

令和6年度 地域経済動向調査アンケート 報告書（概要）

【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 420社 ②FAX 42社 ③QRコード 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。

【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に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おりますが、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）となっております。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。