

生産性向上に関する調査 調査結果

株式会社 福井銀行
株式会社 福井キャピタル & コンサルティング

【調査概要】

- | | |
|---------|-----------------|
| ・調査対象企業 | 福井県内の企業 1,172社 |
| ・回答企業 | 274社（回答率23.4 %） |
| ・調査時期 | 2025年9月初旬 |

※ 回答企業数は景気動向調査の回答数であり、「生産性向上に関する調査」に対して、一部のみ回答というケースも含まれております。各グラフに n 数を表記しています。また、n 数が 5 以下の場合には「※」で数値を秘匿しています。

※ 本文中の図表の計数は、単位未満を四捨五入している関係で、内訳の合計等が合致しない場合があります。

- 生産性を同業他社と比較して、「変わらない」と回答した企業が32.0%と最も多く、「やや高いと思う」「高いと思う」が合わせて33.8%、「やや低いと思う」「低いと思う」が合わせて25.2%となり、同業他社より生産性が高いと回答した企業が多い結果となった。
- 生産性が「やや高いと思う」「高いと思う」と回答した企業のうち、「高いと思う理由」は、「取引先、顧客への信用力が向上している」64.0%、「製品・商品・サービスの品質面での競争力がある」62.9%と多い結果となった。
- 生産性を低下させている要因は、「人材確保が困難」と回答した企業が56.9%と最も多く、次いで「人材育成・教育が困難」38.4%と続いた。
- 生産性向上のための取組みについては、【売上強化】では、実施している取組みは「製品・商品・サービスの高付加価値」、強化したい取組みは「新製品・商品・サービスの開発」、効果のあった取組みは「製品・商品・サービスの高付加価値」が多い結果となった。【人材活用】では、実施している取組みは「人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実）」、強化したい取組みは「優秀な人材の確保」、効果のあった取組みは「従業員のコミュニケーションの円滑化」が多い結果となった。【効率化】では、実施している取組みは「既存設備の更新」、強化したい取組みは「業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）」、効果のあった取組みは「既存店舗・施設の改装」が多い結果となった。【経営強化】では、実施している取組みは「原価把握による適切な価格設定」、強化したい取組みは「顧客満足度の向上」、効果のあった取組みは「社外専門家への相談」が多い結果となった。

生産性を低下させている要因として、業種・従業員数を問わず「人材確保が困難」が多く、「人材育成・教育が困難」、「業務の俗人化」と続き、また、強化したい取組みでも「優秀な人材の確保」が69.7%と最も多く、【人材活用】に関する課題が多いことが浮かび上がった。前回の「人材確保」調査結果からも、人材確保は苦戦傾向が続いており、「業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）」、「IoT、AIなどのICTの活用による効率化」などの【効率化】や、「女性の職域の拡大」、「働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）」などの【人材活用】に、生産性を向上するための余地があると考える。

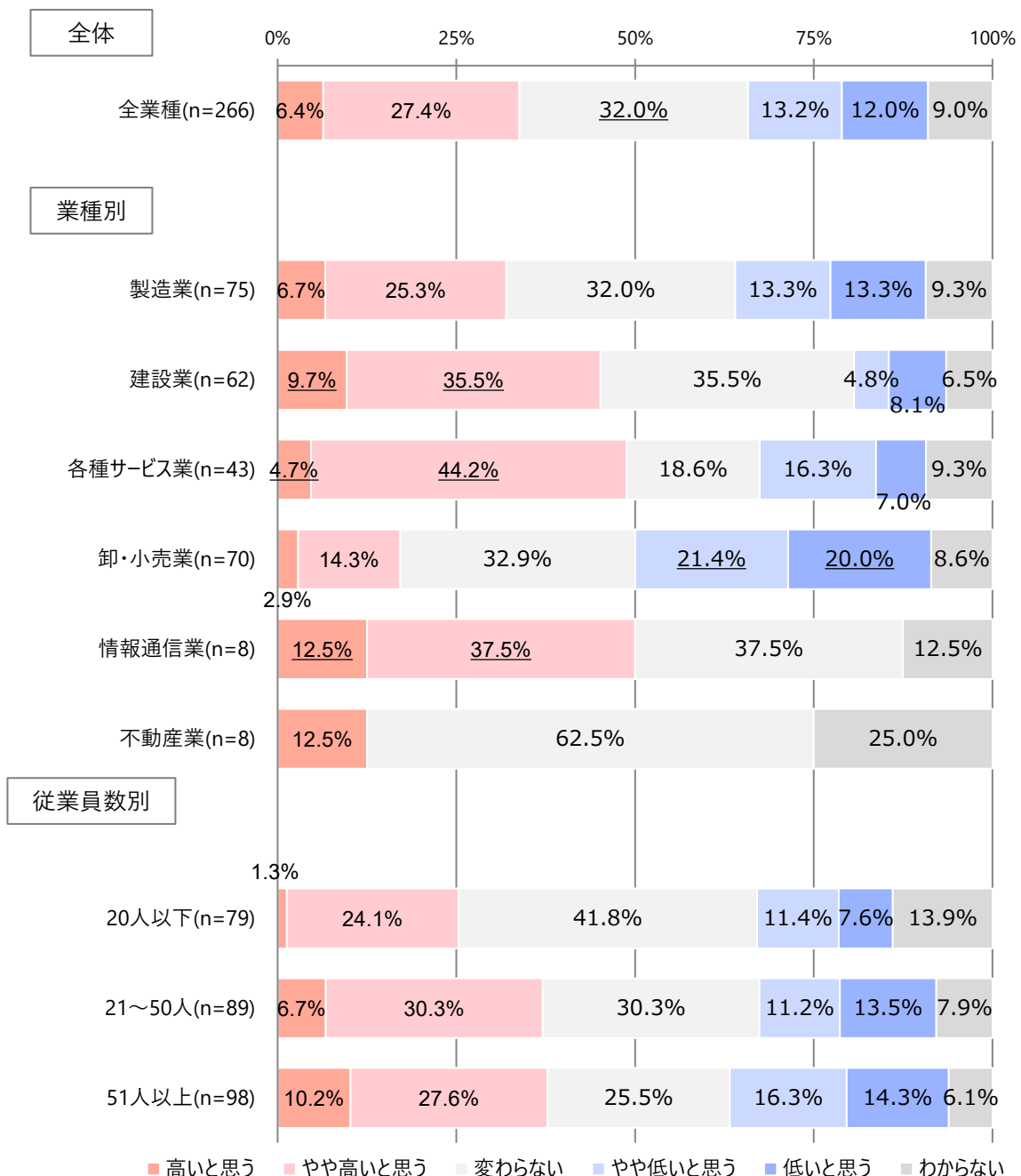
（担当：藤田）

◆「変わらない」が32.0%

全体で「変わらない」が32.0%、「やや高いと思う」27.4%「高いと思う」6.4%と合わせて33.8%、「やや低いと思う」13.2%「低いと思う」12.0%と合わせて25.2%となり、同業他社より生産性が高いと回答した企業が多い結果となった。

業種別では「高いと思う」「やや高いと思う」は、各種サービス業48.9%、建設業45.2%と多い結果となった。「低いと思う」「やや低いと思う」は、卸・小売業が41.4%と多い結果となった。

従業員数別では、51人以上では「高いと思う」「やや高いと思う」37.8%と多い反面、「低いと思う」「やや低いと思う」も30.6%と多い結果となった。



◆「取引先、顧客への信用力が向上している」が64.0%

全体で「取引先、顧客への信用力が向上している」が64.0%と最も多く、次いで「製品・商品・サービスの品質面で競争力がある」が62.9%と続いた。

業種別では、上記2つに加え、製造業は「生産設備の効率化が進んでいる」、建設業で「従業員のスキルアップができています」、各種サービス業と卸・小売業は「効率的な働き方が実践できている」が多い結果となった。

従業員数別では、上記2つに加え、20人以下は「製品・商品・サービスの価格面で競争力がある」が多く、21～50人と51人以上は「効率的な働き方が実践できている」、「従業員のスキルアップができています」が多く、また、51人以上では「生産設備の効率化が進んでいる」、「働きやすい職場環境が整備されている」も多い結果となった。設備や職場環境は従業員数の多い企業ほど整備され、生産性向上に寄与していることがうかがえる。

	全体 n=90	業種別						従業員数別		
		製造業 n=24	建設業 n=29	各種 サービス業 n=21	卸・ 小売業 n=11	情報 通信業 n=4	不動産 n=1	20人以下 n=20	21～50人 n=33	51人以上 n=37
製品・商品・サービスの価格面で競争力がある	30.3%	33.3%	24.1%	33.3%	36.4%	※	※	40.0%	30.3%	24.3%
製品・商品・サービスの品質面で競争力がある	62.9%	79.2%	55.2%	52.4%	54.5%	※	※	65.0%	51.5%	70.3%
収益が伸びている	19.1%	12.5%	3.4%	52.4%	9.1%	※	※	15.0%	12.1%	27.0%
効率的な働き方が実践できている	32.6%	33.3%	20.7%	42.9%	36.4%	※	※	20.0%	36.4%	35.1%
取引先、顧客への信用力が向上している	64.0%	58.3%	75.9%	47.6%	72.7%	※	※	40.0%	72.7%	67.6%
生産設備の効率化が進んでいる	19.1%	41.7%	13.8%	9.5%	0.0%	※	※	0.0%	18.2%	32.4%
IoT、AIなどのICTの活用が進んでいる	12.4%	20.8%	10.3%	4.8%	9.1%	※	※	0.0%	12.1%	18.9%
従業員のエンゲージメントが向上している	6.7%	12.5%	6.9%	4.8%	0.0%	※	※	0.0%	6.1%	13.5%
従業員のウェルビーイングが向上している	5.6%	8.3%	6.9%	0.0%	9.1%	※	※	0.0%	6.1%	8.1%
従業員のスキルアップができています	29.2%	25.0%	44.8%	23.8%	9.1%	※	※	20.0%	30.3%	35.1%
アウトソーシングが有効活用できている	4.5%	8.3%	6.9%	0.0%	0.0%	※	※	5.0%	9.1%	0.0%
働きやすい職場環境が整備されている	25.8%	29.2%	37.9%	14.3%	27.3%	※	※	15.0%	27.3%	32.4%
その他	1.1%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	※	※	0.0%	3.0%	0.0%

◆「人材確保が困難」が56.9%

全体で「人材確保が困難」が56.9%と最も多く、次いで「人材育成・教育が困難」38.4%と続いた。生産性向上には人材確保、育成が大きな課題であることがうかがえる。

業種、従業員数を問わず、「人材確保が困難」、「人材育成・教育が困難」が多い結果となった。製造業、卸・小売業、情報通信業では「業務の俗人化」が続いた。

	全体 n=218	業種別						従業員数別		
		製造業 n=65	建設業 n=50	各種 サービス業 n=34	卸・ 小売業 n=54	情報 通信業 n=8	不動産 n=7	20人以下 n=53	21～50人 n=80	51人以上 n=85
製品・商品・サービスの競争力の低下	11.8%	15.4%	4.0%	11.8%	14.8%	12.5%	14.3%	13.2%	13.8%	9.4%
人材確保が困難	<u>56.9%</u>	<u>47.7%</u>	<u>70.0%</u>	<u>64.7%</u>	<u>46.3%</u>	<u>87.5%</u>	<u>42.9%</u>	<u>60.4%</u>	<u>52.5%</u>	<u>57.6%</u>
人材育成・教育が困難	38.4%	40.0%	38.0%	44.1%	31.5%	50.0%	28.6%	34.0%	37.5%	41.2%
業務の俗人化	30.8%	38.5%	22.0%	17.6%	35.2%	50.0%	14.3%	13.2%	33.8%	37.6%
従業員のモチベーションの低下	10.4%	15.4%	6.0%	8.8%	11.1%	0.0%	14.3%	15.1%	8.8%	9.4%
非効率な業務体制	19.9%	26.2%	12.0%	14.7%	25.9%	0.0%	14.3%	13.2%	18.8%	24.7%
IoT、AIなどのICTの導入の遅れ	14.7%	18.5%	8.0%	17.6%	16.7%	0.0%	0.0%	7.5%	12.5%	20.0%
顧客ニーズの把握不足	3.3%	1.5%	4.0%	5.9%	3.7%	0.0%	0.0%	3.8%	2.5%	3.5%
営業力、マーケティングの不足	16.6%	21.5%	10.0%	8.8%	22.2%	12.5%	0.0%	20.8%	18.8%	10.6%
価格転嫁や適切な価格設定が困難	21.8%	29.2%	20.0%	23.5%	16.7%	0.0%	28.6%	22.6%	18.8%	24.7%
既存設備の老朽化など	20.9%	29.2%	4.0%	20.6%	29.6%	0.0%	<u>42.9%</u>	28.3%	17.5%	21.2%
事業資金の不足	5.2%	0.0%	2.0%	0.0%	13.0%	0.0%	0.0%	11.3%	1.3%	1.2%
その他	1.4%	3.1%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%	5.0%	0.0%

◆実施している取組みは、「製品・商品・サービスの高付加価値化」が46.0%

◆強化したい取組みは、「新製品・商品・サービスの開発」が48.8%

◆効果があった取組みは、「製品・商品・サービスの高付加価値化」が13.3%

各種サービス業は「既存製品・商品・サービスの営業強化」が26.7%と最も多い

①実施している取組み

	全体 n=213	業種別						従業員数別		
		製造業 n=68	建設業 n=44	各種 サービス業 n=36	卸・ 小売業 n=52	情報 通信業 n=8	不動産 n=5	20人以下 n=51	21～50人 n=71	51人以上 n=91
製品・商品・サービスの高付加価値化	46.0%	45.6%	34.1%	47.2%	53.8%	62.5%	※	49.0%	46.5%	44.0%
既存製品・商品・サービスの営業強化	41.8%	35.3%	36.4%	41.7%	53.8%	37.5%	※	41.2%	42.3%	41.8%
新製品・商品・サービスの開発	31.0%	32.4%	20.5%	25.0%	36.5%	75.0%	※	31.4%	28.2%	33.0%
技術、研究開発	20.7%	29.4%	13.6%	13.9%	15.4%	62.5%	※	19.6%	9.9%	29.7%

②強化したい取組み

	n=244	n=73	n=56	n=36	n=64	n=8	n=7	n=66	n=82	n=96
製品・商品・サービスの高付加価値化	43.9%	50.7%	50.0%	33.3%	37.5%	37.5%	42.9%	43.9%	42.7%	44.8%
既存製品・商品・サービスの営業強化	45.5%	50.7%	46.4%	38.9%	45.3%	50.0%	14.3%	45.5%	42.7%	47.9%
新製品・商品・サービスの開発	48.8%	58.9%	48.2%	41.7%	42.2%	37.5%	57.1%	43.9%	53.7%	47.9%
技術、研究開発	48.4%	50.7%	57.1%	41.7%	43.8%	50.0%	28.6%	40.9%	58.5%	44.8%

③効果があった取組み

	n=98	n=31	n=15	n=17	n=28	n=5	n=2	n=25	n=33	n=40
製品・商品・サービスの高付加価値化	13.3%	22.6%	0.0%	17.6%	7.1%	※	※	4.0%	9.1%	22.5%
既存製品・商品・サービスの営業強化	7.9%	8.3%	6.3%	26.7%	0.0%	※	※	4.8%	6.7%	10.5%
新製品・商品・サービスの開発	6.1%	13.6%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	※	0.0%	5.0%	10.0%
技術、研究開発	4.5%	5.0%	0.0%	※	0.0%	※		0.0%	0.0%	7.4%

生産性向上のための取組み ～人材活用

(複数回答) n=有効回答数

- ◆実施している取組みは、「人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実など）」が38.5%
- ◆強化したい取組みは、「優秀な人材の確保」が69.7%
- ◆効果があった取組みは、「従業員のコミュニケーションの円滑化」が19.2%

各種サービス業は「女性の職域の拡大」が23.1%と最も多い

①実施している取組み

	全体 n=213	業種別						従業員数別		
		製造業 n=68	建設業 n=44	各種 サービス業 n=36	卸・ 小売業 n=52	情報 通信業 n=8	不動産 n=5	20人以下 n=51	21～50人 n=71	51人以上 n=91
優秀な人材の確保	23.5%	19.1%	27.3%	27.8%	23.1%	37.5%	※	17.6%	28.2%	23.1%
人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実など）	38.5%	38.2%	38.6%	44.4%	36.5%	37.5%	※	27.5%	40.8%	42.9%
適材適所の人材配置	37.6%	39.7%	40.9%	44.4%	30.8%	37.5%	※	31.4%	35.2%	42.9%
女性の職域拡大	38.0%	48.5%	29.5%	36.1%	32.7%	37.5%	※	27.5%	40.8%	41.8%
働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）	35.7%	42.6%	29.5%	25.0%	36.5%	50.0%	※	19.6%	42.3%	39.6%
従業員のコミュニケーションの円滑化	36.6%	38.2%	45.5%	27.8%	30.8%	37.5%	※	25.5%	39.4%	40.7%
従業員のエンゲージメントの向上	15.5%	16.2%	11.4%	11.1%	13.5%	50.0%	※	17.6%	14.1%	15.4%

②強化したい取組み

	n=244	n=73	n=56	n=36	n=64	n=8	n=7	n=66	n=82	n=96
優秀な人材の確保	69.7%	71.2%	75.0%	69.4%	62.5%	87.5%	57.1%	71.2%	64.6%	72.9%
人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実など）	56.6%	54.8%	66.1%	52.8%	51.6%	75.0%	42.9%	54.5%	54.9%	59.4%
適材適所の人材配置	43.4%	38.4%	50.0%	38.9%	43.8%	62.5%	42.9%	34.8%	42.7%	50.0%
女性の職域拡大	38.5%	31.5%	44.6%	44.4%	37.5%	62.5%	14.3%	36.4%	32.9%	44.8%
働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）	38.1%	27.4%	50.0%	52.8%	34.4%	25.0%	28.6%	42.4%	31.7%	40.6%
従業員のコミュニケーションの円滑化	48.0%	42.5%	46.4%	61.1%	51.6%	62.5%	0.0%	40.9%	50.0%	51.0%
従業員のエンゲージメントの向上	54.9%	56.2%	53.6%	61.1%	56.3%	50.0%	14.3%	39.4%	57.3%	63.5%

③効果があった取組み

	n=50	n=13	n=12	n=10	n=12	n=3	n=0	n=9	n=20	n=21
優秀な人材の確保	12.0%	23.1%	8.3%	10.0%	8.3%	※		11.1%	15.0%	9.5%
人材育成、スキルアップ（教育や研修の充実など）	n=82	n=26	n=17	n=16	n=19	n=3	n=1	n=14	n=29	n=39
	7.3%	19.2%	0.0%	0.0%	5.3%	※	※	0.0%	13.8%	5.1%
適材適所の人材配置	n=80	n=27	n=18	n=16	n=16	n=3	n=0	n=16	n=25	n=39
	8.8%	7.4%	5.6%	6.3%	18.8%	※		6.3%	12.0%	7.7%
女性の職域拡大	n=81	n=33	n=13	n=13	n=17	n=3	n=2	n=14	n=29	n=38
	12.3%	9.1%	7.7%	23.1%	17.6%	※	※	14.3%	17.2%	7.9%
働き方の多様化・柔軟化（時短勤務、テレワーク勤務など）	n=76	n=29	n=13	n=9	n=19	n=4	n=2	n=10	n=30	n=36
	14.5%	13.8%	15.4%	22.2%	10.5%	※	※	0.0%	16.7%	16.7%
従業員のコミュニケーションの円滑化	n=78	n=26	n=20	n=10	n=16	n=3	n=3	n=13	n=28	n=37
	19.2%	19.2%	25.0%	10.0%	25.0%	※	※	15.4%	32.1%	10.8%
従業員のエンゲージメントの向上	n=33	n=11	n=5	n=4	n=7	n=4	n=2	n=9	n=10	n=14
	3.0%	9.1%	※	※	0.0%	※	※	0.0%	0.0%	7.1%

- ◆実施している取組みは、「既存設備の更新」が41.3%
- ◆強化したい取組みは、「業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）」が53.3%
- ◆効果があった取組みは、「既存店舗・施設の改装」が24.1%

製造業は「業務プロセスの見直し」が31.6%と最も多い

①実施している取組み

	全体 n=213	業種別						従業員数別		
		製造業 n=68	建設業 n=44	各種 サービス業 n=36	卸・ 小売業 n=52	情報 通信業 n=8	不動産 n=5	20人以下 n=51	21～50人 n=71	51人以上 n=91
IoT、AIなどのICTの活用による効率化	24.4%	20.6%	29.5%	22.2%	21.2%	50.0%	※	17.6%	28.2%	25.3%
業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）	32.4%	27.9%	29.5%	44.4%	26.9%	50.0%	※	31.4%	29.6%	35.2%
業務の見える化による意思決定の迅速化	28.6%	26.5%	29.5%	33.3%	23.1%	50.0%	※	29.4%	28.2%	28.6%
新設備の導入	33.8%	42.6%	36.4%	41.7%	17.3%	25.0%	※	17.6%	29.6%	46.2%
既存設備の更新	41.3%	50.0%	38.6%	41.7%	34.6%	25.0%	※	29.4%	28.2%	58.2%
既存店舗・施設の改装	27.2%	26.5%	18.2%	41.7%	23.1%	37.5%	※	15.7%	26.8%	34.1%

②強化したい取組み

	n=244	n=73	n=56	n=36	n=64	n=8	n=7	n=66	n=82	n=96
IoT、AIなどのICTの活用による効率化	50.4%	53.4%	51.8%	55.6%	45.3%	62.5%	14.3%	40.9%	42.7%	63.5%
業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）	53.3%	57.5%	53.6%	50.0%	56.3%	50.0%	0.0%	45.5%	52.4%	59.4%
業務の見える化による意思決定の迅速化	48.8%	54.8%	51.8%	44.4%	51.6%	12.5%	0.0%	37.9%	52.4%	53.1%
新設備の導入	40.6%	37.0%	46.4%	41.7%	40.6%	25.0%	42.9%	48.5%	40.2%	35.4%
既存設備の更新	35.7%	31.5%	37.5%	33.3%	42.2%	25.0%	28.6%	42.4%	41.5%	26.0%
既存店舗・施設の改装	33.2%	32.9%	35.7%	30.6%	35.9%	12.5%	28.6%	34.8%	26.8%	37.5%

③効果があった取組み

	n=52	n=14	n=13	n=8	n=11	n=4	n=2	n=9	n=20	n=23
IoT、AIなどのICTの活用による効率化	17.3%	28.6%	23.1%	0.0%	18.2%	※	※	11.1%	20.0%	17.4%
業務プロセスの見直し（無駄、非効率など）	20.3%	31.6%	7.7%	12.5%	28.6%	※	※	0.0%	23.8%	28.1%
業務の見える化による意思決定の迅速化	8.2%	5.6%	7.7%	8.3%	16.7%	※	※	6.7%	10.0%	7.7%
新設備の導入	16.7%	20.7%	0.0%	20.0%	33.3%	※	※	22.2%	19.0%	14.3%
既存設備の更新	17.0%	17.6%	11.8%	13.3%	22.2%	※	※	26.7%	20.0%	13.2%
既存店舗・施設の改装	24.1%	11.1%	25.0%	26.7%	41.7%	※	※	37.5%	26.3%	19.4%

(複数回答) n = 有効回答数

◆実施している取組みは、「原価把握による適切な価格設定」が39.0%

◆強化したい取組みは、「顧客満足度の向上」が54.5%

◆効果があった取組みは、「社外専門家への相談」が16.1%

建設業は「原価把握による適切な価格設定」が20.0%と最も多い

①実施している取組み

	全体 n=213	業種別						従業員数別		
		製造業 n=68	建設業 n=44	各種 サービス業 n=36	卸・ 小売業 n=52	情報 通信業 n=8	不動産 n=5	20人以下 n=51	21～50人 n=71	51人以上 n=91
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	27.2%	26.5%	20.5%	<u>27.8%</u>	26.9%	<u>50.0%</u>	※	29.4%	22.5%	29.7%
最適な在庫管理による収益の確保	23.0%	27.9%	25.0%	16.7%	21.2%	25.0%	※	27.5%	21.1%	22.0%
原価把握による適切な価格設定	<u>39.0%</u>	<u>42.6%</u>	<u>45.5%</u>	19.4%	<u>44.2%</u>	37.5%	※	<u>43.1%</u>	<u>39.4%</u>	<u>36.3%</u>
新販路開拓、新規顧客獲得	28.6%	26.5%	25.0%	22.2%	38.5%	37.5%	※	25.5%	23.9%	34.1%
顧客満足度の向上	25.4%	22.1%	38.6%	<u>27.8%</u>	15.4%	<u>50.0%</u>	※	25.5%	21.1%	28.6%
社外の専門家への相談	26.3%	29.4%	20.5%	22.2%	30.8%	25.0%	※	19.6%	35.2%	23.1%
その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	※	0.0%	0.0%	0.0%

②強化したい取組み

	n=244	n=73	n=56	n=36	n=64	n=8	n=7	n=66	n=82	n=96
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	50.8%	<u>52.1%</u>	<u>57.1%</u>	41.7%	53.1%	37.5%	28.6%	37.9%	<u>54.9%</u>	<u>56.3%</u>
最適な在庫管理による収益の確保	43.0%	50.7%	32.1%	33.3%	53.1%	12.5%	28.6%	39.4%	35.4%	52.1%
原価把握による適切な価格設定	42.2%	45.2%	39.3%	<u>50.0%</u>	39.1%	25.0%	<u>42.9%</u>	37.9%	37.8%	49.0%
新販路開拓、新規顧客獲得	51.2%	<u>52.1%</u>	53.6%	47.2%	51.6%	<u>62.5%</u>	28.6%	48.5%	53.7%	51.0%
顧客満足度の向上	<u>54.5%</u>	49.3%	<u>57.1%</u>	47.2%	<u>64.1%</u>	50.0%	<u>42.9%</u>	<u>53.0%</u>	53.7%	<u>56.3%</u>
社外の専門家への相談	33.2%	31.5%	39.3%	44.4%	26.6%	12.5%	28.6%	34.8%	26.8%	37.5%
その他	4.5%	4.1%	7.1%	2.8%	4.7%	0.0%	0.0%	7.6%	3.7%	3.1%

③効果があった取組み

	n=58	n=18	n=9	n=10	n=14	n=4	n=3	n=15	n=16	n=27
各種社内データ（顧客・販売・生産など）の有効活用	8.6%	16.7%	11.1%	0.0%	7.1%	※	※	13.3%	12.5%	3.7%
最適な在庫管理による収益の確保	12.2%	10.5%	18.2%	0.0%	18.2%	※	※	14.3%	20.0%	5.0%
原価把握による適切な価格設定	14.5%	13.8%	<u>20.0%</u>	<u>14.3%</u>	8.7%	※	※	<u>22.7%</u>	<u>25.0%</u>	0.0%
新販路開拓、新規顧客獲得	9.8%	11.1%	9.1%	12.5%	10.0%	※	※	15.4%	17.6%	3.2%
顧客満足度の向上	5.6%	13.3%	5.9%	0.0%	0.0%	※		7.7%	6.7%	3.8%
社外の専門家への相談	<u>16.1%</u>	<u>25.0%</u>	0.0%	12.5%	<u>18.8%</u>	※	※	20.0%	20.0%	<u>9.5%</u>
その他										