

2025年上半期で変わったこと・ 変えたことに関する調査

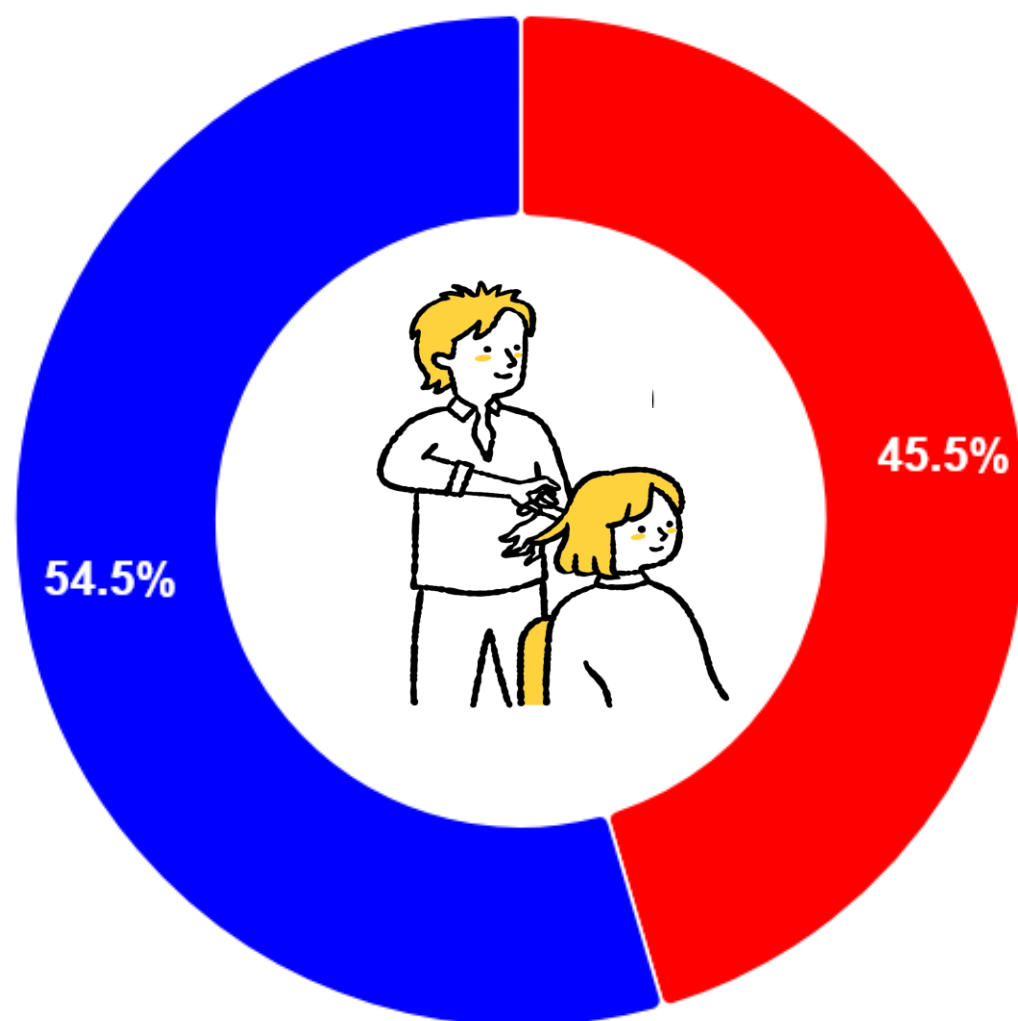
【実施期間】

2025年6月

2025年上半期に業界で変わったこと

－2025年1月～6月にかけてあなたの仕事や業界で「何かが変わった」と感じることはありましたか？

美容業



はい いいえ

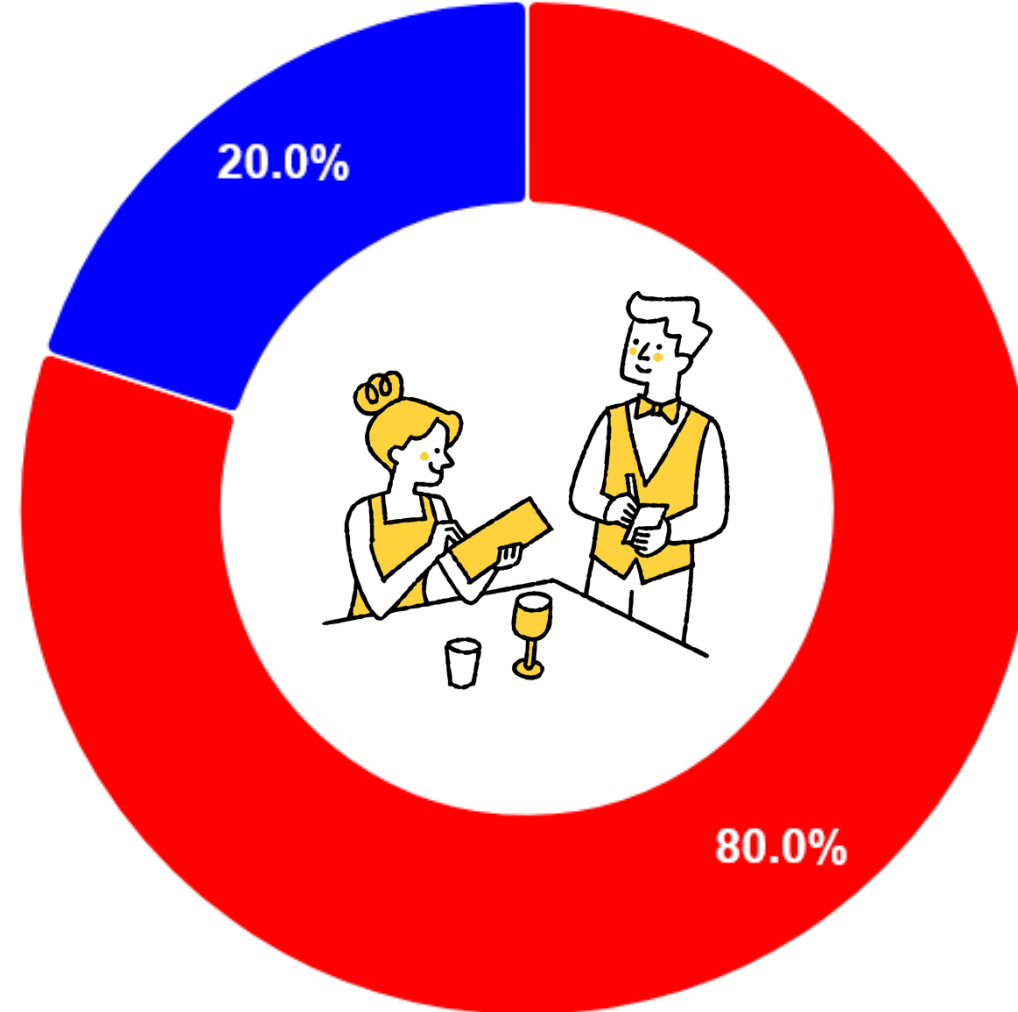
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 若干ではあるが昨年と比べて売り上げが上がった
- 口コミを増やすことで新規の数が増えた 新たな取り組みで、ここにしかない特別感を出すことで差別化ができるようになった
- スタッフが増えて、新規が増えたと感じている
- 価値観が変化し、イベント事でのこれまでよくある動きが変わってきているように感じる
- 同業他社にて転職したこと 会社員から個人事業主になったこと
- SNSの媒体でスレッドという文字ツールが人気が出た
- 業界全体的にインバウンド客が増えている 警固
- 特に何かをしたわけではないが、去年、一昨年より売り上げが良い
- SNSなどネットからのお客様が明らかに増えてきた
- 明らかに全体的に値上げが進んできている
- 働き方の多様化が進んでいると感じる 業務委託、フリーランス、シェアサロンなど
- 2025年の美容業界は「グローバル化」「デジタル化」「多様化」を軸に大きく変化している 特に「ウェルビーイング」への関心が高まり、サステナビリティから一歩進んで「心身の健康」を重視する傾向が強まっている 具体的には、インナーケア商品の人気拡大、セルフケア市場のさらなる成長、男性顧客の利用率増加、高齢者向けサービスの需要増加などが挙げられる

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 自分が特に感じたことで、変化は感じていないが、個人的には顧客の転居などが目立ったため、売り上げに多少の影響があった
- コロナ以降の変化が大きく大変だったが、その状況が続いている感じである
- 一人でやっているため、さまざまな影響が出にくい
- この半年で考えると、大きな変化は特になかった
- 取引先のディーラーから、取り扱い商品が最近になり廃盤や変更が相次いだが、美容業の動向や顧客の動きに大きな変化はないと思う
- 繁忙期も閑散期もいつも通りで、変わらない日々であった
- 美容業界においての変化はなく、例年と同じであった
- コロナ禍でのお客様の流動も落ち着き、各美容室の顧客も安定してきたためである
- 前年とほぼ変わらない結果であったが、これから変わりそうである
- 売り上げに関しては横ばいであるが、今期は繁忙期と閑散期があまり関係ないように思える結果であった
- コロナ禍も明け、普通の生活習慣に戻り安定していると思う
- 特に今のところ大きな変化は感じないが、顧客の変化は少しあると思う
- 美容業界は相変わらず価格競争が多いが、コンセプトにブレがないことが安定を生み出している
- 決まった周期で来店するため、特に変わりはない
- 昔は繁忙期が顕著であったが、今はそこまで変化がなく安定している
- 客層的に世の中がどう変化しても、美容室の優先順位が高いため変化は特にならない
- マンツーマンサロンであるため、あまり変化がない
- 例年通りのいつもの雰囲気のままである
- 物価が上がることはあまり関係なく、安定していた
- 他店のことは分からないが、当店は変わっていない
- 一年を通しての流れがある程度決まっているためである
- 業界自体というより、泥臭いことをやっているため新しいことがない

飲食業



はい いいえ

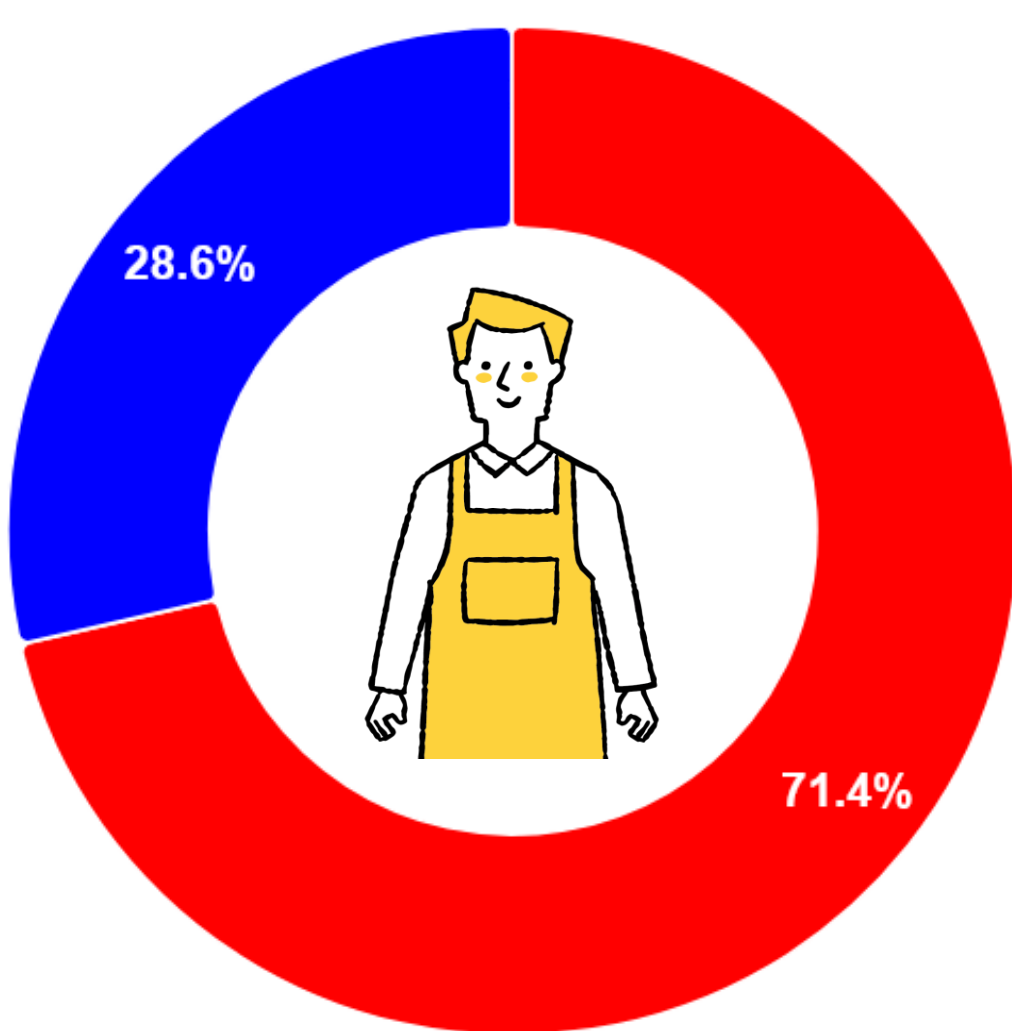
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 外国のお客お客様がかなり目立って増えました
- 原価の高騰などを気に掛け過ぎずより物をだすようにした
- 観光需要の戻り方、去年まではまだ波があったけど、今年に入ってから団体旅行とか観光列車の利用が安定して増えて、流れ変わってきたなって思った、特にインバウンドが戻ってきて、和食や地元
- 料理への関心が高まったのはポジティブな変化である
- 物価高騰にあたり商品の値上げに対してお客様の理解を得やすくなった

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 地域に根ざした業種のため、大きな変化は起きませんでした。顧客層が固定されており、流れが安定している

小売業



はい いいえ

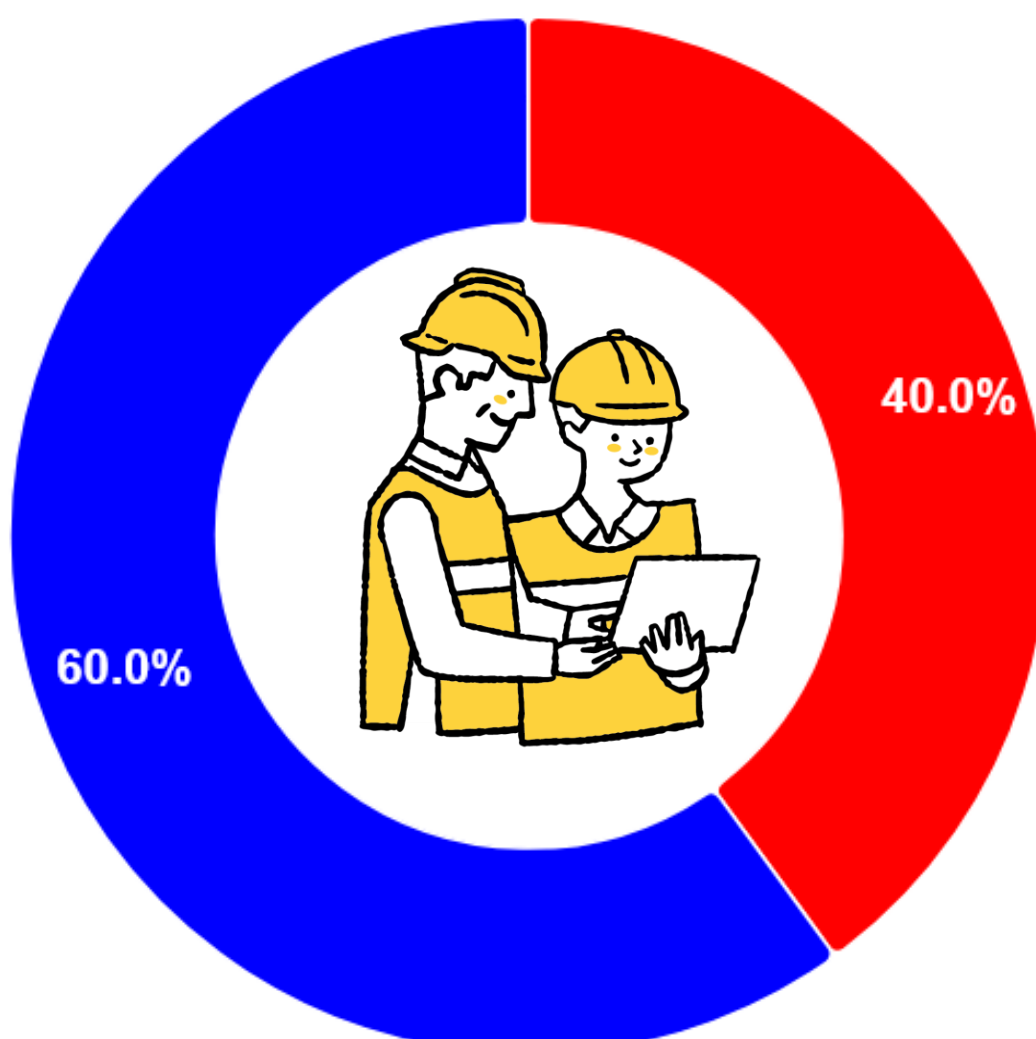
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 社長が代わり生鮮コーナーがガラッと変わった
- 万博などのインバウンド需要が高まり、来店数のアップにつながった
- AIを取り入れて商品画像の作成などを用いることが多くなった
- SNSでの情報が多く、お客様が自身で情報収集をされている方がとても増えた

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 自身には大きな変化はなかったが、都市部を中心に新しい配送サービスがスタートした

建設業



はい いいえ

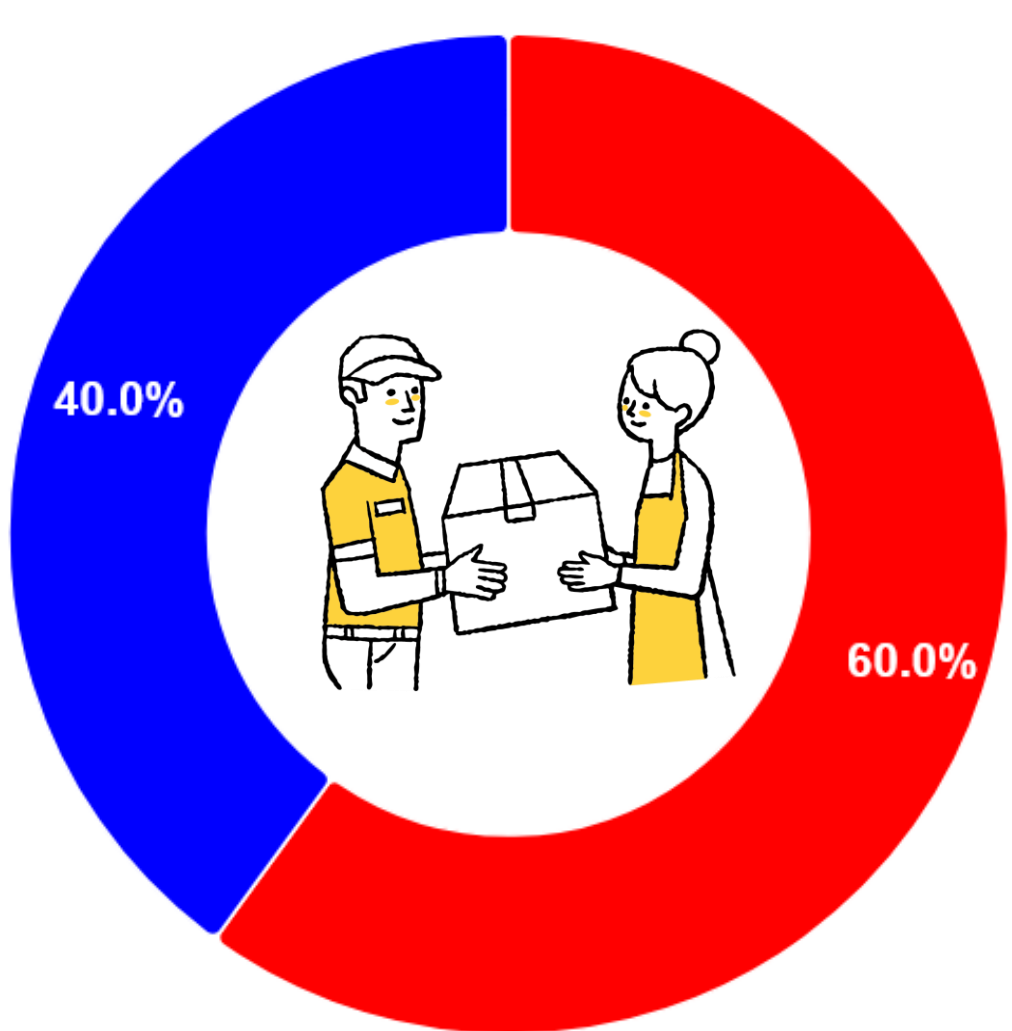
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 人の動きが変わった、人の考え方、価値観が変わった
- 今現場のルールが前より厳しくなってきた
- 建設業では安全の意識が高まり一人親方保険に入っていないと現場に入場することが出来なくなった
- 住宅では新築リフォームを問わず法律が変わり、気密、断熱性能等を強化する会社が増えた
- エアコン業では例年よりも仕事量が早い時期から増えた
- 暑くなるのが早く、熱中症対策をしないと入れない現場が増えた
- 地域ごとの売上が逆転した、都会から離れた地域の売上が突如伸びた
- 人手不足や高齢化の影響で一人あたりの業務量が増え、そのため作業の効率化やデジタル化の取り組みが進んでいる

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 上半期も昨年同様、仕事の受注が安定していた
- 例年通りの水準の仕事量であり、閑散期もあるが安定している
- 建設業は大阪万博の影響があるかと思われたが、そんなに変わらなかった
- 去年と同じような感じで仕事が回っており仕事は少し多くなっている感じもするので良い方向である
- 繁忙期や閑散期も例年通りで、顕著な変化は見られなかった
- 毎月ほとんど変わらずに業務を行っていた
- 毎年いまのところずっと安定した仕事がある
- 大体この時期が忙しいとか決まっている

運送業



はい いいえ

【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

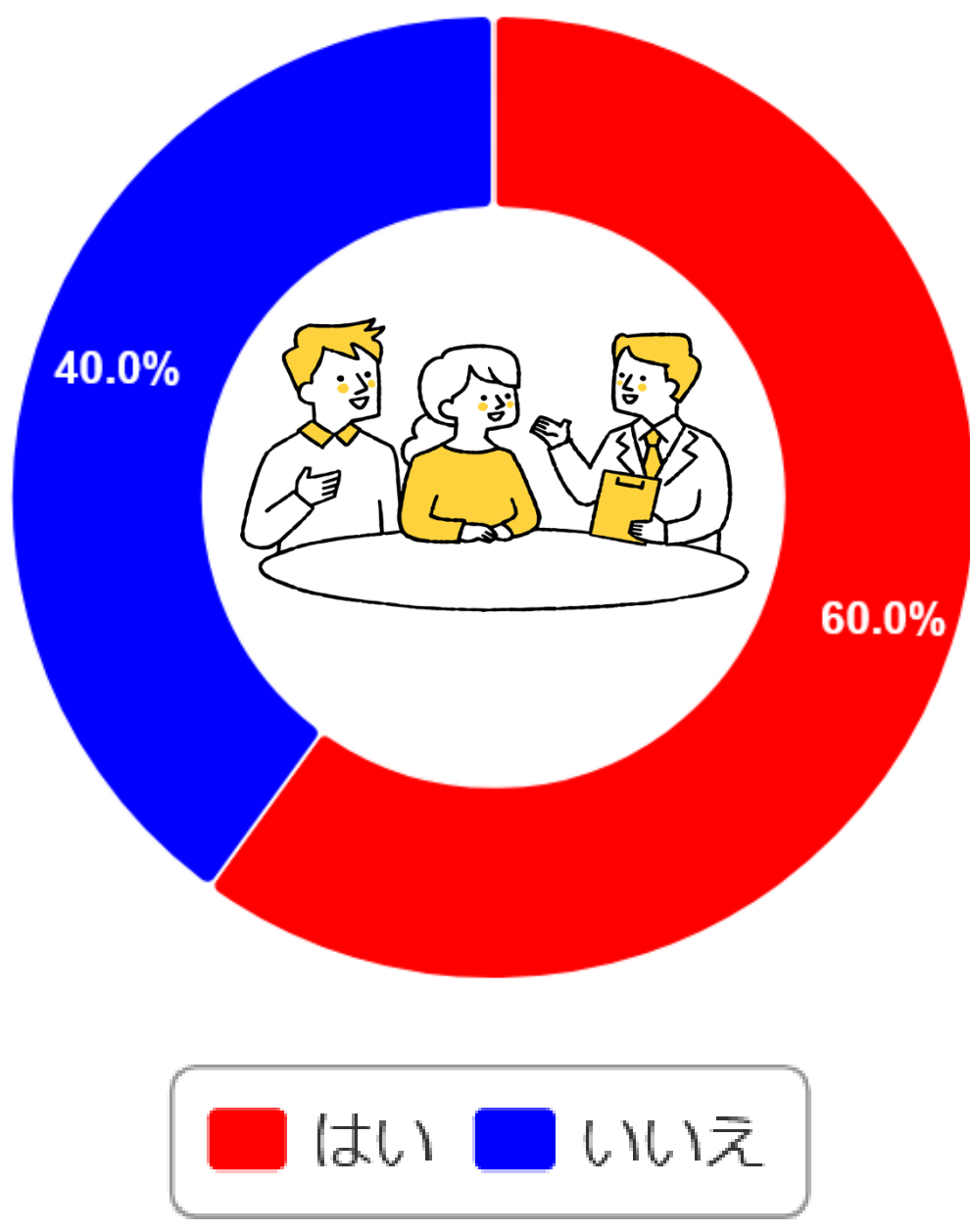
- 運送業においては労働時間の規制がより厳しくなり実働の見直しがあった
- 軽貨物運送業では貨物軽自動車安全管理者講習が義務化された
- 業務委託先を行い、仕事量と収入が増加した
- 燃料費高騰で高止まりの為、単価交渉の結果上げてもらえた為に売上増になった
- 人手不足もあり、置き配可能が増えてきている

- 宅配業界の個人事業主であるが、4月から委託先の社員の転勤や退社により仕事が増えた
- ライドシェアタクシーの台数が増え、ドライバー達が経験を積み効率よく稼ぐ手段を見つけつつある
- フードデリバリー業界では、食べ物だけでなく、日用品の配達が増えた
- 運送業では荷量を徐々に増やすことができ、隙間時間の作業効率化が進んだ
- 本業でスーパーへ書籍の配送を行っているが、近隣の書店が閉店するとスーパーに書籍を求めるお客様が増え、売上も増加する傾向にあり、納品する書籍の数や種類にも変化があった

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 通販サイトの配送なので安定しているため変わらない
- 食品関係の仕事だからあまり繁忙期とかは関係ない
- 大きな変化がなかったため、全く変わらなかった
- 運送業は閑散期、繁忙期も例年と変わらずの忙しさ、売り上げであった
- 2024年の改正働き方改革関連法施行以後、大きな法改正がないためである
- 日本郵便の不祥事で色々騒がれているものの、今のところ特に変化はない
- 売り上げを年ごとに見るとほぼずっと変化がない
- 特に大きく変わった変化などはなかったと思う

不動産業



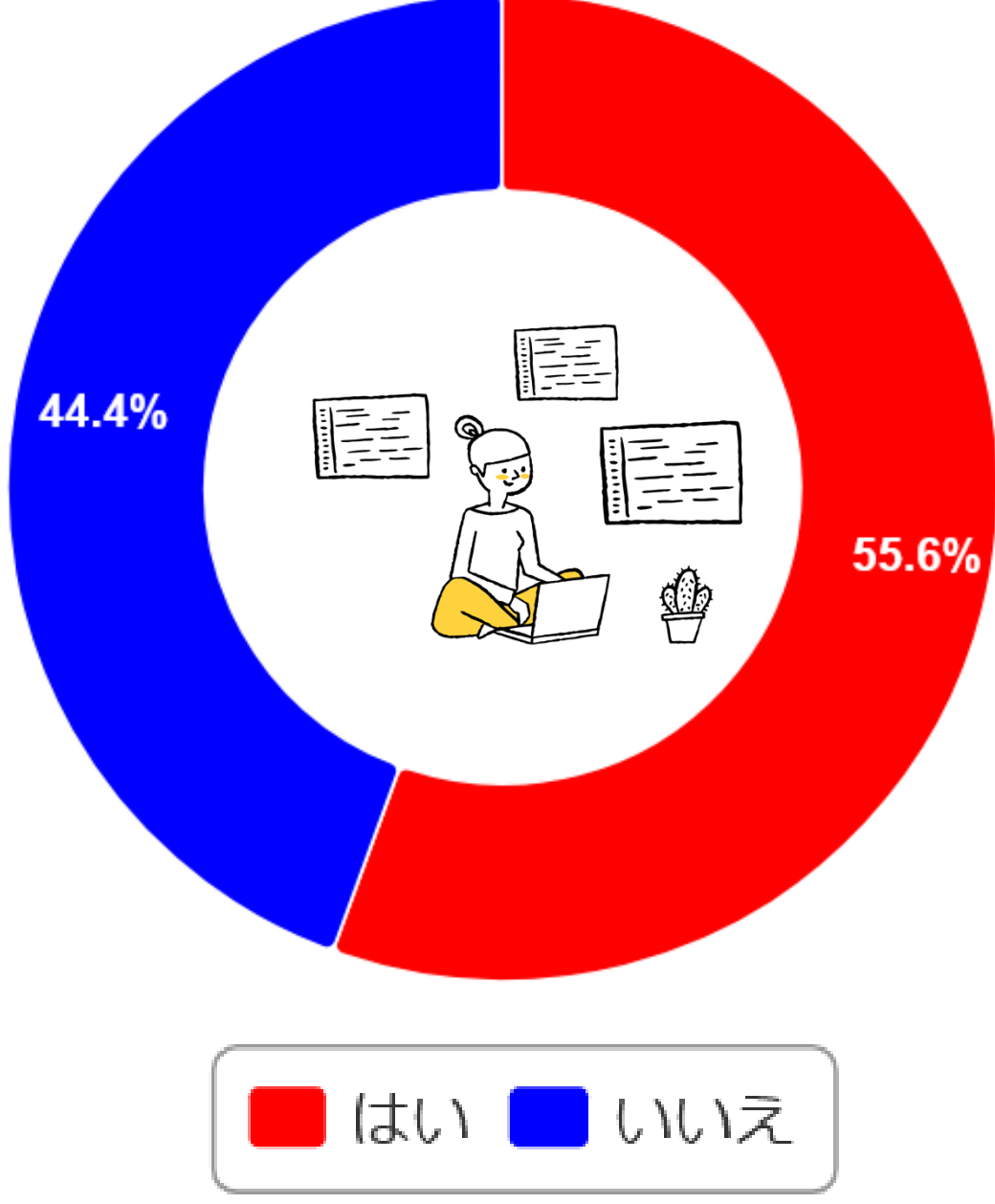
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 新築の価格が上がり、土地探しする時に土地にかかる予算が厳しい方が増えた
- 不動産の修繕やリフォーム、新築するために必要な大工や職人が不足している
- 資材がどんどん高くなって施工費が高つくようになった

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 不動産賃貸業に関連する法律に特に変化はなく、季節変動に伴う人の動きにも特に変わりはない
- 1年を通して安定していて変わらなかった

WEBサービス業



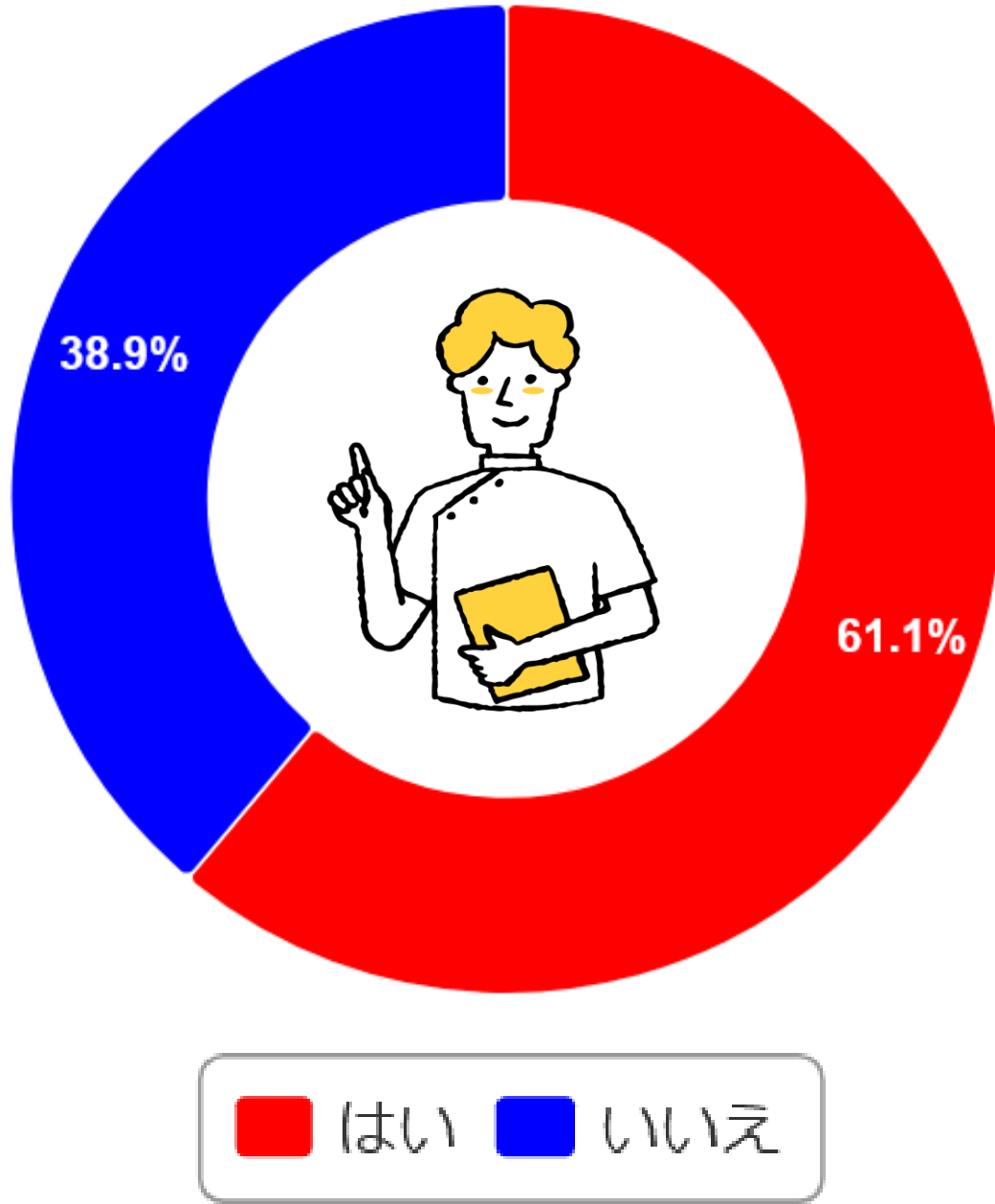
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 顧客要望により業務内容が増え、売上増加につながった
- リモートワークなどが減ってきていると聞くようになった
- AIを活用しようという打ち出し方が増えた
- 複雑化する消費行動に対応するため、AIを活用した顧客理解の深化や、データ基盤の見直しが求められている
- 副業のような形で別の業種の事業にも取り組むようになった
- データの使用用途や活用方法が注目されている
- システム開発業界では、ChatGPTやCopilotなど生成AIの業務利用が増え、業務の進め方が変化している
- 2025年上半期は生成AIの実用性が高まり、AI活用を前提とした相談やコンサル要素を含む業務が増えている
- プログラミングを自動化するツールなど、便利なAIが増えた
- クラウドの普及により業務は保守中心から自動化へ移行し、業界全体で効率化と人材構成の変化が進んでいる

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 文字起こし、ライティング共に特に変動なく、仕事は順調にあった
- 特に業界的に新たな動きもなく安定していた
- 現状の雇用主から安定的に発注いただけている状態で大きな変化はない継続受注が一番の成果である
- 個人事業主が多い業界なので、制度の変更など大きな動きが起こりにくい
- 特に新しい技術の発展はないが、AIが増えた
- 例年通りで取引スタイルに特に変化はなかった

医療業・福祉業



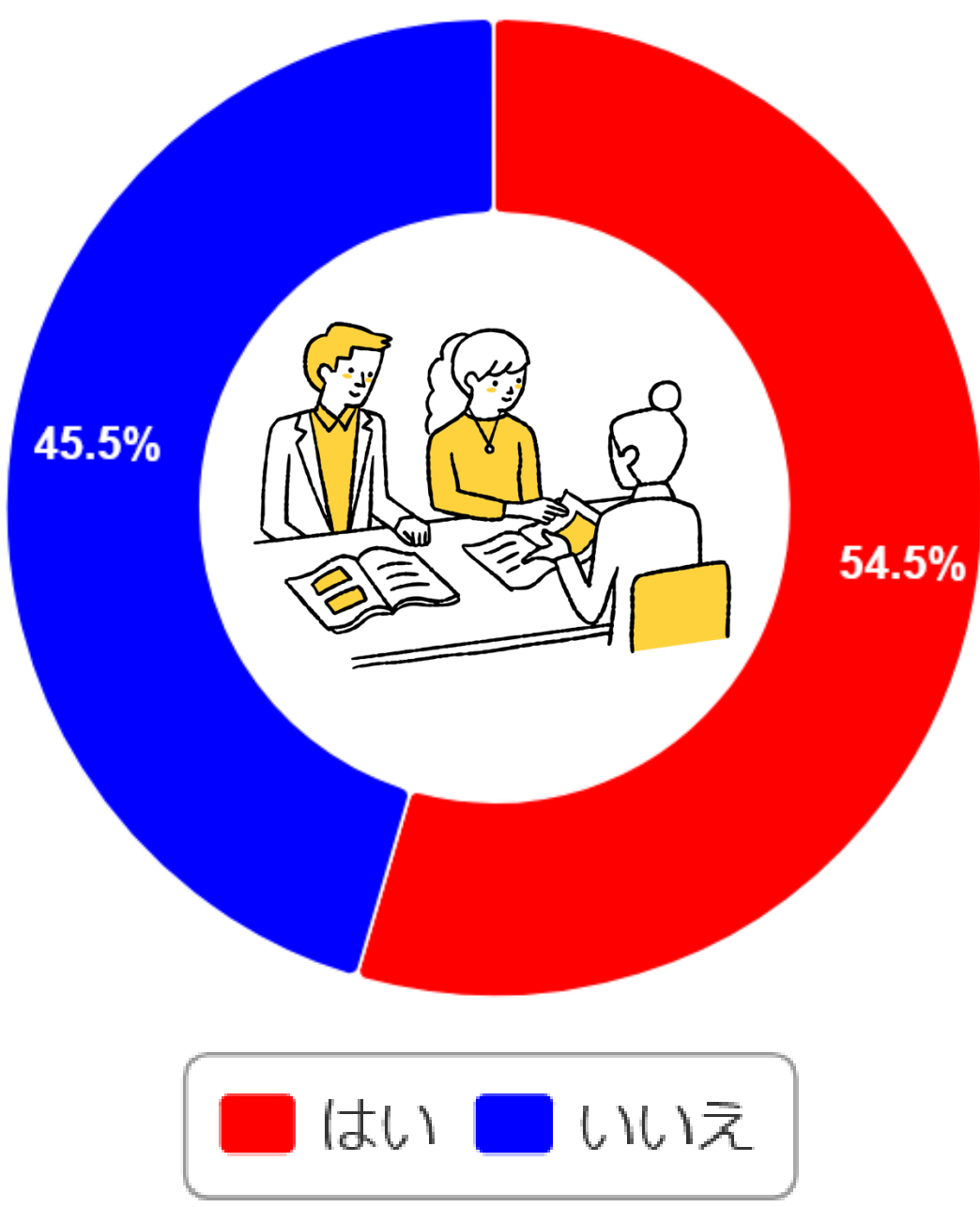
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 管理職になったため個人的に業務量が増えた
- レセプトが細くなりチェックが厳しくなった
- 長年勤めていた職場が変わり、新しい職場へ移転した
- 健康保険証がマイナンバーカードと一体型になることから、保険請求を行う整骨院、接骨院では情報を読み取る機器の導入が必須となった
- デジタル技工が増え、3Dプリンターの活用が多くなっている
- 2025年問題への対応や人手不足への対策が業界全体の課題として、より強く意識されている
- 年度末に体制を見直し、新たな職員を募集して新しい体勢で始めた

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 保険診療メインの医療機関が多く、改定は2年に一度なので変化が無い
- 元々の顧客に特に変化が無かった
- この一年でじわじわ変化はしている
- 医業については季節により顧客の動きが変動する傾向にあるが今年も特に変わりはないと感じている
- 昨年から売り上げなどがコロナの影響が無くなって安定している
- 歯科業界では特に変わったこともなく、ほぼ例年通りである
- 鍼灸接骨院経営で予約制にしているため、一定数の予約が入り、一定のペースで仕事が出来ている

専門家(士業・FP・コンサルなど)



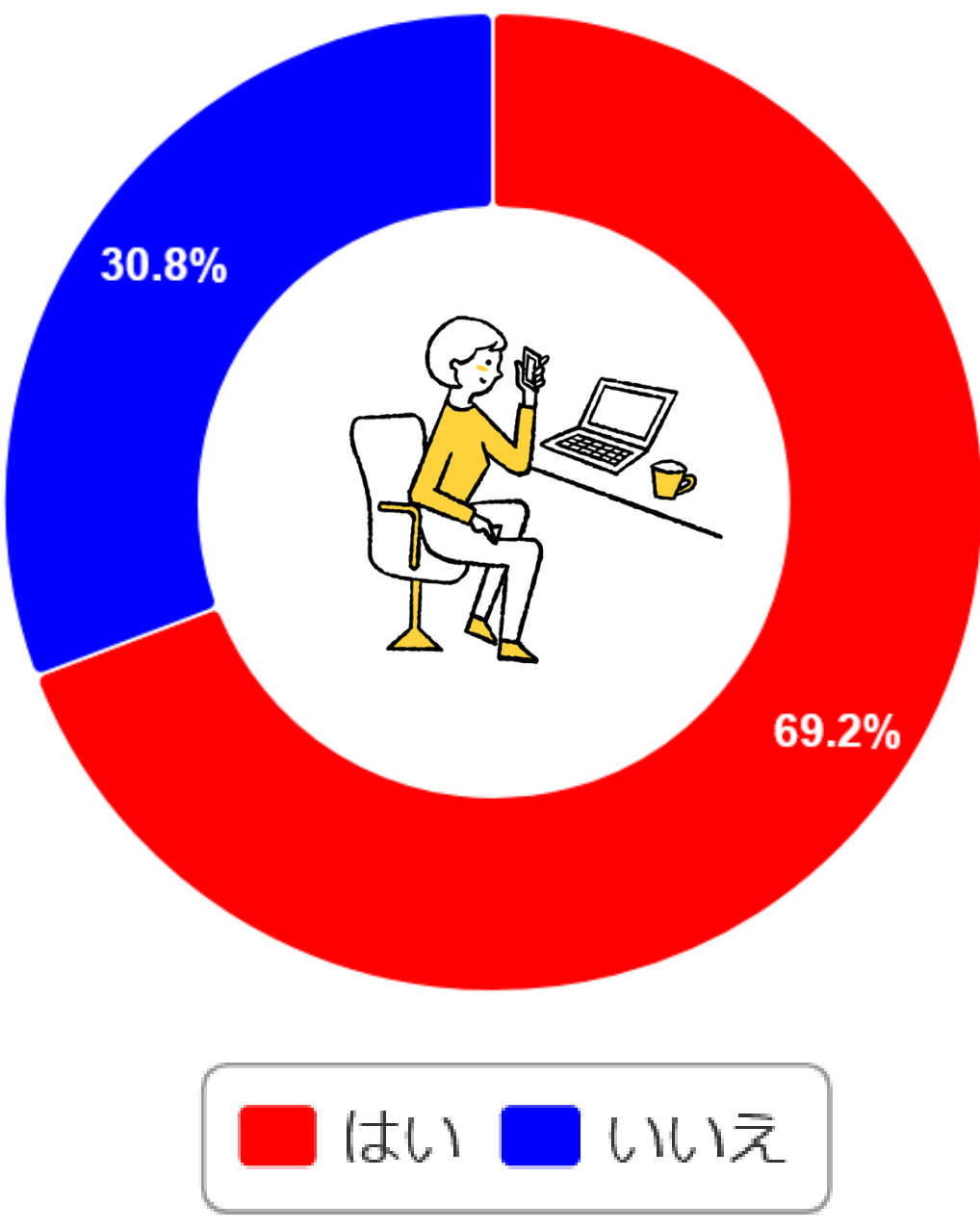
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- AIを本格的に導入する企業が増えてきており、夢物語的なものから実務上の利益を創出するために使われるケースが出てきている、一方でAI企業側もユーザーのすそ野を広げるため、簡易に画像を生成する仕組みをつくるなどの動きが加速している
- 事業所人数が営業4名から3月に1名退職し、6月に1名、7月に3名増員し、これから活気が出て楽しみである
- 継続的に集客することができるようになった
- インボイス登録者がじわじわ増えている
- お金を増やす、いわゆる資産形成に対する商品が増えた

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- インターネットやSNSの発達で情報を持った人が多くなった

個人投資家



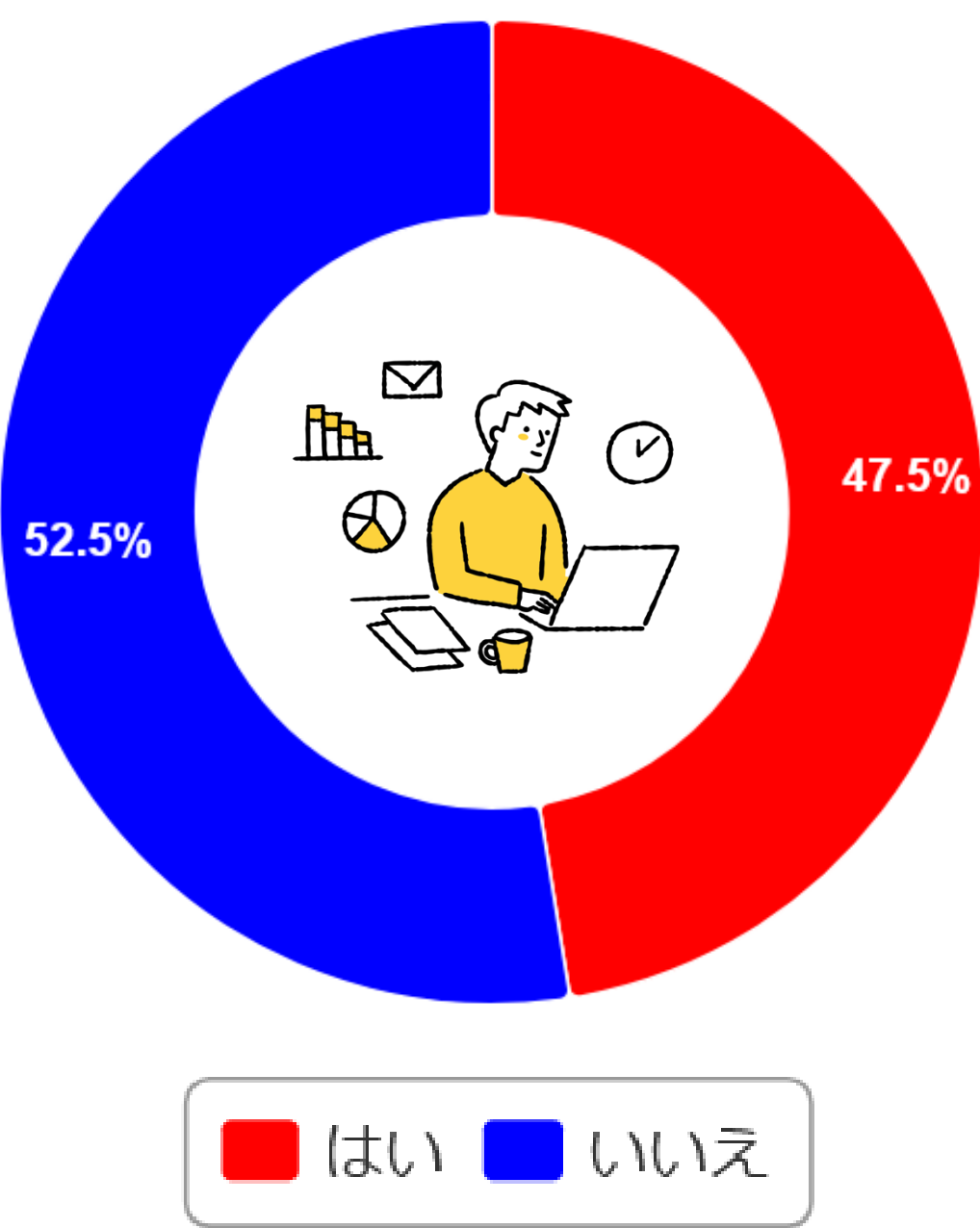
【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- 個人投資家として株式市況が上向きになってきた
- トランプ政権となり相場のボラティリティが上昇した
- 機関投資家の本格参入とAIとの融合により、仮想通貨業界が次のフェーズに進んだ
- アルトコインシーズンは到来していないが、ビットコインの躍進が顕著であり、機関投資家などが買い込んでいる
- 投資において税制改革が進み、暗号資産の分離課税が本格化した
- 米国の政策が大きく変化し、ドル安や米債金利低下、財政懸念が意識されている
- 暗号資産業界の顧客が一般投資家から機関投資家へと明確にシフトしてきている

【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- 仕事内容が変わらないので特に大きな変化がない

その他



【どんな変化がありましたか？業務内容や業界の背景もふまえて説明してください。】

- ブログやLPなどをChatGPTで書いたり作る人が増えた
- 保険単体の商談ではなく、ファイナンシャルプランニングとしての仕事が増えた
- 拠点長が辞めたことで、オフィスとしての運営に変化があった
- 報酬プランの仕組みや新製品の発表があった
- AIをより実践的に活用する流れになってきたと感じる、ITの仕事なのでAIは大変親和性が高く、そういう時代になってきたという思いである
- AIや自動化ツールの発展により、定型業務の業務効率化を求められている
- AIによる代替が、単純業務だけでなく上位レイヤーにも影響している
- AIが身近なものになり、さまざまなツールで使うことが当たり前になってきた
- 取引先様の平均年齢が下がってきており、注文内容など細かい説明が必要になった
- 妻が事業と一緒にすることになり、事業内容が広がった、これまでの大人向け英会話サービスに加えて、子ども向けの放課後預かりサービスを始めた
- 生成AIの進化により、開発業務の一部が自動化され、設計やレビューに集中できるようになった
- 前年度に比べると仕事が増えたように感じる
- ランサムウェア被害の影響で、セキュリティ意識が高まっている

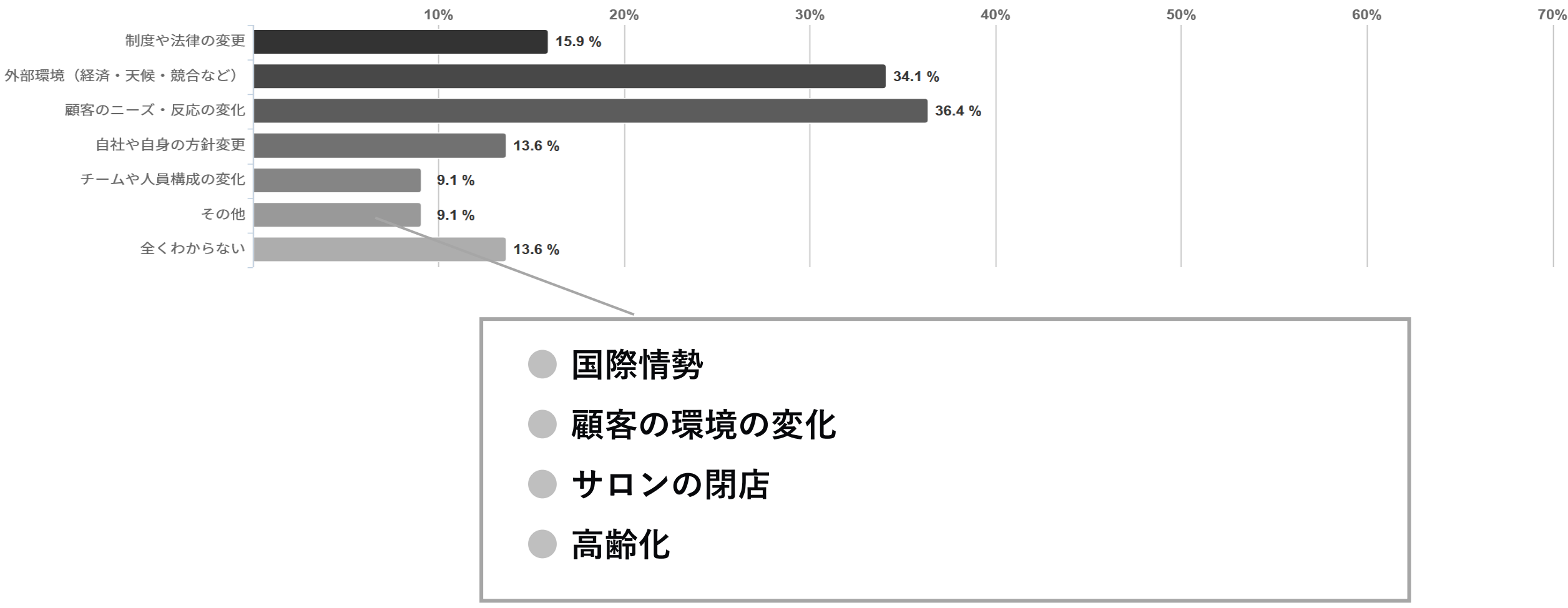
【変化がなかった理由を、業界の特性や顧客の動きなどとあわせて整理してください。】

- フィットネス業界のパーソナルトレーニングは、健康思考の高い顧客が多く、不況でも変わらない傾向にある
- 繁忙期も業務内容も変わらず、特に変化はない
- 車検などは顧客がほぼ決まっており、あまり変化はない
- 洋服リフォームの業界は不景気に強く、世間の景気に左右されにくく安定した売上を確保できている
- バスケットは季節によって顧客が変わることがあまりない
- 代理店として例年通りの売り上げで変わらない
- 便利屋業界は参入の心理的ハードルが高い点など、業界動向に変化はない
- 建設機械の製造は全体的にやや落ちている傾向はあるが、自社は変わらず仕事が流れてきている
- 顧客の増減や発注の増減も特になく、あまり変わっていない
- 業界として案件数や内容に特に変化はなく、トレンドも生成AI、クラウド、DX化と変わっていない
- 1-6月は既存案件の継続運用が中心で、大きな動きはなかった
- 繁忙期も特に変わりなく、定期的に来店する顧客が多いため閑散期もあまりない
- 同一の顧客と同一案件で継続契約している
- コロナ禍以降、イベント業は以前の水準に戻り、来場者も違和感なくイベントを楽しんでいる
- 年間契約のため、半年単位での変化は特に見られなかった
- 特に大きな変動はなく安定していた
- 固定顧客がいることで、業績は横ばいである
- 安定した契約内容で業務委託されており、変化しない状態である
- 繁忙期も例年通りで、業務スタイルも変わらない
- テレフォンアポインター業務では特に変化はなかった
- 普段通りの作業が淡々と続いている
- 繁忙期も閑散期もこれまで通りで変化はない
- テレワークで自宅作業をしており、環境面も特に変化はない
- 賃貸の入退去は安定しており、特に変わらない
- 通信業は不景気にあまり左右されない
- 通訳業務は決まった取引先で仕事をしており、特に変化はない

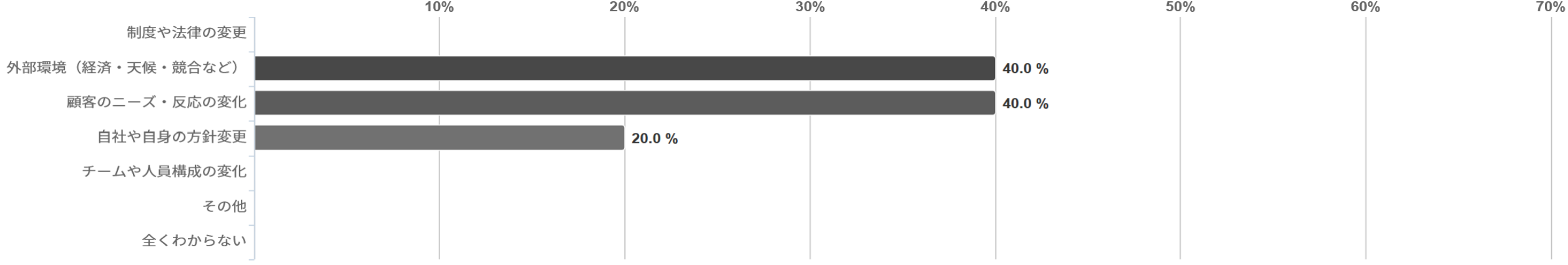
変化の主な要因

ーその変化（または変化がなかったこと）は、何が主な要因だと考えますか？

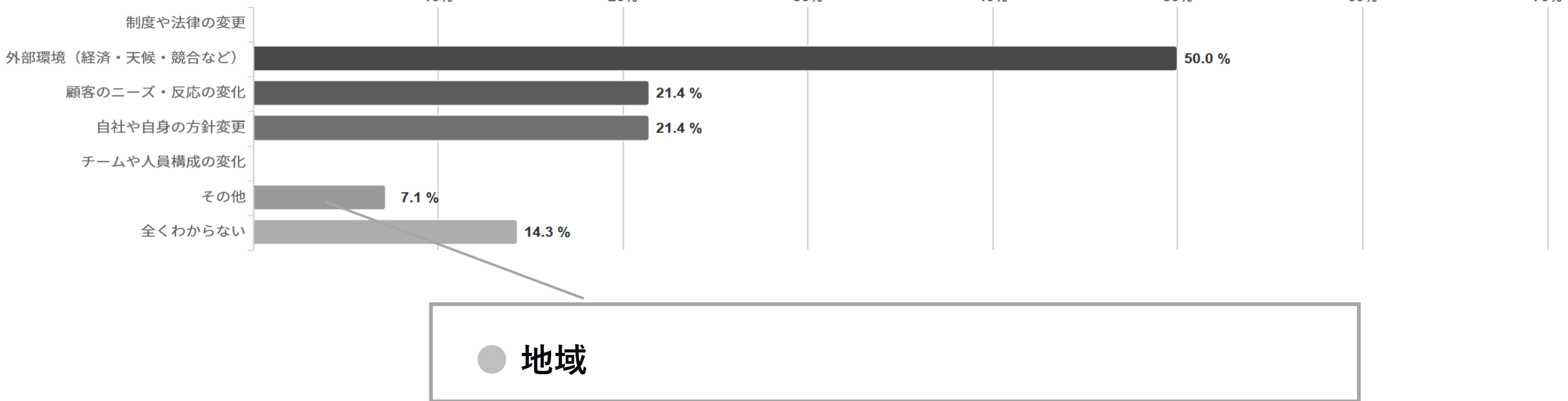
美容業



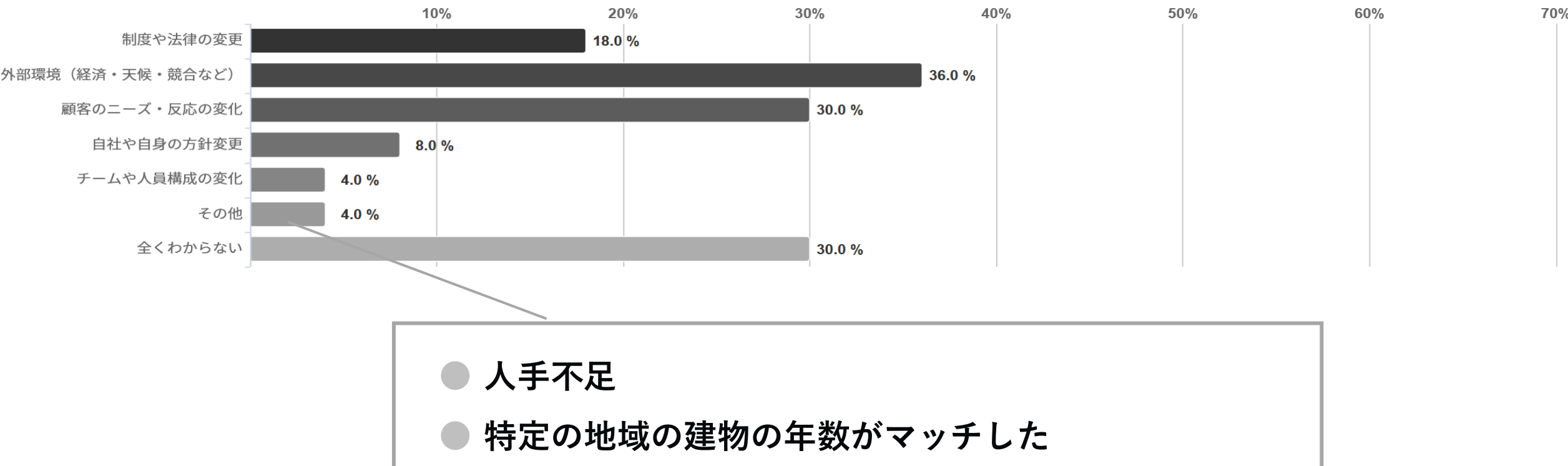
飲食業



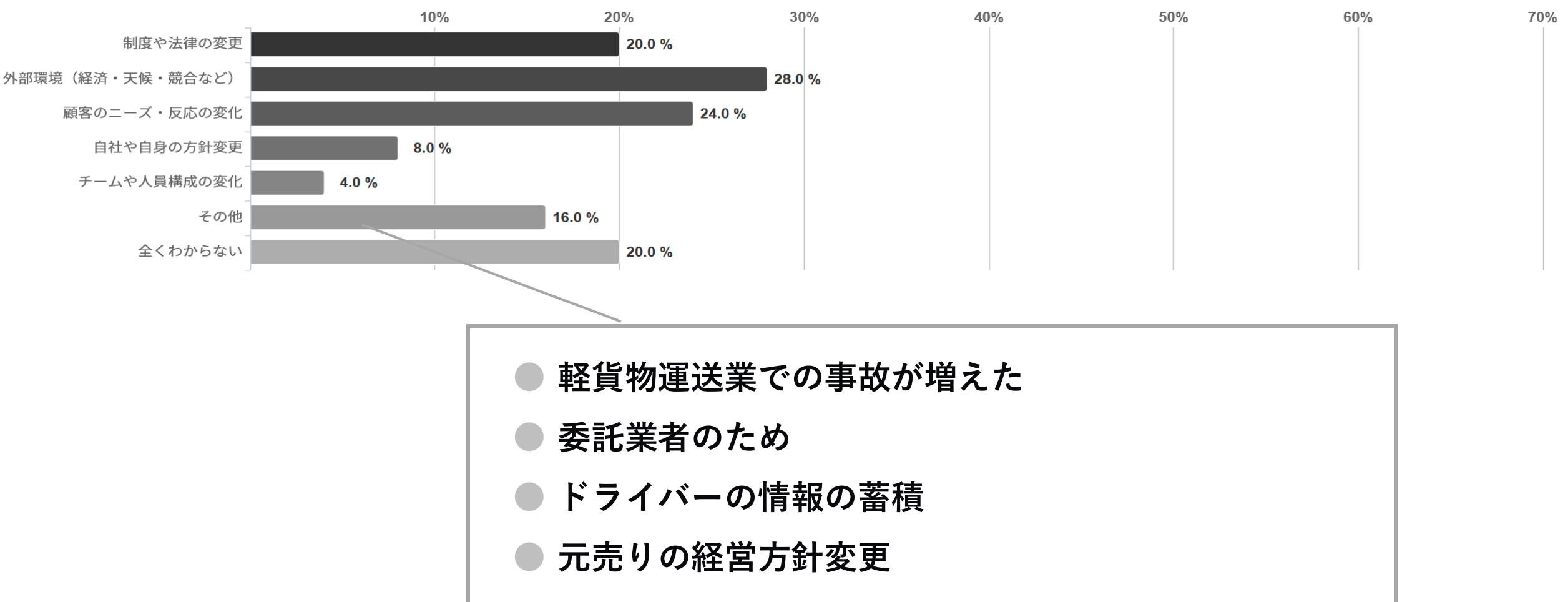
小売業



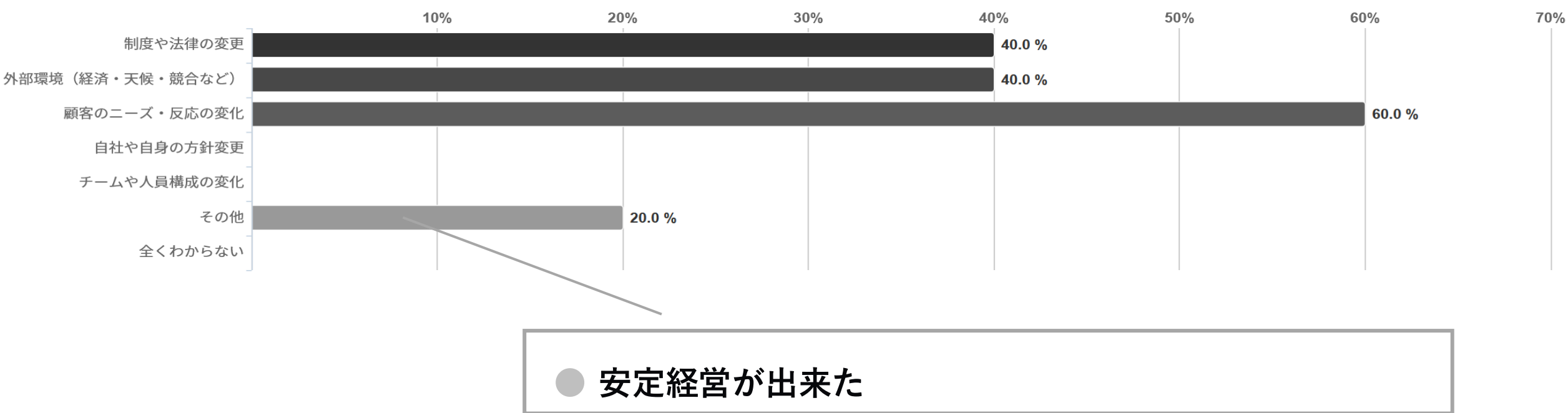
建設業



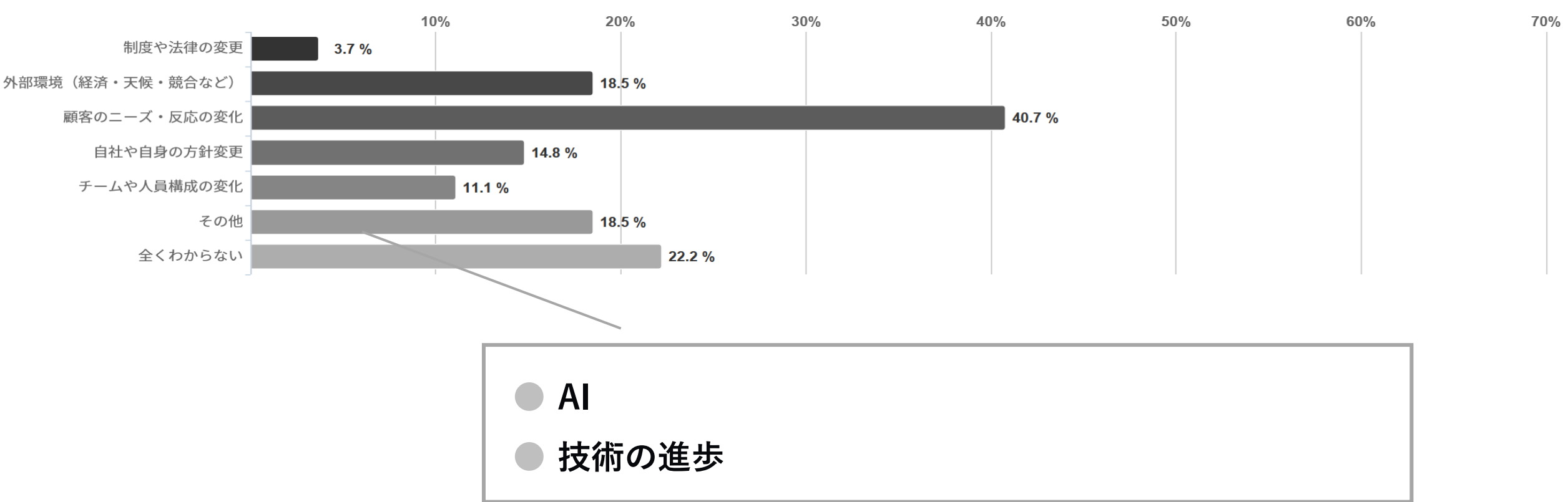
運送業



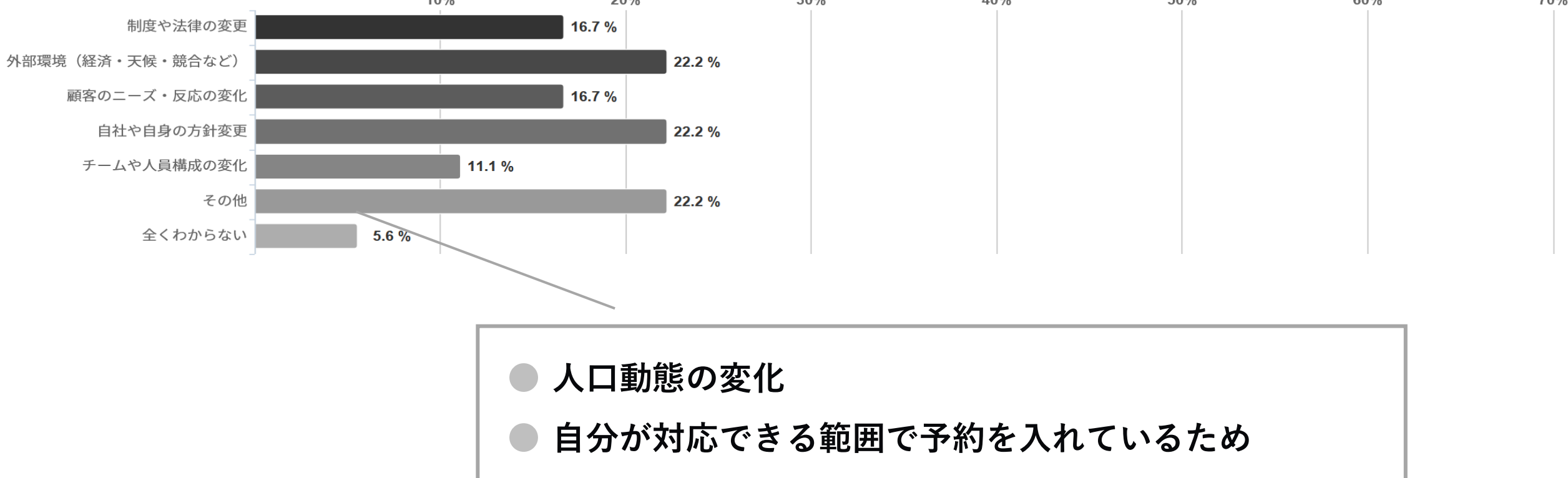
不動産業



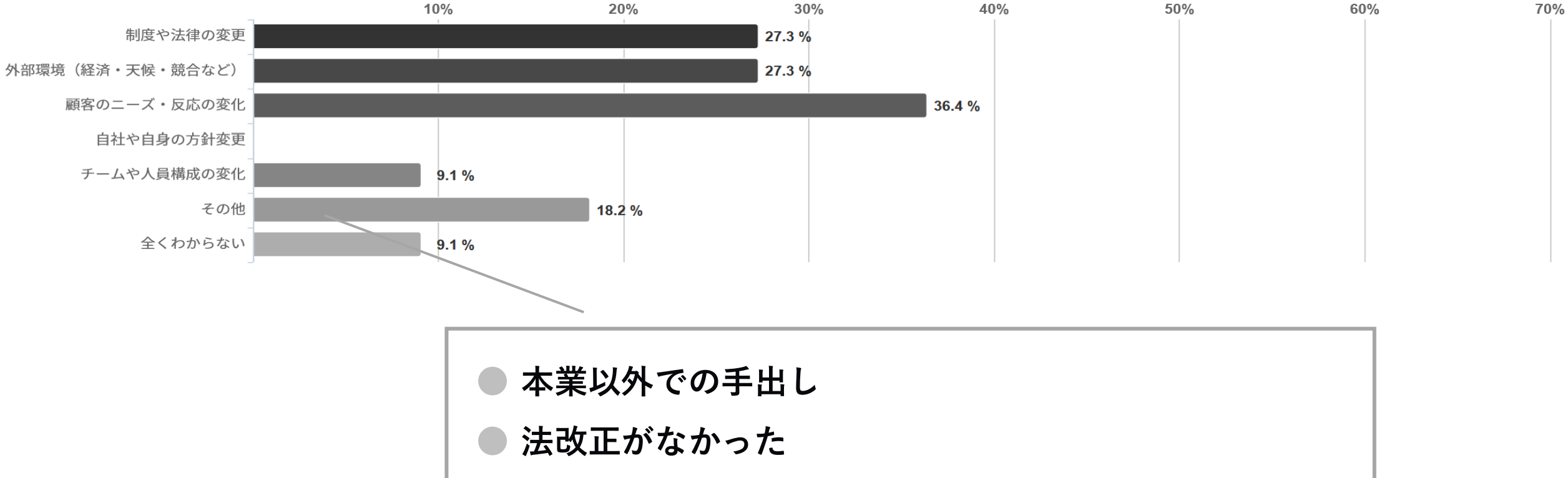
WEBサービス業



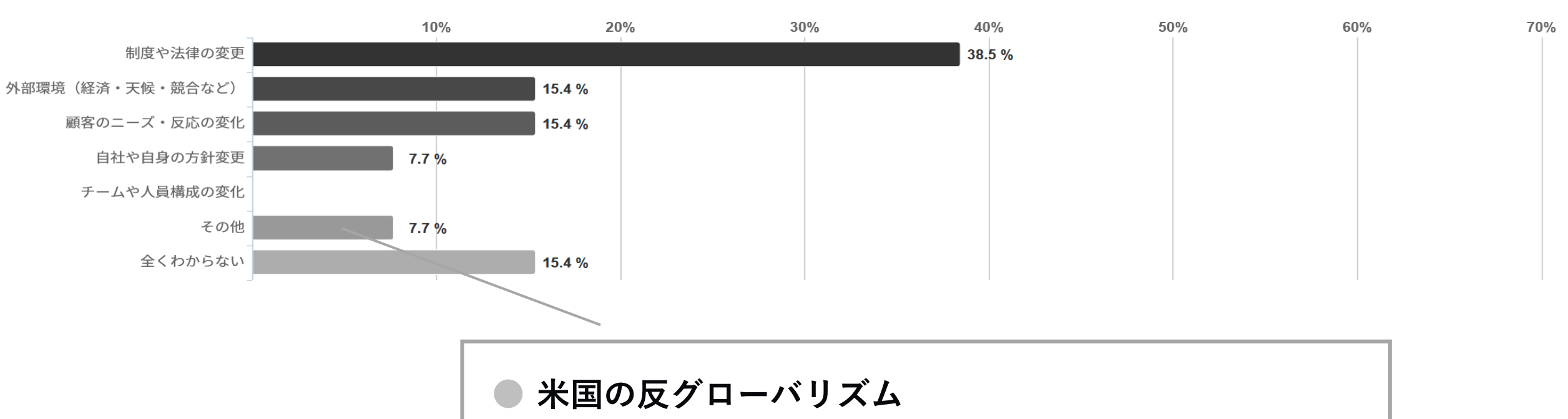
医療業・福祉業



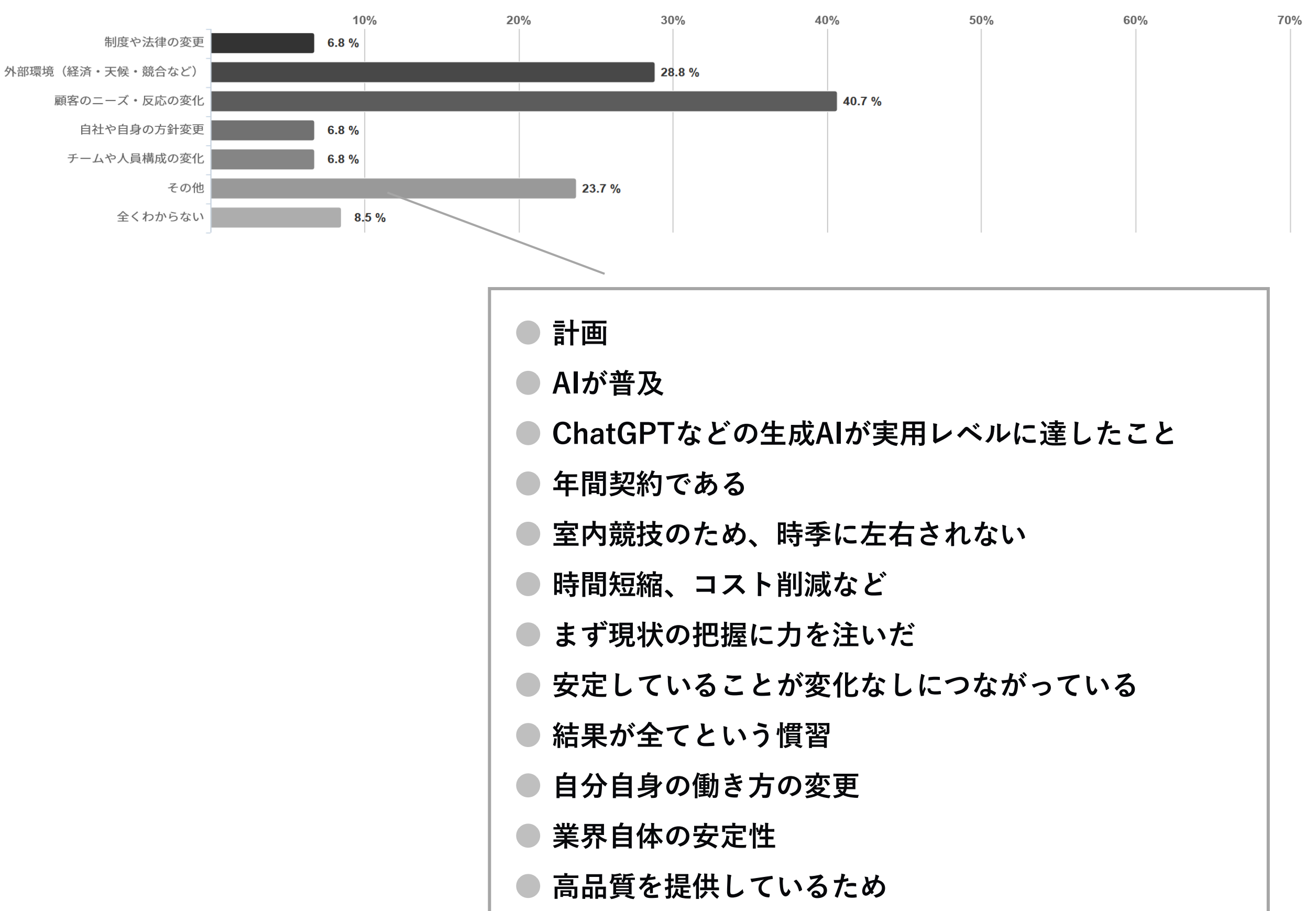
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



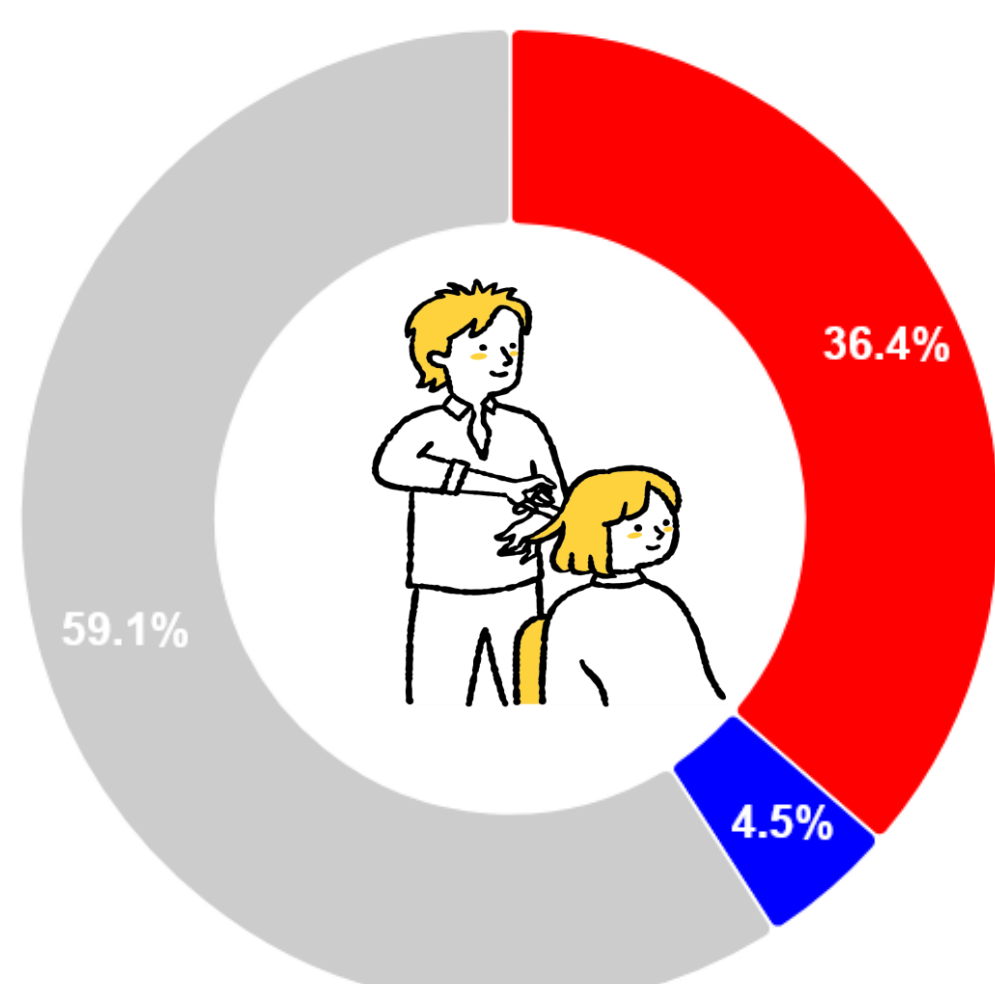
その他



同業と比べた現場の変化や動き

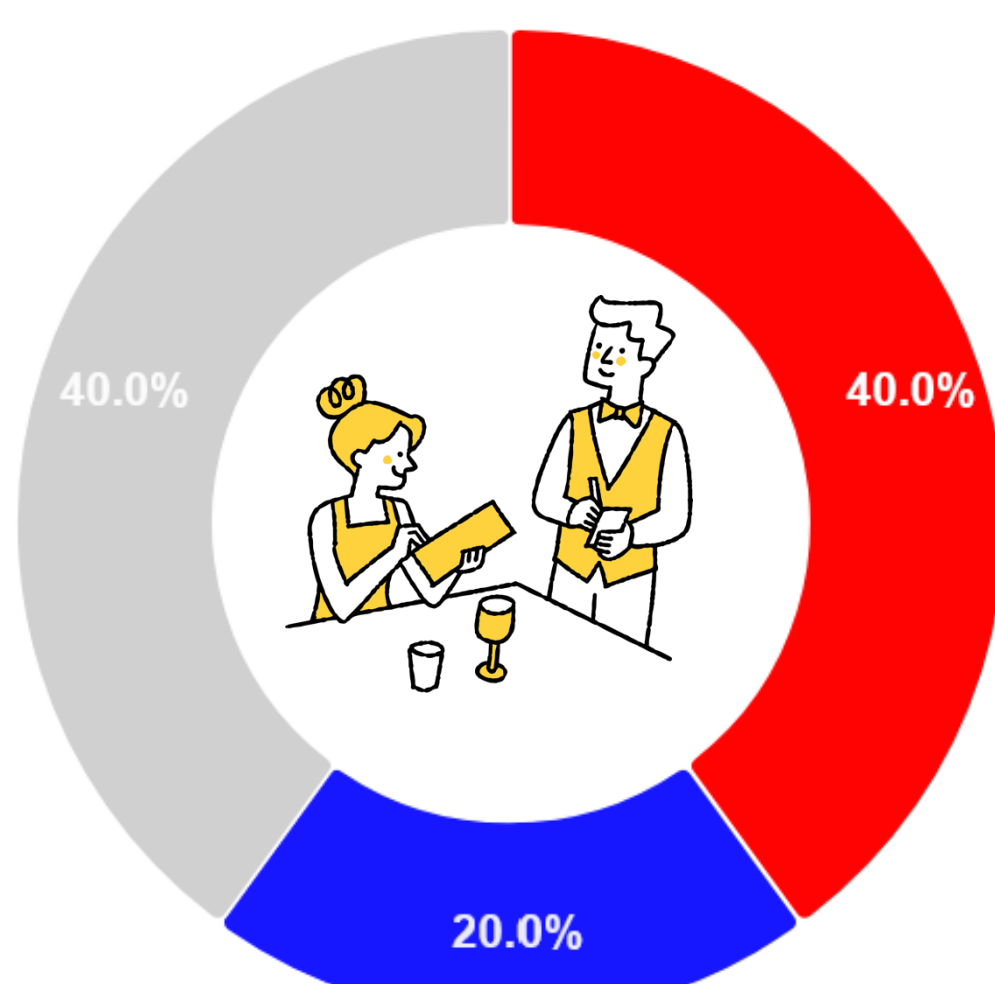
－あなたの現場で起きた変化や動きは、他の事業者・同業者と比べてどうですか？

▼ 美容業

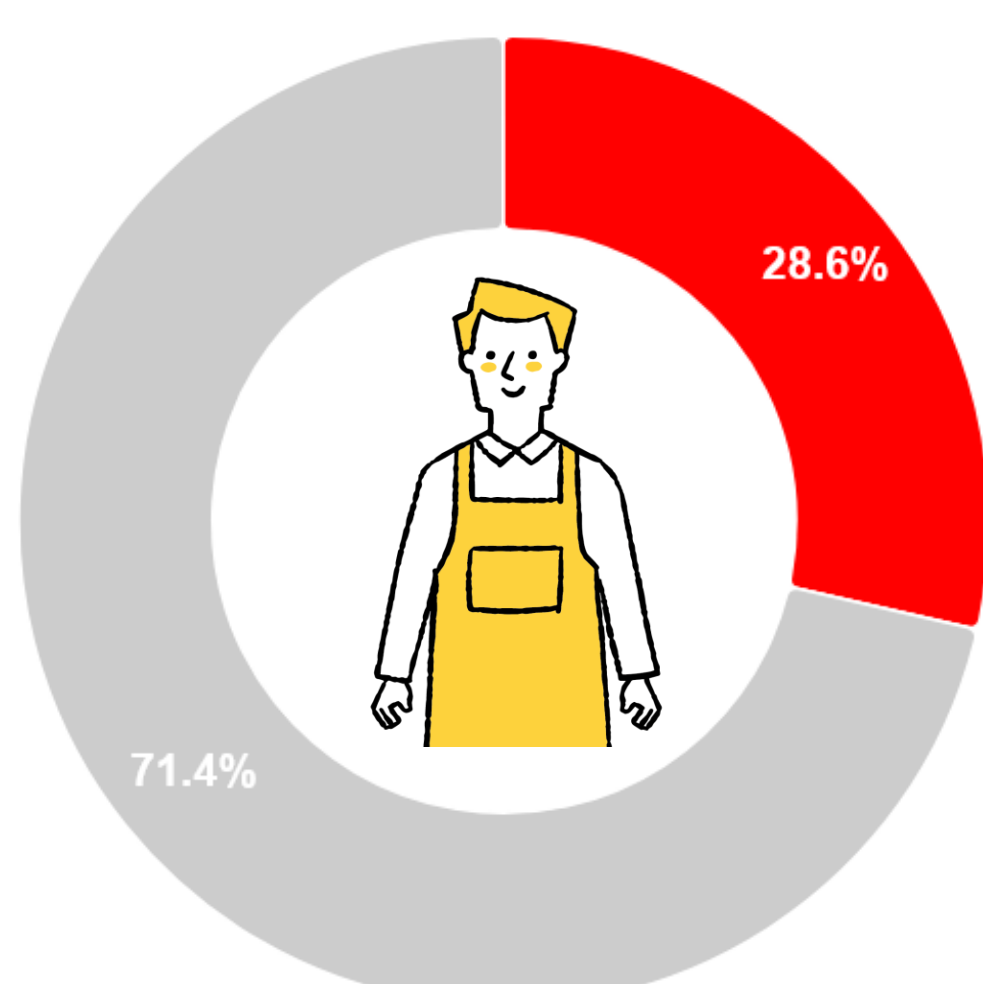


■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

▼ 飲食業

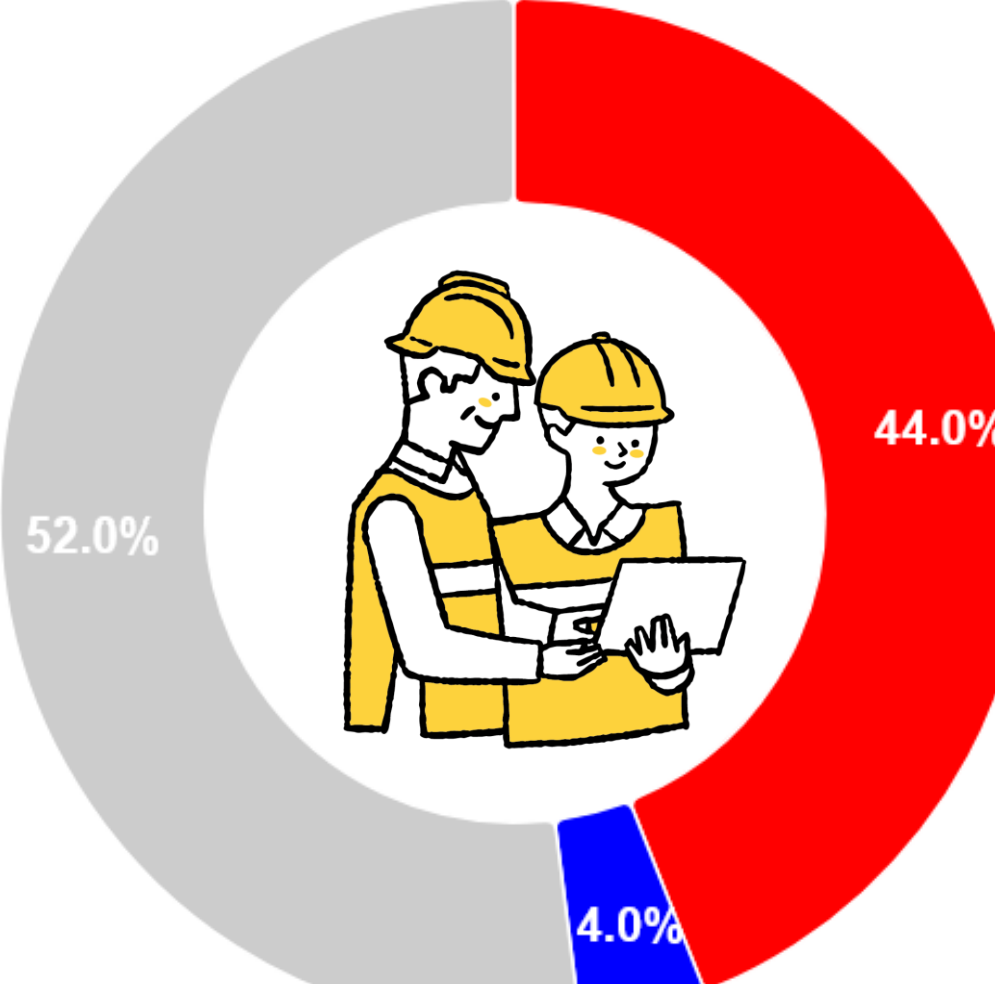


▼ 小売業

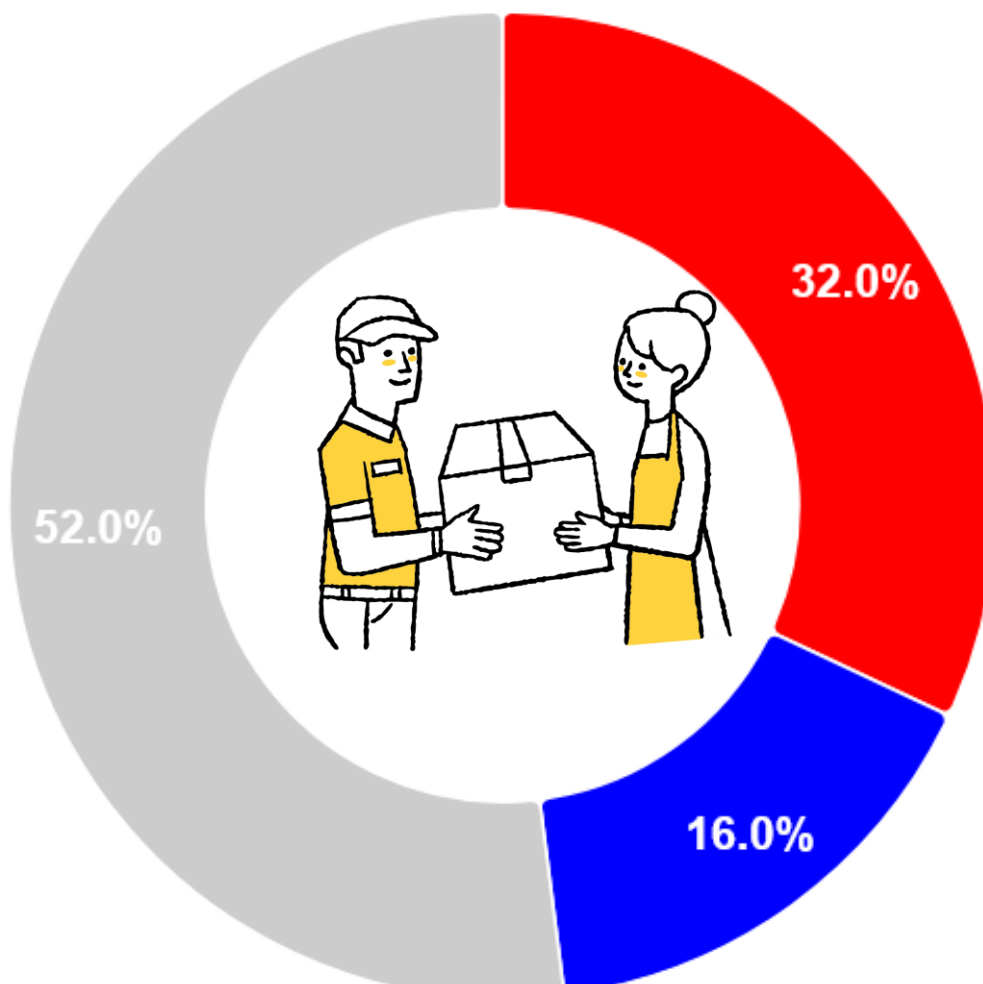


■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

▼ 建設業

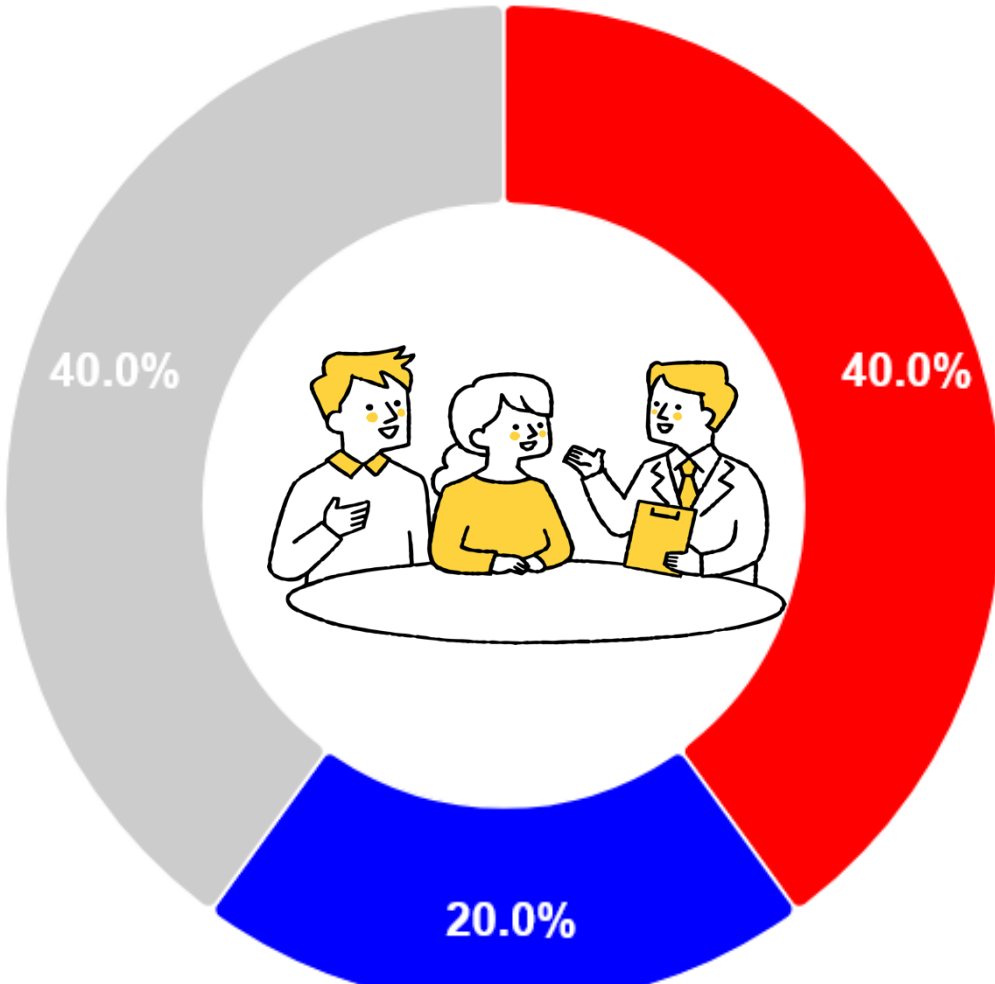


▼ 運送業

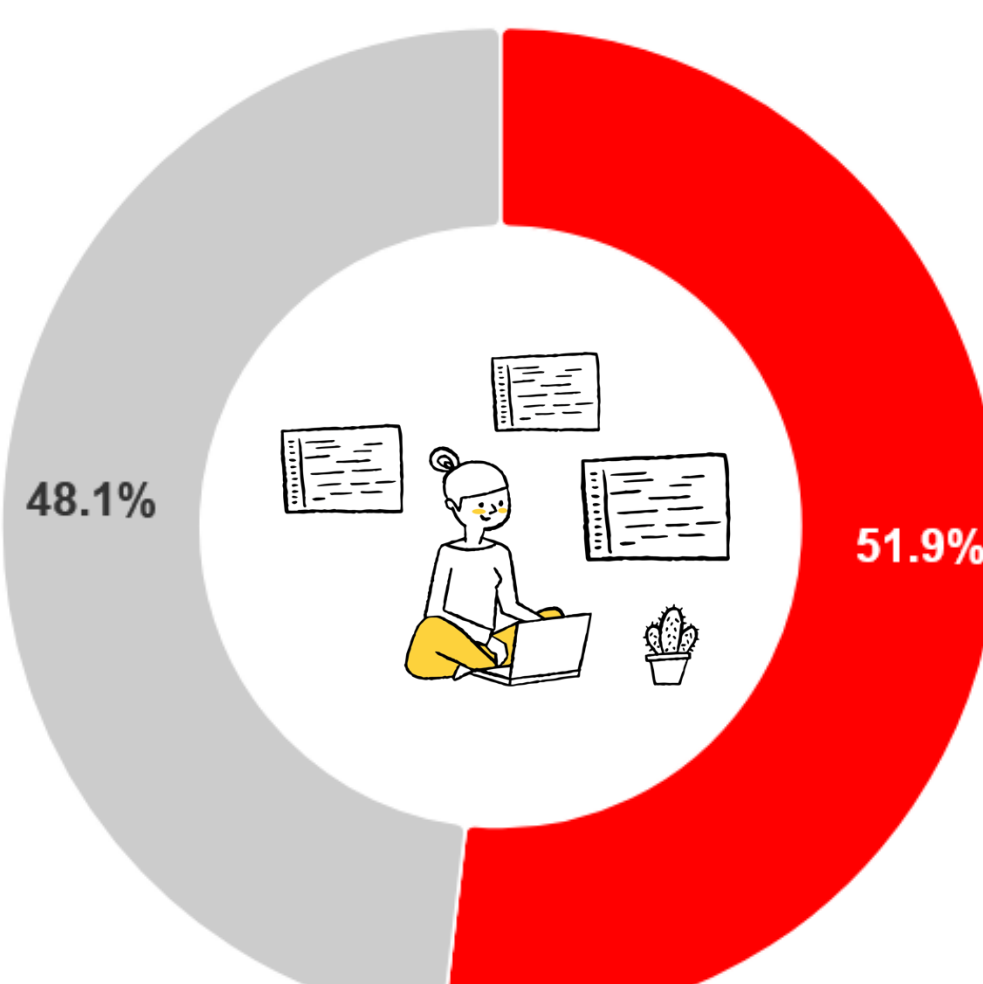


■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

▼ 不動産業

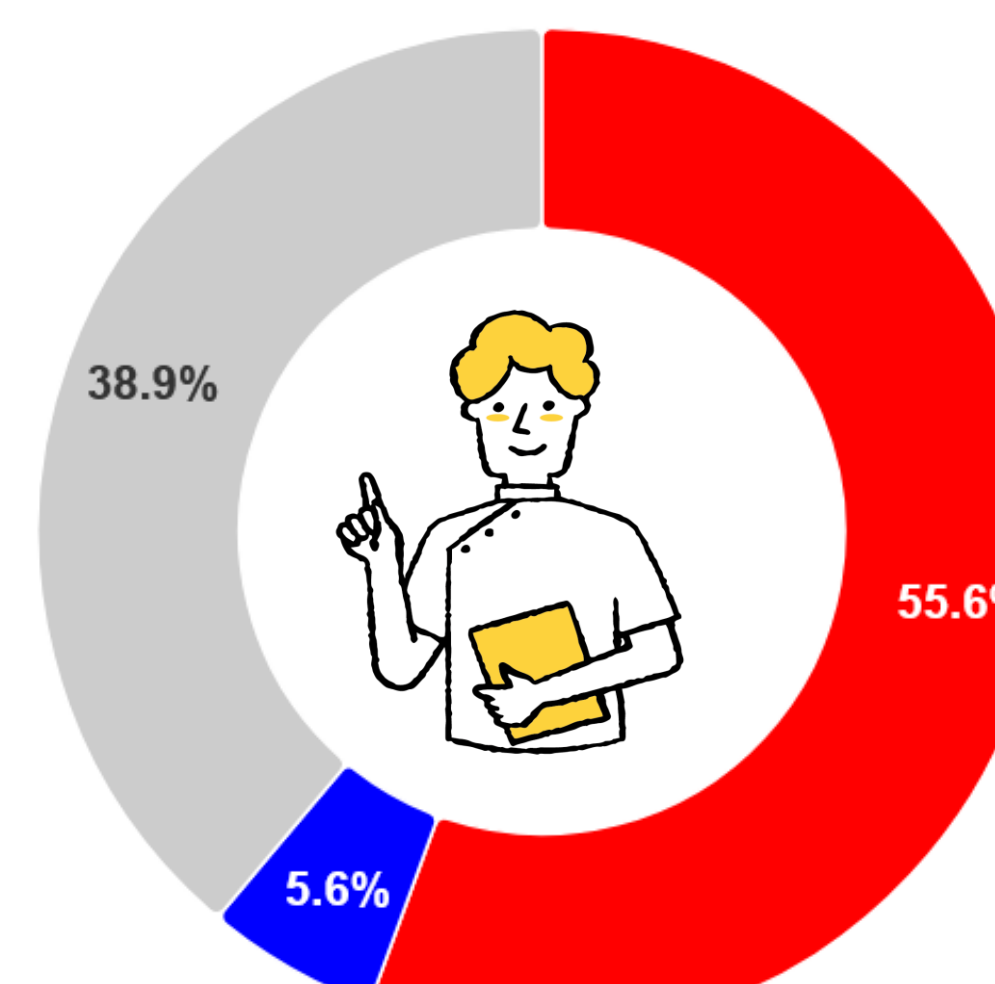


▼ WEBサービス業

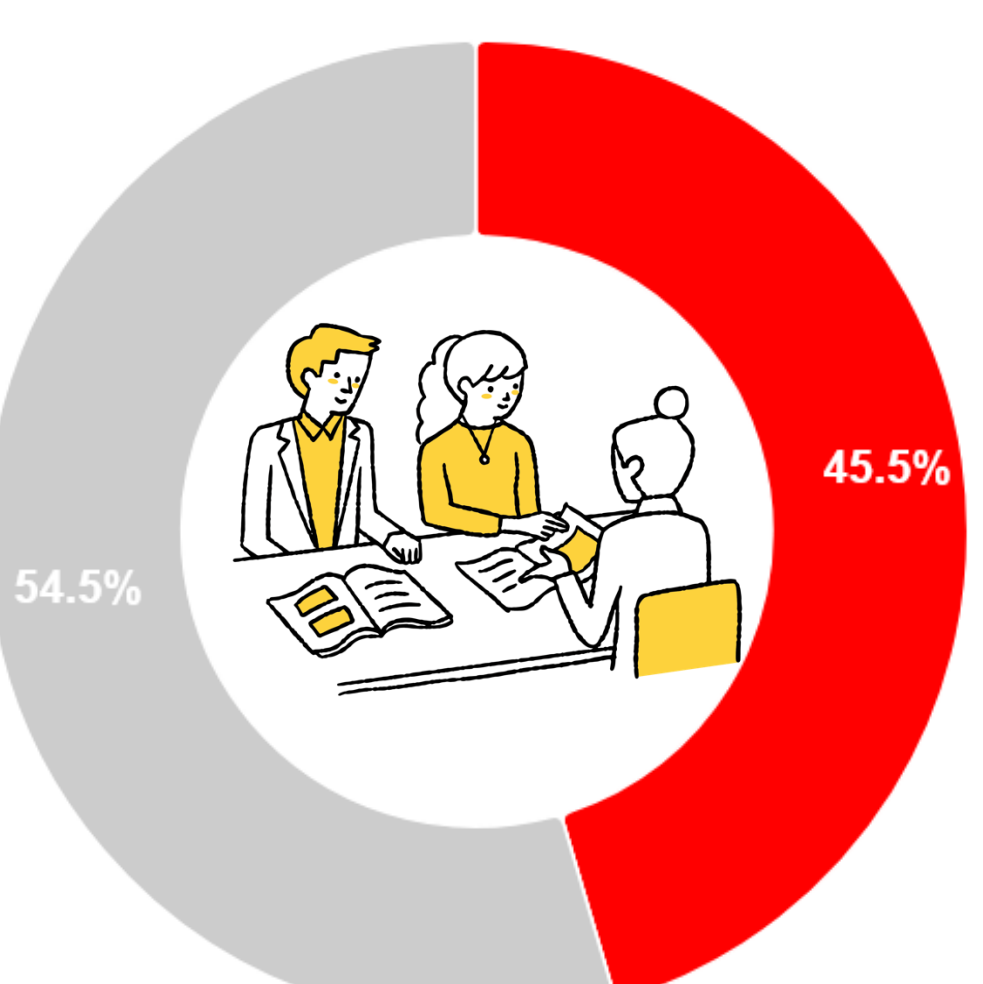


■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

▼ 医療業・福祉業

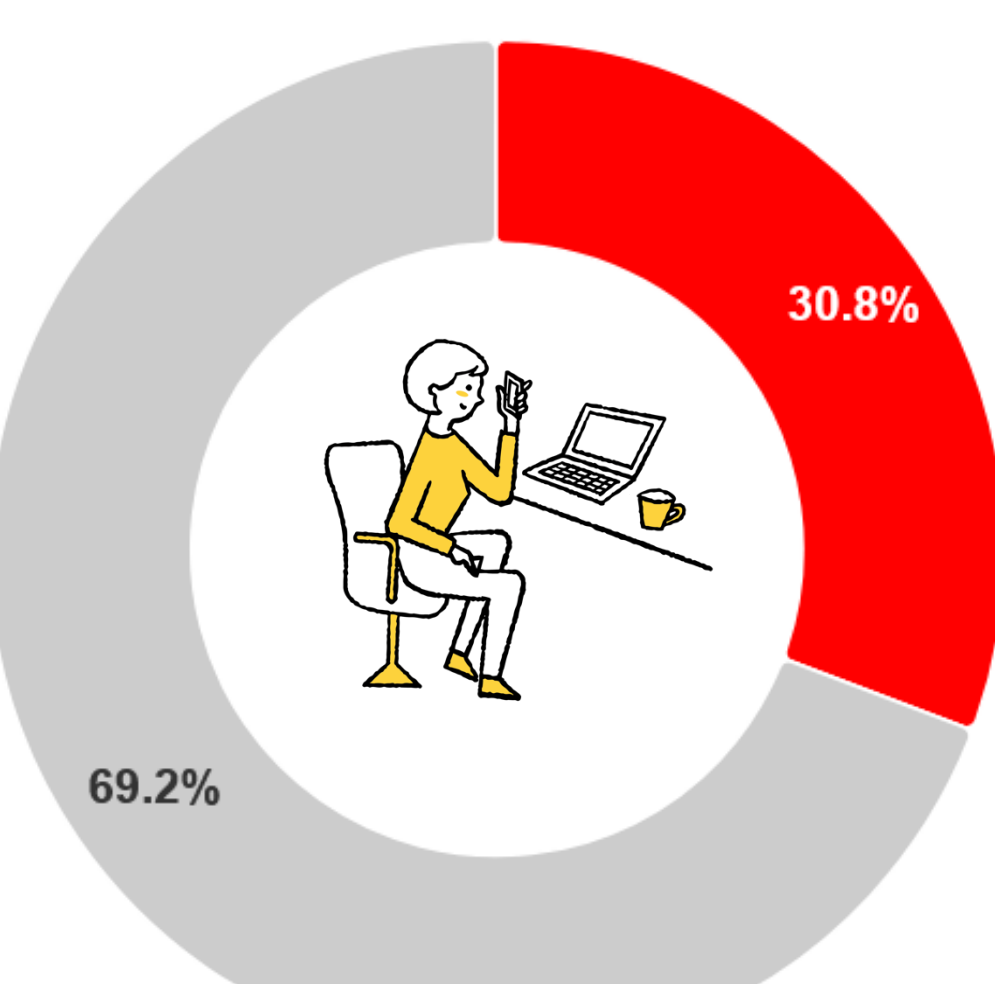


▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)

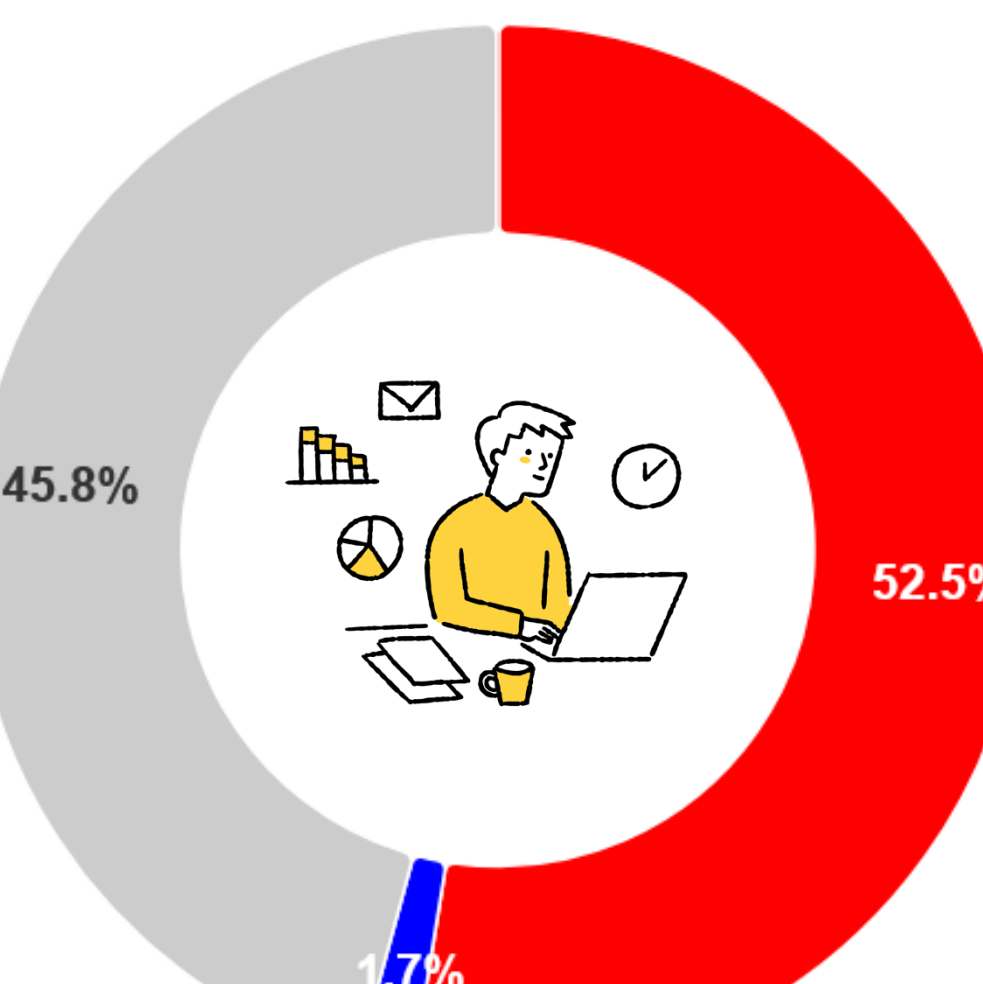


■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

▼ 個人投資家



▼ その他



■ まわりでも同じような動きが多い ■ 近い業者の中では自分だけの動き ■ 他社の様子はよく知らない／比較できない

2025年上半期でやめたこと

ー2025年上半期で、これまで続けていたことをやめたケースがあれば、その内容と背景を教えてください。

美容業

- 郵便料金などが上がったことで、毎月のニュースレター送付を2ヶ月おきに変更し、コスト削減の方向に向かっている
- 歩合制を導入した
- お客様の誕生月にハガキを出すのをやめた
- チラシ配りは時間と費用対効果が悪いためやめ、SNSや代理クーポン会社への委託に切り替えた
- 物価高を受けて料金価格を変更した
- 多くの在庫を抱えるのをやめ、販売商品のリストラを行った
- 物価高のため、お客様がいない時間帯は電気を消して節約している
- 技術をシンプル化し、不要な工程や要素を削減している
- SNS投稿にかかる材料費を抑えている
- 割引率の低いクーポン配布をやめた
- 公式LINEでの定休日などの配信をやめた
- 自分に合わない顧客は断るようにした
- 売れやすい商品に絞り、事前注文を受けることで在庫を減らした
- より良い商品を厳選して仕入れるようにしている
- ホットペッパーのプランアップをやめた
- 在庫管理を徹底し、不要な仕入れを極力行わないようにした
- チラシなど紙媒体の広告をやめた
- 節電を徹底している
- 材料仕入れは予約管理や施術内容に合わせ、必要最小限に抑えて経費削減している
- 広告をすべてやめた
- ニーズの少ないメニューをやめ、内容を絞った

飲食業

- 現金払いのみに限定する運用をやめた
- 玄関等のマツトリースをやめた
- テイクアウトはまだやめていないが、材料費や資材の高騰が続いているため近々終了予定である
- 看板広告や電話営業は一切受けないようにした

小売業

- 売れない商品は早めに値引きして新しい商品を入れていく
- 様々な顧客へのサービス
- 投資でまとまった資金を得られるようになったため、一生懸命に働くことを止めた
- 物価高で消費が落ち込んでいるため、荒利を落としてなるべく安くし、消費しやすくした
- 輸出小売業ではアメリカ向けの高額商品が売れにくくなったため高額商品をほとんど扱わなくなった
- 自社出荷割合を増やし、繁忙期の配送遅延対策を行った
- コストパフォーマンスを追求し、物価高の中で割引を活用した顧客管理を行った
- 仕入れに行く頻度をなるべく減らしている
- 利益率の計算を手作業からAIに代替した

建設業

- 取引先との関係性の構築
- 他の営業は控えた
- 安くてきつく難しい仕事は一旦保留するようにした
- 倉庫を借りるのをやめ、自宅敷地に倉庫を作った
- 材料費の無駄を省くため、無駄な発注をしないようにした
- 飲料などはなるべく安いところで購入するようにした
- 機械、燃料の高騰を受け、なるべく無駄のない運用をしている
- 外部発注が難しいため、極力自社で行える仕事を受注するようにした
- 燃料代高騰のため、ガソリン使用を抑えるようにした
- 建設業では産廃ゴミ代高騰を受け、なるべくゴミを出さないようにしている
- 利益率が低く件数の少ない会社の下請けをやめ、自社物件や他の仕事中心に切り替えた
- 材料費高騰のため、安い仕入先を比較して選ぶようにした
- エアコン業では材料費高騰により安いメーカーに変更した
- ガソリン、交通費、パーキング代以外はクレジットカードを使わないようにし後払いを減らしている
- 燃料費高騰の影響で、トラックでの現地移動が増えた
- ある顧客との関係を絶ち、条件の合う取引に絞った
- できるだけコストがかからないようにしている
- エアコン使用を極力控えている
- 遠方への移動を控えて節約している
- 割に合わない仕事は受けない方針にした
- 広告費に見合う反響がないため、広告を出すのをやめた
- 手書きの現場記録をやめ、タブレットでの写真、報告管理に切り替え作業効率と共有速度を重視した

運送業

- 軽貨物運送業ではガソリン高騰を受け、ガソリンが安くなるカードに切り替えた
- ガソリン価格高騰により、高速道路を使わないようにした
- ガソリン価格高騰のため、アイドリングストップを意識するようにした
- 燃料費高騰を受け、エアコン設定を無理のない範囲で27℃、風量2以下にした
- ガソリン代節約のため、加速減速を調整するようにした
- 上半期に委託先の配達エリアが広範囲から縮小した
- 売れ筋でない書籍や数合わせの書籍を減らし、売れ筋を重点的に陳列する方針にシフトした

不動産業

- 広く浅い集客よりも、確実に依頼をくれる方に手厚く接する方針にしている
- 地下水利用で水道代無料としていたが、実際にはポンプの電気代や下水代がかかるため、新たな入居者からは水道代名目の費用を徴収する方針に変えた
- 燃料高騰のため、用事をまとめて外出するようになっている
- 近隣相場より家賃が安い部屋が多かったため、新規入居や更新のタイミングで家賃の見直しを行っている

WEBサービス業

- 安い顧客との取引をやめた
- コミュニティを辞めた
- ネットショップ運営で在庫を多めに確保する方針をやめ在庫管理を徹底して在庫最適化を行っている
- 長期的な発展のない関係性や習慣に非効率があったため整理した
- Google広告をやめ、他のウェブ広告を開始した
- 一つの業務形態だけに取り組むことをやめた
- SNSへの投稿を一時的にやめ、他の業務の充実に注力する方向に切り替えた
- 積極的にAIを取り入れるようにした
- 自動化できる作業はすべてAIに任せるようにした
- 新規集客に注力する姿勢をやめ、既存顧客との関係深化にシフトした

- 医療業・福祉業
- 2025年上半期でやめたことは、ポスティングによるチラシ集客である、高齢者世帯の反応率が低く問い合わせにつながらず、印刷費や配布コストが見合わなくなったため中止した、代わりにケアマネ向け報告書や施設内掲示物を通じた信頼構築を重視している
 - 意味のないインスタ投稿をやめた
 - 無料体験をやめた
 - 紙媒体を減らした
 - 広告費削減を進め、費用を半減した
 - ホームページ作成を見送り、必要性を感じないと判断した
 - 扱いのない薬の処方箋は無理に受け付けない方針にした
 - 忙しくなったため、手間や時間のかかる根本改善プログラムをやめた
 - デジタルで対応できるものはアナログで行わないようにした
 - 鍼灸接骨院として経費削減のため新聞購読をやめ、借りていた駐車場を解約した
 - 常勤職員を自分以外に配置することをやめ、自身が常勤となり業務全体を把握し指示する体制に転換した

- 専門家(士業・FP・コンサルなど)
- コロナをきっかけに、仕事につながらないだらした飲み会を控えた
 - 画像生成系AIサービスの利用をやめ、成長している動画関連AIサービスのサブスクに切り替えた
 - 審査の厳格化に対応するため、申請前の書類確認回数を増やしている
 - 新しい商品に変化した際はお客様へ提供するようにしている
 - freeeの利用をやめた

- 個人投資家
- トランプ大統領の発言などを背景に投資対象の評価がある程度定まり、新しい投資対象を探るよりも、現在投資しているものを整理していく方向にシフトした
 - 相場の値動きが激しくなったため、自動売買を止めた
 - 今年の価格上昇を予想し、ステーキング報酬などの利益確定をやめた
 - 副業をやめた
 - 保有している銘柄だけを妄信するのをやめ、アルトコインよりビットコインの優位性を再認識した
 - これまで使っていたツールの利用をやめた
 - 米資産への投資を縮小した
 - 営業成績が上がらなくなったため、トークの言い回しを変えた

- その他
- 事前に行っていた清掃などの手伝いや、無償で行っていた研修をやめ、契約条件を変更した
 - セラピスト業では、対面セッションが減少している
 - 郵便料金値上げの影響で、郵便によるやり取りがほとんどなくなった
 - 無駄な業務に時間をかけないようにした
 - 月数回の出社日に行われるミーティング内容が変わり、商品研修の回数が減少した
 - ポスティングをやめた
 - 便利屋業では、少額案件を広く受ける方針をやめ、単価を上げて規模の大きい案件を優先する準備を進めている
 - 太陽光発電所の草刈や電気点検業務をやめた
 - 不要な記録をつけるのをやめた
 - 物理的な展示会や営業訪問を取りやめ、オンライン施策を重視する動きが業界で見られる
 - 予約を無理に詰め込むのをやめた
 - 物価高を受け、消耗品の節約や無駄削減を行っている
 - 顧客を選ぶようになった
 - 業務委託先へ行く日数を1日減らし、自宅でのレッスンを増やした
 - 宣伝目的の折込チラシ配布をやめ、WEB集客に切り替えた
 - 年賀状の送付をやめ、季節のあいさつ状に変更した
 - 急な依頼が多い場合は断るようにした
 - 営業活動への投資を中止した
 - 更新料や家賃の値上げを始めた
 - 手動でのコードレビューの一部をやめ、AI支援ツールに置き換えた
 - 集客目的の営業や接待をやめた
 - エージェント紹介者への頻繁な連絡をやめた
 - 単価の低い案件は極力断るようにした

2025年上半期を通して改善したこと

ー上半期を通じて、新たに導入・開始したことや、既存の方法を見直して改善したことを教えてください。

- 美容業
- 営業時間の延長
 - ホットペッパービューティーのクーポンを見直した
 - 自分で広告を行うようにした
 - ポップを春夏秋冬に分けて細かく組み替えることで、物販の販売や予約につながるようになった
 - さまざまなコストカットを行った
 - 予約取得について無理のない余裕のある管理を開始した
 - 新メニュー導入に向けて仕事のオペレーションを見直した
 - メニューを増やした
 - 下半期に向けて新しい取り組みの準備をした
 - 業務効率の良い仕事の進め方を全員で共有した
 - お客様と個人間でやりとりを行い、予約管理と受付をしやすくした
 - ポップをセット面に置くようにした
 - 技術工程を減らし、効率的に効果を上げられるようにした
 - 材料費を見直し、出にくいメニューの在庫材料を減らした
 - 定休日でもニーズがあれば営業日を増やした
 - 週休二日制にし、心身の安定を図った
 - 中国やアメリカ向けにSNSを活用した
 - 来店しているお客様に専門的な知識を伝えるようにした
 - お客様のニーズに応えた新しい商品を導入した
 - 予約の取り方を工夫し、隙間が出ないよう誘導するようにした
 - すべてのメニューを一律で三百円値上げした
 - チラシのポスティングを行うようになった
 - 求人用のLP作成と広告運用を行った
 - 薬剤の節約を徹底しつつ、必要な分は使用する方針にした
 - 仕入れの見直しを行った
 - ポスティングを始めた
 - 営業時間や作業効率を見直し、無駄な時間を短縮した
 - 顧客との関係を深める取り組みを行った
 - 値上げを行った
 - Google口コミを活用した
 - 次回予約をすすめるようにした

飲食業

- 注文ミス防止のため、伝票の記入方法を統一した、在庫管理を見直し発注ロスを減らす工夫をした
- SNSを強化する
- お客様の層が変わり、客単価が増えた
- 飲食業では夜のコース料理を値上げした
- MEO対策を取り入れた

小売業

- Uberを導入した
- 商品ページの最適化
- 害虫を減らし、利益率を上げた
- 外注を増やし、自分で行っていた業務を任せるようにした
- 発注をAIに任せた
- 輸出小売業では仕入れ先を増やした
- 顧客対応にChatGPTを導入した
- フルセルフレジの運用方法を見直し、デジタル化や接客の簡易化を進めた
- 広告費の運用評価を定期的に確認し、改善するようにした
- 仕入れに行く回数を減らした
- AIを導入し、売り上げや利益計算の効率化を行った
- パンを焼く際の天板を新しくし、軽量化とサイズアップで作業効率を向上させた
- SNSでどのような情報が見られているかを定期的に確認するようにした

建設業

- 業務報告がデジタル化され、さらに簡略化された
- 従業員にパソコンを支給した
- 早い時間に出勤し、早い時間に仕事を終えるようにした
- 現場での相互確認と自主検査票の様式が変わった
- こまめにアポを取るようにした
- 今年の現場は一つ一つが大きい
- なあなあで手伝っていた仕事について、金額、内容、経費を必ず確認するようにした
- 借りていた倉庫を返し、自宅敷地に倉庫を作った
- 材料の仕入れを以前より細かく発注するようにした
- 無駄な材料発注をなくすよう努めた
- クーラーボックスを持ち運ぶようにした
- 仕事時間にメリハリをつけ、だらだら作業をしないようにした
- 資格取得を拡充し、受注可能な仕事の幅を広げた
- 建設業ではゴミ代削減のため、ボードの貼り方を工夫して廃材を減らしている
- 古い機材を新しいものに替え、作業スピードを上げた
- 販路開拓として新しい取引先にアプローチした
- 材料発注を電話ではなく、メールやLINEなど記録が残る方法にした
- 応援を使い、仕事時間を安定させるようにした
- 現場情報のやり取りをスマホアプリでリアルタイム共有するようにした
- 見積書、請求書の有料オンラインサービスをやめ、無料の雛形運用に切り替えた
- 必要な仕事と不要な仕事を整理した
- 材料の高騰や欠品に対応し、新しい材料を探した
- 現場への移動時間が短くなるよう調整された
- 暇な時間にアルバイトを始めた
- 顧客要望に合わせた現場対応と新しい機械を購入した
- コストと経費全体を下げるよう心がけた
- 建設材料のロスカットを行った
- 報連相のためにアプリを導入した
- 朝早く段取りし、暑くなる前に作業を進めるようにした
- 身体を大切にすること意識を持つようになった
- 材料の取引先を開拓した
- 資金繰りの改善と計画的な支出を意識した
- 過去に取引のあった業者との付き合いを再開した
- 現場ごとの進捗管理を共有アプリで行うようにした
- 新しい仕事に取り組んだ

運送業

- 運送業では連続運転時間が4時間以内、かつ休憩を15分挟む必要があり、時間配分をより意識するようになった
- 熱中症対策として、水分や塩分タブレットを配布した
- 業務開始時間を30分遅らせたことで、睡眠時間が少し増えた
- 燃料添加剤を定期的に注入し、燃費が改善された
- 当日の再配達をなくすようにした
- 上半期を通じて委託先の社員が減り、荷物の数量が増えた
- 年末に車を購入し、セダン型からワンボックスタイプに変更した
- 例年1-2月に行っていた荷主への営業強化を、今年は4月にずらした
- 郵便局の問題をきっかけに、朝の点呼が行われるようになった
- 薬品配達が可能になり、受取時の作業は増えたが案件の幅が広がった
- 運送業では多重下請け構造から脱却し、直接取引ができるようになった
- 新しい販売をスタートさせた
- 書籍の種類や数、陳列方法の見直しと並行して、シニアグラスのラックを設置し、追加売上を狙った
- 伝票はサインのみから、速やかに連絡できるよう携帯番号の記入を必須にした

不動産業

- ガソリンカードを導入し、経費の節約と確定申告時の手間削減を図った、また個人事業主総合研究所の支援を導入した
- アパートにJCOMのインターネット環境を導入した
- 内装の修繕は職人に外注せず、自分で施工できるようスキルを習得している
- 完全予約制にして、お互いの時間を無駄にしない運用にした
- エントランスの床と壁面を改修し、高級感を高めて印象を良くした

WEBサービス業

- RPAを導入し、業務効率化を推し進めた
- システムの環境や運用を見直し、セキュリティリスクを低減した
- ネットショップにおいて在庫にかかる保管費用、管理費用、陳腐化リスク、廃棄費用の削減を行った
- AIツールを使ったシステム開発を導入した
- AIとのアイディアの壁打ちや作業自動化により、高付加価値業務に時間を集中できるようになった
- ChatGPTを含むAIツールを本格導入し、YouTube動画制作に活用して広告収益が発生した
- 既存の作業手順書を見直し、順次更新作業を行っている
- AI活用を見越して、データ保持の方法を検討するようになった
- 業務でChatGPTやCopilotなどの生成AIを積極的に活用し、時短と効率化を実現している
- 担当スコープが広がり、信頼のもと対応業務が増えた
- Notionを使ったタスク管理と顧客対応のテンプレート運用を導入し、管理を一本化した

- AIを積極的に活用したサービス開発を行っている
- 2025年上半期はAI活用やSNS運用の効率化を導入し、既存顧客対応を強化した
- 健康に気を配り、なるべく昼間に仕事をするようにした

医療業・福祉業

- Googleスプレッドシートを活用し、訪問スケジュールと口座振替の管理を手書き台帳から移行した、情報共有や修正がスムーズになりミス削減と事務効率化につながった
- 報告書のテンプレートを見直し、身体状況や施術内容を簡潔に記録できるよう改善した
- デンタルエステの内容液を変更し、初回から変化を実感しやすくした
- 新しい補助金、広告、機械の導入を進め始めた
- LINE拡張ツールのUTAGEを使い、リストマーケティングを行っている
- 自由診療を廃止した
- 業務の電子化を進めた
- 営業終了10分前を受付終了時間とし、職員の残業回避に成功した
- 薬の在庫を過度に増やさない方針にした
- 保険請求をやめ、実費診療のみにした
- AIによる設計を行い、人手不足解消に役立てている
- 利用者への診療内容説明書を、月1回まとめてではなく毎回渡すようにした
- SNS広告媒体を追加した
- Instagramへの投稿を始めた
- 新しい職員が増えたため、慣れの期間を長く取り、安心して業務を覚えられる環境を整えた

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- より紹介を入手するため、濃い人との繋がりを強くした
- アライアンス開拓業務を行っている
- WEBページがAIで作れるようになったため、SNS投稿を自動化するWEBアプリをAIで作成した
- 今後に向けて増員を意識するようになった
- 株式投資の学習を行っている
- 完全ペーパーレス化し、モバイルを使用して説明する運用にした
- 計画の策定を行った
- 弥生を導入した

個人投資家

- 市況に追随することを重視するようになった
- 投資対象を整理し、自分が何に投資しているかを把握するようになった
- 短期トレードではなく、ダウ理論とトレンドラインに基づいたシンプルなスイングトレードに方針転換した
- 複利運用を始めた
- パソコンとモニターを新しいものに買い換えた
- ゴールドを投資の一部に組み入れるようになった
- 先進国の財政懸念による資産インフレに備え、通貨以外の資産ヘシフトした
- 無理をしないようにした
- 会話の組み立てを研究して取り入れた

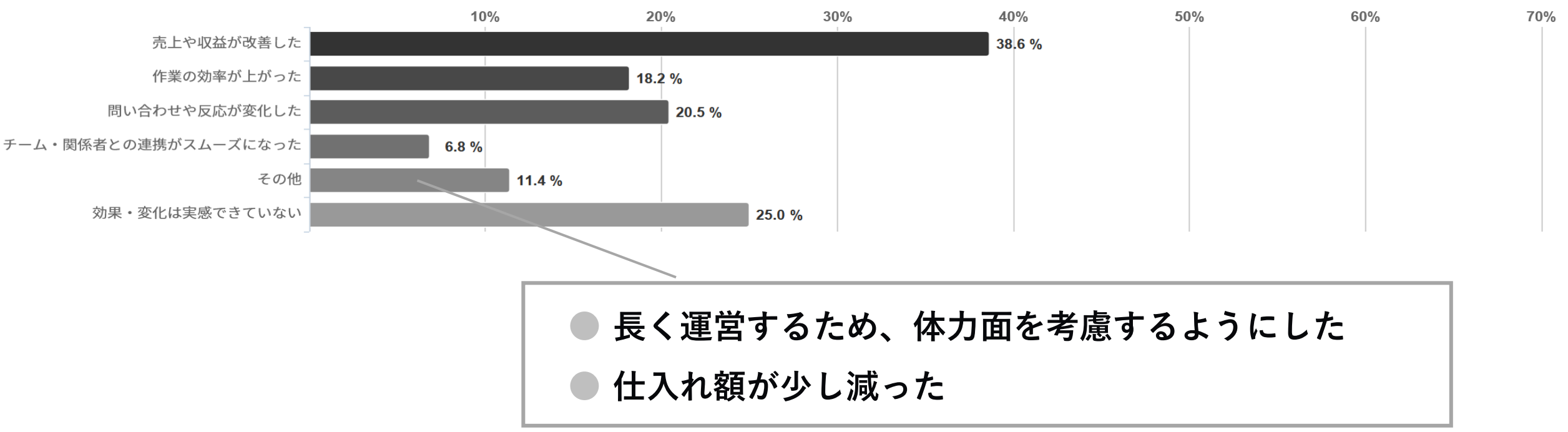
その他

- 経理関係を妻に任せ、自身は現場に専念することでミス削減と業務効率化を図った
- セラピスト業では、仕事のスケジュール管理をAIに任せるようにした
- 紙やトナーなどの消耗品を業務用パッケージで一括購入し、単価を抑えた
- 暑さに強いお米の品種を検討している
- ファイナンシャルプランニングのツールを増やした
- やり取りは電話よりメールを使い、まとめて行うようにした
- 本社から拠点長代理が赴任し、会社の考え方が伝わりやすくなった
- 在庫を整理し、必要なものを分析して不要な在庫を持たないようにした
- 作業場の整理整頓を見直し、収納を増設したことで作業効率と売上が向上した
- オフシーズンのイベントが増え、チーム感を維持する取り組みを行った
- 国民政策金融公庫を利用してユニックを購入し、作業効率を見直した
- リピート作業の時間短縮のため、電動工具や専用治工具を導入した
- ダイエットサプリや関連製品への需要とトレンドを意識するようになった
- 新規営業活動に力を入れている
- 不要な工程を削減し、業務効率を上げている
- 勤怠管理が厳格化され、残業申請ルールが追加された
- 生成AIでできることを模索するための検証を行っている
- 手入力業務をデータアップロード方式に変更した
- 業界全体で生成AIの本格導入が進んでいる
- AIをより積極的に導入し、対応工数の削減を目指している
- 商工会議所のブルーリターンを利用している
- 犬を洗うためにマイクロバブルを導入し、シャンプー方法を見直した
- 工具や備品の使い方を見直し、作業効率化を図った
- コンプライアンスチェックを強化した
- 作業効率向上のためエアコンを新型に入れ替えた
- 外部ツールの利用が一部認められ、ソースコード管理が改善した
- ストレスを感じさせる顧客を排除する方針にした
- レッスン以外の催し物を増やし、既存生徒を大切にするようにした
- キャンセルポリシーを明確化した
- 物販レジ端末を更新し、脱現金化を進めた
- 塾の授業に加えて英会話教室を併設し、小学生層を取り込んだ
- SNS、特にInstagramでの発信を増やした
- 担当の垣根を一部取り払い、協力してアイデアを出す体制にした
- 簡単な制作物は過去フォーマットを活用し、制作時間を短縮している
- 会計ソフトを深く活用し、予算計画を立てている
- ナレッジとしての記録が安定してきた
- AIによる自動予約ツールを導入した
- 更新料や家賃の値上げを始めた
- 設計書作成に生成AIを活用し、初稿作成の速度と品質を改善した
- 周囲確認や現場全体への意識を高めた
- 作業量に応じてアルバイトスタッフの必要性を見直した
- AIによるプログラム調査を行い、工数削減を図った

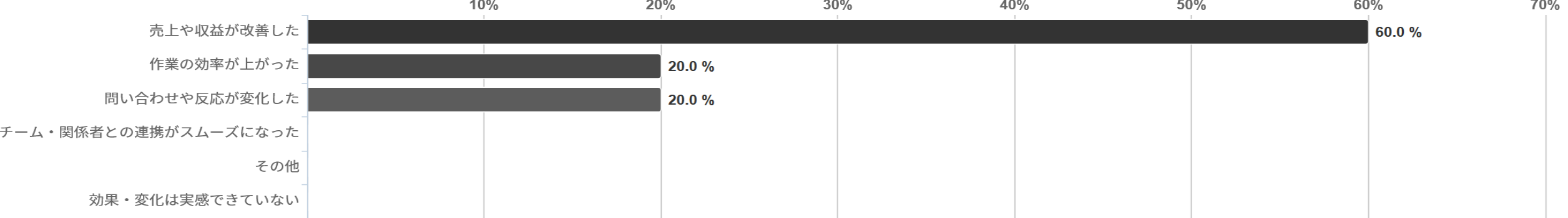
変化によって見られた反応や影響

ー変化に対して、現場や数字にどのような反応や影響が見られましたか？

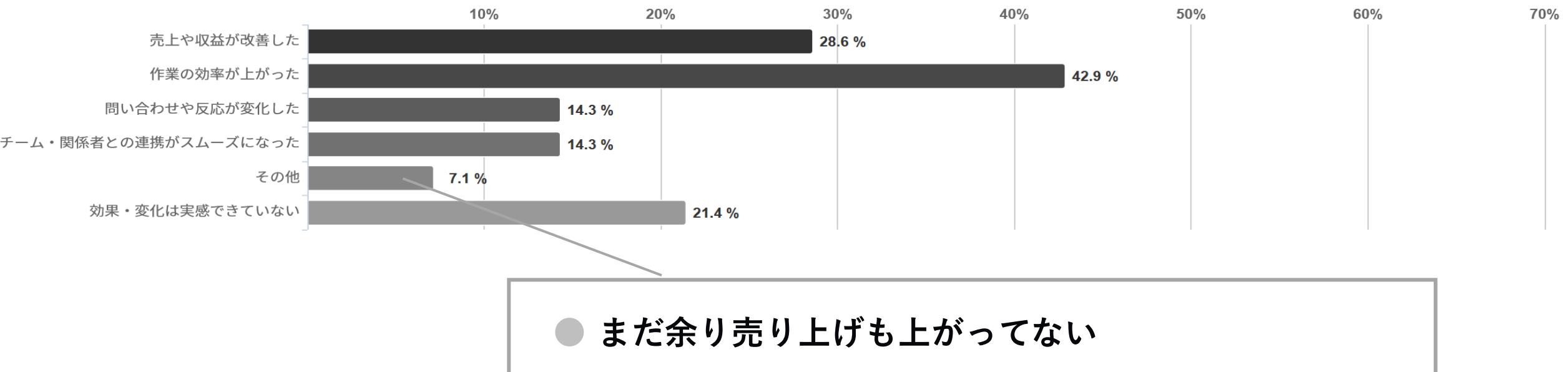
美容業



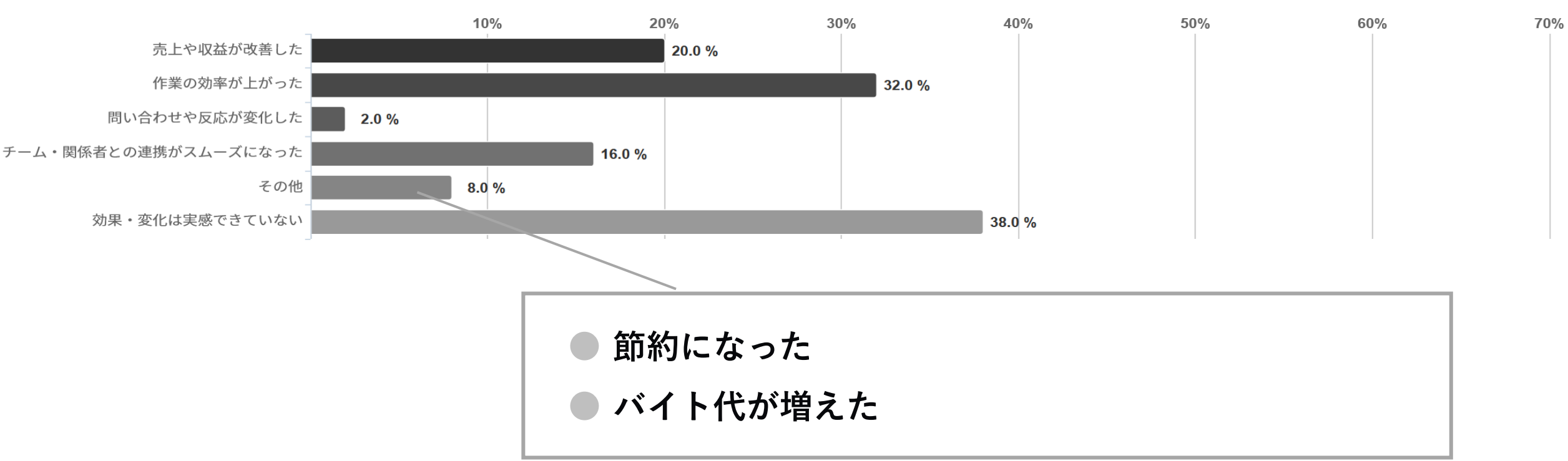
飲食業



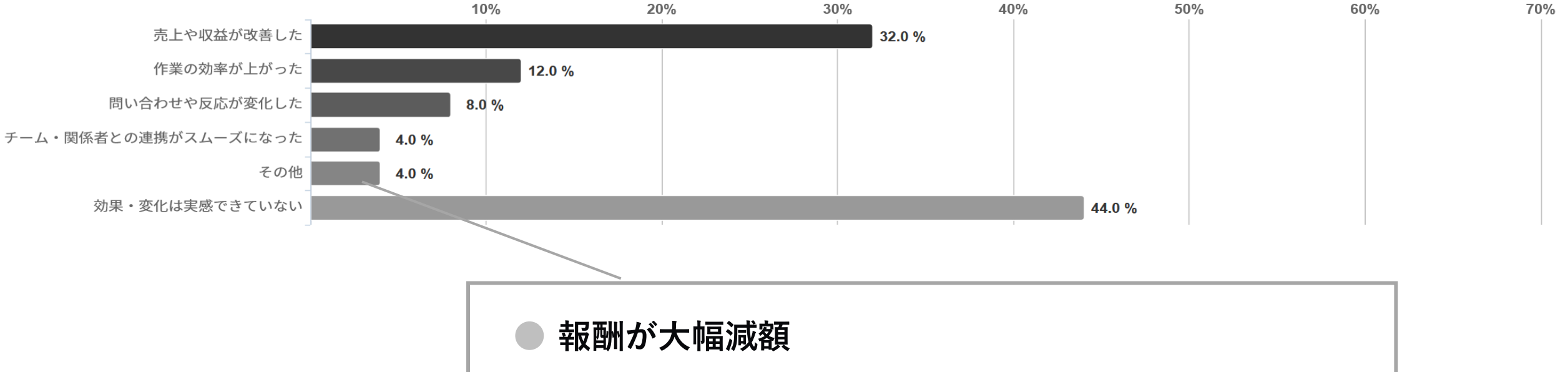
小売業



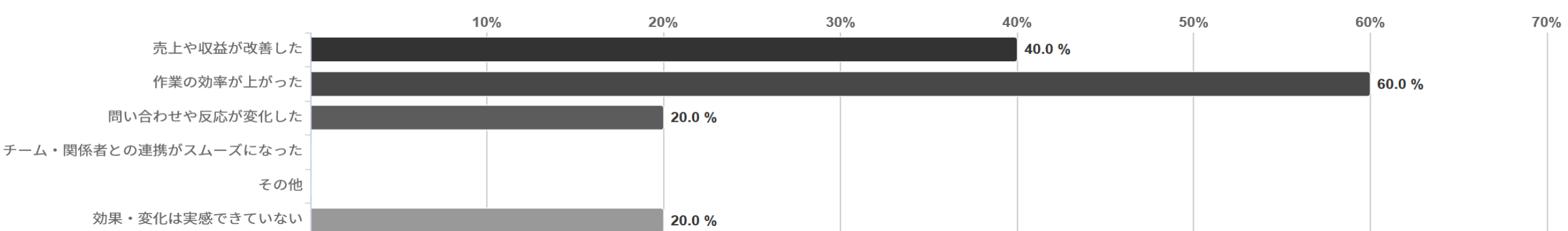
建設業



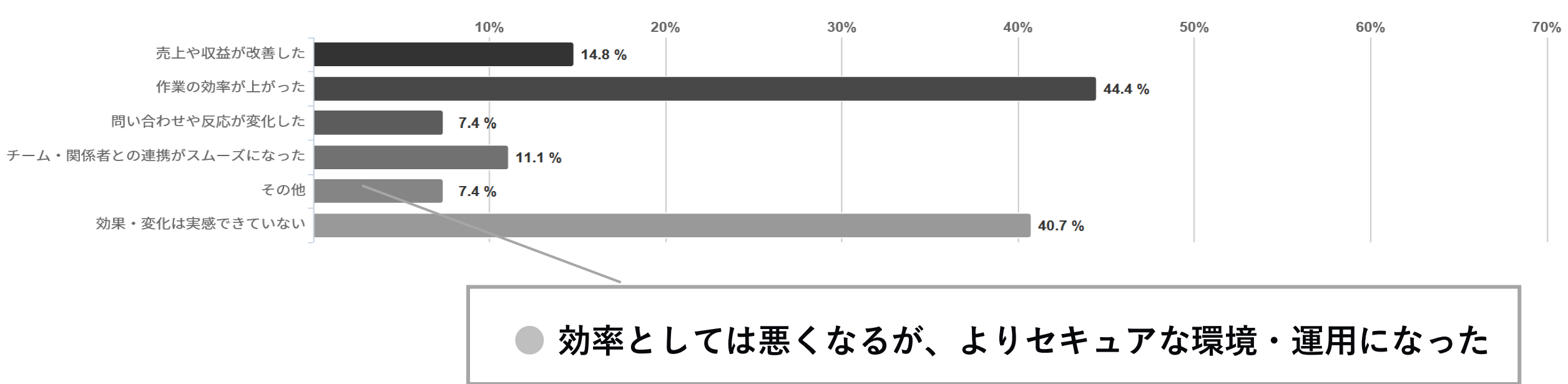
運送業



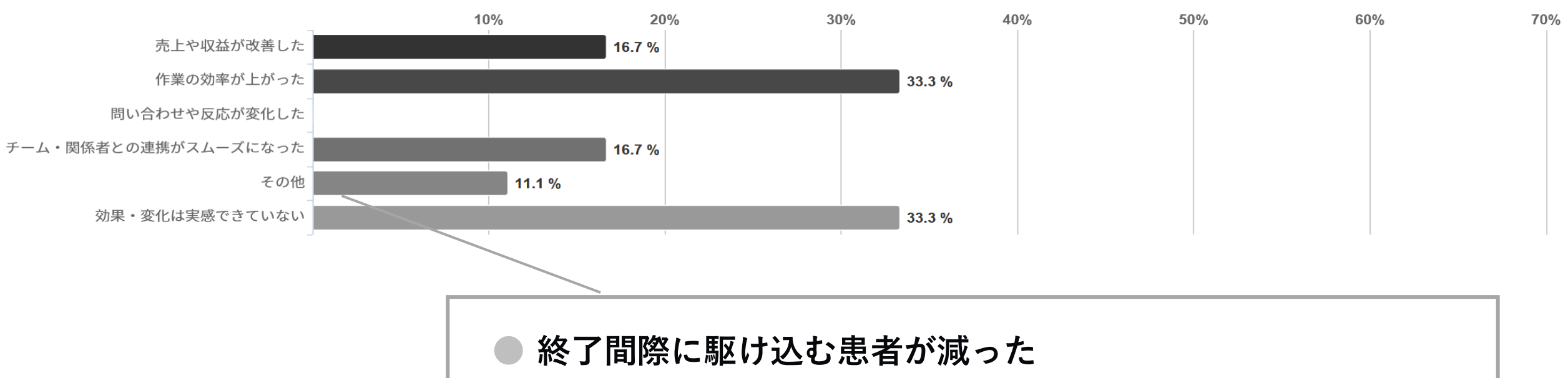
不動産業



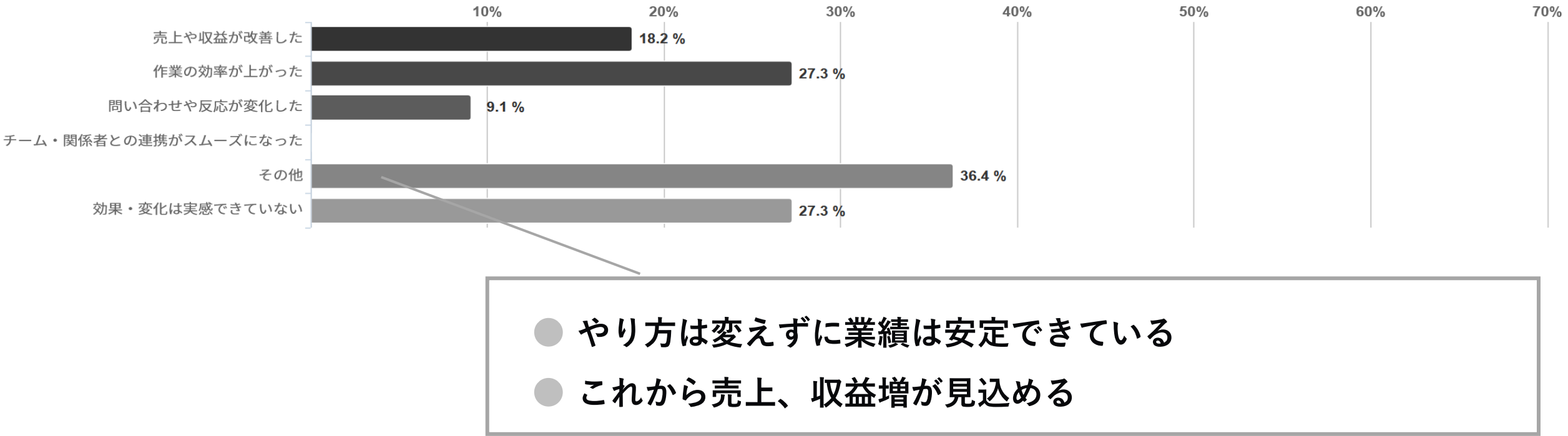
WEBサービス業



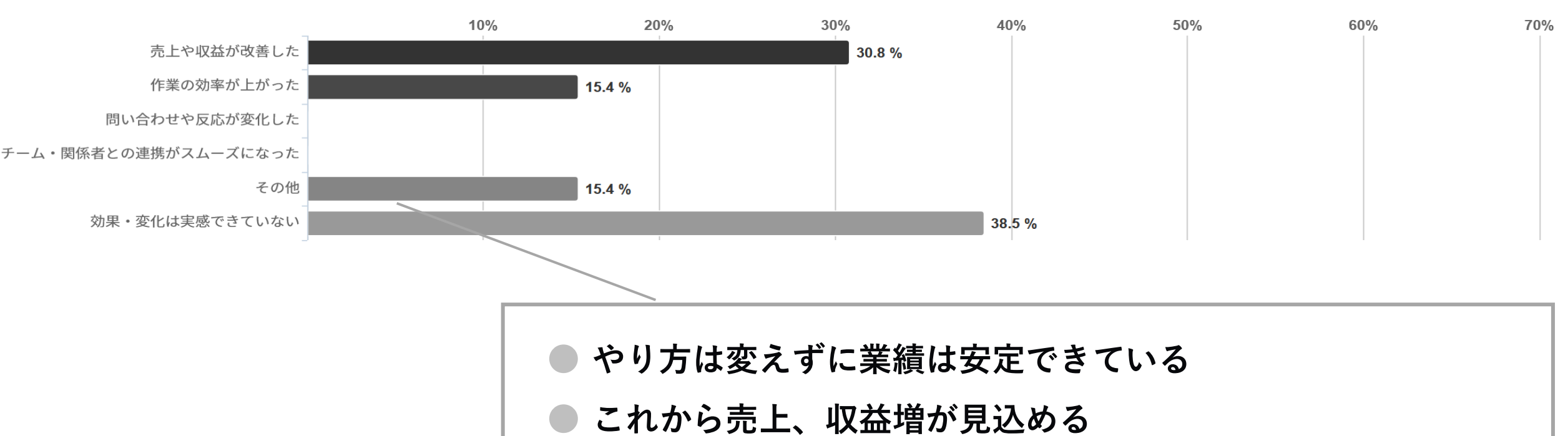
医療業・福祉業



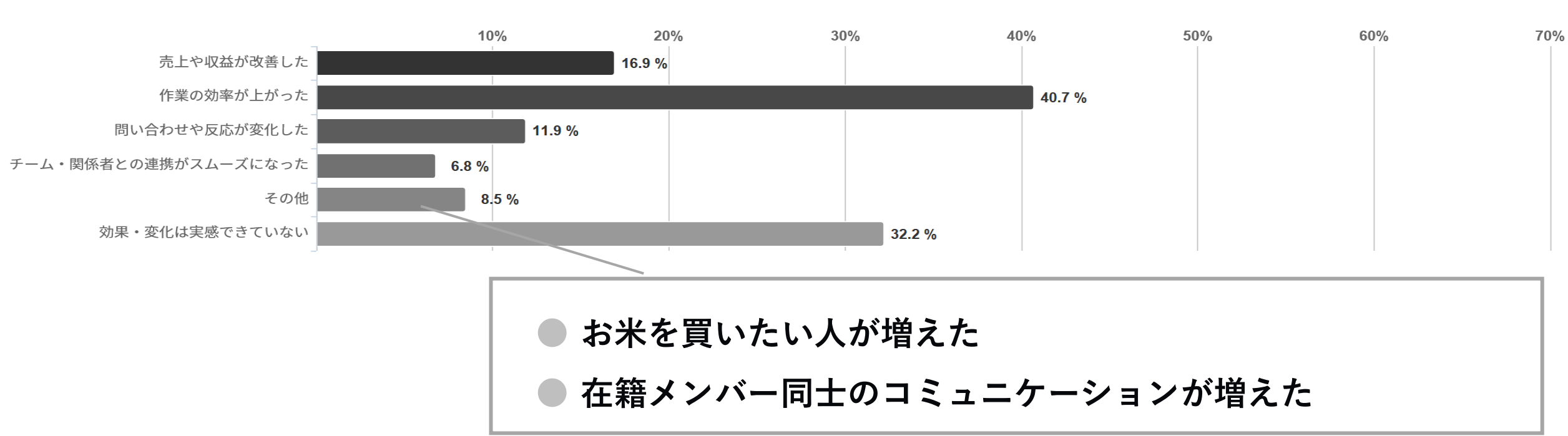
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



コスト変動に対して変えた行動

ーこの半年で「コストの変動（上昇・下降）」に対して行動を変えたことがあれば、その内容と対応策を教えてください。

美容業

- 割引チケットなど特典内容を下げて対応している
- 値上げを行った
- 誕生月に出していたハガキ送付をやめた
- コストカットを行った
- 昨年は新規のみ値上げしていたが、今年一月から既存客も値上げした
- 売れ行きの悪い商品をやめ、キャッシュフローを確保した
- セットメニューを増やした
- コストのかかる技術に対して値上げした
- 学生料金の見直しと販売商品のリストラを行った
- お客様がいない時間帯は不要な電気を消している
- 薬剤の選定を見直し、余計な出費を抑えた
- 材料費上昇に伴い販売価格を少し上げた
- カラー剤など材料費高騰により施術料金を値上げした
- クーポン内容を見直し、お得感を調整した
- 単価向上に向けた追加メニューを試験提供している
- カラー剤を必要以上に作らないようにしている
- 単価の高いメニュー展開を進めている
- 薬剤使用量の節約を徹底した
- 仕入れの見直しを行った
- チラシの撒き方を変えた
- 料金改定だけでなく、使用薬剤の適正量徹底や施術フローの効率化を行った

飲食業

- 材料ロス削減のため、仕込み量を見直した
- 物価高のため、重複した買い物をしないよう注意している
- 無駄な経費を削減し原価は上がったが、客数が増えたため原価率は大きく悪化していない
- 光熱費の上昇を受け、調理工程を一部見直した

小売業

- 他社がおにぎりを値下げしたため、自社店舗でも値下げを継続している
- 消耗品の節約を行っている
- 仕入れ金額に合わせて、商品によっては二割程度値上げした
- 一括仕入れで安くなるものは、なるべく一括で仕入れている
- 資材や配送料高騰のため、送料を値上げした
- 光熱費削減のため、エアコン稼働を見直した
- 輸出小売業では、販売価格をやや高めに設定するようにした
- 配送コスト上昇分を価格に転嫁した
- 商品価格全体が上がり続けているため、割引案内は怠らないようにしている
- 円安で仕入れ価格が上がったため、価格転嫁を行った
- 仕入れに行く回数を減らし、ガソリン消費を抑えている
- 円安などの影響で仕入れが高騰している
- チョコレート価格高騰のため、別メーカーでの商品調査を行っている
- 営業移動によるガソリン代負担が大きいため、より計画的に行動するようにしている

建設業

- 作業道具全般が高くなった
- 燃料費が高止まりしているため、節約に努めた
- まとめて対応できる現場が多くなった
- 月に稼ぐ金額を意識して仕事の交渉をするようになった
- 仕入単価が上昇しており、特に鉄材は変動が激しい
- 材料費上昇に伴い、その都度原価を把握するようにした
- 米の価格が倍に上がった
- 在庫から使える材料を活用し、材料費を抑えた
- 材料費高騰対策として、類似品の安価なものを探している
- 燃料高騰を受け、機械の使い方を工夫して無駄を減らした
- 認知拡大までは広告費を積極的に使い、顧客単価を抑える方針にした
- 材料をできるだけ節約している
- 建設業ではゴミ代高騰を受け、現場でゴミを出さない工夫をしている
- 資材値上げに伴い、設定単価を少し見直した
- 現場距離に応じて金額を変えるようにした
- 金物類の値上げに対応し、徳用購入でコストを抑えている
- ガソリン代高騰対策として、ルート最適化や現場のエリア分けを行った
- 仕入れ先のイベントやキャンペーン時にまとめて仕入れている
- 売上単価を上げ、外注先への単価も少し上げた
- コスト変動に合わせて施工価格へ転嫁している
- 材料を変更して対応している
- 在庫管理とガソリン節約を行っている
- 物価高騰により無駄な支出を減らした
- 遠方の仕事はガソリン代を考慮して取らないようにした
- 売上は伸びているが、利益は微減している
- 効率の良い現場の回り方を考えるようにした
- 使える道具はできるだけ再利用するようにしている
- 資材価格上昇に合わせて仕入れ先を見直し、まとめ買いや代替品でコストを抑えている

運送業

- 軽貨物運送業ではガソリンが安くなるカードに切り替えた
- 業務で使用する車を燃費の良いものに変え、燃料代を削減した
- 配送範囲が広い場合は範囲を狭めてもらい、燃料費を抑えるようにした
- 公共交通機関の運賃増などで運送コストが増加したが、その分を請負運賃に上乗せして請求している
- ガソリン代節約のため、運転の仕方を工夫するようにした
- この半年で配達エリアが縮小し、ガソリン代コストが下がった
- 近距離であれば車を使わず、走って移動するようにしている
- 燃料費高騰を受け、燃費の良い乗り物に変更した
- 配送ルートを見直し、年間払いできるものは年間払いにした
- 配送先の距離をよりシビアに考え、燃料を抑えられる走り方を意識している
- 物価上昇により、コストに対してよりシビアになっている



不動産業

- 値上げした物の使用をできるだけ避け、代用できるものを探すなど無駄を省いている
- アパートの契約更新にあたり、物価高騰対策として賃借人に値上げ交渉を行った
- 外注していた業務を内製化しつつある
- 燃料費高騰対策として、ガソリンが安い場所で給油している
- ガスや電気の値上げにより光熱費が上がったため、電気を安いプランに変更し、家賃も値上げした

WEBサービス業

- コストの変動はないが、物価高の中でもお客様視点で納得のいくサービス提供を心がけている
- 自宅でのリモートワークのため、自宅のネット回線を見直して経費を抑えた
- 無駄な外注費を削減した
- 過剰な在庫を持たないよう、必要なものを必要な時に必要なだけ仕入れるよう徹底した
- 物価高騰のため、無駄な経費を使わないようにしている
- Google広告の費用対効果が悪いため、他のウェブ広告に切り替えた
- 業務委託費用は変わらないが、他コスト上昇により手取りは減少傾向である
- サブスク系ツールの値上げを受け、不要なツールを整理し、機能が重複するものを統合した
- 契約しているサブスクリプションサービスを見直し、一部解約した
- 利用料上昇に伴い広告費を削減し、既存顧客重視へ転換した、あわせてプラン見直しや価格改定を行った
- 手作業でのログ解析をやめ、自動化ツールへ移行した

医療業・福祉業

- ガソリン代や衛生用品の物価上昇を受け、訪問ルートの最適化を徹底し移動距離を減らすようスケジュールを再調整した
- ペーパータオルや使い捨て手袋はまとめ買いで単価を抑え、コスト増の影響を最小限にした
- 郵送物は自分で届けるようにした
- 値上げによりコストは高くなった
- レセプト点数を見直し、コストの取りこぼしがないように努めた
- 値上げは行わず、週刊誌などのコストを削減した
- 処方箋は無理にすべて受け付けない方針にした
- 施術料金を上げた
- 営業時間がかかる場所の料金を値上げした
- 消耗品の使用を控え、入れ替え時期を延ばした
- 物価高や光熱費高騰に対してコストを見直した
- 世間的な物価上昇を踏まえ、施術料金を段階的に引き上げている

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- ガソリン代など移動コストが大きいため、アプリ会員を活用したり安い給油所を探して利用している
- 物価上昇を吸収するため、作業効率の小さな改善を続ける意識が高まった
- マスメディアからの情報収集が減り、書籍関連の出費が非常に少なくなった、必要な情報はAIで収集している
- レターパックなどの値上げによる経費増はあるが、業績が伸びているため影響は軽微である
- 固定費は変わらず、増員すれば収益が増える仕組みである
- 経費削減を行っている
- 完全ペーパーレス化を進めた
- 医療保険を値下げした

個人投資家

- ステーキング収入を暗号資産建てではなく円建てで受け取るようにし、取得原価などのコストを意識しない運用に変えた
- 利益確定をやめ、手数料がかからないようにした
- 一層健康に気をつけるようになった
- 通貨以外の資産ヘシフトした
- 無理をしないようにした
- トークの研究を行い、質を高めた

その他

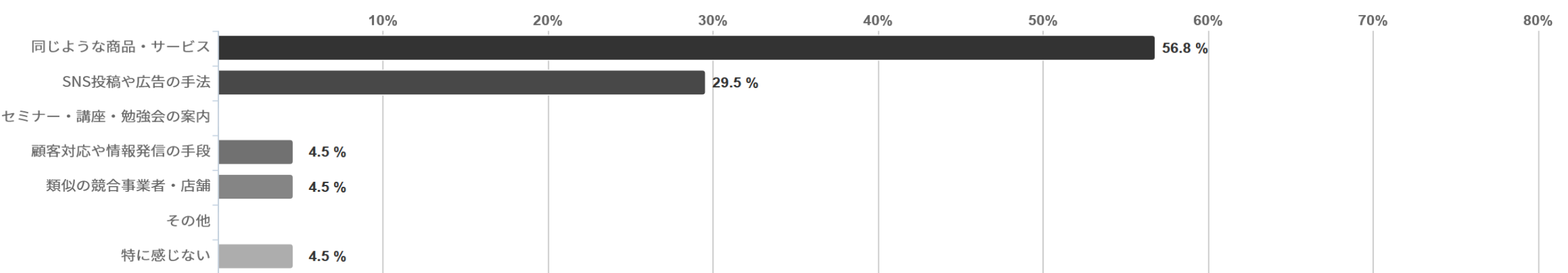
- 令和6年の郵便料金値上げの影響で、郵便によるやり取りがほとんどなくなった
- 値上げ理由を勉強し、お客様に伝えるようにしている
- 出社日を制限し、移動コストや時間を抑えた
- 暑い時期はエアコンの設定温度を上げた
- 4月より価格改定を行い、ゴムやファスナーなど材料が必要なものは別途請求する形にした
- 円安の影響で外国籍にかかる費用が増えたため、チームで節約を意識した
- ガソリン代や人件費削減のため、自社で対応できる仕事は外注せず行っている
- ガソリン代を抑えるため、作業場所を考慮し効率の良い順番で回るようにした
- 安いところでのまとめ買いを継続している
- 設備故障を防ぐための対策に力を入れるようにした
- 重要なコストが上がる部分については価格変更を行う方針である
- コストは上昇したが影響は限定的なため、予算の微調整のみ行っている
- クラウドサービスの従量課金コスト上昇により、不要なインスタンス削除や設定最適化を行った
- 今後のコスト上昇を見据え、値上げを検討している
- 材料費高騰により、仕入れ先を複数検討するようになった
- 資料購入費用を若干節約した
- 営業移動を車からバイクに変え、駐車場代を削減した
- ホール代値上げにより、催し物の参加費を上げた
- 交通費上昇により、交通費を支給してもらえる委託元を探した
- 物価高により授業料を値上げし、その分アルバイト給与を上げた
- 郵便料金改定に伴い、年賀状の送付をやめた
- オンラインで対応できることはオンライン化した
- 人件費を削減した
- 税金や金利上昇を受け、更新料や家賃を上げた
- クラウド費用上昇に伴い、リソースやスケーリング設定を見直した
- 近場の現場を掛け持ちし、燃料費を節約した
- 物価高騰を理由に、人件費を含めた見積価格を引き上げた
- 保険業では紙媒体を極力やめた
- 電気コスト削減のため、電気について学び始めた
- 使用材料を安価なものに変更した
- 請負単価を見直した
- 電気、光熱費削減のため照明をLEDに切り替えた

業界の中でありふれていること

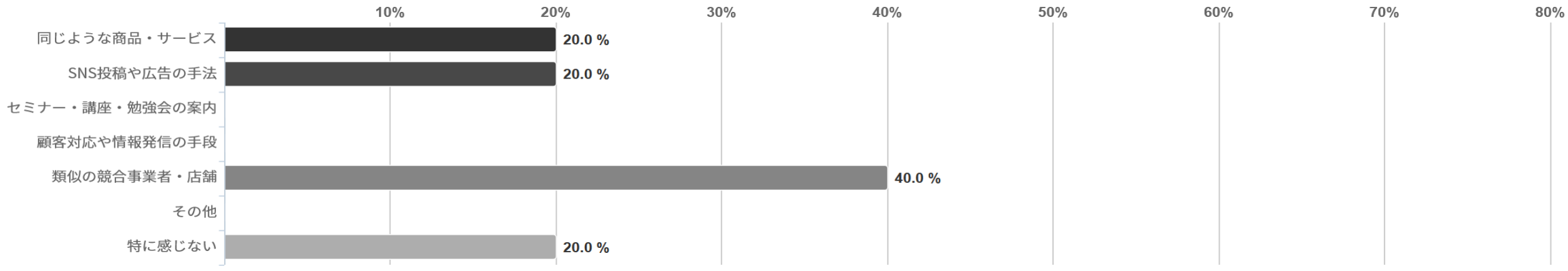
ー今のあなたの業界や仕事のなかで、「多すぎる」「似たものがある」「

と感じるものとして最も当てはまるものを選んでください。

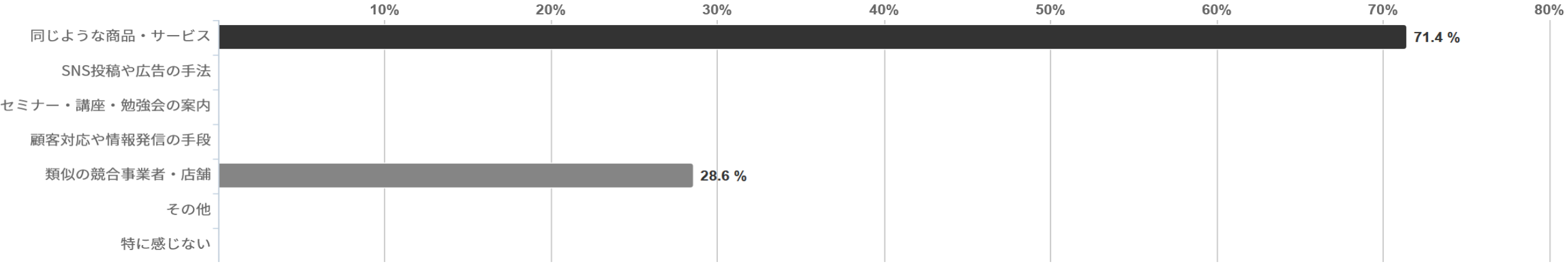
美容業



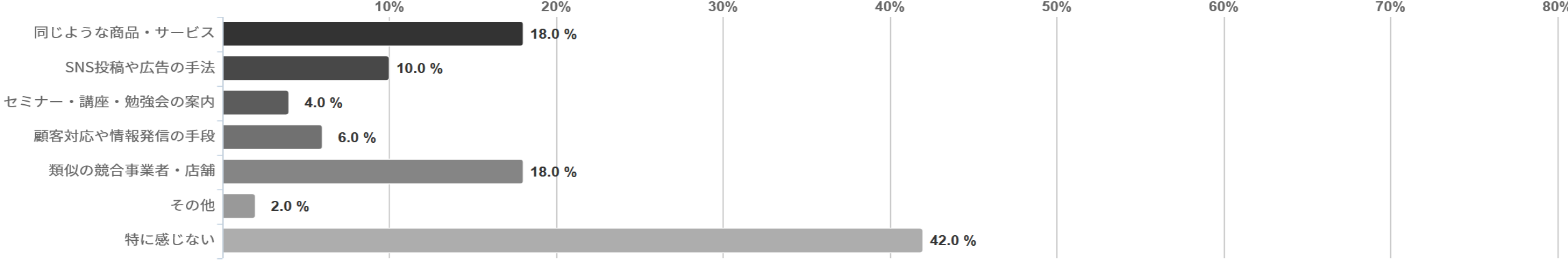
飲食業



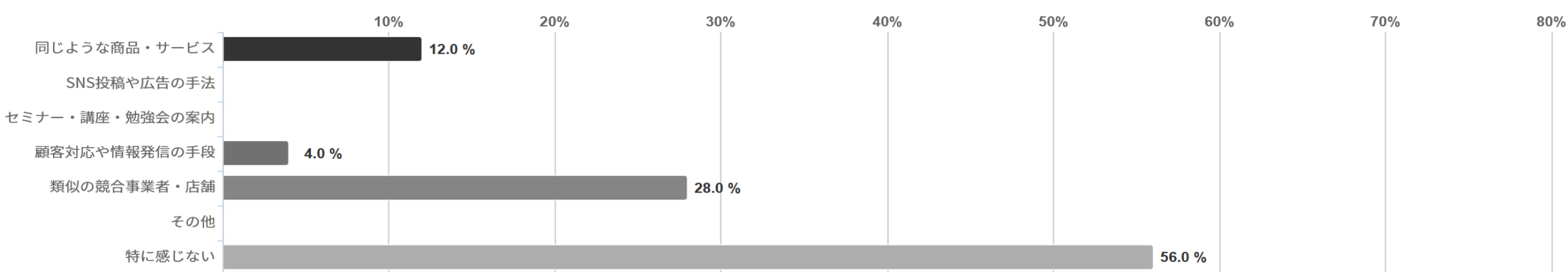
小売業



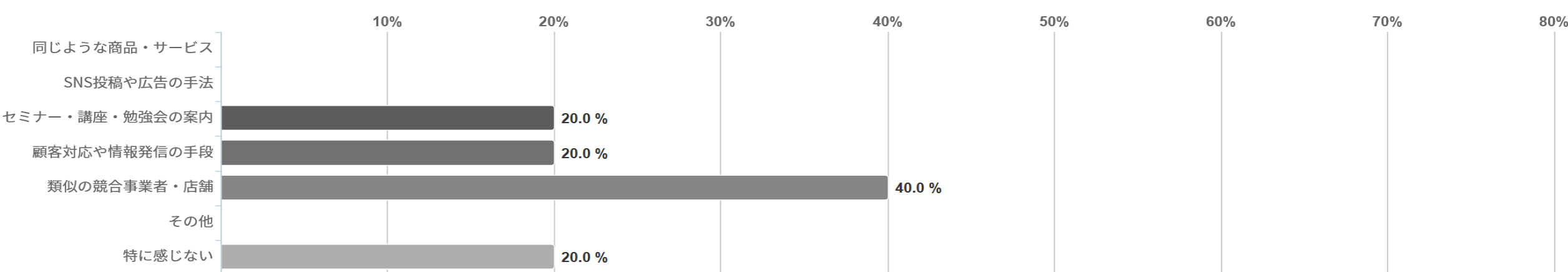
建設業



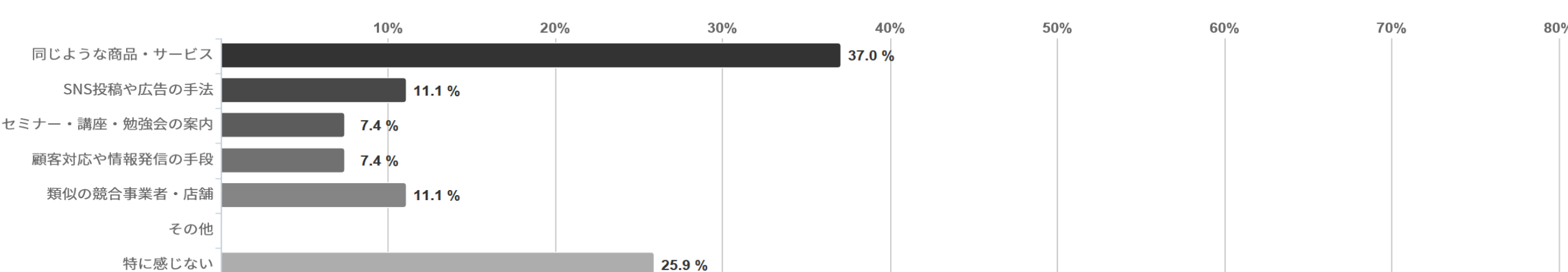
運送業



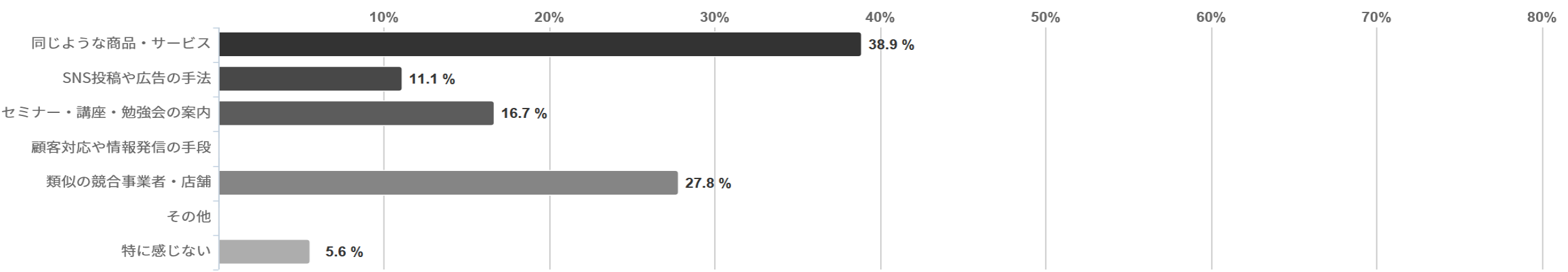
不動産業



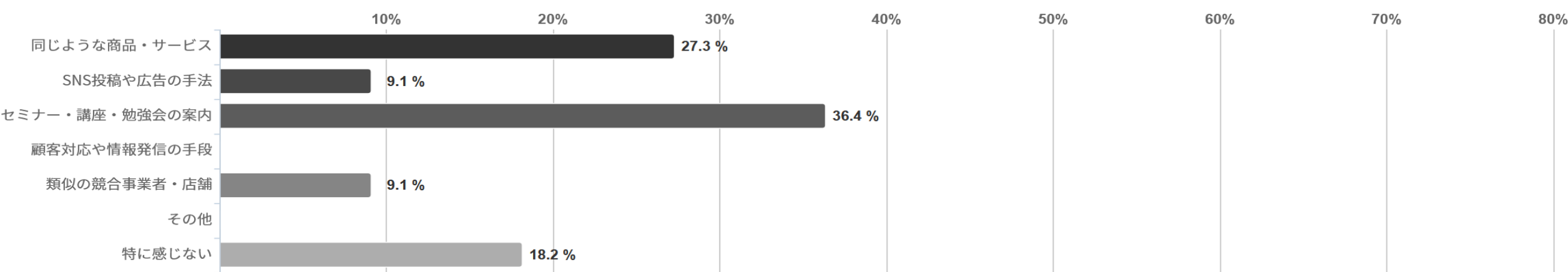
WEBサービス業



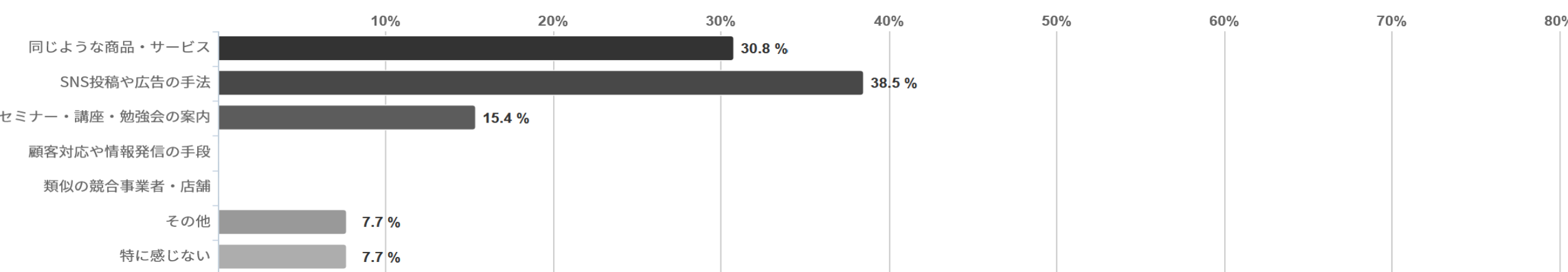
医療業・福祉業



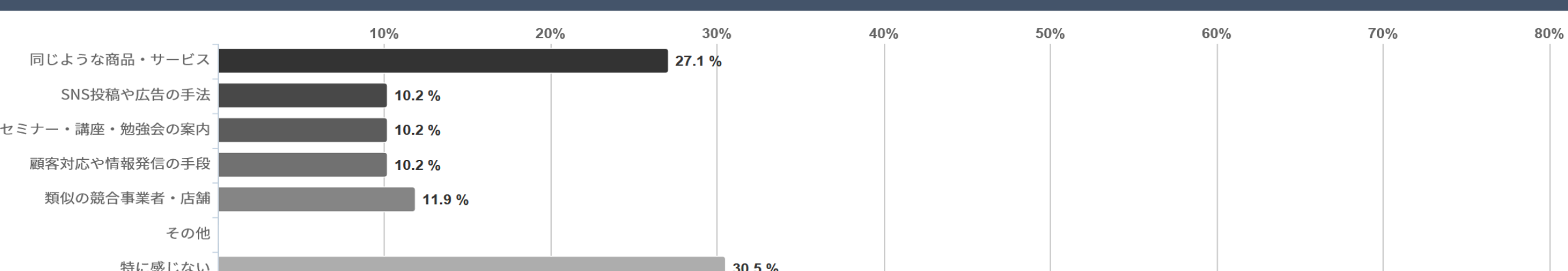
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



同業者の中で共通して変わったこと

－まわりの同業者・同エリア・関係者などと接する中で、「共通して変わった」
「共通の傾向が出てきた」と感じる動きがあれば記述してください。

美容業

- 人口減少の影響を受け、固定客の離脱対応が重要になっている
- 価格の変動が見られる
- SNSへの投稿をする人が増えている
- 顧客の動きが鈍くなっている
- 値上げや特別感を出した高単価メニューが増えている
- 美容業に限らず、値上げは共通した動きである
- 専門性や対象を絞った店舗が増えてきている
- 顧客維持と同時に単価アップを考える動きがある
- 生涯顧客を増やす意識が高まっている
- SNSの宣伝広告が減っている
- 既存顧客の満足度を高める取り組みが進んでいる
- 大手サロンでも髪質改善を打ち出す動きが増えている
- SNS投稿内容が変化し、ライブ配信やショート動画で集客を図る傾向がある

- 小学生の人数が減っていると感じる
- 高単価店舗が増え、中価格帯や低価格帯の店舗が減っている
- 既存客向けの単価アップ施策が増えている
- アンチエイジングなど健康志向が強まっている
- 既存顧客との信頼関係を深める動きがある
- 海外向けメニューを展開する動きがある
- SNSを活用して店舗や個人をアピールするケースが増えている
- 新規集客より既存客の掘り起こしや単価アップ、来店周期短縮に注力する傾向がある
- 常連客を優先する考え方が広がっている
- ホットペッパー離れが進んでいる
- ネット予約の利用が増えている
- 顧客の財布の紐が固くなっている
- 来店間隔が伸びている
- SNSやオンライン予約の活用が全体的に増加している
- インボイス対応が進んでいる
- 全体的に値上げが進んでいる
- 安売りをしない方針が広がっている
- 来店サイクルを早める動きが見られる

飲食業

- 人手不足の影響で、時短営業や定休日を増やす店が目立っている
- 大通りであっても歩行者数が大幅に減少しており、周辺の飲食店も同様に感じている
- 飲食業は勝ち負けがはっきりしてきている
- 仕入れ価格の変動が読みにくいため、輸入食材より地元産で安定供給できる食材の活用が増えている
- 外食の減少や学生の飲酒離れにより、同エリア内で顧客の取り合いが起きている

小売業

- 値上げの影響で万引きが増え、防犯カメラを増設する店が増えた
- 廃業が増えた
- プレミアム志向よりも安価な商品が売れやすくなっている
- ロビアに対抗する動きが見られる
- インボイス制度導入による制度変更で、国からの消費税還付額が大幅に減った
- 輸出小売業ではトランプ関税の影響で高額商品が売れにくくなり、出品を見直す動きが出ている
- 規制が厳格化し、多様化している
- イートイン制度が不明確なためトラブルが増え、他店や競合店でもイートイン閉鎖が見られる
- 以前より薄利多売で販売する同業者が減ってきた
- 競合店舗が増えている
- 円安や円高の影響で価格変動の傾向が似てきている
- リピーター獲得を重視する動きが強まっている
- 競合他社との差別化を図る取り組みが強まっている

建設業

- お客様のニーズ喚起に対して各社が努力している
- 空調服の導入が義務化された
- 材料費や人件費の高騰を背景に、価格を見直す動きが見られる
- 熱中症予防のため休憩時間を長く取るようになった
- 月々の材料費を抑えられるようになってきた
- 郵送でのやり取りがほぼなくなった
- 機械の使い方や作業方法が業界内で似てきている
- インボイス制度に積極的に登録する動きがある
- 建設業ではインボイス制度開始により、消費税を意識した発注が行われている
- 法律改正により安全管理関連の書類提出が求められるようになった
- 日曜や祝日は確実に休む会社が増えている
- 一社依存ではなく、複数の会社の仕事を行う意識が広がっている
- 税金対策に関する情報交換が増えている
- 資材価格上昇や人手不足を受け、作業効率化や前倒し準備、デジタル管理導入の動きが増えている

運送業

- 置き配への対応が一般化している
- お客様の置き配への理解が進んでいる
- 若い年齢層の新規参入が増えている
- 燃料費増加により請求単価が上昇している
- 人手不足解消に向けてSNSでの募集が増えている
- 委託先の社員が減少している
- 配車アプリを導入する事業者が増えている
- 軽貨物業者が飽和状態となり、案件の取り合いが激化している
- 運賃の低下により、従来通りの売上を確保しにくくなっている
- ドライバーの採用や定着に苦戦している
- 日用品や薬品などクイックコマースに注力する動きが増えている
- 置き配の標準化により、作業効率が上がっている
- フードデリバリーでは報酬の大幅減額が広がっている
- 商品の売れ筋に応じて納品数が変化し、付加売上としてアクセサリー販売を導入する動きがある
- 同業他社に仕事を奪われるケースが増えている

不動産業

- システムを共有することで省略できる業務が多いと考えている
- 築年数が古いアパートは賃貸料を抑えることで差別化を図っている

WEBサービス業

- AIの利用が業界全体で進んでいる
- AI関連の動きが目立つ
- 社内業務の効率化のためAIツールを利用する人が増えている
- AI活用前提での企画が増えている
- 競合他社もGoogle広告から他のウェブ広告へ移行している
- インボイス対応不要の案件が多いと感じる
- セキュリティ面で注意すべき点が増えている
- リモートワークが一般化し、仕事がしやすくなっている
- 業務効率化やAI活用への関心が高まり、ChatGPTなどを業務に取り入れるケースが増えている
- 単発案件より継続契約や運用サポート型へシフトしている
- 働き方が柔軟になり、リモート前提の体制が増えている
- 動画投稿サイトを活用し、露出を増やす動きがある
- サブスクリプション型サービスが増えている
- 生成AIやクラウド運用自動化が広がり、少人数体制での効率化が進んでいる

- 医療業・福祉業
- 訪問件数減少やキャンセル増加を受け、1件あたりの施術時間を延ばし、他サービス併用提案を行う傾向が見られる
 - 口座振替やレセプト請求のデジタル管理導入が進み、業務効率化への関心が高まっている
 - 開業医が東京に集中して増え続けている傾向がある
 - 動画広告を活用して自社紹介を行う動きがある
 - 交通料金廃止を背景に、近隣での施術に集中するようになった
 - 睡眠時無呼吸症候群に関する相互相談が増えている
 - 自費診療が増加している
 - 薬の在庫をコンパクト化する動きがある
 - 回数券販売を通じ、継続通院や体のメンテナンス意識を高めている
 - 休日を増やす動きがある
 - アナログ中心だった事業者もデジタル活用を始めるケースが増えている
 - テンプレや構成が似通ったホームページやSNS広告が増えている
 - 75歳以上の後期高齢者人口増加により、介護保険サービス需要が改めて高まっている
 - 少子化の中でも、都市部では定員割れ事業者が減少する傾向がある

- 専門家(士業・FP・コンサルなど)
- SNS戦略で顧客数アップを狙う動きが増え、テレアポはかなり減った
 - 競合が増加している
 - 値上げに踏み切らず、価格を据え置く企業が多い
 - 既存顧客の保全だけでなく、新規開拓に向けた動きを強めている
 - インボイス登録者がじわじわ増えている

- 個人投資家
- SNSや動画を使った詐欺的な勧誘が増えている
 - 投機対象から投資対象へと捉え方が変わってきている
 - 海外移住を考える投資家が増えている
 - 暗号資産プロジェクトは実態として中央集権的な影響力が強く、ビットコインほど分散されていない
 - スクールやセミナーの募集方法が変化している
 - 海外移住を志向する考え方が広がっている

- その他
- 会社ではなく個人として働きたい人が増えていると感じる
 - ブログ、LP、SNS投稿をAIに任せる人が増えている
 - 在宅ワーク中心の一人親方は相互作用が少ない傾向にある
 - 日本の自給率の低さを背景に農業への関心が高まっている
 - ファイナンシャルプランニングのサービスが増えている
 - 請求書などの形式が変化してきている
 - 損保関連の不祥事を受け、高いコンプライアンス意識が求められるようになっている
 - 電子帳簿保存法により事務作業の手間が増えている
 - 多くの企業が価格改定を行っており、大手ほど値上げ幅が大きい
 - SNS活用が一般化している
 - 便利屋同士が各自の強みを生かし、必要に応じて助け合う関係が増えている
 - マーケティング手法としてインスタグラムのハッシュタグ活用が進んでいる
 - インボイス制度により雇用形態が変化してきている
 - コスト上昇により価格変更を余儀なくされている
 - 生成AIやクラウド、DX化を前提とした人材育成や営業が進んでいる
 - DX化を目指す企業が増えている
 - 生成AI活用が前提となり、ChatGPTやCopilotなどの利用が一般化している
 - AI活用による業務効率化を強みにする傾向がある
 - 新規顧客獲得より既存顧客の定期利用を重視する傾向が強まっている
 - 物価上昇を背景に値上げを検討する事業者が増えている
 - 取引先エンドユーザーの要求水準が高まっている
 - 材料費や人件費増加に伴う商品の値上げが全体的に増えている
 - 人材確保が難しくなっている
 - レッスン風景をSNSに投稿する人が増えている
 - 企業向け英会話需要が回復してきている
 - WEBやSNSを活用した宣伝を強化する動きが広がっている
 - 英語のみでレッスンを行うスクールが増えている
 - 接待や営業活動の予算が減少している
 - 紙の高騰により、より安い仕入れ先へ切り替える動きが出ている
 - AIを使った業務効率化アプリやツールが増えている
 - 新規顧客募集の動きが早まっている
 - 修繕費や固定資産税、建築資材高騰により収支を守る意識が強まっている
 - 生成AI活用によるドキュメント作成や提案資料の自動化が進んでいる
 - 働き方改革の影響で大手企業で働きにくくなっている
 - 職人単価を引き上げようとする動きが見られる
 - 保険業界ではウェブサービスが増えている
 - SE人材が不足している
 - サービス業では有形商品から無形商品への移行が進んでいる

2025年上半期の点数

ー2025年上半期（1月～6月）をふり返って、あなた自身または自社の働きぶりに点数をつける
としたら100点満点中・何点ですか？その理由や、評価のポイントも説明してください。

- 美容業
- 75
→ 新規客への集客力増客や、客単価への対策など、まだまだ手がつけられていない
 - 100
→ 売上が順調に伸びている
 - 80
→ 前の年寄りは売り上げは上がりましたが、まだまだ改善点は多い
 - 80
→ まあまあ頑張っている
 - 72
→ 新店舗の出店が宙ぶらりん
 - 50
→ いつもどおりだから
 - 50
→ 売り上げは特に落ちたりはしていないが、今回のアンケートで自分たちがほとんど新たな動きや変化したことがなかったことに気付いたので
 - 70
→ 売上は多少減ったが常連客の予約率は安定しており価格を上げたため単価が上がった
 - 60
→ 変わらずマイペースにできているから、上がったたり下がったりはあるけど、それなりにできている

- 50

→ 前年対比で売上が落ちている
- 100

→ 当たり前の事を継続できた
- 90

→ 売上は落ちたが予想の範囲内であるし次に向けて精一杯できている
- 70

→ 予約のタイミングが悪く、取りこぼしが何件かあった
- 60

→ 少し売り上げが落ちているので下半期で巻き返したい
- 80

→ サロンを変えても継続して自分の想像以上の方は継続して下さっているのは今までの自身の仕事の結果
- 70

→ 全然より売上が減ってる
- 20

→ 上半期は体調が悪く、なかなか動けなかったので自己評価は低いです。かろうじて数字は同じくらいなので20点くらい
- 65

→ 前年と比較した時に売り上げはほぼ横ばい しかしながらリターン率が減少していた
- 85

→ 前年比に比べて売り上げがのびた
- 80

→ 少し売り上げは落ちたが収益はあまり変わらない
- 60

→ 既存客のリピートは安定しているが、ブログなどの更新が滞っている
- 70

→ 売上が横ばいではなくもっと伸びてもよかったから
- 50

→ 変わらず現状維持できた
- 80

→ 昨対で考えるととても良い
- 80

→ 売り上げは多少減少したが指名客は増えているので、再来につなげていきたい
- 70

→ 売り上げはさほど変わらないが、特に自分から新しい取り組みをしていないので70点
- 80

→ スタッフ数が減ったにもかかわらず、一人当たりの生産性は上昇しており、何とか売り上げを維持しているところに頑張りが認められる
- 80

→ あまり休むことなく営業ができた
- 80

→ もう少し頑張れたかなと思う場面もあるのでその点がマイナス20
- 20

→ 求人がうまく行っていない
- 65

→ 売り上げは上がったが、平均単価が下がっている
- 100

→ 売り上げが上がった
- 50

→ 例年と比べて少しずつ売り上げが下がってきているので、下半期で巻き返したい
- 70

→ 3月4月の売り上げがよかった。稼げる期間にもう少し働ければよかった
- 80

→ ゆっくりペースで、仕事出来た
- 50

→ 前年とあまりかわりがないから
- 60

→ こんなものかと
- 80

→ 値上げをして、営業時間を減らして昨対100%ができた
- 45

→ 入金や資金管理のスムーズさは一定改善したが繁忙期の対応や予備資金の確保にはまだ多いに余地がある
- 50

→ まだ途中のため
- 70

→ 売り上げは上がったけど新規がへった
- 70

→ 可もなく不可もなく
- 50

→ とくに可もなく不可もなくだが、もっとできるかと
- 75

→ 労働時間を減らした分 利益も落ちた

飲食業

- 7

→ 体調不良が多く、思うように行動できなかったため
- 80

→ お客様の入店度合いで 少しゆっくりしているかな？と感じるので
- 90

→ 試みを変えて、結果に繋がった
- 50

→ 働き方としては前年とほぼ同じ 休日を週に1回とる事が目標だったが、できていない
- 80

→ 来客、売り上げは前年比上がっているが利益は下がっている

小売業

- 50

→ 売り上げは最低限維持できたが客数が減少している
- 50

→ もっとできることはあるが行動できていない
- 60

→ ネガティブな印象があるけど、 完全ダメじゃない
- 80

→ ひたすら仕事はこなしているが、利益率に改善の余地がある
- 80

→ 休みを多くとり、売り上げは減ったがその分プライベートが充実してきた

- 50

→ 営業規模を縮小した為
- 70

→ トランプ関税が発令された時は焦ったが、仕入れ先を増やしたことで以前より効率よく仕入れが行えている
- 70

→ ベースはきちんと出来たが進展はなにもなかった
- 8

→ 売り上げ自体はずっと上がり続けており、お客様が考えるニーズに合わせて新規お客様の確保もできて、下半期もより良い形で終えれそう
- 30

→ 前年比で売上が落ち、新しい商品もあまり仕入れをしていないため
- 50

→ 前年より悪くなってるので
- 80

→ 作業や業務の分担により効率的だった
- 70

→ 売り上げの変化は少ない。ただ普段の仕事でいっぱいいなため新しい事に挑戦出来ない
- 30

→ 行動力とともに、売り上げもかなり落ちている

建設業

- 80

→ 前年と比べて収入も同程度だから
- 70

→ この調子で行きたい
- 30

→ まだまだ 改善の余地はある
- 75

→ 例年通りで改善もないのが残念
- 60

→ 体調も悪くなり売り上げが落ちた
- 70

→ 前年に対しては、売り上げは上がってるものの、 毎年の閑散期に対応出来ず、毎年5、6月の売り上げだけは横ばいになってしまった
- 60

→ 成果は出ていないが、下半期に契約がとれるように仕込んでいる
- 30

→ 現場がでかすぎて、業者との分担になってしまった
- 100

→ 仕事が切れずに受注できている。 昨年よりも、忙しく感じる
- 80

→ 特に変化も無く、無事に終わったから
- 50

→ 計画通りの活動はできていない
- 50

→ 経験が少ないから
- 30

→ 年々、売上落ちている
- 80

→ 忙しい時期の動き方を見直す必要がある
- 50

→ 周りの会社はどんな感じだったのかあまり話す機会がないのであまり分からないのですが、あまり結果が出なかった印象がある
- 80

→ 顧客のニーズに応えられた
- 80

→ 売り上げは、物価高騰であがりましたが、その分経費も上がったので、効率よく仕事をするしかなかった
- 50

→ イメージしている展開はやや出来ていると思いますが、売り上げが伸びないので利益が出ていない
- 90

→ 売り上げが落ちることがなかったのがよかった
- 50

→ 売り上げは減ってる
- 100

→ 前年と比較して半年間の売り上げ状況はほぼ同じですが、社員から個人事業主になり、そのタイミングやこれからの期待を自分にも込めてこの点数
- 80

→ 同業他社の施工の仕方など参考になる物は積極的に導入した
- 65

→ 前年と比較して受注件数や金額が下がってしまったため
- 70

→ 前年より売り上げが減ったが自分の目標でもあったハウスメーカー等の下請けをやめ、リフォーム仕事は増えている。 見積もり件数も増えているので後半に巻き返したい
- 30

→ 仕事は休みなく忙しかったが売り上げはそこまで上がらなく身体を壊した
- 100

→ 例年よりも売上が向上した
- 80

→ 熱中症になりながらよく頑張っている
- 20

→ 上半期だけで見ると専属外注が抜けただけで見込みの売り上げが1000万ぐらい下がっている
- 75

→ 働き過ぎなので、若干仕事量を減らし、休日を多くした
- 60

→ 仕事量は昨年とあまりかわらないが単価の高い難しい現場をうまくこなすことができた
- 100

→ いつでも100%の力を出して仕事しているから
- 70

→ 以前の所属していた会社より、今の取り引き先は丁寧な仕事ぶりだが、もう少し、スピード感のある仕事をしたいと内心想うこともあるため
- 0

→ まだまだ納得行く仕事や収入に至らない
- 60

→ 主要だった地質調査業が減少し、副業のテレフォンアポイントが現在、主要になっている為

- 50

→ 一昨年前からコスト重視してきたので、もっと売り上げも利益率も上がるような仕事にしていきたい
- 80

→ 前年と比べて横バイになっている
- 60

→ 体が痛くてスピードが落ちた
- 40

→ 売り上げが落ちて、支払いが回らない
- 50

→ イメージした金額を売り、利益を残せているため
- 50

→ 売り上げが極端と落ちた
- 50

→ 良くも悪くもなにもかわらないあ
- 80

→ 売り上げも上がり負担も減った
- 65

→ 対前年と比較して、売上が落ちた
- 70

→ 安定した受注ができていなかった
- 50

→ 変化無し
- 65

→ 一般企業が週休2日で休んでいるなか、日曜のみの休みで仕事をしている。時には日曜も仕事をしている。その割りに手元にお金が残らない
- 75

→ 理由は、現場の段取りや効率化、情報共有の工夫は一定できたものの、資材調達の遅れや突発対応で一部作業が予定通り進まなかった点があるためです。改善の継続が必要だと感じている
- 80

→ 仕事の段取りで監督さんの連絡ミスとかで現場を空ける日が多かった

運送業

- 90

→ 売上が上がっている
- 50

→ 去年と比較して業務中に置いて確認ミスが続いたりと品質がやや低下したため
- 0

→ 前年度より売上げが安定しない
- 80

→ 委託先を変えた事は良かったが、移行に時間がかかった
- 100

→ 変わらず働けている
- 50

→ あまりかわらないから
- 50

→ 大きな変化もなく同じなので
- 80

→ 対前年と比べて売り上げも利益もほぼ横ばいのため
- 90

→ 納品ミスは一度も無かったが、積込時の数量チェックミスが（納品直前に発覚）一度あった為
- 100

→ 顧客の需要に対して100%対応できている
- 100

→ 工夫などはありませんが、売上があがった
- 50

→ 安定した稼ぎではなかったので、安定させたい
- 60

→ 上半期はインフルエンザとコロナにかかり、みんなに迷惑かけました。4月から委託先の社員が減って、仕事の量かなり増えたので60%
- 70

→ 売上を改善できたがその分経費もかかったから
- 80

→ 去年に比べて売り上げは大幅に上がった。配達中の集中力維持の方法、食事、ルートの周り方など自分なりのやり方が見つかった。お客様対応も良いと直接言われることもあるので80点にしました。残り20点は、まだ改善できるところがあるのではないかと思います。個人的には運転の雑さは改善するべきところだなと反省しています。時間との勝負とはいえ危険なことはすべきではない
- 60

→ 売上は前年比は何とかクリアしているが、経費がやや膨れているので利益率は低くなっている。仕事しても出ていくほうが増えているのでヤル気が出ない
- 60

→ 小売から配送業にチェンジして、売り上げは安定したが伸びが無い
- 80

→ 少々休みを取りすぎたと感じている。作業効率も少し悪かった
- 90

→ 自分からクライアントに提案し、交渉して報酬を上げた
- 100

→ 休暇を取らずに報酬の減額分の80%近くをカバーしている
- 60

→ 普段より荷物が減少をしているのにも拘らず、休憩時間が大幅にあり拘束時間が長いため時給単価は最低賃金より下まわっている
- 70

→ 前年比と比較して特に変化がなにもなかった
- 65

→ 新しい事業をスタートさせたのは良かったが比率がいまだに掴めてない
- 80

→ 売り上げはアップしたので、今後も継続して業務に取り組んでいきたい。更に売り上げを伸ばすためにできることを、下半期は積極的に行っていきたい
- 80

→ コンスタントに売り上げを上げてきており昨年同期よりはプラスになっている。単価の上昇によるもので今後はサービス面での活動を追いつかせる必要がある

不動産業	
75	→ 利益が確実に上がってきた！また安定した集客や受注も出来たと思う！ただ購入した物件を早期に収益化して、自分が動かなくても利益になる事を増やしていきたい
60	→ 空室対策のために管理会社とこまめに打合せをして打開策を探ってきたので。但し依然として空室は残っているため結果には結びつかなかった事から、総合して60点の評価とした
70	→ 将来の人口動向や不動産業を取り巻く環境の変化を考えながら戦略を練っている
78	→ 昨今は金利も上がって新しく家を買うことが困難になってきている
70	→ 適正な値上げをもう少し早い段階で行えばよかった

WEBサービス業	
80	→ 顧客貢献はできていると考える一方、ケアレスミスもあったため
80	→ 強気な価格交渉が出来ていないものの、価値を感じてもらえるサービスは提供できている
80	→ 顧客からの評価は高かった。下半期は売り上げが少し上がりそう
70	→ 売上の的には変わらないものの、業務としては影響の比較的大きなミスがあったため
65	→ 依頼された成果は上げているが、思ったような働き方は全くできていない
80	→ 可もなくという感じ
90	→ 今までと変化もなかったが、そろそろ新たな顧客開拓や経費削減などの見直しの必要を感じているから
10	→ 全然働いていない
60	→ 日々の業務に追われ、これまでとは異なる事業領域に挑戦し、新たな収益の仕組みを構築することができていない
70	→ このご時世でも売上を下げずにやっていけるため
30	→ 短期的に高単価な仕事の受注 長期的に取引先の消滅、非効率な習慣の排除
100	→ AIを活用したYouTube動画の広告収益という新しい収益化方法を作り出した
70	→ 副業的な事業を始めたが、売り上げが目標に達していない
80	→ 前半は案件の納期で問題もなく無事に終わらせる事が出来たので100点であるが 4月以降は新規部署で分からない事だらけで迷惑を掛けているので60点
70	→ 必要な作業は問題なく遂行できたが、今後の予測や懸念を検討できるようにする必要がある
100	→ 前年比で、売り上げが上がっているからです。よく働いていると感じる
90	→ 現状契約を継続できていることは十分満足できる
85	→ 新しいツールや運用スタイルを取り入れたり、契約サービスの見直しなども含めて、変化に柔軟に対応できた半年だったと思います。売上が爆発的に伸びたわけではないけれど、効率化や継続支援の強化など、次につながる土台をしっかりと作れた実感があります。もう少し早く判断できた場面や、迷った場面もあったので満点にはしていませんが、全体としてはよくやったと自分を認めたい
60	→ やや仕事に対する熱が下がったように思う。新しいサービスの開発を通じて取り戻したい
90	→ 問題なく仕事ができ、売り上げにつながっている
80	→ 例年通り無理なく稼働できているため、安定した継続ができている
50	→ 効率化や既存顧客重視への転換は成果があり安定性も高まったが、新規開拓や発信力強化に十分取り組みなかった点を課題とした
50	→ 前年度よりたくさん仕事をしようと計画を練るところまではよかったが、プライベートや家族の事情により、ここまで計画通りにはできていない
80	→ 80点です。案件対応や効率化は進んだ一方、新規顧客開拓が十分でなかった点を減点した
70	→ 売上を維持できたので
50	→ 可もなく不可もなくでした。もう少し働き方を無理なくしたい

医療業・福祉業	
90	→ 売上は一時的に減少したものの、スケジュールの最適化や報告書・スプレッドシートの改善、コスト対策など、現場の効率化に取り組み成果が出始めた点は高く評価できます。一方で、集客や新規開拓に関しては大きな成果が出せず、地域との連携や発信の強化が課題として残ったため
95	→ 売り上げ、仕事の質、内部者の不満解除、将来の対策等を行ったし。営業も上手く行ったから。ただし、時間に追われ過ぎているのがマイナス
80	→ 変わらずによく動いていただいている
7	→ 業務量は増えたが終業時間内に終わらせれるため
60	→ 前年と比べて平均月商が上がり、集客システムを構築でき始めているから
80	→ 例年通りの売り上げでまですまず順調
60	→ 職場が変わり環境なども変わったが売上がいまいち変わらない

- 70

→ 前年度と比較して売り上げが落ちているが、これが営業終了間際の駆け込み患者を追い返しているからなのかどうかは分からない
- 50

→ 前年とほとんど変わっていない為
- 70

→ 売り上げは下がったとしても働きぶりに余裕ができたのは良かったから
- 100

→ 5月には、一ヶ月での売上げの最高額を更新することができた
- 80

→ 売上も80%となったから
- 60

→ 新しいデジタルをするにあたり、やる手間が増え、色々検証をしながら進めているためかなりの時間、経費がかかっている
- 70

→ もう少し利用者さんを増やせる余裕がある
- 80

→ 昨年秋から値上げしたのもあり、前年と比べて売上は上がっている
- 50

→ 継続している事はあるものの変化に至れていない
- 75

→ 現場で体制を維持しながらできる対応を取ってきた

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 80

→ 売上としては上がっている
- 50

→ 分析余力がない状況での活動
- 80

→ 計画通り納品できたが、繁忙期中に体調を崩してしまった
- 50

→ 新しい実験的なことに取り組むことはできたが、収益にはまだ結びついていないため
- 99

→ 対前年比で130%近くまで業績が伸びているので満点としたかったですが、それで満足してはいけないという意味で1点減点しました。もっとも、一人で行っている業務のため、これ以上受任することは限界かとも感じている
- 80

→ 3月に1名退職する事が分かっていたので 少ない人員で最低の維持費を稼がなければ と頑張ったので、成績は良かった
- 75

→ お客様の心を掴みきれていない
- 100

→ 完全目標達成で従事
- 70

→ 前年比としては向上傾向にあるが、まだまだスキルアップのために動けていないため
- 80

→ サポートさせて頂いてる会社が業績不振で事業閉鎖
- 80

→ 対前年比とあまりかわらないが、顧客は確実に増えてる

個人投資家

- 80

→ 年始に比べて、市況も回復してきた
- 50

→ 過去の傾向から2025年は大きく上昇する年だといわれているが、現時点では上昇するどころか下落している
- 80

→ 成績は上がったがルール遵守の徹底がまだ不完全
- 70

→ 対前年と比べて売り上げが上がった
- 50

→ 失敗もあったが、失敗を糧に新しい事も始められたから
- 80

→ 淡々と同じように資産を売却できているため
- 75

→ ある程度は評価できるが、熱意と行動が足りなかった
- 50

→ 株はかなり戻したが、上回っていない
- 0

→ 米国資産への投資の失敗
- 10

→ あまり手を出してないから
- 20

→ 価格の大きな変化が生じた際にもっと先を見て利益確定を行えば良かった
- 60

→ もう少し細かく立ち回ったり、冷静な対応をしてけても良かった
- 70

→ トッププレイヤーと比べるとまだまだなため

その他

- 80

→ 前年比より売上は上がっている。ただ忙しい為、自分のやりたいオンライン授業などの進行ができていない
- 30

→ 在り方を変えようと模索しているがまだ答えが出ていない
- 40

→ ゆっくり前に進んでおり、どうにか「赤点」は免れた感じであるため
- 60

→ そんなに頑張っているわけでは無いので
- 80

→ 1級FPの強みをいかせたと思う反面、ツールが不足している
- 50

→ 売り上げは下がったが効率は上がっている
- 70

→ プラベート時間を取りすぎた事で、前年同期比の売上が10%ダウン

- 80
- 売上をあまり変動させずに済んだ
- 80
- 春の繁忙期の売上は、前年に比べて大きく伸びた。しかし、問題点も多く浮かび、それはまだ改善できていない部分も多い
- 90
- 最後のプレーオフで負けてしまい、目標としていたB1昇格を逃したこと
- 70
- 売り上げとしてはリフォーム業務がなかったこともあり、少し落ちている。 空き家の片付け、伐採作業は単価が比較的良く、案件を受注できた
- 100
- スムーズに売上あがった
- 65
- 前年比、売り上げは上がっていますが、課題と感じていた5～6月度の仕事量の減少に対応できておらず、今年も仕事が少なかったので次年度は、なんとか凹凸の凹を減らしたい
- 80
- 去年と比べて働き方に少し余裕が出てきた
- 68
- 新製品により一瞬の見込みがあったが、弾丸セールをしたことで瞬時の売上の代償として翌月の買い控えが起こった
- 50
- 今に満足せず、さらに発展する為に何かを考えて行動に移していくべき
- 80
- 特に問題はなかったが、まだ出来るところはあったのでは
- 75
- 売上は少しずつ増えているが新しい挑戦をできていない
- 90
- まだまだできることはあるため90点としました。急病の作業メンバーの方の穴を少し埋められた
- 80
- 売上を上げることができていることや顧客からの評価も上々のため、この点数とした。ただ、新たなビジネスモデルを開拓できていないので、その部分をマイナス
- 60
- 目の前のことで精いっぱい受動的に過ごしてきたので、下半期は改善や準備など前に進めることへ力を入れていきたい
- 85
- 安定したパフォーマンス維持。遅延や品質低下を出さず、安定して対応できた。また、長い継続案件で顧客との信頼関係の構築と、丁寧なコミュニケーションを日頃から意識している。反省点としては、もうすこしON/OFFを明瞭にバランスコントロールができれば良かった
- 70
- 売り上げは維持できており、業務効率改善などもできているため
- 45
- 何もかも中途半端だから
- 70
- あくまで自分自身の評価として。今の職場の環境に、十分に適応できていない。授業内容の改善の余地はまだあるが、それが具体的なものとできていない。授業のレパートリーが、まだ少ない（少しずつ増やそうとしている段階）
- 80
- 少し売り上げが減った
- 70
- 前年と比べて売り上げも予約も毎月安定してきている。働きすぎで体力がもたないことが多々あるので、今後は予約や休みの調整も大切
- 70
- 難しい作業はまだ慣れてなく、一人で出来ないので、完璧に覚えなくては
- 70
- 行動が遅い時もあるし失敗が多いが、それがプラスになっていることもある
- 100
- 今まで以上に周りに気を配ることで、見えないものが見えてきた
- 40
- 売り上げ低下している中、顧客も増やせず、下請けは仕事を待つこともあるので、もっと積極的に営業活動してもよかった
- 50
- コスト上昇に合わせて売上も伸ばしたいが、そうっておらず現状維持であるため
- 90
- 平日に接待ゴルフが増えたが売上を伸ばす事ができた
- 70
- 最低限のことはやっているが、もう少し売り上げを上げるためのSNSの見直しなどの時間を確保しないといけない
- 80
- 売上は前年度より伸びているが、休みなどの調整がうまくできていない
- 80
- 休みがないぐらい、仕事を受注できたため。ただ、去年と同じ内容だったことが多かったことが減点分
- 50
- 生徒数と売上が昨年とほぼ同額。値上げや英会話を導入しているので売上が上がるはずだがサービス向上に課題がある。退会数が少しだけ増えている
- 20
- 減収に対して事前に対策を取れず、後手に回ってしまっている
- 90
- 効率的に仕事ができる新人が入ってきてくれたおかげで、仕事がスムーズに進むようになった
- 50
- 特に何かを変えたと言う事もない為
- 50
- 顧客数は変わらないが前年に比べて売上が落ちた。それに対しての対策がされてないので、自分自身も動きが鈍く対応しきれない部分に反省している
- 80
- 事業としてはかなり安定している。しかしこれから伸びる見込みはないので、そこで-20点
- 50
- 売り上げも何も変わらずにいるのでそこは安定だが、フリーランスの伸び代を活かせていない気がする
- 70
- 業務の内容と量については、比較的安定しているため
- 5
- 特に例年と変わらない為
- 80
- 空室率が増えていない
- 70
- ある商材のプロジェクトで結果を出せたため。しかし、まだまだ未熟な為、-30点

- 10

→ あまり積極的に活動しているとは言えず受け身になってしまっている
- 80

→ AI活用で効率は向上しましたが、人的リソース不足により案件対応に遅れが出た点が課題
- 50

→ 自分の作業でていっばいで他のことに挑戦出来なかった
- 50

→ 前年度と全く変わらない内容であったため
- 85

→ 短納期でのリリースが多かったが、大きな問題もなく対応できていたため
- 80

→ 前年よりも売り上げが上がっているため
- 70

→ 対前年で売り上げが落ちた
- 100

→ 義務で提案しておこなう業務が多かった
- 100

→ 効率良くたくさんの仕事をこなせた
- 70

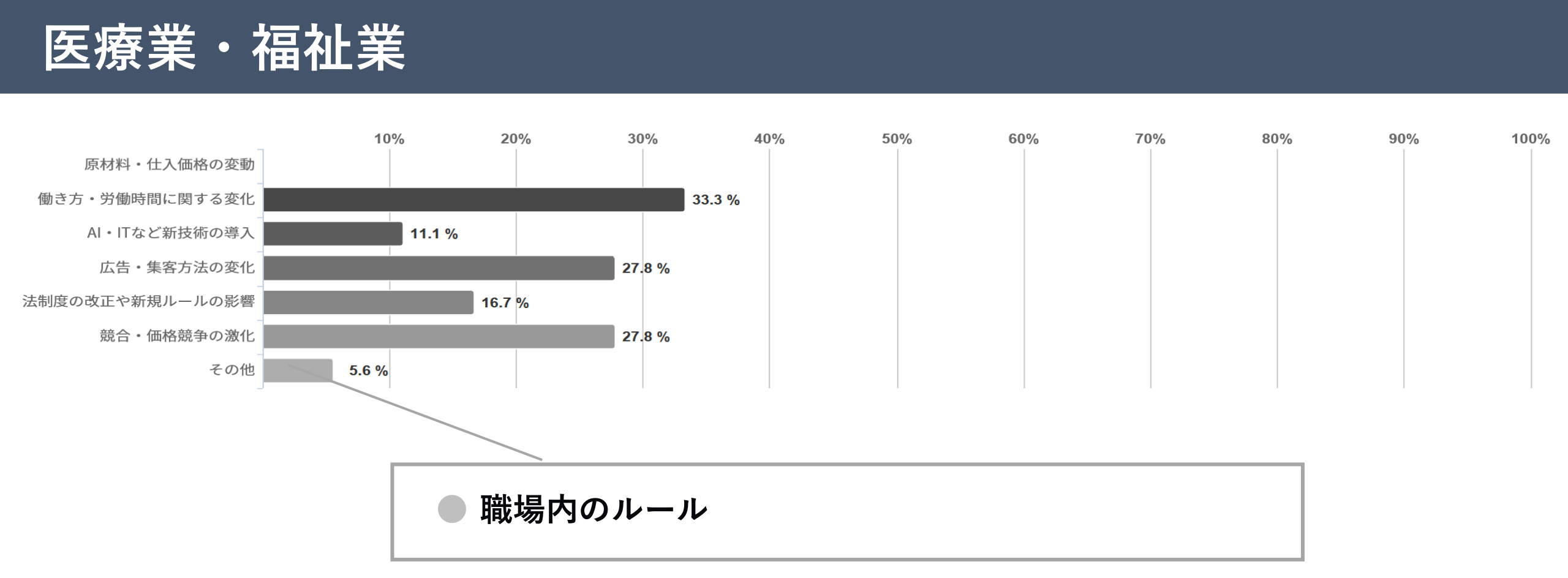
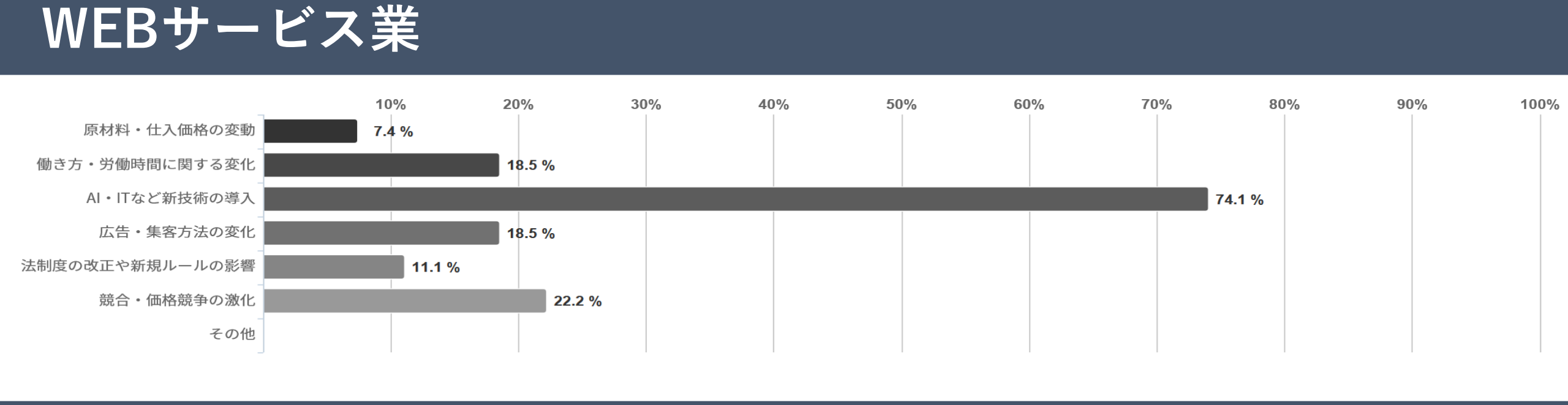
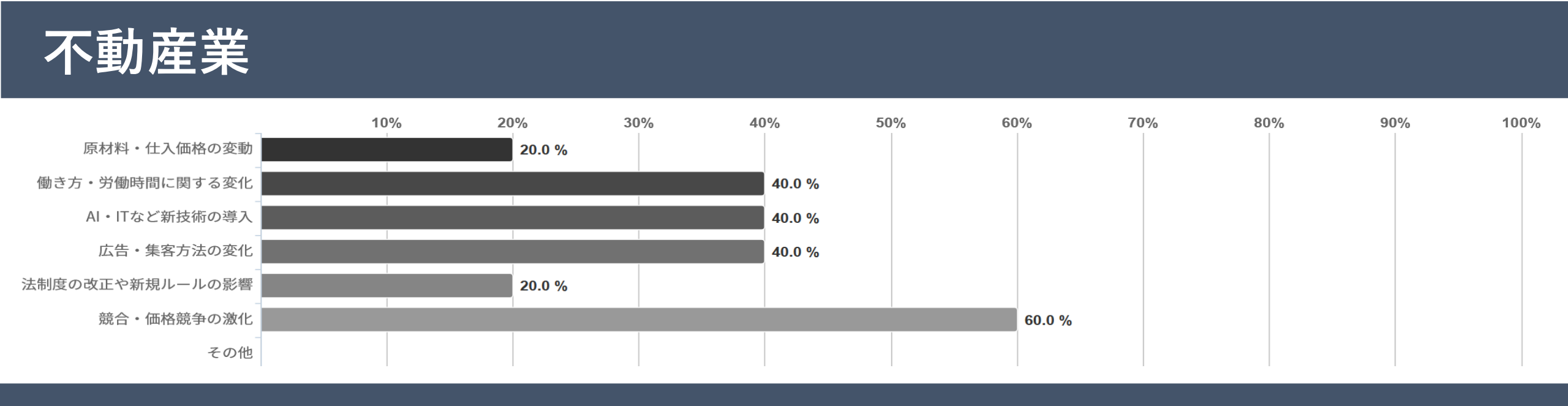
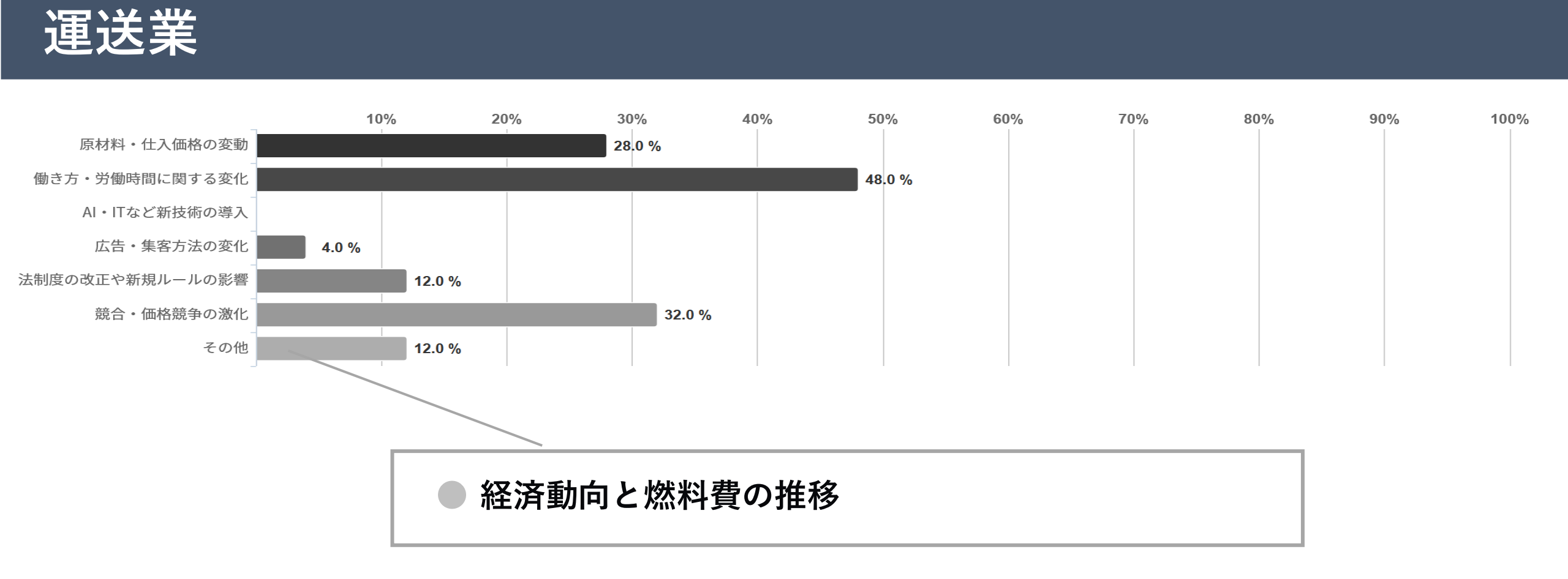
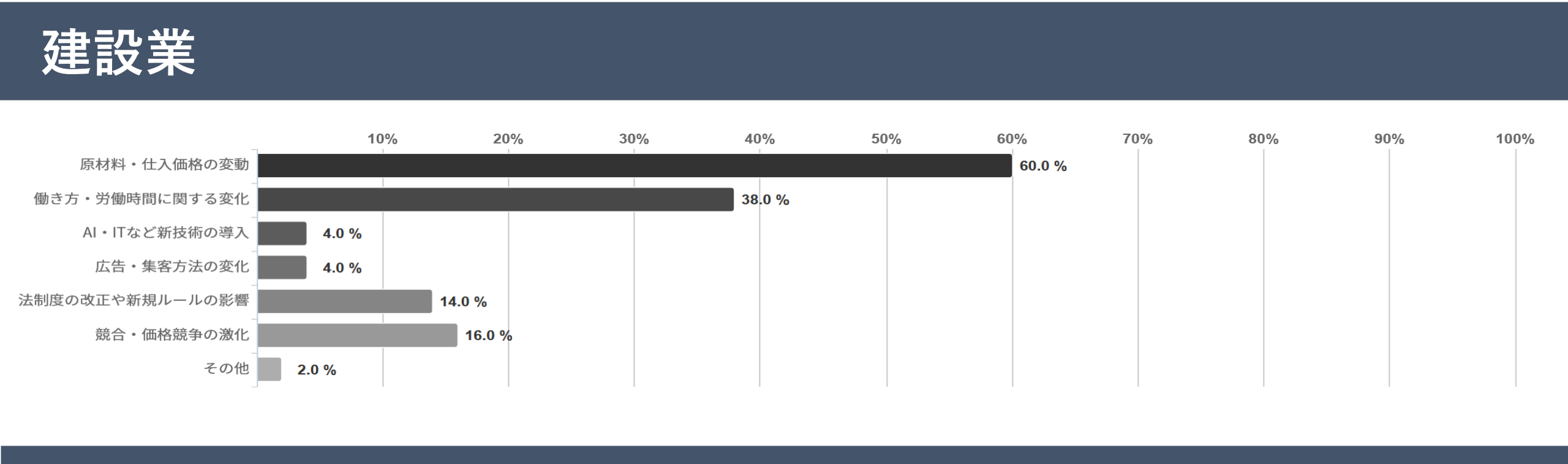
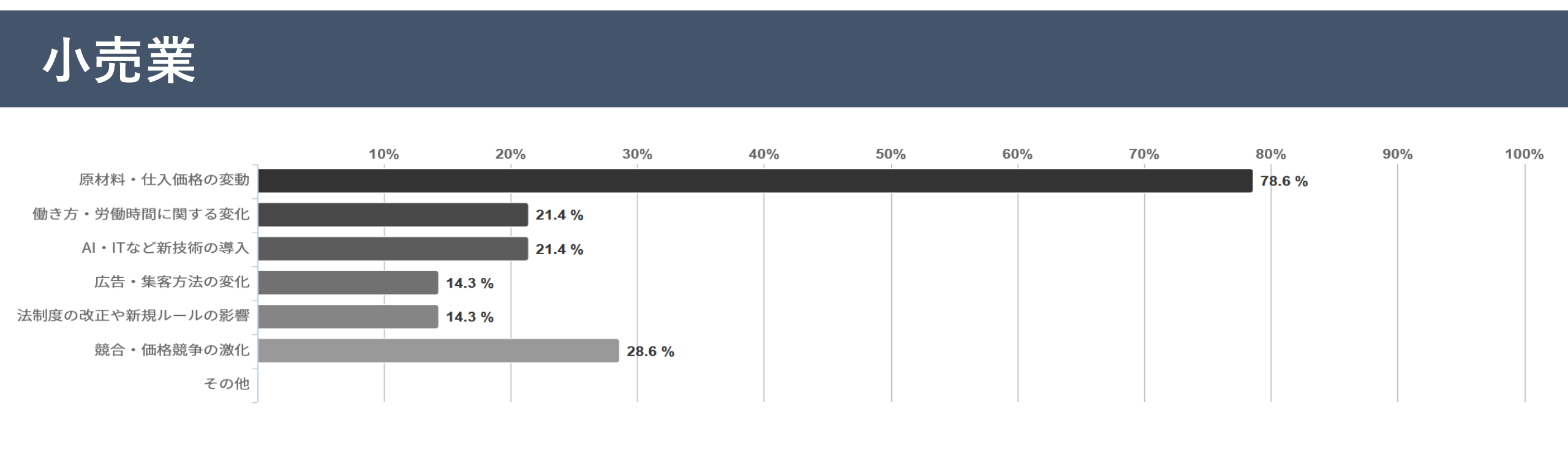
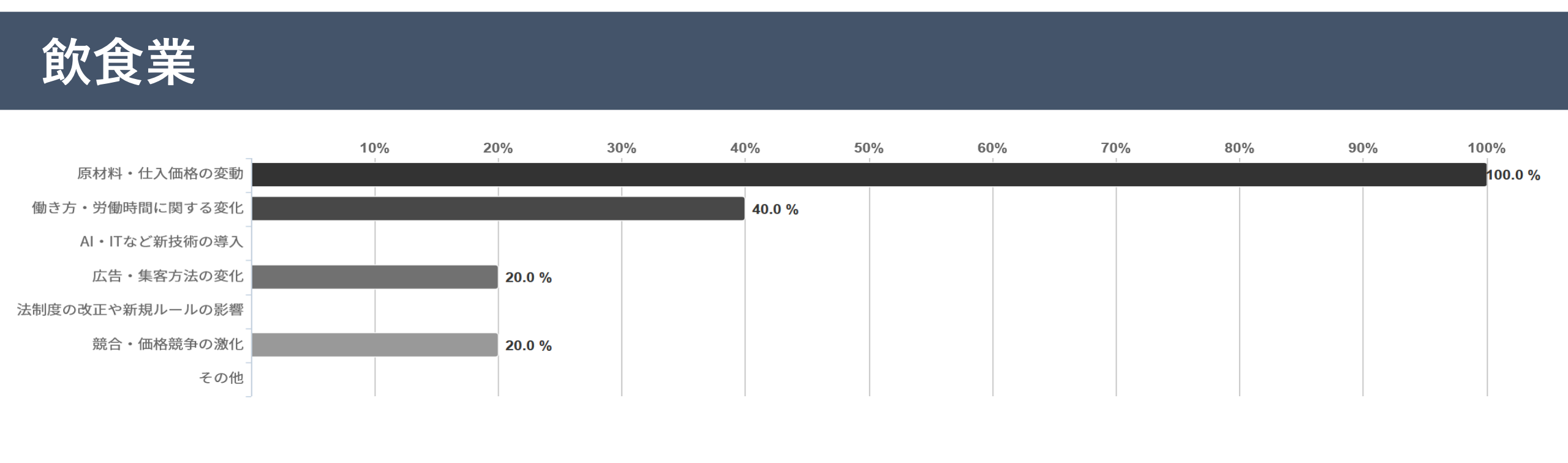
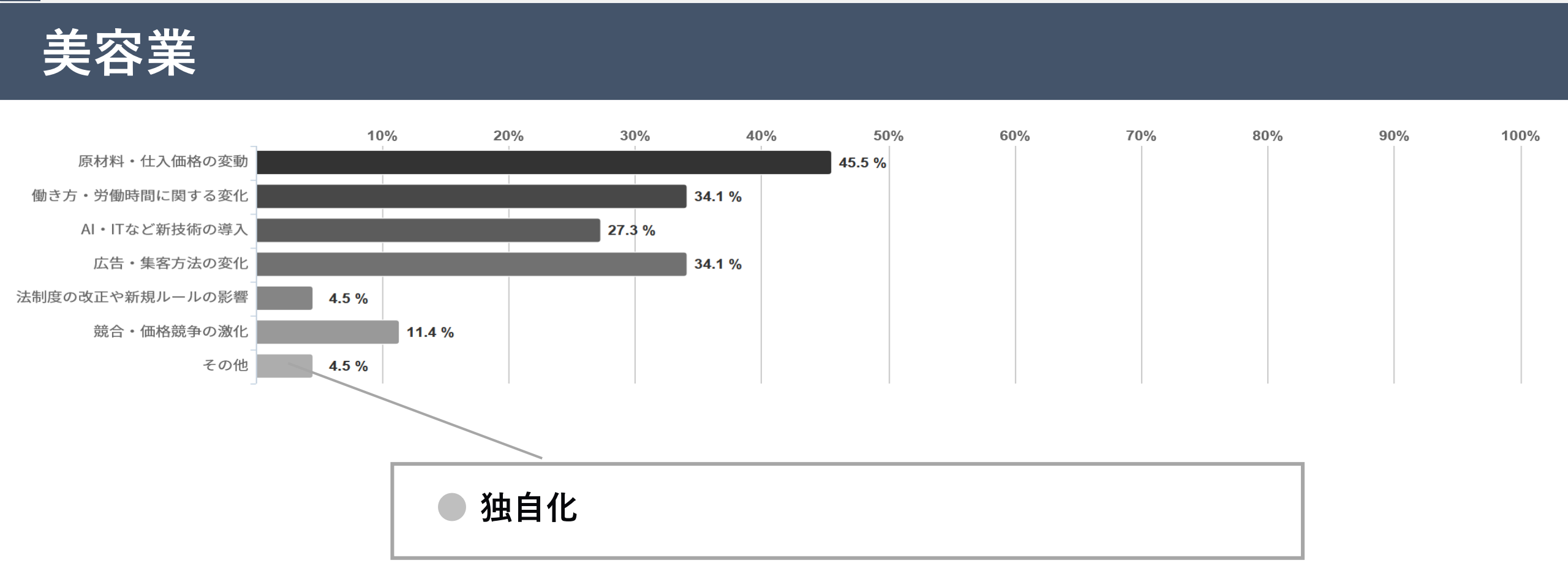
→ 時間的な自由は増えたが収入は少し減った
- 60

→ やろうと考えていた、アパートのリフォームをやれなかった
- 70

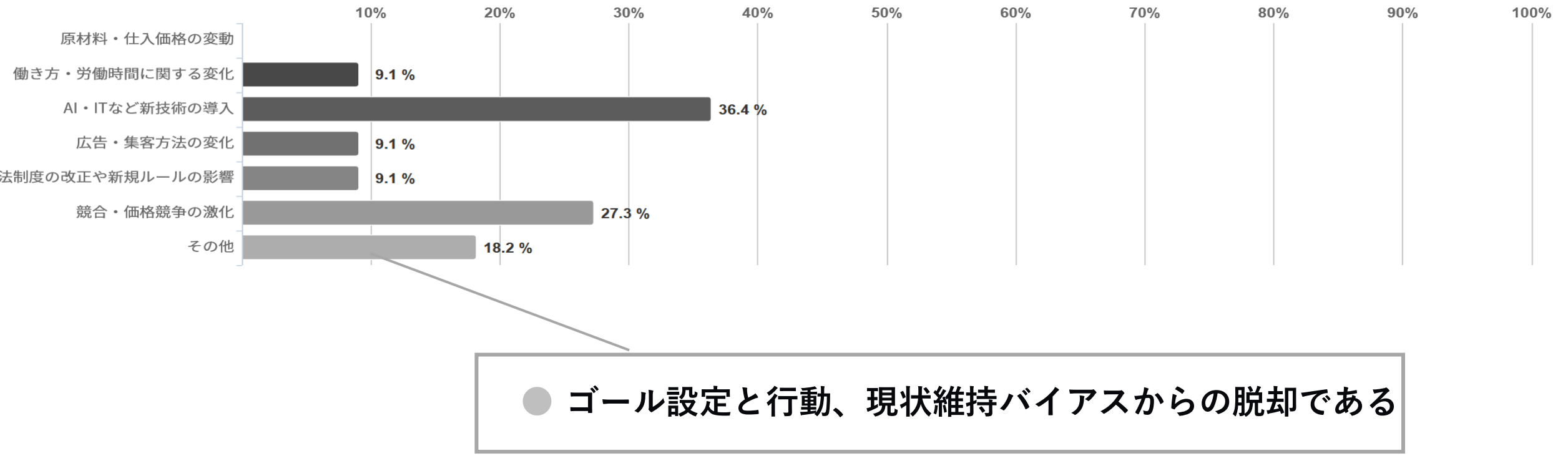
→ 意外にスムーズだった

2025年下半期に向けて注視すべきテーマ

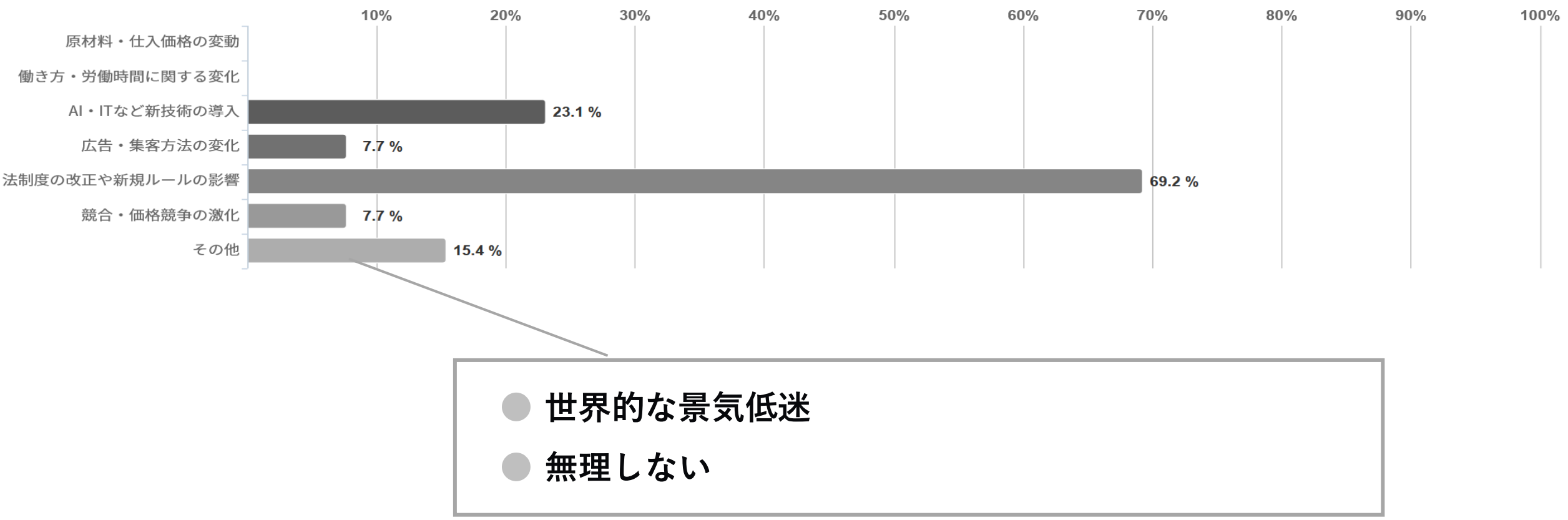
－2025年下半期に向けて、業界内で「注視すべきだ」と感じるテーマは何ですか？



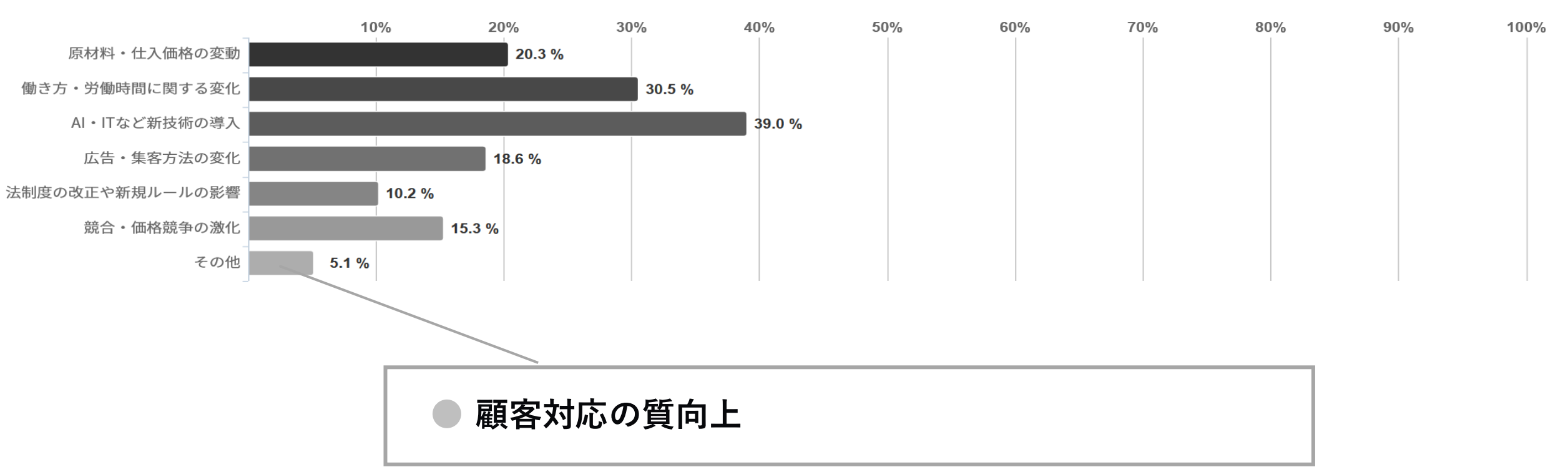
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



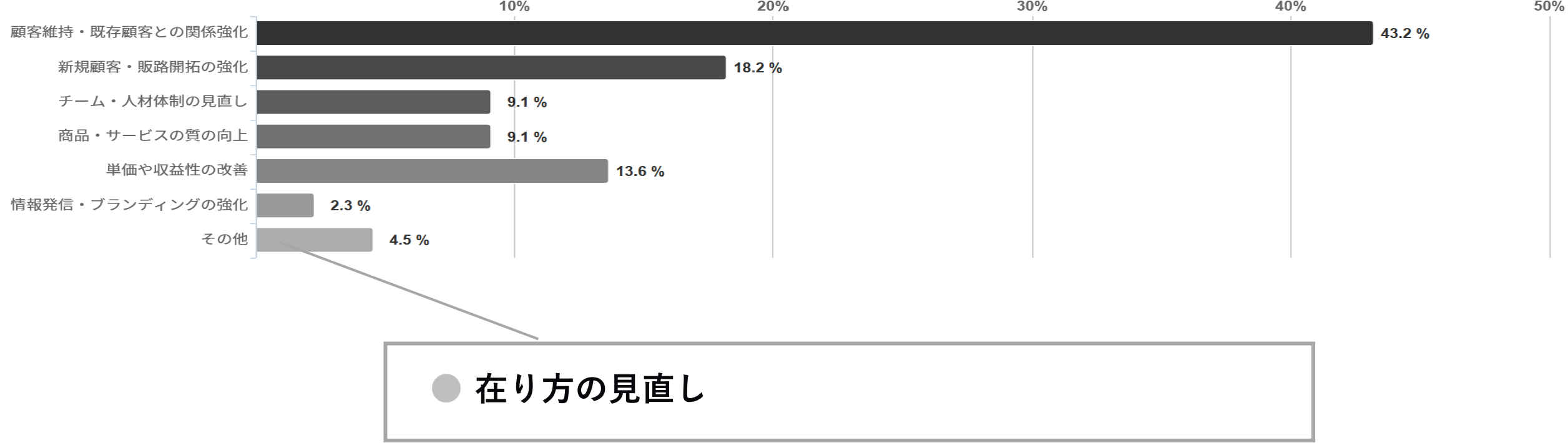
その他



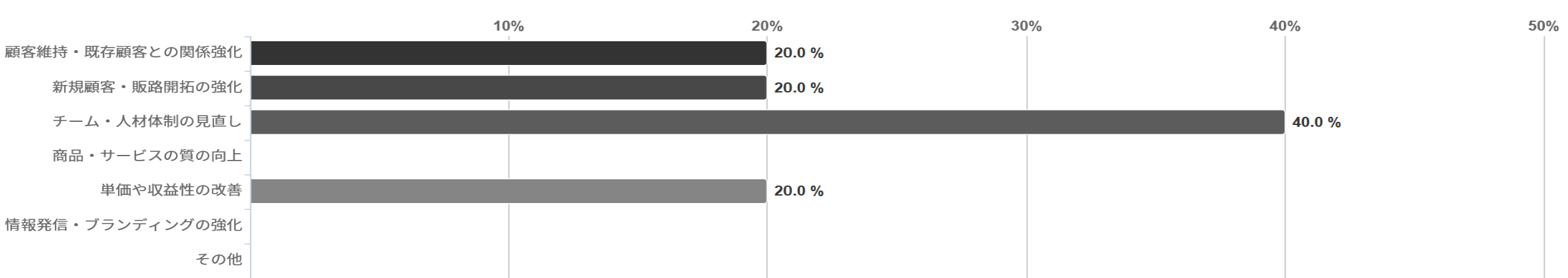
2025年下半期に向けて重視したい取り組み

ー下半期に向けて、自社や自分が最も重視したい取り組みの方向性はどれですか？

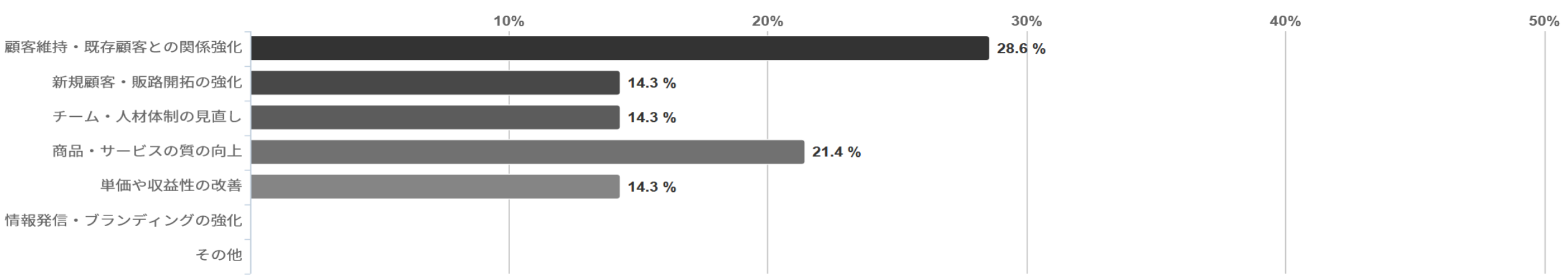
美容業



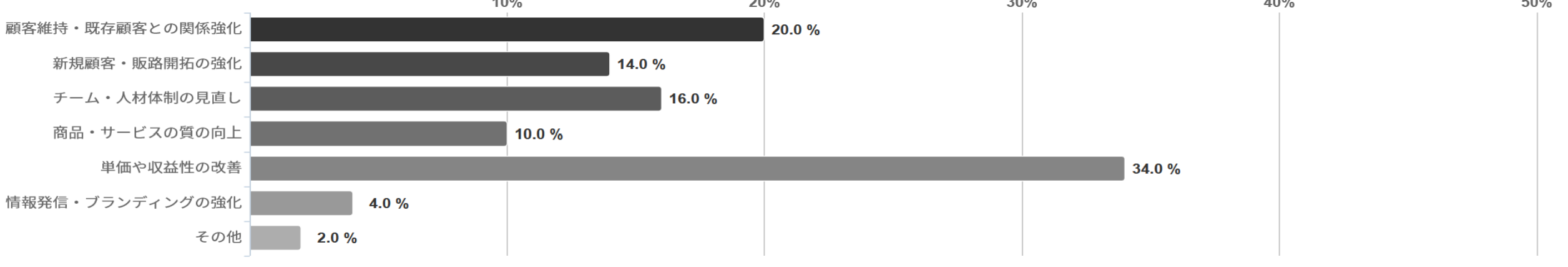
飲食業



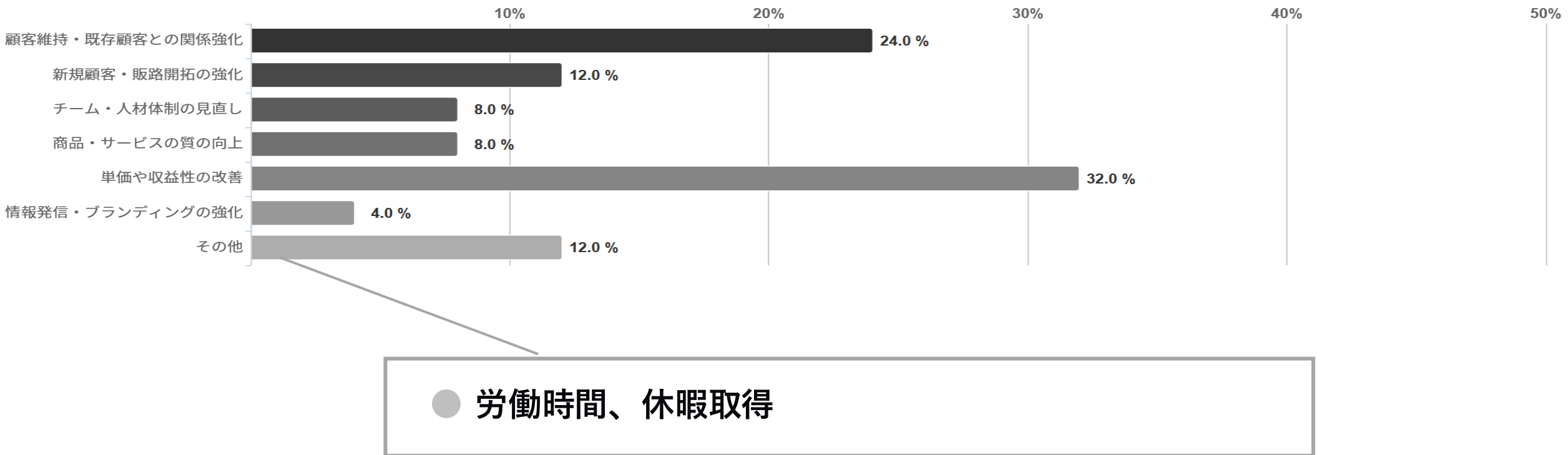
小売業



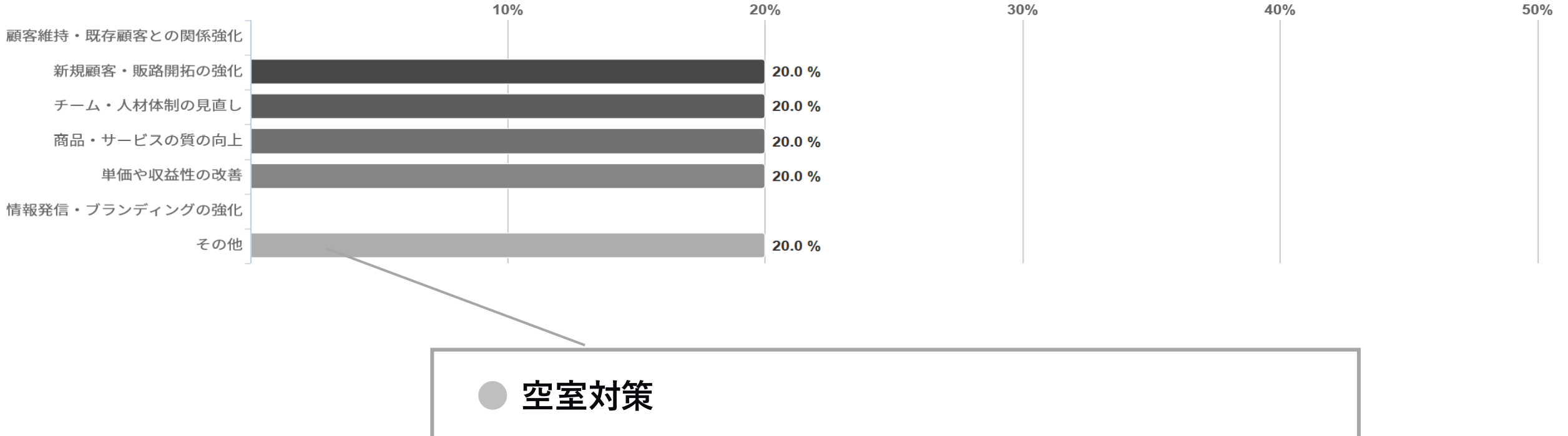
建設業



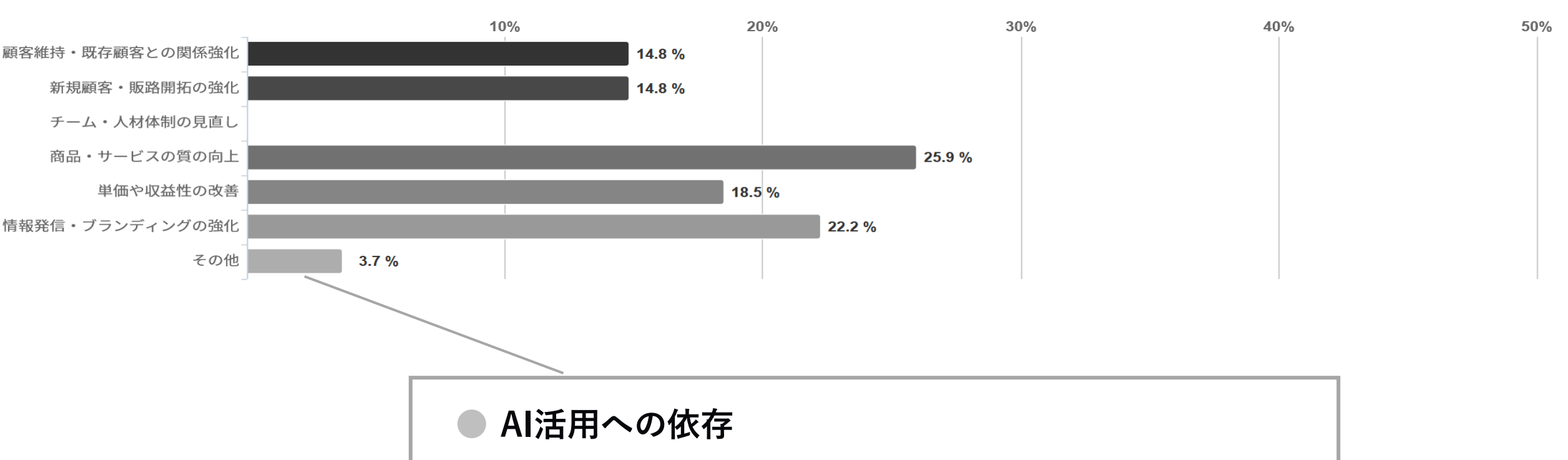
運送業



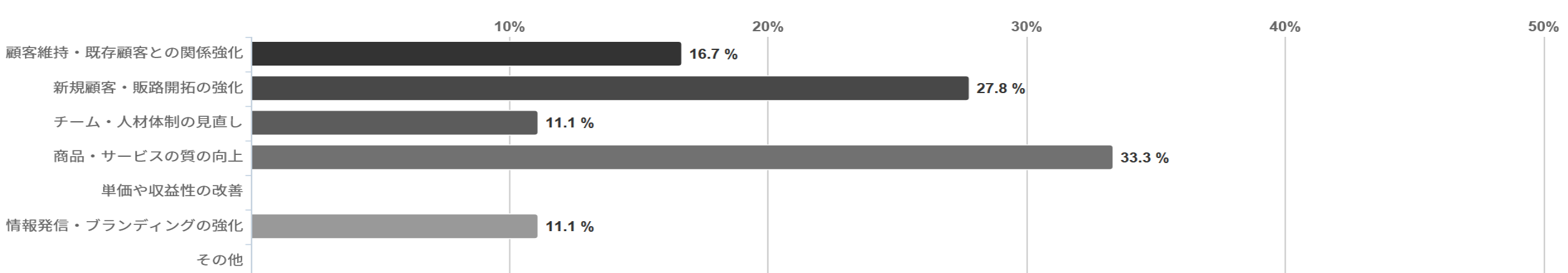
不動産業



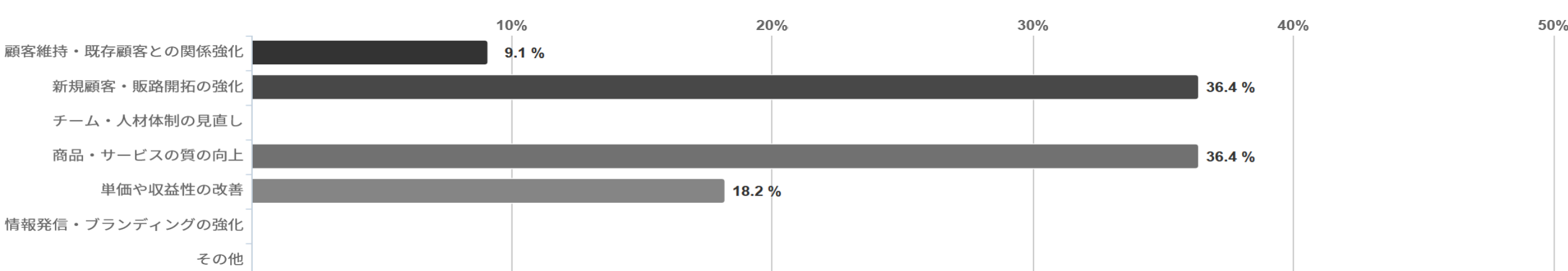
WEBサービス業



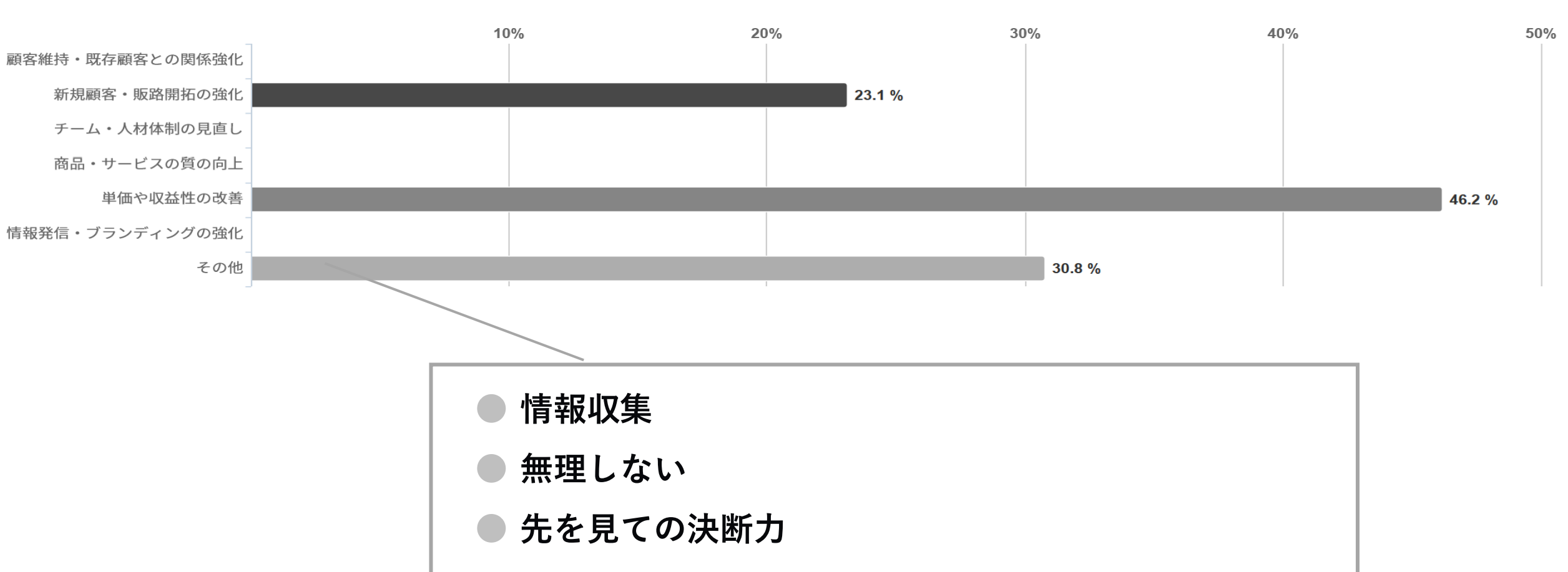
医療業・福祉業



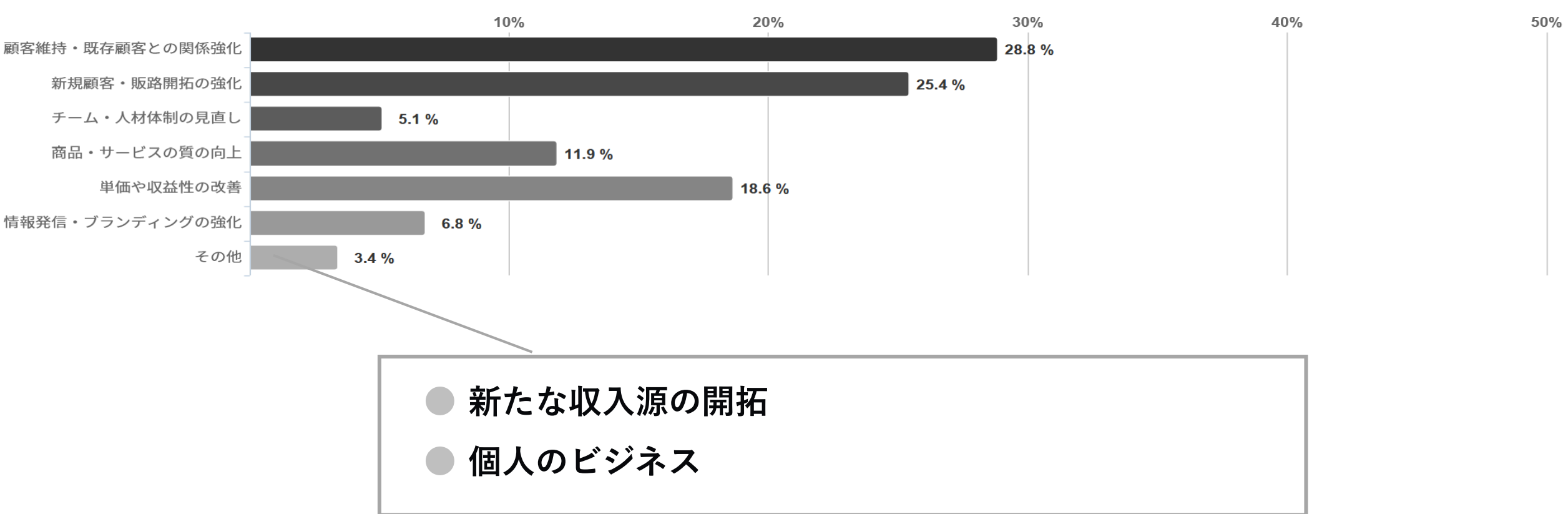
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



今後注目すべき兆し

ーこの上半期をふり返って見えてきた「業界全体の構造的な変化」や「今後の方向性として注目すべき兆し」について教えてください。

美容業

- やはり「客単価」をいかに上げていくか、そのために付加価値をどう高めるかが重要である
- 美容業界では低単価サロンが減少し、全体的な値上げで価格帯が均一化してきている
- 新規客を獲得しづらくなるため、その対策を考える必要がある
- 価格の違いで客層や集客が変わるため、慎重に進めたい
- 物価高の中で安価路線が成立しにくくなり、高単価かつ付加価値型の店が増えている
- 国際情勢の悪化を踏まえ、リスクの少ない事業形態を選ぶ必要がある
- AI導入が一般化し、技術変化も加速している
- 価格ではなく「お得感」や価値提供で選ばれるサービスを考えたい
- 変わらず来店してくれる顧客を大切にする意識が強まっている
- 狙う顧客層が均一化し、差別化がより重要になっている
- 時代に合わせて集客手法が変化し、売上構造も変わってきている
- 物価高の影響で顧客のランク分けが必要になってきている
- 個人事業主化が進み、シェアサロンやレンタルブース型が定着してきている
- 専門性を打ち出す店舗が増えてきている
- SNSにより国内外の情報を得やすくなり、変化のスピードが増している
- セルフカラーが増えており、サロンカラーの価値を伝える必要がある
- 個人店でも方向性が見直しが求められている
- リターン率向上や次回予約による差別化を目指している
- 固定客は安定しているが、新規客に変化が見られる
- 小規模・フリーランス型で固定客をつかむ店が残りやすい
- 値上げにより顧客の質が高まってきている
- 伸びしろがあれば積極的に攻める姿勢が必要である
- AIに任せられる業務は任せ、効率を高めるべきである
- 旅行者など新たな顧客層が増え、海外需要は今後も伸びると考えられる
- 競合が多いため、選ばれる存在づくりが重要である
- 物価高の影響で来店サイクルが不安定になってきている
- 大型・中型より小型店舗へのシフトが進んでいる
- 雇用問題が今後さらに深刻化すると考えられる
- 長年営業しているサロンほど顧客の高齢化が進み、新規開拓が必要である
- SNS普及により個人間の競争が激化している
- ChatGPT活用により省力化が進み、本業に集中しやすくなっている
- 売上構造が変わり、一人あたりの単価が上がっている
- 顧客の節約志向が強まり、財布の紐が固くなっている
- 予約比率が高まり、ネット予約強化が必要である
- 個人サロン増加により競争が激しくなっている
- 売上単価と仕入れ単価の変化をより明確に把握したい
- 新規顧客を増やしつつ既存顧客の満足度を高める意識が重要である
- 働き方は依然ハードで、週休二日・八時間労働が課題である
- 四十代五十代を中心に、幅広い世代で美容関心が高まっている
- 常に周囲を客観的に見て考え行動する必要がある
- 消費行動の多様化と経済圧力、技術進化により業界構造が変化している
- Google口コミ強化によりインバウンド来店が増えている
- 新規客減少を感じており、対策が必要である
- 今後はよりのめを絞ったSNS広告が増えると考えられる

飲食業

- 「客単価」をいかに上げていくか、そのために付加価値をどう高めるかが重要である
- 美容業界では低単価サロンが減少し、全体的な値上げで価格帯が均一化してきている
- 価格の違いで客層や集客が変わるため、慎重に進めたい

- ## 小売業
- より専門性を高める差別化をしないと、似たり寄ったりの店舗が多い
 - 新規参入者が増え、価格競争が激しかったが、インボイス制度により消費税還付が厳しくなり、競合他社が値上げを進めたことで価格競争が落ち着き始めている
 - 競合が増えてきたので、より一層お店の質が大事になってきている
 - chatGPTなどのオープンchatの利用で効率化を促進すること
 - チャットGPTやAIの発達で商品ページの作成やリサーチがしやすくなり、今後も活用していきたい
 - SNSでの宣伝やお客様からの投稿などによる新規の顧客が増えている
 - 国の制度の変化に柔軟に対応し、他社の後手に回らないよう情報収集と自社独自の取り組みを構築する必要がある

- ## 建設業
- 船の燃料が環境に配慮したものになりつつあるため、その仕様を取り入れた作業が必要である
 - 売り方の方法として、特に単価の安いものをいかに売るのが重要である
 - 仕事の案件は多く寄せられているため、人材確保へ注力する
 - 発売商品が社内トラブルにより販売中止となったため、他製品の研究に時間をかけた
 - 全体的に対面での打ち合わせや電話から、メールやLINEを使用した打ち合わせや提案に変化している
 - 物価高騰により材料の仕入れ単価が毎年高くなっているため、常に注目している
 - 新築住宅を購入する人が減少し、アパート工事が増えている印象がある
 - 写真や動画による施工報告や、LINE等でのやり取りが求められ、対応の見える化が進んでいる
 - 人材不足や高年齢層の働き方が課題であり、若い世代に働いてもらうための工夫が必要である
 - インボイス制度を受けて、元請け側が消費税を支払う選択を行うようになった
 - 以前に比べて同業他社の類似商材が増え、相見積もりを取る顧客が目立ってきた
 - 施工管理アプリでのやり取りや請求に変わり、業務のデジタル化が進んでいる
 - 安定した取引先の売上比率に変化が見られ、新たな取引先が活発になっている
 - 高齢化と人手不足がさらに加速している
 - 人手不足により外国人労働者が増えており、円滑な作業への配慮が必要である
 - 空き家に関する法律の影響で、住宅整理や片付けの需要が増えている
 - 現場数が徐々に減少傾向にあるため、価格が下がらないよう付加価値を付けていきたい
 - 物価高が続く可能性があるため、継続的なコスト管理が重要である
 - 構造的な変化は大きくないが、新しいものをいち早く取り入れる姿勢が重要である
 - 政治や国際情勢など海外で起きていることに注視すべきである
 - 仕事の幅が広がってきており、顧客ニーズに合わせて技術力を高めていきたい
 - 建設業界では材料費や燃料代の高騰により、単価の見直しが求められている
 - 他社との競争の中で、顧客にとってプラスとなるサービス提供がリピートにつながる
 - 上半期を振り返ると、人手不足と高齢化の影響で作業効率化やデジタル化が加速している

- ## 運送業
- 荷主が増えたことにより効率的に売上が上がるようになり、安定してきている
 - 運送業においては労働時間や安全管理の対策がより厳しく見られる可能性が高く、業務の動きが変化していく可能性がある
 - インボイスがないと契約できない企業が増えており、インボイス取得が重要になっている
 - ガソリン代や車両消耗品費を抑えながら経営していくことが必要である
 - 宅配サービスや宅配BOX設置により再配達が増え、稼働の軽減につながっている
 - 軽貨物運送業界では人手不足が加速しており、それに伴い売上単価が上昇傾向にある
 - 業界全体の大きな構造変化は見られないが、将来的には自動運転導入などの可能性がある
 - 置き配に関する議論が進んでおり、今後の動向を注視している
 - 置き配の拡大が人手不足解消につながることを期待されている
 - 委託先の社員減少により荷物量が増え、売上が上がっている
 - 今後は配車アプリを利用する事業者やライドシェアドライバーが増え競争が激しくなると考えられる
 - 近場の定期案件を中心とした受注ヘシフトする動きも選択肢である
 - 再配達の有料化や置き配の基本化が検討されている
 - 需要が高まる局面では、距離や時間に見合った配達単価への見直しが必要である
 - 置き配の普及により、今後は働き方がさらに改善していく可能性がある
 - 新しい事業を展開するため、学習と行動の時間を増やしていきたい
 - 単価上昇により売上と利益は増加しているが、発注者側のコスト削減行動が今後の展開に影響すると考えられる

- ## 不動産業
- 不動産はまだ可能性があり、売買による大きな利益と収益化による安定した利益を作れるよう取り組みたい
 - 今後も建築やリフォーム業界の人材不足は進んでいくと考えられる
 - AIの導入により最適解が迅速に得られ、調査の手間が削減されている
 - 東京については安定した状況が続くと考えられるため、修繕や利便性の向上を行い安定経営を目指したい

- ## 医療業・福祉業
- 訪問マッサージ業界では、単なる施術提供から総合的な在宅支援へと役割が広がり、家族やケアマネ、看護・介護サービスとの連携や報告書の質、提案力が差別化要素になってきている
 - オンライン診療の需要が高まりつつあり、案内ルールの変更が増えている
 - チャットGPTの活用が重要になってきており、いかに使いこなすかが鍵である
 - ケアマネジャーからの紹介は減少傾向にあるが、ホームページからの問い合わせは増えている
 - 新しい職場づくりや取り組み、チームワークを重視し、足並みを揃えて売上向上を目指す必要がある
 - 患者の高齢化が進んでおり、キャッシュレス化やWeb予約の導入は進めにくい状況が続いている
 - 宣伝手法や売上構造が変化し、他社も客層や客単価が変わる中で、新規獲得や付加価値で勝負する必要がある
 - 従業員の働き方にも目を向け、働き方改革を進めることが重要である
 - マイナンバーカードと健康保険証の一体化により、整骨院や接骨院でキャッシュレス化が進む可能性がある
 - 新規獲得よりも既存顧客を重視し、安定的な売上を構築することが重要である
 - デジタルオンリーで業務を行う技工所が増え、業務の取捨選択によって時間短縮と利益率向上が進んでいる
 - 高齢者の健康寿命向上を目的に、口腔機能訓練などへの取り組みが重要になっている
 - 顧客の意識が受動的な施術中心から、運動や体力向上を重視する前向きな姿勢へと変化しており、エクササイズ指導を行う事業者が増えている
 - 2025年問題を契機に、介護業界に限らず社会全体の課題として継続的な啓発活動が求められている
 - 施術料金に対する国や健保組合の目が厳しくなる中で、自費施術への注力が重要になっている
 - 少子化により保育施設では定員割れが発生するケースもあり、選ばれる施設となるための質向上と職員の業務改善が求められている

WEBサービス業

- 業務内容が今後増えていく可能性があるため、より一層の業務効率化を実現する必要がある
- 参入しやすい職種であるため、一つの仕事に絞らず複数の仕事を並行して進める必要がある
- AIを使い始めているため、遅れないよう知識を身につける必要がある
- AIをどのように活用していくかが、効率化やテストの面でも重要である
- AIは過渡期にあり、現時点では業界全体を大きく変える段階ではない
- チャットGPTの影響は明白であり、より強い付加価値を出す必要がある
- AI関連の発信が増える中で、AI活用によって何がどう変わるのかを注視したい
- AIは社会や経済、人々の生活に深く関わり、その在り方を大きく変える可能性がある
- 表立った大きな動きはないが、AI導入による業務改善が各自で進められている
- トrendの変化に伴い、顧客層の新たな開拓と競争が発生している
- SEO依存からAI依存へのシフトが加速している
- 業界全体の売上は大きく変わらないが、開発には引き続き力が入れている
- AIなど新分野での技術革新が進む中、特定分野に人材が集中し、その他分野では競争が激化すると考えられる
- AI活用の観点から必要な考え方も変化しており、多面的な検討力が求められている
- 生成AIの利用が業務全体に広がり、仕事の進め方が変化している
- 業界全体として開発手法の変化に対応していく必要がある
- WEB業界では技術やデザインだけでなくAIを含む業務効率化の提案力が重視されるようになっている
- 顧客の情報リテラシーが向上し、表面的なサービスでは選ばれなくなっている
- 価値を生み出し続ける視点で、パートナー型の関係構築が重要になっている
- AI活用が広がり、競争が一層激化している
- 新規参入が増え、既存顧客の維持と新規獲得の両立が課題となっている
- 生成AIの普及により、Web記事作成や情報更新のスピードが向上している
- 生成AIと自動化の浸透により、人材需要が変化し、少人数高スキル体制への移行が進んでいる
- AIなどの技術を活用し、効率的に作業を進めて売上増加につなげることが重要である

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- SNSでの情報過多により、顧客の知識レベルが上がっていると感じる
- AIやDXを活用し、環境変化の波に乗れるかどうか大きなポイントである
- 監査法人の乱立に対し、協会が是正に動いており、今後の動向に注目している
- アンケートリサーチは差別化が難しくなり、AIを活用したサジェスチョンサービスへの移行が進む兆しがある
- 人材不足を背景に、人に依存しないAI学習を活用したサービスへの転換が進むか、顧客の価値観の変化に注目する必要がある
- 審査基準の厳格化により、制度対応を専門家に依頼する需要が一定数見込まれる
- 競争が激化する中で、コンプライアンスをより重視していく必要がある
- 損害保険料の高騰や類似商品の増加などにより、商品構成の変化が進んでいる
- チャットGPTの登場により、意思決定支援から実務代行までの在り方が変化している
- AIの活用により、より高品質なサービス提供が可能になっている
- AIは魔法ではなく、適切に使いこなすための理解が重要である
- 自社商品の価値を積極的に発信していく必要性を実感している

個人投資家

- 株式市況はトランプ関税による不透明感はあるものの、回復傾向にある
- 分離課税やETF承認の可能性が出てきており、投機対象から投資対象へと変化しつつある
- 地政学的リスクや世界的な政治リスクが重なり、全体的なリスクは上昇している
- 投機市場から次世代インフラへと構造的な転換点を迎えている
- 下半期は価格上昇や法整備の進展が期待されている
- ビットコインの存在感が再び高まり、アルトコインの動向に注目が集まっている
- 投資関連スクールやオンラインサロンが増え、競争が激しくなっている
- 海外情報をいち早く把握できるかが投資判断の鍵となっている
- 金余りにより、ビットコインや都心不動産、世界株高を通じて通貨の相対的価値が低下している
- 市場は政治発言の影響を受けやすく、発言動向への注意が重要である
- 機関投資家の参入が増加する一方で一般投資家は減少しており、価格変動の拡大が予想される
- 投資手法や選択肢が多様化し、市場参加者の行動にも変化が見られる
- 新しいサービス展開の可能性があり、環境変化への順応が重要である

その他

- オンラインで完結できるツールの重要性が高まり、今後はオンラインレッスンが注目される
- セラピスト業ではAIによる新たな競争が始まり、オリジナリティの確立が課題である
- デジタル化の進展により地方と東京の情報格差は縮小してきている
- 農業所得や農業経費への理解が進み、社会全体で農業を考える機会が増えている
- 保険に限らず、証券や相続、不動産を含めた総合的な知識と提案力が求められている
- AIを使った業務が増えており、使いこなす力が必要である
- 老後資金ニーズの高まりにより、投資性の高い商品の提案が重要になっている
- 経費削減を意識した経営が広がっている
- 業界全体の価値向上を見据え、サービス向上と価格水準の引き上げが求められている
- 顧客に寄り添いながら信頼関係を築き、業務効率化を進める必要がある
- 誰でも気軽に利用できるサービス環境づくりが求められている
- 得意分野を見極め、差別化を図る段階に来ている
- 製作に加え、加工や据付まで一貫対応を求められるケースが増えている
- 今後もコスト上昇が見込まれるため、価格へ反映できる体制づくりが重要である
- 技術調査においてAI活用が進み、実践的な知見が得やすくなっている
- 生成AIが中心的なキーワードとなり、活用が広がっている
- AIと自動化の進展により、サービスの専門化と多様化が進んでいる
- 月額収益モデルを好む企業が増え、顧客はIT活用度合いで二極化している
- AIを活かしたサービス提供が不可欠になってきている
- 制度変更が業界構造を段階的に変えていく可能性がある
- 業界全体で値上げの動きが見られ、自社も対応が求められている
- 事業認知を広げる取り組みが必要である
- 成果と同時にプロセスや姿勢を重視する視点が重要である
- 新サービス登場により、既存事業の陳腐化スピードが速まっている
- 保険会社の対応が変化し、代理店との役割分担が明確化している
- シニア層の顧客が増加しており、集まる場の提供が新たな可能性となっている
- 企業向け英会話需要が回復傾向にある
- スポット人材の活用が進み、人材確保の形が変化している
- 値上げにより顧客のサービス期待値が高まっている
- AIやアプリ普及により、学習サービスの価値構造が変化している
- 対面営業の機会が減少し、営業手法の見直しが進んでいる
- 顧客ニーズに応え続ける姿勢が重要である
- 広告費を抑えつつ、将来変化に備える意識が必要である
- AIが相談相手として定着しつつある
- 大きな変化はないが、急激な転換の可能性には注意が必要である
- 新規顧客の意思決定時期が早まっている
- 住環境は設備競争から安心・見守り重視へとシフトしている

- 同一商材での競争が激化している
- オリジナル価値を生み出せる業界づくりが求められている
- 開発業務では上流工程スキルの重要性が高まっている
- 大手企業の取りこぼしを拾う戦略と人材確保が重要である
- 共働き世帯の増加により、小規模サービス需要が拡大している
- AI活用の要求が高まり、システム連携も検討段階にある
- 顧客担当者の若年化により、柔軟な対応力が求められている
- 経費上昇に対し、単価見直し交渉が重要になっている
- AI搭載商品の普及により、サービス業でもAI導入が進んでいる
- 都心部の不動産は引き続き活況が見込まれている
- 多言語対応など新たな体制整備が進んでいる

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

