている。【輸送機械工業】
- 脆弱性のチェックなど専門的な業務は外部専門家に委ねており、作業時に立ち会うものの社員の理解が追いついていないのが現状。【輸送機械工業】
- 当社はIT企業ではないので、サイバーセキュリティの知識を持つ人材の就職先の選択肢として挙がりづらい。システム関係の上級資格をもつ人材が社内にいないため、外注で対応するしかない。【生産用機械工業】
- サイバーセキュリティ人材に限らず、デジタル人材全般の確保が難しい。採用できたとしても、他職種と比べて転職率が高く、定着しにくい点が課題となっている。【化学工業】
- サイバーセキュリティのプロとしてリテラシーや意識・感度が高く、知識が豊富な人材がそもそも業界全体に少ないため、取り合いになっている。また、中途採用をしようにも給与が見合わない。【金属製品工業】
- サイバーセキュリティ人材については、東京一極集中で確保に苦戦している。東京に事務所を設け、一括採用するという話がでたこともあるが、実現するには至っていない。【小売業（自動車販売）】
- 社内ネットワークについて専門の管理部署を置いているが、有資格者といった専門職の人材がいる訳ではないので十分な対策ができていない。募集をかけているが、当社は観光業であるため、専門知識をもった人材の就職先の選択肢となりにくい。そもそも地方にはそのような人材が少ない。【宿泊業】
- サイバー攻撃の進化・高度化のスピードが早すぎるため、自社での育成では追いつかない。一方、外部リソースを活用するにもコストがかかりすぎるため困難である。【電子部品・デバイス工業】