

1 目的

世界情勢が依然として不安定な中、足元では資源・原材料価格の高騰による物価上昇が続いており、価格転嫁の問題や人手不足・人材確保など、企業経営における課題は多岐に渡っている。このような中、中小事業者が抱える最新の経営状況を把握し、今後の支援に繋げることを目的に実施する。

2 調査概要

対象企業	会員181事業所から回答
------	--------------

実施期間	2025年1月8日～2月14日
------	-----------------

回収方法	WEB、FAX等による
------	-------------

* 前回調査: 2024年8月

【前期との売上比較について】P4~5

売上・利益とも5割弱が「100%以上」、「80%未満」は1割と、安定した経営が保たれている印象。

【資金繰りの状況について】P6

「変化なし」が半数、「良い」「やや良い」が20%となり、コロナ禍以降好転が続いている印象。

【コスト上昇に対する価格転嫁について】P7

転嫁度合い「75%超」が4割の一方、転嫁率3割未満が4分の1となり、2極化が見える。

【人材不足・確保の状況について】P8~9

「現在不足している」が4割となり、その要因として採用の困難さなどが挙げられている。

【ITツールの利活用状況について】P10

ITツール未活用が4割を占め、小規模な事業所ほど「必要性を感じない」としている。

【省力化・省人化を検討・実施する際の課題について】P11

省力化への取り組みには費用対効果が課題となり、人材不足が障壁となっている場合も多い。

【新たな事業を行う上での経営課題について】P12

新たな事業への取り組みには「人材確保・育成」と「新規顧客発掘」が課題となっている。

【兼業・副業の検討について】P13

「検討中」や「関心あり」が4割を超えるが、労務管理や規程整備を課題と捉えている。

【今後期待する支援について】P14

求める支援は、「補助金」のほか「人材育成」「人材紹介・マッチング」「販路開拓」「デジタル化推進」など。

【サイバー攻撃と情報セキュリティ対策について】P15

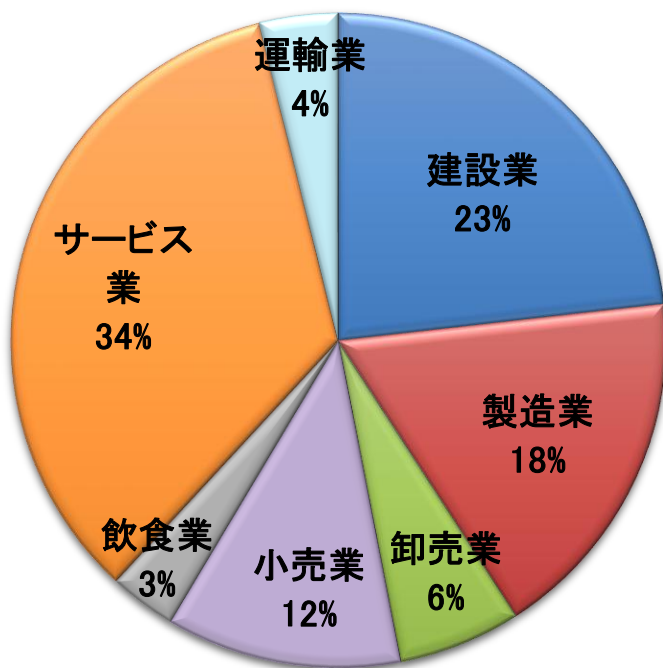
中小・小規模事業者にも被害が出ている反面、情報セキュリティ対策には消極的な面も見られる。

回答事業所の属性について

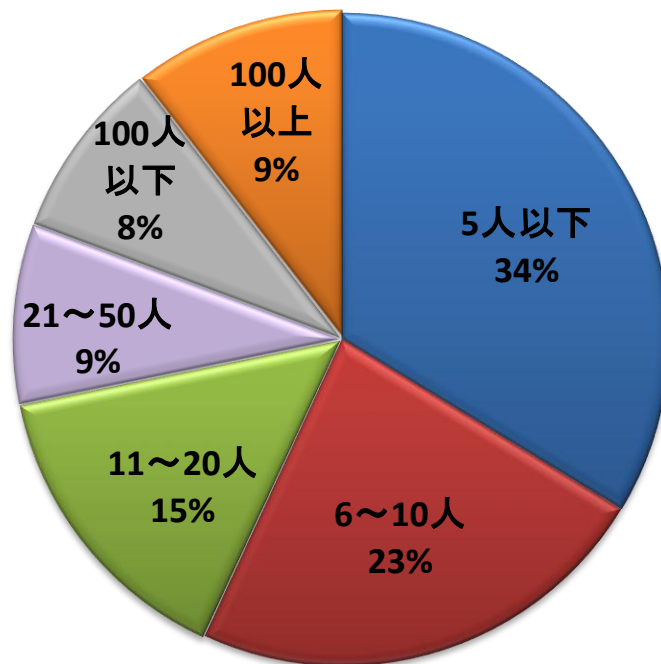
●回答頂いた事業所(181社)の業種については、サービス業が34%で最も多く、建設業が23%、製造業18%、小売業12%となっている。

●従業員規模については、5人以下が34%、6~10人が23%、11~20人が15%で、100名以上の事業所からの回答は9%となった。

【業種構成】



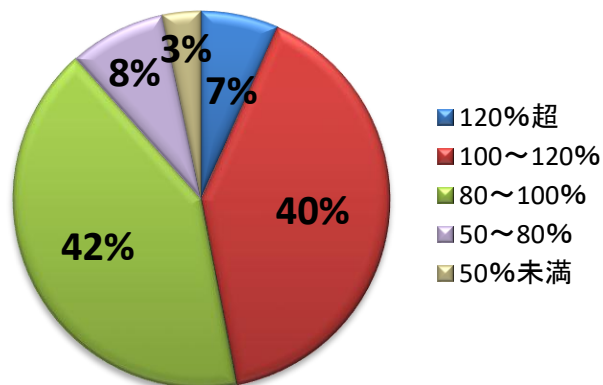
【従業員数】



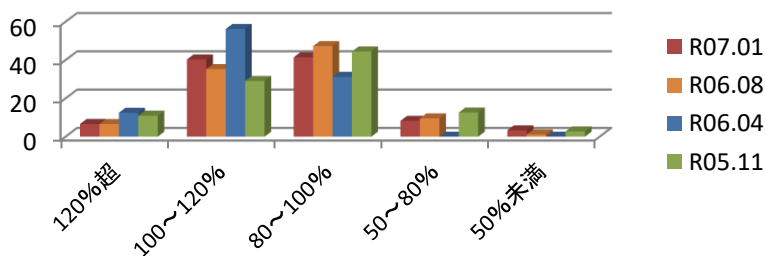
前期との比較① 売上状況・営業利益

- 前期との売上比較では、「120%超」「100～120%」併せて5割弱、「80～100%」が約4割との回答で、前期比較「80%未満」としたのは1割となった。
- 営業利益では、「120%超」「100～120%」で3割強、前期比較「80%未満」は2割と、売上よりは弱いものの、全体的には利益に繋がった経営状況が見える。
- 業種別では、飲食業において利益「120%超」が3割を超えた一方、運輸業では回答事業所の約3割が前年比営業利益を「50%未満」とするなど、労働時間上限規制の影響が垣間見える結果となった。

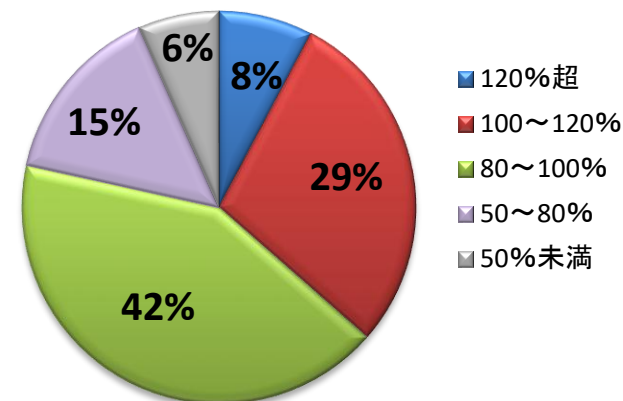
【売上状況の比較】



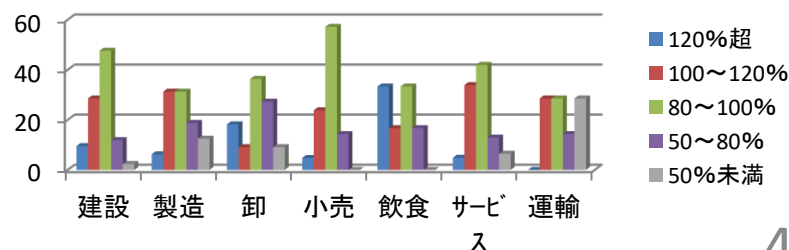
<売上過去比較>



【営業利益の比較】



<業種別>

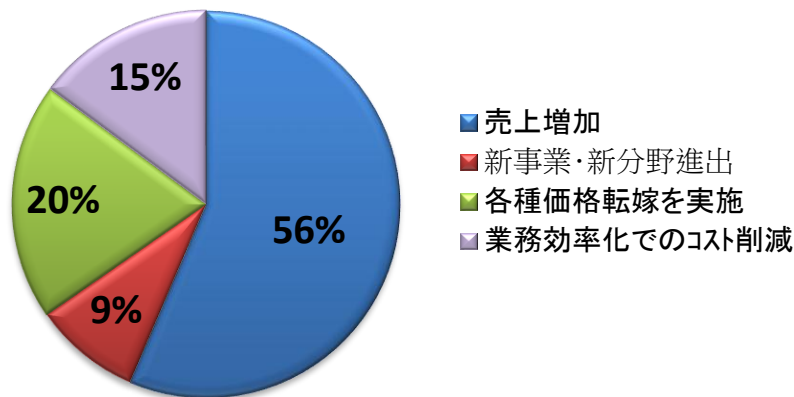


前期との比較② 営業利益の増減理由について

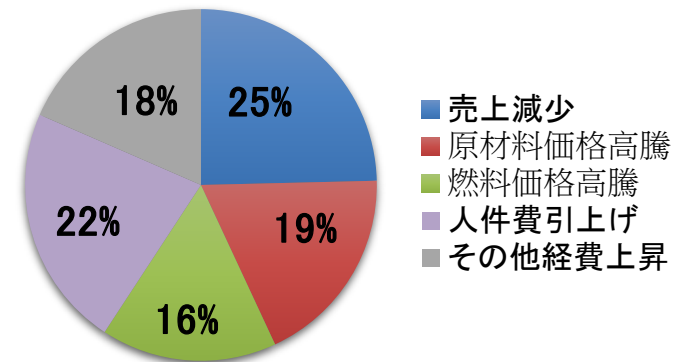
●営業利益増加の要因は「売上増加」が半数を超えているが(56%)、その他の要因として、製造業では「価格転嫁の実施」(33%)、飲食業・運輸業では「業務効率化でのコスト削減」(33%)が挙げられた。

●利益減少の要因については「売上減少」が最多(25%)だが、「人件費引上げ」(22%)がこれに次ぎ、その他の各項目も15~20%程度選択さるなど、利益減少は多面的な要因によることが分かる。

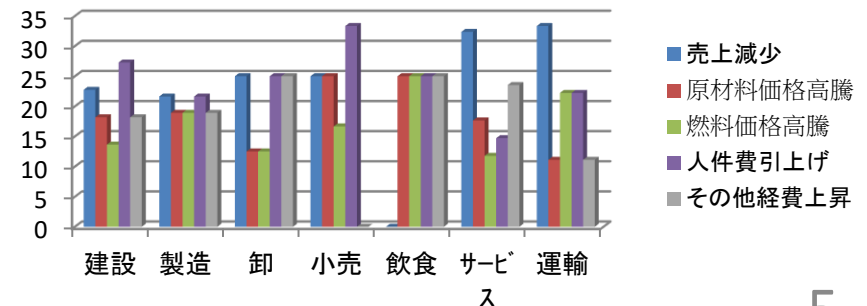
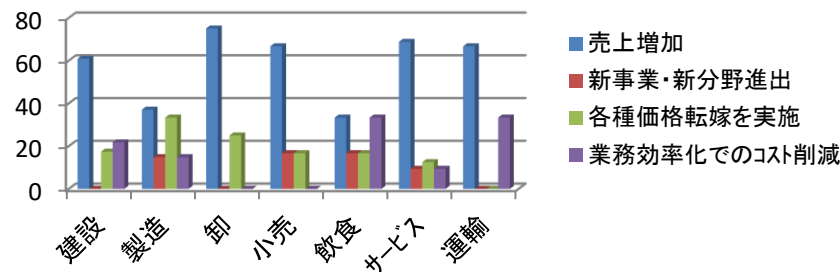
【営業利益増加の要因】



【営業利益減少の要因】



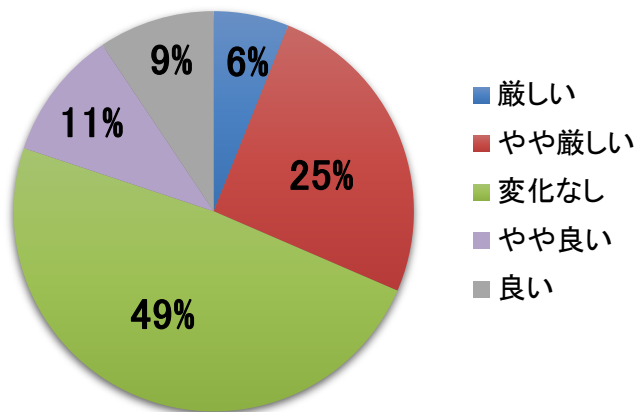
＜業種別＞ (%)



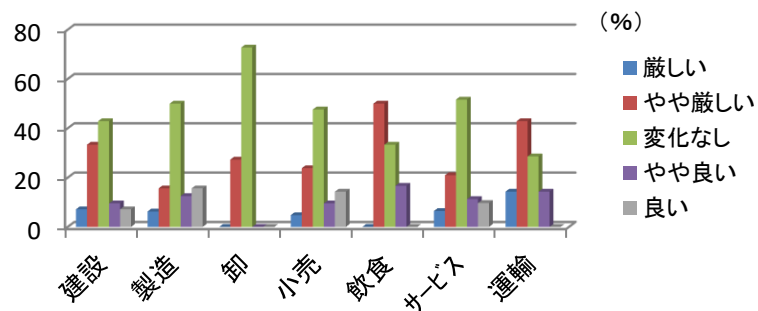
資金繰りの状況について

- 現在の資金繰りの状況については、「変化なし」が半数、「厳しい」「やや厳しい」が30%、「良い」「やや良い」が20%となった。
- コロナ禍にあった令和4年11月のアンケートでは「良い」「やや良い」で10%だったことから比すと資金繰り状況が好転した感もあるが、同アンケートでは「厳しい」「やや厳しい」も今回同様3割あったことから、今後も状況を注視したい。
- 業種別・規模別での傾向に大きな差異はないが、従業員21～50人の事業所において、「良い」「やや良い」が4割を超えている。

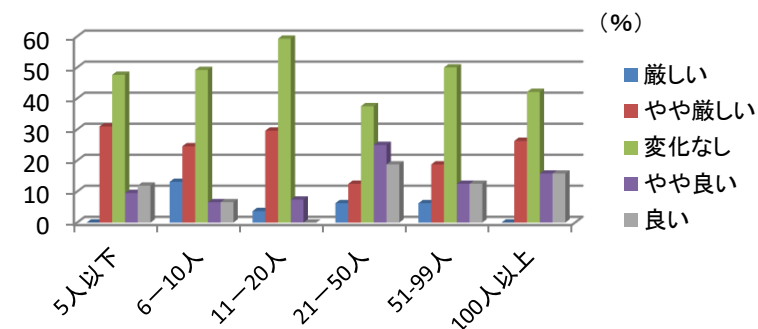
【現在の資金繰りの状況】



＜業種別＞



＜規模別＞



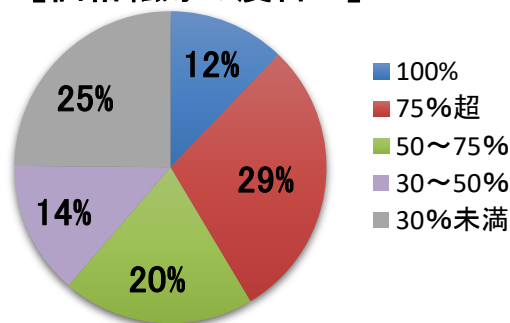
コスト上昇に対する価格転嫁について

● 価格転嫁度合いについては、全体の傾向に大きな変化はなく、「100%」「75%超」転嫁できたとする事業所が4割となった一方、依然 4分の1の事業所が転嫁率「30%未満」とするなど、2極化が進行している。

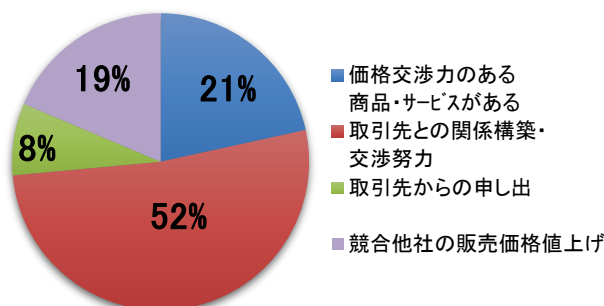
● 価格転嫁できた理由としては、「取引先との関係構築・交渉努力」が半数を占めた。

● 価格転嫁できない理由については、従前同様「今後の影響を考えると交渉を持ち出せない」が最多(53%)だが、「交渉したが断られた」「交渉するも進展がない」も合わせて4割あり、声を上げる勇気と共に、転嫁に応じる働きかけの強化が一層求められる状況と言える。

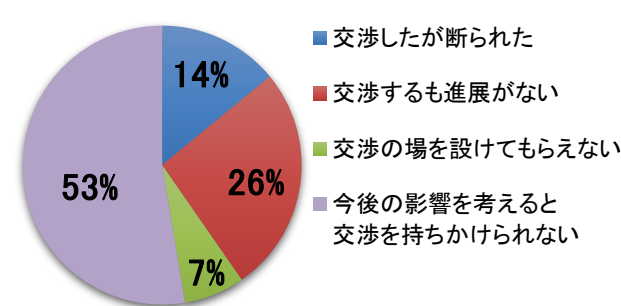
【価格転嫁の度合い】



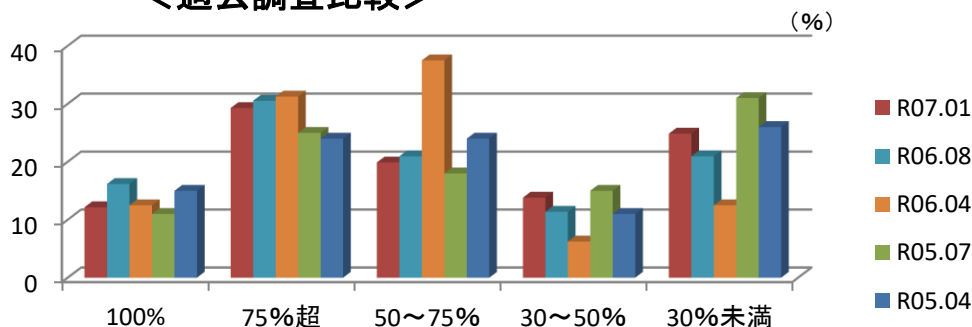
【価格転嫁できた理由】



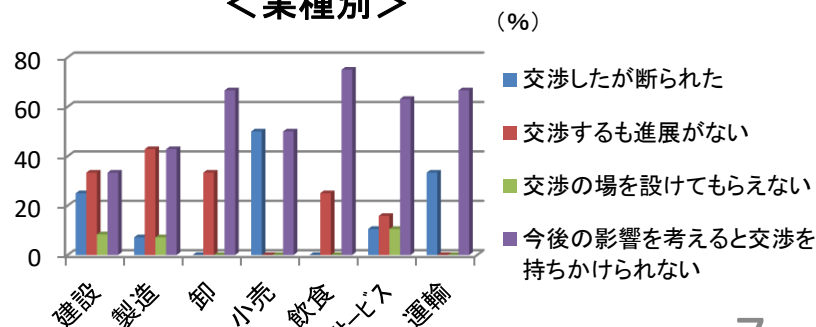
【価格転嫁出来ない理由】



<過去調査比較>



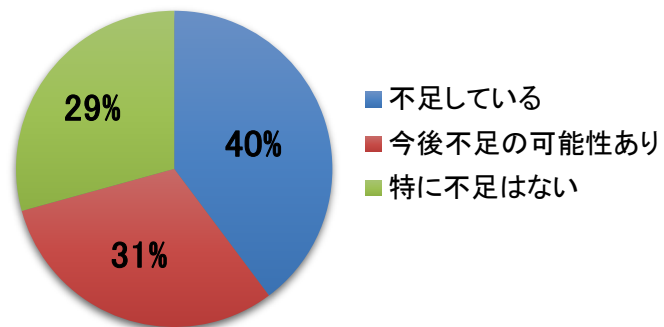
<業種別>



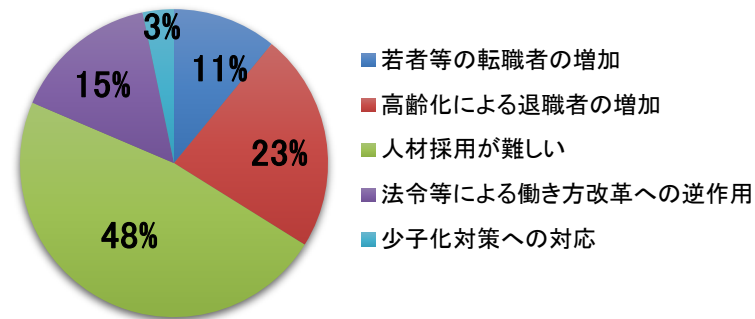
人材不足・確保の状況について

- 人材不足の状況は、「現在不足している」が前回から3ポイント増加して4割となった。
- 業種別では、製造業と運輸業において「現在不足している」が半数を超えているが、特に運輸業では7割が人材不足の声を上げている。
- 人材不足の要因としては、「採用が難しい」が約半数を占め、全業種において最多となっているが、これに次いで「高齢化による退職者の増加」(23%)、「法令等による働き方改革への逆作用」(15%)が選択された。

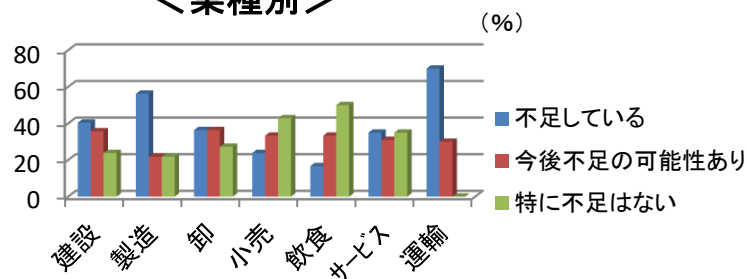
【人材不足・確保の状況】



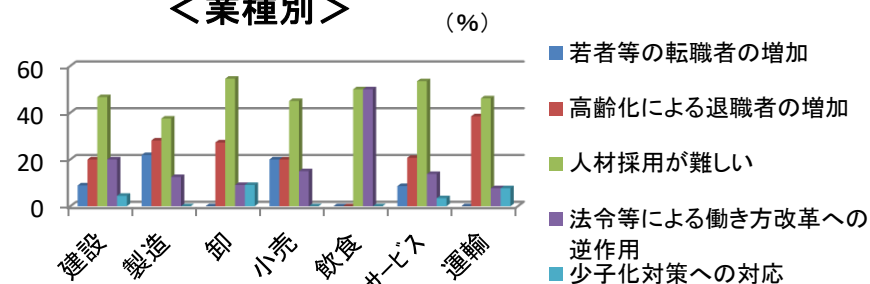
【人材不足の要因】



＜業種別＞



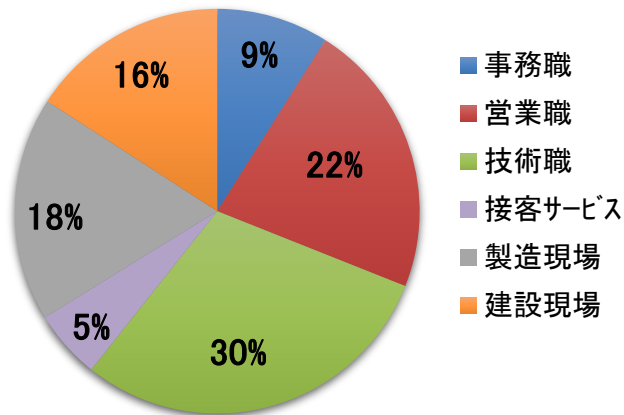
＜業種別＞



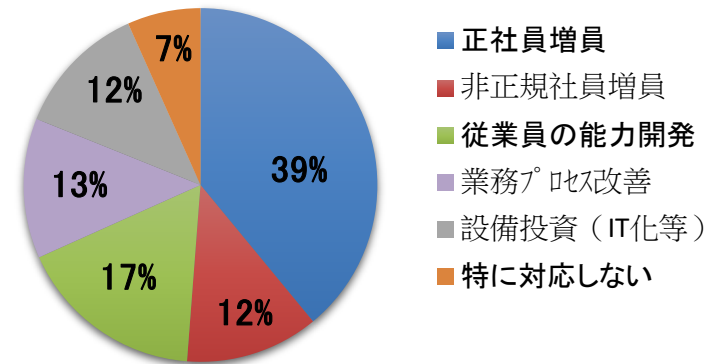
人材不足・確保の状況について②

- 不足している職種については、前回同様「技術系」が最多(30%)となったが、他の職種についても不足感は挙げられており、業種による大きな偏りは見られない。
- 不足への対処としては、「正社員増員」が前回より6ポイント増加し、「非正規社員増員」と合わせて5割を超えている。
- 「従業員の能力開発」が「非正規社員増員」より5ポイント多く選択されており、採用が困難となっていることも要因と思われる。

【不足している
(今後不足する可能性がある)職種】



【不足人材への対処方法について】

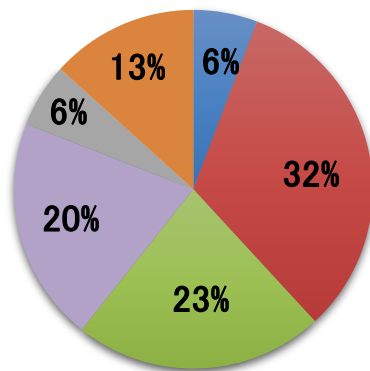


ITツールの利活用状況について

●ITツールの利活用状況は、「社内業務の効率化」としての活用が最も多く(32%)、「紙や口頭でのやり取りをITに移行」が23%と次ぐが、現時点で活用できていない事業所が約4割あり、その中で「活用する必要性を感じない」は13%となった。

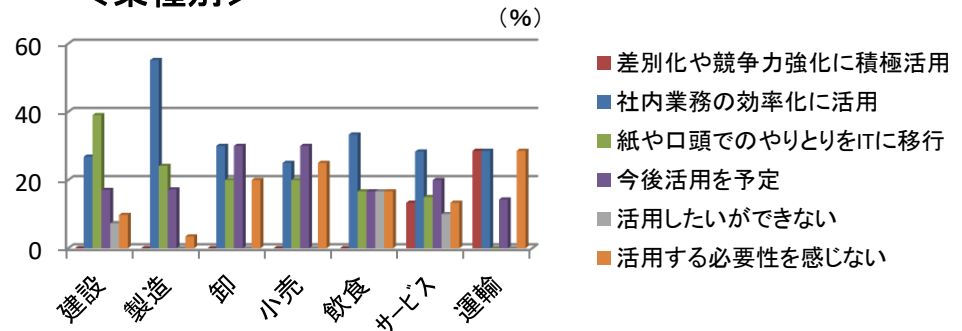
●規模別では、従業員10名以下の4分の1が「活用の必要性を感じない」とした一方、11名以上での選択は1社もなく、事業規模とIT活用の相関性が改めて示される形となった。

【ITツールの利活用について】

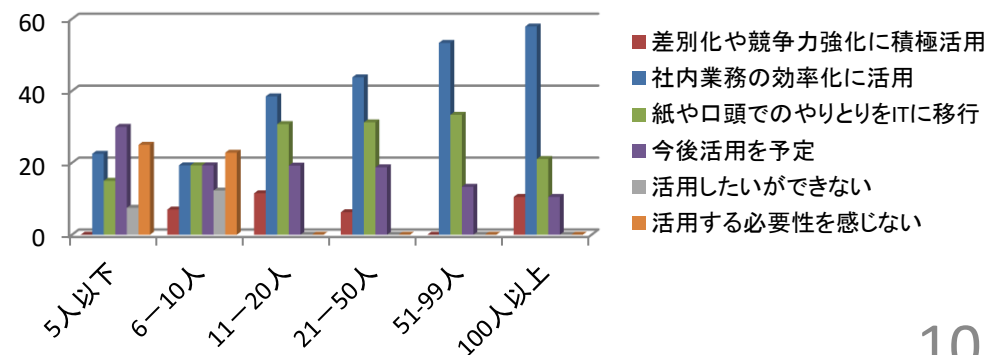


- 差別化や競争力強化に積極活用
- 社内業務の効率化に活用
- 紙や口頭でのやり取りをITに移行
- 今後活用を予定
- 活用したいができない
- 活用する必要性を感じない

＜業種別＞



＜規模別＞

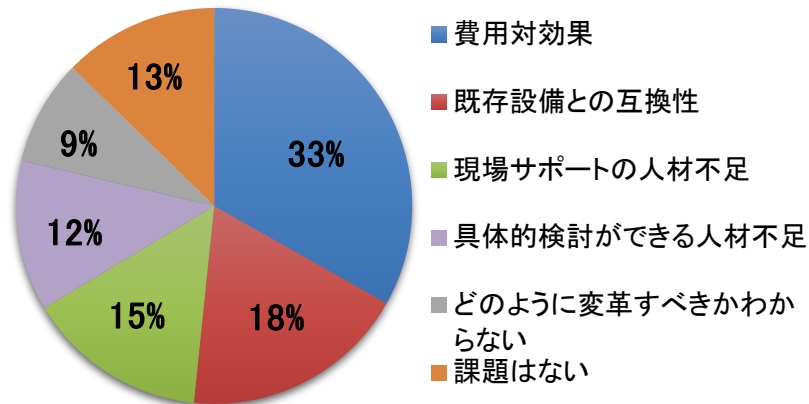


省力化・省人化を検討・実施する際の課題について

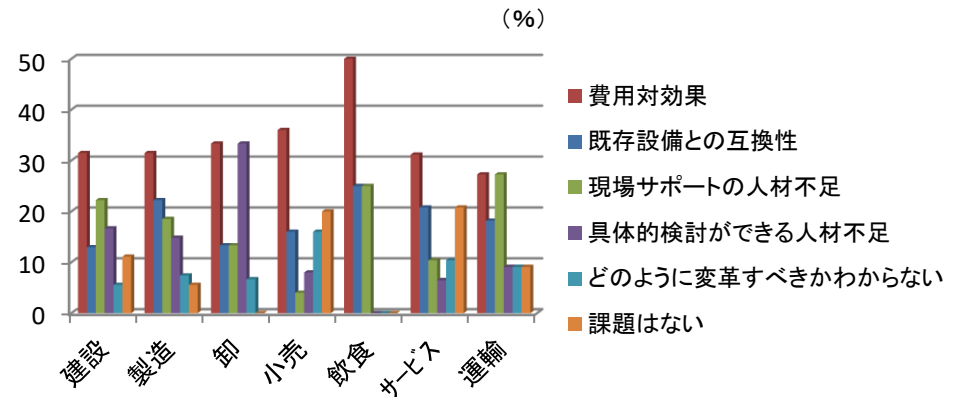
●業務において省力化・省人化を検討・実施する際の課題については「費用対効果」が最多(33%)だが、「現場サポートの人材不足」と「具体的検討ができる人材不足」で27%と、人材不足を課題とする声も多い。

●建設業・製造業・卸業・運輸業と、多くの業種において「人材不足」が最も大きな課題だとする回答となった。

【省力化を進める際の課題】



＜業種別＞

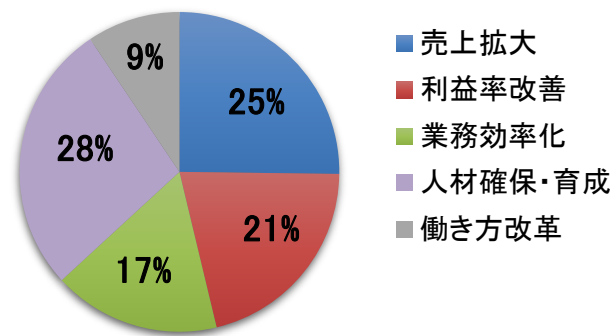


新たな事業を行う上での経営課題について

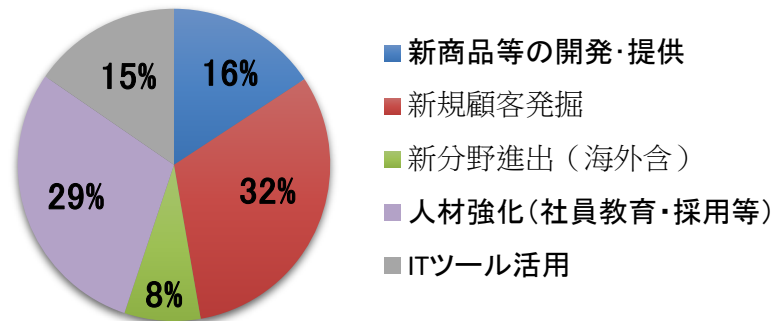
● 新たな事業を行う上での経営課題としては、「人材確保・育成」が最多(28%)となっており、特に運輸業では半数以上(55%)が「人材確保・育成」を課題として挙げている。

● 課題解決に向けた重点的な取り組みについては、「新規顧客発掘」が32%の他、「人材強化」が29%と続き、業種では建設業・飲食業・運輸業において「人材強化」の選択が3割を超えているほか、卸業・小売業・サービス業では「新規顧客発掘」が多く選択された。

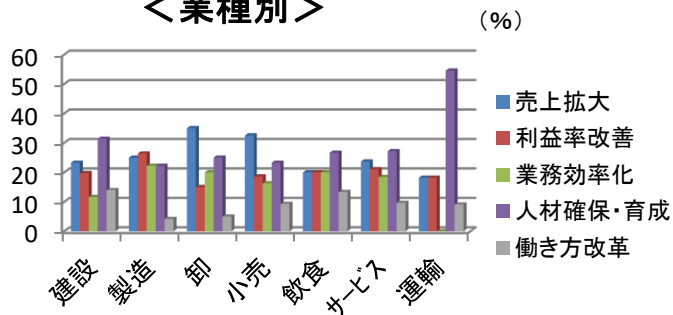
【新たな事業を行う上での課題】



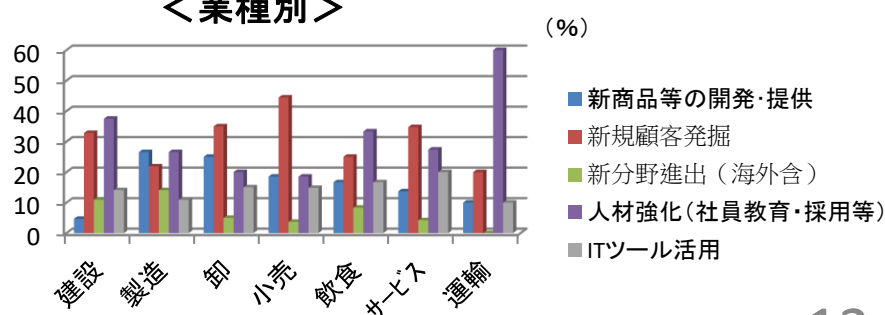
【課題解決に向けた取り組み】



＜業種別＞



＜業種別＞



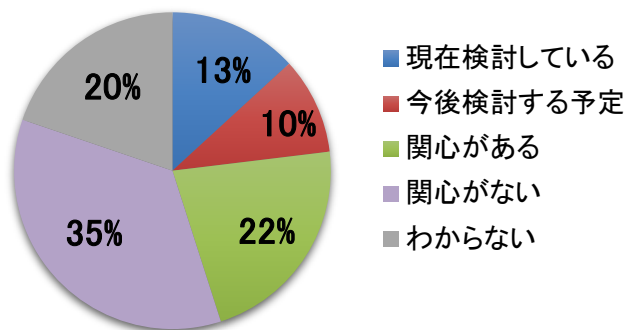
兼業・副業の検討について

●兼業・副業については、以前の調査(R4年4月及び11月)では「関心なし」が8割だったが、今回調査では「検討中」「検討予定」「関心あり」で45%となっており、建設業・卸業・運輸業では「関心あり」以上が半数を超えている。

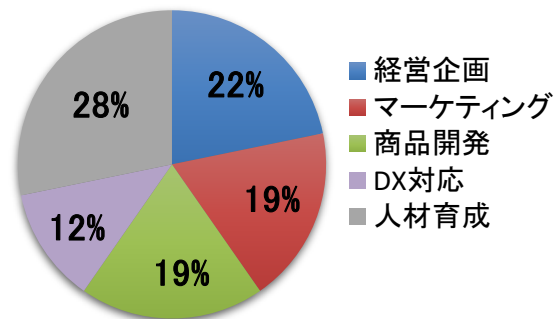
●兼業・副業が必要な部門としては、「人材育成」が最多(28%)だが、他の項目も選択された。

●兼業・副業を検討しない理由は、半数以上(54%)が「労働時間管理の難しさ」を挙げたが、「生産性の低下」(21%)や「社内規定との整合性」「情報漏洩のリスク」も選択されている。

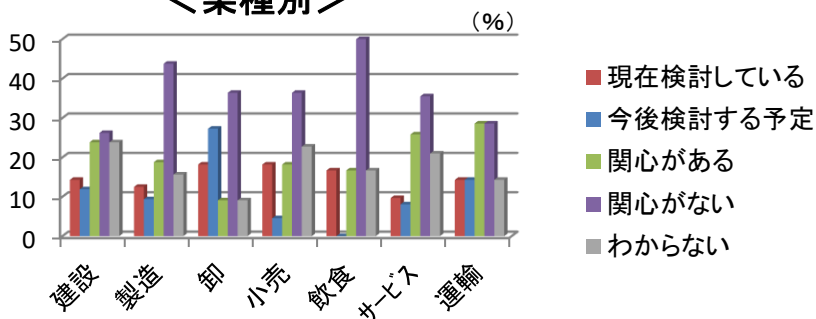
【兼業・副業の検討について】



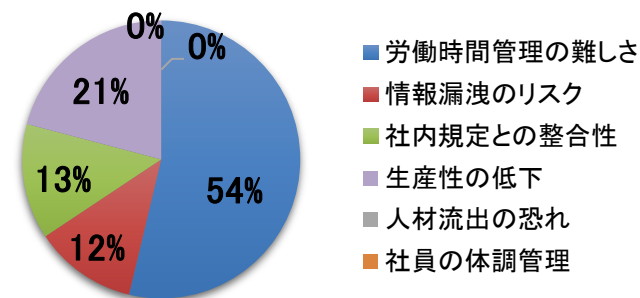
【兼業・副業が必要な部門】



＜業種別＞



【兼業・副業を検討しない理由】



今後期待する支援について

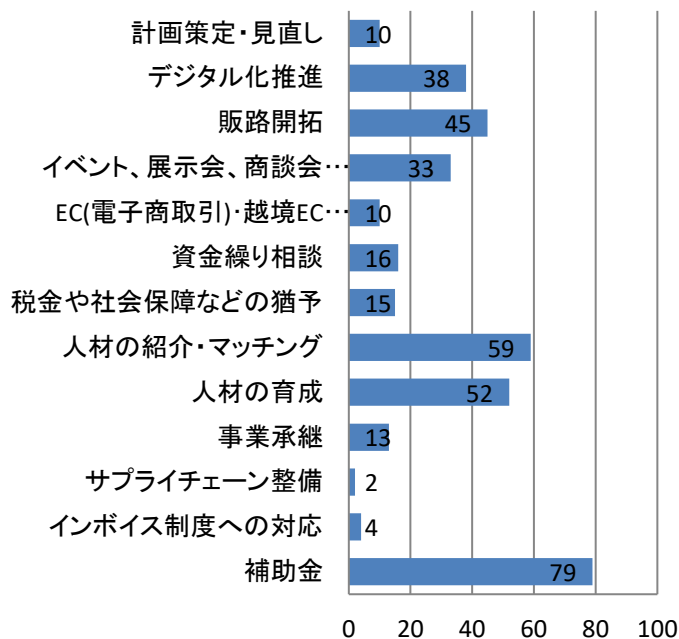
●「今後期待する支援」については、これまで同様「補助金」が最も多いが、「人材紹介・マッチング」「人材育成」がこれに次ぎ、「販路開拓」「デジタル化推進」も多く選択された。

●運輸業では「人材の紹介・マッチング」が最も多く選択されている。

●なお、従業員10人以下の事業所では「補助金」が特に多く選択されており、11～20人規模では「人材の紹介・マッチング」が、100人以上では「人材の育成」が最も多くなった。

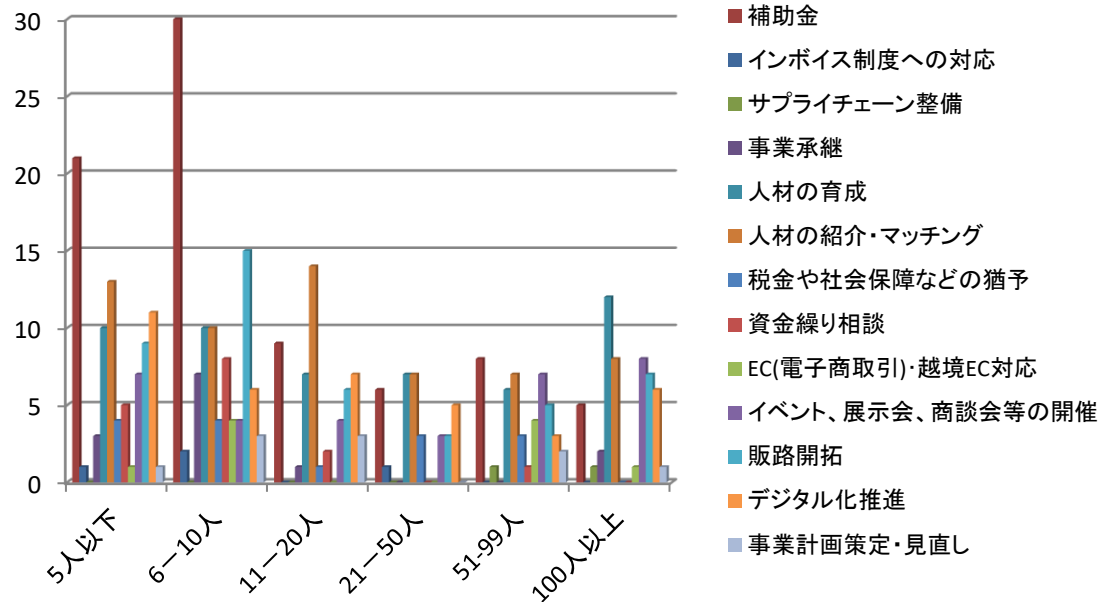
【今後期待する支援】

(件)



<規模別>

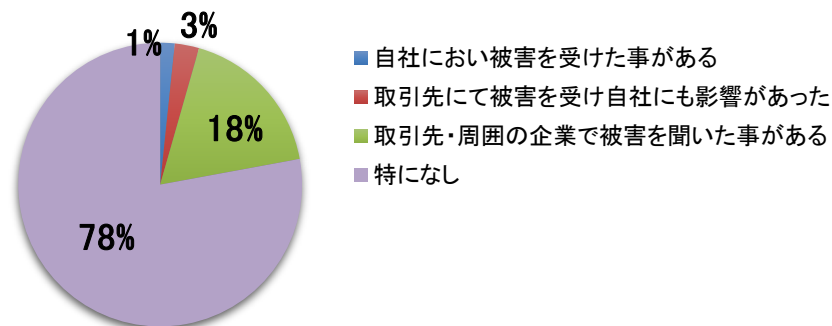
(件)



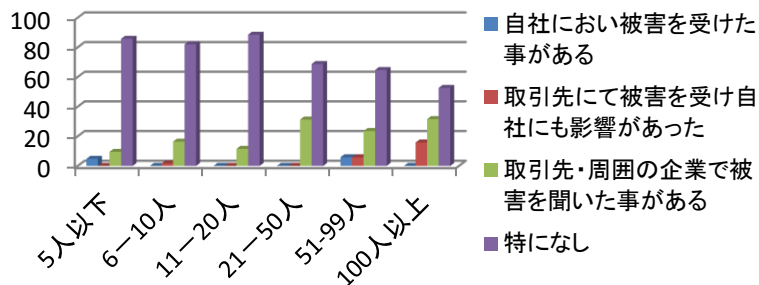
サイバー攻撃と情報セキュリティ対策について

- サイバー攻撃の被害状況について、「取引先・周囲の企業で被害を聞いた事がある」が2割弱、また、「自社が被害を受けた」と「取引先の被害で影響があった」も8%あった。
- また、小売業の5%、従業員5人以下の事業所でも5%が自社で被害を受けており、決して他人事ではない現状が分かる。
- 情報セキュリティ対策には、3割の事業所が年額30万円程度の費用をかけている一方、3割の事業所が「取り組む予定なし」、従業員10人未満では4割が「予定なし」とするなど、対策実施の必要性周知が急務と言える。

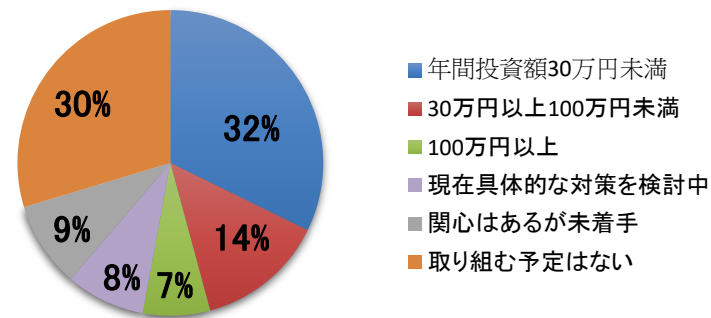
【サイバー攻撃の被害について】



<規模別> (%)



【情報セキュリティ対策の取り組み状況】



<規模別> (%)

