

令和6年度 地域経済動向調査アンケート 報告書

令和7年2月
さいたま商工会議所

【目次】

実施概要

(1) 調査目的	P4
(2) 調査対象	P4
(3) 調査方法	P4
(4) 回収方法	P4
(5) 回収状況	P4
(6) 配布先及び業種一覧	P4
(7) 回収分布【業種別×エリア別】	P5
(8) 回収率	P5

調査結果の概要

【令和6年度 地域経済動向調査アンケート結果の概要】	P6
----------------------------	----

調査報告

I. 貴社についてお聞かせください。

1) 貴社の所在区について	P8
2) 業種について	P8
3) 従業員数について	P9
4) 経営者の年齢	P10

II. 現時点における貴社の業況についてお聞かせください。

5) 直近1年間の売上規模について	P11
6) 昨年との売上高の比較について	P12
7) 売上減少の要因は何であると考えられますか。	P13
8) 売上増加の要因は何であると考えられますか	P14
9) 昨年と比較した仕入価格の動向について	P16
10) 燃料・原材料価格の高騰に関して、貴社が実施した又は今後実施予定の対策はありますか。	P17
11) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか	P18
12) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか	P19
13) 十分に価格転嫁できていない理由を教えてください	P20
14) 今後1年間の資金繰りの状況について	P21
15) 資金が必要な場合、その資金用途をお教えてください	P22
16) 現在の従業員数の過不足感について	P23
17) 人材不足に対して貴社ではどのように対処しているか（する予定があるか）	P24

III. 貴社の販売先の動向についてお聞かせください。

18) 販売先の増加に向けて、現在どのような取組を実施していますか	P25
-----------------------------------	-----

IV. 事業承継（後継者対策）の取組等についてお聞かせください。

19) 事業承継（経営者の代替わり）の取組状況について	P26
20) 取り組んでいない理由についてお聞かせください	P27

V. 貴社の経営及び事業活動についてお聞かせください。

21) 今後の経営において中期（3～5か年）の事業計画を策定するご予定はございますか	P28
22) IT導入・デジタル化の状況についてお聞かせください	P29
23) どのような業務・サービスを導入されましたか（導入予定ですか）	P30
24) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか	P31

【目次】

VI. 非製造業に係る業種別比較分析

- | | |
|-------------------------------------|-----|
| 1) 昨年との売上高の比較について | P33 |
| 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。 | P34 |
| 3) 現在の従業員数の過不足感について | P35 |
| 4) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか。 | P36 |

VII. 業種別レポート

- | | |
|------------|-----|
| 1) 【製造業】 | P37 |
| 2) 【卸売業】 | P38 |
| 3) 【小売業】 | P39 |
| 4) 【建設業】 | P40 |
| 5) 【飲食業】 | P41 |
| 6) 【理美容業】 | P42 |
| 7) 【不動産業】 | P43 |
| 8) 【サービス業】 | P44 |

アンケート調査票

P45

実施概要

(1) 調査目的

市内の小規模事業者が、自社の保有する人材や技術、ネットワークなどの知的財産（強み）を明確に認識し、その強みを活かし堅固な経営基盤を築き成長発展に繋げていくことにより、地域で雇用を創出・維持する等の、「事業活動の持続的発展」を確かなものとするために、地域内の経済動向を調査し、小規模事業者の経営判断の参考資料として役立てていただくことを目的としています。

(2) 調査対象

商工会議所にて保有する会員データのうち、業種、エリアに偏りが発生しないよう無作為に抽出した2,500社を対象としています。

(3) 調査方法

調査対象の2,500社の事業者に対して「地域の経済動向に関するアンケート調査票」を送付しました。

(4) 回収方法

- ①返信用封筒による回収 420社
- ②FAXによる回収 42社
- ③QRコードからの回収 129社

(5) 回収状況

発送：2,500社

回収：591社

回収率：約24%

※有効回答数については、アンケート項目によって未回答（空欄）などのデータがあるため他の結果と異なるケースがあります。

(6) 配布先及び業種一覧

業種（部会）	詳細	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
商業	卸売業	8	16	13	11	7	5	11	11	11	19	112
商業	小売業	18	30	49	36	30	19	50	37	27	65	361
工業		22	17	13	19	16	23	14	26	19	81	250
建設業		61	46	34	76	43	48	25	60	60	104	557
建設業	建築サービス	4	4	7	5	4	3	7	4	5	4	47
サービス業		27	32	53	35	27	27	50	43	30	51	375
サービス業	飲食業	5	12	37	9	11	7	34	11	6	18	150
サービス業	理美容業	4	8	14	8	10	5	15	10	4	16	94
サービス業	不動産業	8	18	39	13	19	10	27	19	12	12	177
専門サービス業		13	37	71	26	40	10	84	38	25	33	377
合計		170	220	330	238	207	157	317	259	199	403	2,500

(7) 回答分析（業種別×エリア別）

	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
製造業	7	4	5	3	8	5	5	6	5	22	70
卸売業	3	3	4	7	2	5	2	5	4	7	42
小売業	2	7	10	5	3	3	16	7	3	20	76
建設業	20	9	7	16	14	14	3	21	12	14	130
飲食業	2	5	2	0	2	2	7	4	1	6	31
理美容業	0	1	2	0	0	2	1	2	0	2	10
不動産業	2	7	13	4	4	5	7	0	4	2	48
サービス業	16	17	18	20	19	11	36	15	14	18	184
合計	52	53	61	55	52	47	77	60	43	91	591

(8) 回収率

	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
製造業	31.8%	23.5%	38.5%	15.8%	50.0%	21.7%	35.7%	23.1%	26.3%	27.2%	28.0%
卸売業	37.5%	18.8%	30.8%	63.6%	28.6%	100%	18.2%	45.5%	36.4%	36.8%	37.5%
小売業	11.1%	23.3%	20.4%	13.9%	10.0%	15.8%	32.0%	18.9%	11.1%	30.8%	21.1%
建設業	30.8%	18.0%	17.1%	19.8%	29.8%	27.5%	9.4%	32.8%	18.5%	13.0%	21.5%
飲食業	40.0%	41.7%	5.4%	0.0%	18.2%	28.6%	20.6%	36.4%	16.7%	33.3%	20.7%
理美容業	0.0%	12.5%	14.3%	0.0%	0.0%	40.0%	6.7%	20.0%	0.0%	12.5%	10.6%
不動産業	25.0%	38.9%	33.3%	30.8%	21.1%	50.0%	25.9%	0.0%	33.3%	16.7%	27.1%
サービス業	40.0%	24.6%	14.5%	32.8%	28.4%	29.7%	11.9%	18.5%	25.5%	21.4%	24.5%
合計	30.6%	24.1%	18.5%	23.1%	25.1%	29.9%	24.3%	23.2%	21.6%	22.6%	23.6%

【令和6年度 地域経済動向調査アンケート結果の概要】

【調査対象企業】

本調査は、さいたま市内の小規模事業者を対象に実施しました。調査票を2,500社に送り、591社より回答を得ております。業種別では製造業が70社、非製造業が521社となっております。

従業員数（役員・家族従業員・パート・アルバイト除く）は、「1人から5人」とする企業が289社（49.2%）と最も多く、次いで「0人」が137社（23.3%）となっております。調査対象企業は、小規模事業者に分類されます。

経営者の年齢は、40～50歳代が274社（46.8%）と約半数を占めています。また70歳代以上が145社（24.8%）と比較的高齢の経営者も多くなっています。

【売上動向】

対象企業の売上規模は、「1,000万円から5,000万円」とする企業が最も多く、202社（34.4%）です。規模の大きい「1億円以上」の企業は184社（31.3%）です。

昨年との売上高の比較について、売上高が減少している企業が337社（58.2%）となっており、多くの企業で苦戦している実態を見ることができます。

【昨年との売上高の比較について】

「昨年との売上高の比較」については、昨年の売上高を上回った「100%～120%未満」、「120%超」とする企業の合計は、全産業で242社、構成比は僅かながらですが前年度調査を上回り41.8%となっております。巷間で言われているような物価高騰による買い控えや価格転嫁が進んでいない中で“健闘”していると言って良い状況でしょう。一方で、「50%～80%未満」、「50%未満」とする企業は合計で18.3%と約2割がかなり苦戦を強いられている状況にもあります。ただしこの数値は昨年調査の23.1%と比較して4.8ポイント低下しており、総じて売上高は回復傾向に向いていると言って良いと思われます。

【原材料価格の高騰などコスト上昇への対応】

昨年より売上が減少している企業へ、その原因を聞いたところでは、「その他経費・コスト上昇」や「原材料価格の高騰」とする回答が共に40%を超えています。

次に燃料・原材料価格の高騰への“対抗策”として、実施または実施予定のものを尋ねたところ、最も多かったのが、価格転嫁を意味する「販売価格の見直し」で半数超えの50.9%となっております。2番目の策としては「諸経費の削減」が45.5%、次いで「業務の効率化」が31.8%です。外には価格転嫁をとまなう販売価格の見なおしを働きかけると同時に、内では「諸経費の削減」や「業務の効率化」という身を切る改革も実施している実態が推察できます。

【価格転嫁の実態】

コスト上昇への対応として価格転嫁があります。「コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていないか」については、全産業で「0%～30%未満」とする事業所が46.9%と最も多くなっています。この構成比は前年調査の41.6%と比較しても5.3ポイント上昇しており、“ほとんど転嫁できていない”とする企業の状況は悪化していると言えます。

一方で、概ね価格転嫁が出来ている、「75%～100%未満」が22.3%（前回調査比+5.7）、全て価格転嫁が出来ている、「100%」が9.3%（前回調査比-4.0%）という結果となりました。業種別で見ますと、製造業よりも、非製造業の方が比較的価格転嫁し易い状況が見て取れます。原材料価格、燃料費、物流コストの高騰に対する価格転嫁の状況が主な論点として展開されて来ていると思われます。一方で、もう一つ賃金水準のアップが求められることも現実で、小規模事業者にとっては大きな経営課題でそれにも対応していかなければなりません。そこで、原材料価格等の上昇に対しての価格転嫁だけではなく、労働コストの上昇を念頭において労働コストの適切な転嫁のための価格交渉が求められています。現状の価格転嫁の交渉過程では、原材料価格やエネルギーコストと比較して労働コストの転嫁が、特にサービス業を中心に進んでいないのが現状といえます。

【事業承継の取組】

小規模事業者にとって事業承継は重要な経営課題となっていますが、事業承継が「完了又は現在進行中」とする企業は少数派で29.9%にとどまっています。一方で、「取組む予定はない」とする企業が20.8%、「後継者なし」とする企業が18.8%となっており、事業承継への支援が求められています。

【中期の事業計画の策定】

「中期の事業計画の策定予定」については、既に「策定済」としている企業は全産業で9.4%と1割にとどまっています。「今後策定する予定」という企業を入れても33.0%になり、回答企業の大半で中期の事業計画策定に何らかのアクション・関心を持っているとは言えない状況にあります。企業規模にかかわらず中期（3～5か年）の事業計画は、将来あるべき姿を示し、経営指針の中核となるため、計画策定への動機付けを行うことが重要です。

【IT導入・デジタル化への対応】

「IT導入・デジタル化の状況」については、全産業で「導入済」が31.7%となっており、「今後導入予定」の12.6%を含めても半数に達していないという状況にあります。一口にIT導入・デジタル化と言っても多様な取組となりますが、今日、小規模事業者とは言え、何らかのIT導入・デジタル化への取り組みがなされて当然のことと思慮される時代でありながら、半数が取り組んでいない状況にあります。支援機関としては、何が障壁となっているのかを調査し、生産性の向上につながる各企業の実状に即した支援が求められます。「IT導入・デジタル化」について、「導入済」、「今後導入予定」と回答した事業所に「どのような業務・サービスについて導入されましたか。（導入予定）」を聞いたところ、全産業で「会計ソフト」が最も多く61.6%となりました。特に製造業では83.3%と大半の企業で導入（導入予定）となっています。続いて、「ペーパーレス化」、「クラウドサービスの活用」が続いています。昨今、話題となっている「生成AIの活用」については、13.9%と未だあまり一般的になっていない状況にあります。

※企業数、構成比(%)は全産業での数値です。

調査報告

1. 貴社についてお聞かせください。

1) 貴社の所在区について

回答事業者数591件 (n = 591、製造業n=70、非製造業n=521)

	全産業	製造業	非製造業
西 区	52(8.8%)	7 (10.0%)	45(8.6%)
北 区	53(9.0%)	4 (5.7%)	49(9.4%)
大宮区	61(10.3%)	5 (7.1%)	56(10.7%)
見沼区	55(9.3%)	3 (4.3%)	52(10.0%)
中央区	52(8.8%)	8 (11.4%)	44(8.4%)
桜 区	47(8.0%)	5 (7.1%)	42(8.1%)
浦和区	77(13.0%)	5 (7.1%)	72(13.8%)
南 区	60(10.2%)	6 (8.6%)	54(10.4%)
緑 区	43(7.3%)	5 (7.1%)	38(7.3%)
岩槻区	91(15.4%)	22(31.4%)	69(13.2%)
全 体	591(100.1%)	70(99.8%)	521(99.9%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2) 業種について（売上割合がもっとも高いもの一つをお選びください）

回答事業者数591件 (n = 591、製造業n=70、非製造業n=521)

	事業者数 (括弧内は配布数)	割合
製造業	70 (250)	11.8%
卸売業	42 (112)	7.1%
小売業	76 (361)	12.9%
建設業	130 (604)	22.0%
飲食業	31 (150)	5.2%
理美容業	10 (94)	1.7%
不動産業	48 (177)	8.1%
サービス業	184 (752)	31.1%

	事業者数 (配布数)
製造業	70 (250)
非製造業	521 (2250)

3) 従業員数について（役員・家族従業員・パート・アルバイト除く）
有効回答数（n = 587、製造業n=70、非製造業n=517）

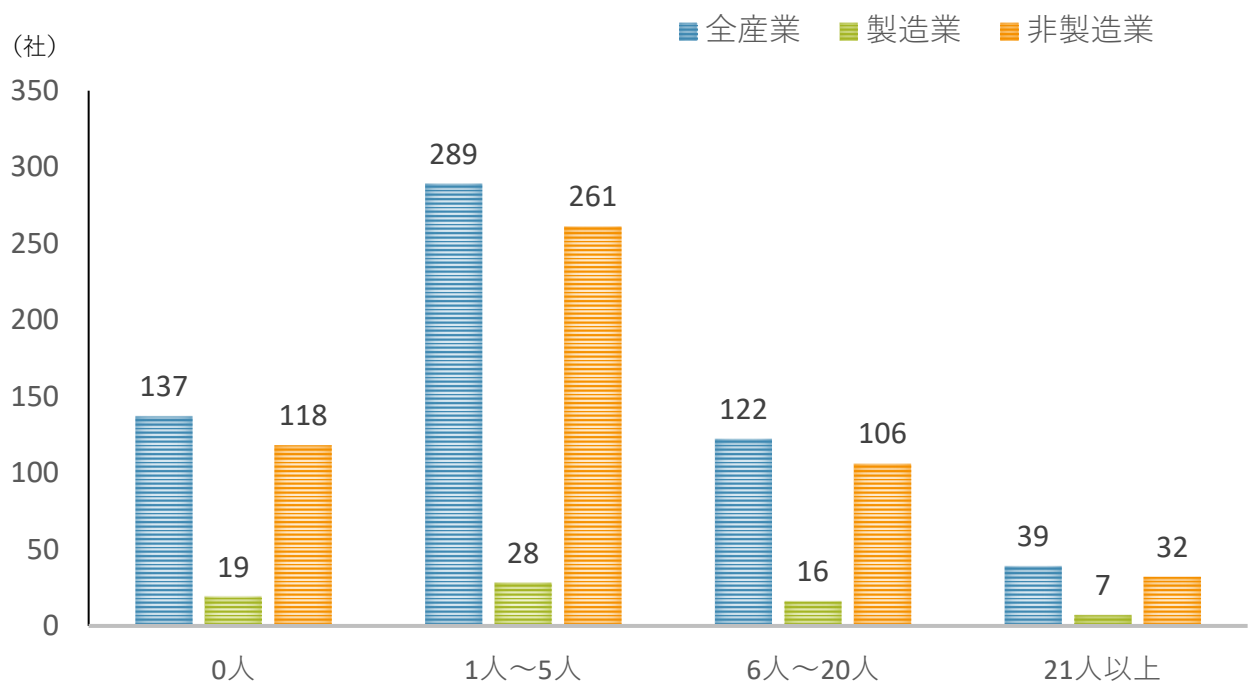
	全産業	製造業	非製造業
0人	137(23.3%)	19(27.1%)	118(22.8%)
1人～5人	289(49.2%)	28(40.0%)	261(50.5%)
6人～20人	122(20.8%)	16(22.9%)	106(20.5%)
21人以上	39(6.6%)	7(10.0%)	32(6.2%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

回答企業の従業員数（役員・家族従業員・パート・アルバイトを除く）については、全産業で0人が23.3%、1人～5人が約半数となる49.2%となっています。

両者を合計しますと回答企業の72.5%が中小企業の中でも、いわゆる「小規模事業者」の範疇にあります。



4) 経営者の年齢

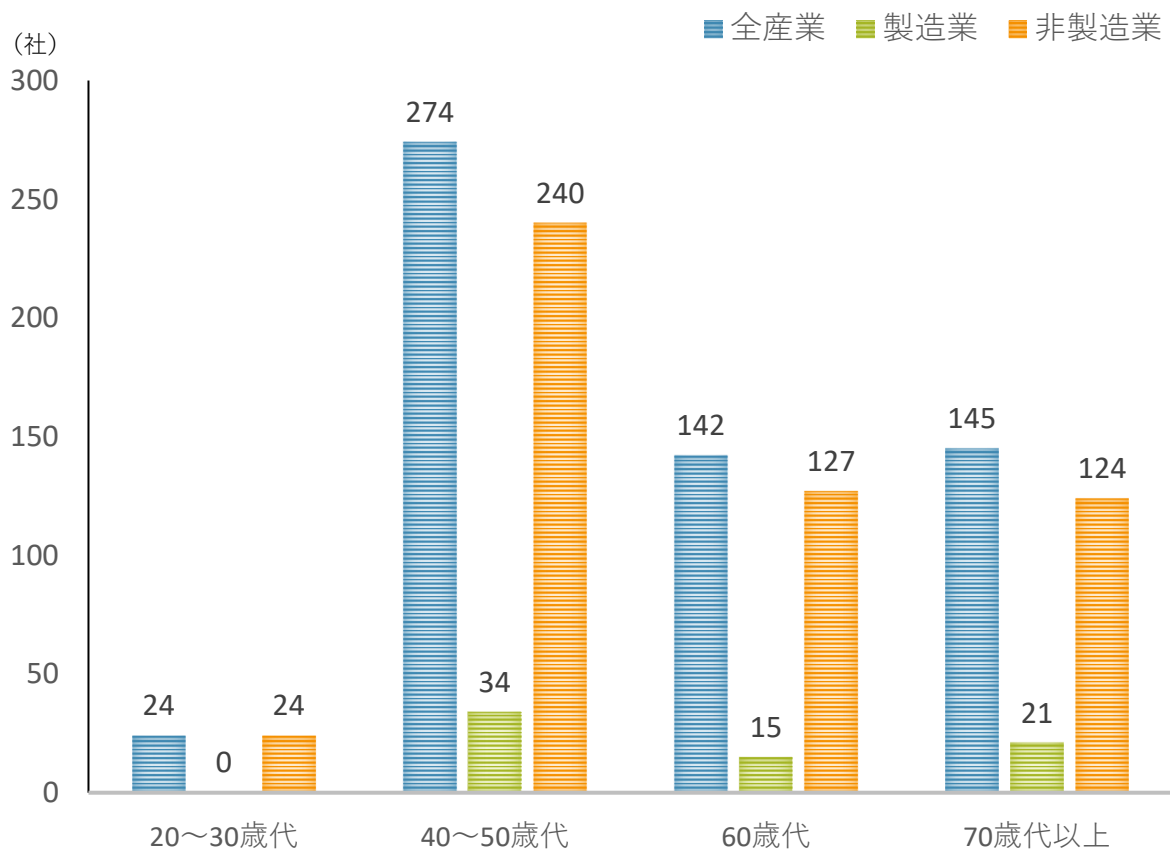
有効回答数 (n = 585、製造業n=70、非製造業n=515)

	全産業	製造業	非製造業
20～30歳代	24(4.1%)	0(0%)	24(4.7%)
40～50歳代	274(46.8%)	34(48.6%)	240(46.6%)
60歳代	142(24.3%)	15(21.4%)	127(24.7%)
70歳代以上	145(24.8%)	21(30.0%)	124(24.1%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「経営者の年齢」については、全産業で50歳代以下が50.9%と半数を超える結果となりました。一方で70歳代以上の経営者が24.8%となっており、業種別で見ますと製造業では30.0%と非製造業と比較して5.9ポイント高い状況です。経営者が70歳代以上の小規模事業者の傾向として、後継者が決まっていなかったり後継者の育成が進まないケース、またIT・デジタル化への対応など新規投資に対して消極的となる場合が多く、企業経営の個別のケースを注視して細かい支援対応が求められます。



II. 現時点における貴社の業況についてお聞かせください。

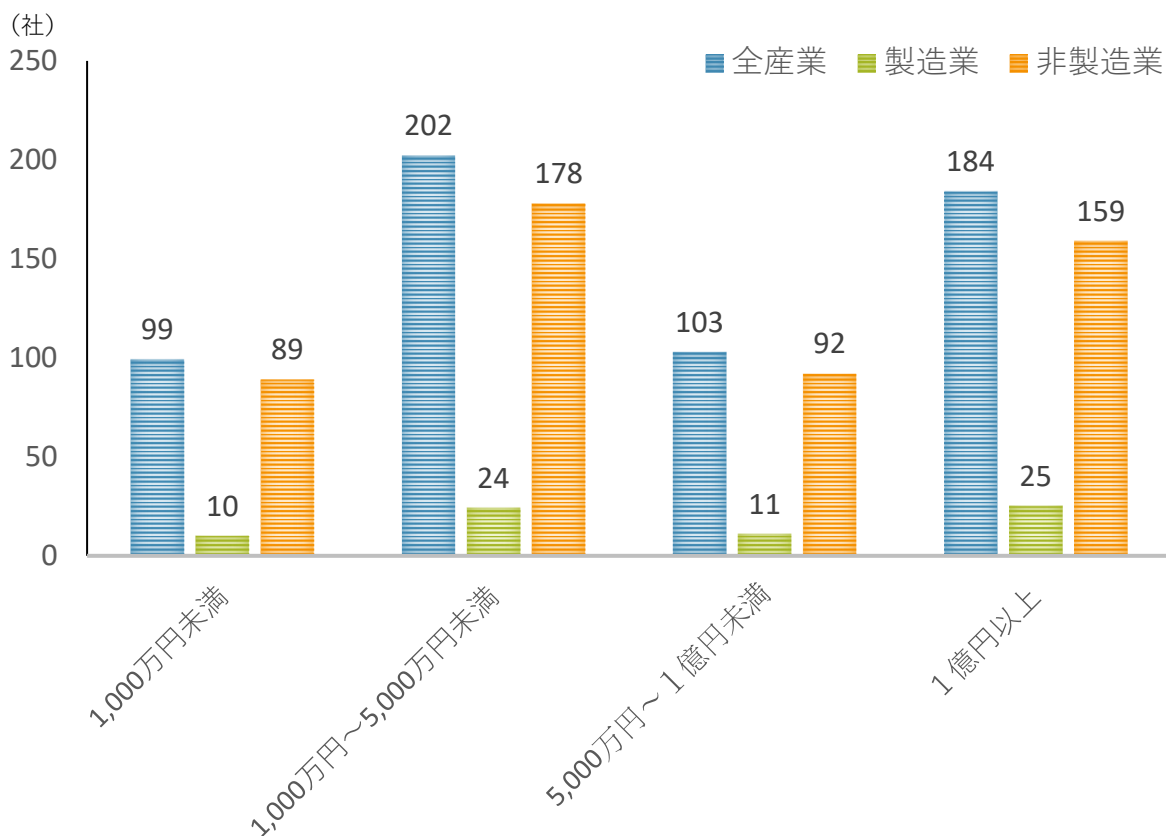
5) 直近1年間の売上規模について
有効回答数 (n = 588、製造業n=70、非製造業n=518)

	全産業	製造業	非製造業
1,000万円未満	99(16.8%)	10(14.3%)	89(17.2%)
1,000万円～5,000万円未満	202(34.4%)	24(34.3%)	178(34.4%)
5,000万円～1億円未満	103(17.5%)	11(15.7%)	92(17.8%)
1億円以上	184(31.3%)	25(35.7%)	159(30.7%)

注：()は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「直近1年の売上規模」については、全産業で「5,000万円未満」とする企業が51.2%と回答企業の半数を超えています。



6) 昨年との売上高の比較について

有効回答数 (n = 579、製造業n=69、非製造業n=510)

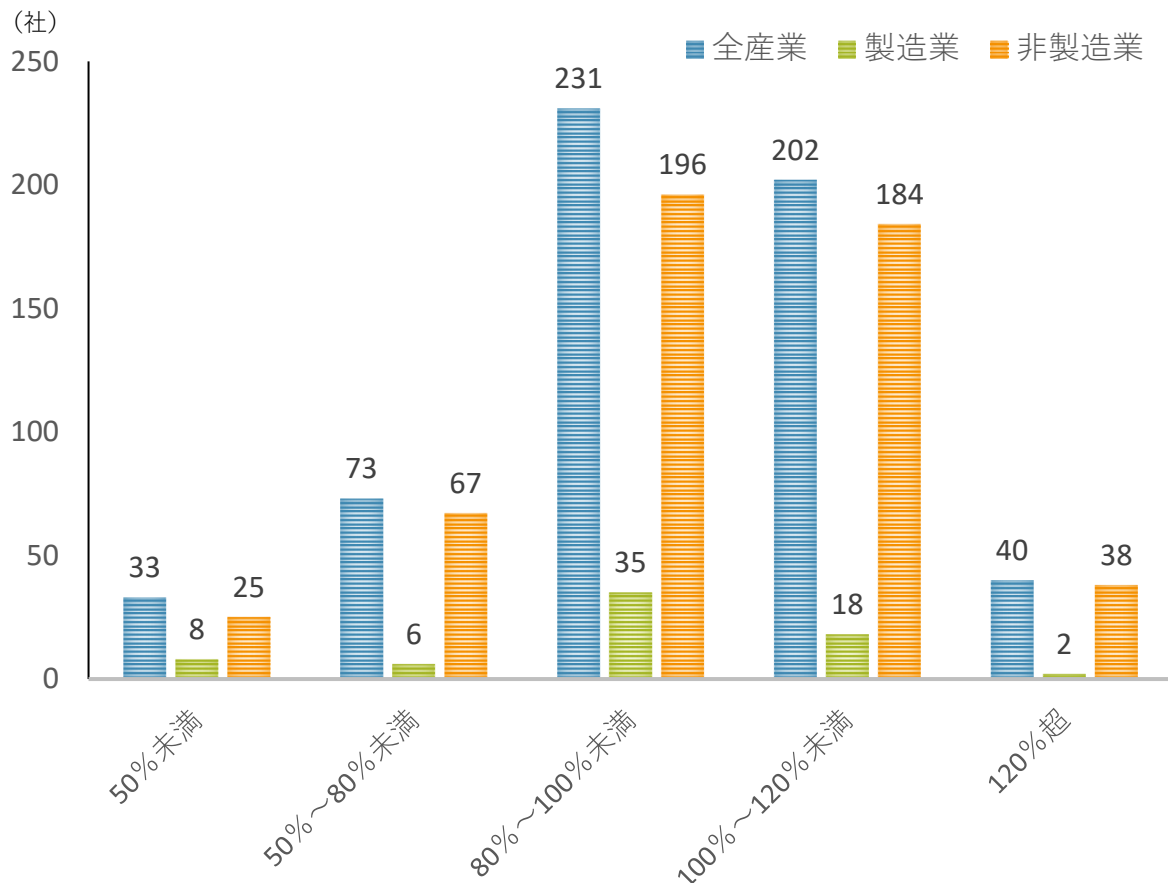
	全産業	製造業	非製造業
50%未満	33(5.7%)	8(11.6%)	25(4.9%)
50%~80%未満	73(12.6%)	6(8.7%)	67(13.1%)
80%~100%未満	231(39.9%)	35(50.7%)	196(38.4%)
100%~120%未満	202(34.9%)	18(26.1%)	184(36.1%)
120%超	40(6.9%)	2(2.9%)	38(7.5%)

注：() は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「昨年との売上高の比較」については、昨年の売上高を上回った「100%~120%未満」、「120%超」とする企業の合計は、全産業で242社、構成比は僅かながらですが前年度調査を上回り41.8%となっています。巷間で言われているような物価高騰による買い控えや価格転嫁が進んでいない中で“健闘”している状況と言って良い状況でしょう。

一方で、「50%~80%未満」、「50%未満」とする企業は合計で18.3%と約2割がかなり苦戦を強いられている状況にもあります。ただしこの数値は昨年調査の23.1%と比較して4.8ポイント低下していますが、昨年調査と比較して総じて売上高は回復傾向に向いていると言って良いと思われれます。



7) 6)にて「50%未満」「50%～80%未満」「80%～100%未満」のいずれかを選んだ方にお伺いします。売上減少の要因は何であると考えられますか。(複数回答可)
有効回答数(n=329、製造業n=49、非製造業n=280)

	全産業	製造業	非製造業
その他経費・コストの上昇	143(43.5%)	21(42.9%)	122(43.6%)
原材料等価格の高騰	143(43.5%)	35(71.4%)	108(38.6%)
人員の不足	76(23.1%)	5(10.2%)	71(25.4%)
燃料価格の高騰	68(20.7%)	8(16.3%)	60(21.4%)
その他	97(29.5%)	13(26.5%)	84(30.0%)

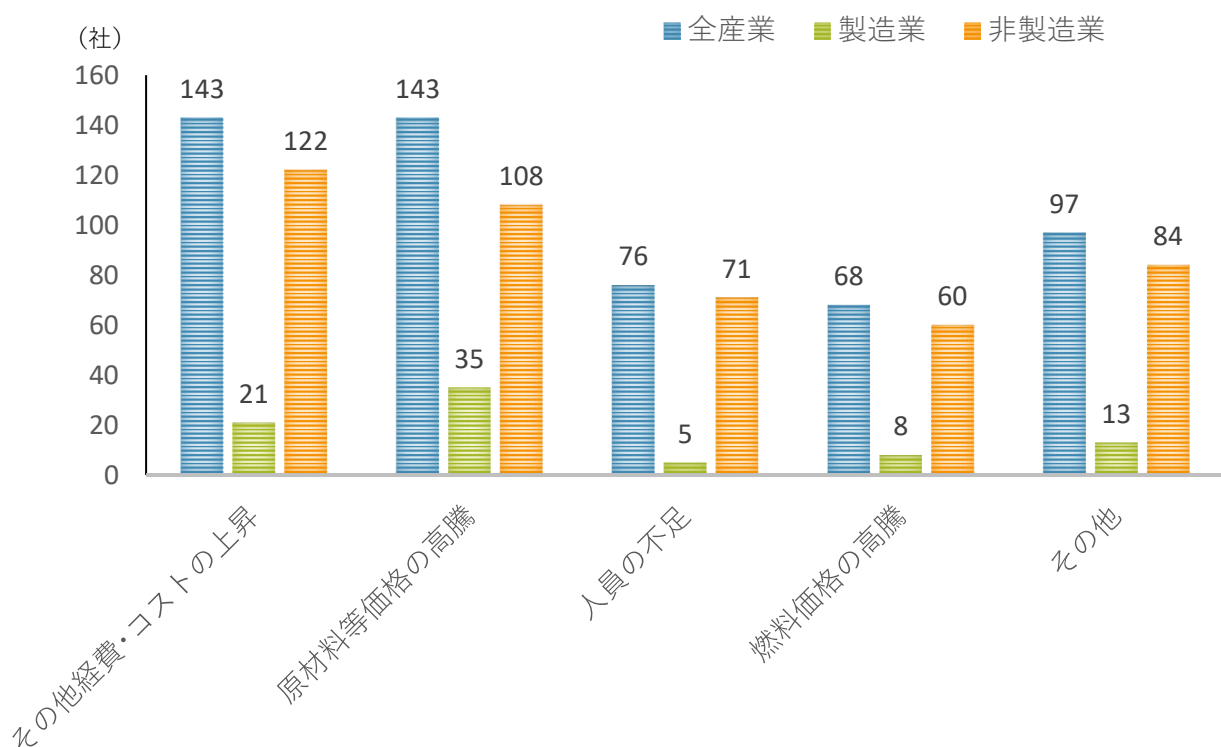
注：複数回答のため、()内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

売上が昨年より減少している企業の要因については、全産業で最も多いのが、「その他経費・コスト上昇」と「原材料等価格の高騰」でともに143で43.5%となっています。本問の回答項目から推察しますと、「その他経費・コスト上昇」とは原材料価格、燃料価格以外のものでもありますので、人件費、物流費等がそれらの要因であると考えられます。また製造業では「原材料等価格の高騰」とする企業は71.4%まで及んでいます。

その他(n=97)の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

- ◎顧客数(来店客数)の減少
- ◎取引先の事業不振、契約停止
- ◎ライバル会社の増加(同業他社との競争激化)
- ◎顧客の高齢化
- ◎コロナ禍の影響が継続



8) 6) にて昨年との売上高の比較で「100%～120%未満」「120%超」を選んだ方にお伺い
 します。売上増加の要因は何であると考えられますか。(複数回答可)

有効回答数 (n = 228、製造業n=17、非製造業n=211)

	全産業	製造業	非製造業
新しい販路・事業の開拓	110(48.2%)	6(35.3%)	104(49.3%)
生産能力の向上	42(18.4%)	6(35.3%)	36(17.1%)
人員の増加	32(14.0%)	2(11.8%)	30(14.2%)
その他経費・コストの圧縮	27(11.8%)	2(11.8%)	25(11.8%)
省人化による効率化	15(6.6%)	4(23.5%)	11(5.2%)
その他	59(25.9%)	5(29.4%)	54(25.6%)

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

昨年との売上高の比較で「売上増加」と回答した企業にその要因を尋ねたところ、最も多かったのが全産業で、「新しい販路・事業の開拓」が110社、48.2%と他の選択肢を大きく引き離してトップとなっています。次いで、「生産能力の向上」が18.4%、「人員の増加」が14.0%で続いています。

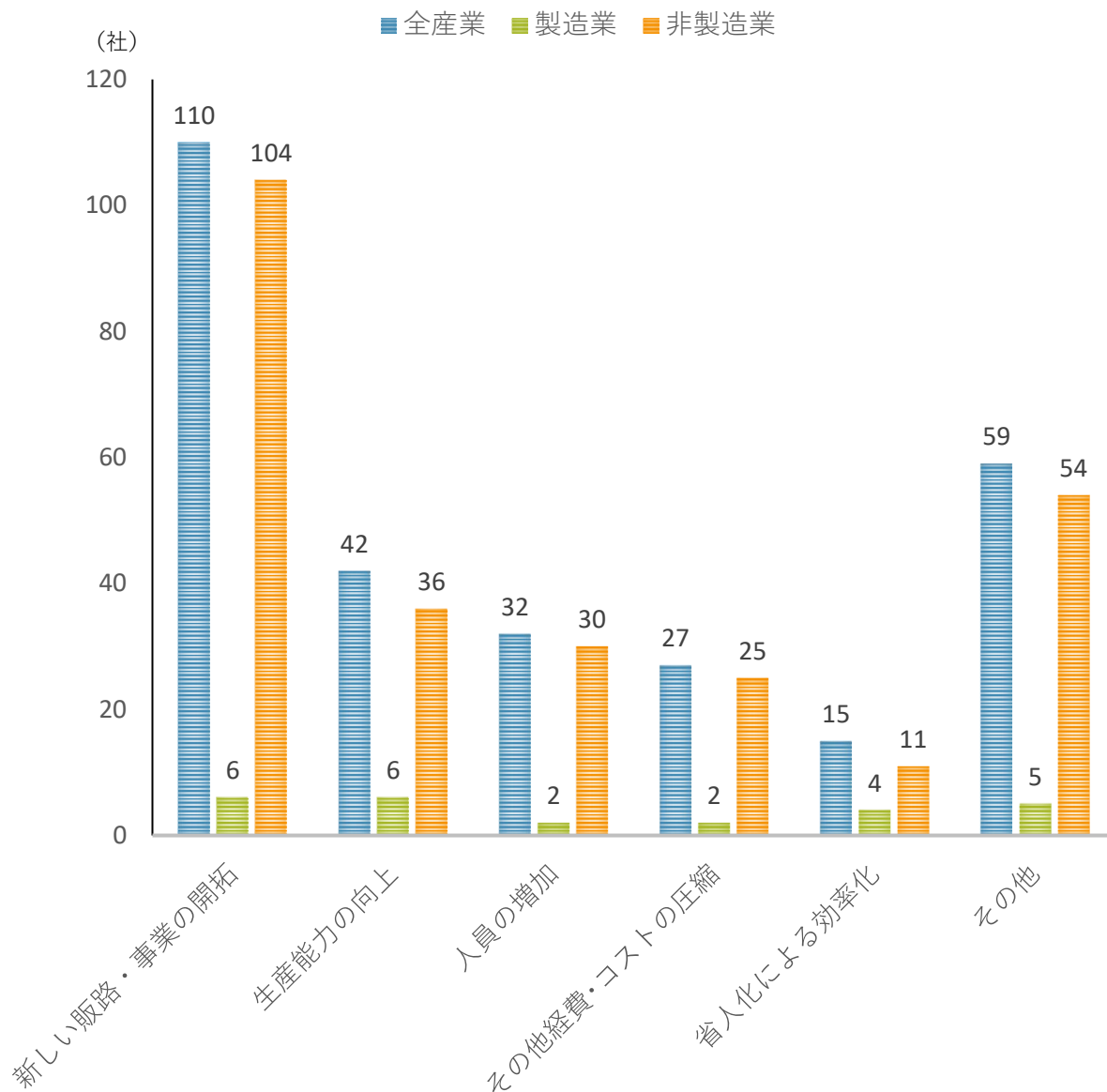
各企業の取組みに対して考察しますと、「新しい販路・事業の開拓」とは、新しいサービス・商品開発にも目を向けて、高付加価値化による新しいマーケットを開拓していくことこそ自社の生き残り戦略として重要であるということです。

これまでの業界にとらわれず、業界の外に広く目を向けて、自社の飛躍の可能性を信じて、挑戦していくことが売上増加につながり、事業の新たな柱を構築してくということです。そのような企業の挑戦に対して、当然のごとく支援機関も目を向けて寄り添っていかねばならない、多様な支援・サービスが求められてきています。

その他 (n=59) の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

- ◎コロナ禍からの経済活動の全般的な回復
- ◎単価の見直し(コストの価格転嫁)に成功
- ◎仕事量の増加
- ◎円安効果

8) 6) にて昨年との売上高の比較で「100%～120%未満」「120%超」を選んだ方にお伺いします。売上増加の要因は何であると考えられますか。(複数回答可)



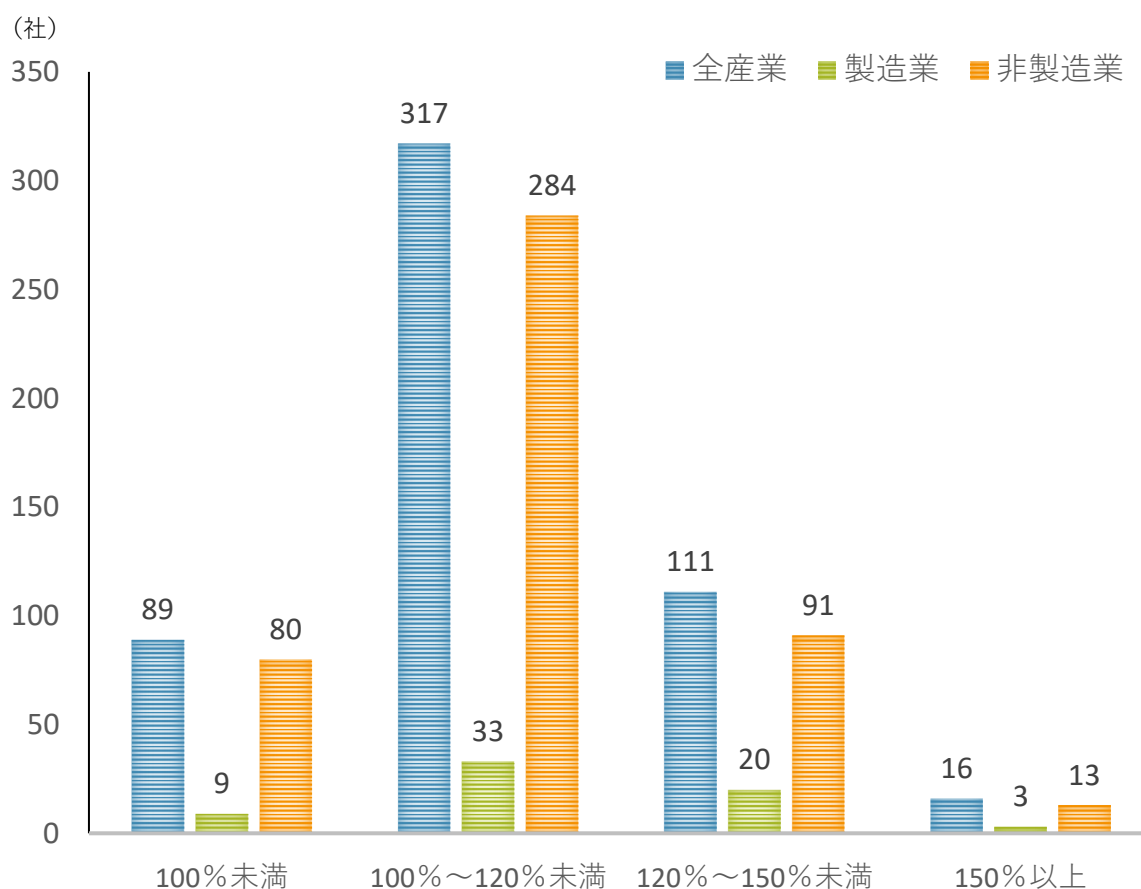
9) 昨年と比較した仕入価格の動向について
有効回答数 (n = 533、製造業n=65、非製造業n=468)

	全産業	製造業	非製造業
100%未満	89(16.7%)	9(13.8%)	80(17.1%)
100%～120%未満	317(59.5%)	33(50.8%)	284(60.7%)
120%～150%未満	111(20.8%)	20(30.8%)	91(19.4%)
150%以上	16(3.0%)	3(4.6%)	13(2.8%)

注：() は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

昨年と比較した仕入価格については、8割近い企業で仕入価格の上昇率は20%以下となっています。その内訳は、全産業で「100%～120%未満」と回答した企業が59.5%と半数を超え、最も多くなっています。半数程度の企業で仕入価格の上昇は20%以内に収まっているということが言えます。また仕入価格の低下とする、「100%未満」と回答した企業も16.7%も存在します。一方で少数3.0%ながら、150%以上の仕入価格の上昇に見舞われる企業もあります。



10) 燃料・原材料価格の高騰に関して、貴社が実施した又は今後実施予定の対策は、ありますか。（複数回答可）

有効回答数（n = 560、製造業n=69、非製造業n=491）

	全産業	製造業	非製造業
販売価格の見直し	285(50.9%)	49(71.0%)	236(48.1%)
諸経費の削減	255(45.5%)	27(39.1%)	228(46.4%)
業務の効率化	178(31.8%)	17(24.6%)	161(32.8%)
仕入先との交渉	121(21.6%)	18(26.1%)	103(21.0%)
商品構成の見直し	78(13.9%)	12(17.4%)	66(13.4%)
省エネ対策	69(12.3%)	7(10.1%)	62(12.6%)
資金調達	49(8.8%)	1(1.4%)	48(9.8%)
その他	35(6.3%)	3(4.3%)	32(6.5%)

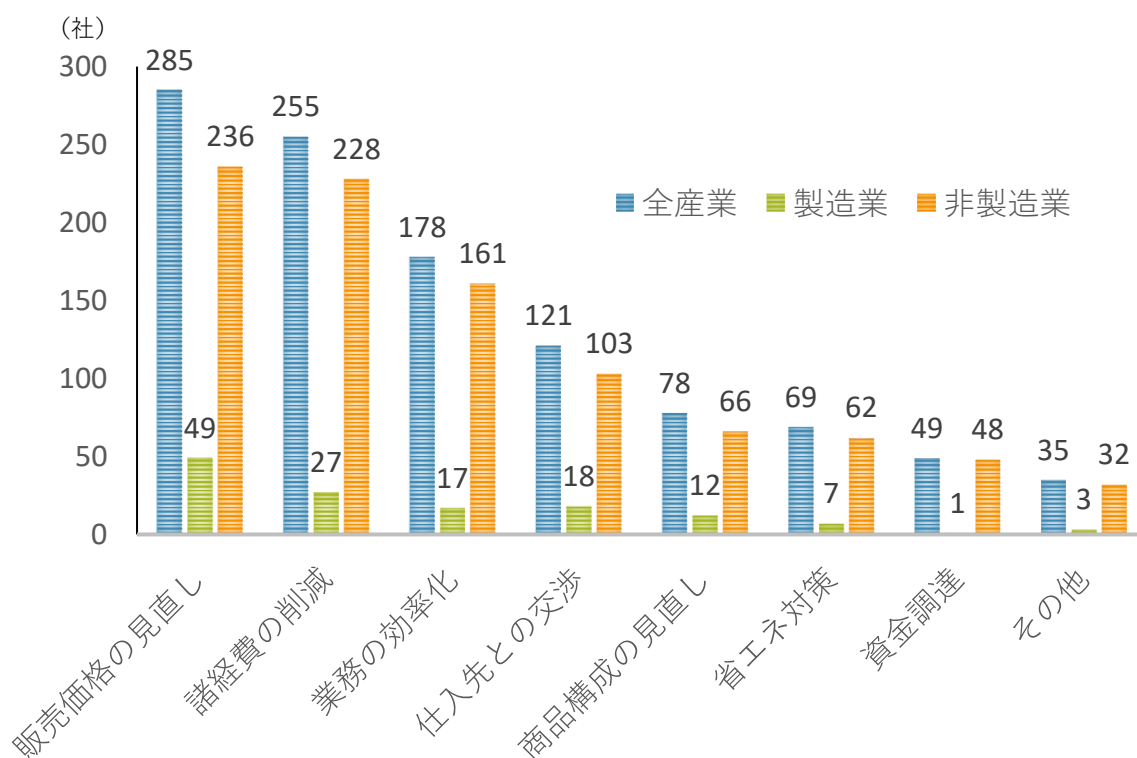
注：複数回答のため、（ ）内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

燃料・原材料価格の高騰への“対抗策”として、実施または実施予定のものを尋ねたところ、最も多かったものが、価格転嫁を意味する「販売価格の見直し」で半数超えの50.9%となっています。2番目の策としては「諸経費の削減」が45.5%、次いで業務の効率化が31.8%です。外には価格転嫁をとまなう販売価格の見直しを働きかけると同時に、内では「諸経費の削減」や「業務の効率化」という身を切る改革も実施している実態が推察できます。

その他（n=35）の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

- ◎仕入れ先の変更
- ◎新規事業への参入
- ◎在庫の圧縮
- ◎新規顧客の開拓
- ◎公的助成金の申請



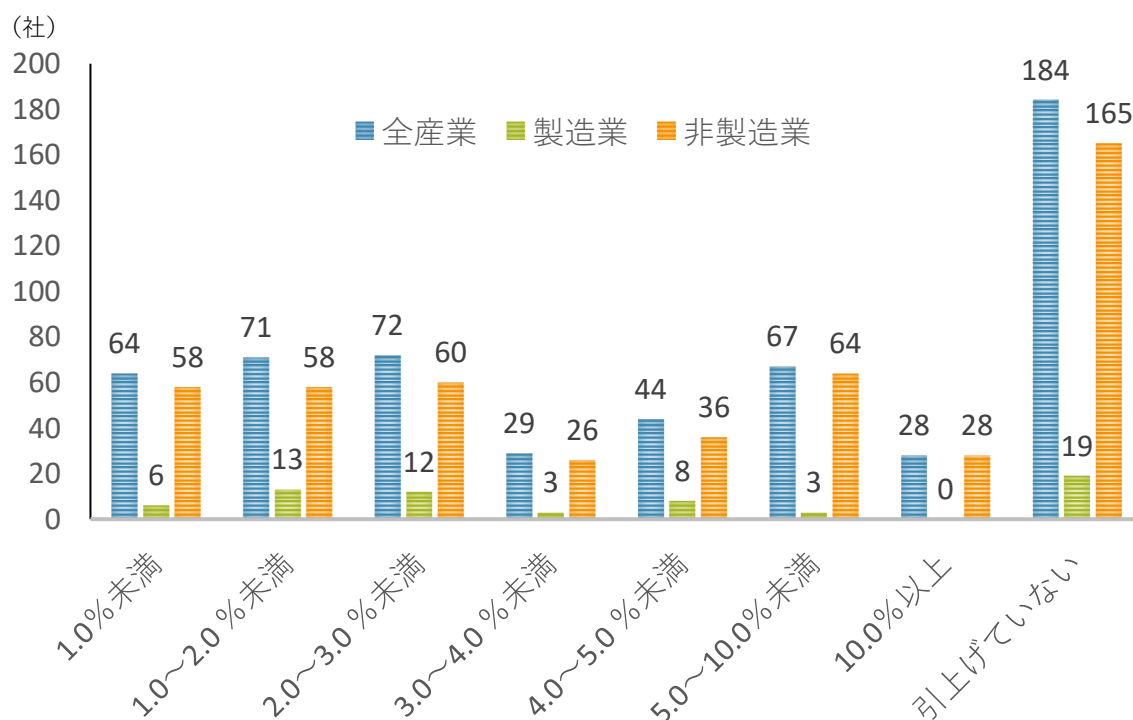
1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を引上げましたか。
有効回答数 (n = 559、製造業 n = 64、非製造業 n = 495)

	全産業	製造業	非製造業
1.0%未満	64(11.4%)	6(9.4%)	58(11.7%)
1.0～2.0 %未満	71(12.7%)	13(20.3%)	58(11.7%)
2.0～3.0 %未満	72(12.9%)	12(18.8%)	60(12.1%)
3.0～4.0 %未満	29(5.2%)	3(4.7%)	26(5.3%)
4.0～5.0 %未満	44(7.9%)	8(12.5%)	36(7.3%)
5.0～10.0%未満	67(12.0%)	3(4.7%)	64(12.9%)
10.0%以上	28(5.0%)	0(0%)	28(5.7%)
引上げていない	184(32.9%)	19(29.7%)	165(33.3%)

注：() は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

大企業を中心に食料品やガソリン価格に代表される諸物価高騰につれ、賃上げのニュースが伝えられていますが、小規模事業者を中心とする本アンケート調査結果では、「引き上げていない」とする企業が最も多く32.9%、3分の1の企業で賃上げを実施していないことがわかります。また人件費の引上げを実施したとする事業者を見ても、引上げ率が3%未満（実質賃金はマイナス）とする企業が合計で207社、37.0%となっています。この程度の人件費の引上げでは効果が見えにくく、諸物価高騰から実質的な賃上げとは言えない状況と言えます。一方で引き上げ率5.0%～10.0%、10.0%以上とかなり大幅な引き上げを実施した企業も95社、17.0%とありますが、全体としては人件費の引き上げに対応できていない事業所が多いのが実状です。



1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。
有効回答数 (n = 561、製造業n=69、非製造業n=492)

	全産業	製造業	非製造業
0%～30%未満	263(46.9%)	19(27.5%)	244(49.6%)
30%～50%未満	69(12.3%)	10(14.5%)	59(12.0%)
50%～75%未満	52(9.3%)	10(14.5%)	42(8.5%)
75%～100%未満	125(22.3%)	23(33.3%)	102(20.7%)
100%	52(9.3%)	7(10.1%)	45(9.1%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか」については、全産業で「0%～30%未満」とする事業所が46.9%と最も多くなっています。この構成比は前年調査の41.6%と比較しても5.3ポイント上昇しており、“ほとんど転嫁できていない”とする企業の状況は悪化していると言えます。

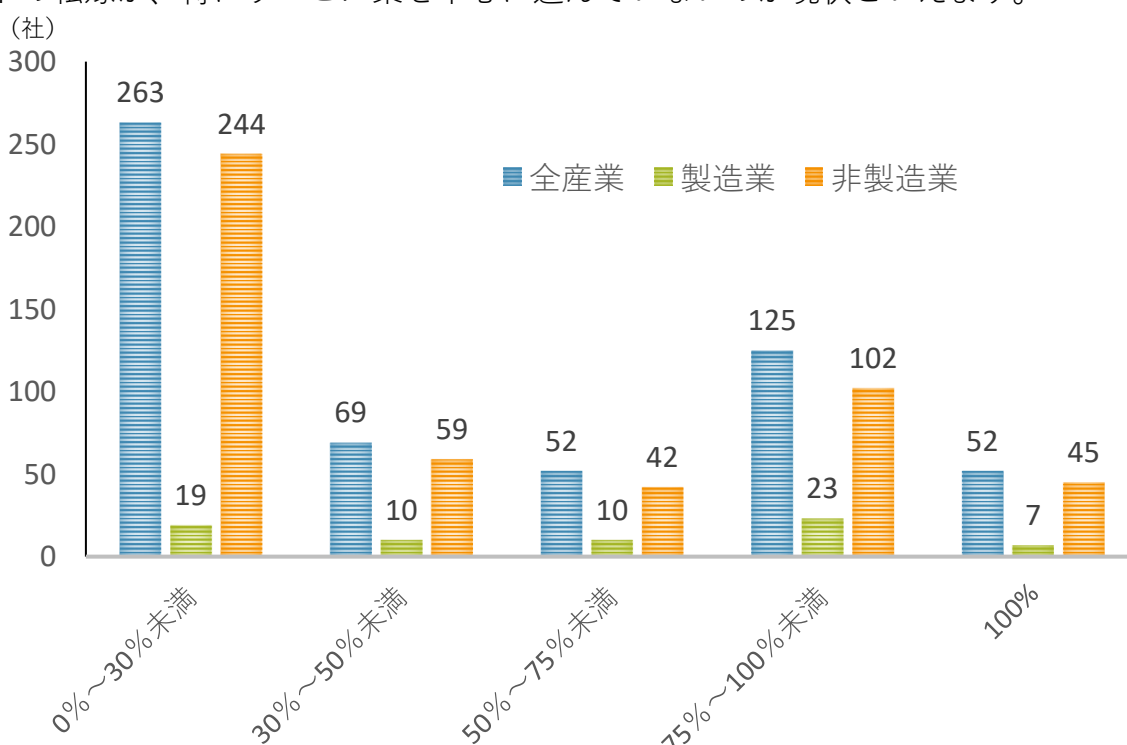
一方で、概ね価格転嫁が出来ている、「75%～100%未満」が22.3%（前回調査比+5.7）、全て価格転嫁が出来ている、「100%」が9.3%（前回調査比-4.0%）という結果となりました。

業種別で見ますと、製造業よりも、非製造業の方が比較的価格転嫁し易い状況が見取れます。

原材料価格、燃料費、物流コストの高騰に対する価格転嫁の状況が主な論点として展開されて来ていると思われます。一方で、もう一つ賃金水準のアップが求められることも現実で、小規模事業者にとっては大きな経営課題でそれにも対応していかなければなりません。

そこで、原材料価格等の上昇に対しての価格転嫁だけではなく、労働コストの上昇を念頭において労働コストの適切な転嫁のための価格交渉が求められています。

現状の価格転嫁の交渉過程では、原材料価格やエネルギーコストと比較して労働コストの転嫁が、特にサービス業を中心に進んでいないのが現状といえます。



1 3) 1 2) にて「0%～30%未満」「30%～50%未満」「50%～75%未満」のいずれかを選んだ方にお伺いします。十分に価格転嫁できない場合、その理由を教えてください。
有効回答数（n = 400、製造業n=41、非製造業n = 359）

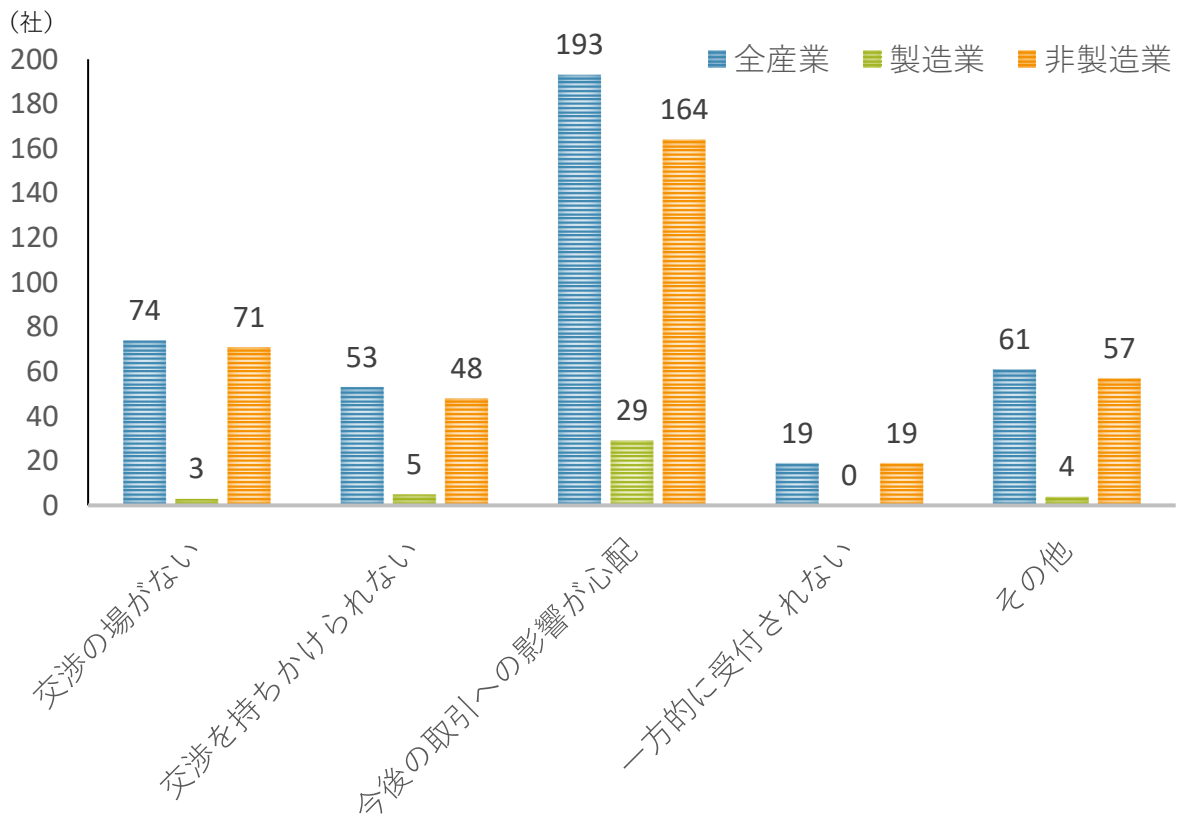
	全産業	製造業	非製造業
交渉の場がない	74(18.5%)	3(7.3%)	71(19.8%)
交渉を持ちかけられない	53(13.3%)	5(12.2%)	48(13.4%)
今後の取引への影響が心配	193(48.3%)	29(70.7%)	164(45.7%)
一方的に受付されない	19(4.8%)	0(0%)	19(5.3%)
その他	61(15.3%)	4(9.8%)	57(15.9%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「十分に価格転嫁ができない理由」については、最も多いのが「今後の取引への影響が心配」で、製造業では70.7%、非製造業でも半数に近い45.7%となりました。大手企業や元請けの顔色を伺いながら、価格転嫁後の取引に影響するのではと心配で交渉に踏み切れない現状が窺えます。また、そもそも「交渉の場がない」という企業も全体で18.5%と、さらに取引状況が厳しい企業も多いことがわかります。

その他（n=61）の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。
 ◎競合多数 ◎顧客の買い控えに対する怯え ◎値上げのタイミングの見極め
 ◎そもそも元請けの価格転嫁が進んでいない ◎長年の慣習に押されて
 ◎「相場」が設定されていて言い出せない



1 4) 今後1年間の資金繰りの状況について

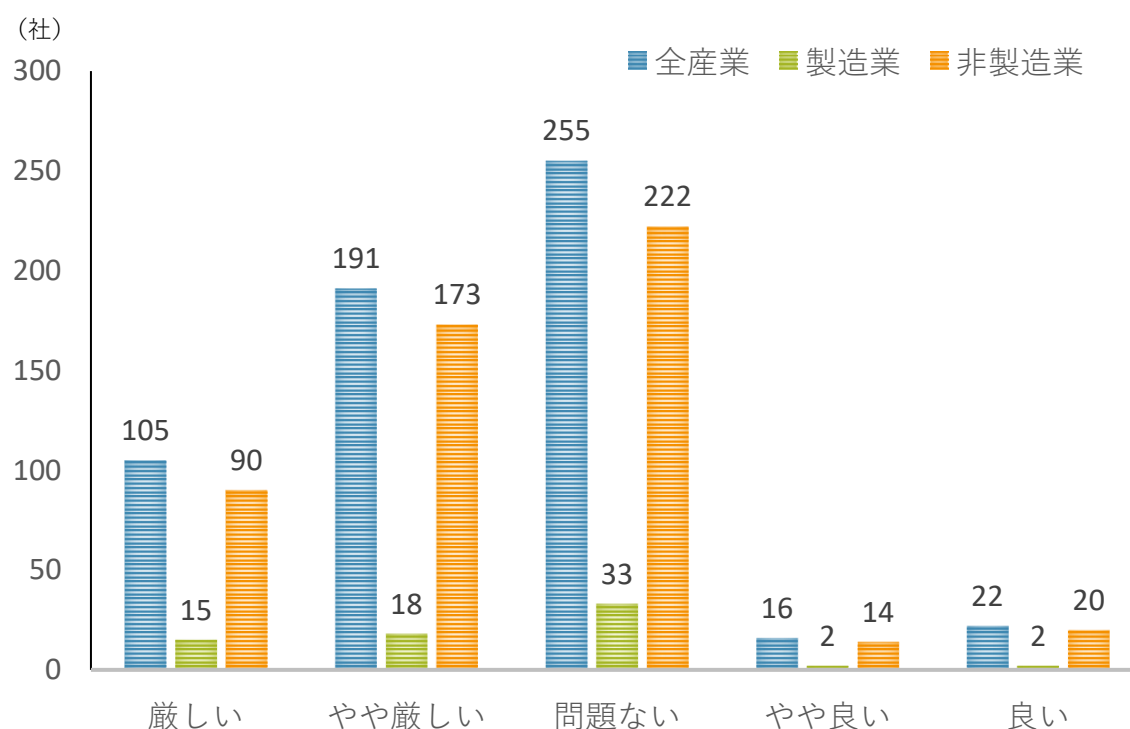
有効回答数 (n = 589、製造業n=70、非製造業n=519)

	全産業	製造業	非製造業
厳しい	105(17.8%)	15(21.4%)	90(17.3%)
やや厳しい	191(32.4%)	18(25.7%)	173(33.3%)
問題ない	255(43.3%)	33(47.1%)	222(42.8%)
やや良い	16(2.7%)	2(2.9%)	14(2.7%)
良い	22(3.7%)	2(2.9%)	20(3.9%)

注：()は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「今後1年間の資金繰りの状況について」は、全産業で「問題ない」が43.3%と最も多くなっています。これは製造業、非製造業でも同様の傾向であります。一方で「厳しい」、「やや厳しい」とする事業所の合計は、全産業で50.2%と半数を超えています。この割合は前年度調査と比較して14.8ポイント上昇しており、資金繰りの厳しさが増している状況にあります。



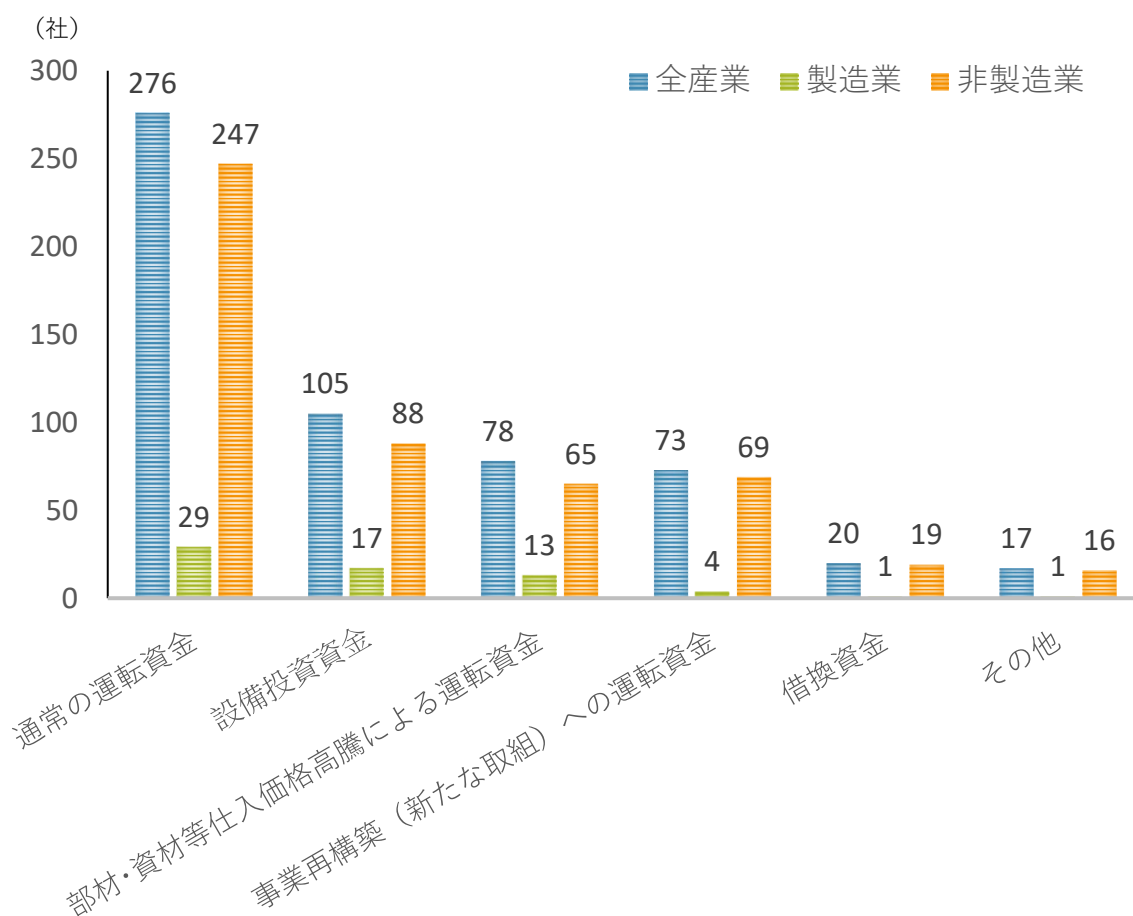
1 5) 資金が必要な場合、その資金使途をお教えてください。(複数回答可)
有効回答数 (n = 526、製造業n=60、非製造業n=466)

	全産業	製造業	非製造業
通常の運転資金	276(52.5%)	29(48.3%)	247(53.0%)
設備投資資金	105(20.0%)	17(28.3%)	88(18.9%)
部材・資材等仕入価格高騰による運転資金	78(14.8%)	13(21.7%)	65(14.0%)
事業再構築（新たな取組）への運転資金	73(13.9%)	4(6.7%)	69(14.8%)
借換資金	20(3.8%)	1(1.7%)	19(4.1%)
その他	17(3.2%)	1(1.7%)	16(3.4%)

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

「資金が必要な場合、その資金使途」については、全産業で「通常の運転資金」が半数を超える52.5%と他の選択肢を圧倒し、最も多くなっています。一方で、「設備投資資金」は20.0%となるなど既存の事業活動での資金繰りにとどまっており、「事業再構築（新たな取組）への運転資金」は13.9%となっています。企業経営の前向きな取組にはなかなか資金を使っていけない状況にあります。ことに製造業では4社（6.7%）にとどまっています。



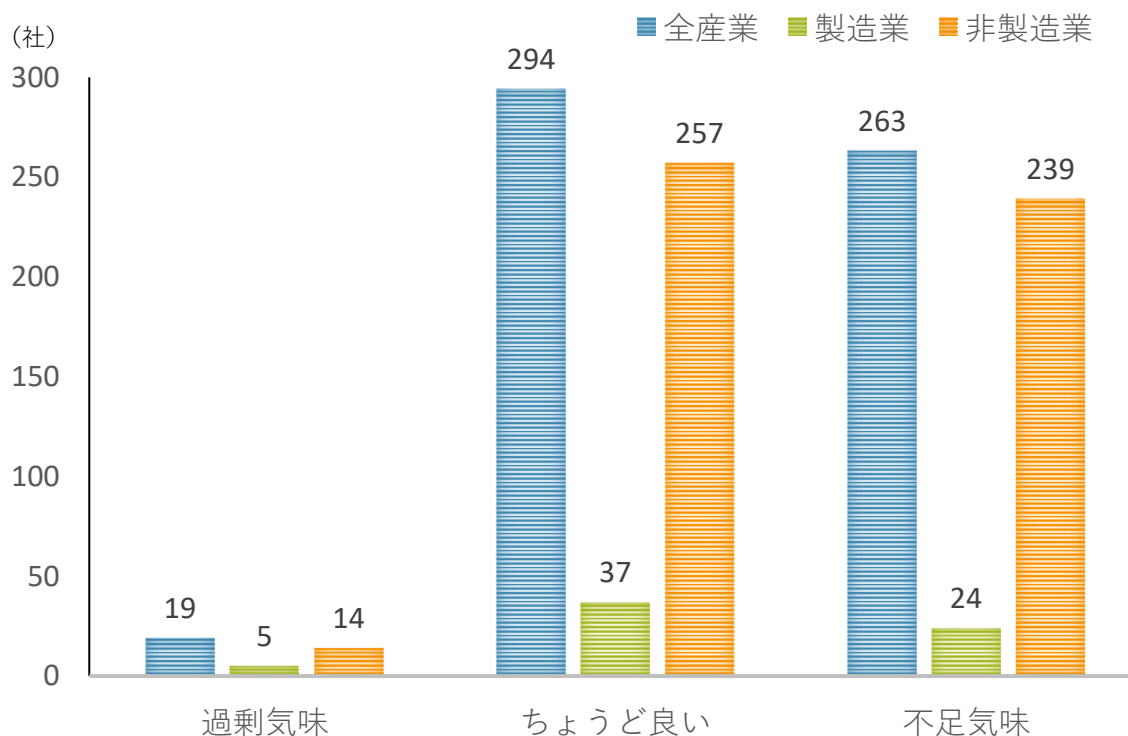
1 6) 現在の従業員数の過不足感について
有効回答数 (n = 576、製造業n = 66、非製造業n = 510)

	全産業	製造業	非製造業
過剰気味	19(3.3%)	5(7.6%)	14(2.7%)
ちょうど良い	294(51.0%)	37(56.1%)	257(50.4%)
不足気味	263(45.7%)	24(36.4%)	239(46.9%)

注：() は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

慢性的かつ喫緊の課題である「従業員不足」ではありますが、人手不足からその穴を埋めようと急ぐあまり「員数合わせ」で終わってしまうことが危惧されます。企業にとって「人材」はまさに「人財」であり、重要な経営資源であることにほかなりません。そこで「長期的な経営資源」から人材確保の取組みが求められます。既存社員の研修・教育の場の提供、業務経験の豊富な人材や専門性の高い人材の確保への戦略、それらの人材の離職防止への取組みなど、「人手不足」から「人財不足」という視点で一步踏み出すことも小規模事業者とは言え重要となって来ている昨今の労働環境と言えます。



17) 16)にて「不足気味」を選んだ方にお伺いします。人材不足に対して貴社ではどのように対処しているか（する予定があるか）以下よりお選びください。（複数回答可）
有効回答数（n=259、製造業n=24、非製造業n=235）

	全産業	製造業	非製造業
働きやすい環境づくり	115(44.4%)	10(41.7%)	105(44.7%)
賃金の引上げ	77(29.7%)	8(33.3%)	69(29.4%)
他社との連携	74(28.6%)	5(20.8%)	69(29.4%)
従業員の能力開発	64(24.7%)	6(25.0%)	58(24.7%)
業務プロセスの改善	60(23.2%)	6(25.0%)	54(23.0%)
外国人研修生の受入	25(9.7%)	5(20.8%)	20(8.5%)
設備投資（IT化による自動化など）	24(9.3%)	6(25.0%)	18(7.7%)
その他	24(9.3%)	1(4.2%)	23(9.8%)

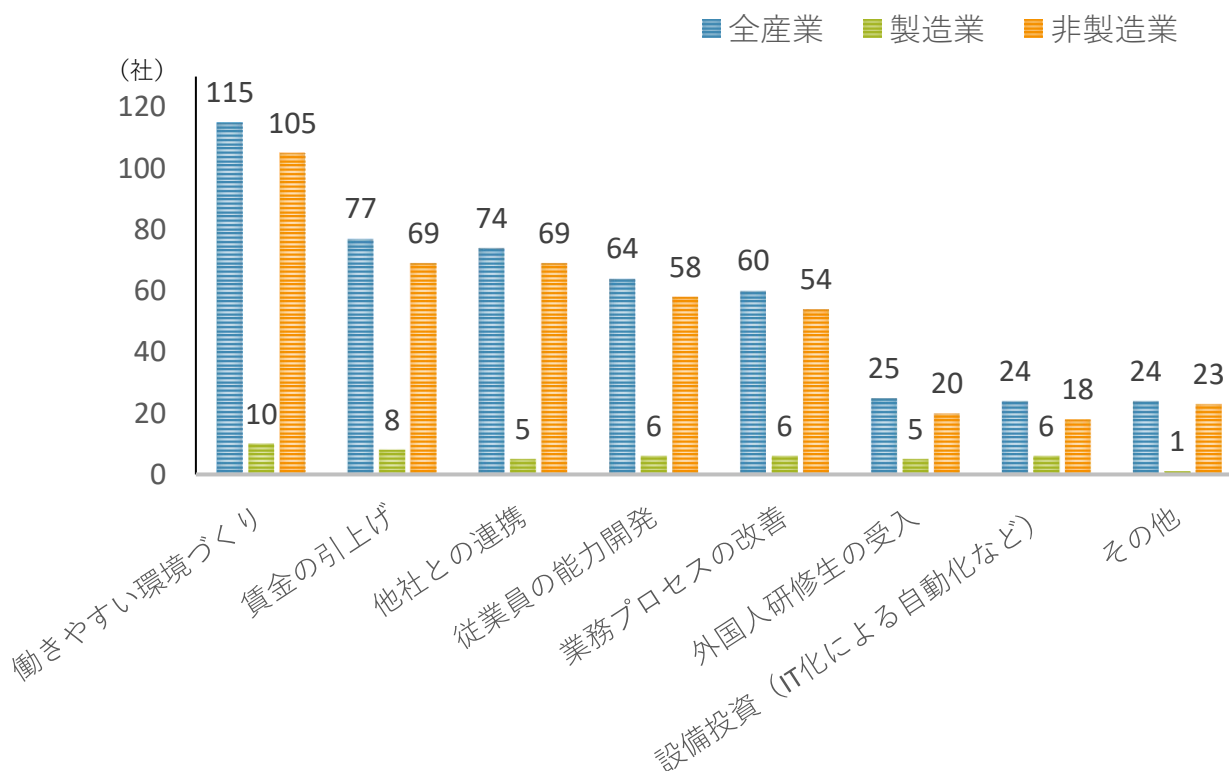
注：複数回答のため、（ ）内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

「人材不足に対する対処方法」については、「働きやすい環境づくり」とする事業所が全産業で44.4%となりました。続いて「賃金の引上げ」とする事業所が29.7%となっています。労働環境の整備と賃上げという、両面から人材不足に対して取り組んでいることが伺えます。また「従業員の能力開発」として、既存社員の研修等に力を入れている企業も4分の1ほど見受けられます。

その他（n=24）の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

- ◎ネットによる求人 ◎人材紹介業者の利活用
- ◎休業日の増加 ◎勤務のシフト体制の見直し



III. 貴社の販売先の動向についてお聞かせください。

1 8) 販売先の増加に向けて、現在どのような取組を実施していますか。(複数回答可)
有効回答数 (n = 513、製造業n=60、非製造業n=453)

	全産業	製造業	非製造業
既存製品・サービスの高付加価値化	239(46.6%)	37(61.7%)	202(44.6%)
販売先へのアフターサービス等	123(24.0%)	8(13.3%)	115(25.4%)
新製品・新サービスの開発	112(21.8%)	22(36.7%)	90(19.9%)
新分野への進出	90(17.5%)	8(13.3%)	82(18.1%)
I Tの利活用	82(16.0%)	5(8.3%)	77(17.0%)
海外需要の獲得	24(4.7%)	5(8.3%)	19(4.2%)
その他	66(12.9%)	3(5.0%)	63(13.9%)

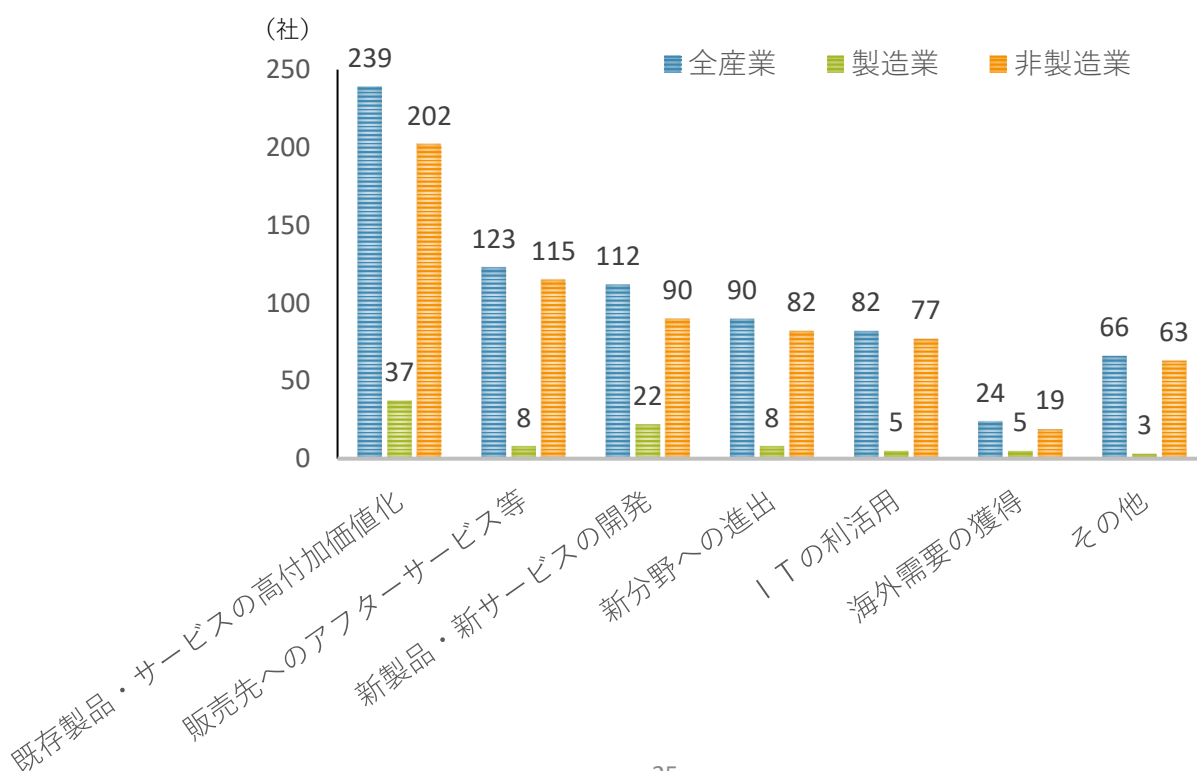
注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

「販売先の増加に向けて、現在どのように取組を実施していますか」については、全産業で「既存製品・サービスの高付加価値化」が最も多く46.6%と半数近くで取り組んでいることがわかります。とくに製造業では61.7%と高率となっています。次いで「販売先へのアフターサービス等」が24.0%と多く、いずれも既存の取引先とのビジネス環境を保持することを目的とした取り組みが中心であることがわかります。一方で「新製品・新サービスの開発」が21.8%、「新分野への進出」が17.5%と「新」をテーマにした取組みには今一步、積極的ではない実態が見え隠れしています。

その他 (n=66) の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

- ◎紹介先との連携強化
- ◎新規開拓の強化
- ◎事業領域の拡大
- ◎人員を増加して販路拡大



IV. 事業承継（後継者対策）の取組等についてお聞かせください。

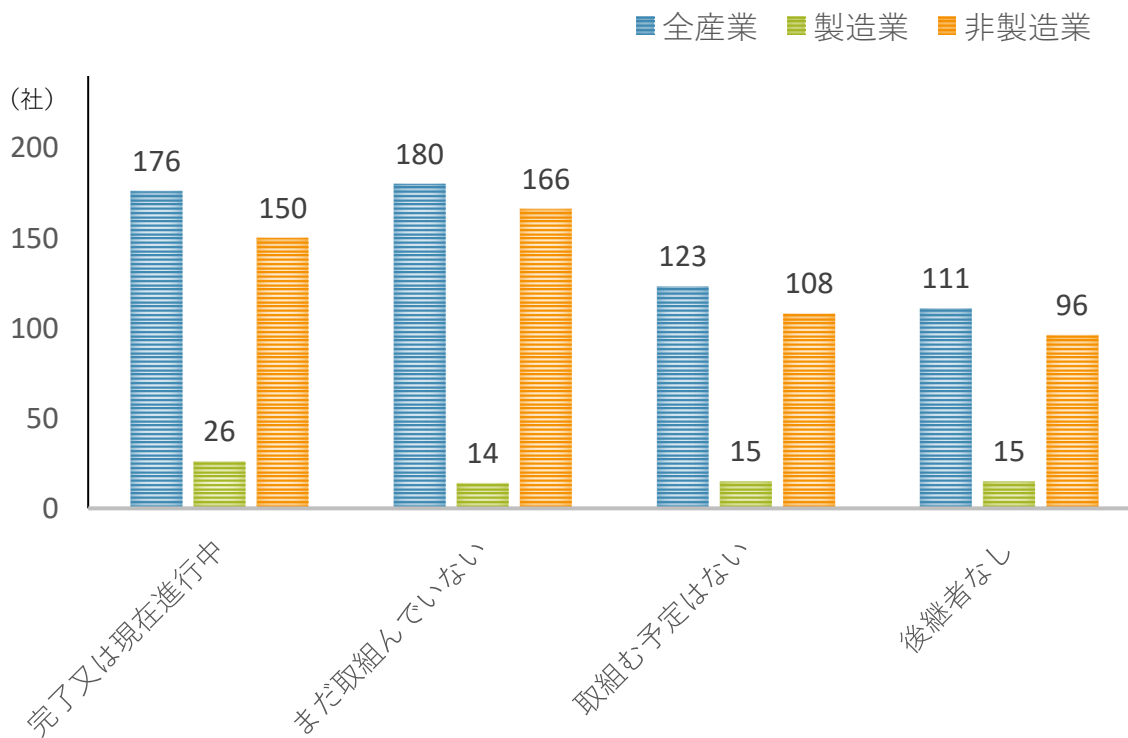
19) 事業承継（経営者の代替わり）の取組状況について
有効回答数（n = 590、製造業n=70、非製造業n=520）

	全産業	製造業	非製造業
完了又は現在進行中	176(29.8%)	26(37.1%)	150(28.8%)
まだ取組んでいない	180(30.5%)	14(20.0%)	166(31.9%)
取組む予定はない	123(20.8%)	15(21.4%)	108(20.8%)
後継者なし	111(18.8%)	15(21.4%)	96(18.5%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「事業承継（経営者の代替わり）の取組み状況について」は「完了又は現在進行中」とする企業が全産業で29.8%となり、この数値は昨年調査と比較して3.3ポイントの上昇となっています。事業承継の取組みが進んで来ていると考えられます。一方で、「後継者なし」とする企業が、全産業で18.8%と昨年調査とほとんど変わりなく、2割の事業所が将来の事業継続に大きな不安を抱えています。支援機関としても、この点に注力していくことも求められていると思われれます。



20) 19)にて「まだ取り組んでいない」を選んだ方にお伺いします。取り組んでいない理由についてお聞かせください

有効回答数 (n = 181、製造業n=14、非製造業n = 167)

	全産業	製造業	非製造業
自分が元気なので必要ない	74(40.9%)	3(21.4%)	71(42.5%)
後継者が決まらない	53(29.3%)	8(57.1%)	45(26.9%)
後継者候補はあるが当人に継ぐ意思がない	21(11.6%)	1(7.1%)	20(12.0%)
何をして良いかわからない	17(9.4%)	1(7.1%)	16(9.6%)
その他	16(8.8%)	1(7.1%)	15(9.0%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

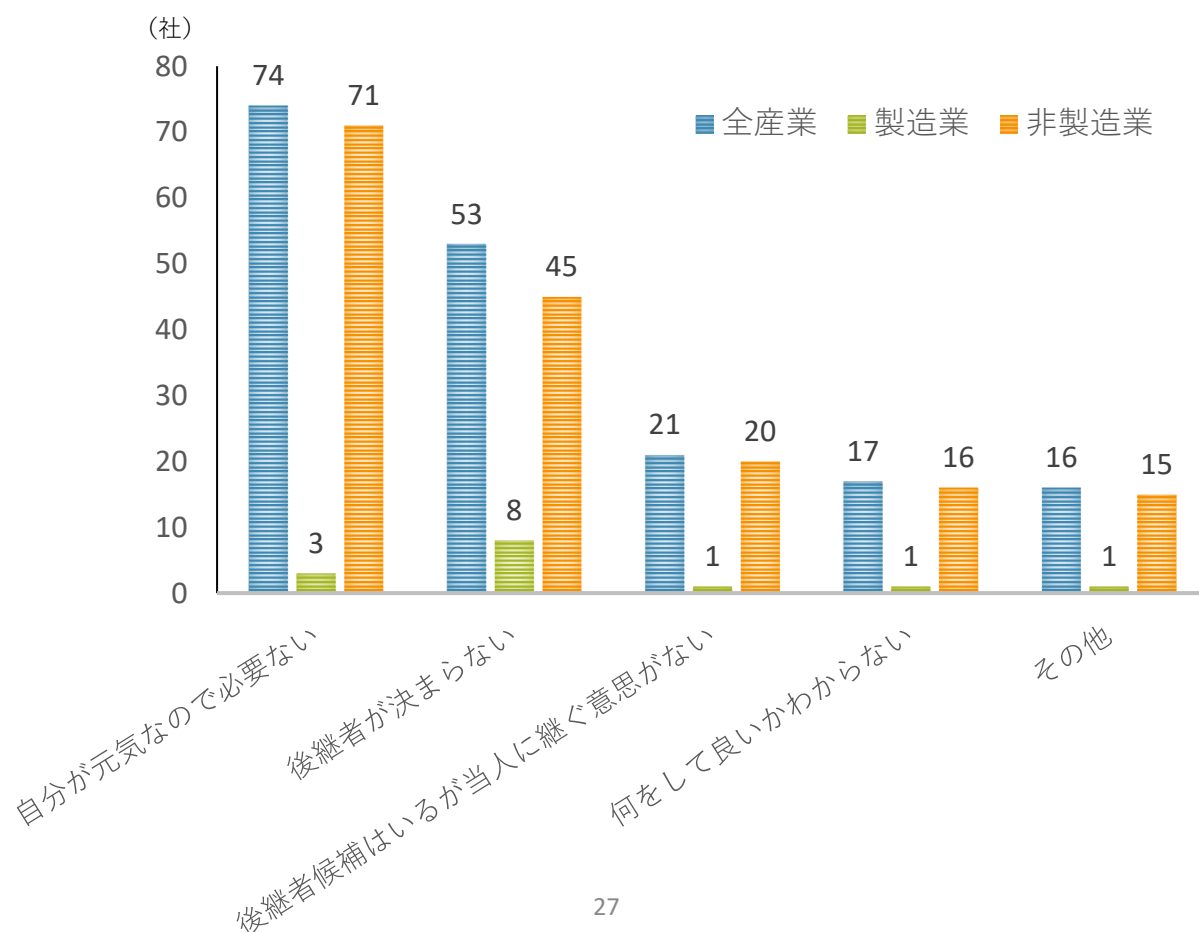
【概要】

「事業承継にまだ取り組んでいない」理由については、「自分が元気なので必要ない」が最も多く40.9%となっています。一方で、「後継者が決まらない」とする企業は全産業で29.3%となっています。ことに製造業では57.1%と非製造業の26.9%と比較して深刻な状況となっています。また「何をして良いかわからない」が9.4%と、これらの企業に対しては支援機関としても注視し、支援に取り組んでいくことが必要であると思われます。

その他 (n=16) の回答内容を見ますと、主なものは以下の通りとなります。

◎後継候補の力量に不安 ◎現状、企業経営が安定しているため

◎後継者育成よりも組織体制の強化を優先 ◎時期尚早



V. 貴社の経営及び事業活動についてお聞かせください。

2 1) 今後の経営において中期（3～5か年）の事業計画を策定するご予定はございますか。
有効回答数（n = 588、製造業69、非製造業519）

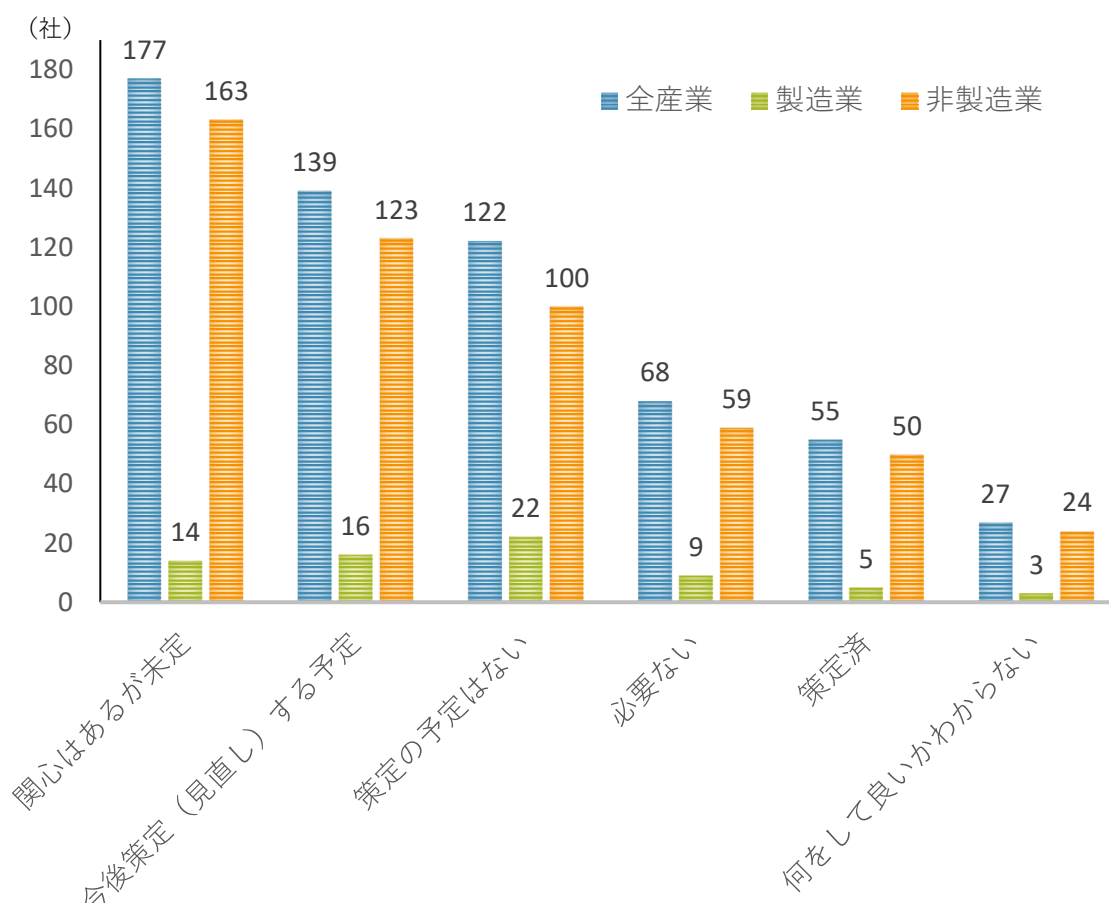
	全産業	製造業	非製造業
関心はあるが未定	177(30.1%)	14(20.3%)	163(31.4%)
今後策定（見直し）する予定	139(23.6%)	16(23.2%)	123(23.7%)
策定の予定はない	122(20.7%)	22(31.9%)	100(19.3%)
必要ない	68(11.6%)	9(13.0%)	59(11.4%)
策定済	55(9.4%)	5(7.2%)	50(9.6%)
何をしても良いかわからない	27(4.6%)	3(4.3%)	24(4.6%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「中期の事業計画の策定予定」については、既に「策定済」としている企業は全産業で9.4%と1割にとどまっています。「今後策定する予定」という企業を入れても33.0%になり、回答企業の大半で中期の事業計画策定に何らかのアクション・関心を持っているとは言えない状況にあります。

企業規模にかかわらず中期（3～5か年）の事業計画は、将来あるべき姿を示し、経営指針の中核となるため、計画策定への動機付けを行うことが重要です。



2 2) IT導入・デジタル化の状況についてお聞かせください
有効回答数（n=580、製造業n=67、非製造業n=513）

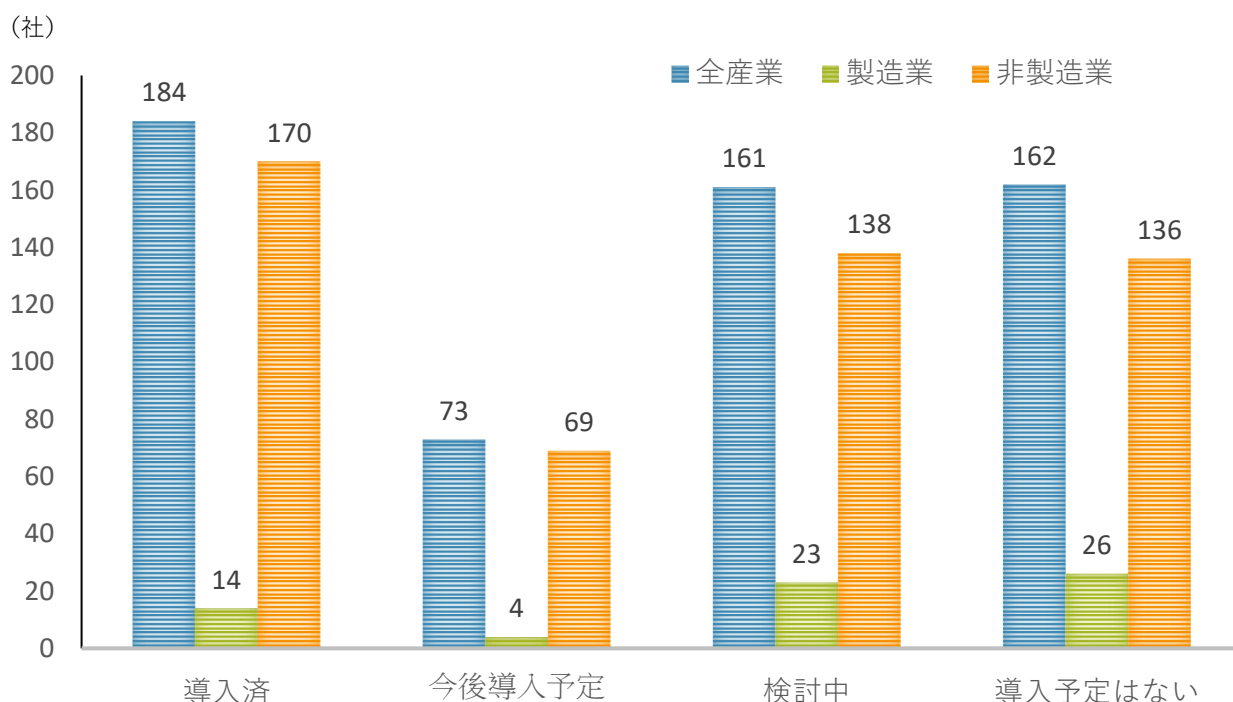
	全産業	製造業	非製造業
導入済	184(31.7%)	14(20.9%)	170(33.1%)
今後導入予定	73(12.6%)	4(6.0%)	69(13.5%)
検討中	161(27.8%)	23(34.3%)	138(26.9%)
導入予定はない	162(27.9%)	26(38.8%)	136(26.5%)

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「IT導入・デジタル化の状況」については、全産業で「導入済」が31.7%となっており、「今後導入予定」の12.6%を含めても半数に達していないという状況にあります。一口にIT導入・デジタル化と言っても多様な取組となりますが、今日、小規模事業者とは言え、何らかのIT導入・デジタル化への取り組みがなされて当然のことと思慮される時代でありながら、半数が取り組んでいない状況にあります。

支援機関としては、何が障壁となっているのかを調査し、生産性の向上につながる各企業の実状に即した支援が求められます。



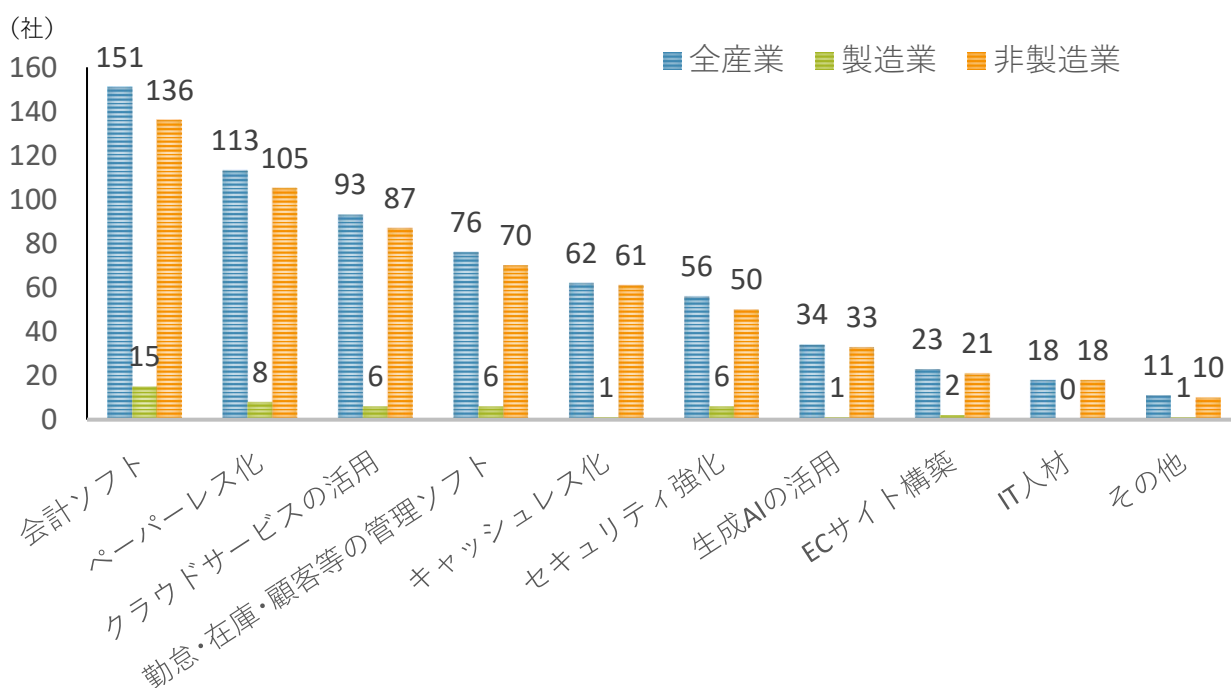
2 3) 2 2) にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可)
有効回答数 (n = 245、製造業n=18、非製造業 n = 227)

	全産業	製造業	非製造業
会計ソフト	151(61.6%)	15(83.3%)	136(59.9%)
ペーパーレス化	113(46.1%)	8(44.4%)	105(46.3%)
クラウドサービスの活用	93(38.0%)	6(33.3%)	87(38.3%)
勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	76(31.0%)	6(33.3%)	70(30.8%)
キャッシュレス化	62(25.3%)	1(5.6%)	61(26.9%)
セキュリティ強化	56(22.9%)	6(33.3%)	50(22.0%)
生成AIの活用	34(13.9%)	1(5.6%)	33(14.5%)
ECサイト構築	23(9.4%)	2(11.1%)	21(9.3%)
IT人材	18(7.3%)	0(0.0%)	18(7.9%)
その他	11(4.5%)	1(5.6%)	10(4.4%)

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

「IT導入・デジタル化」について、「導入済」、「今後導入予定」と回答した事業所に「どのような業務・サービスについて導入されましたか。(導入予定)」を聞いたところ、全産業で「会計ソフト」が最も多く61.6%となりました。特に製造業では83.3%と大半の企業で導入(導入予定)となっています。続いて、「ペーパーレス化」、「クラウドサービスの活用」が続いています。昨今、話題となっている「生成AIの活用」については、13.9%と未だあまり一般的になっていない状況にあります。



2 4) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか（複数回答可）
有効回答数（n = 513、製造業n=64、非製造業n=449）

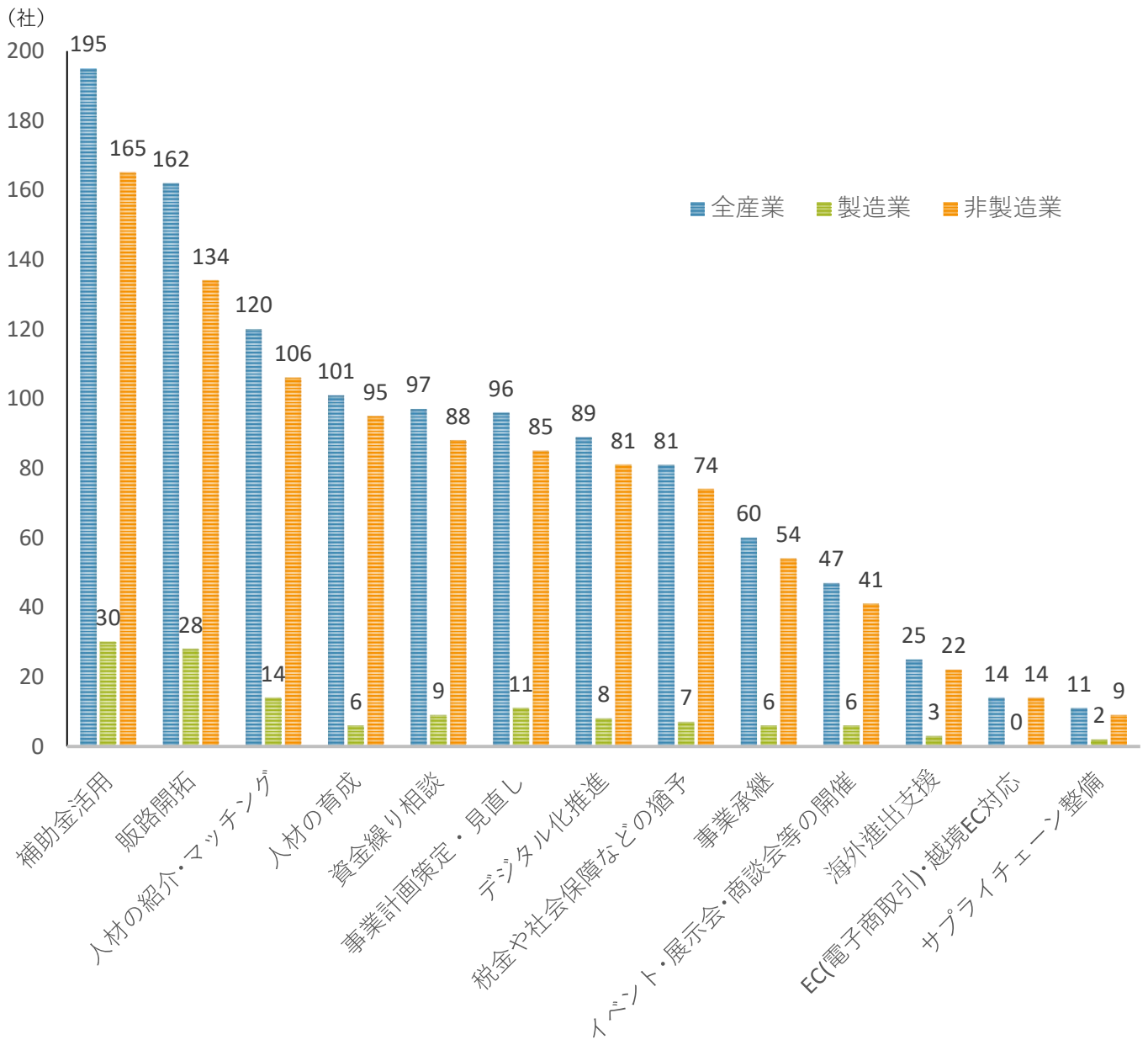
	全産業	製造業	非製造業
補助金活用	195(38.0%)	30(46.9%)	165(36.7%)
販路開拓	162(31.6%)	28(43.8%)	134(29.8%)
人材の紹介・マッチング	120(23.4%)	14(21.9%)	106(23.6%)
人材の育成	101(19.7%)	6(9.4%)	95(21.2%)
資金繰り相談	97(18.9%)	9(14.1%)	88(19.6%)
事業計画策定・見直し	96(18.7%)	11(17.2%)	85(18.9%)
デジタル化推進	89(17.3%)	8(12.5%)	81(18.0%)
税金や社会保障などの猶予	81(15.8%)	7(10.9%)	74(16.5%)
事業承継	60(11.7%)	6(9.4%)	54(12.0%)
イベント・展示会・商談会等の開催	47(9.2%)	6(9.4%)	41(9.1%)
海外進出支援	25(4.9%)	3(4.7%)	22(4.9%)
EC(電子商取引)・越境EC対応	14(2.7%)	0(0.0%)	14(3.1%)
サプライチェーン整備	11(2.1%)	2(3.1%)	9(2.0%)

注：複数回答のため、（ ）内の構成比の合計は100%を超えています。

【概要】

「今後の事業活動に対してどのような支援を希望しますか」については、最も多かったのが「補助金活用」が38.0%、次いで「販路開拓」が31.6%となりました。この順位は前回調査とは変わらず、構成比についても似たような数値となっています。使い勝手が良い事業資金に関わる補助金で事業拡大に直結した販路拡大への支援が求められています。続いて人材関連分野での「人材紹介・マッチング」や「人材の育成」への支援が期待されています。一方で同じ人材関連での「事業承継」が11.7%と低いことが目を引きます。その他の選択肢では、「デジタル化推進」が17.3%、「海外進出支援」が4.9%、EC・越境EC対応が2.7%と、小規模事業者がこの分野へ関心がないのか、関心はあるものの取組みへの余裕がないのか、求められている支援として低い結果が出たことは、改めて理由や障壁を深掘りすることが必要と思われます。

24) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか



VI. 非製造業に係る業種別比較分析

ここでは、非製造業での業種別の違いを明らかにするため、売上高の比較、価格転嫁、従業員数の過不足感、事業活動への支援の4項目について比較分析をしました。

- 1) 6) 昨年との売上高の比較について
有効回答数（非製造業n=510）

【非製造業：業種別】

	卸売業 (n=42)	小売業 (n=76)	建設業 (n=126)	飲食業 (n=29)	理美容業 (n=10)	不動産業 (n=46)	サービス業 (n=181)
a	0.0%	3.9%	5.6%	6.9%	10.0%	4.3%	5.5%
b	9.5%	17.1%	11.9%	20.7%	10.0%	8.7%	14.6%
c	42.9%	44.7%	42.9%	37.9%	20.0%	32.6%	34.3%
d	47.6%	34.2%	39.6%	34.4%	60.0%	54.3%	46.9%
e	35.7%	30.3%	31.7%	31.0%	60.0%	47.8%	38.1%
f	11.9%	3.9%	7.9%	3.4%	0.0%	6.5%	8.8%

a:50%未満 b:50%～80%未満 c:80%～100%未満 d:100%以上(e+f) e:100%～120%未満 f:120%超

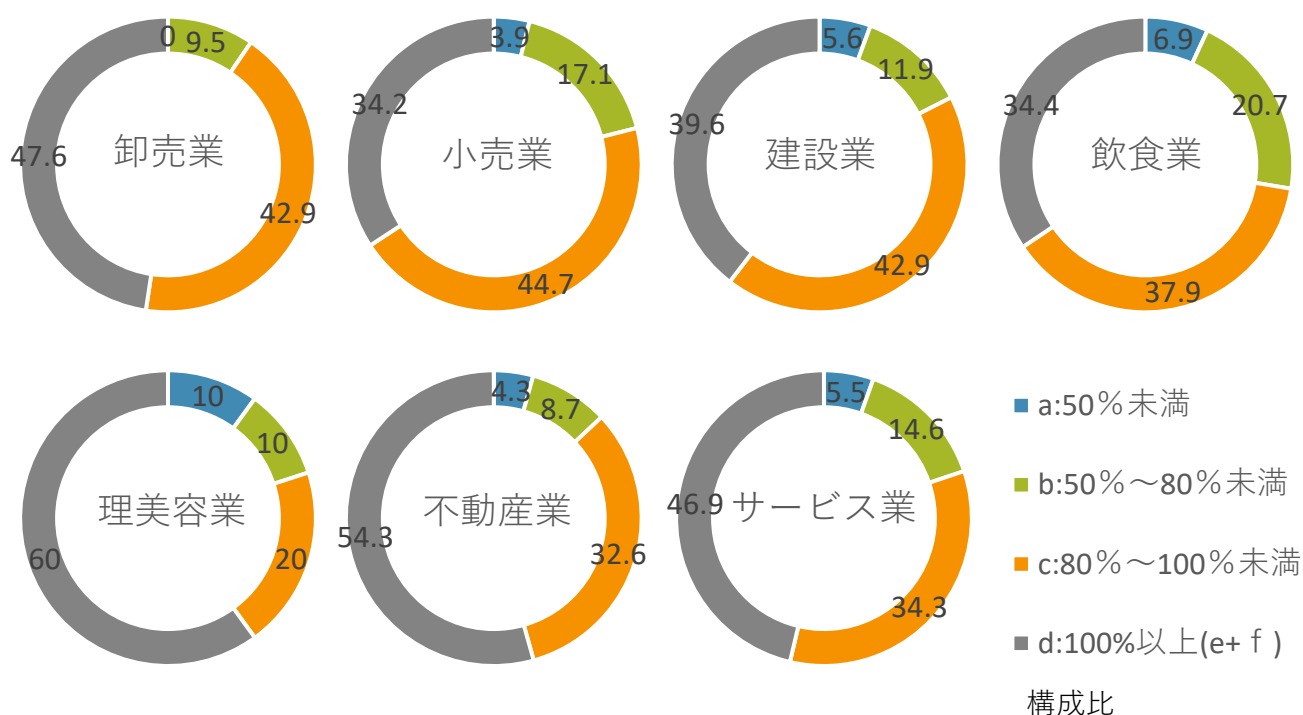
注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%とならない場合があります。

d=e+fは昨年の売上を上回った企業の構成比を示しています。

【概要】

「昨年との売上高の比較」について、非製造業の業種別に見ると、バラつきが見られます。昨年と同等又は昨年以上の売上高を示している選択肢dを見てみますと、最も好調と見られるのが理美容業で60.0%、次いで「不動産業」の54.3%となり、この2業種が半数を超えています。

一方で、最近の諸物価高騰の影響を最も川下で受けている小売業が34.2%、飲食業が34.4%にとどまっています。この2業種では凡そ3分の2の企業で昨年より売上高を減少させている実態が浮かび上がってきています。特に飲食業では選択肢a(50%未満)が6.9%、選択肢b(50%～80%)が20.7%と他の業種と比較しても頭一つ飛びぬけ、合計で27.6%と苦戦ぶりがうかがわれます。



2) 12) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。
有効回答数（非製造業n= 492）

【非製造業：業種別】

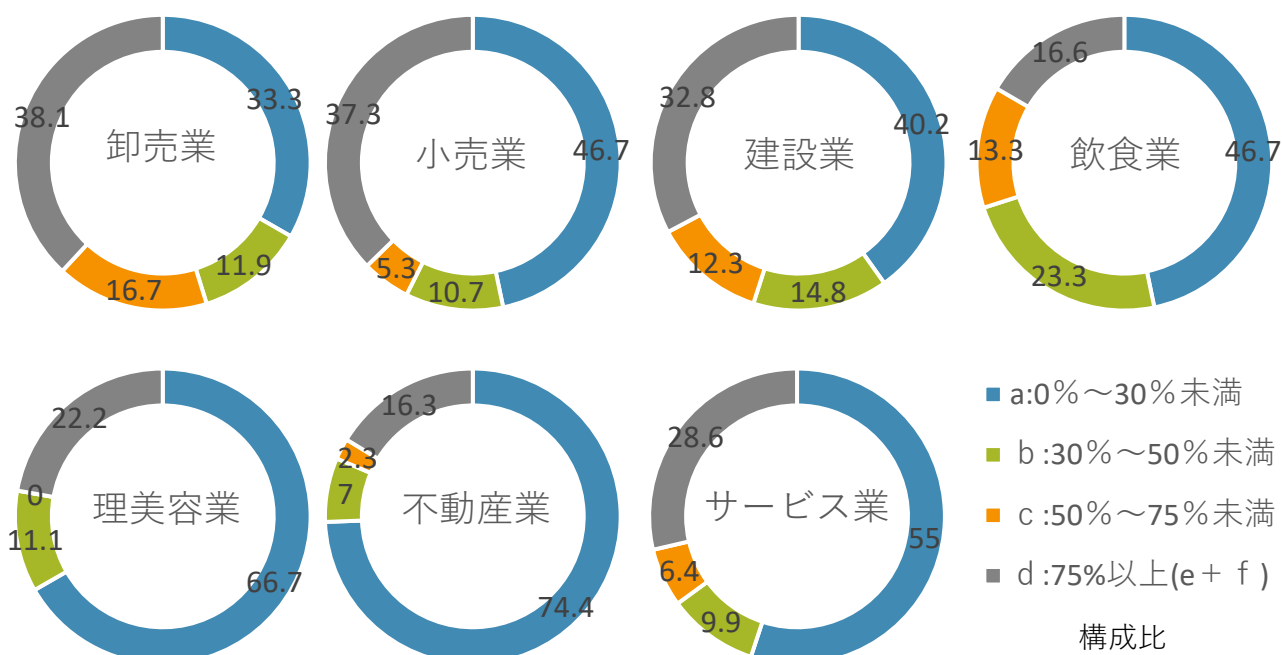
	卸売業 (n=42)	小売業 (n=75)	建設業 (n=122)	飲食業 (n=30)	理美容業 (n=9)	不動産業 (n=43)	サービス業 (n=171)
a	33.3%	46.7%	40.2%	46.7%	66.7%	74.4%	55.0%
b	11.9%	10.7%	14.8%	23.3%	11.1%	7.0%	9.9%
c	16.7%	5.3%	12.3%	13.3%	0.0%	2.3%	6.4%
d	38.1%	37.3%	32.8%	16.6%	22.2%	16.3%	28.6%
e	14.3%	25.3%	23.8%	13.3%	11.1%	16.3%	21.0%
f	23.8%	12.0%	9.0%	3.3%	11.1%	0.0%	7.6%

a:0%~30%未満 b:30%~50%未満 c:50%~75%未満 d:75%以上(e+f) e:75%~100%未満 f:100%
注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%とならない場合があります。
d=e+fは転嫁率75%以上（概ね価格転嫁できている）とする企業の構成比をしめています。

【概要】

「コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか」を非製造業の業種別で見ると、ほとんど転嫁できていない状況にある選択肢a(0~30%未満)では、不動産業が74.4%、理美容業が66.7%、次いでサービス業が55.0%と、3業種で半数を超えています。これらの業種はどちらかと言えば個別商品を扱う業種ではなく、人的サービスの提供が主な事業内容であることから、特に人件費の上昇分を価格転嫁出来ていないということが推察されます。またコスト転嫁率が75%未満となる選択肢(a+b+c)で見ると、不動産業が83.7%、飲食業が83.3%と8割を超え、最も低い卸売業においても61.9%となっています。業種により幅はあるものの、全ての業種で十分な価格転嫁が出来ていない企業が多いのが実態です。

一方で価格転嫁ができていない状況にある選択肢 f (100%)を見ると、卸売業が23.8%と最も多く、次いで小売業と理美容業が10%台で続いています。中でも不動産業が0%が目を見ます。ちなみに非製造業全体の選択肢 f は9.1%(加重平均)と、10社に1社にも満たないという厳しい現実が見られます。



3) 16) 現在の従業員数の過不足感について
有効回答数 (n = 510)

【非製造業：業種別】

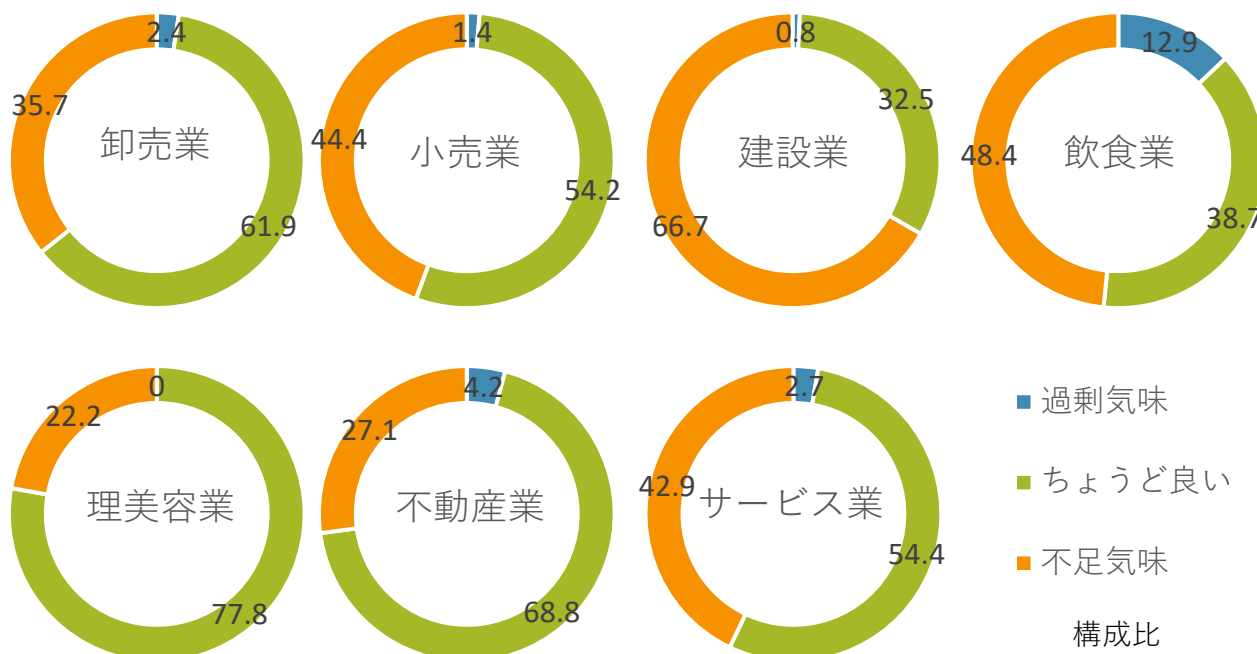
	卸売業 (n=42)	小売業 (n=72)	建設業 (n=126)	飲食業 (n=31)	理美容業 (n=9)	不動産業 (n=48)	サービス業 (n=182)
過剰気味	2.4%	1.4%	0.8%	12.9%	0.0%	4.2%	2.7%
ちょうど良い	61.9%	54.2%	32.5%	38.7%	77.8%	68.8%	54.4%
不足気味	35.7%	44.4%	66.7%	48.4%	22.2%	27.1%	42.9%

注：（ ）は構成比、四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

【概要】

「現在の従業員の過不足感」について非製造業の業種別で見ると、「不足気味」とする企業の構成比は、最も多いのが建設業で66.7%となっています。次いで飲食業が48.4%、小売業が44.4%、サービス業が42.9%と、この3業種では半数近い企業が従業員不足を訴えています。また従業員の不足感が比較的緩い業種として不動産業が27.1%、理美容業が22.2%となっています。

一方で「過剰気味」の構成比を見ると、理美容業の0%を始めとし、多くの業種で5%未満となっている中で、飲食業が唯一二ケタの12.9%が目を引きまます。前述のように飲食業では半数近い48.4%で「不足気味」としているところでもあり、業種内でも明暗が分かれているように推察できます。



4) 24) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか（複数回答可）

【全産業】有効回答数（n=513）

	有効回答数	構成比
a：補助金活用	195	38.0%
b：販路開拓	162	31.6%
c：人材の紹介・マッチング	120	23.4%
d：人材の育成	101	19.7%
e：資金繰り相談	97	18.9%
f：事業計画策定・見直し	96	18.7%
g：デジタル化推進（現状診断・各種ツール導入等）	89	17.3%
h：税金や社会保障などの猶予	81	15.8%
i：事業承継	60	11.7%
j：イベント・展示会・商談会等の開催	47	9.2%
k：海外進出支援	25	4.9%
l：EC(電子商取引)・越境EC対応	14	2.7%
m：サプライチェーン整備	11	2.1%

注：複数回答のため構成比の合計は100%とはなりません

【業種別】

	第1位		第2位		第3位	
製造業(n=64)	a	46.9%	b	43.8%	c	21.9%
卸売業(n=37)	b	40.5%	a.g	29.7%	c.f	21.6%
小売業(n=63)	b	42.9%	a	36.5%	f	28.6%
建設業(n=115)	a	37.4%	c	33.0%	b.d	27.0%
飲食業(n=31)	a	51.6%	h	32.3%	d.e	29.0%
理美容業(n=7)	a	57.1%	d.h	42.9%	i	28.6%
不動産業(n=35)	g	34.3%	d	25.7%	e	22.9%
サービス業(n=161)	a	38.5%	b	30.4%	c	23.6%

【概要】

「希望する今後の事業活動への支援」について業種別に見ますと、選択肢a(補助金活用)が最も多いのが、製造業(46.9%)、建設業(37.4%)、飲食業(51.6%)、理美容業(57.1%)、サービス業(38.5%)の5業種となりました。次に選択肢b(販路開拓)が最も多い業種として卸売業(40.5%)、小売業(42.9%)の2業種となり、不動産業のみが選択肢g(デジタル化推進)が最も多く(34.3%)となりました。それぞれの業種の特徴を浮かび上がらせる興味深い結果となりました。

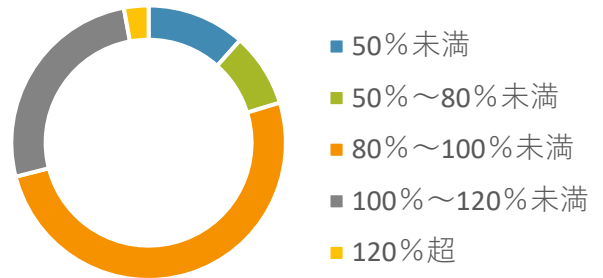
第2位以下で注目される点としましては、選択肢c(人材の紹介・マッチング)や選択肢d(人材の育成)の人材関連の支援の希望が多く見られることにあります。第2位では建設業など3業種、第3位では製造業など5業種が回答しています。有能な人材の獲得、人材教育・育成というテーマは小規模企業のみならず、大企業においても重要かつ永遠の経営課題ではありますが、昨今の人材不足に立ち向かう経営者にとって特に求められる支援の分野と言えます。

VII. 業種別レポート

1) 【製造業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 69)

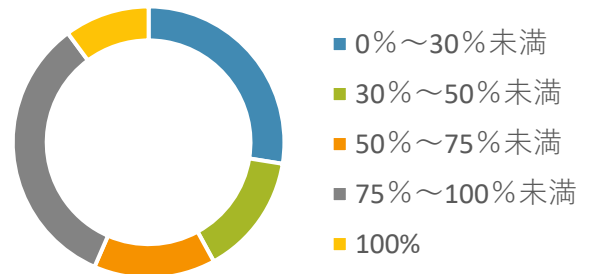
	回答数	構成比
50%未満	8	11.6%
50%～80%未満	6	8.7%
80%～100%未満	35	50.7%
100%～120%未満	18	26.1%
120%超	2	2.9%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 69)

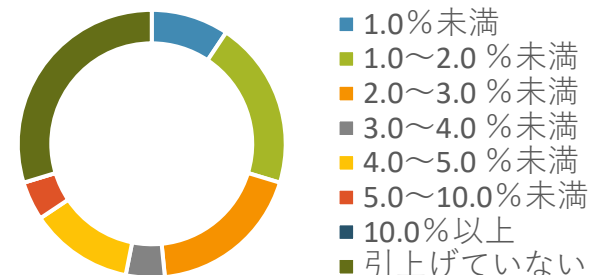
	回答数	構成比
0%～30%未満	19	27.5%
30%～50%未満	10	14.5%
50%～75%未満	10	14.5%
75%～100%未満	23	33.3%
100%	7	10.1%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 64)

	回答数	構成比
1.0%未満	6	9.4%
1.0～2.0%未満	13	20.3%
2.0～3.0%未満	12	18.8%
3.0～4.0%未満	3	4.7%
4.0～5.0%未満	8	12.5%
5.0～10.0%未満	3	4.7%
10.0%以上	0	0%
引上げていない	19	29.7%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 18)

会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
15	8	6	6	1	6	1	2	0	1
83.3%	44.4%	33.3%	33.3%	5.6%	33.3%	5.6%	11.1%	0.0%	5.6%

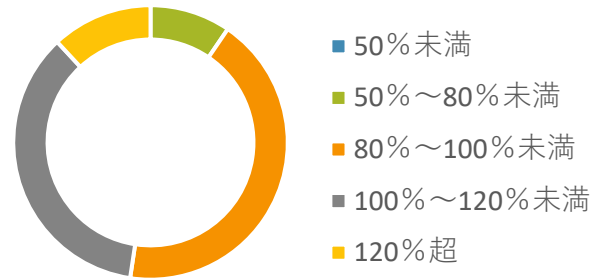
◎トレーサビリティ効率化、稼働状況管理

注：複数回答のため、()内の構成比の合計は100%を超えています。

2) 【卸売業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 42)

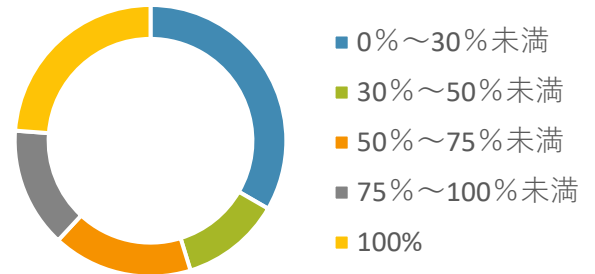
	回答数	構成比
50%未満	0	0.0%
50%～80%未満	4	9.5%
80%～100%未満	18	42.9%
100%～120%未満	15	35.7%
120%超	5	11.9%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 42)

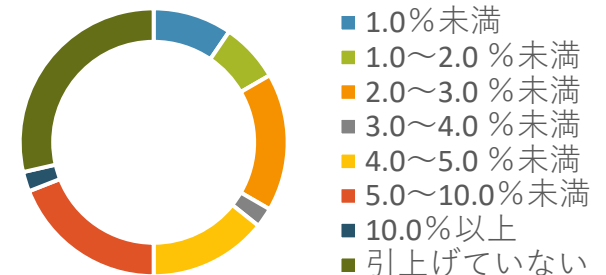
	回答数	構成比
0%～30%未満	14	33.3%
30%～50%未満	5	11.9%
50%～75%未満	7	16.7%
75%～100%未満	6	14.3%
100%	10	23.8%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 42)

	回答数	構成比
1.0%未満	4	9.5%
1.0～2.0 %未満	3	7.1%
2.0～3.0 %未満	7	16.7%
3.0～4.0 %未満	1	2.4%
4.0～5.0 %未満	6	14.3%
5.0～10.0%未満	8	19.0%
10.0%以上	1	2.4%
引上げていない	12	28.6%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 16)

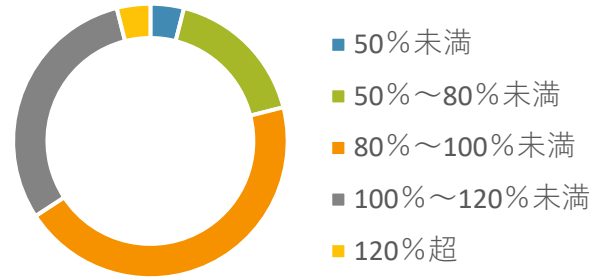
会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
10	5	5	5	4	5	3	3	1	0
62.5%	31.3%	31.3%	31.3%	25.0%	31.3%	18.8%	18.8%	6.3%	0.0%

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

3) 【小売業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 76)

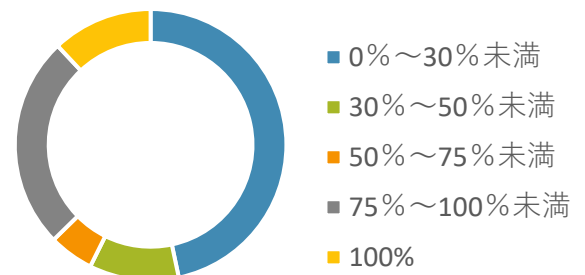
	回答数	構成比
50%未満	3	3.9%
50%～80%未満	13	17.1%
80%～100%未満	34	44.7%
100%～120%未満	23	30.3%
120%超	3	3.9%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 75)

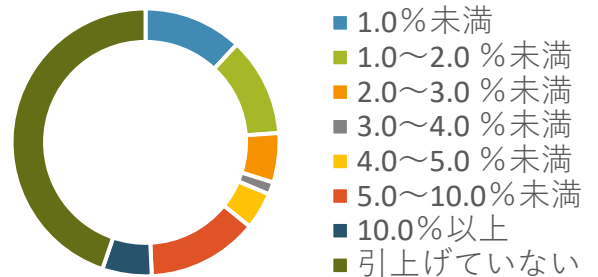
	回答数	構成比
0%～30%未満	35	46.7%
30%～50%未満	8	10.7%
50%～75%未満	4	5.3%
75%～100%未満	19	25.3%
100%	9	12.0%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 67)

	回答数	構成比
1.0%未満	8	11.9%
1.0～2.0 %未満	8	11.9%
2.0～3.0 %未満	4	6.0%
3.0～4.0 %未満	1	1.5%
4.0～5.0 %未満	3	4.5%
5.0～10.0%未満	9	13.4%
10.0%以上	4	6.0%
引上げていない	30	44.8%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 35)

会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
24	13	9	15	17	5	3	5	5	1
68.6%	37.1%	25.7%	42.9%	48.6%	14.3%	8.6%	14.3%	14.3%	2.9%

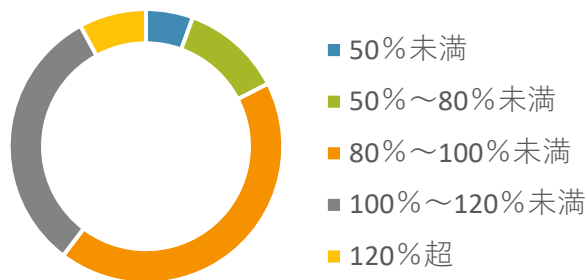
◎未記入

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

4) 【建設業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 126)

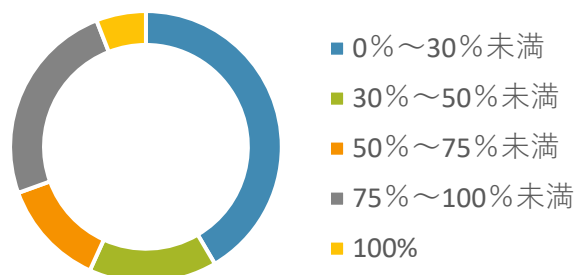
	回答数	構成比
50%未満	7	5.6%
50%～80%未満	15	11.9%
80%～100%未満	54	42.9%
100%～120%未満	40	31.7%
120%超	10	7.9%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 122)

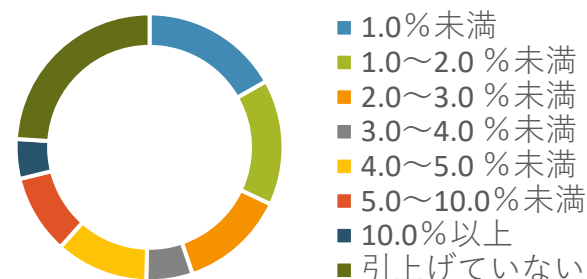
	回答数	構成比
0%～30%未満	49	40.2%
30%～50%未満	18	14.8%
50%～75%未満	15	12.3%
75%～100%未満	29	23.8%
100%	11	9.0%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を引上げましたか。有効回答数 (n = 125)

	回答数	構成比
1.0%未満	21	16.8%
1.0～2.0%未満	19	15.2%
2.0～3.0%未満	16	12.8%
3.0～4.0%未満	7	5.6%
4.0～5.0%未満	14	11.2%
5.0～10.0%未満	12	9.6%
10.0%以上	6	4.8%
引上げていない	30	24.0%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 44)

会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
24	22	20	13	5	12	1	4	2	3
54.5%	50.0%	45.5%	29.5%	11.4%	27.3%	2.3%	9.0%	4.5%	6.8%

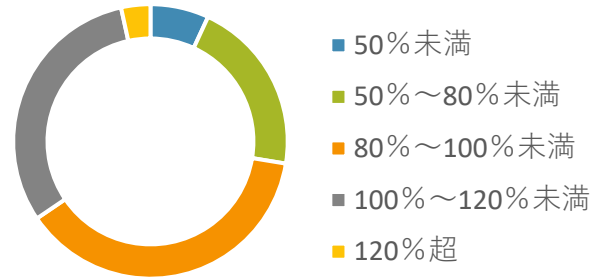
◎CAD ◎IT端末機器の導入
◎作業の合理化

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

5) 【飲食業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 29)

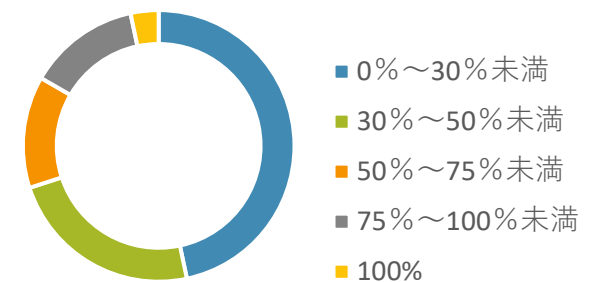
	回答数	構成比
50%未満	2	6.9%
50%～80%未満	6	20.7%
80%～100%未満	11	37.9%
100%～120%未満	9	31.0%
120%超	1	3.4%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 30)

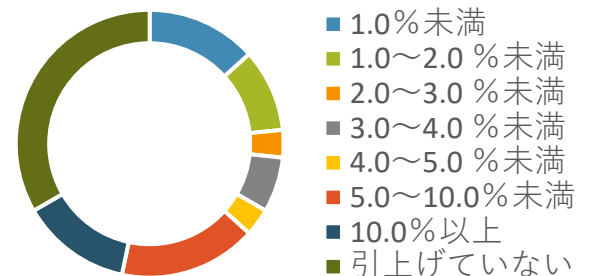
	回答数	構成比
0%～30%未満	14	46.7%
30%～50%未満	7	23.3%
50%～75%未満	4	13.3%
75%～100%未満	4	13.3%
100%	1	3.3%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 30)

	回答数	構成比
1.0%未満	4	13.3%
1.0～2.0%未満	3	10.0%
2.0～3.0%未満	1	3.3%
3.0～4.0%未満	2	6.7%
4.0～5.0%未満	1	3.3%
5.0～10.0%未満	5	16.7%
10.0%以上	4	13.3%
引上げていない	10	33.3%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 11)

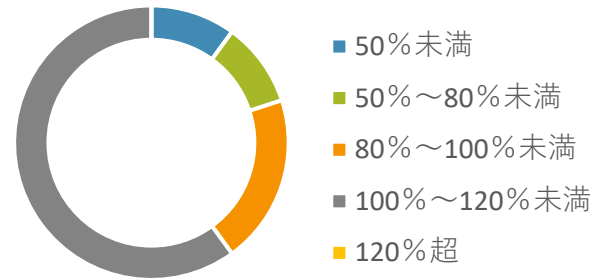
会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
4	2	0	3	6	1	3	1	1	0
36.4%	18.2%	0.0%	27.3%	54.5%	9.1%	27.3%	9.1%	9.1%	0.0%

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

6) 【理美容業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 10)

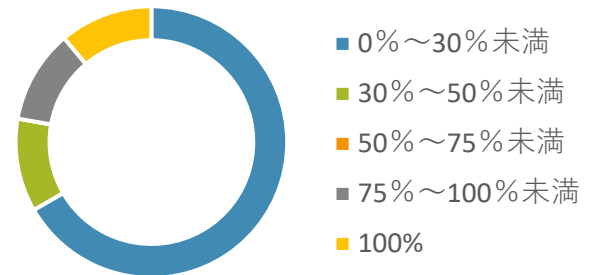
	回答数	構成比
50%未満	1	10.0%
50%～80%未満	1	10.0%
80%～100%未満	2	20.0%
100%～120%未満	6	60.0%
120%超	0	0.0%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 9)

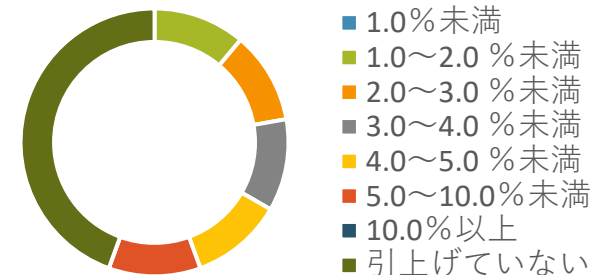
	回答数	構成比
0%～30%未満	6	66.7%
30%～50%未満	1	11.1%
50%～75%未満	0	0.0%
75%～100%未満	1	11.1%
100%	1	11.1%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を引上げましたか。有効回答数 (n = 9)

	回答数	構成比
1.0%未満	0	0.0%
1.0～2.0 %未満	1	11.1%
2.0～3.0 %未満	1	11.1%
3.0～4.0 %未満	1	11.1%
4.0～5.0 %未満	1	11.1%
5.0～10.0%未満	1	11.1%
10.0%以上	0	0.0%
引上げていない	4	44.4%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 5)

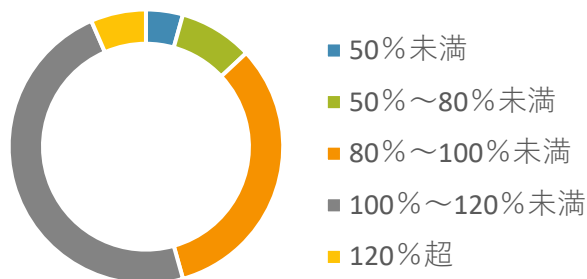
会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
3	0	2	2	5	0	0	1	0	0
60.0%	0.0%	40.0%	40.0%	100.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

7) 【不動産業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 46)

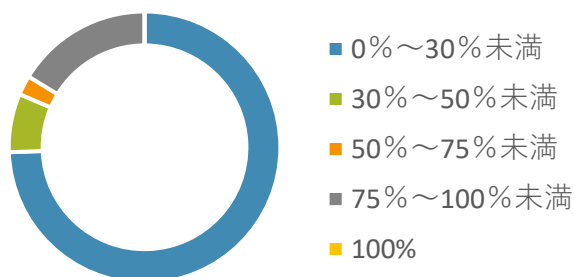
	回答数	構成比
50%未満	2	4.3%
50%～80%未満	4	8.7%
80%～100%未満	15	32.6%
100%～120%未満	22	47.8%
120%超	3	6.5%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 43)

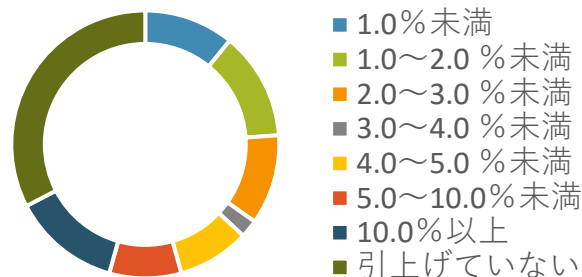
	回答数	構成比
0%～30%未満	32	74.4%
30%～50%未満	3	7.0%
50%～75%未満	1	2.3%
75%～100%未満	7	16.3%
100%	0	0.0%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 46)

	回答数	構成比
1.0%未満	5	10.9%
1.0～2.0 %未満	6	13.0%
2.0～3.0 %未満	5	10.9%
3.0～4.0 %未満	1	2.2%
4.0～5.0 %未満	4	8.7%
5.0～10.0%未満	4	8.7%
10.0%以上	6	13.0%
引上げていない	15	32.6%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 14)

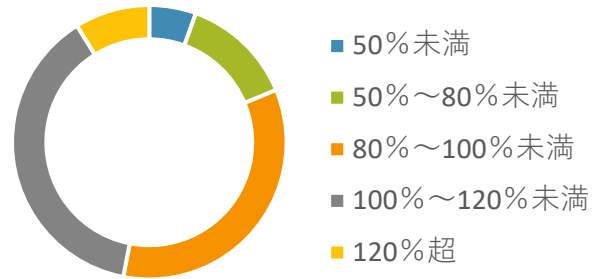
会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
9	7	2	1	2	3	2	2	2	0
64.3%	50.0%	14.3%	7.1%	14.3%	21.4%	14.3%	14.3%	14.3%	0.0%

注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。

8) 【サービス業】

6) 昨年との売上高の比較について 有効回答数 (n = 181)

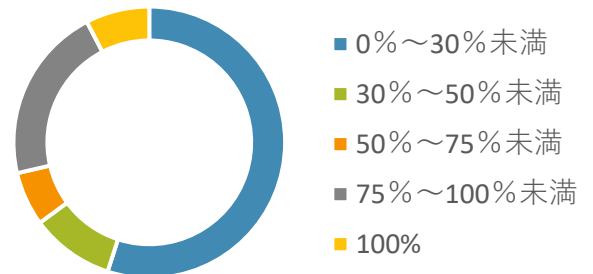
	回答数	構成比
50%未満	10	5.5%
50%～80%未満	24	13.3%
80%～100%未満	62	34.3%
100%～120%未満	69	38.1%
120%超	16	8.8%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 2) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか。有効回答数 (n = 171)

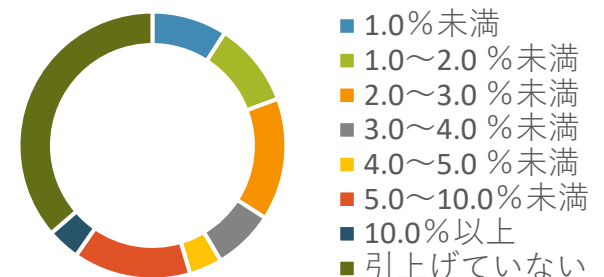
	回答数	構成比
0%～30%未満	94	55.0%
30%～50%未満	17	9.9%
50%～75%未満	11	6.4%
75%～100%未満	36	21.1%
100%	13	7.6%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

1 1) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか。有効回答数 (n = 176)

	回答数	構成比
1.0%未満	16	9.1%
1.0～2.0%未満	18	10.2%
2.0～3.0%未満	26	14.8%
3.0～4.0%未満	13	7.4%
4.0～5.0%未満	7	4.0%
5.0～10.0%未満	25	14.2%
10.0%以上	7	4.0%
引上げていない	64	36.4%



注：四捨五入の関係で選択肢の合計が100%にならない場合があります。

2 3) IT導入・デジタル化の状況にて「導入済」「今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか。(導入予定ですか) (複数回答可) 有効回答数 (n = 102)

会計ソフト	ペーパーレス化	クラウドサービスの活用	勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト	キャッシュレス化	セキュリティ強化	生成AIの活用	ECサイト構築	IT人材	その他
62	56	49	31	22	24	21	5	7	6
60.8%	54.9%	48.0%	30.4%	21.6%	23.5%	20.6%	4.9%	6.9%	5.9%

◎税理士さんが見つからない ◎ UTAGE 注：複数回答のため、() 内の構成比の合計は100%を超えています。
 ◎メタ広告 ◎決済機等の導入 ◎車両動態管理
 ◎在宅ワーク用システム

地域の経済動向に関するアンケート調査票



以下の1)～24)についてお答えください。
記入又は該当する番号に○印を入れてください

こちらからも回答頂けます

I. 貴社についてお聞かせください。

1) 貴社の所在区について

1. 西区 2. 北区 3. 大宮区 4. 見沼区 5. 中央区
6. 桜区 7. 浦和区 8. 南区 9. 緑区 10. 岩槻区

2) 業種について（売上割合がもっとも高いもの一つをお選びください）

1. 製造業 2. 卸売業 3. 小売業 4. 建設業 5. 飲食業
6. 理美容業 7. 不動産業 8. サービス業 9. その他（ ）

3) 従業員数について（役員・家族従業員・パート・アルバイト除く）

1. 0人 2. 1人～5人 3. 6人～20人 4. 21人以上

4) 経営者の年齢について

1. 20～30歳代 2. 40～50歳代 3. 60歳代 4. 70歳代以上

II. 現時点における貴社の業況についてお聞かせください。

5) 直近1年間の売上規模について

1. 1,000万円未満 2. 1,000万円～5,000万円未満
3. 5,000万円～1億円未満 4. 1億円以上

6) 昨年との売上高の比較について

1. 50%未満 2. 50%～80%未満 3. 80%～100%未満 4. 100%～120%未満 5. 120%以上

7) 6) にて 1～3 のいずれかを選んだ方にお伺いします。売上減少の要因は何であると考えられますか（複数回答可）

1. 燃料価格の高騰 2. 原材料等価格の高騰 3. 人員の不足
4. その他経費・コストの上昇 5. その他（ ）

8) 6) にて 4、5 のいずれかを選んだ方にお伺いします。売上増加の要因は何であると考えられますか（複数回答可）

1. 生産能力の向上 2. 省人化による効率化 3. 人員の増加
4. 新しい販路・事業の開拓 5. その他経費・コストの圧縮 6. その他（ ）

9) 昨年と比較した仕入価格の動向について

1. 100%未満 2. 100%～120%未満 3. 120%～150%未満 4. 150%以上

10) 燃料・原材料価格の高騰に関して、貴社が実施した又は今後実施予定の対策は、ありますか。（複数回答可）

1. 販売価格の見直し 2. 仕入先との交渉 3. 商品構成の見直し 4. 諸経費の削減
5. 省エネ対策 6. 業務の効率化 7. 資金調達 8. その他（ ）

11) 人件費の引上げに関して、昨年と比較してどの程度人件費を上げましたか

1. 1.0%未満 2. 1.0～2.0%未満 3. 2.0～3.0%未満 4. 3.0～4.0%未満
5. 4.0～5.0%未満 6. 5.0～10.0%未満 7. 10.0%以上 8. 上げていない

12) コスト上昇を100とした場合、どの程度価格転嫁ができていますか

1. 0%～30%未満 2. 30%～50%未満 3. 50%～75%未満 4. 75%～100%未満 5. 100%

13) 12) にて 1～3 のいずれかを選んだ方にお伺いします。十分に価格転嫁できていない理由を教えてください

1. 交渉の場がない 2. 交渉を持ちかけられない 3. 今後の取引への影響が心配
4. 一方的に受付されない 5. その他（ ）

14) 今後1年間の資金繰りの状況について

1. 厳しい 2. やや厳しい 3. 問題ない 4. やや良い 5. 良い

15) 資金が必要な場合、その資金用途をお教えてください

1. 部材・資材等仕入価格高騰による運転資金 2. 事業再構築（新たな取組）への運転資金
3. 通常の運転資金 4. 借換資金 5. 設備投資資金 6. その他（ ）

16) 現在の従業員数の過不足感について

1. 過剰気味 2. ちょうど良い 3. 不足気味

17) 16) にて「3.不足気味」を選んだ方にお伺いします。人材不足に対して貴社ではどのように対処しているか（する予定があるか）以下よりお選びください（複数回答可）

1. 外国人研修生の受入 2. 従業員の能力開発 3. 働きやすい環境づくり 4. 業務プロセスの改善
5. 他社との連携 6. 設備投資（IT化による自動化など） 7. 賃金の引上げ
8. その他（ ）

III. 貴社の販売先の動向についてお聞かせください。

18) 販売先の増加に向けて、現在どのような取組を実施していますか（複数回答可）

1. 既存製品・サービスの高付加価値化 2. 新製品・新サービスの開発
3. 海外需要の獲得 4. 新分野への進出 5. 販売先へのアフターサービス等
6. ITの利活用 7. その他（ ）

IV. 事業承継（後継者対策）の取組等についてお聞かせください。

19) 事業承継（経営者の代替わり）の取組状況について

1. 完了又は現在進行中 2. まだ取組んでいない 3. 取組む予定はない 4. 後継者なし

20) 19) にて「2.まだ取組んでいない」を選んだ方にお伺いします。

取組んでいない理由についてお聞かせください

1. 自分が元気なので必要ない 2. 後継者が決まらない 3. 何をして良いかわからない
4. 後継者候補はいるが当人に継ぐ意思がない 5. その他（ ）

V. 貴社の経営及び事業活動についてお聞かせください。

21) 今後の経営において中期（3～5か年）の事業計画を策定するご予定はございますか

1. 策定済 2. 今後策定（見直し）する予定 3. 関心はあるが未定
4. 策定の予定はない 5. 何をして良いかわからない 6. 必要ない

22) IT導入・デジタル化の状況についてお聞かせください

1. 導入済 2. 今後導入予定 3. 検討中 4. 導入予定はない

23) 22) にて「1.導入済」「2.今後導入予定」を選んだ方にお伺いします。どのような業務・サービスを導入されましたか（導入予定ですか）（複数回答可）

1. 会計ソフト 2. ペーパーレス化 3. 勤怠・在庫・顧客等の管理ソフト
4. クラウドサービスの活用 5. ECサイト構築 6. キャッシュレス化 7. 生成AIの活用
8. セキュリティ強化 9. IT人材 10. その他（ ）

24) 今後の事業活動に対しどのような支援を希望しますか（複数回答可）

1. 事業計画策定・見直し 2. デジタル化推進（現状診断・各種ツール導入等） 3. 販路開拓
4. イベント・展示会・商談会等の開催 5. EC(電子商取引)・越境EC対応 6. 資金繰り相談
7. 税金や社会保障などの猶予 8. 人材の紹介・マッチング 9. 人材の育成
10. 事業承継 11. サプライチェーン整備 12. 補助金活用 13. 海外進出支援

ご協力ありがとうございました。本アンケートにつきましては、QRコード、または同封の返信用封筒、ファクシミリにて **FAX:048-643-2720** へ 12月3日(火) までにご返信くださいますようお願いいたします。