

経営課題・販売促進等 に関するアンケート 調査報告書

令和6年度
白河商工会議所



【目 次】

I 調査概要	
1. 調査概要	2
2. 報告書作成目的	2
3. 調査の方法及び回収数	2
4. 本報告書の見方について	2
II 回答者の属性	
1. 回答者の属性	3
III 調査の結果	
1. 景況感	5
2. 経営環境・販売促進	11
3. 事業承継	21
4. 事務効率化・デジタル導入	29
5. 2024 年問題	37
6. 環境対策・エコ活動	41
7. ご意見・ご要望	44
8. 総括	46
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	53
2. 集計表	58
3. アンケート用紙	73

I 調査概要

1. 調査概要

平成26年6月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(平成5年法律第51号。以下「小規模支援法」という。)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつなげる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

白河商工会議所は、令和3年3月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受けており、本計画に基づき、管内小規模事業者の持続的発展を支援するために、事業者の実態をしっかりと把握し、個々の事業者の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

2. 報告書作成目的

白河市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面し、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。

そこで、白河市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者を提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てる。

3. 調査の方法及び回収数

調査時期	令和6年12月13日～令和7年1月15日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収
配布数	1,119票
回収数	221票
有効回収率	19.7%

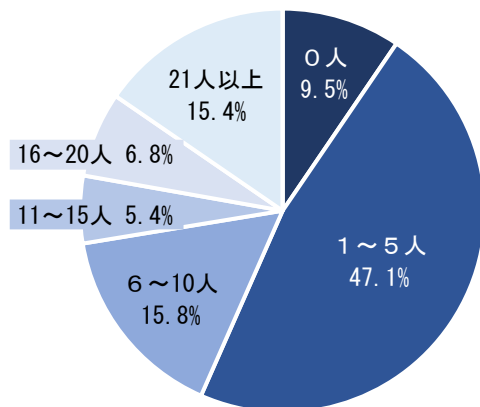
4. 本報告書の見方について

- (1) 比率はすべて百分率(%)で表し、小数点以下第2位を四捨五入して算出した。したがって合計が100%を上下する場合がある。
- (2) 基数となるべき実数(回収者数)は、“全体(n=〇〇)”として掲載し、各比率は回答者数を100.0%として算出した。なお、「n」はnumber of caseの略であり、設問の回答者数を示す。
- (3) 1人の回答者が2つ以上の回答を出してもよい設問では、各回答の合計比率が100.0%を超える場合がある。
- (4) 本文や図表中の選択肢表記は、語句を短縮・簡略化している場合がある。
- (5) 「」は1つの選択肢を、『』は複数の選択肢を合わせた表現を示している。
- (6) 各設問の分析では、「無回答」を除いて割合を算出しているため、全体数が異なる場合がある。

Ⅱ 回答者の属性

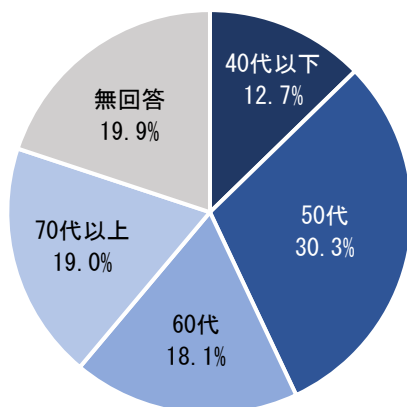
1. 回答者の属性

(1) 従業員数



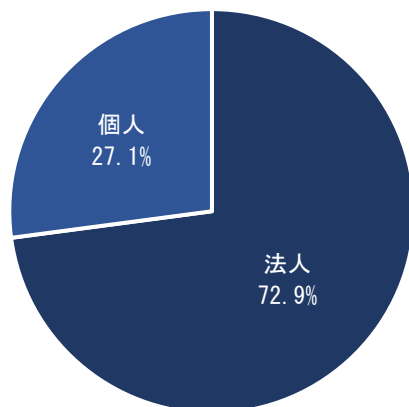
	件数	%
0人	21	9.5%
1～5人	104	47.1%
6～10人	35	15.8%
11～15人	12	5.4%
16～20人	15	6.8%
21人以上	34	15.4%
無回答	0	0.0%
合計	221	100.0%

(2) 代表者年齢



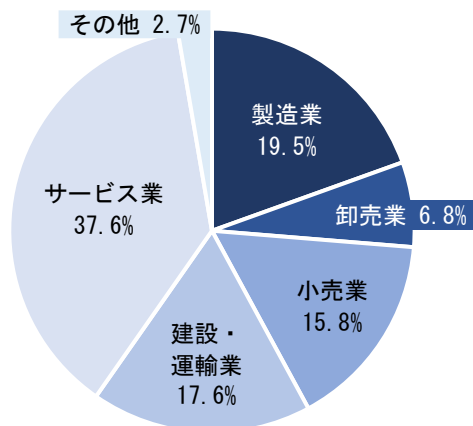
	件数	%
40代以下	28	12.7%
50代	67	30.3%
60代	40	18.1%
70代以上	42	19.0%
無回答	44	19.9%
合計	221	100.0%

(3) 事業形態



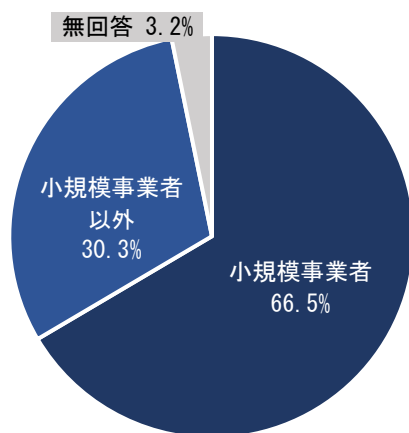
	件数	%
法人	161	72.9%
個人	60	27.1%
無回答	0	0.0%
合計	221	100.0%

(4) 業種



	件数	%
製造業	43	19.5%
卸売業	15	6.8%
小売業	35	15.8%
建設・運輸業	39	17.6%
サービス業	83	37.6%
その他	6	2.7%
無回答	0	0.0%
合計	221	100.0%

(5) 事業規模



	件数	%
小規模事業者	147	66.5%
小規模事業者以外	67	30.3%
無回答	7	3.2%
合計	221	100.0%

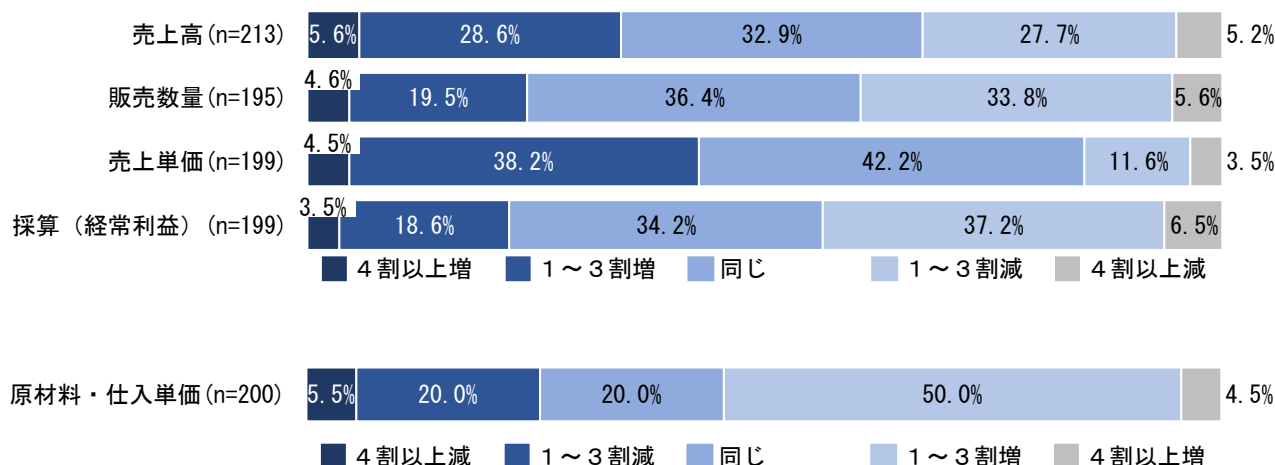
Ⅲ 調査の結果

1. 景況感

(1) 全体

① 昨年の12月と比べた現在の経営環境等の状況（前年同期比）

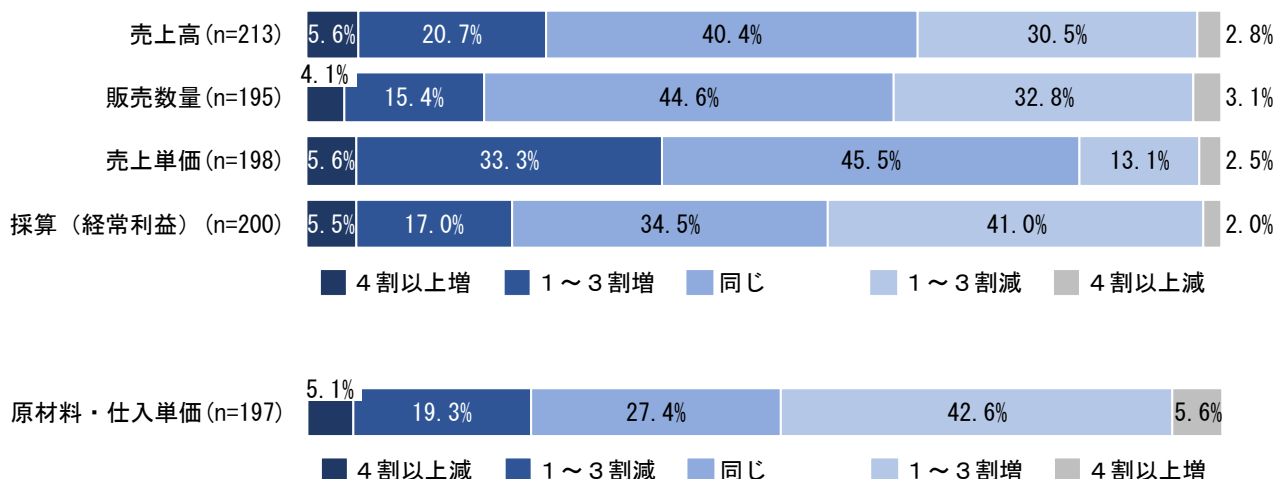
昨年の今頃（令和5年12月）と比べた現在（令和6年12月）の経営環境等の状況は下図のとおり。
項目別の分析は次ページ以降で実施する。



② 現在と比べた今後の経営環境等の見通し（見通し）

現在（令和6年10月～12月頃）と比べた今後（令和7年2月～4月頃）の経営環境等の見通しは下図のとおりである。

項目別の分析は次ページ以降で実施する。

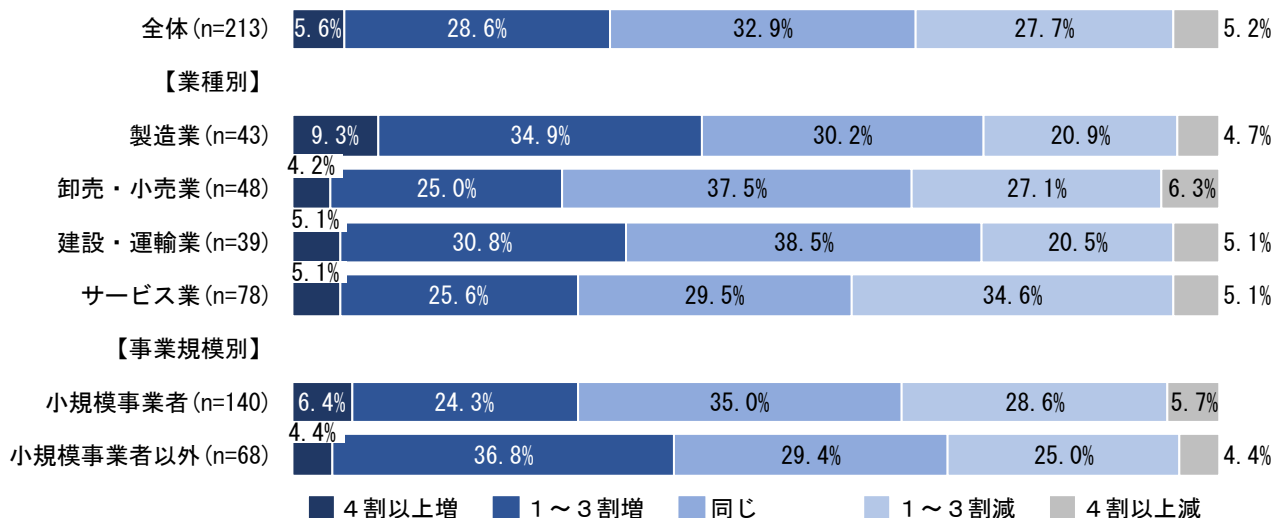


（２）項目別（売上高）

①前年同期比

全体では、「同じ」が 32.9%と最も高く、「１～３割増」が 28.6%、「１～３割減」が 27.7%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加』は 34.2%となっている。また、「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少』は 32.9%となっている。

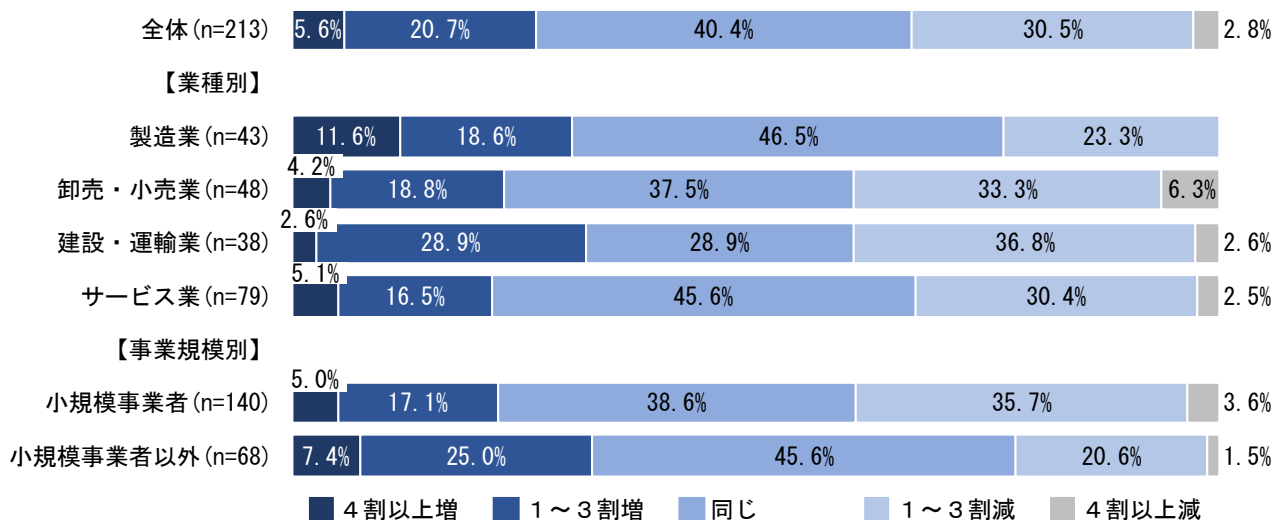
業種別では、製造業で『増加』が 44.2%と高くなっている。



②見通し

全体では、「同じ」が 40.4%と最も高く、「１～３割減」が 30.5%、「１～３割増」が 20.7%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加見通し』は 26.3%となっている。また、「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少見通し』は 33.3%となっている。

業種別では、卸売・小売業で『減少見通し』が 39.6%と高くなっている。

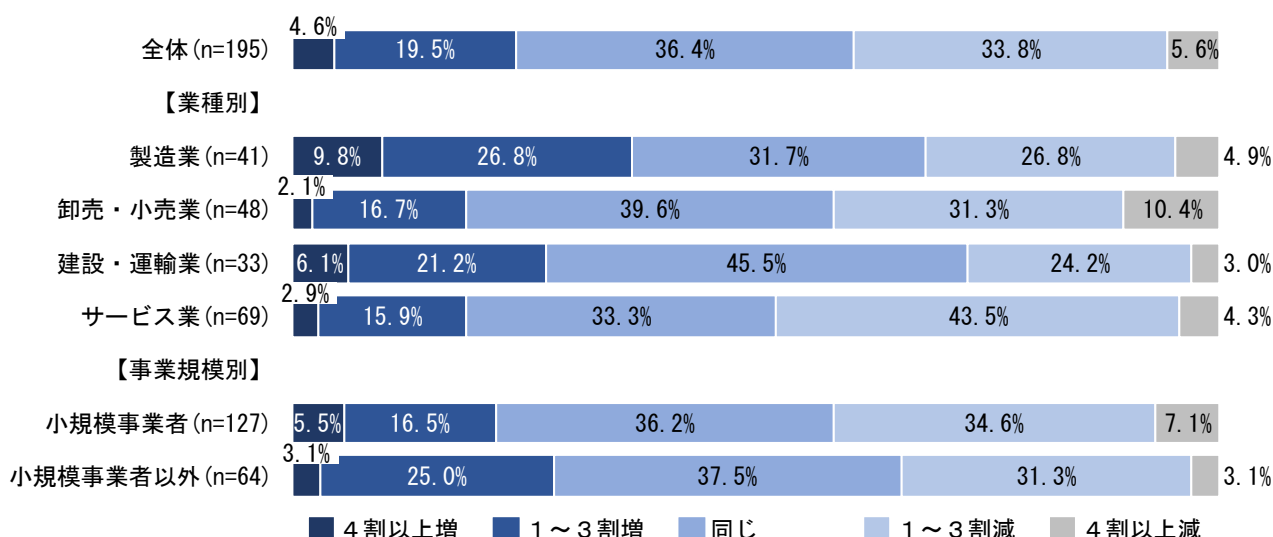


（３）項目別（販売数量）

①前年同期比

全体では、「同じ」が 36.4%と最も高く、「１～３割減」が 33.8%、「１～３割増」が 19.5%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加』は 24.1%となっている。また、「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少』は 39.4%となっている。

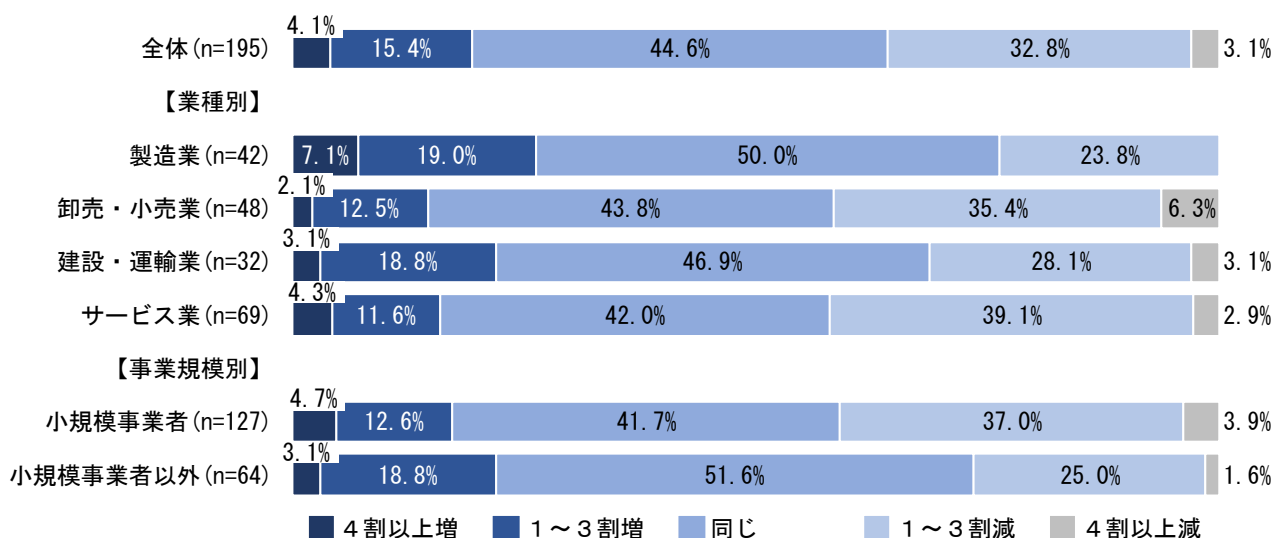
業種別では、サービス業で『減少』が 47.8%と高くなっている。



②見通し

全体では、「同じ」が 44.6%と最も高く、「１～３割減」が 32.8%、「１～３割増」が 15.4%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加見通し』は 19.5%となっている。「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少見通し』は 35.9%となっている。

業種別では、サービス業で『減少見通し』が 42.0%と高くなっている。

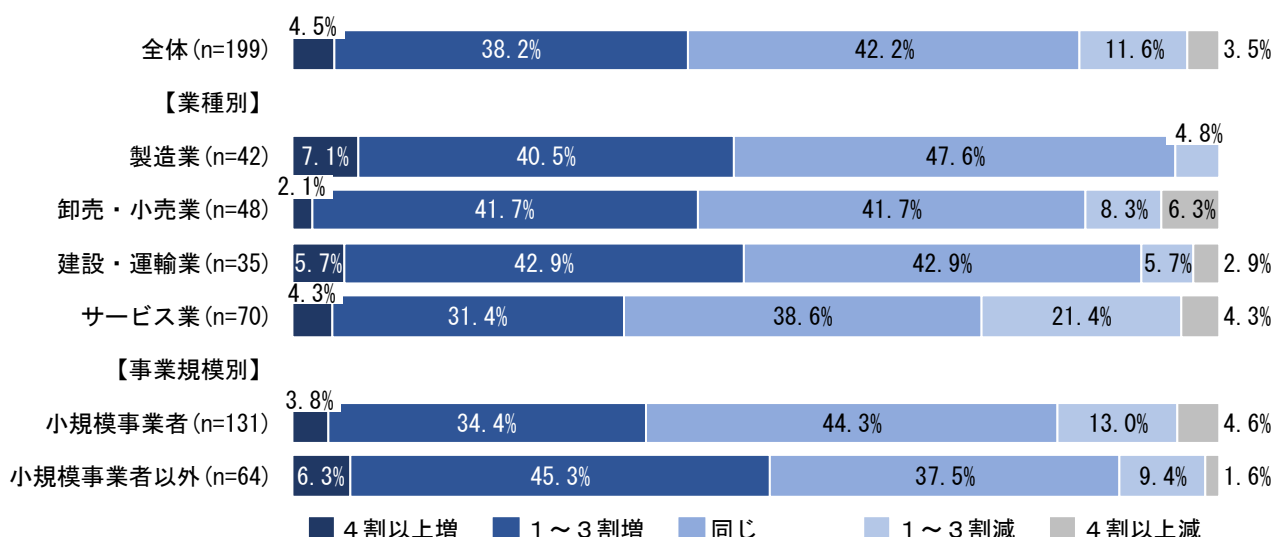


(4) 項目別（売上単価）

①前年同期比

全体では、「同じ」が42.2%と最も高く、「1～3割増」が38.2%、「1～3割減」が11.6%が続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は42.7%となっている。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は15.1%となっている。

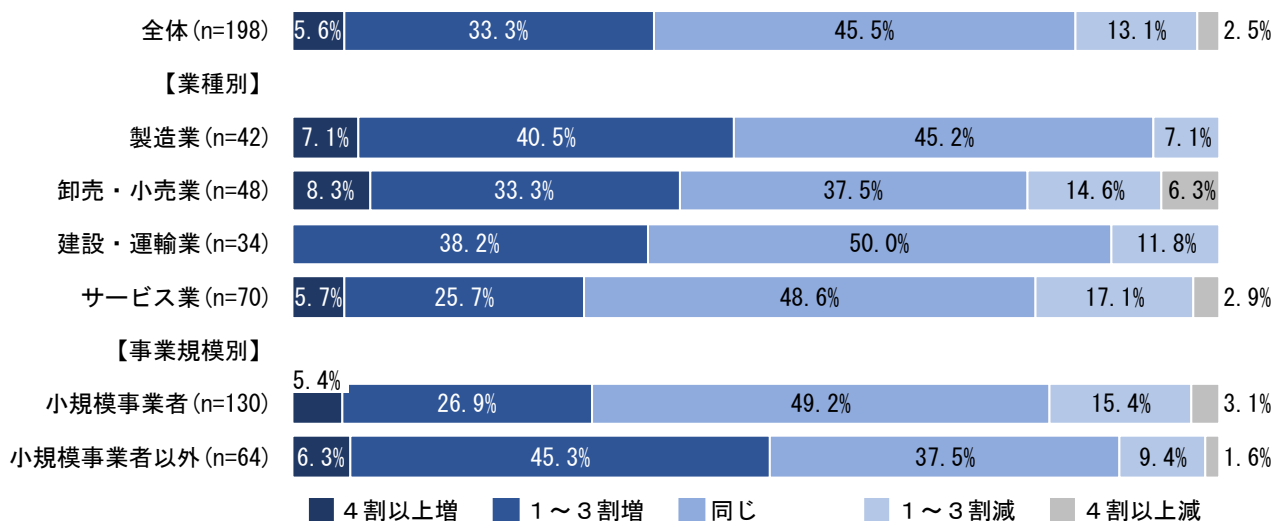
業種別では、建設・運輸業で『増加』が48.6%と高くなっている。



②見通し

全体では、「同じ」が45.5%と最も高く、「1～3割増」が33.3%、「1～3割減」が13.1%が続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加見通し』は38.9%となっている。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少見通し』は15.6%となっている。

業種別では、製造業で『増加見通し』が47.6%と高くなっている。

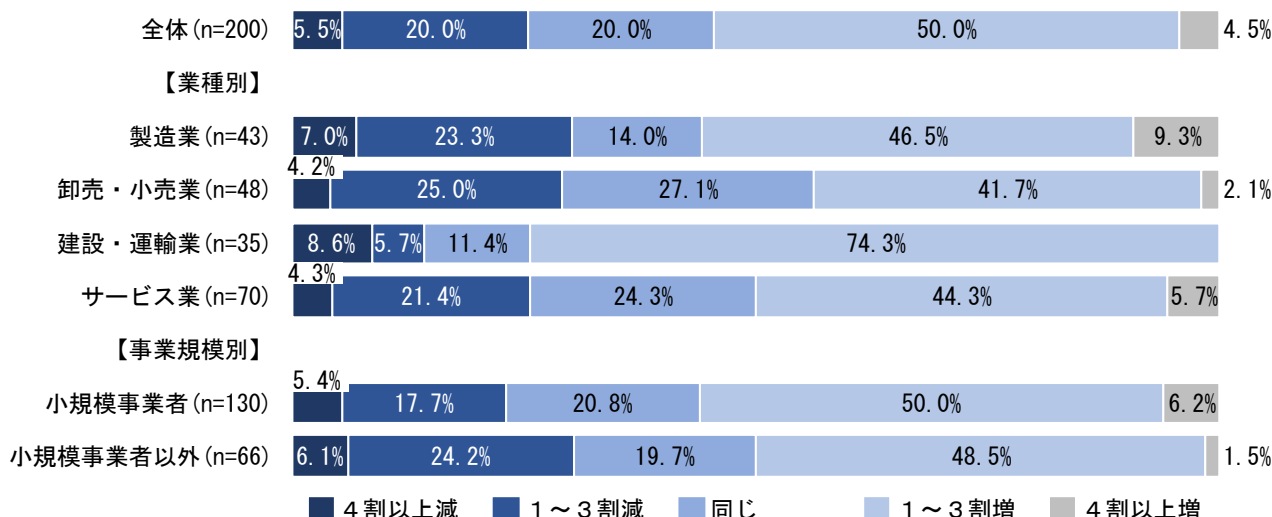


（５）項目別（原材料・仕入単価）

①前年同期比

全体では、「１～３割増」が 50.0%と最も高く、「１～３割減」と「同じ」が、それぞれ 20.0%と続いている。「４割以上減」と「１～３割減」を合わせた『減少』は 25.5%となっている。また、「１～３割増」と「４割以上増」を合わせた『増加』は 54.5%となっている。

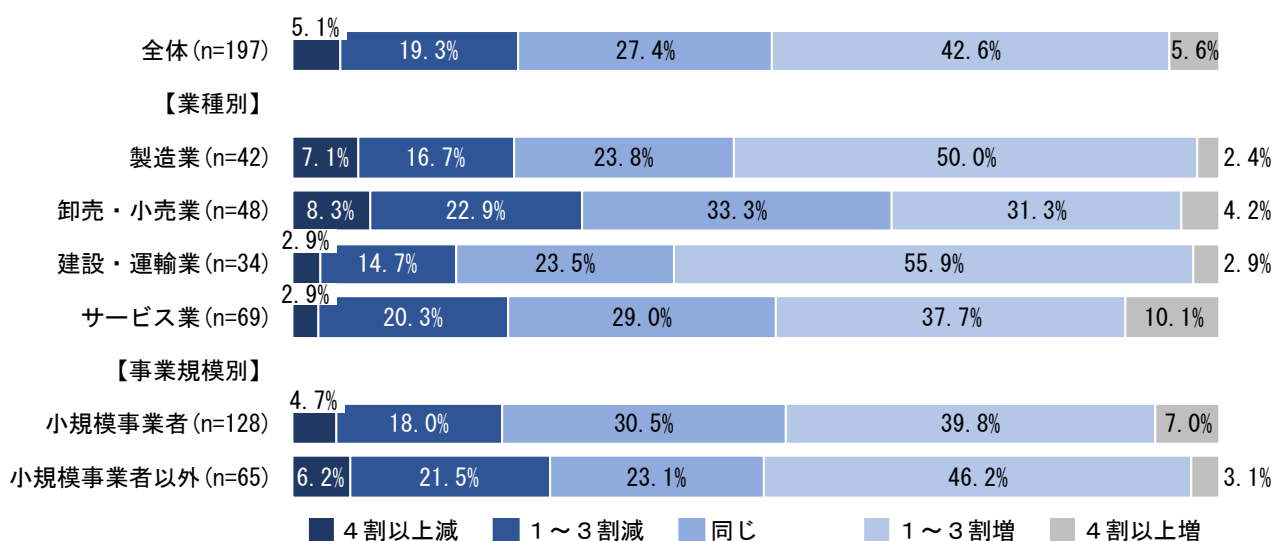
業種別では、建設・運輸業で『増加見通し』が 74.3%と高くなっている。



②見通し

全体では、「１～３割増」が 42.6%と最も高く、「同じ」が 27.4%、「１～３割減」が 19.3%と続いている。「４割以上減」と「１～３割減」を合わせた『減少見通し』は 24.4%となっている。また、「１～３割増」と「４割以上増」を合わせた『増加見通し』は 48.2%となっている。

業種別では、建設・運輸業で『増加見通し』が 58.8%と高くなっている。

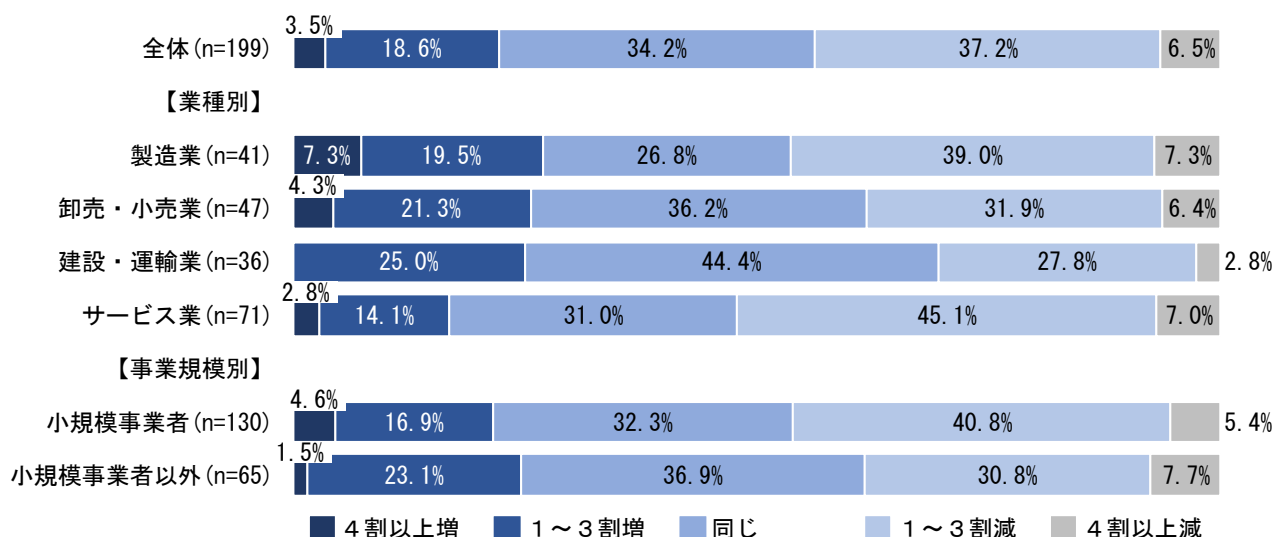


（６）項目別〔採算（経常利益）〕

①前年同期比

全体では、「１～３割減」が 37.2%と最も高く、「同じ」が 34.2%、「１～３割増」が 18.6%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加』は 22.1%となっている。また、「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少』は 43.7%となっている。

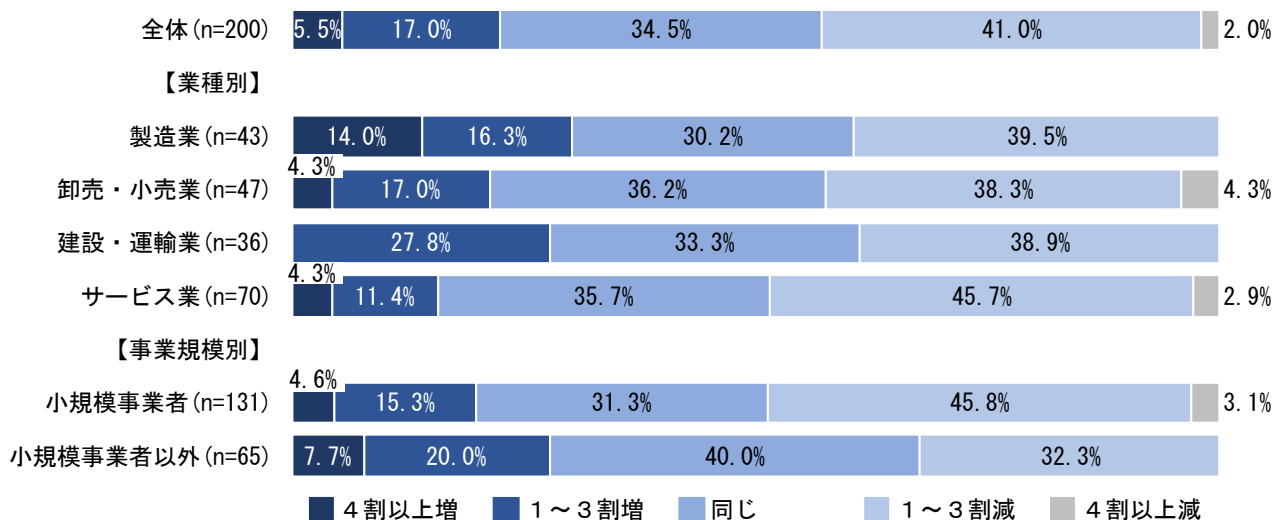
業種別では、サービス業で『減少』が 52.1%と高くなっている。



②見通し

全体では、「１～３割減」が 41.0%と最も高く、「同じ」が 34.5%、「１～３割増」が 17.0%と続いている。「４割以上増」と「１～３割増」を合わせた『増加見通し』は 22.5%となっている。また、「１～３割減」と「４割以上減」を合わせた『減少見通し』は 43.0%となっている。

業種別では、サービス業で『減少見通し』が 48.6%と高くなっている。



2. 経営環境・販売促進

(1) 貴社の現在の経営課題について、当てはまる項目に✓をつけてください。(3つまで)

全体では、「人材確保・人材育成」が43.3%と最も高く、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が38.6%、「物価・原価高騰」が34.4%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が48.0%と高くなっている。

事業規模別では「人材確保・人材育成」は、小規模事業者以外(68.7%)が小規模事業者(32.4%)を36.3ポイント上回っている。

	全体 (n=215)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=50)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=79)
人材確保・人材育成	43.3%	53.5%	30.0%	62.2%	39.2%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	38.6%	44.2%	48.0%	40.5%	30.4%
物価・原価高騰	34.4%	30.2%	30.0%	37.8%	40.5%
業務の効率化	28.4%	39.5%	24.0%	37.8%	19.0%
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	27.4%	25.6%	38.0%	24.3%	22.8%
従業員の賃上げ	19.5%	18.6%	20.0%	24.3%	19.0%
自社の強みの把握・活用	16.7%	9.3%	22.0%	24.3%	15.2%
既存の製品・サービスの改善	15.8%	9.3%	18.0%	8.1%	20.3%
事業承継・廃業・M&A	13.5%	14.0%	18.0%	8.1%	13.9%
運転・設備資金の確保	13.0%	20.9%	16.0%	10.8%	8.9%
商圏・顧客ニーズの把握	11.6%	7.0%	20.0%	5.4%	12.7%
新製品・サービスの開発	10.2%	20.9%	4.0%	5.4%	8.9%
ITの利活用	8.8%	9.3%	4.0%	13.5%	10.1%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	8.4%	14.0%	2.0%	5.4%	10.1%
その他	0.5%	-	-	2.7%	-

	全体 (n=215)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=142)	小規模以外 (n=67)	令和6年度 (n=215)	令和5年度 (n=209)
人材確保・人材育成	43.3%	32.4%	68.7%	43.3%	33.5%
新たな商圏・顧客・販路の開拓	38.6%	38.7%	40.3%	38.6%	39.2%
物価・原価高騰	34.4%	40.8%	23.9%	34.4%	34.9%
業務の効率化	28.4%	22.5%	38.8%	28.4%	30.6%
既存の商圏・顧客・販路との関係強化	27.4%	29.6%	22.4%	27.4%	32.1%
従業員の賃上げ	19.5%	18.3%	23.9%	19.5%	-
自社の強みの把握・活用	16.7%	19.0%	13.4%	16.7%	10.5%
既存の製品・サービスの改善	15.8%	13.4%	19.4%	15.8%	12.4%
事業承継・廃業・M&A	13.5%	17.6%	6.0%	13.5%	13.4%
運転・設備資金の確保	13.0%	15.5%	9.0%	13.0%	12.4%
商圏・顧客ニーズの把握	11.6%	12.0%	11.9%	11.6%	6.2%
新製品・サービスの開発	10.2%	10.6%	7.5%	10.2%	12.4%
ITの利活用	8.8%	9.9%	7.5%	8.8%	11.5%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	8.4%	9.9%	4.5%	8.4%	15.3%
その他	0.5%	-	1.5%	0.5%	1.4%

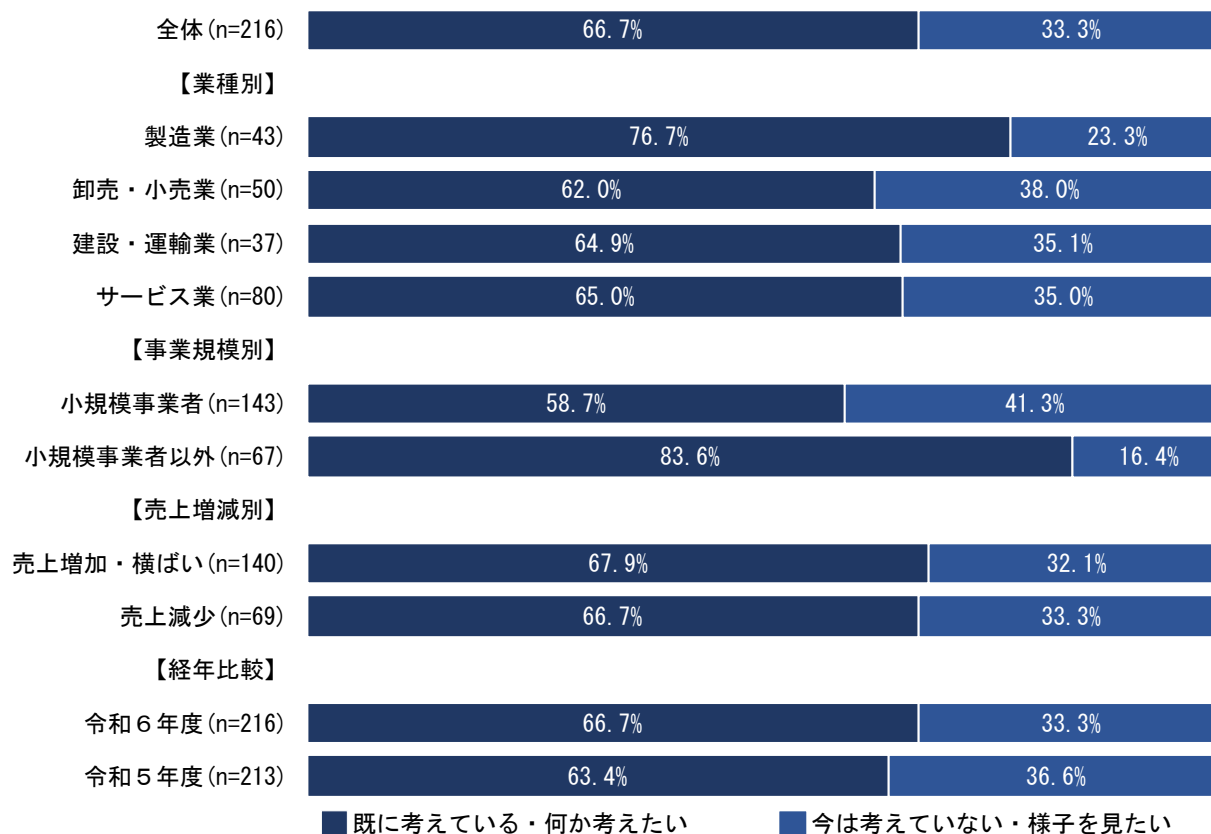
※「従業員の賃上げ」は前回調査の項目にない

（２）経営課題への対応について、今後新しい取組みを検討していますか。

全体では、「既に考えている・何か考えたい」が 66.7%、「今は考えていない・様子を見たい」が 33.3% となっている。

業種別では、製造業で「既に考えている・何か考えたい」が 76.7%と高くなっている。

事業規模別では「既に考えている・何か考えたい」は、小規模事業者以外（83.6%）が小規模事業者（58.7%）を 24.9 ポイント上回っている。



(3) 新しい取組みについて、「現在、取り組んでいる」・「考えている」項目に✓をつけてください。(複数回答可)

※(2)で「既に考えている・何か考えたい」と回答した方に質問

全体では、「人材の確保・育成」が39.6%と最も高く、「販路開拓」が34.7%、「商品・サービスの開発・提供」が31.3%と続いている。

業種別では、製造業で「技術開発・生産性向上」が54.5%と高くなっている。

事業規模別では「人材の確保・育成」は、小規模事業者以外(60.7%)が小規模事業者(26.2%)を34.5ポイント上回っている。

売上増減別では「技術開発・生産性向上」は、売上増加・横ばい(21.1%)が売上減少(8.7%)を12.4ポイント上回っている。

	全体 (n=144)	業種別				事業規模別	
		製造 (n=33)	卸売・小売 (n=31)	建設・運輸 (n=24)	サービス (n=52)	小規模 (n=84)	小規模以外 (n=56)
人材の確保・育成	39.6%	45.5%	35.5%	58.3%	30.8%	26.2%	60.7%
販路開拓	34.7%	36.4%	48.4%	33.3%	28.8%	40.5%	28.6%
商品・サービスの開発・提供	31.3%	21.2%	25.8%	16.7%	42.3%	32.1%	25.0%
設備投資	26.4%	42.4%	29.0%	20.8%	17.3%	20.2%	35.7%
後継者の育成	21.5%	27.3%	16.1%	33.3%	17.3%	26.2%	16.1%
ITによる業務効率化	18.1%	18.2%	12.9%	12.5%	23.1%	10.7%	28.6%
新規事業展開・事業転換	17.4%	12.1%	19.4%	33.3%	11.5%	16.7%	17.9%
技術開発・生産性向上	16.7%	54.5%	—	4.2%	7.7%	10.7%	25.0%
M&A・合併等の事業再編	8.3%	9.1%	6.5%	4.2%	11.5%	9.5%	7.1%
インターネット販売	6.9%	6.1%	12.9%	—	7.7%	8.3%	5.4%
その他	2.8%	3.0%	3.2%	—	3.8%	4.8%	—

	全体 (n=144)	売上増減別		経年比較	
		増加・横 (n=95)	減少 (n=46)	令和6年度 (n=144)	令和5年度 (n=134)
人材の確保・育成	39.6%	40.0%	41.3%	39.6%	45.5%
販路開拓	34.7%	35.8%	34.8%	34.7%	32.1%
商品・サービスの開発・提供	31.3%	28.4%	32.6%	31.3%	31.3%
設備投資	26.4%	29.5%	21.7%	26.4%	25.4%
後継者の育成	21.5%	20.0%	26.1%	21.5%	20.9%
ITによる業務効率化	18.1%	16.8%	21.7%	18.1%	20.9%
新規事業展開・事業転換	17.4%	15.8%	21.7%	17.4%	20.9%
技術開発・生産性向上	16.7%	21.1%	8.7%	16.7%	14.9%
M&A・合併等の事業再編	8.3%	7.4%	10.9%	8.3%	—
インターネット販売	6.9%	7.4%	6.5%	6.9%	3.7%
その他	2.8%	2.1%	4.3%	2.8%	2.2%

※「M&A・合併等の事業再編」は前回調査の項目にない

(4) 「考えていない」・「様子を見たい」理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。

(複数回答可)

※(2)で「今は考えていない・様子を見たい」と回答した方に質問

全体では、「物価・原価高騰への不安」が61.4%と最も高く、「後継者がいない」が38.6%、「どのように考えたらよいか、分からない」が12.9%と続いている。

事業規模別では「後継者がいない」は、小規模事業者(43.1%)が小規模事業者以外(9.1%)を34.0ポイント上回っている。

経年比較では「物価・原価高騰への不安」は、令和6年度(61.4%)が令和5年度(46.5%)を14.9ポイント上回っている。

	全体 (n=70)	業種別			
		製造 (n=10)	卸売・小売 (n=19)	建設・運輸 (n=13)	サービス (n=27)
物価・原価高騰への不安	61.4%	70.0%	57.9%	76.9%	55.6%
後継者がいない	38.6%	40.0%	36.8%	23.1%	44.4%
どのように考えたらよいか、分からない	12.9%	—	21.1%	7.7%	14.8%
資金不足	11.4%	20.0%	15.8%	7.7%	7.4%
どこへ相談したらよいか、分からない	—	—	—	—	—
その他	10.0%	—	10.5%	15.4%	11.1%

	全体 (n=70)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=58)	小規模以外 (n=11)	令和6年度 (n=70)	令和5年度 (n=71)
物価・原価高騰への不安	61.4%	65.5%	45.5%	61.4%	46.5%
後継者がいない	38.6%	43.1%	9.1%	38.6%	46.5%
どのように考えたらよいか、分からない	12.9%	10.3%	27.3%	12.9%	19.7%
資金不足	11.4%	13.8%	—	11.4%	15.5%
どこへ相談したらよいか、分からない	—	—	—	—	7.0%
その他	10.0%	6.9%	27.3%	10.0%	11.3%

(5) 経営上の相談機関について、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数回答可)

全体では、「税理士・公認会計士」が 54.3%と最も高く、「商工会議所」が 28.1%、「金融機関」が 22.4%と続いている。

事業規模別では「商工会議所」は、小規模事業者(34.5%)が小規模事業者以外(15.4%)を 19.1 ポイント上回っている。

売上増減別では「相談していない」は、売上減少(17.9%)が売上増加・横ばい(7.3%)を 10.6 ポイント上回っている。

	全体 (n=210)	業種別				事業規模別	
		製造 (n=41)	卸売・小売 (n=50)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=76)	小規模 (n=139)	小規模以外 (n=65)
税理士・公認会計士	54.3%	58.5%	60.0%	67.6%	44.7%	53.2%	60.0%
商工会議所	28.1%	22.0%	28.0%	29.7%	31.6%	34.5%	15.4%
金融機関	22.4%	26.8%	18.0%	24.3%	23.7%	19.4%	30.8%
中小企業診断士・コンサルタント	14.8%	22.0%	16.0%	13.5%	11.8%	11.5%	23.1%
社員・従業員	14.3%	22.0%	6.0%	21.6%	13.2%	13.7%	16.9%
相談していない	11.4%	4.9%	14.0%	2.7%	14.5%	12.2%	6.2%
公的支援機関	8.1%	14.6%	12.0%	2.7%	3.9%	7.9%	7.7%
先代社長や会社OB	7.1%	7.3%	8.0%	10.8%	5.3%	6.5%	9.2%
その他	7.6%	7.3%	6.0%	8.1%	7.9%	4.3%	13.8%

	全体 (n=210)	売上増減別		経年比較	
		増加・横 (n=137)	減少 (n=67)	令和6年度 (n=210)	令和5年度 (n=208)
税理士・公認会計士	54.3%	56.2%	50.7%	54.3%	55.3%
商工会議所	28.1%	27.7%	28.4%	28.1%	27.9%
金融機関	22.4%	26.3%	16.4%	22.4%	16.3%
中小企業診断士・コンサルタント	14.8%	14.6%	16.4%	14.8%	9.6%
社員・従業員	14.3%	17.5%	9.0%	14.3%	13.0%
相談していない	11.4%	7.3%	17.9%	11.4%	11.5%
公的支援機関	8.1%	10.2%	4.5%	8.1%	6.3%
先代社長や会社OB	7.1%	8.0%	6.0%	7.1%	6.7%
その他	7.6%	8.0%	6.0%	7.6%	6.7%

（６）事業計画（経営計画）の作成について、あてはまる項目に✓をつけてください。

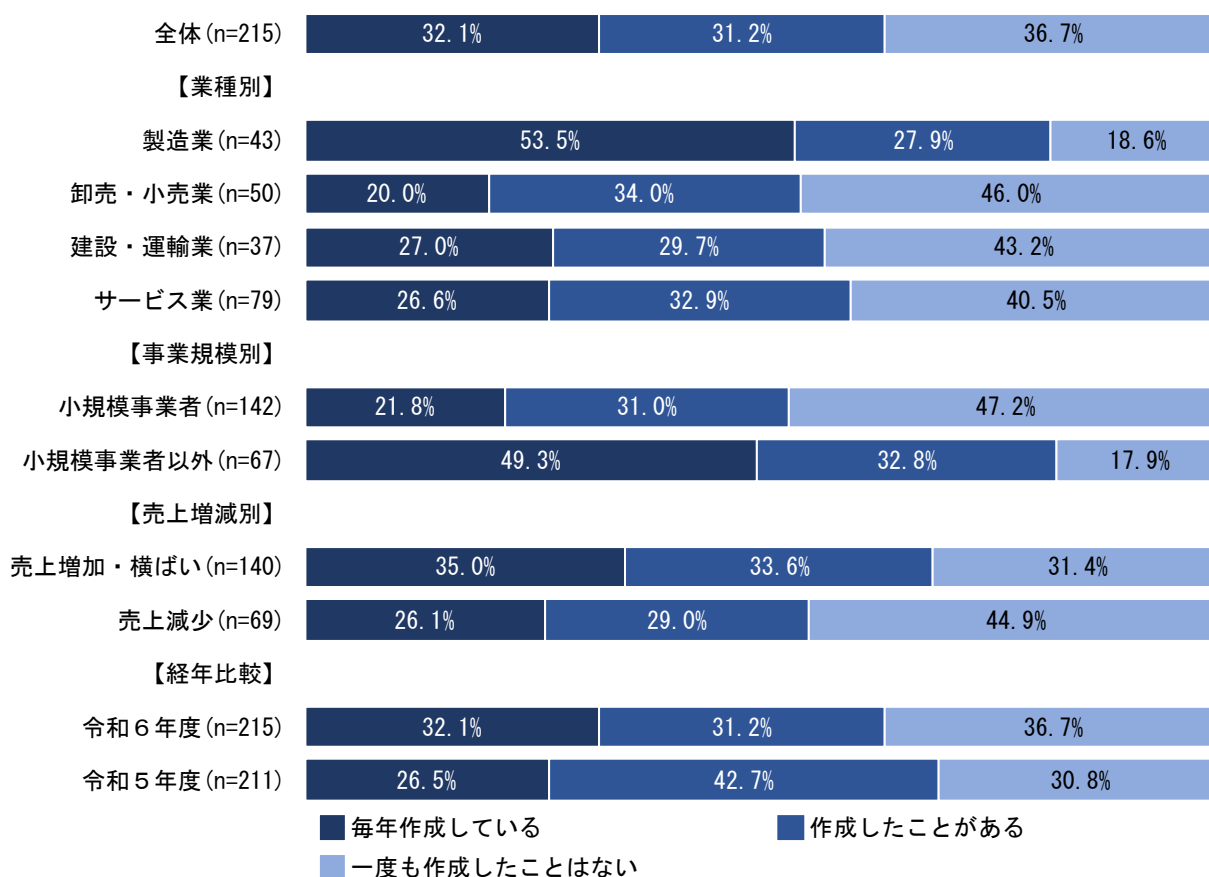
全体では、「一度も作成したことはない」が 36.7%と最も高く、「毎年作成している」が 32.1%、「作成したことがある」が 31.2%と続いている。

業種別では、製造業で「毎年作成している」が 53.5%と高くなっている。

事業規模別では「一度も作成したことはない」は、小規模事業者 (47.2%) が小規模事業者以外 (17.9%) を 29.3 ポイント上回っている。

売上増減別では「一度も作成したことはない」は、売上減少 (44.9%) が売上増加・横ばい (31.4%) を 13.5 ポイント上回っている。

経年比較では「作成したことがある」は、令和 5 年度 (42.7%) が令和 6 年度 (31.2%) を 11.5 ポイント上回っている。



(7) 事業計画の見直し・検証について、当てはまる項目に✓をつけてください。

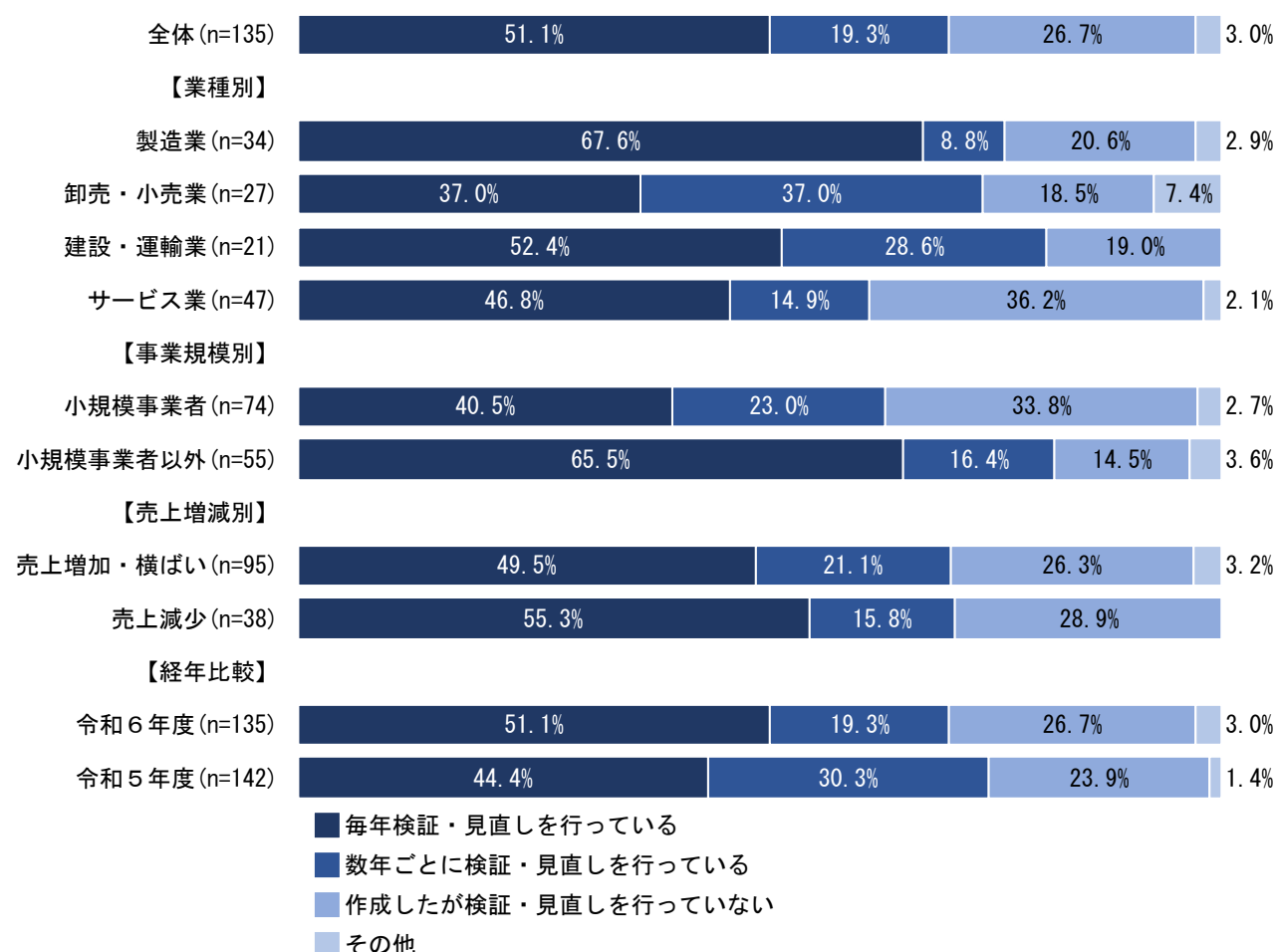
※(6)で「毎年作成している」「作成したことがある」と回答した方に質問

全体では、「毎年検証・見直しを行っている」が51.1%と最も高く、「作成したが検証・見直しを行っていない」が26.7%、「数年ごとに検証・見直しを行っている」が19.3%と続いている。

業種別では、製造業で「毎年検証・見直しを行っている」が67.6%と高くなっている。

事業規模別では「毎年検証・見直しを行っている」は、小規模事業者以外(65.5%)が小規模事業者(40.5%)を25.0ポイント上回っている。

経年比較では「数年ごとに検証・見直しを行っている」は、令和5年度(30.3%)が令和6年度(19.3%)を11.0ポイント上回っている。



（８）「一度も作成したことはない」理由として、あてはまる項目に✓をつけてください。

※（６）で「一度も作成したことはない」と回答した方に質問

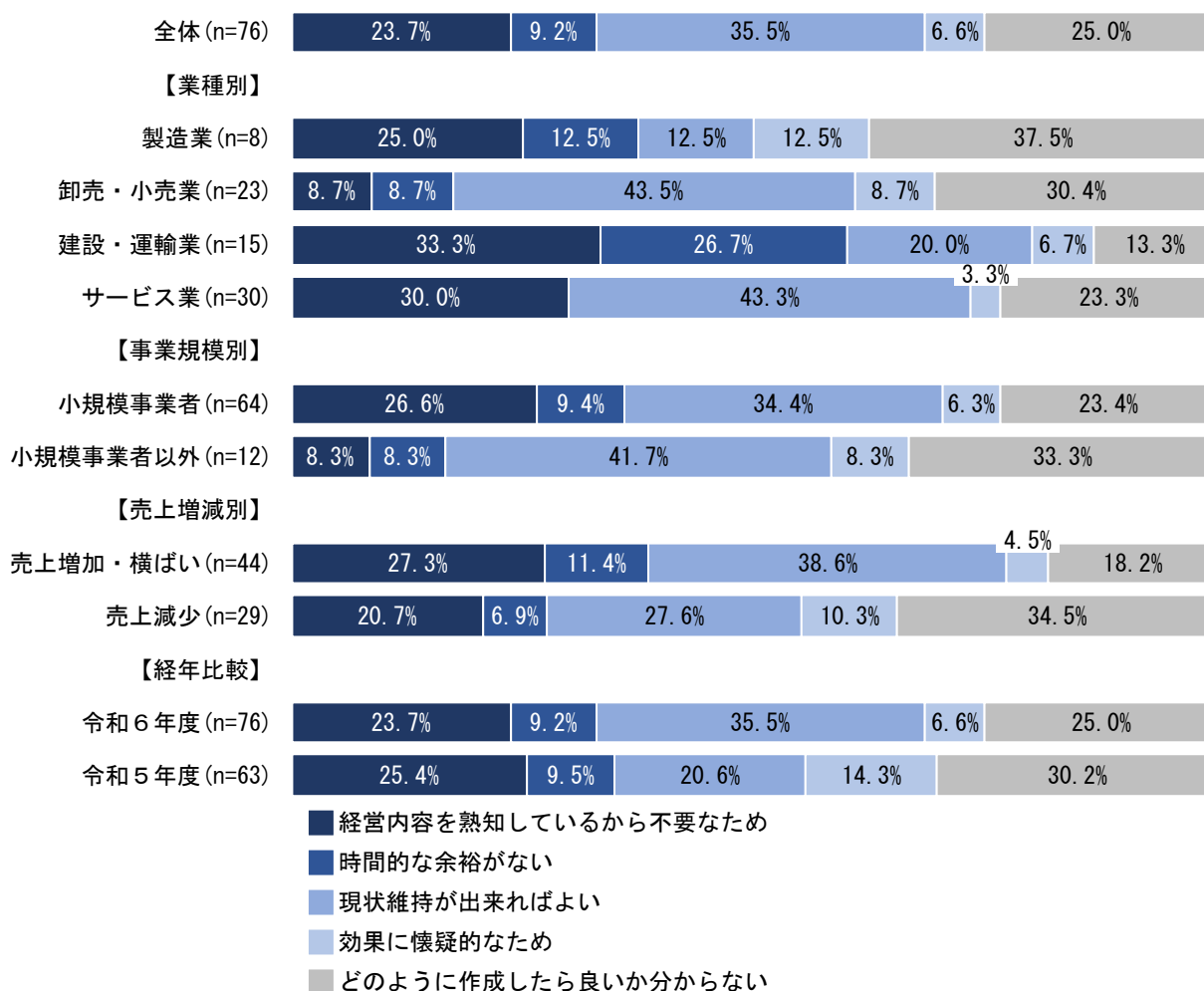
全体では、「現状維持が出来ればよい」が 35.5%と最も高く、「どのように作成したら良いか分からない」が 25.0%、「経営内容を熟知しているから不要なため」が 23.7%と続いている。

業種別では、製造業で「どのように作成したら良いか分からない」が 37.5%と高くなっている。

事業規模別では「経営内容を熟知しているから不要なため」は、小規模事業者（26.6%）が小規模事業者以外（8.3%）を 18.3 ポイント上回っている。

売上増減別では「どのように作成したら良いか分からない」は、売上減少（34.5%）が売上増加・横ばい（18.2%）を 16.3 ポイント上回っている。

経年比較では「現状維持が出来ればよい」は、令和 6 年度（35.5%）が令和 5 年度（20.6%）を 14.9 ポイント上回っている。



※「その他」との回答は見られない

(9) 現在実施している販売促進の中で、売上の拡大について効果があったものについて、あてはまる項目に✓をつけてください。(3つまで)

全体では、「自社のホームページ」が40.9%と最も高く、「SNS」が22.7%、「チラシの配布」が21.5%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「チラシの配布」が33.3%と高くなっている。

事業規模別では「自社のホームページ」は、小規模事業者以外(52.3%)が小規模事業者(35.1%)を17.2ポイント上回っている。

売上増減別では「物産展・展示会へ出展」は、売上増加・横ばい(14.0%)が売上減少(1.8%)を12.2ポイント上回っている。

	全体 (n=181)	業種別				事業規模別	
		製造 (n=38)	卸売・小売 (n=45)	建設・運輸 (n=25)	サービス (n=68)	小規模 (n=111)	小規模以外 (n=65)
自社のホームページ	40.9%	63.2%	33.3%	28.0%	39.7%	35.1%	52.3%
SNS	22.7%	10.5%	31.1%	8.0%	29.4%	23.4%	21.5%
チラシの配布	21.5%	7.9%	33.3%	12.0%	23.5%	20.7%	21.5%
インターネットの広告	15.5%	7.9%	15.6%	12.0%	22.1%	12.6%	21.5%
看板・のぼり旗	12.7%	5.3%	17.8%	8.0%	14.7%	15.3%	7.7%
タウン誌・雑誌等への広告	12.2%	5.3%	11.1%	12.0%	16.2%	10.8%	13.8%
物産展・展示会へ出展	9.9%	31.6%	8.9%	4.0%	1.5%	7.2%	15.4%
ダイレクトメールの送付	8.8%	2.6%	17.8%	12.0%	5.9%	10.8%	6.2%
呼び込み	7.2%	5.3%	13.3%	4.0%	5.9%	7.2%	7.7%
包装紙・紙袋	2.8%	2.6%	6.7%	-	1.5%	4.5%	-
その他	19.9%	18.4%	13.3%	44.0%	14.7%	22.5%	13.8%

	全体 (n=181)	売上増減別		経年比較	
		増加・横 (n=121)	減少 (n=55)	令和6年度 (n=181)	令和5年度 (n=163)
自社のホームページ	40.9%	44.6%	32.7%	40.9%	38.7%
SNS	22.7%	19.0%	30.9%	22.7%	22.1%
チラシの配布	21.5%	24.8%	14.5%	21.5%	20.9%
インターネットの広告	15.5%	17.4%	12.7%	15.5%	9.8%
看板・のぼり旗	12.7%	14.0%	7.3%	12.7%	14.1%
タウン誌・雑誌等への広告	12.2%	14.0%	7.3%	12.2%	9.8%
物産展・展示会へ出展	9.9%	14.0%	1.8%	9.9%	8.6%
ダイレクトメールの送付	8.8%	7.4%	10.9%	8.8%	9.2%
呼び込み	7.2%	4.1%	14.5%	7.2%	5.5%
包装紙・紙袋	2.8%	3.3%	1.8%	2.8%	1.8%
その他	19.9%	19.0%	21.8%	19.9%	25.8%

(10) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点について、あてはまる項目に✓をつけてください。
(複数回答可)

全体では、「人材の育成、新たな技術・商品の開発」が 38.0%と最も高く、「新規顧客へのアプローチ方法」が 34.6%、「商品の魅力向上」が 22.1%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「新規顧客へのアプローチ方法」が 44.0%と高くなっている。

事業規模別では「人材の育成、新たな技術・商品の開発」は、小規模事業者以外 (52.3%) が小規模事業者 (31.4%) を 20.9 ポイント上回っている。

経年比較では「人材の育成、新たな技術・商品の開発」は、令和 5 年度 (49.7%) が令和 6 年度 (38.0%) を 11.7 ポイント上回っている。

	全体 (n=208)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=50)	建設・運輸 (n=36)	サービス (n=73)
人材の育成、新たな技術・商品の開発	38.0%	60.5%	34.0%	33.3%	30.1%
新規顧客へのアプローチ方法	34.6%	25.6%	44.0%	30.6%	37.0%
商品の魅力向上	22.1%	27.9%	24.0%	2.8%	27.4%
情報収集	18.8%	14.0%	16.0%	33.3%	16.4%
商品・製品のPR方法	17.8%	18.6%	28.0%	5.6%	16.4%
専門知識の不足	13.0%	14.0%	20.0%	11.1%	8.2%
販売先市場の選定	12.5%	14.0%	18.0%	11.1%	9.6%
生産体制	12.5%	34.9%	2.0%	8.3%	8.2%
資金調達	12.0%	14.0%	10.0%	11.1%	12.3%
問題はない	13.5%	11.6%	10.0%	19.4%	13.7%
その他	3.8%	2.3%	4.0%	8.3%	2.7%

	全体 (n=208)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=137)	小規模以外 (n=65)	令和 6 年度 (n=208)	令和 5 年度 (n=199)
人材の育成、新たな技術・商品の開発	38.0%	31.4%	52.3%	38.0%	49.7%
新規顧客へのアプローチ方法	34.6%	32.8%	40.0%	34.6%	30.7%
商品の魅力向上	22.1%	21.2%	24.6%	22.1%	16.6%
情報収集	18.8%	21.2%	13.8%	18.8%	15.1%
商品・製品のPR方法	17.8%	19.0%	15.4%	17.8%	15.1%
専門知識の不足	13.0%	9.5%	20.0%	13.0%	10.1%
販売先市場の選定	12.5%	12.4%	13.8%	12.5%	9.0%
生産体制	12.5%	10.2%	16.9%	12.5%	15.6%
資金調達	12.0%	13.1%	9.2%	12.0%	15.6%
問題はない	13.5%	16.8%	6.2%	13.5%	10.6%
その他	3.8%	4.4%	3.1%	3.8%	2.0%

3. 事業承継

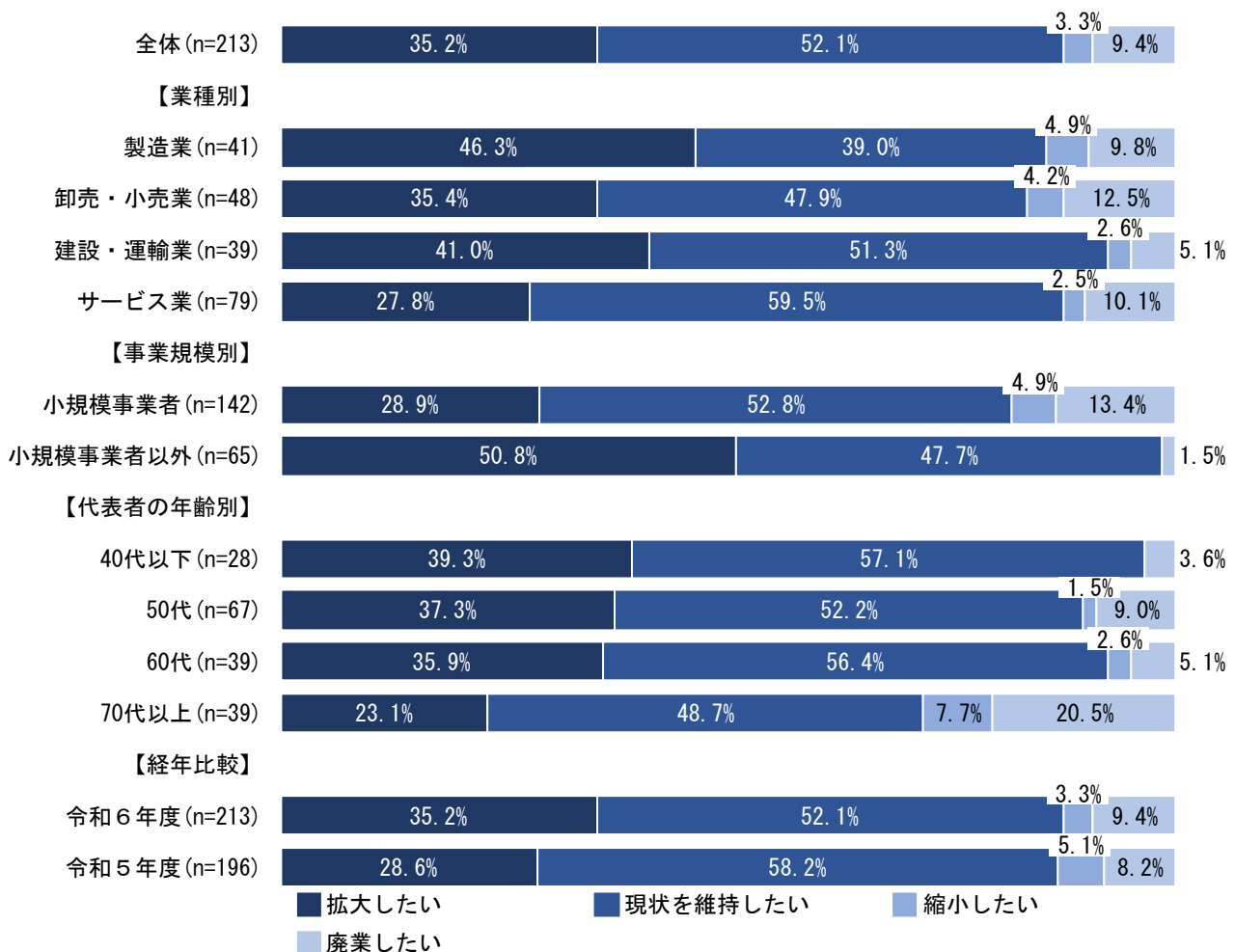
(1) 今後の事業運営方針についてどのようにお考えですか。

全体では、「現状を維持したい」が 52.1%と最も高く、「拡大したい」が 35.2%、「廃業したい」が 9.4%と続いている。

業種別では、製造業で「拡大したい」が 46.3%と高くなっている。

事業規模別では「拡大したい」は、小規模事業者以外（50.8%）が小規模事業者（28.9%）を 21.9 ポイント上回っている。

代表者の年齢別では、40 代以下で「現状を維持したい」が 57.1%と高くなっている。



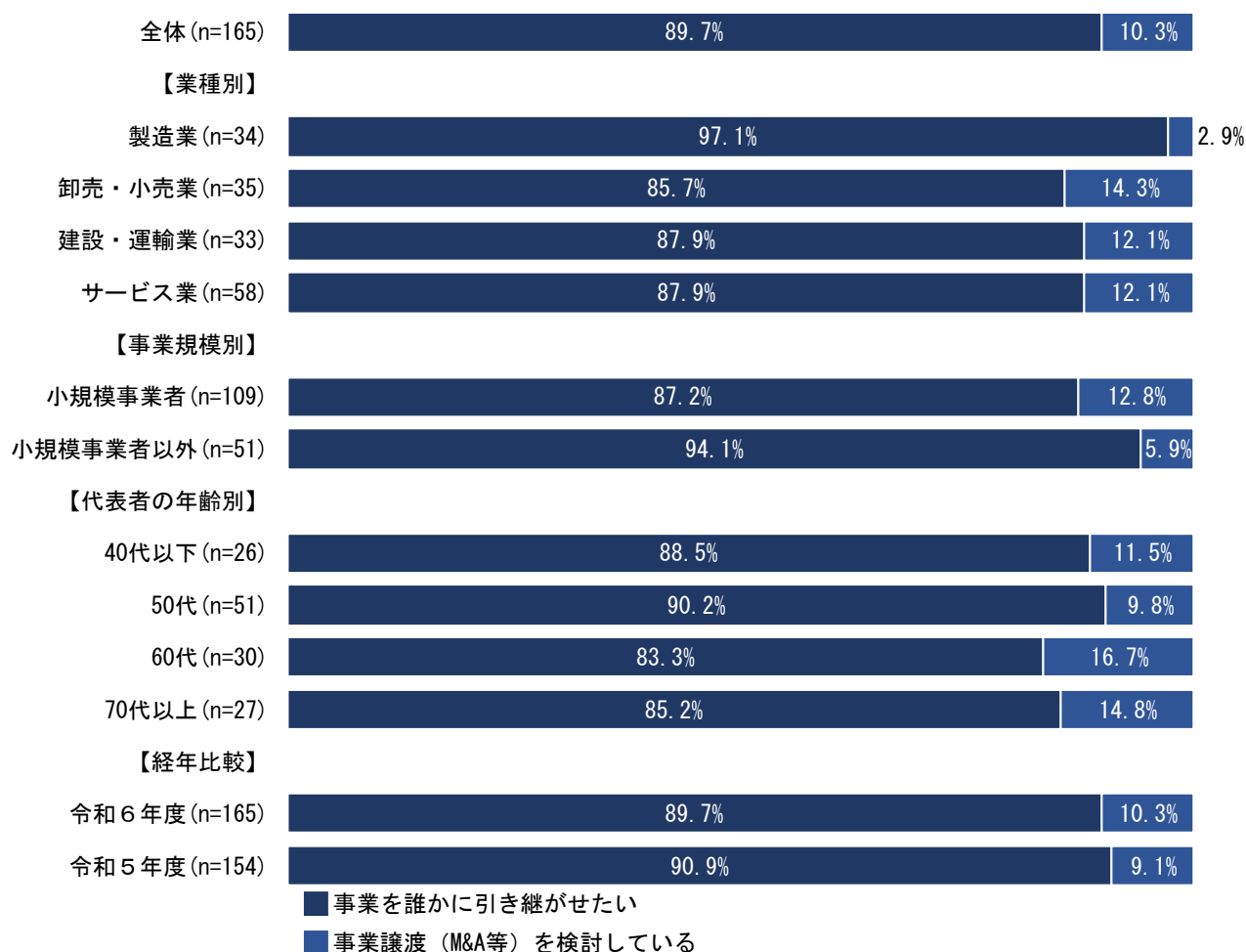
（２）ご自身が経営者を引退した後の貴社の事業継続についてどのようにお考えですか。

※（１）で「拡大したい」「現状を維持したい」「縮小したい」と回答した方に質問

全体では、「事業を誰かに引き継がせたい」が 89.7%、「事業譲渡（M&A 等）を検討している」が 10.3% となっている。

業種別では、製造業で「事業を誰かに引き継がせたい」が 97.1% と高くなっている。

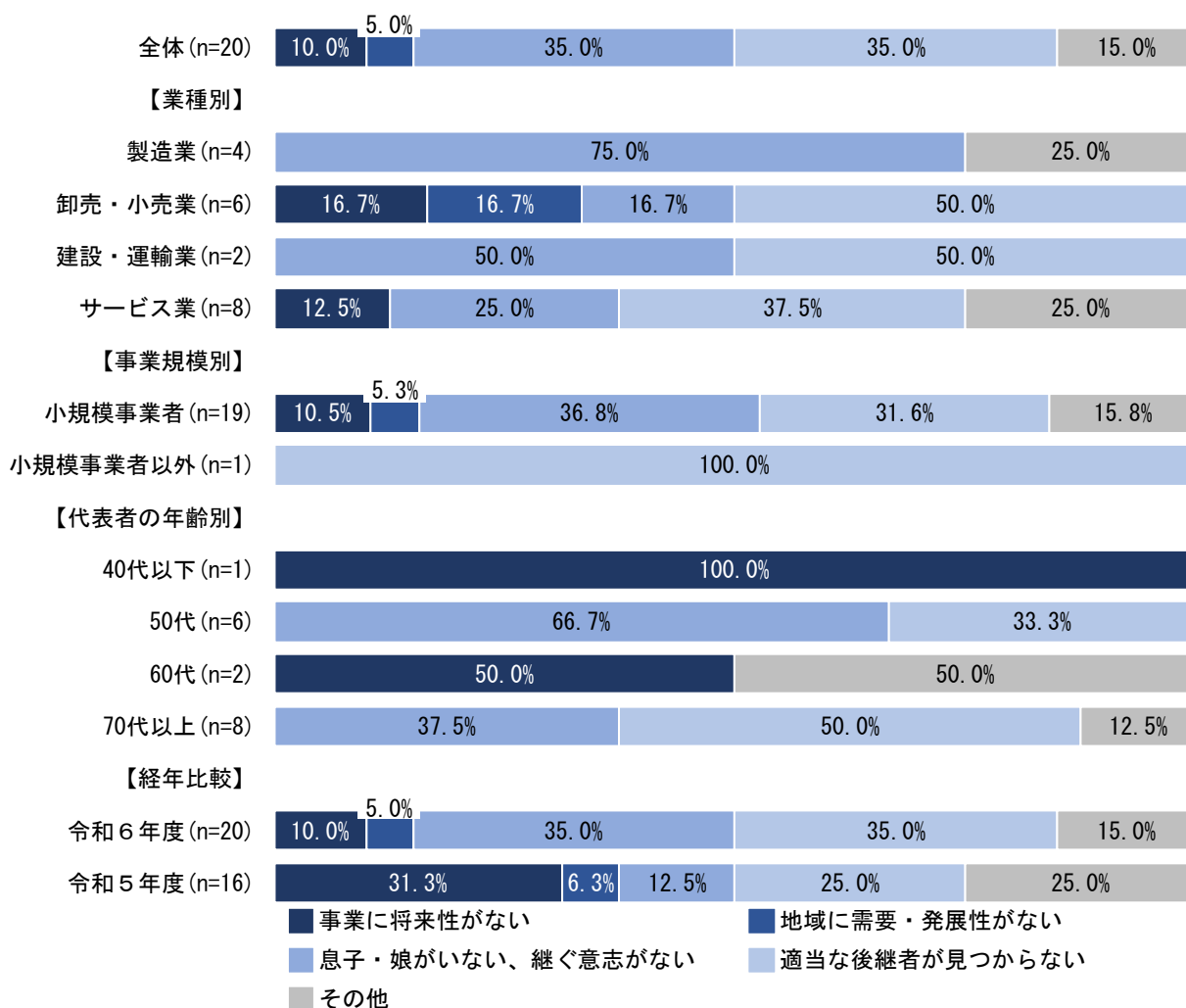
代表者の年齢別では、50 代で「事業を誰かに引き継がせたい」が 90.2% と高くなっている。



（３）廃業したい理由を選んでください。

※（１）で「廃業したい」と回答した方に質問

全体では、「息子・娘がいない、継ぐ意志がない」と「適当な後継者が見つからない」が、それぞれ 35.0%と最も高く、「事業に将来性がない」が 10.0%と続いている。



※「従業員の確保が難しい」との回答は見られない

（４）どなたに事業を承継する予定ですか？

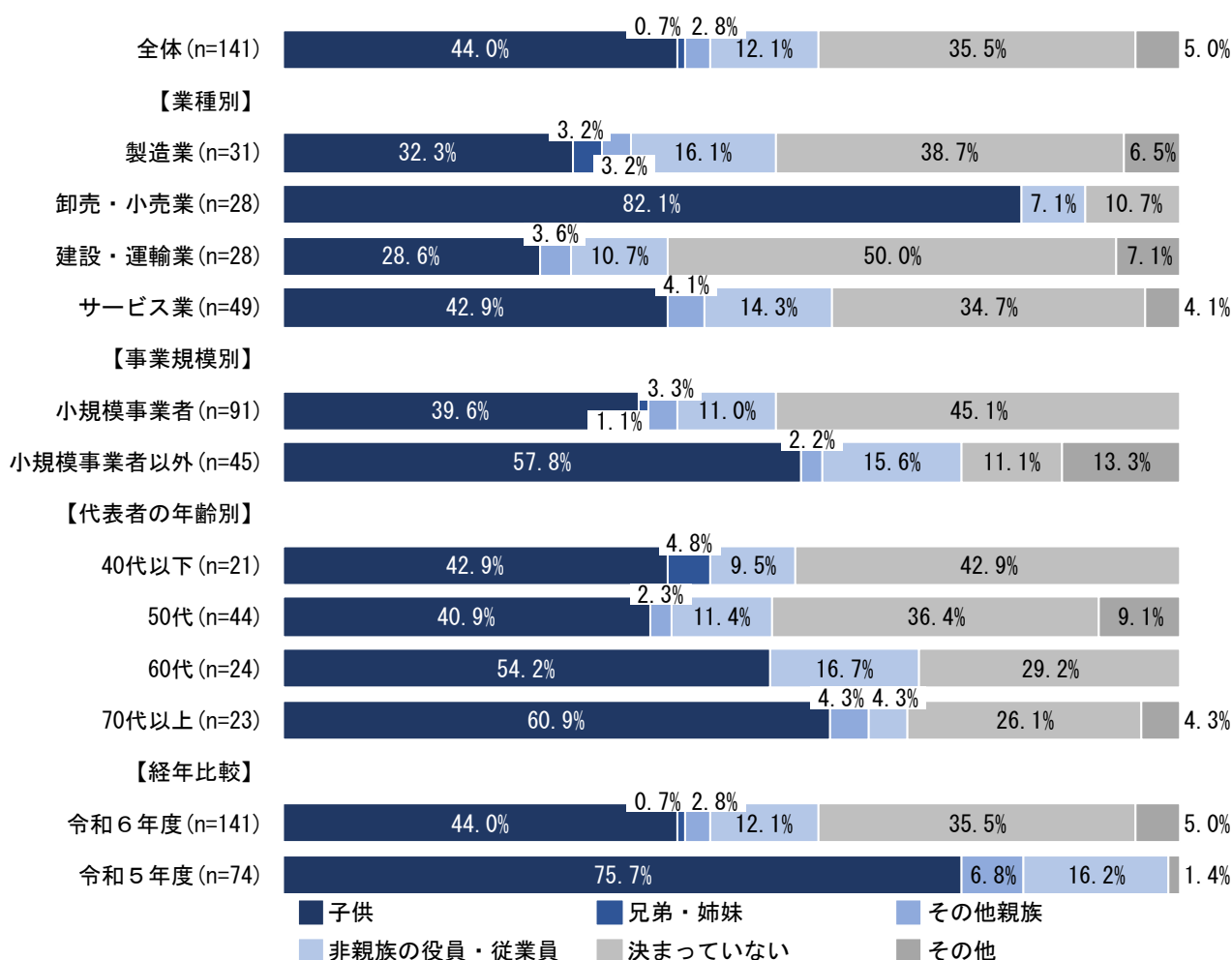
※（２）で「事業を誰かに引き継がせたい」と回答した方に質問

全体では、「子供」が 44.0%と最も高く、「決まっていない」が 35.5%、「非親族の役員・従業員」が 12.1%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「決まっていない」が 50.0%と高くなっている。

事業規模別では「決まっていない」は、小規模事業者（45.1%）が小規模事業者以外（11.1%）を 34.0ポイント上回っている。

代表者の年齢別では、70代以上で「子供」が 60.9%と高くなっている。



※「配偶者」との回答は見られない

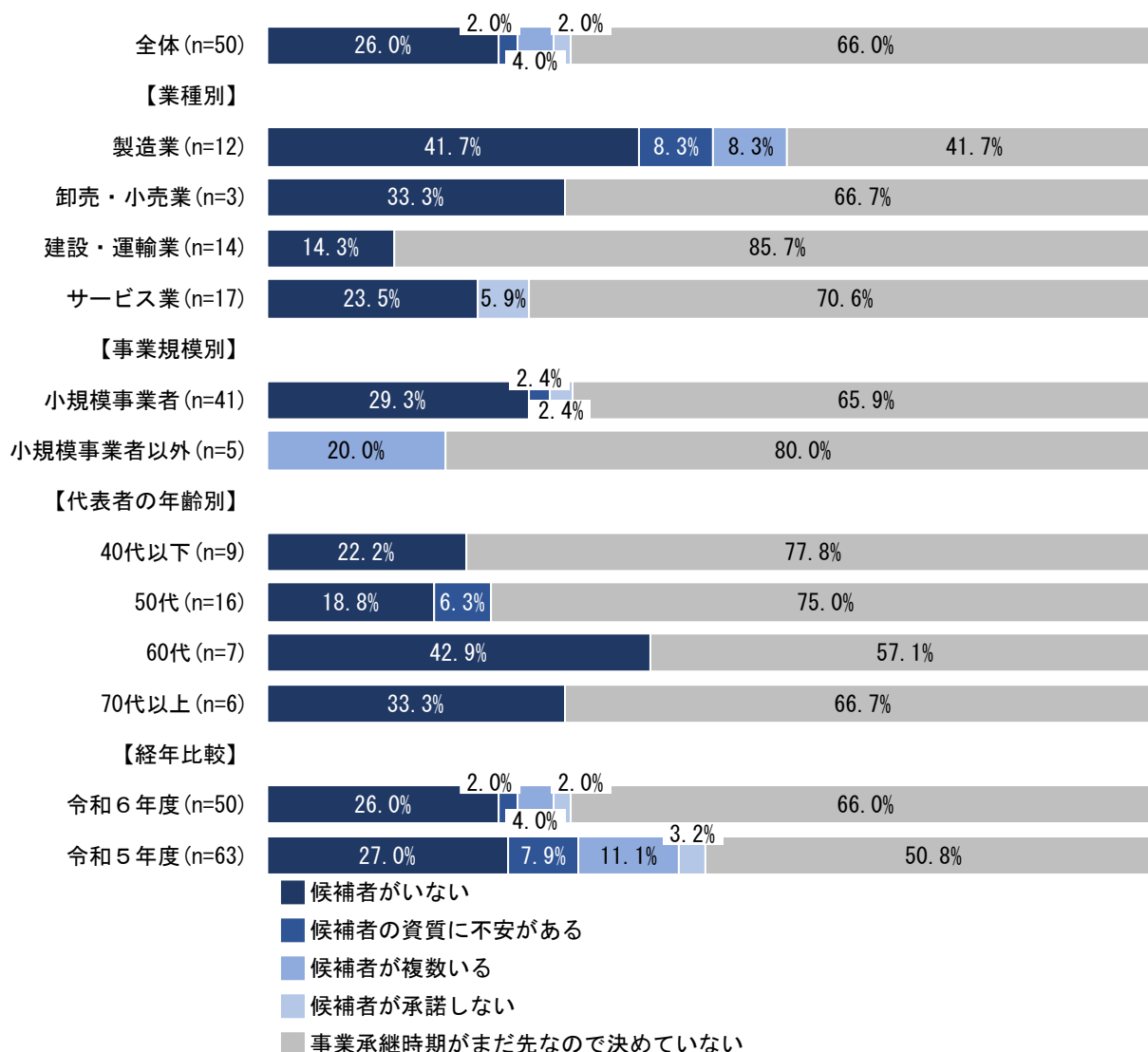
※「決まっていない」は前回調査の項目にない

（５）後継者が決まっていない最大の理由を選んでください。

※（４）で「決まっていない」と回答した方に質問

全体では、「事業承継時期がまだ先なので決めていない」が 66.0%と最も高く、「候補者がいない」が 26.0%、「候補者が複数いる」が 4.0%と続いている。

経年比較では「事業承継時期がまだ先なので決めていない」は、令和 6 年度（66.0%）が令和 5 年度（50.8%）を 15.2 ポイント上回っている。



（６）事業承継の時期はいつ頃ですか？

※（４）で「決まっていない」以外を回答した方に質問

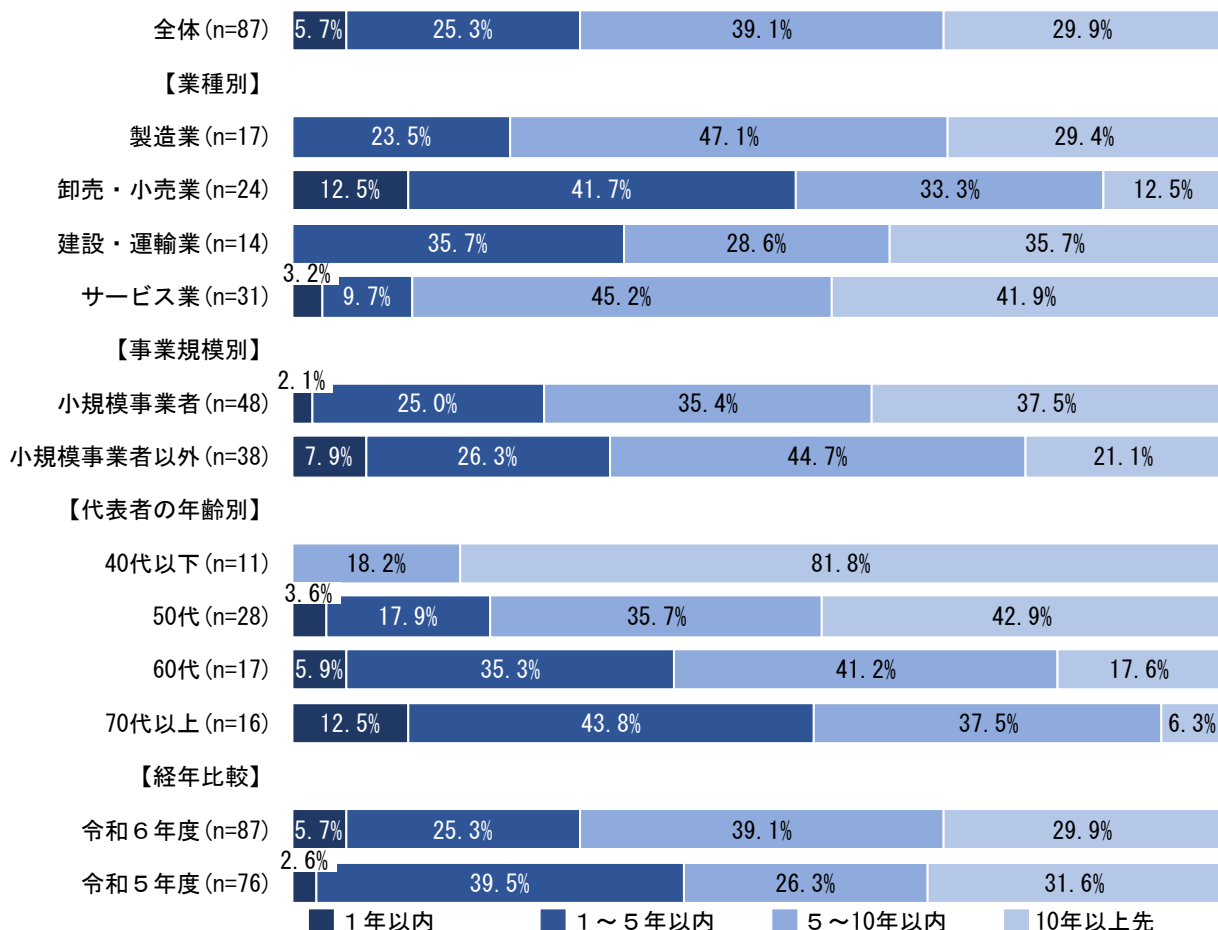
全体では、「５～１０年以内」が３９.１％と最も高く、「１０年以上先」が２９.９％、「１～５年以内」が２５.３％と続いている。「１年以内」と「１～５年以内」を合わせた『５年以内』は３１.０％となっている。また、「５～１０年以内」と「１０年以上先」を合わせた『５年以上』は６９.０％となっている。

業種別では、卸売・小売業で『５年以内』が５４.２％と高くなっている。

事業規模別では「１０年以上先」は、小規模事業者（３７.５％）が小規模事業者以外（２１.１％）を１６.４ポイント上回っている。

代表者の年齢別では、４０代以下で「１０年以上先」が８１.８％と高くなっている。

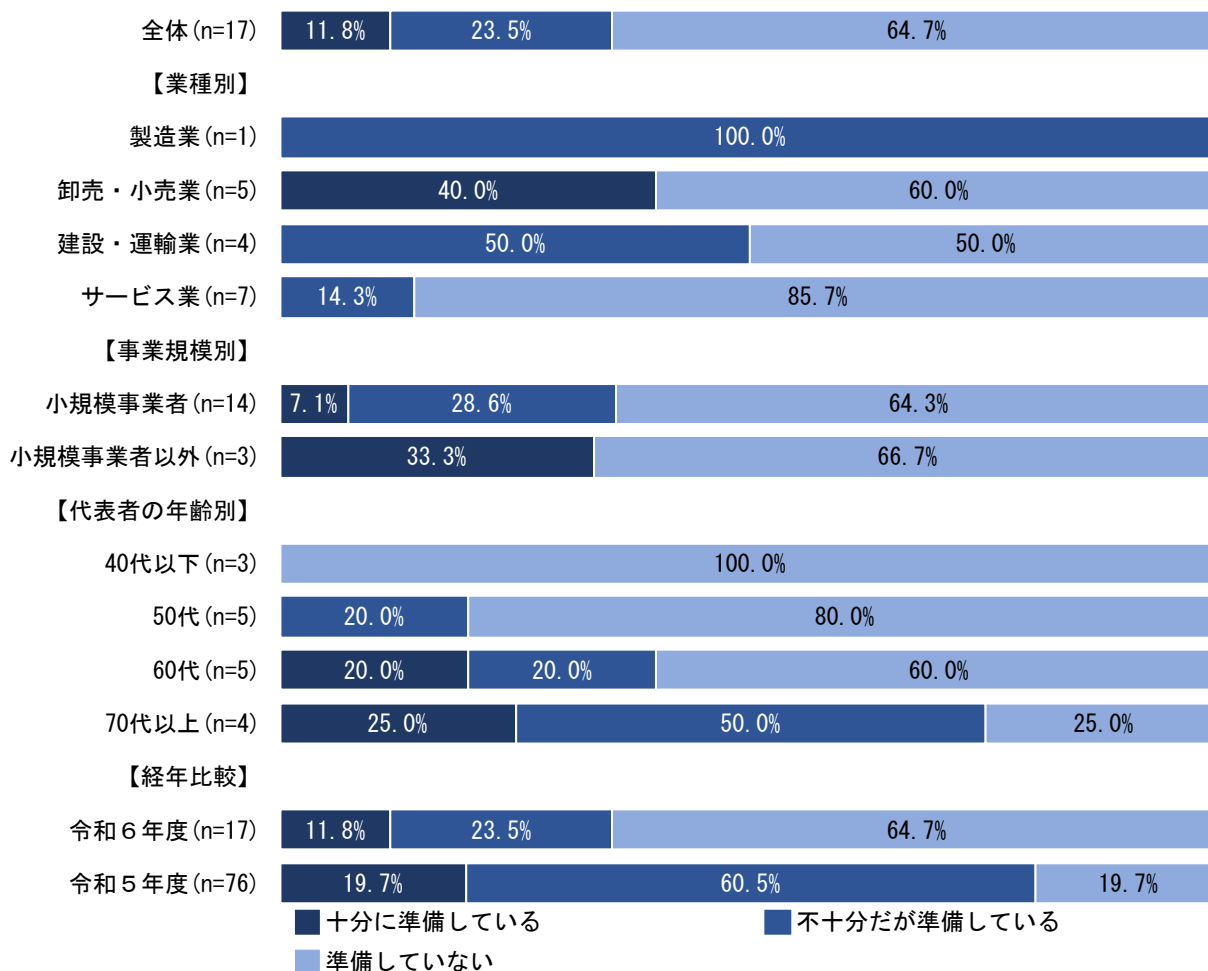
経年比較では「１～５年以内」は、令和５年度（３９.５％）が令和６年度（２５.３％）を１４.２ポイント上回っている。



（７）あなたの会社の事業承継の準備状況を教えてください。

※（２）で「事業譲渡（M&A 等）を検討している」と回答した方に質問

全体では、「準備していない」が 64.7%と最も高く、「不十分だが準備している」が 23.5%、「十分に準備している」が 11.8%と続いている。



（８）現在利用している又は今後利用したい事業承継支援・サービスについて教えてください。

（複数回答可）

※事業を継続する方、後継者が決まっている方に質問

全体では、「補助金等活用支援」が 53.0%と最も高く、「事業承継計画策定支援」が 30.1%、「事業承継に関するセミナー・講座」が 19.3%と続いている。

事業規模別では「事業承継に関するセミナー・講座」は、小規模事業者以外（29.4%）が小規模事業者（12.5%）を 16.9 ポイント上回っている。

代表者の年齢別では、70 代以上で「事業承継計画策定支援」が 53.8%と高くなっている。

	全体 (n=83)	業種別				事業規模別	
		製造 (n=14)	卸売・小売 (n=22)	建設・運輸 (n=16)	サービス (n=30)	小規模 (n=48)	小規模以外 (n=34)
補助金等活用支援	53.0%	71.4%	54.5%	37.5%	50.0%	52.1%	52.9%
事業承継計画策定支援	30.1%	35.7%	40.9%	12.5%	30.0%	29.2%	32.4%
事業承継に関するセミナー・講座	19.3%	21.4%	22.7%	12.5%	20.0%	12.5%	29.4%
資金調達サポート	15.7%	14.3%	18.2%	6.3%	20.0%	20.8%	8.8%
専門家派遣サービス	8.4%	14.3%	13.6%	－	6.7%	8.3%	8.8%
M&Aマッチング支援	4.8%	－	9.1%	6.3%	3.3%	6.3%	2.9%
その他	13.3%	14.3%	9.1%	25.0%	10.0%	10.4%	17.6%

	全体 (n=83)	代表者の年齢別			
		40代以下 (n=10)	50代 (n=25)	60代 (n=20)	70代以上 (n=13)
補助金等活用支援	53.0%	70.0%	48.0%	65.0%	30.8%
事業承継計画策定支援	30.1%	20.0%	16.0%	40.0%	53.8%
事業承継に関するセミナー・講座	19.3%	－	20.0%	30.0%	15.4%
資金調達サポート	15.7%	20.0%	12.0%	10.0%	30.8%
専門家派遣サービス	8.4%	－	4.0%	15.0%	23.1%
M&Aマッチング支援	4.8%	20.0%	4.0%	5.0%	－
その他	13.3%	－	20.0%	5.0%	15.4%

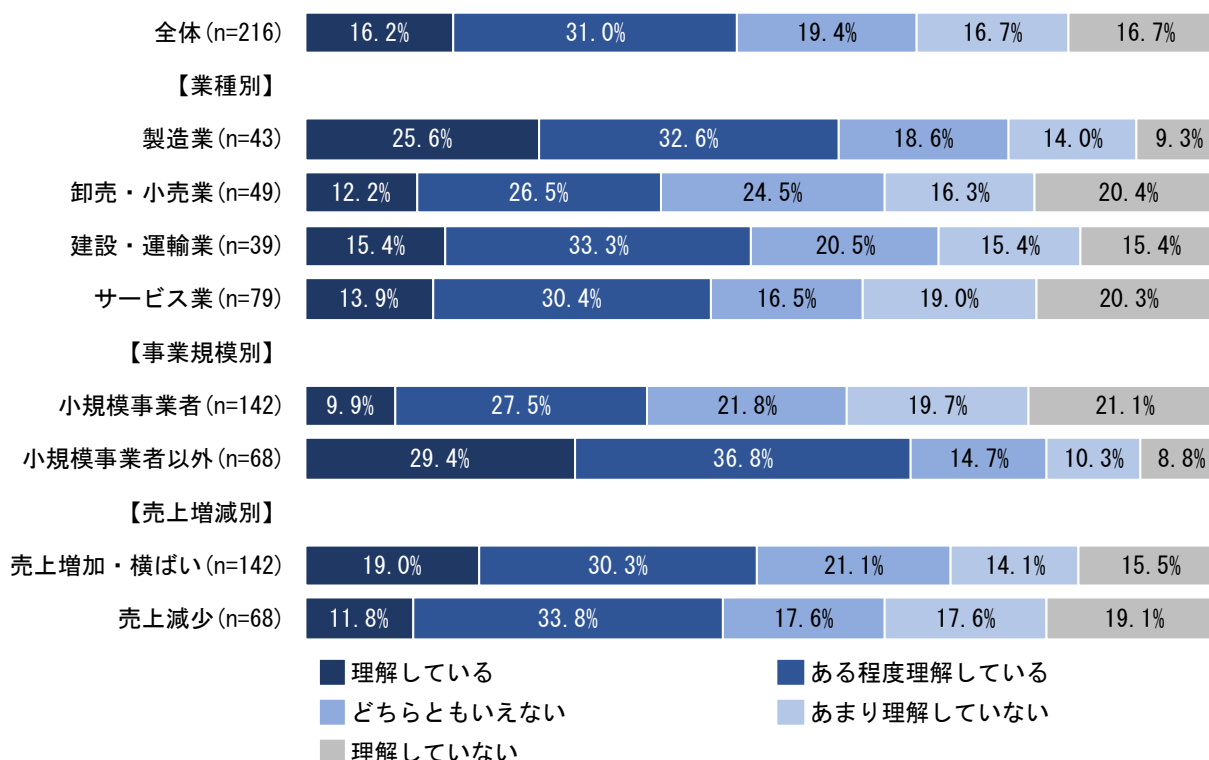
4. 事務効率化・デジタル導入

(1) IT・DXという言葉を理解していますか？

全体では、「ある程度理解している」が31.0%と最も高く、「どちらともいえない」が19.4%、「あまり理解していない」と「理解していない」が、それぞれ16.7%と続いている。「理解している」と「ある程度理解している」を合わせた『IT・DXを理解している』は47.2%となっている。また、「あまり理解していない」と「理解していない」を合わせた『IT・DXを理解していない』は33.4%となっている。

業種別では、製造業で『IT・DXを理解している』が58.2%と高くなっている。

事業規模別では「理解している」は、小規模事業者以外（29.4%）が小規模事業者（9.9%）を19.5ポイント上回っている。



(2) 現在、業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業を教えてください。

(複数回答可)

全体では、「データ入力・整理」が 38.4%と最も高く、「会計・資産管理」が 22.3%、「在庫管理・品質管理」が 18.0%と続いている。

業種別では、製造業で「在庫管理・品質管理」が 42.9%と高くなっている。

事業規模別では「レポート・報告書作成」は、小規模事業者以外 (26.5%) が小規模事業者 (7.3%) を 19.2 ポイント上回っている。

売上増減別では「在庫管理・品質管理」は、売上増加・横ばい (21.0%) が売上減少 (11.8%) を 9.2 ポイント上回っている。

	全体 (n=211)	業種別			
		製造 (n=42)	卸売・小売 (n=48)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=78)
データ入力・整理	38.4%	35.7%	47.9%	43.2%	32.1%
会計・資産管理	22.3%	23.8%	20.8%	21.6%	20.5%
在庫管理・品質管理	18.0%	42.9%	16.7%	13.5%	9.0%
レポート・報告書作成	13.3%	19.0%	8.3%	18.9%	11.5%
労務・営業支援、販売	13.3%	16.7%	16.7%	8.1%	11.5%
人事・給与	12.3%	14.3%	6.3%	13.5%	14.1%
顧客対応・サポート	10.9%	9.5%	14.6%	8.1%	11.5%
販売促進・製品管理	10.0%	14.3%	22.9%	5.4%	2.6%
会議・日程調整	7.6%	4.8%	4.2%	16.2%	7.7%
情報共有	6.2%	4.8%	6.3%	13.5%	2.6%
特にない	27.5%	14.3%	22.9%	29.7%	35.9%
その他	1.9%	-	2.1%	-	3.8%

	全体 (n=211)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=137)	小規模以外 (n=68)	増加・横 (n=138)	減少 (n=68)
データ入力・整理	38.4%	35.0%	45.6%	38.4%	36.8%
会計・資産管理	22.3%	21.9%	20.6%	23.9%	20.6%
在庫管理・品質管理	18.0%	14.6%	26.5%	21.0%	11.8%
レポート・報告書作成	13.3%	7.3%	26.5%	15.9%	8.8%
労務・営業支援、販売	13.3%	7.3%	25.0%	14.5%	11.8%
人事・給与	12.3%	8.0%	20.6%	14.5%	8.8%
顧客対応・サポート	10.9%	10.2%	13.2%	10.9%	11.8%
販売促進・製品管理	10.0%	10.2%	10.3%	13.0%	4.4%
会議・日程調整	7.6%	6.6%	10.3%	7.2%	7.4%
情報共有	6.2%	4.4%	8.8%	6.5%	5.9%
特にない	27.5%	33.6%	14.7%	26.1%	30.9%
その他	1.9%	2.9%	-	2.2%	1.5%

(3) 現在活用している IT 機器またはツールについて、あてはまる項目に✓をつけてください。

(複数回答可)

全体では、「パソコン」が88.5%と最も高く、「インターネット接続・電子メール」が75.2%、「スマートフォン・タブレット」が63.8%と続いている。

事業規模別では「グループウェア（掲示板、スケジュール等）」は、小規模事業者以外（54.4%）が小規模事業者（12.5%）を41.9ポイント上回っている。

売上増減別では「スマートフォン・タブレット」は、売上増加・横ばい（68.5%）が売上減少（53.6%）を14.9ポイント上回っている。

	全体 (n=218)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=49)	建設・運輸 (n=39)	サービス (n=81)
パソコン	88.5%	93.0%	98.0%	89.7%	79.0%
インターネット接続・電子メール	75.2%	83.7%	75.5%	87.2%	63.0%
スマートフォン・タブレット	63.8%	55.8%	61.2%	79.5%	61.7%
複合機（コピー+プリンター+スキャナー等）	62.4%	76.7%	65.3%	69.2%	48.1%
オフィス系ソフト（ワード、エクセル等）	59.2%	69.8%	55.1%	69.2%	48.1%
社内LAN（無線LAN）+サーバー	41.7%	58.1%	32.7%	53.8%	32.1%
クラウドサービス	28.4%	34.9%	20.4%	38.5%	24.7%
グループウェア（掲示板、スケジュール等）	26.1%	39.5%	20.4%	20.5%	24.7%
ビジネスチャット	12.4%	20.9%	12.2%	12.8%	8.6%
POSレジ	7.8%	—	12.2%	2.6%	11.1%
特に活用していない	5.0%	7.0%	—	2.6%	8.6%
その他	0.9%	—	—	—	1.2%

	全体 (n=218)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=144)	小規模以外 (n=68)	増加・横 (n=143)	減少 (n=69)
パソコン	88.5%	85.4%	94.1%	86.7%	92.8%
インターネット接続・電子メール	75.2%	66.7%	91.2%	76.9%	75.4%
スマートフォン・タブレット	63.8%	63.9%	63.2%	68.5%	53.6%
複合機（コピー+プリンター+スキャナー等）	62.4%	53.5%	79.4%	65.0%	59.4%
オフィス系ソフト（ワード、エクセル等）	59.2%	46.5%	82.4%	61.5%	56.5%
社内LAN（無線LAN）+サーバー	41.7%	28.5%	69.1%	44.1%	37.7%
クラウドサービス	28.4%	20.1%	45.6%	32.2%	21.7%
グループウェア（掲示板、スケジュール等）	26.1%	12.5%	54.4%	28.7%	21.7%
ビジネスチャット	12.4%	7.6%	23.5%	14.7%	7.2%
POSレジ	7.8%	6.3%	10.3%	7.7%	8.7%
特に活用していない	5.0%	6.9%	1.5%	4.2%	5.8%
その他	0.9%	—	1.5%	0.7%	—

（４）その理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。（複数回答可）

※（３）で「特に活用していない」と回答した方に質問

全体では、「知識・技術不足」が 50.0%と最も高く、「活用する必要性がない」が 40.0%、「効果の不透明性」が 20.0%と続いている。

	全体 (n=10)	業種別			
		製造 (n=3)	卸売・小売 (n=0)	建設・運輸 (n=1)	サービス (n=6)
知識・技術不足	50.0%	33.3%	－	100.0%	50.0%
効果の不透明性	20.0%	33.3%	－	－	16.7%
人手不足	10.0%	－	－	－	16.7%
コストの問題	－	－	－	－	－
セキュリティの懸念	－	－	－	－	－
活用する必要性がない	40.0%	33.3%	－	－	50.0%
その他	－	－	－	－	－

	全体 (n=10)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=9)	小規模以外 (n=1)	増加・横 (n=6)	減少 (n=4)
知識・技術不足	50.0%	44.4%	100.0%	66.7%	25.0%
効果の不透明性	20.0%	11.1%	100.0%	33.3%	－
人手不足	10.0%	11.1%	－	16.7%	－
コストの問題	－	－	－	－	－
セキュリティの懸念	－	－	－	－	－
活用する必要性がない	40.0%	44.4%	－	16.7%	75.0%
その他	－	－	－	－	－

(5) どのような情報が得られたら、IT 導入を検討したいと思いますか？（複数回答可）

全体では、「コストとリターン」が 40.2%と最も高く、「導入効果の具体例」が 39.6%、「必要な技術とツール」が 32.3%と続いている。

業種別では、製造業で「導入効果の具体例」が 52.9%と高くなっている。

事業規模別では「業務プロセスと改善点」は、小規模事業者以外（35.7%）が小規模事業者（12.6%）を 23.1 ポイント上回っている。

売上増減別では「必要な技術とツール」は、売上減少（40.8%）が売上増加・横ばい（28.8%）を 12.0 ポイント上回っている。

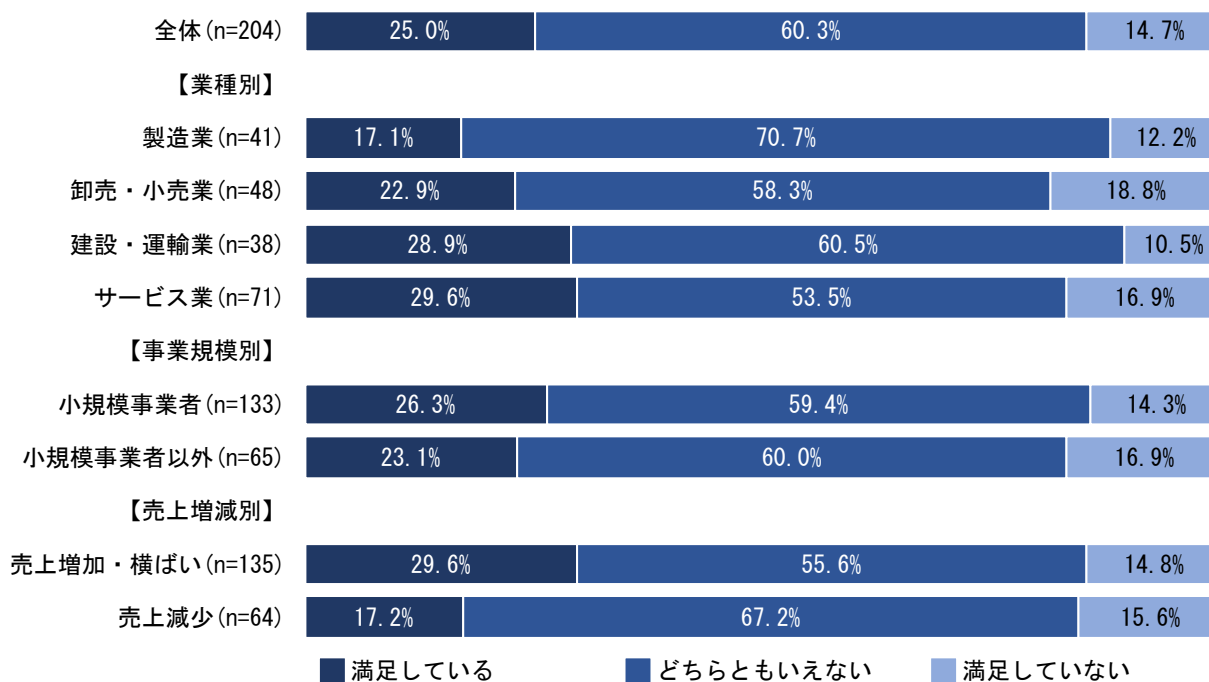
	全体 (n=164)	業種別			
		製造 (n=34)	卸売・小売 (n=39)	建設・運輸 (n=28)	サービス (n=58)
コストとリターン	40.2%	50.0%	33.3%	53.6%	32.8%
導入効果の具体例	39.6%	52.9%	51.3%	21.4%	32.8%
必要な技術とツール	32.3%	35.3%	33.3%	50.0%	22.4%
セキュリティ対策	22.6%	20.6%	23.1%	17.9%	24.1%
業務プロセスと改善点	20.1%	20.6%	23.1%	17.9%	20.7%
教育・サポート体制	19.5%	23.5%	17.9%	28.6%	12.1%
業界トレンド	9.8%	14.7%	5.1%	7.1%	12.1%
その他	4.9%	2.9%	—	3.6%	10.3%

	全体 (n=164)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=103)	小規模以外 (n=56)	増加・横 (n=111)	減少 (n=49)
コストとリターン	40.2%	38.8%	42.9%	38.7%	40.8%
導入効果の具体例	39.6%	35.9%	46.4%	40.5%	36.7%
必要な技術とツール	32.3%	33.0%	32.1%	28.8%	40.8%
セキュリティ対策	22.6%	21.4%	23.2%	25.2%	14.3%
業務プロセスと改善点	20.1%	12.6%	35.7%	21.6%	18.4%
教育・サポート体制	19.5%	17.5%	21.4%	22.5%	14.3%
業界トレンド	9.8%	12.6%	5.4%	9.0%	10.2%
その他	4.9%	6.8%	1.8%	4.5%	6.1%

（６）現状、貴社での IT 活用について満足していますか？

全体では、「どちらともいえない」が 60.3%と最も高く、「満足している」が 25.0%、「満足していない」が 14.7%と続いている。

売上増減別では「満足している」は、売上増加・横ばい（29.6%）が売上減少（17.2%）を 12.4 ポイント上回っている。



(7) 今後、導入したい領域について、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数回答可)

全体では、「販売促進・製品開発」が27.7%と最も高く、「会計・資産管理」が25.9%、「在庫管理・品質管理」が24.7%と続いている。

業種別では、製造業で「在庫管理・品質管理」が37.1%と高くなっている。

事業規模別では「労務・営業支援、販売」は、小規模事業者以外(42.1%)が小規模事業者(15.2%)を26.9ポイント上回っている。

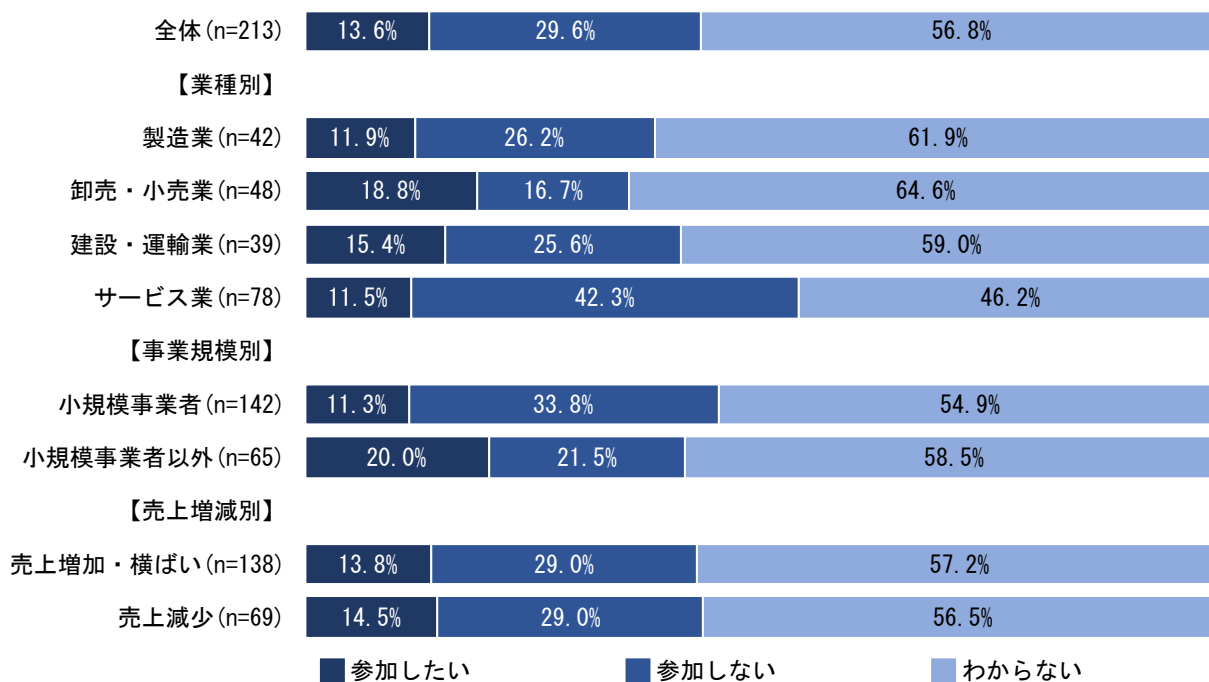
	全体 (n=166)	業種別			
		製造 (n=35)	卸売・小売 (n=43)	建設・運輸 (n=27)	サービス (n=57)
販売促進・製品開発	27.7%	28.6%	41.9%	14.8%	24.6%
会計・資産管理	25.9%	11.4%	37.2%	18.5%	28.1%
在庫管理・品質管理	24.7%	37.1%	37.2%	7.4%	15.8%
労務・営業支援、販売	24.1%	20.0%	27.9%	25.9%	24.6%
人事・給与	18.7%	14.3%	16.3%	22.2%	22.8%
受発注、調達・財務	16.9%	20.0%	27.9%	18.5%	7.0%
情報共有	15.7%	8.6%	9.3%	37.0%	15.8%
設計・生産管理、物流	12.0%	34.3%	2.3%	14.8%	3.5%
その他	8.4%	11.4%	-	7.4%	14.0%

	全体 (n=166)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=105)	小規模以外 (n=57)	増加・横 (n=111)	減少 (n=51)
販売促進・製品開発	27.7%	27.6%	29.8%	27.0%	27.5%
会計・資産管理	25.9%	23.8%	28.1%	27.9%	23.5%
在庫管理・品質管理	24.7%	23.8%	26.3%	23.4%	25.5%
労務・営業支援、販売	24.1%	15.2%	42.1%	24.3%	25.5%
人事・給与	18.7%	14.3%	28.1%	18.9%	17.6%
受発注、調達・財務	16.9%	18.1%	15.8%	18.0%	15.7%
情報共有	15.7%	16.2%	15.8%	13.5%	19.6%
設計・生産管理、物流	12.0%	10.5%	14.0%	14.4%	7.8%
その他	8.4%	9.5%	7.0%	9.9%	5.9%

（８）研修会や IT 機器の展示会があったら参加してみたいですか？

全体では、「わからない」が 56.8%と最も高く、「参加しない」が 29.6%、「参加したい」が 13.6%と続いている。

事業規模別では「参加しない」は、小規模事業者（33.8%）が小規模事業者以外（21.5%）を 12.3 ポイント上回っている。



5. 2024 年問題

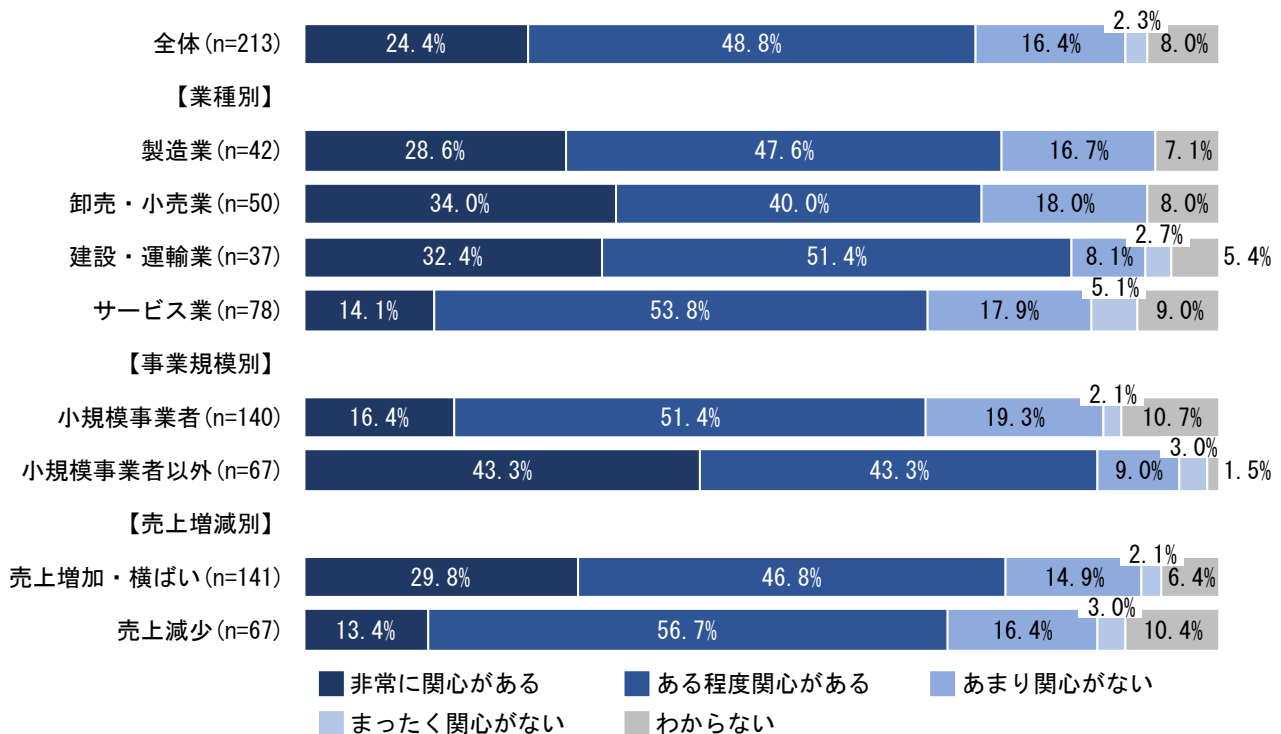
(1) 物流の 2024 年問題の影響で「労働力不足」や「配送遅延」が予想されていましたが、この問題についてどの程度関心がありますか？

全体では、「ある程度関心がある」が 48.8%と最も高く、「非常に関心がある」が 24.4%、「あまり関心がない」が 16.4%と続いている。「非常に関心がある」と「ある程度関心がある」を合わせた『関心がある』は 73.2%となっている。また、「あまり関心がない」と「まったく関心がない」を合わせた『関心がない』は 18.7%となっている。

業種別では、卸売・小売業で『関心がある』が 74.0%と高くなっている。

事業規模別では「非常に関心がある」は、小規模事業者以外 (43.3%) が小規模事業者 (16.4%) を 26.9 ポイント上回っている。

売上増減別では「非常に関心がある」は、売上増加・横ばい (29.8%) が売上減少 (13.4%) を 16.4 ポイント上回っている。



（２）近年、配送サービスに対して感じている不満はありますか？（複数回答可）

全体では、「配送サービスのコストが高い」が27.0%と最も高く、「配送遅延」が14.2%、「配送日時の変更や指定の不便」が11.8%と続いている。なお、「特に不満はない」が54.5%となっている。

業種別では、卸売・小売業で「配送サービスのコストが高い」が46.0%と高くなっている。

売上増減別では「配送日時の変更や指定の不便」は、売上減少（19.1%）が売上増加・横ばい（8.7%）を10.4ポイント上回っている。

	全体 (n=211)	業種別			
		製造 (n=42)	卸売・小売 (n=50)	建設・運輸 (n=37)	サービス (n=76)
配送サービスのコストが高い	27.0%	33.3%	46.0%	16.2%	18.4%
配送遅延	14.2%	19.0%	22.0%	13.5%	6.6%
配送日時の変更や指定の不便	11.8%	16.7%	10.0%	18.9%	7.9%
配送時間帯に不便を感じる	9.0%	16.7%	4.0%	13.5%	5.3%
配送物に破損や紛失	8.1%	9.5%	18.0%	5.4%	2.6%
特に不満はない	54.5%	45.2%	30.0%	62.2%	71.1%
その他	0.5%	—	—	2.7%	—

	全体 (n=211)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=138)	小規模以外 (n=67)	増加・横 (n=138)	減少 (n=68)
配送サービスのコストが高い	27.0%	29.7%	23.9%	25.4%	30.9%
配送遅延	14.2%	12.3%	17.9%	14.5%	14.7%
配送日時の変更や指定の不便	11.8%	10.9%	14.9%	8.7%	19.1%
配送時間帯に不便を感じる	9.0%	8.7%	9.0%	10.9%	5.9%
配送物に破損や紛失	8.1%	9.4%	6.0%	9.4%	5.9%
特に不満はない	54.5%	55.8%	50.7%	52.2%	57.4%
その他	0.5%	—	1.5%	0.7%	—

（３）受け取る荷物について、重視していることは何ですか？（複数回答可）

全体では、「配達の実確性」が 58.2%と最も高く、「配送のスピード」が 39.0%、「配達料の安さ」が 32.9%と続いている。

事業規模別では「配達の実確性」は、小規模事業者以外（65.7%）が小規模事業者（54.3%）を 11.4 ポイント上回っている。

売上増減別では「配達料の安さ」は、売上減少（45.6%）が売上増加・横ばい（26.4%）を 19.2 ポイント上回っている。

	全体 (n=213)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=50)	建設・運輸 (n=39)	サービス (n=75)
配達の実確性	58.2%	58.1%	56.0%	64.1%	56.0%
配送のスピード	39.0%	39.5%	50.0%	35.9%	33.3%
配達料の安さ	32.9%	39.5%	40.0%	23.1%	30.7%
配達員の対応	24.4%	27.9%	16.0%	33.3%	25.3%
配送時間の柔軟性	19.2%	20.9%	18.0%	23.1%	17.3%
環境に優しい配送	7.0%	14.0%	2.0%	7.7%	6.7%
特に重視していない	12.2%	7.0%	12.0%	15.4%	13.3%
その他	0.5%	-	-	2.6%	-

	全体 (n=213)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=140)	小規模以外 (n=67)	増加・横 (n=140)	減少 (n=68)
配達の実確性	58.2%	54.3%	65.7%	57.1%	58.8%
配送のスピード	39.0%	42.1%	32.8%	39.3%	38.2%
配達料の安さ	32.9%	36.4%	26.9%	26.4%	45.6%
配達員の対応	24.4%	25.0%	25.4%	22.1%	30.9%
配送時間の柔軟性	19.2%	17.1%	23.9%	19.3%	20.6%
環境に優しい配送	7.0%	6.4%	9.0%	5.7%	10.3%
特に重視していない	12.2%	12.9%	10.4%	14.3%	7.4%
その他	0.5%	-	1.5%	0.7%	-

（４）物流業界の労働力不足に関して、あなた自身ができると思う対策はありますか？（複数回答可）

全体では、「宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用」が 49.0%と最も高く、「配達員に対して感謝の意を示す」が 41.9%、「配送料の値上げに理解を示す」が 39.5%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「配達員に対して感謝の意を示す」が 49.0%と高くなっている。

事業規模別では「配送料の値上げに理解を示す」は、小規模事業者以外（53.7%）が小規模事業者（32.6%）を 21.1 ポイント上回っている。

	全体 (n=210)	業種別			
		製造 (n=43)	卸売・小売 (n=49)	建設・運輸 (n=38)	サービス (n=75)
宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用	49.0%	46.5%	38.8%	52.6%	56.0%
配達員に対して感謝の意を示す	41.9%	30.2%	49.0%	42.1%	45.3%
配送料の値上げに理解を示す	39.5%	41.9%	44.9%	44.7%	32.0%
配送業者労働環境改善に関するキャンペーンに参加する	3.8%	4.7%	4.1%	2.6%	4.0%
特に何もしない	14.8%	18.6%	16.3%	10.5%	12.0%
その他	1.0%	—	—	2.6%	1.3%

	全体 (n=210)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=138)	小規模以外 (n=67)	増加・横 (n=139)	減少 (n=68)
宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用	49.0%	47.1%	53.7%	46.8%	54.4%
配達員に対して感謝の意を示す	41.9%	42.8%	41.8%	41.7%	41.2%
配送料の値上げに理解を示す	39.5%	32.6%	53.7%	38.8%	41.2%
配送業者労働環境改善に関するキャンペーンに参加する	3.8%	3.6%	4.5%	5.0%	1.5%
特に何もしない	14.8%	15.9%	10.4%	15.1%	13.2%
その他	1.0%	0.7%	1.5%	1.4%	—

6. 環境対策・エコ活動

(1) 下記の「環境対策活動」から、事業所内で取り組んでいる項目に✓をつけてください。

(複数回答可)

全体では、「不要時消灯（照明、空調等）の徹底」が 58.6%と最も高く、「使用済み封筒や裏紙等の再利用」が 48.8%、「コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）」が 43.3%と続いている。

	全体 (n=203)
不要時消灯（照明、空調等）の徹底	58.6%
使用済み封筒や裏紙等の再利用	48.8%
コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）	43.3%
閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない	38.4%
5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）活動の徹底	36.9%
3Rの推進（ごみの減量化と分別による再資源化の徹底）	32.5%
省エネ型機器の導入（空調設備、コピー機、照明器具のLED化等）	30.5%
ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整	29.1%
クールビズ・ウォームビズの実施	27.1%
書面による郵送に代えて、電子メールを活用	26.6%
人感センサー・照度センサー等の活用	25.6%
設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理	21.2%
エネルギー使用量の見える化（電気・ガス使用状況のデータ共有）	20.7%
給湯室・トイレ等における節水の徹底（日常的な節水の励行）	20.7%
「ノー残業デー」の実施	20.2%
紙媒体での保管文書・資料の電子化推進	20.2%
勉強会の実施	19.7%
食品ロスの削減	19.7%
社用車としてエコカーを導入・優先的な使用	19.2%
打ち合わせ資料のペーパーレス化	18.2%
マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施	17.2%
複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上	14.3%
使い捨て製品の使用の抑制	12.3%
OA機器等の待機電力の遮断	11.8%
屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化	8.4%
環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入	7.4%
近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入	4.9%
ISO14001を取得している	4.9%
植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施	3.9%
エレベーターの利用を控えて階段利用を推進	3.0%
eco検定受験推奨	1.5%
日本商工会議所「CO2チェックシート」の利用	-

(2) (1) で✓した取組みの結果、省エネの他に貴社にどのような効果がありましたか。

(複数回答可)

※ (1) でいずれかを回答した方に質問

全体では、「コスト削減」が 50.5%と最も高く、「特に省エネ以外の効果はなし」が 36.2%、「業務改善」が 20.2%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「特に省エネ以外の効果はなし」が 47.6%と高くなっている。

事業規模別では「業務改善」は、小規模事業者以外 (27.0%) が小規模事業者 (17.5%) を 9.5 ポイント上回っている。

売上増減別では「特に省エネ以外の効果はなし」は、売上減少 (53.3%) が売上増加・横ばい (29.0%) を 24.3 ポイント上回っている。

	全体 (n=188)	業種別			
		製造 (n=39)	卸売・小売 (n=42)	建設・運輸 (n=33)	サービス (n=69)
コスト削減	50.5%	74.4%	40.5%	48.5%	44.9%
業務改善	20.2%	35.9%	19.0%	27.3%	10.1%
人材育成	5.3%	10.3%	2.4%	15.2%	—
売上増加	2.7%	5.1%	2.4%	—	2.9%
新しいビジネスへの展開	1.1%	2.6%	2.4%	—	—
特に省エネ以外の効果はなし	36.2%	17.9%	47.6%	27.3%	42.0%
その他	3.2%	2.6%	—	3.0%	5.8%

	全体 (n=188)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=120)	小規模以外 (n=63)	増加・横 (n=124)	減少 (n=60)
コスト削減	50.5%	50.8%	50.8%	54.0%	40.0%
業務改善	20.2%	17.5%	27.0%	25.0%	10.0%
人材育成	5.3%	4.2%	7.9%	6.5%	3.3%
売上増加	2.7%	3.3%	1.6%	2.4%	3.3%
新しいビジネスへの展開	1.1%	0.8%	1.6%	1.6%	—
特に省エネ以外の効果はなし	36.2%	33.3%	39.7%	29.0%	53.3%
その他	3.2%	5.0%	—	4.0%	1.7%

(3) (1) で✓した取組みで、(2) でお答えいただいた効果が大きかった項目の番号を3つお答えください。(3つまで)

※(2) で「特に省エネ以外の効果はなし」以外を回答した方に質問

全体では、「コピー用紙の使用量削減(両面・集約印刷機能の活用等)」が21.6%と最も高く、「エネルギー使用量の見える化(電気・ガス使用状況のデータ共有)」と「5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)活動の徹底」が、それぞれ18.9%と続いている。

	全体 (n=74)
コピー用紙の使用量削減(両面・集約印刷機能の活用等)	21.6%
エネルギー使用量の見える化(電気・ガス使用状況のデータ共有)	18.9%
5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)活動の徹底	18.9%
不要時消灯(照明、空調等)の徹底	17.6%
閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない	16.2%
省エネ型機器の導入(空調設備、コピー機、照明器具のLED化等)	16.2%
使用済み封筒や裏紙等の再利用	10.8%
書面による郵送に代えて、電子メールを活用	9.5%
設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理	9.5%
社用車としてエコカーを導入・優先的な使用	9.5%
打ち合わせ資料のペーパーレス化	8.1%
勉強会の実施	6.8%
「ノー残業デー」の実施	6.8%
クールビズ・ウォームビズの実施	6.8%
3Rの推進(ごみの減量化と分別による再資源化の徹底)	5.4%
人感センサー・照度センサー等の活用	4.1%
ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整	4.1%
食品ロスの削減	4.1%
日本商工会議所「CO2チェックシート」の利用	2.7%
紙媒体での保管文書・資料の電子化推進	2.7%
給湯室・トイレ等における節水の徹底(日常的な節水の励行)	2.7%
eco検定受験推奨	1.4%
屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化	1.4%
OA機器等の待機電力の遮断	1.4%
マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施	1.4%
使い捨て製品の使用の抑制	1.4%
近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入	1.4%
エレベーターの利用を控えて階段利用を推進	-
複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上	-
環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入	-
植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施	-
ISO14001を取得している	-

7. ご意見・ご要望

(1) 2024 年問題に関して物流業界への対策や改善案があればご記入ください。(自由記述)

業種	回答
製造業	荷役作業の省力化・自動化を進める。荷主・発送元。受取者が協力する体制が必要
製造業	適切な時間に確実に届くことをお願いするだけです
卸売業	スピードを求めない 事前の準備をしっかりとしてから発注する
小売業	置き配を普及させたい
小売業	パレット輸送の仕組み作り
運輸業	当事者なので回答は控えます

(2) 貴社で取り組んでいる独自の環境対策活動がございましたら、下記にご記入ください。

業種	回答
製造業	1. 成形材料袋を以前は、産業廃棄物として産廃業者に引取ってもらっていたが、材料袋（外側）、紙袋内側のナイロン袋やアルミ箔を分離し、それぞれ有価物として業者に引取ってもらうようにした。2. 成形作業時に発生するパージ剤や洗浄洗剤などを以前は産業廃棄物として産廃業者に引取ってもらっていたが、種類毎に分別保管し有価物として引取ってもらうようにした
製造業	太陽光発電
製造業	環境省令和 5 年度後期「自然共生サイト」に当工場ビオトープが福島県で初めて認定されました
製造業	太陽光発電システムの設置
製造業	・気候変動 2050 年のカーボンニュートラル達成を目指して活動を推進している。エネルギー分野においてはエネルギー使用の合理化と CO ₂ を排出しないエネルギー源への転換に取り組んでいる。直近では、従来の燃料である天然ガスから水素燃料に切替えるための実証を行った。非エネルギー分野では、CO ₂ 以外の温室効果ガスの削減に取り組んでいる。・循環型経済 工場から出る廃棄物の適正な分別に取り組み、ゼロエミッションを継続している。・緑化推進活動、生物多様性保全 1974 年白河工場の操業を開始して以来、約 50 年にわたり、緑化推進活動や絶滅のおそれがある植物の保全活動など、様々な活動を継続。工場敷地内に自生している準絶滅危惧種「アサザ」やカタクリ群生地などの植物保全や所有している広大な里山の整備などが認められ、環境省の「自然共生サイト」に認定された
製造業	今取り組み始めたばかりで、特に話せることはございません
製造業	太陽光エネルギーの利用
小売業	記事掲載可能、エコキャップを集めている
小売業	地域のゴミ拾いを毎月実施
建設業	働き方改革及び SDGs の取組
建設業	道路美化活動
建設業	ペットボトルキャップ回収
サービス業	記事掲載可能
サービス業	カラー剤やパーマ液などの薬品の毒性を緩和させる水を使用
サービス業	歯ブラシのリサイクル
サービス業	節電
その他	マイクロプラスチック削減のため、資材の選定を始め、今後使用比率を高める
その他	リサイクル

(3) 当所への要望等、ご意見がございましたら、下記にご記入ください。

業種	回答
製造業	いつも大変お世話になりありがとうございます。今後ともよろしくお願いいたします
小売業	今後ともよろしくお願いいたします
建設業	とてもお世話になっております
サービス業	お世話になりました。今期限りで退会いたします
サービス業	製造・販売等の業種と飲食業（そばと料理）では多少違うように思います。税理士さんからは毎月の月次決算をしていただき、結果何が良くて、何が悪いかを指摘されこちらから説明をし、お互いに納得をしています。子どもたちが真剣に取り組んでいるのが売上、利益率に現れております。税理士さんも納得しており、更なる売上に期待をしているようです。あまり難しく考えておりません。地道にやるだけです

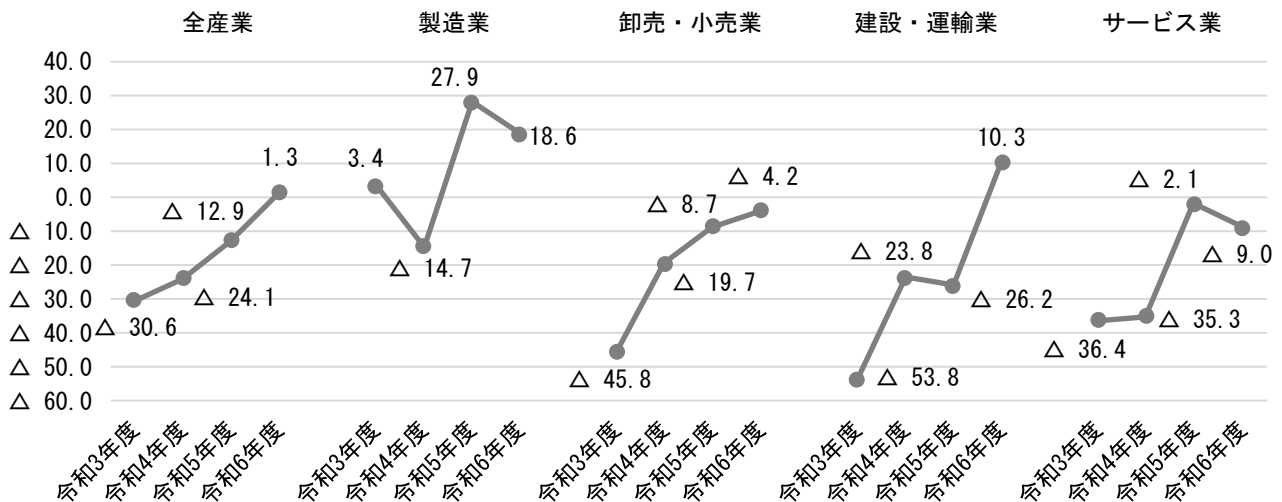
8. 総括

(1) 売上高 DI は上昇傾向が継続、採算（経常利益）DI は低下に転換

はじめに、売上高 DI の推移を確認する。DI とはディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略で、増加したと回答した事業者の割合から、減少したと回答する事業者の割合を差し引いた値である。

全産業の売上高 DI は 1.3 である。また推移をみると、令和 3 年度から上昇傾向が継続している。業種別にみると、卸売・小売業と建設・運輸業で上昇傾向が読み取れる。

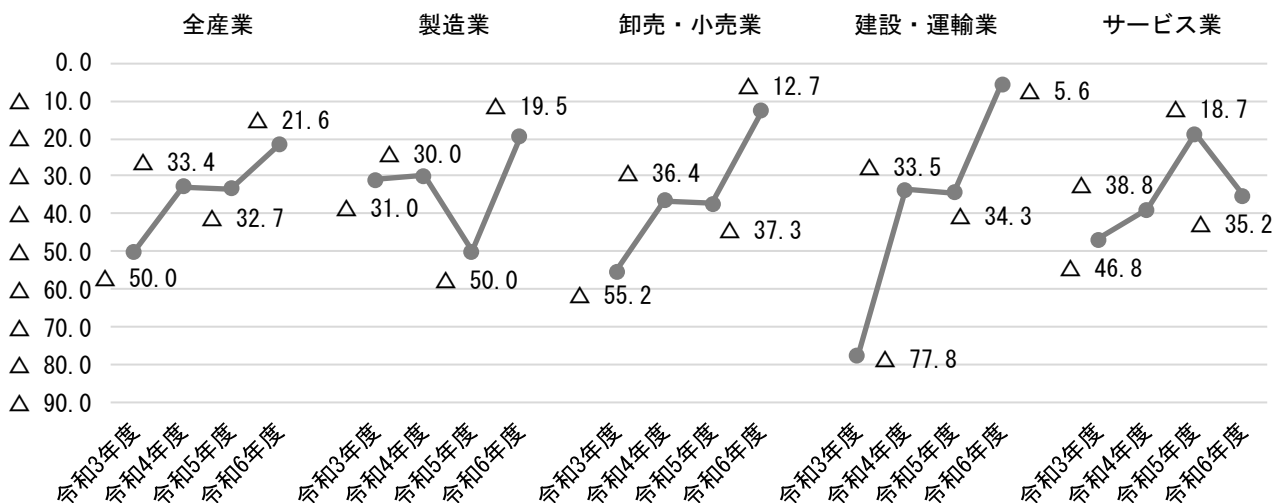
< 売上高 DI の経年推移 >



全産業の採算（経常利益）DI は△21.6 である。また推移をみると、令和 5 年度は減少傾向にあったが、今回調査（令和 6 年度）では上昇に転換している。

業種別にみると、多くの業種（サービス業以外）で上昇に転換している。

< 採算（経常利益）DI の経年推移 >



（２）小規模事業者の約４割が「物価・原価高騰」を経営課題とする

現在の経営課題をみると、「人材確保・人材育成」が 43.3%と最も高く、「新たな商圈・顧客・販路の開拓」が 38.6%、「物価・原価高騰」が 34.4%と続いている。

「物価・原価高騰」に着目すると、事業規模別では小規模事業者の約４割が課題としている。

<現在の経営課題>

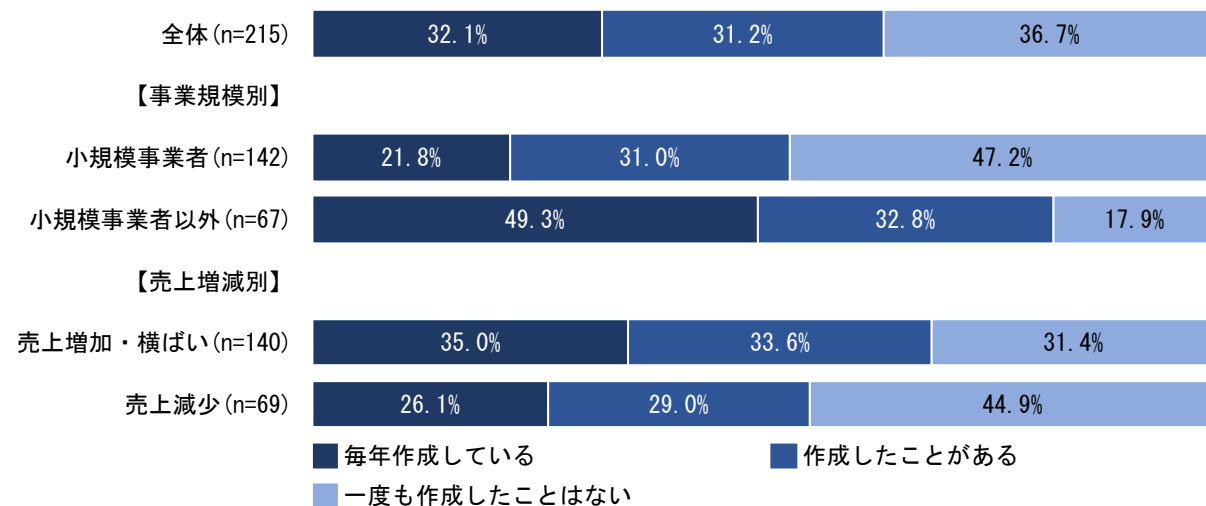
	全体 (n=215)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=142)	小規模以外 (n=67)	令和6年度 (n=215)	令和5年度 (n=209)
人材確保・人材育成	43.3%	32.4%	68.7%	43.3%	33.5%
新たな商圈・顧客・販路の開拓	38.6%	38.7%	40.3%	38.6%	39.2%
物価・原価高騰	34.4%	40.8%	23.9%	34.4%	34.9%
業務の効率化	28.4%	22.5%	38.8%	28.4%	30.6%
既存の商圈・顧客・販路との関係強化	27.4%	29.6%	22.4%	27.4%	32.1%
従業員の賃上げ	19.5%	18.3%	23.9%	19.5%	—
自社の強みの把握・活用	16.7%	19.0%	13.4%	16.7%	10.5%
既存の製品・サービスの改善	15.8%	13.4%	19.4%	15.8%	12.4%
事業承継・廃業・M&A	13.5%	17.6%	6.0%	13.5%	13.4%
運転・設備資金の確保	13.0%	15.5%	9.0%	13.0%	12.4%
商圈・顧客ニーズの把握	11.6%	12.0%	11.9%	11.6%	6.2%
新製品・サービスの開発	10.2%	10.6%	7.5%	10.2%	12.4%
ITの利活用	8.8%	9.9%	7.5%	8.8%	11.5%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	8.4%	9.9%	4.5%	8.4%	15.3%
その他	0.5%	—	1.5%	0.5%	1.4%

（３）小規模事業者の約５割が事業計画を「一度も作成したことはない」

事業計画の作成をみると、「一度も作成したことはない」が 36.7%と最も高く、「毎年作成している」が 32.1%、「作成したことがある」が 31.2%と続いている。

「一度も作成したことはない」に着目すると、事業規模別では小規模事業者の約５割が事業計画を作成していない。

<事業計画の作成>



（４）販売促進ではインターネットの活用が有効

現在実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大について効果があったものと、「自社のホームページ」が40.9%と最も高く、「SNS」が22.7%、「チラシの配布」が21.5%と続いている。

事業規模別では、「自社のホームページ」は小規模事業者以外（52.3%）が小規模事業（35.1%）を17.2ポイント上回っている。

<現在実施している販売促進・PRの中で、売上の拡大について効果があったもの>

	全体 (n=181)	業種別				事業規模別	
		製造 (n=38)	卸売・小売 (n=45)	建設・運輸 (n=25)	サービス (n=68)	小規模 (n=111)	小規模以外 (n=65)
自社のホームページ	40.9%	63.2%	33.3%	28.0%	39.7%	35.1%	52.3%
SNS	22.7%	10.5%	31.1%	8.0%	29.4%	23.4%	21.5%
チラシの配布	21.5%	7.9%	33.3%	12.0%	23.5%	20.7%	21.5%
インターネットの広告	15.5%	7.9%	15.6%	12.0%	22.1%	12.6%	21.5%
看板・のぼり旗	12.7%	5.3%	17.8%	8.0%	14.7%	15.3%	7.7%
タウン誌・雑誌等への広告	12.2%	5.3%	11.1%	12.0%	16.2%	10.8%	13.8%
物産展・展示会へ出展	9.9%	31.6%	8.9%	4.0%	1.5%	7.2%	15.4%
ダイレクトメールの送付	8.8%	2.6%	17.8%	12.0%	5.9%	10.8%	6.2%
呼び込み	7.2%	5.3%	13.3%	4.0%	5.9%	7.2%	7.7%
包装紙・紙袋	2.8%	2.6%	6.7%	-	1.5%	4.5%	-
その他	19.9%	18.4%	13.3%	44.0%	14.7%	22.5%	13.8%

販路開拓・販路促進にあたっての問題点をみると、「人材の育成、新たな技術・商品の開発」が38.0%と最も高く、「新規顧客へのアプローチ方法」が34.6%、「商品の魅力向上」が22.1%と続いている。

事業規模別では、小規模事業者以外は、小規模事業に比べて、「人材の育成、新たな技術・商品の開発」や「新規顧客へのアプローチ方法」、「商品の魅力向上」を問題としている割合が高くなっている。

<販路開拓・販路促進にあたっての問題点>

	全体 (n=208)	事業規模別		経年比較	
		小規模 (n=137)	小規模以外 (n=65)	令和6年度 (n=208)	令和5年度 (n=199)
人材の育成、新たな技術・商品の開発	38.0%	31.4%	52.3%	38.0%	49.7%
新規顧客へのアプローチ方法	34.6%	32.8%	40.0%	34.6%	30.7%
商品の魅力向上	22.1%	21.2%	24.6%	22.1%	16.6%
情報収集	18.8%	21.2%	13.8%	18.8%	15.1%
商品・製品のPR方法	17.8%	19.0%	15.4%	17.8%	15.1%
専門知識の不足	13.0%	9.5%	20.0%	13.0%	10.1%
販売先市場の選定	12.5%	12.4%	13.8%	12.5%	9.0%
生産体制	12.5%	10.2%	16.9%	12.5%	15.6%
資金調達	12.0%	13.1%	9.2%	12.0%	15.6%
問題はない	13.5%	16.8%	6.2%	13.5%	10.6%
その他	3.8%	4.4%	3.1%	3.8%	2.0%

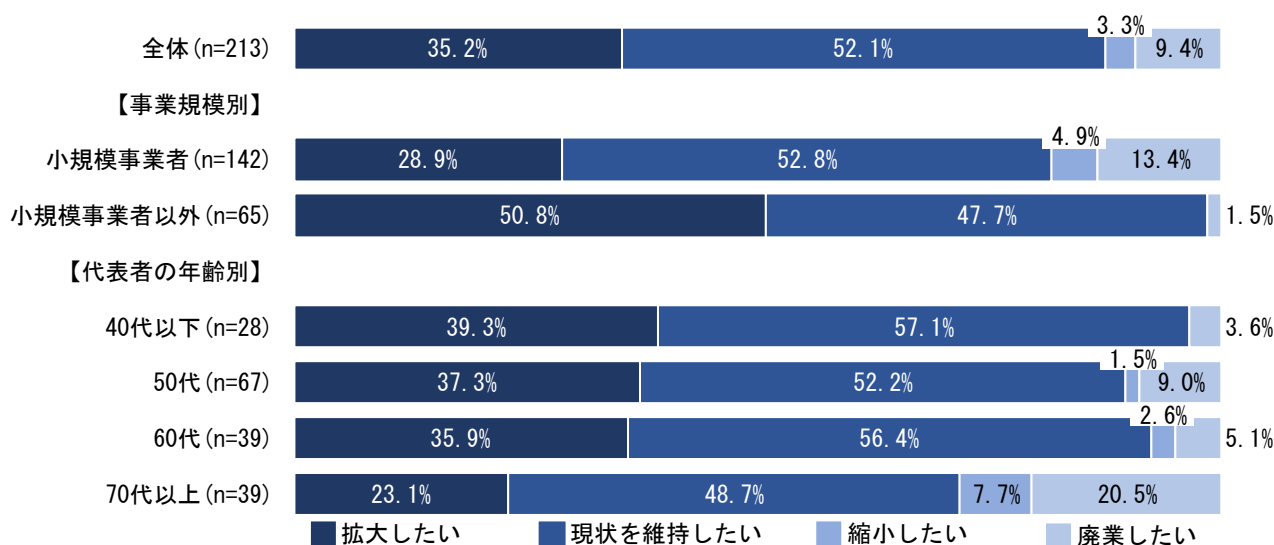
（５）小規模事業者の１割超が「廃業したい」

今後の事業運営方針についてみると、「現状を維持したい」が52.1%と最も高く、「拡大したい」が35.2%、「廃業したい」が9.4%と続いている。

事業規模別では「廃業したい」は、小規模事業者（13.4%）が小規模事業者以外（1.5%）を11.9ポイント上回っている。

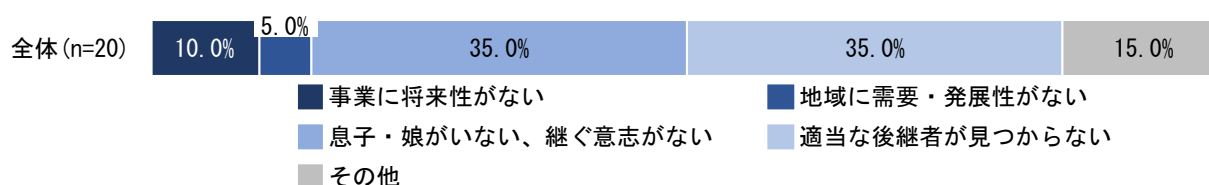
代表者の年齢別では、年齢が上がるほど「拡大したい」の割合が減少する傾向がある。

<今後の事業運営方針についてどのように考えているか>



前項で「廃業したい」と回答した方にその理由を聞くと、「息子・娘がいない、継ぐ意志がない」と「適当な後継者が見つからない」が、それぞれ35.0%と最も高く、「事業に将来性がない」が10.0%と続いている。

<廃業したい理由>



また、前々項で「廃業したい」以外を回答した方に経営者を引退した後の事業継続意向を聞くと、「事業を誰かに引き継がせたい」が89.7%、「事業譲渡（M&A等）を検討している」が10.3%となっており、約1割は事業譲渡（M&A）も視野に入れていることが読み取れる。

<ご自身が経営者を引退した後の事業継続>

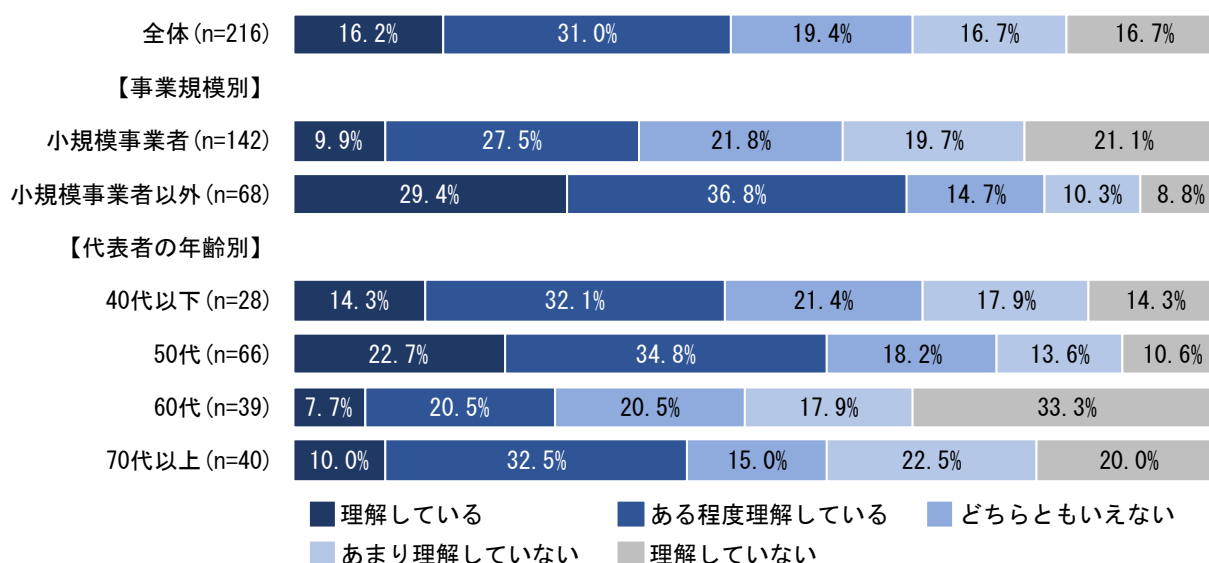


（６）全体の半数が『IT・DXを理解している』

IT・DXを理解しているかについてみると、「理解している」と「ある程度理解している」を合わせた『IT・DXを理解している』は47.2%となっている。また、「あまり理解していない」と「理解していない」を合わせた『IT・DXを理解していない』は33.4%となっている。

事業規模別では、『IT・DXを理解している』は、小規模事業者以外（66.2%）が小規模事業者（37.4%）を28.8ポイント上回っている。

<IT・DXの理解度>



どのような情報が得られたら、IT導入を検討したいと思うかについてみると、「コストとリターン」が40.2%と最も高く、「導入効果の具体例」が39.6%、「必要な技術とツール」が32.3%と続いている。

売上増減別では、売上が減少している事業者は、売上が増加している事業者に比べて、「コストとリターン」や「必要な技術とツール」の割合が高くなっている。

<IT導入を検討する際に得たい情報>

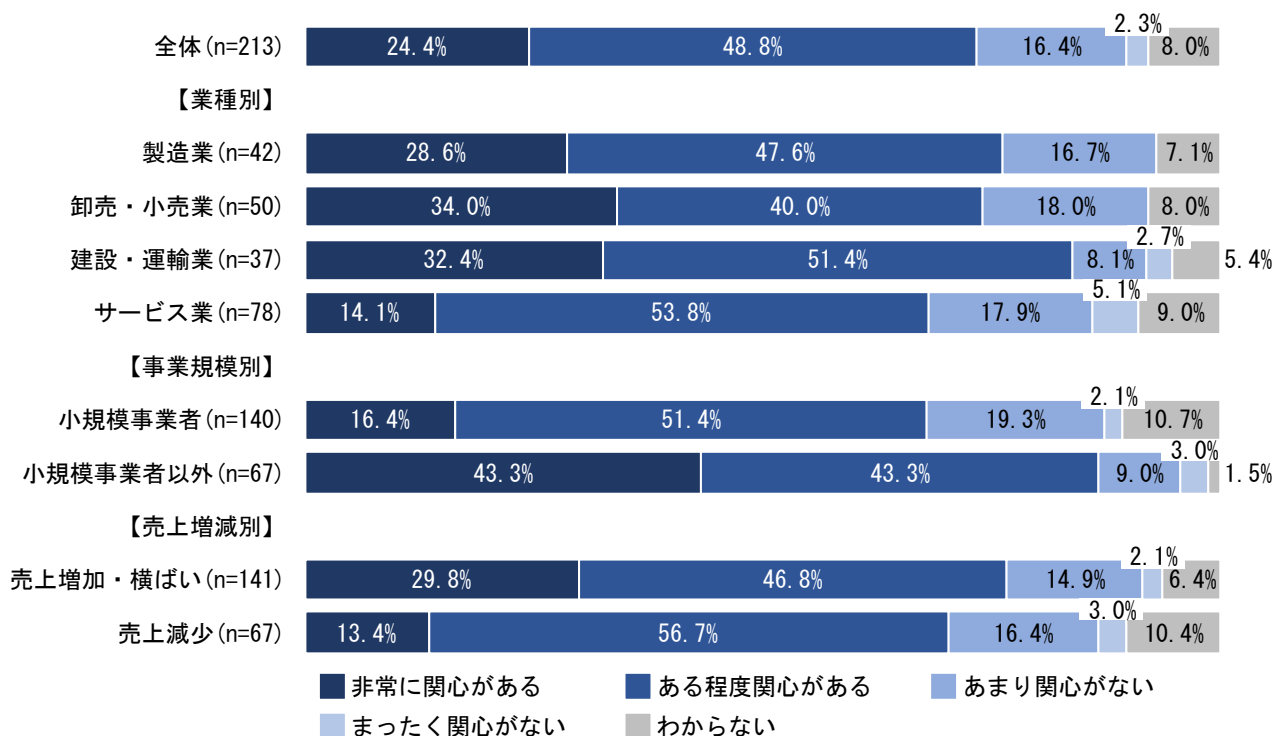
	全体 (n=164)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=103)	小規模以外 (n=56)	増加・横 (n=111)	減少 (n=49)
コストとリターン	40.2%	38.8%	42.9%	38.7%	40.8%
導入効果の具体例	39.6%	35.9%	46.4%	40.5%	36.7%
必要な技術とツール	32.3%	33.0%	32.1%	28.8%	40.8%
セキュリティ対策	22.6%	21.4%	23.2%	25.2%	14.3%
業務プロセスと改善点	20.1%	12.6%	35.7%	21.6%	18.4%
教育・サポート体制	19.5%	17.5%	21.4%	22.5%	14.3%
業界トレンド	9.8%	12.6%	5.4%	9.0%	10.2%
その他	4.9%	6.8%	1.8%	4.5%	6.1%

（７）全体の約７割が物流の２０２４年問題について『関心がある』

２０２４年問題の関心度についてみると、「非常に関心がある」と「ある程度関心がある」を合わせた『関心がある』は７３．２％となっている。また、「あまり関心がない」と「まったく関心がない」を合わせた『関心がない』は１８．７％となっている。

事業規模別では、『関心がある』は小規模事業者以外（８６．６％）が小規模事業者（６７．８％）を１８．８ポイント上回っている。

< ２０２４年問題の関心度 >



物流業界の労働力不足に関して、あなた自身ができると思う対策についてみると、「宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用」が４９．０％と最も高く、「配達員に対して感謝の意を示す」が４１．９％、「配送料の値上げに理解を示す」が３９．５％と続いている。

売上増減別では、売上が減少している事業者は、売上が増加している事業者に比べて、「宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用」や「配送料の値上げに理解を示す」の割合が高くなっている。

< 物流業界の労働力不足に関して、ご自身ができると思う対策 >

	全体 (n=210)	事業規模別		売上増減別	
		小規模 (n=138)	小規模以外 (n=67)	増加・横 (n=139)	減少 (n=68)
宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用	49.0%	47.1%	53.7%	46.8%	54.4%
配達員に対して感謝の意を示す	41.9%	42.8%	41.8%	41.7%	41.2%
配送料の値上げに理解を示す	39.5%	32.6%	53.7%	38.8%	41.2%
配送業者労働環境改善に関するキャンペーンに参加する	3.8%	3.6%	4.5%	5.0%	1.5%
特に何もしない	14.8%	15.9%	10.4%	15.1%	13.2%
その他	1.0%	0.7%	1.5%	1.4%	—

（８）半数超が「不要時消灯（照明、空調等）の徹底」に取り組んでいる

「環境対策活動」から、事業所内で取り組んでいるについてみると、「不要時消灯（照明、空調等）の徹底」が 58.6%と最も高く、「使用済み封筒や裏紙等の再利用」が 48.8%、「コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）」が 43.3%と続いている。

<事業所内で取り組んでいる「環境対策活動」>

	全体 (n=203)
不要時消灯（照明、空調等）の徹底	58.6%
使用済み封筒や裏紙等の再利用	48.8%
コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）	43.3%
閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない	38.4%
5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）活動の徹底	36.9%
3Rの推進（ごみの減量化と分別による再資源化の徹底）	32.5%
省エネ型機器の導入（空調設備、コピー機、照明器具のLED化等）	30.5%
ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整	29.1%
クールビズ・ウォームビズの実施	27.1%
書面による郵送に代えて、電子メールを活用	26.6%
人感センサー・照度センサー等の活用	25.6%
設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理	21.2%
エネルギー使用量の見える化（電気・ガス使用状況のデータ共有）	20.7%
給湯室・トイレ等における節水の徹底（日常的な節水の励行）	20.7%
「ノー残業デー」の実施	20.2%
紙媒体での保管文書・資料の電子化推進	20.2%
勉強会の実施	19.7%
食品ロスの削減	19.7%
社用車としてエコカーを導入・優先的な使用	19.2%
打ち合わせ資料のペーパーレス化	18.2%
マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施	17.2%
複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上	14.3%
使い捨て製品の使用の抑制	12.3%
OA機器等の待機電力の遮断	11.8%
屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化	8.4%
環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入	7.4%
近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入	4.9%
ISO14001を取得している	4.9%
植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施	3.9%
エレベーターの利用を控えて階段利用を推進	3.0%
eco検定受験推奨	1.5%
日本商工会議所「CO2チェックシート」の利用	-

IV 参考資料

1. その他の記述まとめ

2. 経営環境・販売促進

(1) 貴社の現在の経営課題について、当てはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

業種	回答
運輸業	設備の更新

(3) 新しい取組みについて、「現在、取り組んでいる」・「考えている」項目に✓をつけてください。
その他の記述

業種	回答
製造業	値上げ
小売業	廃業
サービス業	昼間の店舗の活用
サービス業	今できる限りの節約

(4) 「考えていない」・「様子を見たい」理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。
その他の記述

業種	回答
小売業	お客様の高齢化
小売業	本社主導で動いている
建設業	現状維持で問題ない
サービス業	余り商売したく無い
サービス業	従業員の確保
サービス業	人事については仙台の本部対応

(5) 経営上の相談機関について、あてはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

業種	回答
製造業	社外取締役
製造業	親会社
製造業	製造のみなので親会社へ相談します
小売業	本社
小売業	本社
小売業	本社
建設業	株主
建設業	青色申告会
運輸業	親会社やグループ会社
サービス業	損保会社の担当社員（月2回くらい指導等は受けている）
サービス業	青色申告会
サービス業	上位機関
サービス業	本社

業種	回答
サービス業	同業者
サービス業	グループ親会社
その他	福島県中小企業団体中央会

(7) 事業計画の見直し・検証について、当てはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

業種	回答
製造業	本社で作成しています
小売業	本社で作成
小売業	月ごと見直ししている
サービス業	今後検討

(8) 「一度も作成したことはない」理由として、あてはまる項目に✓をつけてください。

その他の記述

回答なし

(9) 現在実施している販売促進の中で、売上の拡大について効果があったものについて、あてはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

業種	回答
製造業	現顧客との関係性強化 (Q・C・D 及び地の利を生かした小回りの利く業務展開)
製造業	TVCM
製造業	取引先への売り込み
製造業	販促は作っていません
製造業	口コミ
小売業	ヤフーストア
小売業	クーポン事業への参加
小売業	カタログ配布
小売業	営業、他
小売業	TV. CM
建設業	紹介による
建設業	口コミ
建設業	口コミ
建設業	51 年以上営んでいるため、周知されているので、あてはまる項目はありません。リピーターが多い
運輸業	既存顧客への営業活動
運輸業	訪問
サービス業	損害保険の代理店なので社員 1 人 2 人の営業だより
サービス業	余り来客しなくて良い
サービス業	インスタ
サービス業	紹介カード
サービス業	紹介
サービス業	店頭での接客
サービス業	個別訪問による営業展開
サービス業	既存のお客様の紹介

業種	回答
その他	会員への FAX・メールでの PR
その他	生産拡大と価格設定

(10) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点について、あてはまる項目に✓をつけてください。

その他の記述

業種	回答
製造業	中長期的な生産体制の方向性を見極め
小売業	自身の向上意識不足
小売業	人材不足
建設業	既存の顧客がメイン
建設業	人材不足
サービス業	リピートを増やす方法
サービス業	人員不足で業務拡大困難

3. 事業継承

(3) 廃業したい理由を選んでください。 その他の記述

業種	回答
製造業	自分たちの代で始まり終えようと思っている
サービス業	腰が悪いので辞めたい
サービス業	自分の代で終わるという考え

(4) どなたに事業を承継する予定ですか？ その他の記述

業種	回答
製造業	経営幹部会（本社）で決定
製造業	権限がないので差し控えさせていただきます
建設業	株主と連携
運輸業	親会社が決めた方
サービス業	後任の事業所長
サービス業	グループ親会社からの出向
その他	組合の理事

(8) 現在利用している又は今後利用したい事業承継支援・サービスについて教えてください。

その他の記述

業種	回答
製造業	グループ会社から支援
建設業	既に事業承継済
サービス業	損保会社に協力願って将来他の代理店との合併を考えている

4. 事務効率化・デジタル導入

(2) 現在、業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業を教えてください。

その他の記述

業種	回答
卸売業	アンケート調査
サービス業	欠員、人材不足への対応
サービス業	日々の問題

(3) 現在活用している IT 機器またはツールについて、あてはまる項目に✓をつけてください。

その他の記述

業種	回答
サービス業	受付発券機 食券機 防犯カメラ
その他	NAS、VPN

(4) その理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

回答なし

(5) どのような情報が得られたら、IT 導入を検討したいと思いますか？ その他の記述

回答なし

(7) 今後、導入したい領域について、あてはまる項目に✓をつけてください。 その他の記述

業種	回答
製造業	業務システムは導入済みだが、さらに良いものがあれば検討したい
製造業	各分野導入済
製造業	グループ会社のシステムを導入
製造業	本社主導のため工場では決められません
サービス業	上記既に導入済み

5. 2024 年問題

(2) 近年、配送サービスに対して感じている不満はありますか？ その他の記述

回答なし

(3) 受け取る荷物について、重視していることは何ですか？ その他の記述

回答なし

(4) 物流業界の労働力不足に関して、あなた自身ができると思う対策はありますか？ その他の記述

業種	回答
サービス業	置き配

6. 環境対策・エコ活動

(2)(1) で✓した取組みの結果、省エネの他に貴社にどのような効果がありましたか。

その他の記述

業種	回答
製造業	省エネ意識の向上
建設業	認証制度取得

2. 集計表

【売上高_現在の状況】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	1	0.5%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	10	4.7%	2	4.7%	2	4.2%	2	5.1%	4	5.1%
1～3割減	59	27.7%	9	20.9%	13	27.1%	8	20.5%	27	34.6%
同じ	70	32.9%	13	30.2%	18	37.5%	15	38.5%	23	29.5%
1～3割増	61	28.6%	15	34.9%	12	25.0%	12	30.8%	20	25.6%
4～6割増	10	4.7%	4	9.3%	2	4.2%	2	5.1%	2	2.6%
7割以上増	2	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.6%
合計	213	100.0%	43	100.0%	48	100.0%	39	100.0%	78	100.0%

【販売数量_現在の状況】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	2	1.0%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	9	4.6%	2	4.9%	3	6.3%	1	3.0%	3	4.3%
1～3割減	66	33.8%	11	26.8%	15	31.3%	8	24.2%	30	43.5%
同じ	71	36.4%	13	31.7%	19	39.6%	15	45.5%	23	33.3%
1～3割増	38	19.5%	11	26.8%	8	16.7%	7	21.2%	11	15.9%
4～6割増	8	4.1%	4	9.8%	1	2.1%	2	6.1%	1	1.4%
7割以上増	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%
合計	195	100.0%	41	100.0%	48	100.0%	33	100.0%	69	100.0%

【売上単価_現在の状況】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	1	0.5%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	6	3.0%	0	0.0%	2	4.2%	1	2.9%	3	4.3%
1～3割減	23	11.6%	2	4.8%	4	8.3%	2	5.7%	15	21.4%
同じ	84	42.2%	20	47.6%	20	41.7%	15	42.9%	27	38.6%
1～3割増	76	38.2%	17	40.5%	20	41.7%	15	42.9%	22	31.4%
4～6割増	7	3.5%	3	7.1%	0	0.0%	2	5.7%	2	2.9%
7割以上増	2	1.0%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.4%
合計	199	100.0%	42	100.0%	48	100.0%	35	100.0%	70	100.0%

【原材料・仕入単価_現在の状況】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上増	1	0.5%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割増	8	4.0%	3	7.0%	1	2.1%	0	0.0%	4	5.7%
1～3割増	100	50.0%	20	46.5%	20	41.7%	26	74.3%	31	44.3%
同じ	40	20.0%	6	14.0%	13	27.1%	4	11.4%	17	24.3%
1～3割減	40	20.0%	10	23.3%	12	25.0%	2	5.7%	15	21.4%
4～6割減	9	4.5%	3	7.0%	0	0.0%	3	8.6%	3	4.3%
7割以上減	2	1.0%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%
合計	200	100.0%	43	100.0%	48	100.0%	35	100.0%	70	100.0%

【採算（経常利益）_現在の状況】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	3	1.5%	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.8%
4～6割減	10	5.0%	2	4.9%	3	6.4%	1	2.8%	3	4.2%
1～3割減	74	37.2%	16	39.0%	15	31.9%	10	27.8%	32	45.1%
同じ	68	34.2%	11	26.8%	17	36.2%	16	44.4%	22	31.0%
1～3割増	37	18.6%	8	19.5%	10	21.3%	9	25.0%	10	14.1%
4～6割増	6	3.0%	3	7.3%	2	4.3%	0	0.0%	1	1.4%
7割以上増	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%
合計	199	100.0%	41	100.0%	47	100.0%	36	100.0%	71	100.0%

【売上高_今後の見通し】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	1	0.5%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	5	2.3%	0	0.0%	2	4.2%	1	2.6%	2	2.5%
1～3割減	65	30.5%	10	23.3%	16	33.3%	14	36.8%	24	30.4%
同じ	86	40.4%	20	46.5%	18	37.5%	11	28.9%	36	45.6%
1～3割増	44	20.7%	8	18.6%	9	18.8%	11	28.9%	13	16.5%
4～6割増	11	5.2%	5	11.6%	2	4.2%	1	2.6%	3	3.8%
7割以上増	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.3%
合計	213	100.0%	43	100.0%	48	100.0%	38	100.0%	79	100.0%

【販売数量_今後の見通し】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	2	1.0%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	4	2.1%	0	0.0%	1	2.1%	1	3.1%	2	2.9%
1～3割減	64	32.8%	10	23.8%	17	35.4%	9	28.1%	27	39.1%
同じ	87	44.6%	21	50.0%	21	43.8%	15	46.9%	29	42.0%
1～3割増	30	15.4%	8	19.0%	6	12.5%	6	18.8%	8	11.6%
4～6割増	8	4.1%	3	7.1%	1	2.1%	1	3.1%	3	4.3%
7割以上増	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	195	100.0%	42	100.0%	48	100.0%	32	100.0%	69	100.0%

【売上単価_今後の見通し】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	1	0.5%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	4	2.0%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	2	2.9%
1～3割減	26	13.1%	3	7.1%	7	14.6%	4	11.8%	12	17.1%
同じ	90	45.5%	19	45.2%	18	37.5%	17	50.0%	34	48.6%
1～3割増	66	33.3%	17	40.5%	16	33.3%	13	38.2%	18	25.7%
4～6割増	10	5.1%	3	7.1%	3	6.3%	0	0.0%	4	5.7%
7割以上増	1	0.5%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
合計	198	100.0%	42	100.0%	48	100.0%	34	100.0%	70	100.0%

【原材料・仕入単価_今後の見通し】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上増	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割増	11	5.6%	1	2.4%	2	4.2%	1	2.9%	7	10.1%
1～3割増	84	42.6%	21	50.0%	15	31.3%	19	55.9%	26	37.7%
同じ	54	27.4%	10	23.8%	16	33.3%	8	23.5%	20	29.0%
1～3割減	38	19.3%	7	16.7%	11	22.9%	5	14.7%	14	20.3%
4～6割減	8	4.1%	3	7.1%	2	4.2%	1	2.9%	2	2.9%
7割以上減	2	1.0%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%
合計	197	100.0%	42	100.0%	48	100.0%	34	100.0%	69	100.0%

【採算（経常利益）_今後の見通し】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
7割以上減	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4～6割減	4	2.0%	0	0.0%	2	4.3%	0	0.0%	2	2.9%
1～3割減	82	41.0%	17	39.5%	18	38.3%	14	38.9%	32	45.7%
同じ	69	34.5%	13	30.2%	17	36.2%	12	33.3%	25	35.7%
1～3割増	34	17.0%	7	16.3%	8	17.0%	10	27.8%	8	11.4%
4～6割増	10	5.0%	6	14.0%	2	4.3%	0	0.0%	2	2.9%
7割以上増	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%
合計	200	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	36	100.0%	70	100.0%

【貴社の現在の経営課題について、当てはまる項目に✓をつけてください。（3つまで）】

	全体 n=215		製造業 n=43		卸売・小売業 n=50		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=79	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既存の商圈・顧客・販路との関係強化	59	27.4%	11	25.6%	19	38.0%	9	24.3%	18	22.8%
商圈・顧客ニーズの把握	25	11.6%	3	7.0%	10	20.0%	2	5.4%	10	12.7%
新たな商圈・顧客・販路の開拓	83	38.6%	19	44.2%	24	48.0%	15	40.5%	24	30.4%
製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上	18	8.4%	6	14.0%	1	2.0%	2	5.4%	8	10.1%
既存の製品・サービスの改善	34	15.8%	4	9.3%	9	18.0%	3	8.1%	16	20.3%
新製品・サービスの開発	22	10.2%	9	20.9%	2	4.0%	2	5.4%	7	8.9%
自社の強みの把握・活用	36	16.7%	4	9.3%	11	22.0%	9	24.3%	12	15.2%
業務の効率化	61	28.4%	17	39.5%	12	24.0%	14	37.8%	15	19.0%
ITの利活用	19	8.8%	4	9.3%	2	4.0%	5	13.5%	8	10.1%
人材確保・人材育成	93	43.3%	23	53.5%	15	30.0%	23	62.2%	31	39.2%
事業承継・廃業・M&A	29	13.5%	6	14.0%	9	18.0%	3	8.1%	11	13.9%
運転・設備資金の確保	28	13.0%	9	20.9%	8	16.0%	4	10.8%	7	8.9%
物価・原価高騰	74	34.4%	13	30.2%	15	30.0%	14	37.8%	32	40.5%
従業員の賃上げ	42	19.5%	8	18.6%	10	20.0%	9	24.3%	15	19.0%
その他	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	0	0.0%

【経営課題への対応について、今後新しい取組みを検討していますか。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に考えている・何か考えたい	144	66.7%	33	76.7%	31	62.0%	24	64.9%	52	65.0%
今は考えていない・様子を見たい	72	33.3%	10	23.3%	19	38.0%	13	35.1%	28	35.0%
合計	216	100.0%	43	100.0%	50	100.0%	37	100.0%	80	100.0%

【新しい取組みについて、「現在、取り組んでいる」・「考えている」項目（複数回答可）】

	全体 n=144		製造業 n=33		卸売・小売業 n=31		建設・運輸業 n=24		サービス業 n=52	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
商品・サービスの開発・提供	45	31.3%	7	21.2%	8	25.8%	4	16.7%	22	42.3%
販路開拓	50	34.7%	12	36.4%	15	48.4%	8	33.3%	15	28.8%
インターネット販売	10	6.9%	2	6.1%	4	12.9%	0	0.0%	4	7.7%
新規事業展開・事業転換	25	17.4%	4	12.1%	6	19.4%	8	33.3%	6	11.5%
設備投資	38	26.4%	14	42.4%	9	29.0%	5	20.8%	9	17.3%
人材の確保・育成	57	39.6%	15	45.5%	11	35.5%	14	58.3%	16	30.8%
技術開発・生産性向上	24	16.7%	18	54.5%	0	0.0%	1	4.2%	4	7.7%
ITによる業務効率化	26	18.1%	6	18.2%	4	12.9%	3	12.5%	12	23.1%
後継者の育成	31	21.5%	9	27.3%	5	16.1%	8	33.3%	9	17.3%
M&A・合併等の事業再編	12	8.3%	3	9.1%	2	6.5%	1	4.2%	6	11.5%
その他	4	2.8%	1	3.0%	1	3.2%	0	0.0%	2	3.8%

【「考えていない」・「様子を見たい」理由としてあてはまる項目（複数回答可）】

	全体 n=70		製造業 n=10		卸売・小売業 n=19		建設・運輸業 n=13		サービス業 n=27	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者がいない	27	38.6%	4	40.0%	7	36.8%	3	23.1%	12	44.4%
資金不足	8	11.4%	2	20.0%	3	15.8%	1	7.7%	2	7.4%
どのように考えたらよいか、分からない	9	12.9%	0	0.0%	4	21.1%	1	7.7%	4	14.8%
どこへ相談したらよいか、分からない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
物価・原価高騰への不安	43	61.4%	7	70.0%	11	57.9%	10	76.9%	15	55.6%
その他	7	10.0%	0	0.0%	2	10.5%	2	15.4%	3	11.1%

【経営上の相談機関について、あてはまる項目に✓をつけてください。（複数回答可）】

	全体 n=210		製造業 n=41		卸売・小売業 n=50		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=76	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
税理士・公認会計士	114	54.3%	24	58.5%	30	60.0%	25	67.6%	34	44.7%
中小企業診断士・コンサルタント	31	14.8%	9	22.0%	8	16.0%	5	13.5%	9	11.8%
商工会議所	59	28.1%	9	22.0%	14	28.0%	11	29.7%	24	31.6%
金融機関	47	22.4%	11	26.8%	9	18.0%	9	24.3%	18	23.7%
先代社長や会社OB	15	7.1%	3	7.3%	4	8.0%	4	10.8%	4	5.3%
社員・従業員	30	14.3%	9	22.0%	3	6.0%	8	21.6%	10	13.2%
公的支援機関	17	8.1%	6	14.6%	6	12.0%	1	2.7%	3	3.9%
相談していない	24	11.4%	2	4.9%	7	14.0%	1	2.7%	11	14.5%
その他	16	7.6%	3	7.3%	3	6.0%	3	8.1%	6	7.9%

【事業計画（経営計画）の作成について、あてはまる項目に✓をつけてください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
毎年作成している	69	32.1%	23	53.5%	10	20.0%	10	27.0%	21	26.6%
作成したことがある	67	31.2%	12	27.9%	17	34.0%	11	29.7%	26	32.9%
一度も作成したことはない	79	36.7%	8	18.6%	23	46.0%	16	43.2%	32	40.5%
合計	215	100.0%	43	100.0%	50	100.0%	37	100.0%	79	100.0%

【事業計画の見直し・検証について、当てはまる項目に✓をつけてください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
毎年検証・見直しを行っている	69	51.1%	23	67.6%	10	37.0%	11	52.4%	22	46.8%
数年ごとに検証・見直しを行っている	26	19.3%	3	8.8%	10	37.0%	6	28.6%	7	14.9%
作成したが検証・見直しを行っていない	36	26.7%	7	20.6%	5	18.5%	4	19.0%	17	36.2%
その他	4	3.0%	1	2.9%	2	7.4%	0	0.0%	1	2.1%
合計	135	100.0%	34	100.0%	27	100.0%	21	100.0%	47	100.0%

【「一度も作成したことはない」理由として、あてはまる項目に✓をつけてください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
経営内容を熟知しているから不要なため	18	23.7%	2	25.0%	2	8.7%	5	33.3%	9	30.0%
時間的な余裕がない	7	9.2%	1	12.5%	2	8.7%	4	26.7%	0	0.0%
現状維持が出来ればよい	27	35.5%	1	12.5%	10	43.5%	3	20.0%	13	43.3%
効果に懐疑的なため	5	6.6%	1	12.5%	2	8.7%	1	6.7%	1	3.3%
どのように作成したら良いか分からない	19	25.0%	3	37.5%	7	30.4%	2	13.3%	7	23.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	76	100.0%	8	100.0%	23	100.0%	15	100.0%	30	100.0%

【現在実施している販売促進の中で、売上の拡大について効果があったものについて（3つまで）】

	全体 n=181		製造業 n=38		卸売・小売業 n=45		建設・運輸業 n=25		サービス業 n=68	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
チラシの配布	39	21.5%	3	7.9%	15	33.3%	3	12.0%	16	23.5%
タウン誌・雑誌等への広告	22	12.2%	2	5.3%	5	11.1%	3	12.0%	11	16.2%
ダイレクトメールの送付	16	8.8%	1	2.6%	8	17.8%	3	12.0%	4	5.9%
SNS	41	22.7%	4	10.5%	14	31.1%	2	8.0%	20	29.4%
インターネットの広告	28	15.5%	3	7.9%	7	15.6%	3	12.0%	15	22.1%
自社のホームページ	74	40.9%	24	63.2%	15	33.3%	7	28.0%	27	39.7%
看板・のぼり旗	23	12.7%	2	5.3%	8	17.8%	2	8.0%	10	14.7%
物産展・展示会へ出展	18	9.9%	12	31.6%	4	8.9%	1	4.0%	1	1.5%
包装紙・紙袋	5	2.8%	1	2.6%	3	6.7%	0	0.0%	1	1.5%
呼び込み	13	7.2%	2	5.3%	6	13.3%	1	4.0%	4	5.9%
その他	36	19.9%	7	18.4%	6	13.3%	11	44.0%	10	14.7%

【販路開拓・販売促進にあたっての問題点について（複数回答可）】

	全体 n=208		製造業 n=43		卸売・小売業 n=50		建設・運輸業 n=36		サービス業 n=73	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人材の育成、新たな技術・商品の開発	79	38.0%	26	60.5%	17	34.0%	12	33.3%	22	30.1%
新規顧客へのアプローチ方法	72	34.6%	11	25.6%	22	44.0%	11	30.6%	27	37.0%
販売先市場の選定	26	12.5%	6	14.0%	9	18.0%	4	11.1%	7	9.6%
商品・製品のPR方法	37	17.8%	8	18.6%	14	28.0%	2	5.6%	12	16.4%
商品の魅力向上	46	22.1%	12	27.9%	12	24.0%	1	2.8%	20	27.4%
資金調達	25	12.0%	6	14.0%	5	10.0%	4	11.1%	9	12.3%
生産体制	26	12.5%	15	34.9%	1	2.0%	3	8.3%	6	8.2%
情報収集	39	18.8%	6	14.0%	8	16.0%	12	33.3%	12	16.4%
専門知識の不足	27	13.0%	6	14.0%	10	20.0%	4	11.1%	6	8.2%
問題はない	28	13.5%	5	11.6%	5	10.0%	7	19.4%	10	13.7%
その他	8	3.8%	1	2.3%	2	4.0%	3	8.3%	2	2.7%

【今後の事業運営方針についてどのようにお考えですか。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大したい	75	35.2%	19	46.3%	17	35.4%	16	41.0%	22	27.8%
現状を維持したい	111	52.1%	16	39.0%	23	47.9%	20	51.3%	47	59.5%
縮小したい	7	3.3%	2	4.9%	2	4.2%	1	2.6%	2	2.5%
廃業したい	20	9.4%	4	9.8%	6	12.5%	2	5.1%	8	10.1%
合計	213	100.0%	41	100.0%	48	100.0%	39	100.0%	79	100.0%

【ご自身が経営者を引退した後の貴社の事業継続についてどのようにお考えですか。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業を誰かに引き継がせたい	148	89.7%	33	97.1%	30	85.7%	29	87.9%	51	87.9%
事業譲渡（M&A等）を検討している	17	10.3%	1	2.9%	5	14.3%	4	12.1%	7	12.1%
合計	165	100.0%	34	100.0%	35	100.0%	33	100.0%	58	100.0%

【廃業したい理由を選んでください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業に将来性がない	2	10.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	1	12.5%
地域に需要・発展性がない	1	5.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%
息子・娘がいない、継ぐ意志がない	7	35.0%	3	75.0%	1	16.7%	1	50.0%	2	25.0%
適当な後継者が見つからない	7	35.0%	0	0.0%	3	50.0%	1	50.0%	3	37.5%
従業員の確保が難しい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	3	15.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	25.0%
合計	20	100.0%	4	100.0%	6	100.0%	2	100.0%	8	100.0%

【どなたに事業を承継する予定ですか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
子供	62	44.0%	10	32.3%	23	82.1%	8	28.6%	21	42.9%
配偶者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
兄弟・姉妹	1	0.7%	1	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他親族	4	2.8%	1	3.2%	0	0.0%	1	3.6%	2	4.1%
非親族の役員・従業員	17	12.1%	5	16.1%	2	7.1%	3	10.7%	7	14.3%
決まっていない	50	35.5%	12	38.7%	3	10.7%	14	50.0%	17	34.7%
その他	7	5.0%	2	6.5%	0	0.0%	2	7.1%	2	4.1%
合計	141	100.0%	31	100.0%	28	100.0%	28	100.0%	49	100.0%

【後継者が決まっていない最大の理由を選んでください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
候補者がいない	13	26.0%	5	41.7%	1	33.3%	2	14.3%	4	23.5%
候補者の資質に不安がある	1	2.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
候補者が複数いる	2	4.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
候補者が承諾しない	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%
事業承継時期がまだ先なので決めていない	33	66.0%	5	41.7%	2	66.7%	12	85.7%	12	70.6%
合計	50	100.0%	12	100.0%	3	100.0%	14	100.0%	17	100.0%

【事業承継の時期はいつ頃ですか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1年以内	5	5.7%	0	0.0%	3	12.5%	0	0.0%	1	3.2%
1～5年以内	22	25.3%	4	23.5%	10	41.7%	5	35.7%	3	9.7%
5～10年以内	34	39.1%	8	47.1%	8	33.3%	4	28.6%	14	45.2%
10年以上先	26	29.9%	5	29.4%	3	12.5%	5	35.7%	13	41.9%
合計	87	100.0%	17	100.0%	24	100.0%	14	100.0%	31	100.0%

【あなたの会社の事業承継の準備状況を教えてください。】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
十分に準備している	2	11.8%	0	0.0%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%
不十分だが準備している	4	23.5%	1	100.0%	0	0.0%	2	50.0%	1	14.3%
準備していない	11	64.7%	0	0.0%	3	60.0%	2	50.0%	6	85.7%
合計	17	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	4	100.0%	7	100.0%

【現在利用している又は今後利用したい事業承継支援・サービスについて（複数回答可）】

	全体 n=83		製造業 n=14		卸売・小売業 n=22		建設・運輸業 n=16		サービス業 n=30	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業承継計画策定支援	25	30.1%	5	35.7%	9	40.9%	2	12.5%	9	30.0%
事業承継に関するセミナー・講座	16	19.3%	3	21.4%	5	22.7%	2	12.5%	6	20.0%
M&Aマッチング支援	4	4.8%	0	0.0%	2	9.1%	1	6.3%	1	3.3%
専門家派遣サービス	7	8.4%	2	14.3%	3	13.6%	0	0.0%	2	6.7%
補助金等活用支援	44	53.0%	10	71.4%	12	54.5%	6	37.5%	15	50.0%
資金調達サポート	13	15.7%	2	14.3%	4	18.2%	1	6.3%	6	20.0%
その他	11	13.3%	2	14.3%	2	9.1%	4	25.0%	3	10.0%

【IT・DXという言葉を理解していますか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
理解している	35	16.2%	11	25.6%	6	12.2%	6	15.4%	11	13.9%
ある程度理解している	67	31.0%	14	32.6%	13	26.5%	13	33.3%	24	30.4%
どちらともいえない	42	19.4%	8	18.6%	12	24.5%	8	20.5%	13	16.5%
あまり理解していない	36	16.7%	6	14.0%	8	16.3%	6	15.4%	15	19.0%
理解していない	36	16.7%	4	9.3%	10	20.4%	6	15.4%	16	20.3%
合計	216	100.0%	43	100.0%	49	100.0%	39	100.0%	79	100.0%

【現在、業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=211		製造業 n=42		卸売・小売業 n=48		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=78	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
データ入力・整理	81	38.4%	15	35.7%	23	47.9%	16	43.2%	25	32.1%
会議・日程調整	16	7.6%	2	4.8%	2	4.2%	6	16.2%	6	7.7%
顧客対応・サポート	23	10.9%	4	9.5%	7	14.6%	3	8.1%	9	11.5%
レポート・報告書作成	28	13.3%	8	19.0%	4	8.3%	7	18.9%	9	11.5%
人事・給与	26	12.3%	6	14.3%	3	6.3%	5	13.5%	11	14.1%
労務・営業支援、販売	28	13.3%	7	16.7%	8	16.7%	3	8.1%	9	11.5%
販売促進・製品管理	21	10.0%	6	14.3%	11	22.9%	2	5.4%	2	2.6%
在庫管理・品質管理	38	18.0%	18	42.9%	8	16.7%	5	13.5%	7	9.0%
会計・資産管理	47	22.3%	10	23.8%	10	20.8%	8	21.6%	16	20.5%
情報共有	13	6.2%	2	4.8%	3	6.3%	5	13.5%	2	2.6%
特にない	58	27.5%	6	14.3%	11	22.9%	11	29.7%	28	35.9%
その他	4	1.9%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	3	3.8%

【現在活用しているIT機器またはツールについて（複数回答可）】

	全体 n=218		製造業 n=43		卸売・小売業 n=49		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=81	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
パソコン	193	88.5%	40	93.0%	48	98.0%	35	89.7%	64	79.0%
インターネット接続・電子メール	164	75.2%	36	83.7%	37	75.5%	34	87.2%	51	63.0%
オフィス系ソフト（ワード、エクセル等）	129	59.2%	30	69.8%	27	55.1%	27	69.2%	39	48.1%
グループウェア（掲示板、スケジュール等）	57	26.1%	17	39.5%	10	20.4%	8	20.5%	20	24.7%
社内LAN（無線LAN）＋サーバー	91	41.7%	25	58.1%	16	32.7%	21	53.8%	26	32.1%
複合機（コピー＋プリンター＋スキャナー等）	136	62.4%	33	76.7%	32	65.3%	27	69.2%	39	48.1%
クラウドサービス	62	28.4%	15	34.9%	10	20.4%	15	38.5%	20	24.7%
ビジネスチャット	27	12.4%	9	20.9%	6	12.2%	5	12.8%	7	8.6%
スマートフォン・タブレット	139	63.8%	24	55.8%	30	61.2%	31	79.5%	50	61.7%
POSレジ	17	7.8%	0	0.0%	6	12.2%	1	2.6%	9	11.1%
特に活用していない	11	5.0%	3	7.0%	0	0.0%	1	2.6%	7	8.6%
その他	2	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%

【その理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。（複数回答可）】

	全体 n=10		製造業 n=3		卸売・小売業 n=0		建設・運輸業 n=1		サービス業 n=6	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
コストの問題	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
知識・技術不足	5	50.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	100.0%	3	50.0%
人手不足	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%
セキュリティの懸念	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
効果の不透明性	2	20.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%
活用する必要性がない	4	40.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	50.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【どのような情報が得られたら、IT導入を検討したいと思いますか？（複数回答可）】

	全体 n=164		製造業 n=34		卸売・小売業 n=39		建設・運輸業 n=28		サービス業 n=58	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
導入効果の具体例	65	39.6%	18	52.9%	20	51.3%	6	21.4%	19	32.8%
コストとリターン	66	40.2%	17	50.0%	13	33.3%	15	53.6%	19	32.8%
必要な技術とツール	53	32.3%	12	35.3%	13	33.3%	14	50.0%	13	22.4%
業務プロセスと改善点	33	20.1%	7	20.6%	9	23.1%	5	17.9%	12	20.7%
教育・サポート体制	32	19.5%	8	23.5%	7	17.9%	8	28.6%	7	12.1%
セキュリティ対策	37	22.6%	7	20.6%	9	23.1%	5	17.9%	14	24.1%
業界トレンド	16	9.8%	5	14.7%	2	5.1%	2	7.1%	7	12.1%
その他	8	4.9%	1	2.9%	0	0.0%	1	3.6%	6	10.3%

【現状、貴社でのIT活用について満足していますか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
満足している	51	25.0%	7	17.1%	11	22.9%	11	28.9%	21	29.6%
どちらともいえない	123	60.3%	29	70.7%	28	58.3%	23	60.5%	38	53.5%
満足していない	30	14.7%	5	12.2%	9	18.8%	4	10.5%	12	16.9%
合計	204	100.0%	41	100.0%	48	100.0%	38	100.0%	71	100.0%

【今後、導入したい領域について、あてはまる項目に✓をつけてください。（複数回答可）】

	全体 n=166		製造業 n=35		卸売・小売業 n=43		建設・運輸業 n=27		サービス業 n=57	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
人事・給与	31	18.7%	5	14.3%	7	16.3%	6	22.2%	13	22.8%
労務・営業支援、販売	40	24.1%	7	20.0%	12	27.9%	7	25.9%	14	24.6%
販売促進・製品開発	46	27.7%	10	28.6%	18	41.9%	4	14.8%	14	24.6%
設計・生産管理、物流	20	12.0%	12	34.3%	1	2.3%	4	14.8%	2	3.5%
在庫管理・品質管理	41	24.7%	13	37.1%	16	37.2%	2	7.4%	9	15.8%
受発注、調達・財務	28	16.9%	7	20.0%	12	27.9%	5	18.5%	4	7.0%
会計・資産管理・	43	25.9%	4	11.4%	16	37.2%	5	18.5%	16	28.1%
情報共有	26	15.7%	3	8.6%	4	9.3%	10	37.0%	9	15.8%
その他	14	8.4%	4	11.4%	0	0.0%	2	7.4%	8	14.0%

【研修会やIT機器の展示会があったら参加してみたいですか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
参加したい	29	13.6%	5	11.9%	9	18.8%	6	15.4%	9	11.5%
参加しない	63	29.6%	11	26.2%	8	16.7%	10	25.6%	33	42.3%
わからない	121	56.8%	26	61.9%	31	64.6%	23	59.0%	36	46.2%
合計	213	100.0%	42	100.0%	48	100.0%	39	100.0%	78	100.0%

【物流の2024年問題の影響で「労働力不足」等の問題について関心があるか？】

	全体		製造業		卸売・小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
非常に関心がある	52	24.4%	12	28.6%	17	34.0%	12	32.4%	11	14.1%
ある程度関心がある	104	48.8%	20	47.6%	20	40.0%	19	51.4%	42	53.8%
あまり関心がない	35	16.4%	7	16.7%	9	18.0%	3	8.1%	14	17.9%
まったく関心がない	5	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	4	5.1%
わからない	17	8.0%	3	7.1%	4	8.0%	2	5.4%	7	9.0%
合計	213	100.0%	42	100.0%	50	100.0%	37	100.0%	78	100.0%

【近年、配送サービスに対して感じている不満はありますか？（複数回答可）】

	全体 n=211		製造業 n=42		卸売・小売業 n=50		建設・運輸業 n=37		サービス業 n=76	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
配送遅延	30	14.2%	8	19.0%	11	22.0%	5	13.5%	5	6.6%
配送日時の変更や指定の不便	25	11.8%	7	16.7%	5	10.0%	7	18.9%	6	7.9%
配送物に破損や紛失	17	8.1%	4	9.5%	9	18.0%	2	5.4%	2	2.6%
配送サービスのコストが高い	57	27.0%	14	33.3%	23	46.0%	6	16.2%	14	18.4%
配送時間帯に不便を感じる	19	9.0%	7	16.7%	2	4.0%	5	13.5%	4	5.3%
特に不満はない	115	54.5%	19	45.2%	15	30.0%	23	62.2%	54	71.1%
その他	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	0	0.0%

【受け取る荷物について、重視していることは何ですか？（複数回答可）】

	全体 n=213		製造業 n=43		卸売・小売業 n=50		建設・運輸業 n=39		サービス業 n=75	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
配送のスピード	83	39.0%	17	39.5%	25	50.0%	14	35.9%	25	33.3%
配送時間の柔軟性	41	19.2%	9	20.9%	9	18.0%	9	23.1%	13	17.3%
配達の確実性	124	58.2%	25	58.1%	28	56.0%	25	64.1%	42	56.0%
配達員の対応	52	24.4%	12	27.9%	8	16.0%	13	33.3%	19	25.3%
配達料の安さ	70	32.9%	17	39.5%	20	40.0%	9	23.1%	23	30.7%
環境に優しい配送	15	7.0%	6	14.0%	1	2.0%	3	7.7%	5	6.7%
特に重視していない	26	12.2%	3	7.0%	6	12.0%	6	15.4%	10	13.3%
その他	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%	0	0.0%

【物流業界の労働力不足に関して、あなた自身ができると思う対策はありますか？（複数回答可）】

	全体 n=210		製造業 n=43		卸売・小売業 n=49		建設・運輸業 n=38		サービス業 n=75	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用	103	49.0%	20	46.5%	19	38.8%	20	52.6%	42	56.0%
配送料の値上げに理解を示す	83	39.5%	18	41.9%	22	44.9%	17	44.7%	24	32.0%
配送業者労働環境改善に関するキャンペーンに参加する	8	3.8%	2	4.7%	2	4.1%	1	2.6%	3	4.0%
配達員に対して感謝の意を示す	88	41.9%	13	30.2%	24	49.0%	16	42.1%	34	45.3%
特に何もしない	31	14.8%	8	18.6%	8	16.3%	4	10.5%	9	12.0%
その他	2	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%	1	1.3%

【「環境対策活動」から、事業所内で取り組んでいる項目（複数回答可）】

	全体 n=203		製造業 n=41		卸売・小売業 n=48		建設・運輸業 n=35		サービス業 n=73	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
勉強会の実施	40	19.7%	10	24.4%	10	20.8%	10	28.6%	8	11.0%
eco検定受験推奨	3	1.5%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	1	1.4%
エネルギー使用量の見える化（電気・ガス使用状況のデータ共有）	42	20.7%	15	36.6%	6	12.5%	7	20.0%	14	19.2%
日本商工会議所「CO2チェックシート」の利用	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
「ノー残業デー」の実施	41	20.2%	8	19.5%	8	16.7%	11	31.4%	14	19.2%
コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）	88	43.3%	24	58.5%	19	39.6%	21	60.0%	22	30.1%
閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない	78	38.4%	20	48.8%	18	37.5%	15	42.9%	22	30.1%
紙媒体での保管文書・資料の電子化推進	41	20.2%	16	39.0%	9	18.8%	7	20.0%	9	12.3%
打ち合わせ資料のペーパレス化	37	18.2%	14	34.1%	5	10.4%	7	20.0%	11	15.1%
書面による郵送に代えて、電子メールを活用	54	26.6%	19	46.3%	10	20.8%	9	25.7%	15	20.5%
使用済み封筒や裏紙等の再利用	99	48.8%	18	43.9%	25	52.1%	19	54.3%	33	45.2%
不要時消灯（照明、空調等）の徹底	119	58.6%	26	63.4%	26	54.2%	20	57.1%	45	61.6%
人感センサー・照度センサー等の活用	52	25.6%	15	36.6%	8	16.7%	14	40.0%	14	19.2%
エレベーターの利用を控えて階段利用を推進	6	3.0%	3	7.3%	1	2.1%	0	0.0%	2	2.7%
クールビズ・ウォームビズの実施	55	27.1%	12	29.3%	13	27.1%	10	28.6%	16	21.9%
ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整	59	29.1%	13	31.7%	7	14.6%	16	45.7%	22	30.1%
複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上	29	14.3%	4	9.8%	1	2.1%	11	31.4%	13	17.8%
屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化	17	8.4%	4	9.8%	1	2.1%	7	20.0%	5	6.8%
OA機器等の待機電力の遮断	24	11.8%	7	17.1%	6	12.5%	7	20.0%	4	5.5%
省エネ型機器の導入（空調設備、コピー機、照明器具のLED化等）	62	30.5%	15	36.6%	17	35.4%	10	28.6%	20	27.4%
設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理	43	21.2%	12	29.3%	8	16.7%	6	17.1%	17	23.3%
3Rの推進（ごみの減量化と分別による再資源化の徹底）	66	32.5%	15	36.6%	15	31.3%	12	34.3%	23	31.5%
マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施	35	17.2%	7	17.1%	4	8.3%	7	20.0%	17	23.3%
使い捨て製品の使用の抑制	25	12.3%	3	7.3%	5	10.4%	5	14.3%	12	16.4%
食品ロスの削減	40	19.7%	6	14.6%	10	20.8%	4	11.4%	20	27.4%
5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）活動の徹底	75	36.9%	25	61.0%	13	27.1%	17	48.6%	20	27.4%
給湯室・トイレ等における節水の徹底（日常的な節水の励行）	42	20.7%	8	19.5%	11	22.9%	6	17.1%	17	23.3%
社用車としてエコカーを導入・優先的な使用	39	19.2%	9	22.0%	13	27.1%	8	22.9%	7	9.6%
近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入	10	4.9%	1	2.4%	3	6.3%	1	2.9%	5	6.8%
環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入	15	7.4%	7	17.1%	2	4.2%	1	2.9%	5	6.8%
植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施	8	3.9%	3	7.3%	2	4.2%	1	2.9%	2	2.7%
ISO14001を取得している	10	4.9%	8	19.5%	1	2.1%	1	2.9%	0	0.0%

【前問で✓した取組みの結果、省エネの他に貴社にどのような効果がありましたか。（複数回答可）】

	全体 n=188		製造業 n=39		卸売・小売業 n=42		建設・運輸業 n=33		サービス業 n=69	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
業務改善	38	20.2%	14	35.9%	8	19.0%	9	27.3%	7	10.1%
売上増加	5	2.7%	2	5.1%	1	2.4%	0	0.0%	2	2.9%
コスト削減	95	50.5%	29	74.4%	17	40.5%	16	48.5%	31	44.9%
人材育成	10	5.3%	4	10.3%	1	2.4%	5	15.2%	0	0.0%
新しいビジネスへの展開	2	1.1%	1	2.6%	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%
特に省エネ以外の効果はなし	68	36.2%	7	17.9%	20	47.6%	9	27.3%	29	42.0%
その他	6	3.2%	1	2.6%	0	0.0%	1	3.0%	4	5.8%

【効果が大きかった項目の番号を3つお答えください。（3つまで）】

	全体 n=74		製造業 n=24		卸売・小売業 n=13		建設・運輸業 n=14		サービス業 n=23	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
勉強会の実施	5	6.8%	3	12.5%	2	15.4%	0	0.0%	0	0.0%
eco検定受験推奨	1	1.4%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
エネルギー使用量の見える化（電気・ガス使用状況のデータ共有）	14	18.9%	7	29.2%	1	7.7%	2	14.3%	4	17.4%
日本商工会議所「CO2チェックシート」の利用	2	2.7%	1	4.2%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
「ノー残業デー」の実施	5	6.8%	0	0.0%	3	23.1%	1	7.1%	1	4.3%
コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）	16	21.6%	4	16.7%	4	30.8%	5	35.7%	3	13.0%
閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない	12	16.2%	5	20.8%	2	15.4%	1	7.1%	4	17.4%
紙媒体での保管文書・資料の電子化推進	2	2.7%	1	4.2%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
打ち合わせ資料のペーパレス化	6	8.1%	2	8.3%	0	0.0%	2	14.3%	2	8.7%
書面による郵送に代えて、電子メールを活用	7	9.5%	4	16.7%	0	0.0%	1	7.1%	2	8.7%
使用済み封筒や裏紙等の再利用	8	10.8%	3	12.5%	2	15.4%	2	14.3%	1	4.3%
不要時消灯（照明、空調等）の徹底	13	17.6%	7	29.2%	2	15.4%	0	0.0%	4	17.4%
人感センサー・照度センサー等の活用	3	4.1%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.7%
エレベーターの利用を控えて階段利用を推進	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
クールビズ・ウォームビズの実施	5	6.8%	1	4.2%	2	15.4%	2	14.3%	0	0.0%
ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整	3	4.1%	1	4.2%	1	7.7%	0	0.0%	1	4.3%
複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化	1	1.4%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
OA機器等の待機電力の遮断	1	1.4%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
省エネ型機器の導入（空調設備、コピー機、照明器具のLED化等）	12	16.2%	4	16.7%	3	23.1%	1	7.1%	4	17.4%
設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理	7	9.5%	2	8.3%	3	23.1%	0	0.0%	2	8.7%
3Rの推進（ごみの減量化と分別による再資源化の徹底）	4	5.4%	1	4.2%	0	0.0%	2	14.3%	1	4.3%
マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%
使い捨て製品の使用の抑制	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
食品ロスの削減	3	4.1%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.7%
5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）活動の徹底	14	18.9%	7	29.2%	1	7.7%	4	28.6%	2	8.7%
給湯室・トイレ等における節水の徹底（日常的な節水の励行）	2	2.7%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%
社用車としてエコカーを導入・優先的な使用	7	9.5%	0	0.0%	2	15.4%	3	21.4%	2	8.7%
近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入	1	1.4%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ISO14001を取得している	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

3. アンケート用紙

〒961-0021

福島県白河市関辺引目橋33

医療法人社団慈泉会 南湖こころのクリニック

様

令和6年度白河商工会議所 経営課題・販売促進等に関するアンケート調査

常日頃より、白河商工会議所の活動にご理解とご協力を賜り誠にありがとうございます。

当所では、「経営発達支援計画」に基づき小規模事業者支援を実施するにあたり、地域内の経済動向・経営課題の現状把握を含めた「経営課題・販売促進等に関するアンケート調査」を実施いたします。

本調査は、地域内事業所を対象に、経営状況や事業承継、デジタル導入等に関する実態や課題等についてお伺いし、施策の基礎資料とするために実施するものです。ご回答いただいた内容は、本目的以外に使用することはありません。また、回答内容を個別に公表することはありません。

ご多忙のところ誠に恐れ入りますが、本調査の趣旨をご理解いただきまして**1月15日（水）まで**に回答くださるようご協力をお願いいたします。

令和6年12月

白河商工会議所 会頭 鈴木 俊雄

<回答方法> 調査票は、以下3つのいずれかよりご回答ください。

- 1) **WEB** : WEB フォーム (URL、QR コード) より回答
- 2) **郵 送** : 同封の調査票に直接記入の上、返信用封筒にて郵送で送付
- 3) **メール** : 調査票データをダウンロードし、記入したファイルをメールで送信

■ 調査票データダウンロードリンク

<https://shirakawa-cci.or.jp/anketo2024/>

【返送先】 **WEB** <https://forms.gle/qo9DegTEb6o5oE7f8>

郵 送 〒961-0957 福島県白河市道場小路 96-5

白河商工会議所 宛

メール haga@shirakawa-cci.or.jp

【返送締切】 2025年1月15日（水）



▲WEB フォーム

【本件担当】

白河商工会議所 中小企業相談所（芳賀）

TEL : 0248-23-3101/mail haga@shirakawa-cci.or.jp

I.ご登録事業所情報の確認

事業所名	(フガナ)イリヨウホウジツンジャダツジセカイ		
	医療法人社団慈泉会 南湖こころのクリニック		
組織形態	法人	資本金(法人のみ)	65000000 円
代表者	(フガナ)ウカハ マキ		(生年月日) 西暦
	渡部 真樹		(役職名) 理事長
所在地	〒961-0021 白河市関辺川前88		
TEL	0248-31-8888	FAX	0248-31-8833
e-mail	rouken@shintokukai.org	ホームページ	https://sono-himorogi.org/
営業内容			
従業員数	当地 名 ・ 全社 154 名※登録地の他に事業所がある場合		

問1 昨年12月と本年12月を比較し、現在の経営環境等の状況について当てはまる項目に✓してください。

	悪い ←					→ 良い				
売上高	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
販売数量	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
売上単価	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
原材料・仕入単価	☐ 7割以上増	☐ 4~6割増	☐ 1~3割増	☐ 同じ	☐ 1~3割減	☐ 4~6割減	☐ 7割以上減			
採算(経常利益)	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			

問2 現在と比べた今後の経営環境等の見通しについて、当てはまる項目に✓してください。

	悪い ←					→ 良い				
売上高	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
販売数量	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
売上単価	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			
原材料・仕入単価	☐ 7割以上増	☐ 4~6割増	☐ 1~3割増	☐ 同じ	☐ 1~3割減	☐ 4~6割減	☐ 7割以上減			
採算(経常利益)	☐ 7割以上減	☐ 4~6割減	☐ 1~3割減	☐ 同じ	☐ 1~3割増	☐ 4~6割増	☐ 7割以上増			

問3 貴社の現在の経営課題について、当てはまる項目に✓をつけてください。(上位3つまで)

☐ 1. 既存の商圏・顧客・販路との関係強化	☐ 2. 商圏・顧客ニーズの把握
☐ 3. 新たな商圏・顧客・販路の開拓	☐ 4. 製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上
☐ 5. 既存の製品・サービスの改善	☐ 6. 新製品・サービスの開発
☐ 7. 自社の強みの把握・活用	☐ 8. 業務の効率化
☐ 9. ITの利活用	☐ 10. 人材確保・人材育成
☐ 11. 事業承継・廃業・M&A	☐ 12. 運転・設備資金の確保
☐ 13. 物価・原価高騰	☐ 14. 従業員の賃上げ
☐ 15. その他 ()	

問4 経営課題への対応について、今後新しい取組みを検討していますか。(1つだけ✓)

☐ 1. 既に考えている・何か考えたい	→ 問5-①へ
☐ 2. 今は考えていない・様子を見たい	→ 問5-②へ

問5-① 新しい取組みについて、「現在、取り組んでいる」・「考えている」項目に✓をつけてください。(複数可)

☐ 1. 商品・サービスの開発・提供	☐ 2. 販路開拓
☐ 3. インターネット販売	☐ 4. 新規事業展開・事業転換
☐ 5. 設備投資	☐ 6. 人材の確保・育成
☐ 7. 技術開発・生産性向上	☐ 8. ITによる業務効率化
☐ 9. 後継者の育成	☐ 10. M&A・合併等の事業再編
☐ 11. その他 ()	☐

問5-② 「考えていない」・「様子を見たい」理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐ 1. 後継者がいない	☐ 2. 資金不足
☐ 3. どのように考えたらよいか、分からない	☐ 4. どこへ相談したらよいか、分からない
☐ 5. 物価・原価高騰への不安	
☐ 6. その他 ()	

問6 経営上の相談機関について、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐ 1. 税理士・公認会計士	☐ 2. 中小企業診断士・コンサルタント
☐ 3. 商工会議所	☐ 4. 金融機関
☐ 5. 先代社長や会社OB	☐ 6. 社員・従業員
☐ 7. 公的支援機関	☐ 8. 相談していない
☐ 9. その他 ()	

問 7 事業計画(経営計画)の作成について、あてはまる項目に✓をつけてください。(1つだけ✓)

☐	1. 毎年作成している	→ 問 8-①へ
☐	2. 作成したことがある	→ 問 8-①へ
☐	3. 一度も作成したことはない	→ 問 8-②へ

問 8-① 事業計画の見直し・検証について、当てはまる項目に✓をつけてください。(1つだけ✓)

☐	1. 毎年検証・見直しを行っている	☐	2. 数年ごとに検証・見直しを行っている
☐	3. 作成したが検証・見直しを行っていない		
☐	4. その他 ()		

問 8-② 「一度も作成したことはない」理由として、あてはまる項目に✓をつけてください。(1つだけ✓)

☐	1. 経営内容を熟知しているから不要なため		
☐	2. 時間的な余裕がない	☐	3. 現状維持が出来ればよい
☐	4. 効果に懐疑的なため	☐	5. どのように作成したら良いか分からない
☐	6. その他 ()		

問 9 現在実施している販売促進の中で、売上の拡大について効果があったものについて、あてはまる項目に✓をつけてください。(上位 3 つまで)

☐	1. チラシの配布	☐	2. タウン誌・雑誌等への広告
☐	3. ダイレクトメールの送付	☐	4. SNS
☐	5. インターネットの広告	☐	6. 自社のホームページ
☐	7. 看板・のぼり旗	☐	8. 物産展・展示会へ出展
☐	9. 包装紙・紙袋	☐	10. 呼び込み
☐	11. その他 ()		

問 10 販路開拓・販売促進にあたっての問題点について、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐	1. 人材の育成、新たな技術・商品の開発	☐	2. 新規顧客へのアプローチ方法
☐	3. 販売先市場の選定	☐	4. 商品・製品のPR方法
☐	5. 商品の魅力向上	☐	6. 資金調達
☐	7. 生産体制	☐	8. 情報収集
☐	9. 専門知識の不足	☐	10. 問題はない
☐	11. その他 ()		

Ⅲ.事業承継

問 11 今後の事業運営方針についてどのようにお考えですか。(1つだけ✓)

☐	1. 拡大したい	→ 問 12-①へ	☐	2. 現状を維持したい	→ 問 12-①へ
☐	3. 縮小したい	→ 問 12-①へ	☐	4. 廃業したい	→ 問 12-②へ

問 12-① ご自身が経営者を引退した後の貴社の事業継続についてどのようにお考えですか。(1つだけ✓)

☐	1. 事業を誰かに引き継がせたい	→ 問 13へ	☐	2. 事業譲渡 (M&A 等) を検討している	→ 問 16へ
--------------------------	------------------	---------	--------------------------	-------------------------	---------

問 12-② 廃業したい理由を選んでください。(1つだけ✓) → 回答後、問 18へ

☐	1. 事業に将来性がない	☐	2. 地域に需要・発展性がない
☐	3. 息子・娘がいない、継ぐ意志がない	☐	4. 適当な後継者が見つからない
☐	5. 従業員の確保が難しい		
☐	6. その他 ()		

問 13 どなたに事業を承継する予定ですか?(1つだけ✓) → 1～5、7 を選択の場合、問 15へ

☐	1. 子供	☐	2. 配偶者	☐	3. 兄弟・姉妹
☐	4. その他親族	☐	5. 非親族の役員・従業員	☐	6. 決まっていない → 問 14へ
☐	7. その他 ()				

問 14 後継者が決まっていない最大の理由を選んでください。(1つだけ✓) → 回答後、問 18へ

☐	1. 候補者がいない	☐	2. 候補者の資質に不安がある
☐	3. 候補者が複数いる	☐	4. 候補者が承諾しない
☐	5. 事業承継時期がまだ先なので決めていない		

問 15 事業承継の時期はいつ頃ですか?(1つだけ✓)

☐	1. 1 年以内	☐	2. 1～5 年以内
☐	3. 5～10 年以内	☐	4. 10 年以上先

問 16 あなたの会社の事業承継の準備状況を教えてください。(1つだけ✓)

☐	1. 十分に準備している	☐	2. 不十分だが準備している
☐	3. 準備していない		

問 17 現在利用している又は今後利用したい事業承継支援・サービスについて教えてください。(複数可)

☐	1. 事業承継計画策定支援	☐	2. 事業承継に関するセミナー・講座	☐	3. M&A マッチング支援
☐	4. 専門家派遣サービス	☐	5. 補助金等活用支援	☐	6. 資金調達サポート
☐	7. その他 ()				

IV.事務効率化・デジタル導入

問 18 IT・DXという言葉を理解していますか？(1つだけ✓)

☐	1. 理解している	☐	2. ある程度理解している	☐	3. どちらともいえない
☐	4. あまり理解していない	☐	5. 理解していない		

問 19 現在、業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業を教えてください。(複数可)

☐	1. データ入力・整理	☐	2. 会議・日程調整	☐	3. 顧客対応・サポート
☐	4. レポート・報告書作成	☐	5. 人事・給与	☐	6. 労務・営業支援、販売
☐	7. 販売促進・製品管理	☐	8. 在庫管理・品質管理	☐	9. 会計・資産管理
☐	10. 情報共有	☐	11. 特にない		
☐	12. その他 ()				

問 20 現在活用している IT 機器またはツールについて、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐	1. パソコン	☐	2. インターネット接続・電子メール	☐	3. オフィス系ソフト (ワード、エクセル等)
☐	4. グループウェア (掲示板、スケジュール等)	☐	5. 社内 LAN (無線 LAN) + サーバー	☐	6. 複合機 (コピー・プリンター・スキャナー等)
☐	7. クラウドサービス	☐	8. ビジネスチャット	☐	9. スマートフォン・タブレット
☐	10. POS レジ	☐	11. 特に活用していない → 問 21 へ		
☐	12. その他 ()				

問 21 問 20 で「11.特に活用していない」と回答された方 その理由としてあてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐	1. コストの問題	☐	2. 知識・技術不足	☐	3. 人手不足
☐	4. セキュリティの懸念	☐	5. 効果の不透明性	☐	6. 活用する必要性がない
☐	7. その他 ()				

問 22 どのような情報が得られたら、IT 導入を検討したいと思いますか？(複数可)

☐	1. 導入効果の具体例	☐	2. コストとリターン	☐	3. 必要な技術とツール
☐	4. 業務プロセスと改善点	☐	5. 教育・サポート体制	☐	6. セキュリティ対策
☐	7. 業界トレンド				
☐	8. その他 ()				

問 23 現状、貴社での IT 活用について満足していますか？(1つだけ✓)

☐	1. 満足している	☐	2. どちらともいえない	☐	3. 満足していない
--------------------------	-----------	--------------------------	--------------	--------------------------	------------

問 24 今後、導入したい領域について、あてはまる項目に✓をつけてください。(複数可)

☐	1. 人事・給与	☐	2. 労務・営業支援、販売	☐	3. 販売促進・製品開発
☐	4. 設計・生産管理、物流	☐	5. 在庫管理・品質管理	☐	6. 受発注、調達・財務
☐	7. 会計・資産管理・	☐	8. 情報共有		
☐	9. その他 ()				

問 25 研修会や IT 機器の展示会があったら参加してみたいですか？(1つだけ✓)

☐	1. 参加したい	☐	2. 参加しない	☐	3. わからない
--------------------------	----------	--------------------------	----------	--------------------------	----------

IV.2024 年問題

問 26 物流の 2024 年問題の影響で「労働力不足」や「配送遅延」が予想されていましたが、この問題についてどの程度関心がありますか？

☐	1. 非常に関心がある	☐	2. ある程度関心がある	☐	3. あまり関心がない
☐	4. まったく関心がない	☐	5. わからない		

問 27 近年、配送サービスに対して感じている不満はありますか？(複数可)

☐	1. 配送遅延	☐	2. 配送日時の変更や指定の不便	☐	3. 配送物に破損や紛失
☐	4. 配送サービスのコストが高い	☐	5. 配送時間帯に不便を感じる	☐	6. 特に不満はない
☐	7. その他 ()				

問 28 受け取る荷物について、重視していることは何ですか？(複数可)

☐	1. 配送のスピード	☐	2. 配送時間の柔軟性	☐	3. 配達の実確性
☐	4. 配達員の対応	☐	5. 配達料の安さ	☐	6. 環境に優しい配送
☐	7. 特に重視していない	☐			
☐	9. その他 ()				

問 29 物流業界の労働力不足に関して、あなた自身ができると思う対策はありますか？(複数可)

☐	1. 宅配ボックス、コンビニ受け取りの利用	☐	2. 配送料の値上げに理解を示す
☐	4. 配送業者労働環境改善に関するキャンペーンに参加する	☐	5. 配達員に対して感謝の意を示す
☐	7. 特に何もしない	☐	
☐	9. その他 ()		

問 30 2024 年問題に関して物流業界への対策や改善案があればご記入ください。(自由記述)

V.環境対策・エコ活動

問 31 下記の「環境対策活動」から、事業所内で取り組んでいる項目に✓をつけてください。(複数可)

社員への環境教育	☐	1. 勉強会の実施
	☐	2. eco 検定受験推奨
エネルギー消費量やCO2排出量把握	☐	3. エネルギー使用量の見える化（電気・ガス使用状況のデータ共有）
	☐	4. 日本商工会議所「CO2 チェックシート」の利用
就業時間の見直し	☐	5. 「ノー残業デー」の実施
紙使用量の削減	☐	6. コピー用紙の使用量削減（両面・集約印刷機能の活用等）
	☐	7. 閲覧だけで済ませられる電子メールやインターネット情報は印刷しない
	☐	8. 紙媒体での保管文書・資料の電子化推進
	☐	9. 打ち合わせ資料のペーパーレス化
	☐	10. 書面による郵送に代えて、電子メールを活用
電力・ガス使用量削減	☐	11. 使用済み封筒や裏紙等の再利用
	☐	12. 不要時消灯（照明、空調等）の徹底
	☐	13. 人感センサー・照度センサー等の活用
	☐	14. エレベーターの利用を控えて階段利用を推進
	☐	15. クールビズ・ウォームビズの実施
	☐	16. ブラインドやカーテンを活用し、熱の出入りを調整
	☐	17. 複層ガラスや二重サッシなどを採用し、建物の断熱性能を向上
	☐	18. 屋根・壁・床などに断熱材を採用、給湯設備の配管などを断熱化
	☐	19. OA 機器等の待機電力の遮断
	☐	20. 省エネ型機器の導入（空調設備、コピー機、照明器具のLED化等）
	☐	21. 設備機器の定期的な清掃・交換等の適切な管理
廃棄物排出量削減	☐	22. 3Rの推進（ごみの減量化と分別による再資源化の徹底）
	☐	23. マイ箸、マイボトル、マイバッグ運動の実施
	☐	24. 使い捨て製品の使用の抑制
	☐	25. 食品ロスの削減
水使用量の削減	☐	26. 5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）活動の徹底
ガソリン使用量削減	☐	27. 給湯室・トイレ等における節水の徹底（日常的な節水の励行）
	☐	28. 社用車としてエコカーを導入・優先的な使用
その他	☐	29. 近距離の用務には自転車等を活用、共用自転車の導入
	☐	30. 環境に配慮した物品などの調達に関する方針・基準を作成し、購入
	☐	31. 植樹活動等の二酸化炭素吸収に寄与する活動の実施
	☐	32. ISO14001 を取得している

問32 問00で✓した取組みの結果、省エネの他に貴社にどのような効果がありましたか。(複数回答)

☐	1. 業務改善	☐	2. 売上増加	☐	3. コスト削減
☐	4. 人材育成	☐	5. 新しいビジネスへの展開	☐	6. 特に省エネ以外の効果はなし
☐	7. その他 ()				

問33 問00で✓した取組みで、問00でお答えいただいた効果が大きかった項目の番号を3つお答えください。

$$[\text{ }] \cdot [\text{ }] \cdot [\text{ }]$$

問 34 貴社で取り組んでいる独自の環境対策活動がございましたら、下記にご記入ください。
※当所会報で貴社の環境対策やエコ活動の取組み事例について、掲載をご承諾いただける場合は
右記に✓をお願いいたします。（記事掲載可能 □）

[illegible]

問35 当所への要望等、ご意見がございましたら、下記にご記入ください。

--

ご回答ありがとうございました。



